

2026年2月期 決算説明資料

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

2026年4月3日

EAJ Escrow
Agent
Japan

金融・不動産・建築・士業専門家が抱える課題を解決するため、
専門業務のBPaaSベンダーとして、事業者の生産性・利便性・安全性を向上



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

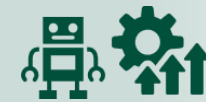
消費者
手続きが難しく、面倒なものばかり…
もっと簡単に便利にならないの？

EAJグループのBPaaSサービス



独自のクラウドシステム

複雑でアナログな専門業務の
デジタル化により自動化・非対面化を実現



専門業務サービス

クラウドシステムを介した専門業務の提供

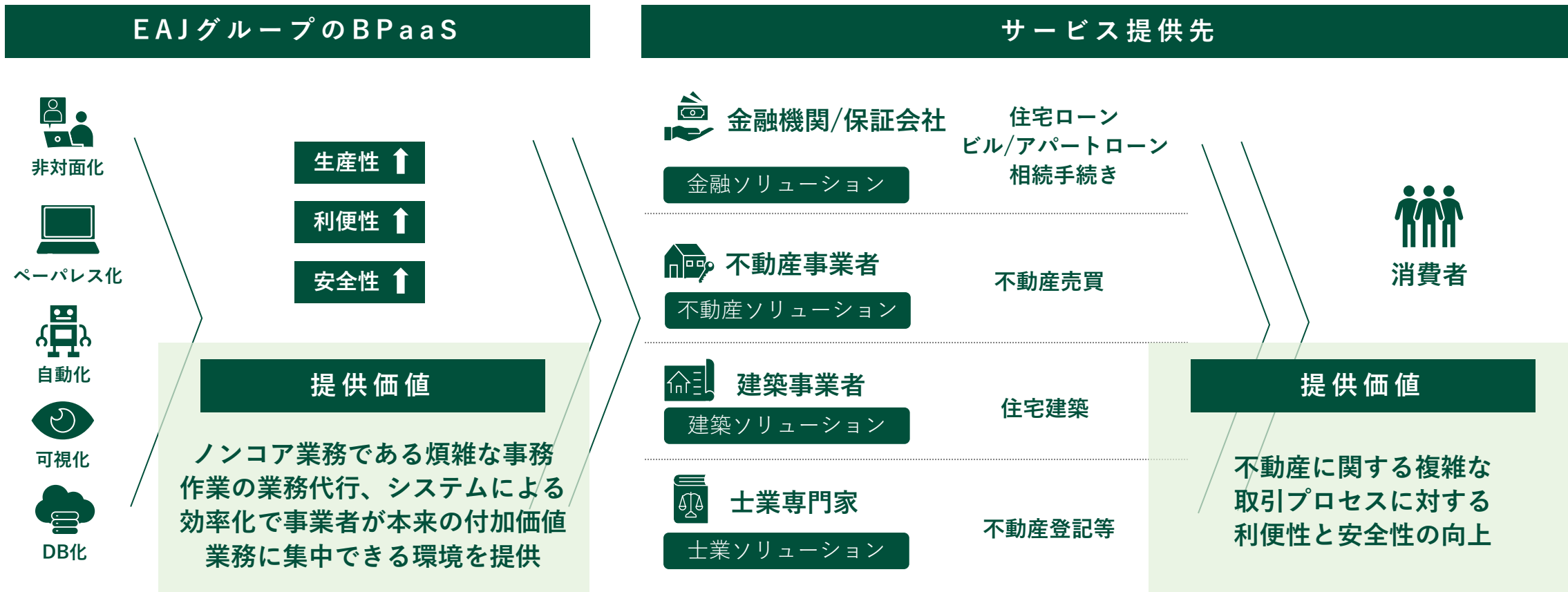


オペレーションセンター

セキュアな環境下での安定的な
大量業務処理

※BPaaS：Business Process as a Service の略、業務プロセスをクラウドサービスを介して提供するアウトソーシングサービス

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



「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。

INDEX

2026年2月期 業績ハイライト **5**

2027年2月期 業績予想 16

中期経営計画2027 <2026年2月期～2028年2月期> の進捗状況 26

Appendix. 32

1 2026.2期 通期実績

- 売上高5,078百万円（予想比 △6.6%）、営業利益323百万円（予想比 △32.3%）
- 営業利益の業績予想差△153百万円の主要因は、貸倒引当金 100百万円が発生したことや、大型物件を中心とした不動産オークションにおける契約/決済時期の遅延によるもの
 - ▶ 前年同期比は連結売上高+7.1%、連結営業利益△33.0%となり増収減益

2 2027.2期 業績見通し

- 売上高 6,211百万円（前期比+22.3%）・営業利益 624百万円（前期比+93.1%）の見通し
- 前期比において、金融ソリューション事業 売上高+11.6%、不動産ソリューション事業 売上高 +65.8%、建築ソリューション事業 売上高+29.3%の計画であり、それぞれ伸長
- 金融/不動産/建築ソリューション事業は生産性向上によりセグメント利益を改善

3 TOPICS

- 金融/不動産ソリューション事業では、既存顧客へのサービス提供範囲拡大で収益拡大
- 営業人員拡大によって、不動産オークションの仕掛かり案件が増加 →収益拡大の見通し
- 2027.2期から中間配当を開始（中間配当3円・期末配当3円）、安定配当に努める
 - ▶ 中期経営計画「業務の標準化・自動化による生産性の向上」のための投資を継続

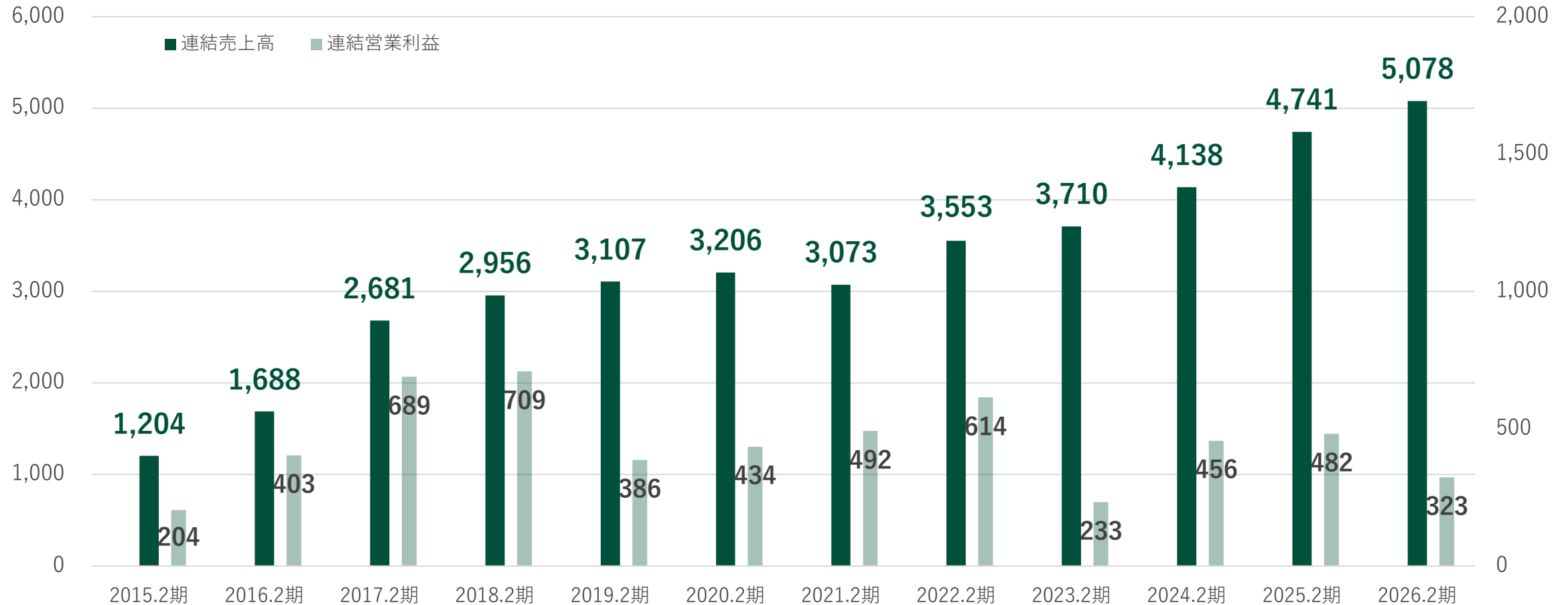
予想に対し貸倒引当金100百万円の計上、不動産オークションの契約/決済時期が遅延した影響で未達
一方、前期比では建築ソリューション事業の堅調な顧客ニーズへの対応により増収

単位：百万円

	2025年2月期 通期	2026年2月期 通期 予想	2026年2月期 通期 実績	前期比 増減率	予想比 増減率
売上高	4,741	5,435	5,078	+7.1%	△6.6%
営業利益	482	477	323	△33.0%	△32.3%
経常利益	486	484	316	△34.9%	△34.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	349	355	189	△45.7%	△46.7%

事務合理化や生産性向上に対する顧客ニーズの拡大を背景に、売上高は継続的に成長基調
受注件数拡大への対応として人的資本およびDX化のための投資を継続

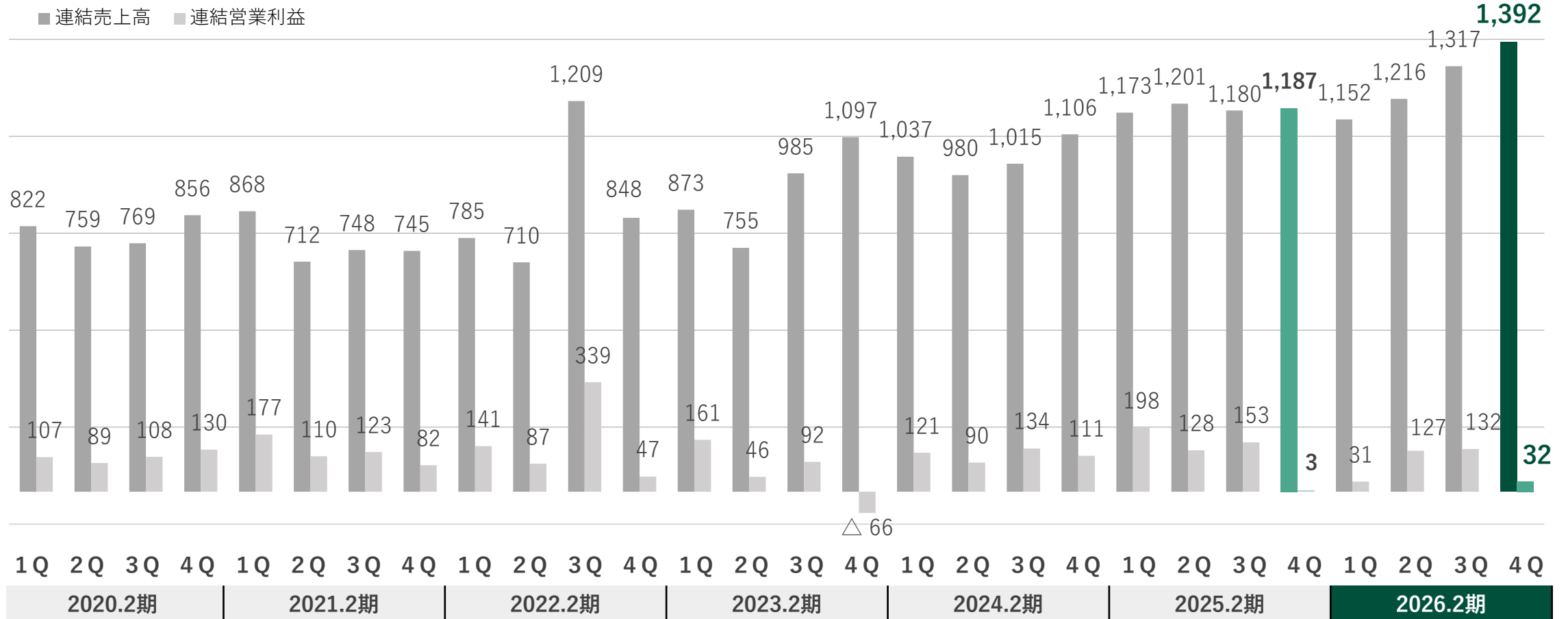
単位：百万円



四半期単体として過去最高の売上高

金融ソリューション事業を中心に、全事業の売上高は前年同期比増となり成長基調を維持

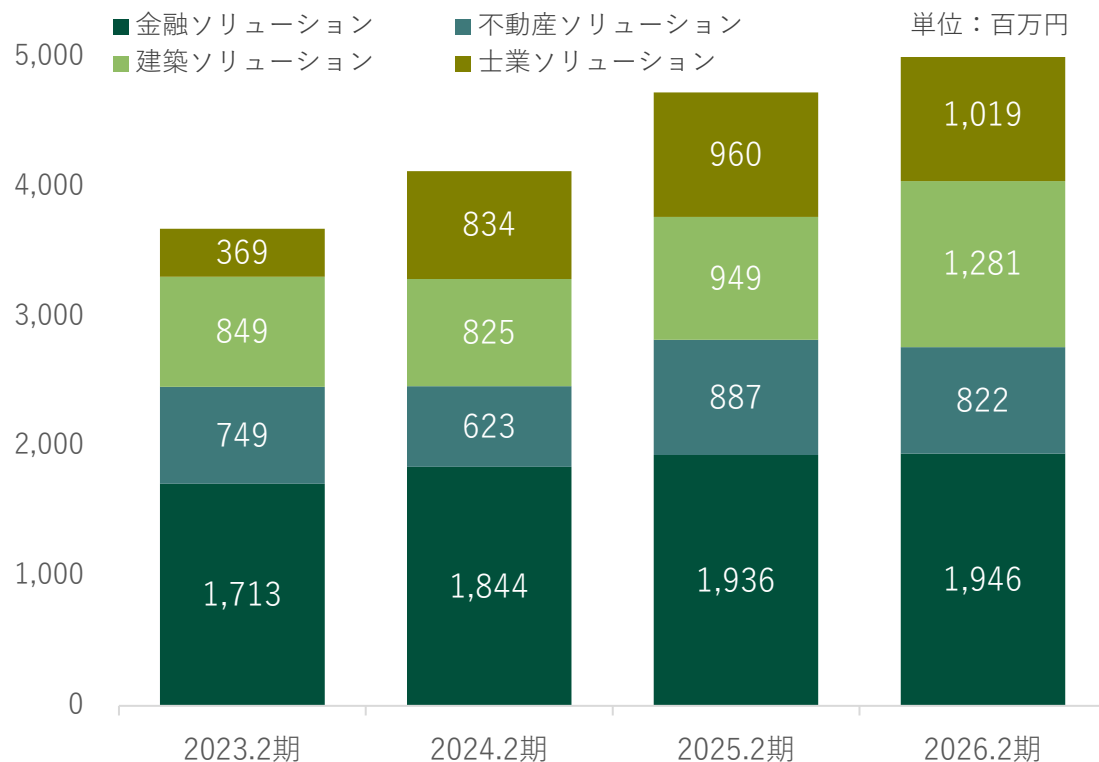
単位：百万円



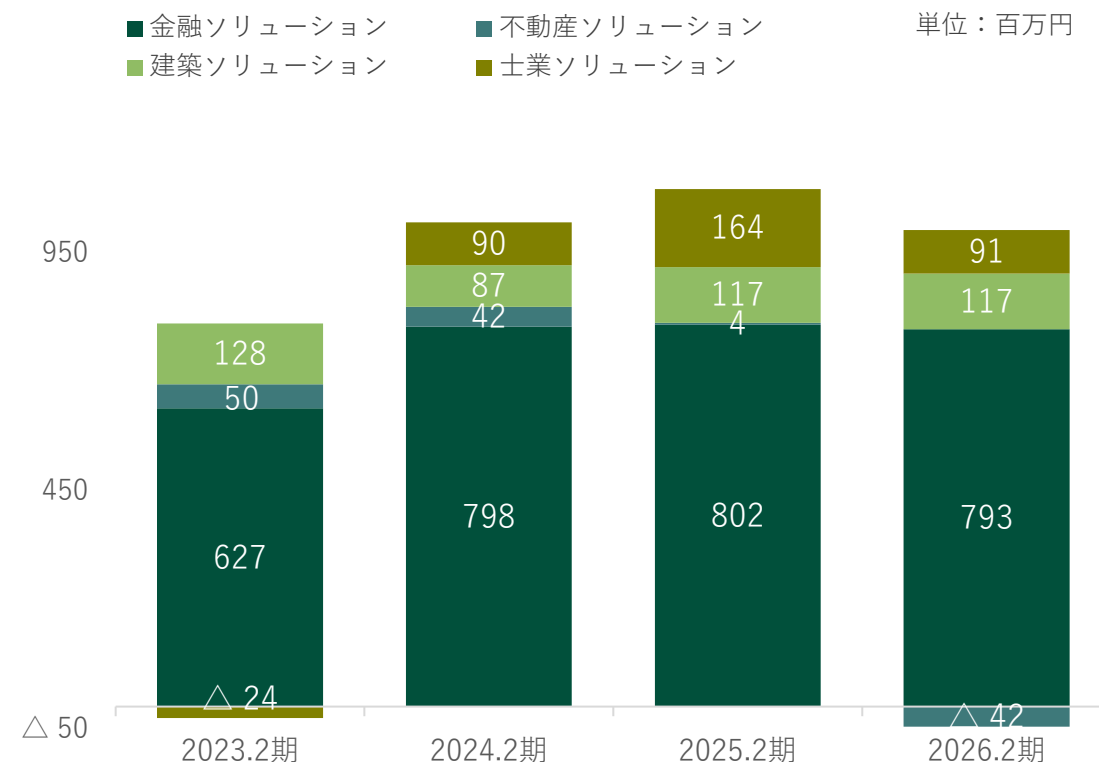
売上高は建築ソリューション事業を中心に増加

一方、営業利益では不動産ソリューション事業での不動産オークション取扱件数の減少が影響


セグメント別 売上高構成比



セグメント別 利益構成比



BPaaS（専門業務サービス(BPO)×クラウドシステム）ベンダーとして独自性の高いサービスを提供

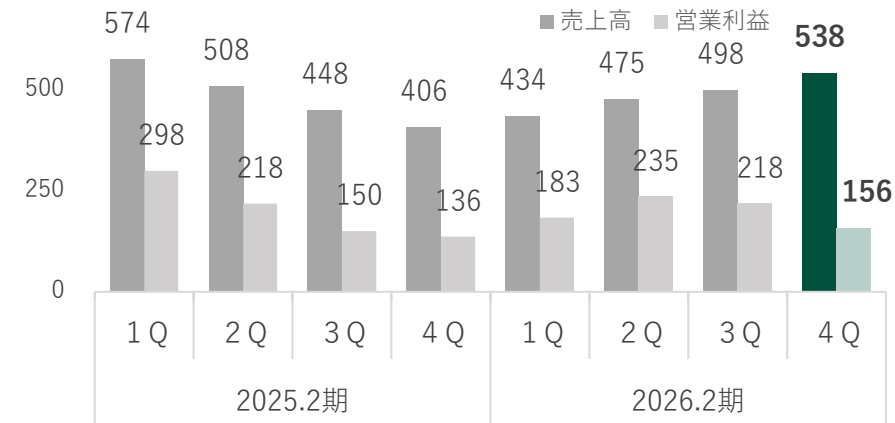
セグメント別 主力サービス	サービスの特徴	利用実績（2026.2期 概算件数）
<p>金融ソリューション事業</p> <p>EAJ Platform System</p>	<ul style="list-style-type: none">住宅ローンに関する担保調査/評価および担保権設定等に関する専門業務のオペレーションを提供、手続きのDX化と金融機関の業務効率化を実現金融機関と士業専門家を繋ぐクラウドシステムは、FISC安全対策基準に準じた高度なセキュリティ	45,000件/年間
<p>不動産ソリューション事業</p> <p>H'OURS®</p>	<ul style="list-style-type: none">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士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	6,900 件/年間
<p>建築ソリューション事業</p> <p> 建築支援からビジネスをトータルコーディネート ARCHITECT RAIL</p>	<ul style="list-style-type: none">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士業専門家のDX化を支援	18,000戸/年間
<p>士業ソリューション事業</p> <p>サムローニア⁹ CLOUD</p>	<ul style="list-style-type: none">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、士業専門家のDX化を支援	2,600ユーザー

単位：百万円

	2025年2月期 通期	2026年2月期 通期	前期比/増減率	
売上高	1,936	1,946	+9	+0.5%
セグメント利益	802	793	△9	△1.1%
セグメント利益率	41.4%	40.7%	-	△0.7pt

四半期業績推移

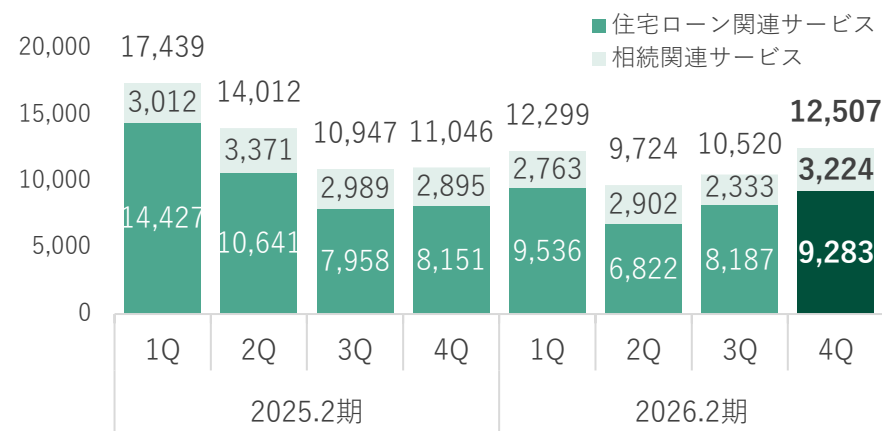
単位：百万円



業績概要

- ネット専業銀行における住宅ローン取扱件数が主に上期で低調となったことにより、サービス利用件数が減少
- 既存顧客へのサービス提供範囲拡大に向け、営業活動を強化
- 相続関連サービスの人員構成の見直しに伴う処理件数の低下は解消

金融機関向け業務系システムの利用件数推移

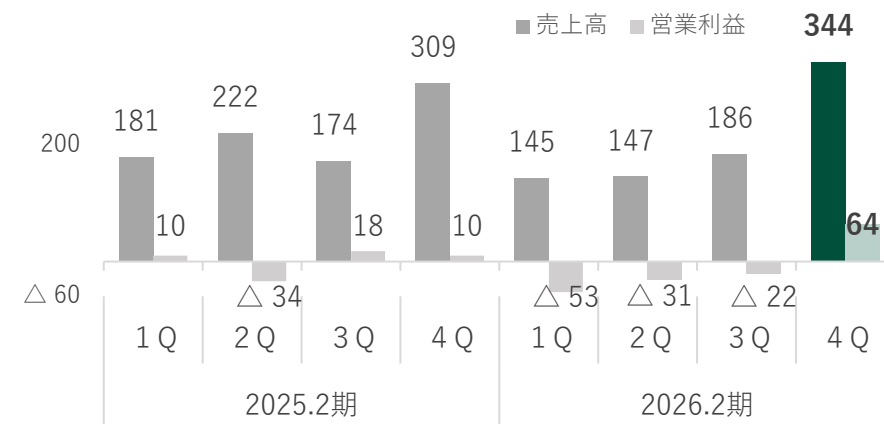


単位：百万円

	2025年2月期 通期	2026年2月期 通期	前期比/増減率	
売上高	887	822	△64	△7.3%
セグメント利益	4	△ 42	△46	-
セグメント利益率	0.5%	△ 5.1%	-	△5.6pt

四半期業績推移

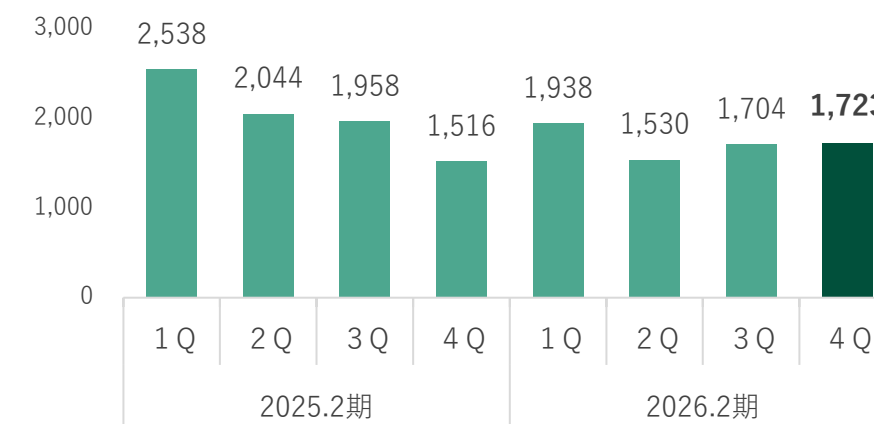
単位：百万円



業績概要

- ・ 大型物件を中心とした不動産オークションの契約/決済時期が遅延
- ・ H'OURSはシステム投資の負担増と利用件数減少により、利益率の改善が課題
- ・ H'OURSの利用率向上のため、既存顧客を中心に店舗説明会を継続実施
- ・ 大阪オペレーションセンター開設等の先行投資および金融機関の担保適格性判定業務における体制構築を実施

キャッシュレス・非対面決済サービス「H'OURS」の利用件数



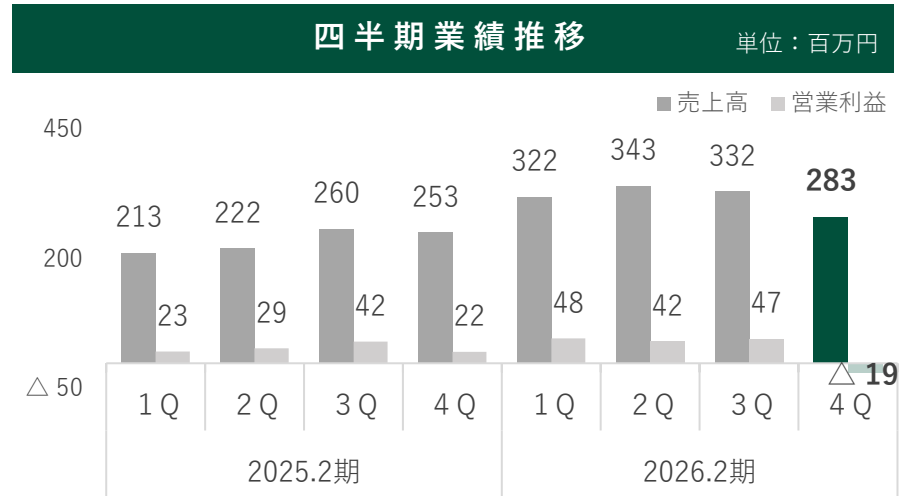
単位：百万円

	2025年2月期 通期	2026年2月期 通期	前期比/増減率	
売上高	949	1,281	+332	+35.0%
セグメント利益	117	117	0	+0.0%
セグメント利益率	12.4%	9.2%	-	△3.2pt

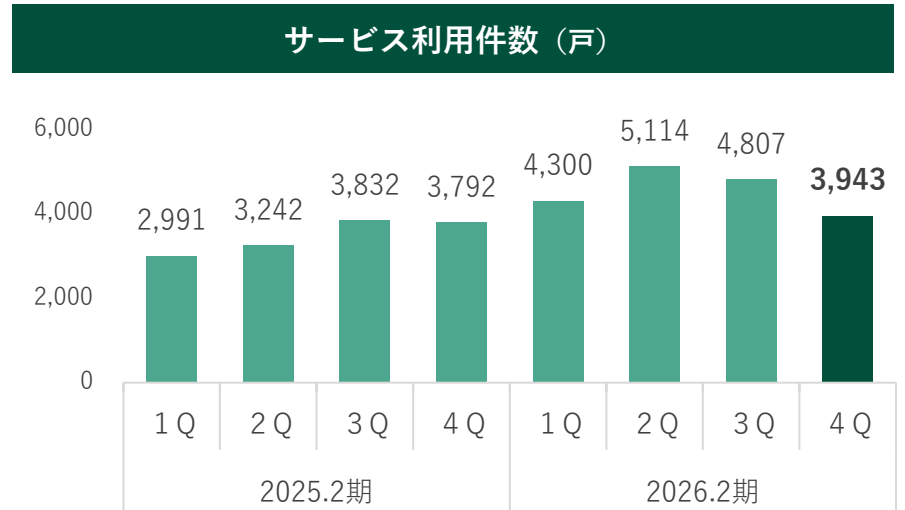
業績概要

- 顧客の体制整備に遅延が発生したため、サービス利用件数の一部に影響
- 案件管理方法の改善およびベトナムPAD社の生産性向上を実施

※サービス拡充のため、KPIは従来の「ARCHITECT RAIL(検査)」利用戸数から、サービス工程毎(各調査/検査・設計サポート等)の戸数に変更



※第2四半期よりKPI定義を変更



単位：百万円

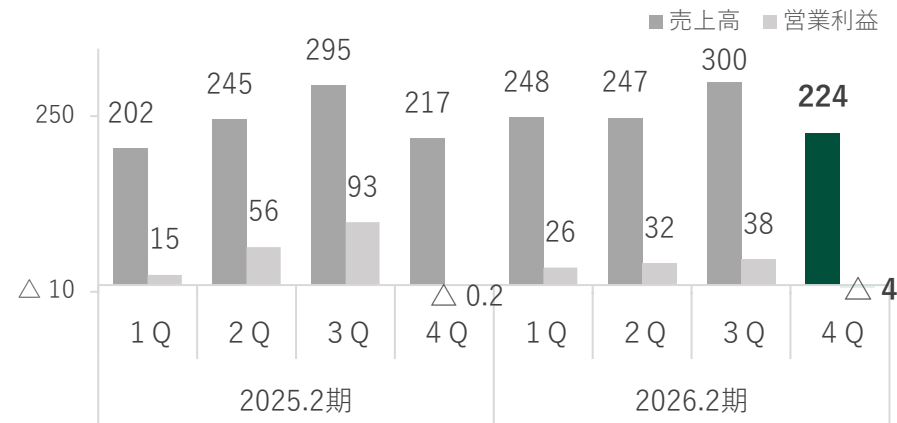
	2025年2月期 通期	2026年2月期 通期	前期比/増減率	
売上高	960	1,019	+59	+6.2%
セグメント利益	164	91	△73	△44.8%
セグメント利益率	16.4%	7.8%	-	△8.6pt

業績概要

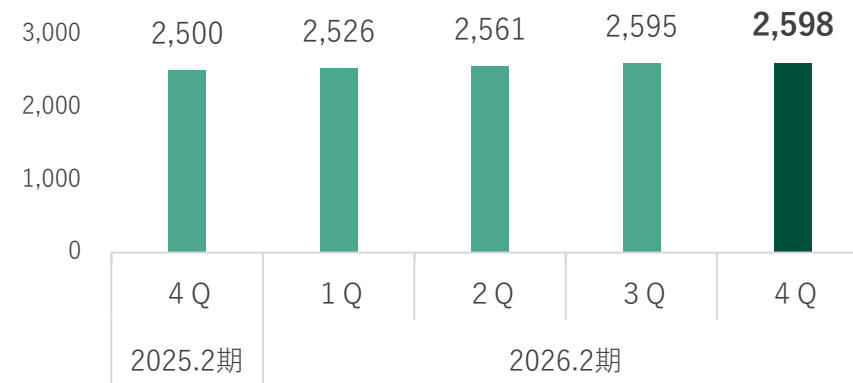
- 営業利益の前期比減少は想定内、前期特殊要因（同業他社の撤退に伴うサムローニアシリーズへの乗換特需）の影響
- 「AI相続ミツローくん」を活用した実証事業は、金融機関および自治体において順調に展開中

四半期業績推移

単位：百万円



サムローニアユーザー数



INDEX

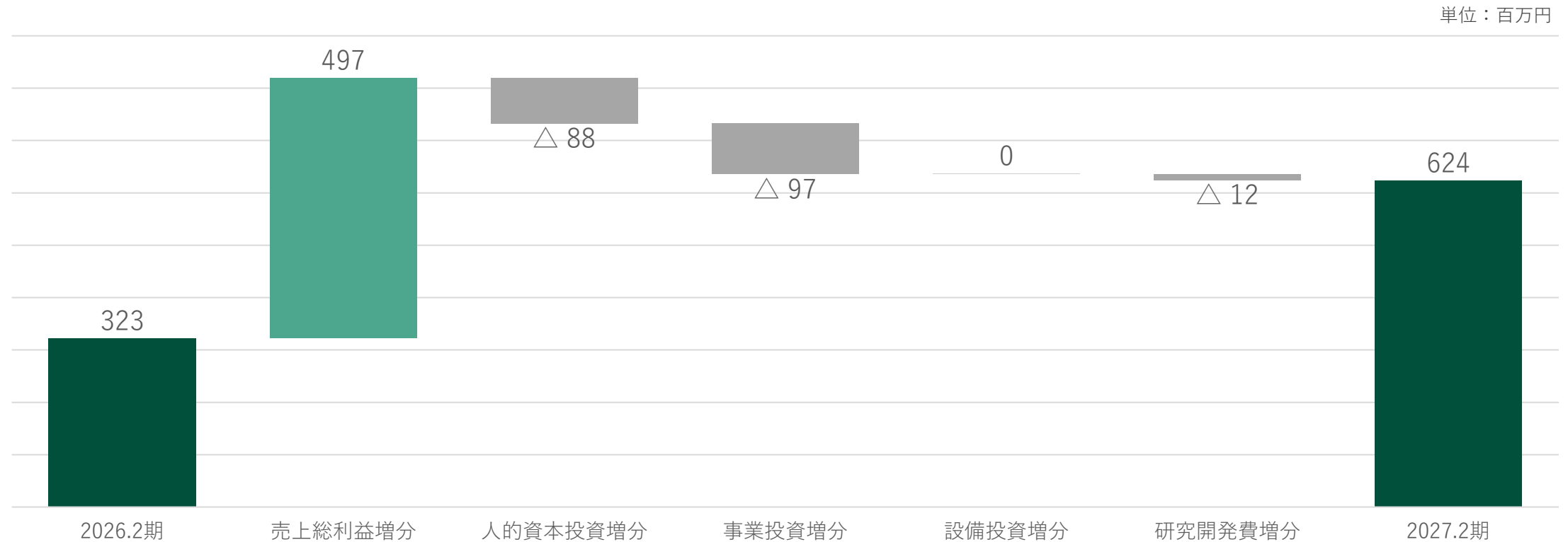
2026年2月期 業績ハイライト	5
2027年2月期 業績予想	16
中期経営計画2027 <2026年2月期～2028年2月期> の進捗状況	26
Appendix.	32

前期の減益要因の解消と事業環境の回復に加え、既存顧客へのサービス提供範囲拡大、新規顧客の獲得と新サービスの提供開始により、大幅な増収増益を計画

単位：百万円

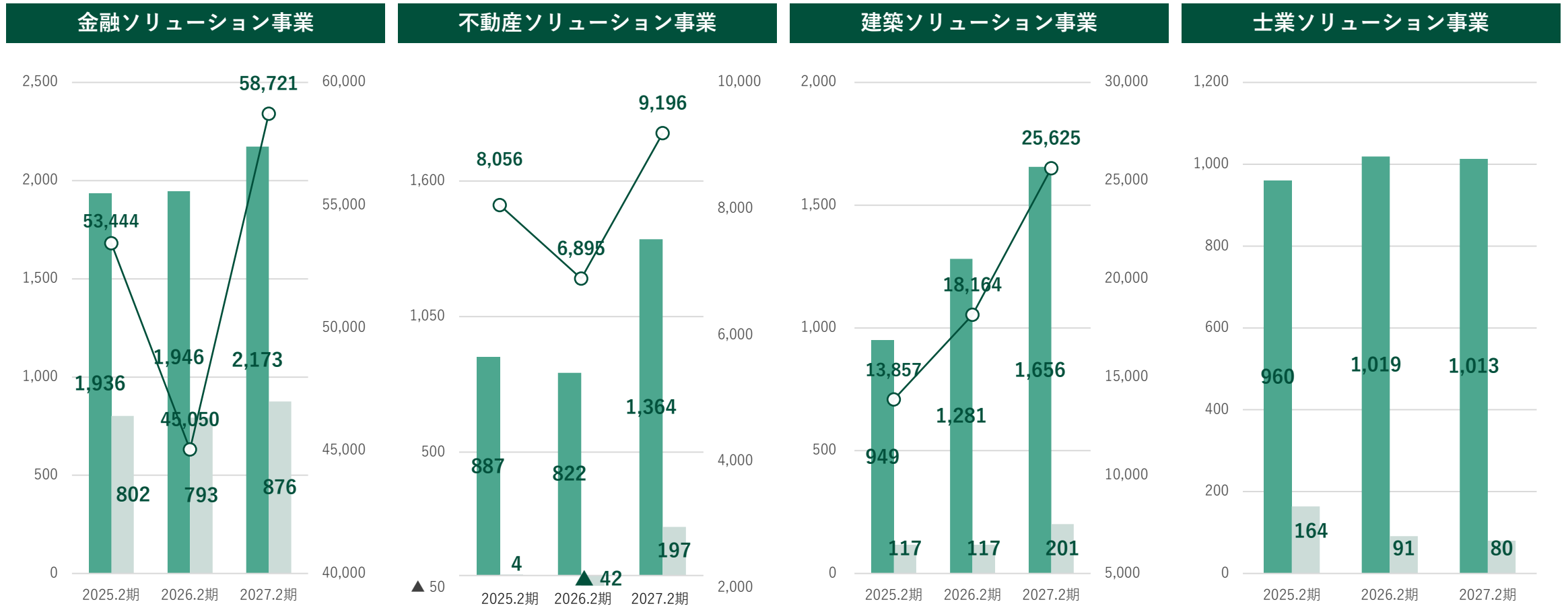
	2025年2月期 通期	2026年2月期 通期 実績	2027年2月期 通期 予想	対2025年2月期 増減率	対2026年2月期 増減率
売上高	4,741	5,078	6,211	+31.0%	+ 22.3%
営業利益	482	323	624	+29.4%	+ 93.1%
経常利益	486	316	619	+27.2%	+ 95.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	349	189	425	+ 21.8%	+ 124.4%

安定的受注体制の構築のため、人的資本および生産性向上のための投資を継続
 本社移転の見送りに伴い、当初想定設備投資は見込まず



既存顧客へのサービス提供範囲拡大や体制強化を背景に増収計画 金融は安定成長、不動産は回復、建築は高成長、土業は前期同水準の計画

■ 売上高 ■ 営業利益 ○ 主力サービス件数 （単位：百万円/件）



セグメント売上高

単位：百万円

1,946
2026.2期

+11.6%

2,173
2027.2期

セグメント営業利益

単位：百万円

793
2026.2期

+10.4%

876
2027.2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)



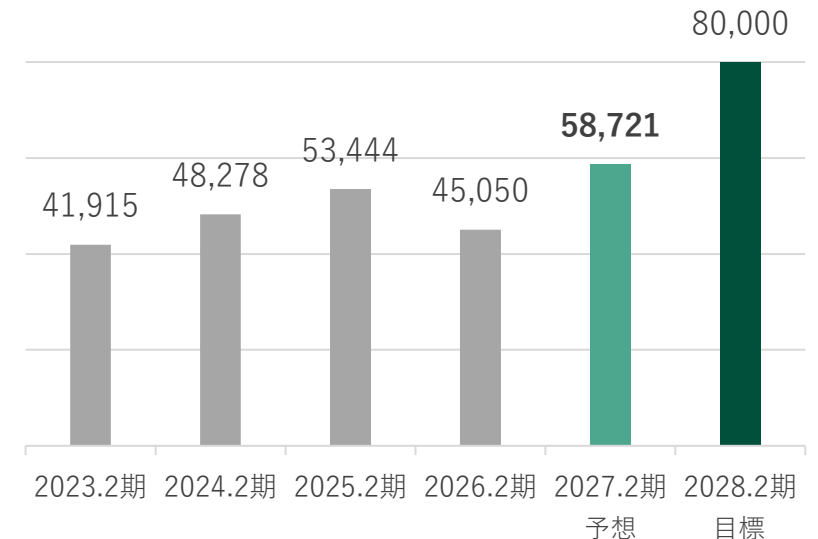
相続・終活サービス

見通し・施策概要

- 既存顧客に対し、金利動向に左右されにくいサービスを拡大提供することで売上増を図る
- 低調となっていたネット専門銀行の住宅ローン取扱件数は回復傾向
但し、金利動向が不安定である点を加味した計画
- グループ全体において、相続関連サービスの案件増加に向けた営業推進および体制構築を実施

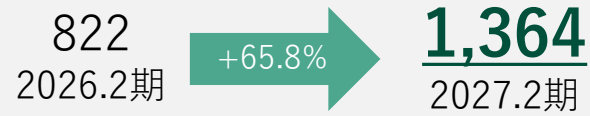
利用件数推移

金融機関向けシステムの利用件数



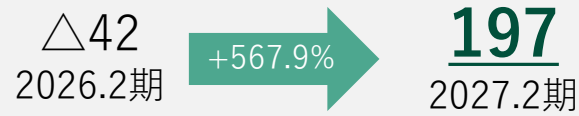
セグメント売上高

単位：百万円



セグメント営業利益

単位：百万円



主要サービスと対象市場

不動産流通市場

住宅ローン市場



H'OURS
(H'OURS Operation Cloud)



不動産オークション



担保調査/評価

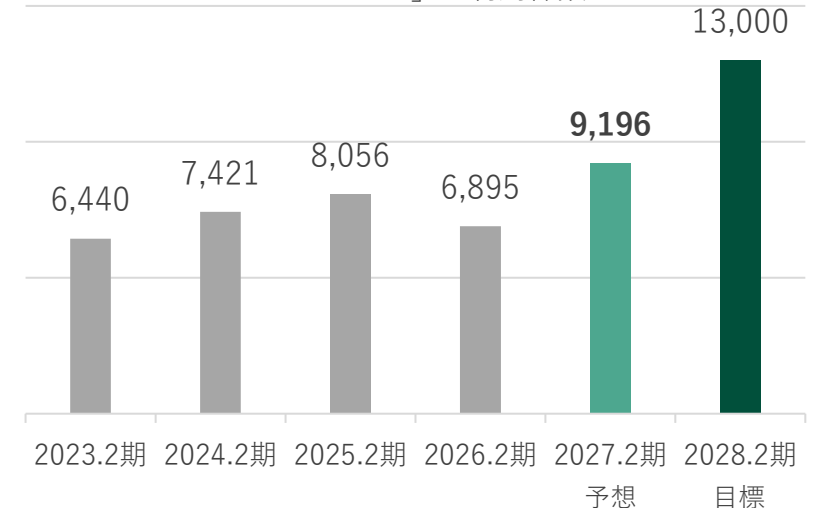
見通し・施策概要

- 2026.2期に予想件数を下回った不動産オークションは回復/増加を見込む
営業人員の拡大により、仕掛かり案件数が前期期初の3倍に増加
- H'OURSの新規顧客の利用拡大に向けたサービス周知/フォローを実施
継続的な利用促進に向け、オンボーディング支援や付帯サービスの追加
提供により顧客体験の向上を推進
- H'OURSの生産性向上に向け、オペレーションの統一化および自動化を実現

利用件数推移

キャッシュレス・非対面決済サービス

「H'OURS」の利用件数



セグメント売上高

単位：百万円

1,281
2026.2期

+29.3%

1,656
2027.2期

セグメント営業利益

単位：百万円

117
2026.2期

+71.2%

201
2027.2期

主要サービスと対象市場

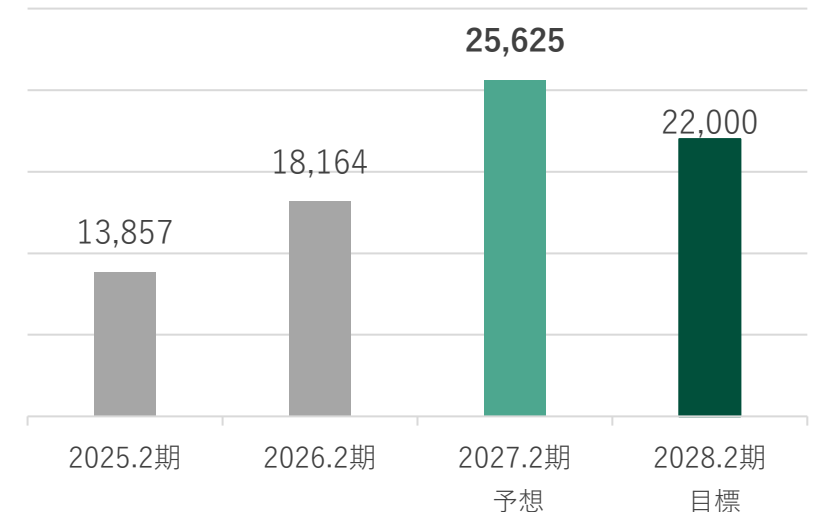


見通し・施策概要

- 新サービスのラインナップ追加により、業務全体のワンストップ性を強化
- ベトナムPAD社への業務委託比率を高め、体制強化とともに利益率改善を図る
- AIを活用した図面等のチェックサービスの活用頻度を高め、取引の堅確化と品質標準化、さらに利益率向上を推進

利用件数推移

サービス利用件数（戸）



セグメント売上高

単位：百万円

1,019
2026.2期

△0.6%

1,013
2027.2期

セグメント営業利益

単位：百万円

91
2026.2期

△12.1%

80
2027.2期

主要サービスと対象市場

不動産登記市場

相続市場



サムポローニア



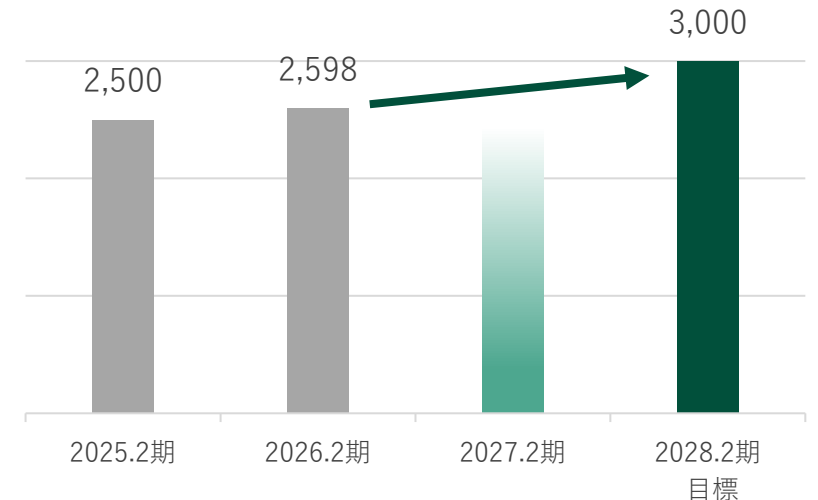
AI相続ミツローくん

見通し・施策概要

- 2026.2期に実施した「AI相続ミツローくん」の実証事業・自治体へのアプローチを継続的に推進し、中期的な収益拡大を図る
- サムポローニアシリーズはユーザーの新規開拓および物価上昇に伴う価格改定を行う一方で、情報処理機器販売の特需の反動により前期並み
- 「AI相続ミツローくん」の販路拡大を積極的に推進
- 「AI相続ミツローくん」など、サービス開発/強化への先行投資を継続実施

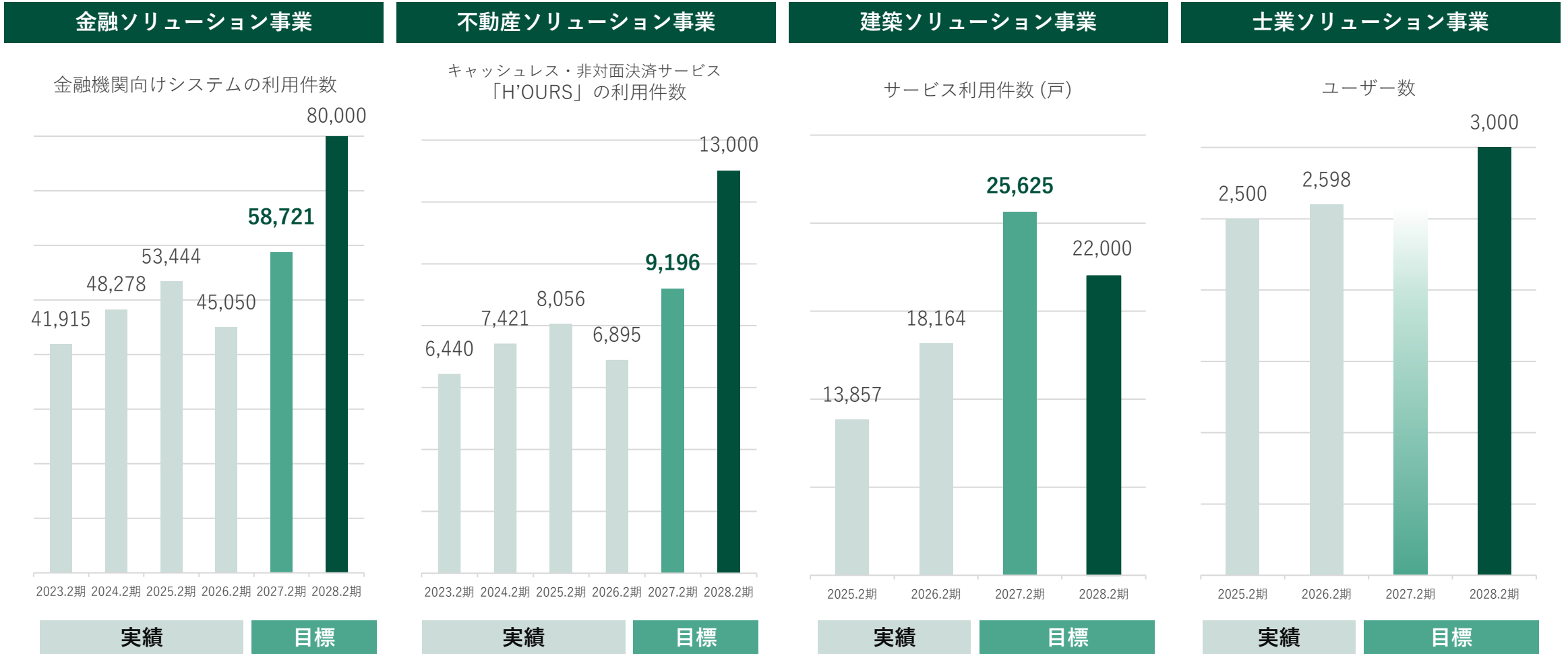
ユーザー数推移

ユーザー数



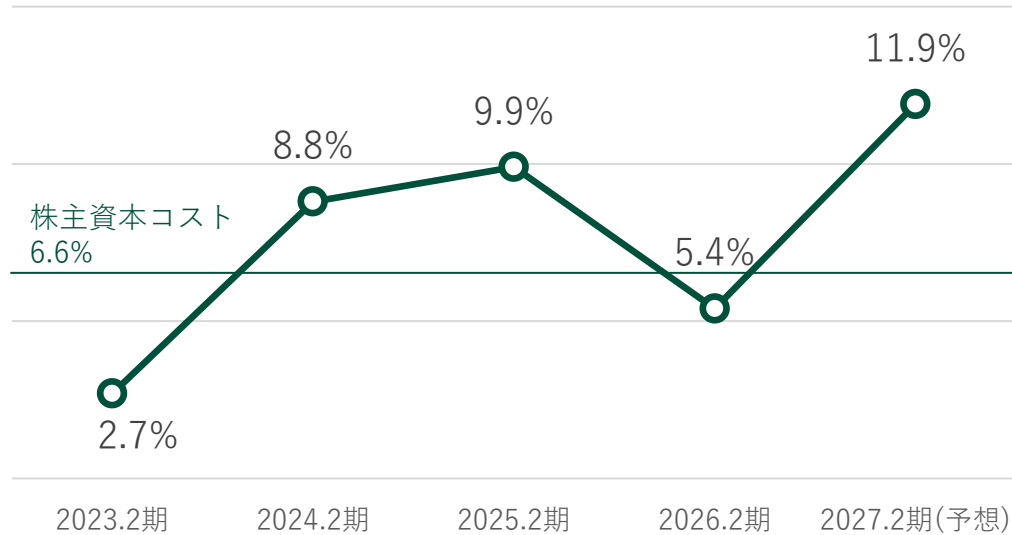
各ソリューション事業におけるサービス利用件数・ユーザー数は着実に増加

※2028.2期は中期経営計画の目標件数



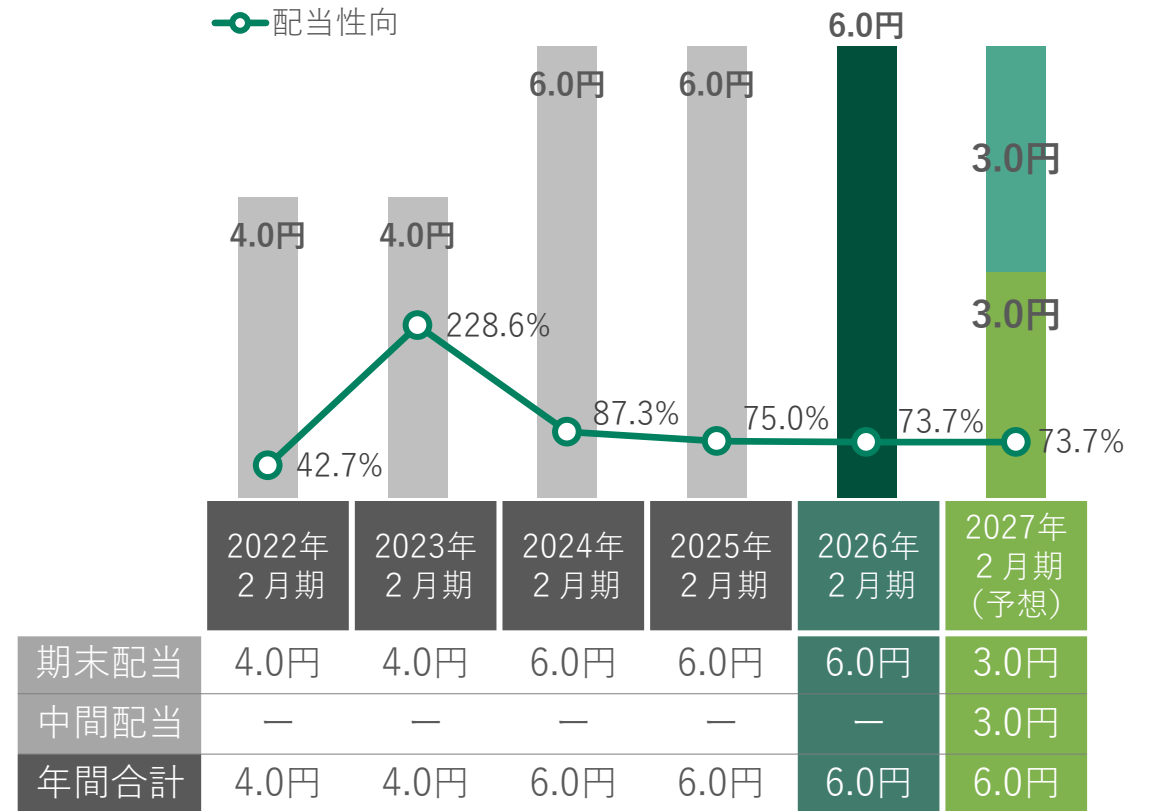
2027.2月期から中間配当を実施し、1株当たり年間合計6.0円を予定
 強固な資本基盤を維持しつつ、資本コストを上回るROEと安定配当を維持

ROE (連結自己資本利益率)



・CAPMにより算定する株主資本コストは6.6%
 ※前回との差はリスクプレミアムの設定年度の変更によるもの

※出所：イボットソン・アソシエイツ・ジャパン株式会社「日本のエクイティ・リスク・プレミアム (2025年12月末版)」。Copyright © 2017 Ibbotson Associates Japan, Inc. 全ての著作権等の権利を有する同社からの許諾を得て使用



INDEX

2026年2月期 業績ハイライト 5

2027年2月期 業績予想 16

中期経営計画2027 <2026年2月期～2028年2月期> の進捗状況 26

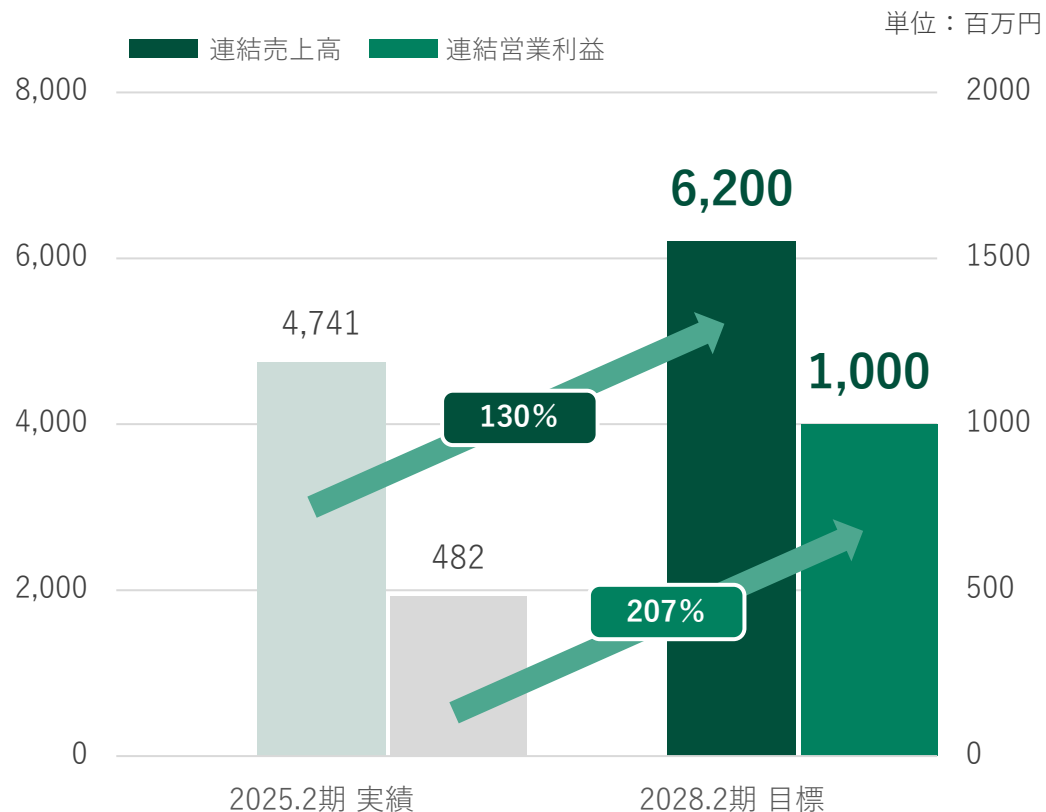
Appendix. 32

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



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

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 for employee
- 2. 業務改革の推進

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

受注体制拡充・生産性投資を先行しながら収益拡大の基盤を構築中、最終年での目標達成を目指す

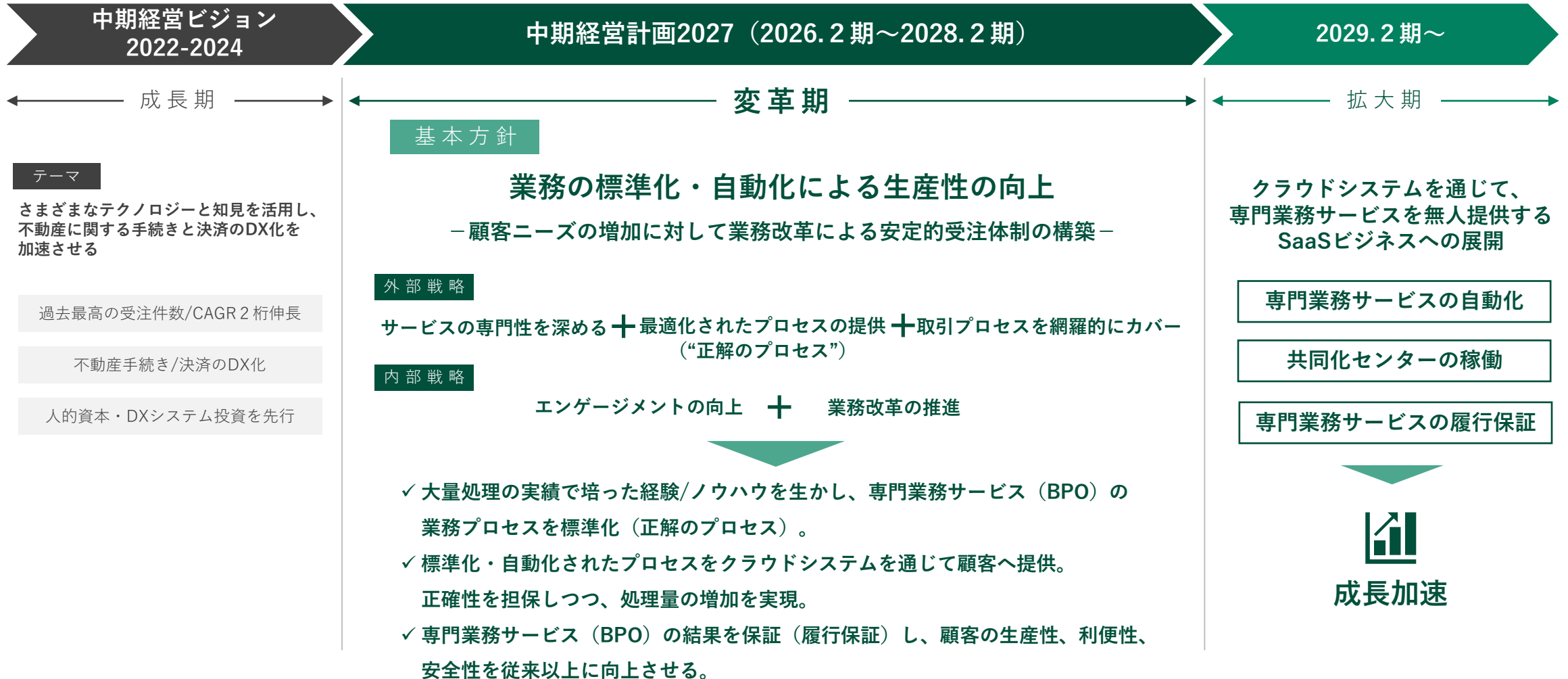
		2026.2期【実績】	2027.2期【業績予想】	2028.2期【業績目標】
業績		売上高 5,078百万円 (対25.2期 +7.1%) 営業利益 323百万円 (対25.2期 △33.0%)	売上高 6,211百万円 (対26.2期 +22.3%) 営業利益 624百万円 (対26.2期 +93.1%)	売上高 6,200百万円 (対27.2期 △0.2%) 営業利益 1,000百万円 (対27.2期 +60.1%)
		変革基盤を構築する1年	変革を加速する1年	変革成果を刈り取る1年
外部戦略	サービスの専門性を深める	▶ 主要業務の標準化および業務分析を徹底 → 効率化/自動化に向けた仕込み	▶ AIチェックサービス・AI相続システム等、AI技術を活用したサービスを展開/強化 → 成功事例やノウハウを積み上げ	▶ コア領域における収益最大化と価格適正化
	最適化されたプロセスの提供	▶ オペレーションセンターの新設・拠点統合 → ハード面の受託体制を整備/強化 参照：大阪オペレーションセンター開設	▶ 標準化プロセスの設計、システム開発着手 → AIエージェントを活用した業務効率化/自動化を推進	▶ 標準化プロセス(正解のプロセス)の実現
	取引プロセスを網羅的にカバー	▶ ベトナムPAD社で現地拠点の増設 → 体制を強化し委託比率を引き上げ	▶ M&Aや業務提携を含めた業務範囲の拡大検討 → コア領域を中心とした業務範囲の拡張	▶ 外部連携による対応領域の拡張と提供価値の高度化
内部戦略	エンゲージメントの向上	▶ 新人事制度(複線型人事制度・評価制度)、体系的な研修制度を開始 → 変革推進できる人財を採用/育成	▶ 新人事制度および研修制度の定着化 → 成長機会の増加と成長意欲の向上	▶ 人財戦略を“制度”から“成果”(定着/離職低下/成長実感)へ
	業務改革の推進	▶ 推進力強化のため専担部署を設置 → 全社横断的な戦略立案と実行を加速	▶ リソースをオペレーションセンターへ集約 → 資源(人財/ノウハウ)を集約し運営効率向上	▶ 業務改革の定着と生産性向上の実現

2026.2期では、ビジネスモデル変革に向けた基盤構築のための投資を着実に実行

2027.2期は業務効率化/自動化を推進するため、システム開発への着手などの事業投資を加速

	期間合計	2026.2月期 投資概要	2026.2月期 (進捗率)	2027.2月期予想 (累計進捗率見込)
<p>人的資本投資</p>	374百万円	<ul style="list-style-type: none"> 人事制度等再構築 人財紹介手数料 有償ストック・オプション 施策推進加速のための管理職採用 	108.2百万円 (28.9%)	87.5百万円 (52.3%)
<p>設備投資</p>	52百万円	(実績なし)	- (0.0%)	- (0.0%)
<p>研究開発投資</p>	169百万円	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスモデル強化、変革のための研究開発 	14.7百万円 (8.7%)	12.0百万円 (15.8%)
<p>事業投資</p>	311百万円	<ul style="list-style-type: none"> 大阪オペレーションセンター開設 サムポローニアシリーズ改良等 事業アドバイザー 	86.0百万円 (27.7%)	96.5百万円 (58.7%)
<p>総計</p>	906百万円		208.9百万円 (23.1%)	196.0百万円 (44.7%)

“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



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



A社



B社



C社



標準化プロセス
(正解のプロセス)

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



INDEX

2026年2月期 業績ハイライト	5
2027年2月期 業績予想	16
中期経営計画2027 <2026年2月期～2028年2月期> の進捗状況	26

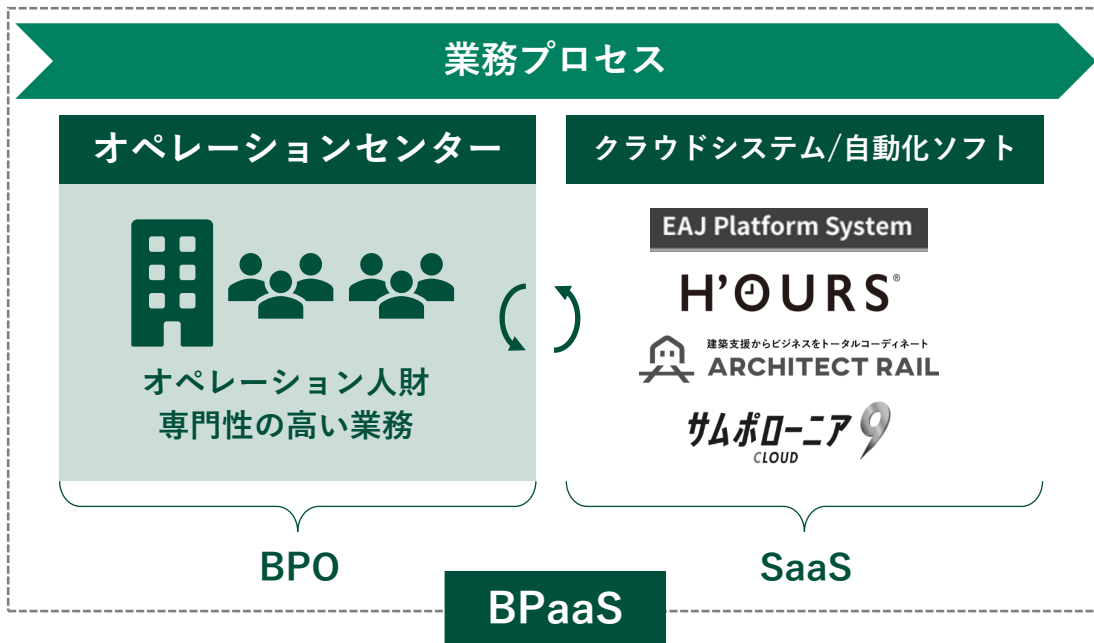
Appendix.

32

業務遂行に必要な全要素を自社で開発/保有し、BPaaS（BPO + SaaS）としてサービス提供
 専門性の高い現場とシステムの両面を持つことで、通常のSaaS・BPOに対して強みを持つ

BPaaS概要

専門業務の業務プロセス全体を標準化し、
 高品質/高効率でサービス提供



提供サービス

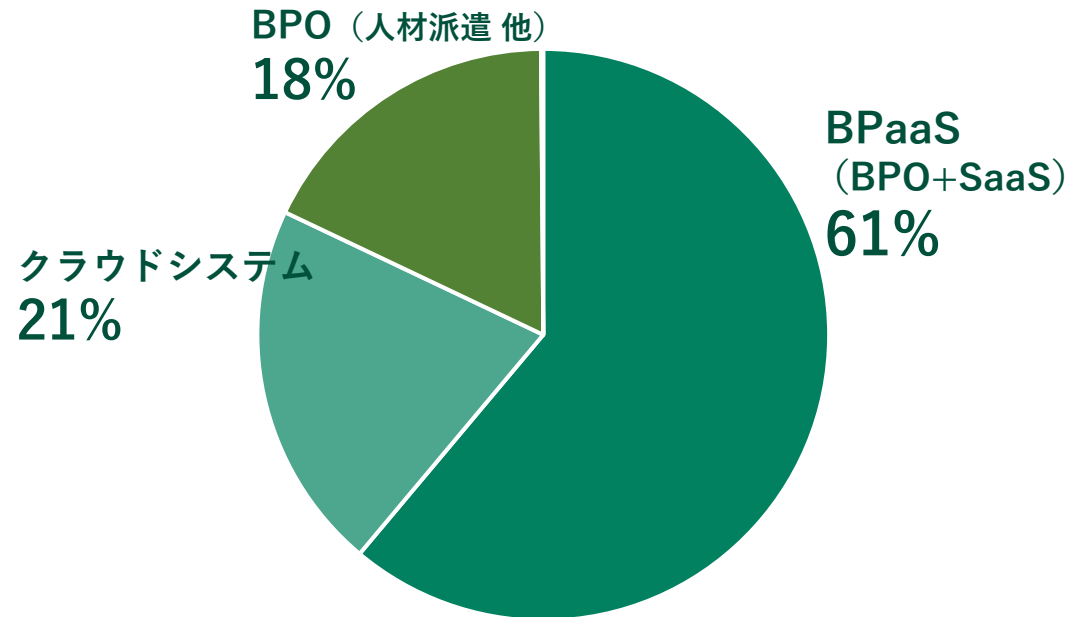
不動産取引における各種手続きに対し
 BPaaSサービスを展開

<p>不動産調査/評価</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 金融機関を中心に年間8万件超の豊富な受託実績 ● 住宅ローンの審査に必要な担保適格性確認により、業務負担を大幅に軽減
<p>不動産売買契約/決済</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 「H'OURS(アワーズ)」は、不動産取引における現金/対面での契約・決済に対し、キャッシュレス/非対面を実現
<p>確認申請等建設サポート</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 住宅建築の敷地調査、確認申請、検査・点検まで、建築事業者が施工する住宅の品質と収益の向上を支援
<p>登記申請サポート</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 業務プロセスをクラウド上で完結し、関係者間での進捗管理/情報連携が可能 ● 登記に関連する業務負担を極小化

売上の82%をBPaaS・クラウドシステムが占める安定的な収益構造

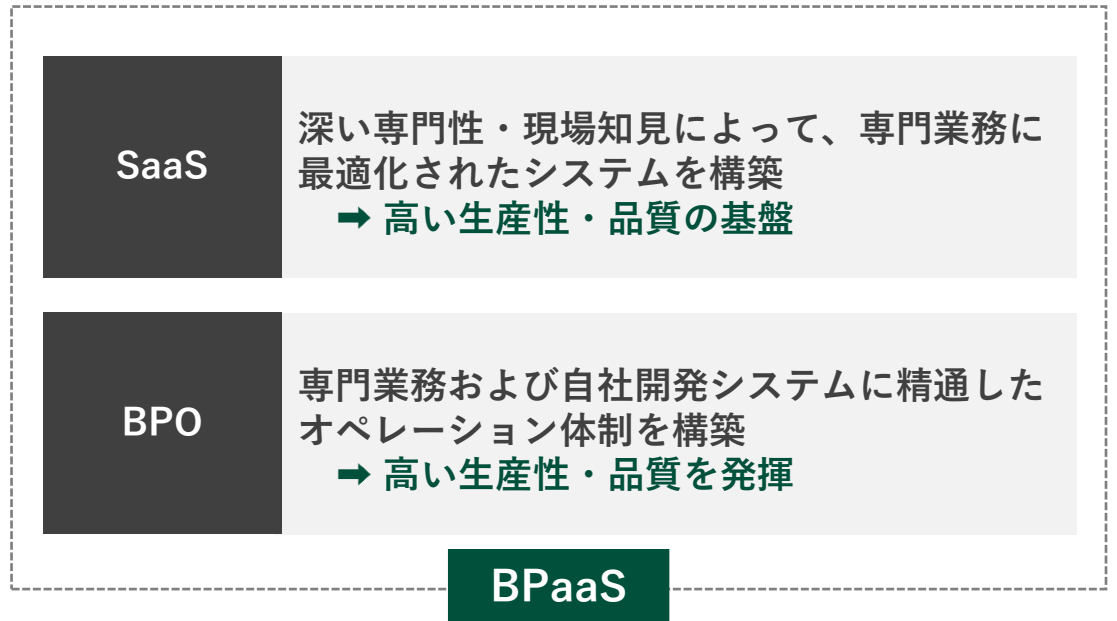
売上高構成

BPaaSが売上高のメインを占める構成



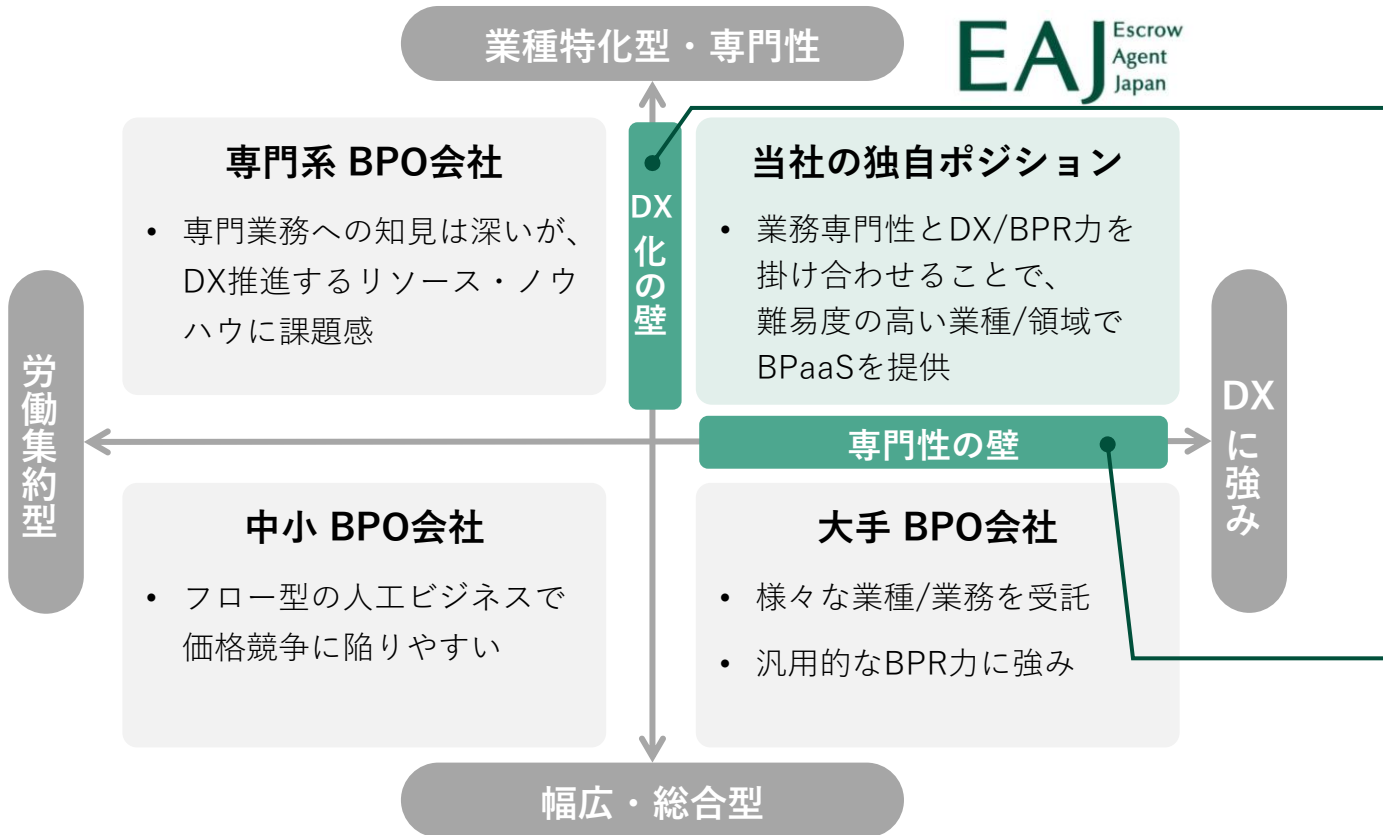
BPaaSのストック性（乗換障壁）

BPaaSからの乗換は、SaaSとBPOを同時変更する必要があり、他社サービスへの移行には大規模な再設計が必要



オンリーワンで独自性のあるビジネスモデルを展開

当社の位置づけ



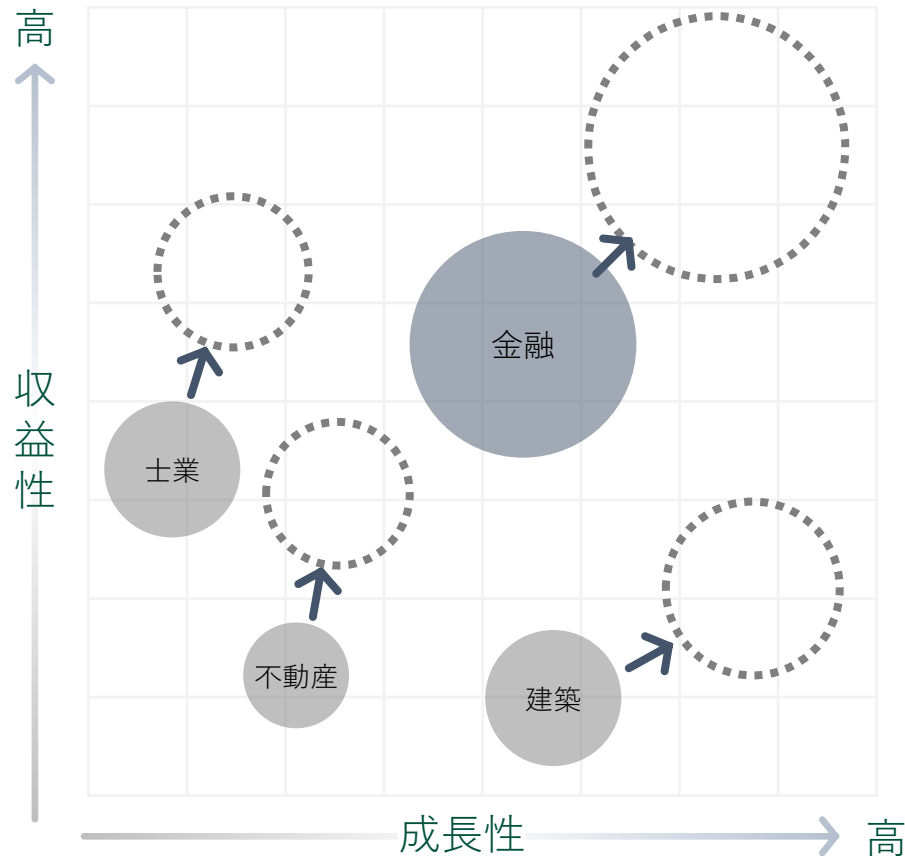
当社の強み（参入障壁）

- 強み 01 DX推進力**
 複雑でアナログな専門業務のデジタル化により業務プロセスを改善し、紙文化・属人化を解消
- 強み 02 オペレーションセンター**
 業界基準に準拠した環境下で、大量業務処理を実現するオペレーションセンターを構築
- 強み 03 専門性**
 金融・不動産・建築・士業専門家の分野における業界特有の業務構造・法制度に精通した対応力

※BPR：Business Process Re-engineeringの略、業務プロセス全体を根本的に見直すもの

収益性の高い金融ソリューション事業を安定基盤とし、収益性を磨きつつ、
新システム・新サービスを投入して各事業を成長

2026.2期～2028.2期 事業成長イメージ



セグメント別の成長戦略

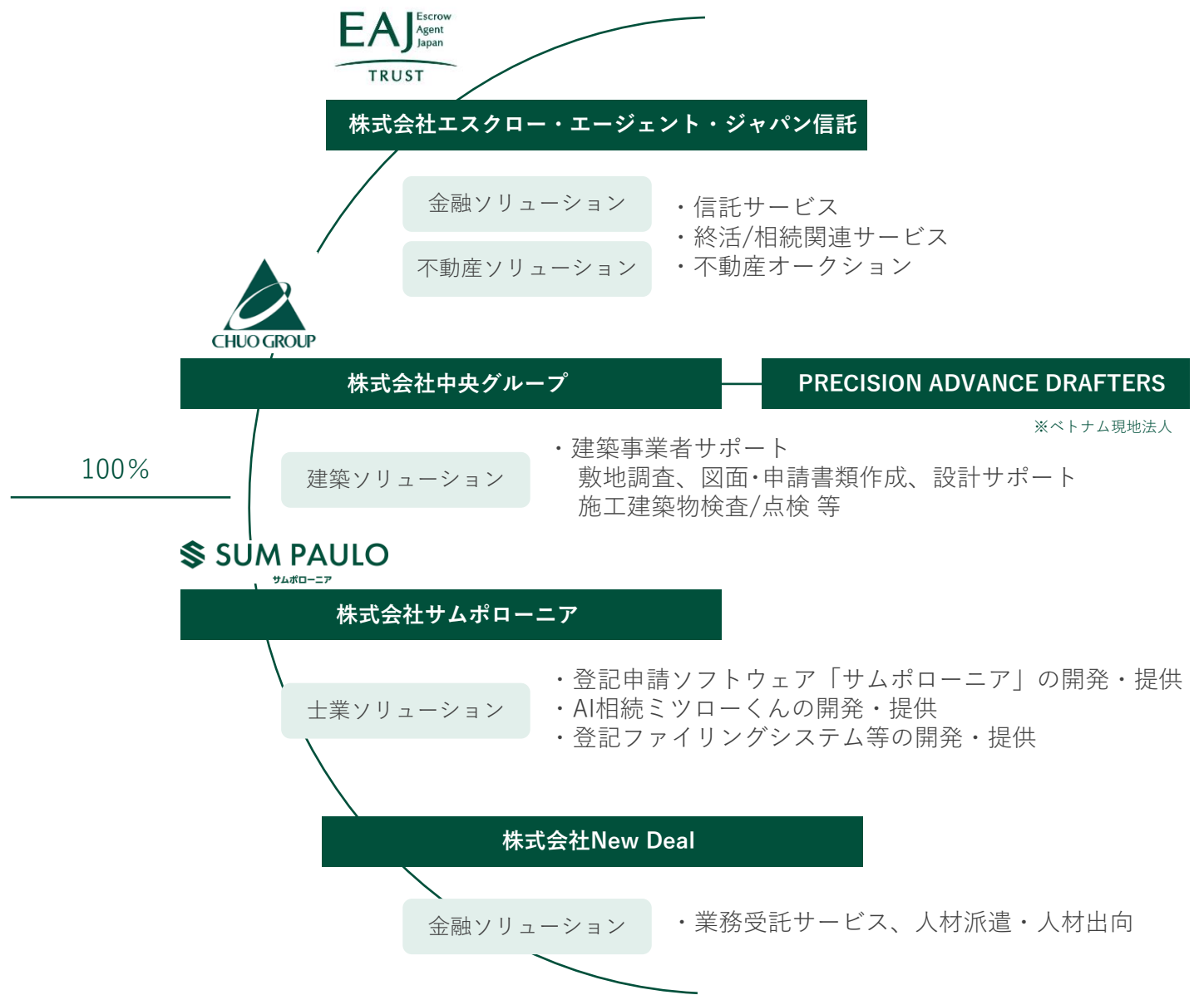
<p>金融ソリューション事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 既存サービスの新規顧客獲得 ▶ 業務系システム接続の新規顧客獲得 ▶ 業務標準化・自動化による生産性向上 	<p>処理件数2025.2期比 +30% 5社 2025.2期比 P/Hあたり生産性 +5%</p>
<p>不動産ソリューション事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ H'OURSの新規顧客の獲得 ▶ 業務標準化・自動化による生産性向上 ▶ オペレーションセンター新設 	<p>2025.2期比 +5,000件/年 工数削減2025.2期比 △40% 処理能力2025.2期比 2倍</p>
<p>建築ソリューション事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ ARCHITECT RAIL 2 のリリース ▶ FC制度による拡大展開 ▶ PAD社への委託比率向上/AI活用 	<p>新規提供 695戸/年 加盟店 5社 既存の取扱棟数を対象に 生産性向上 約3%</p>
<p>士業ソリューション事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ AI相続によるビジネスチャネル開拓 ▶ 既存事業の構造改革による収益力強化 ▶ グループSlerとしての機能強化 	<p>新規ユーザー数 +20社 既存事業売2025.2期比 +4% 開発コスト関与割合 50%超</p>



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(2026年2月末日現在)

- 金融ソリューション
- 不動産ソリューション
- ・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

- 金融ソリューション
- 不動産ソリューション
- ・信託サービス
- ・終活/相続関連サービス
- ・不動産オークション

株式会社中央グループ | **PRECISION ADVANCE DRAFTERS**

※ベトナム現地法人

建築ソリューション

- ・建築事業者サポート
- 敷地調査、図面・申請書類作成、設計サポート
- 施工建築物検査/点検 等

SUM PAULO
サムポローニア

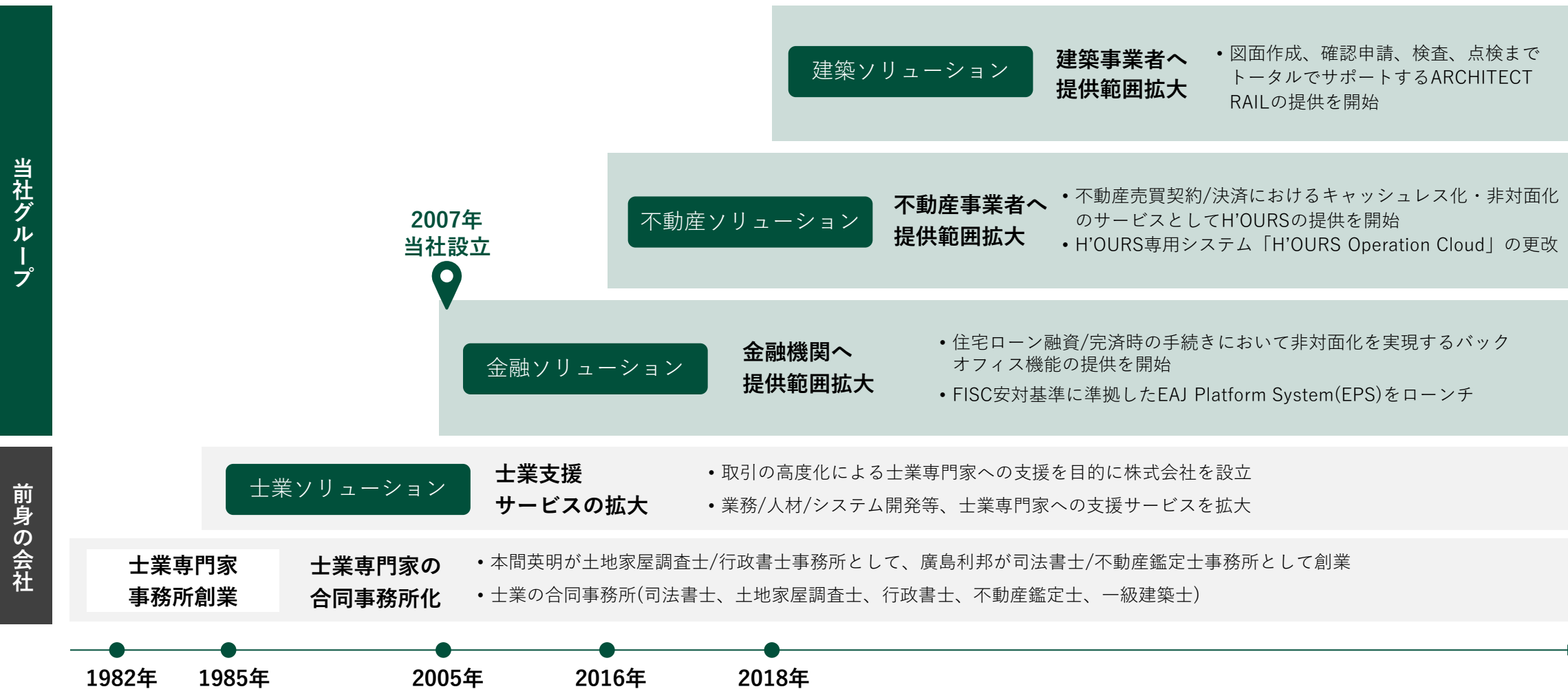
株式会社サムポローニア

- 士業ソリューション
- ・登記申請ソフトウェア「サムポローニア」の開発・提供
- ・AI相続ミツローくんの開発・提供
- ・登記ファイリングシステム等の開発・提供

株式会社New Deal

- 金融ソリューション
- ・業務受託サービス、人材派遣・人材出向

当社は、司法書士・土地家屋調査士・行政書士・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



- 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
- 2025年3月 ○ 東京都千代田区に連結子会社株式会社New Dealを設立

免責事項

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。

なお、新たな情報・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。

