

2025年3月期
第3四半期

決算説明資料

2025年2月7日

目次

	ハイライト & トピックス	P.03
1	2025年3月期第3四半期 決算概要	P.06
2	2025年3月期 経営戦略 2024年11月5日更新版	P.15
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・戦略等に関する情報は、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 TEL 03-5408-8160

3Qハイライト

通期予想

営業収益、営業利益ともに通期予想を
上方修正へ [P.04 >>](#)

3Q累計

営業収益55.6億円・営業利益10.5億円 [P.09 >>](#)

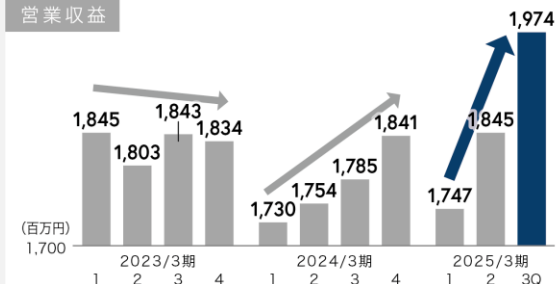
四半期

本社移転費用の影響を差し引くと
足元で底打ちの兆し [右グラフ >>](#)

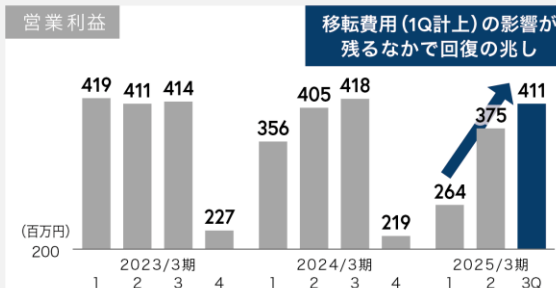
配当金

期末配当予想を修正 18円→20円へ [P.05 >>](#)

営業収益



営業利益



トピックス

銀行代理

auじぶん銀行の住宅ローン取扱い開始。商品ラインナップ増強

[詳細を見る >>](#)

確認申請

建築確認申請事業を開始へ。建築基準法改正で生じるボトル
ネックの解消を目指し、各種審査のワンストップサービス強化

[詳細を見る >>](#)

IR活動

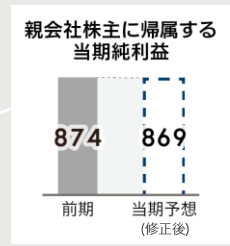
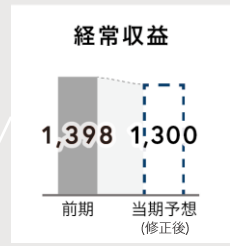
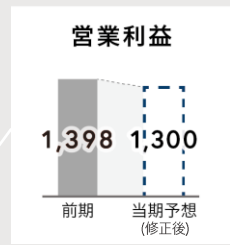
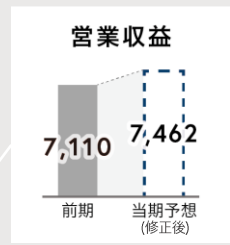
当社公式note[※]開設。決算解説などIR情報やグループ情報を発信

[noteを見る >>](#)

業績予想を修正

営業収益72.5億円→74.6億円／営業利益10.8億円→13.0億円へ修正

(百万円)	前期実績	当期予想 (2024/5/9公表)	当期修正予想 (2025/2/7公表)	前期比 増減額	前期比 増減率
	2024/3期 2023/4/01～ 2024/3/31	2025/3期 2024/4/01～ 2025/3/31	2025/3期 2024/4/01～ 2025/3/31		
営業収益	7,110	7,256	7,462	+352	+5.0%
住宅金融事業	3,330	3,201	3,487	+157	+4.7%
住宅瑕疵保険等事業	3,172	3,401	3,318	+146	+4.6%
住宅アカデミア事業	607	654	656	+48	+8.0%
営業利益	1,398	1,081	1,300	▲97	▲7.0%
住宅金融事業	956	700	948	▲8	▲0.9%
住宅瑕疵保険等事業	366	270	272	▲94	▲25.6%
住宅アカデミア事業	73	110	78	+4	+6.4%
営業利益率	19.7%	14.9%	17.4%		
経常利益	1,398	1,081	1,300	▲97	▲7.0%
経常利益率	19.7%	14.9%	17.4%		
当期純利益	874	723	869	▲4	▲0.5%
当期純利益率	12.3%	10.0%	11.7%		



期末配当予想を修正

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

当社は、将来の収益力向上を図るために、事業活動への投資を行うための内部留保の確保を図りつつも、株主の皆様に対する利益還元を重要な経営課題の一つとして捉えております。

当事業年度の第3四半期までの業績見込み及び通期業績見込みを総合的に勘案した結果、2024年5月9日に公表しました期末配当予想を **1株当たり18円から2円増配の20円に修正**いたしました。

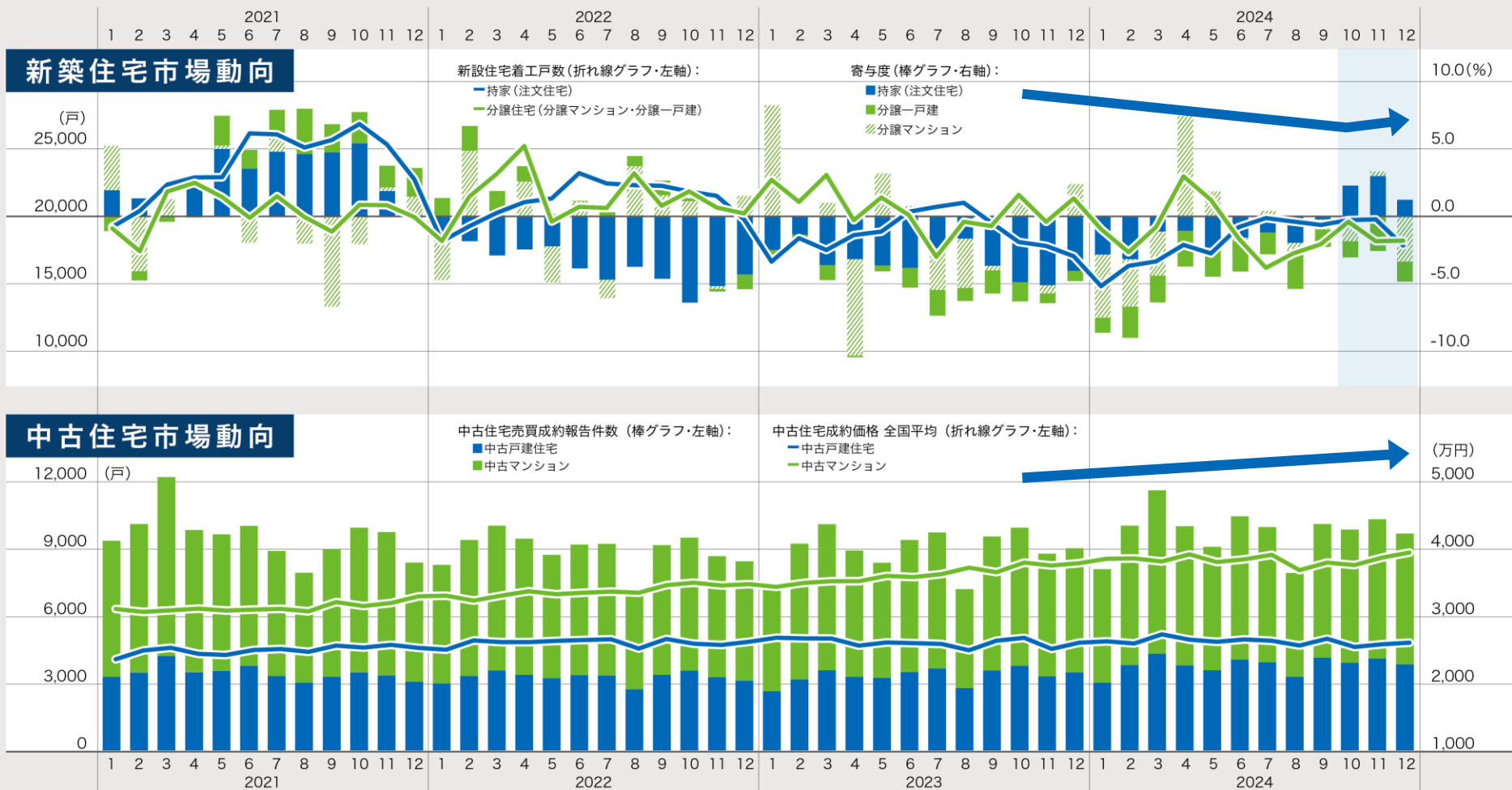
	2021/3期 実績	2022/3期 実績	2023/3期 実績	2024/3期 実績	2025/3期 計画 (修正)
1株当たり配当金	20.00円	20.00円	20.00円	20.00円	20.00円
配当性向	30.4%	26.0%	29.3%	33.6%	33.8%
1株当たり当期純利益（円）	65.88	76.99	68.17	59.48	59.17

1

2025年3月期第3四半期 決算概要

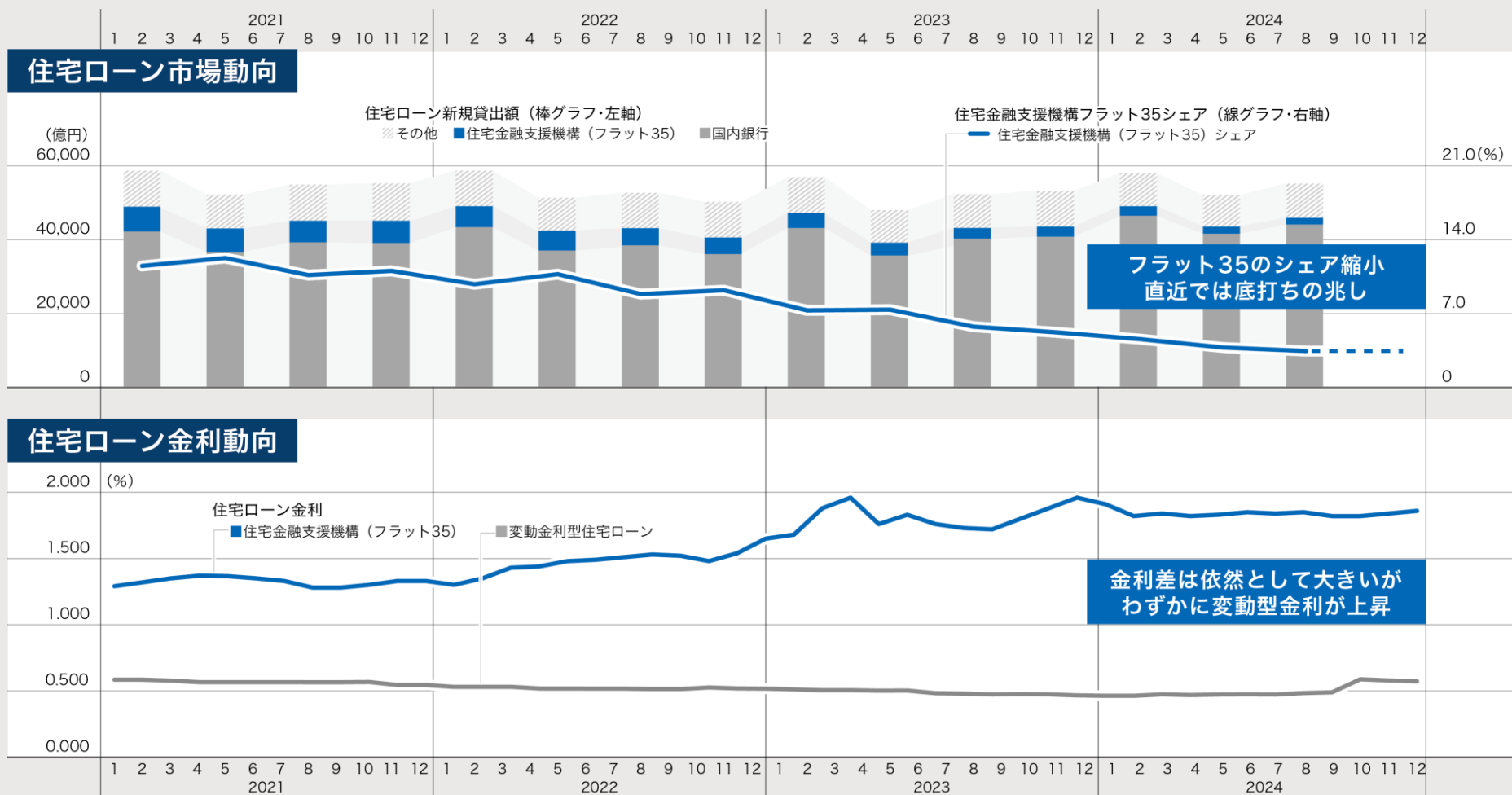
新築市場は縮小・中古市場は拡大

持家の着工戸数が、2024年10月から35ヵ月ぶり前年同月比プラスに転換



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



2025/3期3Q累計
連結業績

営業収益55.6億円・営業利益10.5億円

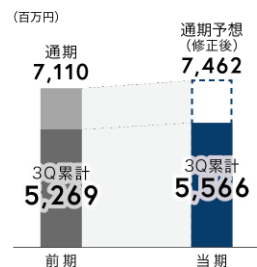
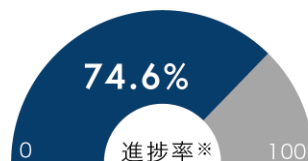
中間期までの上振れトレンドが継続

TOPICS

- ・ 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
- ・ 通期予想を上方修正

営業収益

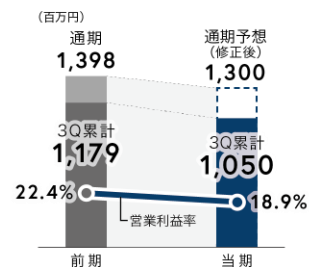
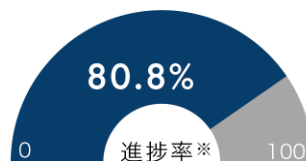
55.6 億円



前期比 **+5.6%** (+2.9億円)

営業利益

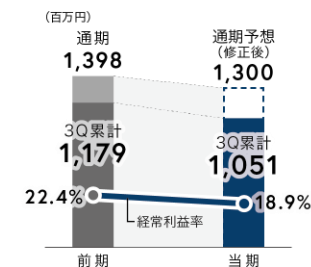
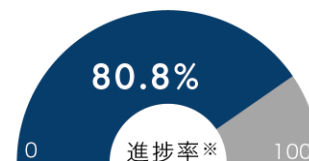
10.5 億円



前期比 **▲10.9%** (▲1.2億円)

経常利益

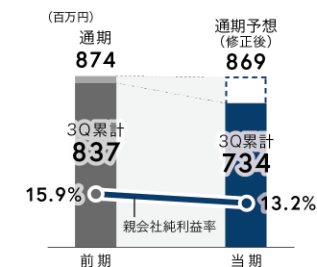
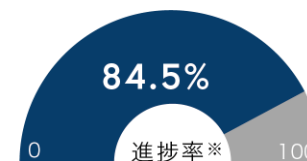
10.5 億円



前期比 **▲10.9%** (▲1.2億円)

親会社株主に帰属 する当期純利益

7.3 億円



前期比 **▲12.2%** (▲1.0億円)

2025/3期3Q累計
セグメント業績

住宅金融事業が業績をけん引

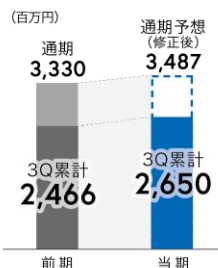
各セグメントにおいても様々な施策が実を結び、底打ちの兆し ※下部TOPICS参照

住宅金融事業

営業収益

26.5 億円

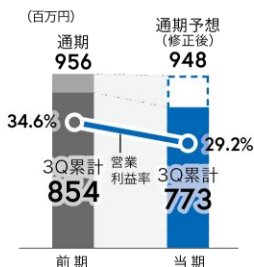
前期比 **+7.5%**
(+1.8億円)



営業利益

7.7 億円

前期比 **▲9.5%**
(▲0.8億円)



TOPICS

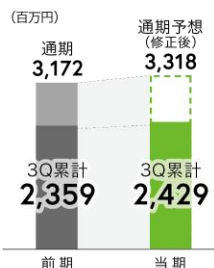
- プロパーローン好調、フラット35の落ち込みカバー。auじぶん銀行の銀行代理業開始、銀行代理ローンや提携ローンも伸び、多角化が進む
- 住宅価格の継続的な上昇に加え、融資手数料の価格改定、競合変化によるプラス効果により計画値を上回る

住宅瑕疵保険等事業

営業収益

24.2 億円

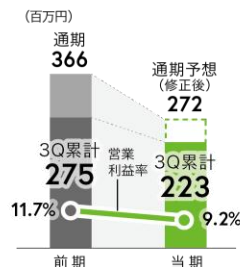
前期比 **+3.0%**
(+0.7億円)



営業利益

2.2 億円

前期比 **▲19.1%**
(▲0.5億円)



TOPICS

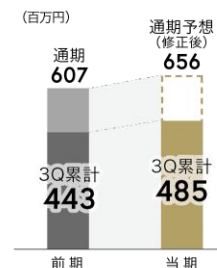
- 住宅かし保険のリモート対応サービスや補償オプションサービスを新設する等、他社との差別化を進め、業績が回復基調に
- 本社移転費用の一部を1Qに一括計上した影響は大幅に改善

住宅アカデミア事業

営業収益

4.8 億円

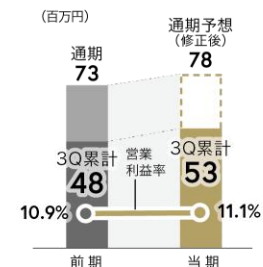
前期比 **+9.6%**
(+0.4億円)



営業利益

0.5 億円

前期比 **+11.4%**
(+5百万円)



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

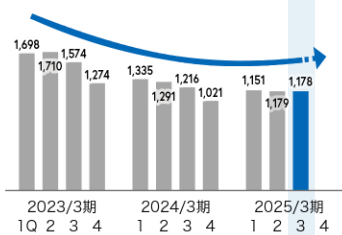
商品ラインナップ拡大でKPIが回復基調

融資実行件数と保険証券等発行数に回復の兆し。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

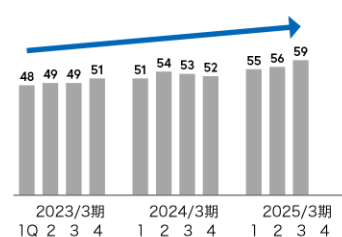
融資実行件数 | 銀行代理ローン、提携ローンを除く



前期比
▲3.1%
(四半期)
▲8.7%
(3Q累計)

戦略営業エリアに厳選し、店舗展開
着実な店舗増を目指す

住宅ローン店舗数 | 直営及び運営代理店舗

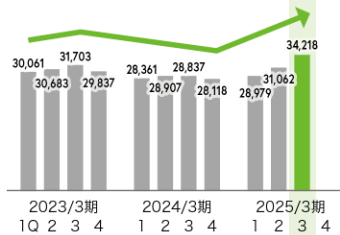


前期比
+13.4%

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の兆し

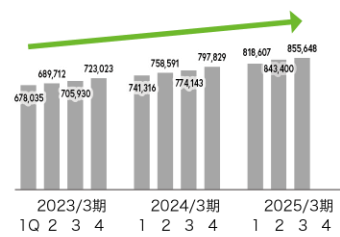
保険証券・保証書・評価書等発行数 | 時限的経済政策に関連するものを除く



前期比
+18.7%
(四半期)
+9.5%
(3Q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

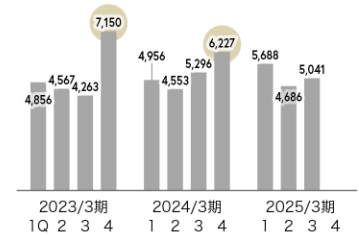


前期比
+10.5%

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

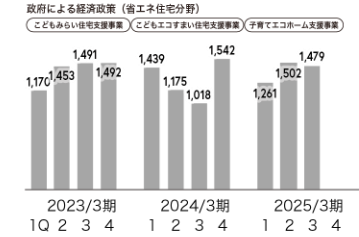
住宅保証サービス件数



前期比
▲4.8%
(四半期)
+4.1%
(3Q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

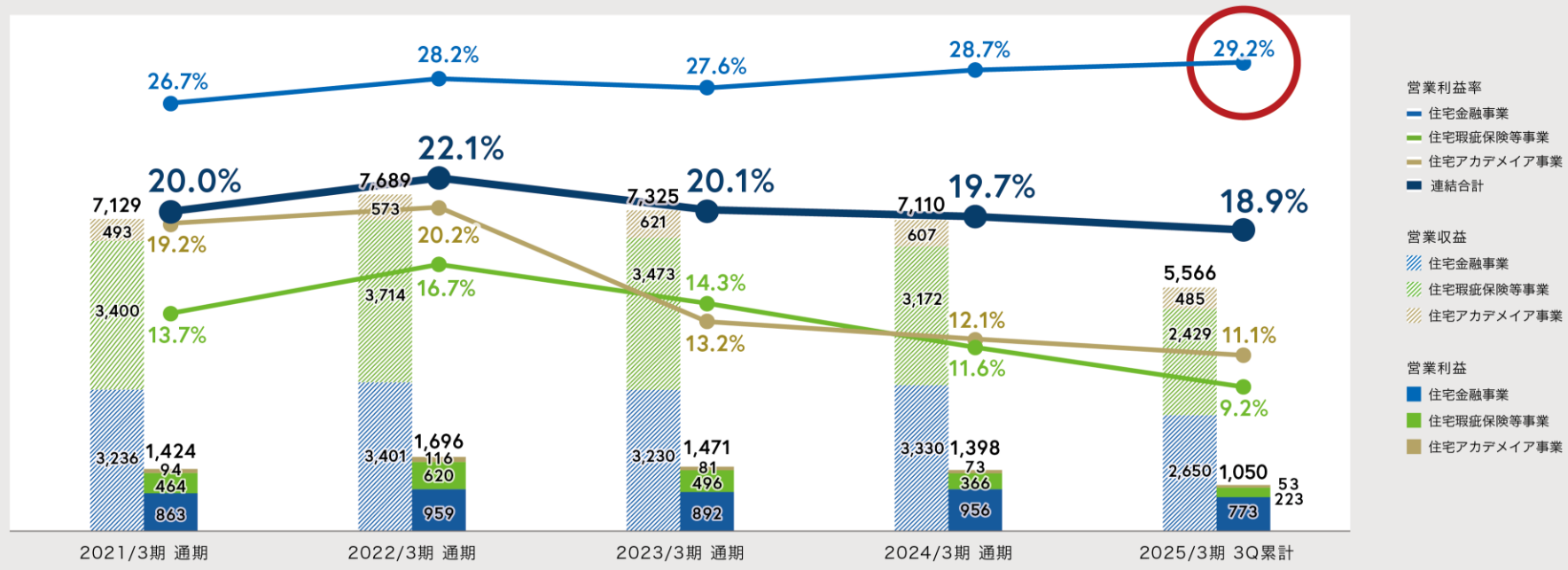
省エネ設計サポート件数



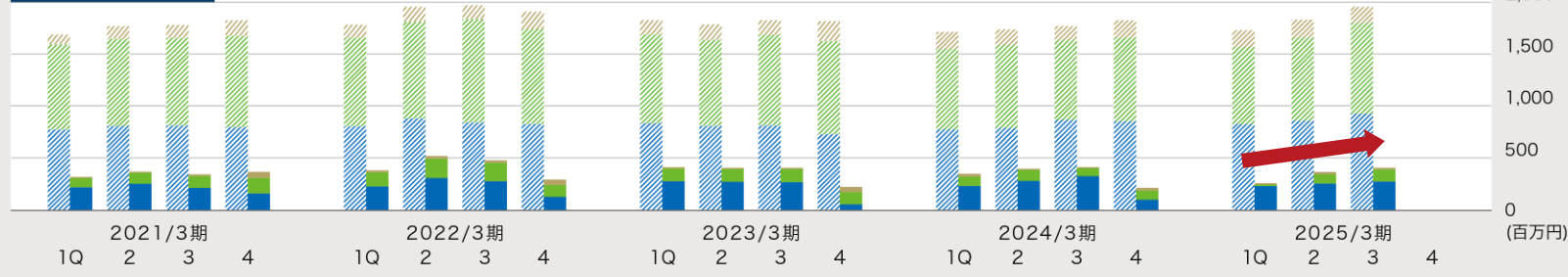
前期比
+45.3%
(四半期)
+16.8%
(3Q累計)

住宅金融事業の営業利益率が着実に上昇

四半期での営業利益・営業収益も増加傾向



四半期推移



2025/3期3Q累計
財務諸表

営業収益55.6億円・営業利益10.5億円

損益計算書

(百万円)	2024/3期 3Q累計	2025/3期 3Q累計	前期比 増減額	前期比 増減率
	2023/4/01~ 2023/12/31	2024/4/01~ 2024/12/31		
営業収益	5,269	5,566	+296	+5.6%
住宅金融事業	2,466	2,650	+184	+7.5%
住宅瑕疵保険等事業	2,359	2,429	+70	+3.0%
住宅アカデミア事業	443	485	+42	+9.6%
営業利益	1,179	1,050	▲128	▲10.9%
住宅金融事業	854	773	▲81	▲9.5%
住宅瑕疵保険等事業	275	223	▲52	▲19.1%
住宅アカデミア事業	48	53	+5	+11.4%
営業利益率	22.4%	18.9%		
経常利益	1,179	1,051	▲127	▲10.9%
経常利益率	22.4%	18.9%		
親会社株主に帰属する 当期純利益	837	734	▲102	▲12.2%
当期純利益率	15.9%	13.2%		

貸借対照表

(百万円)	2024/3期	2025/3期	前期比 増減額
	2024/3/31	3Q累計 2024/12/31	
資産の部			
流動資産	19,398	17,240	▲2,157
うち営業未収入金	3,763	3,308	▲454
うち営業貸付金	9,902	7,558	▲2,343
固定資産	1,842	1,998	+155
資産合計	21,241	19,239	▲2,002
負債の部 + 純資産の部			
流動負債	11,408	8,959	▲2,449
うち短期借入金	7,627	5,310	▲2,316
固定負債	1,738	1,747	+9
負債合計	13,146	10,707	▲2,439
株主資本	8,087	8,527	+440
非支配株主持ち分	6	3	▲3
純資産合計	8,094	8,531	+437
負債純資産合計	21,241	19,239	▲2,002

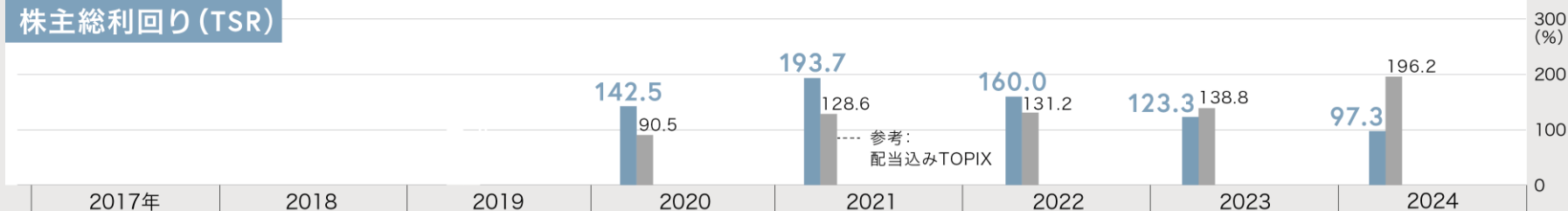
※ 資産・負債減少の主な要因は、つなぎ融資等の一時的な減少によるもの

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

(2024/12/30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

2025年3月期 経営戦略

2024年11月5日更新版

2025年3月期 経営戦略サマリー

見通しにくい経営環境のため、単年度の「2025年3月期経営戦略」を策定・推進

① オンリーワン戦略の推進

P.19 >>

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

住宅金融事業

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

住宅瑕疵保険等事業 住宅アカデミア事業

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

② 未来への種まき

P.21 >>

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に注力

住宅事業クラウドシステム「助っ人クラウド」に
電子受発注を目的とし電子送金機能を実装予定
(銀行決済システムとのAPI連携)

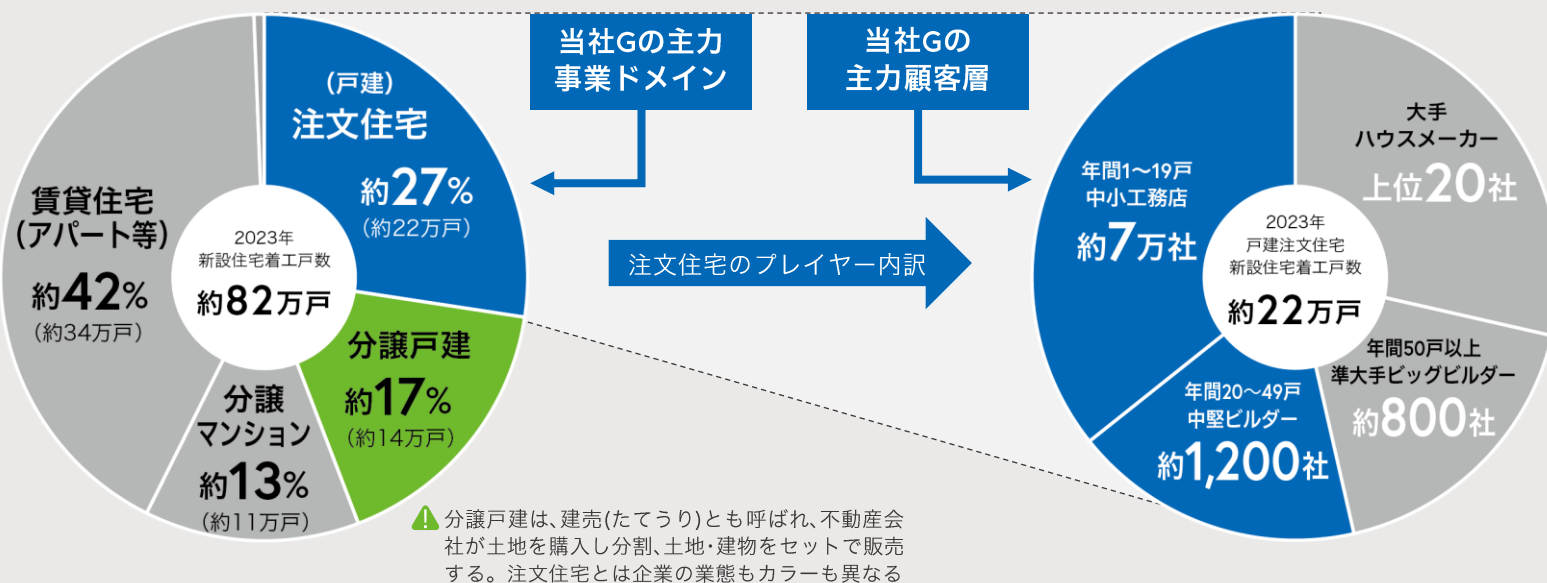
BIM、電子受発注等を活用し
新しい材工分離モデルの確立へ

「オンリーワン戦略の推進」と「未来への種まき」の2軸で
持続的な成長を目指す

注文住宅プレイヤーの多くが中小企業

大手による寡占化は進んでおらず、経営コスト改善に課題を抱えている

当社グループのメイン顧客は、注文住宅を手掛ける「中小の住宅事業者」



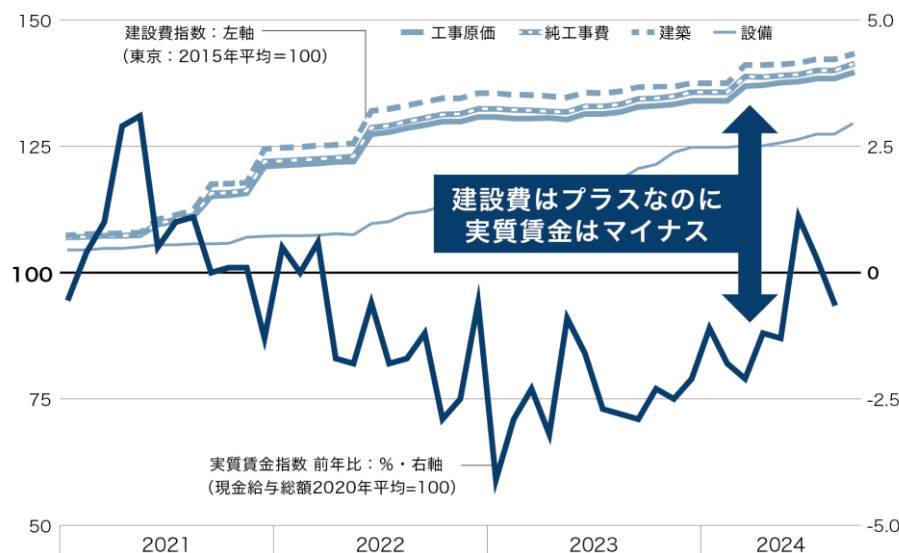
住宅事業者の
切迫した課題

- 注文住宅 = オーダーメイドであるゆえに、生産工程が多層・複雑で高コスト
- 中小企業が多いためにDX投資も進みづらく、利益率や生産性が改善できない

消費者の住宅購買力が急低下

「新築住宅は高すぎて買えない」問題の打破が必要

住宅価格に 実質所得が追い付かず



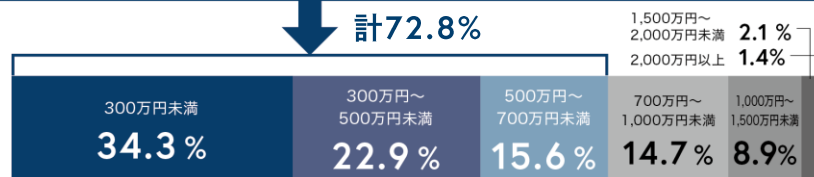
年収700万円未満世帯という 最大の住宅購買層を失う可能性

家を買うには、年収はいくら必要？ (金利0.5%で試算)

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・手数料等含まず

借入金額	5,000万円	6,000万円	7,000万円
返済比率30%以下になる 年収	520万円	630万円	730万円

これ以上住宅価格と金利が上がると、
年収700万円未満世帯は住宅購入が難しくなる？



住宅事業者の
切迫した課題

- 消費者購買力に見合った「住宅商品開発・建設コスト見直し」が必要

オンリーワン戦略の更なる推進

金融・IT・信用補完の全てを持つ当社グループしかできない新たな価値創造へ

住宅金融事業

基幹事業の拡大 収益構造の多角化推進

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

金融機関

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

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

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

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

住宅瑕疵保険等事業

住宅アカデミア事業

ワンストップでサービス提供 縦積みで高収益実現

「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・経営課題解決へ

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



ワンストップサービスの拡充で
住宅事業者の経営合理化促進

シナジーを見込める
企業との提携・連携推進

サプライチェーンの情報統合
住宅産業効率化へ

住宅事業の深い知見に基づく
専門性の高い商品開発力

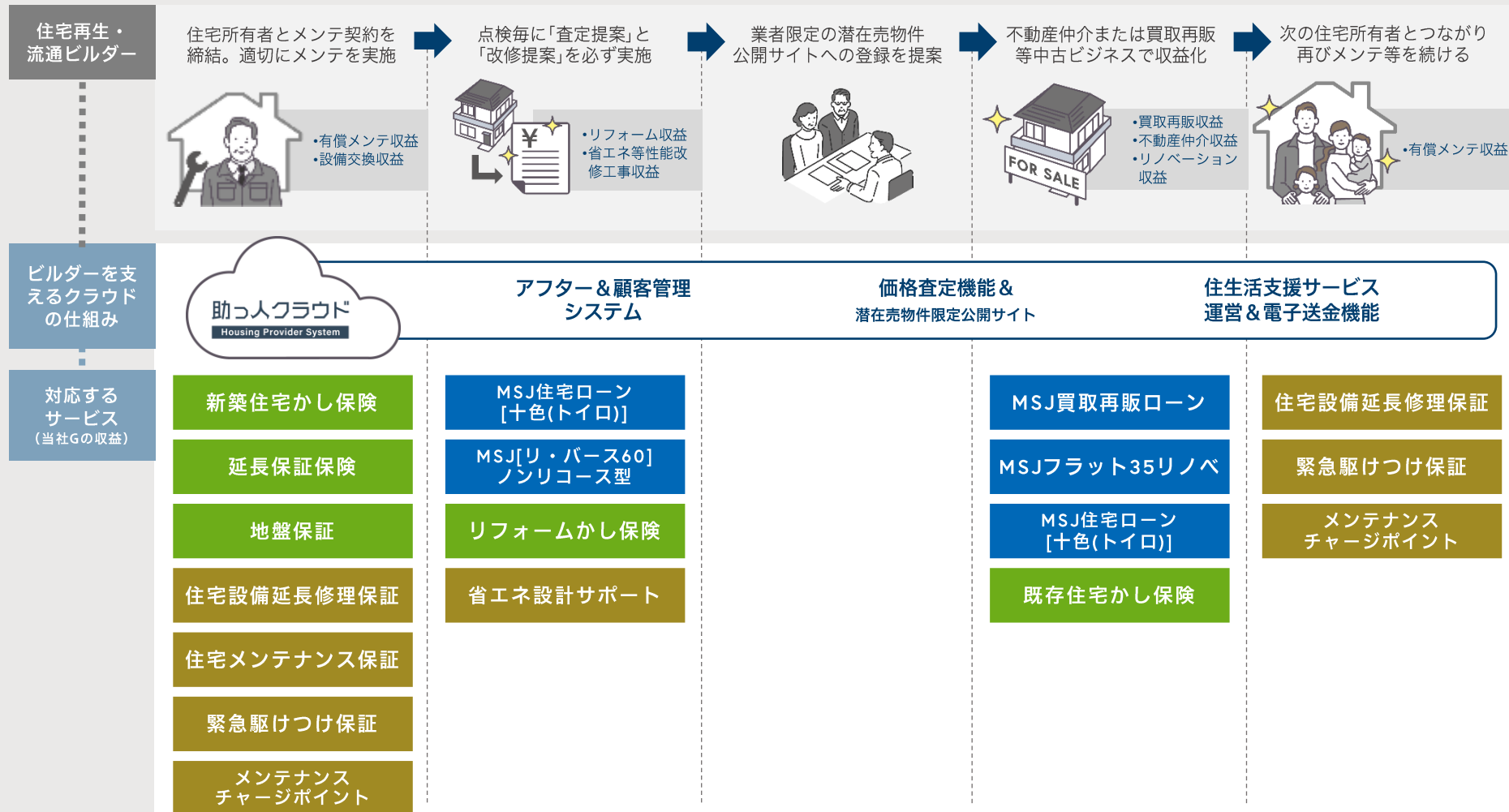
BIM設計技術を応用した
住宅設計サポート 等

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

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

住宅事業者の中古市場参入を支援

新築偏重の住宅事業者が課題とする「中古住宅ビジネス転換」を当社グループならではの視点で支援



住宅建設を変革するプラットフォーム構想

建材流通と住宅事業者の与信を切り離し、多重構造を排除。住宅産業のゲームチェンジへ



コスト削減

分離発注で建材流通の多重構造を排除
住宅建設工程をクラウドでつなぎ効率化



信用補完・ファイナンス

安全でスムーズな商取引のための
住宅ローン・保険・保証・送金代行等サービス提供

住宅事業者（工務店等）のメリット

経営コスト削減

自社の与信に関係なく建材仕入ができるようになるため、資金繰りがスムーズに。事業が効率化しコストが削減、価格を下げることができ、より幅広い年収層に販売できる



消費者のメリット

マイホームを安く買える

建材の中間マージンがなくなり、何にいくらかかるのかが明確になるため、納得感を持って家を安く買える。保険・保証により安心・安全も担保される



プラットフォーム構想を支える技術群

様々な技術・手法を重ね合わせ、住宅事業のトータルコストダウンに挑む

BIM、3D CAD/CAMシステム

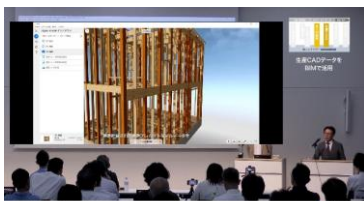
3次元で建物を設計する技術。建材データを含めた設計により、見積・施工に必要なデータを自動生成することが可能。大型建築分野に比べ住宅分野では普及が遅れているが、近年AI技術により開発コストが下がり、土地測量や木材加工などでも3次元を使ったシステム開発が活発

クラウド、電子受発注

当社グループの「助っ人クラウド」では、各3次元データを扱うシステムを連携し、住宅建設プロセスを一元管理。また電子受発注を目的に銀行の決済システムとAPI連携し、出来高・発注先ごとに細かな送金代行を行う機能を開発中。住宅建設に関わる請求・支払いフローを合理化し、住宅事業者の与信に関わらず材料仕入ができるようになる。また、流通中間業者を介さない直接調達を行うことでコスト削減が可能に

信用補完サービス

当社グループでは、住宅事業者の運転資金となる「つなぎ融資」や、住宅事業者の倒産等によるリスクをヘッジする完成保証、引渡後のメンテ責任に関わるコスト負担をヘッジする住宅メンテナンス保証等、信用補完サービスを多数提供。これらを重ね合わせ、様々なリスクヘッジや消費者保護を行う



プラットフォーム構想についての講演動画公開中

当社代表の鶴澤が理事を務める一般社団法人住宅DX推進協会にて、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。鶴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3D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



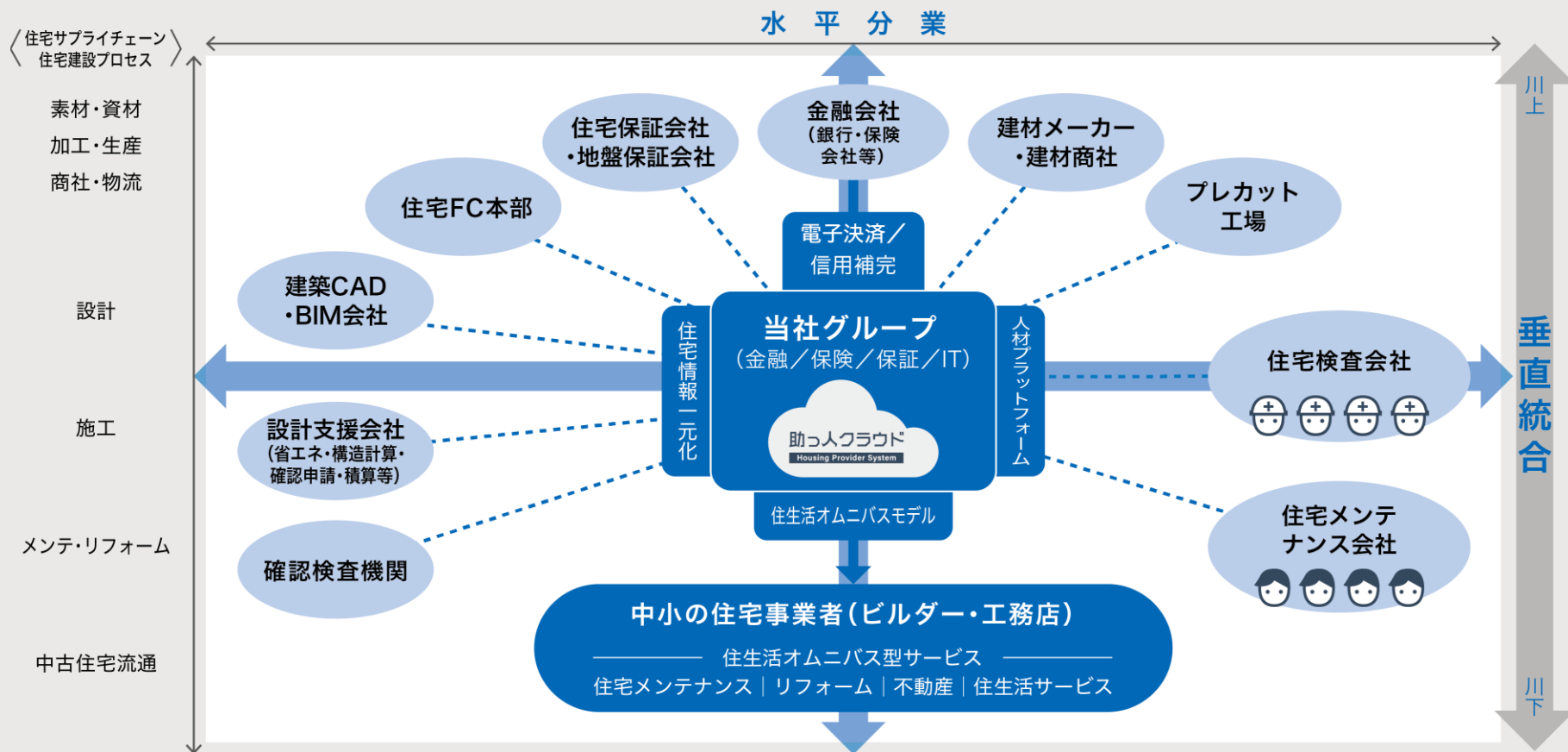
動画を見る >>

住宅DX推進協会YouTubeチャンネル

ゲームチェンジへの事業提携を加速

住宅建設プロセスを構成する様々な事業をクラウドでつなぐ

プラットフォーム構想を推進する合従連衡

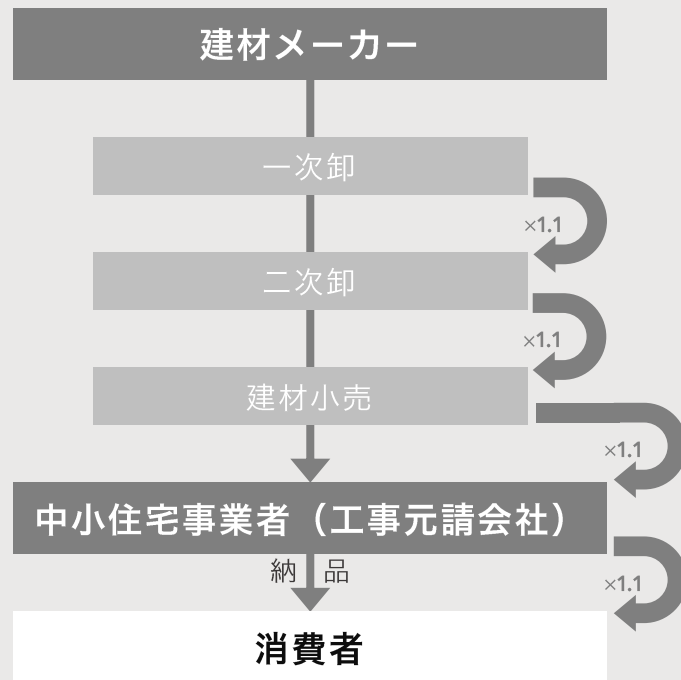


変わる住宅建設プロセス

「新しい材工分離モデル」が、多層・複雑だった住宅建材サプライチェーンを変える

「3つのボトルネック」を解消し 中小住宅事業者の経営コストダウンをかなえる

従来の建材サプライチェーンイメージ



商流や商習慣が複雑多岐

住宅は部品点数が多いうえ、部品（資材・建材）ごとに商流や商習慣も異なり、効率化に限界がある

直接調達という
シンプルな商流へ

与信リスク影響を受ける

中間業者・住宅事業者共に中小企業が多く、販売側の売掛金回収リスクや、購入側の資金調達コストなどが上乗せされる

中小企業の
与信コストを排除

消費者に届くまでに マージンが積みあがる

物件毎に異なる部品を集めまとめる中間業者を経由し、建設工事費と一体で住宅事業者から消費者へ納品される

消費者の手に届く
住宅販売価格を実現

補足資料

当社グループについて

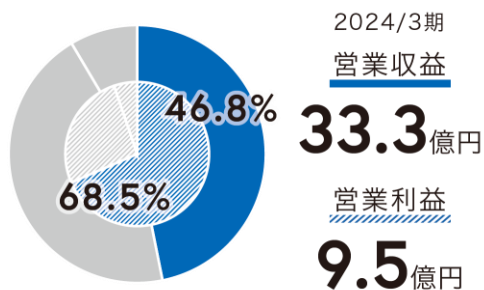
住宅事業者の経営支援を行う金融会社

住宅金融とクラウドを融合させ、住宅産業の課題を解決する

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

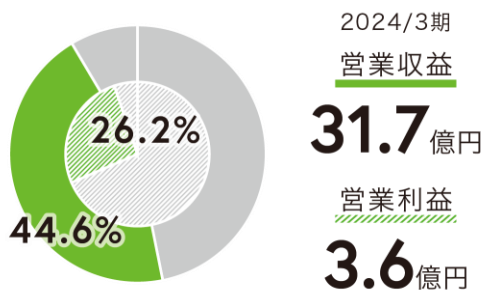




MSJ Mortgage Service Japan Limited
日本モーゲージサービス株式会社

住宅瑕疵保険等事業



日本に5社だけの指定法人として新築住宅かし保険を提供 他

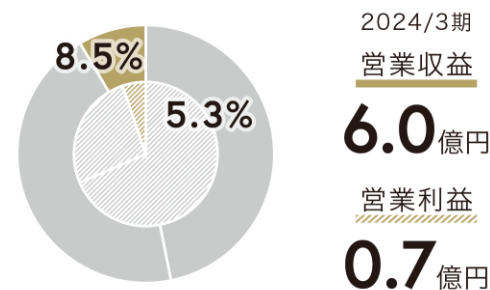


 株式会社 ハウスジーマン
 一般社団法人 住宅技術協議会

住宅アカデメイア事業



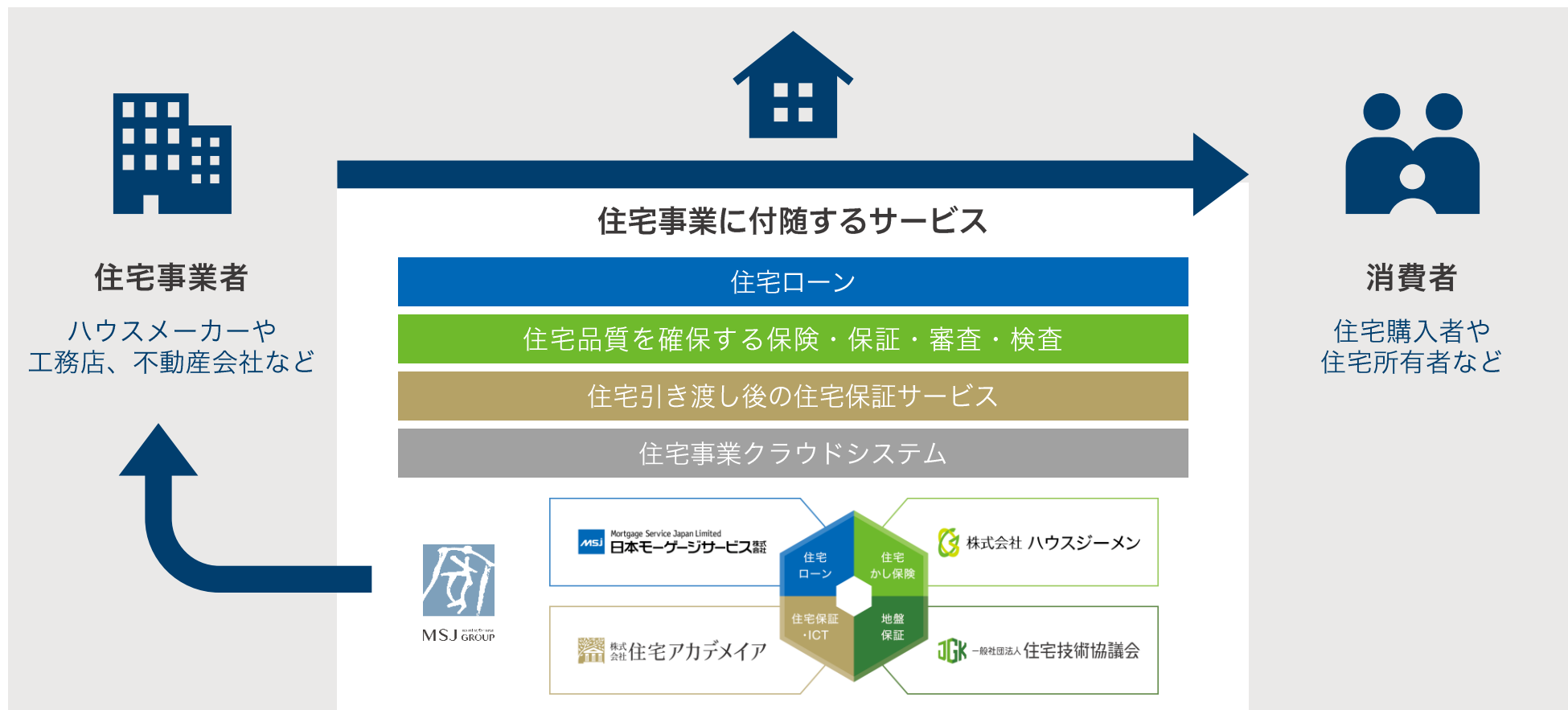
住宅引渡後の住宅保証サービス・住宅事業クラウドシステム提供 他



 株式会社 住宅アカデメイア

住宅事業の黒子となる「B to B to Cモデル」

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

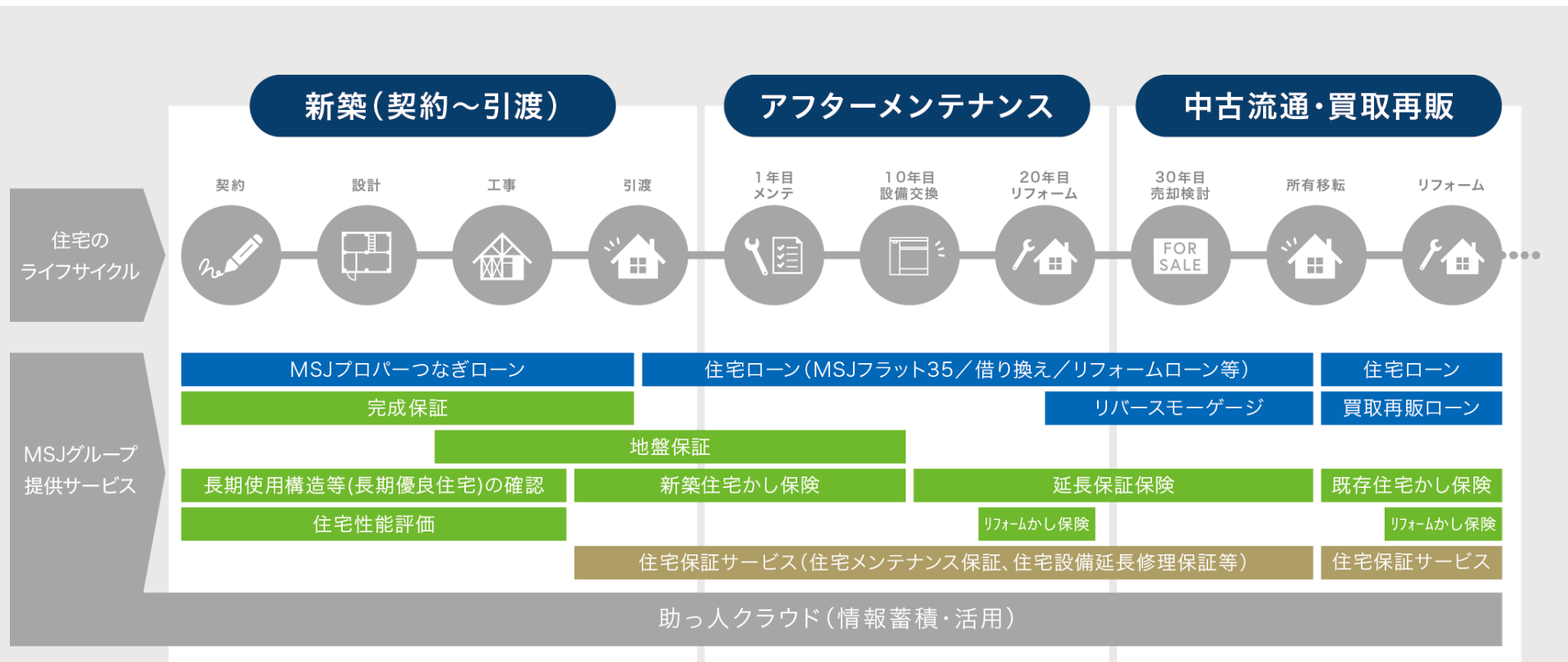


POINT

- 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

住宅金融分野に特化した独自のサービス群

住宅のライフサイクルをワンストップでカバーする唯一の住宅金融サービス業



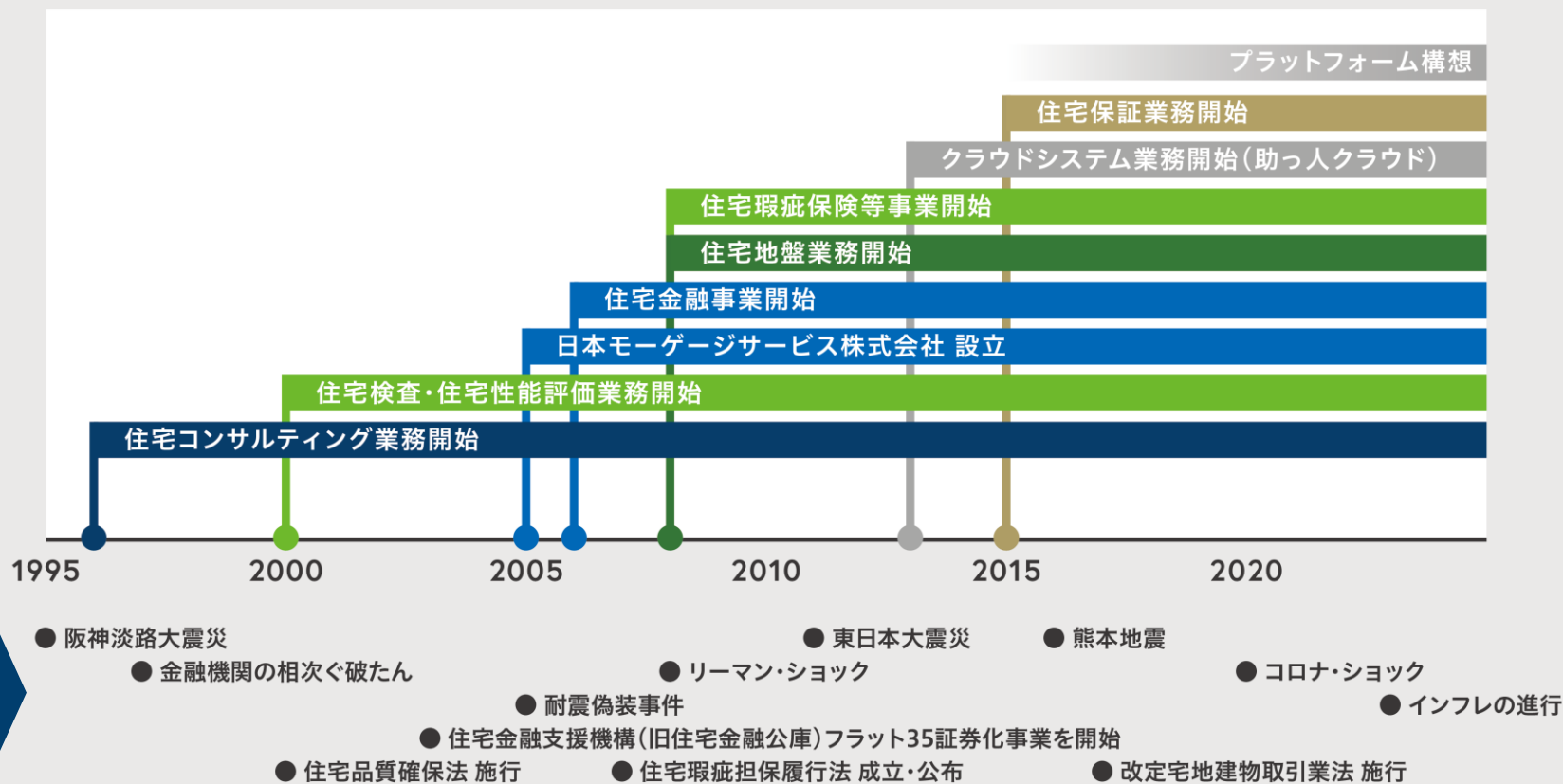
POINT

- 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

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

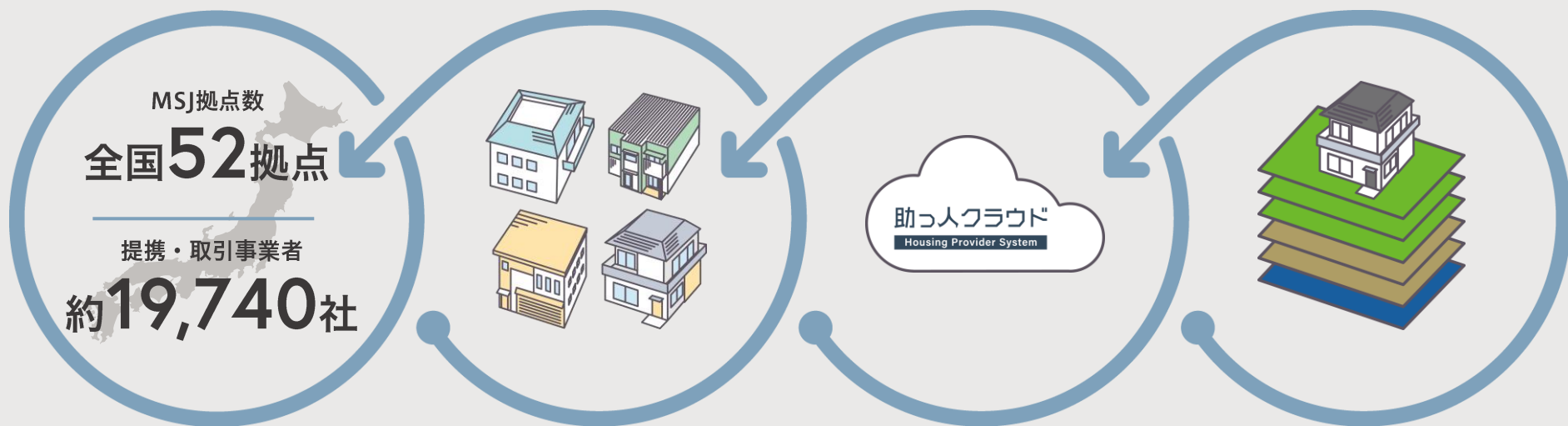
2万社近くのチャネルネットワーク × リピート販売 × 低コスト構造 × クロス販売

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40社
アライアンスパートナー	約170社
瑕疵保険取次機関	約370社
瑕疵検査検査員	約3,020社・人
届出・登録建設業者	約10,250社
届出・登録宅建業者	約5,320社
登録地盤会社	約570社

2024/3/31現在 ※本社数をカウント

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

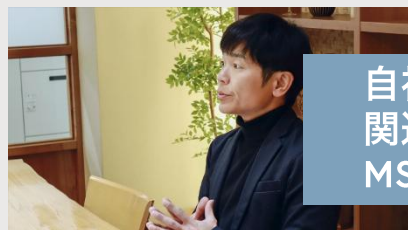
当社サービスの申込機能や顧客管理機能などを備えた「助っ人クラウド」を住宅事業者へ提供

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

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

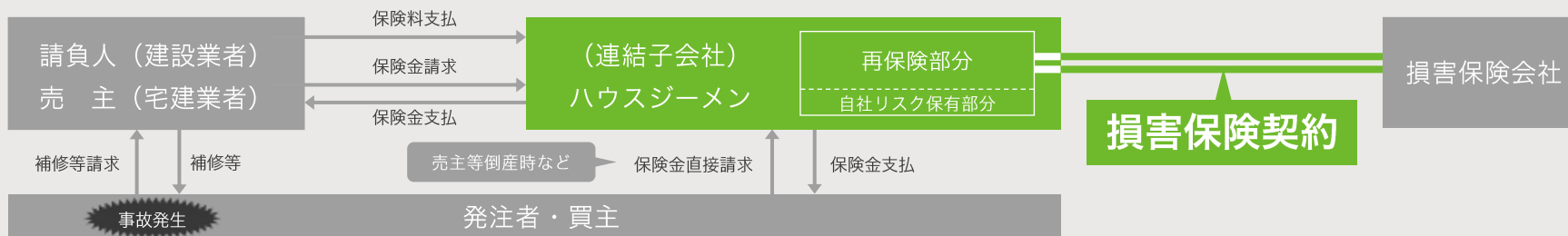
リスク排除

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

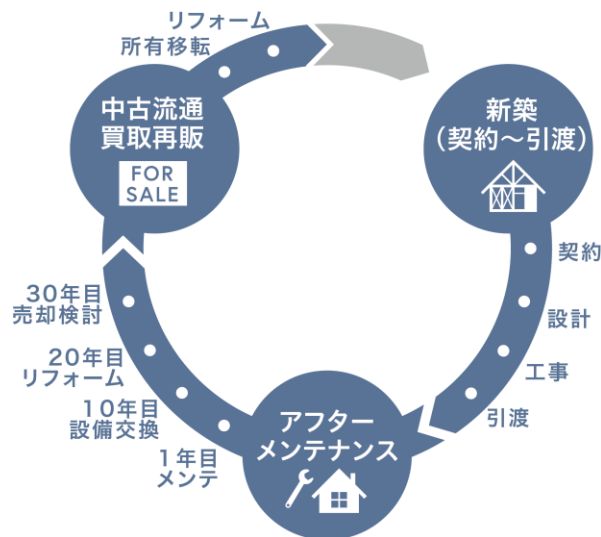
新築住宅かし保険

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

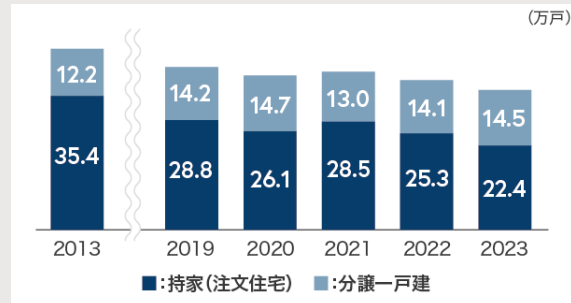
助っ人クラウド

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。マイナス金利解除と住宅省エネ化は中小住宅事業者には逆風か

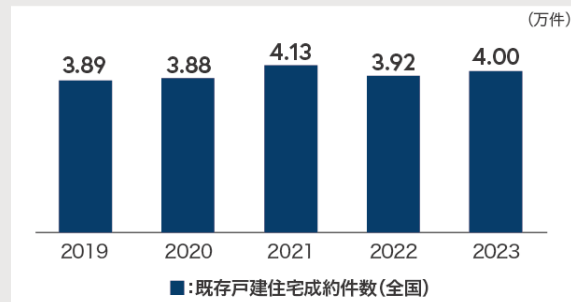
新築住宅着工数の減少と中古住宅流通数の増加

■ 新築住宅着工数



出所:国土交通省「建築着工統計調査」

■ 中古住宅流通数

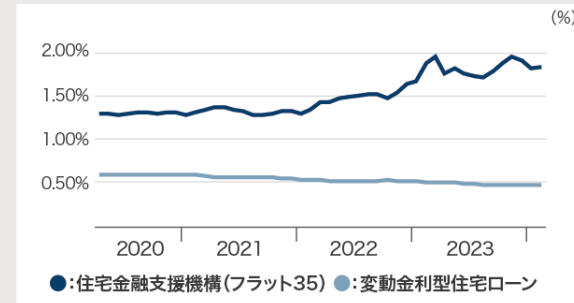


出所:公益財団法人不動産流通推進センター「指定流通機構の物件動向」

持家（注文住宅）の着工数の落ち込みが大きく、中小住宅事業者に打撃

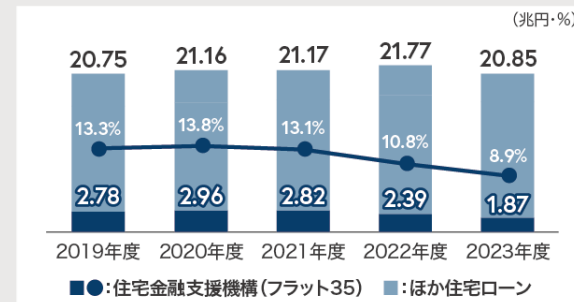
住宅ローンの長短金利差拡大フラット35のシェア低下

■ 住宅ローン金利



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

■ フラット35シェア

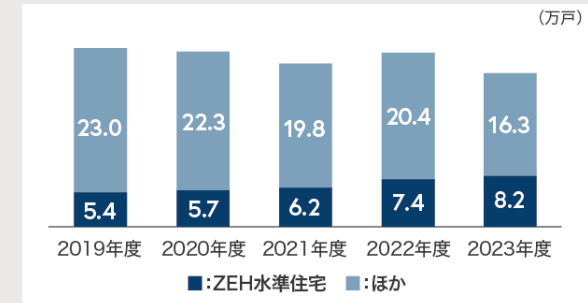


出所:住宅金融支援機構「業態別の住宅ローン新規貸出額及び貸出残高の推移」

マイナス金利解除後の住宅ローン金利動向を注視

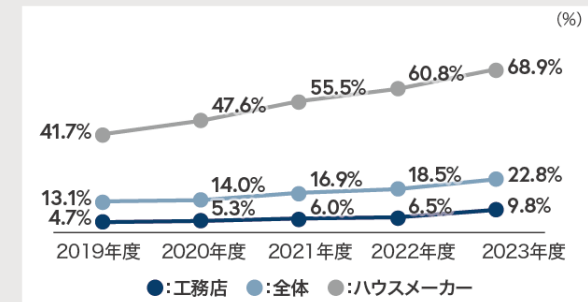
省エネ住宅(ZEH水準)2030年標準化に向け供給戸数が拡大

■ 注文住宅のZEH普及状況



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」

■ 新築戸建住宅のZEH化率



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」

住宅設計・仕様・施工が高度化し、建設コスト増の要因に。中小住宅事業者には逆風



Mortgage Service Japan Limited

日本モーゲージサービス株式会社

Mortgage Service Japan Limited