

証券コード：7196

株式会社Casa

2019年1月期

第2四半期 決算説明資料

商号	株式会社Casa
代表者	代表取締役社長 宮地 正剛
資本金	1,532百万円
所在地	東京都新宿区西新宿2-6-1 新宿住友ビル
事業内容	家賃債務保証事業
取引先	不動産管理会社および仲介会社
従業員	317名（役員・臨時雇用者を除く） ※2018年7月31日時点
事業拠点	東京本社、札幌、仙台、千葉、静岡、名古屋、大阪、岡山、高松、福岡

# 2019年1月期 第2四半期 決算概要

---

## *Financial Highlights*

# 営業利益 134.1% 大幅増益

売上高

4,249百万円

前年比

**102.3%**

**堅調に推移**

- ・新規契約 +2.9%
- ・年間保証料 +7.2%

営業利益

658百万円

前年比

**134.1%**

**大幅増益**

- ・訴訟費用  $\Delta$ 21%
- ・貸倒引当金  $\Delta$ 3%

四半期純利益

427百万円

前年比

**129.9%**

**大幅増益**

回収コストが圧縮

営業利益率(のれん償却前) **18.6%**

単位 (百万円)	2Q / FY2017		2Q / FY2018	
		売上比(%)		売上比(%)
営業利益	491	11.8	<b>658</b>	<b>15.5</b>
+				
のれん償却額	130	3.2	<b>130</b>	<b>3.1</b>
<b>営業利益</b> (のれん償却前)	<b>622</b>	<b>15.0</b>	<b>789</b>	<b>18.6</b>

※「のれん」は定額法により償却

# 純利益 190.9% 大幅増

単位 (百万円)	2Q / FY2018 予想	2Q / FY2018 実績	予想比 (%)
売上高	4,246	<b>4,249</b>	100.1
営業利益	367	<b>658</b>	179.3
経常利益	392	<b>691</b>	176.2
<b>四半期純利益</b>	223	<b>427</b>	<b>190.9</b>

売上原価・販管費の圧縮により、利益は予想値を上回り好調に推移

# 営業戦略 2018

---

*Casa Business Strategy 2018*

# 管理会社の業務軽減と安定した家賃収入

カード決済

×

集金代行

×

家賃保証



初期費用カード決済

契約時の  
入居者負担を抑え  
**成約率UP**



家賃の集金代行

家賃の請求業務を  
アウトソーシングし  
**業務効率UP**



家賃保証

家賃は月末に  
100%入金され  
**経営力UP**



## 代理店の増加により契約件数が拡大

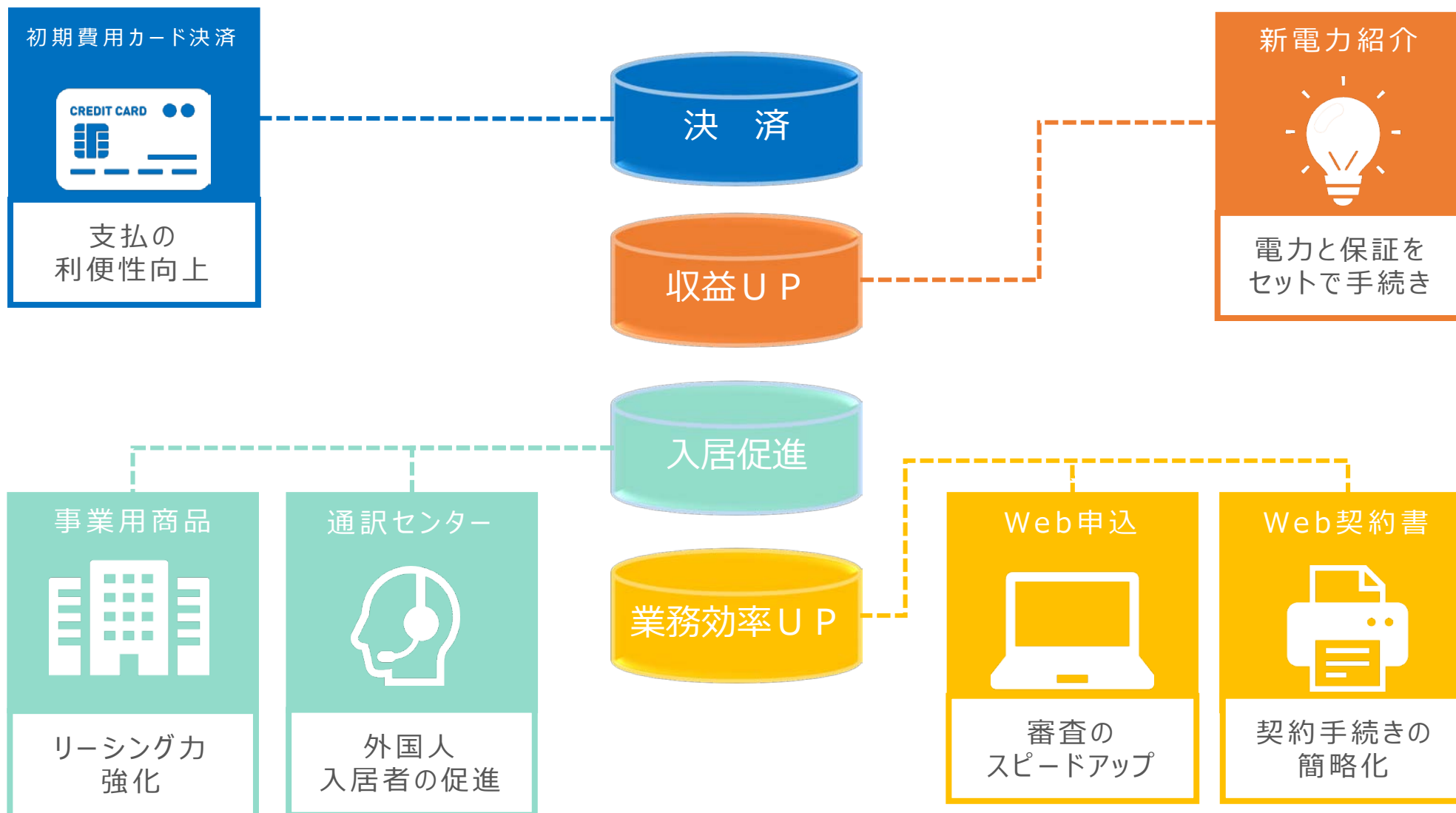
取扱代理店



保有契約件数



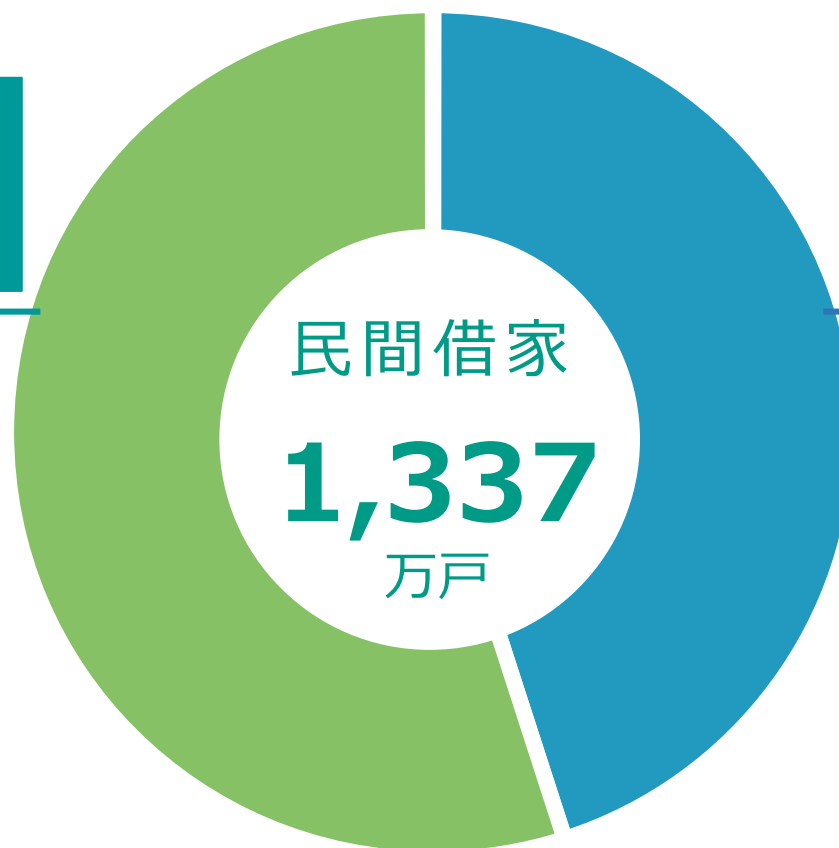
## 多彩なサービスラインナップ



## 自主管理市場は未開拓

管理会社市場  
735万戸

自主管理市場  
602万戸



保証会社市場

連帯保証人市場

保証会社の利用割合  
が高い市場

保証会社の利用が  
殆どない市場  
(家主を探すことが困難)

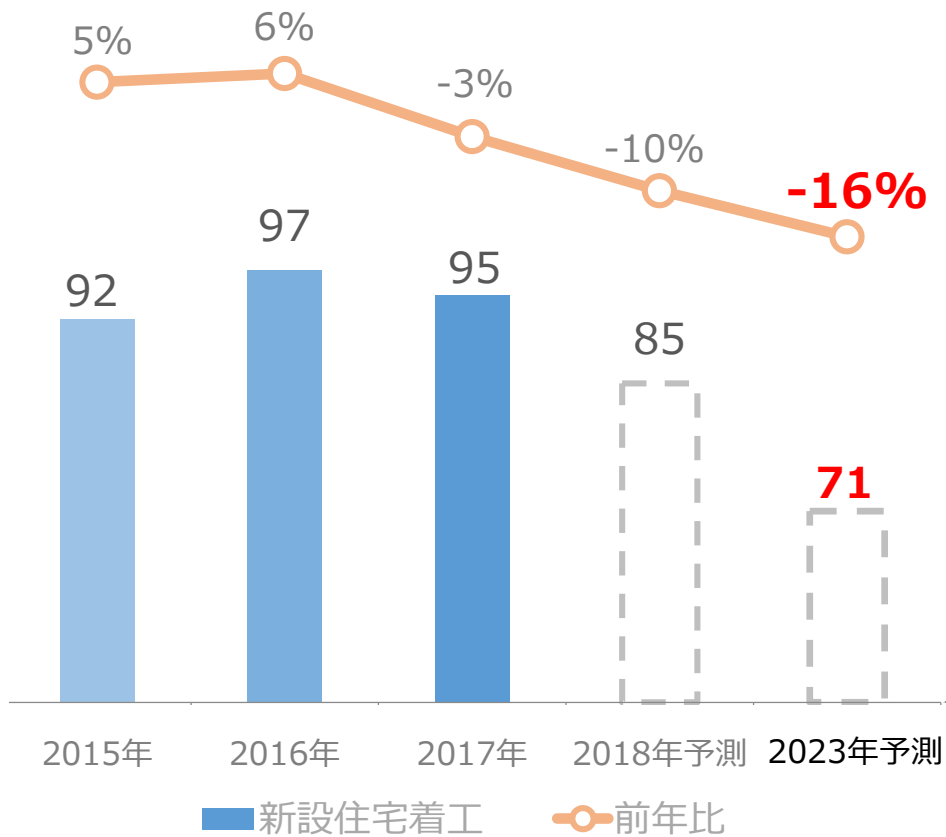
競争が激しい

競争が少ない

注：国土交通省「平成28年10月 家賃債務保証の現状」

## 新設住宅着工戸数

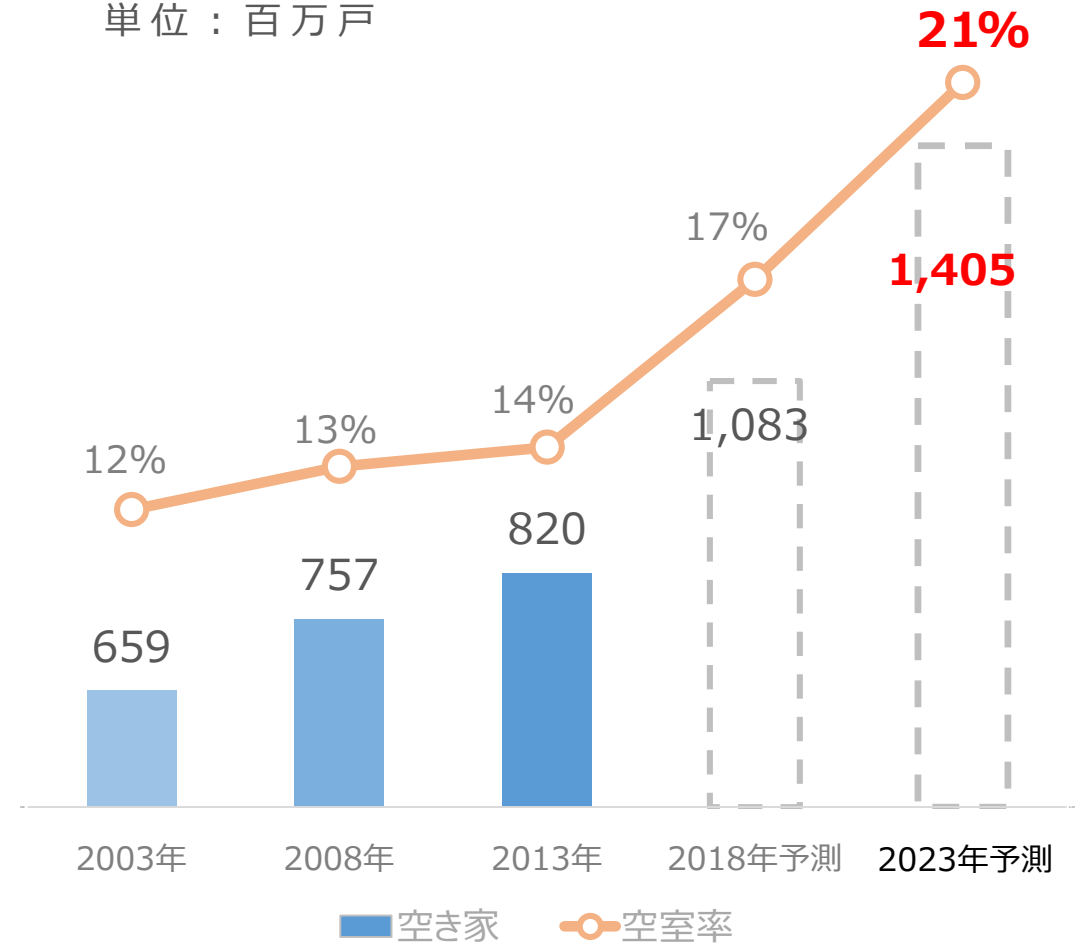
単位：百万戸



国土交通省「住宅着工統」 予測値N R I 「2030年住宅市場」より

## 住宅の空き家・空室率

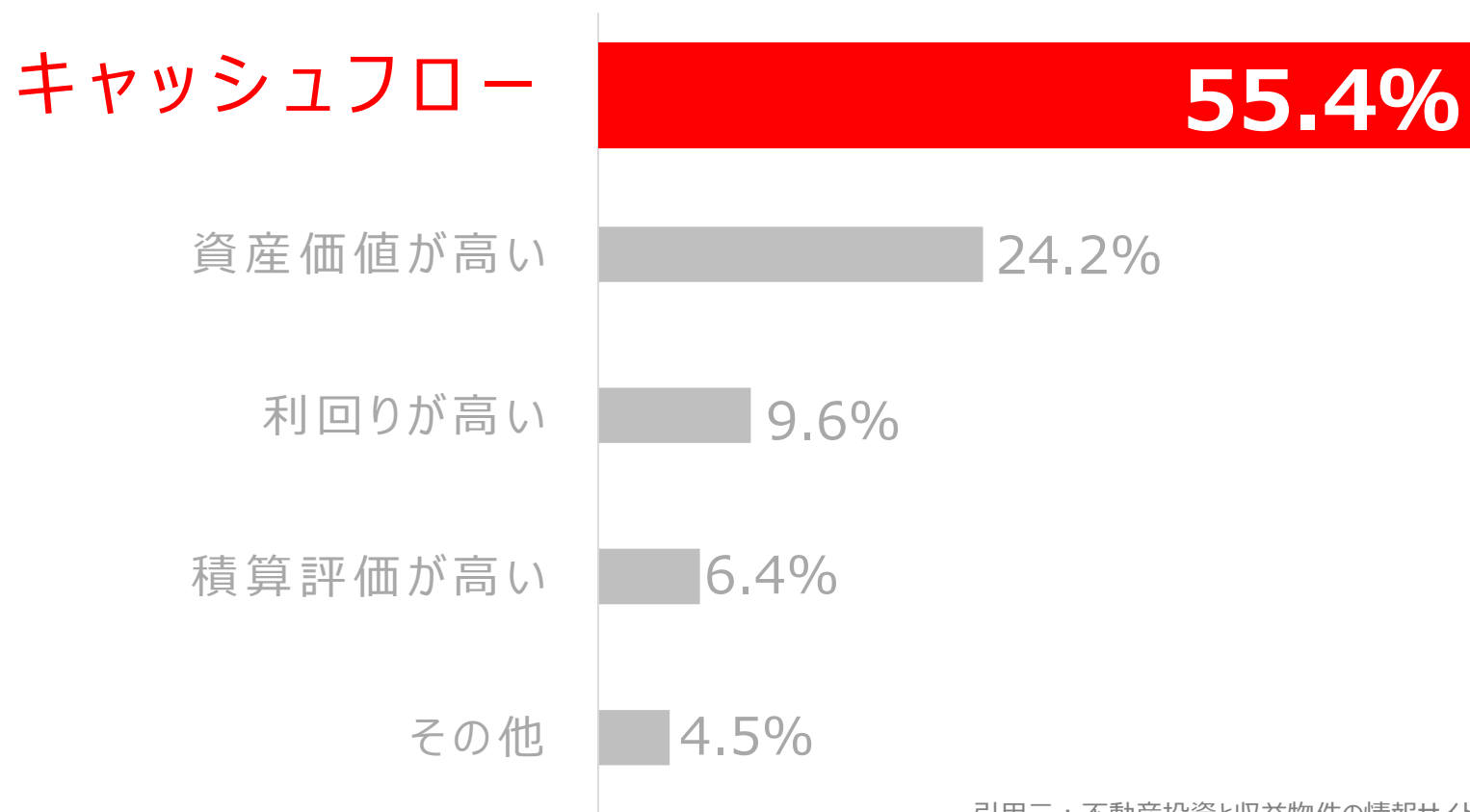
単位：百万戸



総務省統計局「住宅・土地統計調査」 予測値N R I 「2030年住宅市場」より

## 家主の半数以上が「キャッシュフロー」を重視する

### 不動産購入時に最も重視する点



引用元：不動産投資と収益物件の情報サイト「健美家」  
会員向け「第8回不動産投資に関する意識調査」より

## 問題

- ・物件の供給過多で空室増加
- ・家賃収入の減少でキャッシュが減少
- ・物件の老朽化で修繕費用が増加

## 課題

- ・入居率のアップ
- ・コストの削減
- ・キャッシュフローの改善



**家主が抱える賃貸経営の  
問題解決が求められている**

## 充実のサービスにより家主を強力サポート

客付支援

×

家賃保証

×

保険



入居募集サポート

20,000店舗の  
仲介ネットワークで  
入居募集を支援



家賃保証

家賃は月末に全額入金  
安定した経営を実現

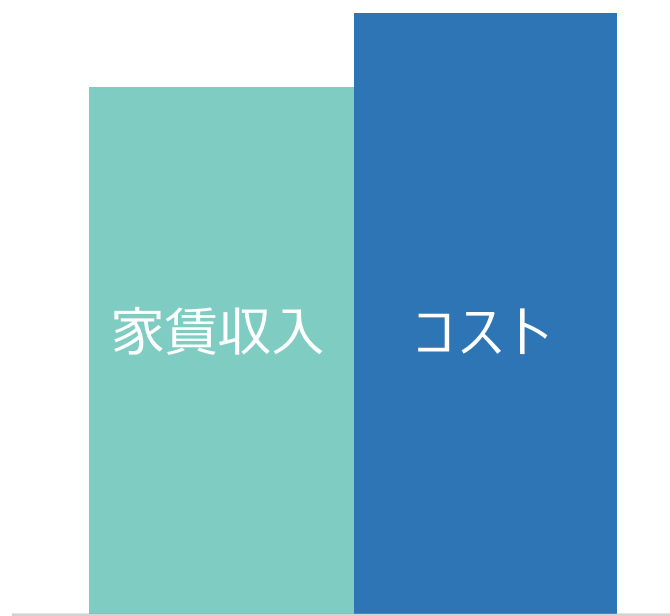


孤独死保険

万が一の際の  
修繕費用負担  
家賃損失を軽減

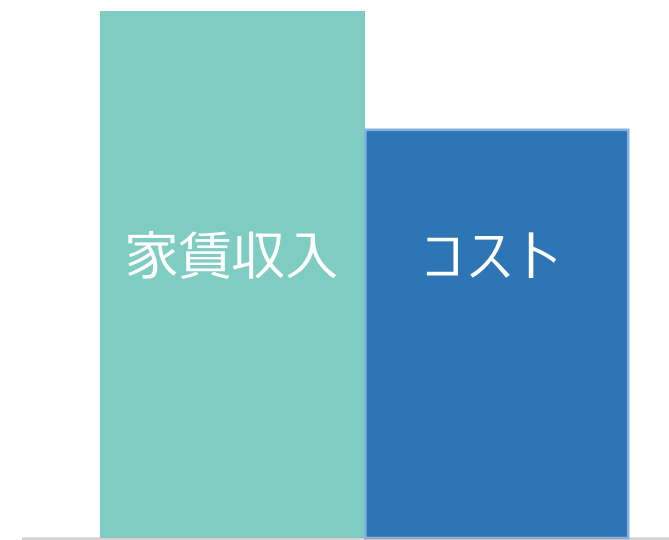
# 家主ダイレクトでキャッシュフローが増加

〈管理委託〉



管理費等の負担が大きく、  
キャッシュフローがマイナス

〈家主ダイレクト〉



コスト削減により、  
キャッシュフローが増加

コスト圧縮



# 自主管理家主の契約が大幅に増加

家主数

保有契約件数

7.7倍

8,408人

6.8倍

12,954件

1,093

17年2Q

18年2Q

1,918

17年2Q

18年2Q

## 多様なチャンネルで家主を集客

30～50代  
兼業家主



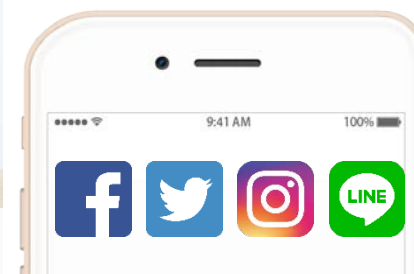
### オウンドメディア



### Webサイト



### SNS



60代以上  
専業家主



### 家主の会



### セミナー



### 仲介



# ITを活用し多様なサービスの提供を目指す



# ビッグデータ + AIによる新たな価値を創造

## 業務効率

与信判定



支払い遅延の自動診断



支払い正常化アドバイス



お客様交渉履歴



## マッチング情報の提供



更新、退去予測



リフォーム、リノベーション



修繕履歴

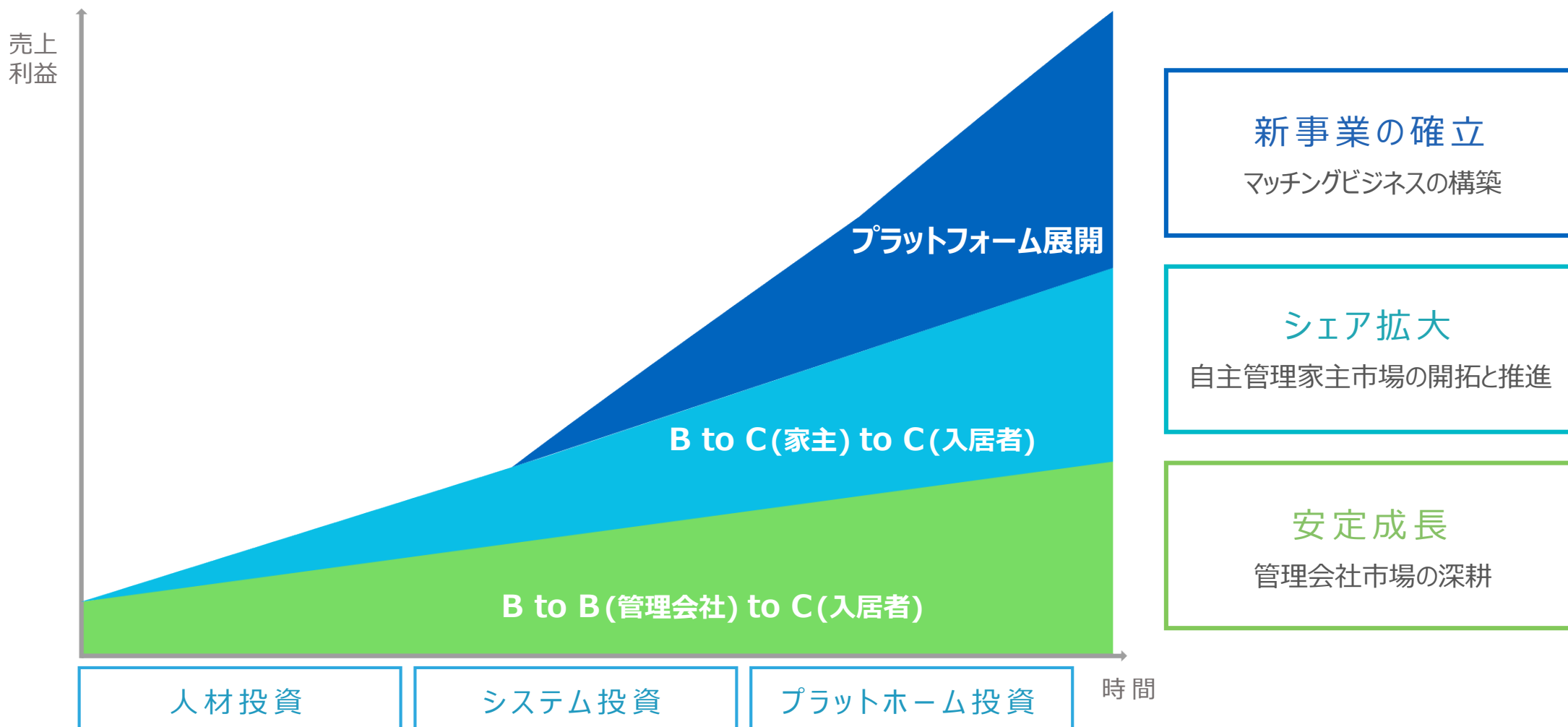


物件査定



# AI Technology

## 管理会社市場と家主市場から蓄積したデータを マッチングビジネス投資によるビジネス拡大



2018 Challenge

挑戰

2019 Growth

成長

2020 Leap

飛躍



三方良し

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

お客様

投資家

健全な経営基盤と安定配当  
積極的なディスクロージャー  
コンプライアンスの遵守

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

社会

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







- 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、2018年9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。