

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 決算説明レポート

CONTENTS

- 1 | 2020 年 3 月期 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

決算発表日：2020 年 5 月 8 日

本レポートは、当社 IR サイトにて公開している「2020 年 3 月期決算説明動画（収録日：2020 年 4 月 28 日）」の内容を書き起こしたものです。

SUMMARY

- | | |
|----------------------|--|
| 1 2020 年 3 月期 決算概要 | 営業収益 71.1 億円（前期比 13.6%増）、営業利益 14.8 億円（前期比 27.9%増）となり、過去最高の増収増益を達成。全事業とも営業利益が大幅に増加。 |
| 2 当社グループの紹介 | 1 軒の家に複数の金融・保険・保証等を重ねて提供することにより、売上・利益を縦積み。高収益・高資本効率を実現。 |
| 3 中期経営計画 | コロナ・ショックにより顕在化する 2 つの産業課題を解決するソリューションを提供し、成長を目指す。クラウドサービスの無償提供を武器に、シェア拡大を図る。 |
| 4 株主還元方針 | |



Mortgage Service Japan Limited

日本モーゲージサービス株式会社

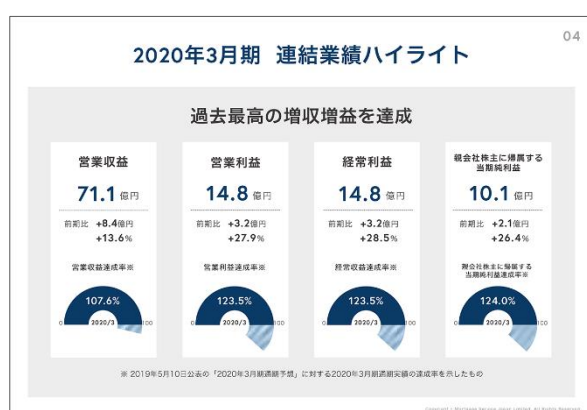
2020年3月期 決算説明レポート

1 | 2020年3月期 決算概要



皆様こんにちは。日本モーゲージサービス代表取締役社長の鵜澤でございます。

2020年3月期の決算について、ポイント部分のみご説明させていただきます。

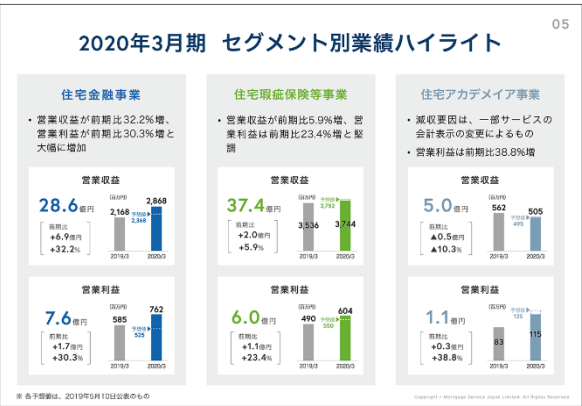


当期の業績は、全般的にかなり好調でございました。

営業収益は前期比 13.6%の増収、営業利益・経常利益とも28%程度の増益を実現し、当初予想値(2019年5月10日公表)よりかなり上方に振れました。

2020 年 3 月期 決算説明レポート

1 | 2020 年 3 月期 決算概要

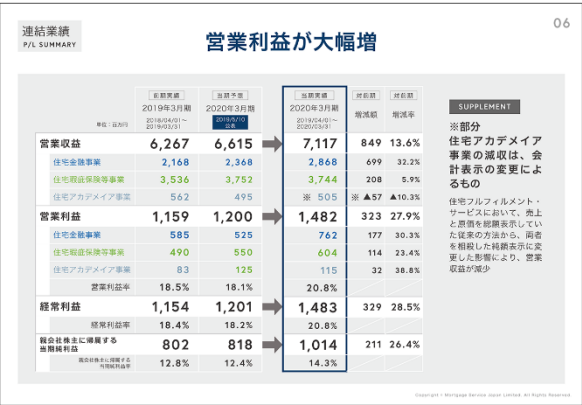


セグメント別の業績をご説明します。

最も好調であったのが、住宅ローンを中心にした住宅金融事業でございます。営業収益は前期比32.2%の増収、営業利益は30.3%の増益となりました。

住宅瑕疵保険等事業は、営業収益が前期比 5.9%の増収、営業利益が23.4%の増益となりました。

最後に住宅保証サービスを中心とした住宅アカデミア事業は、一部売上計上基準の変更を行ったことにより営業収益は10.3%の減収、ただし営業利益は38.8%の大幅な増益となっております。



2020 年 3 月期 決算説明レポート

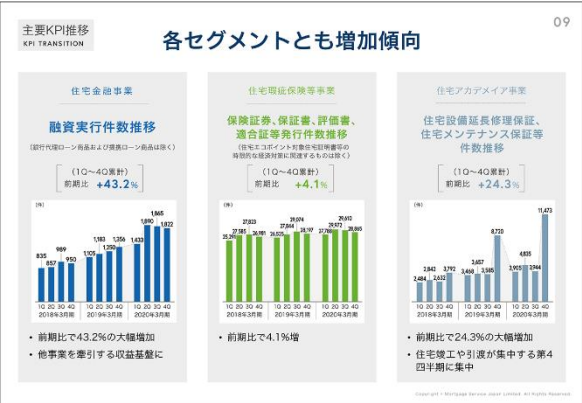
1 | 2020 年 3 月期 決算概要



その結果、上場してから5期連続で増益を達成しております。

特に当期は大幅な増益が実現できました。注目して頂きたいのが営業利益率の増加でございます。2016 年 3 月期には10.5%だった連結営業利益率が、2020 年 3 月期には20.8%と、約2倍となっております。

当社グループは、全事業とも粗利率が高いのが特徴です。特に住宅金融事業に関しては、粗利率が95~6%となっており、売上（営業収益）が1割増加しますと、利益（営業利益）は2割強増加する構造となっております。つまり、売上の増加上に利益が増加し、利益率が上昇します。この点は、当社グループの経営的に重要な特徴となっております。



次に、各セグメントの KPI ですが、全ての事業において増加となりました。

特に住宅金融事業においては、前期比で43.2%増となり、かなり大幅な増加が実現できました。大都市圏における拠点拡大と、中古住宅や分譲住宅といった注文住宅以外の件数が増加したことが主な要因です。

住宅瑕疵保険等事業は、前期比で4.1%の微増となっております。前期と比較して、商品ごとに増減があり差がみられました。共同住宅かし保険が2割以上減少しているのに対して、戸建住宅かし保険は1割以上増加しました。戸建住宅かし保険は、共同住宅かし保険と比較すると、1戸あたりの営業収益・営業利益が3倍以上になります。地盤保証等その他商品も重ねて提供できますと4倍以上になります。共同住宅かし保険の件数減少を戸建住宅かし保険の件数増加が補ったかたちとなり、結果増益となりました。

住宅保証サービスを中心とする住宅アカデミア事業は、24.3%の大幅な増加となりました。

連結貸借対照表
B/S SUMMARY

資産34.1億円増・負債26.1億円増

	前年度 2019年3月期	当年度 2020年3月期	対前期 増減額
資産の部			
流動資産	14,089	17,179	3,090
うち営業未収入金	6,234	8,097	1,863
うち営業貸付金	1,960	2,732	772
固定資産	763	1,105	321
【資産合計】	14,873	18,285	3,412
負債の部・純資産の部			
流動負債	9,825	12,346	2,521
うち短期借入金(※)	6,021	7,789	1,767
固定負債	1,084	1,176	91
【負債合計】	10,910	13,523	2,613
株主資本	3,948	4,748	799
非支配株主持分	13	13	0
【純資産合計】	3,962	4,762	799
【負債純資産合計】	14,873	18,285	3,412
自己資本比率	26.6%	26.0%	

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

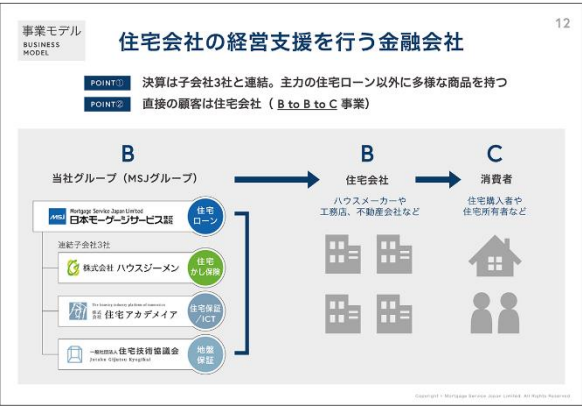
※ 主に営業未収入金及び営業貸付金（プロパーつなぎローン）の償還資金代金が入金されるまでの1ヶ月未満の短期の資金調達を目的としたもの

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

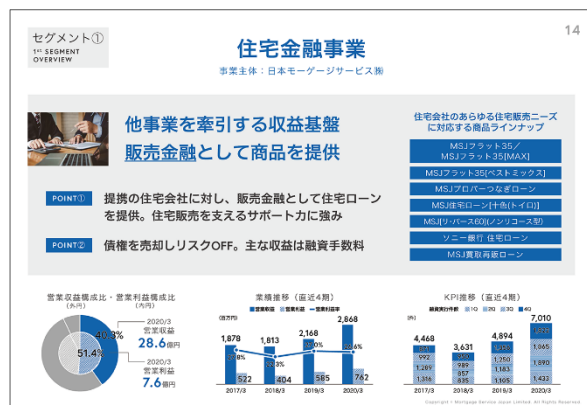
2020 年 3 月期 決算説明レポート

2 | 当社グループの紹介



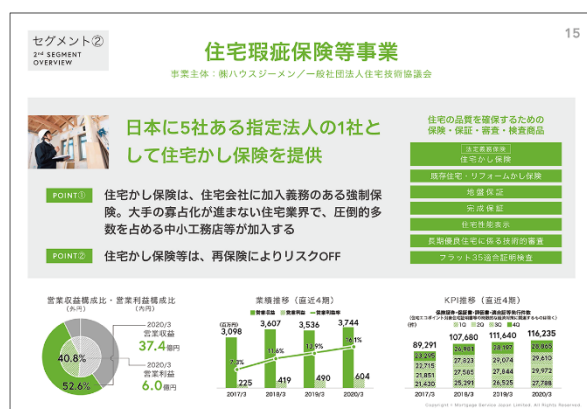
2020 年 3 月期 決算説明レポート

2 | 当社グループの紹介

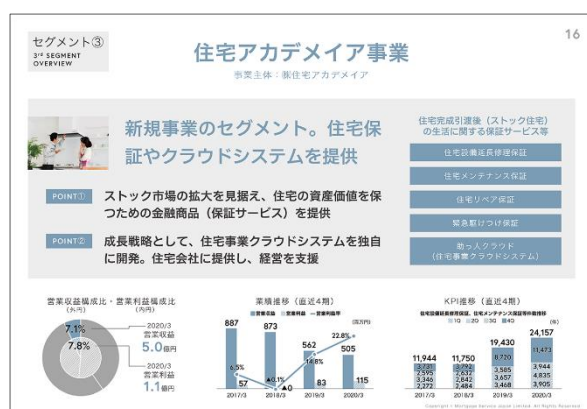


次に、各セグメントの特徴をご説明致します。

住宅金融事業は、商品ラインナップがかなり充実してきております。フラット 35 以外に、当期から開始したソニー銀行の代理店業務、リバースモーゲージ、プロパーつなぎローン、ベストミックス等の様々な商品が重要なツールになっております。当期は、**大都市圏における拠点開設に力を入れた結果、融資実行件数が大幅に伸びました。**



住宅瑕疵保険等事業は、先程も触れさせて頂いたとおり、KPIは前期比で微増程度ですが、営業収益は23.4%増加し、好調な業績となりました。住宅かし保険の他にも様々な商品を取り揃えており、それらが増益に貢献しました。



住宅アカデメイア事業は、住宅保証サービスを中心とした事業です。大手デベロッパーを始め、中小デベロッパーや中小ホームビルダー、パワービルダー等の住宅会社の取引社数を増やすことに注力した結果、KPIが増加し、利益率もかなり上昇しました。

2 | 当社グループの紹介

17

18

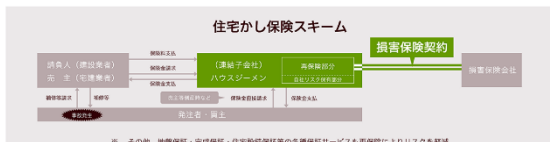
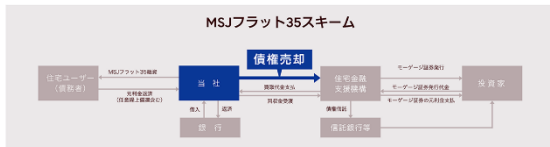
19

2020年3月期 決算説明レポート

2 | 当社グループの紹介

債権売却や再保険によりリスク軽減

20



※ その他、地盤保証・完成保証・住宅設備保証等の各種保証サービスも再保険によりリスクを軽減

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

市場規模

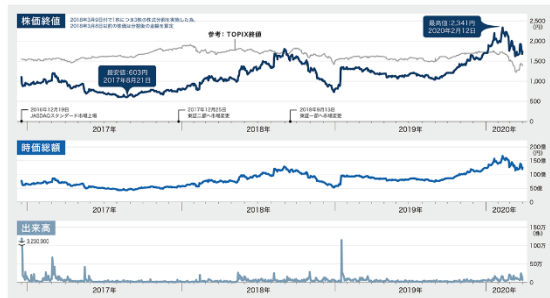
21



株価・時価総額等推移

2020年3月31日現在

22



2020 年 3 月期 決算説明レポート

3 | 中期経営計画



24

背景 BACKGROUND

住宅産業の課題がより鮮明に

不況深刻化・長期化の恐れ

100年に一度の有事？ 終息が見えない新型コロナウイルス感染拡大
2019年10月施行の消費税率引上げや、2020年4月施行の民法改正の影響も

住宅産業で抱えている課題

- ・ サプライチェーン混乱により相次ぐ引渡遅れ。資金繰りへ影響
- ・ 受注激減。縮小局面にあった新築市場がさらに急速に縮小

住宅産業の従来の課題が顕在化

課題① ICT化への遅れ

住宅産業は大手が寡占しており、中小工務店が圧倒的多数を占める。部品点数も膨大で、生産工程が非常に複雑。個別決算等の経営管理すら出来ていない状況も多い。ICT化への投資が進まない為、産業の生産性が上がらず、リモートワークも困難

課題② 産業金融の機能不完全

従来金融機関が主に担ってきたのは、企業融資。住宅引渡の遅れは工務店の財務を悪影響する。信用収支が狭小で、コーポレートファイナンス方式では資金調達が出来ず、中小工務店を中心に資金繰りが急速に悪化。倒産増加が懸念される

これらのしわ寄せは、消費者へも...

例：工事途中で工務店が倒産し、工事が中断。マイホームが完成しない。
例：工務店が持っているデータ（図面・契約書・保証書等）が属し、アフターメンテナンスを受けられない 等

25

我々の使命 OUR MISSION

住宅産業の課題を解決する

当社グループの事業の原点は、「住宅産業の課題解決」

グループ創業以来、住宅産業の課題解決をビジネスチャンスと捉え、住宅会社の経営を支援してきた

住宅ローンや保険・保証等の商品は、経営支援のためのツール

「住宅産業のパラダイムシフト」への適応支援

今後も原点を定めて、課題解決に取り組み、社会的使命を果たし、成長を目指す

課題① ICT化への遅れ

全ての業務を一元的にクラウドで管理し、経営効率を上げるニーズが急速に高まる

当社グループの解決策・成長戦略①

住宅事業基幹クラウドシステムを住宅会社に無償提供し、差別化

独自開発・提供している「雲々クラウド」の機能を拡張し、住宅会社と密接に連携。住宅会社の経営強化、テレワーク等を支援。当社グループは、クラウドを通じた商品の販売を促進

課題② 産業金融の機能不完全

住宅企業の資金繰りニーズが急速に高まる

当社グループの解決策・成長戦略②

今後、販売金融や決済金融等の資金繰り支援を増強

金融会社として、つなぎ融資を切り口に、新しい融資金融や決済金融、住宅会社の資金繰りを支援するソリューションサービスの開発に着手。ビルダーズバンクとしての転換を目指す

ここから 2021 年 3 月期以降の中期的な見通しについてお話をさせていただきます。

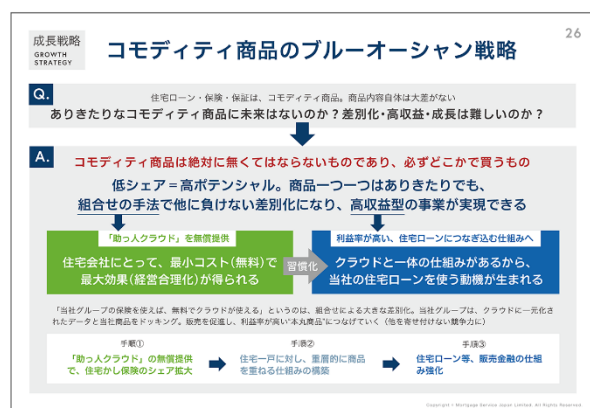
今回のコロナ・ショックをどのように受け止め、またどのように中期経営計画に反映していくかは、悩ましいものがあります。現段階では、コロナ・ショックによるマイナス影響はまだ大きく出ておりませんが、今後どのような影響が出てくるのか、なかなか見通しは立ちません。

コロナ・ショックにより、住宅業界では大きく 2 つの課題が顕在化しております。

ひとつ目は、デジタル化・クラウド化が遅れている住宅業界においても、リモートワークへの対応を迫られており、クラウドによる一元管理無くしては遠隔型の業務オペレーションが難しいという課題です。ふたつ目は、運転資金、仕入資金等の調達が難しくなり、産業金融が機能不全を起こしやすい状況になったという課題です。

当社グループは、この 2 つの課題を解決するソリューションを住宅会社に提供し、成長を目指して参りたいと考えております。

3 | 中期経営計画



当社グループが提供する住宅ローン・保険・保証・クラウドサービス等の商品は、「コモディティ商品」です。ある意味では絶対に無くてはならない商品なのですが、差別化が非常に難しいという特徴があります。

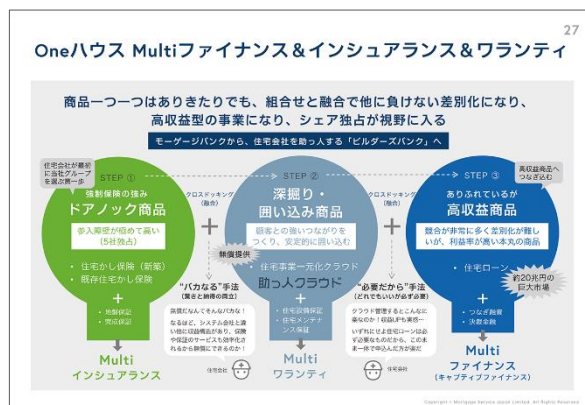
逆に言えば、当社グループの商品を買って頂かざるを得ない仕組みと一体で提供することで、当社グループ商品の申込を習慣化して頂けるのではないかと考えております。

当社グループでは、助っ人クラウドという住宅事業クラウドサービスを提供しております。住宅会社から見ると業務オペレーションシステムなのですが、当社グループから見ると保険や保証等の Web 申込システムという側面があり、住宅会社・当社グループの双方の事業を合理化します。

この助っ人クラウドの無償提供を、昨年夏より開始致しました。リモートワークを行うために必ず必要なクラウドサービスが無料で使えるということもあり、お蔭様で高い評価を頂いております。このクラウドサービスと、住宅ローン・保険・保証といった他商品を結び付けていきます。無くてはならない商品ですがどこで買っても同じ、ならば当社グループの商品を買って頂けませんか、というシナリオを描いております。

以上がコモディティ商品独特のブルーオーシャン戦略です。これを中期的な成長戦略の中心に据えることで、確実にシェアを上げていくことが可能であると考えております。

3 | 中期経営計画



これは、先にご説明致しましたブルーオーシャン戦略のシナリオを図解したものです。

1 番目のステップである住宅かし保険は、住宅会社が必ず加入しなければならない強制保険です。住宅かし保険の市場は、200～300 億円程度であり、さほど大きな市場ではありません。しかし、住宅かし保険を提供できる指定法人は日本に 5 社しかありませんので、5 社独占の状態です。住宅会社が「住宅かし保険」と聞いてドアを開けてくれないケースはあまりありませんので、強力なドアノック商品と言えます。

2 番目のステップは、囲い込み商品として位置付けている助っ人クラウドです。これを、住宅会社の事業を合理化する一元化システムとして無償で提供します。特に、今はリモートワークへの対応が大きな課題になっています。そのためのクラウドによる一元管理が、住宅会社にとっては低コストかつ高いパフォーマンスで導入できるとあって、高い評価を頂いております。

そして助っ人クラウドと一体で提供するのが、住宅設備延長修理保証や住宅メンテナンス保証等の住宅保証サービスです。ストック住宅向け保証サービスは単価が低く、市場規模はせいぜい 100～200 億円程度です。しかし、当社グループでは助っ人クラウドと併せて提供し、ここでも収益を縦積みしていきます。

最後に 3 番目のステップとして、当社グループの成長を支える高収益商品と位置付けているのが住宅ローンです。住宅ローンの市場規模は実は 20 兆円以上もあり、恐らく車に次ぐ市場規模の大きい産業だろうと思います。これに加えて、土地購入等のためのつなぎ融資の市場が 15 兆円程度、資材を買うためのサプライチェーンファイナンスの市場が 10 兆円程度あり、これらを合計すると 40～45 兆円にもなります。つまり、住宅のサプライチェーン全体を支える巨大なクレジット・ファイナンス市場が存在するということです。

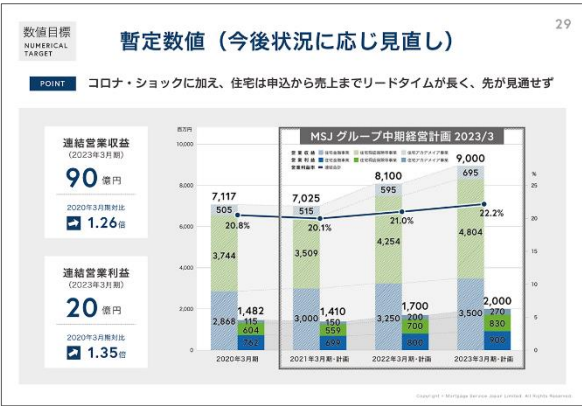
当社グループは、1 軒の家が建つたびに、マルチにファイナンス（金融）・インシュアランス（保険）・ワランティ（保証）を縦積みして提供し、一元的に管理できる助っ人クラウドを提供する——。当社グループだけではなく住宅会社の事業も合理化出来る仕組みを提供することで、ありふれたコモディティ商品だから故に、当社グループの商品を買って頂くことにも違和感はない仕組みが実現できるわけです。当社グループが確実にシェアを上げ、利益率を上げて成長をしていく重要な要素であると考えております。

2020 年 3 月期 決算説明レポート

3 | 中期経営計画



これは助っ人クラウドのポイントをご説明したものです。顧客管理から経営管理、工事現場管理、そしてメンテ管理に至るまで、最初のデータを最終的なメンテ、再販にまで一元化して共有できるクラウドサービスです。この助っ人クラウドの無償提供を開始していることは先にご説明しました。この点が、当社グループの成長を確かなものに行っていると考えております。

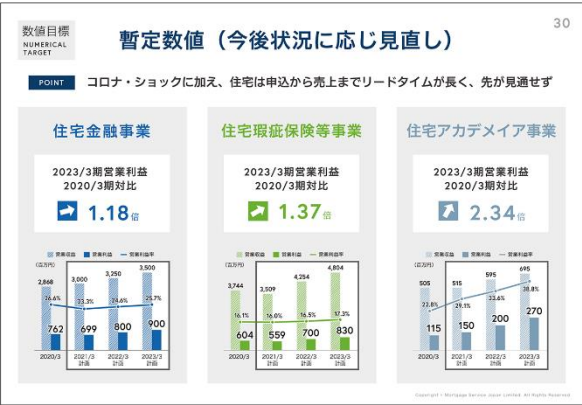


中期経営計画の数値目標ですが、コロナ・ショックのなかで今後をどう見通すかということは大変難しい状況にあります。2021 年 3 月期の業績予想については、2020 年 3 月期と比べ大きなマイナスではないものの減益と予想しております。

特に住宅瑕疵保険等事業は、全国の新築住宅着工戸数に影響を受けやすいため、5,000 万円程度の減益を予想、住宅金融事業と住宅アカデメイア事業に関しては、何とかステイあるいは微増益の計画としております。あくまで現段階での見通しとなりますので、もし変更等があれば早めに IR を行って参ります。

当社グループでは、中期経営計画を毎年更新しております。2023 年 3 月期は、営業収益 90 億円、営業利益 20 億円を計画しており、これについてはかなり手ごたえを感じております。コロナ・ショックをどのように乗り越えるかという大きな課題はございますが、助っ人クラウドの無償提供を武器にシェアを拡大すれば、達成出来ると考えております。

以上で、2020 年 3 月期の決算説明を終わらせて頂きます。有難うございました。



2020 年 3 月期 決算説明レポート

4 | 株主還元方針



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

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)	第245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	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	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、社会貢献等 の推進も資する物産品を配付中心
		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		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、社会貢献等 の推進も資する物産品を配付中心
		継続保有期間 3年以上	QUO 3000円	QUOカード 3,000円分×1枚		

8つの方針
8 MANAGEMENT POLICIES

1 | 顧客幸福に繋がないことは行わない

「消費者が、良い家より安く建て、安心して住み続けられ、家をお金に変えられる（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。カテゴリリーク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 | 資産は人材

人材とは、正しい方法で結果を出せる人のこと。当社の商材はモノではなくサービスだからこそ、人材が資産

4 | 強くて優しい人と組織であり続ける

強さだけでは駄目になる。優しく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、予測不能な時代的な機転性で柔軟に対応する

7 | バッド情報ファースト。体裁より中身

悪い情報こそ、隠さず発表。体面は気にせず、仕事の本来を見る

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

時代に先駆けサービスを提供が当社の価値。そのため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より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込み、その他今後の予測・戦略等に関する情報は、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、業績見込み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

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

13