

Mortgage Service Japan Limited

June 26th, 2020

日本モーゲージサービス株式会社（東証一部：7192）

株主説明会



Mortgage Service Japan Limited

日本モーゲージサービス株式会社

日本モーゲージサービス株式会社 株主説明会

CONTENTS

- | | | | |
|----------|--|------------------|-------------|
| 1 | | 当社グループの紹介 | P.03 |
| 2 | | 中期経営計画 | P.16 |
| 3 | | 株主還元方針 | P.26 |

1 | 当社グループの紹介



住宅会社の経営支援を行う金融会社

POINT①

決算は子会社3社と連結。主力の住宅ローン以外に多様な商品を持つ

POINT②

直接の顧客は住宅会社（B to B to C 事業）

B

当社グループ（MSJグループ）



B

住宅会社

ハウスメーカーや
工務店、不動産会社など



C

消費者

住宅取得者や
住宅所有者など



事業概要

BUSINESS
OVERVIEW

住宅分野のローン・保険・保証事業

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

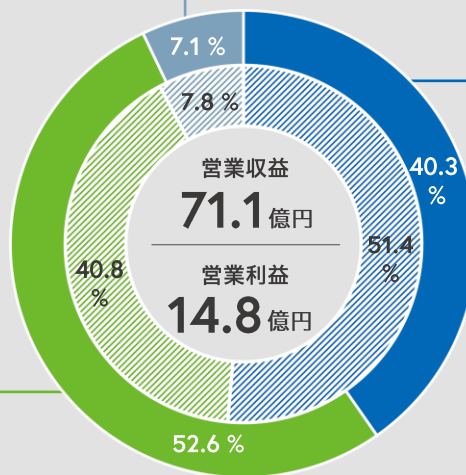
住宅アカデメイア事業

(株)住宅アカデメイア

住宅保証サービス・
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

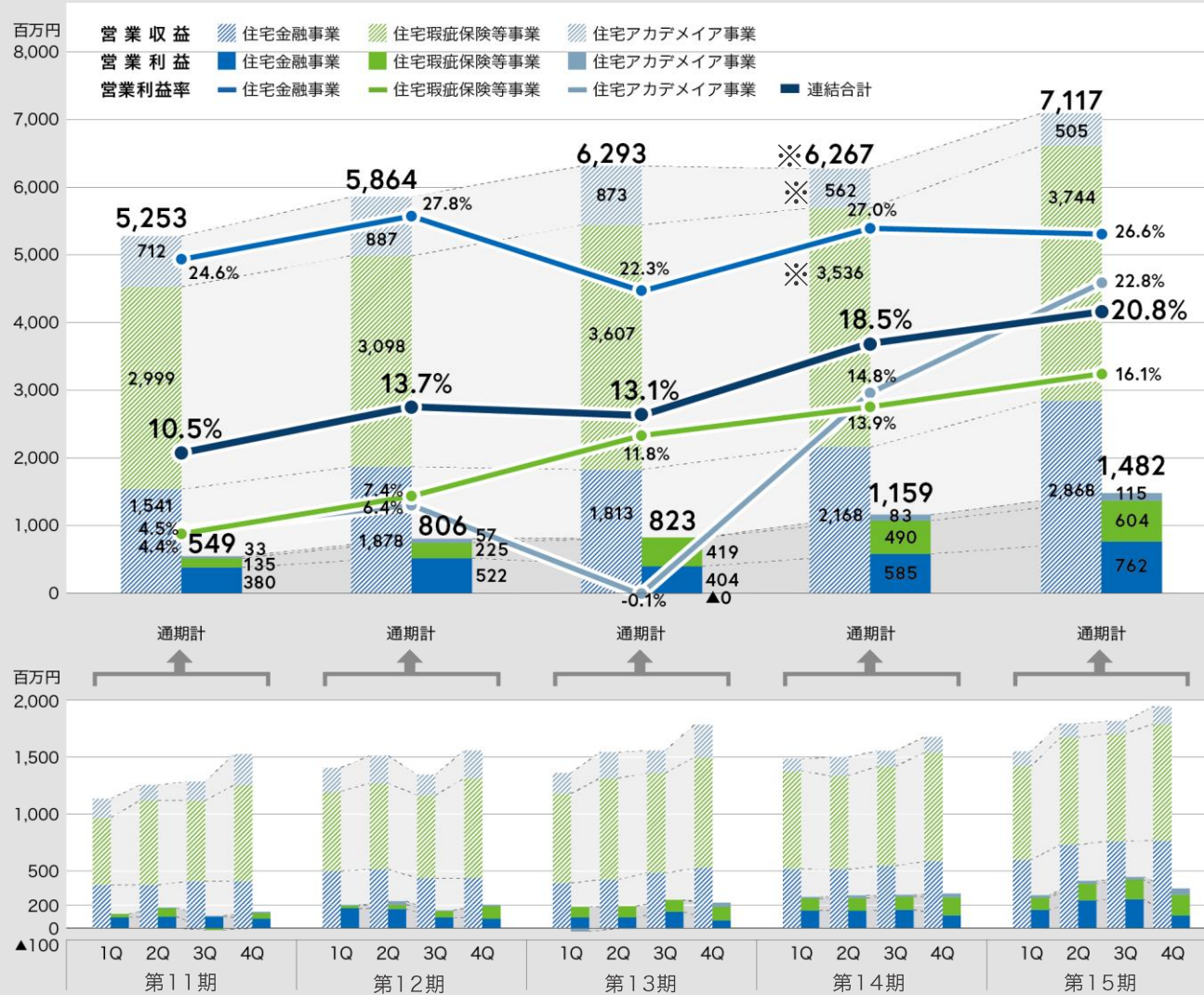
[グラフ]

事業別営業収益・営業利益構成比

外円：第15期 営業収益

内円：第15期 営業利益

増益を続け、堅調に成長



POINT

第15期は、営業収益71.1億円、営業利益14.8億円と、過去最高の増収増益を達成

SUPPLEMENT

※部分

第14期の通期営業収益減少は、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、営業収益が減少

セグメント①

1st SEGMENT
OVERVIEW

住宅金融事業

事業主体：日本モーゲージサービス(株)



他事業を牽引する収益基盤 販売金融として商品を提供

住宅会社のあらゆる住宅販売ニーズ
に対応する商品ラインナップ

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]

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

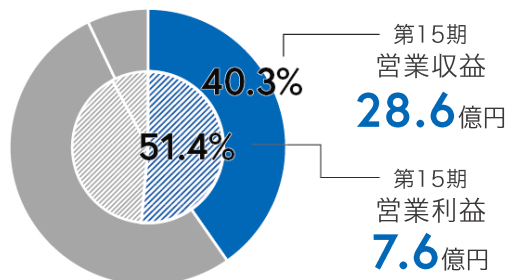
POINT①

提携の住宅会社に対し、販売金融として住宅ローンを提供。住宅販売を支えるサポート力に強み

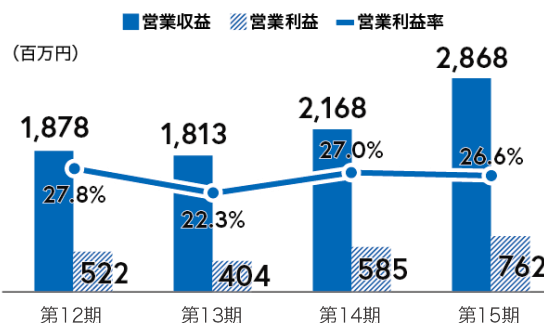
POINT②

債権を売却しリスクOFF。主な収益は融資手数料

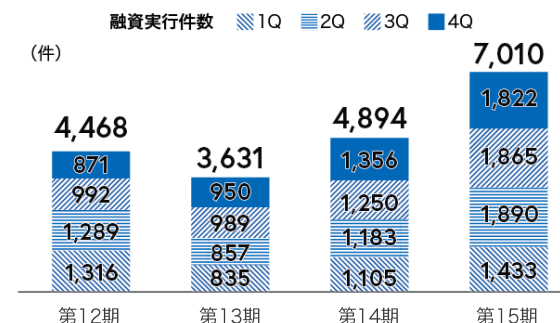
営業収益構成比・営業利益構成比
(外円) (内円)



業績推移 (直近4期)



KPI推移 (直近4期)



セグメント②

2nd SEGMENT
OVERVIEW

住宅瑕疵保険等事業

事業主体：(株)ハウスジーン／一般社団法人住宅技術協議会



日本に5社ある指定法人の1社として住宅かし保険を提供

POINT①

住宅かし保険は、住宅会社に参加義務のある強制保険。大手の寡占化が進まない住宅業界で、圧倒的多数を占める中小工務店等が加入する

POINT②

住宅かし保険等は、再保険によりリスクOFF

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・リフォームかし保険

地盤保証

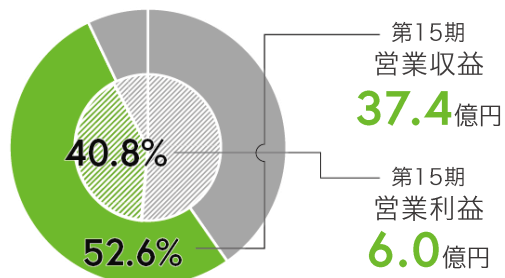
完成保証

住宅性能表示

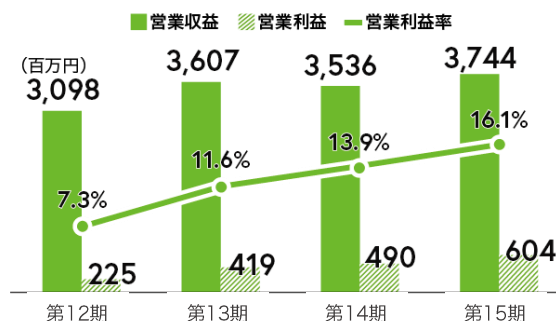
長期優良住宅に係る技術的審査

フラット35適合証明検査

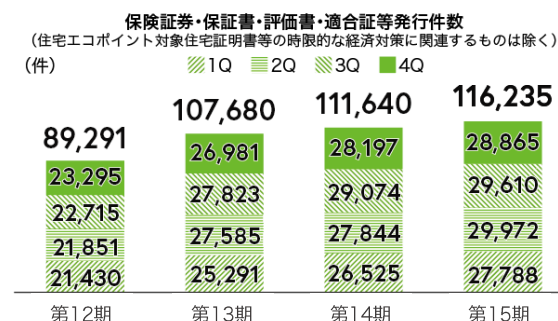
営業収益構成比・営業利益構成比
(外円) (内円)



業績推移 (直近4期)



KPI推移 (直近4期)



セグメント③

3rd SEGMENT
OVERVIEW

住宅アカデミア事業

事業主体：(株)住宅アカデミア



新規事業のセグメント。住宅保証やクラウドシステムを提供

POINT①

ストック市場の拡大を見据え、住宅の資産価値を保つための金融商品（保証サービス）を提供

POINT②

成長戦略として、住宅事業クラウドシステムを独自に開発。住宅会社に提供し、経営を支援

住宅完成引渡後（ストック住宅）の生活に関する保証サービス等

住宅設備延長修理保証

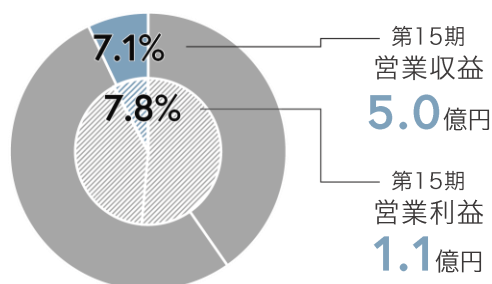
住宅メンテナンス保証

住宅リペア保証

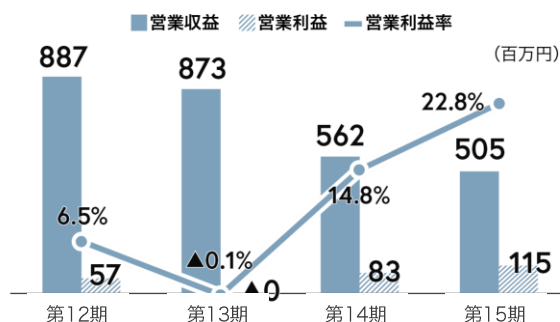
緊急駆けつけ保証

助っ人クラウド
（住宅事業一気通貫型クラウドサービス）

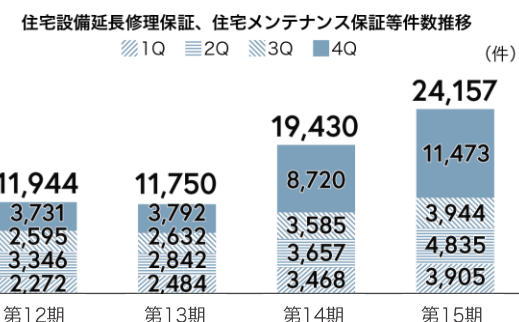
営業収益構成比・営業利益構成比
（外円） （内円）



業績推移（直近4期）



KPI推移（直近4期）



他に無い業態

POINT①

住宅産業の課題解決をチャンスと捉え、事業領域を拡大してきた

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。安心と安全の担保必要

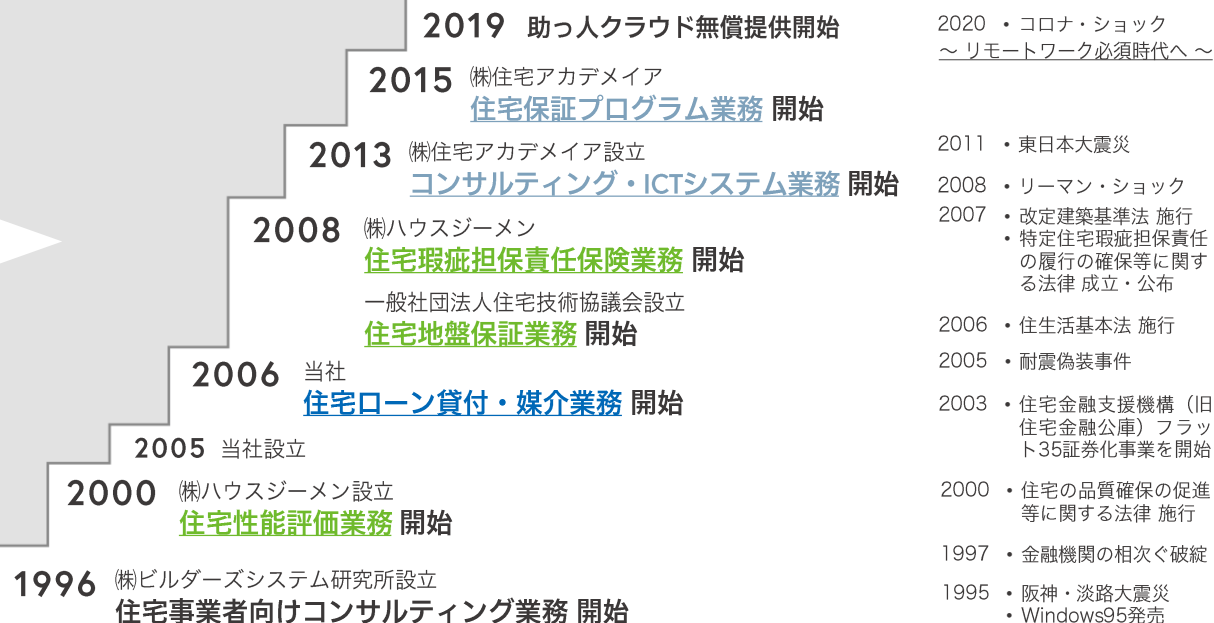


事業：住宅かし保険・住宅保証等により、安心を提供

…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）



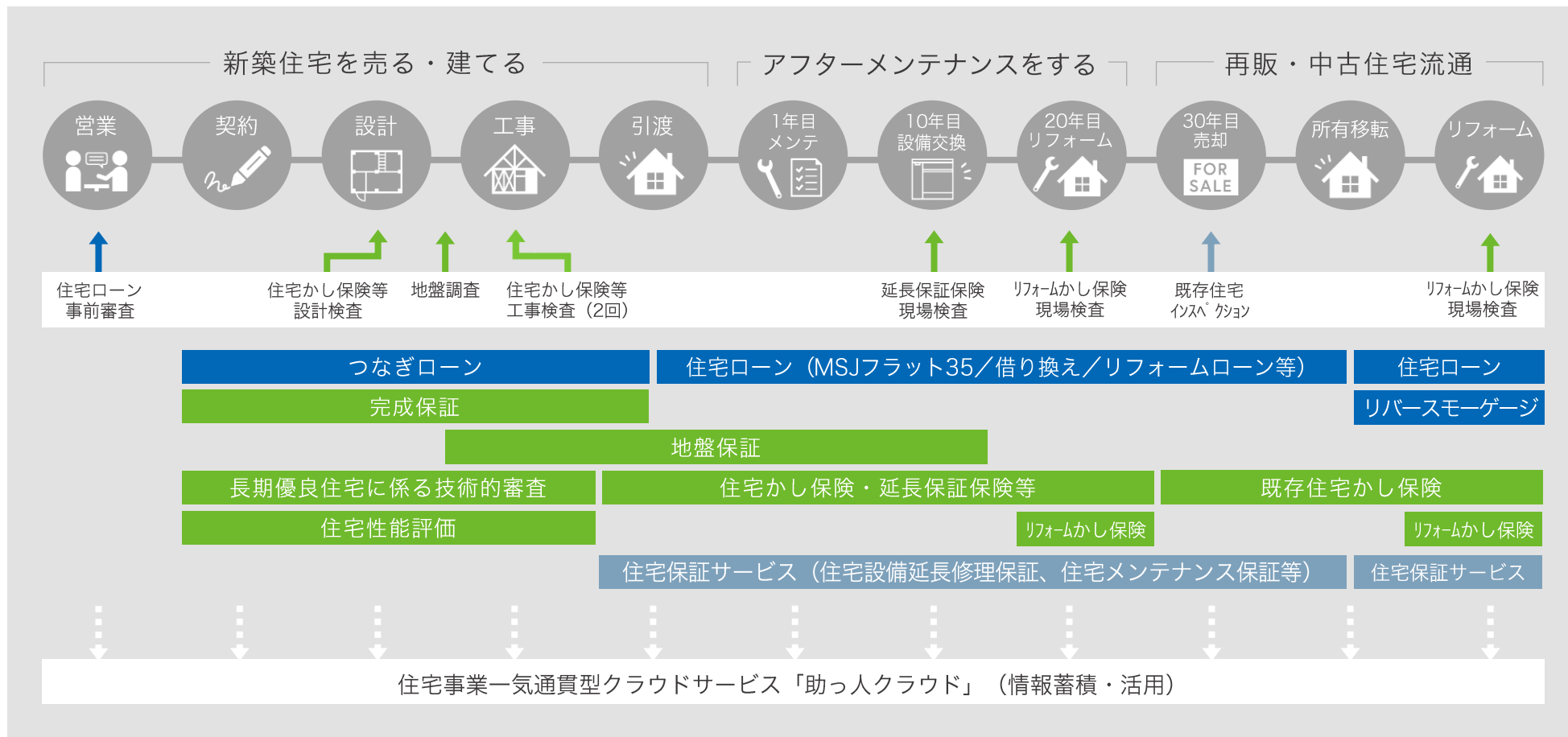
幅広いラインナップ

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



商品縦積みによる高収益

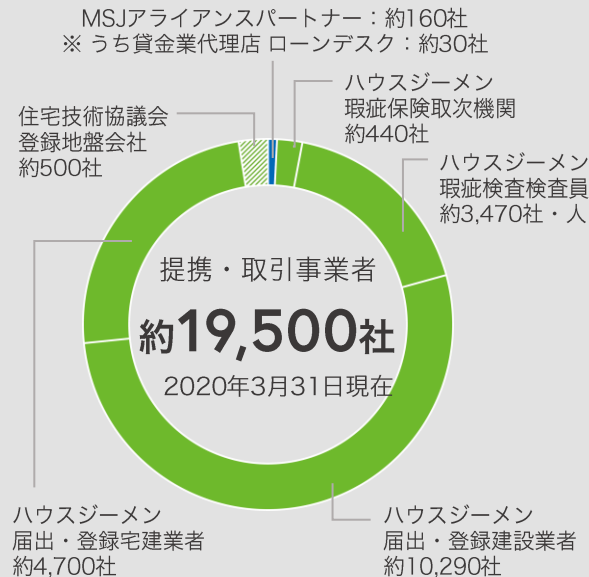
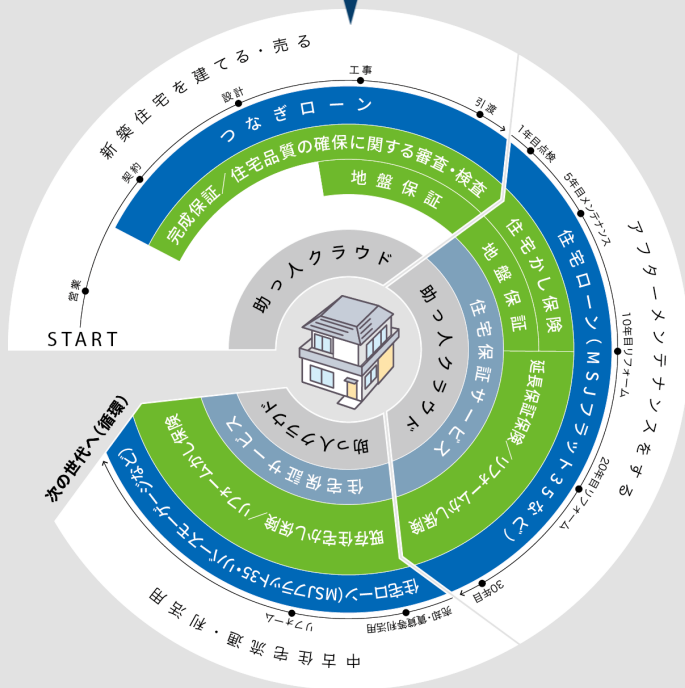
POINT① 住宅1棟に対しグループ4社分の商品を提供【ONEマーケティング】

POINT② 約2万もの事業者と提携・取引。チャネル数の多さが収益に直結

住宅1棟に対して、重層的に
多様な商品を提供

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

高い収益性

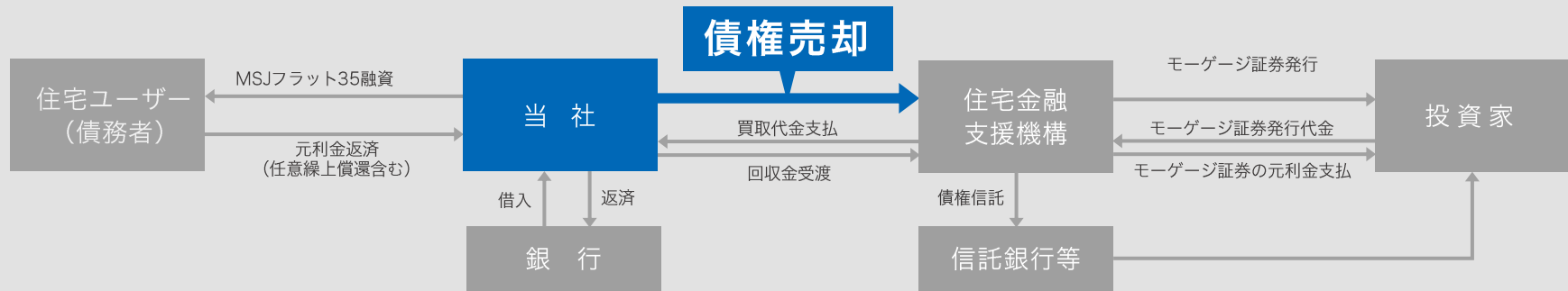


第15期
営業利益率
20.8%

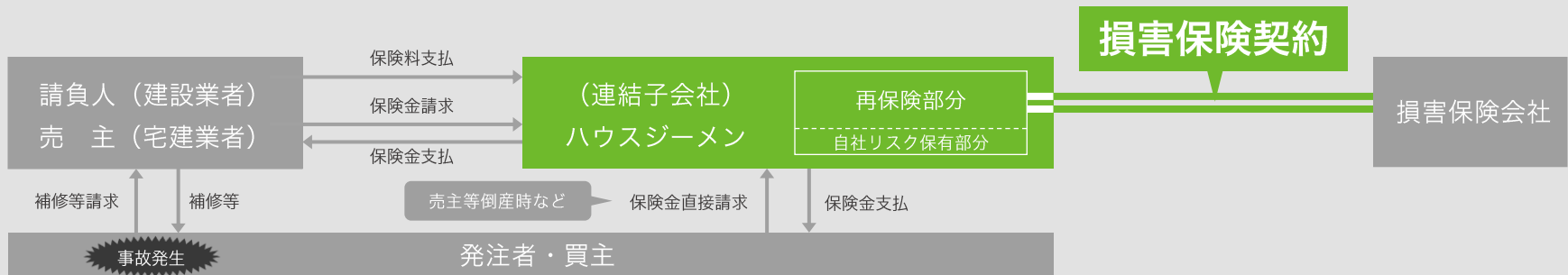
第15期
ROE
23.3%

債権売却や再保険によりリスク軽減

MSJフラット35スキーム



住宅かし保険スキーム

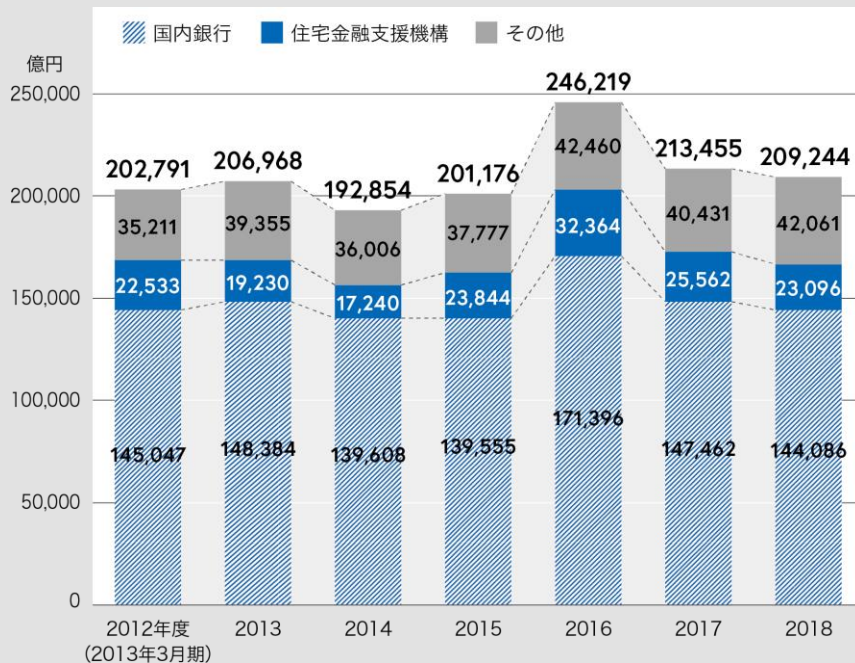


※ その他、地盤保証・完成保証・住宅設備保証等の各種保証サービスも再保険によりリスクを軽減

市場規模

住宅ローン

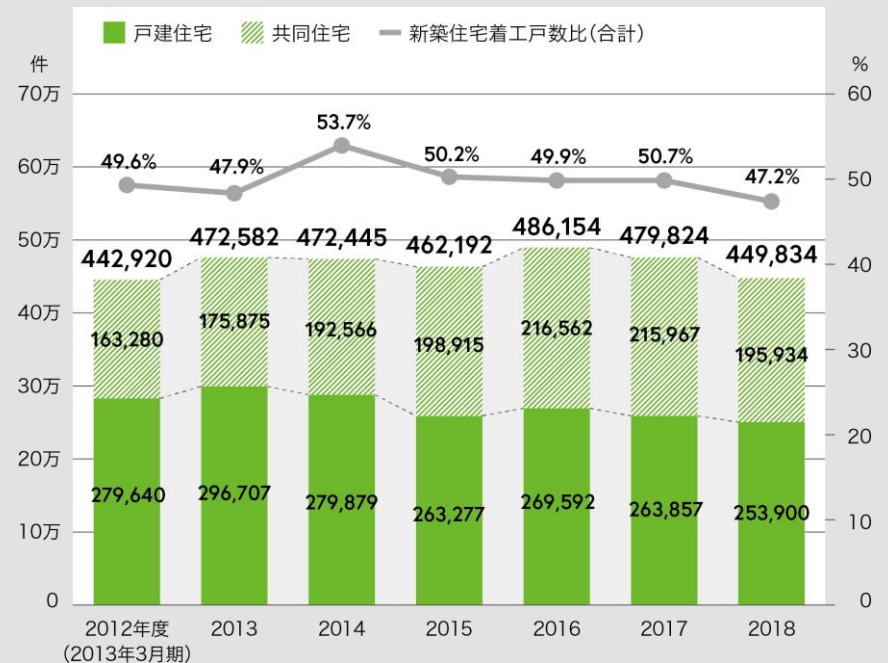
住宅ローン新規貸出額



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

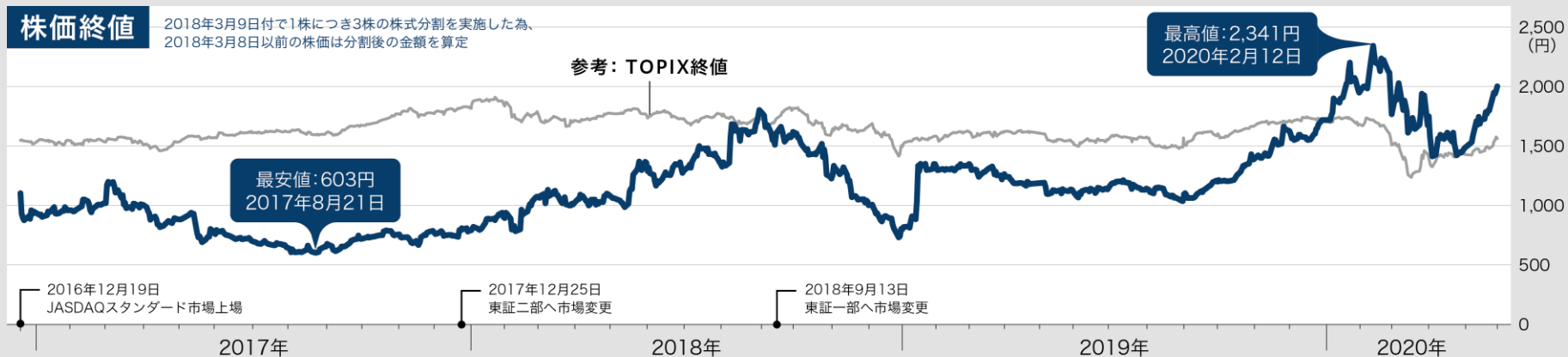
株価・時価総額等推移

2020年5月31日現在

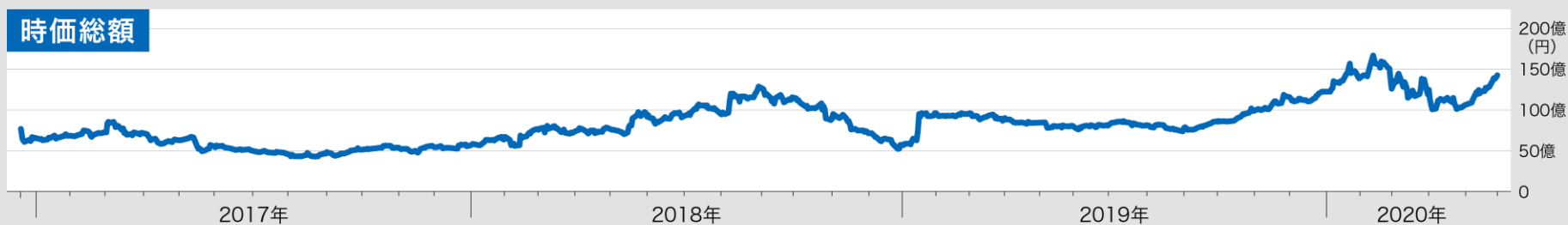
株価終値

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

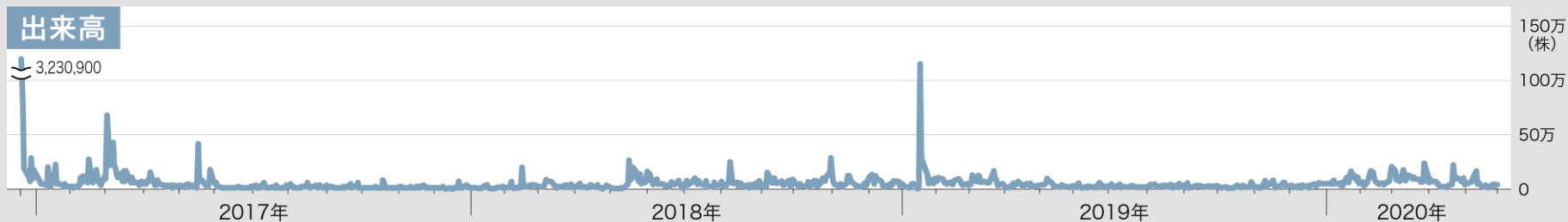
参考：TOPIX終値



時価総額



出来高



2 | 中期経営計画



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
起きている
現象

- ・ 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らず、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。邸別決算等の経営管理すら出来ていない工務店も多い。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直撃する。信用収縮が進むと、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）が霧散し、アフターメンテナンスを受けられない 等

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

今後も原点を変えず、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「助っ人クラウド」の機能を拡張し、住宅かし保険とともに提供。住宅会社の経営合理化、テレワーク等を支援。当社グループは、クラウドを通じ商品の販売を促進

課題②

産業金融の機能不全

住宅会社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
資金繰り支援を強化

金融会社として、つなぎ融資を切り口に、新しい販売金融や決済金融等、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

コモディティ商品のブルーオーシャン戦略

Q.

住宅ローン・保険・保証は、コモディティ商品。商品内容自体は大差がない

ありきたりなコモディティ商品に未来はないのか？差別化・高収益・成長は難しいのか？

A.

コモディティ商品は絶対に無くてはならないものであり、必ずどこかで買う

低シェア = 高ポテンシャル。商品一つ一つはありきたりでも、組合せの手法で他に負けない差別化になり、高収益型の事業が実現できる

「助っ人クラウド」を無償提供

住宅会社にとって、最小コスト(無料)で
最大効果(経営合理化)が得られる

習慣化

利益率が高い、住宅ローンにつなぎ込む仕組みへ

クラウドと一体の仕組みがあるから、
当社の住宅ローンを使う動機が生まれる

「当社グループの保険を使えば、無料でクラウドが使える」というのは、組合せによる大きな差別化。当社グループは、クラウドに一元化されたデータと当社商品をドッキング。販売を促進し、利益率が高い“本丸商品”につなげていく（他を寄せ付けない競争力に）

手順①

「助っ人クラウド」の無償提供
で、住宅かし保険のシェア拡大

手順②

1棟の住宅に対し、重層的に商
品を重ねる仕組みの構築

手順③

住宅ローン等、販売金融の仕組
み強化

住宅事業の一気通貫一元化クラウド

POINT① CRM（顧客管理）→経営管理→工事管理→メンテ管理まで
住宅事業に必要な経営情報を邸別に一元化

POINT② リモートワークには無くてはならないクラウドサービス

助っ人クラウド

住宅購入見込み客・
引渡客との情報共有
／双方向コミュニ
ケーション

下請業者・仕入れ
業者との情報共有
／双方向コミュニ
ケーション

アフター管理
点検・メンテ
管理

顧客管理・
物件管理

電子受発注・
邸別実行予算管理

写真・図面
資料データ
一元化

会計経理
システムと連携
邸別決算・
月次決算

設計・工事
進捗管理

経営効率を飛躍的に上げる住宅事業システム

Oneハウス Multiファイナンス&インシュアランス&ワランティ

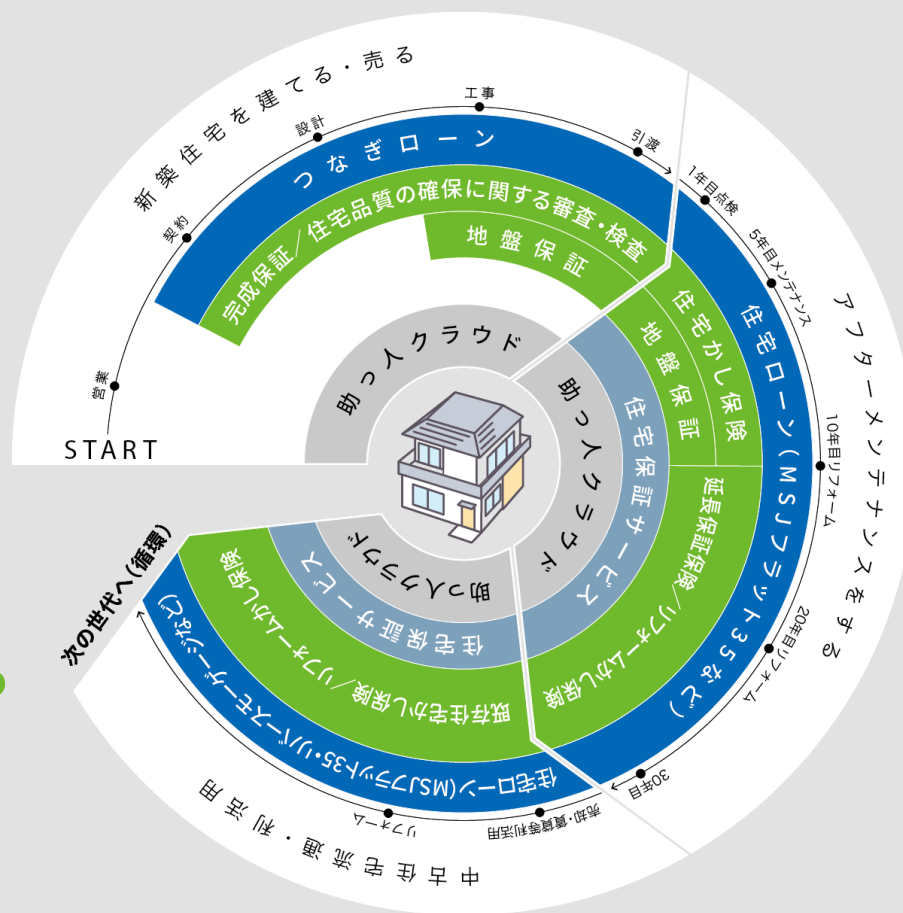
1棟の住宅の長い住宅サイクルにおいて、
多様な金融・保険・保証をクラウドと融合し、通時的に提供

Multi Finance

住宅ローンなど
住宅金融サービス

Multi Insurance

住宅品質を確保する
ための保険・保証・
審査・検査



Multi Warranty

住宅引渡後の
住宅保証サービス

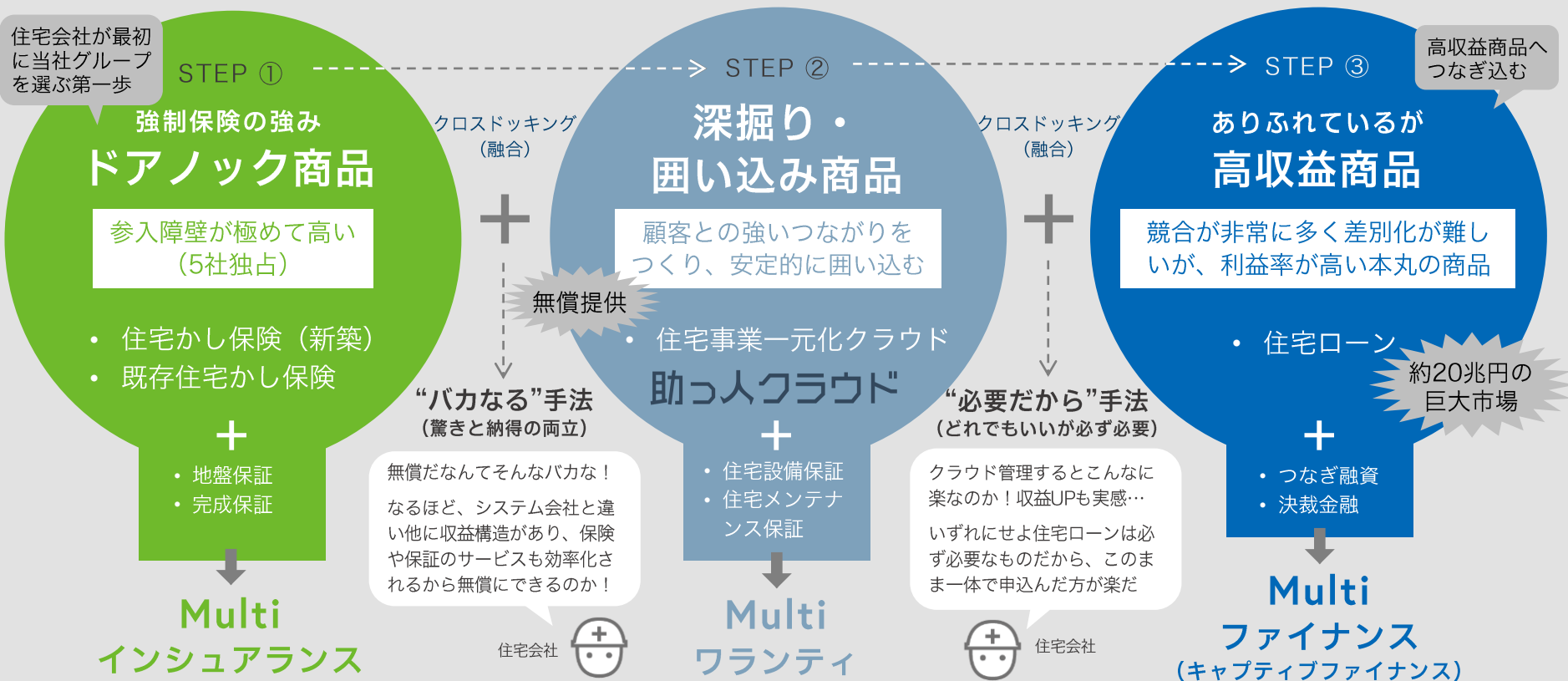
Cloud

住宅事業一貫通貫型
クラウドサービス

Oneハウス Multiファイナンス&インシュアランス&ワランティ

商品一つ一つはありきたりでも、組合せと融合で他に負けない差別化になり、
高収益型の事業になり、シェア独占が視野に入る

モーゲージバンクから、住宅会社を助っ人する「ビルダーズバンク」へ



Oneハウス Multiファイナンス&インシュアランス&ワランティ

当社グループ
の戦略

分断された各市場を「つなげる（垂直的統合）」ことで、圧倒的差別化を実現。巨大な市場をフィールドとし、長期的に利益を確保していく

従来（現状）

- 住宅関連の金融マーケットは、実は多様。商品別に細かく分かれ、プレイヤーも異なる
- 分断された各市場を合わせると、市場規模は巨大になる
- 各水平市場における競争優位のキーファクターは、スケールメリット（大手企業優位）

住宅ローン市場

推計市場規模：約20兆円（手数料換算：約4,000億円）

- 助っ人クラウド
- 新たな金融・保証サービス（つなげる役割）

住宅かし保険市場

推計市場規模：約300億円

キャプティブ ファイナンス市場

推計市場規模：約15兆円
（手数料換算：約3,000億円）

- 土地つなぎ融資
- 建物つなぎ融資
- 工事資金つなぎ融資
- 建材・資材仕入つなぎ融資
- …等

地盤保証市場

その他住宅設備保証等 住宅保証市場

住宅会社向け 技術支援サービス市場

…等

POINT

- 当社グループは、分断された各市場を通時的・垂直的に統合できるポテンシャルを持つ、唯一の総合金融サービス会社
- 「助っ人クラウド」や、それと連動する新たな金融・保証サービスの開発により、「つなげる仕組み」を構築する

“Oneハウス Multiファイナンス&インシュアランス&ワランティ”市場

暫定数値（今後状況に応じ見直し）

POINT コロナ・ショックに加え、住宅は申込から売上までリードタイムが長く、先が見通せず

連結営業収益
(第18期)

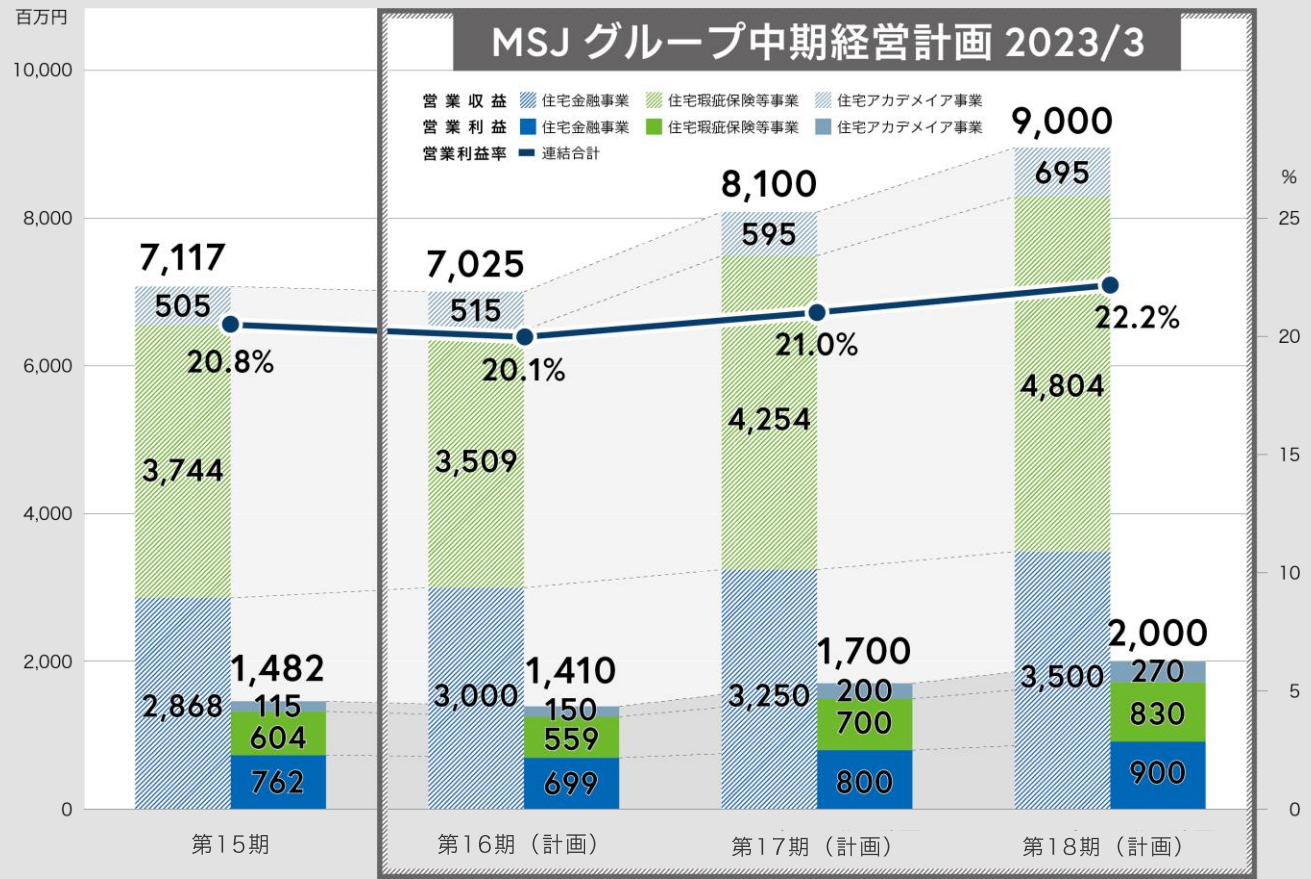
90 億円

第15期対比
➡ **1.26**倍

連結営業利益
(第18期)

20 億円

第15期対比
➡ **1.35**倍



暫定数値（今後状況に応じ見直し）

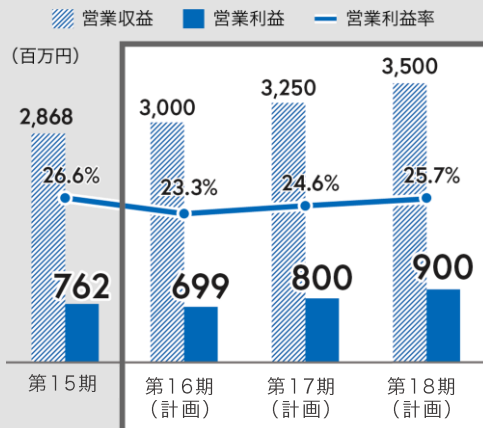
POINT

コロナ・ショックに加え、住宅は申込から売上までリードタイムが長く、先が見通せず

住宅金融事業

第18期営業利益
第15期対比

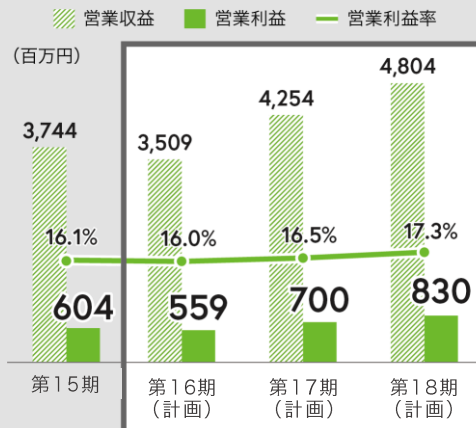
➡ 1.18倍



住宅瑕疵保険等事業

第18期営業利益
第15期対比

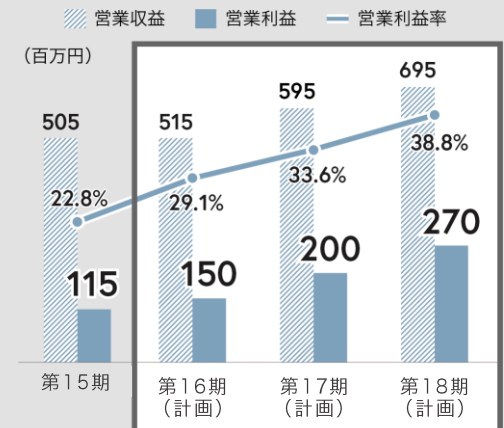
➡ 1.37倍



住宅アカデメイア事業

第18期営業利益
第15期対比

➡ 2.34倍



3 | 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16期 第2四半期	/	第16期 期末	35円00銭 (普通配当 35円00銭)	第16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

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