



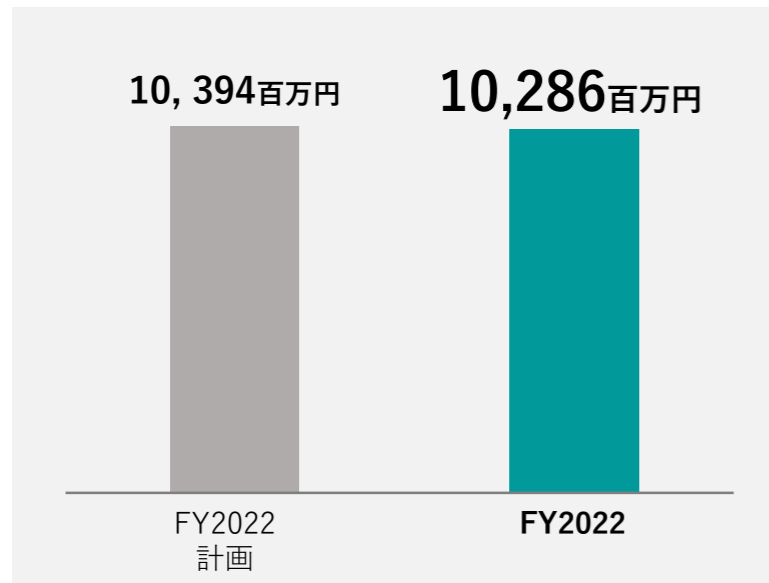
株式会社Casa

2023年1月期  
決算説明資料

証券コード：7196

## 売上高

102億86百万円



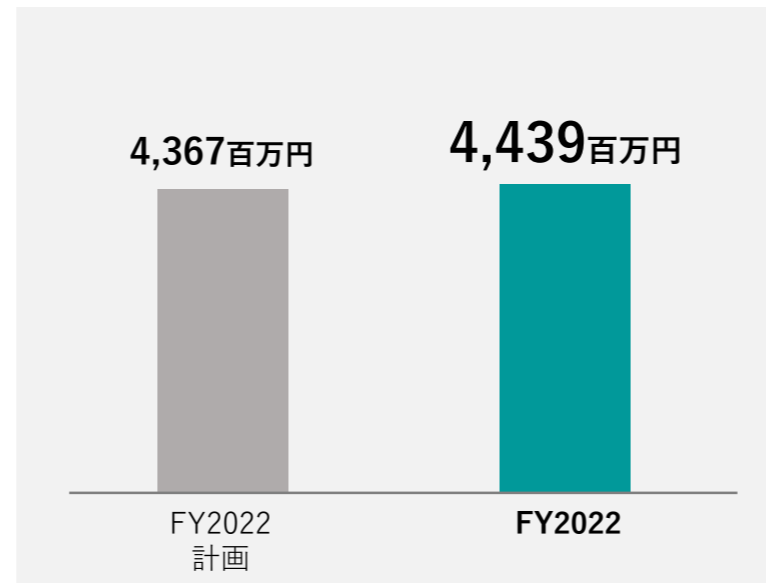
計画比 99.0%

新規契約が順調に増加したことで計画通りに推移

- ・初回保証料：計画比95%
- ・継続保証料：計画比103%

## 売上原価

44億39百万円



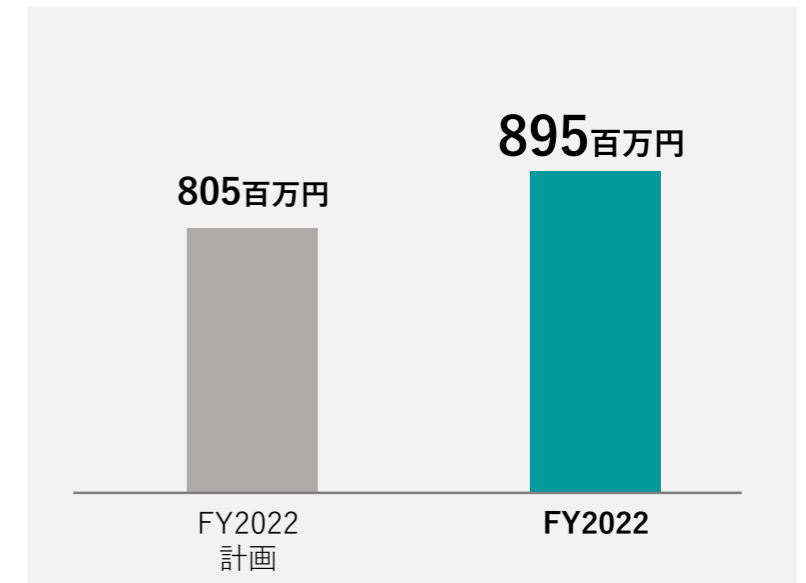
計画比 101.6%

新規契約の増加に比例し紹介手数料が計画を上回る

- ・紹介手数料：計画比106%

## 経常利益

8億95百万円

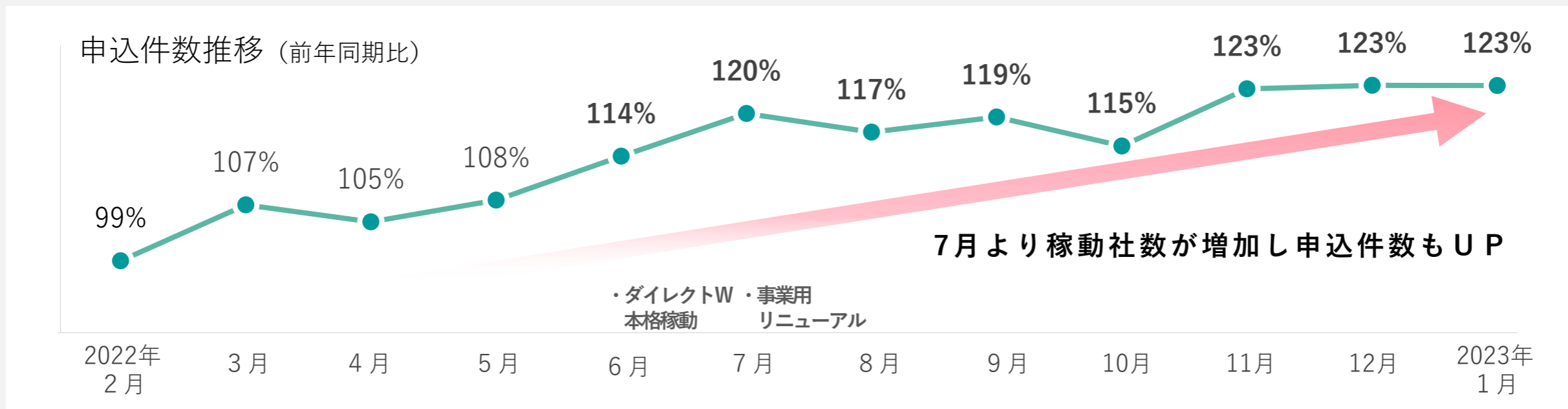


計画比 111.1%

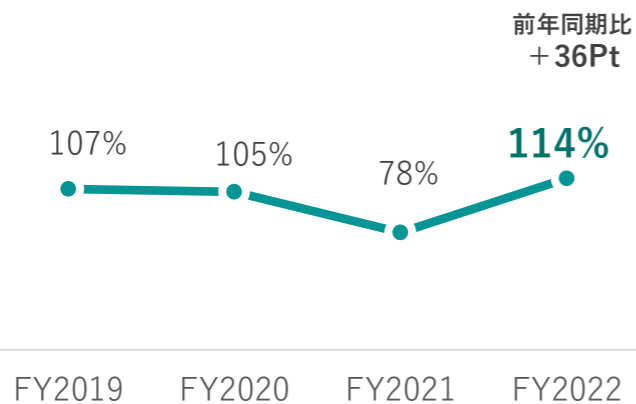
費用の削減により計画を上回る

- ・貸倒引当金繰入額の減少：計画比98%
- ・償却債権取立益の増加：計画比169.6%

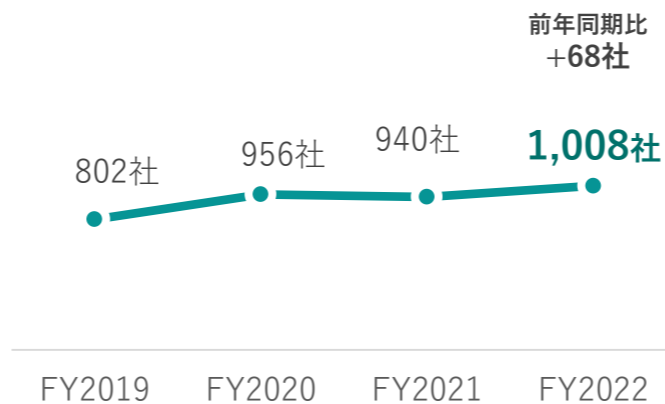
## 足元の申込件数は、前年同期比120%を超える



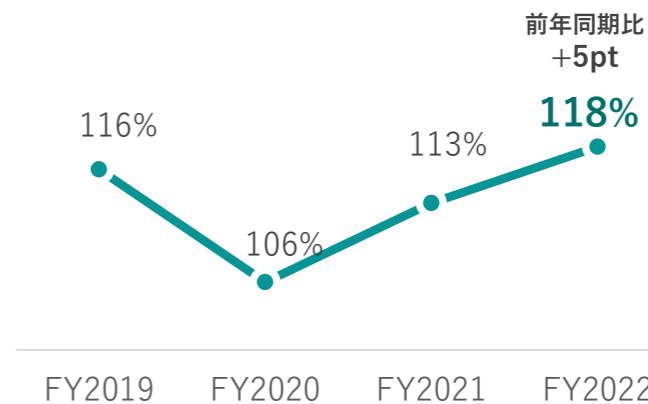
### 申込件数の前年同期比



### 新規代理店獲得社数 (年間)



### 代理店稼働社数の前年同期比

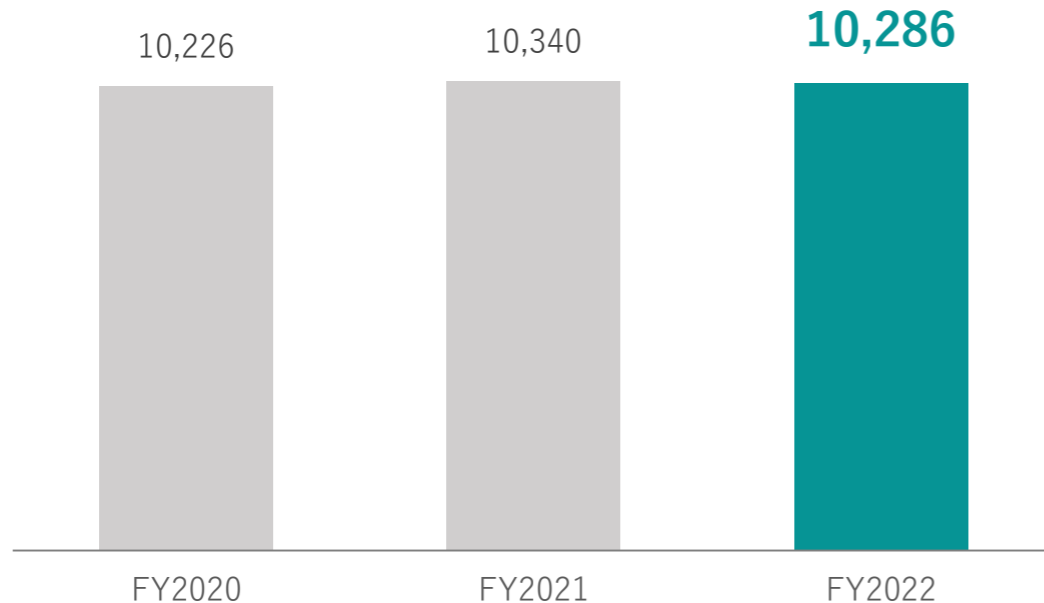


売上高

(百万円)

前年同期比

△1%



売上高内訳

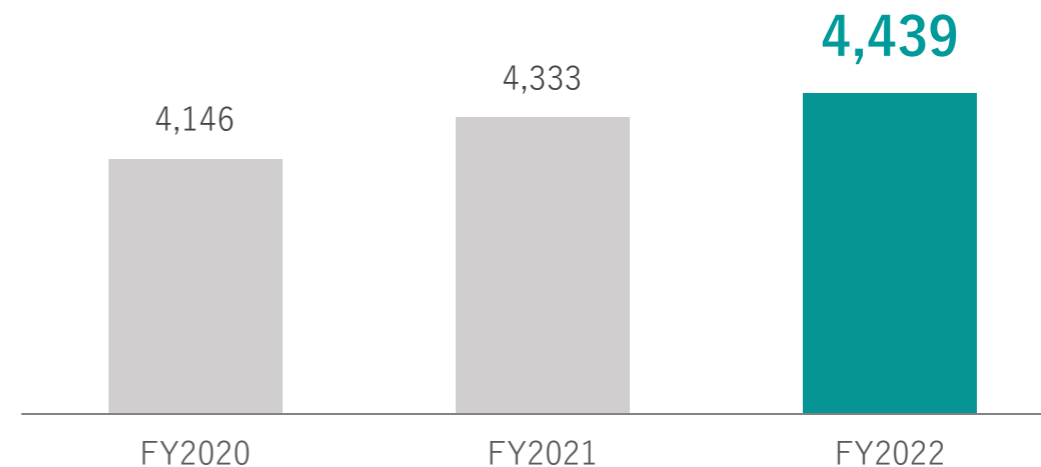
- ・ 初回保証料 : 4,996百万円 前年比 99.4%
- ・ 年間保証料 : 5,237百万円 前年比 106.6%

売上原価

(百万円)

前年同期比

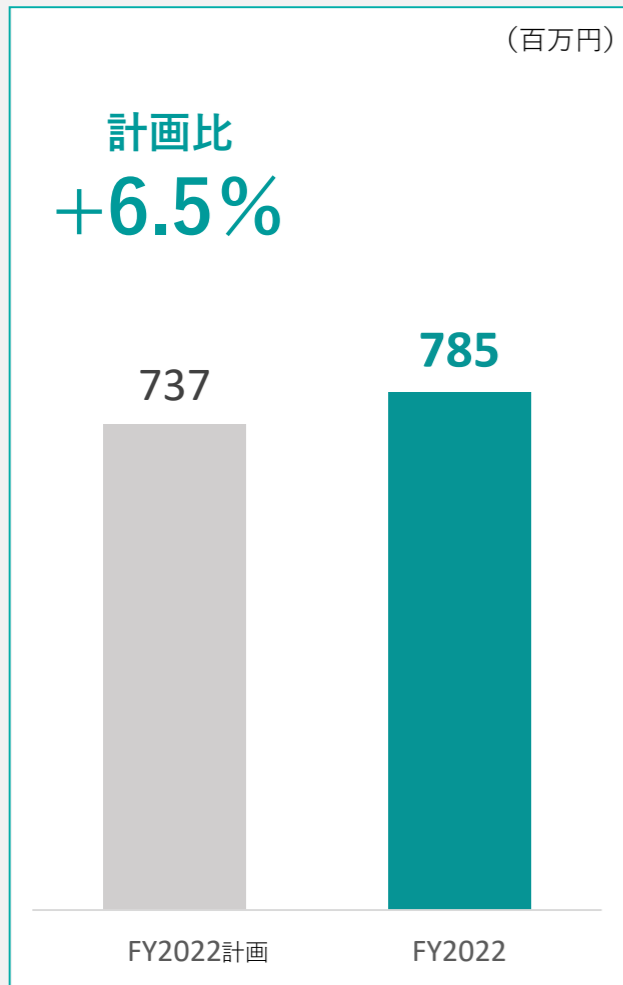
+2%



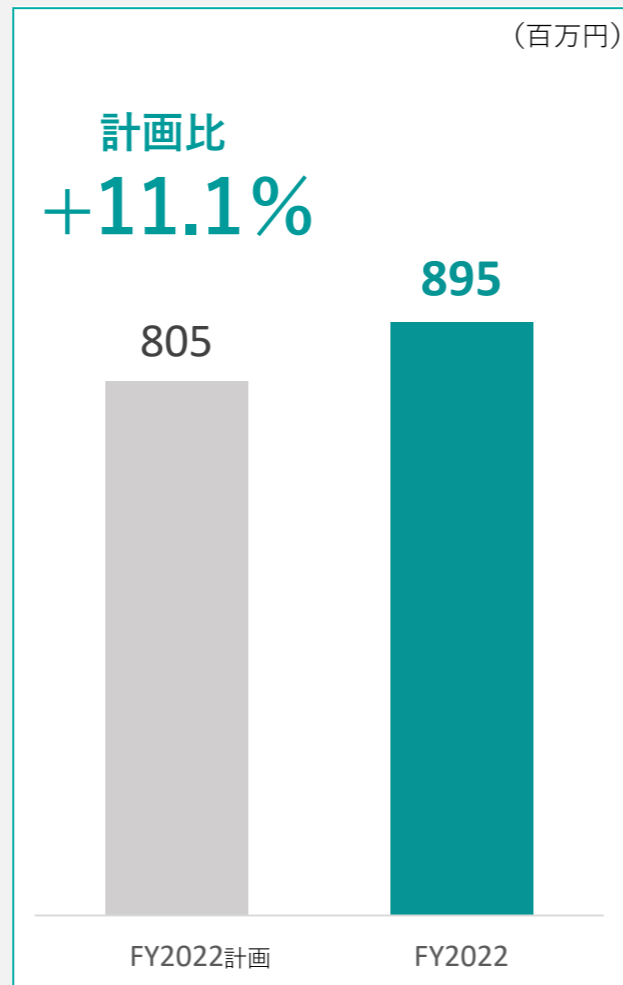
売上原価内訳

- ・ 貸倒引当金繰入額 : 2,425百万円 前年比 95.7%
- ・ 紹介手数料 : 1,095百万円 前年比 126.8%
- ・ 訴訟・処分費用 : 885百万円 前年比 94.0%

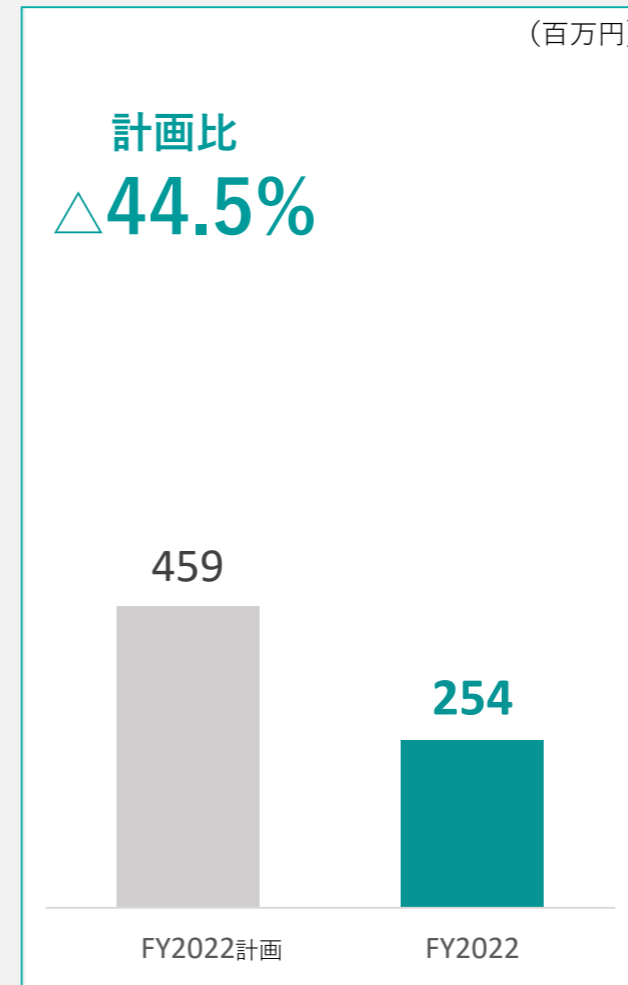
営業利益



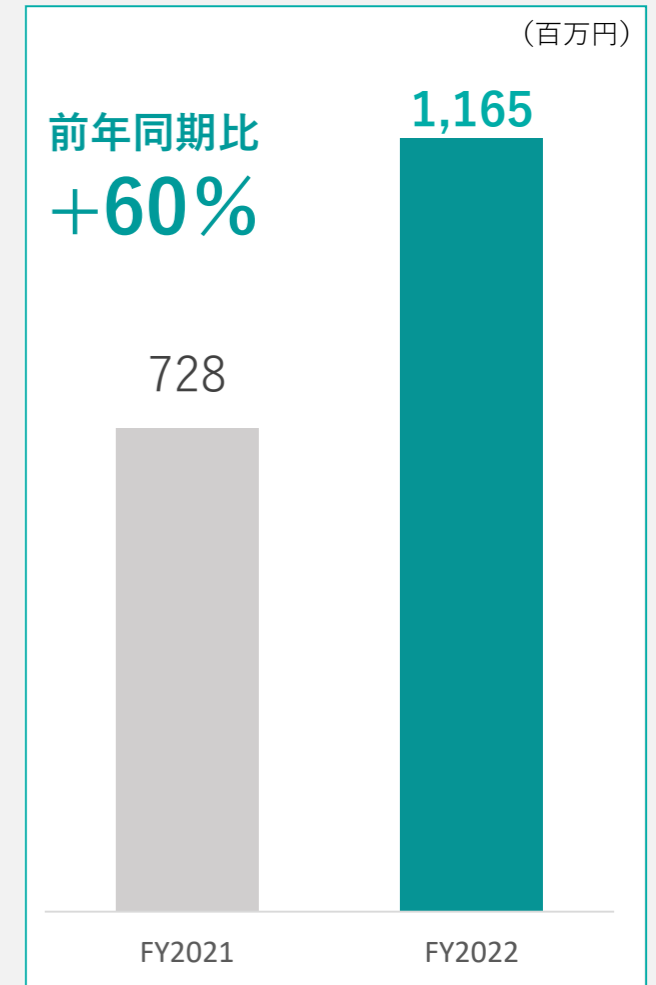
経常利益



親会社株主に帰属する  
当期利益



営業CF



保証の引受審査体制の強化及び債権管理体制の改善により貸倒引当金繰入額が減少

投資有価証券評価損及び子会社のれん等の減損損失を298百万円計上

営業CFは契約の増加に伴い大幅に増加

新規契約件数は117千件、前年同期比110%と順調に拡大

大手・中規模向け



## ダイレクトS

信用情報を活用したOEM商品

FY2022 前年同期比

新規契約件数  
8,423件 407%

小・中規模代理店向け



## 家主ダイレクト

集金代行と孤独死保険・家財保険がセット

FY2022 前年同期比

新規契約件数  
39,689件 122%



## ダイレクトワイド

あらゆるリスクをカバーする安心の保証

FY2022 前年同期比

新規契約件数  
2,611件 —

全代理店向け



## 事業用保証

手厚い保証でリスクを幅広くカバー

FY2022 前年同期比

新規契約件数  
7,421件 112%



# FY2023事業計画

2023 business plan

	FY2022	FY2023 業績予想	
	金額	金額	前年同期比
単位：百万円			
売上高	10,286	<b>11,276</b>	109.6%
内 ・ 初回保証料	4,996	<b>5,774</b>	115.6%
・ 年間保証料	5,237	<b>5,458</b>	104.2%
売上原価	4,439	<b>5,016</b>	113.0%
内 ・ 紹介手数料	1,095	<b>1,245</b>	113.8%
・ 訴訟・処分費用	885	<b>1,016</b>	114.8%
・ 貸倒引当金繰入額	2,425	<b>2,740</b>	113.0%
販売費及び一般管理費	5,061	<b>5,421</b>	107.1%
営業利益	785	<b>838</b>	106.7%
経常利益	895	<b>929</b>	103.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	254	<b>544</b>	213.9%

## 売上高

・ 初回保証料  
計画 5,774百万円（前期比 116%）

新規契約件数  
計画 136千件（前期比 117%）

## 売上原価

新規契約と保有件数の増加に伴い  
売上原価が増加

## 販売費及び一般管理費

営業・IT人員の増加  
新基幹システムリリースに伴う費用増加



## 2022年1月期 期初計画

単位：百万円	FY2022 計画	FY2024 計画
売上高	10,394	12,000
営業利益	737	1,900
営業利益率	7.1%	15.8%

## 2023年1月期 修正計画

単位：百万円	FY2022 実績	FY2023 計画	FY2024 計画	修正計画
売上高	10,286	11,276	12,592	↑ 5%
営業利益	785	838	1,635	↓ 14%
営業利益率	7.6%	7.4%	13.0%	↓ 2.8pt

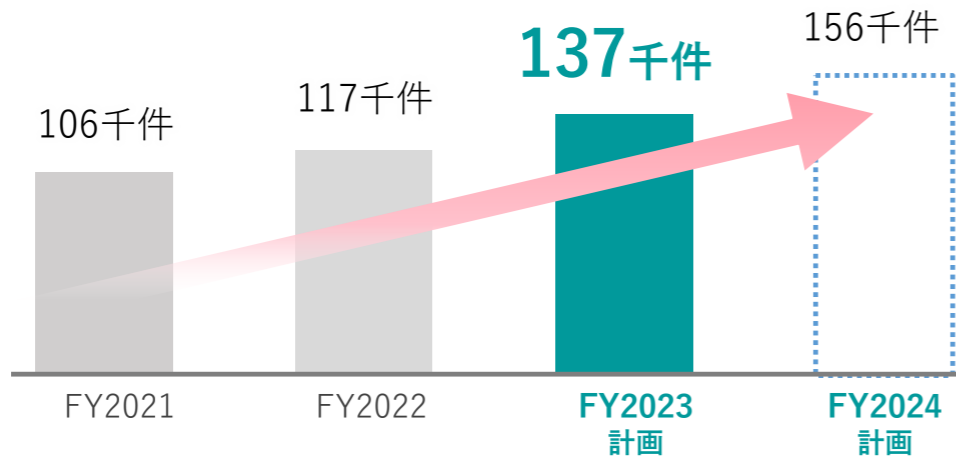
### FY2024計画の見直しについて 売上高：さらに拡大

- ・ 営業人員の強化・増員
- ・ 新規出店によるカバーエリアの拡大
- ・ 継続した付加価値サービスの提供

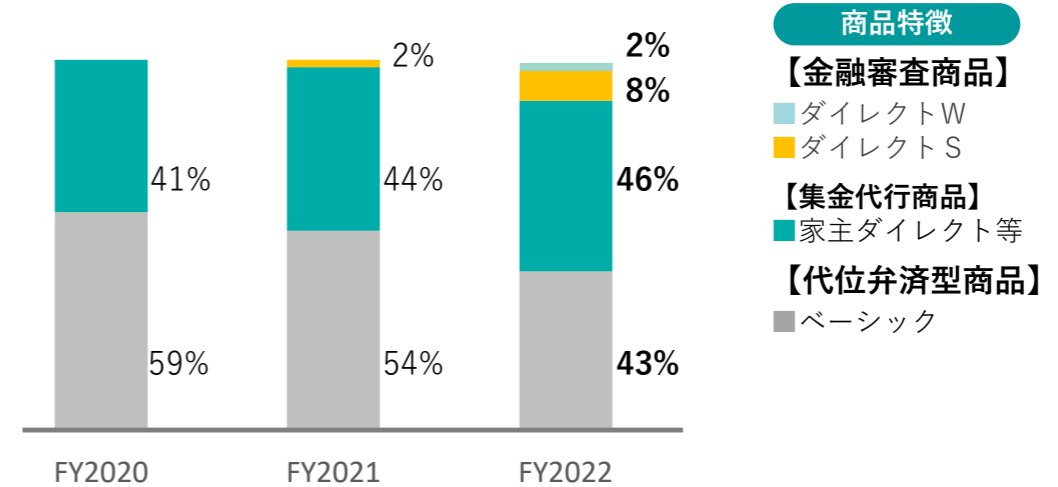
### 営業利益：成長に向けた投資

- ・ 営業人員の積極採用
- ・ 出店コストの増加
- ・ 基幹システムの追加開発
- ・ 管理会社向け、オーナー向けのシステム投資

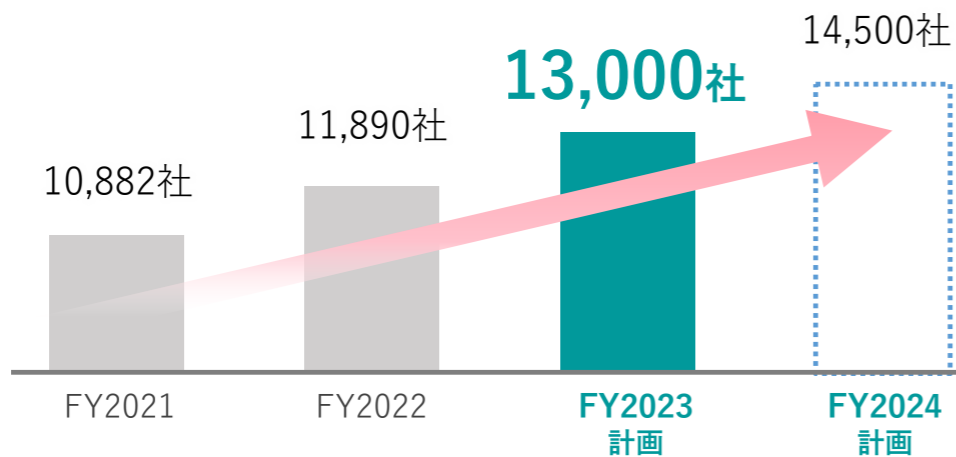
## 新規契約



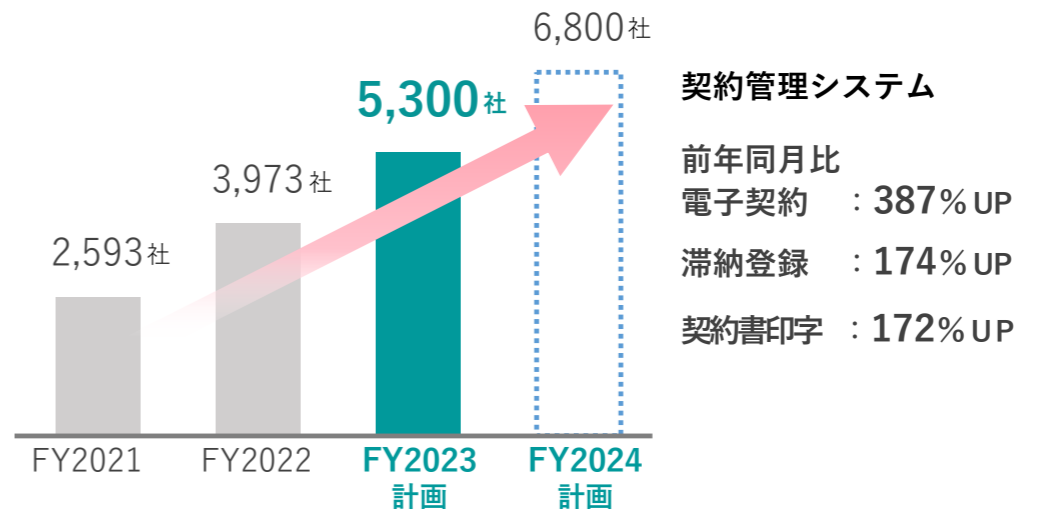
## 商品別契約割合



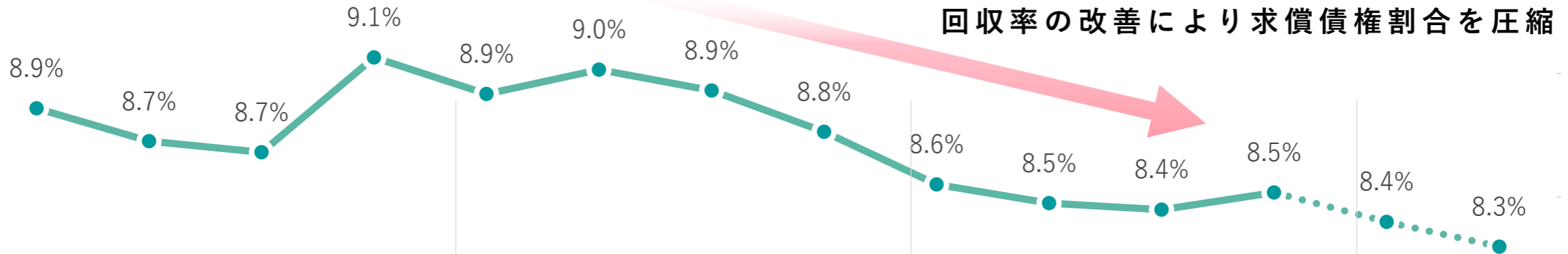
## 代理店数



## Casa WEB 導入社数



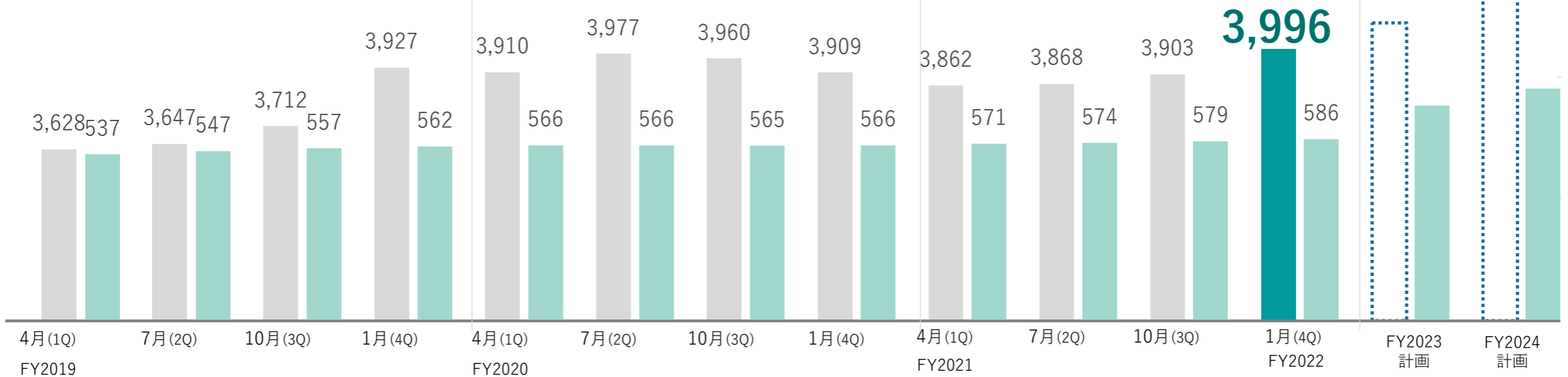
● 求償債権割合：保証残高に占める求償債権額



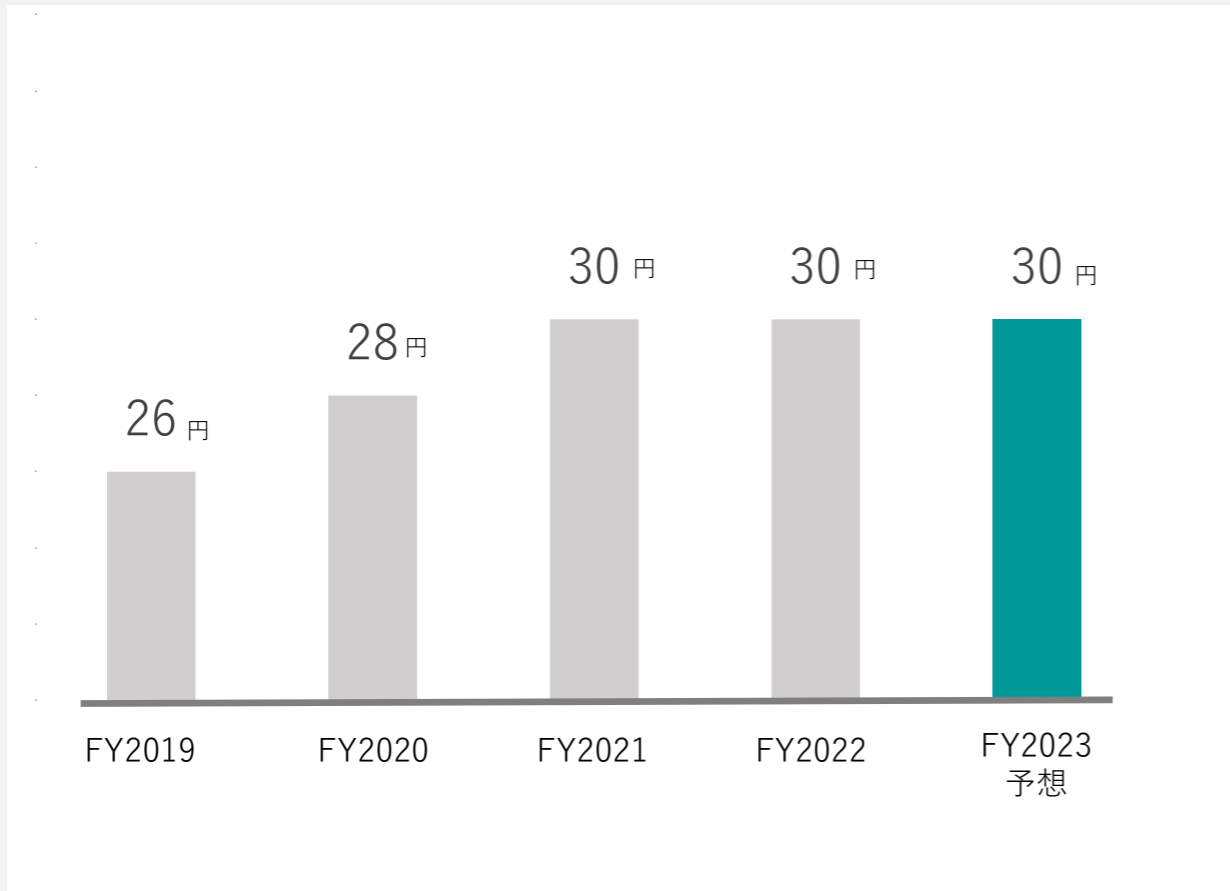
■ 求償債権 (単位：百万円)

■ 保有契約件数 (単位：千件)

保有契約の増加により  
求償債権も増加



■ 期末配当 : 予想 30円 / 株



配当政策

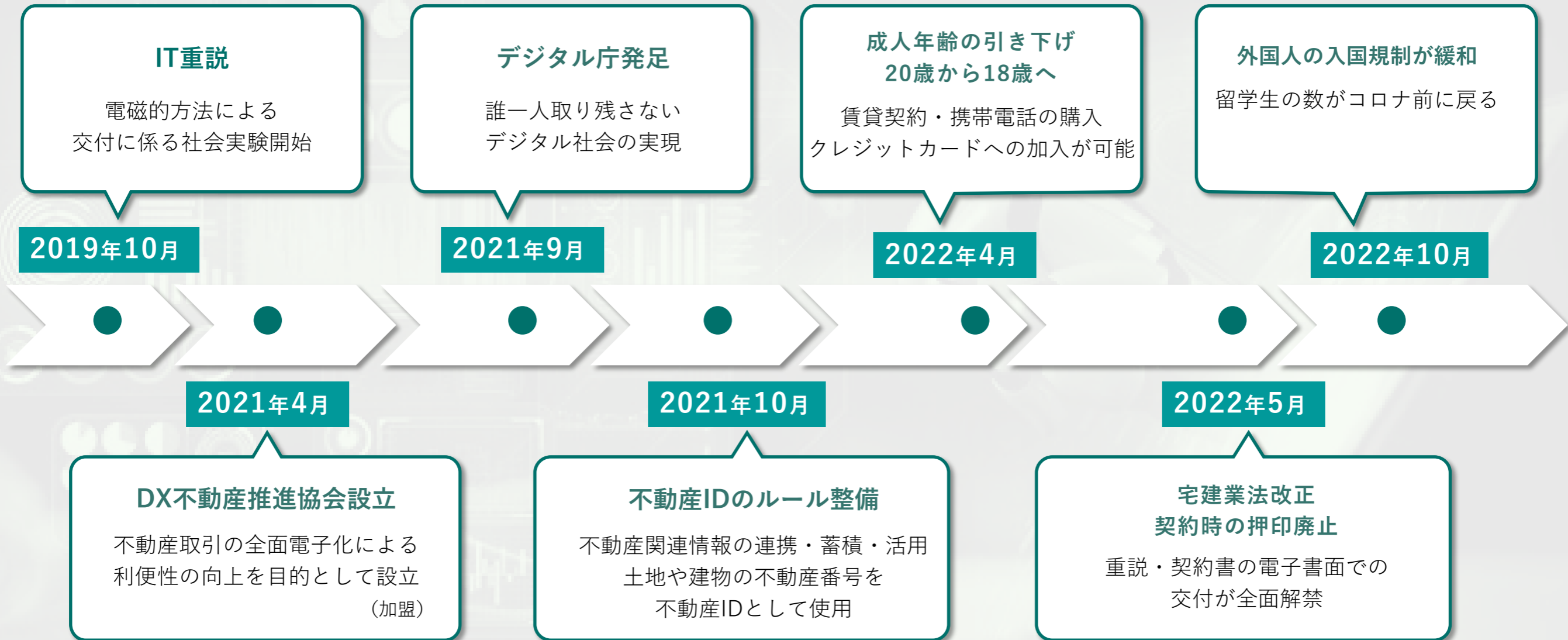
事業展開や財務体質の強化を考慮した上で、内部留保と配当のバランスを図り利益配分を決定。

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ていきます。

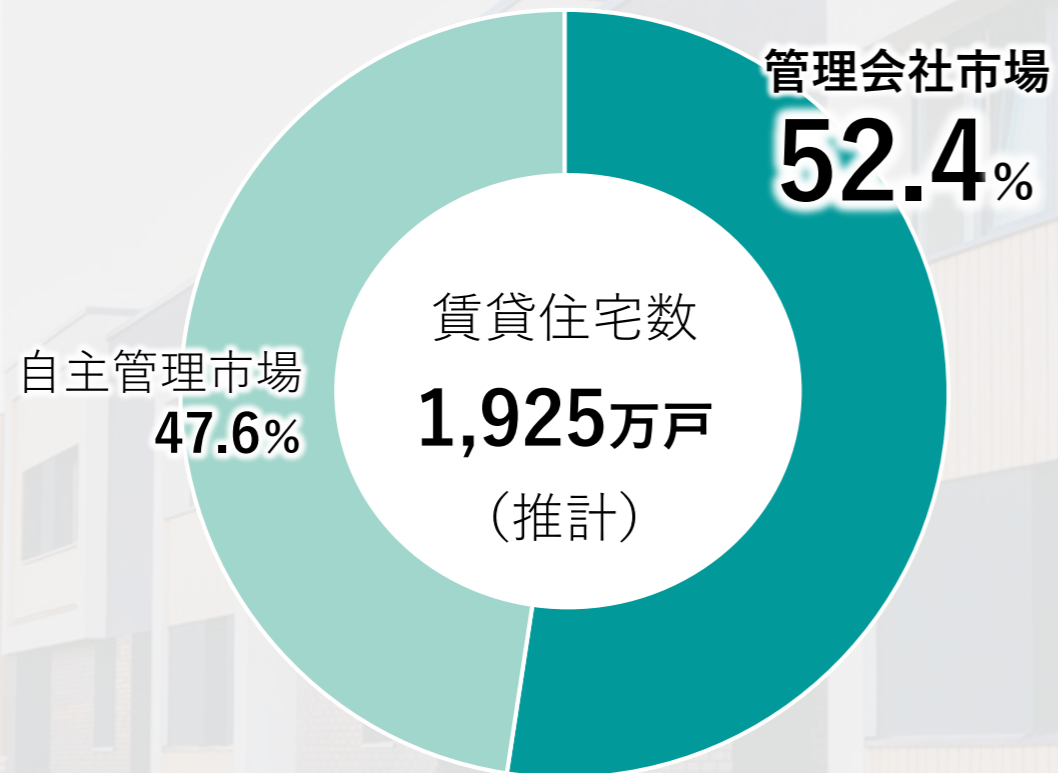


# 外部環境

External environment



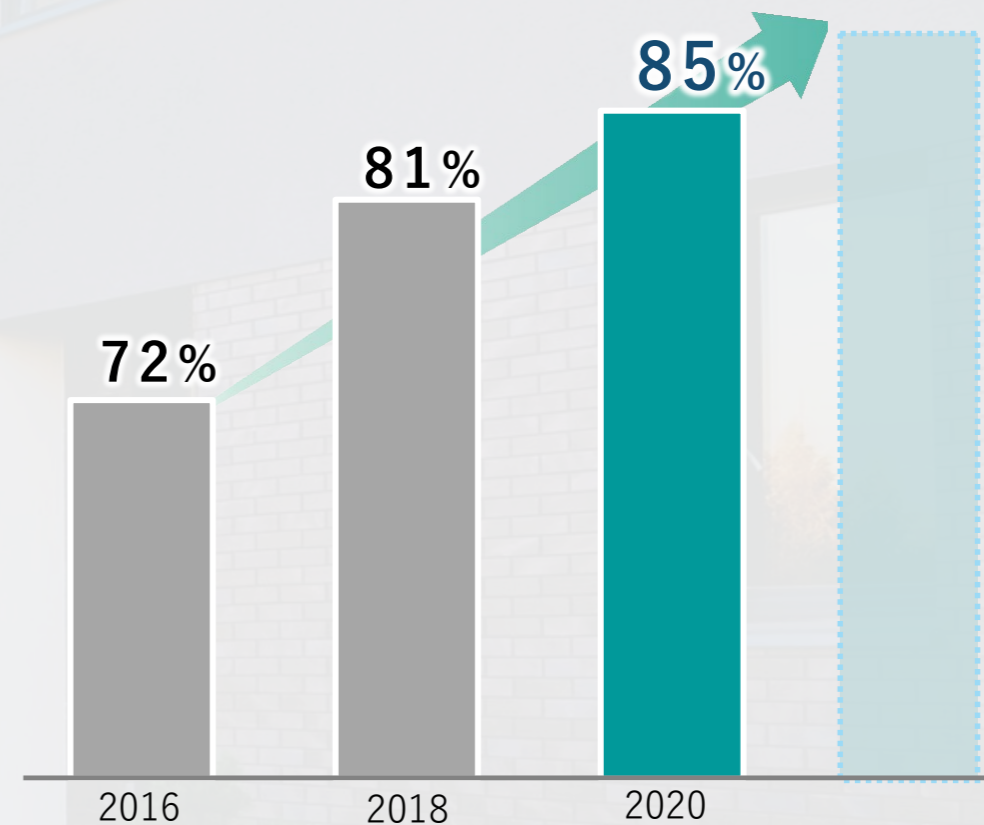
## 賃貸住宅内訳



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

## 管理会社市場の保証会社利用率

民法改正、コロナウイルスの影響、不動産DXの推進により、保証会社利用が増加



出所：日本賃貸住宅管理協会「日管協短観」機関保証への加入必須割合 より抜粋

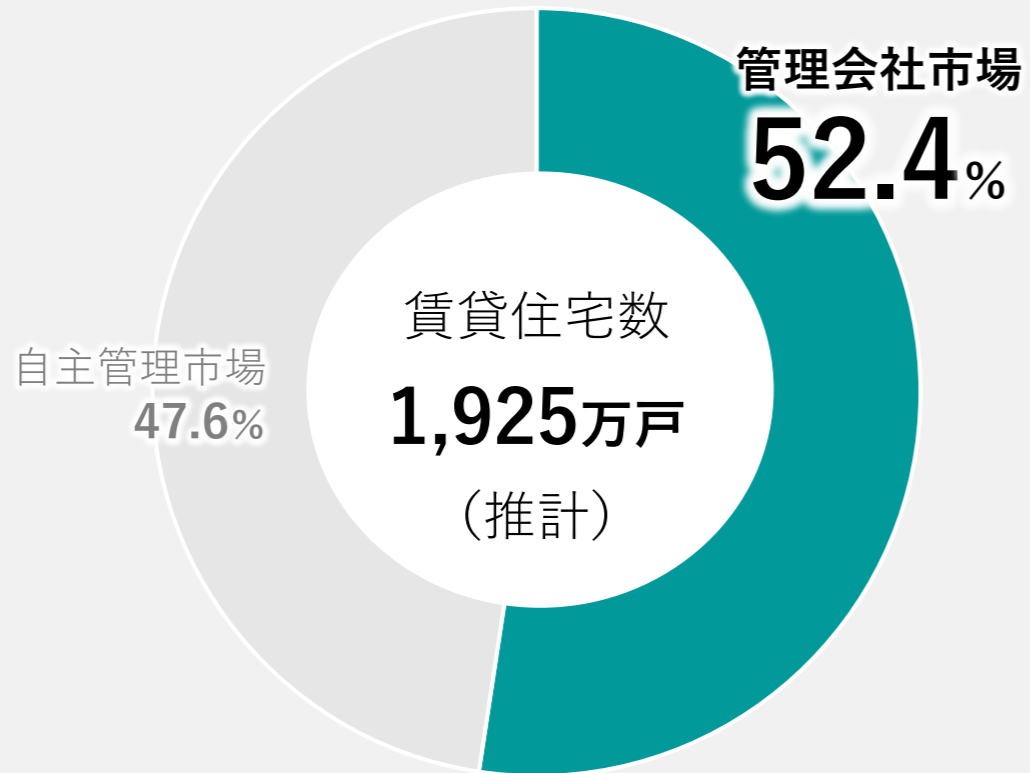


# 成長戦略

Growth strategy

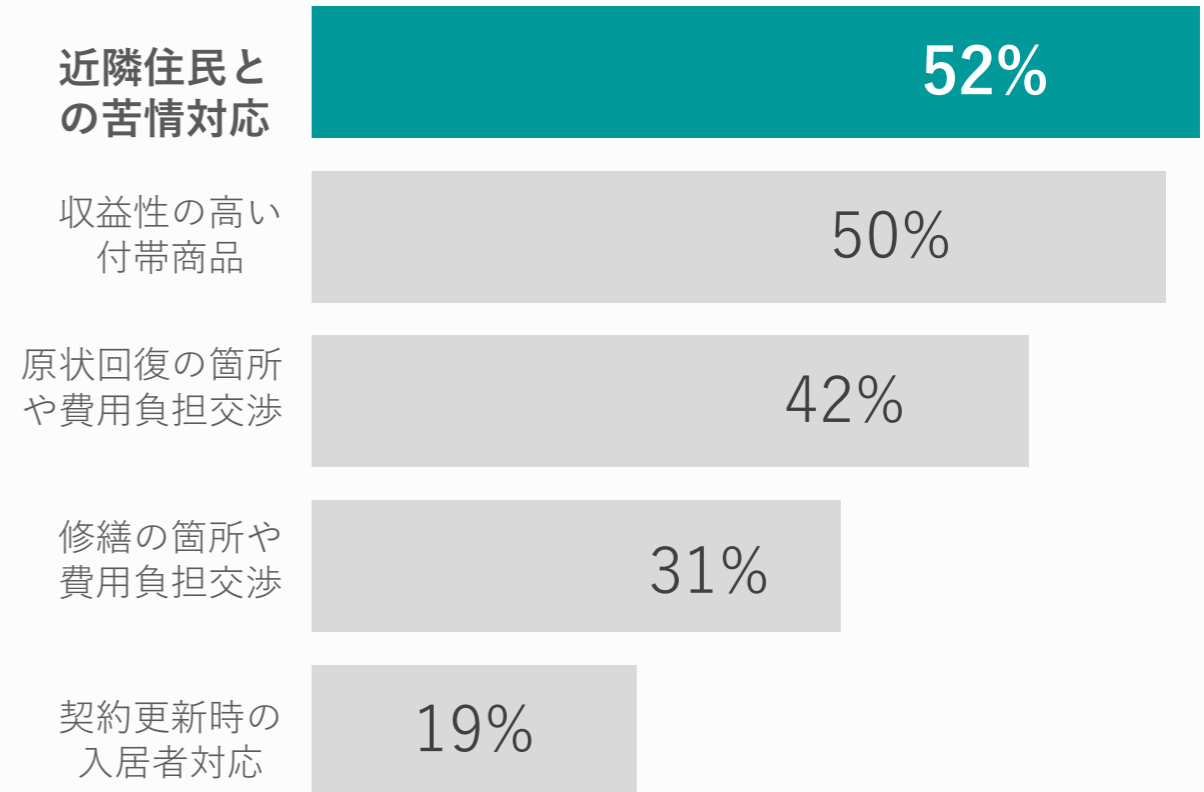


賃貸住宅内訳



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

管理会社が求めているサービス



出所：Casa調べ

デジタル化の遅れている小規模管理会社へ利便性と収益性の訴求

## 管理会社へのサービス提供

## 保証サービスの拡大

### 付帯サービスの提供

#### 業務効率の改善



- ・入居者管理アプリの提供
- ・近隣トラブルサービスの構築

### 事業用保証の拡大

#### 収益の拡大



- ・保証金を下げ入居率UP
- ・充実の保証、最大24ヶ月、原状回復、法的手続費用

### エリアの拡大

#### 売上拡大



- ・新規出店
- ・大都市圏の営業人員を増加
- ・採用活動の強化

### 保証DXの拡大

#### オペレーション業務の改善

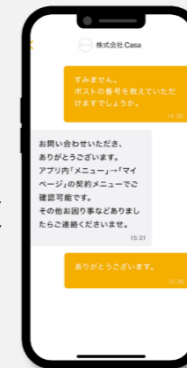


- ・基幹システムの稼働
- ・AIを活用した業務効率の向上
- ・管理ソフトとの連携強化

## 不動産業務の効率化のため入居者対応サービスを提供

### Roomコネクト

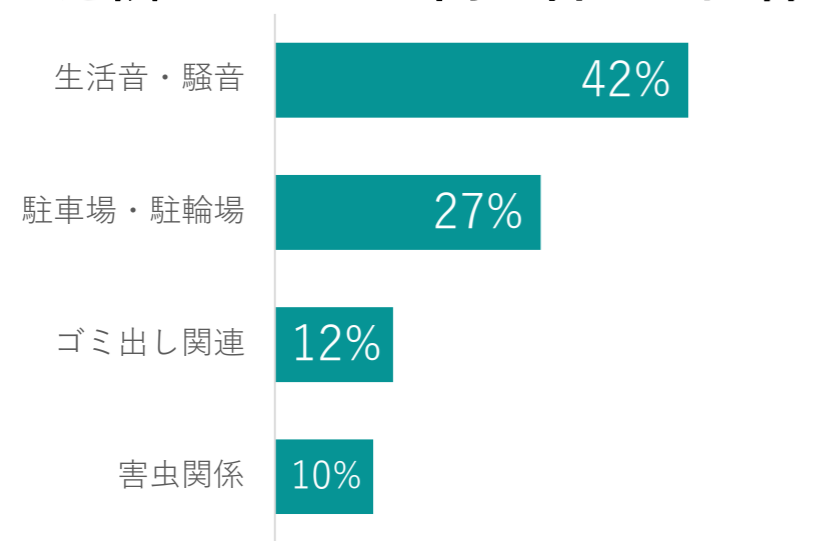
チャット相談



各種ご案内

- 保証サービス
- 入居者相談窓口
- 入居者様退去連絡
- Web口座振替サービス

### 近隣トラブルの問い合わせ内容



お知らせ

**【お願い】ゴミの分別に関して**

昨日、共用部であるゴミ置き場において、収集日とは異なるゴミ...

**外壁塗装 塗り替えの件について**

今月末より外壁塗装の塗り替えとなります。多少の騒音が発生す...

FAQ



## オフィスや店舗等の事業用物件に対する保証ニーズの増加

### 安心の保証で収益拡大



テナントの入居率UP



敷金・保証金の引下げ  
で、入居機会を拡大  
平均敷金：10ヶ月～12ヶ月



高い収益性



居住用の賃料平均5万円※  
に対し事業用は12万円

※1 全国家賃動向等をもとにCasa調べ



入居期間の長期化



安定した賃料収益が可能

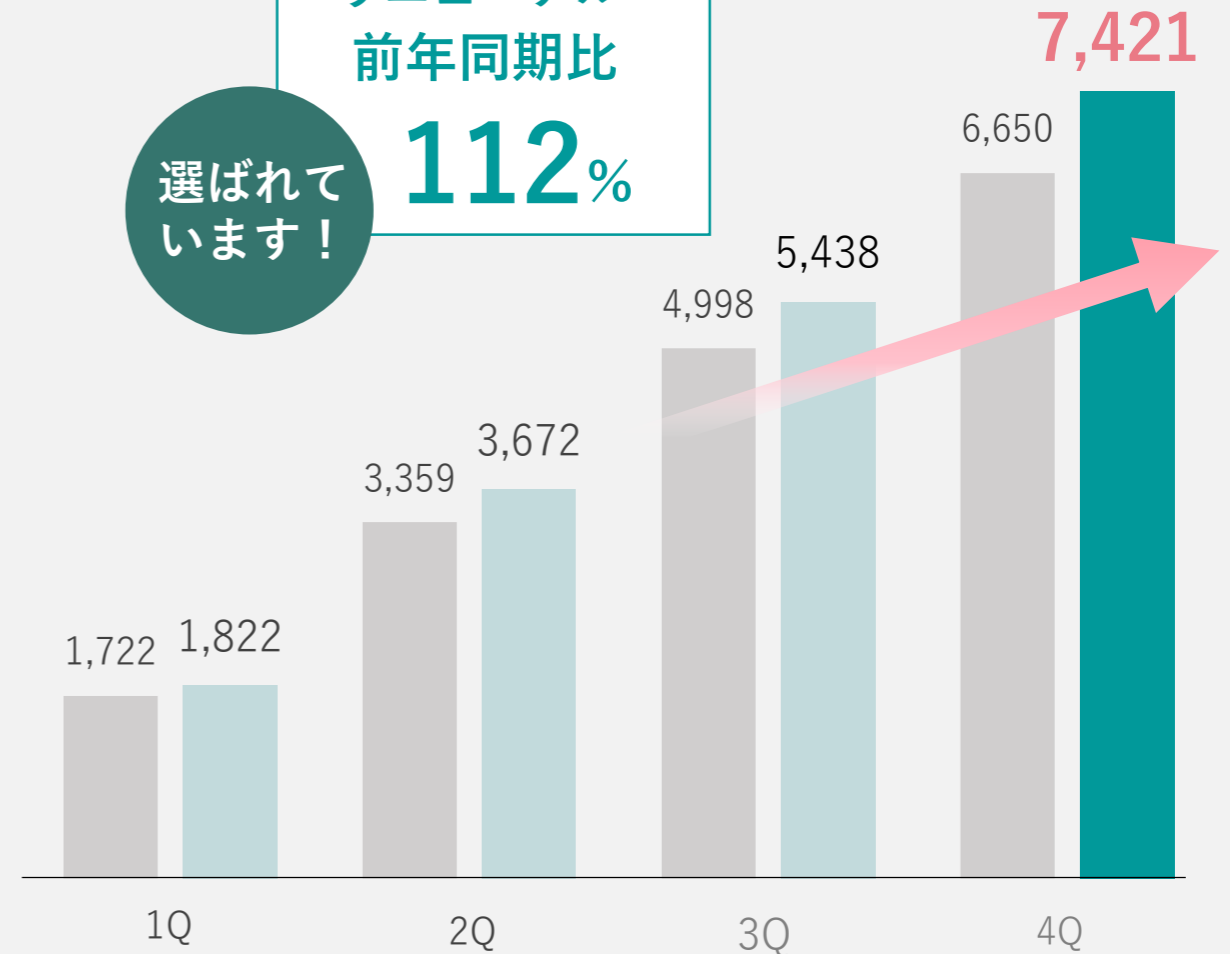
## 事業用保証の契約実績

■ FY2021  
■ FY2022  
単位：件

2022年7月  
リニューアル  
前年同期比

112%

選ばれて  
います！



保証業務をデジタル化し、業務の平準化・効率化を目指す

申込



### Web申込

電話やFAXによる手間・コストを削減できるオンライン申込システム。

申込情報の連携により、入力業務や書類の確認作業が軽減できるため、審査時間の短縮や業務効率化が可能。

審査



### AI審査

申込審査の情報を客観的に判断できる独自のAI滞納予測モデルを開発。

与信判断の平準化により審査時間を短縮。さらに滞納確率を可視化することで滞納を抑制し立替残高を圧縮。

契約



### 電子契約

貸貸取引の電子化も全面解禁により電子契約が幅広く利用が可能。

電子契約により契約書作成業務が簡素化され、オペレーションコストを節約することが可能。

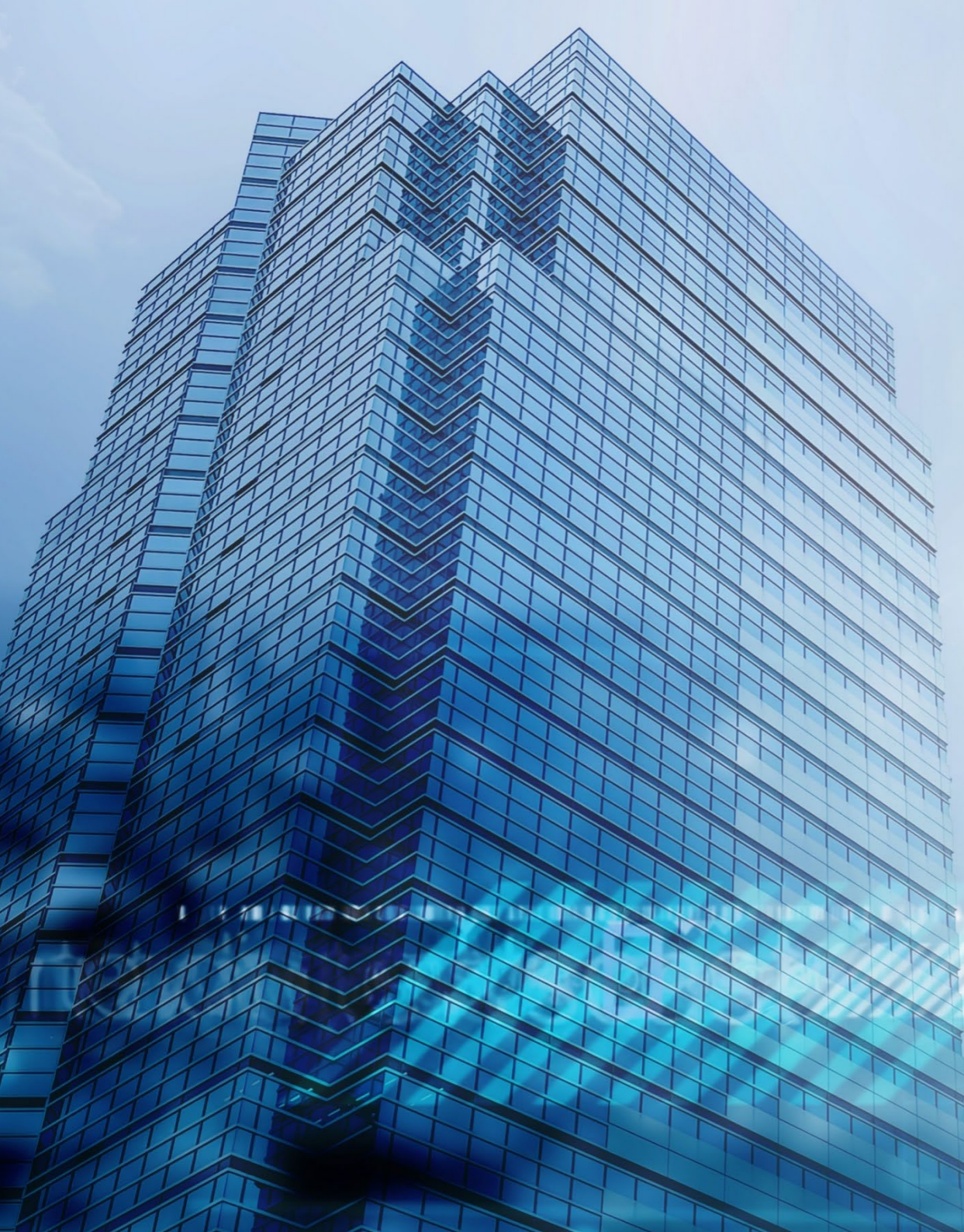
滞納



### 債権回収

AIを活用した債権回収スコアを開発。長期延滞の早期発見・早期解決が可能。

滞納の長期化を予測し回収プロセスを最適化。回収にかかるオペレーションコストと立替残高の圧縮が可能。



# COMPÄSS



## 自主管理市場

(COMPASSのターゲット市場)

賃貸住宅数

1,925万戸 (推計)

マーケット

47.6% 約900万戸

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」

### COMPASSの利用家主



保有戸数  
8戸～15戸



平均築年数34年

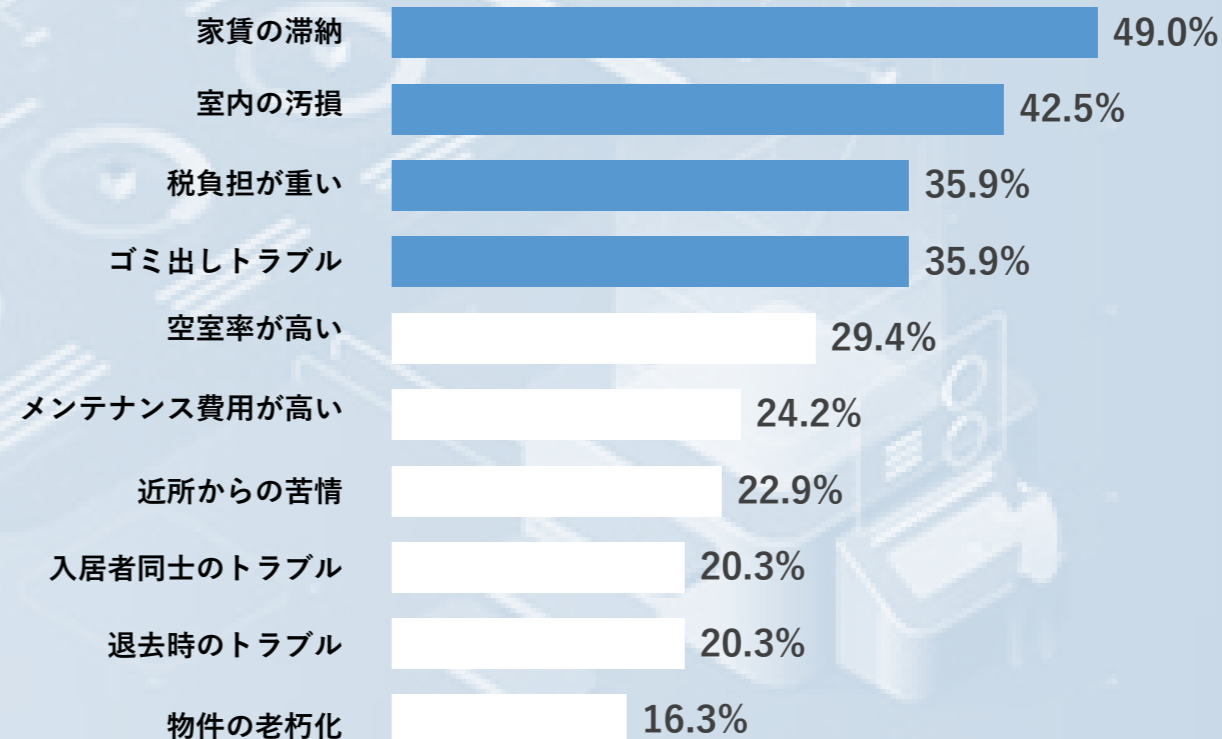


管理方法：自主管理



家主の年代  
30代～50代

### 賃貸経営の悩み



オーナーと直接つながる世界を再構築することで、より密接なコミュニケーションを実現

## 入居者対応機能

### 家賃の回収・集金

家賃管理・家賃保証

### 更新・解約手続き

### クレーム管理

### 入居者募集

### 近隣トラブル対応

- ・業者間流通掲載
- ・掲載レポート提出

ソフトクレーム対応

### 設備トラブル

掛け付けサービス

## 賃貸管理機能

### 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

### 収支報告

- ・月次/年次収支報告
- ・収益シミュレーション

### 発注確認依頼

- ・設備、工事発注の可否確認
- ・リーシングの進捗可否

COMPASS  
賃貸管理システム



オーナーウェブ

# OwnerWEB

Owner WEBでラクラク賃貸管理  
家賃保証はもちろん、客付け依頼もWEBで簡単!

<b>入居者募集</b> 	<b>家賃管理</b> 	<b>入居者対応</b> 	<b>退去立合</b> 
--	---	--	---

自主管理オーナーに最適な  
**充実の  
サービス内容**



**孤独死保険**

事故対応費用、原状回復費用や家賃損失まで幅広くカバー。



**家財保険**

家財保険加入の手間と更新時の更新漏れを防ぎます。



**駆けつけ**

24時間駆け付け対応。オーナーの手間がなくなります。

## オーナーが直接利用可能!

### ■ WEB申込

保証の申込書類のアップロードや変更/解約もWEB上からスムーズに手続きが完了。いつでも、どこからでも手続きが可能です。

### ■ 電子契約

保証契約書だけでなく賃貸借契約書もまとめて作成、そのまま電子契約可能です。





## 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



## オウンドメディア



賃貸経営の秘訣やトレンド、投資等の情報提供



## 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



## イベント

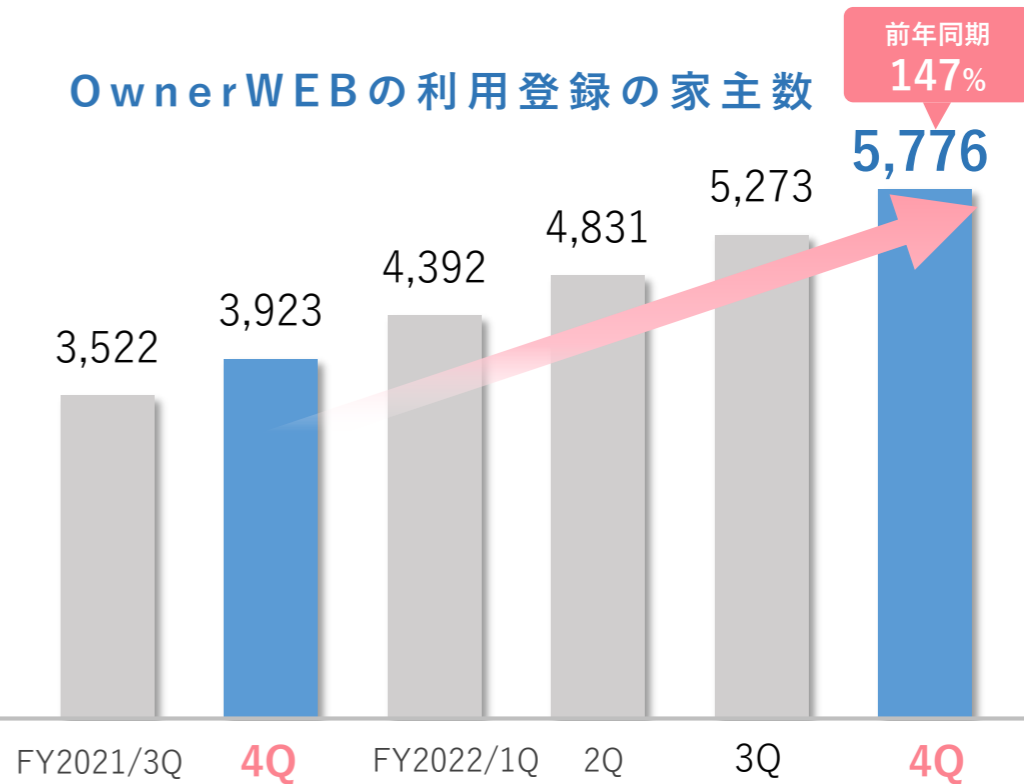


カリスマオーナーによる特別講演

## 家主の獲得推移

電子契約利用率 **60.4%**

OwnerWEBの利用登録の家主数



# 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





## こども家庭庁の設置

2023年4月1日に設置予定。

これまで文部科学省、厚生労働省、内閣府、警察庁などが所管していた子どもを取り巻く行政事務を集約することを目的としている



## 離婚調停デジタル化

家事調停手続きをデジタル化する「家事事件手続法」の改正法案の提出を目指す。

- ✓ 夫婦の話し合いによる「協議離婚」
- ✓ 「調停離婚」オンライン会議の要件撤廃
- ✓ 「裁判離婚」のデジタル化



## 家族法制部会における試案の動き

- ✓ 親権：離婚後も父母双方が子の養育に責任を持つべき
- ✓ 養育費：養育費の取決めや支払いの確保が必要
- ✓ 面会交流：安全・安心な親子交流の実現が必要

- 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

- 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」

- 弁護士、FP、協力団体とのセミナー開催



2023年2月現在 **216自治体へ拡大**

- ・公正証書等作成等の費用の補助
- ・養育費保証の保証料に対する補助

短期的には既存事業の収益力強化に注力し、同時にオーナー事業にも取り組んでいます。

中長期的には、自主管理家主向けサービスの強化や周辺ビジネスへの事業拡大にも取り組んでいきます。



## 不動産マーケット活性化によるSDGs貢献 事業自体が持つ社会貢献性

### 保証の拡大が実現する快適な住生活

家賃保証や養育費保証は、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、家主の賃貸経営が安定するだけでなく、誰もが安心して住める社会が実現し、より良好な人間関係を築くことができるようになります。

#### 保証事業が貢献するSDGsのゴール



[出所]JPR作成

### 不動産DXプラットフォームが実現する共創社会

COMPASSが提供する不動産DXプラットフォームは、入居者や家主、管理会社などのステークホルダーが連携し、それぞれに新たな顧客体験が創出されます。オンライン化やシステム化による効率化だけでなく、他業種との連携を通じて未充足なニーズにも取り組んでいます。

#### 不動産DXプラットフォームが貢献するSDGsのゴール



[出所]JPR作成



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 2022年度末時点

労働者に占める  
女性労働者の割合



正社員：37.2%  
パート：91.7%

係長級にある者に占める  
女性労働者の割合



24.8%

管理職に占める  
女性労働者の割合



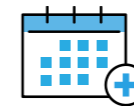
12.7%

男女別の育児休業取得率



男性：66.7%  
女性：100%

年次有給休暇の取得率



男性：55.8%  
女性：85.6%

離職率



正社員：7.0%



## 家賃保証業界の問題認識

課題解決に向けて積極的に取り組み、健全な業界の発展に果敢に貢献することを目指しています。

### 入居者からの督促手数料の徴収



入居者に対して不当な費用負担を強いる場合があります。その一例が、「督促手数料」と呼ばれる料金で、入居者に対し滞納が発生するたびに請求されます。この手数料は、金額によっては、入居者の不利益となる恐れがあるため当社では督促手数料の徴収を行っていません。

### 管理会社変更時の保証契約解除



自分が住んでいる賃貸物件が売買により、管理会社に変更された場合、締結した保証契約が解除されることがあります。この場合、高齢者や身寄りのない単身者などの入居者は、新たに保証会社に参加し、再度保証料の支払いが生じますので、当社では保証を解除する契約を行っていません。

### 保証会社が保証人を求めること



保証会社によっては、入居者の信用情報に問題がある場合や十分な信頼を持ってない場合に保証会社より連帯保証人を求められることがあります。保証会社にも関わらず自社の保全のために人的保証人を求めることは、契約者にとって大きな負担となります。よって当社では保証人を求める契約をしておりません。

**当社は企業理念に基づきこのような行為は行っておりません。**



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、2023年3月9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。