

証券コード：7196

株式会社Casa

2027年1月期

第1四半期
決算説明資料



Casa

誰もが安心して住める社会へ

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

不動産会社・大家



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」を通じた社会貢献

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

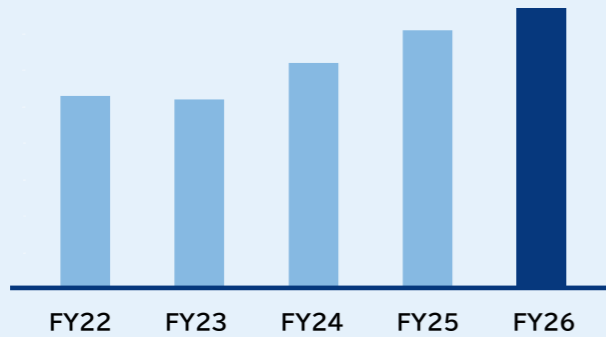
「三方よし」の精神を基盤として、
私たちに関わるすべての人々にとって
価値あるサービスと信頼を届けます。



数字で見るCasa

営業成績

売上高：127億円



代理店社数
1.5万社

年間申込件数
22万件

保有契約件数
70万件

ストック型ビジネス
モデルによる
安定した顧客基盤

財務データ

総資産

161億円

自己資本比率

39.4%

保証金総額

629億円

企業データ

従業員数 (グループ計)
468人 派遣社員含む

平均勤続年数
10.3年

平均年齢
42.6歳

拠点数：17拠点



(単位：百万円)	FY25/1Q	FY26/1Q	前期比	FY26/2Q 計画
売上高	3,154	3,295	104.5%	6,600
初回保証料	1,515	1,572	103.8%	3,151
継続保証料	1,546	1,666	107.8%	3,263
売上原価	1,784	1,758	98.6%	3,472
紹介手数料	446	540	121.1%	965
貸倒引当金繰入額	912	857	94.0%	1,736
訴訟・処分費用	367	339	92.4%	683
営業利益	△146	△148	-%	△224
経常利益	△115	△131	-%	△185
特別利益	198	-	-%	-
親会社株主に帰属する 当期利益	88	△114	-%	△180
EBITDA	5	△0	-%	85

※FY25/1Q 特別利益には関係会社株式売却益198百万円

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費等 + のれん償却額 + 償却債権取立益

売上高

売上高は、3,295百万円(前期比104.5%)となりました。代理店利用率の向上や稼働社数の増加により、申込件数は前年同期比4.7%増と堅調に推移しました。また、審査精度の向上により承認件数は同6.9%増加し、初回保証料は1,572百万円(同103.8%)となりました。さらに、保有契約の積み上がりにより、継続保証料は1,666百万円(同107.8%)と伸長しました。今後も不動産会社・入居者双方のニーズに対応した新商品の提供を進め、さらなる売上拡大を目指してまいります。

売上原価

売上原価は、1,758百万円(前期比98.6%)となりました。代理店利用の拡大や条件見直しにより紹介手数料は増加した一方、回収体制の再構築や弁護士委託の早期化に加え、未解決案件の整理を進めた効果により、貸倒引当金繰入額は857百万円(同94.0%)、訴訟・処分費用は339百万円(同92.4%)となりました。今後も紹介手数料や貸倒引当金繰入額を重点管理項目とし、原価構造の改善を進めてまいります。

営業利益

業務品質および業務効率の向上を目的とした体制整備を進めたことにより、販売費及び一般管理費は増加しました。この結果、営業利益はマイナスとなったものの、売上が計画を上回って推移したことに加え、売上原価が抑制されたことから、営業利益は計画を上回りました。引き続き、売上拡大と原価構造の改善を両立し、収益性の向上に取り組んでまいります。

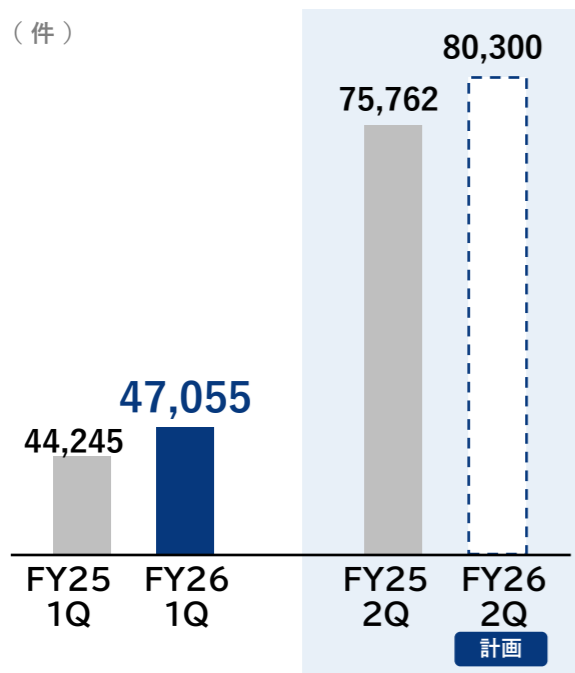
新規契約

47,055件

前期比106%

代理店利用の拡大により、新規契約は前期6%増。申込は前期比4.7%増と堅調に推移し、承認件数が6.9%増。今後は更なる承認率改善が課題です。

(件)



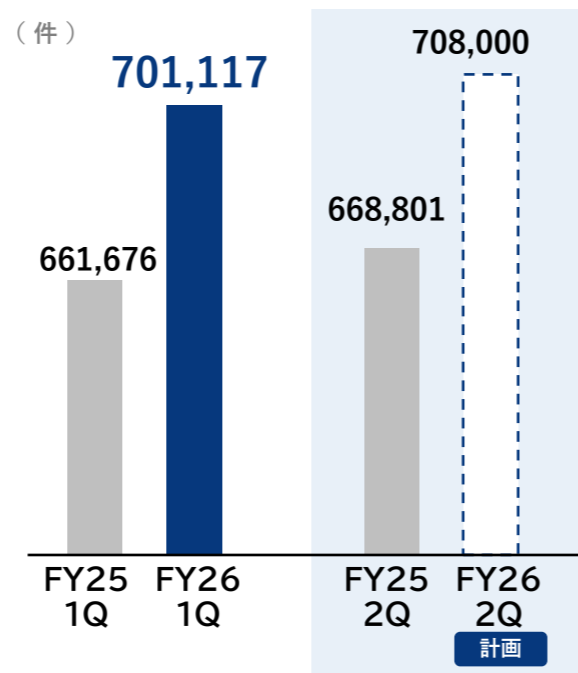
保有契約

701,117件

前期比106%

保有契約は前期6%増。新規契約の44,245件の積み上げにより、継続保証料を支える安定収益基盤が拡大しました。

(件)



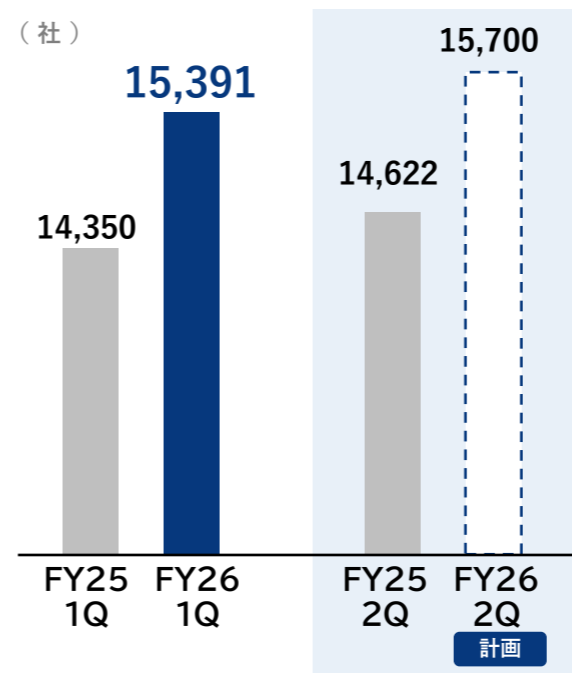
代理店社数

15,391社

前期比107%

代理店社数は+1,041社の前期7%増。中小規模代理店の開拓が進み、今後の契約獲得基盤が広がりました。

(社)



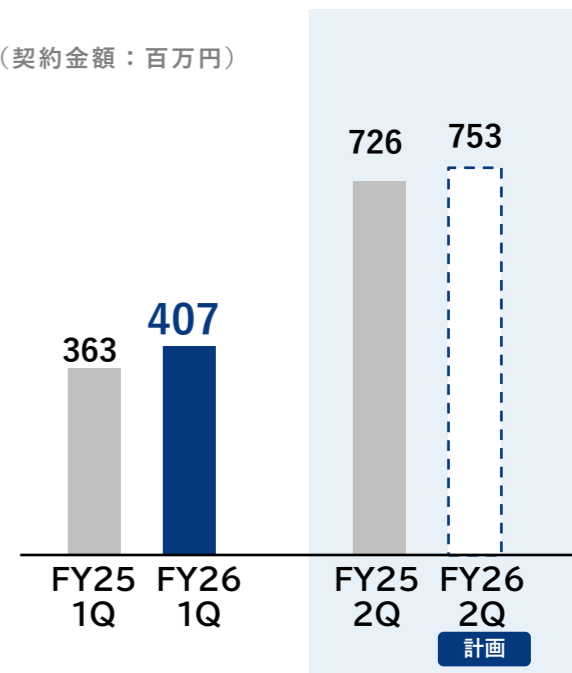
事業用

407百万円

前期比111%

新規契約額2,015百万円のうち、事業用は407百万円(構成比20%、前期11%増)となり、安定した事業基盤を形成しております。今後も業種ごとのニーズに応じた提案を強化し、さらなる取扱拡大を図ってまいります。

(契約金額：百万円)



代理店特性に応じた商品開発で、新規契約件数と収益の拡大を目指す

大手・中堅代理店

管理戸数**1,000**戸以上

「無保証の既存契約」に対する保証商品を企画・開発

小規模代理店

管理戸数**1,000**戸未満

「保証＋保険＋駆付け」のワンパッケージ商品を開発

事業用保証

商業用不動産・飲食・美容・宿泊など

事業用物件の専門業者のほかテナント側へのアプローチ強化

1Q実績

■ 営業活動の強化

- 新規代理店の獲得と稼働代理店数の拡大
- 既存代理店の利用率の向上

新規代理店数 **7%**増

新規稼働社数 **7%**増

■ 主要代理店への提案強化

- 既存契約保証サービスの設計
- 大手、中堅代理店へのカスタマイズ商品提供

大手取引件数 **15%**増

中堅取引件数 **12%**増

■ 申込・契約基盤の拡大

- 販促キャンペーンによる利用件数の拡大
- 保証申込・契約管理システム (Casa WEB)の刷新

申込件数 **5%**増

契約件数 **6%**増

ニーズに応じた商品開発と、営業管理の高度化による取り組み

既存代理店
利用拡大

既存代理店の深耕

代理店ごとの取引状況に応じ、
カスタマイズ商品の提案営業を実施

「無保証の既存契約」に対する
保証商品を企画・開発

新規代理店
稼働促進

付加価値商品の拡大

新保証サービスの営業で、
稼働代理店数と利用率を拡大

「保証＋保険＋駆付け」の
ワンパッケージ商品を開発

重点先への
提案強化

営業管理の高度化

再現性を重視した
モニタリングを徹底

営業プロセスの標準化と
成功事例を共有・実践

モニタリング
指標



契約件数



利用率



稼働代理店数



事業用構成比



高単価契約

事業用保証の強化

事業用保証商品の拡充と営業対象とする販路の拡大

各業界の商慣習に最適な「専用保証商品」を展開



商業専門不動産



居抜き仲介業



宿泊事業



小売業



サービス事業



総合デベロッパー

平均賃料帯別 契約件数(前期比)

高賃料帯の契約が伸長し、事業用保証の単価上昇に貢献

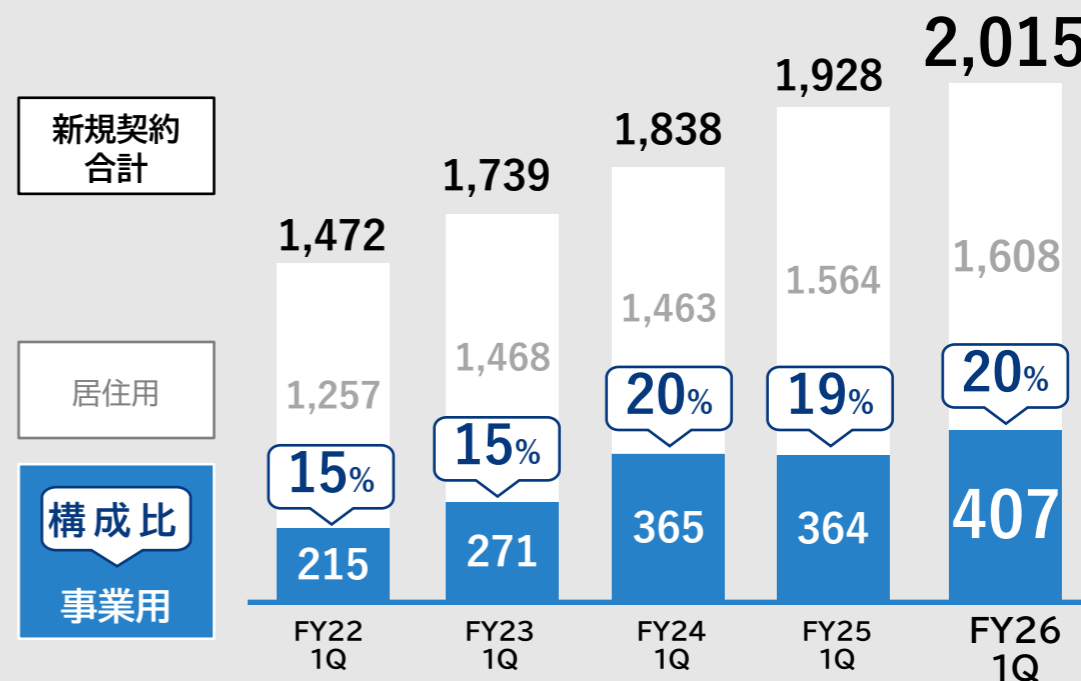
平均賃料帯	FY25(件数)	FY26(件数)
~30万円	98%	105%
30~50万円	103%	112%
50~100万円	93%	148%

事業用売上の推移

事業用が占める割合

(百万円)

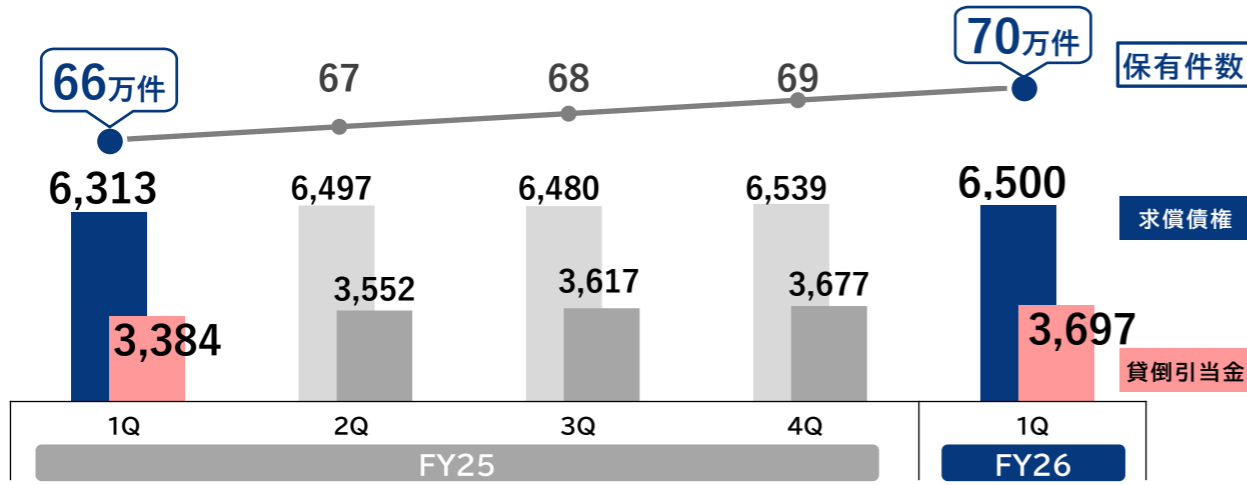
事業用売上は前期比で増加し、構成比も20%へ改善



求償債権・貸倒引当金の推移

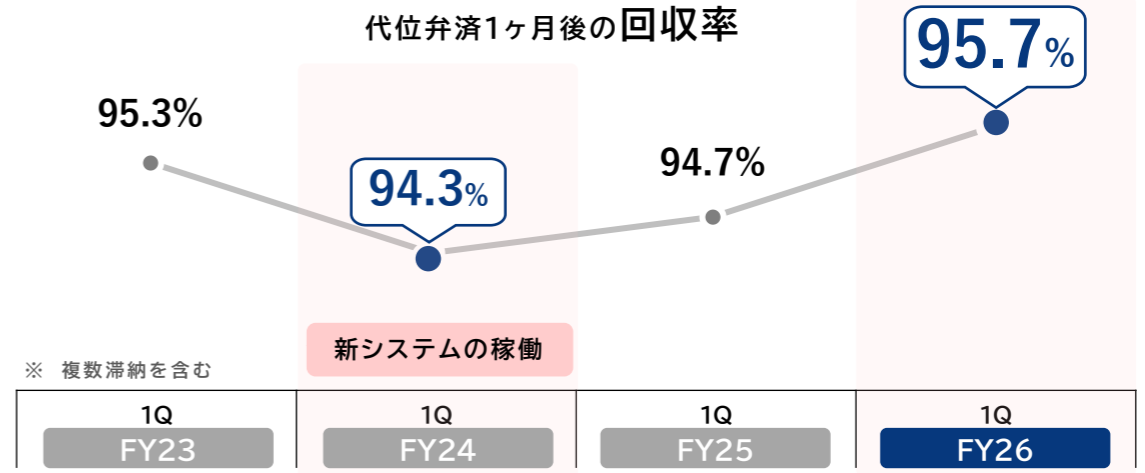
(百万円)

保有件数は増加するも、回収率改善で貸倒引当金を抑制



回収率推移

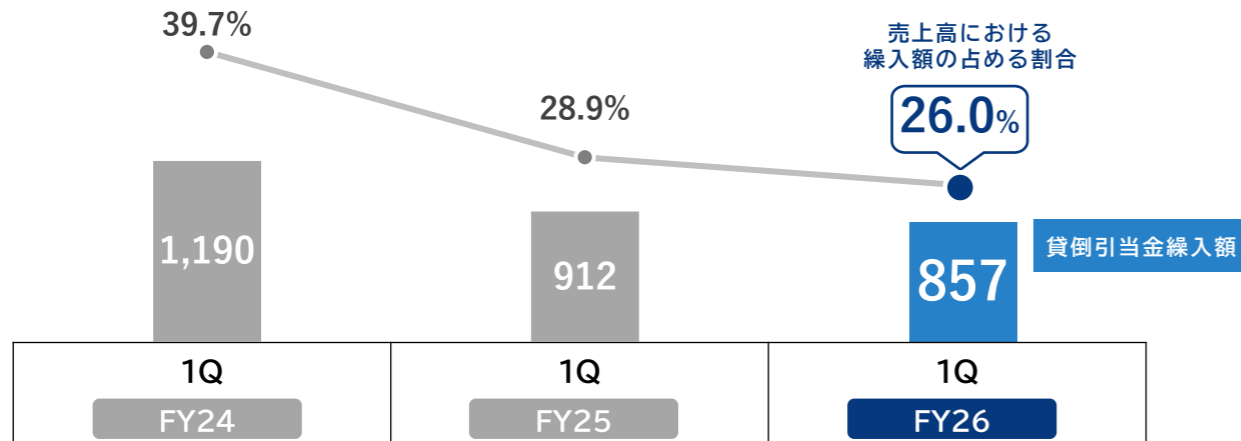
システム初期不具合による回収低下から改善基調



貸倒引当金繰入額の推移

(百万円)

前年同期比で貸倒引当金繰入額を抑制



サマリー

【信用コスト・回収率】

初期債権の回収強化により代位弁済1ヶ月後回収率は95.7%(前期比+1.0pt)まで改善し、その結果として求償債権残高および貸倒引当金の圧縮につながりました。また、保有契約の増加に伴う求償債権額の増加を抑制した結果、貸倒引当金繰入額は857百万円となり、前期1Qの912百万円から減少しました。初期回収強化の効果が、信用コストの抑制にも表れ始めています。今後は、初期債権の回収精度をさらに高め、中長期債権への移行を抑制することで、求償債権残高および貸倒引当金の圧縮につなげてまいります。

【今後の重点施策】

初期・中期・長期債権を一貫して管理し、早期回収の精度を高めることで、債権の長期化抑制と信用コストの低減を進めます。

初期・中期・長期債権を一貫して管理し、回収率向上と長期化抑制を実現する

初期債権(1ヶ月目)

初動対応を強化し、
1ヶ月目の回収率を最大化する

立替発生を抑制し、回収基盤を強化

- 手法別の効果検証を進める
- 初動対応の標準化と精度向上を図る
- 早期接触・早期回収に向けた運用改善

— 主要KPI —

1ヶ月目回収率

初期接触率

滞納発生額

中期債権(2ヶ月目)

正常化交渉を強化し、
長期化する案件を抑制する

長期債権の抑制による信用コストの低減

- 案件特性に応じた対応基準の統一
- 改善施策の効果検証を進める
- 担当者スキル向上と情報共有の強化

2ヶ月目回収率

長期化移行率

長期債権(3ヶ月目)

法的対応を最適化し、
長期滞留案件の圧縮と
回収期間を短縮する

長期滞留債権を圧縮し回収期間を短縮

- 法的対応・撤去処分判断の基準を整備
- 弁護士・法的手続きとの連携強化
- 費用対効果の検証と運用改善

長期滞留債権残高

債権回収期間

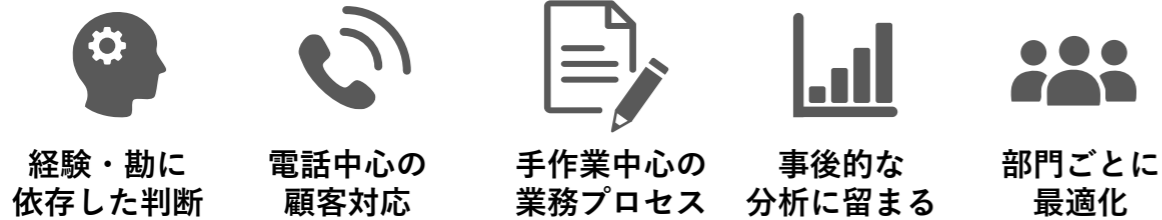
データとテクノロジーで売上・利益の持続的成長と企業価値向上を実現する

データとAIで意思決定を高度化し、
収益機会を最大化する

業務をシンプル・自動化し、
スピードと生産性を高める

標準化と品質向上により、
再現性のある強い組織をつくる

Before



機会損失・非効率・品質ばらつきが発生し、
成長の阻害要因に

After



顧客体験の向上・生産性の向上・品質の安定により、
持続的な利益成長へ

■ 売上拡大

データ活用で顧客理解を深め、
収益機会を最大化する

■ 生産性向上

業務の自動化・最適化で、
スピードと生産性を高める

■ 業務・品質向上

標準化とガバナンス強化で、
再現性のある強い組織をつくる

人的資本への投資を通じて、持続的な成長を支える組織基盤を強化

課題認識

持続的成長に向けた重点課題

事業成長を支える人材の確保

- 競争の激化による採用環境の変化
- 専門人材の獲得と定着の強化

人材育成のさらなる強化

- 事業の多様化に伴うスキルの高度化
- 次世代リーダーの計画的な育成

生産性向上と働きやすさの実現

- 業務の複雑化・属人化による生産性への影響
- 多様な人材が活躍できる環境整備

人材戦略

事業成長を支える人材の確保

- ✓ 成長領域・専門領域における採用力を強化
- ✓ 人材要件を明確化し、適材適所の配置を推進
- ✓ 採用後の早期戦力化と定着を支援

人材育成の体系化

- ✓ Casaアカデミーを軸に研修体系を整備
- ✓ 階層別・部門別の育成プログラムを拡充
- ✓ 次世代管理職・専門人材の計画的な育成
- ✓ 自律的な成長を支える学習機会の提供

働きやすさと生産性の向上

- ✓ 業務の標準化、デジタル化を推進
- ✓ 業務配分の適正化により生産性を向上
- ✓ 多様な働き方の推進と制度の充実
- ✓ 働きやすい環境整備を通じて定着を強化

人材確保

成長戦略を担う人材基盤の強化により、
事業拡大と競争力向上に貢献

人材育成

組織力とマネジメント力の向上により、
中長期的な企業価値向上を実現

労働環境

生産性向上とエンゲージメント向上により、
持続的に働ける環境を実現

目指すべき姿

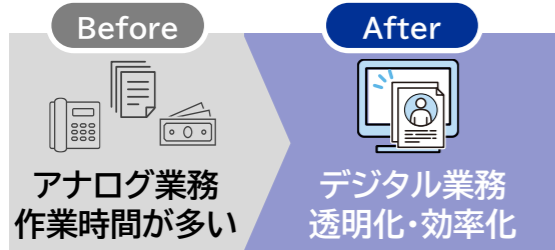
COMPASS

テクノロジーで作る
次世代の賃貸経営



戦略的ターゲット

アナログな自主管理市場の変革



自主管理家主市場規模

916万戸[※]

戸建・区分

- ・保有戸数が少ない
- ・トラブル限定的
- ・リスク軽減ニーズ

一棟・兼業小規模

- ・問合せ増加
- ・多様なトラブル
- ・効率化ニーズ

※当社推計（2024年時点）

家主の集客

保証による家主の獲得

- WEB申込
- 電子契約



保証手続



電子契約



契約管理



入金レポート



自主管理家主向けサービス

賃貸経営をトータル的にサポートするWEBサービスを提供

入居者募集



入居者募集連携、
仲介への募集依頼

- 入居者募集連携
 - ・賃貸借契約作成
 - ・保証、保険付帯
- 仲介への募集依頼

入居者対応



家賃・設備・
近隣トラブルを管理

- 入居者管理業務
 - ・家賃管理
 - ・設備トラブル
 - ・近隣トラブル

解約手続き



退去立会い・
原状回復まで

- 解約後サービス
 - ・工事業者紹介
 - ・清掃
 - ・退去立会
 - ・原状回復依頼

今後の取り組み

集客 & 利用促進

- ・ 広告運用見直し
- ・ 紹介キャンペーン
- ・ 既存家主アプローチ

新システム開発 & 新サービス提供

- ・ 新OwnerWEB開発
- ・ 新サービス提供

累計登録家主数

2026年最新



12,685人

前期末より
508名
増加

YouTubeやSNSを通じた『認知拡大』と、会員向けイベントを通じた『エンゲージメント深化』の両輪を回し、オーナーの満足度向上・継続利用を推進

【認知拡大】YouTube・SNSを活用した情報発信



COMPASS利用者のゲスト例

二代目大家
神吉氏

自主管理: 327戸



入居者の約8割が高齢者(うち、8割が単身者)という環境のなかで、声かけやたこ焼きパーティー等のイベントを通じた入居者との緩やかなコミュニティ形成を実践。

- ・「大家さんのための知識情報」、最新の「COMPASSニュース」、海外不動産情報などを発信
- ・カリスマ大家へのインタビュー企画を展開し新規層へアプローチ

【エンゲージメント深化】会員向け参加型コミュニティ



セミナー、勉強会、交流会による直接的な接点創出



実際のサービス活用方法や成功事例を発信



満足度向上・認知拡大

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

こどもの未来を守る。



養育費支援制度の導入状況

養育費の確保に向けた社会的機運の高まりを背景に、自治体による「養育費確保支援事業」の導入が拡大しています。当社調べでは、実施自治体数は2022年3月の109自治体から2026年4月には690自治体へと増加しており、養育費保証サービスに対する社会的ニーズは一層高まっています。

導入自治体の増加

※Casa調べ



自治体の養育費支援制度の導入が進む

法定養育費（2026年4月 開始）

従来

協議手続きが必須



法廷養育費

手続き不要で請求可能



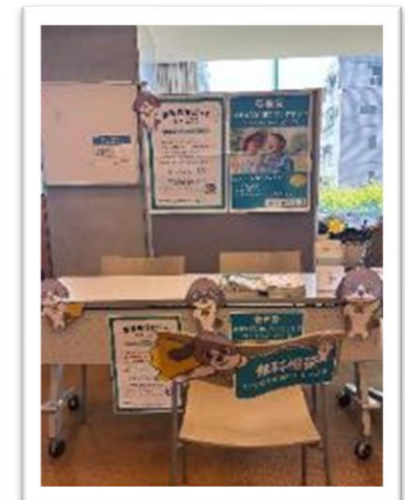
最低限の
養育費



「幸せおやこフェスタ2026」を開催！ 家族の絆と子どもの未来を考える一日に

よう いく
4/19
の日

NPO法人M-STEP主催の「幸せおやこフェスタ2026」が2026年4月18日に武蔵野プレイスで開催されました。本イベントでは「家族の温かさ」をテーマに、子どもの作品展や映画上映、夫婦関係のトラブルや共同親権に関する専門家の基調講演、子ども当事者パネルなどが実施されました。養育費や親子交流の重要性を伝える内容で、多くの来場者が集まりました。



11 住み続けられる
まちづくりを



家賃保証
サービス



不動産取引の
オンライン化



業務の
システム化



入居者
サービス



養育費保証
サービス



不動産DXの
推進

9 産業と技術革新の
基盤をつくろう



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、2026年6月11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。

