



2021年12月16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 執行役員 成宮正一郎
 (コード番号：6093 東証第一部)
 問合せ先 取締役 管理本部担当 執行役員 太田昌景
 (TEL. 03-6703-0500)

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定されている株式会社東京証券取引所（以下、東京証券取引所といいます。）の市場区分の見直しに関して、本日プライム市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況

当社の移行基準日時点における上場維持基準への適合状況は以下のとおりとなっており、流通株式時価総額については基準を充たしておりません。当社は、流通株式時価総額に関して上場維持基準を充たすための各種施策に取り組んでまいります。

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	1日平均 売買代金
当社の状況 (移行基準日時点)	13,352人	201,512単位	52.1億円	44.1%	2.4億円
上場維持基準	800人以上	20,000単位	100億円	35%	0.2億円
計画書 に記載の項目			○		

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 計画期間

当社は、2021年5月20日付「次期中期経営計画の公表延期に関するお知らせ」のとおり、国内外における新型コロナウイルスの感染拡大が継続し収束が見通せない状況であることから、不動産オークション事業において契約の遅延・一時停止等が発生する等の影響により、中期経営計画の公表を延期しております。当社は、「3. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容」に記載の通り、流通株式時価総額に関して上場維持基準を達成するためには、収益力の強化に向けて事業展開を着実に進めることが課題であると認識しておりますが、現時点で具体的な計画期間及び財務的な数値目標を示すことは困難であります。同経営計画については2022年2月に公表を予定しており、本計画書の計画期間及び財務的な数値目標は、同経営計画が決定され次第、速やかに公表するものといたします。

3. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

(1) 基本方針

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資する事業展開を着実に進めるため、不動産取引の円滑化に向けた各種サービスのシステム化や新規事業への取組を通じた収益力の強化により、プライム市場上場維持基準への適合を目指してまいります。また、経営環境の変化に対し、迅速・柔軟に対応できる組織体制の整備、コンプライアンスの徹底等により、経営体制の透明性を確保し、コーポレートガバナンスの一層の充実を図ってまいります。

(2) 課題及び取組内容

① 課題

当社は、株主数、流通株式数、流通株式比率等を確保しながらも「流通株式時価総額」が基準を充足していません。これは「株価」が低迷していることが、大きな要因と考えております。今後は収益力の強化を進めるとともに、コーポレートガバナンスを一層充実させることにより、株式市場でより高い評価を得ていくことが重要な課題であると考えております。

② 取組内容

ア. 収益力強化への取組

顧客セグメントごとの重点施策を確実に実践することにより、収益力の強化を図ってまいります。

＜重点施策＞

i. 金融機関

住宅ローン等における融資関連業務及び相続関連業務の合理化・効率化を実現するサービスを推進いたします。具体的な取組として、以下の施策を推進いたします。

- ・業務システム「EPS (EAJ Platform System)」とクライアント各社のシステムとのAPI接続による業務集約化の実現
- ・相続関連サービスの拡張による業務領域の拡大及び新規クライアントの開拓
- ・銀行代理業の許可取得を目指すなどにより、当社オペレーションセンターの共同利用化の推進

ii. 不動産事業者

非対面決済サービス「H'OURS (アワーズ)」において、業務効率化や非対面手続などの各種サポートを通じて付加価値を提供し、H'OURSの普及拡大を推進いたします。具体的な取組として、以下の施策を推進いたします。

- ・「H'OURS」のOEM提供による利用率の向上と新規クライアントの開拓による市場浸透の加速
- ・クライアントニーズに対応した機能追加による業務領域の拡大
- ・業務システム「HOC (H'OURS Operation Cloud)」とクライアント各社のシステムとのAPI接続による業務集約化の実現

iii. 建築事業者

設計・施工・引渡し・点検のクラウド型パッケージサービスである「ARCHITECT RAIL (アーキテクトレール)」の提供により、クライアント各社の業務品質の向上と業務効率化を推進いたします。具体的な取組として、以下の施策を推進いたします。

- ・「ARCHITECT RAIL」の提供による新規クライアントの開拓
- ・クライアントニーズに対応した機能追加による業務領域の拡大
- ・業務システム「Connectors (コネクターズ)」と業務提携先各社のシステムとのAPI接続による市場浸透の加速

iv. 士業専門家

司法書士や土地家屋調査士等の士業専門家に対して、これまでの業務サポートに加え、デジタル化を見据えたサービスの開発・提供を行ってまいります。また、不動産オークション事業では、取扱い件数の増加と成約率の向上を推進いたします。具体的な取組として、以下の施策を推進いたします。

- ・士業専門家の経営サポートのための各種サービスの拡大
- ・不動産登記関連における完全オンライン申請を実現するための支援
- ・不動産オークション事業では税理士・会計事務所とのリレーション強化による取扱い件数の増加

イ. コーポレートガバナンスの強化

持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のために、コーポレートガバナンス・コードに定められた各原則の精神を踏まえ、特に以下の取組を強化してまいります。

- ・投資家やステークホルダーとのコミュニケーション強化として、海外投資家等に対する決算短信等の英文開示の推進など、投資判断に有用な情報の適時適切な発信
- ・ペーパーレスかつ非対面の取引を推進し、誰もが利用可能なプラットフォームを構築し、安心・安全な社会の実現と地球温暖化の抑制に貢献
- ・経営理念「共に育つ」の下、公平・公正な人材育成と評価、女性管理職の積極的な登用などの継続

当社は、以上の取組の実践により更なる企業価値向上を実現するとともに、適正な利益還元を継続し、プライム市場が求める上場維持基準の達成を目指してまいります。

以 上