



2022年2月17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)

中期経営ビジョン 2022-2024 に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、第16期～第18期（2023年2月期～2025年2月期）を対象期間とする3ヵ年の「中期経営ビジョン2022-2024」を添付のとおり決議いたしましたので、お知らせいたします。

以 上

Mid-term Management Vision

中期経営ビジョン2022-2024

[2023年2月期～2025年2月期]

東証1部 6093

(株) エスクロー・エージェント・ジャパン

2022年2月17日

INDEX

エグゼクティブ・サマリー	3
1. 当社グループの現況(沿革/当社ビジネス/市場環境/業績推移)	5
2. 中期経営ビジョン2022-2024	15
3. 長期ビジョン 当社グループが目指す「24時間365日化」	32
4. サステナビリティへの取組み	44
Appendix. 会社基礎情報 / 沿革 / 役員紹介 / グループ会社	47

エグゼクティブ・サマリー①「中期経営ビジョン2022-2024」のテーマ

ACCELERATE DX OF PAYMENT IN THE FIELD OF REAL ESTATE
UTILIZING VARIOUS TECHNOLOGIES AND KNOWLEDGE.

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

日本政府が2050年までに掲げるカーボンニュートラル戦略を合言葉に、あらゆる分野でデジタルトランスフォーメーションが進み、**非対面化・デジタル化・自動化**が前提となる社会が到来します

当社は、これまで創り上げてきたトランザクション・マネジメント(取引管理)の業態において戦略的かつ重点的に投資を拡大し、時間や場所の制限がなく

24時間365日、いつでも、どこでも、安心・安全に手続きや取引を可能とすることなど

今までにない専門サービスの開発を進めていきます

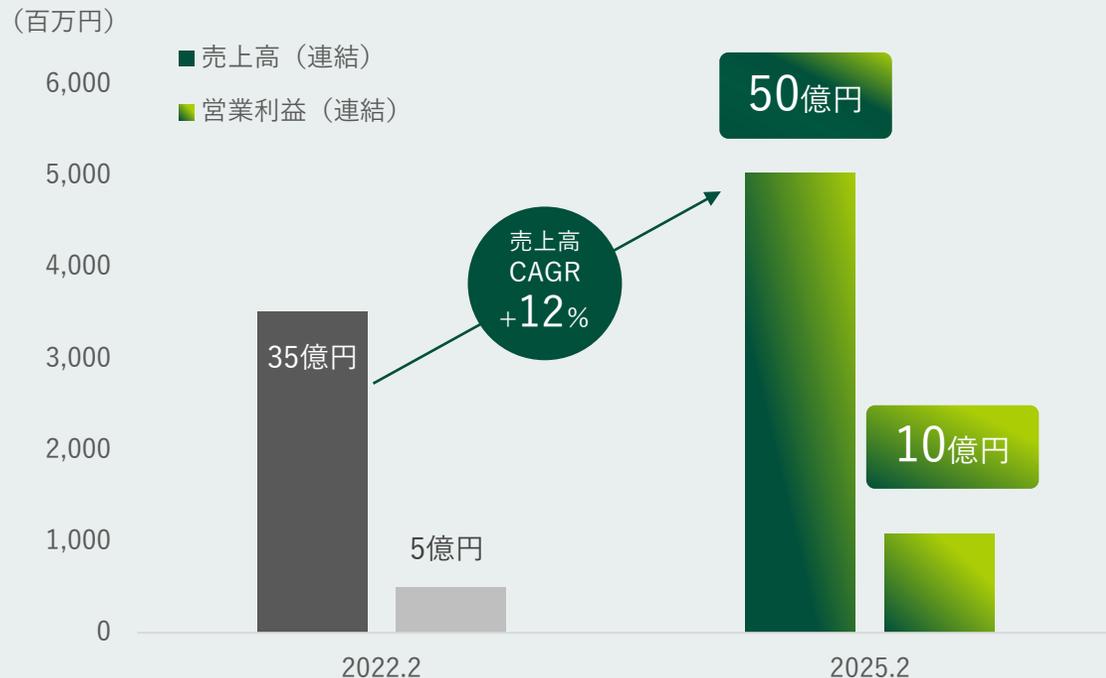
エグゼクティブ・サマリー② 「中期経営ビジョン2022-2024」の概要

テーマ実現のための
重要施策

不動産に関する手続きと決済のリスクマネジメントの強化

- 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

3年後の業績目標



※本中期経営ビジョンにおいては、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

目標KPI

金融機関 2019年度住宅ローン 貸出件数：約820,000件	2022.2 40,000件	→	2025.2 90,000件
不動産事業者 2019年不動産流通 件数：約600,000件	2022.2 5,000件	→	2025.2 20,000件
建築事業者 2020年新設住宅着工 戸数：約390,000戸	2022.2 350戸	→	2025.2 2,500戸
士業専門家 不動産オークションの 物件取扱総額	2022.2 85億円	→	2025.2 120億円

1. Introduction

1. 当社グループの現況 (沿革 / 当社ビジネス / 市場環境 / 業績推移)

創業～現在までの事業内容



当社は、司法書士・土地家屋調査士・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

当社ビジネスコンセプトの「過去」「現在」「未来」

過去

士業専門家
による
ワンストップ
サービス

現在

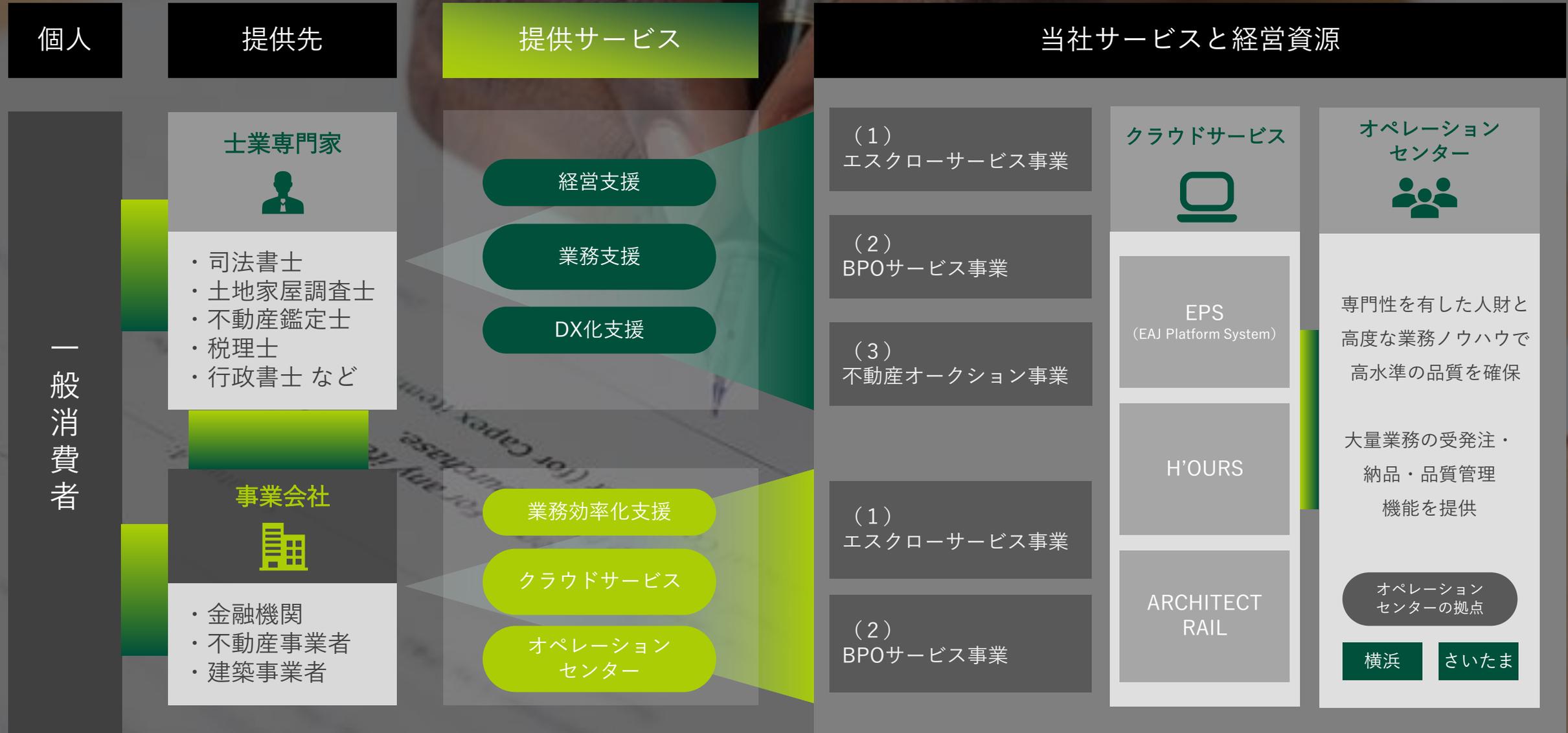
不動産に関する
手続きと決済の
DXサービス

未来

ブロックチェーン等の
テクノロジー活用による
不動産に関する
手続きと決済の
24時間365日化を
支えるプラット
フォームサービス

士業専門家の合同事務所を起源に持つ当社グループは、これまで培った実務対応能力とビジネスモデルのDX化により、不動産に関する手続きと決済の24時間365日化を支えるプラットフォームを構築します

当社のビジネスモデル



当社ビジネスの競争優位性

1



士業専門家との連携により実現する
独自性の高いビジネスモデル

2



キャッシュレス化・非対面化を実現する
革新的なサービスの開発・提供

3



ローコストで業務の堅確化を担う
オペレーションセンター

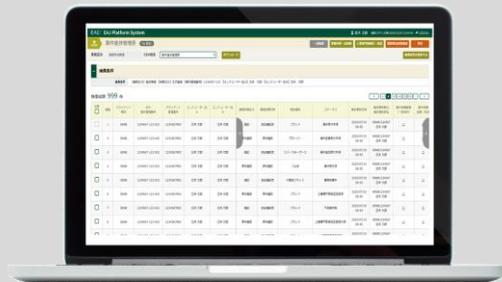
4



不動産に関する手続き・決済における
専門的な実務対応能力

提供している主力サービス

EAJ Platform System



サービス説明

- 金融機関と土業専門家をつなぐクラウドサービス。土業専門家の周辺業務のDX化を支援し、金融機関の業務効率化を実現
- 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と業務効率化を実現

利用実績 (2022.2 概算件数)

40,000 件/年間

H'OURS®



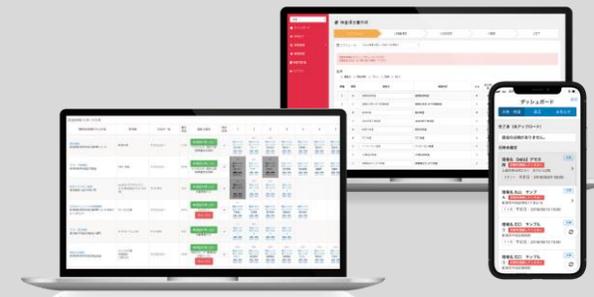
- 日本版エスクローサービス。売買契約時のキャッシュレス化と決済の非対面化を実現
- 不動産事業者と土業専門家を繋ぐクラウドサービスで不動産売買における利便性、効率性、安全性向上のニーズに対応

5,000 件/年間



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。引渡しまでの業務プロセスの効率化、住宅品質と収益向上を実現
- クラウドサービスとコンサルティングで建築事業者と土業専門家のDX化を支援

350 戸/年間

※FISC：公益財団法人 金融情報システムセンター

当社ビジネスの提供価値

1

事業会社向け

多様化し複雑化する取引に対する**業務の効率化**

2

士業専門家向け

D X 化支援による“新しい士業専門家像”の提起

3

消費者向け

不動産に関する複雑な手続きと決済の**利便性向上**

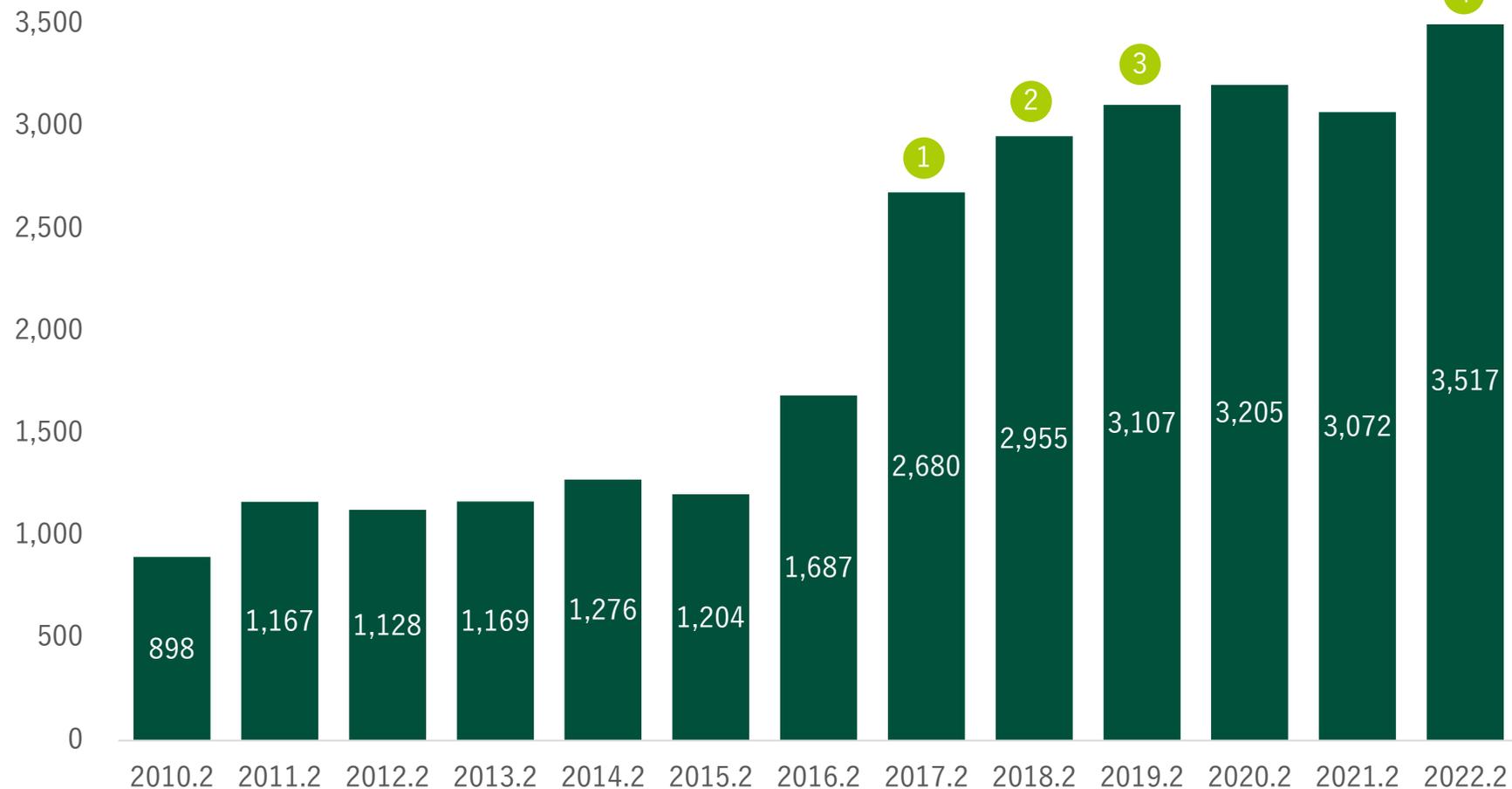
当社ビジネスを取り巻く市場環境の変化



連結P/L推移①売上高

(百万円)

連結売上高の推移



35億円

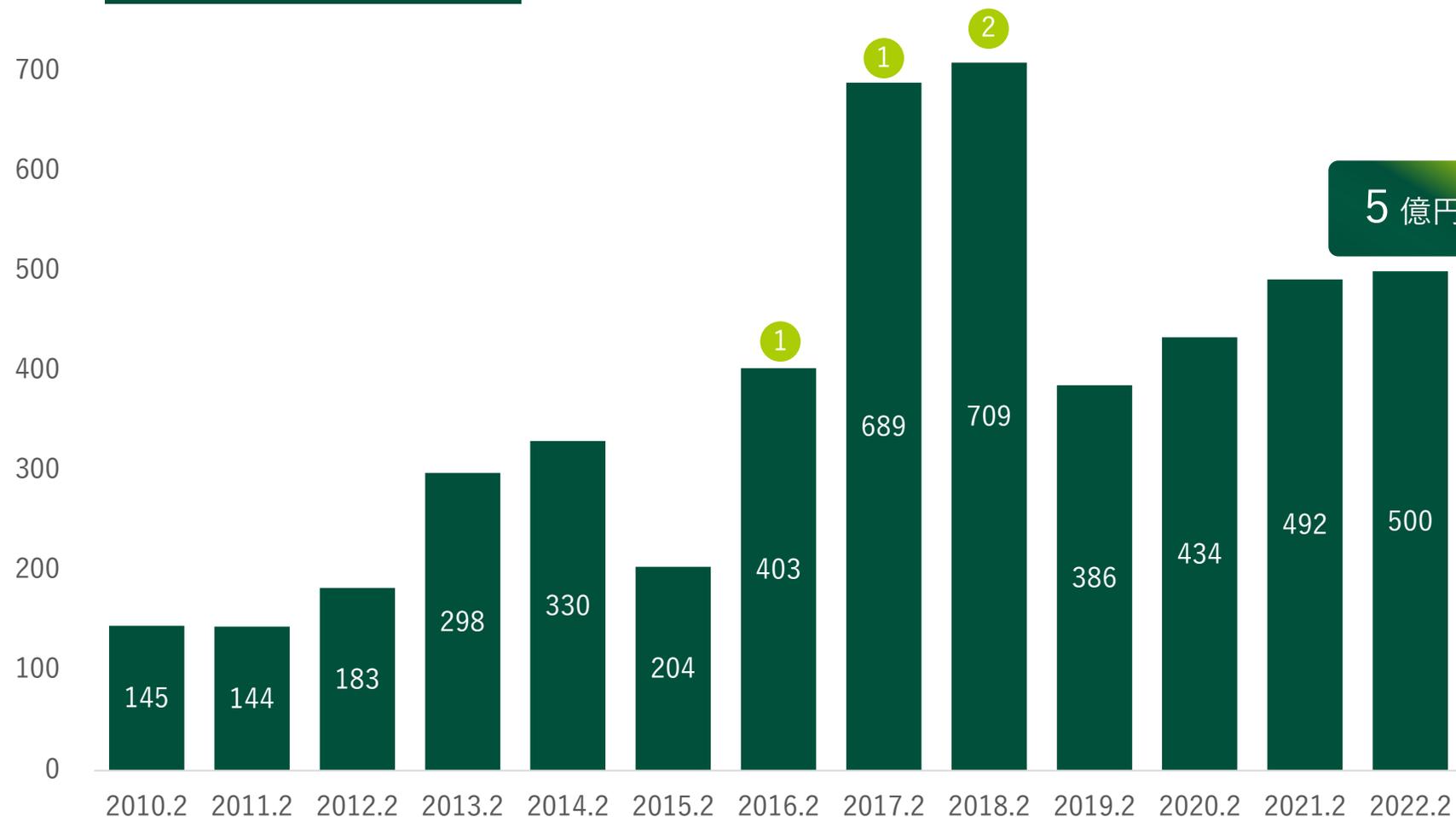
- ① 住宅ローンの借換需要の増加、ネット系金融機関を中心に当社サービスの普及拡大
- ② 不動産オークションの売上が大型案件の成約により過去最高
- ③ 建築領域へのサービス拡大のためM&Aを実施
- ④ 不動産取引のキャッシュレス化、非対面化の需要の高まりによりH'OURSが本格化

※2022.2は公表予算

連結P/L推移②営業利益

(百万円)

連結営業利益の推移



5 億円

- ① 住宅ローンの借換需要により営業利益が増加
- ② 不動産オークションの大型案件の制約により、営業利益が増加

営業利益のトレンドは市況動向やM&Aで変動するが安定的に推移

※2022.2は公表予算

2. Mid-term Vision

2. 中期経営ビジョン2022-2024

[2023年2月期～2025年2月期]

(現状認識) 3つの重要課題



事業規模の拡大

不動産に関する手続きと決済のDX化により“取引の24時間365日化”を広く実現するため、実績の積上げ、知名度と信頼の獲得、継続的な投資が必要



労働集約型からの脱却

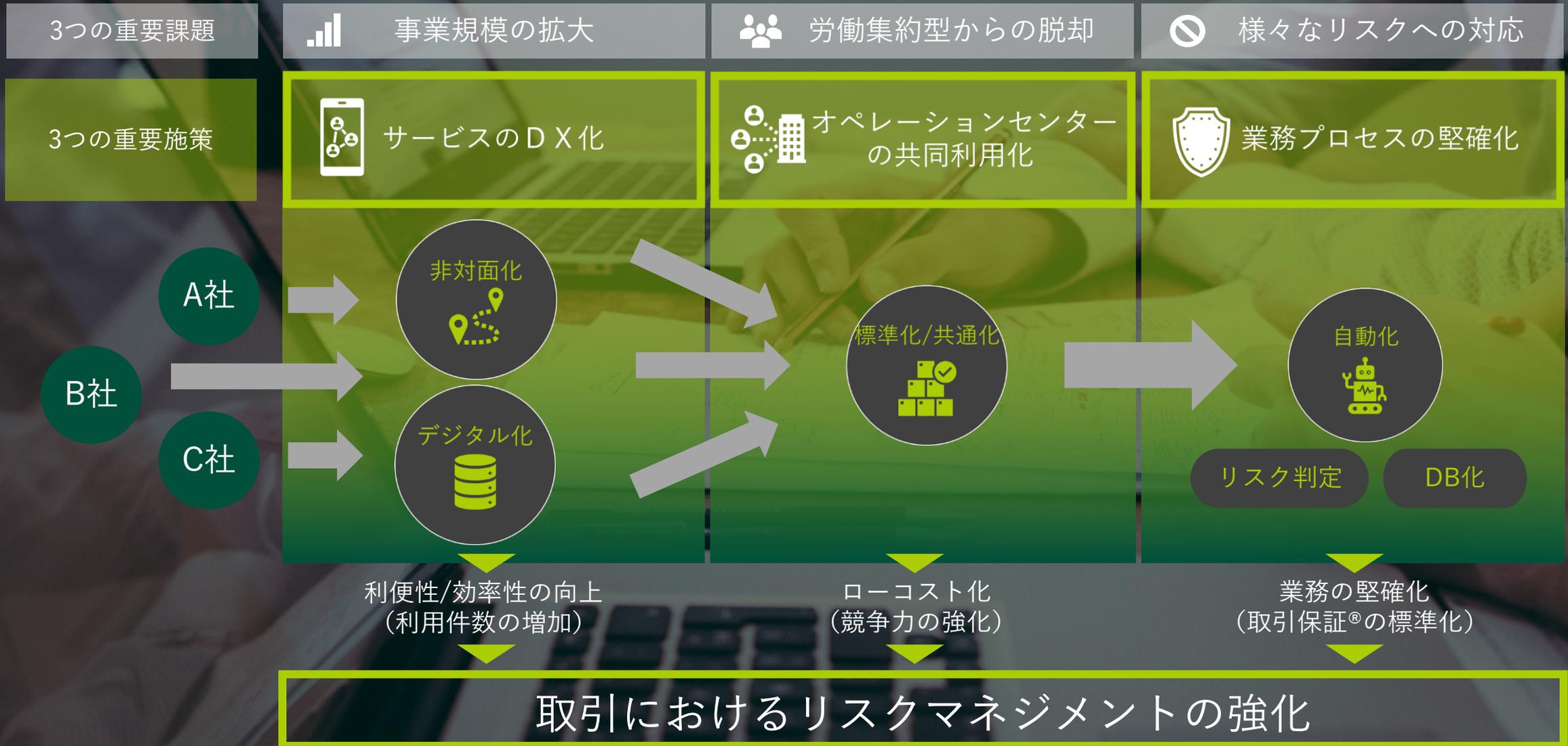
従来の労働集約型ビジネスモデルでは、人財の採用や教育、研修のプロセスに一定の時間を要し、加速度的な事業拡大に対応できない



様々なリスクへの対応

取引関係者の高齢化やデジタルシフトによる取引プロセスの変化などにより、従来以上に多様化するリスクに対して適切なリスクコントロールが必要

「中期経営ビジョン2022-2024」…課題に対する3つの重要施策



「中期経営ビジョン2022-2024」… 3つの重要施策への取組み



サービスのDX化

手続きと決済の非対面化と書類のデジタル化を実現し、顧客の利便性・効率性を向上させ、サービス利用件数の増加を図る



オペレーションセンターの共同利用化

大量業務の集約により業務プロセスの標準化・共通化を実現しローコスト化を加速させることで競争力強化を図る



業務プロセスの堅確化

取引リスクの分析と事務過誤の原因となる業務を自動化し確実に手続きと決済を行う業務プロセスを構築することで不動産取引保証®の標準化を図る

重要施策：① サービスのDX化



サービスのDX化

利便性・効率性の向上による利用件数の増加

具体的な取組み内容	提供先	開発する機能、サービス等
取引に関連する契約・不動産登記に関する書類のデジタル化支援	金融・不動産 建築・士業専門家	 eKYC  API
不動産登記の完全オンライン申請支援	士業専門家	 登記申請 システム  AI等
AIによる建築業務のデジタル化支援	建築	

重要施策：② オペレーションセンターの共同利用化



オペレーションセンター
の共同利用化

ローコスト化による競争力の強化

具体的な取組み内容	提供先	開発する機能、サービス等
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	金融	 相続関連 サービス  銀行代理業
複数の事業会社が利用できる オペレーションセンターの構築 (増設)	金融・不動産 建築・士業専門家	
複数の事業に対応できるオペレーション センターの構築 (マルチユース化)	(社内)	 EPS/HOC エンハンス

重要施策：③ 業務プロセスの堅確化



業務プロセスの堅確化

業務の堅確化による不動産取引保証®の標準化

具体的な取組み内容	提供先	開発する機能、サービス等
事業会社の業務系システムとの連携による業務の自動化（API接続）	金融・不動産 建築・士業専門家	 API  RPA等 自動化ツール
不動産登記情報の解析による潜在リスクの判定	金融・不動産 建築・士業専門家	 データベース
重要書類のデジタルストレージ化 ※現物保管も対象としたハイブリットサービスも視野	金融・不動産 建築・士業専門家 一般消費者	

「中期経営ビジョン2022-2024」…計画の全体像（まとめ）

「中期経営ビジョン2022-2024」のテーマ

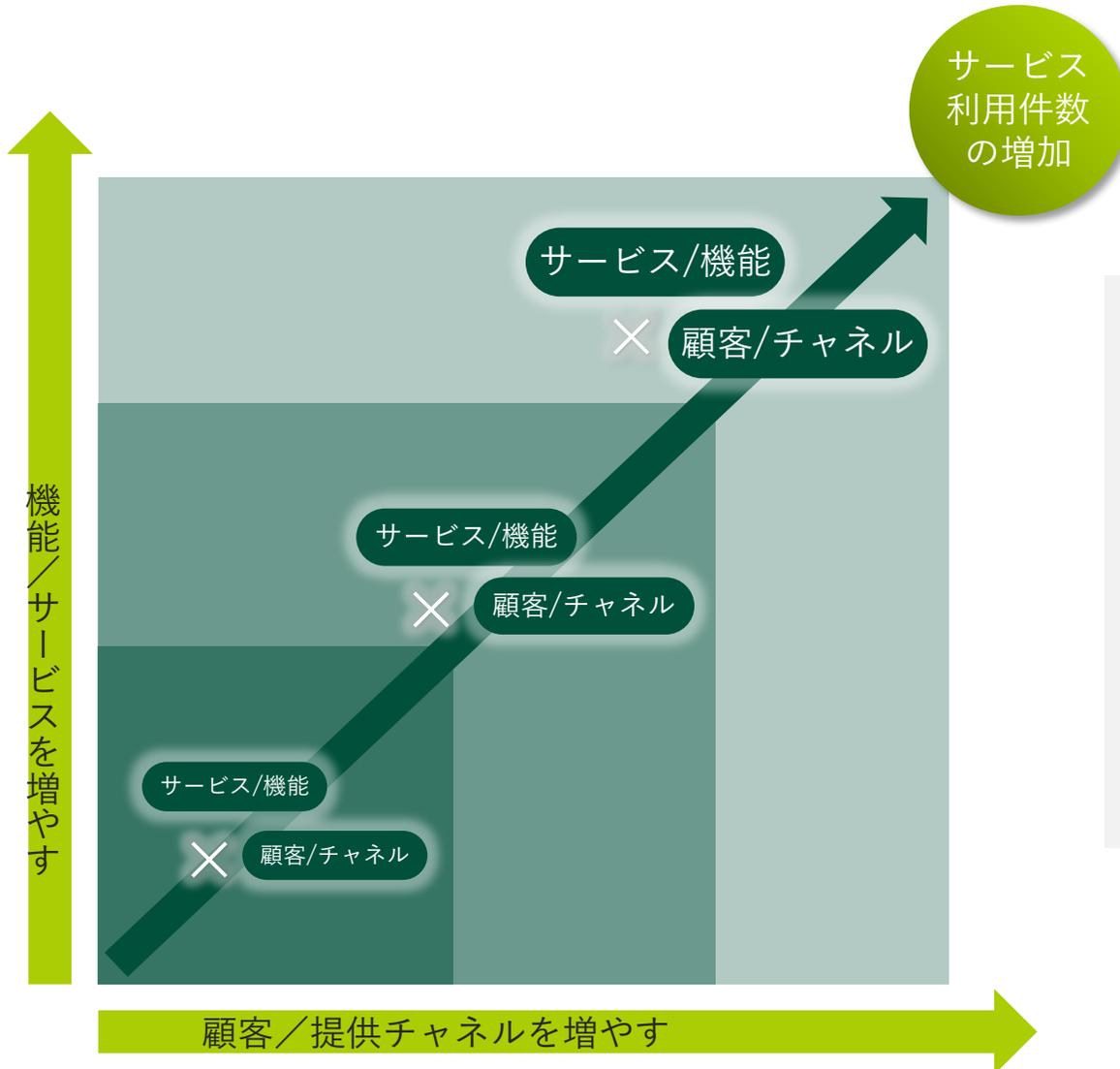
さまざまなテクノロジーと知見を活用し、不動産に関する手続きと決済のDX化を加速させ、事業会社および一般消費者の取引に関する効率性・利便性・安全性の向上に貢献します

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	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"> 各クラウドサービスの大規模改修 AIの社内利用開始 	<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の開発着手
	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も稼働 	 <ul style="list-style-type: none"> オペレーションセンターの増設 社内マルチユース化を開始 	 <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"> 顧客企業との業務系システムの連携 	 <ul style="list-style-type: none"> データベース活用の本格化 ※取引リスクのスコア化開発着手
業績目標		<p>【連結売上高】</p> <p>39億円（前期比 +11%）</p> <p>【連結営業利益】</p> <p>5億円（前期比 +8%）</p>	<p>【連結売上高】</p> <p>43億円（前期比 +12%）</p> <p>【連結営業利益】</p> <p>7億円（前期比 +42%）</p>	<p>【連結売上高】</p> <p>50億円（前期比 +15%）</p> <p>【連結営業利益】</p> <p>10億円（前期比 +41%）</p>

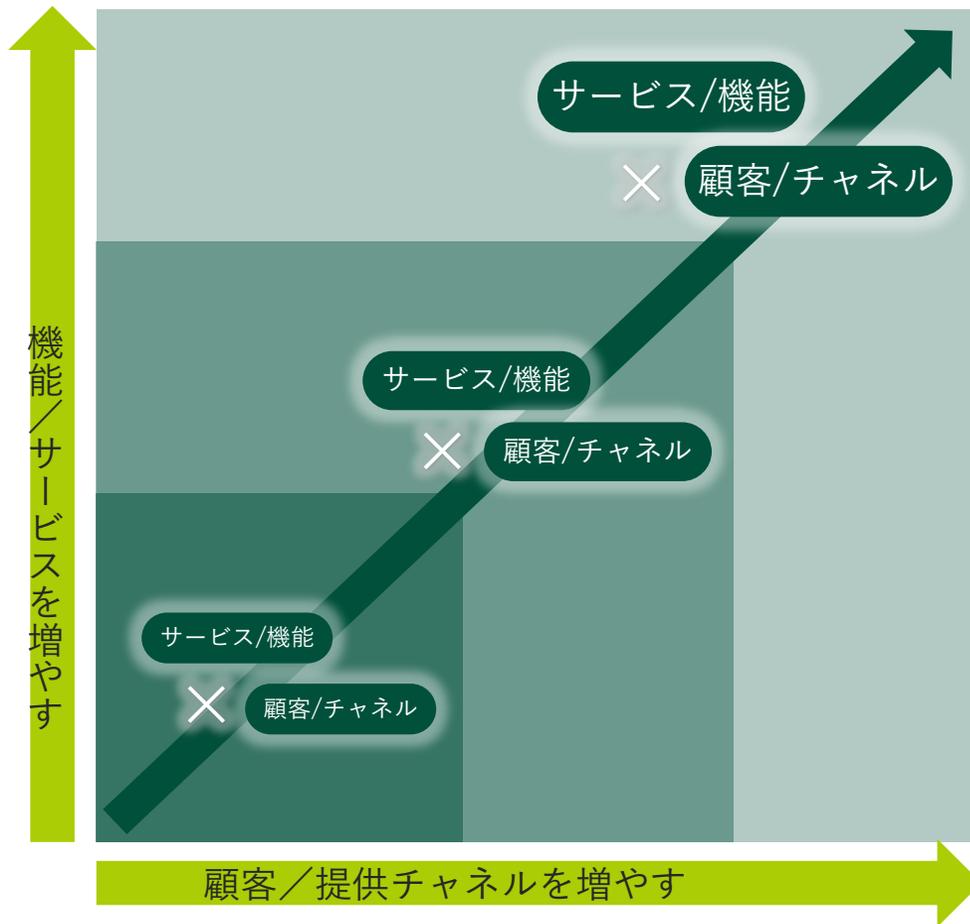
「中期経営ビジョン2022-2024」…成長戦略について①



<成長戦略の考え方>

- 機能・サービスと顧客・提供チャネルをそれぞれ増加させて掛け算の値を大きくし、持続的な成長を実現

「中期経営ビジョン2022-2024」…成長戦略について②



縦軸…新たに開発する機能/サービス等

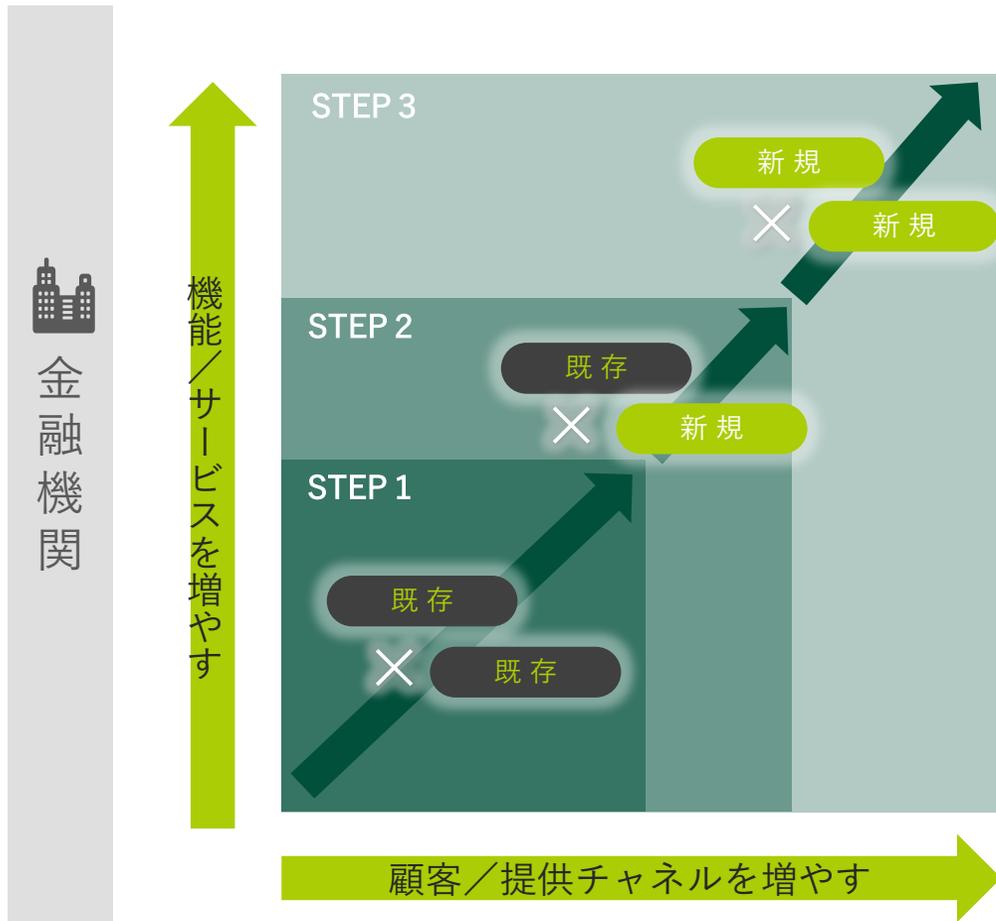


横軸…新たに開拓する顧客/提供チャンネル



縦軸の9つの機能・サービス等の開発と、横軸の5つの顧客・提供チャンネルの開拓の掛け算が成長戦略実現の指標となる

「中期経営ビジョン2022-2024」…顧客セグメント毎の施策① 金融機関



KGI
(売上高) 2022.2 1,700百万円 ▶ 2025.2 **2,000**百万円

KPI
(利用件数) 2022.2 40,000件/年 ▶ 2025.2 **90,000**件/年

※2022.2は公表予算

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

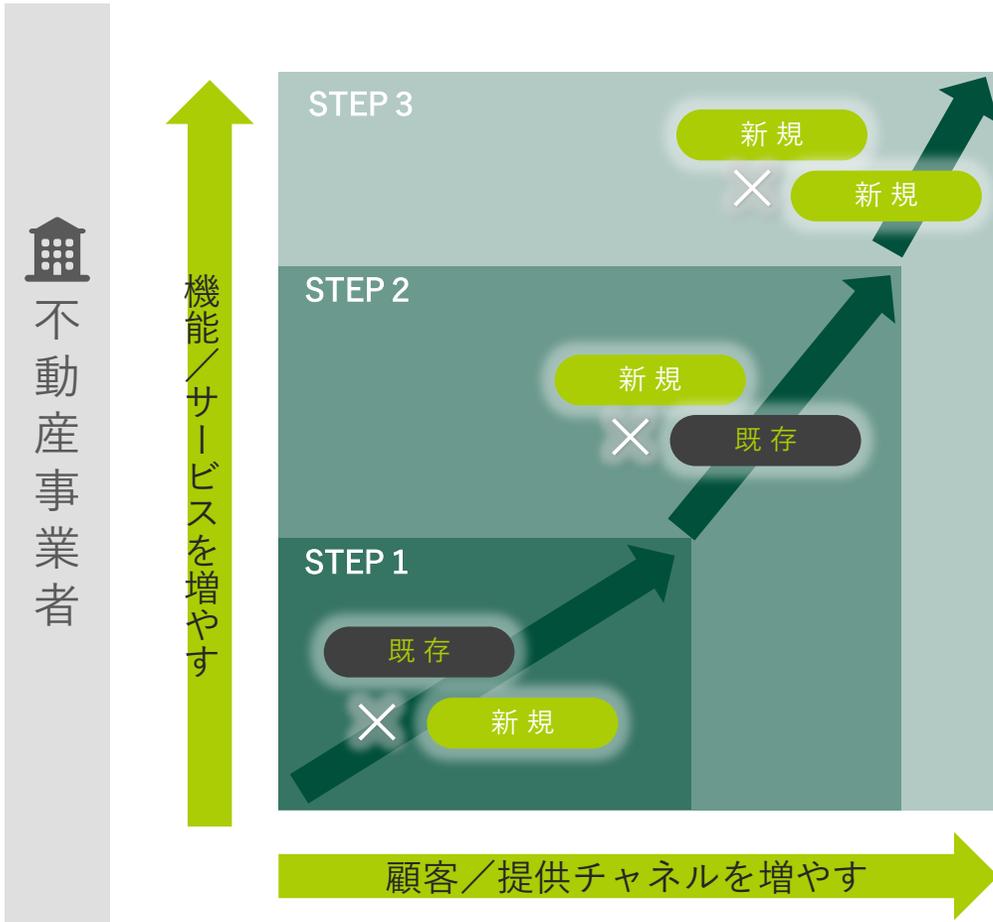
STEP 2
■ 既存サービスにて新規顧客を開拓

STEP 3
■ 顧客企業とのAPI接続や銀行代理業を視野にいた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



住宅ローンの非対面・キャッシュレスを可能にした独自性の高い商品と、競争力のある相続関連サービス等の提供により新規顧客の開拓を図る

「中期経営ビジョン2022-2024」…顧客セグメント毎の施策② 不動産事業者



KGI
(売上高) 2022.2 300百万円 ▶ 2025.2 **750**百万円

KPI
(利用件数) 2022.2 5,000件/年 ▶ 2025.2 **20,000**件/年

※2022.2は公表予算

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

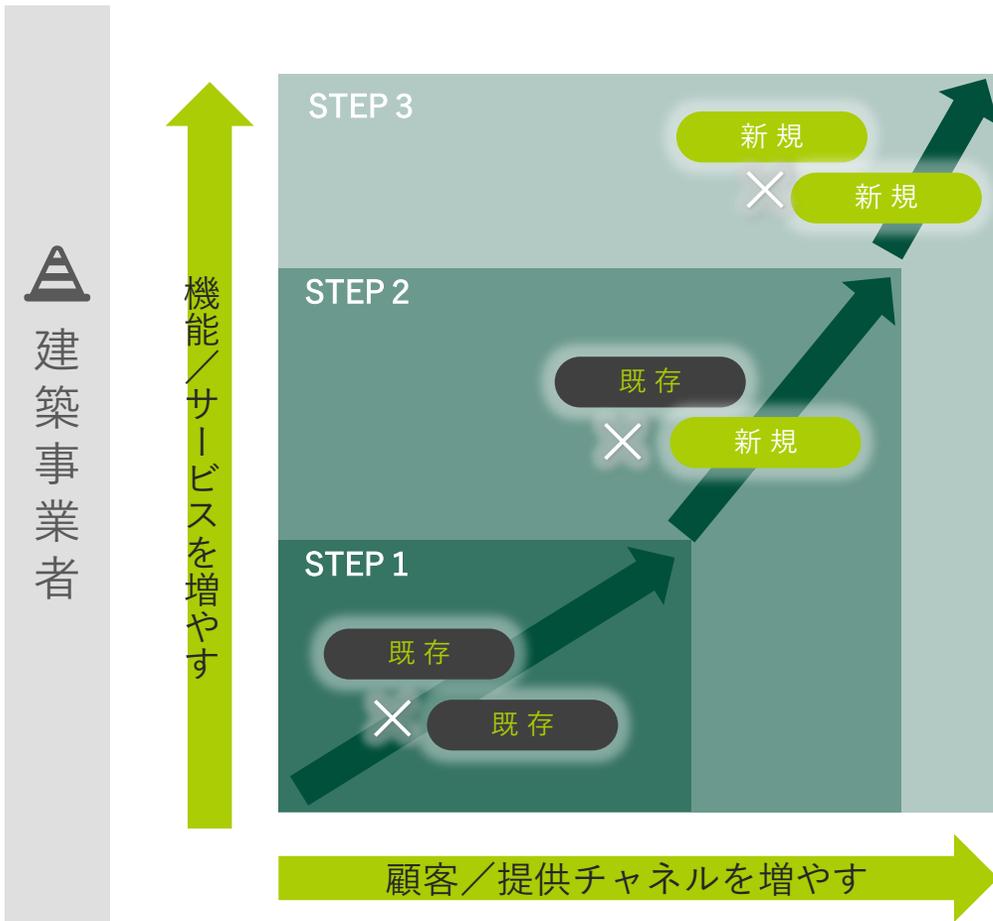
STEP 2
■ 宅建業法改正等に対応した追加機能を順次リリースし業務領域を拡大

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



H'OURSを金融機関や士業専門家に提供開始
宅建業法の改正に対応する「eKYC」などの追加機能をリリースすることで業務領域を拡大

「中期経営ビジョン2022-2024」…顧客セグメント毎の施策③ 建築事業者



KGI
(売上高) 2022.2 800百万円 ▶ 2025.2 **1,300**百万円

KPI
(利用件数) 2022.2 350戸/年 ▶ 2025.2 **2,500**戸/年

※2022.2は公表予算

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

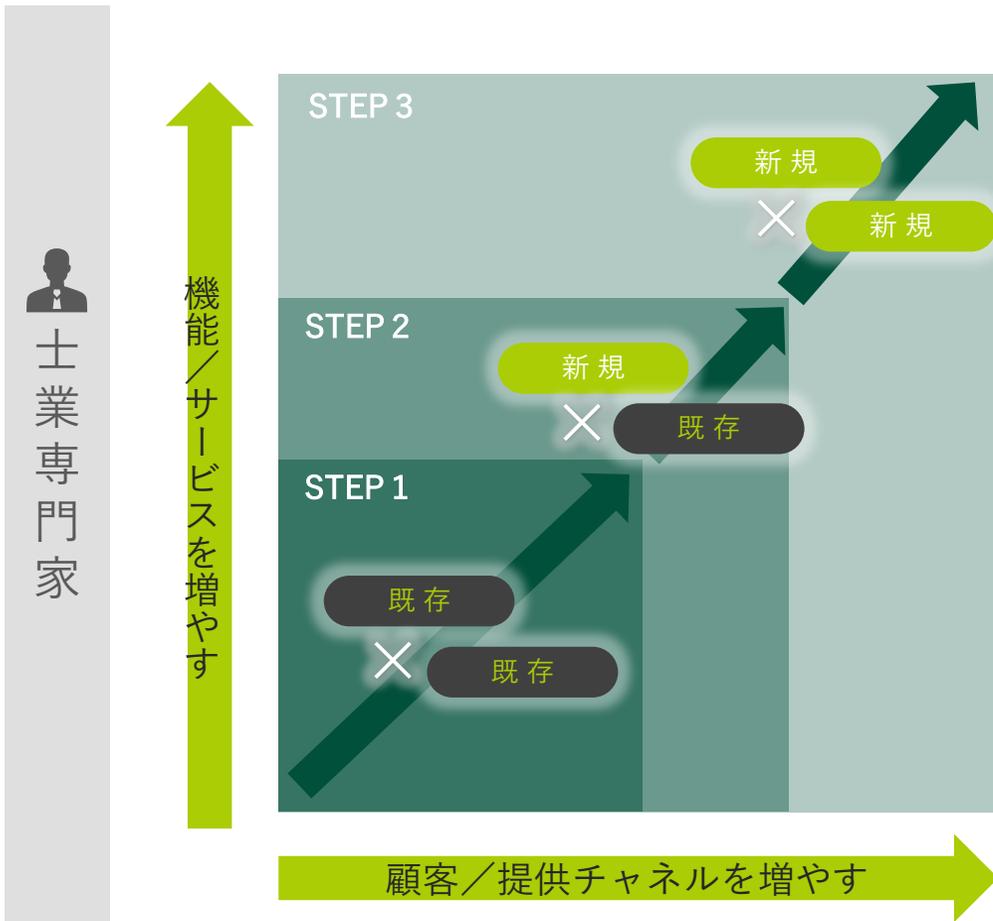
STEP 2
■ クラウドサービス事業者との連携により新規チャンネルを拡大し市場浸透を加速

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



“完成保証付出来高払い”により施主の保護と建築事業者の資金ニーズに対応
クラウドサービス事業者等との連携強化により新規チャンネルを拡大

「中期経営ビジョン2022-2024」…顧客セグメント毎の施策④ 士業専門家



KGI (売上高)	2022.2 500百万円	▶	2025.2 700百万円
---------------------	---------------	---	---------------

KPI (取扱総額)	2022.2 85億円	▶	2025.2 120億円
----------------------	-------------	---	--------------

※2022.2は公表予算

- 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案件を確保
- 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/提供チャンネル

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

士業専門家のデジタルシフトへ対応する各種支援サービスを開発
 税理士、司法書士に加え、その他の士業専門家へ新規チャンネルを拡大

「中期経営ビジョン2022-2024」…重要施策の実行のための投資計画

	人財	システム	インフラ・拠点
サービスのDX化 		   	
		開発投資：500百万円	
オペレーションセンターの共同利用化 	人財投資 + 300百万円 <small>※2022年2月期の人件費から 将来3ヶ年の人件費の増加額</small>	 	
		強化、増設：50百万円	
業務プロセスの堅確化 		  	
		開発投資：30百万円	
その他の投資分野	<ul style="list-style-type: none"> 本社移転 リモートワーク環境の強化 セキュリティ体制の強化 IR、ESGの取組み強化 		220百万円

投資累計

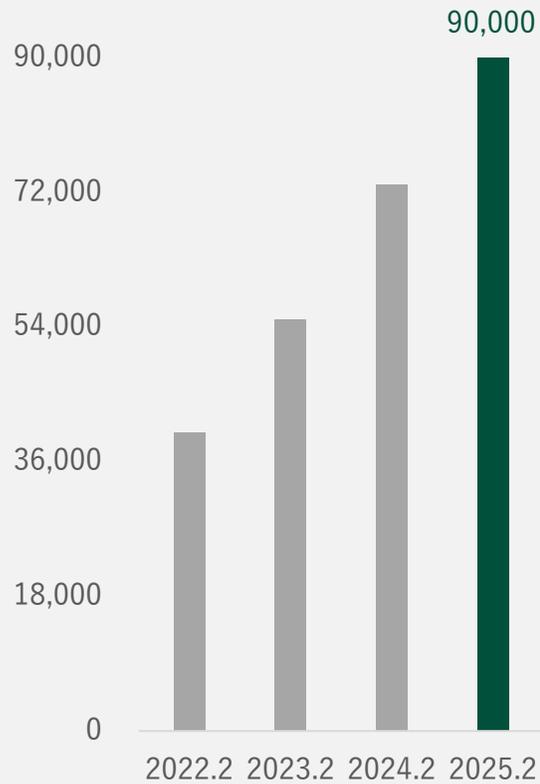
11億円

「中期経営ビジョン2022-2024」…主力サービスのKPI（時系列）



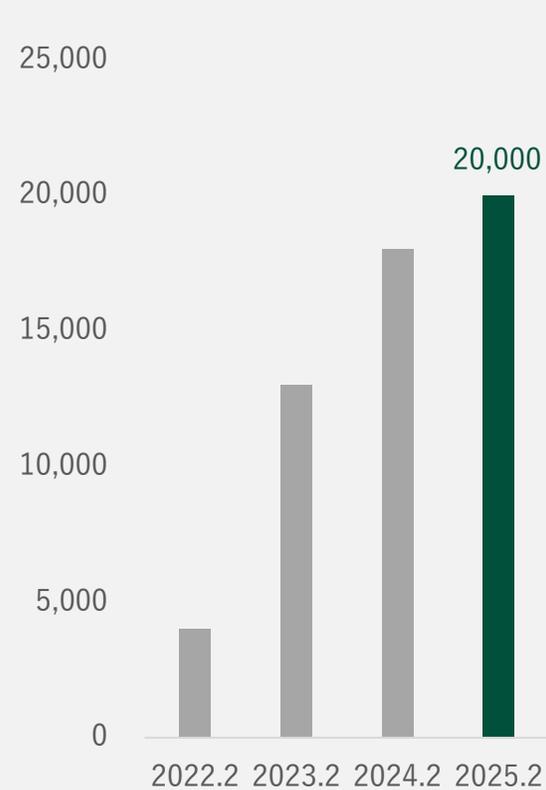
EAJ Platform System

(件数)



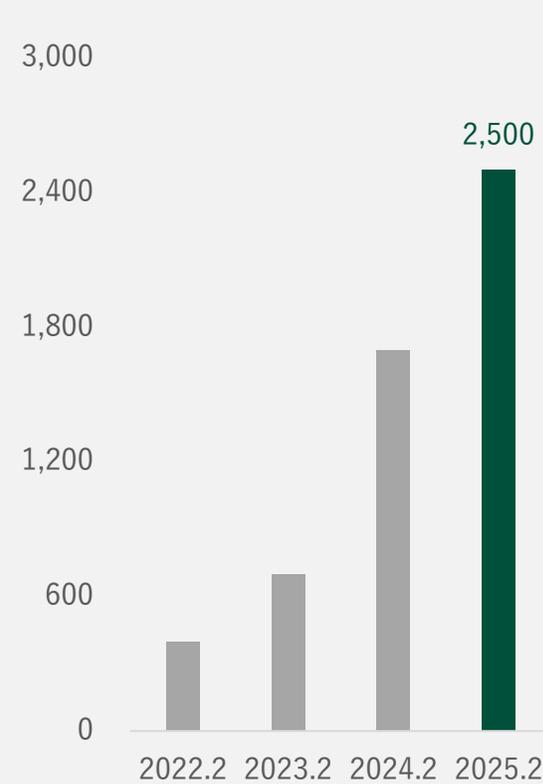
H'OURS®

(件数)



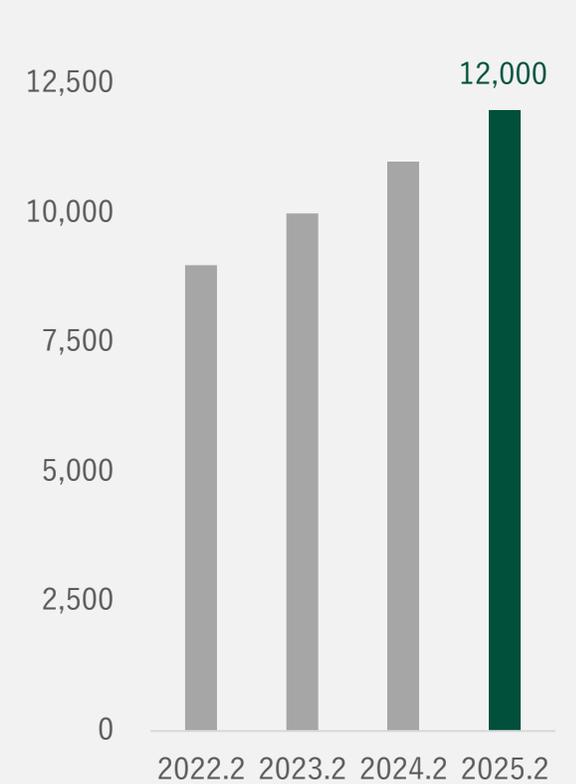
建築支援からビジネスをトータルコーディネート
ARCHITECT RAIL

(戸数)

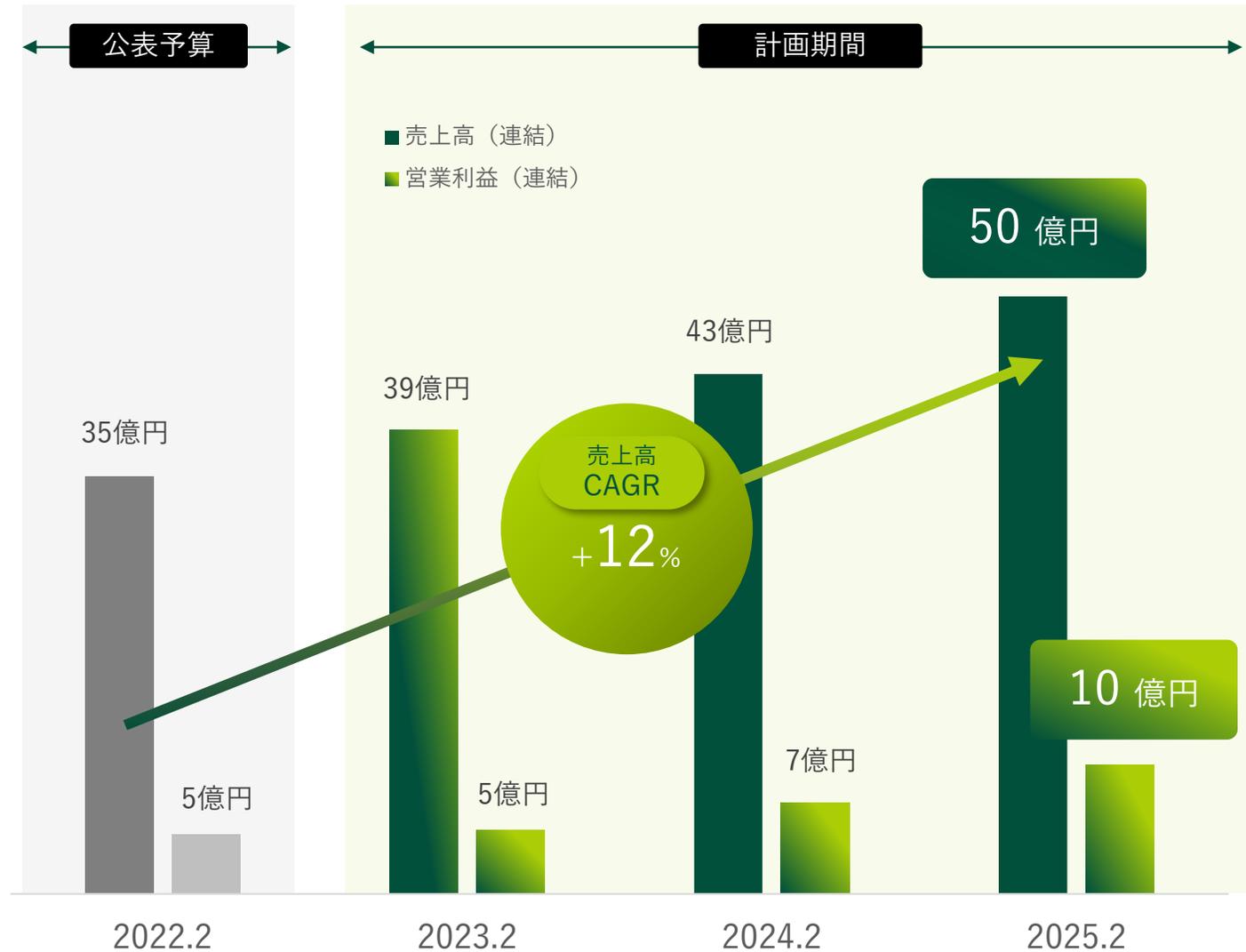


不動産オークション

(取扱総額：百万円)



「中期経営ビジョン2022-2024」…業績目標（3ヶ年・連結ベース）



■ 2025年2月期に
売上高 50億円
営業利益 10億円 を計画

■ 顧客セグメントごとの施策を
確実に遂行することにより
売上高の年平均成長率
(CAGR) 12%を目標とする

3. Long-term Vision “The world of 24 hours 365 days”

3.長期ビジョン

当社グループが目指す「24時間365日化」

<長期ビジョン>…EAJが目指す構想「24時間365日化」とは？

24時間365日、時間や場所の制限がなく、
いつでも、どこでも、安心・安全に手続きや決済が完了すること

利便性向上が期待される様々な活用領域



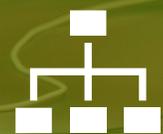
住宅ローン



不動産売買



住宅建築



相続

<長期ビジョン>…「24時間365日化」の世界

ケース①・・・スマホ1台で契約手続きを完了

そういえば、あの契約手続き
今、スマホで終わらせておかないと

毎日忙しいから、やらなきゃいけない手続きを忘れがちになるけど、
スマホで空いてる時間にいつでも簡単に手続きができるから便利

いつでも専門家とつながることができて、
丁寧にサポートしてくれるからとても助かる

<長期ビジョン>…「24時間365日化」の世界

ケース②・・・新居のカギの引き渡しも決済も土日に

明日、新しい家のカギを受け取りたいから、
今晚中に決済をしておこう

平日の昼間はなかなか仕事の合間に時間が取れなくて
銀行にいけなかったけど、最近は土日でもスマホから簡単に
決済できるからとても便利

<長期ビジョン>…「24時間365日化」の世界

ケース③・・・大切な書類をいつでも手元に

相続の手続きにあの書類が必要みたいだから、
いま確認しておこう

昔は、権利証とか大切な書類は大事に保管するけど、
肝心なときに見つからないし、
どの書類かわからないって慌てたらしい…

今じゃ、考えられないことなんだけどね

<長期ビジョン>…「24時間365日化」のために必要な環境変化



非対面化



デジタル化



自動化/AI化

- サービスの推進によるキャッシュレスと非対面化の拡大
- 各取引関係者の業務システムとの連携（ワンソースマルチユース化）
- マイナンバーカードの活用等による取引関係書類のデジタル化と不動産登記の完全オンライン申請
- 取引プロセスの記録と決済の自動化を行うシステムの開発
- 登記データ等の取引履歴のDB化とデータ解析による不動産取引保証[®]の標準化

<長期ビジョン>…「24時間365日化」への現在までの取組み

2004年

住宅ローン完済後の
手続きの非対面化

2007年

住宅ローン融資時の
手続きの非対面化

2016年

ブロックチェーン
実証実験を実施

2017年

米国ベンチャー企業
と実証実験を実施

2019年

米国ブロックチェーン
ベンチャーと協業開始

2021年

公的個人認証サービスに
関する業務提携

住宅ローン完済時の担保権抹消手続きにおける非対面化

住宅ローン融資時における手続きの非対面化

不動産売買における決済の非対面化（キャッシュレス・非対面決済サービス HOURS）

一般消費者は自宅にしながら手続きが完了
金融機関も非対面化による業務効率化を実現

ブロックチェーンの
可能性と課題を把握

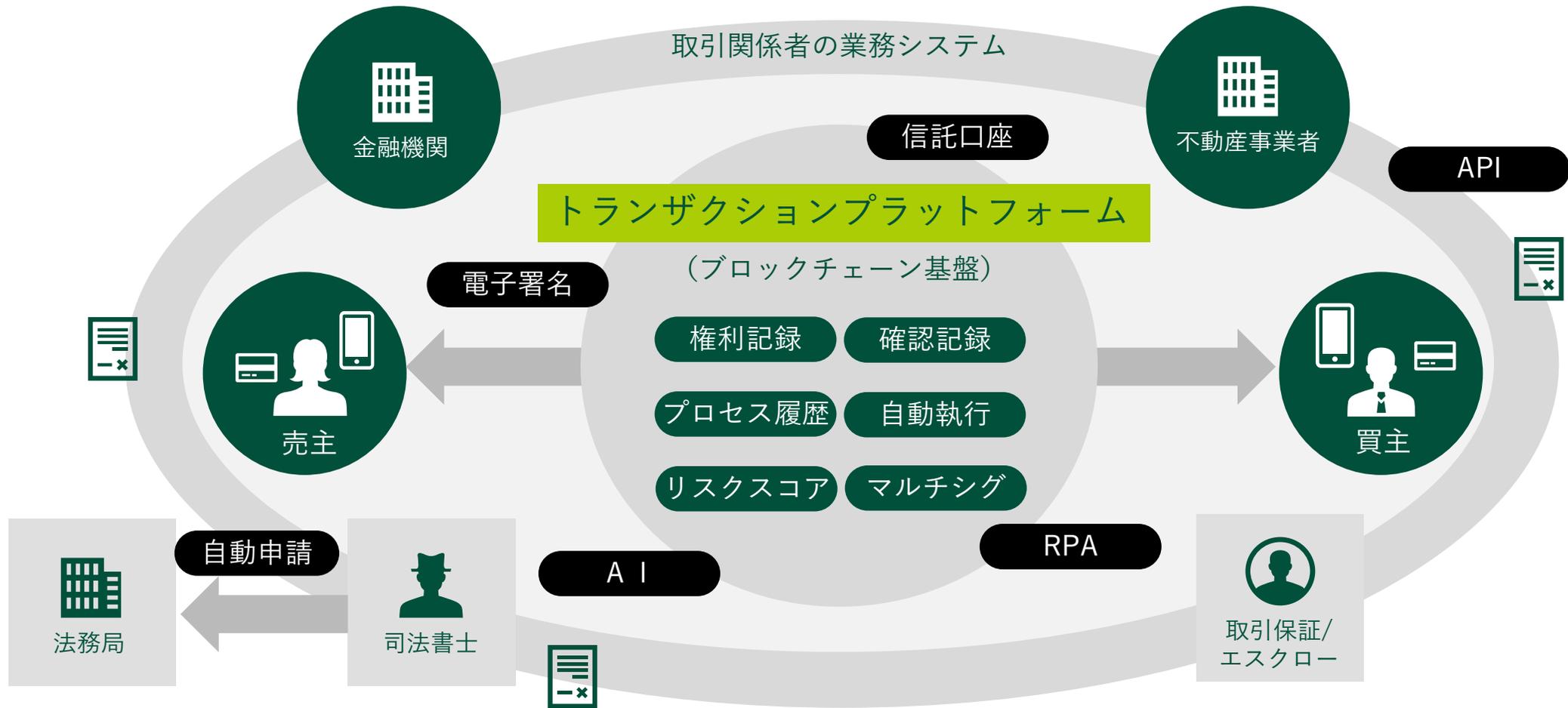
所有権等データ分析の
有効性と可能性を検証

2016年段階で想定した
BCプラットフォーム
について検証

不動産売買の
完全オンライン化
への挑戦

住宅ローン手続き、不動産取引の非対面化を実現
不動産に関する手続きと決済の「24時間365日化」を視野にブロックチェーン等の先端技術の
活用について実証実験を実施

<長期ビジョン>…「24時間365日化」を実現するプラットフォーム



ブロックチェーンをコアに、電子署名などの機能や取引関係者の業務システムと接続し、代金支払いと権利移転の完全同時履行による決済保証（取引保証）により、24時間365日化を実現

<長期ビジョン>…「24時間365日化」を支える技術“ブロックチェーン”



スマート
コントラクト

- プログラム化され、自動的に
執行可能とされた契約



偽造防止・
暗号化

- 公開鍵暗号/電子署名/ハッシュ関数

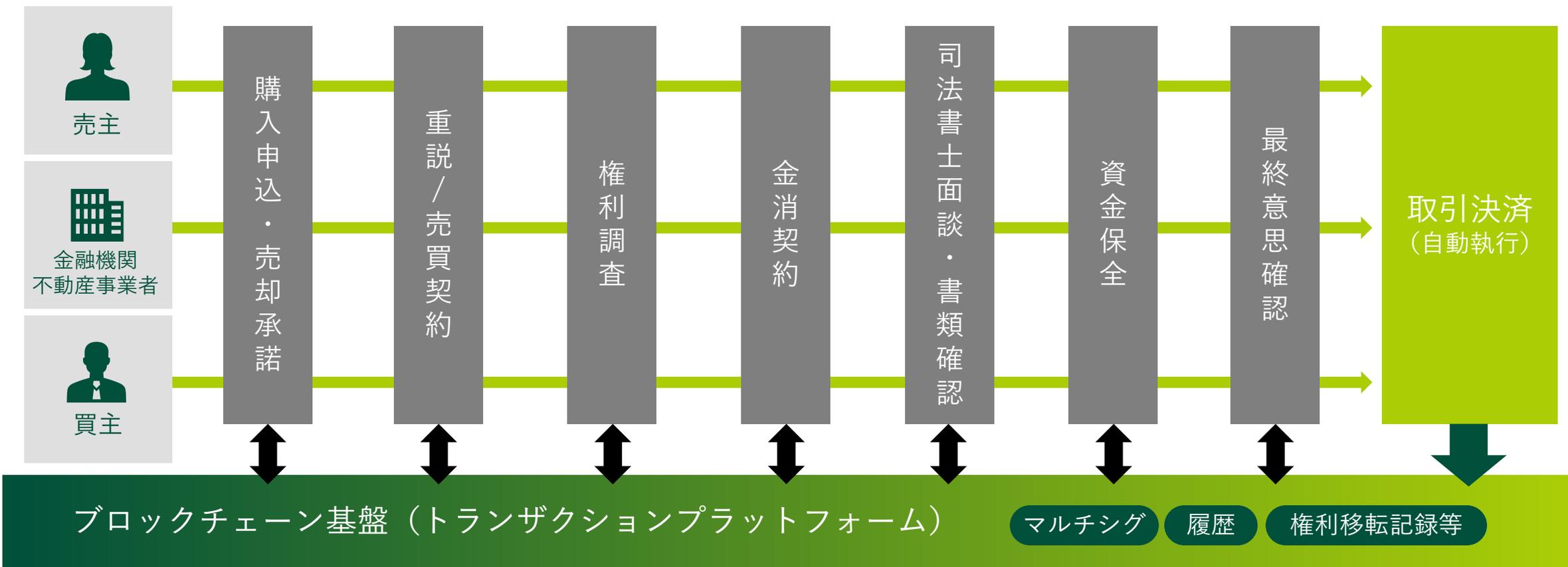


コンセンサス・
アルゴリズム

- 合意形成するに当たって生じる
問題を解決するアルゴリズム

不動産に関する手続きと決済の24時間365日化のために
堅牢なプラットフォームを構築

<長期ビジョン>…取引におけるブロックチェーン活用イメージ



取引開始から完了までのプロセスをブロックチェーンへ記録することで、偽造やなりすましができない安全な取引決済ができるシステムを構築し、プロセスや条件がすべて履行された段階で代金支払いと権利移転が自動的に執行される

<長期ビジョン>…プラットフォーム構築に向けた戦略投資領域

24時間365日化を実現するための機能補完を目的に
国内外問わず、対象領域へ戦略的かつ重点的に投資を拡大

戦略投資領域

ブロック
チェーン

ロボティ
クス

AI

セキュリ
ティ

IoT

ビッグ
データ

ソフト
ウェア

クラウド

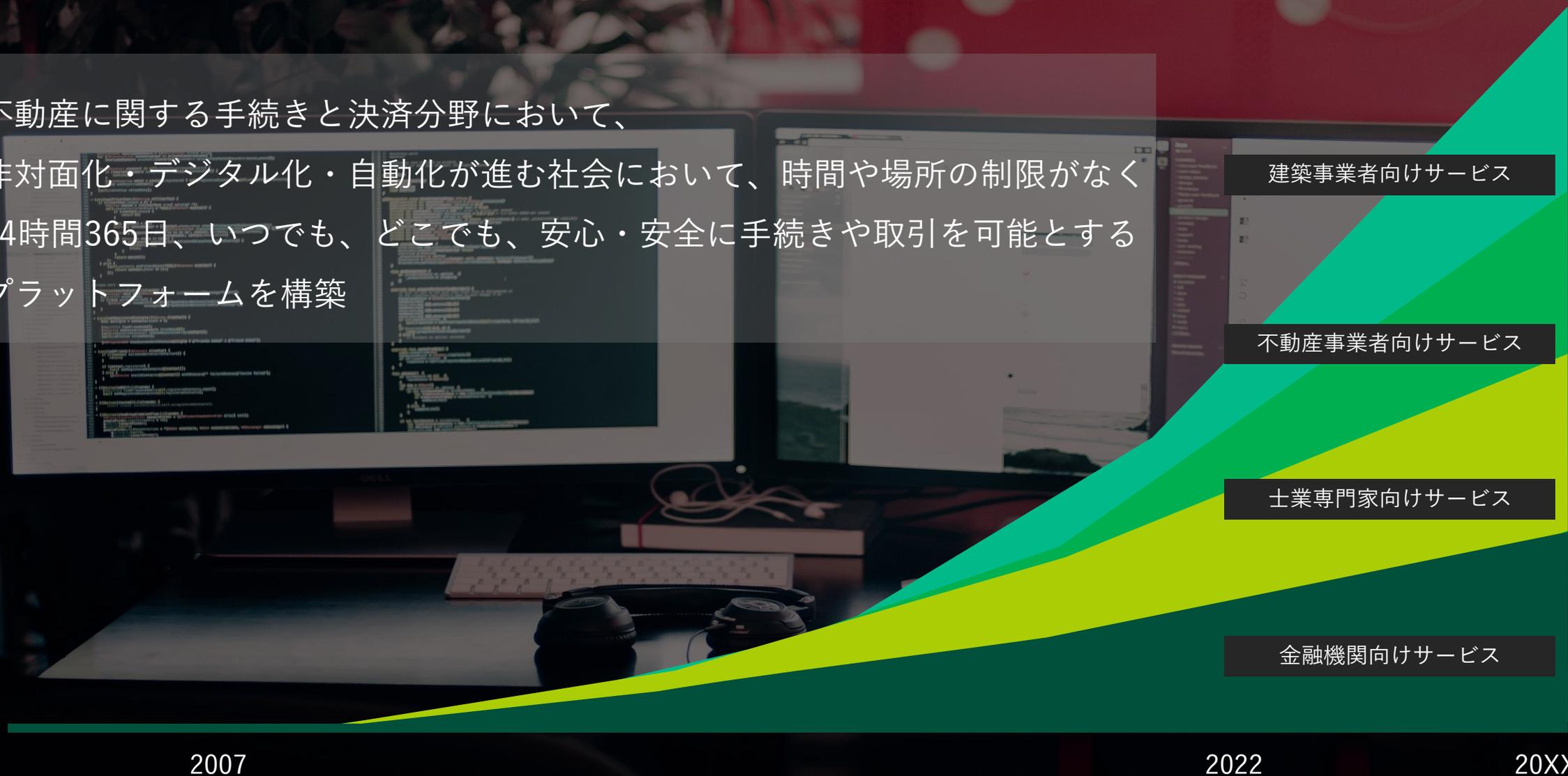
メディア

ブロックチェーン等の
テクノロジー活用による

不動産に関する
手続きと決済の
24時間365日化を
支えるプラット
フォームサービス

今後の成長イメージ

不動産に関する手続きと決済分野において、
非対面化・デジタル化・自動化が進む社会において、時間や場所の制限がなく
24時間365日、いつでも、どこでも、安心・安全に手続きや取引を可能とする
プラットフォームを構築



4. Sustainability

4.サステイナビリティへの取組み

SDG s への取組み

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



- 当社グループは、国連が掲げる持続可能な開発目標（Sustainable Development Goals: SDGs）に賛同し、企業活動を通じてSDG s の目標達成に貢献してまいります

当社の取組みと関連するSDGs

ESG	社会課題	当社が取り組むテーマ	関連するSDGs	
E nvironment (環境)	 環境保全	<p>非対面化・デジタル化による非接触・ペーパーレス化の推進により、安心・安全な社会の実現および地球温暖化の抑制に貢献</p> <p>不動産に関する手続きや決済の分野で誰もが参加・利用可能なプラットフォームを構築</p> <p>外国人・女性管理職・DX人材を積極的に登用</p> <p>経営理念「共に育つ」の下、公正透明な企業経営、情報公開を徹底</p>	  	
S ocial (社会)	 Covid-19		<p>不動産に関する手続きや決済の分野で誰もが参加・利用可能なプラットフォームを構築</p>	 
S ocial (社会)	 少子高齢化		<p>外国人・女性管理職・DX人材を積極的に登用</p>	  
G overnance (統治)	 法令遵守 企業統治	<p>経営理念「共に育つ」の下、公正透明な企業経営、情報公開を徹底</p>	  	

Appendix.

添付資料

会社基礎情報

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	647百万円（2021年2月末日現在）
従業員数	276名（2021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・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・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

社是/経営理念

社是

－ 共に育つ －

私たちは企業活動を通じて、社会における役割、個人の成長、お客さまの喜びを大切に、多くの信頼に確かな知識で応えることで、全てのステークホルダーと共に成長していきます

経営理念

社会貢献 時代の変化に適合した革新的な専門サービスの提供を通じて社会に貢献します

顧客満足 顧客満足とは顧客利益の最大限の追及であり、顧客の期待に応えます

社員満足 それぞれの立場で専門性を高め、物心両面での自己実現を目指し、共に成長の達成感を分かち合える共同体を目指します

EAJ Way

私たちの価値観・行動基準

1. 自信を持つよう

自ら考え、自ら気づき、自ら行動し成長の機会を創造します。
自身の能力に対して自信を持つために、努力を惜しみません。

2. チーム力を高めよう

たがいに気遣いを忘れず、共に成長の喜びを分かち合うことができる結束が強いチームを目指します。

3. 逆算的に行動しよう

夢を鮮明にし、具体的な目標の達成に向かって逆算的に行動します。

4. スピードUPしよう

重要なのはスピード。時間の価値を認識し、生産性・決断・対応の速さで形をつくり、実行します。

5. 変化しよう

日々変化するニーズや環境をとらえ、私たちも変化を常とします。
変化を恐れず積極的にチャレンジし、楽しみます。

6. フェアでいよう

オープンでフェアに取組みます。仲間、取引先、投資家等の全てのステークホルダーに対して、フェアに考え、行動し、法令順守を徹底することで、信頼関係を構築します。

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

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・不動産オークション事業

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

将来の見通しに関する注意事項

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「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。

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。



Mid-term Management Vision

2022-2024