

2027年2月期 第1四半期 決算説明資料

東証スタンダード市場 6093
ミトラグループ株式会社

2026年7月6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



事業者の課題

労働人口の減少

物価/金利上昇

リスクの多様化

複雑な取引手続き

情報の非対称性

業務の担い手がいない/採用できない

業務を合理化して生産性を上げたい

サービスの品質を上げたい

消費者が求めるサービスを提供したい

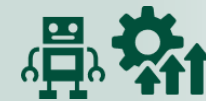
消費者
手続きが難しく、面倒なものばかり…
もっと簡単に便利にならないの？

MITRAグループのBPaaSサービス



独自のクラウドシステム

複雑でアナログな専門業務の
デジタル化により自動化・非対面化を実現



専門業務サービス

クラウドシステムを介した専門業務の提供

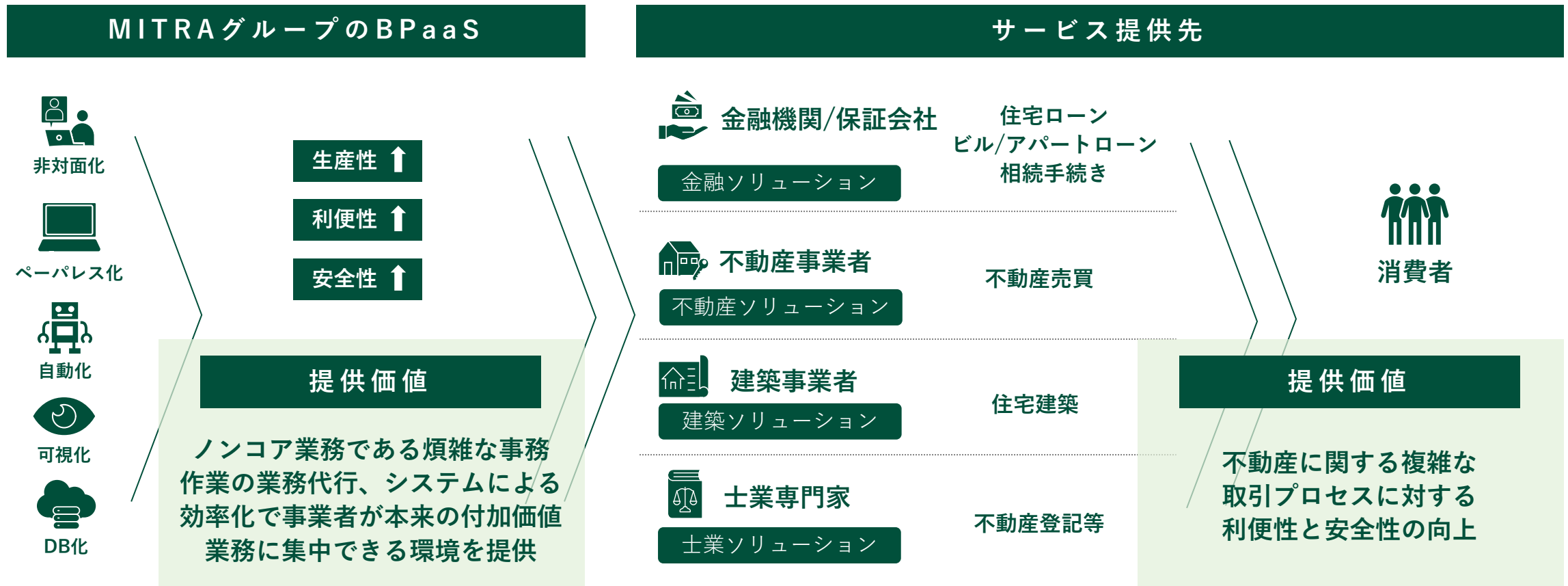


オペレーションセンター

セキュアな環境下での安定的な
大量業務処理

※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

2027年2月期 第1四半期決算サマリー	5
各セグメントの状況	10
中期経営計画2027 <2026年2月期～2028年2月期> の進捗状況	17
Appendix.	23

1

2027.2期
1Q実績

- 第1四半期の業績は売上高1,245百万円、営業利益93百万円
金融ソリューション事業における信託サービスが好調に推移し信託報酬が増加
- 営業利益の業績予想差は、一部債権の回収に伴う貸倒引当金の戻入によるもの
 - ▶ 前年同期比は連結売上高+8.1%、連結営業利益+195.5%となり増収増益

2

通期業績見通し

- 金融ソリューション事業における新サービスの体制構築による取り扱い件数増加
- 不動産ソリューション事業、建築ソリューション事業は新規顧客に対し営業推進
 - ▶ 既存顧客へのサービス提供範囲拡大や体制強化を推進し、通期予想は変更なし

3

TOPICS

- 士業ソリューション事業の「AI相続ミツローくん」が全国12の自治体にて本導入開始
- 6月1日より「ミトラグループ株式会社」に商号変更、コーポレートサイトを刷新
- 2027.2期から中間配当を開始（中間配当3円・期末配当3円）

金融ソリューション事業・不動産ソリューション事業・士業ソリューション事業は前年同期にて増収
一部債権の回収に伴う貸倒引当金の戻入および経費削減の実施により、利益は大幅に増加

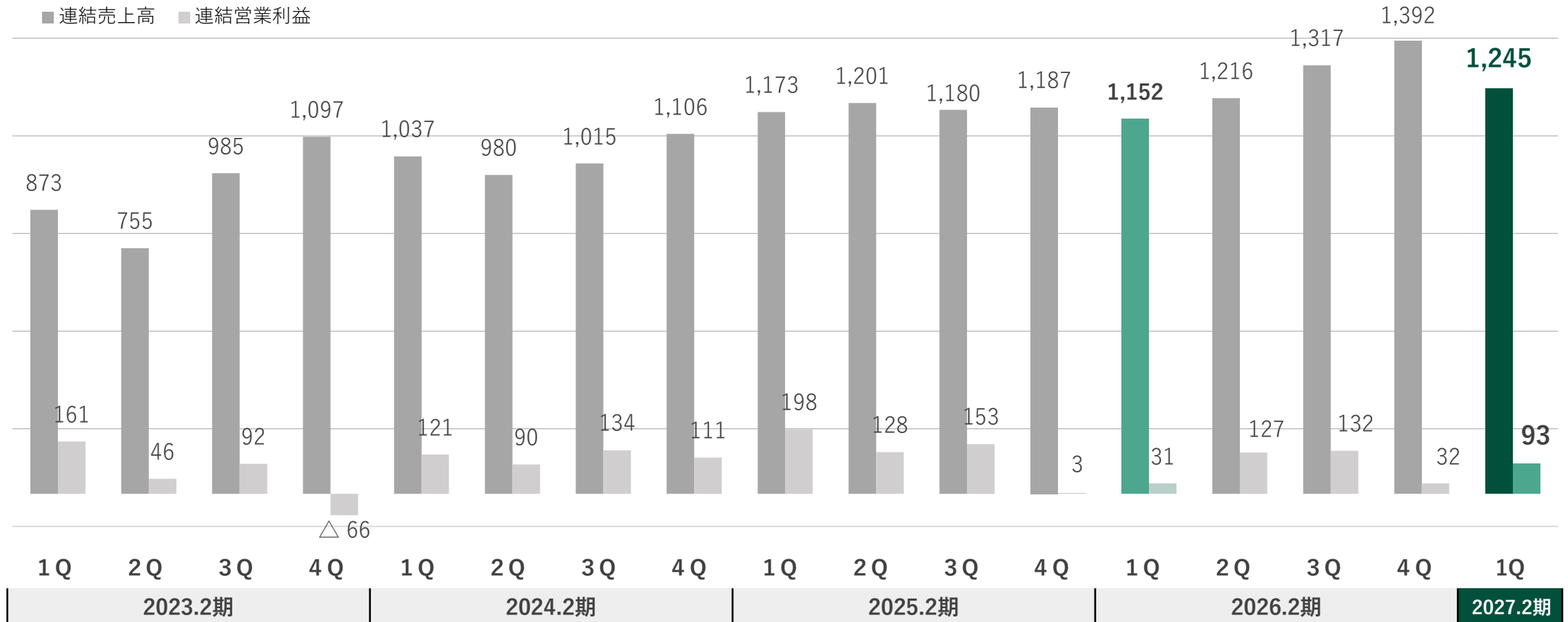
単位：百万円

	2026年2月期 1Q	2027年2月期 1Q	前期比 増減率	2027年2月期 中間期予想	進捗率	2027年2月期 通期予想	進捗率
売上高	1,152	1,245	+8.1%	2,872	43.4%	6,211	20.0%
営業利益	31	93	+195.5%	130	71.5%	624	14.9%
経常利益	34	95	+175.2%	128	74.1%	619	15.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△11	68	—	87	78.6%	425	16.0%

連結売上高は前年同期比8.1%増と堅調に推移

営業利益は貸倒引当金の戻入に伴う影響を含み、前年同期を上回って着地

単位：百万円

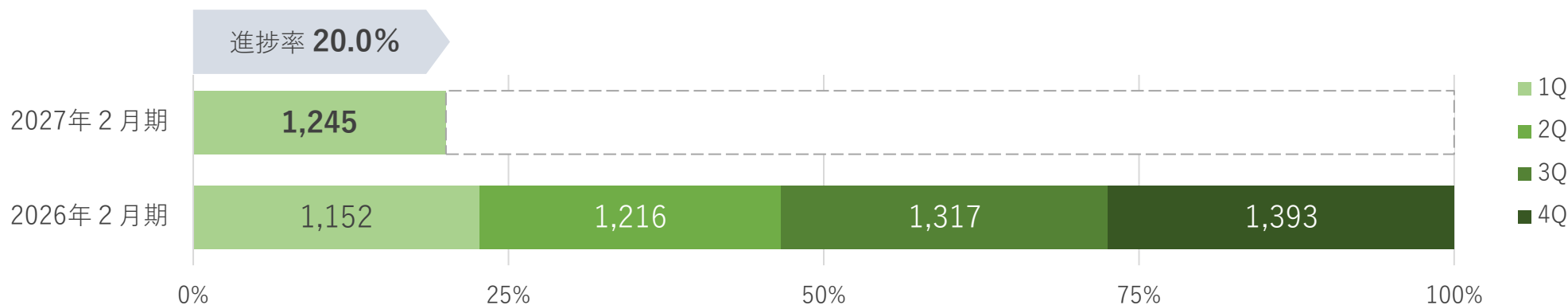


通期予想に対する進捗率は連結売上高20.0%、連結営業利益は14.9%

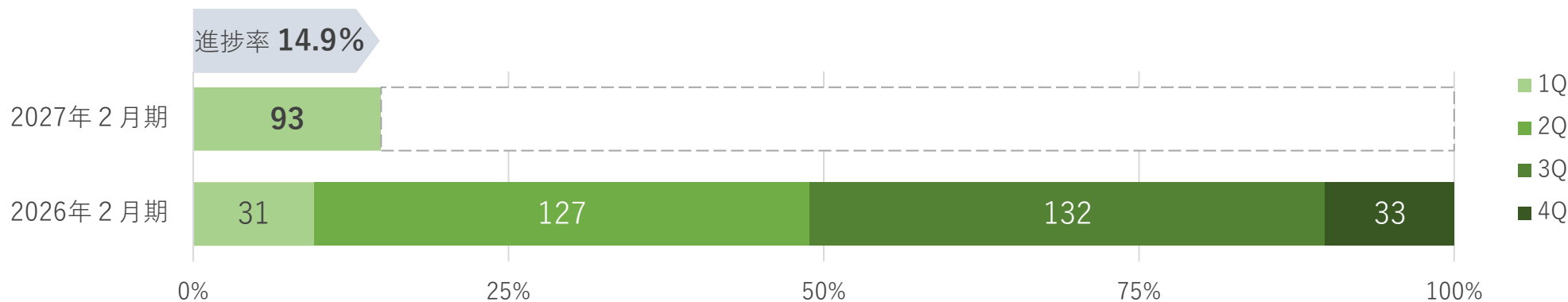
通期計画達成のための施策を確実に推進

単位：百万円

連結売上高




連結営業利益



INDEX

2027年2月期 第1四半期決算サマリー	5
各セグメントの状況	10
中期経営計画2027 <2026年2月期～2028年2月期> の進捗状況	17
Appendix.	23

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 (2026.2期 概算件数)
<p>金融ソリューション事業</p> <p>Escrow 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>45,000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>6,900 件/年間</p>
<p>建築ソリューション事業</p> <p> 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>18,000戸/年間</p>
<p>士業ソリューション事業</p> <p>サムポーニア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>2,600ユーザー</p>

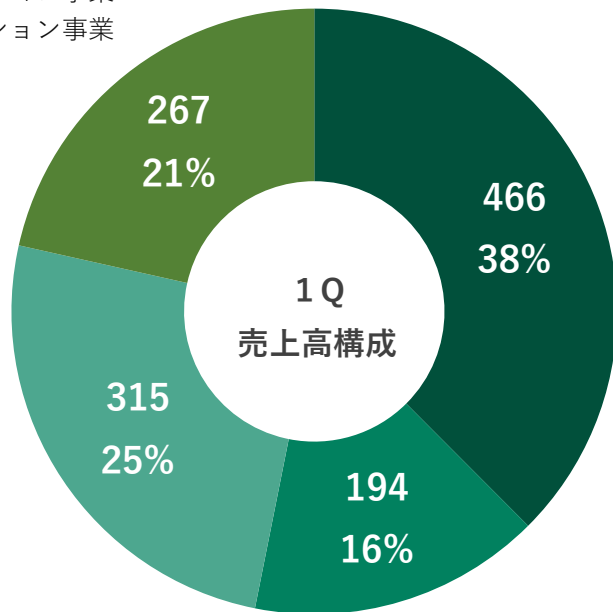
金融ソリューション事業の住宅ローン取扱件数は繁忙期の影響により堅調に推移

不動産ソリューション事業の不動産オークションにおける成約件数が前年同期を上回り順調に推移

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
- 土業ソリューション事業

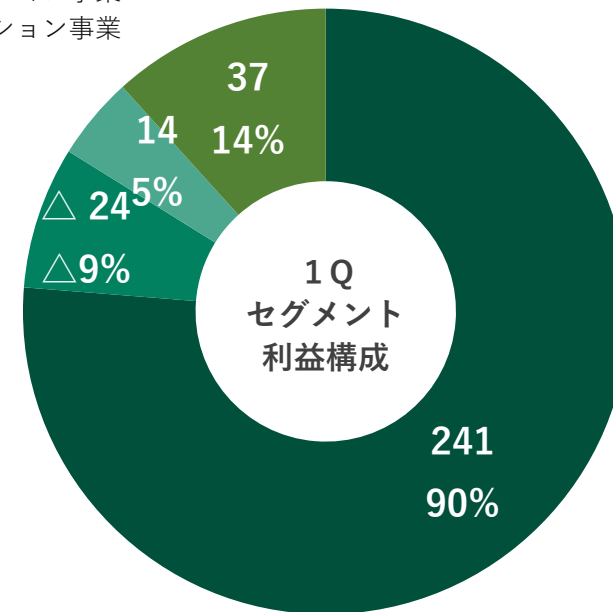
単位：百万円、%



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
- 土業ソリューション事業

単位：百万円、%



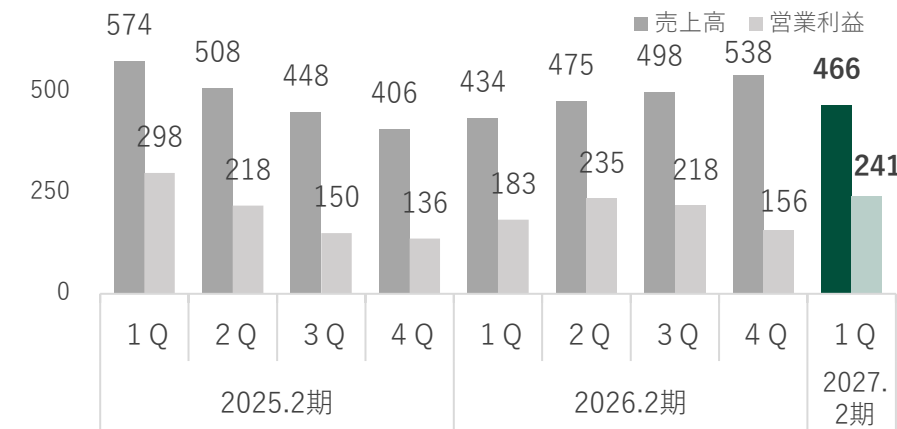
※第1四半期において不動産ソリューション事業が損失のため全体で100%としています

単位：百万円

	2026年2月期 1Q	2027年2月期 1Q	前期比/増減率	
売上高	434	466	+31	+7.3%
セグメント利益	183	241	+58	+31.8%
セグメント利益率	42.2%	51.9%	-	+9.6pt

四半期業績推移

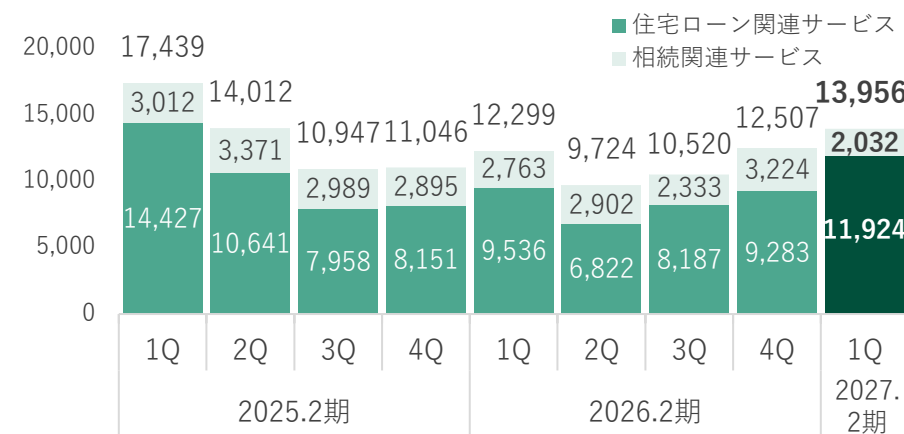
単位：百万円



業績概要と今後の見通し

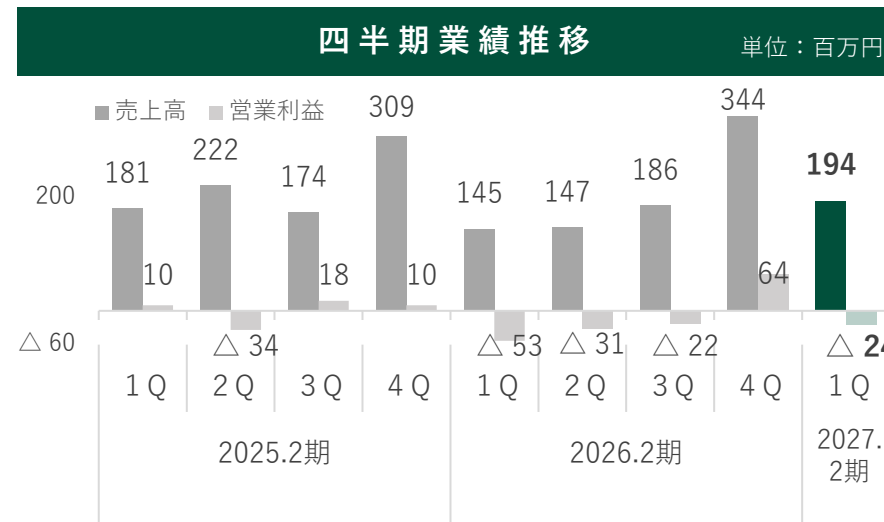
- ネット専業銀行における住宅ローン取扱件数が繁忙期の影響により回復した他、金融機関の投資向けローンが好調であったことによりサービス利用件数が増加
- 信託サービスの契約件数が増加したことに伴い、信託報酬が増加
- 既存顧客に対し、金利動向に左右されにくいサービスの拡大提供を推進するとともに、安定的な体制構築を図る

金融機関向け業務系システムの利用件数推移



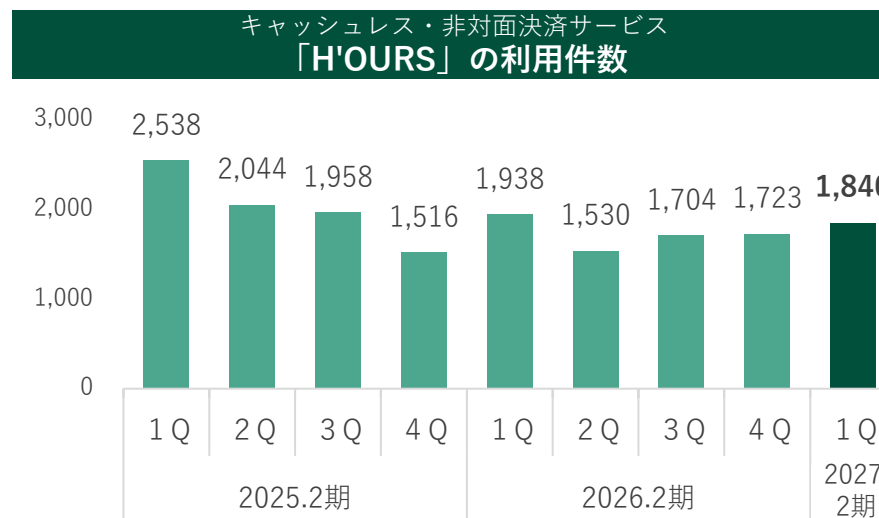
単位：百万円

	2026年2月期 1Q	2027年2月期 1Q	前期比/増減率	
売上高	145	194	+49	+33.9%
セグメント利益	△53	△ 24	+29	-
セグメント利益率	-	-	-	-



業績概要と今後の見通し

- H'OURSの利用件数は緩やかな回復傾向にあるものの、利益率の改善が継続課題
- 不動産オークションの成約件数は前年同期を上回り着地
 - 一部不動産事業者における現金取扱い削減ニーズを捉え、H'OURSの利用促進に向けた営業フォローを強化
 - 担保適格性判定業務や不動産調査業務における新規顧客の開拓による受託件数の増加

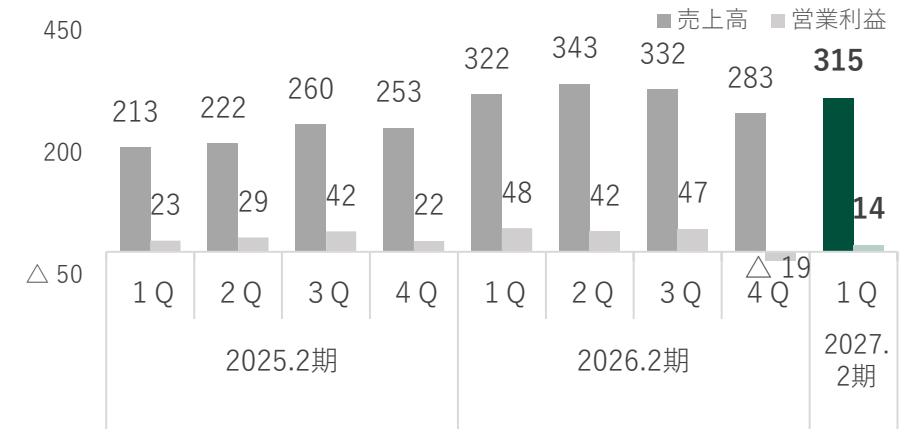


単位：百万円

	2026年2月期 1Q	2027年2月期 1Q	前期比/増減率	
売上高	322	315	△6	△2.0%
セグメント利益	48	14	△34	△70.7%
セグメント利益率	15.1%	4.5%	-	△10.6pt

四半期業績推移

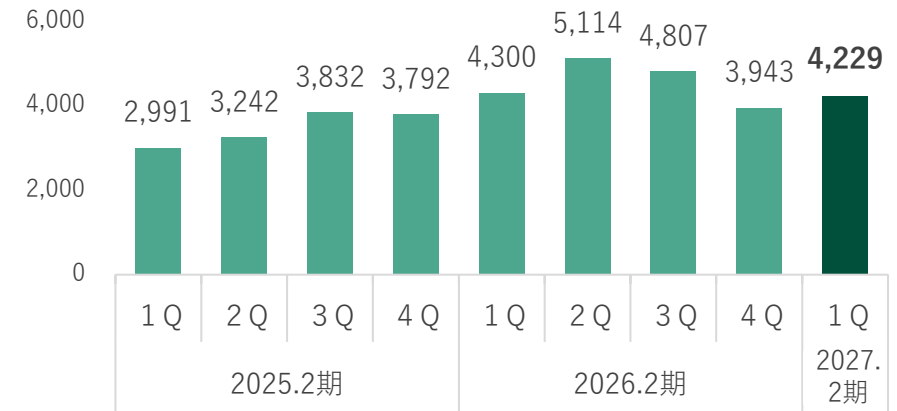
単位：百万円



業績概要と今後の見通し

- 前期の受注体制構築遅延の影響により、一部クライアントからの敷地調査業務の受託件数および設計サポートサービスが低調に推移
- 確認申請/省エネ適合性判定/行政協議等における審査期間長期化の影響により受注案件の納期ズレが発生、納品時期のコントロールが課題
- 新規顧客への営業促進および受注拡大に向けた全国ネットワークの強化

サービス利用件数 (戸)

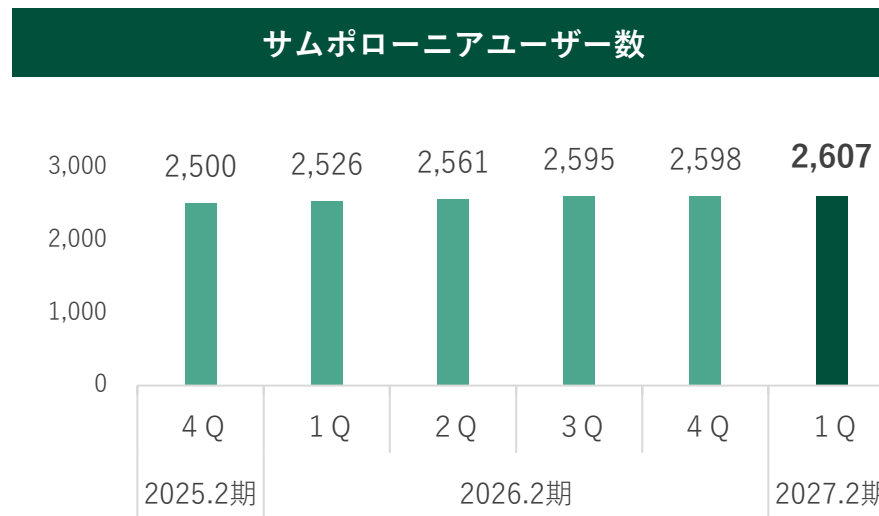
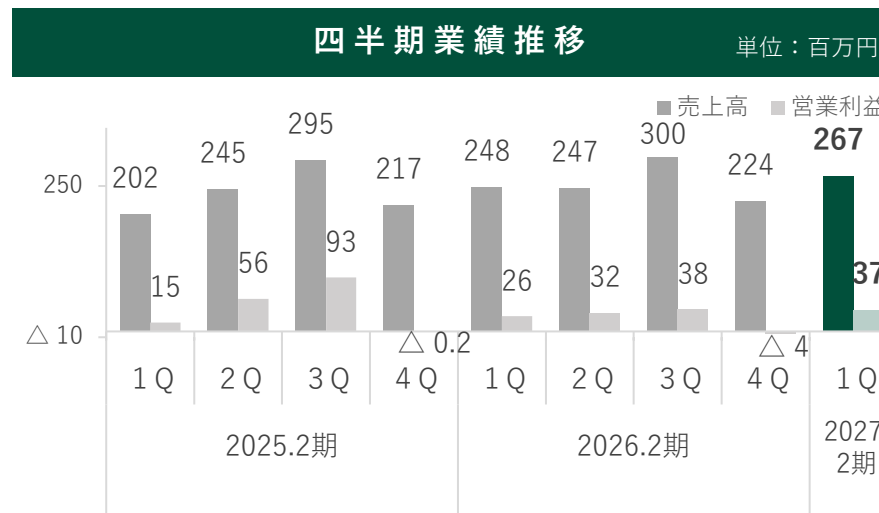


単位：百万円

	2026年2月期 1Q	2027年2月期 1Q	前期比/増減率	
売上高	248	267	+18	+7.5%
セグメント利益	26	37	+11	+43.4%
セグメント利益率	10.5%	14.0%	-	+3.5pt

業績概要と今後の見通し

- 主力商品であるサムポローニアシリーズに関連するライセンス販売/機器販売の納期ズレが解消傾向となり、堅調に推移
- サムポローニアシリーズのエリア戦略・販売代理店改革を推進
- 金融機関および自治体に対し、相続関係説明図自動作成システム「AI相続ミツローくん」の実証事業を促進



INDEX

2027年2月期 第1四半期決算サマリー 5

各セグメントの状況 10

中期経営計画2027 <2026年2月期～2028年2月期> の進捗状況 17

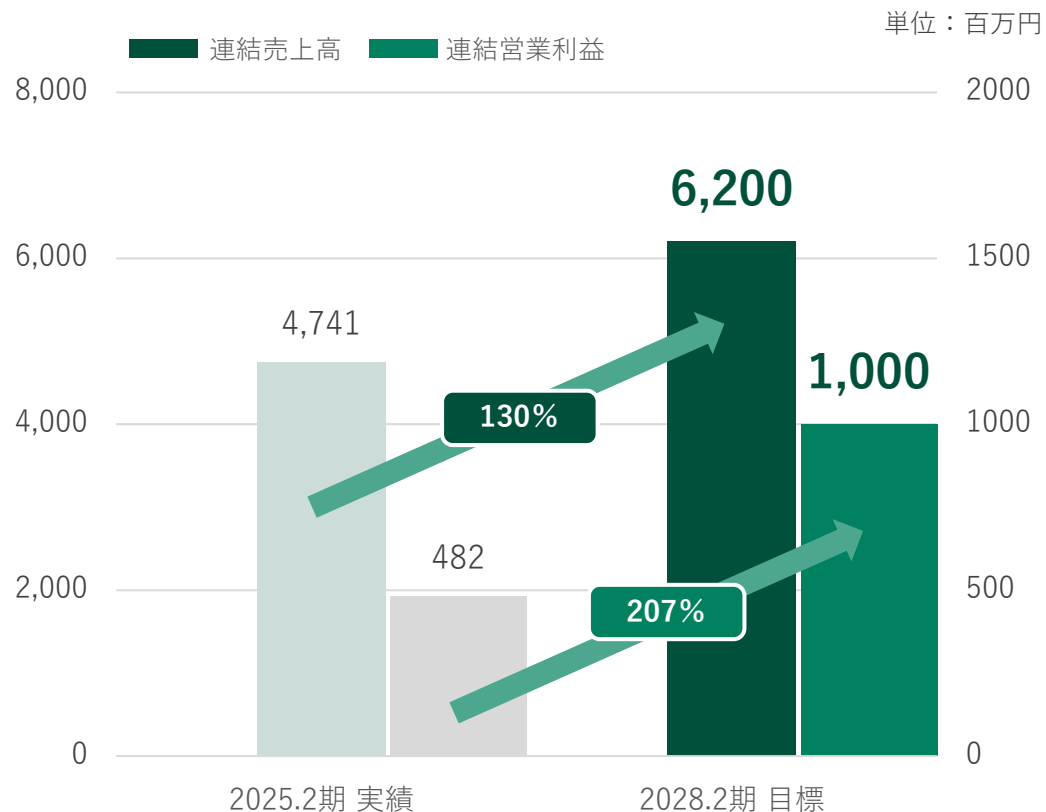
Appendix. 23

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

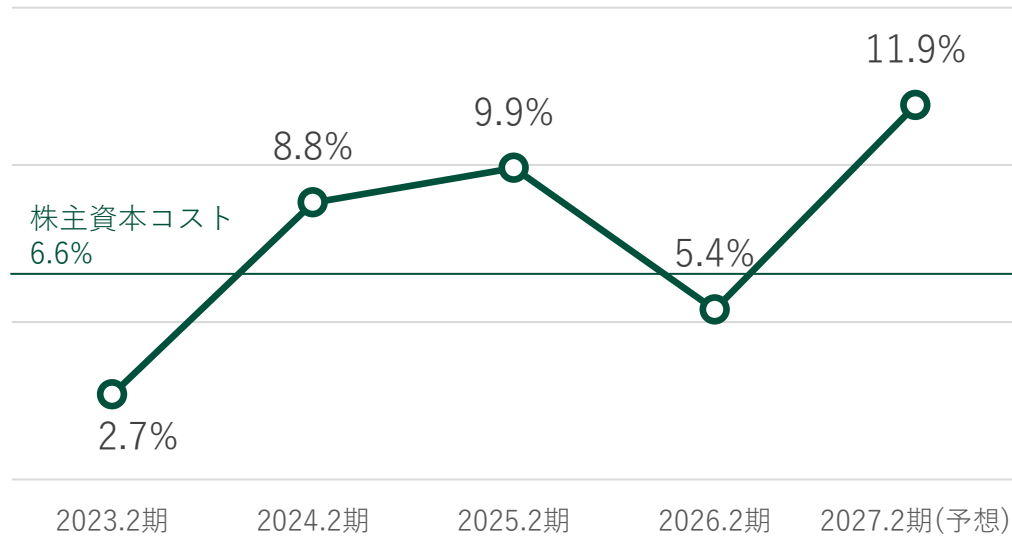
	重要施策		1 Q 結果	2 Q 以降の取組み
<p>金融ソリューション事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 既存サービスの新規顧客獲得 ▶ 業務系システム接続の新規顧客獲得 ▶ 業務標準化・自動化による生産性向上 	<p>処理件数2025.2期比 +30%</p> <p>5社 2025.2期比 P/Hあたり生産性 +5%</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 金利動向に左右されにくい新サービスの提供開始 • 標準化のためのシステム段階開発準備 	<ul style="list-style-type: none"> • グループ全体における相続関連サービスの体制構築 • 既存顧客へのサービス提供範囲拡大
<p>不動産ソリューション事業</p>	<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 	<p>2025.2期比 +5,000件/年</p> <p>工数削減2025.2期比 △40%</p> <p>処理能力2025.2期比 2倍</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 既存顧客とのリレーションの再構築を推進（継続） • H'OURS付帯サービスの営業推進を開始 	<ul style="list-style-type: none"> • 担保適格性判定業務および不動産調査業務における新規顧客へのサービス提供開始 • 処理件数の増加に向けた体制構築 • H'OURS付帯サービスの営業推進（継続）
<p>建築ソリューション事業</p>	<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 	<p>新規提供 695戸/年</p> <p>加盟店 5社</p> <p>既存の取扱棟数を対象に生産性向上 約3%</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 既存顧客からの受注拡大を推進 • 処理件数の増加に向けた体制強化 	<ul style="list-style-type: none"> • 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） • 新規顧客へのサービス提供拡大 • 受注拡大に向けた全国ネットワークの強化
<p>士業ソリューション事業</p>	<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 	<p>新規ユーザー数 +20社</p> <p>既存事業売上 2025.2期比 +4%</p> <p>開発コスト関与割合 50%超</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 新規ユーザー向け「サムポローニアライトCloud」提供開始 • 金融機関等とのAI相続システム実証事業開始 	<ul style="list-style-type: none"> • AI相続システムの金融機関/自治体への営業推進（継続） • サムポローニアシリーズのエリア戦略・販売代理店改革を推進

	重要施策	1 Q 結果	2 Q 以降の取組み
 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"> • 諸手当等における既存規程の改善 • 評価制度の改定準備 	<ul style="list-style-type: none"> • 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 	<ul style="list-style-type: none"> • 公募制度による人財ローテーションの実施
 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"> • 新卒採用活動（継続） • 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開始 	<ul style="list-style-type: none"> • 体系的な研修制度の開始 • 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	1Q投資概要	1Q合計 (累計進捗率)	2Q~4Q予定 (累計進捗率見込)
 人的資本投資	374百万円	<ul style="list-style-type: none"> 人財紹介手数料 ストックオプション制度費用 	20.3 百万円 (34.4%)	67.2 百万円 (52.3%)
 設備投資	52百万円	(実績なし)	- (0.0%)	- (0.0%)
 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 	2.5 百万円 (10.2%)	9.5 百万円 (15.8%)
 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関連費用 信託業務管理システム導入 	12.7 百万円 (31.7%)	83.8 百万円 (58.7%)
総計	906 百万円		35.5 百万円 (27.0%)	160.5 百万円 (44.7%)

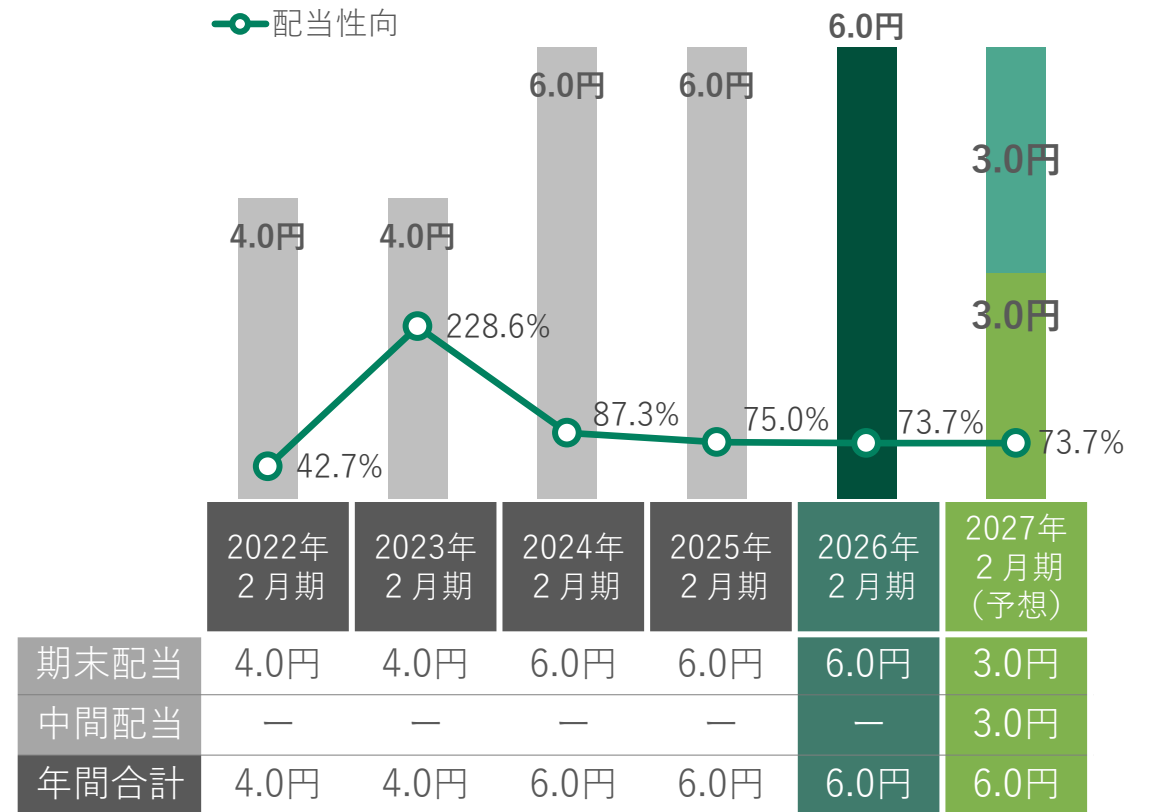
2027.2月期から中間配当を実施し、1株当たり年間合計6.0円を予定
 強固な資本基盤を維持しつつ、資本コストを上回るROEと安定配当を維持

ROE (連結自己資本利益率)



・CAPMにより算定する株主資本コストは6.6%

※出所：イボットソン・アソシエイツ・ジャパン株式会社「日本のエクイティ・リスク・プレミアム (2025年12月末版)」。Copyright © 2017 Ibbotson Associates Japan, Inc. 全ての著作権等の権利を有する同社からの許諾を得て使用



INDEX

2027年2月期 第1四半期決算サマリー 5

各セグメントの状況 10

中期経営計画2027 <2026年2月期～2028年2月期> の進捗状況 17

Appendix.

23

2026年6月1日、新商号での事業を開始し次の成長フェーズへ

旧ロゴ

EAJ Escrow
Agent
Japan



新ロゴ

MITRA

- 株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン
➔ **ミトラグループ株式会社** へ変更
- 株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン信託
➔ **ミトラ信託株式会社** へ変更

創業以来の「中立的な第三者のポジション」を継承し、
専門性と革新的サービスにより、未来を支える社会インフラ企業へ



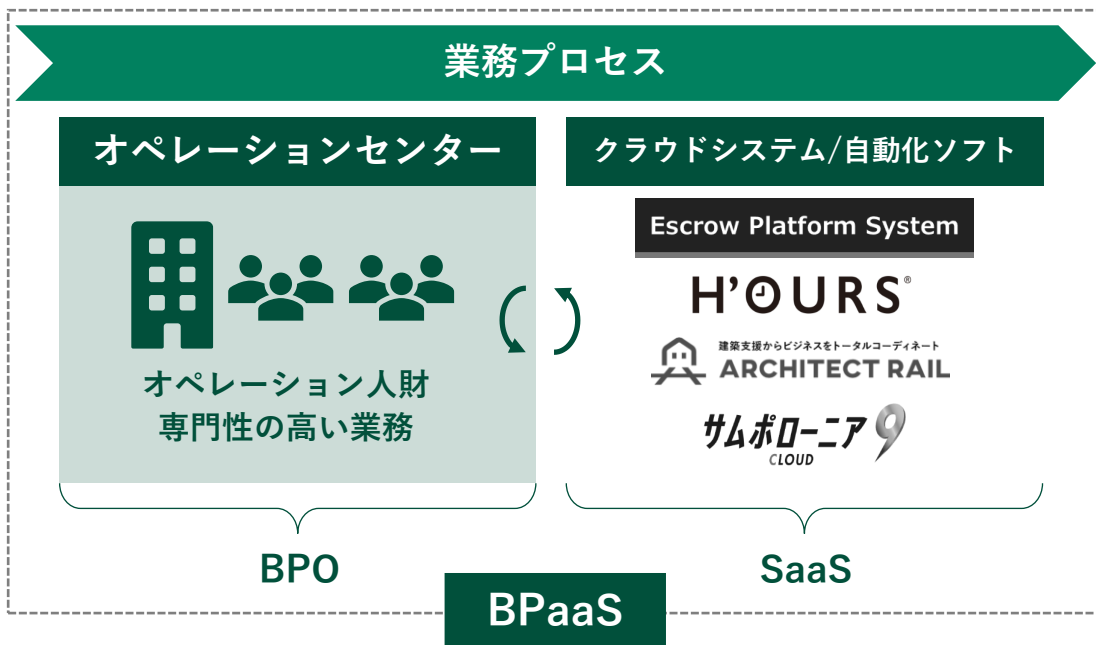
- 2007年の創業以来「エスクロー＝中立的な第三者」として、金融領域のBPaaS（Business Process as a Service）事業者として成長
- 2014年の株式上場後、金融・不動産・建築・士業の4領域へと事業を拡大

- 長期グループビジョンとして、「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」を策定
- 第三者としての信頼と誠実さ、「中立的な第三者」としての役割を継承しつつ、未来へ向けて信頼・誠実・公正を持ち続け、幅広い分野へ挑戦する

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



提供サービス

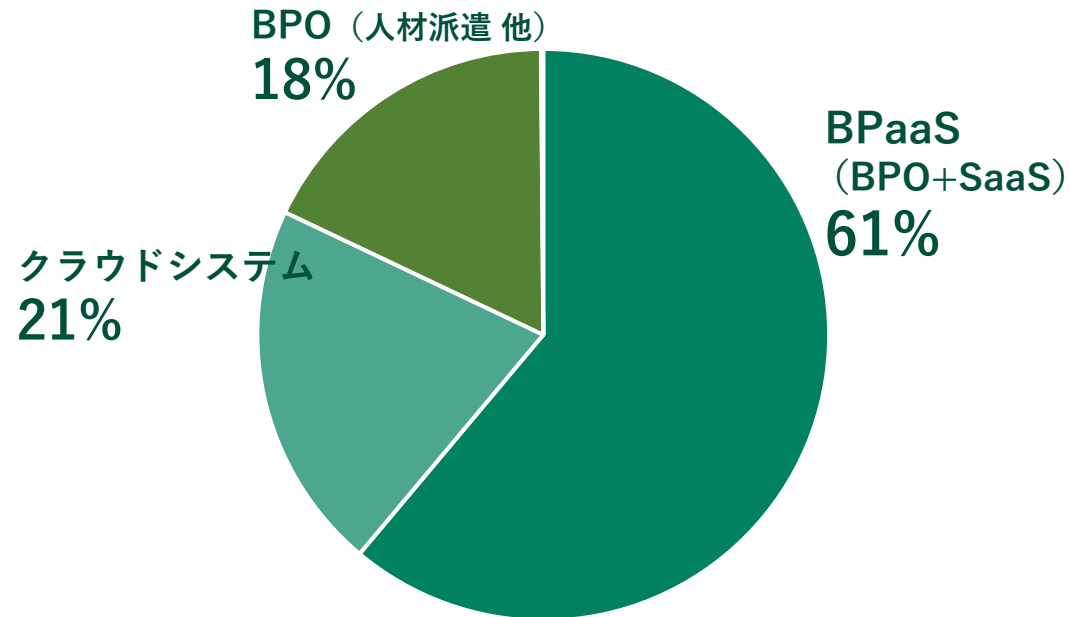
不動産取引における各種手続きに対し
 BPaaSサービスを展開

<p>不動産調査/評価</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 金融機関を中心に年間8万件超の豊富な受託実績 ● 住宅ローンの審査に必要な担保適格性確認により、業務負担を大幅に軽減
<p>不動産売買契約/決済</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 「H'OURS(アワーズ)」は、不動産取引における現金/対面での契約・決済に対し、キャッシュレス/非対面を実現
<p>確認申請等建設サポート</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 住宅建築の敷地調査、確認申請、検査・点検まで、建築事業者が施工する住宅の品質と収益の向上を支援
<p>登記申請サポート</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 業務プロセスをクラウド上で完結し、関係者間での進捗管理/情報連携が可能 ● 登記に関連する業務負担を極小化

売上の82%をBPaaS・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



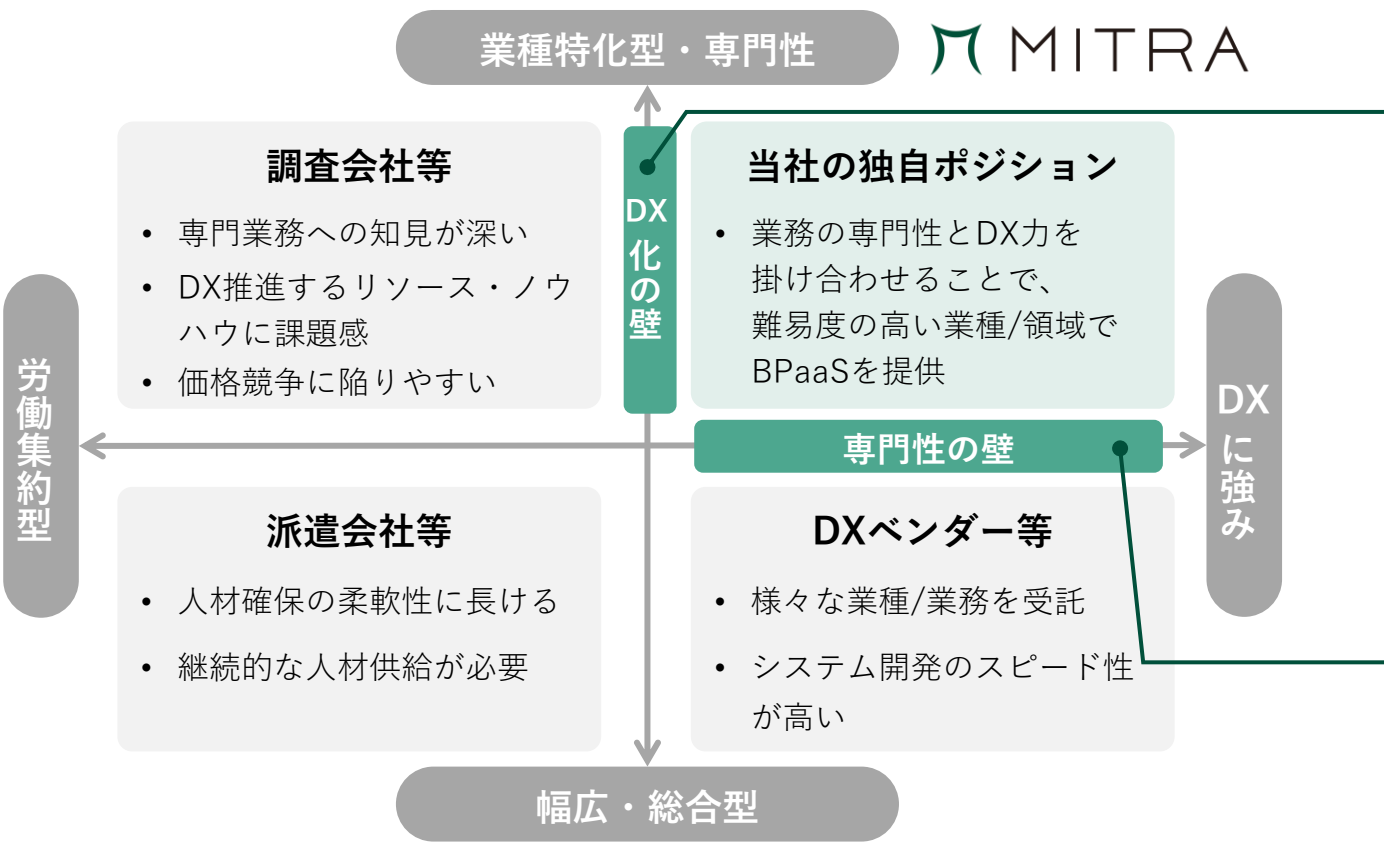
BPaaSのストック性（乗換障壁）

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



オンリーワンで独自性のあるビジネスモデルを展開

当社の位置づけ



当社の強み（参入障壁）

- 強み 01 DX推進力**

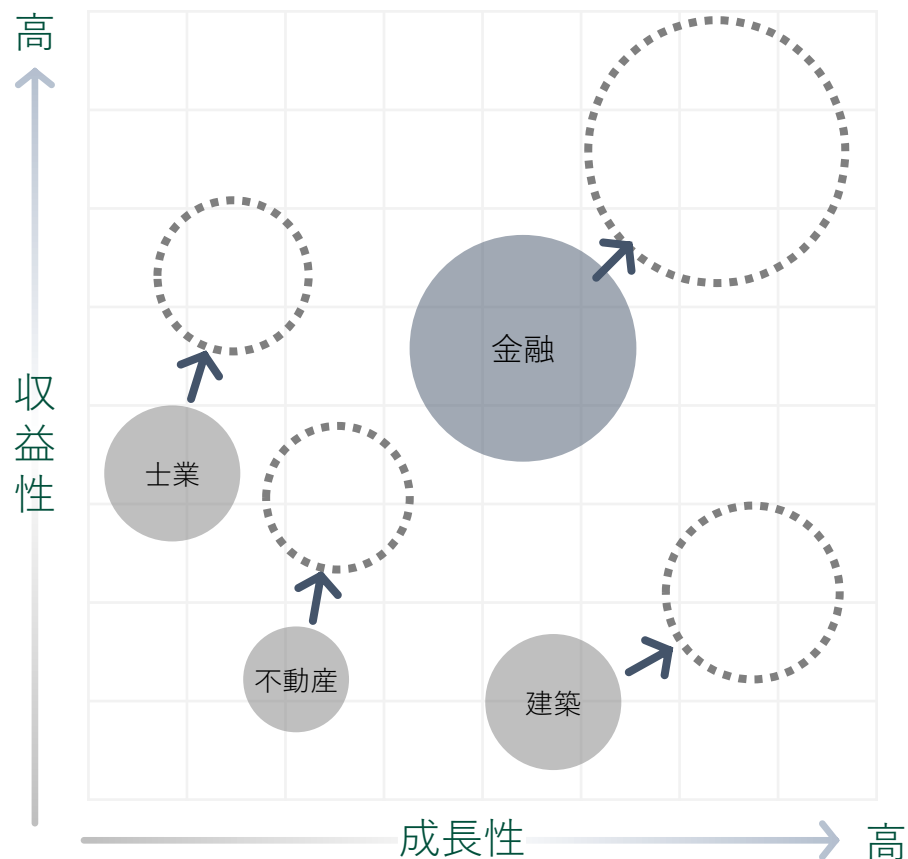
複雑でアナログな専門業務のデジタル化により業務プロセスを改善し、紙文化・属人化を解消
- 強み 02 オペレーションセンター**

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

収益性の高い金融ソリューション事業を安定基盤とし、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

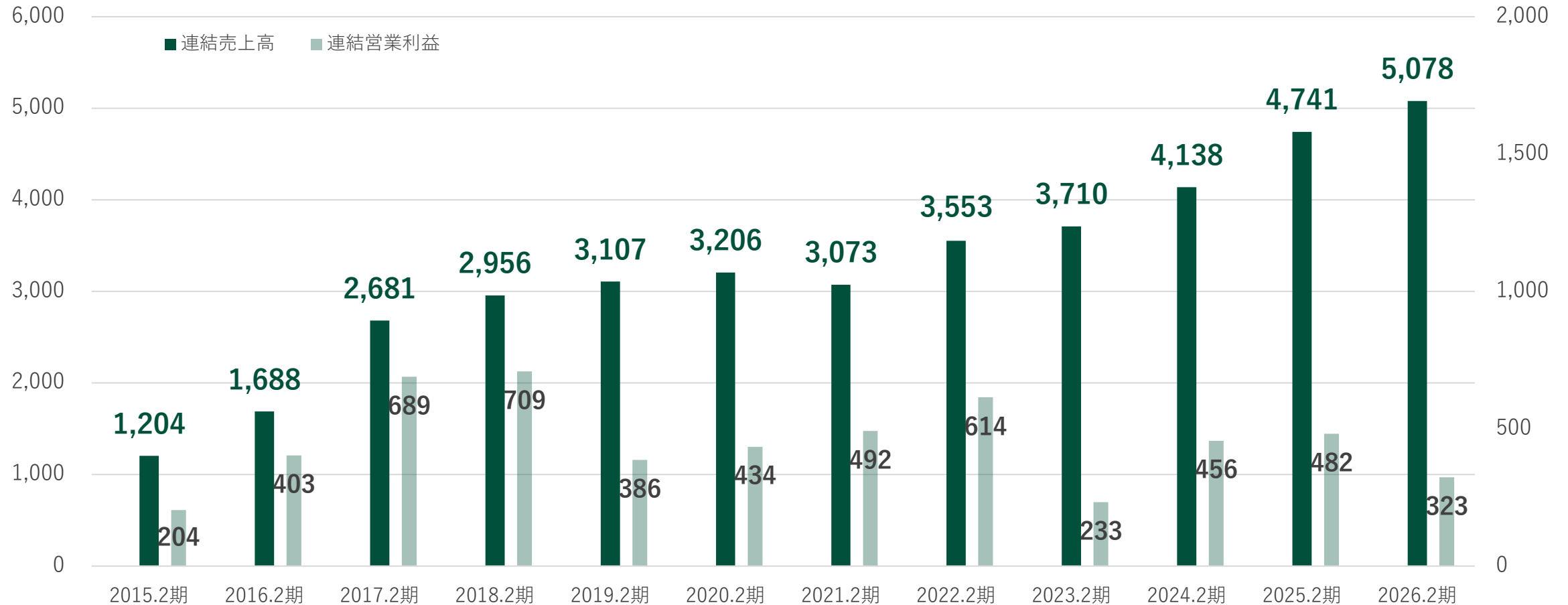


セグメント別の成長戦略

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

事務合理化や生産性向上に対する顧客ニーズの拡大を背景に、売上高は継続的に成長基調
受注件数拡大への対応として人的資本およびDX化のための投資を継続

単位：百万円

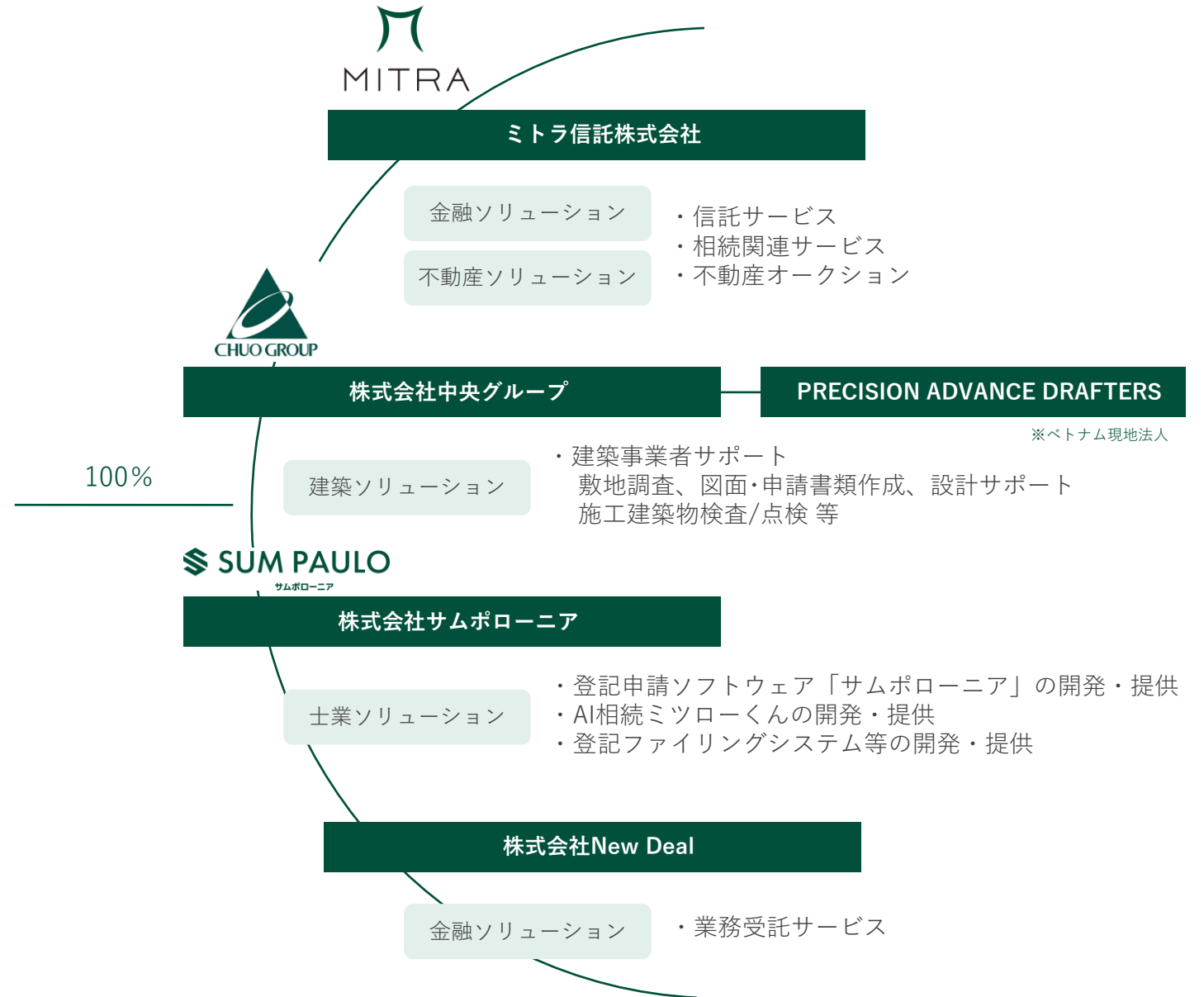




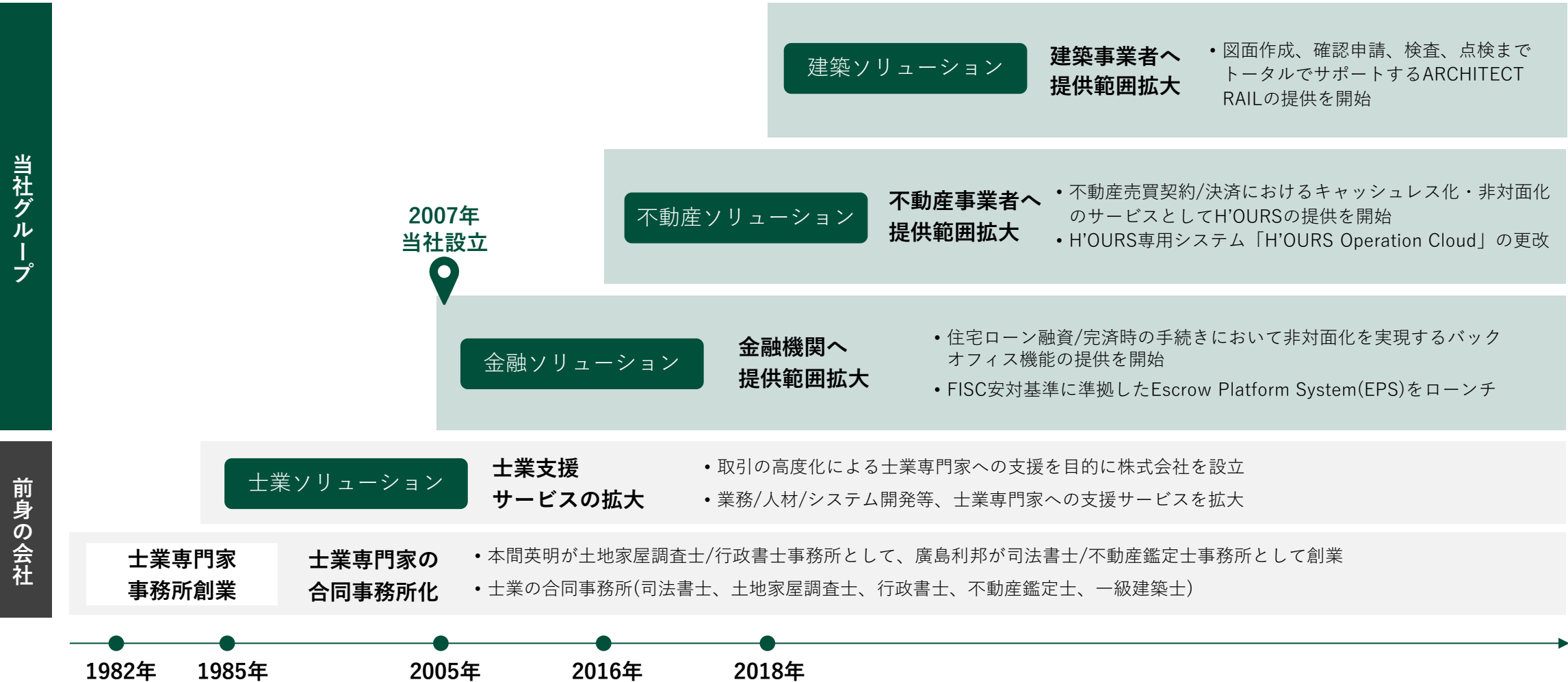
ミトラグループ株式会社

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



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 ミトラ信託株式会社)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6月 ○ ミトラグループ株式会社に商号変更

免責事項

この資料は、ミトラグループ株式会社（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。



お問い合わせ
経営企画部 contact@mitra.co.jp

