

2026年2月期 第1四半期 決算説明資料

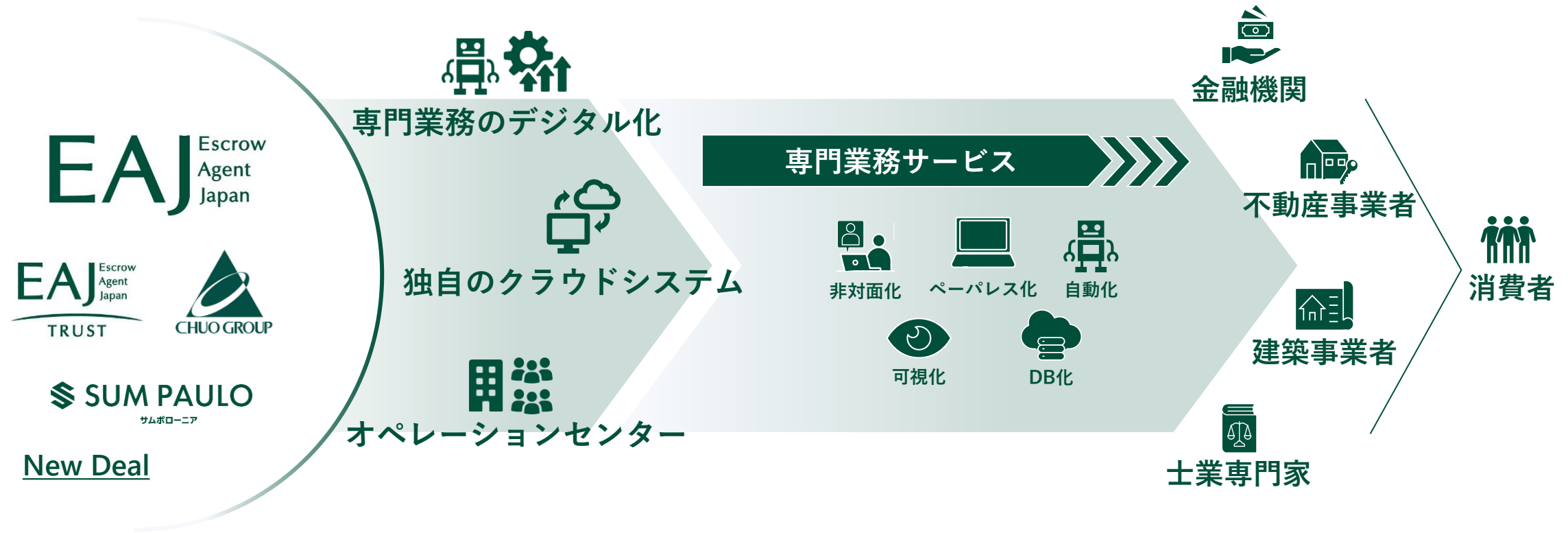
東証スタンダード市場 6093

株式会社 エスクロー・エージェント・ジャパン

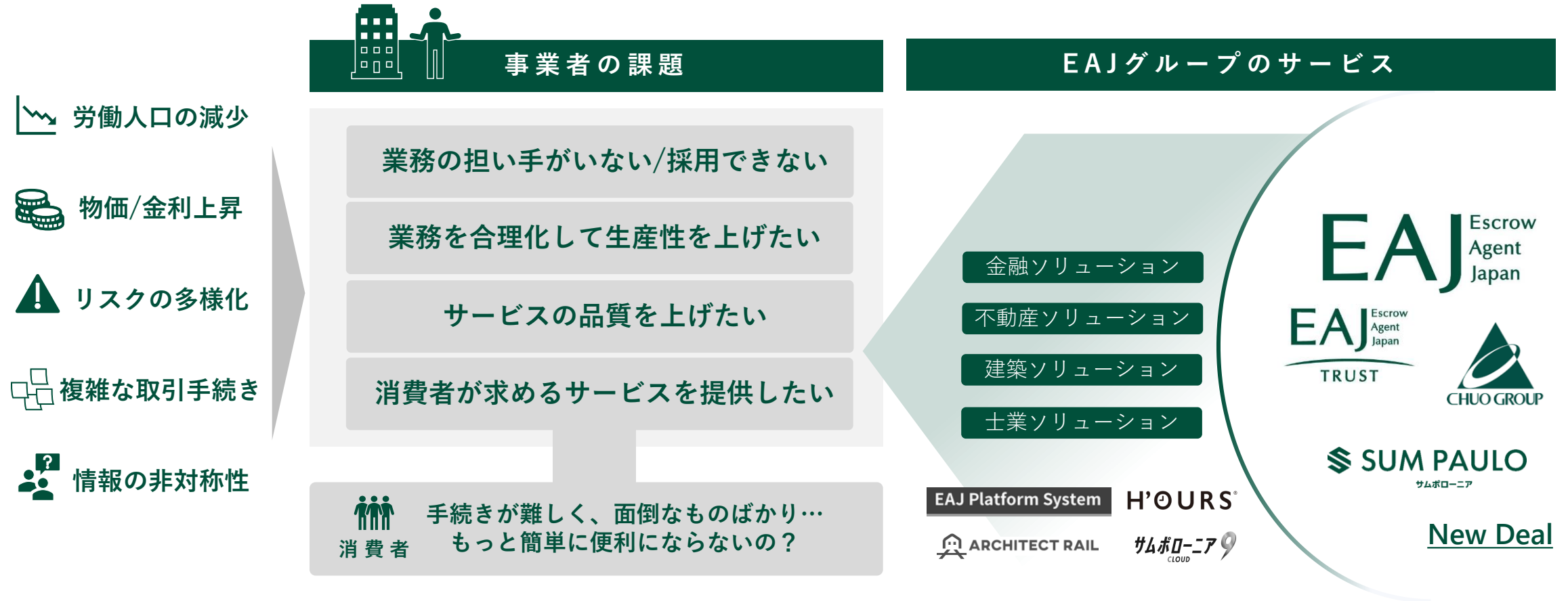
2025年7月8日



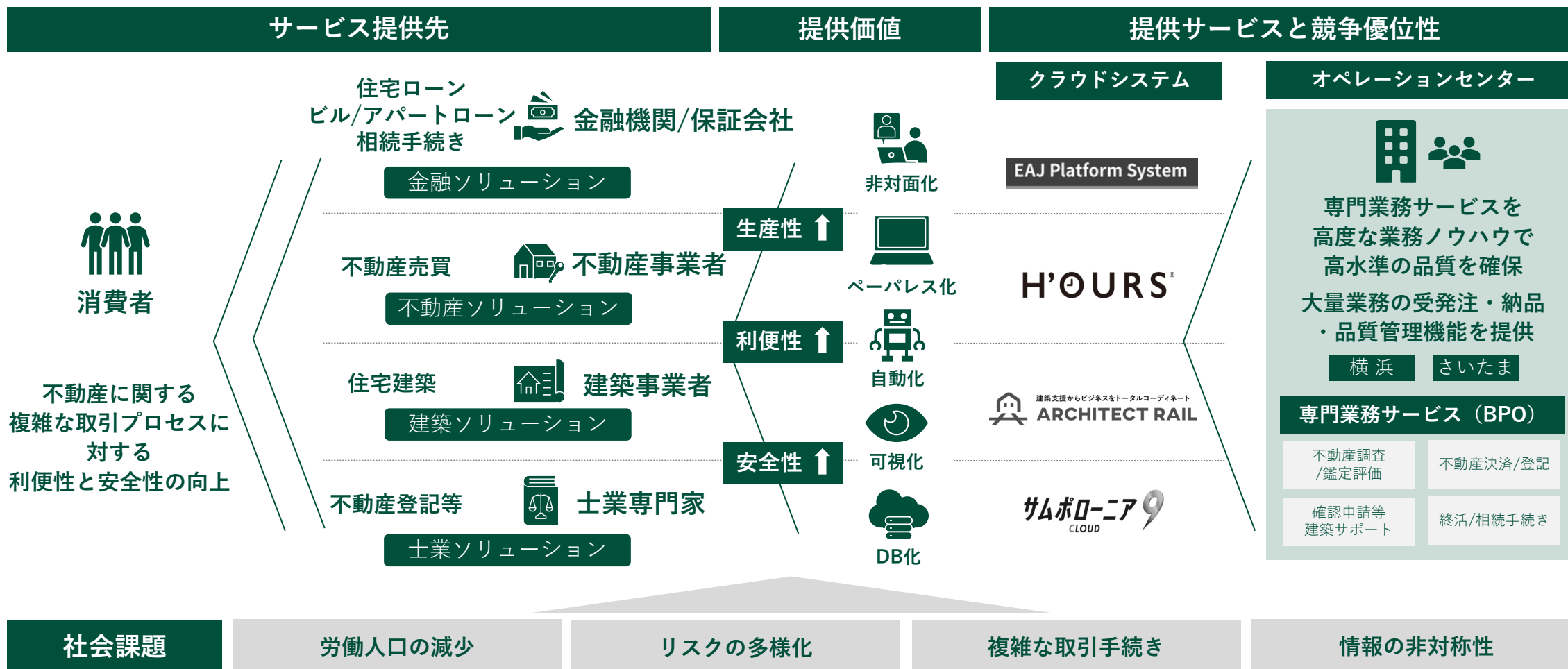
金融・不動産・建築・士業専門家分野における専門業務の横断的対応により、
不動産取引における各種手続きや決済の非対面化・デジタル化・自動化をサポート



ビジネス・プロセス・アウトソーシングを軸としたサービスを開発・提供し、
金融・不動産・建築・士業専門家が抱える課題を解決



取引における生産性・利便性・安全性向上のために 専門業務に特化したビジネスプロセスアウトソーシング（BPO）



INDEX

2026年2月期 第1四半期決算サマリー

5

各セグメントの状況

8

中計進捗2027の進捗状況

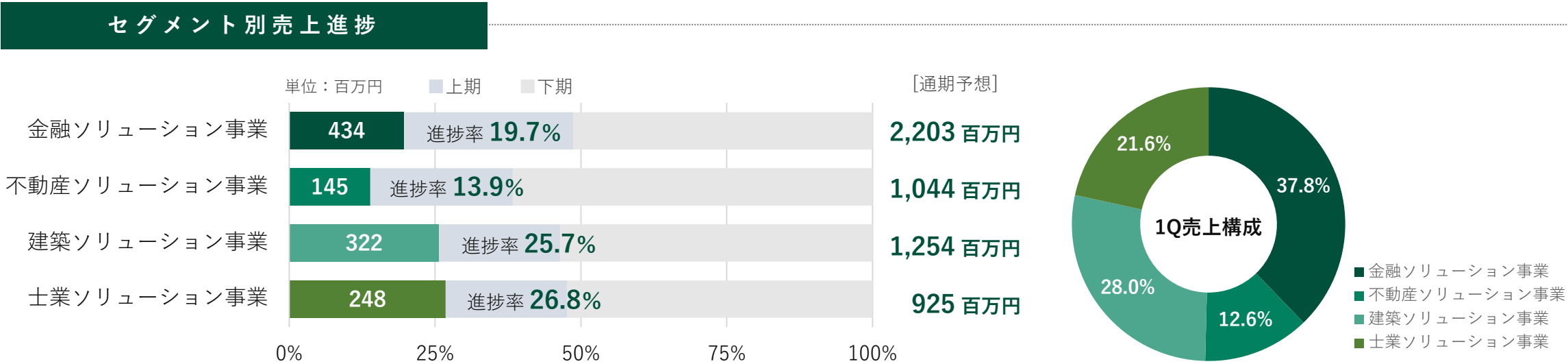
14

Appendix.

19

建築ソリューション事業および士業ソリューション事業は好調に推移

ネット専業銀行の住宅ローン件数の減少にともない金融ソリューション事業の収益率が一時的に低下



金融ソリューション事業は、新規顧客である実店舗型銀行へのサービス導入が進んでおり、
受託件数の増加が見込まれるため通期の連結業績予想は変更なし

単位：百万円

	2025年 2 月期 1Q	2026年 2 月期 1Q	前期比/増減率	2026年 2 月期 通期予想	進捗率
売上高	1,173	1,152	△21 △1.8%	5,435	21.2%
営業利益	198	31	△166 △84.0%	477	6.5%
経常利益	206	34	△172 △83.3%	484	7.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	142	△11※	△153 △108.1%	355	-

※決算賞与の支払い等で繰延税金資産の取り崩しを行ったことにより、四半期純利益は△11百万円

INDEX

2026年2月期 第1四半期決算サマリー

5

各セグメントの状況

8

中期経営計画2027の進捗状況

14

Appendix.

19

専門業務サービス（BPO）×クラウドシステムで独自性の高いサービスを提供

セグメント別 主力サービス	サービスの特徴	利用実績（2025.2期 概算件数）
金融ソリューション事業 EAJ Platform System	- 住宅ローンに関する担保調査/評価および担保権設定等に関する専門業務のオペレーションを提供、手続きのDX化と金融機関の業務効率化を実現 - 金融機関と士業専門家を繋ぐクラウドシステムは、FISC安全対策基準に準じた高度なセキュリティ	53,000件/年間
不動産ソリューション事業 H'OURS®	- 日本版エスクローサービス、信託口座の活用と各種取引条件確認等のオペレーションにより契約時のキャッシュレス化と決済の非対面化を実現 - 不動産事業者と士業専門家を繋ぐクラウドシステムは、複数の取引関係者の進捗共有およびリアルタイムでの送金を可能に	8,000 件/年間
建築ソリューション事業  建築支援からビジネスをトータルコーディネート ARCHITECT RAIL	- 建築事業者の受発注管理、工程管理、品質管理を標準化し、業務プロセスの効率化による住宅品質と事業者の収益力向上を実現 - クラウドシステムとコンサルティングで建築事業者と士業専門家のDX化を支援	1,000戸/年間
士業ソリューション事業 サムローニア9 CLOUD	30年以上の実績を有する司法書士業務専用総合支援システム（法務局との接続システム） - 完全オンライン申請支援機能や相続関係説明図の自動作成機能等、士業専門家のDX化を支援	2,500ユーザー

単位：百万円

	2025年 2 月期 1 Q	2026年 2 月期 1 Q	前期比/増減率	
売上高	574	434	△139	△24.3%
セグメント利益	298	183	△114	△38.5%
セグメント利益率	51.9%	42.2%	-	△9.7pt

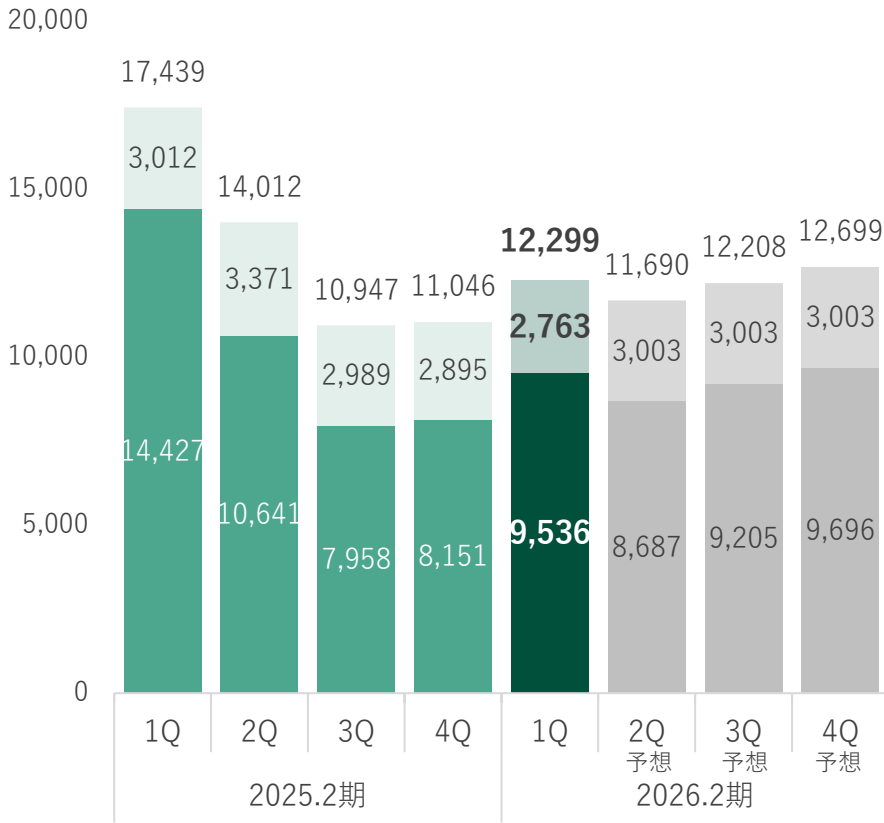
業績概要と今後の見通し

- 前期実績は金融機関のキャンペーン等の影響が大きく、1 Qは当初より前期比減収減益にて計画
- ネット専業銀行の住宅ローン取扱件数の低下にともない、計画よりサービス利用件数が減少
- 新規顧客（実店舗型銀行）へのサービス導入が進んでおり、着実に受託件数の増加が見込まれるため、第2 四半期以降は改善

受注件数推移

金融機関向け業務系システムの利用件数

■ 住宅ローン関連サービス ■ 相続関連サービス



単位：百万円

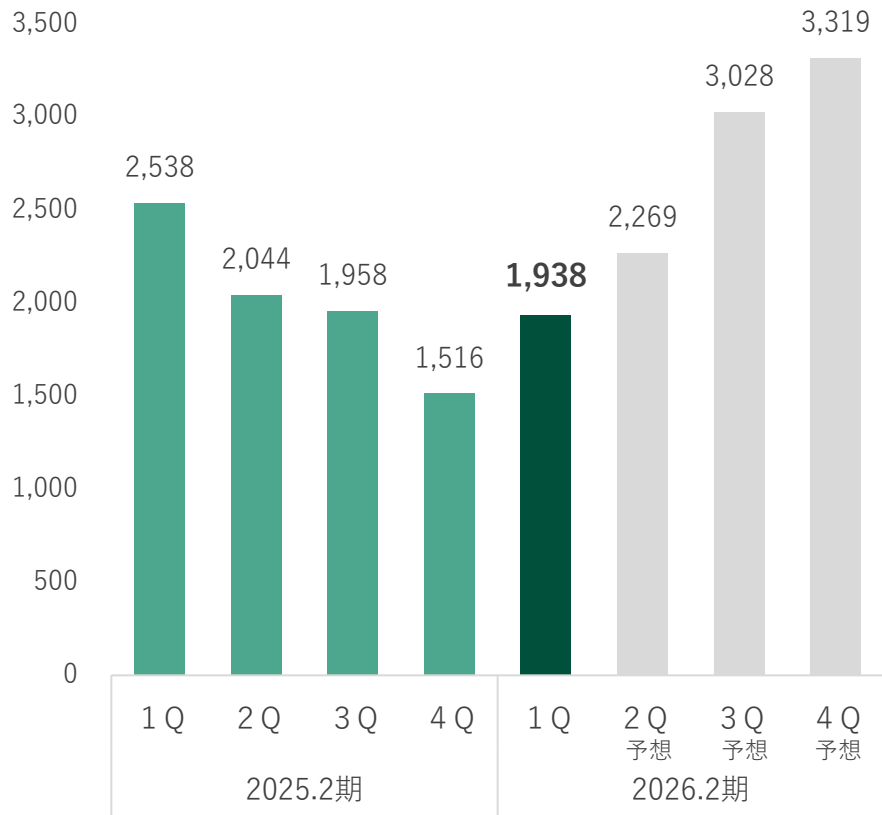
	2025年 2 月期 1 Q	2026年 2 月期 1 Q	前期比/増減率	
売上高	181	145	△36	△20.2%
セグメント利益	10	△53	△64	-
セグメント利益率	5.6%	-	-	-

業績概要と今後の見通し

- ・ 不動産オークションの契約、決済時期に遅れが発生
- ・ H'OURSにおける新システムへの投資によるシステム原価の増加
 - H'OURSは既存顧客に対する件数増加策と新規顧客の開拓により受託件数が増加
 - 担保適格性判定業務は既存顧客の業務範囲拡大および新規顧客の開拓により受託件数の増加

受注件数推移

キャッシュレス・非対面決済サービス
「H'OURS」の利用件数



単位：百万円

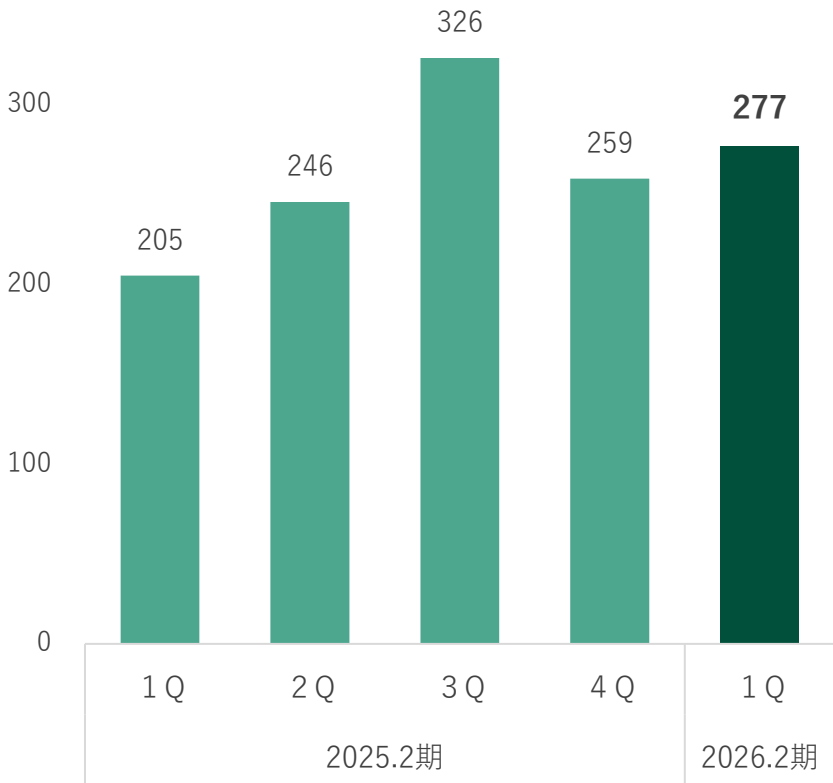
	2025年 2 月期 1 Q	2026年 2 月期 1 Q	前期比/増減率	
売上高	213	322	+109	+51.2%
セグメント利益	23	48	+25	+106.0%
セグメント利益率	11.1%	15.1%	-	+4.0pt

業績概要と今後の見通し

- ・ 法改正前の駆け込み需要の影響により、建築事業者からの敷地調査業務の受託件数および設計サポートサービスが好調に推移
- ・ 受託件数の増加にともなう生産性向上のために、業務フローの改善、人財育成による体制強化
- 生産性向上を目的としたPAD社への委託比率向上のため、7月にダナンオフィスを開設予定

受注件数推移

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



※第2四半期よりKPI定義を変更予定のため、予想は省略

単位：百万円

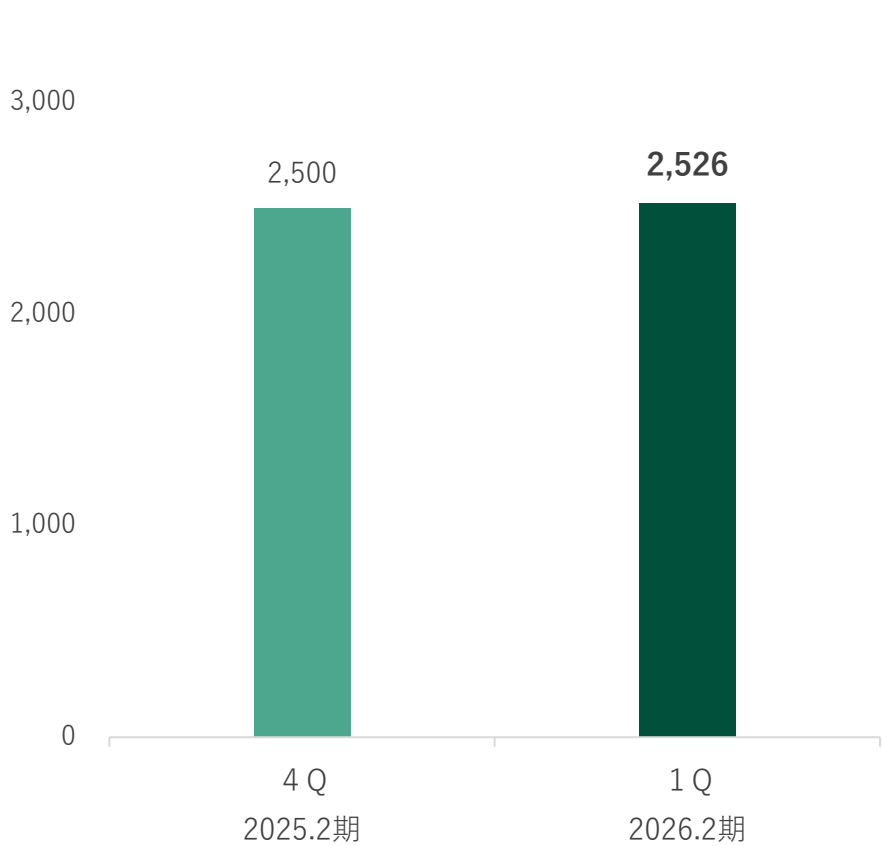
	2025年 2 月期 1 Q	2026年 2 月期 1 Q	前期比/増減率	
売上高	202	248	+46	+22.9%
セグメント利益	15	26	+10	+65.1%
セグメント利益率	7.8%	10.5%	-	+2.7pt

業績概要と今後の見通し

- ・ 主力商品であるサムローニアシリーズが堅調に推移
- ・ AI-OCR技術を活用した、相続関係説明図自動作成システム「AI相続ミツローくん」に対する金融機関、自治体、Sierからの問合せが増加
- サムローニアシリーズにおけるCRMの改善による販売改革と「AI相続ミツローくん」の事業拡大

ユーザー数推移

サムローニアユーザー数



INDEX

2026年2月期 第1四半期決算サマリー

5

各セグメントの状況

8

中期経営計画2027の進捗状況

14

Appendix.

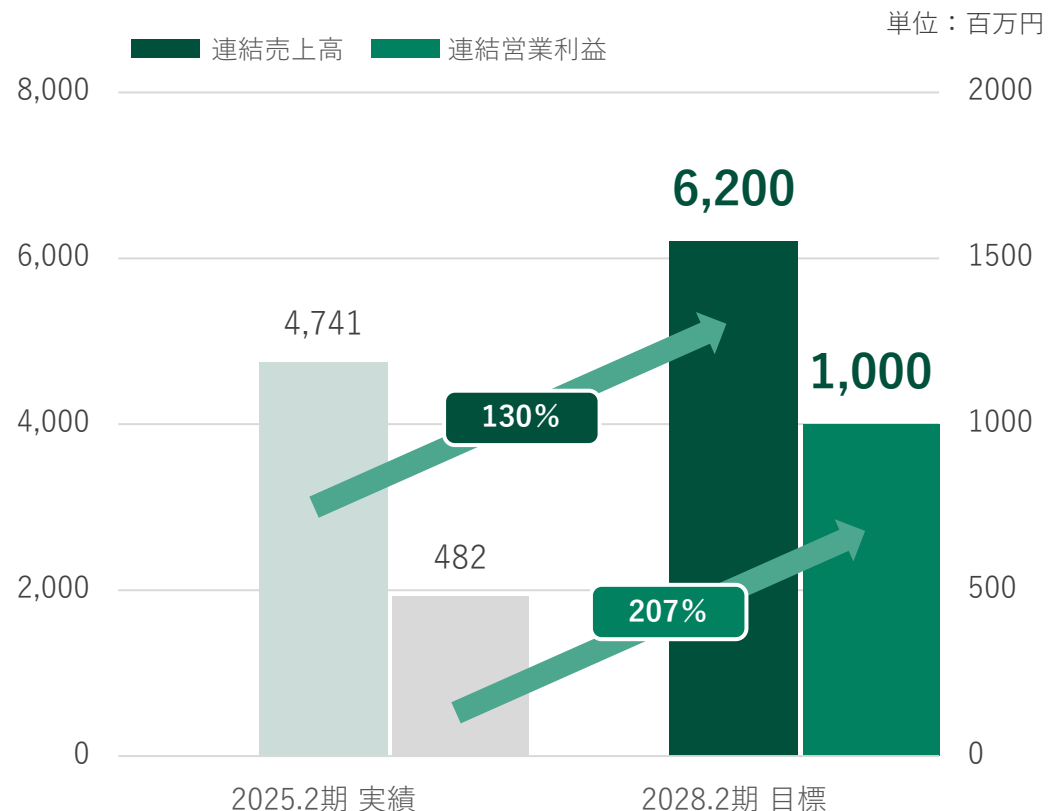
19

基本方針

業務の標準化・自動化による生産性の向上

－ 顧客ニーズの増加に対して業務改革による安定的受注体制の構築 －

3年後の業績目標



重要施策

業務の標準化・自動化による 安定的受注体制の構築

外部戦略

1. サービスの専門性を深める  for customer
2. 最適化されたプロセスの提供
3. 取引プロセスを網羅的にカバー

内部戦略

1. エンゲージメントの向上  for employee
2. 業務改革の推進

各事業の生産性を向上させ、顧客ニーズに
着実に対応するサービスと体制を構築する

	重要施策	1Q 結果	2Q～4Q 取組み
 金融ソリューション事業	▶ 既存サービスの新規顧客獲得 ▶ 業務系システム接続の新規顧客獲得 ▶ 業務標準化・自動化による生産性向上	処理件数2025.2期比 + 30% 5 社 2025.2期比 P/Hあたり生産性 + 5 % ・業務改善検討の専任チーム配置 ・主要業務の業務フロー/課題棚卸し	・業務改善の専任部署「ミライの事業創造室」を新設し取組みを加速（7月） ・相続・終活関連サービスの体制強化のための業務集約の開始
 不動産ソリューション事業	▶ H'OURSの新規顧客の獲得 ▶ 業務標準化・自動化による生産性向上 ▶ オペレーションセンター新設	2025.2期比 + 5,000件/年 工数削減2025.2期比 △ 40% 処理能力2025.2期比 2倍 ・主要業務の業務フロー/課題棚卸し ・業務研修による品質向上着手 ・分散する業務集約のためのオペレーションセンター新設検討	・業務の細分化/分析を踏まえた効率化/自動化範囲の決定 ・オペレーションセンターの新設による業務集約等の開始（12月新設予定）
 建築ソリューション事業	▶ ARCHITECT RAIL 2 のリリース ▶ FC制度による拡大展開 ▶ PAD社への委託比率向上/AI活用	新規提供 695戸/年 加盟店 5 社 既存の取扱棟数を対象に生産性向上 約 3 % ・AIチェックサービス学習データ準備 ・PAD社の業務量増加に備えた体制構築	・AIの精度向上のための学習を継続 ・PAD社への委託比率向上/体制強化のためダナンオフィスを開設（7月予定）
 士業ソリューション事業	▶ AI相続によるビジネスチャネル開拓 ▶ 既存事業の構造改革による収益力強化 ▶ グループSlerとしての機能強化	新規ユーザー数 + 20社 既存事業売上 2025.2期比 + 4 % 開発コスト関与割合 50%超 ・既存事業の顧客データベース活用による管理強化 ・相続関連サービスの自治体導入に向けたパートナー連携開始	・AI相続システムのプロモーション強化 ・グループの戸籍収集業務へのAI相続システム活用によるサービス強化

	重要施策	1Q 結果	2Q～4Q 取組み
 評価等仕組みの再構築	▶ 評価制度、給与テーブル改定 ▶ タレマネシステム利用開始、積極活用 ▶ 諸手当、確定拠出年金等の検討 ▶ 20周年式典 ▶ オフィス環境改善 ▶ 各種制度PDCA・チューニング	・ 人事制度の再構築に関する各種準備 ・ タレマネシステムを活用した社員/経営間のコミュニケーション機会増加 ・ 「えるぼし認定」最高位3つ星を取得	・ 新人事制度（複線型人事制度）の開始と管理職の育成（9月予定） ・ 評価制度、給与テーブル改定（9月予定） ・ 多様な働き方を実現するための福利厚生の拡充
 管理職の採用と育成	▶ 管理職要件の明確化 ▶ 人財ローテーション（希望/社命） ▶ グループHR検討	・ 管理職および職務要件の整理着手 ・ 施策推進加速のための管理職採用	・ 管理職および職務要件明確化による適切な採用と育成 ・ 公募制度の活用による人財ローテーションの実施
 教育研修体制の充実	▶ 体系的な研修制度の開始 ▶ 人財育成プログラム（第二新卒）採用サポートチーム創設等再検討 ▶ インターン制度の実施 ▶ 新卒採用活動開始	・ 研修体系の検討および準備	・ マネジメントコース選択者を中心とした育成プログラムの開始（7月予定） ・ 研修体系の継続検討 ・ ビジョンや戦略の共有を目的としたタウンホールミーティングの実施

	期間合計	1Q投資概要	1Q合計 (進捗率)	2Q～4Q予定 (累計進捗率見込)
 人的資本投資	374百万円	- 人事制度等再構築 - 人財紹介手数料	15.5百万円 (4.1%)	65.1百万円 (21.6%)
 設備投資	52百万円	(実績なし)	- (0.0%)	- (0.0%)
 研究開発投資	169百万円	ビジネスモデル強化、変革のための研究開発	11.0百万円 (6.5%)	24.9百万円 (21.2%)
 事業投資	311百万円	事業アドバイザー	1.9百万円 (0.6%)	42.6百万円 (14.3%)
総計	906百万円		28.4百万円 (3.1%)	132.6百万円 (17.8%)

INDEX

2026年2月期 第1四半期決算サマリー

5

各セグメントの状況

8

中期経営計画2027の進捗状況

14

Appendix.

19

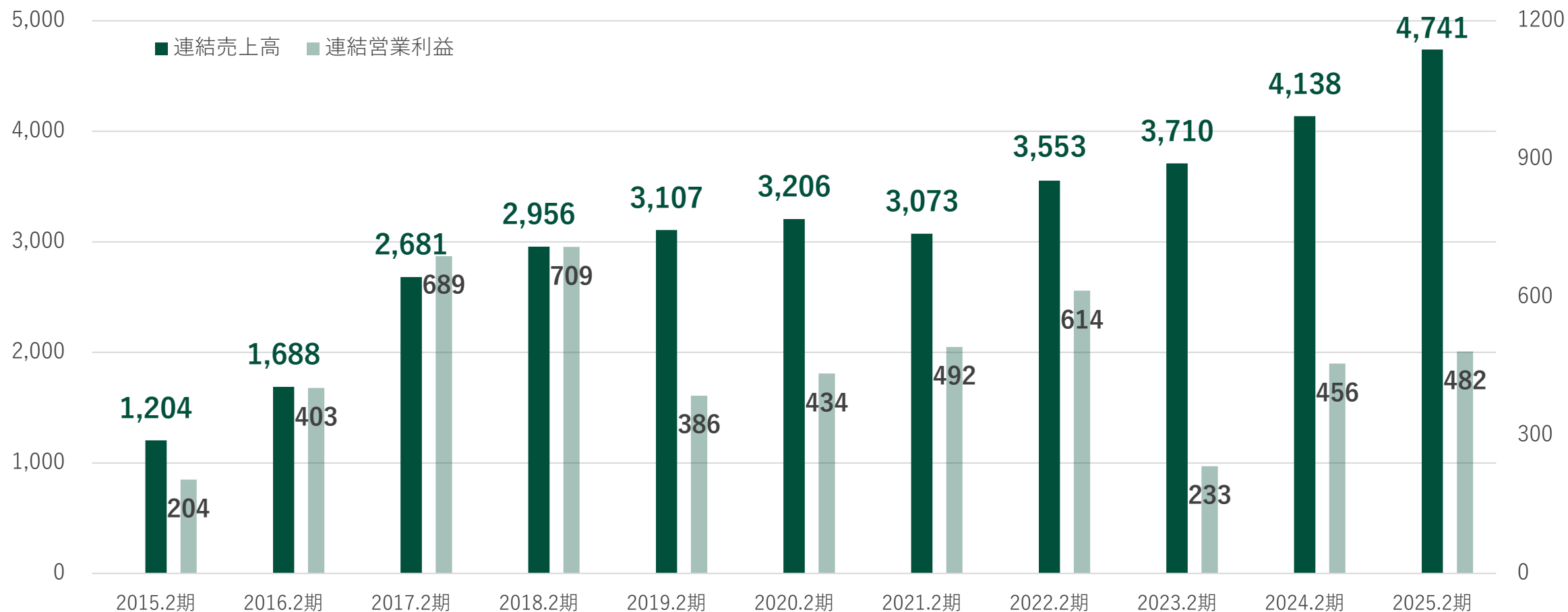
「専門性×革新的サービス」で未来を支える社会インフラ企業へ

私たちは、土業のDNAを持つグループ企業として、
金融、不動産、建築、土業の領域に対して、
確かな知識と経験、リスク管理能力を活かした業務の仕組み化・分業化を進め、
専門的な業務を簡単・確実・安全に行える環境を整えてまいります。

これらを通じて、急速に変化する社会において、各事業者の消費者へ向けた課題に共に向き合い、
その解決策を提案し、新しいビジネスモデルを創出することで、
社会やすべてのステークホルダーに必要とされるソリューション企業グループとして、
未来の社会を支える「無くてはならない」サービスを提供します。

金融ソリューション事業を軸に顧客セグメントとサービス領域を拡大
直近では受注件数拡大への対応として人的資本およびDX化のための投資を先行

単位：百万円



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	【金融ソリューション事業、不動産ソリューション事業】 ・業務受託、人材派遣、相続関連サービス ・情報システム提供を含む各種支援サービス

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
事業内容	【金融ソリューション事業、不動産ソリューション事業】 信託サービス、不動産オークション

株式会社New Deal（ニューディール）

設立	2025年 3 月
事業内容	【金融ソリューション事業】 業務受託サービス、人材派遣・人材出向

株式会社サムポローニア

設立	2022年 6 月
事業内容	【士業ソリューション事業】 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 等

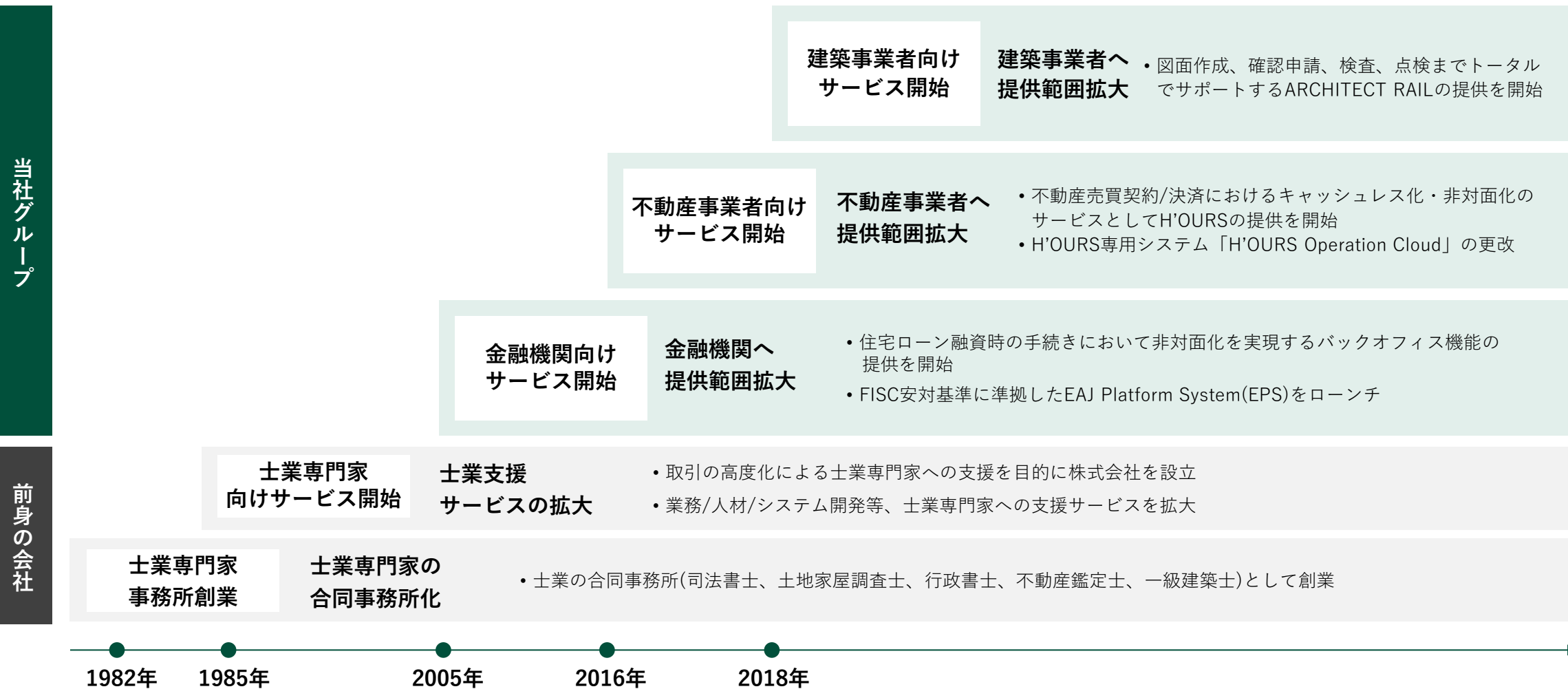
株式会社中央グループ

設立	2017年 7 月（創業1985年11月）
事業内容	【建築ソリューション事業】 ▶ 技術・専門サービス 測量開発設計、建築設計監理 ▶ 建築事業者サポート 図面・申請書類作成、設計サポート、施工建築物点検 等 ▶ 資格者支援サービス 資格者支援、経理事務代行

PRECISION ADVANCE DRAFTERS COMPANY LIMITED

設立	2023年10月
事業内容	【建築ソリューション事業】 ▶ 建築事業者サポート 図面・申請書類作成

当社は、司法書士・土地家屋調査士・行政書士・不動産鑑定士・一級建築士の士業専門家の合同事務所として創業後、士業専門家の高度化支援に始まり、金融機関・不動産事業者・建築事業者へビジネスサービスの領域を拡大



- 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およ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
- 2025年3月 ○ 東京都千代田区に連結子会社株式会社New Dealを設立

免責事項

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、予測およ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および国際的な経済状況が含まれます。

なお、新たな情報・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。

