

Mortgage Service Japan Limited

February 14th, 2020

日本証券アナリスト協会主催 第73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

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.13
3	 	中期経営計画	P.21
4	 	株主還元方針	P.28

1 | 当社グループの紹介

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

住宅関連事業者へ 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

ノンバンクである当社および連結子会社と一体で、ONEマーケティングを推進

B

MSJグループ

MSJ 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 ハウスジーマン

 The housing industry platform of innovation
株式会社 住宅アカデミア

 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

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

(株)住宅アカデメイア

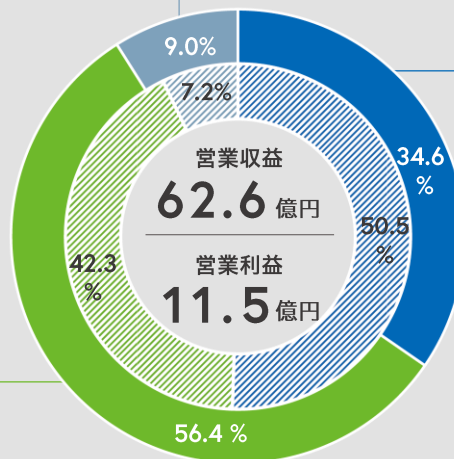
住宅保証プログラム・ICTシステム
プラットフォーム
業務 他



住宅瑕疵保険等事業

(株)ハウスジーマン／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



住宅金融事業

日本モーゲージサービス(株) ※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



[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

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

時代に先駆けて新規市場に参入した結果

複合的で他に無い事業領域（高い参入障壁）



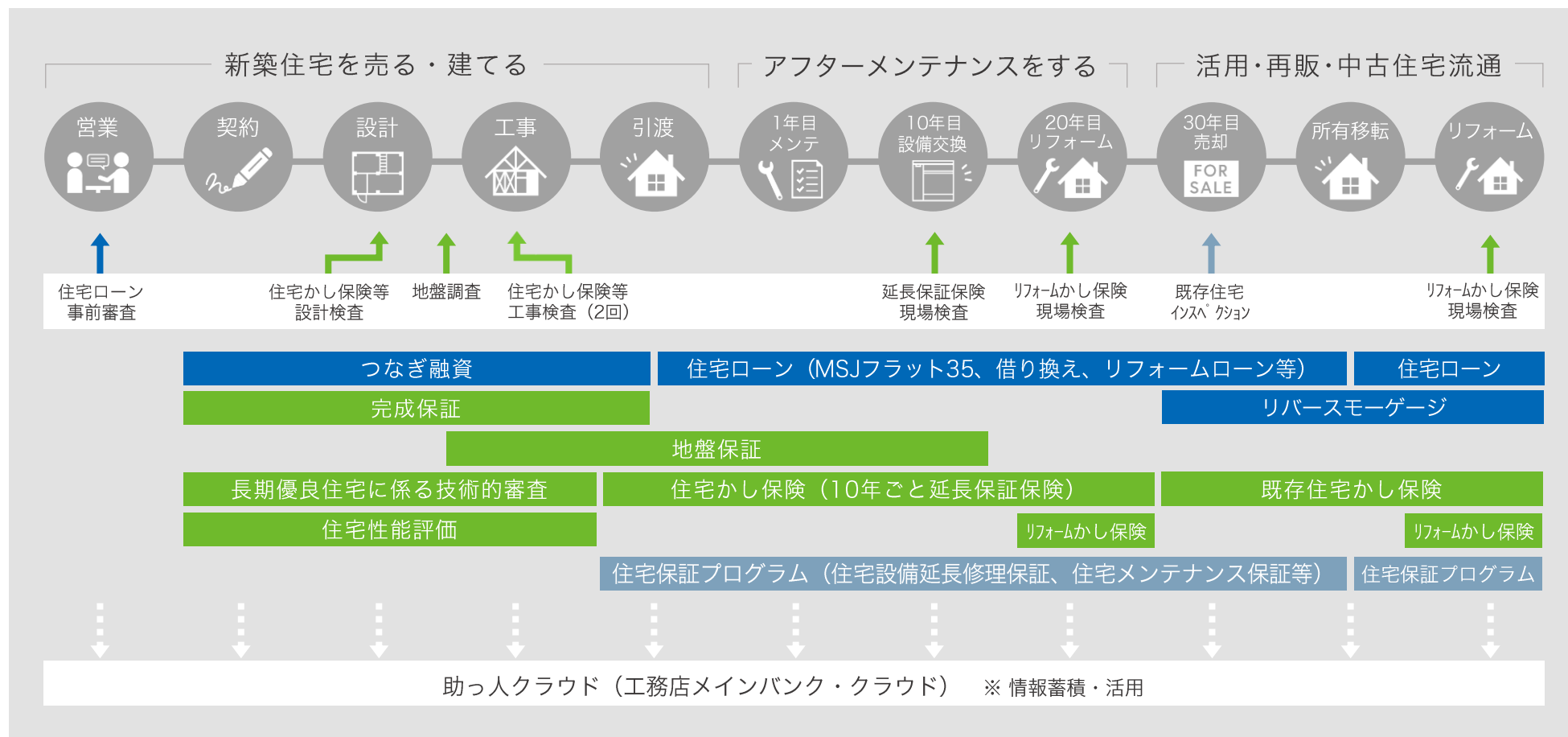
生涯顧客化のための商品ラインナップ

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



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

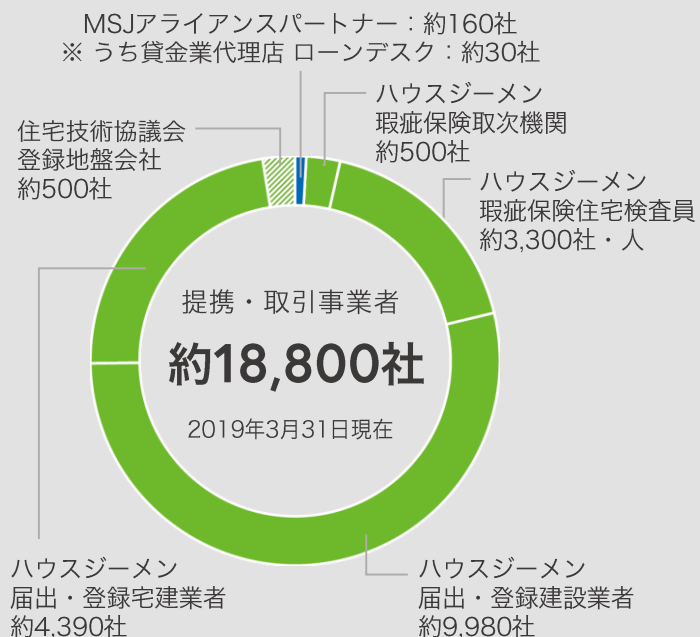
住宅産業のインフラとして
大きなチャネルネットワークを有する



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

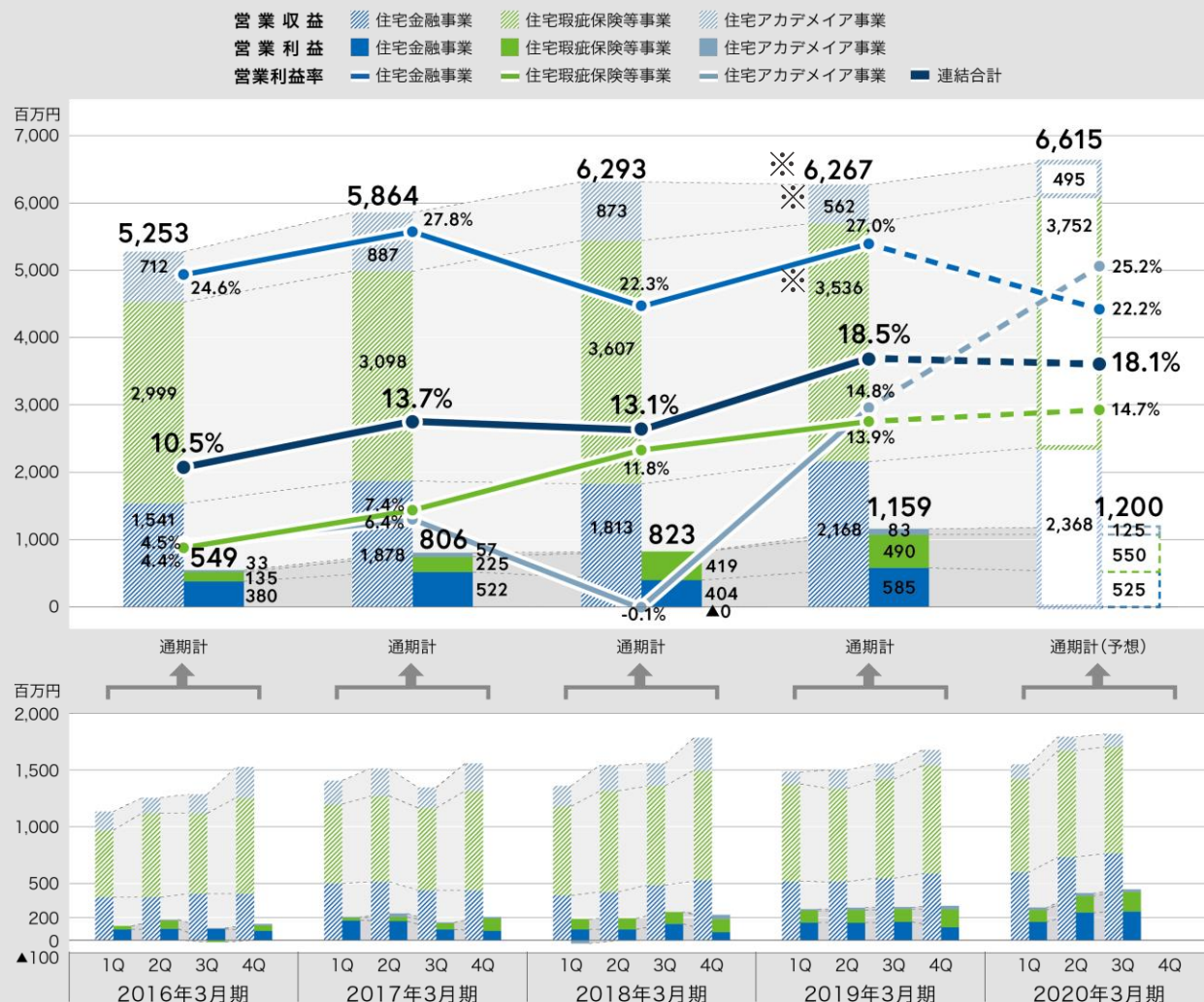
2019年3月期
営業利益率

18.5%

2019年3月期
ROE

22.6%

増益を続け成長。業績は好調



POINT①

営業利益が堅調に成長

POINT②

特に住宅金融事業が好調。
他事業を牽引する安定収益基盤へ

SUPPLEMENT

※部分

2019年3月期の営業収益減は、
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

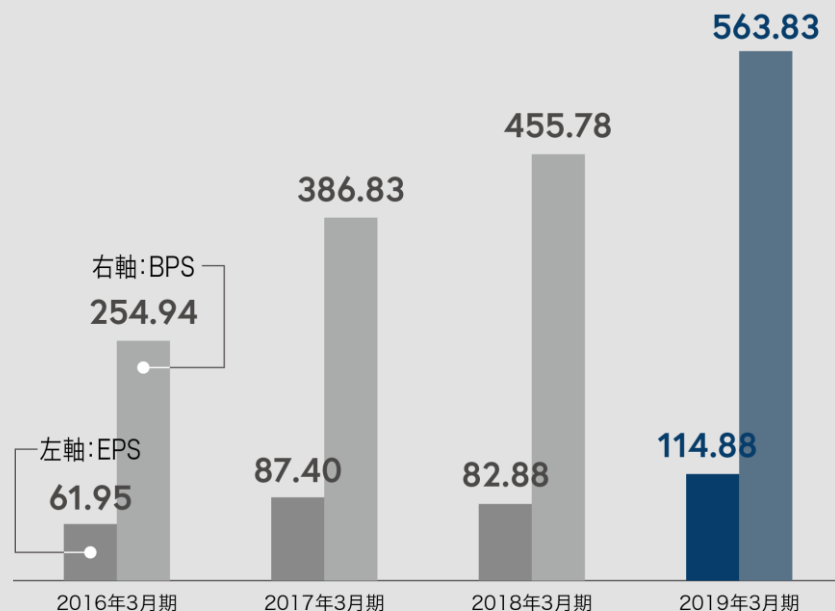
経営指標推移

PERFORMANCE TRANSITION

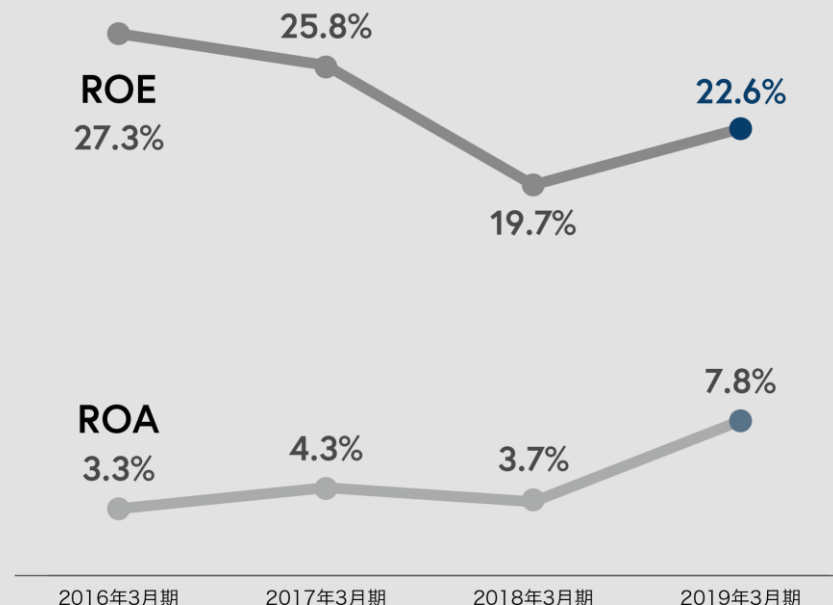
EPS（1株当たり当期純利益）／ BPS（1株当たり純資産）

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

単位:円



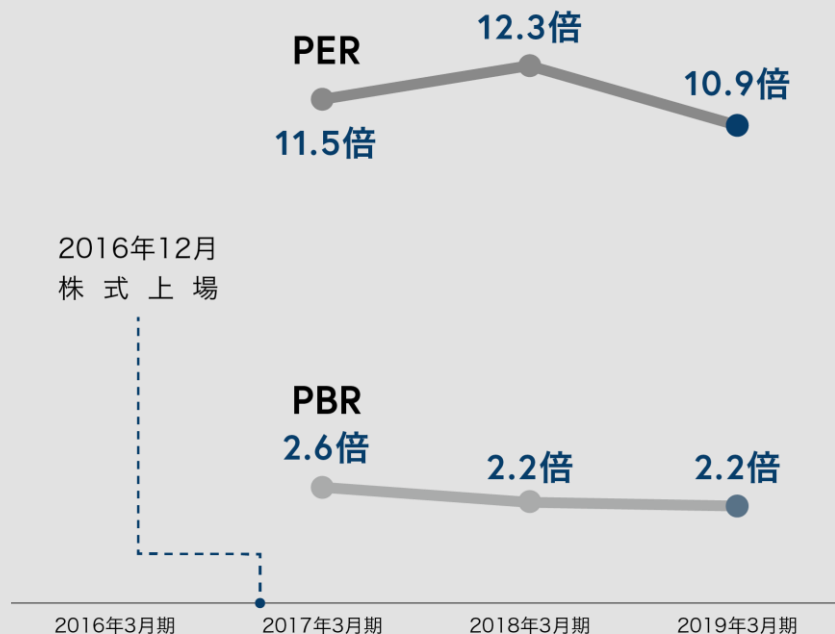
ROE（自己資本当期純利益率）／ ROA（総資産経常利益率）



経営指標／配当推移

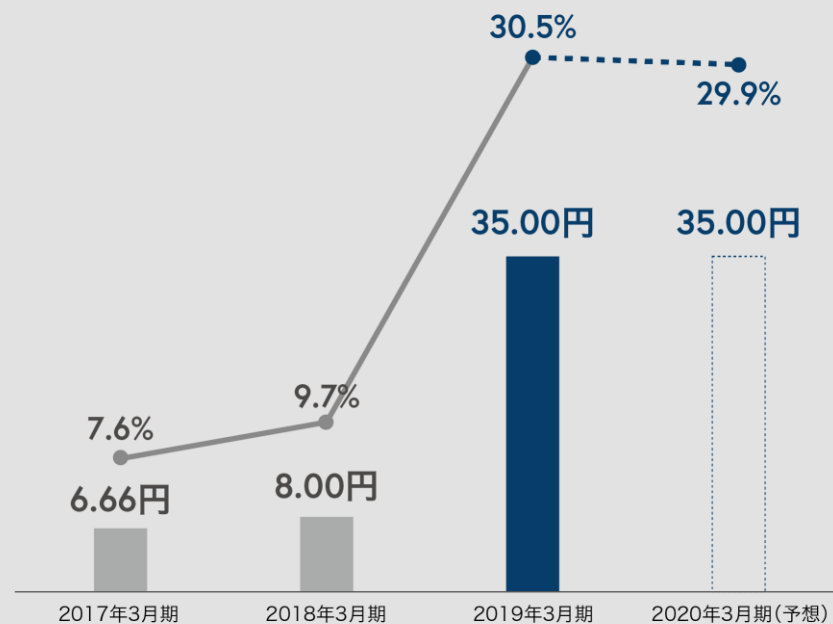
PERFORMANCE AND DIVIDEND TRANSITION

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



株価等推移

STOCK PRICE TRENDS, ETC.

株価終値

2018年3月9日付で1株につき3株の株式分割を実施した為、
2018年3月8日以前の株価は分割後の金額を算定

参考: TOPIX終値

最高値: 2,200円
2020年1月23日

最安値: 603円
2017年8月21日

2016年12月19日
JASDAQスタンダード市場上場

2017年12月25日
東証二部へ市場変更

2018年9月13日
東証一部へ市場変更

時価総額

出来高

3,230,900

2 | 各セグメントの紹介

市場規模

住宅ローン

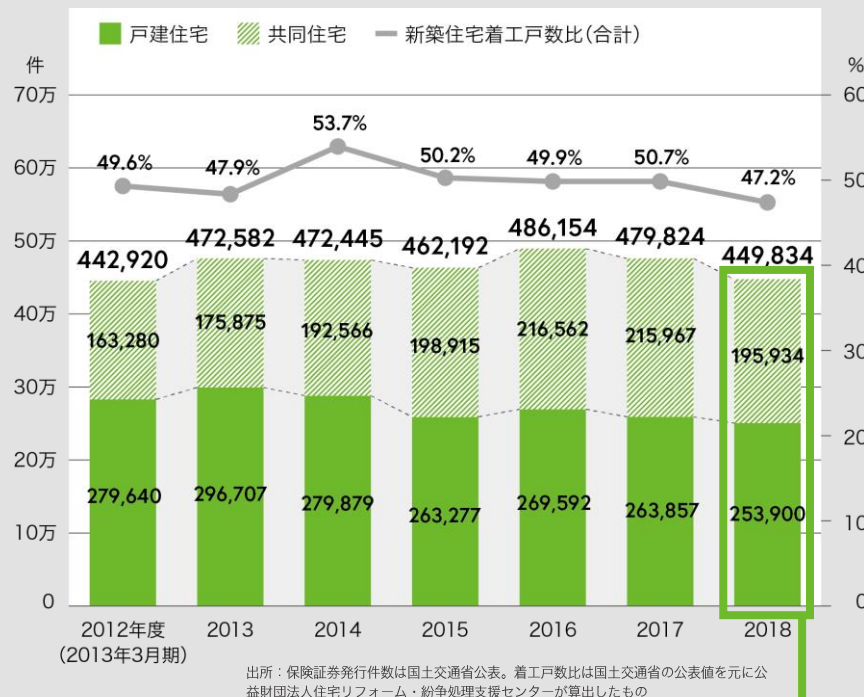
住宅ローン新規貸出額



（このうち当社のシェアは
3～5%程度を推移）

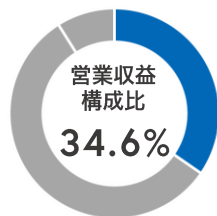
住宅かし保険

住宅瑕疵担保責任保険（一号保険）保険証券発行件数



（このうちハウスジーマンの
シェアは13～15%程度を推移）

他事業を牽引する安定収益基盤

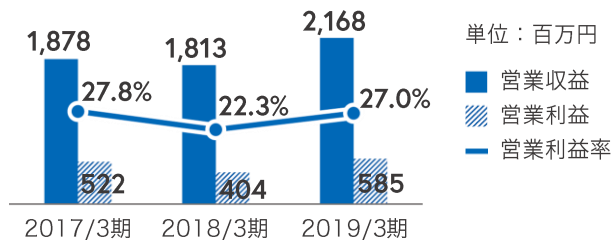


2019/3期
営業収益
21.6 億円

▲ 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)

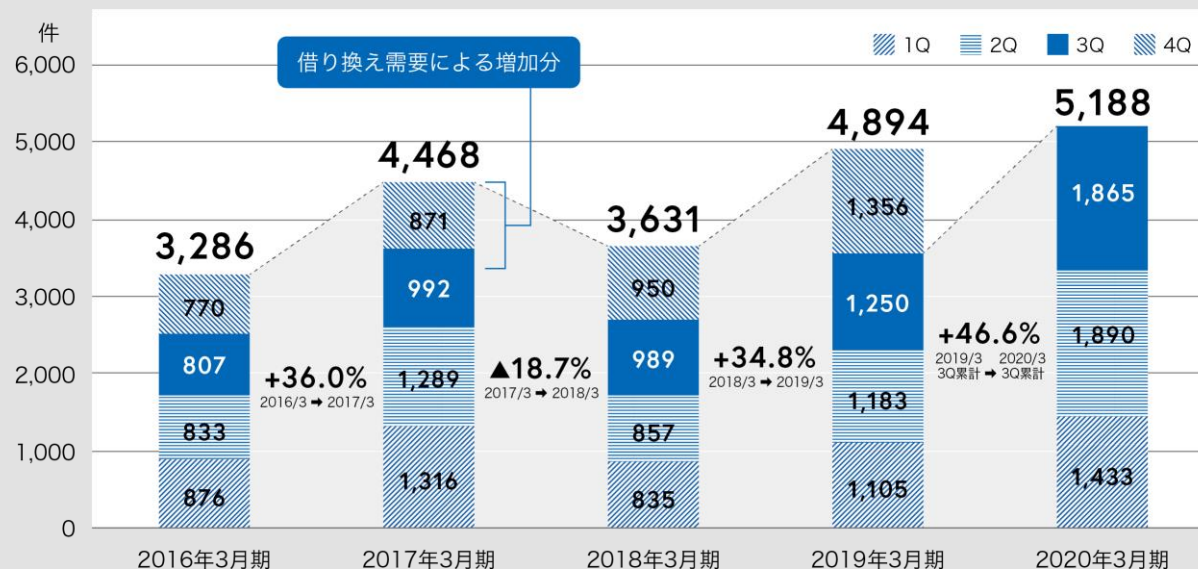
ソニー銀行 住宅ローン

MSJ買取再販ローン

住宅請負代金エスクロー・信託

(主要KPI) 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)



低リスクの商品スキーム

POINT①

銀行からの借入を行い、債務者に貸付

貸付に相当する資金は、短期借入により調達

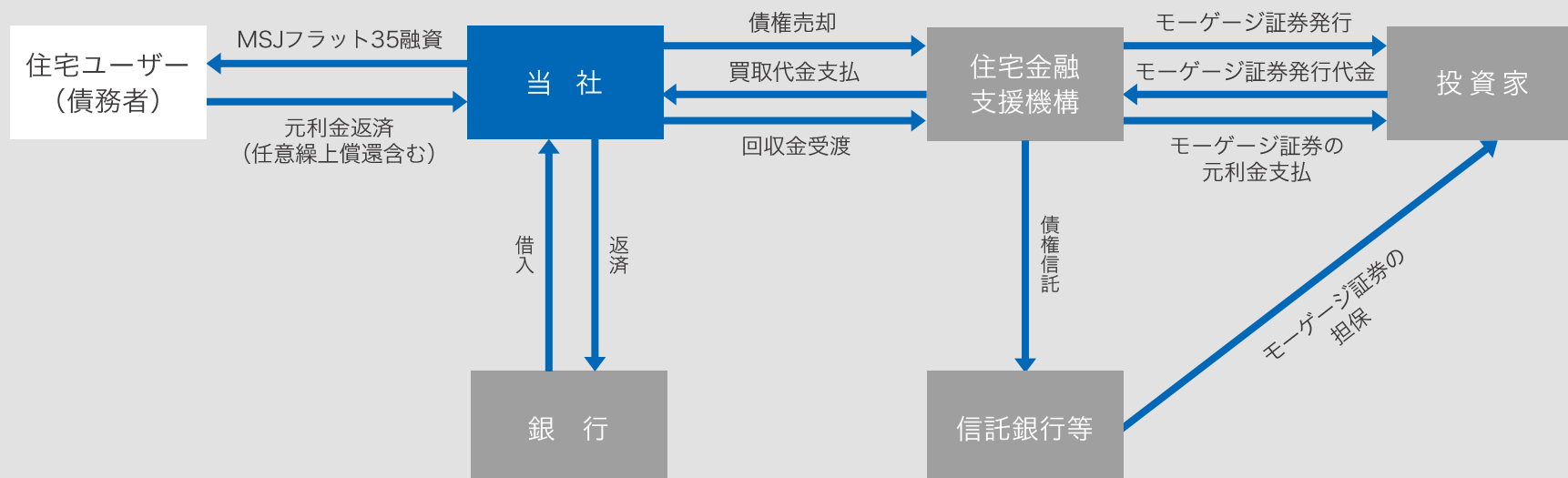
POINT②

貸付金債権は譲渡し、オフバランス化

債権貸出期間中の回収業務（サービシング業務）も行う



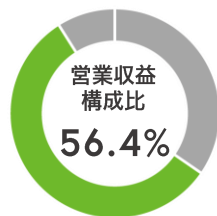
MSJフラット35スキーム



住宅瑕疵保険等事業

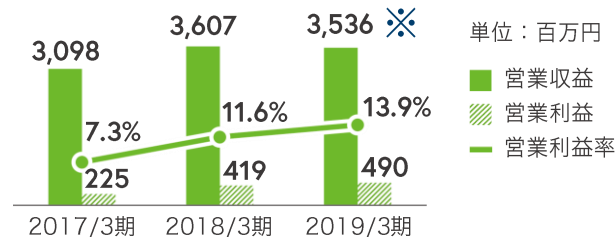
HOUSING DEFECT
WARRANTY BUSINESS

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

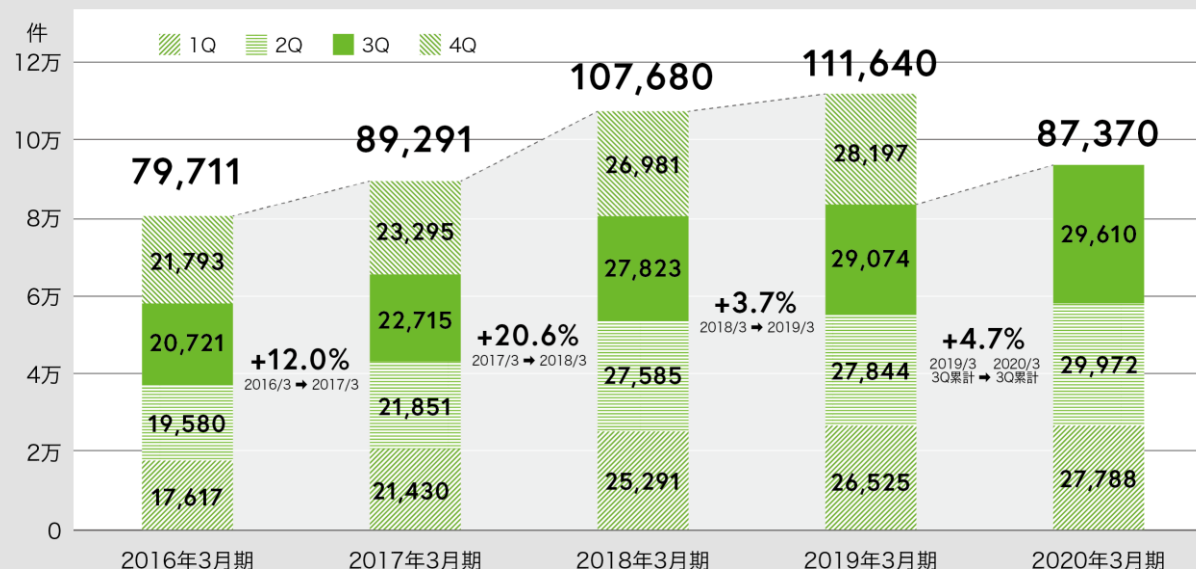
住宅性能表示

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

(主要KPI) 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

法定義務保険のスキーム

POINT①

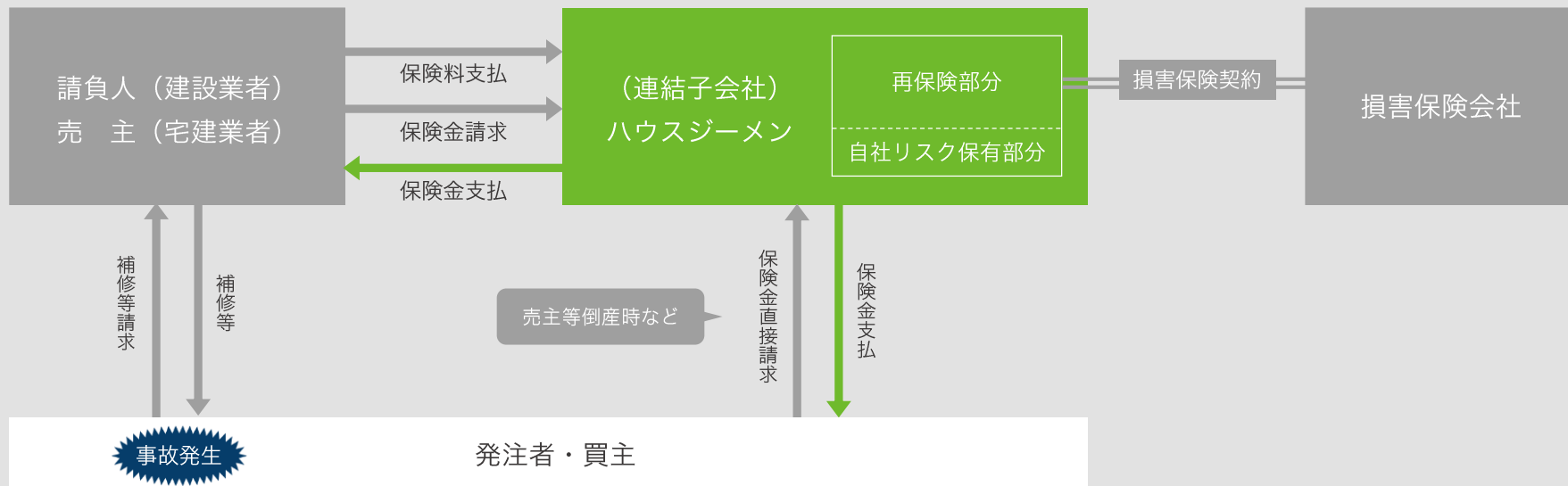
住宅かし保険は、住宅瑕疵担保履行法に基づく法定義務保険
提供できるのは、国土交通省に指定を受けた住宅瑕疵保険法人5社のみ

POINT②

再保険によりリスクを分散
自社リスク保有部分を残し、再保険へ



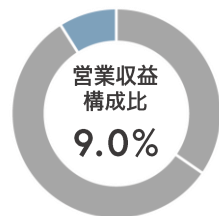
住宅かし保険スキーム



住宅アカデミア事業

HOUSING ACADEMIA
BUSINESS

高い成長ポテンシャル

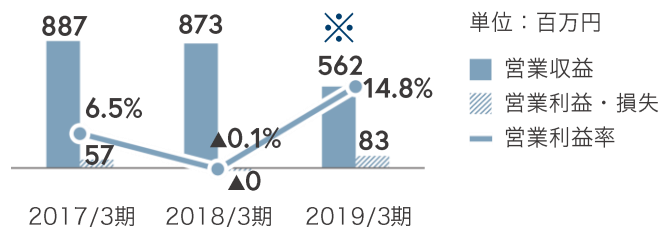


2019/3期
営業収益
5.6 億円 ※

前期比 35.5%減

2019/3期
営業利益
0.8 億円

前期比 黒字転換

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

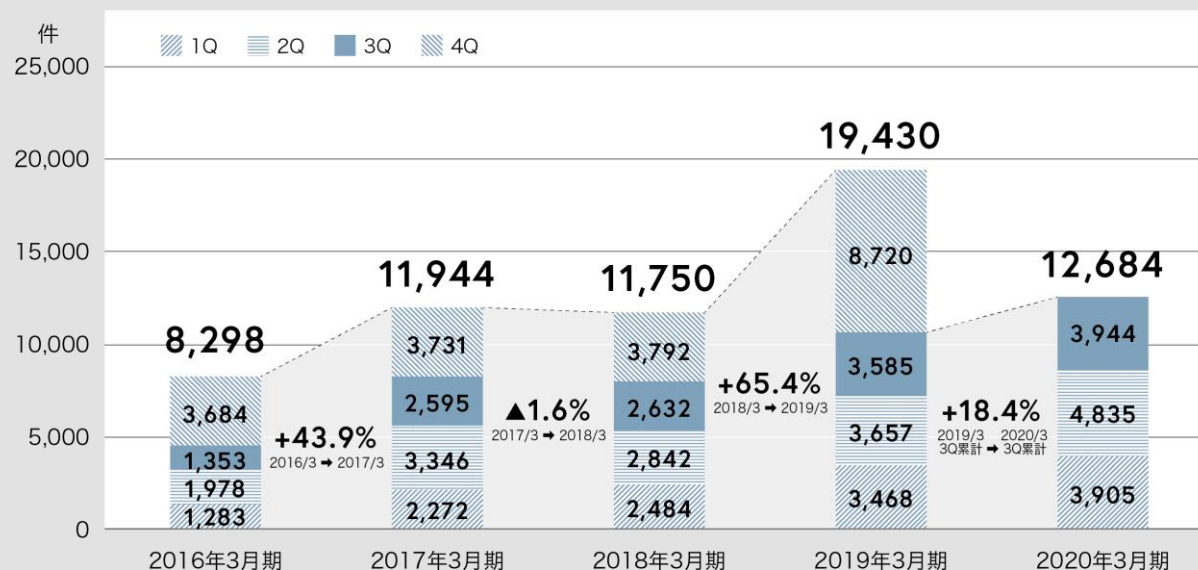
住宅設備延長修理保証

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

(主要KPI) 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

ストック住宅向け保証

POINT①

損害保険会社と損害保険契約を締結し、制度を提供・運営

主な収益は保険付保や請求に関する手数料

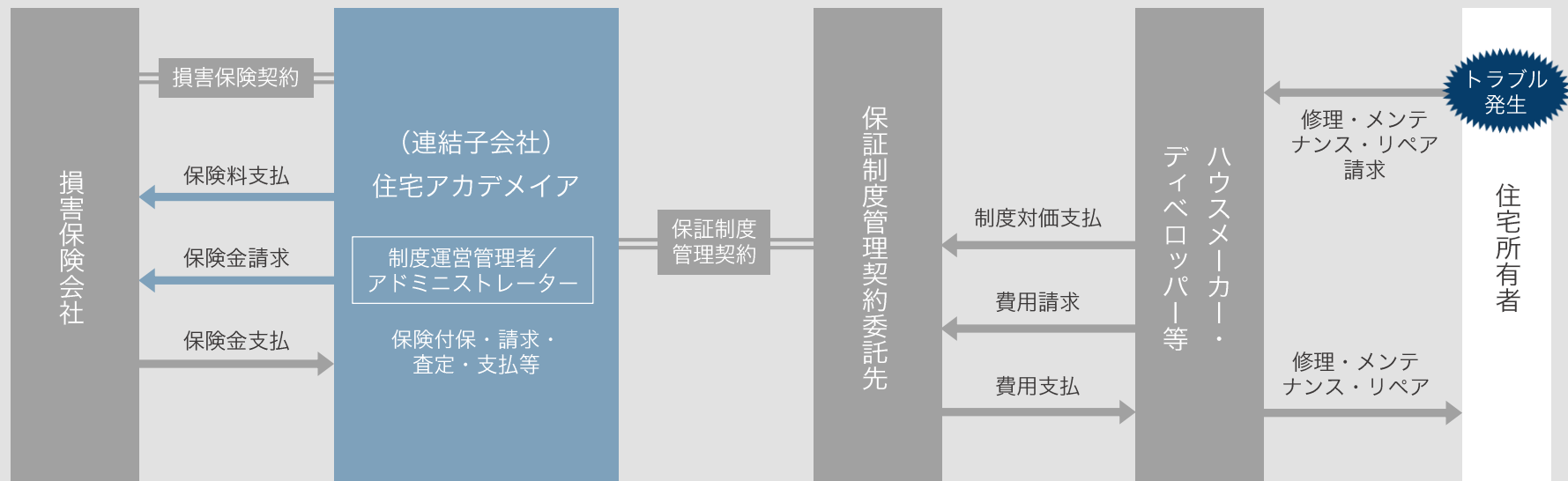
POINT②

ハウスメーカー等のアフター事業リスクを軽減しCS向上

住宅完成引渡後の住宅所有者の住生活を支える保証制度



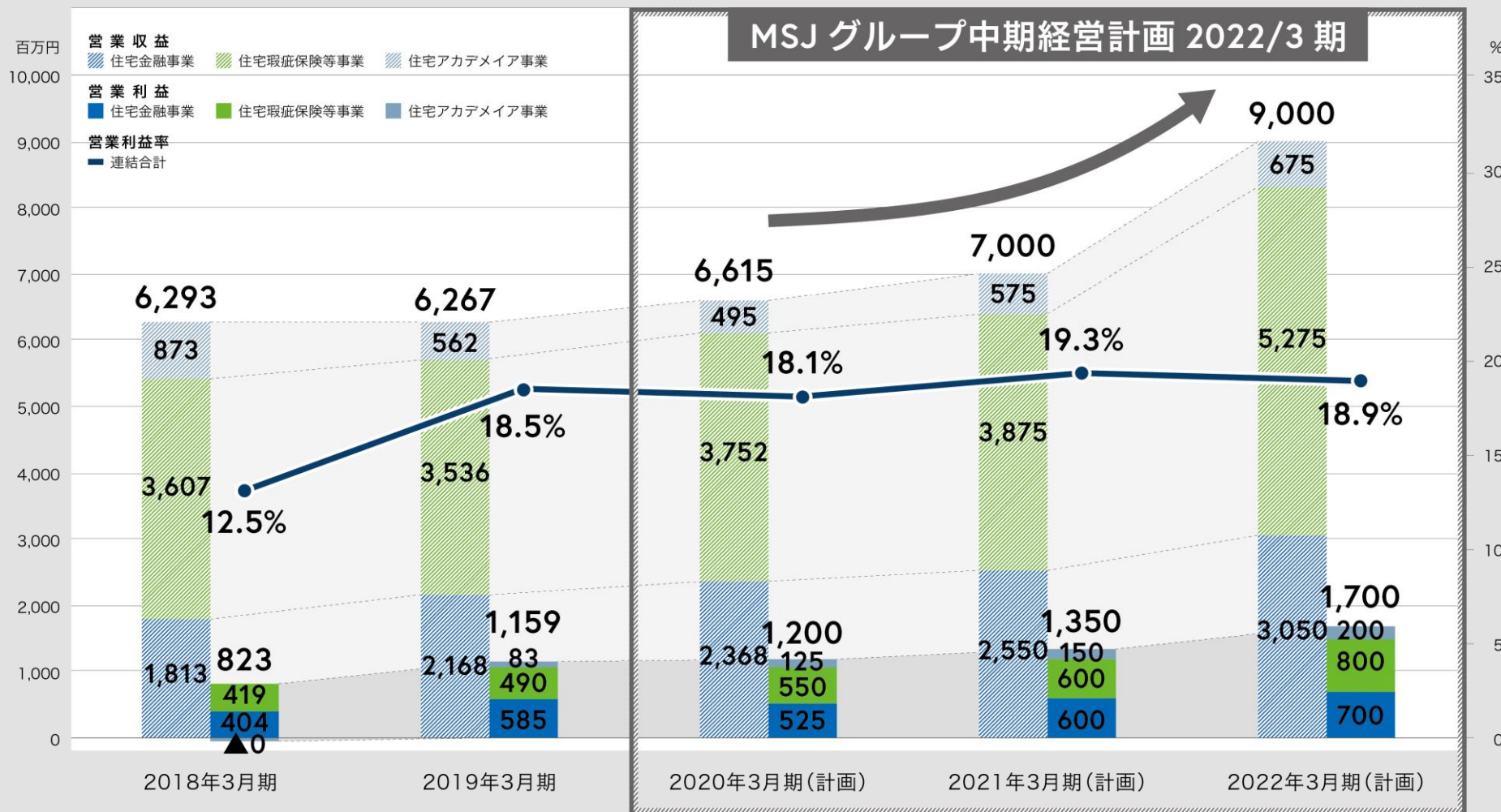
住宅設備延長修理保証、メンテナンス保証、リペア保証スキーム



3 | 中期経営計画

MSJグループ中期経営計画2022/3期

MEDIUM-TERM MANAGEMENT PLAN



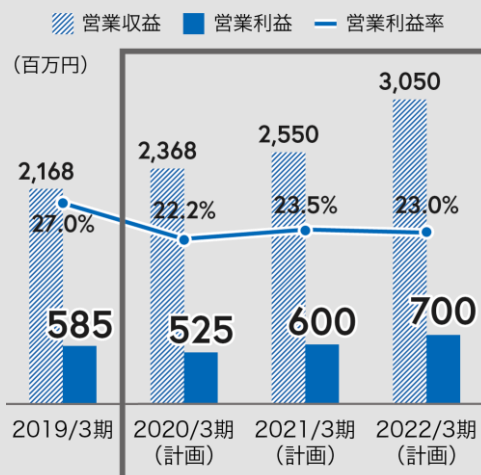
MSJグループ中期経営計画2022/3期

MEDIUM-TERM MANAGEMENT PLAN

住宅金融事業

2022/3期営業利益
2019/3期対比

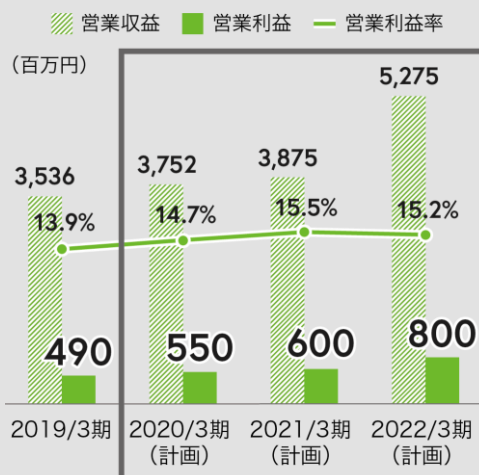
 **1.20**倍



住宅瑕疵保険等事業

2022/3期営業利益
2019/3期対比

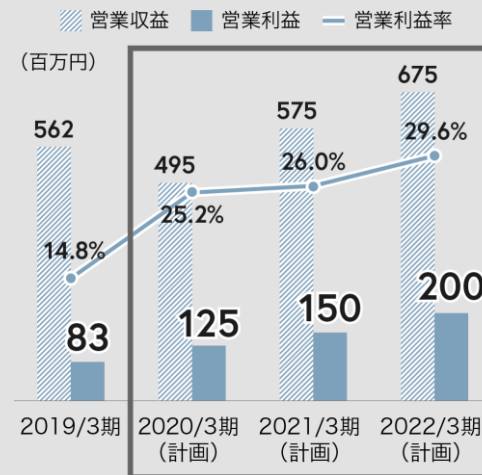
 **1.63**倍



住宅アカデミア事業

2022/3期営業利益
2019/3期対比

 **2.41**倍



各事業の深掘とシナジーの両輪

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

米中貿易摩擦・ブグレジット ----->

消費増税

東京オリンピック

2019

2020

2021

2022

2020年3月期

2021年3月期

2022年3月期

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”

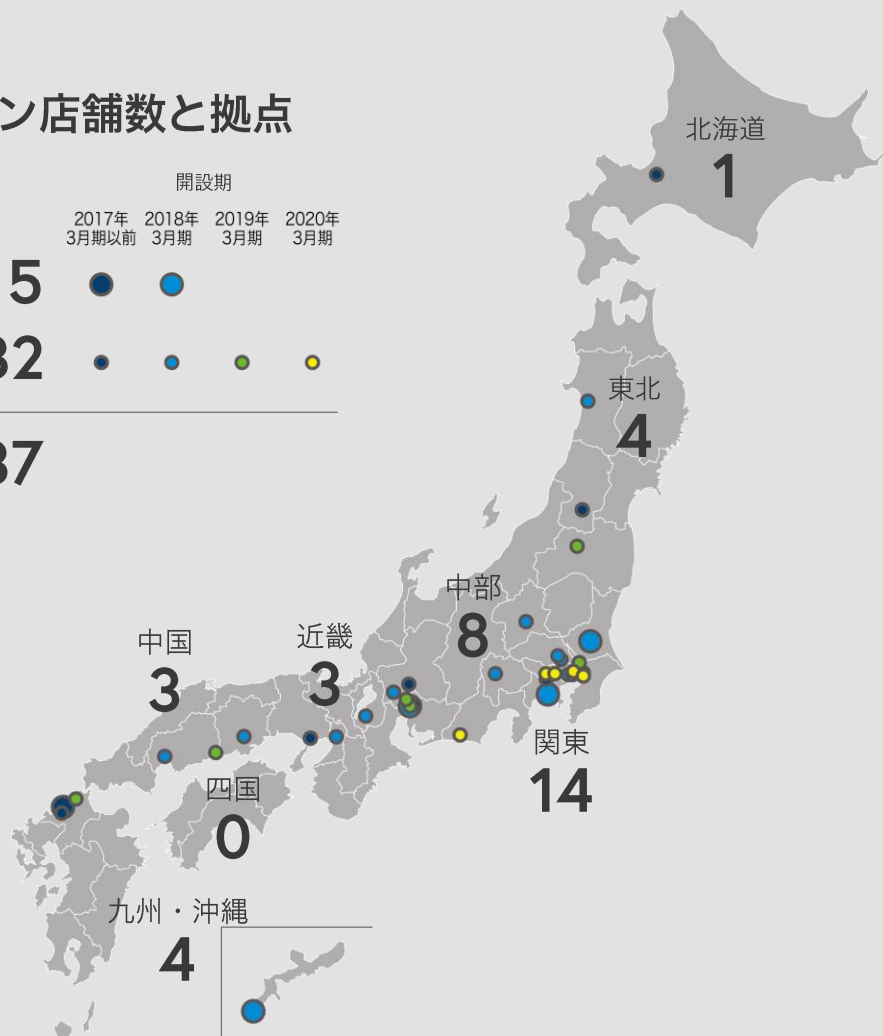
目指す姿

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

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11月31日現在



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

POINT②

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

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

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

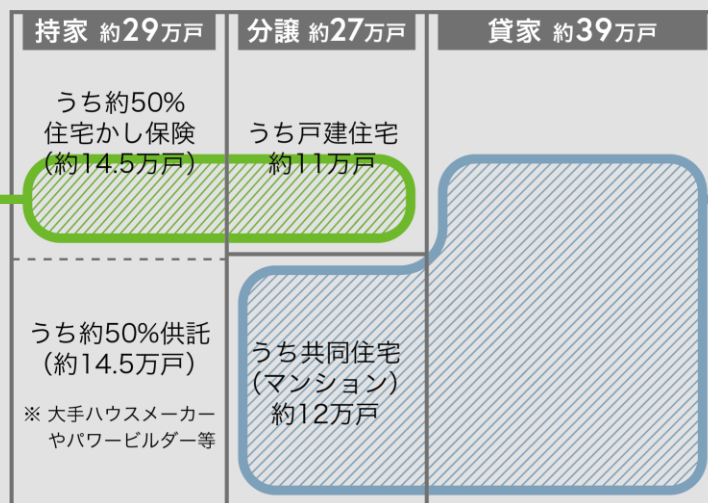


住宅かし保険を契機に地盤保証等を
縦積み。住宅ローンも提供へ

〈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

クラウドによる“パイプ戦略”

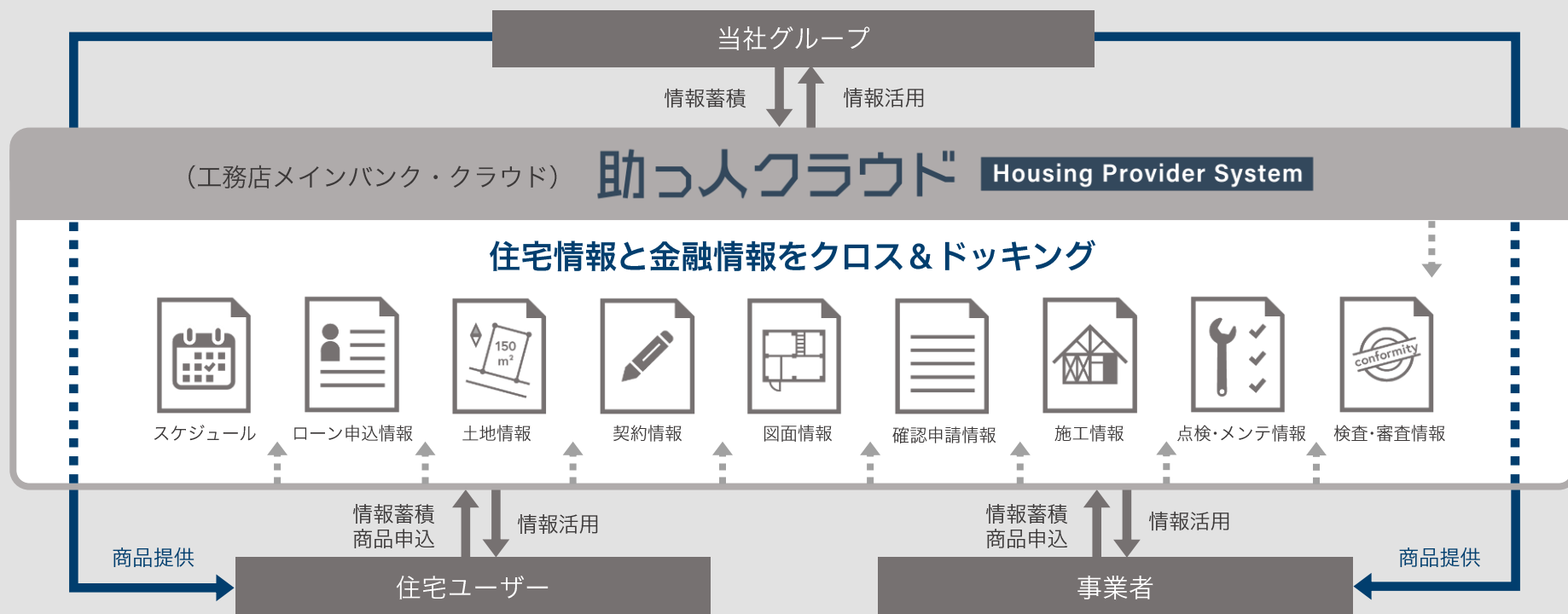
POINT①

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



4 | 株主還元方針

企業価値・株主利益の向上に努める

POINT①

今後も配当性向30%程度の維持に努める

POINT②

昨年優待制度を拡充。今後も維持に努める

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カード 3,000円分×1枚		
		継続保有期間 1年以上 3年未満		QUOカード 3,000円分×1枚	+	 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カード 3,000円分×1枚	+	 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

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

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