

2025年3月期 決算説明資料

2025年5月8日

目次

	ハイライト & トピックス	P.03
1	2025年3月期 決算概要	P.04
2	2026年3月期 経営戦略	P.13
補足資料	当社グループについて	P.24

注意事項

- 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

日本モーゲージサービス株式会社 IR担当 ✉ ir-info@m-s-j.jp ☎ 03-5408-8160

ハイライト

連結

営業収益75.6億円（前期比6.4%増）、営業利益14.0億円（同0.2%増）と増収増益

P.07 >>

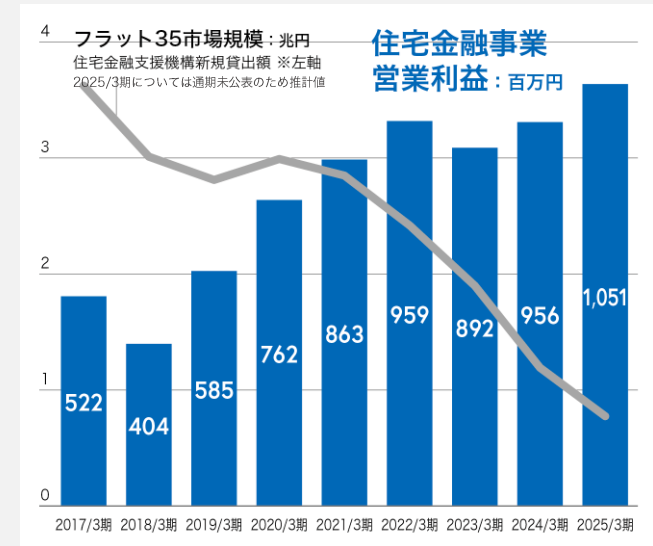
本社移転によるイニシャルコスト増加による影響を差引くと業績は回復

P.07 >>

セグメント

フラット35市場の急縮小のなかで、住宅金融事業が過去最高益を達成

右グラフ >>



2025年3月期トピックス

提携推進

当社グループのプラットフォーム強化のため事業提携や子会社化等を推進

- 一般社団法人住宅DX推進協議会に参画 [詳細を見る >>](#)
- プレステージインターナショナルグループ会社、東京電力グループ会社と提携 [詳細を見る >>](#)
- AI確認検査センター株式会社を子会社化 [詳細を見る >>](#)

サービス

商品ラインナップ増強のため新サービスをリリース

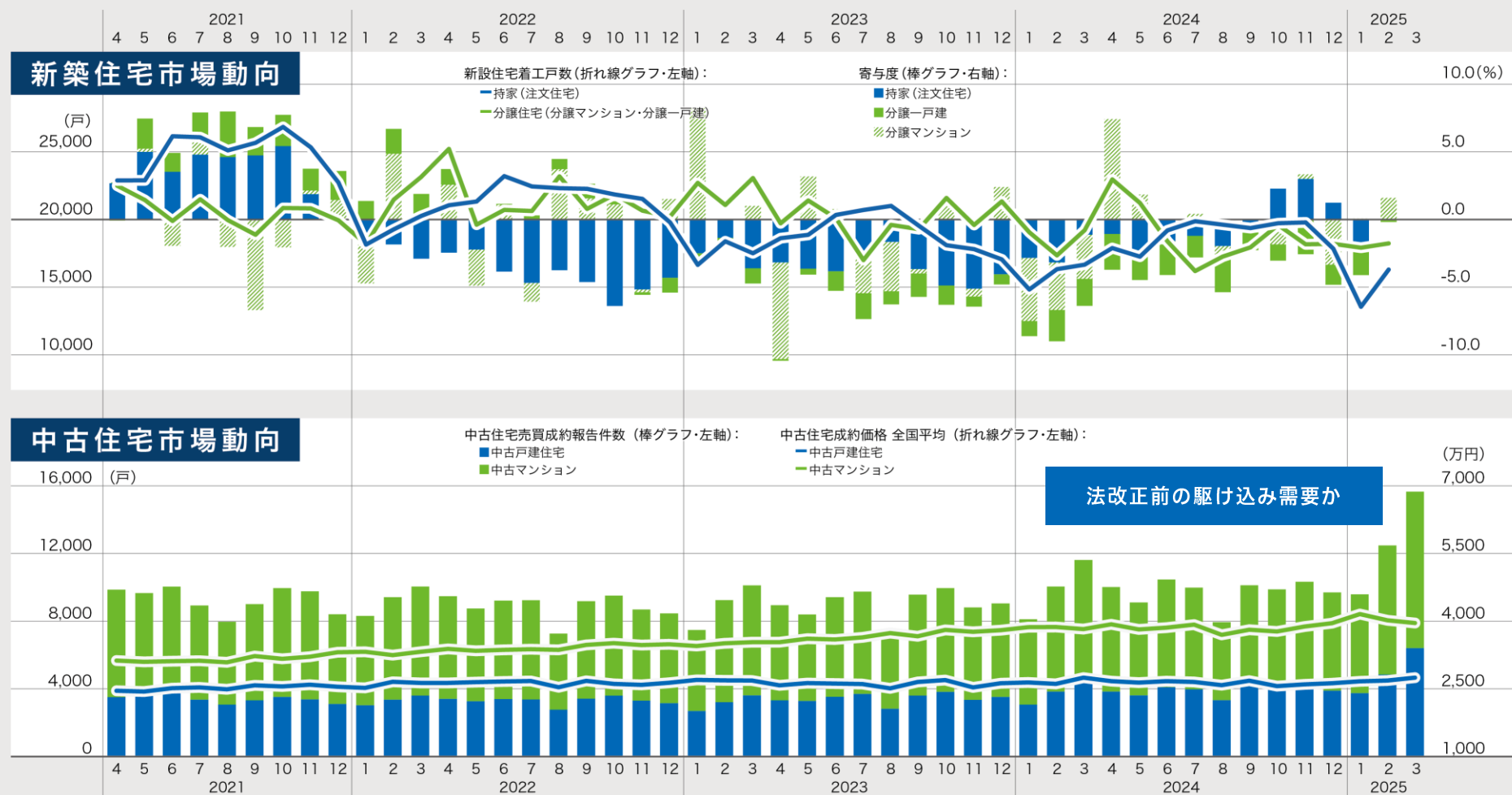
- auじぶん銀行 住宅ローン [詳細を見る >>](#)
- 新築住宅かし保険リモート検査
- 住宅かし保険補償オプション
- 非住宅建築物 瑕疵保証制度

1

2025年3月期 決算概要

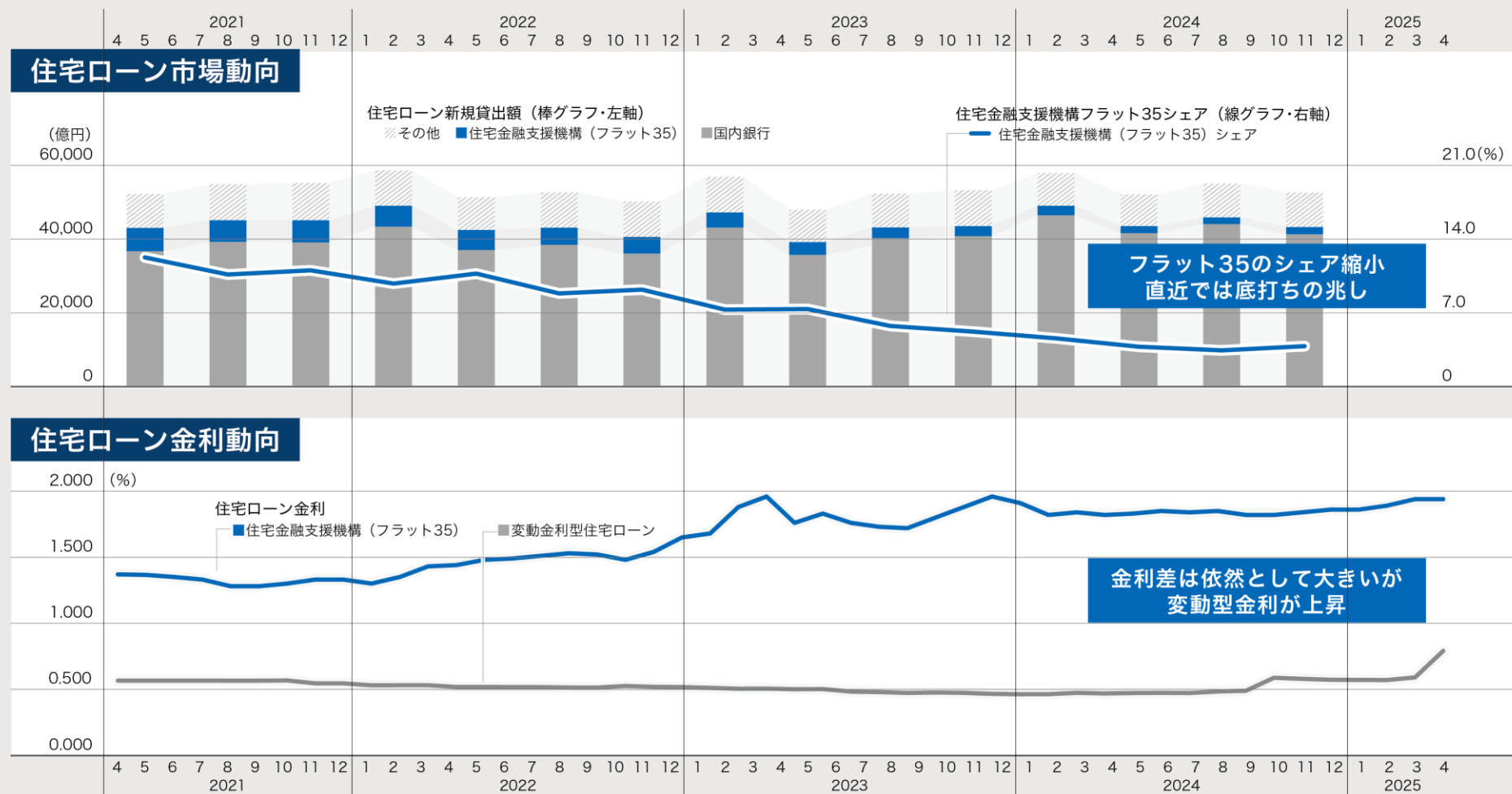
新築市場は縮小・中古市場は拡大

持家は一時的に上昇トレンドに入るも減少続く 中古市場は法改正前の駆け込み需要か 今後の動向を注視



住宅ローン金利推移を引き続き注視

日銀の政策金利の引き上げに伴い、住宅ローン金利も徐々に上昇 フラット35底打ちか



営業収益75.6億円・営業利益14.0億円

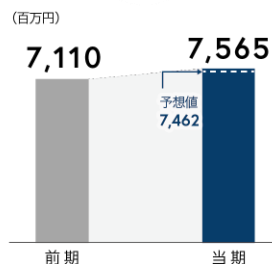
フラット35市場急縮小のなか業績回復 前期比6.4%の増収・0.2%の増益にて着地

POINT

- ・ 営業差別化や商品多角化により市場縮小の影響をカバー
- ・ 本社移転費用の影響(※1)を除くと業績は回復
- ・ 各利益率は予想値を1.1～1.3ポイント上回る

営業収益

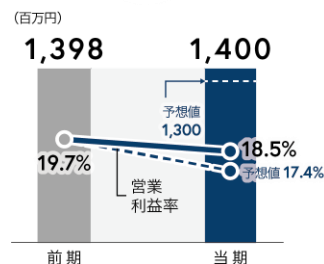
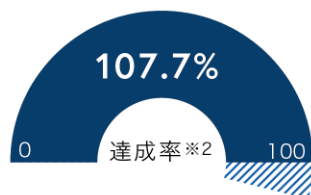
75.6 億円



前期比 **+6.4%** (+4.5億円)

営業利益

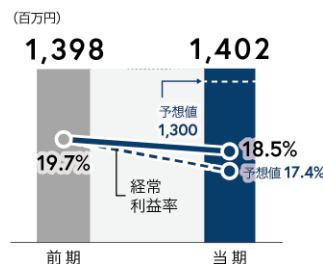
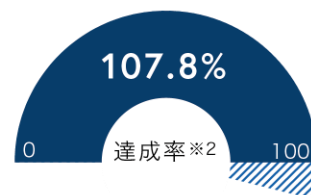
14.0 億円



前期比 **+0.2%** (+2百万円)

経常利益

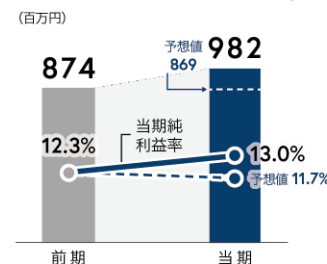
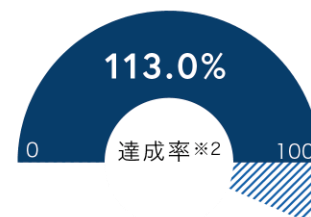
14.0 億円



前期比 **+0.3%** (+4百万円)

親会社株主に帰属する当期純利益

9.8 億円



前期比 **+12.4%** (+1.0億円)

※1 消耗品費が前年同期と比較して86,347千円増加

※2 2025/2/7公表「通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」内 連結業績予想数値に対する「2025/3期通期実績」の達成率を示したもの

住宅金融事業が過去最高益

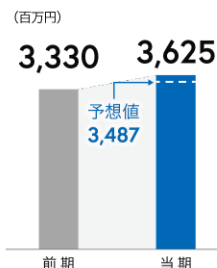
各セグメントにおいても様々な施策が実を結び業績回復

住宅金融事業

営業収益

36.2 億円

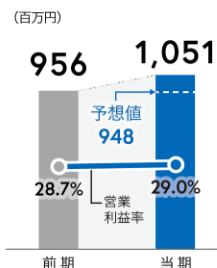
前期比 **+8.9%**
(+2.9億円)



営業利益

10.5 億円

前期比 **+9.9%**
(+0.9億円)



TOPICS

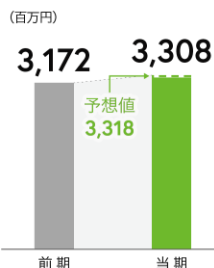
- ・プロパーローン好調、フラット35の落ち込みカバー。auじぶん銀行の銀行代理業開始、銀行代理ローンや提携ローンも伸び、多角化が進む
- ・住宅価格の継続的な上昇に加え、融資手数料の価格改定、競合変化によるプラス効果により予想値を上回る

住宅瑕疵保険等事業

営業収益

33.0 億円

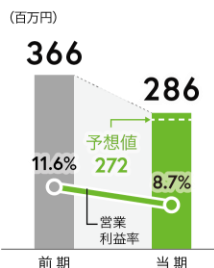
前期比 **+4.3%**
(+1.3億円)



営業利益

2.8 億円

前期比 **▲21.9%**
(▲0.8億円)



TOPICS

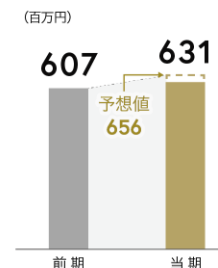
- ・住宅かし保険のリモート対応サービスや補償オプションサービスを新設する等、他社との差別化を進め、住宅かし保険シェア拡大。業績が回復基調に
- ・営業利益が本社移転費用の影響を受ける

住宅アカデミア事業

営業収益

6.3 億円

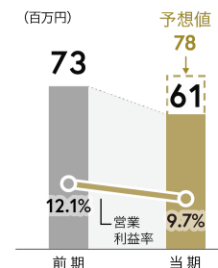
前期比 **+3.9%**
(+0.2億円)



営業利益

0.6 億円

前期比 **▲16.4%**
(▲0.1億円)



TOPICS

- ・住宅瑕疵保険等事業顧客へ向けたクロスセル提案を推進
- ・保証サービス及び省エネ設計サポートが収益に寄与
- ・営業利益が本社移転費用の影響を受ける

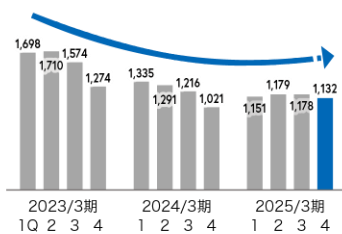
商品ラインナップ拡大でKPIが回復

融資実行件数と保険証券等発行数が回復しシェア上昇 多角化により収益性を維持

住宅金融事業

住宅ローン商品の拡大により
減少トレンドから回復の兆し

融資実行件数 | 銀行代理ローン、提携ローンを除く

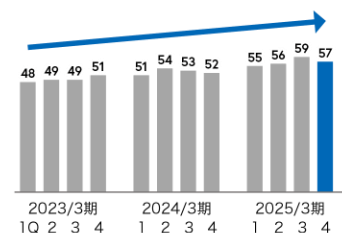


前期比
+10.9%
(四半期)

▲4.6%
(累計)

戦略営業エリアに厳選し、店舗展開
優良店舗を着実に増やす

住宅ローン店舗数 | 直営及び運営代理店店舗

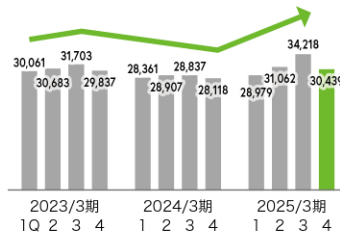


前期比
+9.6%

住宅瑕疵保険等事業

ワンストップ差別化営業が奏功し
市場縮小のなか回復

保険証券・保証書・評価書等発行数 | 時限的経済政策に関連するものを除く

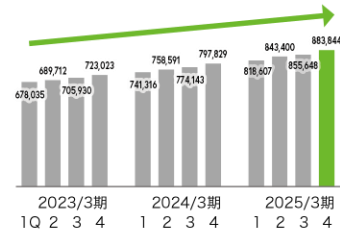


前期比
+8.3%
(四半期)

+9.2%
(累計)

差別化営業の武器は「無償クラウド」
プラットフォーム拡大中

助っ人クラウド登録物件数

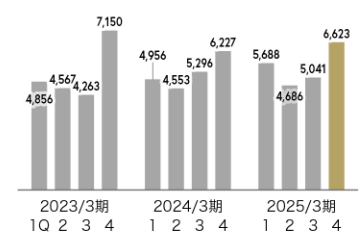


前期比
+10.7%

住宅アカデミア事業

住宅引渡ピークの4Qに件数増の傾向
取引先拡大に注力し件数増

住宅保証サービス件数

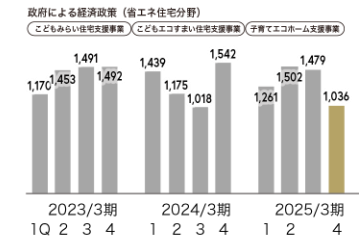


前期比
+6.4%
(四半期)

+4.8%
(累計)

法改正・経済政策で広がる省エネ住宅市場
高単価化進み業績に貢献

省エネ設計サポート件数

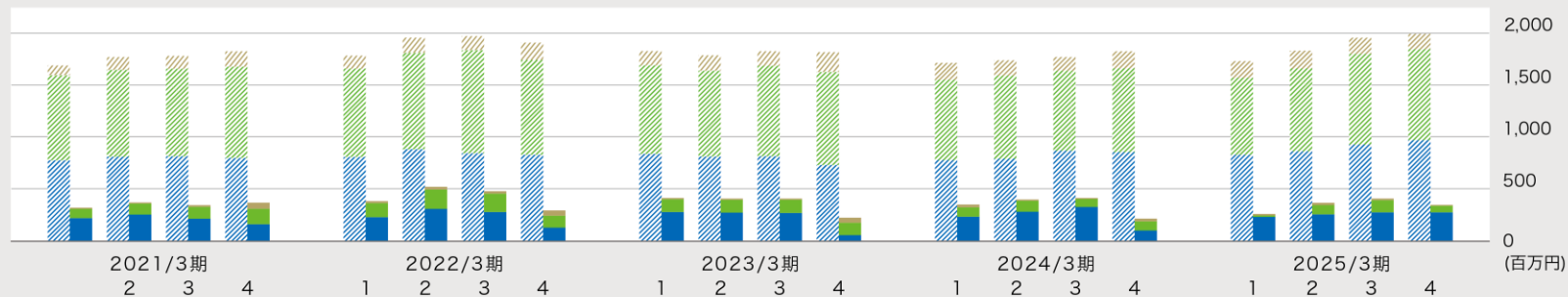
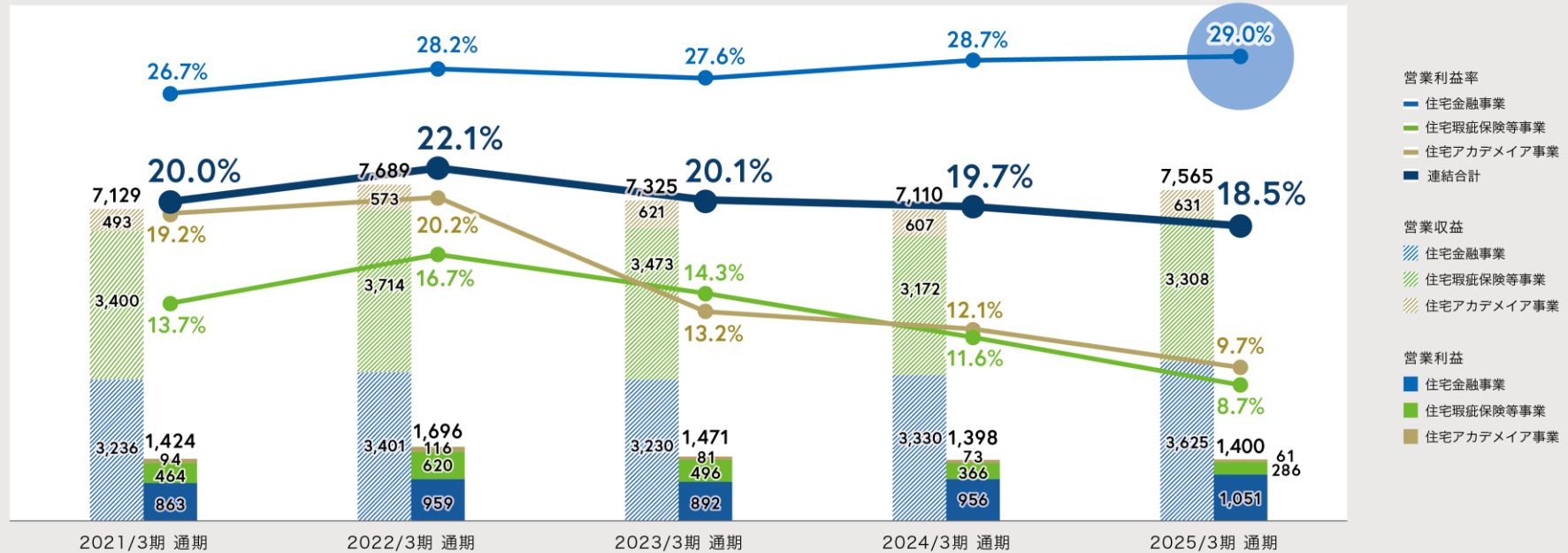


前期比
▲32.8%
(四半期)

+2.0%
(累計)

住宅金融事業の営業利益率が引き続き上昇

本社移転費用の影響を受けるなか、連結業績も健闘



営業収益75.6億円・営業利益14.0億円

損益計算書

(百万円)	2024/3期 2023/4/01~ 2024/3/31	2025/3期 2024/4/01~ 2025/3/31	前期比 増減額	前期比 増減率
営業収益	7,110	7,565	+454	+6.4%
住宅金融事業	3,330	3,625	+295	+8.9%
住宅瑕疵保険等事業	3,172	3,308	+136	+4.3%
住宅アカデミア事業	607	631	+23	+3.9%
営業利益	1,398	1,400	+2	+0.2%
住宅金融事業	956	1,051	+94	+9.9%
住宅瑕疵保険等事業	366	286	▲80	▲21.9%
住宅アカデミア事業	73	61	▲12	▲16.4%
営業利益率	19.7%	18.5%		
経常利益	1,398	1,402	+4	+0.3%
経常利益率	19.7%	18.5%		
親会社株主に帰属する 当期純利益	874	982	+108	+12.4%
当期純利益率	12.3%	13.0%		

貸借対照表

(百万円)	2024/3期 2024/3/31	2025/3期 2025/3/31	前期比 増減額
資産の部			
流動資産	19,398	20,128	+730
うち営業未収入金	3,763	5,197	+1,433
うち営業貸付金	9,902	8,540	▲1,361
固定資産	1,842	1,968	+125
資産合計	21,241	22,097	+855
負債の部 + 純資産の部			
流動負債	11,408	11,596	+187
うち短期借入金	7,627	6,936	▲691
固定負債	1,738	1,724	▲14
負債合計	13,146	13,320	+173
株主資本	8,087	8,775	+688
非支配株主持ち分	6	0	▲5
純資産合計	8,094	8,777	+682
負債純資産合計	21,241	22,097	+855

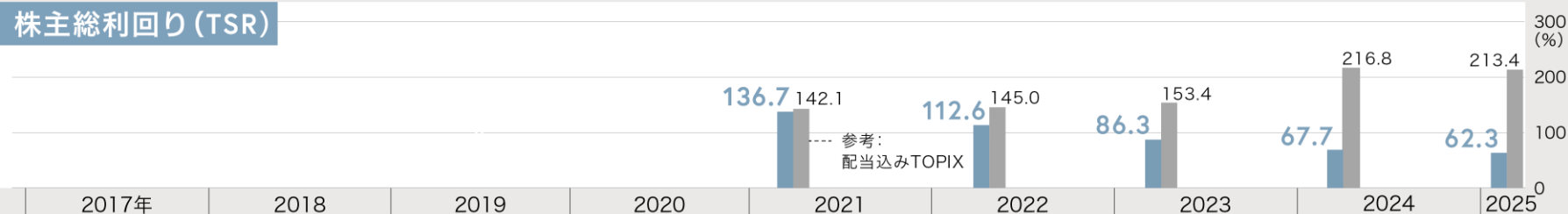
※ 資産・負債減少の主な要因は、つなぎ融資等の一時的な減少によるもの

株主総利回り・株価等推移

引き続き事業基盤強化と企業価値の向上を目指す

(2025/03/31現在)

株主総利回り (TSR)

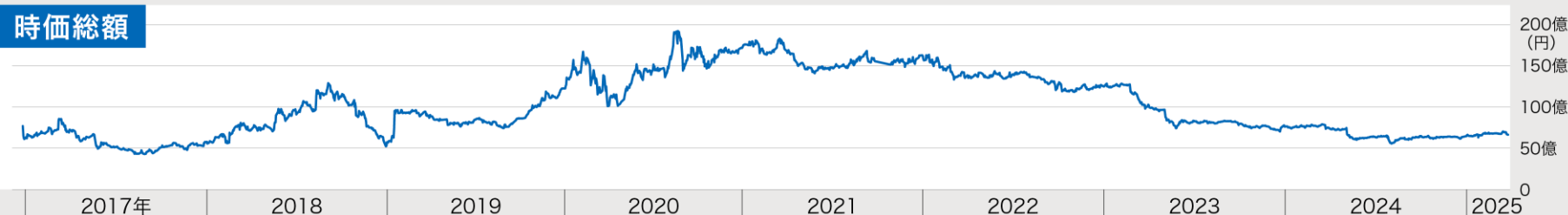


株価終値

2020/8/31以前の株価は分割後の金額を算定



時価総額



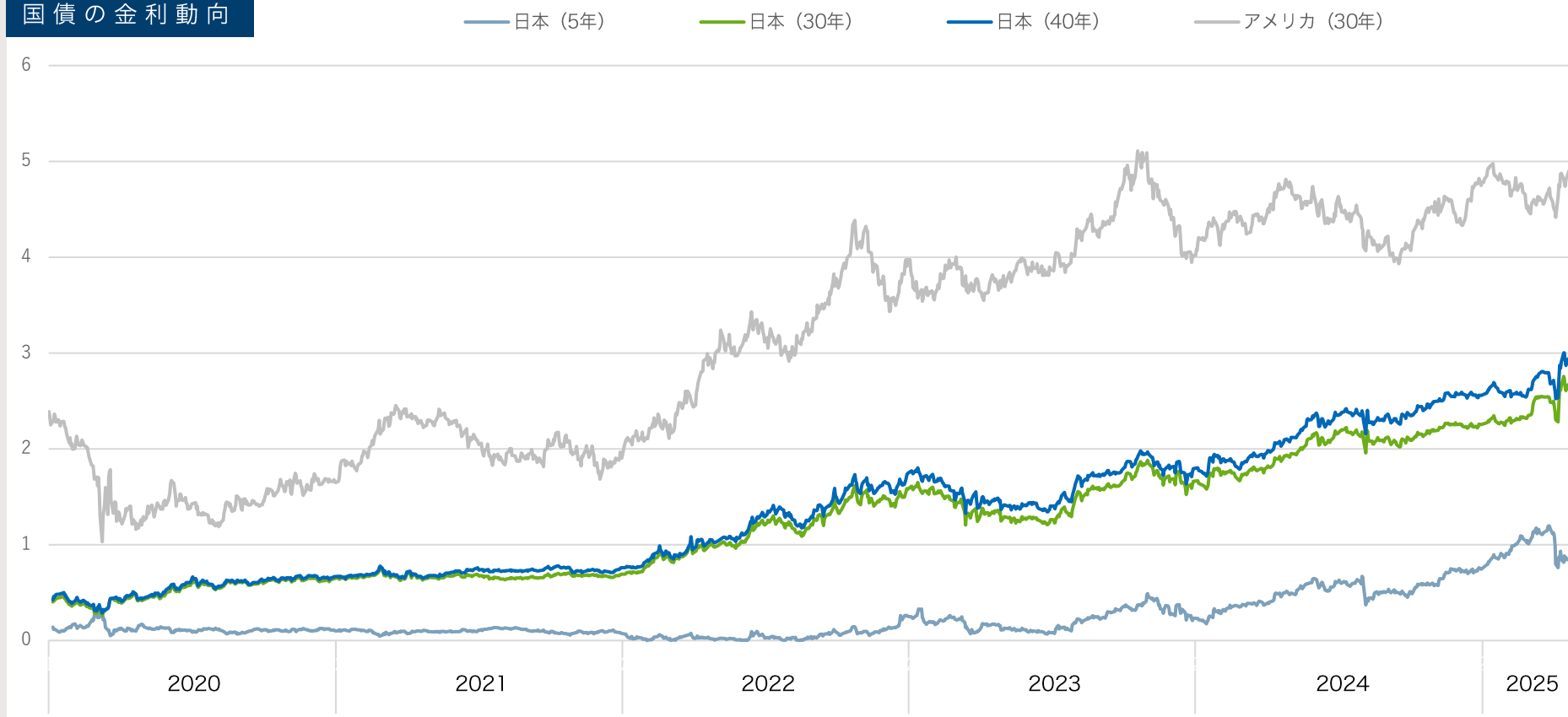
2

2026年3月期 経営戦略

金利動向を注視

経済・物価・金融情勢の見通しは近年にない難しさへ

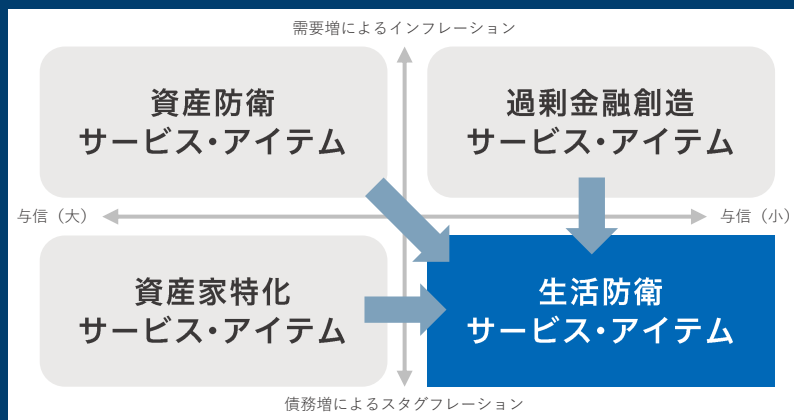
国債の金利動向



- ・ インフレによる世論圧力によって基準金利は1%幅程度上昇と予測
- ・ 米国のインフレを注視。更に急速な利上げの可能性等見極める

住宅産業は「生活防衛産業」へ移行

インフレの進行と金利上昇による消費者マインドの変化をチャンスに換える、2つの戦略



消費者購買力は毀損したが 「生活防衛商品としての住宅」は ポテンシャル大

住宅価格 安く

生活費負担 軽く

安心した生活が送れる

今後伸びが期待できる生活防衛アイテムの例：

断熱・耐震改修を施した中古戸建住宅／地方など土地が安いエリアの新築木造住宅
／フラット35／リバースモーゲージ・・・

短期戦略と長期戦略のバランスで成長目指す

短期
戦略

多角化・高付加価値化・ワンストップ化を
推進し縮小市場を生き残る

多様化する住宅事業者のニーズに
応える高専門性サービスの展開

クロス販売強化で利益率拡大

長期
戦略

「住宅建設コストダウン」を実現化する
プラットフォーム開発を継続・注力

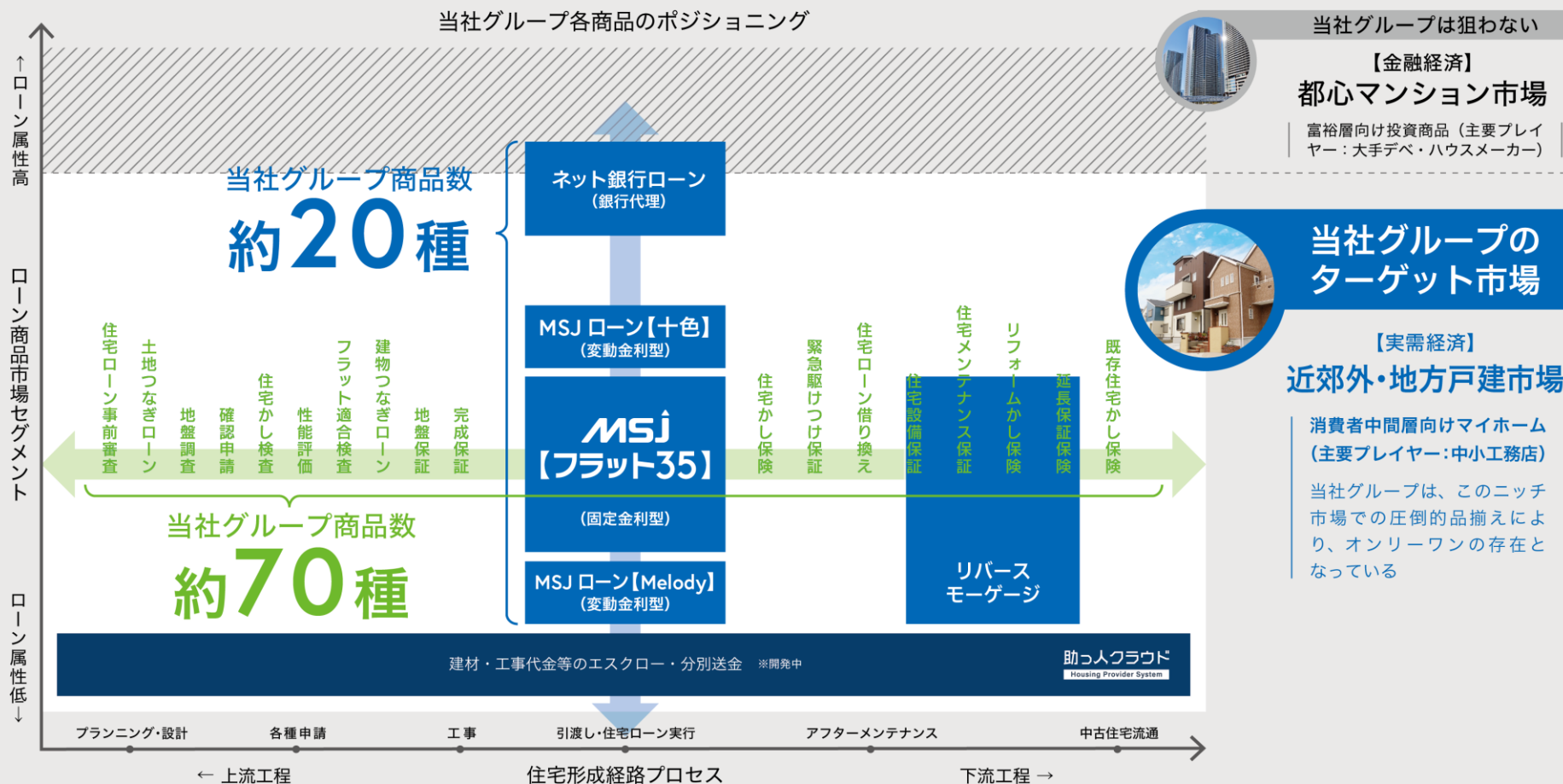
産業インフラである 中小工務店、工事会社、職方が
事業継続できる仕組みづくり

中間層が買える価格で
住宅を提供できる仕組みづくり

住宅形成経路と一体化するサービス群

これほどの多ジャンル・多商品を揃える企業は他にない

住宅形成経路をカバーし、住宅事業を動かすインフラとなる



無競争を創り出し高収益実現へ

ありきたりなサービスを組み合わせることで、他にない経営支援ソリューションが生まれる

住宅ローン・保険・保証等は、商品自体の差別化がしにくく、ありきたりな商品。

当社グループは、各商品のみに着目すると売上規模の小さい中小企業。

市場縮小により業界再編活発化や価格競争激化に向かう環境は、中小企業にとっては一見厳しいように見えるが…

当社グループは、圧倒的なジャンル・多種目商品を 掛け合わせることで無競争市場を創造できる

他にない経営ソリューションの例



住宅かし保険に加入すると、無償クラウドを アフターメンテナンス事業に活用できる

住宅かし保険・地盤保証の申込データ（図面等）は無償クラウドに自動保存。住宅事業者は、データをアフターメンテナンスに活用でき、経営合理化やアフター事業の収益UPが実現する

助っ人クラウド



新築住宅かし保険



地盤保証



財務基盤が弱く与信が低い中小住宅事業者の 資金繰りがスムーズになる

住宅ローン実行前に住宅事業者が行う様々な支払いをカバー。エスクローや出来高に応じた融資実行等の手法で、工事未完成リスクや当社の貸し倒れリスクも最小化する

エスクロー



つなぎローン



完成保証

- ・ スイッチングコストを超える顧客メリットを提供し、新規顧客を拡大
- ・ 経営支援ソリューションによるメリット増で、リピート受注促進

多角化・高付加価値化・ワンストップ化推進

高専門性サービス開発への積極投資を検討・着手 併せて事務基盤も強化

住宅金融事業

収益構造の多角化推進し
金融オリジネーターを目指す

金融機関との更なる提携推進で
ポートフォリオを多角化へ

都市銀行

資金調達・
証券化

ネット銀行
・地方銀行

銀行代理・
販売提携

保証会社

住宅金融
支援機構

商品
開発

- ・ 販売金融ローン
- ・ 生活防衛ニーズ（住環境改善）対応リバースモーゲージ
- ・ 住宅事業者向けローン 等

システム投資による事務基盤強化
顧客実態に合った商品を適切に提案し深掘

事務基盤強化

システム投資による業務効率化
事務フロー改善

営業基盤強化

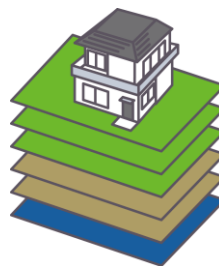
金融代理店提携の促進
研修による提案力アップ

住宅瑕疵保険等事業

住宅アカデミア事業

IT×保険・保証を軸としたサービスで
住宅事業者の経営合理化促進

ワンストップサービス拡充で
住宅事業者のDX化・業務効率化を促進



法改正・制度変更ラッシュ
住宅事業者のDX化が急務

経営難から建設テック導入再検討の流れ

- ・ リモート検査、保証オプション等IT融和性をコンセプトにしたサービスをリリース
- ・ サービス集約化メリットを強調

住宅建設に必要な審査・証明を網羅
商品ラインナップの拡充を進める

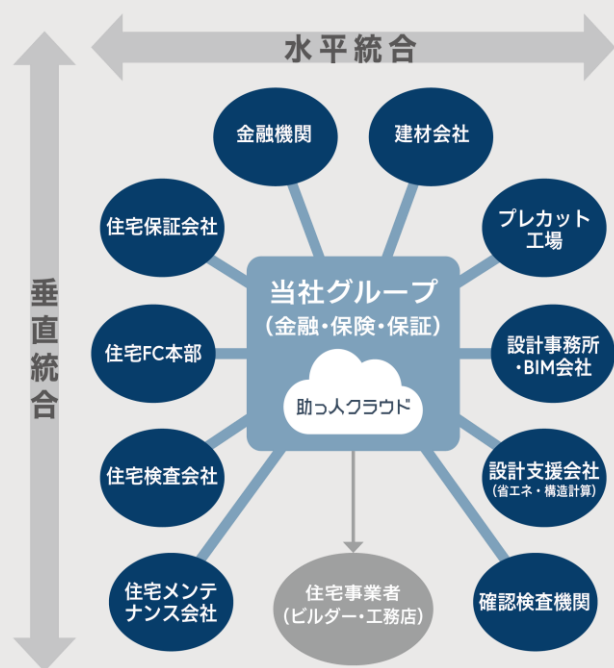
建築確認申請事業を開始
BIM活用も視野に

AI確認検査センターを子会社化

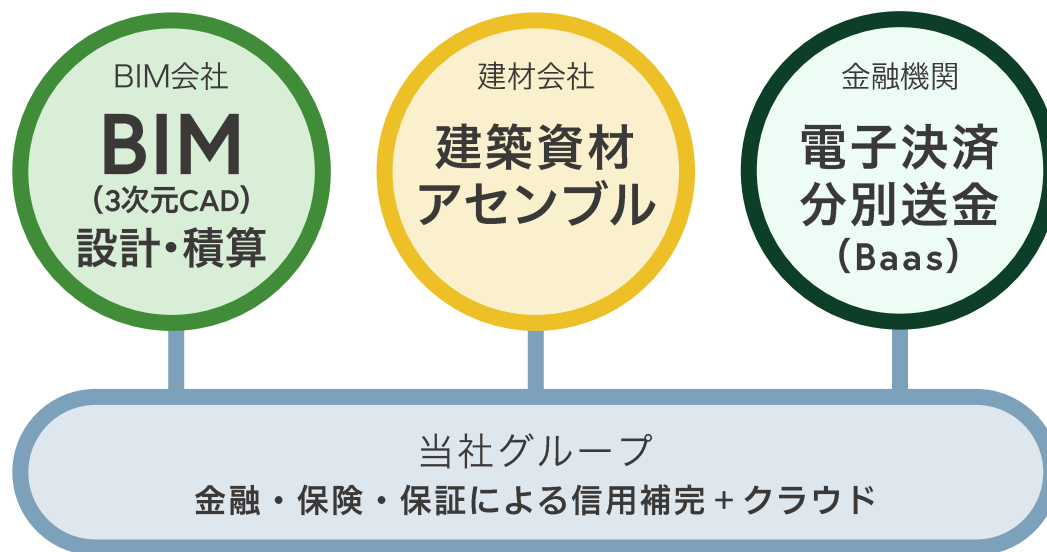
プラットフォーム構築に注力

事業提携により機能を追加・強化

BIM（3次元CAD）によるデータ自動生成、
電子決済による分別送金（BaaS）の機能強化に注力

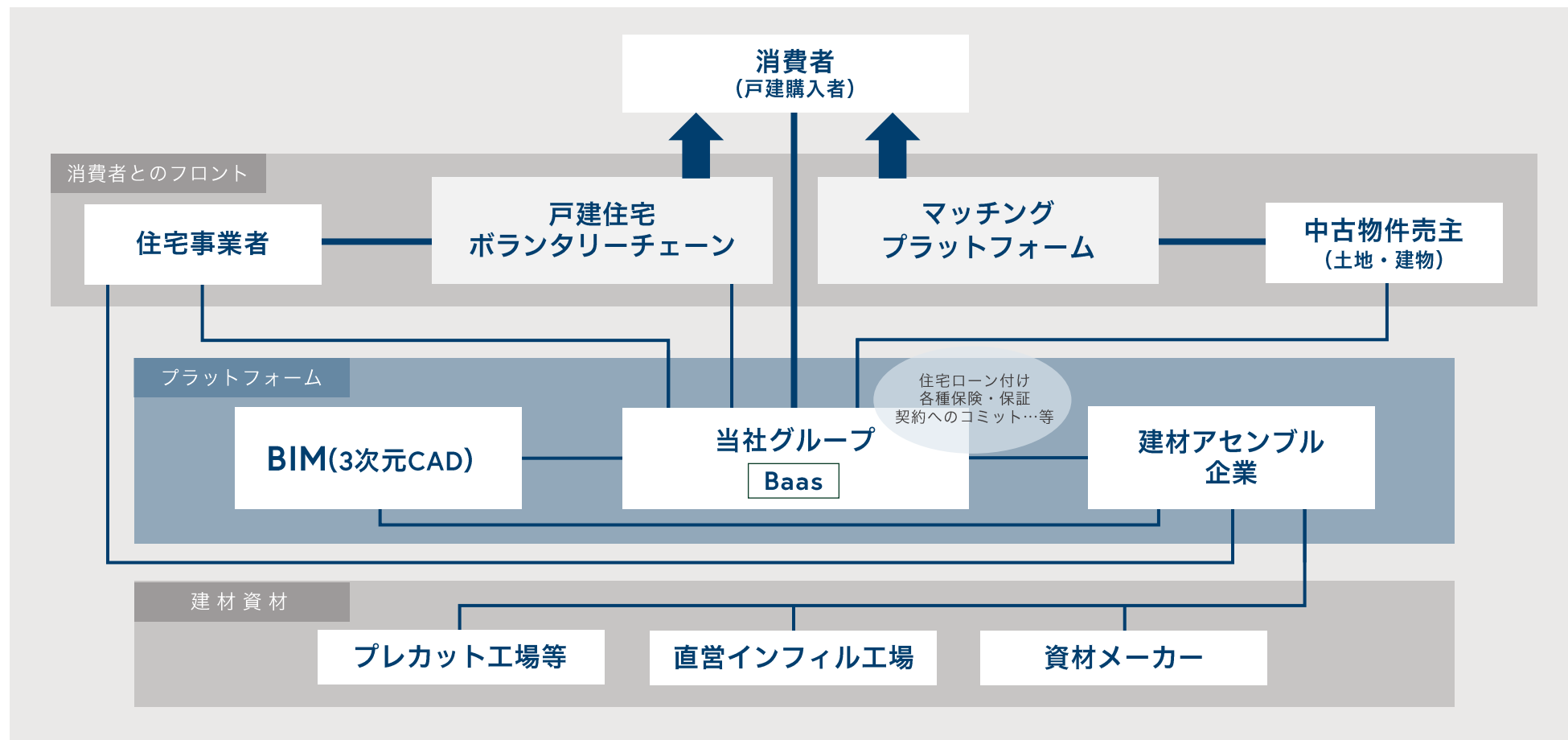


2026年3月期は特にBIM・BaaS分野に注力



BIM + BaaSで消費者が建材資材を直接購入可能に

住宅産業を刷新するプラットフォーム構想によるビジネスモデル



プラットフォーム構想についての講演動画公開中 (2024年10月16日公開) » 住宅DX推進協議会YouTubeチャンネル

当社代表の鵜澤が理事を務める一般社団法人住宅DX推進協議会にて、2024年9月4日に開催されたイベントの講演動画がYouTubeで公開されています。鵜澤が登壇した特別講演では、プラットフォーム構想に関するBIMをはじめとした3次元システム連携のデモンストレーション等がご覧いただけます



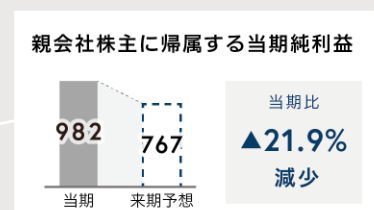
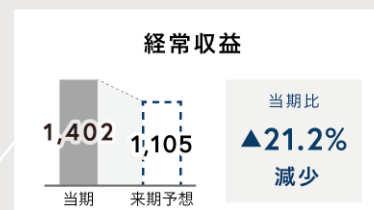
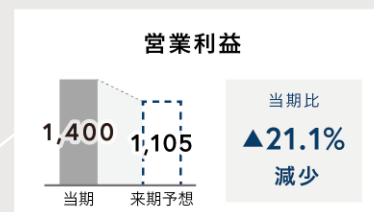
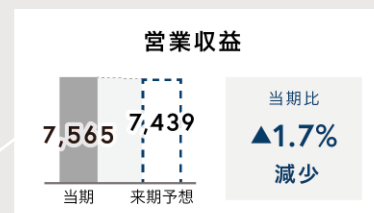
動画を見る »

営業収益74.3億円・営業利益11.0億円を予想

	当期実績
	2025/3期 2024/4/01～ 2025/3/31
(百万円)	
営業収益	7,565
住宅金融事業	3,625
住宅瑕疵保険等事業	3,308
住宅アカデミア事業	631
営業利益	1,400
住宅金融事業	1,051
住宅瑕疵保険等事業	286
住宅アカデミア事業	61
営業利益率	18.5%
経常利益	1,402
経常利益率	18.5%
当期純利益	982
当期純利益率	13.0%



	来期予想	当期比 増減額	当期比 増減率
	2026/3期 2025/4/01～ 2026/3/31		
営業収益	7,439	▲126	▲1.7%
住宅金融事業	3,260	▲365	▲10.1%
住宅瑕疵保険等事業	3,512	+203	+6.1%
住宅アカデミア事業	667	+36	+5.7%
営業利益	1,105	▲295	▲21.1%
住宅金融事業	624	▲426	▲40.6%
住宅瑕疵保険等事業	370	+83	+29.1%
住宅アカデミア事業	110	+48	+79.0%
営業利益率	14.9%		
経常利益	1,105	▲296	▲21.2%
経常利益率	14.9%		
当期純利益	767	▲215	▲21.9%
当期純利益率	10.3%		



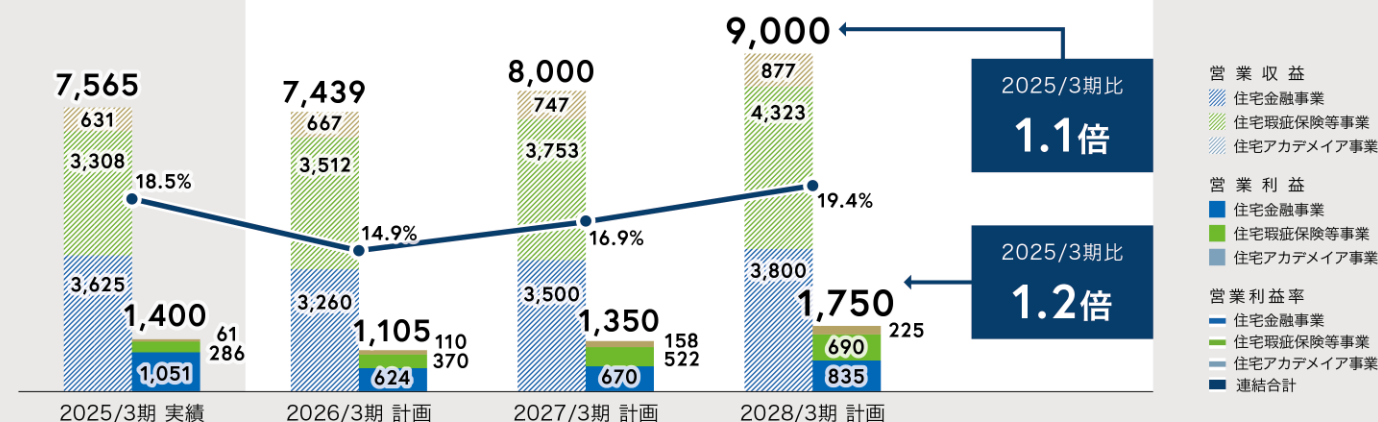
ニッチ極め持続的成長・長期利益を探究

保守的なスタンスを持ちつつ、2028年3月期に営業収益90億円・営業利益17.5億円を目指す

連結

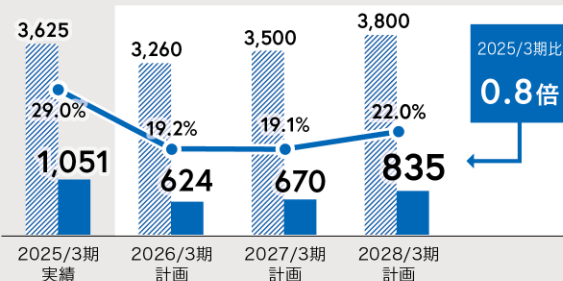
(百万円)

MSJグループ中期経営計画 2028/3期

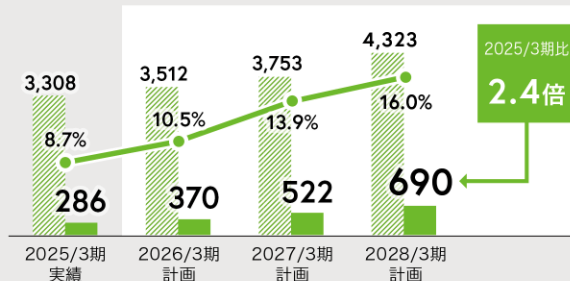


セグメント

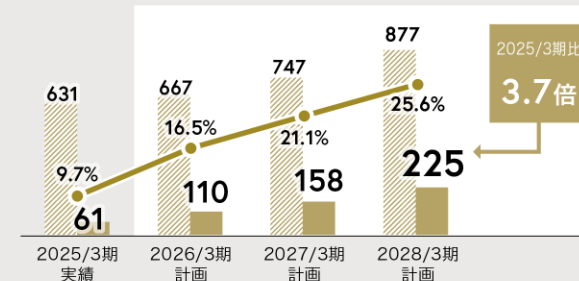
住宅金融事業



住宅瑕疵保険等事業



住宅アカデミア事業



株主還元

企業グループとしての持続的成長を重視し、安定した配当の継続を行う

	2022/3期 実績	2023/3期 実績	2024/3期 実績	2025/3期 実績	2026/3期 計画
1株当たり配当金	20.00円	20.00円	20.00円	22.00円 普通配当：20.00円 記念配当：2.00円	20.00円
配当性向	26.0%	29.3%	33.6%	32.9%	38.3%
1株当たり当期純利益（円）	76.99	68.17	59.48	66.84	52.18

当社は2025年8月12日をもちまして創業20周年を迎えます。創業20周年を記念して、2025年3月期の期末配当金において、1株当たり2円00銭の記念配当を実施いたします。

上記方針に基づき、当期の期末配当金につきましては、1株当たり22円とさせていただきます。

補足資料

当社グループについて

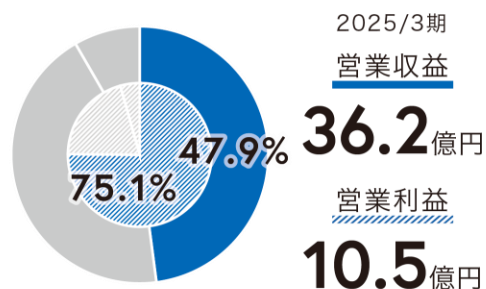
住宅事業支援に特化したプラットフォーマー

中小住宅事業向け経営支援を専門とする企業グループとして、住宅産業の変革に挑戦しながら成長

住宅金融事業



住宅ローン等の住宅金融サービスの提供 他

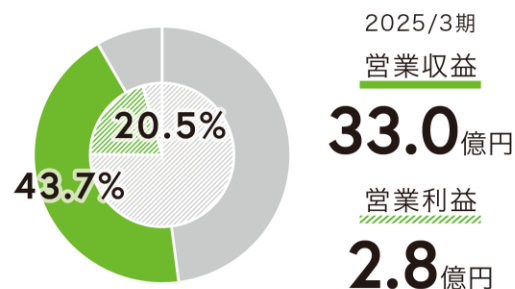


MSJ Mortgage Service Japan Limited
日本モーゲージサービス株式会社

住宅瑕疵保険等事業



日本に5社のみの指定法人として新築住宅かし保険を提供 他

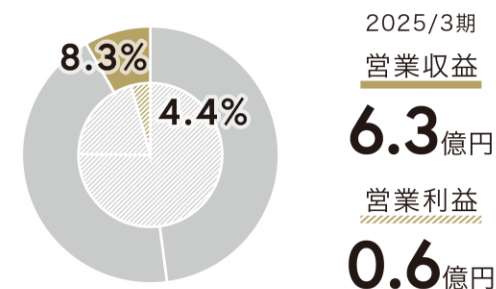


 株式会社 ハウスジーマン
 一般社団法人 住宅技術協議会

住宅アカデメイア事業



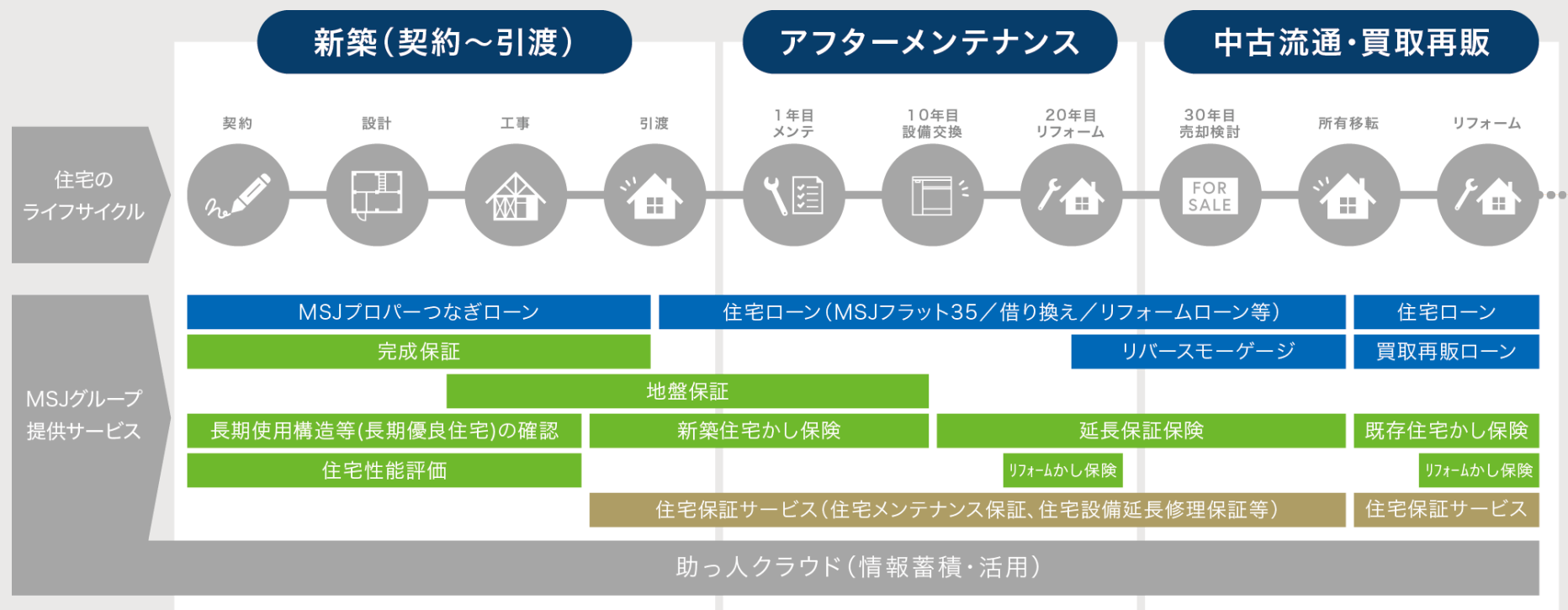
住宅引渡後の住宅保証サービス・住宅事業クラウドシステム提供 他



 株式会社 住宅アカデメイア

中小住宅事業者へ住宅金融サービスを提供

技術革新や環境対応の強化等をはじめ、住宅事業に関わるさまざまな分野でサービスを開発

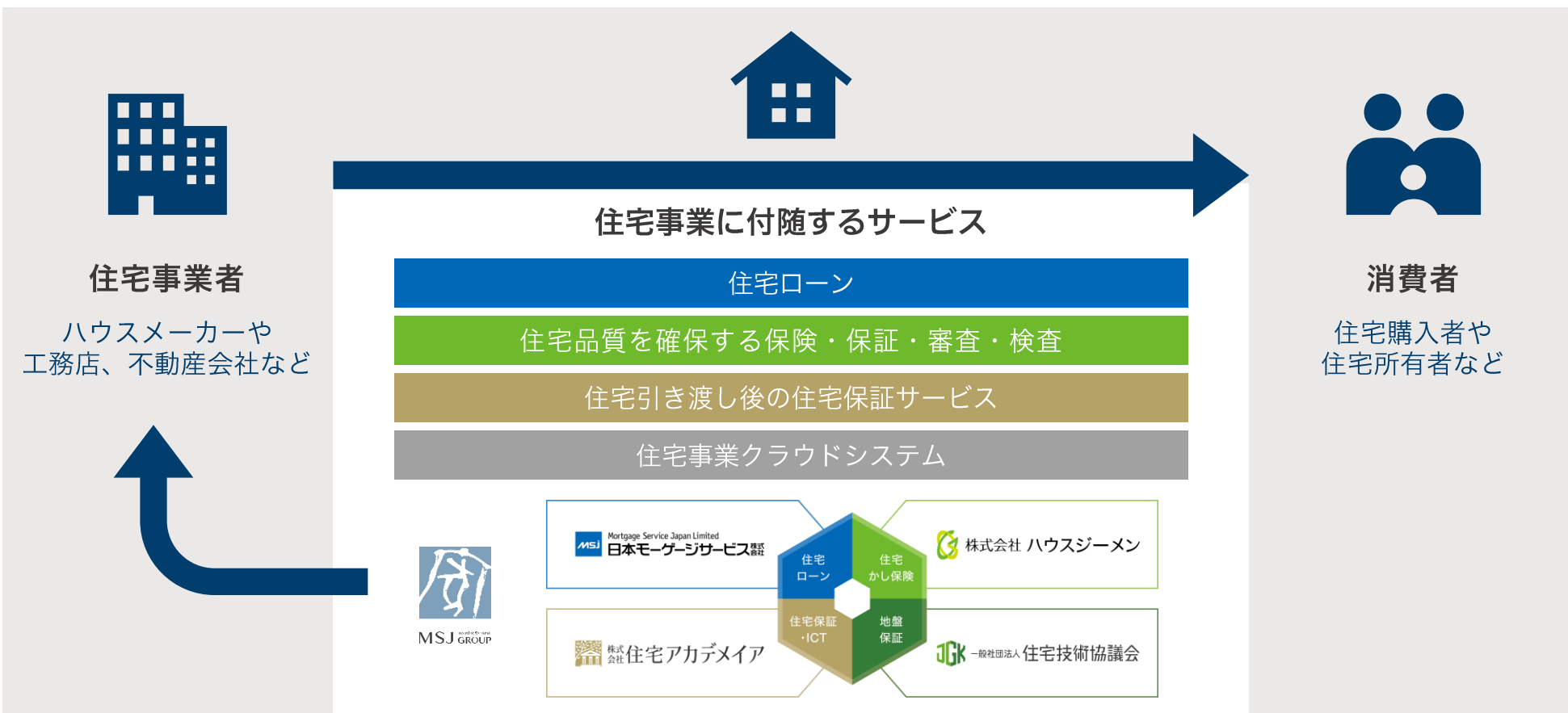


POINT

- 住宅産業領域におけるアフターサービスを推進するサービスを数多く提供。住宅事業者が課題とする「ストック型ビジネスへの転換」を支援
- 住宅事業クラウドシステムを基軸に「住宅事業者のDX化」をサポート

住宅事業を支える 金融・ITサービス

住宅ローン・保険・保証・クラウドシステムなど、住宅産業を支えるソリューションを提供



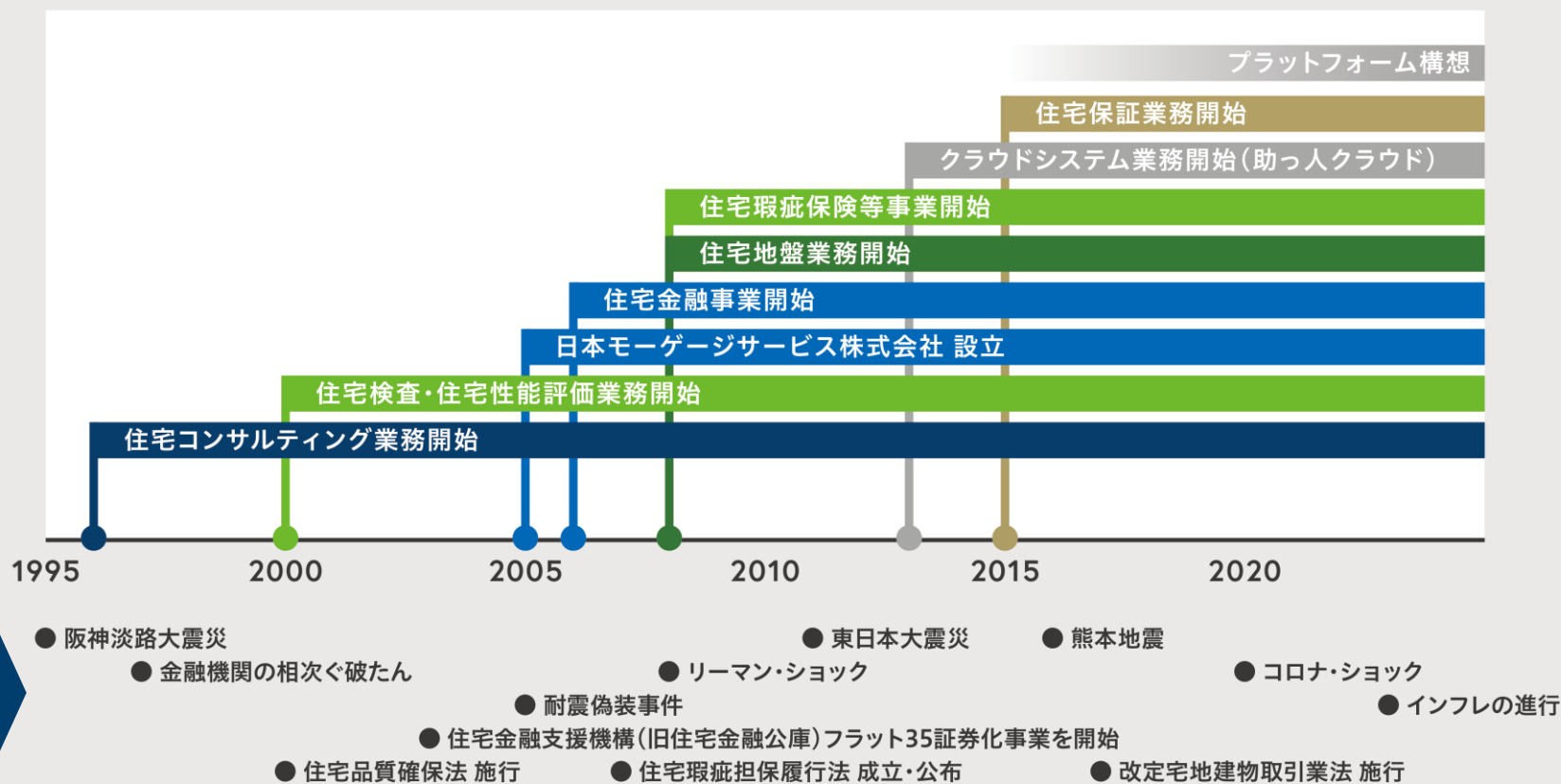
POINT

- 住宅ローン・住宅かし保険・住宅保証サービスまでトータルに提供できる唯一の存在
- BtoBtoC型のビジネスモデルで広告宣伝が不要。高利益を実現

イノベーションに挑戦し続ける

住宅コンサルティング業務を経て、住宅産業が抱える課題を解決し事業領域を拡大

販売金融としての住宅ローン、住宅の安心・安全を担保する保証など
時代ごとに異なる「住宅産業が抱える課題」を事業化



事業の起点は
産業の課題
=ビジネスチャンス

積上げ型のビジネスモデル

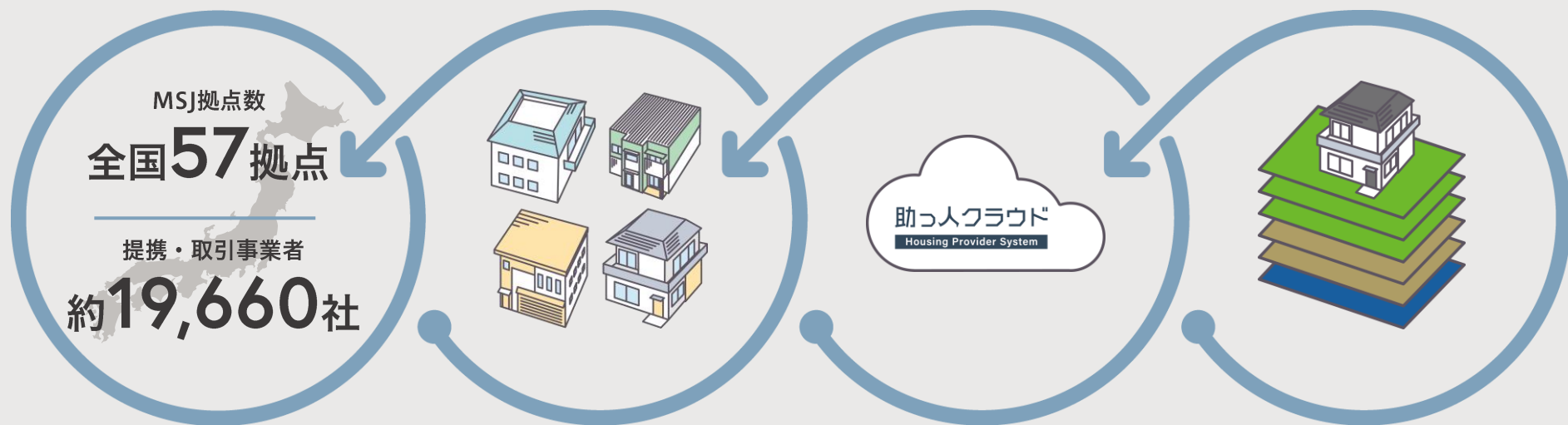
2万社近くのチャネルネットワーク × リピート販売 × 低コスト構造 × クロス販売

住宅産業をカバーする
チャネルネットワーク

事業者向けローン商品で
リピート販売

住宅事業クラウド普及で
低コスト構造へ

高専門性サービスを
クロス販売



貸金業代理店 ローンデスク 約50社
アライアンスパートナー 約100社
瑕疵保険取次機関 約350社
瑕疵検査検査員 約2,800社・人
届出・登録建設業者 約10,300社
届出・登録宅建業者 約5,400社
登録地盤会社 約660社

個人顧客ではなく住宅事業者向けの販売金融として住宅ローン商品を展開。リピート受注を実現
個人顧客向けの広告宣伝費なども不要

当社サービスの申込機能や顧客管理機能などを備えた「助っ人クラウド」を住宅事業者に提供

当社グループの低コスト化を実現。住宅事業者への囲い込み効果も高い

MSJフラット35
新築住宅かし保険
地盤保証
延長保証保険
住宅メンテナンス保証
住宅設備延長修理保証 など

住宅事業者の「今の経営課題」に寄り添う

業務効率化、販売促進など住宅産業の様々なニーズに応える

新築（アフター事業）

リフォーム

自社アフター保証の 関連サービスを MSJグループに一本化

倉敷ハウジング株式会社様（岡山県）

課
題

- 豪雨災害をきっかけに、紙書類の電子化が課題に
- 建設業2024年問題（時間外労働の上限規制）への対応
- 自社保証プログラムの既存システムが煩雑に

解
決
策

- DX化とサービスの集約化を幅広く検討
- 長期保証制度での利用サービスをMSJグループに集約

効
果

- 業務効率化により従業員の残業時間圧縮
- 新体制でリフォーム事業を始動

ストックビジネスへの転換を支える MSJグループ商品群

ハウスメーカー並みのアフター保証が好評の同社。これまで定期点検などを外注し新築事業に集中してきたが、ストックビジネスへの転換としてアフター事業を始動することに。

増員でなく配置転換で対応するには業務効率化が不可欠とし、多くのサービスをMSJグループに集約。情報集約や業務圧縮などDX化を実現した

導入したMSJグループサービス

新築住宅かし保険

地盤保証

延長保証保険

住宅性能評価

住宅設備延長修理保証

緊急駆けつけ保証

助っ人クラウド

戸建て買取再販（中古住宅売買）

買取再販のリスクヘッジに 瑕疵保険を活用 ブランド信頼度アップ

株式会社リアルティ様（神奈川県）

課
題

- 中古住宅は新築に比べて瑕疵保険期間が短い
- 住宅仕入れ時にフラット35を利用できる物件かを確認したい

解
決
策

- 瑕疵保険にオプションをプラスして保証内容を拡充
- フラット35の適合性診断を導入

効
果

- 保証が充実した中古戸建というブランドを確立
- 住宅ローン利用層を最大化し販売機会損失を防止

中古住宅の商品企画で 充実した自社保証を構築し差別化に

導入したMSJグループサービス

既存住宅かし保険

MSJ買取再販ローン

MSJフラットリノベ

リノベーションされた中古住宅を販売する買取再販。雨漏れや傾き等のリスクから、マンションに比べ戸建て住宅は事業難易度が高いといわれている。

これらのリスクヘッジに「既存住宅かし保険」を採用。オプションも駆使することで保証内容が充実、ブランド化に成功した。また、中古住宅の仕入れには、事業者向け「MSJ買取再販ローン」も利用している

リスク排除

MSJフラット35、新築住宅かし保険をはじめ各種サービスでリスク最小化を実施

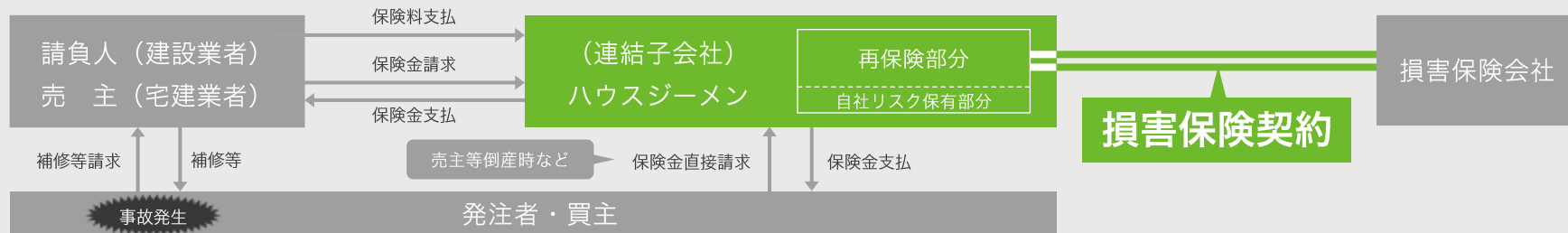
MSJフラット35

債権売却によりデフォルトリスク回避



新築住宅かし保険

再保険等により保険金等支払リスク最小化



※ 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「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

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へ

アフターメンテナンス事業を
支援し、住宅の残存価値を高める

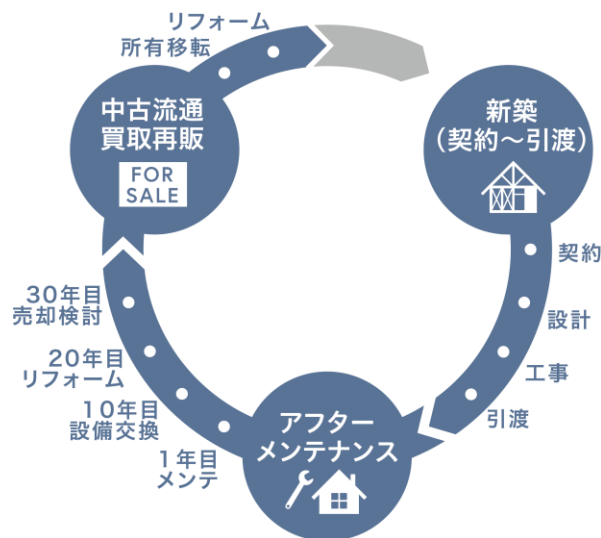
新築住宅かし保険

延長保証保険

住宅保証サービス

買取再販ローン

助っ人クラウド



住宅の品質確保に寄与し
住宅事業者をサポート

住宅ローン

つなぎローン

各種評価・証明書

地盤保証

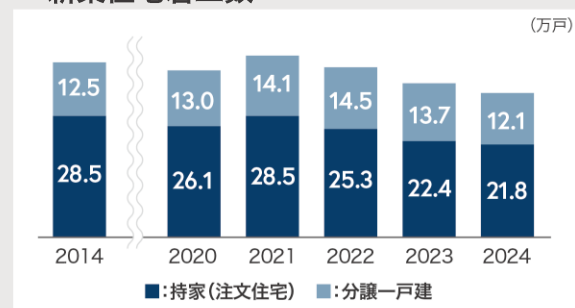
助っ人クラウド

市場環境

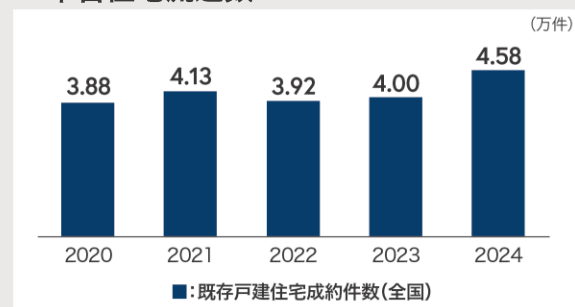
新築だけでなく中古も住宅購入のスタンダードへ 新築住宅は建築費の上昇が止まらず

新築住宅着工数の減少と 中古住宅流通数の増加

■ 新築住宅着工数



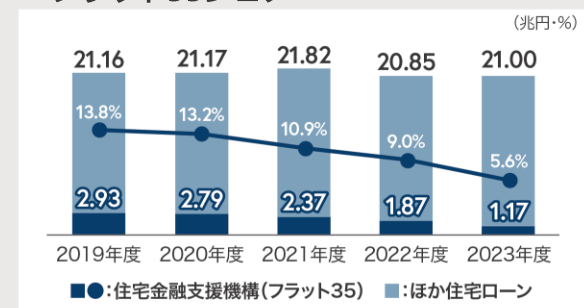
■ 中古住宅流通数



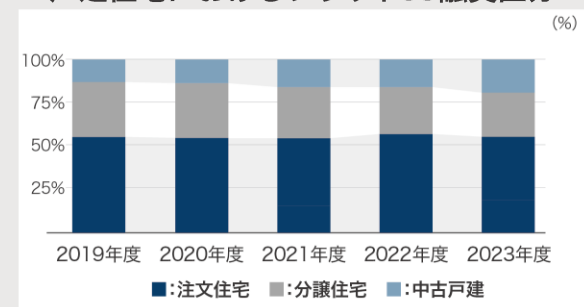
中古住宅の流通数が4.5万件を突破。新築住宅は全般的に落ち込み

住宅ローン市場21兆円規模 フラット35の利用は中古にも

■ フラット35シェア



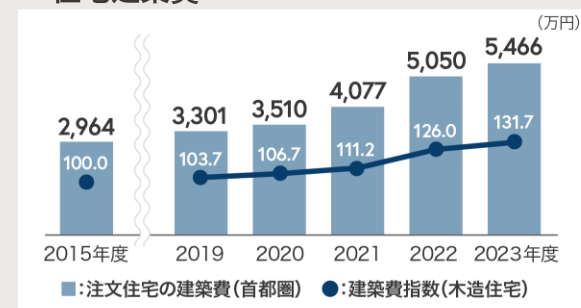
■ 戸建住宅におけるフラット35融資区分



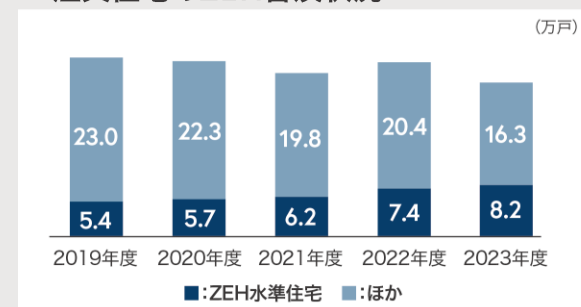
フラット35シェアは低下。そのなかでも中古住宅での利用率上昇

住宅設計・仕様・施工が高度化し 建設コスト増の要因に

■ 住宅建築費



■ 注文住宅のZEH普及状況



省エネ住宅(ZEH水準)2030年標準化に向け供給戸数が拡大。高単価化が進む



Mortgage Service Japan Limited

日本モーゲージサービス株式会社

Mortgage Service Japan Limited