

2025 年 10 月 17 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)

2026 年 2 月期 第 2 四半期 決算説明における想定質問と回答

日頃より、当社に関心をお寄せいただきありがとうございます。2025年10月3日に公表いたしました「2026年2月期第2四半期（中間期）決算」について、想定される質問とその回答を以下の通り開示いたします。

なお、本開示は投資家の皆さまへの情報発信の強化とフェア・ディスクロージャーを目的としております。回答内容については、時点のずれにより多少の齟齬が生じる可能性がございますのでご了承ください。

1. 業績に関する質問

Q1. 利益指標に関して、通期予想に対する進捗率が30%台だが、通期予想達成の見通しはどうか。第3四半期以降でどのように挽回されるのか。

A. 連結営業利益の2026年2月期第2四半期の進捗率は、第1四半期において顧客事情により各サービス利用率が低下したことが影響し、33.3%となりました。第3四半期以降は、金融ソリューション事業及び不動産ソリューション事業のサービス取扱件数の増加を見込んでおり、通期予想は達成の見通しであります。

Q2. 金融ソリューション事業、不動産ソリューション事業のシステム/サービス利用件数について、第3四半期以降で回復する予想だが、その背景は何か。また、収益も回復していくのか？

A. 金融ソリューション事業については、第2四半期中に新たに実店舗型銀行へのサービス導入が開始されました。また、下半期は金融機関にて住宅ローンにかかるキャンペーンを実施する予定のため、各サービスの利用件数は回復する見込みです。不動産ソリューション事業は、既存顧客の営業担当者へのサービス周知や関係の再構築を進めることにより、利用率の増加を図ってまいります。収益についても、サービス利用件数の増加に伴い改善する見込みです。

Q3. 金利上昇が住宅ローン関連サービスに与える影響はあるか？今後の見通しはどうか。

A. 当社の顧客であるネット専業銀行において、預貸率改善のために住宅ローンの取扱い件数が減少したため、当社サービスの利用件数にも影響がありました。下期については各金融機関にて住宅ローンにかかるキャンペーンを実施する予定であり、サービス利用件数も増加する見込です。また、実店舗型銀行へのサービス推進により顧客基盤を拡大してまいります。

Q4. 建築ソリューション事業が前期比で大きく伸長しているが、その要因は何か？下半期以降の見通しはどうか。

A. 2025年4月に改正された新築全棟に対する省エネ基準引上げの義務化により、敷地調査業務の受託件数及び設計サポートサービスの利用件数が予想以上に増加しました。また、ベトナムの子会社であるPAD社への委託比率を向上させたことにより原価が削減され、利益率が改善しました。下半期以降も堅調に推移する見込であり、AIを活用した図面・現場検査チェックシステムの試行運用を開始することで、

業務効率化と品質の均一化を行ってまいります。

Q5. 土業ソリューション事業が増収減益だが、先行投資の影響なのか。

A. 売上高については、主力サービスであるサムローニアシリーズが販売体制改善により堅調に推移しました。一方で、セグメント利益はシステムエンジニアやコール担当者等の増員に伴う人件費の増加、相続関係説明図自動作成システム「AI相続ミツローくん」のプロモーション強化による広告宣伝費の増加等の先行投資により減益となりました。なお、前期は他社が終売する司法書士業務支援ソフトの後継ソフトとしてのリプレイス獲得が好調であり、2026年2月期第2四半期予想でも減益予想としております。

Q6. 「AI相続ミツローくん」の実証実験・営業推進は、どのタイミングで収益インパクトが出てくるのか？

A. 福島県郡山市における実証実験は年度末（2026年3月末）までを予定しています。収益貢献については4月以降に順次拡大することを想定しております。

2. 中期経営計画2027の進捗に関する質問

Q1. 2028年2月期目標の、2025年2月期比「売上130%・営業利益207%」達成に向けた進捗はどうか。

A. 2026年2月期については中期経営計画2027の目標達成のため、主な業務プロセスの分析及び細分化や体制強化を進めており、現状では計画通りに推移しています。なお、2026年2月期は、通期にて増収減益の業績予想としておりますが、2028年2月期目標達成への影響はございません。

*2026年2月期 第2四半期 決算説明資料 該当箇所 10頁：

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6093/tdnet/2694117/00.pdf>

Q2. 各ソリューションにおける「重要施策・定量目標」の進捗状況はどうか。

A. 金融ソリューション事業及び不動産ソリューション事業について、業務効率化の分析等に若干の遅れが発生していますが、既に体制見直しに着手しているため今後は改善する見込みです。他のソリューションについては予定通り推進しております。

*中期経営計画2027 該当箇所 22～31頁：https://www.ea-j.jp/images/mediumterm_management_plan2027_0225.pdf

Q3. 市場シェアは3ヶ年でどのように段階を踏んで伸ばす計画なのか？計画に対して、2026年2月期末での進捗見通しはどの程度か。

A. 中期経営計画2027の目標に対する、2026年2月期における各ソリューションのKPI進捗率（第2四半期末時点の見込み）は、金融ソリューション事業58.3%、不動産ソリューション事業88.0%、建築ソリューション事業71.7%、土業ソリューション事業85.4%（第2四半期実績比）です。

既存顧客に対する新規サービスの導入及び新規顧客の獲得を推進してまいります。

*中期経営計画2027 該当箇所 32頁：https://www.ea-j.jp/images/mediumterm_management_plan2027_0225.pdf

2026年2月期 第2四半期の決算状況の詳細につきましては、説明動画及びその書き起こしを公開しておりますので、あわせてご参照ください。

説明動画：<https://www.youtube.com/watch?v=DK1Q-MgtxHI&feature=youtu.be>

書き起こし：<https://finance.logmi.jp/articles/382786>

以 上