

2018年2月期（第11期） 決算補足説明資料

株式会社エスクロー・エーエージェント・ジャパン

（証券コード：6093）

2018年4月13日

EAJ Escrow
Agent
Japan

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 決算ハイライト

2

2018年2月期 連結決算概要

3

2019年2月期 通期業績見通し

4

参考資料

1**2018年2月期 決算ハイライト**

2

2018年2月期 連結決算概要

3

2019年2月期 通期業績見通し

4

参考資料

主な取り組み

不動産・建設事業者向けに新たなエスクローサービスを商品化 オペレーションセンターの開設、新規データベース事業の開始

- 9月 ユニットモデルを全国展開するための基盤として（株）中央グループを子会社化
- 10月 オペレーションセンターを開設し、BPOの事務を一部集約・合理化
- 10月 米国リマイン社との業務提携により不動産データサービス事業に着手

通期実績

連結実績は増収増益・過去最高益を達成

売上高：29億55百万円（前期比+10.3%） 営業利益：7億8百万円（前期比+2.8%）

- 相続市場における問題解決として不動産オークション事業が躍進
- 新規顧客の事業開始が第12期にずれ込んだため予算は未達

業績予想

2019年2月期は2ケタの増収増益を見込む

売上高：37億33百万円（前期比+26.3%） 営業利益：8億28百万円（前期比+16.9%）

- 大手行を中心とした複数の新規金融機関からの事業開始が上期からスタート
- 不動産・建設事業者向けエスクローサービスの事業化が上期からスタート

Point

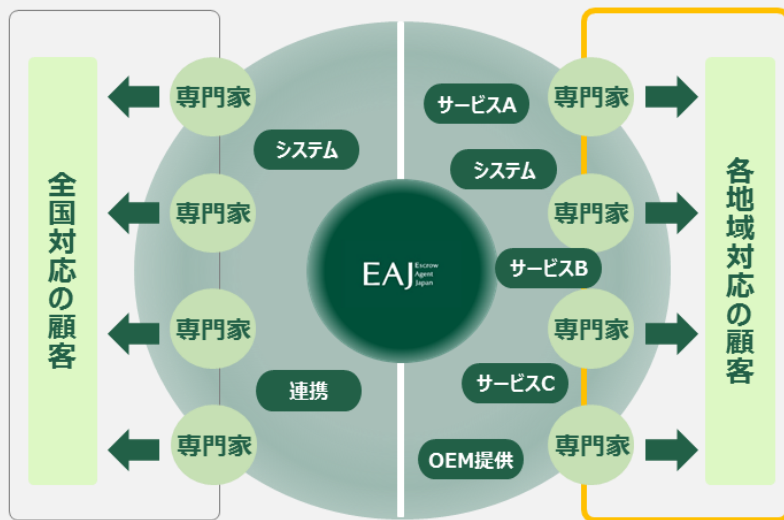
- (株) 中央グループを子会社化、新しいエスクローサービスの商品化（不動産・建設）
※ 2018年4月 (株) ネグプランを新たに子会社化、建設事業者向けエスクローサービスの商品化
- 全国展開を視野に入れたエスクローサービスのユニットモデルの推進

[ユニットモデルの展開]

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



[専門家ネットワークの拡大]

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



(株) 中央グループ (2017年9月1日完全子会社化)

【所在地】

新潟県新潟市中央区美咲町一丁目4番15号

【代表者氏名】

代表取締役 渡辺 邦夫

【事業内容】

専門家支援、測量業、建築設計・都市開発、不動産鑑定業

【資本金】

10,000 千円

【設立年月日】

平成29年7月3日

【従業員数】

48名 (18年3月末現在)

【EAJとのシナジー】

1. 司法書士だけではなく、取引に関連する土地家屋調査士、不動産鑑定士、測量士、行政書士、一級建築士等、税理士等と連携した新たなエスクローサービスの開発。
2. 専門家が抱える問題・課題を解決する専門家支援サービスを開発



(株) ネグプラン (2018年4月1日完全子会社化)

【所在地】

新潟県新潟市中央区美咲町一丁目4番15号

【代表者氏名】

代表取締役 木村 利明

【事業内容】

建設設計支援、住宅検査診断、長期優良住宅支援等

【資本金】

5,500 千円

【設立年月日】

平成24年3月1日

【従業員数】

43名 (18年3月末現在)

【EAJとのシナジー】

1. 建設事業者向けのワンパッケージ化されたエスクローサービスの開発
2. ネグプランは、建設事業者向け支援サービスを全国展開しており、その拠点における弊社ユニットモデルの拠点展開を促進

Point

- 2017年10月に本稼働開始、2018年3月末現在で約70名体制
- このオペレーションセンターでは、事務を集約し、分業化、標準化、合理化を推進し品質管理、情報管理を強化し、ローコストオペレーション体制を構築

オペレーションセンター ビル外観



事務所内の写真



書類受領の有無等、事務過誤、不備等を明確にするため、郵便物の開封時には手元カメラで撮影



執務室内は複数の監視カメラで、権限の無い者の入退出等を監視



Point

- 日本版タイトルプラント（履歴データ）の構築およびデータ解析サービスに着手



= **remine japan**

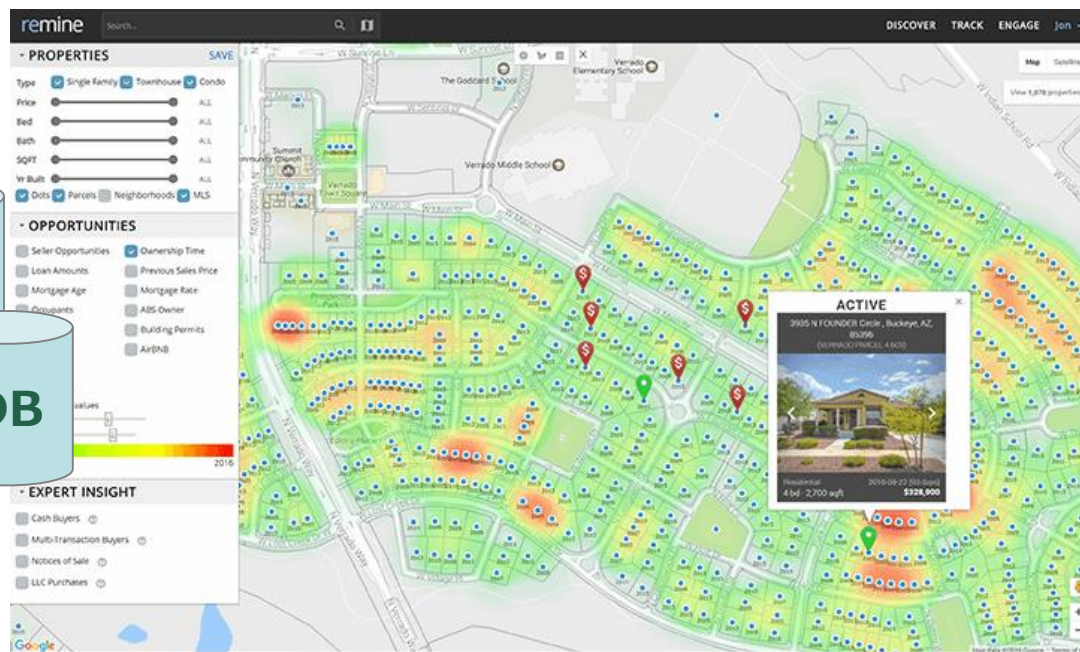
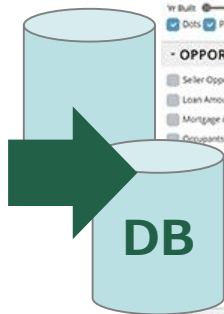
登記情報

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

1

2018年2月期 決算ハイライト

2**2018年2月期 連結決算概要**

3

2019年2月期 通期業績見通し

4

参考資料

Point

- 住宅ローン借換市場の活況が一段落（前年対比件数で41.5%減）
- 住宅ローン借換市場以外の受託件数としては18.0%増
- 大手金融機関からの新規受注開始時期の遅れのため予算未達（第12期の上半期）
- 不動産オークション事業のビジネスモデルの確立

単位：百万円

	2016年2月期	2017年2月期			2018年2月期				
	実績	実績	構成比	前期比	実績	構成比	前期比	期初計画	計画比
売上高	1,687	2,680	100.0%	58.8%	2,955	100.0%	10.3%	3,277	△9.8%
売上総利益	902	1,458	54.4%	61.5%	1,588	53.8%	9.0%	1,788	△11.1%
販管費	500	768	28.7%	53.7%	880	29.8%	14.5%	860	2.3%
営業利益	402	689	25.7%	71.2%	708	24.0%	2.8%	928	△23.6%
経常利益	403	694	25.9%	72.2%	725	24.5%	4.5%	926	△21.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	244	451	16.9%	85.0%	478	16.2%	6.0%	647	△26.0%

Point

- 不動産オークション事業が順調に成長拡大
- エスクローサービス及びBPO事業は、借換需要の終焉と新規案件の期ずれにより減少

売上高

単位：百万円

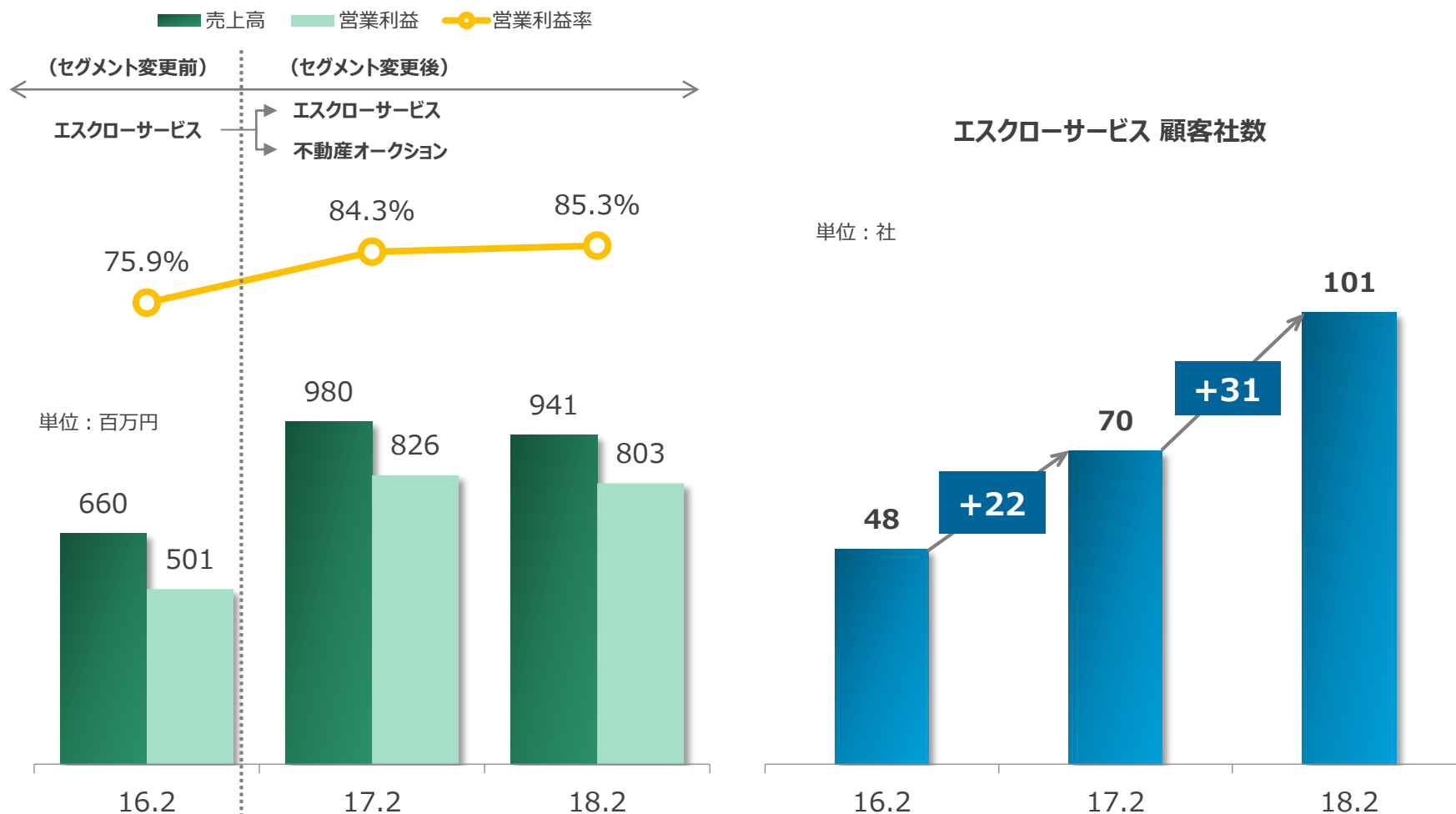
	2016年2月期		2017年2月期		2018年2月期		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
エスクローサービス	660	39.1%	980	36.5%	941	31.9%	△ 38	△3.9%
BPO	1,026	60.9%	1,541	57.5%	1,470	49.7%	△ 71	△4.6%
不動産オークション			160	6.0%	543	18.4%	383	239.3%
(連結消去)	0	-	1	-	0	-	-	-
合計	1,687	100.0%	2,680	100.0%	2,955	100.0%	275	10.3%

営業利益

	2016年2月期		2017年2月期		2018年2月期		増減	
	金額	利益率	金額	利益率	金額	利益率	金額	増減率
エスクローサービス	501	75.9%	826	84.3%	803	85.3%	△ 22	△2.8%
BPO	340	33.1%	458	29.7%	357	24.3%	△ 101	△22.1%
不動産オークション			12	7.7%	194	35.8%	182	1472.1%
(調整額)	439	-	608	-	647	-	-	-
合計	402	100.0%	689	25.7%	708	24.0%	19	2.8%

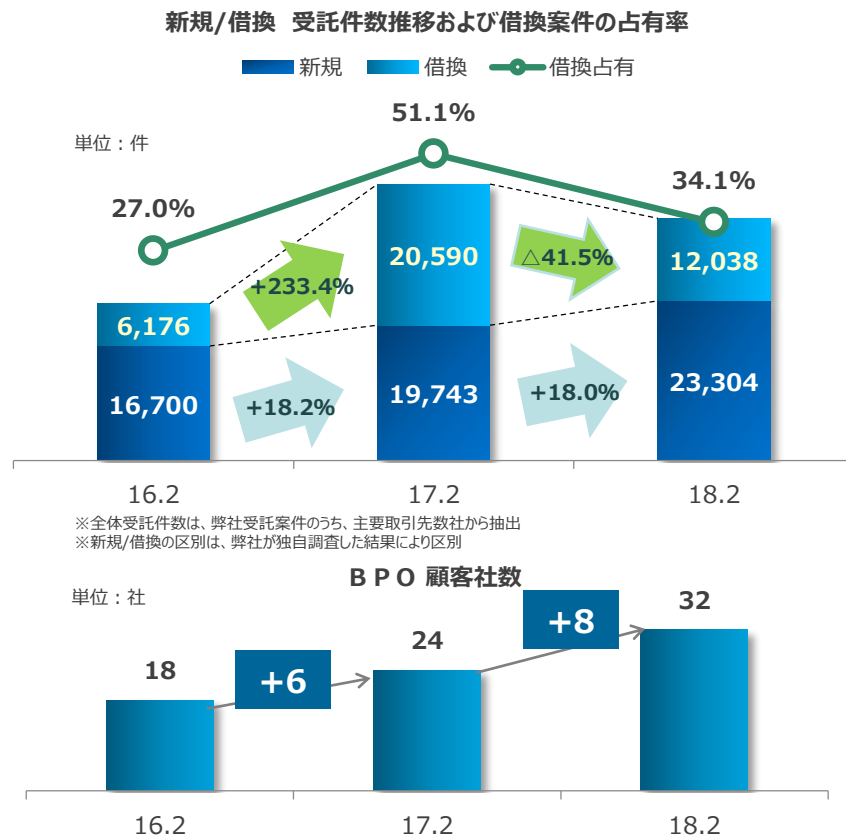
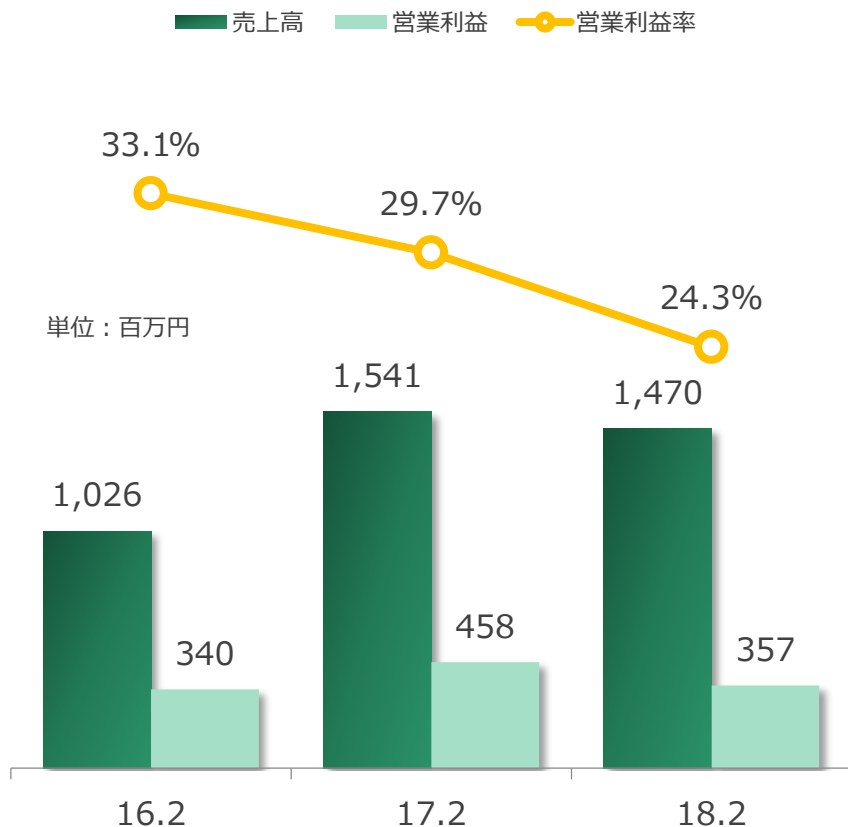
Point

- 売上高及び営業利益は若干減少するも、システム利用ユーザー数の増加により営業利益率は上昇
- エスクローサービスにおけるシステム利用の顧客数は順調に増加



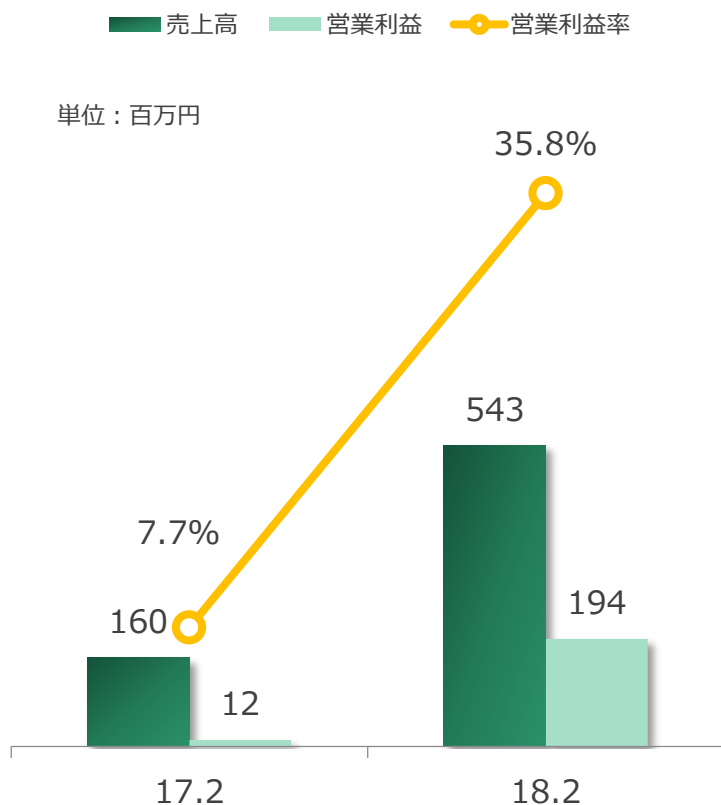
Point

- 売上高及び営業利益は、住宅ローン借換ラッシュが一巡したため前年比では減少
- 営業利益率は、オペレーションセンター開設による先行投資及び中央グループの子会社化により前年比としては一時的に低下
- 借換以外の受託件数は二桁成長を維持し、新規の顧客数も順調に増加

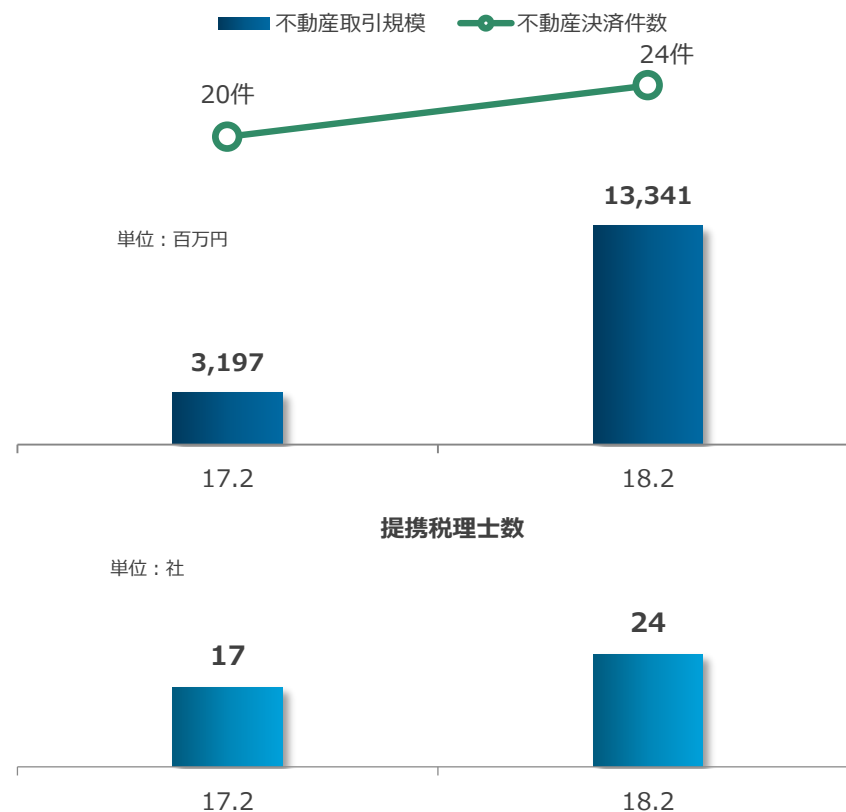


Point

- 売上高及び営業利益ともに大型案件の受注により、前年比は大幅増
- 不動産決済件数及び取引規模は相続関連市場の拡大により、前年比は大幅増
- 提携税理士事務所数もセミナー開催により、前年比は伸張



関与する不動産決済件数および不動産取引規模

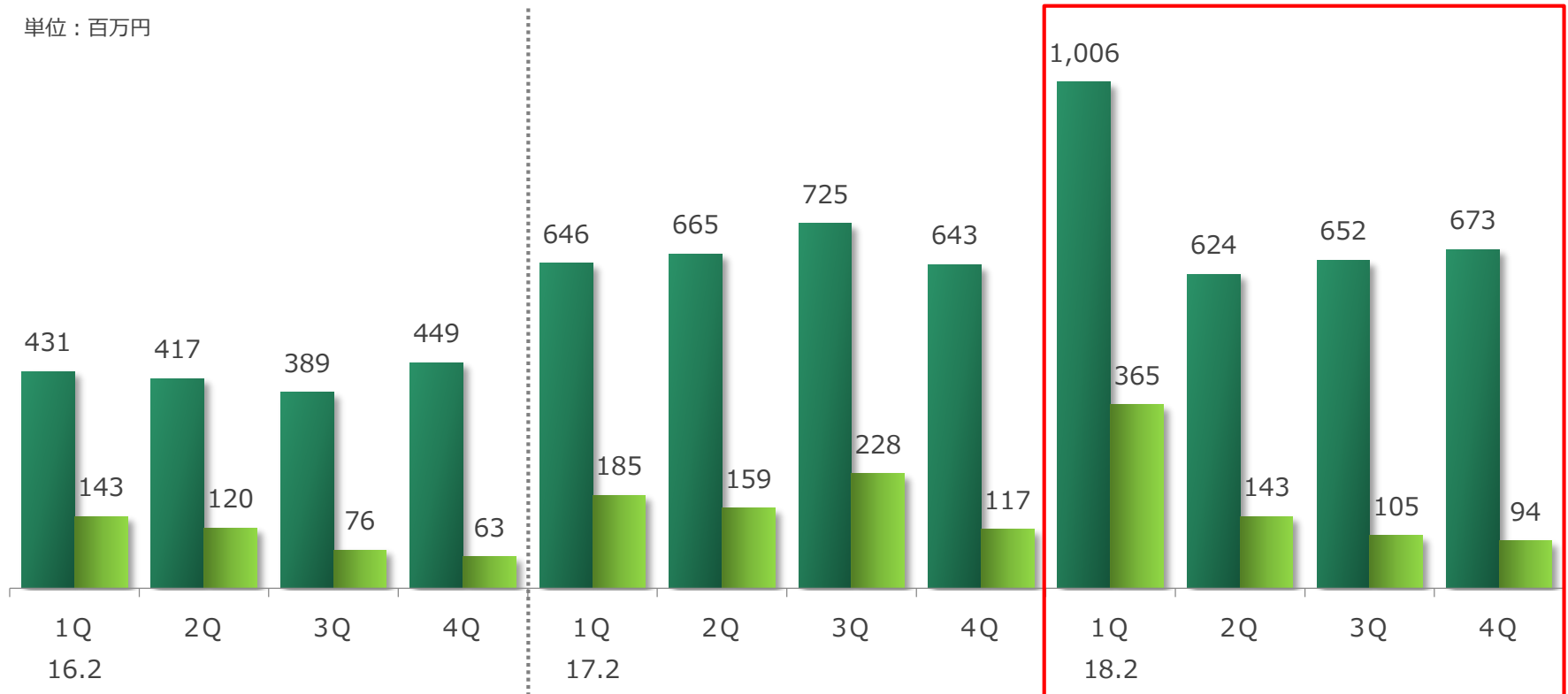


Point

- 1Qの売上高及び営業利益は、不動産オークション事業による大型案件のため大幅増
- 営業利益は、オペレーションセンター設置、人員増強等の内部体制強化の為、一時的に減少

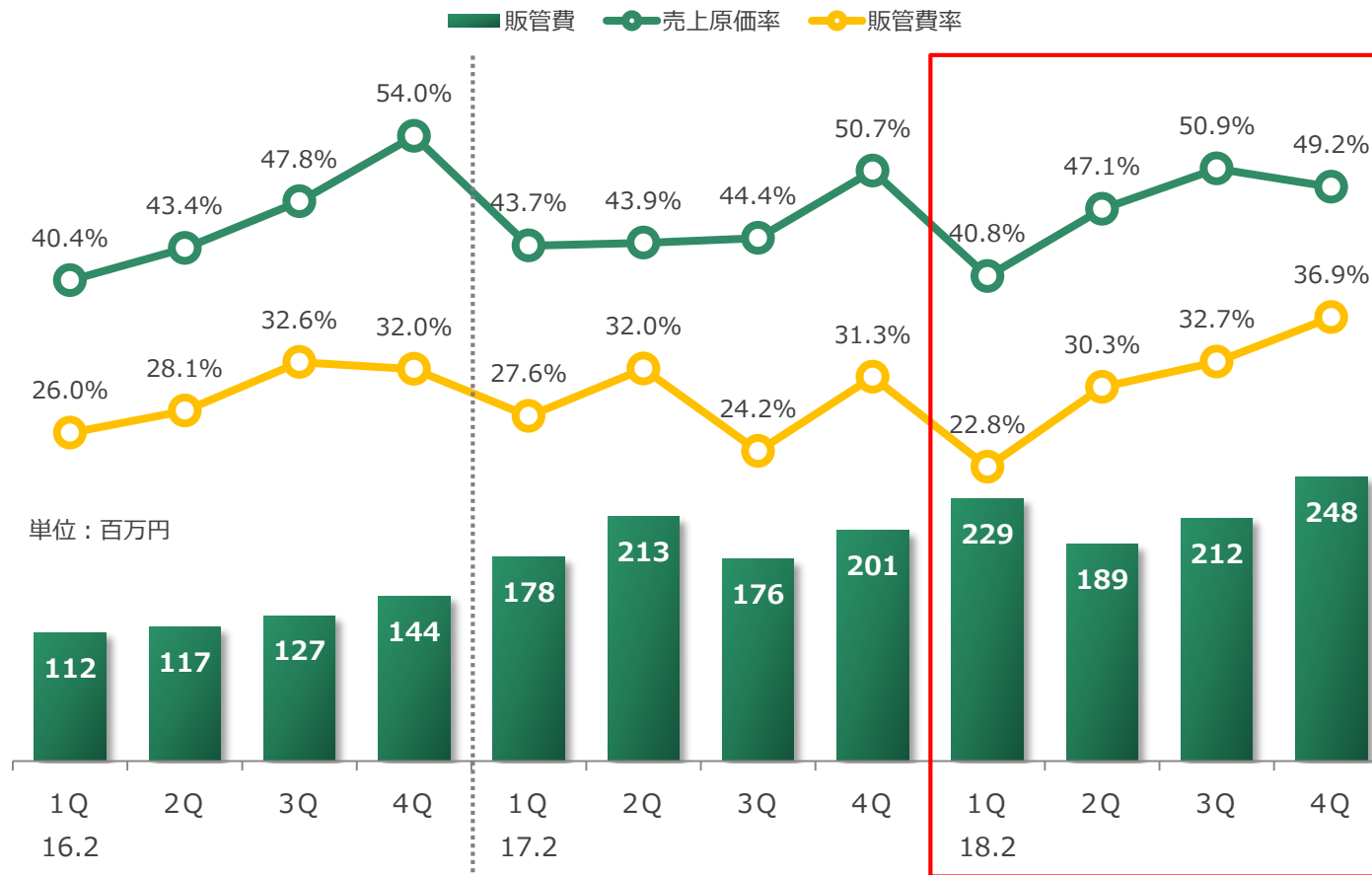
■ 売上高 ■ 営業利益

単位：百万円



Point

- 3 Qの売上原価率は、9月の中央グループ連結子会社化、10月のオペレーションセンター開設にて一時的に上昇
- 4 Qの販管費率は、株主増加による株主優待費用の増加のため上昇



新たな子会社

■ 中央グループ

【当期に含まれる業績】

(2017.9.1~2018.2.28)

売上高 169百万円

売上総利益 78百万円

営業利益 34百万円

※ 連結調整前の数字

※ 11月に吸収合併したE A J 横浜の数字を含む

オペレーションセンター

・下期35百万円の売上原価増

・原価率は2.6ptの増加

株主数

■ 2017年2月期末 4,053名

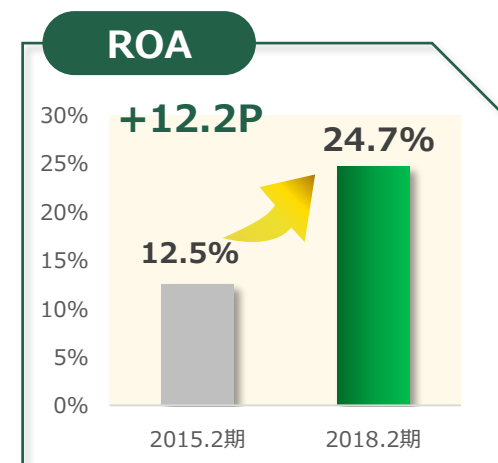
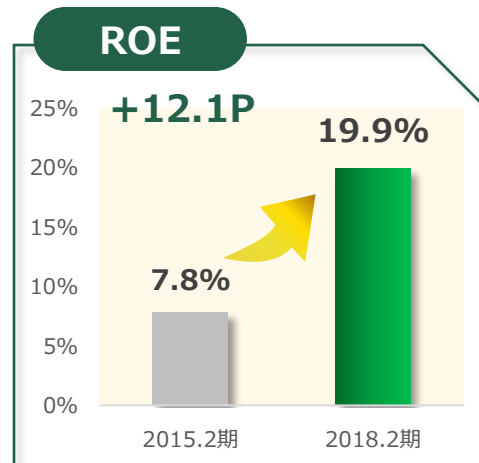
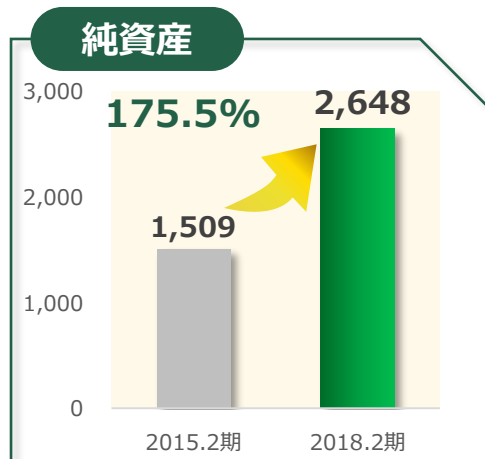
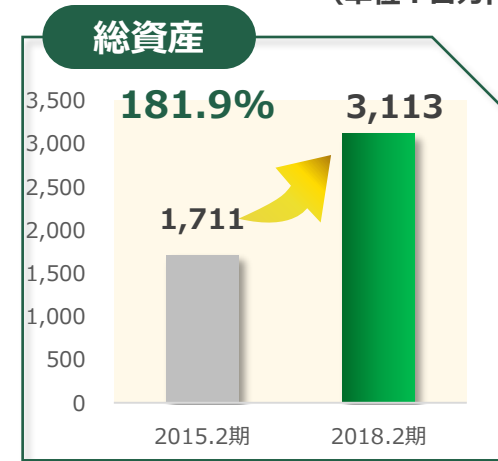
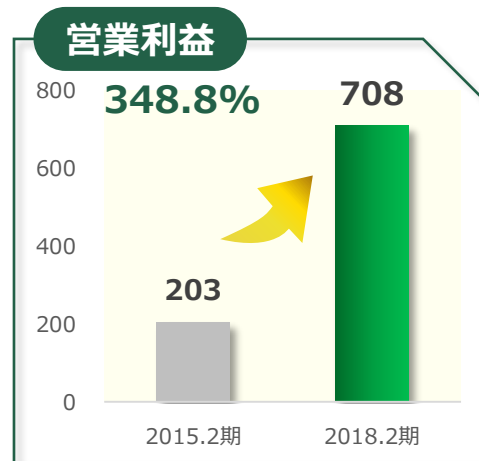
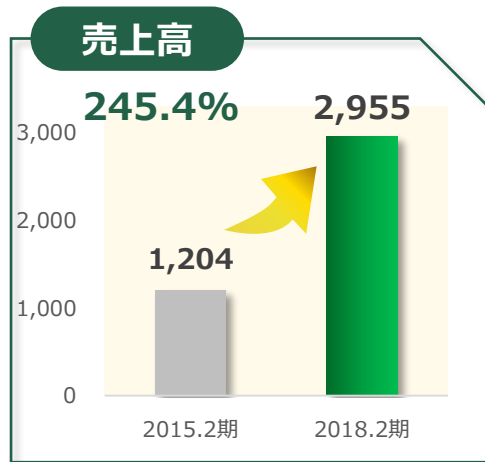
■ 2018年2月期末 24,772名

・株主優待費用で4Q販管費率が約4ポイントの増加

Point

- 2016年2月期～2018年2月期にかけての前中期計画の総括としては、成長性、収益性、効率性、安全性はいずれも大きく向上し強い収益基盤を構築

(単位：百万円)



戦略①

[BPOサービス分野の拡張] (垂直水平展開)

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

- 新規取引先の拡大及び業務範囲の拡張により、幅広い分野においてサービス提供が進んだ。

15/2比で18/2の当社処理件数は

2倍以上
(204.9%)

既存業務における生産性向上
(ローコストオペレーション体制推進)

- 業務の集約・効率化のため、横浜にて
オペレーションセンターの稼働開始



- RPA・AIなどの先進的なテクノロジー導入についての検討を開始

戦略②

[新たなサービスの開発] (ユニットモデルの開発)

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

- 非対面決済サービス
H'OURS の提供開始

- 相続手続代行サービス
◀ **ZOOK** ▶ の提供開始

- 不動産取引保証サービスの商品化
- ユニットモデルの展開（中央グループ、ネグプラン（18/4より）のグループ化）



- 不動産オークション事業の開始 etc.

16 の新サービスを開発

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
業務提携等の推進

- 日本ATMと業務提携。金融機関向け・行政機関向けサービス及び相続手続サービスの開発・販売について基本合意。



金融機関・不動産事業者等を
中心とした営業推進

BPO

[新規取引先]

金融機関等

17 社

エスクローサービス

[新規取引先]

専門家・
不動産事業者

72 社

1

2018年2月期 決算ハイライト

2

2018年2月期 連結決算概要

3**2019年2月期 通期業績見通し**

4

参考資料

Point

- 大手行を中心とした複数の金融機関の受注により増収増益
- H'OURS、ZOOKの営業強化で売上拡大
- ERP導入、管理部門の強化及び新規事業の着手等により内部体制の強化

単位：百万円

	2018年2月期			2019年2月期		
	実績	構成比	前期比	計画	構成比	前期比
売上高	2,955	100.0%	10.3%	3,733	100.0%	26.3%
売上総利益	1,588	53.8%	9.0%	2,098	56.2%	32.1%
営業利益	708	24.0%	2.8%	828	22.2%	16.9%
経常利益	725	24.5%	4.5%	828	22.2%	14.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	478	16.2%	6.0%	558	15.0%	16.7%
1株当たり当期純利益 (円) ※	11.45	-	4.2%	13.25	-	15.7%

※一株当たり純利益については、2017年12月1日付の株式分割（1株当たり5分割）を反映しております。

Point

- 新規金融機関からの委託が上期で開始し、トライアル期間を経て下期から実績に反映
- 新規エスクローサービスを上期で開始し、トライアル期間を経て下期から実績に反映

単位：百万円

	2018年2月期 実績				2019年2月期 予想					
	上期	構成比	下期	構成比	上期	構成比	前年同期比	下期	構成比	前年同期比
売上高	1,630	100.0%	1,324	100.0%	1,585	100.0%	△2.8%	2,148	100.0%	62.1%
売上総利益	926	56.8%	662	50.0%	838	52.9%	△9.5%	1,259	58.6%	90.2%
販管費	418	25.7%	461	34.8%	634	40.0%	51.6%	635	29.6%	37.6%
営業利益	508	31.1%	200	15.1%	203	12.9%	△59.9%	624	29.1%	211.4%
経常利益	525	32.2%	200	15.1%	203	12.8%	△61.3%	624	29.1%	212.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	367	22.6%	110	8.4%	157	9.9%	△57.3%	401	18.7%	261.9%

Point

- BPOは、中央グループ、ネグプランの子会社化により増収増益
- エスクローサービスは、システム利用ユーザー数の大幅な増加により増収増益
- 不動産オークションは、安定的な受注方針にて予算化

単位：百万円

		2018年2月期		2019年2月期		変動要因
		実績	前期比	計画	前期比	
エスクローサービス	売上高	941	△3.9%	1,428	51.6%	【売上高】 ● 非対面ローンサポートサービス（複数の受注確定）及びH'OURS、ZOOK等の新規普及により取扱件数の増加 【営業利益】 ● 取扱い受託件数が増加する為システム利用料が大幅増加
	営業利益	803	△2.8%	1,154	43.5%	
	営業利益率	85.3%	1.0pt	80.8%	△4.5pt	
BPO	売上高	1,470	△4.6%	1,957	33.1%	【売上高】 ● 中央グループ、ネグプランの子会社化により建設事業者向けサービスが開始 【営業利益】 ● オペレーションセンターの業務人件費が先行する為営業利益率は低下
	営業利益	357	△22.1%	410	14.8%	
	営業利益率	24.3%	△5.4pt	21.0%	△3.3pt	
不動産オークション	売上高	543	239.3%	348	△36.0%	【売上高】 ● 相続市場を中心とした税理士数、セミナーの増加、安定的な受注 【営業利益】 ● 内部の業務効率化のためにローコストオペレーション体制構築一時的に固定費が増加
	営業利益	194	1472.1%	58	△69.8%	
	営業利益率	35.8%	28.1pt	16.9%	△18.9pt	

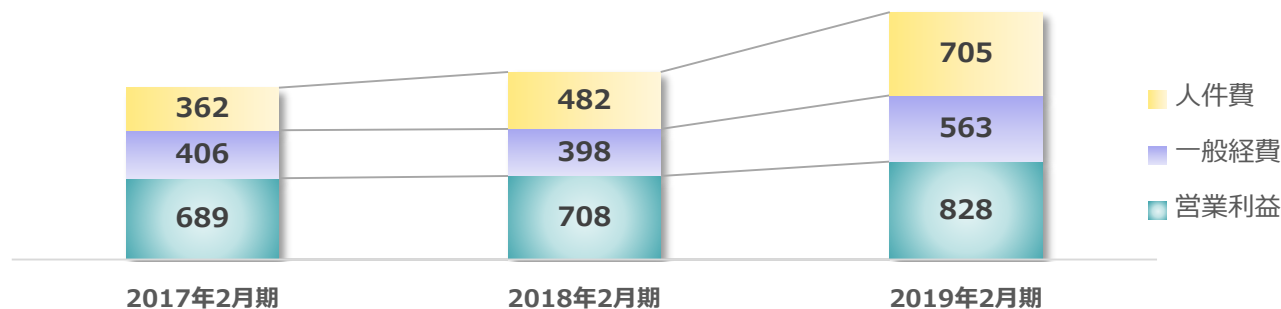
2019年2月期の業績予想：販売管理費の増減要因

Point

- 人件費は、中央グループ、ネグプランの子会社化により増加、構成比も増加傾向
- 一般経費は、内部体制強化及び業務効率化のために積極的に投資

単位：百万円

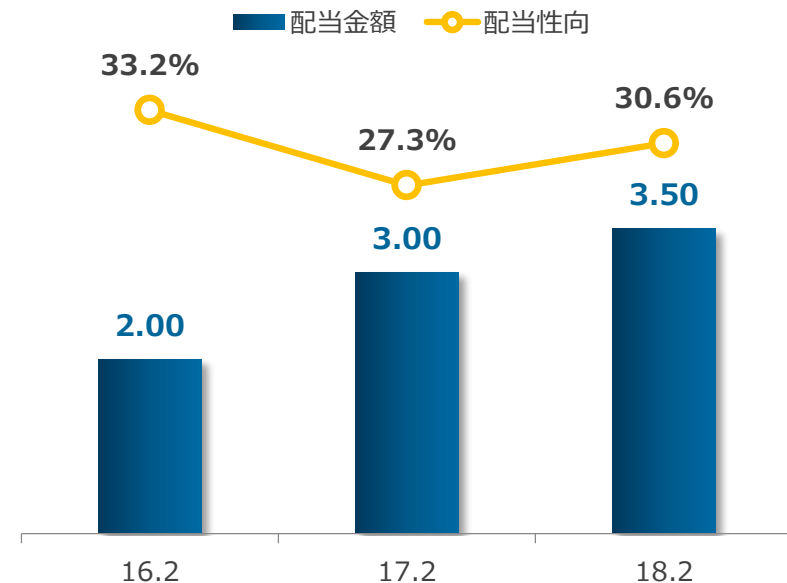
	2017年2月期	2018年2月期		2019年2月期			摘要
	実績	実績	対売上総利益 構成比	計画	対売上総利益 構成比	前期比	
売上総利益	1,458	1,588	100.0%	2,098	100.0%	32.1%	
販売管理費	768	880	55.4%	1,269	60.5%	44.3%	
人件費	362	482	30.4%	705	33.6%	46.2%	<ul style="list-style-type: none"> ● 中央グループ及びネグプランのグループ化により116百万円増加 ● 管理部門の強化により、約106百万円増加
一般経費	406	397	25.0%	563	26.8%	41.6%	<ul style="list-style-type: none"> ● 中央グループ及びネグプランのグループ化により155百万円増加（地代家賃、保険料、旅費交通費等） ● E R Pシステムの入替により減価償却費及び保守料が14百万円増加 ● 新規事業、R P A 検討等により研究開発費が14百万円増加
営業利益	689	708	44.6%	828	39.5%	16.9%	



Point

- 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、毎期継続的な配当を実施することを原則としております。

単位：円 (配当性向)	2016年 2月期	2017年 2月期	2018年 2月期
期末配当	1.80 (29.9%)	2.20 (20.0%)	3.50 (30.6%)
記念配当	0.20 (3.3%)	0.80 (7.3%)	- -
年間合計	2.00 (33.2%)	3.00 (27.3%)	3.50 (30.6%)



※2016年12月1日付の株式分割（1株当たり2分割）、2017年12月1日付の株式分割（1株当たり5分割）を反映しております。そのため、2017/2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。

1

2018年2月期 決算ハイライト

2

2018年2月期 連結決算概要

3

2019年2月期 通期業績見通し

4

参考資料

不動産取引における売買契約から取引決済までの手続事務を一元管理する
 “トランザクション マネジメント カンパニー（日本版エスクロー）”を目指します

【経営ビジョン】

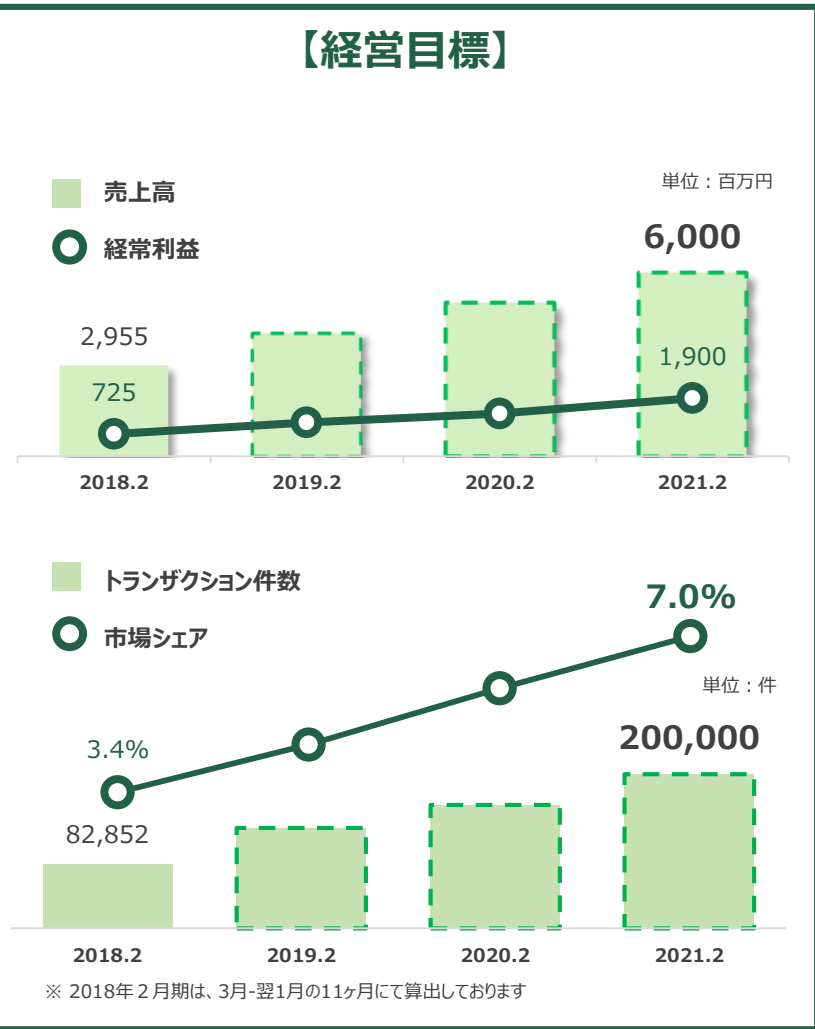
**不動産取引の安全を保証する
 日本版エスクローを業態として確立する。**

【トランザクション マネジメント カンパニーとは】

私たちは、司法書士や税理士等、土業の専門家ネットワークと連携し、不動産取引に関する複雑で不透明な専門業務/専門サービスをプラットフォーム化することで、不動産取引の効率性・利便性・安全性の向上を目指す企業です。



【経営目標】



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。

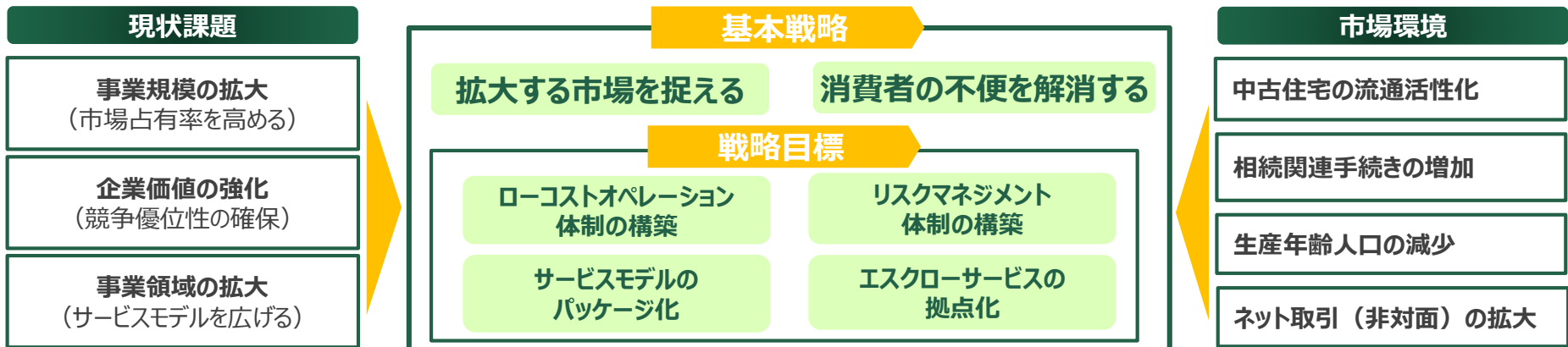
トランザクション マネジメント カンパニー

中期経営計画（2019年2月期～2021年2月期）

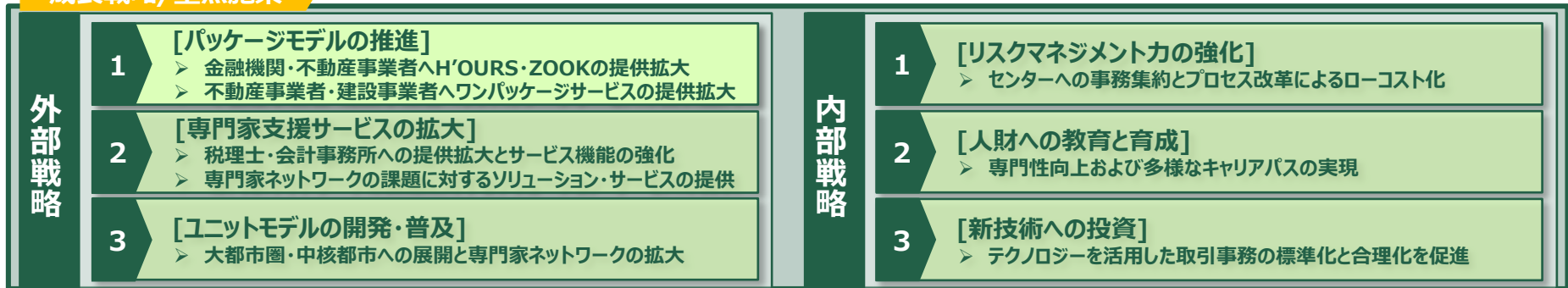
< Build up 2020 >

※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（圧倒的な競争優位性）を目指す。

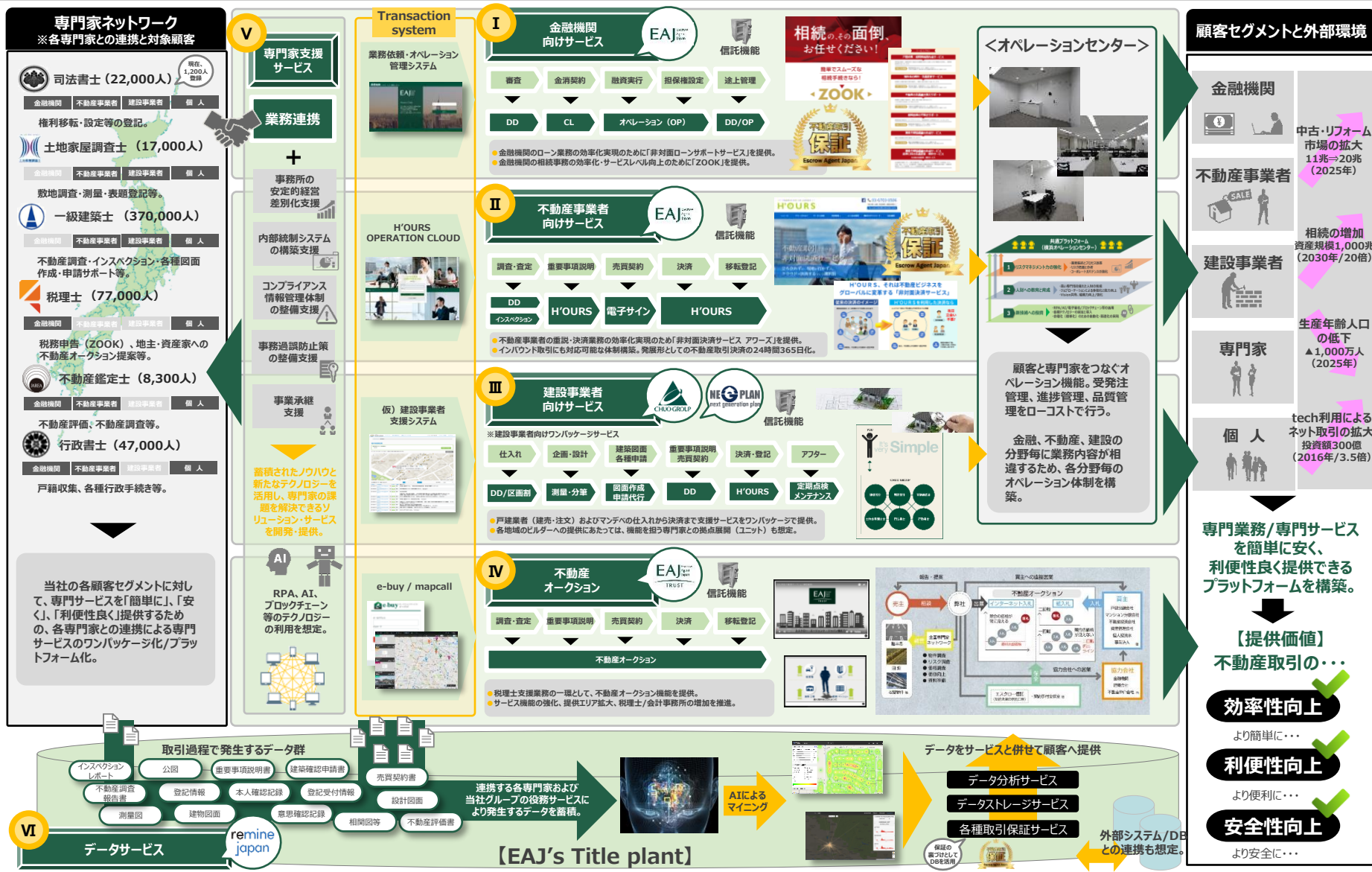


成長戦略/重点施策



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

6つのサービス分野の概要とその相関関係



社名	株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン (Escrow Agent Japan, Inc)			
所在地	〒100-0004 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			
設立	2007年4月			
資本金	378,296千円			
市場	東京証券取引所市場第一部 (証券コード : 6093)			
事業内容	【BPO事業】 金融機関向けの業務受託・人材派遣等 【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 (専門家・金融機関・不動産事業者向け) 【不動産オークション事業】 入札方式による不動産取引支援サービス			
従業員数	254名			
役員	代表取締役	本間 英明	常勤監査役	水落 一
	専務取締役	喜沢 弘幸	監査役	本井 文夫
	常務取締役	成宮 正一郎	監査役	山本 隆
	取締役	太田 昌景		
	取締役	道野 清		
	社外取締役	臺 祐二		
	社外取締役	千原 一成		
	社外取締役	穴戸 信哉		
資格	不動産鑑定業者登録番号 東京都知事 (1) 第2579号 宅地建物取引業者免許番号 東京都知事 (3) 第88371号 貸金業登録番号 東京都知事 (3) 第31359号 一般労働者派遣業許可番号 般13-303359号 有料職業紹介事業許可番号 13-ユ-302887号			
連結子会社	株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン信託 (100%) 関東財務局長 (信) 第11号 株式会社中央グループ (100%)			



(代表取締役社長 本間英明)

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