



Mortgage Service Japan Limited

November 6th, 2020

日本モーゲージサービス株式会社（東証一部：7192）
2021年3月期 第2四半期 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

2021年3月期 第2四半期 決算説明資料

CONTENTS

1		2021年3月期 第2四半期 決算概要	P.03
2		当社グループの紹介	P.12
3		当社グループの目指す姿	P.24
4		株主還元	P.29

1 | 2021年3月期 第2四半期 決算概要



2021年3月期2Q累計 連結業績ハイライト

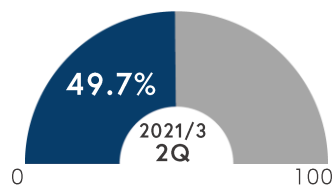
コロナ・ショックが続くなか、堅調に進捗

営業収益

34.9 億円

前期比 **+1.4**億円
+4.4%

営業収益進捗率※

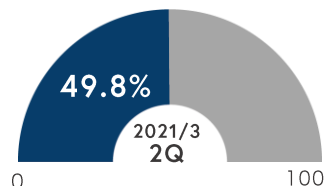


営業利益

7.0 億円

前期比 **+3**百万円
+0.6%

営業利益進捗率※

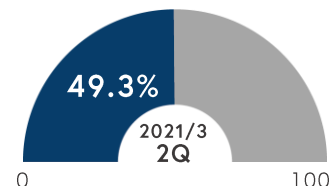


経常利益

6.9 億円

前期比 **▲3**百万円
▲0.5%

経常利益進捗率※

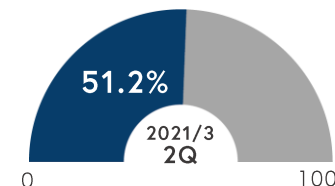


親会社株主に帰属する 当期純利益

4.6 億円

前期比 **▲18**百万円
▲3.8%

親会社株主に帰属する
当期純利益進捗率※



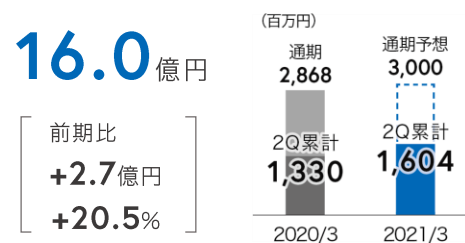
※ 2021年3月期通期予想に対する2021年3月期第2四半期累計の進捗率を示したもの

2021年3月期2Q累計 セグメント別業績ハイライト

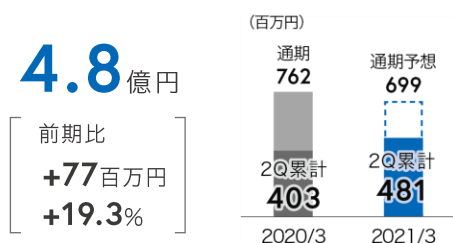
住宅金融事業

- 営業収益は前期比で20.5%増加、営業利益は前期比で19.3%増加

営業収益



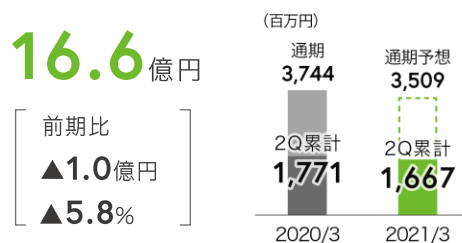
営業利益



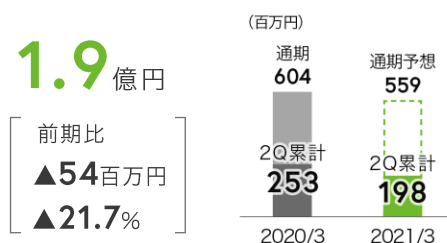
住宅瑕疵保険等事業

- コロナ・ショック等の影響により、営業収益は前期比で5.8%減少、営業利益は前期比で21.7%減少

営業収益



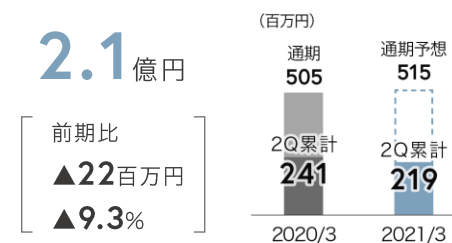
営業利益



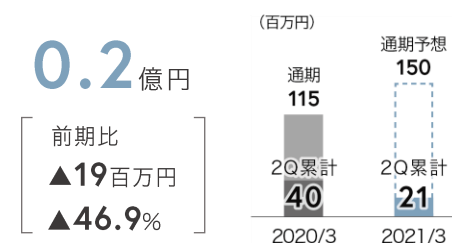
住宅アカデミア事業

- コロナ・ショック等の影響により、営業収益は前期比で9.3%減少、営業利益は前期比で46.9%減少

営業収益



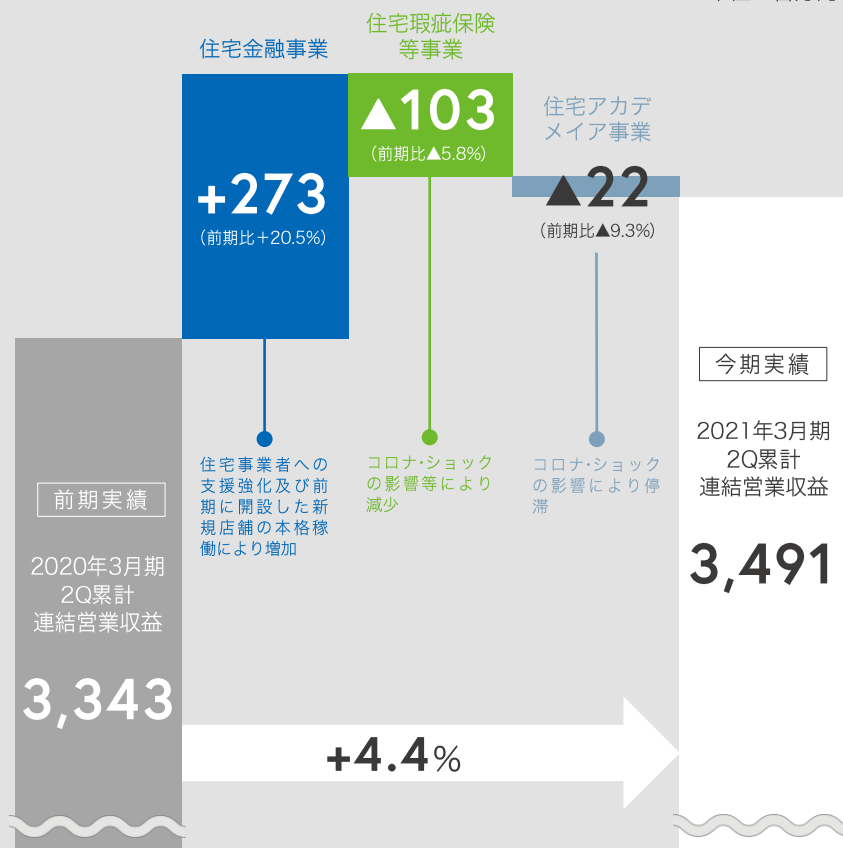
営業利益



2021年3月期2Q累計 増減分析

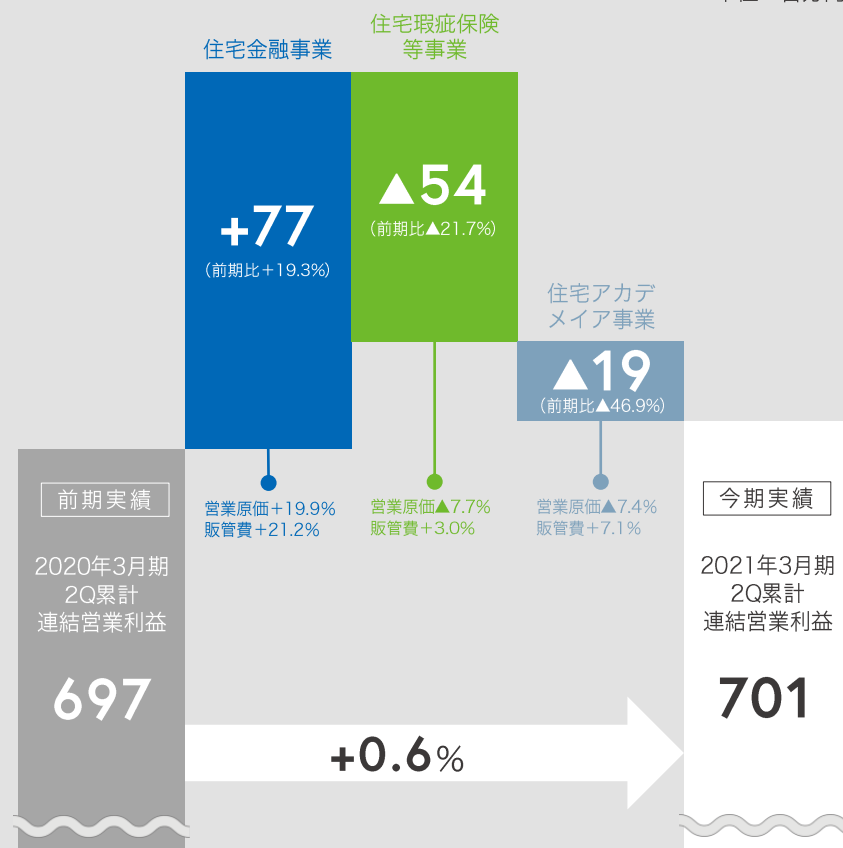
連結営業収益：1.4億円増

単位：百万円



連結営業利益：3百万円増

単位：百万円



当期2Q累計予想を上回る

(百万円)

	前期実績 2020年3月期 2Q累計 2019/04/01~ 2019/09/30	当期予想 2021年3月期 2Q累計 2020/05/08公表	→	今期実績 2021年3月期 2Q累計 2020/04/01~ 2020/09/30	対前期 増減額	対前期 増減率
営業収益	3,343	3,349	→	3,491	+147	+4.4%
住宅金融事業	1,330			1,604	+273	+20.5%
住宅瑕疵保険等事業	1,771			1,667	▲103	▲5.8%
住宅アカデミア事業	241			219	▲22	▲9.3%
営業利益	697	669	→	701	+3	+0.6%
住宅金融事業	403			481	+77	+19.3%
住宅瑕疵保険等事業	253			198	▲54	▲21.7%
住宅アカデミア事業	40			21	▲19	▲46.9%
営業利益率	20.9%			20.1%		
経常利益	698	670	→	694	▲3	▲0.5%
経常利益率	20.9%			19.9%		
親会社株主に帰属する 当期純利益	487	465	→	469	▲18	▲3.8%
当期純利益率	14.6%			13.4%		

POINT①

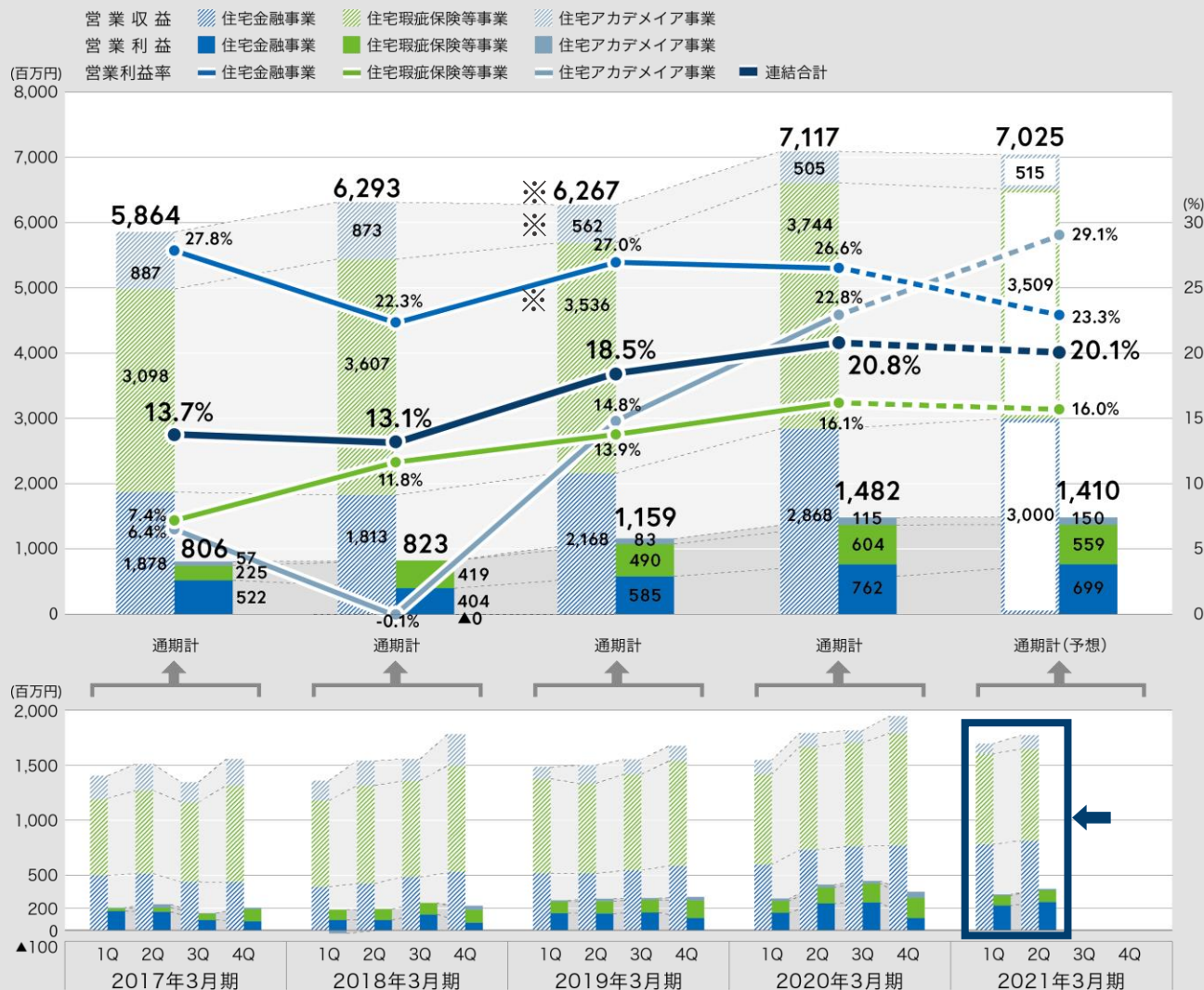
連結営業収益及び連結 営業利益は増収増益

連結営業収益は前期比で4.4%増加、連結営業利益は同0.6%増加と健闘。連結経常利益は同0.5%減少、親会社株主に帰属する当期純利益は3.8%減少となるが、いずれも当期2Q累計予想を上回る

POINT②

住宅金融事業が他事業 をけん引

住宅金融事業を主力事業として成長



POINT

3事業のバランスとシナジーにより事業を拡大。住宅金融事業が安定収益基盤へと成長

SUPPLEMENT

※部分
2019年3月期の通期営業収益減は、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、営業収益減少

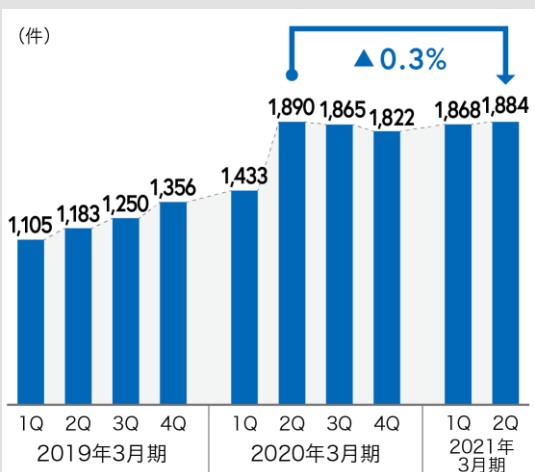
2事業が2Q累計で前期比プラス

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)

2Q累計
前期比 **+12.9%**



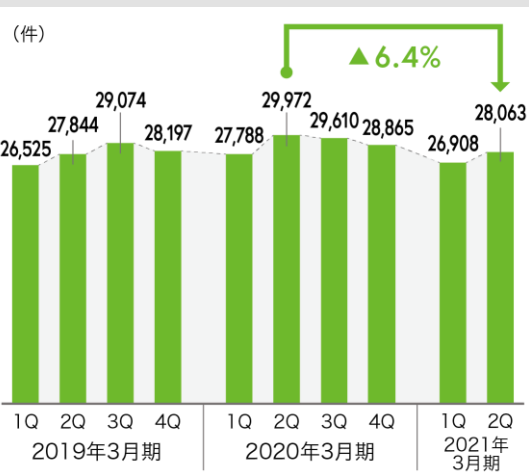
- 2Q単体では0.3%の減少なるも、過去最高となる2020年3月期2Qと同水準を維持。2Q累計では12.9%増加

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)

2Q累計
前期比 **▲4.8%**

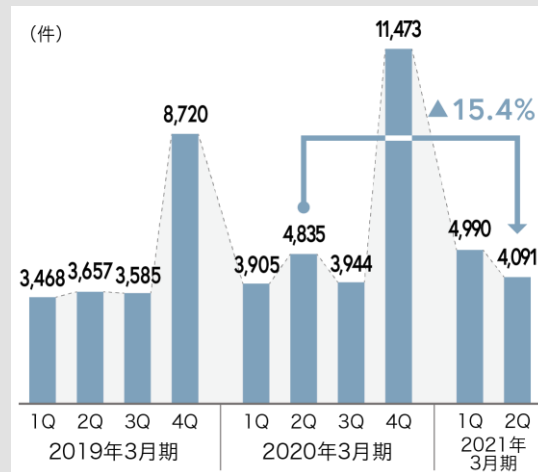


- 2Q単体では6.4%の減少。2Q累計では4.8%の減少

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

2Q累計
前期比 **+3.9%**



- 2Q単体では15.4%の減少となるが、2Q累計では3.9%の増加

自己資本比率26.0%→32.0%

(百万円)	前期実績	今期実績	対前期
	2020年3月期	2021年3月期 2Q	増減額
資産の部			
流動資産	17,179	15,304	▲1,875
うち営業未収入金	8,097	6,486	▲1,610
うち営業貸付金	2,732	2,374	▲358
固定資産	1,105	1,313	+208
【資産合計】	18,285	16,618	▲1,667
負債の部+純資産の部			
流動負債	12,346	10,075	▲2,270
うち短期借入金(※)	7,789	6,743	▲1,046
固定負債	1,176	1,200	+23
【負債合計】	13,523	11,276	▲2,247
株主資本	4,748	5,320	+572
非支配株主持分	13	17	+3
新株予約権		4	+4
【純資産合計】	4,762	5,342	+579
【負債純資産合計】	18,285	16,618	▲1,667
自己資本比率	26.0%	32.0%	

POINT①

資産・負債減少の主な要因は、つなぎ融資等の実行件数の一時的な現象によるもの

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。実行のタイミングにより増減しやすい

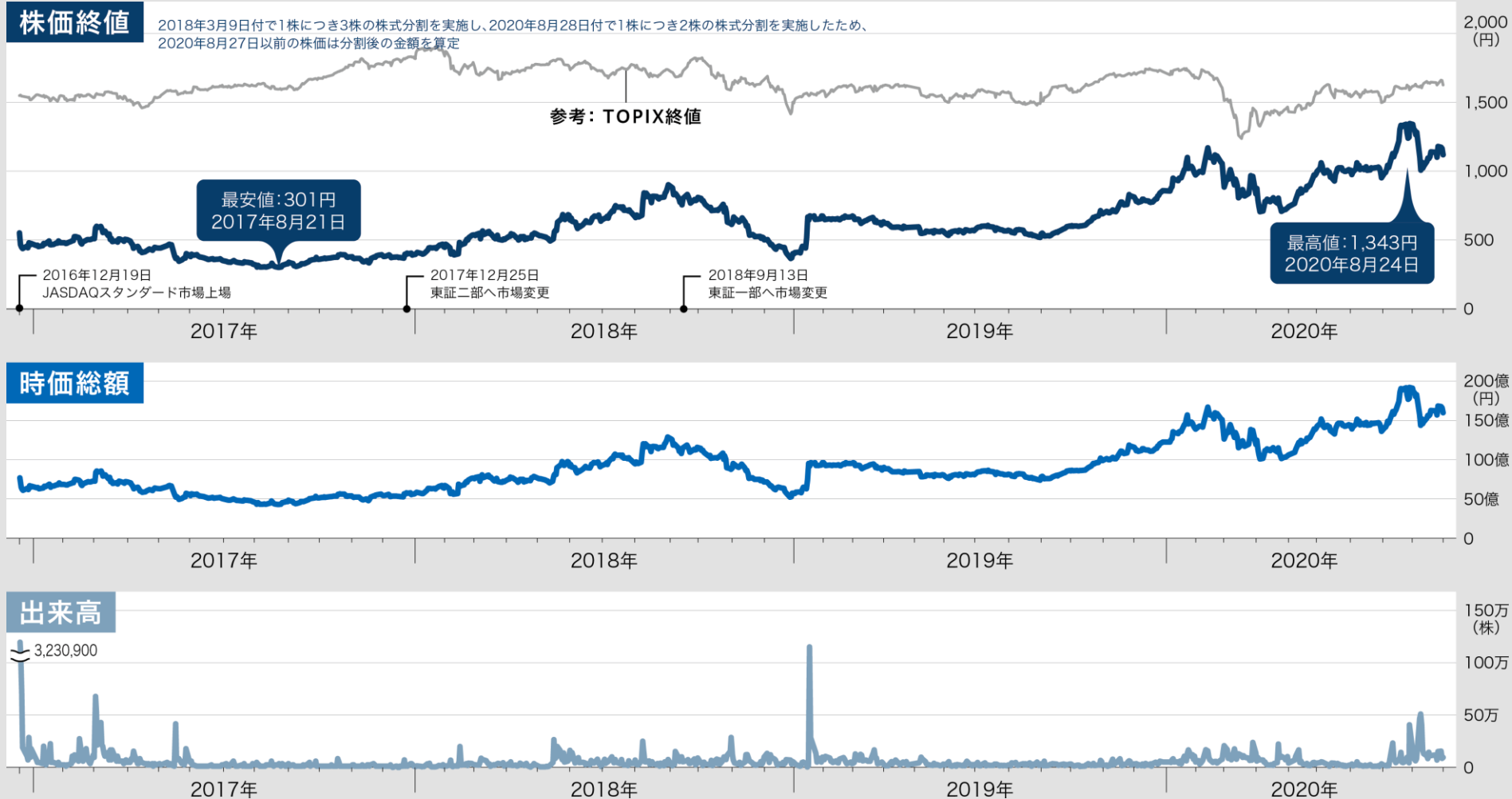
※ 主に営業未収入金及び営業貸付金（プロパーつなぎローン）の債権譲渡代金が入金されるまでの1ヶ月未満の短期の資金調達を目的としたもの

POINT②

資産・負債減少により、相対的に自己資本比率が上昇

株価・時価総額等推移

2020年9月30日現在

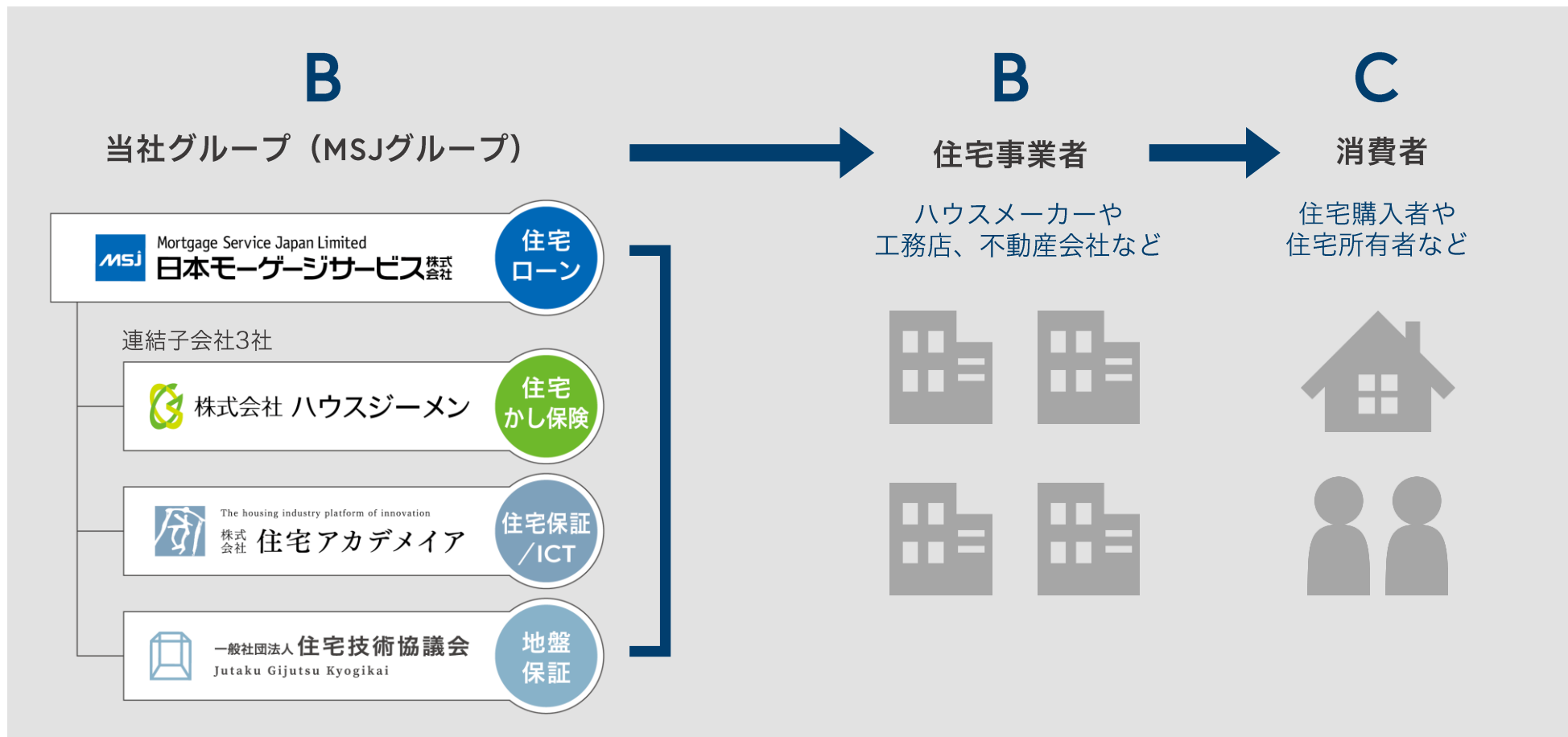


2 | 当社グループの紹介



住宅事業者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彩な商品を持つ
- POINT②** 直接の顧客は住宅事業者（B to B to C 事業）



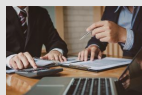
オンリーワンの総合住宅金融サービス業

POINT①

住宅分野のローン・保険・保証事業

POINT②

3事業のバランスとシナジーに重点を置いた経営



事業セグメント①

住宅金融事業

事業主体： 当社

住宅事業者への販売・事業支援を目的とした住宅ローン等の住宅金融サービスの提供 他



事業セグメント②

住宅瑕疵保険等事業

事業主体： 株式会社ハウスジーン[※]
一般社団法人住宅技術協議会[※]

住宅の品質確保のための保険・検査・審査サービスの提供 他

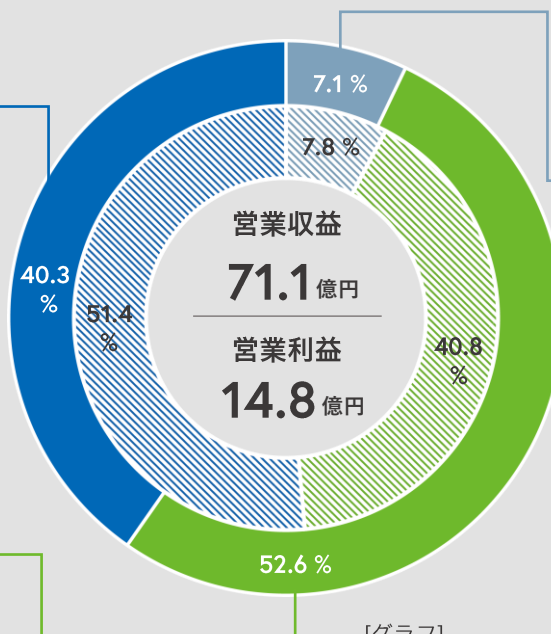


事業セグメント③

住宅アカデミア事業

事業主体： 株式会社住宅アカデミア[※]

住宅引渡後の住宅保証サービス・ICTシステムプラットフォームの提供 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

住宅金融事業

事業主体：日本モーゲージサービス(株)



他事業をけん引する収益基盤

販売金融として商品を提供

キャプティブファイナンス

住宅事業者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

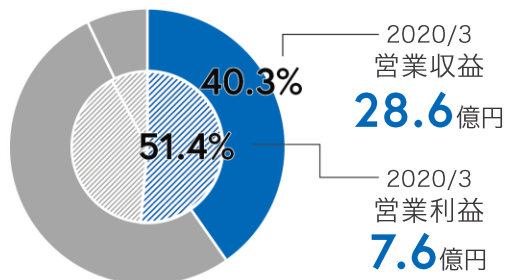
POINT①

提携の住宅事業者に対し、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

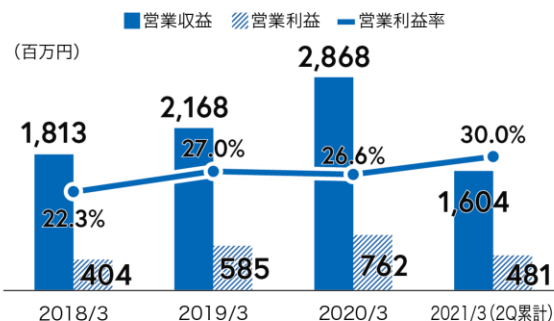
POINT②

債権を売却しリスク最小化。主な収益は融資手数料

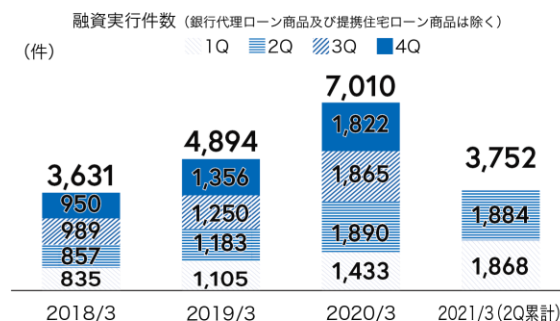
営業収益構成比・営業利益構成比
(外円) (内円)



業績推移 (直近4期)



KPI推移 (直近4期)

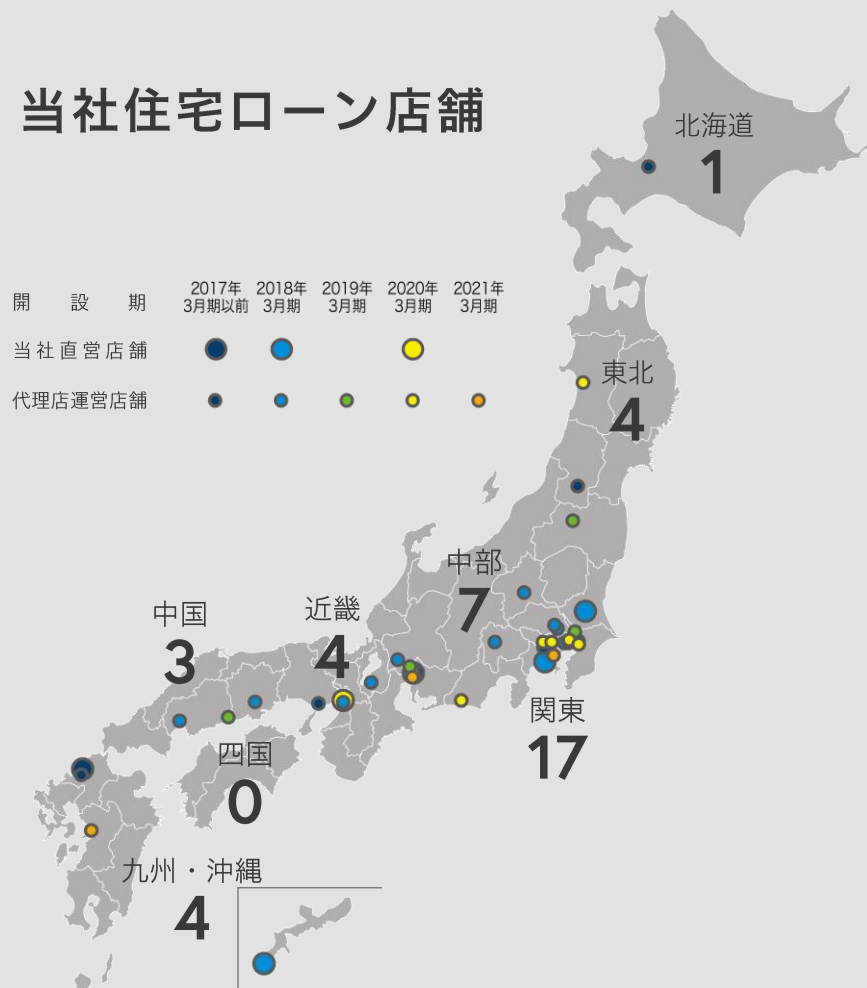


セグメント① 営業拠点

住宅ローン営業拠点

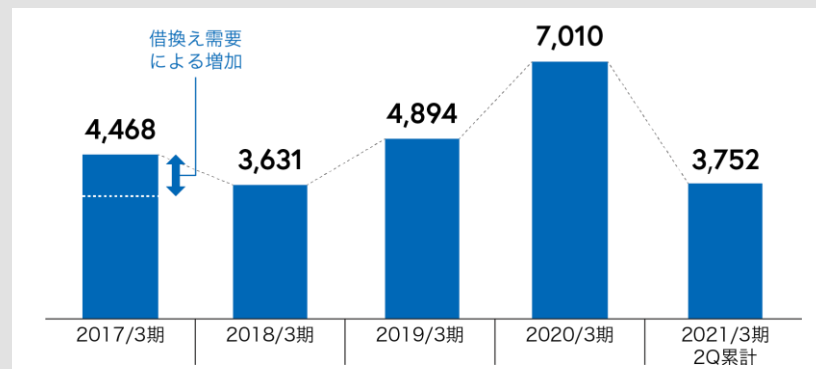
2020年9月30日現在

当社住宅ローン店舗

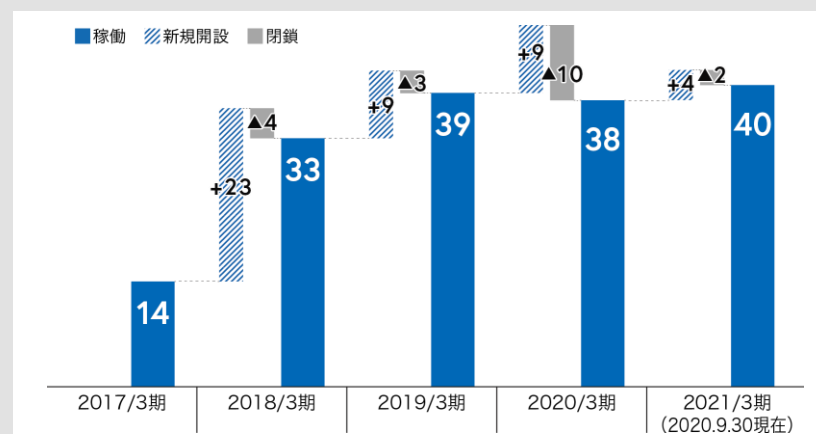


融資実行件数推移

(銀行代理ローン及び提携ローンは除く)



当社住宅ローン店舗数の推移



住宅瑕疵保険等事業

事業主体：(株)ハウスジューメン／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社として新築住宅かし保険を提供

POINT①

新築住宅かし保険は、住宅事業者に加入義務のある法定義務保険。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

新築住宅かし保険等は、再保険によりリスク最小化

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

新築住宅かし保険

既存住宅・リフォームかし保険

地盤保証

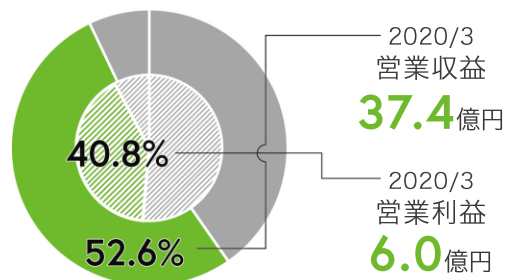
完成保証

住宅性能評価

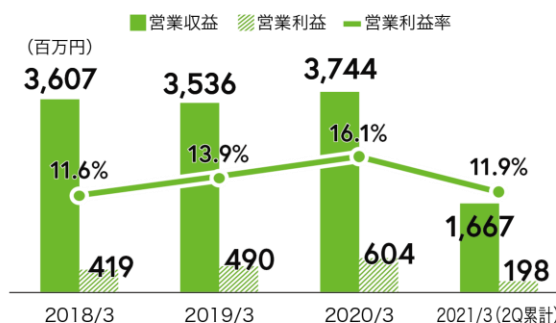
長期優良住宅に係る技術的審査

フラット35適合証明検査

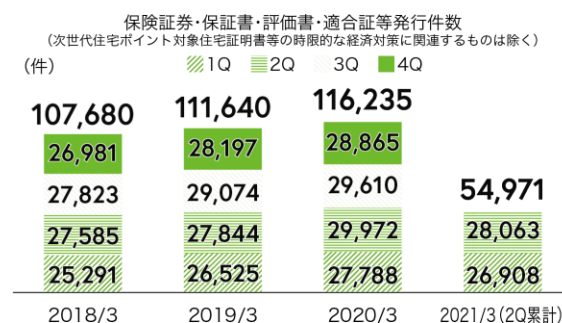
営業収益構成比・営業利益構成比
(外円) (内円)



業績推移 (直近4期)



KPI推移 (直近4期)



住宅アカデメイア事業

事業主体：(株)住宅アカデメイア



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、住宅事業者のアフター事業を支援する住宅保証サービスを提供

POINT②

成長戦略として、住宅事業一気通貫型クラウドシステムを独自に開発し、住宅事業者を提供

住宅引渡後の住宅保証サービス
及びクラウドシステム

住宅設備延長修理保証

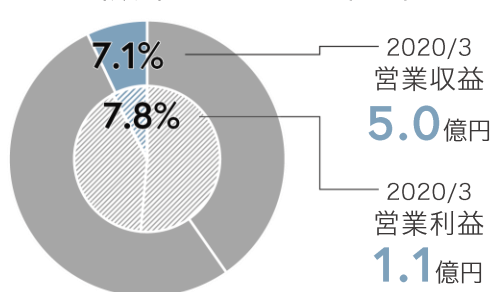
住宅メンテナンス保証

住宅リペア保証

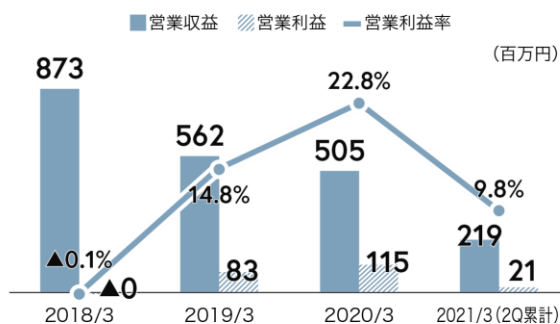
緊急駆けつけ保証

助っ人クラウド
(住宅事業クラウドシステム)

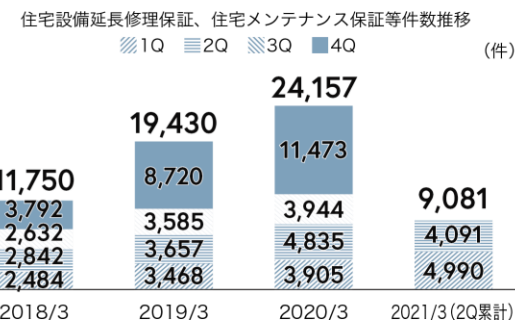
営業収益構成比・営業利益構成比
(外円) (内円)



業績推移 (直近4期)



KPI推移 (直近4期)



市場規模

住宅ローン

住宅ローン新規貸出額

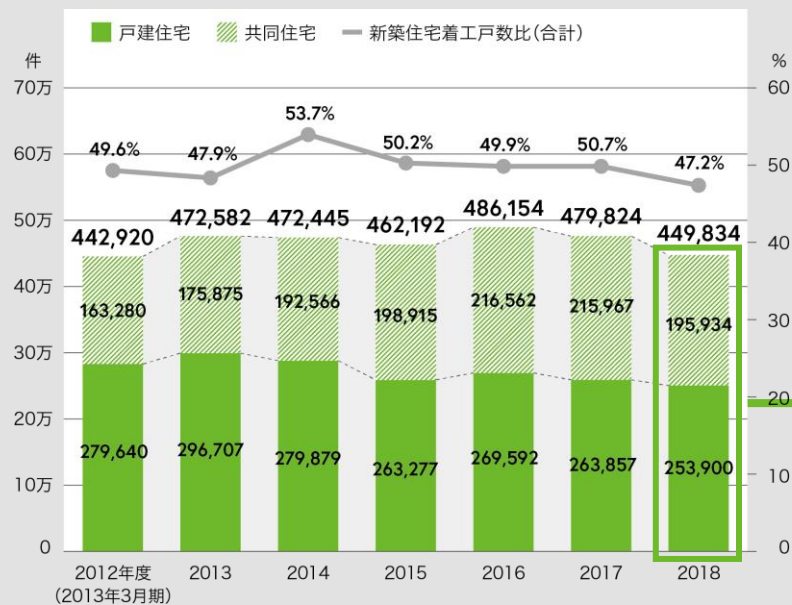


出所：住宅金融支援機構。各機関への照会や日本銀行の統計資料などを集計（一部推計）し、住宅ローンの新規貸出額を集計したもの

（このうち当社のシェアは6%前後を推移）

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



出所：保険証券発行件数は国土交通省公表。着工戸数比は国土交通省の公表値を元に公益財団法人住宅リフォーム・紛争処理支援センターが算出したもの

（このうちハウスジーマンのシェアは13%前後を推移）

独自性の高い業態

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ち、一体で事業を行う企業グループは他に無く、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。住宅事業者は、住宅ローンがないと、住宅販売ができない



事業：住宅事業者の「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：新築住宅かし保険・住宅保証サービス等により、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 長い住宅形成プロセスを支援する様々なサービスを提供

POINT② これらのサービスとクラウドを融合し、ONEストップで提供

MULTI FINANCE

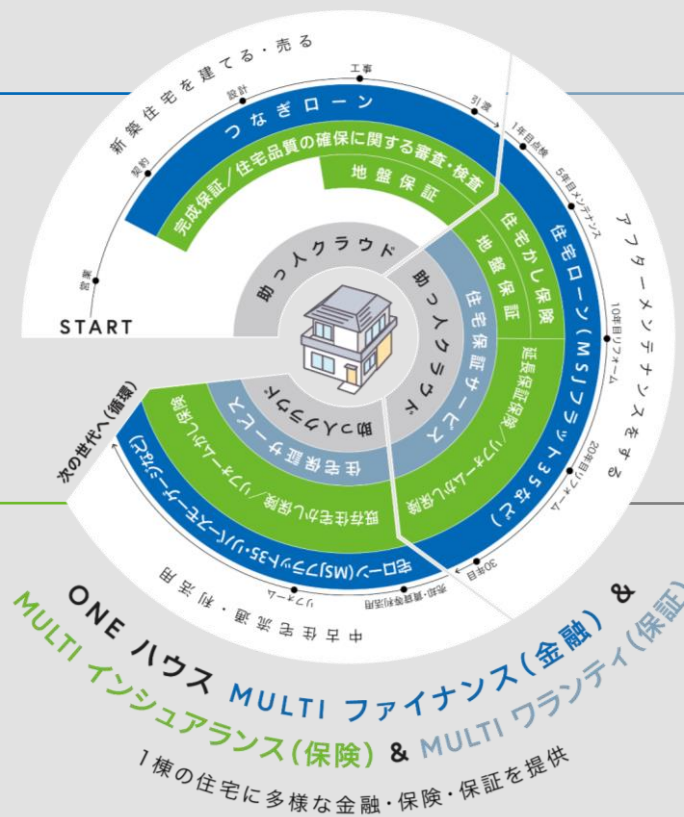
住宅ローンなど 住宅金融サービス

- MSJフラット35/MSJフラット35[MAX]
- MSJ住宅ローン[十色] (トイロ)
- MSJプロパーつなぎローン
- MSJ[リ・バース60] (ノンリコース型)
- MSJ買取再販ローン

MULTI INSURANCE

住宅品質を確保する ための保険・保証・ 審査・検査

- 新築住宅かし保険
- 既存住宅かし保険
- リフォームかし保険
- 地盤保証
- 住宅性能評価



MULTI WARRANTY

住宅引渡後の 住宅保証サービス

- 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
- 緊急かけつけ保証

戦略ツール

住宅事業一気通貫型 クラウドサービス

助っ人クラウド

(住宅事業者は無償で提供)

アドオン販売による高収益

POINT①

ONEマーケティングにより、グループ4社分の商品をアドオン販売

POINT②

約2万もの事業者と提携・取引。チャネル数の多さが収益に貢献

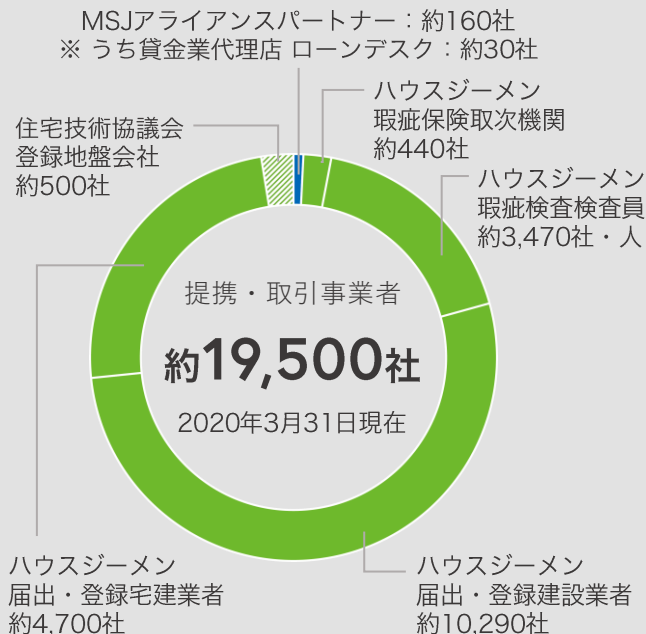
住宅産業のインフラとして
大きなチャネルネットワークを有する

×

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

住宅性能評価

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

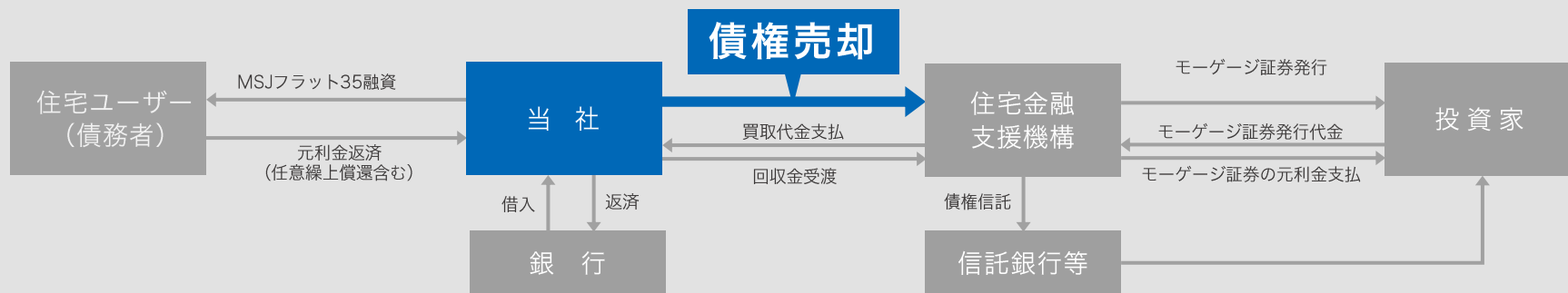
20.8%

2020年3月期
ROE

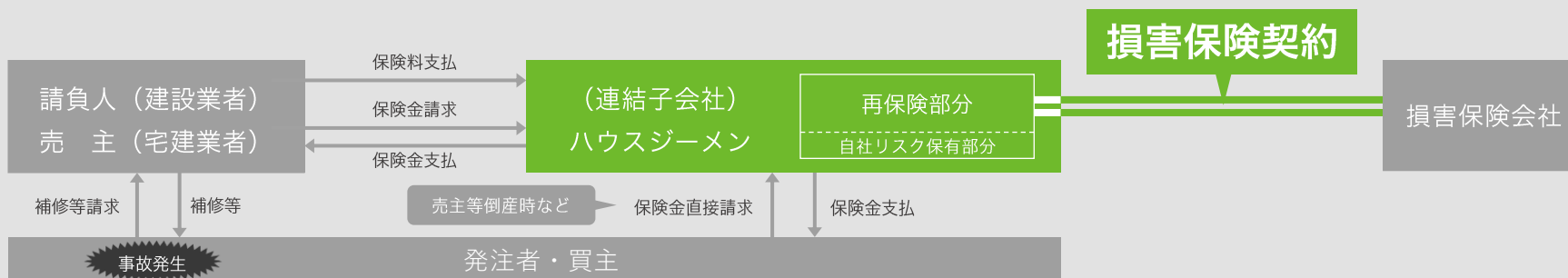
23.3%

債権売却や再保険によりリスクを最小化

MSJフラット35スキーム



新築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最小化

3 | 当社グループの目指す姿



第三者割当による第2回新株予約権の発行

～コロナ・ショックにより顕在化する住宅産業の共通課題を解決し、更なる成長を目指す～

従来の共通課題①

デジタル化による効率化・透明化

住宅業界の産業構造は複雑で、他業界と比べてデジタル化が遅れており、業務効率化・生産性向上が課題

課題解決のためのこれまでの取り組み②

住宅事業一元化クラウド無償提供

クラウドサービスが無償で提供し、住宅事業者の業務効率化・経営合理化を強力に支援

従来の共通課題②

コスト上昇のなかでの利益確保

新築住宅市場は人口減などにより縮小するなか人件費や建設原価が上昇、住宅事業者は住宅販売や利益確保が困難に

課題解決のためのこれまでの取り組み②

様々な金融サービスによる経営支援

充実したラインナップにより、住宅販売や住宅引渡後のアフター事業などの新たな利益創出を支援

コロナ・ショックにより課題深刻化

より鮮明になった共通課題①

感染予防対策→テレワークやオンライン対応の重要性→

デジタル化へのニーズの急速な高まり

より鮮明になった共通課題②

住宅事業者の資金繰り悪化の懸念→

新たな産業金融へのニーズの高まり

当社グループの起点は「住宅産業の課題解決」
当社グループの社会的使命や成長機会（チャンス）が高まっている

新規商品開発・既存商品展開拡大等のための
手元資金の確保として、合計約20億円の資金を調達予定

“最も敷居の低いビルダーズバンク”

～従来の金融機関に代わる、中小の住宅事業者向けに特化した金融サービス会社～

(コンセプト)

「敷居の低い」とは、融資基準を低くすることではない

中小の住宅事業者にとって、身近で気軽な相談相手であり、
めんどろな住宅ローン関係も丸ごと依頼できる、経営のパートナー

中小の住宅事業者にとって、従来の銀行はとても敷居が高く、「敷居が低い」ことは強い価値となる
当社グループは、一番敷居の低い新築住宅かし保険から気軽取引を始められるコンビニのような身近な存在となり、
敷居の低いサービスを入口に、敷居の高い金融サービスへとつなげていく

ターゲットイメージ
(住宅事業者)



- 赤字決算ではないが、損益はトントン。コロナ・ショックにより財務内容が劣化している。長年付き合いのあった地銀との関係も希薄になってきている…
- 住宅ローン付けに関しては、面倒であり、人員も少ないため取り組んでいない…
- 有料のクラウドサービスは、確かに便利だがコストがかかる…

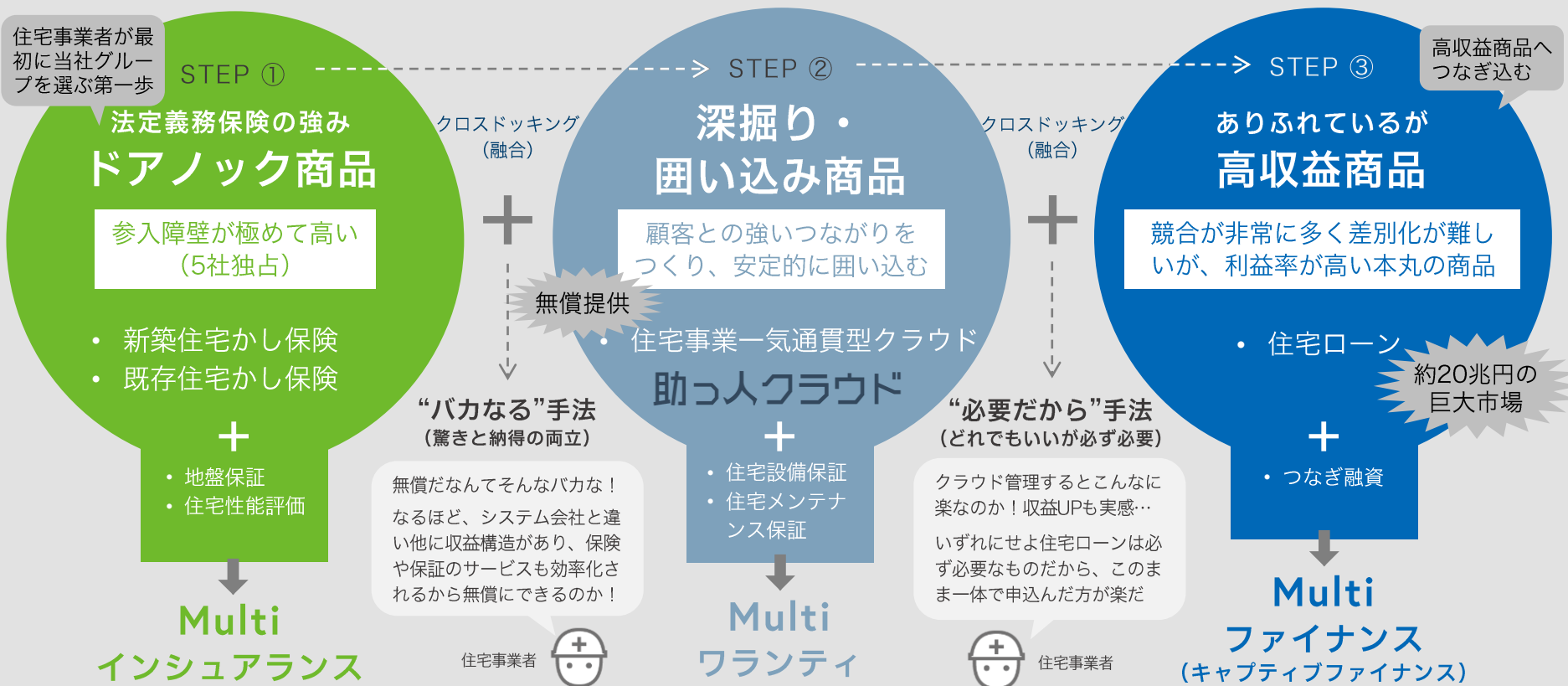
住宅事業者から見た
ビルダーズバンクの価値

- クラウドによる経営合理支援
- 邸別与信による資金繰り支援
- 住宅販売を支える、住宅ローンサポート
- 多彩な保証商品による経営リスク軽減

競争優位・高収益を実現する

～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、長期的な成長が実現する



3カ年
数値計画

中期経営計画2023年3月期

POINT

住宅産業へのコロナ・ショックの影響等により、先行きは依然として不透明感が残る

連結営業収益
(2023年3月期)

90 億円

2020年3月期対比

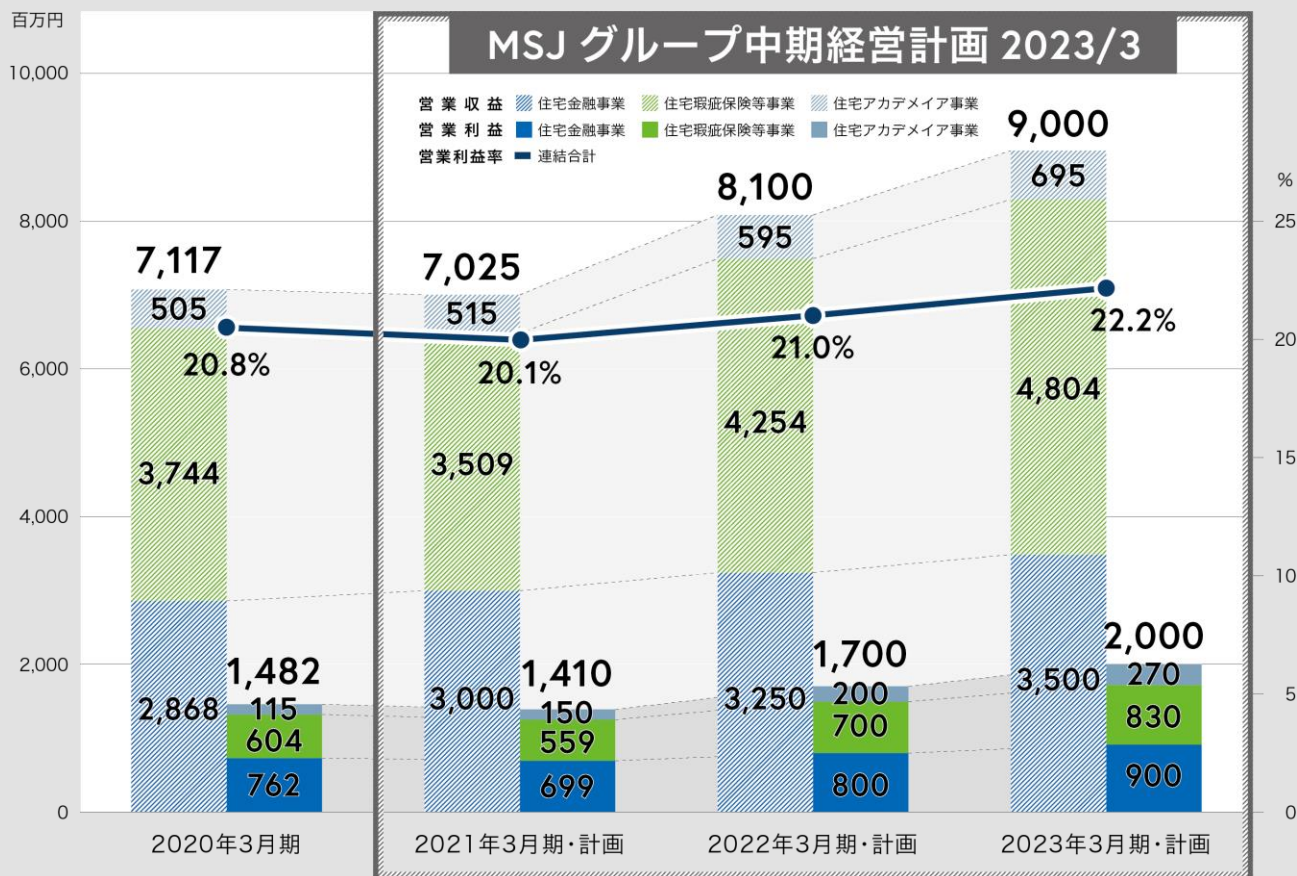
➡ 1.26倍

連結営業利益
(2023年3月期)

20 億円

2020年3月期対比

➡ 1.35倍



4 | 株主還元



配当・株主優待を実施







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

企業価値・株主利益の向上に努める

一株 配当金 (予想)	第2四半期	/	期末	20円00銭 (普通配当 20円00銭)	合計	20円00銭 (普通配当 20円00銭)

株主 優待制度	保有株式数 300株以上	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 5年未満		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
		継続保有期間 5年以上		QUOカード 4,000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