

2018年5月14日

東京証券取引所第二部 証券コード：7192

日本モーゲージサービス株式会社 2018年3月期 決算説明資料

私たちは、
「住宅金融トータルソリューション企業」として
住宅産業の課題解決に取り組み、
オンリーワンであり続けます。



1 当社グループの概要

2 2018年3月期
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

住宅金融に特化した B to B (to C) 生産財企業

B
to
B
to
C

当社

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販売・事業支援を
目的とした住宅金融サービスの提供業務 他

連結子会社

(株)ハウスジーマン

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

連結子会社

(株)住宅アカデミア

住宅アカデミア事業

ICTを活用したシステムプラットフォーム・
住宅保証プログラム業務 他



住宅関連事業者

新規住宅取得者／引き渡し済み住宅オーナー

直接の
顧客は“B”

ニッチな事業領域

住宅 × 金融 × ICTを融合した、オンリーワンの業態

- 3つを重ねる（融合）することで、独自の市場を創造

||

「住宅金融」市場

ニッチな分野を深掘り

オンリーワン

業態の本質

住宅ローン企業ではなく
住宅金融ソリューション企業



産業や社会のニーズを捉えた事業

「課題」はビジネスチャンス。「課題の解決」が事業の起点

住宅の商品特性①

高額である

現金での購入が難しいケースが殆ど



課題①

住宅関連事業者が、住宅を販売するためには、住宅ローンが不可欠



当社グループの事業①

住宅関連事業者向けの「販売金融」として、住宅ローンを提供

住宅の商品特性②

“安心”が見えにくい

現場施工という手作業が存在するうえに、生産工程が複雑。10年先のことも、住んでみないと分からない



課題②

安心・安全を担保する“インフラ”の存在が必要



当社グループの事業②

住宅かし保険や住宅メンテナンス保証等により、安心を提供

時代に先駆け事業領域を拡大

市場環境が変化するタイミングをチャンスと捉える

- 1996 • (株)ビルダーズシステム研究所設立。コンサルティング業務開始
- 2000 • (株)ハウスジーマン設立。住宅性能評価事業を開始
- 2005 • 日本モーゲージサービス(株) (当社) 設立
- 2006 • 当社、住宅金融事業を開始。MSJフラット35取扱開始
- 2008 • (株)ハウスジーマン、住宅瑕疵担保責任保険法人事業を開始
- 2013 • (株)住宅アカデミア設立。コンサルティング・システム開発業務開始
- 2016 • 当社、東京証券取引所JASDAQスタンダード市場へ株式を上場
- 2017 • 当社、東京証券取引所第二部へ市場変更

金融機関の相次ぐ破たん

住宅の品質確保の促進等に関する法律

耐震偽装事件

建築基準法改正／住生活基本法

特定住宅瑕疵担保責任保険の履行の確保等に関する法律

リーマン・ショック
東日本大震災

熊本地震
宅地建物取引業法の一部を改正する法律

「チャネルネットワーク」力

全国約18,600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160社

うち貸金業代理店
(ローンデスク)
約30社

住宅アカデミア
HP統合システム利用事業者

約730社

ハウスジーマン
届出・登録宅建業者
約4,160社

／123,416※

※「宅地建物取引業者数」(2016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

ハウスジーマン
届出・登録建設業者
約9,840社

／465,454※

※「建設業許可業者数」(2016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490社

ハウスジーマン
瑕疵検査検査員

約3,250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

2018年4月30日現在

商品の総合力・付加価値力

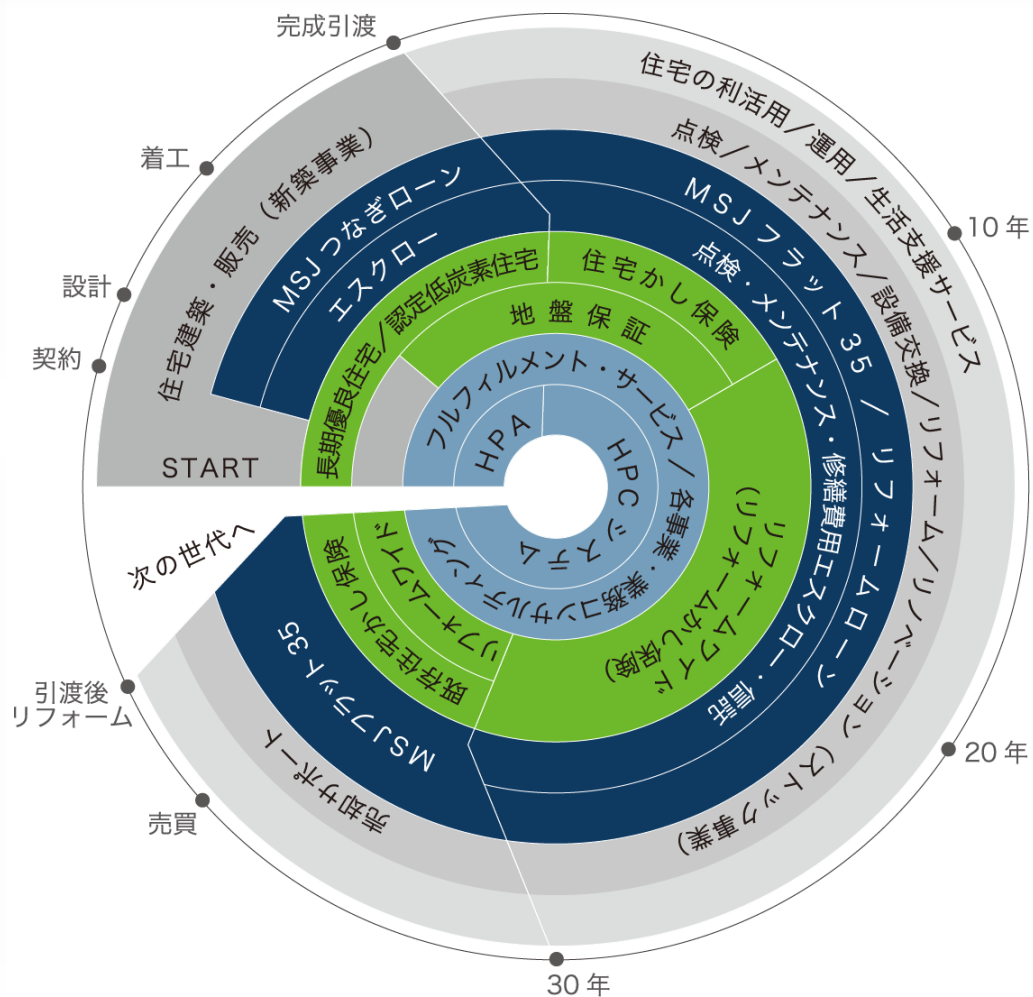
生涯顧客化モデルにより住宅関連事業者の成長を推進

縮小局面にある新築住宅市場から、ポテンシャルの高いストック（中古住宅）市場への事業転換を支援するビジネスモデル。当社グループでは、そのための商品をいち早く増強



住宅関連事業者の成長が当社グループの成長に直結

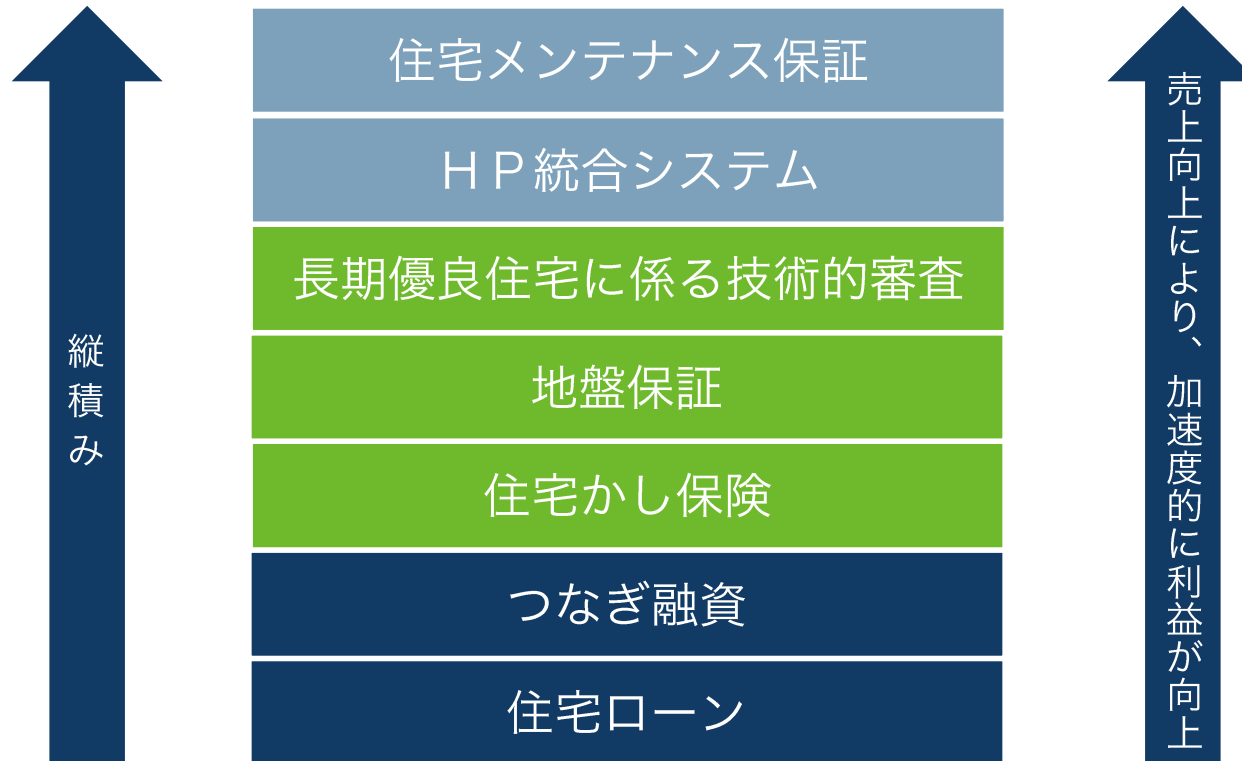
- 住宅1棟に対し、保険・検査商品等を何度でも提供できる
- オーナー1人に対し、住宅ローン等を何度でも提供できる



縦積みによる収益力

“ワン・マーケティング”により、多くの商品を提供

顧客である住宅関連事業者1社に対し、
販促費をかけずにグループ3社分の商品を提供できる



住宅金融事業

住宅関連事業者へ販売金融としての住宅ローンを提供

- 住宅関連事業者への販売・事業支援が
起点（最大の差別化ポイント）

住宅関連
事業者
メリット

- 住宅ローンを切り口とした顧客
の囲い込み
- 自社物件の金融収益自社内取り
込み・生涯顧客化
- プロ機能による当社からの代理
店手数料収益

- グループ全社で住宅関連事業者の支援
を行うためシナジーも最大化

MSJフラット35新規住宅取得者実行件数増
2017年3月期→2018年3月期：

118%

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フラット35【リノベ】
- 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

自社住宅ローン

- MSJフラット35【ベストミックス】
- MSJ住宅ローン【十色（トイロ）】
- MSJ買取再販ローン

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

住宅瑕疵保険等事業

法定義務保険の提供により、チャネルネットワークを拡大

- 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する

- 当社グループの中で、最も多くのチャネルネットワークを持つ

住宅かし保険申込戸数増

2017年3月期→2018年3月期：

115%

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
- 住宅省エネルギー適合性評価
- 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

住宅アカデメイヤ事業

ICTを活用した“仕組み化”により、グループの差別化を実現

- クラウドシステムや住宅メンテナンス保証等、新しいサービスを開発・提供し、当社グループの事業領域を拡大
- 住宅生産プロセスをICTによって情報統合し、当社グループの様々なサービス一体化（仕組み化）。住宅事業のプラットフォームを構築

主な商品

HP統合システム

住宅事業における一連のプロセスを効率化するクラウドシステム。住宅の設計・積算、確認申請、部材・建材の注文、木材加工等、引渡までのプロセスを効率化。また住宅の完成引渡後のプロセスにおいては、定期点検やメンテナンス、リフォーム等の業務を管理し、住宅の資産価値の醸成を支援する

住宅フルフィルメント・サービス

住宅関連事業者の実務を支援するマーケティング、営業、設計、施工等のサポートサービス

住宅保証プログラム

HP統合システムと連動した、住宅メンテナンス保証、住宅設備延長保証、緊急駆けつけ保証等のサービス

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

HP統合システム等登録戸数増
2017年3月期→2018年3月期：

128%

2

2018年3月期 業績ハイライト

連結で増収増益

営業収益・各利益ともに過去最高

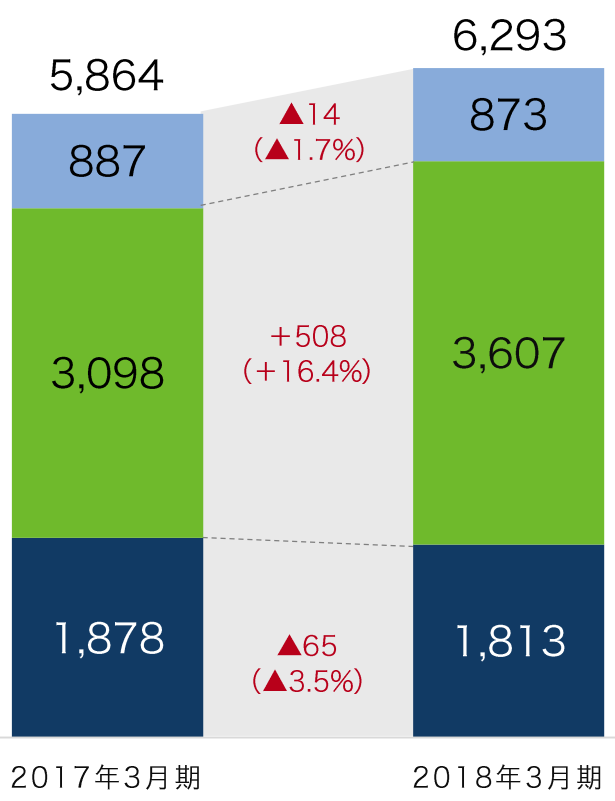
(単位：百万円、%)

科目	2017年3月期 (実績)		2018年3月期 (実績)		前期比		2018年3月期 (前回予想) ※ 2018年2月13日公表	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率	金額	構成比
営業収益	5,864	100.0	6,293	100.0	428	7.3	6,210	100.0
営業利益	806	13.7	823	13.1	17	2.2	740	11.9
経常利益	784	13.4	826	13.1	41	5.2	740	11.9
当期純利益	556	9.5	583	9.3	27	4.9	490	7.9

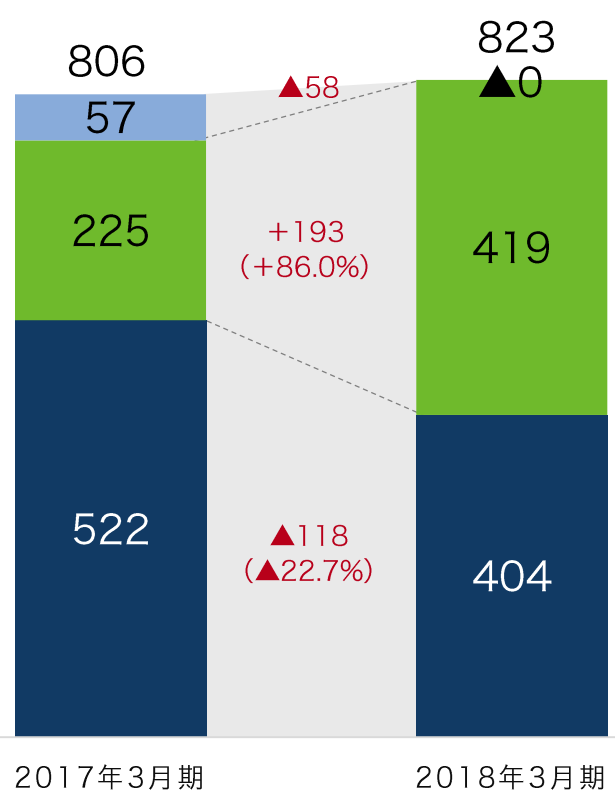
セグメント別業績

- 住宅金融事業 ----- フラット35の借換え需要が一巡
- 住宅瑕疵保険等事業 ----- 住宅かし保険売上件数が前期比110%
- 住宅アカデミア事業 --- まるはび展示場が投資先行の状況

セグメント別営業収益 (単位：百万円)

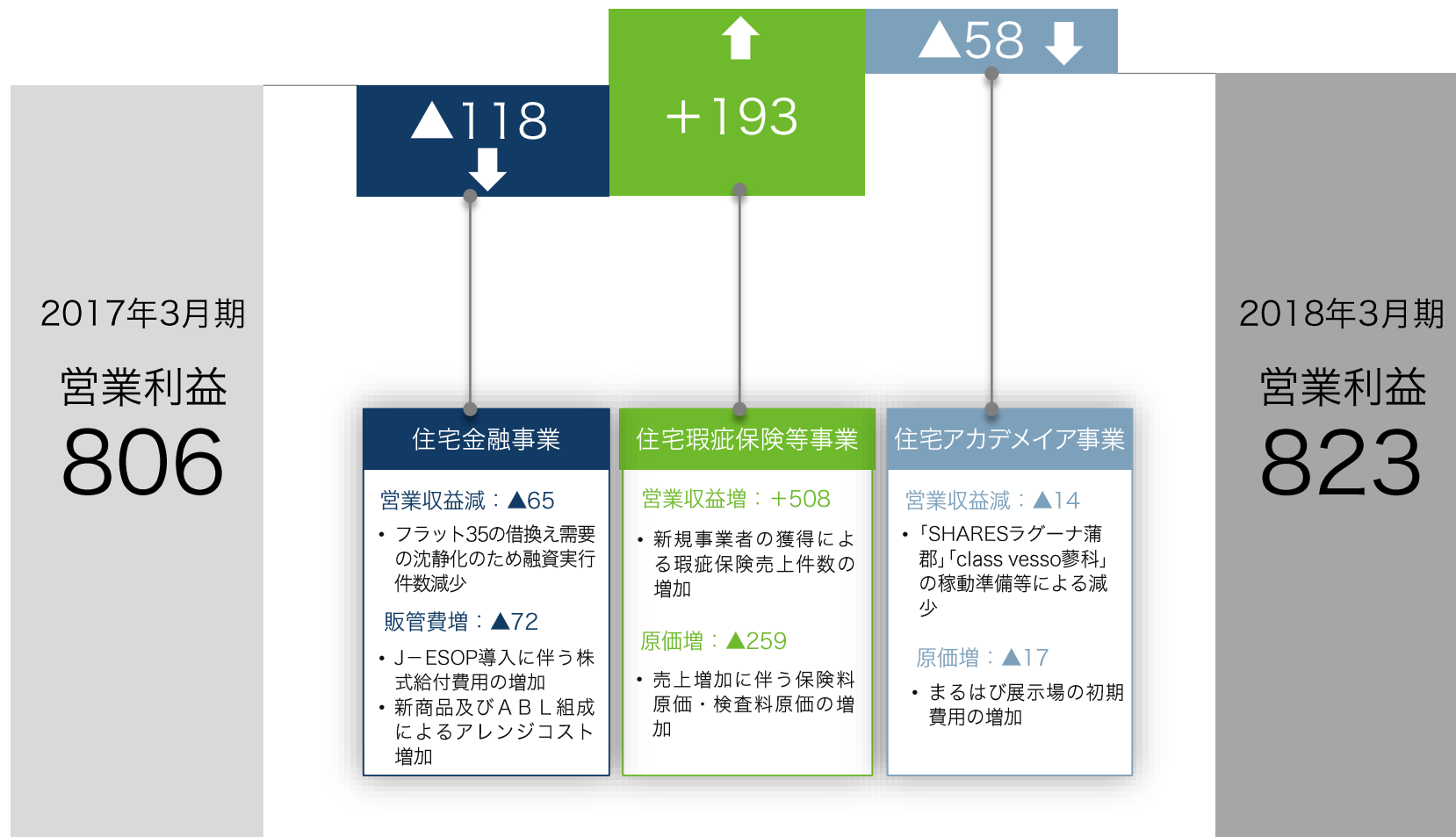


セグメント別営業利益 (単位：百万円)



住宅瑕疵保険等事業が好調、連結営業利益17百万円増

(単位：百万円)



住宅アカデミア事業において先行投資

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	2017年3月期	2018年3月期	増減額
資産の部			
流動資産	17,841	21,628	3,786
うち営業未収入金	6,519	8,015	1,495
うち営業貸付金	5,621	7,572	1,950
固定資産	427	615	187
【資産合計】	18,269	22,243	3,974
負債の部			
流動負債	14,649	18,080	3,431
うち短期借入金	11,970	14,964	2,993
固定負債	847	978	131
【負債合計】	15,496	19,059	3,562
株主資本	2,760	3,170	410
非支配株主持分	12	12	0
【純資産合計】	2,772	3,184	411
【負債純資産合計】	18,269	22,243	3,974

※ 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）

	2017年3月期	2018年3月期
設備投資	66	243
減価償却費	81	96

2018年3月期主要設備投資案件

住宅金融事業	新店舗内装工事及び基幹システム開発等	11
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	SHARESラゲーナ蒲郡の事業展開を目的とした施設の取得等	216

3

今後の見通し

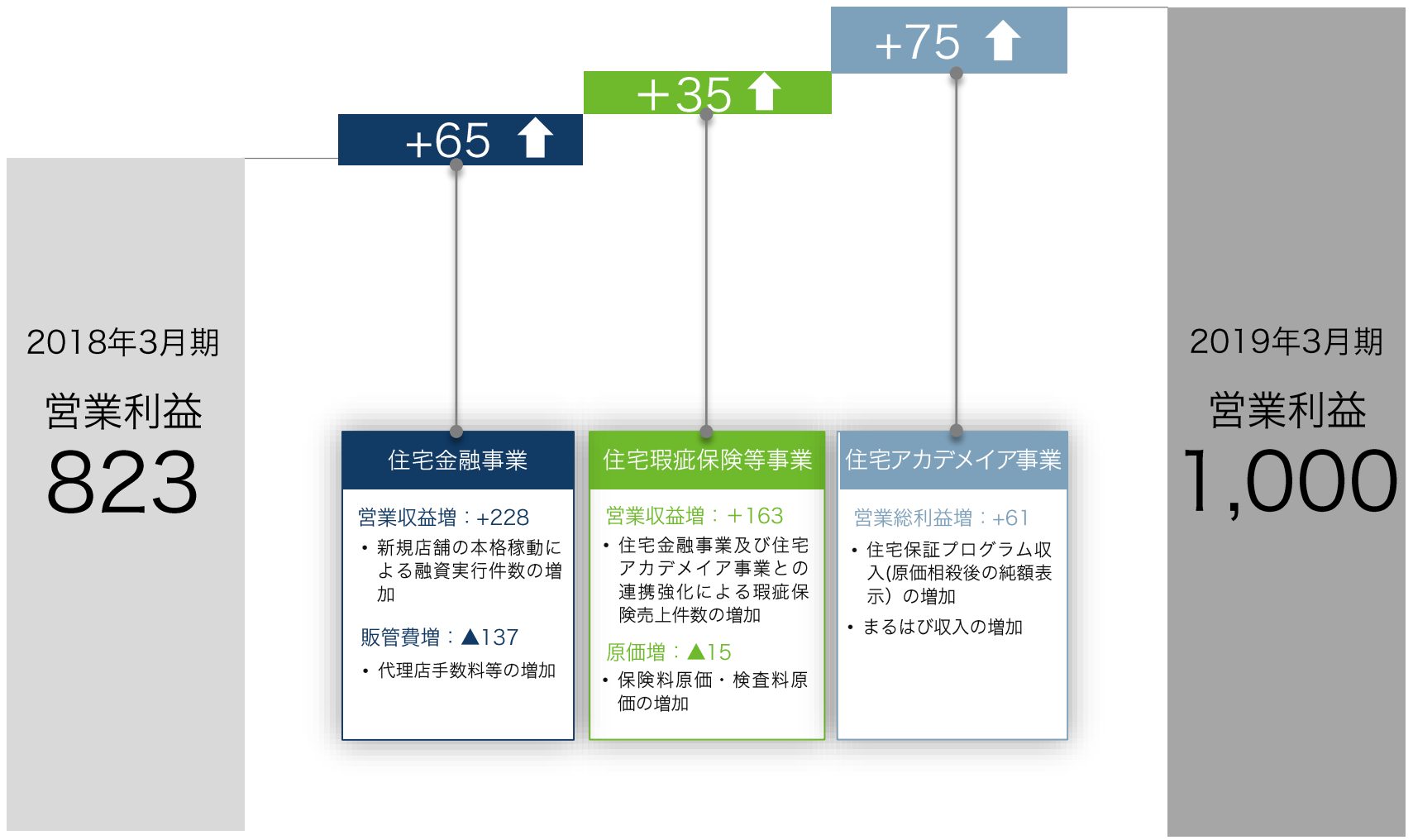
連結営業収益6,343百万円・連結営業利益1,000百万円

(単位：百万円、%)

科目	2018年3月期 (実績)		2019年3月期 (予想)			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
営業収益	6,293	100.0	6,343	100.0	49	0.8
営業利益	823	13.1	1,000	15.8	176	21.5
経常利益	826	13.1	991	15.6	165	20.0
当期純利益	583	9.3	707	11.2	123	21.2

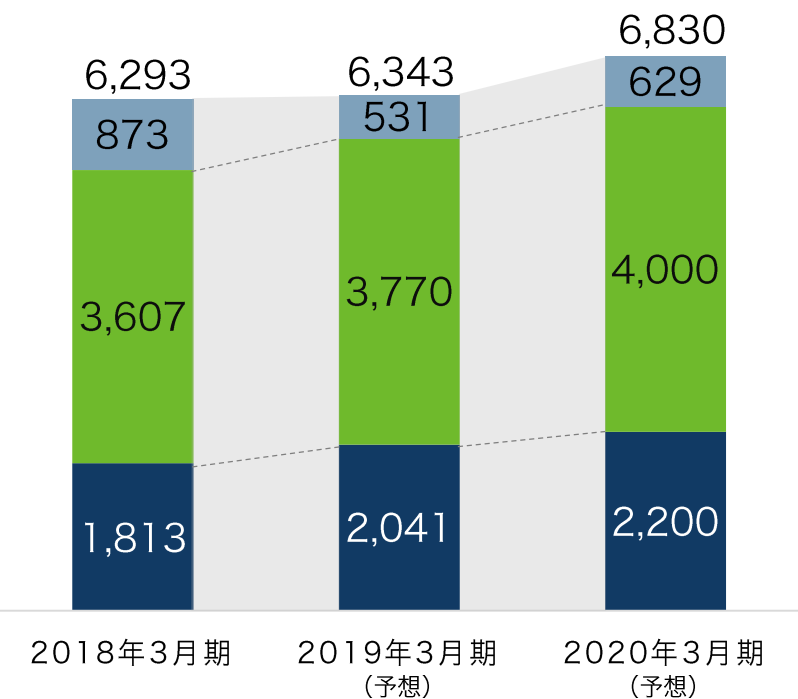
連結営業利益で176百万円の増益を予定

(単位：百万円)

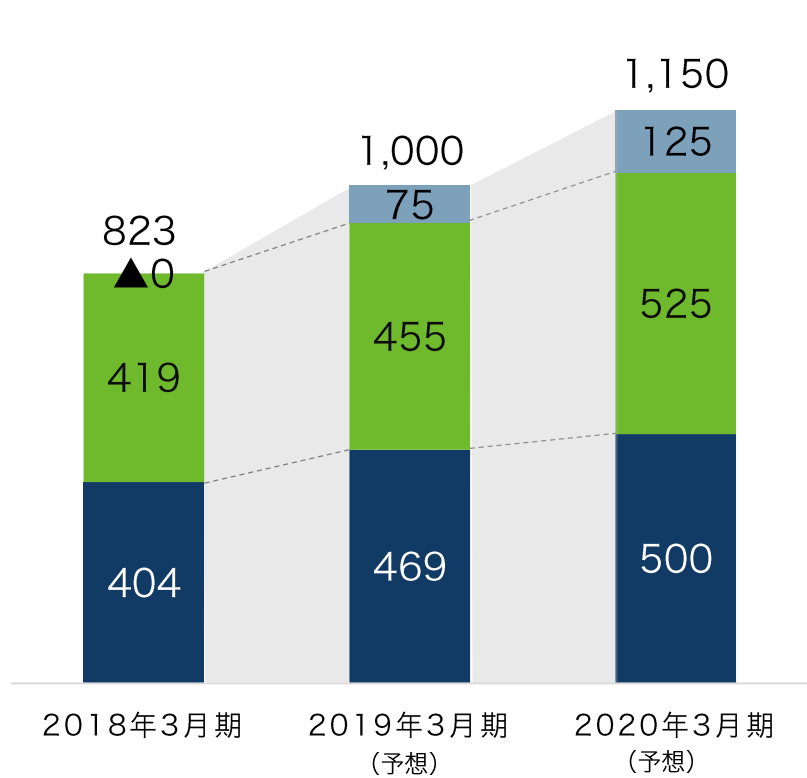


-

セグメント別営業収益 (単位：百万円)



セグメント別営業利益 (単位：百万円)



(注) 住宅アカデミア事業の2019年3月期以降の営業収益は、保証プログラム収入と原価の計上方法を総額表示から純額表示に変更を予定しているため、金額が減少しております。

4

成長戦略

シェア拡大施策の推進

住宅金融事業の拠点数拡大、住宅瑕疵保険等事業の営業強化等

住宅金融事業

- 店舗数の更なる拡大
- 大都市圏を重点拠点として注力
- ニーズに合った審査スピードやコンサル力、および利便性の高いオペレーションや多彩な商品力の維持

住宅瑕疵保険等事業

- 戦略地区での営業強化
- 戦略商品の受注促進
- トータルソリューションによる差別化



まるはび展示場の活性化

住宅アカデメイア事業におけるフルフィルメント・サービス収益化

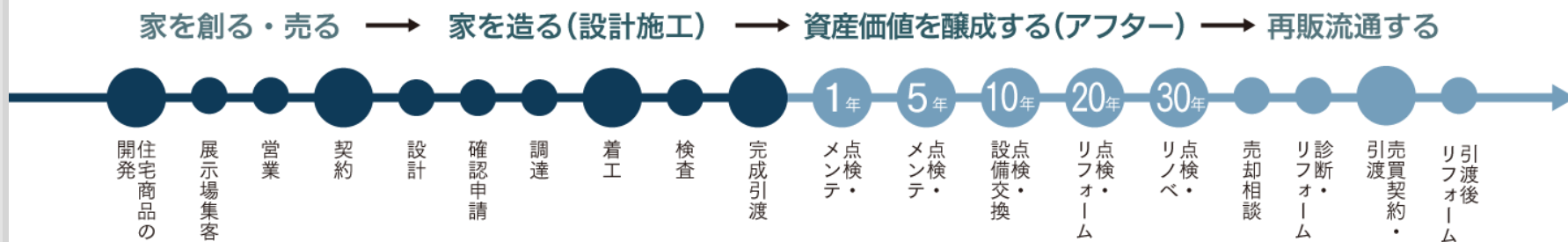
- 「泊まれる住宅展示場」全国3拠点29棟完全稼働 ※ 最終棟モデル（蓼科）5/12グランドオープン
- 住宅関連事業者向けマーケティング・営業・設計サポート等の収益化



トータルソリューションの仕組み強化

サービスの一体化により、付加価値を向上

〔住宅生産プロセス〕



- ・HP統合システムにより住宅生産プロセスをシームレスに統合。当社グループのサービスを一体化して提供し、「生涯顧客化」や「住宅産業の信用創造」を実現するプラットフォームへ
- ・MSJフラット35【リノベ】等、当社の強みを活かした商品の提供や新たな開発に注力し、差別化を図る

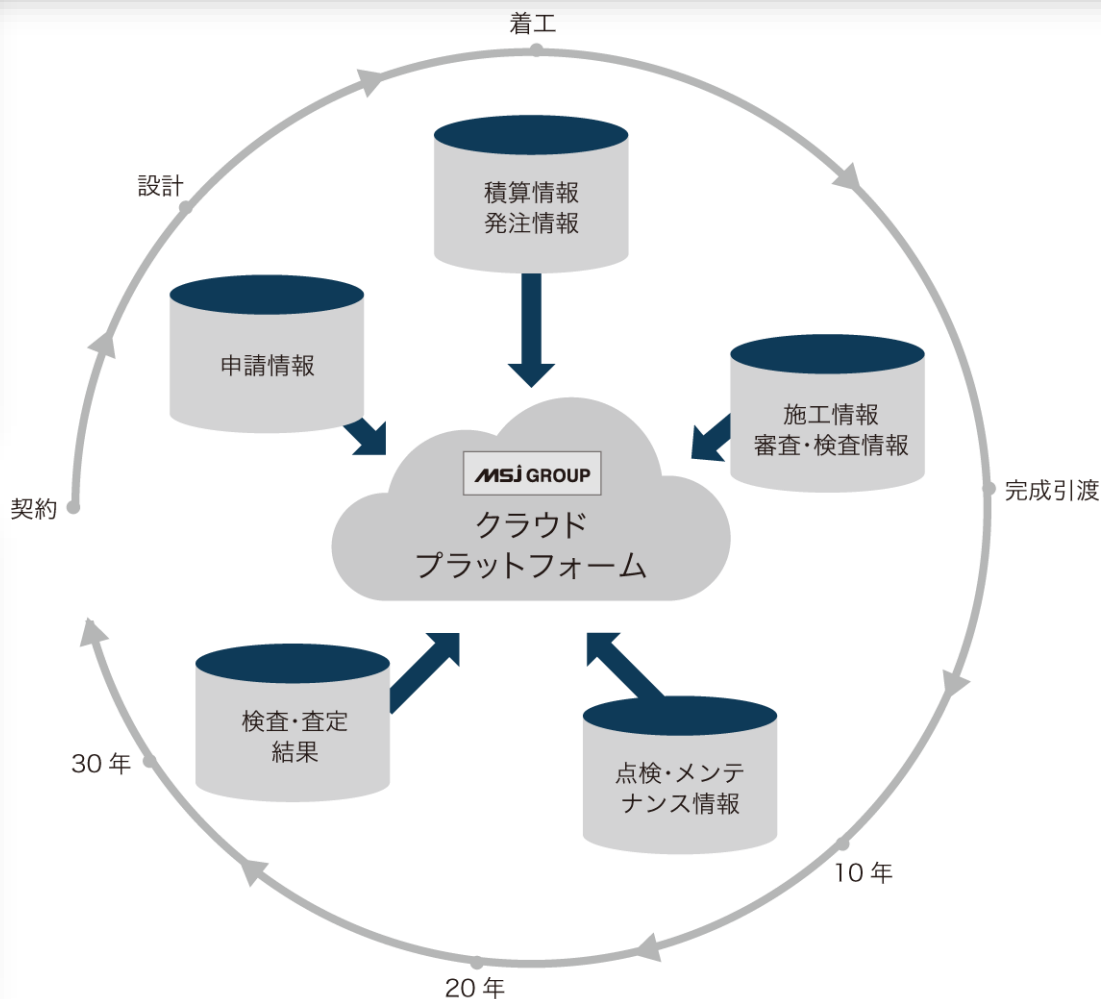
ストック住宅事業の支援に注力

当社グループのビッグデータを活用

ストック住宅事業の特徴と課題

- ストック住宅数の上昇、空き家率上昇等、成長ポテンシャルが高い
- 新築住宅事業に比べ、ストック住宅事業は受注単価が低く、オペレーションの効率向上が課題

- 当社グループでは、いち早く住宅情報のデータ化を進め、現在約50万戸のデータを登録
- このビッグデータを、新たなサービスの開発等に活用



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



当期1株配当： 8円00銭

(東証第二部へ市場変更したことに伴う記念配当1円含)

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



取締役管理本部長兼経営管理部長 羽生 五泰

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>