

2024年3月期 第2四半期 決算説明レポート

決算発表日：2023年11月6日

CONTENTS

- 1 | 2024年3月期 第2四半期 決算概要
- 2 | 2024年3月期 経営戦略
2023年9月30日更新版

本レポートは、当社IRサイトにて公開している「2024年3月期第2四半期決算説明動画（2024年3月期第2四半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10月27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 | 2024年3月期 決算概要 … 営業収益は34.8億円（前期比4.5%減）、営業利益は7.6億円（同8.4%減）と減収減益となるも、連結業績予想に対する進捗率は営業利益63.4%と順調に推移。当社グループが主力とする持家（注文住宅）や、全国のフラット35市場が縮小する厳しい環境において、住宅金融事業は商品多角化が進展し利益率向上
- 2 | 2024年3月期 経営戦略 … 深刻化する中小住宅事業者の与信問題をチャンスと捉え、建築技術や現場保全等の強みを活かし、納品や施工等とタイムラグのない決済を可能にするプラットフォーム構築を目指す。住宅金融事業では産業金融分野を拡大し、オリジネーターとして多角化推進を継続。住宅瑕疵保険等事業・住宅アカデミア事業は、住宅事業者の経営課題解決企業として商品縦積みを推進



Mortgage Service Japan Limited

日本モーゲージサービス株式会社

1 | 2024年3月期第2四半期 決算概要

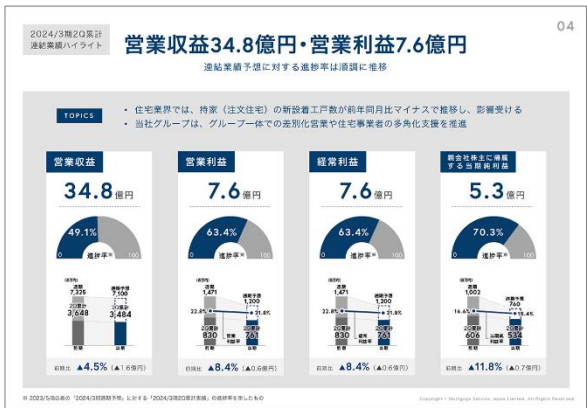


皆様こんにちは。日本モーゲージサービスの社長の鵜澤でございます。2024年3月期第2四半期の決算説明をさせていただきます。

2年半程前、約30年続いたデフレが終わりインフレになってから、住宅価格は4割近く上昇しました。一方で消費者の可処分所得や実質賃金が下がり、消費者が住宅を購入しにくい環境が強まっています。このトンネルを抜けるには、しばらく時間がかかると考えております。

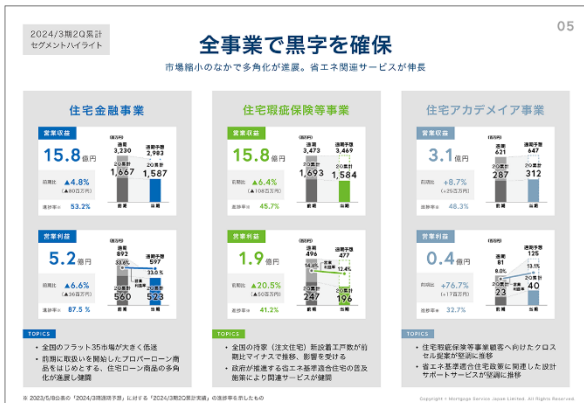


まず決算概要をご説明いたします。



連結業績では、**営業収益 34 億 8,000 万円、営業利益 7 億 6,000 万円**となり、前期比では減収減益となりました。**営業収益は前期比 4.5%減、営業利益は 8.4%減**となりました。

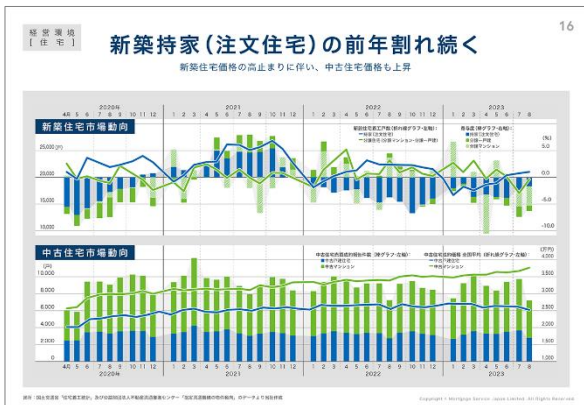
1 | 2024年3月期 第2四半期 決算概要



セグメント別では、住宅金融事業は、全国のフラット 35 市場が4割近く急縮小したなかにおいて、営業収益は前期比4.8%減、営業利益は同6.6%減にとどまりました。変動金利型住宅ローンや利益率の高い新商品が貢献し、なんとか奮闘しました。

住宅瑕疵保険等事業は、営業収益は前期比6.4%減、営業利益は20.5%減となりました。市場環境を言い訳にするのは良くありませんが、当社の主力市場である「持家（注文住宅）の新設着工件数が、21ヵ月も前年同月比マイナス」が続き、しかもマイナス幅が2桁に近い水準で推移し、その影響をまともに受けてしまいました。

保証を中心とする住宅アカデミア事業は、営業収益は前期比8.7%増、営業利益は同76.7%増と大幅増益にみえますが、前期業績が悪かったためです。通期予想からは32.7%の進捗率と遅れております。



事業のポテンシャルについて、市場規模から見ていきます。

上のグラフは新築住宅市場の動向です。棒グラフが新設住宅着工戸数の前年同月と比べた場合の増減の寄与度を示しており、上に伸びているのは前年同月比で増加した月、下に伸びているのは減少した月となります。

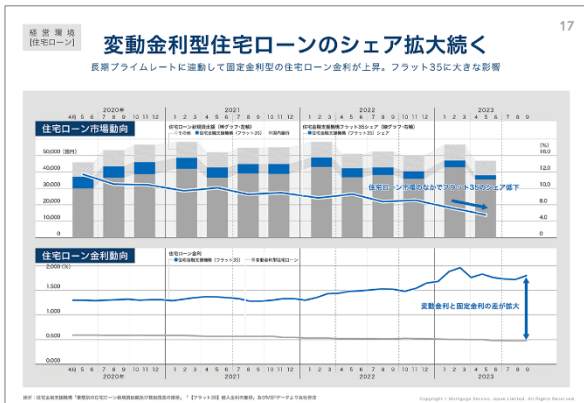
持家（注文住宅）は青の棒グラフなのですが、先ほど申し上げたように、21ヵ月連続で前年同月比マイナスとなりました。2021年から2022年にかけてかなり下方推移し、2023年さらに下方推移していることから事態は厳しく、このままでは持家の新設住宅着工戸数が、ピーク時の約1/5、年間24万戸程度まで縮小するのではないかと感じております。

比較的好調だった分譲住宅も、特に戸建分譲住宅は在庫が積み残っており、新しい物件の着工が先延ばしになるケースが増え、直近では着工件数が持家以上に減少しました。

下のグラフは、今後拡大が期待される中古住宅市場の動向です。全国全ての中古住宅取引件数を網羅したものではありませんが、流通機構（通称レインズ）に成約報告がされた件数の推移が、棒グラフに示されています。

中古マンションは取引件数が右肩上がりに増加しており、新築住宅の上昇が影響していると考えられます。ただ、戸建住宅に関しては私が予想していたほどには市場は拡大しておりません。新築住宅と比べると増加トレンドではありますが、新築住宅の減少を補うほどではありません。

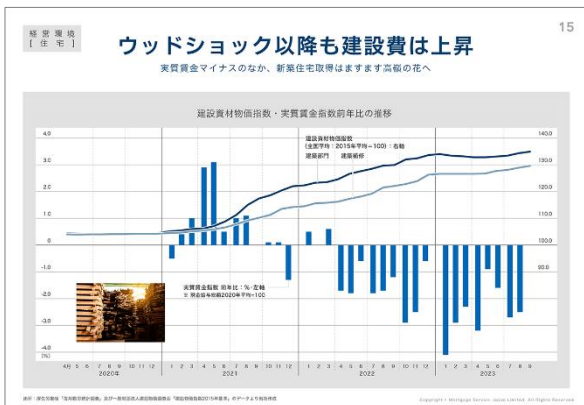
1 | 2024年3月期 第2四半期 決算概要



住宅ローン市場は、勢力図が大きく変わりつつあります。

上のグラフは、青い棒グラフが**固定金利型住宅ローンの代表であるフラット 35**で、青い線グラフが全体に対するフラット 35 のシェアなのですが、**どんどん下がっていることが分かります。毎年約 3 割のペースで減少し、2024 年 3 月期上半期も前期比で約 4 割減少**しました。

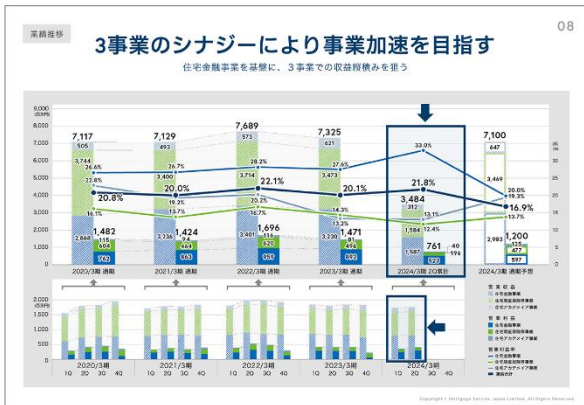
この要因が、下のグラフに表されています。固定金利型住宅ローンと変動金利型住宅ローンの金利差を示したグラフで、まるでワニの口のように金利差が拡大しております。**固定金利型住宅ローンにとって苦しい状況はしばらく続く**と考えられます。



次に、**実質賃金と住宅価格**を見ていきます。上の線グラフは、建設資材価格を表したもので、住宅価格の目安になるもの。2015 年平均を 100 とした値上がり率を示しているのですが、ご覧のとおり 35%程度も値上がりしており、これに人件費等もプラスすると、**住宅価格はかなりのインフレ傾向**にあることが分かります。

青の棒グラフは実質賃金指数前年比です。賃金からインフレ率を差し引き、2020 年平均を 100 として前年同月の増減率を示したものです。実質賃金は毎月下がり、**消費者が住宅を買う力はますます弱く**なっています。

このような厳しい市場環境のなか、当社グループは連結営業収益が前期比 4.5%減、営業利益が同 8.4%減にとどまりました。健闘しているとは言えるのですが、減収減益となったことの責任を痛感しております。

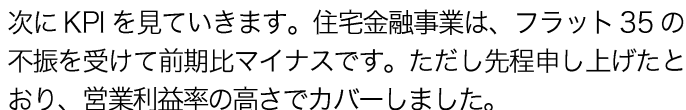
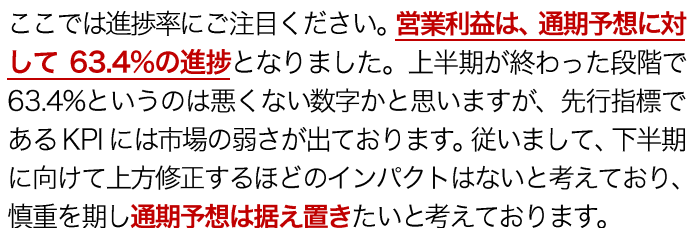


このグラフは、2020 年 3 月期からの中期的な業績推移です。注目していただきたいのは**利益率。営業利益率が一番高いのは住宅金融事業で、前期 27.6%から、当第 2 四半期 33.0%**まで上げ、底力が出ました。営業収益は伸び悩みましたが、新商品等利益率の高い商品により、営業利益率は上昇しました。

ただ、住宅瑕疵保険等事業、住宅アカデメイア事業に関しては利益率も微減し、トンネルを抜け切れておりません。

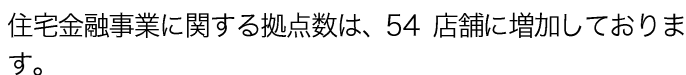
2020 年 3 月期をピークとして、そこから成長の芽を出せていない閉塞感を持っております。**従来の業界慣行にとらわれない発想を持ち、新規事業の立ち上げや新商品の開発等、挑戦的な戦略立案と実践が必要**だと思っております。

1 | 2024年3月期第2四半期 決算概要

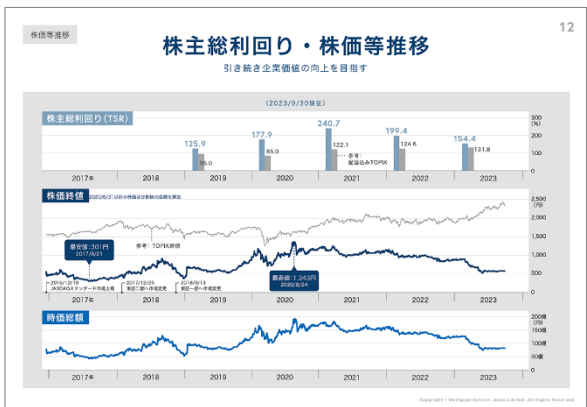
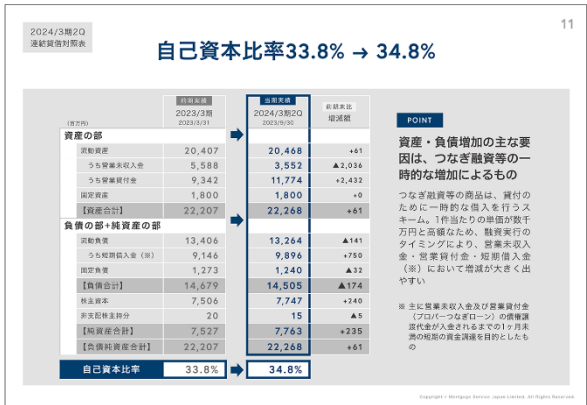
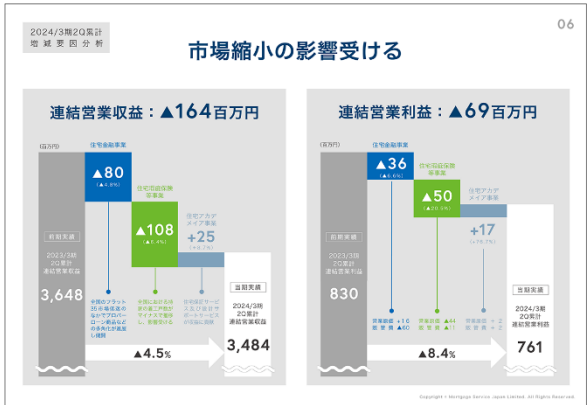


住宅瑕疵保険等事業は、前期比約 6%のマイナスです。マーケットが厳しくとも件数が維持できればシェアは上がるのですが、絶対数がなかなか伸びずジレンマを感じております。

住宅アカデミア事業は前期から横ばいです。事業規模が小さく、連結業績に与える影響は大きくありません。



1 | 2024年3月期 第2四半期 決算概要



2 | 2024年3月期 経営戦略 2023年9月30日更新版



今後の戦略について軽く触れさせていただきます。



世界経済は、中国とヨーロッパがリセッション（景気後退局面）に入り、米国の需要の強さに支えられている状況ですが、2024 年中盤から後半には、日本を含む世界規模でリセッション入りするのではないかと私は予測しております。円安も一服するとみており、現在円安を背景に好調な輸出企業も厳しくなり、日本経済が下降局面に入ると考えております。

そこから一周遅れて日本の住宅産業にも影響が及び、厳しい環境は続くと見ております。

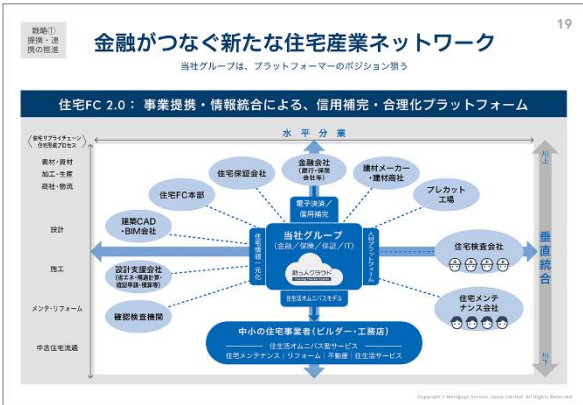


現在既に、中小の住宅事業者の倒産が急増し、与信問題が深刻化しております。従来の金融の枠組みでは、銀行は中小の住宅事業者にもう融資ができない状況になっており、大きな課題です。

日本においては、不動産の担保価値が強く、不動産担保融資は全く問題がないのですが、そのような担保を持たない建設業、工務店や工事下請業者は、売掛債権を担保にすることもできず資金繰りが厳しくなる等、深刻な環境に置かれております。コロナ融資等により、一時的に資金をつなぐのももう限界です。まさに住宅産業を支える産業金融が崩壊していると言っても過言ではありません。

住宅産業における新しい信用創造の仕組みと、産業金融を早急に作る必要があると、強く感じております。

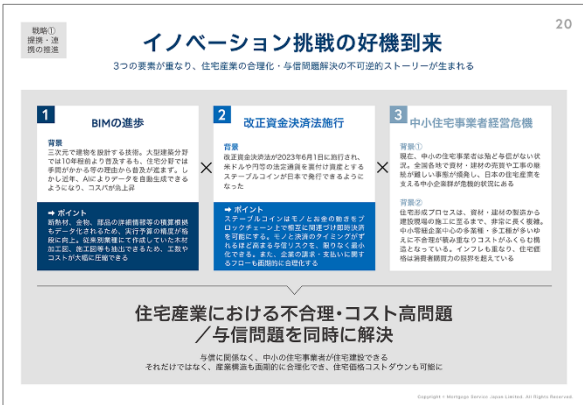
2 | 2024 年 3 月期 経営戦略 2023 年 9 月 30 日更新版



このような厳しい環境において、当社グループはどんな成長戦略を描いているかというと、実は先程申し上げた深刻な問題にこそ、大きなビジネスチャンスがあると考えております。

住宅産業は、サプライチェーンが垂直・水平の両方に極めて長く、複雑な下請け構造と連環を持っております。1 棟の住宅建設の裏側には膨大な商取引があり、その全てに与信をし、利益確保もしなければならず、最終的には消費者がそのコストを負担しています。

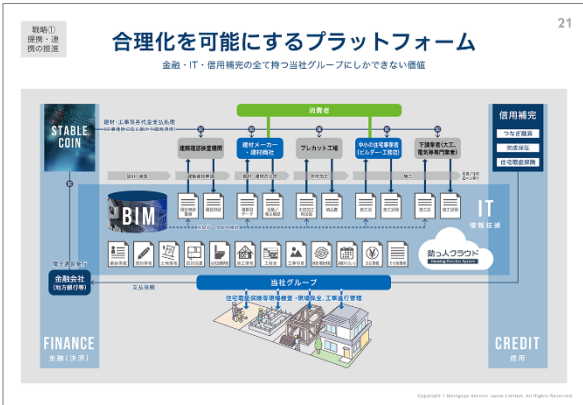
従来は、住宅事業者が銀行等から、企業与信を受けて融資をしてもらい、資金繰りを行っていましたが、中小の住宅事業者の与信がなくなった今、この仕組みは限界にきております。私は、新たに請負契約を担保にした信用創造の仕組みを、早急に作らなければならないと考えております。



2023 年 6 月 1 日、資金決済法が改正され、ステーブルコインという、円と同等の価値を持つ電子マネーが発行できるようになりました。ステーブルコインは、タイムラグのない決済が可能で、建材の納品や施工進捗との同時決済を可能にします。それができれば、売上から入金までのリードタイムがなくなるため、売掛という概念がなくなり、請負契約を担保にすることも可能になると考えています。

ステーブルコインは、金融の分野において、中小の住宅事業者の与信問題を解決する大きなポテンシャルを持っており、当社グループにとっても中核的打ち手になり得るものだと考えております。

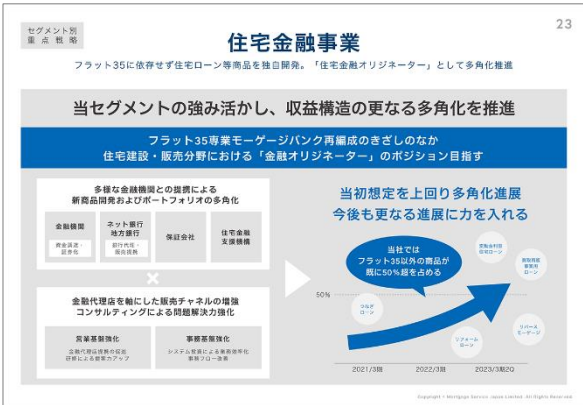
中小の住宅事業者（工務店・ビルダー）が関わる住宅建設のマーケットだけでも約 10 兆円近くあると推定されており、同等の決済金融市場が潜在しているのです。



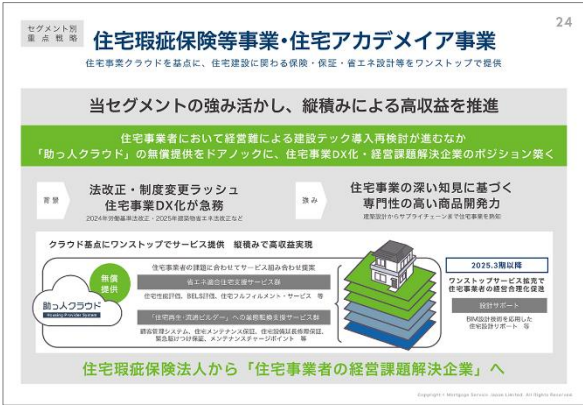
当社グループは、住宅事業にコミットした金融機関として、住宅設計・施工に関する技術的な知見や、建築現場の保全、物件毎に建材等の物流状況や施工進捗等を把握できるクラウドの仕組み等を持っており、これらが他の金融機関にはない最大の強みです。

これらの強みとステーブルコインを組み合わせ、中小住宅事業者の与信問題を画期的に解決できるプラットフォームをつくり、今後の成長分野に育てていきたいと考えております。

2 | 2024 年 3 月期 経営戦略 2023 年 9 月 30 日更新版

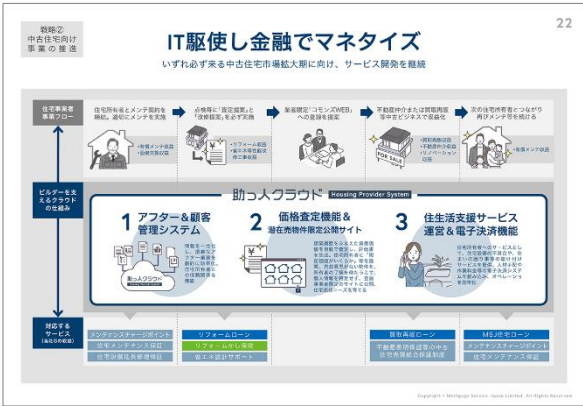


住宅金融事業の成長戦略としては、まずフラット35以外の、産業金融分野の売上を拡大すること。現状でも既にフラット35以外の商品が伸びており、今後も多角化戦略を推進していきます。



住宅瑕疵保険等事業の成長戦略は、従来どおり、単に住宅瑕疵保険を売るのではなく、住宅事業者の経営課題を解決する戦略を推進します。クラウドを提供し住宅事業者の業務効率化の支援を行い、省エネ設計等の技術支援等に力を入れていきます。

特に中小の住宅事業者においては、法改正による「4号特例の廃止」（小規模建築物における建築確認審査・検査の省略制度の廃止）や、「省エネ基準適合義務化」に向け、設計等の対応負担増大が大きな課題となっております。ここで、当社グループが、DXを活用して強力にこの分野を支援することが、成長戦略の核心だと捉えております。

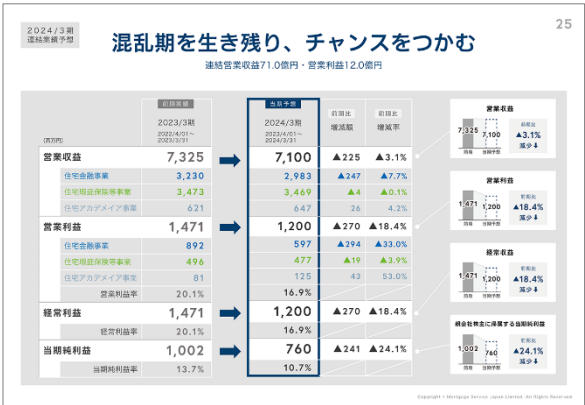


住宅アカデメイア事業も含めたグループ全社戦略は、住宅サブプライチェーンにおける、クラウドでの一元的な情報管理の推進です。

建材・資材の物流や決済、多層的な下請け構造である工事現場の管理、住宅引渡後のOB顧客の管理、メンテナンス・営繕・再販流通まで含め、1棟の住宅における長いプロセスをトータルに管理し、関連する金融商品を縦積みしマネタイズにつなげていきます。当社グループの真骨頂であり、競争優位の核心だと思っております。

当社グループは決してクラウドサービスの会社ではなく、マネタイズは金融で行います。住宅産業モデルそのものにコミットし、クラウドやステーブルコイン等も活用しながら、新しい産業構造をつくる。そこにたくさんの金融商品を埋め込むことで、確実に収益を縦積みしていきます。

2 | 2024年3月期 経営戦略 2023年9月30日更新版



下半期も厳しい経営環境が続くと思っておりますが、当社グループは縮小市場の中で成長するべく、先にご説明した決済金融に、他の金融機関にはできない建築現場の保全や信用補完の仕組みを組み合わせ、強力な差別化を打ち出していきます。

ステーブルコインのような電子即時決済機能も積極的に取り入れながらイノベーションに挑戦し、住宅金融というニッチな市場をガリバーのように開拓していく。ニッチで新しい市場を創り出し寡占化し、確実に残存者利益を取り成長を続けていきます。

今後ともよろしくお願いいたします。ありがとうございました。