



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

# 2026年3月期 第3四半期 決算説明資料

2026年2月6日

Mortgage Service Japan Limited

## 目次

	ハイライト & トピックス	P.03
	1 2026年3月期 第3四半期 決算概要	P.06
	2 2026年3月期 経営戦略 2025年11月7日更新版	P.15
	補足資料 当社グループについて	P.26

### 注意事項

- 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。

## 3Qハイライト

通期予想

**営業収益及び各利益の通期業績予想を上方修正へ**

[P.04 >](#)

3Q累計

**営業収益58.2億円（前期比4.7%増）・営業利益12.1億円（前期比15.7%増）と增收増益にて着地**

[P.09 >](#)

セグメント

住宅金融事業

**住宅ローン市況は固定金利型が復調へ。中古住宅市場拡大に伴い、住宅事業者向け買取再販ローンが増加**

[P.10 >](#)

住宅瑕疵保険等事業

**市場シェアは拡大するも、住宅市場の構造的な縮小傾向は不变**

[P.10 >](#)

配当金

**期末配当予想を修正 20円→30円・配当性向 40.1%へ**

[P.05 >](#)

## トピックス

サービス

**マンション大規模修繕への完成保証制度を12月より取扱開始**

[詳細を見る >](#)

- ・ 大規模修繕かし保険の付帯サービスとしてワンストップで申込可能

IR活動

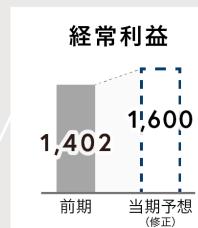
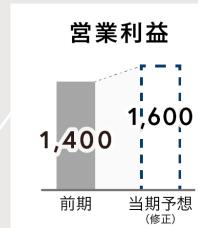
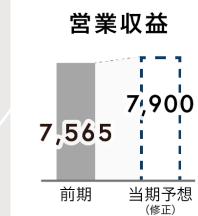
**当社代表によるプラットフォーム構想のコラムを公開中**

[詳細を見る >](#)

# 業績予想を上方修正

営業収益74.3億円→79.0億円／営業利益11.0億円→16.0億円へ上方修正

	前期実績	当期予想 (2025/5/8公表)	当期修正予想 (2026/2/6公表)	前期比 増減額	前期比 増減率
	2025/3期 2024/4/01～ 2025/3/31	2026/3期 2025/4/01～ 2026/3/31			
(百万円)					
<b>営業収益</b>	<b>7,565</b>	<b>7,439</b>	<b>7,900</b>	+334	+4.4%
住宅金融事業	3,625	3,260	3,778	+153	+4.2%
住宅瑕疵保険等事業	3,308	3,512	3,423	+114	+3.5%
住宅アカデメイア事業	631	667	697	+66	+10.6%
<b>営業利益</b>	<b>1,400</b>	<b>1,105</b>	<b>1,600</b>	+199	+14.3%
住宅金融事業	1,051	624	1,067	+16	+1.5%
住宅瑕疵保険等事業	286	370	411	+124	+43.5%
住宅アカデメイア事業	61	110	121	+59	+96.9%
営業利益率	18.5%	14.9%	20.3%		
<b>経常利益</b>	<b>1,402</b>	<b>1,105</b>	<b>1,600</b>	+197	+14.1%
経常利益率	18.5%	14.9%	20.3%		
<b>当期純利益</b>	<b>982</b>	<b>767</b>	<b>1,100</b>	+117	+11.9%
当期純利益率	13.0%	10.3%	13.9%		



# 期末配当予想を修正

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

当社は、将来の収益力向上を図るために、事業活動への投資を行うための内部留保の確保を図りつつも、株主の皆様に対する利益還元を重要な経営課題の一つとして捉えております。

当事業年度の第3四半期までの業績見込み及び通期業績見込みを総合的に勘案した結果、2025年5月8日に公表しました期末配当予想を1株当たり20円から10円増配の30円に修正いたしました。

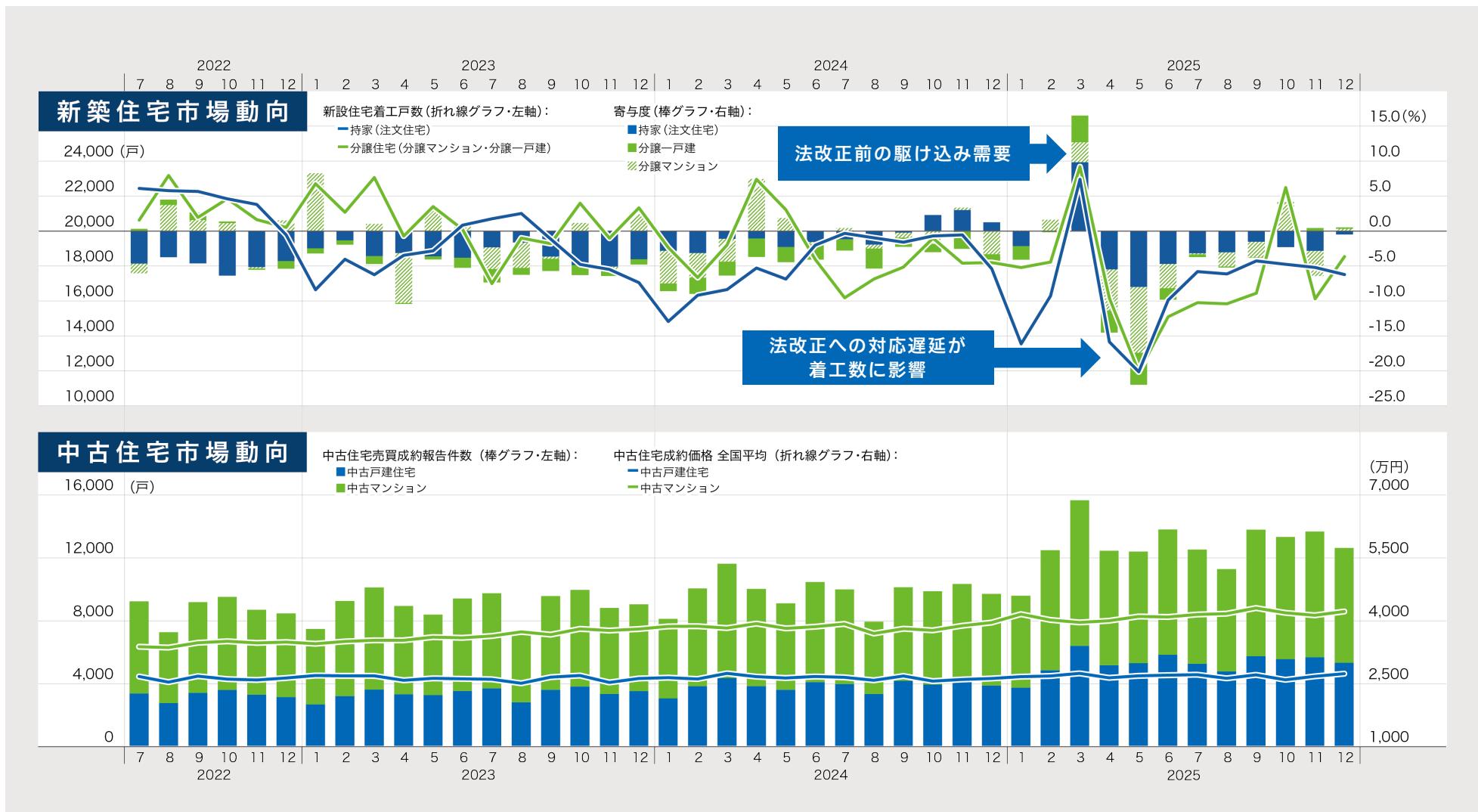
	2022/3期 実績	2023/3期 実績	2024/3期 実績	2025/3期 実績	2026/3期 計画 (修正)
1株当たり配当金	20.00円	20.00円	20.00円	22.00円 <small>普通配当：20.00円 記念配当： 2.00円</small>	30.00円
配当性向	26.0%	29.3%	33.6%	32.9%	40.1%
1株当たり当期純利益（円）	76.99	68.17	59.48	66.84	74.82

1

# 2026年3月期第3四半期 決算概要

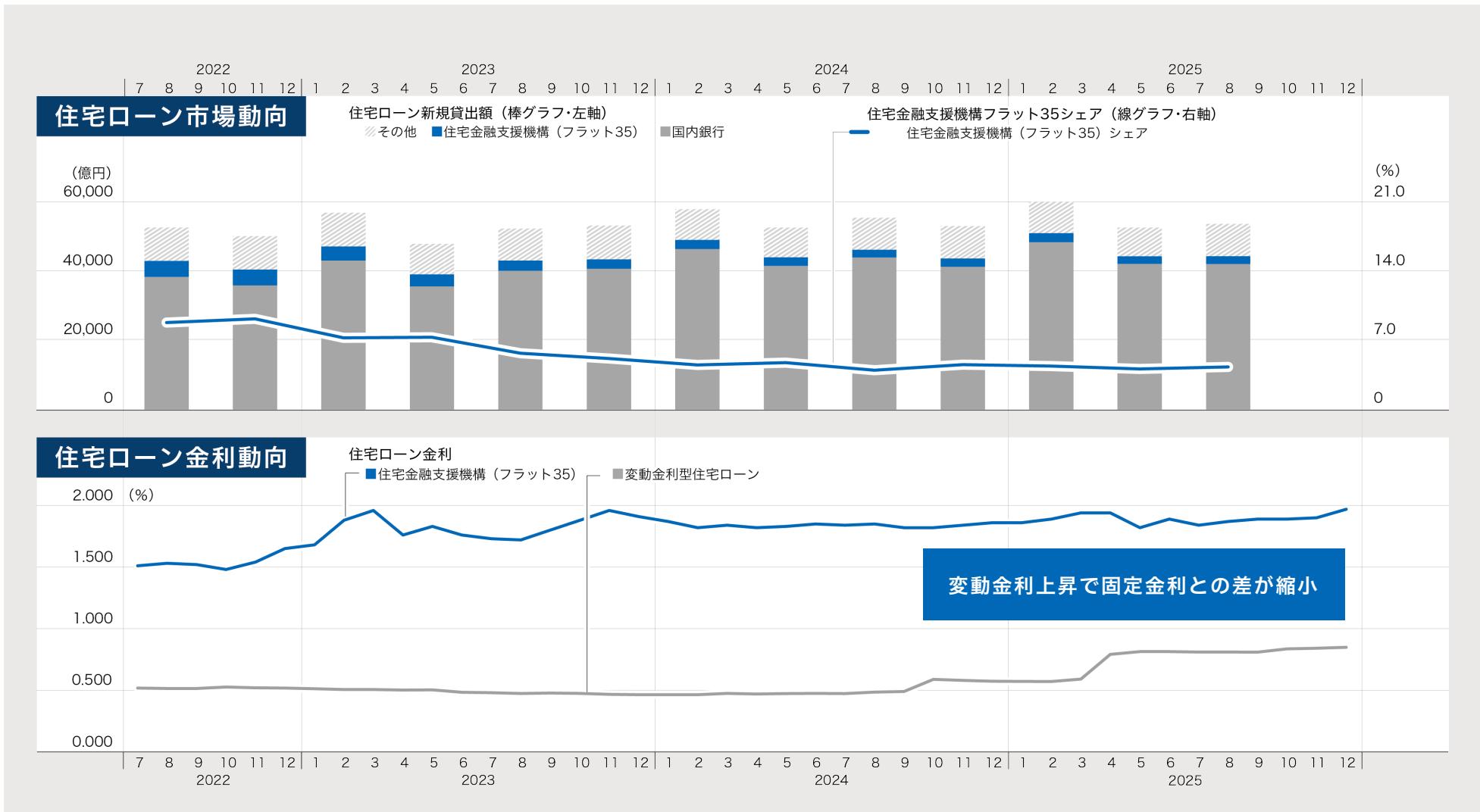
# 新築市場は縮小・中古市場は拡大

2025年4月建築基準法改正や建設費高騰により、新築着工数は低迷続く



# 固定金利型住宅ローンが復調へ

金利先高感により住宅ローン市場に変化 ノンバンクは資金調達コスト増を注視



# 営業収益58.2億円・営業利益12.1億円

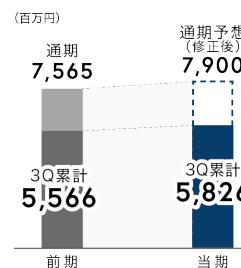
業績回復：前期比4.7%の増収・15.7%の増益にて着地

## POINT

- グループ全体での商品多角化・クロスセルにより業績変動リスクを吸収
- 通期予想を上方修正

### 営業収益

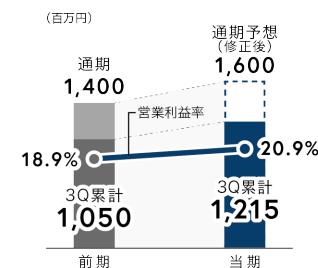
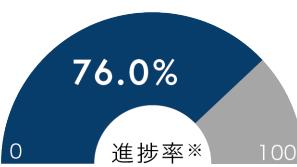
**58.2** 億円



前期比 **+4.7%** (+2.5億円)

### 営業利益

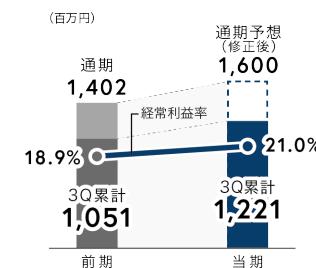
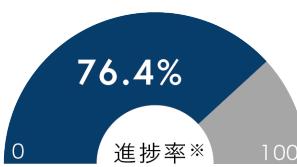
**12.1** 億円



前期比 **+15.7%** (+1.6億円)

### 経常利益

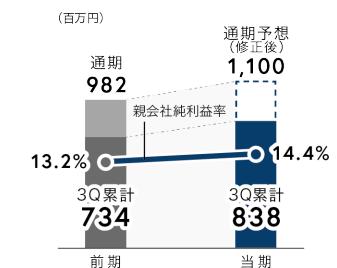
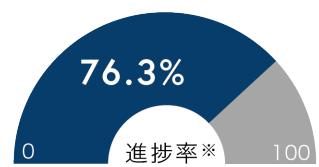
**12.2** 億円



前期比 **+16.2%** (+1.7億円)

### 親会社株主に帰属する当期純利益

**8.3** 億円



前期比 **+14.2%** (+1.0億円)

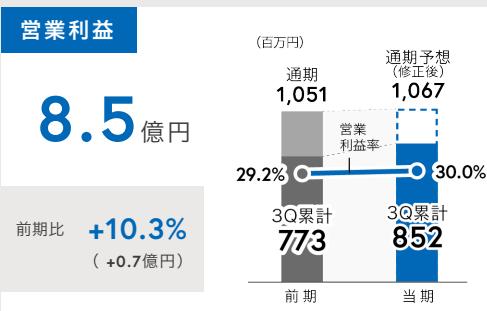
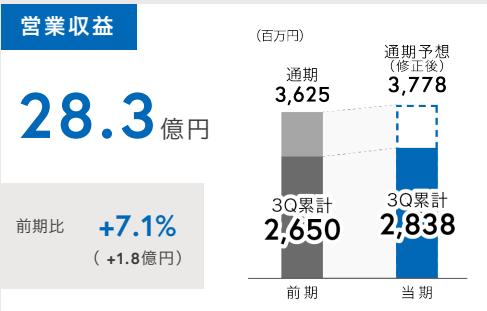
通期連結業績予想に関してはP.4をご参照ください

P.4 »

# 住宅金融事業が業績をけん引

全セグメントにおいて増収増益

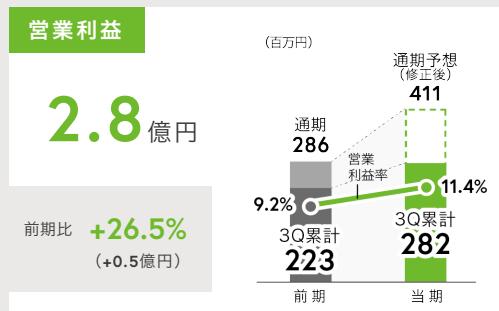
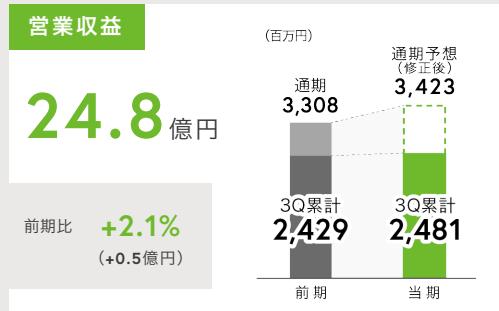
## 住宅金融事業



### TOPICS

- ・ フラット35市場が回復傾向となり「MSJフラット35」が業績に貢献
- ・ 住宅価格の継続的な上昇により融資金額が伸び、融資手数料収入が増加
- ・ 中古住宅市場拡大に伴い、住宅事業者向け買取再販ローンが増加

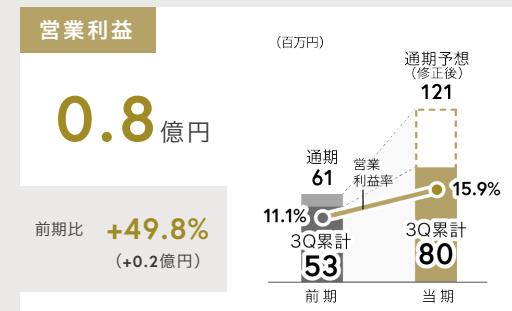
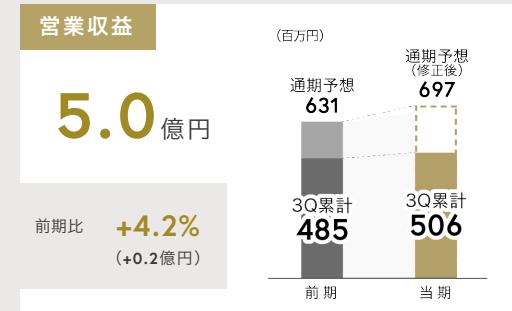
## 住宅瑕疵保険等事業



### TOPICS

- ・ 「新築住宅かし保険」を起点に幅広い商品ラインナップを組み合わせクロス販売を推進
- ・ 住宅着工戸数減少により影響受けるも、「住宅性能評価」等関連サービスでカバー
- ・ 前期の本社移転費用一括計上分の影響がなくなり、利益は回復基調へ

## 住宅アカデメイア事業



### TOPICS

- ・ 住宅瑕疵保険等事業顧客へ向けたクロス販売を推進
- ・ 保証サービス及び省エネ設計サポートが収益に寄与
- ・ 前期の本社移転費用一括計上分の影響がなくなり、利益は回復基調へ

KPI推移

# 主力商品の競争力が向上

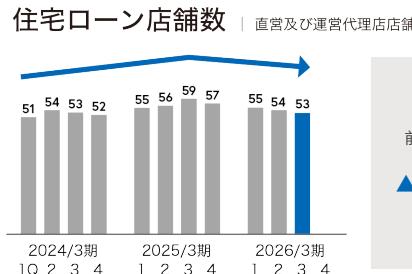
フラット35件数が顕著に増加 保険証券等発行数は市場縮小の影響受ける

## 住宅金融事業

当期はフラット35件数が顕著に増加  
市況変化に応じた商品ミックス

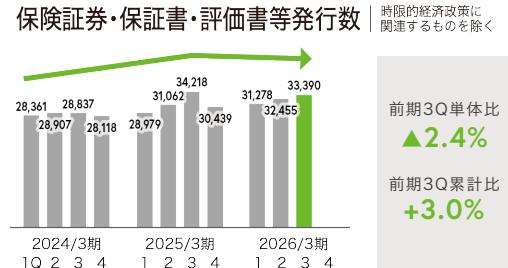


戦略営業エリアに厳選し、店舗展開  
質的向上に注力し体制強化



## 住宅瑕疵保険等事業

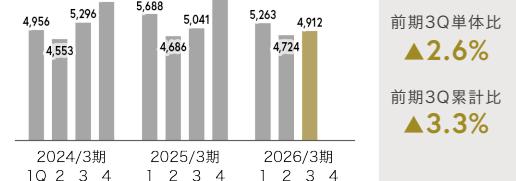
ワンストップ差別化営業が奏功し  
市場縮小のなかシェア上昇



## 住宅アカデメイア事業

住宅引渡ピークの4Qに件数増の傾向  
中小ビルダーへの多角化に注力

住宅保証サービス件数



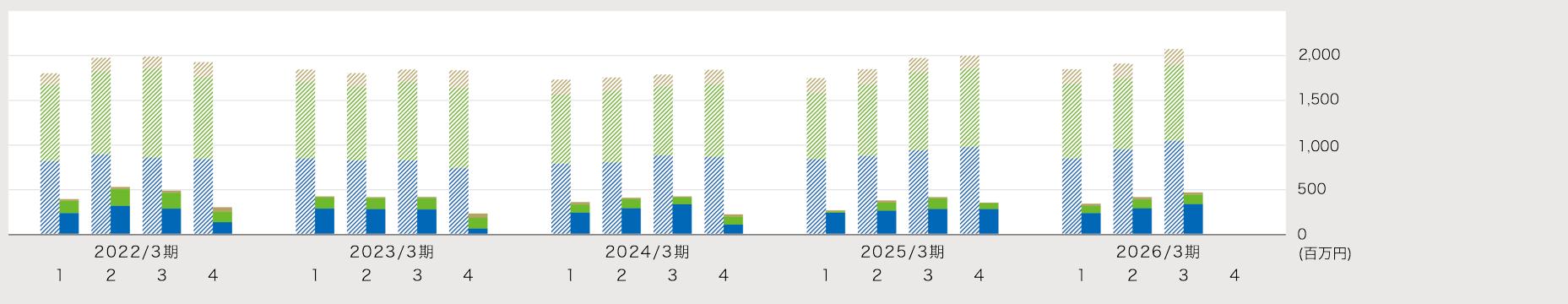
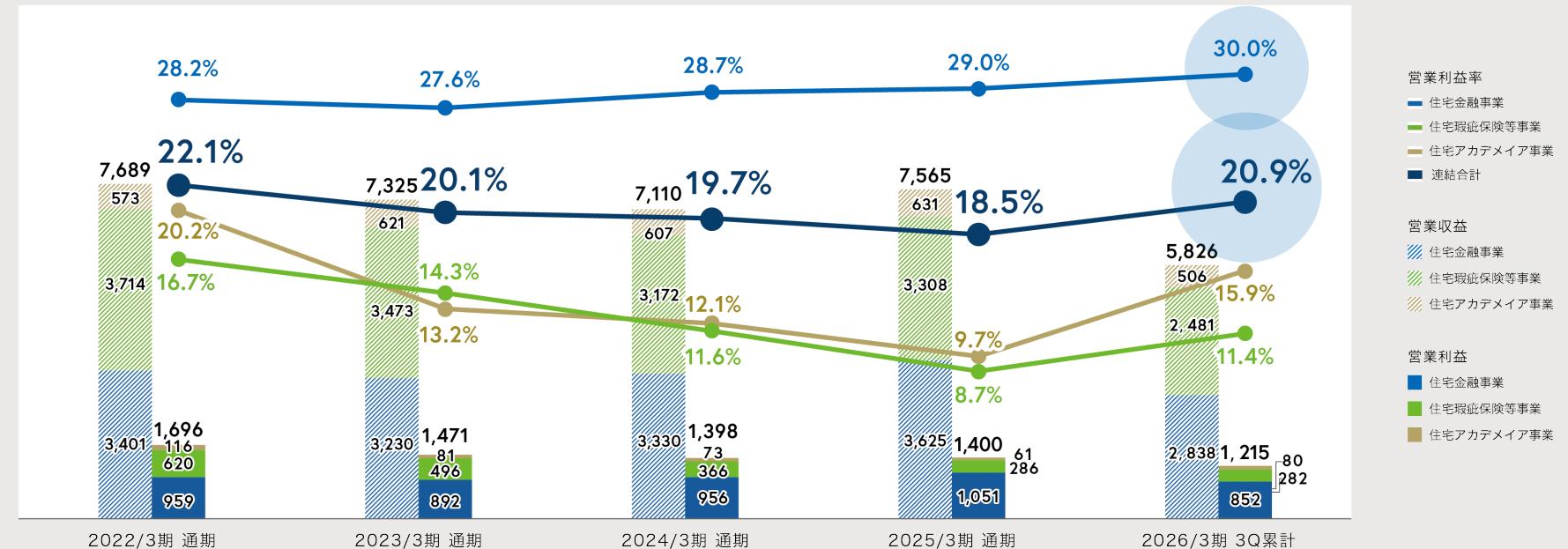
法改正・経済政策で広がる省エネ住宅市場  
高単価化進み業績に貢献

省エネ設計サポート件数



# 住宅金融事業が業績けん引、高利益率を維持

グループ全体での商品構成により業績変動リスクを吸収



# 営業収益58.2億円・営業利益12.1億円

## 損益計算書

(百万円)	2025/3期 3Q累計 2024/04/01～ 2024/12/31	2026/3期 3Q累計 2025/04/01～ 2025/12/31	前期比 増減額	前期比 増減率
<b>営業収益</b>	<b>5,566</b>	<b>5,826</b>	+259	+4.7%
住宅金融事業	2,650	2,838	+187	+7.1%
住宅瑕疵保険等事業	2,429	2,481	+51	+2.1%
住宅アカデメイア事業	485	506	+20	+4.2%
<b>営業利益</b>	<b>1,050</b>	<b>1,215</b>	+164	+15.7%
住宅金融事業	773	852	+79	+10.3%
住宅瑕疵保険等事業	223	282	+59	+26.5%
住宅アカデメイア事業	53	80	+26	+49.8%
営業利益率	18.9%	20.9%		
<b>経常利益</b>	<b>1,051</b>	<b>1,221</b>	+170	+16.2%
経常利益率	18.9%	21.0%		
親会社株主に帰属する 当期純利益	734	838	+104	+14.2%
当期純利益率	13.2%	14.4%		

## 貸借対照表

(百万円)	2025/3期 2025/03/31	2026/3期 2025/12/31	前期比 増減額
<b>資産の部</b>			
流動資産	20,128	20,685	+556
うち営業未収入金	5,197	5,773	+575
うち営業貸付金	8,540	8,693	+153
固定資産	1,968	2,072	+103
<b>資産合計</b>	<b>22,097</b>	<b>22,757</b>	+659
<b>負債の部 + 純資産の部</b>			
流動負債	11,596	12,182	+586
うち短期借入金	6,936	7,982	+1,046
固定負債	1,724	1,268	▲455
<b>負債合計</b>	<b>13,320</b>	<b>13,451</b>	+131
株主資本	8,775	9,291	+515
非支配株主持ち分	0	14	+13
<b>純資産合計</b>	<b>8,777</b>	<b>9,305</b>	+528
<b>負債純資産合計</b>	<b>22,097</b>	<b>22,757</b>	+659

※ 資産・負債減少の主な要因は、つなぎ融資等の一時的な減少によるもの

# 株主総利回り・株価等推移

引き続き事業基盤強化と企業価値の向上を目指す

(2025/12/31現在)

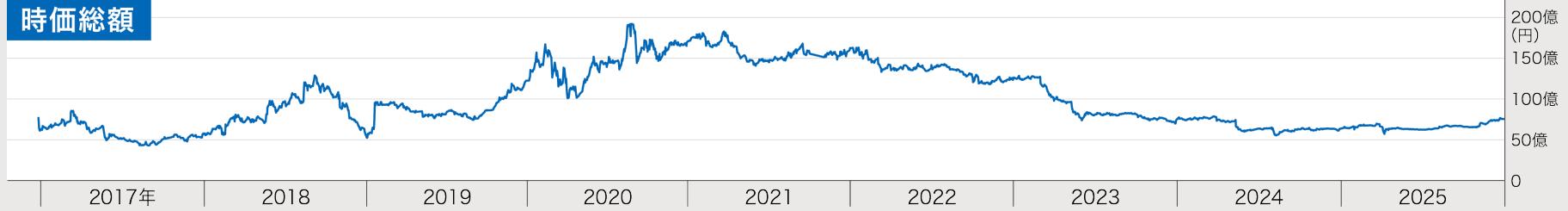
## 株主総利回り (TSR)



## 株価終値



## 時価総額



2

## 2026年3月期 経営戦略

2025年11月7日更新版

# 金利動向を注視

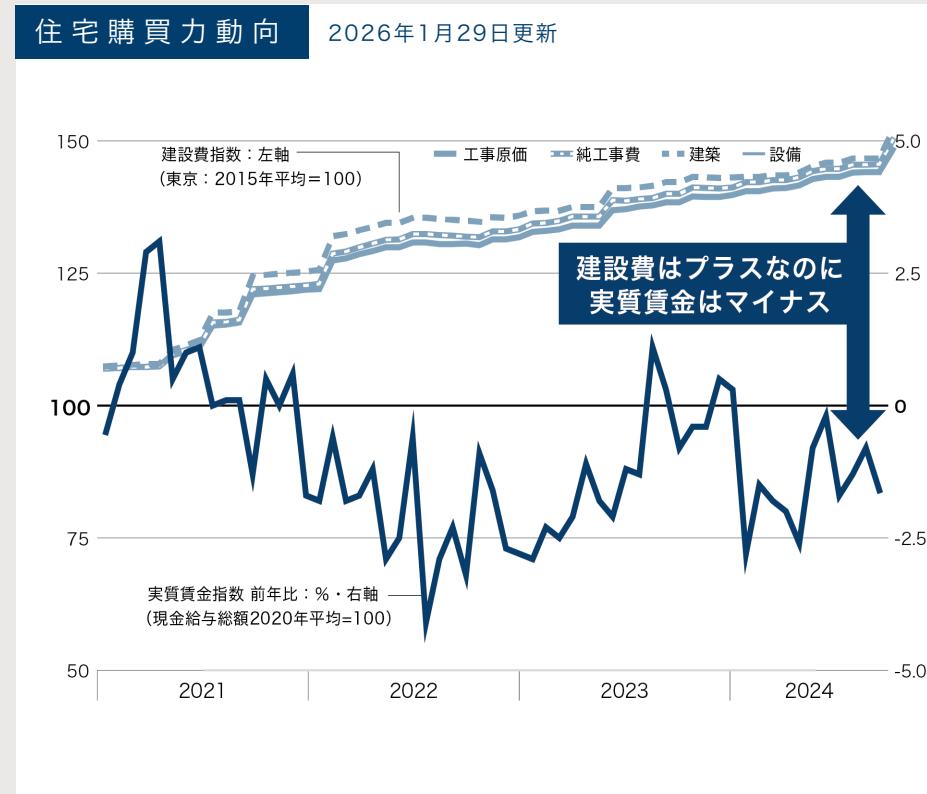
経済・物価・金融情勢の見通しは近年にない難しさへ



- インフレによる世論圧力によって基準金利は1%幅程度上昇と予測
- 米国のインフレを注視し、更に急速な利上げの可能性等見極める

# 消費者の住宅購買力が急低下

実質賃金が住宅価格に追い付かず、住宅購入できる層が減少している



## 年収700万円未満世帯は7割超



## 住宅を買うのに必要な年収イメージ

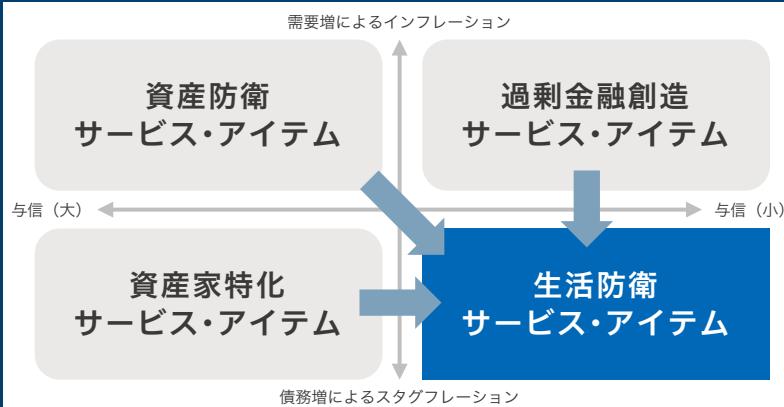
借入金額	5,000万円	6,000万円	7,000万円
返済比率30%以下になる年収	<b>520万円</b>	<b>630万円</b>	<b>730万円</b>

これ以上住宅価格と金利が上がると  
約7割の世帯は住宅購入が難しくなる？

- 当社グループは、住宅産業の合理化とコストダウンを社会的課題と認識
  - 課題解決のプラットフォーム構築を成長ドライバーに据える

# 住宅産業は「生活防衛産業」へ移行

インフレの進行と金利上昇による消費者マインドの変化をチャンスに換える、2つの戦略



**消費者購買力は毀損したが  
「生活防衛商品としての住宅」は  
ポテンシャル大**

住宅価格 安く

生活費負担 軽く

安心した生活が送れる

今後伸びが期待できる生活防衛アイテムの例：

断熱・耐震改修を施した中古戸建住宅／地方など土地が安いエリアの新築木造住宅  
／フラット35／リバースモーゲージ…

短期戦略と長期戦略のバランスで成長目指す

短期  
戦略

多角化・高付加価値化・ワンストップ化を  
推進し縮小市場を生き残る

多様化する住宅事業者のニーズに  
応える高専門性サービスの展開

クロス販売強化で利益率拡大

長期  
戦略

「住宅建設コストダウン」を実現化する  
プラットフォーム開発を継続・注力

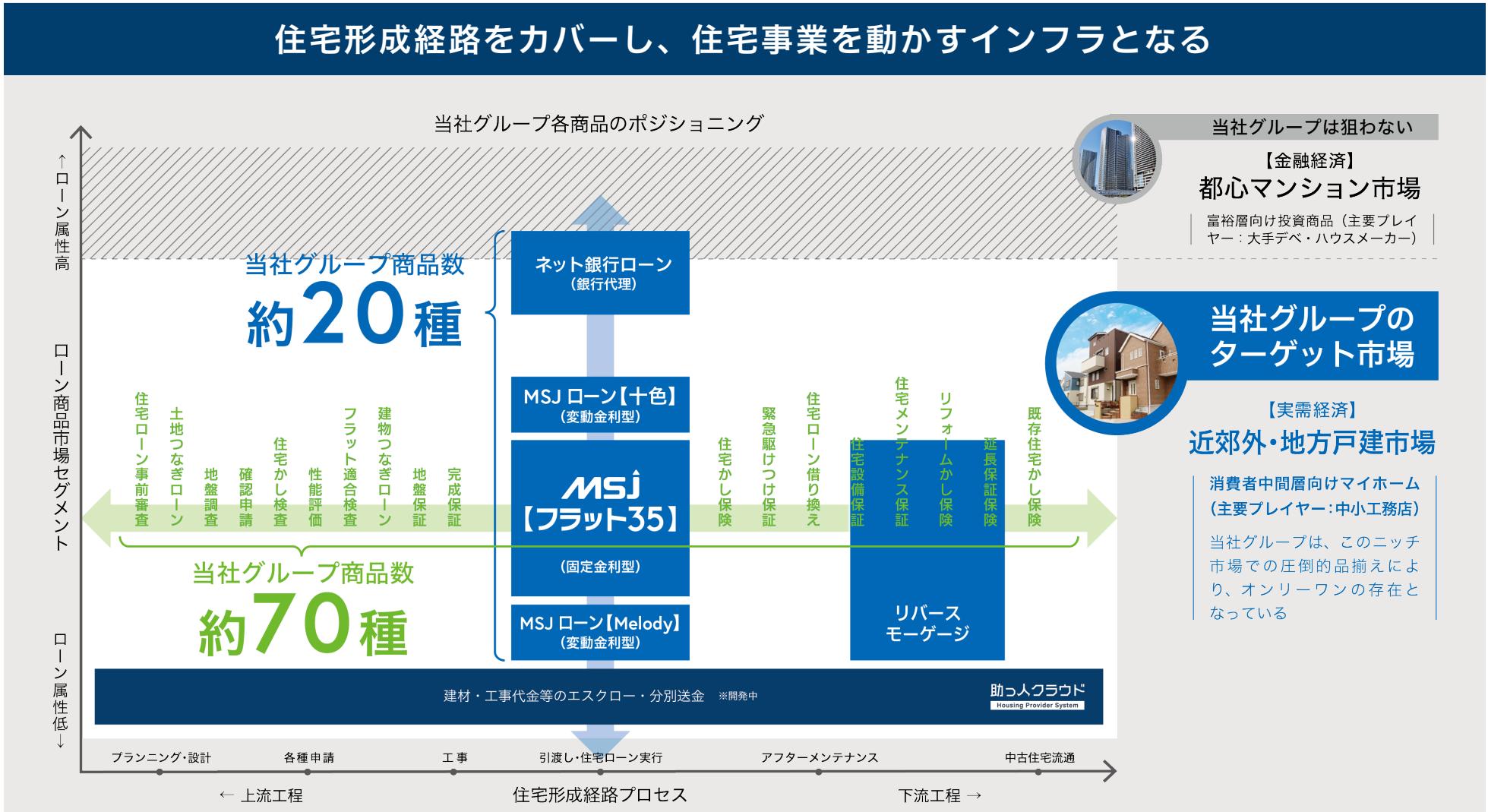
産業インフラである 中小工務店、工事会社、職方が  
事業継続できる仕組みづくり

中間層が買える価格で  
住宅を提供できる仕組みづくり

# 住宅形成経路と一体化するサービス群

これほどの多ジャンル・多商品を揃える企業は他にない

## 住宅形成経路をカバーし、住宅事業を動かすインフラとなる



# 競争優位を創り出し高収益実現へ

ありきたりなサービスを組み合わせることで、他にない経営支援ソリューションが生まれる

住宅ローン・保険・保証等は、商品自体の差別化がしにくく、ありきたりな商品。

当社グループは、各商品のみに着目すると売上規模の小さい中小企業。

市場縮小により業界再編活発化や価格競争激化に向かう環境は、中小企業にとっては一見厳しいように見えるが…

当社グループは、圧倒的なジャンル・多種目商品を掛け合わせることで競争優位な市場を創造できる

他にない経営ソリューションの例



住宅かし保険に加入すると、無償クラウドをアフターメンテナンス事業に活用できる

住宅かし保険・地盤保証の申込データ（図面等）は無償クラウドに自動保存。住宅事業者は、データをアフターメンテナンスに活用でき、経営合理化やアフター事業の収益UPが実現する



財務基盤が弱く与信が低い中小住宅事業者の資金繰りがスムーズになる

住宅ローン実行前に住宅事業者が行う様々な支払いをカバー。エスクローや出来高に応じた融資実行等の手法で、工事未完成リスクや当社の貸し倒れリスクも最小化する

助っ人クラウド



新築住宅かし保険



地盤保証

エスクロー



つなぎローン



完成保証

- ・スイッチングコストを超える顧客メリットを提供し、新規顧客を拡大
- ・経営支援ソリューションによるメリット増で、リピート受注促進

# 多角化・高付加価値化・ワンストップ化推進

高専門性サービス開発への積極投資を検討・着手 併せて事務基盤も強化

## 住宅金融事業

### 収益構造の多角化推進し 金融オリジネーターを目指す

#### 金融機関との更なる提携推進で ポートフォリオを多角化へ

都市銀行

資金調達・  
証券化ネット銀行  
・地方銀行銀行代理・  
販売提携

保証会社

住宅金融  
支援機構商品  
開発

- ・ 販売金融ローン
- ・ 生活防衛ニーズ（住環境改善）に対応リバースモーゲージ
- ・ 住宅事業者向けローン 等

## 住宅瑕疵保険等事業

## 住宅アカデメイア事業

### IT×保険・保証を軸としたサービスで 住宅事業者の経営合理化促進

#### ワンストップサービス拡充で 住宅事業者のDX化・業務効率化を促進



#### 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

- ・ リモート検査、保証オプション等IT融和性をコンセプトにしたサービスをリリース
- ・ サービス集約化メリットを強調

#### システム投資による事務基盤強化 顧客実態に合った商品を適切に提案し深掘

## 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

## 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

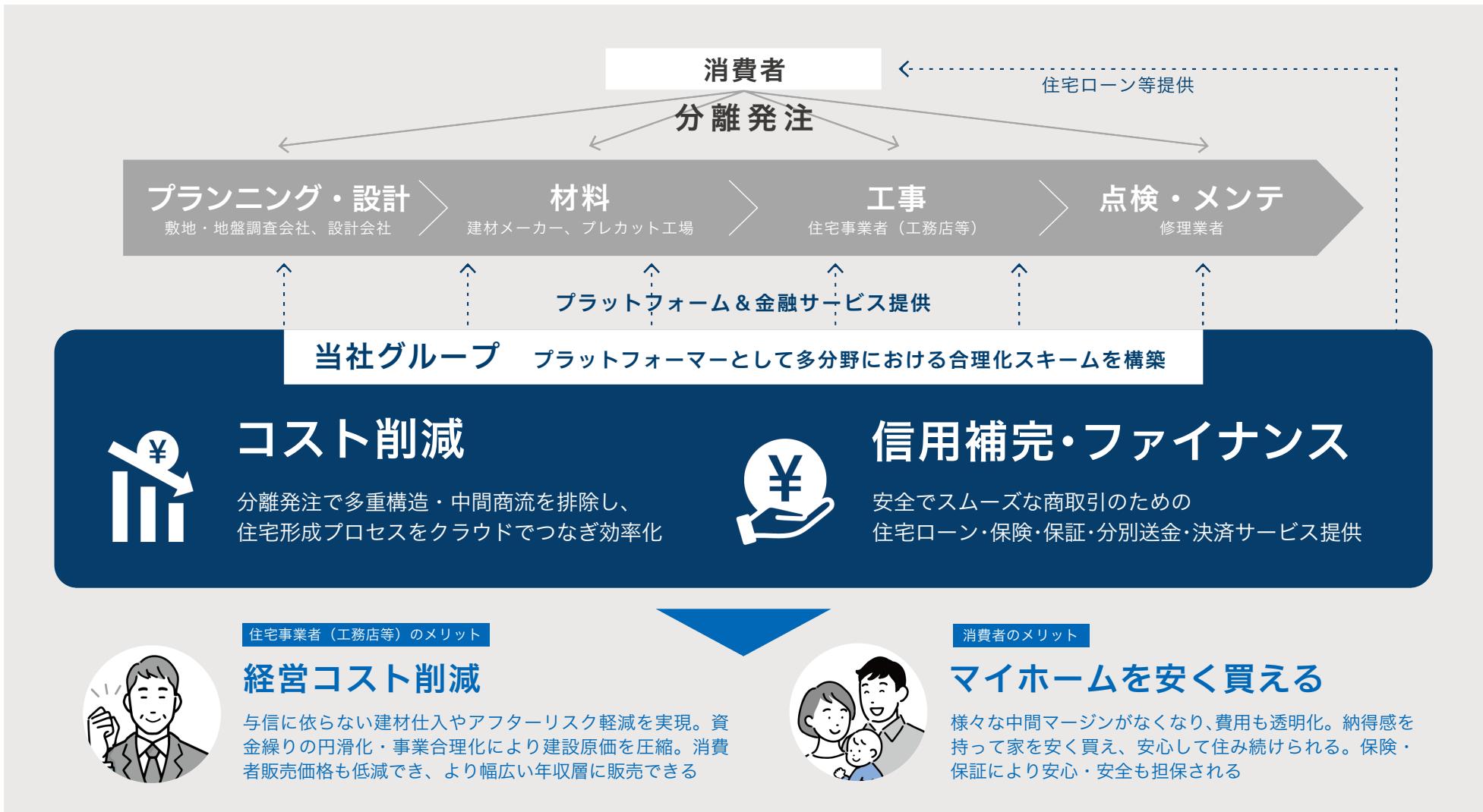
#### 住宅建設に必要な審査・証明を網羅 商品ラインナップの拡充を進める

## 建築確認申請事業を開始 BIM活用も視野に

AI確認検査センターを子会社化

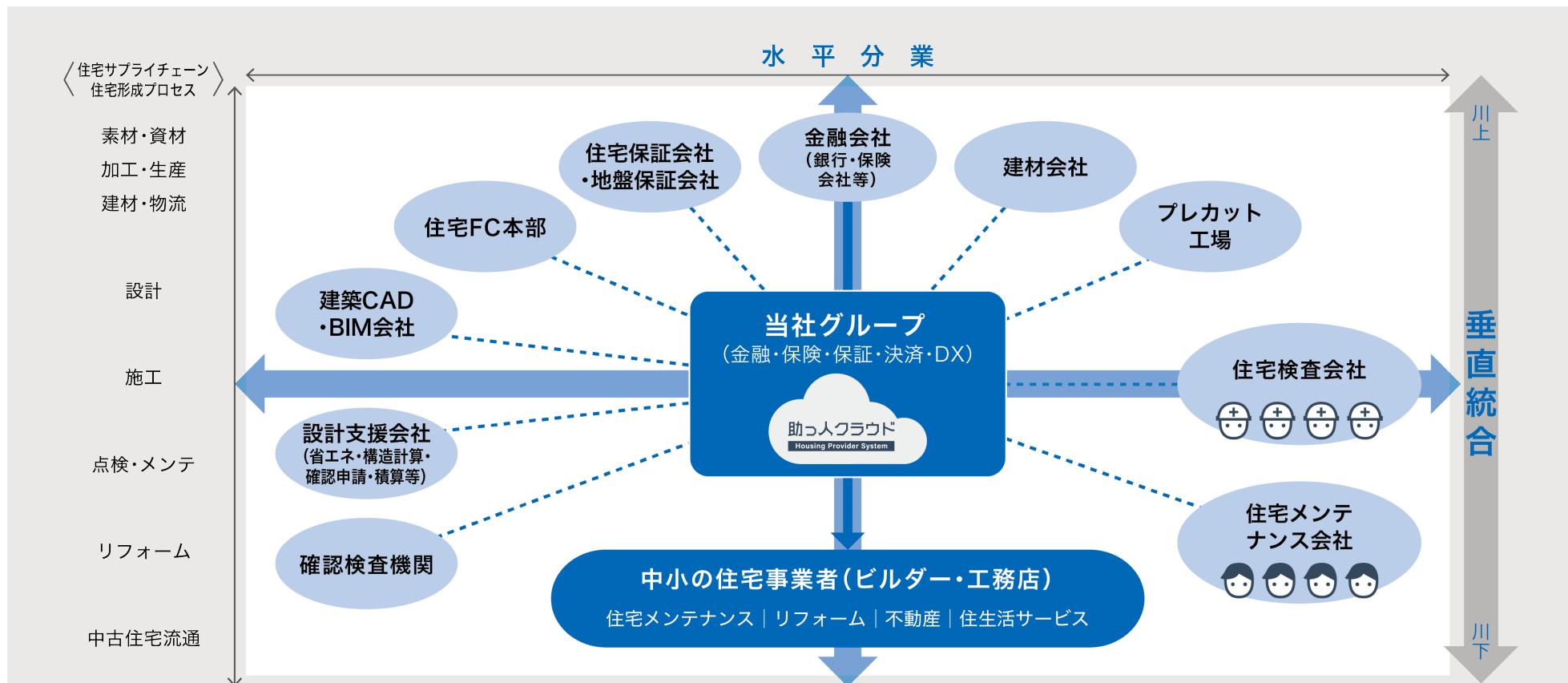
# 住宅産業を変革するプラットフォーム構想

産業の様々な多重構造（ムダ）をなくして金融サービス販売につなげ、企業価値向上を目指す



# 企業提携によりプラットフォーム強化

住宅形成プロセスを支援する様々な企業との提携を推進



- 事業提携・共同参画を通じ、戦略的アライアンスを加速。構成企業を拡大
- 参画企業とのサービス融合で、提供ソリューションを拡充。競争力を強化

# 合理化・コスト削減に導く5つの鍵

バリューチェーン変革を推進

## BIM 3D設計・積算

### バリューチェーンを画期的に合理化

**提供：設計会社** 3次元で建物を設計する技術。建材情報を含めて設計できるため、見積・木材加工・施工に必要なデータを自動生成できる

## 建材アセンブル

### 建材流通の多重構造を解消

**提供：建材会社** 1棟の住宅建設において必要な、あらゆる建材・資材をまとめ、工事工程・進捗に応じて現場に納材・納品

## 信用補完サービス

### リスクヘッジと消費者保護

**提供：当社グループ** 当社グループのつなぎ融資、完成保証、メンテナンス保証等を重ね合わせ、リスクヘッジと消費者保護を重層的に実現

## BaaS

### 電子決済・分別送金

### 決済サービスへの展開

**提供：他金融機関** API連携の分別送金機能を開発。出来高連動決済で与信非依存の仕入と即時入金を実現し、事業合理化を目指す。ステーブルコインも活用検討

## 助っ人クラウド

### 住宅形成プロセスを統合管理

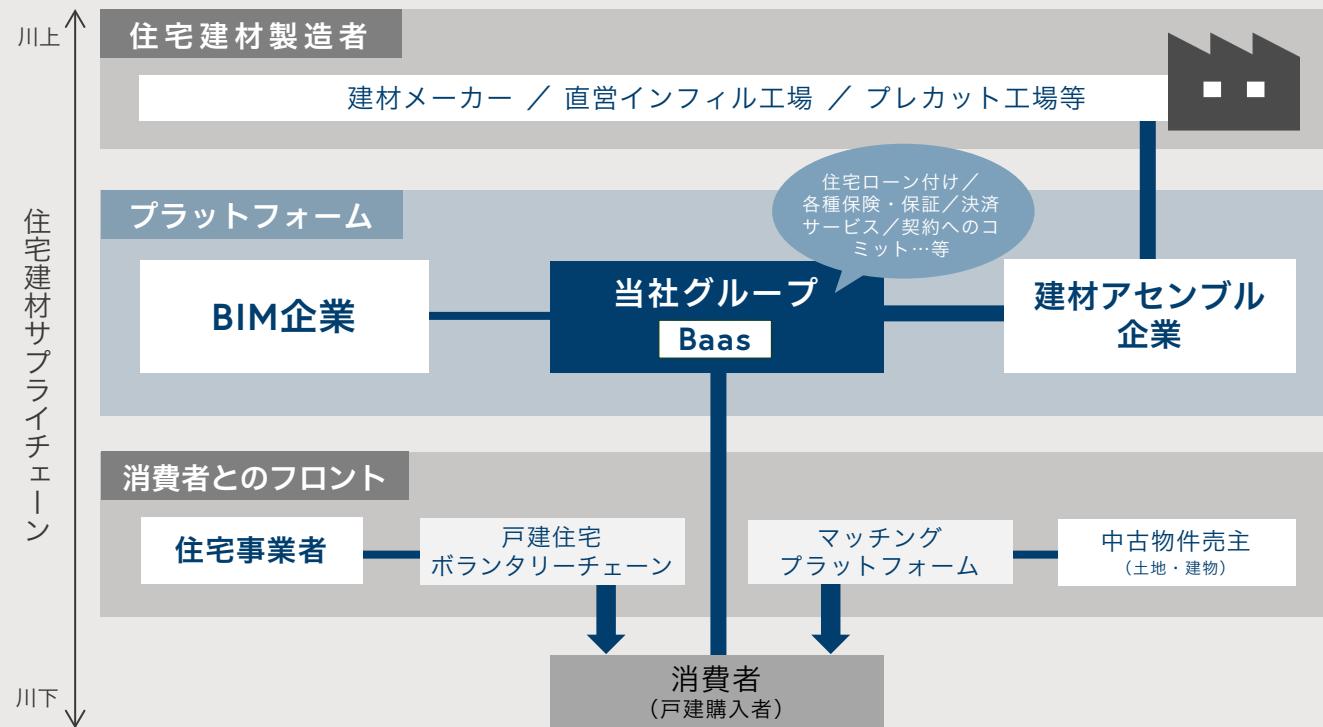
**提供：当社グループ** 当社クラウドにBIM、設計、進捗、決済などあらゆる情報を集約し、プロセスを一元管理。出来高に応じた分別送金も行う統合プラットフォームとなる

- 要素の組み合わせを意識して事業提携を展開

# バリューチェーン変革の新スキーム

BIM+BaaSで消費者が建材資材を直接購入できコストダウンが実現

## 例) 建材流通分野における、新たな材工分離スキーム（オープンブック方式）



### 従来 (イメージ)

サプライチェーンが多層・複雑で、消費者に届くまでに中間商流が多く存在しコストが積み上がる

1 | 住宅建材製造者

2 | 建材商社 (一次卸)

3 | 間屋 (二次卸)

4 | 建材小売

5 | 住宅事業者

消費者  
(戸建購入者)

- 中間商流をなくし住宅事業者の経営コストを削減。消費者メリットを拡大

補足資料

当社グループについて

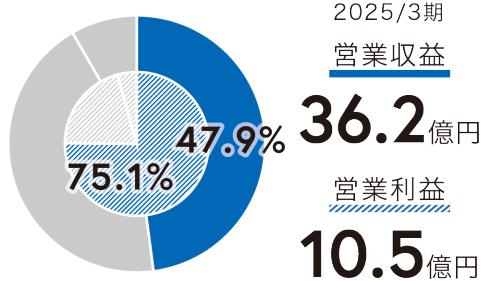
# 住宅事業支援に特化したプラットフォーマー

住宅ローン・保険・保証・DX・アフター支援など、住宅事業を支えるインフラサービスをグループ一体で提供

## 住宅金融事業



住宅会社の販売促進となる住宅ローンを提供

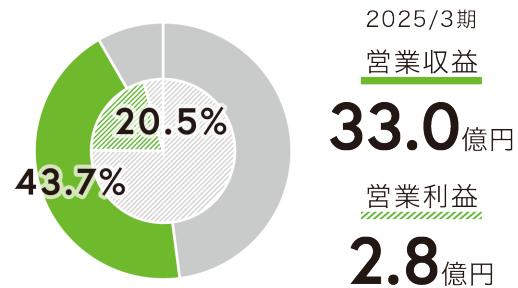


**MSJ** Mortgage Service Japan Limited  
**日本モーゲージサービス**株式会社

## 住宅瑕疵保険等事業



住宅品質リスクマネジメントと住宅会社の生産性向上に貢献



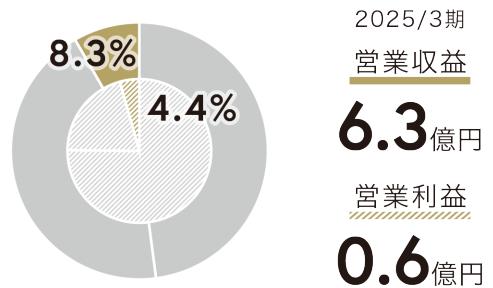
株式会社 ハウスジーメン

一般社団法人 住宅技術協議会

## 住宅アカデメイア事業



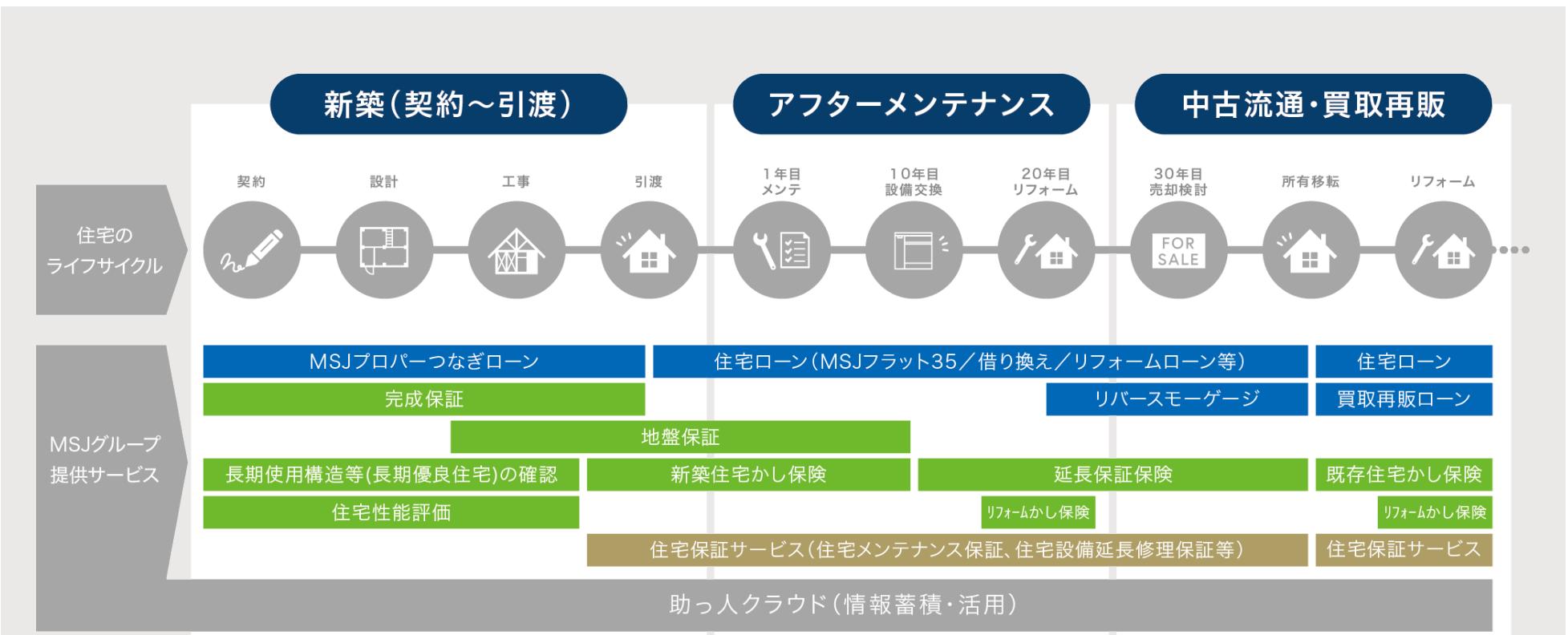
住宅会社のアフターメンテナンス事業強化とDX化を支援



株式会社 住宅アカデメイア

# 事業課題を解決する多種多様なサービス

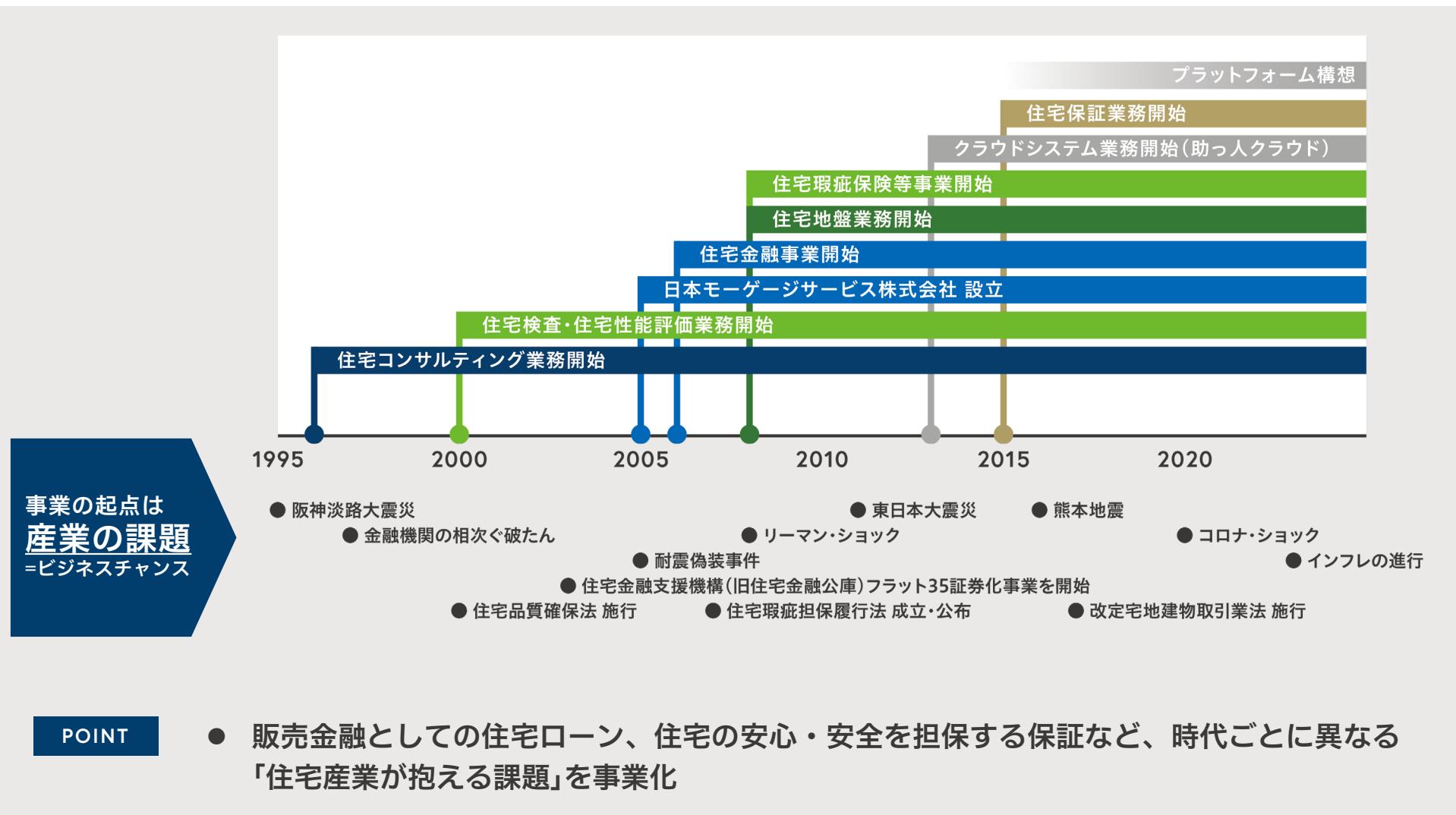
90種以上の商品ラインナップで、新築住宅建設からアフターメンテナンス、中古住宅流通までカバー


**POINT**

- 住宅事業者の販売支援・住宅品質に対するリスクヘッジ・業務効率化といった多様な課題を、90種以上のサービス群を組み合わせて解決
- コンサルティングを重視し、多様な事業課題に応じた最適なソリューションを提案

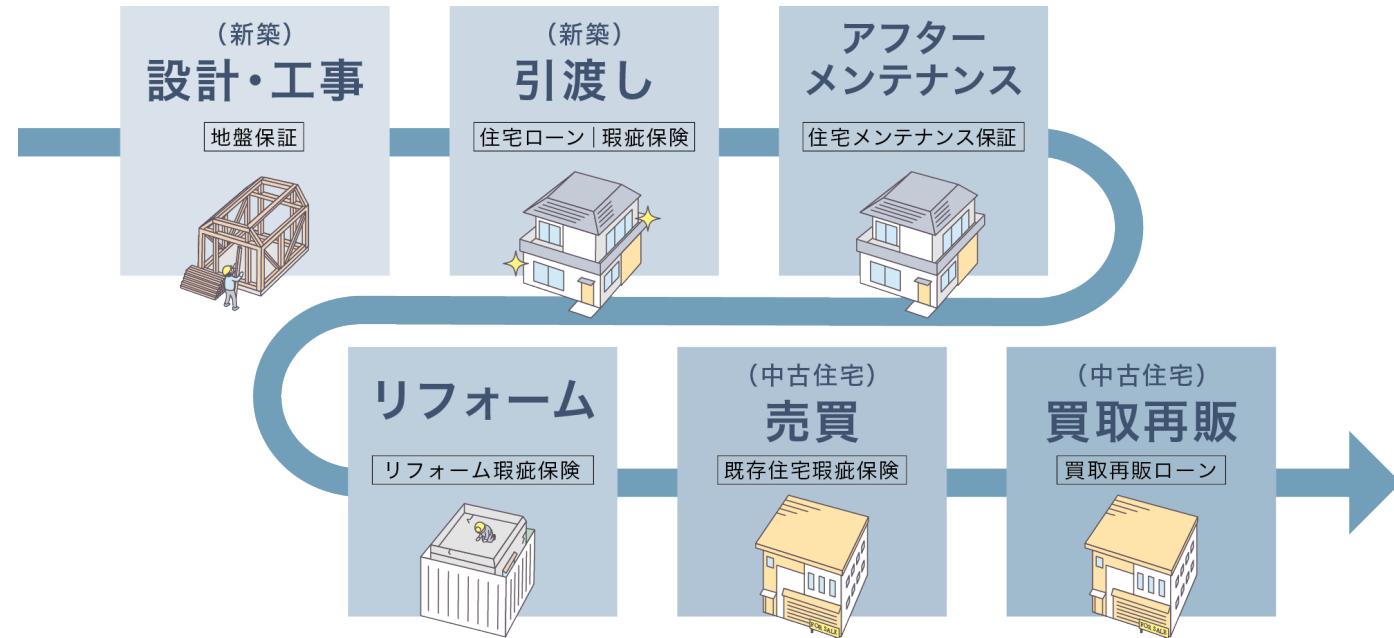
# 創業以来、住宅産業の課題解決に挑み続ける

住宅金融とITを融合した独自のアプローチで、事業領域を拡大



# 住宅ライフサイクルと一体になったサービス群

中小住宅事業者のニーズにフォーカスし、最適な事業支援ソリューションを提供

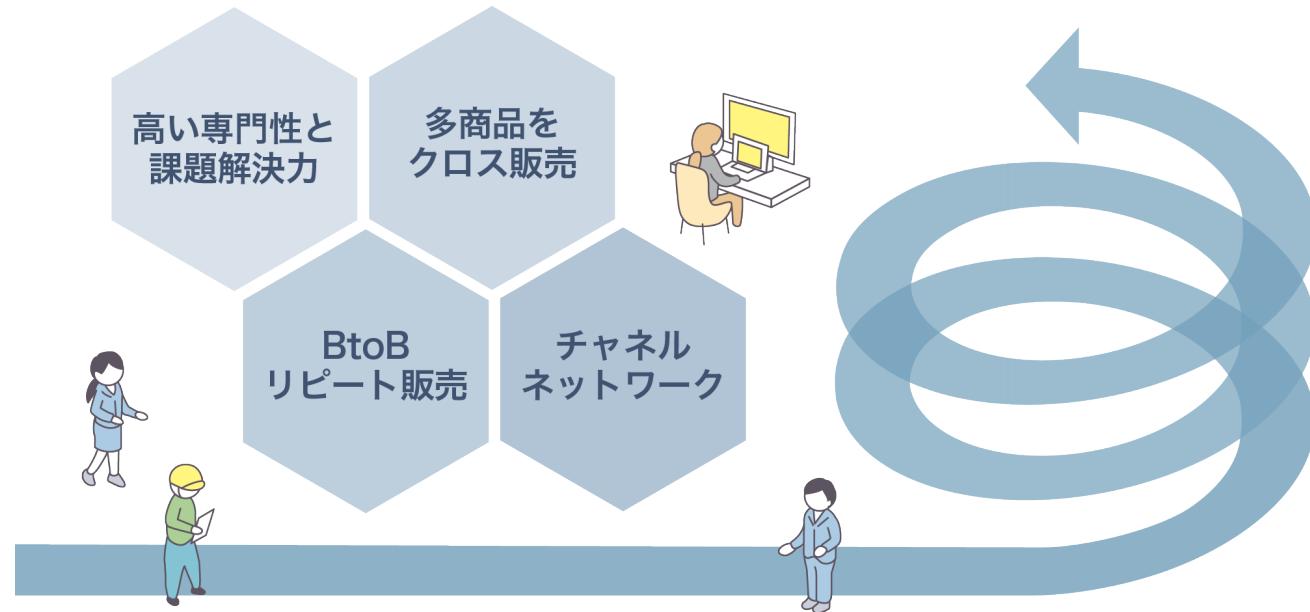


## POINT

- 住宅ローン・保険・保証など住宅事業に不可欠なサービスを、新築から中古住宅販売に至る住宅ライフサイクルの各段階で提供
- アフターメンテナンス関連サービスを強化し、中小住宅事業者が課題とする「ストック型ビジネス」への転換を支援

# 顧客に繰り返し「選ばれ続ける」収益構造

再現性が高く持続的に成長できるビジネスモデル



## POINT

- サービスの相互提携、申込情報を業務管理に活用できる無償クラウドなどにより、クロス販売やリピート利用が自然に生まれる構造を実現
- 全国規模で約2万社に及ぶチャネルネットワークを展開し、幅広い販売網を確立

# 住宅事業者の「今の経営課題」に寄り添う

業務効率化、販売促進など住宅産業の様々なニーズに応える



新築（アフター事業）

リフォーム

## 自社アフター保証の 関連サービスを MSJグループに一本化

倉敷ハウジング株式会社様（岡山県）

## 課題

- 豪雨災害をきっかけに、紙書類の電子化が課題に
- 建設業2024年問題（時間外労働の上限規制）への対応
- 自社保証プログラムの既存システムが煩雑に
- DX化とサービスの集約化を幅広く検討
- 長期保証制度での利用サービスをMSJグループに集約
- 業務効率化により従業員の残業時間圧縮
- 新体制でリフォーム事業を始動

## 効果

## ストックビジネスへの転換を支える MSJグループ商品群

ハウスメーカー並みのアフター保証が好評の同社。これまで定期点検などを外注し新築事業に集中してきたが、ストックビジネスへの転換としてアフター事業を始動することに。

増員でなく配置転換で対応するには業務効率化が不可欠とし、多くのサービスをMSJグループに集約。情報集約や業務圧縮などDX化を実現した

## 導入したMSJグループサービス

- 新築住宅かし保険
- 地盤保証
- 延長保証保険
- 住宅性能評価
- 住宅設備延長修理保証
- 緊急駆けつけ保証
- 助っ人クラウド

note

### 「このサービスで変わった」一住宅会社のリアルな声

MSJグループのサービスが現場でどう活かされているかは、MSJグループ公式noteで詳しくご紹介しています。



戸建て買取再販（中古住宅売買）

## 買取再販のリスクヘッジに 瑕疵保険を活用 ブランド信頼度アップ

株式会社リアルティ様（神奈川県）

## 課題

- 中古住宅は新築に比べて瑕疵保険期間が短い
- 住宅仕入れ時にフラット35を利用できる物件かを確かめたい
- 瑕疵保険にオプションをプラスして保証内容を拡充
- フラット35の適合性診断を導入
- 保証が充実した中古戸建というブランドを確立
- 住宅ローン利用層を最大化し販売機会損失を防止

## 効果

## 中古住宅の商品企画で 充実した自社保証を構築し差別化に

リノベーションされた中古住宅を販売する買取再販。雨漏れや傾き等のリスクから、マンションに比べ戸建て住宅は事業難易度が高いといわれている。

これらのリスクヘッジに「既存住宅かし保険」を採用。オプションも駆使することで保証内容が充実、ブランド化に成功した。また、中古住宅の仕入れには、事業者向け「MSJ買取再販ローン」も利用している

## 導入したMSJグループサービス

- 既存住宅かし保険
- MSJ買取再販ローン
- MSJフラットリノベ

導入企業インタビュー | MSJグループ公式note ➞

# リスクを最小限に抑えるビジネスモデル

住宅ローンや保険・保証商品に関する金融リスクを抑えることを重視し、独自のビジネスモデルを構築

主力商品

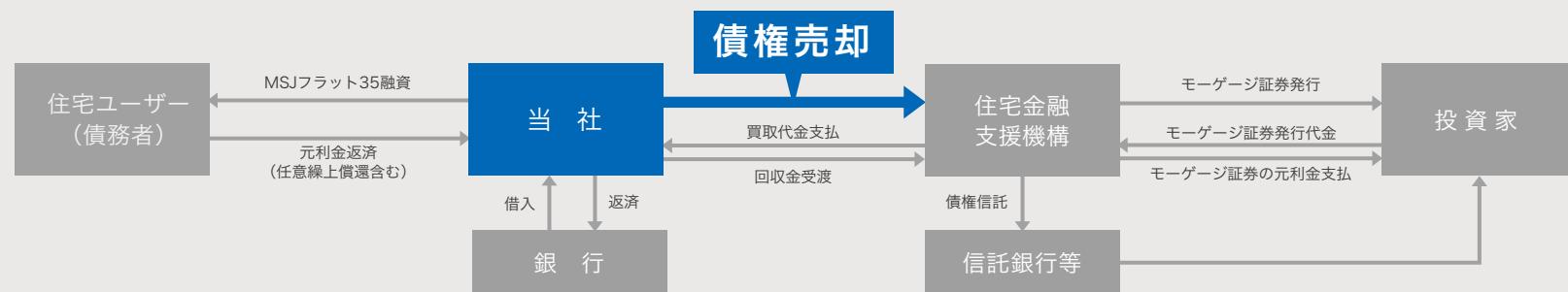
オフバランス化によりリスクを外部移転、収益構造の安定化を重視



スキーム例

MSJフラット35

貸付債権を住宅金融支援機構へ売却しリスクを最小化



# サステナビリティに関する考え方及び取組

事業を通じてサステナビリティを推進

使命

## 住宅事業者への経営支援を通じて「持続可能な住宅産業」の仕組みをつくる

住宅を購入し、いずれ売却や賃貸などで「家をお金に換える（＝資産として活用できる）」ことを、顧客満足を超えた「顧客幸福」であると捉え、住宅がその資産価値を損なうことなく循環していくことで生まれる豊かな社会の実現を目指す

中古住宅が資産価値を損なうことなく社会に流通する仕組みの実現へ

アフターメンテナンス事業を支援し、住宅の残存価値を高める

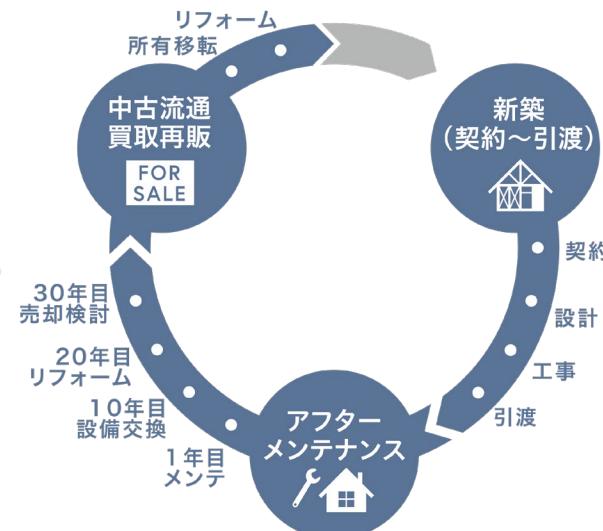
新築住宅かし保険

延長保証保険

住宅保証サービス

買取再販ローン

助っ人クラウド



住宅の品質確保に寄与し  
住宅事業者をサポート

住宅ローン

つなぎローン

各種評価・証明書

地盤保証

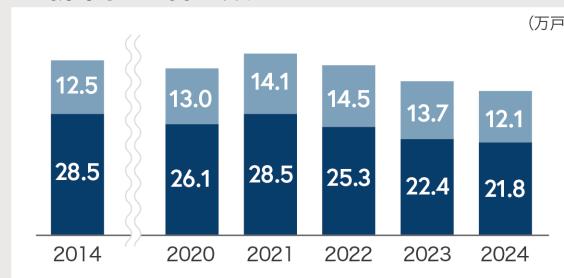
助っ人クラウド

# 市場環境

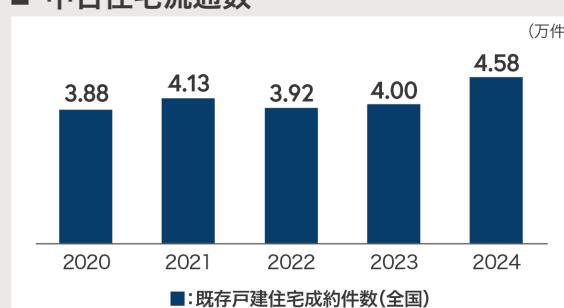
新築だけでなく中古も住宅購入のスタンダードへ 新築住宅は建築費の上昇が止まらず

## 新築住宅着工数の減少と 中古住宅流通数の増加

### ■ 新築住宅着工数



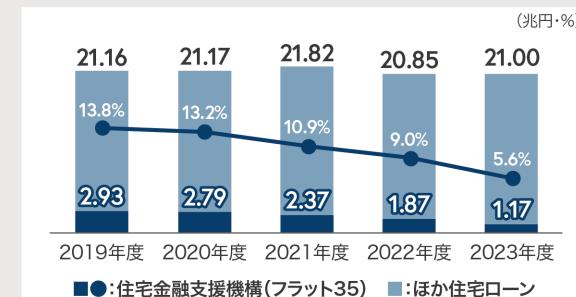
### ■ 中古住宅流通数



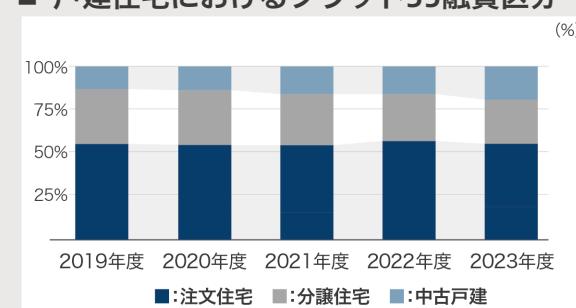
中古住宅の流通数が4.5万件を突破。新築住宅は全般的に落ち込み

## 住宅ローン市場21兆円規模 フラット35の利用は中古にも

### ■ フラット35シェア



### ■ 戸建住宅におけるフラット35融資区分



フラット35シェアは低下。そのなかでも中古住宅での利用比率上昇

## 住宅設計・仕様・施工が高度化し 建設コスト増の要因に

### ■ 住宅建築費



### ■ 注文住宅のZEH普及状況



省エネ住宅(ZEH水準)2030年標準化に向け供給戸数が拡大。高単価化が進む

Mortgage Service Japan Limited



Mortgage Service Japan Limited

日本モーゲージサービス 株式会社