

株式会社Casa

2024年1月期
第2四半期決算説明資料

証券コード：7196



Casa

	FY2022/2Q 累計		FY2023/2Q 累計		
	実績	計画	実績	計画比	前年比
単位：百万円					
売上高	5,101	5,499	5,516	100%	108%
営業利益	325	164	86	53%	26%
経常利益	388	220	135	62%	35%
親会社株主に帰属する 当期純利益	99	105	28	27%	29%

【差異理由】

紹介手数料及び訴訟・処分費用が計画より増加したことで差異が生じております。

<紹介手数料の増加>

取引先との関係を強化し利用拡大を図るため、紹介手数料を上げたことにより売上原価が増加。
今後につきましても関係強化のために一定の紹介手数料の増加が見込まれます。

<訴訟・処分費用の増加>

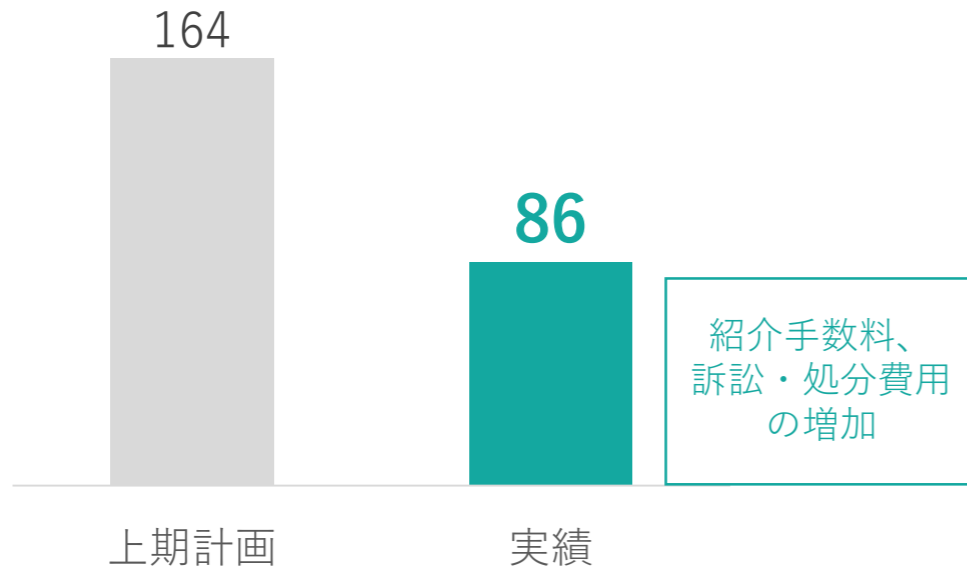
処分件数が当初の予想を上回り費用が増加。今後も一定の処分案件の増加が見込まれますが、処分に伴う保管期間の短縮や案件の内容を精査することにより、削減を図ってまいります。

通期予想に関して

- ▶ 売上高は、引続き計画達成を見込む
- ▶ 貸倒引当金繰入額は、更に求償債権の回収率を改善し、上期以上の圧縮を見込む

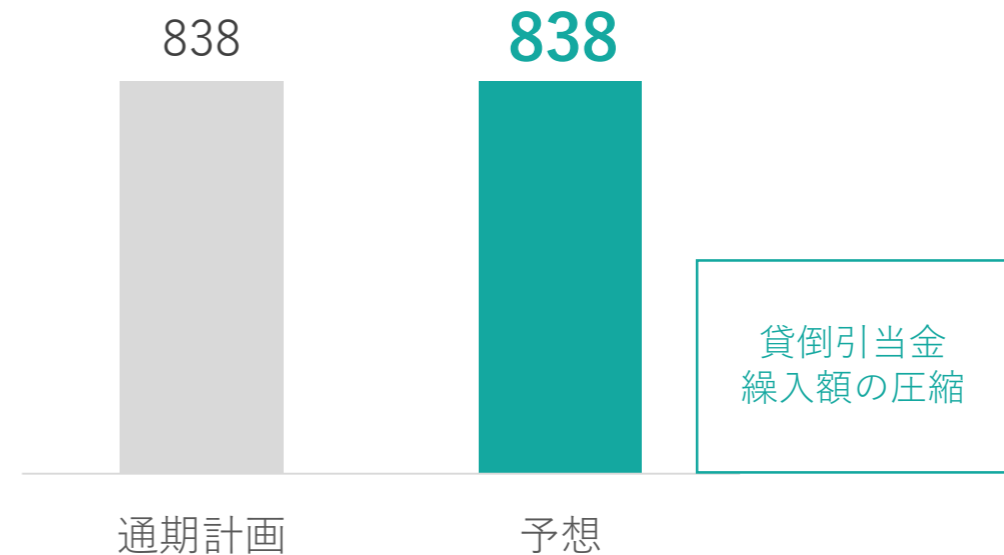
上期営業利益 実績

単位：百万円



通期営業利益 予想

単位：百万円



	FY2022/2Q		FY2023 / 2Q		
	実績	計画	実績	計画比 増減額	計画比
単位：百万円 売上高	5,101	5,499	5,516	+17	100%
初回保証料	2,447	2,761	2,767	+5	100%
継続保証料	2,623	2,717	2,722	+4	100%
売上原価	2,215	2,648	2,721	+72	103%
紹介手数料	537	638	708	+69	111%
貸倒引当金繰入額	1,247	1,509	1,475	△33	98%
訴訟・処分費用	426	494	530	+35	107%
売上総利益	2,885	2,850	2,795	△54	98%

売上高

新規代理店の獲得
 (1,157社 前年同期比 110%)
 新規契約の獲得
 (7.1万件 前年同期比 116%)

- ・下期の新規契約は、計画通りに推移し通期達成を見込む

売上原価

- ・紹介手数料
 利用率拡大を図るために手数料率の引き上げを実施。下期も上期と同様の推移を見込む
- ・貸倒引当金繰入額
 上期は求償債権に対し回収率を改善
 下期は更に回収率を改善し上期以上の圧縮を見込む
- ・訴訟、処分費用
 処分案件の増加による費用増。下期も上期と同様の推移を見込む

売上高

エリアの拡大

営業エリアを網羅的にカバーすることで、新規代理店の獲得や既存代理店の利用率の向上。

営業人員の増加

営業人員の増加により営業機会のロス削減や代理店へのフォローを高める。

貸倒引当金

滞納発生金額の抑制

信用情報を活用した審査を行うことで、滞納発生率の抑制。

回収率の向上

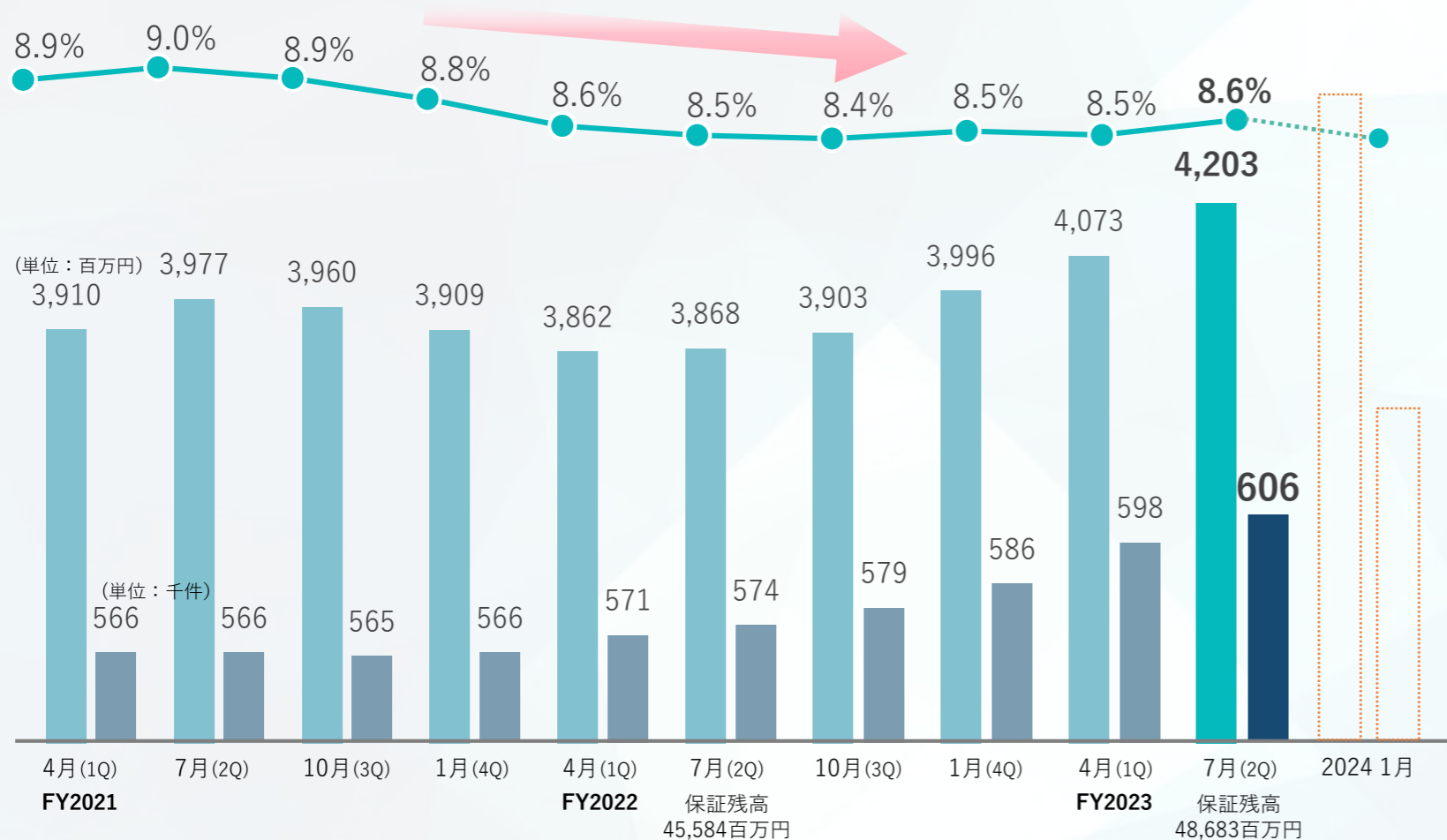
債権ごとにSMS・IVR等の回収手法の確立することやAI債権回収を全国展開することで長期未収案件を早期発見し回収率の向上を図る。

訴訟・処分費用の圧縮

法的手続きの効率化することで、時間とコストの短縮。

求償債権割合：保証残高に占める求償債権額

■ 求償債権 ■ 保有契約件数

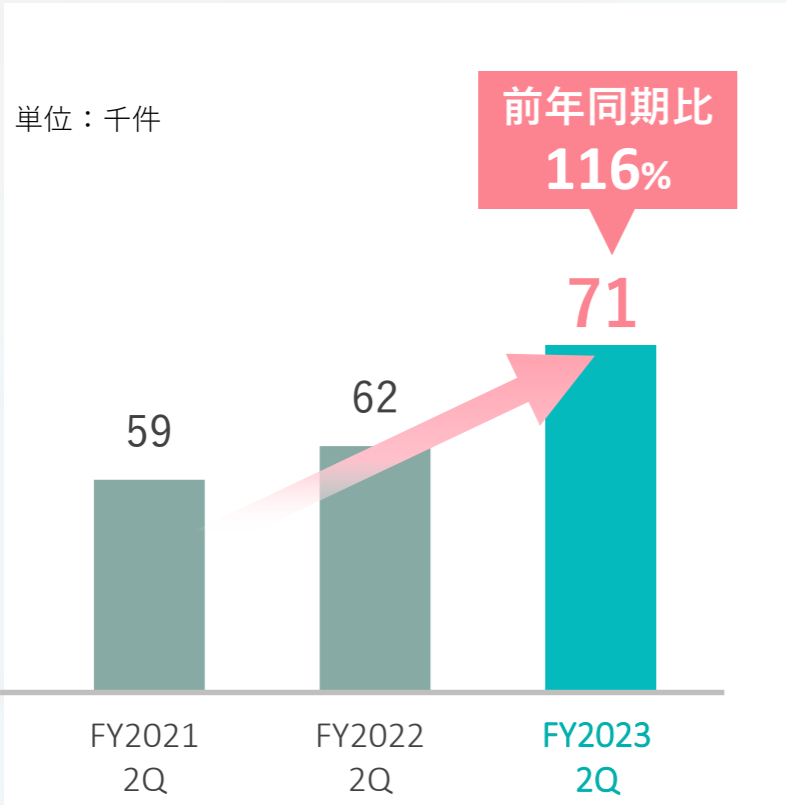


求償債権の圧縮に向けた今後の取り組み

求償債権は新規契約が拡大すると、保有契約の増加と比例し増加します。現在は回収率が安定しているため、保証債権の残高に占める割合は一定の水準を保っています。

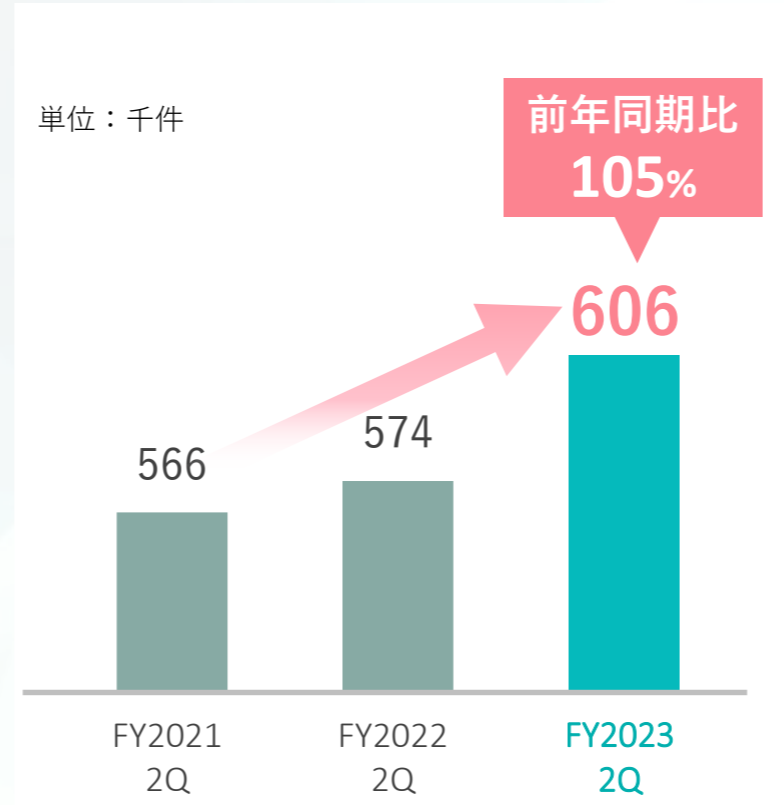
- 債権回収ごとの手法の確立**
 対策：SMS・IVR・CTIの効率的な活用
- 長期未収案件の早期発見**
 対策：AI債権回収の全国展開
- 法的手続きの効率化**
 対策：訴訟に係るコストと時間の削減

新規契約



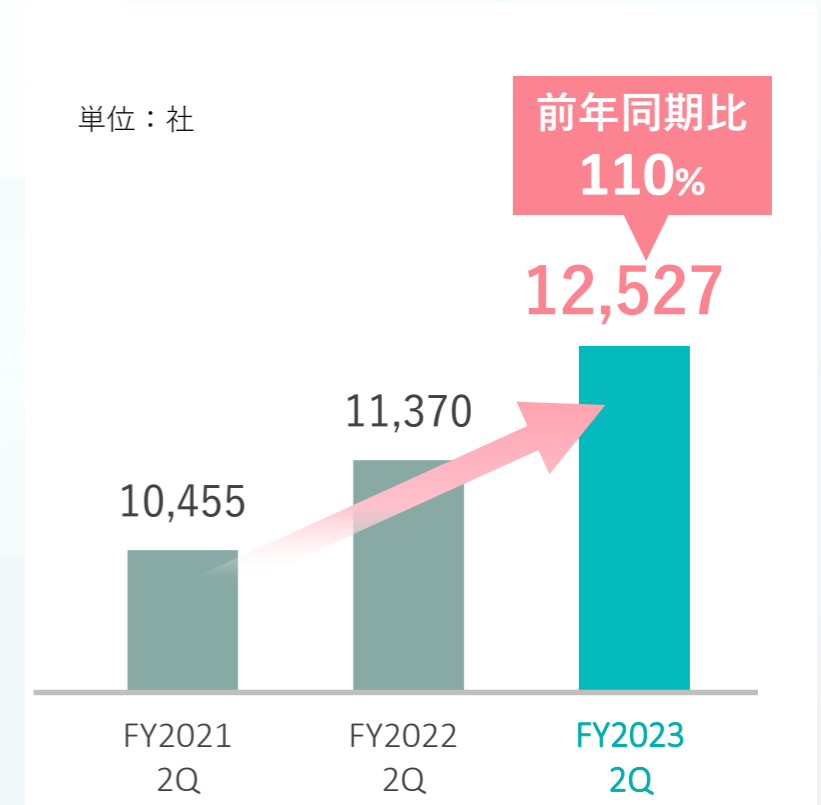
大手・中小規模向け商品が順調に伸びし新規契約は計画通りに推移
前年同期比 116% (計画比：99%)

保有契約



保有契約数が増加し継続保証料が拡大
前年同期比105% (計画比：100%)

代理店数

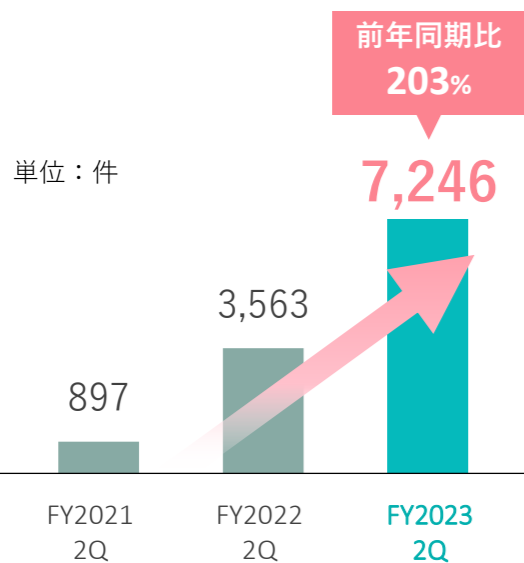


新規代理店社数が前年同期比1,157社増加と大幅に獲得
前年同期比110% (計画比：115%)

大手・中規模向け

ダイレクトS

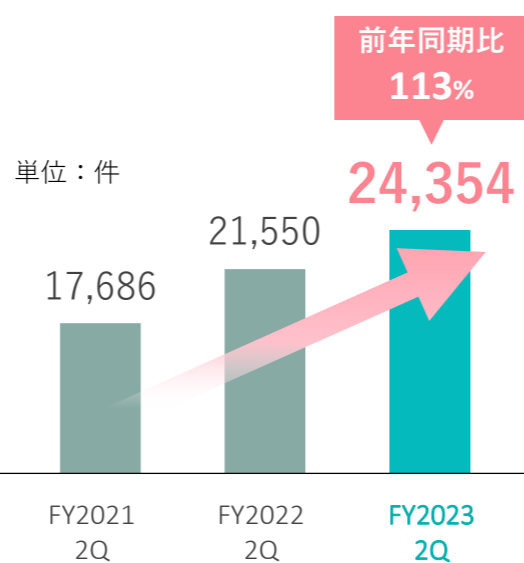
稼働社数：前年同期比180%
大手・中堅が60%を占め
順調に拡大



小・中規模代理店向け

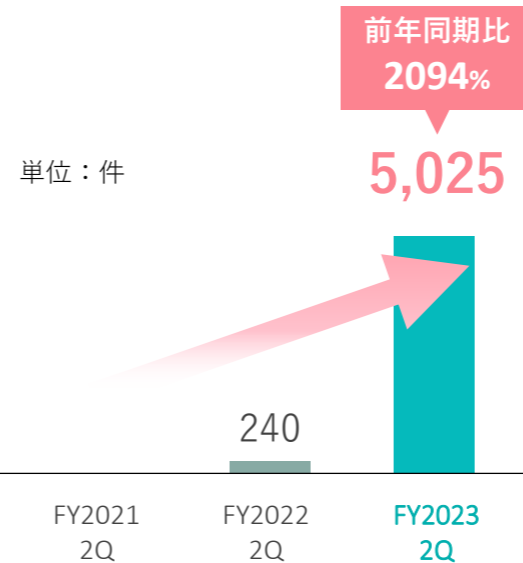
家主ダイレクト

稼働社数：前年同期比115%
新規契約全体の42%まで拡大

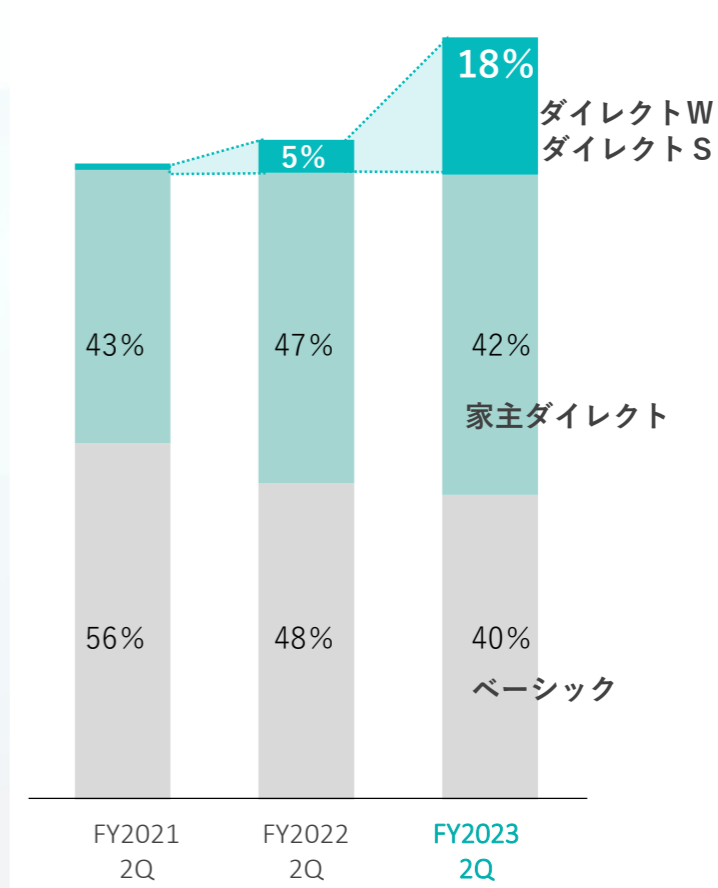


ダイレクトワイド

金融審査商品。中小規模
の取引先を中心に拡大



商品別契約割合割合



オンライン入居申込サービス



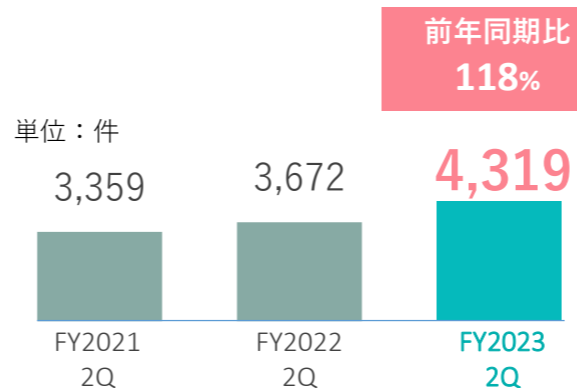
保証申込情報の連携により、入力業務や確認作業が軽減できるため、審査時間の短縮や業務効率化が可能

少額短期保険会社との連携



家財保険料の収納を行うことにより、保険への加入漏れリスクおよび入居者の保険料不払いリスクの防止

事業用保証



稼動社数：前年同期比110%

「ぶけなび」との提携

飲食店専用居抜きサイト

ぶけなび独占賃貸物件



ぶけなび独占賃貸物件をもっと見る

各種アライアンス

近隣トラブルサービス 入居者管理アプリ



不動産管理業務の課題の設備トラブルや近隣トラブルの問い合わせ業務を入居者向けアプリにパッケージ化

見守りサービス

高齢者の住宅難民化の解消や賃貸物件の空室率の低減に貢献



中部電力ミライズ
コネクト

- 電力消費データを活用した異変検知ノウハウ
- 機器設置不要でプライバシーに配慮した見守りサービスの提供

不動産管理会社向けサービス

対面・書面での契約



入居者アプリで解決

家賃管理・家賃保証・入居者管理

 Roomコネクト

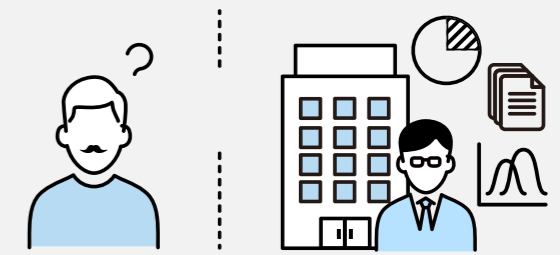


自主管理家主向けサービス

アナログで低い生産性

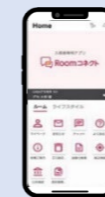


情報の非対称性



賃貸管理システムで解決

入居者アプリ



入居者とのやり取りを簡単に。トラブル時の連絡、各種変更依頼もスマートフォンを通じて入居者のコミュニケーションや情報提供ができる

オーナーシステム



物件の情報や入居者のデータ、契約書、支払い情報など、重要な情報を一元化して管理でき、業務の効率性が向上する

An aerial view of a city skyline, likely Tokyo, with a white rectangular frame overlaid on the sky. The text 'COMPASS x Goldkey' is centered within the frame. 'COMPASS' is in a white, uppercase, sans-serif font. 'x' is a small white symbol. 'Goldkey' is in a white, lowercase, cursive font.

COMPASS x *Goldkey*



不動産業界
Real estate



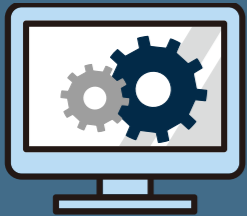
ITソリューション
Solution

GoldKeyとCOMPASSで不動産業界を再定義

お互いの強みを活かした付加価値サービスの提供

Goldkey

システム商品
の提供元



ソフトウェアの概念立案と設計

開発の計画と実装

UI・UXの設計

機能追加の開発

プロダクトタイプの作成とテスト



自主管理家主

セミナー開催

メディア運営

賃貸管理システム提供

ウェルスマネジメント

金融サービス

COMPASS

集客活動
による会員化





賃貸住宅数
約1900万戸

管理会社市場



物件数
1,000万戸



家主数
172万人

Casa

自主管理市場



物件数
900万戸



家主数
155万人

Goldkey
COMPASS

COMPASSの利用家主



保有戸数
8戸～15戸



管理方法：自主管理



平均築年数34年



家主の年代
30代～50代

事業内容

- ソフトウェアの設計
- 不動産DXのコンサルティング
- 物件システムのIT化

Goldkey

サービス内容

- 入居者コミュニケーションツール
- 物件検索サイトの運営
- システムの企画開発
- DX導入コンサルティング



事業内容

- 家賃保証
- 家賃管理
- 自主管理家主の獲得

COMPASS

サービス内容

- 家主の集客
- 不動産情報の提供
- WEBマーケティング
- セミナー開催

中長期的成長イメージ

第1フェーズ

管理会社に向けたサービスの提供

第2フェーズ

自主管理家主への
賃貸管理システムの提供

第3フェーズ

データビジネスの構築

Goldkey Casa

Goldkey COMPASS

Goldkey COMPASS Casa

第1フェーズ

第2フェーズ

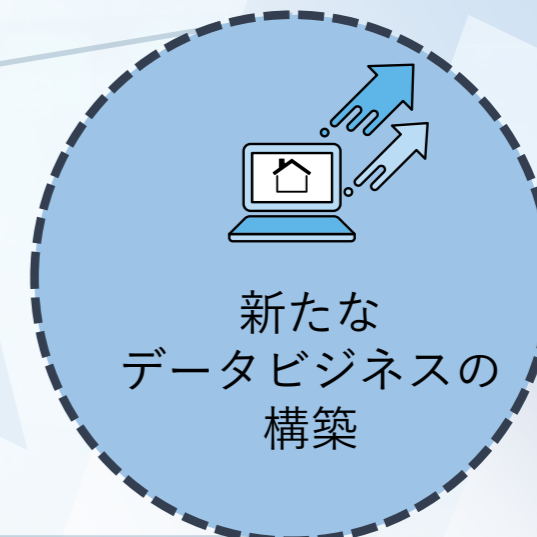
第3フェーズ



自主管理家主
の獲得



更なる家主
の拡大



管理会社向け入居者
アプリの提供

家主ダイレクトをフック
とした自主管理家主の獲得



自主管理家主への賃貸
管理システムの提供

賃貸管理の業務の軽減
賃貸経営の収益アップ



入居者データを活用した
生活情報サービスの提供

家主の新たな収益源の確保

新規ビジネス



Goldkey
不動産テック

システム企画開発

自主管理
家主獲得

7千件→**15**万件



COMPASS
自主管理市場

[900 万戸]

不動産プラットフォーム

既存ビジネス



Casa
管理会社市場

[1,000 万戸]

家賃債務保証事業

保証件数

14万件→**27**万件

出所：全国賃貸住宅新聞社発行「賃貸管理市場データブック2021-2022」



appendix

FY2023 2Q

E 環境
Environment

ペーパーレス化と
フードバンク団体との連携による
CO2の削減



FAXや紙による契約が主流の不動産業界で、DXによるオンライン家で業務を効率化。



フードバンク団体にスポンサーとして参画、入居者への食糧支援を実施。

S 社会
Society

家賃保証、養育費保証を通じて
安心な住環境の実現



入居者及びひとり親や子供に安心な暮らしを提供することで健全な住環境を維持。

G 統制
Governance

法令遵守、情報管理の強化による
透明性の高い経営の実現

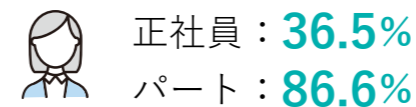


有識者、警察OBを招きコンプライアンス・リスクマネジメント委員会の運営や研修を通じて、態勢を強化。

ESGデータ

労働者に占める
女性労働者の割合

(全国平均：正社員45.5%、パート65.3% 厚生労働省)



2023年7月末時点

係長級にある者に占める
女性労働者の割合

(全国平均：20.7% 内閣府)



2023年7月末時点

管理職に占める
女性労働者の割合

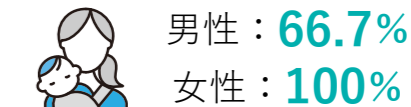
(全国平均：12.4% 内閣府)



2023年7月末時点

男女別の育児休業取得率

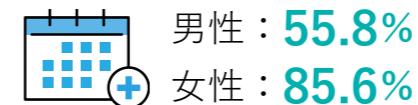
(全国平均：男性14.0%、女性85.1% 厚生労働省)



2023年1月末時点

年次有給休暇の取得率

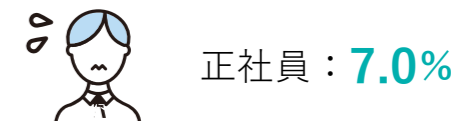
(全国平均：男性55.0%、女性60.1% 内閣府)



2023年1月末時点

離職率

(全国平均：11.1% 厚生労働省)



2023年1月末時点

Casaは

人々の健全な住環境の維持と
生活文化の発展に貢献し、
豊かな社会を実現します。

誰もが安心して住める社会へ

- 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、2023年9月7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。