

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

日本モーゲージサービス

7192 東証 1 部

企業情報はこちら >>>

2020 年 1 月 8 日 (水)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2020 年 3 月期第 2 四半期累計業績は会社計画を上回る増収増益に	01
2. 第 3 四半期以降も会社計画を上回るペースで推移し、業績は計画上振れの公算大	01
3. IT を活用した新サービスの拡充で成長を加速させる	02
■ 会社概要	03
1. 事業概要	03
2. 強み	03
3. 事業セグメント	05
■ 業績動向	07
1. 2020 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要	07
2. 財務状況	10
■ 今後の見通し	11
1. 2020 年 3 月期の業績見通し	11
2. 中期経営計画	12
■ 株主還元策	15

要約

住宅金融事業を中心に業績は好調持続、クラウドサービスの拡充で更なる成長を目指す

日本モーゲージサービス<7192>は、フラット 35[※]などの「住宅ローン」を取り扱う金融会社であり、連結子会社の(株)ハウスジューメン、(株)住宅アカデメイア、(一社)住宅技術協議会の4社から成る企業グループ(MSJグループ)である。子会社では住宅瑕疵保険や住宅設備延長修理保証、地盤調査・保証など住宅に関わる各種保証サービスを提供しているほか、住宅会社向け業務支援クラウドシステム「助っ人クラウド」を提供している。住宅関連事業者に対して、関連商品・サービスを「ONE マーケティング」で提供することで、顧客満足度の向上と同時に販売効率を高め、収益性の高いビジネスモデルを構築していることが特徴となっている。

※ 民間金融機関と住宅金融支援機構が提携して提供する最長 35 年の全期間固定金利の住宅ローン。

1. 2020 年 3 月期第 2 四半期累計業績は会社計画を上回る増収増益に

2020 年 3 月期第 2 四半期累計(2019 年 4 月 -9 月)の連結業績は、営業収益で前年同期比 11.1% 増の 3,343 百万円、営業利益で同 23.8% 増の 697 百万円と 2 ケタ増収増益となり、期初会社計画(営業収益 3,192 百万円、営業利益 567 百万円)を上回る好決算となった。主力の住宅金融事業における融資実行件数が前年同期比 45.2% 増と大幅に増加し、業績のけん引役となった。新規開設店舗における営業効果と新規商品の拡充等により、業界シェアの拡大が進んでいる。融資額ベースでは、2019 年 3 月期の 3 ~ 4% から直近は 5% 程度に上昇しているようだ。また、住宅瑕疵保険等事業も戸建住宅向けが好調で保険証券等の発行件数で前年同期比 6.2% 増と堅調に推移し、増益に寄与している。

2. 第 3 四半期以降も会社計画を上回るペースで推移し、業績は計画上振れの公算大

2020 年 3 月期の連結業績は、営業収益で前期比 5.6% 増の 6,615 百万円、営業利益で同 3.6% 増の 1,200 百万円と期初計画を据え置いている。10 月以降の消費増税の反動減を見極める必要があったためだが、今回は引き上げ幅が 2 ポイントであったことや住宅ローン減税などの政策支援等もあったことから、影響は想定したよりも少なかったようで、引き続き融資件数は順調に伸びているようだ。通期計画に対する第 2 四半期までの営業利益進捗率は 58.2% と、過去 3 期平均の 49.0% を上回っていることから、通期業績についても計画を上回る公算が大きい。このため同社では、新規商品の開発やブロックチェーン技術を用いた新たなクラウドサービスの開発など将来の成長に向けた投資を、一部前倒しで進めていくことも検討している。

日本モーゲージサービス | 2020 年 1 月 8 日 (水)

7192 東証 1 部

<https://www.m-s-j.jp/>

要約

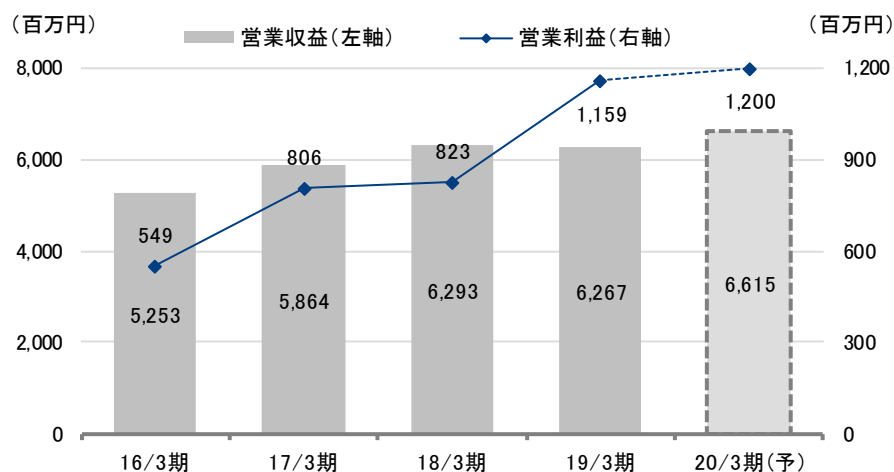
3. IT を活用した新サービスの拡充で成長を加速させる

現在進行中の中期経営計画では、2022 年 3 月期の業績目標として営業収益 9,000 百万円（2019 年 3 月期比 43.6% 増）、営業利益 1,700 百万円（同 46.7% 増）を掲げている。既存事業の成長に加えて、既に稼働している「助っ人クラウド」と連携する新サービスを 2021 年 3 月期以降に開始し、中長期的な成長ドライバーとしていく戦略となっている。2020 年 4 月の民法改正で、元請け業者と下請け業者の間に交わされている債権譲渡禁止特約事項が無効とされることになり、これによって住宅関連事業者が持つ債権買取りによる融資サービス（ファクタリング、債権流動化サービス等）が可能となる。潜在的な市場規模は数兆円規模になると見られ、成長ポテンシャルは極めて大きい。同社ではブロックチェーン技術の活用などにより、信頼性を担保していく。参加企業に無料で開放し、クラウド上で提供する各種商品・サービス（ローン商品、保険、保証、融資サービス等）の手数料収入でマネタイズしていく戦略となる。2021 年 3 月期から実証試験を開始し、問題がなければ、2022 年 3 月期以降本格的にサービス展開していく予定で、将来的に住宅事業者のメインバンクの役割を果たしていくことを目標としている。

Key Points

- ・住宅業界に特化した金融サービスや各種保険・保証サービスを「ONE マーケティング」で住宅関連事業者提供
- ・2020 年 3 月期業績は期初計画を据え置いても、住宅金融事業の好調持続で上振れの可能性が高い
- ・クラウドを活用した金融サービスの拡充により成長を加速し、2022 年 3 月期で売上高 90 億円、営業利益 17 億円を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

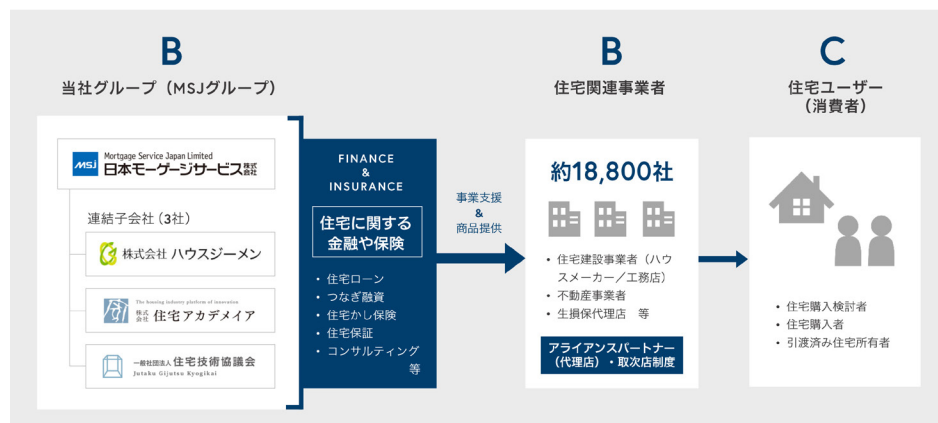
会社概要

住宅業界に特化した金融サービスや各種保険・保証サービスを「ONE マーケティング」で住宅関連事業者を提供

1. 事業概要

日本モーゲージサービス <7192> は、フラット 35 などの「住宅ローン」を取り扱う金融会社であり、連結子会社のハウスジメーン、住宅アカデミア、住宅技術協議会の 4 社からなる企業グループ（MSJ グループ）である。このグループ 4 社が一体となって、約 18,800 社に上る住宅関連事業者（ハウスメーカー / 工務店、不動産事業者、生損保代理店等）の事業支援を目的に、住宅に関する金融や保険等の商品を、キャプティブ・ファイナンスの方式で提供している。最終的なユーザーは住宅購入者だが、住宅関連事業者が同社の直接の顧客であり、住宅金融に特化した BtoB（to C）企業となる。

事業モデル



出所：決算説明会資料より掲載

2. 強み

同社の強みとして、「他にないオンリーワンの業態」「幅広いラインナップによる総合力」「チャネルシナジーによる収益力の高いビジネスモデル」の 3 つが挙げられる。

(1) 他にないオンリーワンの業態

同社の住宅業界における「課題」を解決することをビジネスチャンスと捉え、時代に先駆けて新規市場に積極的に参入し、事業領域を拡大してきた。具体的には、1996 年に住宅事業者向けコンサルティング業務からスタートし、2000 年に住宅性能評価業務、2005 年に住宅ローン貸付・媒介業務、2008 年に住宅瑕疵担保責任保険業務、住宅地盤保証業務、2013 年に ICT システム業務、2015 年に住宅保証プログラム業務等を、グループ会社を設立しながら開始している。このように住宅関連の金融ソリューションサービスを複合的に提供している企業はほかになく、差別化要因となっている。

日本モーゲージサービス

7192 東証 1 部

2020 年 1 月 8 日 (水)

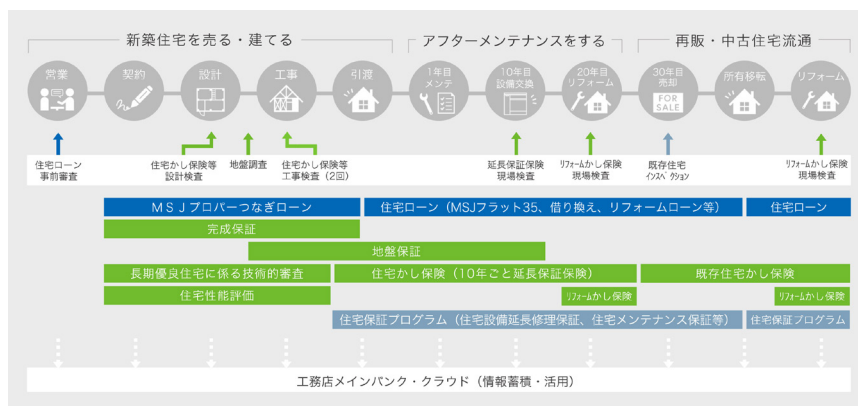
https://www.m-s-j.jp/

会社概要

(2) 幅広いラインナップによる総合力

同社は新築住宅の販売からアフター・メンテナンス、再販・中古住宅流通に至るまで住宅に関わるすべてのプロセスにおいて金融サービスを提供している。新築時には、住宅ローンだけでなく地盤保証や住宅瑕疵保険の提供、住宅購入後のメンテナンスにおいては住宅設備延長修理保証や住宅メンテナンス保証、再販時には住宅ローンやインスペクションサービス等をグループ各社で提供可能となっており、顧客に対して一体・総合的なファイナンス・事業支援を行い、価値創造を図っている。1 棟の住宅で複数のサービスが提供可能なため、LTV（ライフタイムバリュー）の最大化を実現できることが強みとなる。

幅広いラインナップ

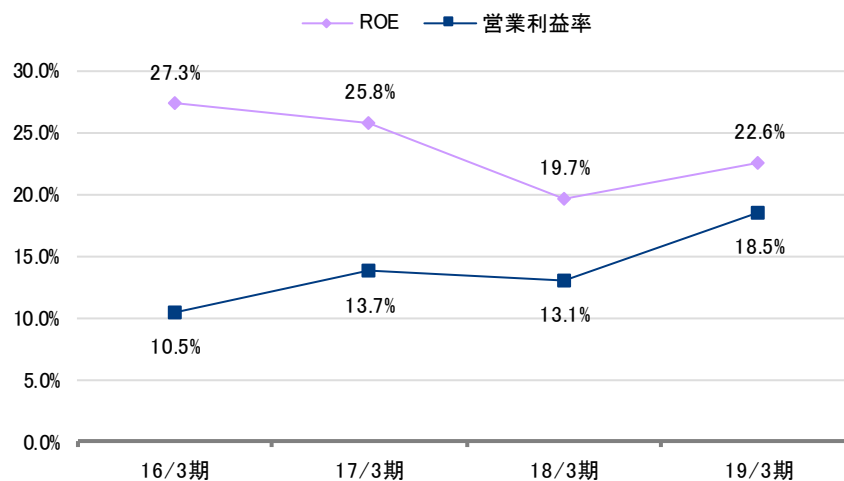


出所：決算説明会資料より掲載

(3) チャネルシナジーによる収益力の高いビジネスモデル

約 18,800 社に上る住宅関連事業者が提携・取引先となり、これら幅広い販売チャネルを通じて、グループ 4 社分の商品を「ONE マーケティング」で提供することにより、高い収益性を実現するビジネスモデルを構築していることが強みとなる。

高い収益性



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 事業セグメント

同社の事業セグメントは、住宅金融事業、住宅瑕疵保険等事業、住宅アカデミア事業の 3 つに区分されている。

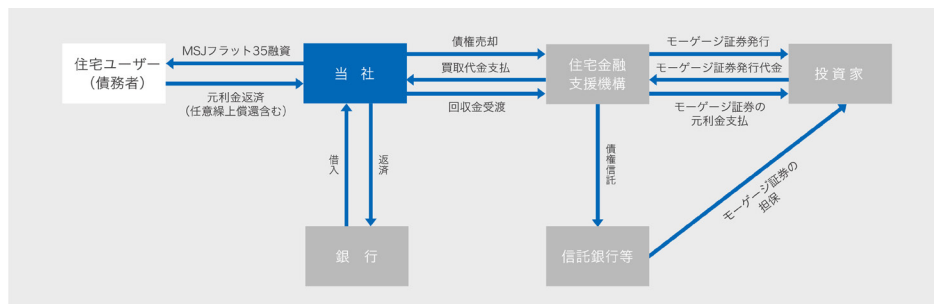
(1) 住宅金融事業

日本モーゲージサービスで展開している事業で、住宅販売にはなくてはならない住宅ローン（MSJ フラット 35、MJS プロパーつなぎ融資など）の貸付及び媒介、住宅金融支援機構の住宅ローンに関する業務の代行関連業務などを提供している。住宅ローンを取り扱う他のモーゲージバンクサービス事業者と一線を画すのは、「住宅関連企業の経営課題を解決する」というスタンスであること。そのためアライアンスパートナー制度により、住宅ローンにとどまらない総合的なソリューションを提供している。

主力商品である「MSJ フラット 35」の事業の流れについては、同社が銀行から借入れを行い、住宅購入者に対して貸付を実行する。貸付債権は即座に住宅金融機構に売却し、オフバランス化し、融資実行から 1 週間以内には銀行に借入額を返済する格好となる。融資額に対する手数料が同社の営業収益となり、手数料率は各ローン商品やキャンペーンの有無などによって変動する。フラット 35 を提供する金融機関は多数あり、そのうち同社のシェア※は 2019 年 3 月期で 3 ～ 4%、2020 年 3 月期第 1 四半期は 5% 程度と年々上昇傾向にある。また、営業収益の大半は MSJ フラット 35 によるが、そのほかにも独自開発したローン商品や銀行代理ローン商品などもラインナップされている。

※ 住宅金融支援機構の新規貸出額に対するシェア

MSJ フラット 35 のスキーム



出所：決算説明会資料より掲載

(2) 住宅瑕疵保険等事業

ハウスジーマンが展開する事業で、住宅の品質を確保するための保険・保証・審査・検査商品を取り扱っている。具体的には、住宅瑕疵保険（法定義務保険）やリフォーム瑕疵保険、地盤保証、住宅性能表示、長期優良住宅にかかる技術的審査、フラット 35 住宅適合証明検査、BELS（建築物省エネルギー性能表示制度）評価等である。なお、住宅地盤保証業務はグループ会社の住宅技術協議会が行っている。

日本モーゲージサービス | 2020 年 1 月 8 日 (水)

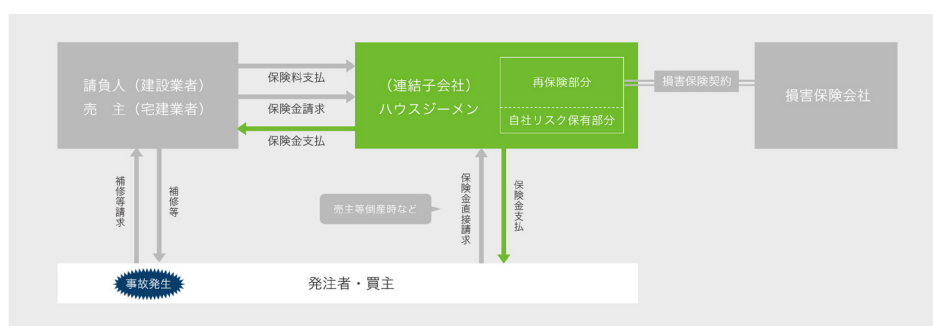
7192 東証 1 部

https://www.m-s-j.jp/

会社概要

住宅産業は、市場を担うプレイヤーのうち圧倒的多数を中小の事業者が占めており、住宅瑕疵保険はその中小事業者の大半が加入するため、ハウスジーマンは多数の取引先・提携先（チャネル・ネットワーク）を有しているのが特徴となっている。住宅瑕疵保険を提供する住宅瑕疵担保責任保険法人は国交省指定による 5 社しかなく、同社のほかに（株）日本住宅保証検査機構（LIXIL グループ<5938>）、住宅保証機構（株）、（株）住宅あんしん保証、ハウスプラス住宅保証（株）（東京電力グループ）などがある。ハウスジーマンの 2019 年 3 月期取り扱いシェアは 13～14% となっている。なお、住宅瑕疵保険については自社リスク保有部分を除いて再保険をかけており、リスク分散を行っている。

住宅瑕疵保険のスキーム

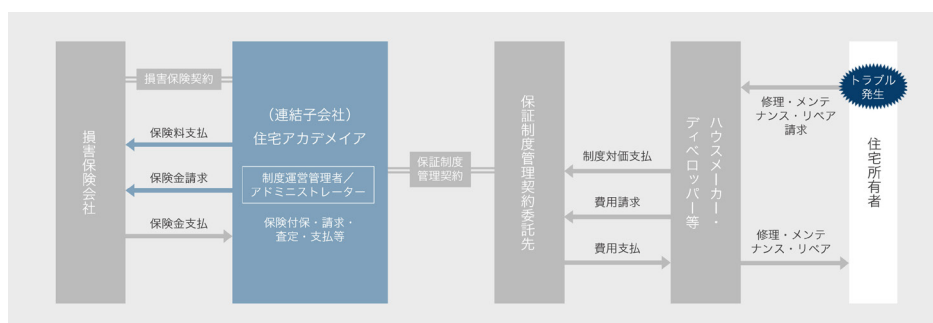


出所：決算説明会資料より掲載

(3) 住宅アカデミア事業

同社グループにおいて、住宅産業における経営課題の解決と、新たなビジネスモデル構築を担う。営業収益の 6～7 割程度は住宅設備延長修理保証や住宅メンテナンス保証、住宅リペア保証、緊急駆け付け保証など、住宅完成引渡後（ストック住宅）の住生活に関する保証サービスで占めている。これらサービスは、損害保険会社と保険契約を締結することで保証制度を提供・運営するモデルとなっており、主な営業収益は保険付保や請求に関する手数料となる。

住宅設備延長修理保証、メンテナンス保証、リペア保証のスキーム



出所：決算説明会資料より掲載

残りについては、住宅関連企業全般を対象とした事業サポートのほか、アフター事業支援などのコンサルティングなどで占められる。主には、モジュール型規格住宅に関する設計、図面作成、構造計算、設計部材等の積算、資材発注管理、現場管理、メンテナンス等の住宅建築に関するサポート業務の一定部分をクラウドサービスとして提供し、工務店等の経営効率化に資する支援サービスを提供している。

業績動向

住宅金融事業の好調で 2020 年 3 月期第 2 四半期累計業績は 会社計画を上回る増収増益に

1. 2020 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2020 年 3 月期第 2 四半期累計の営業収益は前年同期比 11.1% 増の 3,343 百万円、営業利益は同 23.8% 増の 697 百万円、経常利益は同 25.0% 増の 698 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は同 26.2% 増の 487 百万円と 2 ケタ増収増益となり、期初会社計画に対しても売上高、利益ともに上回る好決算となった。

住宅金融事業が営業収益、営業利益ともに大きく伸長し、全体の業績をけん引した。業界全体でも消費増税前の駆け込み需要があり伸びているが、同社は業界平均を上回る伸びとなっており、市場シェアの拡大も好調の要因となっている。住宅瑕疵保険等事業については、マンション等の集合住宅向けが減少したものの、採算の良い戸建住宅向けが好調に推移し、営業利益は 2 ケタ増益となった。また、住宅アカデミア事業は会計処理変更の影響※により減収となったが、営業利益は増益となっている。各事業における営業利益率が上昇し、なかでも利益率の高い住宅金融事業の構成比が高まったことで、全体の営業利益率も前年同期の 18.7% から 20.9% へ上昇した。

※ 協力企業に委託している設計サポート業務を、グロス売上計上からネット計上（粗利益率 100%）に変更した。

2020 年 3 月期第 2 四半期累計業績

(単位：百万円)

	19/3 期 2Q 累計		期初計画	20/3 期 2Q 累計			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前年同期比	計画比
営業収益	3,009	-	3,192	3,343	-	+11.1%	+4.8%
住宅金融事業	1,042			1,330		+27.7%	
住宅瑕疵保険等事業	1,684			1,771		+5.1%	
住宅アカデミア事業	282		-	241		-14.6%	-
営業利益	563	18.7%	567	697	20.9%	+23.8%	+23.1%
住宅金融事業	310			403		+29.8%	
住宅瑕疵保険等事業	217			253		+16.4%	
住宅アカデミア事業	34			40		+17.2%	
経常利益	558	18.5%	568	698	20.9%	+25.0%	+22.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	386	12.8%	381	487	14.6%	+26.2%	+28.1%

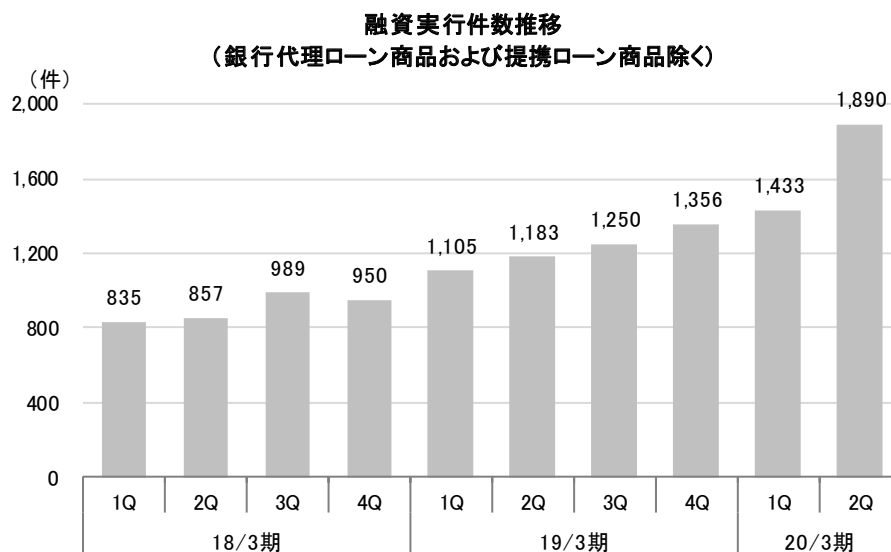
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

(1) 住宅金融事業

当第 2 四半期累計の営業収益は前年同期比 27.7% 増の 1,330 百万円、営業利益は同 29.8% 増の 403 百万円と好調に推移した。主力商品の MSJ フラット 35 の取扱件数が堅調に推移したほか、2019 年 3 月期より新規に取り扱いを開始したフラット併用プロパー住宅ローン「ベストミックス」が大幅に増加し、収益性の向上に寄与した。融資実行件数合計は前年同期比 45.2% 増の 3,323 件と大幅に増加した。融資実行件数と営業収益の伸び率に乖離があるのは、利益率が高い「フラット 35」以外の独自商品の取扱件数が大きく伸びたことによる。

収益拡大の要因は、業界全体が成長したことに加えて、同社の市場シェアが前期と比べて 1～2 ポイント上昇したことが大きい。シェア拡大の要因は、営業人員の増員と新規に開設した店舗のパフォーマンスが良かったことに加えて、一部のフラット 35 取扱事業者で不適切融資（投資用マンションへの融資）の問題が発覚し、同社のシェアが相対的に高まったことも一因として挙げられる。同社は本社で最終的な審査の判断を行うなど、不正が行えない仕組みを当初から構築しており、他社との差別化要因になったと考えられる。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

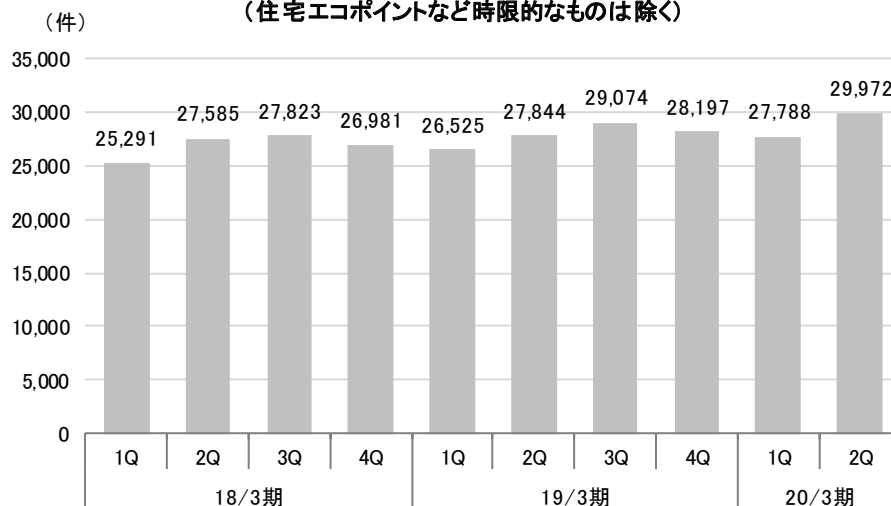
(2) 住宅瑕疵保険等事業

当第 2 四半期累計の営業収益は前年同期比 5.1% 増の 1,771 百万円、営業利益は同 16.4% 増の 253 百万円となった。保険証券や保証書、評価書、適合証などの発行件数については同 6.2% 増の 57,760 件と順調に増加している。共同住宅（マンション、アパート等）向けは減少したものの、戸建向けの住宅瑕疵保険や地盤保証などの販売が好調に推移した。多様な商品をクラウド上で一括して提供できる強みが生かされており、戸建向けに関しては市場シェアも前期と比べて 1～2 ポイント上昇したもようだ。採算の良い戸建住宅向けが好調だったことや、クラウドの活用による販売効率化により、利益率も上昇している。

日本モーゲージサービス | 2020 年 1 月 8 日 (水)
7192 東証 1 部 | <https://www.m-s-j.jp/>

業績動向

保険証券、保証書、評価書、適合証など発行件数の推移
(住宅エコポイントなど時限的なものは除く)

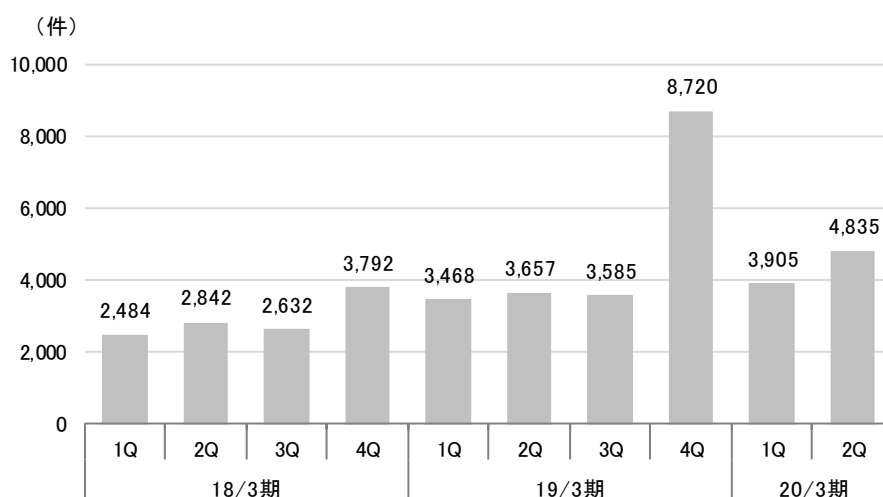


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(3) 住宅アカデメイア事業

当第 2 四半期累計の営業収益は前年同期比 14.6% 減の 241 百万円、営業利益は同 17.2% 増の 40 百万円となった。前述したとおり一部会計処理を変更したことで減収となったが、住宅設備延長修理保証、住宅メンテナンス保証等の保証サービスの成約件数は前年同期比 22.7% 増の 8,740 件と好調に推移した。主要顧客の大手マンションデベロッパー 2 社向けは供給戸数の減少もあって苦戦したものの、中小デベロッパー向けの取り組みを強化したことでカバーした。

設備延長修理保証、メンテナンス保証などの件数推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

自己資本比率の低下は事業拡大に伴う 資産・負債の増加によるものでポジティブに評価

2. 財務状況

2020 年 3 月期第 2 四半期末の総資産は前期末比 2,129 百万円増加の 17,002 百万円となった。主な増減要因について見ると、流動資産において営業未収入金が 1,836 百万円、営業貸付金が 340 百万円増加している。つなぎ融資等の実行件数が増加したことによる。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 件当たりの額も数千万円と高いため、営業未収入金や営業貸付金、短期借入金の増加要因となる。負債合計が前期末比 1,857 百万円増加の 12,767 百万円となったが、このうち短期借入金で 1,635 百万円の増加となっている。純資産合計は前期末比 272 百万円増加の 4,234 百万円となった。配当金の支払い 249 百万円と親会社株主に帰属する四半期純利益 487 百万円の計上により、利益剰余金が 238 百万円増加した。

自己資本比率は前期末の 26.6% から 24.8% に低下し、有利子負債比率が 152.5% から 181.4% に上昇したが、事業拡大による営業未収入金、営業貸付金、短期借入金の増加が要因であり、短期借入金についてつなぎ融資ローンの債権譲渡代金が入金されるまでの 1 ヶ月未満の資金調達であるため財務悪化リスクはなく、むしろ事業拡大が進んでいることの表れであり、ポジティブに評価される。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	17/3 期	18/3 期	19/3 期	20/3 期 2Q	増減額
流動資産	17,841	21,586	14,089	16,071	1,982
（現預金）	4,442	4,936	4,972	4,926	-45
（営業未収入金）	6,519	8,015	6,234	8,071	1,836
（営業貸付金）	5,621	7,572	1,960	2,300	340
固定資産	427	657	783	931	147
総資産	18,269	22,243	14,873	17,002	2,129
流動負債	14,649	18,080	9,825	11,640	1,814
固定負債	847	978	1,084	1,127	42
負債合計	15,496	19,059	10,910	12,767	1,857
（有利子負債）	11,970	14,964	6,021	7,657	1,635
純資産合計	2,772	3,184	3,962	4,234	272
（安全性）					
自己資本比率	15.1%	14.3%	26.6%	24.8%	-1.8pt
有利子負債比率	433.6%	471.8%	152.5%	181.4%	+28.9pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2020 年 3 月期業績は期初計画を据え置くも 住宅金融事業の好調持続で上振れの可能性が高い

1. 2020 年 3 月期の業績見通し

2020 年 3 月期の業績予想については、営業収益で前期比 5.6% 増の 6,615 百万円、営業利益で同 3.6% 増の 1,200 百万円、経常利益で同 4.1% 増の 1,201 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 1.9% 増の 818 百万円と期初計画を据え置いている。ただ、第 2 四半期までの進捗率は営業収益で 50.6%、営業利益で 58.2% と直近 3 期の平均進捗率（営業収益 48.2%、営業利益 49.0%）を上回っていること、10 月以降も消費増税の反動が若干あったものの住宅金融事業については引き続き計画を上回る伸びが続いていることから、会社計画の上振れ余地は大きいと弊社では見ている。このため、同社では上振れた利益の一部を新規商品の開発やブロックチェーン技術を用いた新たなクラウドサービスの開発など、将来の成長に向けた投資に充当していくことを検討している。いずれにしても第 3 四半期が終わった段階であらかたの見通しが固まるものと思われる。

2020 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	19/3 期		20/3 期			2Q までの進 捗率
	実績	対営業収益比	会社計画	対営業収益比	前期比	
営業収益	6,267	-	6,615	-	5.6%	50.6%
住宅金融事業	2,168		2,368		9.2%	56.2%
住宅瑕疵保険等事業	3,536		3,752		6.1%	47.2%
住宅アカデミア事業	562		495		-12.0%	48.8%
営業利益	1,159	18.5%	1,200	18.1%	3.6%	58.2%
住宅金融事業	585		525		-10.3%	76.8%
住宅瑕疵保険等事業	490		550		12.2%	46.1%
住宅アカデミア事業	83		125		50.3%	32.4%
経常利益	1,154	18.4%	1,201	18.2%	4.1%	58.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	802	12.8%	818	12.4%	1.9%	59.6%
1 株当たり利益 (円)	114.88		117.07			

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) 住宅金融事業

住宅金融事業の営業収益は前期比 9.2% 増の 2,368 百万円、営業利益で同 10.3% 減の 525 百万円を見込んでいる。期初段階では消費増税の反動減やフラット 35 不正利用問題による影響を考慮して保守的に計画を立てていたが、前述したように 10 月以降も反動減は想定よりも緩やかなものにとどまり、市場シェアも拡大していることから、特に利益面では計画を大きく上回る可能性がある。

日本モーゲージサービス | 2020 年 1 月 8 日 (水)
7192 東証 1 部 | https://www.m-s-j.jp/

今後の見通し

(2) 住宅瑕疵保険等事業

住宅瑕疵保険等事業の営業収益は前期比 6.1% 増の 3,752 百万円、営業利益は同 12.2% 増の 550 百万円を見込んでいる。第 2 四半期までの進捗率は営業収益で 47.2%、営業利益で 46.1% と計画どおりの進捗となっている。10 月の大型台風による工事遅れや損害率の上昇など一部懸念要因はあるものの、引き続き住宅瑕疵保険やグループ会社商品の縦積み営業を推進することで戸建住宅向けのシェアを拡大し、また、落ち込んでいた共同住宅向けについても営業強化により挽回していく方針となっている。

(3) 住宅アカデミア事業

住宅アカデミア事業の営業収益は前期比 12.0% 減の 495 百万円、営業利益で同 50.3% 増の 125 百万円を見込む。第 2 四半期までの進捗率は営業収益で 48.8%、営業利益で 32.4% となっており、利益の進捗がやや遅れているが、新たなクラウドサービスの開発等にも費用を投下しているため、利益はその動向によっても増減する可能性がある。

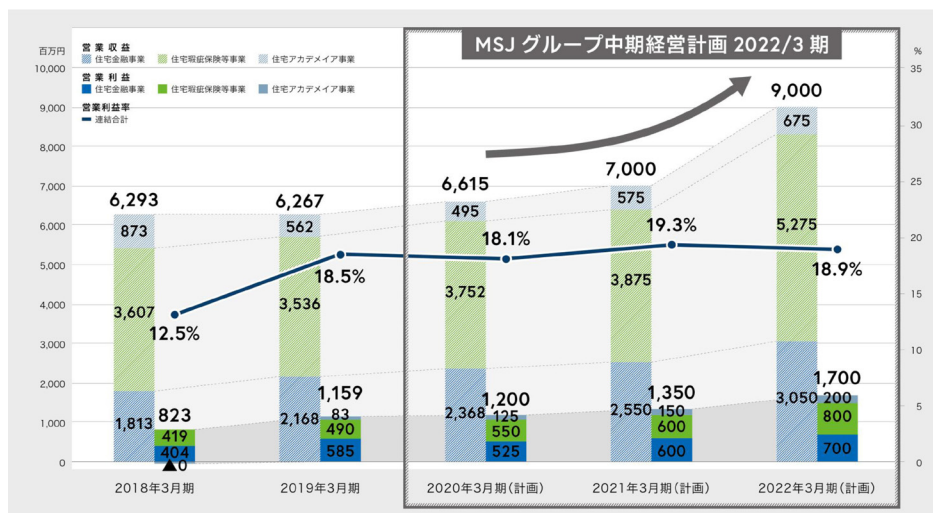
クラウドを活用した金融サービスの拡充により成長を加速 2022 年 3 月期で営業収益 90 億円、営業利益 17 億円を目指す

2. 中期経営計画

(1) 中期経営計画の概要

2020 年 3 月期からスタートしている 3 ヶ年の中期経営計画では、2022 年 3 月期の業績目標として連結営業収益で 9,000 百万円、営業利益で 1,700 百万円を目標に掲げている。2019 年 3 月実績と比較すると営業収益で 43.6% 増、営業利益で 46.7% 増となる。また、事業セグメント別で見ても、すべての事業セグメントで収益拡大を目指す計画となっており、3 年目の 2022 年 3 月期に加速する計画となっている。2019 年 3 月期比での営業利益の増加幅で見ると、住宅瑕疵保険等事業が 310 百万円増と最も寄与度が大きくなる。

中期経営計画



出所：決算説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

計画の前提となる住宅業界の環境認識については、新築住宅市場が中長期的に緩やかな縮小局面に入り、そのなかで人手不足や資材・人件費の上昇等、住宅関連事業者の経営環境は厳しい状況が続くと考えている一方で、ストック市場については年々増加しており、生涯顧客モデルを軸としたストック住宅市場における成長ポテンシャルは高いと見ている。

こうしたなかで、成長戦略として「各事業を深掘りし、各シェア拡大」「クラウドシステムによる“パイプ戦略”」の2つを注力していく方針となっている。

(2) 成長戦略

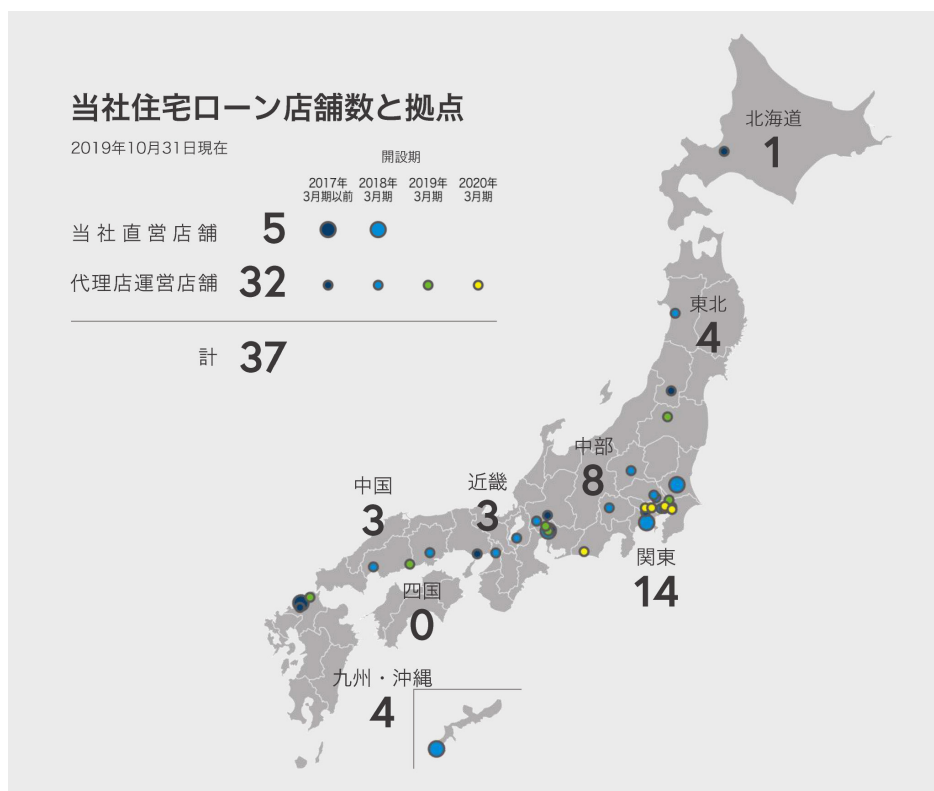
a) シェア拡大戦略

1) 住宅ローン店舗拡大によるシェアアップ

シェア拡大戦略として、住宅金融事業では住宅ローン店舗を年間10店舗ペースで出店していくことでシェア拡大を進めていく。出店戦略のポイントは、大口取引先の支援等をしやすい拠点を中心に開設していくほか、従来は手薄だった大都市圏への出店を推進し、シェアを拡大していく戦略となる。

もちろん、店舗を出店するだけでは意味がなく、高いパフォーマンスを出せる優秀な人材の採用・育成が重要となる。住宅と金融の知識を兼ね備えるだけでなく、住宅関連企業の懷に飛び込み、当該企業が抱える課題を解決に導くコンサルティング能力を併せ持つことが必要と考えており、潜在能力のある人材を採用に努めている。

住宅ローン店舗数と拠点



日本モーゲージサービス | 2020 年 1 月 8 日 (水)

7192 東証 1 部

<https://www.m-s-j.jp/>

今後の見通し

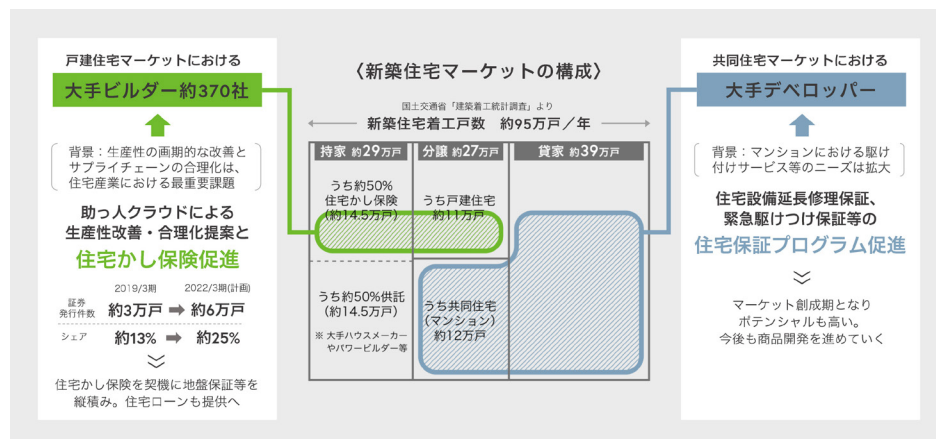
2) 戦略顧客への営業推進によるシェアアップ

戦略顧客として戸建住宅市場における大手ビルダー約 370 社並びに共同住宅市場における大手デベロッパーをそれぞれターゲットとして設定し、ターゲットに応じた営業を推進していくことでシェア拡大を図っていく。

戸建住宅の大手ビルダー向けには、「助っ人クラウド」による生産性改善・合理化提案を行っていくと同時に、住宅瑕疵保険の販売促進や地盤保証、その他商品、住宅ローンの提供など提供商品を縦積みしていくことで手数料収入を積み上げていく。「助っ人クラウド」で提供する各種業務支援ツールを無料化する代わりに、保険や保証サービス、金融商品等の取扱件数を増やし、そこから得られる手数料収入で収益を拡大していくモデルとなる。住宅瑕疵保険については、2019 年 3 月期で約 3 万戸（市場シェア約 13%）であったものを 2022 年 3 月期に 2 倍となる約 6 万戸（同約 25%）に拡大することを目標としている。

一方、共同住宅の大手デベロッパー向けでは、住宅設備延長修理保証や緊急駆け付け保証等の各種保証プログラムの販売促進に取り組む。マンションでは駆け付けサービス等のニーズも拡大しており、潜在的なポテンシャルは大きく、その他新たな商品開発も進めていく。

戦略顧客への営業推進



出所: 決算説明会資料より掲載

b) クラウドによる“パイプ戦略”

「助っ人クラウド」を通じてグループ商品の提供を拡大していくほか、キャプティブ・ファイナンスにより住宅関連事業者のメインバンクの役割を果たせるような新サービスの開発を計画している。2020 年 4 月の民法改正で、従来、元請け業者と下請け業者の間で交わされていた債権譲渡禁止特約事項が無効とされることになり、これによって債権買取りによる融資サービス（ファクタリング、債権流動化サービス等）を提供することが可能となった。従来、売上債権は反社会的団体や悪意のある第 3 者に譲渡されるリスクがあったため特約事項で制限を設けてきたが、下請け企業保護の観点から資金繰り問題を解消するため、債権の譲渡を行えるようにする。

日本モーゲージサービス | 2020 年 1 月 8 日 (水)
7192 東証 1 部 | <https://www.m-s-j.jp/>

今後の見通し

従来、中小・零細企業への融資については地域の金融機関がその役割を担ってきたが、ここ数年はその機能が衰退しており、同社が新規参入してこれら需要を取り込んでいくことは十分可能と見られる。潜在的な市場規模は数兆円規模になると見られ、成長ポテンシャルは極めて大きい。同社では、「助っ人クラウド」を通じて、ブロックチェーン技術の活用などにより信頼性を担保していくことにしている。2021 年 3 月期から同社の考えに賛同する企業と共同で実証試験を開始し、問題がなければ 2022 年 3 月期以降、本格的にサービス展開していくことになる。

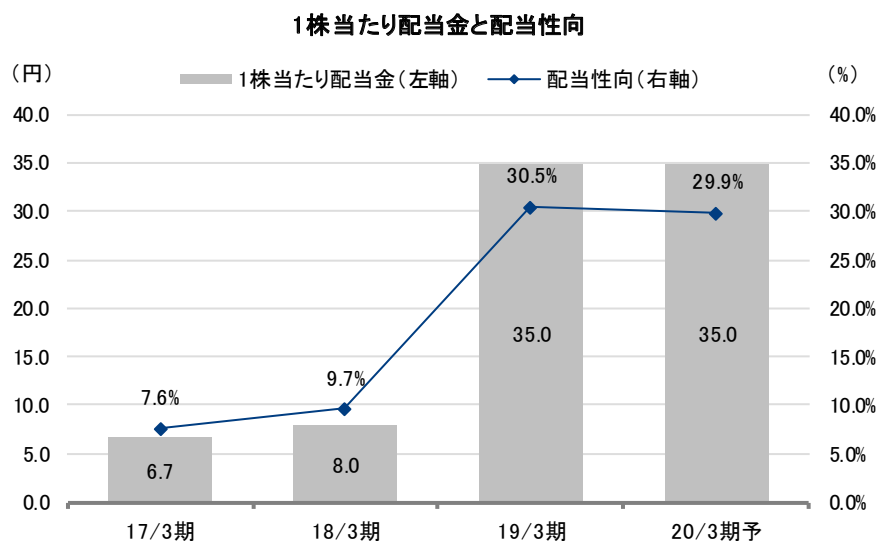
その他にも「助っ人クラウド」で提供できる新たな機能を複数開発中であり、住宅業界の中で IT を活用した金融サービスや業務支援サービスを積極的に拡充していくことで、顧客企業の経営効率化に貢献し、相互に成長していくことを目指していく。

株主還元策

配当金と株主優待を実施

同社は株主還元方針として、企業価値の向上を究極の目標とし、事業の継続的な拡大発展を実現していくための投資を積極的に行い、収益状況に応じた株主還元についても積極的に実施していく方針を明らかにしている。2020 年 3 月期の 1 株当たり配当金については、前期比横ばいの 35.0 円（配当性向 29.9%）を予定している。

また、株主優待制度も導入しており、毎年 3 月末現在の株主に対して継続保有期間に応じて QUO カード等を贈呈している。100 株を 1 年未満保有する株主の場合は 3 千円分の QUO カードが贈呈されることになり、配当金と合わせた総投資利回りは 4.1%（12 月 12 日終値 1,582 円）となる。



出所：決算短信よりフィスコ作成

日本モーゲージサービス
7192 東証 1 部

2020 年 1 月 8 日 (水)
<https://www.m-s-j.jp/>

株主還元策

株主優待制度

保有株式数	継続保有期間	優待内容
100 株以上	1 年未満	・ QUO カード 3,000 円分 × 1 枚
100 株以上	1 年以上 3 年未満	・ QUO カード 3,000 円分 × 1 枚及び ・ カタログギフトより 1 品 (4,500 円相当)
100 株以上	3 年以上	・ QUO カード 3,000 円分 × 1 枚及び ・ カタログギフトより 2 品 (9,000 円相当)

注：保有期間の確認に当たっては 3 月末日及び 9 月末日の株主名簿に連続して記載される同一の株主番号の回数が基準。

3 年以上：直近株主名簿に連続 7 回以上記載

1 年以上 3 年未満：直近株主名簿に連続 3 回以上 6 回記載

1 年未満：直近株主名簿に記載が 2 回以下

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

免責事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp