

日本モーゲージサービス株式会社

2022年3月期 決算説明レポート

決算発表日：2022年5月9日

CONTENTS

- 1 | 2022年3月期 決算概要
- 2 | 当社グループについて
- 3 | 中期経営計画
- 4 | 株主還元

本レポートは、当社 IR サイトにて公開している「2022年3月期決算説明動画(収録日：2022年5月6日/2022年3月期決算説明資料のポイント部分を抜粋しご説明しているもの)」の内容を書き起こし、一部内容を編集・補足したものです

SUMMARY

- 1 | 2022年3月期 決算概要 … 連結営業収益 76.8 億円(前期比 7.9%増)、連結営業利益 16.9 億円(同 19.1%増)となり、**過去最高となる増収増益を達成**。住宅金融事業は多角化が進展、新たに 12 店舗を開設し営業体制を強化。住宅瑕疵保険等事業はクラウドと保険の同時営業の推進や、時限的経済政策に関するサービスが業績に貢献し躍進
- 3 | 今後の見通し … 本格的なインフレへと突入し、不透明な状況が続く。住宅価格の上昇や中古住宅ニーズの高まり等から、「家をお金で買う時代」から「家をお金に換える時代」へ変わると予測。その課題解決として、住宅事業者には「**住宅再生・流通ビルダー**」としての業態転換を促し、中古住宅向けのサービスの売上増加を推進。2023年3月期は、堅めの数値計画として連結営業収益 75 億円、連結営業利益 15 億円とし、上振れ目指す



Mortgage Service Japan Limited

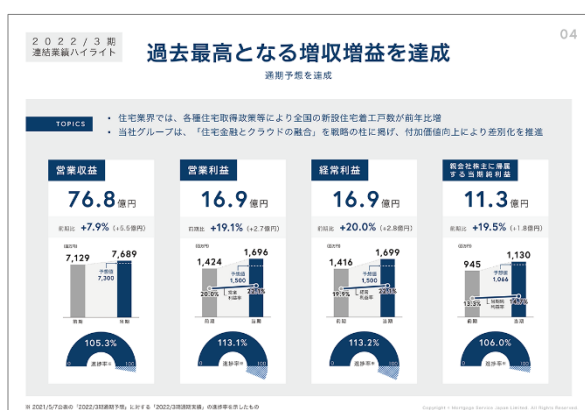
日本モーゲージサービス株式会社

2022年3月期 決算説明レポート

1 | 2022年3月期 決算概要



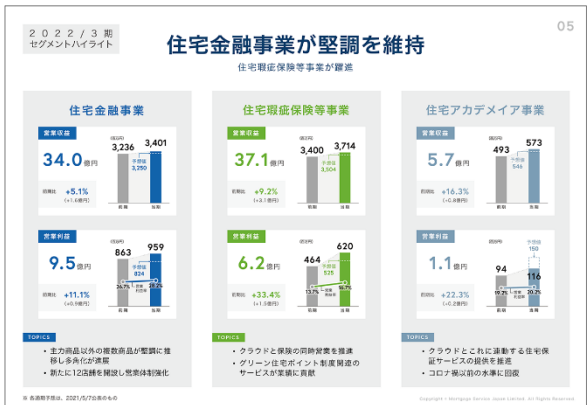
皆様こんにちは。日本モーゲージサービス代表の鵜澤でございます。これから2022年3月期の決算説明をさせていただきます。



2022年3月期という1年間は、ご承知のようにコロナに始まり、終盤にはロシアによるウクライナ侵攻が勃発し、まさに乱気流の経営環境でありました。

当社の連結業績としては、前期比・計画比ともかなり上振れしております。**営業収益は前期比 7.9%増、営業利益は同 19.1%増、経常利益は同 20.0%増**となりました。

1 | 2022年3月期 決算概要



セグメント別に見ると、かなり凹凸がありました。

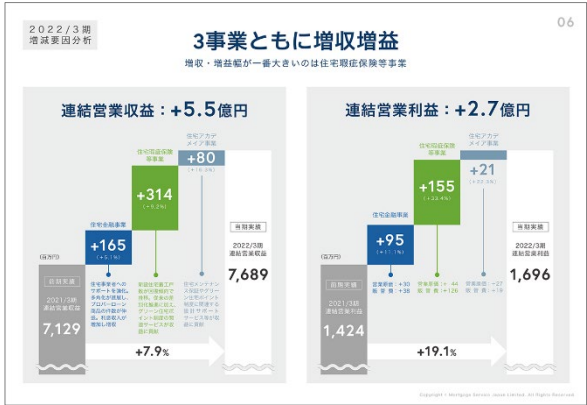
住宅金融事業は、営業利益が前期比 11.1%増となっておりますが、その内訳に関しては主力商品であります「MSJフラット35」がかなり苦戦をし、融資実行件数が前期比で約10%減少いたしました。

しかし、その他の「MSJ住宅ローン[十色] (トイロ)」や「MSJプロパーつなぎローン」等の件数が伸び利益に貢献、その結果11.1%の増益となりました。**従来の商品別ポートフォリオが変動**している点が当期の特徴です。

住宅瑕疵保険等事業は、営業収益が前期比 9.2%増、営業利益は同 33.4%増と、かなり好調でした。その理由は2つありまして、ひとつ目はここ2年程推進している**クラウドとの融合による差別化**です。「新築住宅かし保険」に連動する住宅事業クラウドシステムである「助っ人クラウド」を、住宅事業者が無償で提供しており、これが定着しシェアの拡大に貢献いたしました。

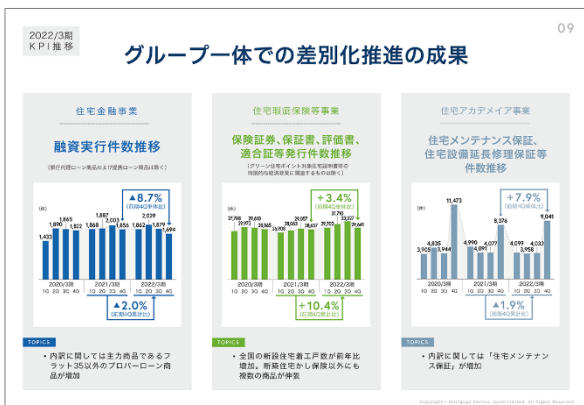
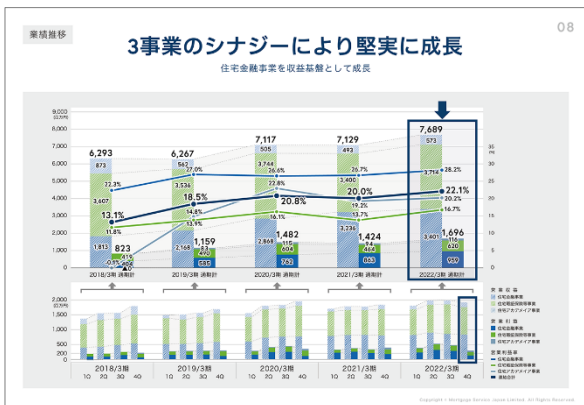
ふたつ目は、時限的な経済政策である**グリーン住宅ポイント制度**（現在は終了）による関連商品の件数が伸び、ボーナス効果として業績を底上げしました。

住宅アカデメイア事業は、営業収益は前期比 16.3%増、営業利益は同 22.3%増となり、増収増益となりました。しかし、実は**計画値からは下回って**おります。この最大の要因は、大口顧客である大手デベロッパーのマンション引渡しが計画通りに進まず、「住宅設備修理保証」や「住宅メンテナンス保証」等が見込んでいた件数に届きませんでした。



1 | 2022年3月期 決算概要

2022/3期 連結損益計算書		利益率も上昇		営業利益率は前期から2.1ポイント上昇		07	
	2021/3期 通期 2021/04/01～ 2021/03/31	2022/3期 通期 2022/04/01～ 2022/03/31	2022/3期 通期 2022/04/01～ 2022/03/31	増減額	増減率		
営業収益	7,129	7,300	7,689	+559	+7.9%	営業収益	
住宅金融事業	3,236	3,250	3,401	+165	+5.1%	営業収益	
住宅瑕疵保険等事業	3,400	3,504	3,714	+314	+9.2%	営業収益	
住宅アカデミア事業	493	546	573	+80	+16.3%	営業収益	
営業利益	1,424	1,500	1,696	+272	+19.1%	営業利益	
住宅金融事業	863	824	959	+95	+11.1%	営業利益	
住宅瑕疵保険等事業	464	525	620	+155	+33.4%	営業利益	
住宅アカデミア事業	94	150	116	+21	+22.3%	営業利益	
営業利益率	20.0%	20.6%	22.1%			営業利益率	
経常利益	1,416	1,500	1,699	+282	+20.0%	経常利益	
経常利益率	19.9%	20.6%	22.1%			経常利益率	
連結少数株主に帰属する 当期純利益	945	1,066	1,130	+184	+19.5%	連結少数株主に帰属する当期純利益	
当期純利益率	13.3%	14.6%	14.7%			当期純利益率	



次に、四半期ごとの業績推移を見てみたいと思います。下のグラフをご覧ください。

一般的に、住宅建設業は第4四半期に売上や利益のピークが来る特徴があります。当社グループの業績も前期まではそれに連動し第4四半期が大きくなる傾向がありましたが、**当期に関しては第4四半期が第1四半期並みの弱い数字**となりました。

新型コロナウイルス感染症等の影響によるサプライチェーンの混乱が続き、エネルギー価格や資材価格の上昇等により、着工や完成引渡しができないというケースが多発しました。従来であれば、第1四半期から第4四半期にかけて、業績がしり上がりになるのですが、当期は落ち込みました。

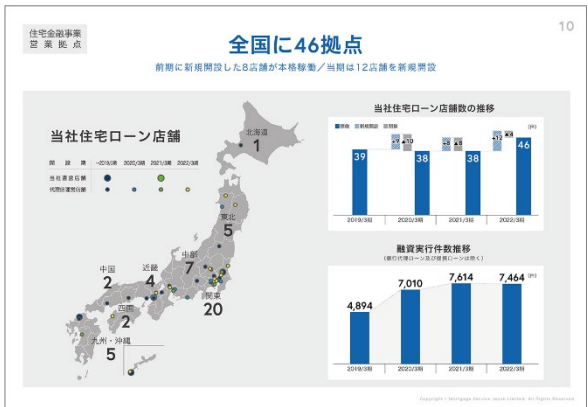
次に KPI を見ていきます。

住宅金融事業に関しては、特に第4四半期単体で見ますと、前期比で8.7%の減少となり、通期でも2.0%減少しました。利益率の高い商品が伸びたことで増収増益は達成したものの、主力商品である「MSJ フラット 35」の融資実行件数が前期比で約10%減少し、厳しかったことは事実です。

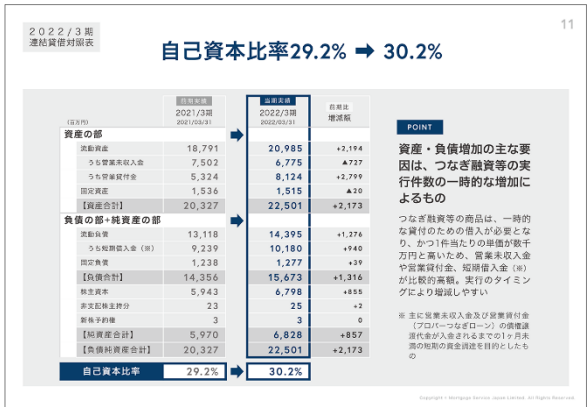
住宅瑕疵保険等事業は通期で10.4%増加し、33.4%の増益に直結しました。

住宅アカデミア事業は、通期で1.9%微減しました。しかし、成長ポテンシャルの高い商品を取りそろえている新規事業である点を踏まえると、わずかであっても減少したことはかなり厳しい状況だと認識しており、いま一度ビジネスモデルの見直しをしなければならないと考えております。

1 | 2022年3月期 決算概要



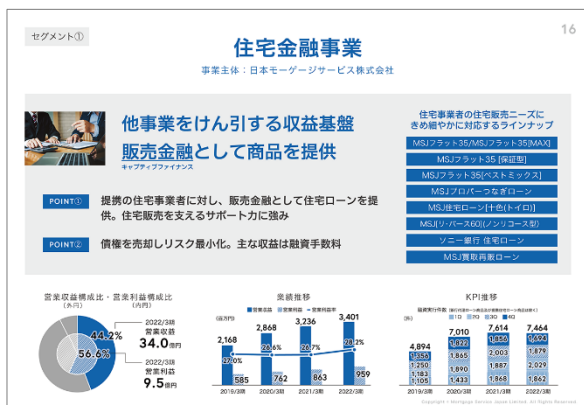
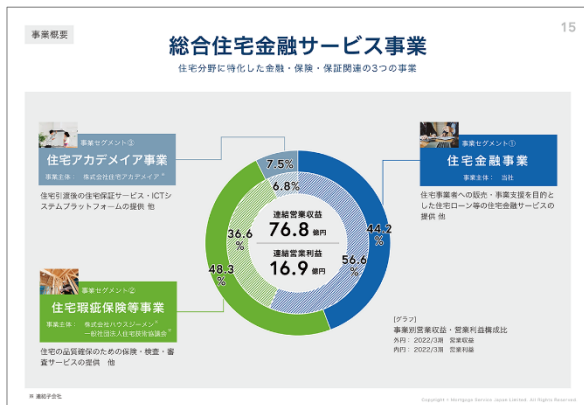
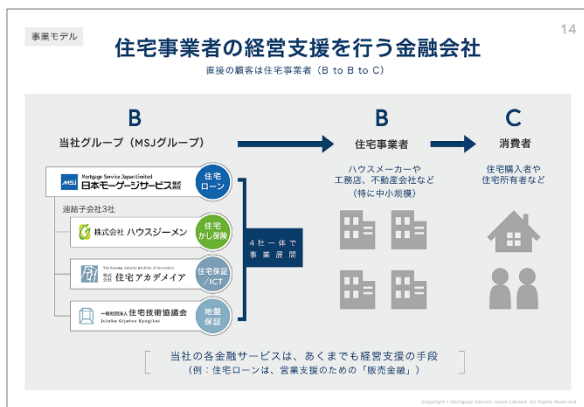
住宅金融事業の店舗数について補足させていただきます。インフラとなる店舗数は KPI を決める重要な要素ですが、**当期は新規開設が12店舗、閉鎖が4店舗、純増8店舗**となりました。毎期10店舗前後の新規開設を目指しておりますが、当期は計画通り増店が進みました。



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

セグメント②

住宅瑕疵保険等事業

事業主体：株式会社ハウスジーン／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社として新築住宅かし保険を提供

POINT① 新築住宅かし保険は、住宅事業者に加入義務のある法定義務保険。大手の寡占化が進んでいない住宅業界で、圧倒的多数を占める中小の住宅事業者が加入する

POINT② 新築住宅かし保険等は、再保険によりリスク最小化

住宅の品質を確保するための保険・保証・審査・検査商品

「新築住宅かし保険」
新築住宅かし保険
既存住宅・リフォームかし保険
地震 保証
延長保証保険
住宅性能評価
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

2022/3期
営業収益
37.1億円
2022/3期
営業利益
6.2億円

2021/3期
営業収益
35.36億円
2021/3期
営業利益
4.90億円

2020/3期
営業収益
3.744億円
2020/3期
営業利益
604万円

2019/3期
営業収益
3.536億円
2019/3期
営業利益
490万円

KPI推移

2019/3期
111,640
2020/3期
116,235
2021/3期
112,685
2022/3期
124,380

2019/3期
28,192
2020/3期
29,024
2021/3期
29,057
2022/3期
31,317

2019/3期
27,844
2020/3期
27,972
2021/3期
28,043
2022/3期
31,780

2019/3期
24,525
2020/3期
27,788
2021/3期
26,908
2022/3期
29,702

セグメント③

住宅アカデミア事業

事業主体：株式会社住宅アカデミア

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、住宅事業者のアフター事業を支援する住宅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し、住宅事業者に提供

住宅引渡後の住宅保証サービス及びクラウドシステム

住宅メンテナンス保証
住宅設備延長修理保証
住宅リペア保証
緊急駆けつけ保証
居間クラウド
(住宅事業クラウドシステム)

営業収益構成比・営業利益構成比

2022/3期
営業収益
5.7億円
2022/3期
営業利益
1.1億円

2021/3期
営業収益
7.15億円
2021/3期
営業利益
6.8億円

業績推移（最近4期）

2019/3期
562
2020/3期
505
2021/3期
493
2022/3期
464

2019/3期
19.2%
2020/3期
16.2%
2021/3期
16.2%
2022/3期
20.2%

2019/3期
19,430
2020/3期
24,157
2021/3期
21,534
2022/3期
21,130

2019/3期
8,720
2020/3期
11,473
2021/3期
8,374
2022/3期
8,041

2019/3期
3,585
2020/3期
3,944
2021/3期
4,077
2022/3期
4,032

2019/3期
3,468
2020/3期
4,615
2021/3期
4,919
2022/3期
3,558

主要サービス別シェア

低いシェア → 高いポテンシャル

住宅市場は相対的にあるが、当社グループの伸びしろは大きい

住宅ローン

住宅ローン新規貸出額

2014年度
191,176
2015年度
199,194
2016年度
234,401
2017年度
211,425
2018年度
204,589
2019年度
210,017
2020年度
211,014

このうち当社のシェアは6%前後を推移

住宅瑕疵（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

2014年度
472,440
2015年度
462,172
2016年度
476,824
2017年度
449,834
2018年度
449,627
2019年度
426,172

このうちハウスジーン社のシェアは13%前後を推移

強み①

住宅金融を深掘りする独自の業態

同様の事業領域を持ち、一体で事業を行う企業は他に無い

創業以来、住宅産業の課題解決に尽力してきた歴史により、住宅事業を多方面から支援する独自の業態へと成長

事業の起点は「産業の課題」ニビジネスチャンス

課題：住宅は高額な商品。住宅事業者は、住宅ローンがないと、住宅販売ができない

事業：住宅事業者の「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。安心と安全の担保が必要

事業：新築住宅かし保険、住宅保証サービス等により、安心を提供

2019 住宅事業クラウド数値提供開始

2020 住宅事業クラウド数値提供開始

2021 住宅事業クラウド数値提供開始

2022 住宅事業クラウド数値提供開始

2023 住宅事業クラウド数値提供開始

2024 住宅事業クラウド数値提供開始

2025 住宅事業クラウド数値提供開始

2026 住宅事業クラウド数値提供開始

2027 住宅事業クラウド数値提供開始

2028 住宅事業クラウド数値提供開始

2029 住宅事業クラウド数値提供開始

2030 住宅事業クラウド数値提供開始

2031 住宅事業クラウド数値提供開始

2032 住宅事業クラウド数値提供開始

2033 住宅事業クラウド数値提供開始

2034 住宅事業クラウド数値提供開始

2035 住宅事業クラウド数値提供開始

2036 住宅事業クラウド数値提供開始

2037 住宅事業クラウド数値提供開始

2038 住宅事業クラウド数値提供開始

2039 住宅事業クラウド数値提供開始

2040 住宅事業クラウド数値提供開始

2041 住宅事業クラウド数値提供開始

2042 住宅事業クラウド数値提供開始

2043 住宅事業クラウド数値提供開始

2044 住宅事業クラウド数値提供開始

2045 住宅事業クラウド数値提供開始

2046 住宅事業クラウド数値提供開始

2047 住宅事業クラウド数値提供開始

2048 住宅事業クラウド数値提供開始

2049 住宅事業クラウド数値提供開始

2050 住宅事業クラウド数値提供開始

2051 住宅事業クラウド数値提供開始

2052 住宅事業クラウド数値提供開始

2053 住宅事業クラウド数値提供開始

2054 住宅事業クラウド数値提供開始

2055 住宅事業クラウド数値提供開始

2056 住宅事業クラウド数値提供開始

2057 住宅事業クラウド数値提供開始

2058 住宅事業クラウド数値提供開始

2059 住宅事業クラウド数値提供開始

2060 住宅事業クラウド数値提供開始

2061 住宅事業クラウド数値提供開始

2062 住宅事業クラウド数値提供開始

2063 住宅事業クラウド数値提供開始

2064 住宅事業クラウド数値提供開始

2065 住宅事業クラウド数値提供開始

2066 住宅事業クラウド数値提供開始

2067 住宅事業クラウド数値提供開始

2068 住宅事業クラウド数値提供開始

2069 住宅事業クラウド数値提供開始

2070 住宅事業クラウド数値提供開始

2071 住宅事業クラウド数値提供開始

2072 住宅事業クラウド数値提供開始

2073 住宅事業クラウド数値提供開始

2074 住宅事業クラウド数値提供開始

2075 住宅事業クラウド数値提供開始

2076 住宅事業クラウド数値提供開始

2077 住宅事業クラウド数値提供開始

2078 住宅事業クラウド数値提供開始

2079 住宅事業クラウド数値提供開始

2080 住宅事業クラウド数値提供開始

2081 住宅事業クラウド数値提供開始

2082 住宅事業クラウド数値提供開始

2083 住宅事業クラウド数値提供開始

2084 住宅事業クラウド数値提供開始

2085 住宅事業クラウド数値提供開始

2086 住宅事業クラウド数値提供開始

2087 住宅事業クラウド数値提供開始

2088 住宅事業クラウド数値提供開始

2089 住宅事業クラウド数値提供開始

2090 住宅事業クラウド数値提供開始

2091 住宅事業クラウド数値提供開始

2092 住宅事業クラウド数値提供開始

2093 住宅事業クラウド数値提供開始

2094 住宅事業クラウド数値提供開始

2095 住宅事業クラウド数値提供開始

2096 住宅事業クラウド数値提供開始

2097 住宅事業クラウド数値提供開始

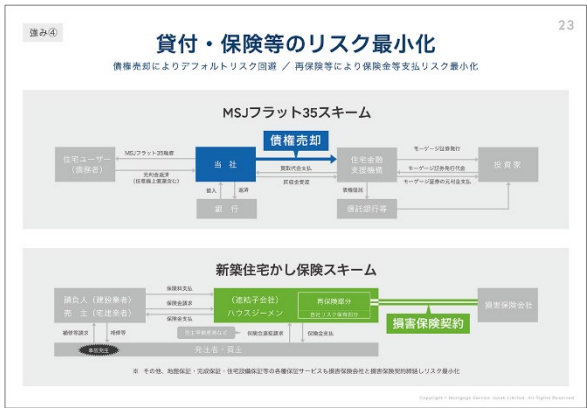
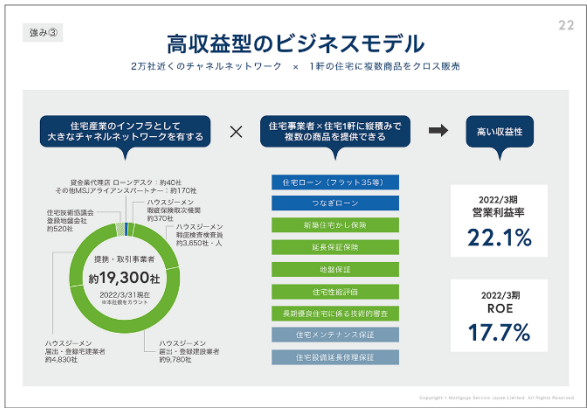
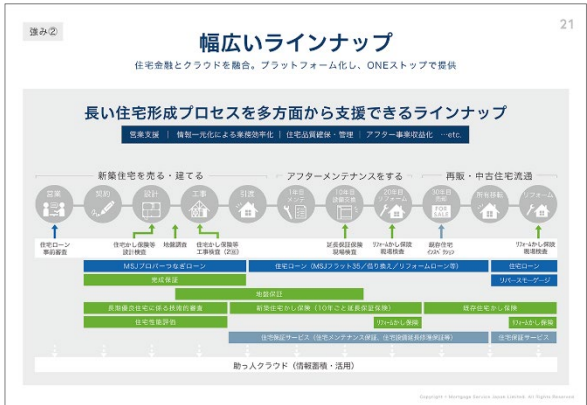
2098 住宅事業クラウド数値提供開始

2099 住宅事業クラウド数値提供開始

2100 住宅事業クラウド数値提供開始

2022年3月期 決算説明レポート

2 | 当社グループについて

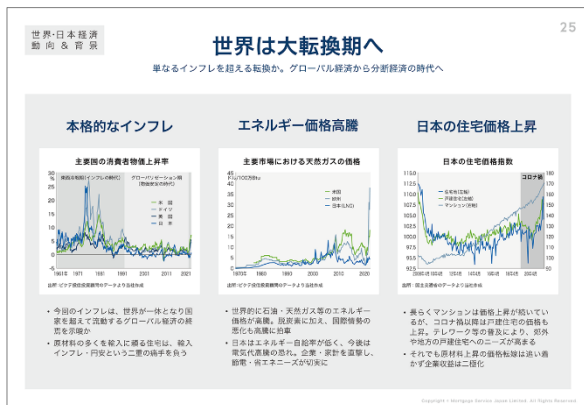


3 | 今後の見通し



今後の見通しについてお話しします。

冒頭でも申し上げましたが、まるで乱気流のような不透明感が重なる経営環境となり、確度の高い見通しを立てることが大変難しいと感じております。追い風だと思っていたことが向かい風となり、逆も然りという状況が当期はかなり起きました。2023年3月期も同じ状況は続くと考えております。



(左グラフ)

世界の分断という地政学リスクが高まり、**本格的なインフレ**に入りました。これは大変深刻です。新築住宅は原価率が高く、原材料の多くを輸入しているため、**輸入価格の上昇や円安が原価に大きく影響**します。なかでもオーダーメイドである注文住宅の場合、受注から完成までに半年から1年を費やすため、その間どんどん資材価格や人件費、エネルギー価格が上昇する環境下では、大変な苦戦が予想されます。当社グループは注文住宅を建設する住宅事業者を主力顧客層としているため、この点が一番の向かい風だと認識しております。

一方で、消費者の中にも住宅ローンの**金利上昇懸念**が強まってきております。日本の住宅ローン市場は、シェアの7割を変動金利型の商品が占めておりますが、金利の先高観が強まると金利変動リスクが少ない固定金利型の住宅ローンへのニーズが高まっていくと考えられ、この点は追い風です。

しかしながら、変動金利型の方が固定金利型に比べ、金利が低く多く借りられる場合が多いため、目先の消費者心理においては変動金利型が有利となり、向かい風になります。まさに乱気流のなかでの複雑な経営環境と言えます。

(右グラフ)

最大の追い風は、住宅の価格上昇です。ご存知のように、マンションはここ10年以上価格が上昇し続けていますが、実は戸建住宅もそれを追いかけています。なかでも近年は**郊外・遠郊外・地方都市の戸建住宅の価格上昇が顕著**にみられました。

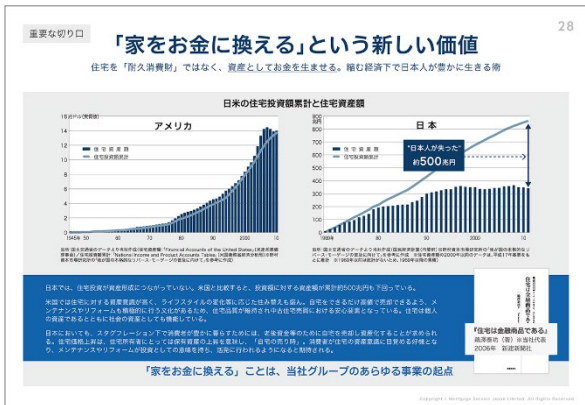
この点は当社グループにとって追い風です。当社グループは、都心のマンションは苦手分野なのですが、一番の得意分野は地方都市の戸建住宅です。ここが今回のインフレの影響を大きくは受けていないことから、当社グループにとって相対的に優位な環境であると考えております。

3 | 今後の見通し

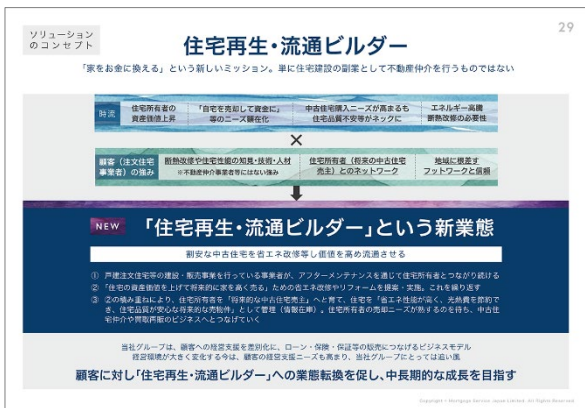


今までは「家を安く売ることのできる」企業が勝者でしたが、
 今後は住宅所有者に代わって「家を高く売って差し上げる」企
 業が勝者に変わり、あるべき住宅産業の姿も変わっていく。私
 はそう考えております。

3 | 今後の見通し



この2つのグラフは、国土交通省が出しているデータを基にしており業界では広く知られています。アメリカは住宅を建てたり買ったりといった投資の額に対して、現在の住宅資産評価額がほぼ同じであるのに対し、**日本では住宅投資額に対して、現在の住宅資産評価額が、総額で約500兆円も差損している**ということを表しています。日本人が貧乏であることの構造的な問題はここにあると指摘する専門家も多く、私も日本の住宅産業が抱える一番の問題はここにあると思っています。



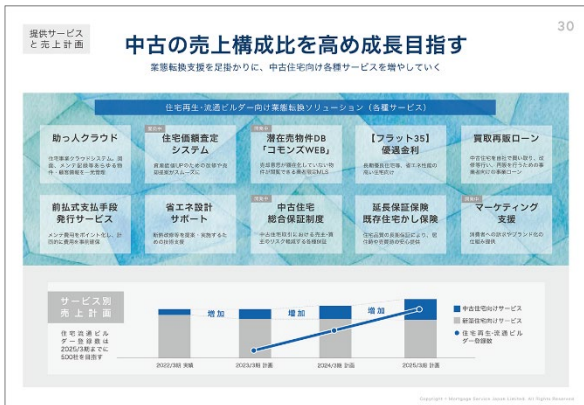
この問題解決をどう行っていくのかが、当社グループの成長にも大きく影響すると考えています。

先程、郊外・遠郊外・地方都市の戸建住宅の価格が上昇しているとお伝えしましたが、おおよそ2~3割程度上昇しています。日本には3,200万戸もの住宅が建っていますが、これらの資産評価額が同じように2割上がっていると仮定すると、日本全国での中古住宅資産評価額の総額が70兆円~100兆円程度上昇した計算になり、それを戸数で割り戻すと1戸当たり潜在資産価値が200~300万円程度上昇していると計算できます。

住宅を所有している人に限る話ではありますが、物価が上がり、所得拡大が難しい環境に置かれる日本人にとって、この点は喜ばしいと言えるでしょう。ただし戸建住宅は、マンションと比較して省エネ性能が低いケースが大半です。エネルギー価格が高騰し、光熱費上昇が懸念される環境において、戸建住宅の省エネ性能が低いままでは流通も進みません。**そうすると必要になってくるのは、住宅の省エネ改修を行い再生し、消費者から消費者に媒介し流通させる業態（企業体）**なわけですが、今の日本では大手を除き殆ど存在していません。不動産仲介は家を右から左に仲介するだけ、工務店は家を建てリフォームをするだけという縦割りの構造だからです。

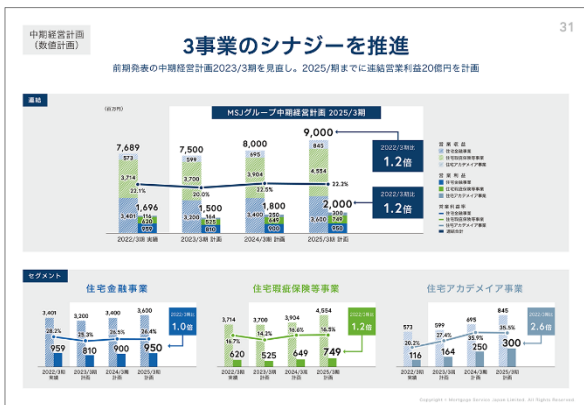
そこで当社グループでは、現在注文住宅の建設を行っているビルダー・工務店といった住宅事業者をこの担い手として、**「住宅再生・流通ビルダー」という業態への転換**を促していきたいと思っています。併せて、この業態に必要な技術やノウハウ、ローンや保証等の金融サービスをトータルに提供し、住宅事業者の支援に力を入れてまいります。

3 | 今後の見通し



現在、当社グループでは中古住宅に対するサービスの売上高は全体の 15%程度となっていますが、この割合を 3 年かけて 35%程度まで上げていきたいと考えております。

中古住宅向けのサービスとしては、助っ人クラウド、買取再販ローン、つなぎ融資、延長保証や中古住宅専用の総合保証制度、省エネ設計サポート、そして前払い式で確実にメンテナンス費用を確保していくサービス等をトータルで提供することにより、3 年後に 35%を達成していきたいと思っております。



直近の 2023 年 3 月期の見通しに関しては、営業収益 75 億円、営業利益は 15 億円という、当期比での減収減益という予想を立てざるを得ませんでした。

消費者の住宅購入マインドという需要の強さはそれなりにあるのですが、供給制約がとにかく強い状況です。住宅竣工のスケジュールも見通せませんし、注文住宅においては原価上昇を見越して受注することも難しく、なかなか楽観視できるものではありません。2 年ほど続いているコロナ禍に加えて、ウクライナ問題の影響もあり、今後供給制約はさらに大きなものとなるでしょう。

ただし当社グループは、数値計画を出すにあたって、**確実に達成できる堅めの数値をおき、上振れを目指すというスタンス**を持っております。住宅金融事業が基盤ですが、フラット 35 が苦戦しているこの状況で、フラット 35 以外の商品を主力商品に育てあげることも簡単には進まないと予想しており、3 か年で横ばいと計画しております。住宅瑕疵保険等事業は、助っ人クラウドと住宅瑕疵（かし）保険とのシナジー効果が表れてきておりますので、成長エンジンとして期待できると考えており、3 か年で 1.2 倍と計画しております。住宅アカデメイア事業は、住宅再生・流通ビルダーを直接支援するサービスを多く取り揃えており、今後当社グループの成長戦略における担い手の中心となります。住宅アカデメイア事業の成長が、グループ全体のシナジーを上げ、業績貢献に大きく影響すると考え、3 か年で 2.6 倍と計画しております。

見通しが立ちにくいなかでの堅めの数値計画ではありますが、2023 年 3 月期においても皆様のご支援を賜り、できるだけ計画より上振れができるよう、頑張りたいと思っております。今後とも宜しく願いいたします。

4 | 株主還元



33

株主還元

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		保有株式数 300株以上	譲渡保有期間 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) ※当施設が一律として、自然災害等 の被害を受けた被災地の品が中心
			譲渡保有期間 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) ※当施設が一律として、自然災害等 の被害を受けた被災地の品が中心
			譲渡保有期間 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) ※当施設が一律として、自然災害等 の被害を受けた被災地の品が中心

* 株式時価に1円×超過数と外資参加費用を含む（2020年7月2日現在）(注1)

Copyright © 1 Holdings Corporation. All Rights Reserved.

34

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固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、経歴資産。体裁は気にせず、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

Copyright © 1 Mortgage Service, Inc. 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判断において行われるようお願いいたします。
- 本資料に記載されている業績見通し、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

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.