Mortgage Service Japan Limited

August 20th, 2019

日本証券アナリスト協会主催 第70回個人投資家向けIRセミナー（東京）

日本モーゲージサービス株式会社（東証一部：7192）

会社説明

Mortgage Service Japan Limited
日本モーゲージサービス株式会社

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

日本モーゲージサービス株式会社　会社説明

CONTENTS

1 | 当社グループの紹介 P.03

2 | 各セグメントの紹介 P.12

3 | 中期経営計画 P.17

4 | トピックス P.24

5 | 株主還元方針 P.27

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

1 | 当社グループの紹介

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

事業モデル
BUSINESS MODEL

住宅金融に特化したB to B(to C)事業

[誰に] [何を] [どのように]

POINT① 住宅関連事業者に　住宅に関する金融や保険を　住宅の販売支援を目的に提供

POINT② グループ4社一体となり、ONEマーケティングによる事業を推進

B
MSJグループ

Mortgage Service Japan Limited 日本モーゲージサービス株式会社

連結子会社（3社）

- 株式会社 ハウスジーメン
- The housing industry platform of innovation 株式会社 住宅アカデメイア
- 一般社団法人 住宅技術協議会 Jutaku Gijutsu Kyogikai

FINANCE & INSURANCE

住宅に関する金融や保険

- 住宅ローン
- つなぎ融資
- 住宅かし保険
- 住宅保証
- コンサルティング

等

事業支援 & 商品提供

B
住宅関連事業者

約18,800社

- 住宅建設事業者（ハウスメーカー／工務店）
- 不動産事業者
- 生損保代理店　等

アライアンスパートナー（代理店）・取次店制度

C
住宅ユーザー（消費者）

- 住宅購入検討者
- 住宅購入者
- 引渡済み住宅所有者

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

事業概要
BUSINESS OVERVIEW

住宅分野の様々な住宅金融サービス事業

POINT① 住宅ローンにとどまらない、総合的な住宅金融サービス

POINT② 住宅金融というニッチな分野を深掘りする3つの事業

住宅アカデメイア事業

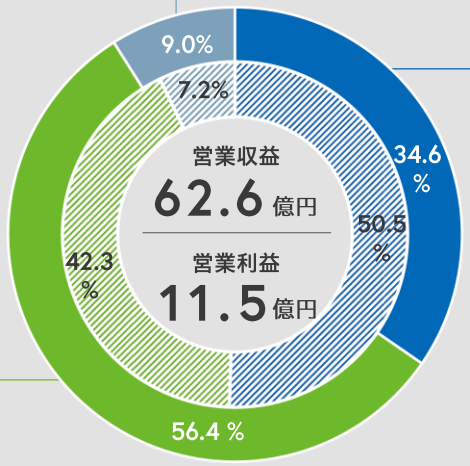
㈱住宅アカデメイア

住宅保証プログム・ICTシステムプラットフォーム業務 他

住宅瑕疵保険等事業

㈱ハウスジーメン／一般社団法人住宅技術協議会

住宅の品質向上等のための保険・検査業務 他



[グラフ]
事業別営業収益・営業利益構成比
外円： 2019年3月期 営業収益
内円： 2019年3月期 営業利益

住宅金融事業

日本モーゲージサービス㈱　※当社

住宅関連事業者への販売・事業支援を目的とした住宅金融サービスの提供業務 他

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

強み①
FIRST ADVANTAGE

他に無いオンリーワンの業態

POINT① 住宅産業の課題解決をチャンスと捉え、事業領域を拡大し成長

POINT② 同様の事業領域を持つ企業は他に無く、差別性が高い

事業の起点は「産業の課題」
＝ビジネスチャンス

課題：住宅は高額な商品。事業者は、住宅ローンがないと、住宅販売ができない

↓

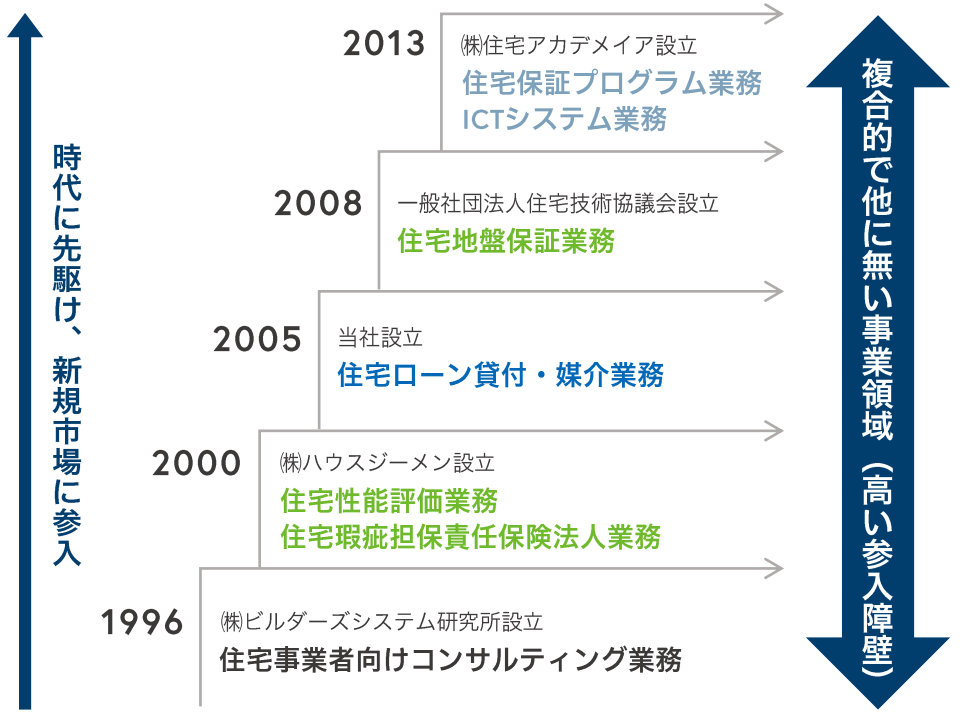
事業：事業者の「販売金融」として住宅ローンを提供

課題：住宅は安心が見えにくい商品。安心・安全の担保が必要

↓

事業：住宅かし保険・住宅保証等により、安心を提供

・・・等



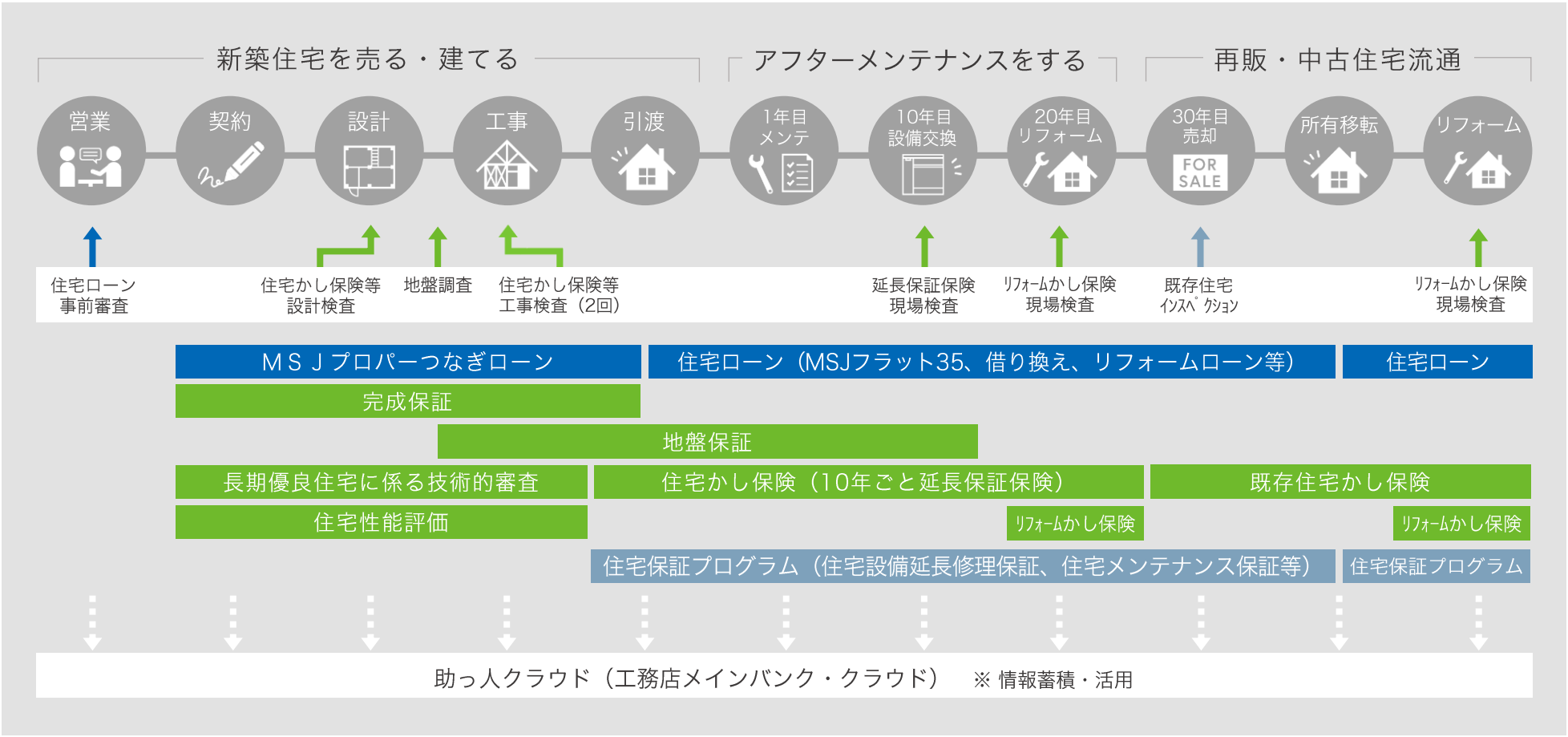
Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

強み②
SECOND ADVANTAGE

生涯顧客化のための商品ラインナップ

POINT① 一体・総合的なファイナンス・事業支援により価値創造

POINT② 生涯顧客化モデルにより中古住宅事業も支援。1棟の住宅で複数回稼ぐ



Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

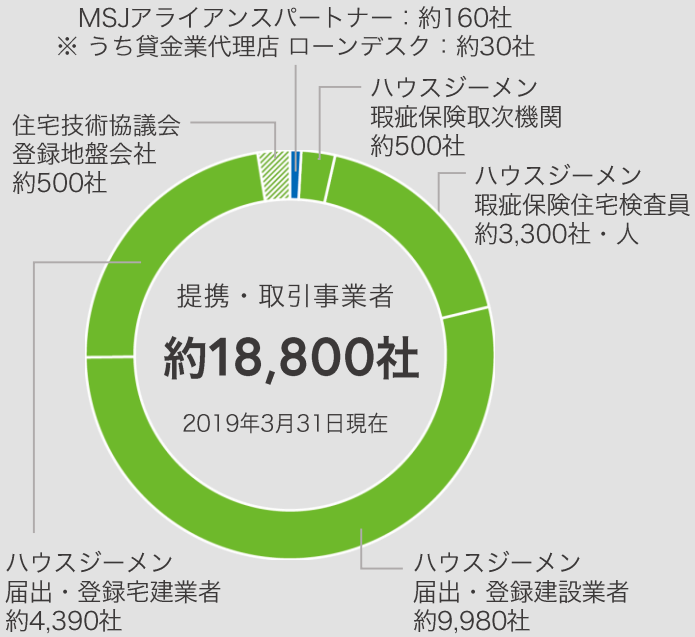
強み③
THIRD ADVANTAGE

チャネルシナジーにより高収益を実現

POINT① 2万もの事業者と提携・取引。B2Bのため、チャネル数が収益に直結

POINT② ONEマーケティングで、グループ4社分の商品を縦積みで提供

住宅産業のインフラとして大きなチャネルネットワークを有する × **1チャネルに多商品を提供できる（ONEマーケティング）** → **高い収益性**



- 住宅ローン
- つなぎローン
- 住宅かし保険
- 完成保証
- 地盤保証
- 長期優良住宅に係る技術的審査
- 住宅性能表示
- 住宅設備延長修理保証
- 住宅メンテナンス保証

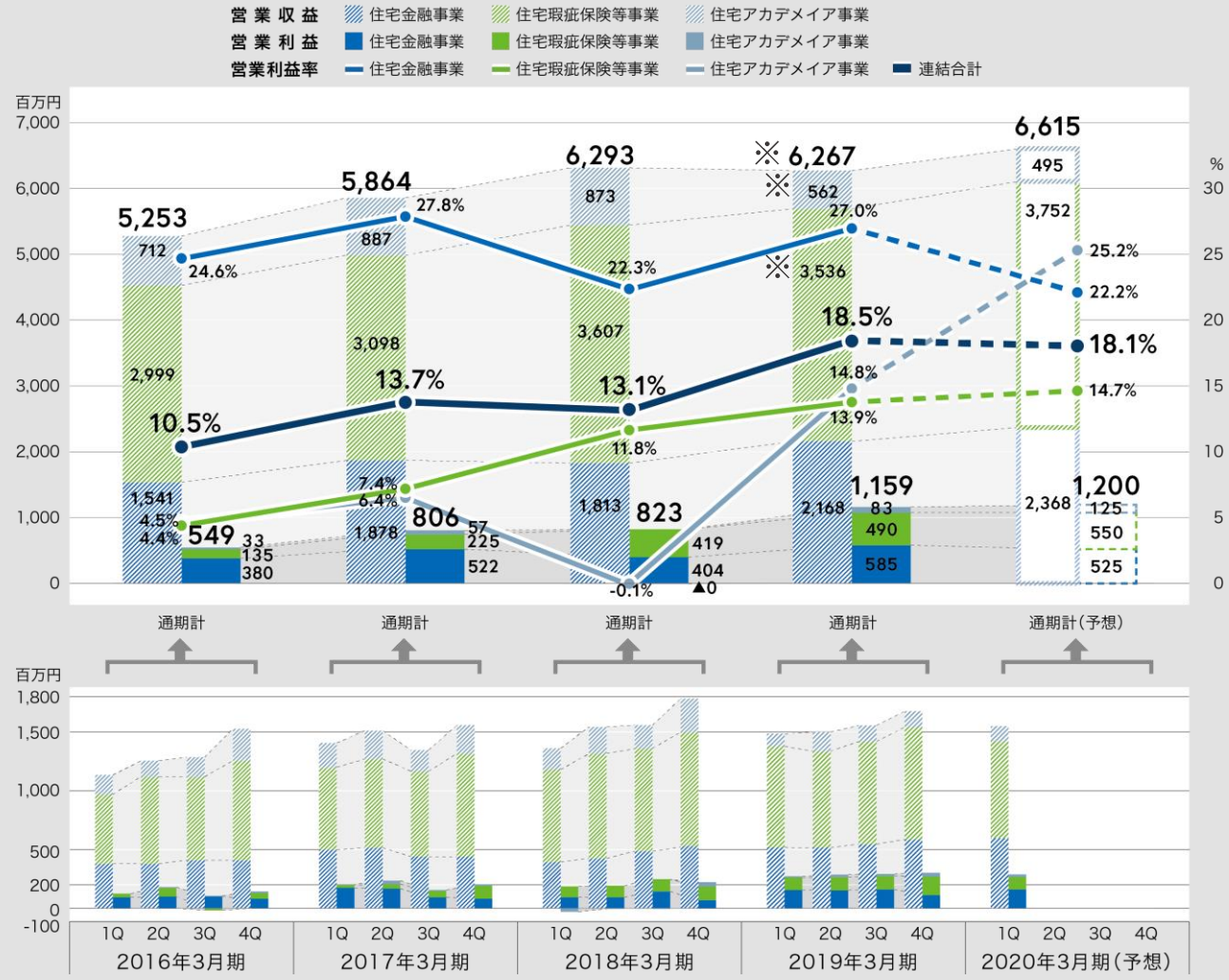
2019年3月期
営業利益率
18.5%

2019年3月期
ROE
22.6%

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

連結業績推移
P/L HISTORY

増益を続け成長



POINT

住宅金融事業が堅調に推移、安定収益基盤へ

融資実行件数を伸ばし、業績も堅調。他事業を牽引

SUPPLEMENT

※部分
先期（2019年3月期）の通期営業収益減は、会計表示の変更によるもの

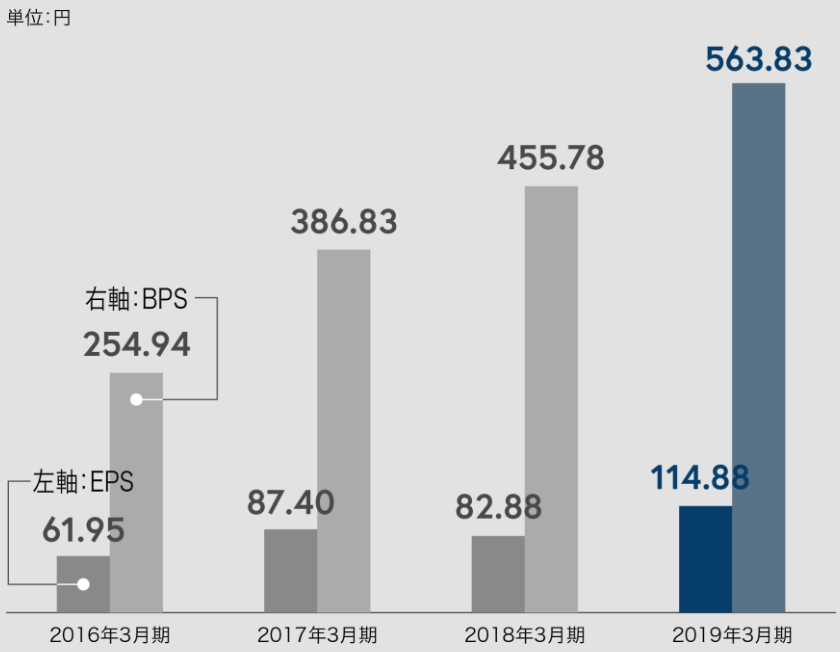
一部の商品において、売上と原価を総額表示していた従来の方法から、両者を相殺した純額表示に変更した影響により、営業収益減少

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

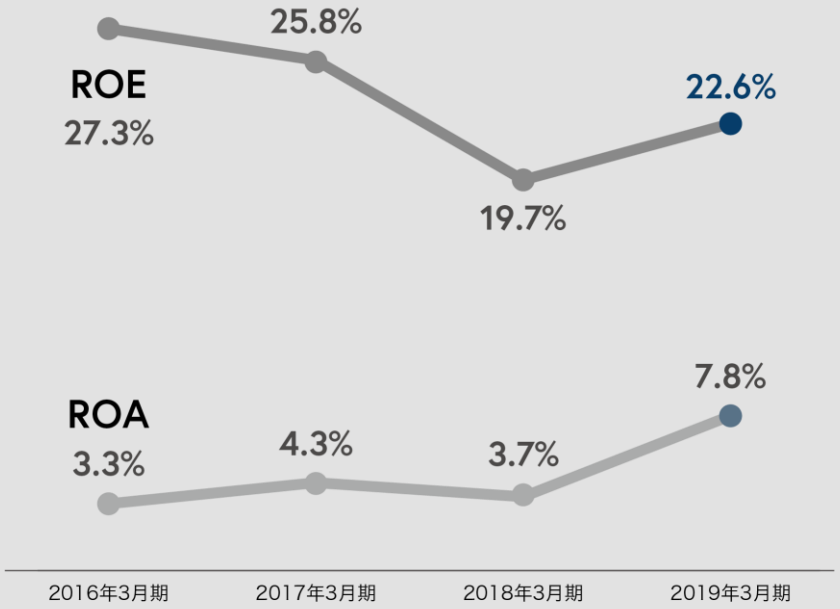
経営指標推移
PERFORMANCE TRANSITION

EPS（1株当たり当期純利益）／ BPS（1株当たり純資産）

2016年10月13日付で、1株につき200株の株式分割を行い、2018年3月9日付で1株につき3株の株式分割を行ったため、第11期の期首に当該株式分割が行われたと想定して算定



ROE（自己資本当期純利益率）／ ROA（総資産経常利益率）

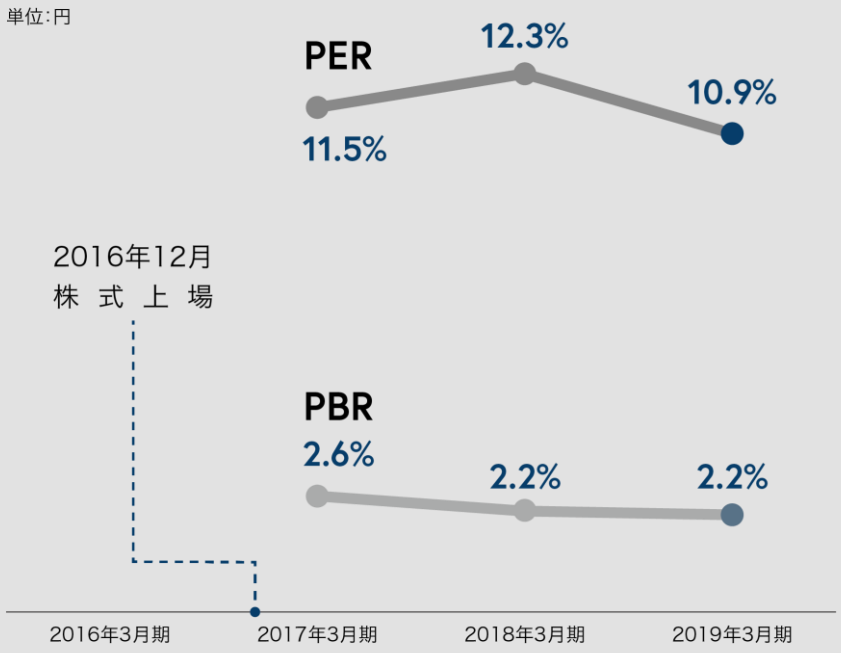


Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

経営指標／配当推移

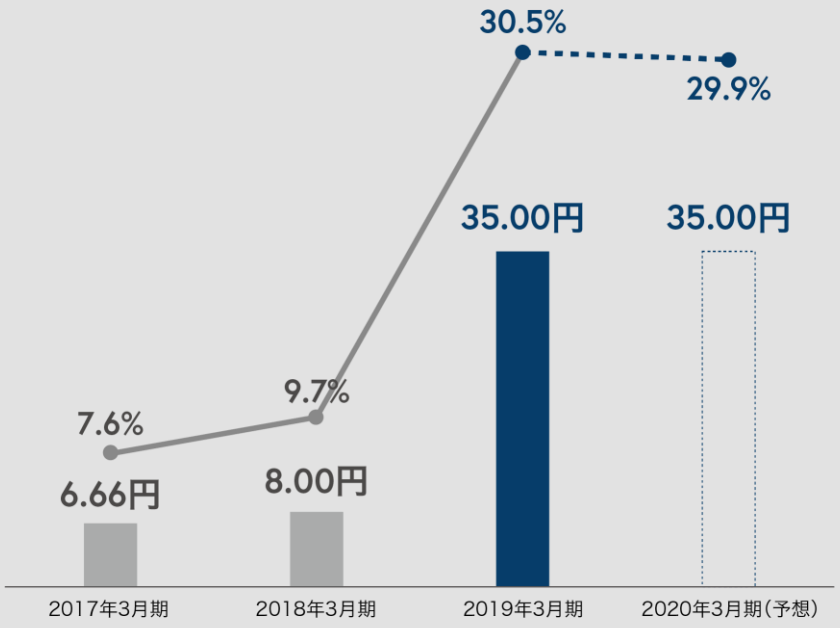
PERFORMANCE AND DIVIDEND TRANSITION

PER（株価収益率）／ PBR（株価純資産倍率）



一株あたり配当金／配当性向

2018年3月9日付で1株につき3株の株式分割を行ったため、第12期の配当は当該株式分割後の金額を算定



Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

2 | 各セグメントの紹介

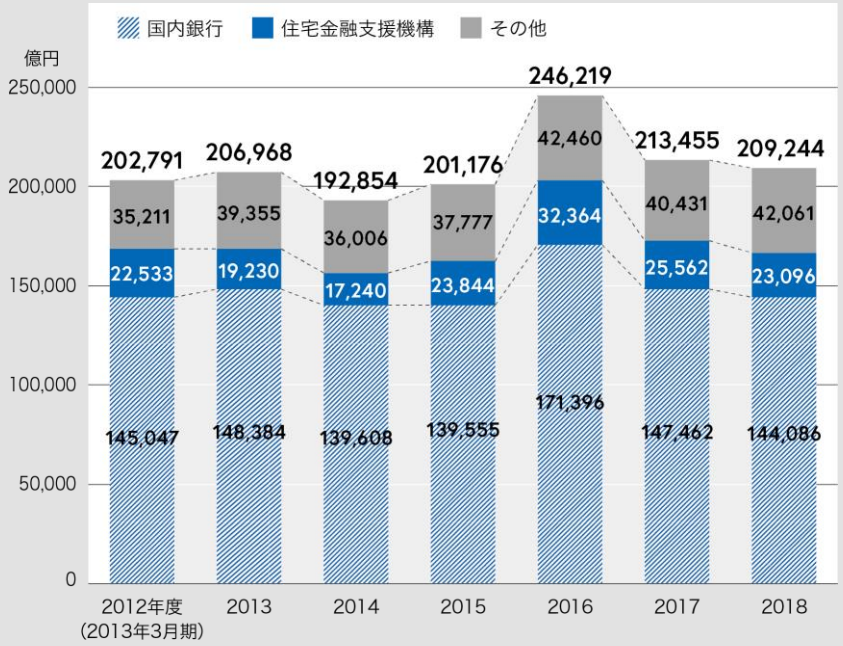
Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

参考
REFERENCE

市場規模
MARKET SIZE

住宅ローン

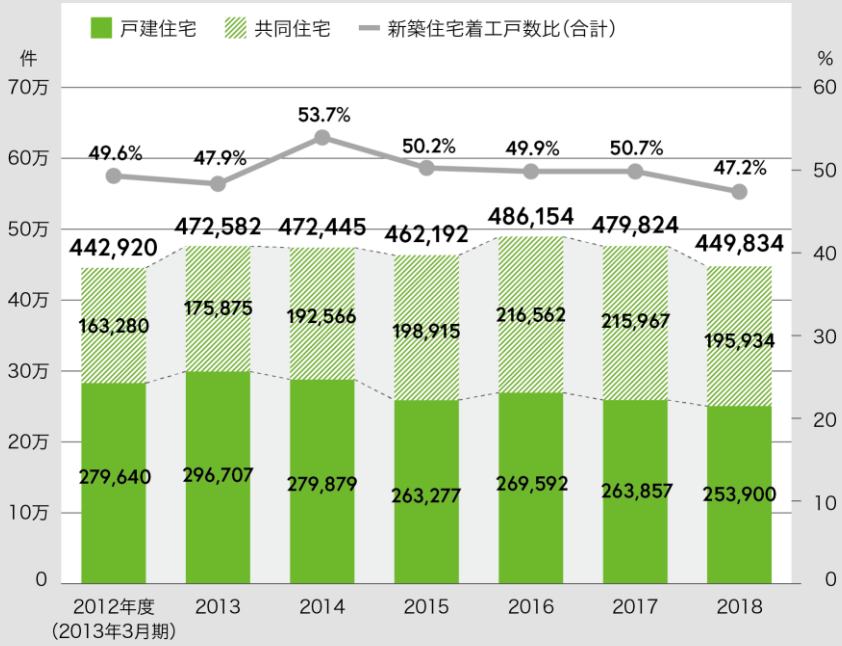
住宅ローン新規貸出額



出所：住宅金融支援機構。各機関への照会や日本銀行の統計資料などを集計（一部推計）し、住宅ローンの新規貸出額を集計したもの

住宅かし保険

住宅瑕疵担保責任保険（一号保険）保険証券発行件数

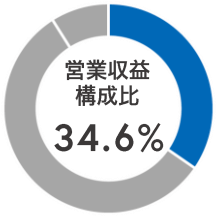


出所：保険証券発行件数は国土交通省公表。着工戸数比は国土交通省の公表値を元に公益財団法人住宅リフォーム・紛争処理支援センターが算出したもの

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

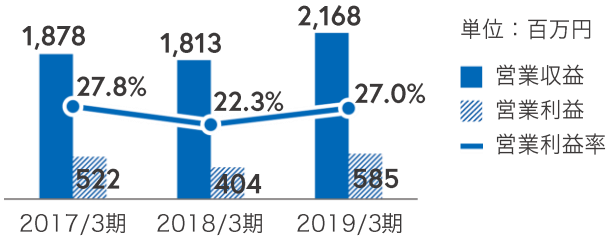
住宅金融事業
HOUSING FINANCE BUSINESS

他事業を牽引する安定収益基盤



2019/3期
営業収益
21.6 億円
前期比 19.6%増

2019/3期
営業利益
5.8 億円
前期比 44.8%増

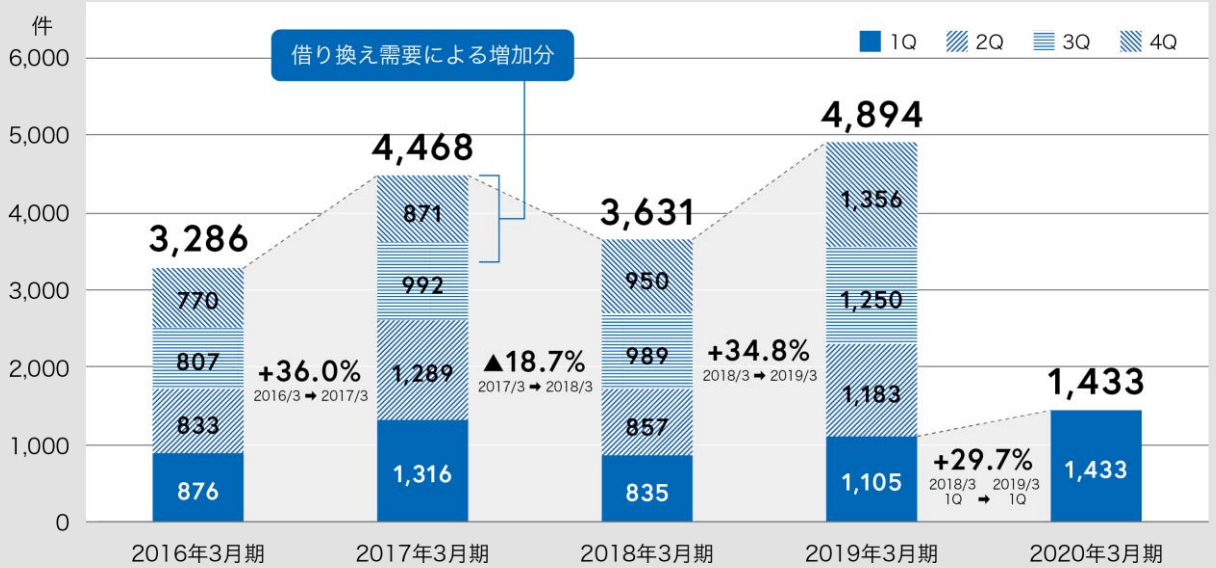


事業者のあらゆる住宅販売ニーズに対応するラインナップ

- MSJフラット35／MSJフラット35[MAX]
- MSJフラット35[ベストミックス] NEW
- MSJプロパーつなぎローン
- MSJ住宅ローン[十色(トイロ)]
- MSJ[リ・バース60](ノンリコース型)
- ソニー銀行 住宅ローン
- MSJ買取再販ローン
- 住宅請負代金エスクロー・信託

融資実行件数推移

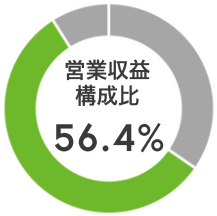
（銀行代理ローン商品および提携ローン商品は除く）



Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

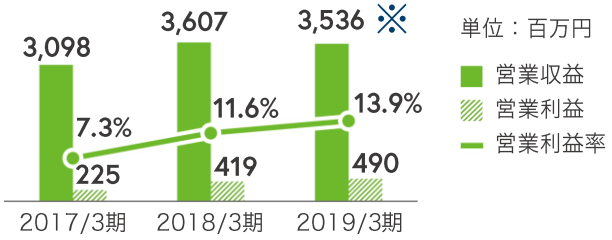
住宅瑕疵保険等事業
HOUSING DEFECT WARRANTY BUSINESS

件数を順調に伸展し成長



2019/3期
営業収益 ※
35.3億円
前期比 2.0%減

2019/3期
営業利益
4.9億円
前期比 16.8%増

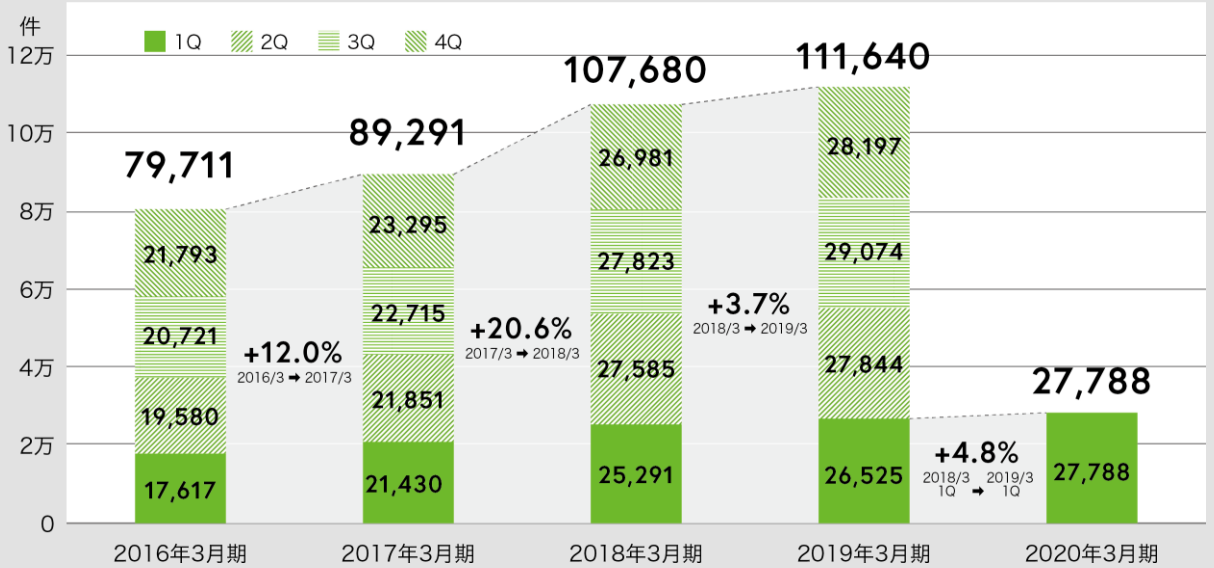


住宅の品質を確保するための保険・保証・審査・検査商品

- 法定義務保険 住宅かし保険
- 既存住宅かし保険
- リフォームかし保険
- 地盤保証
- 完成保証
- 住宅性能表示
- 長期優良住宅に係る技術的審査
- フラット35適合証明検査

保険証券、保証書、評価書、適合証等発行件数の推移

（住宅エコポイント対象住宅証明書等の時限的な経済対策に関連するものは除く）



※ 一部の商品において売上と原価を総額表示していた従来の方法から、両者を相殺した純額表示に変更した影響により、営業収益微増

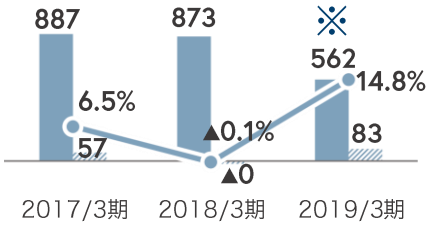
Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

住宅アカデメイア事業
HOUSING ACADEMEIA BUSINESS

高い成長ポテンシャル

2019/3期
営業収益 ※
5.6億円
前期比 **35.5%**減

2019/3期
営業利益
0.8億円
前期比 黒字転換

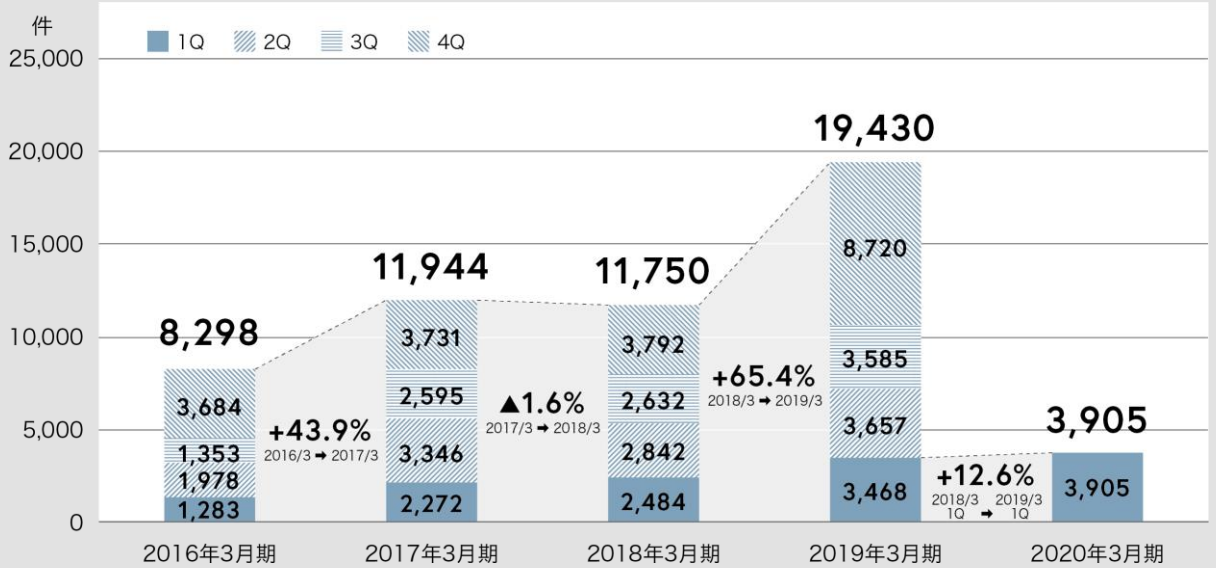


単位：百万円
営業収益
営業利益・損失
営業利益率

住宅完成引渡後（ストック住宅）の住生活に関する保証プログラム

- 住宅設備延長修理保証
- 住宅メンテナンス保証
- 住宅リペア保証
- 緊急駆けつけ保証

住宅設備延長修理保証、住宅メンテナンス保証等件数推移



※ 一部の商品において売上と原価を総額表示していた従来の方法から、両者を相殺した純額表示に変更した影響により、営業収益減少

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

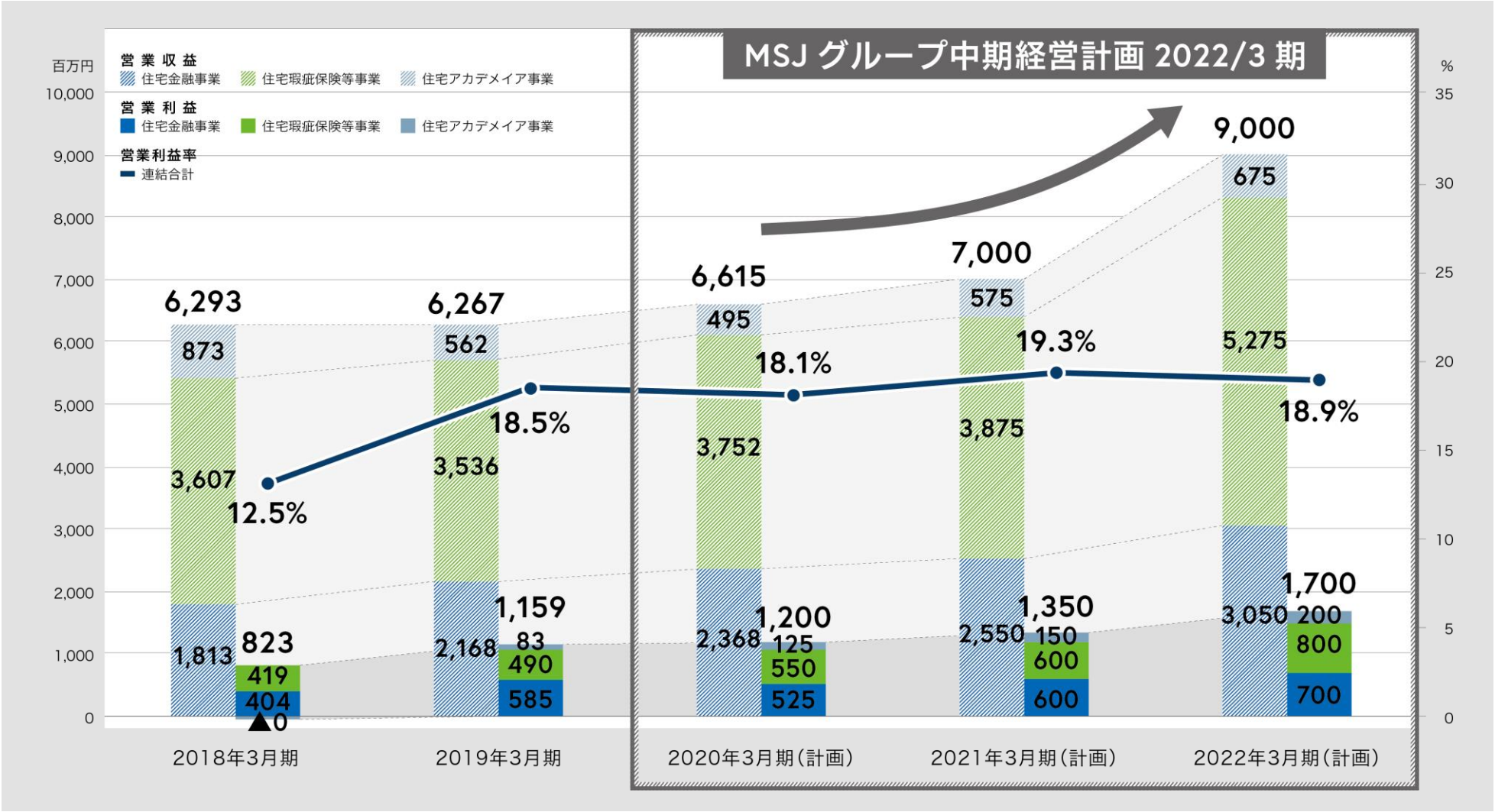
3 | 中期経営計画

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

サマリー
SUMMARY

MSJグループ中期経営計画2022/3期

MEDIUM-TERM MANAGEMENT PLAN



Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

セグメント別
SEGMENT

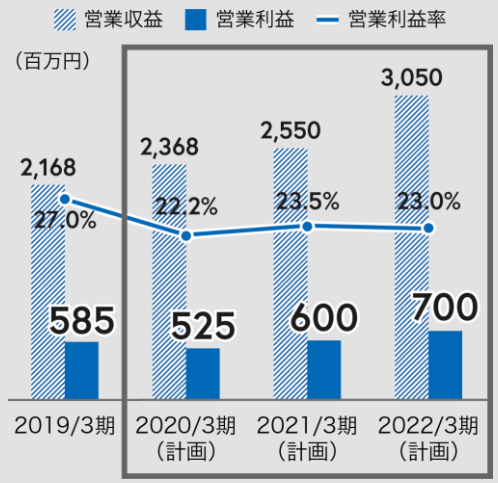
MSJグループ中期経営計画2022/3期

MEDIUM-TERM MANAGEMENT PLAN

住宅金融事業

2022/3期営業利益
2019/3期対比

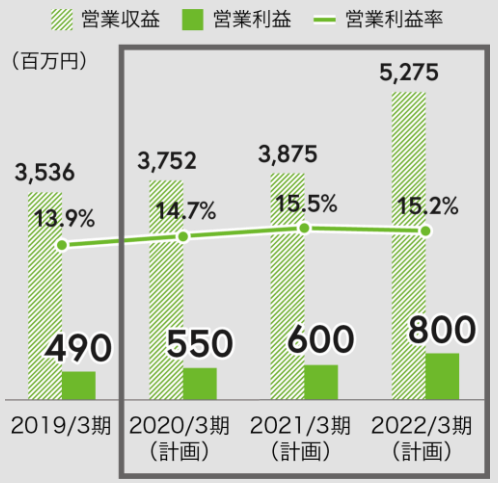
1.20倍



住宅瑕疵保険等事業

2022/3期営業利益
2019/3期対比

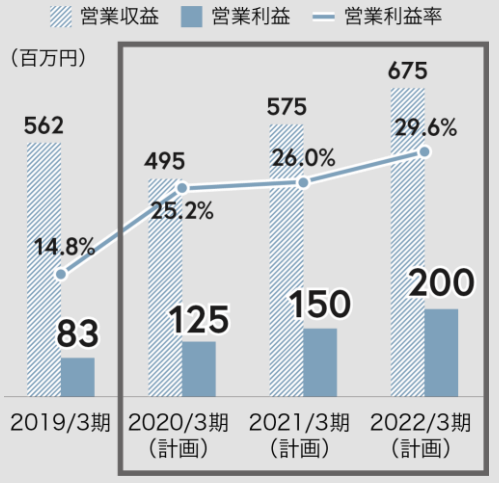
1.63倍



住宅アカデメイア事業

2022/3期営業利益
2019/3期対比

2.41倍



Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

各事業の深堀とシナジーの両輪

DEEP DIGGING AND SYNERGY

経営環境

新築住宅市場

- 中長期的には、新築住宅着工戸数は縮小局面
- 消費増税実施前の駆け込み需要が期待されるが、実施後は反動減を予想
- 人手不足、資材・人件費の上昇等、住宅関連事業者の経営環境は厳しい状況が続くと予想

ストック住宅市場

- 全国のストック住宅戸数は年々増加
- 生涯顧客化モデルを軸としたストック住宅市場のポテンシャルは高い

中期経営戦略

成長戦略①
各事業を深掘りし、各シェア拡大

成長戦略②
クラウドシステムによる“パイプ戦略”

目指す姿

住宅情報
クロスドッキング型
フィンテック
企業グループ

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

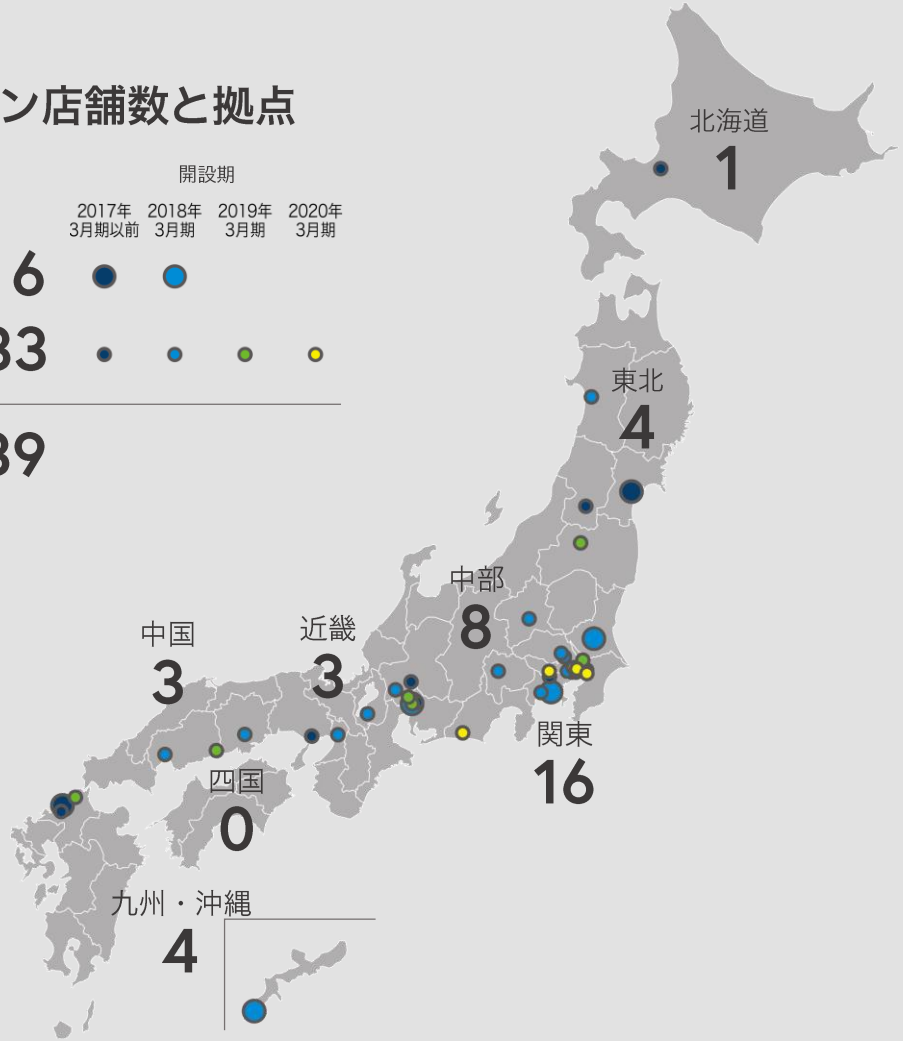
成長戦略①-1
FIRST
GROWTH STRATEGY

住宅ローン店舗拡大によるシェアUP

当社住宅ローン店舗数と拠点

2019年8月20日現在

		開設期 2017年3月期以前	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期
当社直営店舗	6	●	●		
代理店運営店舗	33	●	●	●	●
計	39				



POINT①

大口取引先の支援等をしやすい拠点を中心に開設

当社の基本はB2B。事業者ニーズの高いエリアをカバー

POINT①

未開拓エリアへの進出を推進し、カバー率向上により住宅金融事業の拡大を図る

現状のカバー率はポテンシャルの高さ。店舗拡大により着実な成長が期待できる

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

成長戦略①-2
FIRST
GROWTH STRATEGY

戦略顧客への営業推進によるシェアUP

POINT① 対大手ビルダー：ICT活用による生産性改善・サプライチェーン合理化の推進

POINT② 対大手デベロッパー：マンション所有者・居住者向け保証ニーズに対応

戸建住宅マーケットにおける

大手ビルダー約370社

背景：生産性の画期的な改善とサプライチェーンの合理化は、住宅産業における最重要課題

助っ人クラウドによる
生産性改善・合理化提案と
住宅かし保険促進

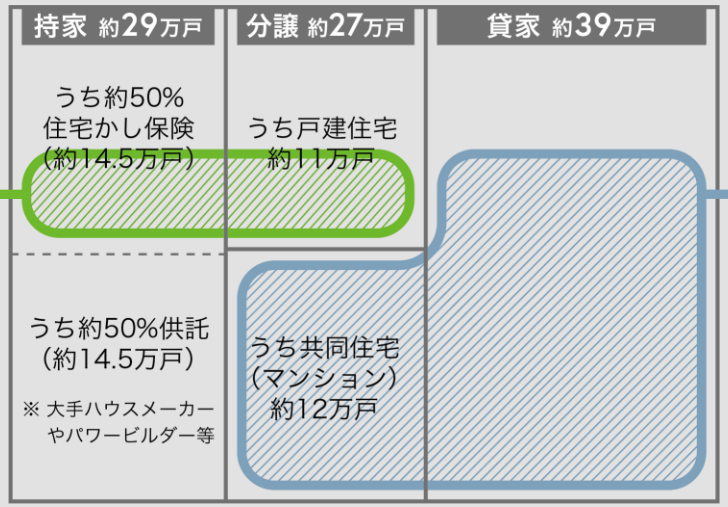
	2019/3期	2022/3期(計画)
証券発行件数	約3万戸	➡ 約6万戸
シェア	約13%	➡ 約25%

住宅かし保険を契機に地盤保証等を縦積み。住宅ローンも提供へ

〈新築住宅マーケットの構成〉

国土交通省「建築着工統計調査」より

新築住宅着工戸数　約95万戸／年



共同住宅マーケットにおける

大手デベロッパー

背景：マンションにおける駆け付けサービス等のニーズは拡大

住宅設備延長修理保証、
緊急駆けつけ保証等の
住宅保証プログラム促進

マーケット創成期となり
ポテンシャルも高い。
今後も商品開発を進めていく

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

成長戦略②
SECOND
GROWTH STRATEGY

クラウドによる“パイプ戦略“

POINT① クラウド通じグループ商品を提供（当社グループと事業者をつなぐパイプ）

POINT② キャプティブ・ファイナンスにより、住宅事業者のメインバンクの役割を果たす

蓄積された住宅情報に基づき、当社グループ商品の申込みを促進

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

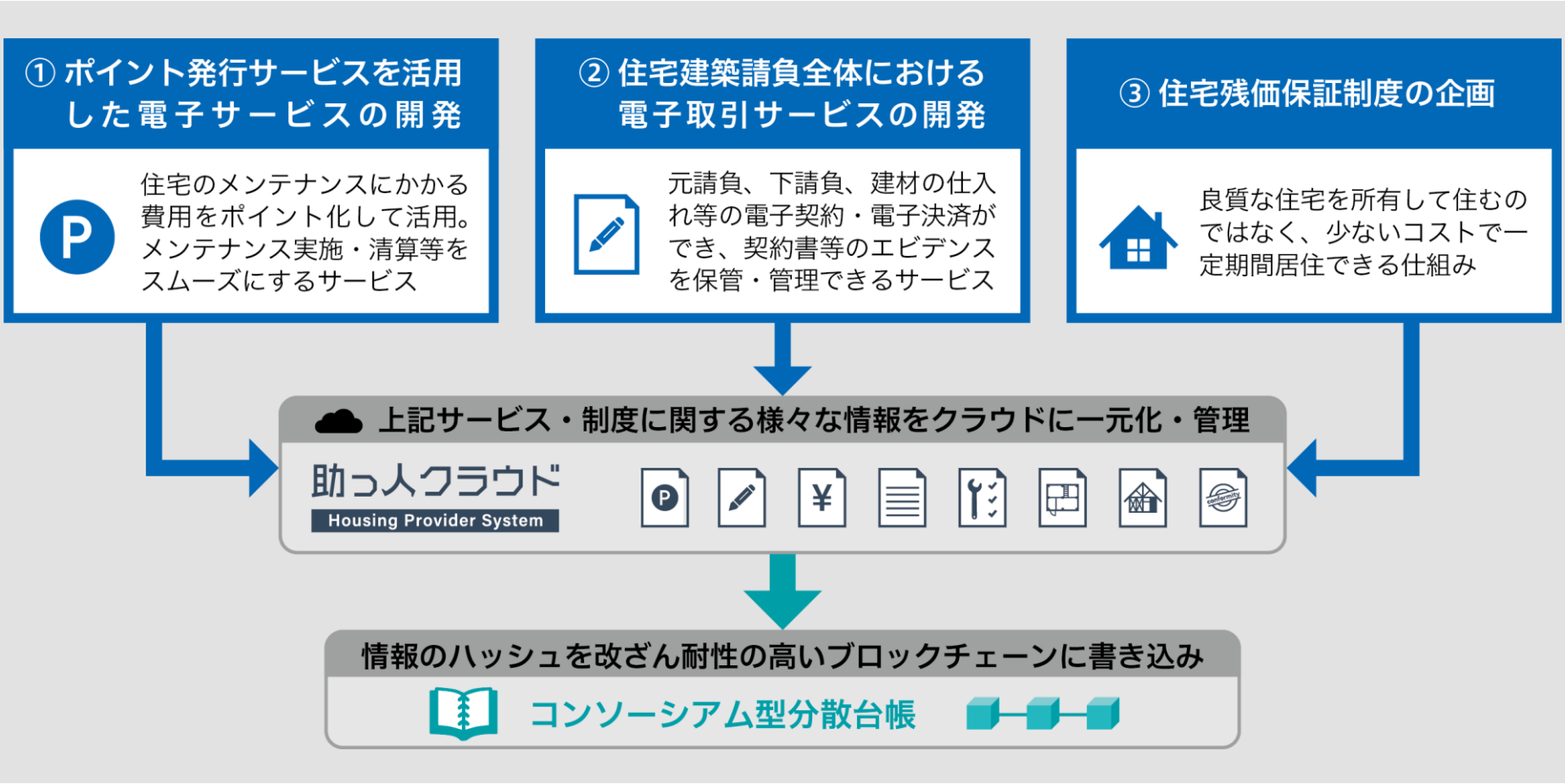
4 | トピックス

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

2019年8月7日付 当社プレスリリース①

一般社団法人住宅フィンテック・コンソーシアム設立

ブロックチェーンを活用した電子決済・電子取引サービス等を開発・提供



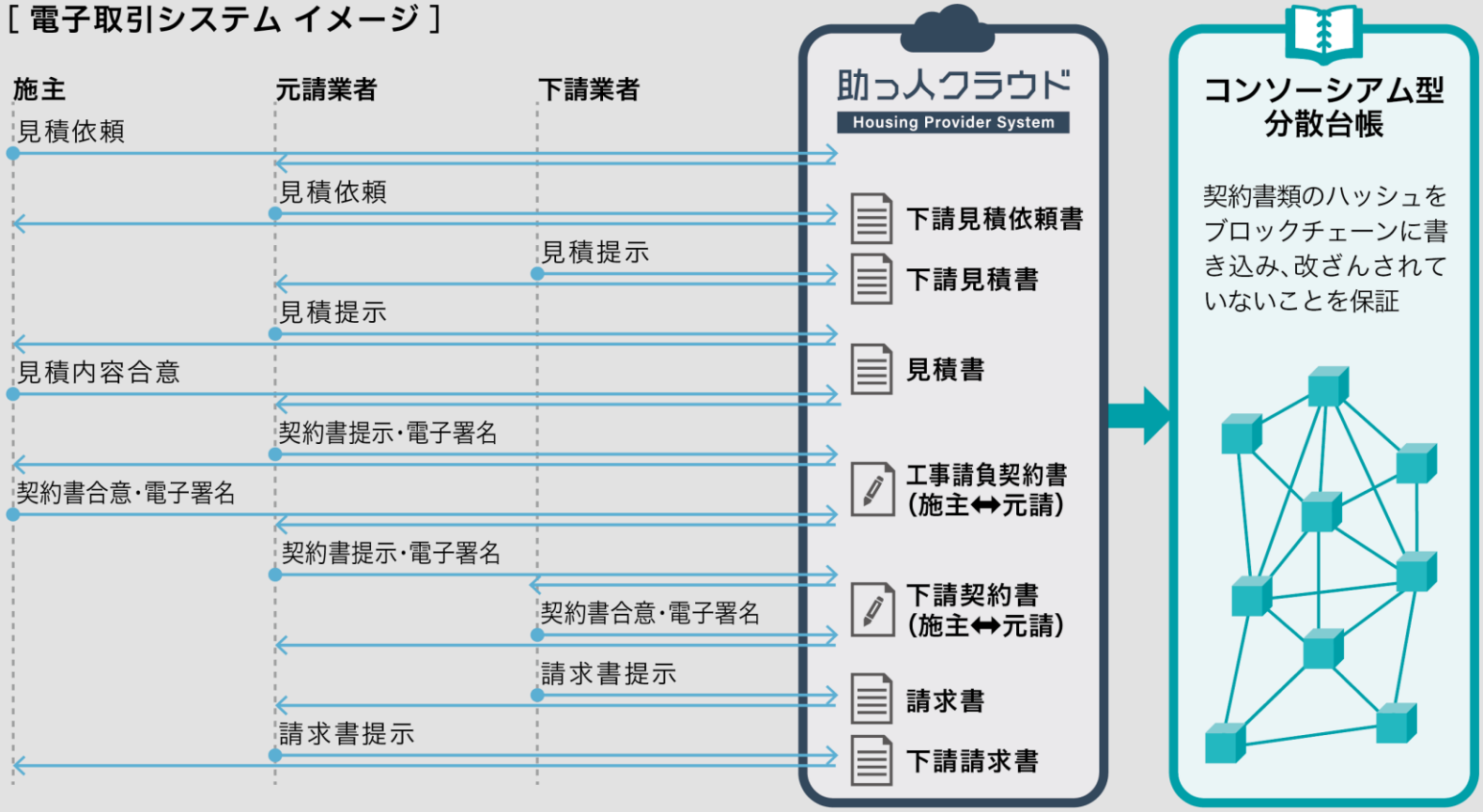
Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

2019年8月7日付 当社プレスリリース②

㈱住宅アカデメイアと㈱BUIDLが業務提携

ブロックチェーン技術を活用した住宅分野の電子取引システム等を共同開発

［ 電子取引システム イメージ ］



Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

5 株主還元方針

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

株主還元方針
SHAREHOLDER RETURN POLICY

企業価値・株主利益の向上に努める

POINT① 事業の継続的な拡大発展を実現するために積極的に投資

POINT② 株主への利益還元を積極的に実施

一株配当金（予想）	2020/3期 第2四半期		2020/3期 期末	35円00銭（普通配当　35円00銭）	2020/3期 合計	35円00銭（普通配当　35円00銭）

株主優待制度	保有株式100株以上	継続保有期間1年未満	QUO 3000円	QUOカード 3,000円分×1枚			
		継続保有期間1年以上3年未満	QUO 3000円	QUOカード 3,000円分×1枚	＋	CATALOG GIFT	カタログギフトより1品（4,500円相当） 社会貢献の一環として、自然災害等の被害を受けた地域の産品が中心
		継続保有期間3年以上	QUO 3000円	QUOカード 3,000円分×1枚	＋	CATALOG GIFT	カタログギフトより2品（9,000円相当） 社会貢献の一環として、自然災害等の被害を受けた地域の産品が中心

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

8つの経営方針

8 MANAGEMENT POLICIES

1 **顧客幸福に繋がらないことは行わない**

「消費者が、良い家をより安く建て、安心して住み続けられ、家をお金に換えられる（資産になる）」顧客幸福の実現を目指す

2 **メジャーは目指さない。カテゴリーキラーとしてインディーズであり続ける**

「住宅金融」というニッチな分野を極め続ける

3 **資産は人財**

人財とは、正しい方法で結果が出せる人のこと。当社の商材はモノではなくサービスだからこそ、人財が資産

4 **強くて優しい人と組織であり続ける**

強さだけでは傲慢になる。優しさだけでは生きられない。目的達成と日常においては、強さと優しさの両方が必要である

5 **革新的であり続ける。住宅産業を再定義し続ける**

変化をチャンスと捉え、新しいことにチャレンジし続けることで、時代と社会が求める新しいサービスを生み出す

6 **最大のモラル（人格）と最小のルール**

ルールに依存しない。モラルをガイドラインとし、予測不能な時代の様々な偶有性に柔軟に対応する

7 **バッド情報ファースト。体裁より中身**

悪い情報こそ、経営資源。体裁は気にせず、仕事の本質を見る

8 **サービスが先、利益は後。健全な投資は短期利益より大事**

時代に先駆けたサービスの提供が当社の価値。そのために失敗を恐れずチャレンジする

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

注意事項
CAUTIONARY POINTS

- 本資料は当社グループをご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。投資に関するご決定はご自身のご判断において行われるようお願いいたします。
- 本資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略等に関わる情報は、現時点で入手可能な情報と合理的であると判断する一定の前提により、当社グループが予想したものです。実際の業績は様々なリスク要因や不確実な要素により、業績見通しと大きく異なる可能性があります。
- 本資料中の情報によって生じた影響や損害については、当社は一切責任を負いません。
- なお、いかなる目的であれ、本資料を無断で複写複製、または転送等を行わないようにお願いいたします。

問合せ先
CONTACT INFORMATION

日本モーゲージサービス株式会社　IR担当
E-mail　ir-info@m-s-j.jp
TEL.　03-5408-8160

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.