

# 株式会社Casa

2020年1月期

第3四半期 決算説明会資料

証券コード：7196



商号	株式会社 Casa
代表者	代表取締役社長 宮地 正剛
資本金	1,555百万円
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、不動産経営コンサルティング プラットフォーム開発・運営
従業員	298名
事業拠点	東京本社、札幌、仙台、千葉、横浜、さいたま、 静岡、名古屋、大阪、岡山、高松、福岡

## 売上高

前年比  
70億 23百万円 **+9.6%**

## 営業利益

前年比  
11億 98百万円 **+7.9%**

## 当期純利益

前年比  
7億 82百万円 **+8.4%**

## 主な要因

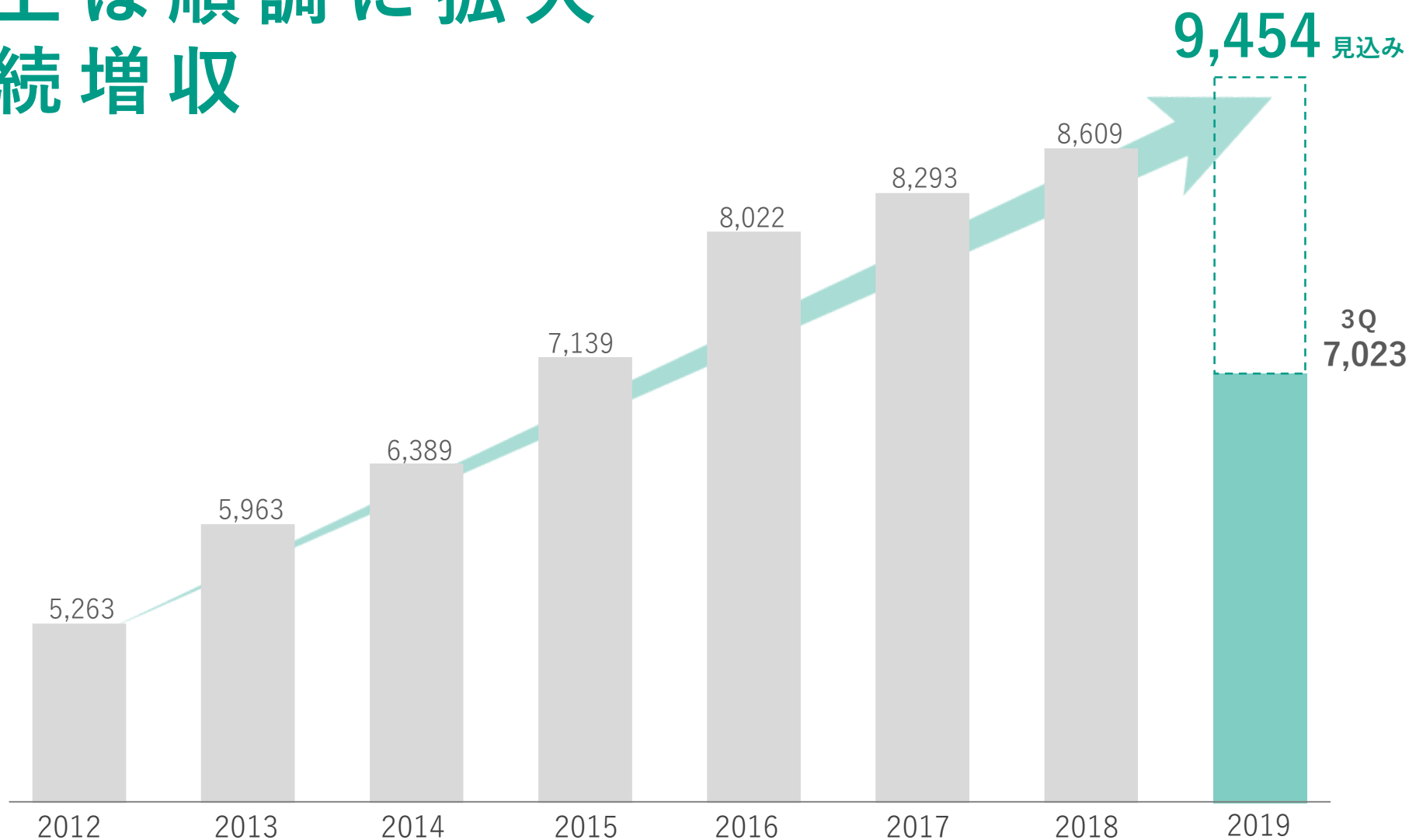
新規契約 前年比 **9.1%増**

- ・新規代理店の増加 545社増
- ・家主ダイレクト前年比 160%

保有契約 前年比 **8.2%増**

- ・保有契約数 473千件 ⇒ 512千件
- ・年間保証料 227百万円増

# 売上は順調に拡大 連続増収



(単位：百万円)

# FY2019 第3四半期 決算概要

---

*Financial Highlights*

単位：百万円	FY2018/3Q	FY2019/3Q	前年比 増加額	前年比 増加率
売上高	6,411	<b>7,023</b>	612	<b>9.6%</b>
売上総利益	4,339	<b>4,642</b>	302	7.0%
営業利益	1,111	<b>1,198</b>	87	7.9%
経常利益	1,153	<b>1,230</b>	76	6.7%
当期純利益	722	<b>782</b>	60	<b>8.4%</b>

	FY2018/3Q	FY2019/3Q	前年比 増加率
初回保証料※ [百万円]	3,407	<b>3,794</b>	<b>11.4%</b>
新規契約数 [千件]	90	<b>99</b>	9.1%
平均単価 [千円]	40	<b>41</b>	1.8%
年間保証料※ [百万円]	2,888	<b>3,115</b>	7.9%
保有契約数 [千件]	473	<b>512</b>	8.2%

※初回保証料および年間保証料は契約期間で按分計上しております

単位：百万円	FY2018/3Q	FY2019/3Q	前年比 増加率
売上高	6,411	<b>7,023</b>	9.6%
売上原価	2,071	<b>2,381</b>	15.0%
紹介手数料	476	<b>610</b>	28.2%
訴訟・処分費用	409	<b>436</b>	6.7%
貸倒引当金繰入額	1,184	<b>1,333</b>	12.5%
売上総利益	4,339	<b>4,642</b>	7.0%



単位：百万円	FY2018	FY2019/3Q	増減額
<b>流動資産</b>	5,626	<b>6,276</b>	650
現金及び預金	2,705	<b>2,902</b>	196
求償債権	2,676	<b>3,016</b>	340
貸倒引当金	△1,734	△ <b>1,906</b>	△171
<b>固定資産</b>	6,049	<b>6,277</b>	227
のれん	3,841	<b>3,644</b>	△196
<b>資産合計</b>	11,675	<b>12,553</b>	877
<b>負債</b>	5,397	<b>5,966</b>	569
前受金	4,089	<b>4,540</b>	451
長・短期借入金	-	-	-
<b>純資産</b>	6,278	<b>6,586</b>	308

営業CFは順調に増加

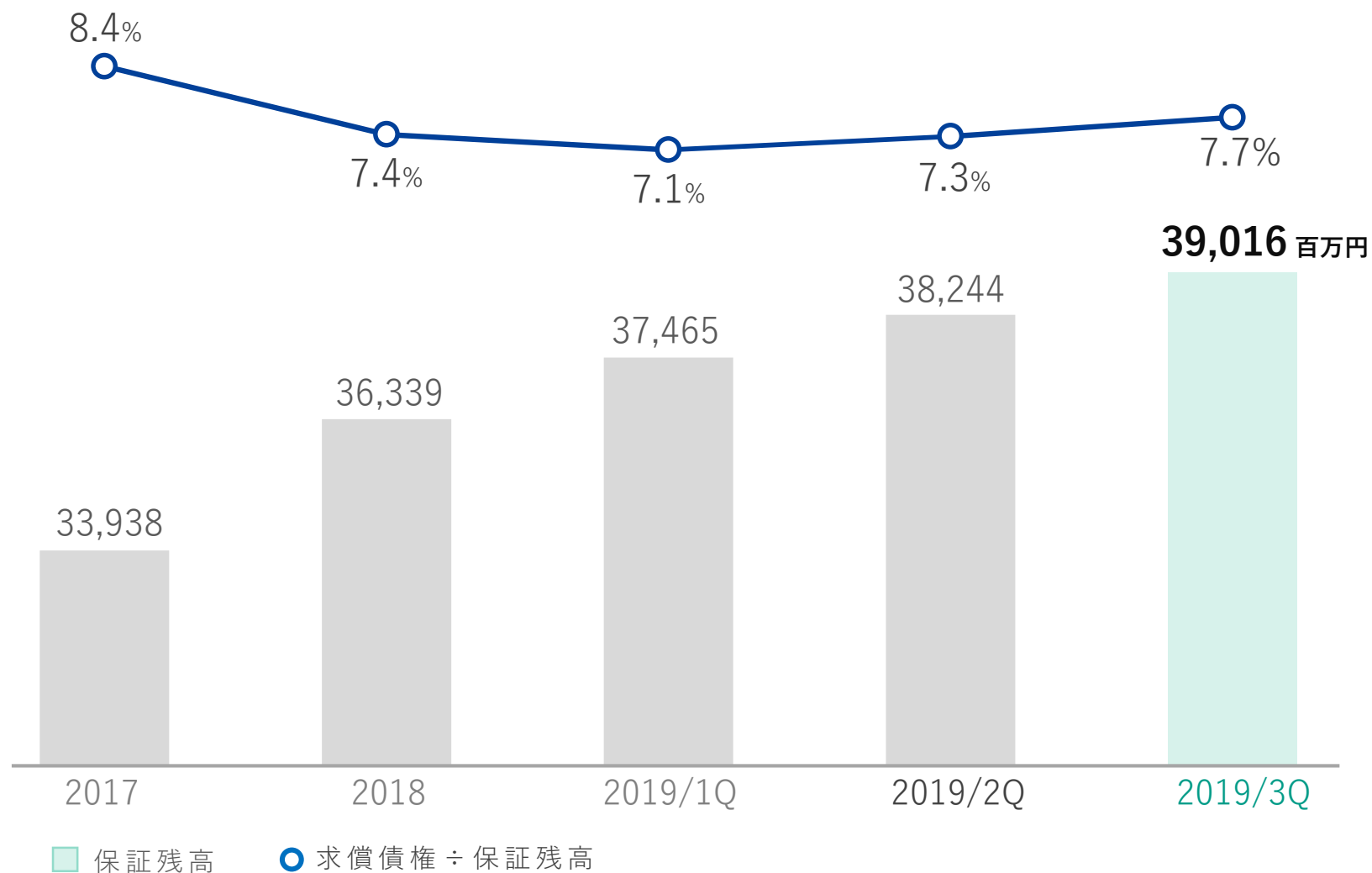
新規契約の拡大による  
保有件数の増加

求償債権に対する引当金の割合は1.6%減少

初回保証料 2,387百万円  
年間保証料 2,153百万円

無借金経営で  
財務内容は良好

保証残高に対する求償債権の割合は安定



# 営業実績

---

*Sales result*

代理店数

前年比

**110%** 見込み

**9,000社**

3Q  
8,729社

8,184社

7,556社

2017

2018

2019

新規契約数

前年比

**110%** 見込み

**130千件**

3Q  
99千件

119千件

111千件

2017

2018

2019

## 1. 入居募集



全国22,000店舗の仲介ネットワークと連携。賃貸経営を全面サポート

## 2. 家賃保証



充実した保証内容で、未収リスクが解消。安定したキャッシュフローを実現

## 3. 孤独死保険



万が一の補償が自動付帯

- ・家賃損失費用
- ・事故対応費用
- ・原状回復費用

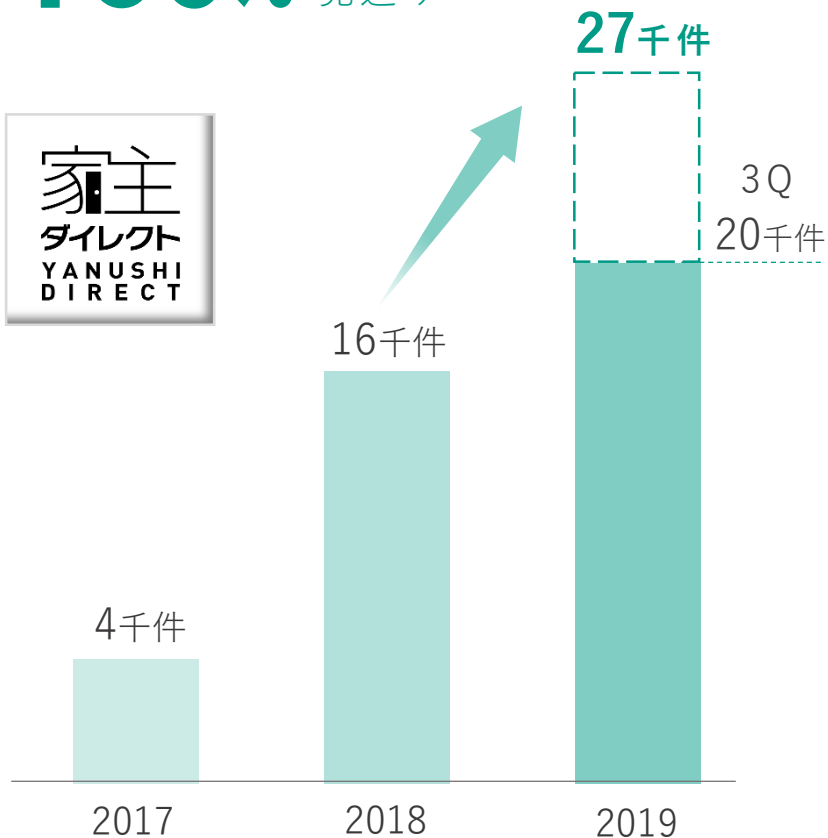
## オリジナルガイドブック



家主ダイレクト 契約数

前年比

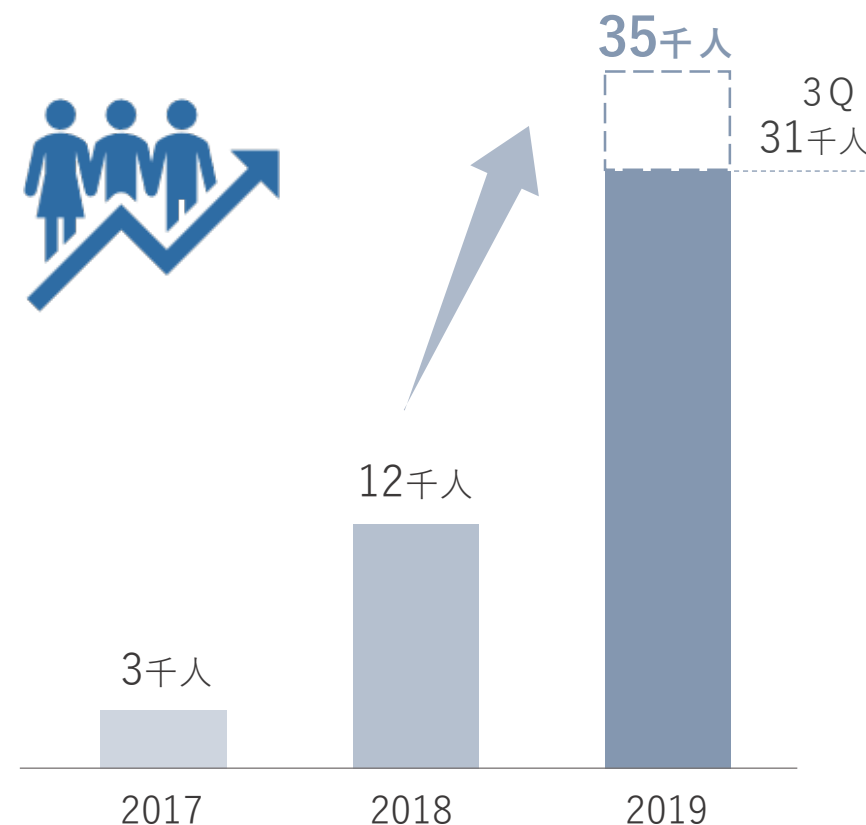
**160%** 見込み



利用オーナー数

前年比

**275%** 見込み

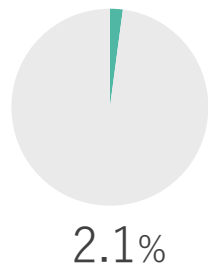


# 大手取引先との取引は 引続き堅調

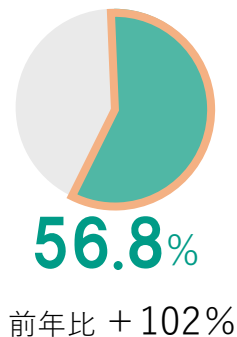
大手取引先  
管理戸数  
1万戸以上

小規模取引先  
管理戸数  
1,000戸未満

代理店比率



売上比率



## 大手取引先の深耕

- ✓ OEM商品提供
- ✓ システム連動
- ✓ 保証のカスタマイズ
- ✓ 手数料改定

## 成長拡大領域が好調

- ✓ 保険料保証が好評
- ✓ 家主ダイレクトが好評
- ✓ Webシステムの提供
- ✓ 稼働店代理店の拡大

160%

## 保険料保証のメリット

### ・家賃 + 保険料を保証

保険料の保証サービスで保険漏れなし

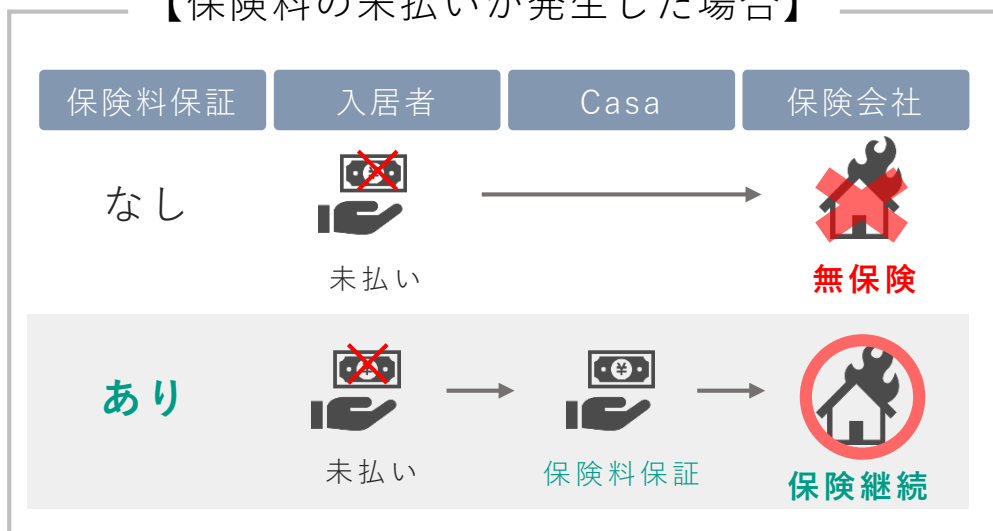
### ・保険更新手続き不要

更新手続きを代行、不動産会社の手間軽減

### ・カンタンな加入手続き

申込は保証と連動、入居者の手間軽減

#### 【保険料の未払いが発生した場合】



### 1. 書類作成の手間

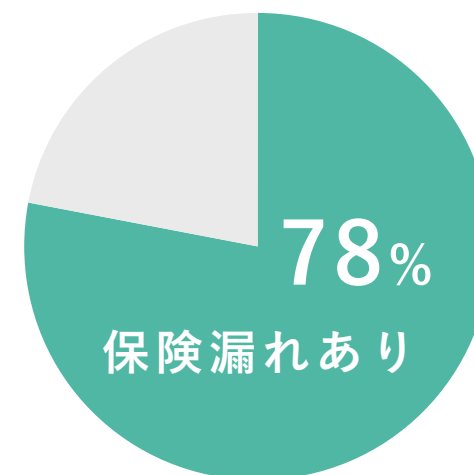
保証と保険のそれぞれの契約書の作成が手間

### 2. 煩雑な業務

更新業務が煩雑で本業に専念できない

### 3. 保険未加入リスク

8割の不動産会社が未加入リスクを問題視



(当社調べ)

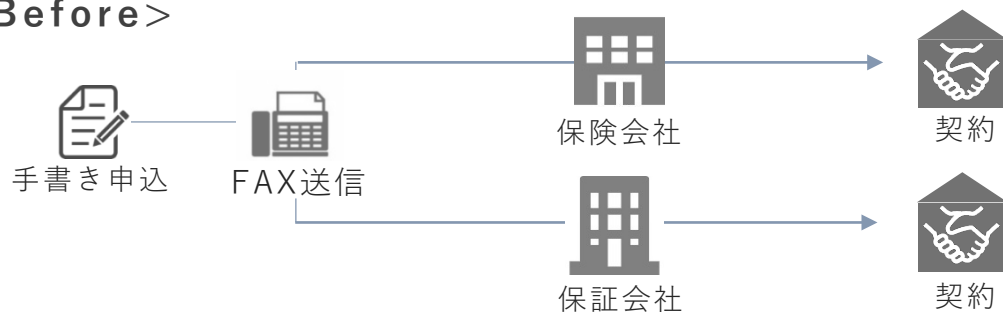


# システム連動により 代理店業務を大幅改善

- 保証申込と家財保険申込がシステム連動で  
手間が軽減
- データ連携によるWeb契約システムで  
契約書作業の自動化



<Before>



<After>



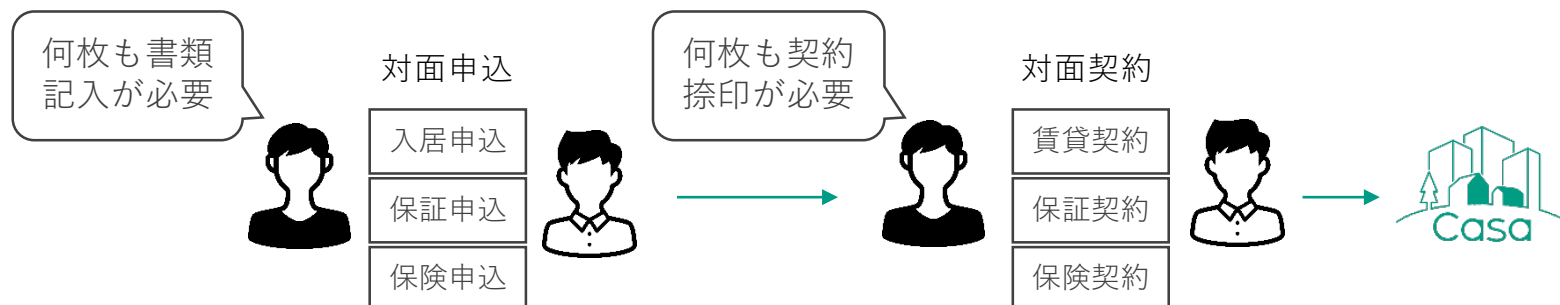
多彩な機能



# 民法改正により保証引受の増加が見込まれ 電子契約の必要性が高まる



Before



After

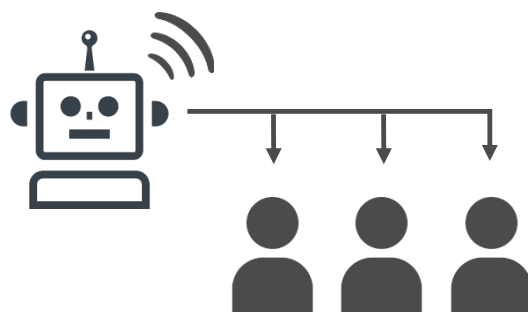


## お客様の状況にあわせたキメ細やかな対応

うっかり遅延

ロボットコール

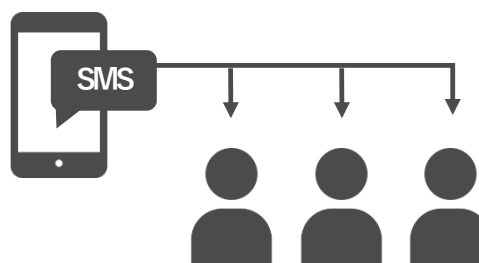
- 自動架電による入金案内
- プッシュ登録で入金約束



連続遅延

Short Mail Service

- 案内・支払通知の送信
- インバウンドでの入金確認



個別相談

オペレーター

- お客様個別のご相談
- 三者間通話で多言語対応



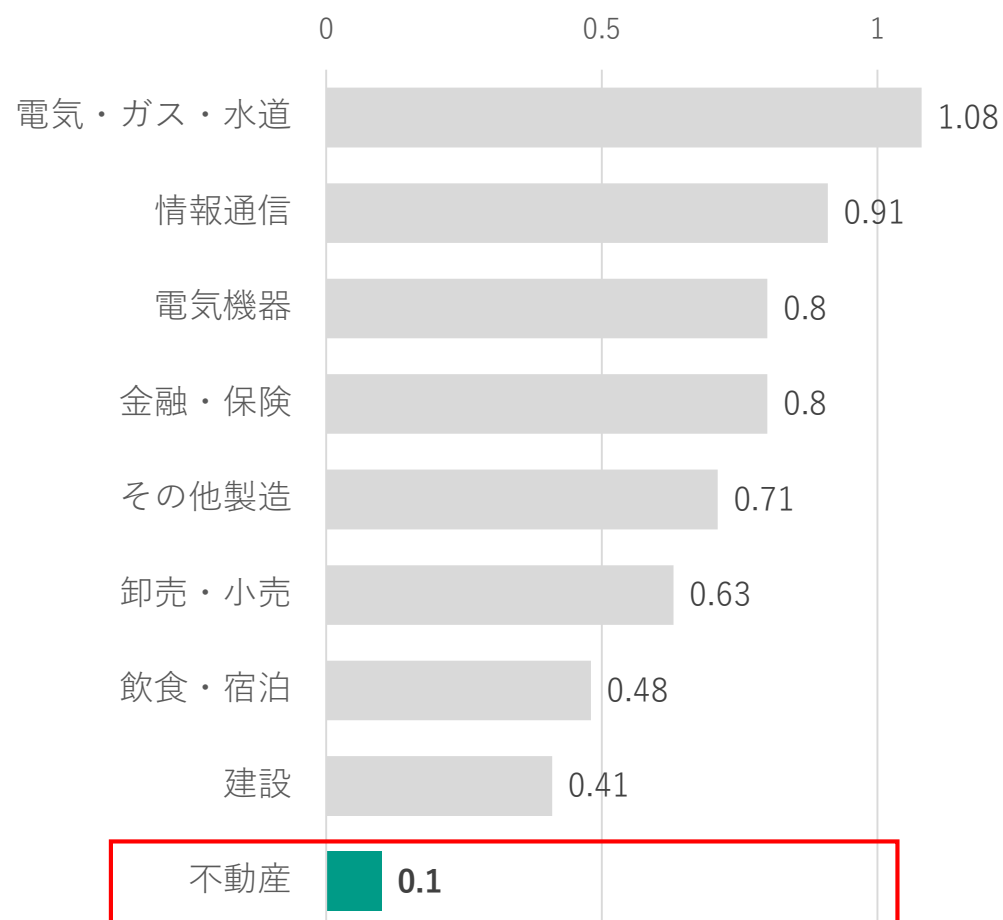
# これからの賃貸経営



COMPASS Co., Ltd.

## 日本におけるIT資本投入

(アメリカ=1)



出典：「労働経済の分析」（厚生労働省）

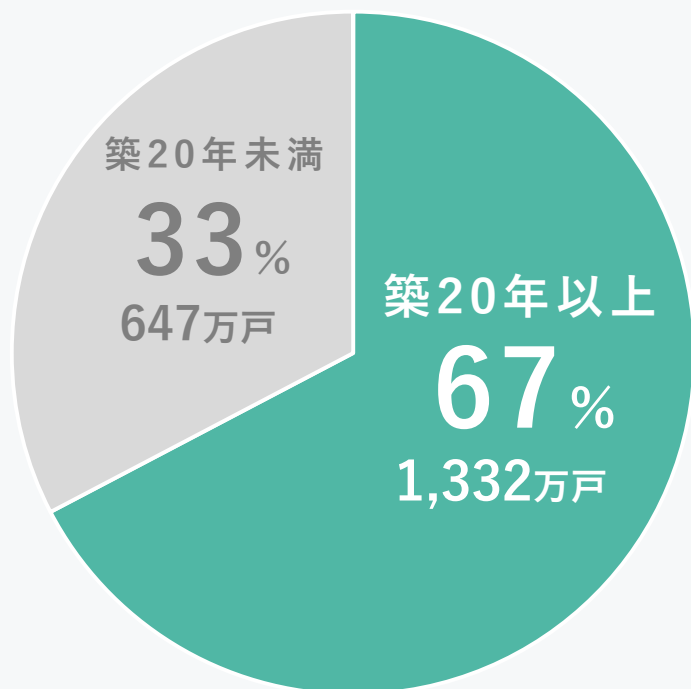
## 【不動産業界の課題】

- ・ 情報の非対称性
- ・ 不動産取引のIT化
- ・ デジタル世代の台頭

- ・ 物件情報の正確性
- ・ 相場価格の透明性
- ・ 査定価格の適正化

賃貸用住宅の築年代別住宅数

約70%が築20年以上



- ・ 築古物件の割合が増加
- ・ 物件競争力の低下による空室問題
- ・ 築古物件の管理の担い手不足
- ・ 適正な家賃設定に必要な情報不足
- ・ リフォーム判断に必要な情報不足
- ・ 資産承継による経験不足な家主の増加

出典：「平成25年住宅・土地統計調査結果」（総務省統計局）

## 私たちの想い

現在の不動産賃貸市場は、新築の供給が年々減少し、築古物件の割合が増加しております。特に築20年以上の物件については、管理の担い手がなく、家主自らが管理せざるを得ない状況になっています。

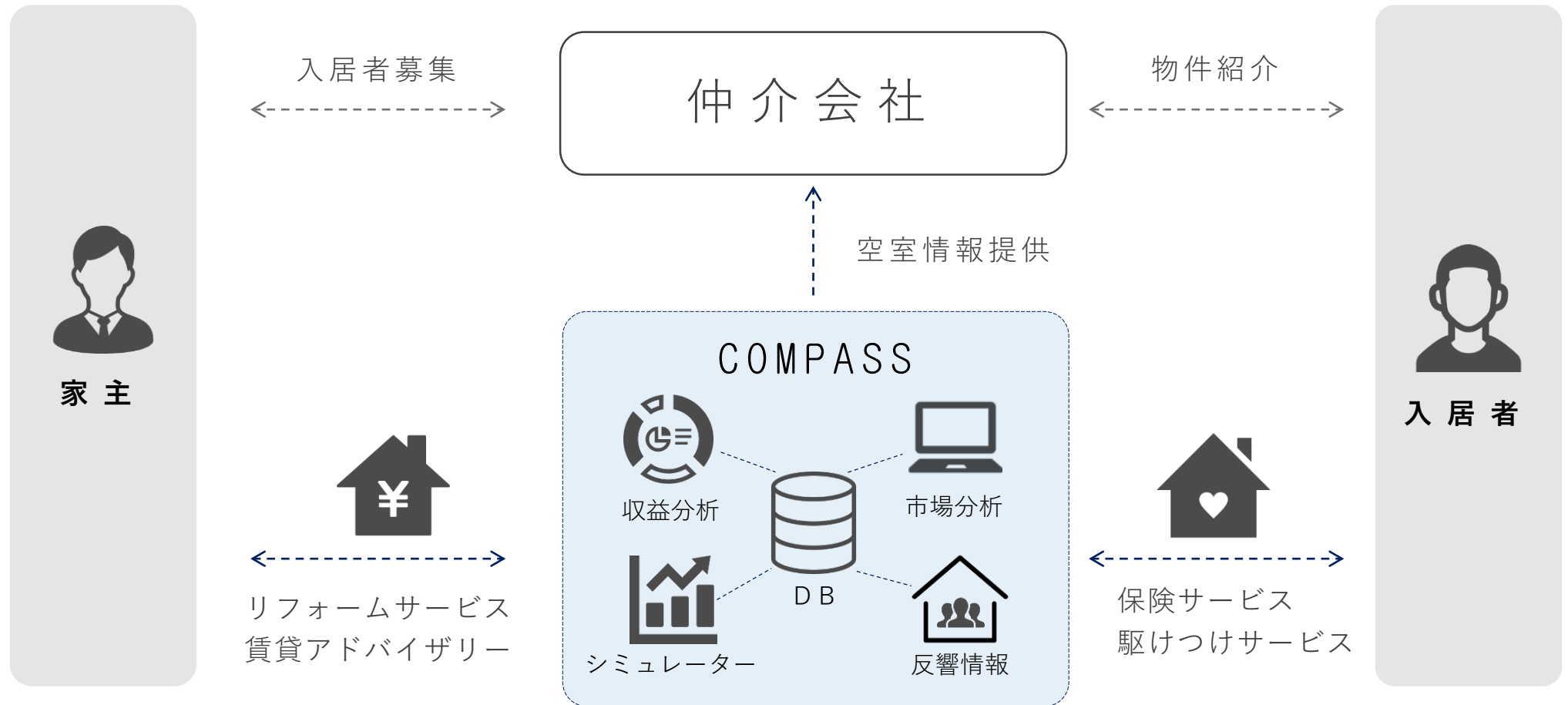
加えて人口の減少による空室増加や物件価値下落等の深刻な問題に直面しております。

一方、資産承継により30代40代の家主が増加しており、大半が兼業家主です。これらの家主は賃貸経営の経験やノウハウがなく、アパート経営に悩みと不安を抱えています。

私たちは、こうした築古物件と賃貸経営の経験のない家主の問題を解決すべく、ITを駆使し、貸す人、借りる人が安心して利用できる新たな仕組みの構築を目指してまいります。

私たちは、イノベーターとして業界の羅針盤（COMPASS）になります。





# 空室を埋めるリフォーム



選べるリフォーム  
**PACKAGE**

Casaのリフォームはお部屋の状態に合わせて選べるパッケージタイプ。

LIGHT PACKAGE ライトパッケージ	STANDARD PACKAGE スタンダードパッケージ	FULL PACKAGE フルパッケージ
69.8 万円～ 20㎡ (築数)	139.8 万円～ 20㎡ (築数)	219.8 万円～ 20㎡ (築数)

**LIGHT PACKAGE**

■ リノベーション目安  
築年数 へ25年  
構造 RC/SRC/戸建  
広さ 20㎡

ライトパッケージ

様々な工夫で魅力的な物件に。  
原状回復にプラスして機能性とデザインを。

**69.8 万円～**



※画像はイメージです

**POINT**

- 居室床：無垢フローリング
- 玄関/水回り床：クッションフロア
- 照明：全てLEDダウンライト



# STANDARD PACKAGE

スタンダードパッケージ

ニーズの高いリノベーションで  
長期的な修繕も含めた強い物件に！

139.8万円～

■リノベーション目安  
築年数 ～25年  
構造 RC/SRC/戸建  
広さ 20㎡



※画像はイメージです

## POINT

- 居室床：無垢フローリング
- 玄関/水回り床：クッションフロア
- 照明：全てLEDダウンライト
- キッチン：新規交換
- クローゼット：新規交換
- トイレ：ウォシュレットに交換



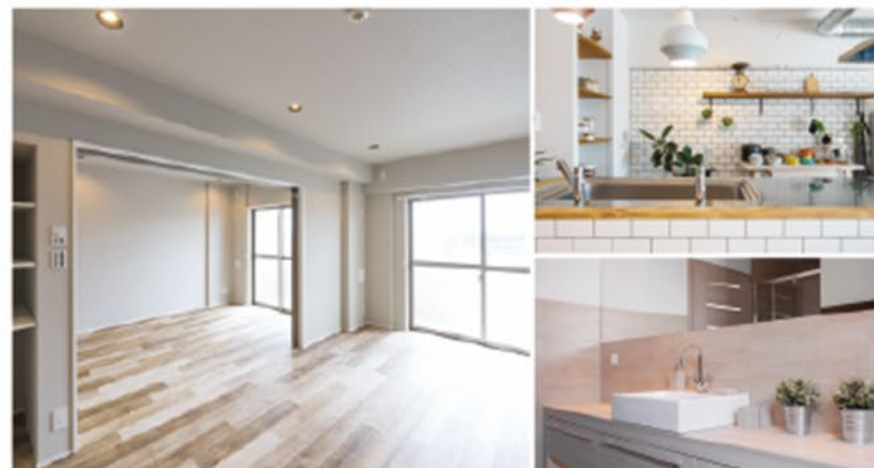
# FULL PACKAGE

フルパッケージ

必要箇所全てに手を加えて、  
納得のロングライフ物件に！

219.8万円～

■リノベーション目安  
築年数 ～25年  
構造 RC/SRC/戸建  
広さ 20㎡



※画像はイメージです

## POINT

- 居室床：無垢フローリング
- 玄関/水回り床：クッションフロア
- 照明：全てLEDダウンライト
- 建具：新規交換
- クローゼット：新規交換
- 住宅設備機器：全て新規交換\*



## 原状回復プラン

高品質・スピード対応

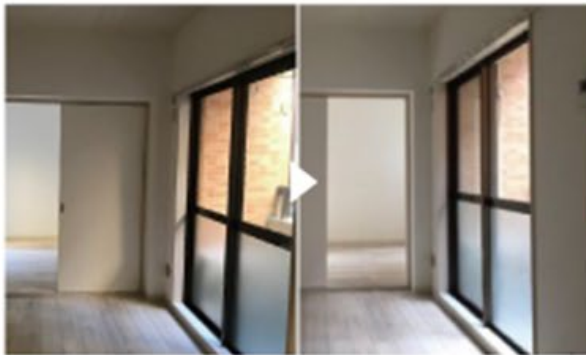
- アクセントクロス張替
- ハウスクリーニング
- 消耗品交換に伴う雑工事

7.98万円～  
20㎡(税抜)



### 施工事例

#### ■ハウスクリーニング



その他  
ガラス・サッシ、網戸(玄関用・窓用全て)  
ベランダ・バルコニー、ブレイカーボックス

#### ■消耗品交換

水廻りのパッキン、ゴム栓、照明器具の電球交換\*(電球代込)  
エアコン・照明器具のリモコンの電池交換等、物件の状態により交換する高材は異なります。

\*電球が切れている場合に限り

#### ■アクセントクロス張替



単一色のクロスだけでなく、アクセントクロスを張るなどの工夫を凝らし、ただの修復ではなくお部屋のデザイン性を高めます。

#### ■エアコンクリーニング(オプション)

壁掛けタイプ  
8,000円(税抜)/台



別途、退去時の立会いも承ります。

マーケット分析

ターゲット設定・リフォーム診断

新賃料設定

物件データや統計データを駆使し、マーケティングレポートを作成。  
物件をどの層に訴求するべきか分析し早期契約に繋げる。

AIリフォーム診断

人口、間取り、築年数、設備、  
収入等のデータをもとに分析

現況	即入居可	入居人数	最大4人
築年数	H4.2月	構造	RC
地上階	8階	総戸数	—
ベット	相談	契約期間	2年
初期費用	—	取引形態	—

その他設備 / 現況

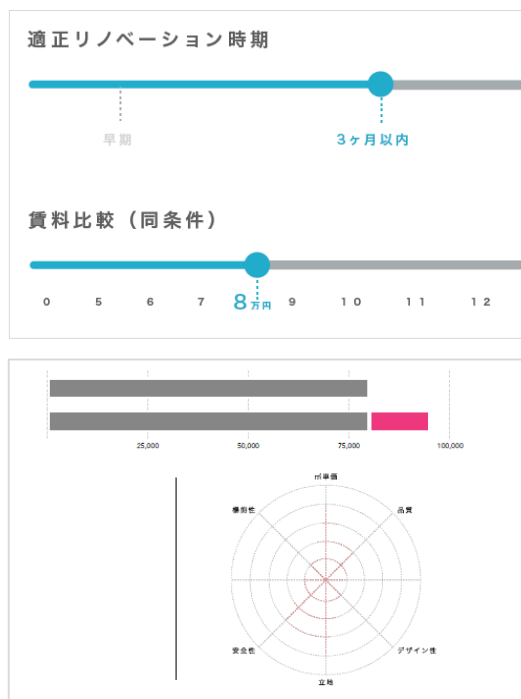
エアコン / バストイレ別 / 追い焚き付 / 独立洗面

フローリング / クローゼット / 下足箱 / オートロック

エレベーター / 駐輪場 / 駐車場 (10,000円) / 常駐管理

AI収支シミュレーション

- ・賃料、価格等の予測
- ・価格、賃料の妥当性チェック



調査結果レポートの作成

CFシミュレーションから賃料  
を設定しレポートを作成



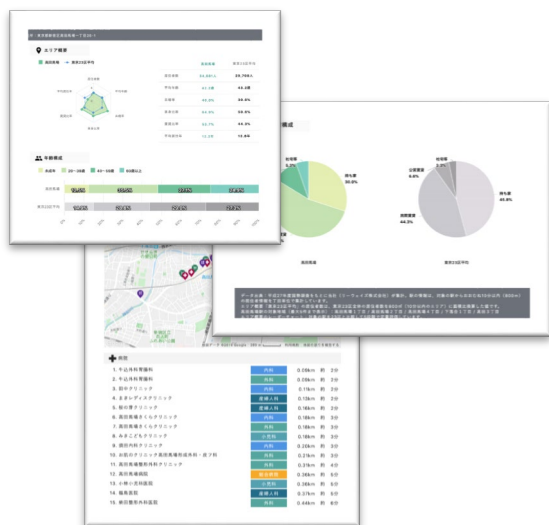
2020年2Qリリース予定

## AI SCOPEで新たな賃貸経営を創出

分析機能

査定機能

シミュレーション機能



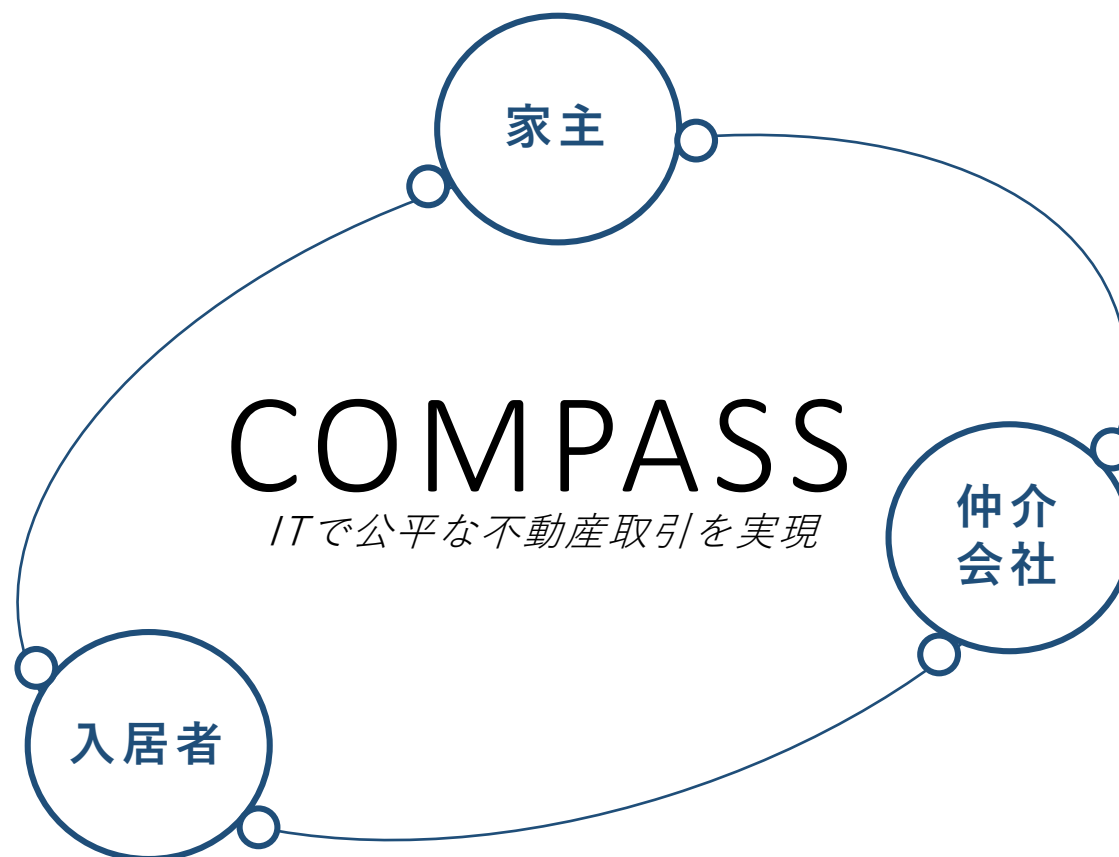
- ・ 周辺エリアの賃料相場表示
- ・ マーケットサーベイの統計機能
- ・ 人口推移などのヒートマップ表示

- ・ 指定エリアの適正賃料査定
- ・ 価格、賃料等の妥当性チェック
- ・ 物件の価値の持続性の算出

- ・ キャップレート分布の可視化
- ・ リフォーム後の投資採算診断
- ・ リフォーム価値の推計

2020年2Qリリース予定

ITの活用により、情報格差の構造を  
解消し不動産取引の健全化を目指します。





三方良し

- 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、2019年12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、変更するものではございません。
- 2020年1月期第2四半期より、連結決算を開始しております。前年同期比は、単体決算との比較となっております。