Mortgage Service Japan Limited

June 27th, 2024

日本モーゲージサービス株式会社

第19期 株主説明会

ゲームチェンジに挑戦し
歴史的分水嶺を生き残る

Mortgage Service Japan Limited
日本モーゲージサービス株式会社

本日お話したいこと

～ゲームチェンジに挑戦し、歴史的分水嶺を生き残る～

1 ｜ 認識する経営環境

世界的リセッションの可能性と、強烈な危機意識

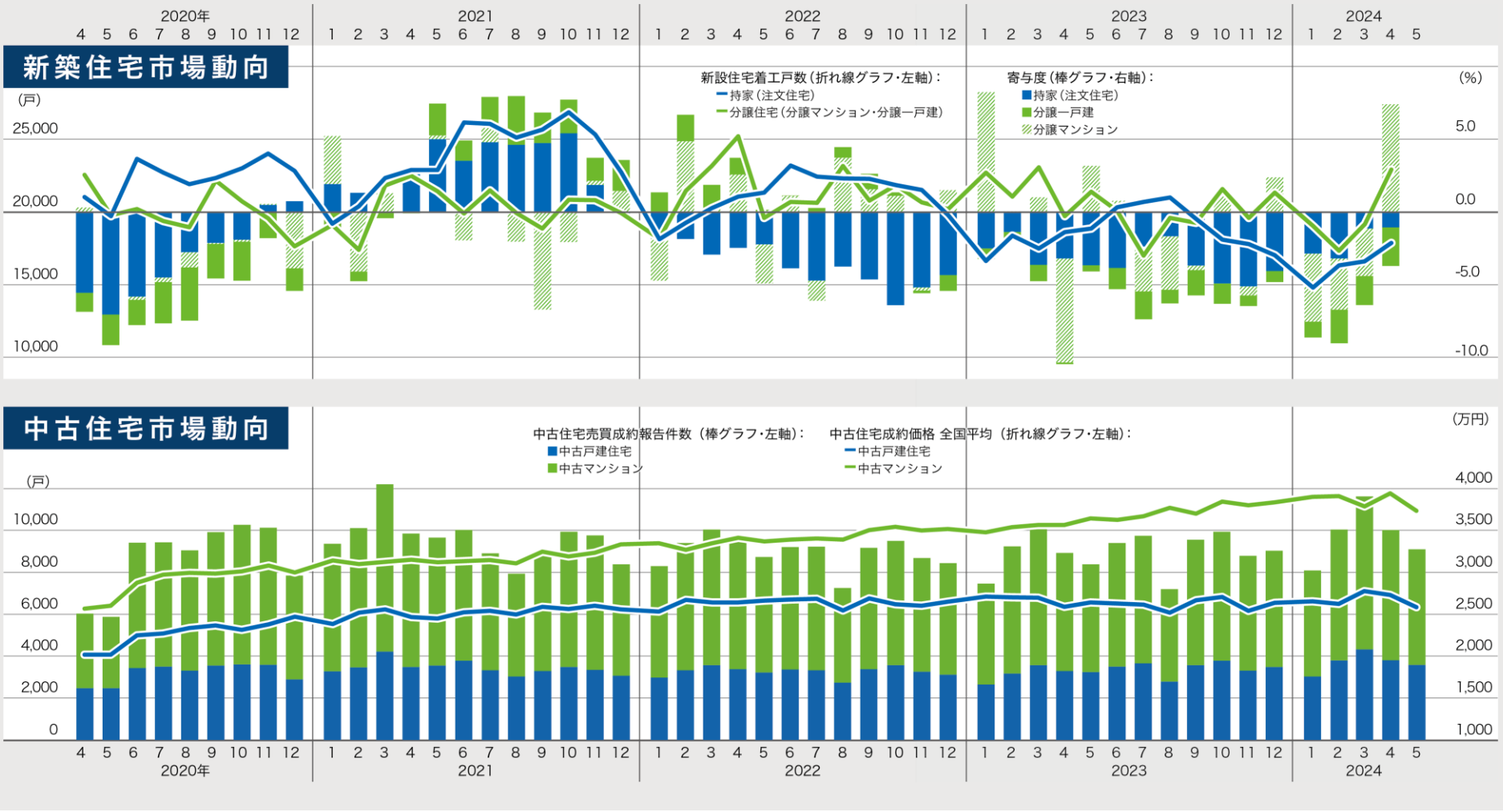
2 ｜ 中長期戦略コンセプト

来たるスタグフレーションを生き残るために
～強烈な危機意識から生まれる「新ビジネスモデル構想」～

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

新築住宅市場は縮小・中古住宅市場は拡大

持家（注文住宅）の前年同月比マイナスが続く

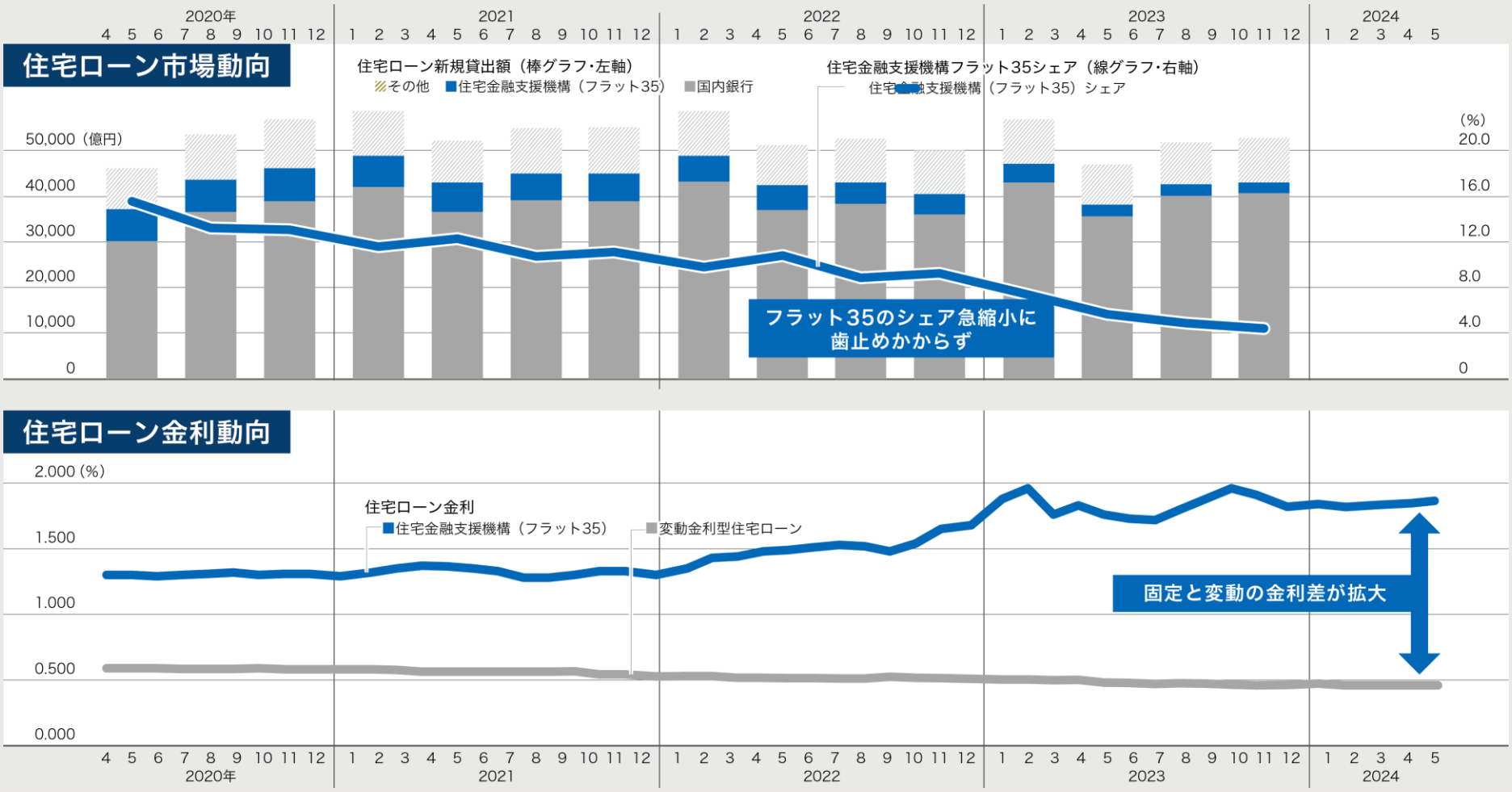


出所：国土交通省「住宅着工統計」及び公益財団法人不動産流通推進センター「指定流通機構の物件動向」のデータより当社作成

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

マイナス金利解除後の金利動向を注視

短期プライムレートが更新されれば、変動金利型の住宅ローン金利も上昇か



出所：住宅金融支援機構「業態別の住宅ローン新規貸出額及び貸出残高の推移」「【フラット35】借入金利の推移」及びMSFデータより当社作成

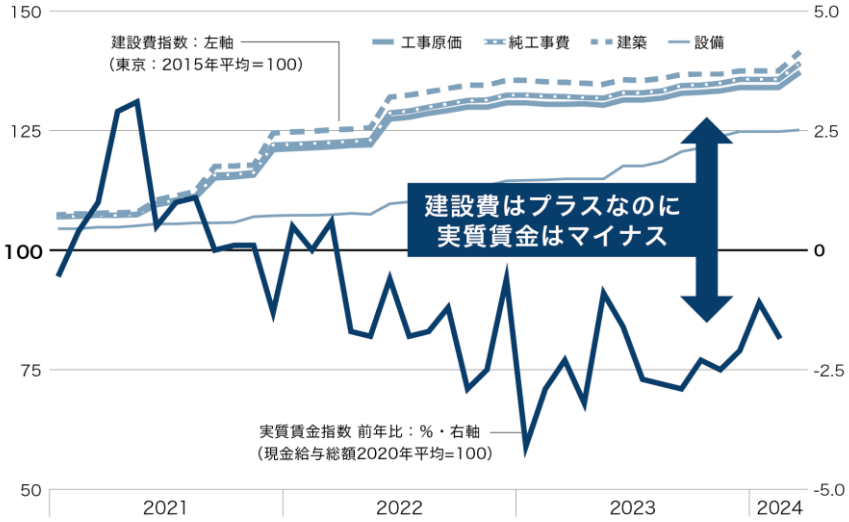
Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

消費者の住宅購買力が急低下

「新築住宅は高すぎて買えない」問題の打破が必要

消費者購買力に見合った「住宅商品開発・建設コスト見直し」が急務

住宅価格に
実質所得が追い付かず



年収700万円未満世帯という
メインターゲットを失う可能性

家を買うには、年収はいくら必要？（金利0.5%で試算）

試算条件●借入期間35年●元利均等返済●ボーナス返済無●保証料・手数料等含めず

借入金額	5,000万円	6,000万円	7,000万円
返済比率30%以下になる年収	520万円	630万円	730万円

これ以上住宅価格と金利が上がると、
年収700万円未満世帯は住宅購入が難しくなる？

出所：（左）一般財団法人建設物価調査会「建設費指数2015年基準」及び厚生労働省「毎月勤労統計調査」のデータより当社作成
（右）厚生労働省「国民生活基礎調査（2022年調査）」のデータより当社作成

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

1 ｜ 認識する経営環境

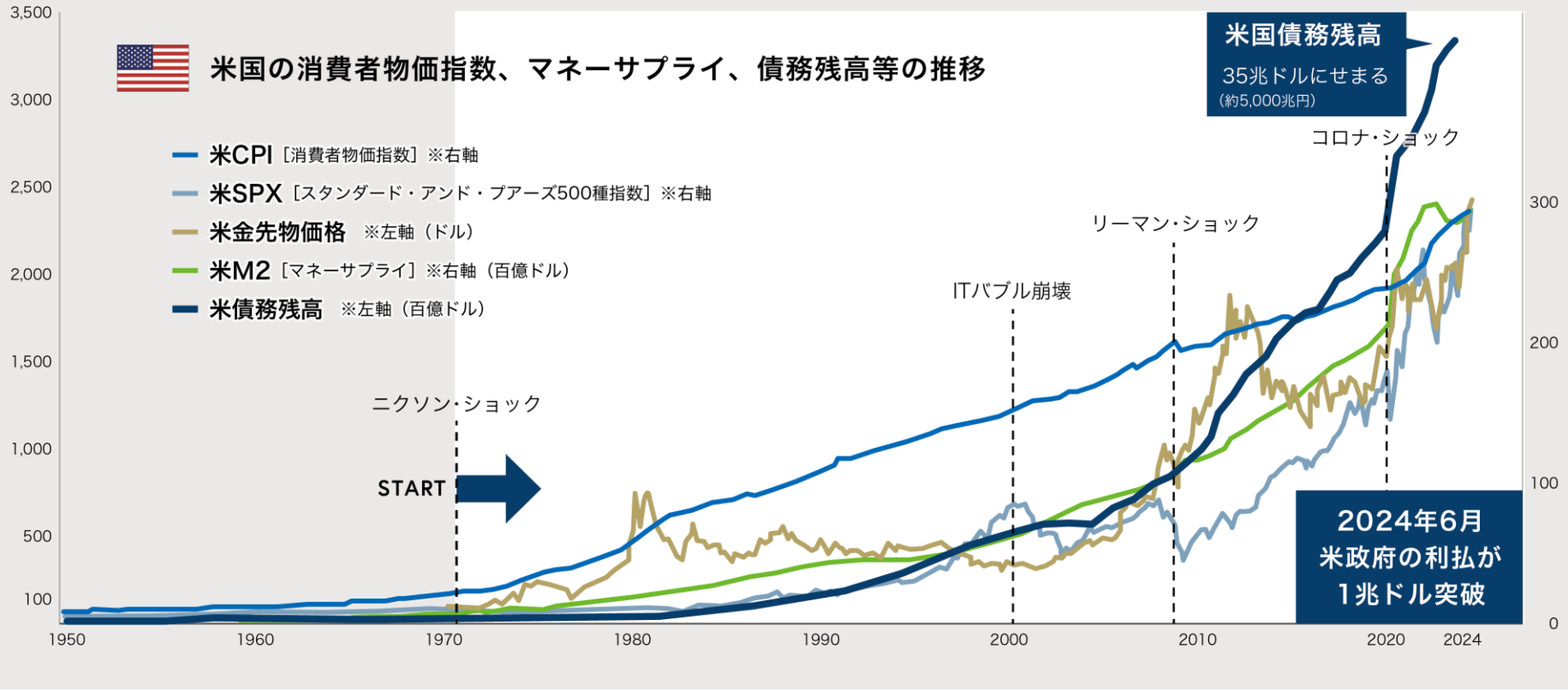
世界的リセッションの可能性と、強烈な危機意識

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

「債務増加による経済成長」は限界へ

全てはニクソン・ショックから始まった

- 1971年、米国は金とドルの交換を停止、変動相場制へ（ニクソン・ショック）
- 以降、実態経済と金融経済の差は拡大し続けている



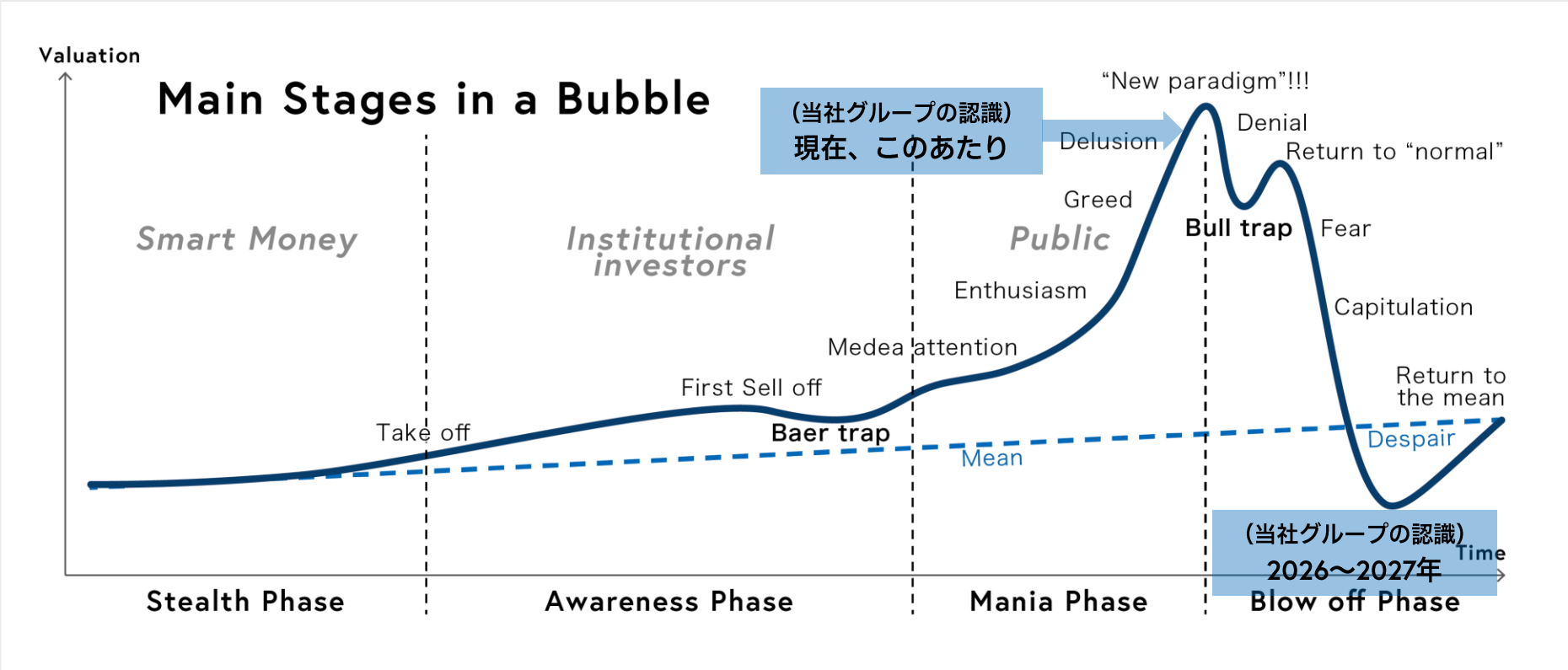
出所：Graddhy.comのデータより当社作成

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

国家管理経済の行く末は

限界は秒読みか？

- 世界的リセッション、スタグフレーションが起きる可能性が高い
- 現在の経済システムそのものの在り方を問う、歴史的分水嶺と認識



出所：スタンリー・ドラッゲンミラーの予測より当社作成

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

2 ｜ 当社グループの中長期戦略

来たるスタグフレーションを生き残るために

～強烈な危機意識から生まれる「新ビジネスモデル構想」～

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

当社戦略立案のための仮説

世界同時リセッション、スタグフレーションが起きるとどうなる？

2025年11月の大統領選後、リセッション（不況）入り？

世界

中・欧・日・米の経済大国が全てリセッション入りし、世界同時不況へ？

- 日本は財政赤字が続き債務残高の対GDP比は、約260％と先進国の中でも突出し、限界へ。今後の景気対策は困難？
- 円安・インフレが進行し、金利上昇・増税に追い込まれるとスタグフレーションの可能性が高まる

（これらを前提にした、日本の住宅産業への影響）

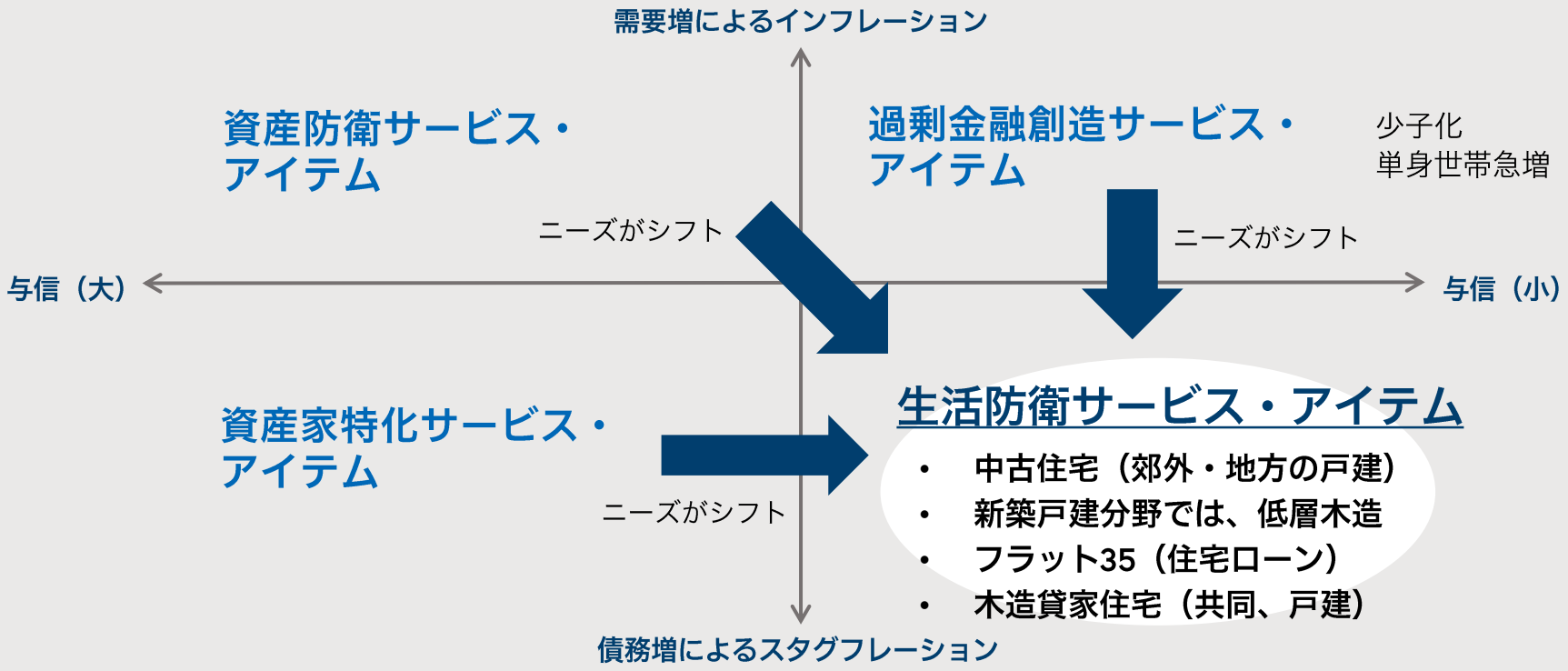
- 消費者の住宅購買力はさらに低下
- 都心においては、海外投資家が不動産の日本買いをし、さらに価格上昇
- 住宅の実需は、都心から郊外・地方一戸建へと流れる

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

生活防衛意識が高まると予想

スタグフレーションは消費者心理に変化をもたらす

**債務残高の増加や国力低下により引き起こされるスタグフレーションは、
消費者の「この先どうなるか分からない」という不安や守りの心理を高める
その結果、リスクに備え生活を守る「生活防衛サービス」が伸びると予想**



Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

ゲームチェンジを促す環境が揃った

画期的なコストダウン・プラットフォームを構築する

（経済・社会環境の変化）

- コストプッシュインフレ（分断経済・円安）
- 金利のある世界へ
- 法律改正（労働法、建設基準法等）
- 供給制約の恒常化
- 住宅購買力の急低下

（技術環境の進歩）

- クラウドによる情報一元化
- BIM（３次元CAD）、3Dプリンター
- 電子決済（ステーブルコイン等）

「住宅建設コスト高騰」の問題

根本的な生産性改善を行い建設コストを下げなければ、住宅建設のビジネスが成立しない

左記の問題を解決に導く技術革新が既にある

確実に生き残るための鍵は、

強烈なコストダウン・プラットフォームの提供

「インターネットで家が買える」

消費者が建材会社から建材・資材を直接ネットで購入できる仕組みを構築する

（戸建注文住宅価格を15～20%コストダウンも可能？）

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

ゲームチェンジを可能にする3アイテム

当社グループならこの3つを組み合わせられる

1 BIM（3D CAD）

三次元で建物を設計する技術。大型建築分野では10年程前より普及するも、住宅分野では手間がかかる等の理由から普及が進まず。しかし近年、AIによりデータを自動生成できるようになり、コスパが急上昇

➡ ポイント
BIMは建材一つひとつも同時にデータ化され、積算根拠が格段に向上するため、消費者でもリスクなく建材を注文することができる。住宅事業者の与信を切り離し、建材流通が可能に

×

2 電子マネー（ステーブルコイン）

改正資金決済法が2023年6月1日に施行され、米ドルや円等の法定通貨を裏付け資産とするステーブルコインが日本で発行できるようになった

➡ ポイント
ステーブルコインはブロックチェーン上で即時決済するため、モノと決済のタイミングがずれるほど高まる与信リスクを最小化でき。請求・支払フローも格段に合理化する

×

3 当社グループの商品群 クラウド＆信用補完サービス

当社グループでは、住宅建設プロセスを一元管理できるクラウドのほか、住宅事業者のクレジットリスクをヘッジするつなぎ融資や完成保証、引渡後のメンテ責任をヘッジする保証等、信用補完サービスを多数提供

➡ ポイント
当社グループでは、適切な施工や消費者保護、および住宅事業者のリスクヘッジを担う商品群を持っている。これらを組み合わせることで、安心・安全な「材工分離モデル」が可能になる

**3つの要素を重ねることで、住宅建設プロセスを合理化し、
与信問題を解決する「新しい材工分離モデル」が可能となる**

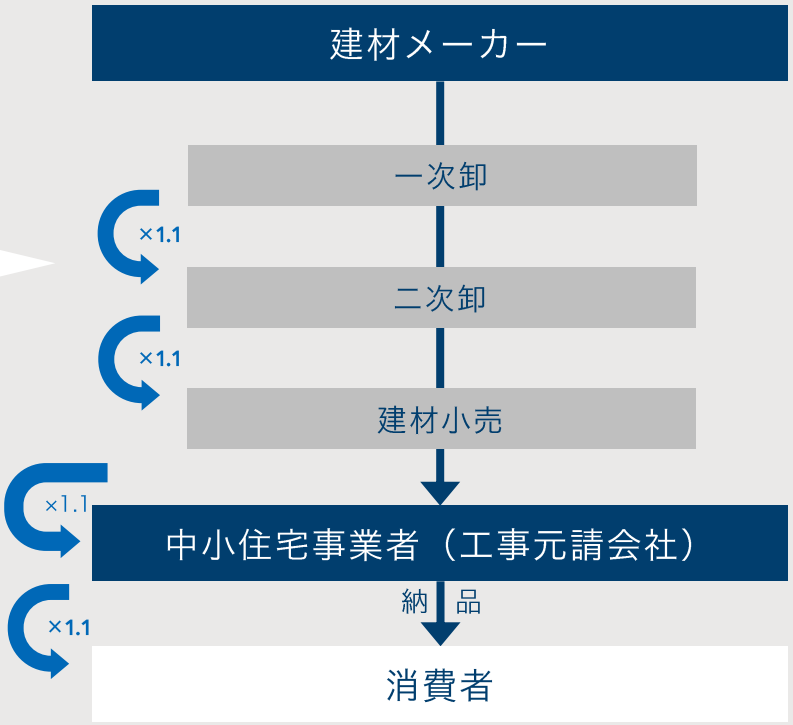
Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

建材サプライチェーンは多層で複雑

コストが積みあがる３つの理由とは

部品が多い・中間業者が多いというふたつの多重構造がコスト削減の壁に

建材サプライチェーンイメージ



理由①
消費者の手に渡るまでにマージンが積みあがっていくから

物件ごとに異なる部品を集めまとめる中間業者を経由し、最終的には建設工事費と一体で、住宅事業者から消費者へ納品される

理由②
中小企業が多いから

中間業者・住宅事業者共に中小企業が多く、販売側の売掛金回収リスクや、購入側の資金調達コストなどが上乗せされる

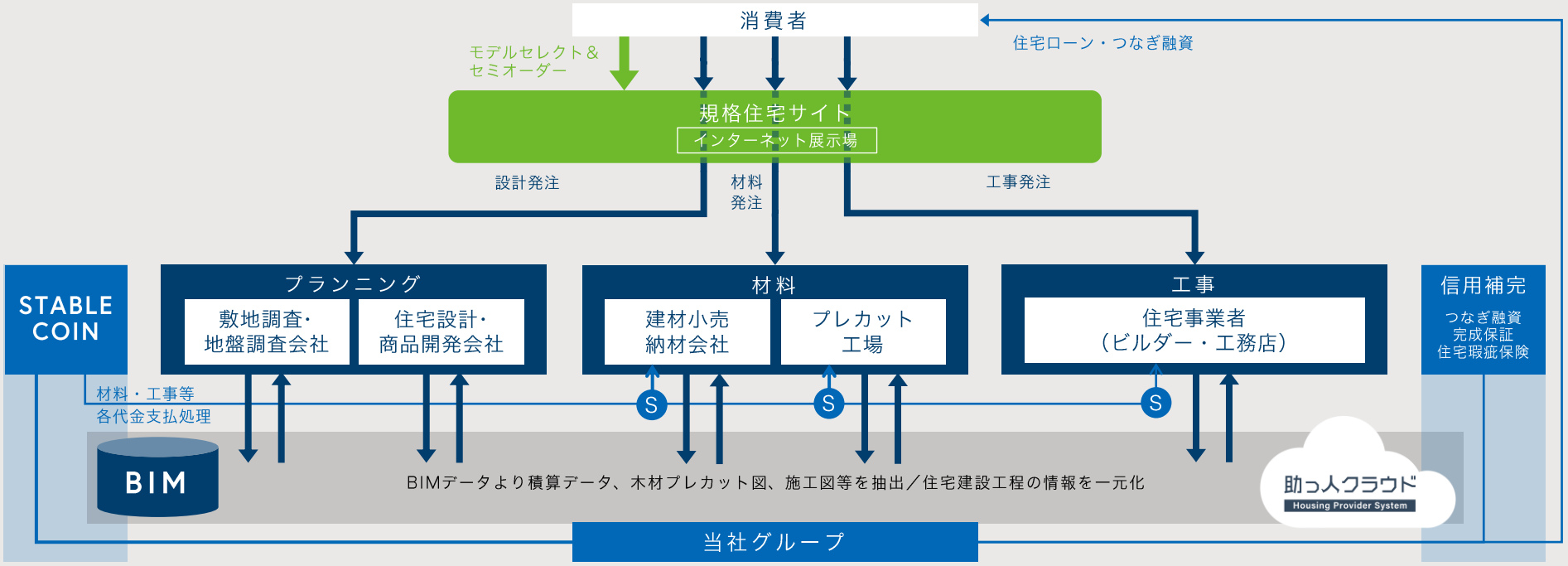
理由③
商流や商習慣が複雑多岐だから

住宅は部品点数が多いうえ、部品（資材・建材）ごとに商流や商習慣も異なり、効率化に限界がある

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

「新しい材工分離モデル」の確立へ

持家市場のゲームチェンジで競争優位へ



POINT

- **建材流通の多重構造がなくなり、マージンや販売側の売掛金回収リスク、購入側の資金調達コストが不要になる。その結果、建材代金のコストダウンが可能になる**
- **住宅事業者の与信に関係なく、建材を流通・販売することができる**

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

プラットフォーマーとして成長目指す

金融・IT・信用補完の全てを持つ当社グループしかできない新たな価値創造へ

住宅金融事業　基幹事業の拡大 収益構造の多角化推進

多様な金融機関との提携による 新商品開発およびポートフォリオの多角化

金融機関	ネット銀行 地方銀行	保証会社	住宅金融 支援機構
資金調達・証券化	銀行代理・販売提携		

金融代理店を軸にした販売チャネルの増強 コンサルティングによる問題解決力強化

営業基盤強化

金融代理店提携の促進
研修による提案力アップ

事務基盤強化

システム投資による業務効率化
事務フロー改善

住宅瑕疵保険等事業 / 住宅アカデメイア事業　ワンストップでサービス提供 縦積みで高収益実現

「助っ人クラウド」の無償提供をドアノックに 住宅事業DX化・経営課題解決へ

法改正・制度変更ラッシュ
住宅事業者のDX化が急務

経営難から建設テック導入再検討の流れ

無償提供
助っ人クラウド
Housing Provider System

ワンストップサービスの拡充で 住宅事業者の経営合理化促進

シナジーを見込める 企業との提携・連携推進

サプライチェーンの情報統合
住宅産業効率化へ

住宅事業の深い知見に基づく 専門性の高い商品開発力

BIM設計技術を応用した
住宅設計サポート　等

住宅建設・販売分野における「金融オリジネーター」のポジション目指す

住宅瑕疵保険法人から「住宅事業者の経営課題解決企業」へ

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

中古住宅市場拡大のチャンスをつかむ

ITと金融を融合し、確実にマネタイズ

住宅事業者 事業フロー

住宅所有者とメンテ契約を締結。適切にメンテを実施	点検毎に「査定提案」と「改修提案」を必ず実施	業者限定「コモンズWEB」への登録を提案	不動産仲介または買取再販等中古ビジネスで収益化	次の住宅所有者とつながり再びメンテ等を続ける
•有償メンテ収益 •設備交換収益	•リフォーム収益 •省エネ等性能改修工事収益		•買取再販収益 •不動産仲介収益 •リノベーション収益	•有償メンテ収益

ビルダーを支えるクラウドの仕組み

助っ人クラウド Housing Provider System

1 アフター＆顧客管理システム

情報を一元化し、煩雑なアフター業務を劇的に効率化。住宅所有者との信頼関係を構築

2 価格査定機能＆潜在売物件限定公開サイト

建築履歴をふまえた資産価値を自動で査定し、評価書を生成。住宅所有者に「現在価値がいくらか」等を提案。売却意思がない物件を、所有者の了解を得たうえで、個人情報を特定せず、登録事業者限定のサイトに公開、住宅売却ニーズを育てる

3 住生活支援サービス運営＆電子決済機能

住宅所有者へのサービスとして、住宅設備の不具合や、住まいの困り事等の駆け付けサービスを提供。人材手配や作業料金等の電子決済システムを組み込み、オペレーションを効率化

対応するサービス（当社Gの収益）

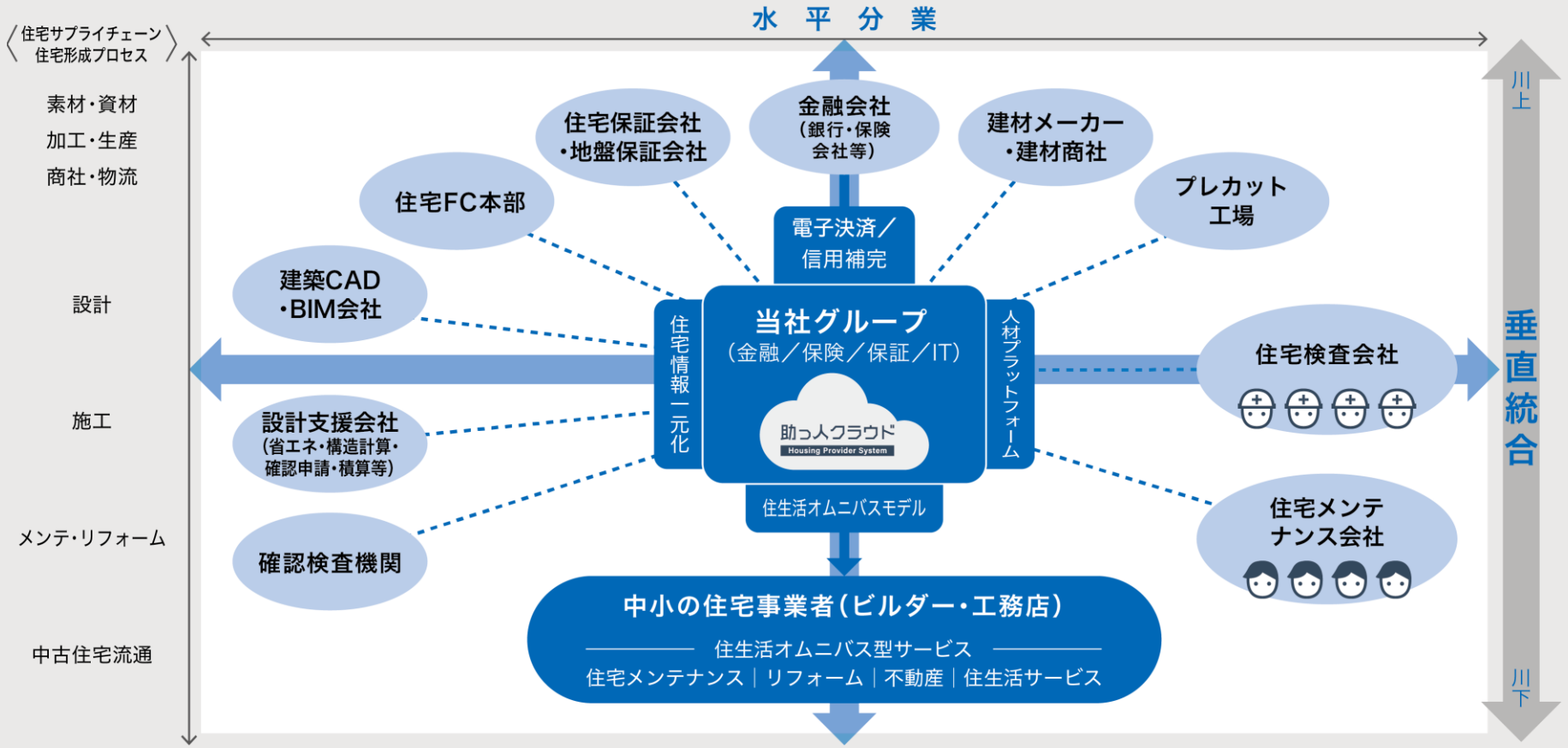
メンテナンスチャージポイント	リフォームローン		買取再販ローン	MSJ住宅ローン
住宅メンテナンス保証	リフォームかし保険		不動産表明保証等の中古住宅売買総合保証制度	メンテナンスチャージポイント
住宅設備延長修理保証	省エネ設計サポート			住宅メンテナンス保証

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

ゲームチェンジへの提携を加速

合従連衡により、「新しい材工分離モデル」のプラットフォームを構成

提携・情報統合により、プラットフォームを拡大、サービス販売につなげる



Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

住生活支援・見守りサービス提供

プレステージ・インターナショナルグループ会社、東京電力グループ会社と提携

NEWS RELEASE

MSJ GROUP

2024年6月26日
日本モーゲージサービス株式会社
株式会社住宅アカデメイア

MSJグループの株式会社住宅アカデメイアが
プレステージ・インターナショナルグループ会社、東京電力グループ会社と提携
～住生活支援・見守りサービスを企業・自治体向けに提供を開始～

住宅金融事業を行う株式会社日本モーゲージサービス（本社：東京都港区、代表取締役社長：鵜澤 泰功）を親会社とするMSJグループの株式会社住宅アカデメイア（本社：東京都港区、代表取締役社長：樫野 範生）は、プレステージ・インターナショナルグループでありビジネス・プロセス・アウトソーシング事業を行う株式会社プレステージ・コアソリューション及び緊急通報サービス事業を行う株式会社プレミア・エイド、並びに東京電力グループでIoTプラットフォームサービス事業を行う株式会社エナジーゲートウェイの3社と事業提携を見据え、住生活支援・見守りサービスを提供していくこととなりましたので、お知らせいたします。

4社の機能を組み合わせサービス構築を支援

少子高齢化等の社会構造の変化により、世帯構成やライフスタイルが多様化しています。シニア世代や現役世代をはじめとして住生活支援サービスのニーズが増えており、また独居高齢者の増加によって様々なリスクが顕在化し、社会包括的な見守りの必要性も高まっています。
そこでこのたびこの4社では、各社が持つ顧客対応やAI分析等のサービス・機能を組み合わせ、企業や自治体向けに提供し、住生活・見守りサービスの構築のための支援を共同で行い、社会課題の解決を目指していくこととなりました。

提携の狙い

MSJグループの主力顧客層である住宅会社に対して、本サービスを活用した住宅設備やリフォーム等の販売促進や、中古住宅再販事業等の提案も推進。住宅会社の支援を強化し差別性を高めるとともに、顧客層の拡大を図り、持続的な成長につなげる

PRESTIGE INTERNATIONAL
株式会社プレステージ・コアソリューション
強み： 顧客対応／コンタクトセンター運営
事業内容 大手不動産会社や管理会社等のエンドユーザーに対する住宅サービスの提供

株式会社エナジーゲートウェイ
強み： AI+IoTを活用した住宅設備サービスの構築・運営
事業内容 各種センサーの販売／波形データのAI分析／IoTプラットフォームサービスの提供

提携

Premier Aid 株式会社プレミア・エイド
強み： 公的救援機関への緊急通報
事業内容 緊急通報サービス事業／安全運転サポート事業／IT関連事業

株式会社住宅アカデメイア
強み： 保証サービス構築・運営管理
事業内容 ICTシステムを活用した住宅保証サービスのアドミニストレーション業務

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

住宅地盤のビッグデータ活用

事業連携の一環として、一般社団法人住宅DX推進協議会へ参画

NEWS RELEASE

2024年4月1日
一般社団法人 住宅DX推進協議会

企業の壁を越え200万件超のデータ連携へ 地盤事故情報のマップ化も

代表理事に山口喜廣（株式会社アートフォースジャパン）が就任し体制強化

住宅産業のDX化を推進する一般社団法人住宅DX推進協議会（以下「当協議会」）は、住宅建設工程において特に地盤分野のDX化に力を入れるため、株式会社アートフォースジャパン代表取締役社長の山口喜廣が代表理事に就任し、新たに地盤産業革新部会を開設いたしました。今後、複数の企業が保持する地盤調査や地盤事故等の情報を集約し、地盤事故の原因分析を行いマップ化、事故再発防止等に取り組んでまいります。

複数の地盤会社で保持していたデータを連携

住宅は部品点数が多いうえに個別性が高く、客観的・定量的に良し悪しを判断しにくいという特性があります。そのなかでも地盤は安全性が特に見えづらく、住宅価値を大きく左右するリスクを内包しています。2024年初頭に発生した能登半島地震においては、液状化被害が甚大なものとなり、地盤リスクの高さや地盤事故の再発防止への関心が高まっております。

これまで住宅地盤の分野では、地盤調査会社・地盤保証会社等がそれぞれにデータベースを持ち、事故情報等の公開はされておりませんでした。しかしながら、地盤事故の再発防止のためには、これまでの地盤事故情報を集め、分析・解明することが欠かせません。また地盤関連の情報は、建築計画を行ううえで基礎的な情報となり、住宅建設工程の入口を担うものであるため、情報集約の必要性が高い分野です。

そこでこのたび当協議会では、地盤分野のDX化に力を入れることとし、地盤分野のスペシャリストが集結し体制を強化、地盤産業革新部会を開設するはこびとなりました。

判定プロセスも統一、データ連携のハブとなるマップ公開へ 9月にはセミナー開催予定

地盤産業革新部会では、地盤関連会社が持つ情報を集約し、企業を横断するデータベースの構築を進め、事故原因の分析、マップ化を進めるほか、地盤保証会社ごとに分かれている地盤判定基準やフローの統一化、技術者の育成や外国人人材の活用等を進めていきます。また、中長期的には、地盤関連情報を住宅設計・確認申請、施工、メンテナンス、再販流通工程でも一気通貫で活用できるプラットフォームの構築を進め、BIMや電子マネー等の技術も活用し、電子受発注等の仕組みの開発も行い、産業の生産性向上に取り組みます。

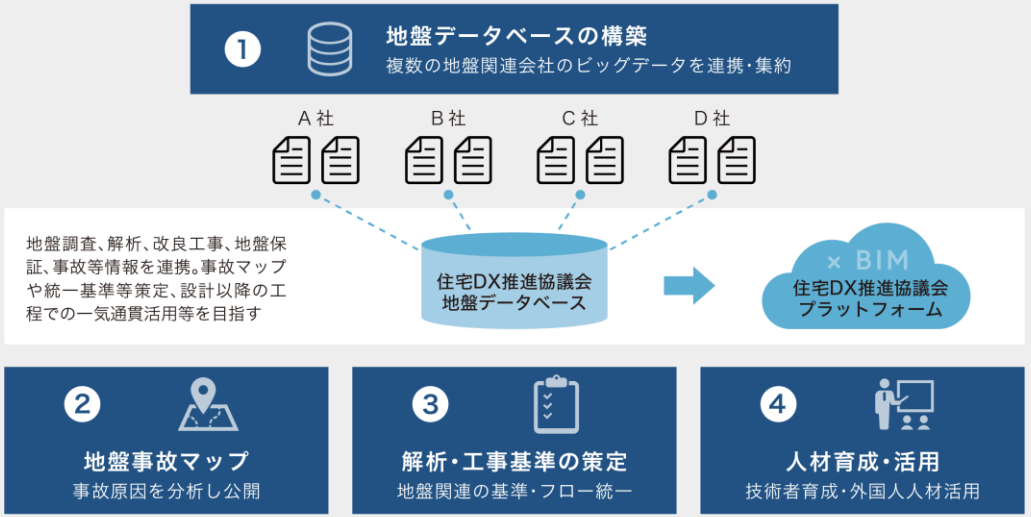
2024年9月には住宅事業者等を対象とするセミナーを開催し、これらの取組みのご紹介や、法改正4号特例縮小に伴い必要となる地盤の許容応力度等の講演、地盤事故マップ公開や当協議会の取組みについて、お伝えする予定です。

具体的な活動予定
① 地盤データベースの構築（複数の地盤関連会社が保持するビッグデータを連携）
② 地盤事故情報のマップ化（地盤に起因する事故を分析・公開、地盤事故の再発防止へ）
③ 地盤解析・判定、改良工事・補修工事における基準・フローの統一・策定
④ 地盤分野における技術者の育成、外国人人材の活用（研修・教育プログラムの実施）

1

参画のねらい

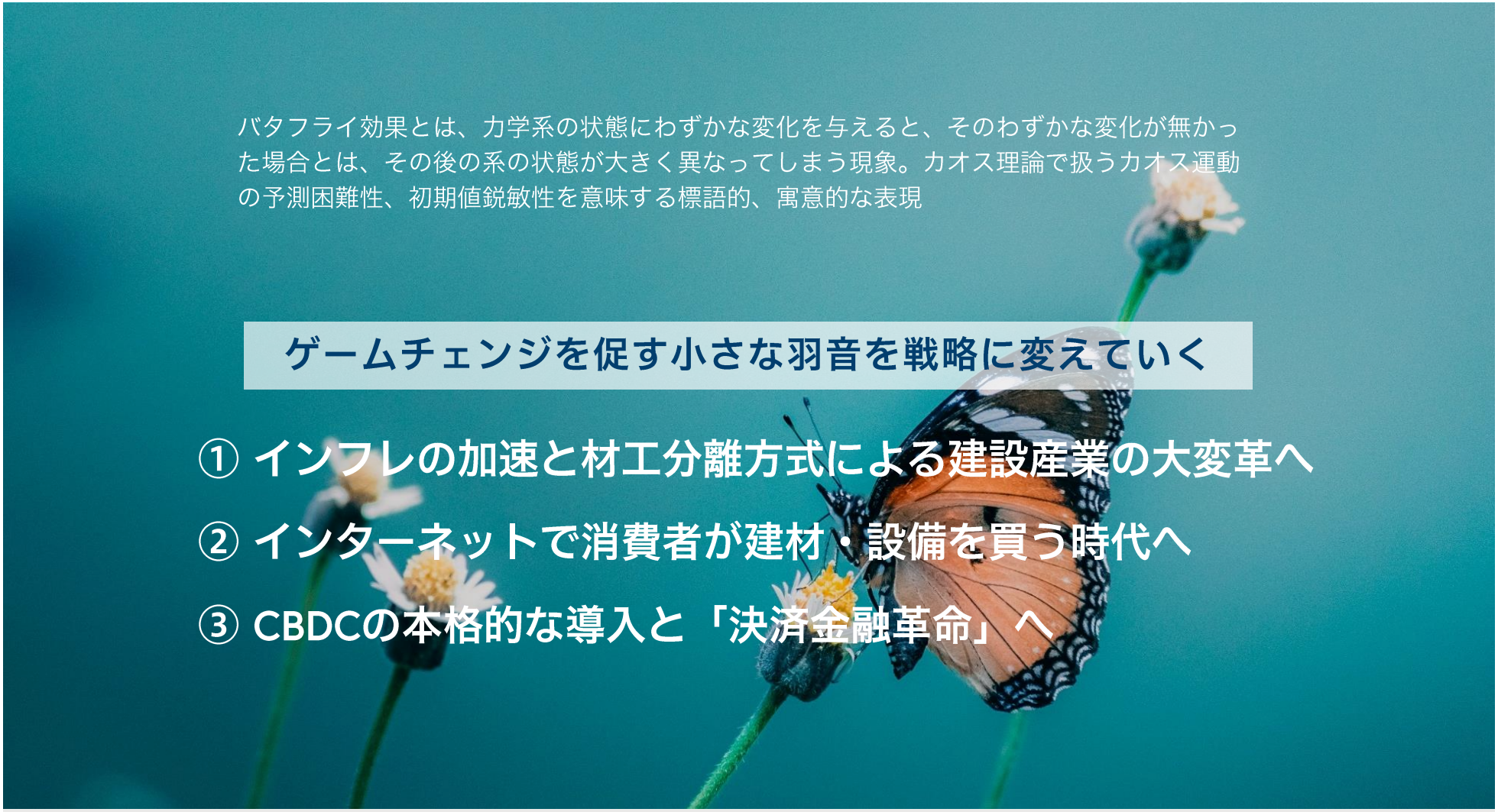
住宅 DX 推進協議会は、住宅産業におけるデジタル化・DX 化を推進する一般社団法人。住宅地盤分野の DX 化に力を入れることとなり、当社グループでも地盤保証サービスを提供する等、住宅 DX推進協議会の取組みとの親和性が高いことから参画



Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

「バタフライ効果」という戦略

小さな羽音を聞き逃すことなく、たゆまず挑戦を続ける



バタフライ効果とは、力学系の状態にわずかな変化を与えると、そのわずかな変化が無かった場合とは、その後の系の状態が大きく異なってしまう現象。カオス理論で扱うカオス運動の予測困難性、初期値鋭敏性を意味する標語的、寓意的な表現

ゲームチェンジを促す小さな羽音を戦略に変えていく

① インフレの加速と材工分離方式による建設産業の大変革へ

② インターネットで消費者が建材・設備を買う時代へ

③ CBDCの本格的な導入と「決済金融革命」へ

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

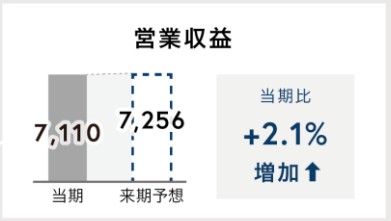
2025/3期
連結業績予想

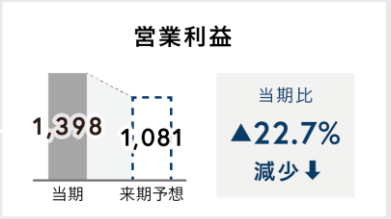
混乱期を生き残り、残存者利益を捉える

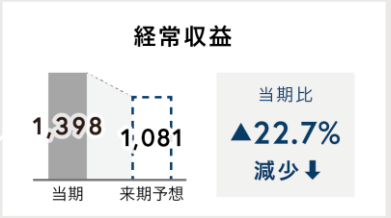
連結営業収益72.5億円・営業利益10.8億円を予想

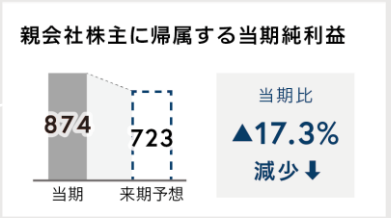
(百万円)

	当期実績 第19期 2023/4/01～2024/3/31	来期予想 第20期 2024/4/01～2025/3/31	当期比 増減額	当期比 増減率
営業収益	7,110	7,256	+145	+2.1%
住宅金融事業	3,330	3,201	▲129	▲3.9%
住宅瑕疵保険等事業	3,172	3,401	+228	+7.2%
住宅アカデメイア事業	607	654	+46	+7.6%
営業利益	1,398	1,081	▲316	▲22.7%
住宅金融事業	956	700	▲256	▲26.8%
住宅瑕疵保険等事業	366	270	▲96	▲26.4%
住宅アカデメイア事業	73	110	+36	+49.7%
営業利益率	19.7%	14.9%		
経常利益	1,398	1,081	▲316	▲22.7%
経常利益率	19.7%	14.9%		
当期純利益	874	723	▲151	▲17.3%
当期純利益率	12.3%	10.0%		









Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

株主還元

企業グループとしての投資資金を確保しつつ、安定した配当を継続して行う

	第16期	第17期	第18期	第19期	第20期
1株当たり配当金	**20.00円**	**20.00円**	**20.00円**	**20.00円**	**18.00円**
配当性向	**30.4%**	**26.0%**	**29.3%**	**33.6%**	**36.6%**
1株当たり当期純利益（円）	**65.88**	**76.99**	**68.17**	**59.48**	**49.19**

当社は、株主の皆様への利益配分につきましては経営の重要課題の一つと認識しており、企業グループとしての投資資金を確保しつつ、安定した配当を継続して行うことを基本方針としております。

しかしながら、厳しい経営環境はしばらく続くと考えており、2025/3月期は営業収益は当期比2.1％増、営業利益は同22.7%減と、見通しは減益と予想しております。このようななかで、未来の種まきのため投資資金を一定確保する必要があるため、2025/3月期においては年間配当金を18.00円とさせて頂くこととなりました。

配当性向は36.6%を計画しており、厳しい事業環境下において株主の皆様に最大限に利益を還元させて頂きたいと考えております。収益基盤の強化に向け、更なる経営努力を重ねてまいりますので、何卒ご理解の程宜しくお願い申し上げます。

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

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

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・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にお願いいたします。

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.