

Mortgage Service Japan Limited

June 27th, 2019

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		各セグメントの紹介	P.09
3		連結業績・財務状況	P.15
4		中期経営計画	P.27
5		株主還元方針	P.36

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

グループ4社一体となり、ONEマーケティングによる事業を推進

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 ハウスジューメン

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

事業概要

BUSINESS
OVERVIEW

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

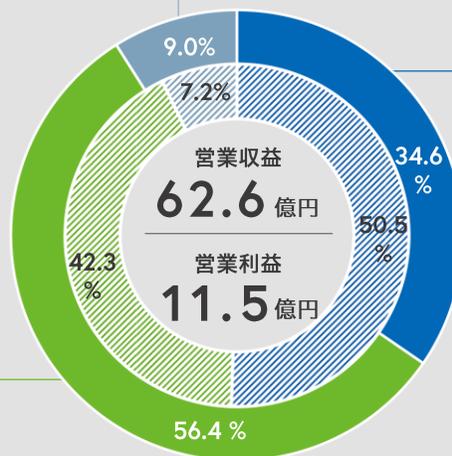
住宅アカデメイア事業

(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

[グラフ]

事業別営業収益・営業利益構成比

外円：第14期（2019年3月期）営業収益

内円：第14期（2019年3月期）営業利益

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

強み①

FIRST
ADVANTAGE

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



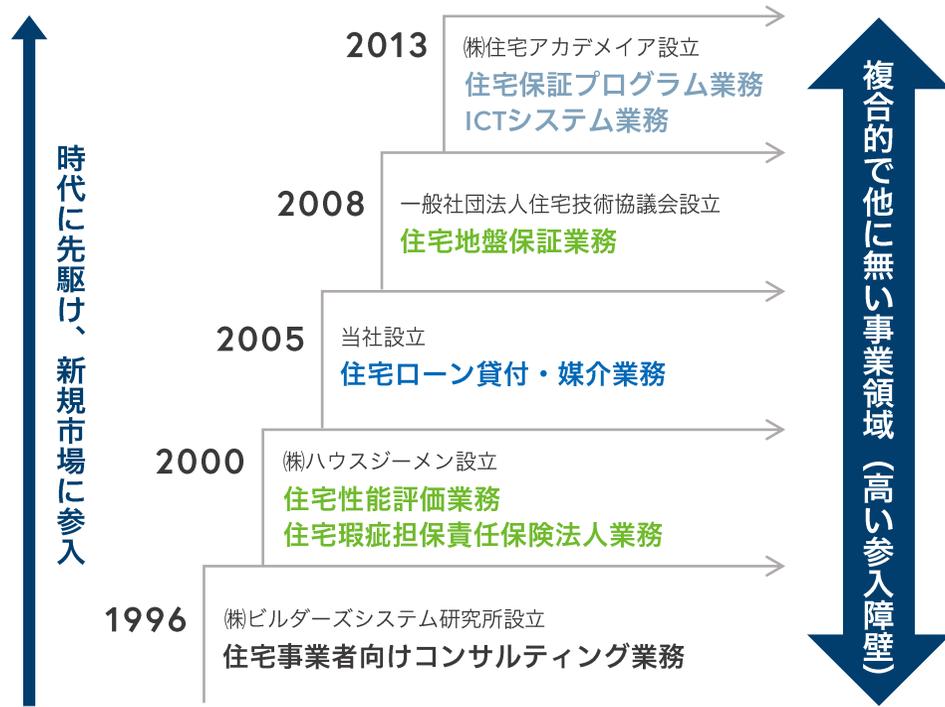
事業：事業者の「販売金融」として住宅ローンを提供

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



強み②

SECOND
ADVANTAGE

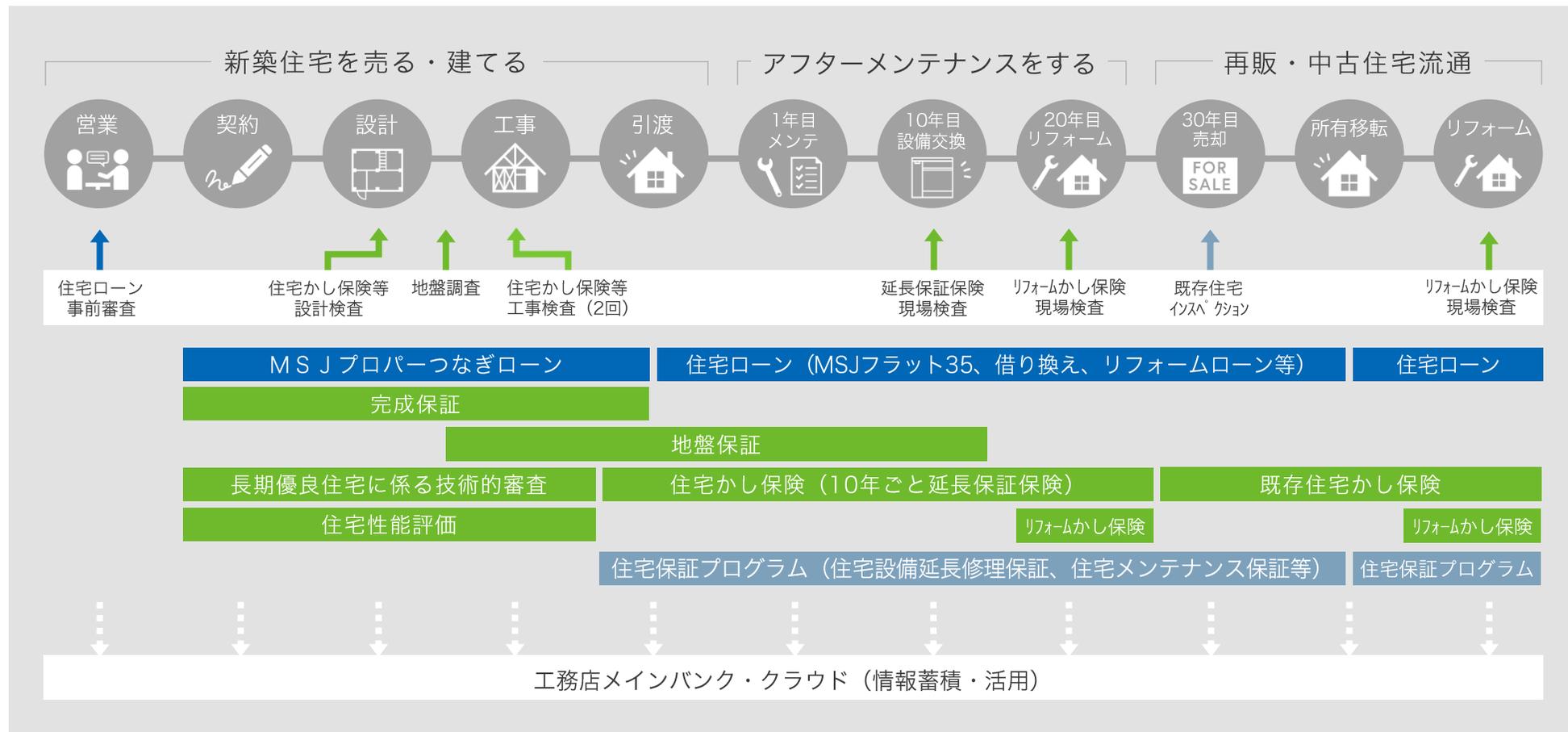
生涯顧客化のための商品ラインナップ

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



強み③

THIRD
ADVANTAGE

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%**

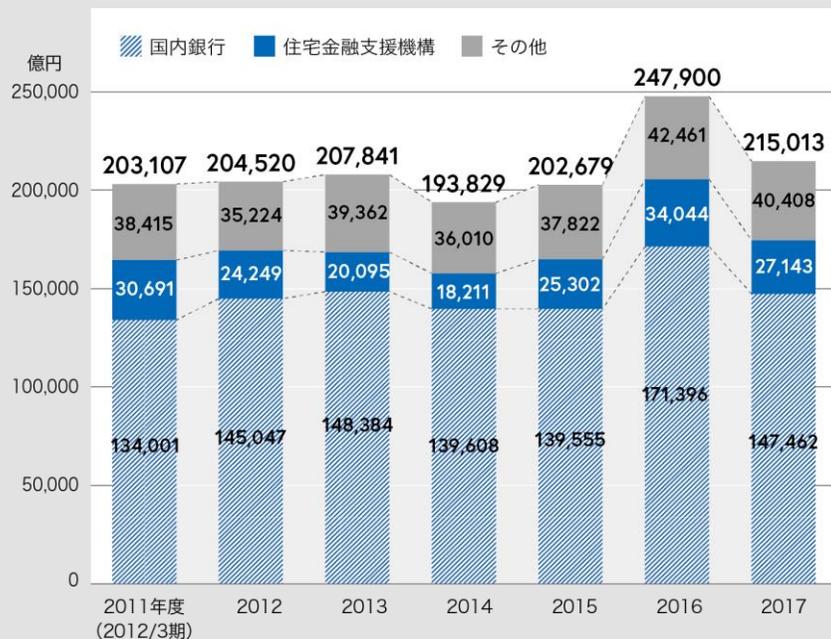
2 | 各セグメントの紹介

市場規模

MARKET SIZE

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

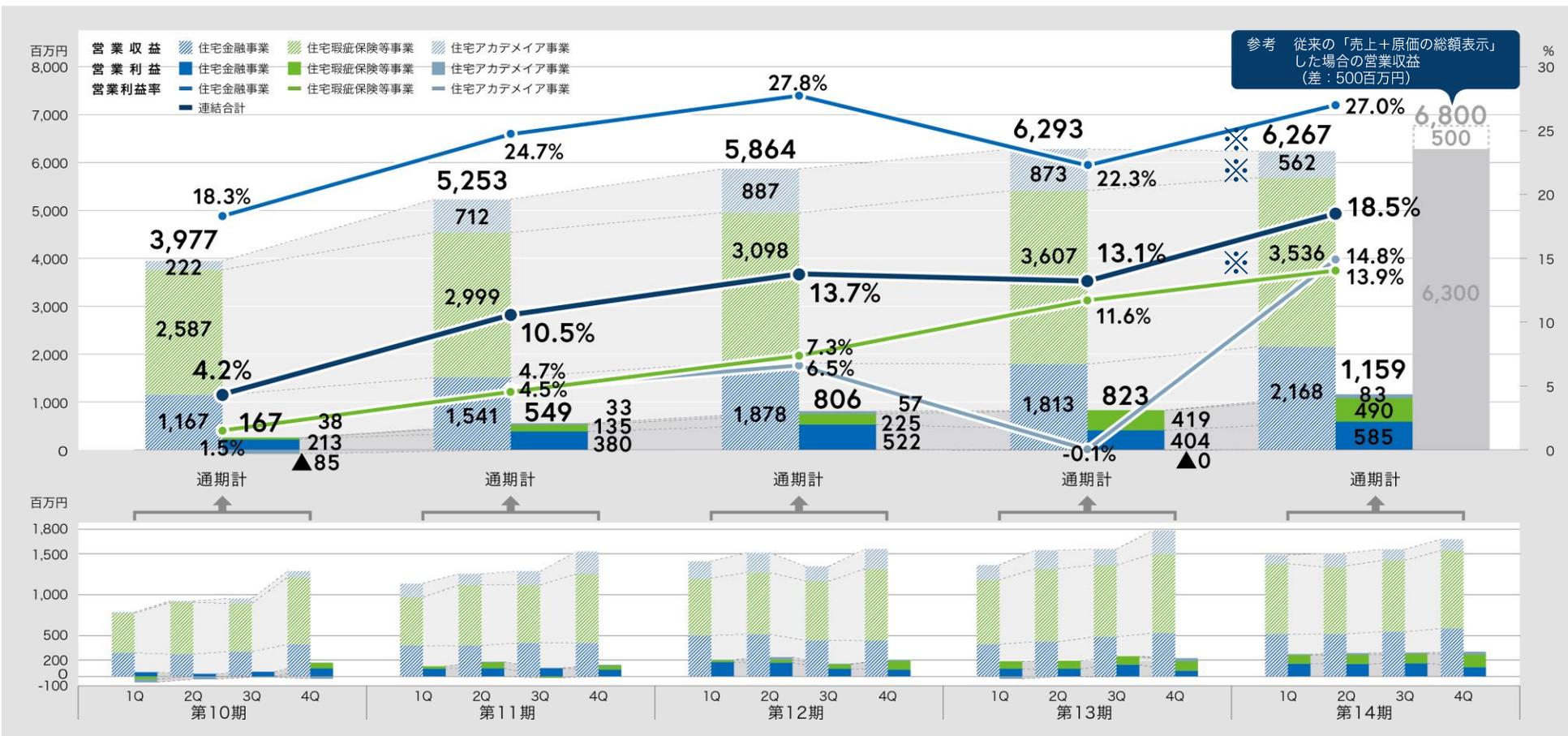
住宅瑕疵担保責任保険（一号保険）保険証券発行件数



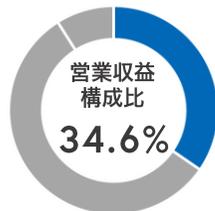
出所：保険証券発行件数は国土交通省公表。着工戸数比は国土交通省の公表値を元に公益財団法人住宅リフォーム・紛争処理支援センターが算出したもの

セグメント業績推移

- POINT①** ※部分の減少は、会計表示の変更による影響
- POINT②** 3事業のシナジーとバランスにより、連結で増益を続け成長



他事業を牽引する安定収益基盤

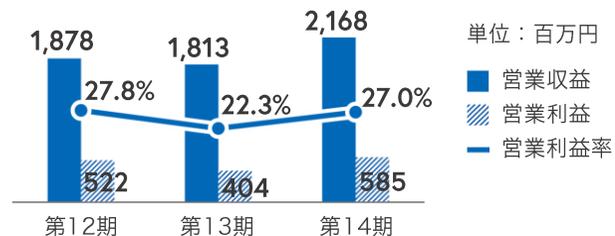


第14期
営業収益
21.6 億円

▲ 前期比 19.6% 増

第14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)

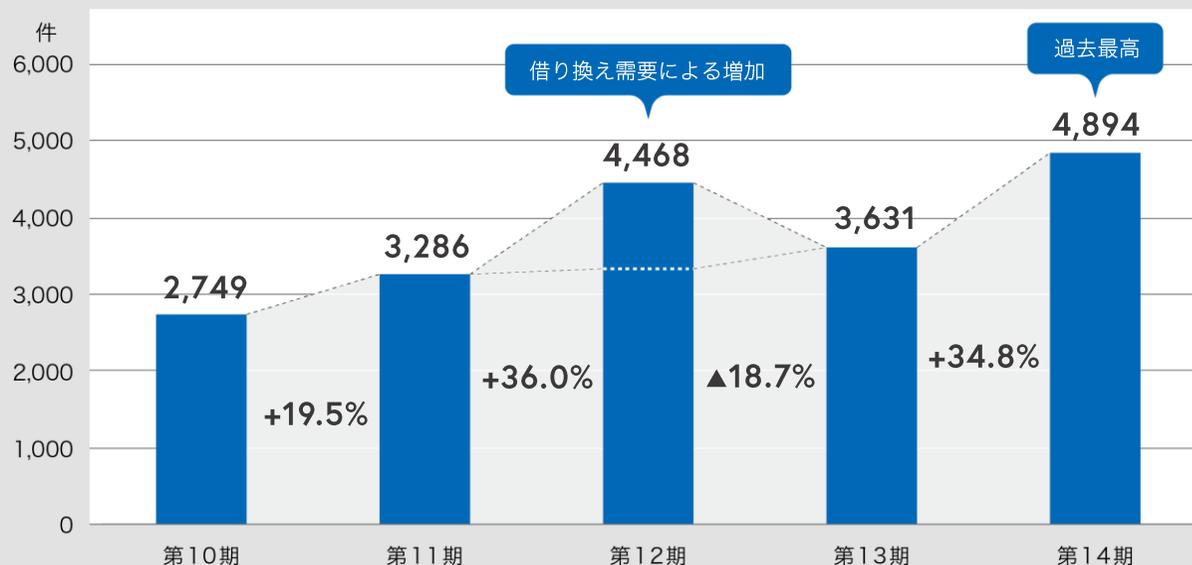
ソニー銀行 住宅ローン

MSJ買取再販ローン

住宅請負代金エスクロー・信託

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)



住宅瑕疵保険等事業

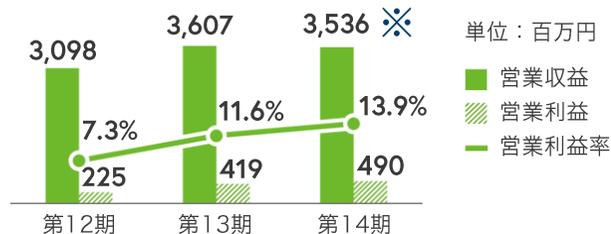
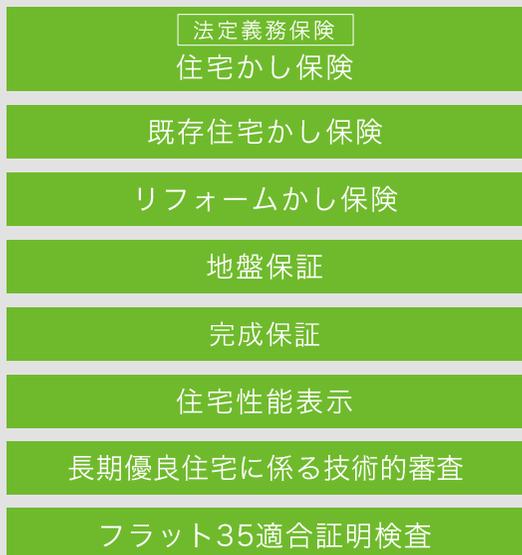
HOUSING DEFECT
WARRANTY BUSINESS

件数を順調に伸展し成長



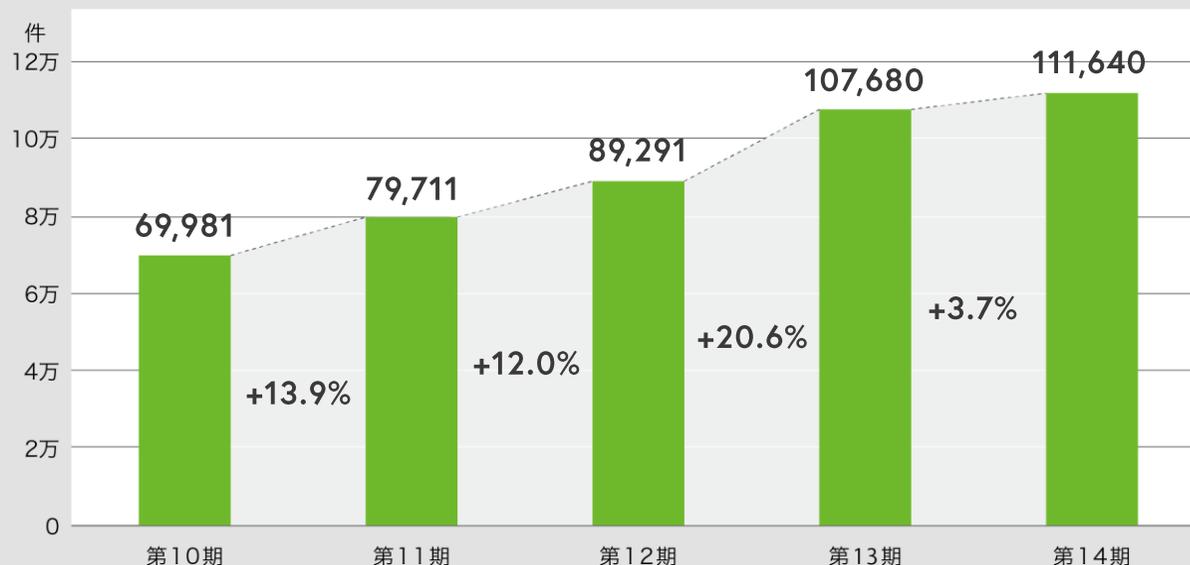
第14期
営業収益
35.3 億円 ※
前期比 2.0%減

第14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

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

住宅アカデミア事業

HOUSING ACADEMIA
BUSINESS

高い成長ポテンシャル

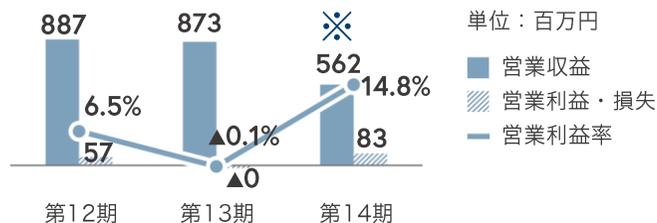


第14期
営業収益
5.6 億円 ※

前期比 35.5%減

第14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

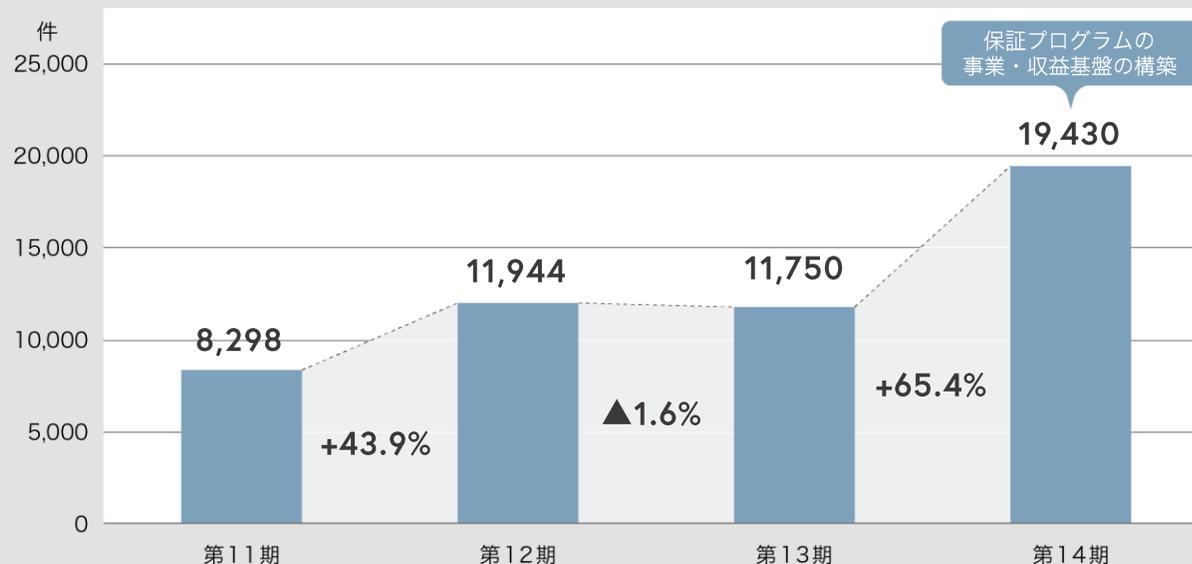
住宅設備延長修理保証

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

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

3 | 連結業績・財務状況

業績ハイライト

PERFORMANCE HIGHLIGHT

営業収益

62.6 億円

前期比 ▲0.4%
▲0.2億円

営業利益

11.5 億円

前期比 +40.7%
+3.3億円

経常利益

11.5 億円

前期比 +39.7%
+3.2億円

親会社株主に帰属する 当期純利益

8.0 億円

前期比 +37.5%
+2.1億円

- 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、営業収益は前期比で▲0.4%となったが、営業利益は前期比+40.7%と大幅増となった
- 特に住宅金融事業では、前年度からの新規出店が奏功し、新規融資実行件数が堅調に増加。営業利益を押し上げる要因となった

損益計算書

P/L SUMMARY

単位：百万円

	第13期	第14期	対前期 増減額	対前期 増減率
営業収益	6,293	※ 6,267	▲25	▲0.4%
住宅金融事業	1,813	2,168	355	19.6%
住宅瑕疵保険等事業	3,607	※ 3,536	▲71	▲2.0%
住宅アカデミア事業	873	※ 562	▲310	▲35.5%
営業利益	823	1,159	335	40.7%
住宅金融事業	404	585	180	◎ 44.8%
住宅瑕疵保険等事業	419	490	70	16.8%
住宅アカデミア事業	▲0	83	83	—
営業利益率	13.1%	18.5%		
経常利益	826	1,154	327	39.7%
経常利益率	13.1%	18.4%		
親会社株主に帰属する当期純利益	583	802	219	37.5%
当期純利益率	9.3%	12.8%		

POINT①

※部分

営業収益の対前期比減少は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法から、両者を相殺した純額表示に変更

POINT②

◎部分

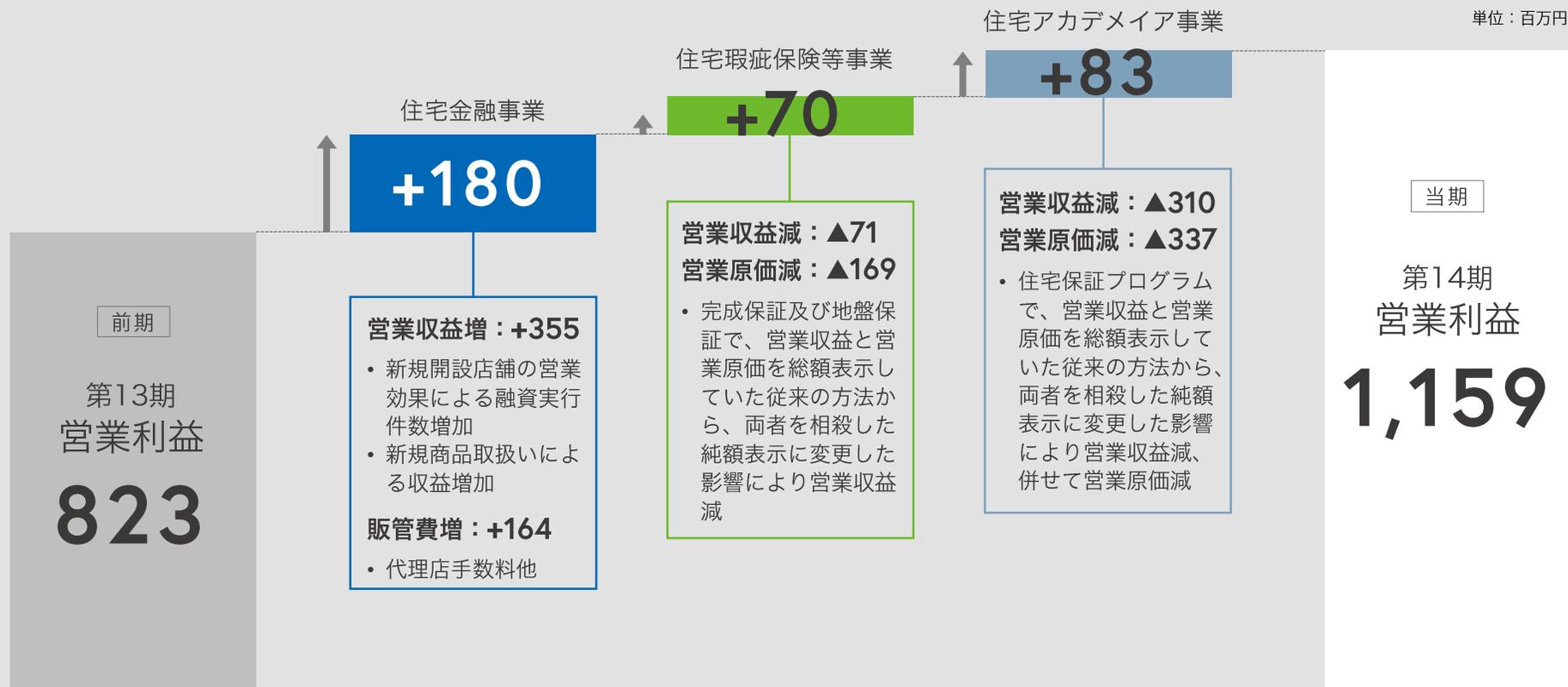
住宅金融事業の営業利益が対前期比44.8%の大幅増と好調

増減要因分析

INCREASE-DECREASE ANALYSIS

POINT

会計表示の変更による影響／住宅金融事業が堅調。他事業を牽引



貸借対照表

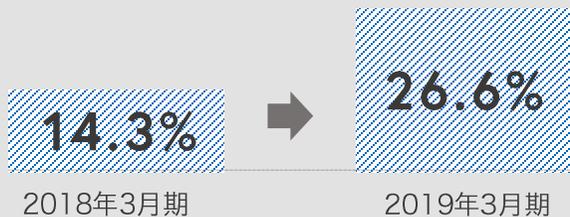
B/S SUMMARY

単位：百万円

	第13期	第14期	対前期増減額
資産の部			
流動資産	21,628	14,089	▲7,538
うち営業未収入金	8,015	6,234	▲1,781
うち営業貸付金	7,572	1,960	▲5,611
固定資産	615	783	168
【資産合計】	22,243	14,873	▲7,370
負債の部 + 純資産の部			
流動負債	18,080	9,825	▲8,255
うち短期借入金 ※	14,964	6,021	▲8,943
固定負債	978	1,084	106
【負債合計】	19,059	10,910	▲8,148
株主資本	3,170	3,948	777
非支配株主持分	12	13	0
【純資産合計】	3,184	3,962	778
【負債純資産合計】	22,243	14,873	▲7,370
自己資本比率	14.3%	26.6%	

つなぎ融資債権等の契約変更による
オフバランス化

POINT① その結果、自己資本率が改善

POINT② その結果、以下の債権債務
が大幅に減少

- 資産
- ・ 営業未収入金減少
 - ・ 営業貸付金減少
- 負債
- ・ 短期借入金減少

損益計算書

P/L SUMMARY

単位：百万円

	第14期	第15期	対前期 増減額	対前期 増減率
営業収益	6,267	6,615	347	5.6%
住宅金融事業	2,168	2,368	199	9.2%
住宅瑕疵保険等事業	3,536	3,752	216	6.1%
住宅アカデミア事業	562	495	▲67	▲12.0%
営業利益	1,159	1,200	41	3.6%
住宅金融事業	585	525	▲60	▲10.3%
住宅瑕疵保険等事業	490	550	60	12.2%
住宅アカデミア事業	83	125	41	50.3%
営業利益率	18.5%	18.1%		
経常利益	1,154	1,201	47	4.1%
経常利益率	18.4%	18.2%		
親会社株主に帰属する当期純利益	802	818	15	1.9%
当期純利益率	12.8%	12.4%		

POINT①

営業収益が対前期比3.4億円増

工務店メインバンク・クラウドを活用し、住宅かし保険および住宅保証プログラムの縦積み営業を推進

POINT②

株主還元による販管費増で住宅金融事業の営業利益減

前期に続き、ステークホルダーとの関係構築・深化のため、充実した株主還元を継続

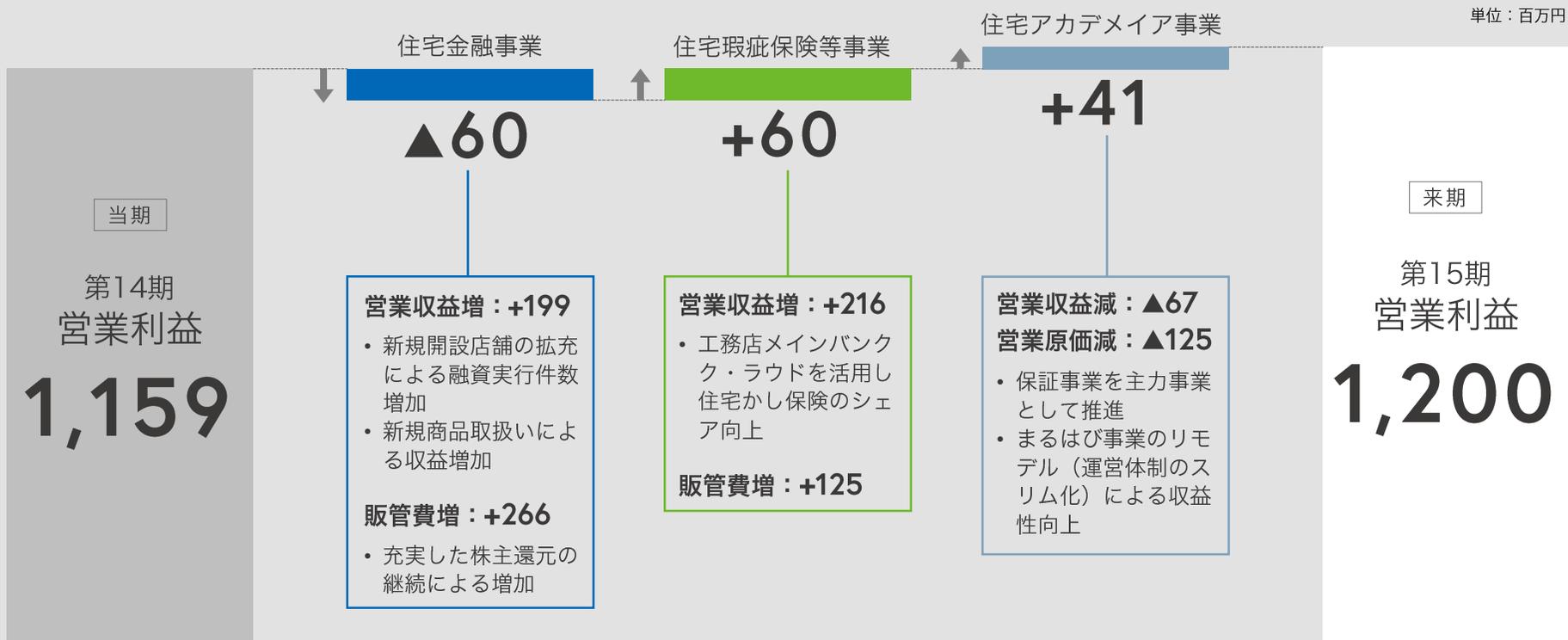
増減要因分析

INCREASE-DECREASE ANALYSIS

POINT

営業利益41百万円増を予想／株主還元による販管費増

単位：百万円

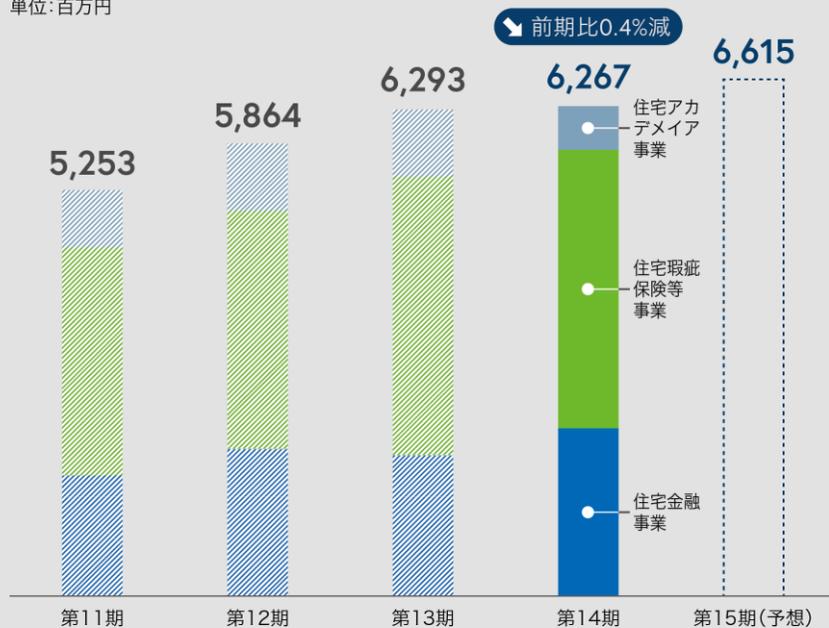


業績推移

PERFORMANCE TRANSITION

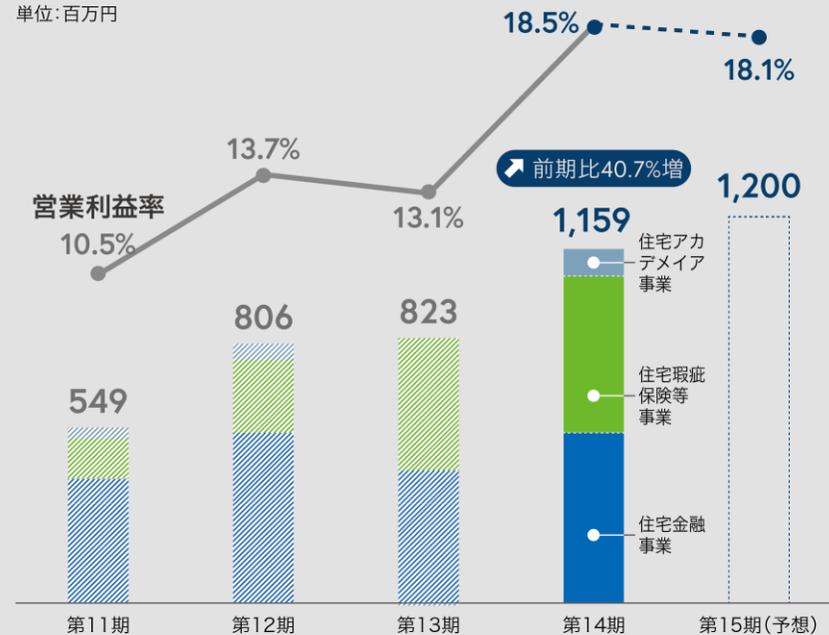
営業収益

単位:百万円



営業利益

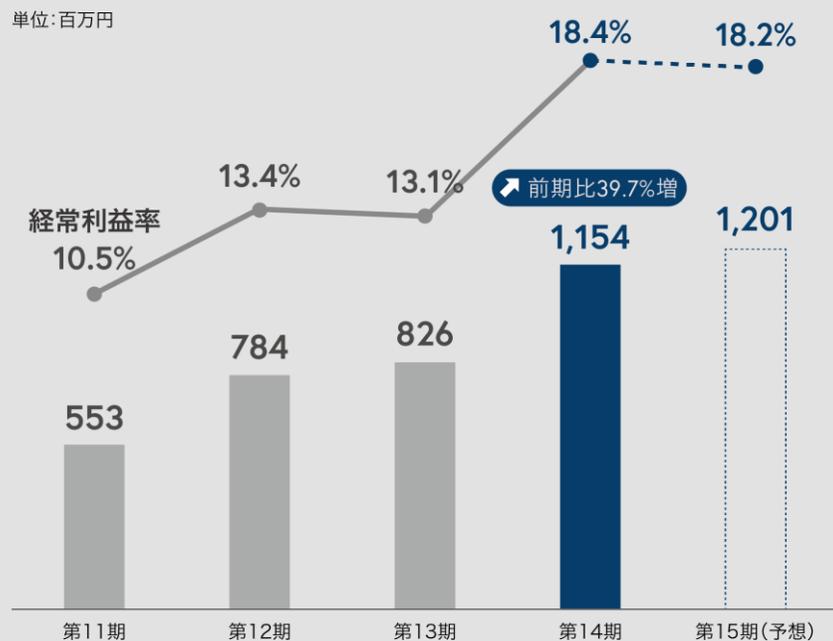
単位:百万円



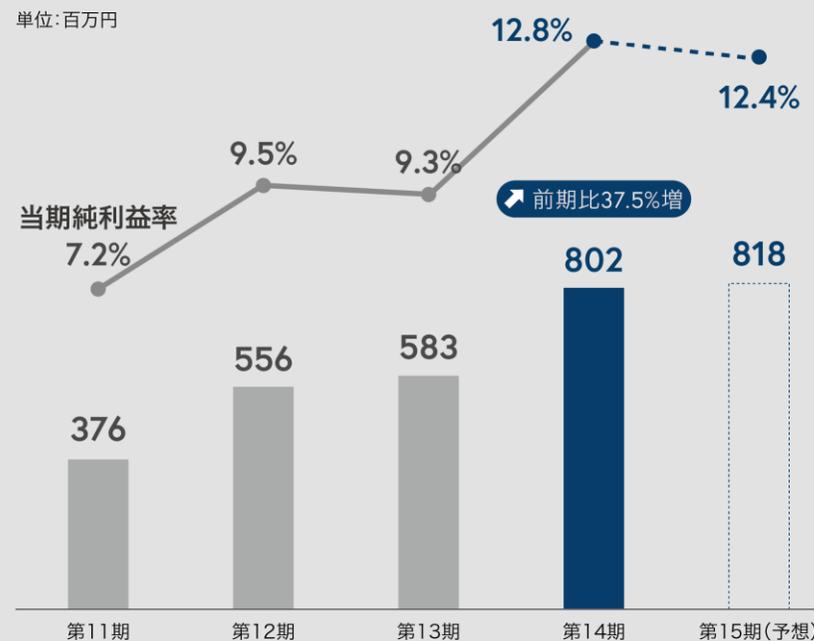
業績推移

PERFORMANCE TRANSITION

経常利益



親会社株主に帰属する 当期純利益



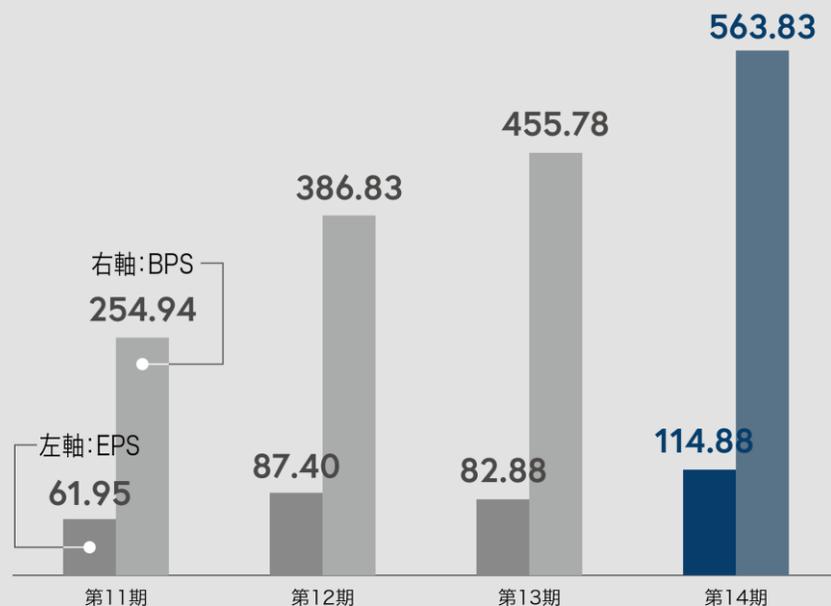
経営指標推移

PERFORMANCE TRANSITION

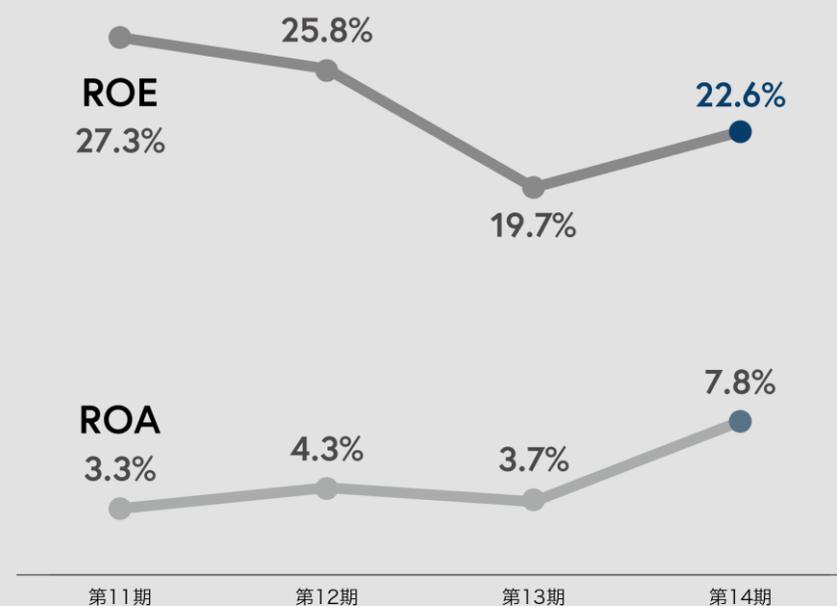
EPS (1株当たり当期純利益) / BPS (1株当たり純資産)

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

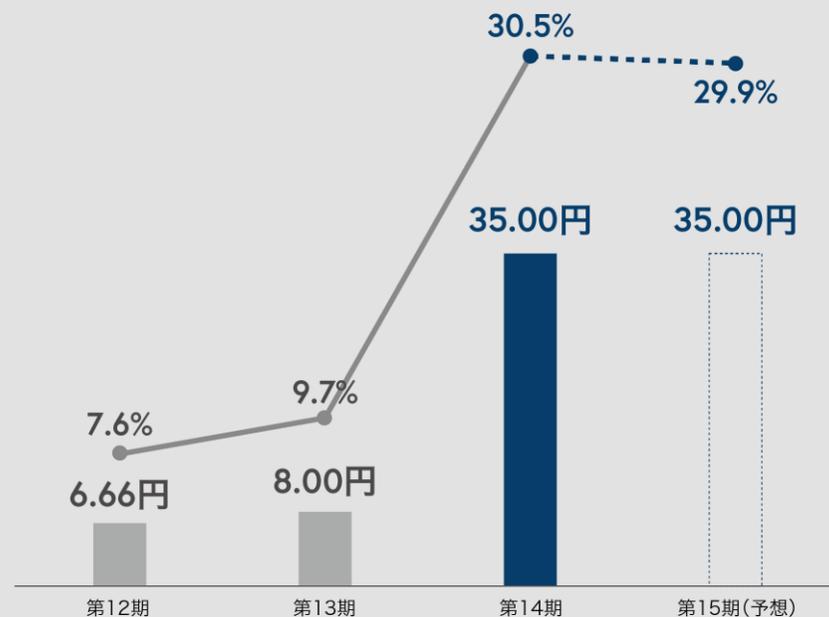
PERFORMANCE AND DIVIDEND TRANSITION

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

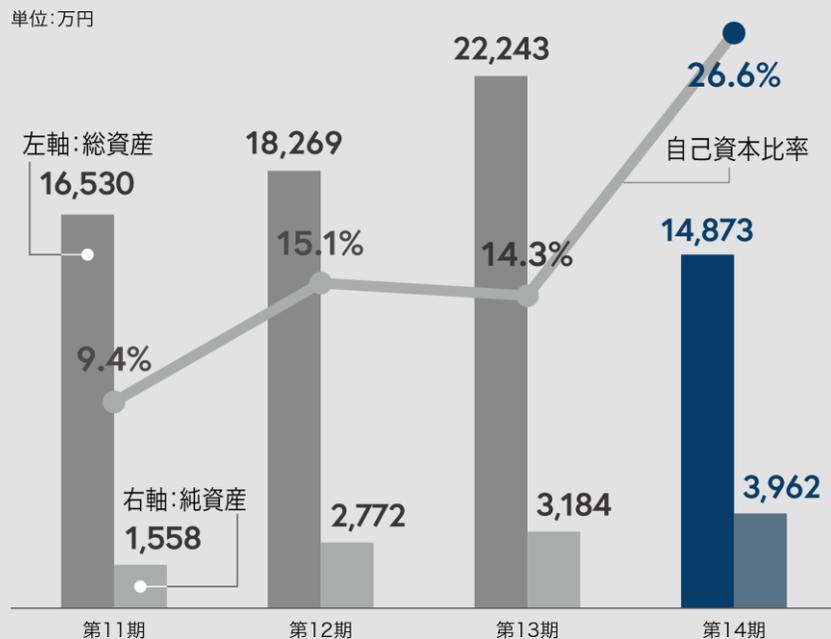
2018年3月9日付で1株につき3株の株式分割を行ったため、第12期の配当は当該株式分割後の金額を算定



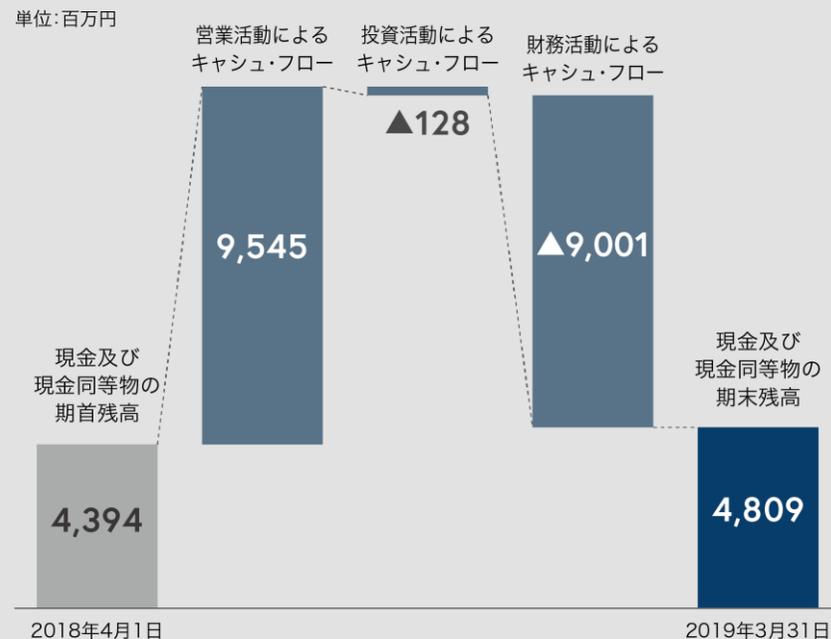
財務推移 / キャッシュ・フロー

FINANCE TRANSITION AND C/F

総資産 / 純資産 / 自己資本比率



キャッシュ・フロー計算書



4 | 中期経営計画

MSJグループ中期経営計画2022/3

MEDIUM-TERM MANAGEMENT PLAN

第17期（2022年3月期）

営業収益

90.0 億円



第14期対比

1.44 倍

第14期～第17期
年平均成長率

12.8%

第17期（2022年3月期）

営業利益

17.0 億円



第14期対比

1.47 倍

第14期～第17期
年平均成長率

13.6%

第17期（2022年3月期）

経常利益

17.0 億円



第14期対比

1.47 倍

第14期～第17期
年平均成長率

13.8%

第17期（2022年3月期）

当期純利益

11.5 億円



第14期対比

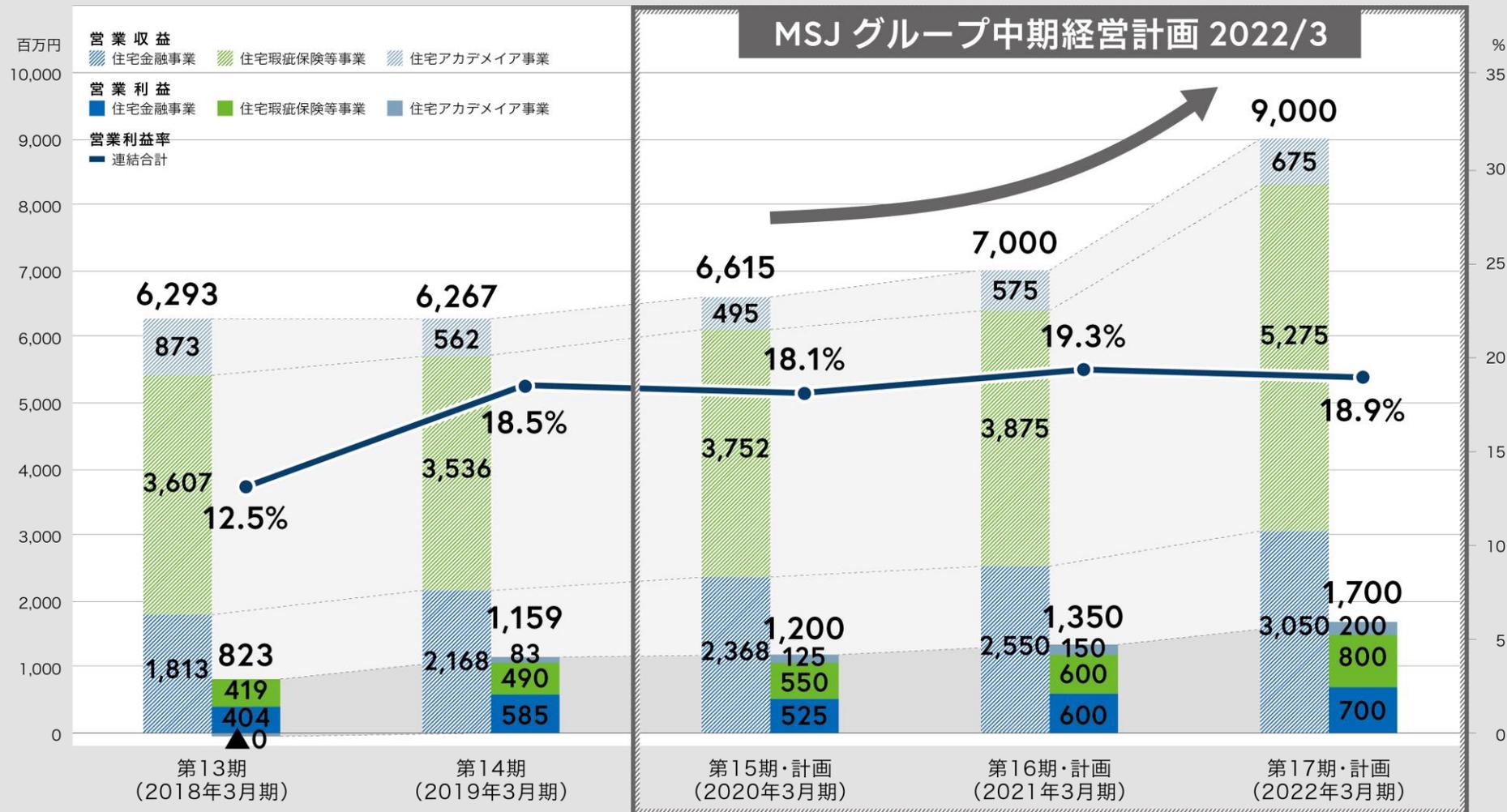
1.43 倍

第14期～第17期
年平均成長率

12.8%

MSJグループ中期経営計画2022/3

MEDIUM-TERM MANAGEMENT PLAN



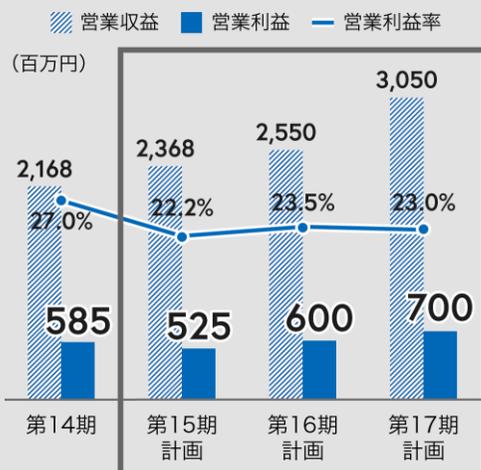
MSJグループ中期経営計画2022/3

MEDIUM-TERM MANAGEMENT PLAN

住宅金融事業

第17期営業利益
第14期対比

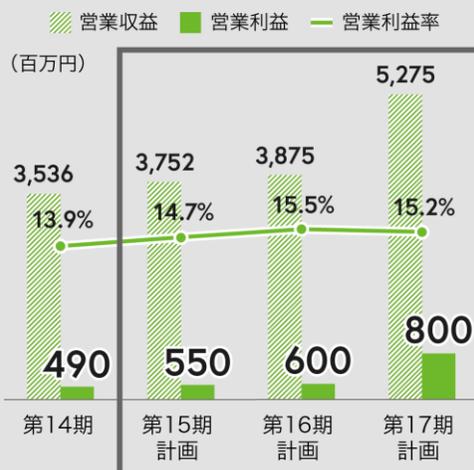
 **1.20**倍



住宅瑕疵保険等事業

第17期営業利益
第14期対比

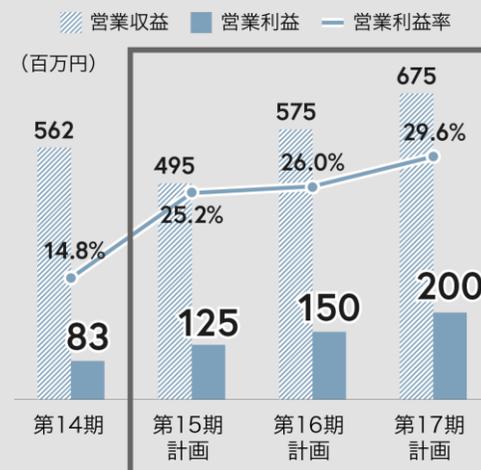
 **1.63**倍



住宅アカデミア事業

第17期営業利益
第14期対比

 **2.41**倍



各事業の深堀とシナジーの両輪

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



中期経営戦略

成長戦略①

各事業を深掘りし、各シェア向上

成長戦略②

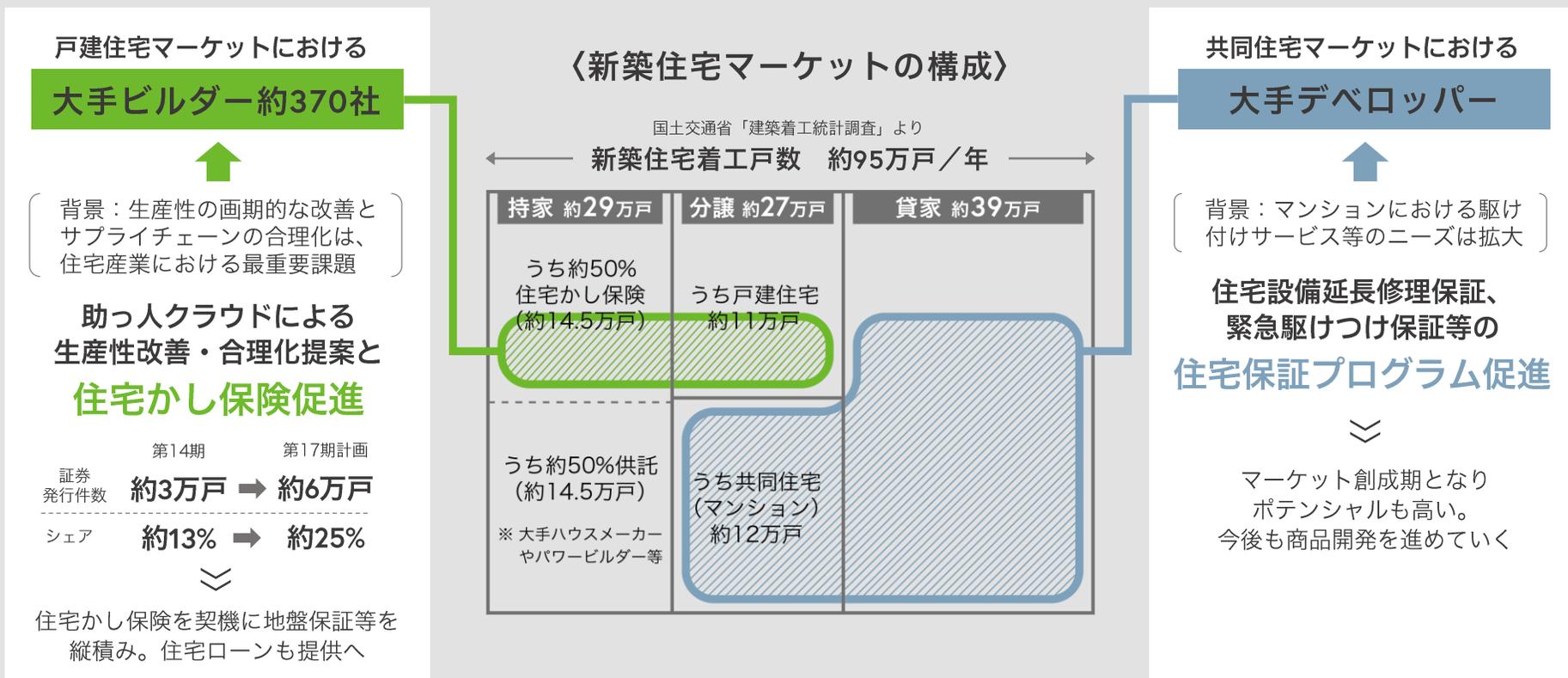
クラウドシステムによる“パイプ戦略”

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

シェア拡大のための戦略顧客

- POINT①** ICTの活用による生産性改善・サプライチェーン合理化を最重要課題とする大手ビルダー
- POINT②** マンション所有者・居住者への保証ニーズがある大手デベロッパー



各事業の深堀によるシェア向上

POINT① 各事業とも低シェアこそがポテンシャル

POINT② 規模の拡大と仕組みの差別化によりシェア向上

住宅金融事業

競争優位の更なる強化

住宅ローン全体のマーケットで見ると
当社のシェアはわずか0.3~0.4%程度。
つまり伸びしろが大きい

競争優位の強化でシェア向上

当社の強み・競争優位

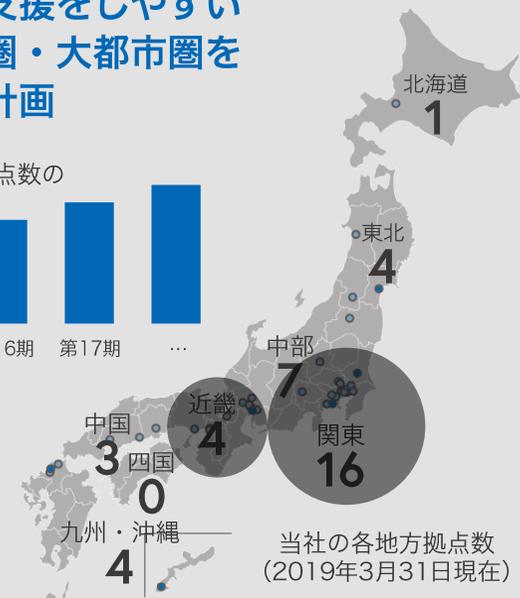
キャプティブ・ファイナンス

- ・ 事業者のあらゆる販売ニーズに対応するラインナップ
- ・ つなぎ融資等のトータル金融ソリューションにより、メインバンクの役割を果たす
- ・ 住宅販売を支援するコンサルティング力

住宅ローン拠点数の拡大

大口取引先の支援をしやすい
エリア×首都圏・大都市圏を
中心に出店を計画

当社住宅ローン拠点数の
推移（計画）



各事業の深堀によるシェア向上

POINT① 各事業とも低シェアこそがポテンシャル

POINT② 規模の拡大と仕組みの差別化によりシェア向上

住宅瑕疵保険等事業 住宅アカデミア事業

シェア向上

住宅かし保険のマーケットで見ると
ハウスジーマンのシェアは約13%。
また、住宅保証マーケットは創成期。
つまり伸びしろが大きい



住宅かし保険

	第14期		第17期・計画
証券発行件数	約3万戸	→	約6万戸
シェア	約13%	→	約25%

“ネット保険”ならではの高效率

当社グループの体制

システム投資により
効率の高い体制・組織に

RPA導入を進める等、さらに効率の高い体制へ



固定費を上げずに規模拡大
商品縦積みで利益拡大



クラウドによる“パイプ戦略”

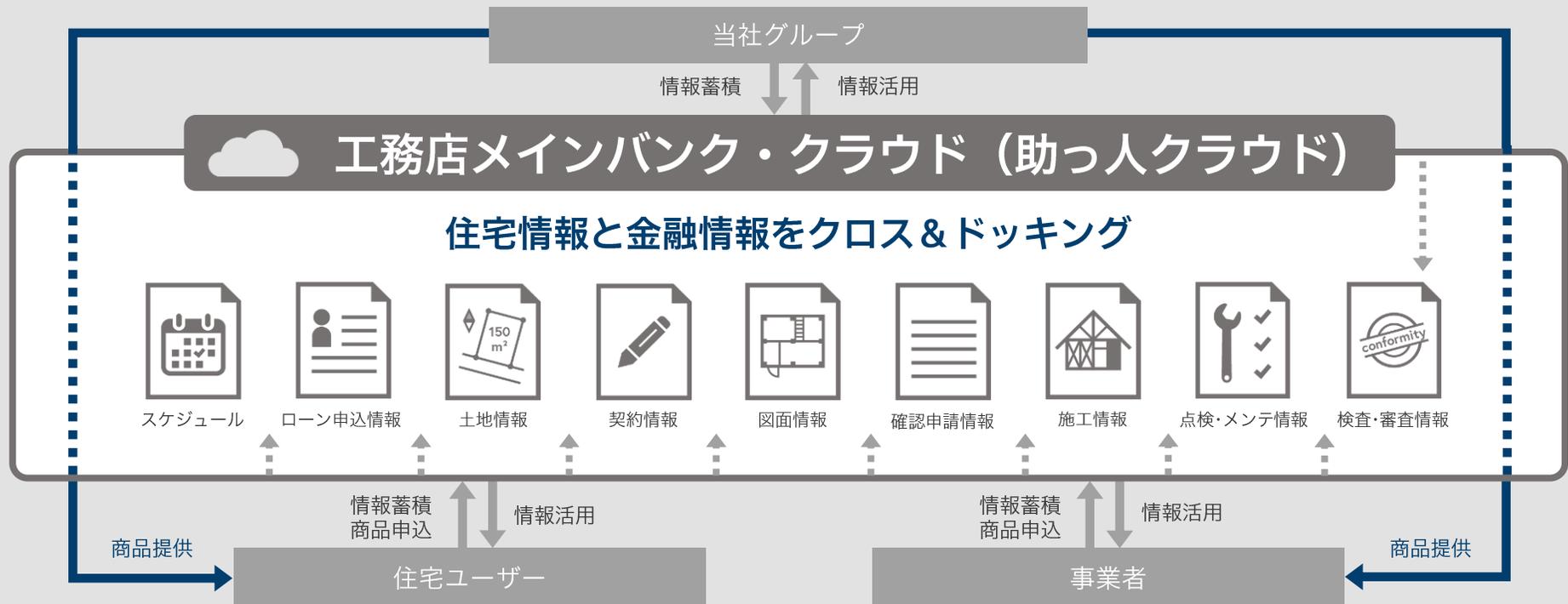
POINT①

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



5 | 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15期 第2四半期	/	第15期 期末	35円00銭 (普通配当 35円00銭)	第15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