

2023年3月期 決算説明レポート

決算発表日：2023年5月8日

CONTENTS

- 1 | 2023年3月期 決算概要
- 2 | 2024年3月期 経営戦略
～生き残り戦略こそ
最強の成長戦略である～

本レポートは、当社 IR サイトにて公開している「2023年3月期決算説明動画（2023年3月期決算説明資料をもとに、スライドの順番を入れ替えてご説明しているもの。収録日：2023年5月1日）」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 | 2023年3月期 決算概要 ... **営業収益は73.2億円（前期比4.7%減）、営業利益は14.7億円（同13.3%減）と減収減益となるも、全セグメントで黒字を達成。**当社グループが主力とする持家（注文住宅）の厳しい市況において、特に住宅金融事業は商品多角化を進展させる等健闘
- 2 | 2024年3月期 経営戦略 ... 米国発金融危機の影響を注視。**見通しがたたない経営環境ではあるが、混乱期にこそ新しい挑戦を始めるチャンス**をつかむ。企業ネットワークによる垂直統合モデルの構築や、製造業国内回帰エリアへ注力。**2024年3月期は営業収益71億円、営業利益12億円を予想**
～生き残り戦略こそ
最高の成長戦略である～

1 | 2023年3月期 決算概要



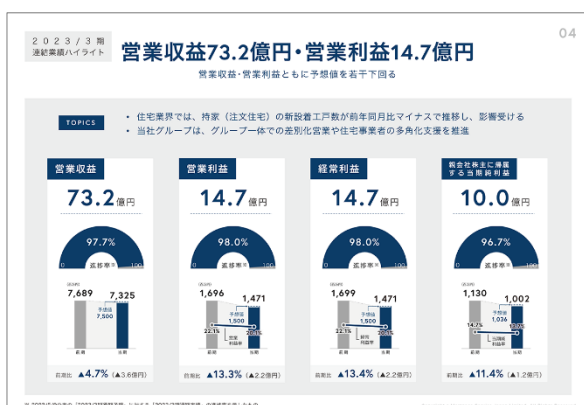
皆様こんにちは。日本モーゲージサービス社長の鶴澤でございます。2023年3月期の決算説明をさせていただきます。

コロナ禍以降厳しい状況が続いていますが、当期も大変な年でした。地政学リスクの高まり、ウッド・ショックという供給制約。そして30年ぶりのインフレという未経験領域に加えて、2023年に入り米国の銀行破綻が起き金融不安が高まっています。予測不能な変化が波動的に襲ってきた一年でした。

日本の住宅産業においては、**持家（注文住宅）の新設着工戸数が16カ月連続同月比マイナスで進捗**し、持家市場を主力マーケットに置く当社グループは、極めて深刻な影響を受けました。

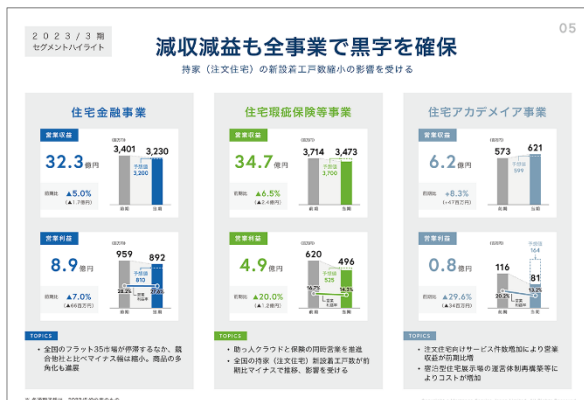


それでは決算説明をさせていただきます。



2023年3月期の**連結業績は減収減益となり、計画値に対してわずかに及びませんでした**。比較的計画値を固めに計画する当社としては、上場してから計画値を下回ったことは初めてであり、深刻に受け止めております。

1 | 2023年3月期 決算概要

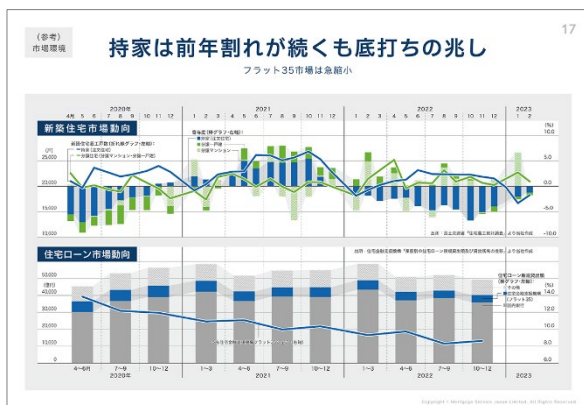


次にセグメント別の業績です。

主力商品であるフラット 35 市場が縮小したなかにおいてかなり奮起し、**住宅金融事業は営業利益が前期比 7%減少**にとどまりました。

住宅瑕疵保険等事業は、持家市場の縮小により営業利益が前期比 20%減少と大幅に減益となりました。

住宅アカデミア事業は、営業利益が前期比 30%近い減益となりました。大手デベロッパー分譲マンションの引渡減少及び、特殊要因として取引先の倒産も影響しました。

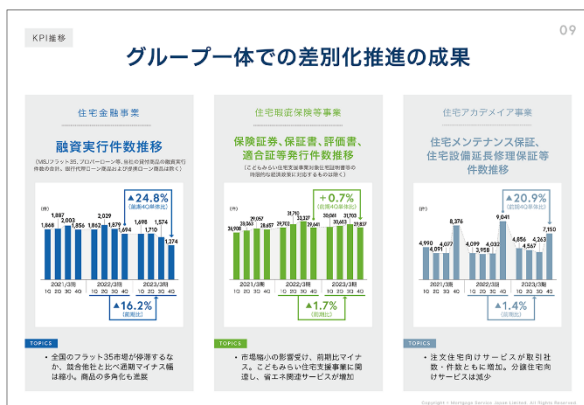


業績の詳細をご説明する前に、市場動向を見ていきます。

上図の青棒グラフ部分は、持家を示し、当社グループが強みを持つ市場になります。2021年12月から前年同月比でマイナスが続き、最大マイナス幅18.7%と大きく落ち込んでいます。上半期好調だった分譲住宅も下半期から第4四半期においては息切れとなりました。販売価格が上昇し、現段階では在庫を抱え苦戦し始めています。

まとめますと、持家や分譲住宅が苦戦し、貸家のみが相対的に安定して推移した一年でした。

下のグラフは、当社グループの主力事業となる住宅金融事業の市場動向です。主力商品であるフラット 35 の市場は、ピークだった年と比較すると、約 70%も縮小してしまいました。一昨年と比べても約 30%の縮小、昨年と比べても約 20%の縮小です。極端に言えばフラット 35 市場がなくなってしまうのではと思ってしまうほど、**フラット 35 を中心とする固定金利型の住宅ローン市場が縮小しています。**



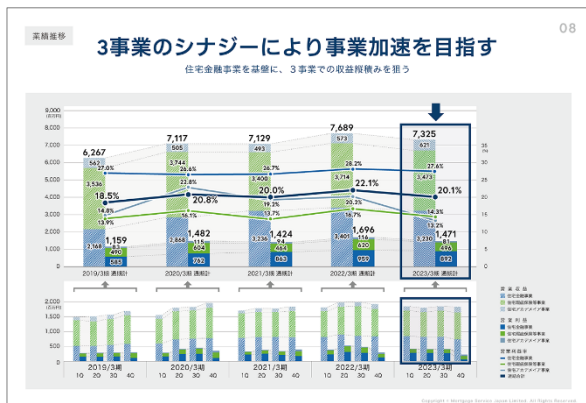
次に KPI を見ていきます。

住宅金融事業は、前期比で 16.2%減少しました。

住宅瑕疵保険等事業は、減少幅は小さかったものの、利益率の高い戸建住宅向けのサービス件数が減少し、共同住宅向けが増加したため、営業利益率が約 2 ポイント減少いたしました。

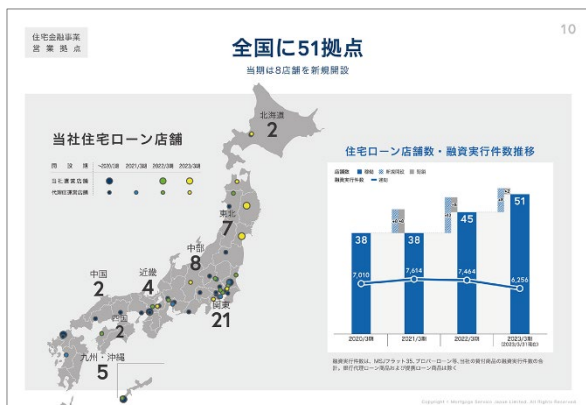
住宅アカデミア事業においては、上半期は前期比で増加傾向となり健闘しましたが、一番売上が集中する第 4 四半期が落ち込んでしまい、通期では微減となりました。

1 | 2023年3月期 決算概要



業績推移のグラフでは、営業利益率をご覧ください。住宅金融事業は、26～27%台で推移し、非常に高い営業利益率を維持しております。しかし、住宅瑕疵保険等事業においては、2022年3月期 16.7%から、2023年3月期 14.3%に、住宅アカデミア事業は 20.2%から 13.2%へと営業利益率を下げました。ここが、今決算において一番痛かったところです。

また、建設業の特徴として期末へ近づくに従い、売上も利益も上がる傾向があり、住宅市場も同様なのですが、この2カ年はそうではありませんでした。**従来では伸びる第4四半期が苦戦した影響が大きく、これまでの季節変動傾向が通用しなくなってきた**ことを感じております。



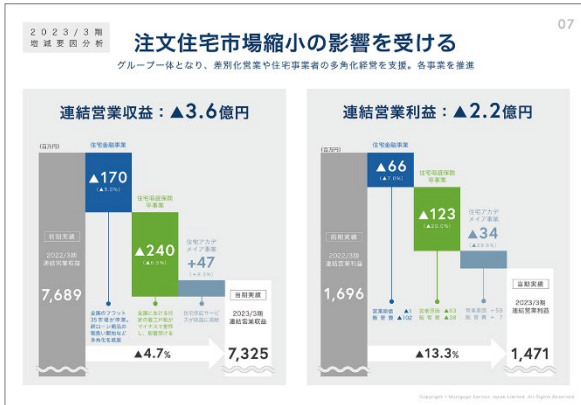
住宅金融事業の拠点ですが、当期は**8店舗出店し、2店舗閉店、純増は6店舗**となりました。計画に近い形で増加できていますので、市場の回復を待つ体制はできております。

2023/3期 連結損益計算書 予想値に若干届かずも健闘
連結営業収益は前期比4.7%減

項目	2022/3期 実績	2023/3期 実績	2022/3期 予想	増減額	増減率
営業収益	7,689	7,500	7,325	▲189	▲4.7%
営業利益	1,696	1,500	1,471	▲196	▲13.3%
経常利益	1,699	1,500	1,471	▲199	▲13.4%
当期純利益	1,130	1,036	1,002	▲94	▲11.4%

1 | 2023年3月期 決算概要

2023年3月期 決算説明レポート

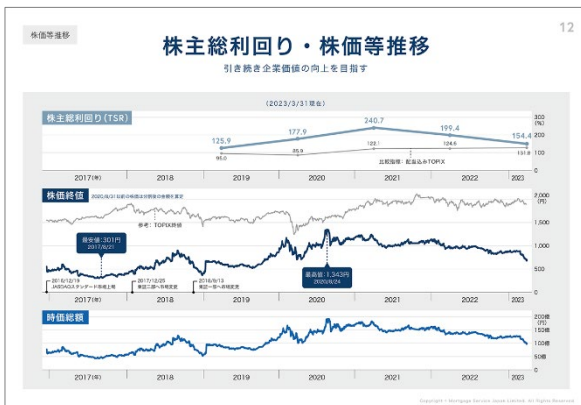


2023/3期 連結貸借対当表

自己資本比率30.2% → 33.8%

項目	2022/3期 2022/03/31	2023/3期 2023/03/31	増減額
資産の部			
流動資産	20,985	20,407	▲578
うち営業取入金	6,775	5,588	▲1,186
うち営業貸付金	8,124	9,342	+1,217
固定資産	1,515	1,800	+284
【資産合計】	22,501	22,207	▲293
負債の部・純資産の部			
流動負債	14,395	13,406	▲989
うち短期借入金(※)	10,180	9,146	▲1,034
固定負債	1,277	1,273	▲4
【負債合計】	15,672	14,679	▲993
株主資本	6,798	7,506	+708
非支配株主持分	25	20	▲4
新株予約権	3	0	▲3
【純資産合計】	6,828	7,527	+699
【負債純資産合計】	22,501	22,207	▲293
自己資本比率	30.2%	33.8%	

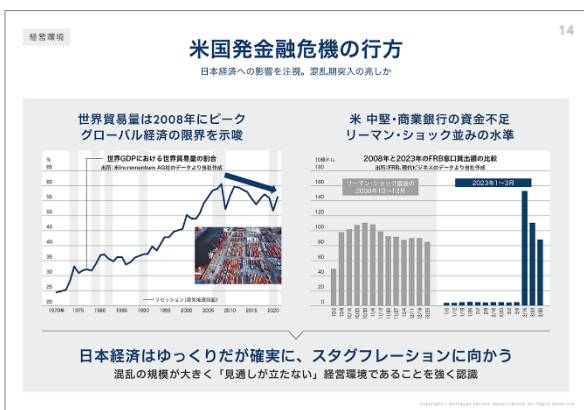
POINT
 資産・負債減少の主な要因は、つなぎ融資等の実行件数の一時的な減少によるもの
 つなぎ融資等の商品は、買付のために一時的な借入を行うスキーム。1件当たりの単価が数千円と高額なため、融資実行のタイミングにより、営業取入金・営業貸付金・短期借入金(※)において増減が大きく出やすい
 ※主に営業取入金及び営業貸付金【アセット・リファイナンス】の商議譲渡代金が入金されるまでの1ヶ月未満の期間の資金調達を目的としたもの



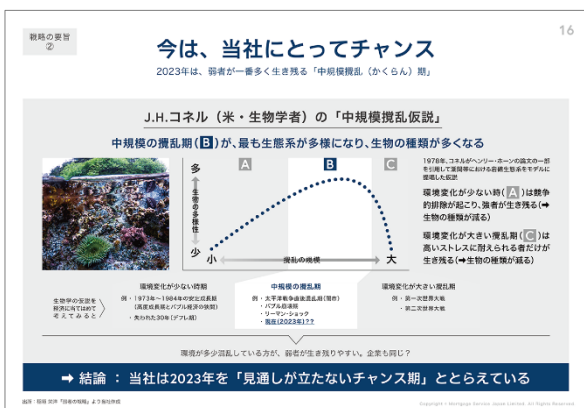
2 | 2024年3月期 経営戦略 ～生き残り戦略こそ最高の成長戦略である～



ここからは、一番重要な今後の話をさせていただきます。



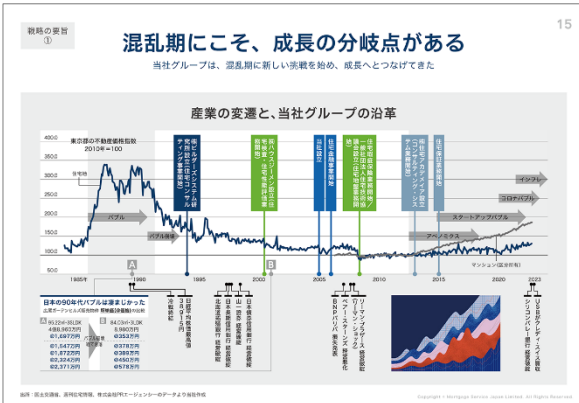
先程申し上げたように、極めて不透明な環境となっています。3月に起きたシリコンバレー銀行の破綻を端緒に金融不安が顕在化しています。金融事業を営む当社グループにとって、今回の金融不安の影響がどのような形で及んでくるのか、现阶段では予想が付きません。**2024年3月期はリスクとチャンスが、同じ顔をして迫ってくるのではないかと私はみており、どちらの方向へも動ける体制を構築することが重要**ではないかと考えております。



こちらは、「**不安定な時期にこそ、新規事業の参入が可能になる**」ということをお伝えしたくて、『弱者の戦略』という本から引用した概念図になります。

実は、安定期は新規参入しにくい、不安定な時期はプレイヤーが変わり、市場が大きく動きやすいのです。興味がある方は、後でじっくりご覧ください。

2023年3月期 決算説明レポート



次は、当社グループが原点にしている戦略立案のスタンスについてお話します。この図は、上の折れ線グラフが東京の不動産価格の推移を示したもので、そこに私が起業し事業拡大を始めたプロセスを重ね、下に金融危機をプロットしたものです。

お伝えしたいポイントは、**必ずしもいい環境時に、新規参入をしてきたわけではない**ということです。例えば私が最初に起業したのは1996年ですが、当時はバブル崩壊の真っただ中でした。

次に、住宅瑕疵保険等事業の担い手である株式会社ハウスジーンを設立したのも、北海道拓殖銀行、日本長期信用銀行、山一証券、日本債券信用銀行が相次いで破綻した時期でした。当時は、工務店の信用不安問題が非常に深刻で、信用補完ビジネスの必要性が高まっており、必要に迫られて保証事業を始めました。

当社の設立は2005年、翌2006年に住宅金融事業を開始しましたが、それから程なくしてBNPパリバが損失を発表し、2008年のリーマン・ショックに至りました。つまり金融危機の環境下で住宅金融事業を始めたわけです。結果、**金融危機が追い風となって、当社を含むモーゲージバンクという新しいプレイヤーが相対優位**となりました。

この3月にシリコンバレー銀行が破綻し、これを端緒にした金融危機によって、銀行という業態の存在意義さえ問われるほどの、大きな変化の局面を迎えています。**一見すると厳しい環境であっても、重要なのはいかにチャンスを見出すべきかであり、当社グループでは常にそのようなスタンスで戦略を立案している**ということを、特にお伝えしたいと思います。



今後の戦略について、少し具体的にご説明します。

現在、製造業を中心とした企業が急速に国内回帰を進めており、工場新設等のエリアでは雇用とともに住宅需要が拡大することが期待できます。この数10年間は、「大都市圏を中心にした分譲住宅」の市場が拡大しましたが、今後中期的には「地方の戸建住宅」の市場が復活拡大すると、私はみています。

インフレが落ち着いても、新築住宅価格は高止まりする可能性が高いでしょう。そうしますと、いよいよ本格的に中古住宅流通が中心となる時代が来ると考えております。

2 | 2024年3月期 経営戦略 ～生き残り戦略こそ最高の成長戦略である～

2023年3月期 決算説明レポート

19

提携・連携の推進

企業ネットワークによる垂直統合モデルの構築を目指し、サービス販売件数の増進を図る

当社グループの経営資源「企業ネットワーク」を営業機会に活かす

地産地消の推進により、製造業から不動産まで幅広い分野で企業ネットワークを活用し、サービス販売件数の増進を図る。また、地産地消の推進により、製造業から不動産まで幅広い分野で企業ネットワークを活用し、サービス販売件数の増進を図る。

水平分業

垂直統合

設計

施工

メンテナンス

中古住宅流通

従来は、安定したマーケットにおいてシェア拡大を行い、M&Aにより資本を集約し、企業規模を拡大することが成長戦略のセオリーでした。しかし、予測が難しい現在の環境下では、極めてリスクが高い手法であると考えております。

そこで**当社グループでは、独自開発した助っ人クラウドというクラウドサービスの無償提供をさらに進め、当社グループの利害関係集団に広く使って頂くことにより、資本集約ではなく情報集約による垂直統合を模索**してまいります。住宅産業において垂直・水平方向へと企業提携を進め、確実に当社グループの商品を使って頂けるよう、プラットフォームの中心を目指す戦略です。

20

中古向け事業の推進

金融・クラウドという切り口から中古住宅売買における課題解決を図る

住宅事業者 & 当社グループ双方のマネタイズにつながる仕組み

1 アフター&顧客管理システム

2 価格査定機能

3 コモンズWEB

助っ人クラウド Helping Provider System

1 アフター&顧客管理システム

2 価格査定機能

3 コモンズWEB

サポートサービス

従来どおり、**中古住宅流通市場への注力**も強めていきます。

21

製造業「国内回帰」エリアへ注力

地産地消の高まり等受け国内設備投資計画相次ぐ、雇用と住宅需要の拡大を予測

九州市場の中期的ポテンシャルの高さ

全国で国内回帰を掲げる企業増加

日本の製造業の国内生産回帰の動き（抜粋）

TDK	7年ぶりに国内に工場移転	和歌山
S&W	サブライナー-建設	伊予
SUBARU (スバル)	電気自動車 (EV) 生産工場を国内に移転	群馬
ルネサスエレクトロニクス	パワー半導体工場増設	山梨
アイリスオーヤマ	乾洗機工場	岡山
エレコムエレクトロニクス	半導体工場増設	岡山
東日本ロジスティクス	物流センター増設	福岡

設備投資に連動して現地雇用拡大。新築・中古ともに住宅ニーズ高まる予測

そして先程も申し上げたとおり、製造業の国内回帰のニュースが新聞を賑わせています。

このことにより、**地方における国内回帰エリア**においては、製造業に従事される方が戸建住宅を手に入れて、二世帯でお住まいになるといったような、1970年代~80年代のような**戸建住宅市場が復活**するとみています。

新築住宅価格が高止まりしてなかなか購入できないなかで、地方においても中古住宅市場が本格的に拡大していくと考えております。

2 | 2024年3月期 経営戦略 ~生き残り戦略こそ最高の成長戦略である~

2023年3月期 決算説明レポート

2024/3期 連結業績予想

混乱期を生き残り、チャンスをつかむ

末期予想：連結営業収益71.0億円・営業利益12.0億円

項目	2023/3期 2023.04.01~ 2023.03.31	2024/3期 2024.04.01~ 2024.03.31	増減額	増減率
営業収益	7,325	7,100	▲225	▲3.1%
住宅金融事業	3,230	2,983	▲247	▲7.7%
住宅保証保険等事業	3,473	3,469	▲4	▲0.1%
住宅アカデミア事業	621	647	▲26	▲4.2%
営業利益	1,471	1,200	▲270	▲18.4%
住宅金融事業	892	597	▲294	▲33.0%
住宅保証保険等事業	496	477	▲19	▲3.9%
住宅アカデミア事業	81	125	▲43	53.0%
営業利益率	20.1%	16.9%		
経常利益	1,471	1,200	▲270	▲18.4%
経常利益率	20.1%	16.9%		
当期純利益	1,002	760	▲241	▲24.1%
当期純利益率	13.7%	10.7%		

営業収益、営業利益、経常利益、当期純利益の各項目に、2024/3期の業績予想と2023/3期の実績を比較する棒グラフが添付されています。

最後に **2024年3月期の業績予想**についてご説明します。正直に申し上げて予想を立てること自体、極めて難しいものがありました。そういう意味では大変保守的かもしれませんが、**営業収益71億円、営業利益・経常利益が12億円という減収減益の予想をし、これをどこまで持ち上げるかということに力を注いで**行きたいと思っております。

なお、毎期公表しております三カ年の中期経営計画ですが、現段階では不透明要素が大きく、確からしさを持った中期的な計画が難しいと考えております。そこで恐縮ではありますが、**確度の高い見通しが立った段階で、中期経営計画を改めて公表**させていただきたいと考えております。何卒ご理解頂ければ幸いです。

以上をもちまして、2023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。

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込みは、その後の手続・勧誘等に関する情報は、取持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定な要素により、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. 03-5408-8100