



平成 29 年 10 月 6 日

各 位

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 名 代表取締役社長 本 間 英 明
(コード番号：6093 東証第一部)

問い合わせ先 取締役執行役員 太 田 昌 景
管理本部長

(TEL. 03-6703-0500)

新中期経営計画「Build UP 2020」に関するお知らせ

当社は、平成 29 年 10 月 6 日開催の取締役会において、第 12 期～第 14 期（平成 31 年 2 月期～平成 33 年 2 月期）を対象期間とする 3 カ年の新中期経営計画「Build UP 2020」について決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

なお、当該資料について、当社のホームページに掲載いたします。

【URL】 <http://www.ea-j.jp/index.html>

【掲載日】平成 29 年 10 月 6 日（金）

以 上



中期経営計画

第12期（2018年度）～第14期（2020年度）

Build up 2020

2017年10月6日



<INDEX>

1. 当社のめざす姿
our vision
2. 現中期経営計画の進捗
our present
3. 新中期経営計画
our future

1. 当社のめざす姿

our vision

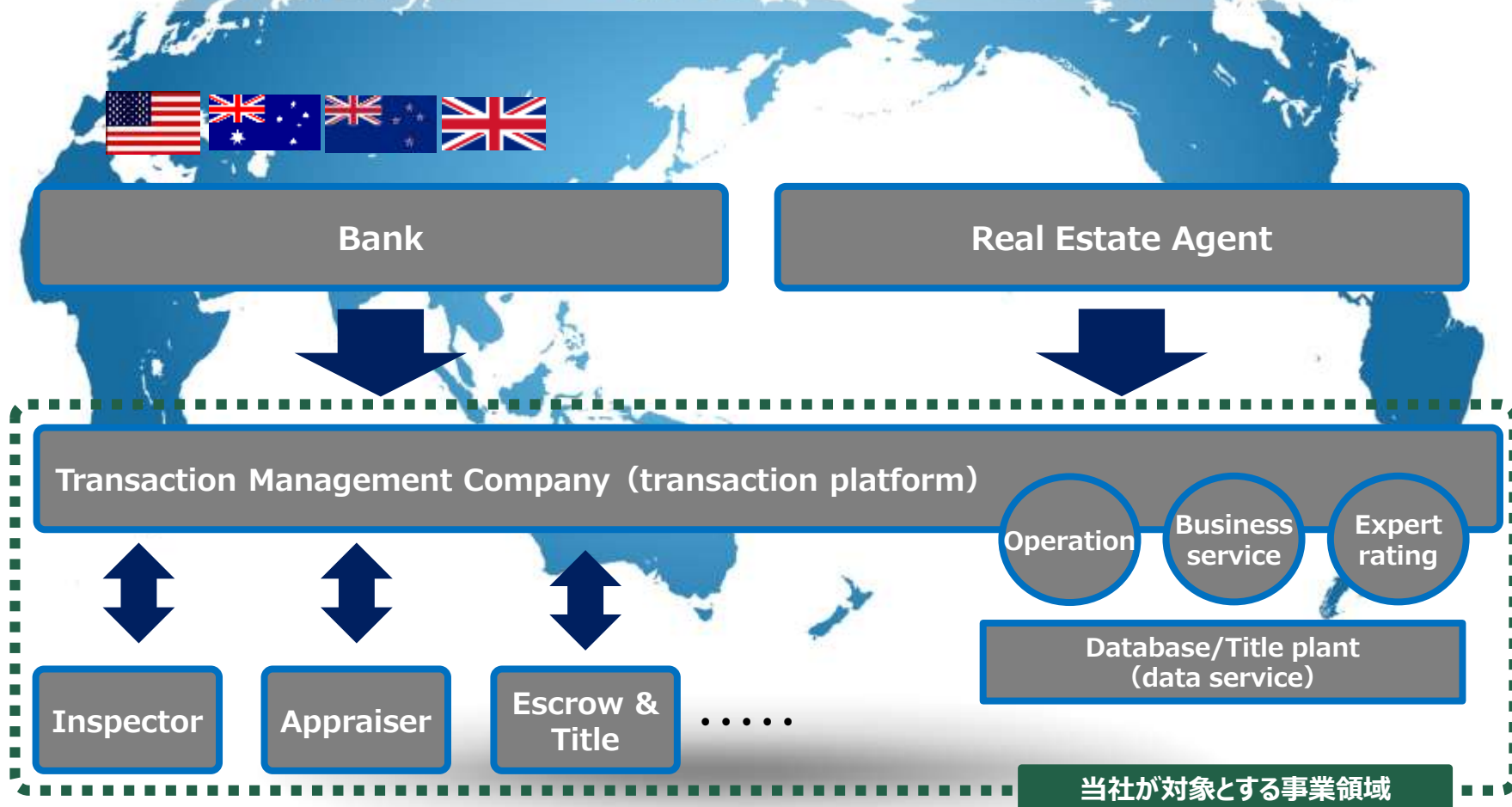
EAJ's Vision

不動産取引の安全を保証する
日本版エスクローを業態として確立する。



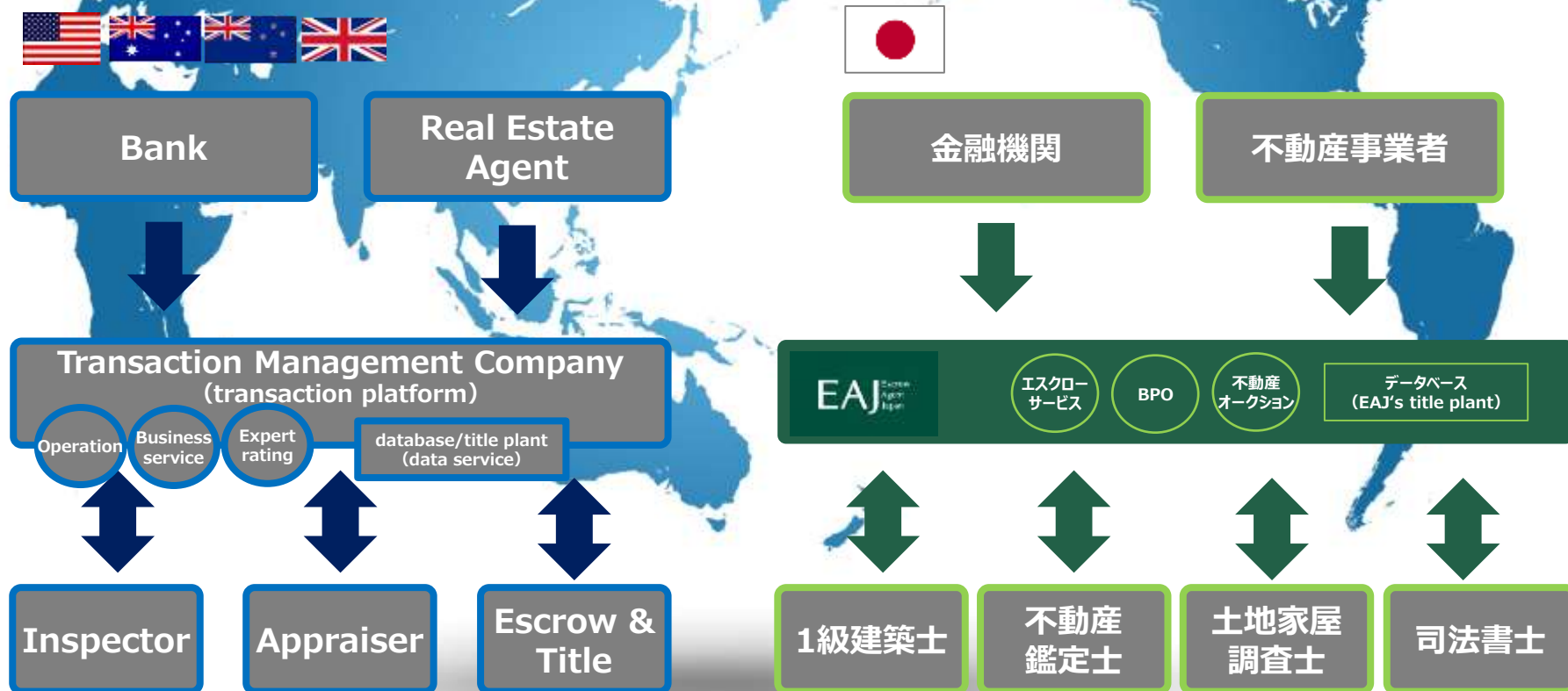
トランザクション マネジメント カンパニー

「トランザクションマネジメントカンパニー」とは、海外（欧米・オセアニア地域）にて不動産取引や関連する融資取引において、様々な取引事務をオペレーションし、管理する業態です。



1. 当社のめざす姿

取引における業務効率化、利便性、安全性の向上を実現するために
不動産取引における売買契約～取引決済までの手続事務を一元的に管理する
トランザクション マネジメント カンパニーを目指します。



2. 現中期経営計画の進捗

our present

2. 現中期経営計画の進捗

EAJ's Vision

不動産取引の安全を保証する日本版エスクローを業態として確立する。

中期経営計画 (2016年2月期～2018年2月期)

<Start up 2017> ※「Startup=行動開始」

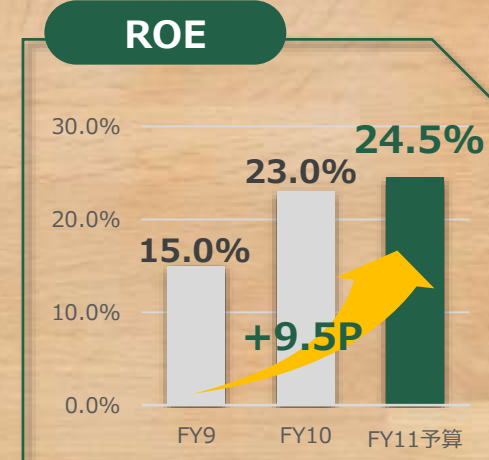
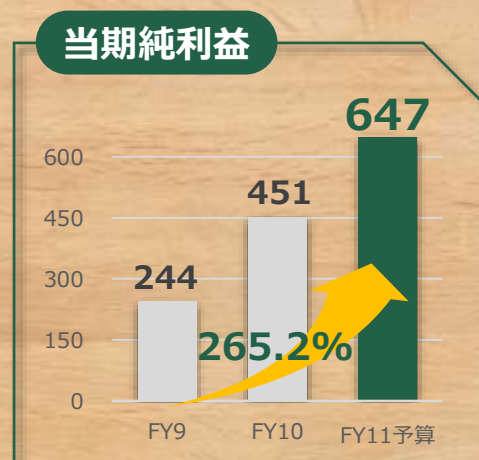
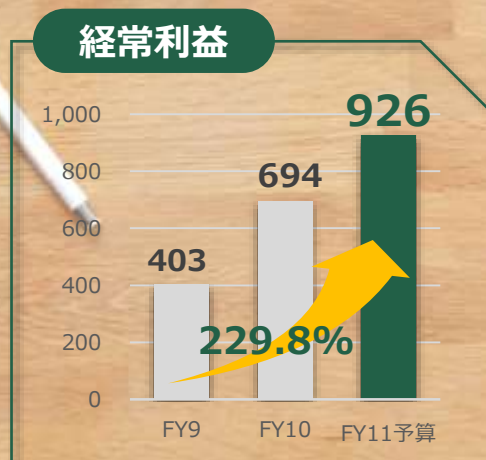
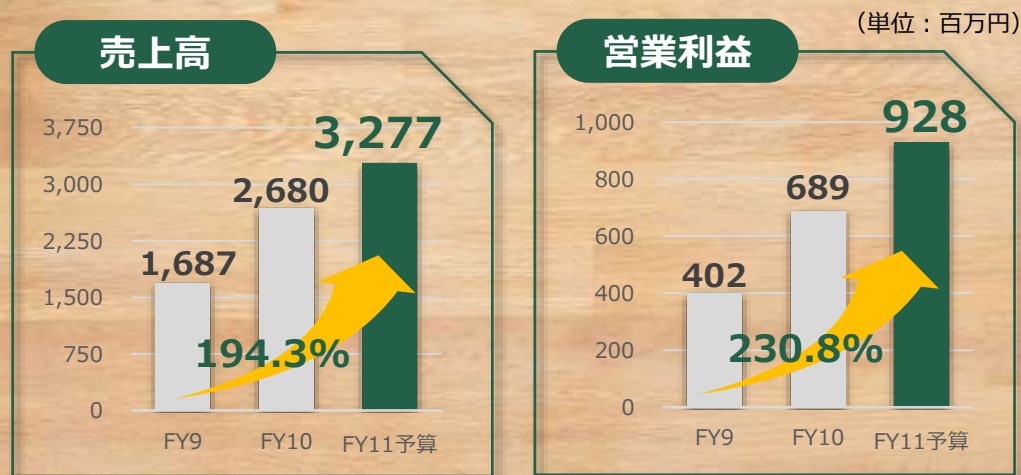
この3か年は、既存サービスの拡大を図りつつも、新規サービスの開発に注力し、「『日本版エスクロー』を業態として確立する」ための次の成長ステージに向けた準備、行動を開始する (= Start up) 3か年と位置づける。



1. 業績は、サービス分野の拡張、新規取引先の拡大により大幅な成長を実現。
2. 機能の開発、サービスのワンパッケージ化を実現。
3. ローコストオペレーション構築のためにオペレーションセンター開設。

2. 現中期経営計画の進捗

- 主要な経営指標においては、三年間にて**200%**強の伸張見通し。
- 2015/2期（第8期）比では、売上高**300%**弱、経常利益**400%**強の伸張見通し。



2. 現中期経営計画の進捗



サービス/機能

新規取引先数

15のサービス/機能を開発

H'OURS

金融機関

不動産事業者

BPO
14社

中古住宅

相続

×

ZOOK

売上高

300%弱

時流
(トレンド)

×

e-buy

=

経常利益

400%強

生産
年齢人口

×

Adobe Sign

エスクローサービス
86社

※2015/2期（第8期）比

ネット取引

金融機関

不動産事業者

専門家

Biz PICO

3. 新中期経営計画

our future

新中期経営計画

第12期（2018年度）～第14期（2020年度）

Build up 2020

(Build up = 積み上げる/強化する)



既存サービスの成長、新サービスの普及により事業規模を拡大すると共に、
圧倒的に優位性を持つ共通プラットフォームを構築し、
企業価値の強化（参入障壁の拡大）を目指す。

[重視する経営指標]

✓ FY14) 売上高

6,000百万円以上

✓ FY14) 経常利益

1,900百万円以上

✓ FY14) ROE

25.0%以上

[KPI]






✓ FY14) 関与するトランザクション数

20万件以上

✓ FY14) 当社シェア

7.0%以上

3. 新中期経営計画（市場動向）

	[2018年度から2020年度市場動向]	[想定される課題]	[需要]
新築住宅	<ul style="list-style-type: none"> ● 2019年10月の消費増税前の駆け込み需要が想定される。 ● 引続き低金利環境下であり、消費増税までは横ばいで推移。 ● 2020年度以降、減少傾向。 	<ul style="list-style-type: none"> ● （従来同様）事務の合理化 	
中古住宅	<ul style="list-style-type: none"> ● 首都圏は、中古マンションを中心に流通件数は増加傾向。 ● 価格高騰感が不安要素であるが、国主導の施策にて拡大傾向。 	<ul style="list-style-type: none"> ● （新築より）煩雑な手続きの増加 	
相続	<ul style="list-style-type: none"> ● 高齢化社会において、相続発生件数が増加。 ● 相続税の改正にともない、相続不動産の売却が増加。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 煩雑な手続きの増加 ● 遠方取引の増加 	
生産年齢人口	<ul style="list-style-type: none"> ● 15～64歳の人口が断続的に減少傾向。 ● 65歳以上のシニア層を活用することで一定期間は凌げる可能性があるものの人材確保は大きな課題。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 業務の担い手不足 	
ネット取引	<ul style="list-style-type: none"> ● Fintech企業への投資額が加速することで、テクノロジー活用による取引プロセス（自動化・高速化等）が変化。 ● 金融取引・手続きを中心に非対面化の拡大。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 他業種から新規参入 ● 取引形態多様化による業務負担の増加 	

3. 新中期経営計画（基本方針）

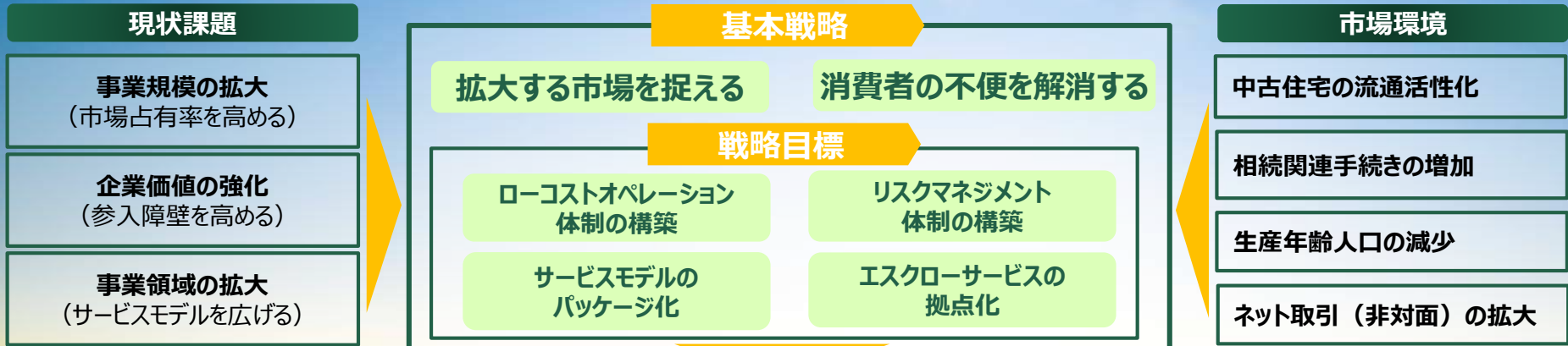
EAJ's Vision

不動産取引の安全を保証する日本版エスクローを業態として確立する。

中期経営計画（2019年2月期～2021年2月期）

< Build up 2020 >

既存サービスの成長、新サービスの普及により事業規模を拡大すると共に、圧倒的な優位性を持つ共通プラットフォーム化を構築し、企業価値の強化（参入障壁の拡大）を目指す。



成長戦略/重点施策

外部戦略

- 1 [パッケージモデルの推進]
➢ 金融機関・不動産事業者へH'OURS・ZOOKの提供拡大
- 2 [税理士/会計事務所向け支援サービスの拡大]
➢ 税理士・会計事務所への提供拡大とサービス機能の強化
- 3 [ユニットモデルの開発・普及]
➢ 大都市圏・中核都市への展開と専門家ネットワークの拡大

内部戦略

- 1 [リスクマネジメント力の強化]
➢ センターへの事務集約とプロセス改革によるローコスト化
- 2 [人財への教育と育成]
➢ 専門性向上および多様なキャリアパスの実現
- 3 [新技術への投資]
➢ テクノロジーを活用した取引事務の標準化と合理化を促進

外部戦略

1

…パッケージモデルの推進

金融機関・不動産事業者へH'OURS/ZOOKの提供を拡大します。

H'OURS

ZOOK

非対面決済サービス「H'OURS」を
「取引業務効率化サービス」の
ブランドとして統一し、金融機関、
不動産事業者へ提供を拡大

外部企業とのアライアンス強化により
金融機関へ相続手続きの「機能」を
提供し、サービス提供数を拡大

[不動産取引決済の24時間365日化への挑戦]
※H'OURS（アワーズ）は、現在、商標登録出願中

[金融機関の相続事務のバックオフィス機能の確立]

ローン・中古住宅・相続分野にて圧倒的な業務効率化を実現

外部戦略

2

…税理士・会計事務所向け支援サービスの拡大

サービス機能を強化し、税理士・会計事務所への提供を拡大します。



外部戦略

3

…ユニットモデルの開発・普及

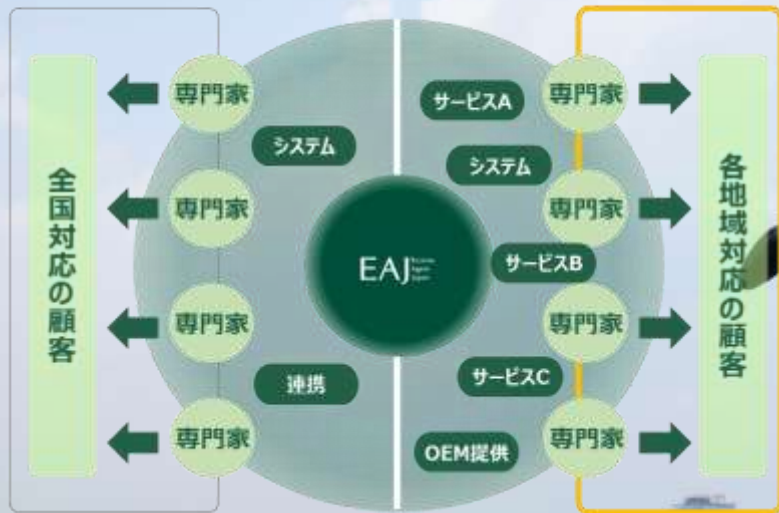
大都市圏へのユニットモデルの展開と専門家ネットワークを拡大します。

[ユニットモデルとは？]

従来までの専門家との連携による金融機関・不動産事業者等へのサービス提供に加え、機能やブランド等を専門家へ提供し、各専門家が各地域でエスクローエージェントとして事業展開を行うモデル。

従来までのビジネス領域

新しいビジネス領域



司法書士ネットワーク 約1,100名

土地家屋
調査士

一級
建築士

不動産
鑑定士

etc

取引に関連する
専門サービスのパッケージ化

3. 新中期経営計画（成長戦略/重点施策）

日本版タイトルプラントの構築およびデータサービス事業の展開に着手します。



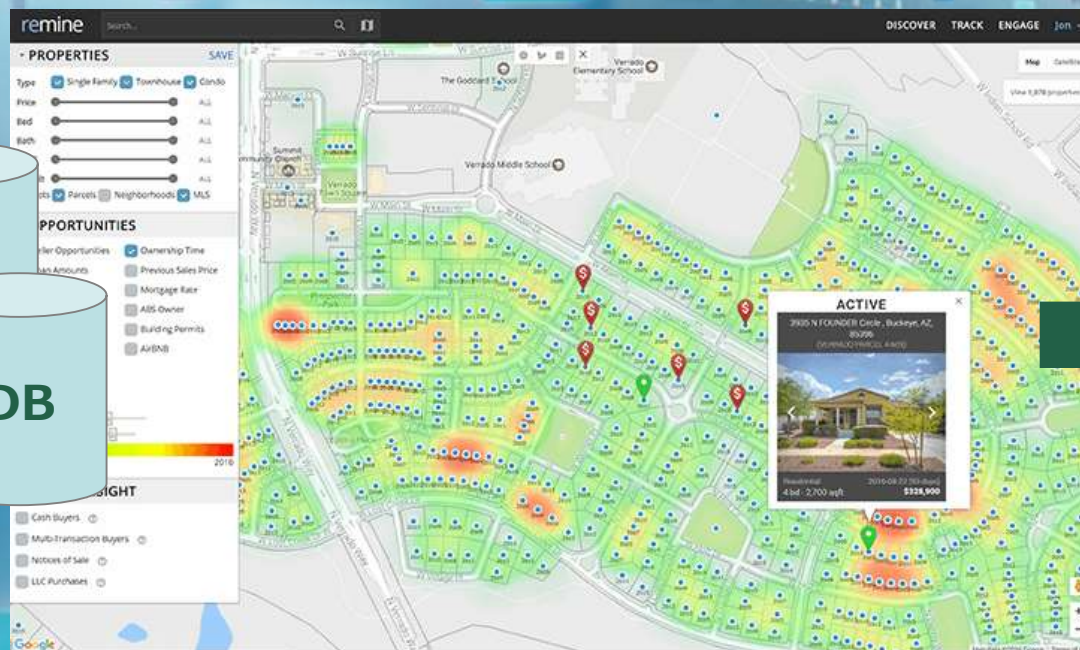
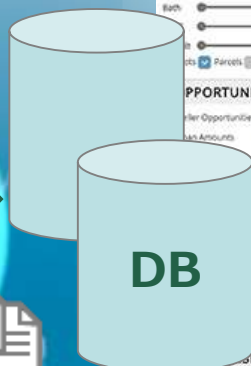
= remine japan

登記情報

契約書

測量図
建物図面

その他書類



取引保証

データサービス

3. 新中期経営計画（成長戦略/重点施策）

内部戦略

…共通プラットフォームの構築

提供価値は、
圧倒的なローコストオペレーション

金融機関

不動産事業者

専門家

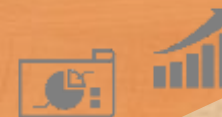


共通プラットフォーム
(横浜オペレーションセンター)



1 リスクマネジメント力の強化

- ・業務集約とプロセス改革
- ・リスク把握と分析
- ・コーポレートガバナンスの強化



2 人材への教育と育成

- ・高い専門性を備えた人材の育成
- ・ジョブローテーションによる多能化と能力向上
- ・Vision共有、組織力向上/強化

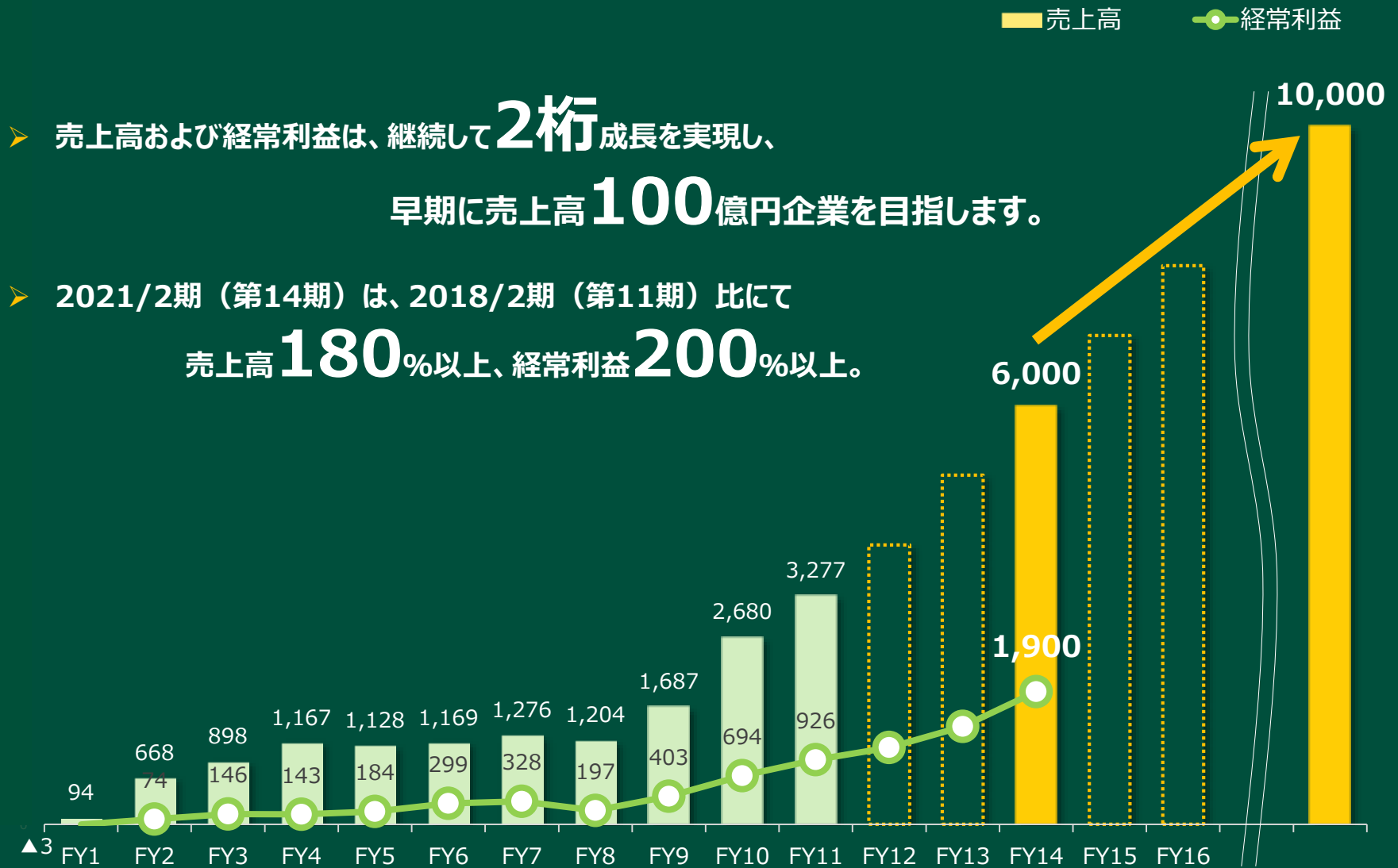


3 新技術への投資

- ・RPA/AI/電子署名/ブロックチェーン等の活用
- ・各種テクノロジーの選定と導入
- ・合理化（標準化）のための自動化・高速化の実現



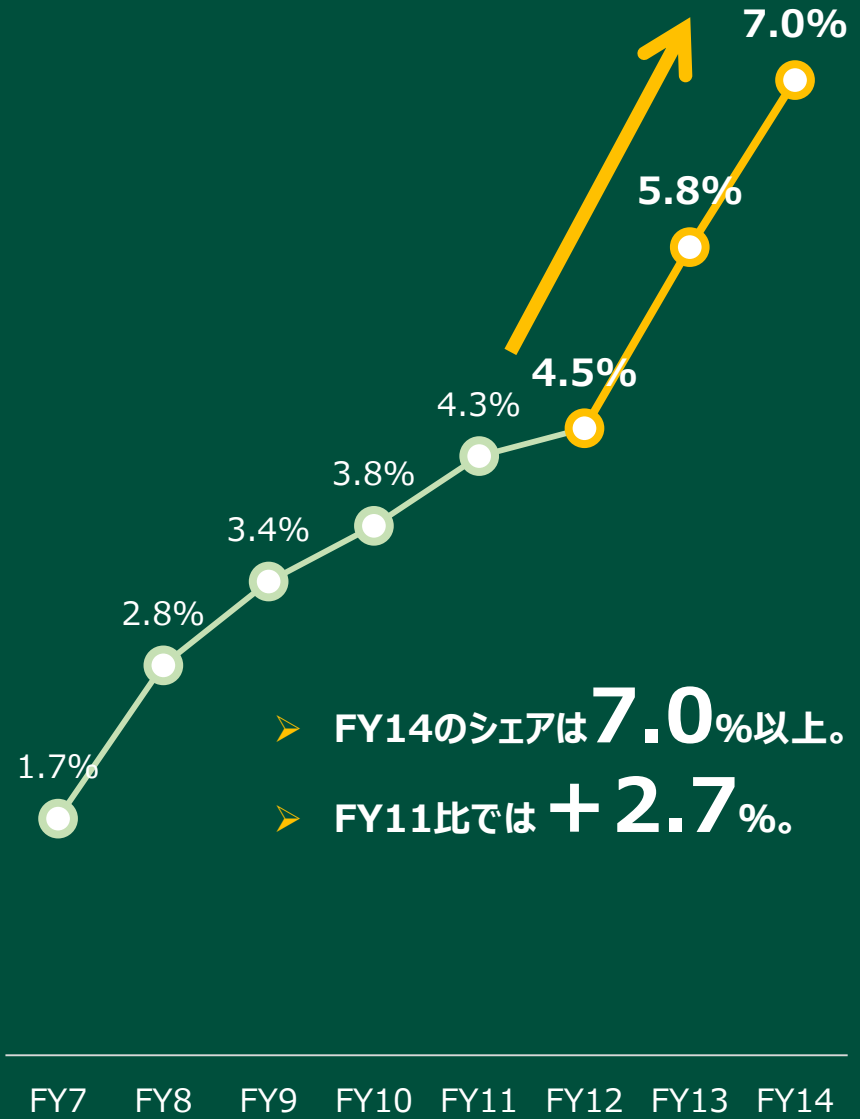
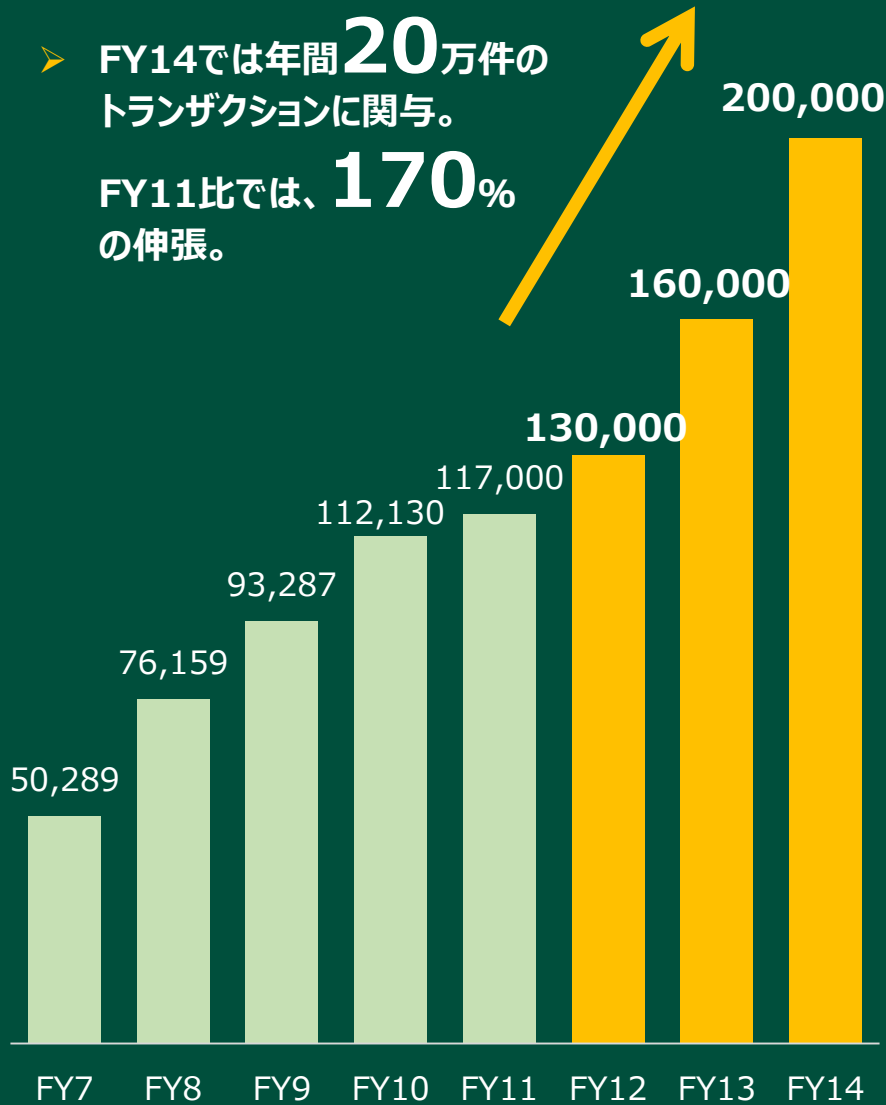
3. 新中期経営計画（連結売上高・経常利益）



3. 新中期経営計画 (KPI)

➤ FY14では年間**20**万件の
トランザクションに
関与。

FY11比では、**170%**
の伸張。



➤ FY14のシェアは**7.0%**以上。

➤ FY11比では**+2.7%**。

3. 新中期経営計画 ※参考資料（法務省 登記統計）

	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年
	総件数	総件数	総件数	総件数	総件数	総件数	総件数	総件数	総件数	総件数	総件数
登記種別	16,391,028	14,851,042	14,115,266	12,805,110	12,187,620	12,210,797	12,886,040	12,897,182	12,453,990	11,744,602	11,639,618
表示に関する登記	6,323,502	5,362,410	4,960,542	3,874,644	3,453,319	3,466,696	3,534,345	3,588,632	3,701,482	3,287,396	3,167,528
所有権の保存	855,988	802,861	730,697	658,467	621,059	630,606	656,361	690,937	685,489	655,427	645,003
相続又は法人の合併による所有権の移転	938,317	899,705	914,538	903,112	938,642	984,536	1,011,188	1,010,772	1,052,821	1,013,221	1,017,730
遺贈、贈与その他無償名義による所有権の移転	296,179	251,487	239,270	233,258	233,919	235,746	233,328	234,637	232,449	228,413	219,594
売買による所有権の移転	1,829,481	1,720,362	1,560,678	1,457,070	1,462,036	1,430,235	1,510,522	1,604,179	1,573,346	1,620,533	1,635,540
その他の原因による所有権の移転	245,574	227,678	212,875	205,452	190,053	170,059	171,610	173,049	166,080	161,500	157,688
地上権の設定	4,898	4,573	4,036	3,946	3,347	3,178	2,888	3,931	6,050	-	8,141
永小作権の設定	5	4	2	4	-	-	-	5	-	-	-
賃借権の設定	-	-	-	-	-	-	-	-	470	877	6,253
採石権の設定	-	-	-	-	-	-	-	-	-	34	12
地役権の設定	-	-	-	-	-	-	-	-	707	14,551	14,726
先取特権の保存	-	-	-	-	-	-	-	-	36	11	22
質権の設定	815	563	458	424	390	543	558	477	548	569	576
抵当権の設定	1,320,613	1,186,781	1,158,425	1,154,166	1,121,156	1,130,932	1,154,679	1,186,767	1,117,266	1,136,237	1,271,932
根抵当権の設定	287,939	258,040	217,789	188,400	186,577	182,384	195,101	205,600	208,304	212,420	218,759
敷地権たる旨の登記	25,551	29,748	30,077	10,465	4,026	3,618	3,882	2,631	2,870	2,656	2,506
買戻権	10,525	7,718	7,133	4,981	4,269	3,760	3,274	3,176	3,194	3,137	2,222
権利（所有権を除く。）の移転	321,168	287,333	286,773	247,331	233,698	236,755	247,333	234,898	493,455	268,736	166,074
権利の変更、更正	373,107	-	-	-	-	-	-	-	400,479	396,380	331,233
処分の制限に関する登記	190,123	-	-	-	-	-	-	-	123,488	112,367	101,535
信託に関する登記	5,602	4,695	2,477	3,860	4,318	6,056	8,863	4,245	4,643	5,116	5,517
仮登記（所有権、その他）	120,591	109,817	115,714	101,171	66,321	60,157	58,967	62,970	57,014	53,765	58,660
登記名義人の氏名等の変更、更正	1,007,044	959,513	907,524	940,536	919,865	912,741	928,564	970,200	961,865	935,349	937,957
登記の抹消	2,202,006	1,997,561	1,887,489	1,899,779	1,888,043	1,832,960	1,797,619	1,779,750	1,639,710	1,619,321	1,667,012
その他	8,602	8,383	6,457	4,933	6,289	5,903	4,262	4,837	4,214	3,405	3,398

今後の事業展開においては、新たに「表示登記」、「所有権の保存」、「相続による所有権移転」、「売買による所有権移転」の領域に対しても、サービスを拡大します（対象範囲の拡大）。

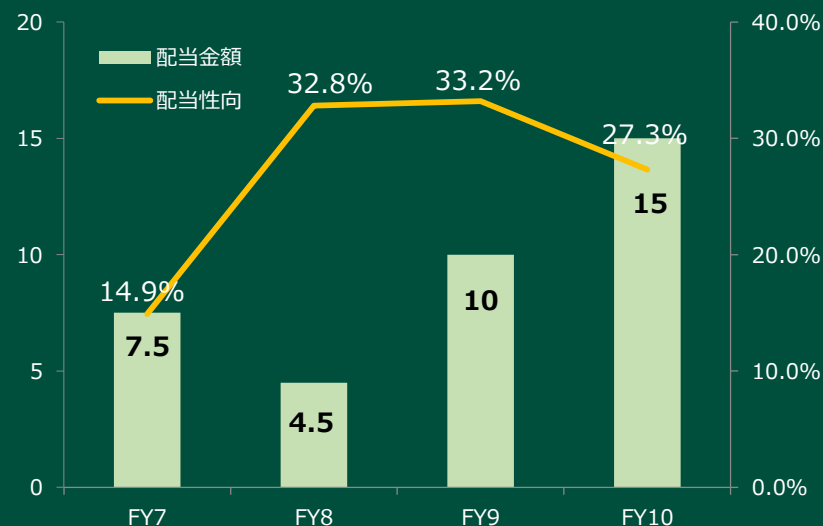
現時点では、当社シェアを計る指標（母数）として、「抵当権の設定」および「登記の抹消」を対象にしています。

3. 新中期経営計画（配当方針）

- 当社は、株主への利益還元を重要な経営課題の一つと認識しており、積極的かつ継続的な配当を実施していくことを基本方針としております。
- 利益の状況、翌期以降の収益見通し、キャッシュ・フローの状況、並びに配当性向などを総合的に勘案の上、将来における安定的な企業成長と経営環境の変化に対応するために必要な内部留保資金を確保しつつ、每期継続的な配当を実施することを原則としております。

[過去配当実績]

単位：円 (配当性向)	2015/2期	2016/2期	2017/2期
中間配当	— —	— —	— —
期末配当	4.50 (32.8%)	9.00 (29.9%)	11.00 (20.0%)
記念配当	— —	1.00 (3.3%)	4.00 (7.3%)
年間合計	4.50 (32.8%)	10.00 (33.2%)	15.00 (27.3%)



※当社は、2016年12月1日（2017/2期）を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割を行っております。そのため、2016/2期以前の配当実績では、当該株式分割後の基準に換算して算出しています。

この資料は、株式会社エスクロー・エーエージェント・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、予測及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及び国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・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「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

以上を踏まえ投資をおこなう際は投資家の皆様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。



株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン 広報・IR室

東京都千代田区大手町二丁目2番1号新大手町ビル4階

TEL : 03-6703-0500 FAX : 03-6703-0501