

日本モーゲージサービス株式会社（東証一部：7192）

2020 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会レポート

CONTENTS

- 1 | 2020 年 3 月期 第 2 四半期 決算概要
- 2 | 当社グループの紹介
- 3 | 中期経営計画
- 4 | 株主還元方針

OUTLINE OF THE EVENT

開催日：
2019 年 11 月 8 日（金）

会場：
日本証券アナリスト協会
第 3 セミナールーム（東京）

SUMMARY

1 | 2019 年 3 月期第 2 四半期 決算概要

第 2 四半期累計で、営業収益が対前期比 11.1%増となる 33.4 億円、営業利益が対前期比 23.8%となる 6.9 億円となり過去最高を記録。特に住宅金融事業の営業利益が対前期比で 29.8%増と他事業を牽引。

2 | 当社グループの紹介

住宅事業全体の業務フローに応じた金融や保険等の様々なサービスを重ねて提供。商品のリスクは証券化・再保険等の手法で他に移管し、手数料だけを営業収益として計上。

3 | 中期経営計画

クラウドシステムを付帯サービスとして住宅かし保険の営業を推進。



Mortgage Service Japan Limited

日本モーゲージサービス株式会社

1 | 2020 年 3 月期 第 2 四半期 決算概要



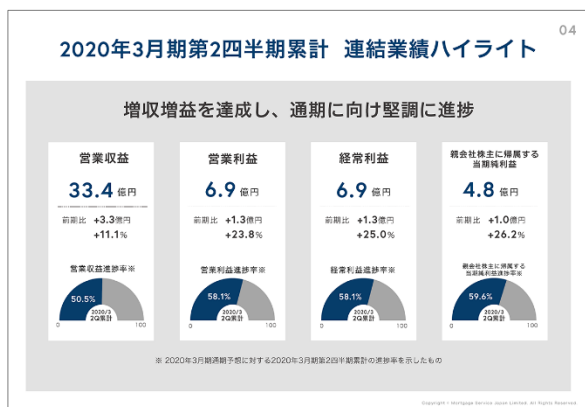
皆様こんにちは。お忙しい中ご来場頂きまして、有難うございます。日本モーゲージサービス代表取締役の鵜澤でございます。

本日は、当社グループの 2020 年 3 月期第 2 四半期の決算内容について説明させていただきます。



この上半期は、住宅業界にとって非常に大きなインパクトとなる消費税率引き上げを控えた半年でした。かつて、住宅業界では、消費税施行・税率引き上げの前後にまるでジェットコースターのような業績の上昇と下降がありました。前回の 2014 年 5%から 8%への引き上げ時には、引き上げ前の駆け込みにより新築着工戸数が 3 割増加、引き上げ後はその反動で 4 割も減少、という過激なものでしたので、今回もどの程度増加し急激な減少が見られるのか、大変気になっておりました。

今回も前回ほどではないにせよ、駆け込み需要はあったと思っています。ただ、前回、前々回とは比較にならないくらい緩やかであり、今の段階ではさほど大きな反動減はないのではという印象を持っております。とはいえ、第 3 四半期の後でないとはっきりしたことは言えず、しばらく様子見かなと思っています。



業績を総括しますと、かなり好調な数字が出ました。前期比で営業収益は 11.1%増加、営業利益は 23.8%増加、経常利益も 25.0%増加となりました。

通期予想に対する進捗は、営業利益 12 億円に対し、58.1%となっています。

当社グループは、建設業の季節変動を受けやすく、10 月から翌年 3 月までの下半期に売上が多くなる傾向にあります。第 2 四半期累計の通期に対する進捗は、過去 3 期の平均で約 49%です。それに対し、今期は 6 割近いですから、平均に比べて 10%程度進捗が進んでいることになり、かなり上出来な結果と言えると思います。

1 | 2020年3月期 第2四半期 決算概要

連結業績 P/L SUMMARY		営業利益23.8%増と好調		05	
	前期 2019年3月期 2Q累計 2018/04/01～ 2018/03/31	当期 2020年3月期 2Q累計 2018/04/01～ 2018/03/31	当期 2020年3月期 2Q累計 2018/04/01～ 2018/03/31	対前期 増減額	対前期 増減率
営業収益	3,009	3,192	3,343	334	11.1%
住宅金融事業	1,042		1,330	288	27.7%
住宅瑕疵保険等事業	1,684		1,771	86	5.1%
住宅アカデミア事業	282		241	▲41	▲14.6%
営業利益	563	567	697	134	23.8%
住宅金融事業	310		403	92	29.8%
住宅瑕疵保険等事業	217		253	35	16.4%
住宅アカデミア事業	34		40	5	17.2%
営業利益率	18.7%		20.9%		
経常利益	558	568	698	139	25.0%
経常利益率	18.5%		20.9%		
親会社株主に帰属する 当期純利益	386	381	487	101	26.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益率	12.8%		14.6%		

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

セグメント別の営業収益についてご説明します。

利益を牽引し上振れの担い手となったのは住宅金融事業で、対前期比で27.7%増加しました。住宅瑕疵保険等事業は、対前期比で5.1%増と伸び悩んでいる感はありますが、増加のトレンドは保っております。

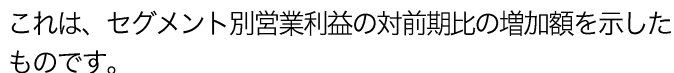
住宅アカデミア事業だけ、対前期比で14.6%減少しております。実はこれは計上基準の変更が起因しています。下請業者を使い、次世代省エネ基準をクリアするための温熱計算等の設計支援サービスを行っておりまして、この計上基準をグロスからネットに変えました。会計基準を揃えれば、対前期比で微増程度なのですが、ご覧のように減少した格好になっております。

次に、セグメント別の営業利益についてご説明します。

住宅金融事業が対前期比で29.8%と3割近くも増加しました。住宅瑕疵保険等事業も対前期比で16.4%増加、住宅アカデミア事業も17.2%増加しました。3つの事業とも利益に貢献しましたが、中でも住宅金融事業が想定よりもかなり好調で、特に第1四半期より第2四半期の方が予想より大きく上振れしました。

好調な要因に、消費税率引き上げの駆け込み需要があったのかについては大変見極めが難しいのですが、多少はあったと思っています。ただ、10月のKPIはさほど下がってはおきませんので、今のところいわゆる反動減というほどのものではないと感じています。従いまして、第2四半期の業績に駆け込み需要が大きく影響したということではなく、営業攻勢をかけたことにより住宅業界全体が持ち上がった、と捉えた方が良いかと思っています。

1 | 2020 年 3 月期 第 2 四半期 決算概要

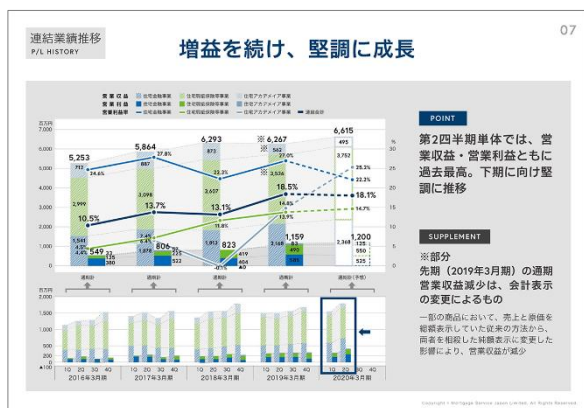


住宅金融事業は対前期比で9,200万円増加しました。フラット35が好調だったのに加え、それ以外の商品——フラット35では足りない部分や諸経費に対して融資する「ベストミックス」という商品や、注文住宅の引渡の前に建築費や人件費等の運転資金を融資する「つなぎ融資」等が順調でした。つなぎ融資は、常時平均で100億円から120億円程度お貸ししており、ずっとスプレッドと手数料を稼いでくれます。これらの商品が、金融事業好調のもう一つの要因となっています。

住宅瑕疵保険等事業は3,500万円増加しました。これは商品ごとに明暗が分かれました。好調だったのが、戸建住宅向け住宅かし保険と、地盤保証や完成保証等の「その他サービス」と呼んでいるものです。逆にマンションやアパートといった共同住宅向け住宅かし保険は不調でした。その結果、トータルすると、微増となりました。

住宅アカデミア事業は、対前期比で17.2%増加したといっても、分母が小さいので500万円の増加です。住宅アカデミア事業は、将来の成長のために投資を行っている事業になりまして、主な商品は住宅の設備保証やメンテナンス保証になります。大口顧客が大手デベロッパーなのですが、この上半期のマンション引渡に関してはかなり苦戦されまして、当社グループも少なからずその影響を受けました。ただ、年間供給戸数が100棟から200棟クラスの中小ビルダーや、中小マンション事業者にも営業も推進してきたことが実りまして数字が積み上がり、対前期比でプラスとなっております。

1 | 2020年3月期 第2四半期 決算概要



今期予想も含めた5期分の業績推移について説明申し上げます。上のグラフが、営業収益、営業利益、営業利益率の推移を示したものです。下のグラフが四半期ごとの営業収益と営業利益の推移を示したものになります。

まず、下のグラフをご覧ください。当社グループは、第1四半期、第2四半期、第3四半期、第4四半期という順に営業収益が増加する傾向にあります。金利の変動等により、そうならなかった期もありますが、第1四半期から第4四半期にかけて右に上がっていくというトレンドを取っております。これをふまえますと、今期の第2四半期がかなり上昇していることがお分かり頂けると思います。過去4期と比較すると、これまでに無いほど好調でした。

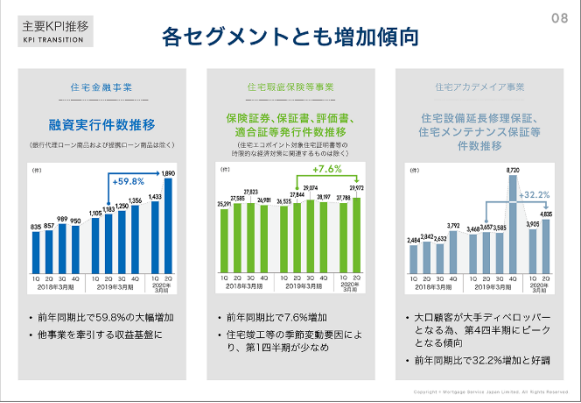
次に上のグラフをご覧ください。過去5期、連結決算を始めてからはずっと増益となっております。2019年3月期だけ営業収益が微減となっておりますが、これは会計基準を大きく変えたことによるもので、会計基準を揃えれば10%程度の増収になります。そういった意味で、5期連続増収増益というのが実態になります。

第3四半期、第4四半期の業績予想については、後程詳しくお話ししますが、予想が非常に難しいと思っております。従来は第1四半期から第4四半期に向かって右に上がっていくトレンドですので、上方修正の必要があるのでしょうか、慎重になっております。

消費税率引き上げに加え、台風の影響による住宅かし保険の損害率の若干の上昇、来年3月引渡予定の物件の工事遅延等も多少気にしております。今のところ影響は非常に軽微だという感覚を持っておりますが、流動的な不安要素ではあります。

2020 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会レポート

1 | 2020 年 3 月期 第 2 四半期 決算概要



各セグメントのKPIの推移をご説明します。

住宅金融事業のKPIは、融資実行件数になります。第2四半期単体ですと、対前期比で約6割も増加しました。ただ、KPIが6割増加したら、利益もそれに比例して6割増加、ということにはなっていません。実は、フラット35の実行件数は、対前期比で25%増加程度なんです。その他の金融商品——ベストミックスやつなぎ融資の実行件数がかかなり増えたのですが、これらの粗利額はフラット35に比べると小さいのです。このフラット35以外の金融商品の件数が、第2四半期はかなり伸びました。過去と比較すると、やはり突出しております。

住宅瑕疵保険等事業のKPIは、保険証券や保証書等の発行件数です。これは第2四半期単体で、対前期比7.6%と微増で、今までと比べると伸びが弱いという感じです。

住宅アカデミア事業は、保証サービスの件数です。これは非常に大きな季節変動があります。決算月である3月に、通期の約半分の利益が立つ傾向にあるため、今のところなんとも言えません。第2四半期単体ですと、対前期比で32.2%の増加となりました。

連結貸借対照表
B/S SUMMARY

資産21.2億円増・負債18.5億円増

	前期末 2019年3月期	今期末 2020年3月期 2Q累計	増減額 増減率
資産の部			
流動資産	14,089	16,071	1,982
うち営業未収入金	6,234	8,071	1,836
うち営業貸付金	1,960	2,300	340
固定資産	783	931	147
【資産合計】	14,873	17,002	2,129
負債の部・純資産の部			
流動負債	9,825	11,640	1,814
うち短期借入金（※）	6,021	7,657	1,635
固定負債	1,084	1,127	42
【負債合計】	10,910	12,767	1,857
株主資本	3,948	4,221	273
非支配株主持分	13	12	▲1
【純資産合計】	3,962	4,234	272
【負債純資産合計】	14,873	17,002	2,129
自己資本比率	26.6%	24.8%	

POINT: 資産・負債増加の主な要因は、つなぎ融資等の実行件数の増加によるもの

つなぎ融資等の商品は、一時的な貸付のための借入が必要となり、かつ1件当たりの単価が数千円と高いため、営業未収入金や営業貸付金、短期借入金（※）が比較的高額

POINT: 自己資本比率の低下は、資産・負債増加による相対的なもの

※ 主に営業未収入金及び営業貸付金（プロパーつなぎローン）の満期償還代金が入金されるまでの1ヶ月未満の短期の資金調達を目的としたもの

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

貸借対照表のポイントについてご説明します。

自己資本比率が今期9月末時点で若干落ちました。これは、当社グループにとっては悪い現象ではなく、むしろ良い現象です。つなぎ融資等の商品のために、当社では短期での借入が必要になるんですね。事業が拡大したことで、流動負債の中の短期借入金が増え、バランスシートが大きくなり、相对比较で自己資本比率が少し下がったということです。自己資本比率が下がったことが良いと申し上げるのは少し抵抗もありますが、実態は良いことだと考えております。

2020年3月期 第2四半期 決算説明会レポート

1 | 2020年3月期 第2四半期 決算概要

2020/3業績予想
P/L SUMMARY

営業収益66億円・営業利益12億円を予想 変更無し

	2019年3月期 実績 2018/04/01～ 2018/03/31	2020年3月期 予想 2019/04/01～ 2020/03/31	対前期 増減額	対前期 増減率
営業収益	6,267	6,615	347	5.6%
住宅金融事業	2,168	2,368	199	9.2%
住宅瑕疵保険等事業	3,536	3,752	216	6.1%
住宅アカデミア事業	562	495	▲67	▲12.0%
営業利益	1,159	1,200	41	3.6%
住宅金融事業	585	529	▲40	▲10.3%
住宅瑕疵保険等事業	490	550	60	12.3%
住宅アカデミア事業	83	121	41	50.3%
営業利益率	18.5%	18.1%		
経常利益	1,154	1,201	47	4.1%
経常利益率	18.4%	18.2%		
当期純利益	802	818	15	1.9%
当期純利益率	12.8%	12.4%		

POINT 1: 営業収益が対前期比3.4億円増加と予想
工務店メインバンク・クラウドを活用し、住宅かし保険および住宅保証プログラムの積極的営業を推進

POINT 2: 株主還元による販管費増加により、当社が行う住宅金融事業の営業利益減少と予想
前期に続き、ステークホルダーとの関係構築・深化のため、充実した株主還元を継続

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

2020年3月期通期の業績予想についてお話しします。

先に申し上げたとおり、上方修正をすべきか、今回は私も色々と考えました。確かに、今期の営業利益を12億円と見込むのであれば、第3四半期と第4四半期で営業収益を落とし、営業利益もかなり落とさないと12億円には収まりそうにはありません。好調だった第2四半期累計の勢いのまま後半も行くとすれば、14億円とか15億円というような上振れになりますが、そこをどうするかは大変悩ましいところでした。

東証の規定では、売上で1割、利益で3割、計画に対する上振れ予想がたてば、開示の義務があると定められています。第2四半期段階で、そこまで判断するのは難しいところでした。従いまして、今回は保留させて頂き、第3四半期が締まったタイミングで、計画に対して3割以上の上振れがあるかどうかということを見極めて判断したいと考え、業績予想の修正は据え置きとさせて頂きました。

住宅瑕疵保険等事業と住宅アカデミア事業がほぼ計画値を達成できるとして、一番のポイントとなるのが住宅金融事業です。この好調さが後半もどこまで続くのかがポイントになりますが、住宅金融事業の場合、事前審査件数や本審査件数、融資実行件数等、KPIが比較的是っきりしていますので、第3四半期後であれば着地点が見えるだろうと考えております。今回は少し慎重になりました。

2020/3業績予想
INCREASE/DECREASE
ANALYSIS

営業利益41百万円増を予想 変更無し

POINT 1: 住宅金融事業・住宅瑕疵保険等事業のシェア向上推進
POINT 2: 株主還元による販管費増

	2019年3月期 実績 2018/04/01～ 2018/03/31	2020年3月期 予想 2019/04/01～ 2020/03/31	対前期 増減額	対前期 増減率
営業利益	1,159	1,200	41	3.6%
住宅金融事業	▲199	▲216	▲17	▲8.6%
住宅瑕疵保険等事業	▲216	▲125	▲91	▲42.1%
住宅アカデミア事業	▲67	▲125	▲58	▲86.6%

POINT 1: 住宅金融事業・住宅瑕疵保険等事業のシェア向上推進
・新規契約促進の取組による融資実行件数増加
・新規融資取組による収益増加
・充実した株主還元の継続による増加

POINT 2: 株主還元による販管費増
・工務店メインバンク・クラウドを活用し、住宅かし保険のシェア向上
・販管費増: +125

POINT 3: 住宅アカデミア事業
・保証事業を主力事業として推進
・まずは営業のシフト化（積極的取組の入り込み）による収益性向上
・営業利益減: ▲125

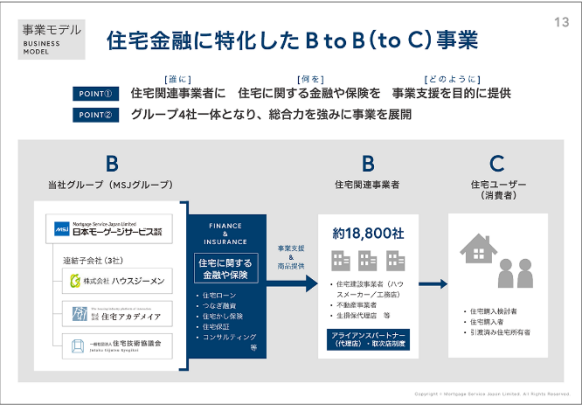
Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

これは営業利益予想のセグメント別の詳細になりますが、業績予想を修正しない前提ですと、このような感じになります。

2 | 当社グループの説明



ここから先は事業内容の説明ですので、ポイントとなるところ以外は割愛し、第 2 四半期段階で特徴的なところのみ説明させていただきます。



2 | 当社グループの説明

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

ワン・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
(チャネルシナジー)

➔

高い収益性

M&Mフィナンシャルグループ（約4割）
ハウスメーカー等（約2割）
建設会社等（約15%）
その他（約15%）

約18,800社
2019年3月31日現在

ハウスメーカー
建設、設備工事業者
約19,390社

建設・取引事業者
約18,800社
2019年3月31日現在

ハウスメーカー
建設、設備工事業者
約19,390社

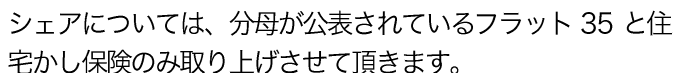
得意業種	2019年3月期 営業利益率
住宅ローン	
付帯サービス	
住宅の売却	
売買仲介	
不動産保証	
費用削減に依る仕入れの寄与	
住宅機器販売	
住宅設備メンテナンス修理費	
住宅メンテナンス保証	

2019年3月期
ROE

22.6%

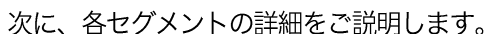
もし全部重ねられれば、ローコスト・オペレーションで利益率の高い商売になります。まだ十分ではありませんが、ONEマーケティングによる多種目販売に関しては、それなりに手法も確立し、結果が見えつつあると思っています。

2 | 当社グループの説明



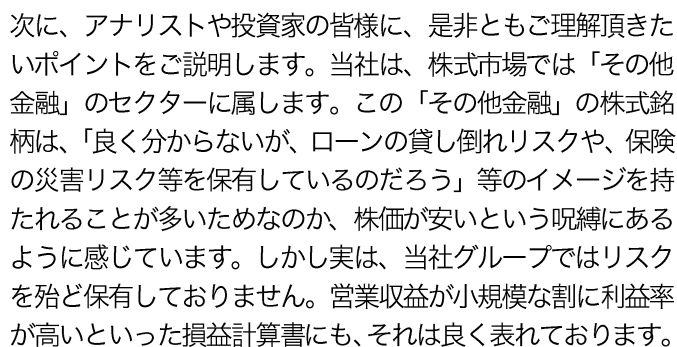
住宅かし保険では、戸建住宅は毎年シェアを1～2%程度上げております。しかし、マンションやアパートといった共同住宅は、今期シェアを下げてしまいました。ただ、共同住宅に関しては、マーケットそのものも減少しています。マンション用地の不足だとか、販売価格が過度に上昇しただとか、投資用アパートにローンが付かず動きが悪くなったとか、様々な逆風があります。

実は、当社グループの住宅かし保険においては、戸建住宅と共同住宅では利益率が全く違うんですね。戸建住宅の利益率は共同住宅の実に3倍もあります。現状は、共同住宅の落ち込みを戸建住宅でカバーしている状況ですが、この方向は今後も変わりません。戸建住宅の住宅かし保険を戦略商品と位置付け、これを中心に、様々な商品を縦積みしていった、利益を大きくしていく戦略です。

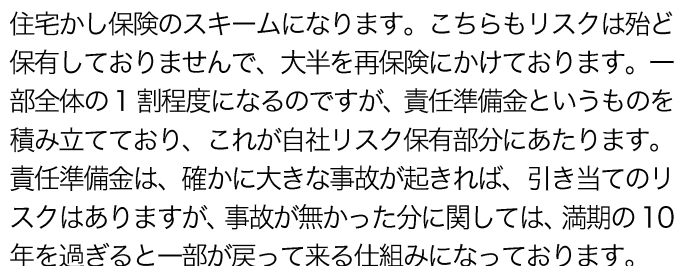
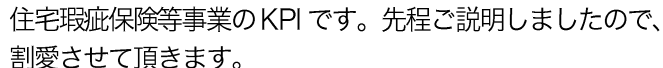


まずは住宅金融事業。繰り返しになりますが、左下のグラフは、KPI の箇所でご説明した融資実行件数の推移です。右下が、主な商品の一覧になるのですが、——フラット35、ベストミックス、プロパーつなぎローン、変動金利型ローン「十色」、リバースモーゲージ、買取再販ローン等、住宅事業を行う上で必要な様々な金融サービスを提供しており、これらの融資実行件数が第2 四半期は相当伸びているんですね。この勢いが続けば、対前期比を相当超えるのでしょうか、今のところ予想が難しいところです。

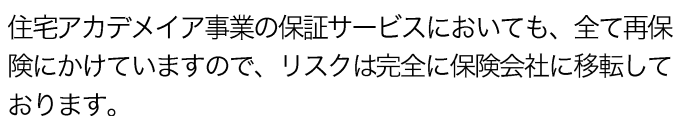
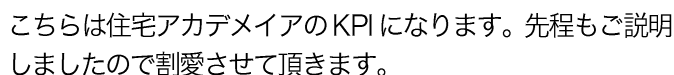
2 | 当社グループの説明



スキーム図をご覧くださいればお分かりになるかと思いますが、住宅ローン債権は証券化しております。つまりリスクを売却して移管し、手数料だけ営業収益として計上しています。実に、住宅金融事業では営業収益の約98%が粗利です。リスクを保有しているのであれば、引き当ての必要が出てまいりますので、一気に利益が圧迫され、営業収益の殆どが粗利、という状況にはなりません。個人的には、「その他金融」より、「サービス業」のセクターに分類して頂く方が、実態に近いと思っております。



2 | 当社グループの説明



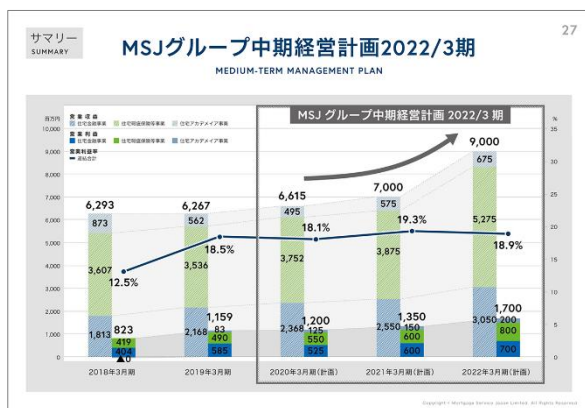
以上のように、当社グループは、従来のノンバンクにあるような貸倒れリスクや、保険会社にあるような災害リスクといったものを保有しておりません。リスクを他に移転するという方法でリスクマネジメントを行い、アドミニストレータとして手数料を売上として計上し、利益を出している「サービス業」としての実態に注目頂けると有難いと思っております。



3 | 中期経営計画

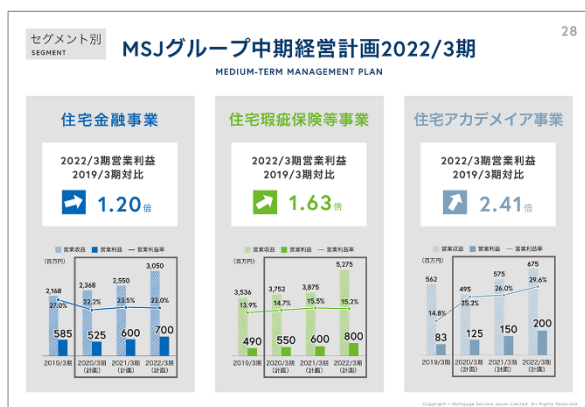


次に中期経営計画についてご説明致します。



2022 年 3 月期に営業収益 90 億円、営業利益 17 億円を計画しております。

3 カ年後半に営業収益、営業利益ともにグンと上げている理由については、詳しくは後述しますが、当社グループで重要な戦略となるクラウドサービスを活用した営業施策によるものです。現在、当社グループの戦略的顧客ターゲットと位置付けているのが、全国に 370 社ある年間 100 棟以上供給するビッグビルダーなのですが、こちらに対して、住宅かし保険を始めとしたサービスの営業を推進しております。住宅かし保険というのは、受注しても半年先でないと売上が立たない、リードタイムの長い商品なんですね。現在はまだ営業を推進している段階ですから、受注を来年とすると、利益貢献は再来年以降になってきます。そこで、3 カ年の中期経営計画においては、後半に大きな山を持ってきております。



各セグメント別の営業利益の計画を示したものです。

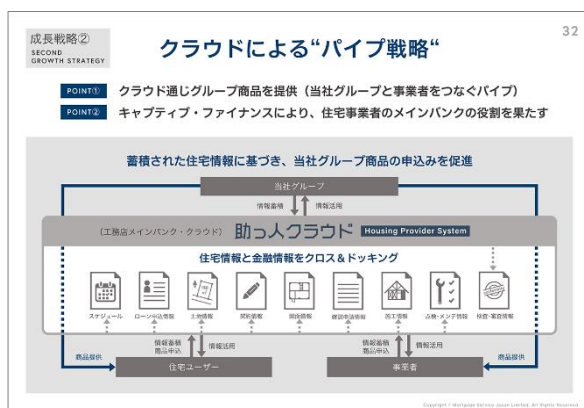
伸び率が 2.41 倍と一番高いのは、住宅アカデミア事業です。マンション等に対する設備保証やメンテナンス保証、駆け付けサービス等の保証サービスに対するニーズは高まっており、今後も順調に伸びていくと見ております。

そして先程も触れた、住宅かし保険の営業推進を行っている住宅瑕疵保険等事業が 1.63 倍。

住宅金融事業は収益が安定しておりますが、新築住宅中心なので、着工戸数の影響を受けやすいということもありまして、もうちょっと期待はしておりますが、1.20 倍。

これら 3 つを合わせて、2022 年 3 月期に営業収益 90 億円、営業利益 17 億円を計画しております。

3 | 中期経営計画



さて、重要な戦略と位置付ける、クラウドシステムを活用した営業施策についてお話しします。当社グループが独自に開発した「助っ人クラウド」という住宅事業専門の業務管理システムがあるのですが、これを全国のビッグビルダー370社に対し、住宅かし保険の付帯サービスとして無償で提供するという営業施策です。今年から始めたのですが、かなり注目を集めており、成長戦略の重要な要素になりつつあります。

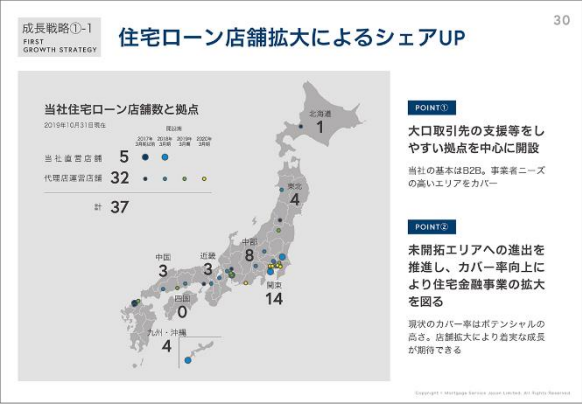
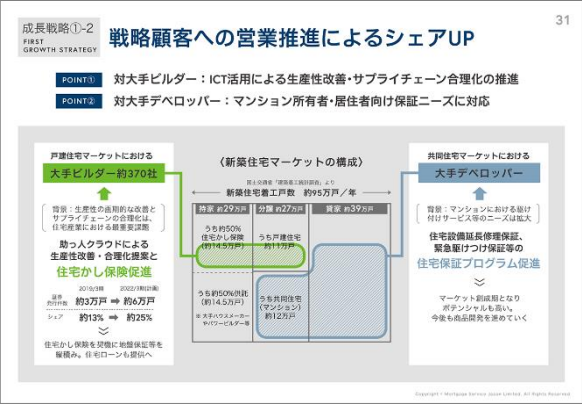
話は少し変わりまして、来年4月に施行される、改正民法（債権法）について少し触れたいと思います。改正事項の一つに、「債権譲渡の制限特約の見直し」があります。従来、建設業界では、元請と下請が取り交わす契約について、元請が債権譲渡を禁止できる特約を付けることが多かったのですが、改正により、債権譲渡の禁止特約が付されても債権譲渡は無効となります。

これにより、中小企業の資金調達の手段として債権譲渡による資金調達が増えると期待され、債権の流動化が進むと考えられています。実は、当社グループではここを大きなビジネスチャンスと捉えております。例えば、請負債権を金融機関が買うファクタリングのようなものです。そのためには、契約の透明性、非改ざん性等が重要になってきますので、「データの改ざんが困難」という特性を持つブロックチェーン技術を活用して、この助っ人クラウドの中に改ざんが困難な仕組みの開発を既に進めております。今後も当社グループは、住宅のサプライチェーン全体にコミットして、金融・保険サービスのラインナップを拡大していきますが、助っ人クラウドはそのための重要な戦略ツールと位置付けております。

もちろん使って頂くビッグビルダーさんにとっても、メリットが大きいシステムです。当社グループ商品の利用が簡便になるだけでなく、あらゆるエビデンスを一元化できますので、経営が合理化するんですね。当社グループの住宅かし保険を使って頂ければ、このシステムが無償で使えらる。このような営業施策を今、推し進めているわけでございます。

2020 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会レポート

3 | 中期経営計画



最後に、住宅ローンの店舗について簡単に触れさせていただきます。住宅ローンの場合、ランチェスター型のマーケティング戦略が基本と考えており、店舗の数と営業収益は大きく比例しています。しかしこの上半期は、9店舗閉鎖して7店舗出店しまして、スクラップ&ビルドを進めました。地図上の黄色い点が今期出店した店舗です。お分かり頂けると思いますが、大都市圏への出店が今期は増えております。

例のフラット 35 の不正融資問題等の不祥事もありましたので、店舗の管理に相当厳しい目が必要になってきておりまして、監査等も重くなっております。店舗のうち、当社直営よりも運営代理店の店舗の方が多くを占めるため、適切な店舗管理という観点からも、1店あたりの取扱い件数が低い等の店舗を多く増やすのではなく、件数を多くやって頂ける店舗に絞って、そうでない店舗は思い切ってスクラップをしてしまおうと、9店舗閉鎖しました。そして7店舗増やしました。その結果、件数が伸び、結果オーライとなりました。やはり強い営業拠点を持つということが重要だと痛感しております。

フラット 35 最大手のアルヒさんと比較すると、当社は2割もカバーしておりませんので、ここをどう埋めていくかはやはり大きな課題です。ですから、今後も年間 10 店舗開設していく、という目標は変わっておりません。ただ、今期の前半はスクラップをかなりやったということでございます。

以上で、上半期の業容の説明を終わらせて頂きます。

2020 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会レポート

4 | 株主還元方針



株主還元方針 SHAREHOLDER RETURN POLICY		企業価値・株主利益の向上に努める	
		POINT 1 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	
		POINT 2 株主への利益還元を積極的に実施	
一株 配当金 (予想)	第2四半期	期末	35円00銭 (普通配当 35円00銭)
		合計	35円00銭 (普通配当 35円00銭)
株主 優待制度	継続保有期間 1年以上	QUO 3,000円	QUOカード 3,000円分×1枚
	継続保有期間 1年以上 3年以上	QUO 3,000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) ※当社の一環として、自然災害等 の被害を受けた地域の被災地中心
	継続保有期間 3年以上	QUO 3,000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) ※当社の一環として、自然災害等 の被害を受けた地域の被災地中心

8つの方針 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、良い事をより安く楽に、安心して受け取れる。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。当社の人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 強さだけでは動機になる。優しいだけでは生き残れない。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発性に対応する
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、仕事の本质を見る
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

※ 一部スライドを前後してご説明している箇所がございますのでご了承下さい。