

株式会社Casa

2025年1月期
第2四半期決算説明資料

証券コード：7196



売上高

計画	5,947百万円
実績	6,003百万円
計画比	+55百万円
前年比	+486百万円

営業利益

計画	123百万円
実績	△255百万円
計画比	△379百万円
前年比	△341百万円

EBITDA

計画	517百万円
実績	242百万円
計画比	△275百万円
前年比	△49百万円

売上の増加

新規契約の増加（前期比+5%）

- 1 既存代理店の利用拡大（前年比+209社）
- 2 新規代理店数の増加（前年比+1,062社）
- 3 事業保証の増加（前年比116%）

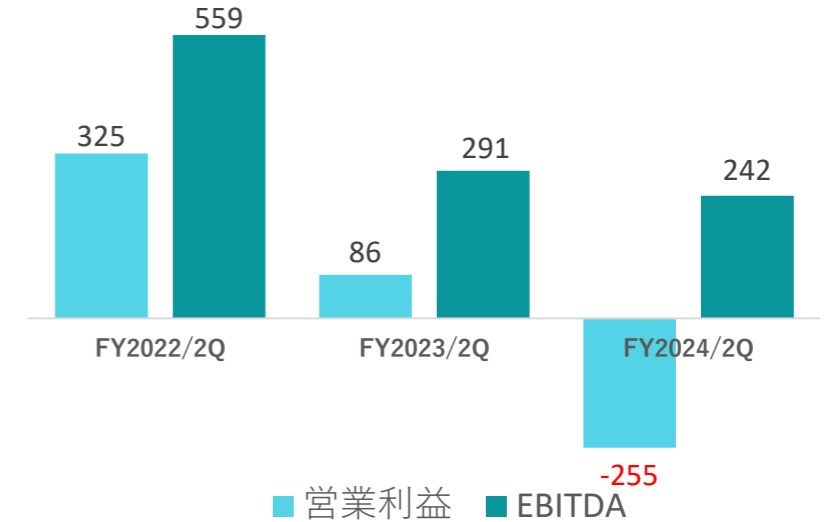
売上原価の増加

貸倒引当金繰入額の増加（前期比414百万円 +28%増）

- 1 新システムリリース時に不具合が発生 求償活動に影響が出る
- 2 貸倒引当金繰入額は計画比+425百万円増
- 3 現在、求償活動は通常状態に回復しており 下期は改善を見込む

営業利益・EBITDA推移

- ・ EBITDA：242百万円で着地
- ・ 貸倒引当金繰入額：前期比414百万円増



EBITDAを重要な財務指標とし設定

- 1 本来の営業活動のパフォーマンスを適切に評価するため
- 2 のれん償却（1.5億円）、求償債権取立益（1.4億円）新システムのリリースに伴うソフト償却（1.1億円）等を除外

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費等 + のれん償却額 + 繰延消費税額等 + 償却債権取立益

(百万円)	FY2023/2Q	FY2024/2Q	前年同期比
売上高	5,516	6,003	108.8%
初回保証料	2,767	3,010	108.8%
継続保証料	2,722	2,904	106.7%
売上原価	2,721	3,273	120.3%
紹介手数料	708	779	110.0%
貸倒引当金繰入額	1,475	1,889	128.1%
訴訟・処分費用	530	574	108.3%
営業利益	86	△255	-%
経常利益	135	△114	-%
減損損失	-	364	-%
親会社株主に帰属する 当期利益	28	△479	-%
EBITDA	291	242	83.1%

売上高

- ✓ **初回保証料：前年比 108.8%**
 新規契約件数：75千件（前年比105%）
 代理店稼働率：前年比 5.5%増加
 ・ 新規採用による営業人員の増加
 ・ 既存代理店の利用率の拡大、新規代理店の獲得
- ✓ **継続保証料：前年比 106.7%**
 保有契約件数：635千件（前年比105%）

営業利益・当期利益

- ✓ **紹介手数料：前年比 110.0%**
 新規取扱件数の拡大に伴う手数料の増加
- ✓ **貸倒引当金繰入額：前年比 128.1%**
 貸倒引当金繰入額は計画比+425百万円増と計画を大きく上回る
- ✓ **新システムの稼働による費用増**
 ・ 不具合の対応による業務委託費の増加
 ・ 租税公課の一時費用、ソフトウェア償却の発生
- ✓ **償却債権取立益**
 専任担当を配置し長期解約債権の回収を強化したことで**前年同期比359.3%増加**
- ✓ **減損損失**
 連結子会社のれん減損損失364百万円の計上

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費等 + のれん償却額 + 繰延消費税額等 + 償却債権取立益

(百万円)	FY2023 通期実績
売上高	11,224
EBITDA	1,309
営業利益	786
経常利益	965
親会社株主に帰属する 当期利益	605

FY2024 前回発表予想	FY2024 今回修正予想	増減額
12,081	12,081	—
1,509	1,509	—
759	759	—
935	935	—
552	185	△367

特別損失

当社連結子会社であるGoldKey社は、当初想定されていた収益計画に遅れが生じる見込みとなったため、同社に係るのれんの減損損失として3.6億円を特別損失に計上いたしました。

■通期見通しの達成に向けて

※現時点で2024年3月6日に発表した業績予想の売上高、営業利益、経常利益の達成を見込んでいることから修正は行いません。業績予想の修正が必要と判断した場合には速やかに公表いたします。

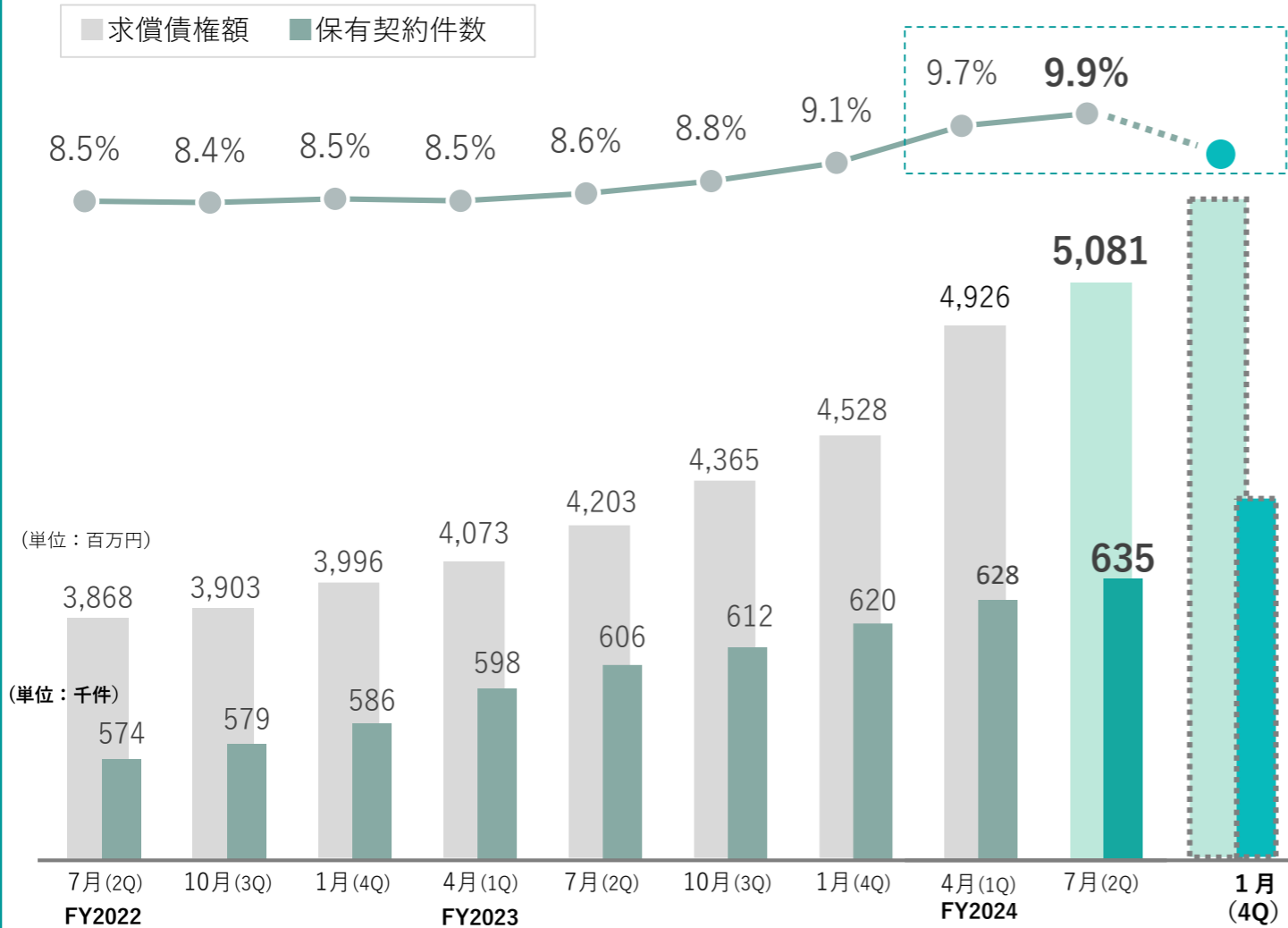
【売上高の拡大】

- ① 事業用保証の専任チームを編成し、また事業用専門仲介会社との連携を強化。
- ② 金融審査の与信判断や債権回収の正確性が向上したことで、広い保証範囲や高い収益還元が可能となり好評を得ている。
- ③ 入居者管理アプリ「Roomコネクト」の販売体制、販売方法を見直し新たな訴求方法で販売を再開。

【売上原価の圧縮】

- ① 求償債権を短期/中期/長期に分類し難易度に応じた求償債権の回収手法を採用。
- ② 難易度に応じた新しいチーム体制を構築。
- ③ 顧客の利便性と業務効率を高めるため、決済方法の電子化を導入。
- ④ 支払約束の取得をシステム化し、業務効率と回収率の向上を目指す。

保証残高に占める求償債権額



※ %は保証残高に占める求償債権額の割合

求償債権の状況

- ▶ 新規契約の増加と保有件数の拡大により求償債権額は増加、滞納発生割合は一定で推移。
- ▶ 新システムリリース時の不具合で一時的に入金案内業務を控えたため求償活動に影響が出る。現在、求償活動は通常状態に回復しており、下期は改善を見込む。
- ▶ 求償債権を短期/中期/長期に分類。難易度に応じた新しいチーム体制を構築し求償債権の圧縮を見込む。

債権分類ごとのチーム体制の確立

短期債権



- ・SMS
- ・メール
- ・ロボコール

オペレーターの採用を増やすことで、迅速かつ効果的な対応が可能となり、早期に債権の状態を見極めることを図る

中期債権



- ・個別対応
- ・返済計画の提案

債権の難易度に応じて専任担当者が対応し、債権状況を的確に把握した上で、個別対応を行う

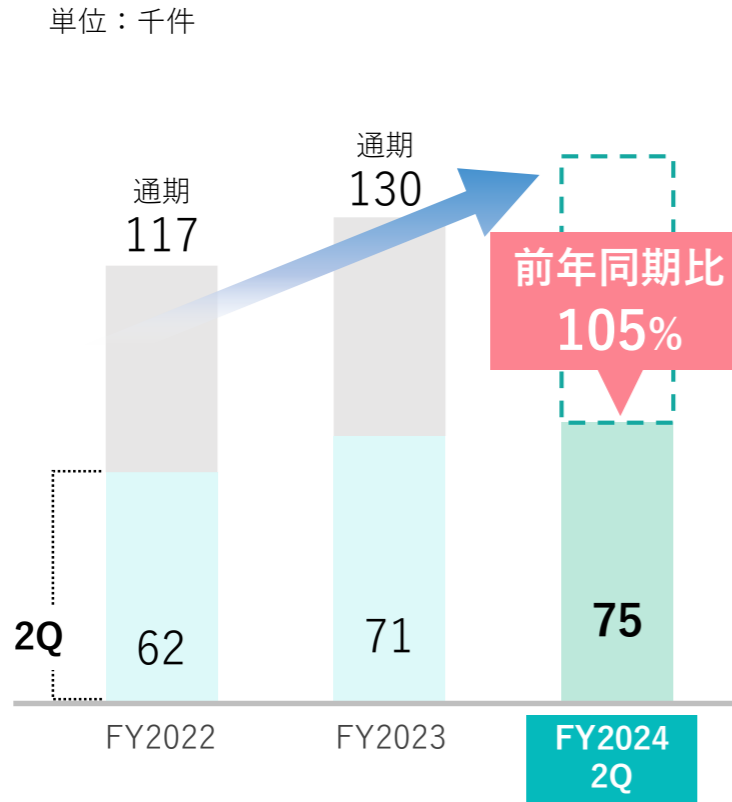
長期債権



- ・訴訟
- ・弁護士提携

法的手段を活用した回収手法により、債権回収の精度を高めるとともに、長期化した債権の早期解決を図る

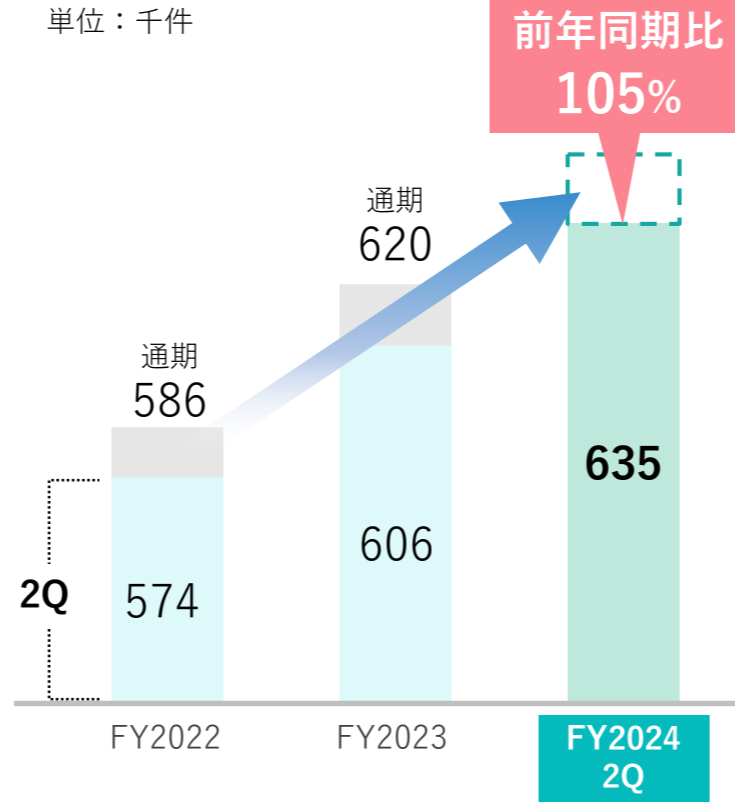
新規契約



既存代理店の利用率の増加
新規代理店の獲得により売上げ拡大

前年同期比 105% +3千件

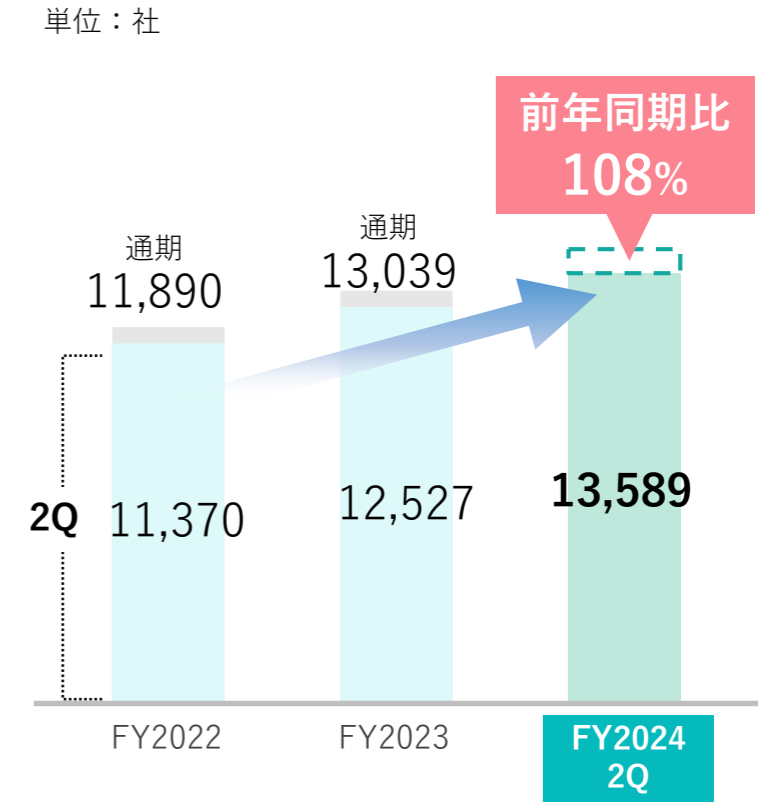
保有契約



新規契約が増加したことで
保有契約数が増加し継続保証料も拡大

前年同期比 105% +29千件

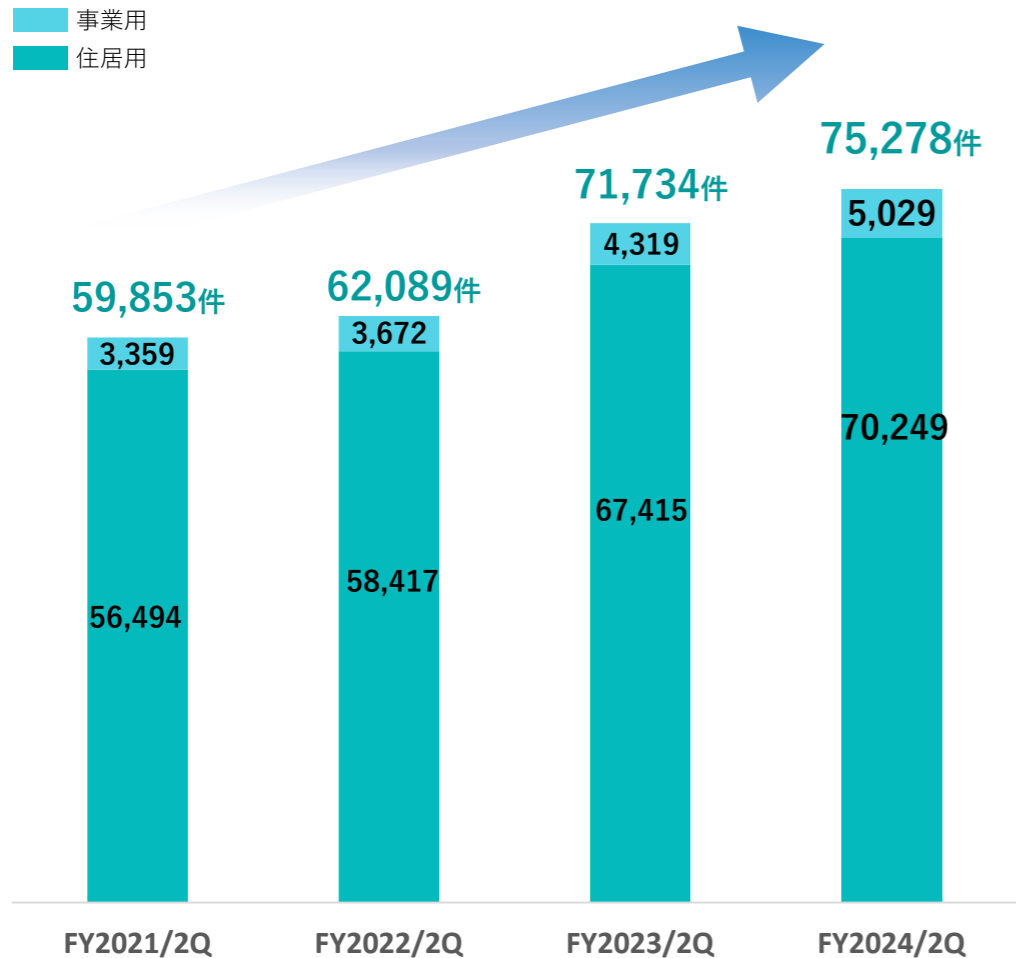
代理店数



新規出店や営業人員の増加により
新規代理店を増加

前年同期比 108% +1,062社

新規契約件数



事業用保証が大幅に拡大

住居用

新規契約件数

70,249件

前年同期比

件数：104%
金額：102%

前年同期比104%

広範囲な保証サービスの「ダイレクトワイド」が、中小規模の代理店のニーズに応えたことで、売上が前年同期比297%（件数）と大幅に増加。また、既存代理店の利用率を向上させるためのサポートやトレーニングを実施し、新規代理店の獲得にも積極的に取り組み営業ネットワークを拡大。

事業用

新規契約件数

5,029件

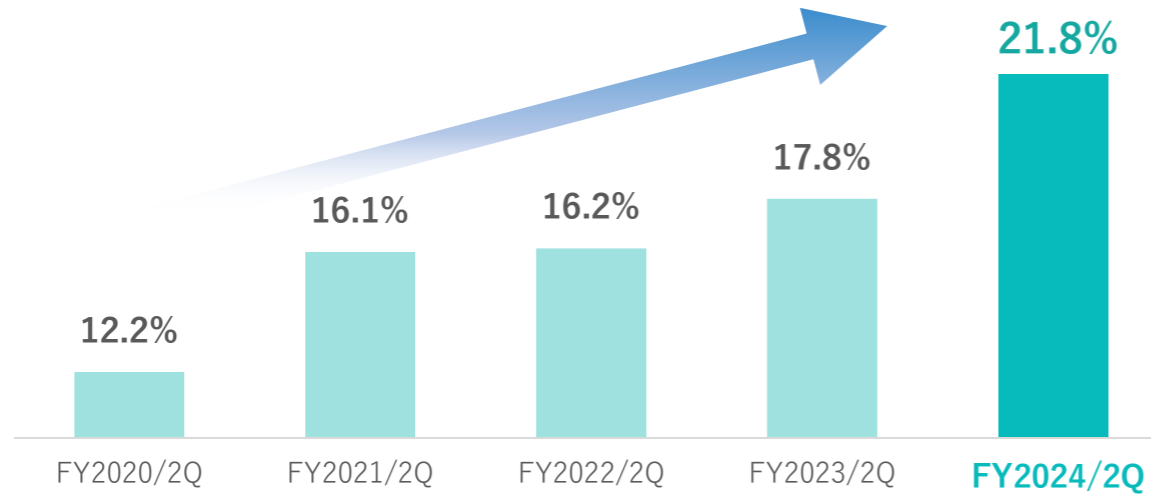
前年同期比

件数：116%
金額：131%

前年同期比116%

既存代理店の利用拡大を図るとともに、事業用物件を専門とする仲介会社との連携を強化。さらに飲食店専門の物件を取り扱う運営会社との協力体制を深めることで、販売チャネルの多様化と拡大を図る。

事業用保証の売上構成比（金額）



事業用保証の増加要因

契約件数の増加

既存代理店に対して事業用保証の利用促進を図るとともに事業用物件専門の仲介会社との連携を強化することで利用件数を増加。

賃料単価の増加

大手仲介会社の利用拡大により賃料単価の高い物件の契約が増えたことで前期と比べ平均賃料単価が10%増加。

事業用戦略のポイント



専任チームを編成し販売を強化

事業用物件の専門業者に対して営業活動を展開

ターゲット先



商業施設専門の仲介会社と連携し商業施設運営会社にアプローチ



事業用不動産専門会社を中心に営業展開



飲食店に特化した仲介会社との連携を強化

現状の問題点

■ ターゲット 小規模の管理会社

- 管理戸数が少ないため、経営資源に限りがある

■ ニーズ 新たな収益源の確保

- 収益を求めている小規模管理会社に業務効率を上げる提案をしていた

■ 問題

- 販売ターゲットのミスマッチ
- アプリ導入に消極的
- ニーズは現場対応サービスだと判明
- 販売効率が悪い

見直し後の販売方針

■ ターゲット 準大手規模の管理会社

- 管理戸数が多いため、管理業務に手間がかかる

■ ニーズ 業務手間の軽減

- 管理に手間がかかり、アウトソーシングを検討している管理会社に業務負担の軽減策を提案を行う

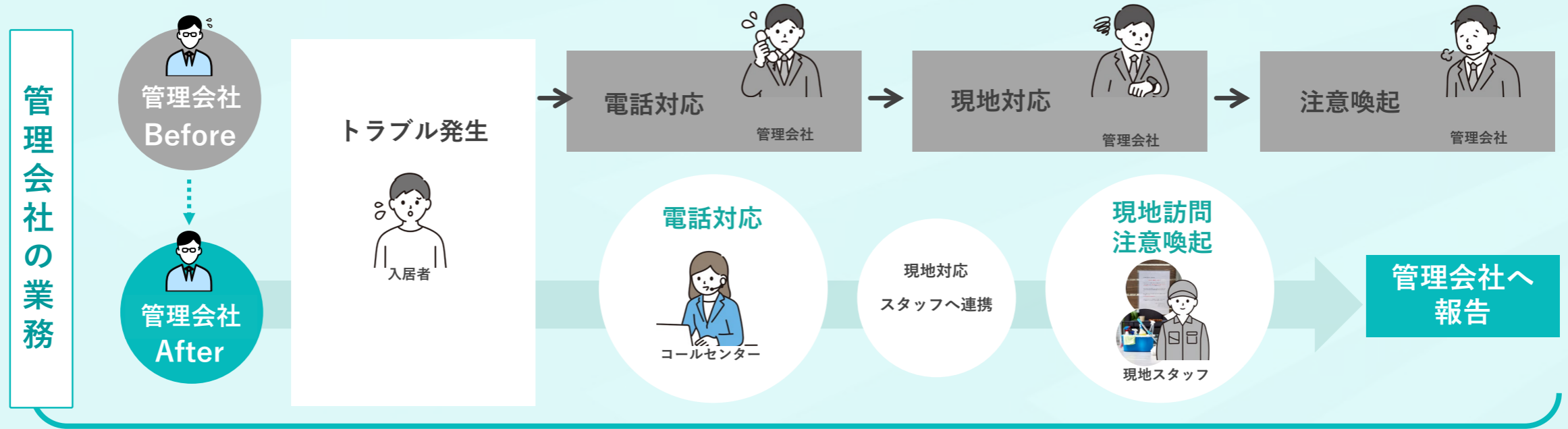
■ 施策

- 人手を必要とする緊急性の高い現地対応サービスのラインナップの充実

管理会社のニーズにあったサービス

共用部に関する
クレーム騒音・マナーの
トラブル相談水回り/カギ等の
駆付け対応

現地での緊急対応サービスの追加



慢性的に発生している人手不足を解消

現地対応の業務手間をアプリで簡単解決



設備トラブル対応

- ・水漏れ
- ・カギの紛失
- ・ガラスのひび割れ



近隣トラブル対応

- ・騒音/違法駐車

現地訪問の対応

- ・共用部の清掃・設備交換
- ・水道検針
- ・敷地内放置物の対応

アップデートし続ける当社の取り組み

CasaWEB

データ連携とシステム活用でDX化を推進

<p>賃料など</p>	<p>固定費 (駐車場・看板など)</p>	<p>変動費 (水道光熱費)</p>	<p>更新料</p>
<p>退去時 精算費用</p>	<p>早期解約 違約金</p>	<p>賃料など相当 損害金</p>	<p>法的手続き 費用</p>

データ連携

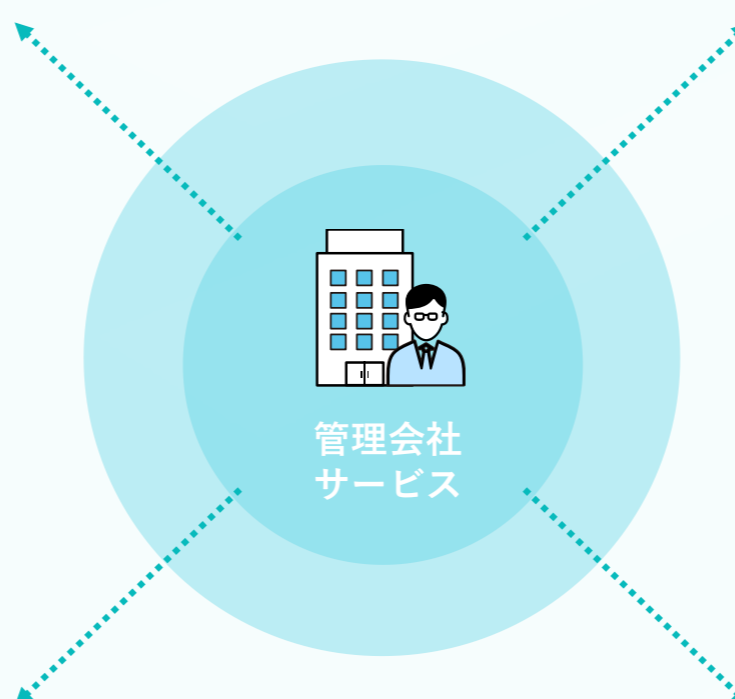
オンライン入居申込サービスとのデータ連携で
処理速度と利便性の向上

<p>ハトサポ 申込 公益社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会</p>	<p>申込サポート by SUUMO株式会社リクルート</p>
<p>キマルーム Sign 株式会社キマルーム</p>	<p>いい生活 賃貸管理クラウド 株式会社いい生活</p>
<p>いえらぶ CLOUD 株式会社いえらぶGROUP</p>	<p>SKIPS SS Technologies株式会社</p>
<p>ITANDI BB イタンジ株式会社</p>	<p>不動産BB 電子入居申込 日本情報クリエイティブ株式会社</p>

※順不同 ※記載情報は2024年8月30日時点で一部分の項目もあります。

様々な企業様とのタイアップ付帯・その他サービス

企業とのタイアップで
新しい価値を加え商品の説得力を高める



<p>孤独死補償</p> <p>東京海上日動</p> <p>SOMPO 損保ジャパン</p>	<p>家財保険</p> <p>株式会社 F1S フレックス 少額短期保険</p> <p>SBI 日本少短</p> <p>日本共済株式会社 Nihon Kyosai Co., Ltd.</p> <p>e-Net 少額短期保険株式会社</p> <p>ジャパン少額短期保険株式会社</p> <p>東京海上ミレア少額短期保険株式会社</p>
<p>見守りサービス</p> <p>中部電力ミライズ コネク</p>	
<p>緊急駆付 (24時間365日)</p> <p>JBR JAPAN BEST RESCUE SYSTEM</p>	<p>近隣トラブル対応</p> <p>gigbase</p>



COMPASS × *Goldkey*

Casa

家賃保証DX



不動産管理会社向け

保証DX・不動産会社向けの
ソリューション販売

COMPASS

賃貸経営プラットフォーム



自主管理家主向け

- 賃貸管理サポート
- WEBマーケティング
- セミナー開催
- オウンドメディアの運営

Goldkey

ITで不動産業界を改革



システム商品の提供

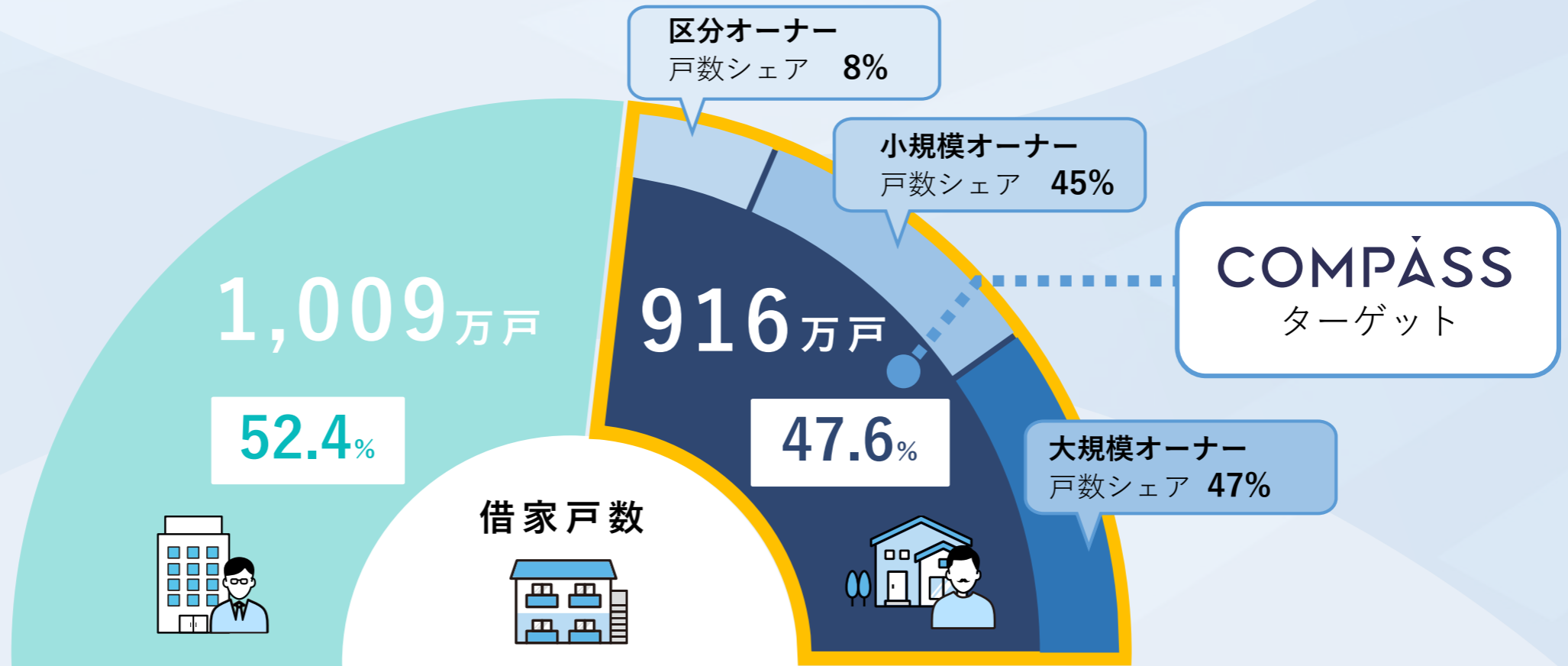
- 入居者アプリ
- システムの企画開発
- DX導入コンサルティング

管理会社市場

家賃保証の加入が入居条件となり
賃貸管理の仕組みとなっている

自主管理市場

相続対策の家主から投資対効果を求め
る投資的家主が増えている



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」より抜粋

オーナーウェブ OwnerWEB

Webで保証申し込みから契約・送金明細の確認

WEB申込

電子契約



<p>家賃管理</p>	<p>入居者対応</p>	<p>退去立合</p>
<p>孤独死保険</p>	<p>家財保険</p>	<p>駆けつけ</p>

家主の獲得推移

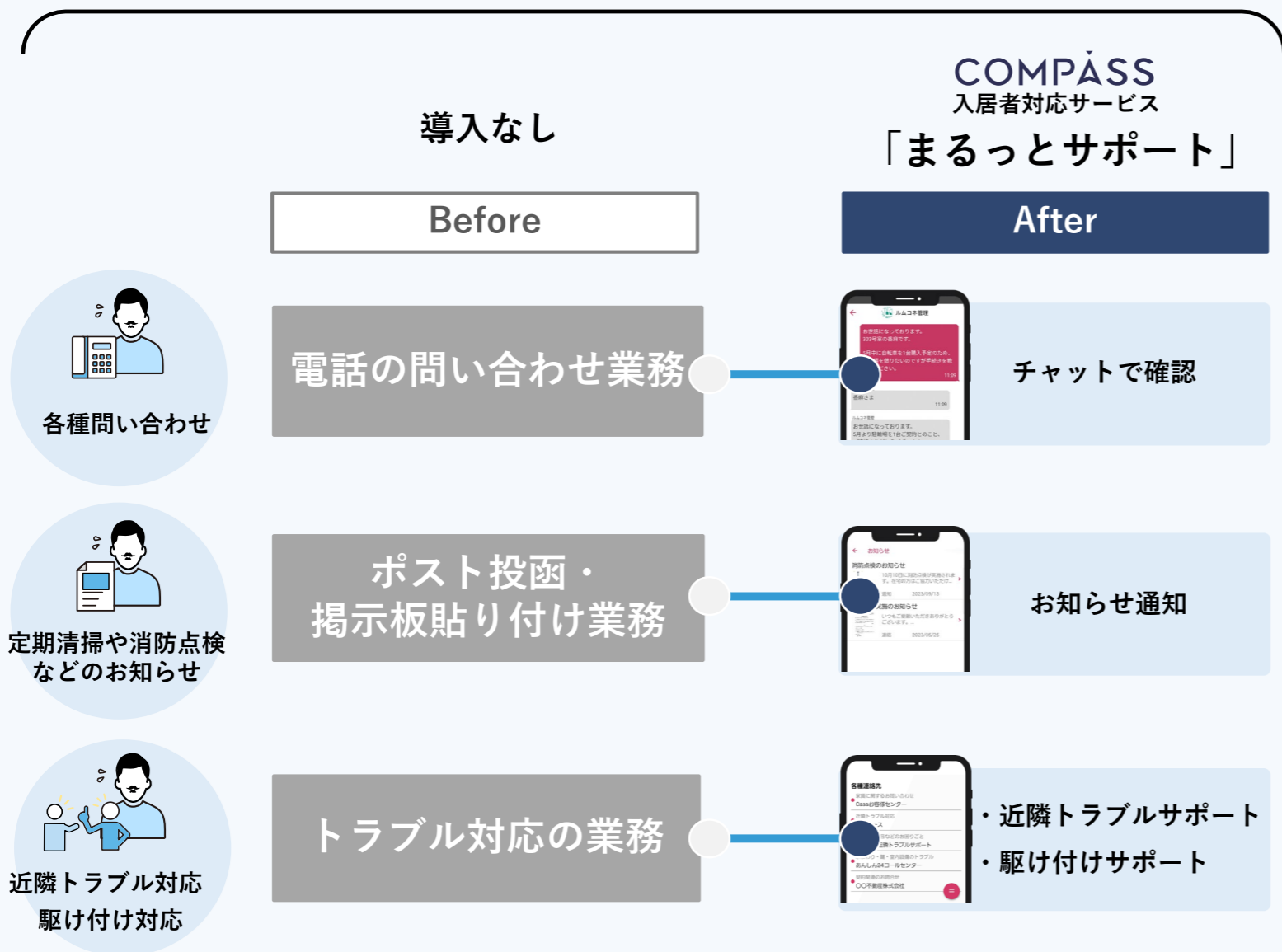
OwnerWEB
利用登録家主数
9,000人
突破！

前年同期
131%





オーナーの入居者対応業務



オーナーに変わり入居者対応の代行を行い、オーナーの業務負担を軽減

オーナーの悩み



👉 家賃の滞納

👉 ゴミ出しトラブル

👉 設備のメンテナンス費用が高い

👉 近所から苦情

👉 入居者同士のトラブル

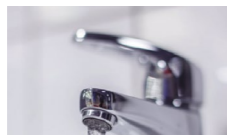
👉 水回りやカギなどの緊急対応

👉 高齢の入居者は不安

まるっとサポート

■ 入居者トラブルの現地対応

設備トラブル対応

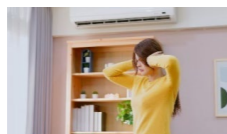


水のトラブル

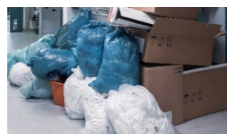


カギのトラブル

近隣トラブル対応

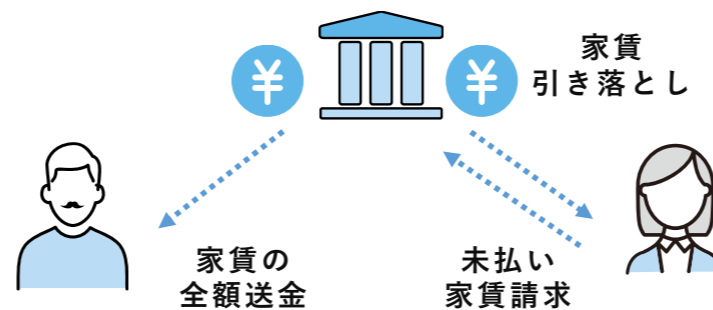


騒音



ゴミ出し

■ 家賃保証・集金代行サービス



■ 万が一に備えた保険

孤独死保険



家賃損失費用



事項対応費用



原状回復費用



空室期間短縮費用

家財保険



借家人賠償責任
保険が自動付帯
します

認知向上

YouTubeやSNSを通じて自主管理オーナーへ幅広い認知拡大を図る



利用促進

定期的な講演やセミナーを通じてオーナーの認知度向上と利用の促進を図る



成長ストーリー

Casaグループは、Casaが管理会社向けに家賃保証事業を、COMPASSが自主管理家主向けに賃貸経営サービスを提供しています。これにより、グループ全体が「誰もが安心して住める社会」を実現する使命に取り組んでいます。さらに、GoldKeyをグループに加えることで、COMPASSの家主に関する課題解決やグループ間のシステム企画開発を通じて、Casaグループの成長をリードしています。

Casa

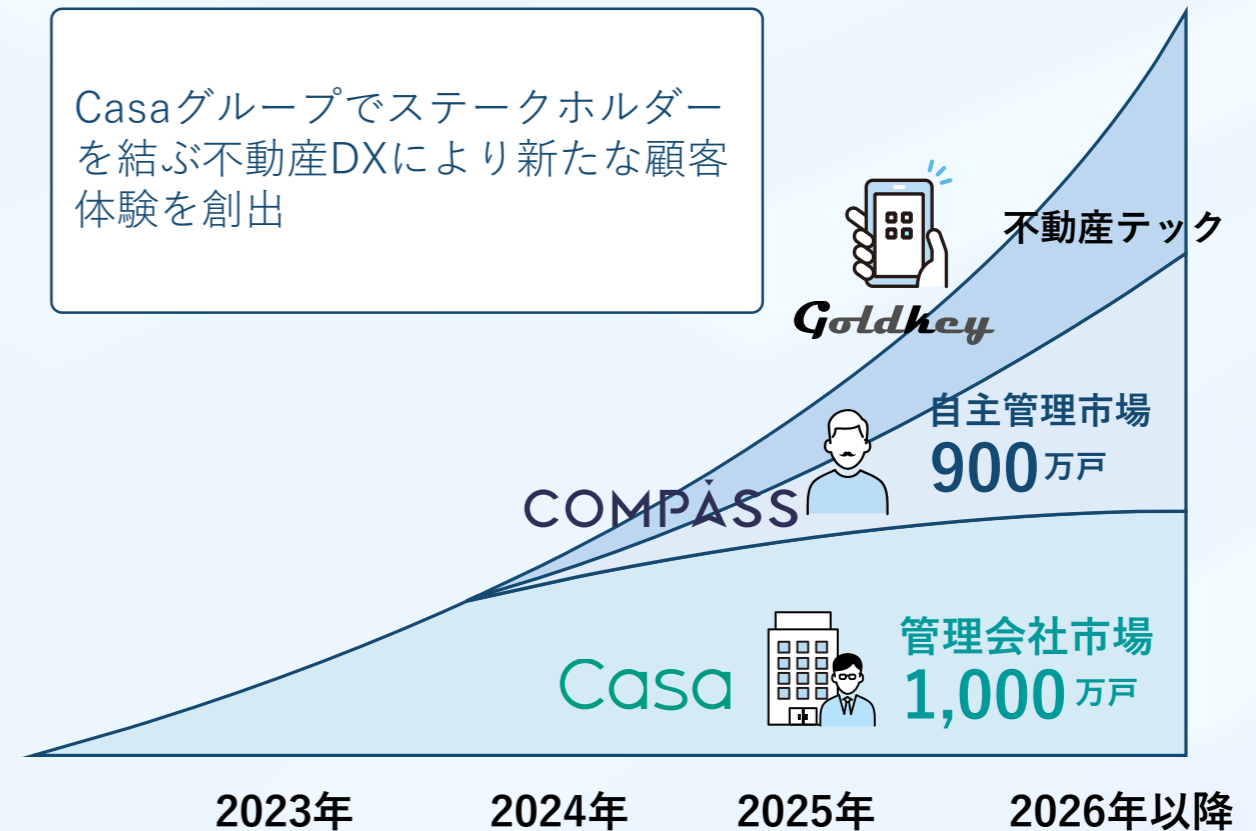
賃貸管理会社の要望は業務効率化とコスト削減。手数料だけでなく、賃借人・家主・管理会社との接点を活用したツールを提供。

COMPASS

自主管理市場での成長を目指し、40万人の家主と900万の賃貸契約に焦点を当てる。家主向けサービスの向上により、自主管理家主に便利なサービスを提供。

GoldKey

不動産DXサービスの本格化を目指して、入居管理アプリを管理会社・自主管理家主向けに本格販売。事業の拡大化を図り更なる多様化に取り組む。



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」

ESG

への取り組み



Casaグループは、「誰もが安心して住める社会」を企業理念とし、人々の豊かで幸せな生活を実現し、社会に貢献してまいります



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

- 不動産業界は、FAXや紙による契約が主流です。不動産管理会社、自主管理オーナーに向けたオンラインサービスの提供により、ペーパーレス化を促進し環境負荷の軽減と社会・経済の持続的な成長への貢献に努めております。
- フードバンク団体にスポンサーとして参画し、入居者への食糧支援を実施しています。この支援を通して入居者支援だけでなく、食品ロスを減らすことで環境負荷を軽減を図っております。



社会 (Social)

家賃保証、養育費保証を通じて安心な住環境の実現

- 家賃保証は、人々の住生活の基盤となる重要なサービスです。入居者が連帯保証人を必要としなくなることで、誰もが安心して住める社会が実現し、より良好な社会を築くことができるように努めております。
- 養育費は、子どもの未来への貯金です。子どもたちが安心して未来を迎えられるように、私たちのサービスを通じて笑顔で自分らしく過ごせるように、希望に満ちた生活を創造してまいります。



ガバナンス (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

- 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実施しております。また、第三者への内部通報制度を導入することで、従業員が安心して報告できる環境を整えております。
- 個人情報管理の強化のため、個人情報保護規程を策定し、これを厳守しております。データ保護に関する最新の法令や規制に準拠し、プライバシー保護に努めております。

労働者に占める
女性の割合

正社員：36.6%
パート：85.7%

2024年1月末時点

女性のライフステージ合わせ
た職場環境の提供を積極
的にしている

(全国平均：正社員46.6%、
パート42.0% 厚生労働省)

女性リーダーの割合



31.3%

2024年1月末時点

女性リーダーが活躍でき
る環境を整え、積極的に
登用をしている

(全国平均：24.1% 内閣府)

非正社員の割合



22.4%

2024年1月末時点

非正規社員からの正社
員への登用を行い、業務
効率化と質の向上を図っ
ている

(全国平均：13.9% 内閣府)

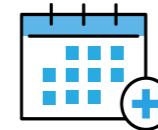
男女別の
育児休業取得率

男性：100%
女性：100%

2024年1月末時点

育児休業後の復職を入
ムズにするため、時短勤
務などの柔軟な勤務体系
を導入している

(全国平均：男性17.1%、
女性80.2% 厚生労働省)

年次有給休暇の
取得率

男性：70.1%
女性：94.6%

2024年1月末時点

取得しやすい風土や社内
啓蒙を行う。アニバーサ
リー休暇などの制度導入
している

(全国平均：男性56.5%、
女性62.1% 内閣府)

離職率



正社員：13.1%

2024年1月末時点

社員との定期的な1on1
ミーティングの実施しコ
ミュニケーションの活性化
を図っている

(全国平均：15.0% 厚生労働省)



女性活躍推進企業として厚生労働省「えるぼし認定」の取得

えるぼし認定は、女性の活躍推進に関する取り組みが評価された企業に対して与えられる認定です。

2024年8月に厚生労働大臣より「えるぼし認定」を取得いたしました。これからもジェンダー平等を実現すべく、持続的な価値創造を実現するダイバーシティ経営を推進してまいります。

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、2024年9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、変更するものではありません。