



2025年2月20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 成宮正一郎
(コード番号：6093 東証スタンダード)
問 合 せ 先 取締役 管理本部担当 太田昌景
(TEL. 03-6703-0500)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2026年2月期から2028年2月期までの3ヶ年を対象とする「中期経営計画2027」を策定し、2025年2月20日開催の取締役会において決議いたしましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上

中期経営計画2027

2026年2月期～2028年2月期

東証スタンダード市場 6093

株式会社 エスクロー・エージェント・ジャパン

2025年2月20日

EAJ Escrow
Agent
Japan

「専門性×革新的サービス」で未来を支える社会インフラ企業へ

私たちは、土業のDNAを持つグループ企業として、
金融、不動産、建築、土業の領域に対して、
確かな知識と経験、リスク管理能力を活かした業務の仕組み化・分業化を進め、
専門的な業務を簡単・確実・安全に行える環境を整えてまいります。

これらを通じて、急速に変化する社会において、各事業者の消費者へ向けた課題に共に向き合い、
その解決策を提案し、新しいビジネスモデルを創出することで、
社会やすべてのステークホルダーに必要とされるソリューション企業グループとして、
未来の社会を支える「無くてはならない」サービスを提供します。

金融・不動産・建築・士業専門家分野における専門業務の横断的対応により、
不動産取引における各種手続きや決済の非対面化・デジタル化・自動化をサポート



ビジネス・プロセス・アウトソーシングを軸としたサービスを開発・提供し、
金融・不動産・建築・士業専門家が抱える課題を解決



事業者の課題

労働人口の減少

物価/金利上昇

リスクの多様化

複雑な取引手続き

情報の非対称性

業務の担い手がない/採用できない

業務を合理化して生産性を上げたい

サービスの品質を上げたい

消費者が求めるサービスを提供したい



消費者

手続きが難しく、面倒なものばかり…
もっと簡単に便利にならないの？

EAJグループのサービス

金融ソリューション

不動産ソリューション

建築ソリューション

士業ソリューション

EAJ Platform System

H'OURS®

ARCHITECT RAIL

サムボロニア CLOUD

EAJ Escrow Agent Japan
TRUST



SUM PAULO
サムボローニア

INDEX

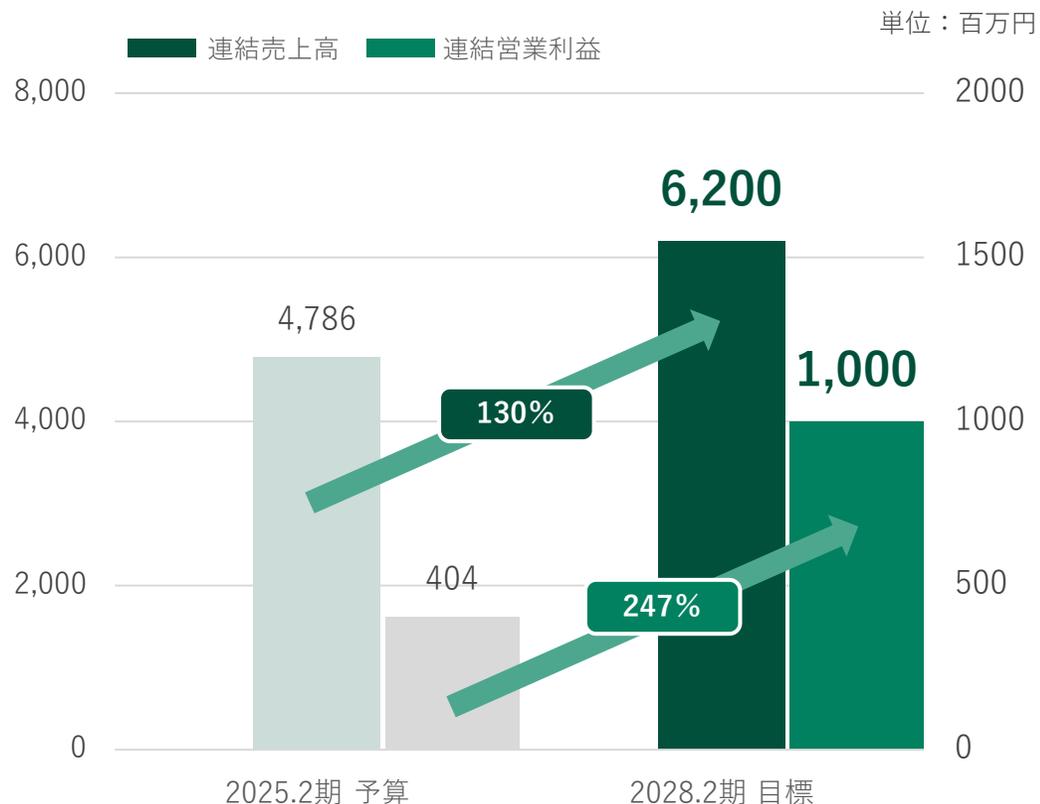
エグゼクティブサマリー	5
1. 中期経営ビジョン〈2022-2024〉の振り返り	8
2. 当社グループの現況	12
3. 中期経営計画2027	18
Appendix. 会社基礎情報 / 創業～現在までの変遷 / 沿革	39

基本方針

業務の標準化・自動化による生産性の向上

－ 顧客ニーズの増加に対して業務改革による安定的受注体制の構築 －

3年後の業績目標



※本資料の「2025.2期」数値は、2024年10月15日公表の連結業績予想に基づく

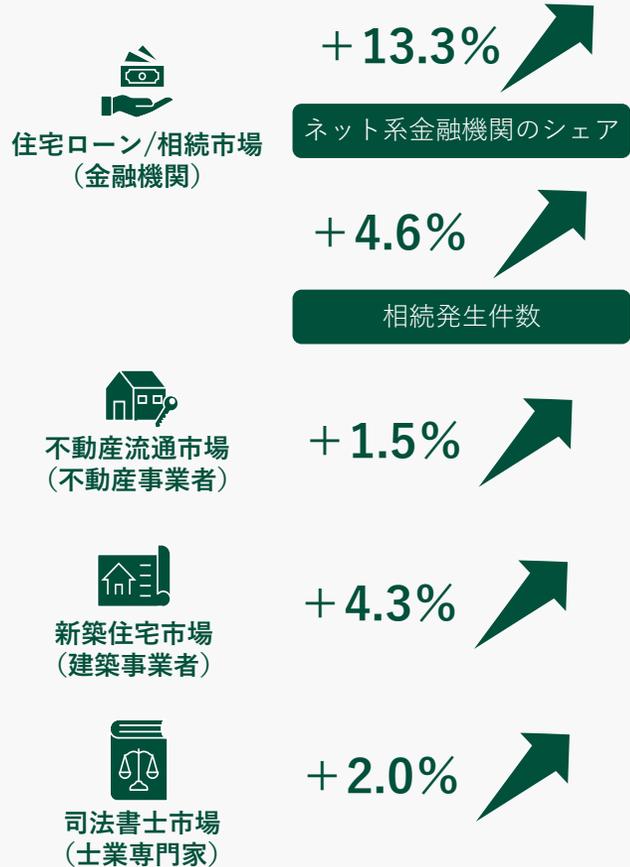
主要サービスの受注件数/市場シェア目標

上段: 件数 下段: 市場シェア	2025.2期	2028.2期
金融ソリューション事業	住宅ローン 42,000件 (6.5%) 相続 12,000件 (0.8%)	住宅ローン 57,000件 (10.8%) 相続 23,000件 (1.5%)
不動産ソリューション事業	8,000件 (1.3%)	13,000件 (2.1%)
建築ソリューション事業	1,000戸 (0.3%)	2,000戸 (0.6%)
士業ソリューション事業	2,500ユーザー (10.8%/27.8%)	3,000ユーザー (12.8%/33.3%)

※予測は当社調べ、士業ソリューション事業の市場シェアは(司法書士数/事務所数)、事務所数は当社調べ

市場のトレンド

当社事業が対象する各市場は
どれも上昇トレンドにある



当社に期待される役割と重要課題

当社への依頼や新規相談は
近年益々、増加傾向にある

取引における専門業務の担い手

事務の合理化と業務品質の向上

消費者が求めるサービスに
必要な機能の提供

重要課題

1. 事業規模の拡大
 - ・ニーズ対応のための継続投資
 - ・認知度・信頼アップによる規模拡大
2. 生産性の向上
 - ・業務の属人化
 - ・人財採用/育成に時間を要す
3. 様々なリスクへの対応
 - ・高齢化/デジタル化によるリスク多様化
 - ・多様化したリスクへの対応

重要施策

業務の標準化・自動化による
安定的受注体制の構築が必要

外部戦略

-
1. サービスの専門性を深める for customer
 2. 最適化されたプロセスの提供
 3. 取引プロセスを網羅的にカバー

内部戦略

-
1. エンゲージメントの向上
 2. 業務改革の推進 for employee

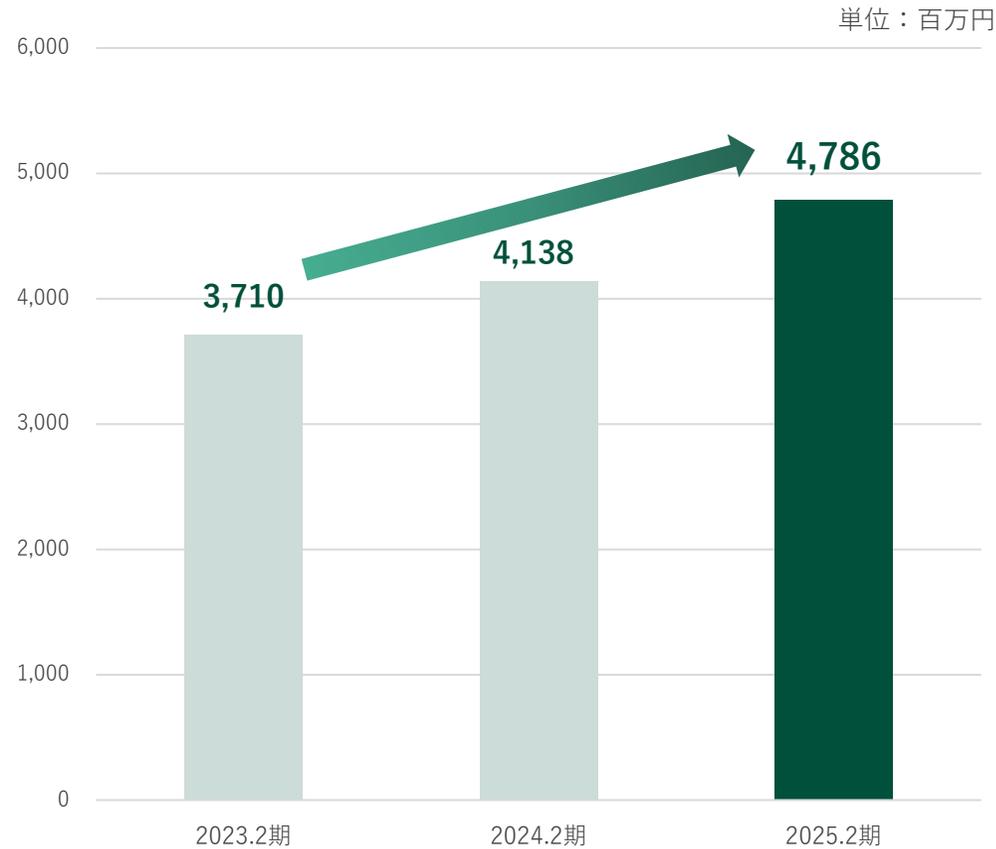
5つの重要施策を確実に実行し、
各事業の生産性を向上させ、
顧客ニーズに着実に対応する
サービスと体制を構築する

INDEX

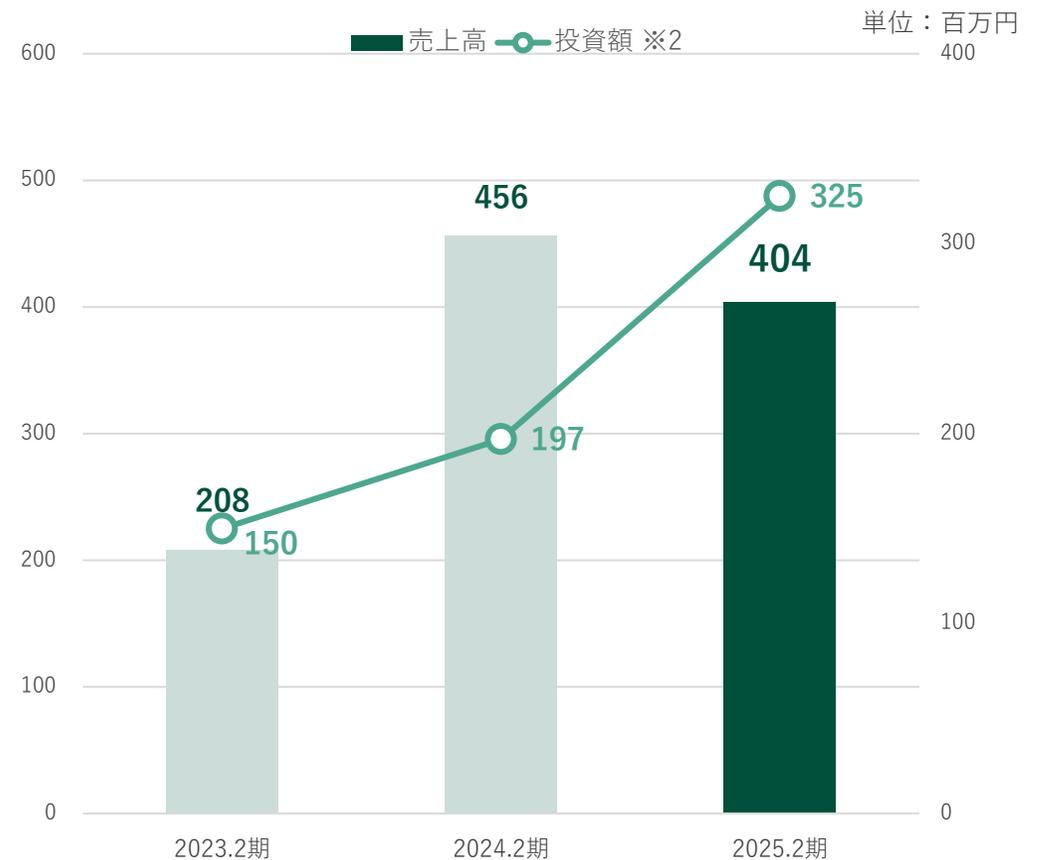
エグゼクティブサマリー	5
1. 中期経営ビジョン<2022-2024>の振り返り	8
2. 当社グループの現況	12
3. 中期経営計画2027	18
Appendix. 会社基礎情報 / 創業～現在までの変遷 / 沿革	39

連結売上高は過去最高受注件数を達成し大幅増加、CAGRは+10%※1
 営業利益は、人的資本投資およびDX化に向けたシステム開発投資を先行し減少

連結売上高推移



連結営業利益推移

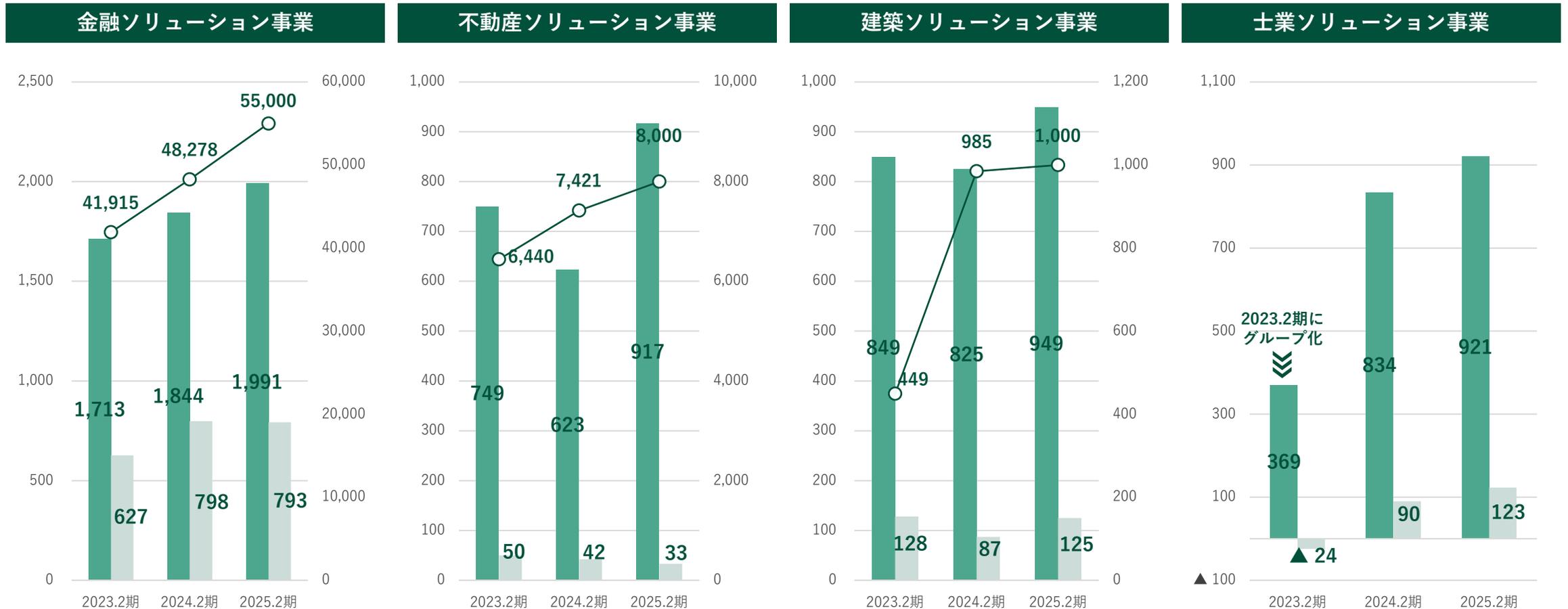


※1 CAGR (年平均成長率) は、2022.2期比

※2：投資額は、設備投資、事業投資、人的資本投資、研究開発費の合計値

各セグメントとも過去最高の受注件数を更新し、事業規模は着実に拡大
 不動産ソリューション事業の利益減少は、H'OURSのシステム先行投資等が主な要因

売上高 営業利益 〇 主力サービス件数 (単位:百万円/件)



重要施策「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」に
対して、主に①③を中心に、M&Aによる新規サービスの開発や既存サービスの機能強化を実施

2023. 2 期

2022.5.9 金融 不動産 士業 研究・開発

マイナンバーカード認証を活用した
不動産オンライン取引の実施

2022.9.28 士業 M&A

サムポローニアの事業開始

2022.11.16 士業 新規サービス

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」開始

2022.11.18 不動産 既存サービス

「キャッシュレス・非対面決済サービス
H'OURS」ビジネスモデル特許取得

2024. 2 期

2023.4.10 金融 既存サービス

EAJ信託と三井住友信託銀行による
「相続不動産の名義変更サービス」提供開始

2023.4.19 コーポレート

スタンダード市場への選択申請

2023.8.18 士業 新規サービス

司法書士向け電子署名・eKYC サービス
「サムポロトラスト電子署名」開始

2023.11.20 建築 既存サービス

中央グループとアンドパッドによる協業開始

2024.1.31 士業 既存サービス

サムポローニアと日本電算企画による業務提携

2025. 2 期

2024.3.29 金融 士業 既存サービス

サムポローニアとCOLORSによる業務提携

2024.6.3 不動産 既存サービス

『H'OURS Operation Cloud』の刷新

2024.7.31 金融 士業 既存サービス

サムポローニアとソニー銀行による「登記書類
のオンライン・ペーパーレス対応」開始

2024.9.3 金融 既存サービス

EAJ信託と八十二銀行による業務提携

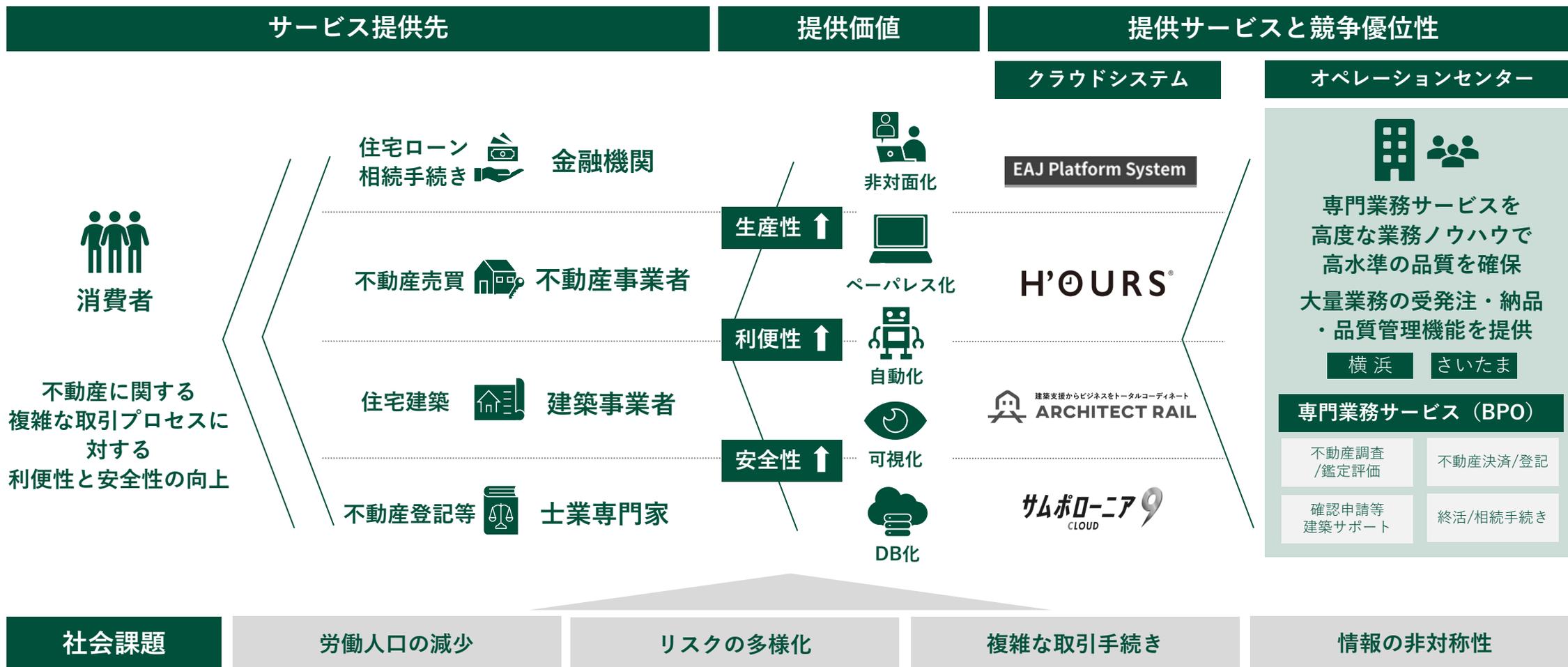
2024.11.21 金融 士業 M&A

サムポローニアにおけるCOLORS
「らくらく相続図」事業譲受

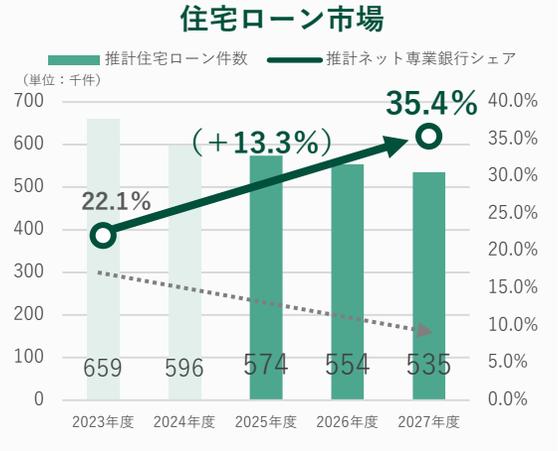
INDEX

エグゼクティブサマリー	5
1. 中期経営ビジョン<2022-2024>の振り返り	8
2. 当社グループの現況	12
3. 中期経営計画2027	18
Appendix. 会社基礎情報 / 創業～現在までの変遷 / 沿革	39

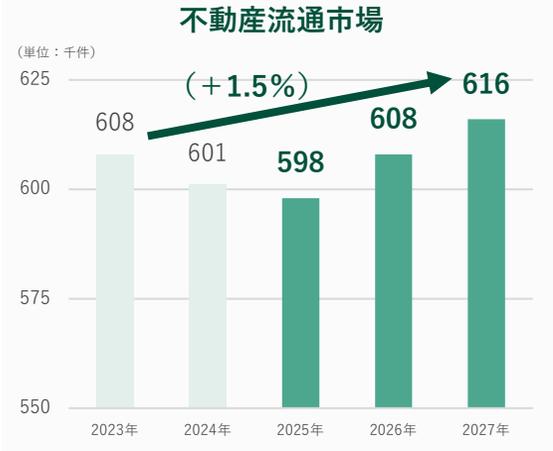
取引における生産性・利便性・安全性上のために
 専門業務に特化したビジネスプロセスアウトソーシング (BPO)



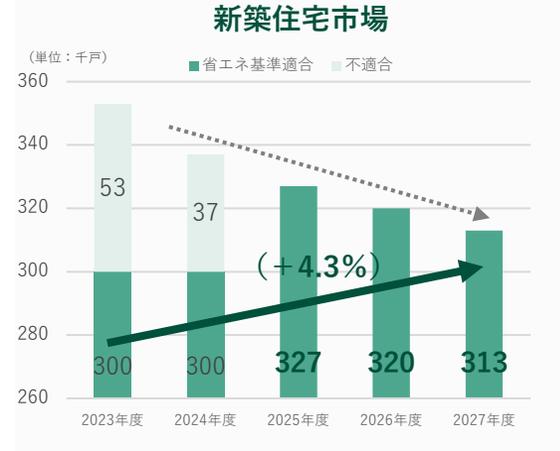
金融ソリューション事業



不動産ソリューション事業



建築ソリューション事業



士業ソリューション事業



金融機関

市場件数は減少傾向にあるものの、ネット専業銀行が今後もシェアを拡大
また、相続登記の義務化にともない、終活や相続関連手続きのニーズが拡大

不動産事業者

新築住宅の供給過多、相続による空き家増加、住み替え頻度や二拠点生活の増加もあり、
新築から中古流通へ時代が転換するため市場は拡大

建築事業者

新設住宅着工戸数は減少傾向にあるものの、2025年・2030年の新築全棟の省エネ基準引上げの義務化と労働力人口の減少にともない、事業者の事業改革ニーズは拡大

士業専門家

業務の複雑化及び業務処理量の増大による取引の質的向上、量的拡大等の高度化/多様化にともない、
高度な専門サービスが求められる時代に入り、専門業務のDX化ニーズは拡大

<出所> ※住宅金融支援機構「業態別の住宅ローン新規貸出額に関する調査」、内閣府「令和6年版高齢社会白書」、(一社)国立社会保障人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計」、(一社)不動産流通経営協会「既存住宅流通量の地域別推計」、国土交通省「住宅着工統計」、日本司法書士会連合会「司法書士白書 2024年版」
※将来予測は当社推計（住宅ローン・不動産流通・新築住宅市場 協力：りそな総合研究所株式会社）

1.

専門性

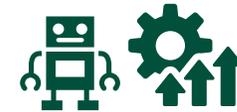
金融・不動産・建築・士業専門家の分野における横断的な専門業務への対応力



2.

DX化

複雑でアナログな専門業務のデジタル化により非対面化、自動化を可能とするサービスを実装



3.

オペレーションセンター

セキュアな環境下で大量業務処理を可能としたオペレーションセンターの運営



オンリーワンで独自性のあるビジネスモデルを展開

当社グループにおける重要指標（KPI）は受注件数
さらに、自動化による業務工数の削減と処理スピード向上で、導入社数/受注件数を拡大



専門業務サービス（BPO）×クラウドシステムで独自性の高いサービスを提供

サービス概要

利用実績（2025.2期 概算件数）

金融ソリューション事業

EAJ Platform System

- 住宅ローンに関する担保調査/評価および担保権設定等に関する専門業務のオペレーションを提供、手続きのDX化と金融機関の業務効率化を実現
- 金融機関と土業専門家を繋ぐクラウドシステムは、FISC安全対策基準に準じた高度なセキュリティ

55,000件/年間

不動産ソリューション事業

H'OURS®

- 日本版エスクローサービス、信託口座の活用と各種取引条件確認等のオペレーションにより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システムは、複数の取引関係者の進捗共有およびリアルタイムでの送金を可能に

8,000件/年間

建築ソリューション事業

 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、品質管理を標準化し、業務プロセスの効率化による住宅品質と事業者の収益力向上を実現
- クラウドシステム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

1,000戸/年間

土業ソリューション事業

サムポローニア⁹
CLOUD

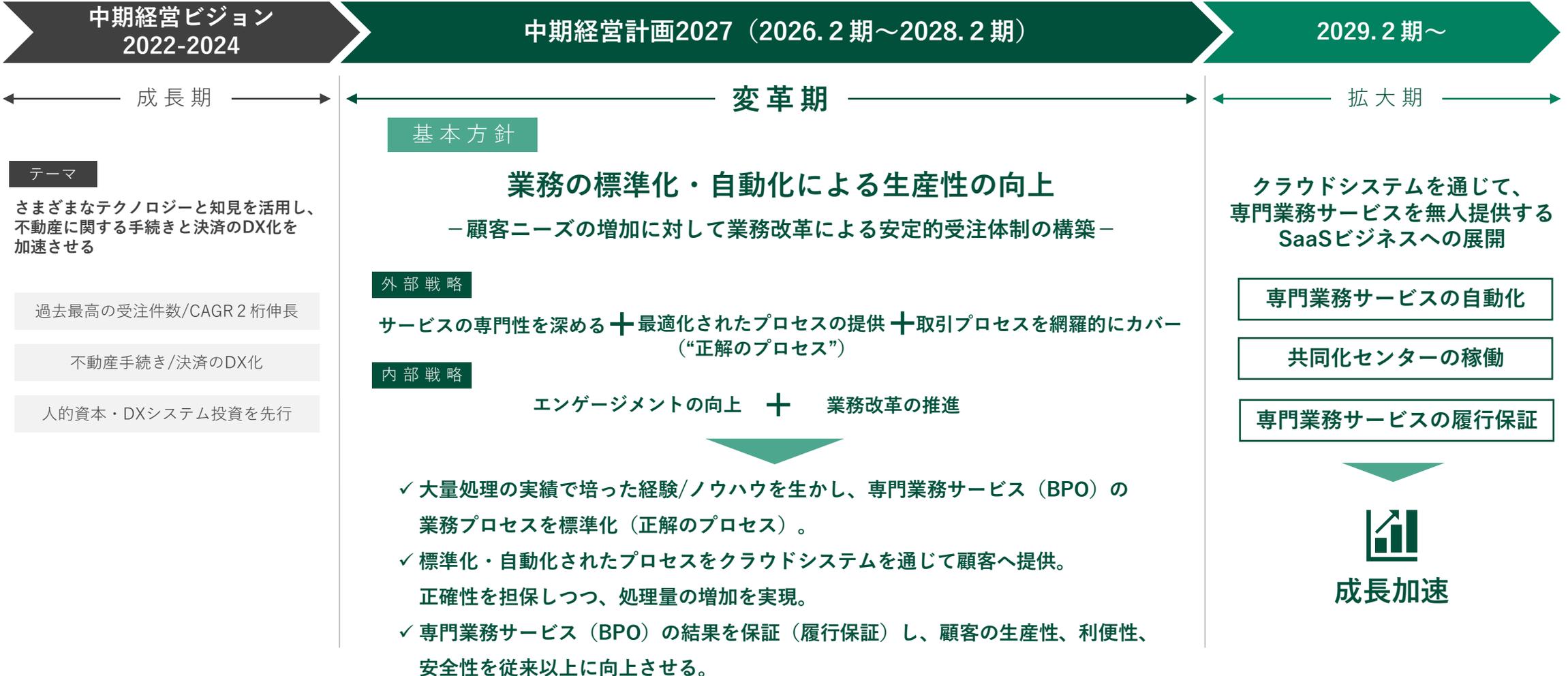
- 30年以上の実績を有する司法書士業務専用総合支援システム（法務局との接続システム）
- 完全オンライン申請支援機能や相続関係説明図の自動作成機能等、土業専門家のDX化を支援

2,500ユーザー

INDEX

エグゼクティブサマリー	5
1. 中期経営ビジョン<2022-2024>の振り返り	8
2. 当社グループの現況	12
3. 中期経営計画2027	18
Appendix. 会社基礎情報 / 創業～現在までの変遷 / 沿革	39

“中期経営計画2027”では、収益力強化を目的に 業務改革による生産性向上に重点をおき、サービスを強化・変革する3年間



受注件数増加にともない、今後の持続的成長のために重要課題に対して継続対応

重要課題

1.

事業規模の拡大



- 当社グループへのニーズに応えるために継続的投資が必要
- 継続した実績の積み上げ、認知度と信頼の獲得による規模の拡大

2.

生産性の向上



- 顧客毎の業務プロセスや帳票の多様化により、特定の人財による業務手順や判断が属人化
- 人財採用/育成に一定の時間を要し、加速度的な事業拡大が困難

3.

様々なリスクへの対応



- 高齢化やデジタルシフトにより従来以上にリスクは多様化
- 適切にリスクをコントロールする仕組みが必要

外部戦略

1. サービスの専門性を深める

サービス領域を競争力のある領域（コア領域）にリソース・投資を含めて集中し、専門性を深め、変化する顧客ニーズに応える

不動産
調査/評価

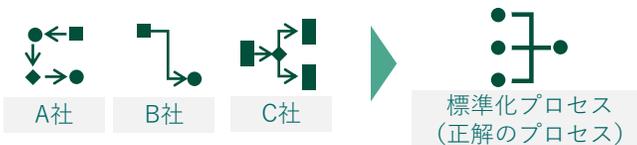
確認申請
分野

不動産
登記分野

終活/相続
分野

2. 最適化されたプロセスの提供

顧客毎に異なるプロセスに対して、当社知見を活かしプロセスを標準化することで、従来以上に顧客の生産性向上に貢献する



3. 取引プロセスを網羅的にカバー

コア領域の強化はM&Aを推進し、それ以外は外部企業との提携で対応可能な業務範囲を深掘り/拡張する



内部戦略

1. エンゲージメントの向上

人事制度の刷新、コミュニケーションの強化、成長機会の提供
働きやすい環境づくりの実現による成長意欲の向上と離職防止
また、組織や社会において多様性を尊重し、公平性を確保し、包摂的な職場環境を目指す



2. 業務改革の推進

業務プロセスを整理・細分化し、共通項目毎に標準化した上で自動化へ
残った人的作業は、機能別にセンターへ集約



セグメント売上高

単位：百万円

1,991
2025.2期

+30%

2,580
2028.2期

セグメント営業利益

単位：百万円

793
2025.2期

+65%

1,310
2028.2期

主要サービスと対象市場

住宅ローン市場

相続市場



EPS
(EAJ Platform System)



相続・終活サービス

重要施策と定量目標（2028.2期）

件数

既存サービスによる新規顧客の獲得
相続・終活サービスの事業拡大

処理件数
25.2期比
+30%

システム投資等 **13** 百万円

単価

EPS+のリリースによる
システム接続する新規顧客の獲得

5 社

—

コスト

業務の標準化・自動化による
サービスのDX化と生産性の向上

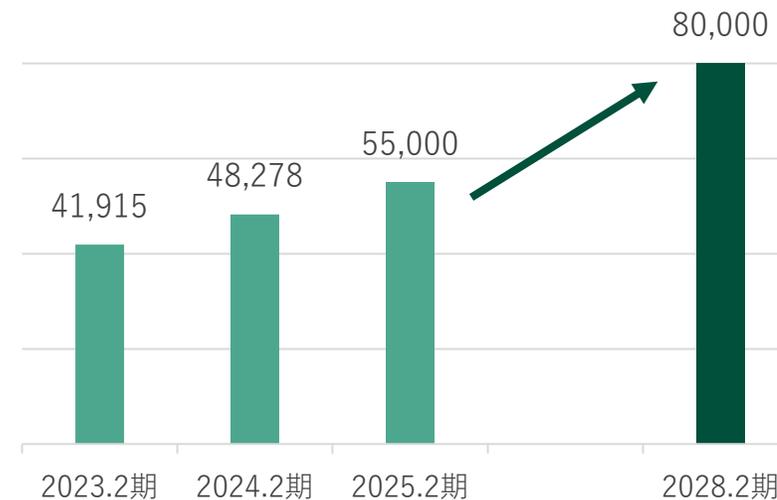
2025.2期比
P/Hあたり生産性
+5%

業務改革
専任チームの発足 **38** 百万円

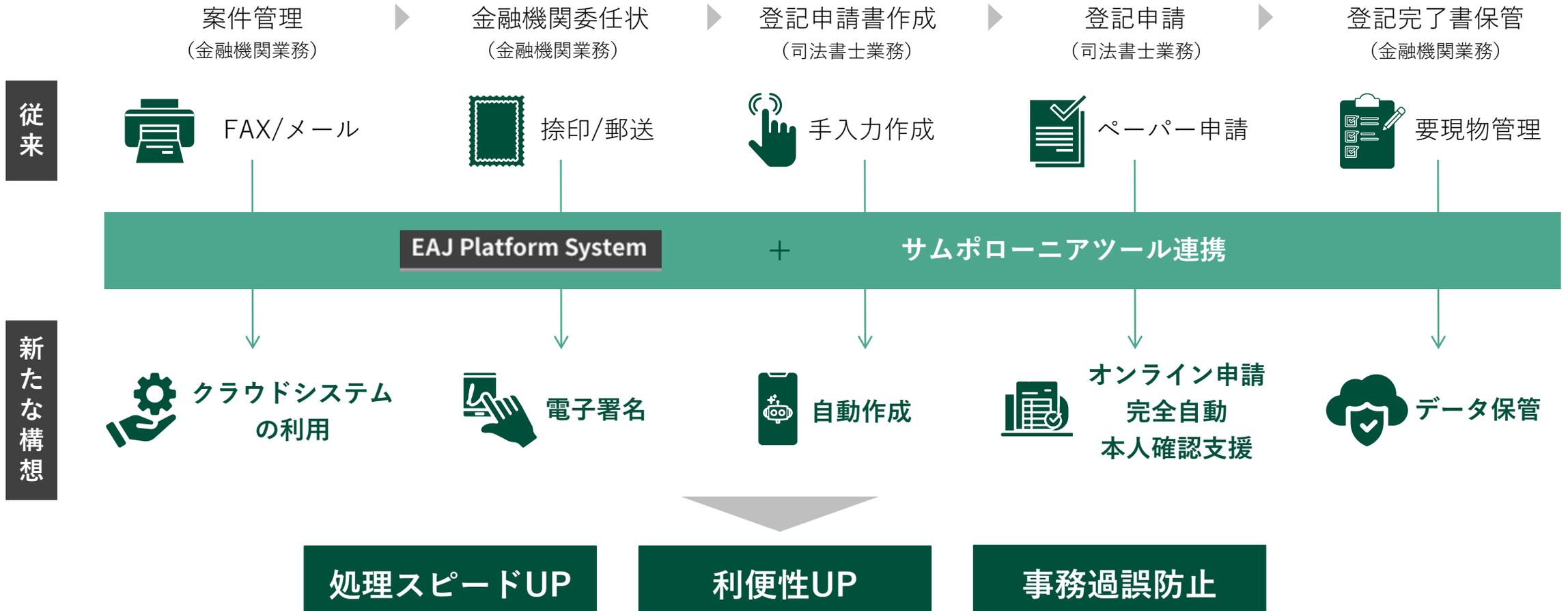
投資計画

受注件数推移

金融機関向けシステムの利用件数



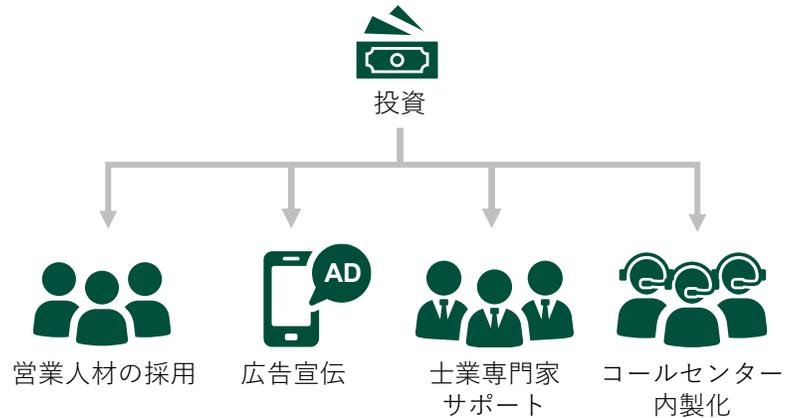
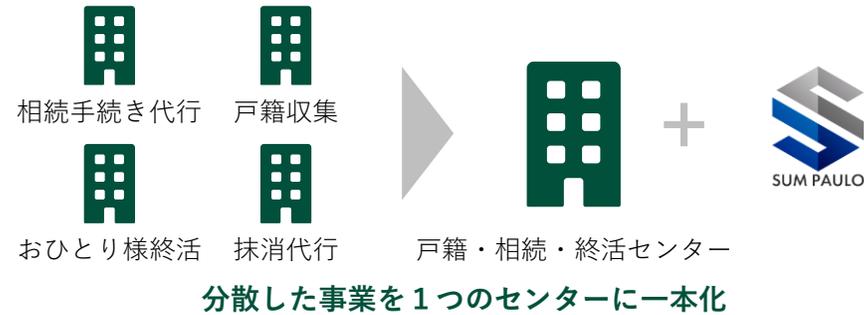
従来のEAJ Platform System（クラウドシステム）とサムポローニアとのシナジーを発揮し
手入力や紙などのアナログな業務フローが残るプロセスに対して、デジタル化/オンライン化を実現



EAJグループの強みが最大限発揮できる戸籍収集・相関図※サービスに注力

2026.2期はグループ内の関連事業をEAJ信託へ統合、2027.2期よりシェア拡大を加速

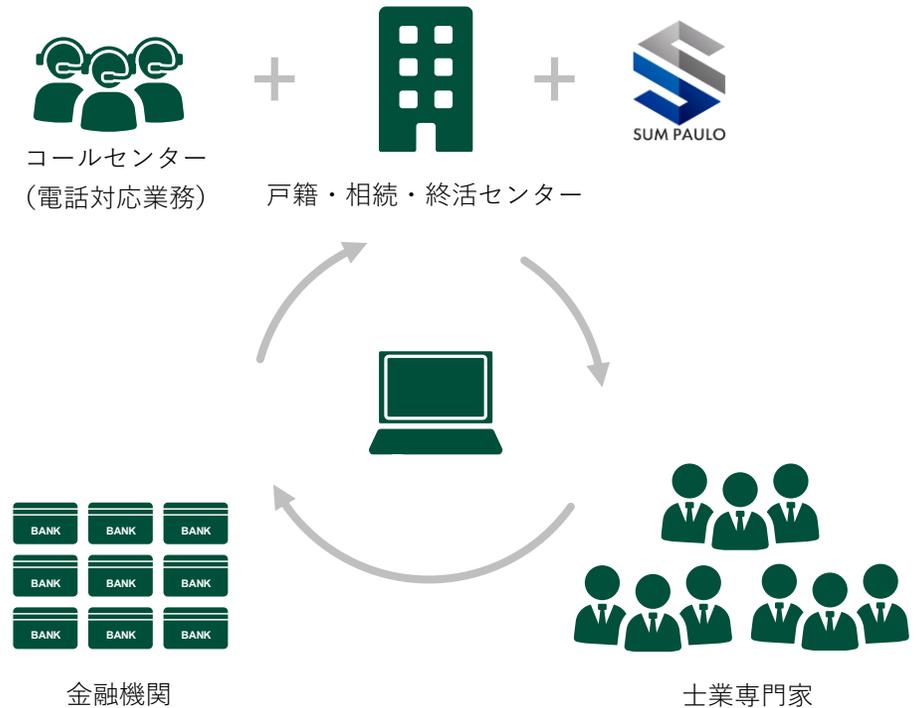
グループ内関連事業をEAJ信託へ統合 (2026.2期)



金融機関へのシェア拡大に向け
営業体制強化・広報活動などへの投資

※相関図：相続関係説明図

シェア拡大 (2027.2期～)



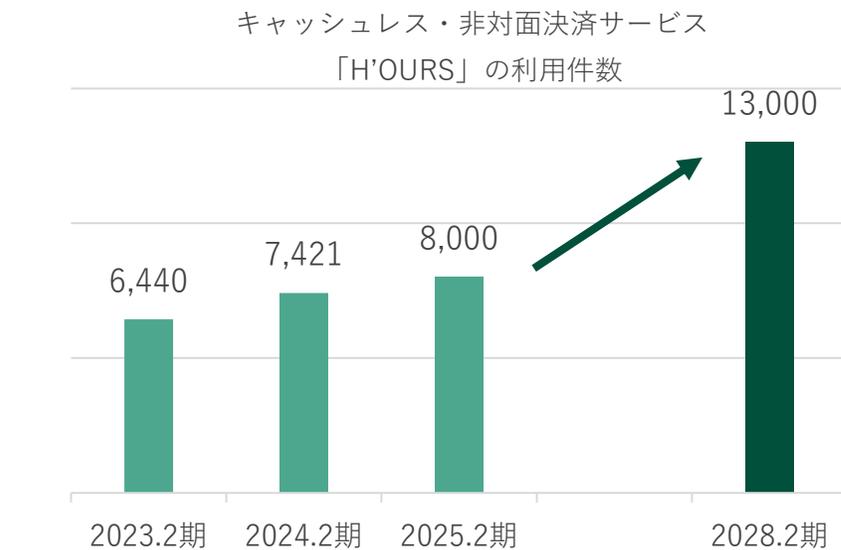
金融機関・士業専門家・EAJグループをシステムにて連携し効率性を最大化
問い合わせ業務省力化により営業リソースを確保し、シェアを拡大



重要施策と定量目標（2028.2期）

投資計画

受注件数推移



各拠点で分散している人財と業務をオペレーションセンターに集約 業務処理スピードと生産性の向上、BCP対応で顧客ニーズに応じていく

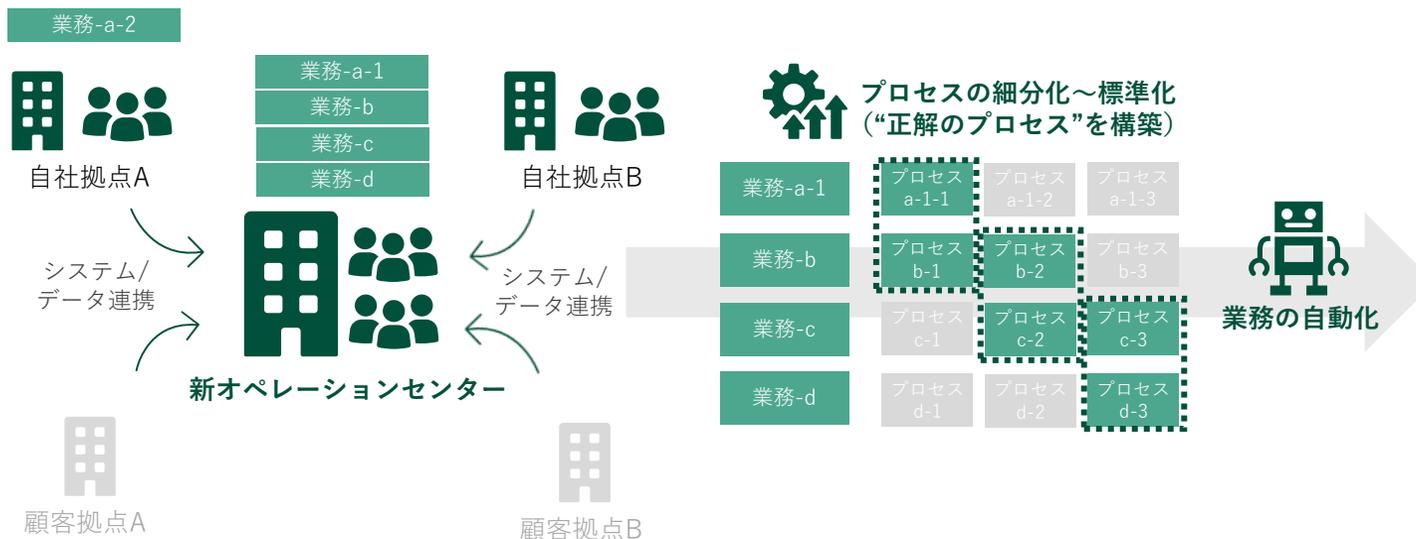
現在の業務処理体制

関東エリアの自社拠点や顧客拠点に常駐し、類似分野の業務をそれぞれ違ったプロセスで対応



オペレーションセンターの新設と業務改革

業務を細分化した上で標準化～自動化を行う
業務処理スピードと生産性の向上を実現、拠点はBCPの観点より西日本エリアに

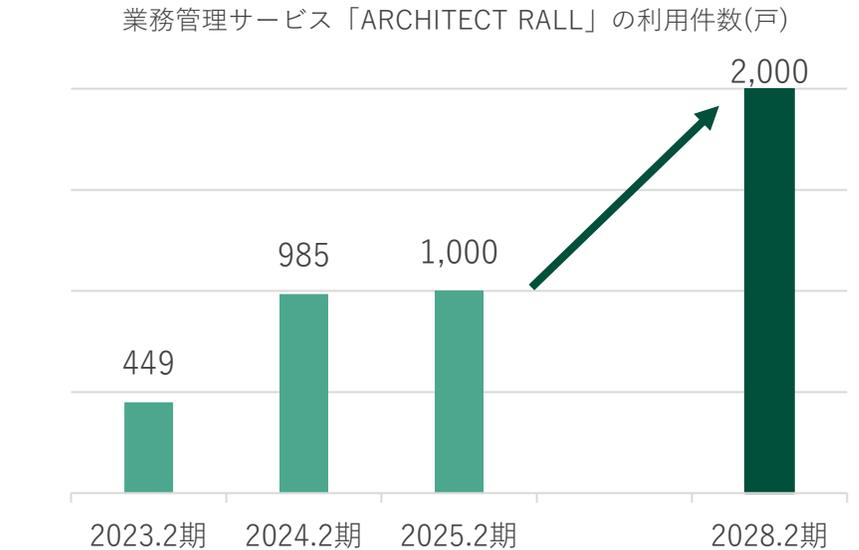
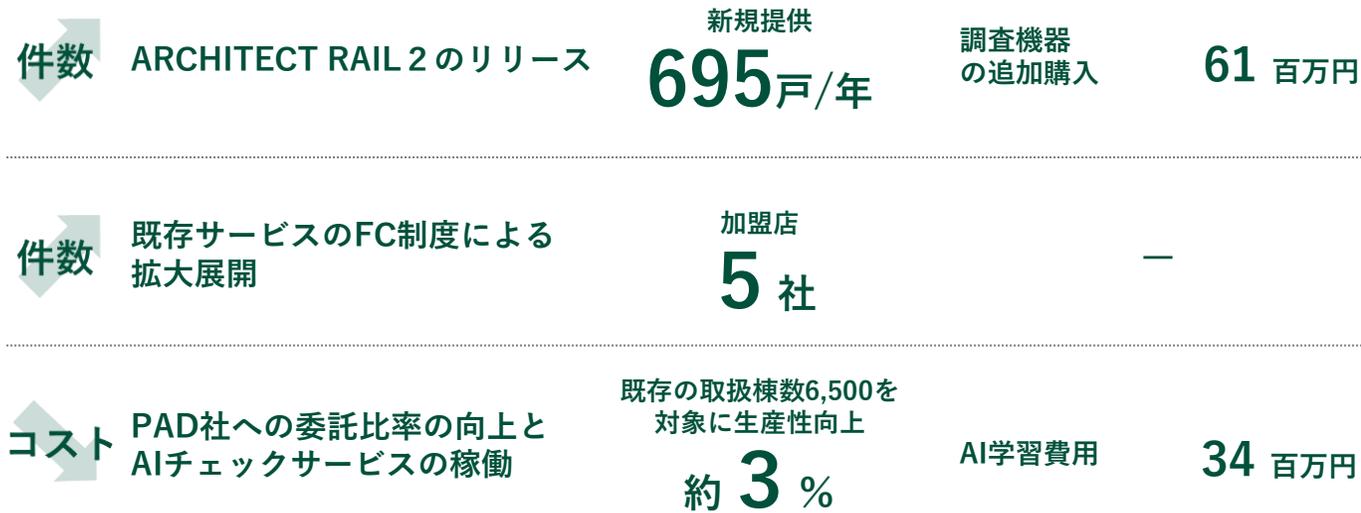




重要施策と定量目標 (2028.2期)

投資計画

受注件数推移



生産性の高いベトナムPAD社への委託比率を上げ、さらに業務の効率性を高めるためAIを導入
受注拡大に備えた業務改革を実施し体制を高度化し強化する

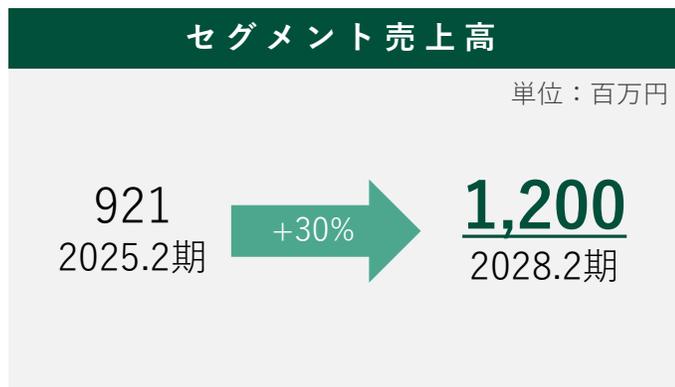


AIチェックサービス



ベトナムの連結子会社
PAD (PRECISION ADVANCE DRAFTERS COMPANY LIMITED) 社

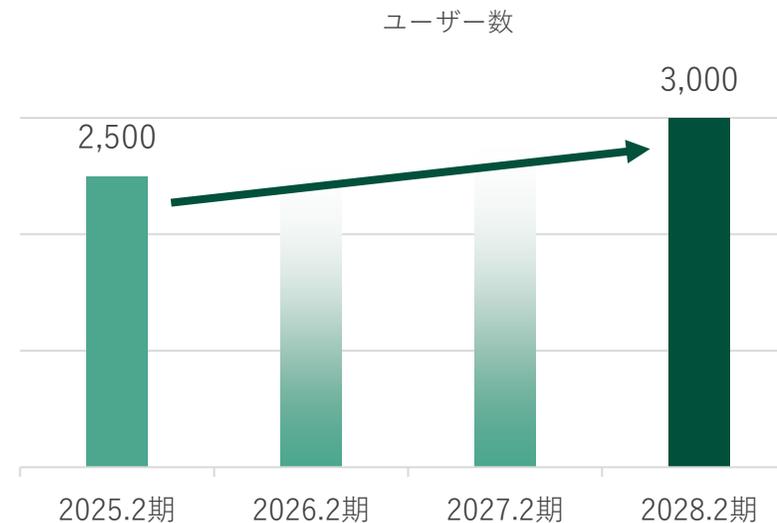
AIによる図面、現場検査チェックシステムを導入
複数の現場検査では、現場に出向くため効率性・能力差が課題
AIにより属人性を排除して効率化・品質の均一化を図る



重要施策と定量目標（2028.2期）

- | | | | |
|-------------------|--------------------------------------|---|--------------------------------------|
| <p>件数</p> | <p>AI相続による新しいビジネスチャネルの開拓とグループ内連携</p> | <p>新規ユーザー数
+ 20社</p> | <p>戸籍解析システム</p> <p>35 百万円</p> |
| <p>コスト</p> | <p>既存事業の構造改革による収益力強化</p> | <p>既存事業売上
2025.2期比
+ 4 %</p> | <p>顧客管理システム</p> <p>7 百万円</p> |
| <p>コスト</p> | <p>グループSlerとしての機能強化</p> | <p>開発コスト関与割合
50%超</p> | <p>—</p> |

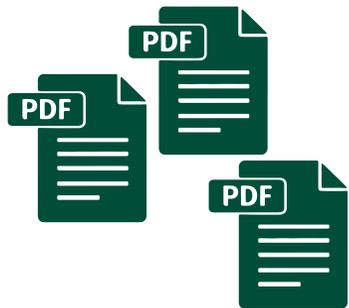
ユーザー数推移



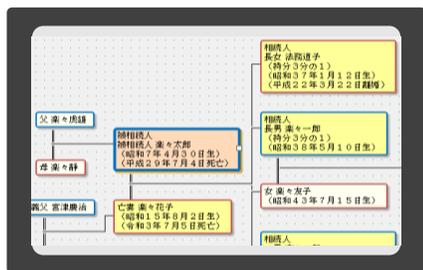
相続関係説明図の作成等の業務負担を抱える金融機関等に対して機能提供
グループの相続関連事業における生産性向上へ貢献

戸籍AI-OCR機能「AI相続ミツローくん」のサービス

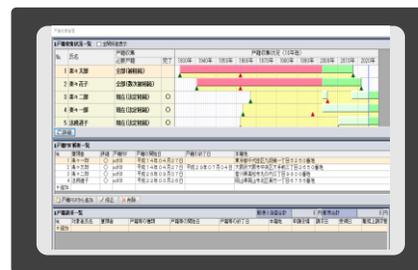
戸籍謄本のアップロード



相続図の
自動作成



不足戸籍
チャート表示



相続関係説明図

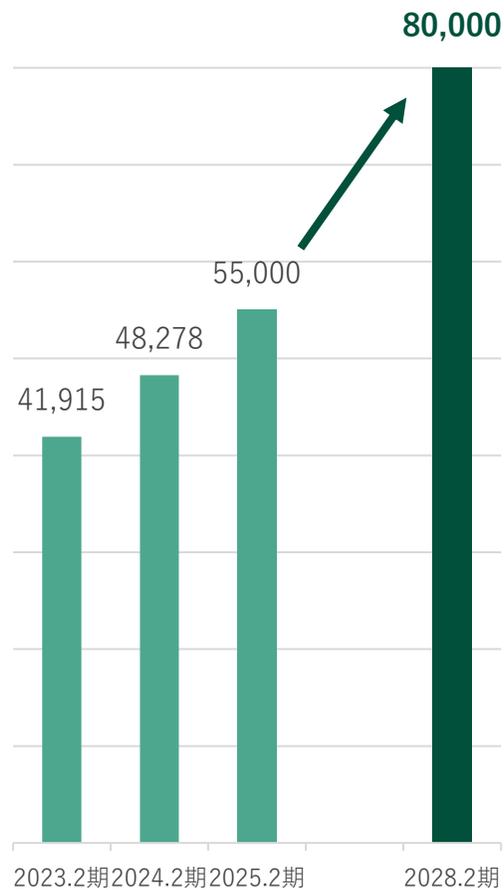
縦書き・手書き戸籍の
解析も研究開発中

相続人特定・不足戸籍の把握を自動化、不足戸籍の請求先自治体名ガイド機能等を実装

主カサービスの利用件数推移（まとめ）

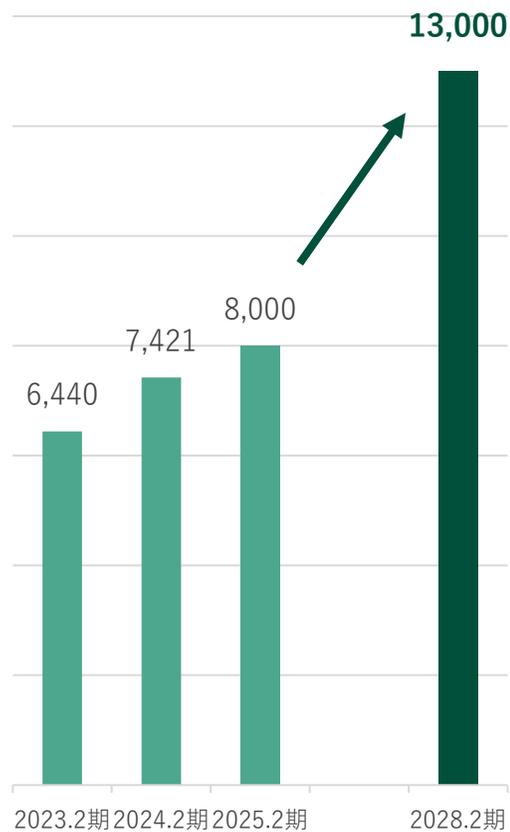
金融ソリューション事業

金融機関向けシステムの利用件数



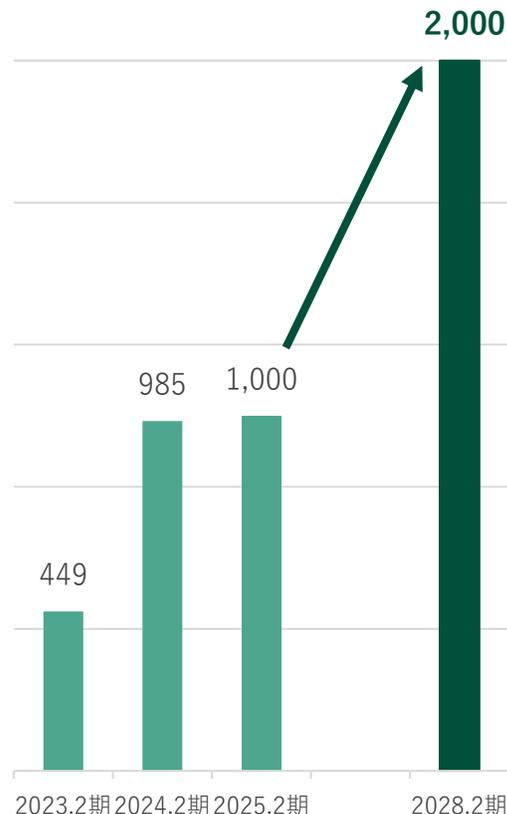
不動産ソリューション事業

キャッシュレス・非対面決済サービス
「H'OURS」の利用件数



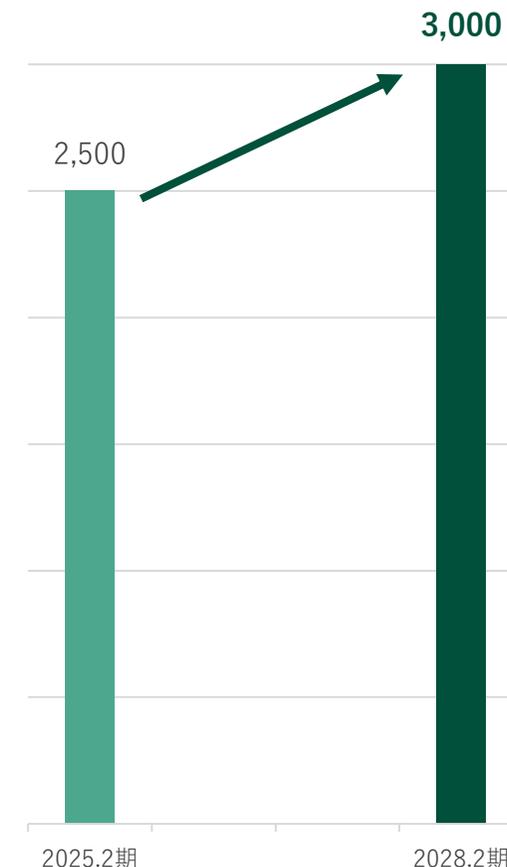
建築ソリューション事業

業務管理サービス
「ARCHITECT RALL」の利用件数



土業ソリューション事業

ユーザー数



長期的に各市場に対して、“市場影響シェア” (※1) 26%以上を目指す

上段：件数、市場シェア
下段：2025.2期比

	3年後市場規模 ※2		主力サービスの市場シェア目標	
金融ソリューション事業	住宅ローン 貸出金額 貸出件数 (2027年度)	20.0兆円 53万件	57,000件	10.8% (+4.3p)
	被相続人数 (2023年)	152万人		
不動産ソリューション事業	不動産流通件数 (2027年)	61万件	13,000件	2.1% (+0.8p)
建築ソリューション事業	新設住宅着工戸数 (2027年度)	31万戸	2,000戸	0.6% (+0.3p)
士業ソリューション事業	司法書士数 <事務所数> (2027年度)	2.3万人 <9,000事務所>	3,000ユーザー	12.8%/30.0% (+2.0p/+5.5p)

※1：市場占有率の目標設定の指標となる「クープマン目標値」で定められた値、市場における影響力があり、トップレベルの市場シェアを有する水準

※2：将来予測は当社推計（住宅ローン・不動産流通・新築住宅市場協力：りそな総合研究所株式会社）士業ソリューション事業の市場シェアは(司法書士数/事務所数)、事務所数は当社調べ
<出所> ※住宅金融支援機構「業態別の住宅ローン新規貸出額に関する調査」、内閣府「令和6年版高齢社会白書」、(一社)国立社会保障人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計」、(一社)不動産流通経営協会「既存住宅流通量の地域別推計」、国土交通省「住宅着工統計」、日本司法書士会連合会「司法書士白書 2024年版」

事業の成長には「人財」こそが根幹であると位置づけて、
「エンゲージメントの向上」を重要課題として取り組む

事業戦略

中期経営計画2027
業務の標準化・自動化による
生産性の向上

組織戦略

コミュニケーション強化や
成長機会の提供による
エンゲージメントの向上

KPI

エンゲージメントスコア +30%※

取り組む
テーマ



評価等仕組みの再構築

人事制度の再構築による多様な
働き方への対応
社員とのコミュニケーション強化・デジタルツール導入による
生産性の向上



管理職の採用と育成

採用ポジションごとに必要な
スキルを明確化して育成
人員配置の改善とキャリア形成
の体系化



教育研修体制の充実

教育研修制度の新設及び体系化
専任組織の新設による現場OJT
の負担軽減

※当社独自手法による社内アンケート等による定量化

取り組む
テーマ

 評価等仕組みの再構築

目指す姿

多様な働き方に応えるとともに
社内コミュニケーションの活性化

施策

- 評価制度、給与テーブル改定
- タレマネシステム利用開始、積極活用
- 諸手当、確定拠出年金等の検討
- 20周年式典
- オフィス環境改善
- 各種制度PDCA・チューニング

 管理職の採用と育成

マネジメント層の充実を図り
成長機会を提供

- 管理職要件の明確化
- 人財ローテーション（希望/社命）
- グループHR検討

 教育研修体制の充実

業務のムラを減らすとともに
キャリアプランを明示
持続的な成長へ向けて若年層の獲得

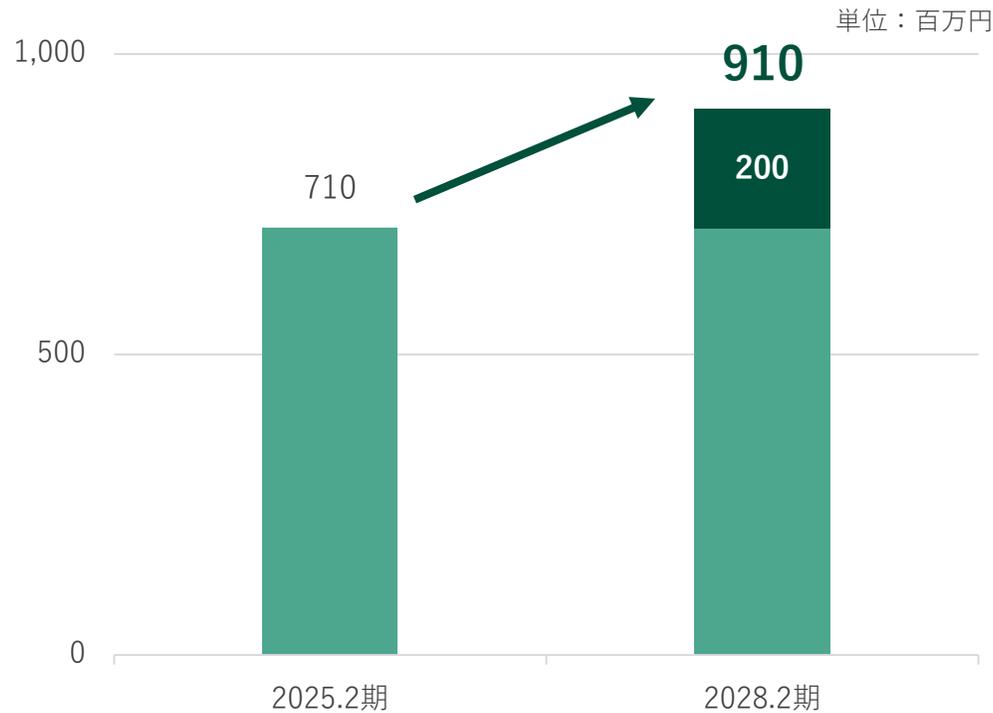
- 体系的な研修制度の開始
- 人財育成プログラム（第二新卒）採用
サポートチーム創設等再検討
- インターン制度の実施
- 新卒採用活動開始

投資総額は、前中計期間の+34%を実行

	前中計期間合計	投資概要	期間合計	増減
 人的資本投資	161百万円	<ul style="list-style-type: none"> 人事制度等再構築 社員の昇給/福利厚生向上 新卒/若年層採用 教育研修（業務研修/リスキリング） 	374百万円	+213百万円 (+132%)
 設備投資	60百万円	<ul style="list-style-type: none"> セキュリティ対策 シンクライアント化 職場環境改善 	52百万円	▲8百万円 (▲13%)
 研究開発投資	25百万円	<ul style="list-style-type: none"> 新規ビジネスに関する研究開発 ビジネスモデル強化、変革のための研究開発 先端技術に関するリサーチ 	169百万円	+144百万円 (+576%)
 事業投資	426百万円	※具体的な内容は 各ソリューション事業の頁に記載	311百万円	▲115百万円 (▲27%)
総計	674百万円		906百万円	+232百万円 (+34%)

前項の投資合計906百万円により、2028.2期の共通経費は約200百万円増加
成長投資によるものを除き、大きな増加は無い

共通経費



年間費用の主な増加要因

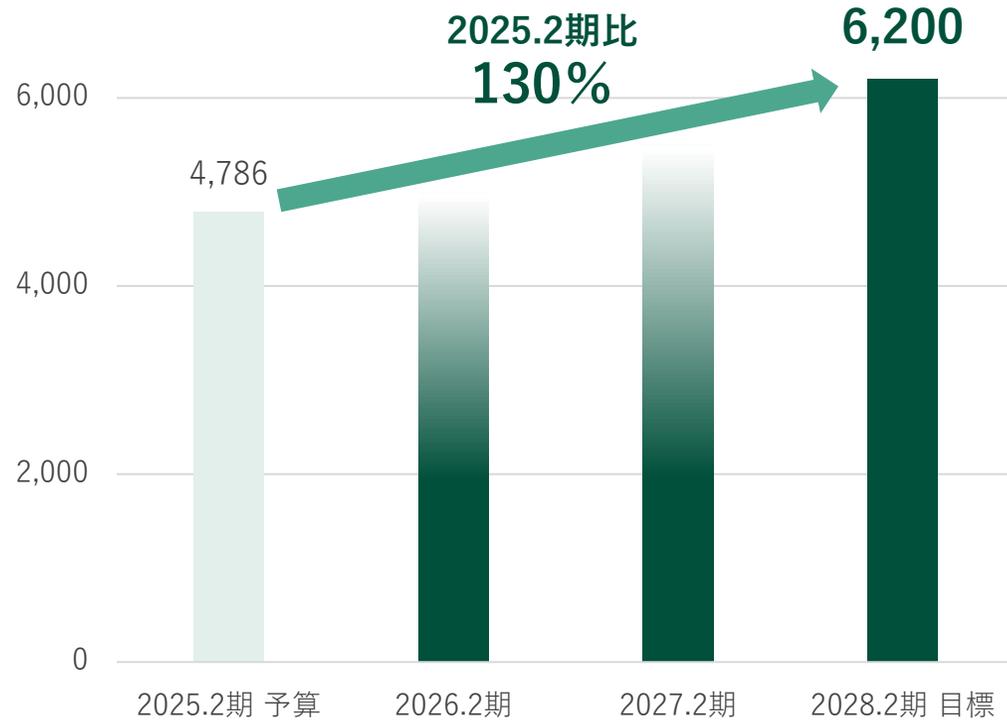
昇給・新たな報酬制度・福利厚生の充実等の人事制度に関する費用	83百万円
DX体制強化のための人財費用	30百万円
外部委託等による研究開発費用 (主なものは2027.2期までに実施)	14百万円
事業提携・M&A等の検討に要する費用	20百万円
グループ会社の管理部門強化	30百万円
その他インフラ整備費用等	23百万円
総計	200 百万円

連結売上高は2025.2月期比で**130%**、連結営業利益は**247%**の目標設定

CAGR※は、連結売上高+**9%**、連結営業利益+**35%**伸長

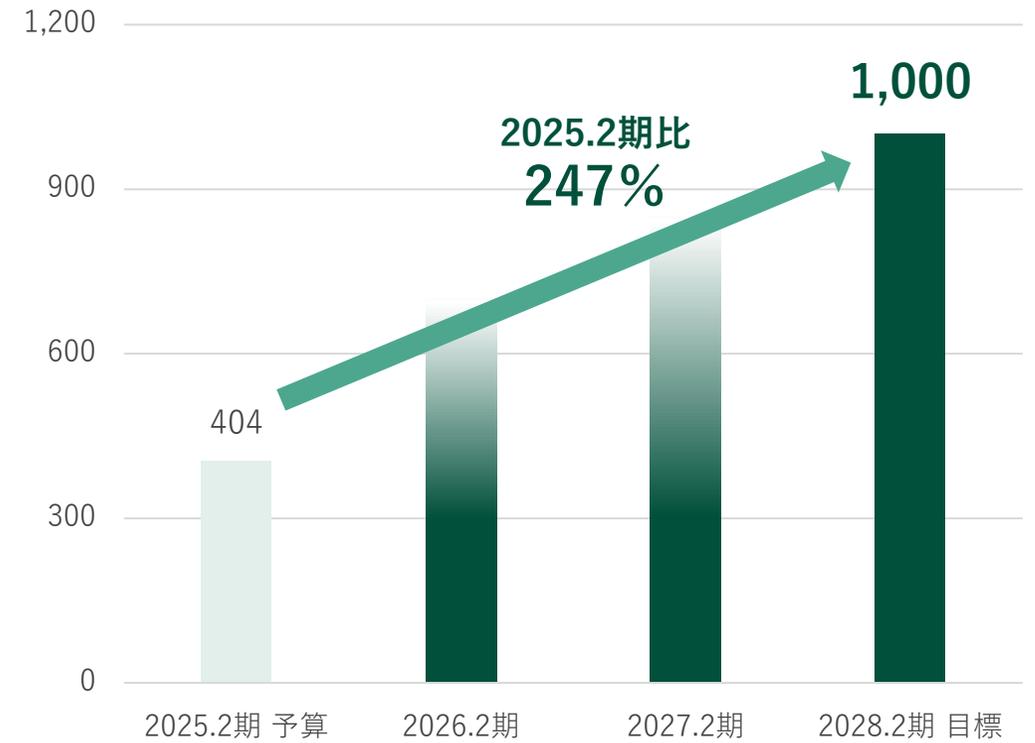
連結売上高

単位：百万円



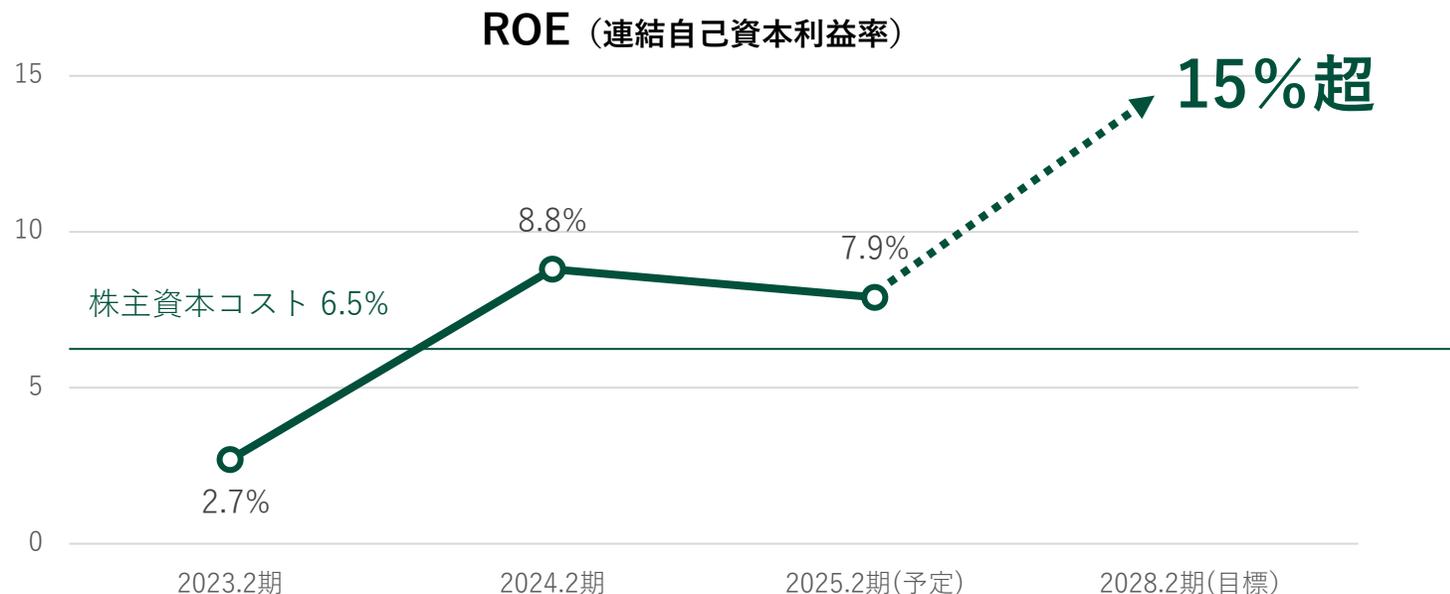
連結営業利益

単位：百万円



※ CAGR：年平均成長率

株主資本コストを上回るROEを達成し、安定配当と資本効率性を維持
事業拡大に向けた投資を進め、加速度的な事業成長と企業価値向上を実現



- 更なる向上を目指す
- 生産性の向上
 - 規模拡大
 - 投資の加速
 - 広報IR (成長性の理解促進)

PER 23.9倍

PBR 1.9倍

※2025年1月29日現在

※株主資本コスト：CAPMにより算定、株主資本コスト6.5%
マーケットリスク・プレミアム（日本IR協議会 2024年調査結果に基づいたリスクプレミアムの平均値を採用）

INDEX

エグゼクティブサマリー	5
1. 中期経営ビジョン<2022-2024>の振り返り	8
2. 当社グループの現況	12
3. 中期経営計画2027	18
Appendix. 会社基礎情報 / 創業～現在までの変遷 / 沿革	39

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	676百万円(2024年 2 月末日現在)
事業内容	【金融ソリューション事業、不動産ソリューション事業】 ・業務受託、人材派遣、相続関連サービス ・情報システム提供を含む各種支援サービス

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
事業内容	【金融ソリューション事業、不動産ソリューション事業】 信託サービス、不動産オークション

株式会社中央グループ

設立	2017年 7 月（創業1985年11月）
事業内容	【建築ソリューション事業】 ▶ 技術・専門サービス 測量開発設計、建築設計監理 ▶ 建築事業者サポート 図面・申請書類作成、設計サポート、施工建築物点検 等 ▶ 資格者支援サービス 資格者支援、経理事務代行

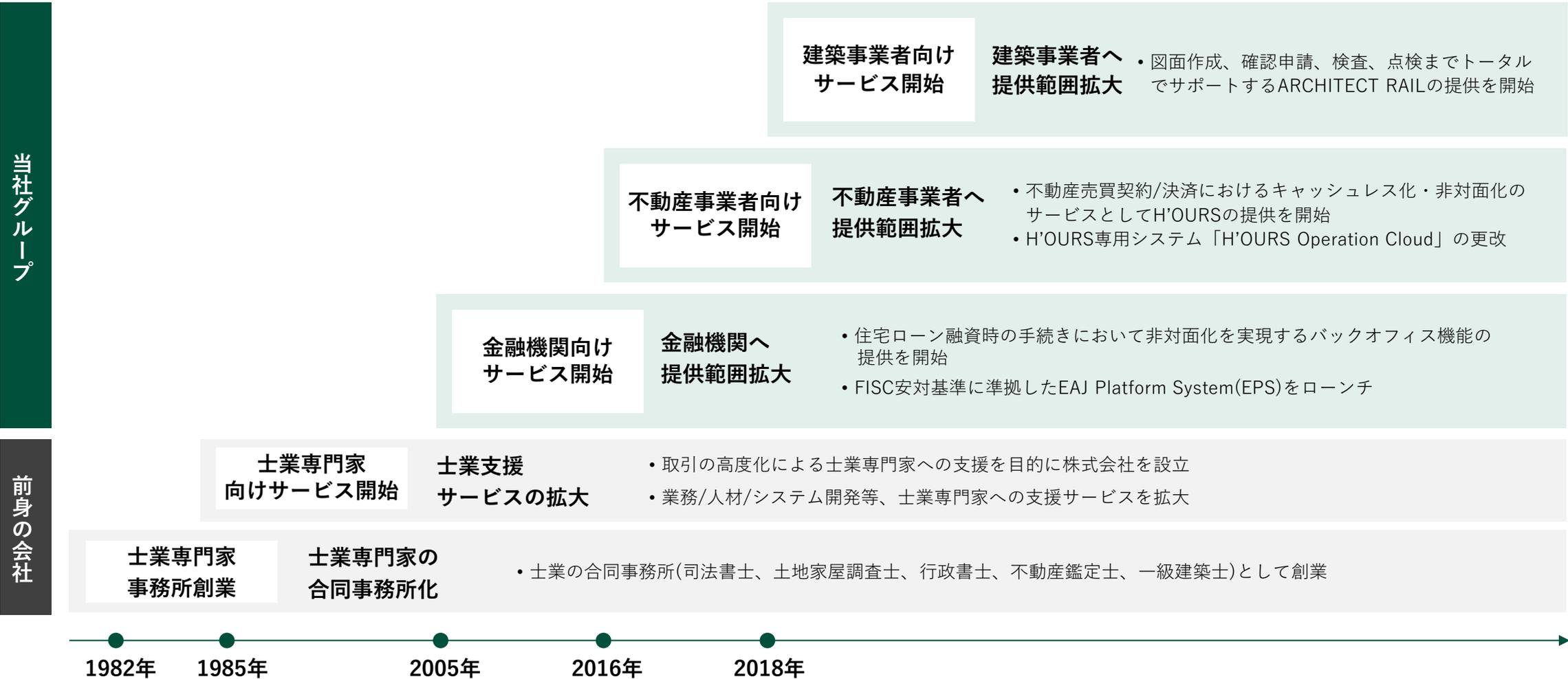
株式会社サムポローニア

設立	2022年 6 月
事業内容	【土業ソリューション事業】 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 等

PRECISION ADVANCE DRAFTERS COMPANY LIMITED

設立	2023年10月
事業内容	【建築ソリューション事業】 ▶ 建築事業者サポート 図面・申請書類作成

当社は、司法書士・土地家屋調査士・不動産行政書士、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





事業規模

連結売上高(予算)

4,786百万円

(2025.2期予算)

連結営業利益(予算)

404百万円

(2025.2期予算)

正社員数(連結)

226名



企業価値

ROE

7.9%

(2025.2期予定)

PER

23.9倍



非財務数値

有給取得率(連結)

60.3%

平均年齢(連結/正社員)

39.6歳

女性管理職比率(連結)

30.0%

※2025年1月29日現在

- 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
- 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
- 2014年8月 ○ 株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン信託が管理型信託業および事務代行業を開始
- 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
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 ○ 東京都千代田区に連結子会社株式会社サムポローニアを設立
- 2023年10月 ○ 東京証券取引所スタンダード市場へ移行
- 2023年10月 ○ ベトナムに現地法人の連結子会社PRECISION ADVANCE DRAFTERS COMPANY LIMITEDを設立

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、予測およ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およ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。

