

FY2022

2022年2月期 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4月14日

INDEX

- | | |
|------------------|----|
| 1. エグゼクティブ・サマリー | 3 |
| 2. 2022年2月期 決算概況 | 7 |
| 3. 顧客セグメント別の概要 | 12 |
| 4. 2023年2月期 業績予想 | 18 |

Appendix.

会社概要 / 沿革 / 役員紹介 / グループ会社

29

1. Executive Summary

1. エグゼクティブ・サマリー

① 総括

2022年2月期 実績

1	連結売上高	3,552百万円	(前期比：+15.6%)
	連結営業利益	614百万円	(前期比：+24.8%)

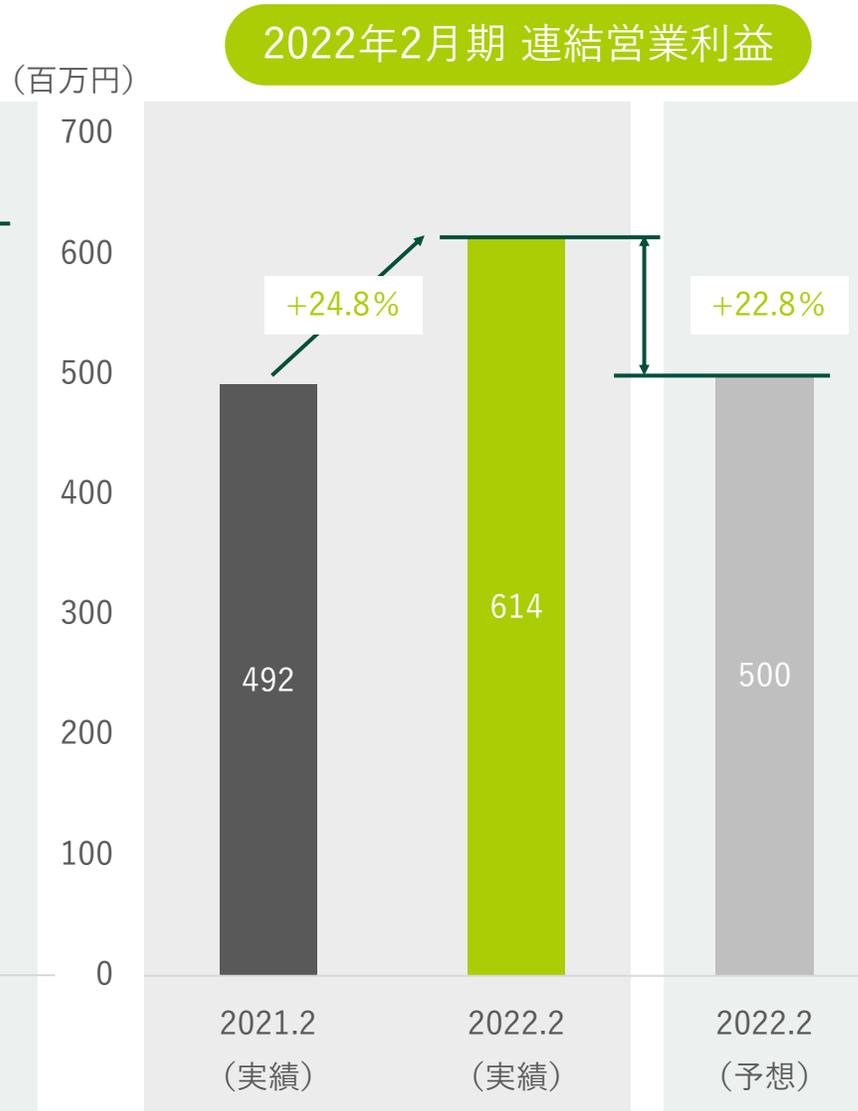
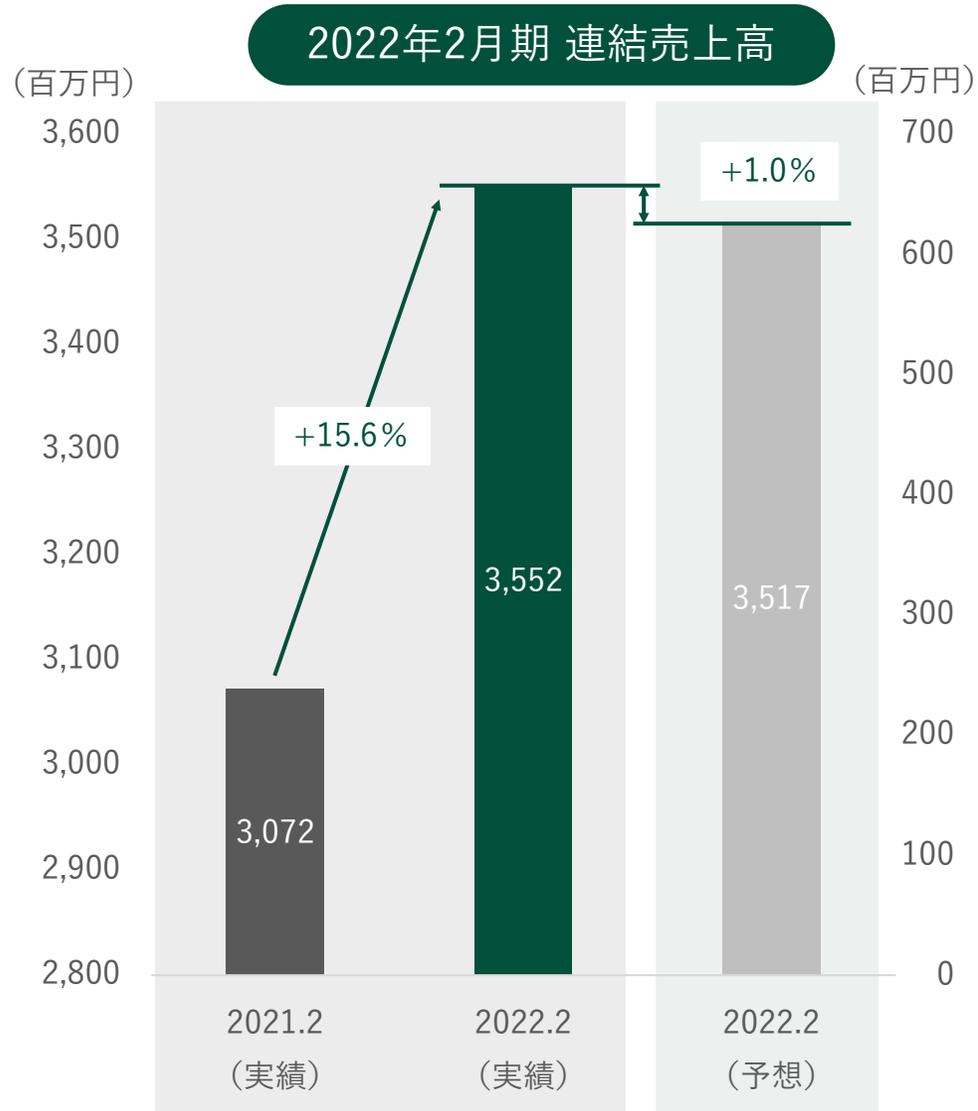
「中期経営ビジョン2022-2024」重要施策の取組みと投資を強化

①サービスのDX化 ②オペレーションセンターの共同利用化 ③業務プロセスの堅確化

2023年2月期 業績予想

3	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%)

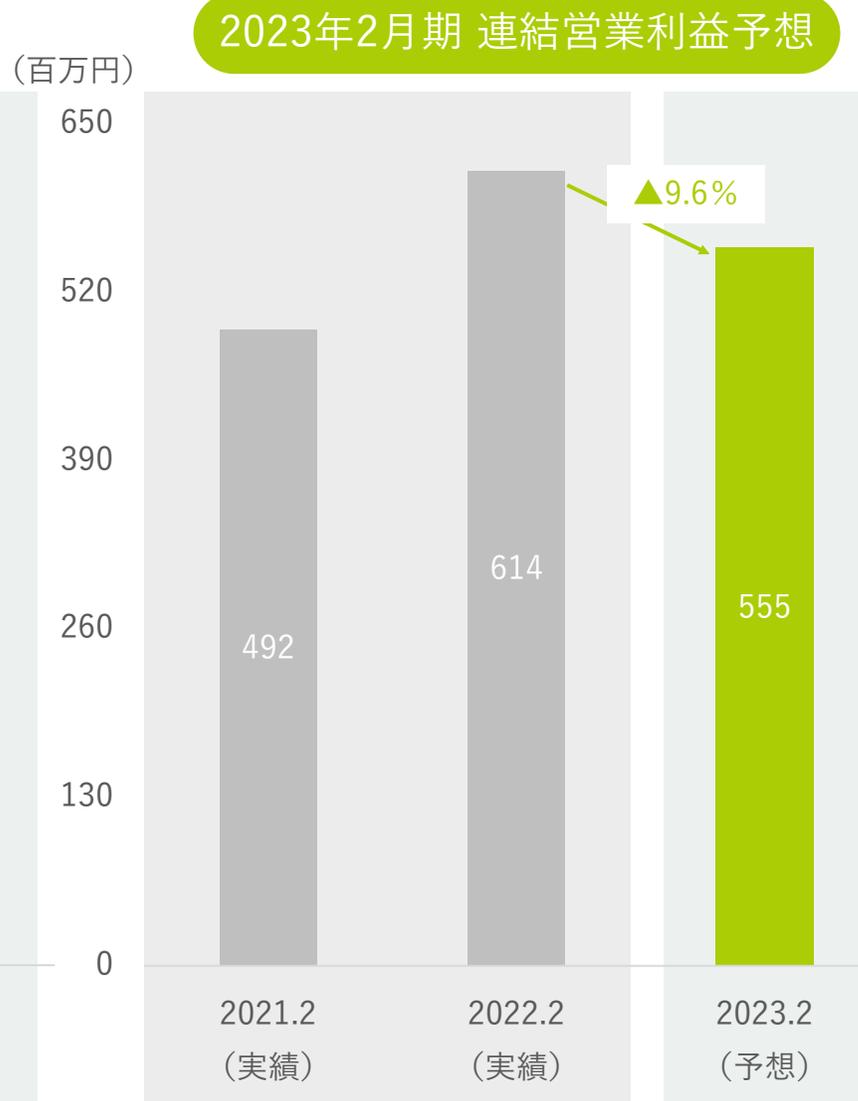
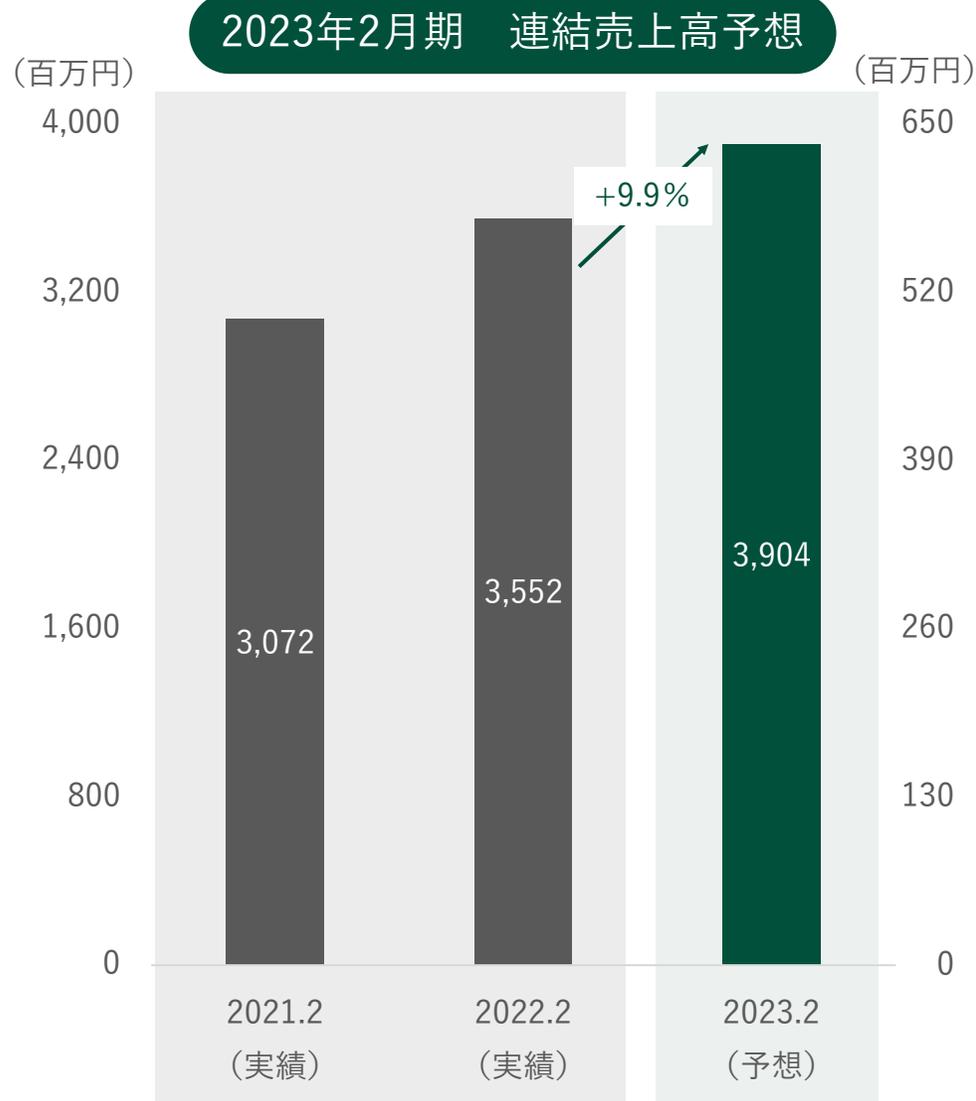
② 2022年2月期決算サマリー



【連結売上高】
3,552百万円
(前期比+15.6% 予想比+1.0%)

【連結営業利益】
614百万円
(前期比+24.8% 予想比+22.8%)

③ 2023年2月期 業績予想



【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%)

※2021年11月公表の事業譲受に関する影響を考慮していません

2. 2022年2月期 決算概況

2022年2月期 業績サマリー（連結）

2022年2月期の実績

(百万円)	通年	上期	下期	前期比
売上高	3,552	1,496	2,056	+15.6%
営業利益	614	228	385	+24.8%
営業利益率	17.3%	15.3%	18.8%	+1.3%
経常利益	619	232	386	+12.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	406	152	254	+11.8%

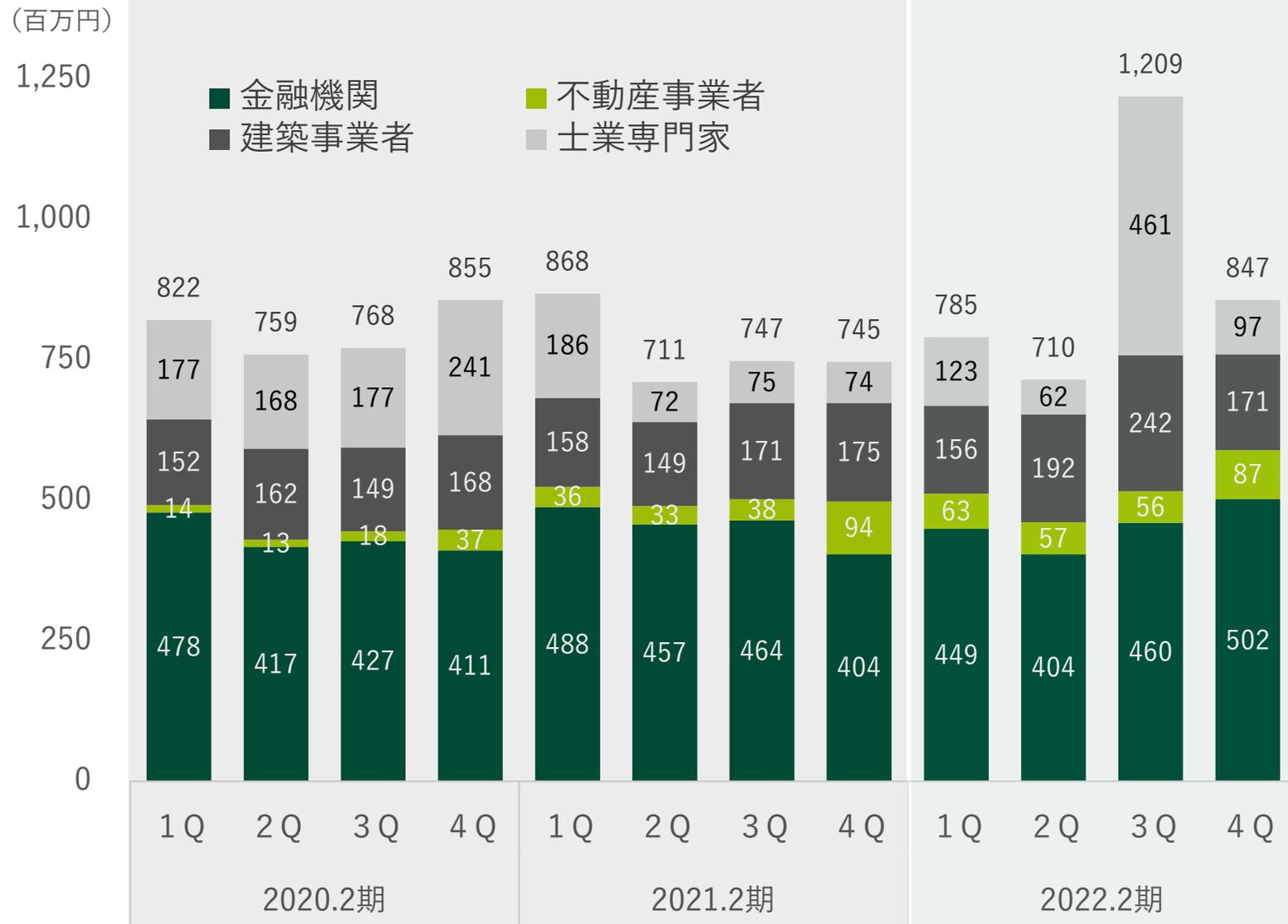
参考：2021年2月期の実績

(百万円)	通年	上期	下期
売上高	3,072	1,579	1,493
営業利益	492	286	205

①売上高 3,552百万円（前期比+15.6%）
 営業利益 614百万円（前期比+24.8%）
 前期比では、全ての顧客セグメントで増収を達成

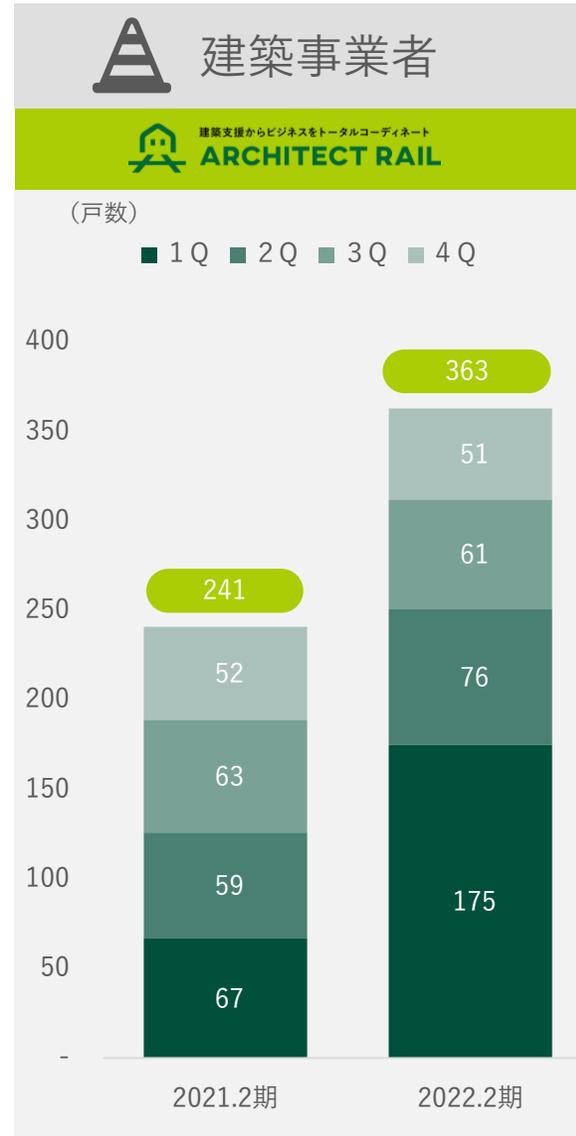
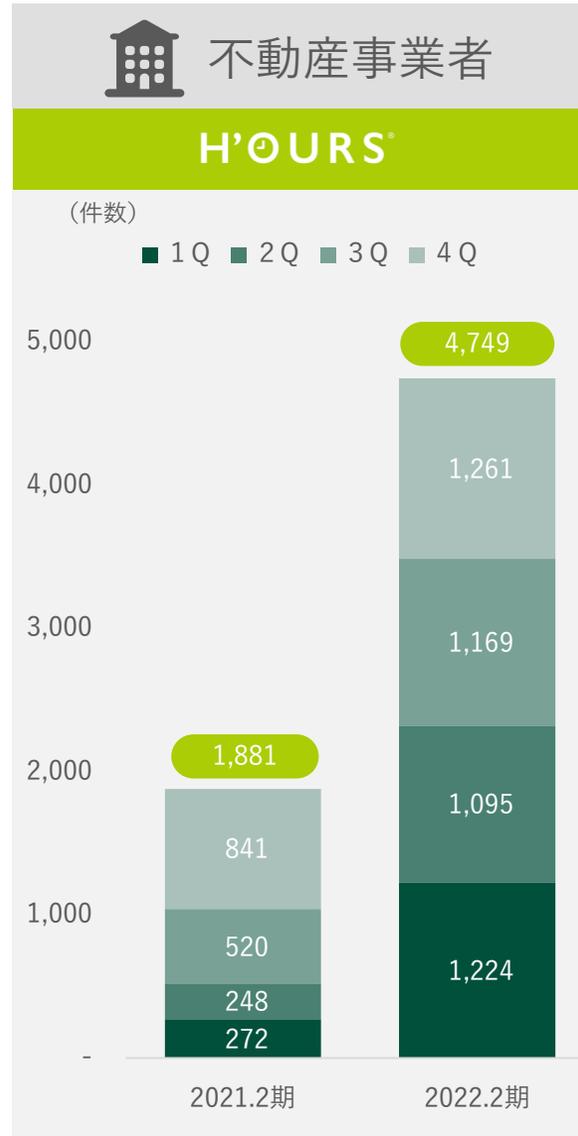
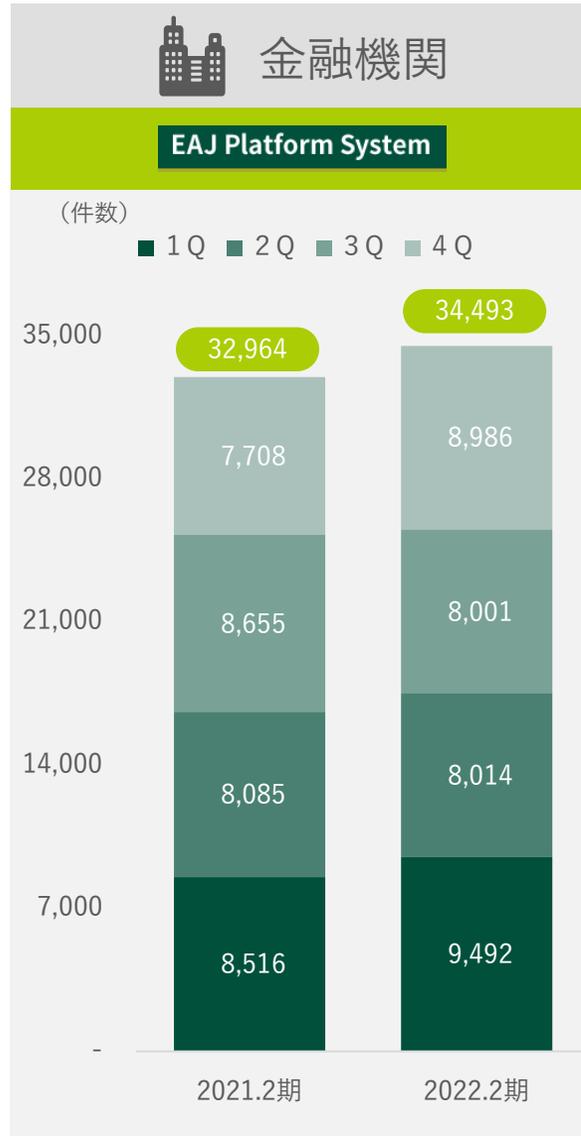
②上期は、コロナ禍や資材価格の高騰など外部環境の著しい変化により前年同期比で横ばい
 下期は、不動産オークションで大型物件の成約もあり前年同期比で大幅な増収増益を達成

顧客セグメント別・売上高構成

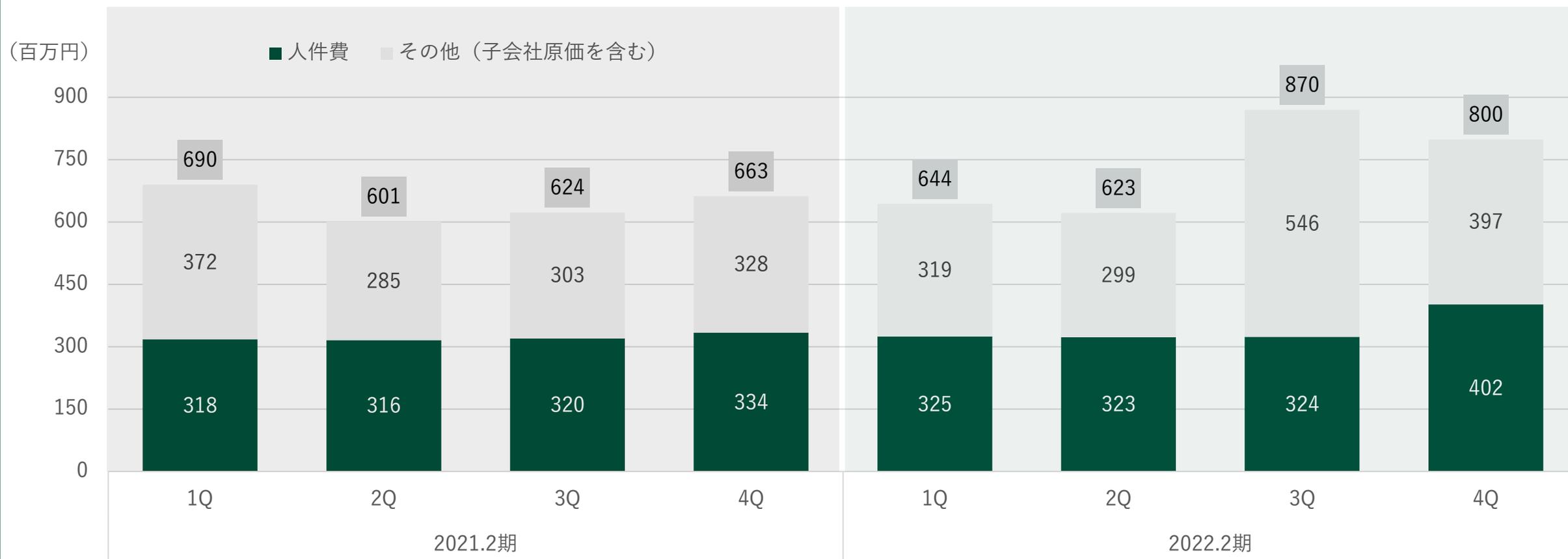


- ①金融機関向け
 - ・ 活況な不動産市況を背景に3Q以降はローン実行件数の積上げで堅調推移
- ②不動産事業者向け
 - ・ H'OURSの利用促進施策の実施により売上実績は微増ではあるが、安定的な受注により取扱件数は大きく増加
- ③建築事業者向け
 - ・ グリーン住宅ポイント制度により取扱件数が増加
- ④士業専門家向け
 - ・ 3Qに成約した大型案件により不動産オークションが急伸長

主要プロダクトの利用件数 (KPI推移)



コスト構造の推移



- 当社グループのコスト構造として、人財リソースにかかる人件費が全体の半分
- 3Qの「その他コスト」の増加要因は、不動産オークション事業の原価
- 4Qの「人件費」「その他コスト」の増加要因は、予算達成による業績賞与の支給

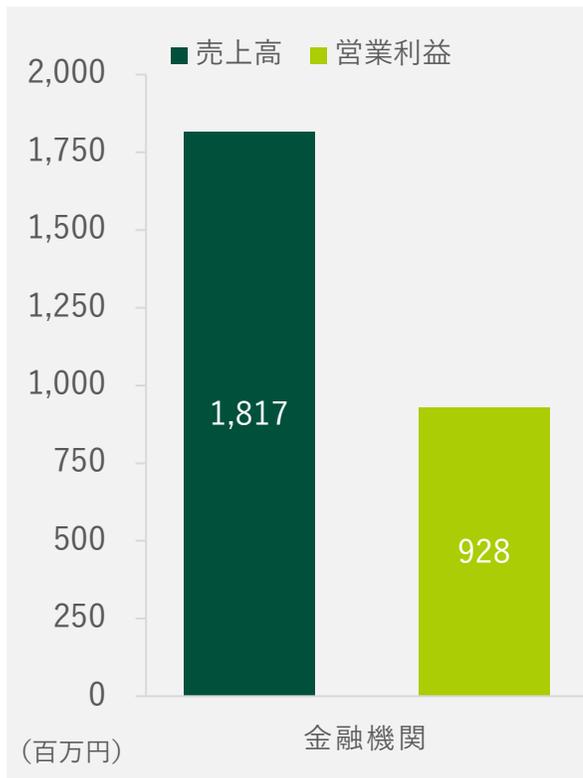
3. Business Summary by Segment

3.顧客セグメント別の概要

2022年2月期 顧客セグメント別の業績進捗

顧客セグメント別・売上高/営業利益

※下記の顧客セグメント利益には、間接経費及び内部取引による調整額を含めておりません



- 金融機関向けのサービスが当社グループの主力事業であり、売上高・営業利益のおよそ半分を構成
- 成長領域である不動産事業者向け、建築事業者向けのサービスが本格化

顧客セグメント別の概要_金融機関向け

2022.2期の実績

(百万円)	通年実績	上期	下期	前期比
売上高	1,817	854	963	+0.1%
営業利益	928	444	483	▲1.7%
営業利益率	51.1%	52.1%	50.2%	—

2021.2期の実績

(百万円)	通年実績	上期	下期
売上高	1,814	946	868
営業利益	944	497	447
営業利益率	52.1%	52.5%	51.5%

■ 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

売上高は安定推移
2022年2月期はEPSのリリース、さいたまOPCの開設など投資を拡大

市況

主要顧客の住宅ローン取扱件数は堅調推移
低金利による金融機関の生産性向上ニーズは強い
金利上昇懸念による住宅購入マインドの変化を注視

施策

当社オペレーションセンター共同利用化の提案推進
既存顧客に対して、住宅ローン貸出時から完済時（相続・担保権抹消）までの業務領域拡大を提案

顧客セグメント別の概要_不動産事業者向け

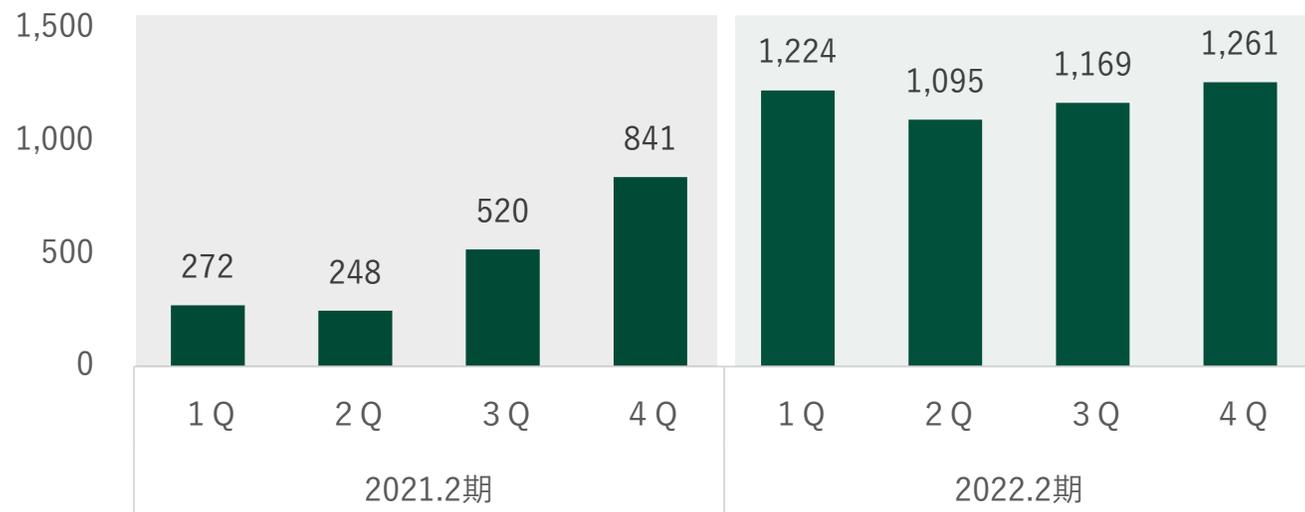
2022.2期の実績

(百万円)	通年実績	上期	下期	前期比
売上高	265	121	144	+30.4%
営業利益	▲9	▲1	▲7	—
営業利益率	—	—	—	—

2021.2期の実績

(百万円)	通年実績	上期	下期
売上高	203	70	133
営業利益	▲8	▲5	▲2
営業利益率	—	—	—

■ 不動産事業者向け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

利用促進施策の実施により利用者/リピーターが増加
大量案件を処理するためのオペレーション体制の構築とデジタル化のための投資を拡大

市況

不動産市場の活況を背景に取引件数が堅調
宅建業法改正による業界内のDX機運の高まり
キャッシュレス化・非対面化の社会認知の拡がり

施策

大手・中堅の不動産事業者に対する導入推進
金融機関に対するH'OURSの導入推進

顧客セグメント別の概要_建築事業者向け

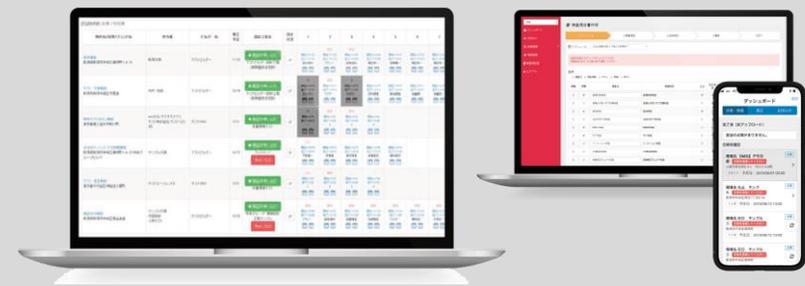
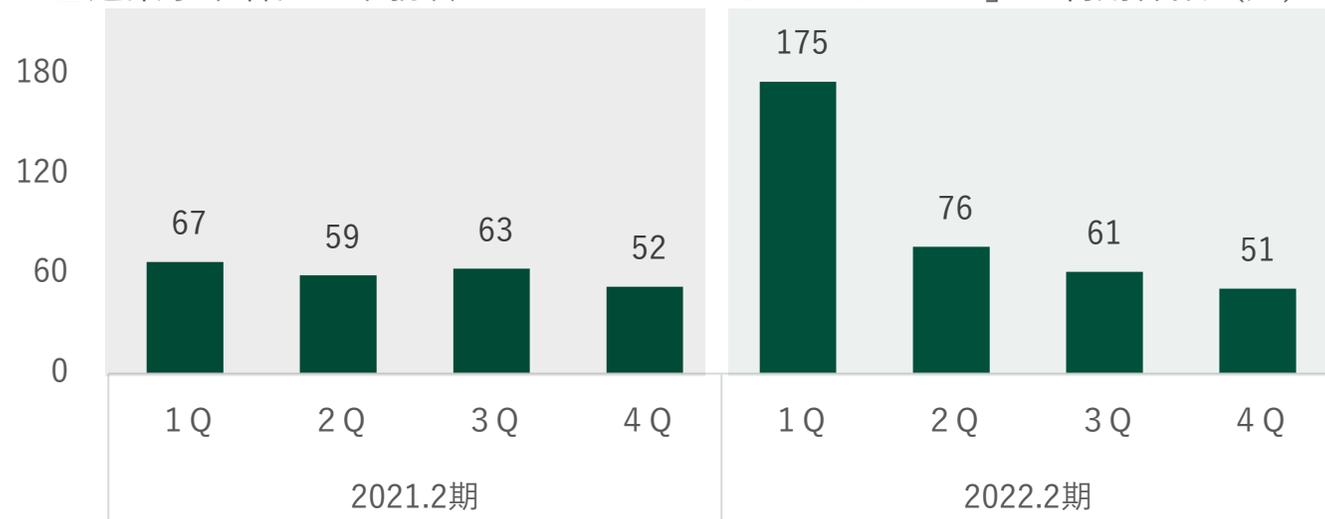
2022.2期の実績

(百万円)	通年実績	上期	下期	前期比
売上高	762	348	413	+16.3%
営業利益	225	103	122	+26.9%
営業利益率	29.6%	29.7%	29.6%	—

2021.2期の実績

(百万円)	通年実績	上期	下期
売上高	655	307	347
営業利益	178	82	95
営業利益率	27.2%	26.9%	27.4%

■ 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

グリーン住宅ポイント制度に伴う工務店等の補助金申請サポートが貢献

市況

資材価格の高騰による市場需給の停滞懸念
脱炭素社会へ高性能な住宅供給に向けた規制強化
ハウスメーカー/工務店のDX機運の高まり

施策

完成保証付き出来高払いサービス等の機能拡充
設計図書や建物検査時の画像解析の研究開発を推進

顧客セグメント別の概要_士業専門家向け

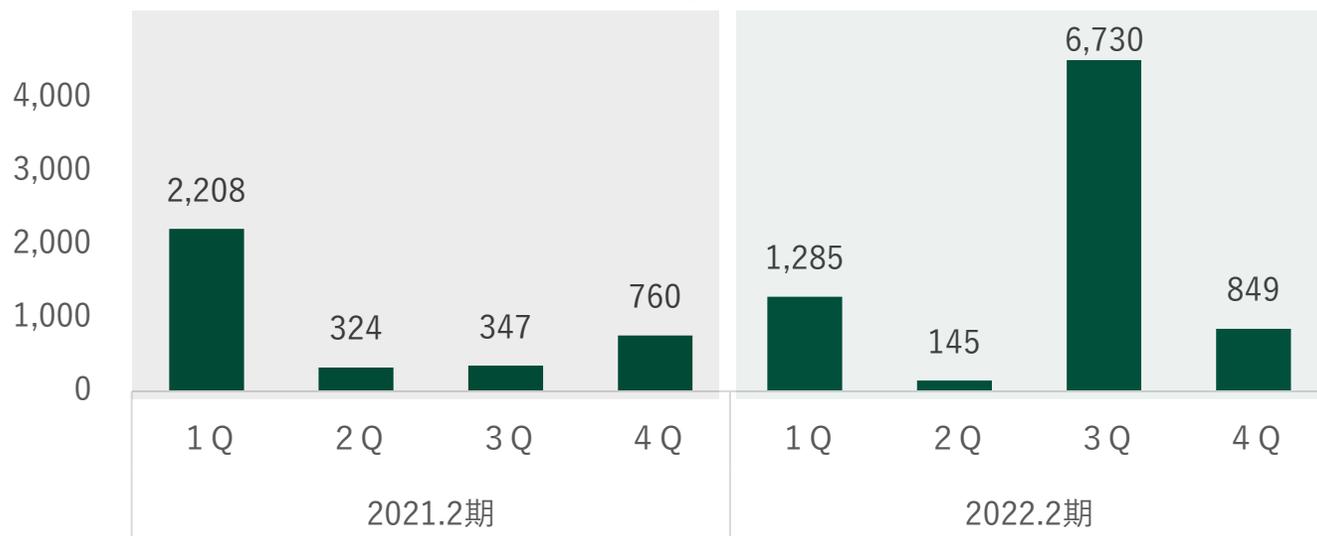
2022.2期の実績

(百万円)	通年実績	上期	下期	前期比
売上高	745	186	559	+82.5%
営業利益	248	56	192	+118.5%
営業利益率	33.4%	30.1%	34.5%	—

2021.2期の実績

(百万円)	通年実績	上期	下期
売上高	408	258	149
営業利益	113	78	35
営業利益率	27.9%	30.3%	23.7%

■ 「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



業績

コロナ禍でも商談機会の確保が促進され復調傾向
大型案件の成約が売上、利益に貢献

市況

相続（相続手続き）への関心の高まり
行政手続きのデジタル化と士業専門家に期待される
役割の変化

施策

税理士との連携強化を継続し案件ストックを確保
士業専門家のデジタル化支援の取組みを本格化
⇒2021年11月 事業譲受に向けた基本合意を締結

4. Forecast

4. 2023年2月期 業績予想

2023年2月期 業績予想（連結）

2023年2月期の業績予想

(百万円)	通年	上期	下期	前期比
売上高	3,904	1,714	2,189	+9.9%
営業利益	555	178	376	▲9.6%
営業利益率	14.2%	10.4%	17.2%	—
経常利益	596	179	417	▲3.6%

参考：2022年2月期の実績

(百万円)	通年	上期	下期	前期比
売上高	3,552	1,496	2,056	+15.6%
営業利益	614	228	385	+24.8%
営業利益率	17.3%	15.3%	18.8%	—
経常利益	619	232	386	+12.7%

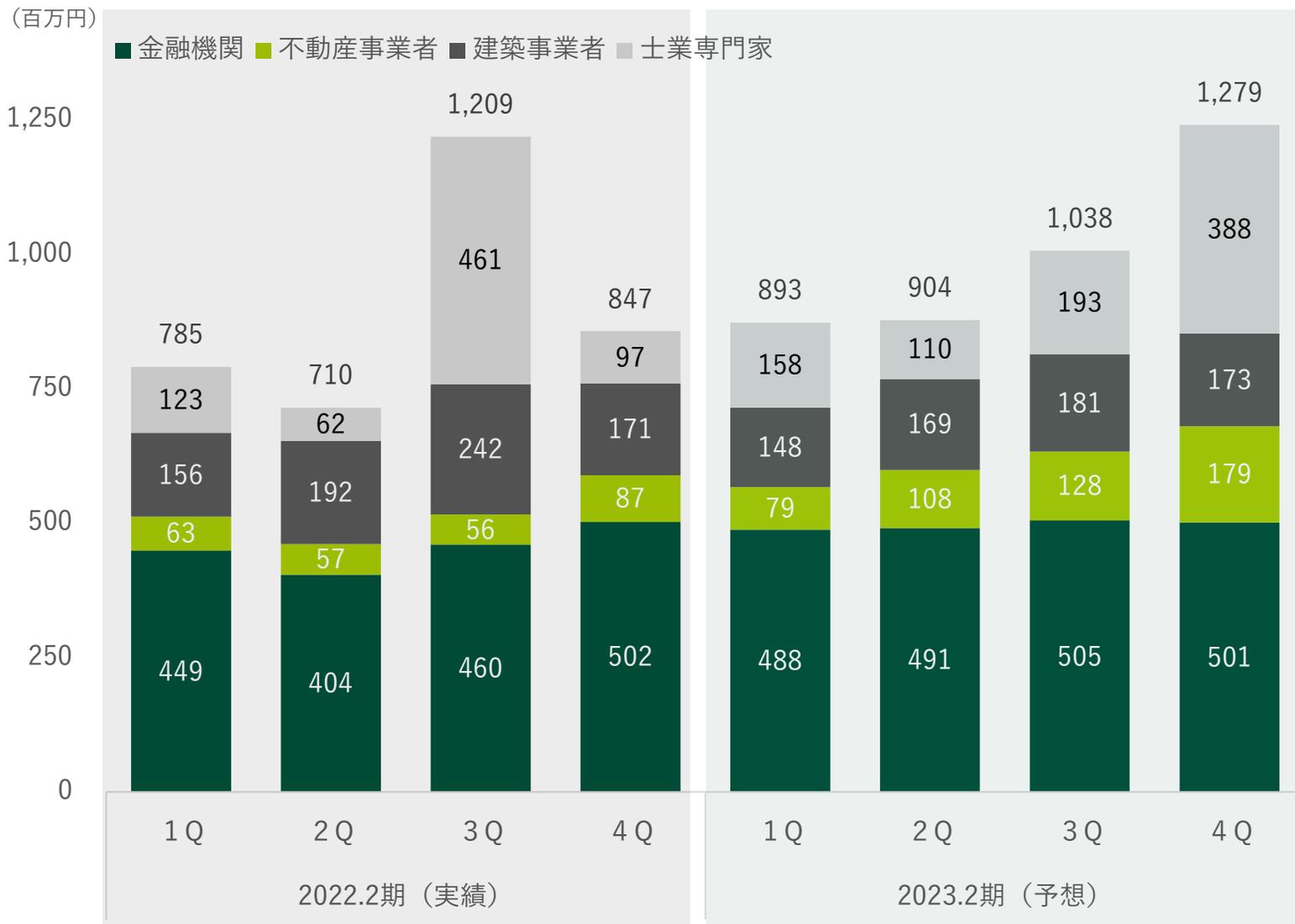
- ① 売上高 3,904百万円（前期比+9.9%）
 営業利益 555百万円（前期比▲9.6%）

※2021年11月公表の事業譲受に関する影響を考慮していません

- ② 「中期経営ビジョン2022-2024」の初年度として
 既存事業の伸長と新規顧客/提供チャネル拡大に
 注力

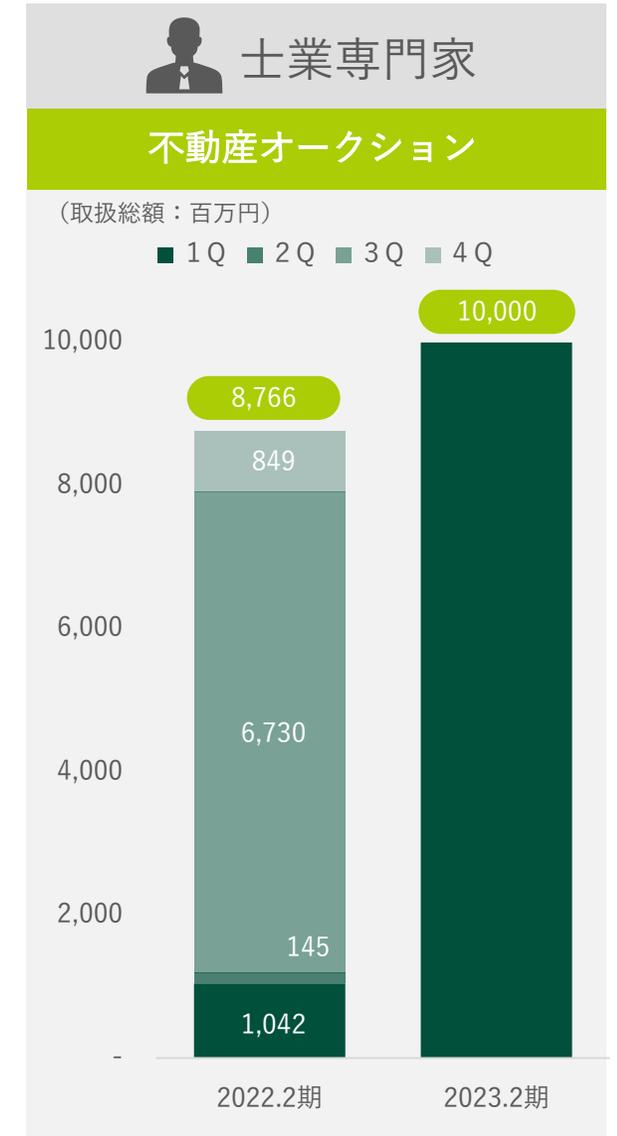
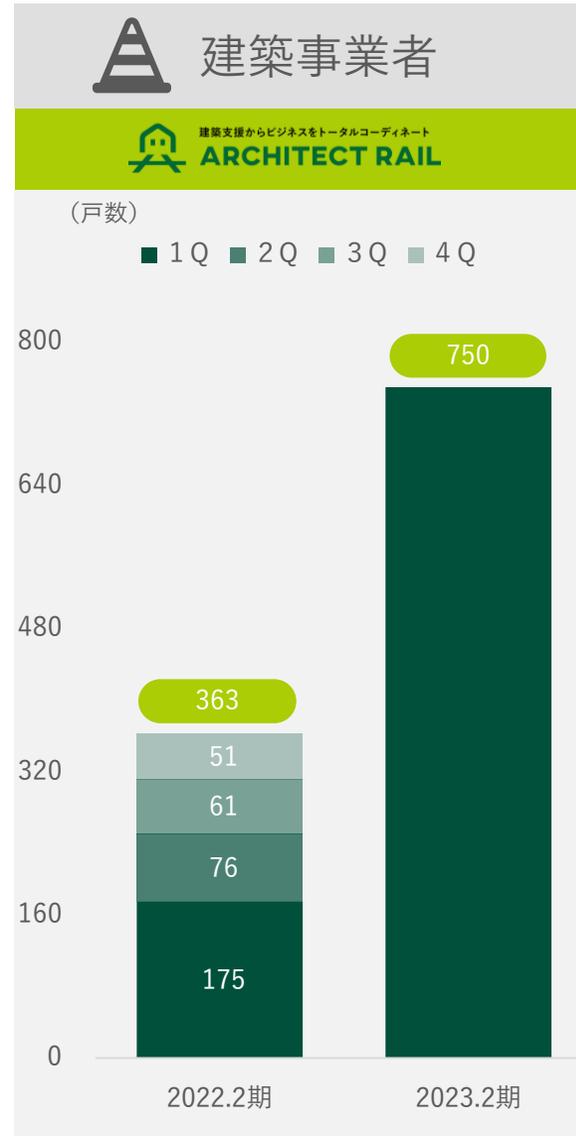
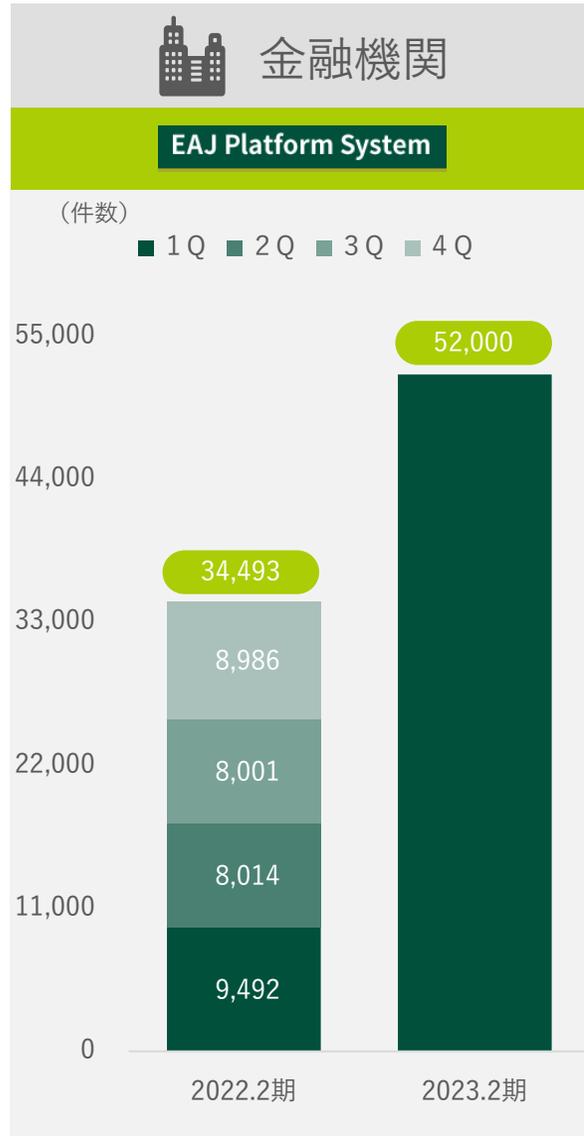
- ③ さまざまなテクノロジーと知見を活用し不動産に
 関する手続きと決済のDX化を加速させるために
 投資を積極的に実施

2023年2月期 顧客セグメント別・売上高予想



- ①金融機関向け
 - ・ネット系金融機関のシェア拡大
 - ・大手銀行の稼働本格化による件数増加
 - ・さいたまOPCにて住宅ローンの貸出時から完済時へ業務領域を広げ、相続関連サービスやローン完済時の業務支援を本格化
- ②不動産事業者向け
 - ・大手不動産事業者への導入推進で不動産取引のキャッシュレス化・非対面化を促進
 - ・金融機関に対してH'OURSの提供を開始
- ③建築事業者向け
 - ・首都圏拠点を拡張して新規顧客の獲得と取扱件数の増加を見込む
- ④士業専門家向け
 - ・税理士等との連携により不動産オークションのストック案件を確保し成長サイクルを安定化
 - ・不動産に関する手続きと決済の24時間365日化のため“不動産登記の完全オンライン申請”の実現を目指した士業専門家向け支援サービスの開発に着手

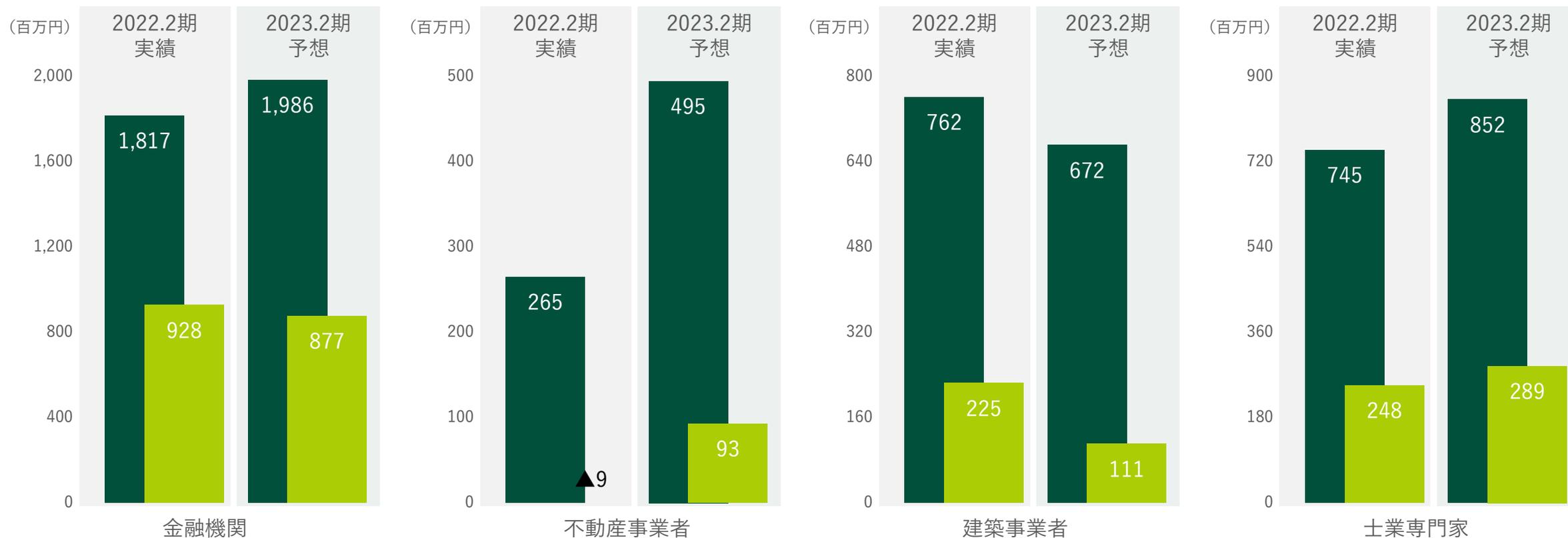
主要プロダクトの利用件数予想 (KPI予想)



2023年2月期 顧客セグメント別の業績予想

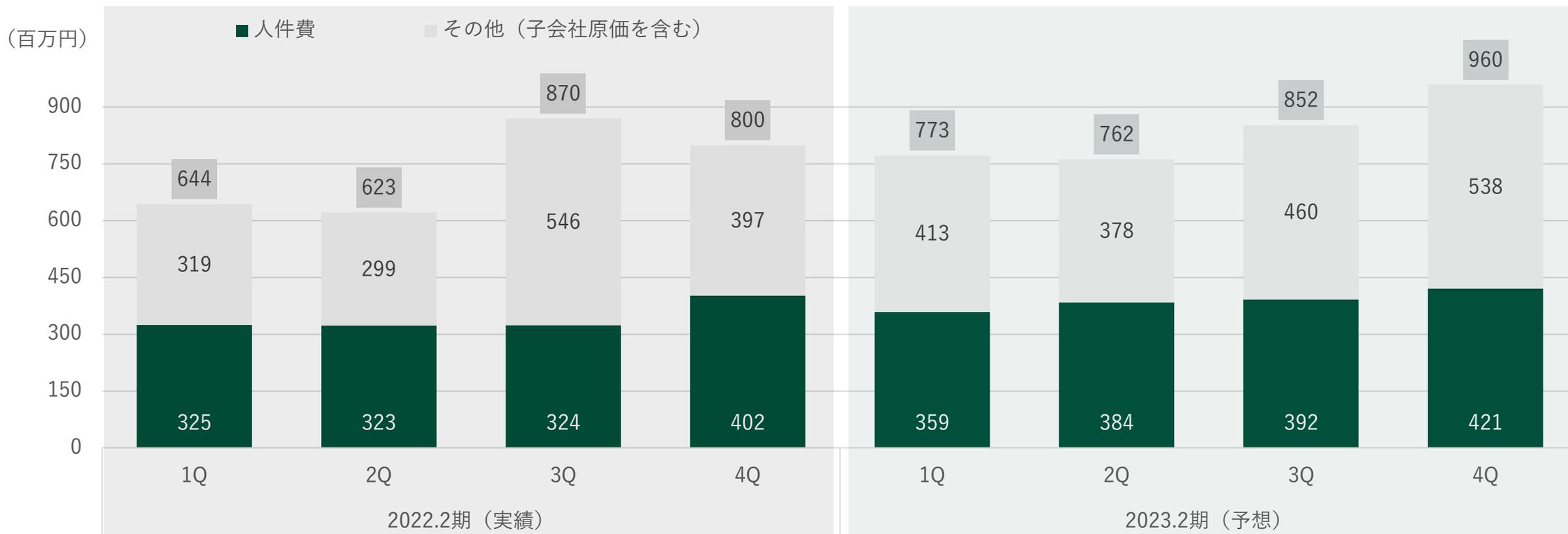
顧客セグメント別・売上高/営業利益

※下記の顧客セグメント利益には、間接経費及び内部取引による調整額を含めておりません



- 金融機関向けの安定的な収益を維持しつつ、不動産事業者向けと士業専門家向けの成長を加速
- 建築事業者向けは、グリーン住宅ポイント制度補助金事業の反動減による減収予想に加え、首都圏拠点の拡張やアーキテクツールの新機能開発等の投資により、一時的な減収減益を予想

2023年2月期 コスト予想



- サービスのデジタル化のために顧客セグメント別の業務システムへの投資を拡大
- オペレーションセンターの共同利用化のために専門的な知見を有した人財の採用、教育研修の充実
- 業務プロセスの堅確化のために業務システムの統合によるプラットフォーム化の検討と投資を開始

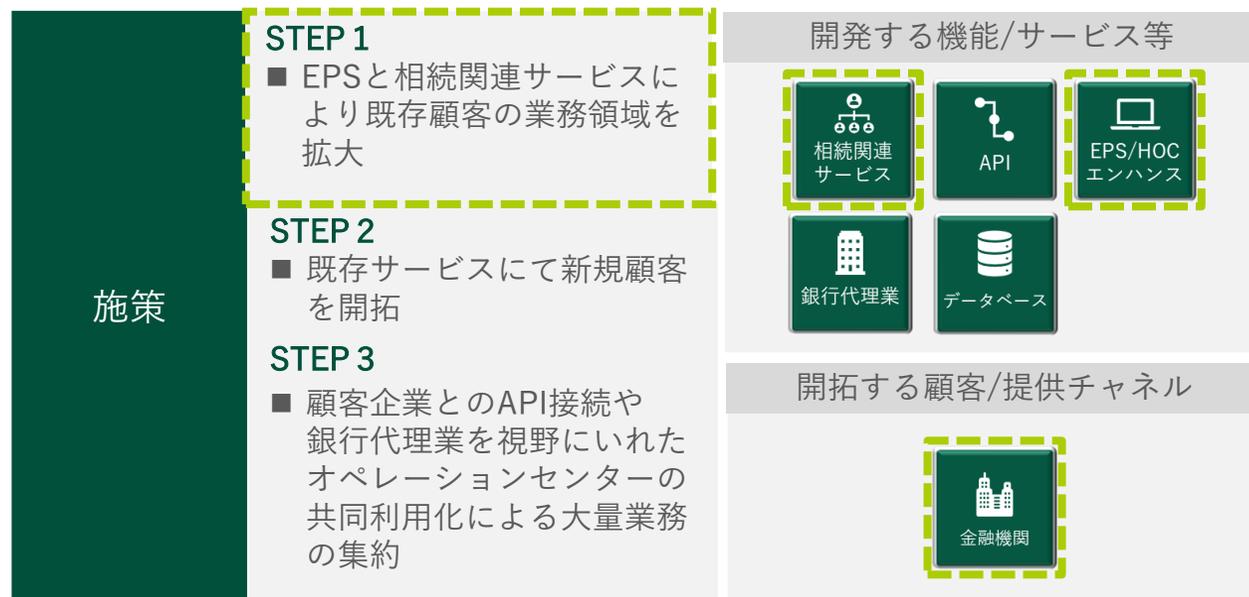
顧客セグメント別の概要_金融機関向け

2023年2月期の業績予想

(百万円)	通年	上期	下期	前期比
売上高	1,986	980	1,006	+9.3%
営業利益	877	450	426	▲5.5%
営業利益率	44.2%	46.0%	42.4%	▲6.9pt

中期経営ビジョン2022-2024で定めた施策

 : 2023年2月期の重点施策



- 「終活・相続手続き代行サービス」の本格展開開始（2023年3月より埼玉りそな銀行のお客さまへの提供開始）
- さいたまOPCにアウトバウンドコール機能を実装し利便性を向上
- EPSの継続的な機能増強等により業務の堅確化・効率性を追求

顧客セグメント別の概要_不動産事業者向け

2023年2月期の業績予想

(百万円)	通年	上期	下期	前期比
売上高	495	187	308	+86.5%
営業利益	93	10	82	—
営業利益率	18.8%	5.6%	26.9%	+22.2pt

中期経営ビジョン2022-2024で定めた施策

 : 2023年2月期の重点施策

施策

STEP 1

- サービスや機能のOEM提供により既存顧客のサービス利用率向上と新規チャネルを開拓し市場浸透を加速

STEP 2

- 宅建業法改正等に対応した追加機能を順次リリースし業務領域を拡大

STEP 3

- 顧客企業とのAPI接続などオペレーションセンターの共同利用化による大量業務の集約

開発する機能/サービス等


eKYC


API


EPS/HOC
エンハンス


データベース

開拓する顧客/提供チャネル


不動産事業者


金融機関


士業専門家


クラウドサービス
事業者

- 宅建業法改正（IT重説）に対応したマイナンバーカードの活用による「eKYC」機能の実装への取組みを強化
- H'OURSの提供チャネルを金融機関へ拡大
- H'OURSの業務堅確化・生産性向上のため業務標準化・デジタル化を推進

顧客セグメント別の概要_建築事業者向け

2023年2月期の業績予想

(百万円)	通年	上期	下期	前期比
売上高	672	317	355	▲11.8%
営業利益	111	49	62	▲50.6%
営業利益率	16.6%	15.4%	17.6%	▲13.6pt

中期経営ビジョン2022-2024で定めた施策

 : 2023年2月期の重点施策

施策

STEP 1

- ARCHITECT RAILに完成保証付き出来高払いを機能追加して、既存顧客の業務領域を拡大

STEP 2

- クラウドサービス事業者との連携により新規チャネルを拡大し市場浸透を加速

STEP 3

- AI導入により建築事業者の利便性と業務効率化を拡大

開発する機能/サービス等

API

AI等

データベース

開拓する顧客/提供チャネル


 建築事業者


 クラウドサービス事業者

- グリーン住宅ポイント制度補助金事業の反動減はあるものの、首都圏拠点の拡張やARCHITECT RAILの新機能開発など着実に投資を実施
- ARCHITECT RAILは追加機能の“完成保証付き出来高払いサービス”をリリースし利用実績を積上げ
- AIによる設計図書や建物検査の画像解析に関する研究開発に着手し、早期に機能実装を目指す

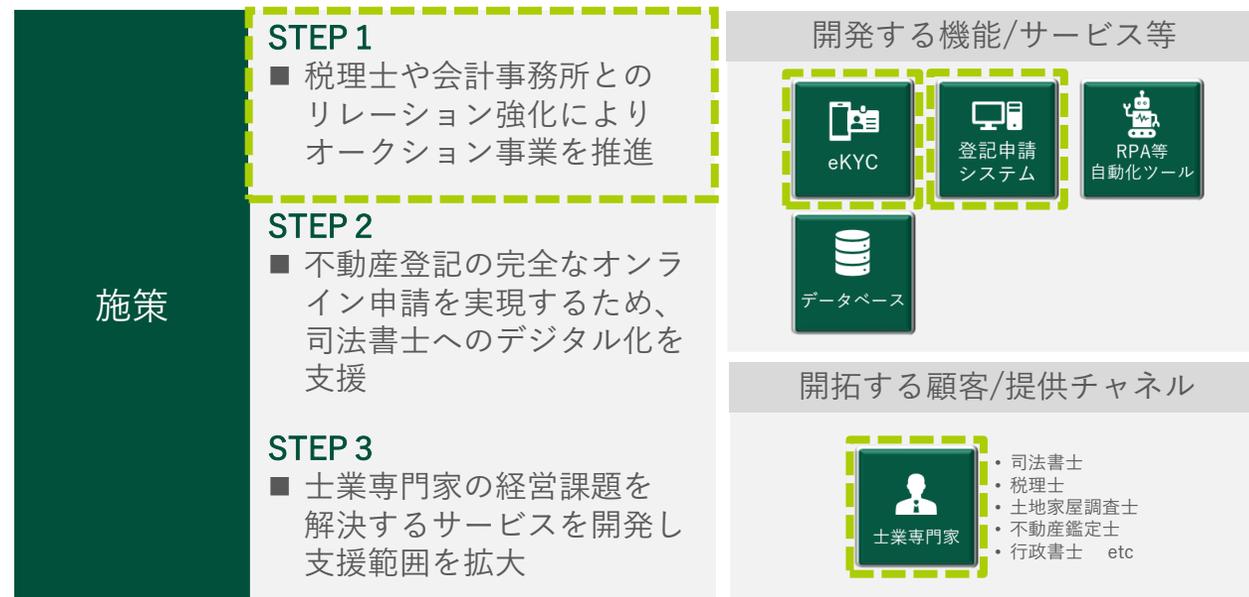
顧客セグメント別の概要_士業専門家向け

2023年2月期の業績予想

(百万円)	通年	上期	下期	前期比
売上高	852	269	582	+14.3%
営業利益	289	74	215	+16.4%
営業利益率	34.0%	27.8%	36.9%	+0.6pt

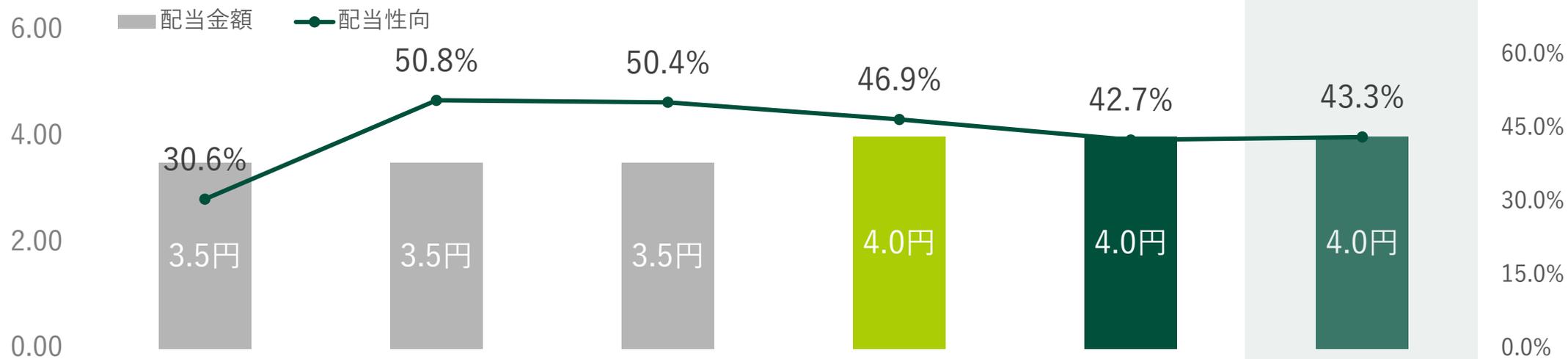
中期経営ビジョン2022-2024で定めた施策

 : 2023年2月期の重点施策



- 税理士や会計事務所との継続した連携により不動産オークション事業のストック案件を確保
- 不動産に関する手続きと決済の24時間365日化のため、“不動産登記の完全オンライン申請”の実現を目指した士業専門家向け支援サービスの開発着手

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

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	654百万円（2022年2月末日現在）
従業員数	275名（2022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・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

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

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