2018年12月28日
日本証券新聞

プラットフォームビジネスが始動
目指すは住生活支える〝サービス会社〟

アルヒ　浜田宏代表取締役会長兼社長に聞く

上場1年銘柄に注目

アルヒ（7198）は国内最大手の住宅ローン専門金融機関。8年連続シェアナンバーワンの全期間固定金利住宅ローン「フラット35」をはじめ、変動金利ローンや、中古・リフォームローン、不動産業者向けローンなどを扱う。

12月14日に新規上場から1年を迎えた。これまでの歩みを振り返るとともに今後の展望について浜田宏代表取締役会長兼社長CEO（最高経営責任者）兼COO（最高執行責任者）に聞いた。

――上場1年を振り返って。

「上場を契機にTVCMを刷新したことも相まって、知名度が前年比で5倍に向上した。さらに優秀な人材が集まりやすくなったほか、これまで取引がなかったお客さまからの引き合いも増加。より成長に弾みがついた」

「この1年間で実施したIR（投資家向け広報）活動は延べ400社。このうち5割は海外だった。世界中の機関投資家が当社のビジネスを理解し始めてくれている」

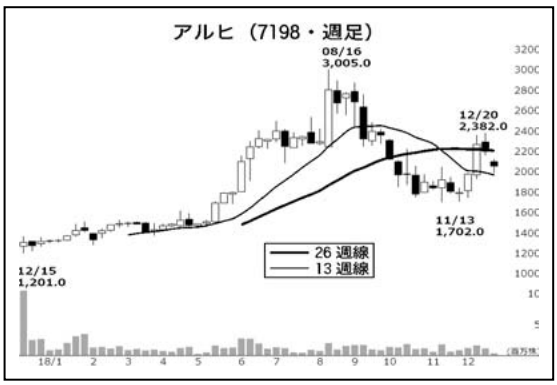
――事業環境について教えてください。

「居住用住宅ローンの市場は水平飛行の推移が続いている。こうした中で当社は、借換を除く新規ローンの借入実行件数が対前年比で約20%増に。圧倒的なスピードで成長を実現している」

「大手企業の度重なるスキャンダルで投資マンションローンの市場は大きな影響を受けた。当社はもともと都市部における中古マンション向け商品の販売を中心に取り扱っていたためほとんど業績に影響はない。また、アパートローンやシェアハウスローンも消費者の利益になる投資のビジネスとは思えず、当初から意志をもって参入しなかった」

――事業の進捗（しんちょく）をお聞かせください。

「プラットフォームビジネスが今期から始まりつつある。プラットフォームは大きく3つに分かれている。1つ目はWebマガジンによる情報提供やAI（人工知能）スピーカーを活用した物件提案などの家探しサポート事業。集客のためのゲートウェイの役割を担っている。2つ目は物件購入後のお客さまの生活をサポートするライフソリューション事業。この中のひとつの『ARUHI新生活パック』はお客さまに各種事業者を紹介し、当社は事業者から紹介料として報酬を得るビジネスモデル。将来的には年間数億円規模の売り上げ寄与が期待できるだろう。3つ目は他金融機関からのオペレーション受託事業。当社が有する先進的な自動書類処理、審査システムなどを外部の金融機関に貸し出す。現在はいくつかの金融機関と検討を進めている」



「数年後にはこれらプラットフォームビジネスが大きな収益柱となるだろう。将来的には金融以外のサービスが全体売り上げの半分を占めるイメージ。〝金融機関〟というよりは、消費者の住宅生活を支える〝サービス会社〟を目指している」

――注力している取り組み、投資計画について。

「ひとつはロボティクスの活用による事務の効率化。通常、住宅ローンは融資実行までに2～4週間かかるが、当社では平均9日、最短3日への時間短縮を実現した。自動化を進め、さらなる生産性向上に取り組む。拠点拡大にも引き続き注力する。FC（フランチャイズ）店を中心に、毎年25店舗増を目指す。また、住宅ローンを通じて持つ十数万人分の顧客データを分析・解析し、マーケティングに活用することも考えている。サービスの拡大に向けた中小の同業他社、IT企業のM&A（企業合併・買収）についても前向きに考えている」

――最後に株主還元策に対する考えをお願いします。

「配当性向は30～40%。最終的に残った利益は3分1ずつ、投資、借金の返済、株主への還元に充てる考え。社員のモチベーション向上のためにもストックオプションを導入しているが、同時に積極的に自社株買いも実施。希薄化を抑制している」

「金利はフラット・変動ともに日本で最も低く、さらに融資スピード、店舗数も国内No.1。コア事業の住宅ローンは引き続き安定成長が見込まれ、ここにプラットフォームビジネスの成長が上乗せされることになる。ぜひ長期的な目線で注目していただきたい」

企業名	アルヒ
事業概要	住宅ローンの貸し出し・取次業務、保険代理店業務、銀行代理業務
上場日	2017/12/14
初値	1270円