

株式会社Casa

2024年1月期
第3四半期決算説明資料

証券コード：7196



Casa

(単位：百万円)	FY2022/3Q	FY2023 通期計画	FY2023/3Q	前年同期比	通期計画比
売上高	7,676	11,276	8,352	109%	74%
営業利益	612	838	449	73%	54%
経常利益	685	929	546	80%	59%
親会社株主に帰属する 当期純利益	319	544	328	103%	60%

(単位：百万円)	FY2022/3Q	FY2023 通期計画	FY2023/3Q	前年同期比	通期計画 進捗
売上高	7,676	11,276	8,352	109%	74%
初回保証料	3,708	5,774	4,204	113%	73%
継続保証料	3,927	5,458	4,087	104%	75%
売上原価	3,208	5,016	3,911	122%	78%
紹介手数料	808	1,245	1,031	128%	83%
貸倒引当金繰入額	1,740	2,740	2,062	119%	75%
訴訟・処分費用	650	1,016	794	122%	78%
売上総利益	4,467	6,260	4,440	99%	71%

売上高

- 新規代理店の獲得**
(1,138社 前年同期比 110%)
- 新規契約の獲得**
(100千件 前年同期比 113%)
- ・ **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

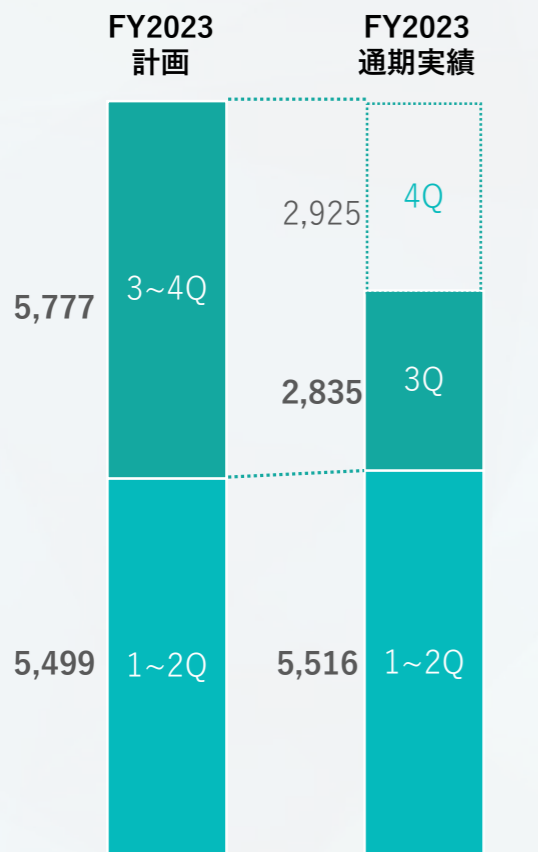
- 紹介手数料**
シェア拡大を図るために手数料率の引き上げを実施。通期計画に対し増加を見込む
- 貸倒引当金繰入額**
求償債権の回収強化を行い、更に改善し圧縮を見込む
- 訴訟、処分費用**
上期に増加した処分案件の影響が残る

3Qは計画通りに推移。貸倒引当金繰入額の圧縮を図り営業利益の計画達成を見込む

売上高

営業利益

売上高 **11,276** 百万円



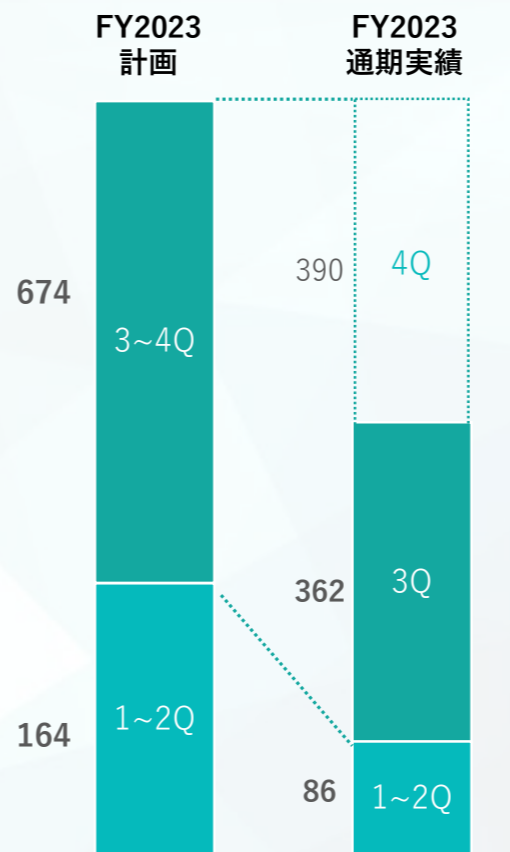
4Q 予測

住居用保証の増加に加え、事業用保証の営業力強化を図り引き続き達成を見込む

3Q

大手及び中小代理店向け商品（ダイレクトS・ダイレクトワイド）が順調に増加し新規契約は前年比113%と全体を押し上げ計画通りに推移

営業利益 **838** 百万円



4Q 予測

求償債権の回収強化を引き続き実施することで、貸倒引当金繰入額を圧縮し営業利益の達成を見込む

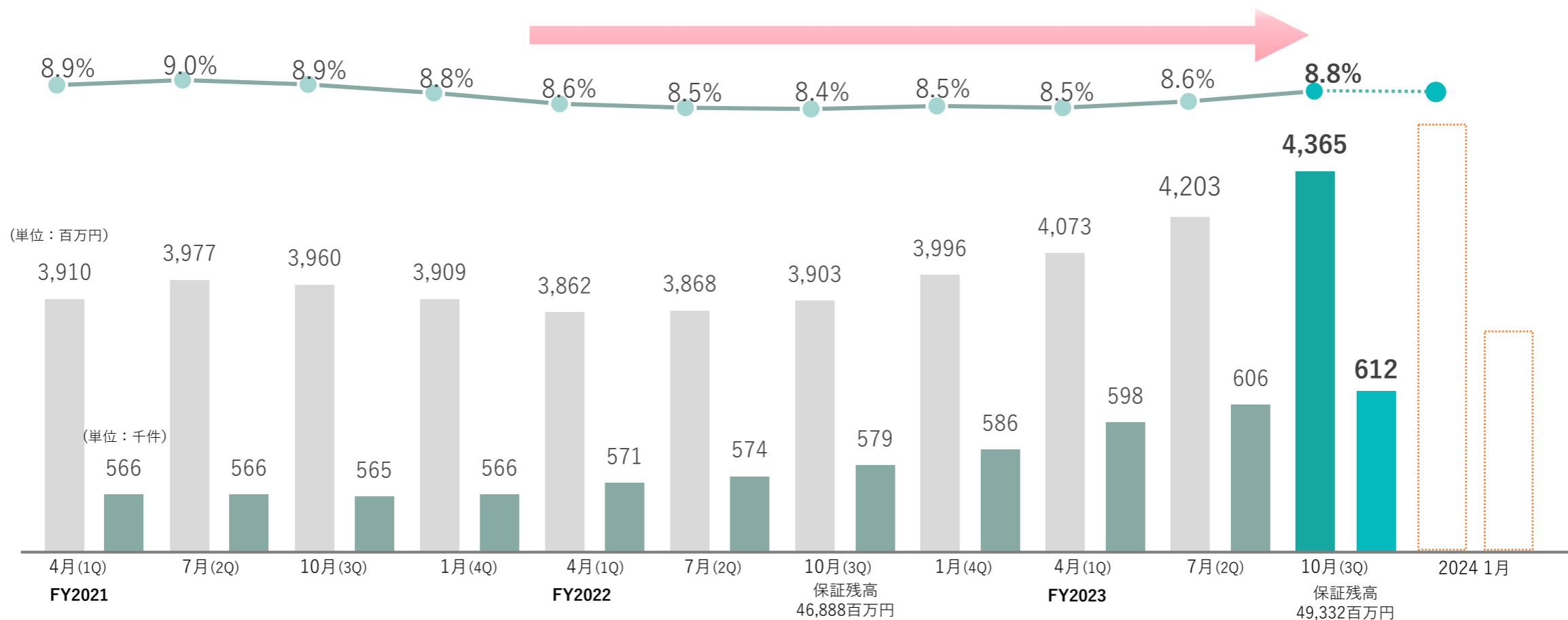
3Q

貸倒引当金繰入額は、求償債権の回収強化により、計画より32百万円減少。営業利益は計画通りの水準まで到達

回収の安定化に向けた取り組みにより保証残高に占める割合を一定水準にコントロール

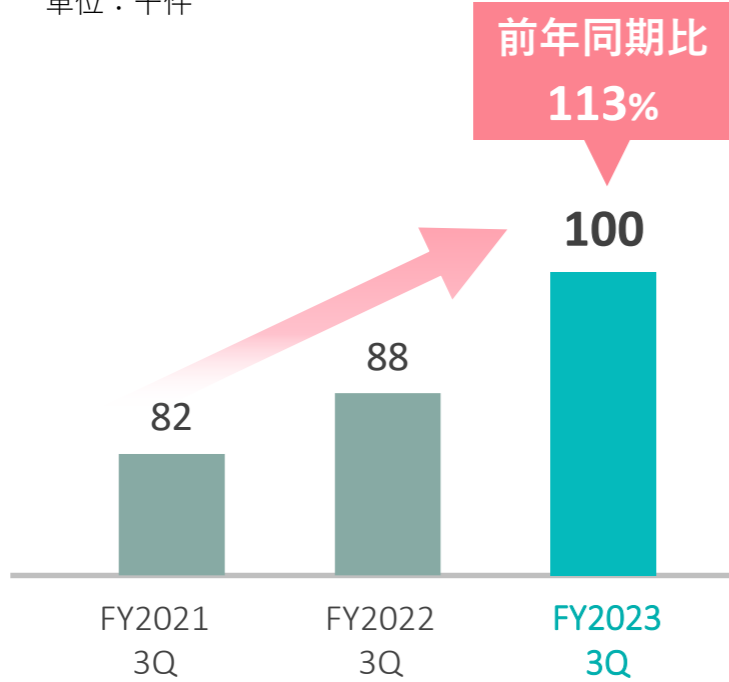
保証残高に占める求償債権額

■ 求償債権 ■ 保有契約件数



新規契約

単位：千件

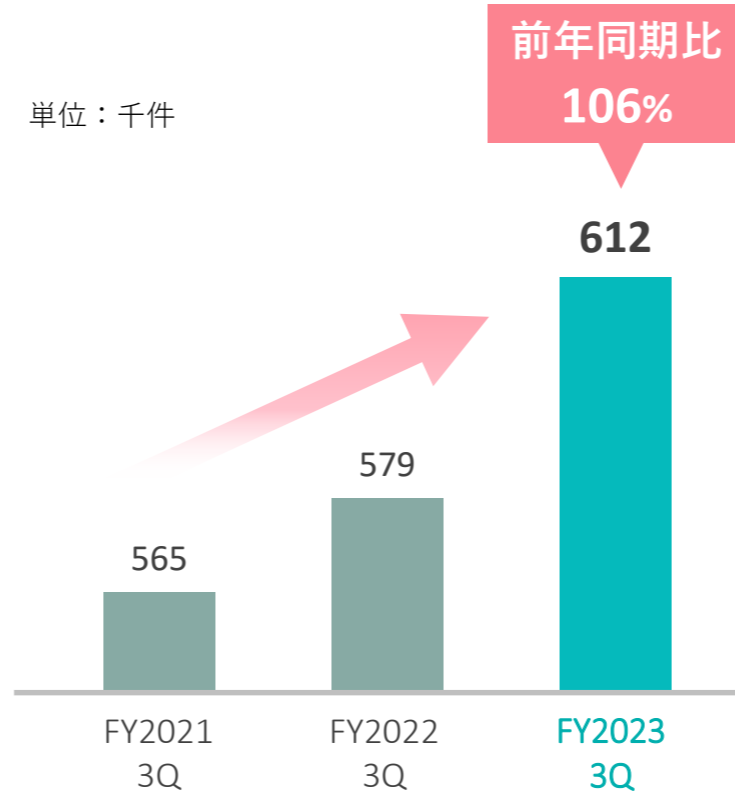


住居用保証、事業用保証ともに順調に獲得

前年同期比 113% (計画比：97%)

保有契約

単位：千件

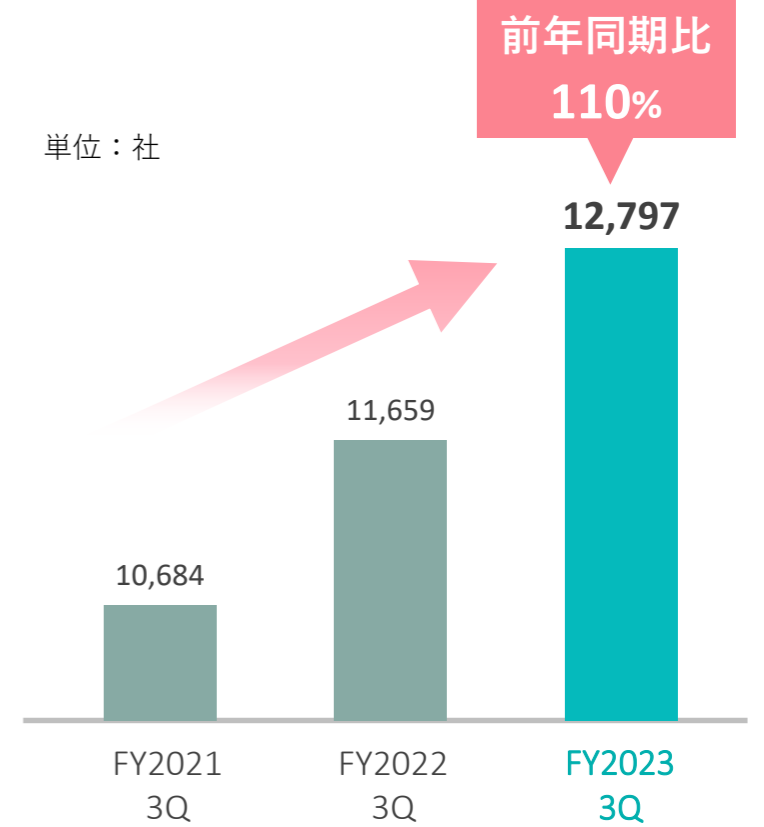


保有契約数が増加し継続保証料が拡大

前年同期比106% (計画比：100%)

代理店数

単位：社



新規代理店社数が前年同期から1,138社と大幅に増加

前年同期比110% (計画比：100%)

新規契約は100千件 前年同期比113%に拡大

大手・中規模向け

ダイレクトS

FY2023/3Q
新規契約件数
9,853件

前年同期比
169%

中・小規模代理店向け

ダイレクトワイド

FY2023/3Q
新規契約件数
7,892件

前年同期比
675%

家主ダイレクト

FY2023/3Q
新規契約件数
33,858件

前年同期比
112%

ベーシック

FY2023/3Q
新規契約件数
42,617件

前年同期比
92%

全代理店向け

事業用保証

FY2023/3Q
新規契約件数
6,390件

前年同期比
118%

信用情報を活用した金融商品

金融審査を活用することで、与信判断や債権回収の正確性が向上。広い保証範囲や高い収益還元が可能

集金代行商品

中・小規模向け主力商品
集金代行、孤独死保険、
家財保険の付帯漏れをカバー

代位弁済型商品

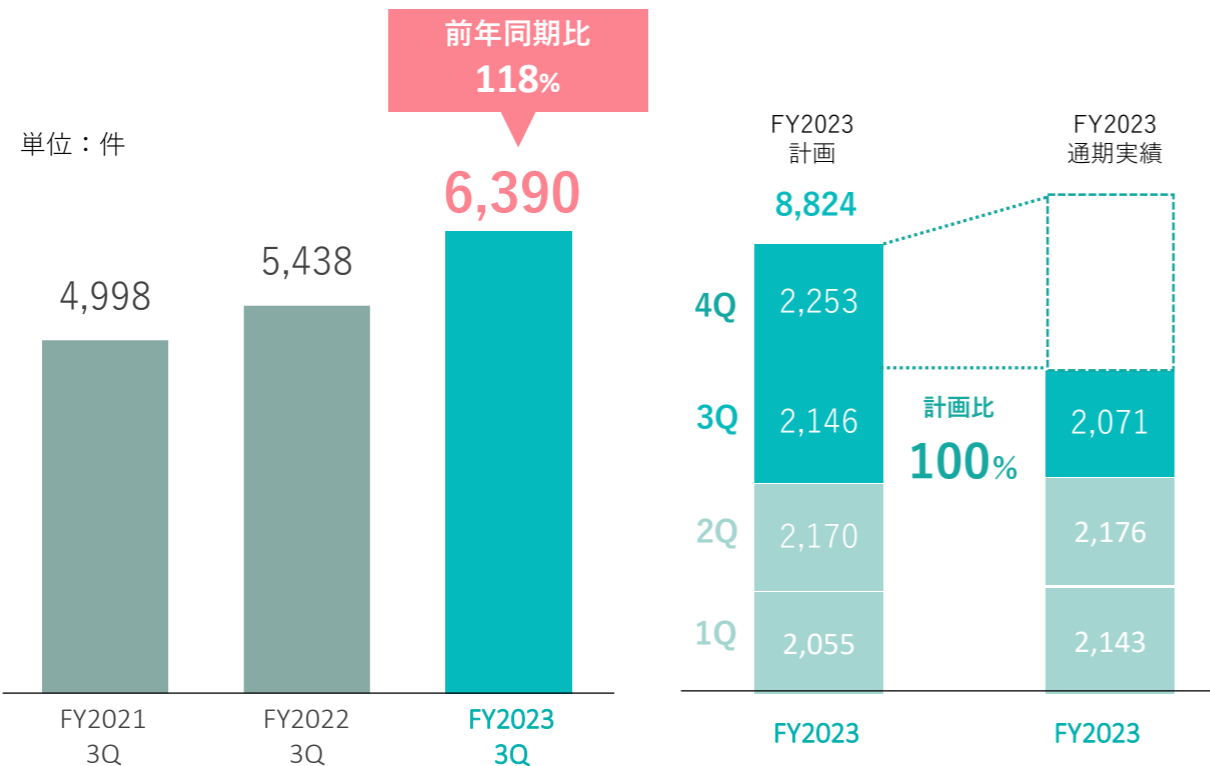
スタンダードな保証
集金管理を管理会社に対応
している場合に使用

事業用商品

オフィス・SOHO・店舗・
倉庫などの事業用物件を
保証するサービス

前年同期比18%増加し計画通りに推移

事業用保証



稼動社数（事業用保証）：前年同期比115%

事業用保証の強化ポイント

新たな販売先の開拓

居抜き物件を紹介し、低コストでの出店をサポートしている不動産情報サービス「ぶけなび」と提携。既存代理店のみならず、新たな提携先の獲得を行う。

保証会社の利用拡大

民法改正・新型コロナウイルスの影響などの社会的背景により、保証会社の利用が拡大。不動産オーナーは、保証金は2ヶ月程度まで圧縮が可能になるため、入居条件の緩和が可能。

選べる2つのプラン

- ・テナント保証 ワイド 包括的な保証内容および初回保証料が安いことが特徴。
- ・テナント保証 ライト 業界トップクラスの保証内容で幅広い範囲に対応。

事業用保証の販売チャネル

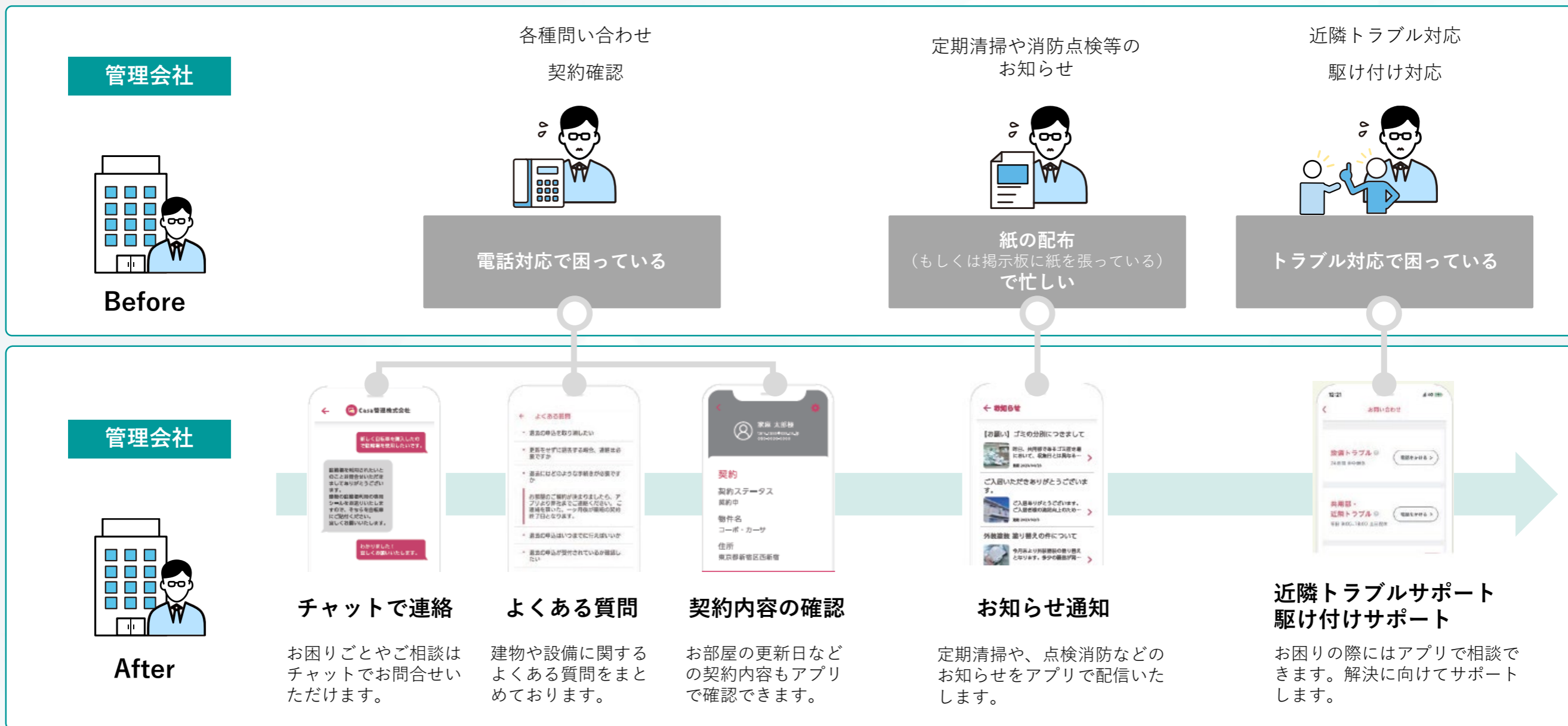
■ 事業用の物件サイト



飲食店専門・居酒屋物件サイト ぶけなび東海



入居者対応サービスを提供し不動産業務の効率化をサポート



オンライン入居申込サービス



保証申込情報のデータ連携により、入力業務や確認作業の軽減

入居者管理サービス



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

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

各種アライアンス

■ 見守りサービスの提供



■ 飲食店の居抜き物件の情報提供



■ 駆け付けサービスの提供

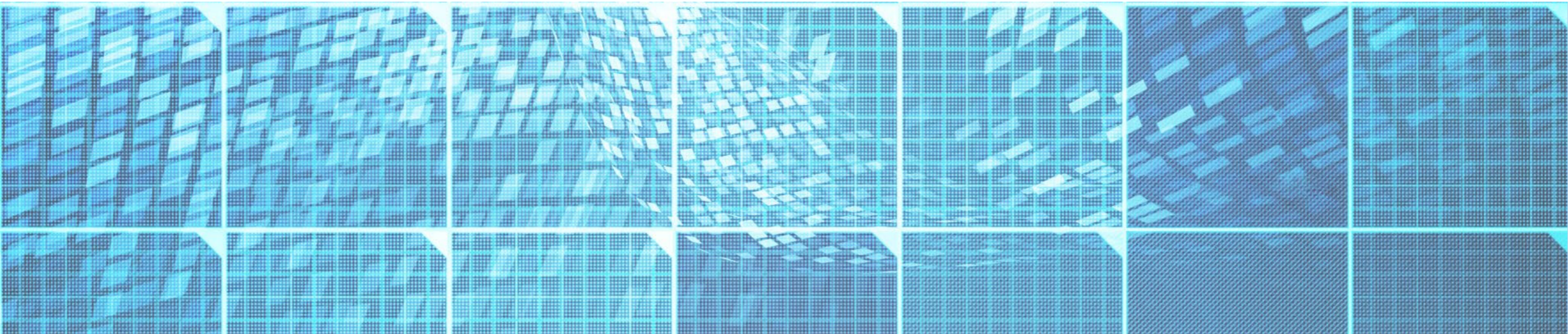


■ 近隣トラブルサービスの提供





Goldkey × COMPASS



物件のシステムIT化～収益の最大化～導入・運営サポート

不動産会社の
DX導入コンサルティング

物件のシステムIT化
～収益の最大化～導入・運営サポート



app-me!Cloud

入居者向け
アプリケーションの提供



不動産事業

業界No1の居抜き
売買サイトを運営



テレワークブース
製造販売

レンタルオフィス事業
鍵や電源の自動管理



スマートフォン
アプリ開発

iOS/Android問わずあらゆる
デバイスのアプリケーション
開発に対応



Webアプリ開発/
サイト制作

蓄積されてきたエンジニアリ
ングのノウハウと、実装力で
企画から運用まで対応

Goldkey

システム商品の提供元

サービス内容

- 入居者アプリ
- テナント物件サイトの運営
- システムの企画開発
- DX導入コンサルティング



Webアプリ開発



COMPASS

集客活動による会員化

サービス内容

- 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



OwnerWEB



賃貸管理市場

賃貸住宅数 約**1,900**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

出所：国税庁統計・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」



オーナーセミナーの開催



大家団体との共同セミナー等の実施



オーナーフェアへの参加



オーナーの疑問を解決することなどを目的に、定期的に参加



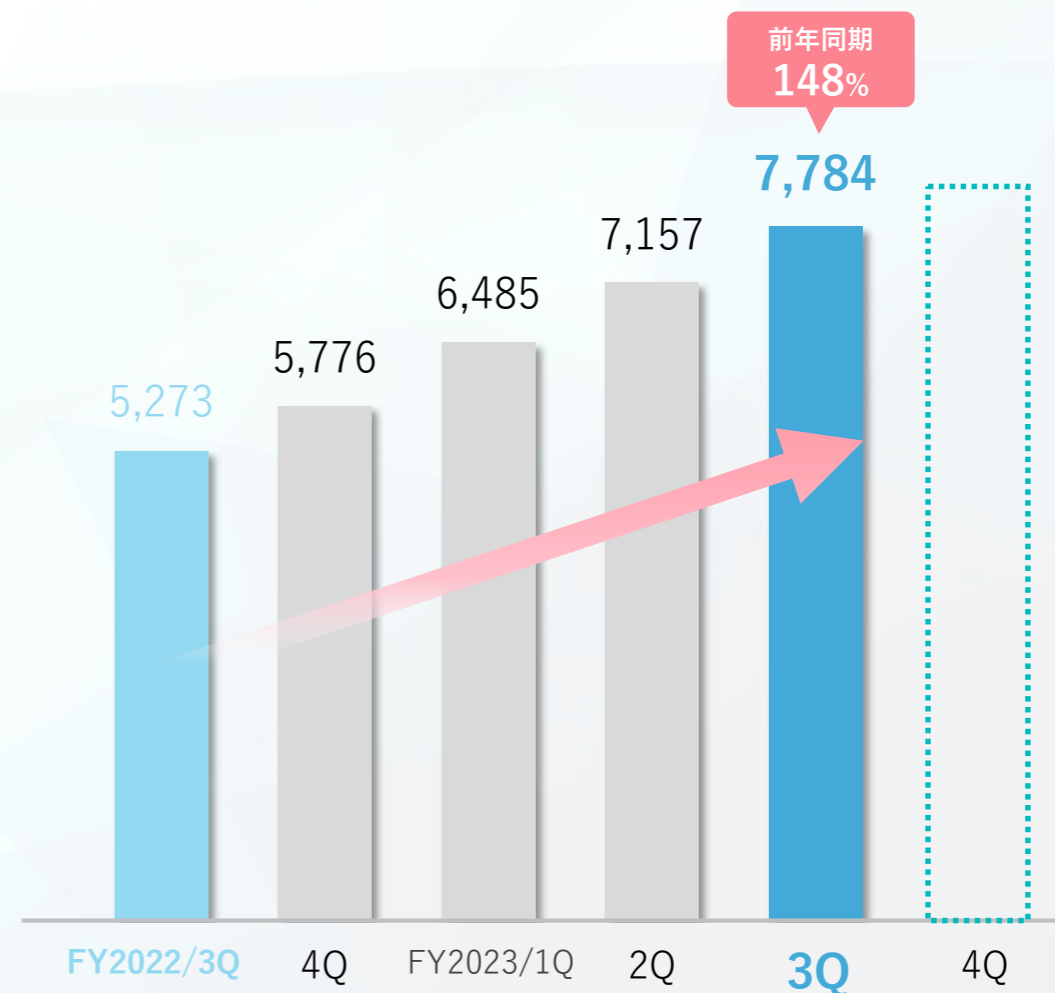
YouTube配信



カリスマオーナーによる特別講演

家主の獲得推移

OwnerWEBの利用登録の家主数



「まるっとサポート」



入居者のトラブルを任せて安心

01 近隣トラブル対応



騒音

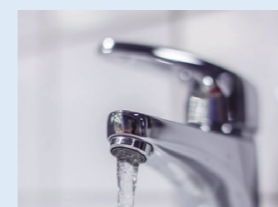


ゴミ出しマナー



無断駐車

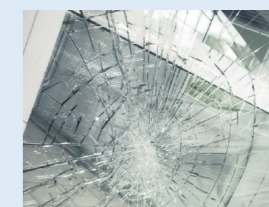
02 設備トラブル対応



水のトラブル



カギのトラブル

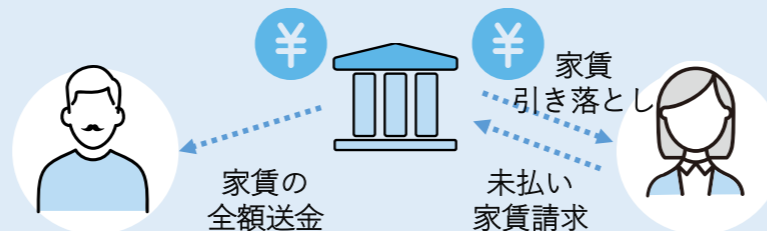


ガラスのトラブル

家賃保証と集金代行サービス

03 充実した保証

引き落としの有無関係なく、全月末に全額送金します



万が一に備えた保険

04 孤独死保険



家賃損失費用



事項対応費用



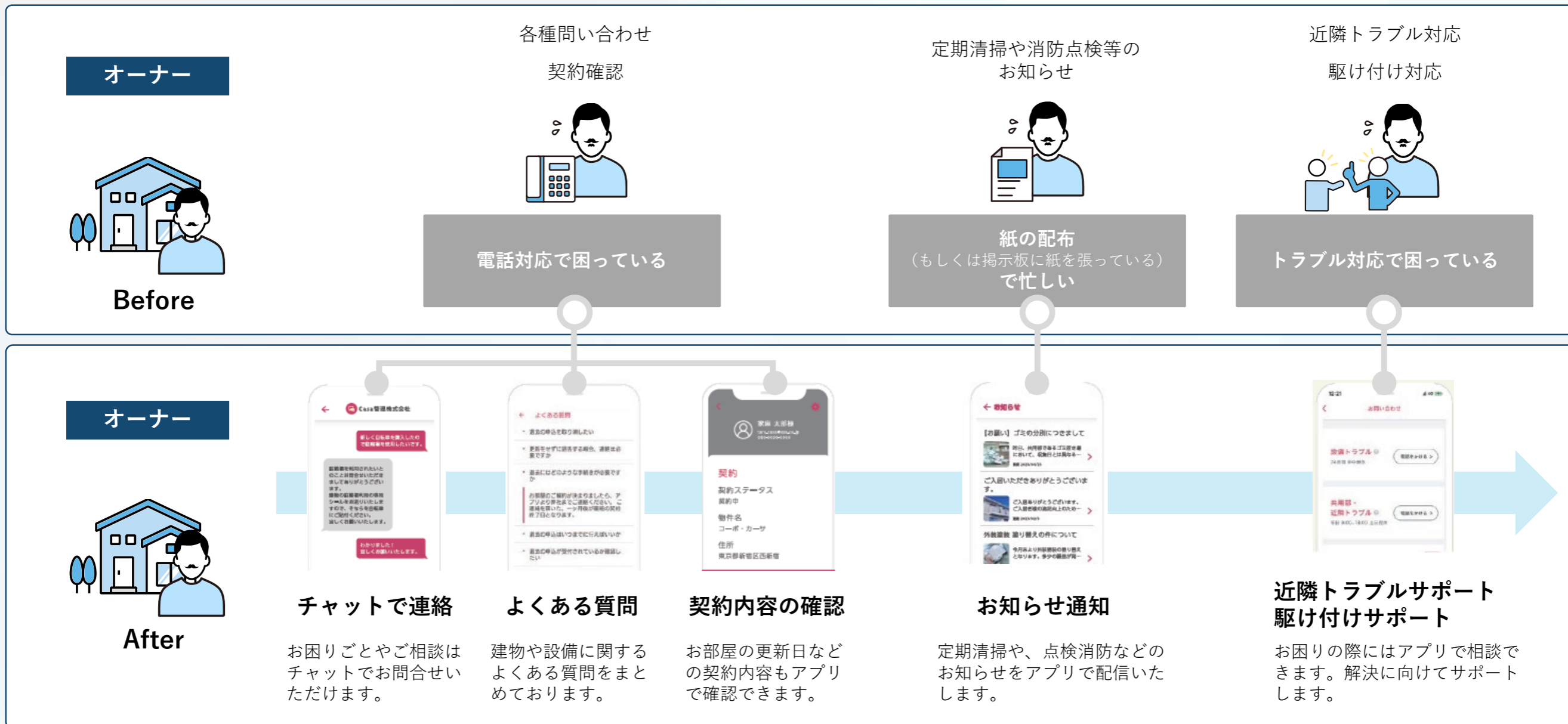
原状回復費用



空室期間短縮費用

05 家財保険

借家人賠償責任保険が自動付帯します



オーナーの悩みを解決するためのコミュニケーションツールを開発

入居者

入居者対応サービス



家賃の回収・集金
家賃管理・家賃保証



更新・解約手続き



設備トラブル
駆け付けサービス



近隣トラブル対応
ソフトクレーム対応

オーナー

賃貸管理サービス



電子契約・契約書作成
賃貸借契約書の保管



入出金管理

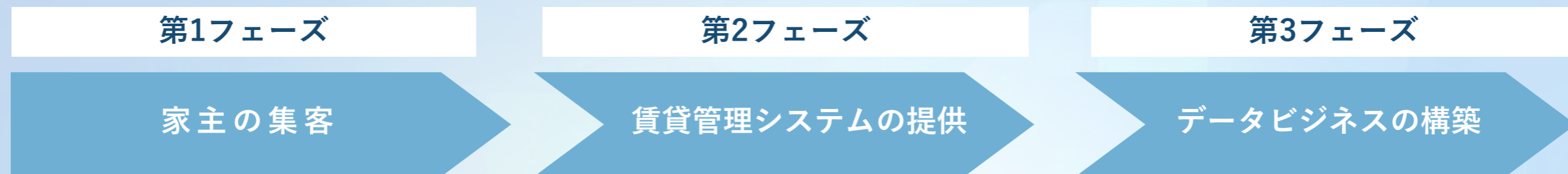


契約・更新/解約管理



建物・物件管理
・清掃、工事レポート
・退去立会い





保証による
家主の獲得

自主管理家主
の獲得



賃貸管理システム
の提供

更なる家主
の拡大



新たなデータ
ビジネスの構築



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



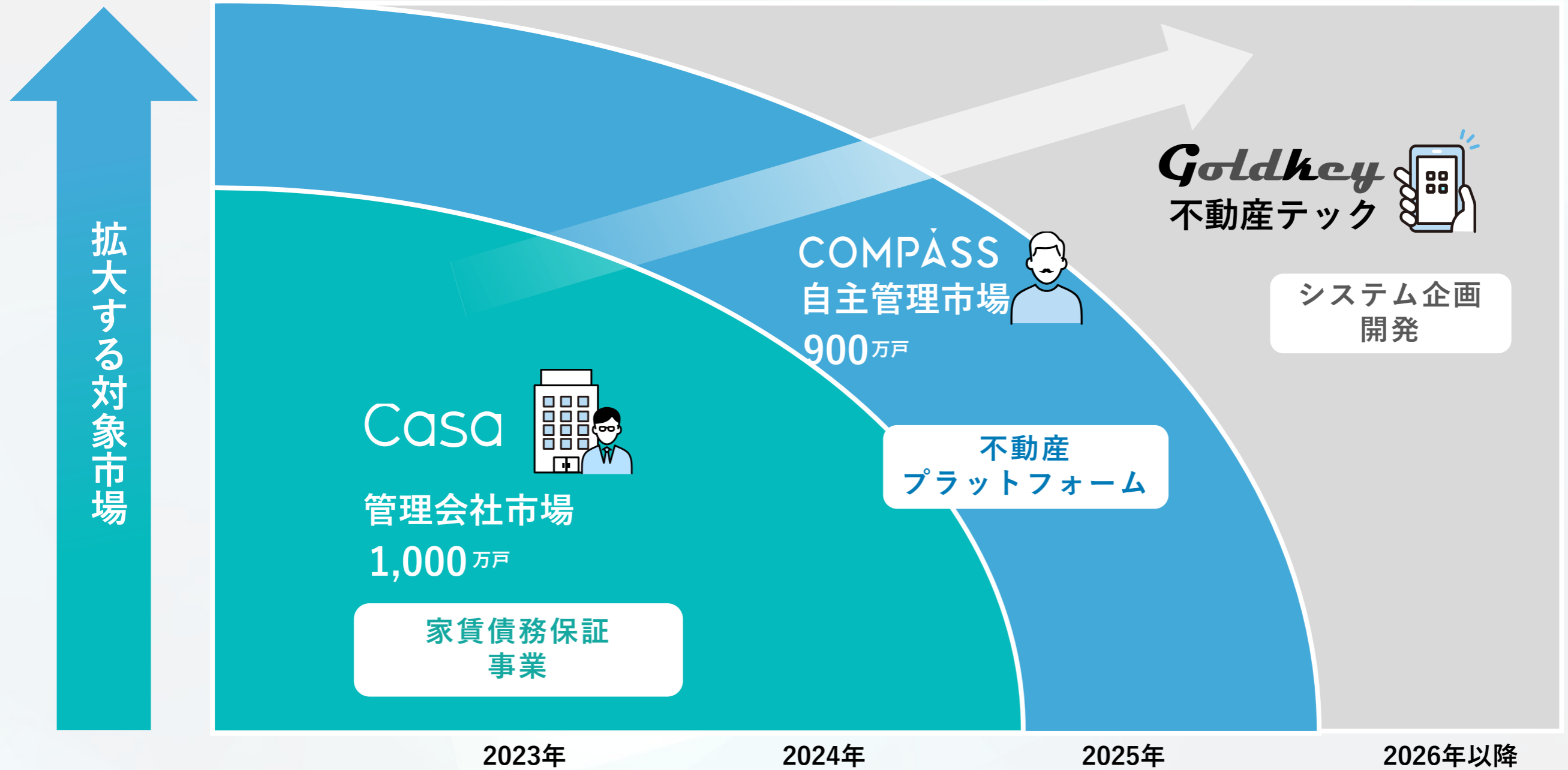
自主管理家主への賃貸
管理システムの提供

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



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 3Q



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。



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。



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)



正社員：37.8%
パート：86.7%

2023年10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)



28.7%

2023年10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)



15.1%

2023年10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)



男性：66.7%
女性：100%

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)



男性：55.8%
女性：85.6%

2023年1月末時点

離職率

(全国平均：11.1% 厚生労働省)



正社員：7.0%

2023年1月末時点

An aerial view of a city, likely Tokyo, with a semi-transparent white text box overlaid. The background shows a dense urban landscape with various buildings and a prominent tower in the distance. The text box contains Japanese text.

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12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。