

株式会社Casa

2025年1月期
第3四半期決算説明資料

証券コード：7196



Casa

連結業績サマリー

(百万円)	FY2023/3Q	FY2024/3Q	前年同期比
売上高	8,352	9,050	108.4%
売上原価	3,911	4,630	118.4%
営業利益	449	△95	-%
経常利益	546	121	22.2%
減損損失	—	364	-%
親会社株主に帰属する 当期利益	328	△364	-%

【売上高】

売上高は前年同期より
8.4%増加で順調に推移

【売上原価】

立替金の増加により貸倒
引当金繰入額を積み増し

【減損損失】

連結子会社のれん減損損失
364百万円の計上

連結損益計算書詳細

(百万円)	FY2023/3Q	FY2024/3Q	前年同期比
売上高	8,352	9,050	108.4%
初回保証料	4,204	4,536	107.9%
継続保証料	4,087	4,387	107.3%
売上原価	3,911	4,630	118.4%
紹介手数料	1,031	1,118	108.5%
貸倒引当金繰入額	2,062	2,575	124.9%
訴訟・処分費用	794	891	112.3%
営業利益	449	△95	-%
経常利益	546	121	22.2%
減損損失	—	364	-%
親会社株主に帰属する 当期利益	328	△364	-%
EBITDA	796	602	75.7%

※ 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

【売上高】

- 初回保証料は、新設した営業拠点の本格稼働や既存代理店の利用が拡大、新規代理店の獲得により増加（前年比+7.9%）
- 継続保証料は保有契約の増加（前年比+28千件、+4.6%）

【売上原価】

- 求償債権の増加による貸倒引当金繰入額の増加
- 法的手続き件数の増加による訴訟処分費用の増加

【販管費】

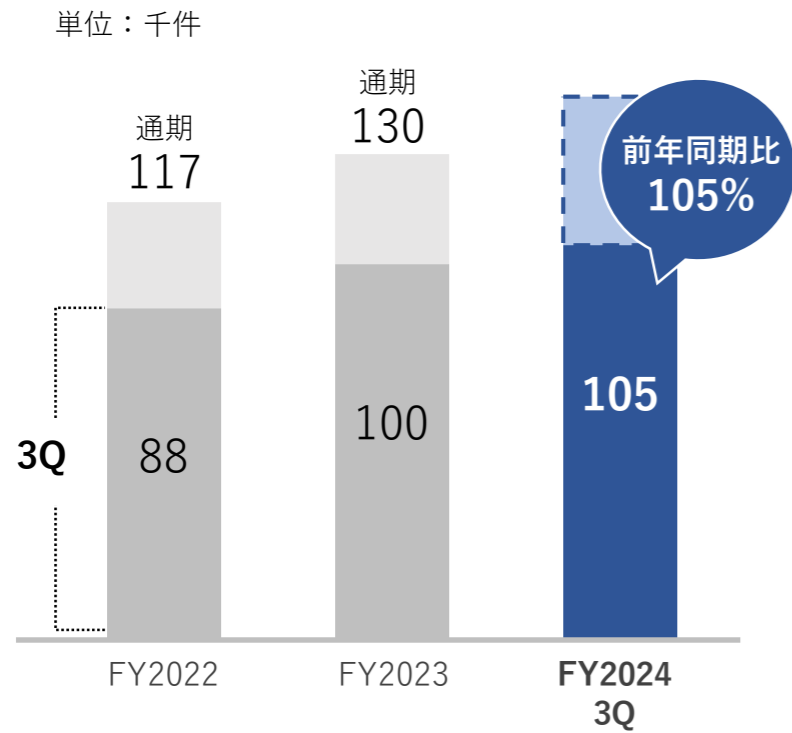
- 新システム対応及び保証DXシステムへ開発費用の増加
- 債権回収の人員増加
- 長期解約債権の回収を強化したことで償却債権取立益が前年同期比144.8%増加

【減損損失】

- GoldKey社の販売体制と販売方針を見直した結果、当初想定
の収益計画に遅れが生じる見込みのため、のれんの減損損失

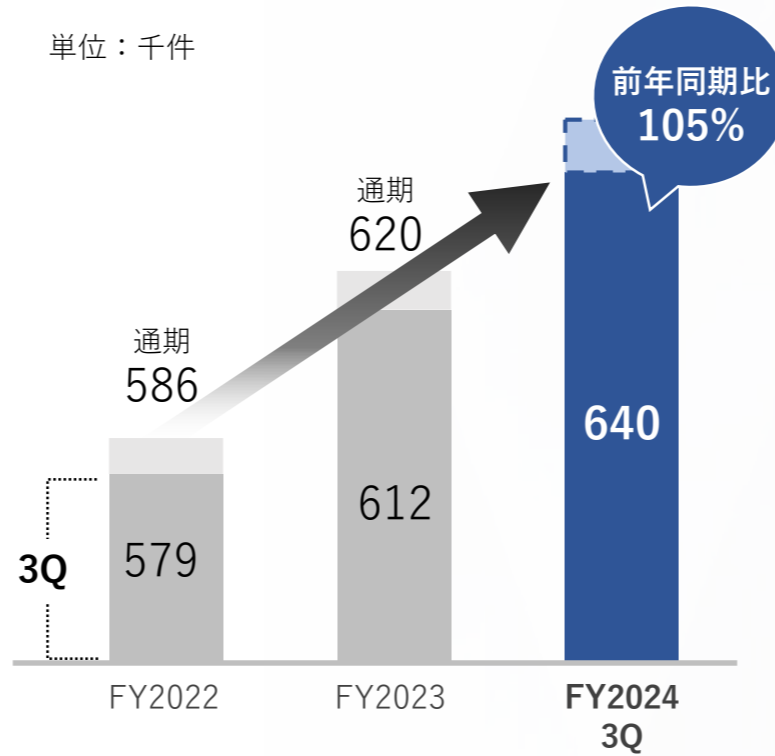
主要 K P I

新規契約



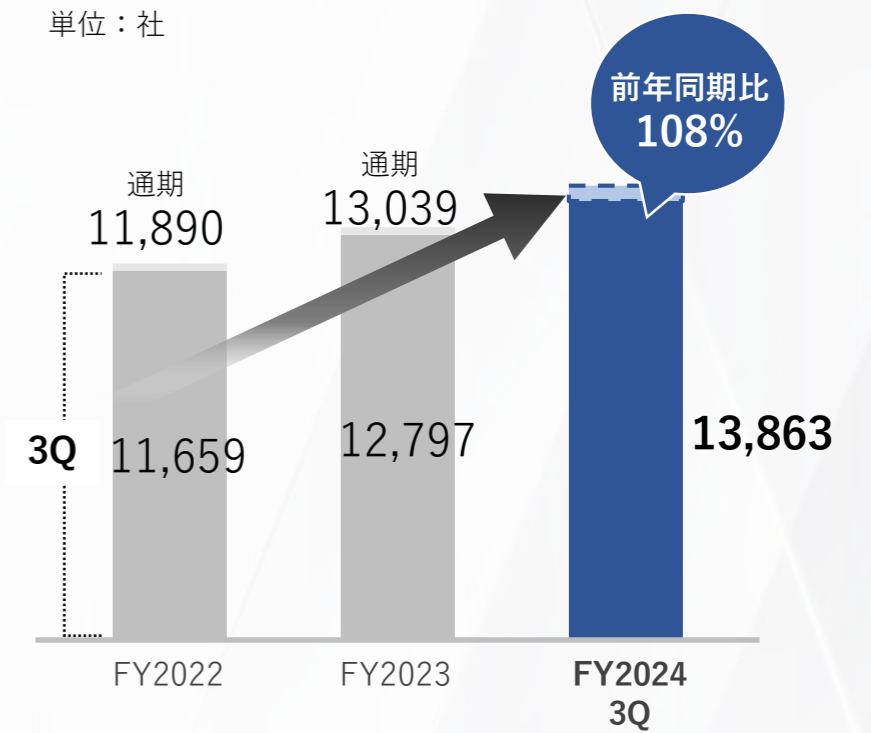
営業拠点の増加により新規代理店の獲得および既存代理店の利用拡大により前年比105%の増加

保有契約



引き続き新規契約が伸びることで、保有契約が増加し継続保証料も拡大




代理店数






エリアの拡大や営業人員の増加により順調に新規代理店の獲得社数が積みあがる

新規契約内訳

		FY2023/3Q	FY2024/3Q	前期比
住居用	件数	94,220	98,333	104.4%
	保証料金額 (百万円)	3,667	3,796	103.5%
事業用	件数	6,390	7,351	115.0%
	保証料金額 (百万円)	854	1,089	127.5%

保証範囲の広いダイレクトWが好調		
ダイレクトS (金融商品)	ダイレクトW (金融商品)	ベーシック (代位弁済型)
		
前年同期比 97%	前年同期比 281%	前年同期比 86%

事業用物件の専門業者に対して営業活動を展開		
		
商業施設の ディベロッパー	オフィスビル オーナー	飲食店舗 専門仲介

✓住居用保証は中小規模の代理店の売上が前年同期比で104%増加

✓事業用保証は事業用物件を専門とする仲介会社との連携を強化し、売上が前年同期比128%増加

不動産会社に向けた付加価値サービスの提供

管理会社が行う現地での緊急対応サービスの追加



主要事業の家賃債務保証

不動産業務の効率化のためのサービス提供

Casa WEB

データ連携とシステム活用でDX化を推進


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

データ連携


ハトサポBB
 公益社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会

申込サポート
 by SUUMO株式会社リクルート


キマルーム Sign
 株式会社キマルーム


いい生活 賃貸管理クラウド
 株式会社いい生活


いえらぶ CLOUD
 株式会社いえらぶGROUP


SKIPS
 SS Technologies株式会社

ITANDI BB
 イタンジ株式会社

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

※ 順不同

様々な企業との提携を拡大

企業とのタイアップで新たな価値を創造



見守りサービス


 中部電力ミライズ
 コネクト

緊急駆付 (24時間365日)


JBR
 JAPAN BEST RESCUE SYSTEM

近隣トラブル対応



gigbase

孤独死補償


 TOKIO MARINE
 NICHIDO
東京海上日動


SOMPO
 損保ジャパン

家財保険



 株式会社 FIS
フレックス
 少額短期保険


SBI 日本少短

日本共済株式会社
 Nihon Kyosai Co., Ltd.


e-Net 少額短期保険株式会社

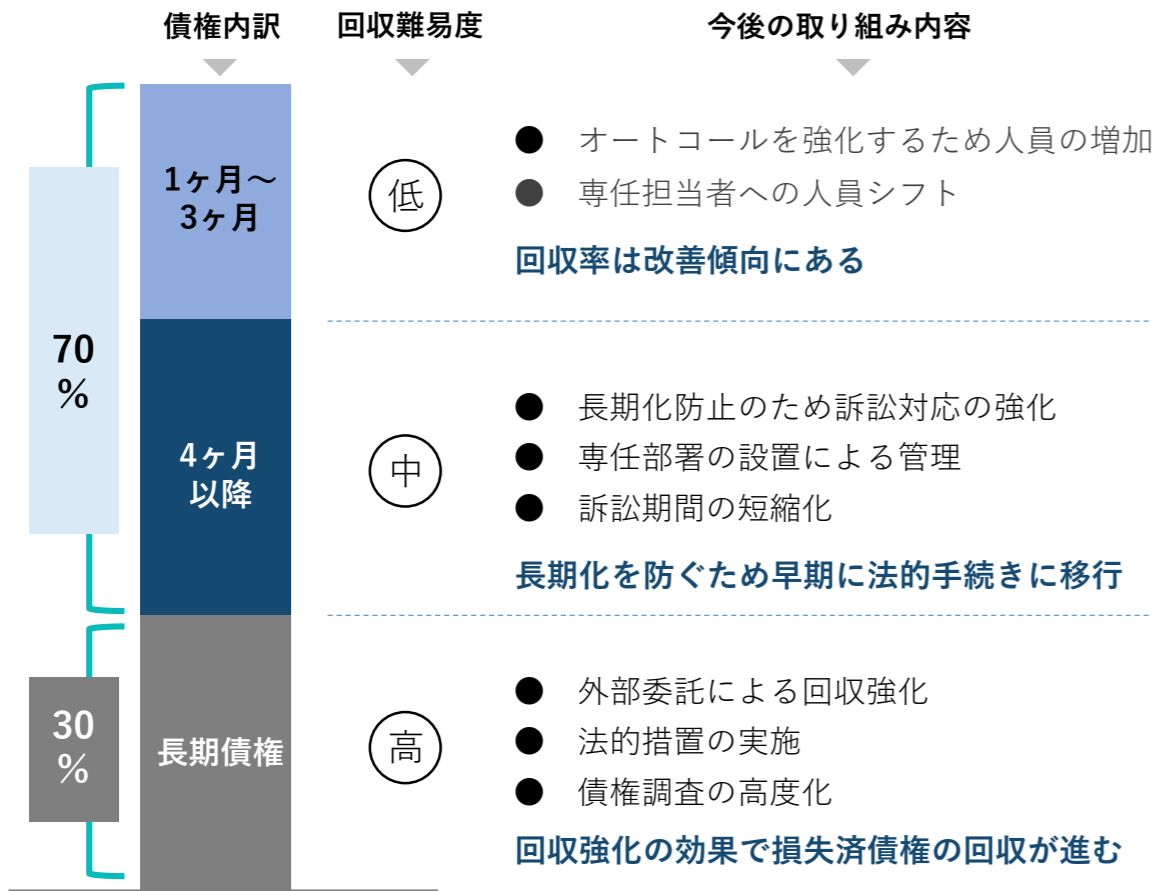

ジャパン 少額短期保険株式会社


東京海上ミレア 少額短期保険株式会社

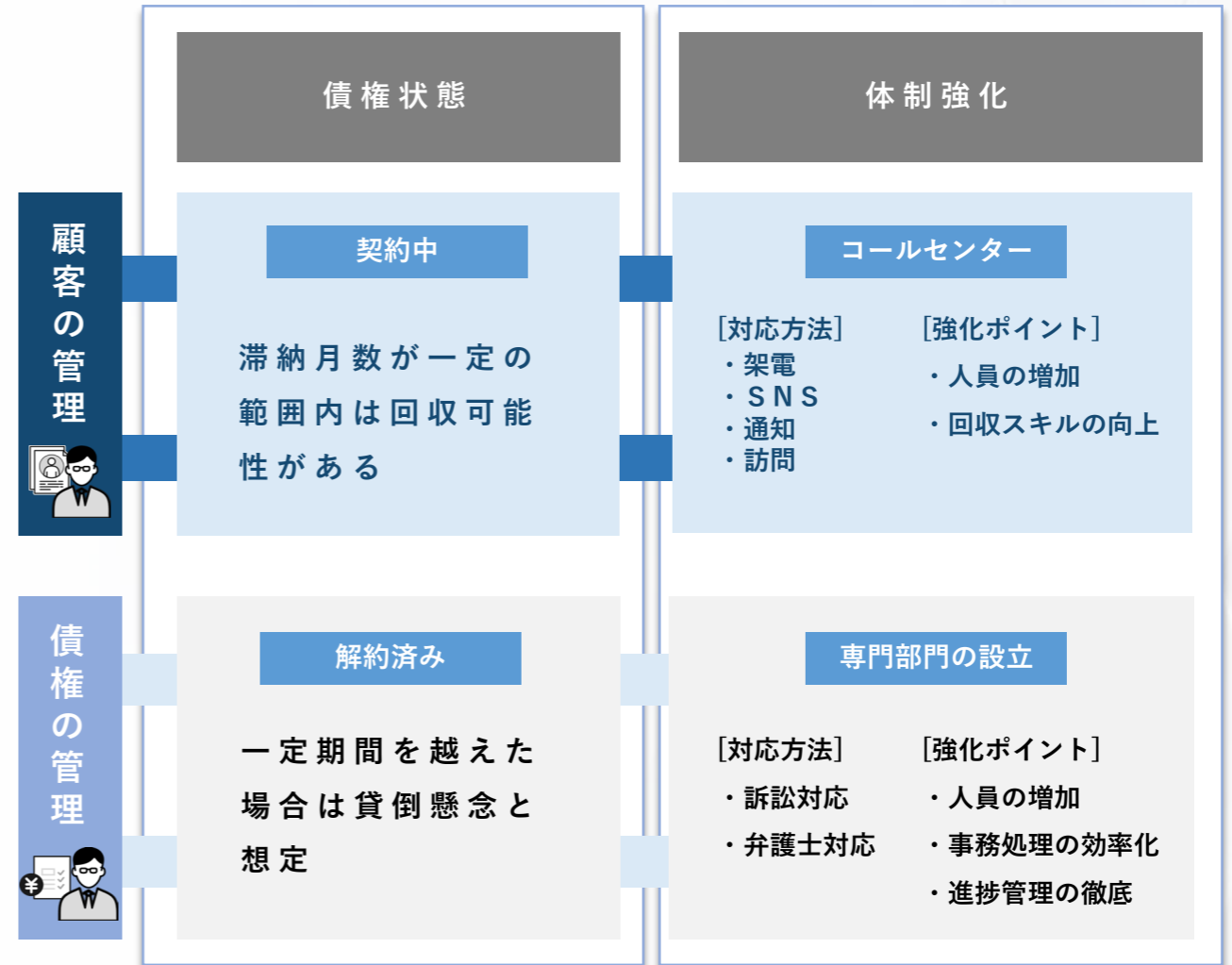

株式会社 ホープ 少額短期保険

求償債権の圧縮のための今後の取り組み

債権の状況に応じた対応の強化



体制強化による求償債権の圧縮

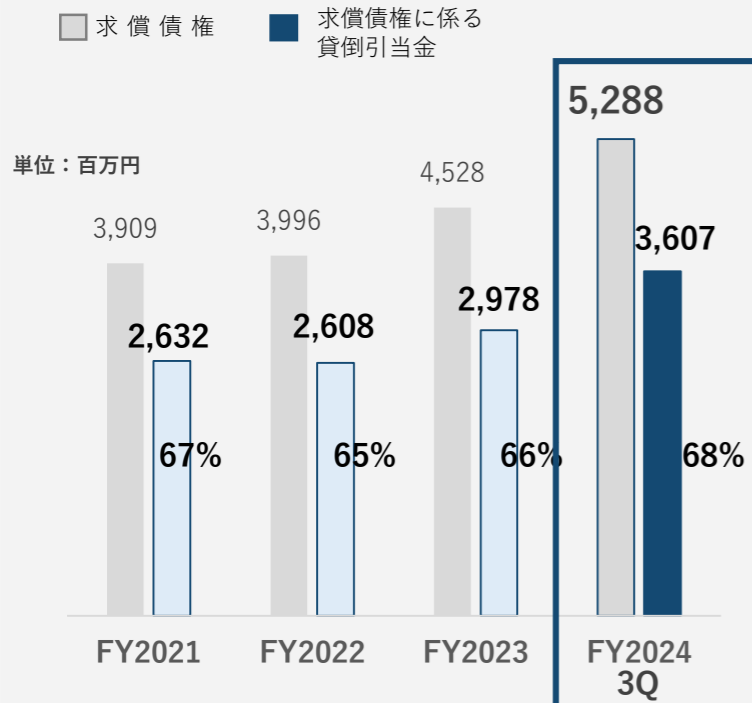


求償債権管理体制強化に伴う貸倒引当金の評価の検討

Casaの評価

家賃立替金等の求償債権を、一定の回収実績割合に応じて一括評価のうえで貸倒引当金を計上しております。

< 求償債権割合 >



他社の評価

求償債権を滞留期間・債務者の性質に応じて「一般債権」や「貸倒懸念債権」などに分類し、過去一定期間の分類ごとの貸倒実績率や回収可能性を計算した上で設定していると考えられます。

< 他社との比較 >

他社評価	< 他社との比較 >				
	Casa	A社	B社	C社	D社
一般債権 1ヶ月～3ヶ月					
一般債権 4ヶ月以降					
長期債権					
求償債権割合 (引当金/求償債権)	68.2%	43.2%	31.6%	38.2%	35.7%
売上高割合 (貸引費用/売上高)	27.5%	11.7%	8.8%	5.7%	12.6%

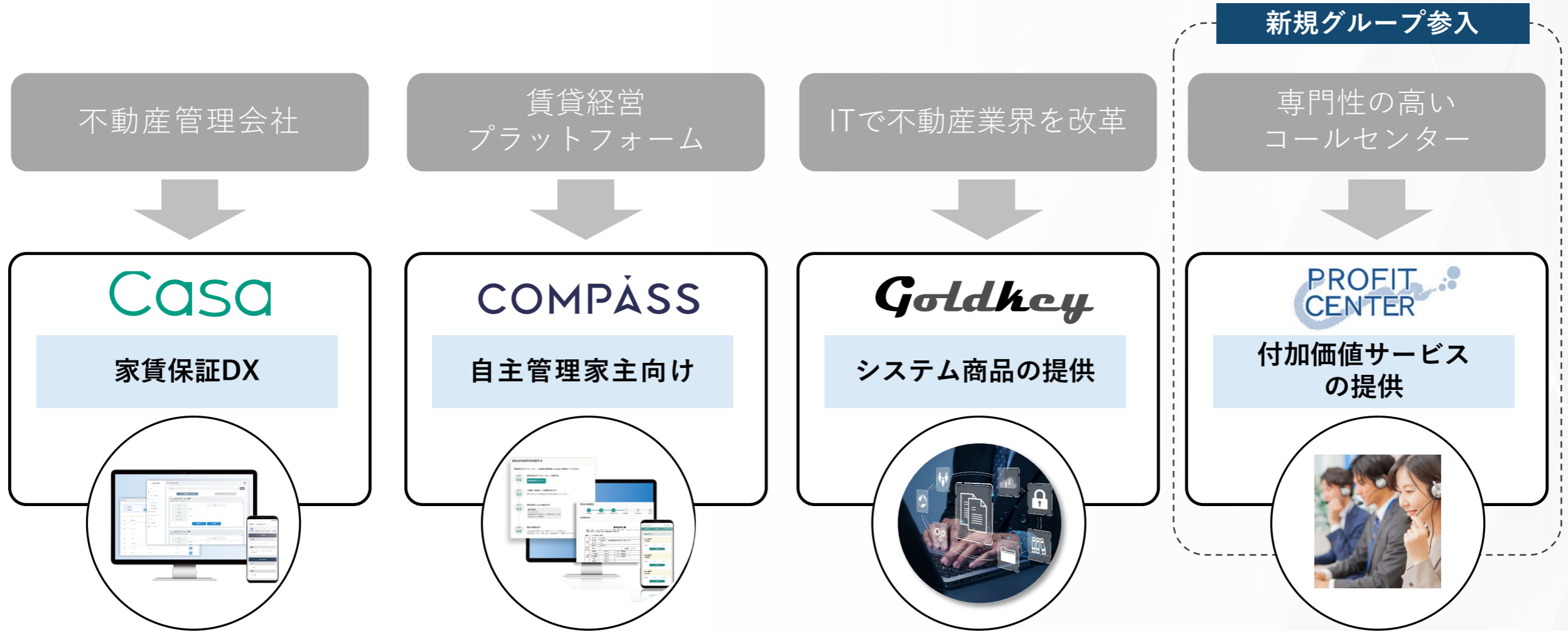
見直しを検討

評価の見直し検討

求償債権圧縮の取り組みの一環として、債権・債務者等の状況に応じて債権分類を見直し、分類された単位ごとの督促推進体制に移行しました。これに伴い、各分類に応じた債権評価が可能となります。これにより今後、更に貸倒損失リスクへの適切なアプローチと対応が可能となります。

求償債権のうち、一定の滞納月数を超過おらず、リスクが顕在化していない債権については一般債権として評価を行い、求償債権のうち、一定の滞納月数を超過するものについては、貸倒懸念債権に類似する性質に移行したものとして、求償債権残高の回収可能性を考慮したうえで債権評価を行う方向で検討を行っております。これにより、貸倒引当金の見積もりは経済実態をより反映したものになる見込みです。

幅広い不動産領域へ業務支援サービスを提供



サービスモデル

不動産オーナーと共に透明かつ効率的な賃貸経営の実現

賃貸管理業務の軽減

自社対応サービス



アライアンスによるサービス拡大

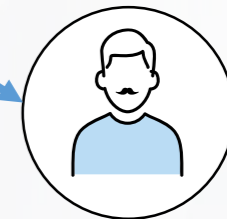


COMPASS

テクノロジーでつくる
次世代の賃貸経営



不動産オーナー

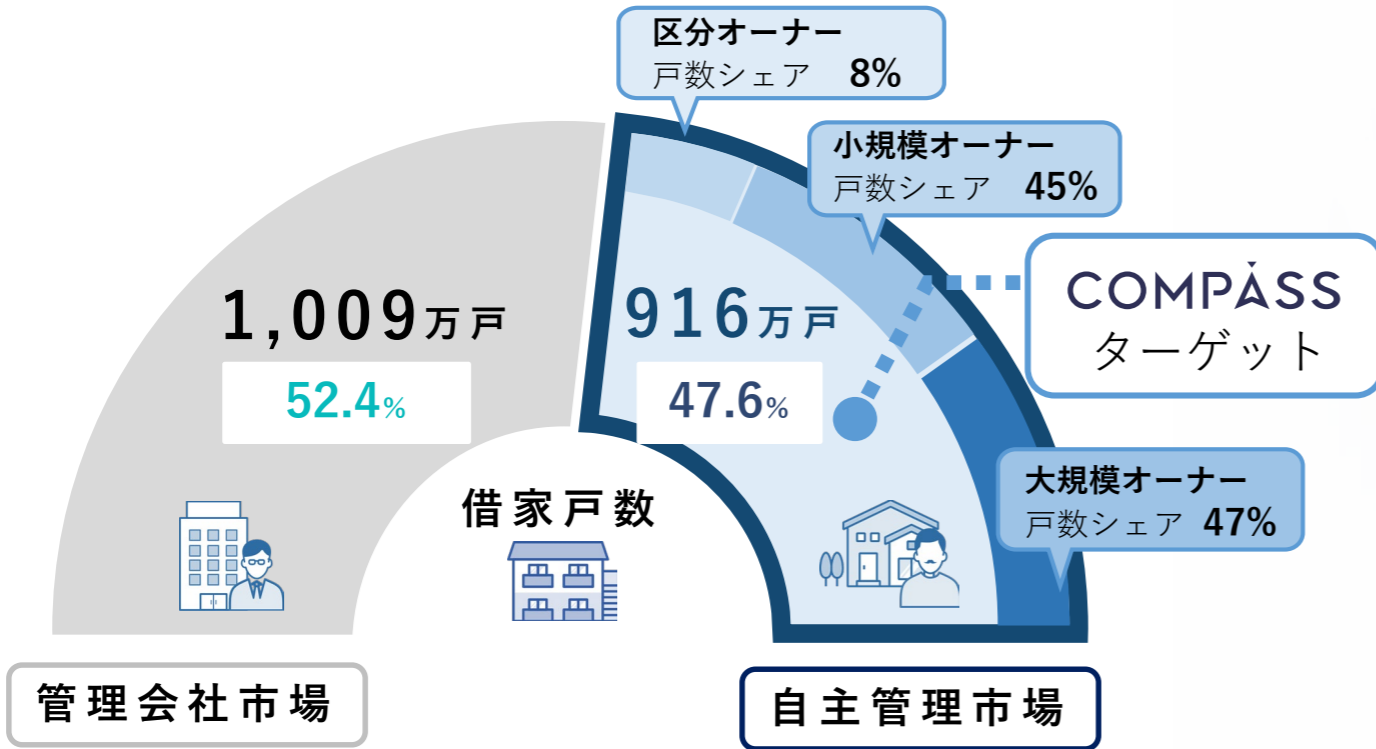


賃貸経営プラットフォームを構築

COMPASSの取組み

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



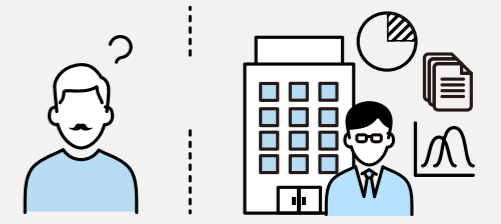
出所：全国賃貸住宅新聞社発行「賃貸管理市場データブック2021-2022」より抜粋

大家の悩みを解決

アナログで低い生産性

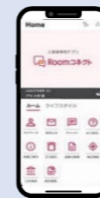


情報の非対称性



賃貸管理システムで解決

入居者対応業務



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

Owner WEB



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

家賃保証システム「Owner WEB」を推進

オーナーが直接利用可能！

OwnerWEB

ラクラク賃貸管理家賃保証はもちろん、
客付け依頼もWEBで簡単！

WEB申込



電子契約

入居者募集



家賃管理



入居者対応



退去立合



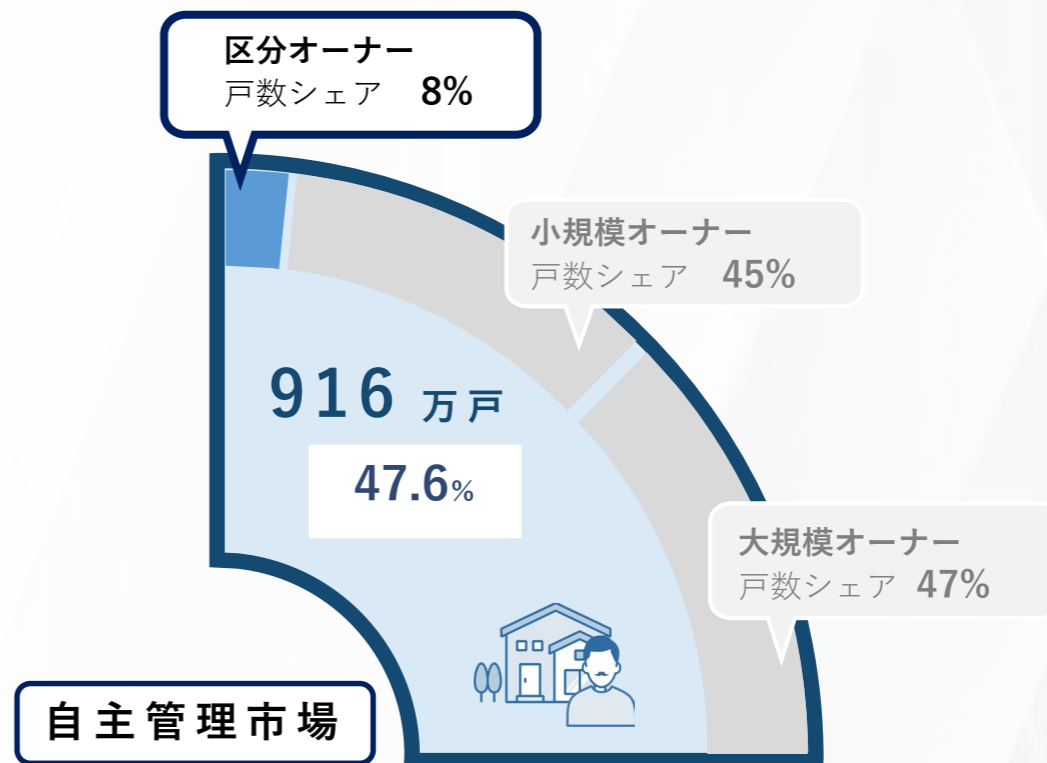
ターゲット : 戸建・区分

■特徴

- ・保有する戸数が少ない
- ・発生トラブルが限定的

■ニーズ

- ・家賃保証による業務効率化とリスク軽減



オーナーの入居者対応業務を効率化

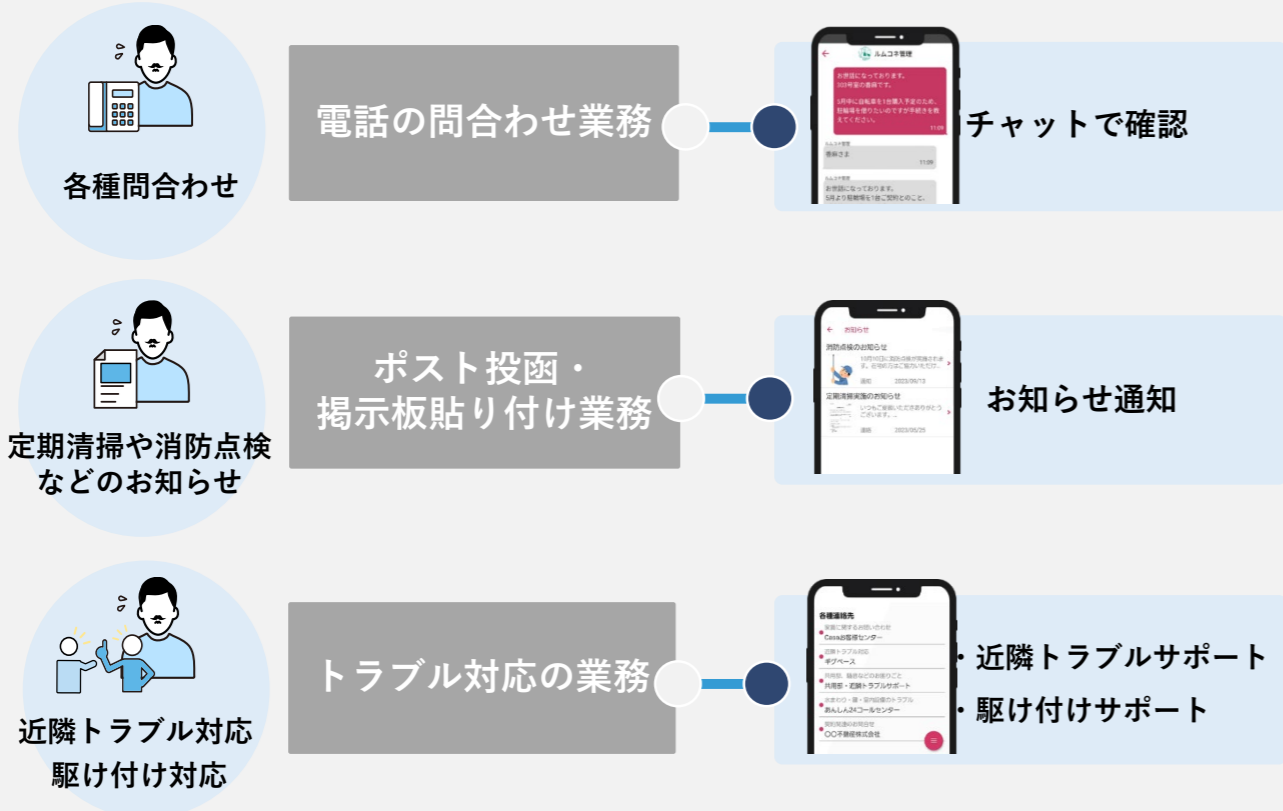
オーナーの入居者対応業務

オーナーに変わり入居者対応の代行を行い、業務負担を軽減

「まるっとサポート」

Before

After



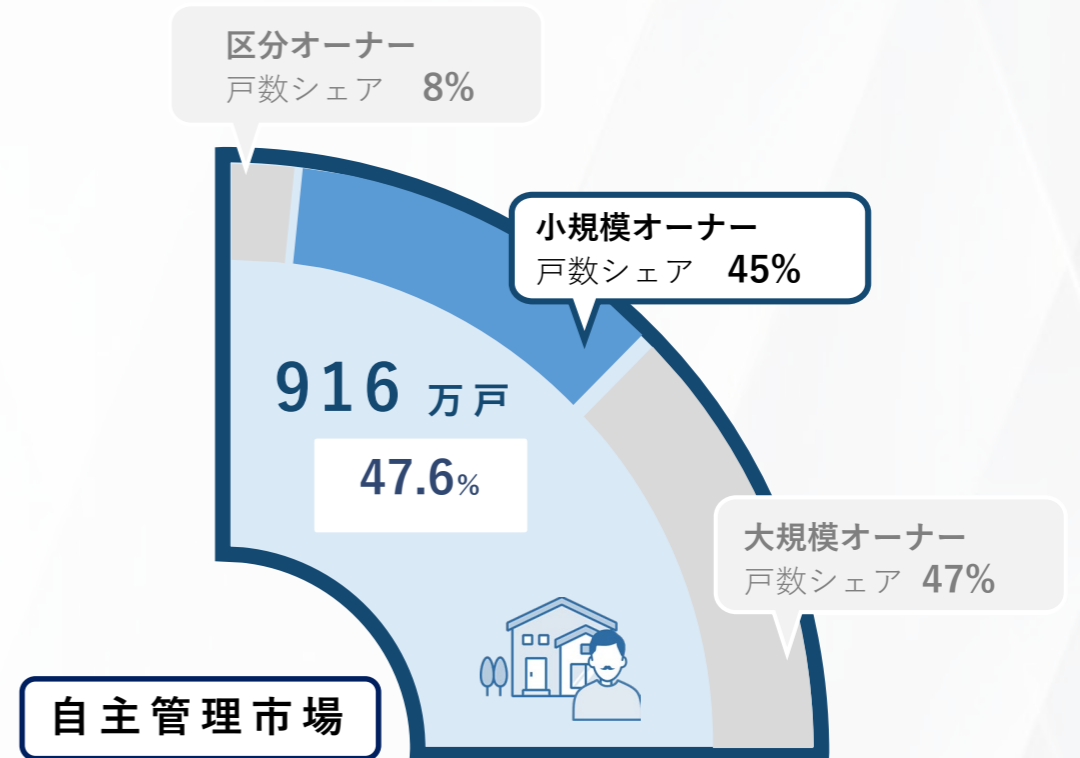
ターゲット 小規模オーナー

■特徴

- ・戸数増加に伴い、入居者からの問合せ件数も増加
- ・共用部の問題や、近隣トラブルなど発生トラブルも多様化

■ニーズ

- ・入居者管理業務（家賃管理・設備トラブル・近隣トラブル）の効率化



サービスの拡大

オーナーの業務負担を軽減

■ 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

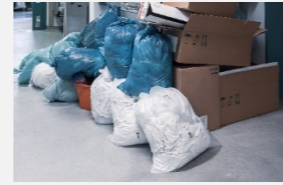


カギのトラブル

近隣トラブル対応

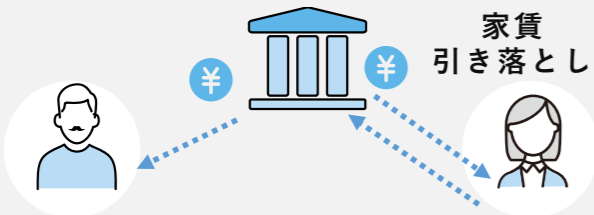


騒音



ゴミ出し

■ 家賃保証・集金代行サービス



家賃の全額送金

家賃引き落とし

未払い家賃請求

■ 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



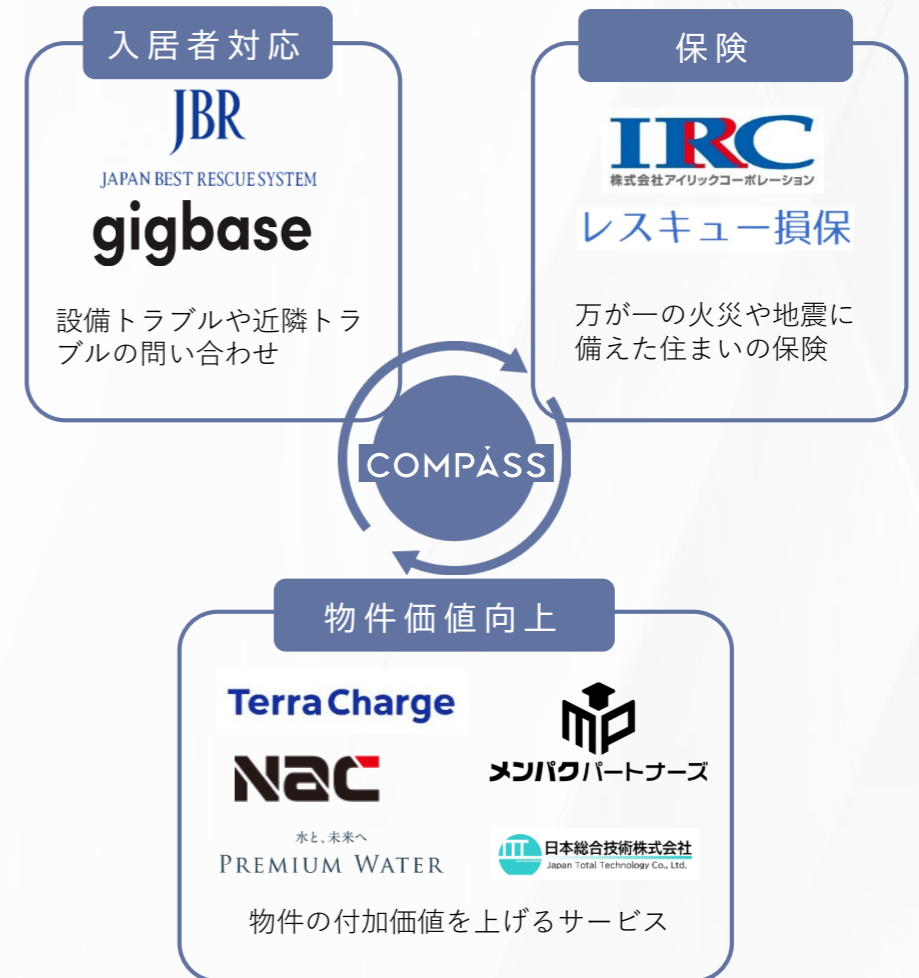
空室期間短縮費用

家財保険



借家人賠償責任保険が自動付帯

周辺サービスとの提携



入居者対応

JBR
JAPAN BEST RESCUE SYSTEM
gigbase

設備トラブルや近隣トラブルの問い合わせ

保険

IRC
株式会社アイリックコーポレーション
レスキュー損保

万が一の火災や地震に備えた住まいの保険

COMPASS

物件価値向上

Terra Charge



メンバクパートナーズ

NAC

水と、未来へ

PREMIUM WATER

日本総合技術株式会社
Japan Total Technology Co., Ltd.

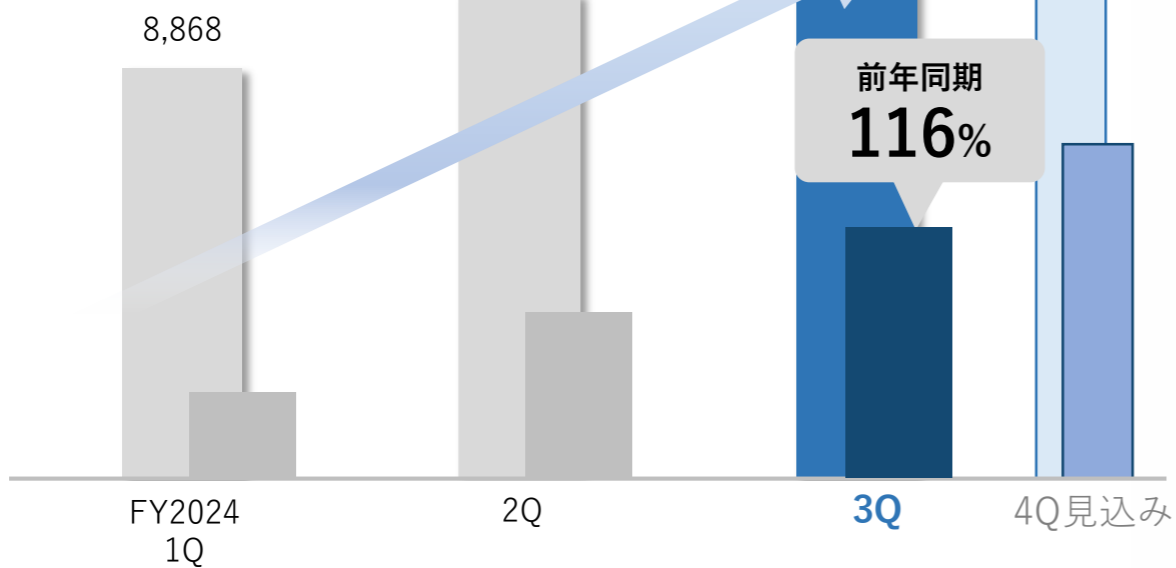
物件の付加価値を上げるサービス

自主管理家主の獲得状況

家主の獲得推移

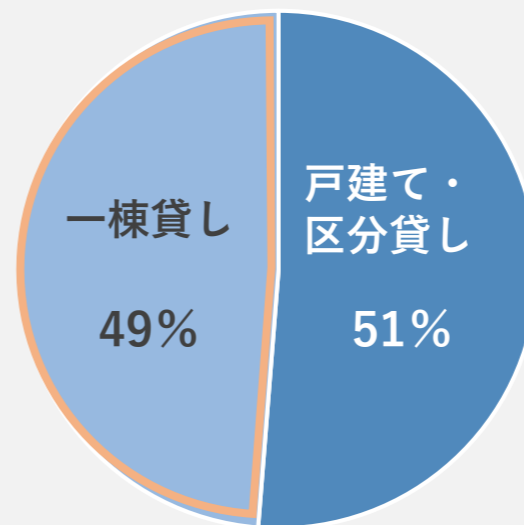
OwnerWEB
利用登録家主数
9,800人
突破！

■ 獲得家主数
■ 保証申込件数

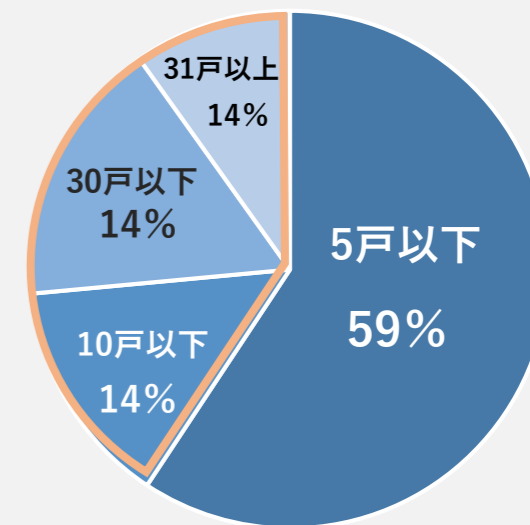


家主の構成

幅広いオーナー層が利用



物件種別



管理戸数別

※COMPASS家主（2024年10月末時点）

自主管理オーナーへのプロモーション

認知向上

YouTubeやSNSを通じて自主管理オーナーへ
幅広くの認知拡大を図る



【配信コンテンツ】

カリスマ大家さんへのインタビューコンテンツの他
賃貸経営に関わる、様々な知識を解説する「大家さんのための基礎講座」
不動産業界にまつわるニュースを取り上げる「COMPASSニュース」等の
企画を発信

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



【最近のセミナー内容】

- ・ 7月 大家業を軌道に乗せる！賃貸経営の新しいカタチ
- ・ 8月 知らなかった、が大損に？いまさら聞けない賃貸経営のルール
- ・ 9月 過去最大の値上げ幅！今見直すべき火災保険
- ・ 10月 実録！本当にあった保証会社のコワイ話
- ・ 10月 はまったら泥沼必至！絶対に避けたい保証と入居者対応の“ワナ” 他

COMPASSの目指す世界

自主管理家主の獲得

第1フェーズ
家主の集客




OwnerWEB

保証による家主の獲得

第2フェーズ
賃貸管理サービスの提供

入居者アプリ



入居者向けサービスの提供

賃貸管理の業務の軽減
賃貸経営の収益アップ

第2.5フェーズ
賃貸管理システムの構築



テクノロジーが実現する、新たな
賃貸経営賃貸経営モデルの創造

2025年 売上目標 89百万円

第3フェーズ
プラットフォームの構築

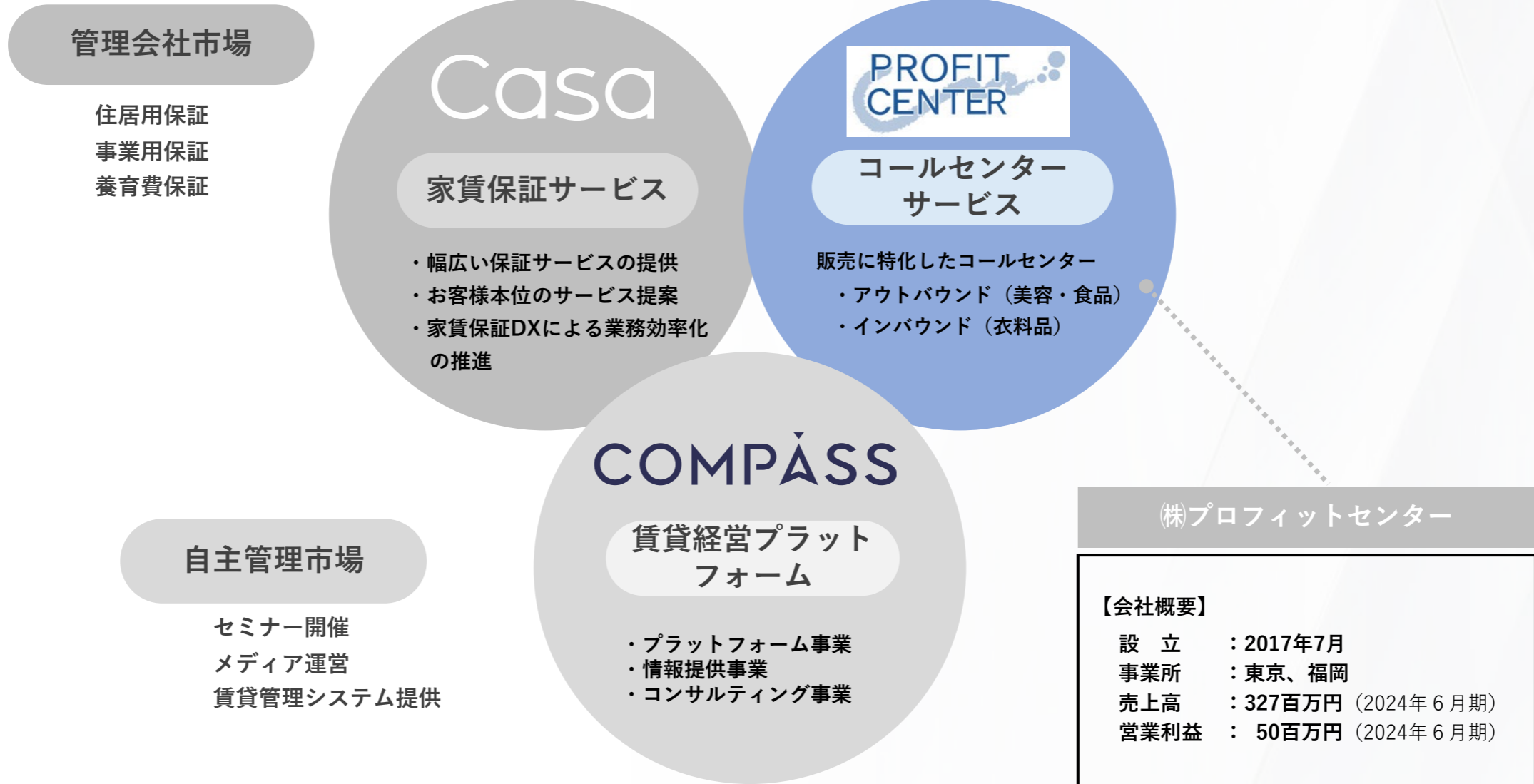


アライアンスの拡充により
自主管理オーナーの新たな
スタンダードを目指す

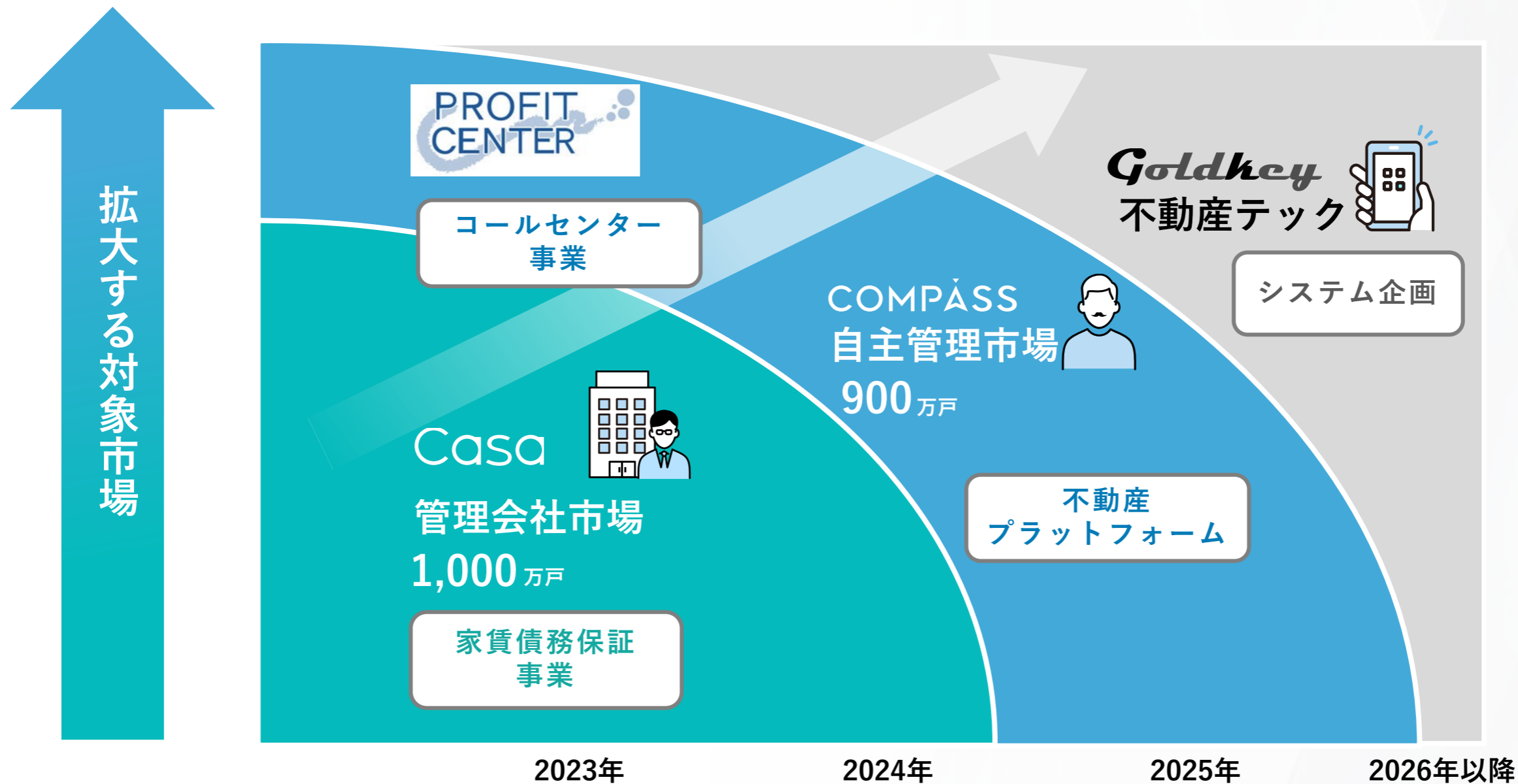
2027年 売上目標 380百万円

プロフィットセンターのグループ参入

新たな価値を生み出し、顧客満足と市場拡大を目指す


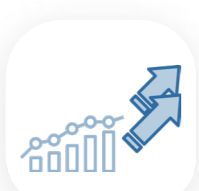



継続成長に伴う事業領域の拡大



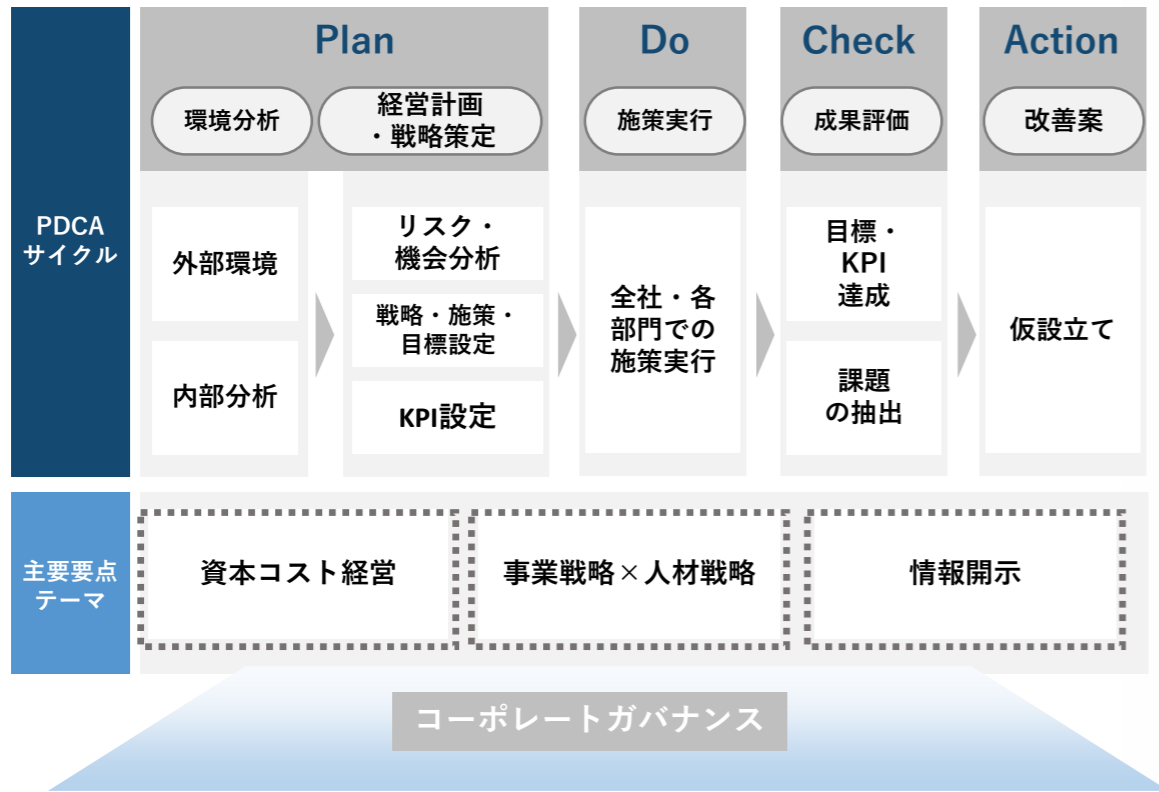
出所：全国賃貸住宅新聞社発行「賃貸管理市場データブック2021-2022」

今後の施策と進捗状況

領域	問題点・課題	施策	進捗状況
 <p>売上拡大施策</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・営業進捗の可化 ・新規代理店の獲得 ・既存代理店の利用率の向上 ・営業人員の確保と教育視 	<ul style="list-style-type: none"> ・営業管理ツールのアップデート ・規模に応じた保証商品の提供 ・事業用販売の専門チームの組成 ・若手社員の採用・育成を強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・セールスフォースの機能追加 ・ダイレクトW：前期比281%増 ・事業用保証：前期比128%増 ・採用計画に対し72%達成 ・販売ロープレの定期開催
 <p>利益拡大施策</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・回収手法の見直し ・回収コストの圧縮 ・業務フローの見直し 	<ul style="list-style-type: none"> ・債権分類に応じた体制の構築 ・債権の適正な評価（売却、損失基準の見直し） ・審査基準及び事務オペレーションの見直し ・業務マニュアルの刷新 	<ul style="list-style-type: none"> ・コールセンターの強化と訴訟専門チームの組成 ・債権売却、損失基準の見直しを検討 ・業務アセスメントの開始 ・業務の棚卸を開始
 <p>保証DXの促進</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・代理店の利便性向上 ・督促チャネルの多様化 ・業務の効率化 	<ul style="list-style-type: none"> ・CasaWEBの機能追加 ・督促の自動化 ・審査の自動化 ・事務処理の自動化（RPA） 	<ul style="list-style-type: none"> ・CasaWEBの要件定義（8項目） ・CasaWEBの利用率：71%→79%に増加 ・審査の自動化の開発中（1月スタート予定） ・事務処理のRPA化：26項目→58項に増加

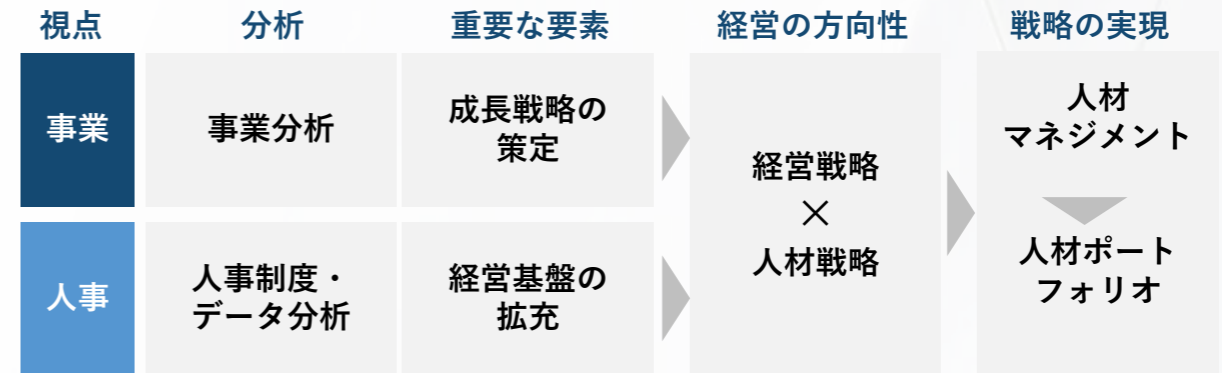
企業価値向上に向けた取り組み

経営戦略のPDCAサイクル



企業の持続的な成長

人的資本経営の高度化



<p>人材ポートフォリオ</p> <p>経営戦略・事業戦略を実現するために必要な人材タイプ及び質を規定</p>	<p>動的な作成・運用のためには、経営戦略・事業戦略の変化に連動して、必要な人材タイプを適切に定義し目指す姿と現在の姿における人材の質・量の構成をリアルタイムで可視化していくことがポイント。</p>
<p>人材マネジメント</p> <p>人材ポートフォリオのtobeとasisのギャップを充足するために人材の確保と施策を実行</p>	<p>採用・育成・配置等の施策を人材タイプごとに検討・実行していくことで、経営戦略と連動した施策実施が可能。連動に加えスピード柔軟性を具備することが動的な人材マネジメントのポイント。</p>
<p>体制・データ</p> <p>人材ポートフォリオ、人材マネジメントお運用するための管理推進体制及びデータ基盤</p>	<p>動的な運用の土台として、データ基盤の拡充、人事機能強化に加え、事業部門の巻き込みがポイント。</p>

ESG

への取り組み



外部環境の動き

こども家庭庁のこども未来戦略

こども未来戦略MAP

※出典：こども家庭庁 (<https://www.cfa.go.jp/resources/kodomo-mirai>) を加工して作成

共同親権制度の導入 (2026年導入予定)

共同親権 未成年の子どもについて父親と母親が共同して親権を行使する制度

養育費の支払いがスムーズになることが期待できる

父親・母親ともに子どもを養育しているという責任感が強まり、**養育費の支払いがスムーズになることが期待できます。**

【厚生労働省の調査】
養育費の支払い状況



※出典：厚生労働省「令和3年度全国ひとり親世帯等調査結果報告」

住宅確保要配慮者居住支援法人

「住宅確保要配慮者 居住支援法人」に指定

2024年の国会で住宅セーフティネット法が改正
(施行は2025年秋頃を予定)

【主な改正法の概要】

- ・ 家賃債務保証業者の認定制度の創設
- ・ 居住サポート住宅による大家の不安軽減
- ・ 居住支援法人による残置物処理の推進
- ・ 終身建物賃貸借の利用促進

養育費保証の活動状況

メディア活動



2024年6月
東京MXテレビ『堀潤モーニングFLAG』



2024年11月
金沢シーサイドFM『Bee Talk』



2024年3月
読売新聞『養育費受け取り 官民で支援』

2024年11月
読売新聞『養育費の不払いなくすには』

Instagram
『Instagram』の配信

シングルマザーへの『アンケート』の実施

ママの挑戦を全力でサポート

湘南ベルマーレフットサルクラブ提携



Chance & Empowerment
パートナー締結

中小企業 × シンママをマッチング

シングルマザー
自立支援

- ・ 湘南エリアの情報確保。
- ・ 地方求職者に対する手厚いサービス。
- ・ 地方の慢性的な人材難の課題解決。

世界こどもの日

11月20日に国際記念日として制定されている「世界こどもの日」に先立ち、『養育費座談会』を開催



離婚後のパパママ養育費座談会

四者対談 “養育費を”
受け取っている人・受け取れていない人
支払っている人・支払えていない人

ESG・サステナビリティに関する考え方

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。

ESGデータ

労働者に占める
女性の割合

正社員：38.0%
パート：100%

2024年10月末時点

女性のライフステージに合わせた職場環境の提供を積極的に行っている

(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



31.1%

2024年10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)

非正規社員の割合



27.2%

2024年10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スムーズにするため、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

ご留意事項

- 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、2024年12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。