

# 株式会社Casa

2020年1月期

第2四半期 決算説明資料

証券コード：7196





商号	株式会社Casa
代表者	代表取締役社長 宮地 正剛
資本金	1,549百万円
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	303名（正社員 / 2019年7月31日時点）
事業拠点	東京本社、札幌、仙台、千葉、横浜、さいたま、 静岡、名古屋、大阪、岡山、高松、福岡

売上高 前年比較 **+9.2%**、営業利益 前年比較 **+7.9%** を達成

売上高

**4,642** 百万円

営業利益

**711** 百万円

経常利益

**733** 百万円

- ・ 代理店登録数の増加
- ・ 家主ダイレクトの売上増加
- ・ 家主利用者数が20万人突破
- ・ 保有契約50万人突破

- ・ 基幹システムのリプレイス
- ・ ジャパンベストレスキューシステム(株)との提携
- ・ リーウェイズ(株)への出資
- ・ AI戦略への投資

売上高

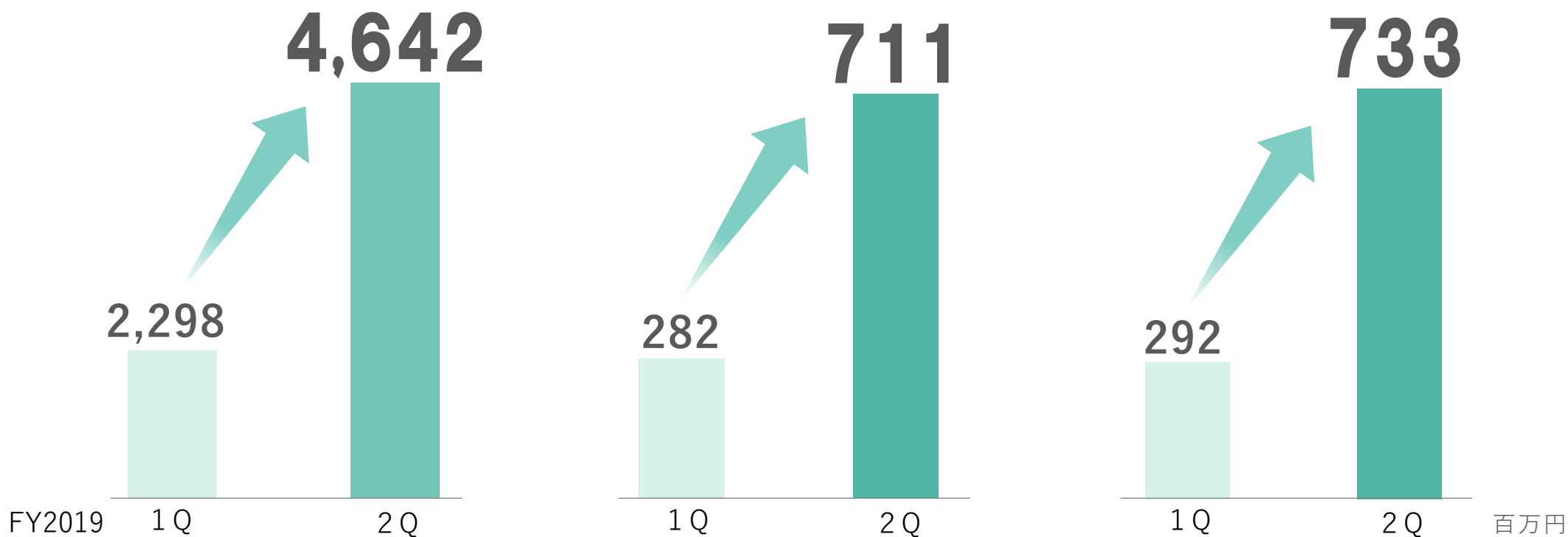
**+ 2,343** 百万円

営業利益

**+ 428** 百万円

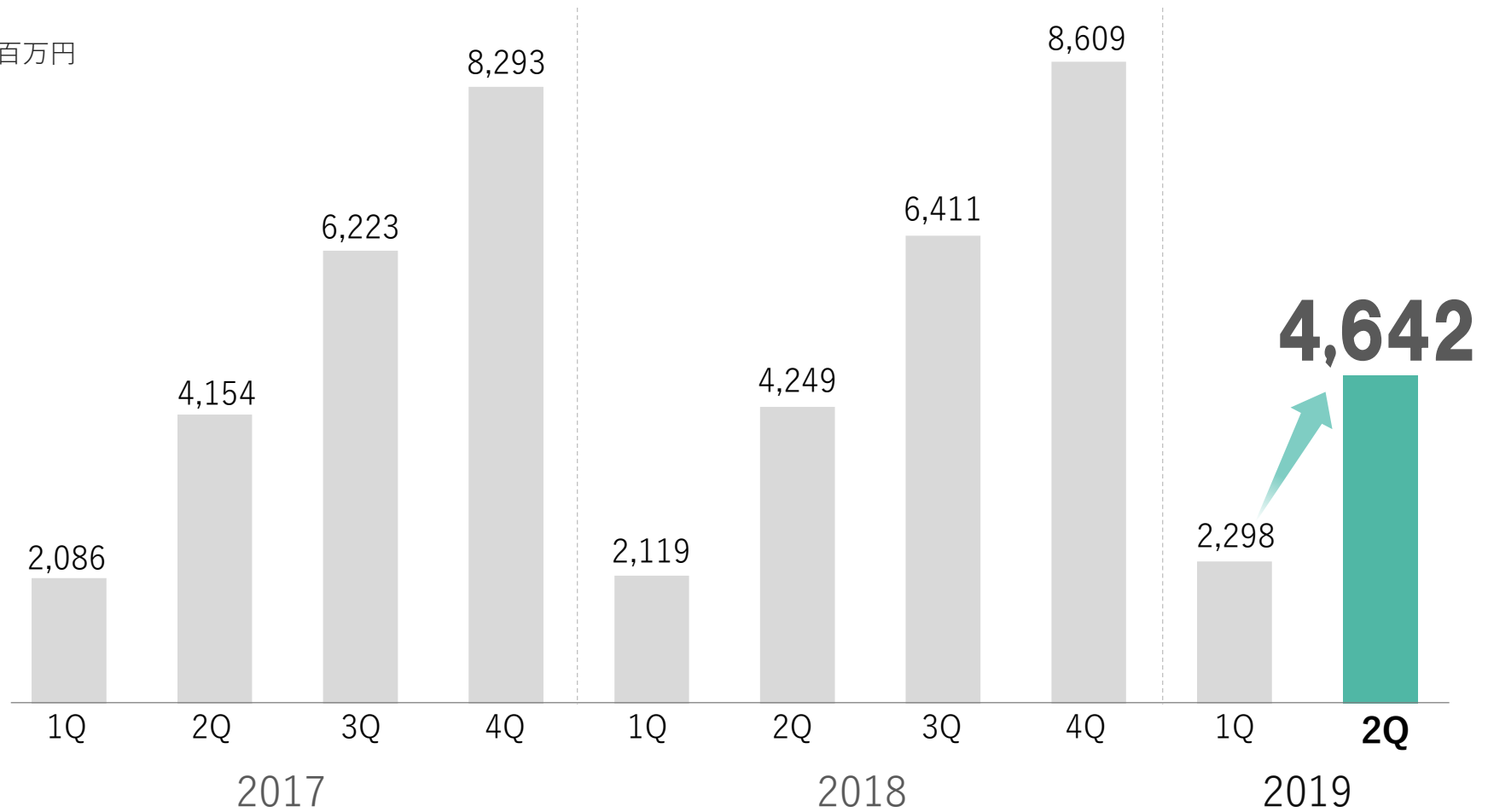
経常利益

**+ 440** 百万円



## 売上高は順調に推移

単位：百万円



# FY2019 第 2 四半期 決算概要

---

*Financial Highlights*

単位：百万円	FY2019/2Q	FY2018/2Q	前年比	FY2019 計画	通期 進捗率
売上高	<b>4,642</b>	4,249	9.2%	9,454	49.1%
売上総利益	<b>3,020</b>	2,817	7.2%	6,250	48.3%
営業利益	<b>711</b>	658	7.9%	1,409	50.4%
経常利益	<b>733</b>	691	6.0%	1,469	49.9%
当期純利益	<b>464</b>	427	8.7%	890	52.2%

	FY2017/2Q	FY2018/2Q	FY2019/2Q	前年比
初回保証料※ [百万円]	2,297	2,254	<b>2,499</b>	10.9%
新規契約数 [千件]	60	62	<b>69</b>	<b>10.3%</b>
平均単価 [千円]	39	40	<b>40</b>	1.6%
年間保証料※ [百万円]	1,790	1,917	<b>2,067</b>	7.8%
保有契約数 [千件]	441	466	<b>504</b>	8.1%

※初回保証料および年間保証料は契約期間における按分計上



単位：百万円	FY2018	FY2019/2Q	増減額
流動資産	5,626	5,999	373
現金及び預金	2,705	2,978	<b>272</b>
固定資産	6,049	6,326	276
のれん	3,841	3,710	△130
投資有価証券	25	205	180
資産合計	11,675	12,325	649
負債	5,397	6,068	670
前受金	4,089	4,607	<b>518</b>
純資産	6,278	6,257	△20
自己株式	△699	△899	△ <b>200</b>
ROE（のれん控除前）	8.8% ※	<b>9.5%</b>	<b>0.7pt</b>

営業CF 1,016百万円  
 投資CF △265百万円  
 財務CF △479百万円

初回保証料、  
 年間保証料の増加

自己株式取得

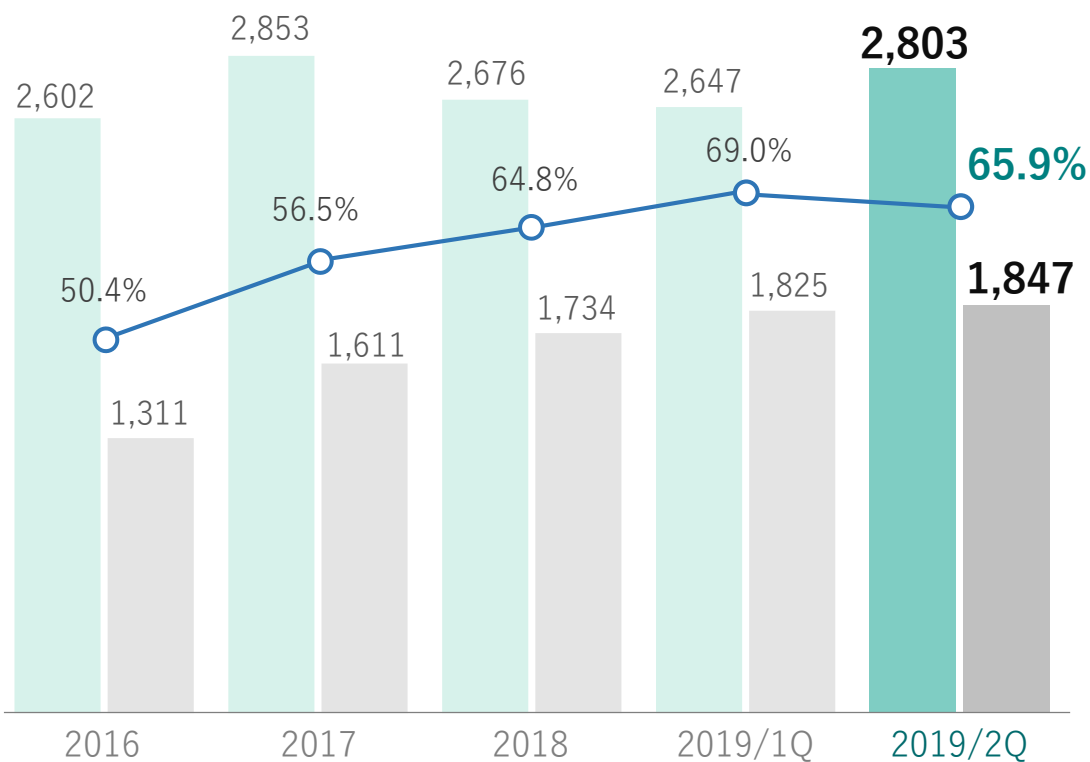
※FY2018のROEはFY2018/2Qの実績で算出



単位：百万円	FY2017/2Q	FY2018/2Q	FY2019/2Q	前年同期 増減率
売上高	4,154	4,249	<b>4,642</b>	9.2%
売上原価	1,498	1,431	<b>1,621</b>	13.3%
訴訟・処分費用	364	286	<b>277</b>	△3.3%
貸倒引当金繰入額	841	815	<b>931</b>	14.3%
売上対比	20.2%	19.2%	<b>20.1%</b>	<b>0.9pt</b>

## 貸倒引当金割合の推移

単位：百万円



■ 求償債権 ■ 貸倒引当金

○ 貸倒引当金 ÷ 求償債権

### 貸倒引当金割合の減少

解約済み債権が減少し、  
求償債権に占める割合が減った

### 貸倒引当金の算出方法

- 求償債権に貸倒実績率を乗じて算出
- 貸倒実績率は過去の平均値を使用
  - ・ 第1～3四半期は前期の貸倒実績率
  - ・ 第4四半期の貸倒実績率は3年平均

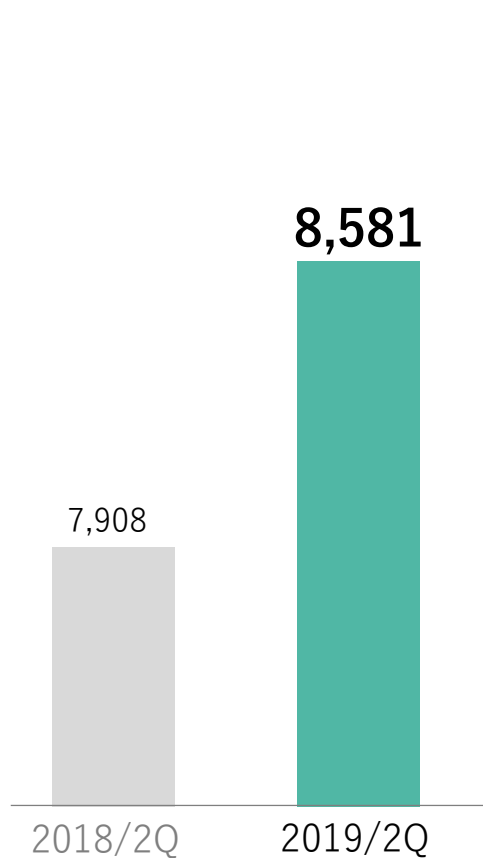


## 営業キャッシュフローが順調に推移

単位：百万円	FY2017	FY2018	FY2019/2Q
営業活動による キャッシュフロー	1,038	1,689	1,016
前期末比	950	651	半期で <b>10億</b>

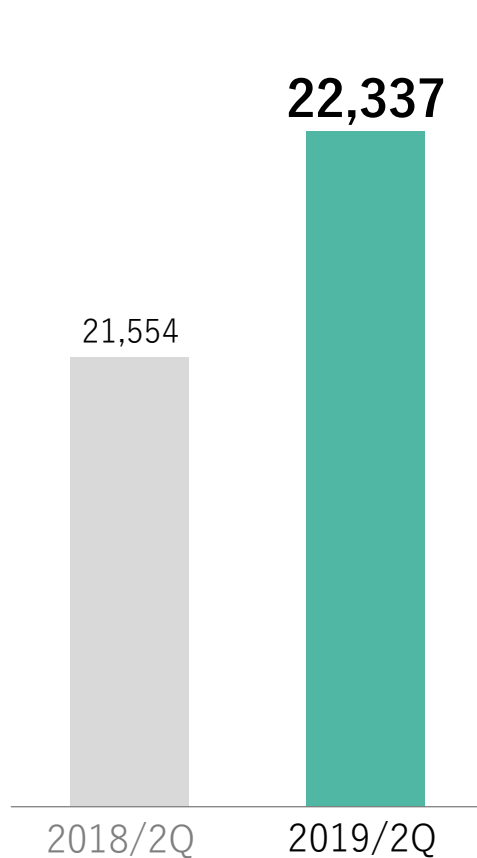
取引社数

**673**社増



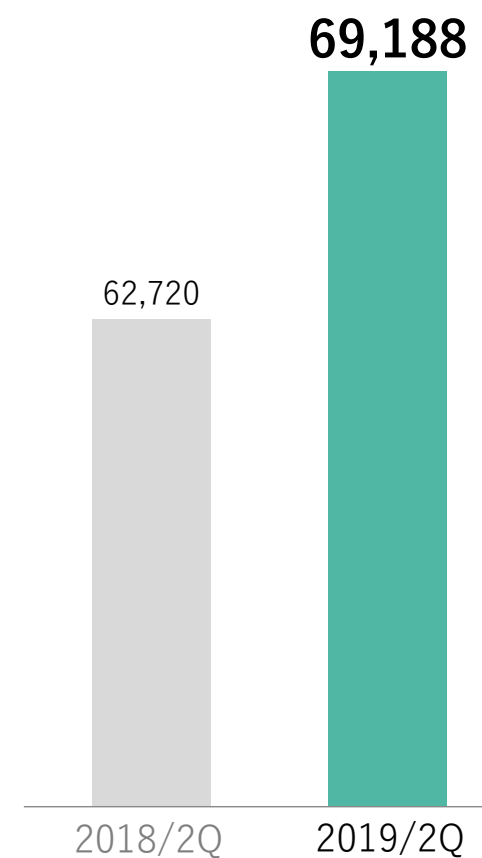
取扱店舗数

**783**店増



新規契約数

**6,468**件増

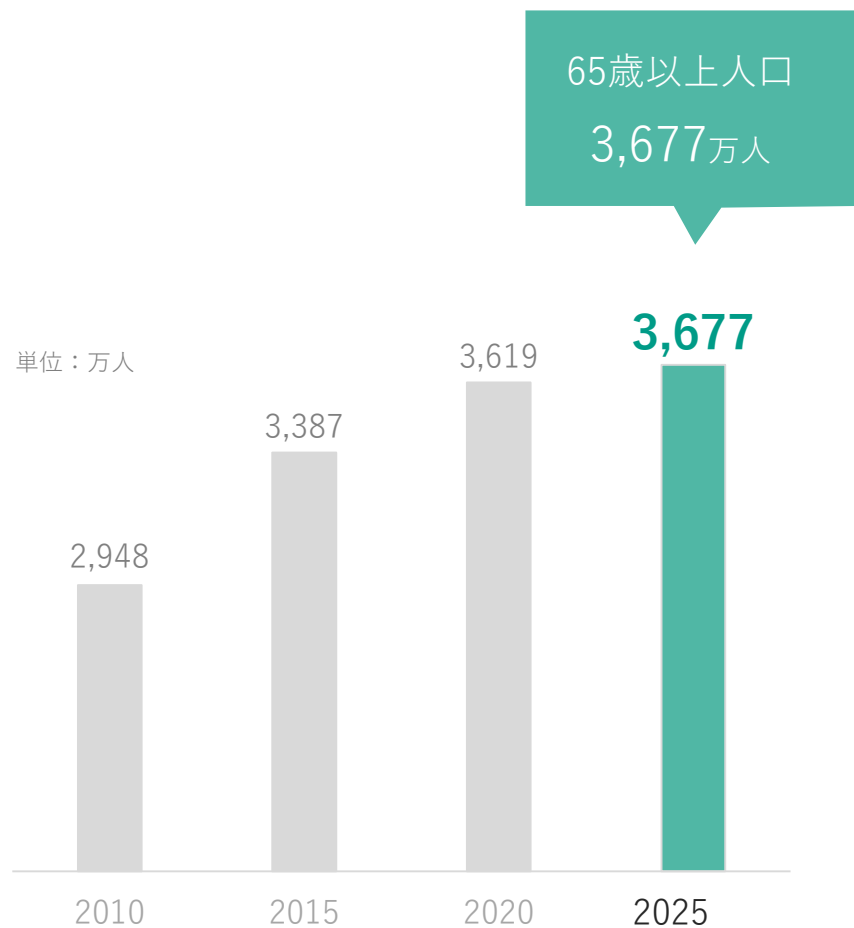


# FY2019重点施策

---

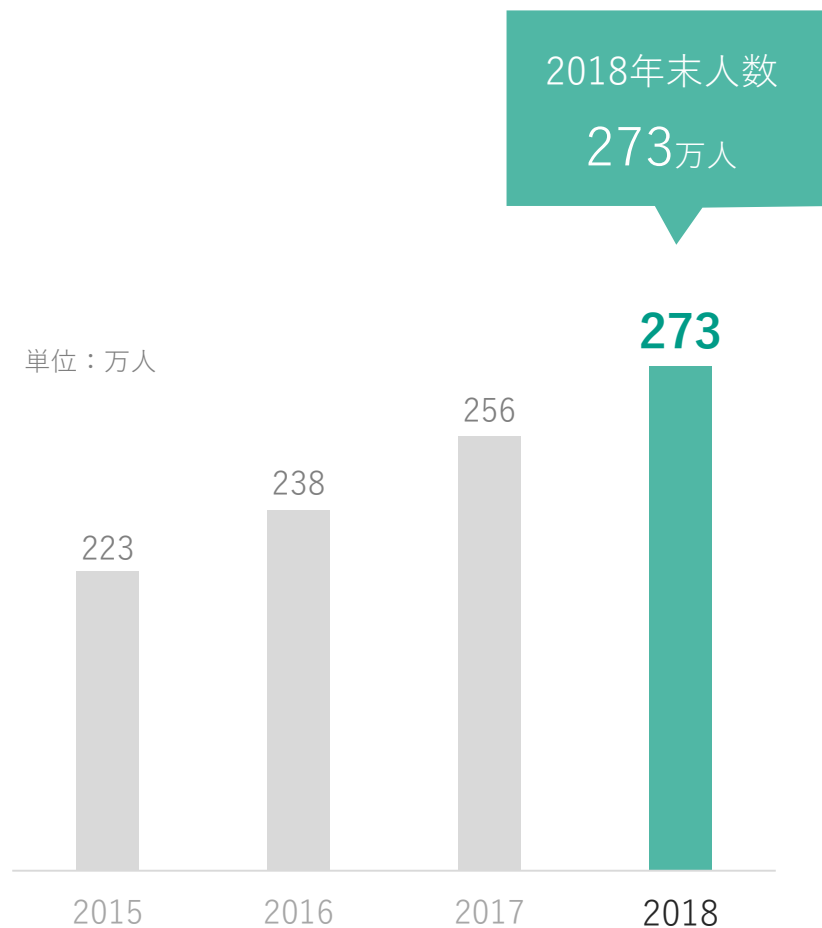
*Strategic Policy*

高齢者人口推移



※ 高齢者人口の推移 (総務省統計局)

在留外国人推移



※ 平成30年末現在における在留外国人について (法務省入国管理局)

高齢者・外国人は年々増加傾向  
外部環境のニーズに合わせた商品提供



## 家主ダイレクト

### 入居募集



20,000店舗の仲介ネットワークで  
入居募集をバックアップ

### 家賃保証



家賃は月末に全額入金  
安定したキャッシュフローを実現

### 孤独死保険



万が一の修繕費用  
家賃損失を補償

### 家財保険料保証

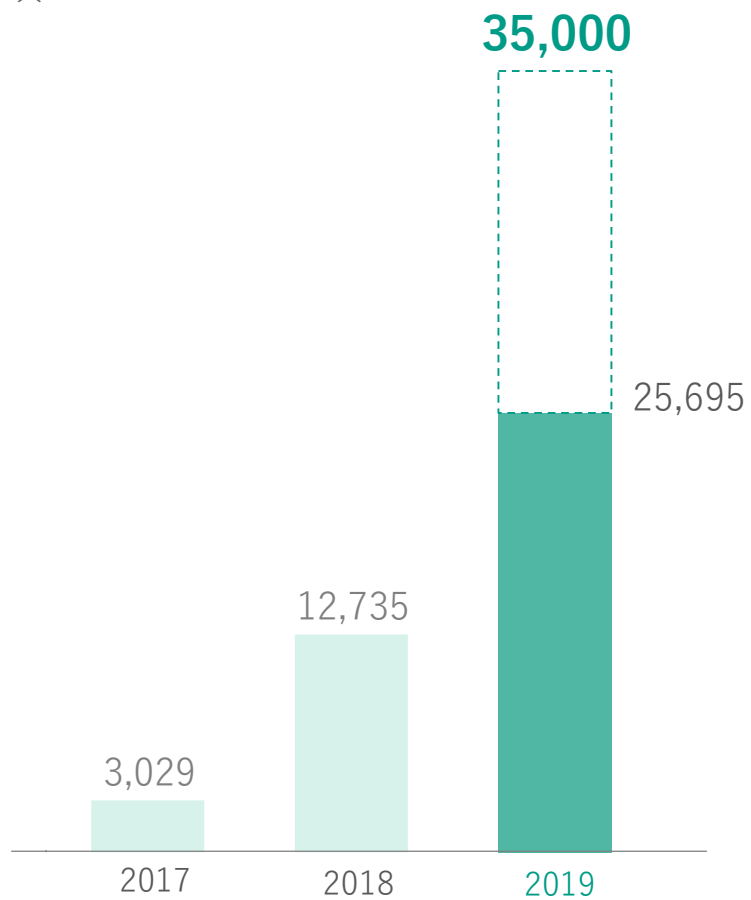
New

家財保険の付保漏れ撲滅  
**2019年10月サービス開始**



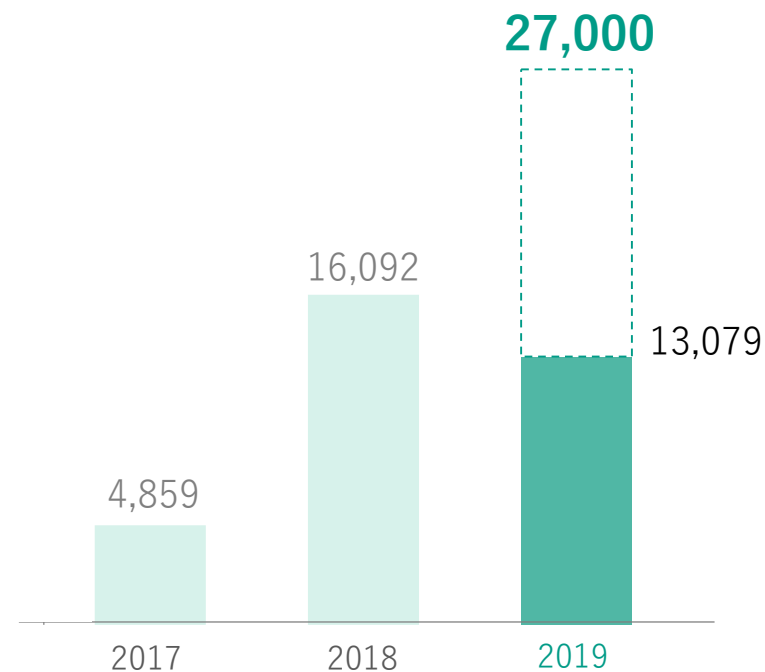
## 利用オーナー数

単位：人



## 家主ダイレクト契約件数

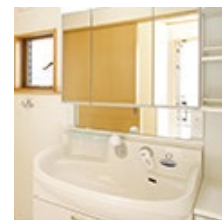
単位：件数



# ネットで簡単 保証 × 保険

## Point 1 カンタンな加入手続き

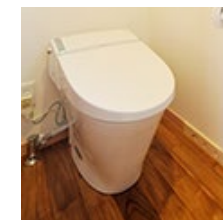
申込は保証と連動、入居者の手間軽減



洗面台交換  
費用保険金



ガラス交換  
費用保険金



便器交換  
費用保険金

## Point 2 保険更新手続き不要

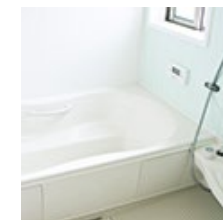
更新手続きを代行、不動産会社の手間軽減



水道管等修理  
費用保険金



地震火災  
費用保険金

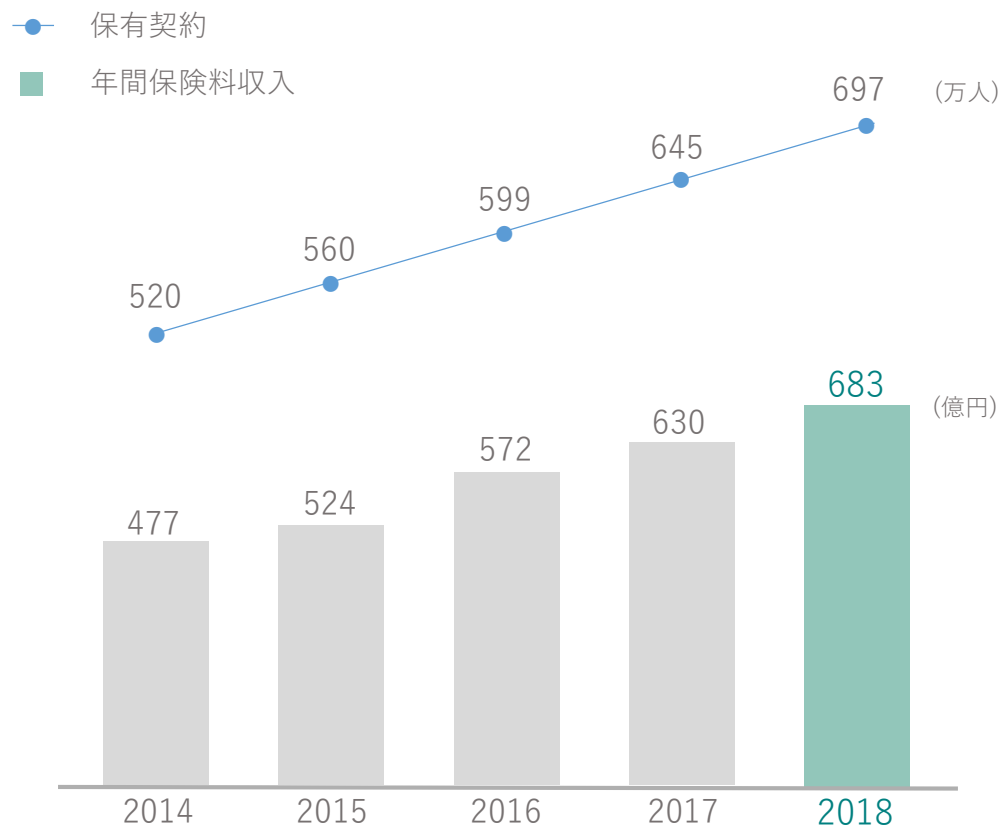


浴槽交換  
費用保険金

## Point 3 家賃 + 保険料を保証

保険料の保証サービスで保険漏れなし

## 少額短期家財保険の市場規模



### Point 1 加入手続きの簡素化



保証申込と保険手続きが連動

### Point 2 保険更新手続き不要



保険更新業務を代行

### Point 3 更新時の保険料保証



更新時の不保険リスク解消

# 成長戦略

---

*Growth Strategy*

## 外部環境は加速度的に変化

### 民法改正

- ・ 極度額設定や情報提供の義務化
- ・ 連帯保証人に対する説明負担増

▶ 2020年4月1日施行

### 規制緩和

- ・ 国策としてのIT重説の取り組み
- ・ 不動産取引のIT化の加速

▶ 不動産取引のオンライン化

### 家主の世代交代

- ・ 30～50代家主は、ITを日常的に利用
- ・ ITに抵抗を感じない

▶ 重説の電子交付の社会実験開始  
(2019年10月1日)

### 住宅市場

- ・ 「新住生活基本計画」が閣議決定
- ・ 中古市場8兆円、リフォーム市場12兆円

▶ 2025年に20兆円市場を目標

### 情報の非対称性

- ・ 不動産業者本位の商慣習
- ・ 不動産取引のブラックボックス化

▶ AI、ビッグデータの活用による、  
透明性、利便性の向上

### アナログ取引

- ・ 紙やFAXによる取引が主流
- ・ 対面型コミュニケーション、分業体制

▶ デジタル化、ワンストップ取引への移行

## Asis 紙による業務

オフライン

入居募集



図面案内

申込審査



F A X 申込

契約締結



書面契約

契約管理



台帳管理

お客様対応



電話対応

## Tobe ITを活用した業務

オンライン

入居募集



データ配信

申込審査



WEB 申込

契約締結



電子契約

契約管理



D B 管理

お客様対応



A I 対応

自主管理  
市場

賃貸戸数  
6.5百万戸

デジタルジェネレーション家主の獲得

連帯保証人市場

約90%が連帯保証人を利用

空室  
対策

コスト  
削減

管理会社  
市場

賃貸戸数  
10.0百万戸

既存代理店の深耕・新規代理店獲得

保証会社市場

約60%が保証会社を利用

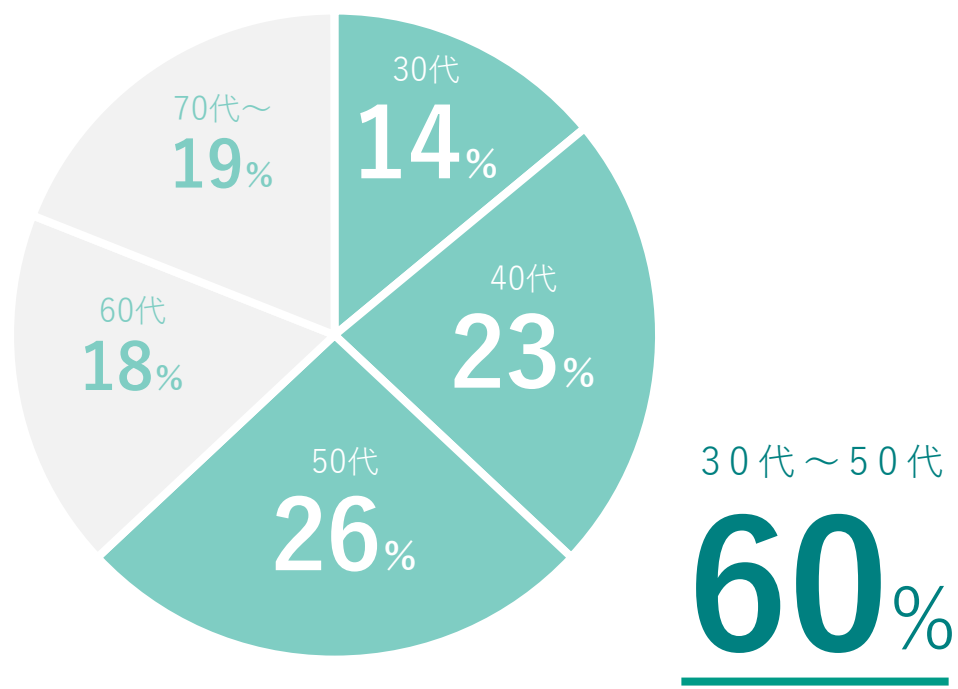
入居  
促進

業務  
効率

注：総務省「平成25年住宅・土地統計調査」を基に、国土交通省「賃貸住宅管理業の適正化について」（参考資料）のデータを用いて推定

## 30代～50代の家主が60%を占める

家主の年代



ITリテラシー・コスト意識が高い



- ・ ITを活用した賃貸管理
- ・ 透明性のある適正な価格
- ・ 物件の価値を高める提案
- ・ 空室対策

※当社調べ



## Phase1

### オウンドメディア

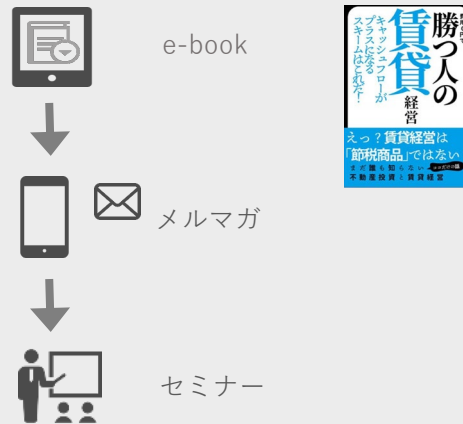
アドテクによる広告展開



## Phase 2

### ナーチャリング

潜在顧客を顕在化



## Phase 3

### 自社サイトへ誘導

Web上で利用完結



メディアマーケティング

顧客育成

顧客獲得

# これからの賃貸経営



入居募集から退去までワンストップで提供

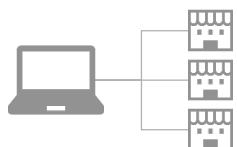


入居募集

契約

入居中

退去



仲介店へ募集依頼



WEBで申込・契約



コールセンター対応



退去立会リフォーム



内見案内



家財保険

2019年10月予定



駆付サービス

2019年12月予定



AIリノベーション

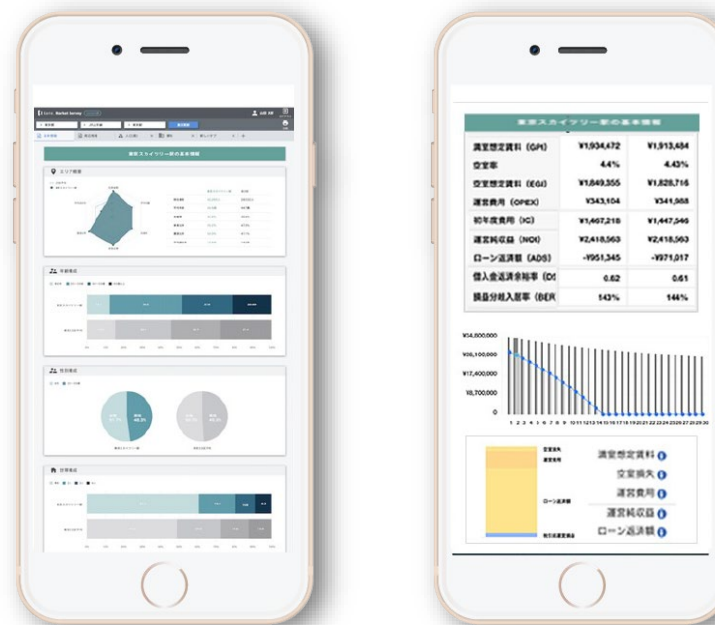
2020年6月予定



# AIを活用したシミュレーションサービスで 不動産オーナーの賃貸経営を徹底サポート

## 高精度なAI分析機能

- 最長50年先まで賃料、価格等の予測
- 価格、賃料の妥当性チェック
- 提案資料のレポート作成
- 査定業務の効率化、高度化



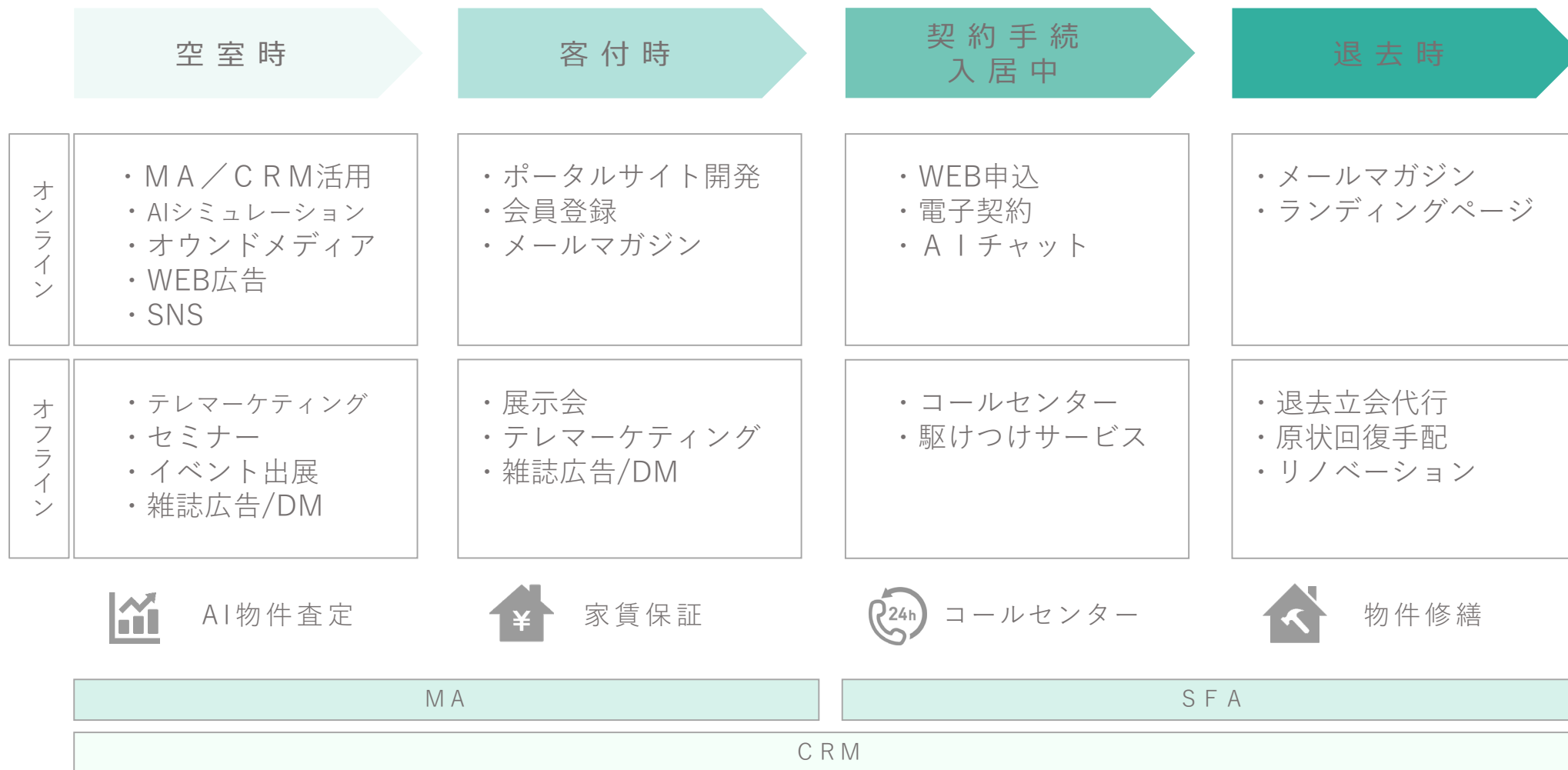
## AIを活用したリノベーションで中古物件を再生

退去立会いから施工、入居者募集、家賃保証までをトータルサポート  
 悩みを抱える不動産オーナー様に向けた  
 中古物件再生のデザインリノベーション



AI査定で投資判断

## 集客から顧客化後まで一貫したデータマネジメントを構築



## 不動産を中心とした事業ドメインの拡大

### 1. 不動産とテクノロジーの融合

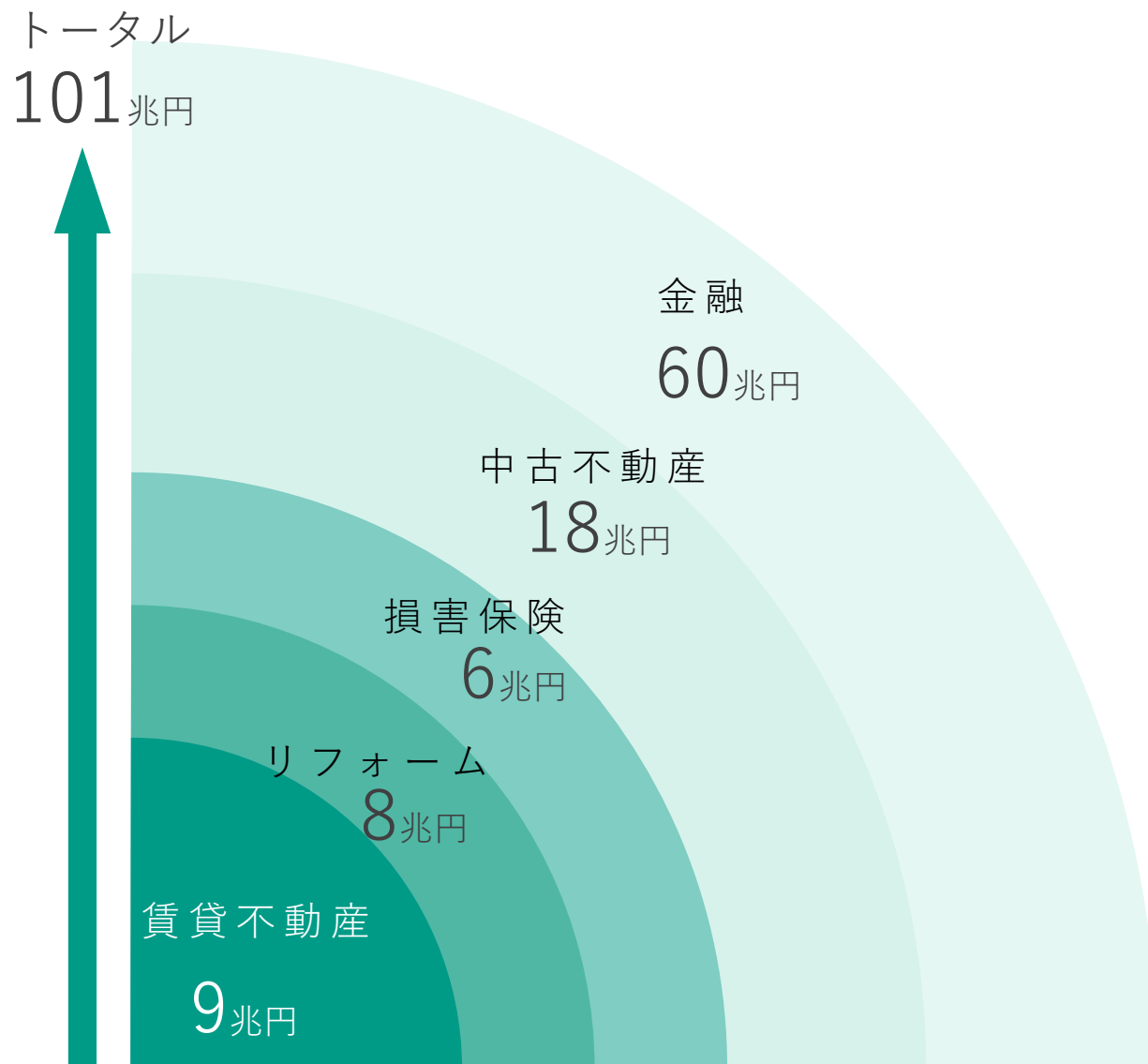
- ・ 不動産業界の創造性と革新性
- ・ 不動産環境の再構築

### 2. ITによる賃貸経営サポート

- ・ ビッグデータの活用
- ・ AIを活用した物件診断

### 3. 他業種とのアライアンス

- ・ シナジーによるビジネスの拡大
- ・ 新たな収益源の創出







## User

入居者情報  
家賃・退去情報

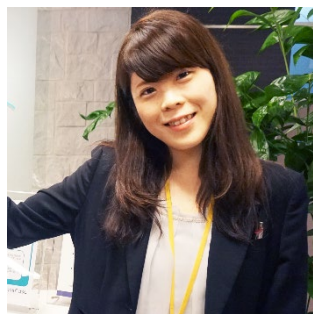
## Property

物件・家主情報  
修繕履歴、空室情報

## Financial

資産・借入情報  
キャッシュフロー・空室情報





不動産業界を  
テクノロジーで変える  
革新者になる

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、2019年9月9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。
- 2020年1月期第2四半期より、連結決算を開始しております。前年同期比は、単体決算との比較となっております。