

株式会社Casa

2024年1月期
決算説明資料

証券コード：7196



Casa

(百万円)	FY2022	FY2023	前年同期比
		実績	
売上高	10,278	11,163	108.6%
初回保証料	4,996	5,654	113.2%
継続保証料	5,237	5,465	104.3%
売上原価	4,454	5,088	114.2%
紹介手数料	1,110	1,378	124.1%
貸倒引当金繰入額	2,425	2,655	109.5%
訴訟・処分費用	885	1,032	116.5%
営業利益	804	801	99.7%
経常利益	965	1,041	107.9%
当期利益	243	699	286.6%
EBITDA	1,234	1,302	105.5%

売上高

- ✓ **初回保証料**
新規代理店の獲得（1,149社 前年同期比110%）
新規契約の獲得（130千件前年同期比110%）
エリア拡大と人員数の増加で順調に伸長
- ✓ **継続保証料**
保有契約は前年同期比106%増加し成長に貢献

営業利益・経常利益

- ✓ **紹介手数料**
金融審査商品の販売強化で手数料が増加
- ✓ **貸倒引当金繰入額**
新規契約と保有契約の拡大に比例し増加
- ✓ **訴訟、処分費用**
回収の改善により訴訟件数が減少し、長期案件の解決に貢献したことで増加
- ✓ **新システム延伸費用**
基幹システムの延伸により、業務委託、開発費用が増加
- ✓ **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182.8%増加

※ EBITDA = 経常利益 + 減価償却 ± 支払利息等

(百万円)	FY2022	FY2023		前年同期比	計画比
		計画	実績		
売上高	10,286	11,276	11,224	109.1%	99.5%
営業利益	785	838	786	100.1%	93.8%
経常利益	895	929	965	107.9%	103.9%
親会社株主に帰属する 当期利益	254	544	605	237.6%	111.1%

COMPASS

- ✓ 自主管理家主の獲得（前年同期比143%）
- ✓ 家賃保証取扱い件数（前年同期比130%）

セミナー、YouTube、オウンドメディアを活用し家主登録数は順調に増加。

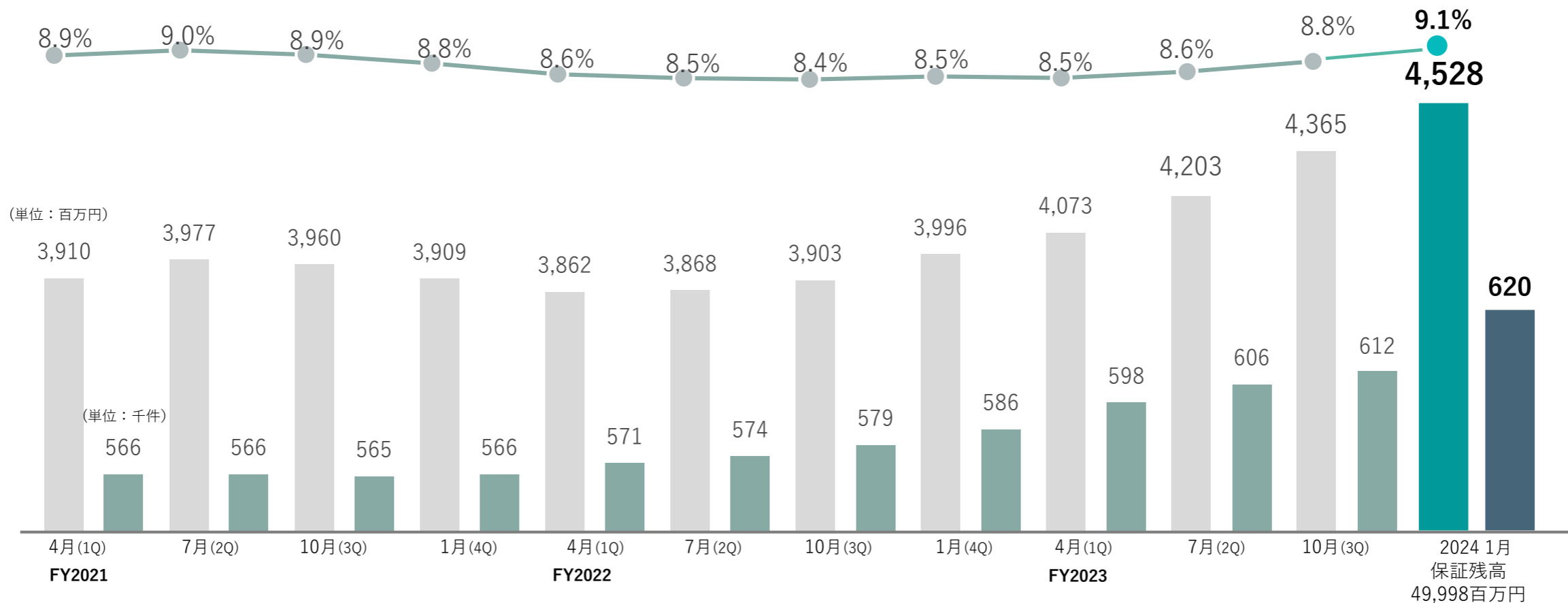
GoldKey

- ✓ 入居者管理アプリの販売
管理会社・自主管理オーナーに対し、賃貸業務の削減を訴求し販売を強化。
- ✓ 不動産事業とのシナジー
居抜き物件の不動産情報サービスの「ぶけなび」に家賃保証サービスを導入。

新規契約数の増加と保有契約数の拡大により求償債権は増加
債権回収業務の強化により保証残高に占める割合も一定水準を維持

保証残高に占める求償債権額

■ 求償債権 ■ 保有契約件数

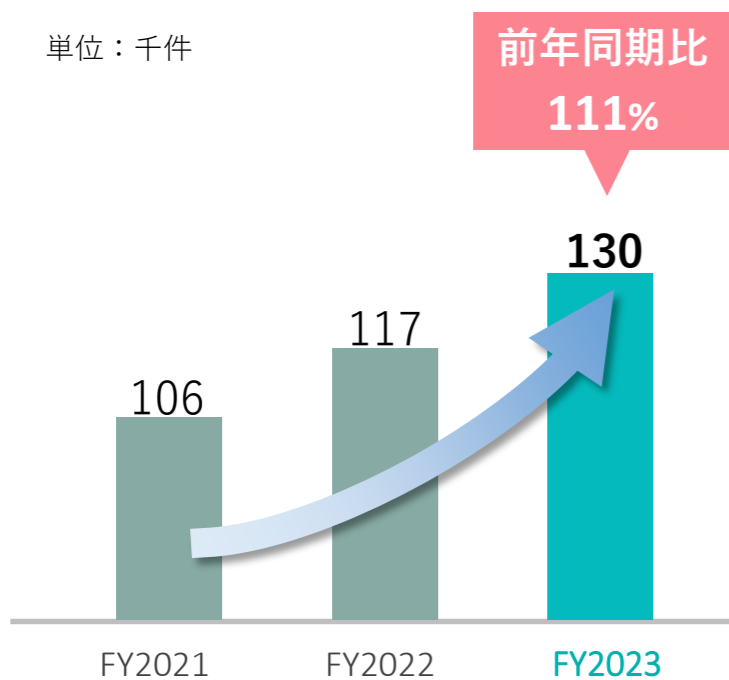


債権分類ごとの回収体制の構築が進行中で、一部成果が現れている

債権難易度	債権状態	担当者	手段
<div style="text-align: center;"> <p>回収難易度</p> </div> <p>初期債権</p>	初期遅延 入金忘れ	コールセンター	<ul style="list-style-type: none"> IVR SMS 通知 <p>CTIやロボットコールを活用した自動通知やSMSによるリマインダーを送信し大量一括処理で迅速な対応を実施。債権回収の効率化を図ったことで初期債権の対応力が向上</p>
<p>中期債権</p>	長期未連絡 継続的な不履行	一般担当者	<ul style="list-style-type: none"> 架電 訪問 <p>お客様の支払い能力や状況に応じた支払い計画や解決策を提案。担当者一人ひとりが専門知識やコミュニケーション能力を高めることで適切なアドバイスや解決策を提供</p>
<p>長期債権</p>	長期延滞	専任担当	<ul style="list-style-type: none"> 債権調査 法的手続き <p>選任チームを編成し、組織的な回収強化を行った結果、回収実績が飛躍的にアップ。選任担当者による集中的な債権調査や交渉が進まないお客様に対し、法的手続きを検討しながら、入金交渉を実施。</p>

新規契約

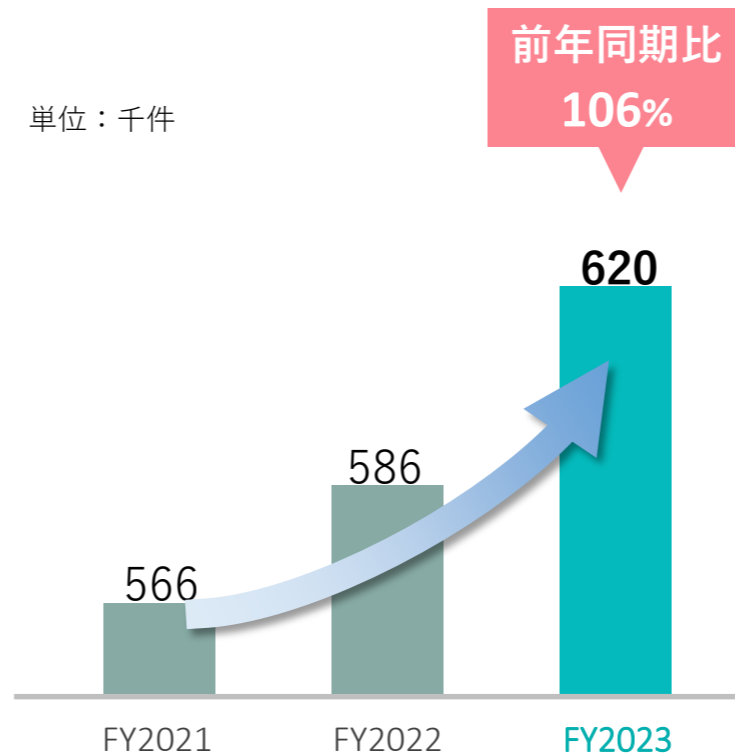
単位：千件



既存代理店の利用率の増加、営業人員の増加により売上げ拡大
前年同期比 111% +12千件増

保有契約

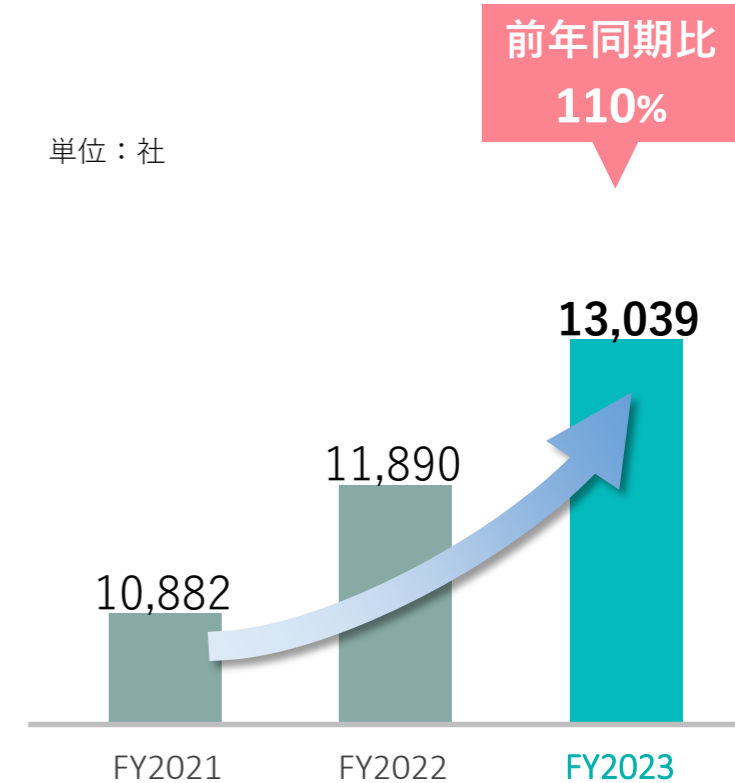
単位：千件



引続き新規契約が伸びることで、保有契約数が増加し継続保証料が拡大
前年同期比106% +34千件増

代理店数

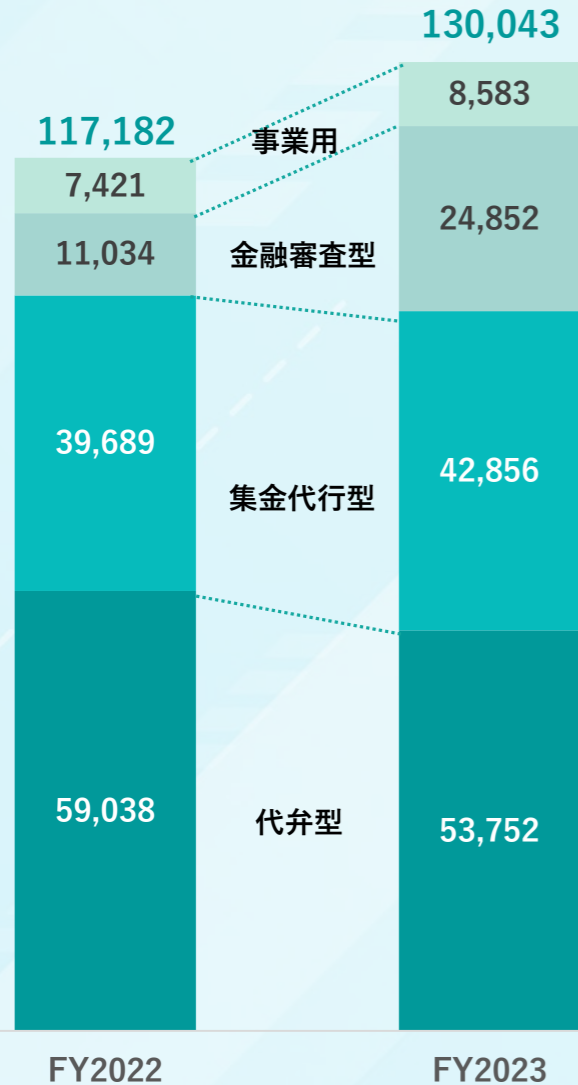
単位：社



エリアを拡大や営業人の増加により継続的に新規代理店社数の獲得
前年同期比110% +1,149社増

新規契約件数

(単位：件)



商品ラインナップ



事業用保証

新規契約件数

8,583件

前年同期比

116%

事業用物件を保証するサービス。敷金・保証金の引き下げにより、入居機会を増加させることを提案。居住用の賃料平均が5万円であるのに対し、事業用物件では12万円と高い収益性が期待できる。



ダイレクトS
(金融審査型)

新規契約件数

12,581件

前年同期比

149%

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。大手代理店や優良代理店、主要取引先に対して高い収益還元が可能。



ダイレクト
ワイド
(金融審査型)

新規契約件数

12,271件

前年同期比

470%

金融審査による与信判断や債権回収の正確性が向上した結果、滞納リスクに悩む代理店に対して広範囲な保証サービスの提供が可能。



家主
ダイレクト
(集金代行型)

新規契約件数

42,856件

前年同期比

108%

中・小規模向けの主力商品。集金代行、孤独死保険、家財保険の付帯漏れをカバー。さらに、オプションとして水漏れや部屋の鍵の紛失などの緊急トラブルにも24時間駆けつけ対応が可能。



ベーシック
(代弁型)

新規契約件数

53,752件

前年同期比

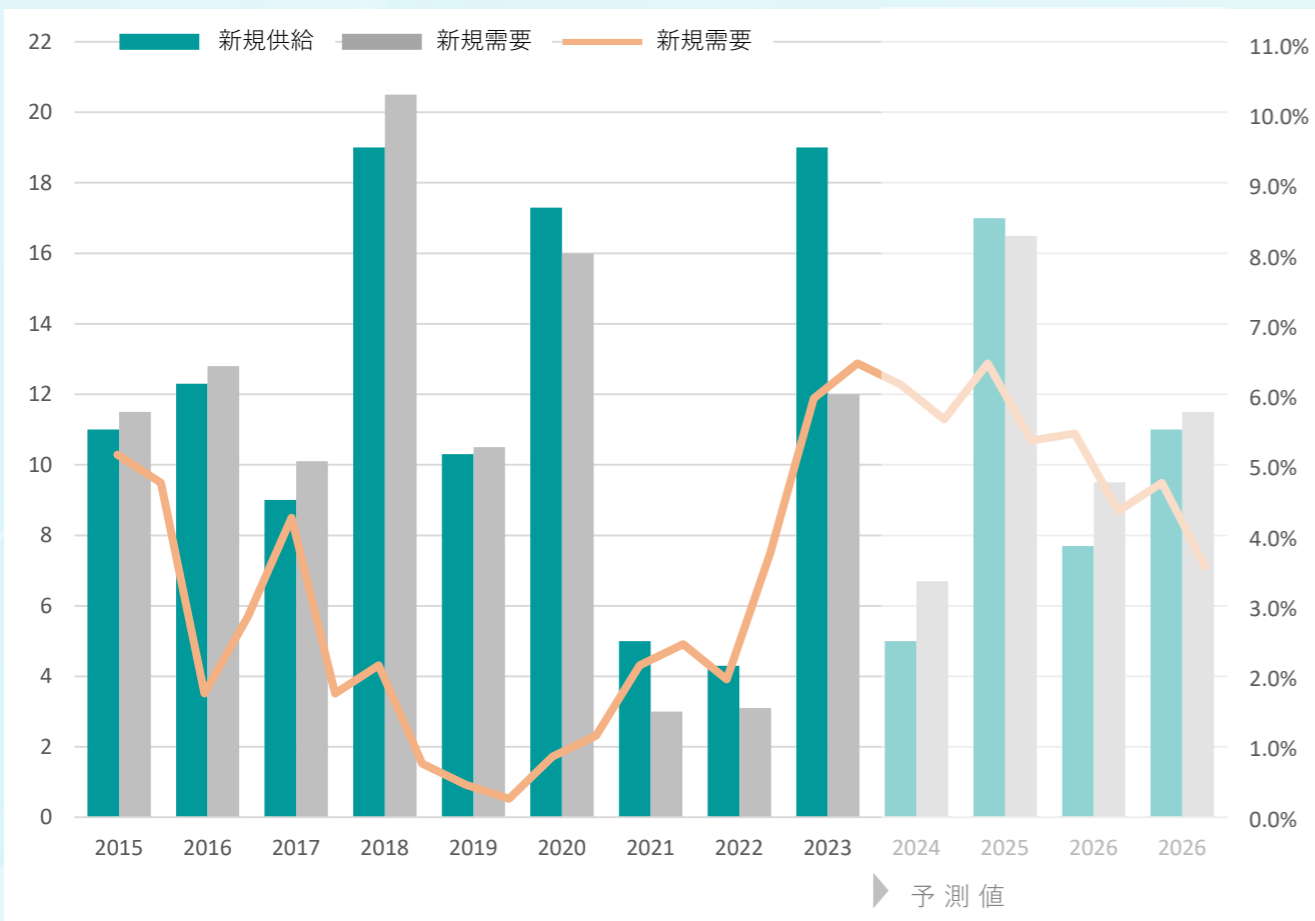
91%

スタンダードな保証。管理会社が集金管理を行っている場合に利用される。現在は集金代行の利便性が重視され、切り替えが行われるケースも増え、そのため年々利用が減少している。

継続的な市場の拡大とともに事業用保証サービスの需要が拡大

東京オフィスマーケット（需要・供給・空室率）

2024年以降は新規供給が進み、空室率は一時上昇するが、2026年、2027年は新規供給量が概ね過去平均となり空室率は低下傾向と予想



※出所：CBRE

相場データ

東京都-東京都心5区

賃料 (共益費込) **27,964円/坪** ↗

空室率 **4.91%** ↘

大阪市

賃料 (共益費込) **18,290円/坪** ↗

空室率 **3.09%** ↗

名古屋市

賃料 (共益費込) **17,159円/坪** ↘

空室率 **4.81%** ↘

福岡市

賃料 (共益費込) **17,851円/坪** ↗

空室率 **3.97%** ↘

札幌市

賃料 (共益費込) **15,969円/坪** ↘

空室率 **2.71%** ↗

仙台市

賃料 (共益費込) **14,162円/坪** ↘

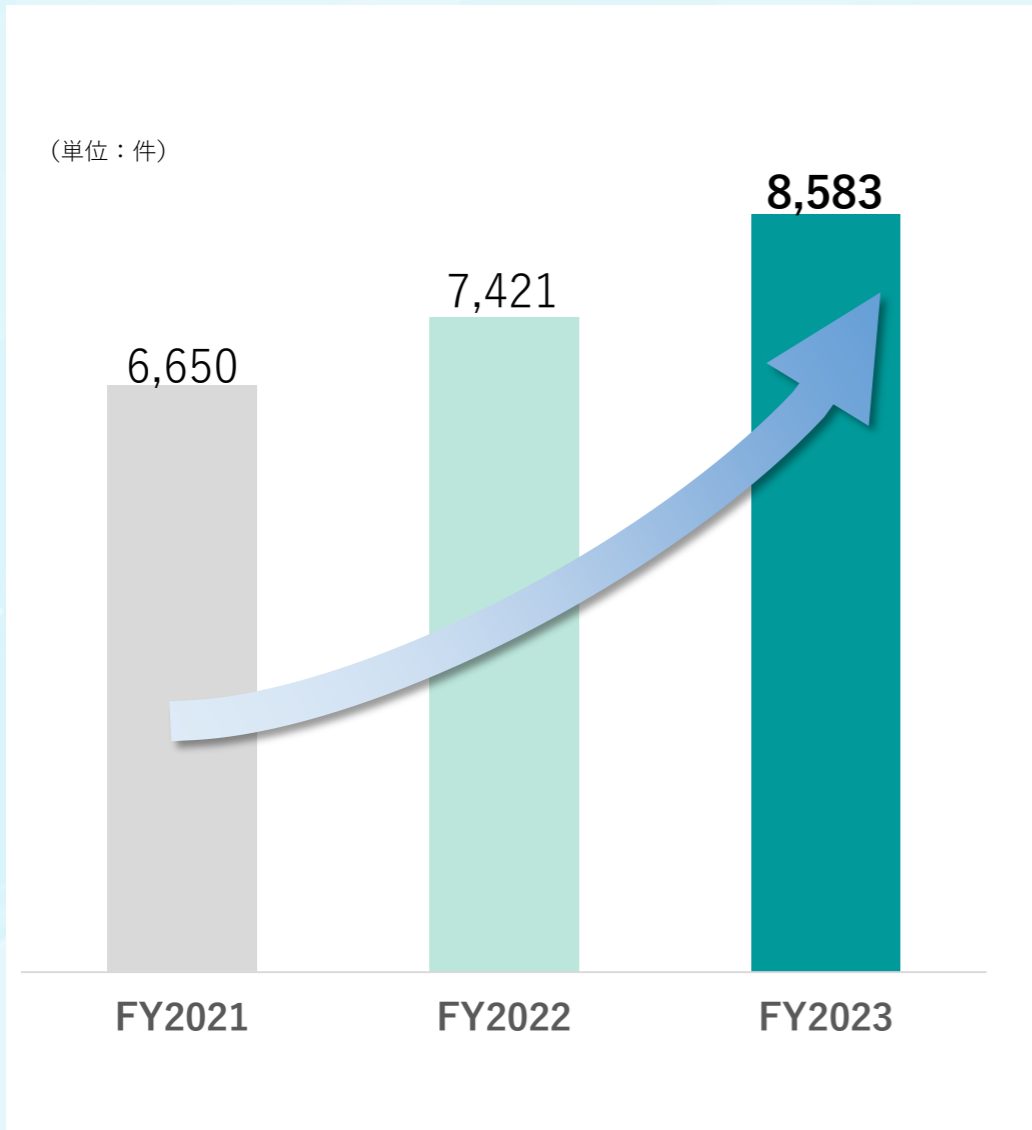
空室率 **6.89%** ↗

※基準日：2024年1月31日 大規模ビル

※出所：三幸エステート

事業用保証市場の成長性にフォーカスし、積極的な取り組みを実施

事業用保証 契約推移



事業用保証の強化ポイント

ビルオーナー向けセミナー

ビルオーナーに向けて、不動産投資の最新トレンドや資産管理のベストプラクティスについてご紹介。また、テナント獲得や収益最大化のための戦略について解説。

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

- ①テナント保証 ワイド
業界トップクラスの保証内容で幅広い範囲に対応。
- ②テナント保証 ライト
包括的な保証内容および初回保証料が安いことが特徴。

事業用保証の販売チャネル

■ 事業用の物件サイト

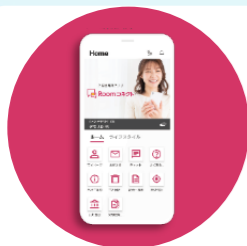


飲食店専門・居酒屋様物件サイト ぶけなび東海



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

Roomコネクト



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

チャット



よくお問い合わせを頂くご質問をいつでもご確認いただけます。

よくある質問



よくお問い合わせを頂くご質問をいつでもご確認いただけます。

契約書類保管



契約書類を保管することでいつでも契約内容が確認いただけます。

お知らせ



お部屋に居ながら、掲示板の内容をいつでもご確認いただけます。

ゴミカレンダー



お住まいのゴミ収集日が確認いただけます。

周辺施設情報



物件周辺のスーパーや飲食店、美容院等様々な施設が確認いただけます。

入居時写真保管



入居時の状況をアップロードすることで退去時に提示いただけます。

ニュース



Webニュースをカテゴリ別に表示いただけます。

不動産会社の業務



管理会社
Before

- ・各種問い合わせ
- ・契約確認

- ・定期清掃や消防点検等のお知らせ

- ・近隣トラブル対応
- ・駆け付け対応



電話対応で困っている



紙の配布・掲示板貼り付けで忙しい



トラブル対応で困っている



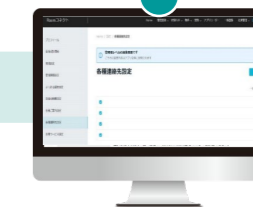
管理会社
After



チャットで連絡
よくある質問



契約内容の確認
お知らせ通知



近隣トラブルサポート
駆け付けサポート

ITANDI BB+
申込受付くん

CREATE
日本情報クリエイティブ株式会社

SKIPS

Sumai Entry

リアルプロ
REAL NET PRO Co.,LTD.

アットホーム(株)

いすゞ GROUP

住まい探しは
ハトマーク

保証申込情報のデータ連携により
入力業務や確認作業を軽減

フレックス
少額短期保険

日本共済株式会社
Nihon Kyosai Co.,Ltd.

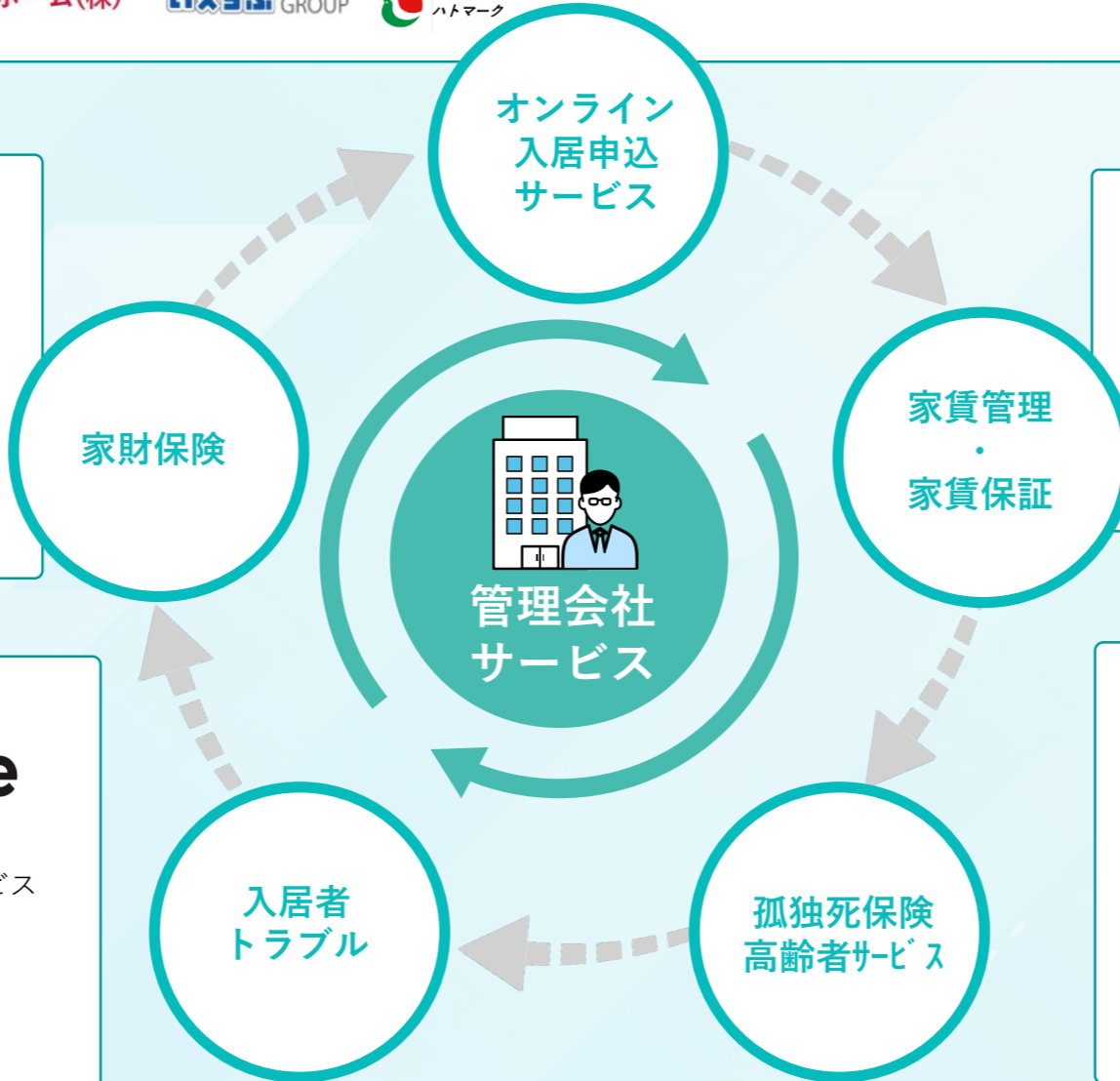
SBI 日本少短

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

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



住居用保証・事業用保証

JBR
JAPAN BEST RESCUE SYSTEM

駆付けサービス

gigbase

近隣トラブルサービス

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

東京海上日動

SOMPO
損保ジャパン

中部電力ミライズ
コネク

高齢者の住宅難民化の解消や賃貸物件の空室率の低減に貢献

オペレーションコストの削減とサービスレベルの向上

Before

申込審査



FAX申込

個別審査

契約管理



契約・変更・解約

滞納登録

顧客管理



案件管理

約定管理

After

与信管理システム

申入力WEB化、審査の自動判定、
データ管理、ユーザー管理

審査精度向上
審査スピード向上

契約管理システム

契約管理、請求・入金管理、
精算管理、支払管理

業務効率化
正確性向上

債権管理システム

オートコール、法的手続き管理、
交渉管理、e-内容証明

正常化率向上
業務の平準化

財務向上の取り組み	重点施策		主要KPI
<p>売上高</p> <ul style="list-style-type: none"> エリアの拡大 営業人員の増加 	<p>エリアの拡大</p>	<p>営業エリアを網羅的にカバーすることで、新規代理店の獲得や既存代理店の利用率の向上</p>	<ul style="list-style-type: none"> 新規契約の増加 新規代理店の獲得 新規出店数
<p>売上原価</p> <ul style="list-style-type: none"> 滞納発生金額の抑制 回収率の向上 訴訟・処分費用の圧縮 	<p>滞納発生金額の抑制</p>	<p>全申込みに対して、信用情報を活用したオペレーションに変更。これにより、期末時点での滞納率や回収率を改善することを目指す</p>	<ul style="list-style-type: none"> 滞納発生率 信用情報審査の浸透率
<p>回収率の向上</p>	<p>回収率の向上</p>	<p>コールセンターを重視した回収オペレーションを構築し中期・長期延滞に既存社員をシフト。求償債権の圧縮を図る</p>	<ul style="list-style-type: none"> 債権分類ごとの回収率
<p>訴訟・処分費用の圧縮</p>	<p>訴訟・処分費用の圧縮</p>	<p>訴訟選任の事務担当による効率化と長期化を防止するオペレーションを構築し立替残高・訴訟費用の圧縮を図る</p>	<ul style="list-style-type: none"> 訴訟の依頼件数 訴訟期間
<p>販管費</p> <ul style="list-style-type: none"> 採用強化 基幹システムのリリース 	<p>採用強化</p>	<p>売上拡大・システムの安定稼働に向けた採用強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> 採用人員数 採用費用
<p>基幹システムのリリース</p>	<p>基幹システムのリリース</p>	<p>(2024年2月に基幹システムのカットオーバー) 顧客満足度の向上及びオペレーションコストの削減</p>	<ul style="list-style-type: none"> 運用コストの費用 残業時間の圧縮

単位：百万円	FY2024 中期経営計画	FY2024 修正計画	計画比	FY2024上期計画	
				1Q	2Q
売上高	12,592	12,081	△4.1%	2,951	5,947
営業利益	1,635	759	△46.4%		
営業利益率	13.0%	6.3%	△6.7pt	△285	123

【売上高の減少】

2024年の新規契約数は、与信審査の強化により、中期経営計画に対し92%の減少

【売上原価の増加】

販売強化のため、紹介手数料が高騰しており、中期計画に対し111%増加

【費用の増加】

基幹システムのリリース延期により約3億円のコストが増加

1Qにシステム移行に伴う一時費用を約2億円を見込み2024年営業利益は中期計画比△52.5%を計画

今後の成長に向けエリアの拡大と積極的な営業人員の増員を行い売上の拡大を目指す。
またコストセンターからプロフィットセンターへの転換を進めるためにオペレーションの再構築等を行い内部強化に努め利益の拡大を図る。

	FY2023	FY2024 計画		
	金額	金額	増減率	増減
単位：百万円				
売上高	11,224	12,081	+7.6%	+857
内				
・初回保証料	5,654	6,034	+6.7%	+380
・年間保証料	5,465	5,824	+6.6%	+359
売上原価	5,086	5,552	+9.2%	+465
内				
・紹介手数料	1,347	1,547	+14.8%	+199
・訴訟・処分費用	1,032	1,060	+2.8%	+28
・貸倒引当金繰入額	2,655	2,871	+8.1%	+216
販売費及び一般管理費	5,350	5,769	+7.8%	+419
営業利益	786	759	△3.5%	△27
経常利益	965	935	△3.2%	△30
親会社株主に帰属する 当期純利益	605	552	△8.7%	△52
EBITDA	1,315	1,413	+7.4%	+97

※ EBITDA = 経常利益 + 減価償却 ± 支払利息等

売上高

✓ 新規契約の増加

- ・既存代理店の利用率増加
- ・事業用保証の販売強化
- ・新規出店によりカバーエリアの拡大

売上原価

✓ 手数料の拡大

契約の増加・販売力の強化

✓ 貸倒引当金の圧縮

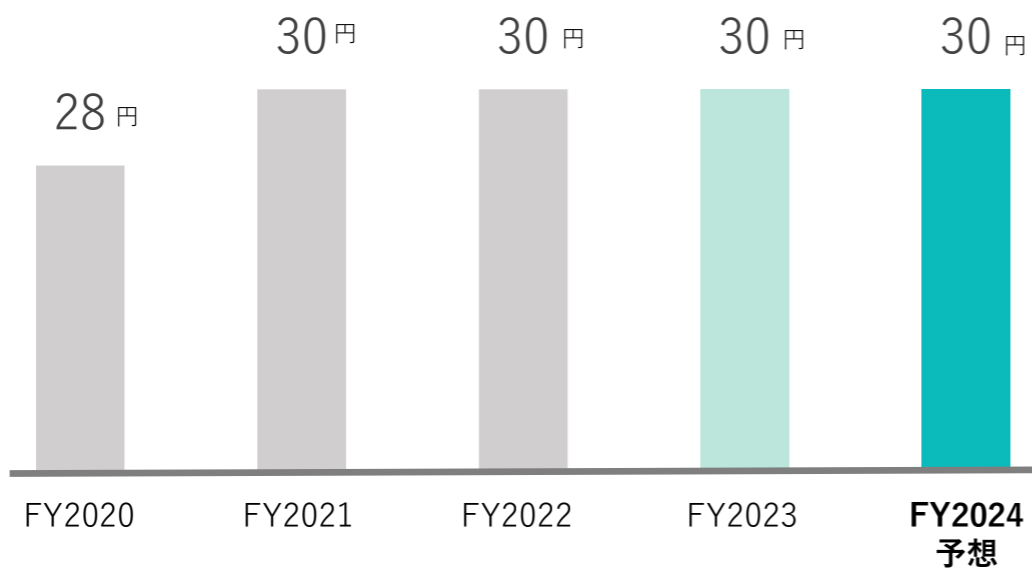
信用情報による与信審査の強化により
立替残高を圧縮

販売費及び一般管理費

- ・営業及び回収人員の増加
- ・基幹システムのリリースによる
費用の増加

■ 期末配当 : 予想 **30円 / 株**

配当金の推移



配当政策

事業展開や財務体質の強化を考慮した上で、内部留保と配当のバランスを図り利益配分を決定。安定した配当を継続して行い、利益配分を経営課題の一つと位置付け、企業価値の向上に努める。



COMPASS *×* **Goldkey**

COMPASSとGoldKeyで不動産業界に新しい方向性を定義



不動産業界

Real estate



ITソリューション

Solution

Goldkey

システム商品
の提供元

ソフトウェアの概念立案と設計
開発の計画と実装
UI・UXの設計
機能追加の開発
プロダクトタイプの作成とテスト



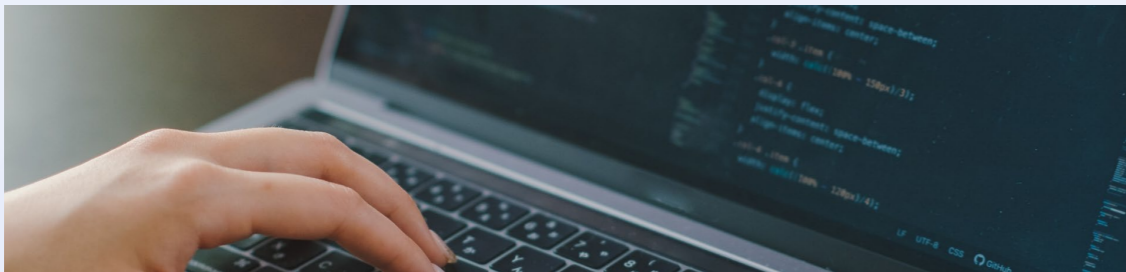
自主管理家主

COMPASS

集客活動
による会員化

セミナー開催
メディア運営
賃貸管理システム提供
ウエルスマネジメント
金融サービス

Goldkey



成長著しい不動産テック市場において、国内トップの地位を目指しています。「入居者の快適な生活のために、高品質かつ付加価値の高いサービスを提供する」というミッションを掲げ優れた不動産事業とシステム開発事業を展開しています。

Webアプリ開発



- 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

COMPASS



不動産市場の変化に対応し、IT技術を活用した新たなサービスを提供しています。築20年以上の物件における価値下落などの課題に焦点を当て、業界のイノベーターとして安心して利用できる不動産取引の未来を切り拓いています。

OwnerWEB



- 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

賃貸管理市場

賃貸住宅数 約**1,900**万戸

Casa

管理会社市場

物件数
1,000万戸

家主数
172万人



保有契約
60万件



保有契約
8千件

COMPASS

自主管理市場

物件数
900万戸

家主数
155万人



アプリダウン
ロード数
5万

Goldkey

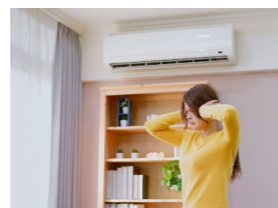
システム提供

「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

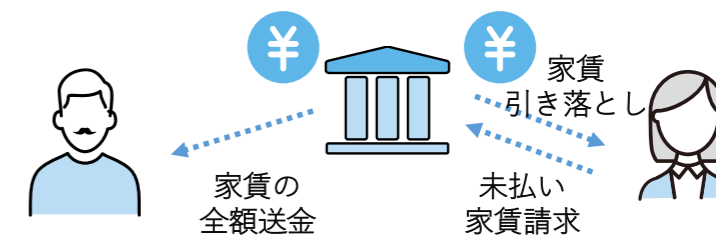


ガラスのトラブル

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



YouTube配信



カリスマオーナーによる特別講演



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



オーナーセミナーの開催



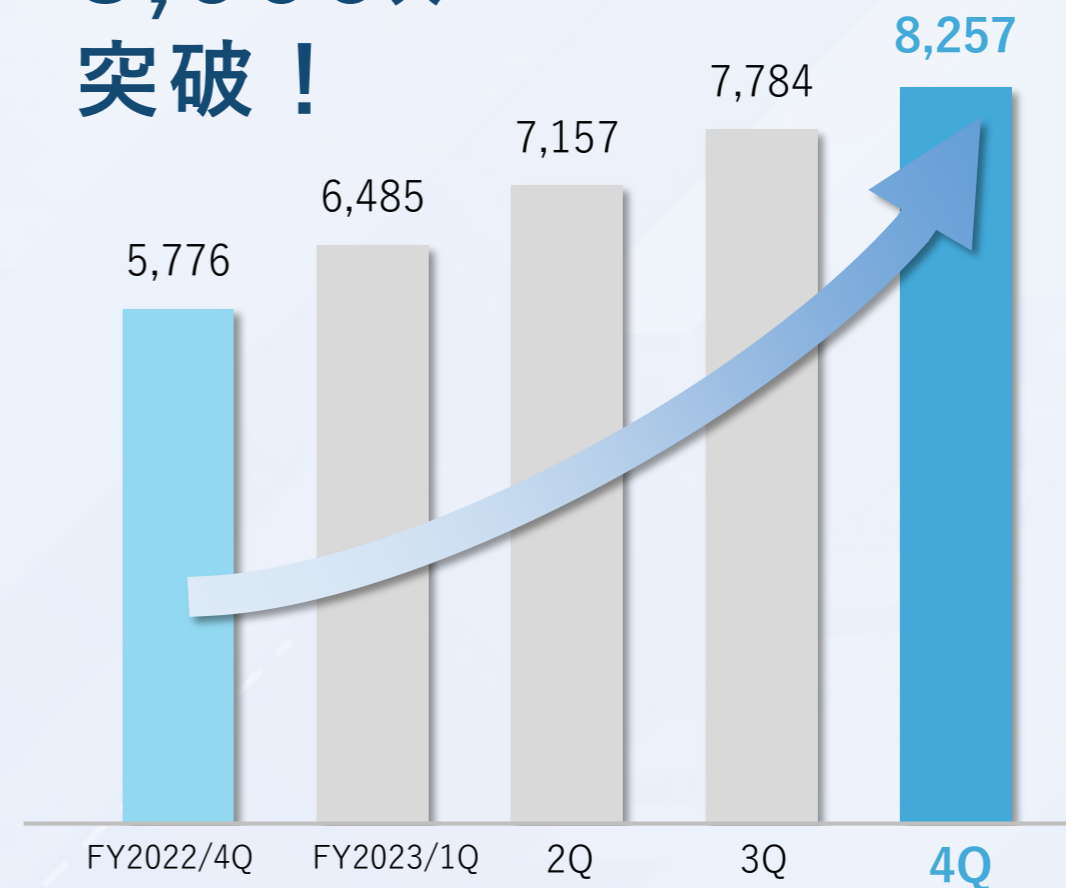
大家団体との共同セミナー等の実施

家主の獲得推移

OwnerWEB
利用登録家主数

8,000人
突破!

前年同期
143%



更なる家主の拡大

第3フェーズ

データビジネスの構築



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

自主管理家主の獲得

第2フェーズ

賃貸管理システムの提供

賃貸管理システム



賃貸管理の業務の軽減
賃貸経営の収益アップ

第1フェーズ

家主の集客



保証による
家主の獲得



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

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、グループ全体として「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をグループに組み入れることで、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

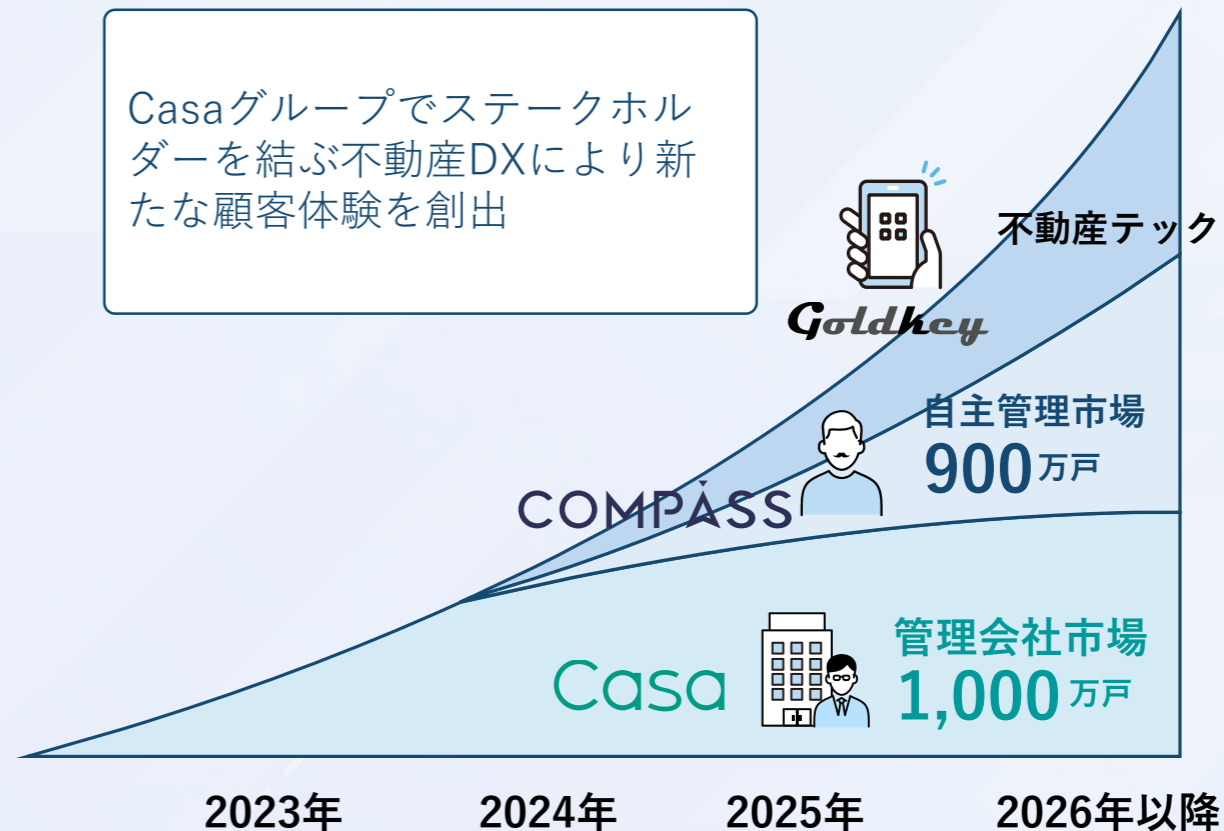
賃貸管理会社の要求は業務効率化とコスト削減。手数料だけでなく、賃借人・家主・管理会社との接点を活用したツールを提供。

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」

養育費保証

こどもが笑顔だと、ママも安心
ママが笑顔だと、こどもも安心

養育費保証 PLUS



- ありがとうキャンペーン
- 親子写真イベント
- オーストラリア動物園めぐり



弁護士、FP、協力団体とのセミナー開催

Facebook/Instagram広告用のバナー

子ども家庭庁創設に関するアンケート

飯塚市 × 養育費保証 PLUS

福岡県飯塚市と連携協定・大阪市と連携協定

- 養育費保証
- 部屋探し
- 仕事探し
- 情報提供



- 新たに集金サービス付き保証プラン「こども未来with」
- お部屋さがし「Kari flower」



ひとり親総合情報サイト「Feliz」代表のシンママインフルエンサー、Chumiさんとの協働

養育費受け取りに関するアンケート調査

離婚テックサービスRe:Conと提携を開始

Re:con × 養育費保証 PLUS

離婚前

- 養育費シミュレーター
- 離婚必要書類チェックリスト
- お金の相談

離婚後

- 仕事探しサポート
- 養育費保証
- 部屋探しサポート



E 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

- 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。



S 社会 Society

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。



G 統制 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

- 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 女性の割合

(全国平均：正社員46.6%、パート42.0% 厚生労働省)



正社員：36.6%
パート：85.7%

2024年1月末時点

女性リーダーの割合

(全国平均：24.1% 内閣府)



31.3%

2024年1月末時点

非正社員の割合

(全国平均：13.9% 内閣府)



22.4%

2024年1月末時点

男女別の 育児休業取得率

(全国平均：男性17.1%、女性80.2% 厚生労働省)

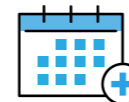


男性：100%
女性：100%

2023年1月末時点

年次有給休暇の取得率

(全国平均：男性56.5%、女性62.1% 内閣府)



男性：70.1%
女性：94.6%

2024年1月末時点

離職率

(全国平均：11.9% 厚生労働省)



正社員：13.1%

2024年1月末時点



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3月6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。