

2021年2月期 決算補足説明資料

株式会社 エスクロー・エージェンツ・ジャパン

(証券コード：6093)

2021年4月9日

I. 2021年2月期 決算概況

II. 2022年2月期 業績予想/市況概況

III. 参考情報

基本方針 / 事業概要

中長期財務トレンド – 連結売上高の推移 –
– 連結営業利益と営業利益率の推移 –
– 純資産と自己資本比率の推移 –
– 配当性向の推移 –

会社概要 / 将来の見通しに関する注意事項

21
年
2
月
期
実
績

連結売上高は 3,072百万円（20年2月期比 △4.1%）

連結営業利益は 492百万円（20年2月期比 +13.4%）

- 【20年2月期比】 連結売上高は、新型コロナウイルスによる不動産オークション下振れにより減収。
連結営業利益は、ローコストオペレーションへの取組継続、販管費削減で増益。

22
年
2
月
期
予
想

連結売上高予想は 3,517百万円（21年2月期比 +14.5%）

連結営業利益予想は 500百万円（21年2月期比 +1.6%）

- 連結売上高は、業務システム更改、相続・登記オペレーションセンター開設、H'OURSの市場浸透本格化の効果により増収を見込む。
- 連結営業利益は、システム投資、相続・登記オペレーションセンター開設の費用負担が発生するものの、更なるローコストオペレーションの取組みにより増益を見込む。

I. 2021年2月期 決算概況

II. 2022年2月期 業績予想/市況概況

III. 参考情報

基本方針 / 事業概要

中長期財務トレンド – 連結売上高の推移 –
– 連結営業利益と営業利益率の推移 –
– 純資産と自己資本比率の推移 –
– 配当性向の推移 –

会社概要 / 将来の見通しに関する注意事項

2021年2月期：連結決算概要



Point

- 【前期比】連結売上高：新型コロナウイルスで不動産オークション事業の下振れにより未達。
連結営業利益：ローコストオペレーションへの取組継続により販管費削減し増益。
- 【予想比】連結売上高：不動産オークション事業が計画比下振れにより未達。
連結営業利益：不動産オークション事業は減益ながら、グループ全体のローコストオペレーション徹底により予算達成。

単位：百万円	2020年2月期 【実績】	2021年2月期 【実績】		2021年2月期 【予想】	予想比
	金額	金額	前期比		
売上高	3,205	3,072	▲4.1%	3,482	▲11.8%
売上総利益	1,537	1,441	▲6.3%	1,613	▲10.7%
販管費	1,103	948	▲14.0%	1,123	▲15.5%
営業利益	434	492	13.4%	489	0.5%
経常利益	442	549	24.1%	490	12.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	286	363	26.8%	323	12.6%

2021年2月期：連結決算概要_セグメント別



Point

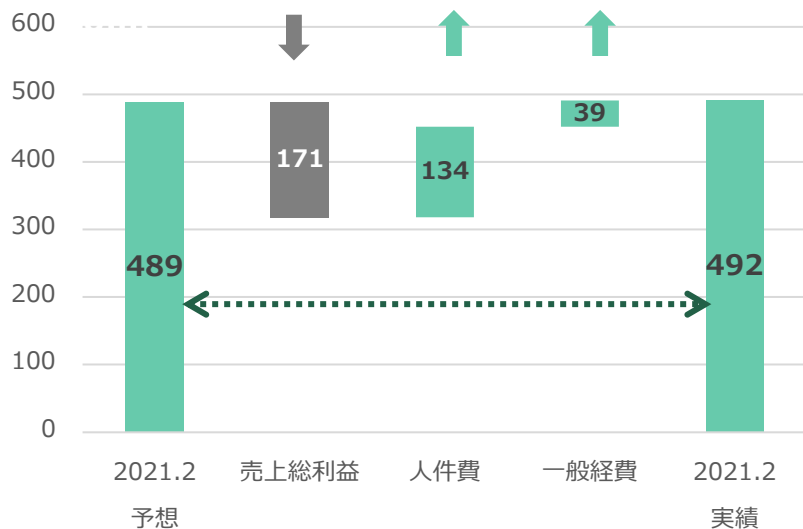
- 【Eスコーサービス】 ネット専業銀行の住宅ローン関連サービスならびに（非対面）決済サービス「H'OURS」取扱い件数伸長により増収増益。
- 【BPO】 金融機関向け、建設事業者向けは堅調推移。不動産事業者向けの取扱い伸長により増収増益。
- 【不動産オークション】 新型コロナウイルスによる取引延期や停止の影響を受け減収減益。

単位：百万円	2020年2月期 【実績】	2021年2月期 【実績】		2021年2月期 【予想】	予想比
	金額	金額	前期比		
セグメント別 売上高	3,205	3,072	▲4.1%	3,482	▲11.8%
Eスコーサービス	879	955	8.7%	1,079	▲11.4%
BPO	1,826	1,929	5.6%	1,863	3.5%
不動産オークション	499	187	▲62.5%	540	▲65.3%
セグメント別 営業利益	434	492	13.4%	489	0.5%
Eスコーサービス	686	726	5.8%	804	▲9.7%
BPO	353	403	14.2%	263	52.9%
不動産オークション	101	5	▲94.7%	124	▲95.7%
その他全社経費等	▲706	▲642	▲9.1%	▲702	▲8.5%

2021年2月期：連結営業利益 増減分析

業績予想との比較

単位:百万円



予想比 +3百万円 (0.5%)



売上総利益 ▲171百万円



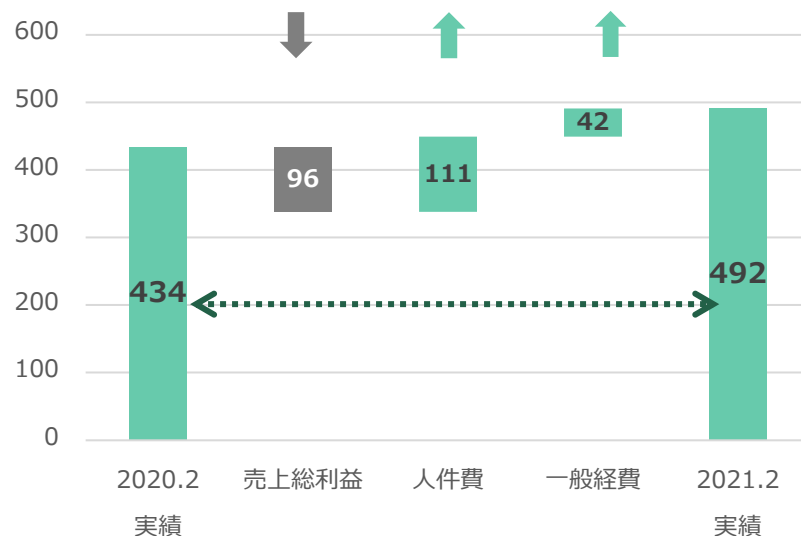
販管人件費 +134百万円



一般経費 +39百万円

前期実績との比較

単位:百万円



前期比 +58百万円 (13.4%)



売上総利益 ▲96百万円



販管人件費 +111百万円



一般経費 +42百万円

2021年2月期：グループ会社別決算概要



Point

- 【EAJ】 金融事業は既存先からの業務受託が堅調推移、不動産事業はH'OURSの取引件数増加により増収。ローコストオペレーションへの取組継続により販管費削減、投資組合運用益計上により増益。
- 【EAJ信託】 信託事業、相続事業は案件獲得増加となったものの、不動産オークション事業は新型コロナウイルスにより取引延期や停止を余儀なくされ減収減益。
- 【中央グループ】 専門家支援事業は派遣業務の減少により減収となるも、他部門は堅調推移。合理化による経費節減により売上は横ばいなるも増益。

2021年2月期 単位：百万円	E A J 【実績】			E A J 信託 【実績】			中央グループ 【実績】			連結 【実績】		
	金額	構成比	前期比	金額	構成比	前期比	金額	構成比	前期比	金額	構成比	前期比
売上高	1,948	100.0%	9.8%	266	100.0%	▲51.1%	876	100.0%	▲2.3%	3,072	100.0%	▲4.1%
売上総利益	997	51.2%	6.3%	158	59.4%	▲46.3%	286	32.7%	▲5.6%	1,441	46.9%	▲6.3%
販管費	642	33.0%	▲9.2%	147	55.3%	▲31.4%	158	18.1%	▲12.7%	948	30.9%	▲14.0%
営業利益	354	18.2%	53.7%	10	4.1%	▲86.4%	128	14.6%	4.9%	492	16.0%	13.4%
経常利益	407	20.9%	75.8%	11	4.2%	▲86.0%	132	15.1%	1.2%	549	17.9%	24.1%
当期純利益	276	14.2%	74.3%	4	1.5%	▲92.3%	85	9.7%	12.9%	363	11.8%	26.8%

I. 2021年2月期 決算概況

II. 2022年2月期 業績予想/市況概況

III. 参考情報

基本方針 / 事業概要

中長期財務トレンド – 連結売上高の推移 –
– 連結営業利益と営業利益率の推移 –
– 純資産と自己資本比率の推移 –
– 配当性向の推移 –

会社概要 / 将来の見通しに関する注意事項

2022年2月期：連結業績予想



Point

- 【金融機関向け】 既存クライアントからの安定した業務受託に加え、相続関連業務の本格稼働。
- 【不動産事業者向け】 H'OURSで主要クライアントの全国展開、大手不動産流通会社の本格導入により浸透拡大。
- 【建設事業者向け】 アーキテクト・ルールを軸とした定期点検、申請サポート業務や設計部門の案件取込強化。
- 【専門家向け】 新型コロナウイルス要因による不動産オークション事業の先送り・停止案件が復調。

単位：.百万円	2021年2月期 【実績】				2022年2月期 【予想】				
	上期	下期	通期	構成比	上期	下期	通期	構成比	対比
売上高	1,579	1,493	3,072	100.0%	1,554	1,962	3,517	100.0%	14.5%
売上総利益	758	682	1,441	46.9%	660	880	1,540	43.8%	6.9%
販管費	471	476	948	30.9%	525	515	1,040	29.6%	9.7%
営業利益	286	205	492	16.0%	134	365	500	14.2%	1.6%
経常利益	336	212	549	17.9%	136	366	502	14.3%	▲8.5%
親会社株主に帰属 する当期純利益	221	141	363	11.8%	71	264	336	9.6%	▲7.6%

2022年2月期：セグメント別業績予想



Point

- 【Eスクローサービス】 住宅ローン関連業務の取扱増加に加えH'OURSの市場浸透、相続関連業務の本格化で増収増益を見込む。
- 【BPO】 金融機関向けは業務量増加を見込むものの、不動産事業者向け・建設事業者向けで減収を見込む。
- 【不動産オークション】 新型コロナウイルス要因で先送り・停止となっていた案件が復調。コロナ禍以前の水準への回復を見込む。

単位：百万円	2021年2月期 【実績】		2022年2月期 【予想】		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比
セグメント別 売上高	3,072	100.0%	3,517	100.0%	14.5%
Eスクローサービス	955	31.1%	1,130	32.1%	18.3%
BPO	1,929	62.8%	1,876	53.4%	▲2.7%
不動産オークション	187	6.1%	510	14.5%	172.2%
セグメント別 営業利益	492	16.0%	500	14.2%	1.6%
Eスクローサービス	726	76.0%	782	69.2%	7.7%
BPO	403	20.9%	257	13.7%	▲36.1%
不動産オークション	5	2.9%	130	25.6%	2336.7%
その他全社経費等	▲642	-	▲671	-	4.4%

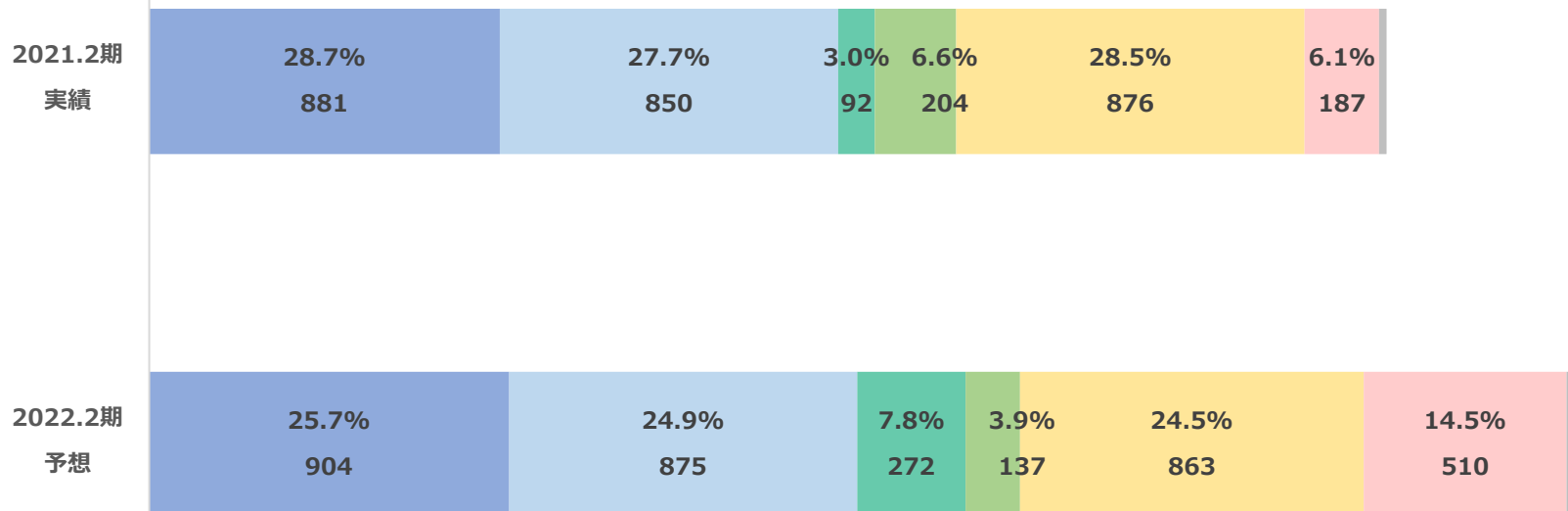
2022年2月期：顧客セグメント別 売上高構成比



Point

- 【金融機関向け】 主要先からの安定的な業務受託によりエスクローサービス事業、BPO事業ともに堅調推移。
- 【不動産事業者・建設事業者向け】 不動産事業者向けはH'OURSの市場浸透拡大、建設事業者向けは前年並み推移と見込む。
- 【専門家向け】 不動産オークション事業は案件復調見込み。専門家支援サービスはDX化推進によりサービス開発を加速。

単位：百万円



- (ES) 金融機関向け
- (BPO) 金融機関向け
- (ES) 不動産事業者向け
- (BPO) 不動産事業者向け
- (BPO) 建設事業者向け
- (不動産オークション) 専門家向け
- 内部取引相殺



金融機関向け

通期予想 売上高: 1,779百万円（前期比+48百万円）

営業戦略

最高レベルの事務品質を継続してお客さまに提供

- 高品質かつ安定的・継続的な業務受託体制構築による既存クライアントとの取引拡大および新規取引先の開拓
- 相続・登記オペレーションセンター新設による相続事業の本格展開、横浜オペレーションセンターのノウハウをビルトイン
- 業務別オペレーションセンターから「multi-use-オペレーションセンター」への進化（複数業務を集約）

内部体制

FISC基準の安全・堅確な業務運営と内部管理体制の確立

- 新業務オペレーションシステム「E P S : EAJ Platform System」リリース
- 担い手の多能化、生産性向上によるローコストオペレーションの徹底
- BCPへの継続的取組み

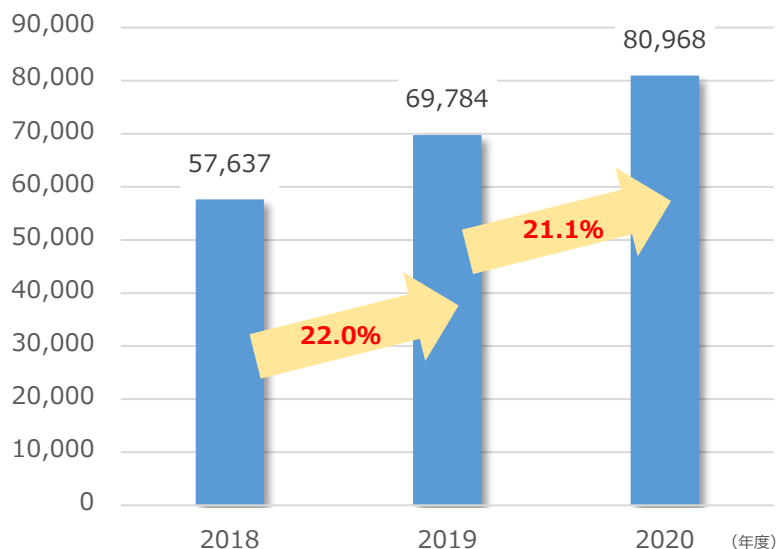
市況概況①：【住宅ローン市況】金融機関向けサービス



Point

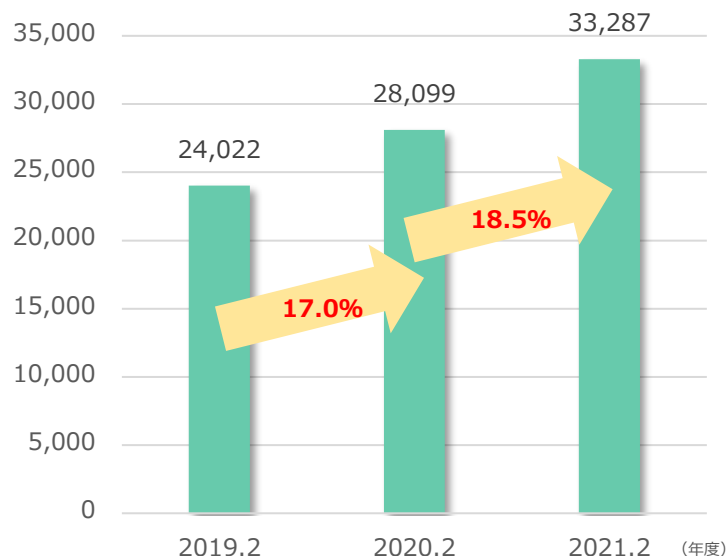
- 民間住宅ローン新規貸出件数は概ね年間75万件と安定推移。
- 当社主要クライアントであるネット專業銀行の住宅ローン債権残高は増加基調。
- これに伴い、当社オペレーションシステムの業務処理件数も伸長している。

【ネット專業銀行の住宅ローン債権の残高推移（億円）】



※ その他の銀行に分類される金融機関のディスクロージャーより、エクスポージャー残高（証券化含む）の合計額（当社調べ）

【当社オペレーションシステムによる業務処理件数】



※ 当社システムの稼働実績より

【住宅ローン新規貸出件数】

2016年	2017年	2018年	2019年
758,926 件	769,976 件	745,686 件	828,037 件

※ 国土交通省_民間住宅ローンの実態に関する調査より

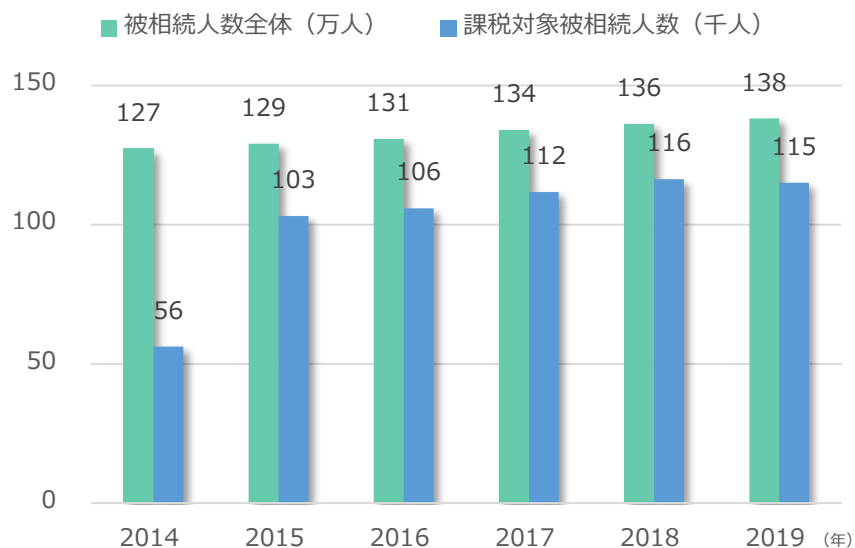
市況概況②：【相続市況】金融機関向けサービス



Point

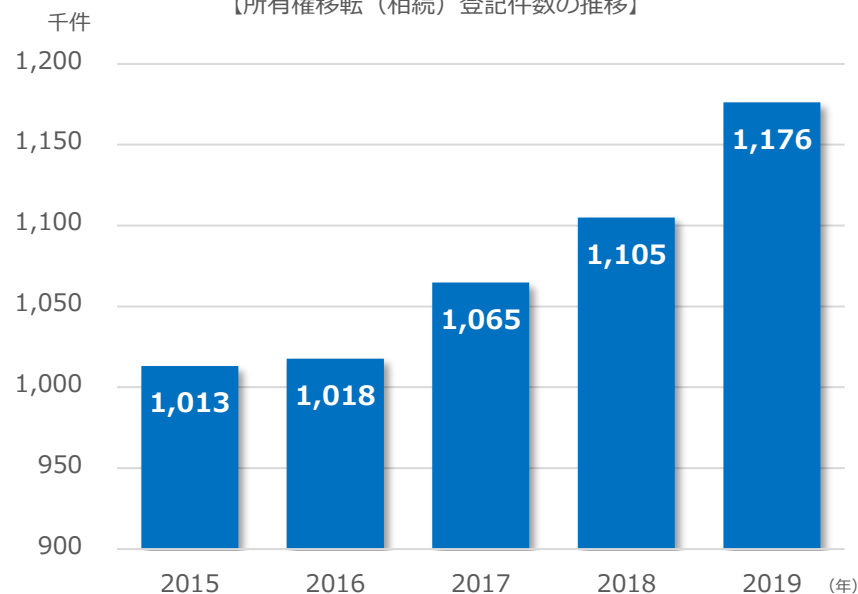
- 我が国の高齢化の進行に伴う死亡者数の増加に伴い、相続件数は増加。
- 金融業界に限らず、社会課題として複雑な相続関連手続きの簡便化・効率化に対するニーズが高まっている。
- 政府は中古流通市場の活性化を阻害する所有者不明土地問題に対応するため、相続登記の義務化などを折り込んだ民法・不動産登記法の改正案を閣議決定。2023年度より施行予定。

【相続税の申告状況の推移】



※ 国税庁_相続税の申告実績の概要より

【所有権移転（相続）登記件数の推移】



※ 法務省_登記統計（総括・不動産・その他）より

通期予算 売上高: 409百万円（前期比+113百万円）

営業戦略

（非対面）決済サービス **H'OURS** の市場浸透の本格化

- 東急リバブル様（リバブルキャッシュレスサービス）全国エリアでの取扱い開始
- 大手不動産流通会社の本導入開始（複数社の本導入の実施・確定済）と大手不動産流通チャネルの更なる深堀
- 不動産流通会社と取引頻度の高い専門家との連携強化（専門家への機能提供）による推進

内部体制

内部管理体制強化による業務オペレーションの堅確化・効率化

- コールセンター機能強化によるお客さま対応力の強化
- 標準化・分業化・自動化（DX化）による業務効率化
- 東西2拠点（センター）化による業務基盤の再構築
- 人材育成の強化（金融事務で培ったノウハウの活用）



不動産事業者向け

通期予想 売上高: 863百万円 (前期比 ▲13百万円)

営業戦略

住宅建築支援ツール（アーキテクト・ルール）の市場浸透を加速

- 小規模案件にはワンストップで必要な機能を提供
- 中・大規模案件にはワンパッケージによる業務効率化を提供
- 定期点検業務の強化継続によるクライアントとの長期リレーション構築
- 「グリーン住宅ポイント」を契機とした案件基盤の拡大

内部体制

内部管理体制強化とシステムインフラの整備

- 取扱い商品のマニュアル化とAI自動チェック機能を搭載したシステムの提供
- 部門間の情報を一元化するシステムインフラの整備
- 業務書式の統一化による業務処理の堅確化



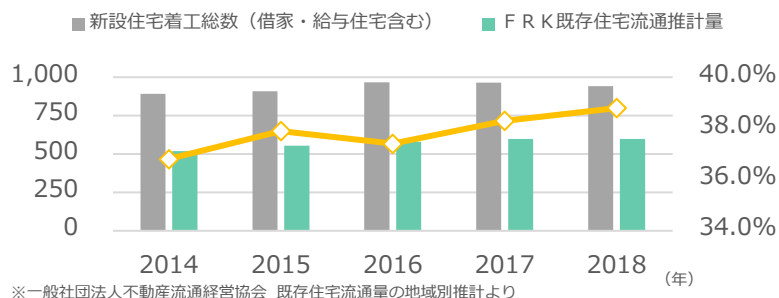
建設事業者向け

市況概況③：【不動産/建設市況】不動産・建設事業者向けサービス

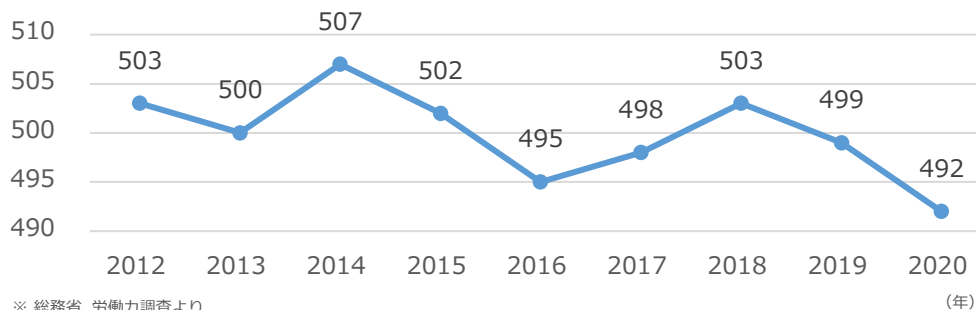


- 既存住宅流通量は概ね30%台後半で推移しており、今後も政府施策による優良な住宅ストック市場の形成に向けた市場拡大が見込まれる。これに伴い、「H'OURS」は非対面取引（デジタル化）の進展と共に大手を中心に提携事業者が増加する見通し。
- 建設事業者向けは、建設業界が抱える就業者数の高齢化や減少が根本的な課題。こうした環境下、アウトソーシング需要は増加傾向であり、「アーキテクト・ルール」を軸に案件を取込み、品質向上や効率化をサポート。

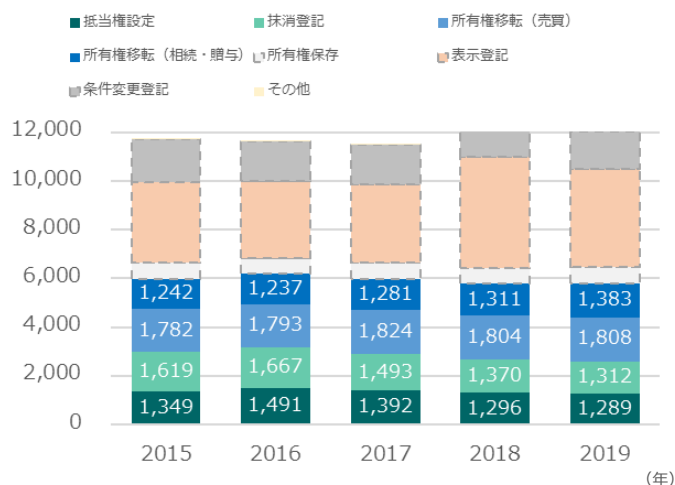
【既存住宅流通量（推計）のシェア】（千件）



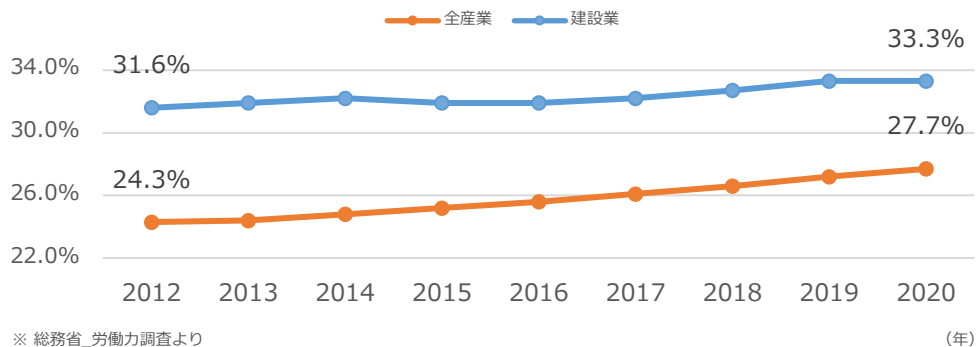
【建設業就業者数（万人）】



【法務省登記統計】（千件）



【建設業界における高年齢者の就業割合】



通期予想 売上高: 510百万円（前期比 +323百万円）

営業戦略

不動産オークション事業の安定化への取組

- ▶ 提携先とのリレーション強化によるフロー案件の取込（約100先の提携先の拡大と深耕）
- ▶ 相続等イベント発生前の見込顧客へのアプローチ強化によるストック案件の確保（「ストック300」）
- ▶ 営業体制の強化（更にきめ細やかな案件フォローの徹底）

専門家向けソリューションサービスの開発強化・加速

- ▶ メカニズムデザインの学知を活用した専門家の指標設計の機能提供
- ▶ 専門家業務効率化に資する各種サービスのWebポータルの開発

専門家支援に関する専担部署の創設検討

- ▶ 専門家向けソリューションサービスの分野において、グループ内の横断的な企画、推進体制構築のため専担部署の創設を検討

内部体制



専門家向け

I. 2021年2月期 決算概況

II. 2022年2月期 業績予想/市況概況

III. 参考情報

基本方針 / 事業概要

中長期財務トレンド – 連結売上高の推移 –
– 連結営業利益と営業利益率の推移 –
– 純資産と自己資本比率の推移 –
– 配当性向の推移 –

会社概要 / 将来の見通しに関する注意事項

基本方針

現状課題

事業規模の拡大



企業価値の向上



事業領域の拡大



基本戦略

- 拡大する市場を捉える
- 消費者の不便を解消する

戦略目標

- ・ローコストオペレーション体制の構築
- ・リスクマネジメント体制の構築
- ・サービスモデルのパッケージ化

市場環境

中古住宅の
流通活性化



相続関連手続きの増加



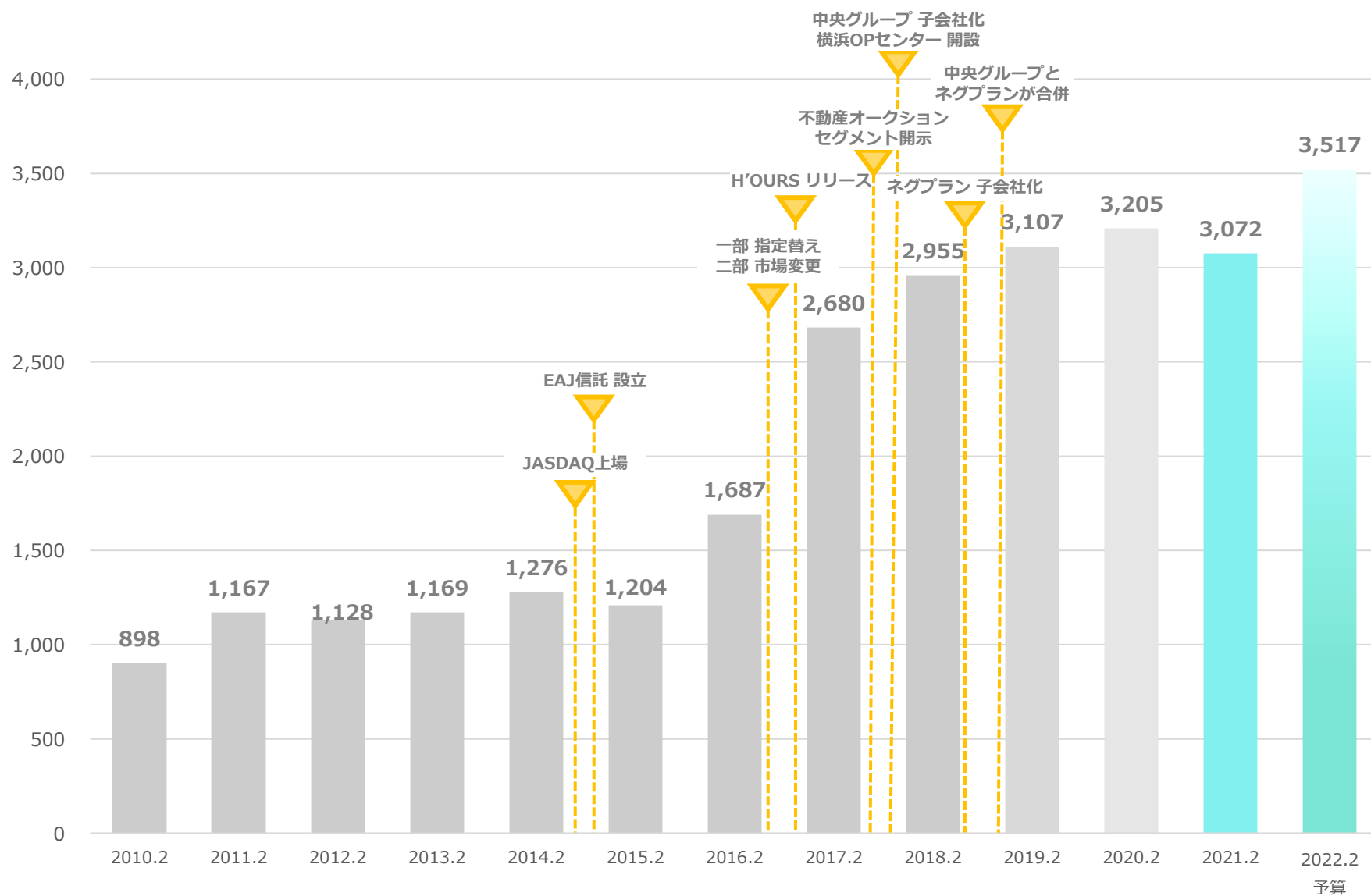
生産年齢人口の減少



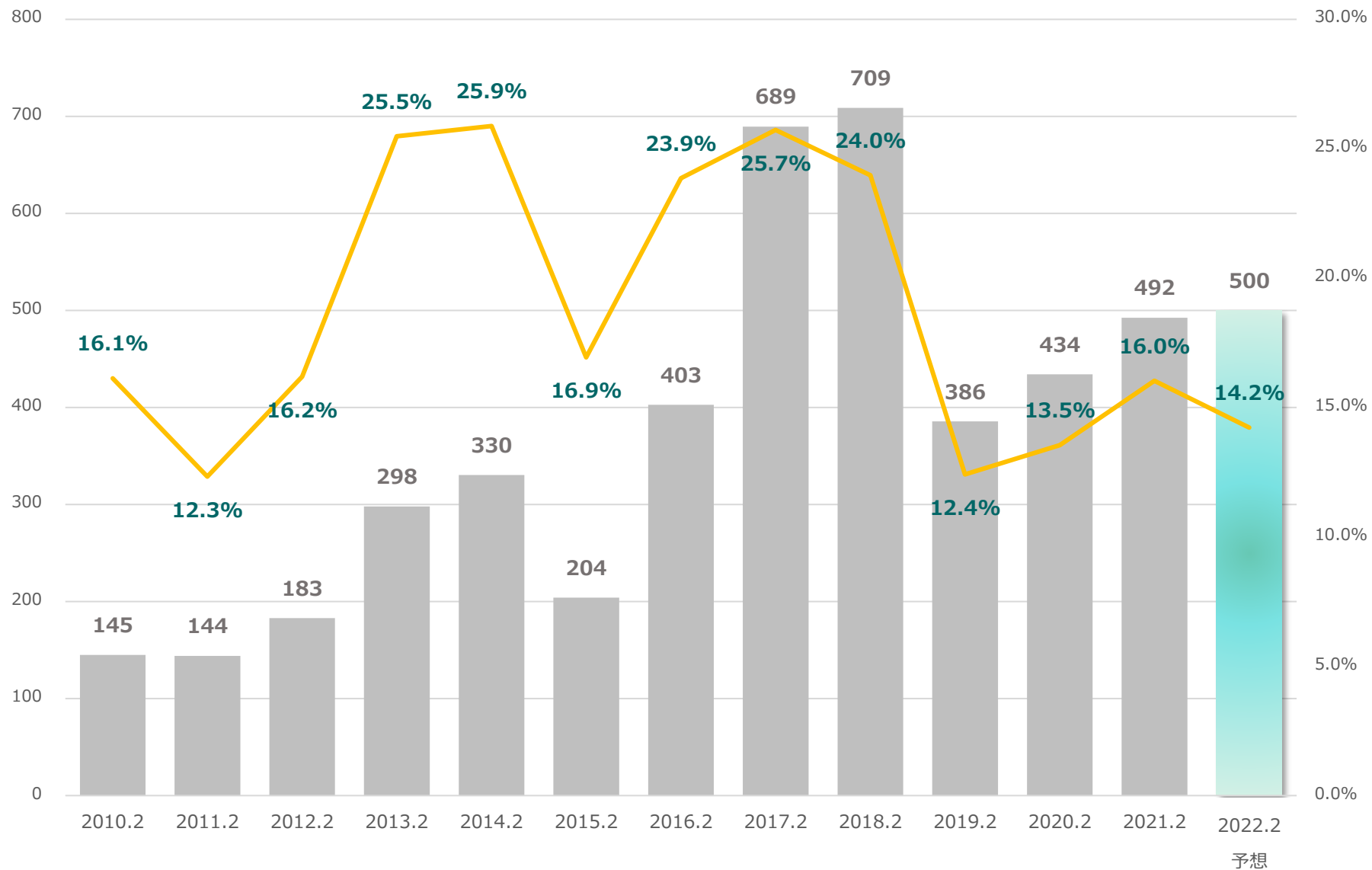
ネット取引
(非対面) の拡大



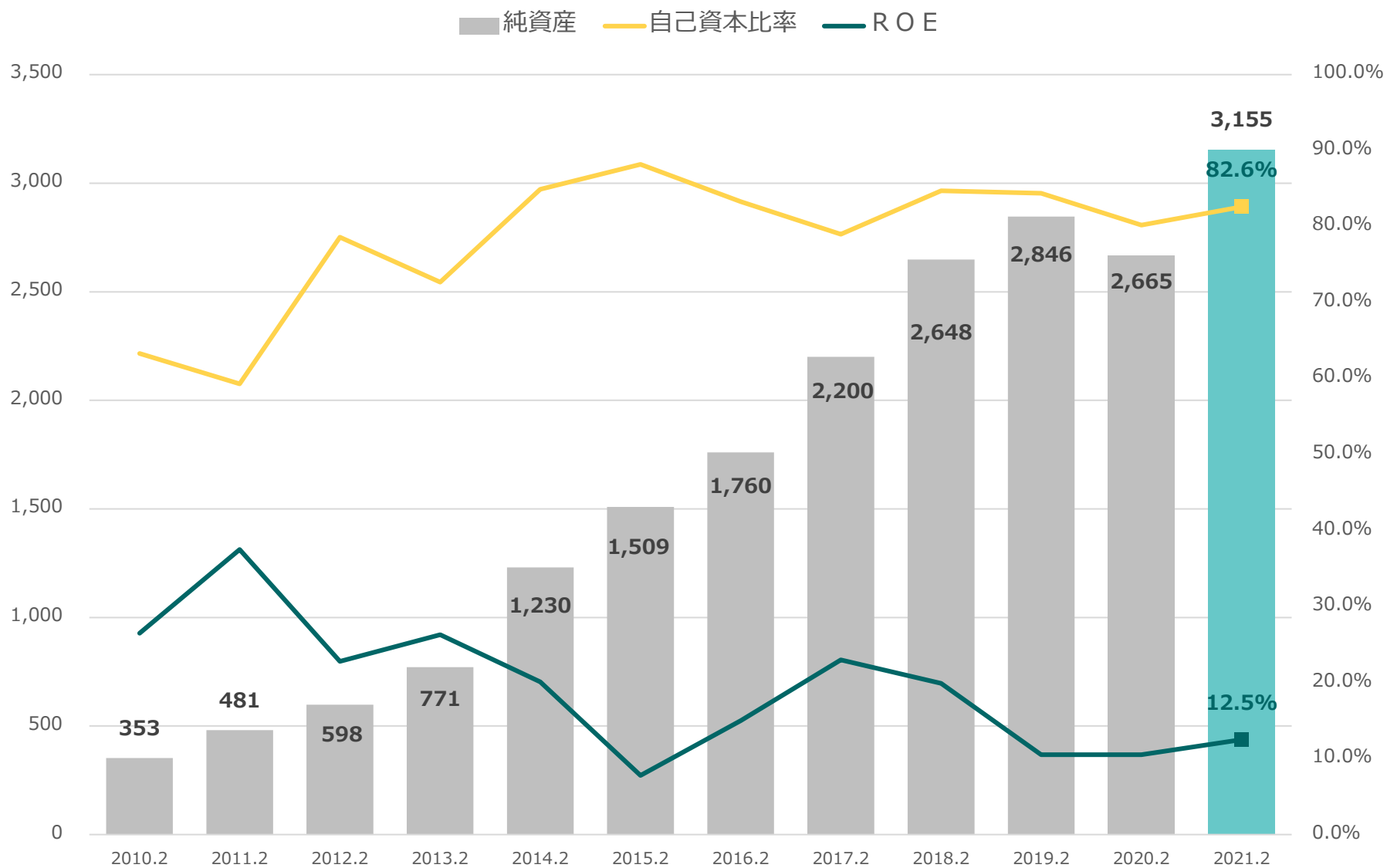
中長期財務トレンド – 連結売上高の推移 –



中長期財務トレンド – 連結営業利益と営業利益率の推移 –



中長期財務トレンド – 純資産と自己資本比率の推移 –



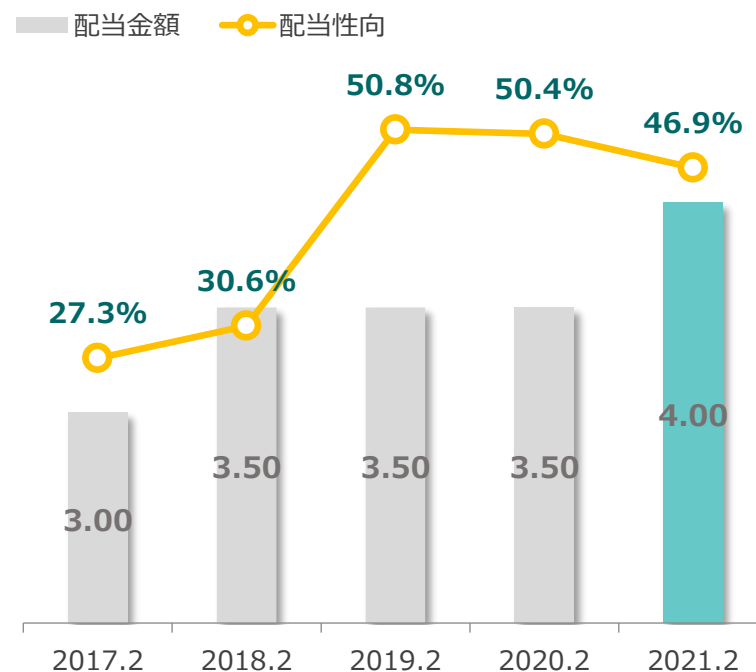
中長期財務トレンド – 配当性向の推移 –



Point

- 当社は、株主への利益還元を重要な経営課題の一つと認識しており、積極的かつ継続的な配当を実施していくことを基本方針としております。
- 当期の配当予想については、コロナ禍での不透明な市場環境が続いたものの、業績は順調に推移し、足元の収益状況に改善が見込まれたことから、配当の安定性と財務状況のバランスを総合的に勘案し、普通配当を前期実績から0.5円増配し、1株当たり4.0円といたしました。

単位：円 (配当性向)	2017年 2月期	2018年 2月期	2019年 2月期	2020年 2月期	2021年 2月期
期末配当	2.20 (20.0%)	3.50 (30.6%)	3.50 (50.8%)	3.50 (50.4%)	4.00 (46.9%)
記念配当	0.80 (7.3%)	-	-	-	-
年間合計	3.00 (27.3%)	3.50 (30.6%)	3.50 (50.8%)	3.50 (50.4%)	4.00 (46.9%)



会社概要

2021年2月末日時点

社名	株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン (Escrow Agent Japan, Inc.)	沿革		
所在地	〒100-0004 東京都千代田区大手町二丁目2番1号 新大手町ビル4階	2007年 4月		東京都中央区日本橋において当社設立
設立	2007年4月			
資本金	647,065千円	2010年 7月		東京都中央区八重洲に本社を移転
市場	東京証券取引所市場第一部 (証券コード:6093)	2014年 3月		東京証券取引所 JASDAQ (スタンダード) 市場へ上場
事業内容	【BPOサービス事業】 不動産関連事業者向けの業務受託・人材派遣等 (不動産事業者・金融事業者・建設事業者・専門家向け)	5月		株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン信託 (管理型信託会社) を設立
	【エスクローサービス事業】 情報システム提供を含む各種支援サービス (不動産事業者・金融事業者・建設事業者・専門家向け)	2016年 2月		東京証券取引所市場第二部へ市場変更
	【不動産オークション事業】 入札方式による不動産取引支援サービス	6月		東京証券取引所市場第一部へ指定変更、東京都千代田区大手町へ本社移転
従業員数	184名 (パート・派遣社員92名)	2017年 9月		株式会社中央グループを子会社化
役員	代表取締役社長 本間 英明 専務取締役 喜沢 弘幸 常務取締役 成宮 正一郎 取締役 太田 昌景 取締役 増山 雄一 社外取締役 臺 祐二 社外取締役 千原 一成 社外取締役 前中 潔 常勤監査役 水落 一 社外監査役 本井 文夫 社外監査役 山本 隆	10月		神奈川県横浜市にオペレーションセンターを設置
		2018年 4月		株式会社ネグブランを子会社化
		2019年 2月		株式会社中央グループが株式会社ネグブランを吸収合併
資格	不動産鑑定業者登録番号 東京都知事 (2) 第2579号 宅地建物取引業者免許番号 東京都知事 (3) 第88371号 貸金業者登録番号 東京都知事 (4) 第31359号 一般労働者派遣業許可番号 派13-303359号 有料職業紹介事業許可番号 13-コ-302887号			
連結子会社	株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン信託 株式会社中央グループ			

将来の見通しに関する注意事項

この資料は、株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。

本発表において提供される資料ならびに情報には、いわゆる「見通し情報」を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「業績予想」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

以上を踏まえ投資をおこなう際は投資家の皆様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。