

Mortgage Service Japan Limited

May 8th, 2020

日本モーゲージサービス株式会社（東証一部：7192）

2020年3月期 決算説明資料



Mortgage Service Japan Limited

日本モーゲージサービス株式会社

2020年3月期 決算説明資料

CONTENTS

1	 	2020年3月期 決算概要	P.03
2	 	当社グループの紹介	P.11
3	 	中期経営計画	P.23
4	 	株主還元方針	P.31

1 | 2020年3月期 決算概要



2020年3月期 連結業績ハイライト

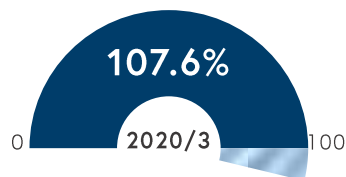
過去最高の増収増益を達成

営業収益

71.1 億円

前期比 **+8.4**億円
+13.6%

営業収益達成率※

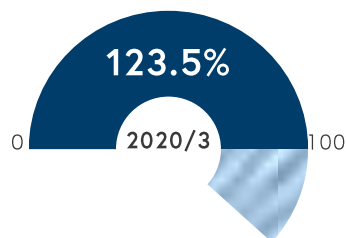


営業利益

14.8 億円

前期比 **+3.2**億円
+27.9%

営業利益達成率※

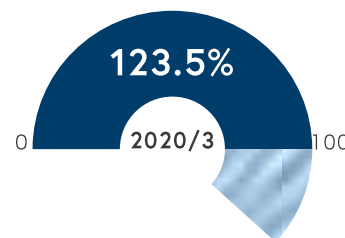


経常利益

14.8 億円

前期比 **+3.2**億円
+28.5%

経常収益達成率※

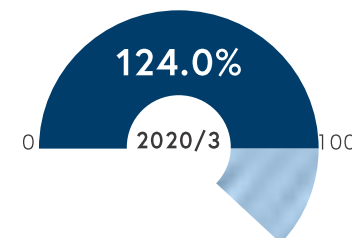


親会社株主に帰属する 当期純利益

10.1 億円

前期比 **+2.1**億円
+26.4%

親会社株主に帰属する
当期純利益達成率※



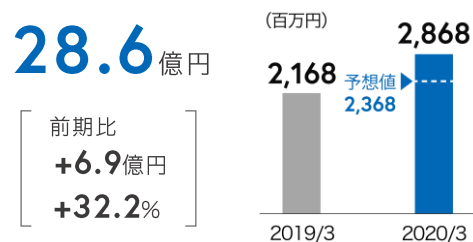
※ 2019年5月10日公表の「2020年3月期通期予想」に対する2020年3月期通期実績の達成率を示したもの

2020年3月期 セグメント別業績ハイライト

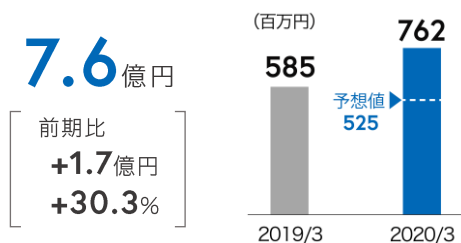
住宅金融事業

- 営業収益が前期比32.2%増、営業利益が前期比30.3%増と大幅に増加

営業収益



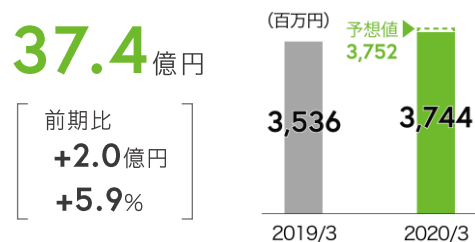
営業利益



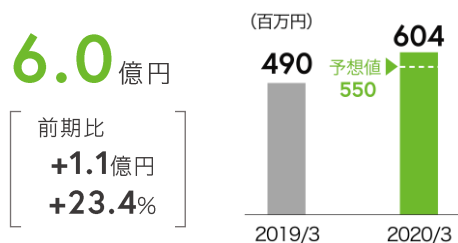
住宅瑕疵保険等事業

- 営業収益が前期比5.9%増、営業利益は前期比23.4%増と堅調

営業収益



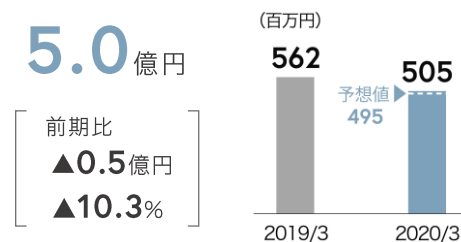
営業利益



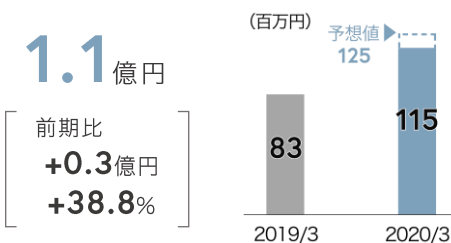
住宅アカデミア事業

- 減収要因は、一部サービスの会計表示の変更によるもの
- 営業利益は前期比38.8%増

営業収益



営業利益



営業利益が大幅増

	前期実績	当期予想	当期実績	対前期 増減額	対前期 増減率
	2019年3月期 2018/04/01~ 2019/03/31	2020年3月期 2019/5/10 公表			
営業収益	6,267	6,615	7,117	849	13.6%
住宅金融事業	2,168	2,368	2,868	699	32.2%
住宅瑕疵保険等事業	3,536	3,752	3,744	208	5.9%
住宅アカデミア事業	562	495	※ 505	※ ▲57	▲10.3%
営業利益	1,159	1,200	1,482	323	27.9%
住宅金融事業	585	525	762	177	30.3%
住宅瑕疵保険等事業	490	550	604	114	23.4%
住宅アカデミア事業	83	125	115	32	38.8%
営業利益率	18.5%	18.1%	20.8%		
経常利益	1,154	1,201	1,483	329	28.5%
経常利益率	18.4%	18.2%	20.8%		
親会社株主に帰属する 当期純利益	802	818	1,014	211	26.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益率	12.8%	12.4%	14.3%		

SUPPLEMENT

※部分
住宅アカデミア
事業の減収は、会
計表示の変更によ
るもの

住宅フルフィルメント・
サービスにおいて、売上
と原価を総額表示してい
た従来の方法から、両者
を相殺した純額表示に変
更した影響により、営業
収益が減少

営業利益増減分析

INCREASE-DECREASE
ANALYSIS

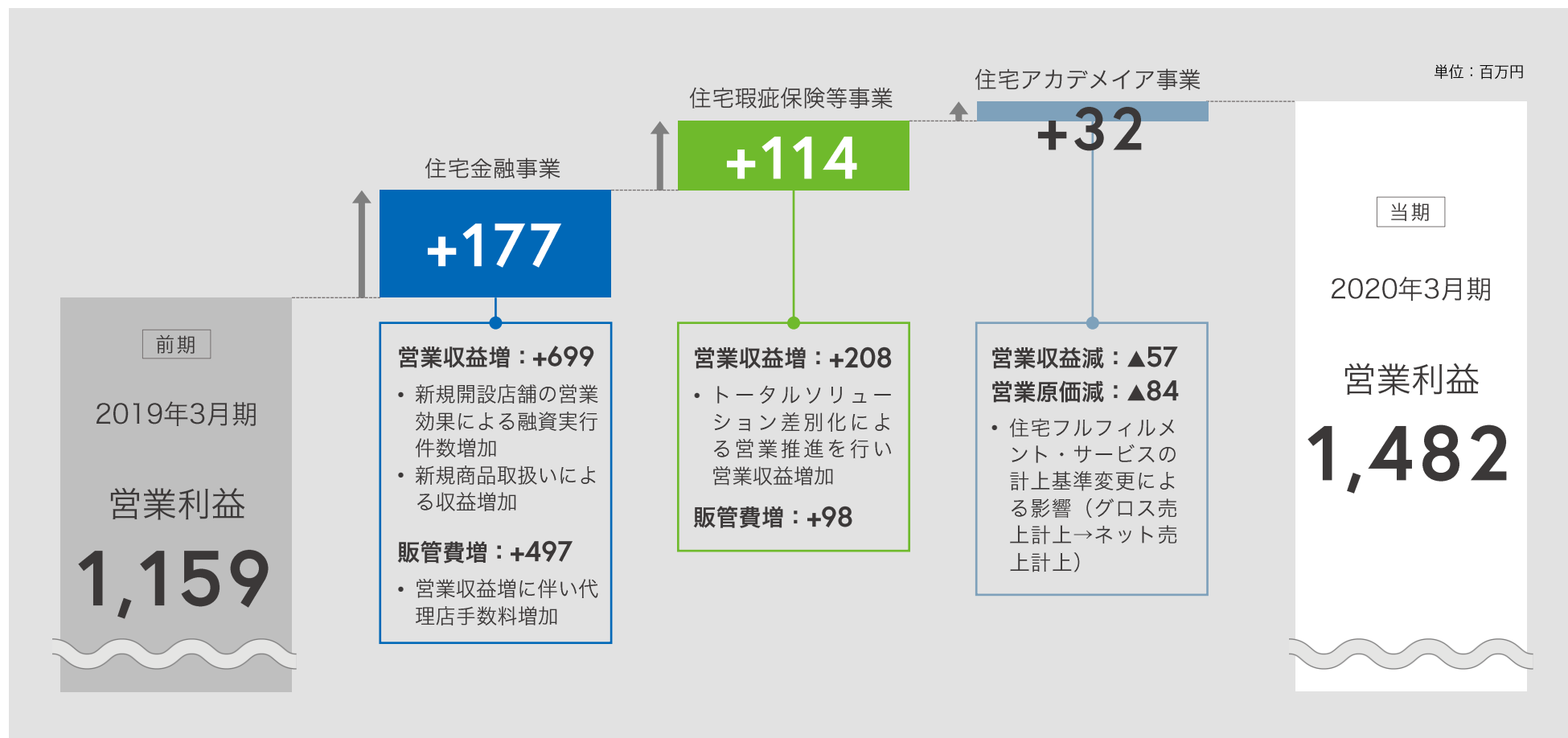
3.2億円の大幅な増益

POINT①

全事業で増益となり利益に貢献

POINT②

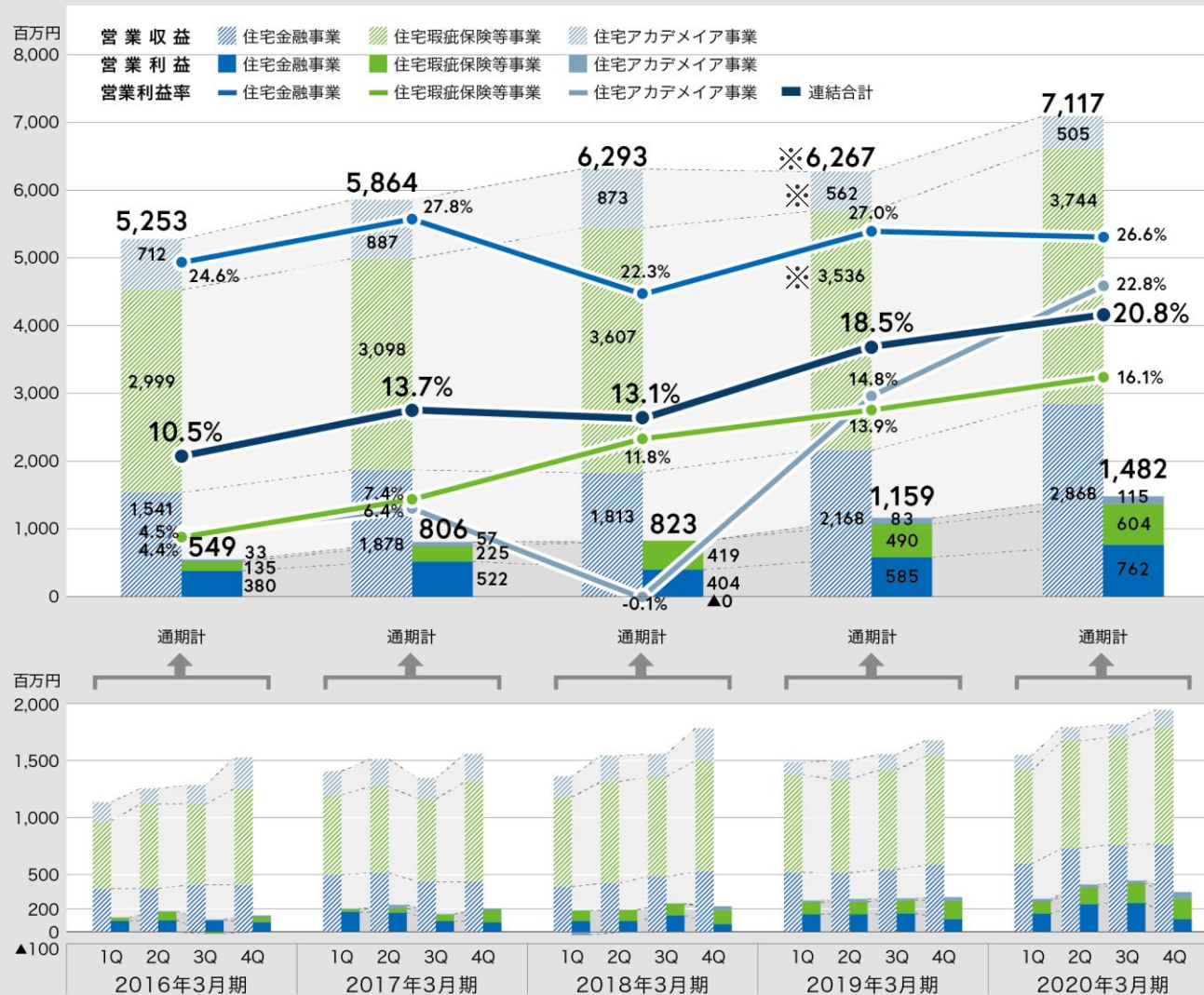
住宅金融事業が好調、他事業を牽引



連結業績推移

P/L HISTORY

増益を続け、堅調に成長



POINT

営業収益71.1億円、営業利益14.8億円と、過去最高の増収増益を達成。営業利益率も対前期比で2.3ポイント上昇

SUPPLEMENT

※部分

先期（2019年3月期）の通期営業収益減少は、会計表示の変更によるもの

一部の商品において、売上と原価を総額表示していた従来の方から、両者を相殺した純額表示に変更した影響により、営業収益が減少

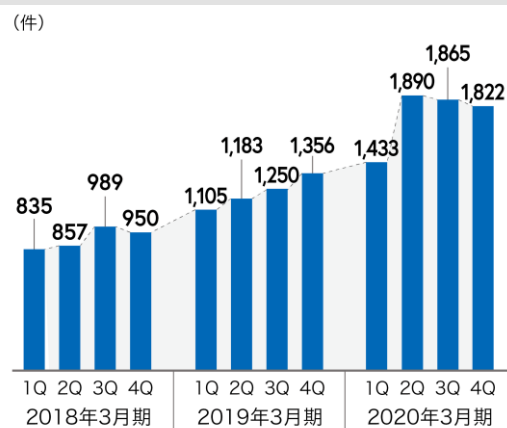
各セグメントとも増加傾向

住宅金融事業

融資実行件数推移

(銀行代理ローン商品および提携ローン商品は除く)

(1Q~4Q累計)
前期比 **+43.2%**



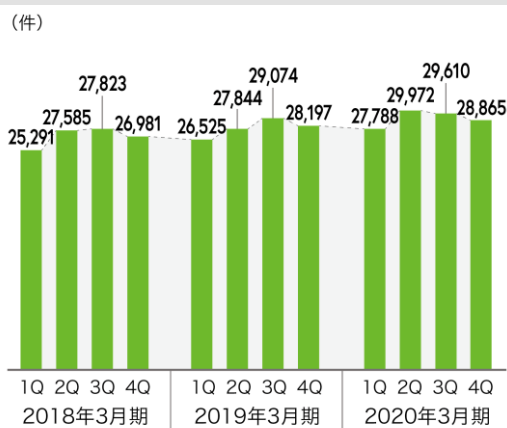
- 前期比で43.2%の大幅増加
- 他事業を牽引する収益基盤に

住宅瑕疵保険等事業

保険証券、保証書、評価書、適合証等発行件数推移

(住宅エコポイント対象住宅証明書等の時限的な経済対策に関連するものは除く)

(1Q~4Q累計)
前期比 **+4.1%**

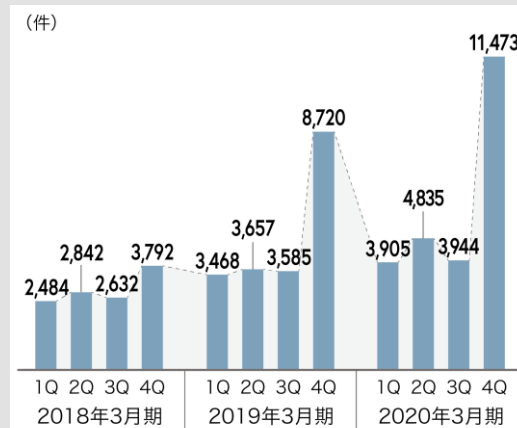


- 前期比で4.1%増

住宅アカデミア事業

住宅設備延長修理保証、住宅メンテナンス保証等件数推移

(1Q~4Q累計)
前期比 **+24.3%**



- 前期比で24.3%の大幅増加
- 住宅竣工や引渡が集中する第4四半期に集中

連結貸借対照表

B/S SUMMARY

資産34.1億円増・負債26.1億円増

	前期実績	今期実績	対前期
	2019年3月期	2020年3月期	増減額
単位：百万円			
資産の部			
流動資産	14,089	17,179	3,090
うち営業未収入金	6,234	8,097	1,863
うち営業貸付金	1,960	2,732	772
固定資産	783	1,105	321
【資産合計】	14,873	18,285	3,412
負債の部+純資産の部			
流動負債	9,825	12,346	2,521
うち短期借入金(※)	6,021	7,789	1,767
固定負債	1,084	1,176	91
【負債合計】	10,910	13,523	2,613
株主資本	3,948	4,748	799
非支配株主持分	13	13	0
【純資産合計】	3,962	4,762	799
【負債純資産合計】	14,873	18,285	3,412

自己資本比率

26.6%

26.0%

POINT①

資産・負債増加の主な要因は、つなぎ融資等の実行件数の増加によるもの

つなぎ融資等の商品は、一時的な貸付のための借入が必要となり、かつ1件当たりの単価が数千万円と高いため、営業未収入金や営業貸付金、短期借入金(※)が比較的高額

※ 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

POINT②

自己資本比率の低下は、資産・負債増加による相対的なもの

2 | 当社グループの紹介



住宅会社の経営支援を行う金融会社

POINT①

決算は子会社3社と連結。主力の住宅ローン以外に多様な商品を持つ

POINT②

直接の顧客は住宅会社（B to B to C 事業）

B

当社グループ（MSJグループ）



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

住宅
ローン

連結子会社3社



株式会社 ハウスジーマン

住宅
かし保険

The housing industry platform of innovation
株式会社 住宅アカデミア

住宅保証
/ICT

一般社団法人 住宅技術協議会
Jutaku Gijutsu Kyogikai

地盤
保証

B

住宅会社

ハウスメーカーや
工務店、不動産会社など



C

消費者

住宅購入者や
住宅所有者など



事業概要

BUSINESS
OVERVIEW

住宅分野のローン・保険・保証事業

POINT①

住宅ローンにとどまらない、総合的な住宅金融サービス

POINT②

住宅金融というニッチな分野を深掘りする3つの事業

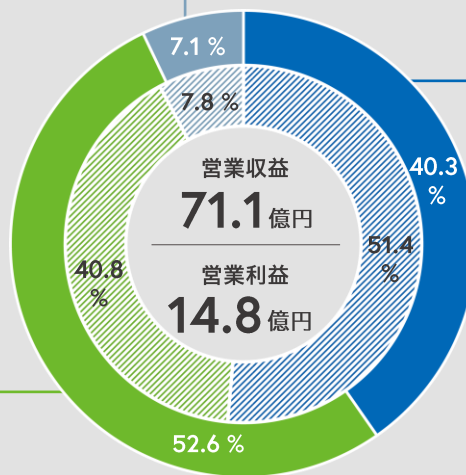
住宅アカデメイア事業

(株)住宅アカデメイア

住宅保証サービス・
ICTシステムプラット
フォーム業務 他

住宅瑕疵保険等事業

(株)ハウスジューメン／一般社団法人住宅技術協議会

住宅の品質向上等
のための保険・検
査業務 他

住宅金融事業

日本モーゲージサービス(株) ※当社

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

[グラフ]

事業別営業収益・営業利益構成比

外円：2020年3月期 営業収益

内円：2020年3月期 営業利益

セグメント①

1st SEGMENT
OVERVIEW

住宅金融事業

事業主体：日本モーゲージサービス(株)



他事業を牽引する収益基盤 販売金融として商品を提供

住宅会社のあらゆる住宅販売ニーズ
に対応する商品ラインナップ

MSJフラット35/
MSJフラット35[MAX]

MSJフラット35[ベストミックス]

MSJプロパーつなぎローン

MSJ住宅ローン[十色(トイロ)]

MSJ[リ・バース60](ノンリコース型)

ソニー銀行 住宅ローン

MSJ買取再販ローン

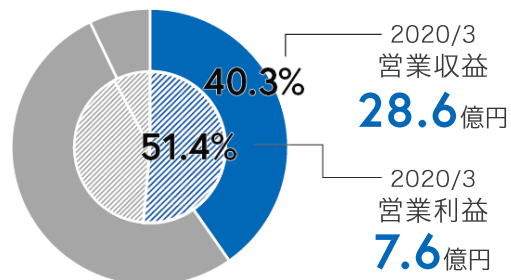
POINT①

提携の住宅会社に対し、販売金融として住宅ローンを提供。住宅販売を支えるサポート力に強み

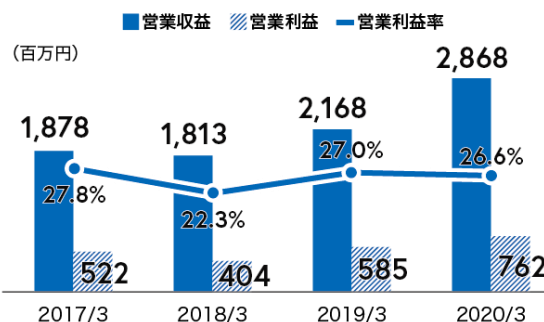
POINT②

債権を売却しリスクOFF。主な収益は融資手数料

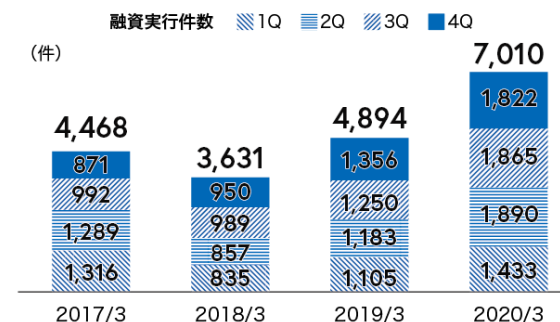
営業収益構成比・営業利益構成比
(外円) (内円)



業績推移 (直近4期)



KPI推移 (直近4期)



セグメント②

2nd SEGMENT
OVERVIEW

住宅瑕疵保険等事業

事業主体：(株)ハウスジーメン／一般社団法人住宅技術協議会



日本に5社ある指定法人の1社として住宅かし保険を提供

POINT①

住宅かし保険は、住宅会社に加入義務のある強制保険。大手の寡占化が進まない住宅業界で、圧倒的多数を占める中小工務店等が加入する

POINT②

住宅かし保険等は、再保険によりリスクOFF

住宅の品質を確保するための
保険・保証・審査・検査商品

法定義務保険
住宅かし保険

既存住宅・リフォームかし保険

地盤保証

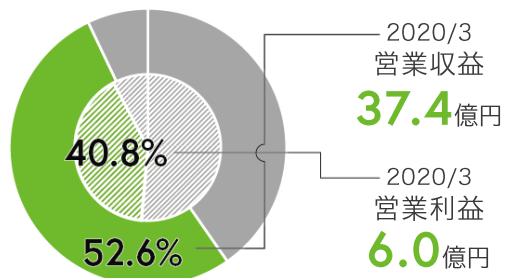
完成保証

住宅性能表示

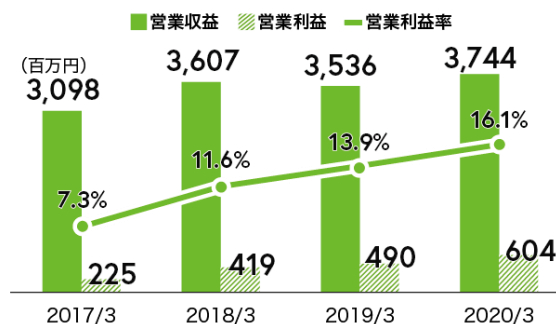
長期優良住宅に係る技術的審査

フラット35適合証明検査

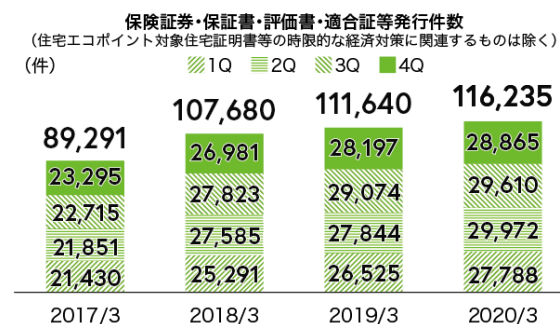
営業収益構成比・営業利益構成比
(外円) (内円)



業績推移 (直近4期)



KPI推移 (直近4期)



セグメント③

3rd SEGMENT
OVERVIEW

住宅アカデミア事業

事業主体：(株)住宅アカデミア



新規事業のセグメント。住宅保証やクラウドシステムを提供

POINT①

ストック市場の拡大を見据え、住宅の資産価値を保つための金融商品（保証サービス）を提供

POINT②

成長戦略として、住宅事業クラウドシステムを独自に開発。住宅会社に提供し、経営を支援

住宅完成引渡後（ストック住宅）の生活に関する保証サービス等

住宅設備延長修理保証

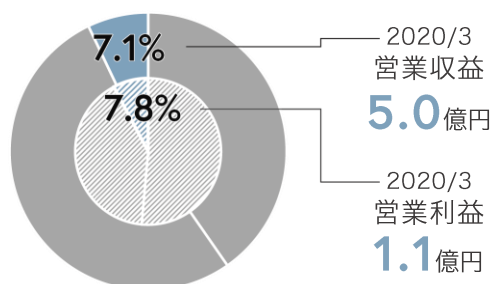
住宅メンテナンス保証

住宅リペア保証

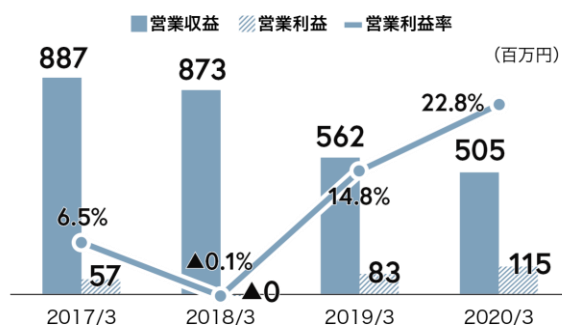
緊急駆けつけ保証

助っ人クラウド
(住宅事業クラウドシステム)

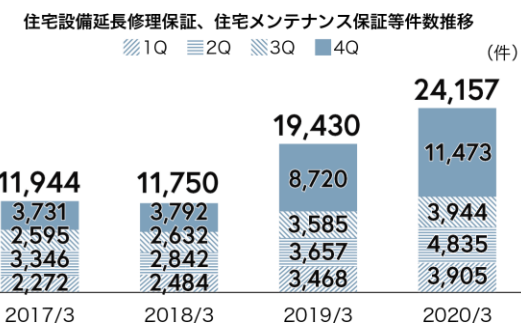
営業収益構成比・営業利益構成比
(外円) (内円)



業績推移（直近4期）



KPI推移（直近4期）



他に無い業態

POINT①

住宅産業の課題解決をチャンスと捉え、事業領域を拡大してきた

POINT②

同様の事業領域を持つ企業は他に無く、差別性が高い

事業の起点は「産業の課題」

=ビジネスチャンス

課題：住宅は高額な商品。事業者は、住宅ローンがないと、住宅販売ができない



事業：事業者の「販売金融」として住宅ローンを提供

課題：住宅は安心が見えにくい商品。安心と安全の担保必要

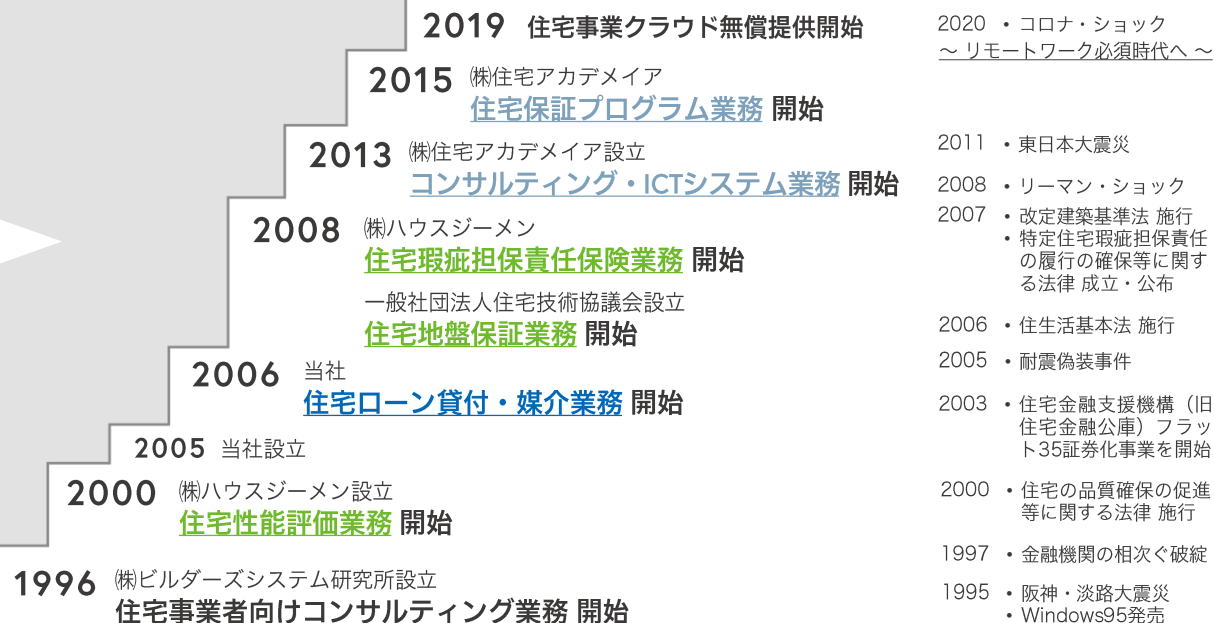


事業：住宅かし保険・住宅保証等により、安心を提供

…等

時代に先駆けて新規市場に参入した結果

複合的で他に無い事業領域（高い参入障壁）



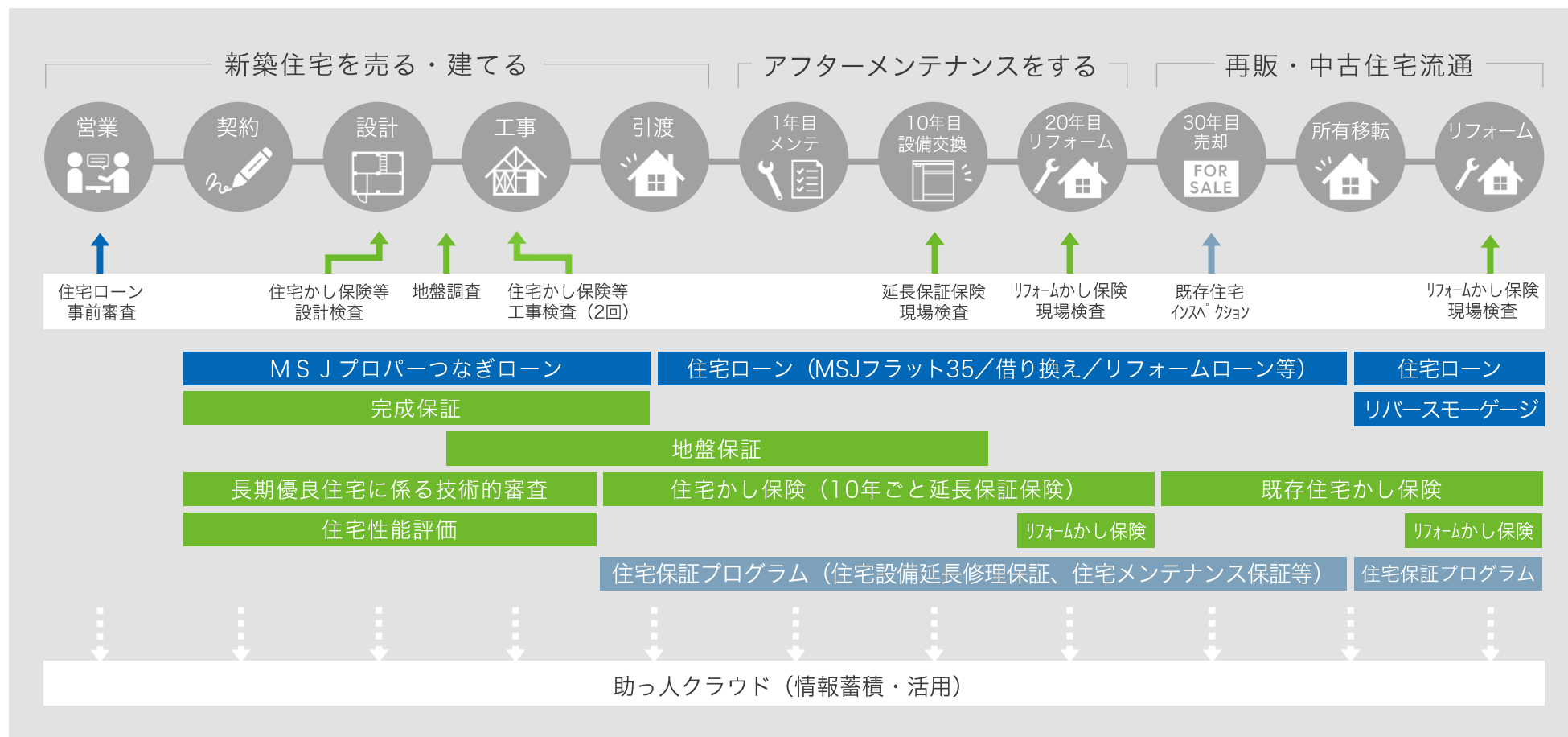
幅広いラインナップ

POINT①

一体・総合的なファイナンス・事業支援により価値創造

POINT②

生涯顧客化モデルにより中古住宅事業も支援。1棟の住宅で複数回稼ぐ



縦積みによる高収益

POINT① ワン・マーケティングにより、グループ4社分の商品を縦積みで提供

POINT② 約2万もの事業者と提携・取引。チャンネル数の多さが収益に直結

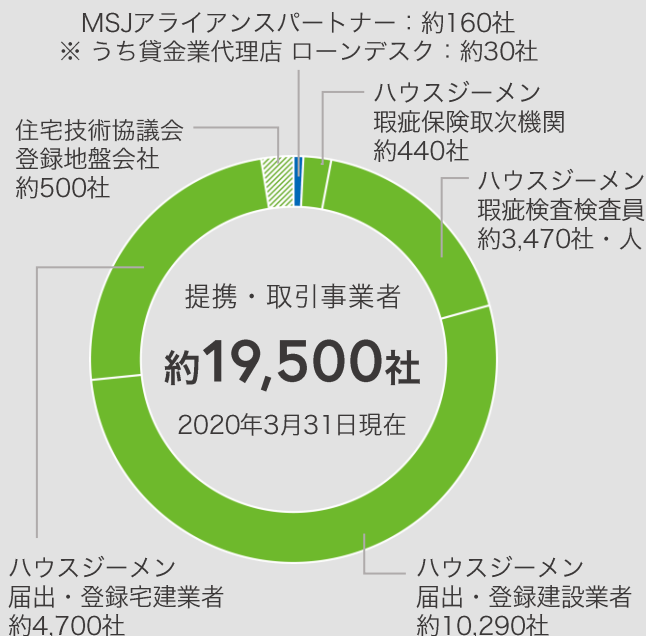
住宅産業のインフラとして
大きなチャンネルネットワークを有する

×

1チャンネルに縦積みで
商品を提供できる



高い収益性



住宅ローン（フラット35等）

つなぎローン

住宅かし保険

完成保証

地盤保証

長期優良住宅に係る技術的審査

住宅性能表示

住宅設備延長修理保証

住宅メンテナンス保証

2020年3月期
営業利益率

20.8%

2020年3月期
ROE

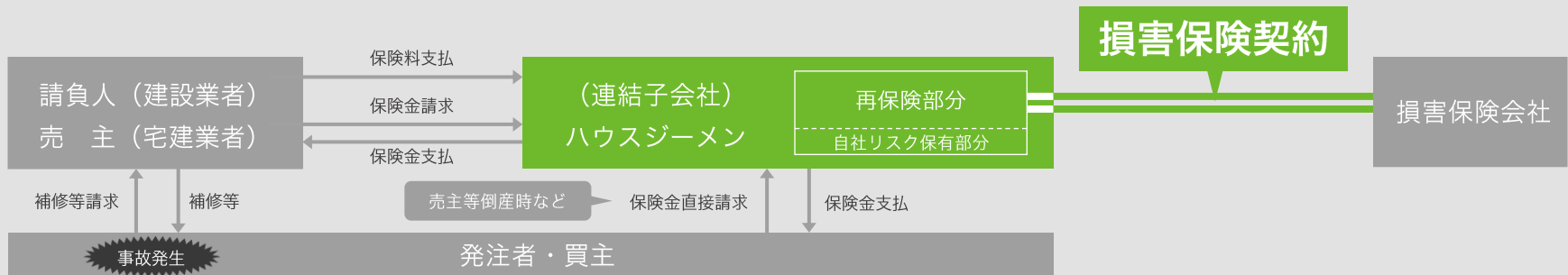
23.3%

債権売却や再保険によりリスク軽減

MSJフラット35スキーム



住宅かし保険スキーム

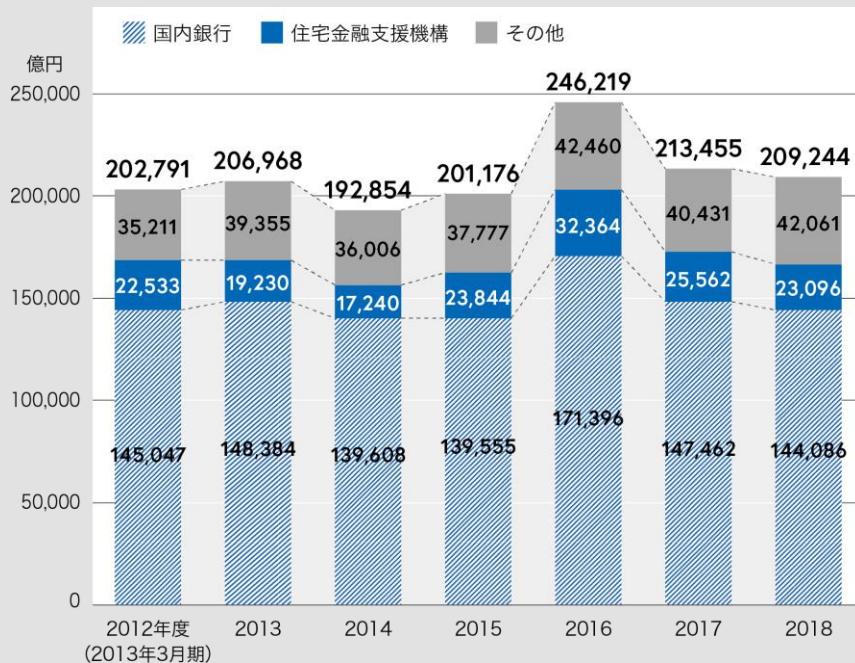


※ その他、地盤保証・完成保証・住宅設備保証等の各種保証サービスも再保険によりリスクを軽減

市場規模

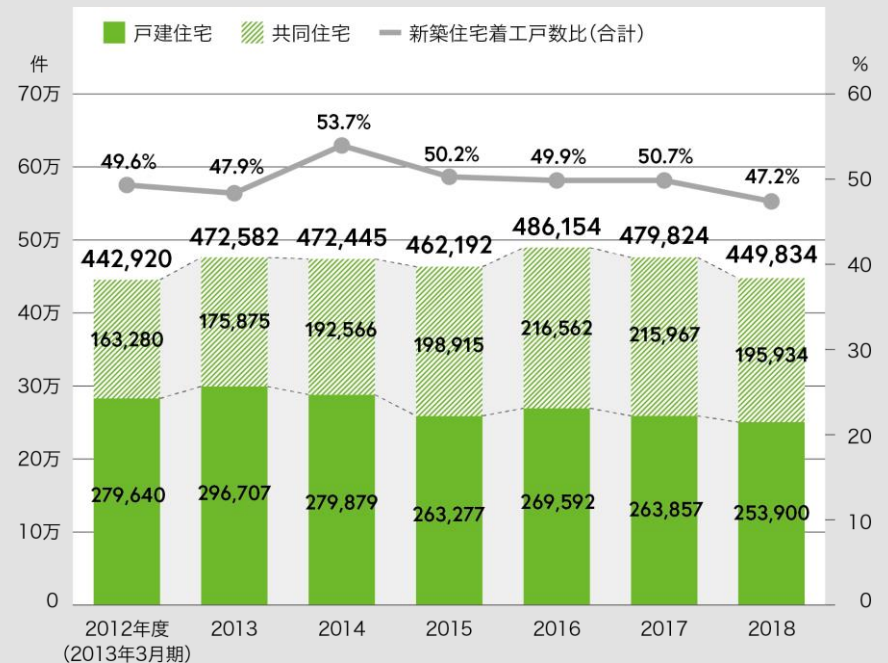
住宅ローン

住宅ローン新規貸出額



住宅かし保険

住宅瑕疵担保責任保険（一号保険）保険証券発行件数



株価・時価総額等推移

2020年3月31日現在

株価終値

2018年3月9日付で1株につき3株の株式分割を実施した為、
2018年3月8日以前の株価は分割後の金額を算定

参考：TOPIX終値

最高値：2,341円
2020年2月12日

最安値：603円
2017年8月21日

2016年12月19日
JASDAQスタンダード市場上場

2017年12月25日
東証二部へ市場変更

2018年9月13日
東証一部へ市場変更

2017年

2018年

2019年

2020年

2,500
(円)
2,000
1,500
1,000
500
0

時価総額

200億
(円)
150億
100億
50億
0

2017年

2018年

2019年

2020年

出来高

3,230,900

150万
(株)
100万
50万
0

2017年

2018年

2019年

2020年

3 | 中期経営計画



住宅産業の課題がより鮮明に

不況深刻化・長期化の恐れ

100年に一度の有事？ 終息が見えない新型コロナウイルス感染拡大

2019年10月施行の消費税率引上げや、2020年4月施行の民法改正の影響も

住宅産業で
起きている
現象

- ・ サプライチェーン混乱により相次ぐ引渡遅れ。資金繰りへ影響
- ・ 受注激減。縮小局面にあった新築市場がさらに急速に縮小

住宅産業の従来の課題が顕在化

課題①

ICT化への遅れ

住宅産業は大手が寡占しておらず、中小工務店が圧倒的多数を占める。部品点数も膨大で、生産工程が非常に複雑。邸別決算等の経営管理すら出来ていない工務店も多い。ICT化への投資が進まない為、産業の生産性が上がらず、リモートワークも困難

課題②

産業金融の機能不完全

従来金融機関が主に担ってきたのは、企業融資。住宅引渡の遅れは工務店の財務を直撃する。信用収縮が進むと、コーポレートファイナンス方式では資金調達が出来ず、中小工務店を中心に資金繰りが急速に悪化。倒産増加が懸念される



これらのしわ寄せは、
消費者へも…

例：工事途中で工務店が倒産し、工事が中断。マイホームが完成しない。

例：工務店が持っているデータ（図面・契約書・保証書等）が霧散し、アフターメンテナンスを受けられない 等

住宅産業の課題を解決する

当社グループの事業の原点は、「住宅産業の課題解決」

グループ創業以来、住宅産業の課題解決を
ビジネスチャンスと捉え、住宅会社の経営を支援してきた
住宅ローンや保険・保証等の商品は、経営支援のためのツール

「住宅産業のパラダイムシフト」への適応支援

今後も原点を変えず、課題解決に取り組み、
社会的使命を果たし、成長を目指す

課題①

ICT化への遅れ

全ての業務を一元的にクラウドで管理し、
経営効率を上げるニーズが急速に高まる

当社グループの解決策・成長戦略①

住宅事業基幹クラウドシステムを
住宅会社に無償提供し、差別化

独自開発・提供している「助っ人クラウド」の機能を拡張し、住宅かし保険とともに提供。住宅会社の経営合理化、テレワーク等を支援。当社グループは、クラウドを通じ商品の販売を促進

課題②

産業金融の機能不完全

住宅企業の資金繰りニーズが急速に高まる

当社グループの解決策・成長戦略②

今後、販売金融や決済金融等の
資金繰り支援を増強

金融会社として、つなぎ融資を切り口に、新しい販売金融や決済金融等、住宅会社の資金繰りを支援するソリューションサービスの開発に着手。ビルダーズバンクとしての転換を目指す

コモディティ商品のブルーオーシャン戦略

Q.

住宅ローン・保険・保証は、コモディティ商品。商品内容自体は大差がない

ありきたりなコモディティ商品に未来はないのか？差別化・高収益・成長は難しいのか？

A.

コモディティ商品は絶対に無くてはならないものであり、必ずどこかで買うもの

低シェア = 高ポテンシャル。商品一つ一つはありきたりでも、
組合せの手法で他に負けない差別化になり、高収益型の事業が実現できる

「助っ人クラウド」を無償提供

住宅会社にとって、最小コスト(無料)で
最大効果(経営合理化)が得られる

習慣化

利益率が高い、住宅ローンにつなぎ込む仕組みへ

クラウドと一体の仕組みがあるから、
当社の住宅ローンを使う動機が生まれる

「当社グループの保険を使えば、無料でクラウドが使える」というのは、組合せによる大きな差別化。当社グループは、クラウドに一元化されたデータと当社商品をドッキング。販売を促進し、利益率が高い“本丸商品”につなげていく（他を寄せ付けぬ競争力に）

手順①

「助っ人クラウド」の無償提供
で、住宅かし保険のシェア拡大

手順②

住宅一戸に対し、重層的に商品
を重ねる仕組みの構築

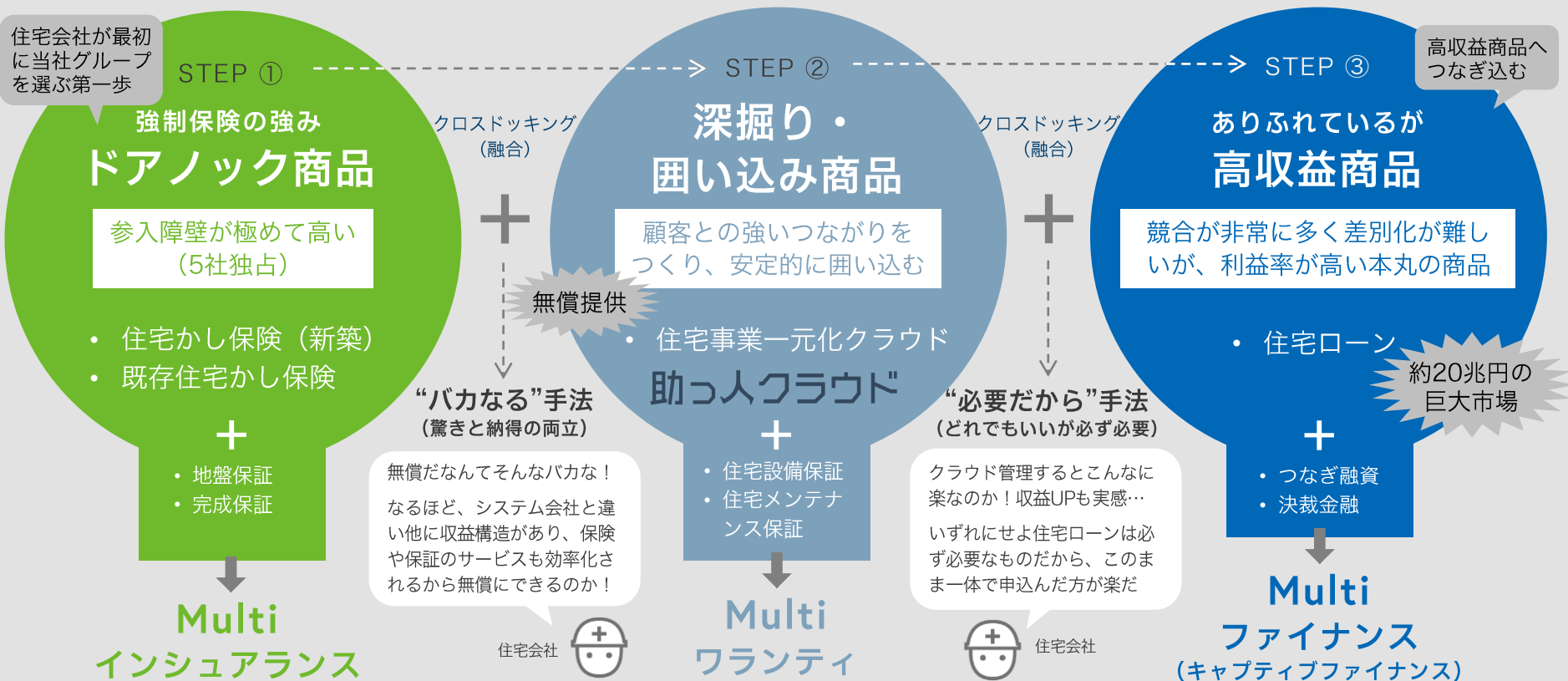
手順③

住宅ローン等、販売金融の仕組
み強化

Oneハウス Multiファイナンス&インシュアランス&ワランティ

商品一つ一つはありきたりでも、組合せと融合で他に負けない差別化になり、
高収益型の事業になり、シェア独占が視野に入る

モーゲージバンクから、住宅会社を助っ人する「ビルダーズバンク」へ



住宅事業の一気通貫一元化クラウド

POINT① CRM（顧客管理）→経営管理→工事管理→メンテ管理まで
住宅事業に必要な経営情報を邸別に一元化

POINT② リモートワークには無くてはならないクラウドサービス

助っ人クラウド

住宅購入見込み客・
引渡客との情報共有
／双方向コミュニ
ケーション

下請業者・仕入れ
業者との情報共有
／双方向コミュニ
ケーション

アフター管理
点検・メンテ
管理

顧客管理・
物件管理

電子受発注・
邸別実行予算管理

写真・図面
資料データ
一元化

会計経理
システムと連携
邸別決算・
月次決算

設計・工事
進捗管理

経営効率を飛躍的に上げる住宅事業システム

暫定数値（今後状況に応じ見直し）

POINT

コロナ・ショックに加え、住宅は申込から売上までリードタイムが長く、先が見通せず

連結営業収益
(2023年3月期)

90 億円

2020年3月期対比

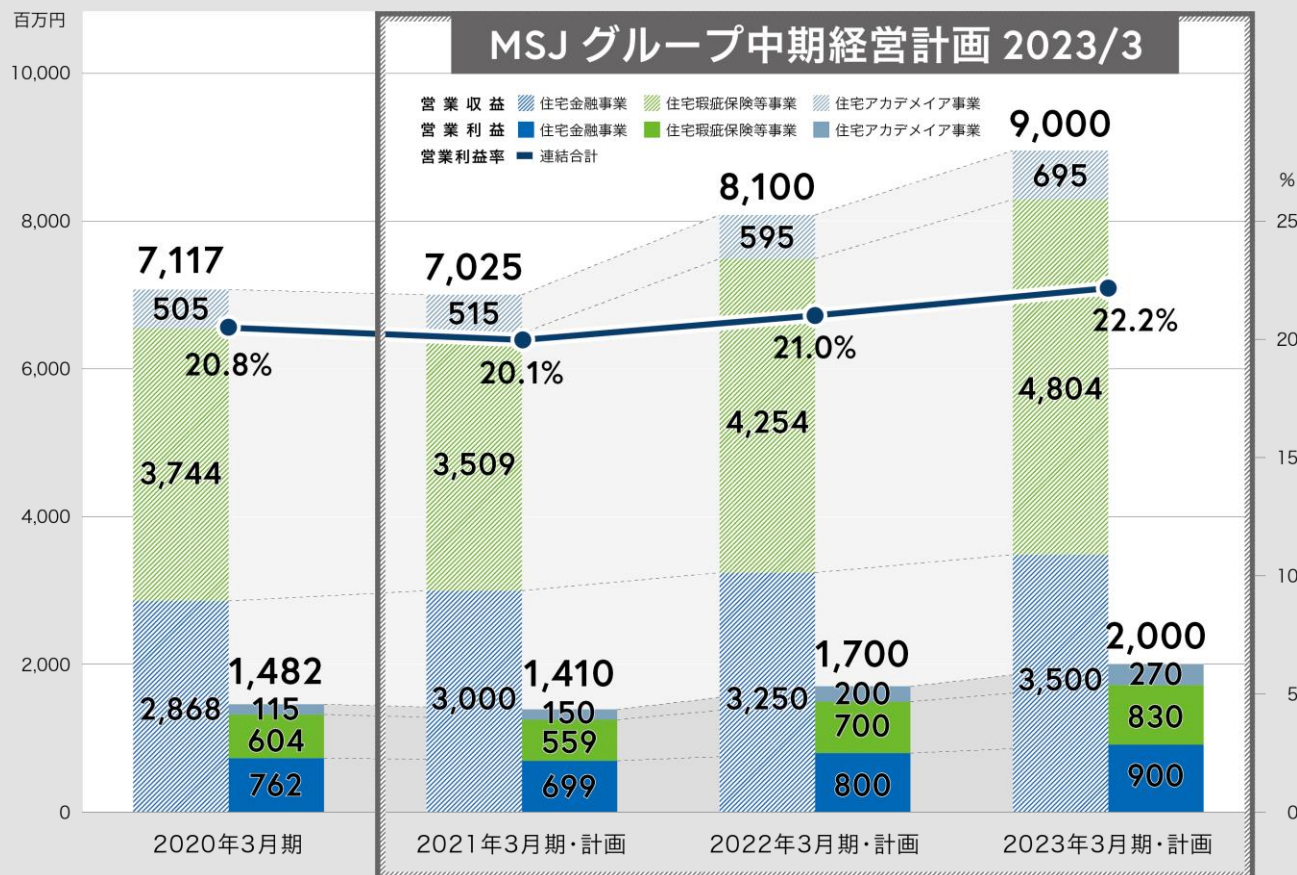
➡ 1.26倍

連結営業利益
(2023年3月期)

20 億円

2020年3月期対比

➡ 1.35倍



暫定数値（今後状況に応じ見直し）

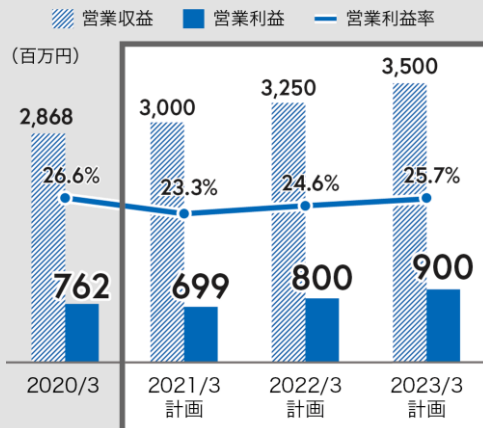
POINT

コロナ・ショックに加え、住宅は申込から売上までリードタイムが長く、先が見通せず

住宅金融事業

2023/3期営業利益
2020/3期対比

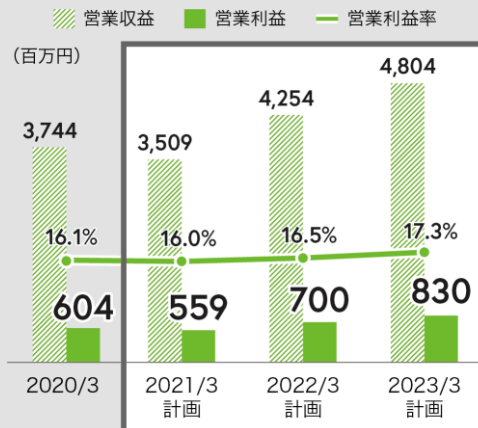
➡ 1.18倍



住宅瑕疵保険等事業

2023/3期営業利益
2020/3期対比

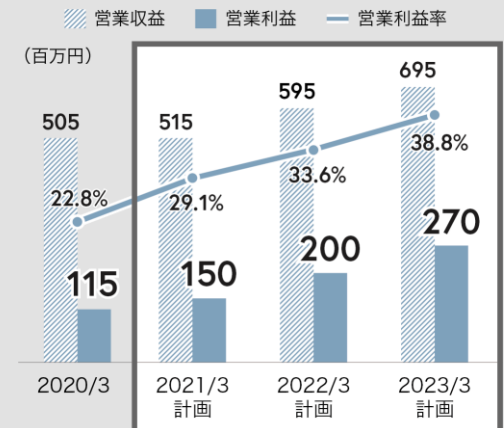
➡ 1.37倍



住宅アカデメイア事業

2023/3期営業利益
2020/3期対比

➡ 2.34倍



4 | 株主還元方針



株主還元方針

SHAREHOLDER
RETURN POLICY

企業価値・株主利益の向上に努める





POINT①

事業の継続的な拡大発展を実現するために積極的に投資

POINT②

株主への利益還元を積極的に実施

一株 配当金 (予想)	第2四半期	/	期末	35円00銭 (普通配当 35円00銭)	合計	35円00銭 (普通配当 35円00銭)

株主 優待制度	保有株式 100株以上	継続保有期間 1年未満		QUOカード 3,000円分×1枚			
		継続保有期間 1年以上 3年未満		QUOカード 3,000円分×1枚	+		カタログギフトより1品 (4,500円相当) 社会貢献の一環として、自然災害等 の被害を受けた地域の産品が中心
		継続保有期間 3年以上		QUOカード 3,000円分×1枚	+		カタログギフトより2品 (9,000円相当) 社会貢献の一環として、自然災害等 の被害を受けた地域の産品が中心

8つの方針

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

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