

2026年3月期 第2四半期(中間期) 決算説明レポート

決算発表日：2025年11月7日

目次

- 1 | ハイライト … P.1
- 2 | 2026年3月期中間期 決算概要 … P.2
- 3 | 2026年3月期 経営戦略 2025年11月7日更新版 … P.5

- 本レポートは、当社IRサイトにて公開している「2026年3月期中間期決算説明動画（2026年3月期中間期決算説明資料をもとに、スライドを抜粋し順番を入れ替えてご説明しているもの。収録日：2025年10月30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。
- 本レポート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。
- 本レポート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。
- 本レポート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、本レポートを無断で複写複製、または転送等を行わないようお願いいたします。

2026年3月期 第2四半期(中間期) 決算説明レポート

1 | ハイライト



日本モーゲージサービス社長の鵜澤でございます。2026年3月期中間期の決算報告を始めさせていただきます。



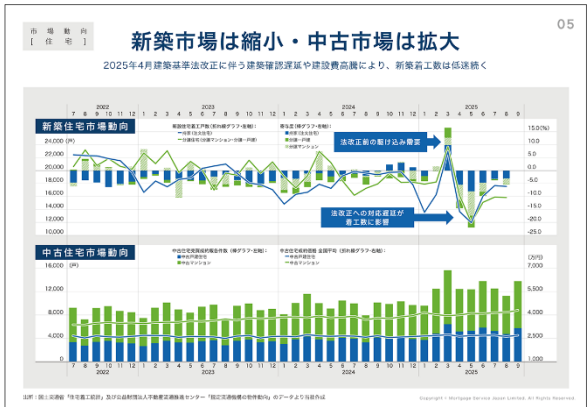
最初に、当中間期のハイライトからご説明します。マーケットの地合いに対しては、好調に推移したと認識しております。

営業収益は前期比 4.5%増加、営業利益は 17.6%増加いたしました。ただし利益の増加に関しては、前中間期は本社移転費用を一括計上したという特殊要因があった影響が大きく、事業が大幅に伸びたわけではございません。

セグメント業績の一番大きな要素は、住宅金融事業における融資金額の平均単価の増加です。従来、融資1件当たりの平均単価が2,800万円～3,000万円程度であったものが、一昨年頃からのインフレの影響を受け、3,000万円～3,200万円、月によっては3,300万円に増加しました。融資金額に対する比率で設定されるアップフロントフィー（融資手数料）は、単価増がそのまま利益増となるため、住宅金融事業の業績上昇要因の要となっております。

また、全国の住宅着工戸数は減少し厳しい市況となりましたが、なかでも住宅瑕疵保険等事業のシェアが増加いたしました。

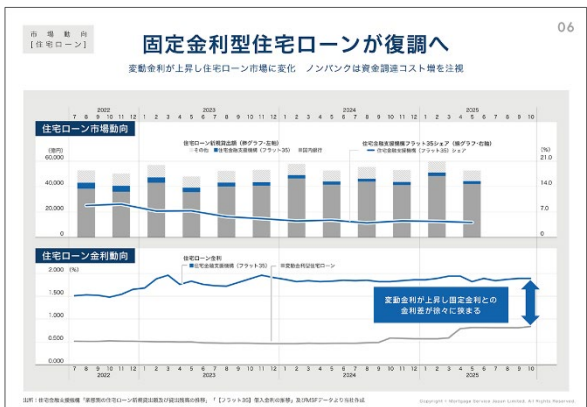
2 | 2026年3月期 中間期 決算概要



次にマーケットの地合いについてご説明いたします。

(上グラフ) **新設住宅着工統計**は、当社グループの経営環境を見るうえで最も基本となるデータです。ご覧のように継続して減少傾向にあります。特に、**2025年4月の建築基準法改正の影響を大きく受けて、持家(注文住宅)の着工戸数は5ヵ月連続で、前年同月比マイナス2桁台で推移**しました。

(下グラフ) **中古住宅の流通件数では、新築からストック(中古)へと確実にシフト**しているのが見て取れます。

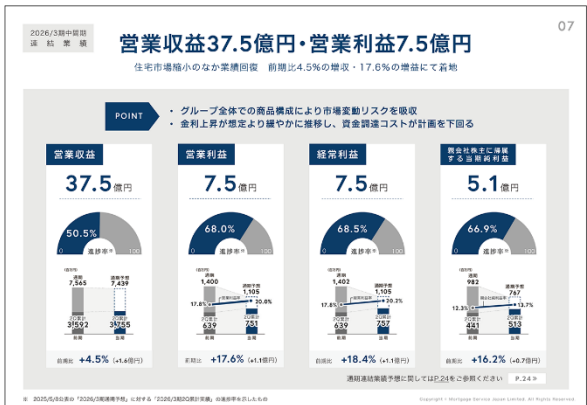


次に住宅ローンの市場環境を見ていきます。

(上グラフ) 長期固定金利住宅ローン「フラット 35」のシェアは、ご覧の通りあまり伸びておりません。これは、申込から融資実行まで長いものだとして 1 年以上かかり、リードタイムが長いことが要因です。資料には載せていませんが、当社の先行指標としての **MSJ フラット 35 の事前審査や本審査の件数は、前期比プラス 20%~30%と顕著に回復**していますので、今後はこのようなグラフにも表れてくると思います。

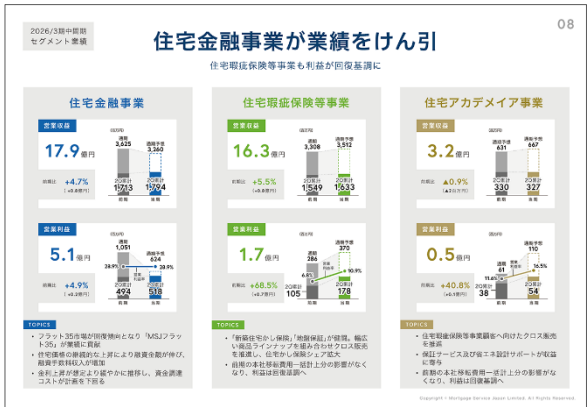
(下グラフ) フラット 35 回復の背景にあるのが、**固定金利と変動金利の差が狭まっている**ことです。10 月の日銀政策会議では基準金利が据え置きとなりました。しばらく状況は変わらないと見ておりますが、ただこのワニの口が縮まっていくことは確実であるとしており、固定金利の市況は引き続き改善に向かっていくと認識しております。

2 | 2026年3月期 中間期 決算概要

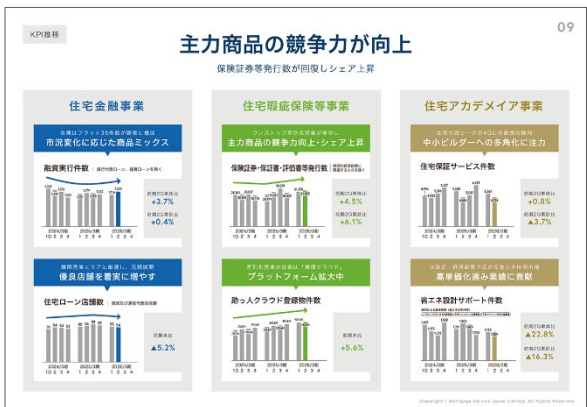


通期計画に対する進捗はご覧のとおりです。

営業利益進捗率は68%に達しておりますが、前述の市場動向を踏まえると、下期の見通しに関する判断は大変慎重にならざるを得ないと考えております。

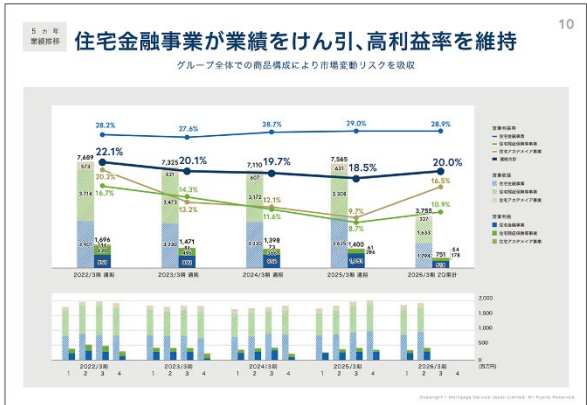


セグメント別でのポイントは、住宅瑕疵保険等事業の営業利益が前期比で大幅に伸びている点です。冒頭でも申し上げたように、前期に一括計上をした本社移転費用が、今期においては発生していないことから、大幅に伸びたということであり、事業が好調に伸びたという実態ではございません。これは住宅アカデミア事業においても、同様です。



次に KPI についてご説明します。特に金融事業においては、先行指標が好調なこともあり、グラフからも底入れ感が明らかに分かるかと思います。

2 | 2026年3月期 中間期 決算概要



これは5ヵ年での利益率の推移になります。各セグメントともに、前期比で利益率が上昇しておりますが、先ほどから申し上げている通り、前期発生した本社移転費用が、今期は発生していないことが要因であり、事業環境が大きく変化したという認識は持っていません。

2026/3期中間期 財務諸表

営業収益37.5億円・営業利益7.5億円

損益計算書

(億円)	2025/3期中間期 2025/04/01 - 2025/03/31	2026/3期中間期 2026/04/01 - 2026/03/31	前期比増減率	前期比増減率
営業収益	3,592	3,755	+462	+4.8%
住宅金融事業	1,713	1,794	+81	+4.7%
住宅保証保証等事業	1,549	1,633	+84	+5.5%
住宅リース・リース事業	330	327	-3	-0.9%
営業利益	639	751	+112	+17.4%
住宅金融事業	494	519	+24	+4.9%
住宅保証保証等事業	105	179	+72	+68.5%
住宅リース・リース事業	30	54	+15	+40.0%
営業利益率	17.8%	20.0%	+112	+18.4%
経常利益	639	757	+118	+18.4%
経常利益率	17.8%	20.2%	+118	+18.4%
経常利益と経常損失の差額	441	513	+71	+16.2%
当期純利益率	12.3%	13.7%	+71	+16.2%

貸借対照表

(億円)	2025/3期中間期 2025/03/31	2026/3期中間期 2026/03/31	前期比増減率
資産の部			
流動資産	20,128	16,568	A1,560
固定資産	5,197	4,400	A797
固定資産の部	8,540	8,371	A169
固定資産	1,968	2,043	+74
固定資産の部	22,097	20,411	A1,686
負債の部・純資産の部			
流動負債	11,596	10,353	A1,243
固定負債	6,936	6,572	A364
固定負債	1,724	1,292	A432
負債の部	19,330	18,217	A1,113
純資本	8,777	8,965	+187
純資本	0	8	+7
純資本	8,777	8,974	+197
負債と純資本の合計	22,097	20,411	A1,686

※ 純益・負債超過の主な要因は、住宅金融事業の増減によるもの

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

次に財務内容をご説明します。

(右表) ポイントは、貸借対照表の純資産額が中間期で89億円となっており、当期末には90億円を超えると予測しております。**自己資本や純資産がかなり充実**してきました。

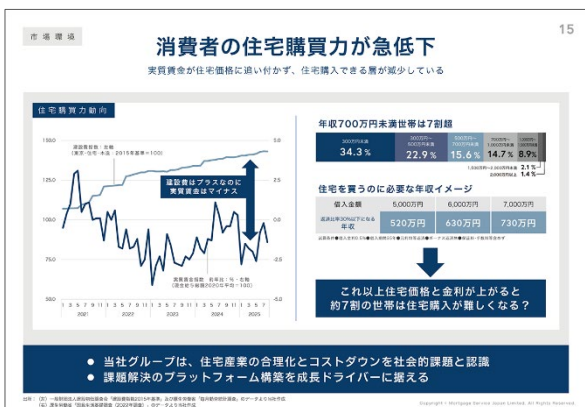
3 | 2026 年 3 月期 経営戦略 2025 年 11 月 7 日更新版



次に、今後の成長戦略や見通しについてお話ししたいと思います。



私は以前から「住宅産業は金利に支配された産業」であると申し上げていますが、金利動向を非常に注視しております。これは、日本国債の10年、30年、40年利回り、米国の30年利回りを表した長期金利グラフになりますが、特徴的なのは日本の長期金利が恒常的に上昇していることです。一方で、米国は下方局面入りしましたので、為替や物価動向にどう影響してくるか、今後の動向を注視しています。



当社グループの中長期的な戦略を考える上で、極めて重要なキーファクターになるのが、「住宅価格の上昇と、消費者購買力である給与・賃金動向」です。

2024年においては、実質賃金の水準が若干インフレに追いついた時期がありました。ですが当中間期は更に物価が上がり、住宅の資材価格も上がる一方で、実質賃金は多少の凸凹をしながらまた下方に向かっています。住宅マーケットの顧客層は世帯年収700万未満のミドル層が中心となりますが、このミドル層の購買力が限界に達しつつあるのです。大袈裟に言えば、これ以上住宅価格と金利が上がれば、全体の7割を占めるミドル層が「住宅を買いたくても買えない」状況が起きてしまうのです。

2026年3月期 第2四半期(中間期) 決算説明レポート

3 | 2026年3月期 経営戦略 2025年11月7日更新版

不動産ビジネス

高収益不動産を創り出し高収益を実現へ

ありきたりなサービスを組み合わせることで、他にはない経営変革ソリューションが生まれる

住宅ローン・保険・保証等は、顧客自身の関心がなくして、ありきたりな商品。
 他社サービスへ、客単位の関心を持ってもらうと差別化しやすい。
 不動産心により客層特定化や不動産活用に向けた取り組み。不動産によって一見同じに見えるものが、

当社グループは、圧倒的なジャンル・多様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

他にはない競争ソリューションの創

① 住宅がバリエーションに富み、無償クラウドをアバターエクスポート事業に活用できる

住宅がバリエーションに富み、無償クラウド（クラウド）をアバターエクスポート事業に活用できる。住宅がバリエーションに富み、無償クラウド（クラウド）をアバターエクスポート事業に活用できる。

② 顧客がバリエーションに富み、無償クラウドをアバターエクスポート事業に活用できる

顧客がバリエーションに富み、無償クラウド（クラウド）をアバターエクスポート事業に活用できる。顧客がバリエーションに富み、無償クラウド（クラウド）をアバターエクスポート事業に活用できる。

・ 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

住宅市場が縮小するなかでは、全国にたくさんの拠点を設ければ、それに乗じて成長できるわけではありません。そのため、当社グループの戦略は、基本的に変わっておりません。

[illegible]

我々は、品揃えの幅広さはどこにも負けないと自負しております。**圧倒的な住宅金融商品をラインナップ**することで、住宅会社に対して「住宅金融およびリスクヘッジの分野はすべてお任せください」というスタンスで支援します。

住宅事業を支えるインフラ企業として、**あらゆる住宅形成プロセス、また幅広い年収層に対応する住宅金融・保険・保証サービスを縦積み**し、1 住宅当たりの提供サービス件数や単価を上げていく戦略を、引き続き推進してまいります。

長期 中期 短期

企業提携によりプラットフォーム強化

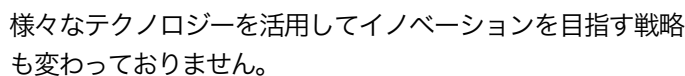
住宅形成プロセスを支援する様々な企業との提携を推進

- 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

長期戦略についても、概ね前回の繰り返しになりますが、少し認識を深めているのが「共生」という考え方です。マーケットが成熟し市場規模の拡大が見込めないなかでは、安売り競争に入らず成長戦略をいかに描くかが、難しくとも一番のポイントであると当社グループでは考えています。

その有効な切り口になると私が考えるのが、「競争」ではなく「共生」型の成長戦略です。決して綺麗事の話ではありません。利害関係者集団全体と争うのではなく、アライアンスが可能な企業とは積極的に提携しながら、一緒に競争力を高めていくというものです。例えば、負担が大きいシステム投資や営業マーケティングコスト等を、共同で負担することも可能になります。

現在、住宅産業における様々な利害関係者集団との提携や、共同での法人組織の設立、M&A 等、スピード感を持って進めております。このような企業共生型の垂直統合を推進することで、件数を伸ばしシェアを上げていく戦略であることを、付け加えておきたいと思います。



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）

住宅建材サプライチェーン

上流

住宅建材製造者

建材メーカー / 部品工場 / プレカスト工場等

プラットフォーム

BIM企業

当社グループ BaaS

建材アセンブル企業

消費者とのフロント

住宅事業者

開発住宅・マンション等

マッピング プラットフォーム

中古物件市場 (住宅・中古車)

消費者 (戸建購入者)

異業 (イメージ)

1. 住宅建材製造者
2. 建材仕入 (一次取引)
3. 経産 (二次取引)
4. 建材小売
5. 住宅事業者

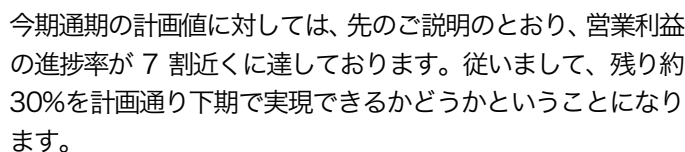
消費者 (戸建購入者)

下流

- 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

これにより、建材流通および住宅形成プロセスにおける中間マージンをダイナミックに削減することが可能となります。具体的には、2 割から 3 割程度のコストダウンを目指しております。

この中間マージン削減のイノベーションは、引き続き、当社グループの中長期戦略における重要な方向性であるとご理解いただければ幸いです。

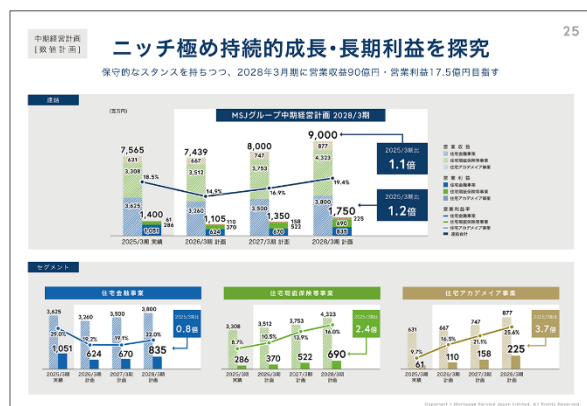


しかしながら、現時点では、新築住宅着工統計や金利等の不確定要素など、下期の上振れ要素となるか否かの見極めが難しい局面にあると認識しております。

7

2026年3月期 第2四半期(中間期) 決算説明レポート

3 | 2026年3月期経営戦略 2025年11月7日更新版



中期経営計画につきましても、現在見直しは行っておりません。もちろん、今期の最終的な着地点によっては見直しを検討いたしますが、現時点においては、当初の中期計画を据え置きとさせていただきます。

以上、2026 年 3 月期中間期の決算報告をさせていただきました。