

# Mortgage Service Japan Limited

November 6th, 2023

日本モーゲージサービス株式会社

2024年3月期第2四半期 決算説明資料

2024年3月期第2四半期 決算説明資料

# CONTENTS

**1** | 2024年3月期第2四半期 決算概要 P.03

**2** | 2024年3月期 経営戦略 P.13

2023年9月30日更新版

---

補足資料 当社グループについて P.26

# 1 | 2024年3月期第2四半期 決算概要

2024/3期2Q累計  
連結業績ハイライト

# 営業収益34.8億円・営業利益7.6億円

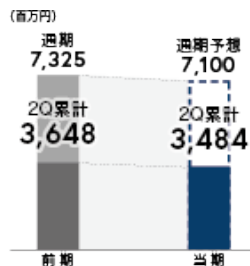
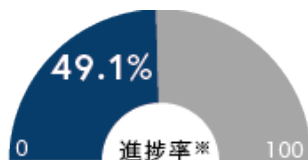
連結業績予想に対する進捗率は順調に推移

## TOPICS

- 住宅業界では、持家（注文住宅）の新設着工戸数が前年同月比マイナスで推移し、影響を受ける
- 当社グループは、グループ一体での差別化営業や住宅事業者の多角化支援を推進

### 営業収益

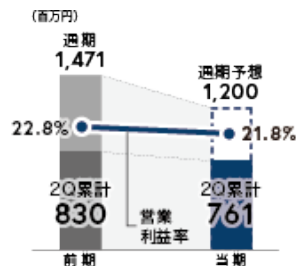
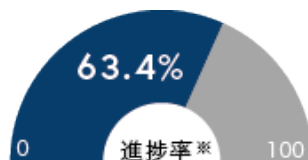
34.8 億円



前期比 ▲4.5% (▲1.6億円)

### 営業利益

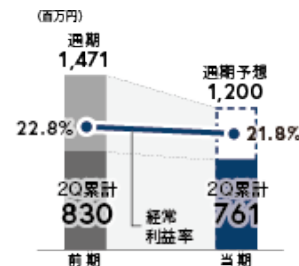
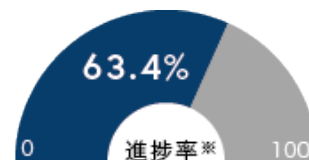
7.6 億円



前期比 ▲8.4% (▲0.6億円)

### 経常利益

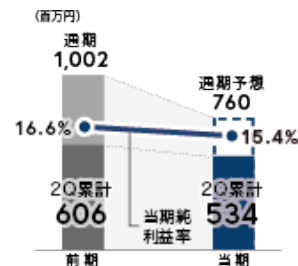
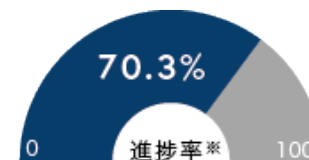
7.6 億円



前期比 ▲8.4% (▲0.6億円)

### 親会社株主に帰属 する当期純利益

5.3 億円



前期比 ▲11.8% (▲0.7億円)

2024/3期2Q累計  
セグメントハイライト

# 全事業で黒字を確保

市場縮小のなかで多角化が進展。省エネ関連サービスが伸長

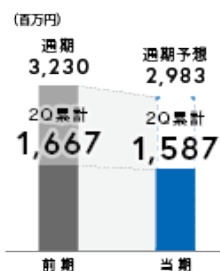
## 住宅金融事業

営業収益

15.8 億円

前期比 ▲4.8%  
(▲80百万円)

進捗率※ 53.2%

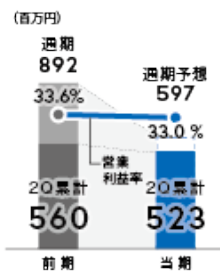


営業利益

5.2 億円

前期比 ▲6.6%  
(▲36百万円)

進捗率※ 87.5%



### TOPICS

- 全国のフラット35市場が大きく低迷
- 前期に取扱いを開始したプロパーローン商品をはじめとする、住宅ローン商品の多角化が進展し健闘

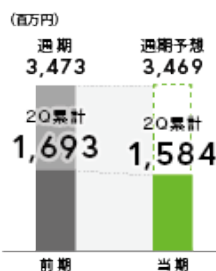
## 住宅瑕疵保険等事業

営業収益

15.8 億円

前期比 ▲6.4%  
(▲108百万円)

進捗率※ 45.7%

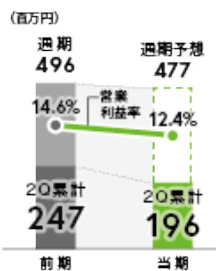


営業利益

1.9 億円

前期比 ▲20.5%  
(▲50百万円)

進捗率※ 41.2%



### TOPICS

- 全国の持家（注文住宅）新設着工戸数が前期比マイナスで推移、影響を受ける
- 政府が推進する省エネ基準適合住宅の普及施策により関連サービスが健闘

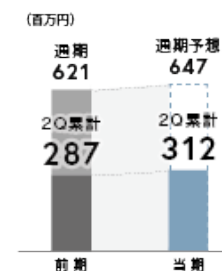
## 住宅アカデミア事業

営業収益

3.1 億円

前期比 +8.7%  
(+25百万円)

進捗率※ 48.3%

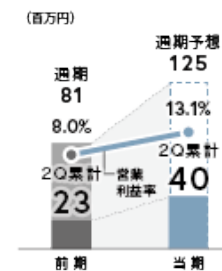


営業利益

0.4 億円

前期比 +76.7%  
(+17百万円)

進捗率※ 32.7%

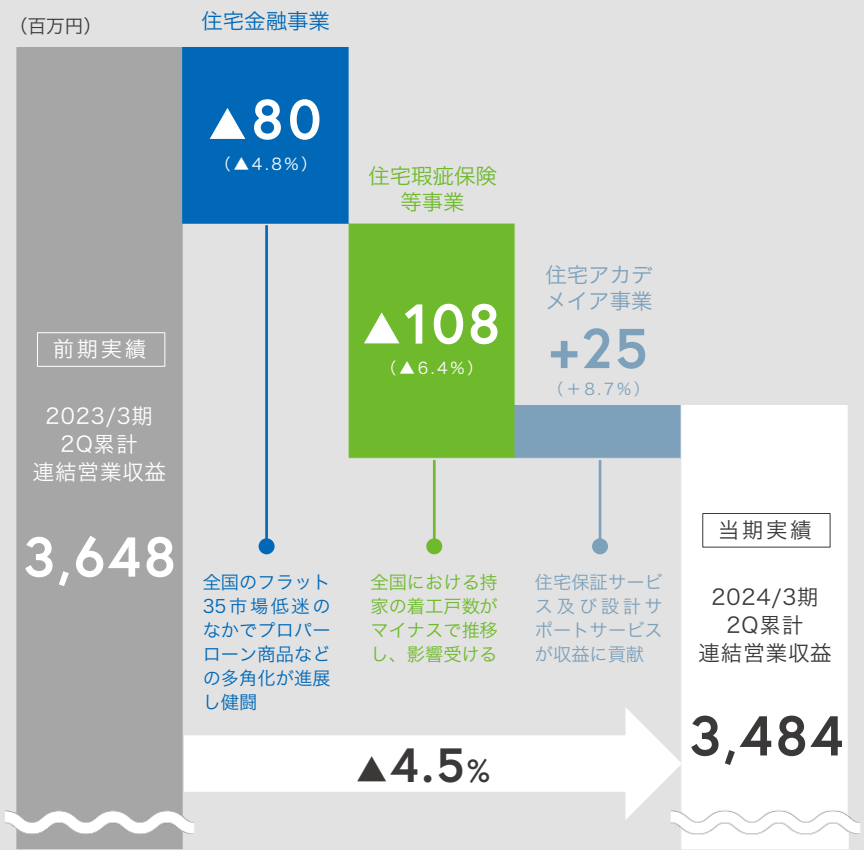


### TOPICS

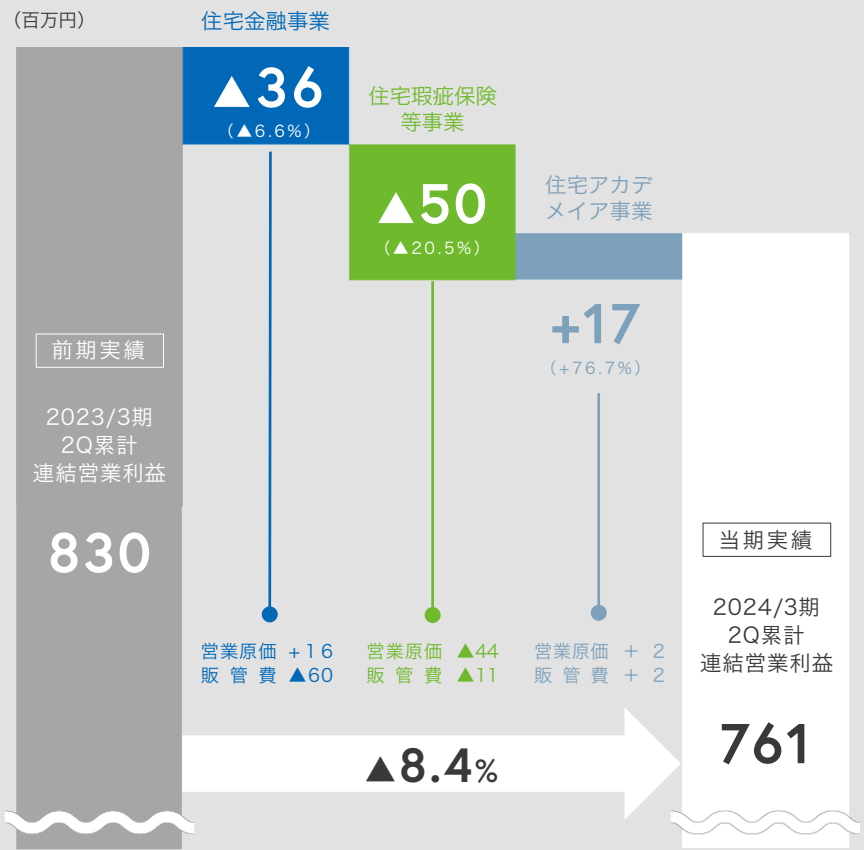
- 住宅瑕疵保険等事業顧客へ向けたクロスセル提案が堅調に推移
- 省エネ基準適合住宅政策に関連した設計サポートサービスが堅調に推移

# 市場縮小の影響受ける

## 連結営業収益：▲164百万円

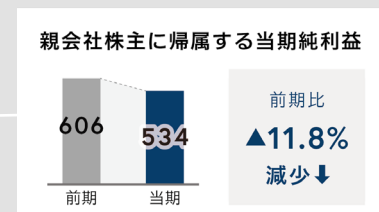
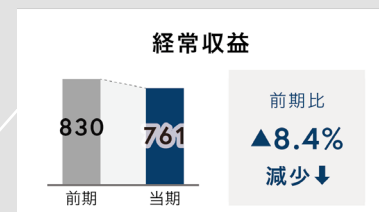
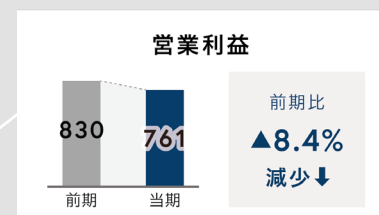
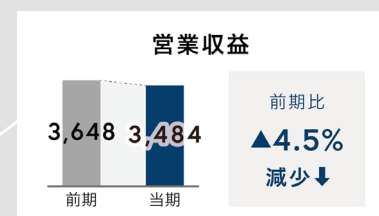


## 連結営業利益：▲69百万円



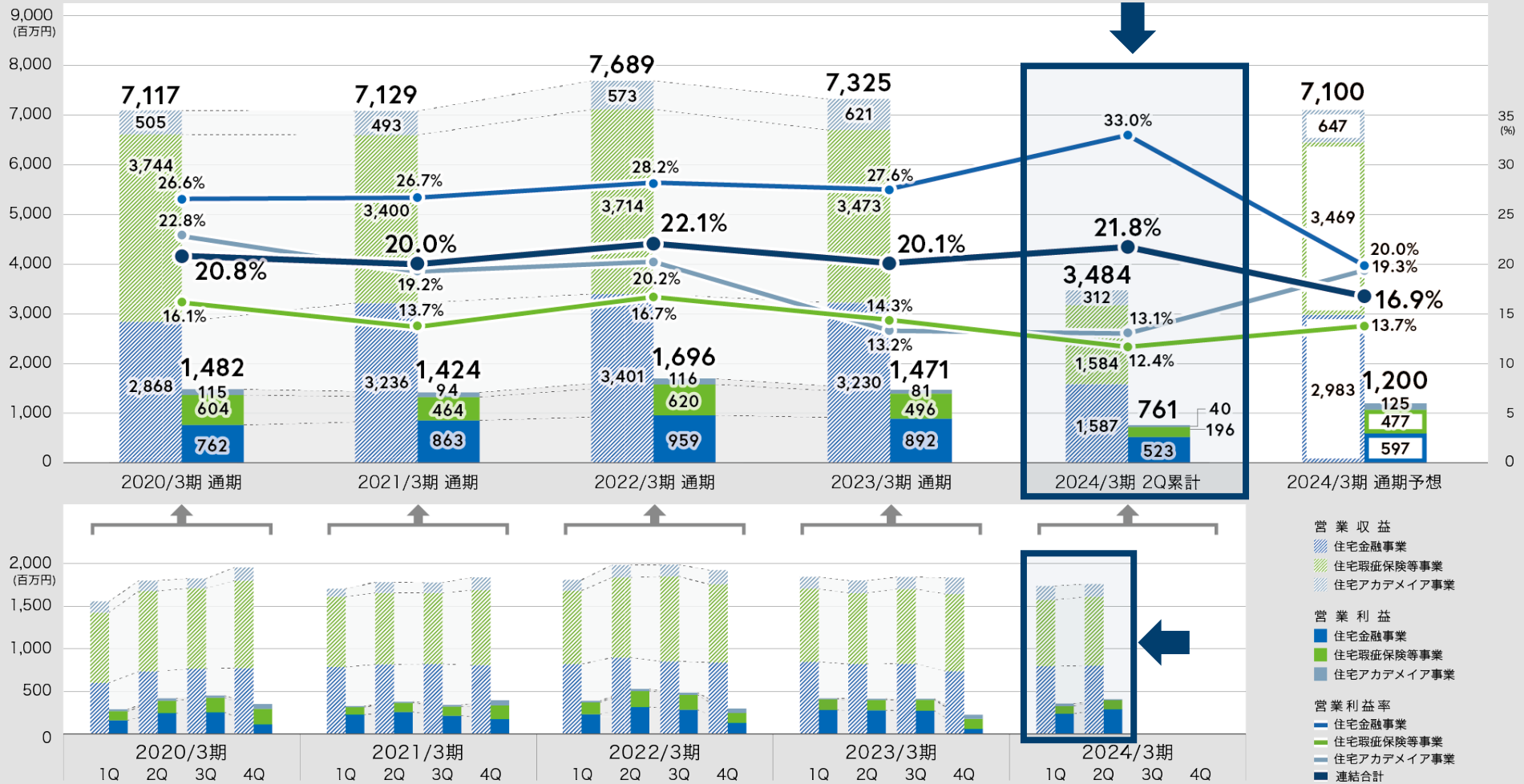
# 通期業績予想に対し順調に進捗

	前期実績		当期実績	通期予想 進捗率※	前期比 増減額	前期比 増減率
	2023/3期 2Q累計 2022/4/01~ 2022/9/30		2024/3期 2Q累計 2023/4/01~ 2023/9/30			
(百万円)						
<b>営業収益</b>	<b>3,648</b>	→	<b>3,484</b>	49.1%	▲164	▲4.5%
住宅金融事業	1,667		1,587	53.2%	▲80	▲4.8%
住宅瑕疵保険等事業	1,693		1,584	45.7%	▲108	▲6.4%
住宅アカデミア事業	287		312	48.3%	+25	+8.7%
<b>営業利益</b>	<b>830</b>	→	<b>761</b>	63.4%	▲69	▲8.4%
住宅金融事業	560		523	87.5%	▲36	▲6.6%
住宅瑕疵保険等事業	247		196	41.2%	▲50	▲20.5%
住宅アカデミア事業	23		40	32.7%	+17	+76.7%
営業利益率	22.8%		21.8%			
<b>経常利益</b>	<b>830</b>	→	<b>761</b>	63.4%	▲69	▲8.4%
経常利益率	22.8%		21.8%			
<b>親会社株主に帰属する 当期純利益</b>	<b>606</b>	→	<b>534</b>	70.7%	▲71	▲11.8%
当期純利益率	16.6%		15.4%			



# 3事業のシナジーにより事業加速を目指す

住宅金融事業を基盤に、3事業での収益縦積みを狙う



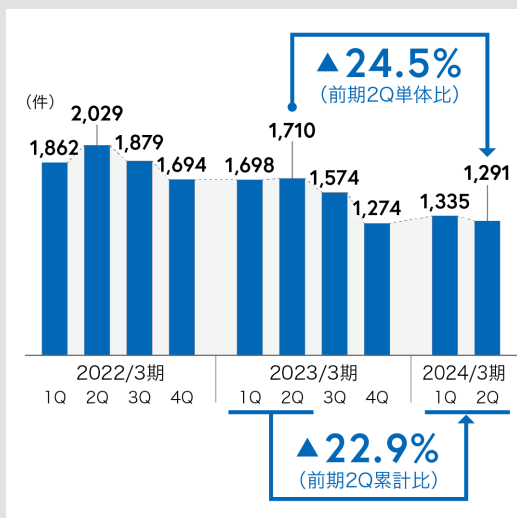


# グループ一体での差別化を推進

## 住宅金融事業

### 融資実行件数推移

(MSJフラット35、プロパローン等、当社の貸付商品の融資実行件数の合計。銀行代理ローン商品および提携ローン商品は除く)



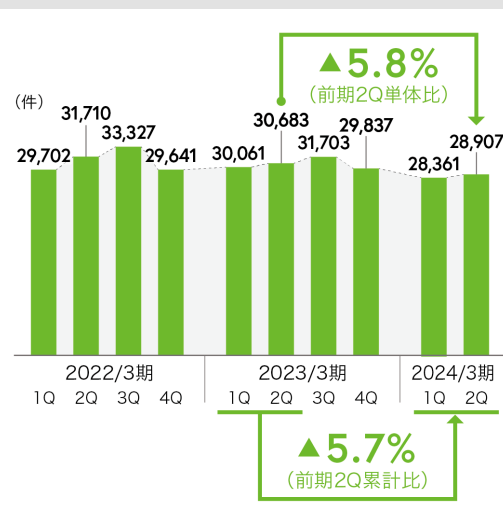
#### TOPICS

- 全国のフラット35市場が大きく低迷するなかで、当社は商品の多角化が進展し健闘

## 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

(こどもみらい住宅支援事業対象住宅証明書等の時限的な経済政策に対応するものは除く)

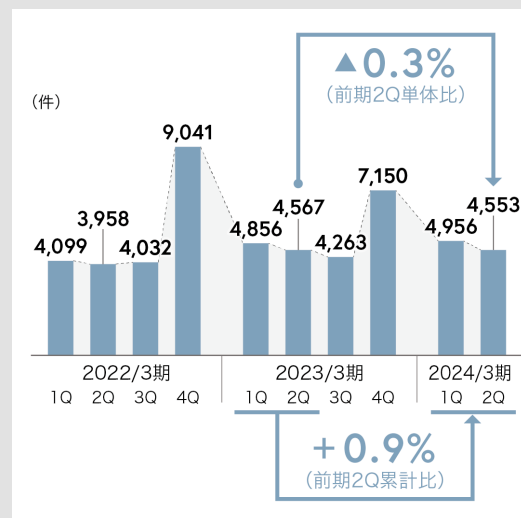


#### TOPICS

- 市場縮小の影響を受ける。省エネ基準適合住宅の普及施策により関連サービスが健闘

## 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



#### TOPICS

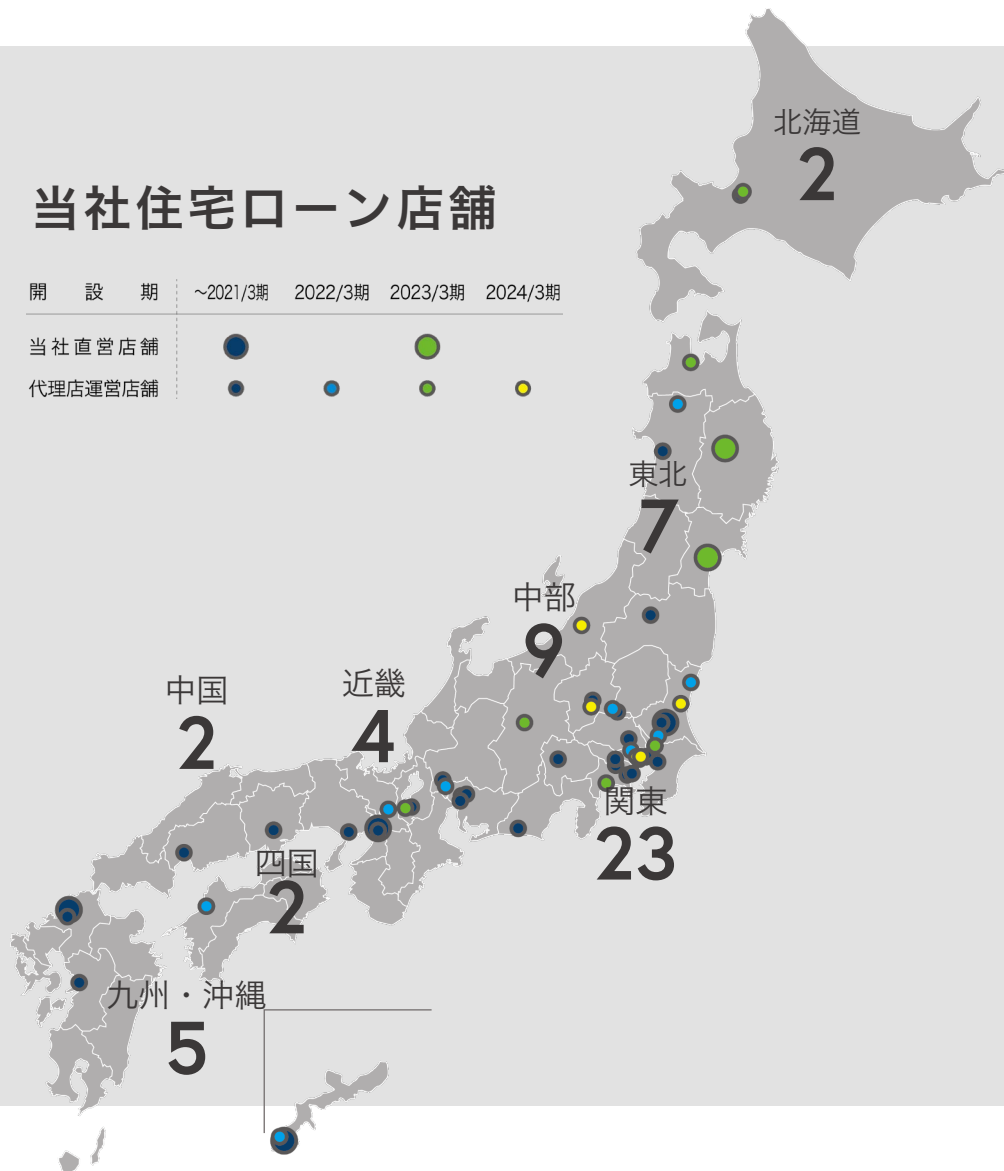
- 住宅事業者向け住宅メンテナンス保証のクロスセル提案により件数増加

# 全国に54拠点

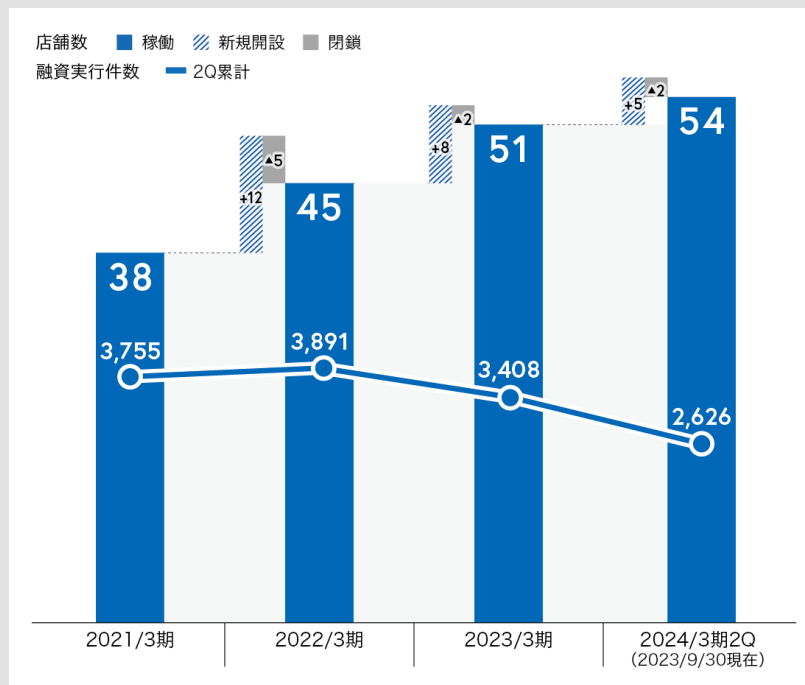
当期2Q累計期間は5店舗を新規開設

## 当社住宅ローン店舗

開設期	~2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期
当社直営店舗	●	●	●	●
代理店運営店舗	●	●	●	●



## 住宅ローン店舗数・融資実行件数推移



融資実行件数は、MSJフラット35、プロパーローン等、当社の貸付商品の融資実行件数の合計。銀行代理ローン商品および提携ローン商品は除く

2024/3期2Q  
連結貸借対照表

# 自己資本比率33.8% → 34.8%

(百万円)	前期実績	当期実績	前期末比 増減額
	2023/3期 2023/3/31	2024/3期2Q 2023/9/30	
<b>資産の部</b>			
流動資産	20,407	20,468	+61
うち営業未収入金	5,588	3,552	▲2,036
うち営業貸付金	9,342	11,774	+2,432
固定資産	1,800	1,800	+0
<b>【資産合計】</b>	<b>22,207</b>	<b>22,268</b>	<b>+61</b>
<b>負債の部+純資産の部</b>			
流動負債	13,406	13,264	▲141
うち短期借入金(※)	9,146	9,896	+750
固定負債	1,273	1,240	▲32
<b>【負債合計】</b>	<b>14,679</b>	<b>14,505</b>	<b>▲174</b>
株主資本	7,506	7,747	+240
非支配株主持分	20	15	▲5
<b>【純資産合計】</b>	<b>7,527</b>	<b>7,763</b>	<b>+235</b>
<b>【負債純資産合計】</b>	<b>22,207</b>	<b>22,268</b>	<b>+61</b>
<b>自己資本比率</b>	<b>33.8%</b>	<b>34.8%</b>	

## POINT

### 資産・負債増加の主な要因は、つなぎ融資等の一時的な増加によるもの

つなぎ融資等の商品は、貸付のために一時的な借入を行うスキーム。1件当たりの単価が数千円と高額なため、融資実行のタイミングにより、営業未収入金・営業貸付金・短期借入金(※)において増減が大きく出やすい

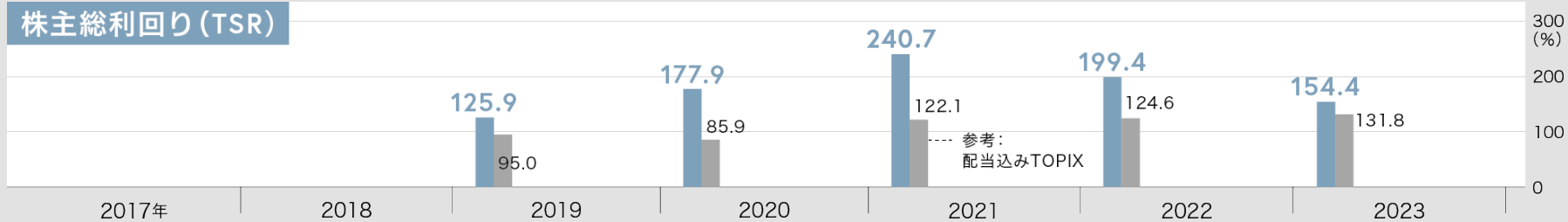
※ 主に営業未収入金及び営業貸付金(プロパーつなぎローン)の債権譲渡代金が入金されるまでの1ヶ月未満の短期の資金調達を目的としたもの

# 株主総利回り・株価等推移

引き続き企業価値の向上を目指す

(2023/9/30現在)

## 株主総利回り (TSR)

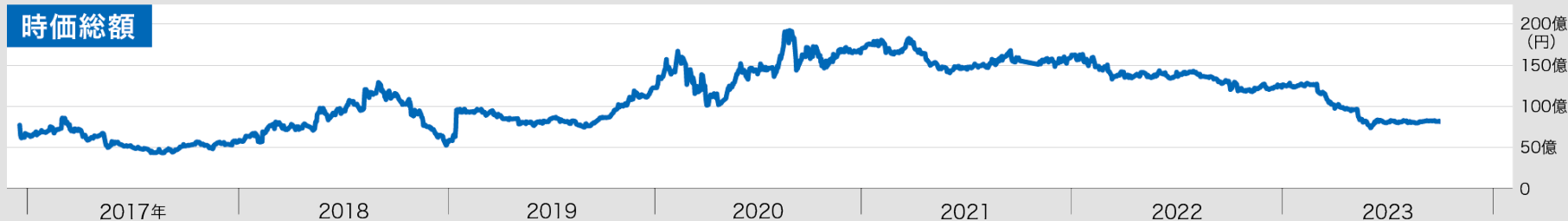


## 株価終値

2020/8/31以前の株価は分割後の金額を算定



## 時価総額



## 2 | 2024年3月期 経営戦略

2023年9月30日更新版

# 2024年3月期 経営戦略サマリー

## 経営環境 (現状認識)

世界経済： 中国・ヨーロッパ景気後退。米経済需要旺盛・米金利上昇・ドル高  
 国内経済： 円安株高により輸出業好調。インフレ恒常化し実質賃金マイナス続く  
 住宅市場： コストプッシュインフレにより住宅価格上昇続き、戸建着工数減少、フラット35市場急縮小  
 法改正： 2024/4 労働基準法改正…（建設業でも時間外労働上限が罰則付きで規定→人手不足加速？）  
 2025/4 建築物省エネ法改正…（全ての新築住宅・非住宅に省エネ適合基準義務化→建設費上昇・人手不足加速？）

---

市場予測： Y.C.C解除？金利上昇？/円安一服、内需底打ち？/日本でも中央銀行デジタル通貨（CBDC）に向けた動き加速？



## 2024.3期

**多角化・高付加価値・ワンストップ戦略** で縮小市場を生き残る

住宅金融事業… 住宅金融オリジネーターとして多角化推進

住宅瑕疵保険等事業・住宅アカデミア事業… 住宅事業者の経営課題解決企業として収益縦積み

## 2025.3期 以降

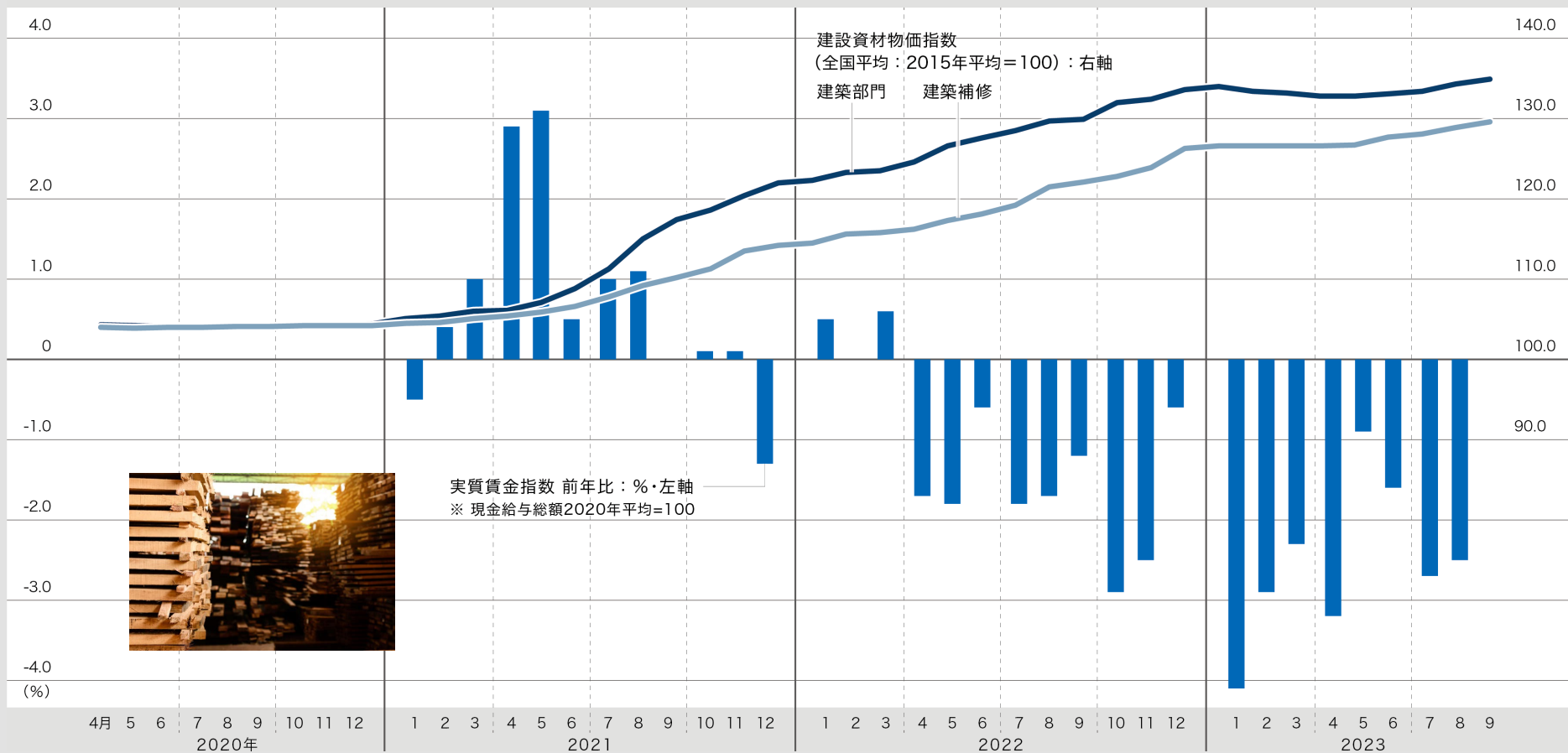
クリティカルコア（中核的打ち手）となり得る切り口を融合し、市場環境の変化に対応

- ・ コンストラクション・ファイナンスの確立（ステーブルコインによる納品・施工同時決済）
- ・ 省エネ設計ソリューションのワンストップ提供（BIM・クラウド技術を活用した設計支援）

# ウッドショック以降も建設費は上昇

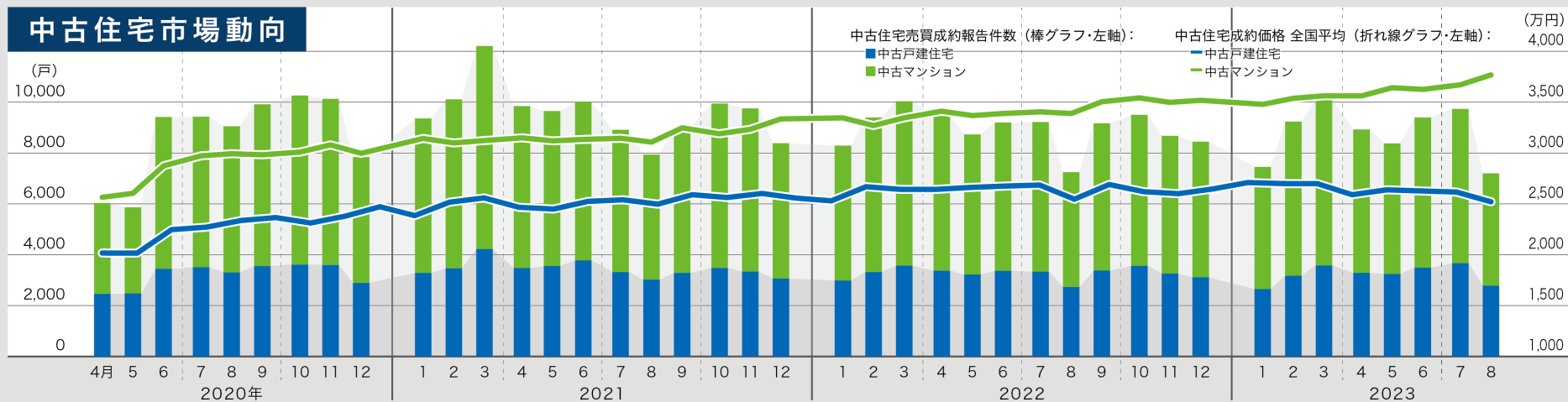
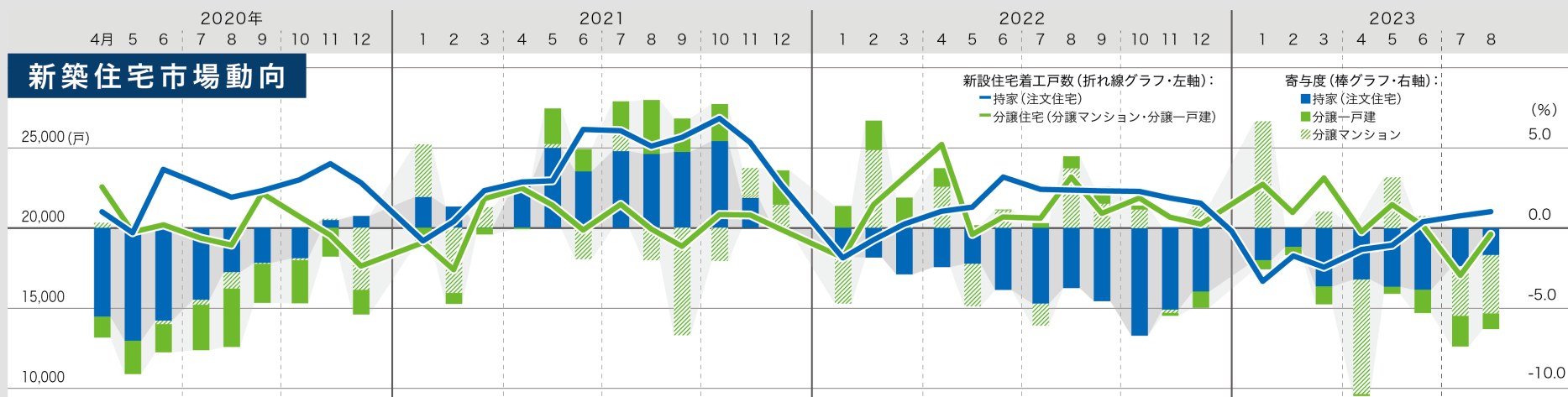
実質賃金マイナスのなか、新築住宅取得はますます高嶺の花へ

建設資材物価指数・実質賃金指数前年比の推移



# 新築持家(注文住宅)の前年割れ続く

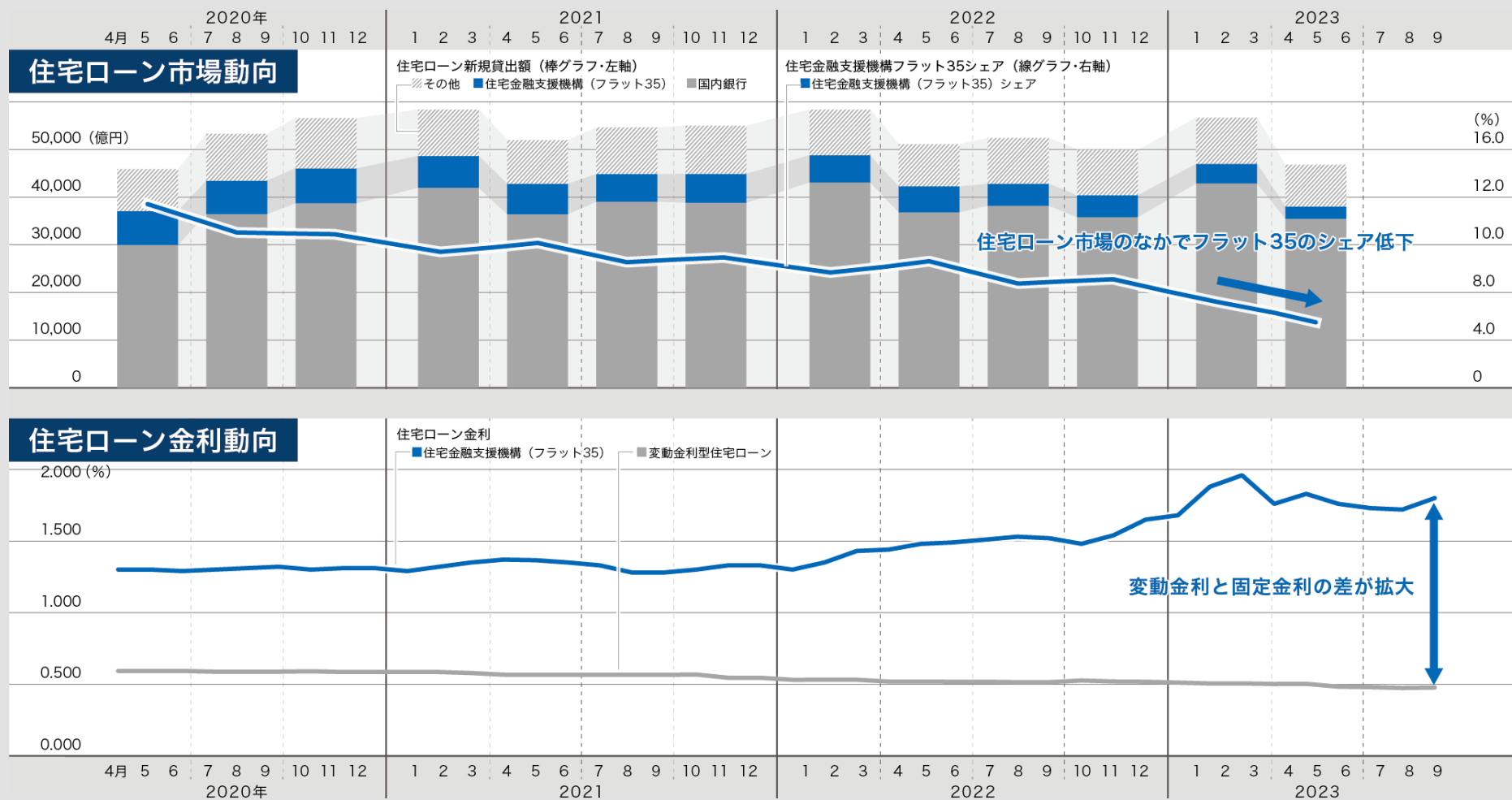
新築住宅価格の高止まりに伴い、中古住宅価格も上昇





# 変動金利型住宅ローンのシェア拡大続く

長期プライムレートに連動して固定金利型の住宅ローン金利が上昇。フラット35に大きな影響



# 住宅事業者をとりまく厳しい経営環境

中小住宅事業者を支えた従来型の住宅フランチャイズ(FC)が抱える課題

## 日本における住宅フランチャイズ(FC)の歴史

- ・ハウスメーカー型
- ・ノウハウ提供型
- ・コンセプト提供型
- ・工法・資材供給型

## バブル崩壊以降様々な課題が噴出

- ・ブランド訴求力の低下
- ・信用補完難しく
- ・低い生産性
- ・消費者の購買力低下

## 住宅フランチャイズは崩壊状態

- インフレ
- 供給制約
- 与信・信用喪失
- 新築市場縮小

中小住宅事業者  
 単独では  
 厳しい局面に

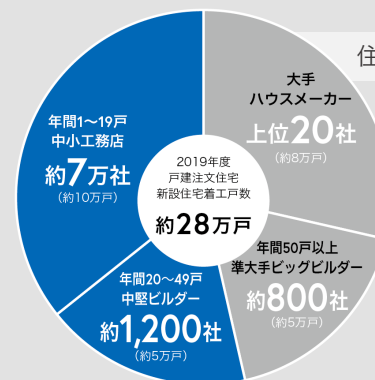
## 新たな住宅産業ネットワーク（住宅FC2.0）の必要性が高まる カギは「信用補完」「合理化」

### 中小住宅事業者群と 周辺企業による合従連衡

- 事業提携・連携  
 ・情報集約によるバーチャル垂直統合
- ✕ 資本提携・M&A  
 ・資本集約による垂直統合

当社グループが資本提携ではなく事業提携型を採用する理由：

→ 当社の資本力では現実的な手法  
 激しい変化に対応しやすく、リスクも最小限で済む



住宅産業は中小企業群が重要な担い手

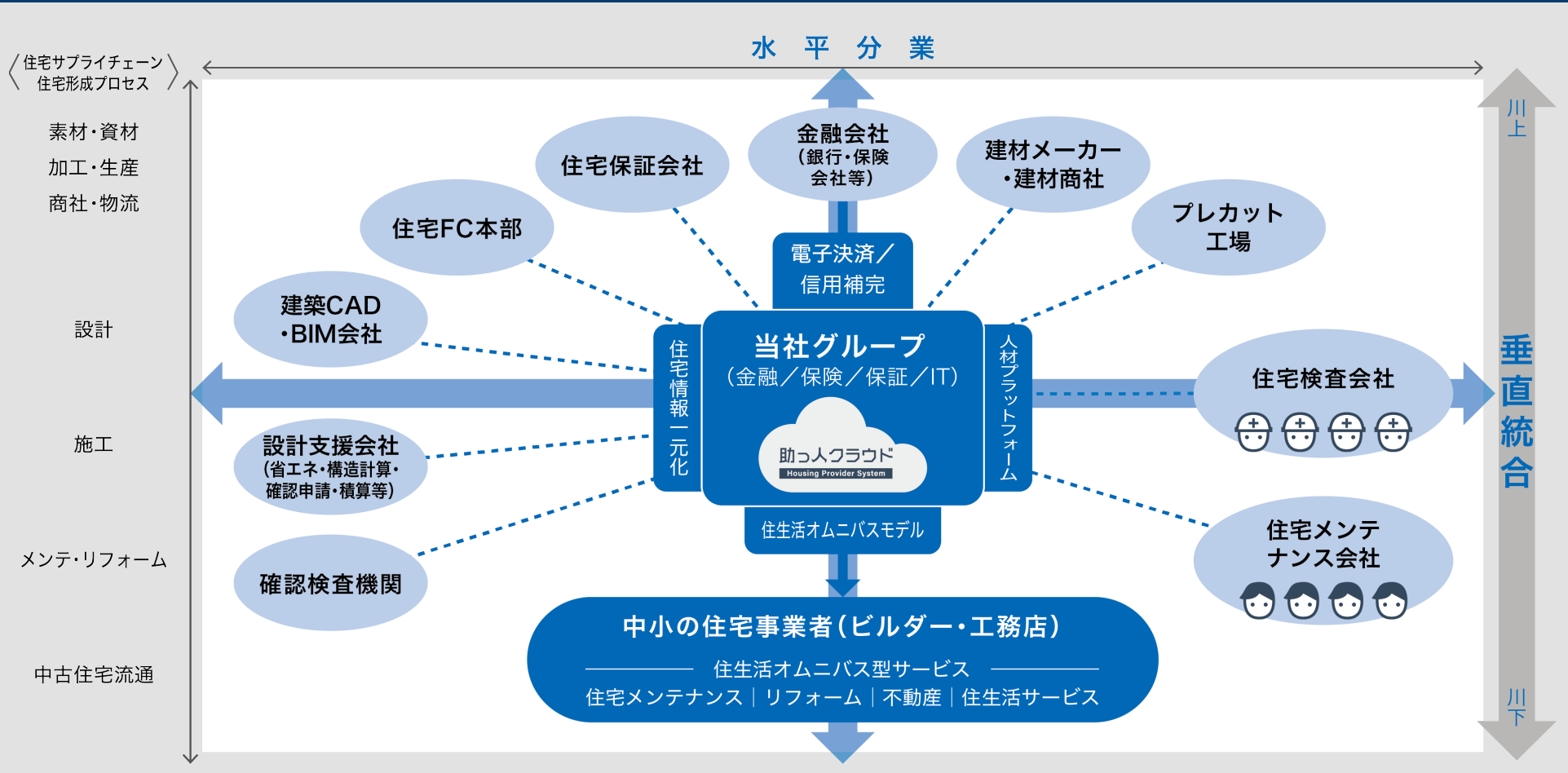
当社グループは「ビルダーズバンク」として中小住宅事業者に対する経営支援に強み

左/国土交通省公表値をもとにした当社推計値

# 金融がつなぐ新たな住宅産業ネットワーク

当社グループは、プラットフォーマーのポジションを狙う

## 住宅FC 2.0：事業提携・情報統合による、信用補完・合理化プラットフォーム



# イノベーション挑戦の好機到来

3つの要素が重なり、住宅産業の合理化・与信問題解決の不可逆的ストーリーが生まれる

1

## BIMの進歩

### 背景

三次元で建物を設計する技術。大型建築分野では10年程前より普及するも、住宅分野では手間がかかる等の理由から普及が進まず。しかし近年、AIによりデータを自動生成できるようになり、コスパが急上昇

### → ポイント

断熱材、金物、部品の詳細情報等の積算根拠もデータ化されるため、実行予算の精度が格段に向上。従来別業種にて作成していた木材加工図、施工図等も抽出できるため、工数やコストが大幅に圧縮できる

2

## 改正資金決済法施行

### 背景

改正資金決済法が2023年6月1日に施行され、米ドルや円等の法定通貨を裏付け資産とするステーブルコインが日本で発行できるようになった

### → ポイント

ステーブルコインはモノとお金の動きをブロックチェーン上で相互に関連づけ即時決済を可能にする。モノと決済のタイミングがずれるほど高まる与信リスクを、限りなく最小化できる。また、企業の請求・支払いに関するフローも画期的に合理化する

3

## 中小住宅事業者経営危機

### 背景①

現在、中小の住宅事業者は殆ど与信がない状況。全国各地で資材・建材の売買や工事の継続が難しい事態が頻発し、日本の住宅産業を支える中小企業群が危機的状況にある

### 背景②

住宅形成プロセスは、資材・建材の製造から建設現場の施工に至るまで、非常に長く複雑。中小零細企業中心の多業種・多工種が多いゆえに不合理が積み重なりコストがふくらむ構造となっている。インフレも重なり、住宅価格は消費者購買力の限界を超えている

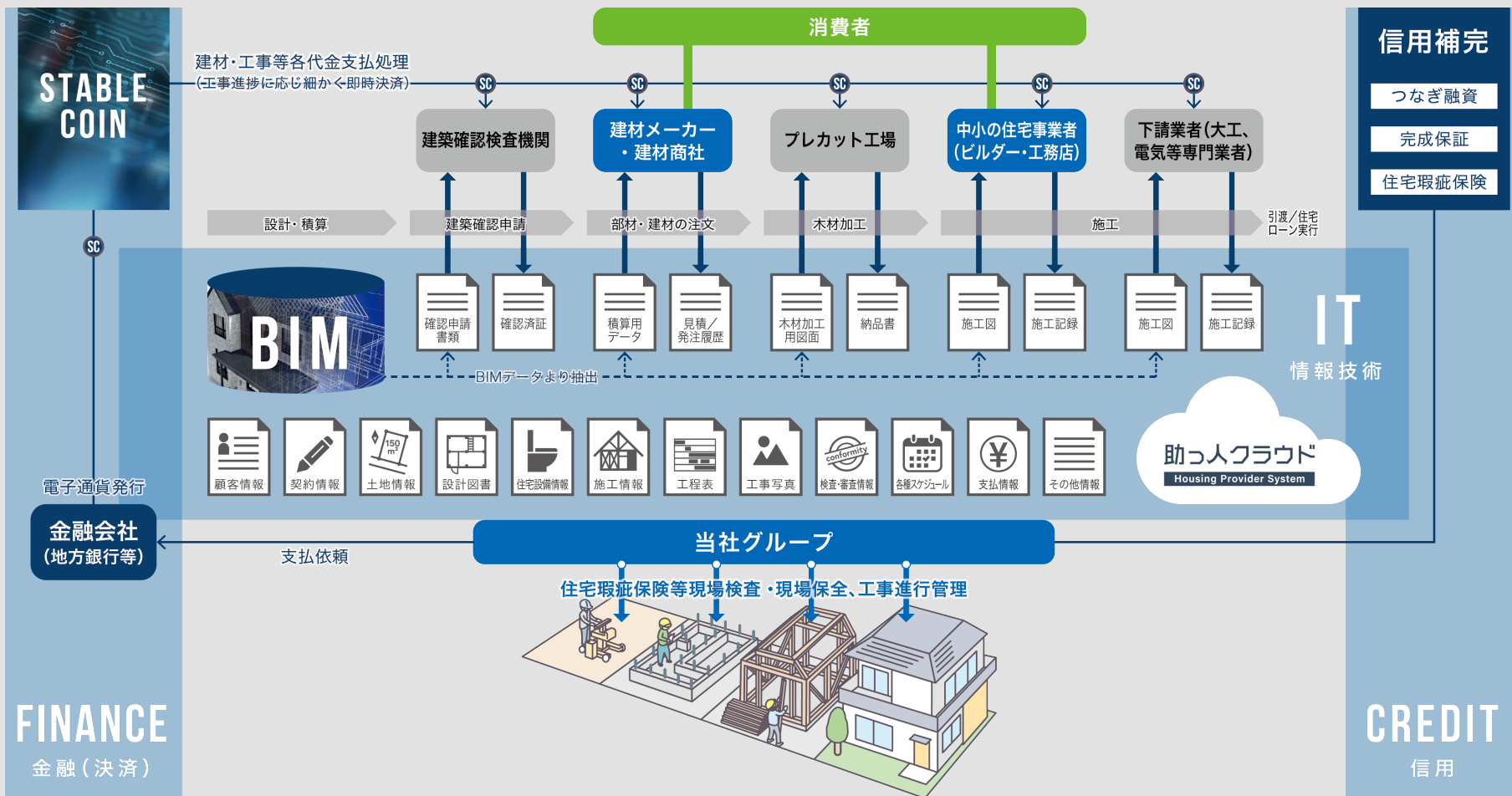
## 住宅産業における不合理・コスト高問題 ／与信問題を同時に解決

与信に関係なく、中小の住宅事業者が住宅建設できる  
それだけではなく、産業構造も画期的に合理化でき、住宅価格コストダウンも可能に

戦略①  
提携・連  
携の推進

# 合理化を可能にするプラットフォーム

金融・IT・信用補完の全て持つ当社グループにしかできない価値



戦略②  
中古住宅向け  
事業の推進

# IT駆使し金融でマネタイズ

いずれ必ず来る中古住宅市場拡大期に向け、サービス開発を継続



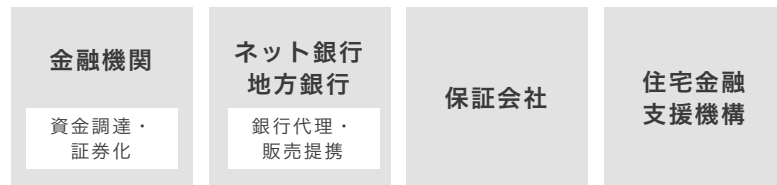
# 住宅金融事業

フラット35に依存せず住宅ローン等商品を独自開発。「住宅金融オリジネーター」として多角化推進

## 当セグメントの強み活かし、収益構造の更なる多角化を推進

フラット35専門モーゲージバンク再編成のきざしのなか  
住宅建設・販売分野における「金融オリジネーター」のポジション目指す

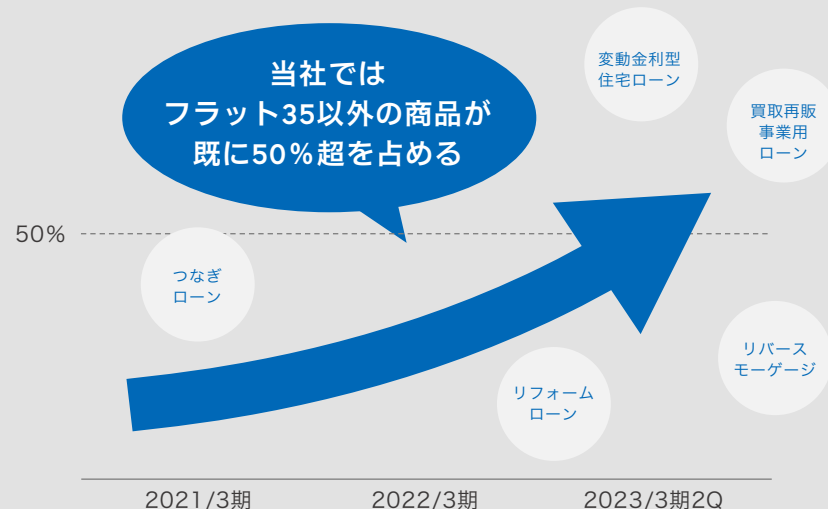
多様な金融機関との提携による  
新商品開発およびポートフォリオの多角化



金融代理店を軸にした販売チャネルの増強  
コンサルティングによる問題解決力強化



当初想定を上回り多角化進展  
今後も更なる進展に力を入れる



# 住宅瑕疵保険等事業・住宅アカデメイヤ事業

住宅事業クラウドを基点に、住宅建設に関わる保険・保証・省エネ設計等をワンストップで提供

## 当セグメントの強み活かし、縦積みによる高収益を推進

住宅事業者において経営難による建設テック導入再検討が進むなか  
「助っ人クラウド」の無償提供をドアノックに、住宅事業DX化・経営課題解決企業のポジション築く

背景

### 法改正・制度変更ラッシュ 住宅事業DX化が急務

2024年労働基準法改正・2025年建築物省エネ法改正など

強み

### 住宅事業の深い知見に基づく 専門性の高い商品開発力

建築設計からサプライチェーンまで住宅事業を熟知

クラウド基点にワンストップでサービス提供 縦積みで高収益実現

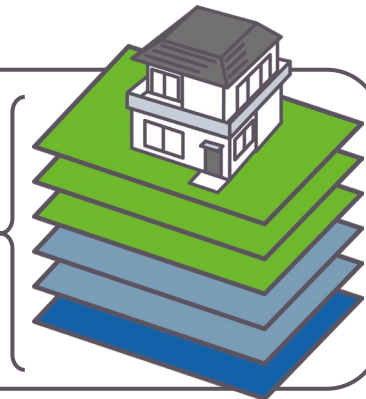
無償  
提供助っ人クラウド  
Housing Provider System

住宅事業者の課題に合わせてサービス組み合わせ提案

省エネ適合住宅支援サービス群

住宅性能評価、BELS評価、住宅フルフィルメント・サービス 等

「住宅再生・流通ビルダー」への業態転換支援サービス群

顧客管理システム、住宅メンテナンス保証、住宅設備延長修理保証、  
緊急駆けつけ保証、メンテナンスチャージポイント 等

2025.3期以降

ワンストップサービス拡充で  
住宅事業者の経営合理化促進

設計サポート

BIM設計技術を応用した  
住宅設計サポート 等

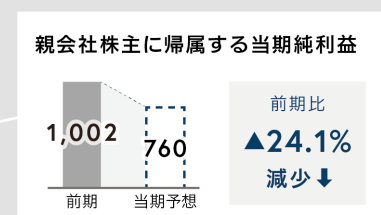
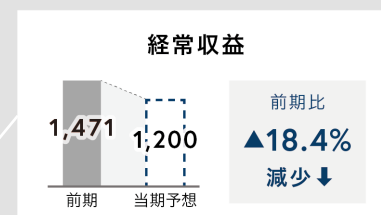
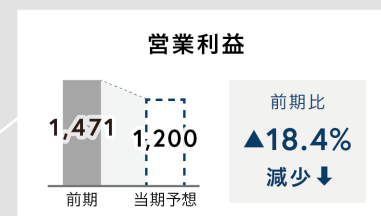
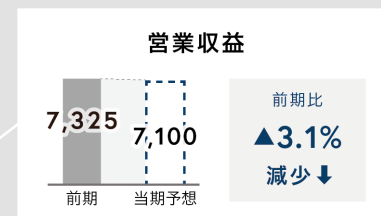
住宅瑕疵保険法人から「住宅事業者の経営課題解決企業」へ



# 混乱期を生き残り、チャンスをつかむ

連結営業収益71.0億円・営業利益12.0億円

	前期実績	当期予想		
	2023/3期 2022/4/01～ 2023/3/31	2024/3期 2023/4/01～ 2024/3/31	前期比 増減額	前期比 増減率
営業収益	7,325	7,100	▲225	▲3.1%
住宅金融事業	3,230	2,983	▲247	▲7.7%
住宅瑕疵保険等事業	3,473	3,469	▲4	▲0.1%
住宅アカデミア事業	621	647	26	4.2%
営業利益	1,471	1,200	▲270	▲18.4%
住宅金融事業	892	597	▲294	▲33.0%
住宅瑕疵保険等事業	496	477	▲19	▲3.9%
住宅アカデミア事業	81	125	43	53.0%
営業利益率	20.1%	16.9%		
経常利益	1,471	1,200	▲270	▲18.4%
経常利益率	20.1%	16.9%		
当期純利益	1,002	760	▲241	▲24.1%
当期純利益率	13.7%	10.7%		



# 補足資料

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

ハウスメーカーや  
工務店、不動産会社など  
(特に中小規模)



**C**

消費者

住宅購入者や  
住宅所有者など



4社一体で  
事業展開

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<sup>※</sup>

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マン<sup>※</sup>  
一般社団法人住宅技術協議会<sup>※</sup>

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

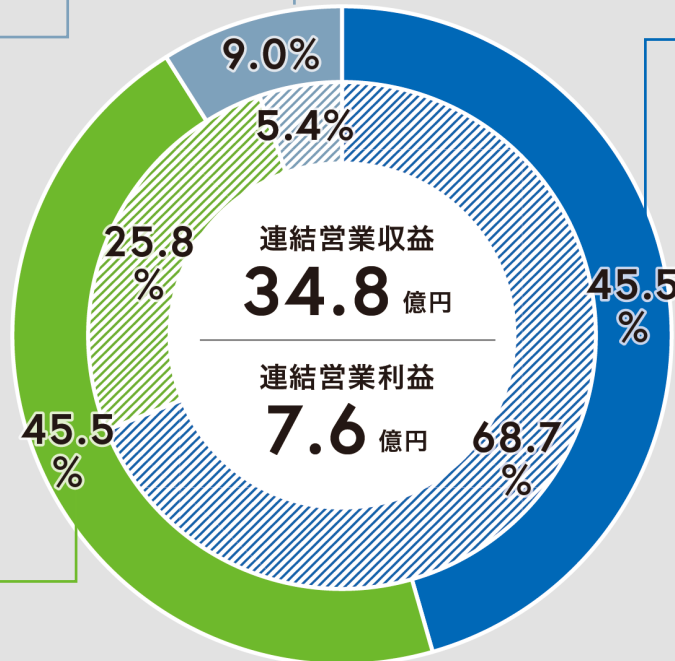


事業セグメント①

## 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]

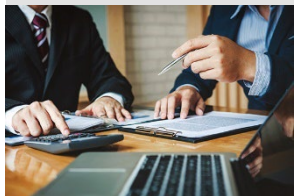
事業別営業収益・営業利益構成比

外円：2024/3期 2Q累計 営業収益

内円：2024/3期 2Q累計 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

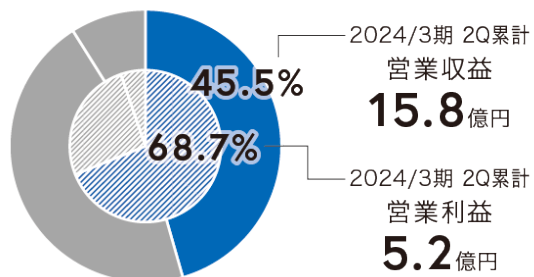
### POINT①

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

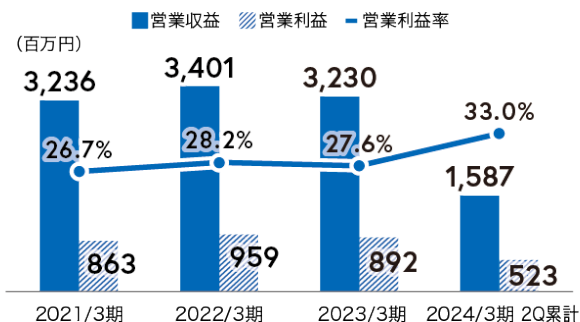
### POINT②

債権を売却しリスク最小化。主な収益は融資手数料

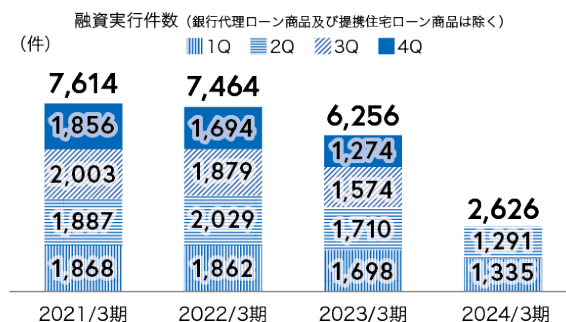
営業収益構成比・営業利益構成比  
(外円) (内円)



業績推移



KPI推移



# 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

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
- 長期使用構造等(長期優良住宅)の確認
- フラット35適合証明検査

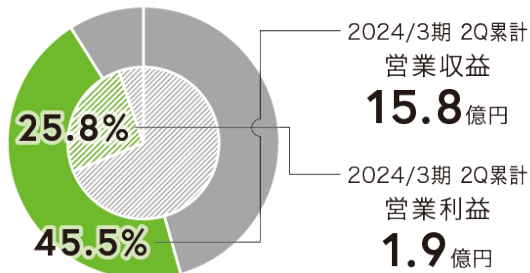
**POINT①**

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

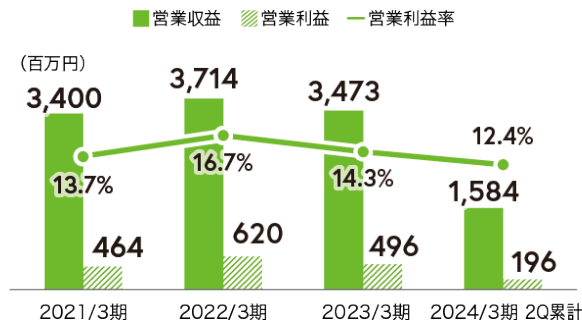
**POINT②**

新築住宅かし保険等は、再保険によりリスク最小化

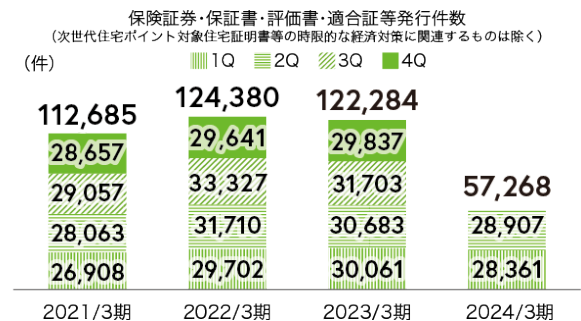
営業収益構成比・営業利益構成比  
(外円) (内円)



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

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)

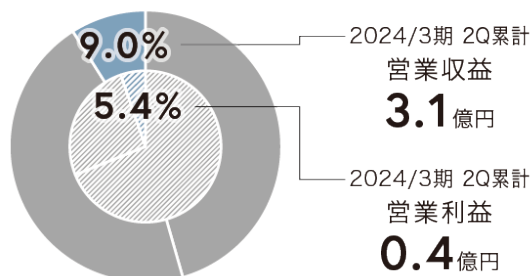
### POINT①

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

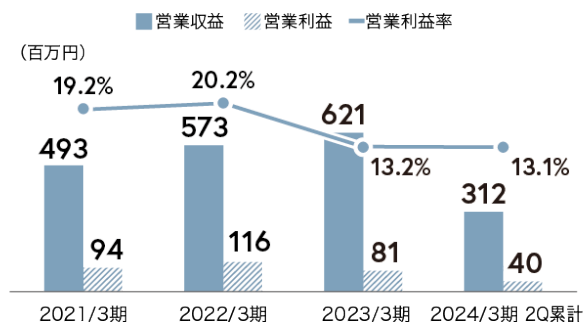
### POINT②

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

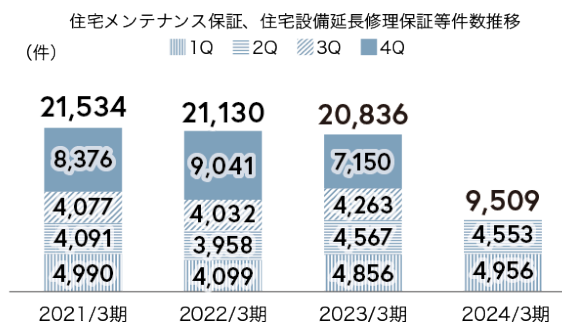
営業収益構成比・営業利益構成比  
(外円) (内円)



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



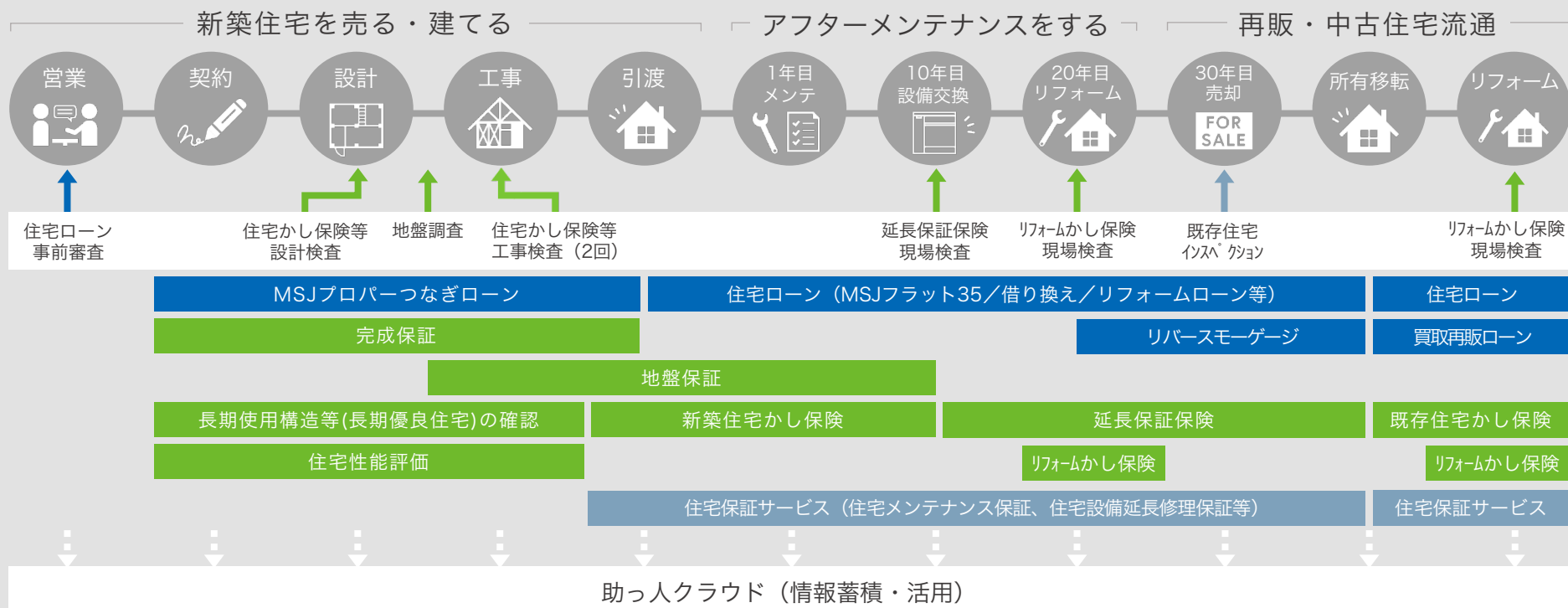


# 幅広いラインナップ

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

2万社近くのチャンネルネットワーク × 1軒の住宅に複数商品をクロス販売

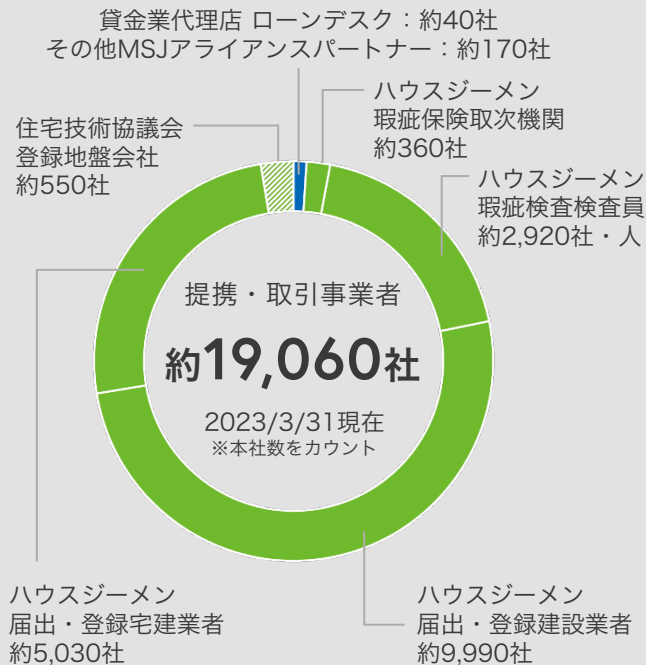
住宅産業のインフラとして  
大きなチャンネルネットワークを有する



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

長期使用構造等(長期優良住宅)の確認

住宅メンテナンス保証

住宅設備延長修理保証

2023/3期  
営業利益率

**20.1%**

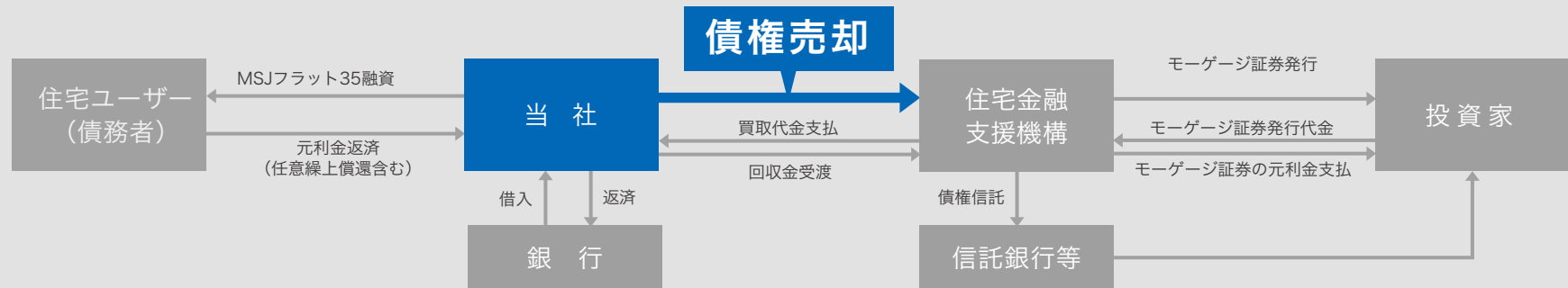
2023/3期  
ROE

**14.0%**

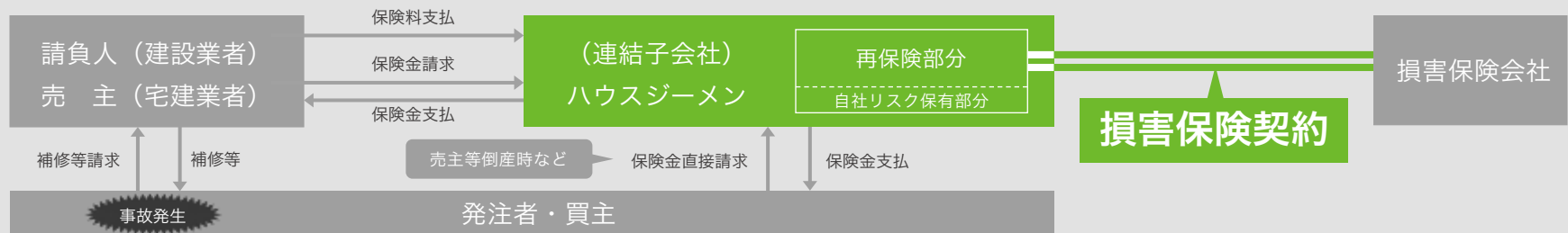
# 貸付・保険等のリスク最小化

債権売却によりデフォルトリスク回避 / 再保険等により保険金等支払リスク最小化

## 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損害保険会社と損害保険契約締結しリスク最小化

# サステナビリティに関する考え方及び取組

事業を通じてサステナビリティを推進

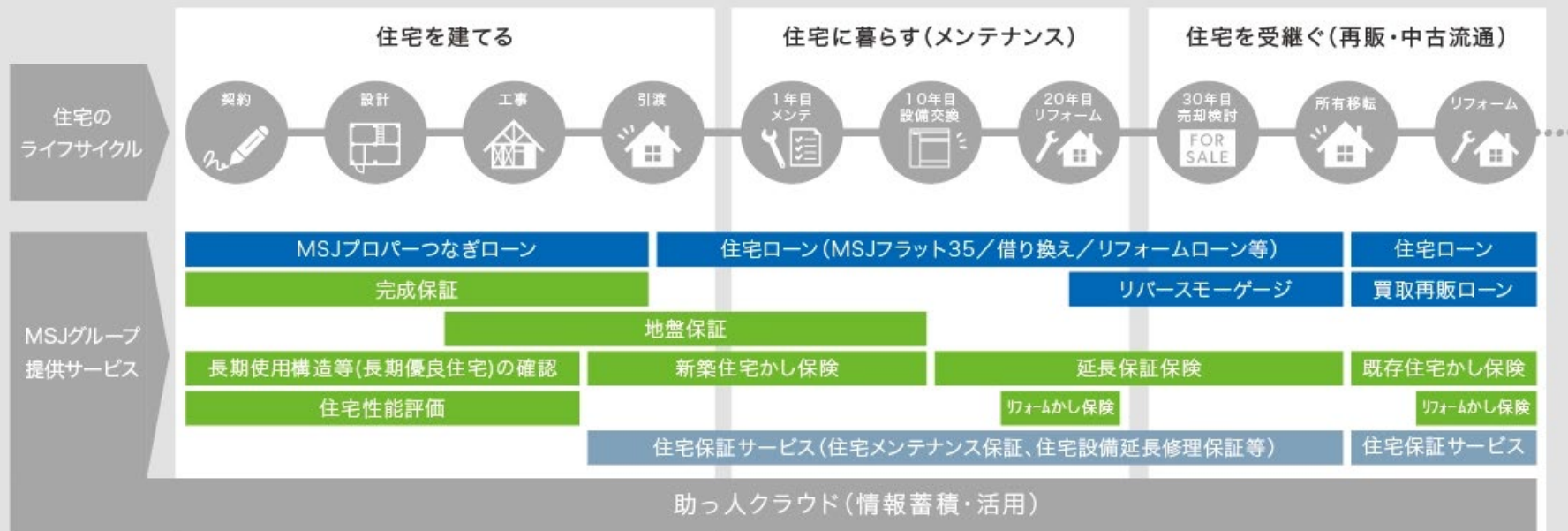
使命

## 住宅事業者への経営支援を通じて持続可能な住宅産業の仕組みをつくる

住宅を購入し、いずれ売却や賃貸などでその家をお金に換える（＝資産として活用できる）ことを、顧客満足を超えた「顧客幸福」と捉え、住宅がその資産価値を損なうことなく循環していくことで生まれる豊かな社会の実現を目指す

提供  
サービス



## 中古住宅が資産価値を損なうことなく社会に流通する仕組みの実現に取り組み、事業を通じてサステナビリティを推進



# 配当・株主優待制度を実施

2024年3月期を以て株主優待制度は廃止

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

# 本社移転に関するお知らせ



## 移転の目的

- ・ 従業員にとって働きやすい環境の整備
- ・ 今後の事業拡大による従業員の増加等を想定し、オフィス面積の拡張に対応
- ・ 部門・グループ各社の連携強化とコミュニケーション促進により、事業力を強化

## 移転先住所

東京都港区新橋4丁目3-1 新虎安田ビル5階・6階

## 移転時期

2024年5月6日（月）※予定

## その他

以下の連結子会社も同様に移転

- ・ 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

# 8つの経営方針

## 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](mailto:ir-info@m-s-j.jp)

TEL. 03-5408-8160