

FY2023

2023年2月期 決算説明資料

INDEX

1. エグゼクティブ・サマリー	3
2. 2023年2月期 決算概況	6
3. 顧客セグメント別の概要	11
4. 2024年2月期 業績予想	17

Appendix.

会社概要 / 沿革 / 役員紹介 / グループ会社

31

1. Executive Summary

1. エグゼクティブ・サマリー

総括

1	2023.2月期 実績	連結売上高	3,710百万円 (前期比：+4.4%)	連結営業利益	208百万円 (前期比：▲66.1%)
---	----------------	-------	-------------------------	--------	------------------------

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	オペレーションセンター の共同利用化	業務プロセスの堅確化
		 サムポロトラスト for eKYCのリリース  サムポーニア 事業開始  建築業務支援AI の開発着手	 相続関連 サービス  EPS/HOC エンハンス その他共同利用化へ 向けた取組みを開始	 EPS+を開発し 実証実験を開始 サムポーニアとの連携による 書面作成に自動化

3	2024.2月期 業績予想	連結売上高	4,629百万円 (前期比：+24.8%)	連結営業利益	385百万円 (前期比：+85.3%)
---	------------------	-------	--------------------------	--------	------------------------

2023年2月期 プレスリリース一覧

5月9日	マイナンバーカード認証を活用した不動産のオンライン取引の実施のご報告
6月30日	不動産取引のデジタル化に向けた共同研究のご報告 (3)
8月30日	りそな銀行とキャッシュレス・非対面取引の試行開始に関するお知らせ
9月28日	登記申請支援クラウドサービスを提供する株式会社サムポローニアの事業開始
11月16日	マイナンバーカード本人確認サービス“サムポロトラスト for eKYC”リリース
11月18日	「キャッシュレス・非対面決済サービス H'OURS®」に係るビジネスモデル特許取得

※プレスリリース日順

2. 2023年2月期 決算概況

2023年2月期 業績サマリー（連結）

2023年2月期の実績

(百万円)	通年	上期	下期	前期比
売上高	3,710	1,629	2,081	+4.4%
営業利益	208	207	1	▲66.1%
営業利益率	5.6%	12.7%	0.0%	▲11.7pt
経常利益	245	207	38	▲60.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益	76	132	▲56	▲81.3%

参考：2022年2月期の実績

(百万円)	通年	上期	下期
売上高	3,552	1,496	2,056
営業利益	614	228	385

2023年2月期は増収減益

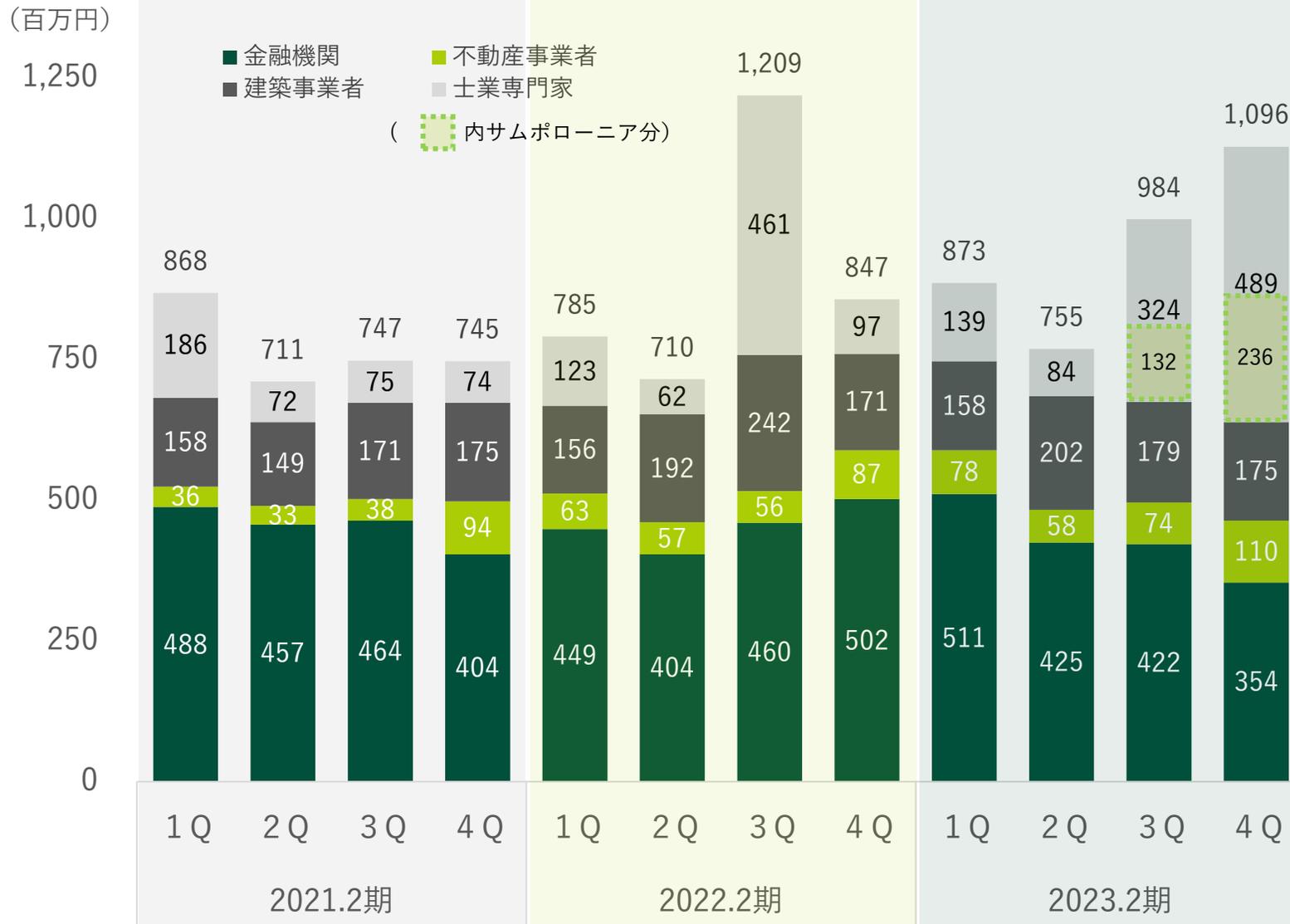
< 増収理由 >

- ①売上高は、住宅ローン市場の停滞の影響を受けたものの、サムポローニアが貢献したことから増収

< 減益理由 >

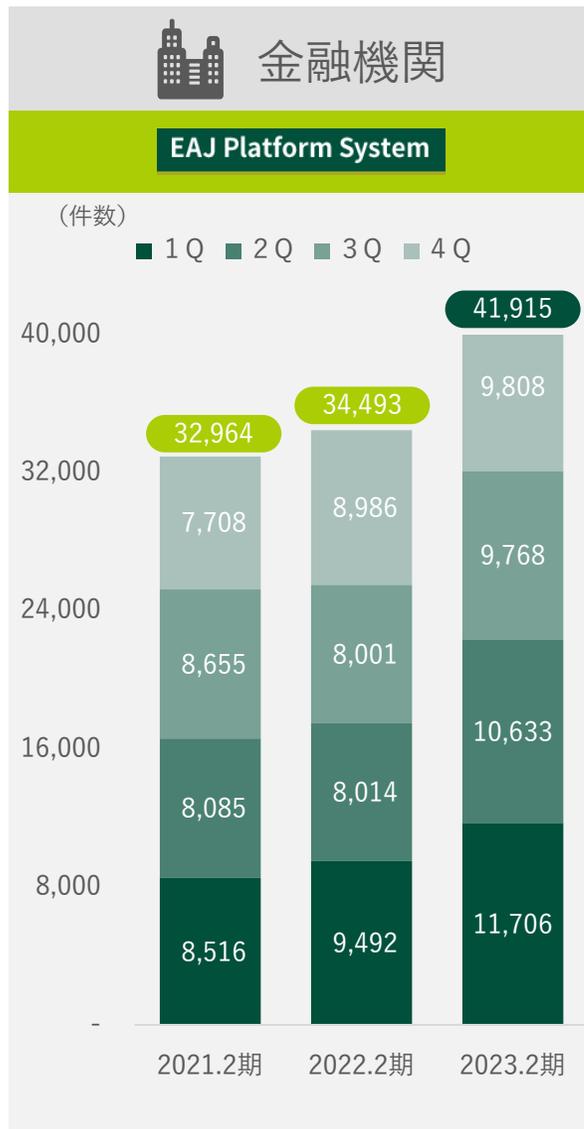
- ②営業利益は、サムポローニアの稼働に向けてのインフラ設備等の支出増加や不動産オークションの決済時期の遅れより減益
- ③一部の取引先に対する貸倒引当金繰入額を176百万円計上

顧客セグメント別・売上高構成

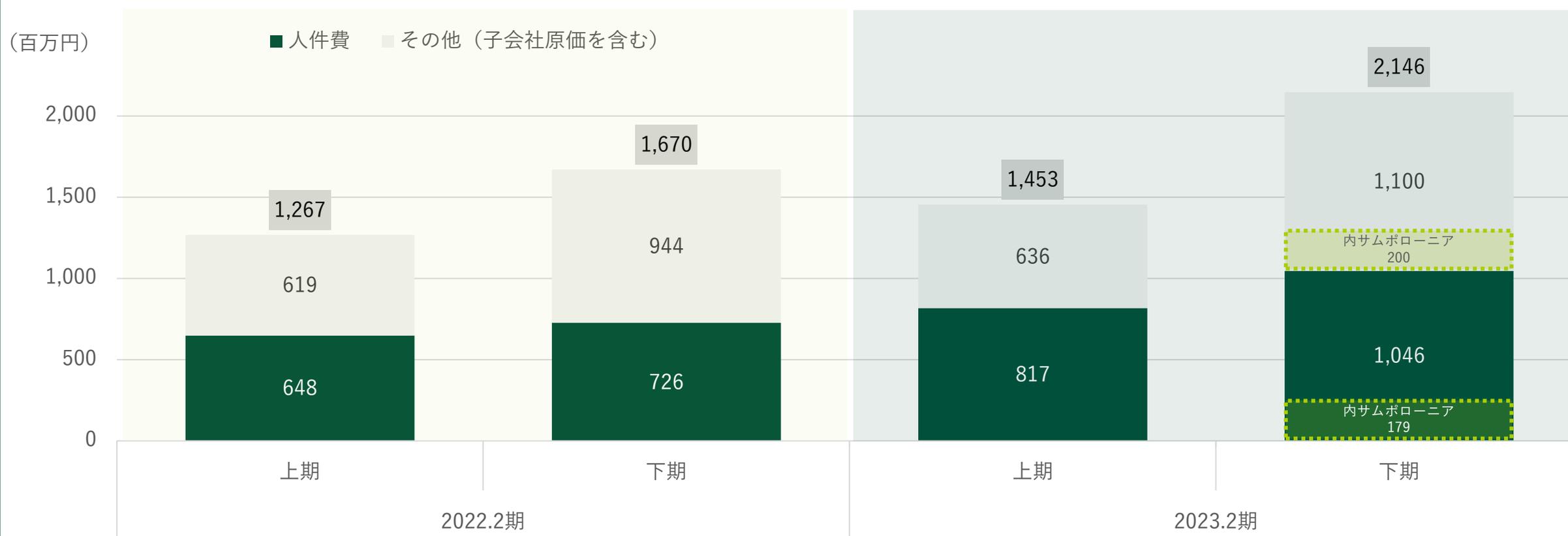


- ①金融機関向け
 - ・ 住宅ローン市場の停滞の影響を受け減収
- ②不動産事業者向け
 - ・ H'OURSの利用率向上により増収
- ③建築事業者向け
 - ・ 前期のグリーン住宅ポイント制度特需の反動を受け減収
- ④士業専門家向け
 - ・ サムポローニアの事業会社にともない増収

顧客セグメント別・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は、人件費が全体のおよそ半分
- 「人件費」業務拡大を見据えた人財採用による投資拡大および2023.2下期からサムポローニア稼働開始のため増加
- 「その他」サムポローニア事業開始にかかるインフラ設備等の支出と一部の取引先に対する貸倒引当金繰入額が発生

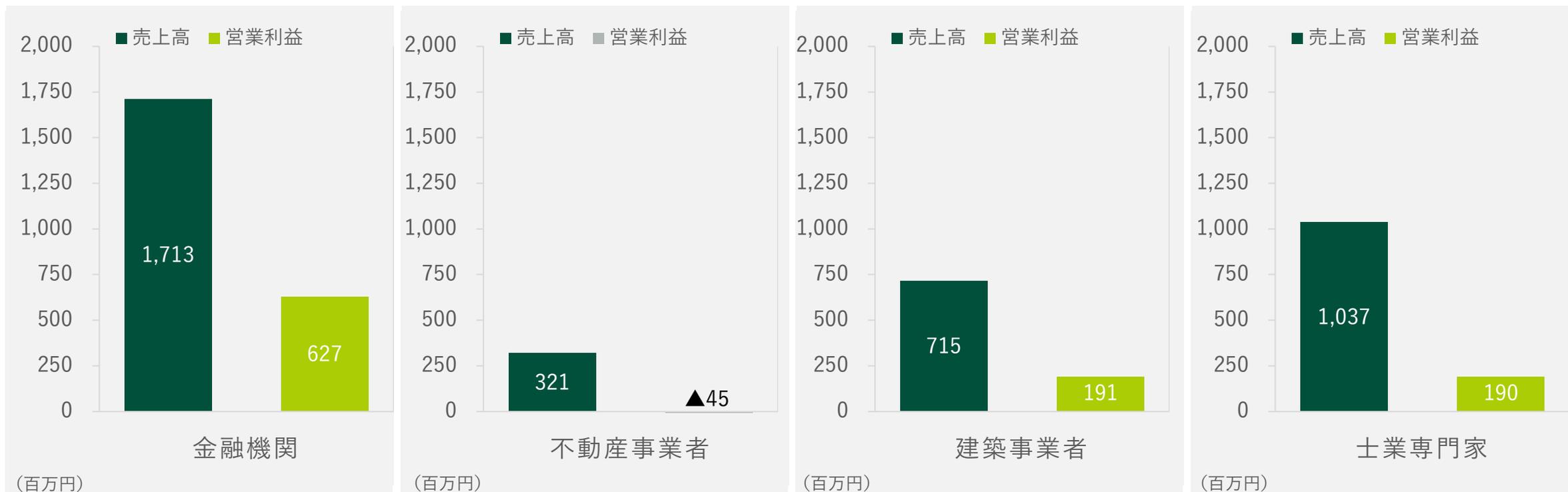
3. Business Summary by Segment

3.顧客セグメント別の概要

2023年2月期 顧客セグメント別の業績

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



- 売上高、営業利益ともに主力は金融機関向けサービス
- サムポローニアの事業開始にともない士業専門家向けサービスのウエイトが増加
- 不動産事業者・建築事業者向けサービスは今後の成長領域

顧客セグメント別の概要_金融機関向け

2023.2期の実績

(百万円)	通年実績	22.2期	前期比
売上高	1,713	1,817	▲5.7%
営業利益	627	928	▲32.4%
営業利益率	36.6%	51.0%	▲14.4pt

金融機関向け業務系システム「EPS/OPS」の利用件数 (件)



※相続関連サービスは2023.2期EPS利用開始

(C) Escrow Agent Japan All Rights Reserved.

EAJ Platform System



業績

- 市場シェア獲得を目的とした価格調整の実施
- 相続関連サービスの拡大により取扱件数増加
- 貸倒引当金繰入額の計上

市況

- 住宅ローン市場停滞の影響を受け、受注業務の取扱件数が期首想定よりも減少
- 相続登記の義務化（2024年4月）を背景に、相続への関心・ニーズの高まり

施策

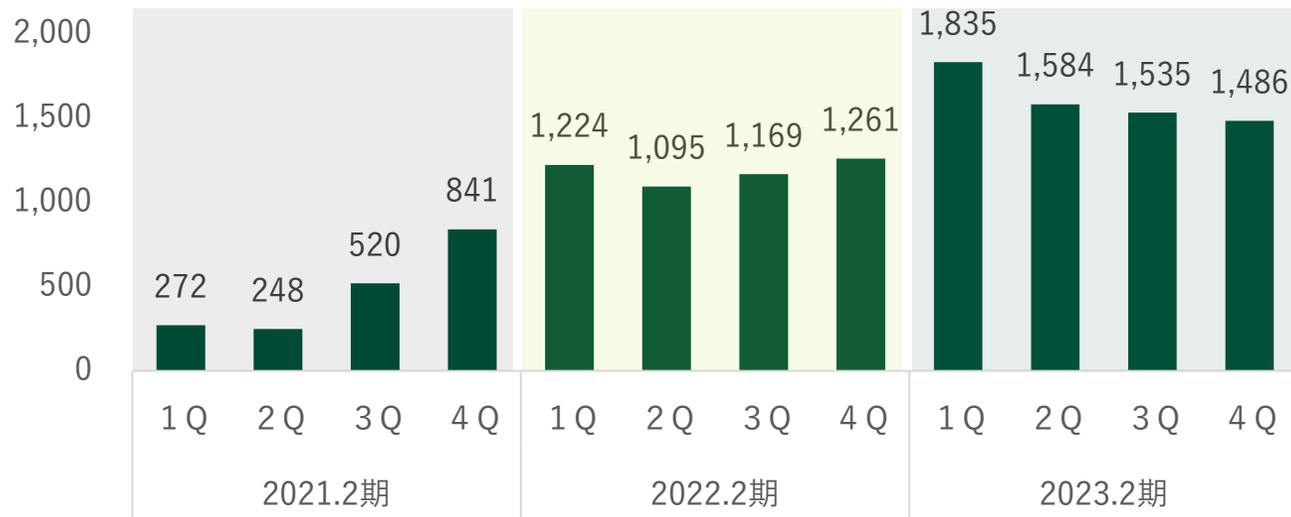
- 大手銀行との連携による相続関連サービスの拡大
- 円滑な業務処理のためのシステム改修
- オペレーションセンターの機能拡充

顧客セグメント別の概要_不動産事業者向け

2023.2期の実績

(百万円)	通年実績	22.2期	前期比
売上高	321	265	+21.1%
営業利益	▲45	▲9	—
営業利益率	—	—	—

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

- H'OURSの利用率向上により増収
- 他業種への水平展開を開始
- 業務品質の維持・向上のための投資を継続

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
- キャッシュレス・非対面決済の市場認知度向上

施策

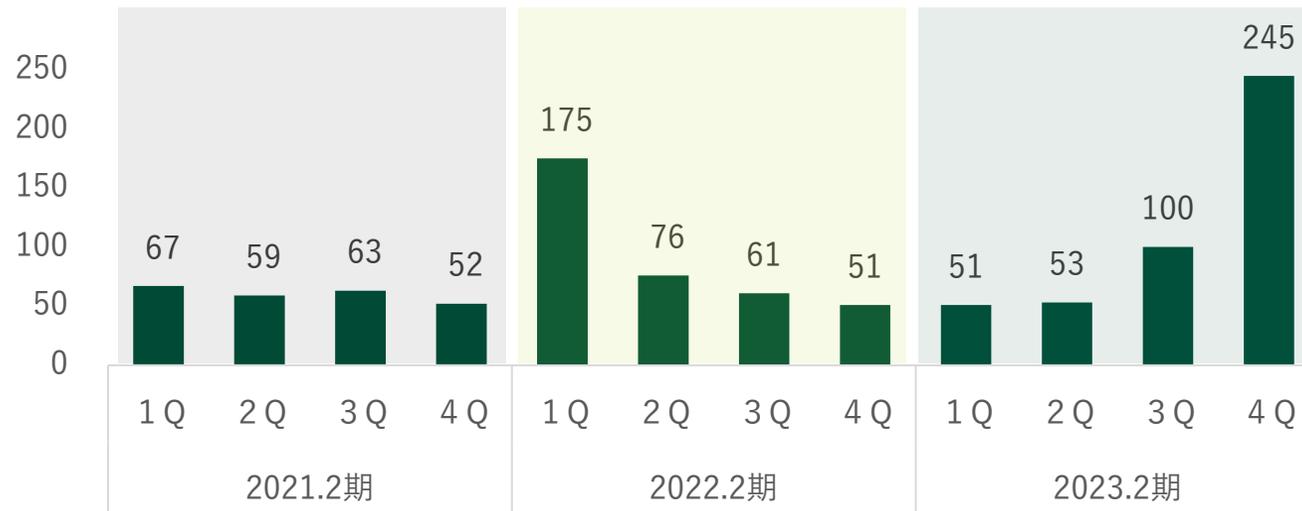
- 大手流通事業者を中心とした新規契約の推進
- 大量業務処理の標準化・堅確化のためのシステム更改および業務フローの標準化
- 不動産評価の業務拡充に向けたクラウドサービス事業者とのアライアンス
- 個社別の採算管理の徹底・強化

顧客セグメント別の概要_建築事業者向け

2023.2期の実績

(百万円)	通年実績	22.2期	前期比
売上高	715	762	▲6.1%
営業利益	191	225	▲15.1%
営業利益率	26.7%	29.5%	▲2.8pt

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

- 「ARCHITECT RAIL」利用件数は順調に増加
- 前期グリーン住宅ポイント制度特需の反動により減収減益

市況

- 資材価格の高騰、建築現場における専門職不足により新設着工戸数が鈍化
- 設計、各種申請サポート等の建築関連業務の合理化ニーズは増加傾向

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提供の拡大
- 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の向上

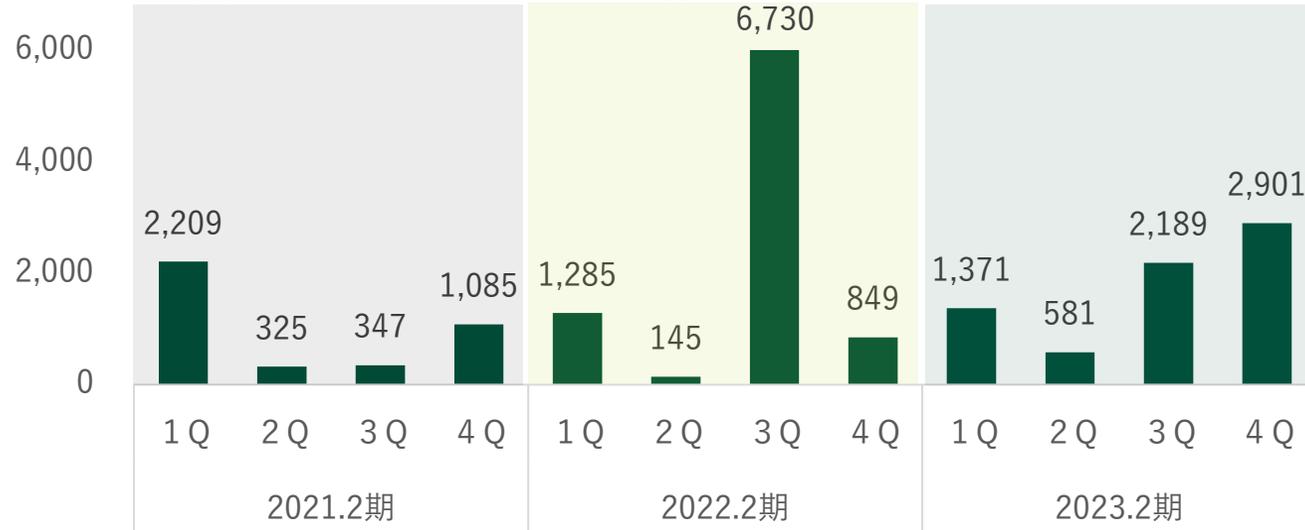
顧客セグメント別の概要_士業専門家向け

2023.2期の実績

(百万円)	通年実績	22.2期	前期比
売上高	1,037(369)※	745	+39.1%
営業利益	190(▲24)※	248	▲23.3%
営業利益率	18.3%	33.2%	▲14.9pt

※()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



(2022年10月～)

業績

- 不動産オークションは、新規案件の獲得は堅調、決済時期の遅れにより前期比減収減益
- サムポローニアは、10月に事業開始、事業開始にともなう先行投資でコスト先行

市況

- 相続関連市場の根強い需要
- マイナンバーカード等の普及による行政手続き等のデジタル化推進

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ストックの確保
- 【サムポローニア】
 - 「サムポローニア9」と「EPS」との連携による新サービスの開発
 - 「サムポロトラストfor eKYC」による非対面本人確認業務・オンライン申請支援サービスの拡大

4. FY2023 Forecast

4. 2024年2月期 業績予想

2024年2月期 業績予想（連結）

2024年2月期の業績予想

(百万円)	通年	上期	下期	前期比
売上高	4,629	2,046	2,583	+24.8%
営業利益	385	61	324	+85.3%
営業利益率	8.3%	2.9%	12.5%	+2.7pt
経常利益	385	61	324	+57.3%

参考：2023年2月期の実績

(百万円)	通年	上期	下期	前期比
売上高	3,710	1,629	2,081	+4.4%
営業利益	208	207	1	▲66.1%
営業利益率	5.6%	12.7%	0.0%	▲11.7pt
経常利益	245	207	38	▲60.4%

2024年2月期は増収増益を見込む

< 主な増収増益理由 >

① サムポローニア等、士業専門家セグメントの収益増加

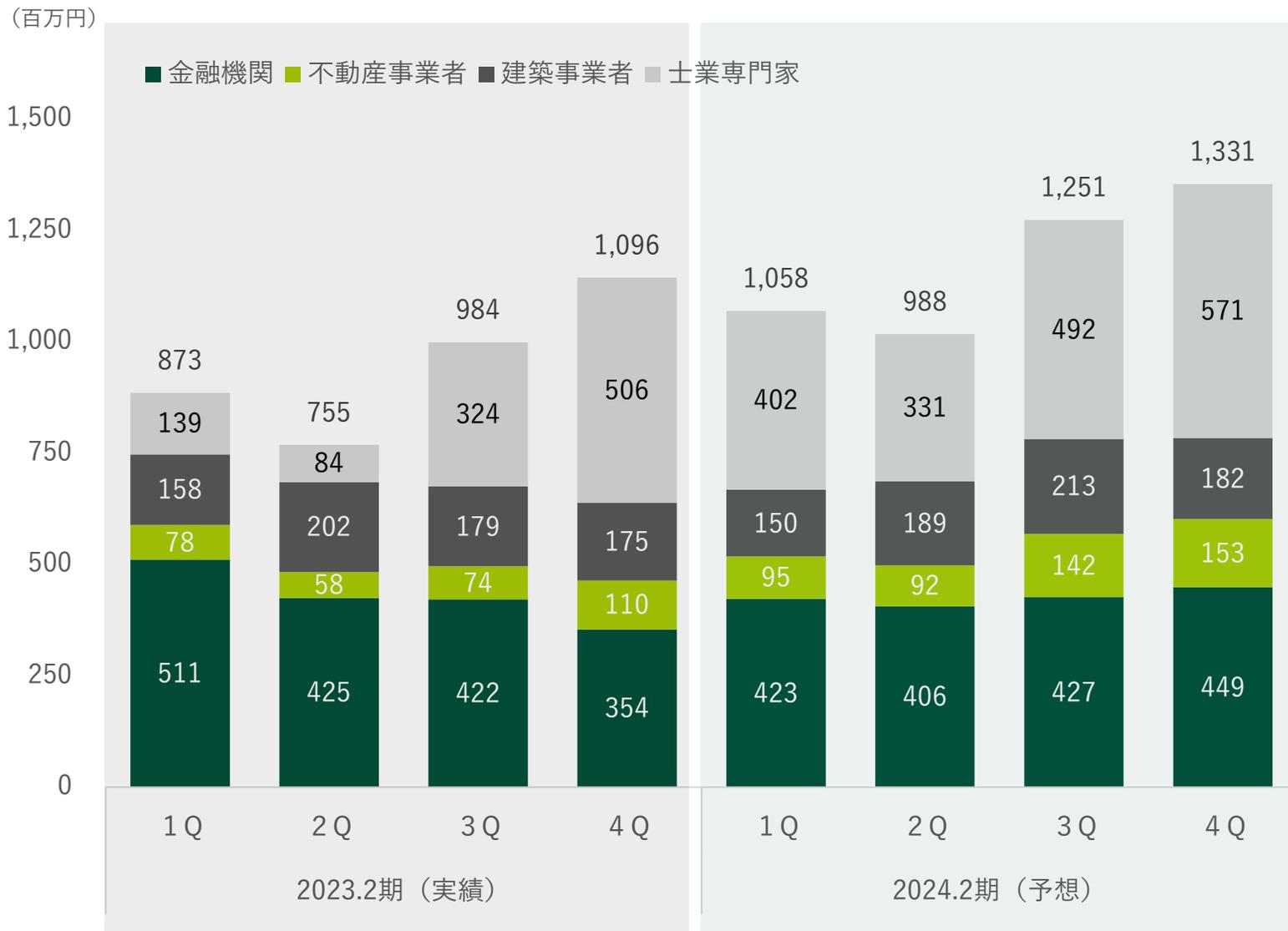
売上高 前期比+761百万円
営業利益 前期比+576百万円

② H'OURS等、不動産事業者セグメントの収益貢献

売上高 前期比+162百万円
営業利益 前期比+ 94百万円

※P.21顧客セグメント別の業績予想参照

2024年2月期 顧客セグメント別・売上高予想



①金融機関向け

- 住宅ローン市場の先行き不透明感を考慮し、前期並みの見通し

②不動産事業者向け

- H'OURSの利用率向上等により増収見通し

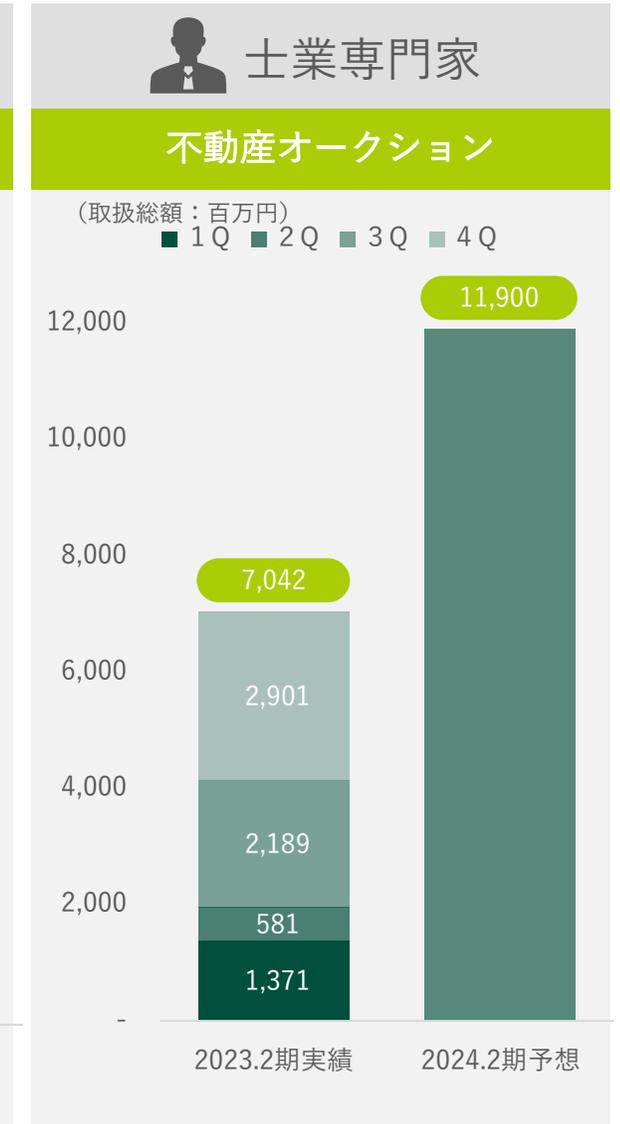
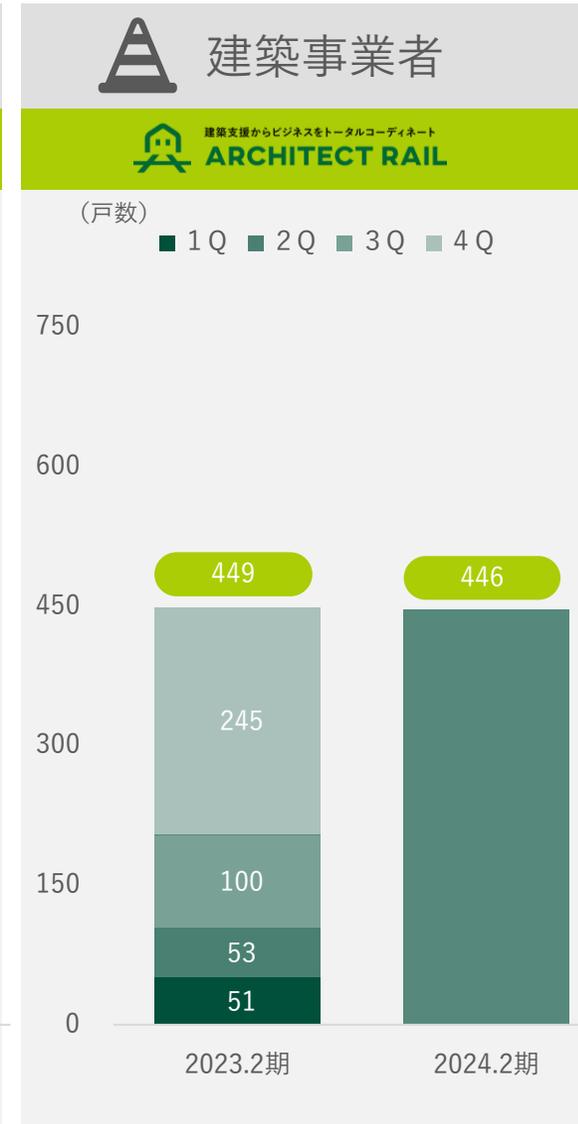
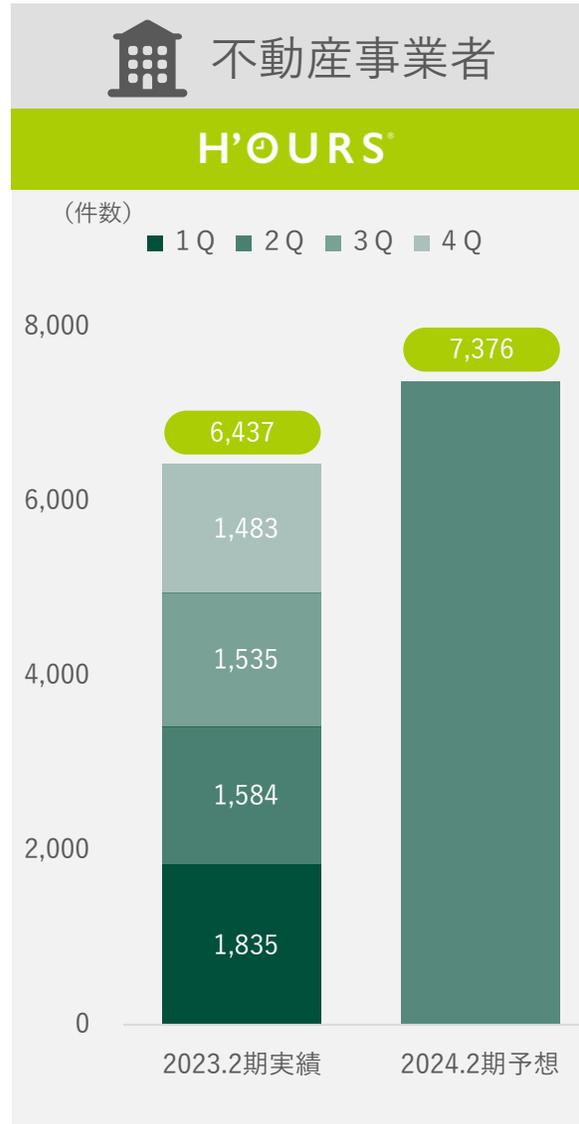
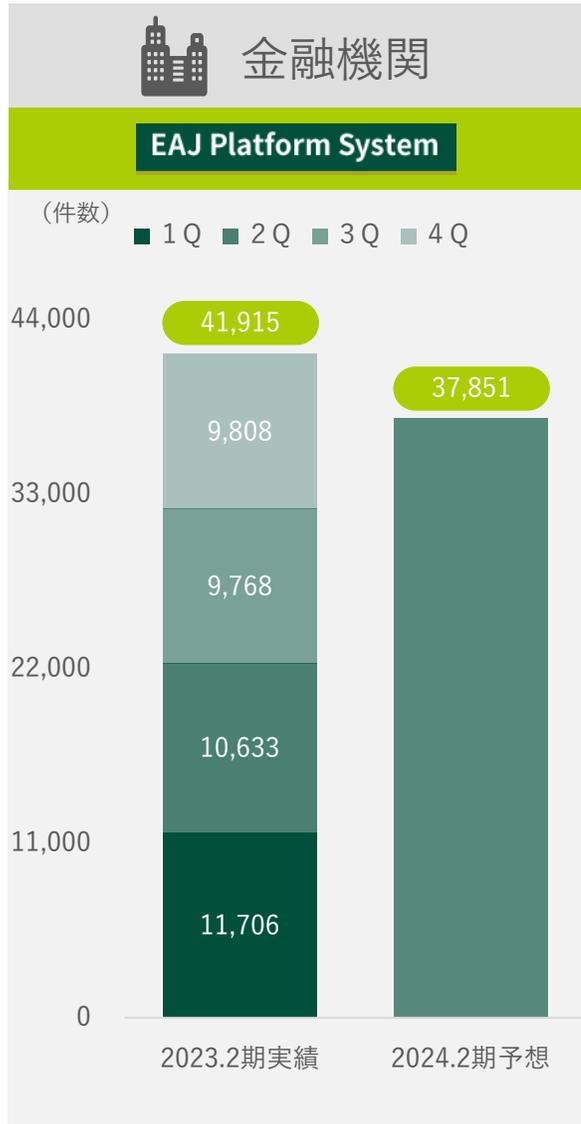
③建築事業者向け

- 着実な顧客開拓により増収見通し

④士業専門家向け

- 不動産オークションとサムポローニアともに安定稼働による増収見通し

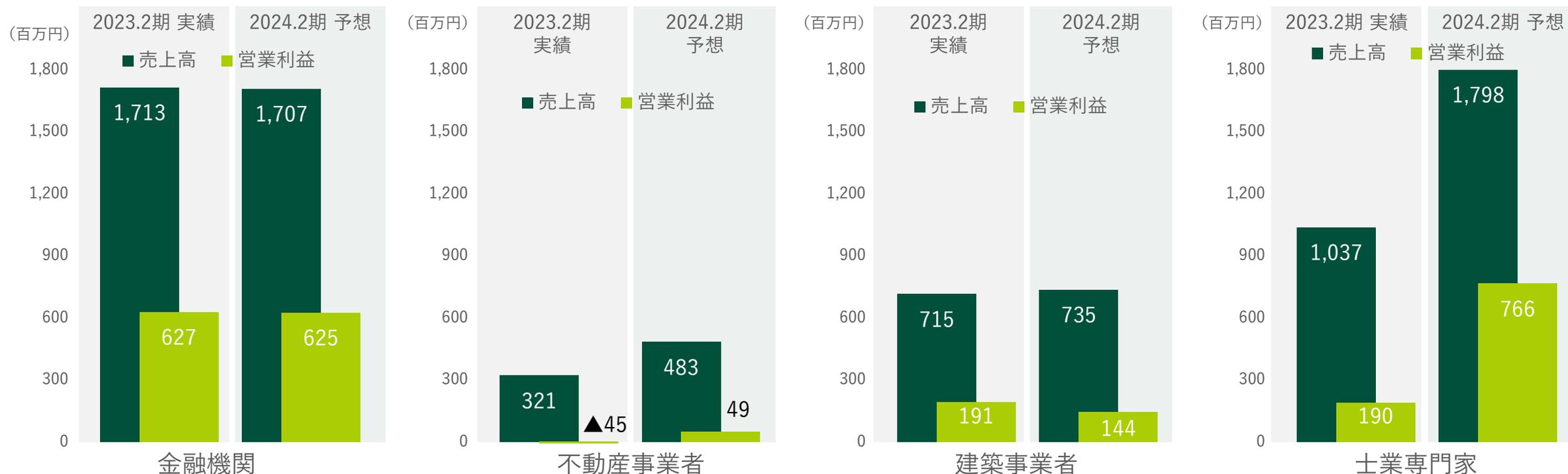
主要プロダクトの利用件数予想（KPI予想）



2024年2月期 顧客セグメント別の業績予想

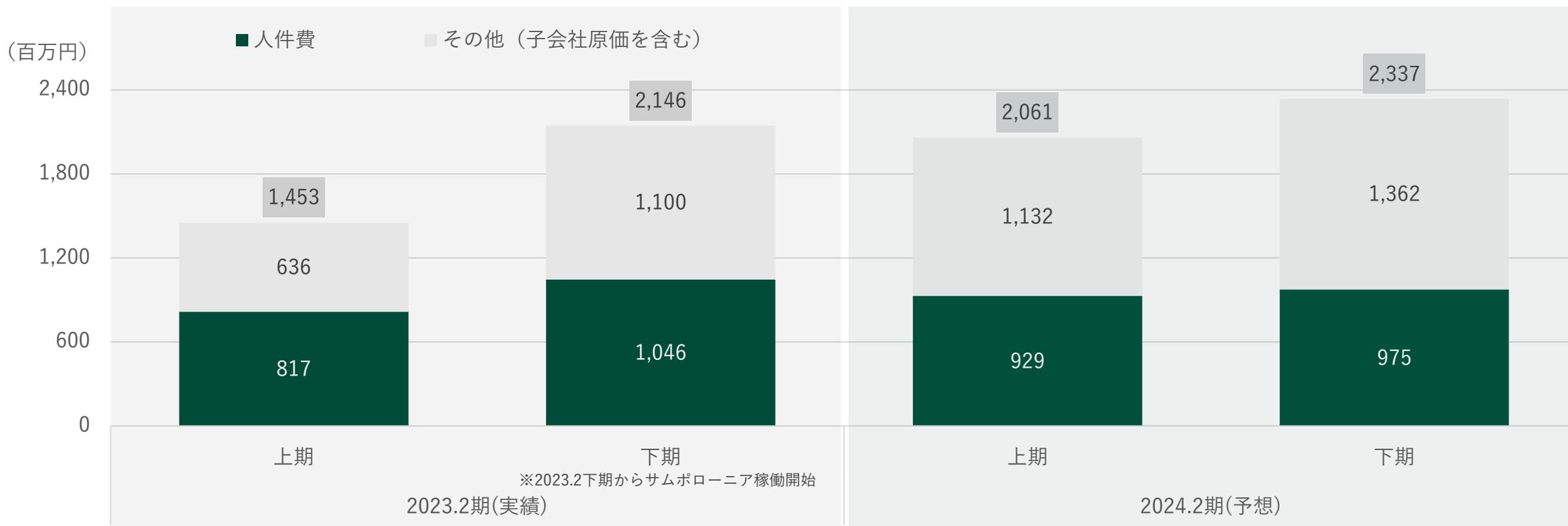
顧客セグメント別・売上高/営業利益

※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



- ・ 士業専門家向けサービスが大幅に伸長（不動産オークションの前期末決済分の期中決済含む）
- ・ 不動産事業者向けサービスは収益化を実現、建築事業者向けサービスと併せて今後は成長スピードの加速が課題
- ・ 金融機関向けサービスは保守的な見通しであるものの、着実に住宅ローン、相続関連サービスの市場を開拓

2024年2月期 コスト予想



- 「人件費」サムポローニア事業稼働に伴う増加および業務拡大を見据えた人財採用による投資拡大の継続
- 「その他」サムポローニア事業稼働および、不動産オークション事業の売上拡大に伴う諸費用の増加

顧客セグメント別の概要_金融機関向け

2024年2月期の業績予想

(百万円)	通年	上期	下期	前期比
売上高	1,707	830	876	▲0.3%
営業利益	625	299	326	▲0.3%
営業利益率	36.6%	36.0%	37.2%	0pt

中期経営ビジョン2022-2024で定めた施策

 : 2024年2月期の重点施策

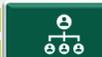
施策

STEP 1
■ EPSと相続関連サービスにより既存顧客の業務領域を拡大

STEP 2
■ 既存サービスにて新規顧客を開拓

STEP 3
■ 顧客企業とのAPI接続や銀行代理業を視野にいれた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


 相続関連サービス


 API


 EPS/HOC
エンハンス


 銀行代理業


 データベース

開拓する顧客/提供チャネル


 金融機関

- ネット系金融機関を中心に着実にシェアの拡大と市場環境を考慮して前期並みの見通し
- 相続市場の拡大に備え相続関連サービスの業務領域拡大を企図したさいたまオペレーションセンターの増設
- EPSの継続的な機能増強等により業務の堅確化・効率化を追求

顧客セグメント別の概要_不動産事業者向け

2024年2月期の業績予想

(百万円)	通年	上期	下期	前期比
売上高	483	187	295	+50.4%
営業利益	49	▲0.5	50	—
営業利益率	10.1%	—	16.9%	—

中期経営ビジョン2022-2024で定めた施策

 : 2024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

- H'OURSについては、大手流通事業者を中心とした導入推進による新規獲得と利用率向上を継続的に取組む
- 成長スピードを加速させるためには、業務堅確化・生産性向上が必須であり、システム更改が必要
- 金融機関や戸建分譲事業者などの他業種への水平展開も積極的に実施

顧客セグメント別の概要_建築事業者向け

2024年2月期の業績予想

(百万円)	通年	上期	下期	前期比
売上高	735	339	396	+2.7%
営業利益	144	58	86	▲24.6%
営業利益率	19.5%	17.1%	21.7%	▲7.2pt

中期経営ビジョン2022-2024で定めた施策

 : 2024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

- 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
- AIによる設計図書や建物検査の画像解析サービスの開発と外部への提供開始
- クラウドサービス事業者との連携により、業務効率化をサポート、利用率向上を図る

顧客セグメント別の概要_士業専門家向け

2024年2月期の業績予想

(百万円)	通年	上期	下期	前期比
売上高	1,798	734	1,064	+73.3%
営業利益	766	315	451	+303.1%
営業利益率	42.6%	42.9%	42.3%	+24.3pt

中期経営ビジョン2022-2024で定めた施策

 : 2024年2月期の重点施策

施策

STEP 1
 ■ 税理士や会計事務所とのリレーション強化によりオークション事業を推進

STEP 2
 ■ 不動産登記の完全なオンライン申請を実現するため、司法書士へのデジタル化を支援

STEP 3
 ■ 士業専門家の経営課題を解決するサービスを開発し支援範囲を拡大

開発する機能/サービス等


eKYC


登記申請システム


RPA等
自動化ツール


データベース

開拓する顧客/提供チャネル


士業専門家

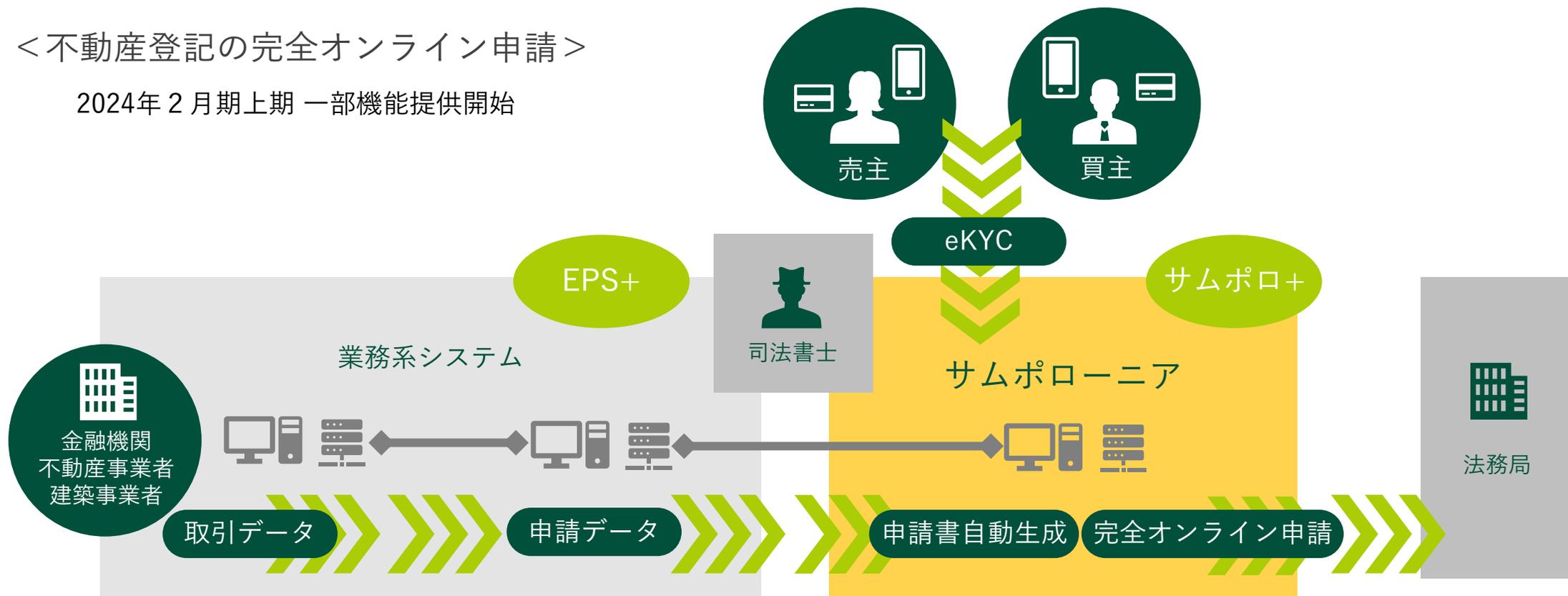
- ・ 司法書士
- ・ 税理士
- ・ 土地家屋調査士
- ・ 不動産鑑定士
- ・ 行政書士 etc

- 不動産オークションは、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
- サムポローニアは、既存事業の安定稼働とグループシナジーによる新たなサービス・事業の開発・提供
- 新サービスのひとつとして、司法書士向け不動産登記申請書の自動作成機能の提供開始（完全オンライン申請の普及）

サムポローニア事業の狙い（DX化へ向けた取り組み）

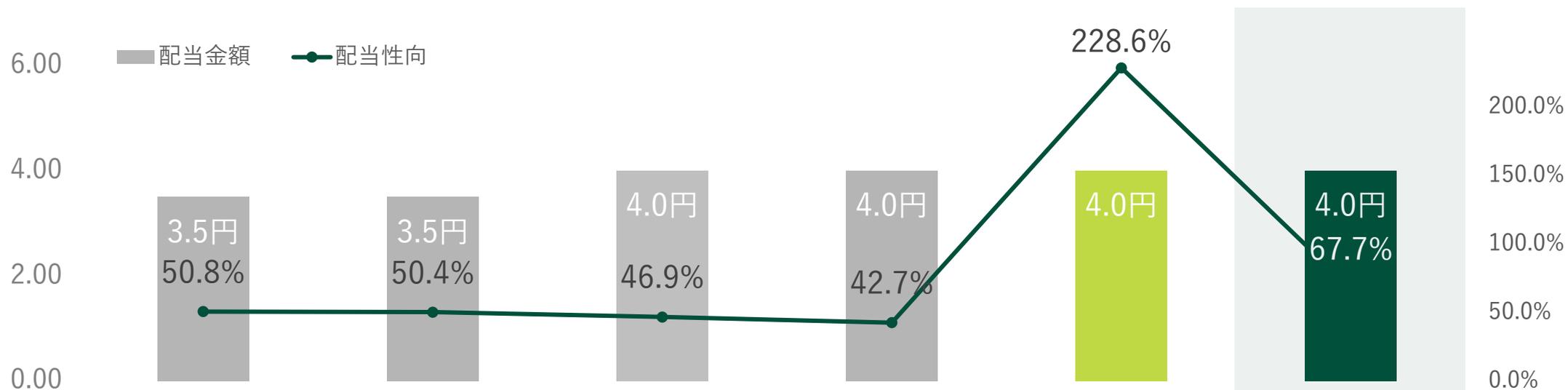
<不動産登記の完全オンライン申請>

2024年2月期上期 一部機能提供開始



- 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
- これにより、取引関係者の利便性・安全性向上に資するとともに、不動産取引に関する手続きや決済のDX化に貢献

配当予想



(円)	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	2024年 2月期 (予想)
期末配当	3.5円	3.5円	4.0円	4.0円	4.0円	4.0円
年間合計	3.5円	3.5円	4.0円	4.0円	4.0円	4.0円

- 2023年2月期の1株当たり配当金は4.0円を実施予定
- 2024年2月期の配当予想も2023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

2023年2月期（進捗結果）

現在 2024年2月期

2025年2月期

		2023年2月期（進捗結果）	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"> 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"> 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"> 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 	 <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 Plusの連携実験開始 	 <ul style="list-style-type: none"> 顧客企業との業務系システムの連携
業績目標		<p>【連結売上高（実績）】 37億円（前期比 +4.4%）</p> <p>【連結営業利益（実績）】 2.0億円（前期比 ▲66.1%）</p>	<p>【連結売上高】 46億円（前期比 +24.8%）</p> <p>【連結営業利益】 3.8億円（前期比 +85.3%）</p>	<p>【連結売上高】 50億円（前期比 +8.6%）</p> <p>【連結営業利益】 10億円（前期比 +163%）</p>

「スタンダード市場」への選択申請に関するお知らせ

当社は「中期経営ビジョン2022-2024」に基づき、「プライム市場」の上場維持基準を充たすべく、課題とする流通株式時価総額の向上を図ってまいりました。

しかしながらプライム市場の上場維持基準への適合状況と計画期間及び取り組みの評価等を踏まえて、当社が優先すべき課題は「中期経営ビジョン2022-2024」に基づき、持続的な成長を確実にする強固な事業基盤の形成を加速するための諸施策に経営資源を集中する必要があると判断し、「スタンダード市場」上場を選択申請する旨を決議いたしました。

なお、スタンダード市場移行後も、上述の通り、「中期経営ビジョン2022-2024」に基づき、引き続き重要施策を推進し、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資する取り組みを着実に進め、収益力向上並びにコーポレートガバナンス体制を強化してまいります。

株主、投資家の皆様におかれましては、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

市場区分変更時期 2023年10月20日（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】 相続関連に関わる不動産売買 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	670百万円（2023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 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 【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