

2026年 2 月期 第 3 四半期 決算説明資料

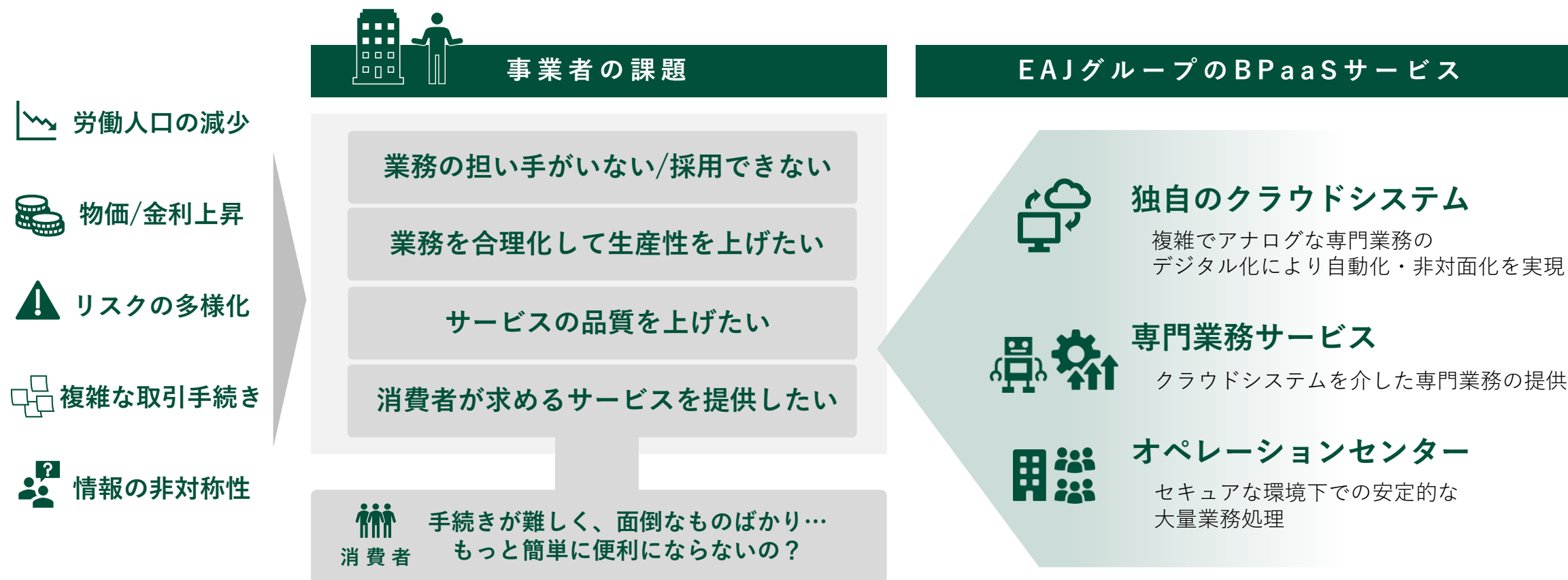
東証スタンダード市場 6093

株式会社 エスクロー・エージェント・ジャパン

2026年 1 月 9 日



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



※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 第3四半期決算サマリー

5

各セグメントの状況

10

中期経営計画2027の進捗状況

17

Appendix.

22

1 2026.2期 3Q実績

- 営業利益の前年同期比△39.3%は織り込み済、業績予想比では堅調に推移し+11.2%
- 売上高の業績予想差△231百万円の要因は、金融機関向けサービスの利用件数減少および不動産オークションにおける取引決済の遅れによるもの
 - ▶ 前年同期比は連結売上高+131百万円、連結営業利益△188百万円となり増収減益

2 通期業績見通し

- 既存クライアントへのサービス利用促進およびコストコントロールを実施
- 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
 - ▶ 建築ソリューション事業の3D点群敷地調査業務・設計サポートが好調に推移

3 TOPICS

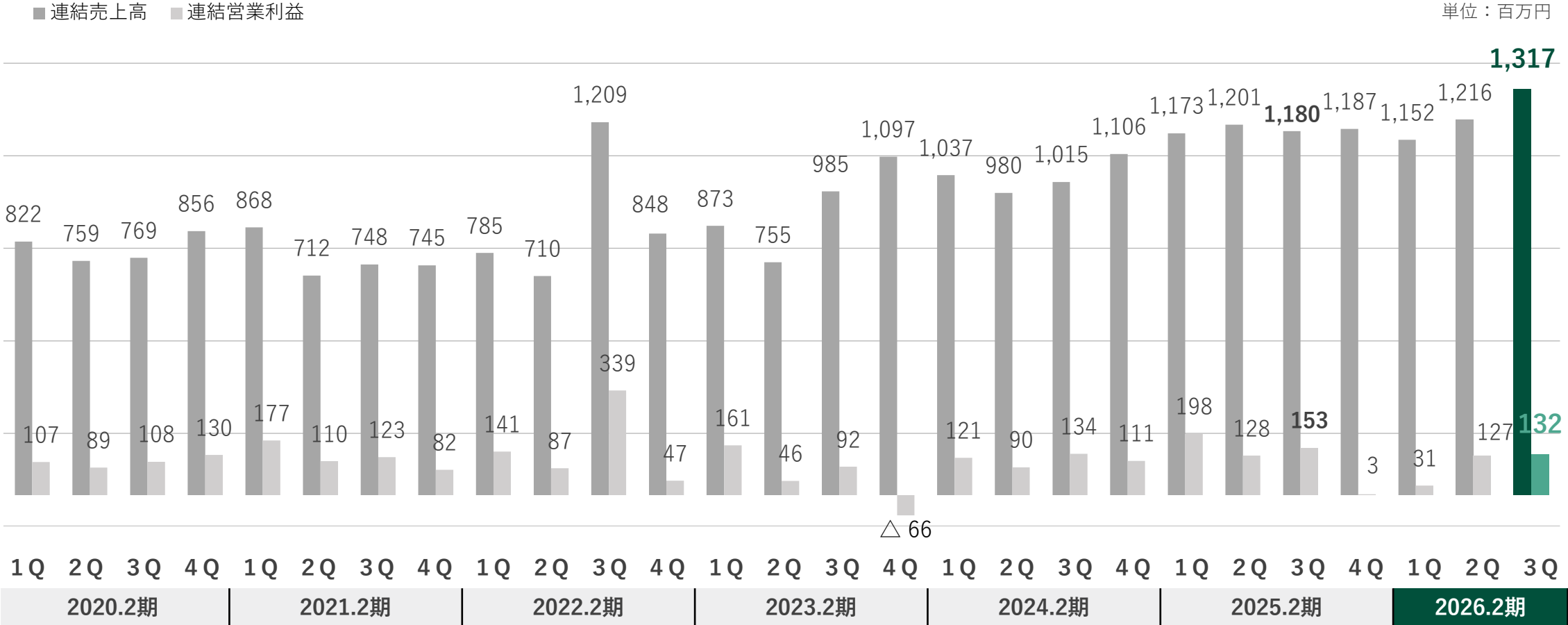
- 相続関連分野に知見・ノウハウを持つ金融機関等との業務提携/協業検討を積極推進
- 「AI相続ミツローくん」が富士通の金融機関向け相続支援サービスに採用
- ベトナムPAD社が3拠点目となるバンメトートに新拠点を開設し、業務基盤構築に貢献

営業利益は計画に基づく推移となっており、通期業績予想に対して順調な進捗を維持
「AI相続ミツローくん」を活用した相続人特定業務を中心とした相続関連サービスの推進に注力

単位：百万円

	2025年2月期 3Q	2026年2月期 3Q 予想	2026年2月期 3Q	前期比 増減率	予想比 増減率	2026年2月期 通期予想	進捗率
売上高	3,553	3,916	3,685	+3.7%	△5.9%	5,435	67.8%
営業利益	478	261	290	△39.3%	+11.2%	477	60.8%
経常利益	483	266	290	△39.9%	+9.0%	484	59.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	338	182	184	△45.4%	+1.1%	355	51.8%

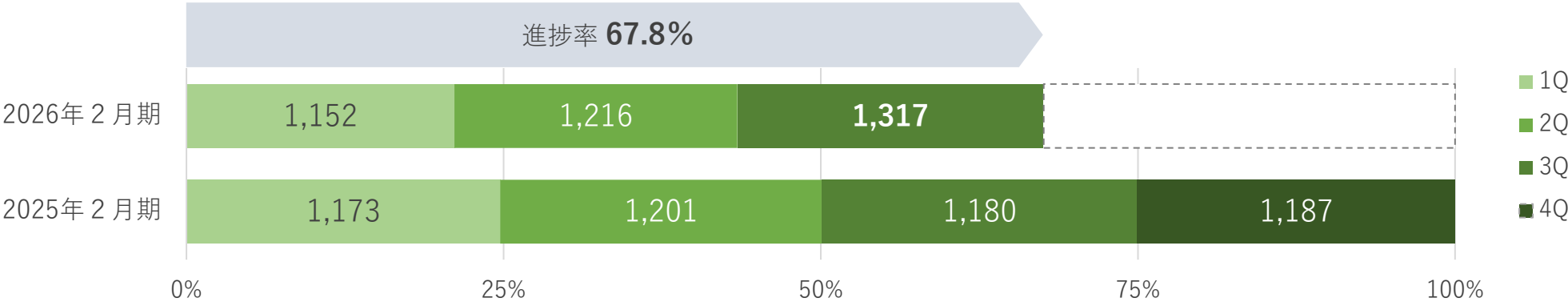
売上高は前年同期比で増収基調を維持、営業利益は投資を継続しつつも予想を上回る進捗
建築ソリューション事業・土業ソリューション事業の業績好調は継続



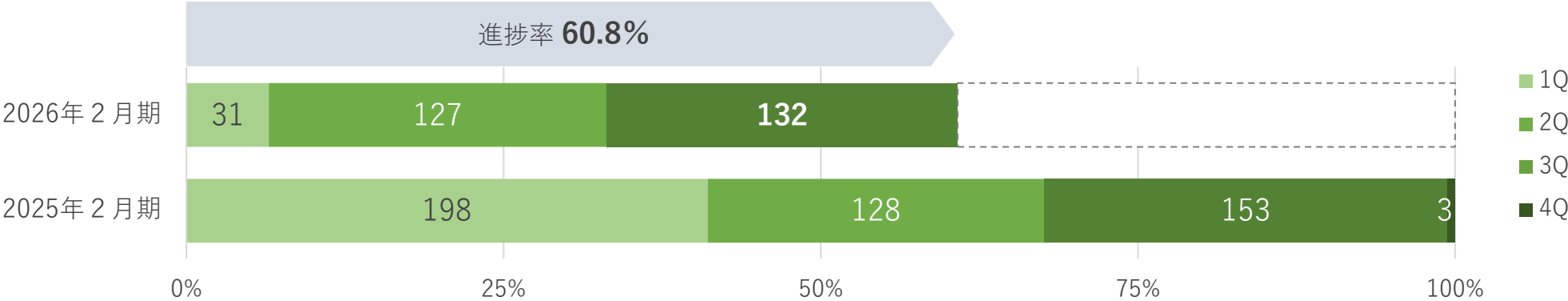
通期業績予想に対する進捗率は連結売上高67.8%、連結営業利益は60.8%
第3四半期時点において、利益面を含め概ね想定どおりの進捗

単位：百万円

連結売上高



連結営業利益



INDEX

2026年2月期 第3四半期決算サマリー

5

各セグメントの状況

10


中期経営計画2027の進捗状況

17

Appendix.

22

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

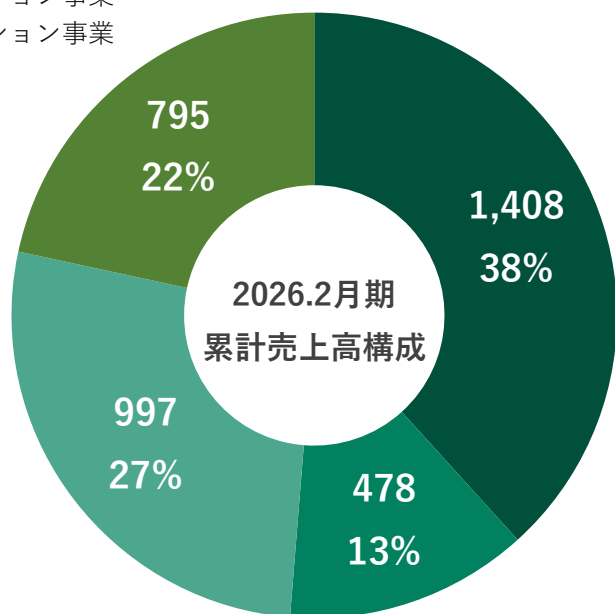
セグメント別 主力サービス	サービスの特徴	利用実績（2025.2期 概算件数）
<p>金融ソリューション事業</p> <p>EAJ Platform System</p>	<ul style="list-style-type: none"> 住宅ローンに関する担保調査/評価および担保権設定等に関する専門業務のオペレーションを提供、手続きのDX化と金融機関の業務効率化を実現 金融機関と士業専門家を繋ぐクラウドシステムは、FISC安全対策基準に準じた高度なセキュリティ 	<p>53,000件/年間</p>
<p>不動産ソリューション事業</p> <p>H'OURS®</p>	<ul style="list-style-type: 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 	<p>8,000 件/年間</p>
<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 	<p>13,800戸/年間</p>
<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 	<p>2,500ユーザー</p>

金融ソリューション事業を主軸に、建築・士業ソリューション事業も収益に寄与
不動産ソリューション事業はオークションの取引決済時期に遅れが生じ、収益面に課題

セグメント別 売上高構成比

- 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

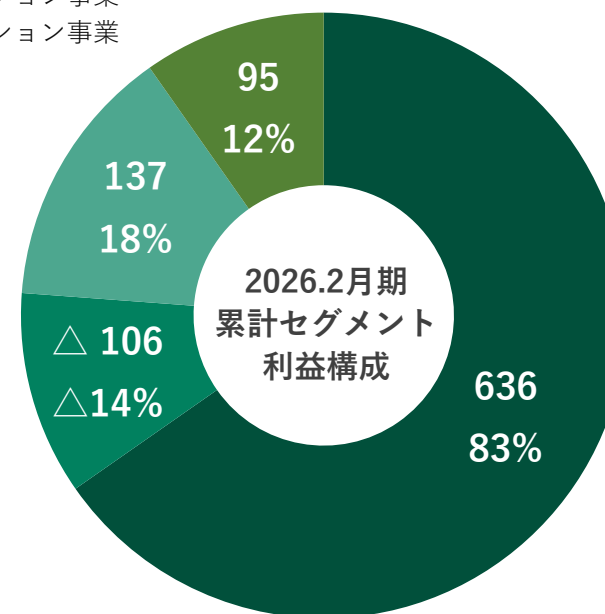
単位：百万円、%



セグメント別 利益構成比

- 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

単位：百万円、%



※不動産ソリューション事業が損失のため全体で100%としています

単位：百万円

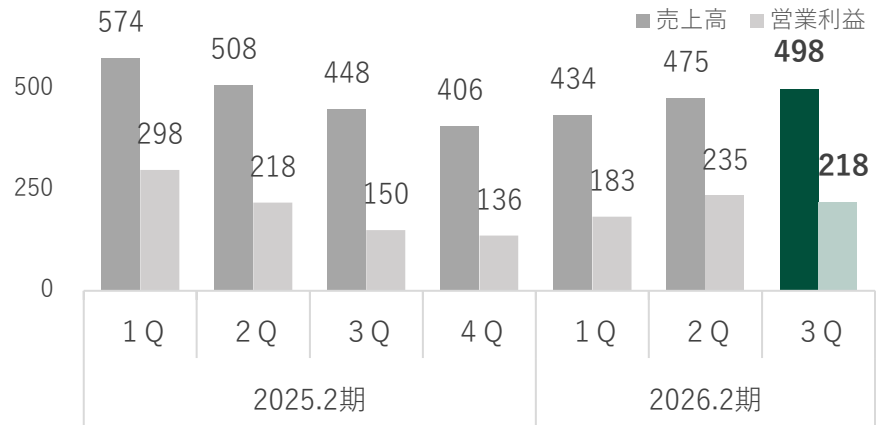
	2025年2月期 3Q	2026年2月期 3Q	前期比/増減率	
売上高	1,530	1,408	△122	△8.0%
セグメント利益	666	636	△29	△4.5%
セグメント利益率	43.5%	45.2%	-	+1.7pt

業績概要と今後の見通し

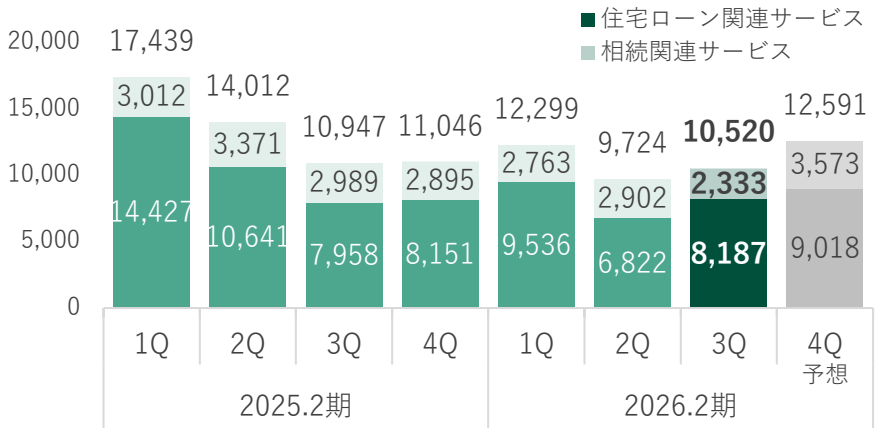
- ・ ネット専業銀行における住宅ローン取扱件数が低調となったことにより、引き続きサービス利用件数に影響するも、利益率は改善を維持
- ・ 相続関連サービスは堅調な受注状況であるものの、人員構成の見直しに伴い一時的に処理件数が低下
 - 金融機関における住宅ローンにかかるキャンペーン実施により、サービス利用件数は改善傾向
 - グループ全体において、相続・終活関連サービスの案件増加に向けた営業推進および体制構築を実施

四半期業績推移

単位：百万円



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

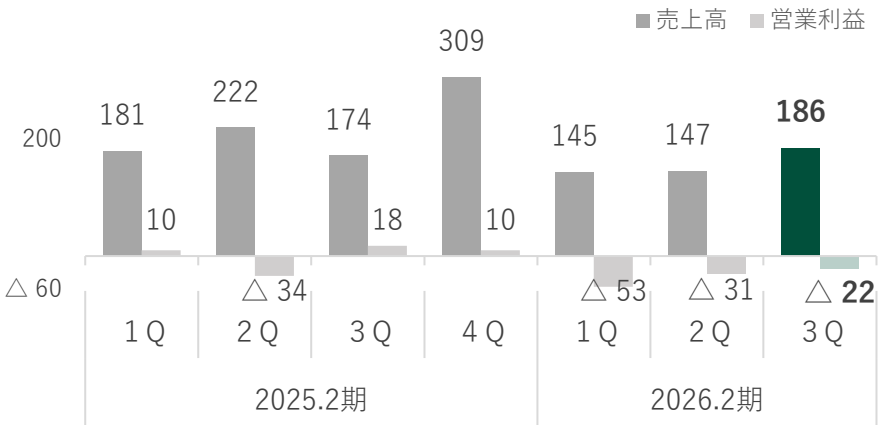
	2025年2月期 3Q	2026年2月期 3Q	前期比/増減率	
売上高	578	478	△99	△17.3%
セグメント利益	△6	△106	△100	-
セグメント利益率	-	-	-	-

業績概要と今後の見通し

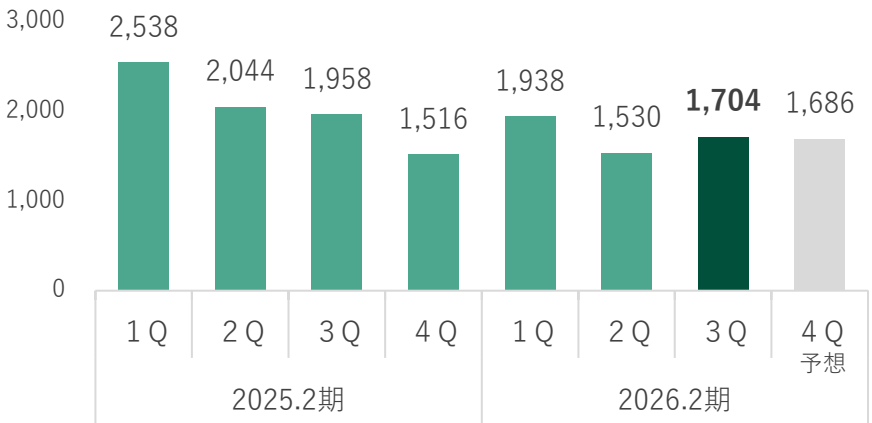
- ・ 大型物件を中心とした不動産オークションの契約/決済時期が遅延
- ・ H'OURSの新規顧客の利用は想定より緩やかな立ち上がりとなり、今後の利用拡大に向けたサービス周知/フォローを実施
 - 不動産オークションにおける取引予定案件の決済を着実に推進
 - H'OURSの継続的な利用促進に向け、オンボーディング支援や付帯サービスの提供により顧客体験の向上を推進

四半期業績推移

単位：百万円



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 3Q	2026年2月期 3Q	前期比/増減率	
売上高	695	997	+301	+43.4%
セグメント利益	95	137	+41	+43.6%
セグメント利益率	13.7%	13.8%	-	+0.1pt

業績概要と今後の見通し

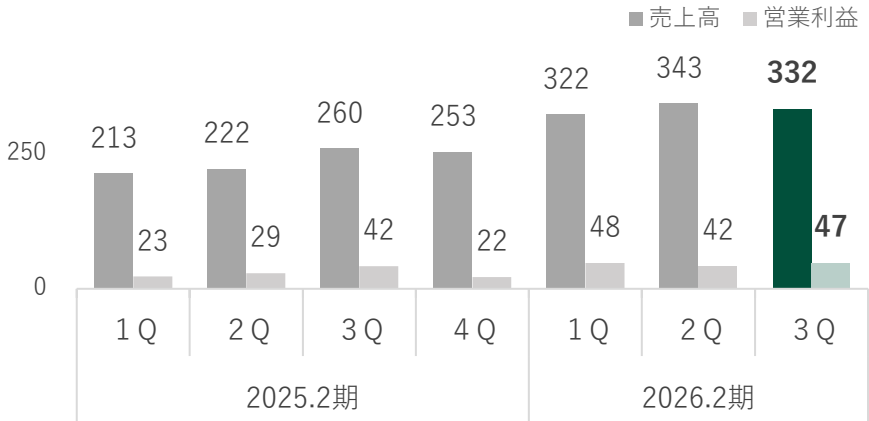
- 顧客のキャンペーン実施の影響によりサービス利用件数は堅調に推移
- AIによる図面等のチェックサービスの運用開始による生産性向上とチェック精度向上のための学習を並行実施

➤ パートナーとの業務連携による販路拡大を図る

※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

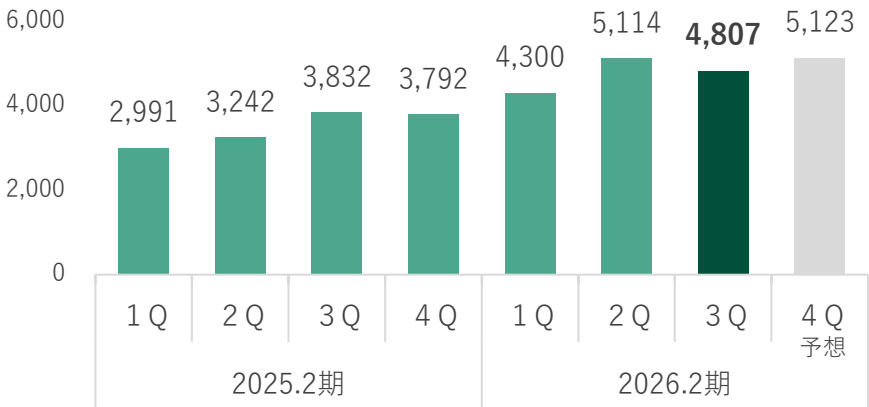
四半期業績推移

単位：百万円



※第2四半期よりKPI定義を変更

サービス利用件数（戸）



単位：百万円

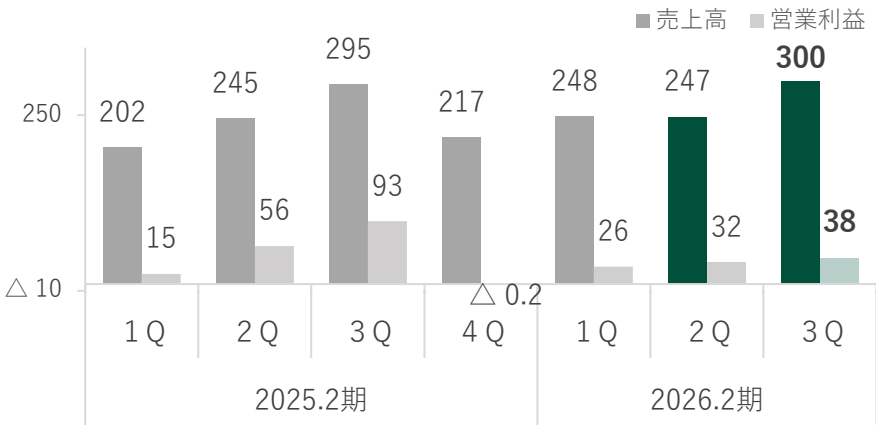
	2025年2月期 3Q	2026年2月期 3Q	前期比/増減率	
売上高	742	795	+52	+7.0%
セグメント利益	165	95	△69	△42.0%
セグメント利益率	22.2%	12.0%	-	△10.2pt

業績概要と今後の見通し

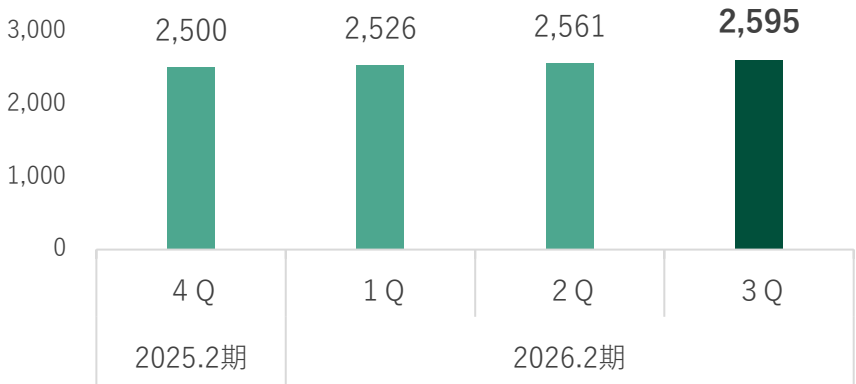
- ・売上高は、サムローニアシリーズのWin10サポート終了に伴う情報処理機器販売の大幅増加が寄与
- ・「AI相続ミツローくん」の福島県郡山市の事例反響およびインサイドセールスの強化により、全自治体の82%（1,142/1,741）にアプローチ
- 「AI相続ミツローくん」に縦書き戸籍の解析に対応する独自AI-OCRモデルの開発を進め、サービスの汎用性および利便性の向上を図る

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 第3四半期決算サマリー

5

各セグメントの状況

10

中期経営計画2027の進捗状況

17

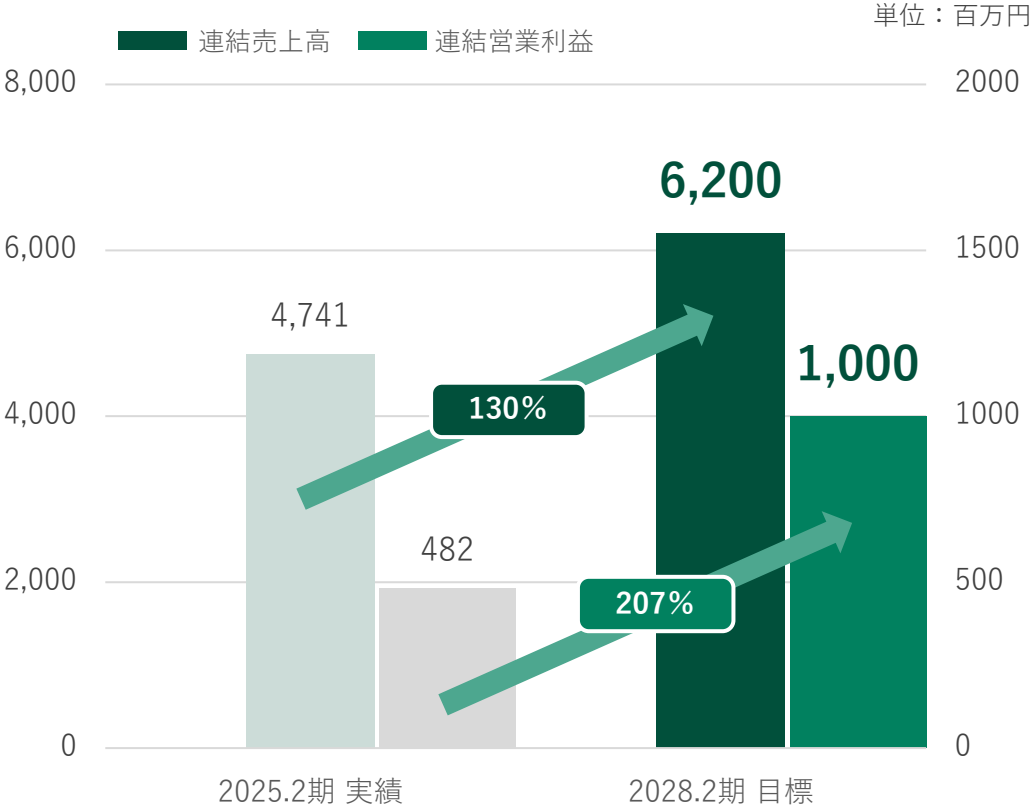
Appendix.

22

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

	重要施策		3 Q 結果	4 Q 取組み
<div> 金融ソリューション事業</div>	<div>▶既存サービスの新規顧客獲得</div> <div>▶業務系システム接続の新規顧客獲得</div> <div>▶業務標準化・自動化による生産性向上</div>		<div>処理件数2025.2期比 +30%</div> <div>5社</div> <div>2025.2期比 P/Hあたり生産性 +5%</div> <div>・主要業務の標準ワークフローを設計</div> <div>・標準化のためのシステム段階開発におけるスコープ範囲検討</div>	<div>・システムの段階的開発のためのスコープの決定（システム化方針の決定）</div>
<div> 不動産ソリューション事業</div>	<div>▶H'OURSの新規顧客の獲得</div> <div>▶業務標準化・自動化による生産性向上</div> <div>▶オペレーションセンター新設</div>		<div>2025.2期比 +5,000件/年</div> <div>工数削減2025.2期比 △40%</div> <div>処理能力2025.2期比 2倍</div> <div>・主要業務の標準ワークフローを設計</div> <div>・既存顧客とのリレーションの再構築を推進</div> <div>・分散する業務集約のためのオペレーションセンター新設準備</div>	<div>・顧客へのサービス周知/リレーション構築を継続</div> <div>・大阪オペレーションセンターの新設による業務集約等の開始（12月）</div>
<div> 建築ソリューション事業</div>	<div>▶ARCHITECT RAIL 2 のリリース</div> <div>▶FC制度による拡大展開</div> <div>▶PAD社への委託比率向上/AI活用</div>		<div>新規提供 695戸/年</div> <div>加盟店 5社</div> <div>既存の取扱棟数を 対象に生産性向上 約3%</div> <div>・AIチェックサービスの実運用開始</div> <div>・体制強化のため、PAD社がバンメートオフィスを開設（11月）</div>	<div>・AIチェックサービスの導入による業務効率化・品質の均一化を推進（継続）</div> <div>・パートナーとの業務連携による販路拡大</div>
<div> 士業ソリューション事業</div>	<div>▶AI相続によるビジネスチャネル開拓</div> <div>▶既存事業の構造改革による収益力強化</div> <div>▶グループSlerとしての機能強化</div>		<div>新規ユーザー数 +20社</div> <div>既存事業売上 2025.2期比 +4%</div> <div>開発コスト関与割合 50%超</div> <div>・既存事業の顧客データベースの改善による管理・営業力強化</div> <div>・AI相続システムの福島県郡山市における実証実験開始およびインサイドセールスの強化</div>	<div>・AI相続システムの金融機関/自治体への営業推進</div> <div>・自治体向けLGWAN環境構築完了</div> <div>・グループの戸籍収集業務へのAI相続システム活用によるサービス強化</div>

	重要施策	3 Q 結果	4 Q 取組み
 評価等仕組みの再構築	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ・新人事制度（複線型人事制度）の開始と管理職の育成（9月） ・新人事制度開始に伴う給与テーブル改定（9月） 	<ul style="list-style-type: none"> ・大阪オペレーションセンター開設によるサテライトオフィス化およびオフィス環境改善（12月） ・多様な働き方を実現するための福利厚生の拡充（継続）
 管理職の採用と育成	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ・施策推進加速のための管理職採用 ・組織変更による判断と施策のスピード強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・施策推進加速のための管理職採用（継続）
 教育研修体制の充実	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ・関西大学体育会ラグビー部への会社説明会開催（10月） ・海外研修の実施（11月） 	<ul style="list-style-type: none"> ・体系的な研修制度の開始 ・2027年度の新卒採用に向けたプロモーション開始 ・ビジョンや戦略の共有を目的としたタウンホールミーティングの実施

	期間合計	3 Q 投資概要	累計 (進捗率)	通期予想 (累計進捗率見込)
 人的資本投資	374百万円	<ul style="list-style-type: none">昇給および人事制度改定に伴う給与増人財紹介手数料海外研修の実施	76.9百万円 (20.6%)	110.4百万円 (29.5%)
 設備投資	52百万円	(実績なし)	— (0.0%)	0.1百万円 (0.2%)
 研究開発投資	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	14.2百万円 (8.4%)	14.7百万円 (8.7%)
 事業投資	311百万円	<ul style="list-style-type: none">大阪オペレーションセンター新設準備サムポローニアシリーズ改良等事業アドバイザー	71.6百万円 (23.0%)	87.3百万円 (28.1%)
総計	906百万円		162.7百万円 (14.8%)	212.5百万円 (23.5%)

INDEX

2026年2月期 第3四半期決算サマリー

5

各セグメントの状況

10

中期経営計画2027の進捗状況

17

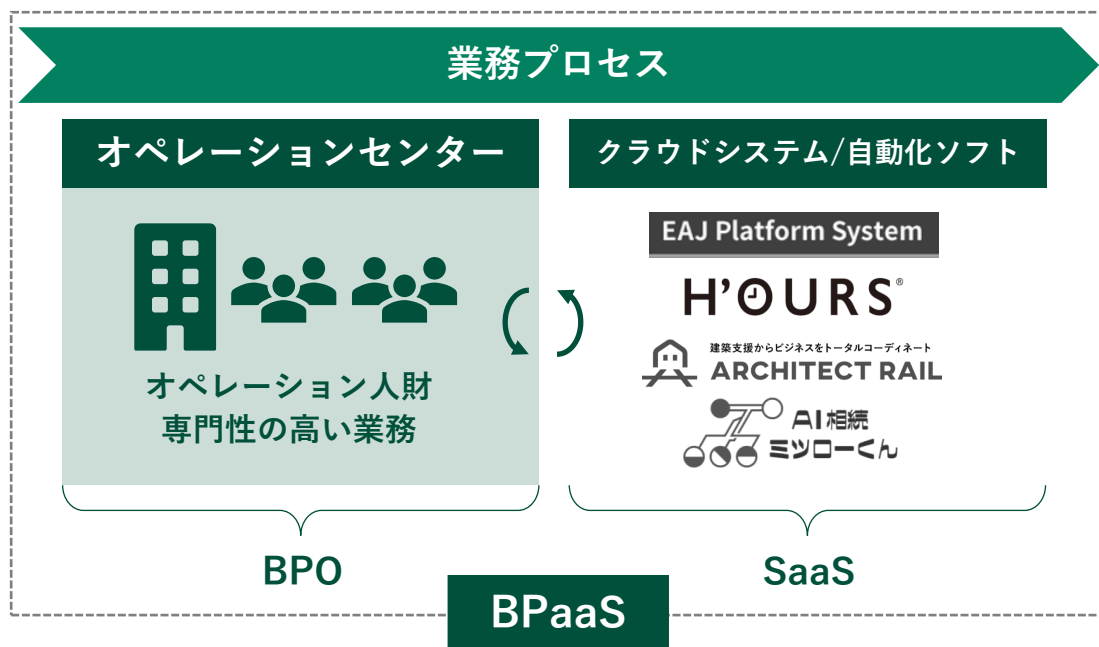
Appendix.

22

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



BPaaSの主な提供サービス

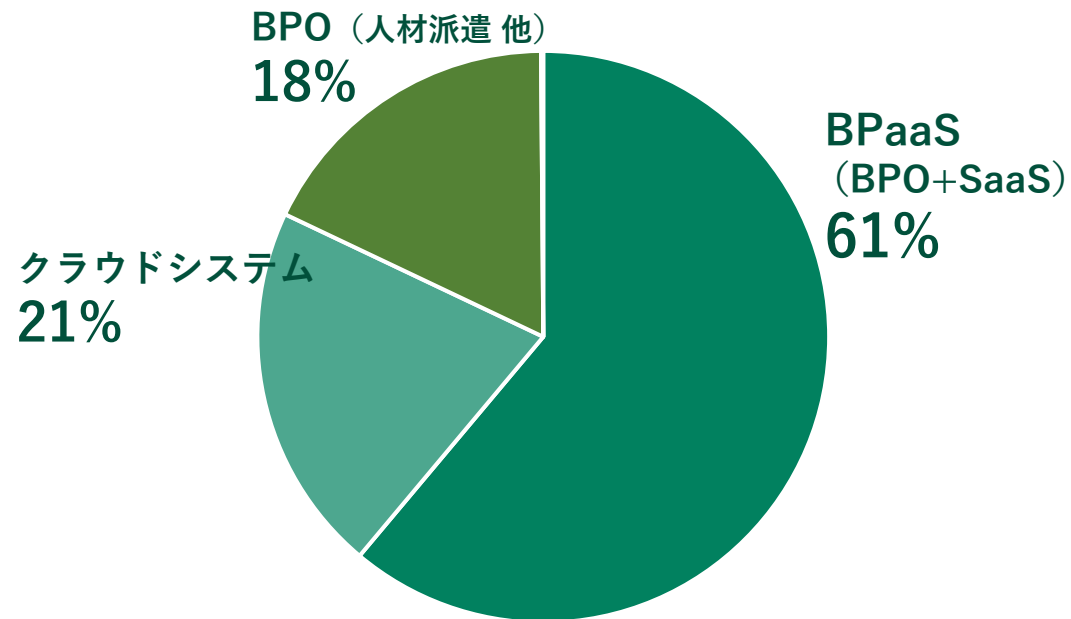
不動産取引における各種手続きに対し
BPaaSサービスを展開

 金融ソリューション	<ul style="list-style-type: none">● 登記申請サポート● 相続・終活関連サポート
 不動産ソリューション	<ul style="list-style-type: none">● H'OURS(アワーズ)● 重要事項説明書作成代行● 不動産調査
 建築ソリューション	<ul style="list-style-type: none">● 敷地調査● 確認申請・設計サポート● 品質検査・点検
 士業ソリューション	<ul style="list-style-type: none">● AI相続ミツローくん

売上の82%をBPaaSと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



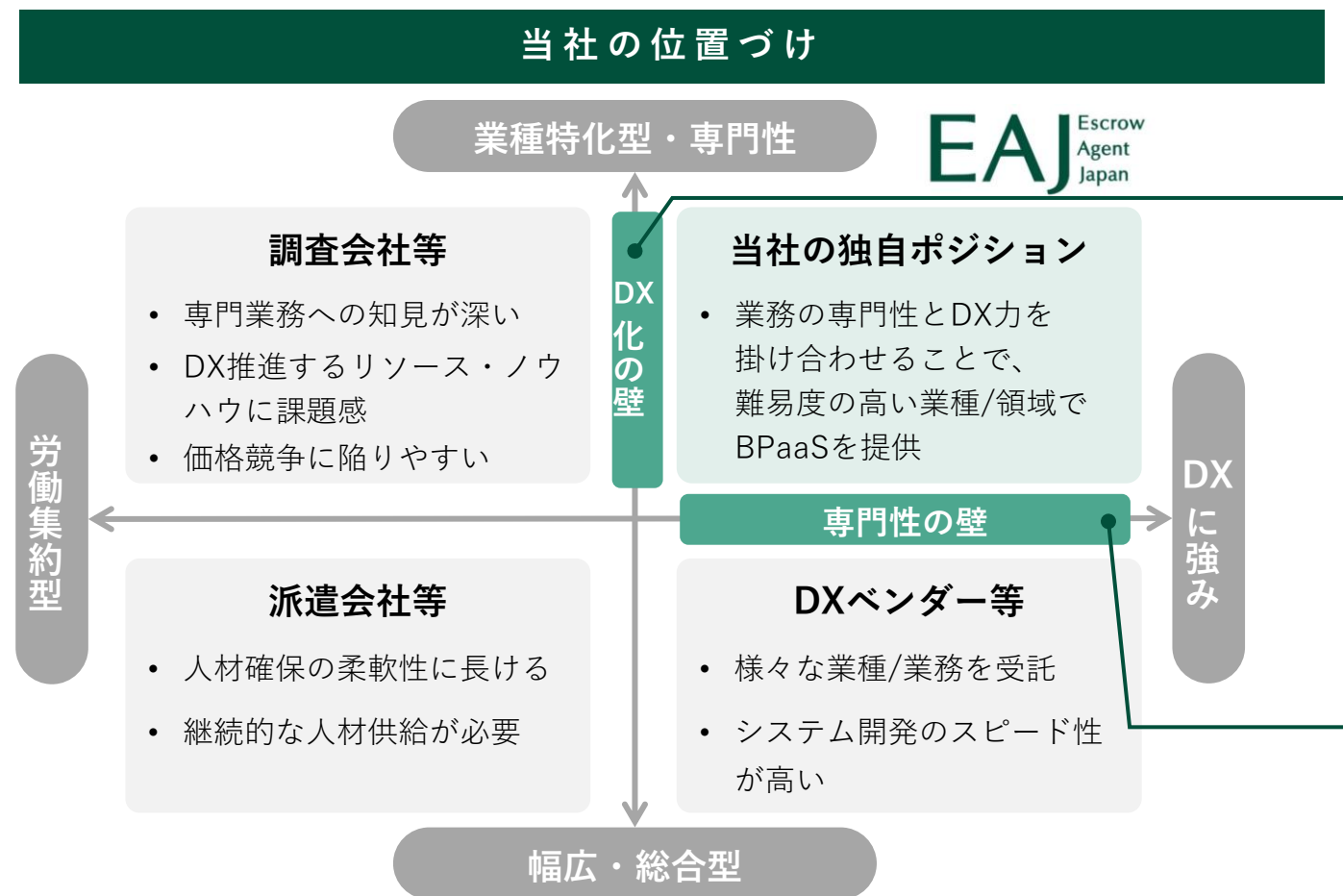
BPaaSのストック性（乗換障壁）

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

SaaS	深い専門性・現場知見によって、専門業務に最適化されたシステムを構築 → 高い生産性・品質の基盤
BPO	専門業務および自社開発システムに精通したオペレーション体制を構築 → 高い生産性・品質を発揮

BPaaS

オンリーワンで独自性のあるビジネスモデルを展開

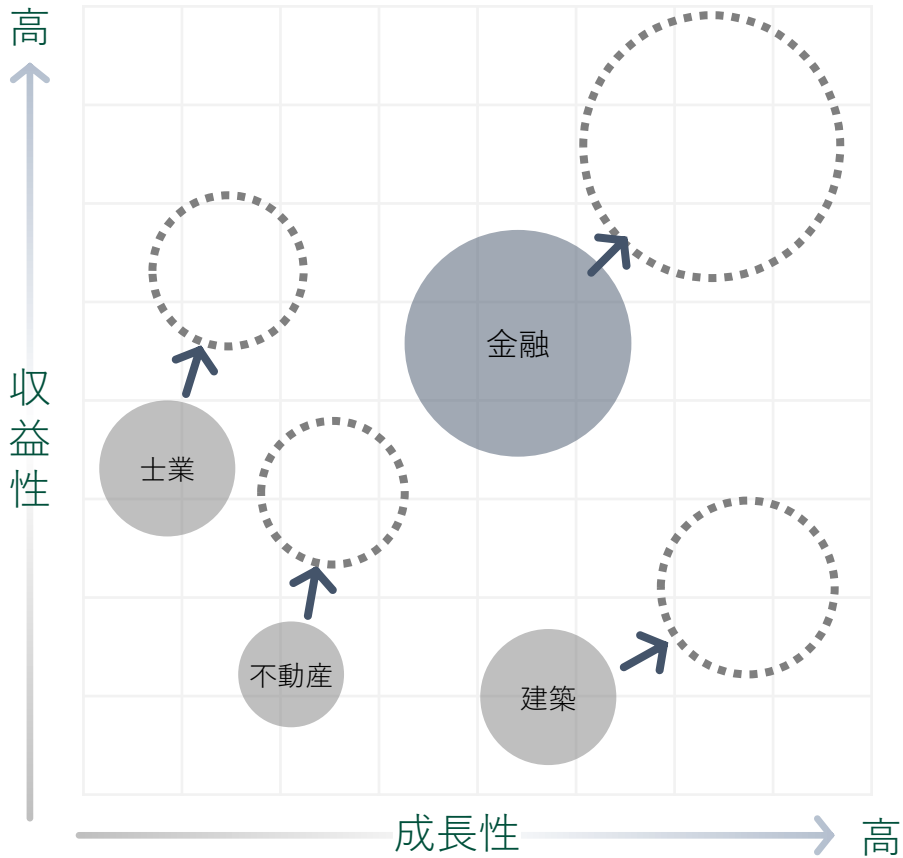


当社の強み（参入障壁）

- 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

金融ソリューション事業のモデルを他セグメントにも水平展開
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

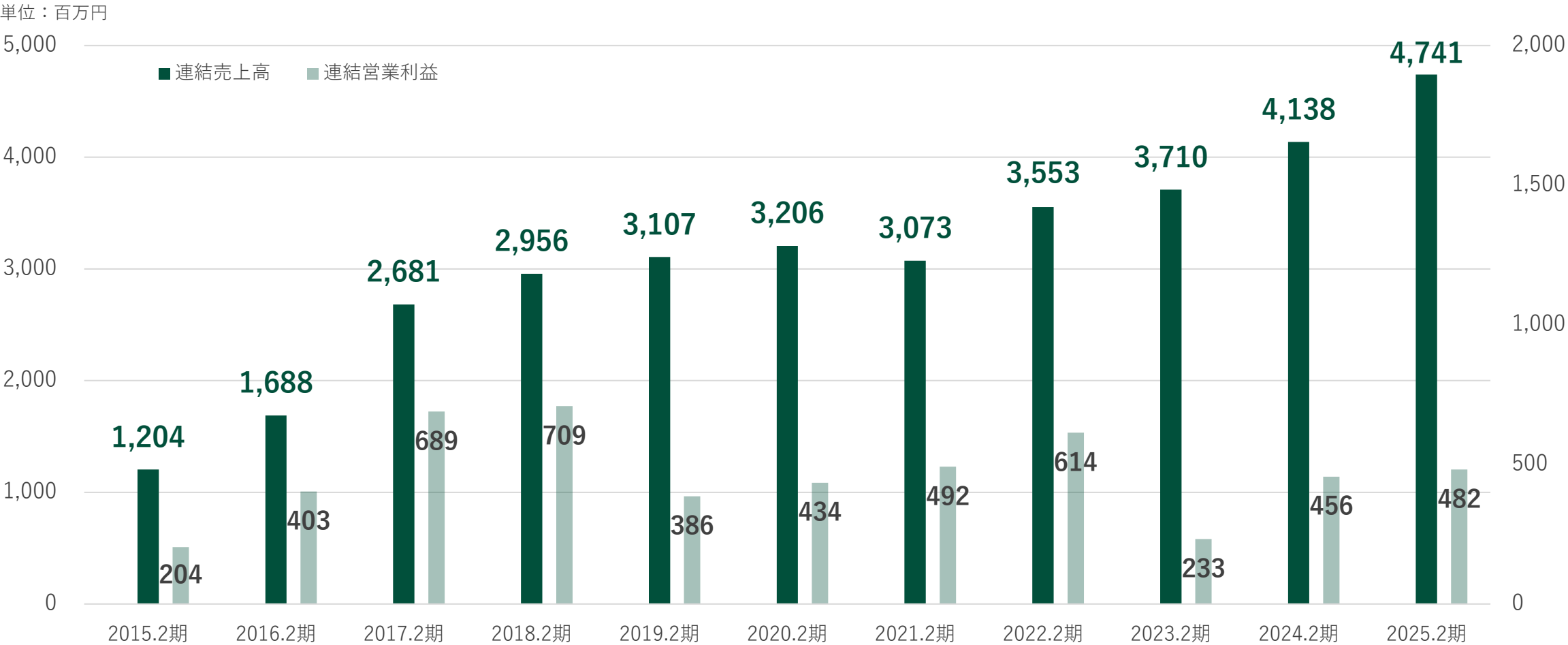
2026.2期～2028.2期 事業成長イメージ



セグメント別の成長戦略

 金融ソリューション事業	<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	処理件数2025.2期比 +30% 5社 2025.2期比 P/Hあたり生産性 +5%
 不動産ソリューション事業	<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	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
 建築ソリューション事業	<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	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%
 士業ソリューション事業	<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	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

金融ソリューション事業を軸に顧客セグメントとサービス領域を拡大
直近では受注件数拡大への対応として人的資本およびDX化のための投資を先行





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(2025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

100%



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

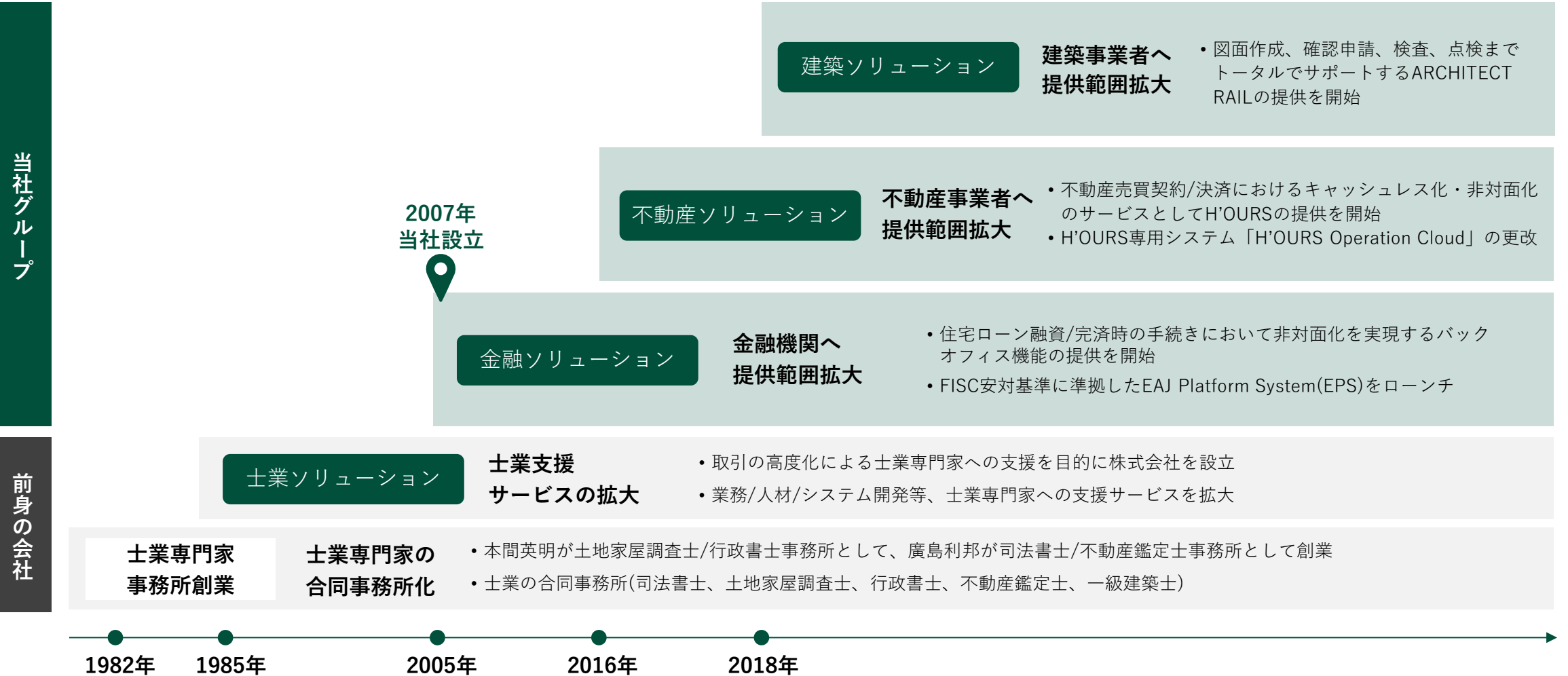
- ・登記申請ソフトウェア「サムポローニア」の開発・提供
- ・AI相続ミツローくんの開発・提供
- ・登記ファイリングシステム等の開発・提供

株式会社New Deal

金融ソリューション

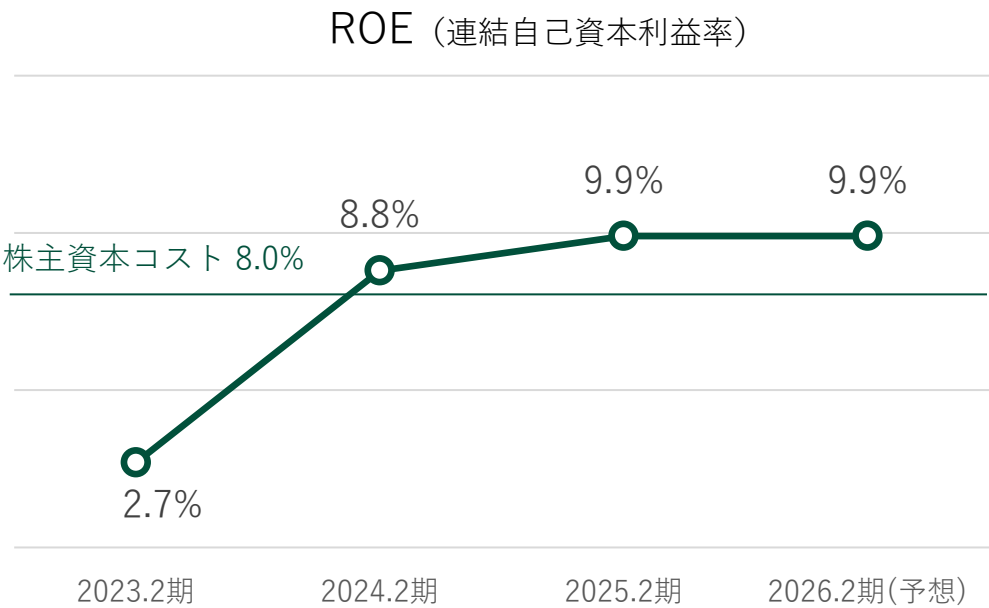
- ・業務受託サービス、人材派遣・人材出向

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

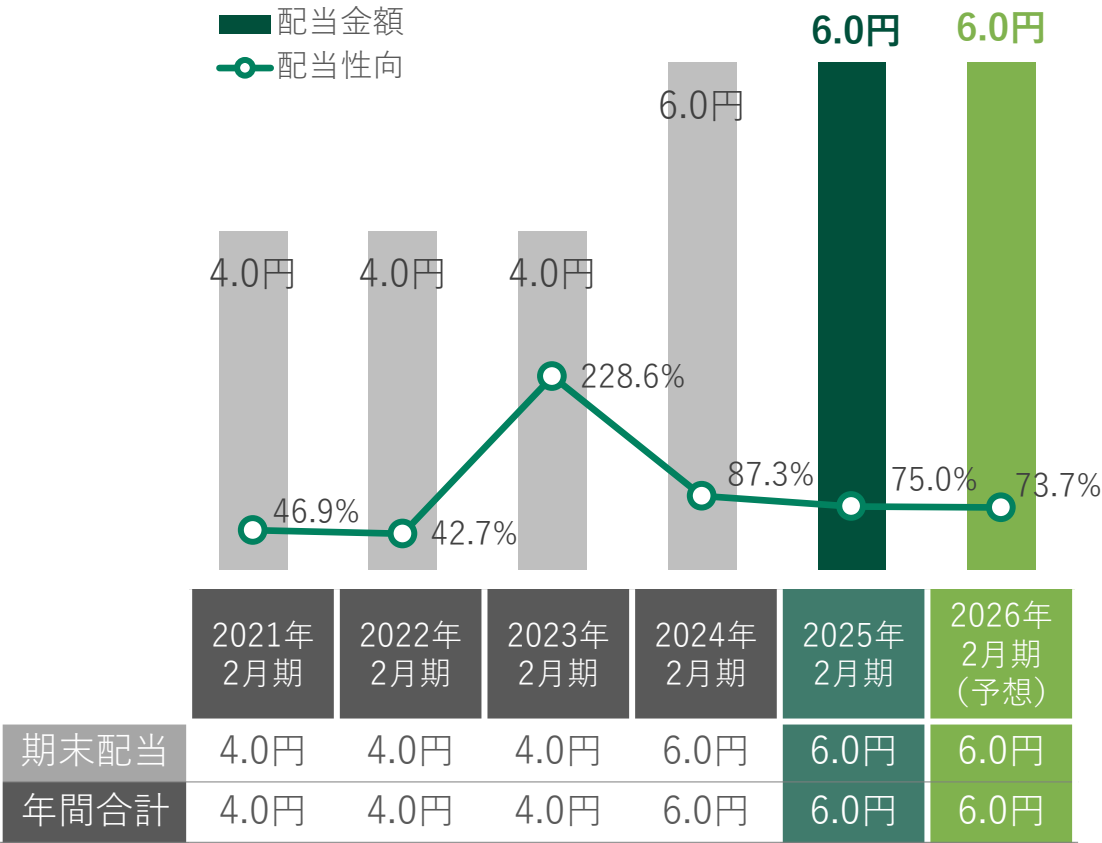


- 2007年4月 ○ 東京都中央区日本橋において株式会社エスクロー・エージェント・ジャパンを設立
- 2008年1月 ○ 株式会社マザーズエスクローを吸収合併
- 2014年3月 ○ 東京証券取引所JASDAQ(スタンダード)に上場
- 2014年5月 ○ 東京都中央区に連結子会社株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン・トラスト(現 株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン信託)を設立
- 2014年8月 ○ 株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン信託が管理型信託業および事務代行業を開始
- 2016年2月 ○ 東京証券取引所本則市場第二部へ市場変更
- 2016年6月 ○ 東京証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

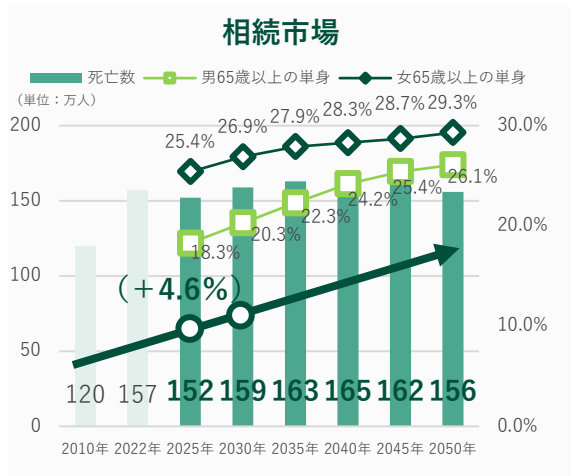
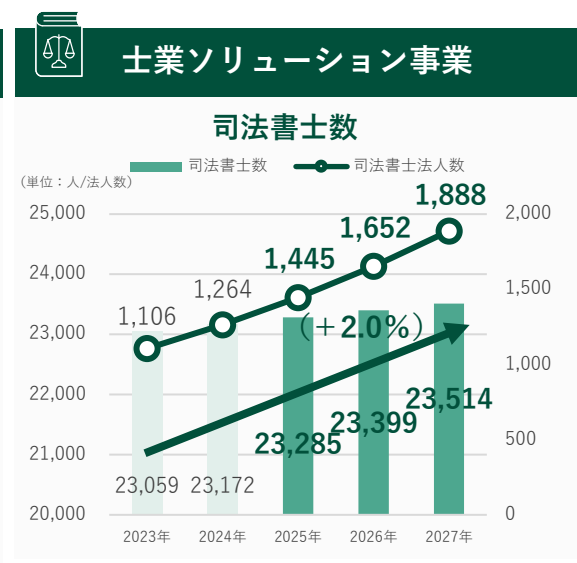
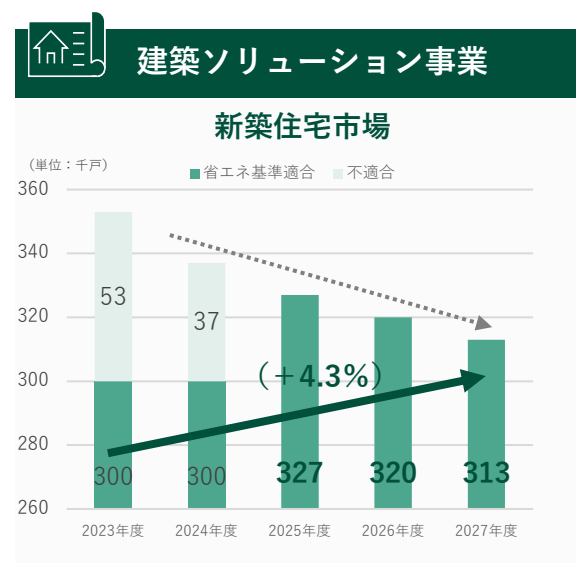
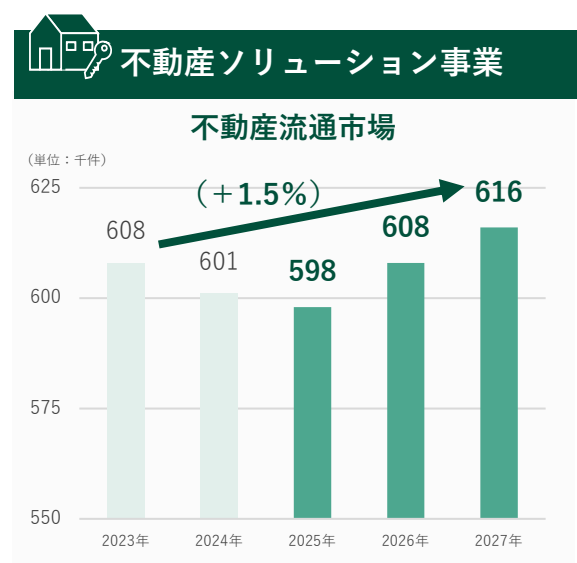
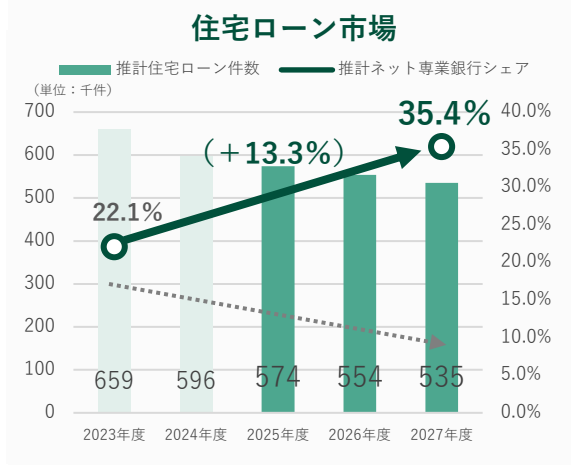
2026年2月期は1株当たり6.0円を予定。「強固な資本基盤」を維持することを財務ポリシーとしつつ、株主資本コストを上回るROEと安定配当を維持



・CAPMにより算定する株主資本コストは8.0%



金融ソリューション事業



- 金融機関

市場件数は減少傾向、金利は上昇傾向にあり注視が必要なものの、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：リソナ総合研究所株式会社）

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	23,000件	1.5% (+0.7p)
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	22,000戸	7.1% (+4.0p)
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」

※3：サービス拡充のため、建築ソリューション事業の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

免責事項

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。

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。

