



Casa

株式会社Casa

中期経営計画2026

「三方よし」の精神を基盤として
すべての人々にとって価値あるサービスをお届けます

お客様

社員

社会

投資家

■ 中期ビジョンの目的

中期経営計画は成長の方向性や目標を示す指針であり、価値観の醸成や共通の目標に向かって行動する従業員の指針となります。

中期経営計画2025では「企業理念への回帰」を明示し、企業理念・行動規範を「あるべき姿」に落とし込み、組織文化を再構築していきます。

■ 三方よしの精神

Casaグループが
届ける
「三方よし」

お客様：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

社員：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

投資家：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

Casa

不動産管理会社向け

家賃債務保証
サービス



保証DX・不動産会社向けの
ソリューション販売

COMPASS

自主管理家主向け

不動産経営
プラットフォーム
(ソリューションサービス)



- 賃貸管理サポート
- セミナー開催
- オウンドメディアの運営

Goldkey

システム商品の提供

賃貸管理アプリ
サービス
(ソリューションサービス)



- 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

Sales data

売上高

112億円



代理店社数

1.3万社



年間申込件数

19万件



年間契約件数

13万件



Financial data

総資産

146億円



自己資本比率

50.1%



EBITDA

13億円



保証総額

499億円



Employee data

社員数

304人



男：女

64:36



離職率

13.1%

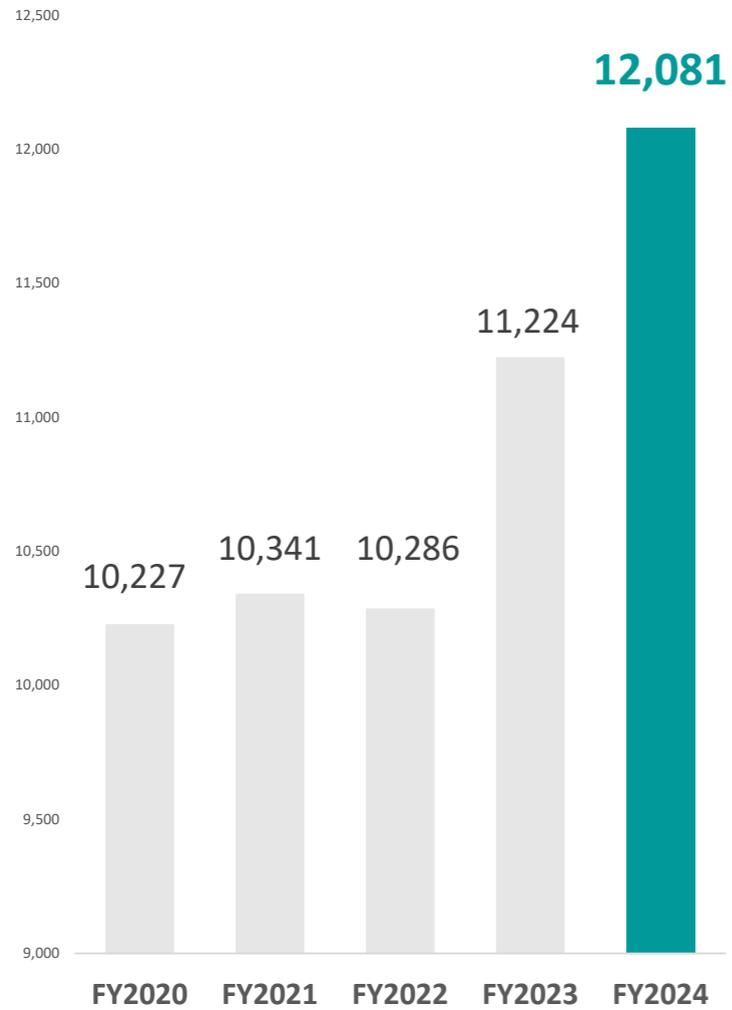


女性リーダー

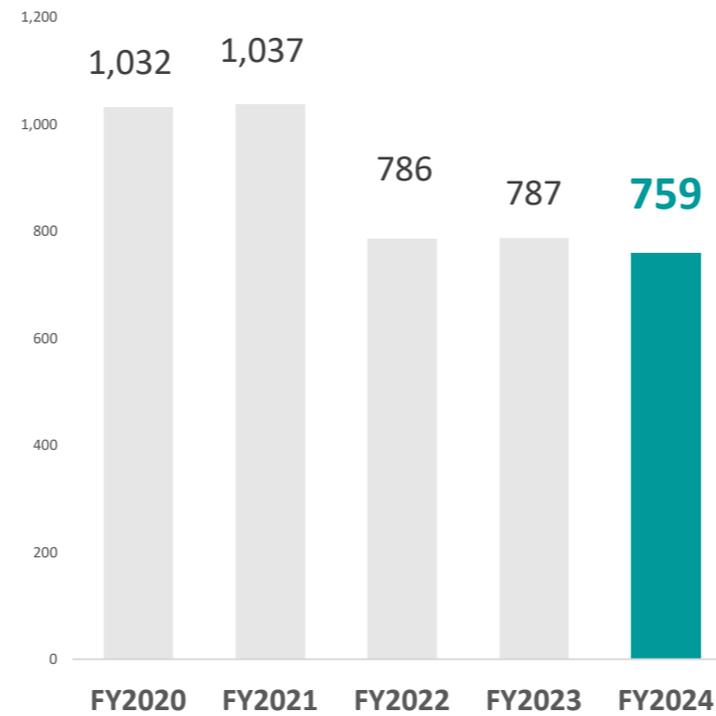
31.3%



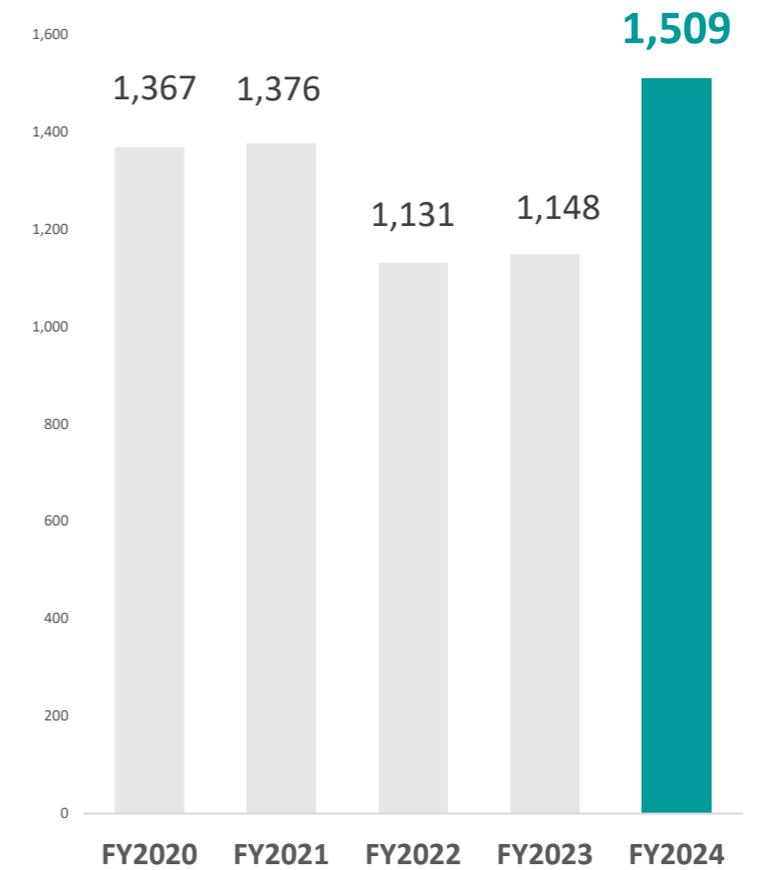
売上高



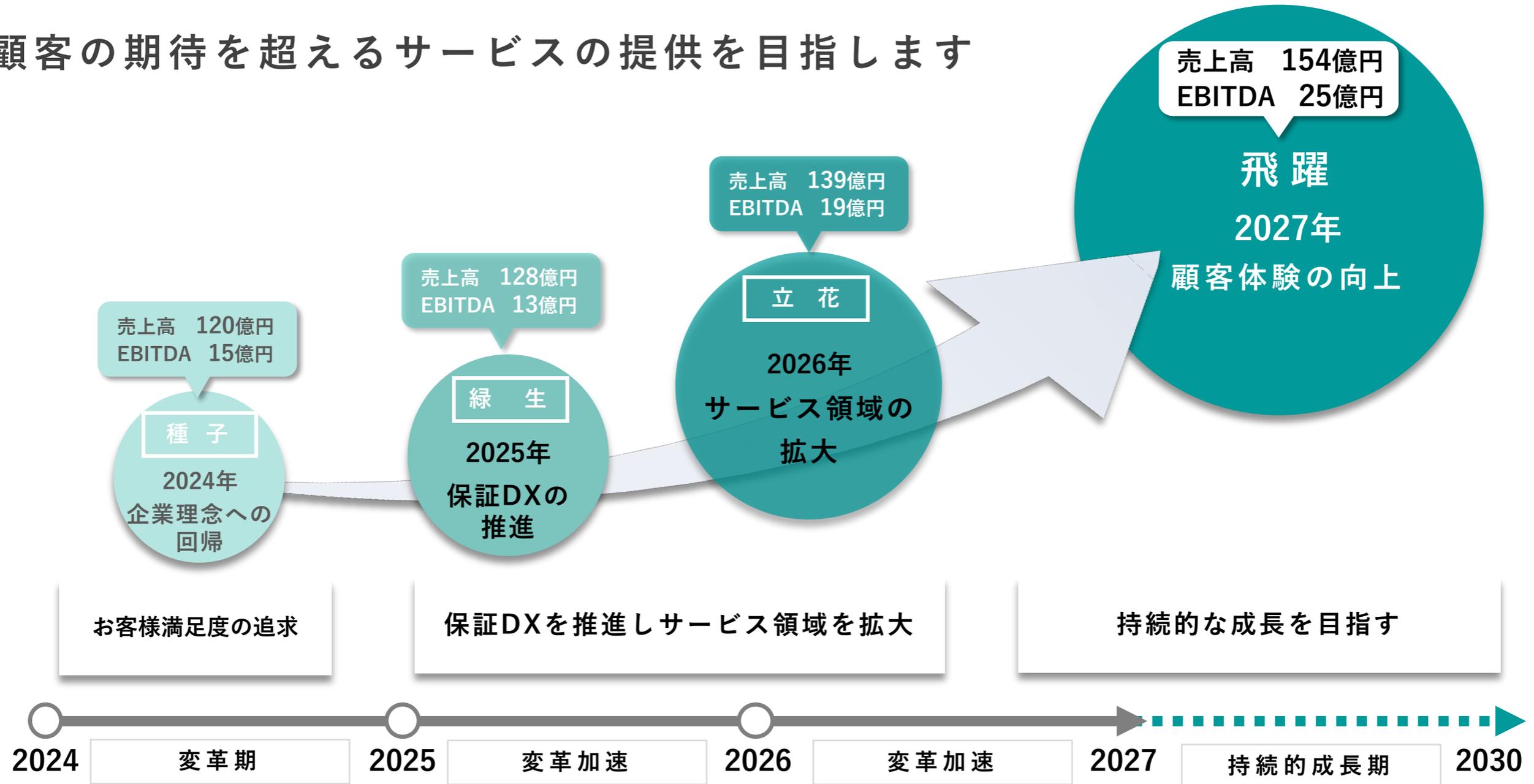
営業利益



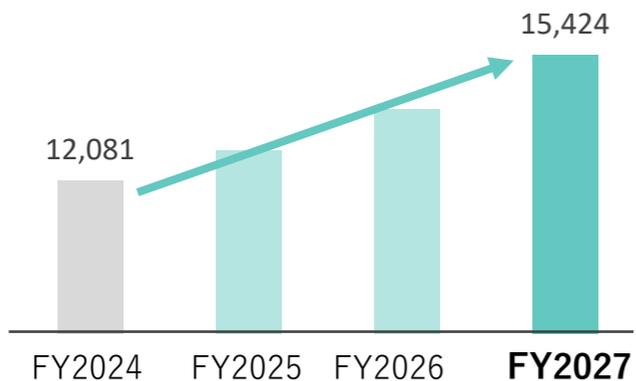
EBITDA



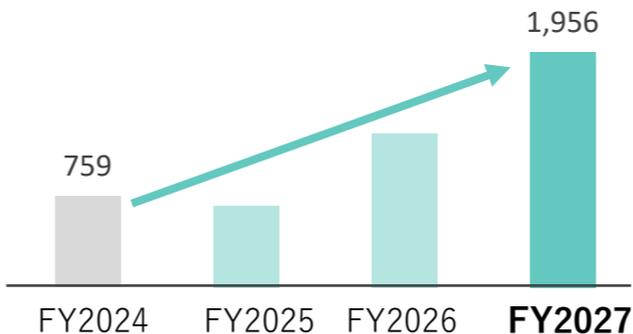
顧客の期待を超えるサービスの提供を目指します



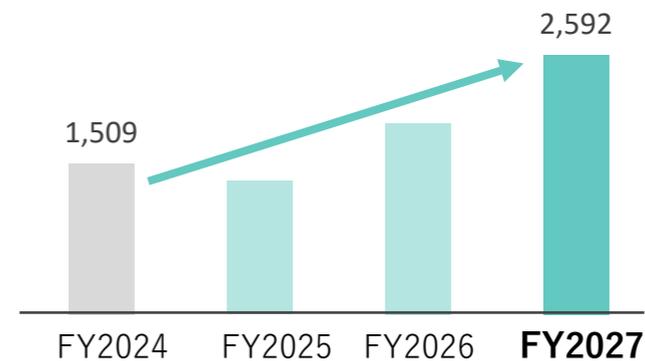
売上高



営業利益



EBITDA



	FY2024	FY2025	FY2026	FY2027
売上高	12,081百万円	12,878 百万円	13,988 百万円	15,424 百万円
成長率		+6.6%	+8.6%	+10.3%
営業利益	759百万円	677 百万円	1,283 百万円	1,956 百万円
営業利益率	6.3%	5.3%	9.2%	12.7%
EBITDA	1,509百万円	1,333 百万円	1,909 百万円	2,592 百万円

中期経営計画 (2025/2~2028/1)

「顧客体験の向上」新たなステージへの飛躍

基本戦略

- 売上拡大に向けた戦略 …… 代理店の獲得と利用率の拡大、新規出店に伴う市場の拡大
- 利益拡大への取組み …… 売上原価圧縮に向けた滞納の抑制と回収効率の向上
- 保証DXの促進 …… 持続可能な成長と顧客満足度の向上

中期経営計画2025における課題

売上拡大に向けた戦略

- 新規代理店獲得
- 既存代理店の利用率の向上
- 事業用保証サービスの拡大
- アライアンスの強化

利益拡大への取組み

- 回収業務フロー見直し
- 事務業務効率の向上
- 審査基準のアップデート
- 業務委託の管理・運用

保証DXの促進

- システムパフォーマンスの向上
- 営業ツールのリプレイス ※7,000万円
- デジタル及びAI技術の向上
- セキュリティの強化

2024から引継ぐ課題

売上拡大に向けた戦略

利益拡大への取組み

システムに伴う課題対応

人材の確保と育成

売上拡大

注力ポイント

- ✓ 新規代理店の獲得
- ✓ 既存代理店の利用率の向上
- ✓ 営業人員の確保
- ✓ ソリューション営業の確立

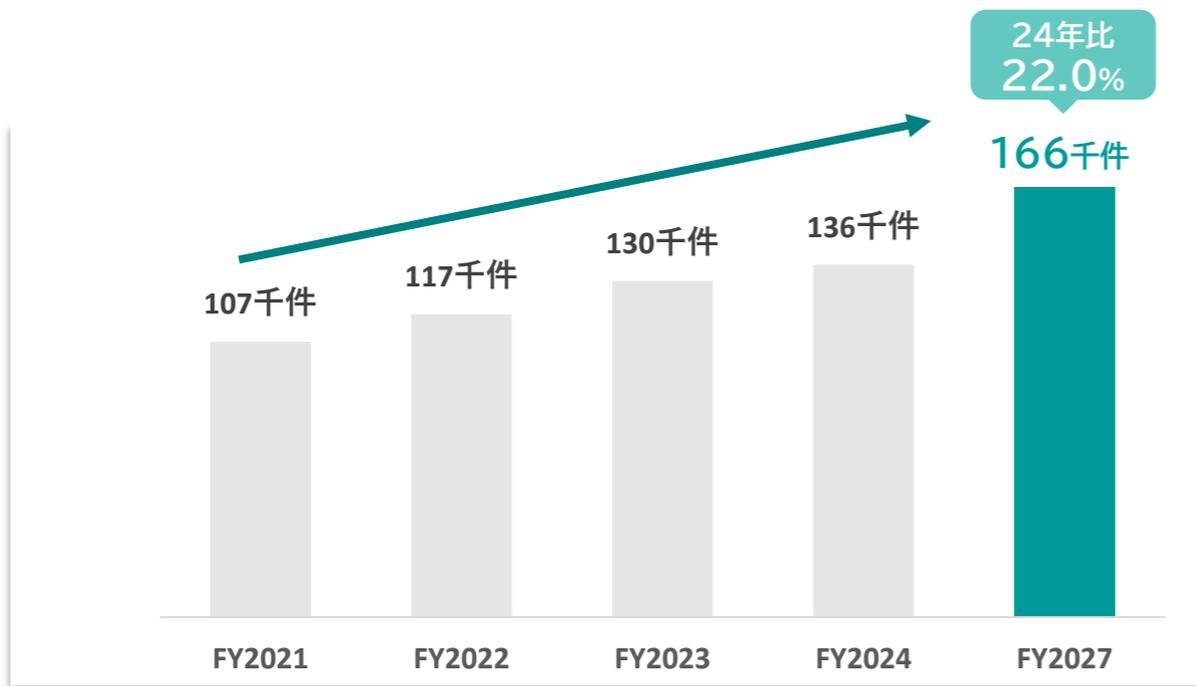
具体的な取り組み

- ・新規出店による市場の拡大
- ・採用を強化し営業力の向上を図る
- ・事業用保証の専門チームで販売拡大
- ・ソリューション営業の販売強化

主要KPI (2027)

新規契約件数：166,000件
 代理店獲得：16,000社
 拠点数：25店舗

新規契約件の推移



新規代理店の獲得に注力

大手
不動産会社

- 特徴：業務効率と収益性に関心が高い
- 戦略：保証のシステム連動で業務負荷の軽減

準大手
不動産会社

- 特徴：規模の拡大と収益性に関心が高い
- 戦略：収益性の高いサービスを提供

小規模
不動産会社

- 特徴：業務手間と収益性に関心が高い
- 戦略：収益性の高いサービスと業務手間の軽減

債権回収の強化

注力ポイント

- ✓ 債権分類と回収手法の見直し
- ✓ コールセンターの効率UP
- ✓ 訴訟期間の短縮化
- ✓ 与信と回収のローリング

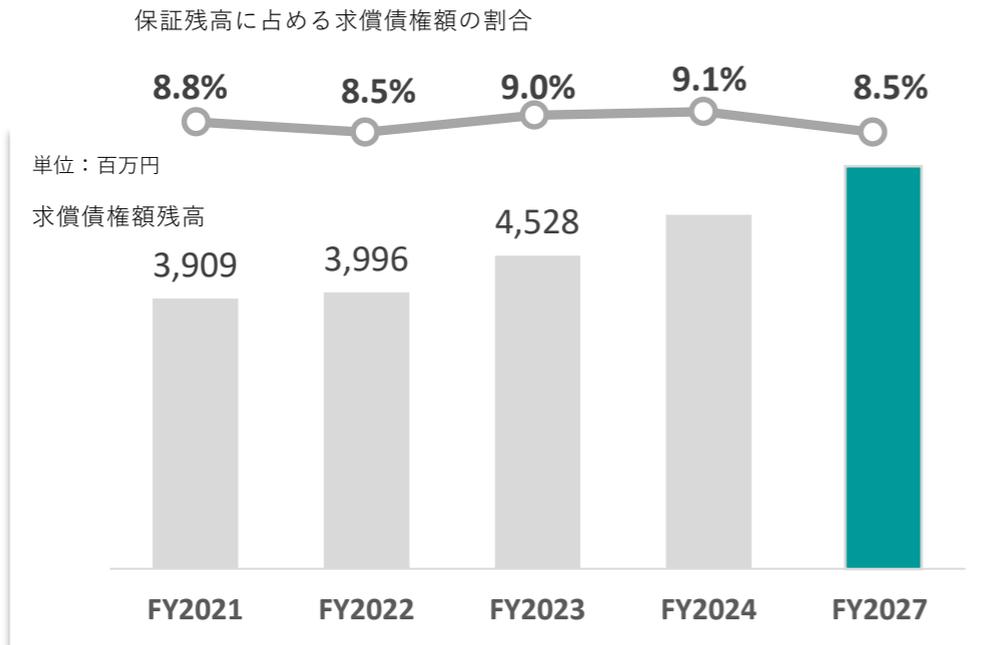
具体的な取り組み

- ・ 債権の短期/中期/長期に応じたチーム体制
- ・ コールセンター人員の増強とシステム改善
- ・ 訴訟専門チームの設立と委託管理
- ・ AIを活用した審査と回収モデル向上

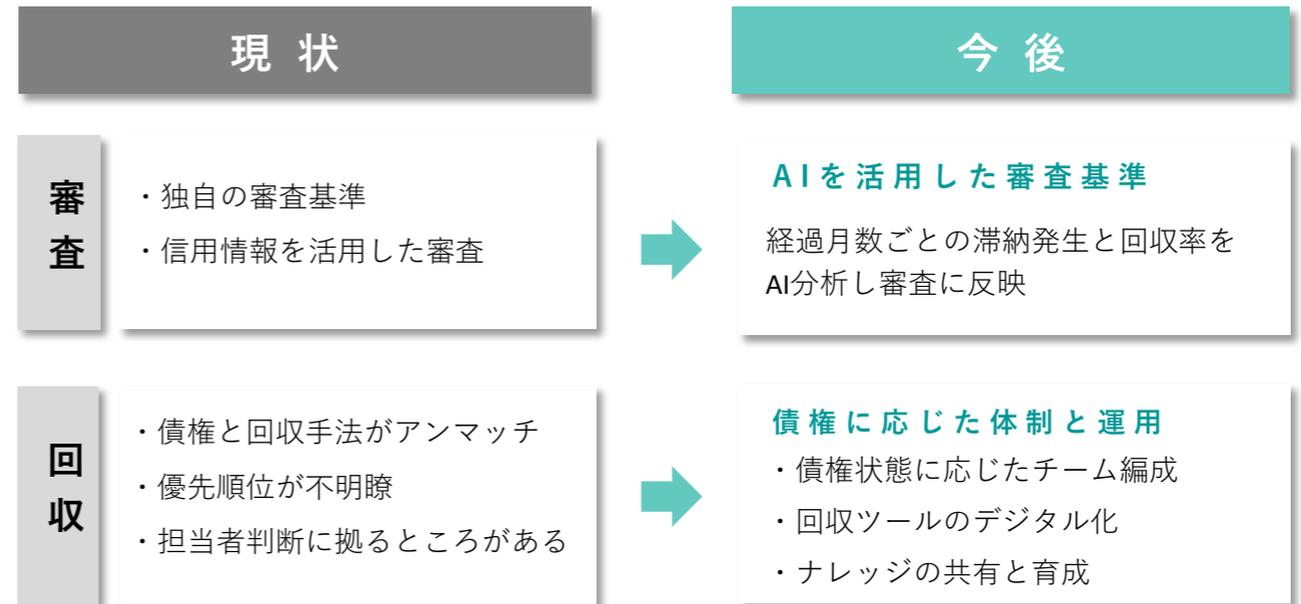
主要KPI (2027)

滞納発生率：8.5% (※3ヵ月後)
 求償債権に占める割合：8.5%

保証残高に占める求償債権額の推移



新たな与信と回収モデル



業務効率 の改善

注力ポイント

- ✓ 業務フローの見直し
- ✓ 業務処理の自動化
- ✓ システムの安定と向上
- ✓ 営業・回収ツールのデジタル化

営業

営業プロセスの最適化

- ・ 営業WBSの活用
- ・ CasaWebのリプレース
- ・ 管理ソフトとの連携

行動管理や案件管理が自動化され、短時間で収益を把握できるようになったことで作業効率が向上し、売上拡大に専念できるようになる

審査

精度とスピードの向上

- ・ 申込連動の拡大
- ・ AI審査のアップデート
- ・ 審査の自動化

WEB申込の拡大や審査モデルの確立により、作業効率が向上し、審査時間が短縮され、滞納率も抑制

事務

業務効率、正確性向上

- ・ 業務フローの見直し
- ・ 業務処理の自動化
- ・ 業務マニュアルの刷新
- ・ ジョブローテーションの実施

IT技術の活用により、手動作業の自動化や業務プロセスの最適化を図り、正確かつスピーディーな業務遂行を実現

顧客管理

業務の平準化

- ・ 督促チャンネルの多様化
- ・ 電子バーコード決済の導入
- ・ 受電IVRフロー拡充
- ・ SMS案内通知

電子決済のITサービスにより、顧客対応チャンネルを多様化。機会損失を最小限に抑え立替金の圧縮を図る



COMPASS × *Goldkey*

自主管理家主市場

相続対策家主と投資家主が増加

市場規模 **916** 万戸

一棟/専業・大規模オーナー
オーナー数: **112.5**万人

一棟/兼業小規模オーナー
オーナー数: **76.7**万人

戸建・区分オーナー
オーナー数: **112.5**万人

区分オーナー
戸数シェア **8%**

小規模オーナー
戸数シェア **45%**

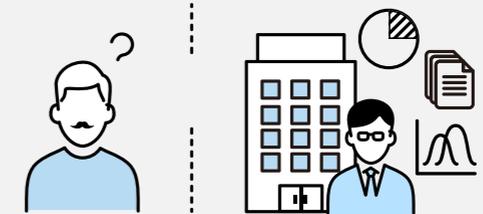
大規模オーナー
戸数シェア **47%**

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

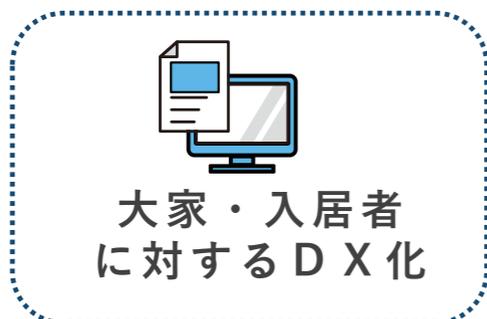
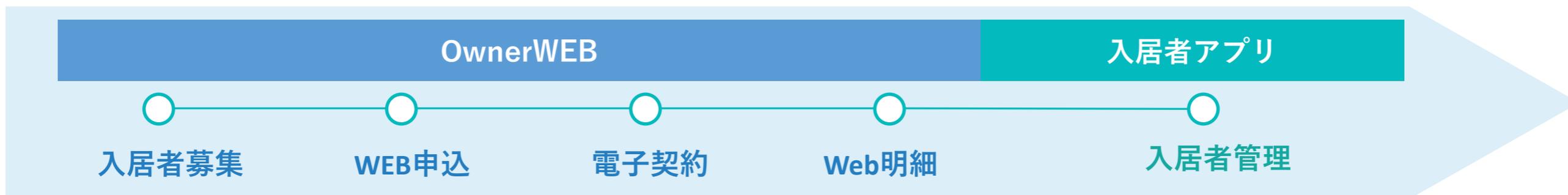
オーナーシステム



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

自主管理家主への付加価値の提供





賃貸経営におけるワンストップサービスの提供



DXの推進を加速させ、家主業務や入居者満足度の向上、不動産資産価値の向上を実現

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

アプリを活用した効率的な入居者対応サービス

■ 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

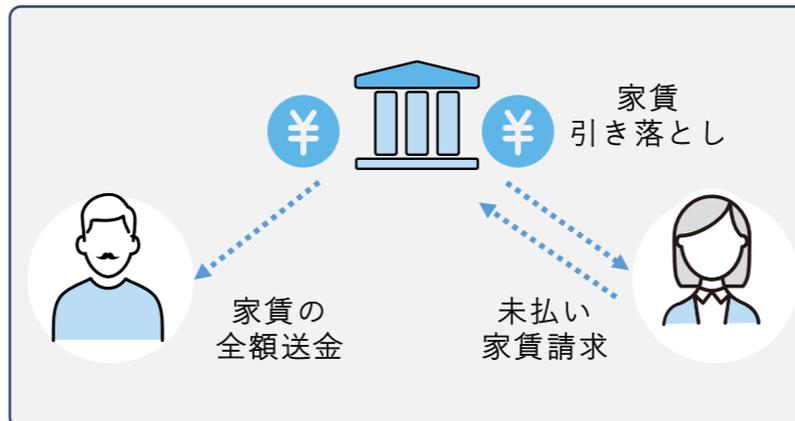


騒音



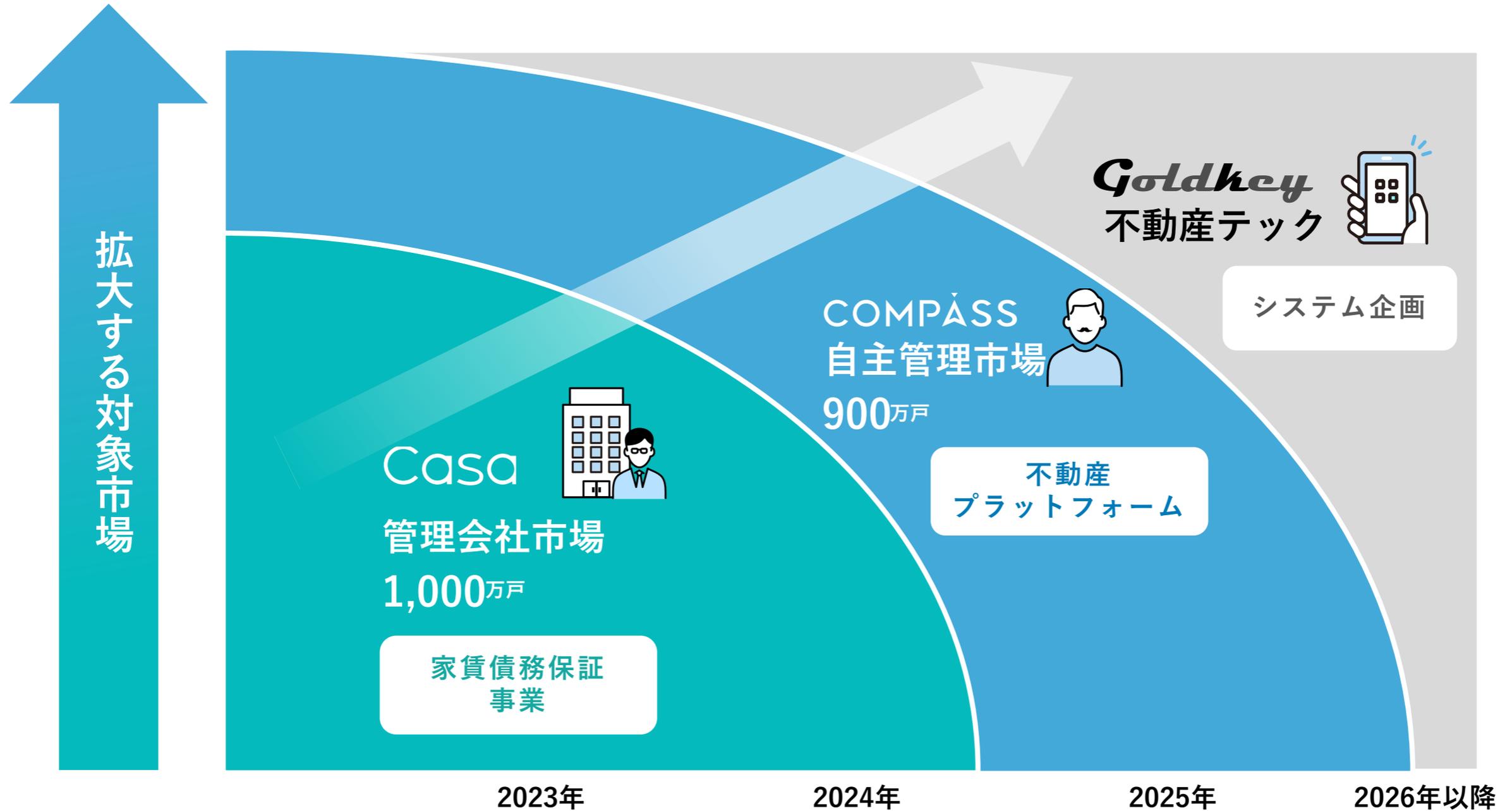
ゴミ出し

■ 家賃保証・集金代行サービス



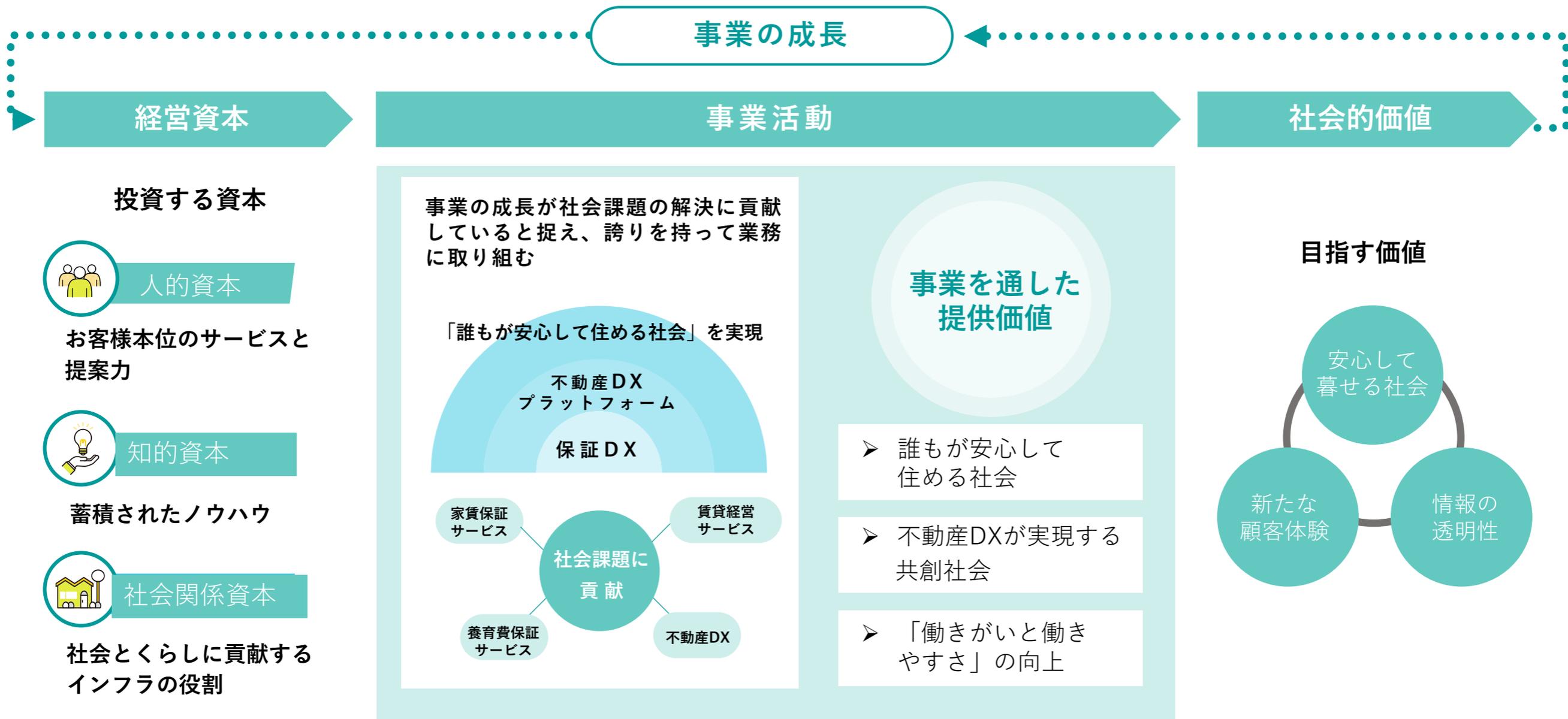
■ 万が一に備えた保険

孤独死保険		家財保険
 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	 借家人賠償責任保険が自動付帯します

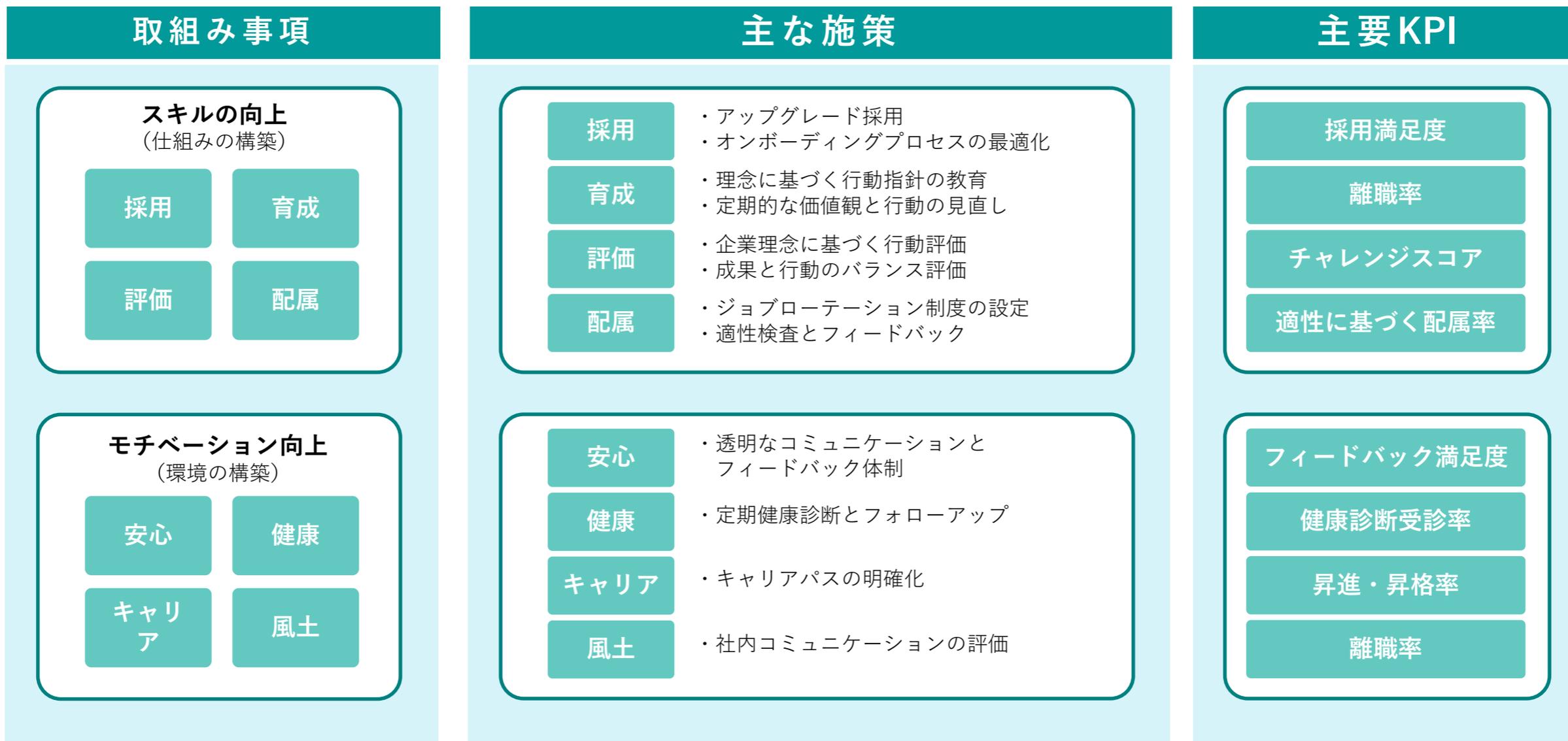


出所：全国賃貸住宅新聞社発行「賃貸管理市場データブック2021-2022」

事業拡大による社会への貢献



企業理念と行動規範に基づいた人材の育成と企業価値の向上を実現



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いきます。

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。

環境 (Environment)

	FY2023
Scope1 ※1	128.6
ガソリン使用料 ※2	55,432L
紙使用量 ※3	1,620千枚

ガバナンス (Governance)

	FY2023
取締役数	6
女性取締役数	1
社外取締役比率	50.0%

社会 (Social)

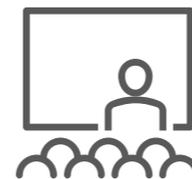
	FY2022	FY2023
全従業員	355名	359名
正社員数	285名	274名
臨時雇用者数 (平均)	70名	85名
従業員に占める女性比率	正社員：36.5% パート：86.6%	正社員：36.6% パート：85.7%
平均年齢	44.1歳	43.5歳
平均給与	5536千円	5274千円
育児休業取得率	男性：66.7% 女性：100.0%	男性：100.0% 女性：100.0%
離職率	7.0%	13.1%
有休休暇の取得率	男性：55.8% 女性：85.6%	男性：70.1% 女性：94.6%
女性リーダーの割合	27.8%	31.3%

※1:算出対象は全社のガソリン使用料にCO2排出量 ※2:全社のガソリン資料料 ※3:東京本社のみ

コンプライアンス意識の向上



関連規程の浸透



定期的な研修の実施



外部弁護士による研修

コンプライアンス委員会の拡充



コンプライアンス委員会の役割の拡充



決議事項の明確化



外部有職者の委員への任命

内部通報制度の充実



内部通報制度の存在、意義を周知、徹底



内部通報制度の充実

項目		主要なリスク
事業環境	外部環境による影響	家賃の動向、住宅の建設動向、不動産に係る法律・税制の改正及び人口減少等を背景とした賃貸市場の縮小が生じることにより、当社グループの業績や財務状況に影響を与える可能性があります。
	各種法規制及び制度等の変更に伴うリスク	新たな法的規制の導入や現行の法的規制の改正が行われた場合並びに不動産賃貸業界全般に大きな影響を及ぼすような法的規制が設けられた場合には、当社グループの事業展開や当社グループの業績、財務状況に影響を及ぼす可能性があります。
	レピュテーションリスク	家賃債務保証業界に対して、コンプライアンス遵守を懸念する否定的な内容の報道や風評が生じた場合、レピュテーションに影響を及ぼし、事業活動に支障が生じることによって、当社グループの業績や財務状況に影響を与える可能性があります。
	自然災害等について	主要な営業拠点及びオペレーション部門等の本社機能を東京都に有しており、このため、東京都を中心とする首都圏において地震その他の大規模災害が発生した場合は、オペレーション業務の停止、システムトラブル等の本社機能に甚大な被害が及ぶ可能性があり、当社グループの業績や財務状況に影響を及ぼす可能性があります。
事業内容・提供サービス	信用リスク	①代位弁済について 国内外の経済環境や雇用環境等が著しく悪化し賃借人の家賃支払いに影響した場合、代位弁済が増加することにより、当社グループの業績や財務状況に影響を与える可能性があります。
		②貸倒引当金について 実際の貸倒れが貸倒引当金額を大幅に上回り、貸倒引当金以上の損失が計上される場合及び貸倒引当金の計上基準を見直す必要が生じた場合は、当社グループの業績や財政状態に影響を与える可能性があります。
減損リスク	のれんに関するリスク	旧(株)Casaを吸収合併したことにより発生したのれんにつきののれんの効果が発現する期間を合理的に見積り、当該期間にわたり均等償却しております。当該無形固定資産について減損が生じていると判断される場合、当社グループは減損損失を計上する必要があるため、当該減損損失の計上は当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。
業務環境	システムリスク	事故、火災、自然災害、停電、人為的ミス、ソフトウェアの不具合及び外部からの不正アクセス等により、システムの安定的な運用が困難となった場合、当社グループの事業活動に支障が生じることによって、当社グループの業績や財務状況に影響を与える可能性があります。
コンプライアンス	情報漏洩に関するリスク	個人情報等の紛失・漏洩・不正利用及び外部からの不正アクセス等により重大な情報漏洩等が発生した場合、当社グループの事業活動に支障が生じることによって、当社グループの業績や財務状況に影響を与える可能性があります。
提供サービス	事務リスク	事務手続き上の故意または重過失により、事業活動に支障が生じることによって、当社グループの業績や財務状況に影響を与える可能性があります。

株主・投資家との対話機会を増加し積極的なIR活動を行ってまいります。

IRフェア・対面説明会



- 1on1ミーティングの開催
- 個人投資家向け説明会の開催
- IRフェアへの参加

WEB説明会



- オンライン配信、説明会
- IR専用ウェブサイトの設置
- メールマガジンの配信

IRコンテンツ作成



- IR、PRの発信
- IR雑誌、広告掲載
- 説明会書き起こし記事の配信

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17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。