



2026年4月10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 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。2026年4月3日に公表いたしました「2026年2月期決算」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ありますのでご了承ください。

### 1. 2026年2月期業績に関する質問

Q1. 2026年2月期の通期実績が計画未達となった主な要因は何か。

A. 通期実績が業績予想を下回った主な要因は2点です。

第一に、金融ソリューション事業において、子会社における貸倒引当金100百万円を計上したことが営業利益を押し下げました。

第二に、不動産ソリューション事業において、大型物件を中心とした不動産オークションの契約・決済時期が想定より遅延したことで、当期計上予定の案件収益が翌期以降にずれ込みました。

これら2つの要因が重なり、売上高は予想比△6.6%、営業利益は予想比△32.3%となりました。

前年同期比では、建築ソリューション事業の堅調な売上拡大(+35.0%)等が寄与し、連結売上高は+7.1%と増収になりましたが、前述の貸倒引当金計上と先行投資コストの増加等により、連結営業利益は△33.0%の減益となっております。

Q2. 今回の未達要因は一過性か。

A. 主な未達要因のうち、貸倒引当金100百万円は一過性要因と認識しております。

また、不動産オークションの契約・決済時期の遅延についても、案件消失ではなく時期ずれであり、2027年2月期以降の回復を見込んでおります。

一方で、住宅ローン件数や不動産市況の影響を受けやすい領域については、既存顧客へのサービス提供範囲の拡張や新サービスの提供等を通じて、外部環境耐性を高めていく必要があると考えております。

Q3. 貸倒引当金100百万円の計上はどのような案件に起因するものか。  
今後の回収見通しや同様のリスクの再発防止策はどのように考えているか。

A. 貸倒引当金は、金融ソリューション事業において一部の取引先に関するリスクを精査した結果、保守的な観点から計上したものです。当該引当金は一過性の処理であり、2027年2月期以降の業績に同様の影響が生じることは見込んでおりません。

再発防止の観点からは、取引先与信管理の強化および改善に引き続き取り組んでおり、適切な債権管理体制を整備してまいります。

Q4. 前年比では増収減益となるが、どのように評価しているか。

A. 2026年2月期は、建築ソリューション事業の伸長などにより前年同期比で連結売上高は7.1%増となりました。一方で、貸倒引当金の計上や、業務標準化・自動化に向けた先行投資を進めたことから、営業利益は前年を下回りました。収益面では課題が残った一方、変革に向けた事業基盤の構築と成長投資を着実に進められた1年だったと認識しております。

Q5. 不動産オークションの契約・決済時期遅延の具体的な背景は何か。

A. 遅延の背景は、不動産市況の高止まりや金利動向の不透明感を受けて、主に大型物件の買い手側における意思決定や資金調達に時間を要したことによるものです。  
営業体制の強化により積み上がっている仕掛り案件については、順次決済・計上を見込んでおり、これが2027年2月期の不動産ソリューション事業の大幅増収（予想：売上高+65.8%、営業利益+567.9%）を牽引する主要因の一つとなっております。

Q6. 第4四半期（12月～2月）は売上高1,394百万円と過去最高を記録したとのことだが、その要因は何か。この水準は持続可能と考えてよいか。

A. 第4四半期が四半期単体で過去最高の売上高となった主な要因は、金融機関のキャンペーン実施により、金融ソリューション事業における住宅ローン関連サービスの利用件数が回復したことに加え、不動産ソリューション事業における不動産オークションが一部回復、建築ソリューション事業の堅調な受注継続によるものです。  
2027年2月期についても、各事業の成長施策が着実に進捗することを前提に、売上高6,211百万円（前期比+22.3%）を計画しており、第4四半期の水準を超える成長を見込んでいます。ただし、四半期ごとの業績は案件の決済タイミング等により変動することがある点をご留意ください。

## 2. 2027年2月期業績予想に関する質問

Q1. 2027年2月期に大幅増益を見込む根拠は何か。

A. 大幅な増収増益計画の根拠は主に以下の3点です。  
第一に、不動産オークションの仕掛り案件の回収と新規積み増しです。前期から繰り越した案件の収益計上に加え、営業人員の拡大により新規の仕掛り案件を増加させ、不動産ソリューション事業で大幅な増収を見込んでいます。  
第二に、建築ソリューション事業の継続的な高成長です。設計サポートサービスの需要増加等に加えて、海外子会社活用による生産性向上を見込んでおります。  
第三に、減益要因の解消です。2026年2月期に計上した貸倒引当金100百万円分の利益改善効果があります。  
これらを合わせ、売上高6,211百万円、営業利益624百万円を目指します。

Q2. 金融ソリューション事業の業績予想（2026年2月期比 売上高+11.6%、営業利益+10.4%）では、住宅ローン市況の回復を前提にしているように見受けられるが、今後の金利上昇が継続した場合、住宅ローン需要への影響をどのように考えているか。また、リスク対応策はあるか。

A. 住宅ローン金利が上昇傾向にある中、変動型・固定型ともに借入コストが増加しており、住宅ローン新規需要が抑制される可能性は認識しております。2027年2月期の業績予想においては、この金利動向の不透明感を一定程度保守的に加味した計画としております。  
一方でリスク対応として、金利動向に左右されにくいサービスへの収益シフトを進めています。具体的には、住宅ローン完済時の「売却抹消」支援業務や、相続関連サービス等、金利環境に依存しない領域の受

注拡大に注力することで、収益の安定性を高めてまいります。

Q3. 士業ソリューション事業は2027年2月期において減収減益（売上高△0.6%、営業利益△12.1%）の予想だが、どのような要因によるものか。今後の収益回復の見通しはあるのか。

A. 2026年2月期に大幅増加したWindows 10サポート終了関連の情報処理機器販売（一過性）が2027年2月期は発生しないことによる反動減と、「AI相続ミツローくん」等のサービス開発への先行投資を継続することによるものです。

収益回復の見通しとしては、「AI相続ミツローくん」に関する、全国自治体へのアプローチ（1,741自治体に対し82%）を通じた新規チャンネルの本格開拓を進めます。また、サムポローニアのユーザー数拡大および価格改定の検討等により、2028年2月期には収益の回復・拡大を目指してまいります。先行投資フェーズにある事業ではありますが、士業専門家向けDXの需要は中長期的に拡大が見込まれており、その基盤整備を着実に進めております。

Q4. 中間配当を開始する狙いは何か。

A. 当社は株主の皆さまへの安定的な利益還元を重要な経営方針として位置づけ、2027年2月期から中間配当を開始し、中間3円、期末3円の年間6円を予定しております。成長投資を継続しつつも、強固な資本基盤を維持しながら安定配当に努める方針を明確にすることで、株主還元の充実と資本効率の向上を両立させていきます。

### 3. 中期経営計画2027の進捗に関する質問

Q1. 中期経営計画2027における、2027年2月期の位置付けは何か。

A. 2026年2月期に整えた変革のための事業基盤を活かし、2027年2月期は回復と成長を実績で示す1年にしてまいります。住宅ローン・不動産オークションの回復、建築ソリューションの成長継続、生産性向上投資の効果顕在化等を通じて、中期経営計画達成に向けた事業変革・収益拡大を推進してまいります。

Q2. 今後のM&Aやアライアンスなどに関する考え方は。

A. 中期経営計画において「取引プロセスを網羅的にカバー」する外部戦略の一環として、コア領域の強化に向けたM&Aの推進と、それ以外の領域については外部企業との提携による業務範囲の拡張を方針として掲げています。

具体的な案件については適時開示の原則に基づき公表してまいります。金融・不動産・建築・士業専門家の各分野において、当社の専門性と親和性の高い領域でのシナジーを重視した選択的な検討を進めてまいります。

2026年2月期 決算の詳細につきましては、説明動画およ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://youtu.be/YrjBSaI0HUI>

書き起こし：<https://finance.logmi.jp/articles/384283>

以上