

FY2023 2Q

2023年2月期（第2四半期） 決算説明資料

東証プライム市場 6093

株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン

2022年10月14日

INDEX

1. エグゼクティブ・サマリー	3
2. 2023年2月期 第2四半期 決算概況	5
3. 顧客セグメント別の概要	10
4. 2023年2月期 業績予想の進捗	15

Appendix.

会社概要 / 沿革 / 役員紹介 / グループ会社

21

1. Executive Summary

1. エグゼクティブ・サマリー

総括

1

第2四半期
実績

連結売上高

1,629百万円
(前期比：+8.9%)

連結営業利益

207百万円
(前期比：▲9.1%)

2

中期経営
ビジョン
2022-2024

重要施策
の進捗

サービスのDX化



eKYC

実用化へ向けた
実証実験終了



登記申請
システム

サムポローニア
事業開始



AI等

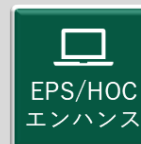
建築業務支援AI
の開発着手

オペレーションセンター
の共同利用化



相続関連
サービス

相続・担保権抹消
関連業務の受注が順調



EPS/HOC
エンハンス

EPSのエンハンス
による機能強化を実施

その他共同利用化へ
向けた取組みを開始

業務プロセスの堅確化

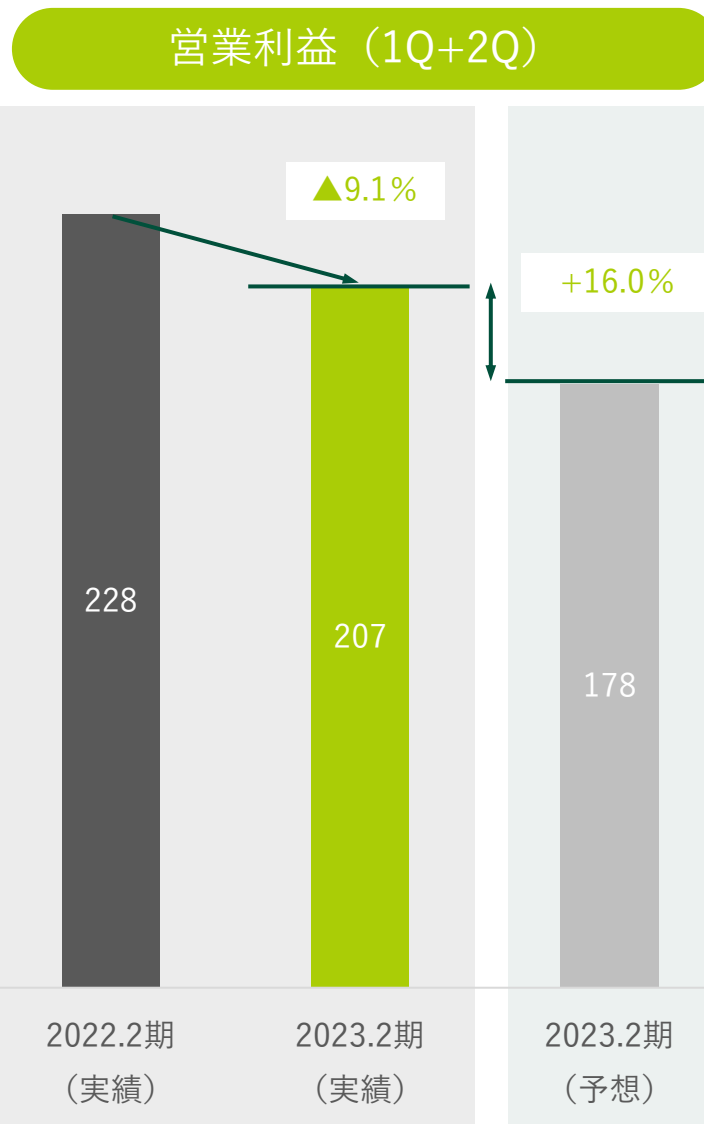
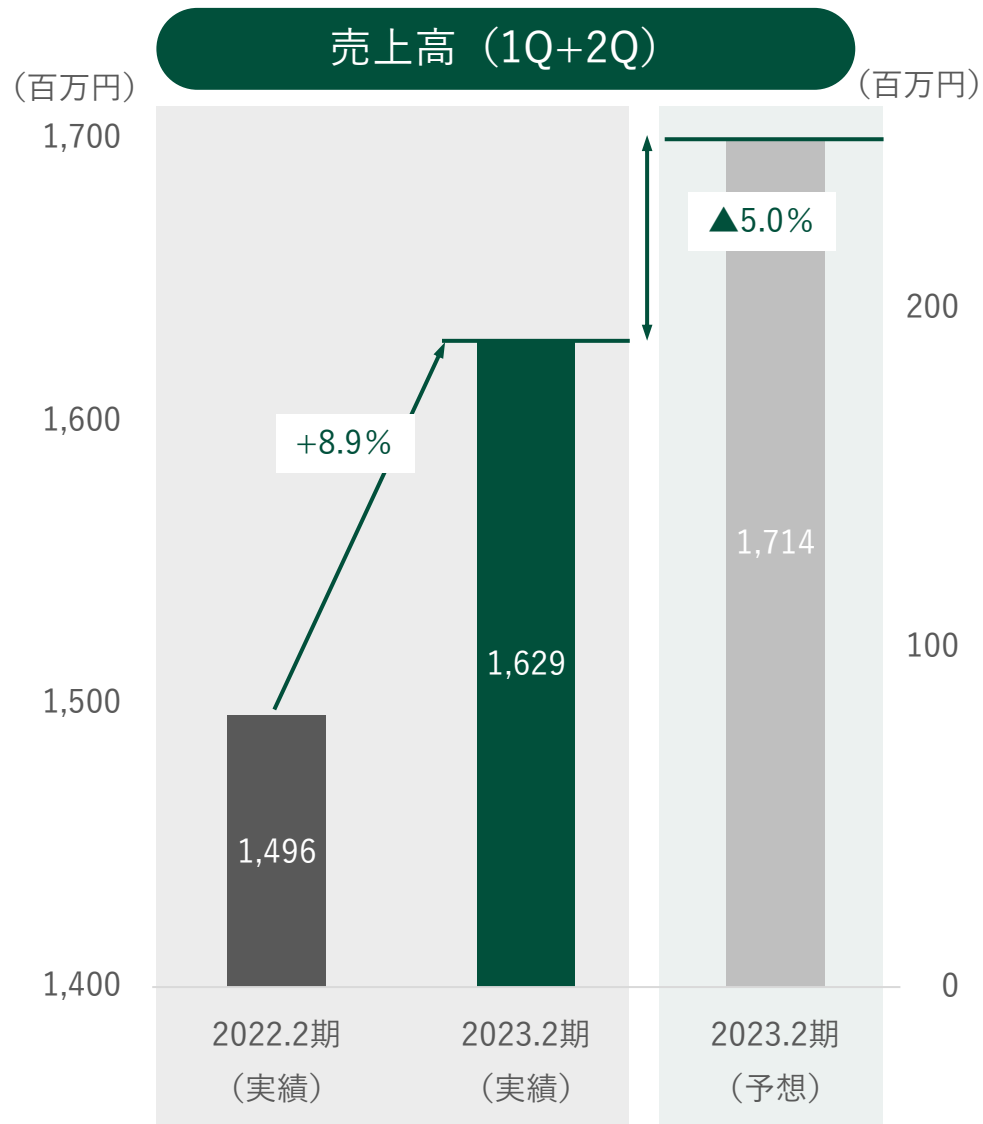


RPA等
自動化ツール

サムポローニアと
EPSの接続検討開始
(自動化)

2. 2023年2月期 第2四半期 決算概況

2023年2月期2Q決算サマリー



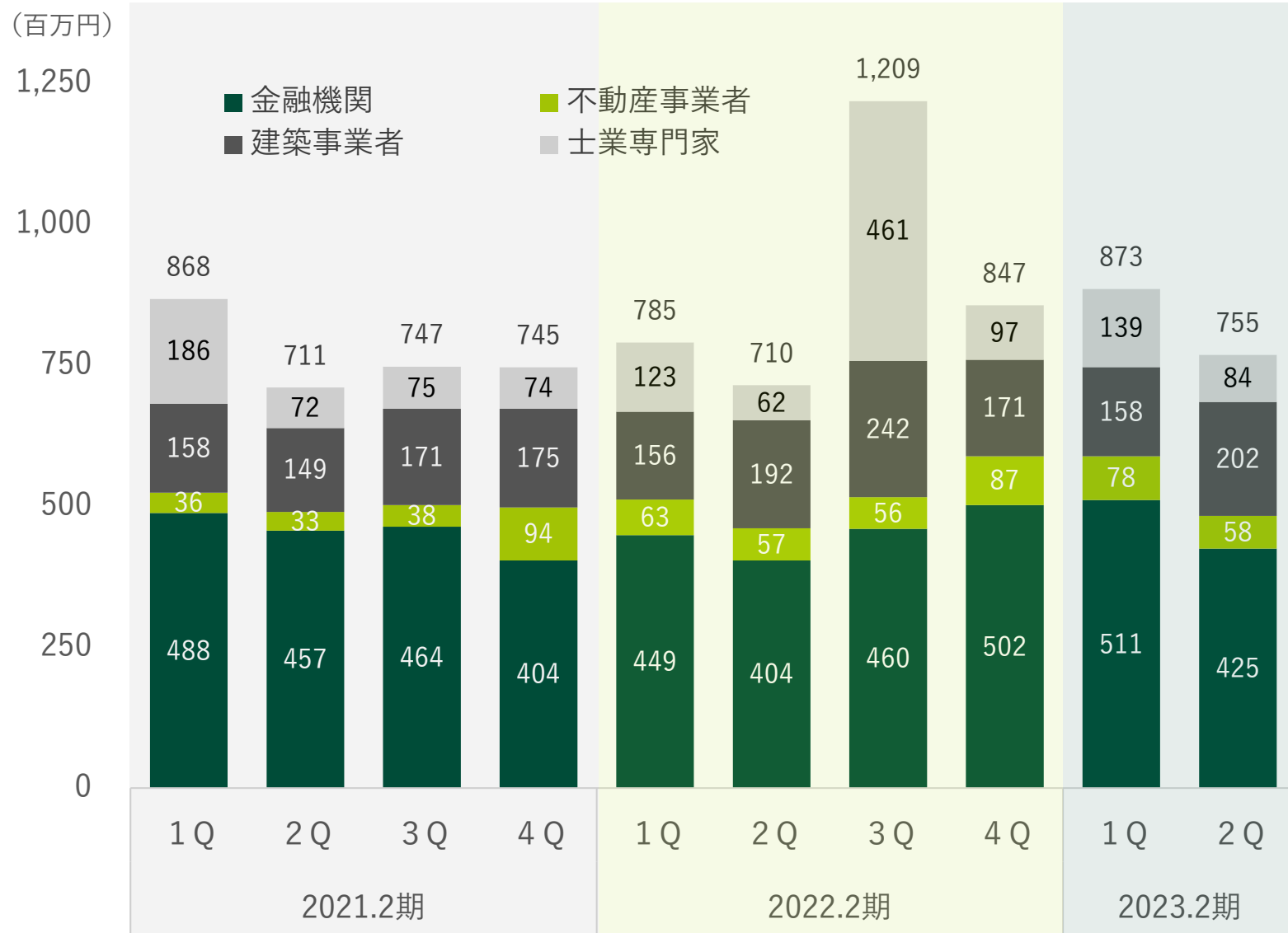
売上高
前年対比 **増収**
予算対比 **減収**

営業利益
前年対比 **減益**
予算対比 **増益**

【連結売上高】
1,629百万円
(前期比+8.9% 予想比▲5.0%)

【連結営業利益】
207百万円
(前期比▲9.1% 予想比+16%)

顧客セグメント別・売上高構成



①金融機関向け

- 既存顧客に対するサービスの安定稼働
新規顧客の稼働開始
- 既存顧客の業務領域の拡大

②不動産事業者向け

- キャッシュレス・非対面サービス
H'OURSの金融機関への提供開始
- 事業拡大のためのアライアンス・機能強化など施策推進中

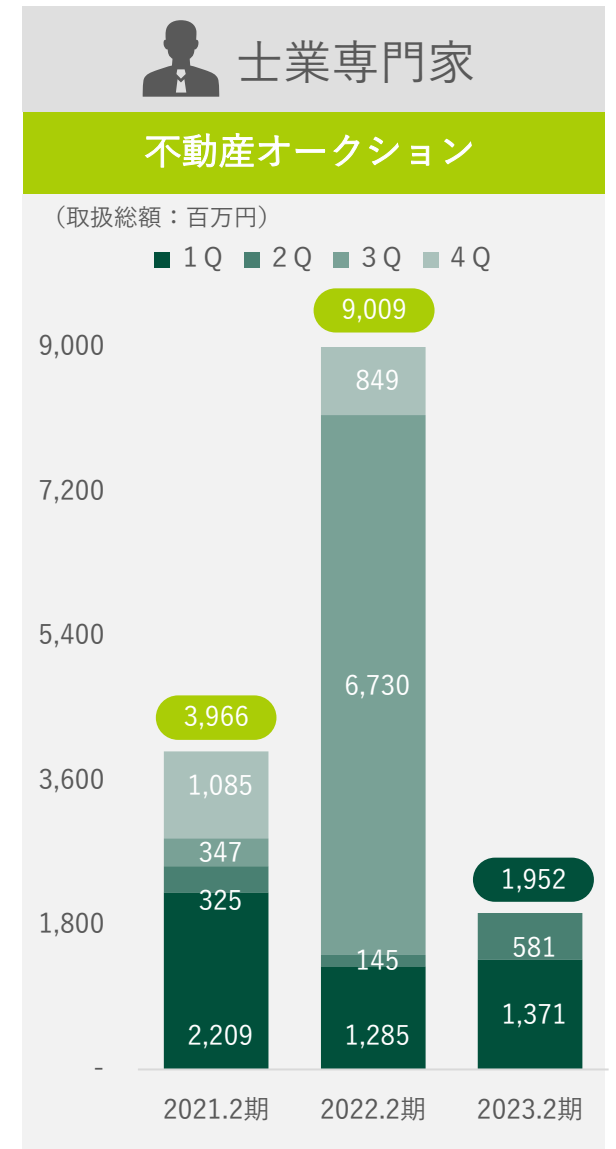
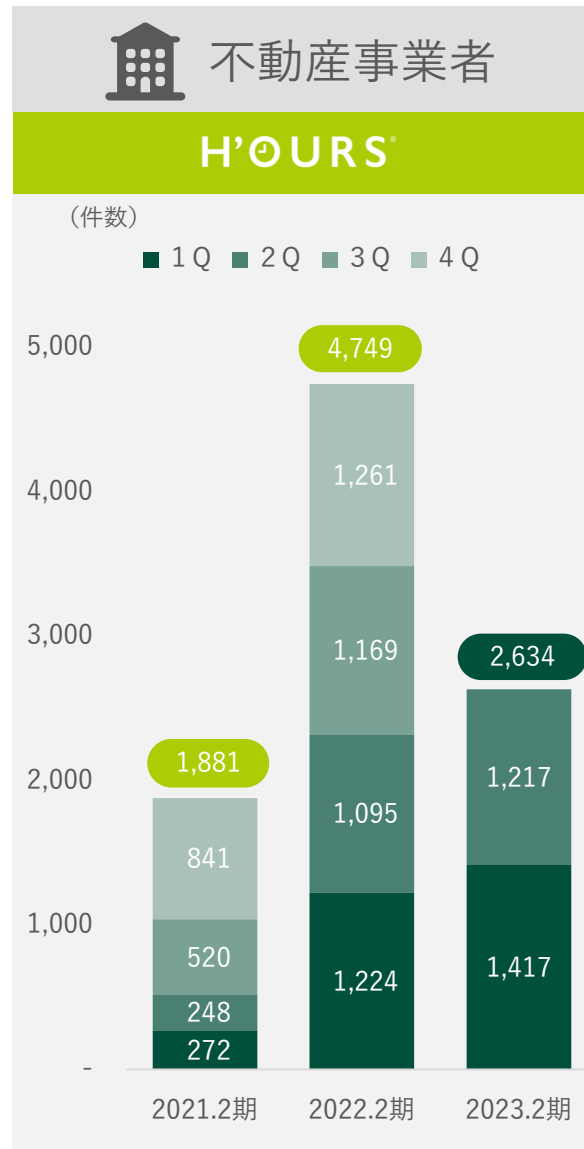
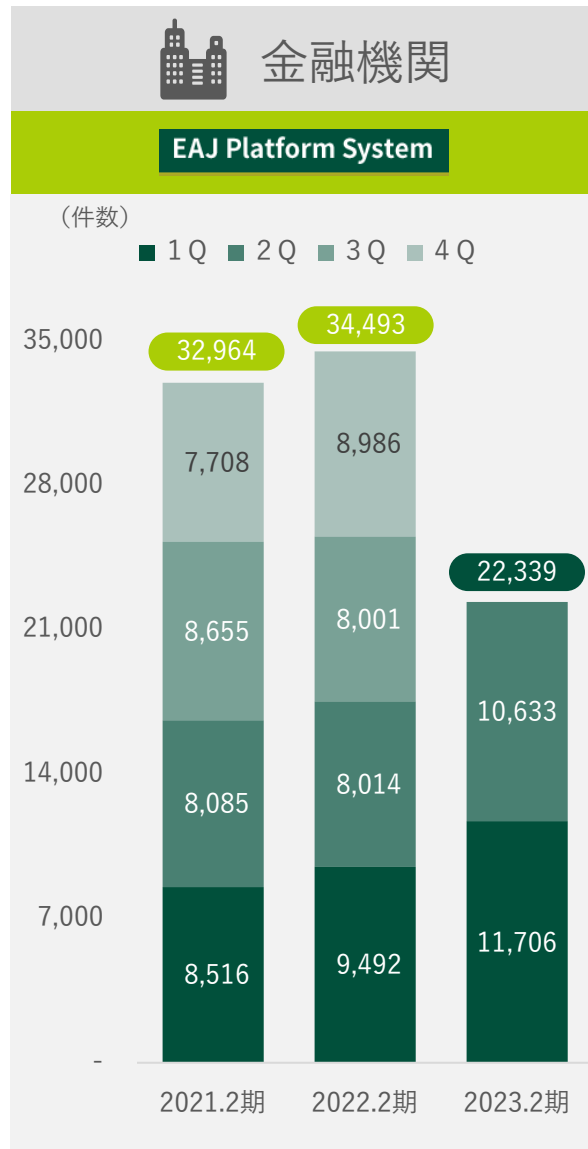
③建築事業者向け

- 既存顧客に対する設計・検査サービスが好調に推移
- 新規サービスの調査業務を提供開始

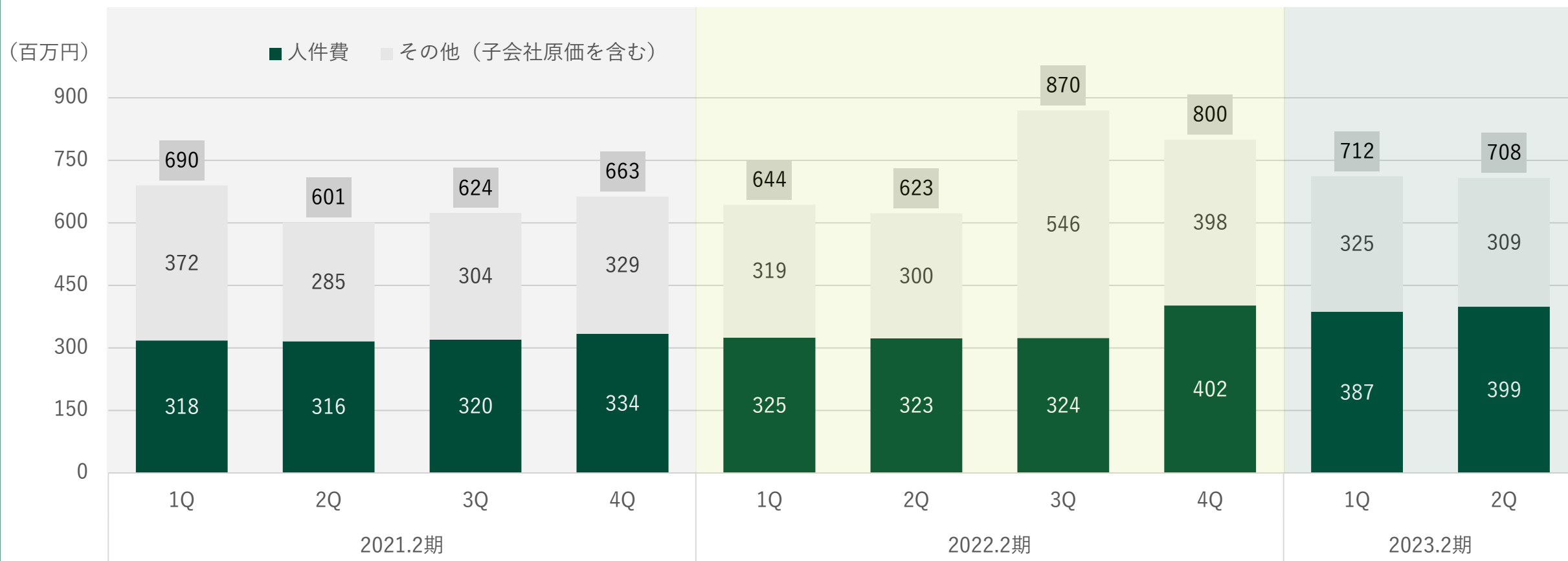
④士業専門家向け

- 不動産オークション案件のストックにより安定推移

顧客セグメント別・利用件数（KPI推移）



コスト構造の推移



- 人件費は、業務拡大を見据えた人財採用による投資拡大
- その他は、システムに関するエンハンス、さいたまオペレーションセンターの開設、サムポローニア事業開始に要する費用が発生

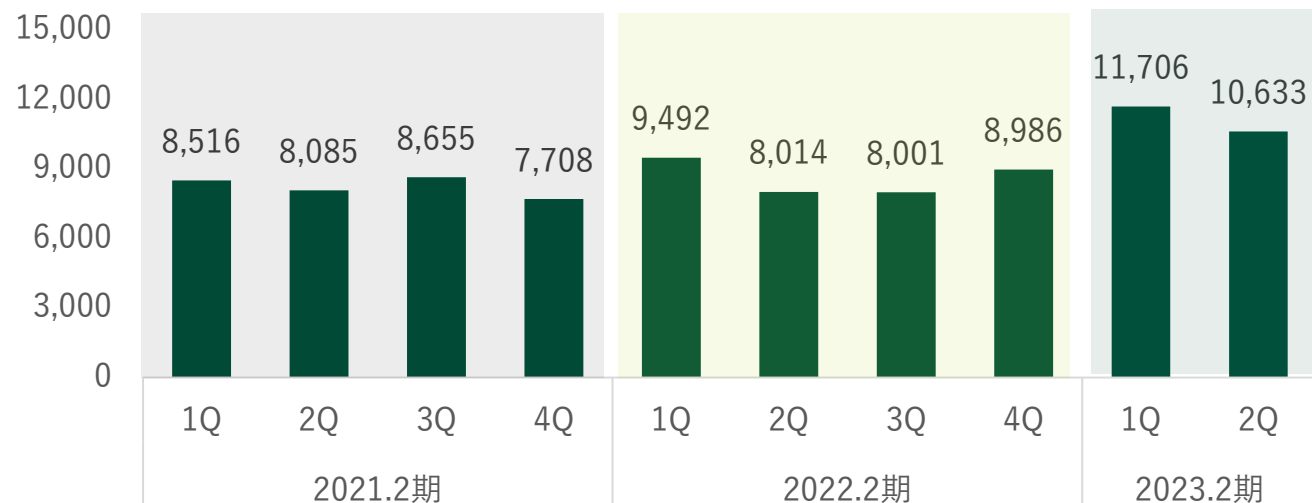
3. Business Summary by Segment

3.顧客セグメント別の概要

顧客セグメント別の概要_金融機関向け

(百万円)	前年同期比		
	23.2期 2Q	22.2期 2Q	前期比
売上高	937	854	+9.7%
営業利益	458	444	+3.0%
営業 利益率	48.9%	52.1%	—

■ 金融機関向け業務系システム「EPS/OPS」の利用件数 (件)



EAJ Platform System



業績

- 前期比で増収増益
- 相続、担保権抹消関連業務が順調に拡大

市況

- 金利の上昇懸念が高まるものの、継続する低金利を背景に住宅ローン需要は底堅く推移

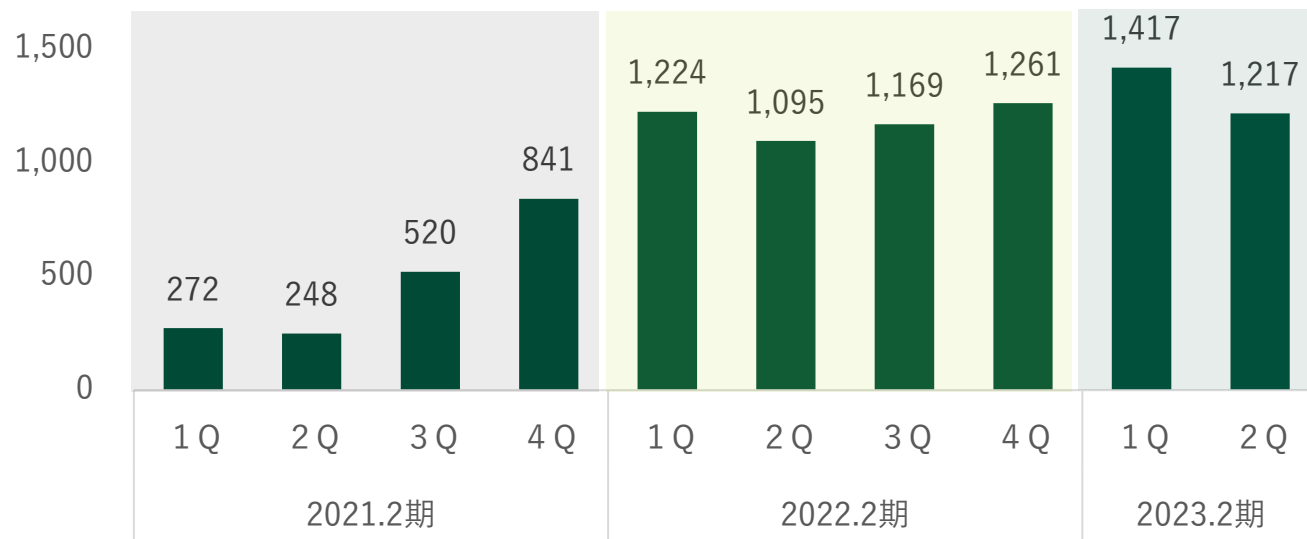
施策

- 既存サービス（相続関連）を既存顧客へ提供（業務領域の拡大）
- 既存サービスによる新規顧客開拓

顧客セグメント別の概要_不動産事業者向け

(百万円)	前年同期比		
	23.2期 2Q	22.2期 2Q	前期比
売上高	136	121	+12.5%
営業利益	▲33	▲1	—
営業 利益率	—	—	—

■ 非対面決済サービス「H'OURS」の利用件数 (件)



H'OURS®

手付金の預かり 業務効率 CS向上
手付金を信託口座に預ける場合。※売買代金等も預かります。

買主様 **現金授受の削減** 売主様

日程調整困難 業務効率 CS向上
売主様・買主様が多忙なため、日程調整が困難な場合。

買主様 **日程調整が不要** 売主様

業績

- ・ 着実に利用実績を積上げ、前期比で増収
- ・ 業務品質の維持・向上のための投資を継続し前期比で減益

市況

- ・ IT重説の解禁やマイナンバーカードでの本人確認などキャッシュレス・非対面化の需要が拡大

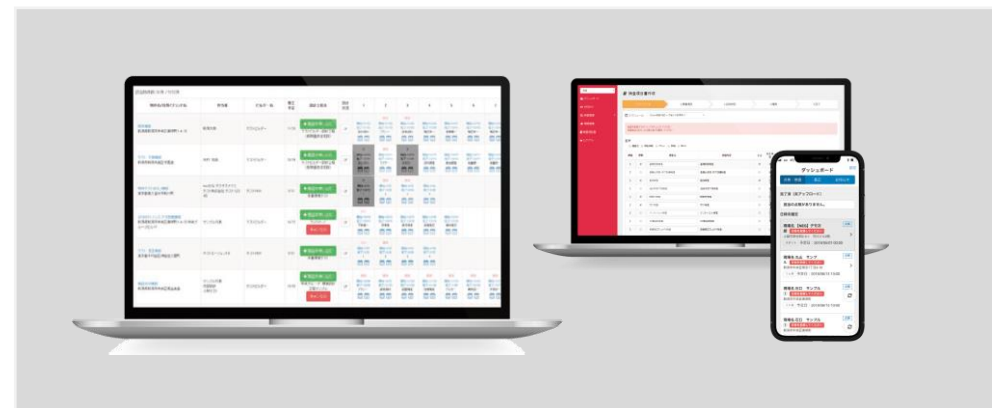
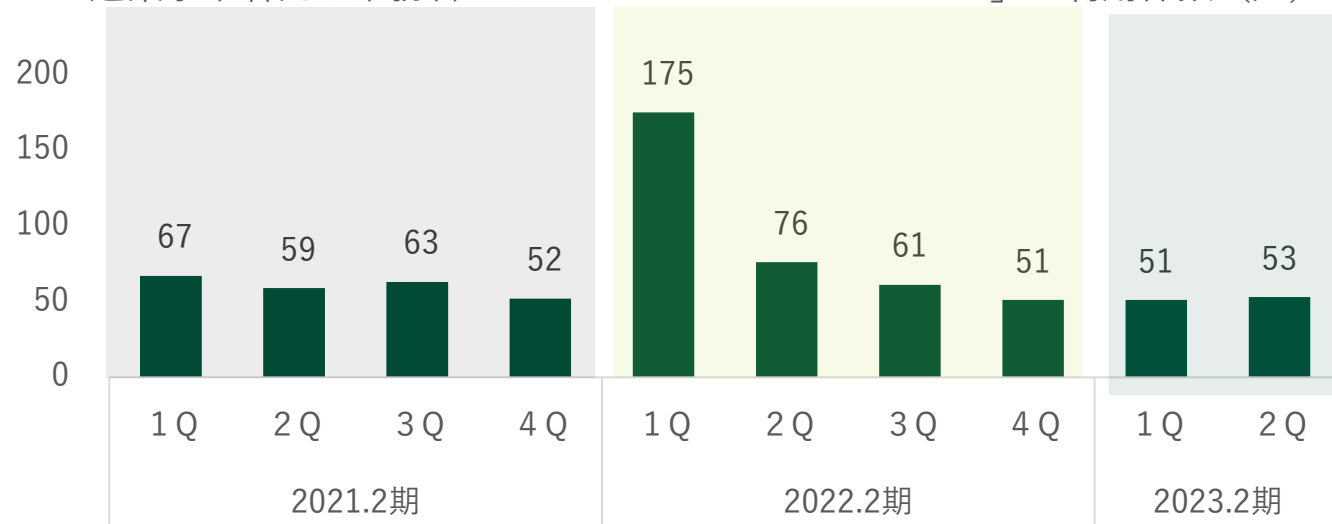
施策

- ・ システムのエンハンスによる安定的なオペレーション体制の構築
- ・ 外部企業とのアライアンス・機能強化
- ・ 金融機関へのサービス提供

顧客セグメント別の概要_建築事業者向け

(百万円)	前年同期比		
	23.2期 2Q	22.2期 2Q	前期比
売上高	361	348	+3.5%
営業利益	108	103	+4.3%
営業 利益率	29.9%	29.6%	—

■ 建築事業者向け業務管理サービス「ARCHITECT RAIL」の利用件数（戸）



業績

- 前期比で増収増益
- KPIは前年のエコポイント特需による反動減
- 敷地調査から図面作成、申請、検査までのワンストップサービスは成長トレンド

市況

- 資材価格や不動産価格の高騰により新設着工戸数の鈍化や消費者マインドの低下懸念あり
- 一方で建築関連業務の合理化ニーズは増加傾向

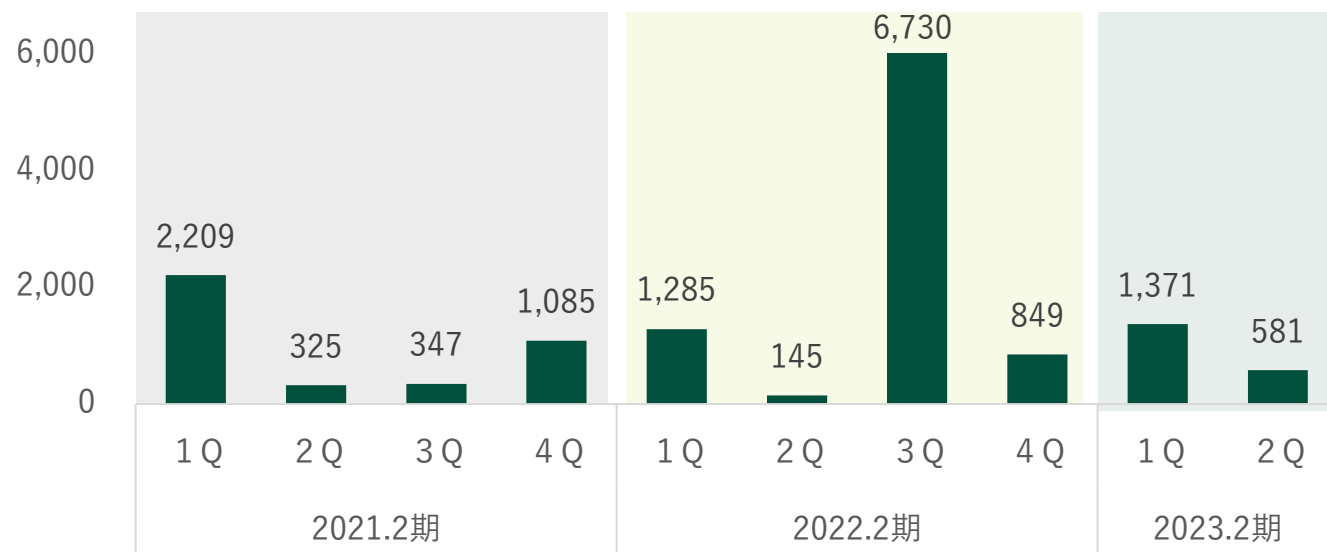
施策

- AIによる建築業務（設計図書・建物検査）のデジタル化支援
- 外部企業とのアライアンスによるチャネル拡大

顧客セグメント別の概要_士業専門家向け

(百万円)	前年同期比		
	23.2期 2Q	22.2期 2Q	前期比
売上高	223	186	+20.3%
営業利益	65	56	+16.1%
営業 利益率	29.0%	30.1%	—

■ 「不動産オークション」の取扱総額 (百万円)



不動産オークション



SUM PAULO

サムポローニア



業績

- 前期比で増収増益
- 従来からの不動産オークションストック案件が十分確保されており、成約件数も安定的に推移
- サムポローニアの移管作業開始

市況

- 不動産価格は上昇傾向にあるも相続を起点とした不動産売買は底堅い
- 手続きのデジタル化による期待される役割の変化

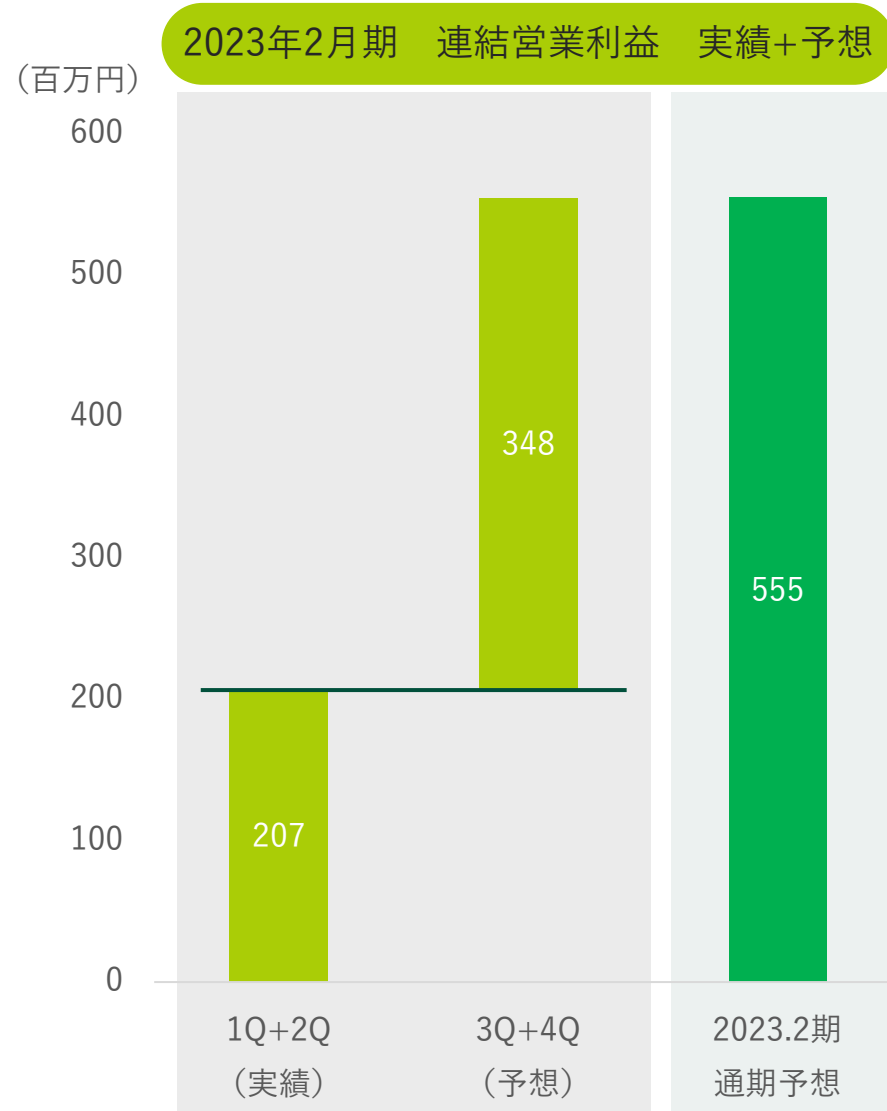
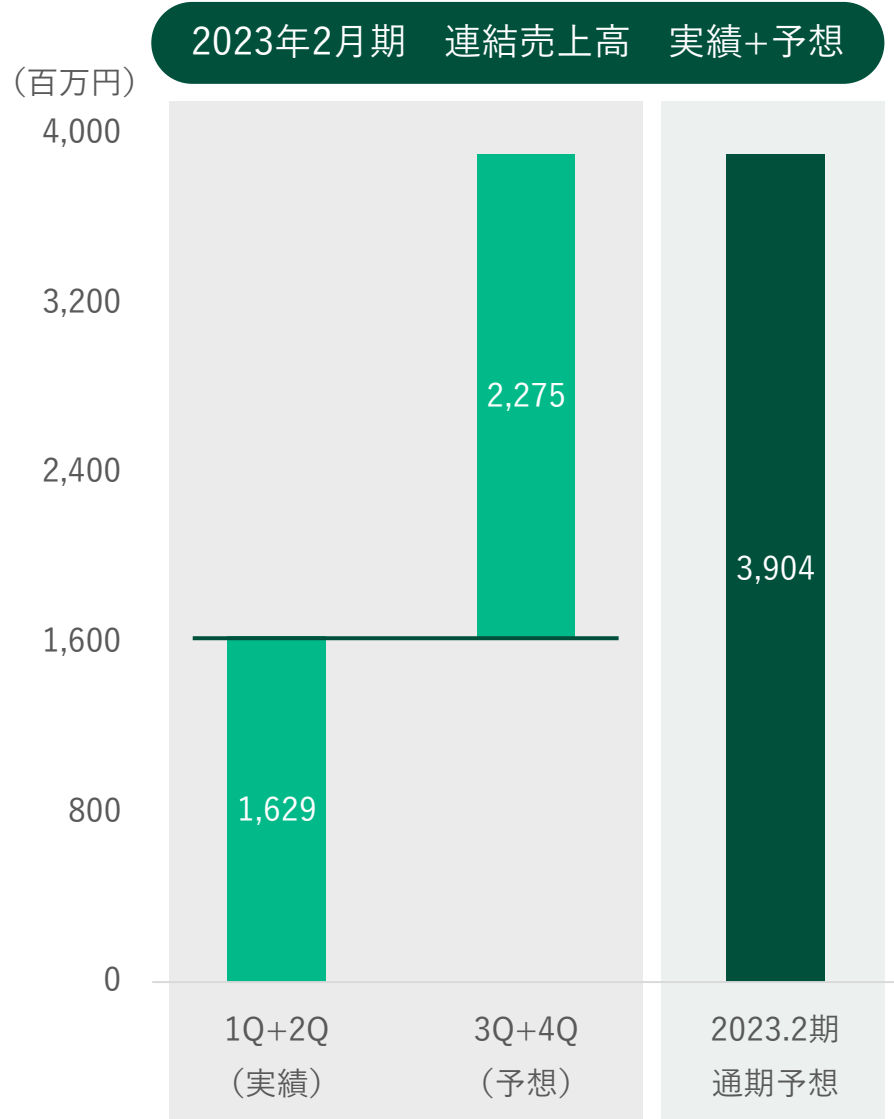
施策

- 継続的な税理士との連携強化による案件ストックの確保
- サムポローニアによる新規サービスの開発

4. FY2023 Forecast

4. 2023年2月期 業績予想の進捗

2023年2月期 業績予想の進捗



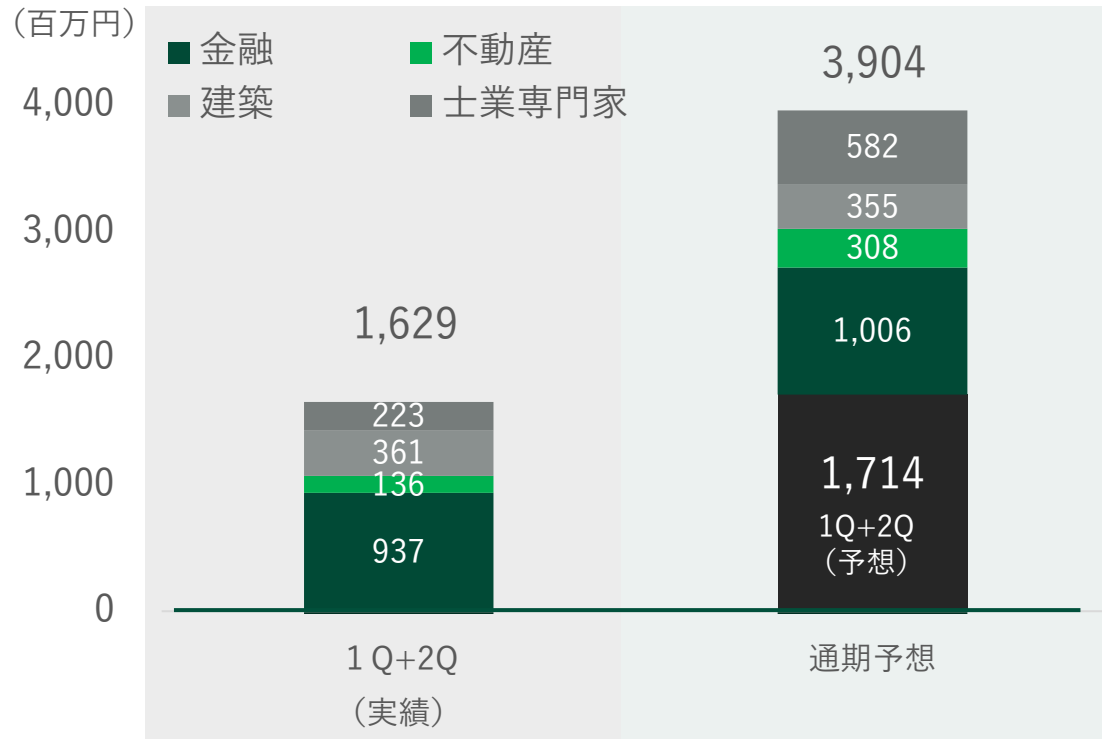
【連結売上高】
3,904百万円
 (前期比+9.9%)

【連結営業利益】
555百万円
 (前期比▲9.6%)

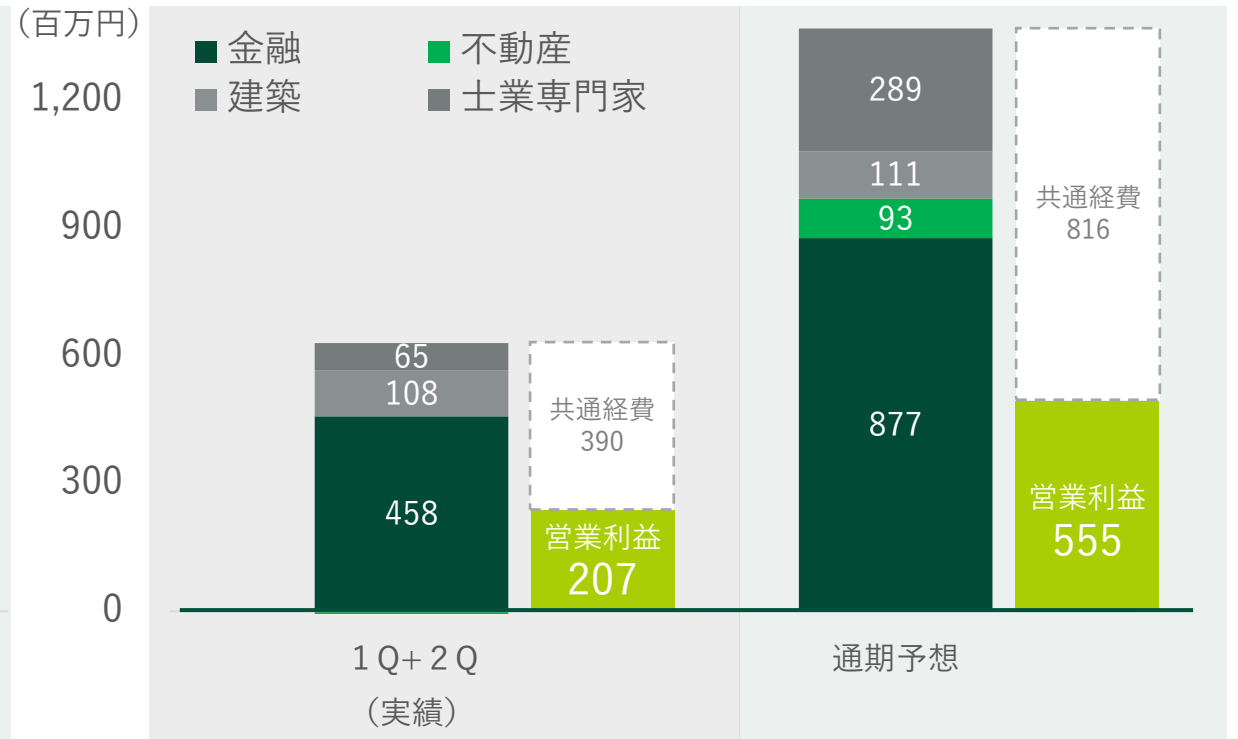
通期予想から変更なし

2023年2月期 顧客セグメント別の業績予想の進捗

2023年2月期 連結売上高 予想
(顧客セグメント別)



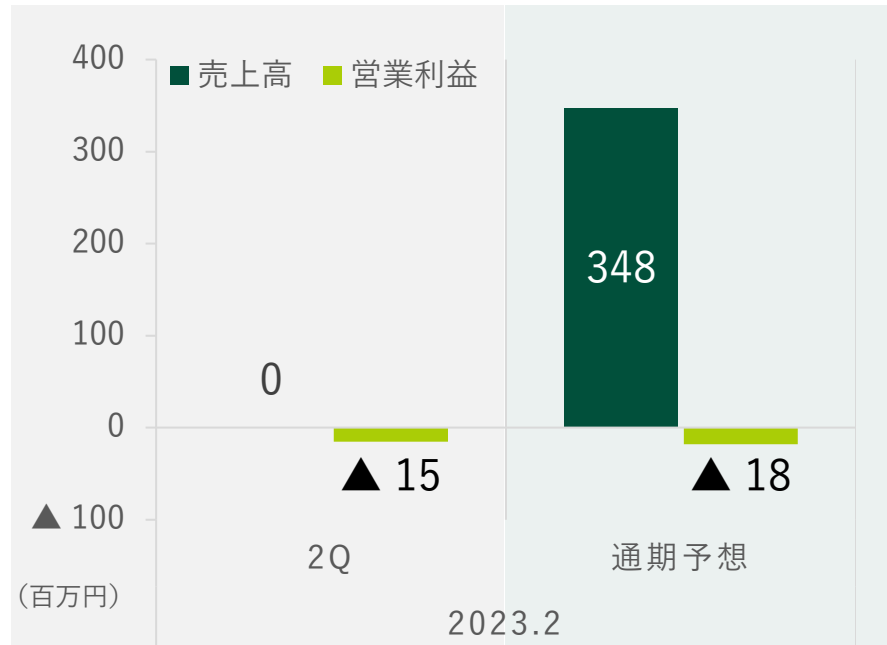
2023年2月期 連結営業利益 予想
(顧客セグメント別)



- 金融：相続・担保権抹消関連サービスの拡大、大手銀行へ既存サービスの導入促進
- 不動産：システムのエンハンス、外部企業とのアライアンス・機能強化、金融機関向けのH'OURSの導入促進
- 建築：建築業務支援AIのローンチ、外部企業とのアライアンスによる営業チャネルの拡大
- 士業専門家：不動産オークションにおけるストック案件の確実な対応、翌期に向けたサムポローニアの新サービス開発

(株)サムポローニアの事業開始と業績見通し

2023年2月期 サムポローニア業績予想

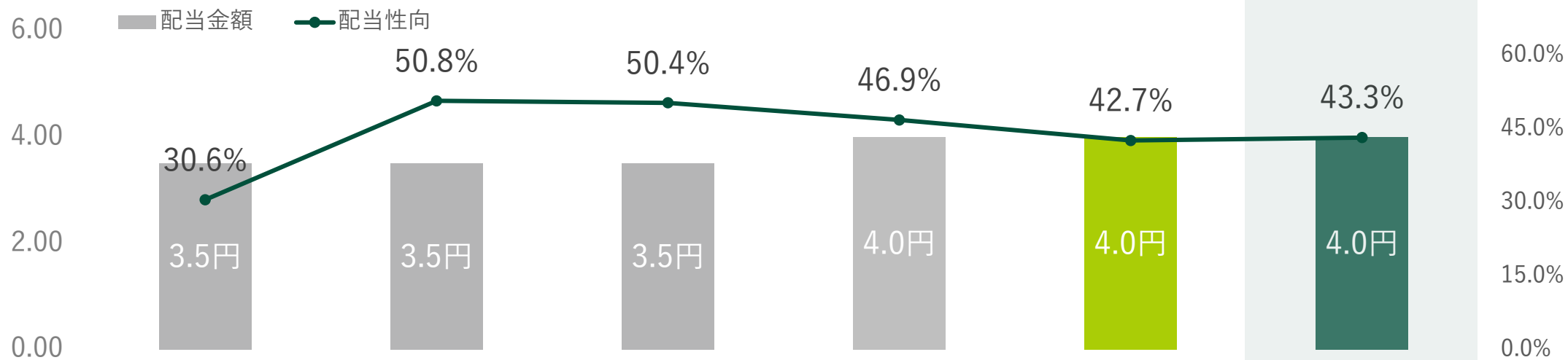


会社概要

法人名	株式会社サムポローニア
代表者	代表取締役社長 成宮正一郎
所在地	東京都千代田区大手町2-2-1 新大手町ビル3階
事業内容	サムポローニアシリーズの開発・提供 登記ファイリングシステムの開発・提供 企業信用調査支援システムの開発・提供 その他システムの受託開発など
ユーザーID数	約2,700 ID

- 10月1日付で(株)サムポローニアが事業開始
- 登記申請支援ソフト“サムポローニア”シリーズを主力として、グループ内業務システムとの連携による登記申請書の自動作成やマイナンバーカードによるeKYC機能の実装など、グループシナジー発揮を見込む
- 今期は法人設立に伴う費用や事業移管コストが発生したことから収益貢献は翌期より

配当予想



(円)	2018年 2月期	2019年 2月期	2020年 2月期	2021年 2月期	2022年 2月期	2023年 2月期 (予想)
期末配当	3.5円	3.5円	3.5円	4.0円	4.0円	4.0円
年間合計	3.5円	3.5円	3.5円	4.0円	4.0円	4.0円

- 2022年2月期の1株当たり配当金は4.0円を実施予定
- 2023年2月期の配当予想も2022年2月期と同水準の4.0円を見込む














「中期経営ビジョン2022-2024」…計画の進捗状況

「中期経営ビジョン2022-2024」のテーマ

さまざまなテクノロジーと知見を活用し、不動産に関する手続きと決済のDX化を加速させ、事業会社および一般消費者の取引に関する効率性・利便性・安全性の向上に貢献します

実現のための基本方針

社会の変化に対応する“柔軟性”、消費者の“不便・不満の解消”、社会にとって必要不可欠な“独自性”を基本方針に、不動産に関する手続きと決済分野における革新的なサービスを、土業専門家との連携により実現します

		現在	2023年2月期（2Q現在の進捗状況）	2024年2月期	2025年2月期
重要施策	サービスのDX化	  <ul style="list-style-type: none"> 書類のデジタル化支援 不動産登記の完全オンライン申請支援の開始 	 ○ <ul style="list-style-type: none"> eKYC実証実験終了 サムポローニア事業開始 建築業務支援AIの開発着手 	  <ul style="list-style-type: none"> 各クラウドサービスの大規模改修 AIの社内利用開始 	<ul style="list-style-type: none"> AIの外部提供開始 ※トランザクションプラットフォーム開発着手
	オペレーションセンターの共同利用化	 <ul style="list-style-type: none"> 住宅ローンの貸出時から完済時（相続や担保権抹消）へ業務領域を拡大 相続ワンストップサービスの実装 アウトバウンドコール機能も稼働 	 ○ <ul style="list-style-type: none"> 相続・担保権抹消関連業務の受注が順調に推移 相続ワンストップサービスの実装 	 <ul style="list-style-type: none"> オペレーションセンターの増設 社内マルチユース化を開始 	 <ul style="list-style-type: none"> 共同利用化の開始
	業務プロセスの堅確化	<ul style="list-style-type: none"> データベースの設計開始 登記事項を解析～リスク判定の開始 	 ○ <ul style="list-style-type: none"> サムポローニアとEPSの接続検討開始 	  <ul style="list-style-type: none"> 顧客企業との業務系システムの連携 	 <ul style="list-style-type: none"> データベース活用の本格化 ※取引リスクのスコア化開発着手
業績目標			【連結売上高】 39 億円（前期比 +9.9%） 【連結営業利益】 5 億円（前期比 ▲9.6%）	【連結売上高】 43 億円（前期比 +12%） 【連結営業利益】 7 億円（前期比 +42%）	【連結売上高】 50 億円（前期比 +15%） 【連結営業利益】 10 億円（前期比 +41%）

Appendix.

添付資料

会社概要

株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン

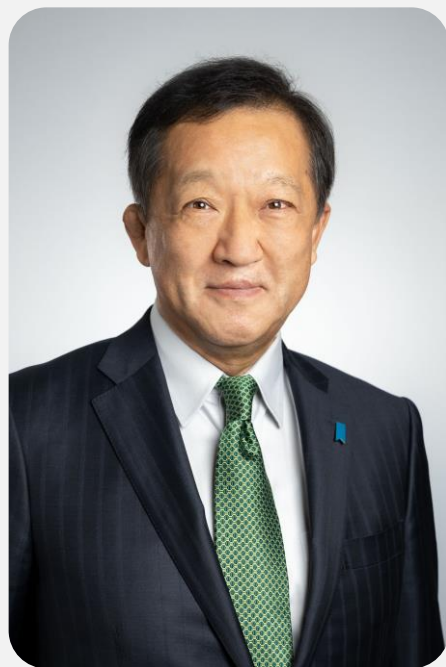
会社名	株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン
代表者	代表取締役会長 本間 英明 代表取締役社長 成宮 正一郎
設立	2007年4月
本社所在地	東京都千代田区大手町2-2-1 新大手町ビル4階
資本金	656百万円（2022年8月末日現在）
事業内容	【BPOサービス事業】 不動産関連事業者向けの業務受託・人材派遣等 （金融機関・不動産事業者・建築事業者・士業専門家向け） 【エスクローサービス事業】 情報システム提供を含む各種支援サービス （金融機関・不動産事業者・建築事業者・士業専門家向け）
グループ会社	株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン信託 株式会社中央グループ 株式会社サムポローニア

沿革

2007年4月	東京都中央区日本橋において株式会社エスクロー・エージェント・ジャパンを設立
2008年1月	株式会社マザーズエスクローを吸収合併
2010年7月	東京都中央区八重洲に本社を移転
2014年3月	東京証券取引所JASDAQ（スタンダード）に上場
2014年5月	東京都中央区に連結子会社株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン・トラスト（現 株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン信託）を設立
2016年2月	東京証券取引所本則市場第二部へ市場変更
2016年6月	東京証券取引所本則市場第一部に指定
2016年6月	東京都千代田区大手町に本社を移転
2017年9月	株式会社中央グループを株式取得により子会社化
2018年4月	株式会社ネグプランを株式交換により子会社化
2019年2月	株式会社中央グループが株式会社ネグプランを吸収合併
2022年4月	東京証券取引所プライム市場に移行
2022年6月	株式会社サムポローニアを設立（日立ソリューションズ・クリエイト社より事業譲受）

役員紹介（取締役・監査役）

取締役 8名



代表取締役 会長
本間 英明



代表取締役 社長
成宮 正一郎

※2022年2月期より、代表取締役2名体制へ移行
2021年2月18日付リリース「代表取締役の異動（追加選定）及び役付取締役の異動に関するお知らせ」ご参照



取締役 副会長
喜澤弘幸



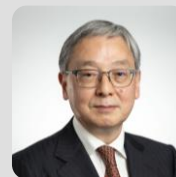
取締役
太田昌景



取締役
増山雄一

社外取締役 3名

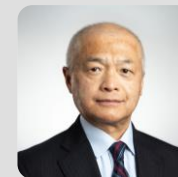
※3名は、いずれも独立役員
の要件を満たす



社外取締役
臺 祐二



社外取締役
前中 潔



社外取締役
加川明彦

監査役 3名



常勤監査役
水落 一



社外監査役
山本 隆



社外監査役
野口正敏

グループ会社

株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン信託

設立	2014年5月
本社所在地	東京都千代田区大手町2-2-1 新大手町ビル4階
資本金	100百万円
事業内容	信託事業・不動産事業

株式会社中央グループ

設立	2017年7月（創業1985年11月）
本社所在地	新潟県新潟市中央区美咲町1-4-15
資本金	10百万円
事業内容	【技術・専門サービス事業】 測量開発設計、建築設計監理、不動産鑑定 【建築事業者サポート事業】 図面・申請書類作成、設計サポート、施工建築物点検・調査報告書作成等 【資格者支援サービス事業】 資格者支援、経理事務代行

株式会社サムポローニア

設立	2022年6月
本社所在地	東京都千代田区大手町2-2-1 新大手町ビル3階
資本金	10百万円
事業内容	サムポローニアシリーズの開発・提供 登記ファイリングシステムの開発・提供 企業信用調査支援システムの開発・提供 その他システムの受託開発など