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

2027年3月期
第２四半期（中間期）
決算説明資料



2026年11月6日

目次

	ハイライト	P.03
1	2027年3月期 中間期 決算概要	P.04
2	2027年3月期 経営戦略 ※2026年11月6日経営環境更新	P.12
補足資料	当社グループについて	P.25

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にお願いいたします。

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　TEL 03-5408-8160

2027年3月期 中間期 決算ハイライト

市場環境 P.05≫

4-6月に前年法改正起因の新築落ち込み反動や、金利先高観による駆け込み需要が発生。7-9月は金利上昇で住宅ローン市況急変

連結 P.07≫

営業収益41.1億円(前期比+9.7%)、営業利益9.0億円(前期比+20.0%)にて着地。住宅取得環境が想定より厳しさ増すなか、通期予想は据置き

セグメント P.08≫

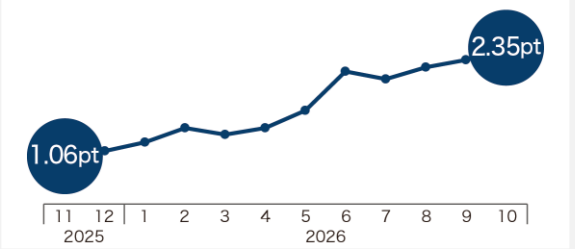
住宅金融事業

4-6月は固定金利型住宅ローン需要は堅調も、7-9月は変動との金利差が拡大し弱含みに

住宅瑕疵保険等事業

住宅市場の構造的な縮小は継続するも着実にシェア拡大。中古・既存住宅向けサービスが堅調に推移

フラット35と変動金利型住宅ローンの金利差は1年間で約2倍に拡大



出所：住宅金融支援機構「【フラット35】借入金利の推移」及びMSFデータより当社作成

トピックス

- 2028年3月期より住宅技術協議会の事業をハウスジーメンに譲渡。経営資源を集約することで収益性の向上を目指す

ニュースページを見る »

- リフォーム向けサービスを中心に取引先が多角化



塗料メーカーへの事業支援事例を公開中。リフォームかし保険の活用で、競争力・ブランド力向上を支援

導入事例を見る »

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

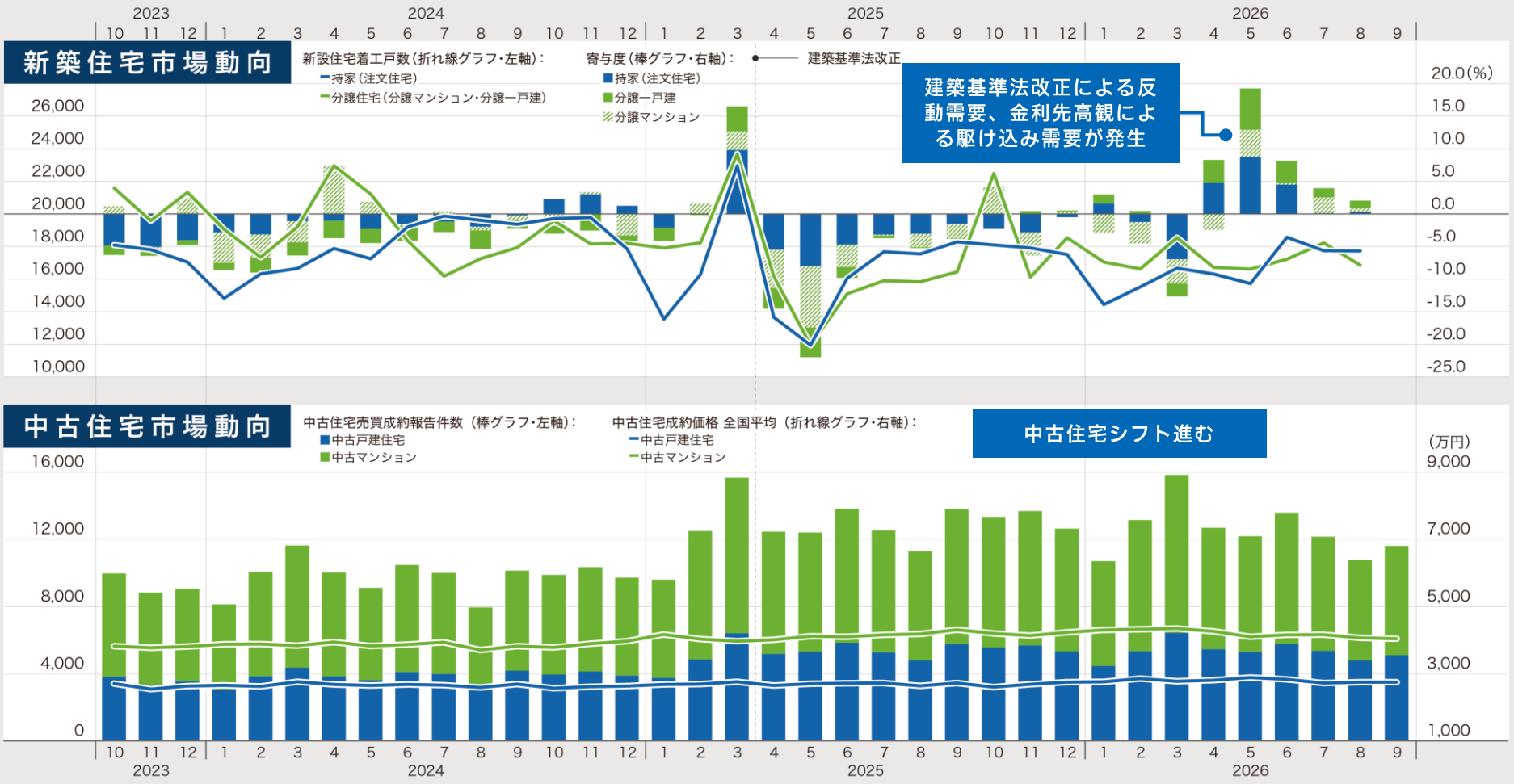


1 2027年3月期 中間期 決算概要

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

新築市場の縮小・中古市場の拡大

新築は反動需要や駆け込み需要で持ち直すも、本格回復には至らず

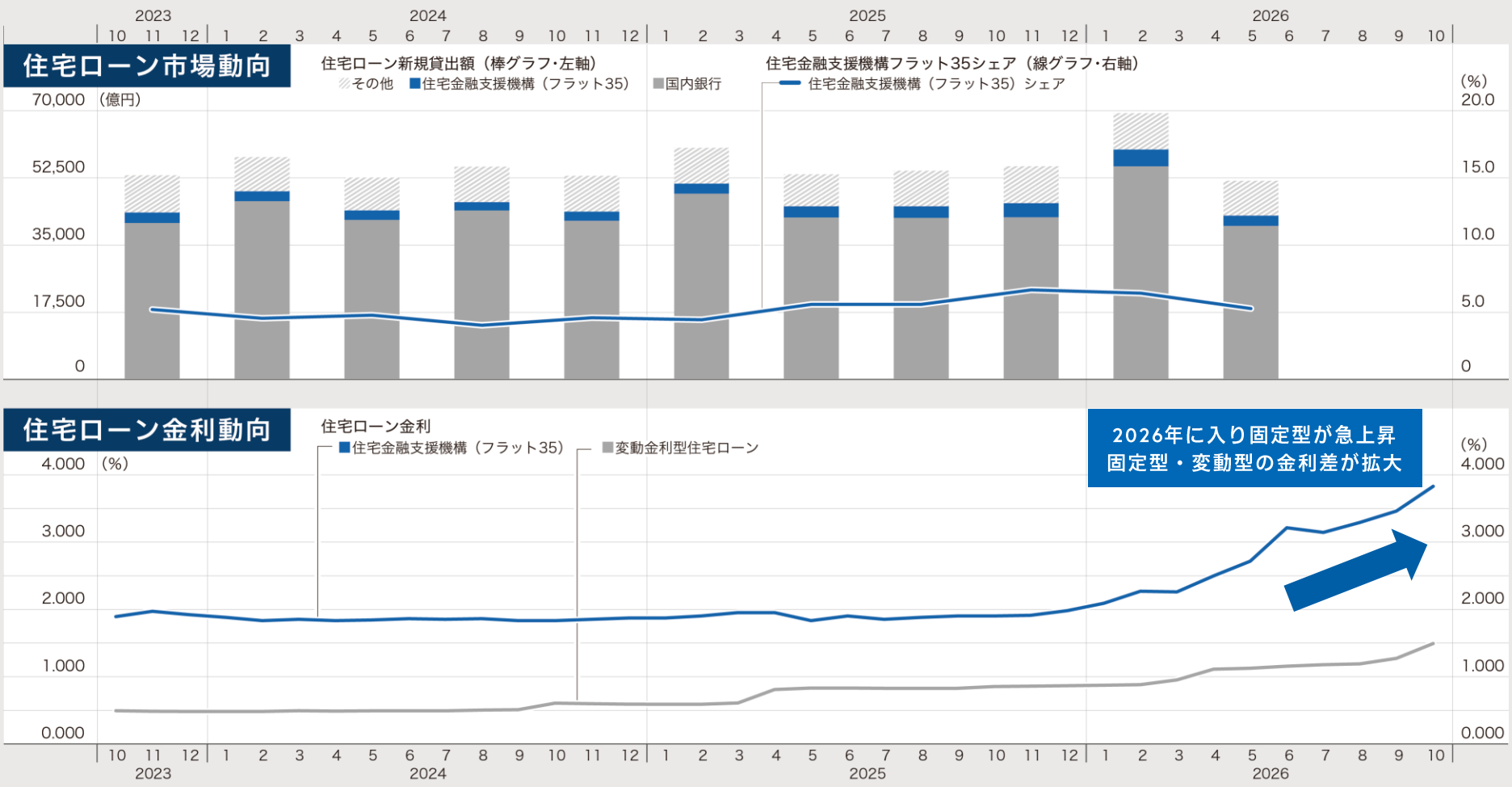


出所：国土交通省「住宅着工統計」及び公益財団法人不動産流通推進センター「指定流通機構の物件動向」のデータより当社作成

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

住宅ローン金利が上昇

住宅取得環境は一段と悪化　フラット35市場の逆風強まる



出所：住宅金融支援機構「業態別の住宅ローン新規貸出額及び貸出残高の推移」「【フラット35】借入金利の推移」及びMSFデータより当社作成

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

2027/3期2Q累計
連　結　業　績

営業収益41.1億円・営業利益9.0億円

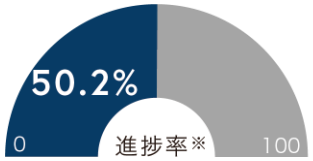
前期比9.7%の増収・20.0%の増益。営業利益率は21.9%と収益性が向上

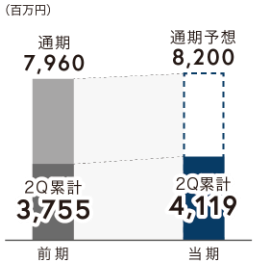
POINT

- グループ全体での商品多角化・クロスセルにより業績変動リスクを吸収
- 予想値に対し、安定して推移

営業収益

41.1億円

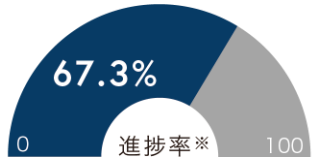


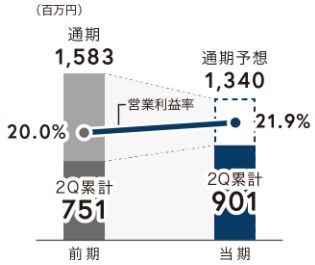


前期比 **+9.7%**（+3.6億円）

営業利益

9.0億円

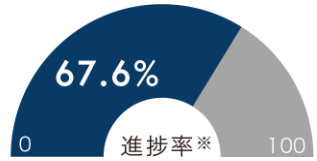


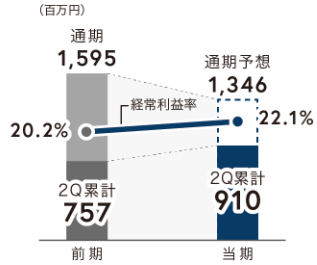


前期比 **+20.0%**（+1.5億円）

経常利益

9.1億円

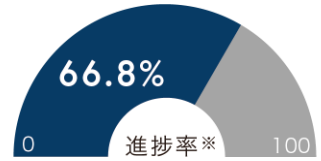


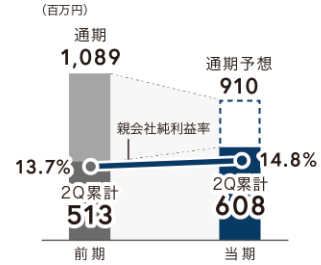


前期比 **+20.2%**（+1.5億円）

親会社株主に帰属する当期純利益

6.0億円





前期比 **+18.6%**（+0.9億円）

※　2026/5/11公表の「2027/3期通期予想」に対する「2027/3期2Q累積実績」の進捗率を示したもの

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

2027/3期2Q累計
セグメント業績

全事業増収増益 ポートフォリオ最適化

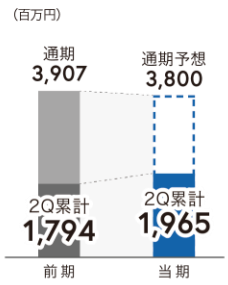
住宅瑕疵保険等事業の営業利益が前期比28.3%増と伸長

住宅金融事業

営業収益

19.6億円

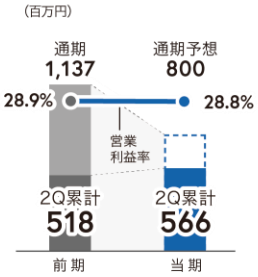
前期比 +9.6%（+1.7億円）



営業利益

5.6億円

前期比 +9.2%（+0.4億円）



TOPICS

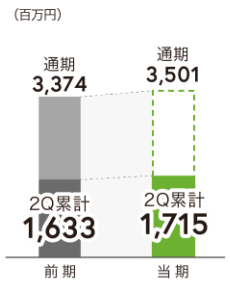
- 4-6月は固定金利型住宅ローン需要堅調も、7-9月は変動金利型との金利差が拡大し弱含みに
- 住宅価格の継続的な上昇により融資金額が伸び、融資手数料収入が増加
- 金利上昇の影響を受け、資金調達コスト等の営業原価は前期比で53.3%増加

住宅瑕疵保険等事業

営業収益

17.1億円

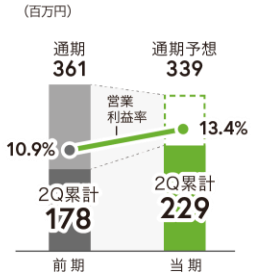
前期比 +5.0%（+0.8億円）



営業利益

2.2億円

前期比 +28.3%（+0.5億円）



TOPICS

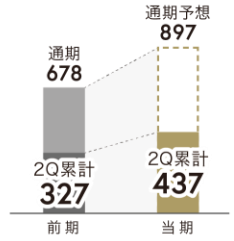
- 新設住宅着工戸数は本格回復に至らなかったものの、クロス販売の推進により住宅瑕疵保険や住宅性能評価関連サービス等が伸長
- 中古住宅市場の拡大により、中古住宅向けサービスが堅調に推移。取引先の多角化を推進
- 営業利益率は2023年3月期の水準を回復

住宅アカデメイア事業

営業収益

4.3億円

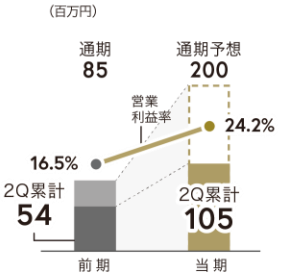
前期比 +33.6%（+1.1億円）



営業利益

1.0億円

前期比 +95.4%（+0.5億円）



TOPICS

- 住宅瑕疵保険等事業顧客へ向けたクロス販売を推進
- 中古住宅向け保証サービスが伸長
- 中古住宅向け一部サービスにおいて、提供スキームを見直したことによる関連費用の削減効果が業績に寄与

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

KPI推移

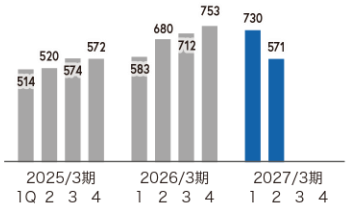
融資実行件数が金利上昇の影響受ける

住宅市場の構造変化が進むなか、保険証券等発行数はシェア上昇し前期比+5.3%

住宅金融事業

4-6月はフラット35需要堅調も
金利上昇の影響受ける

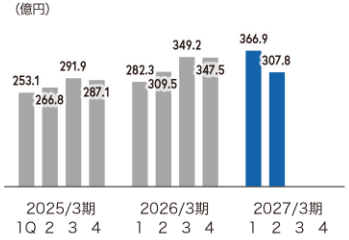
MSJフラット35融資実行件数



前期2Q単体比 ▲16.0%
前期2Q累計比 +3.0%

住宅価格高騰による融資金額上昇
融資ボリュームの拡大

融資実行額 | 銀行代理ローン、提携ローンを除く

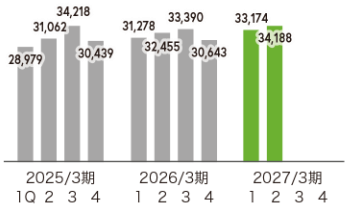


前期2Q単体比 ▲0.6%
前期2Q累計比 +14.0%

住宅瑕疵保険等事業

ワンストップ差別化営業に加え中古向け商品が伸長
主力商品の競争力向上・シェア上昇

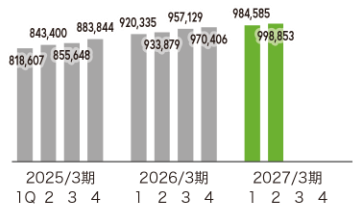
保険証券・保証書・評価書等発行数 | 時限的経済政策に関連するものを除く



前期2Q単体比 +5.3%
前期2Q累計比 +5.7%

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

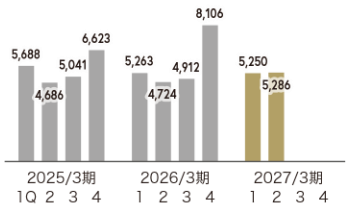


前期末比 +2.9%

住宅アカデメイア事業

住宅引渡ピークの4Qに件数増の傾向
中小ビルダーへの多角化に注力

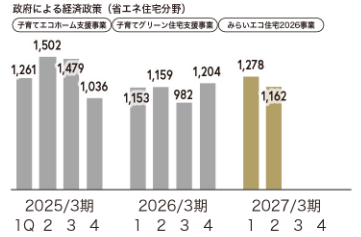
住宅保証サービス件数



前期2Q単体比 +11.9%
前期2Q累計比 +5.5%

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



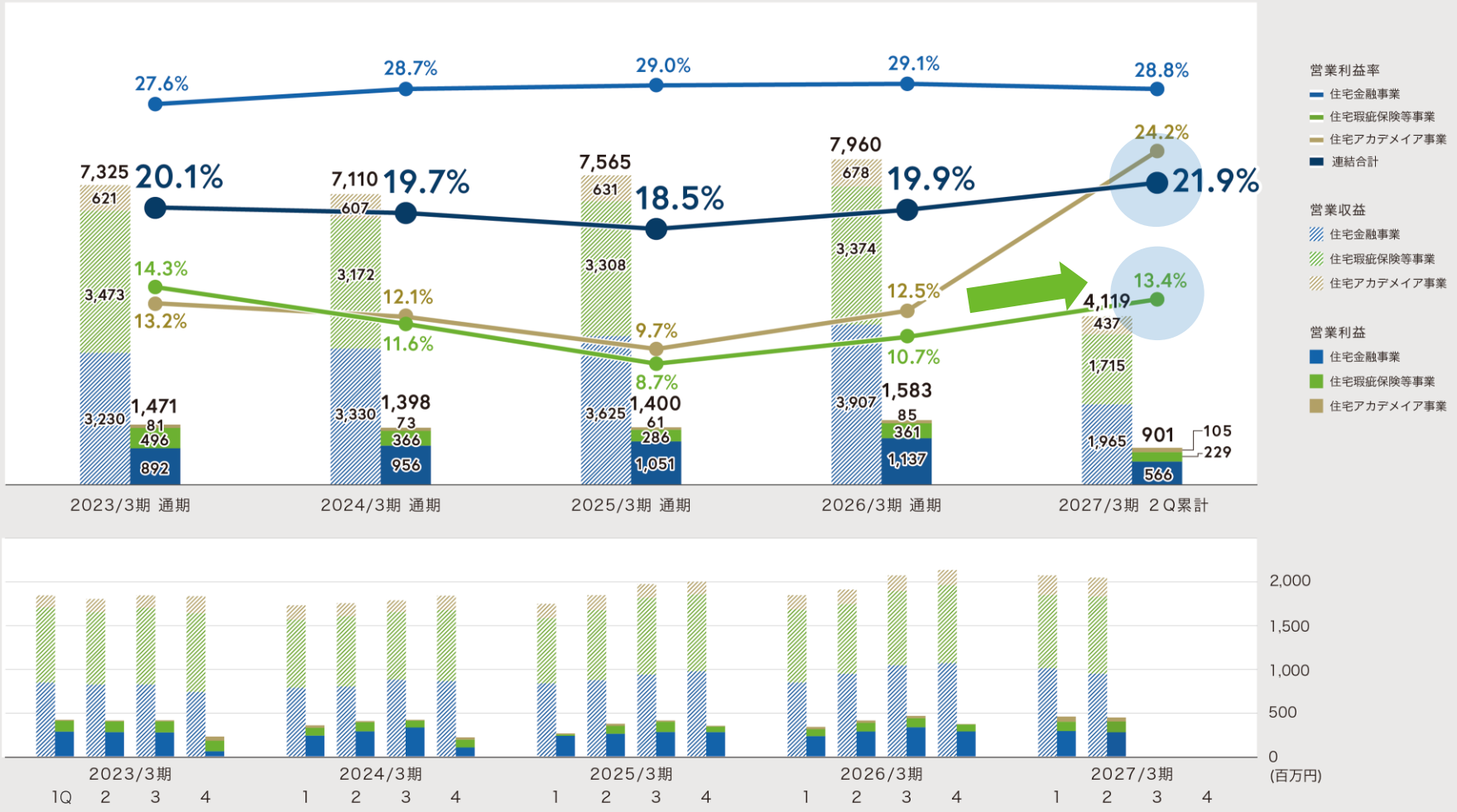
前期2Q単体比 +0.3%
前期2Q累計比 +5.5%

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

5 カ 年
業績推移

事業バランス最適化進み高利益率を維持

3事業が相互補完し環境変化へ柔軟に対応　住宅瑕疵保険等事業の収益性向上



Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

2027/3期2Q累計
財　務　諸　表

営業収益41.1億円・営業利益9.0億円

損益計算書

（百万円）	2026/3期 2Q累計 2025/04/01～ 2025/09/30	2027/3期 2Q累計 2026/04/01～ 2026/09/30	前期比 増減額	前期比 増減率
営業収益	3,755	4,119	+363	+9.7%
住宅金融事業	1,794	1,965	+171	+9.6%
住宅瑕疵保険等事業	1,633	1,715	+81	+5.0%
住宅アカデメイア事業	327	437	+110	+33.6%
営業利益	751	901	+150	+20.0%
住宅金融事業	518	566	+47	+9.2%
住宅瑕疵保険等事業	178	229	+50	+28.3%
住宅アカデメイア事業	54	105	+51	+95.4%
営業利益率	20.0%	21.9%		
経常利益	757	910	+152	+20.2%
経常利益率	20.2%	22.1%		
親会社株主に帰属する当期純利益	513	608	+95	+18.6%
当期純利益率	13.7%	14.8%		

貸借対照表

（百万円）	2026/3期 2026/03/31	2027/3期 2Q累計 2026/09/30	前期比 増減額
資産の部			
流動資産	22,565	21,176	▲1,389
うち営業未収入金	6,462	3,701	▲2,761
うち営業貸付金	9,733	10,609	+875
固定資産	2,091	2,127	+36
資産合計	24,657	23,304	▲1,352
負債の部＋純資産の部			
流動負債	13,823	12,324	▲1,498
うち短期借入金	8,966	7,924	▲1,041
固定負債	1,275	1,246	▲28
負債合計	15,098	13,571	▲1,526
株主資本	9,542	9,709	+167
非支配株主持ち分	16	22	+6
純資産合計	9,559	9,732	+173
負債純資産合計	24,657	23,304	▲1,352

※　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

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.



2 2027年3月期 経営戦略

※2026年11月6日経営環境更新

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

下半期（10-3月）に向けた経営戦略・見通し

経営環境

- 金利上昇の長期化に警戒 P.14≫
- インフレ恒常化×住宅ローン金利上昇で住宅取得のハードルが上昇。消費者マインドも変化 P.15≫

経営戦略

事業バランスの強み活かし、環境変化を成長機会へ

- 3事業領域のバランスにより、市場変動へ柔軟に対応。各事業の競争優位性を強化し、収益基盤を強化 P.17-18≫
- オープンブックプラットフォーム構想の実現など、マイクロリスク戦略を積み重ね、残存者利益の獲得目指す P.19-22≫

通期見通し

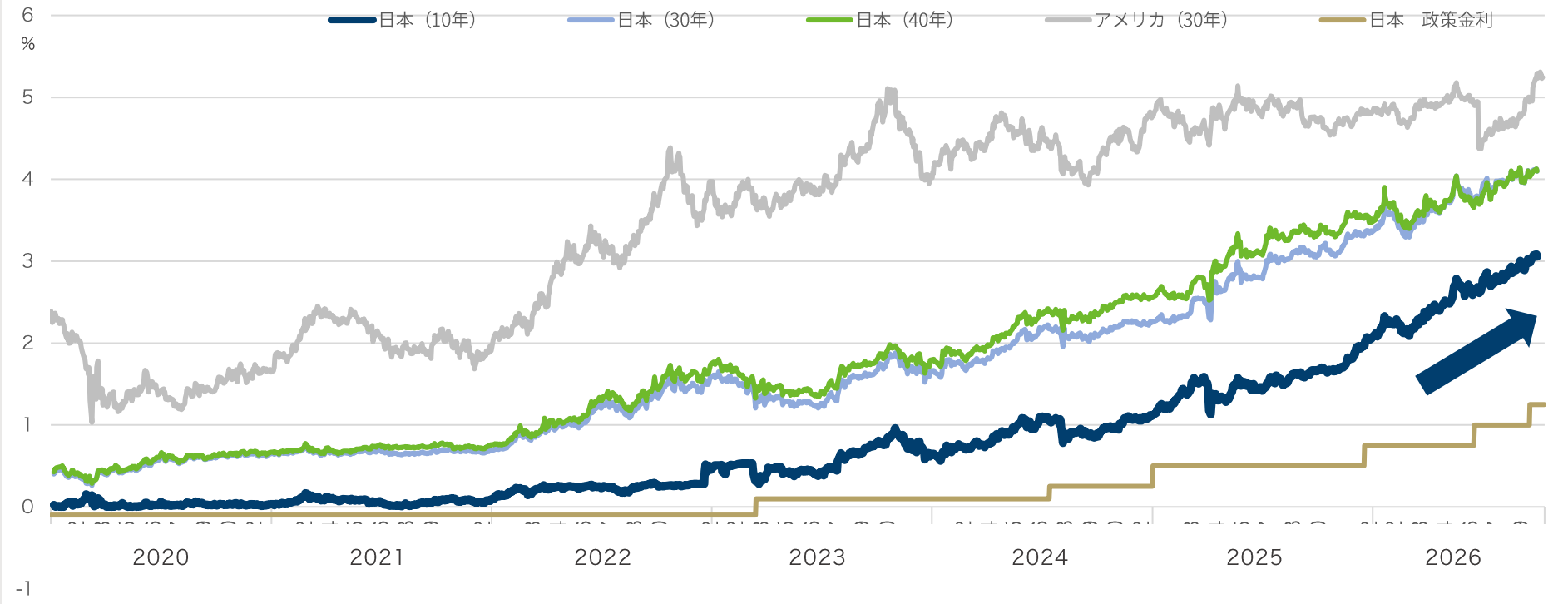
- 外部環境の厳しさを受け通期予想は据え置き P.23≫

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

金利上昇局面の長期化に警戒

日米ともに長期金利の上昇が続き、金融市場は転換局面に

国債利回り等動向　2026年10月19日更新



● インフレが恒常化するなか、長期金利は上昇基調が定着し住宅ローン金利も上昇。消費者の返済負担が増加し住宅取得環境が厳しく（参照：P.06≫）

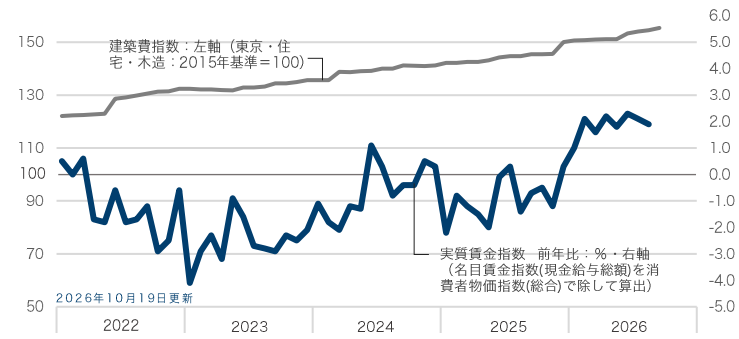
出所：出所：財務省・Investing.com・外為どっとコムのデータより当社作成

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

住宅の定義は「生存インフラ」へ

金利上昇とインフレが消費者に強いるマインド変化　住宅コスト抑制と資産化が不可欠な局面に

実質賃金の伸び率を超え建築費上昇



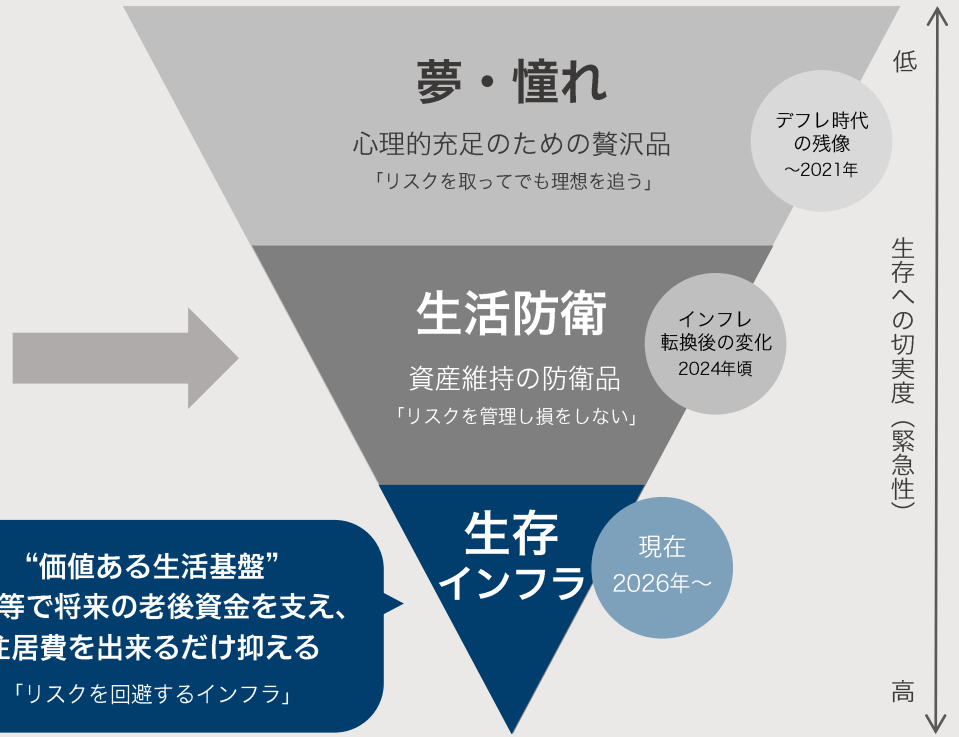
金利上昇により住宅取得のハードルは大幅に上昇

借入額6,000万円に必要な世帯年収（試算）

1%	2%	3%	4%	5%	6%
678 万円	795 万円	924 万円	1,063 万円	1,212 万円	1,369 万円

試算条件：借入期間35年／元利均等返済／ボーナス返済無／保証料・ 手数料等含めず

図：住宅の定義（イメージ）



- 当社グループはパラダイムシフトを踏まえ、消費者へはリスク回避を、工務店へは事業継続を支援する住宅金融ソリューションを展開していく

出所：（左上）一般財団法人建設物価調査会「建設費指数2015年基準」及び厚生労働省「毎月勤労統計調査」のデータより当社作成

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

短期・長期戦略のバランス重視

消費者・工務店の切迫したニーズを捉え、課題解決ソリューション提供で成長目指す

「生存インフラとしての住宅」を実現化する２大テーマ＝当社グループの役割

家を安く建てる
住宅建設・維持コストの抜本的な削減

家と暮らしを守る
住宅品質・資産価値の確保・維持

高まると予想される消費者・社会ニーズ

コスト効率の高い新築建設／透明性・信頼性の高い住宅流通／
システム化された営繕・管理・修繕・リノベーション

点から面へ／部分適合から全体適合へ

短期戦略

新築向け
- 新築住宅かし保険＋助っ人クラウド
- つなぎローン＋完成保証＋エスクロー

中古向け
- 買取再販ローン
- リ･バース60耐震補強利子補給制度　…etc.

**専門サービスの多角化・
高付加価値化・ワンストップ化により、
工務店の事業継続を支援**

長期戦略

新築向け
- BIM等設計情報一元管理
- オープンブック方式材工分離プラットフォーム

中古向け
- 中古住宅 C to C マッチングサービス
- 中古住宅向け住宅金融サービス　…etc

**「生存インフラ」を実現するための
プラットフォーム開発に注力し、
高まるニーズに応える**

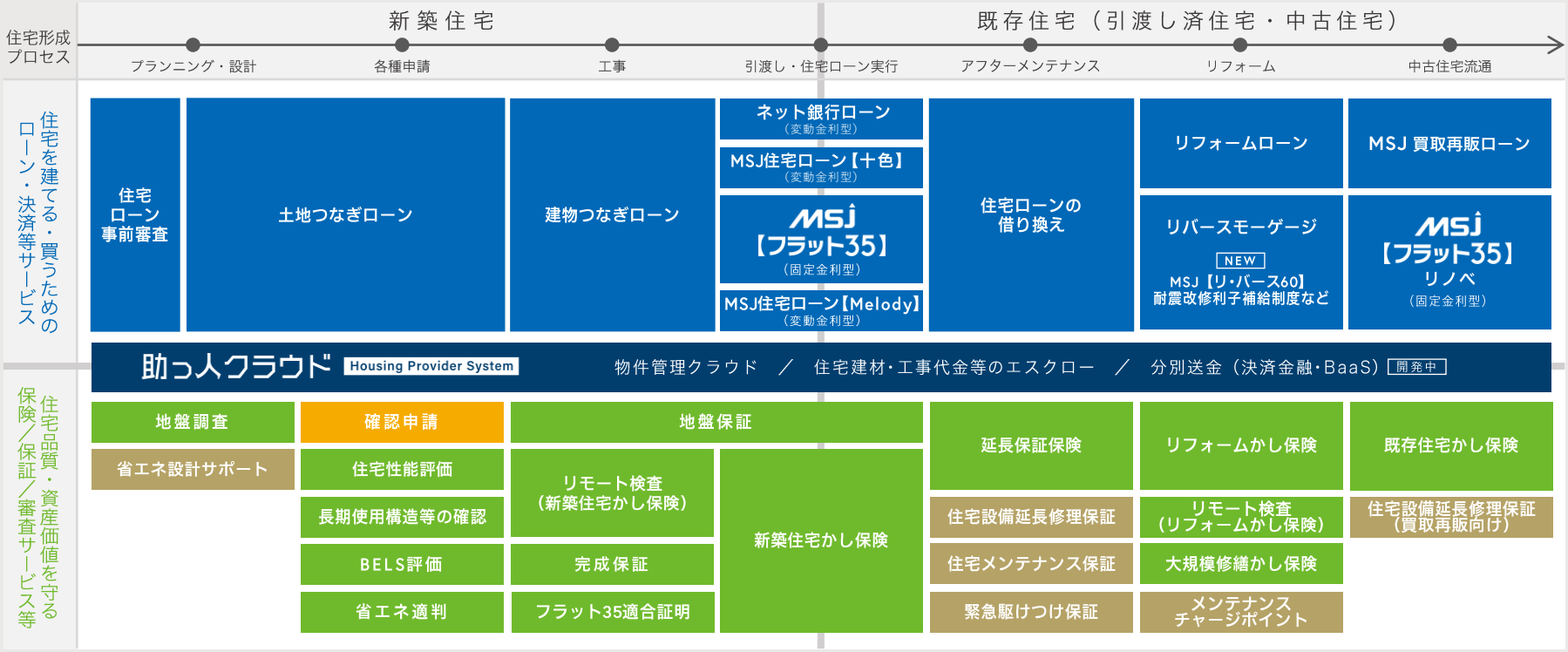
Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

短期戦略①

「生存インフラ」を実現化する商品を拡充

業界最大級90種超の多ジャンル・多商品ラインナップを通じて、工務店の事業継続を支援

住宅形成プロセスと一体化する各商品のポジショニング



- 他社には真似できない「ニッチかつ高度な専門性」で競争優位向上
- 住宅事業を動かす不可欠な「工務店の経営インフラ」としての役割果たす

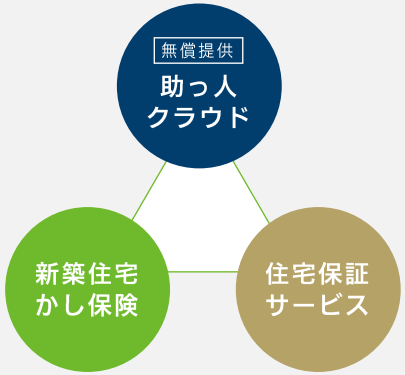
Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

「組合せの妙」で競争優位を確立

多ジャンル・多商品を結集し、工務店の事業継続にコミットメント

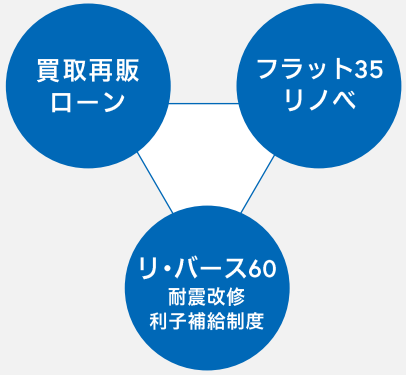
- **単体では差別化が困難なコモディティ商品を組み合わせ、差別性の高い経営支援ソリューションへ昇華**
- **商品を「点」から「面」へ。中小工務店の切実な課題（資金繰り・DX・アフター収益）を急ピッチで支援**

組合せによる中小工務店の課題解決の例



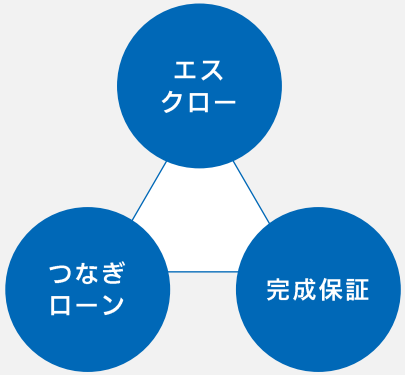
工務店経営の生存基盤を固める

追加コストゼロで、法定義務データから“物件カルテ”を自動生成。アフター収益基盤も構築できる



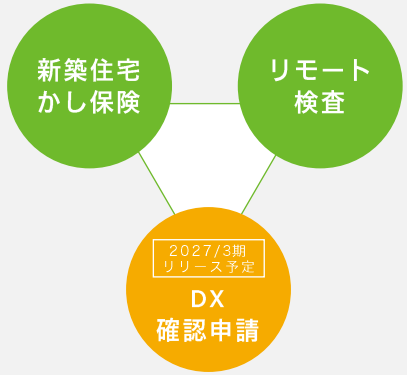
新築から中古へ事業シフトで生き残る

事業用ローンやニッチ商品で、新たな商機をつかむ。新築市場の冷込みを脱却し、事業を継続



資金ショートを防ぐ防衛型決済スキーム

工務店の与信問題を仕組みでカバー。財務基盤に依存しない事業継続ファイナンス



申請業務を圧縮し効率化・コスト削減

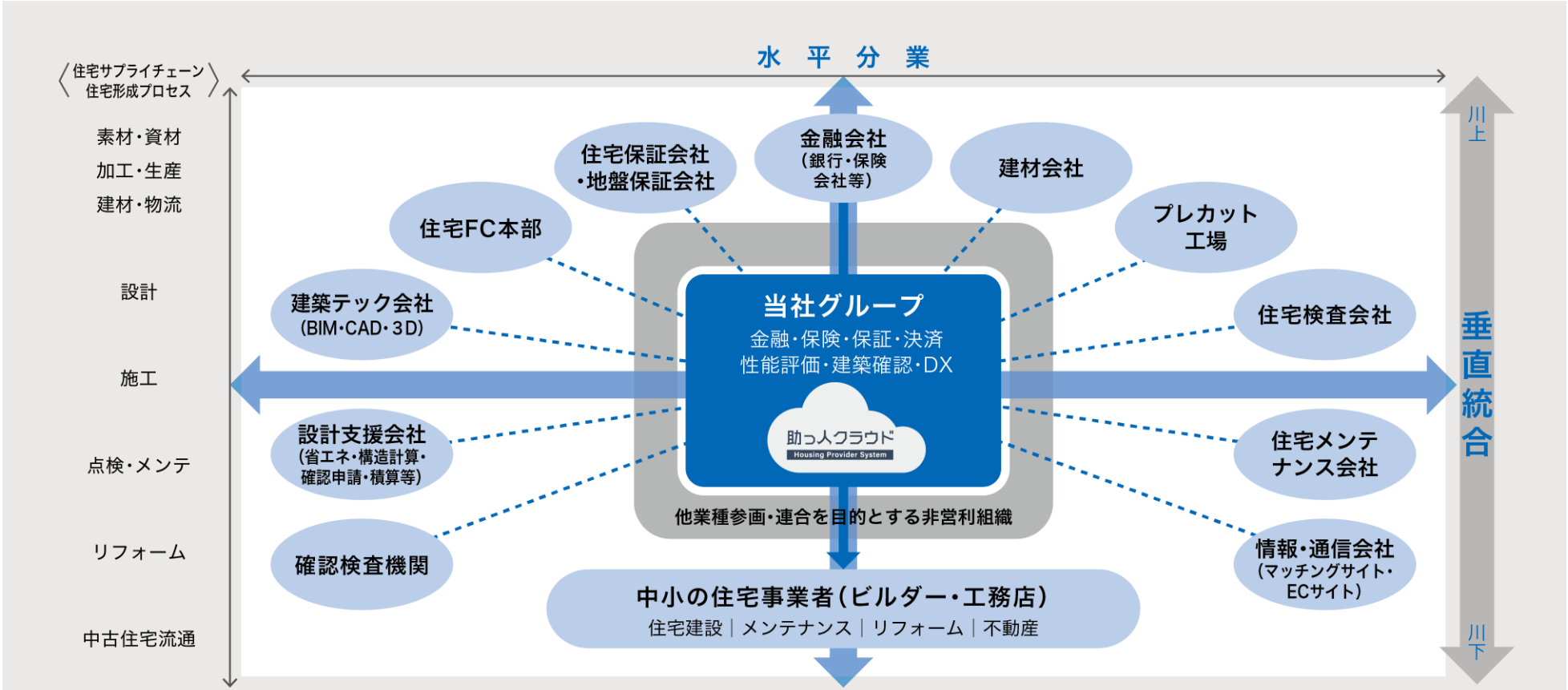
[開発中] 確認申請・瑕疵保険をワンストップ化し、検査コストや事務フローを圧縮する

- **経営支援を切り口に新規顧客拡大。サービスのプラットフォーム化で、継続的な顧客接点を創出、リピート受注を促進。持続的・安定的な利益成長を目指す**

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

戦略的アライアンスを加速

多角的な連携が進み、より強固で多機能なプラットフォームへと進化中



- 企業提携・非営利組織への共同参画により、アライアンスを加速
- 多様な領域でのパートナーシップが連鎖し、支援ソリューションの網羅性が向上

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

長期戦略②

中間商流を排除し、バリューチェーン変革

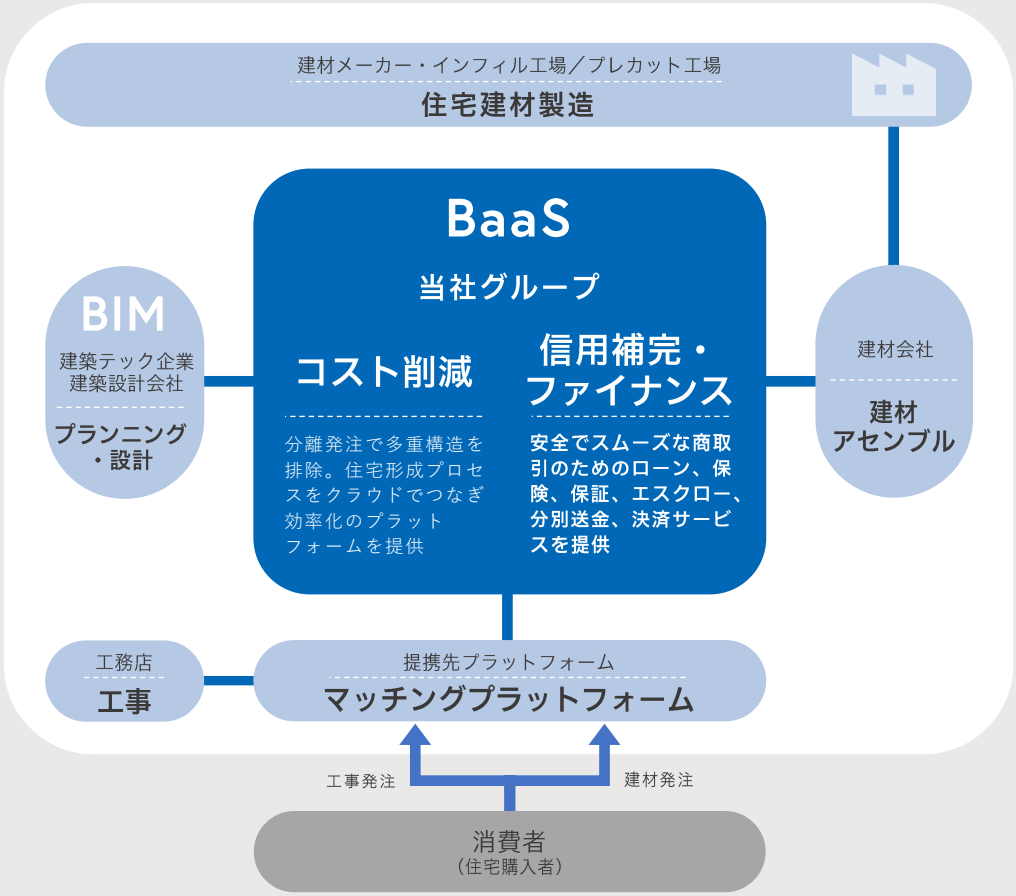
BIM＋BaaSにより消費者の建材購入を可能に　画期的な産業合理化モデル

BEFORE → AFTER | オープンブック方式による新たな材工分離発注プラットフォーム

従来の建材流通

サプライチェーンが多層・複雑で、消費者に届くまでに複数の中間商流を経由する。そのため、マージン等のコストが積み上がってしまう

1｜住宅建材製造者
↓
2｜建材商社（一次卸）
↓
3｜問屋（二次卸）
↓
4｜建材小売
↓
5｜工務店
↓
消費者
（住宅購入者）



中小工務店のメリット

コスト削減・事業継続

与信に依らない建材仕入を可能にしリスク軽減を可能に。建設原価を圧縮、資金繰りを円滑化し事業継続へ。消費者販売価格も低減でき、より広い顧客層に営業できる

消費者のメリット

家を安く買える

様々な中間マージンがなくなり、費用も透明化。納得感を持って家を安く買え、安心して住み続けられる。保険・保証により安心・安全も担保される

- 当社グループは、このプラットフォームで行われる商取引に対し、ローンや保険等を提供していく
- 決済金融等新たなサービスも提供し持続的に成長

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

企業連携により「家を安く建てる」を実現

「オープンブック方式による材工分離」に不可欠な６つの要素

3D設計・積算 BIM

バリューチェーンを合理化

提供：建築テック会社　３次元で建物を設計し、原価情報や部品形状を集約。プレカット工場とのデータ連携や自動積算で画期的に合理化

AI agent

情報の非対称性を解消

提供：情報通信会社　自立型AIがユーザーの指向性に最適な情報を抽出。高精度な提案でオープンブック方式や中古住宅の個人間取引を実現



建材アセンブル

建材流通の多重構造を解消

提供：建材会社　1棟の住宅建設において必要な、あらゆる建材・資材をまとめ、工事工程・進捗に応じて現場に納材・納品

BaaS 電子決済・分別送金

決済サービスへの展開

提供：他金融機関　API連携の分別送金機能を開発。出来高連動決済で与信非依存の仕入と即時入金を実現し、事業合理化を目指す。ステーブルコインも活用検討

信用補完サービス

リスクヘッジと消費者保護

提供：当社グループ・保証会社　住宅ローン、つなぎ融資、完成保証、メンテナンス保証等を重ね合わせ、リスクヘッジと消費者保護を重層的に実現

助っ人クラウド

住宅形成プロセスを統合管理

提供：当社グループ　当社クラウドにBIM、設計、進捗、決済などあらゆる情報を集約し、プロセスを一元管理。出来高に応じた分別送金も行う統合プラットフォームとなる

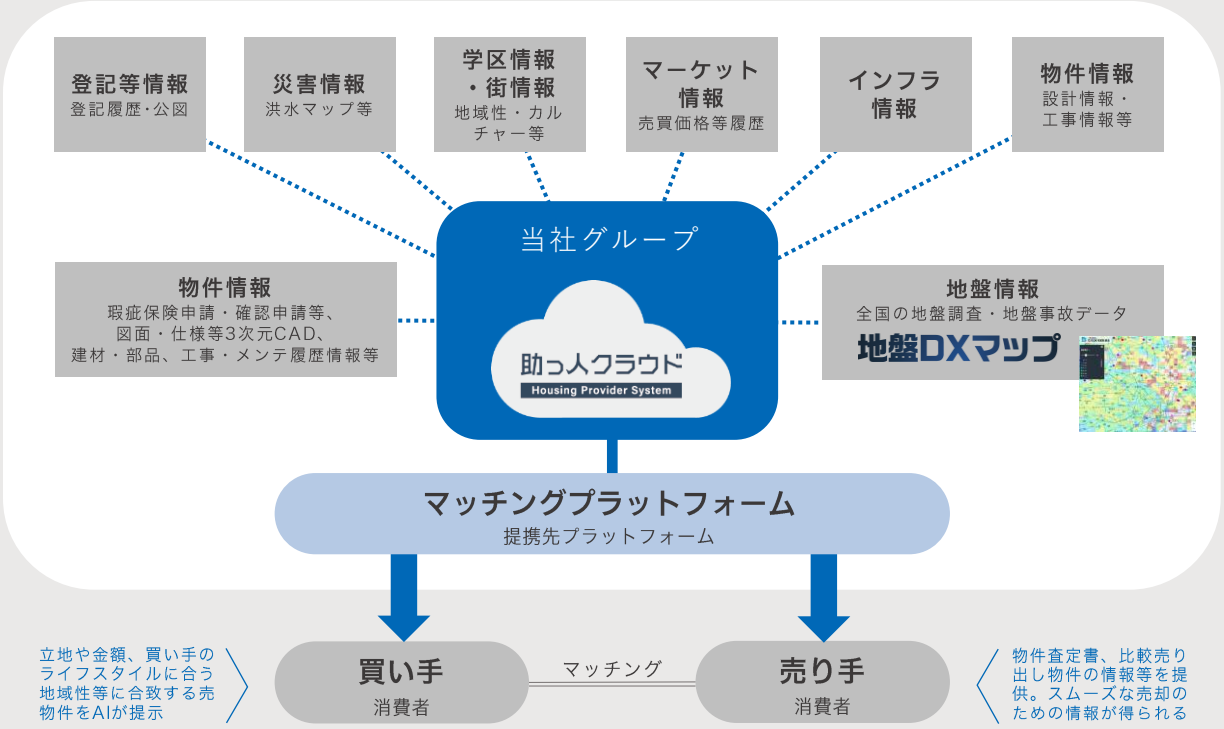
● **要素の組み合わせを意識して企業提携を展開**

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

中古住宅のCtoC取引目指す

非営利組織への共同参画通じ業種・企業を超えてビッグデータを集約

活発な中古住宅取引を実現するプラットフォーム構想



- 消費者間で安心・安全に取引できる中古住宅市場を目指す
- あらゆる住宅関連情報をつなぎ、「点」から「面」へ
- 買い手・売り手の双方が大量の情報を交換でき、情報の非対称性を解消

プラットフォーム構築のカギ①

競争から共生へ

～非営利組織の活用～

一般社団法人住宅DX推進協議会とは

- **概要**：企業の垣根超えた連合組織。企業が個性を活かしつつ、共同で課題解決ツールを開発、おのおのの事業に活用する。当社も参画
- **具体実績**：「地盤DXマップ」…競合の垣根を超え、130万件超の地盤調査データを統合・提供
- **今後**：異業種とのデータ連携・提携をさらに進め、プラットフォームを通じて業界を牽引

プラットフォーム構築のカギ②

不透明から透明へ

～米MLSをベンチマークに～

MLS（Multiple Listing Service）とは

- **概要**：米国の活発な不動産市場を支える、不動産情報システム。全不動産会社が物件情報を一つの共通DBへ登録し、市場の透明性と取引スピードを最大化している
- ➡当社グループでは、この「情報の共通基盤」をベンチマークに、データ連携による市場活性化と、公正な取引環境の構築を目指す

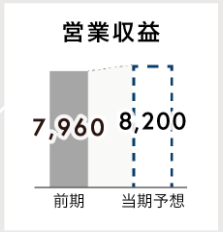
Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

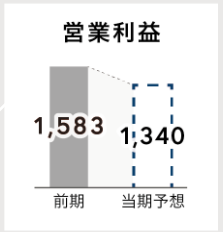
2027/3期
連結業績予想

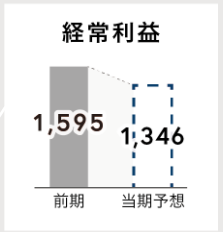
営業収益82.0億円・営業利益13.4億円を予想

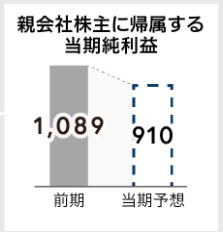
外部環境の厳しさを受けて慎重な見通し　通期予想は据え置き

(百万円)	前期実績 2026/3期 2025/4/01～2026/3/31	当期予想 2027/3期 2026/4/01～2027/3/31	前期比 増減額	前期比 増減率
営業収益	7,960	8,200	+239	+3.0%
住宅金融事業	3,907	3,800	▲106	▲2.7%
住宅瑕疵保険等事業	3,374	3,501	+126	+3.8%
住宅アカデメイア事業	678	897	+219	+32.4%
営業利益	1,583	1,340	▲243	▲15.4%
住宅金融事業	1,137	800	▲337	▲29.7%
住宅瑕疵保険等事業	361	339	▲21	▲5.9%
住宅アカデメイア事業	85	200	+114	+135.2%
営業利益率	19.9%	16.3%		
経常利益	1,595	1,346	▲248	▲15.6%
経常利益率	20.0%	16.4%		
当期純利益	1,089	910	▲179	▲16.4%
当期純利益率	13.7%	11.1%		









Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

株主還元

企業グループとしての投資資金を確保しつつ、安定した配当を継続して行う

	2023/3期 実績	2024/3期 実績	2025/3期 実績	2026/3期 実績	2027/3期 計画
1株当たり配当金	**20.00円**	**20.00円**	**22.00円** 普通配当：20.00円 記念配当： 2.00円	**30.00円**	**30.00円**
配当性向	**29.3%**	**33.6%**	**32.9%**	**40.5%**	**48.4%**
1株当たり当期純利益（円）	**68.17**	**59.48**	**66.84**	**74.12**	**61.95**

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.



補足資料　当社グループについて

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

MSJグループ
構　　成

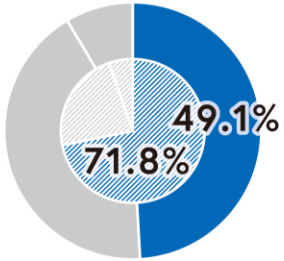
住宅事業支援に特化したプラットフォーマー

住宅ローン・保険・保証・DX・アフター支援など、住宅事業を支えるインフラサービスをグループ一体で提供

住宅金融事業



住宅会社の販売促進となる住宅ローンを提供



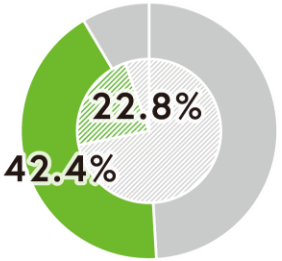
2026/3期
営業収益
39.0億円
営業利益
11.3億円

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



住宅品質リスクマネジメントと住宅会社の生産性向上に貢献



2026/3期
営業収益
33.7億円
営業利益
3.6億円

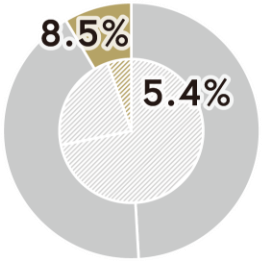
株式会社 ハウスジーメン

一般社団法人 住宅技術協議会

住宅アカデメイア事業



住宅会社のアフターメンテナンス事業強化とDX化を支援



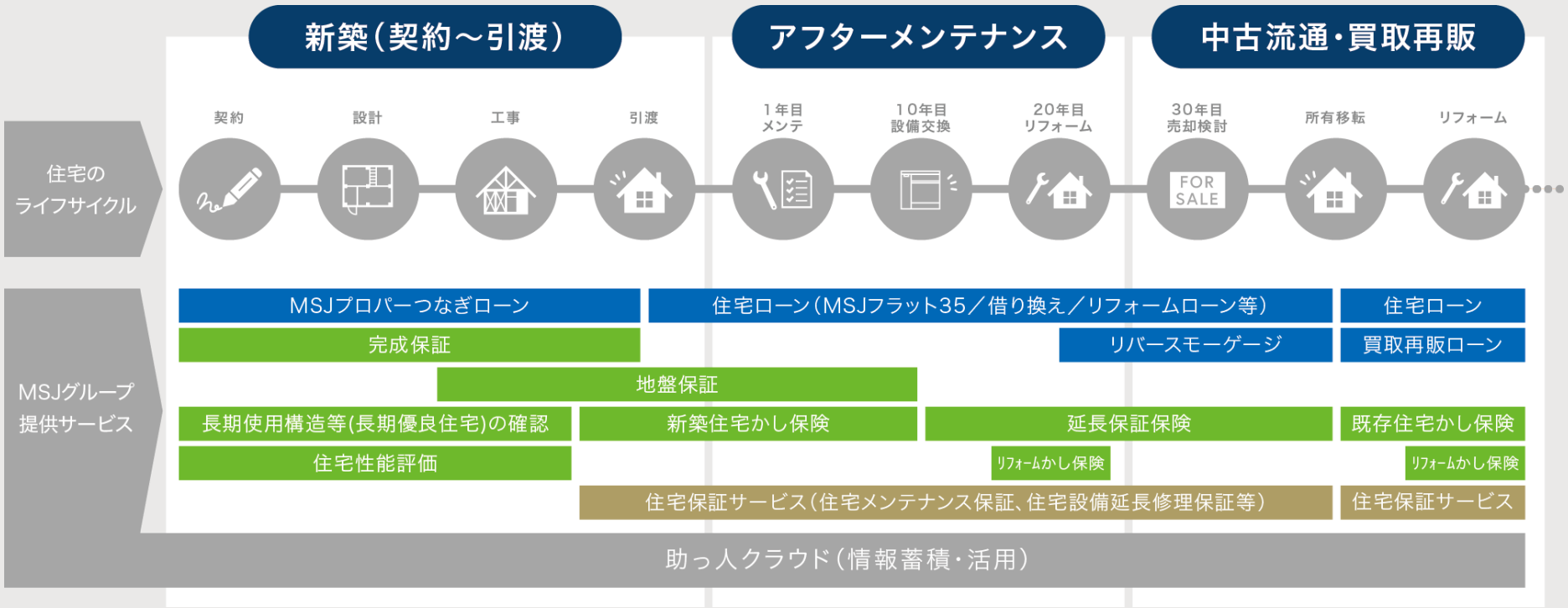
2026/3期
営業収益
6.7億円
営業利益
0.8億円

株式会社住宅アカデメイア

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

事業課題を解決する多種多様なサービス

90種以上の商品ラインナップで、新築住宅建設からアフターメンテナンス、中古住宅流通までカバー



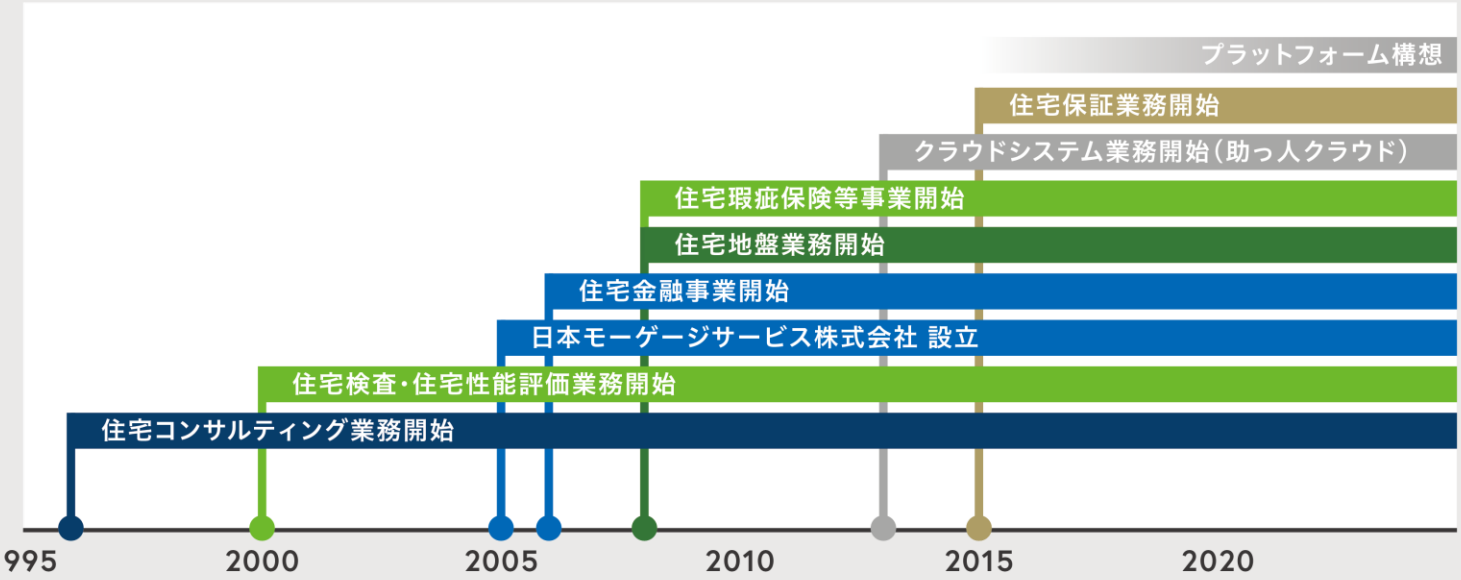
POINT

- **工務店の販売支援・住宅品質に対するリスクヘッジ・業務効率化といった多様な課題を、90種以上のサービス群を組み合わせて解決**
- **コンサルティングを重視し、多様な事業課題に応じた最適なソリューションを提案**

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

創業以来、住宅産業の課題解決に挑み続ける

住宅金融とITを融合した独自のアプローチで、事業領域を拡大



事業の起点は
産業の課題
=ビジネスチャンス

POINT

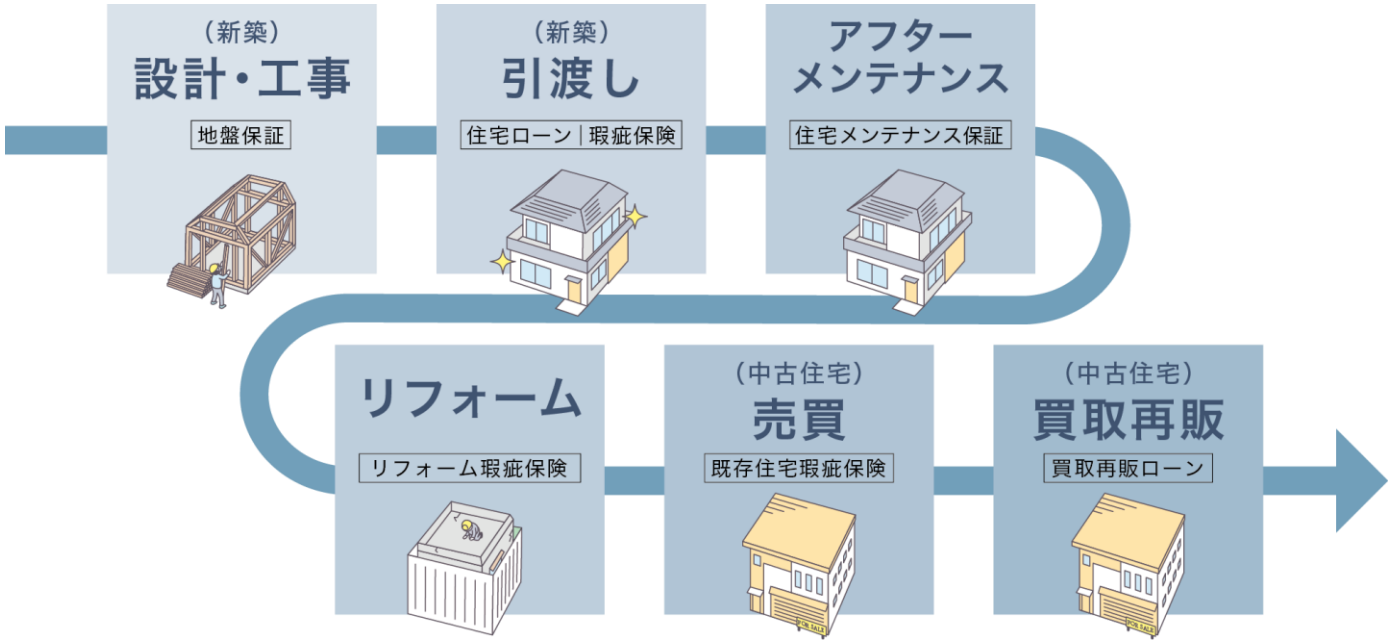
- 販売金融としての住宅ローン、住宅の安心・安全を担保する保証など、時代ごとに異なる「住宅産業が抱える課題」を事業化

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

MSJグループ
の つ よ み

住宅ライフサイクルと一体になったサービス群

中小住宅事業者のニーズにフォーカスし、最適な事業支援ソリューションを提供



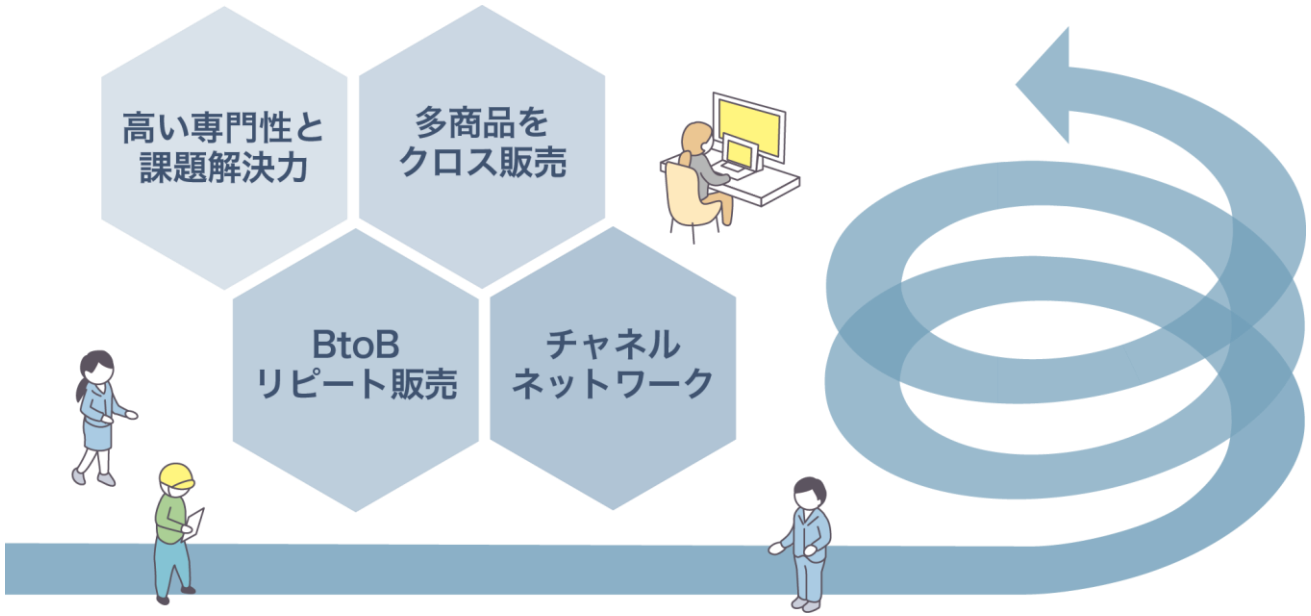
POINT

- 住宅ローン・保険・保証など住宅事業に不可欠なサービスを、新築から中古住宅販売に至る住宅ライフサイクルの各段階で提供
- アフターメンテナンス関連サービスを強化し、中小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

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

顧客に繰り返し「選ばれ続ける」収益構造

再現性が高く持続的に成長できるビジネスモデル



POINT

- サービスの相互提携、申込情報を業務管理に活用できる無償クラウドなどにより、クロス販売やリピート利用が自然に生まれる構造を実現
- 全国規模で2万社を超えるチャネルネットワークを展開し、幅広い販売網を確立

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

ソリューション
導　入　事　例

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かめたい

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

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

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

note

「このサービスで変わった」―住宅会社のリアルな声

MSJグループのサービスが現場でどう活かされているかは、MSJグループ公式noteで詳しくご紹介しています。

導入企業インタビュー｜MSJグループ公式note　»

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

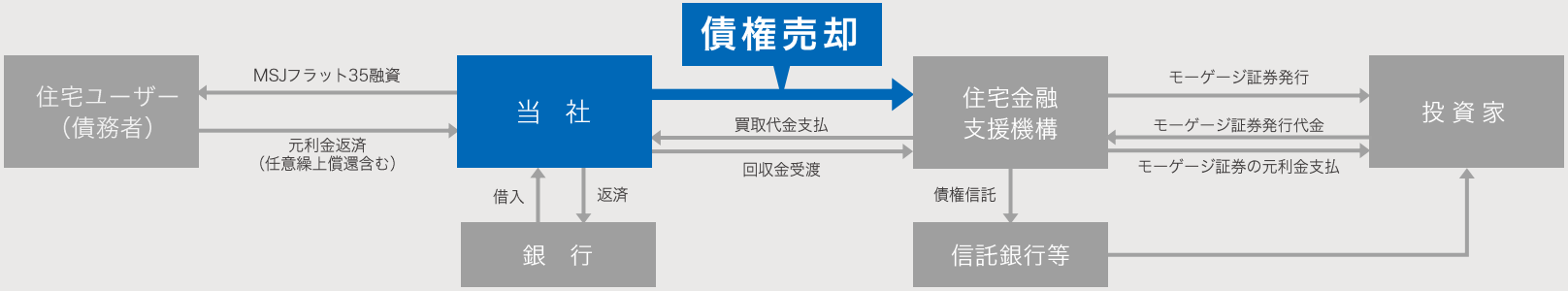
リスクを最小限に抑えるビジネスモデル

住宅ローンや保険・保証商品に関する金融リスクを抑えることを重視し、独自のビジネスモデルを構築

主力商品　オフバランス化によりリスクを外部移転、収益構造の安定化を重視

住宅ローン商品		保険・保証商品	
MSJフラット35	貸付債権を住宅金融支援機構へ売却	新築住宅かし保険	再保険によるオフバランス化
十色（トイロ）	融資実行後直ちに信託会社へ信託譲渡	地盤保証	
MSJつなぎローン	当社が住宅ローンの代理受領権を持ち住宅ローン実行時に貸付金を回収	住宅設備延長修理保証	
排除リスク	信用リスク・金利変動リスク	排除リスク	保険金支払いの増加リスク 補修費用の集中・高騰リスク

スキーム例　MSJフラット35　貸付債権を住宅金融支援機構へ売却しリスクを最小化



Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

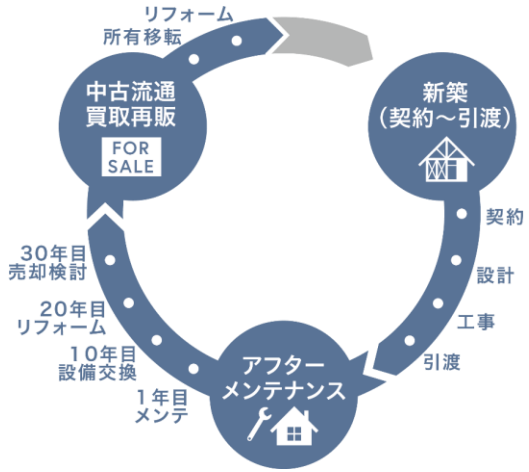
サステナビリティ・社会貢献

サステナビリティ　住宅事業者への経営支援を通じて「持続可能な住宅産業」をつくる

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

社 会 貢 献　MSJグループが支援する自伐型林業の取り組み

MSJグループ代表の鵜澤は、林業が盛んな岡山県に生まれ、20代で林業会社を創業するなど、ルーツを林業に持ちます。 MSJグループでは林業を住宅産業の一部と捉え、持続可能な産業構築に向け、NPO法人自伐型林業推進協会の特別法人サポーターとして活動を支援しています



NPO法人自伐型林業推進協会の活動を、MSJグループ公式noteにてご紹介しています

**「時代遅れ」と言われた林業が、世界から注目されるまで
――MSJグループが支援する自伐型林業の取り組み**

インタビュー｜MSJグループ公式note　»

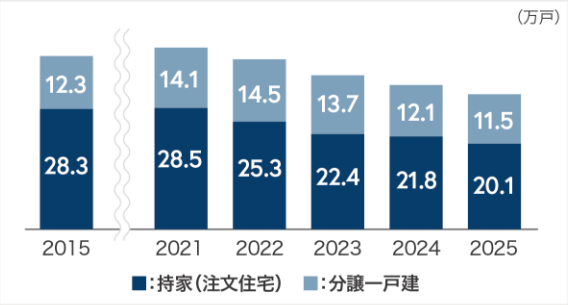
Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

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

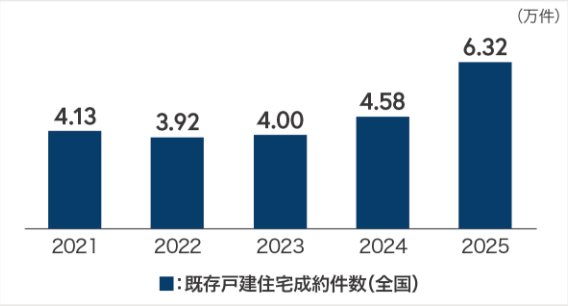
新設住宅着工戸数の減少と中古住宅流通数の増加

■ 新設住宅着工戸数



出所:国土交通省「建築着工統計調査」

■ 中古住宅流通数

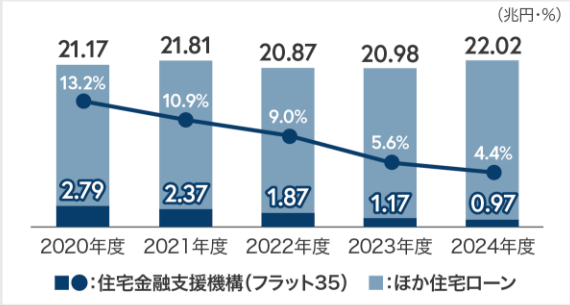


出所:公益財団法人不動産流通推進センター「指定流通機構の物件動向」

中古住宅の流通数が6万件を突破。新築住宅は全般的に落ち込み

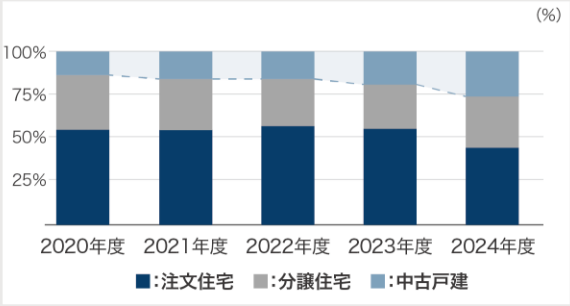
住宅ローン市場22兆円規模フラット35利用は中古が拡大

■ フラット35シェア



出所:住宅金融支援機構「業態別の住宅ローン新規貸出額及び貸出残高の推移」

■ 戸建住宅におけるフラット35融資区分

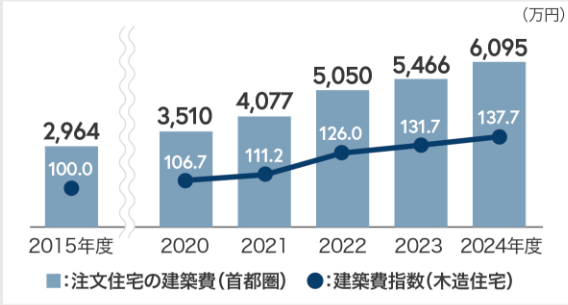


出所:住宅金融支援機構「フラット35利用者調査」

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比率上昇

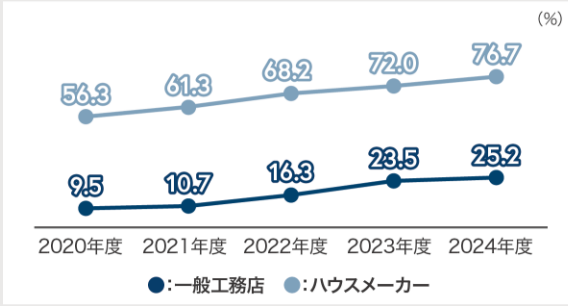
住宅設計・仕様・施工が高度化し建設コスト増の要因に

■ 住宅建築費



出所:国土交通省「注文住宅の建築費(首都圏)・建築種類別の建築費指数」

■ 新築注文住宅におけるZEH化率の推移



出所:環境共創イニシアチブ「ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス実証事業調査結果」

ZEH基準2030年標準化に向けた対応はコストや体制面から一般工務店で伸び悩み

Copyright © Mortgage Service Japan Limited. All Rights Reserved.

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

