



日本住宅ローン
THE MORTGAGE CORPORATION OF JAPAN, LIMITED

MCJ RECRUITING GUIDE
日本住宅ローン株式会社 採用ガイド



MCJ
THE MORTGAGE CORPORATION OF JAPAN, LIMITED

日本住宅ローン株式会社
〒151-0053 東京都渋谷区代々木2-1-1 新宿メインズタワー
お問い合わせ窓口: 人事部採用担当 TEL.03-6701-7681



CHALLENGE,
CREATE,
CONTRIBUTE.

All for the future.

<https://www.mc-j.co.jp/>



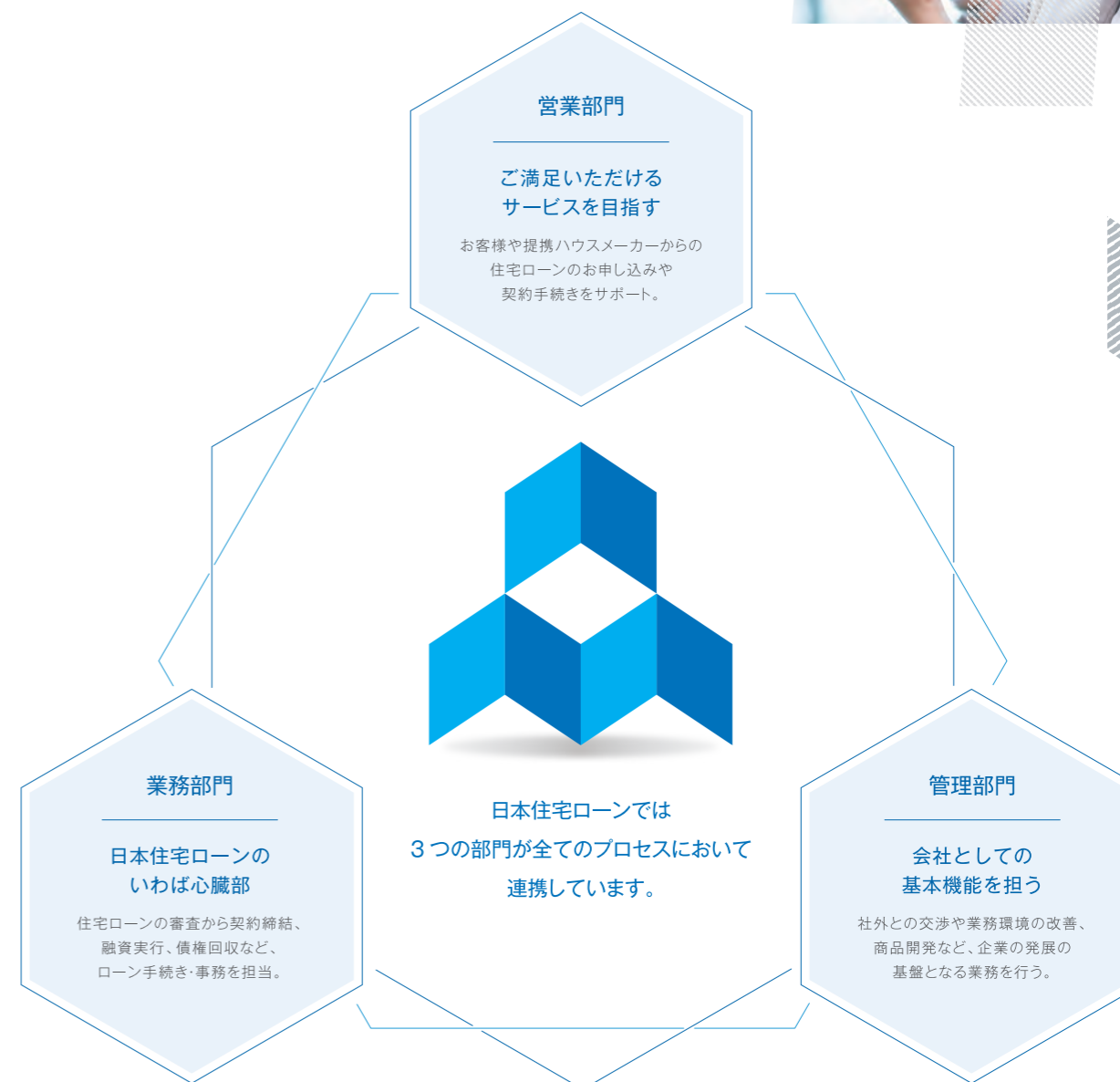
新しい常識を、創造しよう。

家を建てること、リフォームをすること。
お客様にとってそれは、人生の大きな節目です。
そのとき、私たち日本住宅ローンは、
お客様の“夢”を支えられる存在でありたい。

人生100年時代ともいわれる今、
長く安心して暮らせる安全な家が、求められています。
そんな“いい家”を実現するために“いいローン”を提供したい。

だからこそ、私たちは、
お客様の想いにお応えするため、これまでの常識にとらわれない
斬新な商品・サービスを生み出すことに挑戦し続けています。
不可能を可能にする、新しい常識を創り上げることが、
お客様はもちろん、社会への貢献につながると信じて。

未来に向かって、ともに挑戦できる仲間を待っています。



金融業界における革新的な存在

Our Strengths 01

日本を代表する4大ハウスメーカーと大手金融機関の共同出資で誕生

日本住宅ローンは、積水ハウス・大和ハウス工業・住友林業・セキスイハイム(積水化学工業)と、三菱HCキャピタルの共同出資によって誕生した金融機関です。出資元である株主ハウスメーカーの住宅は日本トップクラスの品質を誇り、そのローンを手掛ける当社は担保価値が高い良質な住宅ローンを保有することができます。また、当社は銀行などの預金金融機関と

異なり、「証券化」という金融技術をビジネスモデルの基本として活用しています。この証券化を活用した住宅ローンの中核的な存在として、2003年に誕生した住宅金融支援機構の「フラット35」があります。当社はこの「フラット35」取り扱い第1号であり、リーディングカンパニーとして常に新たな取り組みにチャレンジし続けています。

 積水ハウス株式会社

 大和ハウス工業株式会社

 住友林業株式会社

 SEKISUI HEIM

Our Strengths 02

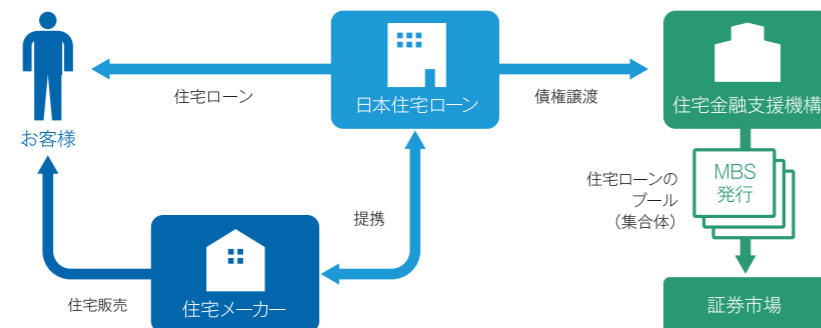
高度な金融技術による社会貢献性の高い商品

主力商品であるフラット35は、住宅金融支援機構と提携している全期間固定金利の住宅ローン。借入後に市場金利が上昇しても住宅ローンの金利には影響がないため、お客様が将来設計を立てやすい商品です。フラット35では証券化の仕組みを利用しますが、当社では住宅金融支援機構へ住宅ローンを譲渡する通常のスキームに加え、限られた金融機関のみ特別に認められる独自開発の証券化スキームも採用し証券市場から資金調達を行っています。また、住宅ローンの証券化では、信託銀行等へ住宅ローンを譲渡し発行された受益権(RMBS)を投資家へ売却する仕組みが一般的ですが、当社では信託機能を内製化

し住宅ローンとして国内初となる自己信託の仕組みも導入しました。さらに、業界に先駆けて、環境性能に優れた長期優良住宅を対象に、グリーンRMBSの発行を通じた資金調達も実現しました。当社では証券化以外にも金融数理分析モ

デルなどの技術(繰上返済モデル等)を用いて、他社にはない先進的な商品開発に取り組んでいます。変化する時代に対応した商品を提供するために金融技術を駆使し、優良住宅の普及促進を通じて社会へ貢献していきます。

■フラット35の証券化の流れと日本住宅ローンの関わり



繰上返済モデルとは

「お客様がどの程度住宅ローンの繰上返済を行うか」を予測するためのものです。お客様が繰上返済を行うことは当社にとって収益性を大きく左右する要素の一つとなります。当社では関係機関と共同で、繰上返済の要因分析を行い、将来の繰上返済について精緻な予測を行っています。新商品導入時の収支計算において、このモデルは非常に重要な役割を担っています。

Our Strengths 03

時代を先取ったDX推進

創業時から現在にかけて、当社は業界のリーディングカンパニーとして、DX推進に積極的に取り組んでまいりました。当社のビジネスモデルを語るうえでも、IT技術を駆使した革新的な金融サービス(FinTech)の導入は、切っても切り離せません。

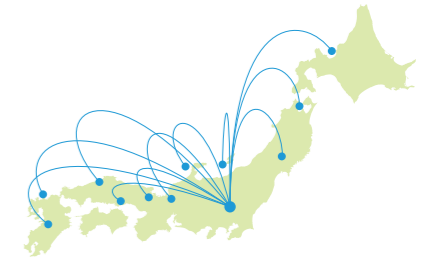
DX Solution 01

「家」と「資金」の手続きを一つの窓口で進められる「ワン・ストップ・サービス」

当社と全国の住宅展示場・支店とを結ぶ独自のシステムを構築することで、東京本社を中心として、「家」と「資金」の手続きを一つの窓口で進められる「ワン・ストップ・サービス」を実現しています。一般的には、家の購入を検討する際、住宅展示場・支店では住宅ローンの手続きを同時に行うことはできません。当社独自の住宅ローンシステムにより、提携ハウスメ

ーカー営業担当者様は、家とローンをお客様へワンストップでご案内でき、家を購入されるお客様も、信頼できる営業担当者様へ住宅計画だけでなく、資金計画も相談することができます。窓口となる提携ハウスメーカーの住宅展示場・支店の数は全国に約1,800か所。これは大手銀行の支店数よりも多いのです。創業時から、高いIT技術を前提としたビ

ジネスモデルを背景に、「マイホーム取得」というお客様の大きな夢の実現に貢献しています。



DX Solution 02

住宅ローン手続きの電子化を牽引しています

日本初! 住宅ローン契約の電子署名サービス

2016年には日本初となる住宅ローンの電子署名を実現。住宅ローン契約をウェブ上で締結できるため、お客様は自宅のパソコンやスマートフォンを使って、いつでも簡単にローンの契約手続きを行うことができるようになりました。現在では、金融業界内でもこの電子契約が浸透し一般化しつつありますが、当社はその先駆けとなります。



申込電子化による「非対面・ペーパーレス」の住宅ローンを実現

オンラインでの非対面による商談や在宅勤務の浸透など、この数年間で社会情勢が大きく変化しました。住宅ローンの電子契約を実現したノウハウを活かして、2020年にはアプリを用いた電子申込を開始。お客様はスマートフォン1つで住宅ローンの申し込みができるようになり、手間のかかる申込書への記入・捺印が不要になりました。また、提携ハウスメーカー営業担当者様も、スムーズな商談ができ、申込書類一式を揃えるといった手間が軽減されました。このように、申込電子化によって申込から契約まで「非対面・ペーパーレス」の住宅ローン手続きを実現しました。今では99%程度の、ほとんどすべてのお客様が電子申込を利用しています。

PROJECT

【プロジェクト活動】

Activities

プロジェクト活動は当社運営の根幹であり、
新たな施策を推進する上で重要な仕組みです。

さまざまな課題解決に挑戦するため、
幅広い部署から役職や年齢に関係なくメンバーが構成され、
プロジェクトチームが発足します。
プロジェクトの内容は、新商品の開発や新しいサービスの検討、
業務改善まで多岐にわたり、
約50のプロジェクトが常に進行しています。
社員全員がいずれかのプロジェクトに参加しており、
一人ひとりが自ら考え、発言し、行動する主体性とともに、
チームワーク、一体感を大切にしています。
若手社員がリーダーを務めるプロジェクトや、
新入社員の発案でプロジェクトが発足された事例も多数あります。



島川 陽介(右)
社長室 プロジェクト管理室(2010年度新卒入社)
ローンプラザにて提携ハウスメーカーへの対応に
従事。商品開発部へ異動後、新商品開発のリー
ダーを多数経験。現在は社長室 プロジェクト管理
室長として、社内全体のプロジェクトを管理して
いる。

田中 麻鈴(左)
社長室(2018年度新卒入社)
法務部に於いて契約書のチェック・作成のほか、他部
署からの法律相談等を経験。3年目に社長室へ異
動し、経営にまつわる資料作成や調整、株主総会
や取締役会の事務局に携わる。

01

プロジェクト開発秘話 レストランプラン

商品ではなく、日本住宅ローンに申し込む 「レストランプラン」構想

当社はフラット35を主力商品として取り扱っていますが、若年層を中心に目先の金利が低い変動金利を選択する傾向が強まりました。できるだけ多くのお客様のニーズに応えるべく、商品ラインナップを拡充させ、おすすめの商品をアプリでわかりやすく提案する仕組みを考えていく中で、『商品を選んで申し込む』のではなく、『日本住宅ローンに申し込む』という「レストランプラン」の構想が誕生しました。具体的には、当社に住宅ローンを申し込むと、利用可能商品がおすすめ順にメニュー表示され、最短数分で審査が完了するというフローを企画し、変動金利の商品化と並行して本プロジェクトで取り組みました。

多様な部署から約30名の スペシャリストたちが結集

島川：各部署から精鋭メンバーが集まった、総勢約30名のプロジェクトです。それぞれ得意とする分野を中心に、アプリ設計・開発・審

多様化するお客様のニーズに応え、 新サービス「レストランプラン」を開発

査ロジックの検討・対外的な研修などを分担して行いました。
私はリーダーとして、リリース予定日にサービスを開始できるようプロジェクト全体の課題を整理し、進捗状況を管理しました。当社住宅ローンの申込方法と審査手法を刷新する大がかりなプロジェクトだったので、実装していくにつれ想定していないような困難もありましたが、「どうしたら解決できるのか」をプロジェクト関係者と日々議論し、その結果解決できたことは貴重な経験となりました。
田中：私は社長室として、全く新しい構想であるレストランプランについて、社外取締役へからご説明する資料作成を主に担当しました。資料として作成したアプリ画面のイメージが、実際に具現化したときはとても感慨深かったです。このほか、広報宣伝部と提携ハウスメーカー様への研修動画を制作するなど、部署の垣根を超えて協力することが当たり前なプロジェクトでした。

経営層・各部門とミーティングを重ね 前例のないシステムを開発

申込方法が従来と大きく変わるため、システム開発が前例のない規模感であり、経営層・ユーザー部門・システム部門で開発要

件を統一することが必須でした。経営層とのミーティングは数十回、ユーザー部門とシステム部門とは数百回程度のミーティングを実施し、各システム別・フェーズ別に段階的に要件を整理。要件定義の明確化・共有化にはかなりの時間を費やしました。システム開発の大詰めでは、システムテストの量が膨大となったため、プロジェクトメンバーのみならず、普段住宅ローン業務を行っていない部門からも協力を募り、リリーステストに取り組むなど、全社一丸となったプロジェクトでした。

申込件数は爆発的に増加、 ハウスメーカーからも好評の声

レストランプラン導入以降、前年対比で申込件数は約1.7倍に増加。導入前は5割程度だった電子申込利用率も、2022年9月には99%を達成。レストランプランによる効果は、いたる所で実績として表れました。また、「申し込みが簡単で、お客様におすすめしやすい」「審査が早く、電話をしているうちに結果が出た」など、レストランプランの利便性をご評価いただく声を提携ハウスメーカーから多くいただきました。

【事例 | 新商品開発】

- 変動金利ローンPJ(レストランプラン)
- ライフサポートローンPJ
- 新型リバースモーゲージローンPJ

【事例 | 業務改善】

- RPA推進PJ
- VR・AIを活用した顧客対応検討PJ
- 住宅ローン手続きのペーパーレス化PJ

【事例 | 新サービス・PR戦略】

- 社歌制作PJ
- SNSを活用した広告宣伝の検討PJ
- ブランディング再構築PJ

🏆 プロジェクト表彰

年2回審査を行い、特に優れたプロジェクトチームには表彰状及び賞金が授与されます。



水田 大樹
営業業務二部(2017年度新卒入社)

営業業務二部にて融資後における住宅ローン債権の管理業務に従事。本プロジェクトでは、複数部署を取り纏めるチームリーダーとして、メンバーへRPAの作成方法を指導。



平野 了悟
リスク管理部(2018年度新卒入社)

リスク管理部にて新商品や新サービス導入時等、各種リスク分析を行う。リスク検討だけでなく、幅広い分野のプロジェクトに参加し、本プロジェクトでは楽曲制作の中心を担った。



02

プロジェクト開発秘話

RPA

業務効率化とITリテラシー向上を目指し、RPA※により自動化を実現。

※RPA(Robotic Process Automation):人間がコンピュータを操作して行う作業を、ソフトウェアにより自動化すること

単純作業を自動化することにより、残業削減やミス防止を目指す

全社的な課題の1つに、データの転記による資料作成や同様の処理を繰り返す作業など、単純ですが件数が多いと時間がかかる業務が多岐にわたることが挙げられました。このような業務をRPAにより自動化することで、①残業時間の削減②事務ミスの防止③全社的なITリテラシー向上の達成を目指すべく、本プロジェクトが発足されました。

RPAはプログラミングの知識がなくても作成できるのが良いところですが、PC、ExcelやWordの知識(関数やショートカットなど)は最低限必要です。社員全体にそういった基礎知識が身につけているため、短い期間で全社員にRPAを浸透させることができました。

初めての試みも、社員全員で協力し合いRPAを制作

部署の垣根を越えたチーム制により、RPAを会社全体に浸透させました。1チーム3、4部署ほどの計6チームを構成。まずチームリーダー・サブリーダー・RPA専任担当者を選出

し、その人たちが外部の研修等を受けRPAの使い方を覚えさせます。その後、チームで勉強会を開いたり、メンバーと一緒にRPAを作成したりなど、協力して業務の効率化を実施しました。難しいRPAを作成するときはチームの垣根も越えて、知識を出し合い協力して作成することもありました。部署に関係なく社員全員で、協力し合い活動するところに当社らしさを感じられたプロジェクトでした。

3ヶ月の「RPA頑張ろう期間」で全社的なITリテラシーを向上

「RPA頑張ろう期間」という、3ヶ月で全社員が1つずつRPAを作成する全社的な企画を実施しました。開始当初は、一部の人がようやくRPAに慣れ始めた程度で、チーム内の知識レベルにばらつきがありました。そこで、早い段階でRPAの作成が完了した人はまだ終わっていない人を教える体制をつくることで、教える人はより知識が身につけ、教えてもらう人もわからないところで詰まることなく進められるようにしました。お互いに教えあうことで全社的なITリテラシーが底上げされ、最終的には3ヶ月で全社員がRPAを作成することができました。

03

プロジェクト開発秘話

社歌

作詞作曲～MV撮影まで、社員みんなで作った社歌

アットホームな社風のおかげで、「100%自社内制作」が可能に

とにかく社員同士の仲の良さを感じました。プロジェクトのスタート時点では今後何をすればいいか手探りの状態でしたが、どんな課題が出てきてもきっとみんなが協力してくれるだろうという安心感のもと、楽曲制作を始められました。私自身、作詞作曲がライフワークでしたし、「やるからには他社ではできないユニークなことをやろう」というマインドから、最終的にすべて自社内で完結させることができました。

ぜひ動画をご覧くださいなのですが、カット割りの多さと出演人数に注目してほしいです。これだけ多くの社員が、たくさんのシーンで参加してくれていることが、当社のアットホームさの何よりの証です。

社長を含めた全員で一致団結し、ミュージックビデオが完成

「NIKKEI全国社歌コンテスト」という大会に応募すべく、ミュージックビデオの制作を行いました。コロナ禍によりロ

ケ地や撮影内容に制限がある中で、どうしたら当社の一体感や雰囲気の良さが伝わるかを検討するのに時間を要し、構成が決まり、実際の撮影を開始した時点で、応募期限まで1ヶ月を切っていました。

期限がせまる中、実際の撮影では出演する社員みんなが前向きに演じてくれたおかげで、構成どおりに撮影が終わっただけでなく、社長を含めた選抜メンバーでのボーカル再録音まで行うことができました。今になってあらためて振り返ると、当時のスピード感ほまさに、当社だからこそ実現したものだったなとしみじみ感じます。



社歌の動画閲覧は
こちらから



[部署紹介] ローンサポート部

ハウスメーカーとお客様をつなぎ より高い信頼を築く

提携ハウスメーカー営業担当者様や、
お客様からの住宅ローンについてのお問い合わせに電話で対応しています。
申込前の案件相談から、申込後の審査についてなど、
さまざまな相談に対してアドバイスを行うため、幅広い知識が欠かせません。
営業担当者様との日々のやりとりから信頼関係を築くことで、
「住宅ローンのことで何か困ったら、まず日本住宅ローンに相談しよう」
とっていただけるように、日々精進しています。

「仕事のやりがい」

ローンサポート部は、当社の中でも数少ない、提携ハウスメーカーの営業担当者様や、お客様と直接やりとりする機会がある部署です。そのため、感謝の言葉をいただく機会も多く、毎日の励みになっています。自分の対応が、お客様の夢のマイホーム購入に繋がっているということが実感でき、一層やりがいを感じています。

「身についたスキル」

法・制度改正、新商品のリリースにあたっては関係者への周知活動を実施しており、わかりやすい資料を作成した上で説明する必要があります。そこでは、要点を押さえつつ、相手の理解度に応じた説明を意識した結果、的確な情報伝達を行う能力を身につけることができました。

住宅ローンの根幹となる 審査業務の企画・調整

法・制度改正、新商品開発において、審査に関する企画業務を担当しています。
具体的には、審査基準の作成、事務フローの構築、住宅金融支援機構との調整業務などを行っています。
審査に関する決定事項は会社全体に影響する部分であり、常に正確な判断が求められるため、多角的な視点を持ちながら検討を進めています。
過去のローンサポート部での現場経験を活かしながら、当社のスローガンである「いい家、だから、いいローン」を実現できるように日々業務を行っています。



主力商品・フラット35の制度改正に挑戦 タスク管理の重要性を実感

特に成長を感じたのは、入社2年目の夏に担当したフラット35の制度改正です。当社の主力商品であるフラット35は半年に一度大きな制度改正が実施されます。その際の対応事項は、帳票改定、システム対応、社内関係部署や提携ハウスメーカーへの周知活動など非常に多岐にわたっており、会社全体を巻き込んで対応する必要がありました。当初は作業量に圧倒されてしまい、思うようにいかない場面が多々ありましたが、関係者との打ち合わせやスケジュール調整を綿密に行うことを意識したうえで、一つひとつのタスクを丁寧に取り組んだ結果、無事に対応を終えることができ、大きな達成感と成長を感じることができました。

川村 尚範
審査部企画グループ (2017年度新卒入社)



VOICE

複雑な案件も丁寧に説明することで スムーズな融資を実現

複雑な案件の申し込みをいただいた際に、一般的な申し込みと異なる点や、必要となる書類や手続きについて事前に説明できたことで、スムーズに融資実行までご案内できたことがありました。後日、提携ハウスメーカーの支店に訪問し、営業担当者様とお会いした際に、直接感謝の言葉をいただけたことがとても嬉しく、印象に残っています。

牧野 由佳
ローンサポート部 (2020年度新卒入社)

お客様のご希望に応えられたときの 「ありがとう」が嬉しい

特別な事情から、早い審査回答を希望されるお客様がいらっしゃいました。通常では難しい案件だったのですが、お客様のご希望に添いたいという思いから、関係部署の協力を得て、なんとかお客様の希望日に審査回答を出すことができました。そのとき、お客様と提携ハウスメーカーの営業担当者様に「ありがとう」の言葉をいただけたのが嬉しかったです。

田中 幸之介
ローンサポート部 (2021年度新卒入社)



[部署紹介] 審査部企画グループ

【部署紹介】商品事業部

既存の価値観にとらわれず 新商品・サービスを生み出す

商品事業部の役割は、商品の開発・改善において概要を決めたり、住宅ローンに関わる手続き効率化の仕組みを考えたりすること。MCJが提供するアプリや社内の基幹システムの改修が伴う場合には、システム部門とユーザー部門の間で、設計から開発、リリースまで調整役を務めます。社内のさまざまな方と協力しながら、既存の価値観にとらわれず、新しい商品やサービスを生み出す。そんなダイナミックな楽しさがあります。



Our strength
「業務に活かした、学生時代の経験」
学生時代、アルバイトを通してコミュニケーションをとることの大切さを学びました。商品開発に携わっていると、部署、さらには会社の垣根を越えて業務を進めていかなければならない場面が多々あります。一人では解決困難な課題もチーム一丸となって進めることで解決できるケースが多く、学生時代の経験が糧になっていると実感します。



Our strength
「この仕事の面白さ」
この仕事の面白さは、さまざまなリスクをいかに定量化していくか、ということだと思います。一方で、その結果からどのような対応を取るかを考えるのが、難しさでもあります。「虎穴に入らずんば虎子を得ず」という言葉がありますが、もしかしたら本当は虎穴に入らずに虎子を得る方法もあるかもしれません。既存の発想にとらわれず、色々な方法を議論できるのが当社のいいところだと思います。

信用リスクを慎重にコントロール

最近では、主力のフラット35だけでなく、変動ローンを始めとした独自の住宅ローン商品の取り扱い残高も増えてきました。こうした商品は、信用リスク(貸し倒れなどにより損失が発生するリスク)を慎重にコントロールしていく必要があり、その態勢構築が私たちリスク管理部の目下の課題です。リスク量を見積もるためには、過去や現在のさまざまなデータを活用することが大事ですが、そのためにはデータベース自体の整備も必要です。こうして得られた分析結果を、審査や債権管理の担当部門と共有しながら、想定外のリスクの兆候はないかを確認しています。

土橋 峻平
リスク管理部(2015年度新卒入社)



VOICE

ONE DAY SCHEDULE

- 9:00 ○ 出社
- 10:00 ○ メールチェック・日次業務
- 11:00 ○ 部内ミーティング
- 12:00 ○ 昼食
- 13:00 ○ プロジェクト資料作成
- 14:00 ○ 経営陣との定例会議
- 16:00 ○ 新商品開発におけるリスク分析
- 17:00 ○ プロジェクト打ち合わせ
- 18:00 ○ 退社

安定的な会社運営のために あらゆるリスクを分析・検討

安定的な会社運営のために各種リスクの分析やモニタリングを行っています。
主な仕事は、モニタリング結果を月次で経営層へ報告すること。
新商品や新サービスの開始時には、内在するリスクを数理的なモデルなどを用いて評価し、期待されるリターンに対して許容可能な範囲のリスクかどうかを検討しています。
また、市場環境の変化等によりリスクが顕在化した場合には、その対応策を関係部署や経営層と協議します。

【部署紹介】リスク管理部

VOICE

金融知識ゼロだった私を、先輩方が親身にフォローしてくれました

金融商品の知識が全くないまま入社しましたが、先輩方が金融商品開発の知識や社外向け資料の作成方法など丁寧に教えてくださいました。わからないことがあってもすぐ相談できる環境のため、一人で悩んだりつまずいたりしてしまうことは全くといっていいほどありません。新商品や新サービスの開発に携わっていると、簡単に解決できない課題に何度もぶつかりますが、商品事業部の先輩方だけではなく他部署の方々も親身になってフォローしてくださり、会社一体となって業務を進めていく面白さと当社のチームワークの良さを日々実感しています。

岩佐 真希
商品事業部(2020年度新卒入社)





座談会の様子を
動画で確認!



NEW GRADUATES TALK SESSION

ホンネ × リアル

MCJ[※]新卒社員座談会

※日本住宅ローン株式会社 / 略称: MCJ (The Mortgage Corporation of Japan, Limited)

MCJってどんな会社?

新卒社員4人が、本音で語り合いました!

今回、座談会に登場した4人は、部署も年次も異なる新卒入社社員。
MCJにはどんな人が多いのか。若手社員にとってどんな職場なのか。
さまざまな角度から、MCJの「リアル」を語ってもらいました。



Member



前野 さやか

審査部 (2013年度新卒入社)

ローンプラザでの経験を活かし、現在では審査～融資に至るまでの業務改善や事務企画を担う。



山田 大貴

社長室 (2017年度新卒入社)

多数のプロジェクトへの参加経験を活かし、現在では社内全体のプロジェクトを管理している。



鈴木 大地

商品推進部 (2019年度新卒入社)

提携ハウスメーカーやお客様向けに、リバースモーゲージ型ローンのコンサルティングを行う。



秋元 いづみ

広報宣伝部 (2021年度新卒入社)

広告宣伝物の制作やデザインその他、SNSやキャラクターの活用戦略にも携わる。

いい意味で金融機関らしくない、 個性的で前向きな社員ばかり

山田: 毎日オフィスで会うメンバーなので、こうやって改めて話すとなんか緊張するね。早速ですが、最初のテーマは「MCJはどんな社員が多いか?」。
同じフロアに全社員がいるので、お互い話す機会が多いからこそ、みなさんがどのように感じているかを聞いてみたいと思います。

前野: MCJは個性的な社員が多いですね。だからこそ、色々なアイデアが生まれたり、得意分野を活かした仕事をしている人が多いです。
新卒だけでなく、中途社員もいろいろな業界出身の方がいるので、違った視点での考え方に触れることができます。

山田: そうですね。銀行・証券・信託など、金融のあらゆる分野のプロフェッショナルが集まっていますよね。若手の2人はどうですか?

鈴木: 前向きな人が多いと思います。入社前は金融業界に対して「保守的な考え方の人が多い」という勝手な印象を持っていたのですが、実際に働いてみてMCJは180度違う会社だと感じました。
業務上難しい局面でも、どう対応していくかを一緒に考えてくださる方がとても多いと思います。

秋元: 私は、やるべき時はやる・楽しむ時は思い切り楽しむと、きちんとメリハリをつけている人が多くてさすがだなと思います。なによりみなさん本当に優しく、正直入社する前は、職場って大きなコミュニティなの



社長と意見交換をできる機会が多いし、
それをしっかりと反映してくれる

で、反りが合わない人が1人や2人いるか思ってたんですけど、まったくいないんですよ!
みなさんは入社前後でギャップってありましたか?

前野: 私はないな～。

山田: う～ん。ないんだけど強いて言えば、入社前はこれほど幅広い分野で活躍された方々が集まっていると思っていなかったの、そういった部分にはいいギャップを感じました。

鈴木: 私もいい意味で、金融機関らしくない前向きな会社だと思って良かったです。

秋元: そうですね。説明会や面接で感じた雰囲気と一緒に、入社しても、みんな「さん付け」だからか、フラットな雰囲気で穏やかな人ばかりでびっくりしました。

他部署の人はもちろん、社長とも フラットに話せる風通しの良さ

山田: では、続いてのテーマですが、「なぜMCJは風通しがよいのか?」。風通しがいい会社だなと感じている人がほとんどだと思うんですけど、なぜそういった社風が根づいていると思いますか?

前野: 私は社長をはじめとした経営陣との距離が近いからだと思うな。雑談っぽく話したことで「それいいね!」「やろう! やろう!」と実現に向けて動き出すこともよくあるよね。

山田: 私も同意見で、社長と意見交換をできる機会が多いし、それをしっかりと反映してくれるからだと思います。ここにいるメンバーは新卒入社で他の会社を知らないけど、多分こういった会社は珍しいんじゃないかな。

いろいろな業界出身の方がいるので、 違った視点での考え方に触れることができる





座談会の様子を
動画で確認!



プロジェクトがあったので、色んな人との
コミュニケーションの場が持てた

秋元: 私は気さくで優しい人が多いからだと思います。誰にでも気軽に話しかけられるし、逆に話しかけてもらえるので、自然と居心地よくなっている気がします。

鈴木: 話しかけやすい方は本当に多いね! 私も、他部署に業務や商品を教えてもらうことが多いのですが、みなさんさわやかに答えてくださるのでいつも助かっています。

秋元: 私はコロナ禍の入社なので未経験ですが、社内イベントが多いのも社員間の仲の良さに繋がってるんですかね?

鈴木: オフサイトミーティングや季節ごとにいろいろなイベントがあって、普段接しない人とも話せるから、イベントきっかけで仲良くなったりすることは多いね。だから、仕事ではなかなか一緒ににならないけど、意外と仲がいい人も結構多いですね。

秋元: そうなんですね。今はイベント系が自粛になっちゃって残念です。その代わりに、私はプロジェクトがあったので、色んな人とのコミュニケーションの場が持てたと思います。

前野: プロジェクトの存在は大きいよね! 役職とか部署の垣根を越えて仕事ができる環境だからこそ、コミュニケーションも活発になるし、お互い切磋琢磨できる気がするな。

若手社員も「業界初」に挑戦できる、 唯一無二の職場環境

山田: 今、プロジェクトという話も出ましたが、若手から責任が大きい仕事を任せてもらえるのも、MCJの特色のひとつだと思います。ここからは「MCJ」が唯一無二

だと感じることをテーマに話していきましょう。

前野: MCJは「初」の取り組みが得意な会社だと思います。住宅ローンの電子契約を導入したのもMCJが「初」でしたし、「初」の試みだからこそ苦労も多いですが、その分、社員全員が「わくわく」しながら働ける会社でもあります。

鈴木: 変化を恐れないというか、変化が当たり前っていう気持ちがみんなの共通認識になってますよね。

前野: 今じゃ、申込から実行(融資)までペーパーレスで手続きできちゃうし、私が入社した当時から考えると想像できないくらい常に進化し続けてるよ。

山田: 私は、やはり若手から責任が大きい仕事を任せてもらえる会社ということですかね。新卒3年目で当社の主力商品である「MCJフラット「極」」の商品開発に携わられたのは、当社ならではの経験だったと思います。

秋元: 「MCJフラット「極」」って山田さんが開発したんですか! しかも3年目で。さすがですね~!!



新卒3年目で当社の主力商品である
「MCJフラット「極」」の商品開発に携わられた

山田: もちろん1人でやったわけではないですが、商品設計に携わらせてもらいました。過去のフラット利用者の分析を行い、利用者年齢に一定の制限を設けるような商品性とする事で、競合他社に負けない商品を導入することができました。

この年次で商品の金利構成を決定するような重要な業務に携わらせてもらえるというのは、「MCJ」だからこそ」だったと思います。

前野: それ以外にも、新商品とか新サービスを考える時に、必要以上の利潤を追求しないっていうのもMCJらしい考え方だね。

山田: これが入社して1番驚いたかも! ハウスメーカーや住宅を購入するお客様の役に立つことが、常に最優先

になってますよね。

今まで住宅購入が難しかった若年層やシニア層向けの商品を作ったり、社会貢献性の高さは他の会社に負けてないと思う。

鈴木: 先ほど若手という話も出ましたが、私は若手の意見を聞いてくれる体制が唯一無二だと感じます。

日常的な業務はもちろんなんですが、特にプロジェクトを通じて若手の発言がきっかけで実現したことって結構ありますよね。自分自身、些細なことでも改善方法を考える、いい習慣になってます。

前野: 1度リリースして終わりじゃなくて、常によりよくしていこうっていう意識は高いね。

鈴木: 私はフラットとリバースモーゲージという複数の商品の業務に携わっていた経験を活かして、審査上不要な書類の削減や書式の簡素化に携わることができました。業務上、気になることや改善につながりそうなことは年次関係なく吸い上げていただけるので、普段から自分が主役になって働いている感覚がすごく強いですね。

秋元: 私は最近SNS関連の業務をやらせてもらうことが多いんですが、先日MCJの公式Twitterで初めてプレゼントキャンペーンを行ったとき、ツイートするキャンペーン画像を作らせてもらいました。

鈴木: 秋元さんが作ったんだ! 知らなかった~。

秋元: 私が作りました! キャンペーンのツイートは合計1万6000リツイートも反響があって、フォロワーも1万人を達成することができたんですよ。みなさんがおっしゃった通り、こういう初めての試みも若手にどんどん任せてくれるのがMCJの良さですよ。

前向きで積極的な人と、 一緒に働きたい

山田: それでは、皆さんから最後に一言ということで、どんな人と一緒に働きたいかをそれぞれお願いいたします。

前野: 私はどんなことにも前向きな人と一緒に働けると嬉しいです。実際に私の部署は常にハードルの高い課題がありますが、前向きかつ積極的に取り組むメンバーばかりで、楽しく働くことができていると思います。

山田: 目の前の課題に全力で取り組める方と一緒に仕事がしたいです。自分が得意でない仕事の場合も、「わからない」と諦めるのではなく、まずは自分でできることを全力でやっていただきたいです。

鈴木: 素直で積極的な方と働きたいです。日常業務の中でも新しい何かを生み出す姿勢が重要なので、自分で考えて積極的に発言できる方はぴったりかなと思います。

秋元: 私は積極的に意見を出して、課題解決に向けて一緒に考えてくれる人と働きたいです。

私は、意見を求められる場でもあまり発言しないタイプでしたが、MCJではどんな意見でも受け入れてみんなと一緒に考えてくれるので、気兼ねなく自分の意見を出すことができます!

山田: あっという間でしたが、こちらで以上となります。QRコードから座談会の様子を収めた動画を視聴できるので、こちららあわせてご覧いただき、MCJに興味をもっていただけたら嬉しいです。最後までお読みいただきありがとうございます!!



産学連携事業やスポーツ支援、 地域連携などさまざまな形で社会へ貢献

当社の「社会貢献」は、住宅ローンによるお客様の住生活サポートではありません。
産学連携事業、地域社会への貢献など、多岐にわたる活動を通じてより良い社会を目指しています。

Topics 01

東京大学に寄付講座 「次世代金融支援システム講座(日本住宅ローン)」が設置されました

2019年7月1日付で、当社寄付(4年総額1億2千万円)により、東京大学に「次世代金融支援システム講座(日本住宅ローン)」が設置されました。

本寄付講座により研究開発された技術が金融業界のみならず、社会全体で応用され、「夢のようなこと」の実現により、多くの方々の豊かな生活に貢献できればとの想いから今回の東京大学への寄付に至りました。また、金融的な視点と工学的な最先端技術の両方が備わった人材の育成にも寄与できればと考えています。

“本寄付講座の目的は、VR・AI等の情報技術を複合的に活用し、金融における顧客との対面取引の代替となる金融支援システムを開発することです。

結果、VR等による仮想担当者が、従来の人を超える水準のサービスやオペレーションを提供できるようになります。VR技術の進化や、顧客の表情や声の分析に基づく理解度・感情の判別や個人認証、また、仮想

担当者とのコミュニケーション等を実現・高度化するAI技術についての研究を通じ、顧客利便性および事務効率を大幅に向上させる次世代金融支援システムの確立を目指します。”(2019年6月28日の東京大学における記者会見の発表内容より抜粋)

現在は、実用化に向けて検討を進めており、社員一同どのようなサービスが提供できるのか今からワクワクしています。



東京大学大学院 情報理工学系研究科 研究科長(設置当時) 石川 正俊(右)
日本住宅ローン株式会社 代表執行役社長 安藤 直広(左)

Topics 02

認知症・アルツハイマー病の研究支援

東京大学では、アルツハイマー病の発症メカニズムに即した予防・治療薬の臨床研究・試験等の技術開発を推進しています。当社ではシニア層向けの住宅ローン商品を展開するなど、高齢化社会に対する

貢献への親和性が非常に高いことから、この活動に対し、住宅ローンの毎月のご返済1件あたり5円(年間約500万円)の寄付を行っています。



東京大学 医学系研究科 神経病理学分野 教授 岩坪 威(右)
日本住宅ローン株式会社 代表執行役社長 安藤 直広(左)

Topics 03

グリーンファイナンスの発行

金融市場では、投資家やマーケットが企業の社会的活動を評価する時代となりました。その中でも、グリーンファイナンスと呼ばれる、環境問題にコミットした取り組みに限定して資金調達するための債権に注目が集まっています。そもそも当社は、提携ハウスメーカーの新築申込における90%以上が長期優良住宅に該当します。提携ハウスメーカーの環境配慮に優れた住

宅の取得や改修を支援することを通じて、CO2排出量削減を中心とした環境問題に長きにわたって貢献してまいりました。さらなる環境への取り組み強化を実現すべく、2022年より長期優良住宅向けの融資資金を「グリーンRMBS」(グリーンファイナンス)の発行により調達することを開始し、時代のニーズに応じた社会貢献に取り組んでいます。

Topics 04

プロテニスプレーヤー穂積絵莉選手をサポート

穂積選手の活動理念は、「テニスを通じてスキルだけでなく人として成長し、テニスで多くの人の心を動かす」こと。当社はその活動理念に共感し、穂積選手の活動をバックアップしています。社内でのテニスイベントや応援グッズ作成等で、穂積選手の活躍を盛り上げ、社員一体となって応援しています。



ヨネックス提供

【穂積 絵莉 Profile】

- 誕生日：1994年2月17日
- 出身地：神奈川県平塚市
- 主な戦績：全日本選手権 シングルス優勝(2013)、全豪オープン ダブルスベスト4(2017)、仁川アジア大会 シングルス団体銅メダル(2014)、フェドカップ日本代表(2015、2016、2017、2019)、全仏オープン ダブルス準優勝(2018)
- 受賞歴：(公財)日本テニス協会 優秀選手賞受賞(2013、2018)、文部科学大臣表彰(2017、2019)
- 最新(2022)の戦績：WTAツアー優勝 3回



Topics 05

地域イベントへの参加

文京区小石川の傳通院「文京朝顔・ほおずき市」に、社員がボランティアスタッフとして参加し、朝顔の販売、スタンプラリー、交通整理などを行いました。



Topics 06

河川の水質改善活動

NPO法人「日本橋川・神田川に清流をよみがえらせる会」の活動に協賛し、社員全員で河川の水質改善に効果のある「EM団子」を神田川に投入しました。




住宅ローン専門の金融機関として、 国内トップクラスの実績と信頼

2003年に、住宅ローン専門の金融機関として誕生した当社。
今では融資金額、経済界における信頼ともに、確固たる地位を確立しています。

融資金額

固定金利を中心とした住宅ローン。
累計融資金額が4.1兆円を突破しました。

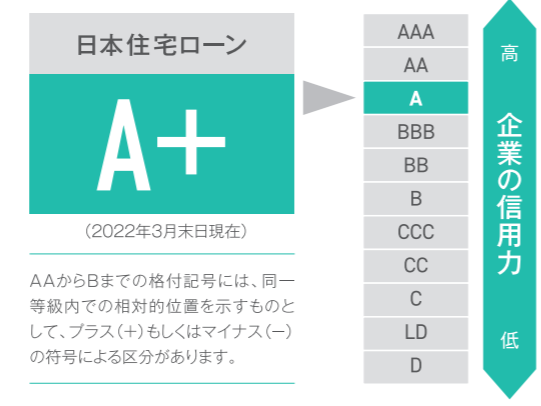


4.1兆円

「良質なマイホームを、より多くのお客様にお届けしたい」という提携ハウスメーカーの想いを受けて、私たちは全期間固定金利のフラット35を中心に、「安心の住宅ローン」を提供してきました。その結果、融資残高は2兆1000億円を超え、累計融資金額は4兆1000億円を超える規模になっています(2022年3月時点)。

信用格付

MCJの企業としての信用力。
信用格付機関から「A+／安定的」と評価されています。



信用格付とは、主に企業の信用力について評価するものです。当社の経営基盤やビジネスモデル、収益性などが評価され、株式会社日本格付研究所(JCR)より、2021年3月に長期発行体格付「A/ポジティブ」から「A+/安定的」へ引き上げられました。2017年にはこの高い信用力を背景に、住宅ローン専門の金融機関としては初めて国内公募社債を発行しました。このように、信用力が上がることで、有利な条件で資金調達することが可能となるため、格付は企業にとって重要な指標となっています。

日本住宅ローン

A+

(2022年3月末日現在)

AAからBまでの格付記号には、同一等級内での相対的位置を示すものとして、プラス(+)もしくはマイナス(-)の符号による区分があります。

経済界寄与

経団連に加入

2012年10月に一般社団法人日本経済団体連合会(経団連)に加入しました。会員企業として、今後もより一層の社会的貢献を含めた企業や業界の発展に努めてまいります。

長期的なキャリア形成を見据え、 多彩な研修制度を完備

内定者研修や新入社員研修はもちろん、部門、年次、役職、業務といった一人ひとりの属性にあわせて多岐にわたる研修を完備することで、長期的なキャリア形成を支援します。

階層・部門別研修

新入社員研修



内定者研修

社会人としての基礎知識や情報収集力を身につけるため、日経新聞を活用した研修を行います。



入社後集中研修

約3週間、金融・不動産・住宅ローンの基礎知識やビジネスマナー、事業内容などの集中研修を行います。



OJT

早くから業務を担当し、一人ひとりの能力向上が図れるよう上司や先輩が指導します。

キャリアアップ研修



若手社員研修

より深い金融知識を習得するため、通信教育や外部研修などを行っています。



管理職研修

部下育成やコミュニケーション、目標・業務管理など、管理職として必要なマネジメントスキルの習得を目的としています。



部門研修

各部門の業務に直結するスキルや知識習得のための研修も実施しています。

全社研修

オフサイトミーティング

全社的な集合研修(オフサイトミーティング)を年2回実施。プロジェクト運営方法のレクチャーやチームビルディング、新商品・新サービス開発のためのブレインストーミングなどを行っています。

資格取得支援制度

祝金を支給

資格取得もキャリア形成の一つと考え、学習できる環境を整えています。入社後に当社の推奨資格を取得した場合、「受験費用」とともに「祝金」を支給します。

業務研修

年2回実施される貸金業研修やコンプライアンス研修では、法令遵守や個人情報の取り扱いについて学習。また、業務に役立つ金融や不動産の知識について、さまざまなテーマで勉強会を開催しています。

通信教育受講支援制度

受講料を補助

知識・能力の向上、課題解決に必要なテーマを自由に学習できるよう、受講支援を行っています。当社より案内する通信教育コースを修了された方に受講料の半額を支給します。

長く安心して働ける、 充実した福利厚生制度

出産・介護といったライフイベントに対応する制度から、老後の資産形成を支援する制度まで、ライフステージ全体をカバーする福利厚生制度を用意しています。



仕事・育児 支援制度

法定を上回る産休・育休制度、育児短時間勤務などさまざまな制度を用意しています。家庭と仕事を両立しながら活躍している社員も増えており、長く働きやすい職場づくりをめざしています。その結果、2021年には厚生労働大臣より子育てサポート企業として「くるみん認定」を取得しました。



休暇制度

産休・育休制度のほかにも、病気休暇や、勤続年数に応じたリフレッシュ休暇、介護や看護等の家族のために使用できる休暇制度もあります。



住宅手当

支給条件を満たした35歳以下の社員を対象に、月2万円を上限に住宅手当を支給しています。利用者も多く、若手社員を生活面からサポートする制度です。



契約保養所 利用制度

全国に契約保養所があり、年間を通し会員制リゾートホテルにリーズナブルな価格で宿泊することができます。ご家族やご友人とも利用可能です。



野球観戦 チケット

球団のシーズンシートを会社で購入しており、グラウンド間近で試合を観戦することができます。2年に1回のペースで社員全員にいきわたるようにペアチケットの配布を行っています。



確定拠出型 年金制度

老後の資産形成のため、公的年金（国民年金・厚生年金）を補完する年金制度です。会社からも補助として拠出金の給付があります。

社会の役に立ち続けるそのための挑戦を共に。

当社は創立より、新しいビジネスモデルを築きながら発展してきました。そして、今後はさらに社会に新風を吹きこみ、金融の分野で世界的にも誇れるような大きな視点で活動していきたいと考えています。そのためにも、前例のない未来にチャレンジし「社会の役に立ちたい」という想いに共感できるみなさんに集まってほしいというのが私の願いです。

「いい家」を建てることを金融面から支える。この一つの目的に対して、いかにさまざまなアプローチを考えられるか。

いまは全期間固定金利のフラット35を主力商品としていますが、「いい家」を支えるための手法は今後変わっていくかもしれません。その手法を生み出すのは社員一人ひとりの力であり、社員が力を養いチャレンジできる環境をつくることが私の務めだと感じています。

常に意識しているのは、組織としての「変化する力」です。会社が大きくなると失われてしまいがちな機動力や発想力。それらを保つ組織であるために、さまざまな経験・知識を持つ人材に集まってもらっています。そして、200人程のメンバーが自ら考え動く力で当社は成り立っているのです。また小規模な組織のメリットを活かし、全員が会社の方針を共有できるスピード感も大切にしています。すべては変化に柔軟であり続けるためです。

私たちの仲間になっていただくみなさんにも、入社後早い時期から責任ある仕事を担っていただくことになるでしょう。それはみなさん一人ひとりの成長にもつながるはずです。ぜひ当社で挑戦することを楽しんで、思う存分に自分の力を発揮してください。

代表執行役社長 安藤 直広

Naohiro Ando

1989年 東京大学法学部卒業、株式会社日本興業銀行入行
1999年 米国カリフォルニア大学バークレー校にて経営修士(MBA)取得
2002年 メリルリンチ日本証券株式会社(投資銀行部門)入社
2006年 日本住宅ローン株式会社代表執行役就任

