

2024年2月期 決算説明資料

証券コード 6093

株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン

2024年4月12日

2024年2月期 業績ハイライト

総括

連結売上高

4,138百万円
(前期比：+11.5%)

連結営業利益

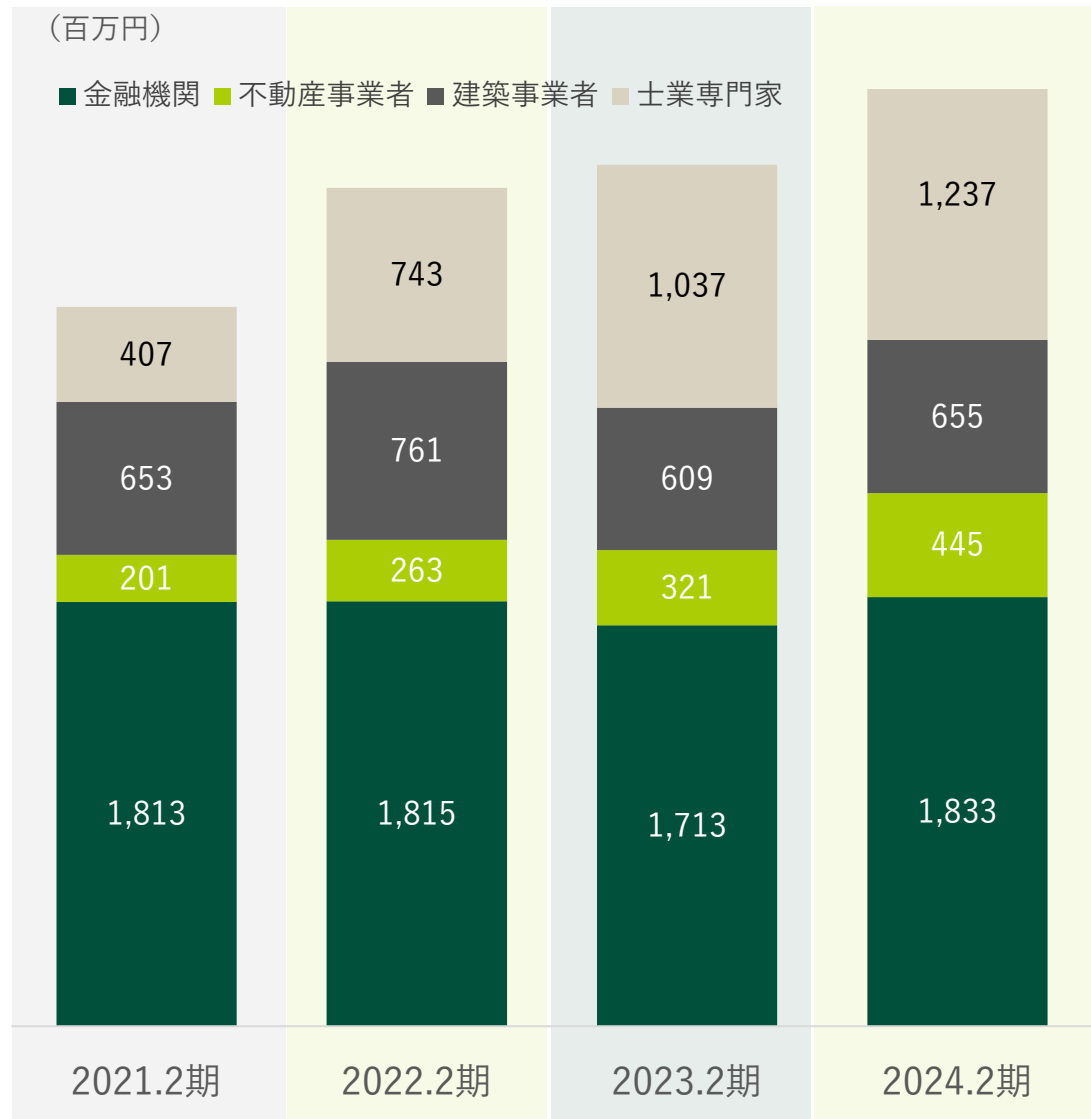
456百万円
(前期比：+95.1%)

金融機関における住宅ローン取り扱い件数の増加を背景に受託件数が過去最高を記録。また、不動産売買におけるキャッシュレス・非対面決済サービス「H'OURS（アワーズ）」の受託件数が増加、さらに株式会社サムポローニアの連結貢献により増収増益。

実績

	2024年2月期	2023年2月期	(百万円)	
			前期比	
売上高	4,138	3,710	427	+ 11.5%
営業利益	456	233	222	+ 95.1%
経常利益	457	271	186	+ 68.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	299	91	207	+ 226.1%

顧客セグメント別売上高推移



金融機関

住宅ローンの取り扱いが好調に推移し
2024年度の受託件数は過去最高を記録

不動産事業者

非対面決済のH'OURS（アワーズ）の認知度が高まり、既存・新規顧客の利用件数が増加

建築事業者

「ARCHITECT RAIL」の認知度が高まり、
既存・新規顧客の利用件数の増加

士業専門家

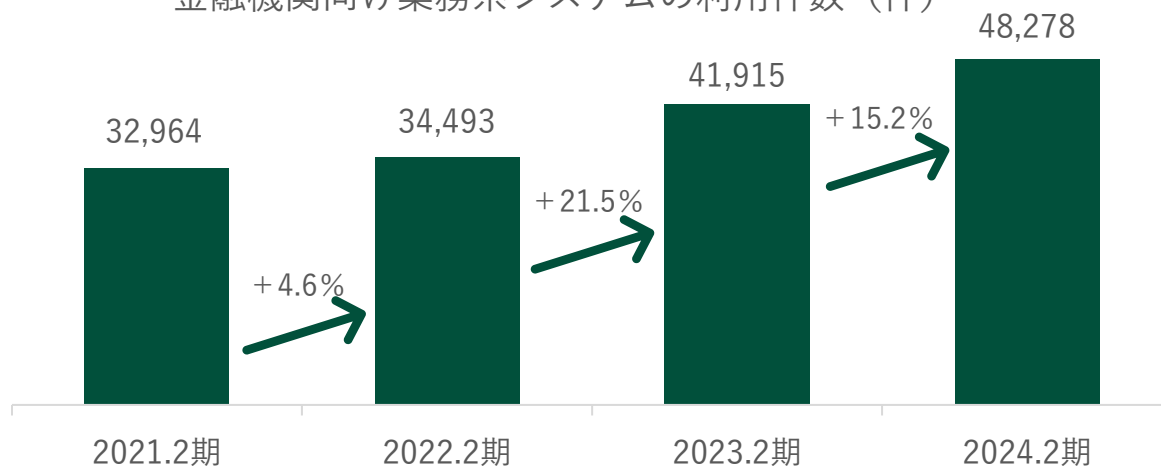
2023年2月期に事業譲受したサムポローニア
事業による連結貢献
不動産オークションの決済の遅れによる影響

顧客セグメント別概要_金融機関向け

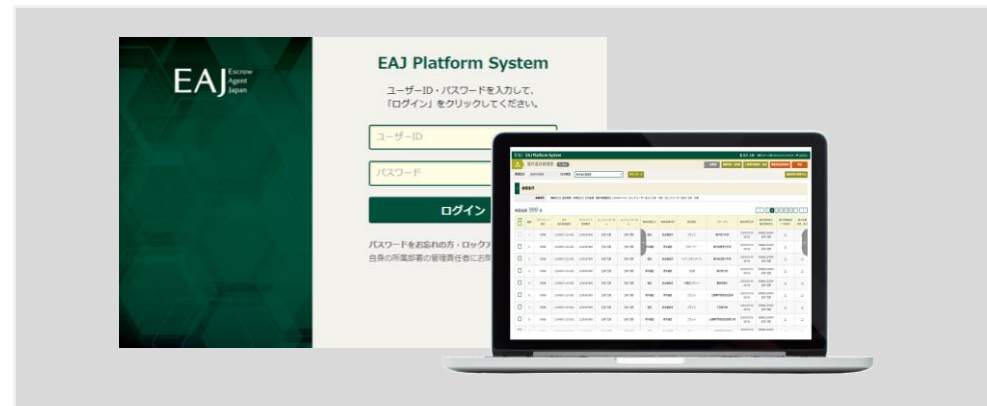
前年同期比

(百万円)	2024年2月期	2023年2月期	前期比	
売上高	1,833	1,713	120	+ 7.0%
営業利益	803	627	176	+ 28.2%
営業利益率	43.8%	36.6%		+ 7.2p

金融機関向け業務系システムの利用件数 (件)



EAJ Platform System



市況

- 住宅ローン市場におけるネット系金融機関のシェア拡大（主要顧客の住宅ローン取扱が好調）
- 2024年4月の相続登記の義務化を見据えた相続関連サービスの需要拡大

業績

- 主要顧客の住宅ローン取り扱い件数の増加を背景に受託件数が過去最高を記録
- 新規顧客開拓及び既存顧客の業務範囲の拡大
- 相続関連サービスの受託体制強化

施策

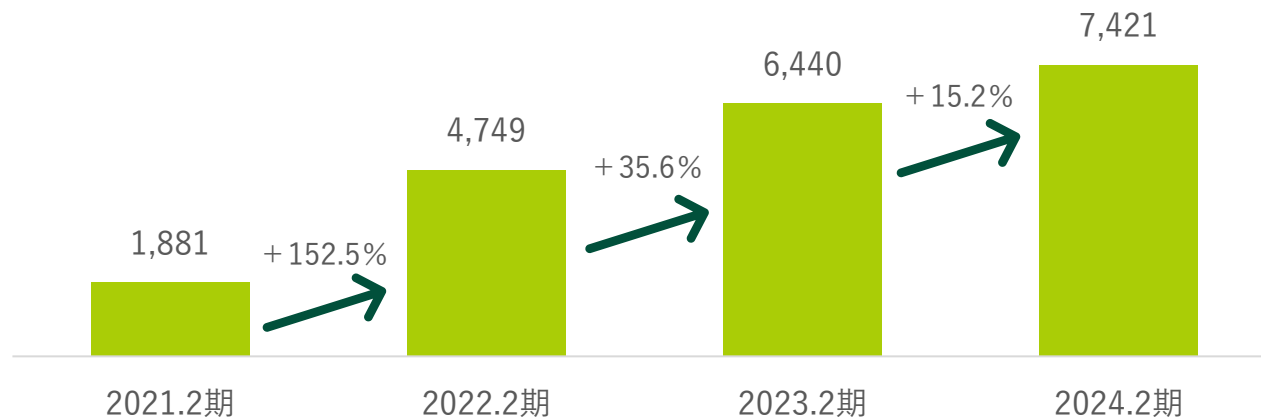
- 増加する受託件数に対応するための人財投資とDX投資

顧客セグメント別概要_不動産事業者向け


前年同期比

(百万円)	2024年2月期	2023年2月期	前期比	
売上高	445	321	124	+ 38.6%
営業利益	96	▲45	141	-
営業利益率	21.6%	-	-	-

キャッシュレス・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

現金受受の削減



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

市況

- 不動産業界におけるDX化ニーズの醸成
- 金融機関の融資審査における「担保適格性判定業務・担保評価業務」の事務合理化のニーズ

※金融機関向けサービスですが不動産分野の社内リソースを活用するため当該顧客セグメントに記載。

業績

- 「H'OURS」の利用件数が前期比+15.2%伸長
- 不動産鑑定調査の利用件数が前期比+12.2%伸長

施策

- 大手流通事業者向けの営業推進
- プラットフォーム化に向けた新システムの更改
- 担保適格性判定業務・担保評価業務の生産性向上のためのDXシステム投資

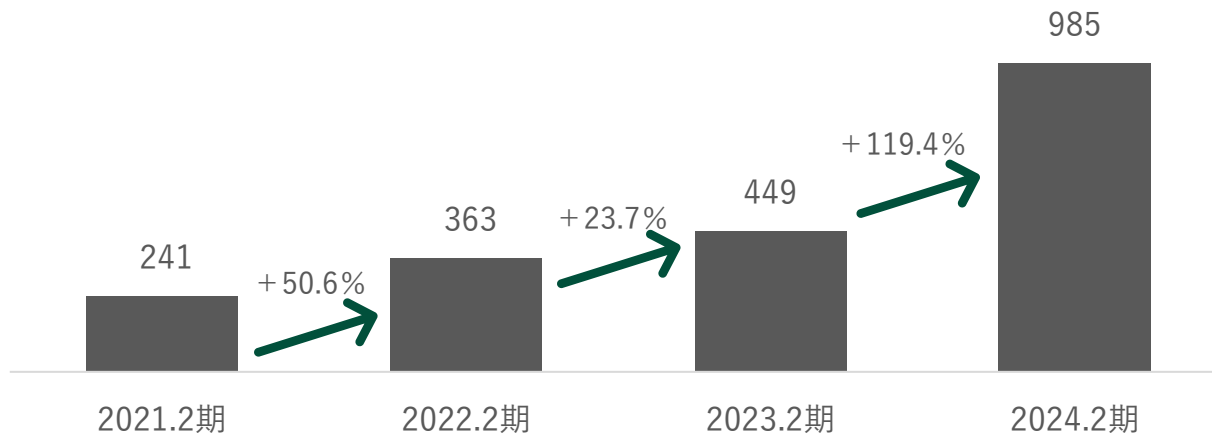
顧客セグメント別概要_建築事業者向け

前年同期比

(百万円)	2024年2月期	2023年2月期	前期比	
売上高	655	609※	46	+ 7.6%
営業利益	134	171※	▲36	▲21.2%
営業利益率	20.6%	28.1%	▲7.5p	

※組織変更のため23.2期の数字につき、修正しております

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



建築支援からビジネスをトータルコーディネート

ARCHITECT RAIL



市況

- ・ 資材および人件費高騰による新設着工戸数鈍化
- ・ 省エネ基準の義務化や建設業の2024年問題によるアウトソーシングニーズの拡大

業績

- ・ 「ARCHITECT RAIL」の利用件数が前期比+119.4%の伸長
- ・ 増加する受託件数に対応するために人財投資を強化したため減益

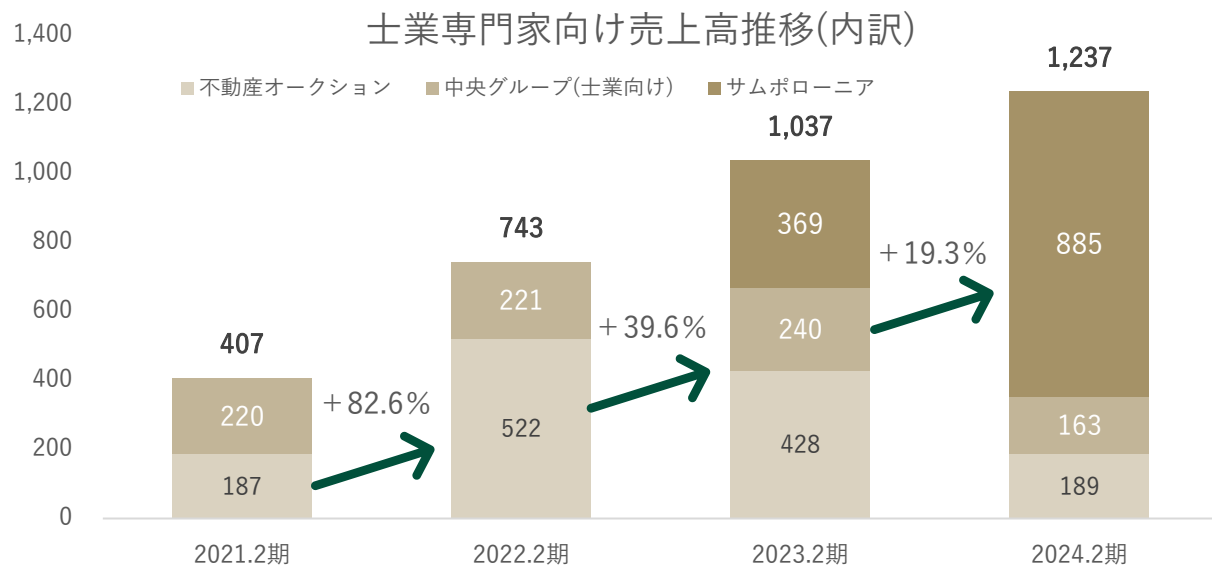
施策

- ・ 外部企業とのアライアンス強化（クラウドサービス事業者、金融機関）
- ・ AIによる検査業務の自動化システムの開発
- ・ 海外拠点としてのベトナム現地法人の安定稼働

顧客セグメント別概要_士業専門家向け

前年同期比

(百万円)	2024年2月期	2023年2月期	前期比	
売上高	1,237	1,037	200	+ 19.3%
営業利益	160	190	▲30	▲16.1%
営業利益率	12.9%	18.4%	▲5.5p	



不動産オークション

SUM PAULO
サムポローニア



市況

- 2024年4月相続登記の義務化
- 士業専門家のDX化ニーズの拡大

業績

- サムポローニア事業の連結貢献
- 不動産オークション事業の決済の遅れにより減益

施策

- 【不動産オークション】
 - セミナー強化による新規顧客開拓
 - 専門コンサルティングの採用と育成
- 【サムポローニア】
 - 「EPS」と連結した新サービスの開発
 - 「サムポロトラスト電子署名」による完全オンライン申請支援サービスの開始

2025年2月期 業績予想

2025年2月期 基本方針

増加する受託件数に対応するため人財投資とシステム/DX投資を同時並行で実施

取組み①



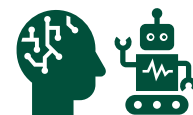
採用強化
(人財投資)

積極採用による人財の確保と
エンゲージメント強化

- 1.社内における採用専任チーム体制の構築
- 2.働きがいのある魅力ある制度設計の開発
- 3.DX化を推進する人財の採用、育成

人件費 約 260百万円増

取組み②



生産性の向上
(システム・DX投資)

DX投資による受託業務
社内作業の効率化

- 1.業務のDX化を促進
- 2.クラウドシステムのプラットフォーム化を検討

システム投資額 約450百万円増
(費用計上 約90百万円)



2025年2月期 業績予想（連結）

2025年2月期の業績予想

(百万円)	2025年2月期	2024年2月期	前期比	
売上高	4,705	4,138	567	+13.7%
営業利益	339	456	▲117	▲25.7%
経常利益	344	457	▲112	▲24.6%
当期純利益	228	299	▲70	▲23.7%

営業利益率	7.2%	11.0%	▲3.8pt
ROE	6.6%	8.8%	▲2.2pt

2025年2月期は増収減益の見通し

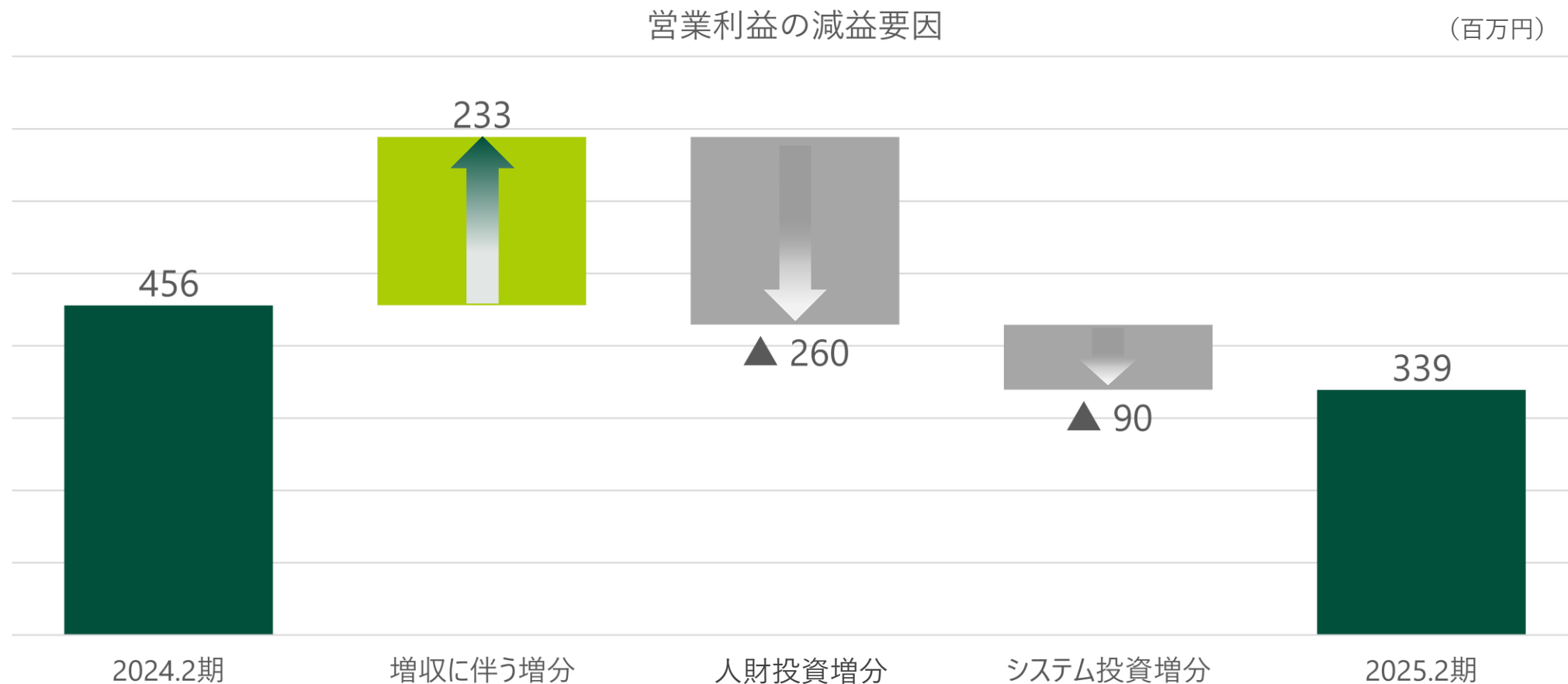
< 主な増収理由 > +567百万円

- ・ 不動産事業者向け 205百万円
- ・ 士業専門家向け 234百万円

< 主な減益理由 > ▲117百万円

- ・ 人財・DX（システム投資）の強化

2025年2月期 連結営業利益の増減分析



- 今後、受託件数のさらなる増加が想定されるため、人財投資（採用と育成）を急ぎ、業務の標準化、単純化を実現するためのシステムに関するDX投資、その他、増員に伴うインフラ費用、調査研究費用等への投資を加速

顧客セグメント別概要

(百万円)

<売上高>

	2025年2月期 予想	2024年2月期 実績	前期比	
金融機関向け	1,830	1,833	▲3	▲0.2%
不動産事業者向け	651	445	205	46.2%
建築事業者向け	832	655	176	26.9%
士業専門家向け	1,471	1,237	234	18.9%

<営業利益>

	2025年2月期 予想	2024年2月期 実績	前期比	
金融機関向け	686	803	▲116	▲14.5%
不動産事業者向け	77	96	▲19	▲19.7%
建築事業者向け	191	134	56	41.6%
士業専門家向け	250	160	90	56.5%

投資計画



人財投資

<投資額 + **260**百万円>

39名増 (EAJ単体)

2024年2月期初 203名
→2025年2月期初 242名



システム投資

<投資額 + **450**百万円>

EPS…250 (20) 百万円
HOC…100 (30) 百万円
AIチェック等…50 (14) 百万円
サムポロR&D…24 (24)百万円
その他インフラ整備…26百万円

(カッコ) 内は償却額

※EPS+ : EAJ Platform System Plus

※HOC : H'OURS Operation Cloud

中期経営ビジョン

「中期経営ビジョン2022-2024」計画値との差異について

2025年2月期（当初計画）

（百万円）

	2025年2月期 予想	2025年2月期 計画	差額
売上高	4,705	5,000	▲295
営業利益	339	1,000	▲661

- 2025年2月期は、中期経営ビジョン2022-2024の最終年度。
- 当初計画と比較して進捗に遅れはあるものの、すべての顧客セグメントにおいて受託件数が増加し、連結売上高のCAGR（年平均成長率）は、二桁成長（12.6%）と順調に推移。
- 最終年度の当初計画（売上高5,000百万円、営業利益1,000百万円）の水準へ早期に到達するために、最終年度は人財およびシステム投資を加速させる1年に。

「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

2023年2月期

2024年2月期

現在



2025年2月期

重要施策

サービスのDX化



- eKYC実証実験終了 (EAJ)
- サムポローニア事業開始 (サムポロ)
- 建築業務支援AIの開発着手 (中央G)



- EPS+機能拡張開発 (EAJ)
- AI導入アセスメント開始 (中央G)
- 担保適格性判定/評価業務のDX化着手 (EAJ)



- 新HOCとEPS+のローンチ (EAJ)
- サムポロ電子署名活用による完全オンライン申請の実現 (EAJ/サムポロ)
- 担保適格性判定/評価業務の効率化開始 (EAJ)

オペレーションセンターの共同利用化



- 相続関連サービスの受注が順調に推移
- 相続ワンストップサービスの実装 (EAJ/EAJ信託)



- 相続関連サービスに関する業務インフラの強化に着手 (EAJ/EAJ信託)



- 相続関連サービスの拡大によるさいたまOPCの機能強化 (EAJ/EAJ信託)
- 第三オペレーションセンターの新設検討開始 (EAJ)

業務プロセスの堅確化



- サムポロとEPS※連携開始 (EAJ/サムポロ)

※EPS : EAJ Platform System



- サムポロとEPS、完全オンライン申請の最終形に向けた開発に着手 (EAJ/サムポロ)
- 電子署名リリース (サムポロ)
- HOC※の更改着手 (EAJ)

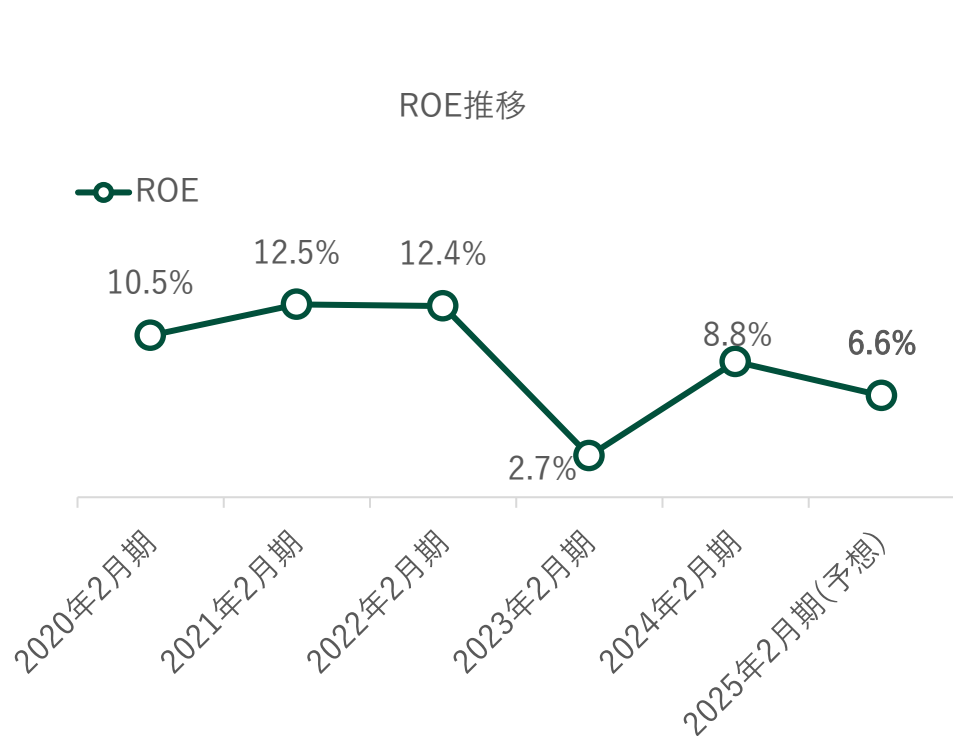
※HOC : H'OURS Operation Cloud



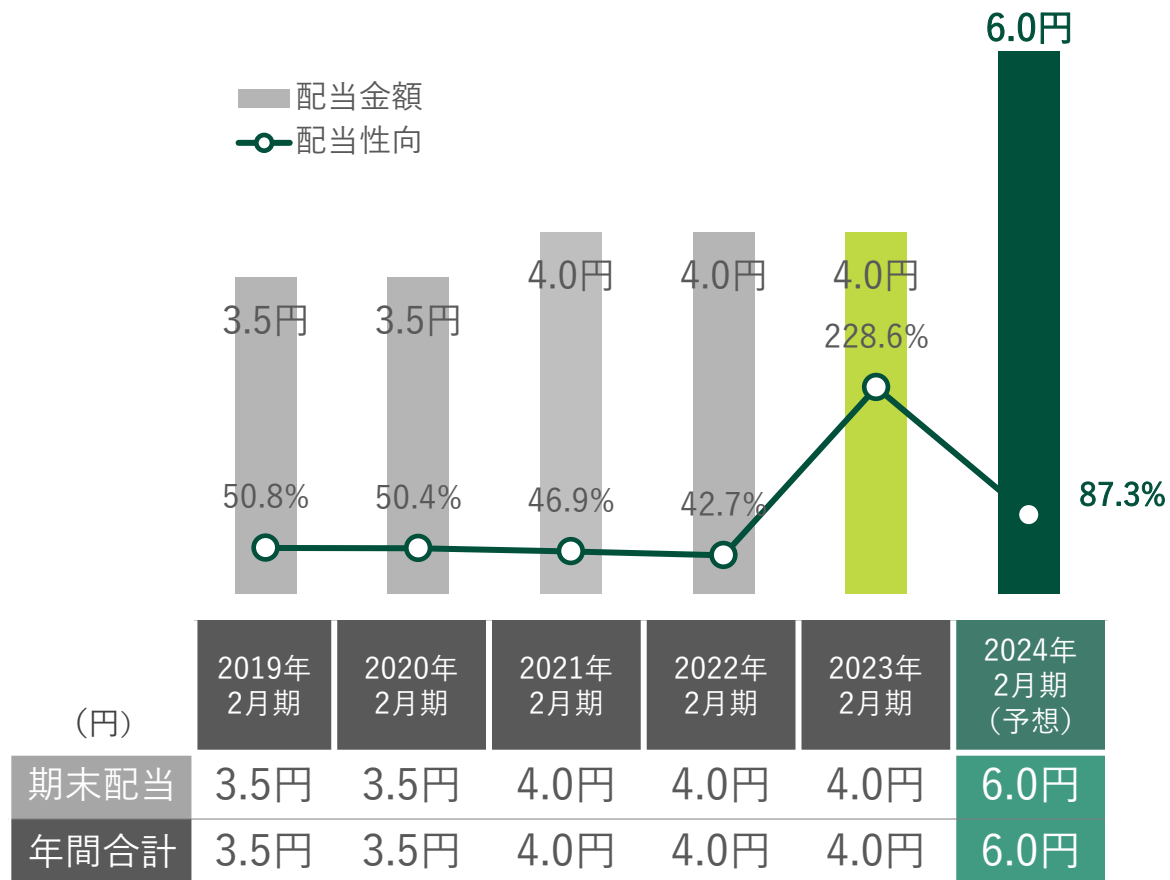
- データベース活用の本格化
- ※取引リスクのスコア化開発着手

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

「強固な資本基盤」を維持することを財務ポリシーとしつつ、「中期経営ビジョン2022-2024」達成に向けた進捗に遅れがあるものの順調に中長期的な利益創出を前提とした投資を加速させており、株主資本コストを上回るROEを維持したうえで、株主還元としては戦略的に配分を行う。



- ・CAPMにより算出する株主資本コストは5～6%程度と認識
- ・継続的に株主資本コストを上回るROEを目指す



2024年2月期の1株当たり配当金は2円増配の6.0円を実施予定

Appendix.

添付資料

私たちは、














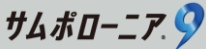
不動産に関する手続きと決済の DX（Digital Transformation）化をサポートする会社です

住宅建築から不動産売買、住宅ローンなどのバックオフィス業務の支援を行っており
高セキュリティの**オペレーションセンター**を活用した大量案件の集中処理を実現
専門的な不動産の手続きと決済に最適な**クラウドサービス**を提供することで
従来のアナログな業務処理体制の**デジタル化**をサポート

オンリーワンな独自のビジネスモデルを展開

事業内容とビジネスモデル

不動産のライフサイクルに沿った4つの分野で事業展開

	建てる	買う	借りる	渡す
	 住宅建築	 不動産売買	 住宅ローン	 相続
主な顧客	 建築事業者	 不動産事業者	 金融機関	  不動産事業者・金融機関
主なサービス	【住宅建築サポート】 建築の申請から各種申請用図面、 検査・アフターまでトータルサポート 	【非対面決済サービス】 信託口座を用いたキャッシュレス ・非対面の不動産決済サービス 	【バックオフィス業務支援】 住宅ローン手続きに関わる バックオフィス業務支援 	【相続関連サービス】 相続人の確認や、入院時等の 身元保証などの終活サポート 【不動産オークション】 相続関わる不動産売買 支援サービス
	【士業専門家の高度化支援】 経営支援・業務支援・DX化支援		 	不動産・商業登記申請支援クラウドサービス、 マイナンバーカードを利用した本人確認 “サムポロトラスト for eKYC”を提供

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	676百万円（2024年2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・土業専門家向け） 【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・土業専門家向け）
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 PRECISION ADVANCE DRAFTERS COMPANY LIMITED（ベトナム）

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
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
2014年8月	株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン信託が管理型信託業及び事務代行業を開始
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 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	東京都千代田区に連結子会社株式会社サムポローニアを設立
2023年10月	東京証券取引所スタンダード市場へ移行
2023年10月	ベトナムに現地法人の連結子会社PRECISION ADVANCE DRAFTERS COMPANY LIMITEDを設立

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 【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4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

PRECISION ADVANCE DRAFTERS COMPANY LIMITED

設立	2023年10月
本社所在地	222 Dien Bien Phu, Vo Thi Sau Ward, District 3, Ho Chi Minh City, Vietnam
事業内容	【建築事業者サポート事業】 図面・申請書類作成