


2017年5月25日

JASDAQスタンダード 証券コード：7192

日本モーゲージサービス株式会社 2017年3月期 決算説明会資料



私たちは、住宅産業の新たなプラットフォームとなり
近代化された住宅産業を創造するイノベーターであり続けます。

1 当社グループの概要

2 連結業績ハイライト

3 今後の見通し

4 成長戦略

1

当社グループの概要

商号 ----- 日本モーゲージサービス株式会社

代表者 ----- 代表取締役社長 鵜澤 泰功

設立 ----- 2005年8月12日

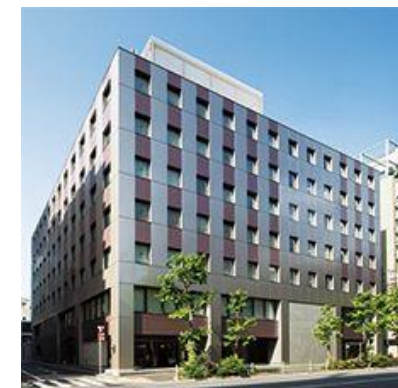
資本金 ----- 831,233,000円

決算期 ----- 3月末日

従業員数 ----- 59名 (グループ計187名)

本社所在地 ----- 東京都港区西新橋3-7-1

連結子会社 ----- 株式会社ハウスジーマン
株式会社住宅アカデミア
一般社団法人住宅技術協議会



住宅金融事業にとどまらない幅広い事業

日本モーゲージサービス(株)

住宅金融事業

- ・ 住宅関連事業者への
経営支援を目的とした
住宅金融サービスの提供
(MSJフラット35等)

(株)ハウスジューメン

一般社団法人 住宅技術協議会

住宅瑕疵保険等事業

- ・ 住宅の品質向上等のための
保険・検査業務※ 他

※ 「特定住宅瑕疵担保責任の履行の確保等に関する法律」に基づく瑕疵担保責任保険法人業務、「住宅の品質確保の促進に関する法律」に基づく住宅性能評価業務

(株)住宅アカデミア

住宅アカデミア事業

- ・ 住宅関連事業者向けフルフィルメントサービスの提供、経営等のコンサルティング 他

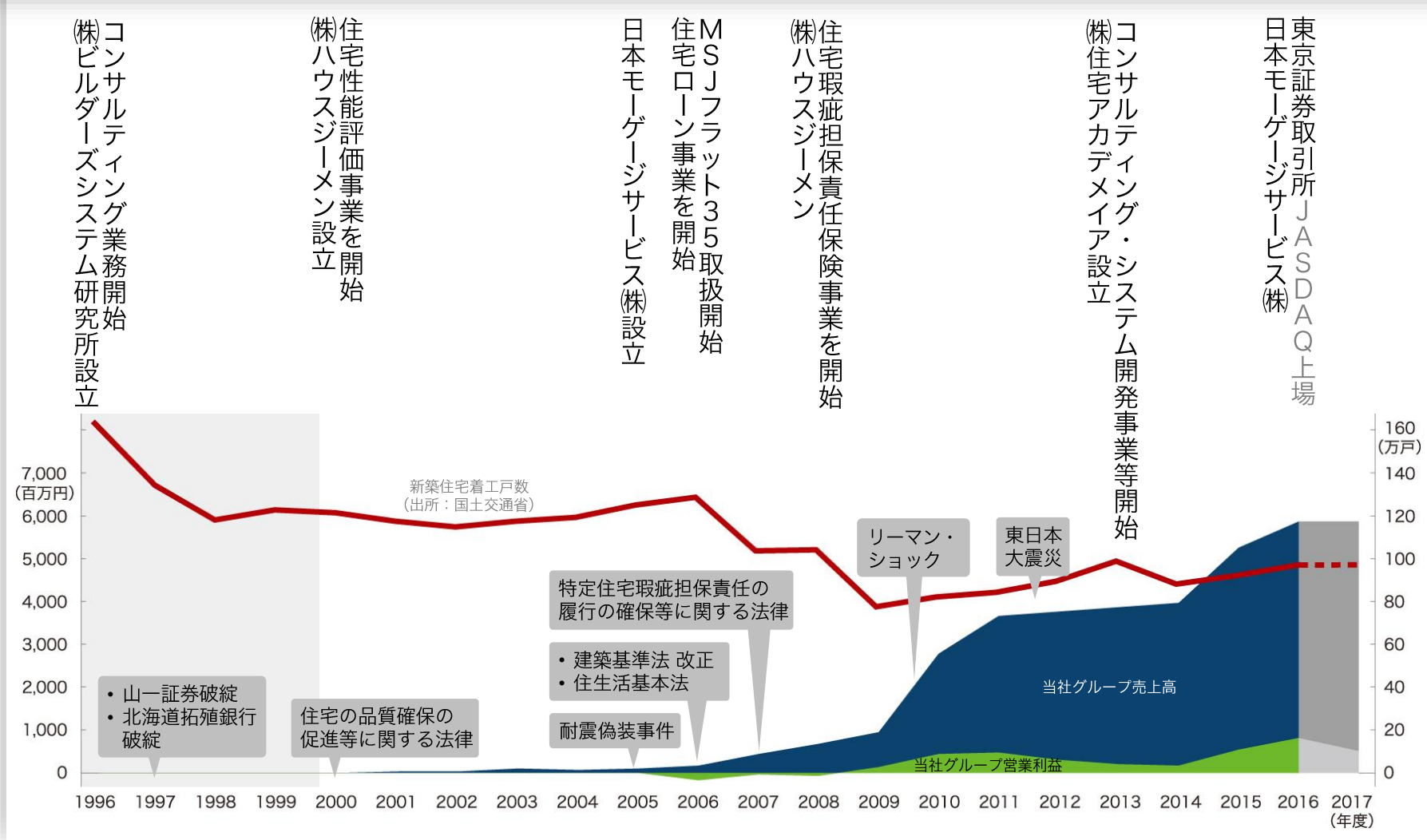
我々は何者か

顧客である住宅関連事業者に対し、
「激烈なソリューション」を提供する企業グループである

※ 顧客が「ゾクっとするもの」を「えぐって突き詰める」ような事業支援を行う

- ① 生産財商品を扱い、BtoB (toC)事業が基本。
- ② 重要なのはチャネル政策。顧客のビジネスプロセスに、当社グループのサービスが組み込まれ一体化されることが重要。
- ③ イノベーションにより新しい市場を開拓し、住宅金融事業や住宅瑕疵保険等事業といったインフラビジネスにおいて確実に収益を上げる。
- ④ “リアルとデジタルの交差点”に立ち、住宅産業の近代化を行い、顧客の経営・資産パフォーマンスを最大化するプラットフォームとなる。

市場環境が変化するタイミングで、 時代に先駆け事業領域を拡大し、成長してきた



住宅関連事業者の抜本的課題をワンストップで解決

日本モーゲージサービス(株)

- MSJフラット等の住宅ローン貸付業務

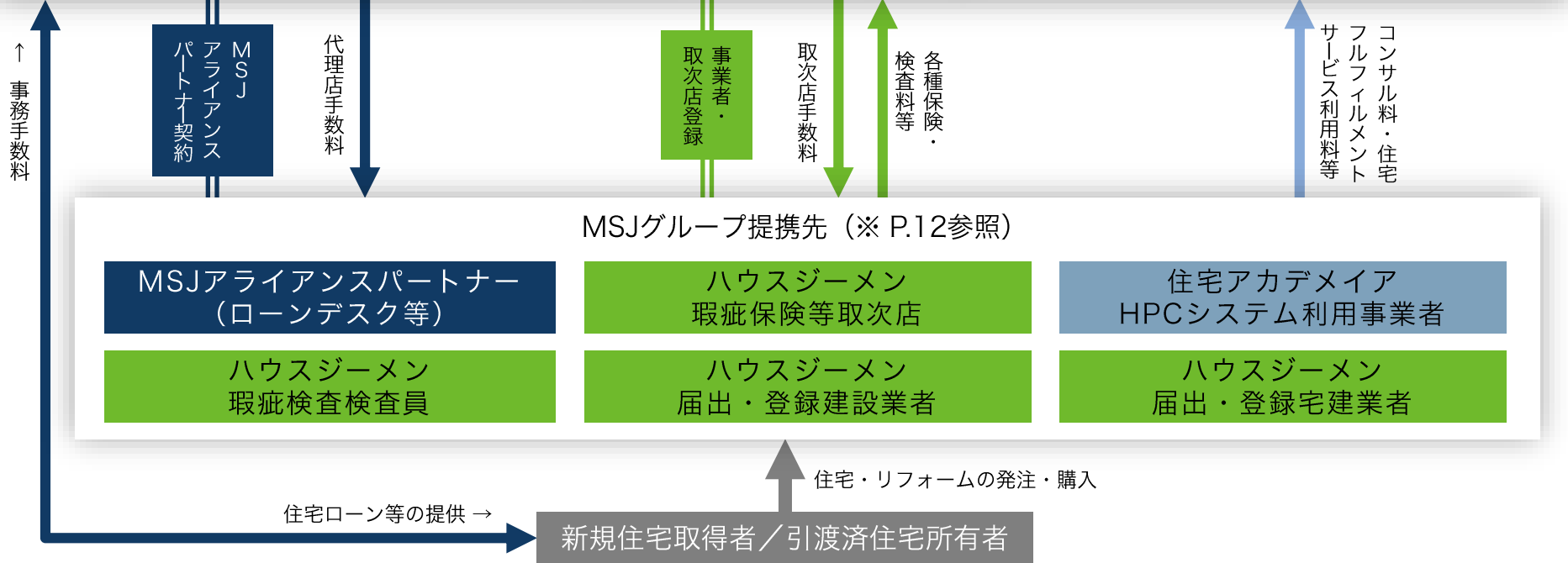
(株)ハウスジーマン (一社)住宅技術協議会

- 住宅かし保険等の販売業務
- 住宅の性能評価・検査等各種審査サービス業務
- 地盤保証業務

(株)住宅アカデメイア

- 住宅フルフィルメント事業
- 住宅コンサルティング事業
- システムプラットフォーム提供事業
- HPC保証プログラム事業

3社のノウハウを結集



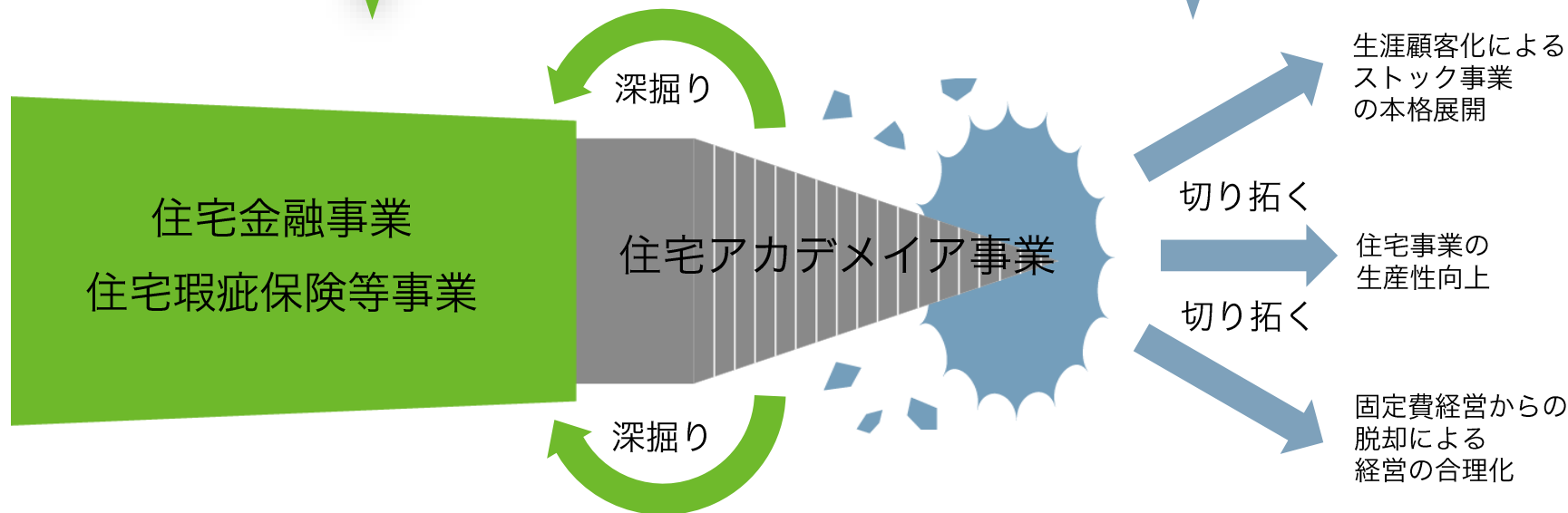
事業シナジーによる持続的成長 安定収益とイノベーションの両輪

レッドオーシャン戦略

安定収益基盤である
インフラビジネスを拡大

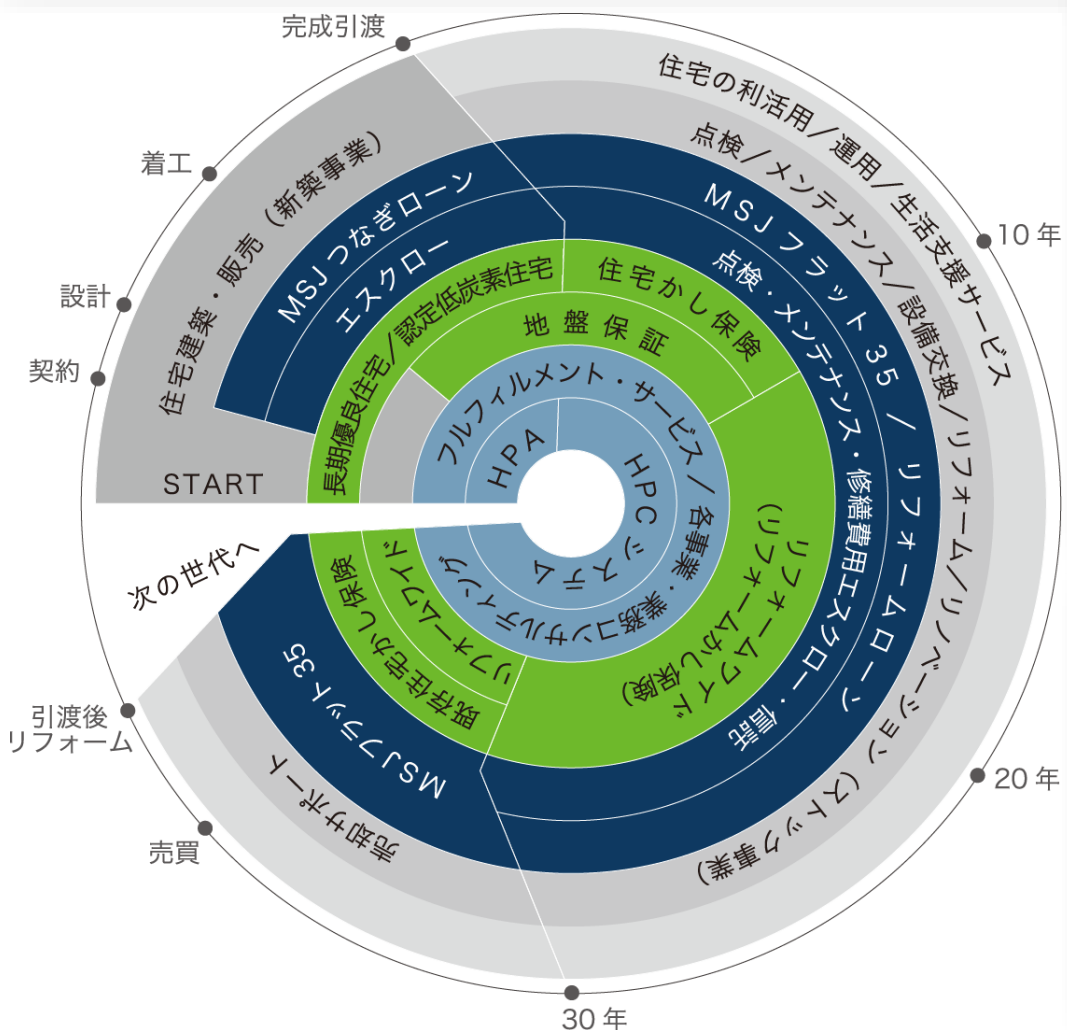
ブルーオーシャン戦略

イノベーションにより
新しい市場を切り拓く



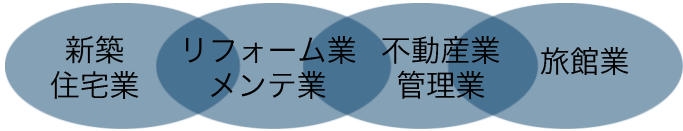
生涯顧客化モデル [左下図参照]の推進

⇒ 住宅関連事業者の成長が当社グループの収益に直結



住宅関連事業者

住宅・住生活に関するあらゆる
ビジネスチャンスを事業化
↓
従来の業態をマージする新しい
業態へ (=業態転換)



当社グループの成長へ

- 住宅1棟に対し、保険・検査商品等を何度でも提供できる
- オーナー1人に対し、住宅ローン等を何度でも提供できる

成熟市場のイノベーターとなる

今日、「住宅を売る」ことは難事

モノが飽和し、消費者の購買ニーズが極めて潜在的に。実質所得も低下

残る道は、イノベーションしかない

当社グループは、4つの要素をICTでかけ合わせ「値段以上の価値」を創造していく



イノベーションの切り口 (手法) の例

値段以上の価値創造

購買ニーズの喚起

ストック事業の拡大

信用収縮へ対応

住宅産業の抜本的課題を一気に解決
= 当社グループにおける新市場の取り込み

全国約17,800社もの住宅関連企業と提携・取引

MSJアライアンス
パートナー

約110社

〔うち貸金業代理店
(ローンデスク)
約10社〕

住宅アカデミア
HPCシステム利用事業者

約700社

ハウスジーマン
届出・登録宅建業者

約3,800社

／123,307※

ハウスジーマン
届出・登録建設業者

約9,600社

／158,263※

※「宅地建物取引業者数」(2015年度
全国/大臣免許・知事免許/法人・個人
合計) 出所:国土交通省

※「建設業許可業者数」(2015年度全
国/建設工事業許可取得) 出所:国土
交通省

ハウスジーマン
瑕疵保険等取次機関(店)

約600社

ハウスジーマン
瑕疵検査検査員

約3,000社・人

提携・取引先の
業態 (従来区分) の内訳

- ・ 住宅F C会社
- ・ 住宅建設事業者
- ・ 宅建事業者
- ・ 住宅建材会社
- ・ 各種保険代理店
- ・ 設計事務所 等

||

当社グループの
住宅産業
プラットフォーム

事業の特徴：

「住宅関連事業者に対する事業支援」が起点

住宅関連事業者 メリット

- 当社からの代理店手数料が事業の源泉
- 当社の住宅ローン = 住宅営業のためのツール 等

- 最大の差別化ポイントであり、業績安定と拡大につながっている要因
- グループ全社で住宅関連事業者の事業支援を行うことでシナジーも最大化

融資実行件数増

2016年3月期→2017年3月期：

163%

主な商品

住宅金融支援機構提携住宅ローン

- MSJフラット35
- MSJフラット35【MAX】
- MSJフラット35（リフォーム一体型）
- MSJ高齢者一括返済型住宅ローン（MSJリバースモーゲージ）
- MSJ住みかえ支援ローン
- 災害復興住宅融資

当社住宅ローン

- MSJ住宅ローン【十色（トイロ）】

つなぎローン・諸費用ローン

- MSJプロパーつなぎローン
- MSJ【ふるふるパッケージ】

エスクロー

- 住宅請負代金エスクロー・信託
- 建材工事代金エスクロー・信託

その他

- 住宅火災保険

事業の特徴：

国土交通大臣が指定する住宅瑕疵担保責任保険法人のうち1社として、法定義務保険である「住宅かし保険」を中心に提供

※ 住宅業界は大手による寡占化が進んでおらず、中小事業者が圧倒的多数を占める。住宅かし保険には中小事業者の大半が加入

- 当社グループのチャネルネットワークを拡大

住宅かし保険申込戸数増

2016年3月期→2017年3月期：

114%

主な商品

保険・保証関連商品

- 住宅かし保険
- 既存住宅かし保険
- リフォームかし保険
- 延長保証保険
- 地盤保証 ※ (一社)住宅技術協議会にて提供

検査・審査関連商品

- 住宅性能表示
- 長期優良住宅に係る技術的審査
- 低炭素建築物に係る技術的審査
- 住宅省エネラベル適合性評価
- フラット35適合証明検査

システムサービス商品

- 住宅履歴情報蓄積サービス
- 建築進捗履歴システム

事業の特徴：

住宅関連事業者の視点に立った、実務にも切り込んだ事業支援

- 事業の近代化のための事業支援サービスを次々に開発し、当社グループの事業領域を拡大、最大の差別化を実現

住宅フルフィルメント・サービス提供件数増

2016年3月期→2017年3月期：**154%**

HPCシステム連動保証プログラムサービス提供件数増

2016年3月期→2017年3月期：**135%**

主な商品

住宅フルフィルメント・サービス

住宅関連事業者のファブレス経営を支援する商品開発、設計、施工、営業等の代行サービス

住宅コンサルティング

新築住宅事業、ストック住宅事業の収益確立等のための経営コンサルティング

HPAシステム

新築住宅の設計・積算、確認申請、部材・建材の注文、木材加工の一連のプロセスを効率化するシステム

HPCシステム

住宅の完成引渡後の定期点検やメンテナンス、リフォーム等の業務を管理する、いわゆる資産化醸成プロセスを支援するシステム

HPCシステム連動保証プログラムサービス

メンテナンス保証、設備保証、緊急駆けつけ保証等のサービス

2

業績ハイライト

連結売上高前年比111.6% 営業利益146.6%

経営環境

住宅関連業界においては、住宅取得の需要は堅調に推移

- 雇用情勢、所得環境が改善傾向にある
- 政府による住宅取得支援策が継続
- マイナス金利の影響による住宅ローン金利が低水準で推移

住宅金融事業

売上高 1,878百万円 営業利益 522百万円

- 低金利の影響により、フラット35の融資実行件数・金額ともに過去最高
- 貸金業代理店との連携・首都圏への直販営業活動の強化
- 借り替え需要の掘り起こし

住宅瑕疵保険等事業

売上高 3,098百万円 営業利益 225百万円

- 住宅かし保険申込戸数が前年比114%
- 主要取次店との連携強化・地盤保証と同時提案する他社との差別化
- リフォーム瑕疵保険を活用したビジネスモデル提案型営業の積極展開

住宅アカデミア事業

売上高 887百万円 営業利益 57百万円

- 住宅フルフィルメント・サービス業務の強化
- HPCを活用した住宅メンテナンス保証業務に注力、提供件数が大幅増

連結売上高・営業利益ともに過去最高

単位：百万円、%

科目	2016年3月期 (実績)		2017年3月期 (実績)		前年比		2017年3月期 (上場時予想) ※ 2016年12月19日	
	金額	構成比	金額	構成比	増減	増減率	金額	構成比
売上高	5,253	100.0	5,864	100.0	611	11.6	5,806	100
営業利益	549	10.5	806	13.7	256	46.6	573	9.8
経常利益	553	10.5	784	13.4	231	41.9	575	9.9
当期純利益	376	7.2	556	9.5	180	47.9	410	7.0

2017年3月期決算 セグメント別業績

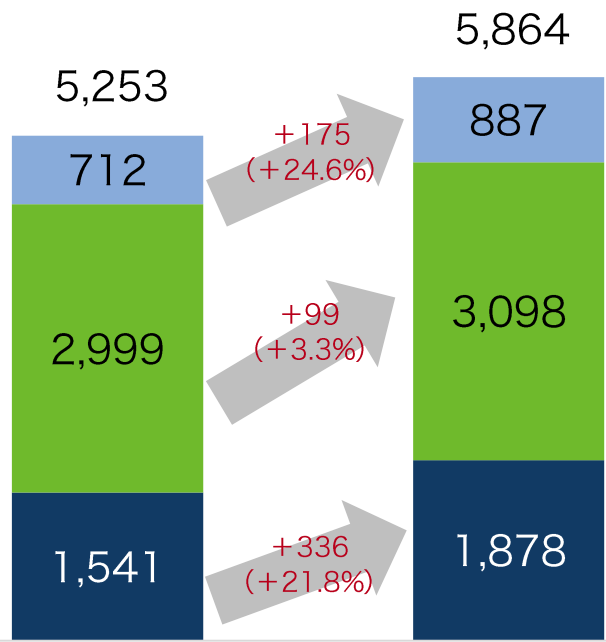
-
-
-
-

フラット35の融資実行件数が過去最高

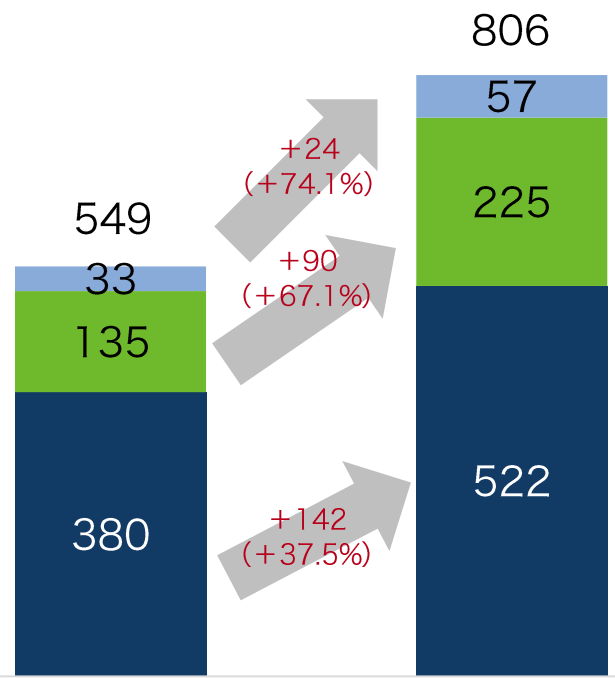
住宅かし保険申込戸数が前年比114%

住宅フルフィルメント・サービスやHPCシステム連動保証プログラムサービス提供件数が大幅増

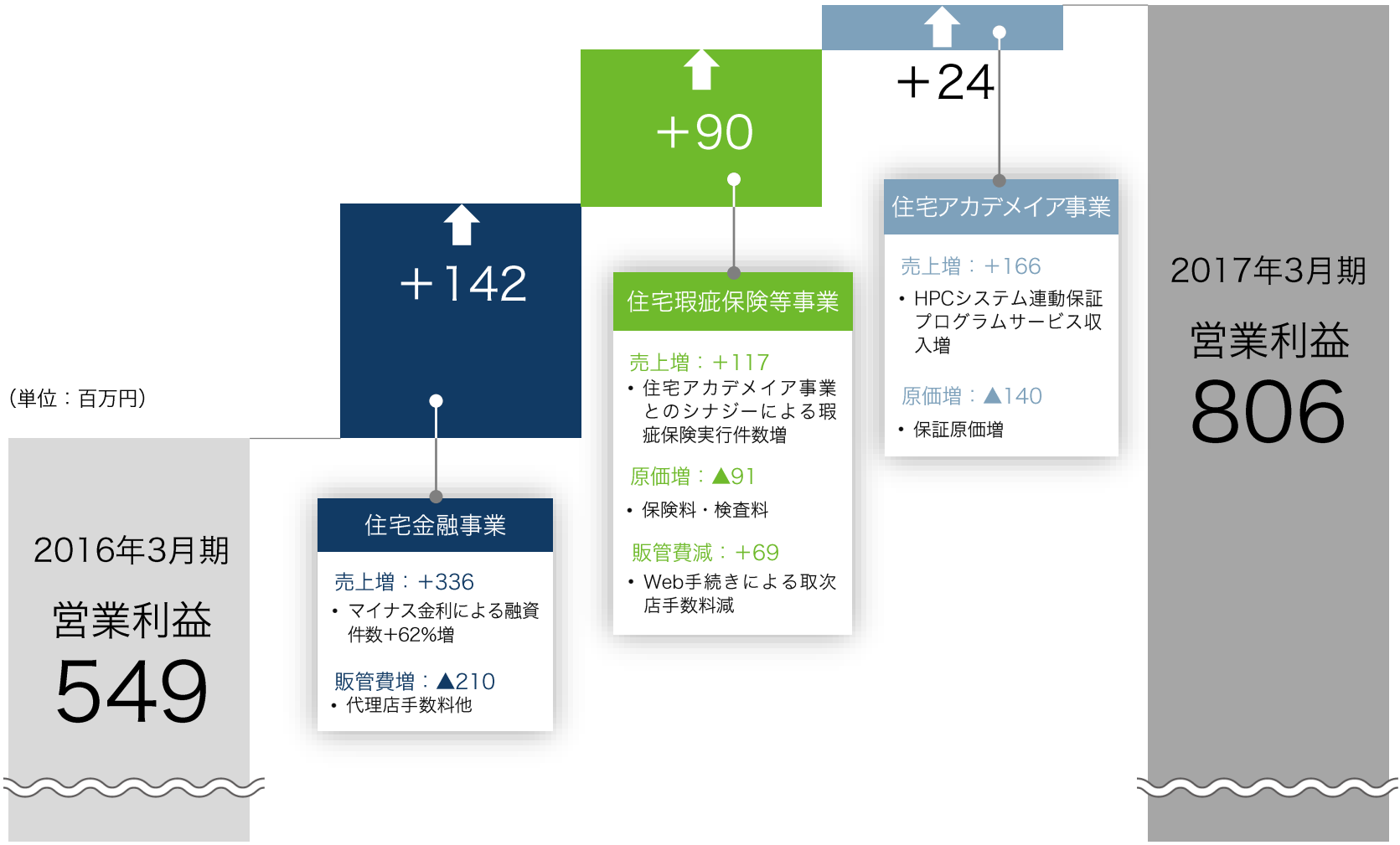
セグメント別売上高 (単位: 百万円)



セグメント別営業利益 (単位: 百万円)



3事業（特に住宅金融事業）にて営業利益増



設備投資の本格化は次年度以降に

連結貸借対照表

（単位：百万円、％）

	2016年3月期	2017年3月期	前年比増減
資産の部			
流動資産	16,083	17,841	1,757
うち営業未収入金	5,784	6,519	734
うち営業貸付金	6,176	5,621	-554
固定資産	446	427	-18
【資産合計】	16,530	18,269	1,738
負債の部			
流動負債	14,241	14,649	408
うち短期借入金	11,861	11,970	109
固定負債	730	847	116
【負債合計】	14,971	15,496	524
株主資本	1,547	2,760	1,212
非支配株主持分	10	12	1
【純資産合計】	1,558	2,772	1,214
【負債純資産合計】	16,530	18,269	1,738

※ 短期借入金は、主に営業未収入金及び営業貸付金（プロパーつなぎローン）の債権譲渡代金が入金されるまでの1ヶ月未満の短期の資金調達を目的としたものです。

設備投資・減価償却費

（単位：百万円）

	2016年3月期	2017年3月期
設備投資	42	66
減価償却費	74	81

2017年3月期主要設備投資案件

住宅金融事業	本社内装工事等	21
住宅瑕疵保険等事業	社内業務システムの構築及び改修等	15
住宅アカデミア事業	事業規模拡大に伴うサービス提供用システムの開発等	29

3

今後の見通し

連結売上高前年比増も営業利益38.0%減

セグメント別見通しと前提

住宅金融 事業

売上高 1,450百万円 営業利益 150百万円

- 前期は政府の低金利政策に支えられ、借り替え需要が活発だったが、当期は収束を見込む
- 直営型、準直営型店舗拡充による住宅ローン件数の底上げ
- ストック市場への対応強化

住宅瑕疵保険等 事業

売上高 3,280百万円 営業利益 250百万円

- 品質確認やアフター点検等の強化による瑕疵保険事業の成長
- 地盤保証事業の成長を見込む

住宅 アカデミア 事業

売上高 1,140百万円 営業利益 100百万円

- アントレプレナー型人材登用による、まるはびシェアモデルの本格化運用
- まるはびシェアモデルの本格化運用に伴う住宅フルフィルメント事業へのシナジー効果

連結売上高5,870百万円・営業利益500百万円

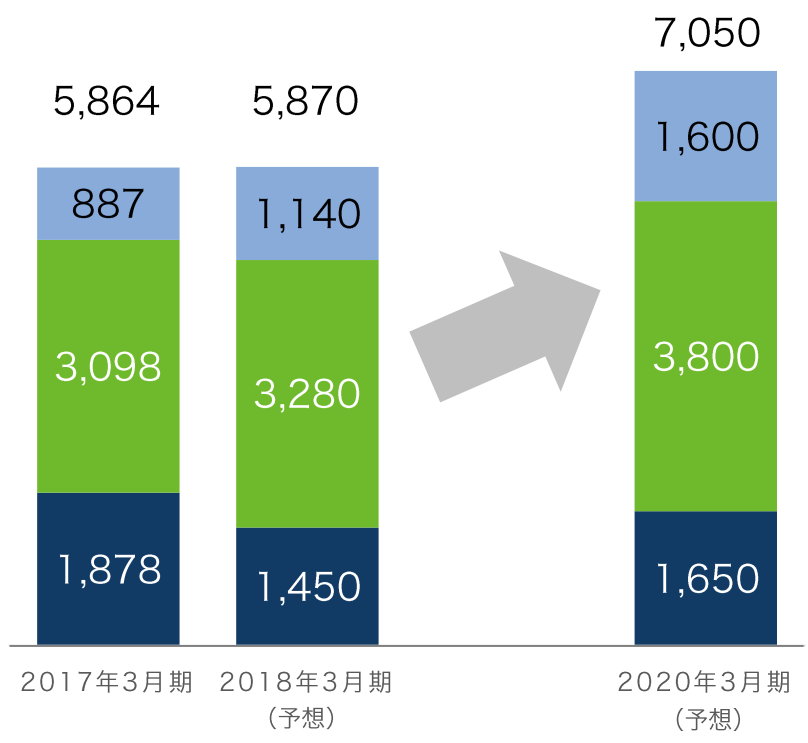
単位：百万円、%

科目	2017年3月期 (実績)		2018年3月期 (実績)			
	金額	構成比	金額 (通期予想)	構成比	前年差	前年比
売上高	5,864	100.0	5,870	100.0	+5	+0.1
営業利益	806	13.7	500	8.5	▲306	▲38.0
経常利益	784	13.4	500	8.5	▲284	▲36.2
当期純利益	556	9.5	340	5.8	▲216	▲38.8

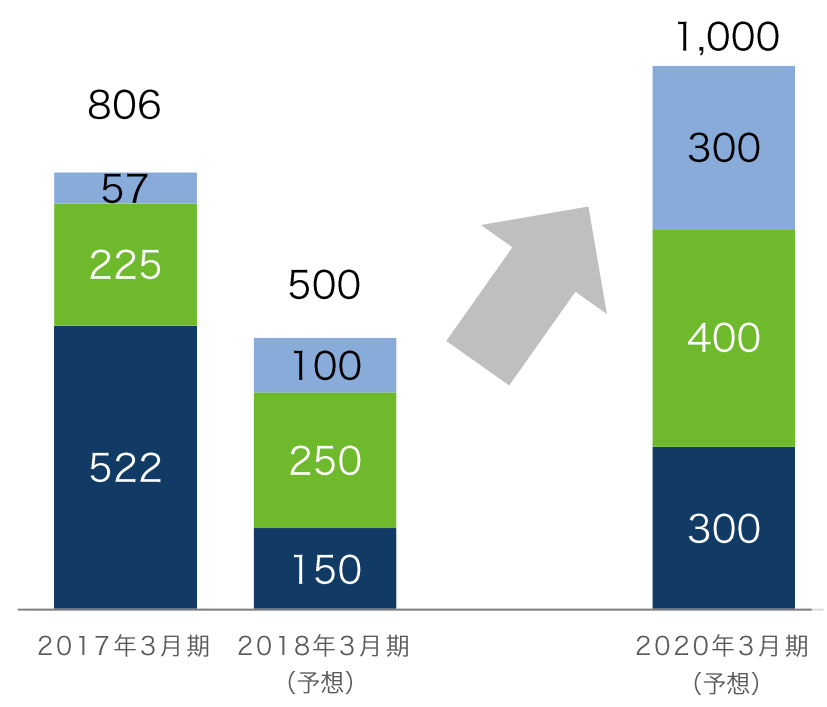
2018年3月期業績予想及び中期経営計画目標 セグメント別

- 住宅金融事業 ----- 借換需要の収束・新規店舗の積極展開
- 住宅瑕疵保険等事業 ----- ストック住宅向け保険・検査・アフター点検事業、品質確認サービス・地盤関連サービス事業の成長
- 住宅アカデメイア事業 --- まるはびシェアモデルの事業基盤化

セグメント別売上高 (単位：百万円)

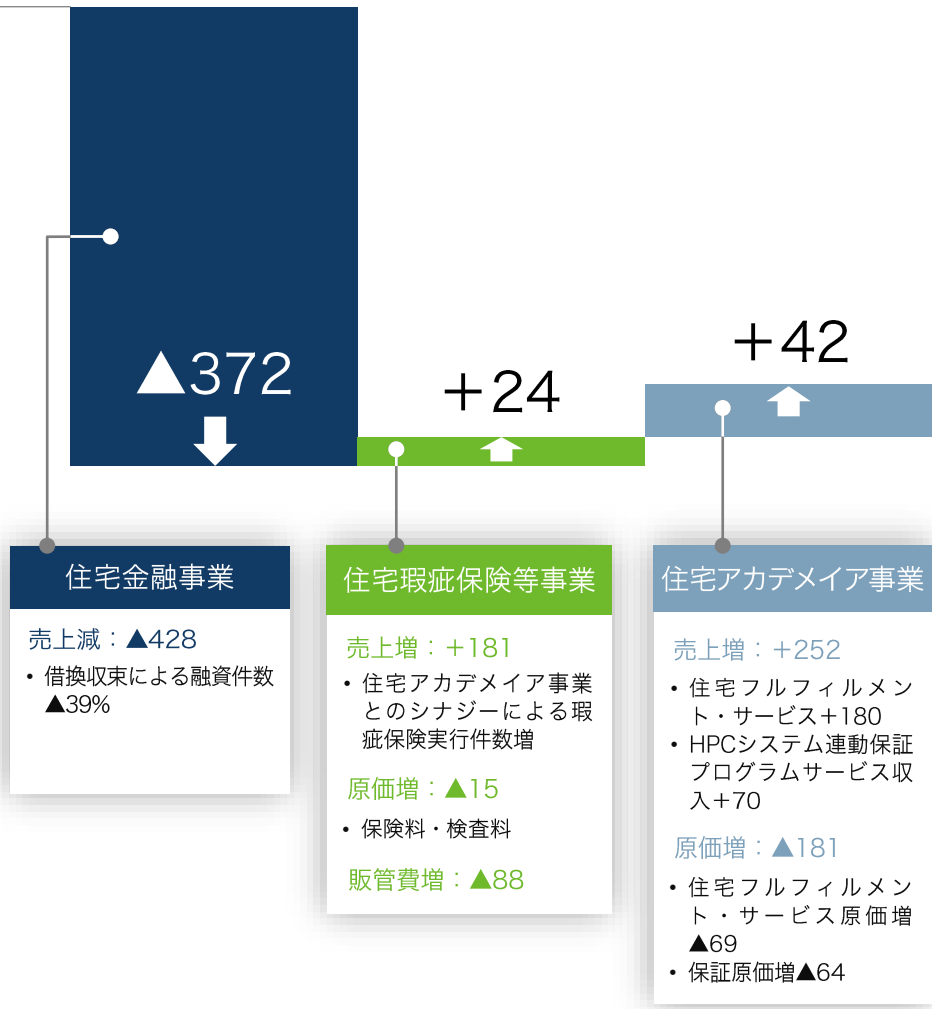


セグメント別営業利益 (単位：百万円)



連結で▲306の営業利益減

2017年3月期
営業利益
806



(単位：百万円)

2018年3月期
営業利益
500

4

成長戦略

市場環境認識のための背景（住宅産業の変遷）

1960年代～

1990年代～

今後（予測）

持つ経営が勝利

ファブレス経営が勝利

情報一元化による
ファブレス経営が勝利

ハウスメーカー

- 工業化、総合展示場、営業人員増強等に資本投下

規模拡大と多角化を行うも、品質や価格では競争力を失墜

ハウスメーカー

- 事業多角化
- ブランド強化
- 販売力強化

工務店・ビルダー

- オーダーメイド(注文住宅)
- 利益を削る値引き対応

注文住宅市場が縮小。殆どは何らかの住宅FCに加盟

パワービルダー

- 工事、営業等を外注(ファブレス経営)
- 大量仕入れによるコストダウン

デベロッパー・不動産業

- 用地仕入
- ブランド強化
- ハード営業力強化

資金力が競争優位となり財閥系へ淘汰。ストック事業等収益基盤を多角化

住宅FC

- 共同広告
- 住宅商品の企画力
- ファブレス経営

デベロッパー・不動産業

- ストック、管理、流通に事業を拡大

現状の課題

- 膨大な固定費の負担増
- ICT化への遅れ

新築事業に代わる収益の柱(ストック事業)

人材や総合展示場の所有をやめる

ハウスメーカー

- 固定費経営から脱却
- 業際化
- 国際化
- 自社だけの情報一元化

ビッグデータ一元化が実現

住宅会社の新業態

- ファブレス経営(シェアエコノミーによる住宅活用等)
- ストック事業拡大(プロパティマネジメント等)
- 情報一元化によりバリューチェーン再構築
- 多数の住宅関連事業者の保有情報をプラットフォームに一元化

固定費をかけず情報集約に成功したファブレス企業が勝利

2018年3月期

2019年3月期

2020年3月期

.....

注目すべき
市場動向

住宅関連事業者の課題が鮮明に

- ・ 富裕層の急増→市場の二極化
- ・ 新築市場の縮小
- ・ 価格競争激化→差別化ニーズ顕在化
- ・ コモディティ商品の品質課題顕在化
- ・ 「固定費経営」の課題顕在化

新たな潮流と新市場の本格化

- ・ あらゆる分野で文化資本の集約が進み「脳を満たす産業」へ
- ・ まるはび（二地域居住）ニーズの高まり
- ・ ストック市場の本格化
- ・ デジタルバリューチェーンの構築が進展
- ・ 人材不足の深刻化から住宅部材のモジュール化が進む

グループ
経営戦略

投資戦略

- ① 安定した競争力・収益力の確立のため、住宅金融事業の拠点を拡充
- ② 決済金融、クラウドシステム、ファブレス事業装置（class vesso・SHARES）への投資を加速

住宅関連事業者に対する ファブレス経営・事業支援を強化

- ① 住宅フルフィルメント・サービスをはじめ、事業支援ツールとしての住宅ローン・住宅かし保険等を提供促進
- ② まるはびシェアモデル事業の推進
- ③ ハウジングエコシステムの提供開始

住宅関連事業者のファブレス経営・事業支援を行う企業グループとして定着。
住宅産業プラットフォーマーの一極へ

住宅産業におけるブルーオーシャン「まるはびシェアモデル」

背景
(経済・社会)

シェアリング・
エコノミーの台頭

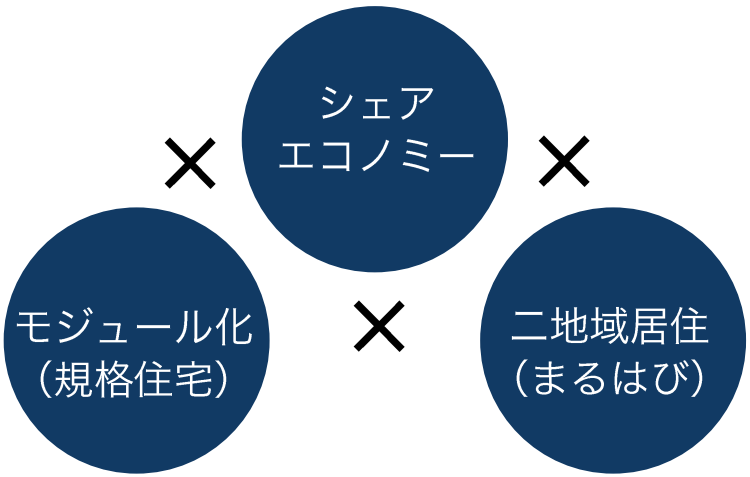
ニーズは「胃を満たす」
から「脳を満たす」へ

住宅産業に
おきかえた解

シェアによる
住宅の利活用

成熟社会の豊かな
生き方「まるはび」

3つを掛け合わせたビジネスモデル



1棟の住宅を3通りの用途で活用



「まるはびシェアモデル」はファブレス経営・生涯顧客化を実現

当社グループは住宅関連事業者へ、以下のサービスを提供

シェアによる住宅利活用の仕組み / 現地運営・住宅営業代行 /
シェアITシステム / 規格住宅の商品開発 等



住宅関連事業者のメリット

- 住宅展示場や人員を自社所有しない⇒固定費の大幅削減：ファブレス経営
- 宿泊体験による受注確度の向上



当社グループの成長へ

上記サービスの売上増
住宅ローンの直営ルート増 / 住宅かし保険等の売上増

「まるはびシェア展示場」での住宅受注促進や新規出展等に注力



シェアーズラグーナ蒲郡（愛知県蒲郡市）
住宅14棟＋小屋4棟＋商業施設棟



class vesso
2017年7月オープン予定



《上場企業の責任を果たす》

- ① 企業価値・株主利益の向上に努める
- ② 継続性・安定性を考慮し、株主への利益還元を積極的に実施する



今期1株配当： 20 円

私たちは、これからも時代の変化を捉え、
成長する住宅事業モデルを追求し続けていきます。

本日は有難うございました。

本資料の注意点

- 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、本資料を無断で複製複製、または転送等を行わないようお願いいたします。

お問い合わせ先

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 FAX: 03-5408-8218

ホームページ: <http://www.m-s-j.jp>