株式会社Casa 2019年1月期 決算説明資料

証券コード: 7196



商号 株式会社Casa / Casa Inc.

代表者 代表取締役社長 宮地 正剛

資本金 1,549百万円

所在地 東京都新宿区西新宿2-6-1 新宿住友ビル

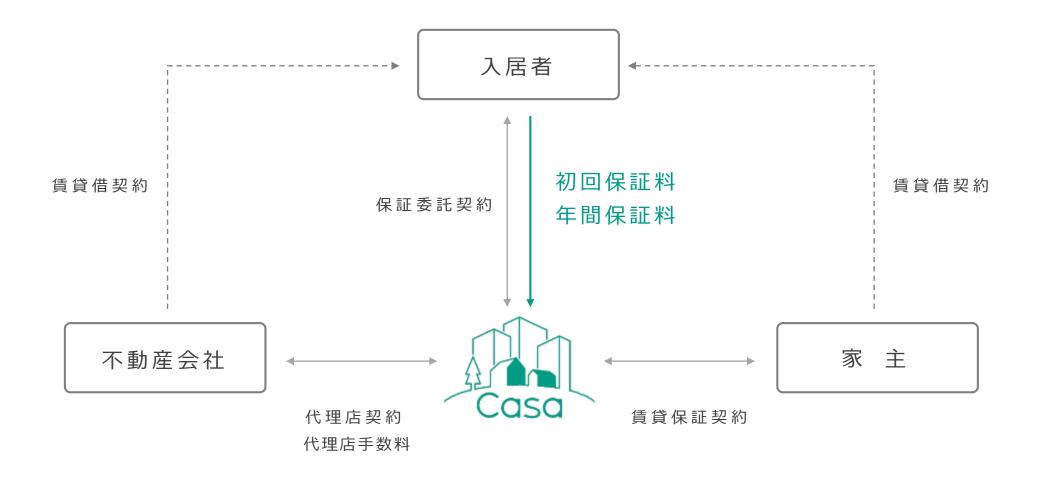
事業内容 家賃債務保証事業

取引先不動産管理会社および仲介会社

従業員 301名 (正社員 / 2019年1月31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

入居者に対し家賃の連帯保証サービスを提供





FY2018 決算概要

Financial Highlights

売上高

売上総利益

営業利益

当期純利益

前年増加率

+ 3.8%

+ 4.0%

+ **13.**6% + **12.**8%

FY2018

8,609 百万円

5,673 百万円

1,325 百万円

840 百万円

FY2017

8,293 百万円

5,455 百万円

1,166 百万円

744 百万円

単位(百万円)

	FY2017		FY2018		
	金額	売上比率	金額	売上比率	前年増加率
売上高	8,293	100.0%	8,609	100.0%	+3.8%
売上原価	2,837	34.2%	2,936	34.1%	+3.5%
売上総利益	5,455	65.8%	5,673	65.9%	+4.0%
営業利益	1,166	14.1%	1,325	15.4%	+13.6%
当期純利益	744	9.0%	840	9.8%	+12.8%

単位(百万円)

					单位(日八口)
		FY2017	FY2018		
		金額	金額	増減額	前年増減率
流動資産		7,119	7,436	316	+4.4%
	求償債権	2,853	2,676	△177	△6.2%
固定資産		4,644	4,239	△405	△8.7%
負債		5,419	5,397	△22	△0.4%
純資産		6,344	6,278	△66	△1.0%
負債純資産合計		11,764	11,675	△88	△0.8%

配当性向30%を目安に配当を実施

	FY2017	FY2018	
1株当たり配当金	22.25円	26.00円	
配当金総額	241百万円	270百万円	
配当性向	31.4%	33.2%	

※ FY2018の配当金詳細: 普通配当23.75円+ 記念配当2.25円



FY2019 業績予想

Earnings Forecasts

単位(百万円)

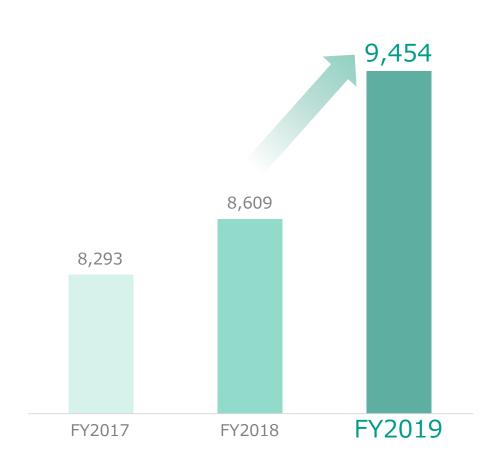
	FY2018		FY2019		
	金額	売上比率	金額	売上比率	前年増減率
売上高	8,609	100.0%	9,454	100.0%	+9.8%
営業利益	1,325	15.4%	1,409	14.9%	+6.4%
経常利益	1,391	16.2%	1,469	15.5%	+5.7%
当期純利益	840	9.8%	890	9.4%	+5.9%

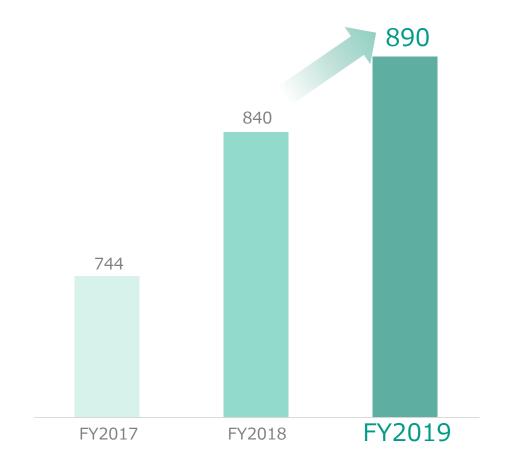
売上高

当期純利益

単位(百万円)

単位(百万円)



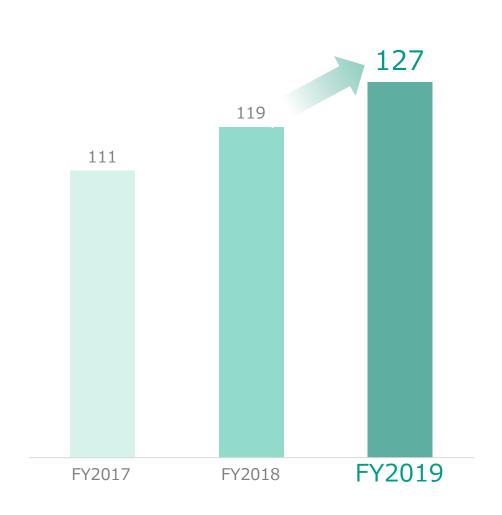


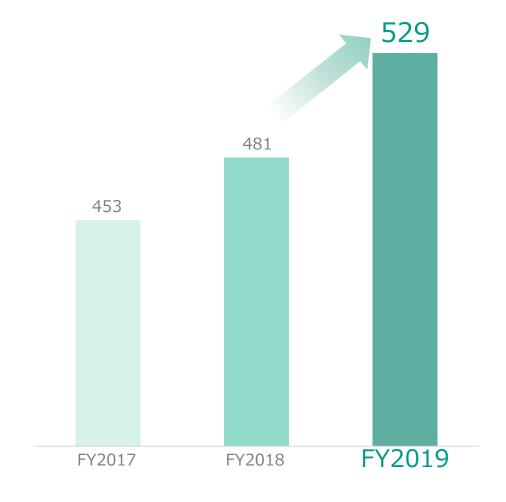
新規契約件数

保有契約件数









成長戦略

Growth strategies

民法改正

極度額設定や情報提供・義務化 不動産会社の業務負担増加

規制緩和

不動産のIT化



家主の世代交代

30代~50代の家主は 情報収集にITを活用

個人保証から機関保証への移行が求められる

敷金返還や原状回復ルールの明確化

敷金の返還が発生

連帯保証人への極度額設定の義務化

極度額を定めていない場合は無効

連帯保証人への情報提供の義務化

情報提供義務違反の場合は契約は無効

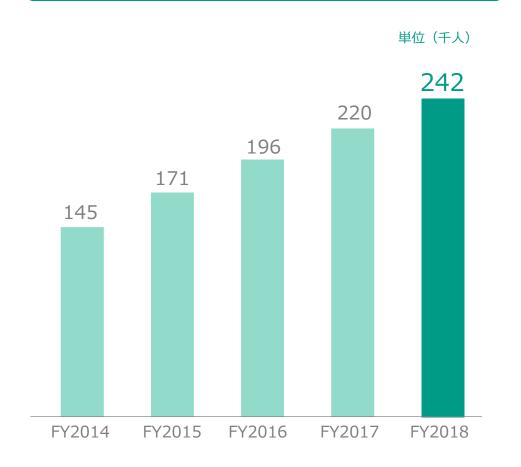
連帯保証人からの問合せ回答の義務化

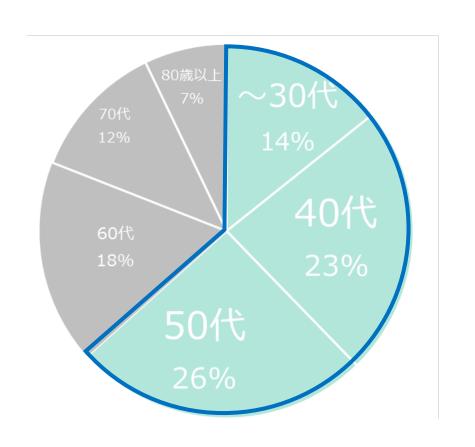
回答が無い場合は、請求に支障が発生

当社の家主の60%が30代~50代

利用家主数 (累積)

年齡別家主割合





※ 2008年10月~2019年1月にご利用いただいた家主数

自主管理 市場

賃貸戸数

650₅₅

次世代家主の獲得

連帯保証人市場

空室 対策 コスト 削減 家主との 繋がりを強化

管理会社 市場

賃貸戸数

1,000万戸

保証会社市場

入居 促進

業務 効率

パートナー 企業との協業

既存代理店の深耕拡大・新規代理店獲得

FY2019 重点施策

Strategic policy

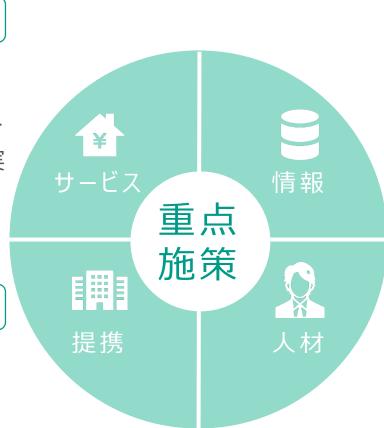
システムと人材を中心に積極投資

サービスの強化

- ・家財保険の提供
- ・AIによる適正賃料のサポート
- ・入居者カフェのコンテンツ充実

アライアンスの強化

- ·IoT関連会社
- ・リノベーション会社
- · 金融関連企業



システム投資

- ・家主と仲介をつなぐハブシステム
- ・AIによる社内業務の自動化
- ・賃貸取引のデータベース化

投資額:約300百万円

人材採用·育成

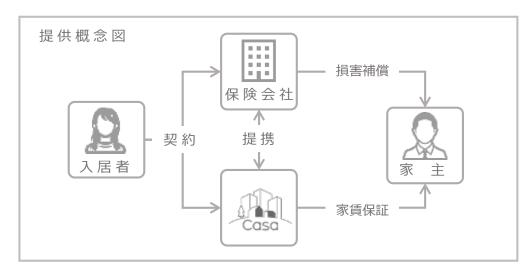
- ・システムエンジニアの積極採用
- ・階層別、業務別研修の強化

投資額:約200百万円



入居のタイミングを活かした家財保険の販売で新たな収益を創出





手続きの簡素化

課題

入居時

- ▶ 保険申込書の作成が手間
- 保険料の入金管理が大変

更新時

- 集金が面倒
- 保険付帯漏れ

解決

● 申込書作成が不要

入金管理が不要

- 安 集金が不要
- 心 契約更新時の保険切れなし

ターゲット

小規模・新

- 入居時の手続を簡単にしたい
- 保険業務が手間だと感じている
- 保険の更新漏れを防ぎたい
- ITで業務効率向上を図りたい



入居募集から退去までワンストップで提供

申込



AIチャットで問合せに迅速対応



WEB申込で申込書記載不要



AIスコアリングによる自動審査

契約



電子契約で時間とコストの削減



・E・RPAにより業務の自動化

入居中



ロボットコールで受架電を自動化



AIによる支払サポート



24時間駆けつけサービス

退 去



退去立会いサービス



リフォームの見積りサービス





入居手続きを簡単に! WEB申込・電子契約

お部屋を借りる際に記入していた申込書、 契約書をWEB化。



申込 審査

查 結果通知

契約



AIチャットボットで お客様へ迅速対応!

お客様の問合せにAIチャットでスピーディに対応。



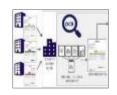






手書きの申込書・契約書 をAI-OCRで読込

申込書、契約書の手書き文字をAIで 自動読込し業務時間を短縮。









お客様対応は24時間365日、ロボット対応

お客様へのご案内をロボットが対応。夜間の受付も可能となりお客様の利便性 を向上。



24時間対応



統計学に基づいた賃料査定や物件収益予測!

AIを用いた賃料査定や物件評価。投資リスクや収益予測を算出して賃貸経営をサポート。









賃貸管理システム

入居募集から契約、入居中や退去時に必要な業務を全てパッケージ化。



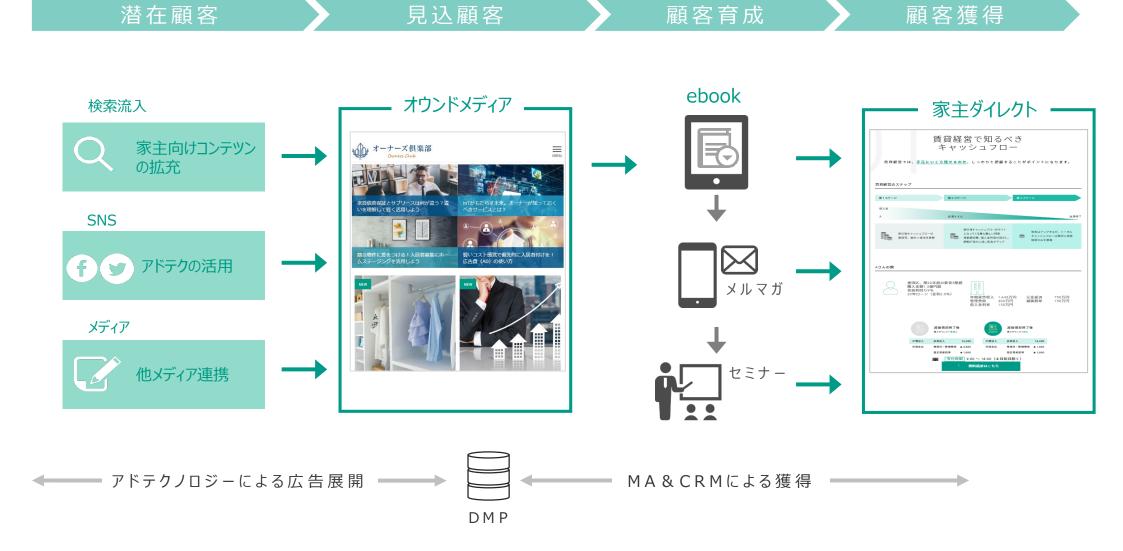
パッケーシ

入居募集 入居者対応

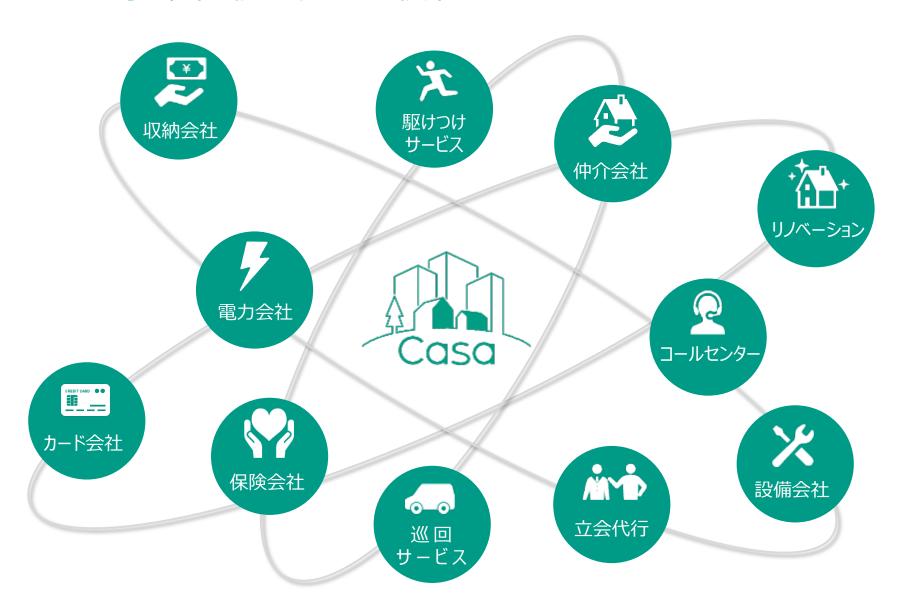
申込・契約 保険

家 賃 管 理 退 去 時 業 務

家賃保証 原状回復



事業価値を高める積極的なアライアンス





入居者カフェ

サービスレベル 向上のためコンテンツ拡大中















お客様本位のホスピタリティ 信頼・安心の提供 新しいサービスへの期待



健全な経営基盤と安定配当 積極的なディスクロージャー コンプライアンスの遵守

暮らしに貢献するインフラ 社会との幸せな関係構築 「住」を通した社会貢献 誠実な人材が育つ環境 先進性とチャレンジ精神 やりがい、働きがいのある環境



- 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、2019年3月12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、変更するものではございません。