



2026年4月3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)

M&A基本戦略の公表に関するお知らせ

当社は、中期経営計画 2027 の達成および持続的な企業価値の向上を目的として、M&Aを重要な成長戦略の一つと位置付けております。

今般、当社グループの事業基盤の強化および成長の加速を図るため、M&Aに関する考え方を整理し、公表することといたしましたので、お知らせいたします。

なお、本方針に基づく具体的なM&A案件が発生した際には、個別に検討の上、適時適切に開示してまいります。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上



M&A基本戦略説明資料

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4月

1

目的

- **事業基盤の強化**

- コア領域（不動産調査/評価分野、終活/相続分野など、競争力のある領域）の生産性向上
- 既存プロダクトの機能強化および周辺サービス獲得による提供価値の向上

- **成長を加速**

- コア領域への集中投資とM&Aによる非連続な成長により、専門性と事業規模を同時に拡大

2

対象領域

- **AI / DXシステム開発**

- 専門業務の自動化・省人化の早期実現、人財の確保

- **BPO/人財/オペレーション**

- 金融機関・不動産・建築・士業領域における専門人財の確保

- **既存領域の周辺サービス**

- 顧客基盤の拡大、クロスセルによる提供価値の向上

3

投資規律

- **過半数以上の株式取得**

- **投資規模は25億円以下を想定**

- **バリュエーションはEBITDA倍率により算定**

ターゲット業種

AI / DXシステム開発

(Sler、システム開発ベンダー 等)

BPO/人財/オペレーション

(人材派遣会社、コールセンター 等)

既存領域の周辺サービス

(不動産関連情報提供サービス、SaaS 等)

期待シナジー

- 専門業務の自動化・省人化の早期実現
- 業務効率化による収益性向上

- 業務処理能力の拡張・専門人財確保
- 処理量増加による取扱い件数(売上)拡大

- 顧客基盤の拡大、サービス提供範囲拡大
- クロスセルによる単価向上

獲得する機能

開発/技術

PdM人財

業務支援/強化

専門人財

顧客基盤

売上高向上

EAJグループの持続的競争優位の確立と拡大期に向けた基盤構築

対象案件	<ul style="list-style-type: none">● 3年以内に年間ROIが資本コストを上回る案件を対象● 再生案件は対象外 <p>※シナジーの度合によっては上記によらず検討</p>
取得持分	<ul style="list-style-type: none">● 過半数以上の株式取得● 対象会社の損益を連結ベースで取り込み● アーンアウトや段階取得も検討
取得規模	<ul style="list-style-type: none">● 25億円以下を想定
バリエーション	<ul style="list-style-type: none">● 原則、EBITDA倍率により適正価値を算定 <p>※対象案件によりフレキシブルに対応</p>
調達方法	<ul style="list-style-type: none">● 金融機関からの資金調達をメインに検討● 株式交換や、株式交換および資金調達の併用も検討
ロックアップ	<ul style="list-style-type: none">● 2～3年目安● 買収先株主と協議の上決定

経営体制

- 経営幹部は原則続投
- 既存体制を基本維持

企業文化

- 既存ブランド/カルチャーを尊重
(社名・vision・文化など)
- 既存人事制度を維持

グループシナジー

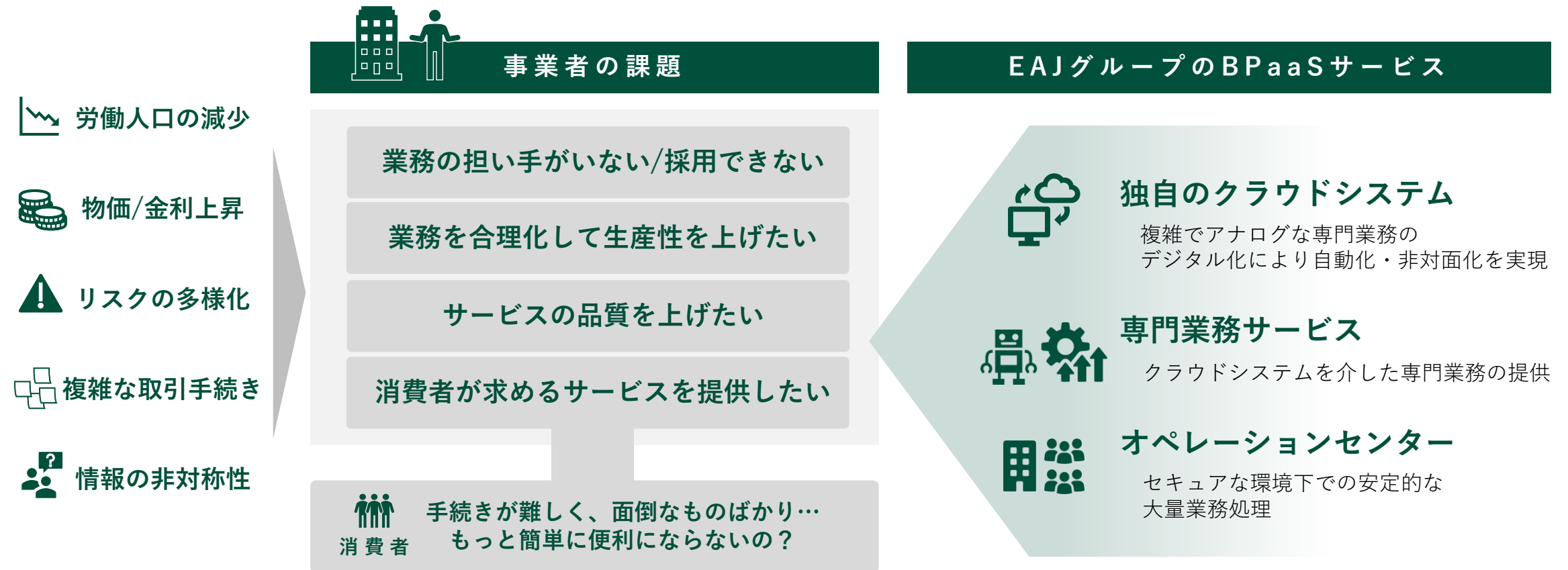
- 業務標準化/DX推進
- 顧客基盤・営業チャネルの共有
- サービス拡張

グループシナジーによる利益拡大

創出された利益をグループ全体の次の成長へ再投資し、EAJグループの持続的競争優位を確立

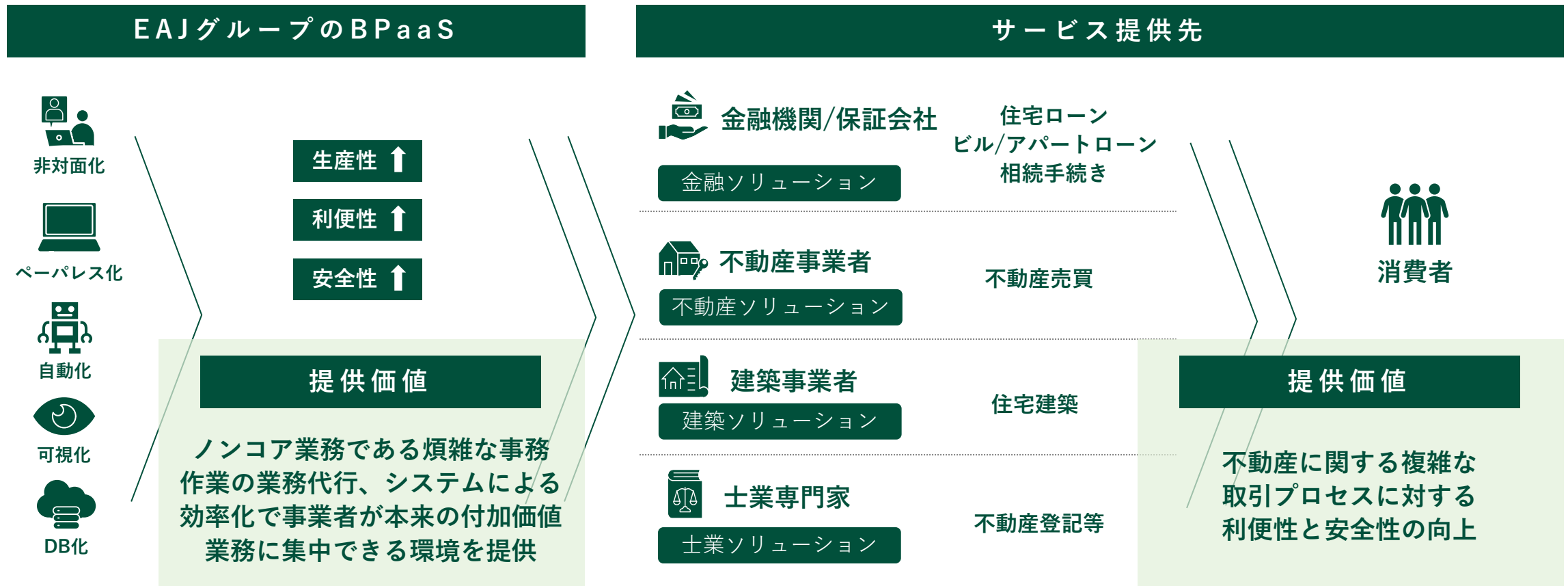
Appendix.

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

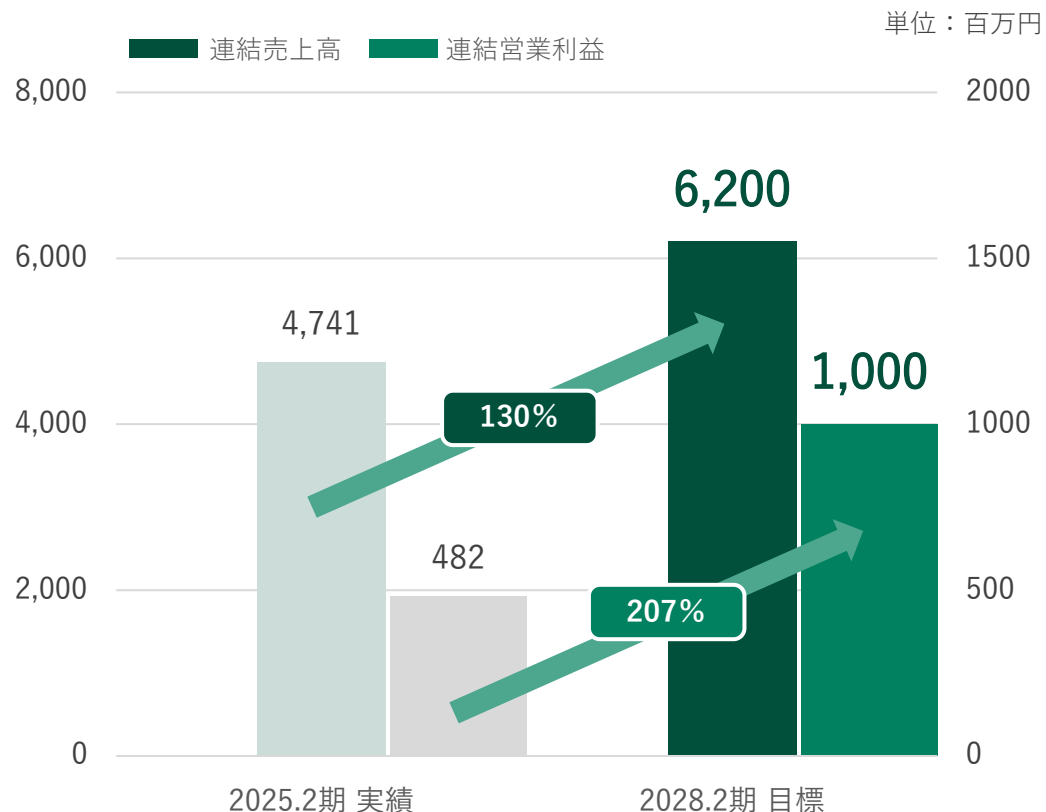


基本方針

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 －

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

外部戦略

1. サービスの専門性を深める

サービス領域を競争力のある領域（コア領域）にリソース・投資を含めて集中し、専門性を深め、変化する顧客ニーズに応える

不動産
調査/評価

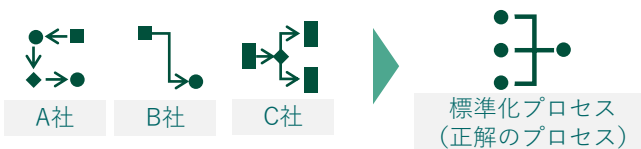
確認申請
分野

不動産
登記分野

終活/相続
分野

2. 最適化されたプロセスの提供

顧客毎に異なるプロセスに対して、当社知見を活かしプロセスを標準化することで、従来以上に顧客の生産性向上に貢献する



3. 取引プロセスを網羅的にカバー

コア領域の強化はM&Aを推進し、それ以外は外部企業との提携で対応可能な業務範囲を深掘り/拡張する



内部戦略

1. エンゲージメントの向上

人事制度の刷新、コミュニケーションの強化、成長機会の提供
働きやすい環境づくりの実現による成長意欲の向上と離職防止
また、組織や社会において多様性を尊重し、公平性を確保し、包摂的な職場環境を目指す



2. 業務改革の推進

業務プロセスを整理・細分化し、共通項目毎に標準化した上で自動化へ
残った人的作業は、機能別にセンターへ集約





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(2026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

- ・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

不動産ソリューション



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%



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

免責事項

この資料は、株式会社エスクロー・エーエージェント・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。これらは現時点での判断に基づくものであり、実際の結果がこれらの記述とは異なる可能性があります。

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、本発表の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

