

Mortgage Service Japan Limited

November 5th, 2021

日本モーゲージサービス株式会社（東証一部：7192）

2022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

2022年3月期 第2四半期 決算説明資料

CONTENTS

- | | | | |
|----------|--|----------------------------|-------------|
| 1 | | 2022年3月期 第2四半期 決算概要 | P.03 |
| 2 | | 当社グループについて | P.12 |
| 3 | | 今後の見通し・中期経営計画 | P.24 |
| 4 | | 株主還元 | P.33 |

1 | 2022年3月期 第2四半期 決算概要



2022/3期 2Q累計
連結業績ハイライト

過去最高となる増収増益を達成

2Q累計予想を上振れ。通期予想に対し着実に進捗

TOPICS

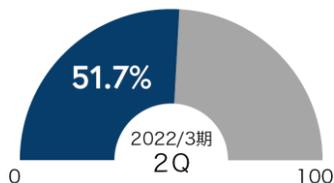
- ・ 住宅業界では、各種住宅取得政策等により新設住宅着工戸数が回復傾向で推移
- ・ 当社グループは、「住宅金融とクラウドの融合」を戦略の柱に掲げ、付加価値向上により差別化を推進

営業収益

37.7 億円

前期比 **+2.8**億円
+8.1%

営業収益進捗率 ※

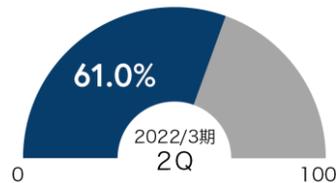


営業利益

9.1 億円

前期比 **+2.1**億円
+30.5%

営業利益進捗率 ※

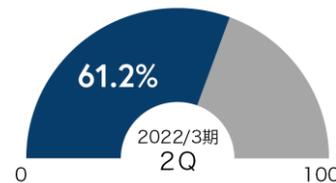


経常利益

9.1 億円

前期比 **+2.2**億円
+32.2%

経常利益進捗率 ※

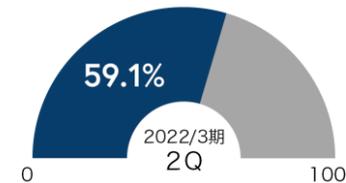


親会社株主に帰属する 当期純利益

6.3 億円

前期比 **+1.6**億円
+34.4%

親会社株主に帰属する
当期純利益進捗率 ※



住宅金融事業が堅調を維持

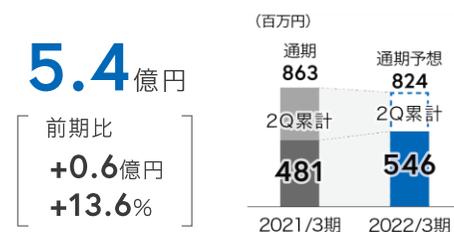
住宅瑕疵保険等事業が躍進

住宅金融事業

営業収益



営業利益



TOPICS

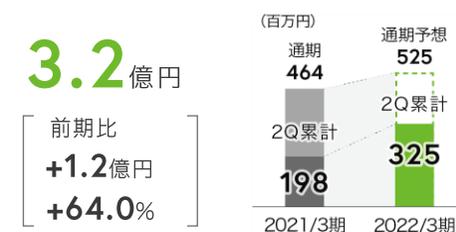
- 主力商品以外にも複数の商品が好調
- 住宅事業者へのサポートを強化し差別化を推進

住宅瑕疵保険等事業

営業収益



営業利益

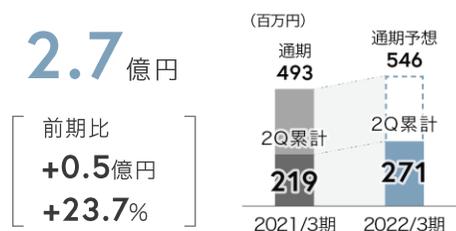


TOPICS

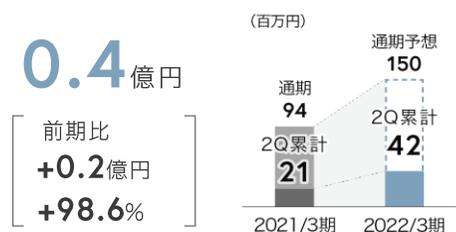
- クラウドと保険の同時営業を推進
- グリーン住宅ポイント制度関連のサービスが業績に貢献

住宅アカデメイア事業

営業収益



営業利益



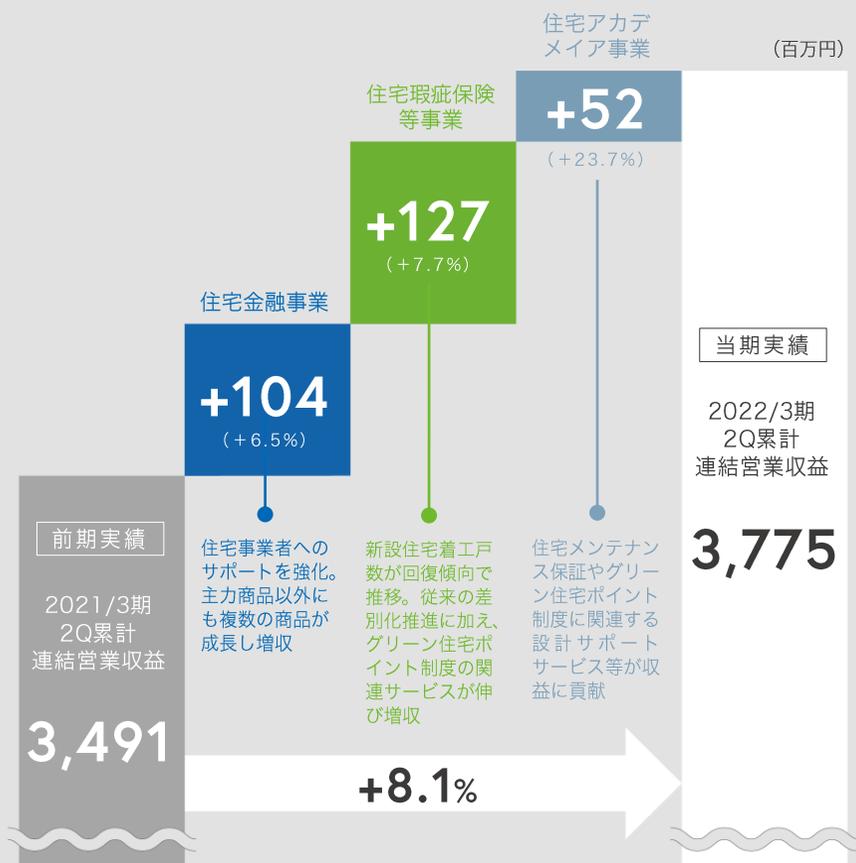
TOPICS

- クラウドとこれに連動する住宅保証サービスの提供を推進
- コロナ禍以前の水準に回復

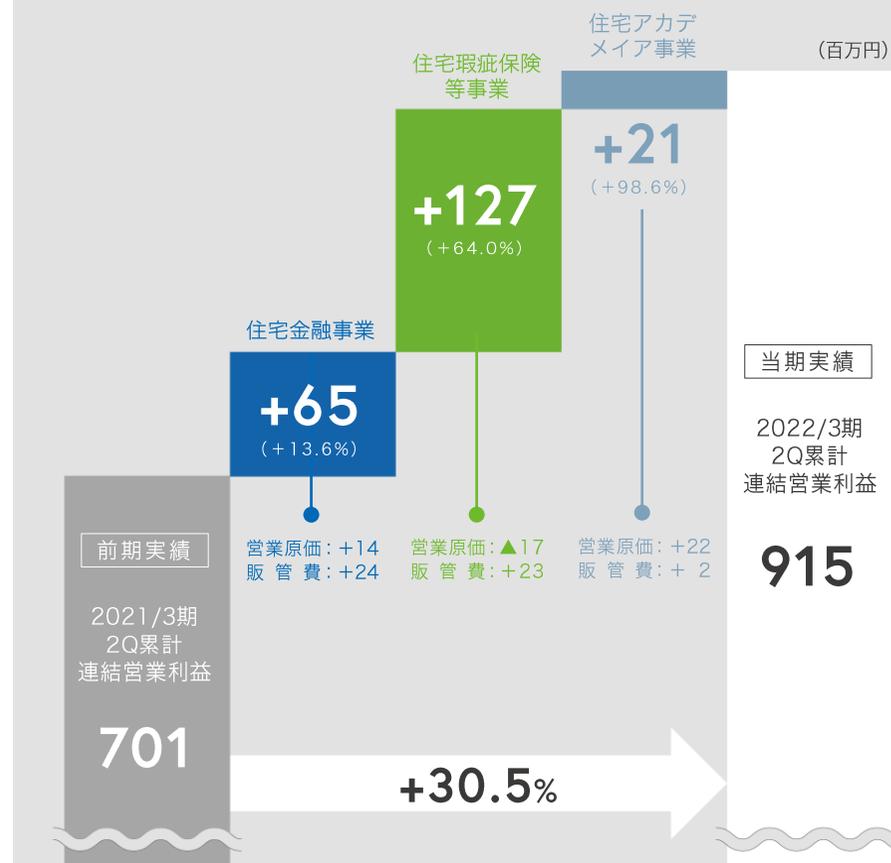
3事業ともに増収増益

特に住宅瑕疵保険等事業の増益幅が拡大

連結営業収益：+2.8億円



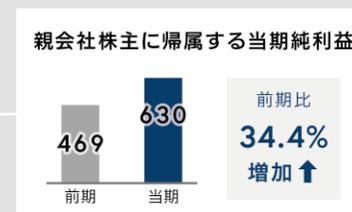
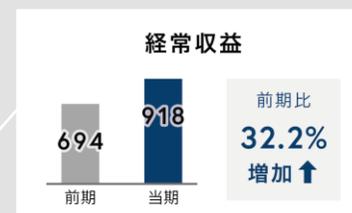
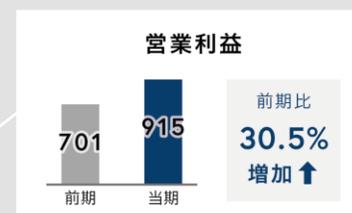
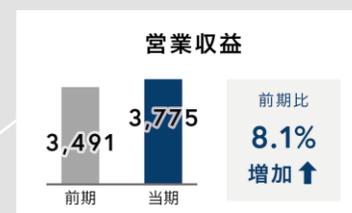
連結営業利益：+2.1億円



増収増益となり利益率も上昇

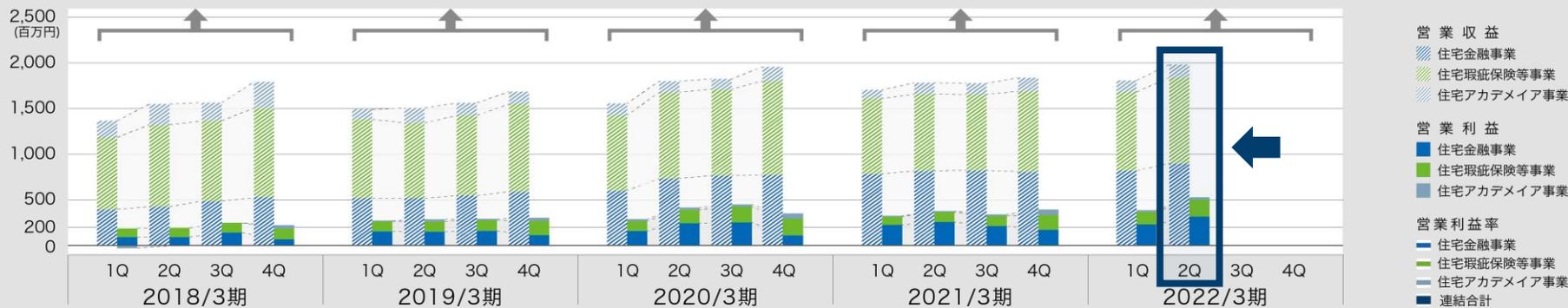
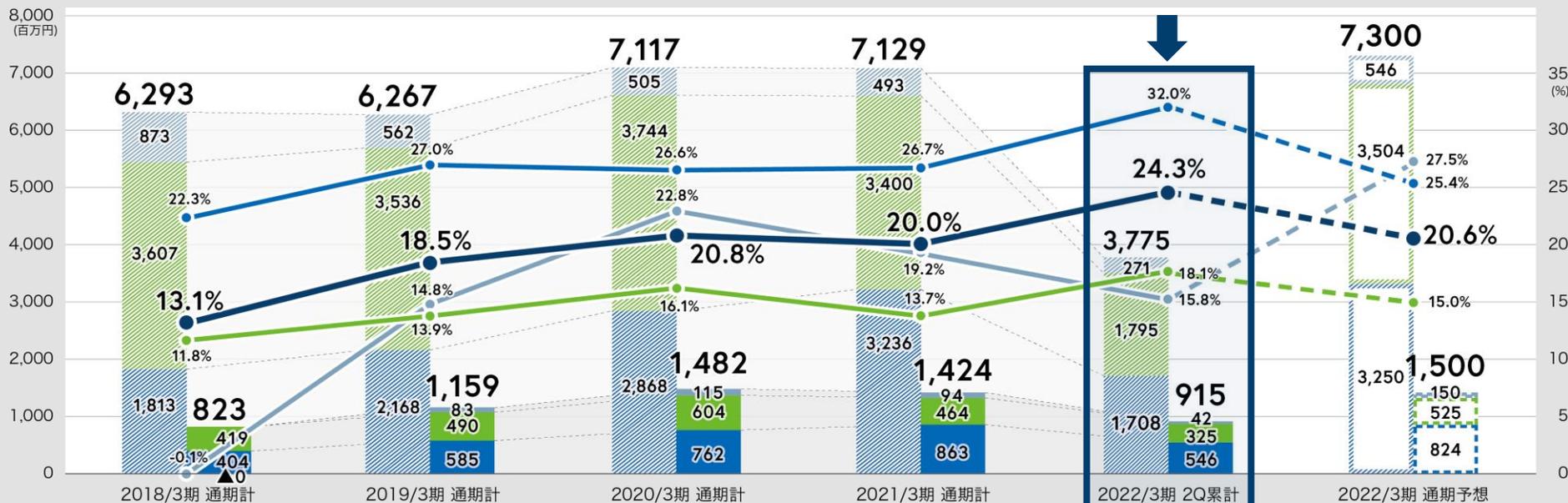
営業利益率は前期2Q累計から4.2ポイント上昇

	前期実績	当期予想	当期実績		
	2021/3期 2Q累計 2020/04/01~ 2020/09/30	2022/3期 2Q累計 2021/05/07 公表	2022/3期 2Q累計 2021/04/01~ 2021/09/30	前期比 増減額	前期比 増減率
(百万円)					
営業収益	3,491	3,606	3,775	+283	+8.1%
住宅金融事業	1,604		1,708	+104	+6.5%
住宅瑕疵保険等事業	1,667		1,795	+127	+7.7%
住宅アカデミア事業	219		271	+52	+23.7%
営業利益	701	761	915	+213	+30.5%
住宅金融事業	481		546	+65	+13.6%
住宅瑕疵保険等事業	198		325	+127	+64.0%
住宅アカデミア事業	21		42	+21	+98.6%
営業利益率	20.1%		24.3%		
経常利益	694	761	918	+223	+32.2%
経常利益率	19.9%		24.3%		
親会社株主に帰属する 当期純利益	469	537	630	+161	+34.4%
当期純利益率	13.4%		16.7%		



3事業のシナジーにより堅実に成長

当2Qは、単体としても累計としても過去最高



- 営業収益
 - 住宅金融事業
 - 住宅瑕疵保険等事業
 - 住宅アカデミア事業
- 営業利益
 - 住宅金融事業
 - 住宅瑕疵保険等事業
 - 住宅アカデミア事業
- 営業利益率
 - 住宅金融事業
 - 住宅瑕疵保険等事業
 - 住宅アカデミア事業
 - 連結合計

2022/3期 2Q
K P I 推 移

2事業において過去最高の件数を達成

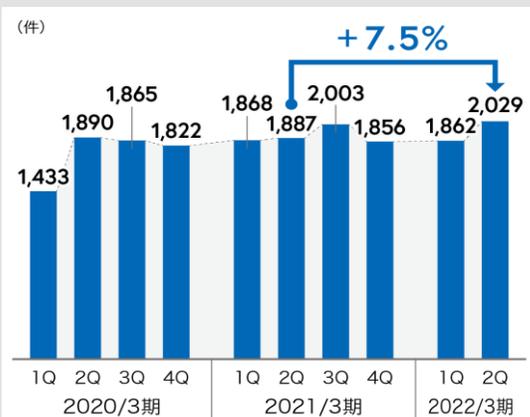
「住宅事業者への経営支援」を軸とした地道な取り組みの成果。住宅市場の回復も後押し

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 **+3.6%**



TOPICS

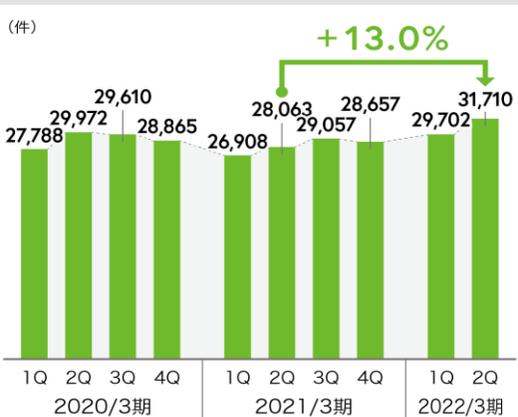
- 主力商品である「MSJフラット35」以外のローン商品も順調に推移。ラインナップ増強等の効果

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

(次世代住宅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 **+11.7%**



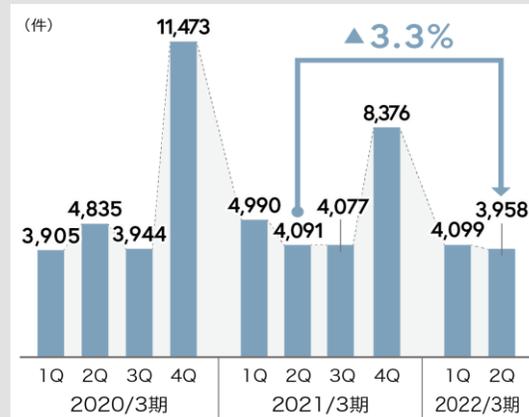
TOPICS

- 全国の新設住宅着工戸数は、持家を中心として回復傾向で推移。複数の商品による同時営業も奏功

住宅アカデミア事業

住宅メンテナンス保証、住宅設備延長修理保証等件数推移

2Q累計
前期比 **▲11.3%**



TOPICS

- 微減となるも、内訳に関しては「住宅メンテナンス保証」が増加

2022/3期 2Q
連結貸借対照表

自己資本比率29.2% → 30.0%

(百万円)	前期実績	当期実績	前期比 増減額
	2021/3期 2021/03/31	2022/3期2Q 2021/09/30	
資産の部			
流動資産	18,791	19,298	+507
うち営業未収入金	7,502	6,227	▲1,275
うち営業貸付金	5,324	7,768	+2,443
固定資産	1,536	1,693	+157
【資産合計】	20,327	20,991	+664
負債の部+純資産の部			
流動負債	13,118	13,414	+296
うち短期借入金(※)	9,239	9,893	+654
固定負債	1,238	1,248	+9
【負債合計】	14,356	14,662	+305
株主資本	5,943	6,298	+355
非支配株主持分	23	26	+3
新株予約権	3	3	0
【純資産合計】	5,970	6,329	+358
【負債純資産合計】	20,327	20,991	+664
自己資本比率	29.2%	30.0%	

POINT

資産・負債増加の主な要因は、つなぎ融資等の実行件数の一時的な増加によるもの

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

株価・時価総額等推移

引き続き企業価値の向上を目指す



2 | 当社グループについて



住宅事業者の経営支援を行う金融会社

直接の顧客は住宅事業者 (B to B to C)

B

当社グループ (MSJグループ)

B

住宅事業者

C

消費者



4社一体で
事業展開

ハウスメーカーや
工務店、不動産会社など
(特に中小規模)



住宅購入者や
住宅所有者など



当社の各金融サービスは、あくまでも経営支援の手段
(例：住宅ローンは、営業支援のための「販売金融」)

総合住宅金融サービス事業

住宅分野に特化した金融・保険・保証関連の3つの事業



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



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

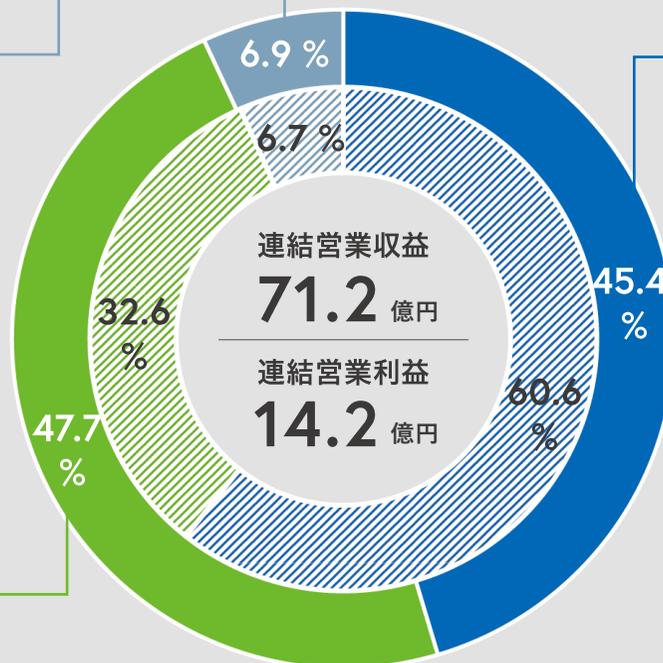


事業セグメント①

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



[グラフ]

事業別営業収益・営業利益構成比

外円：2021/3期 営業収益

内円：2021/3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式会社



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

住宅事業者の住宅販売ニーズに
きめ細やかに対応するラインナップ

MSJフラット35/MSJフラット35[MAX]

MSJフラット35 [保証型]

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

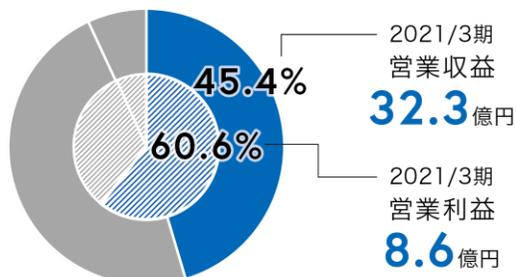
POINT①

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

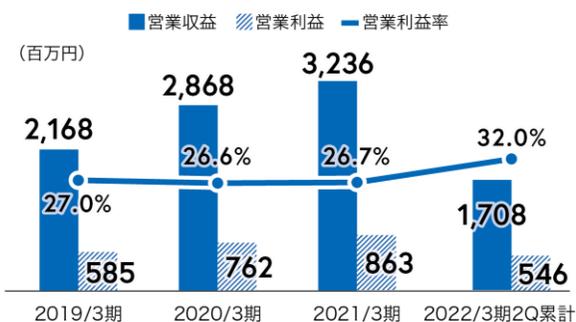
POINT②

債権を売却しリスク最小化。主な収益は融資手数料

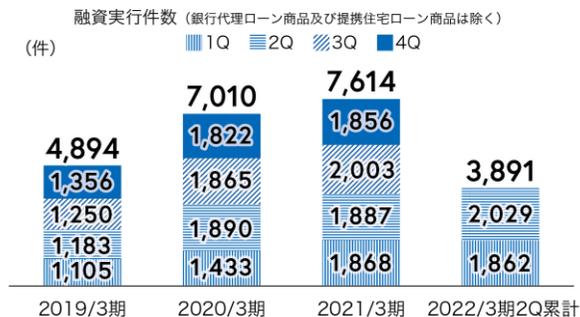
営業収益構成比・営業利益構成比
(外円) (内円)



業績推移



KPI推移

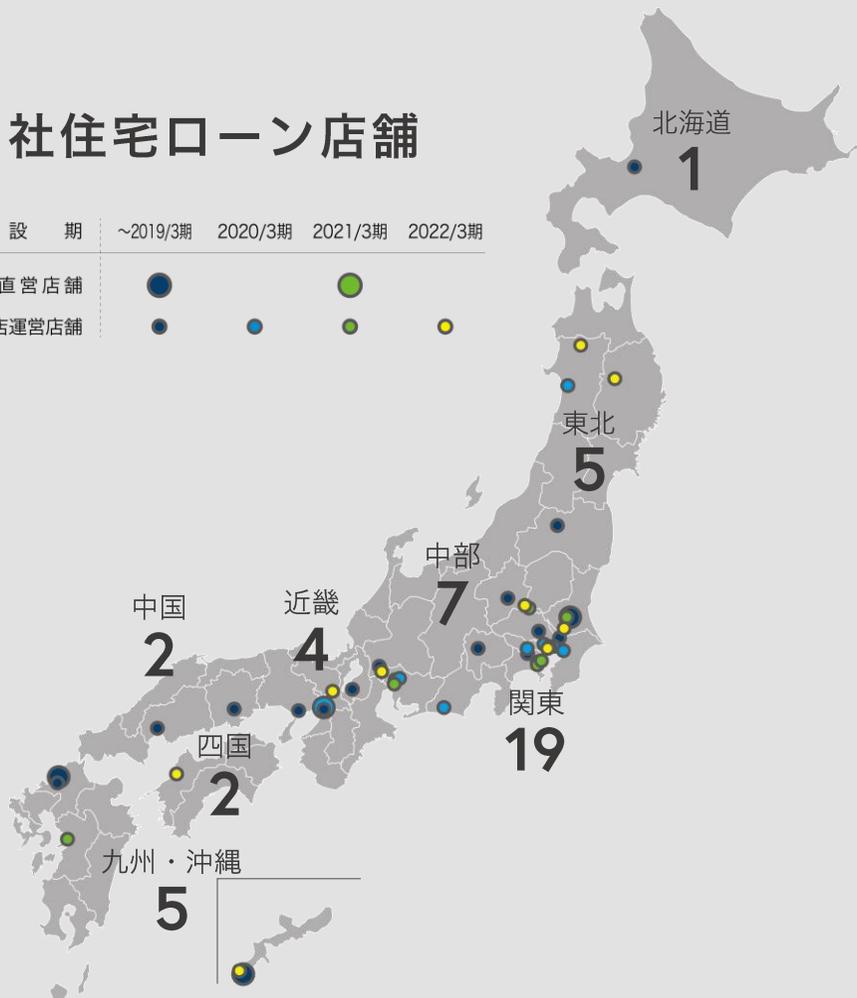


全国に45拠点

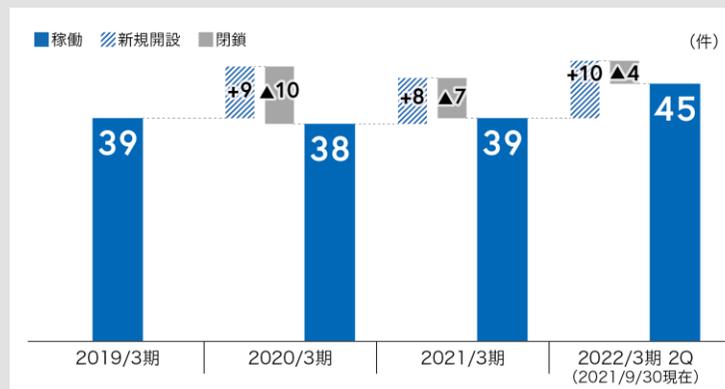
前期に新規開設した8店舗が本格稼働／当期は2Q末現在で10店舗を新規開設

当社住宅ローン店舗

開設期	~2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期
当社直営店舗	●	●	●	●
代理店運営店舗	●	●	●	●

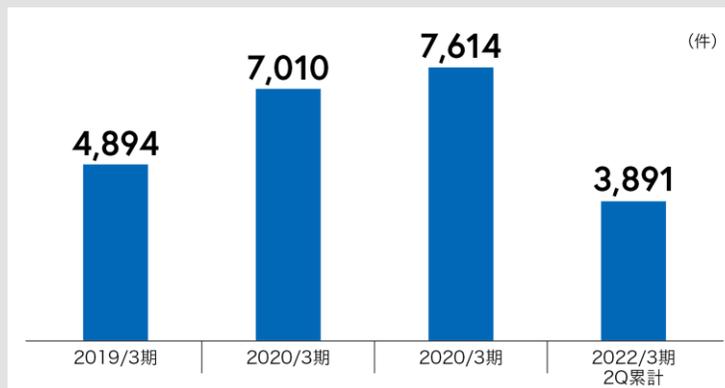


当社住宅ローン店舗数の推移



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)



住宅瑕疵保険等事業

事業主体：株式会社ハウスジーマン／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。大手の寡占化が進んでいない住宅業界で、圧倒的多数を占める中小の住宅事業者が加入する

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

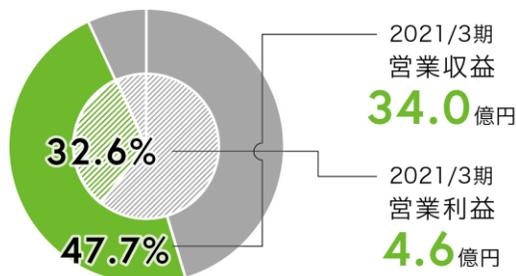
延長保証保険

住宅性能評価

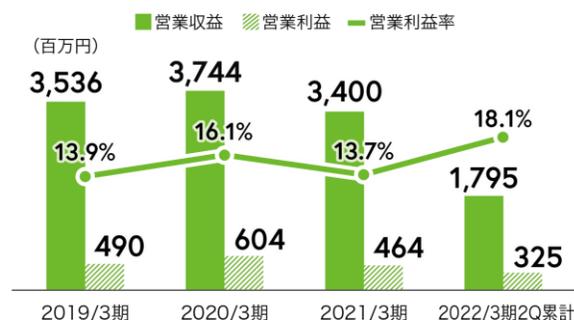
長期優良住宅に係る技術的審査

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



KPI推移



住宅アカデミア事業

事業主体：株式会社住宅アカデミア



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、住宅事業クラウドシステムを独自に開発し、住宅事業者に提供

住宅引渡後の住宅保証サービス
及びクラウドシステム

住宅メンテナンス保証

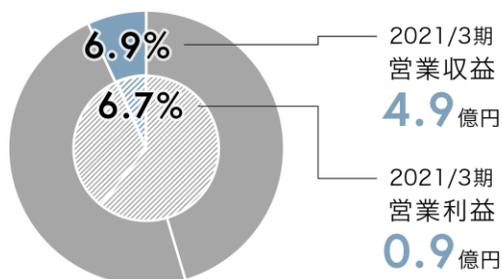
住宅設備延長修理保証

住宅リペア保証

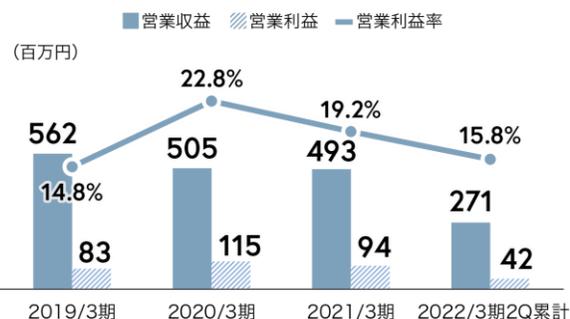
緊急駆けつけ保証

助っ人クラウド
(住宅事業クラウドシステム)

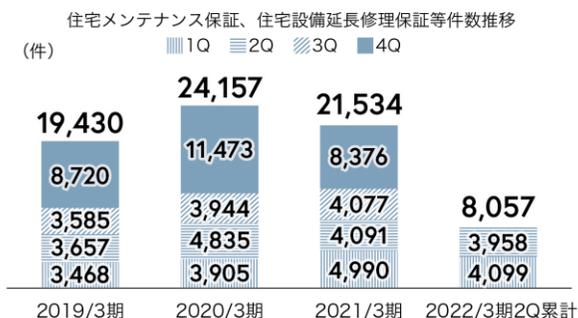
営業収益構成比・営業利益構成比
(外円) (内円)



業績推移 (直近4期)



KPI推移 (直近4期)



低いシェア → 高いポテンシャル

住宅市場は縮小局面にあるが、当社グループの伸びしろは大きい

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

住宅瑕疵（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社の
シェアは13%前後を推移

住宅金融を深掘りする独自の業態

同様の事業領域を持ち、一体で事業を行う企業は他に無い

創業以来、住宅産業の課題解決に尽力してきた歴史により、 住宅事業を多方面から支援する独自の業態へと成長

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

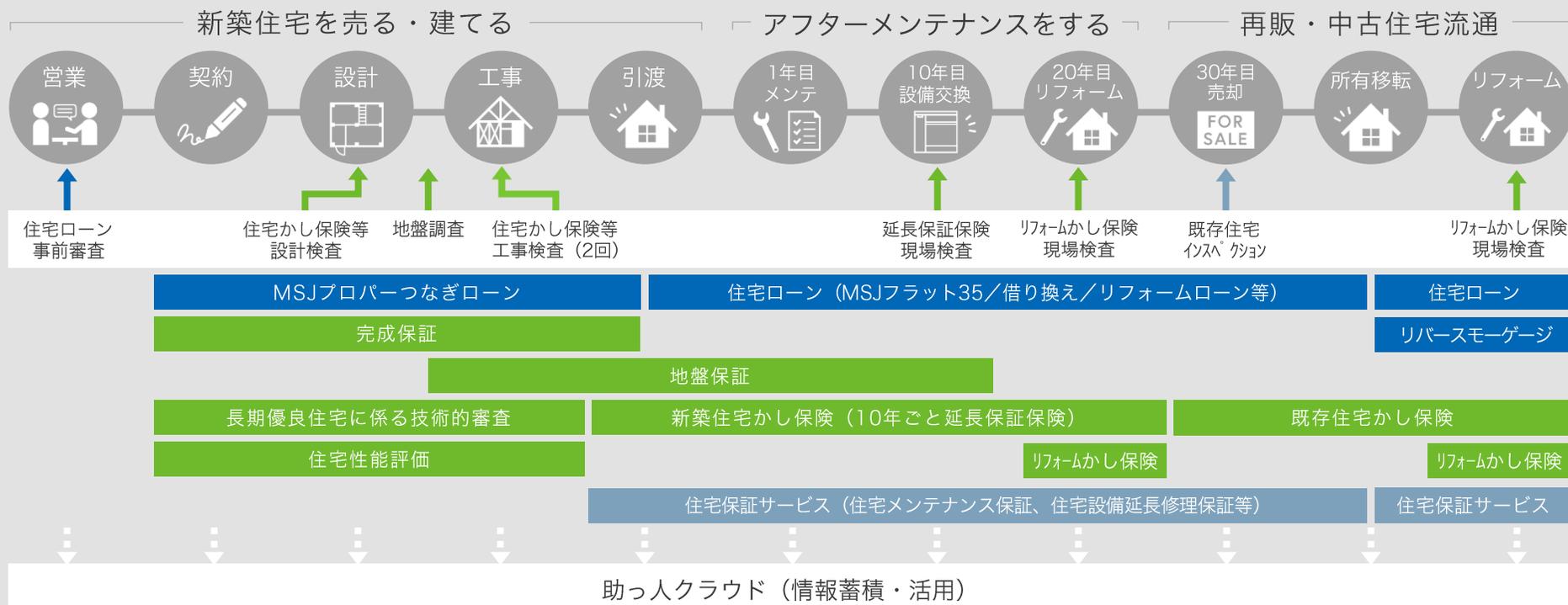


幅広いラインナップ

住宅金融とクラウドを融合。プラットフォーム化し、ONEストップで提供

長い住宅形成プロセスを多方面から支援できるラインナップ

営業支援 | 情報一元化による業務効率化 | 住宅品質確保・管理 | アフター事業収益化 …etc.



高収益型のビジネスモデル

2万社以上のチャネルネットワーク × 1軒の住宅に複数商品をクロス販売

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

×

住宅事業者×住宅1軒に縦積みで
複数の商品を提供できる



高い収益性



住宅ローン（フラット35等）

つなぎローン

新築住宅かし保険

延長保証保険

地盤保証

住宅性能評価

長期優良住宅に係る技術的審査

住宅メンテナンス保証

住宅設備延長修理保証

2021/3期
営業利益率

20.0%

2021/3期
ROE

17.7%

3 | 今後の見通し・中期経営計画

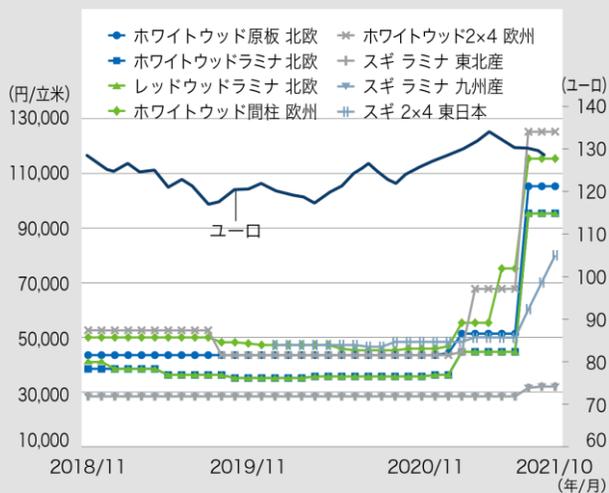


インフレ傾向の影響

コストプッシュ（原価上昇）／コロナ禍における調達リスク

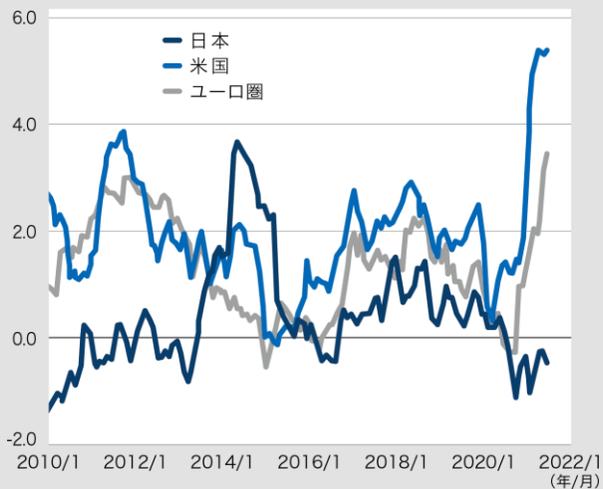
原板・ラミナ・間柱価格推移

国内価格値上がり／住宅価格急上昇による購買力低下



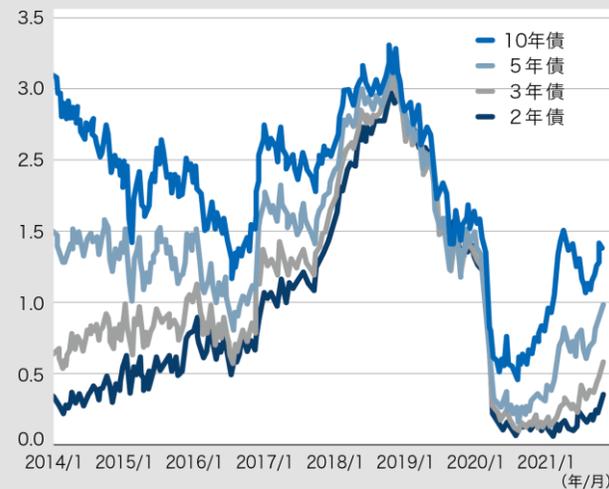
消費者物価上昇率推移

日本と米欧で上昇率に格差



米国イールドカーブ推移

全体が上昇／2年債も利上げ織り込み



予想される影響（住宅業界）

- ① 住宅資材不足による着工・完工、売上の計上等の遅れ
- ② 住宅価格の上昇 → 住宅購入者層の購買力低下
- ③ 住宅事業者の利益率低下 → 新築住宅事業から住宅ストック事業へ、重点事業がシフト

予想される影響（当社グループ）

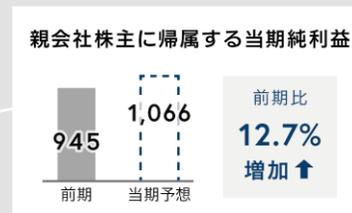
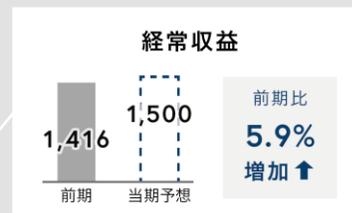
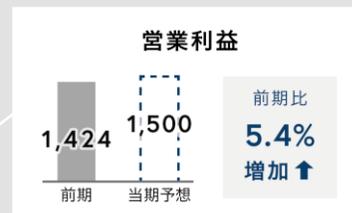
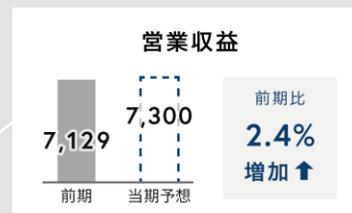
- ① 「MSJフラット35」を主力とする従来ポートフォリオの変化（主力商品多様化）
- ② 住宅ストック事業支援商品（延長保証保険等）の件数増加

連結での増収増益を予想

2021/5/7公表値
より変更無し

連結営業収益73.0億円／連結営業利益15.0億円と予想

	前期実績	当期予想		
	2021/3期 2020/04/01～ 2021/03/31	2022/3期 2021/04/01～ 2022/03/31	前期比 増減額	前期比 増減率
(百万円)				
営業収益	7,129	7,300	+170	+2.4%
住宅金融事業	3,236	3,250	+13	+0.4%
住宅瑕疵保険等事業	3,400	3,504	+104	+3.1%
住宅アカデミア事業	493	546	+53	+10.8%
営業利益	1,424	1,500	+76	+5.4%
住宅金融事業	863	824	▲38	▲4.5%
住宅瑕疵保険等事業	464	525	+60	+12.9%
住宅アカデミア事業	94	150	+55	+58.1%
営業利益率	20.0%	20.6%		
経常利益	1,416	1,500	+84	+5.9%
経常利益率	19.9%	20.6%		
当期純利益	945	1,066	+120	+12.7%
当期純利益率	13.3%	14.6%		



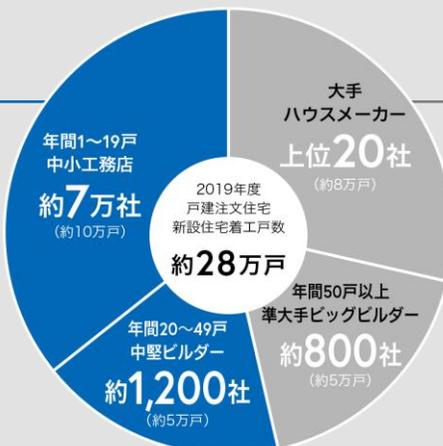
住宅業界で多数を占める中小企業群

常識では「中小ターゲット」は高コスト&高リスク&低収益。常識ではありえないからこそチャンスとなる

当社グループのターゲット

銀行との関係が弱い中堅・中小の住宅事業者

- 資金繰りが大きな課題だが、銀行は敷居が高く、コロナ禍でさらに関係が希薄化している
- もしつなぎ融資がなければ、住宅ローン審査に通らなければ、失注する
- 住宅瑕疵（かし）保険は必要（※）。ハウスジーン社ならクラウドが無償で使えてありがたい

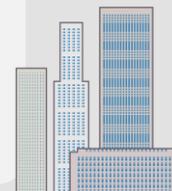


国土交通省公表値をもとにした当社推計値

銀行のターゲット（当社グループでは追わない）

財務基盤が強い大手ハウスメーカー等

- メインバンクとの関係は太く、必要な資金は調達できる。住宅ローン分野で提携している金融機関も多い
- 保証金の供託をしているので、住宅瑕疵保険は必要ない（※）
- DX化を既に自社で進めている



当社グループが中小の住宅事業者をターゲットとする3つの理由

強みを一番発揮できる

中小の住宅事業者が必ず加入する住宅瑕疵保険を商品として持っているため、アプローチしやすい。また、無償クラウドやつなぎ融資は、中小の住宅事業者に対して一番効果を発揮する

他社が真似しにくい

中小事業者を攻めることは常識ではありえず、競合他社は手を出す可能性が低く、当社グループにとっては無競争状態（ブルーオーシャン）を実現できる可能性が高い

低コスト・低リスク構造をつくることできる

当社グループなら、中小事業者を攻めるうえで一番のネックとなる「非効率・高リスク」を解決できる

“最も敷居の低いビルダーズバンク”

「メインバンク・ロス」となっている中小の住宅事業者向けに特化した、金融サービス会社

2021年～
住宅産業における切実な課題
メインバンク・ロス

コロナ禍が長期化し、住宅業界においては、特に中小の住宅事業者を取り巻く経営環境が厳しさを増している。特に、財務基盤の弱さや与信の低さから、メインバンクとの関係が希薄化している住宅事業者が増加



課題を解決

Builder's BANK



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、面倒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

「敷居の低い」とは、融資基準を低くするというのではなく、相談のしやすさを意味する。メインバンク・ロスという状況においては、「敷居の低い」は高い顧客価値

目指す顧客価値

イメージする
住宅事業者の声

加入義務があるのでハウスジーマン社の住宅瑕疵（かし）保険を使っていたところ、ハウスジーマン社より親会社である日本モーゲージサービスの住宅ローンを紹介された。これまで住宅ローンに関しては、人員に余裕がなく取り組んでいなかったが、日本モーゲージサービスなら、近くのローンデスクが手続きをしてくれるという。

試しに使ってみると、確かに手間がかからない。そのうえ事前審査もやってくれるので、早い営業段階で顧客の借入可能額が分かり、営業ロスもなくなった。これまでは、住宅ローンの承認が下りず契約を逃していた案件もあったが、住宅ローンがスムーズに進むようになり、契約増にもつながっている。

つなぎ融資も融資実行のタイミングが早いので、資金繰りの面でも助かっている。……

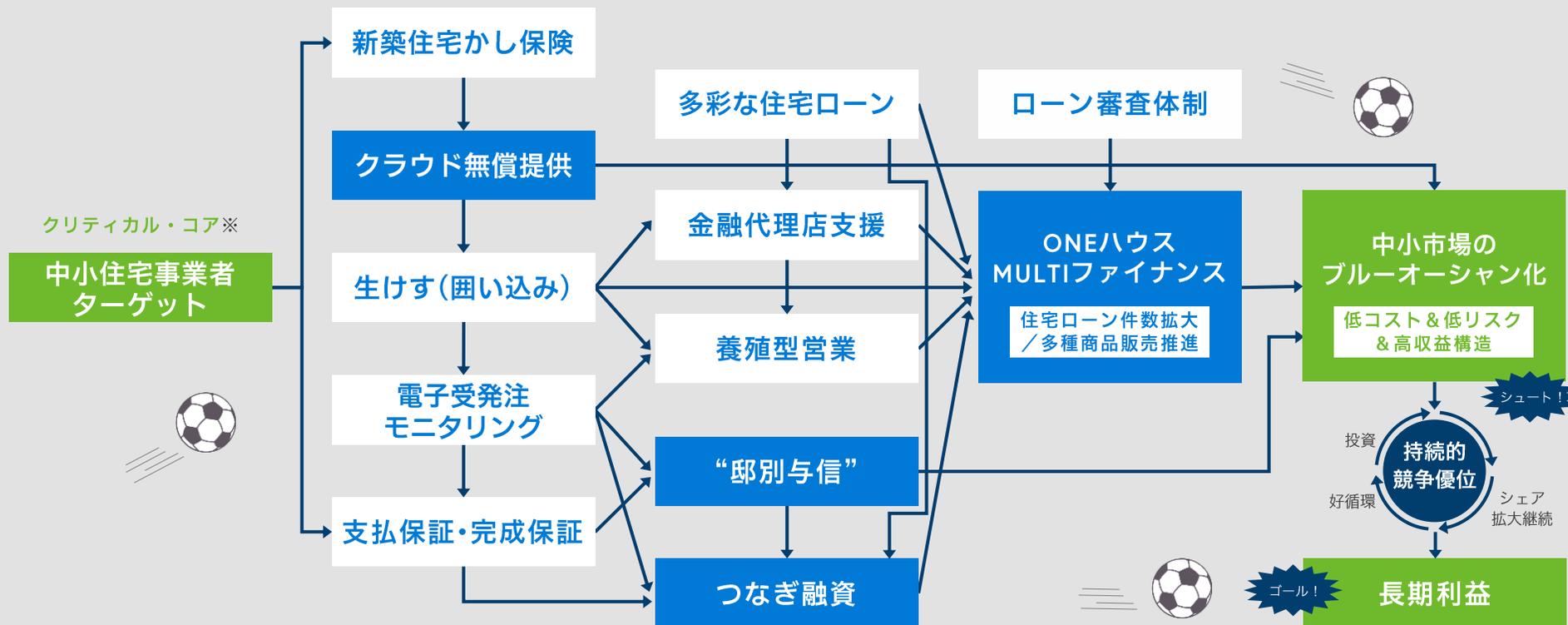


持続的な競争優位を目指す

当社グループの商品を連鎖的に販売し、低コスト・低リスク・高収益につなげられる因果関係

一つひとつの他社との違いがパスのようにつながり、相互作用することで、常識ではありえない「中小ターゲット」が合理的になり、他社に模倣できない戦略になる

ストーリーにおける一貫したコンセプト：「最も敷居の低いビルダーズバンク」



※一見するとバカげていて、他社が「真似したくない」と思うが、因果関係を良く見ると競争戦略の中核となっており、長期的な競争優位へとつながる要素

他社が模倣しにくい3つの要素

究極の差別性の組合せにより、さらなる競争優位を実現する

「低コスト」を実現する差別性

クラウド無償提供

独自開発の住宅事業クラウドを
新築住宅かし保険を利用する
住宅事業者は無償提供

助っ人クラウド

Housing Provider System

¥0



営業上の差別化だけではなく
当社グループのコスト削減を実現

販促・営業コスト、顧客・案件・リスク管理コスト削減

他社が模倣しにくい理由

当社グループは、他のマネタイズ商品があり、コスト削減効果も見込めるからこそ、クラウド無償提供が可能

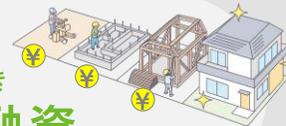
「低リスク」を実現する差別性

邸別与信

完成保証・現場管理等の機能を
活用。貸付リスクを最小化した
「つなぎ融資」を開発・提供

支払保証・
完成保証制度付き

つなぎ融資



従来の企業与信と異なり、
「施主・プロジェクト」に融資

出来高に応じた融資実行と完成保証等でリスク最小化

他社が模倣しにくい理由

完成保証、現場検査・保全、工事進行管理等の機能を持っていない金融機関では「邸別与信」に対応ができない

「高収益」を実現する差別性

ONEハウス MULTIファイナンス

住宅金融分野随一の商品力と
無償クラウドによる仕組みで
営業効率を高め、収益を積む

養殖型営業
×
リピート販売
×
クロスセル

無償クラウドにより顧客を囲い込み、
住宅1棟に対して多彩な金融商品を
クロスセル&リピート販売

他社が模倣しにくい理由

当社グループは、幅広い商品とそれらを
一体で提供できるクラウドの仕組み（オ
ペレーション）を有する唯一の企業

堅実な成長を目指す

コロナ禍の長期化をふまえ前期発表の中期経営計画2023/3期を1年スライド

2024/3期
連結営業収益

90 億円

2021/3期対比

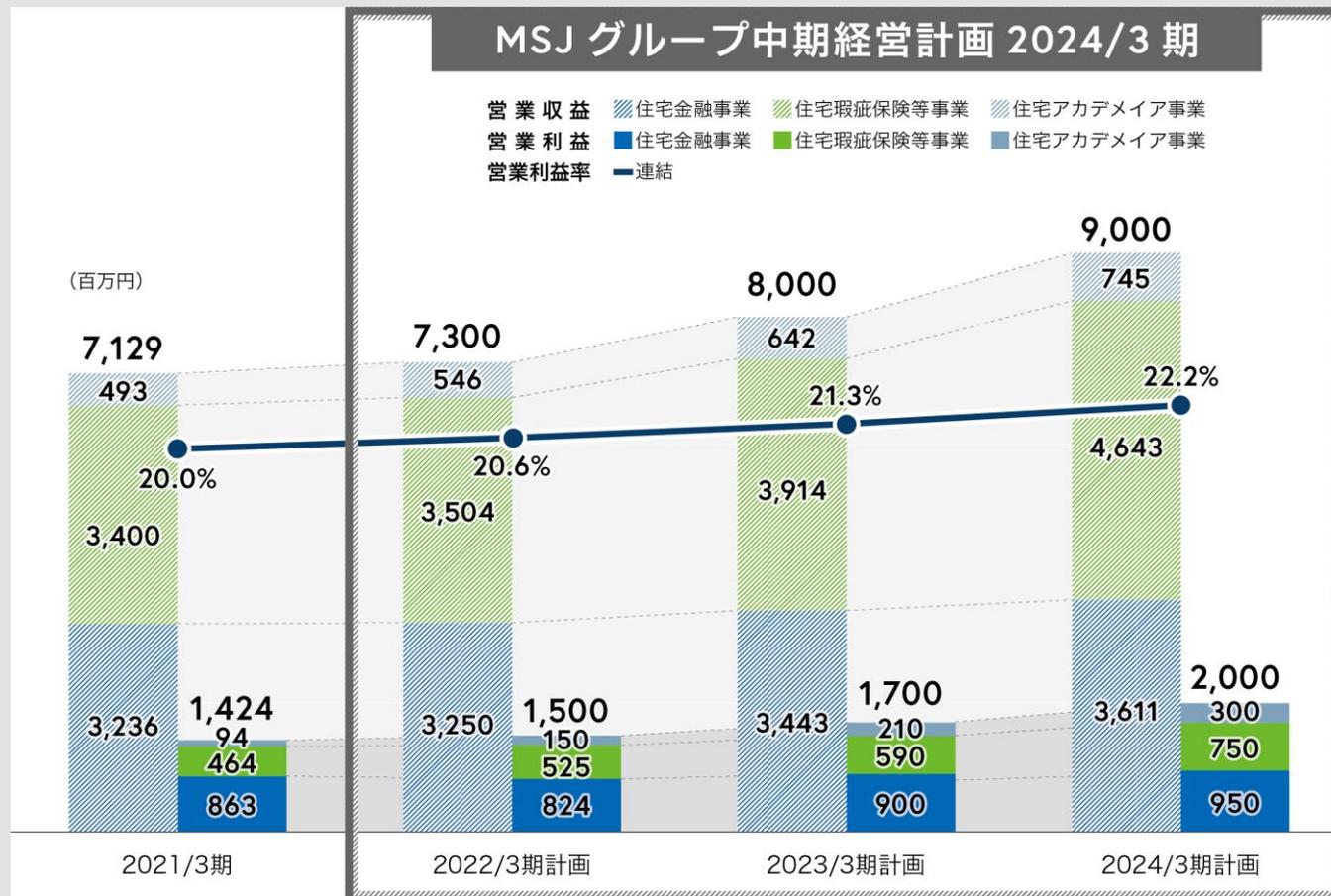
➡ 1.26倍

2024/3期
連結営業利益

20 億円

2021/3期対比

➡ 1.40倍

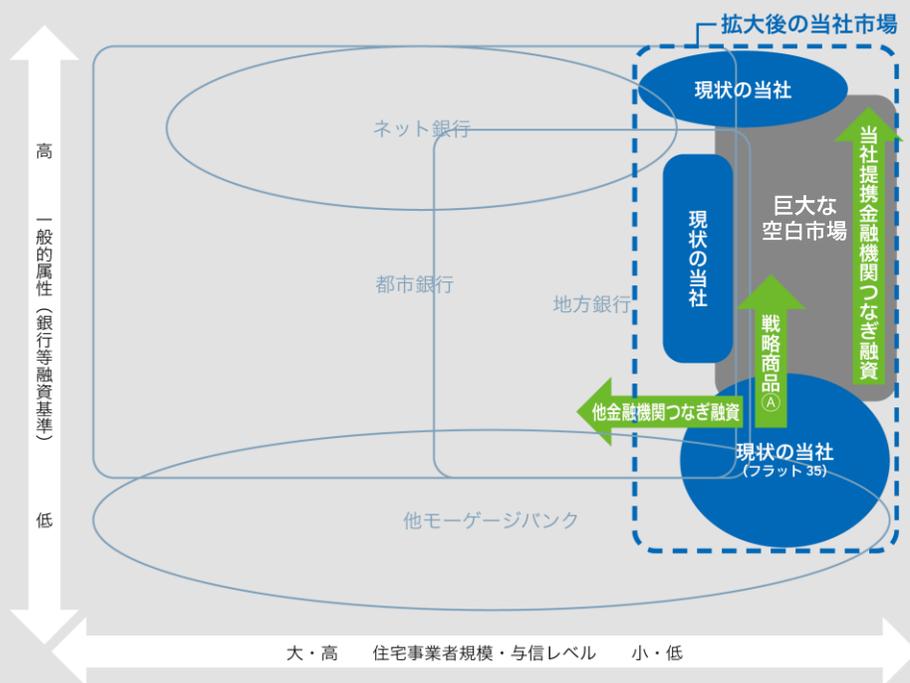


合計約20億円の資金調達を実施中

第三者割当による第2回新株予約権（行使価額修正条項付・停止指定条項付）を発行

新たな金融商品の拡充により、当社市場を→方向に拡大。 「メインバンク・ロス」による巨大な空白市場を攻略する

当社想定による住宅ローン市場イメージ ※ 市場規模：約21兆円/年



戦略商品①

フラット35 (保証型)

金利等を柔軟に設計できる等のメリットがあり、住宅事業者のニーズに対応しやすくなる。特に中堅クラスの住宅事業者の新規開拓や深掘り、金融代理店に対する求心力向上に有効。その結果、住宅ローン件数増加が期待できる

戦略商品②

つなぎ融資

つなぎ融資は、中小の住宅事業者のニーズが非常に高い商品。当社にとっても利益貢献が大きい。今後は、フラット35等の当社ローンに限らず、他金融機関の住宅ローンにも積極的に対応し、つなぎ融資実行件数を増やしていく

4 | 株主還元



配当・株主優待制度を実施

継続的な成長のために積極的に投資／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	+	 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	+	 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	+	 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