

日本モーゲージサービス株式会社（東証一部：7192）

2022年3月期 第2四半期 決算説明会レポート

決算説明会開催日：2021年11月5日

CONTENTS

- 1 | 2022年3月期 第2四半期 決算概要
- 2 | 当社グループについて
- 3 | 今後の見通し・中期経営計画
- 4 | 株主還元

本レポートは、「2022年3月期第2四半期決算説明会」の内容を書き起こし、一部内容を編集・補足したものです

※ 動画も当社 IR サイトにて公開しております

SUMMARY

- 1 | 2022年3月期 第2四半期 決算概要 … 前期比 30%強の増益となり、通期予想に対し約 60%進捗。住宅金融事業はポートフォリオが多角化し堅調に推移。住宅瑕疵保険等事業は、新設住宅着工戸数回復の影響及びクラウドシステムを活用したクロスセルの成果により躍進
- 3 | 今後の見通し・中期経営計画 … コストプッシュインフレの動向を注視。現時点では通期業績予想を修正せず営業収益 73 億円、営業利益 15 億円を見込む。今後は住宅ストック事業支援のための事業モデル構築に注力

1 | 2022年3月期 第2四半期 決算概要



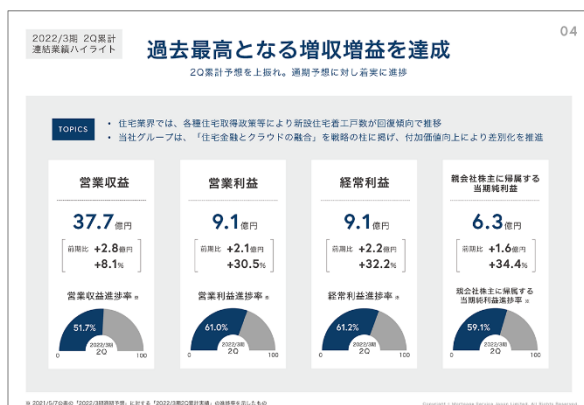
本日は有難うございます。代表の鵜澤でございます。

当上半期の決算は好調でした。むしろ問題は、下半期の見通しとその後の中期経営計画をどう持って行くのかだと思っております。

住宅という商材は、原材料費率が高く、原材料の多くを輸入に頼っているため、エネルギー・原材料先物価格の上昇や為替相場の影響を大きく受けます。経済情勢がデフレからインフレへと変化しつつありますが、住宅金融サービスは金利動向に大きく影響されるため、当社グループでは戦略の組み換えをしなければならないタイミングが来ているととらえております。

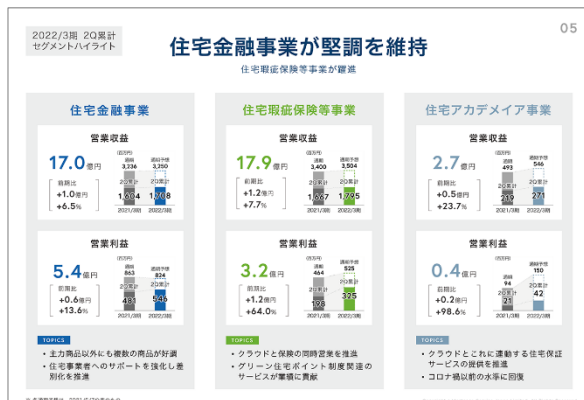


それでは当上半期の決算概要をご説明いたします。



当上半期は、**営業収益は前期比で8.1%の増加**となりました。**営業利益・経常利益は30%強の増加**となり、利益率が上がっております。**通期予想に対しては約60%まで進捗**しました。

1 | 2022年3月期 第2四半期 決算概要



主力の住宅金融事業は、前期比で6.5%の増収、13.6%の増益です。内訳については前期から変化が見られました。主力商品であるフラット35は、単価が上がり増収に貢献しましたが、融資実行件数は前期比で約7%減少しました。**増益に貢献したのは「キャプティブファイナンス」と呼んでいるつなぎローン**という商品です。これは、住宅事業者が事業を行ううえで、土地や材料を買ったりするための運転資金となるもので、順調に件数を増やし融資残高が積み上がりました。ポイントは、**従来のフラット35を主力とするポートフォリオから、収益構造が多角化**したことです。

当社では数年前から、ネット銀行さんとの提携による銀行代理業を開始し、対応するつなぎローンにも力を入れてきました。ネット銀行さんは低金利の住宅ローンに強みをお持ちですが、全国に拠点がありません。そこで足腰に強みを持つ当社が、オペレーションしてつないでいきます。当上半期から、これが収益に貢献し始めました。

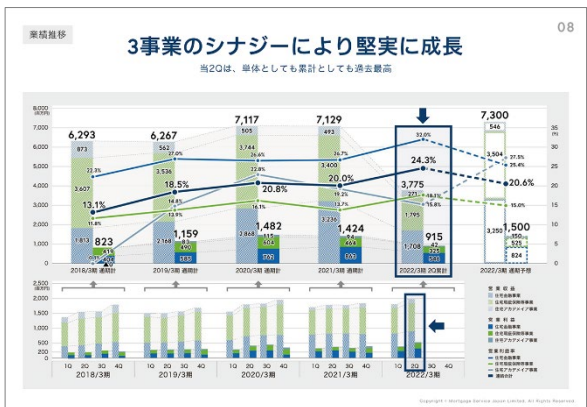
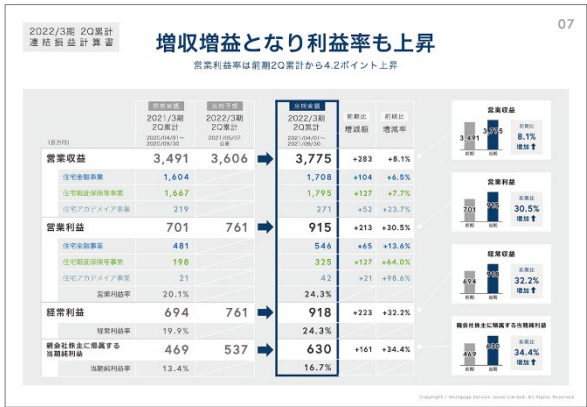
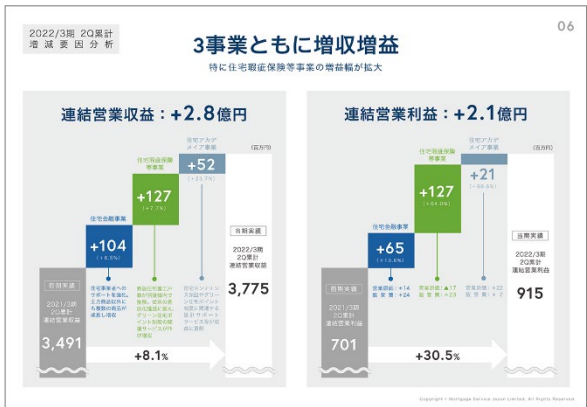
住宅瑕疵保険等事業は、前期比で64.0%の増益となり、利益率がかなり改善しました。前期はコロナの影響を受けて落ち込んだ数字が、前々期を上回るレベルで回復しております。全国の新設住宅着工戸数が回復したというシンプルな要因のほかに、ここ2年ほどかけて注力してきた、**クラウドシステムを活用するクロスセルの仕組みが成果**として現れてきました。

その仕組みとは、新築住宅かし保険の申込みシステムに蓄積した書類データを、地盤保証、住宅性能評価などの申込みへとつなげて縦積み販売を促すものです。これらの商品は利益率が高いため、利益に大きく貢献しました。

住宅アカデミア事業は、主力商品である住宅保証サービスの件数は前期比でマイナスとなったものの、営業収益は98.0%増加しております。増益の一因は、前期が弱かったことですが、住宅瑕疵保険等事業と同様にクラウドシステムのデータベースを他商品の申込みにつなげるクロスセルの成果も現れています。当社グループでは、グリーン住宅ポイント制度に関連して省エネ設計サポートを行っているのですが、これが新築住宅かし保険と併せて受注しやすくなり、利益を押し上げました。

当社グループでは、新築住宅かし保険から地盤保証や住宅保証サービス、最終的には住宅ローンまで連鎖的につなげるクロスセルを戦略ストーリーとしております。現状では住宅ローンまではつなげられていないものの、新築住宅かし保険から性能評価、省エネ設計サポートへのつなぎ込みは形になってきました。これが住宅瑕疵保険等事業と住宅アカデミア事業の利益率が改善した大きな理由となっております。

1 | 2022年3月期 第2四半期 決算概要



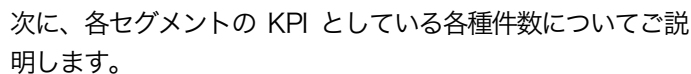
次に営業利益率にご注目ください。

住宅金融事業の営業利益率が大きく上がり、32.0%となりました。前期の平均単価は2,700～800万円程度でしたが、当上半期は3,000万円近くに上がり、単価上昇により利益が上がっております。また先述のとおり、ポートフォリオが多角化し、利益率の高いつなぎローンの件数が増えたことも営業利益率を押し上げる要因となりました。

住宅瑕疵保険等事業の営業利益率が上がったのは、複数商品のクロスセルができたことに尽きます。

住宅アカデミア事業の営業利益率は下がりました。利益率の高い住宅保証サービスの件数が減少し、省エネ設計サポートという多少手間のかかるサービスの比重が高まったためです。

1 | 2022年3月期第2四半期決算概要



住宅瑕疵保険等事業は、前 2Q 累計と比較し 11.7%増加しました。新設住宅着工戸数の回復以上に当社グループのシェアが拡大し、大きな成果がありました。

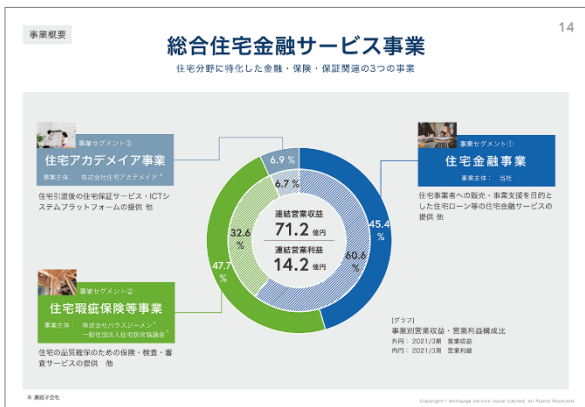
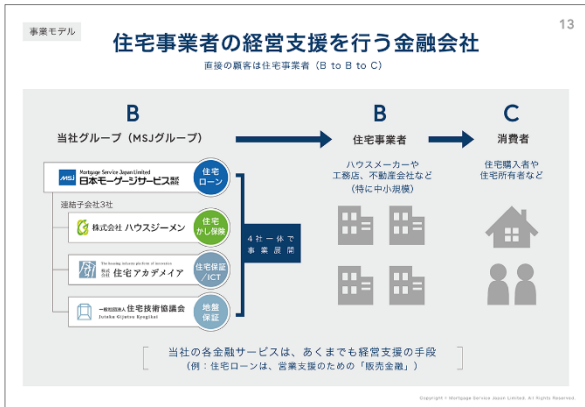
住宅アカデミア事業は、前 2Q 累計と比較し 11.3%減少しております。大口顧客である大手デベロッパーの分譲マンション事業において、契約・引渡しができている影響を受けました。それをカバーするかたちで省エネ設計サポートの件数が伸びたのは大きな成果でしたが、良い面と悪い面が混在しました。



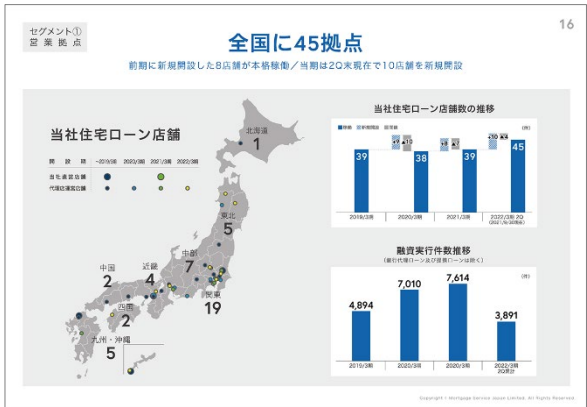
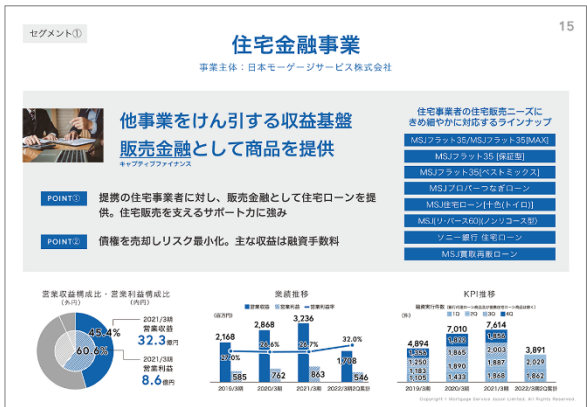
2 | 当社グループについて



2 | 当社グループについて



2 | 当社グループについて

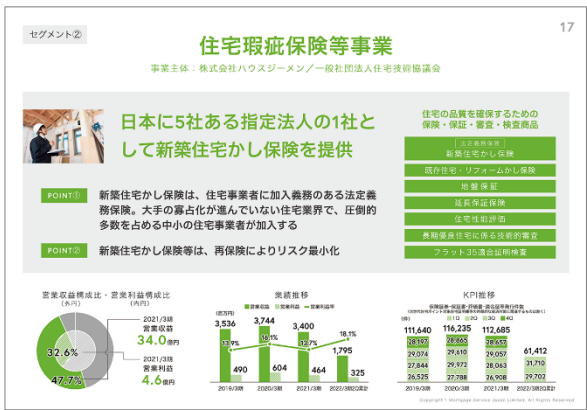


住宅金融事業の出店状況について補足いたします。

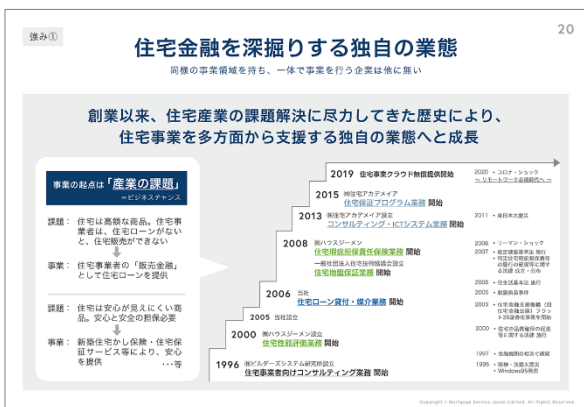
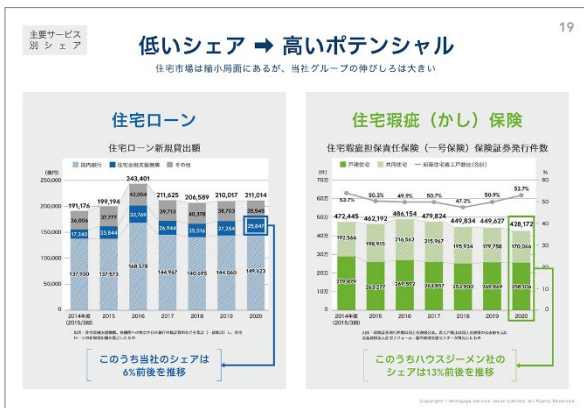
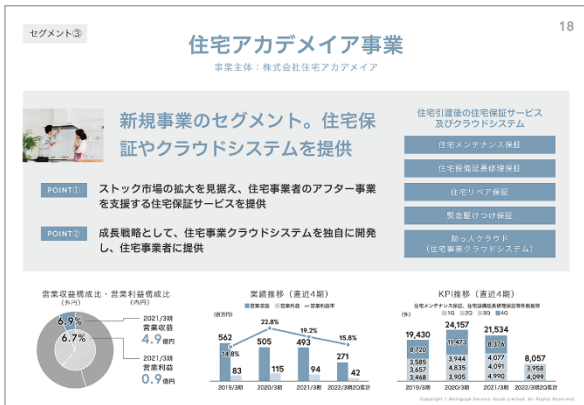
住宅金融事業では当上半期に10店舗の出店をいたしました。スクラップ・アンド・ビルドにより純増は6店舗となり、現在45店舗となっております。

前期は大都市圏への出店に注力しましたが、当上半期は地方都市の空白エリアに注力し、秋田・岩手・高知などの地方都市を中心に出店いたしました。

コロナ禍を経て住宅市場は、大都市圏のマンションが厳しく、その一方で郊外・遠郊外・地方の戸建市場が復活しております。当社は地方からエリア展開をスタートしましたが、この市況の変化も受けて、当上半期は当社においても地方回帰・戸建回帰といった傾向が強く出ております。



2 | 当社グループについて



2 | 当社グループについて

[illegible]

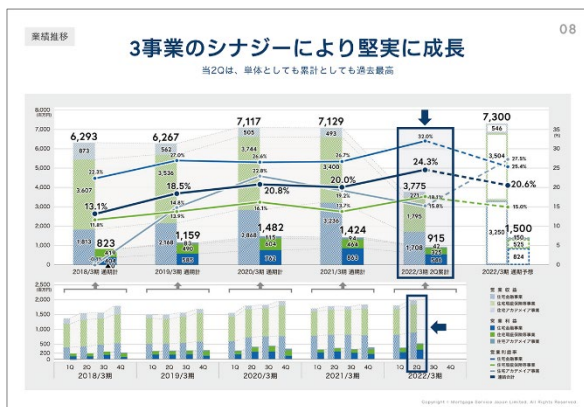
3 | 今後の見通し・中期経営計画



下半期の見通しについてお話をさせていただきます。

現在、住宅産業において**コストプッシュ（原価上昇）が大きなリスク**になっております。私はこのリスクを、まるで必ず発症する病のように感じており、住宅産業にいつどのような影響が出るのか、大変懸念しております。

当上半期における住宅産業は、一部の住宅事業者において月ずれによる受注減・売上減の傾向がみられましたが、消費者の住宅取得需要の方が勝っていました。しかしこのところ、木材製品などの値上がりにより、戸建住宅1棟当たりの原価が10～15%程度上昇しており、今後も資材・人件費・エネルギーなどのコストプッシュが進むと予想されます。原価上昇分を住宅事業者が泣いて飲み込むのか、それとも消費者に対して価格転嫁をするのか。そして完工がどの程度遅れるのか、途中解約もどの程度起きるのか。当社グループにも経験がないことでして、見通しをすることが非常に難しかったため、今回は通期業績予想の上方修正をいたしませんでした。



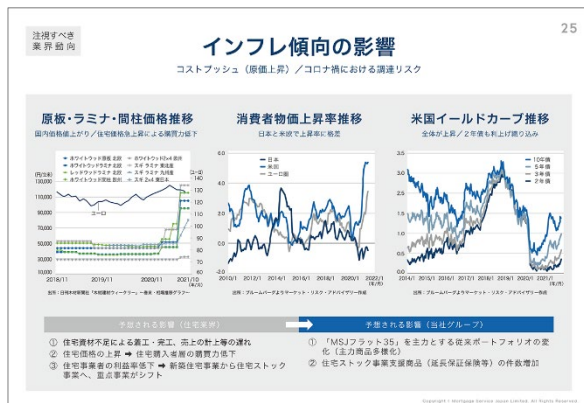
業績推移のスライドに戻しまして、画面下のグラフをご覧ください。

住宅産業には季節変動があります。一般的にゼネコンやハウスメーカーなどの建設業は第4四半期に大きな売上・利益を上げる傾向にあり、当社グループもその影響を受けるため、グラフに表れているとおり第1四半期から第4四半期に向けて業績が右肩上がりとなる傾向にあります。しかし、今期は上半期と下半期の営業利益がそれぞれ約7.5億円というイーブンの計画としており、通期で15億円という見通しをたてております。

当上半期の通期予想に対する営業利益の進捗率は61.0%ですから、下半期で39.0%となる5.8億円の営業利益を出せば、通期予想15億円を達成できます。私としても、通期予想の上方修正をするべきか悩みました。

次にいくつかの経済指標を見ていきたいと思います。

3 | 今後の見通し・中期経営計画



(左グラフ)

春に、ウッド・ショックと呼ばれた木材先物価格の高騰がありました。現在価格は元に戻りましたが、**ここにきて原板などの製品が値上がり**し、中には3倍近くになっているものもあります。2,500万円程度の戸建住宅の場合は、原材料価格が3百万円程度上がっています。木材は、丸太、製材、乾燥と工程が長いため、春のウッド・ショックの影響が今現れています。製品価格もいずれ落ち着くと思いますが、材木屋は現在の高値・品薄の状況を維持したいのが本音であるためやっかいです。

住宅事業者と住宅購入者との契約書では、契約金額をまき直ることができる特約が付いていますが、「原材料価格が高騰したので契約金額を上げて下さい」という申入れがスムーズに通るとは限りません。また、ここまで原価が上昇すると、予定通り着工・完工し、売上計上するのも難しくなります。

当社グループにとっては、住宅価格が上がれば融資金額も上がり、工期が遅ればつなぎローンの貸付期間が長くなりスプレッドも増えます。貸付残高が50億円の場合は年間で1億5,000～7,000万円程度利益が上がるため、必ずしも悪いことではありません。しかし、住宅産業にとっては大変に由々しい事態で、中期的には当社グループの業績にも影響が出てきます。

(中央グラフ)

消費者物価指数の推移も注視しています。ご覧のとおり米欧では上がっているのですが、日本では上がっていません。日本でも生産者物価指数は上がっていますが、企業がそれを飲み込んできたからです。しかし、いよいよ日本においても、住宅産業をはじめとする各産業で**消費者への価格転嫁が本格的に始まっ**ています。

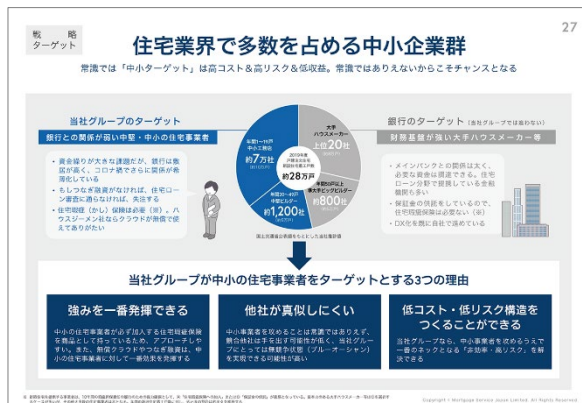
(右グラフ)

次に金利動向を見ていきます。米国の10年債はこれだけ上がっており、5年債も上がっています。

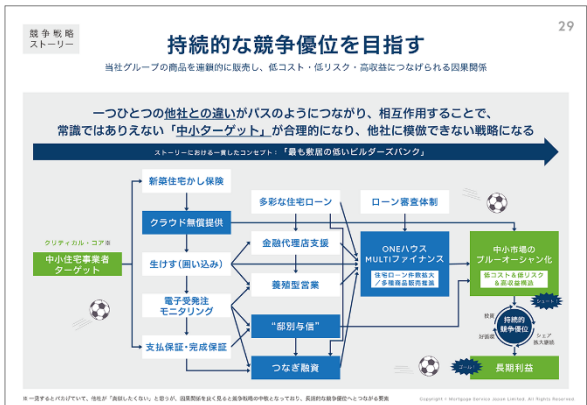
不動産や住宅は借入をして購入することが多いため、「金利に支配されている産業」と言っても過言ではありません。現在日本では、ゼロ金利に近い低金利で推移し、住宅産業には追い風になっています。しかし私は、今後も同じように推移するとは考えにくいと考えております。

私は、少なくともデフレからインフレに向かっていることは間違いないと見ております。消費者物価指数とともに給料も上がる良いインフレであれば需要が喚起され、不動産や住宅には追い風となりますが、実際には簡単に給料は上がらないでしょう。私はここ1～2年の間、瞬間的に不況下の物価上昇——スタグフレーションが起きる可能性があると考えております。これが、住宅産業においていつ発症するか分からない病の正体であり、今回通期予想の上方修正をしなかった大きな理由です。

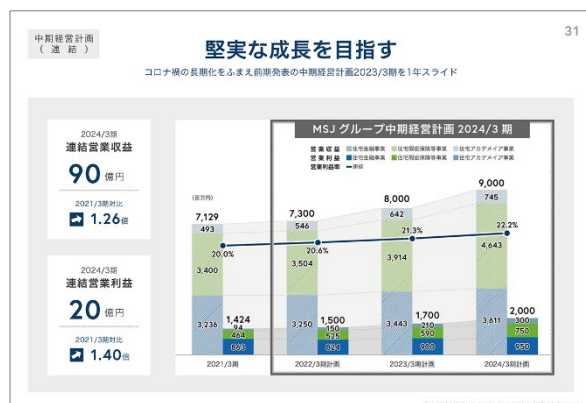
3 | 今後の見通し・中期経営計画



3 | 今後の見通し・中期経営計画



3 | 今後の見通し・中期経営計画



従来12月～3月は、住宅産業が盛り上がる時期です。しかし現在、コロナの影響でベトナムの工場が止まり、コンテナの運航が遅れるなどの理由から、特にトイレなどの窯業系建材が日本に入りづらくなっています。おそらく当下半期が混乱のピークでその後は改善すると思いますが、私はウッド・ショックによる原価上昇の影響が最も出るのが当下半期ではないかと見ており、資材の供給制約・サプライチェーンの混乱が月ずれ・期ずれにどう影響するか大変に見通しにくく、根拠となる数字がはじき出せませんでした。従って**第3四半期の途中まで様子を見させていただき、通期の着地が見えところで必要があれば上方修正**をいたく考えております。

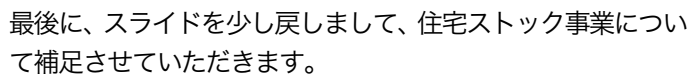
今後の展望については、新築住宅事業から住宅ストック事業への転換という観点で、現時点の考えをお話しします。

住宅という商材は、原価率が高くて粗利率が低く、木材は9割以上を輸入に頼っているため、為替相場や先物取引価格の影響を受けやすいという特徴があります。昨今の原価上昇、コロナによる海外工場停止や物流遅延などにより、住宅事業者の利益が急激に低下しています。新築住宅事業を継続すること自体が非常に厳しくなっており、私は日本も欧米のように、**新築住宅事業から住宅ストック（中古住宅）事業へ本格的に入っていく契機**になるのではと考えております。

当社の住宅ローン融資実行件数の内訳を見ても、この1～2年で中古住宅の割合がぐんと増えました。前々期の内訳のほとんどは新築住宅で、中古住宅は1割程度だったのですが、当上半期では3割に上昇しています。

そうしますと、今後住宅産業のプレイヤーの中心は、ハウスメーカーやデベロッパーではなく、中古住宅仲介業者やリノベーションを行う買取再販業者などになっていく可能性があります。産業構造も、建設により利益を上げるのではなく、中古住宅を管理・営繕して流通させ、少額の売上・利益を長期にわたって確保していく構造へと変わっていくでしょう。コロナ禍を経て、マンションを中心とする都心一極集中から、郊外・遠郊外・地方の戸建住宅への動きが見られるなど、従来では考えられなかった変化も起きています。

当社グループではこれらの変化に対応するため、住宅ストック事業をどのように支援するのか、そのためにどんな金融システムが必要なのか、金融・保険・保証を縦積みする収益モデルをどのように構築するのか、今必死に考えております。住宅ストック事業は、件数が多いのですが、売上・利益が少額で分散的に発生するため、効率的なオペレーションが求められます。そのために、当社グループでは前払式支払手段のシステムを構築するなど、様々な施策を進めております。



しばしば投資家様から「人口減少と高齢化が進む日本で、住宅金融の成長余力はどこにあるのか」という難しい問いをいただきます。私は「成長余力は住宅ストック（中古住宅）にある」と考えております。

都市で大量に廃棄される家電製品のなかに存在するレアメタルなどの資源を、鉱山に見立てる「都市鉱山」という考え方がありますが、私は中古住宅も同じだと思っています。今や高価となった木材がふんだんに使われているという意味で、中古住宅は「都市森林」と言うべきものではないでしょうか。新築住宅の価格が上昇するにつれ、中古住宅のコストパフォーマンスの高さが注目されるようになり、人気が高まっています。私はこれを大きなパラダイムシフトだととらえており、今後はこの分野の事業化に、戦略的なエネルギーを全て注ぎ込みたいと思っています。

来期をスタートとする3カ年の中期経営計画においては、このあたりをしっかりと盛り込み、投資家様とのコミュニケーションを深めていきたいと考えております。

本日は有難うございました。



4 | 株主還元



株主還元

34

配当・株主優待制度を実施

継続的な成長のために積極的に投資/企業価値・株主利益の向上に努める

一株 配当金 (予想)	第2四半期		期末	20円00銭 (普通配当 20円000銭)	合計	20円00銭 (普通配当 20円000銭)
株主 優待制度	議決権有期間 1年以上 3年未満	QUO ¥3,000	QUOカード 3,000円分	+	CATALOG GIFT	カタログギフトより1品 (4,500円相当) ※当議決権の一単位として、自株主等 が投票を受けた銘柄の株主が中心
	保有株式数 300株以上 3年以上 5年未満	QUO ¥3,000	QUOカード 3,000円分	+	CATALOG GIFT	カタログギフトより2品 (9,000円相当) ※当議決権の一単位として、自株主等 が投票を受けた銘柄の株主が中心
	議決権有期間 5年以上	QUO ¥4,000	QUOカード 4,000円分	+	CATALOG GIFT	カタログギフトより2品 (9,000円相当) ※当議決権の一単位として、自株主等 が投票を受けた銘柄の株主が中心

※ 株式分割に伴い1株100株に増資及び株主優待制度を適用 (2020年7月1日現在より)

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

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、良い家より安く建て、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

強さだけでは危険になる。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、強さと優しい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的な事態に対応する

7 | バッド情報ファースト。体裁より中身

悪い情報こそ、隠さず伝える。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

時代に先駆けサービスを提供が当社の価値。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・概算等に関する情報は、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、本資料を無断で複製転載、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.

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

15