

2018年2月期（第11期） 上期決算補足説明資料

株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン

（証券コード：6093）

2017年10月6日



私たちは、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します。

1

2018年2月期 上期決算ハイライト

2

2018年2月期 上期連結決算概要

3

2018年2月期 通期業績見通し

4

参考資料

1**2018年2月期 上期決算ハイライト**

2

2018年2月期 上期連結決算概要

3

2018年2月期 通期業績見通し

4

参考資料

- ・ 売上高前年同期比 124.4%、経常利益前年同期比 152.6%を達成。

- ・ 税理士/会計事務所向け不動産オークションサービスの拡大。

※「不動産オークション事業」セグメントの新設

- ・ ユニットモデルの全国展開の基盤として、(株)中央グループの子会社化を決定。

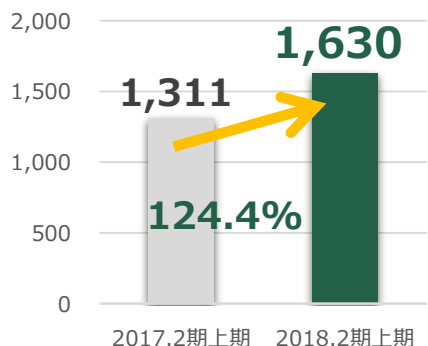
※子会社化は、2017.9.1に実施

Point

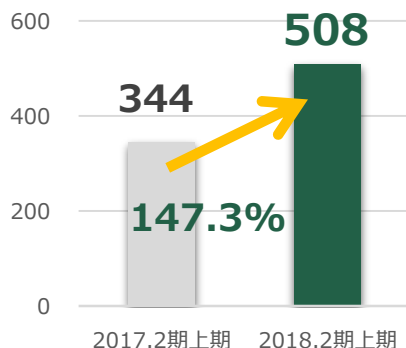
- 売上・利益ともに前年同期比より大幅な増収増益を達成。
- ROE（株主資本利益率）も向上、安定的な財務体質を維持。

（単位：百万円）

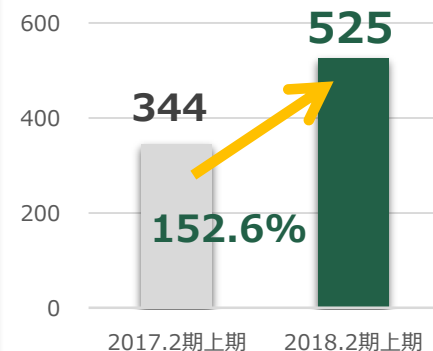
売上高



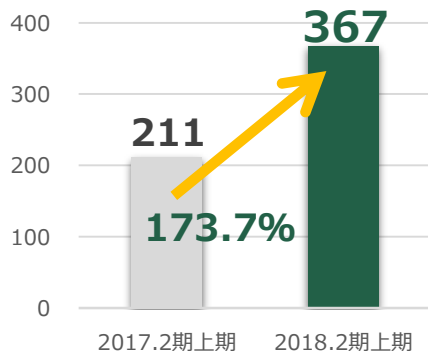
営業利益



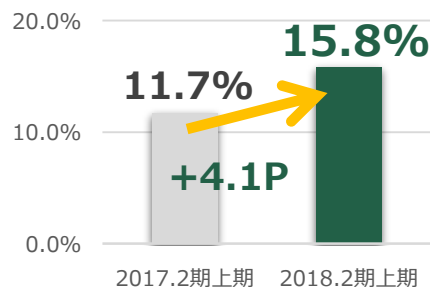
経常利益



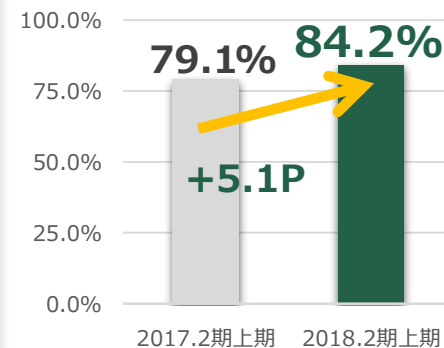
当期純利益



ROE



自己資本比率



- 第1四半期よりEAJ信託の「不動産オークション事業」を独立セグメントとして新設。
- 当社の専門家支援サービスのひとつとしての、税理士/会計事務所向けサービス。

特徴①

[税理士/会計事務所向け支援サービス]

**税理士/会計事務所へのサービス提供により、
顧問先の満足度向上を支援。**

顧問先の
最大の
味方になる、
という選択

特徴②

[デューデリジェンス]

買主にとっての不明点・懸念点を無くすことで、トラブルを未然に防止。

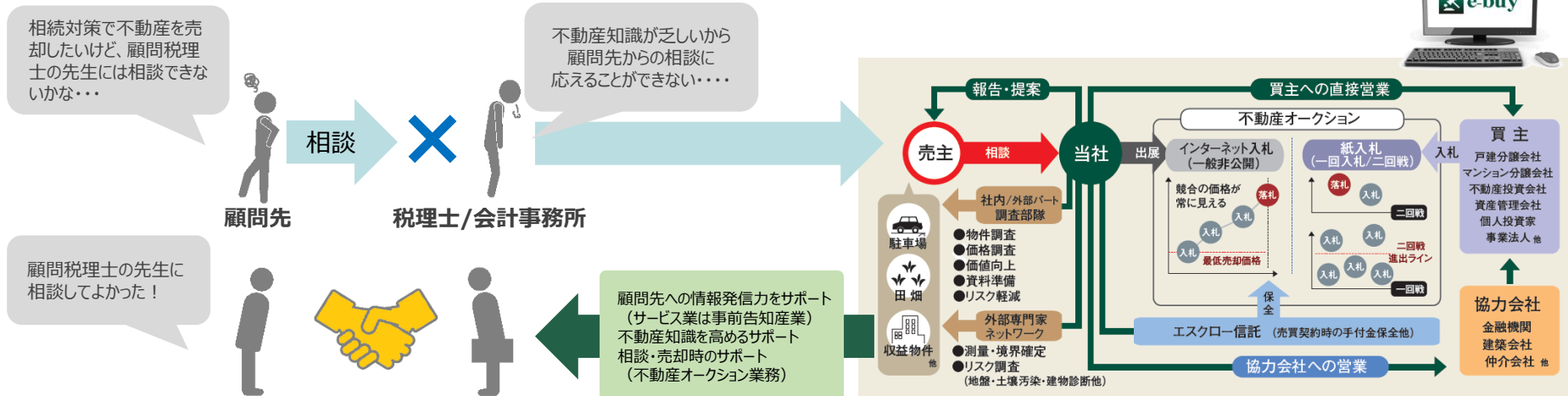


特徴③

[公明正大]

透明性を持つことで、適正に競争原理を働かせ、円滑な取引を実現。

- ☐ 公正に情報公開
- ☐ 公正に入札
- ☐ 各買主の動向を漏洩しない
- ☐ 各買主の価格を漏洩しない
- ☐ 買主の選定基準を明確にする
- ☐ ルールを明確にする
- ☐ 競上がり入札を活用する
- ☐ 紙入札は二回戦も用意する



Point

- (株)中央グループは、創業から約30年、専門家（司法書士、土地家屋調査士）に対して、業務支援および建築設計業/測量業/不動産鑑定業をワンストップにて展開。
- 全国の専門家へのワンストップサービスの提供（ユニットモデル）。
- 子会社化により、顧客セグメントである専門家の課題に対する支援サービスを開発。



戦略①

[BPOサービス分野の拡張]

- 主要金融機関を中心とした業務範囲の拡張による処理件数の増加
- 既存業務における不採算分野の見極めと改善

- 既存顧客にて業務範囲の拡張を実施
- AIを活用した「不動産調査・評価」分野にてリーウェイズ社と基本合意
- BPO業務を集約するオペレーションセンターの開設に着手

戦略②

[新たなエスクローサービスの開発]

- 精算・決済・保証機能の拡充とワンパッケージ化
- 時流（上昇トレンド）にある分野への積極的なサービス開発と提供

- 中央グループ子会社化によるユニットモデルの基盤構築
- 税理士/会計事務所向け支援サービス拡大による不動産オークション事業セグメント新設
- 継続的なテクノロジーの調査・研究（ブロックチェーン、RPA、AI等）

戦略③

[新規取引先の拡大]

- 顧客/事業セグメントが類似する企業との積極的な業務提携等の推進
- 金融機関・不動産事業者を中心とした営業推進

- 金融機関、専門家等17社と新規取引開始
- 専門家との業務提携を拡大
- 静岡銀行へ非対面型ローンサポートサービスの提供開始

1

2018年2月期 上期決算ハイライト

2

2018年2月期 上期連結決算概要

3

2018年2月期 通期業績見通し

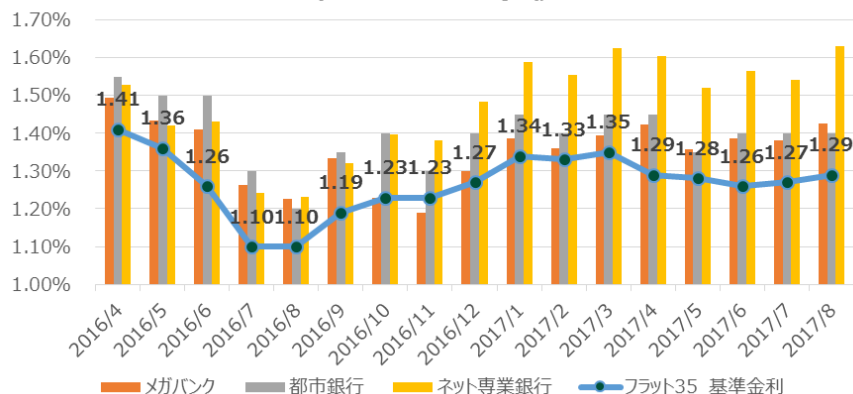
4

参考資料

Point

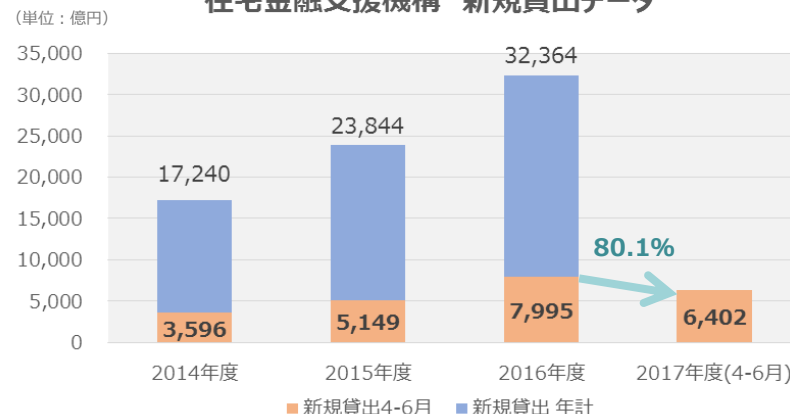
- 住宅ローン金利は4-8月の前年同期比で平均0.032ポイント上昇（1.246⇒1.278）。
- 2017年4-6月の住宅金融支援機構 新規貸出額は、前年同期比80.1%であった。
- 2016年2月のマイナス金利政策による低金利は継続しているが、借換が一巡した様相。

住宅ローン金利推移



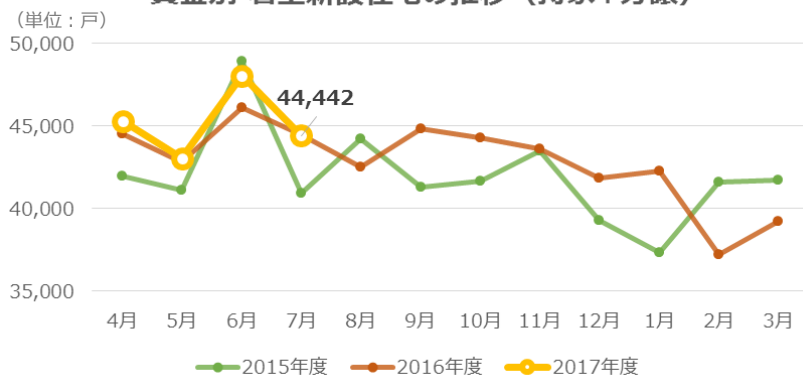
出所：独立行政法人住宅金融支援機構、住宅ローン比較ラボのデータをもとに作成

住宅金融支援機構 新規貸出データ



出所：独立行政法人住宅金融支援機構 のデータをもとに作成

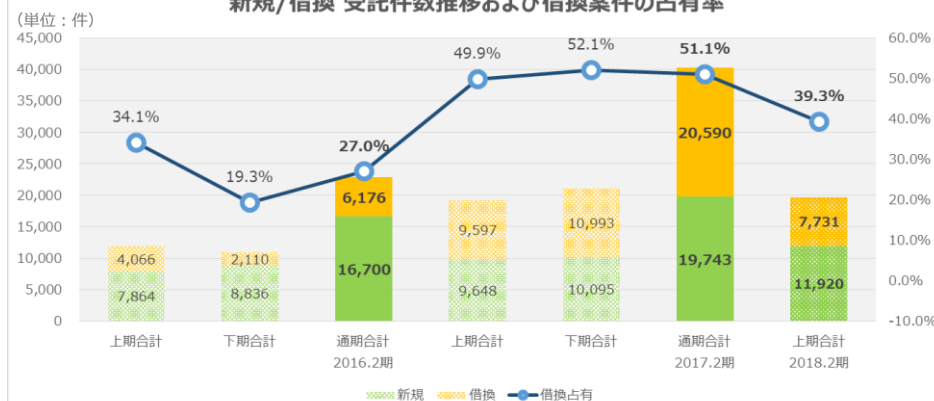
資金別 着工新設住宅の推移（持家+分譲）



※民間資金住宅および住宅金融支援機構住宅数値より、対象を抽出

出所：国土交通省住宅着工統計のデータをもとに作成

新規/借換 受託件数推移および借換案件の占有率



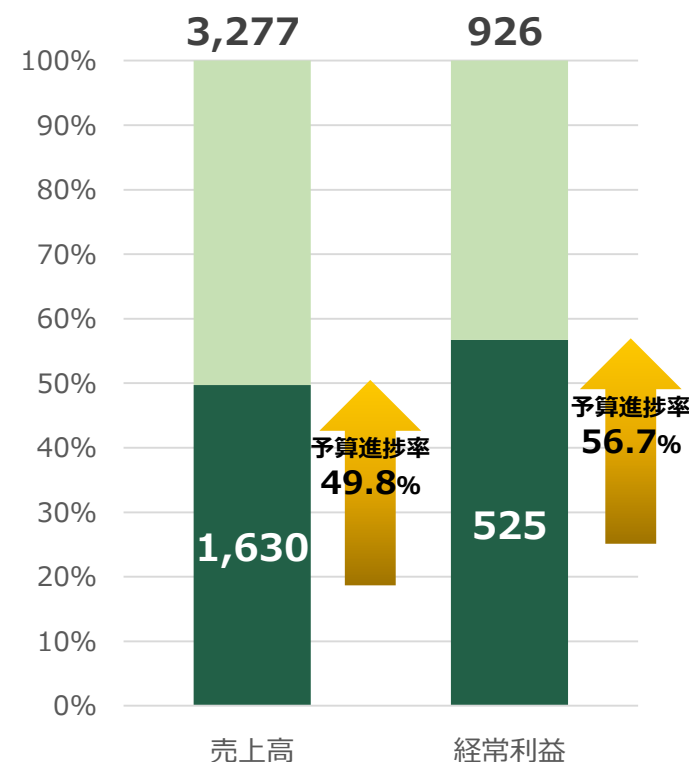
※受託件数は、当社受託案件のうち、主要取引先数社から抽出しております。

※新規/借換の区別は、当社が独自調査した結果により区別しております。

Point

- 売上高（前期比124.4%）、経常利益（152.6%）ともに大幅な前年伸張を達成。
- 予算に対しては、新規取引先の稼動遅れが影響し売上高97.2%（進捗率49.8%）となるも、利益率の高いエスクロサービスが伸張し、経常利益は113.1%（進捗率56.7%）の達成。
- 新規取引先の稼動遅れについては、通期では解消見込み。

(単位：百万円)	2018/2期 上期実績	2017/2期 上期実績	増減額 %	[参 考]	
				2018/2期 上期予算	増減額 %
売上高	1,630	1,311	+319 124.4%	1,678	▲47 97.2%
売上総利益	926	736	+190 125.8%	926	0 100.0%
営業利益	508	344	+163 147.3%	465	+42 109.1%
経常利益	525	344	+181 152.6%	464	+61 113.1%
当期純利益	367	211	+156 173.7%	330	+38 111.4%
1株当たり 当期純利益 (円/銭)	44.20	25.86	+18.34 170.9%	39.79	+4.41 111.1%



Point

- BPOは借換が落ち着きをみせたため前年同期比95.5%となるも、見通しどおり。
- エスクローサービスは、取引案件の推移好調によりシステム利用件数が増加。
- 不動産オークションがエスクローサービスより独立セグメントとなり、構成割合は25%程。

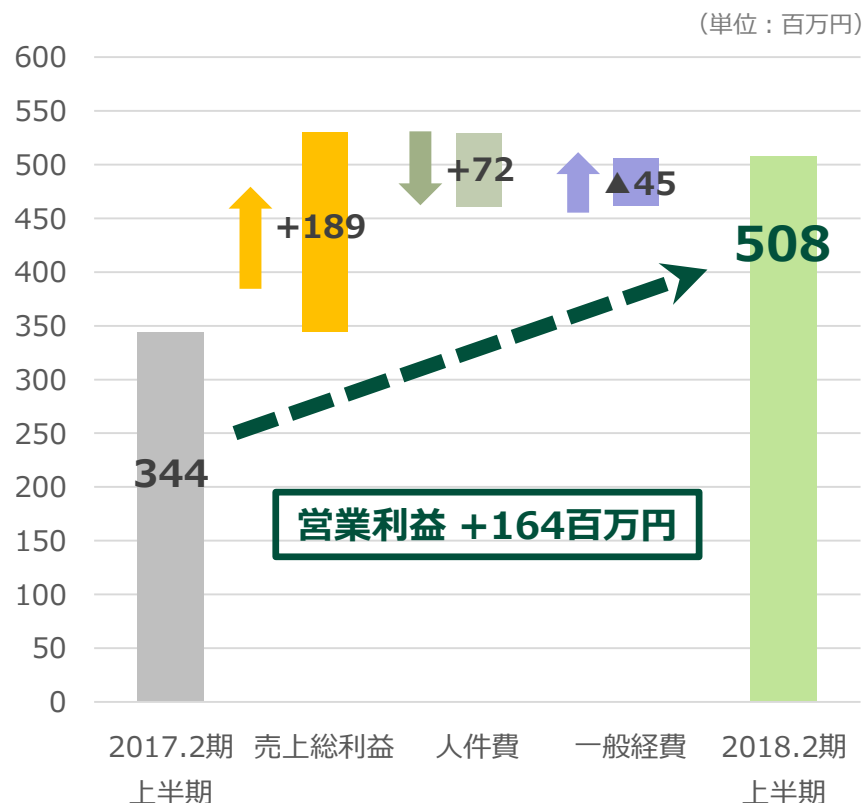
(単位：百万円)		2018/2期 上期実績	2017/2期 上期実績	増減額 %
BPO	売上高	719	753	▲34 95.5%
	売上総利益	210	257	▲47 81.7%
エスクローサービス	売上高	533	486	+46 109.5%
	売上総利益	476	441	+35 107.8%
不動産オークション	売上高	378	71	+307 530.5%
	売上総利益	239	37	+202 642.8%

セグメント別 売上高構成割合	2018/2期 上期実績	2017/2期 上期実績
BPO	44.1%	57.4%
エスクローサービス	32.7%	37.1%
不動産オークション	23.2%	5.4%

セグメント別 売上総利益構成割合	2018/2期 上期実績	2017/2期 上期実績
BPO	22.7%	34.9%
エスクローサービス	51.4%	60.0%
不動産オークション	25.9%	5.1%

Point

- 売上高前年同期比の伸張に伴い、営業利益も伸長。
- 販管費は前期比にて増減があるものの、通期は予算どおりの見通し。



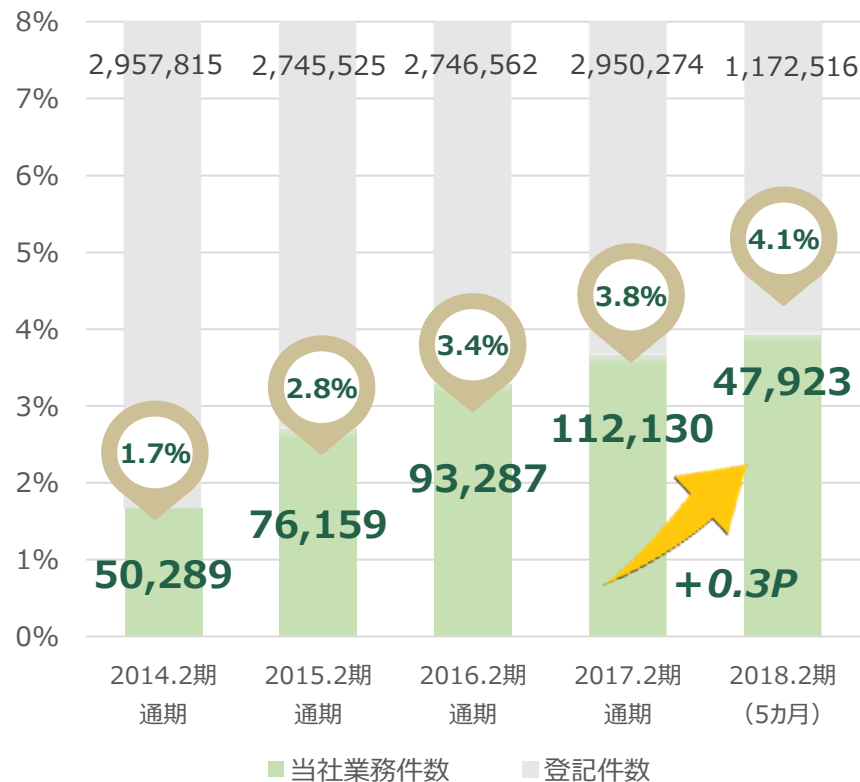
売上総利益	+189
売上増加に伴う売上総利益の増加	
人件費	+72
子会社を含む、事業拡大・人員増強に伴う費用の増加	
一般経費	▲45
研究開発費・システム投資の使用時期のずれ込み、本社移転にかかる費用の減少	

[補足]

- ・研究開発費およびシステム投資は下期に計上の予定。
- ・前期は本社移転に伴う地代家賃の二重払いおよび消耗品費等が発生したため減少。

Point

約50,000件の取引に携わり、前期比+0.3P上昇。



登記の種類（件数）	2015.2期 （12ヶ月）	2016.2期 （12ヶ月）	2017.2期 （12ヶ月）	2018.2期 （3-7月）※
抵当権の設定	1,111,107	1,136,764	1,286,951	519,001
登記の抹消	1,634,418	1,609,798	1,663,323	653,515
合 計	2,745,525	2,746,562	2,950,274	1,172,516

当社の受託件数	76,159	93,287	112,130	47,923
シェア	2.8%	3.4%	3.8%	4.1%

【補足説明】

※2018年2月期上半期の登記件数は、「登記統計」の公表時期および精緻化のため、3月から7月までの5ヶ月間にて算出しています。過年度は12ヶ月間の数値です。

- ▼当社の現在の業務内容を考慮し、「抵当権の設定」および「登記の抹消」を市場シェア算出の母数にしており、今後対象となる「登記の種類」が変更になる可能性があります。
- ▼表中の件数は、土地および建物の、登記の目的が「抵当権の設定」および「登記の抹消」の合計件数です。建物件数の中には、建物の底地も含まれます。
- ▼上記、当社受託件数については、「抵当権の設定」、「登記の抹消」に分類されない業務については、含まれておりません。
- ▼上記、当社受託件数については、「スポット業務（有期業務）」は含まれておりません。

1

2018年2月期 上期決算ハイライト

2

2018年2月期 上期連結決算概要

3

2018年2月期 通期業績見通し

4

参考資料

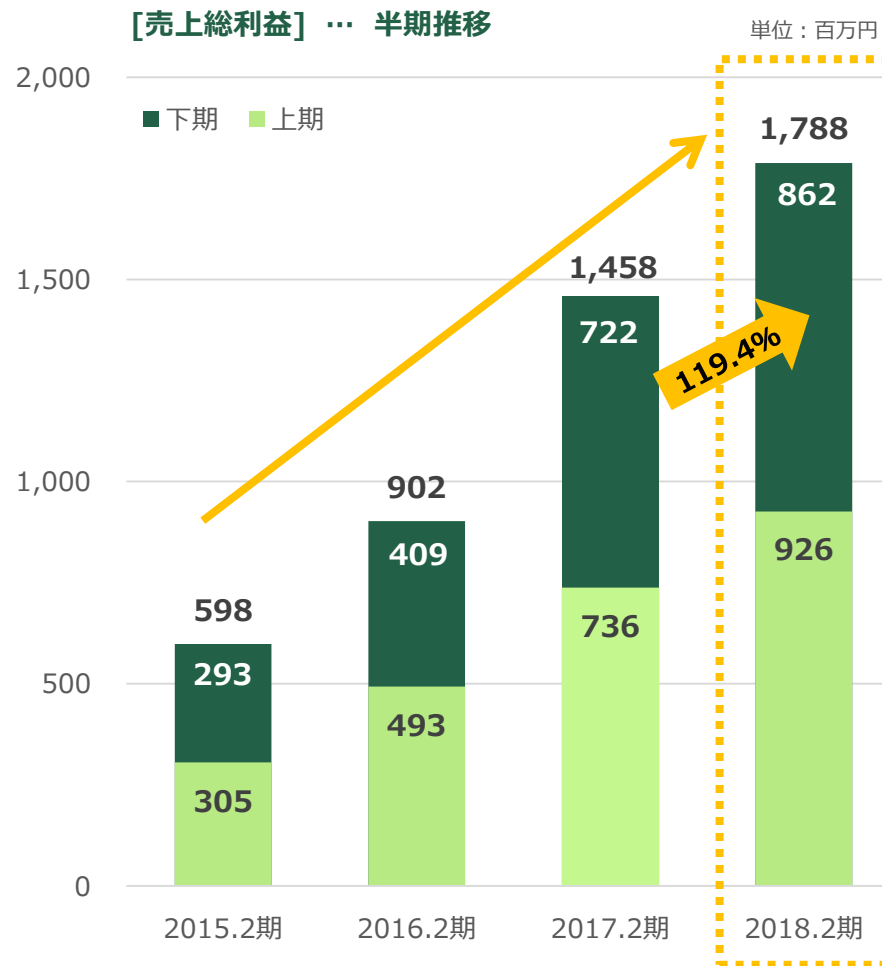
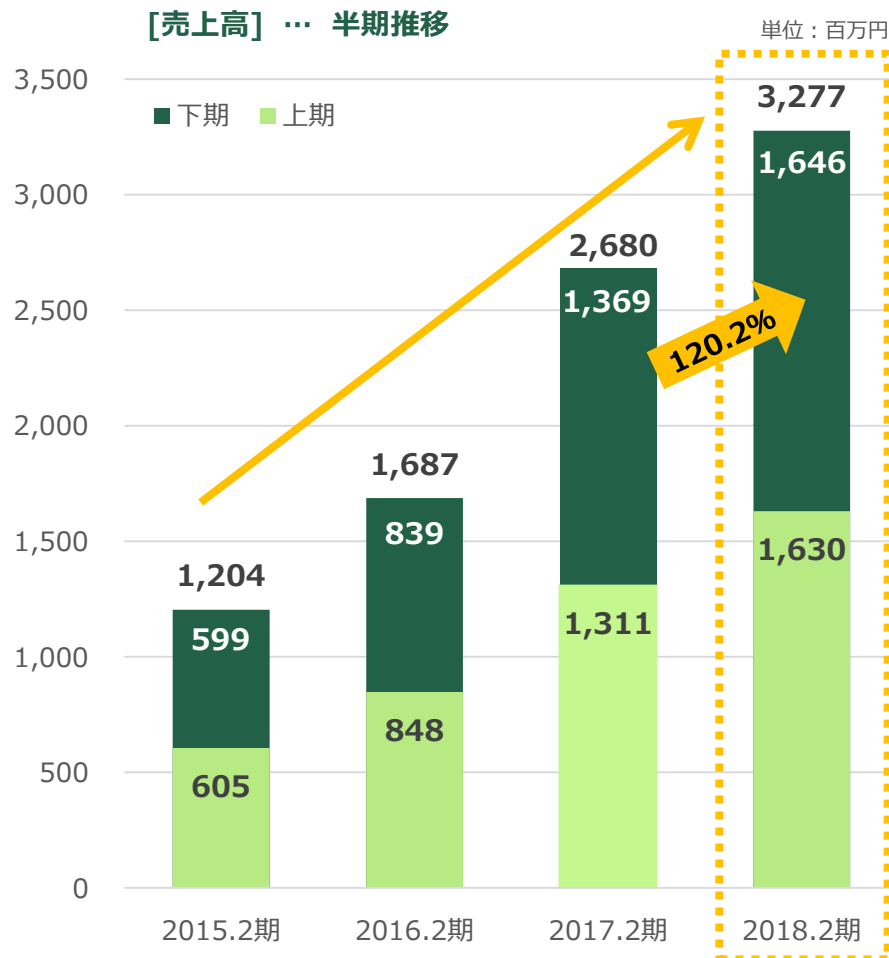
Point

- 通期では売上高前期比122.3%、経常利益133.4%の当初予算を据え置き。
- 下期見通しは、売上高120.2%、経常利益114.6%の前年伸張。

(単位：百万円)	2018/2期 下期見通し	2018/2期 通期見通し	[参 考]			
			2017/2期 下期実績	増減額 %	2017/2期 通期実績	増減額 %
売上高	1,646	3,277	1,369	+277 120.2%	2,680	+597 122.3%
売上総利益	862	1,788	722	+140 119.4%	1,458	+330 122.6%
営業利益	420	928	345	+75 121.7%	689	+239 134.7%
経常利益	401	926	350	+51 114.6%	694	+232 133.4%
当期純利益	280	647	240	+40 116.7%	451	+196 143.5%
1株あたり 当期純利益 (円/銭)	33.59	77.79	29.07	+4.52 115.5%	54.93	+22.86 141.6%

Point

- 下期は、新規取引先のサービス提供開始により、上期同様に前年伸張の見通し。
(売上高120.2%、売上総利益119.4%)



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>

この3カ年は、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カ年と位置づける。

認識している課題

景気動向に左右されにくい
収益基盤の構築

事務リスクおよび
オペレーションコストの軽減と
労働集約型モデルからの変化

汎用型サービス
（パッケージ化）の早期開発

基本戦略

事業モデルを支える時流
（上昇トレンド）を捉える

消費者が求める
専門サービスを開発

事業モデルの弱点克服

戦略目標

リスクマネジメント
体制の構築

ローコストオペレーション
体制の構築

サービスの
パッケージ化/汎用化

エスクローエージェントの
ユニットモデルの構築と拠点化

外部環境（時流）

中古住宅の流通促進

頻度が増える

相続/遺言手続きの増加

頻度が増える

生産年齢人口の
減少と事務合理化

人材が不足する

ネット取引の拡大

取引の形が変わる

成長戦略（重点施策）

戦略① [BPOサービス分野の拡張]

- 主要金融機関を中心とした業務範囲の拡張による処理件数の増加
- 既存業務における不採算分野の見極めと改善

戦略② [新たなエスクローサービスの開発]

- 精算・決済・保証機能の拡充とワンパッケージ化
- 時流（上昇トレンド）にある分野への積極的なサービス開発と提供

戦略③ [新規取引先の拡大]

- 顧客/事業セグメントが類似する企業との積極的な業務提携等の推進
- 金融機関・不動産事業者を中心とした営業推進

次の成長加速ステージ（2019年2月期以降）へ

シェア15%

戦略①

[BPOサービス分野の拡張]

- 主要金融機関を中心とした業務範囲の拡張による処理件数の増加
- 既存業務における不採算分野の見極めと改善

- 事務集約のためのオペレーションセンター開設と安定稼働
- ローコストオペレーションを加速させるテクノロジーの導入検討
- 採用、教育研修の体系化（求める人材像のブラッシュアップ）

戦略②

[新たなエスクローサービスの開発]

- 精算・決済・保証機能の拡充とワンパッケージ化
- 時流（上昇トレンド）にある分野への積極的なサービス開発と提供

- H'OURSの機能拡充
- 専門家によるワンパッケージサービスの開発と土地家屋調査士、建築士、不動産鑑定士ネットワークの拡充開始
- 不動産登記情報を基軸とした、不動産データサービス事業の開始

戦略③

[新規取引先の拡大]

- 顧客/事業セグメントが類似する企業との積極的な業務提携等の推進
- 金融機関・不動産事業者を中心とした営業推進

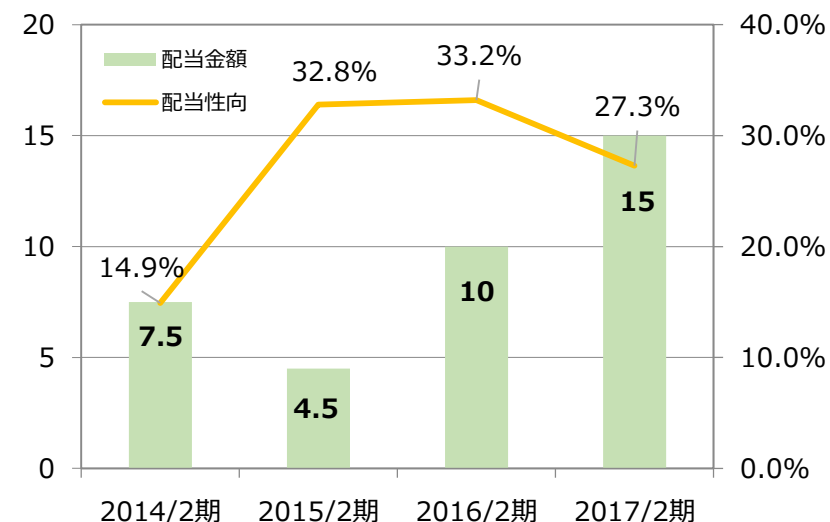
- 業務効率化、相続分野にて大手金融機関、大手不動産会社への営業推進を加速
- 税理士/会計事務所向け支援サービスの拡大・普及
- 専門家支援メニューの拡充によるユニットモデルの展開

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おります。

※なお、2018年2月期の配当予想につきましては、現在未定となっております。



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。

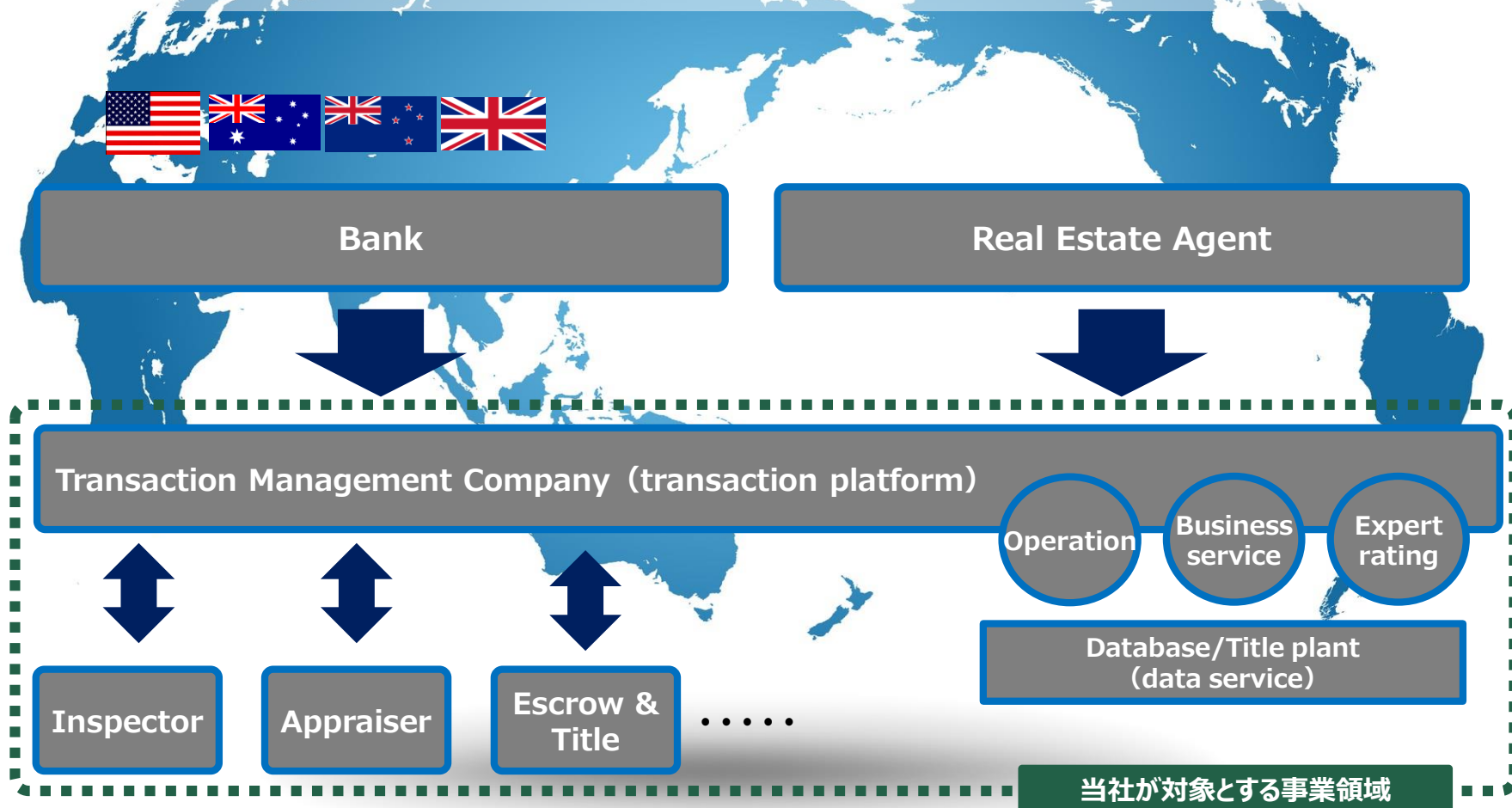


トランザクション マネジメント カンパニー



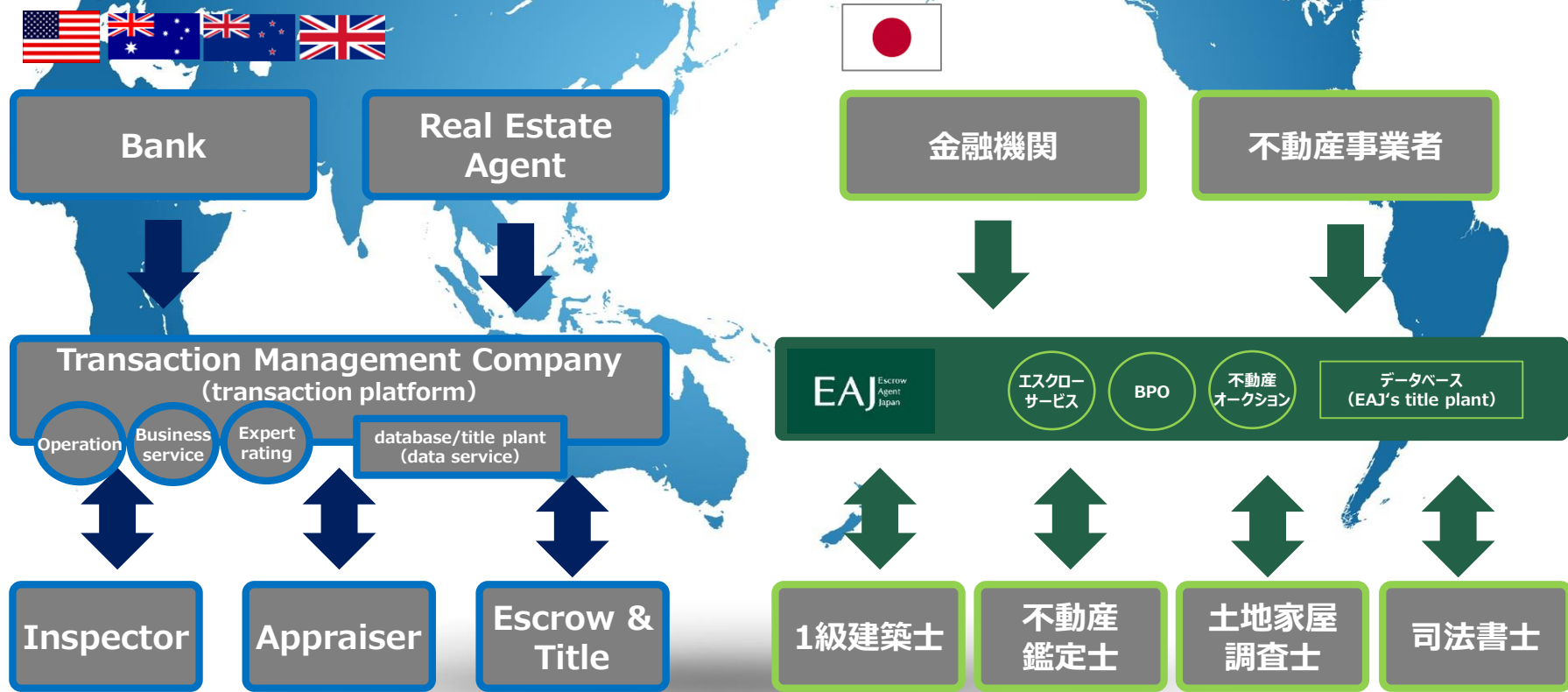
1. 当社のめざす姿

「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

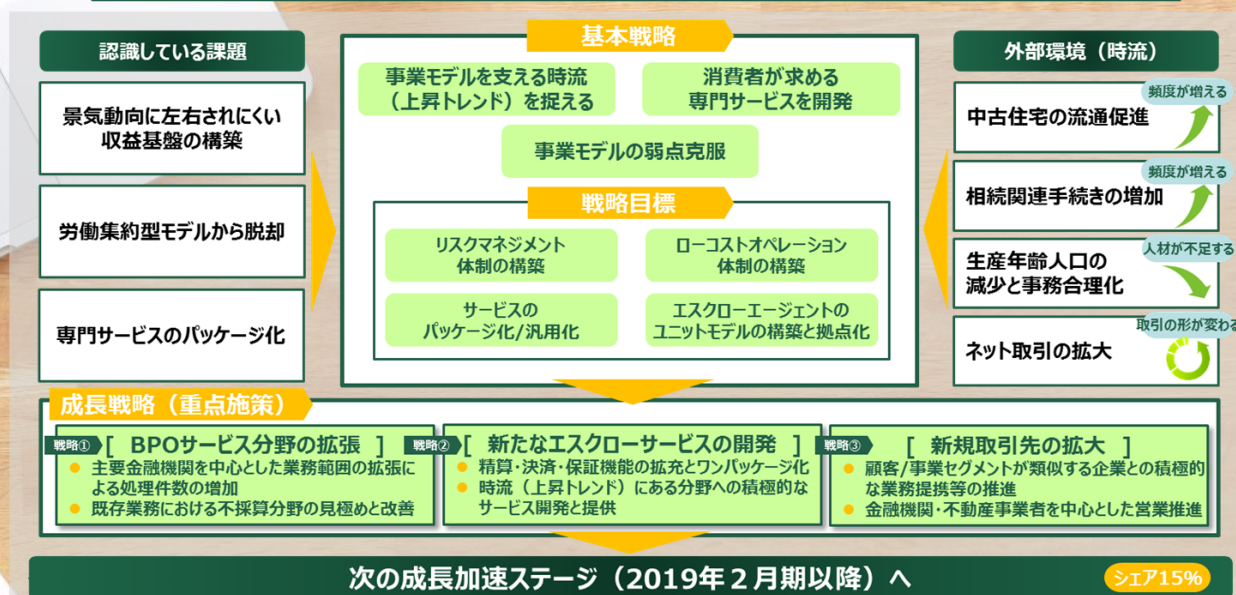
EAJ's Vision

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」

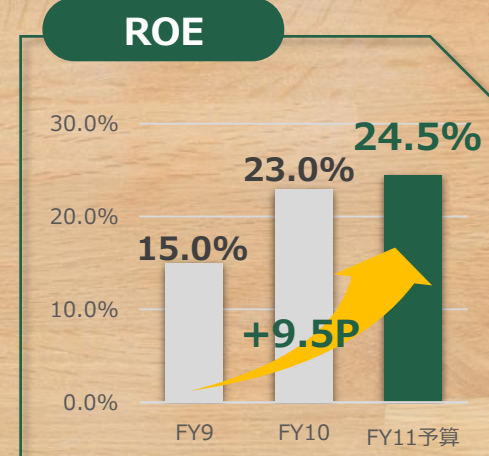
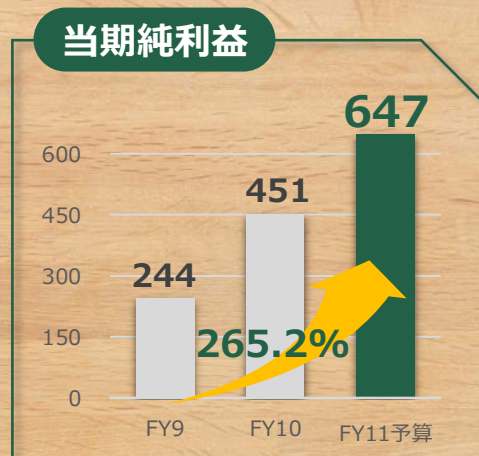
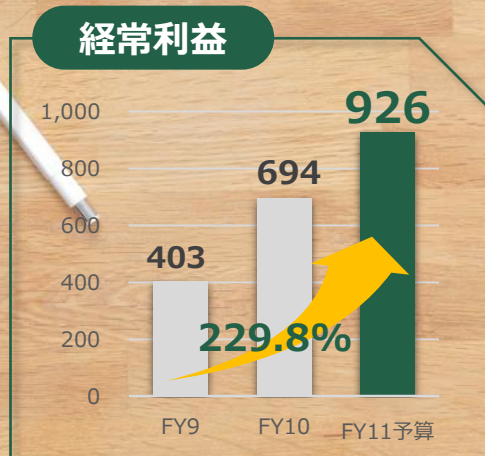
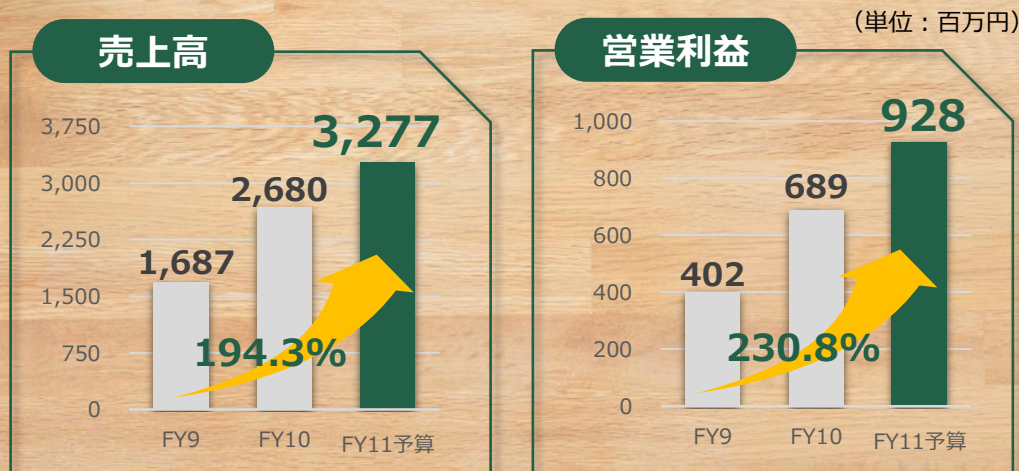
この3か年は、既存サービスの拡大を図りつつも、新規サービスの開発に注力し、『日本版エスクロー』を業態として確立する」ための次の成長ステージに向けた準備、行動を開始する（＝Start up）3か年と位置づける。



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



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。

3. 新中期経営計画（経営指標とKPI）

[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	● 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。	● （従来同様）事務の合理化	
中古住宅	● 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。	● （新築より）煩雑な手続きの増加	
相 続	● 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。	● 煩雑な手続きの増加 ● 遠方取引の増加	
生産年齢人口	● 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。	● 業務の担い手不足	
ネット取引	● 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。	● 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。

現状課題

事業規模の拡大
(市場占有率を高める)

企業価値の強化
(参入障壁を高める)

事業領域の拡大
(サービスモデルを広げる)

基本戦略

拡大する市場を捉える

消費者の不便を解消する

戦略目標

ローコストオペレーション
体制の構築

リスクマネジメント
体制の構築

サービスモデルの
パッケージ化

エスクローサービスの
拠点化

市場環境

中古住宅の流通活性化

相続関連手続きの増加

生産年齢人口の減少

ネット取引（非対面）の拡大

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

[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

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

[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

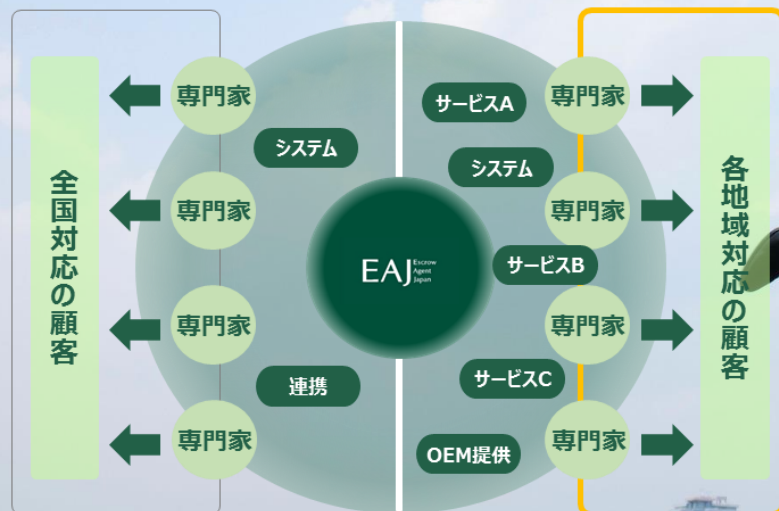
大都市圏へのユニットモデルの展開と専門家ネットワークを拡大します。

[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

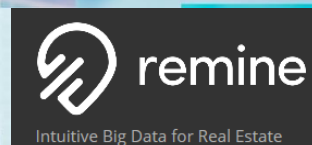
不動産
鑑定士

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。



EAJ Escrow Agent Japan

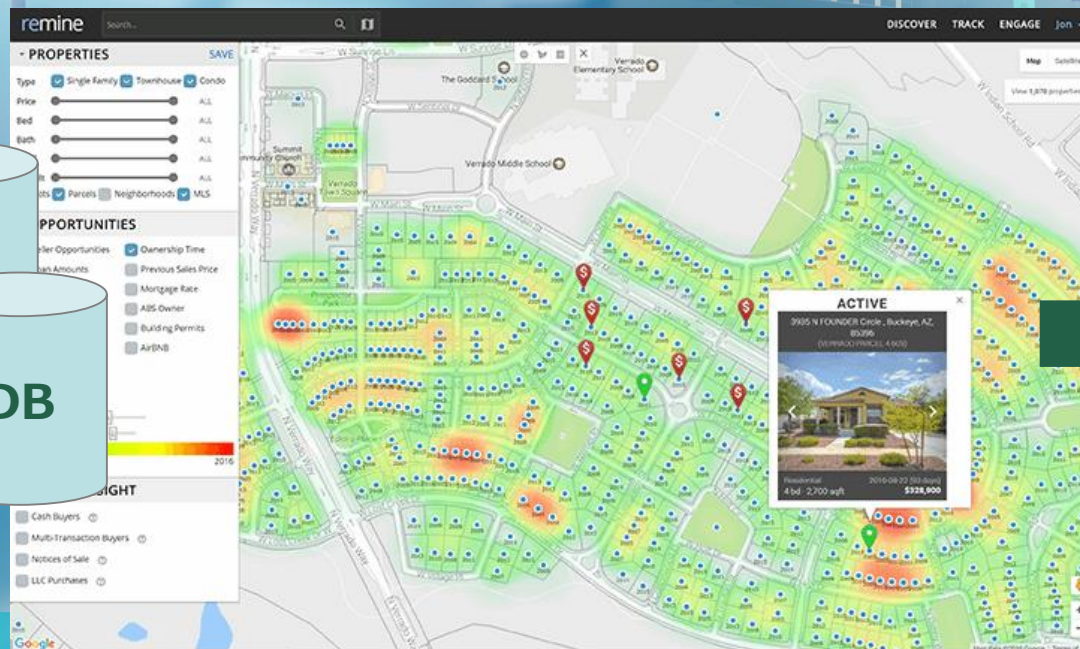
= remine japan

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 人財への教育と育成

- ・高い専門性を備えた人財の育成
- ・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



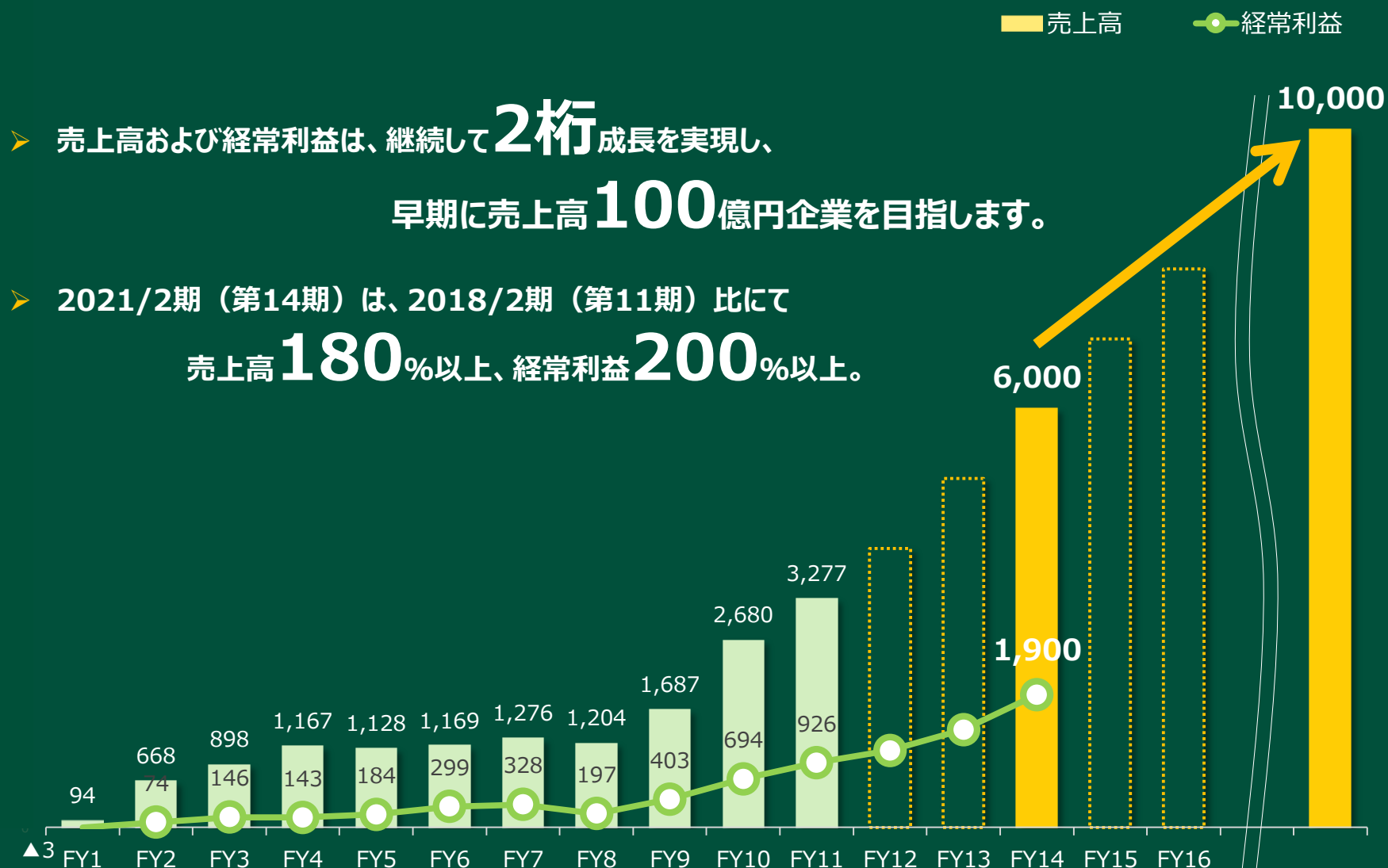
3 新技術への投資

- ・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

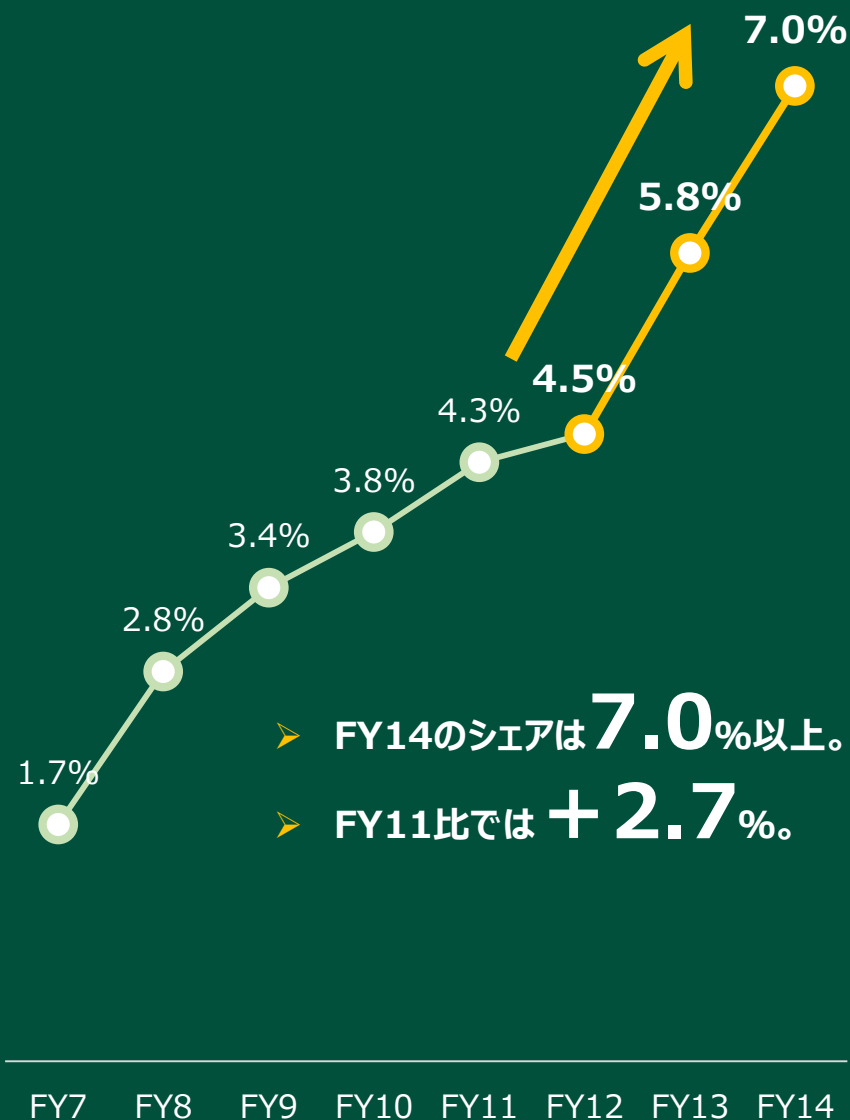
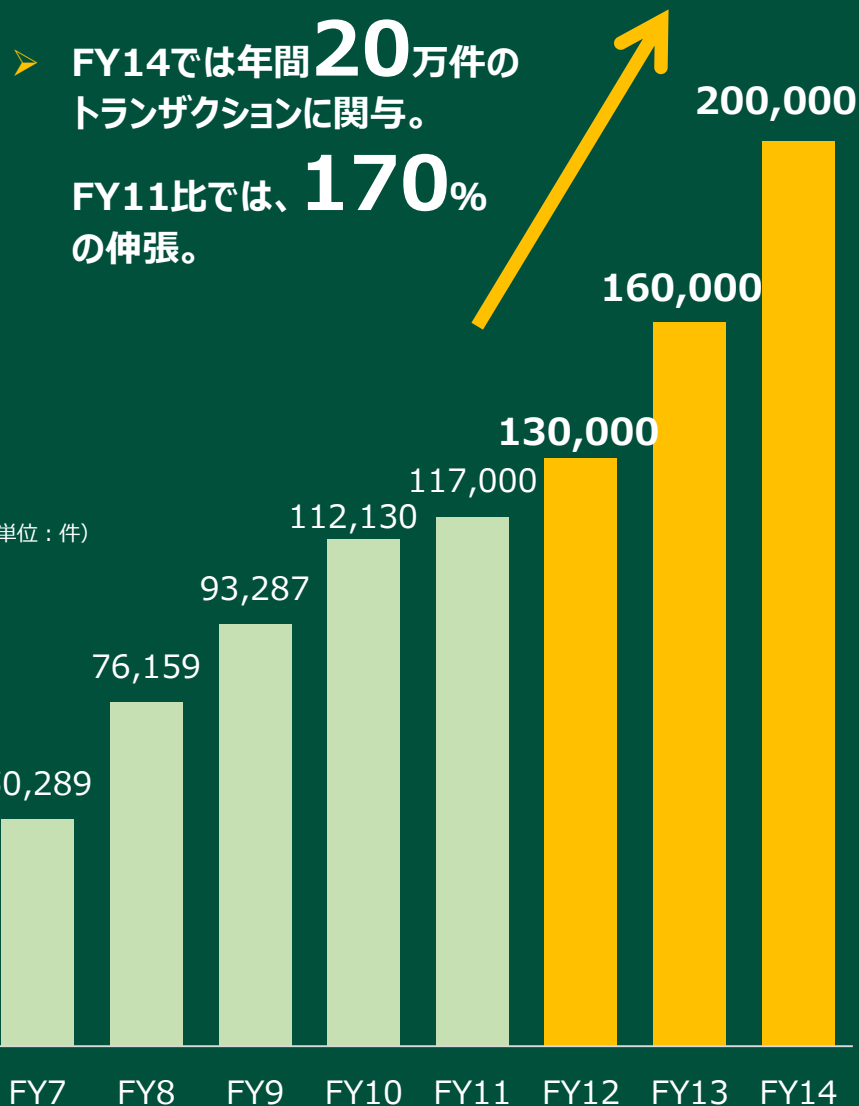


3. 新中期経営計画（連結売上高・経常利益）

（単位：百万円）



3. 新中期経営計画 (KPI)



3. 新中期経営計画 ※参考資料（法務省 登記統計）

(単位：件)	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	1,877	-	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	287,378	286,578	247,331	268,698	286,756	247,338	284,838	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	941,536	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）。

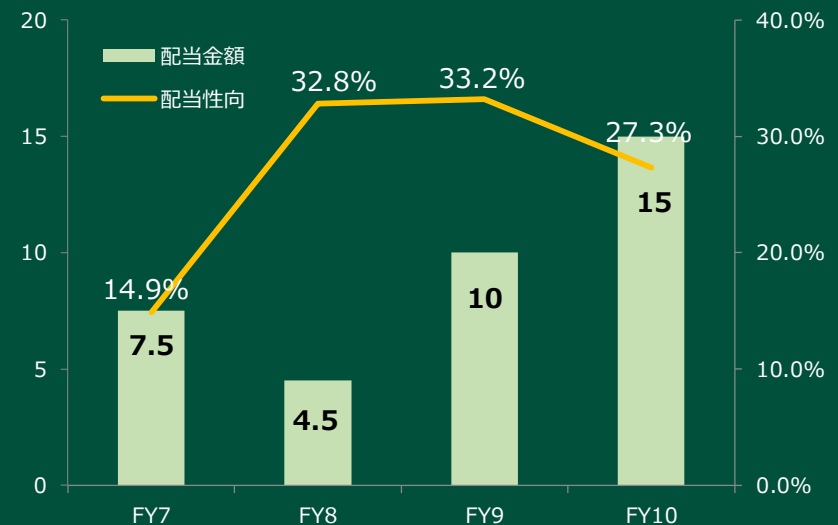
現時点では、当社シェアを計る指標（母数）として、「抵当権の設定」および「登記の抹消」を対象にしています。

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