

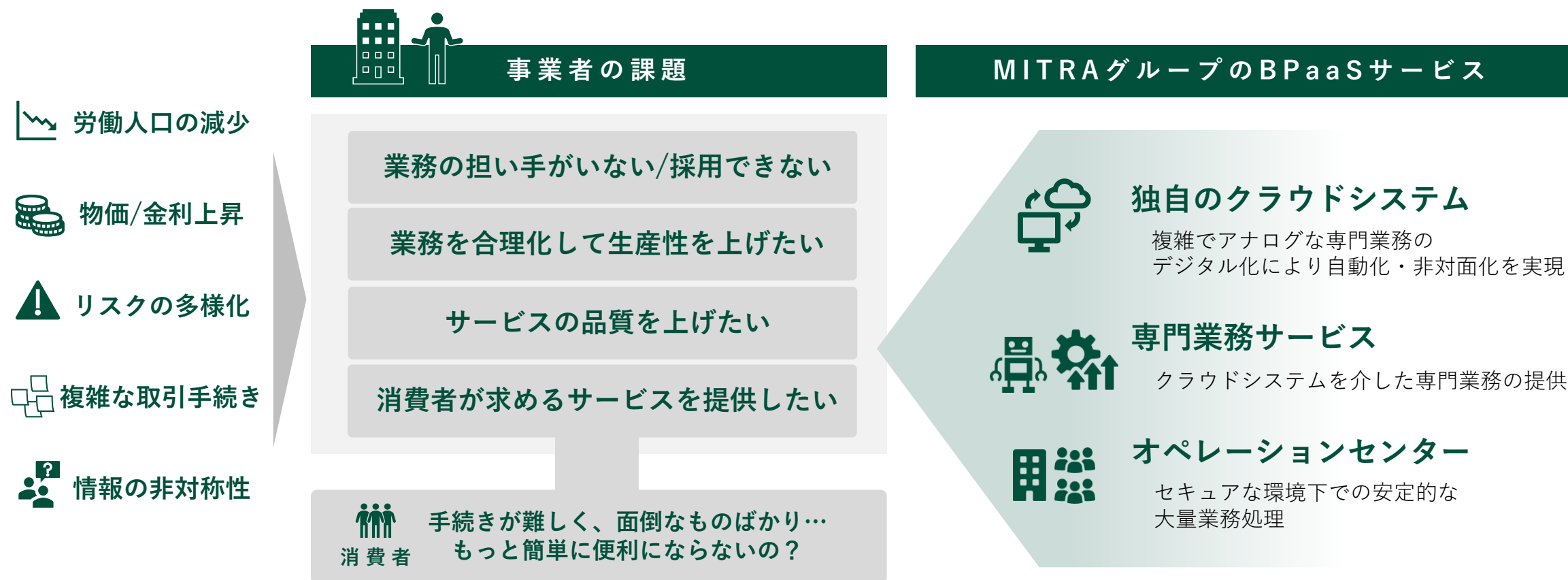
2027年 2 月期 第 2 四半期 決算説明資料

東証スタンダード市場 6093
ミトラグループ株式会社

2026年10月 7 日

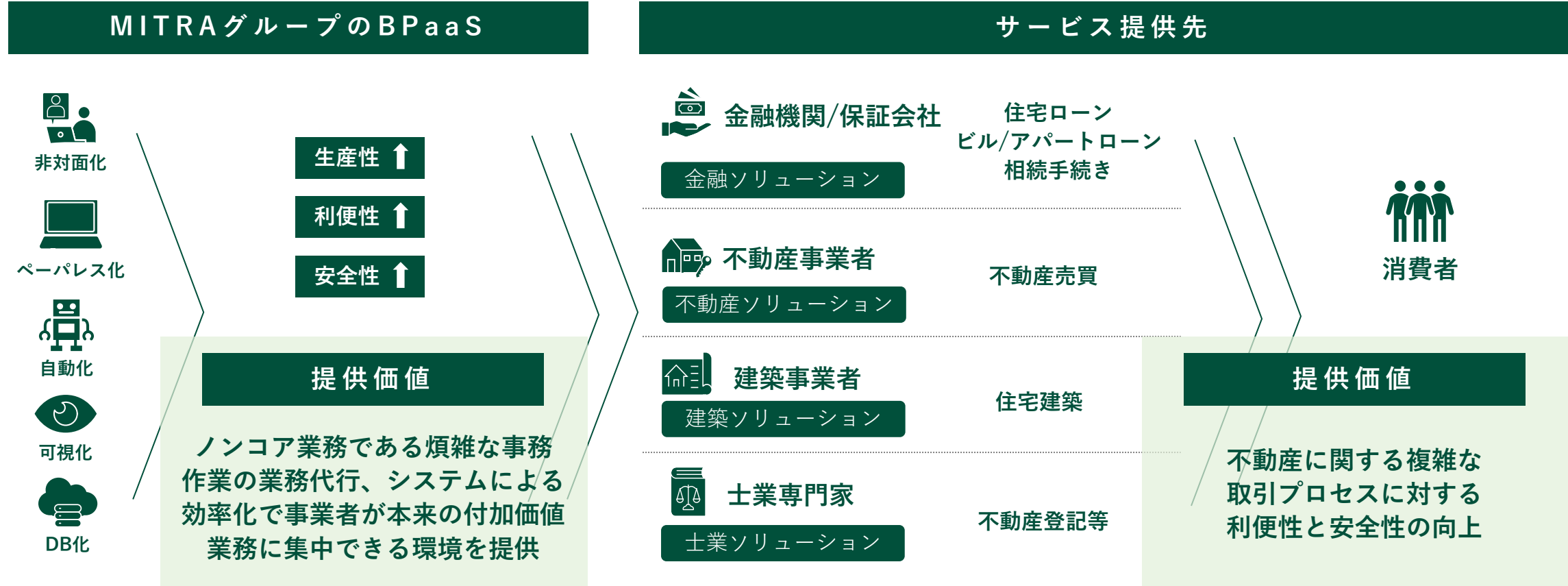


金融・不動産・建築・士業専門家が抱える課題を解決するため、
専門業務のBPaaSベンダーとして、事業者の生産性・利便性・安全性を向上



※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2四半期決算サマリー

5

各セグメントの状況

11

中期経営計画2027<2026年2月期～2028年2月期>の進捗状況

19

Appendix.

25

1
2027.2期
2Q実績

- 第2四半期の業績は売上高2,605百万円、営業利益159百万円
- 一部債権の回収に伴う貸倒引当金の戻入を計上
 - ▶ 前年同期比は連結売上高+10.0%、連結営業利益+0.4%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提供先拡大
- 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の取り扱い件数増加
 - ▶ 既存サービスの利用回復や新たな受託業務の開始等を踏まえ、通期予想は据え置き

3
TOPICS

- 2027年4月施行の本人確認厳格化に対応する「ミトラeye/サムポロeye」を2027年初頭に提供開始予定（不動産事業者・司法書士事務所向けサービス）
- 相続関連業務の効率化およびサービス品質の向上を図るため、相続関連サービスの提供に特化した子会社を設立（9月1日事業開始）
- 2027.2月期から中間配当を開始（中間配当3円・期末配当3円）

信託サービス・不動産オークション・建築サポートサービスが前年同期にて増収
貸倒引当金の戻入により、中間期予想比における利益は増益で着地

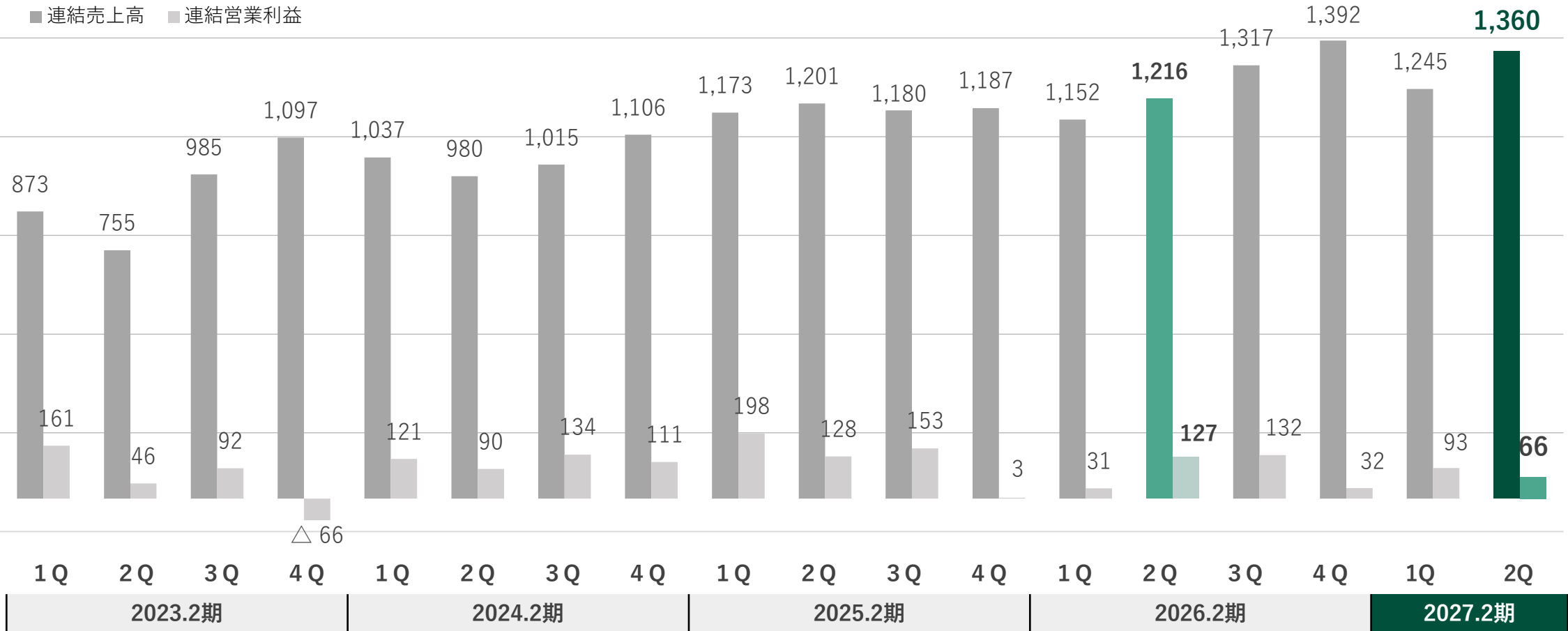
単位：百万円

	2026年2月期 2Q	2027年2月期 2Q	前期比 増減率	2027年2月期 中間期予想	予想比 増減率	2027年2月期 通期予想	進捗率
売上高	2,368	2,605	+10.0%	2,872	△9.3%	6,211	41.9%
営業利益	159	159	+0.4%	130	+22.1%	624	25.5%
経常利益	158	155	△2.0%	128	+20.8%	619	25.0%
親会社株主に帰属する 中間期純利益	126	120	△4.6%	87	+38.2%	425	28.2%

連結売上高は前年同期比10.0%増で着地

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

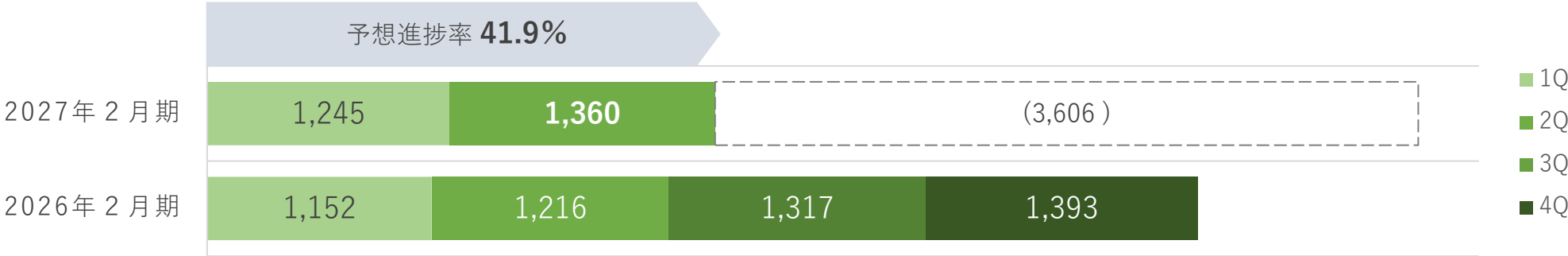
単位：百万円



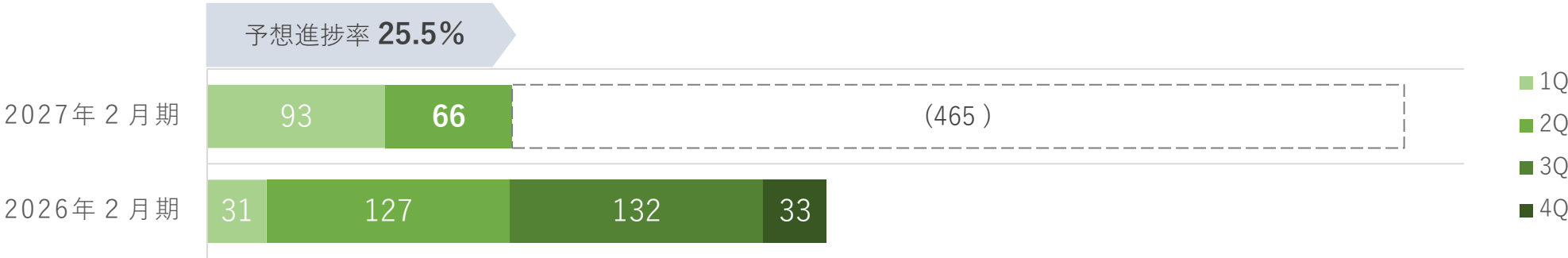
通期予想に対する進捗率は連結売上高41.9%、連結営業利益は25.5%
2Qは費用増加の影響で利益進捗が鈍化、下期は施策推進と経費コントロールを徹底

単位：百万円

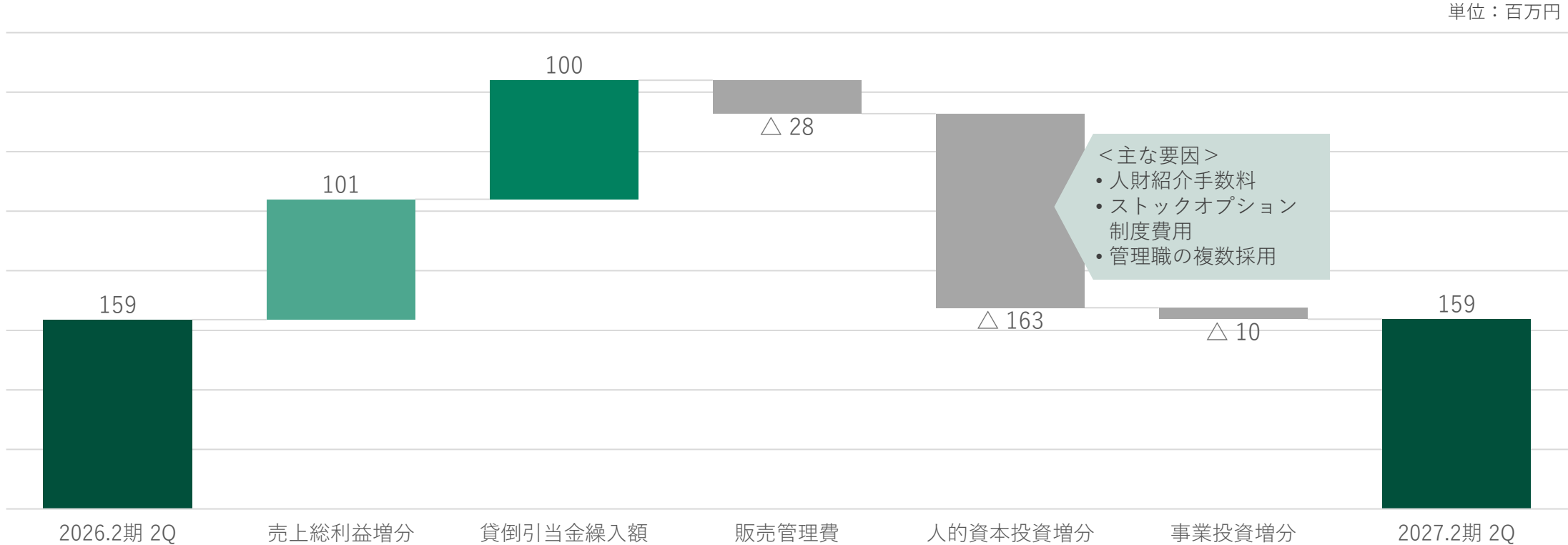
連結売上高



連結営業利益



売上高は伸長する一方、人的資本投資等の先行投資により営業利益は前年同期並み
安定的受注体制構築のための先行投資であり、各種投資は継続する方針



INDEX

2027年2月期 第2四半期決算サマリー 5

各セグメントの状況 11

中期経営計画2027<2026年2月期～2028年2月期>の進捗状況 19

Appendix. 25

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

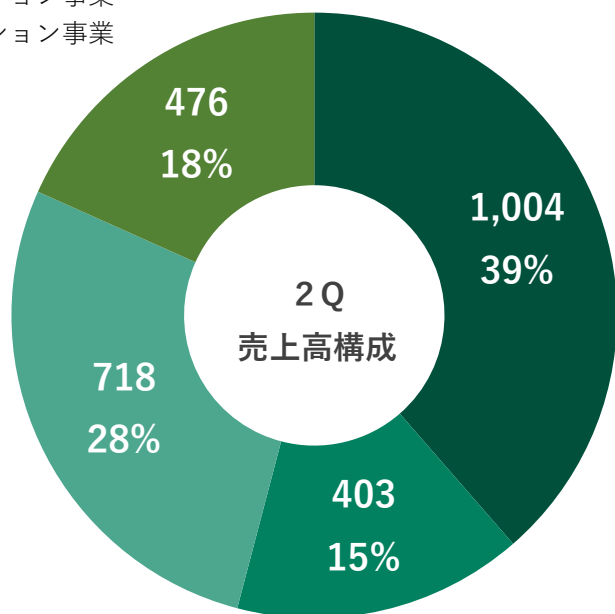
セグメント別 主力サービス	サービスの特徴	利用実績（2026.2期 概算件数）
金融ソリューション事業 Escrow Platform System	- 住宅ローンに関する担保調査/評価および担保権設定等に関する専門業務のオペレーションを提供、手続きのDX化と金融機関の業務効率化を実現 - 金融機関と士業専門家を繋ぐクラウドシステムは、FISC安全対策基準に準じた高度なセキュリティ	45,000件/年間
不動産ソリューション事業 H'OURS®	- 日本版エスクローサービス、信託口座の活用と各種取引条件確認等のオペレーションにより契約時のキャッシュレス化と決済の非対面化を実現 - 不動産事業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	6,900 件/年間
建築ソリューション事業  建築支援からビジネスをトータルコーディネート ARCHITECT RAIL	- 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	18,000戸/年間
士業ソリューション事業 サムローニア⁹ CLOUD	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	2,600ユーザー

金融ソリューション事業における信託サービスが業績に寄与
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の成約件数は前年同期を上回り伸長

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

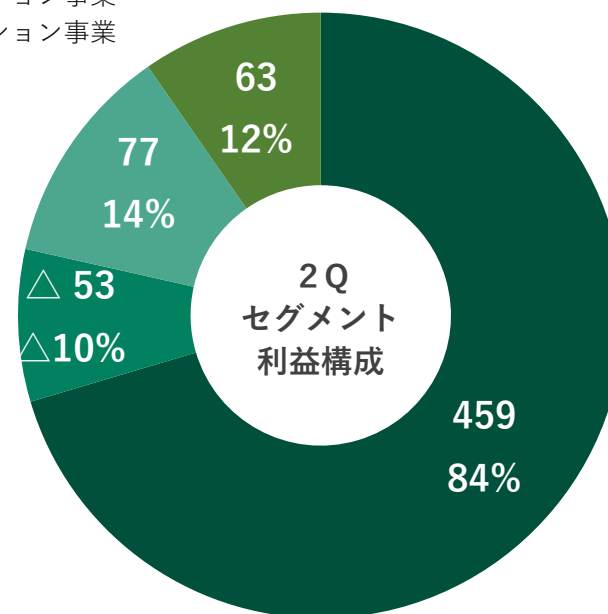
単位：百万円、%



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2四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 2Q	2027年2月期 2Q	前期比/増減率	
売上高	910	1,004	+ 94	+ 10.3%
セグメント利益	418	459	+41	+9.9%
セグメント利益率	46.0%	45.8%	-	△0.2pt

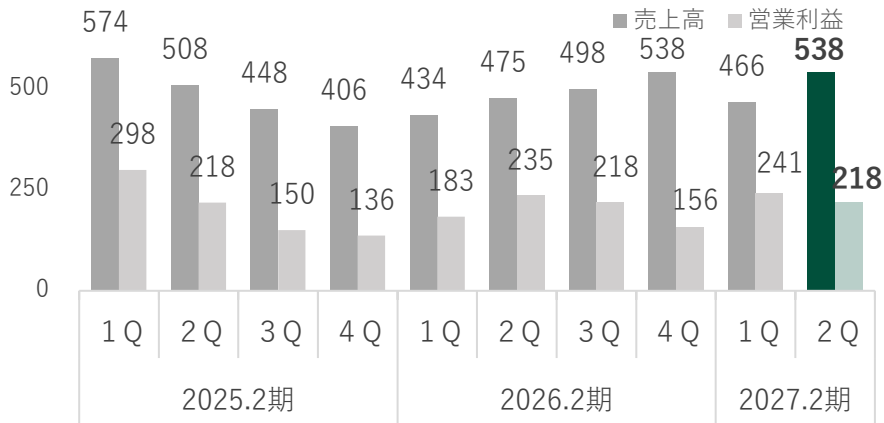
業績概要と今後の見通し

- 金利動向に左右されにくい住宅ローンの完済関連サービスを開始
- 信託サービスにおけるトラストアカウント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
- 住宅ローンの完済関連サービスの安定的な体制構築および提供先の拡充を推進

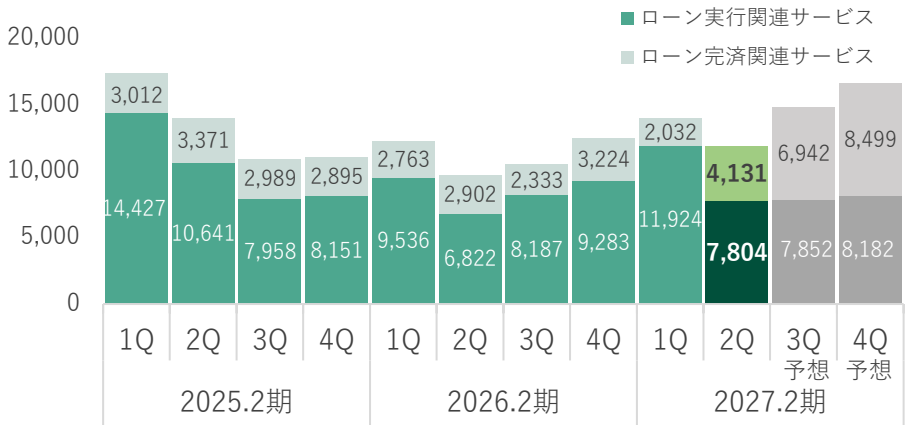
※住宅ローンにかかる完済関連サービス開始のため、KPIの利用件数は従来の「相続関連サービス」を「ローン完済関連サービス」に統合

四半期業績推移

単位：百万円



金融機関向け業務系システムの利用件数推移



中期経営計画2027に基づき、グループ内の相続関連サービスをミトラ相続支援へ集約
グループ横断での顧客接点拡大により金融機関・士業専門家・自治体向けに展開

グループ内の相続関連サービス

- 相続関連BPO
 - ・ 相続手続き代行サービス
 - ・ 相続人調査（戸籍収集）
 - ・ おひとり様終活サービス
 - ・ 遺産整理、遺言信託BPO

- AI・システム
 - AI相続ミツローくん

「ミトラ相続支援」で一体運営

相続関連BPO
×
AI・システム

業務標準化・生産性向上・品質向上

3チャンネルで展開

金融機関
相続関連BPO、相続人調査（戸籍収集）の受託拡大

士業専門家
相続人調査（戸籍収集）の受託拡大

自治体
AI相続ミツローくんの導入・利活用拡大

年度末KPIイメージ

AI相続ミツローくん 導入自治体数

現状
25自治体

→
年度末目標
60自治体

※導入自治体数はサムポローニア 相続管理システムを含む

相続関係説明図作成件数（月間）

現状
180件 / 月

→
年度末目標
250件 / 月

KPI達成後の業績イメージ（参考）

営業利益
約200百万円

※グループ全体の相続関連サービスの事業規模を示したもの
業績予想を示すものではありません

単位：百万円

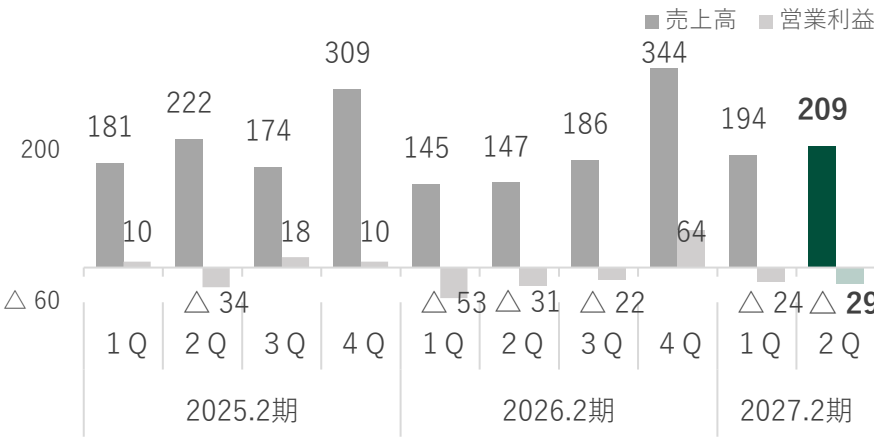
	2026年2月期 2Q	2027年2月期 2Q	前期比/増減率	
売上高	292	403	+110	+37.9%
セグメント利益	△84	△53	+31	-
セグメント利益率	-	-	-	-

業績概要と今後の見通し

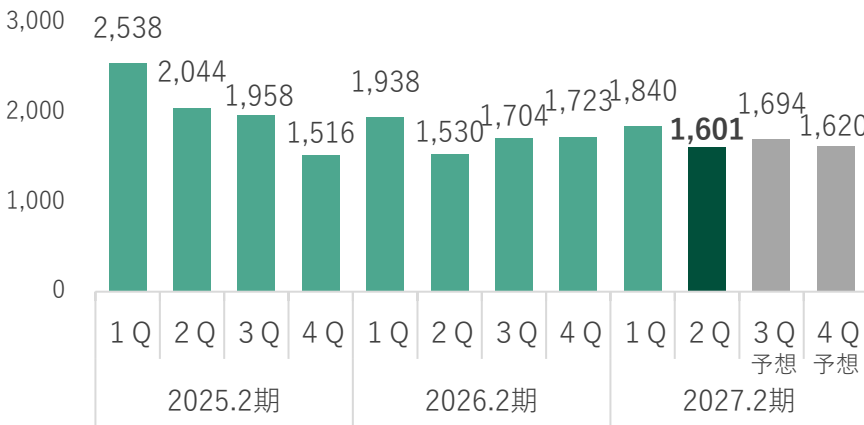
- ・ 担保適格性判定業務のサービス利用件数が伸長
- ・ 不動産オークションの成約件数は前年同期の1.5倍に増加
- 担保適格性判定業務のオペレーションセンターへの集約を推進し、業務処理スピードと生産性の向上を図る

四半期業績推移

単位：百万円



キャッシュレス・非対面決済サービス「H'OURS」の利用件数



単位：百万円

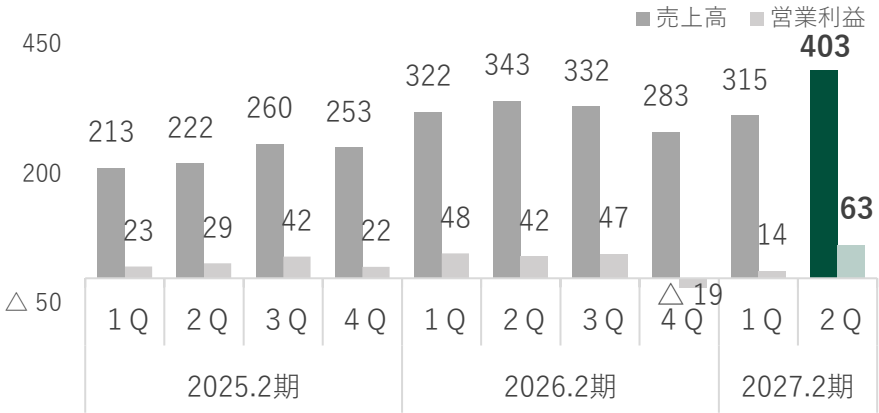
	2026年2月期 2Q	2027年2月期 2Q	前期比/増減率	
売上高	665	718	+52	+7.9%
セグメント利益	90	77	△13	△14.5%
セグメント利益率	13.6%	10.8%	-	△2.8pt

業績概要と今後の見通し

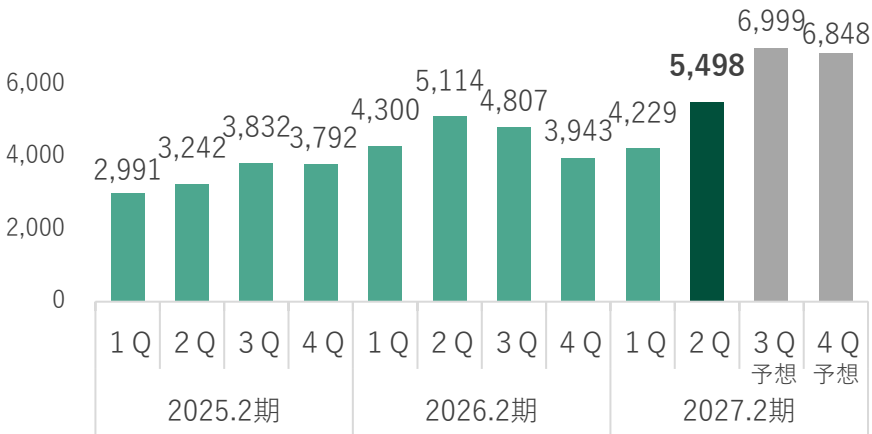
- 第1四半期にて低調となっていた一部クライアントからの敷地調査業務の受託件数および設計サポートサービスは回復傾向
 - 建築事業者における設計変更の増加や行政における審査期間長期化の影響を受け、受注案件の納期ズレが発生
納品時期のコントロールが継続課題である一方、受注件数は安定推移
- 専門スタッフの対応領域拡大による、既存顧客へのフォロー強化

四半期業績推移

単位：百万円



サービス利用件数（戸）



単位：百万円

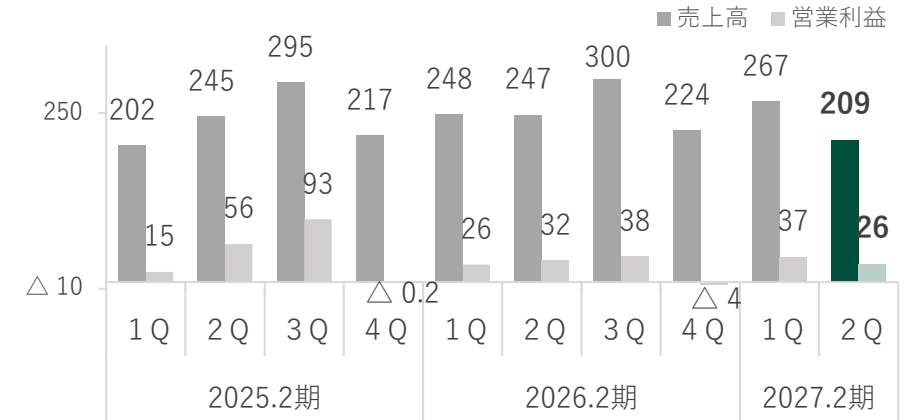
	2026年2月期 2Q	2027年2月期 2Q	前期比/増減率	
売上高	495	476	△19	△3.9%
セグメント利益	57	63	+6	+10.6%
セグメント利益率	11.7%	13.4%	-	+1.8pt

業績概要と今後の見通し

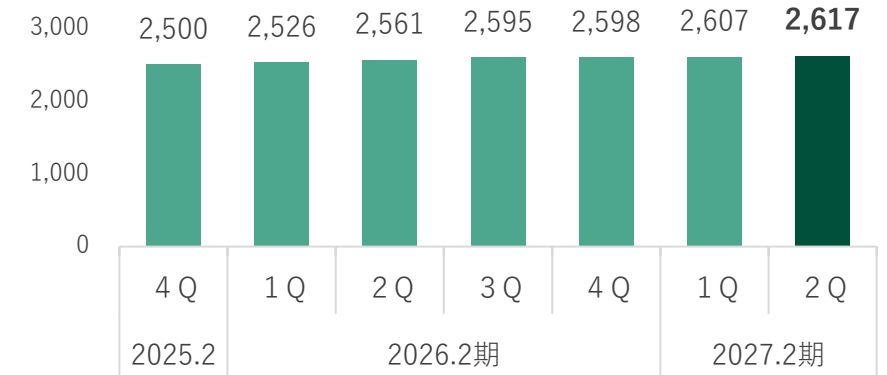
- ・ サンプローニアシリーズに関連する機器販売は納期ズレが回復、相続機能の拡充によりライセンス販売も堅調に推移
 - 2027年4月施行の犯収法改正に向け、本人確認の新eKYCサービス「サンプローeye」のPRを開始
 - グループ内におけるSIerとして、複数システムの開発/改良を並行対応

四半期業績推移

単位：百万円



サンプローニアユーザー数



INDEX

2027年2月期 第2四半期決算サマリー 5

各セグメントの状況 11

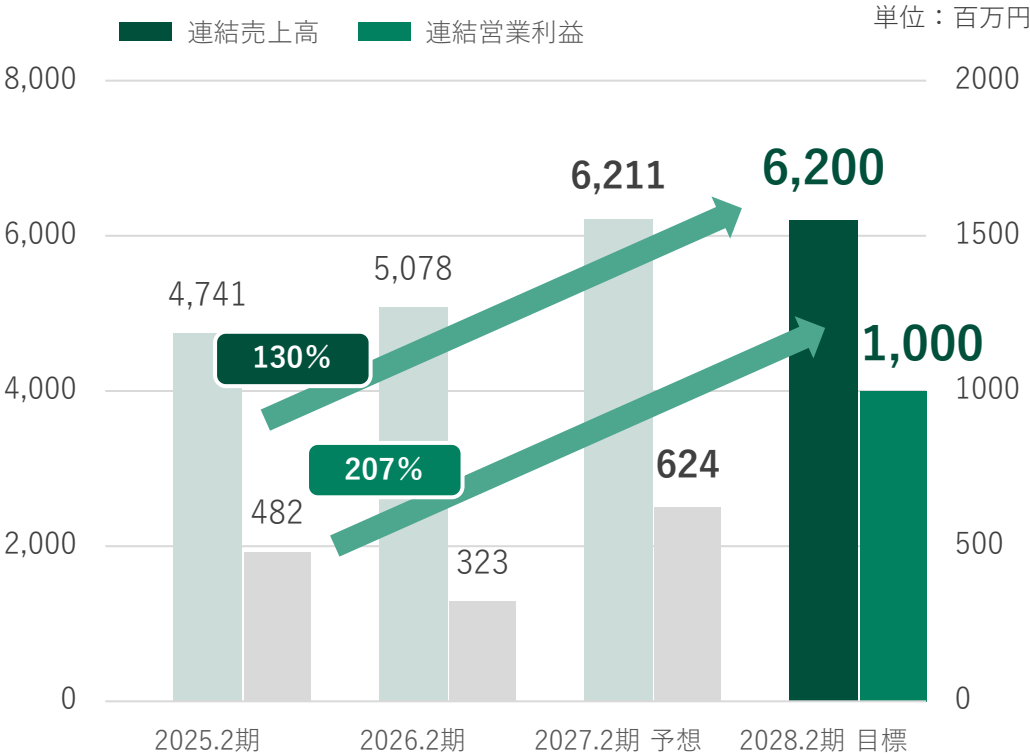
中期経営計画2027＜2026年2月期～2028年2月期＞の進捗状況 19

Appendix. 25

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
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

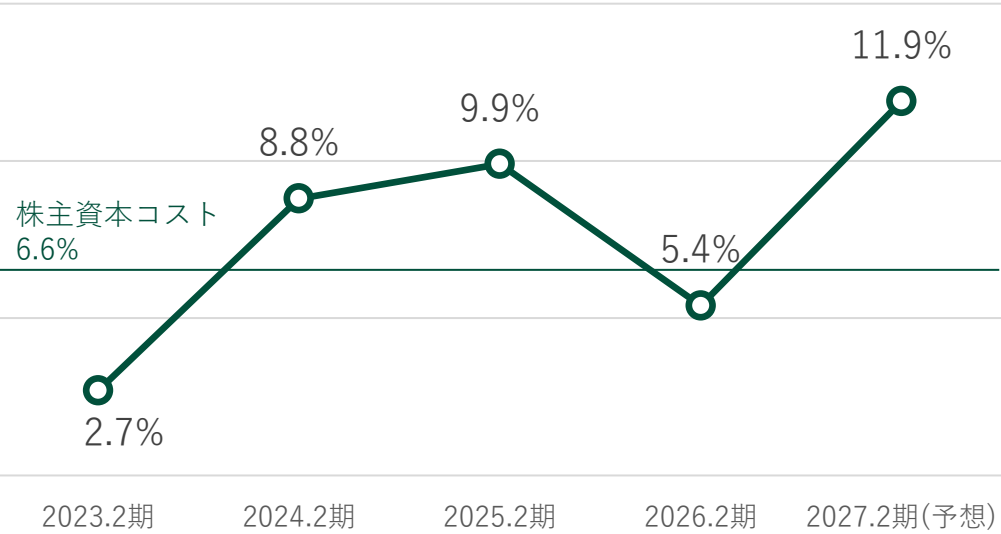
	重 要 施 策		2 Q 結 果	3 Q 以 降 の 取 組 み
 金融ソリューション事業	▶ 既存サービスの新規顧客獲得 ▶ 業務系システム接続の新規顧客獲得 ▶ 業務標準化・自動化による生産性向上	処理件数2025.2期比 + 30% 5 社 2025.2期比 P/Hあたり生産性 + 5 %	・金利動向に左右されにくいローン完済関連サービスの提供体制を構築 ・相続関連サービスの子会社設立/業務集約（ミトラ相続支援）	・ローン完済関連サービスの提供先拡大 ・既存顧客へのサービス提供範囲拡大 ・相続関連サービスの金融機関等への営業推進
 不動産ソリューション事業	▶ H'OURSの新規顧客の獲得 ▶ 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	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	・既存顧客とのリレーションの再構築を実施（継続） ・担保適格性判定業務の大阪オペレーションセンターへの業務集約開始 ・ミトラ eye(アイ) のPR開始	・H'OURSの新規顧客に対するトライアル促進 ・H'OURSの利便性向上に向けた取り組み ・担保適格性判定業務の集約拡大・生産性向上
 建築ソリューション事業	▶ 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	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 %	・既存顧客へのフォロー・受注対応を推進（継続） ・専門スタッフの対応領域を拡大 ・PAD社への業務研修を実施	・AIチェックサービスの全社運用開始 ・新規顧客へのサービス提供拡大（継続） ・生産性向上に向けた業務運営体制の改善
 士業ソリューション事業	▶ 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	新規ユーザー数 + 20社 既存事業売上 2025.2期比 + 4 % 開発コスト関与割合 50%超	・サムポロ eye(アイ) のPR開始 ・金融機関等とのAI相続システム実証事業を開始 ・グループ内Slerとして、複数システムの開発・改良を実施	・サムポロeyeの提供開始に向けた準備/営業推進 ・AI相続システムの金融機関/自治体への営業推進（継続） ・グループ内Slerとしての開発/改良を継続

	重要施策	2 Q 結果	3 Q 以降の取組み
 評価等仕組みの再構築	▶ 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	• 評価制度の改定準備 • 管理職の複数採用	• 評価制度の一次改定（10月～） • 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	▶ 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	• 施策推進加速のための管理職採用 • 公募制度による人財ローテーションの実施	• 新人事制度の定着およびPDCA
 教育研修体制の充実	▶ 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	• 新卒採用活動（継続） • インターンシップ開始に向けた準備 • タウンホールミーティングの実施	• 体系的な研修制度の開始 • 新卒採用のためのインターンシップの開始 • タウンホールミーティングの実施（継続）

	期間合計	上半期投資概要	当期上半期合計 (中計累計進捗率)	当期通期予想 (中計累計進捗率見込)
 人的資本投資	374百万円	- 人財紹介手数料 - ストックオプション制度費用	45.8百万円 (46.6%)	159.7百万円 (71.6%)
 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	ビジネスモデル強化、変革のための研究開発	7.0百万円 (14.3%)	18.1百万円 (19.4%)
 事業投資	311百万円	- 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	27.9百万円 (40.7%)	93.4百万円 (57.7%)
総計	906百万円		80.7百万円 (40.7%)	480.1百万円 (53.0%)

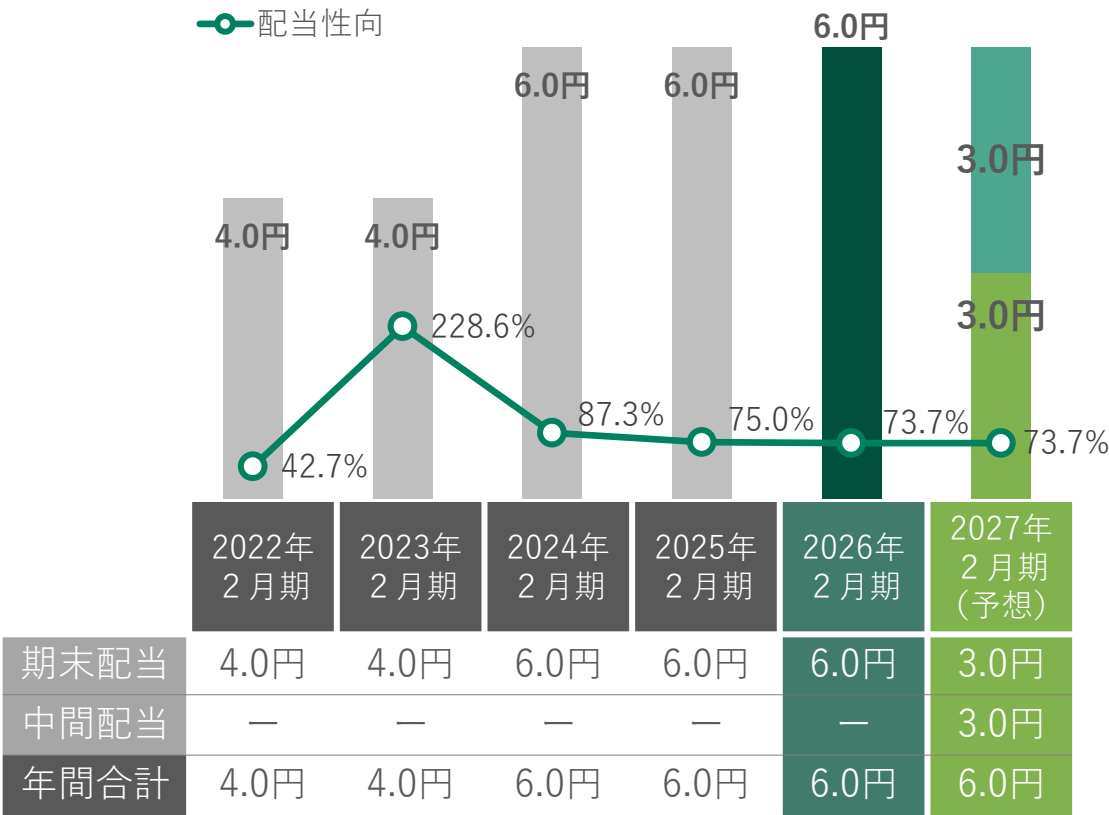
2027.2月期から中間配当を実施し、1株当たり年間合計6.0円を予定
強固な資本基盤を維持しつつ、資本コストを上回るROEと安定配当を維持

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

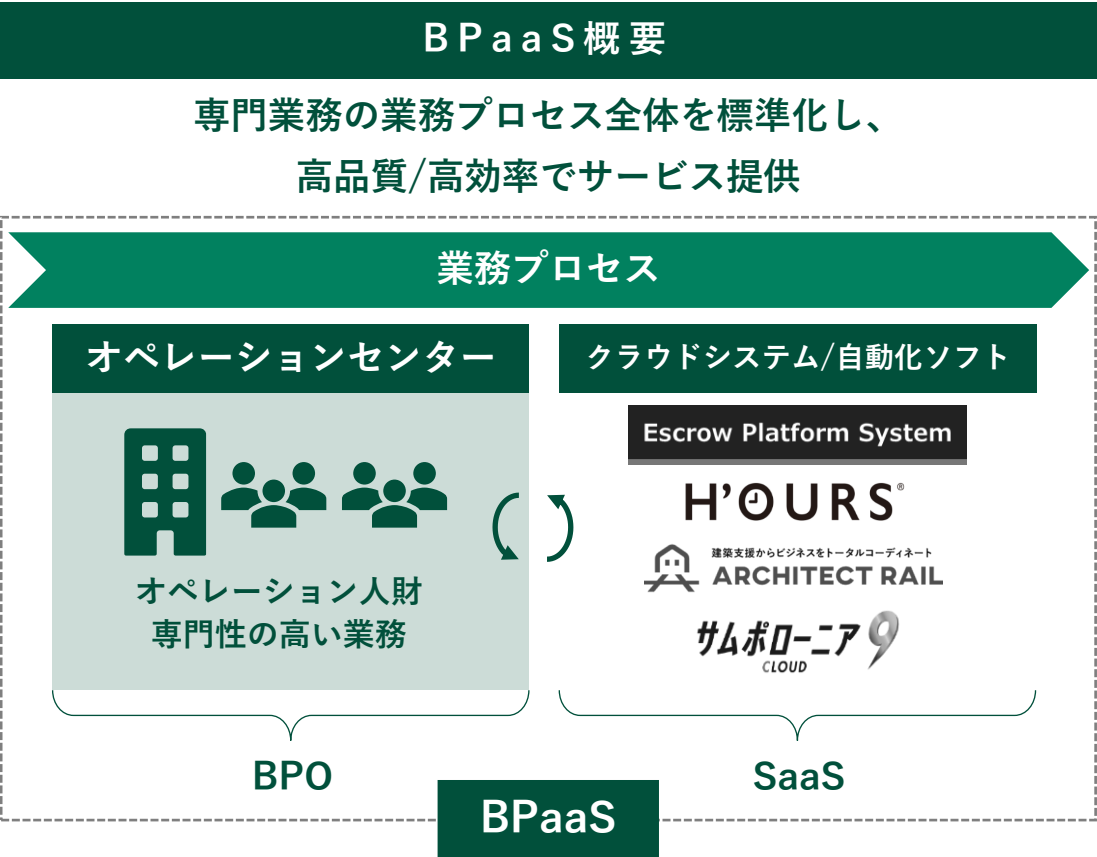
2027年2月期 第2四半期決算サマリー 5

各セグメントの状況 11

中期経営計画2027<2026年2月期～2028年2月期>の進捗状況 19

Appendix. 25

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



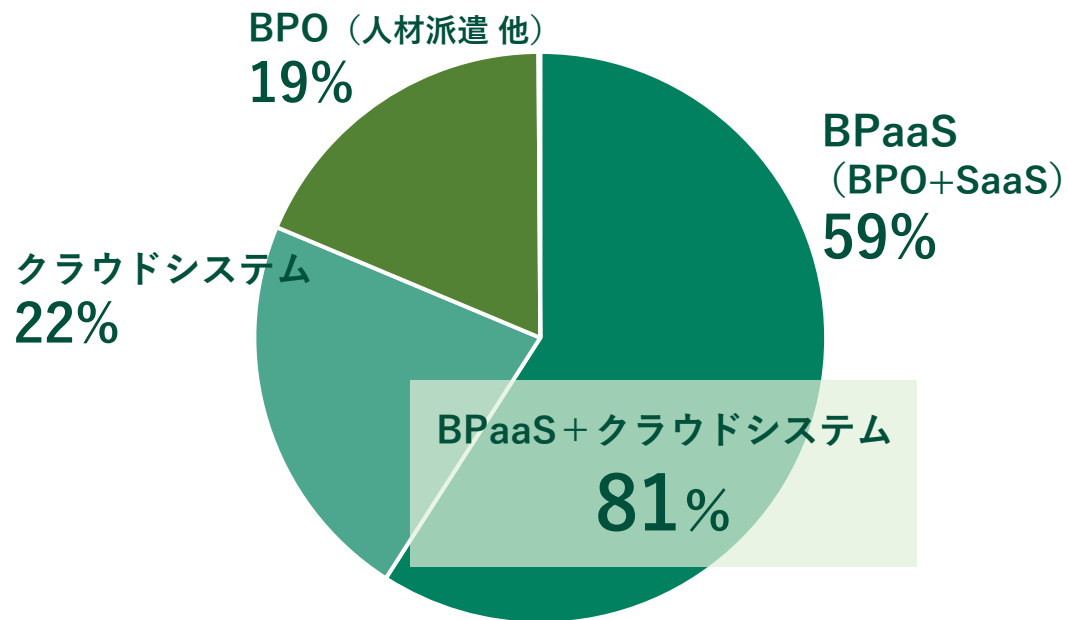
提供サービス	
不動産取引における各種手続きに対し BPaaSサービスを展開	
 不動産調査/評価	● 金融機関を中心に年間8万件超の豊富な受託実績 ● 住宅ローンの審査に必要な担保適格性確認により、業務負担を大幅に軽減
 不動産売買 契約/決済	● 「H'OURS(アワーズ)」は、不動産取引における現金/対面での契約・決済に対し、キャッシュレス/非対面を実現
 確認申請等 建設サポート	● 住宅建築の敷地調査、確認申請、検査・点検まで、建築事業者が施工する住宅の品質と収益の向上を支援
 登記申請サポート	● 業務プロセスをクラウド上で完結し、関係者間での進捗管理/情報連携が可能 ● 登記に関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

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

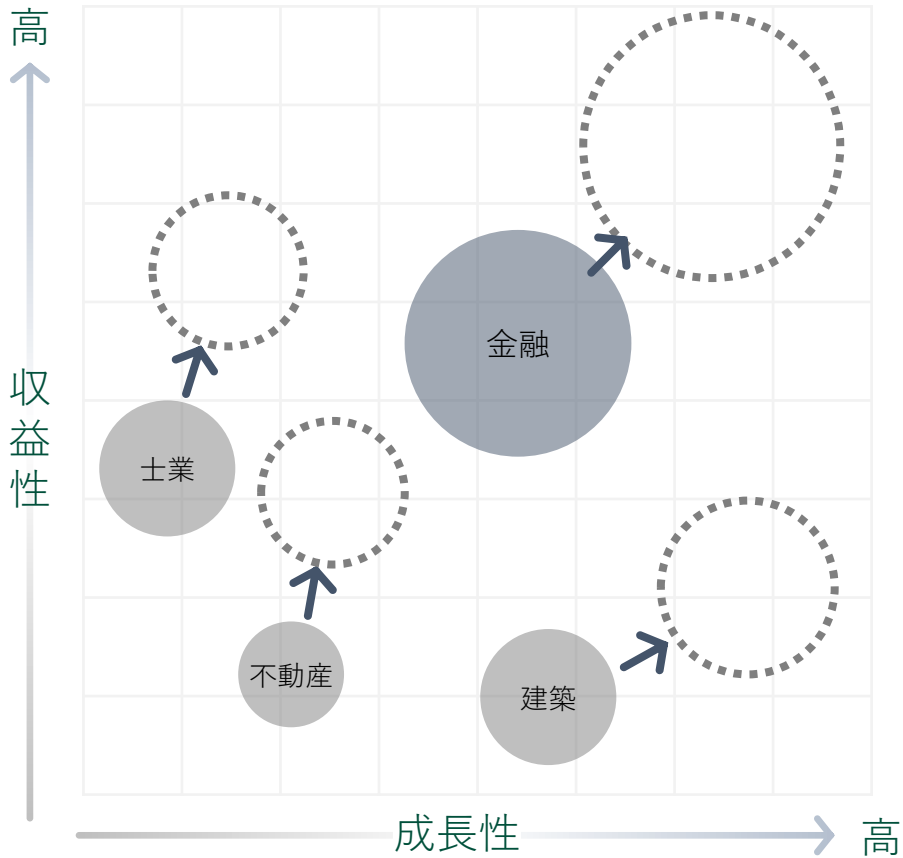


当社の強み（参入障壁）

- 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

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

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

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



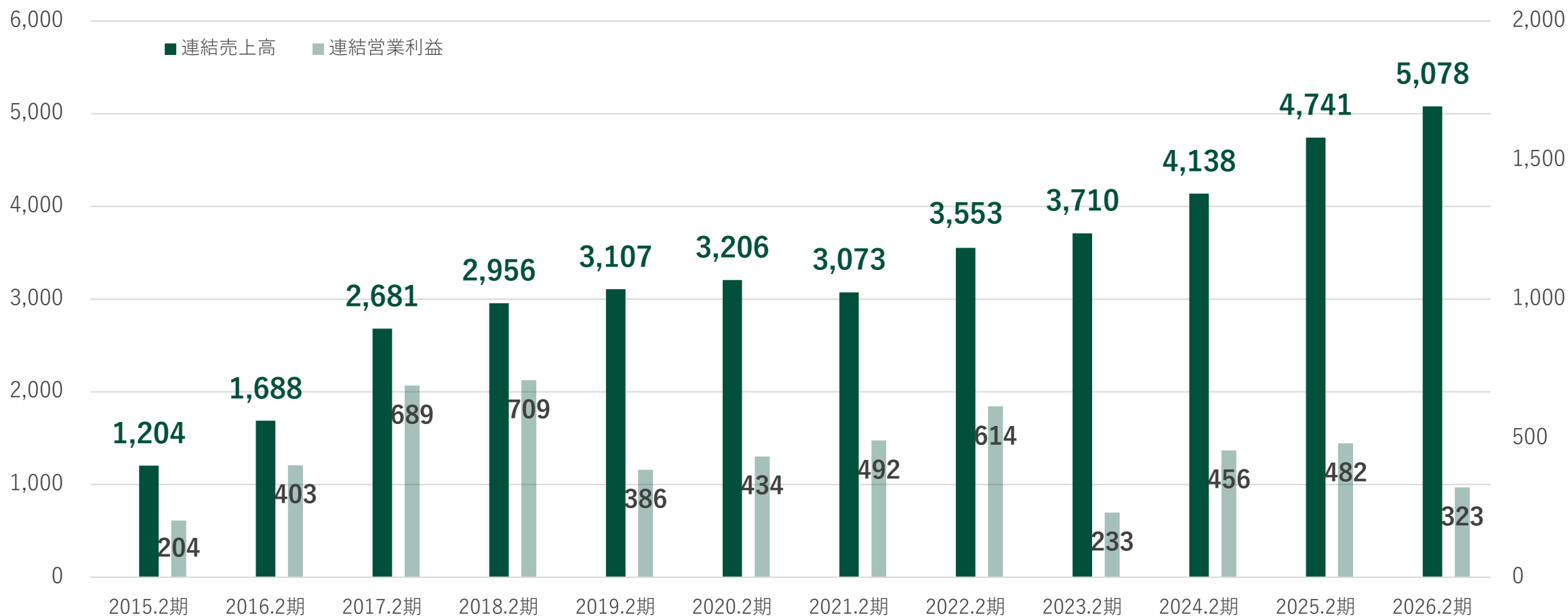
社会を支える存在へ

- 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

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 681百万円(2026年8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

100%



金融ソリューション

不動産ソリューション

ミトラ信託株式会社



金融ソリューション

ミトラ相続支援株式会社



建築ソリューション

株式会社中央グループ

PRECISION ADVANCE DRAFTERS

※ベトナム現地法人



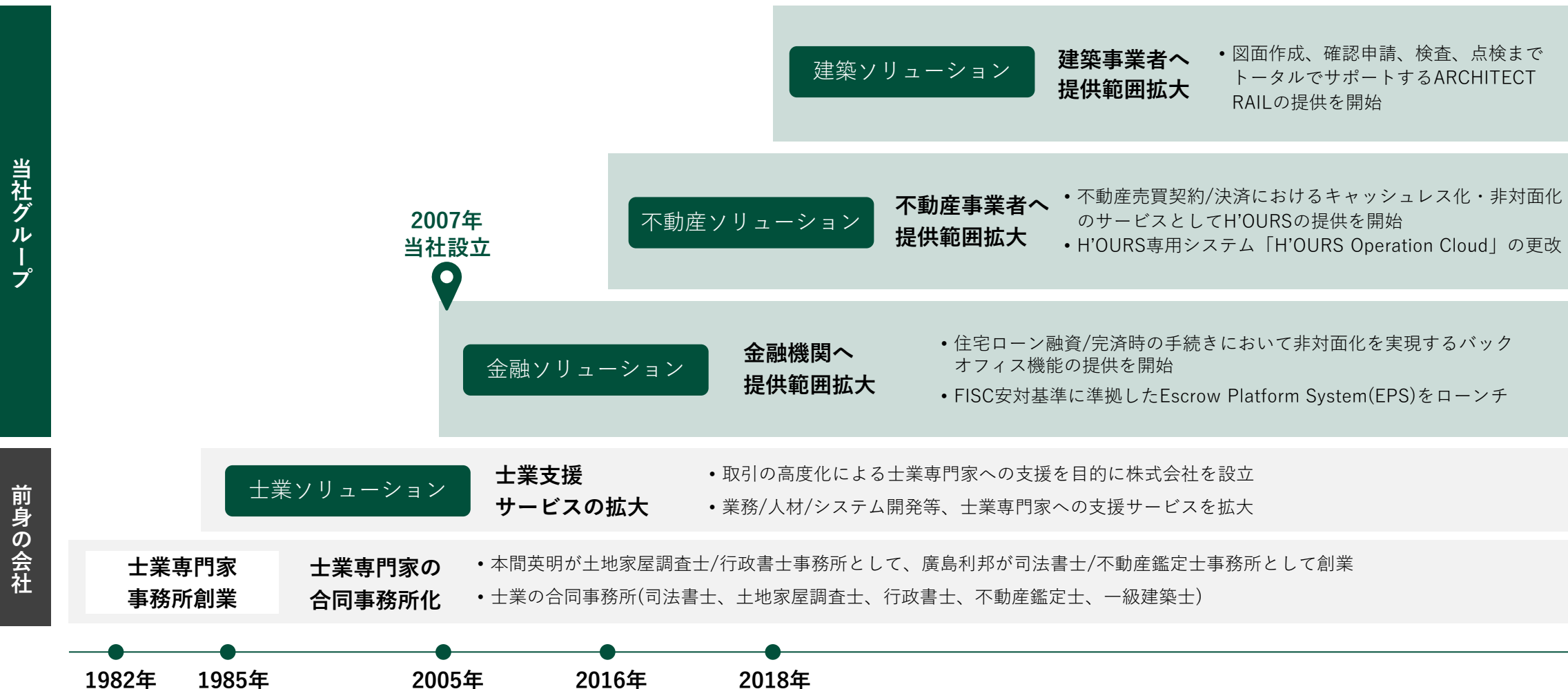
士業ソリューション

株式会社サムボローニア

金融ソリューション

株式会社New Deal

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
- 2026年8月 ○ 東京都千代田区に連結子会社ミトラ相続支援株式会社を設立

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

