

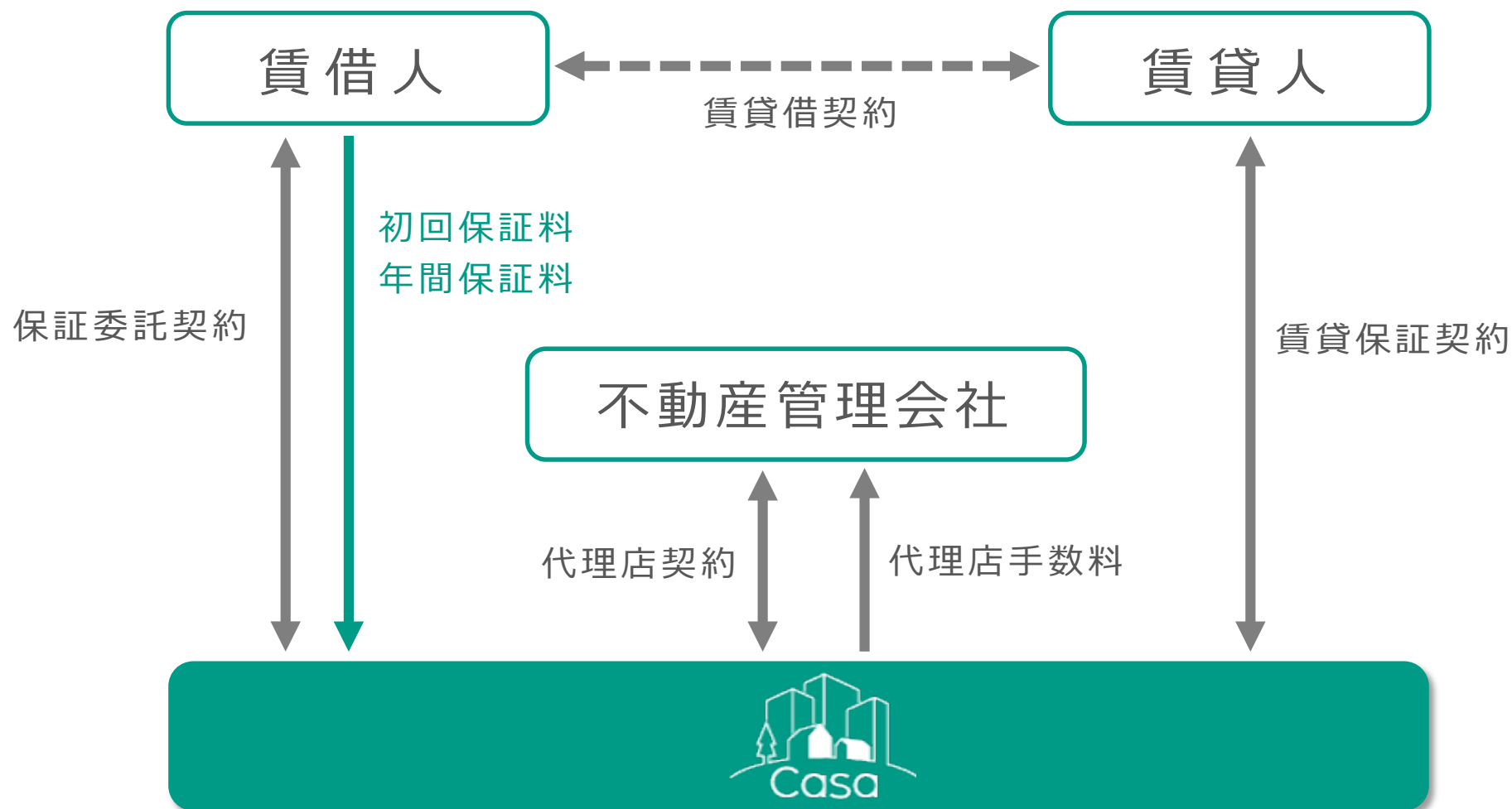
証券コード：7196

株式会社Casa

2019年1月期 第1四半期 決算説明資料

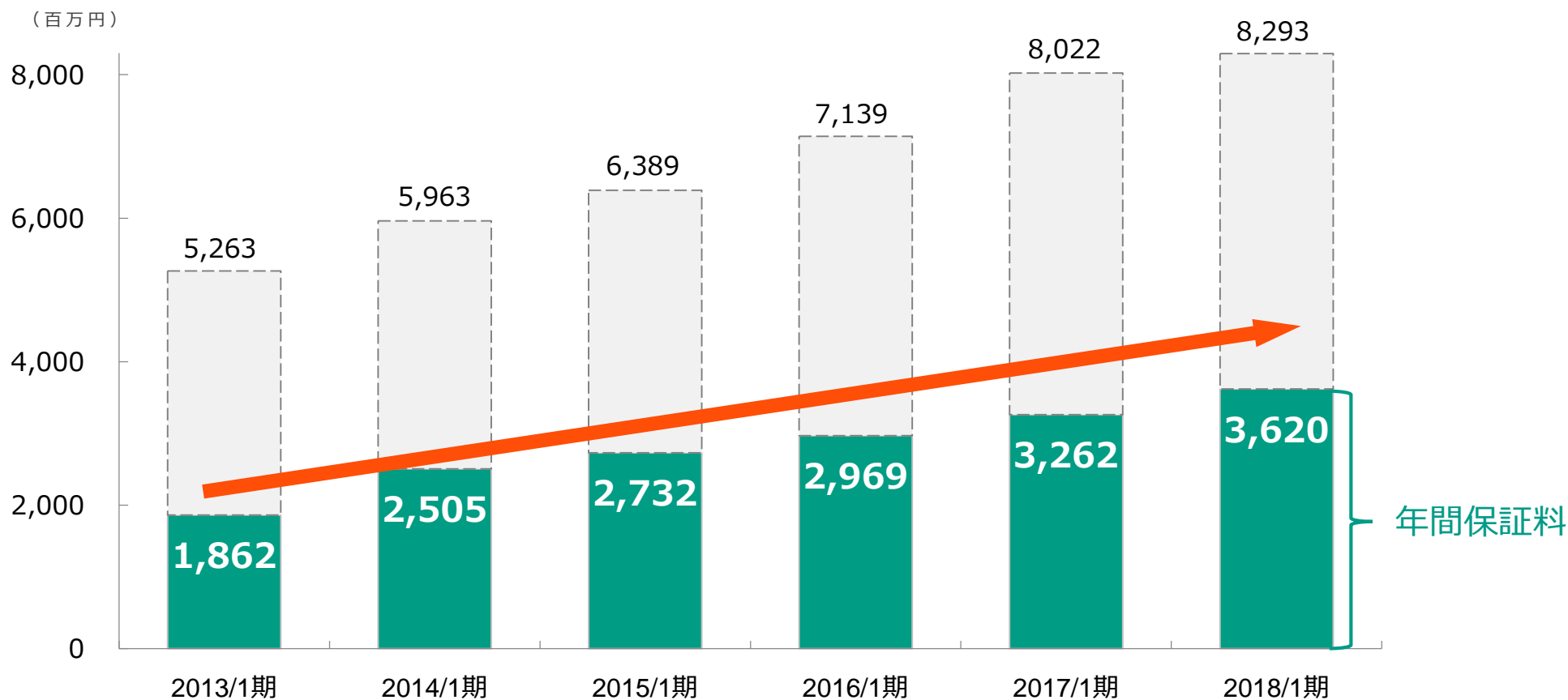
商号	株式会社Casa
代表者	代表取締役社長 宮地 正剛
資本金	1,532百万円
所在地	東京都新宿区西新宿2-6-1 新宿住友ビル
事業内容	家賃債務保証事業
取引先	不動産管理会社および仲介会社
従業員	317名（役員・臨時雇用者を除く） ※2018年4月30日時点
事業拠点	東京本社、札幌、仙台、千葉、静岡、名古屋、大阪、岡山、高松、福岡

賃貸住宅の入居者に対し連帯保証サービスの提供



年間保証料による安定した収益が確保できるストックビジネス

売上高推移



※：2013/1期、2014/1期については、旧（株）Casaの数値

2019年1月期 第1四半期 決算概要

Financial Highlights

売上高

2,119百万円
(前年同期比 **102%**)

営業利益

266百万円
(前年同期比 **129%**)

四半期
純利益

167百万円
(前年同期比 **113%**)

営業利益

29% UP

回収コストの圧縮による

売上原価率の改善

前年同期比 ▲1.9%

売上高 前年同期比
33百万円 UP

新規契約件数

3.5万件

(前年同期比 **103%**)

保有契約件数

46.2万件

(前年同期比 **106%**)

- 新規契約件数は、家主ダイレクトが好調
- 取扱代理店は、順調に増加
- 保有契約件数は、前年同期比2.7万件の増加

営業利益

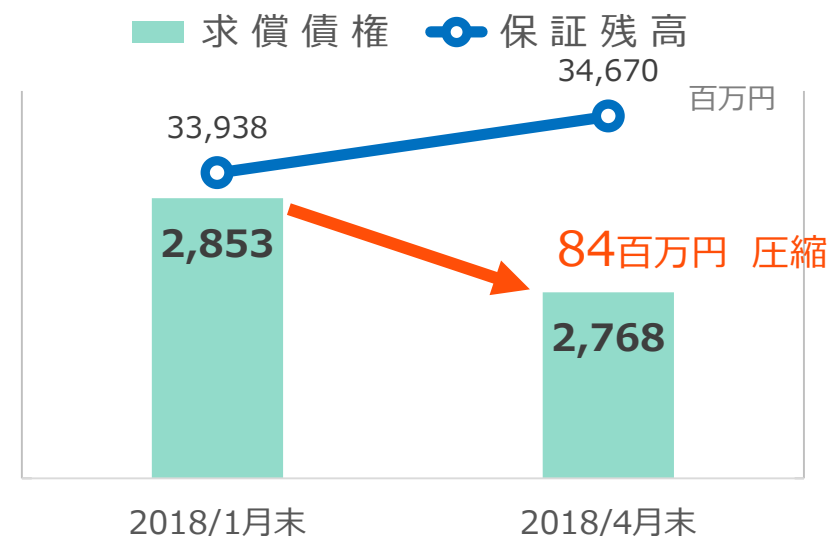
前年同期比

59百万円 UP

売上原価

750百万円
(前年同期比 **96%**)

求償債権・保証残高



- 貸倒引当金、訴訟費用等の回収コストを削減
- 契約数増加に伴い、保証残高は増加するも求償債権は減少。

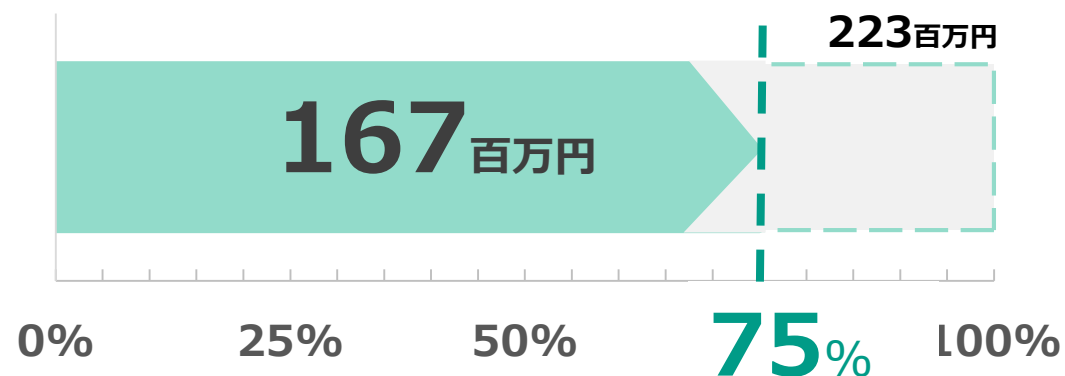
純利益 75%の進捗率

四半期純利益

第2四半期進捗率

167百万円

(前年同期比 **113%**)



- 純利益は、売上原価の圧縮により計画を上回る
- 第2四半期（2018年7月）223百万円の計画に対し167百万円の実績

株式分割並びに株式分割に伴う株主優待制度の実質拡充

平成30年7月31日（火）を基準日として株主名簿に記載又は記録された株主の所有する普通株式を1株につき2株の割合をもって分割いたします。

この株式分割により、株式の流動性を高めるとともに、投資家層の更なる拡大を図ります。

優待利回り

分割前

0.47%

分割後

0.94%

2018年5月31日時点株価で算出

効力発生日 平成30年8月1日(水)

株式分割前の発行済株式総数	今回の分割により増加する株式数
5,420,000 株	5,420,000 株

株式分割後の発行済株式総数	株式分割後の発行可能株式総数
10,840,000 株	20,000,000 株

営業戦略2019-1Q

Casa BUSINESS STRATEGY 2019-1Q



セグメント毎の商品展開

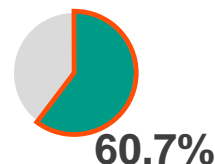
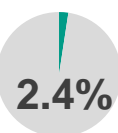
当社代理店市場

管理戸数

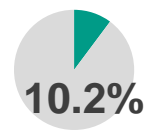
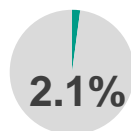
代理店比率

売上比率

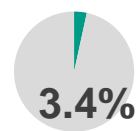
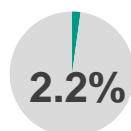
1万戸以上



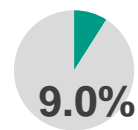
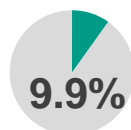
5千戸~1万戸



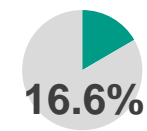
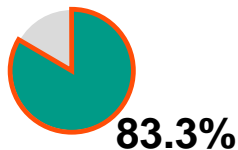
3千戸~5千戸



1千戸~3千戸



1千戸未満



管理会社向け保証商品

Casa **ダイレクト**

OEMにより大手市場を拡大

家主向け保証商品

家主 **ダイレクト**

集金代行 × 家賃保証 × 保険

高齢者・外国人対応を強化し、市場を拡大

家賃保証 × 集金代行

充実の保証サービス



Merit 01

煩雑な事務作業を削減し
業務負荷軽減

集金代行サービス



Merit 02

月末100%入金で
キャッシュフロー安定

Merit 03

万が一の場合にも
充実した保証

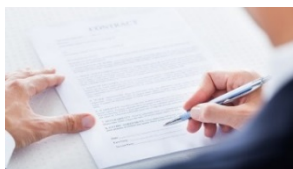
業務効率・入居促進を図るサービスの提供による取引拡大

Web
申込



入居希望者の申込情報を当社・管理会社で共有することで、申込から審査までの業務効率化が図れます。

契約書
自動作成



書類作成が多い不動産業界にて、Web契約システムは契約手続きの事務作業が省力化され、業務効率の改善が図れます。

クレジット
カード払い



決済手数料の負担により不動産業界に浸透していないクレジットカード払い。決済手数料を抑えた商品の提供により入居促進が可能になります。

Casa通訳
センター



年々増加する外国籍の入居希望者に、24時間・11ヶ国語で対応可能な通訳サービスで入居促進が図れます。

孤独死
保険付帯

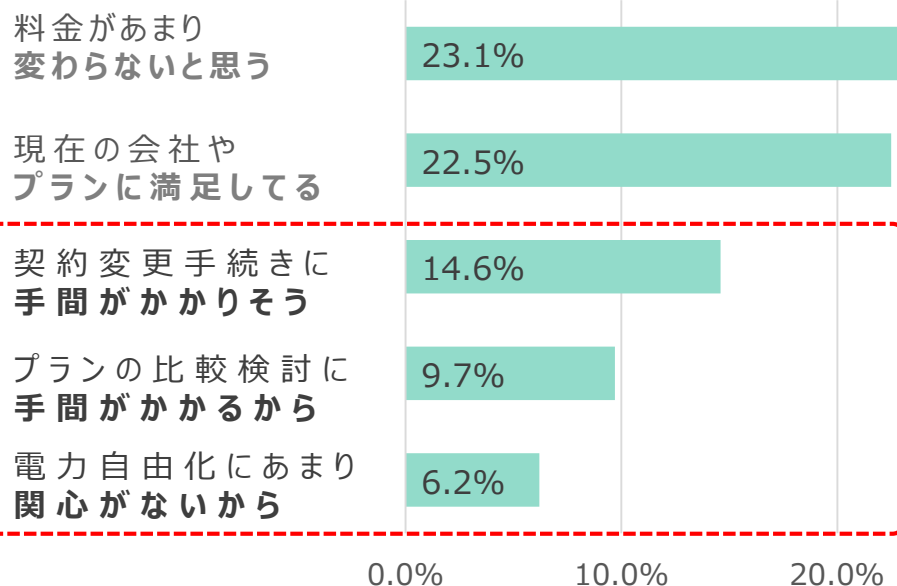


単身高齢の入居者の増加による孤独死等の賃貸経営リスク対策として、孤独死保険が付帯されることで高齢者の入居促進を図れます。

入居のタイミングを活かした電気サービスのクロスセル

新電力の切替えが進まない主な理由

(複数回答)



※ 電気・ガス小売自由化に関する消費者の意識について (平成30年4月26日)

シナジー効果

- 相乗効果による保証契約の増加
 - ➔ 入居時に保証申込みと併せて電力の申込み手続き
- お客様サービスの向上
 - ➔ お得な電気料金プランの提案
※旧一般電気事業者より安価な料金設定
- 新たな収益源の確保
 - ➔ 電力事業者からの販売手数料

入居の申込みと電気契約をまとめて手続き

充実のサービスにより賃貸経営を強力サポート



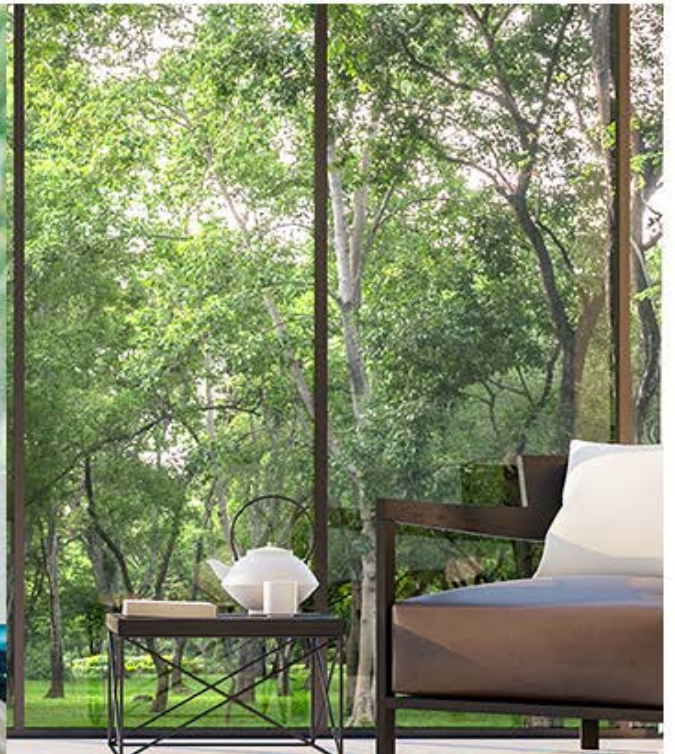
Merit 01

代理店20,000店舗による
入居募集サポート



Merit 02

月末100%入金で
キャッシュフロー安定



Merit 03

孤独死等の万が一の場合にも
充実した保証

販売チャネル



家主セミナー



集客サイト

家主
ダイレクト

不動産仲介店

全国 2 万店
ネットワーク



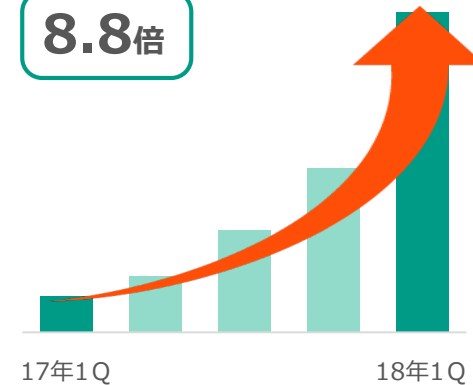
オウンドメディア



家主ダイレクト利用状況

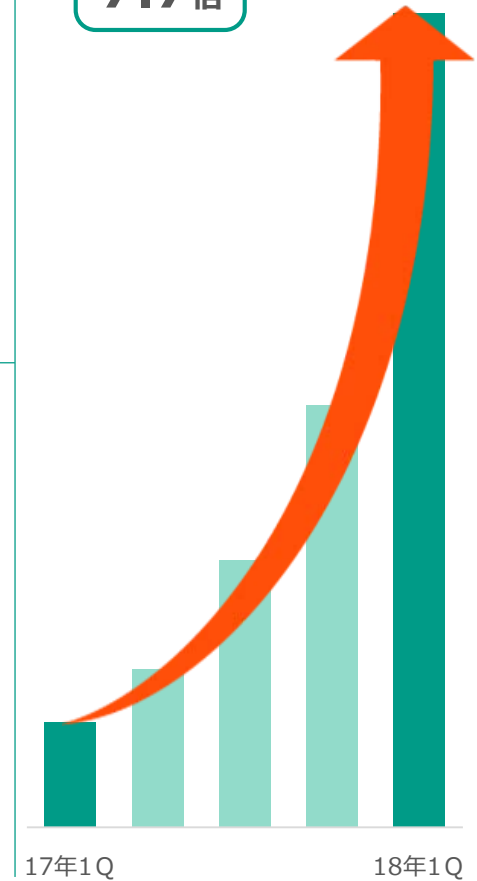
家主数

8.8倍



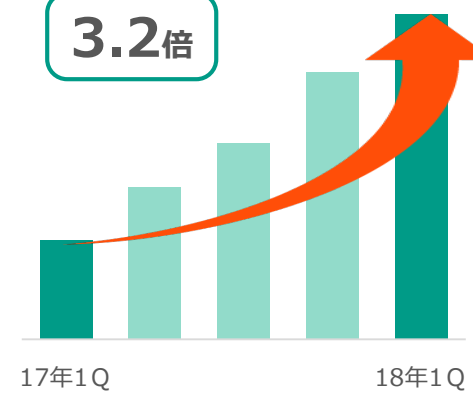
契約件数

7.7倍



取扱代理店

3.2倍



販売チャネルを拡大し家主にアプローチ

RPA (ロボティック・プロセス・オートメーション)

受付審査は、Web申込システムを導入することにより、不動産会社からFAXされる保証委託申込書の入力作業が軽減されます。

また、データ連携によるWeb契約システムで、契約締結作業の自動化を促進します。さらに、音声自動架電による入金案内システムの導入により、インバウンド・アウトバンドコールのオートメーション化により業務効率とコスト削減が可能になります。

申込から審査、契約の自動化

- ・スマホ申込み可能
- ・不備チェックの自動化
- ・タイムリーな審査情報の連携
- ・契約書のオンライン対応

コールセンター業務の自動化

- ・オペレーター対応の受電、架電、本人確認、入金約束を自動化
- ・基幹システムへ自動で交渉結果を反映

データの集積・自動解析

反響情報、属性情報、入退去情報、支払履歴等の情報を自動収集



人的ミスの防止

自動化による入力ミス・手続きミスの防止

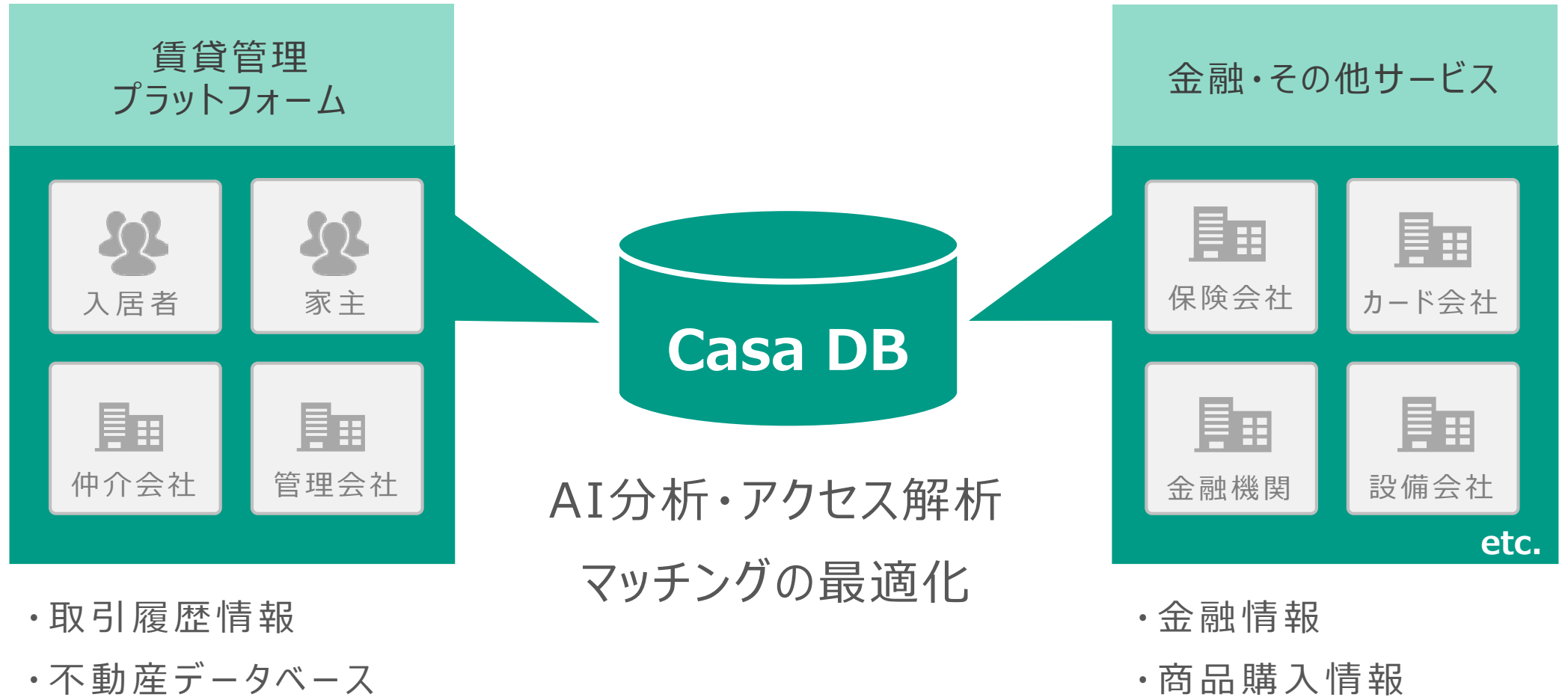
コストの削減

受付・審査・契約業務等の自動化によりオペレーションコストの削減

顧客満足の上昇

定型業務の自動化により利便性の向上

データベースを活用した事業領域の拡大



2018 Challenge

挑戰

2019 Growth

成長

2020 Leap

飛躍



三方良し

- 本資料は、当社の事業および業界動向に加えて、当社による現在の予定、推定、見込みまたは予想に基づいた将来の展望についても言及しています。
- これらの将来の展望に関する表明は、様々なリスクや不確実性がつきまとっています。
- すでに知られたもしくは知られていないリスク、不確実性、その他の要因が、将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。
- 当社は、将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なることもありえます。
- 本資料における将来の展望に関する表明は、2018年6月11日現在において、利用可能な情報に基づいて、当社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来の展望に関するいかなる表明の記載をも更新し、変更するものではありません。