

FY2024 2Q

2024年2月期（第2四半期） 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

2023年10月13日

総括

1

第2四半期
実績

連結売上高

2,017百万円
(期初予想比：▲1.4%)

連結営業利益

211百万円
(期初予想比：+242.7%)

不動産オークション事業は苦戦したものの、その他事業については各支援サービスの利用件数が堅調に推移し、期初予想を上回る進捗。

2

トピックス
PR情報

8月18日

◆司法書士向け電子署名・eKYC サービス“サムポロトラスト電子署名”のサービス開始に関するお知らせ

マイナンバーカードに搭載された電子証明書を用いて署名することができる司法書士向けサービス“サムポロトラスト電子署名”を2023年8月21日より提供開始。2022年11月リリース済のeKYCと共に登記申請業務の完全オンライン化に貢献。

9月19日

◆2024年2月期第2四半期累計期間の連結業績予想の修正に関するお知らせ

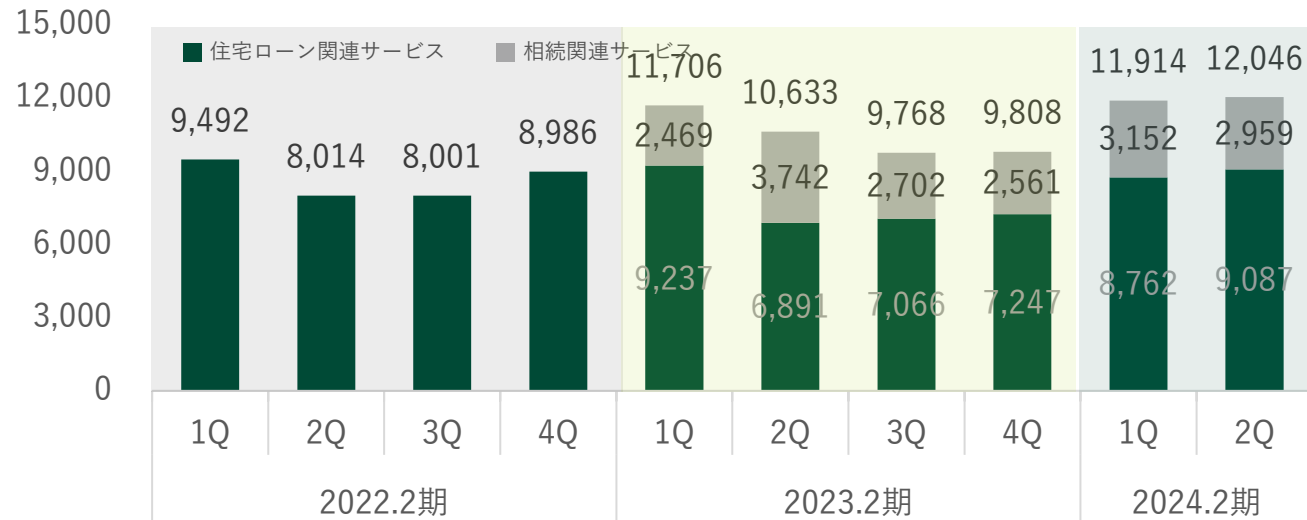
金融機関向けおよび建築事業者向け等の主要サービスが堅調に推移したほか、2022年10月に事業譲受したサムポローニア事業にかかる取得原価の配分による利益押し上げ効果もあり、第2四半期累計期間の業績予想を修正。

顧客セグメント別の概要_金融機関向け

前年同期比

(百万円)	24.2期2Q	23.2期2Q	前年同期比
売上高	870	923	▲5.8%
営業利益	384	444	▲13.5%
営業利益率	44.2%	48.1%	▲3.9pt

金融機関向け業務系システム「EPS/OPS」の利用件数（件）



EAJ Platform System



市況

- 顧客の積極的なキャンペーン実施により取引先各
行のローン件数は大幅増加
- 相続関連サービスの需要も堅調

業績

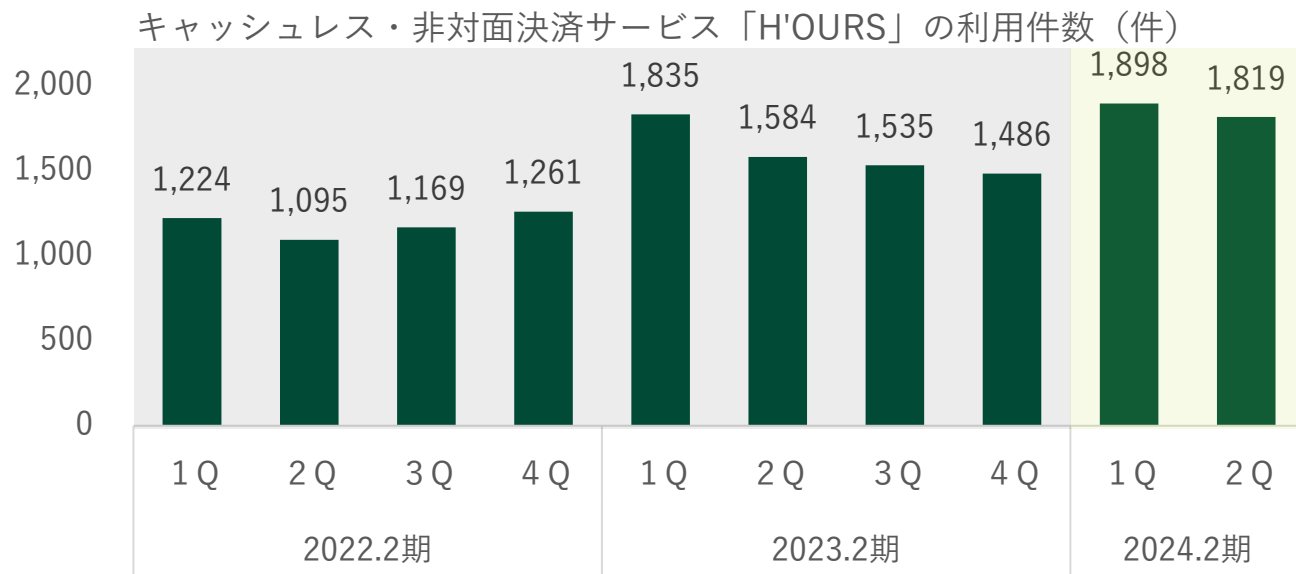
- 市場シェア拡大を目的とした価格調整によって
ニーズを取り込み、受託件数は増加傾向にあるも
のの1Qの減少分をカバーできず減収

施策

- 既存顧客からの受託業務範囲の拡大及び新規顧客
からの受託
- 大手銀行との連携による相続関連サービスの販路
拡大

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		
	24.2期2Q	23.2期2Q	前年同期比
売上高	195	136	+42.8%
営業利益	55	▲4	—
営業利益率	28.4%	—	—



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。

現金授受の削減

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。

日程調整が不要

- 市況**
- ・ キャッシュレス・非対面化の需要は引き続き堅調
 - ・ 担保評価に係るサービスのニーズが増加

- 業績**
- ・ 大手流通事業者を中心としたH'OURS利用件数の安定推移
 - ・ 調査、測量及び担保評価に係る受託業務が増加

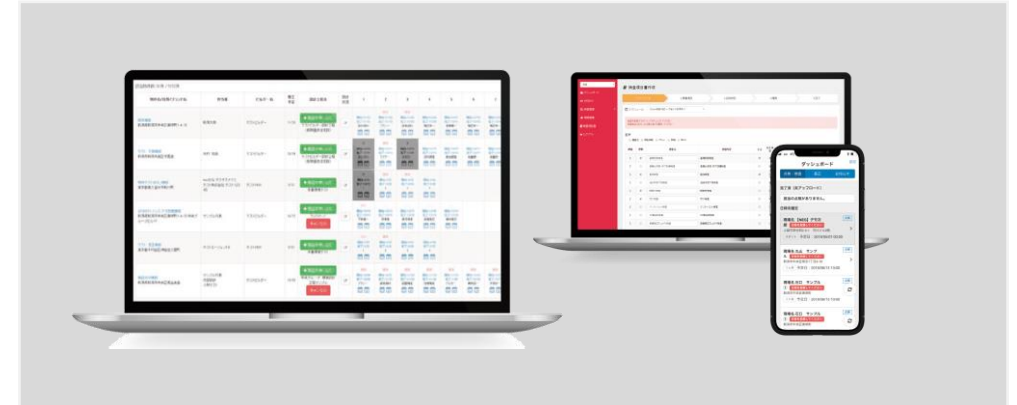
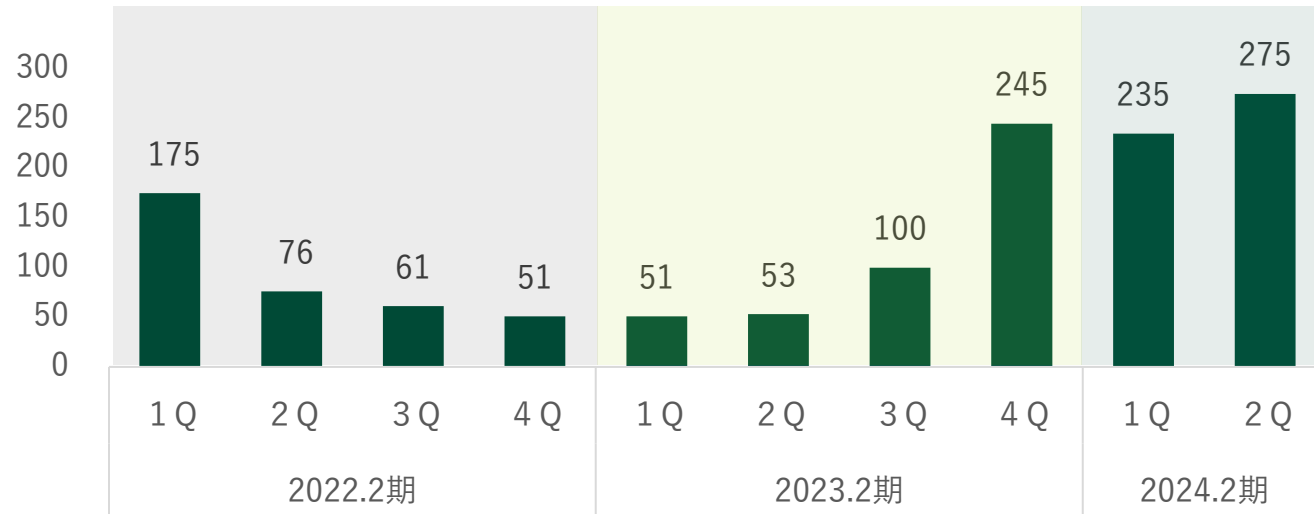
- 施策**
- ・ クラウドサービス事業者とのアライアンス強化 (不動産評価業務の拡充)
 - ・ 大手流通事業者向けの営業強化
 - ・ 継続的なシステム改修 (HOC更改)

顧客セグメント別の概要_建築事業者向け

前年同期比			
(百万円)	24.2期2Q	23.2期2Q	前年同期比
売上高	339	297※	+14.1%
営業利益	82	91※	▲9.9%
営業利益率	24.3%	30.8%	▲6.5pt

※組織変更のため23.2期2Q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）



市況

- 慢性的な人手不足、資材高騰などにより新設着工戸数は鈍化
- 建築事業者向けの業務管理ニーズは増加傾向

業績

- 「ARCHITECT RAIL」利用件数は堅調に推移
- 業容拡大に向けた人財投資等により減益

施策

- 「ARCHITECT RAIL」の全国展開に向けた取組
- クラウドサービス事業者との業務提携によるサービスの拡大
- AIシステムを利用した管理（図面不整合・現場写真チェック等）によるサービス品質向上
- 建築設計・開発設計の相互受注体制の再構築
- ベトナム現地法人設立による事業展開

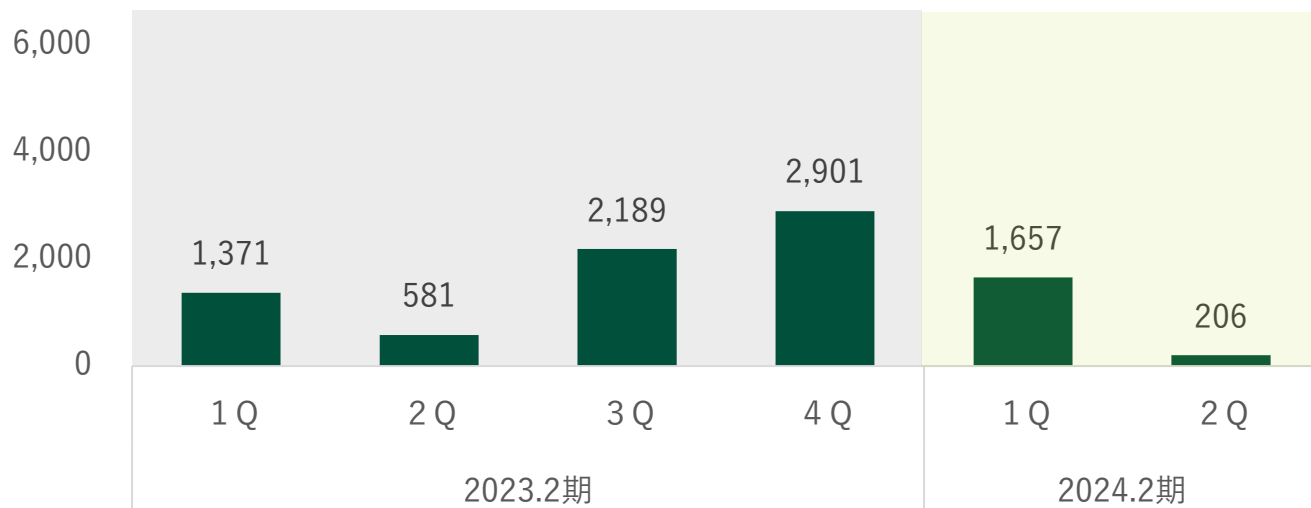
顧客セグメント別の概要_士業専門家向け

前年同期比

(百万円)	24.2期2Q	23.2期2Q	前年同期比
売上高	627(424)※	287	+118.3%
営業利益	51(18)※	81	▲36.6%
営業利益率	8.2%	28.3%	▲20.1pt

※()内の数字はサムポローニア分

「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



市況

- ・ 士業専門家の業務効率化ニーズの高まりにより引き合いは堅調
- ・ 不動産オークション市場は不動産価格の高止まりにより売却ニーズは少ない

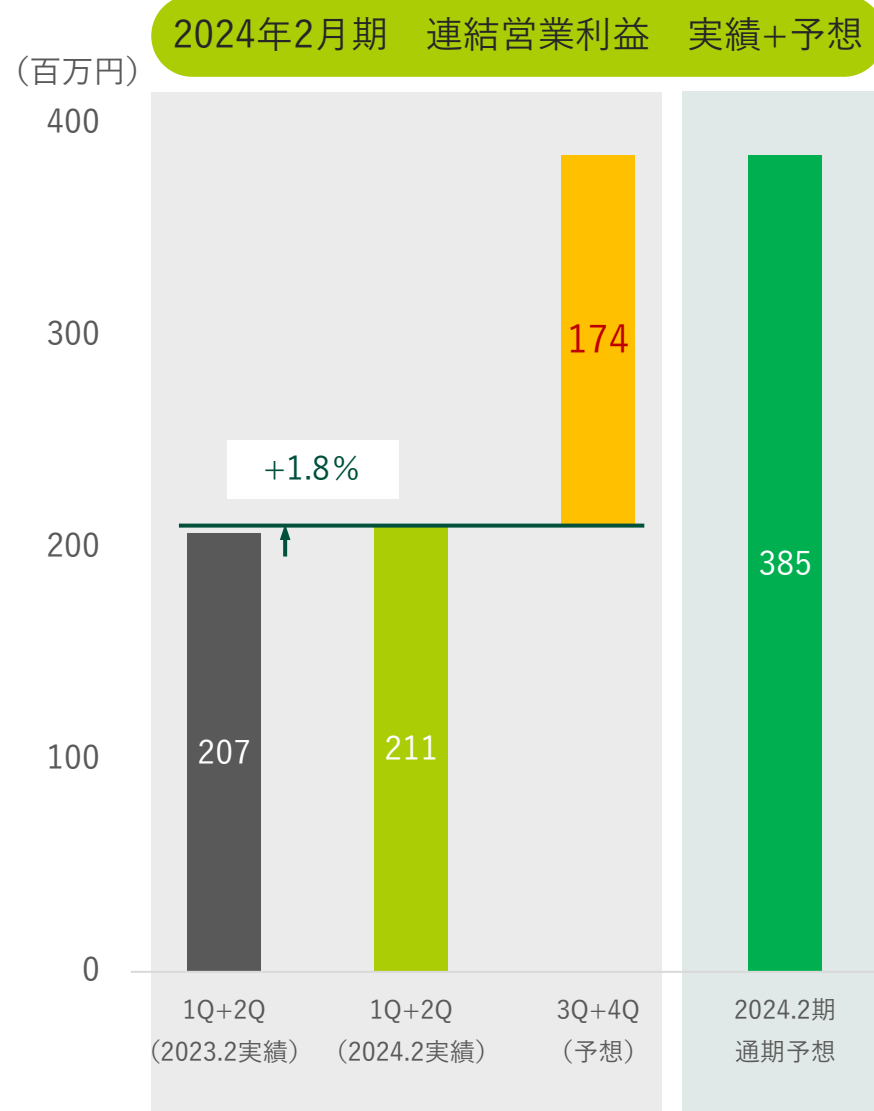
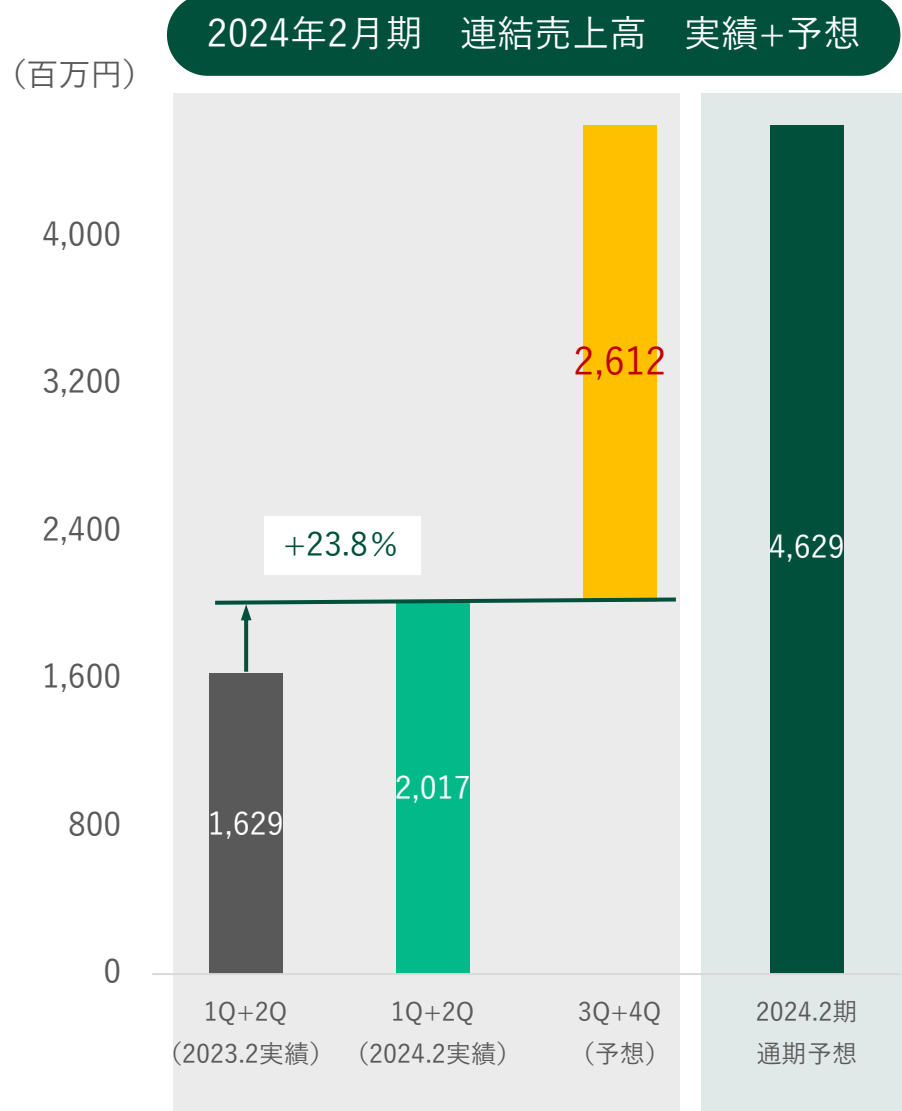
業績

- ・ 不動産オークション事業は苦戦も案件のストックは増加
- ・ サムポローニア事業は予想を上回るも業務の安定化やシナジー発揮のための初期投資は継続中

施策

- 【不動産オークション】
 - ・ 税理士との連携強化による案件確保と会計事務所向けセミナーの再開
- 【サムポローニア】
 - ・ 「サムポローニア9」と「EPS(EAJ Platform System)」との連携による新サービスの開発
 - ・ 「サムポロトラスト」による非対面本人確認業務・完全オンライン申請支援サービス拡大

2024年2月期 通期見通し



【通期 売上高 予想】
4,629百万円

進捗率 43.6%

↓

【下期】
2,612百万円

【通期 営業利益 予想】
385百万円

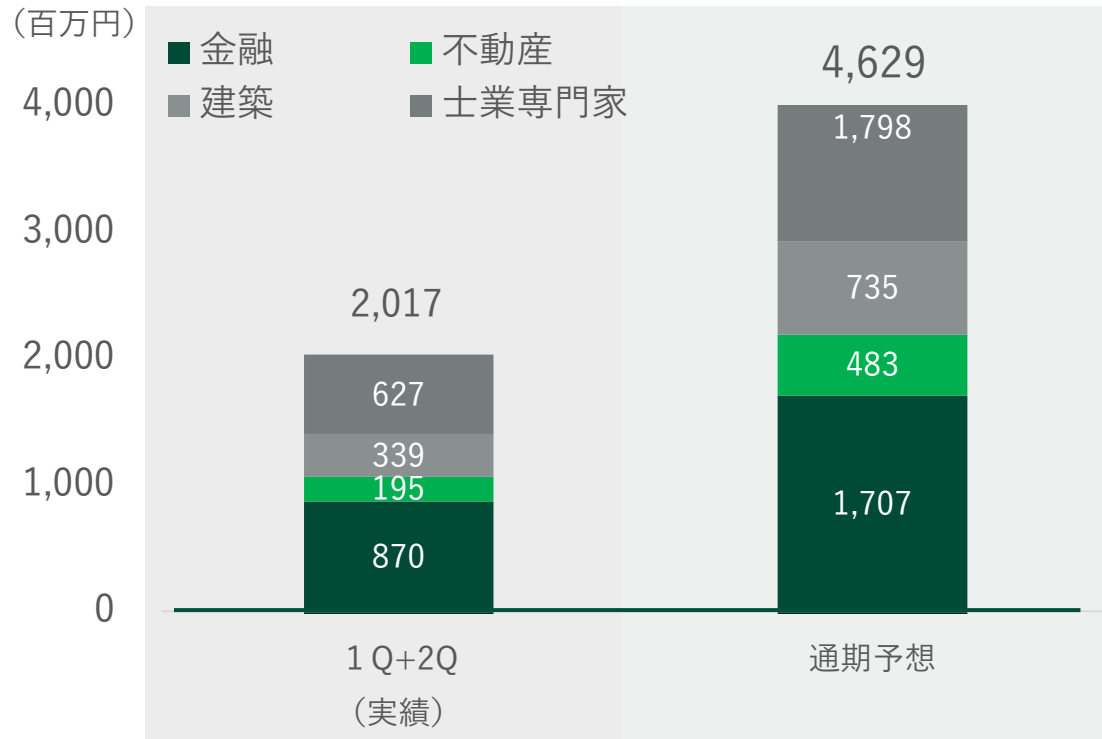
進捗率 54.8%

↓

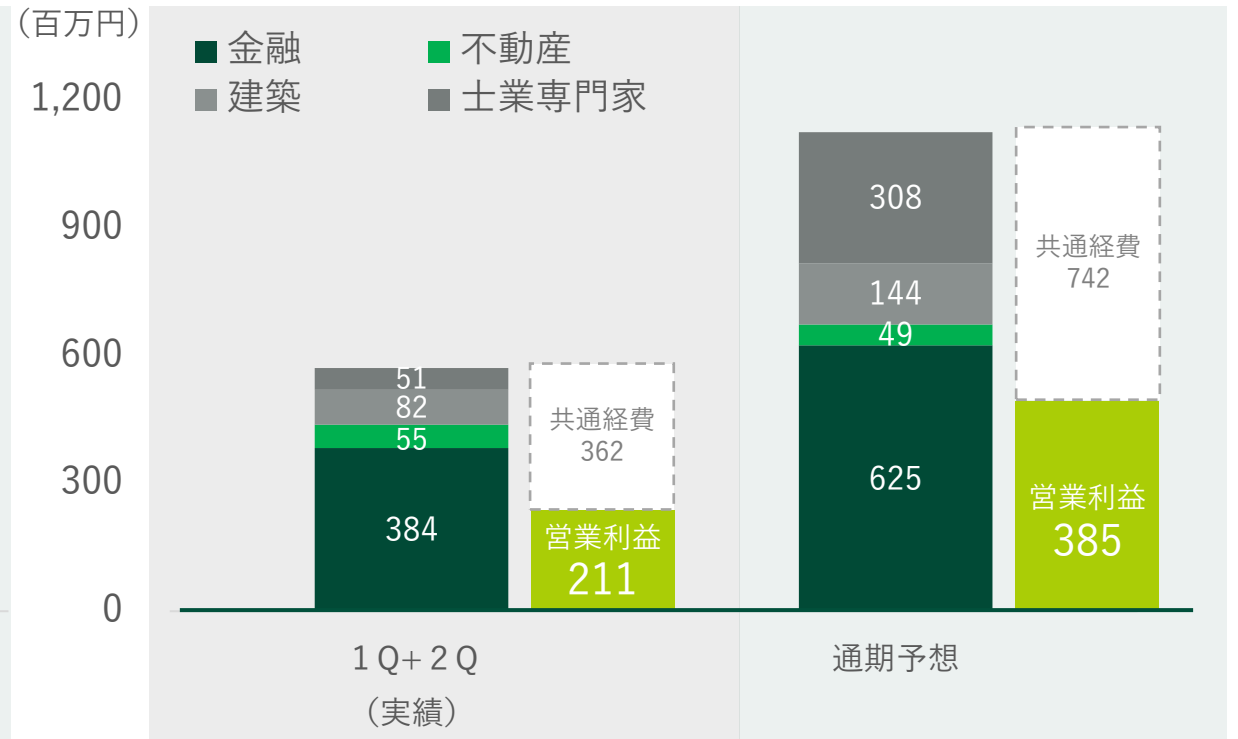
【下期】
174百万円

2024年2月期 顧客セグメント別の通期見通し

2024年2月期 連結売上高 予想
(顧客セグメント別)



2024年2月期 連結営業利益 予想
(顧客セグメント別)



- 金融：大手銀行向け相続・担保権抹消関連サービスの拡大
- 不動産：H'OURSの導入促進、アライアンス・機能強化
- 建築：「ARCHITECT RAIL」の全国展開、ベトナム現地法人設立による事業展開
- 士業専門家：不動産オークションの営業推進、サムポローニアの新サービス開発

サムポローニア事業の見通し

今期の業績見通し

(百万円)	前年実績 (5か月)	上期実績	下期予想※
売上高	369	424	458
営業利益	▲2	18	12

※下期予想については、PPAを考慮せず期初通期予想から上期実績を控除した数値としております

業績

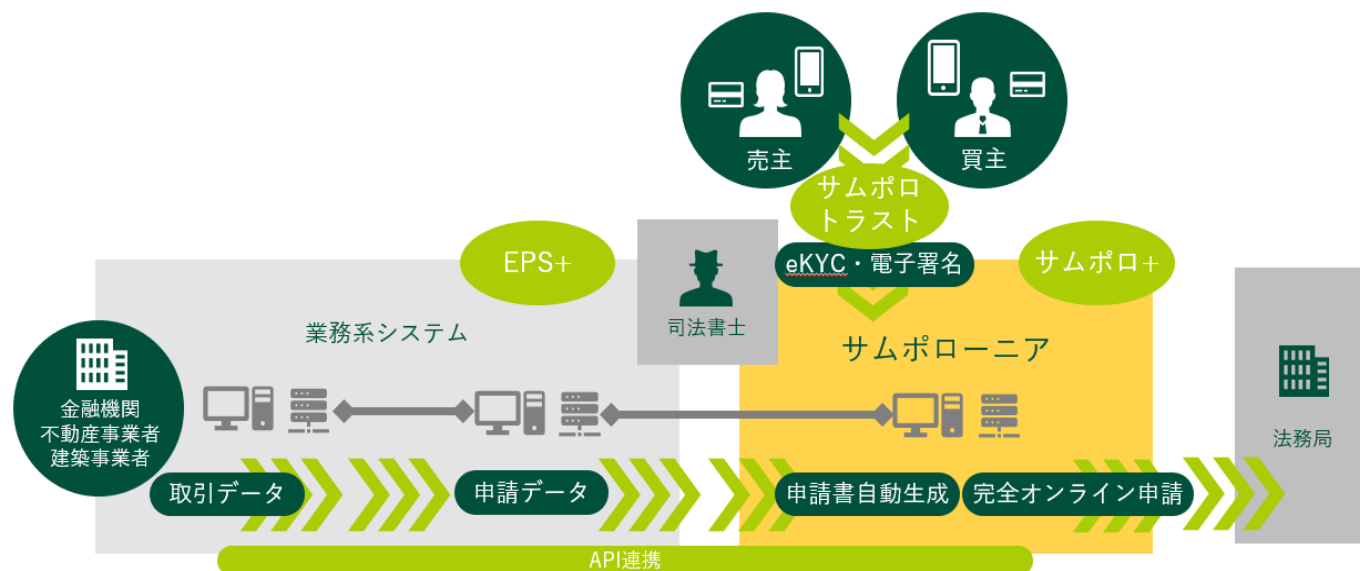
- ・ 収益基盤の抜本的強化により増収増益の見通し

施策

- ・ 「サムポロトラスト」によるオンライン申請支援サービスの拡大
- ・ 「サムポローニア9」と「EPS(EAJ Platform System)」との連携による新サービスの開発

<不動産登記の完全オンライン申請>

事業者の業務系システムとAPI等で接続し、取引データ (= 申請データ) をサムポローニアと連携しマイナンバーカードによる一般消費者 (売主・買主) の電子証明書取得による不動産登記のペーパーレス・完全オンライン申請を実現



「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	現在	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"> 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"> EPS Plus 機能拡張開発 AI 導入アセスメント開始 	<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の活用 	 <ul style="list-style-type: none"> オペレーションセンターの機能拡充 社内マルチユース化を開始 	<ul style="list-style-type: none"> 相続関連サービスの受注が順調に推移 横浜オペレーションセンター運営体制の強化 	<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"> 顧客企業との業務系システムの連携 	<ul style="list-style-type: none"> サムポローニアとEPS Plusの連携（完全オンライン申請の最終形に向けた開発着手） 	<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（実績）】 37 億円（前期比 +4.4%） 【連結営業利益（実績）】 2.0 億円（前期比 ▲66.1%）		【連結売上高 予想】 46 億円（前期比 +24.8%） 【連結営業利益 予想】 3.8 億円（前期比 +85.3%）	【連結売上高予想】 50 億円（前期比 +8.6%） 【連結営業利益予想】 10 億円（前期比 +163%）

足元の課題に対する取り組み中の重点施策



採用（人財確保）の強化

採用拡大 （人財確保）

1. 採用体制の再構築
 - ・専任チームの組成
2. 採用フローの改善と効率化
 - ・部門ごとの採用要件とスキルセットの明示
3. 多様な採用形態の検討(就業ダイバーシティ)
 - ・子育て家庭の勤務時間の柔軟化、テレワークの継続実施
 - ・専門業務のプロ人財の活用（業務委嘱による運営）
 - ・リファラル採用の活用

主な取り組み

4. 福利厚生サービス等のリテンション対策の強化
 - ・福利厚生プログラムの見直しと充実
5. 研修プログラム開発
 - ・海外研修の導入

進捗評価と見通し

・プロジェクト立ち上げより間もないことから中途採用人員の確保はまだ不足感あり。今後段階的に採用数を積み上げるために採用費を増加する見通し。



DX投資による受託業務・社内作業の効率化

DX投資

1. 属人性および作業負担の大きい業務の洗い出し
 - ・業務の可視化と効率化のためのアセスメント
2. 改善手段の検討
 - ・DX技術の導入検討とPoC開発
3. 改善インパクトの把握と優先順位付け
 - ・DX投資のインパクトの定量評価（基幹システム刷新検討）
 - ・DXプロジェクトの優先順位付けとロードマップの策定

DX化のための着手内容

4. 会社全体のDX化推進(効率的かつ有効なガバナンスの再構築)
 - ・ESGを意識したバックオフィス業務のDX化検討

進捗評価と見通し

・課題の洗い出し（可視化）、問題点の整理に注力
・下期は課題を明確化し、ビジネスプロセスのデジタル化に向けた解決策の立案(AI実装の検討)

Appendix.

添付資料

私たちは、

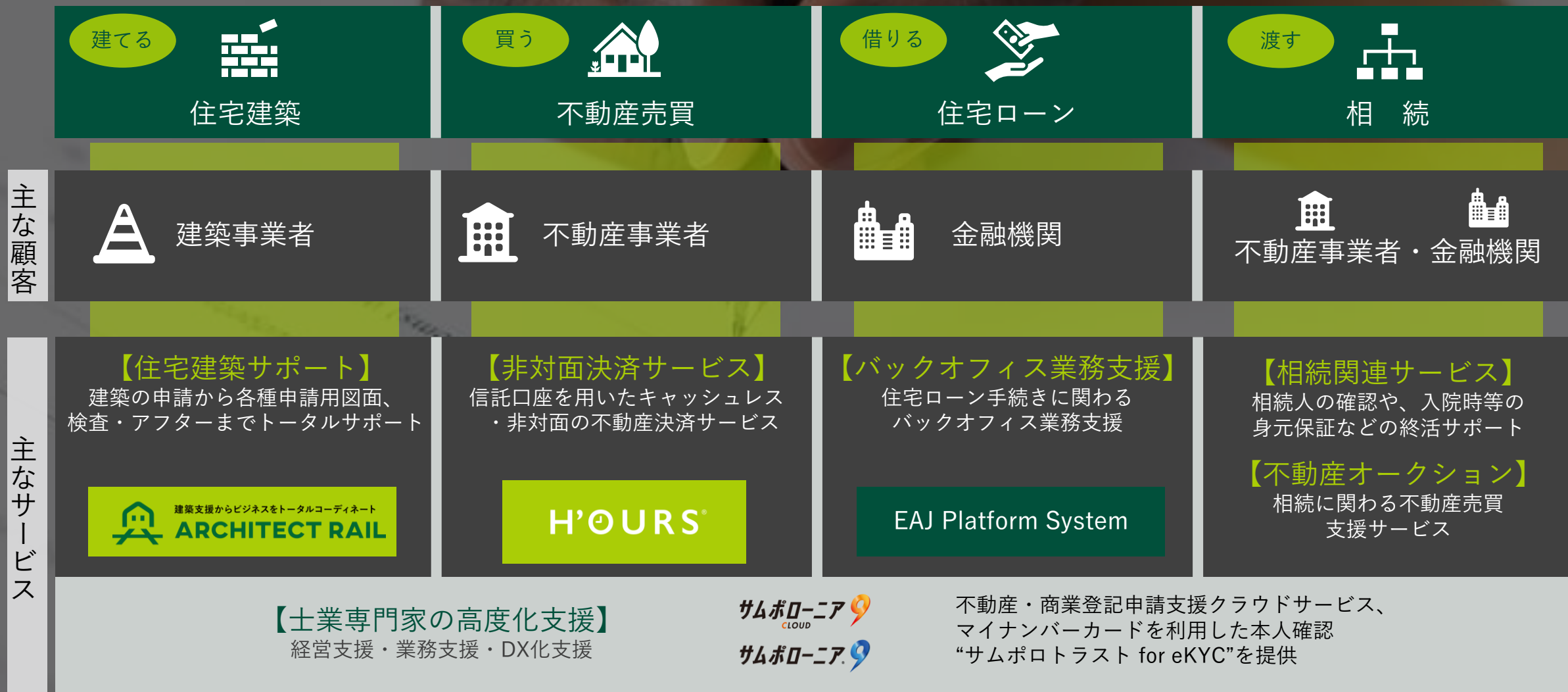
不動産に関する手続きと決済の DX（Digital Transformation）化をサポートする会社です

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



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	670百万円（2023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
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
2022年10月	株式会社サムポローニアが登記情報サービス事業を開始
2023年10月	東京証券取引所スタンダード市場へ移行（予定）

役員紹介（取締役・監査役）

取締役 7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

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

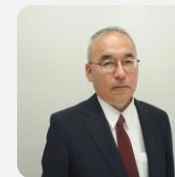


社外取締役
加川 明彦



社外取締役
丸尾 浩一

監査役 3名



常勤監査役
小埜 寺 哲雄



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 【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