

個人投資家向けIRセミナー

ミトラグループ株式会社 会社説明会

- 金融・不動産・建築・土業専門家を支える専門業務BPaaS企業 -

東証スタンダード市場 6093

2026年 8 月



INDEX

01	会社概要	2
02	事業概要	11
03	業績と成長戦略	21
04	株主還元	28

金融・不動産・建築・士業専門家の4領域で、不動産に関する取引プロセスの専門業務を支援

設立

2007年

上場年

2014年

売上高 ※1

50.7億円

営業利益 ※1

3.2億円

従業員数 ※2

314名

住宅ローン取扱
ネット銀行への導入

5行/6行
(約80%) ※3

年間取扱件数 ※4

80,000件超

事業領域

4領域

※1: 2026年2月期、連結

※2: 2026年2月期末、連結

※3: 住宅ローン取扱ネット銀行への導入率、2026年6月現在

※4: グループ全体

「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。

独自の事業基盤と安定的な収益構造を強みに、
業務自動化とシェア拡大で持続的な成長を目指す

01 独自性

金融・不動産・建築・士業専門家の4領域で、
専門業務をBPaaSで支援

02 安定性

売上高の81%をBPaaS・クラウドシステムで構成

03 成長性

業務自動化で受注余力・利益率を高め、シェア拡大へ

04 株主価値

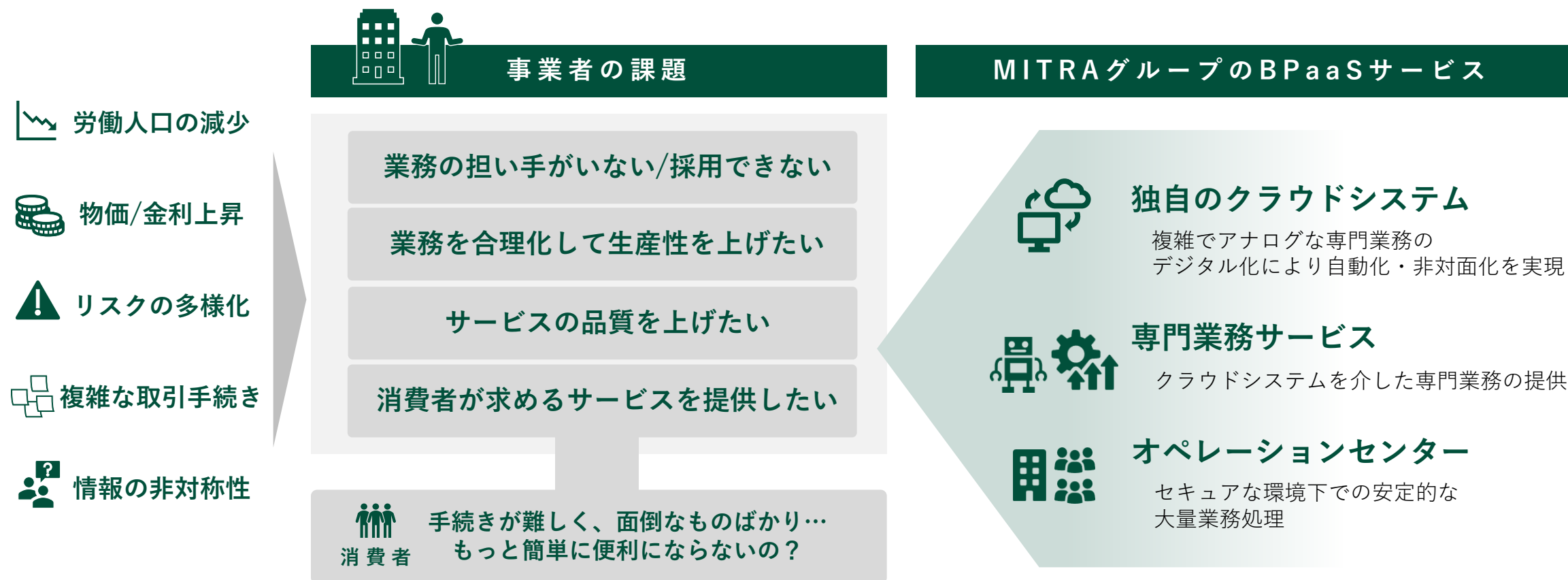
資本効率の向上と安定配当の両立

BPO(人)とSaaS(クラウドシステム)を組み合わせる専門業務のプロセスを支え、
社会インフラを目指す“BPaaS企業”



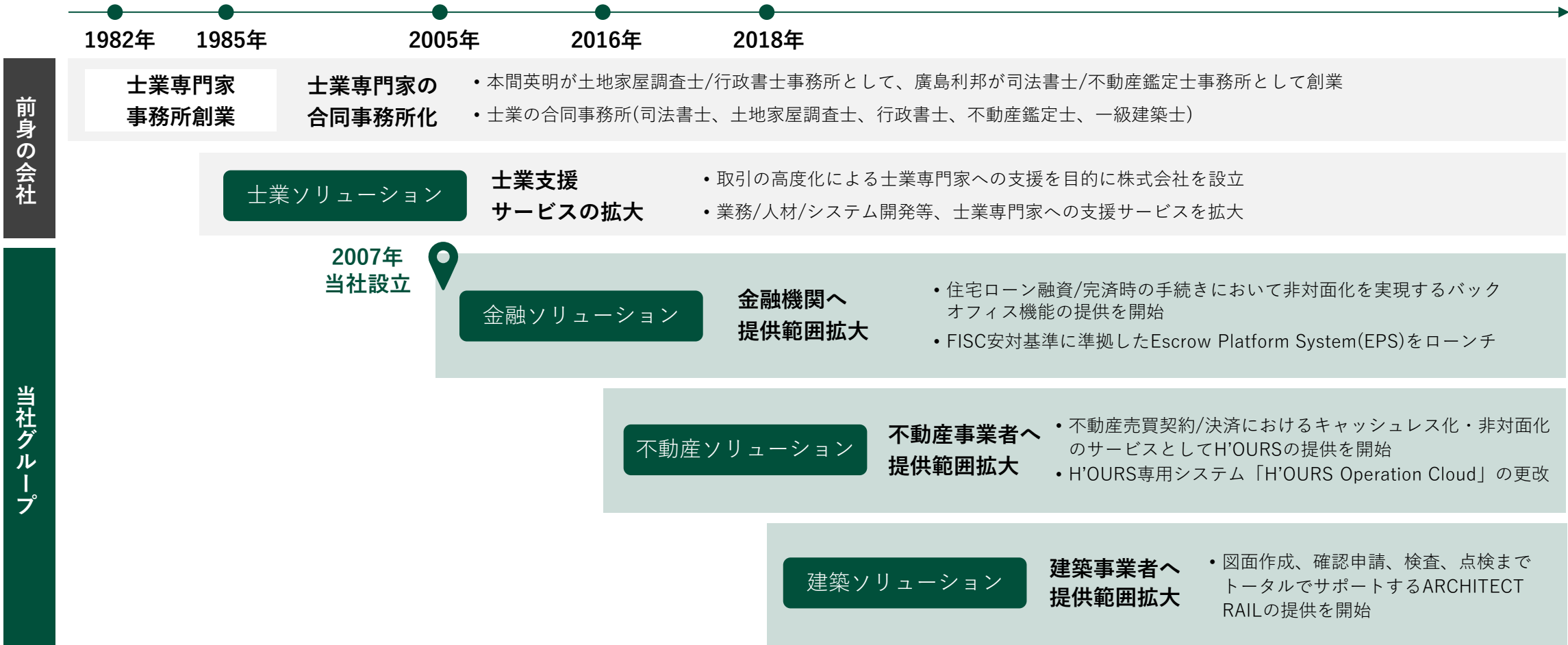
※BPaaS：Business Process as a Service の略、業務プロセスをクラウドサービスを介して提供するアウトソーシングサービス

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

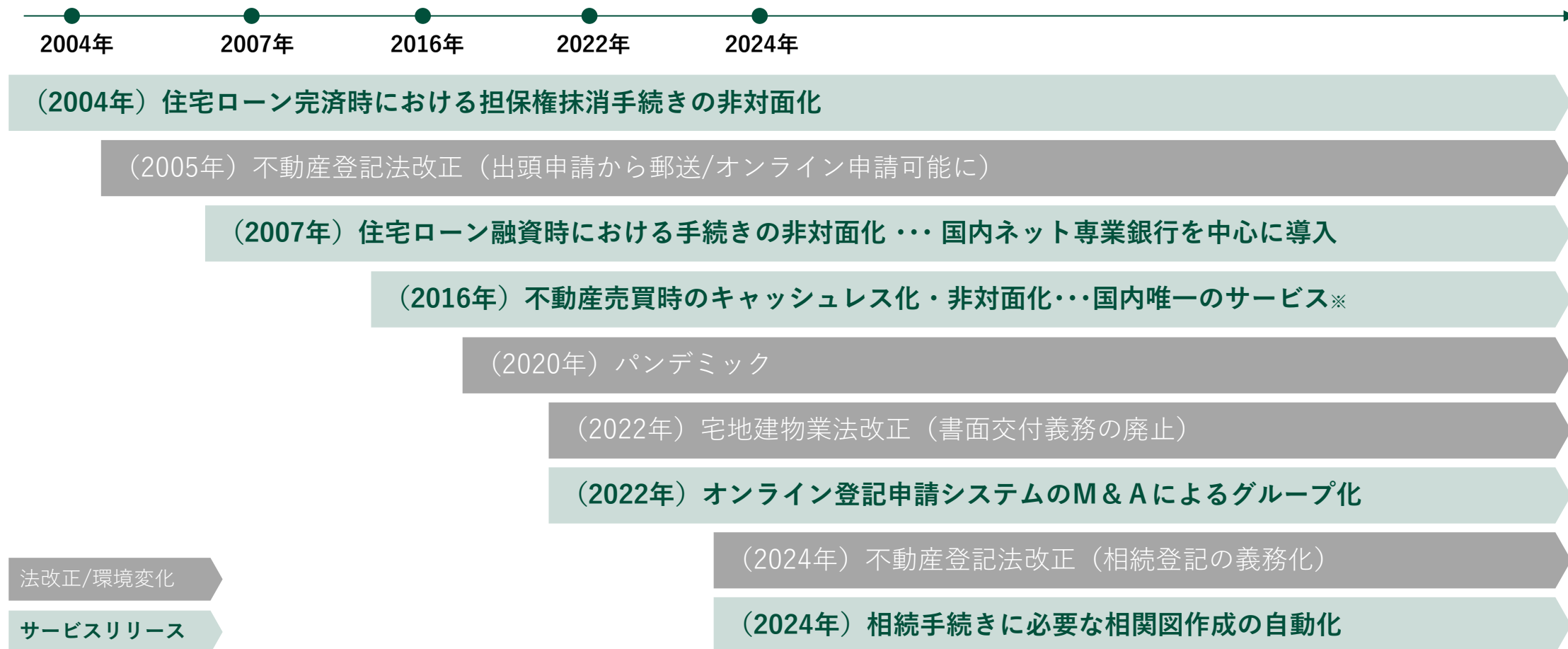


※BPaaS：Business Process as a Service の略、業務プロセスをクラウドサービスを介して提供するアウトソーシングサービス

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を原点とし、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



法改正や社会の環境変化に適応した独自性の強いサービスをリリースし、 キャッシュレス・非対面・自動化を実現



※当社調べ、2026年6月現在

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
創業以来の「中立的な第三者のポジション」を継承し、今後の成長を表すグループ名称へ

Escrow Agent Japan



取引を支える専門人財



金融・不動産・建築・士業



中立的な第三者

役割の拡張



MITRA



取引の信頼インフラ企業



4 領域における分野拡充



社会を支える存在へ

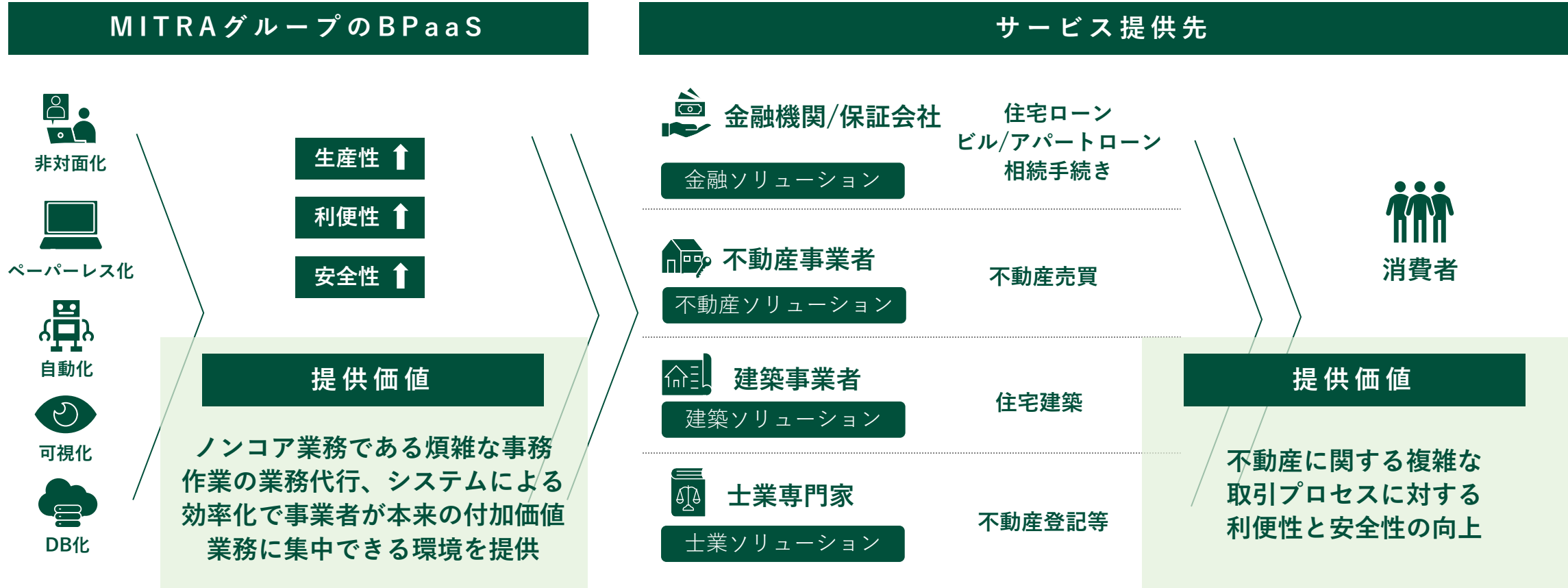
- 2007年の創業以来「エスクロー＝中立的な第三者」として、金融領域のBPaaS（Business Process as a Service）事業者として成長
- 2014年の株式上場後、金融・不動産・建築・士業の4領域へと事業を拡大

- 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

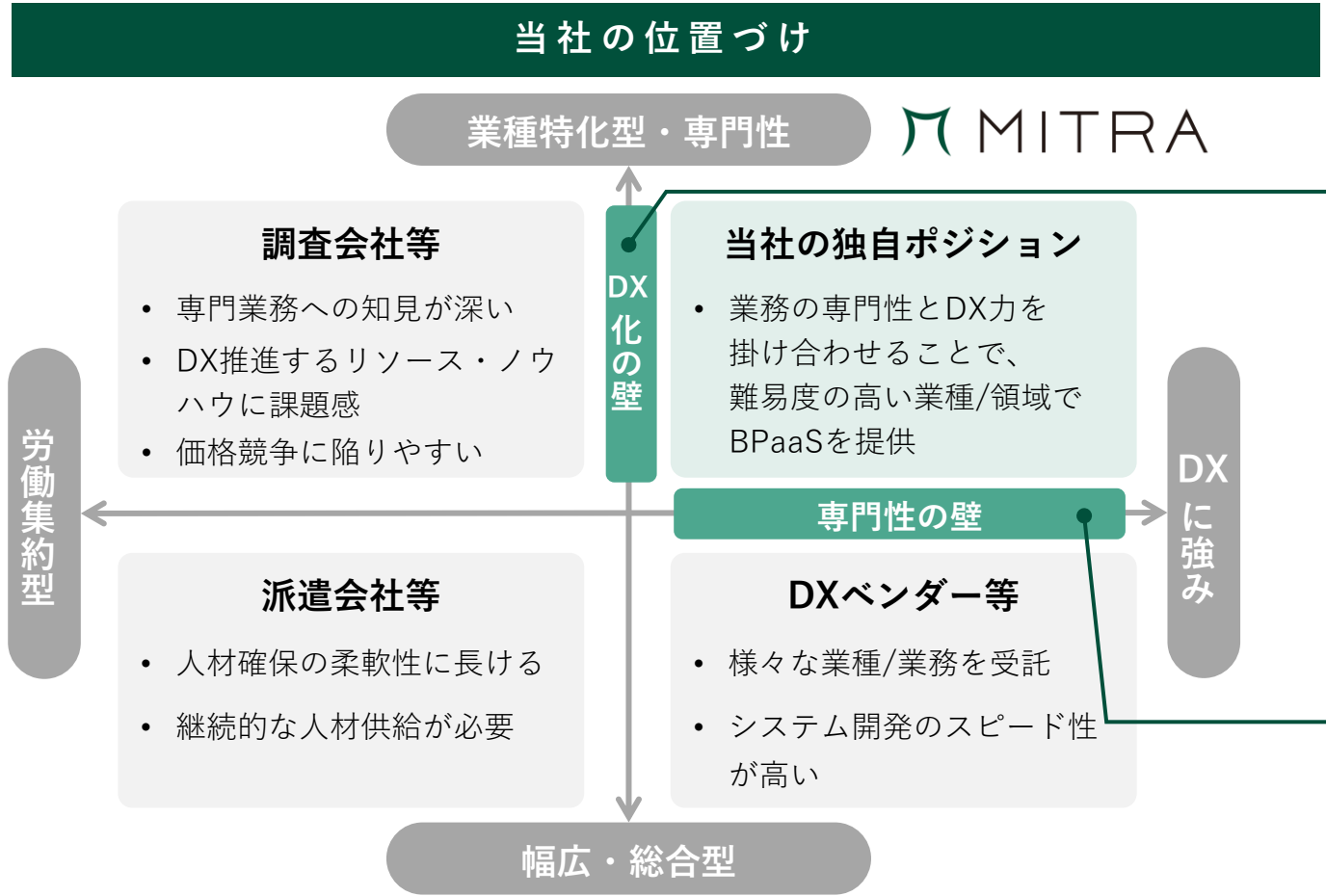
INDEX

01	会社概要	2
02	事業概要	11
03	業績と成長戦略	21
04	株主還元	28

金融・不動産・建築・士業専門家の4領域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



業界特有の専門知識×専門業務のDX化×大量処理体制が、MITRAの参入障壁



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

4つの領域において、専門性の高い業務をBPaaS（専門業務サービス(BPO)×クラウドシステム）で支援

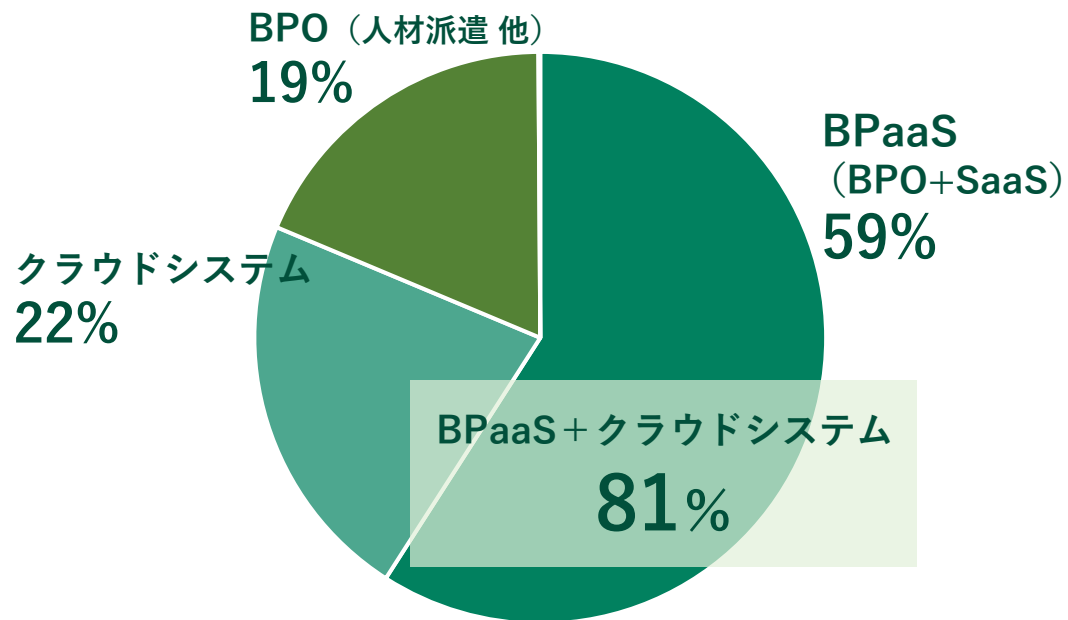


売上高の81%が、継続利用されやすいBPaaS・クラウドシステムで構成
専門性を備えたオペレーションとクラウドシステムを一体で提供

売上高構成

BPaaSを中心とした売上構成

(2026年2月期)



継続利用を支える仕組み

大量処理を可能とするオペレーションと、
専門業務に最適化したクラウドシステムを一体で提供



業務プロセスへの深い組み込みによる継続利用

住宅ローン関連業務・相続に伴う複雑な手続きの効率化と品質向上を支援



主力サービス

Escrow Platform System

- 高セキュリティでのリアルタイム進捗管理システム
- 担保権設定等に関する専門業務のオペレーション
- 住宅ローンに関する担保不動産の調査/評価

利用実績

45,000件／年間

(2026年2月期概算実績)

成長ポイント

- ネット系金融機関の住宅ローン取扱拡大
- 相続発生件数の増加に伴う手続き需要の拡大
- AI・自動化による対象業務拡張

不動産売買の契約・決済を、信託口座の活用により安全・便利なキャッシュレス取引へ



主力サービス



H'OURS®

- 信託口座とのシステム接続による送金業務の高度化を実現したりリアルタイム進捗管理システム
- 不動産売買に係る重要事項説明書作成

利用実績



6,900件/年間

(2026年2月期概算実績)

成長ポイント



- 新築から中古住宅へのシフトによる不動産流通市場の拡大
- 不動産取引におけるキャッシュレスの需要増
- 金融機関の担保適格性判定業務の需要増

住宅建築の工程と品質を見える化・標準化し、業務プロセスをワンストップでサポート



主力サービス

 **ARCHITECT RAIL**
建築支援からビジネスをトータルコーディネート

- 現場・本社・関係者をつなぐ進捗管理システム
- 3D点群測量、設計・建築確認申請等を支援
- 企業ルールの整備支援

利用実績

18,000戸/年間
(2026年2月期概算実績)

成長ポイント

- 規制強化・手続きの複雑化による支援需要増
- 人手不足による外部委託ニーズの増加
- 品質・工程管理の標準化ニーズの拡大

登記・相続の専門業務をデジタル化し、士業専門家の業務効率化と高度化を支援



主力サービス

- 司法書士業務専用総合支援システム
- サムポロトラスト電子署名
- AI相続ミツローくん

利用実績

2,600ユーザー

(2026年2月期概算実績)

成長ポイント

- 司法書士業務の高度化に伴うDX需要増
- 非対面手続きの普及による本人確認/電子署名の利用増
- 相続発生件数の増加に伴う手続き需要の拡大

人手不足・DX化・リスク対応を背景に、専門業務支援ニーズは構造的に増加



社会構造変化を背景とした成長機会

労働人口の減少

専門業務を担う人材不足が深刻化
業務受託・アウトソーシング需要が構造的に拡大

デジタル化の加速

紙・対面・属人業務のDX化が急務
専門知識×DXで対応できる企業は少ない

リスクの多様化

高齢化・法改正・サイバーリスクなどで
品質管理・安全性向上へのニーズが増加



強み

DX推進力



オペレーション
センター



専門性

最優先

業務自動化：生産性・処理能力を向上

重点

シェア拡大：顧客基盤・取扱量を拡大



4 事業の持続的成長

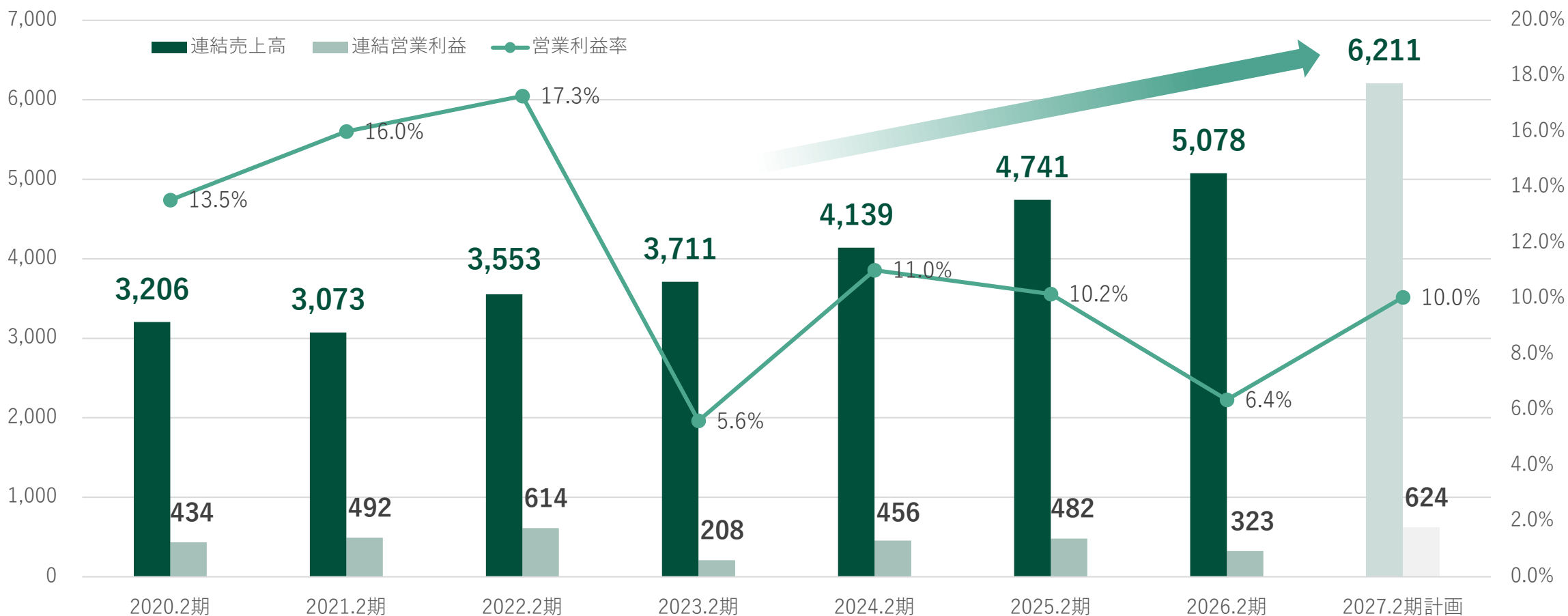
INDEX

01	会社概要	2
02	事業概要	11
03	業績と成長戦略	21
04	株主還元	28

事業領域の拡大により売上規模は成長

利益は、成長基盤の構築に向けた継続的な人的資本投資・DX投資の影響を受けながら推移

単位：百万円



増収基調を維持し、通期計画の達成に向けて各施策を推進
第1四半期の利益は、貸倒引当金の戻入等の影響により前年同期を大幅に上回る

単位：百万円

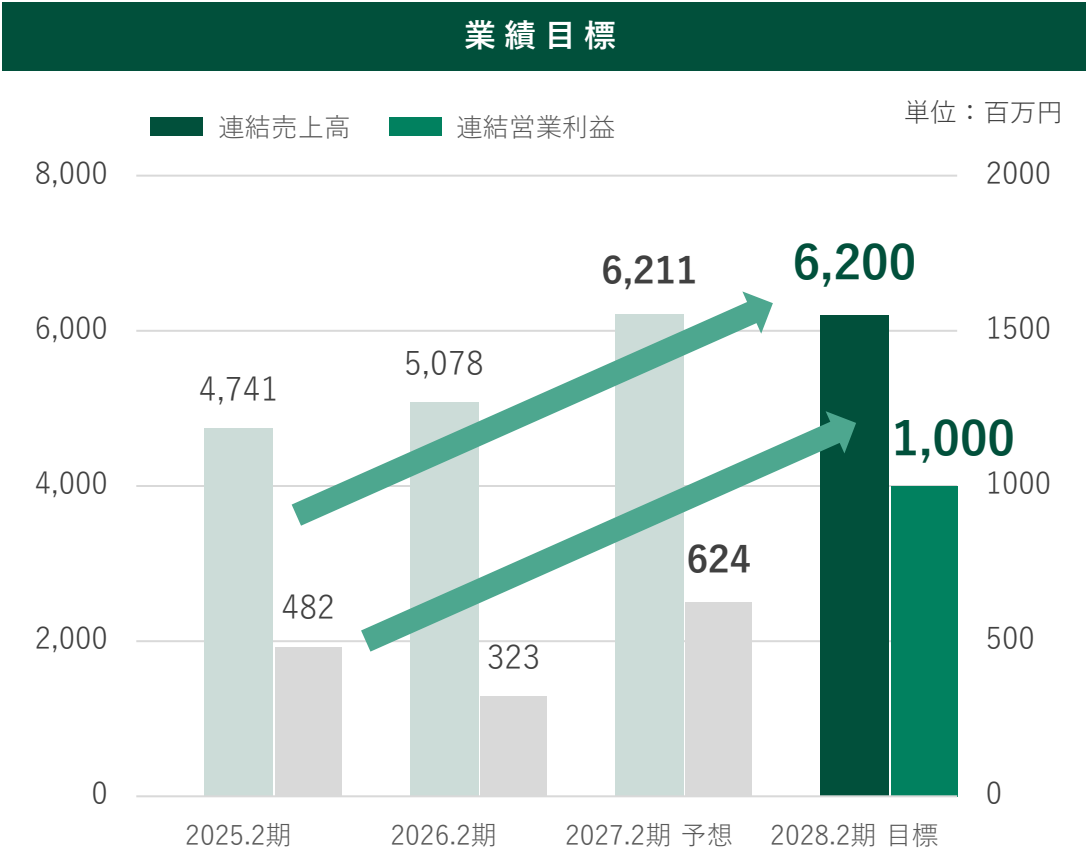
	2026年2月期 1Q	2027年2月期 1Q	前期比 増減率	2027年2月期 通期予想	進捗率
売上高	1,152	1,245	+8.1%	6,211	20.0%
営業利益	31	93	+195.5%	624	14.9%
経常利益	34	95	+175.2%	619	15.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△11	68	—	425	16.0%

売上高は中計目標水準に到達する見込み、営業利益10億円の達成に向け利益率改善を加速

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－



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
- 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

for customer

内部戦略

- 1. エンゲージメントの向上
- 2. 業務改革の推進

for employee

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

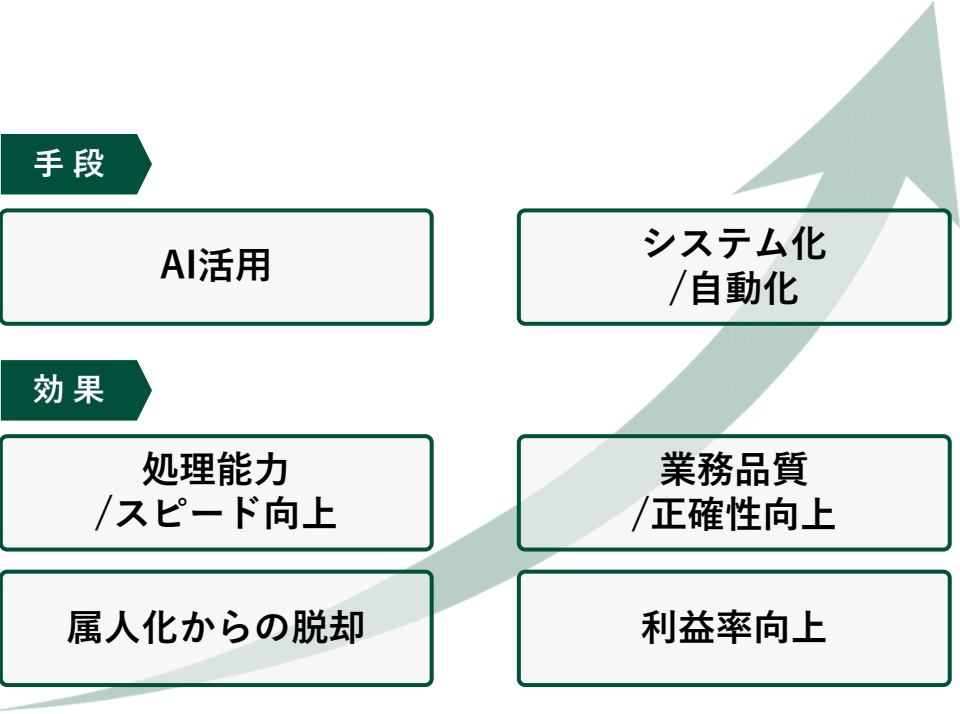
当社グループにおける重要指標（KPI）は受注件数
さらに、業務自動化による工数削減と処理スピード向上で、導入社数/受注件数の拡大に対応



大量処理の実績で培った経験・ノウハウを生かし、業務プロセスを標準化
業務の標準化・自動化により受注余力と利益率を高め、安定的な受注体制を構築

業務標準化・自動化

具体例



-  **金融ソリューション事業**
 - 進捗管理オペレーションにおける標準化プロセスの実現
-  **不動産ソリューション事業**
 - H'OURSにおける送金業務の高度化
 - 担保適格性判定業務の効率化
-  **建築ソリューション事業**
 - AIチェックによる業務効率化・品質均一化
-  **士業ソリューション事業**
 - システム/AI機能の高度化
 - グループ内のSIerとして開発・自動化支援機能を強化

業務自動化で高めた受注余力を生かし、
既存顧客の深耕、新規顧客の獲得、販売チャネルの拡充により、導入社数・受注件数を拡大

導入社数・受注件数の拡大

既存顧客の深耕

提供サービス・対象業務の拡大

新規顧客の獲得

4 領域における顧客基盤の拡大

販売チャネルの拡充

代理店・提携先・全国ネットワークの活用

具体例



金融ソリューション事業

- ・ 既存顧客へのサービス提供範囲拡大
- ・ 相続関連サービスの新規顧客開拓



不動産ソリューション事業

- ・ H'OURSの新規顧客獲得
- ・ 付帯サービスの提供による取扱件数拡大



建築ソリューション事業

- ・ 新規顧客へのサービス提供拡大
- ・ 全国ネットワークの強化による受注拡大



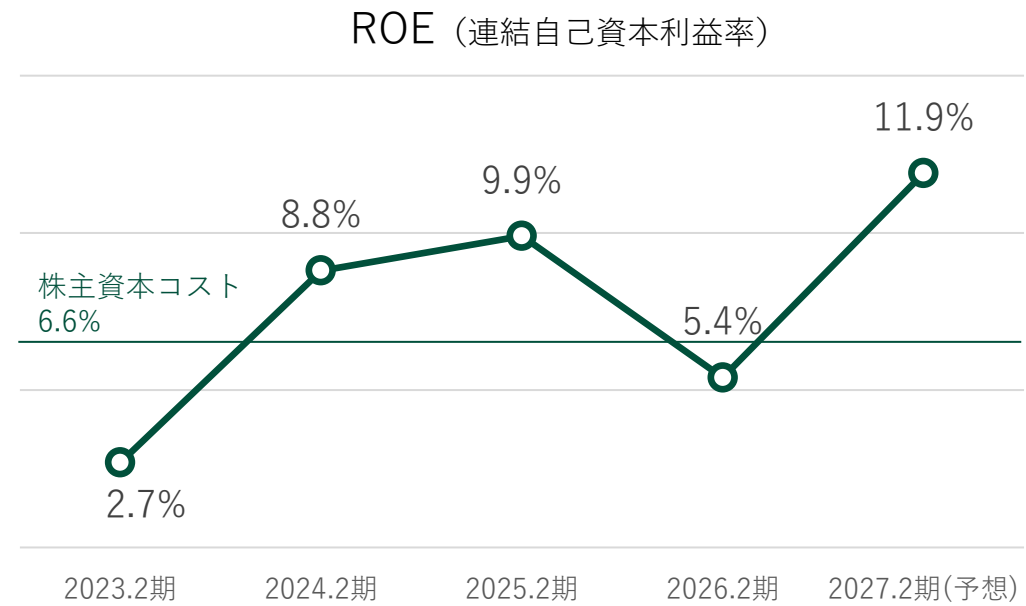
士業ソリューション事業

- ・ エリア戦略・販売代理店改革によるユーザー拡大
- ・ 「AI相続ミツローくん」の金融機関/自治体への展開

INDEX

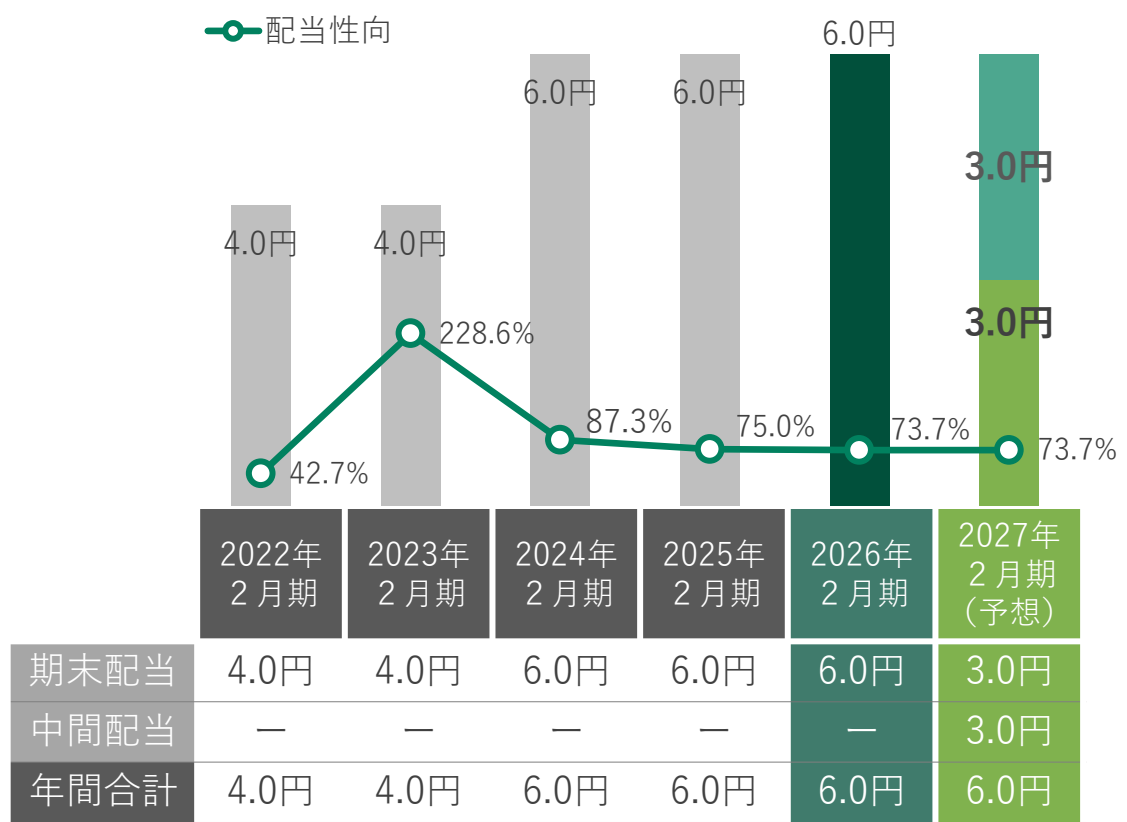
01	会社概要	2
02	事業概要	11
03	業績と成長戦略	21
04	株主還元	28

2027年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の実現と安定配当の維持を目指す



・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



専門性・DX推進力・オペレーションセンターの3つの強みを基盤に、
4事業の持続的成長と企業価値向上を目指す

01 独自性 | 4領域×専門業務BPaaS

金融・不動産・建築・土業専門家の4領域で、**専門性、DX推進力、オペレーションセンター**を組み合わせたBPaaSを展開

02 安定性 | BPaaS・クラウドが売上高の81%

売上高の**81%**をBPaaS・クラウドシステムで構成し、継続利用を基盤とした収益構造を構築

03 成長性 | 明確な成長戦略

人手不足・DX化・リスク対応を背景とした需要を捉え、**業務自動化を最優先、シェア拡大を重点施策**として成長を推進

04 株主価値 | 資本効率向上と安定配当

資本効率の向上と安定配当の両立を目指し、2027年2月期は年間6円の配当を予定

専門業務をより効率的・安定的に、より多くのお客さまへ提供できる体制を構築し、持続的な成長を実現

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

