



Casa

株式会社Casa

2026年1月期

第1四半期決算説明資料

証券コード：7196

連結業績サマリー

(単位：百万円)	FY2024_1Q	FY2025_1Q	前年比	業績予想	
				2Q	4Q
売上高	2,995	3,154	105.3%	6,515	13,236
売上原価	1,893	1,784	94.2%	3,054	5,646
営業利益	△391	△146	-%	185	1,017
経常利益	△333	△115	-%	256	1,162
親会社株主に帰属する 当期利益	△236	88	-%	130	701

【売上高】

【1Q】
前年からの保有契約数の積み上げに加え、新規代理店の獲得が進展したことにより、売上高は前年同期比で堅調に推移しました。

【今期の取り組みの進捗】
今後はDXを活用した新たなサービスの企画・開発を進め、グループの強みを最大限に活かした付加価値の高い仕組みを構築していきます。特に、COMPASS・プロフィットセンターと連携し、管理会社や家主のニーズに応じた課題解決策を提供します。賃貸経営の支援と売上拡大を目指します。

【売上原価】

【1Q】
債権の正常化施策として、前期に債権管理体制の見直しと引当金評価の精緻化を行い、当期の貸倒引当金計上額が減少しましたが、引き続き解決すべき課題があります。

【今期の取り組みの進捗】
今期も債権管理体制の見直し、債権データの分類と解析、引当金評価方法のより精緻化する取り組みを続けています。特に、長期債権の取り扱いに課題があります。債権の損失予測とリスク管理など、早期に貸倒引当金プロセスを安定化させ、ひいては当社の回収率を向上させると同時に、採用の推進、督促手法の確立、ならびに督促スキルの向上に取り組んでおります。今期も引き続き、運営体制の強化を目指します。

※ 特別利益に子会社株式売却益 198百万円を計上

連結損益計算書詳細

(単位：百万円)	FY2024_1Q	FY2025_1Q	前年比
売上高	2,995	3,154	105.3%
初回保証料	1,500	1,515	101.0%
継続保証料	1,450	1,546	106.6%
売上原価	1,893	1,784	94.2%
紹介手数料	424	446	105.3%
貸倒引当金繰入額	1,188	912	76.7%
訴訟・処分費用	266	367	137.9%
営業利益	△391	△146	-%
経常利益	△333	△115	-%
特別利益	2	198	-%
親会社株主に帰属する 当期利益	△236	88	-%
EBITDA	△111	5	-%

【売上高】

- ✓ 新規契約件数は前年比で微増に留まったものの、稼働社数の増加により、初回保証料は前年比+0.9%
- ✓ 保有契約件数の積み上げが続いており、継続保証料も前年比+6.6%と安定成長を継続（保有件数 前年比+33千件）

【売上原価】

- ✓ 貸倒引当金は、債権管理体制の見直しによる回収体制強化と、引当金評価見直しにより、前年比23.3%減少(売上比39.6%→28.9%)
- ✓ 訴訟処分費用は、未解決案件の解決を積極的に進めたことにより一時的に増加

【販管費】

- ✓ コールセンター及び債権管理部門の採用強化による人員増
- ✓ システム開発及び保守における維持コスト

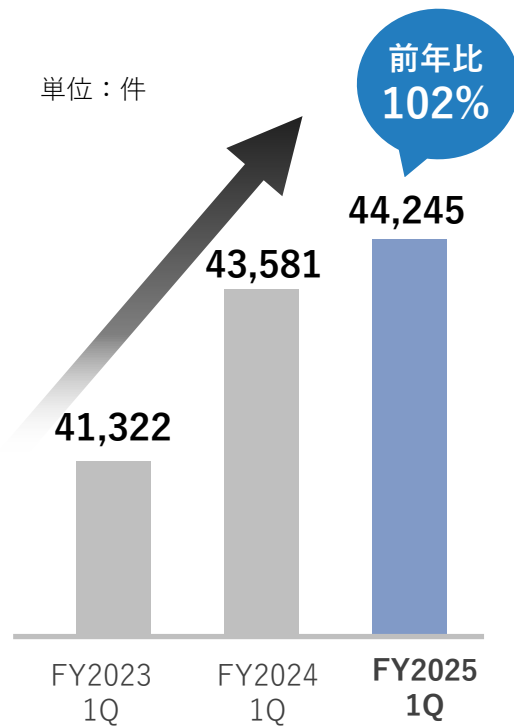
【特別利益】

- ✓ 子会社株式売却益 198百万円

※ 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

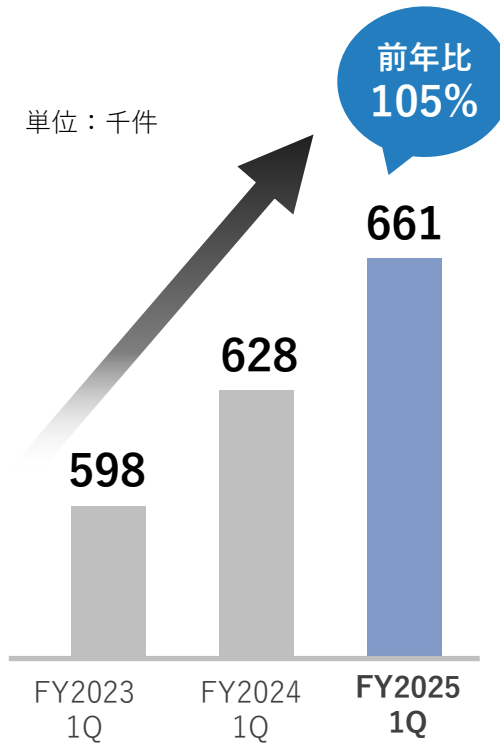
保証事業における主要 K P I

新規契約



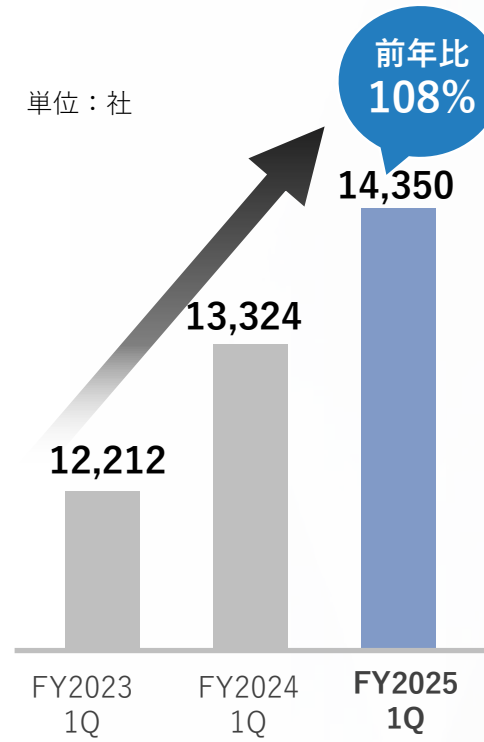
新規代理店の獲得と既存代理店の稼働社数が増加し、前年比102%UP

保有契約



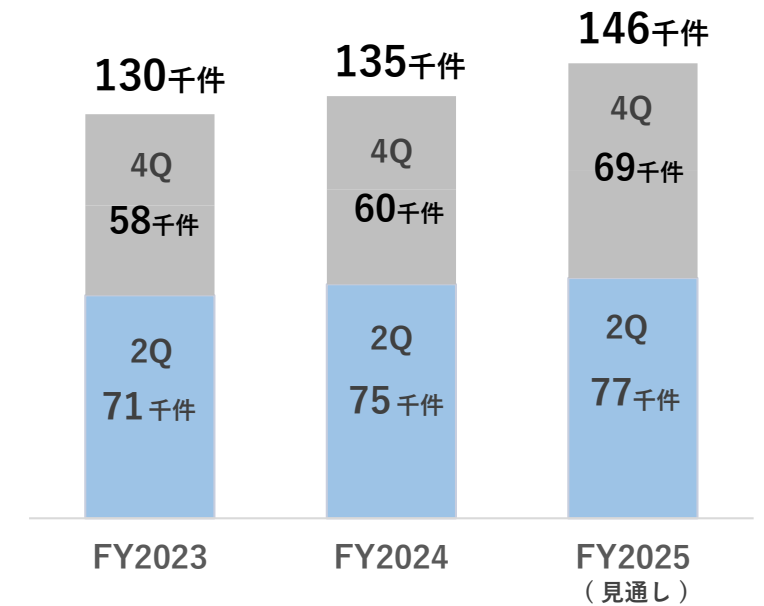
新規契約の増加に伴い保有契約数が前年比105%UP。継続保証料も増加

代理店数



営業人員の増強により、新規代理店の獲得が順調に拡大し、販売チャネルの広がり to 寄与

新規契約拡大に向けた取り組み



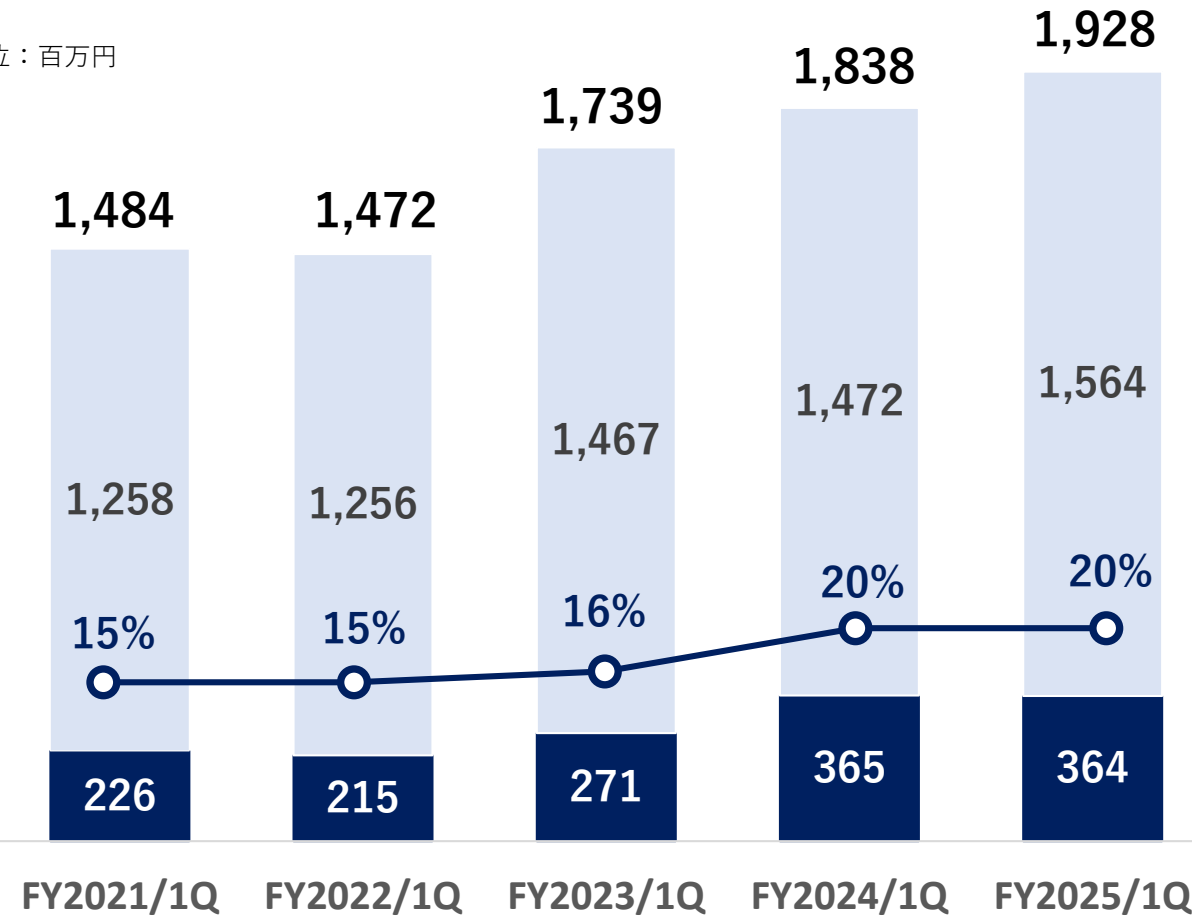
第2四半期に向けては、新規代理店の開拓と既存代理店の利用促進により、新規契約の拡大を図ります。法人顧客を対象とした事業用保証の強化にも注力し多様なニーズに応えるサービス体制の整備を通じて、契約件数の増加を目指します。

事業用保証の拡大

事業用が占める割合

■ 事業用 ■ 居住用 ○ 構成比

単位：百万円



保証ニーズとの整合性が高く、導入に前向きな評価を多数獲得

- ✓ 商業施設専門仲介会社との連携
- ✓ 飲食店専門仲介会社との連携
- ✓ デベロッパーへのアプローチ強化



レストラン



カフェ



ショッピングモール



スポーツジム



サロン



クリニック

サービスラインナップの拡大

アウトバウンド型のコールセンターとして、入居者様へ“おもてなしコール”を実施し、心の通うコミュニケーションを通じて顧客満足度と収益の向上を図ります。



契約情報の確認や各種申請手続きに加え、掲示板や通知機能などの多機能プラットフォームです。入居者との継続的な接点を確保することで、サービス浸透と満足度向上を実現します。

家賃保証事業を中核に据えつつ、入居から退去までの一貫したサポート体制を構築し、オーナー・管理会社・入居者すべての安心と利便性を支える存在へと進化を続けます。

「保証+α」のビジネスモデルを深化させることで、入居後の満足度向上や接点価値の最大化を通じて、新たな収益源の確保と顧客基盤の強化を図ります。

コールセンター



企業とのタイアップで新たな価値を創造

C a s a W E B

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

 ハトサポ申込 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
 キマールーム Sign 株式会社キマールーム	 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



管理会社 サービス

様々な企業との提携を拡大

見守りサービス



緊急駆付 (24時間365日)



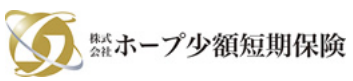
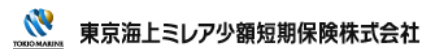
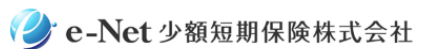
近隣トラブル対応



孤独死補償



家財保険



保証DX・追加開発における業務効率の向上

営業

利便性の向上
と安定化

- ・ CasaWEBのリプレイス
- ・ 追加開発

【リプレイス】

- ・ 11月リリース予定

【追加開発機能】

- ・ 送金明細の出力 (6月)
- ・ 原状回復保証の申請 (6月)
- ・ 審査書類のアップロード (6月)

営業現場の操作性と利便性が向上。業務の標準化と属人化の排除により、営業活動の安定化を実現。

審査

精度と
スピードの
向上

- ・ 信用情報データを活用した自動審査
- ・ AIによる与信判断の効率化と高度化

- ・ UXの改善およびデータ分析の取り組み
- ・ AI審査の要件定義フェーズに着手

審査プロセスの自動化とAI審査の高度化により、与信精度の向上と業務効率化を実現する。

事務

業務効率・
正確性向上

- ・ 業務処理の自動化 (RPA)
- ・ 外部委託の活用と業務フローの見直し

- ・ 現在、113本のRPAを開発
- ・ 業務フロー改善のため外部コンサルを導入

業務の自動化とプロセスの最適化を通じて、処理のスピードと正確性を高めることで、人的ミスや事故の発生を抑制する。

顧客管理

業務の平準化

- ・ 電子バーコード決済の導入
- ・ 受電IVRの拡充
- ・ 訴訟管理システムの構築

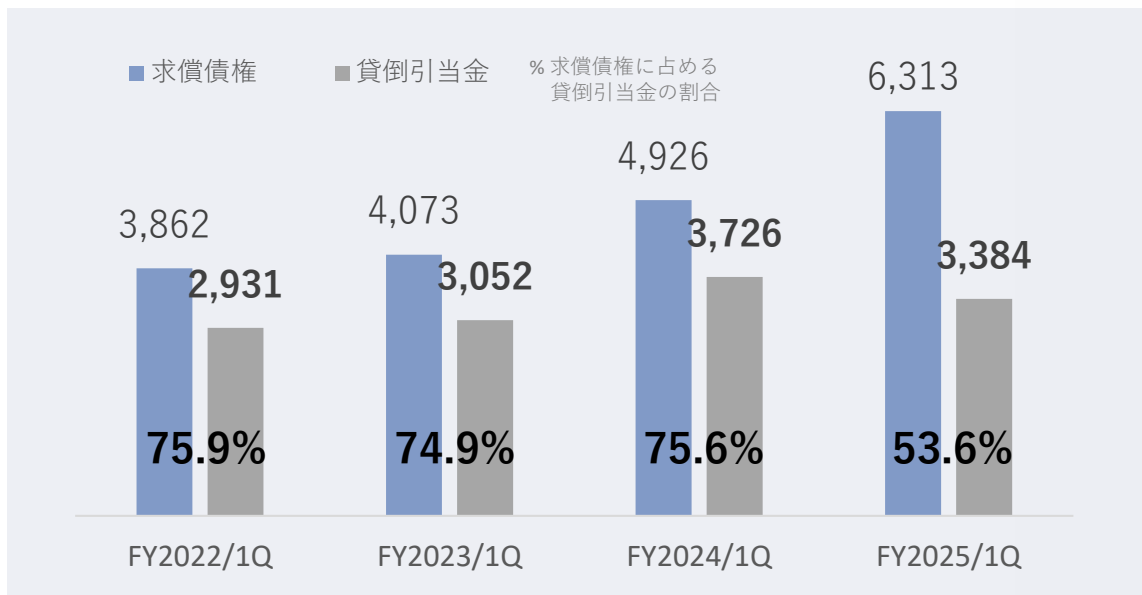
- ・ 電子決済の要件定義着手 (9月)
- ・ 受電IVRの開始予定 (8月)

電子バーコード決済や双方向SMS、受電IVRの活用により、顧客との接点を多様化し、柔軟な督促対応が可能となる。

債権のリスク特性に応じた管理

求償債権・貸倒引当金の推移

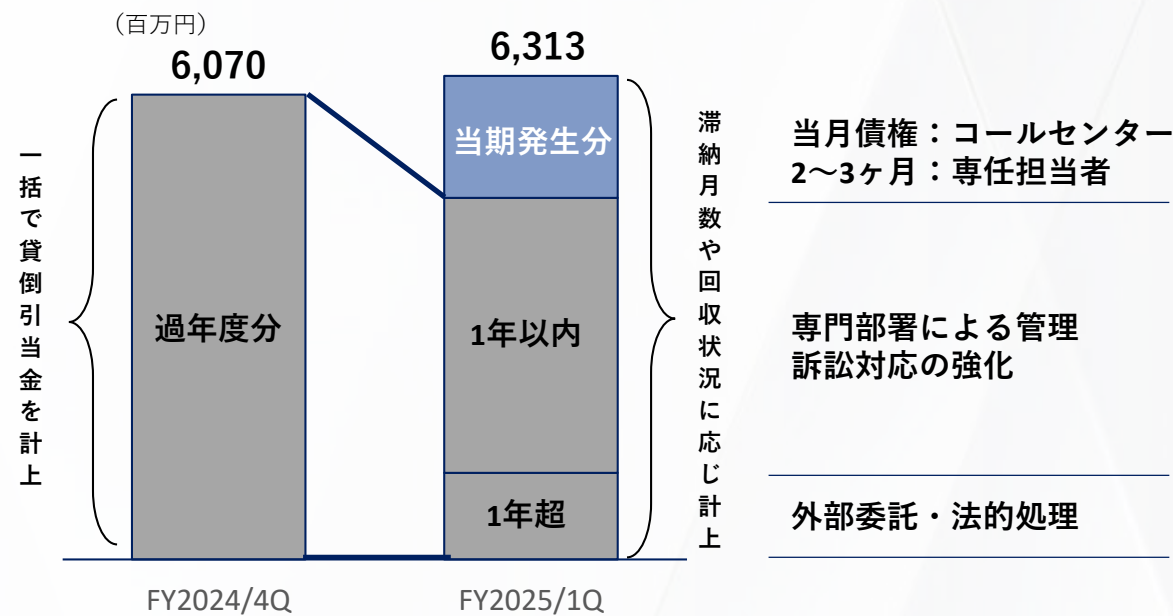
(百万円)



貸倒引当金繰入額の適正化

2024年1月期に実施した貸倒引当金の評価方法見直し（債務者の契約単位での評価、滞納月数や回収状況に応じたリスク判定）により、当第1四半期において貸倒引当金繰入額は適正に計上され、前期実績と比較して効率的な引当を実現しました。一方、効率的な引当には長期債権の制御が重要な影響を与えています。課題解決の過程で一時的に引当額が増減する可能性があります、当期中の正常化を目指しています。

求償債権の圧縮



債権のリスク特性に応じた管理へ変更

- ・**初期滞納債権**：コールセンターが迅速な架電対応を行い、早期回収と延滞防止を図っています。
- ・**中期延滞債権**：専任担当者が個別対応し、支払意思の見極めと分割交渉を通じて回収確度を高めています。
- ・**長期延滞債権**：専門部署により一元管理され、債権の状況に応じて訴訟対応や外部委託による回収を実施しています。

債権回収強化のための環境構築

コールセンター

マネジメントの強化

- ・最適な架電スケジュール管理
- ・応対品質の向上と標準化
- ・オペレーターの育成と対応力強化
- ・モニタリングとフィードバック体制
- ・オペレーター稼働率と成果の最適化

育成ポイント

- ・回収業務の基礎知識
- ・ヒアリング力、案力の強化
- ・応対スキルの強化
- ・具体的なフィードバックの実践
- ・回収率・通電率・応対数に基づく指導

顧客管理部

マネジメントの強化

- ・約定の期日管理
- ・長期化の見極め
- ・管理指標のモニタリング
- ・業務進捗の可視化
- ・対応履歴の分析と活用

育成ポイント

- ・各支援制度の知識
- ・交渉力の強化
- ・法的対応の基礎知識
- ・顧客心理の理解と対応力
- ・対応履歴の整理と共有スキル

債権管理部

マネジメントの強化

- ・回収方針の策定
- ・弁護士、外部委託先と連携
- ・管理指標のモニタリング
- ・法的対応案件の進捗管理
- ・対応状況の可視化と共有

育成ポイント

- ・債権状況の把握と管理力
(支払期日・残高・履行状況の把握)
- ・交渉・折衝力の強化
(相手の状況を踏まえた合意形成)
- ・法的対応に関する基礎知識
(訴訟・支払督促・強制執行等)

COMPASS

Casa group

COMPASSが目指すビジネスモデル

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 テクノロジーでつくる次世代の賃貸経営

大家さんが手作業・電話で1件1件連絡



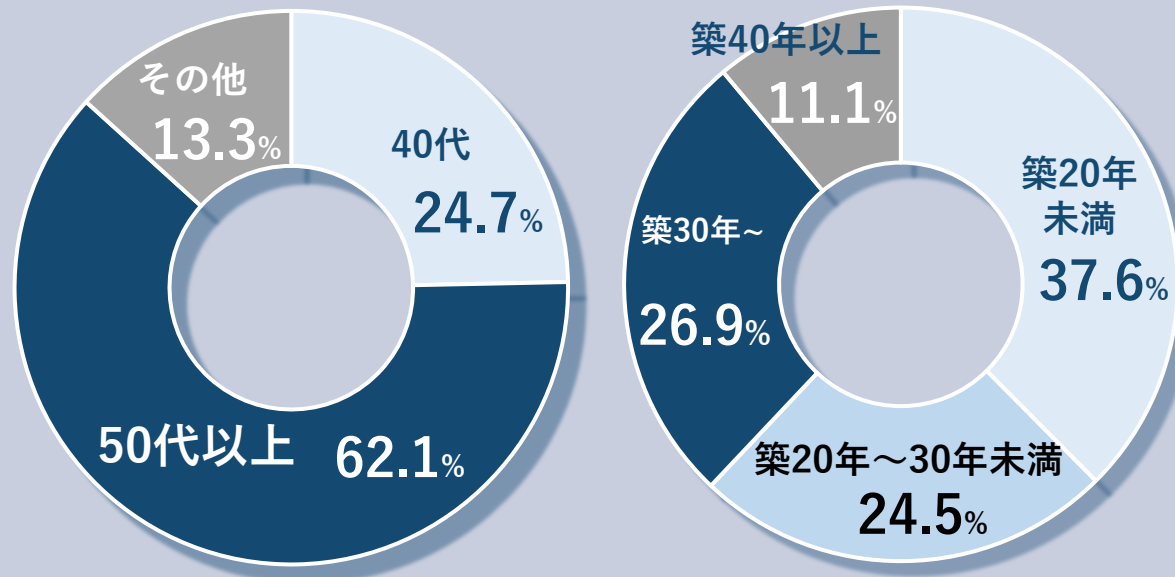
賃貸経営プラットフォームを構築



COMPASSの市場

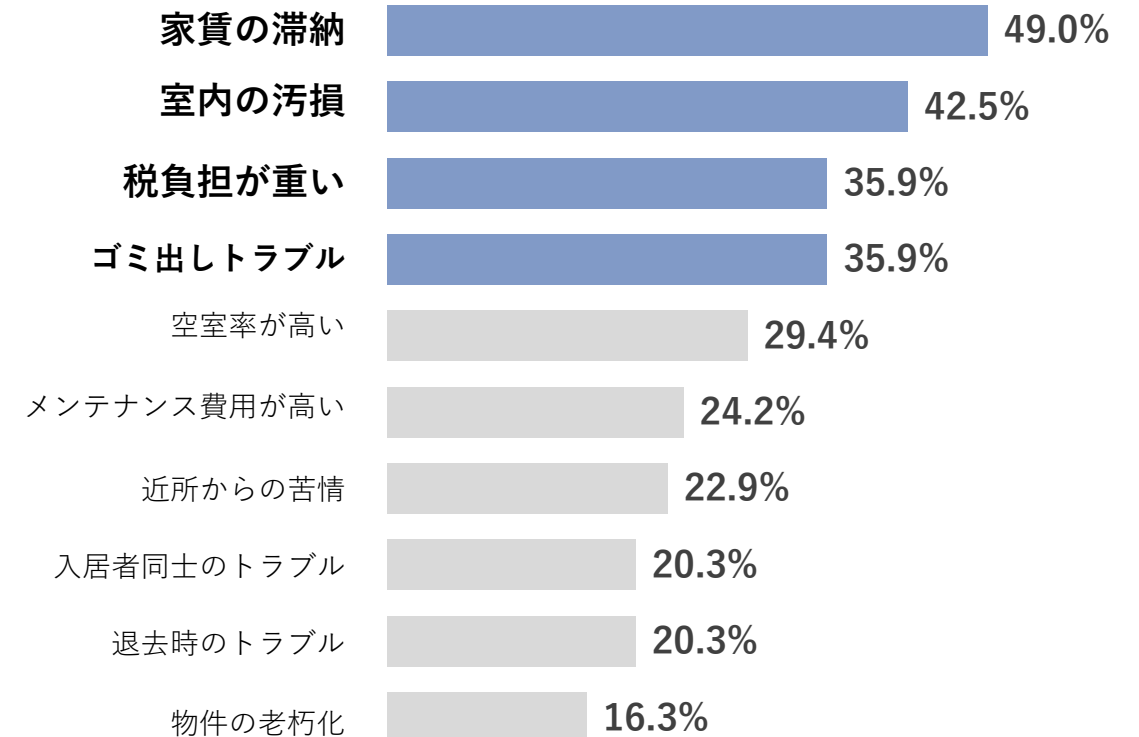
自主管理を行う不動産オーナーが直面する課題

家主の実態



(出所) 全国賃貸住宅新聞社「不動産オーナー向けアンケート」

賃貸経営の悩み



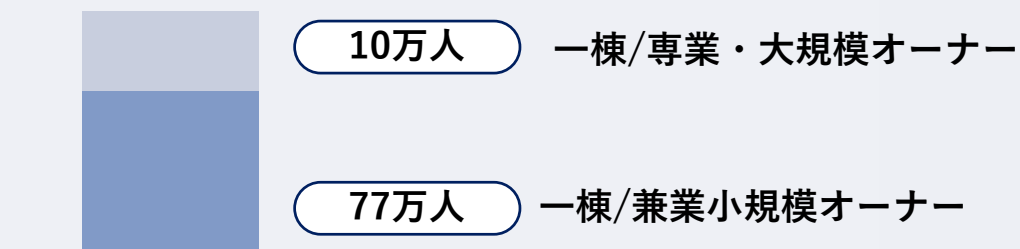
COMPASSのターゲット

市場規模

916万戸

自主管理家主市場

ターゲット：一棟/兼業小規模



■特徴

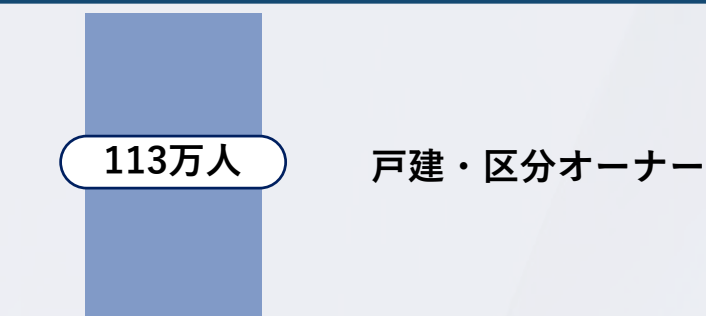
- 戸数増加に伴い、入居者からの問合せ件数も増加
- 共用部の問題や、近隣トラブルなど発生トラブルも多様化

■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

※ 自社推計

ターゲット：戸建・区分



■特徴

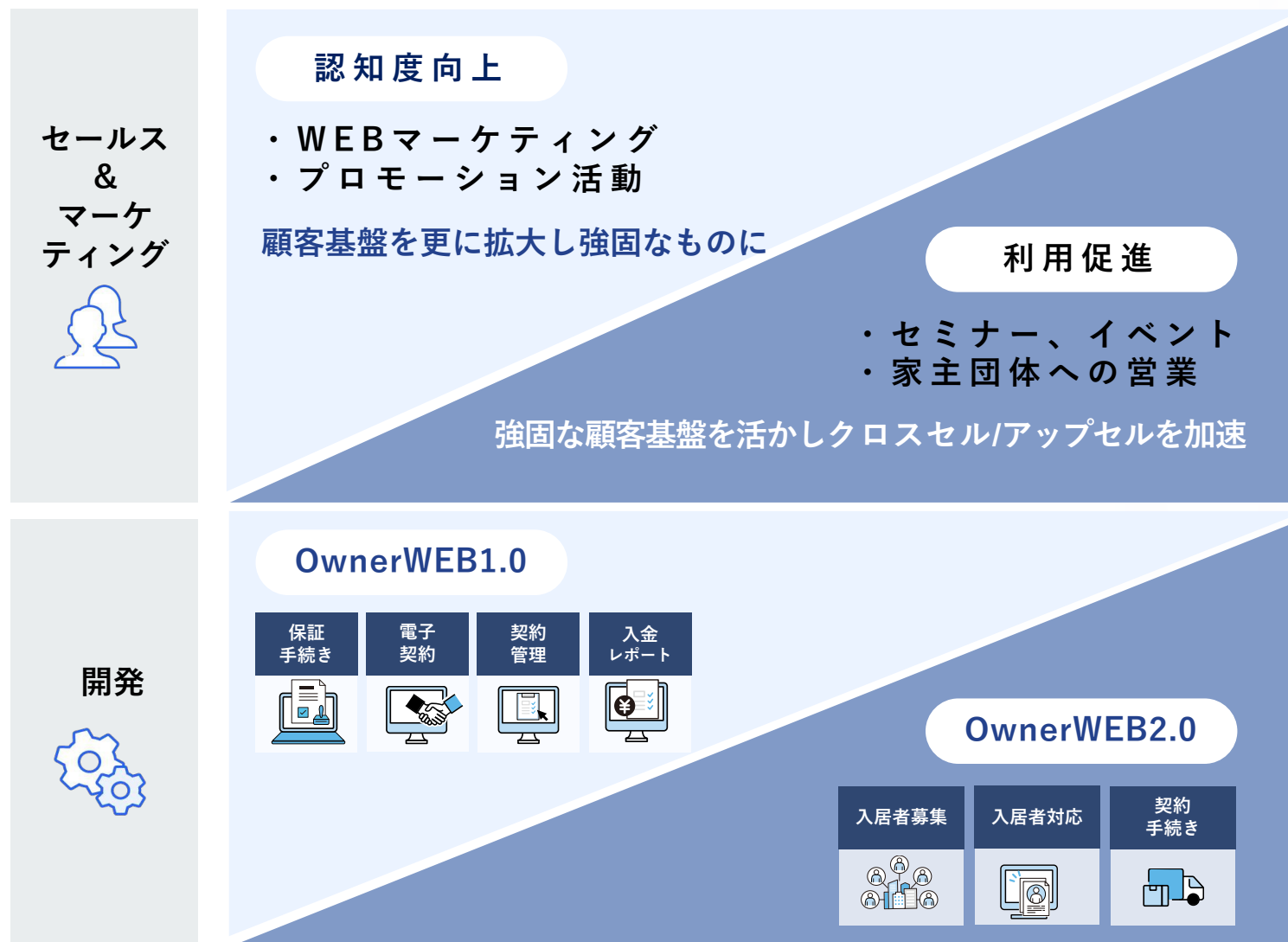
- 保有する戸数が少ない
- 発生トラブルが限定的

■ニーズ

- 家賃保証による業務効率化とリスク軽減

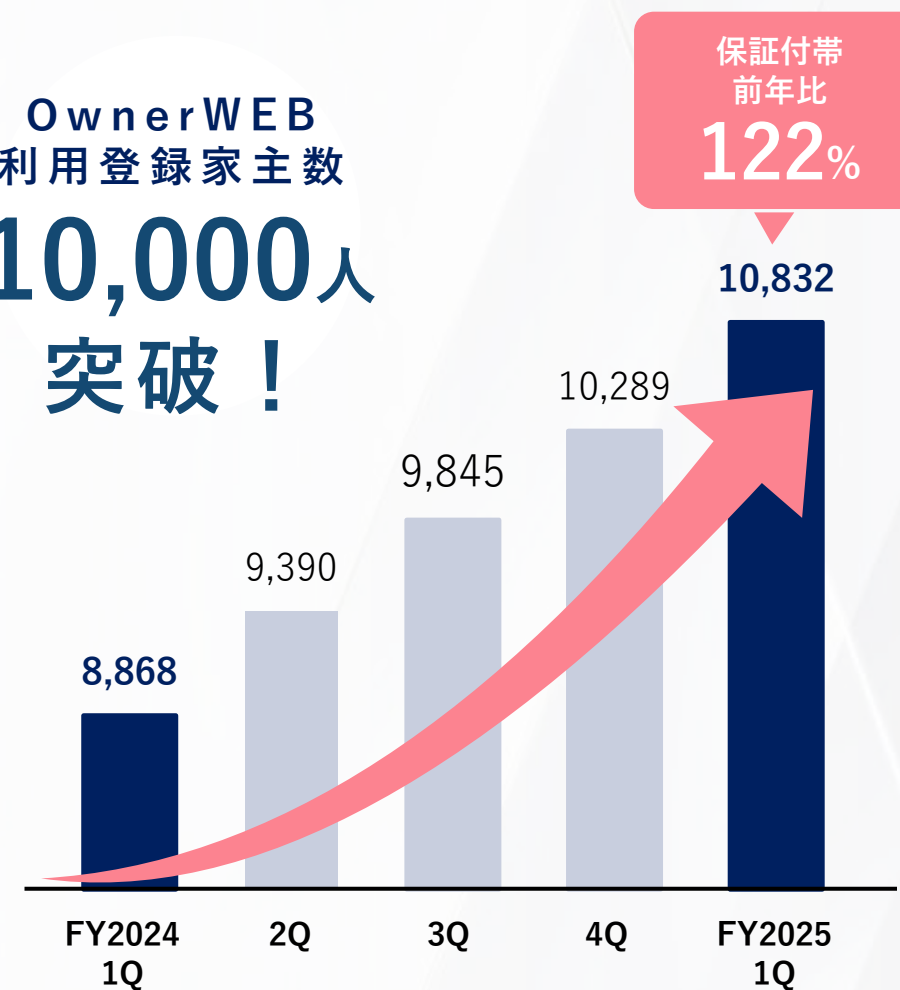
オーナーの特徴・ニーズ

自主管理戦略における戦略的ターゲットと家主獲得



OwnerWEB
利用登録家主数

10,000人
突破！



“オーナー視点”を軸に据えたサービス設計が差別化の源泉

家主獲得

10,000名 獲得

WEB広告・セミナー等の
ネットとリアルを通じ家
主を獲得

家主の年代

30代から50代

スマートフォンやPCを簡単
に使いこなすデジタルネイ
ティブ世代

コンタクト件数

10,000件/ 年

年間10,000件以上のオー
ナーの悩みや課題に対し
て解決策を提案

オーナー向け保証サービスの提供により、COMPASSが主導し、保証導入の円滑化と業務効率化を実現。

入居者募集

入居者募集連携、 仲介への募集依頼



■入居者募集連携

- ・入居手続き
- ・賃貸借契約作成
- ・保証、保険付帯

■仲介への募集依頼

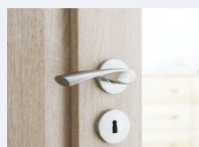
入居中

入居者トラブルの現地対応

設備トラブル対応

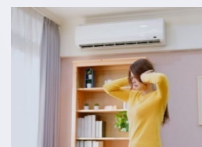


水のトラブル



カギのトラブル

近隣トラブル対応

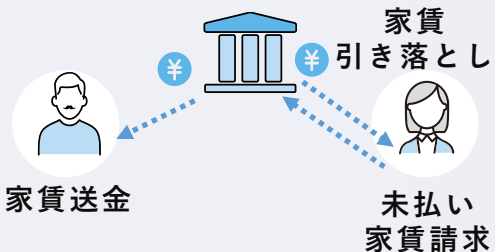


騒音



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

原状回復
費用

事故対応
費用

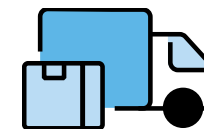
空室期間
短縮費用

家財保険

借家人賠償
責任保険を
自動付帯

退去時

解約手続き



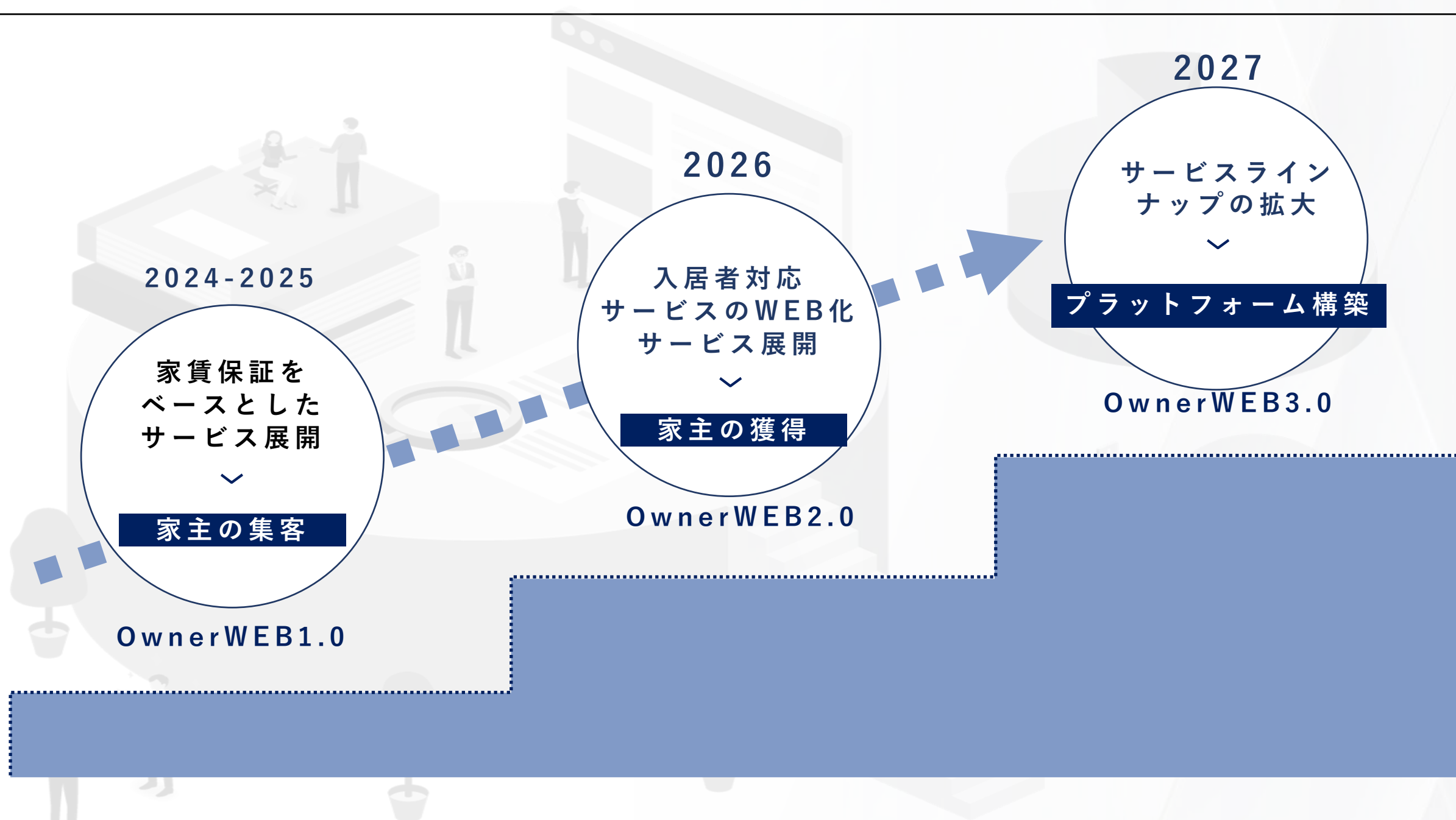
■退去立会いサービス



■原状回復サービス



COMPASSのプラットフォーム構想

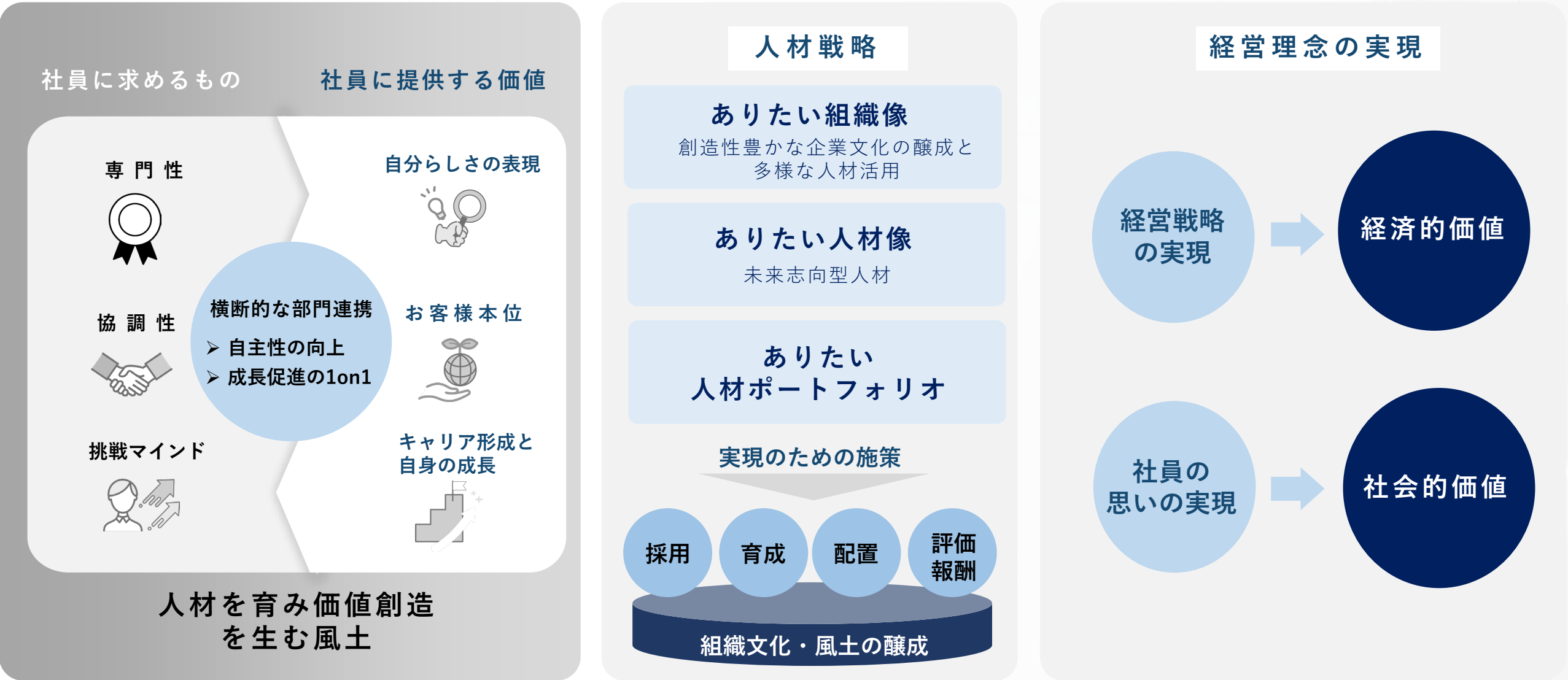


組織戰略

Organizational strategy



人材を育み価値創造を生む風土の醸成



管理部門の強化

経営層との連携

経営層から執行部門までのスムーズな連携

経営層

- ・ 改善指示
- ・ 役割、責任の周知
- ・ 進捗状況の確認

取締役会による評価と検証

経営
管理部

- ・ 情報共有の徹底
- ・ コストパフォーマンスの最適化
- ・ 課題解決への協働

活動状況の報告

各部門

- ・ 業績、KPIの進捗報告
- ・ 顧客、市場動向
- ・ 課題、リスク報告
- ・ コスト管理

進捗及び成果物の
評価と確認

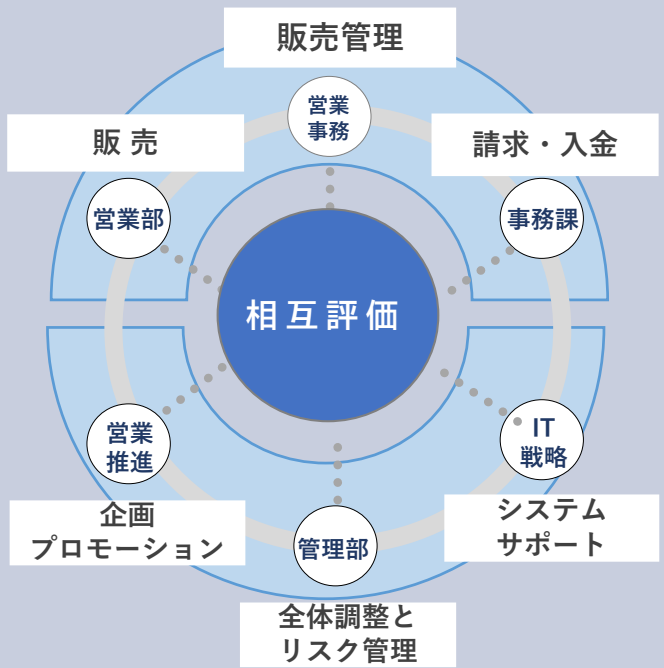
IT
部門

- ・ システム開発・運用
- ・ ITインフラ管理
- ・ セキュリティ対策
- ・ ベンダー管理

業務要件の提示
協力関係の構築

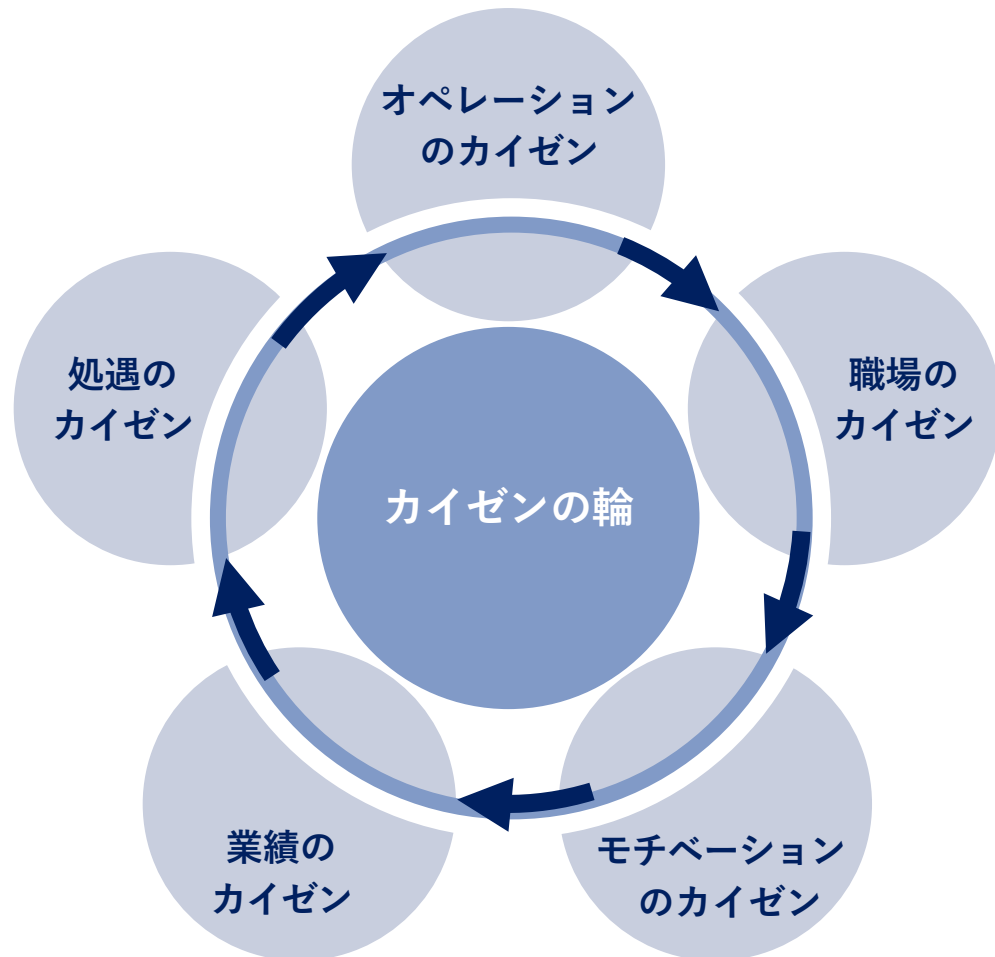
相互評価で機能的な体制構築

情報連携で組織全体を最適化



カイゼンの輪

カイゼンの輪



カイゼンの輪を生み出す歯車

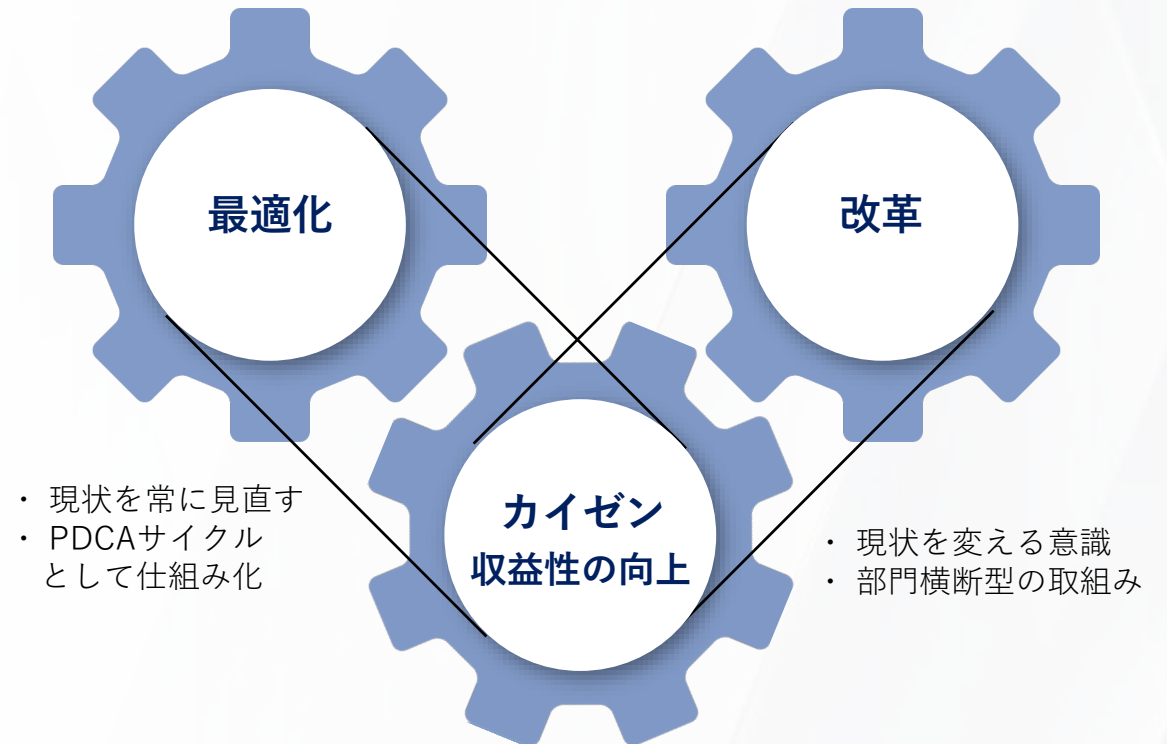
CasaのDNA

真面目に・真摯に継続
して取り組む文化

CasaのDNA

何事にもチャレンジを
求める文化

「コスト最適化」と「構造改革」を推進



ビジネスドメインの拡張



グループシナジーの最大化

賃貸管理市場において、管理会社を通じた家賃保証の利用は90%に達しており、インフラとしての機能を担っています。一方で、自主管理家主の市場は属人的でアナログ的な対応になっています。COMPASSは、第一段階としてCasaグループの強みを活かし、自主管理家主向けに家賃保証サービスを提供してきています。第二段階では、家主業務の効率化を目指し、DX（デジタルトランスフォーメーション）を活用した新しいサービスを企画、開発しています。今後はコールサービスを提供するプロフィットセンターと連携し、家主のニーズに応じた課題解決策を提供し、賃貸経営を支援する仕組みを構築していきます。

ESG

への取り組み



11 住み続けられる
まちづくりを



家賃保証
サービス



入居者
サービス



養育費保証
サービス



企業理念



不動産取引の
オンライン化

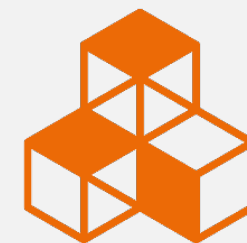


業務のシステム化



不動産DXの推進

9 産業と技術革新の
基盤をつくろう

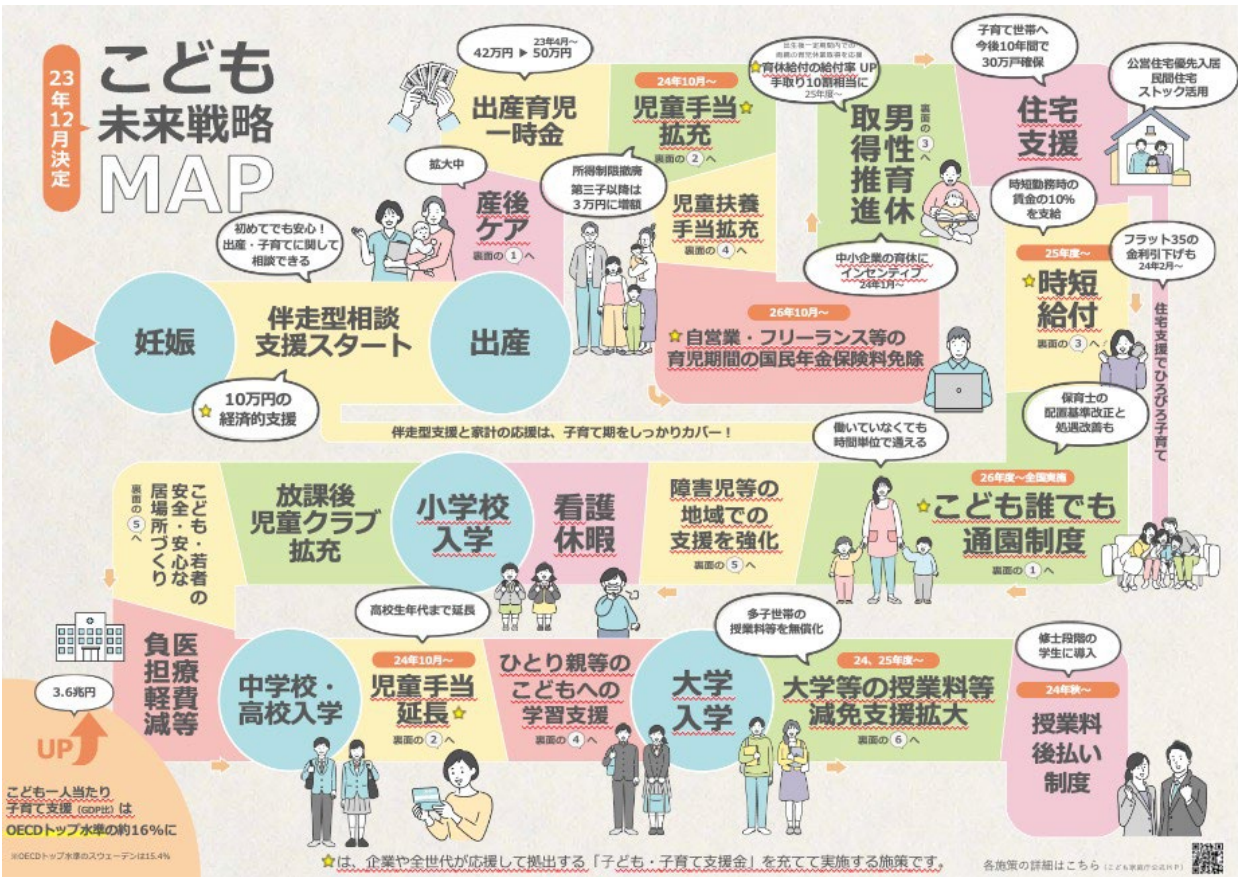


SUSTAINABLE
DEVELOPMENT GOALS

こどもを取り巻く環境

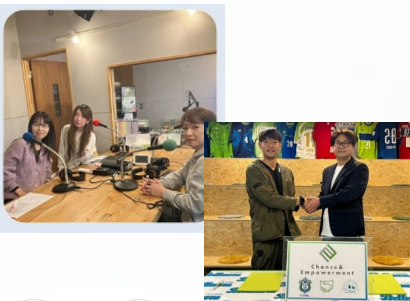
こども家庭庁のこども未来戦略

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

メディア活動



2024年3月
読売新聞『養育費受け取り 官民で支援』

2024年6月
東京MXテレビ『堀潤モーニングFLAG』

2024年10月
湘南ベルマーレフットサルクラブ提携

2024年11月
金沢シーサイドFM『Bee Talk』

2024年11月
読売新聞『養育費の不払いなくすには』

Instagram
『インスタグラム』の配信

シングルマザーへの『アンケート』の実施

世界こどもの日「離婚後のパパママ養育費
座談会」実施

2025年4月
養育費（419）を知る日に「離婚アレコレセミ
ナー」を開催

養育費保証の活動状況

養育費（419）を知る日に 「離婚アレコレセミナー」



実際に養育費保証サービスをご利用中の契約者様にもご登壇いただき、ご自身の体験や思いをリアルな声で語っていただく貴重な機会となりました。養育費の現状や、未払いが起こった際のリスク、保証サービスの仕組みについて共有し、質疑応答を交えながら参加者同士も活発に意見交換を行いました。

アクセス・フォー・オール活動への参加



湘南ベルマーレフットサルクラブは、日本サッカー協会が提唱する「アクセス・フォー・オール活動」の理念に賛同し、誰もが支援やサービスに平等にアクセスできる社会の実現に向けた取り組みを進めています。その一環として、Casaとパートナーシップを結び、ひとり親家庭に対する多角的な支援活動を展開しており、この取り組みが「アクセス・フォー・オール ハンドブック」に掲載されました。

する ひとり親家庭への 多角的な支援を展開

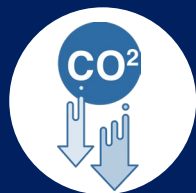
湘南ベルマーレフットサルクラブ
湘南ベルマーレフットサルクラブは、地域スポーツ団体が持つ「知的財産」を活用して、行政、企業、教育機関、住民とのハブとなって、地域の社会課題を解決する取り組みを積極的に行っています。中小企業庁により令和6年度 地域の社会課題解決企業支援のためのエコシステム構築実証事業にも認定され、様々な企業と連携しながら、ひとり親家庭の社会課題にも取り組んでいます。

親子で描くステップアップDAY
ひとり親家庭の養育費問題や就業等をサポートしている株式会社Casaとパートナー契約を締結し、ひとり親家庭を対象にしたフットサルレッスンを開催する傍ら、養育費を正しく受け取るために必要な手続き等を学ぶセミナーとを開催しました。

スポーツ選手の夢キャリア教室
パナソニックとの連携により、ひとり親家庭を対象に、トークイベントとフットサル体験会を開催。困難を乗り越えて夢に挑戦した経験談や親子でのフットサルを楽しむ機会のほか、保護者を対象に、キャリアコンサルタントによる「キャリア相談会」も行いました。

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が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：39.2%
非正規：70.4%

2025年1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35.5%、
非正規67.9% 統計局)

女性リーダーの割合



31.7%

2025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：19.5% 厚生労働省)

非正規社員の割合



34.6%

2025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：36.8% 統計局)

男女別の
育児休業取得率

男性：100%
女性：100%

2025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30.1%、
女性84.1% 厚生労働省)

年次有給休暇の
取得率

男性：65.6%
女性：94.4%

2025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59.3%、
女性67.4% 内閣府)

離職率



正社員：12.9%

2025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：12.1% 統計局)



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、2025年6月11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。