

証券コード：7196

---

株式会社Casa

2026年1月期

第3四半期  
決算説明資料



「三方よし」の精神を基盤として、  
私たちに係るすべての人々にとって  
価値あるサービスを届けます

**お客様**

お客様本位のホスピタリティ  
信頼・安心の提供  
新しいサービスへの期待

**大家・不動産**

すべての人が安心して暮らせる社会へ。住まいの不安をなくし、地域の未来を支える

**社会**

暮らしに貢献するインフラ  
社会との幸せな関係構築  
「住」を通した社会貢献

**社員**

誠実な人材が育つ環境  
先進性とチャレンジ精神  
やりがい、働きがいのある環境

**誰もが安心して住める社会へ**

## ◆ Sales data

売上高 **121億円** 

代理店社数 **1.4万社** 

年間申込件数 **20万件** 

保有契約件数 **64万件** 

## ◆ Financial data

総資産 **157億円** 

自己資本比率 **47.6%** 

EBITDA **21億円** 

保証総額 **575億円** 

## ◆ Employee data

従業員数(グループ合計) **441人**   
派遣社員含む

拠点数 **17店舗** 

勤続年数 **9.7年** 

平均年齢 **43.2歳** 

## ◆ ESG data

## 女性リーダー



**31.7%**

## 育休取得率



**100%**

## 年次有給休暇の取得率



## 男女別の雇用割合



女性活躍推進企業として  
厚生労働省  
「えらぼし認定」の取得

(百万円)	FY2024 3Q	FY2025 3Q	前期比	4Q計画
売上高	9,050	9,539	105%	12,768
初回保証料	4,536	4,590	101%	—
継続保証料	4,387	4,682	107%	—
売上原価	4,630	5,074	110%	6,669
紹介手数料	1,118	1,180	106%	—
貸倒引当金繰入額	2,575	2,672	104%	—
訴訟・処分費用	891	1,046	117%	—
営業利益	△95	△197	-%	△298
経常利益	121	△124	-%	△220
特別利益	2	198	9453%	—
親会社株主に帰属する 当期利益	△364	2	-%	△90
EBITDA	602	252	42%	308

## 【3Q結果】

売上高は、コア事業である家賃保証サービスの伸長により9,539百万円(前年同期比5%増)となりました。新規代理店の獲得および既存代理店の稼働増加により、新規契約件数は106,254件(前年同期比0.5%増)と底堅く推移し、収益基盤の拡大に寄与いたしました。

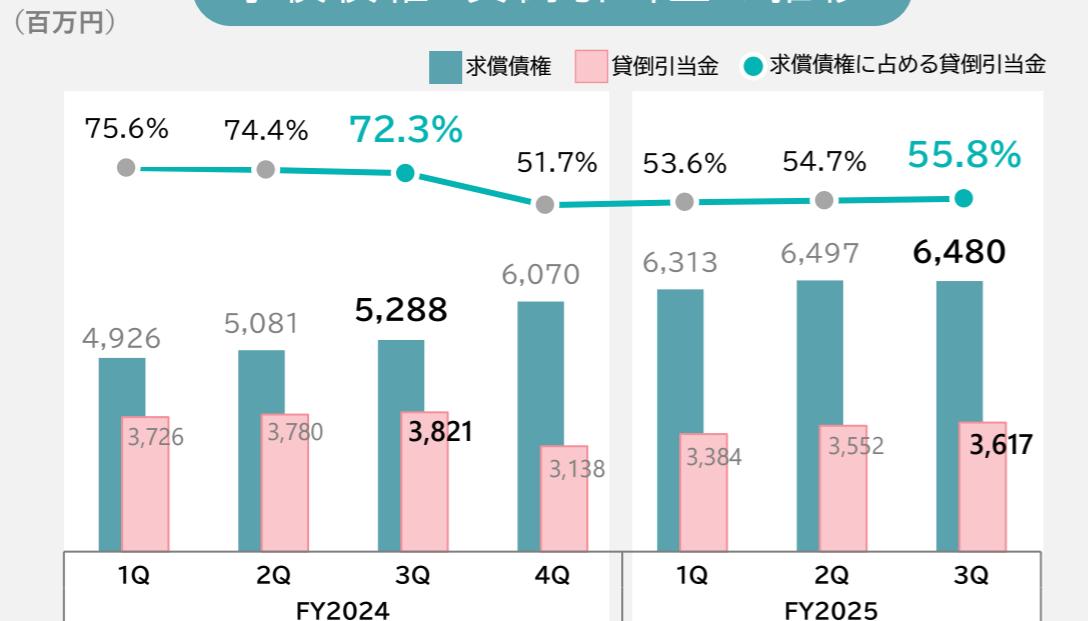
売上原価は、昨年から進めてきた未解決案件の整理に伴い、訴訟・処分費用が一時的に増加しました。貸倒引当金繰入額は増加したものの、立替金の回収改善および過年度債権に対する管理体制の強化により、第2四半期連結累計期間に比べて緩やかに改善しております。

当期純利益は、連結子会社株式の譲渡により特別利益198百万円を計上したこと、2百万円となりました。

※ 特別利益に子会社株式売却益 198百万円を計上

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費等 + のれん償却額 + 繰延消費税額等 + 債却債権取立益

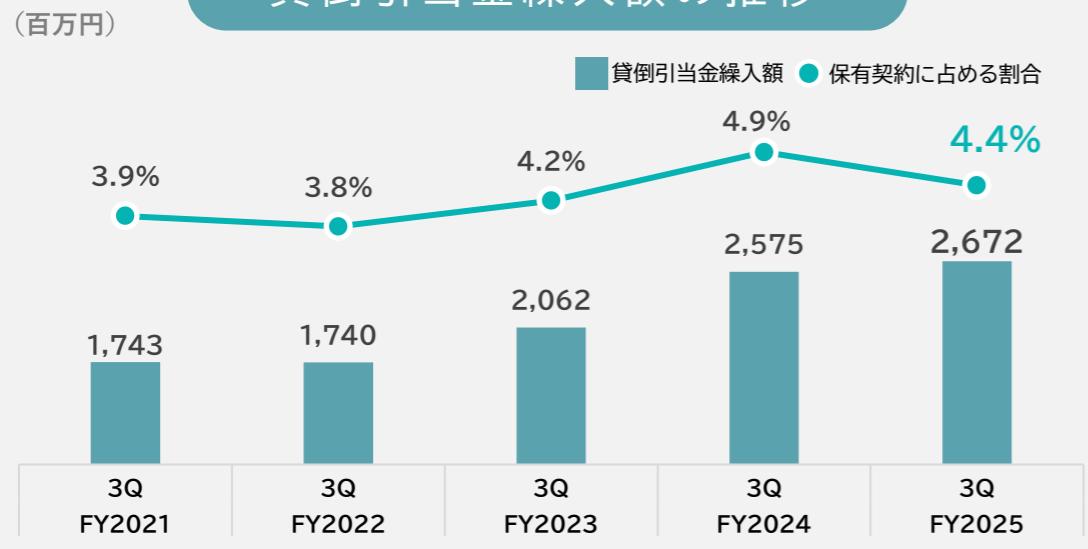
## 求償債権・貸倒引当金の推移



## 【3Q実績】

- ✓ 求償債権に占める貸倒引当金比率は55.8%( $\Delta 16.4\text{pt}$ )、保有金額に占める貸倒引当金繰入は4.4%( $\Delta 0.5\text{pt}$ )と、引当比率は低下しています。
- ✓ 損失発生の予測誤差については、当期進捗を踏まえ再見積もりを行い、損失候補を経過月別に分類して毎月(月中・月末)に検証しています。その結果、精度は着実に改善しており、予測値と実績値の乖離は徐々に縮小しつつあります。
- ✓ 回収傾向の予測精度向上に向け、求償債権を期間別に分類のうえ、月中および月末に実績を継続的にモニタリングしております。

## 貸倒引当金繰入額の推移



## 【今後の対応】

今後の対応として、必要回収額の可視化および成功パターンの標準化を通じて、回収成果を重視した運営体制へ移行し、貸倒引当金の適正化と収益性の向上を図ってまいります。

- ✓ 必要回収額を明確にし、週次で進捗を管理できる体制へ刷新。
- ✓ 有効な回収手法・成功事例を全拠点に横展開し、安定的に成果を創出できる運用体制を構築。
- ✓ 回収インパクトの大きい案件を優先して対応し、経営資源の集中投下を明確化。
- ✓ 案件の特性・難易度に応じた対応方針を設定し、個別案件の進捗管理を徹底。

## 回収力改善

回収プロセスの可視化と滞留要因の解消と体制強化

処理対応の迅速化(処理スピードの改善)

弁護士連携を強化し法的対応の迅速化



## 業務の効率化

業務システムの活用により、架電・SMS等の対応件数の増加

バーコード決済の導入による支払手段の多様化

RPAを活用した入力業務やリスト作成の効率化を図る



## 人材の育成・強化

人員配置の最適化により、重点エリアにおける回収体制の強化

AIを活用した研修による若手育成と、業務プロセスの標準化を推進

中堅層の専門性強化と業務対応力の向上推進



## 【3Q振り返り】

- ✓ AIを活用した研修による若手社員の育成と管理者研修により組織力強化に向けた育成体系の整備を進める
- ✓ 架電やSMSなどのアクション量を増やすことで、債権回収の接触機会を拡大し、回収につながるチャンスを高めた
- ✓ 現場に直結したマネジメント体制を構築し、業務遂行力の向上に取り組む

## 【4Q施策】

- ✓ 対応件数と処理効率の両面から回収生産性の向上を図る
- ✓ 施策別の効果検証を通じて成果要因を明確化し、回収力の底上げを推進
- ✓ バーコード決済の導入により支払利便性を高め、回収効率の改善を図る

## 新規契約

**106,254件**

代理店での利用拡大および代理店の獲得により申込は前年同期比7%増となりましたが、金融審査の拡大により承認が抑制されております。

**前期比101%**

## 保有契約

**676,566件**

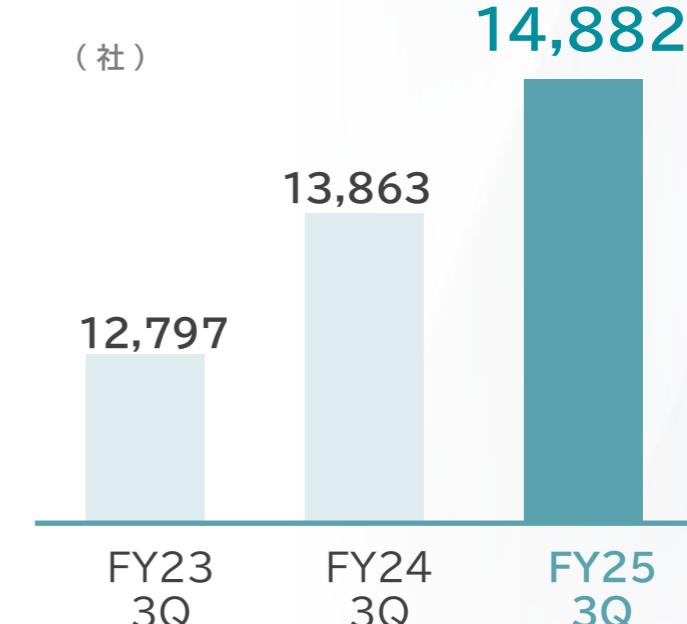
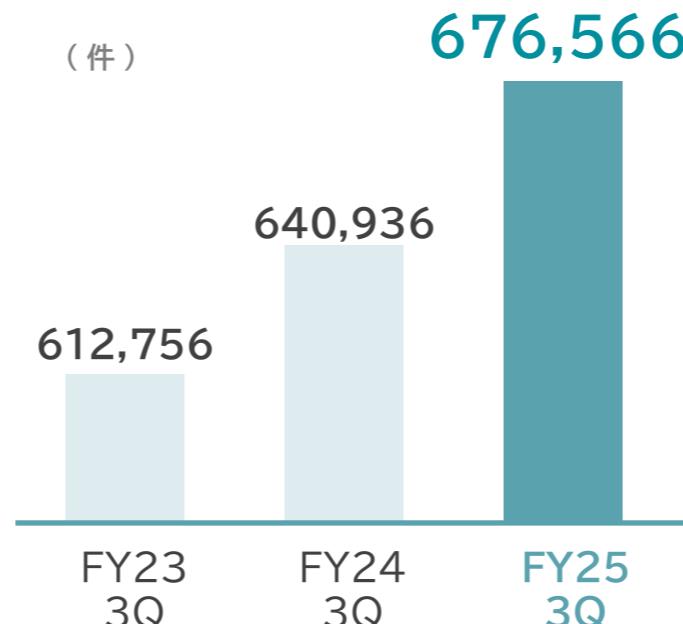
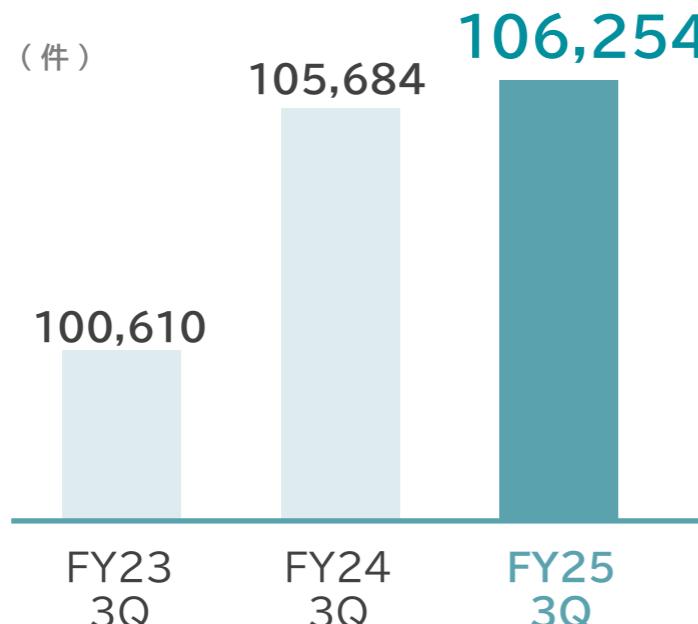
新規契約の増加に伴い保有契約件数は着実に積み上がっており、ストック型収益基盤は堅調に拡大しております。

**前期比106%**

## 代理契約獲得

**14,882社**

中小規模の管理会社を対象とした営業施策の強化により、新規代理店の獲得が順調に進んでおります。

**前期比107%**

## 人材の育成・強化

## 主要都市を中心とした人員体制の強化

大規模市場に対して優先的に人的リソースを投入するとともに、機動的な組織編成と迅速な意思決定を通じて、シェア拡大を推進します。

## AI活用を導入した教育トレーニング

AIを活用した研修制度を導入し、学習の効率を高め、営業スキルと専門知識の早期習得を実現します。

## 若手社員に対する研修メニューの拡充

実践的なロールプレイングや先輩社員によるメンター制度を強化し、次世代を担う早期戦力化と定着率向上を図ります。

## 代理店保証業務の効率化

CasaWEBの機能追加による利便性の向上

## 代理店向け(利用率UP)

## 申込／契約明細

審査状況や契約内容の詳細を一覧で確認

## 電子契約

保証契約・賃貸借契約がWeb上で簡単に締結

## 滞納報告

滞納した契約者の代位弁済請求を登録・報告

## 送金明細

毎月の立替払いの確認・ダウンロードが可能

## 社内向け(業務効率UP)

## WEB申込

外部の申込システムと連携し直接申込できる

## WEB口座振替

口座振替の登録をWEB上で完結できる

## 変更・解約報告

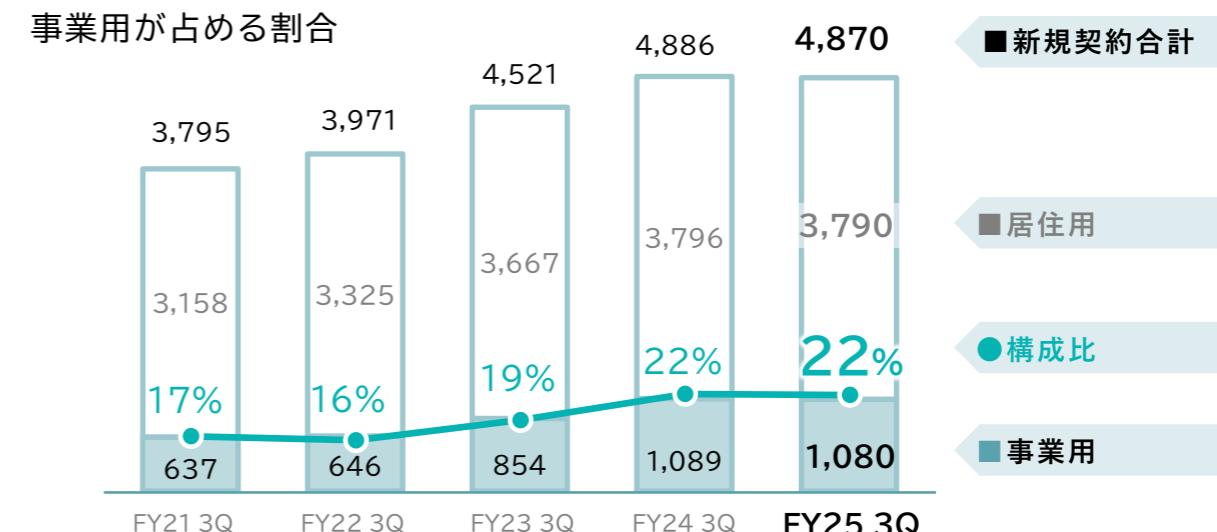
変更・解約があった契約者の情報をWEB上で登録・報告できる

## 一括登録

滞納登録や解約連絡を一括でデータ処理することができる

## 事業用保証の推移

(百万円)



## 新サービスのリリース

不動産会社の収益機会創出するためのサービス



# COMPASS

Casa group



## Web集客

- LP、YouTubeでの認知拡大
- 家主団体向けへの営業活動



## 価値訴求

- 「家主の悩み解決事例」を紹介
- 築古物件を持つオーナー向けへアプローチ



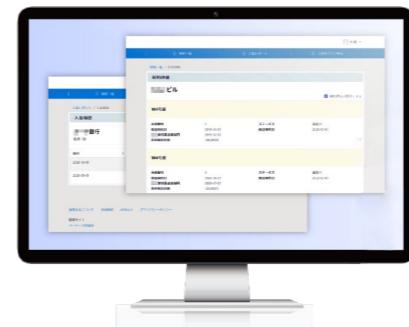
## 情報提供

- 「家賃保証 自主管理」「孤独死保険 賃貸」など情報発信
- YouTubeでのサービス情報発信



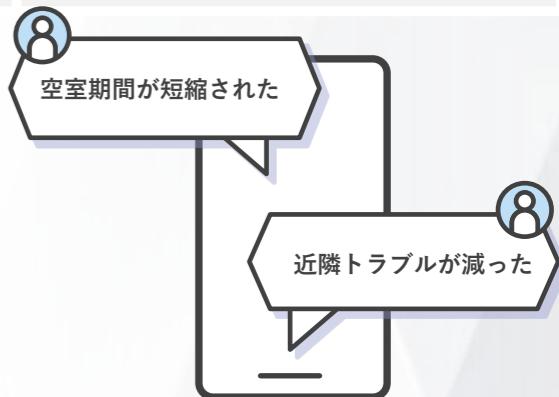
## 利用促進

- OwnerWEB登録 → 保証・保険サービスの契約
- 入居者トラブル対応代行や集金代行の利用開始



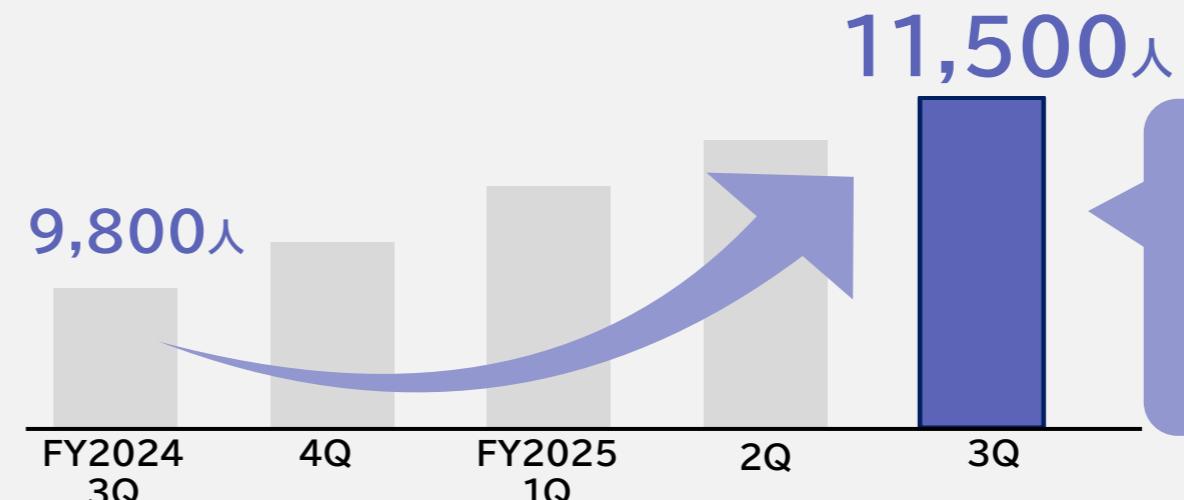
## 共有

- 賃貸経営ノウハウの共有
- 成功事例、改善事例の共有
- トラブル事例の共有



### OwnerWEB利用登録家主数

**11,000人  
突破！**



**保証契約  
前期比  
117%**



YouTube  
チャンネル





大家さん専門税理士が語る！確定申告直前！損しない税金対策！



今こそ見直したい  
自主管理の真の価値とは



目からウロコ！  
知っておくべき  
保証会社の真実



繁忙期目前！  
賃貸経営の最大の  
リスク削減の秘密



高齢者も安心！  
賃貸経営で重要な  
リスクヘッジ



なぜいま自主管理？  
手残り最大化の秘訣

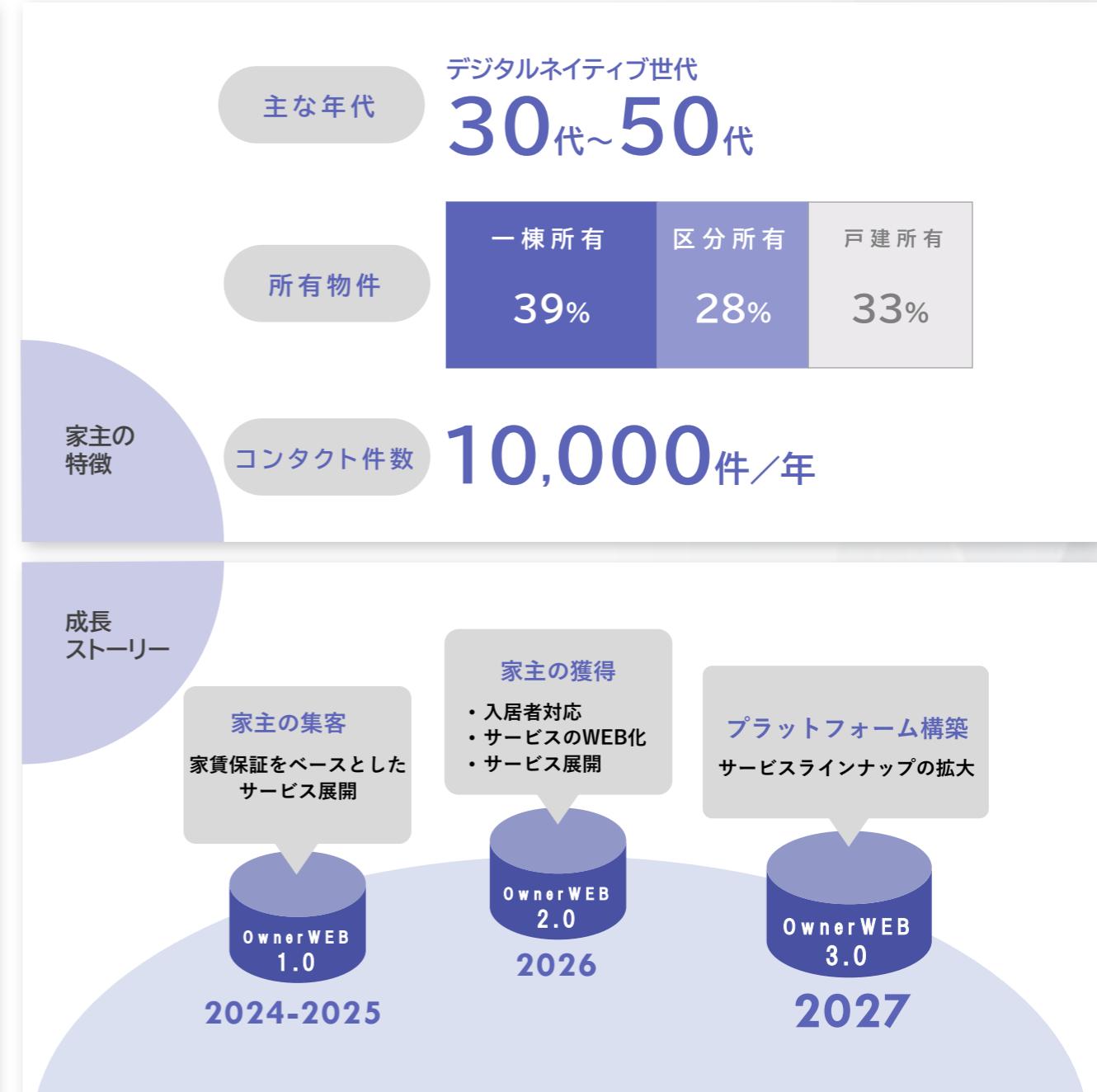


資産規模で変わる  
「今」取るべき不動  
産戦略



自主管理×資産向上  
IKEA様やプロードエンターブラ  
イズ様と共同セミナー

- ✓ セミナーの開催
- ✓ 自主管理大家向けイベント
- ✓ IKEA様等の事業者とのセミナー主催 など



## アンケート調査

## ひとり親家庭の実態調査

## 1 恒常的な生活費不足と、家計の脆弱性

◆離婚の悩みで「経済的に不安」と回答した割合  
離婚前 **41.7%**  
離婚後 **38.5%**



## 4 両立困難が招く不安定就労と経済的な自立の壁

◆ひとり親の就労状況

正社員 **45.1%**

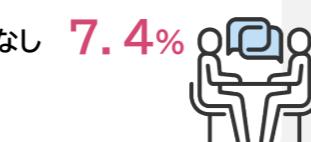
非正規 **39.3%**

無職 **7.1%**



## 2 養育費の取り決めと受け取り状況

◆「取り決めなし」も存在  
調停・審判 **42.0%**  
公正証書 **40.7%**



## 5 日常生活・子育て支援と孤立・メンタルケア

◆ひとり親が望む支援の方向性

経済的安定

養育費確保  
学費・手当

就労・キャリア継続支援

生活・子育ての直接支援

家事・学童  
預かり等

心の相談先やコミュニティ

## 3 元パートナーへの連絡ストレスと、支援制度の認知不足

◆現状は未払い時も個人対応が中心  
相手への連絡 **37.6%**  
放置 **11.6%**

◆自治体の支援制度の認知  
知っていた **27.0%**  
知らなかった **73.0%**

## 6 養育費保証の認知拡大と利用促進

◆養育費保証サービスについて

認知度 **55.9%**

許容価格 **月1,000円未満**

◆法定養育費制度について

賛成 **70%以上**

\* Casa調べ \* 調査人数367人

## イベント

# 参加者443名 (193自治体・19支援団体)

共同親権  
法定養育費  
について

## 実務のための ひとり親支援オンラインセミナー

- ✓ 自治体ネットワークの拡大
- ✓ 行政との強固な連携基盤を構築
- ✓ ESG評価と企業価値の向上
- ✓ 社会的インパクトを創出し、ESGとしての魅力を強化

自治体との強固なネットワークを基盤に、  
『家賃保証会社』から、ひとり親と住まいを支える  
『社会インフラ企業』へと進化します。

ひとり親の自立には、  
解決すべき課題がたくさんある

### 現状の課題

#### 養育費不払い率の高さ

 養育費の不払い率は  
依然として高水準

#### 支援制度のバラつき

 自治体ごとの支援制度や  
周知状況のばらつき

#### 公的支援の機能不全

 公的支援が機能していない  
地域が多い

## 「日本ひとり親就労推進協議会」に参画



### 養育費確保制度の全国展開を提言

#### 全国標準化

自治体・民間任せにせず、  
国主導で**全国標準化**します

#### 補助制度の強化

全国どこでも利用できる  
**補助制度**として整備します

#### 支援の仕組み構築

保証料補助、公正証書作成  
支援など**一体的な仕組み**を  
構築します

地域格差をなくし、すべてのひとり親が  
必要な支援にアクセスできる社会を目指します

- ✓ ひとり親家庭の安定に不可欠な、継続的な養育費の確保を支援
- ✓ 保証事業の知見を活かし、安心して養育費を受け取れる仕組みづくりに貢献
- ✓ 養育費確保の仕組みを普及・制度化し、ひとり親家庭の生活基盤を構築

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ます。
- 本資料における将来の展望に関する表明は、2025年12月10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、変更するものではございません。

