

証券コード：7196

株式会社Casa

2026年1月期

第2四半期

決算説明資料



Casa

(百万円)	当初予想 2Q	修正予想 2Q	FY2025 2Q	当初 予想比
売上高	6,515	6,349	6,343	97%
営業利益	185	△144	△143	-%
経常利益	256	△100	△94	-%
親会社株主に帰属する 当期利益	130	73	73	57%
EBITDA	525	160	157	30%

【2Q】売上高

申込件数は前年比107%で伸びているものの、審査基準の厳格化により承認件数が伸び悩み、新規契約数が計画未達で前年並みにとどまり、売上減少の要因となりました。今後は販売チャネルの多様化や営業体制の効率化、商品企画力強化を通じて新規契約拡大を目指します。

【2Q】営業利益

債務者単位でのリスク評価手法により契約単位での評価が可能となりましたが、予測精度に課題があり、貸倒引当金繰入額の不足が発生しました。回収体制とマネジメントの強化が今後の課題です。

- ・ 損失発生予測誤差
発生時期やボリュームの予測が不十分で、損失見込額が当初予測を上回りました。
- ・ 回収傾向の予測誤差
長期滞留債権の回収スピードの遅れから、貸倒引当金が不足しました。
- ✓ 回収強化
回収部門のマネジメント体制を強化し回収率の正常化を図るとともに、長期滞留債権の圧縮を図ります。
- ✓ リスク管理の強化
AI審査モデルのアップデートを進め、与信審査精度の向上を図ります。

※ 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 + 償却債権取立益

(百万円)	FY2025 前回発表予想	FY2025 今回修正予想	増減額
売上高	13,236	12,768	△468
売上原価	5,646	6,669	+1,022
営業利益	1,017	△298	△1,315
経常利益	1,162	△220	△1,382
親会社株主に帰属する 当期利益	701	△90	△792

今後の戦略

回収体制の強化

- ・回収率の向上と回収スピードの改善
- ・主要KPIの明確化と管理
- ・日次・月次の進捗管理による課題解決
- ・モニタリングとフィードバック体制の強化
- ・改善サイクルの仕組み化
- ・メンタルサポートと定着支援
- ・若手社員に対する回収業務支援
- ・成長支援、キャリアパス支援の実施

営業の強化

- ・成功事例の共有
- ・施策の実行性向上
- ・進捗管理の徹底
- ・商品・サービスの差別化の強化
- ・CasaWEBの機能追加による利便性の向上
- ・他社システムとのデータ連携の拡大
- ・家財保険会社とのシステム連携の拡大

事務・IT部門の強化

- ・オペレーションの自動化による生産性の向上
- ・業務フローのIT化で処理精度を高める
- ・顧客対応の向上による満足度向上

管理部門の強化

- ・各部門間の連携推進(進捗確認と評価の実施)
- ・経営執行と取締役会との有機的な連動
- ・市場、市況に応じた事業活動の促進

貸倒引当金の算定方法

	【分類1】 正常債権	【分類2】 貸倒懸念債権	【分類3】 破産更生債権
内容	滞納月数が少なく、 個別の回収不能兆候が ない債権	一定の滞納月数を 超える債権等	実質的に破綻状態と 判断される債権
考え方	過去の貸倒実績率に 基づき一括で引当	過去の回収実績を基に 回収不能見込額を引当	回収可能見込額をゼロとし 全額を引当

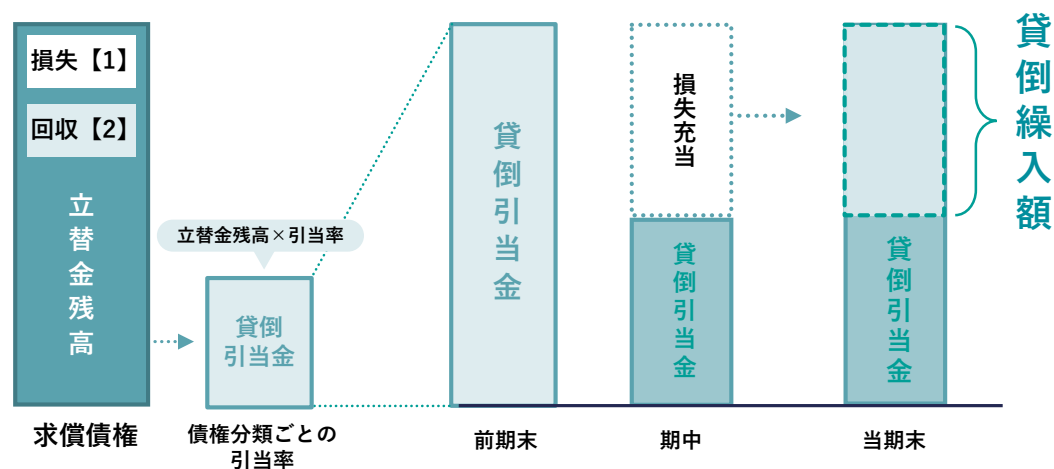
貸倒引当金
繰入額

= 期末引当金 ー 期首引当金 ー

当期
損失充当額

BS 貸倒引当金の考え方

PL 貸倒引当金繰入の考え方



予算乖離分析

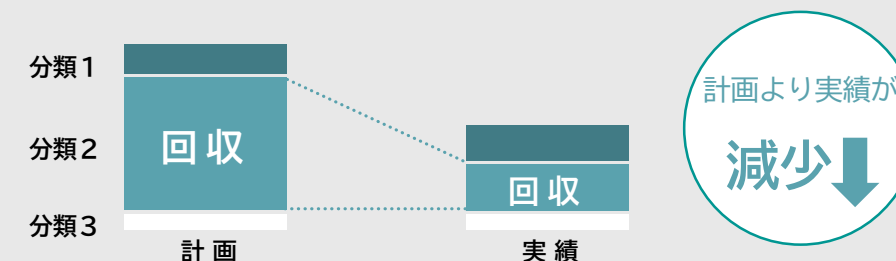
1 損失発生に関する予測誤差

発生頻度、傾向の予測精度が不十分のため、損失見込額が不足



2 回収傾向に関する予測誤差

長期滞留債権の回収スピードの遅れから、貸倒引当金が不足



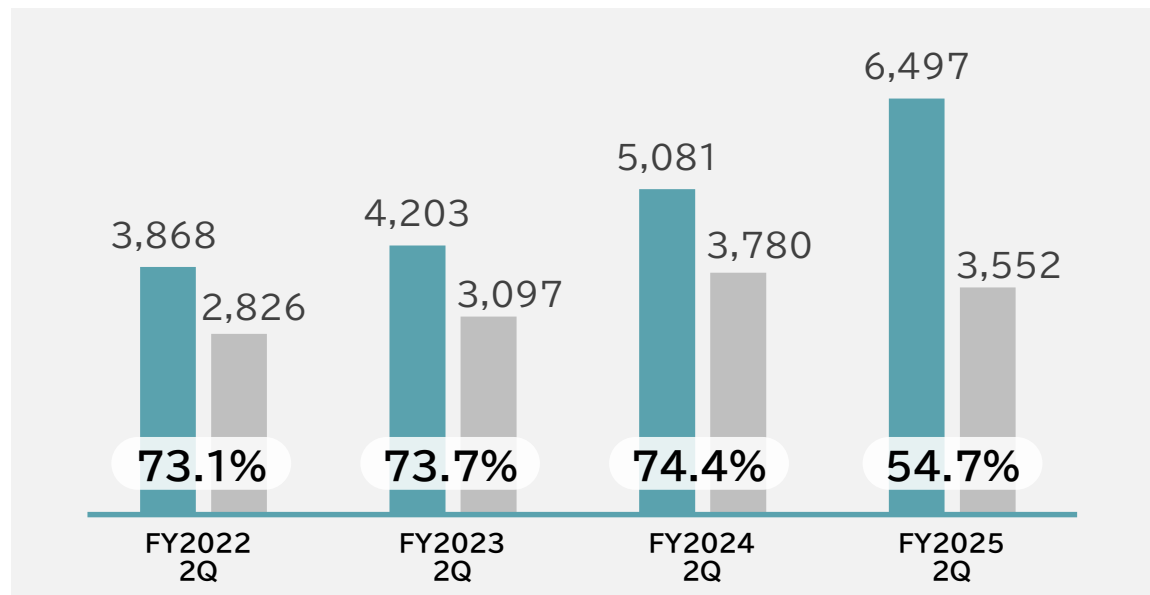
今後の対応

1 予測精度の向上

2 滞留債権の回収体制の強化

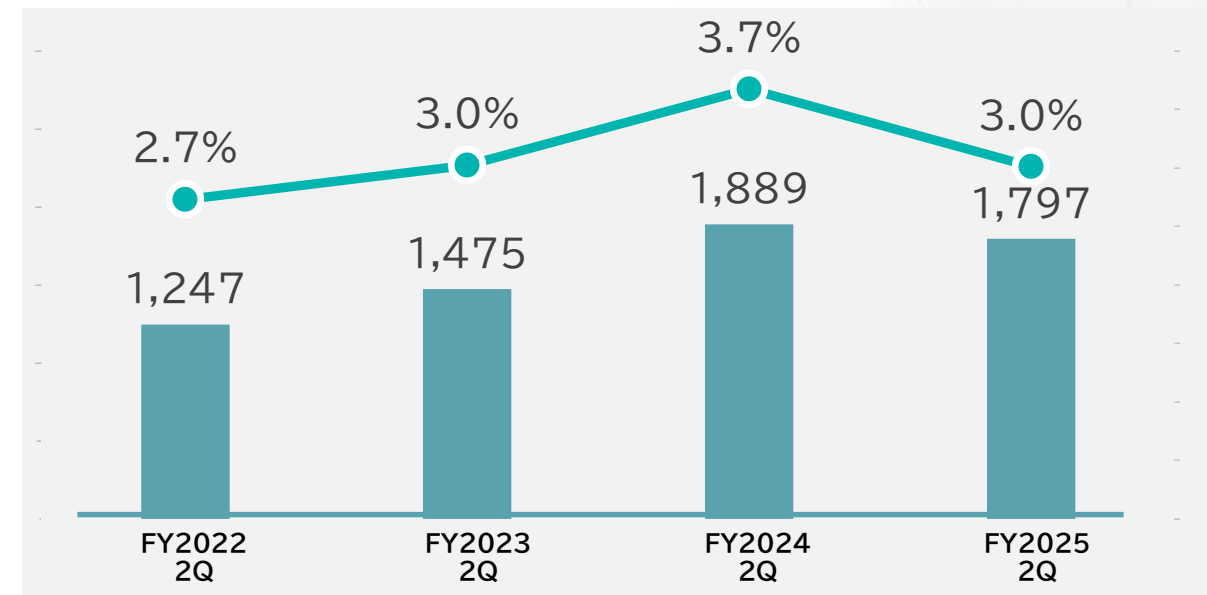
求償債権・貸倒引当金の推移

(百万円) 求償債権 貸倒引当金 (%) 求償債権に占める貸倒引当金



貸倒引当金繰入額の推移

(百万円) 貸倒引当金繰入額 保有契約に占める割合



貸倒引当金繰入額の適正化

貸倒引当金の算定方法

債務者単位でのリスク評価に変更
滞納月数や回収実績を考慮したリスク判定を実施

しかし

- ・損失見込額が不足
- ・長期滞留債権の回収スピードの遅れ
→ 貸倒引当金繰入額が当初予測を上回る

今後の対応

- ・引当金予測の精度向上を推進
- ・回収率の向上と回収スピードの改善
- ・主要KPIの明確化と管理
- ・日次・月次での進捗可視化による迅速な課題把握

回収率の向上と 回収スピードの改善

債権分類別の対応強化

初期・中期・長期に応じた
プロセスの運用改善

督促タイミングの最適化

電話・SMS・郵送・訪問の
精度向上

デジタルツールの活用

バーコード決済、AI予測
による効率化

主要KPIの 明確化と管理

成果指標の設定

回収率、回収スピードを中心に
KPI数値を明確化

効率・コストの管理

回収コストを意識し
効率性を管理

交渉プロセスの適正化

督促時のトーク内容や
提案手法の平準化

迅速な課題把握

日次モニタリングと フィードバック

回収率・未対応案件を
日次でフィードバック

月次レビューと 改善施策の立案

KPI未達要因の分析と
改善策の実施

課題に対しての実行

PDCAの実行

人材育成の強化

若手社員の育成

- ・基礎知識研修
- ・業務フロー研修
- ・法的知識研修

モチベーションアップ

目標管理に向けた
1on1mtgの実施

中堅社員のスキルアップ

- ・リーダー研修
- ・キャリアパス支援

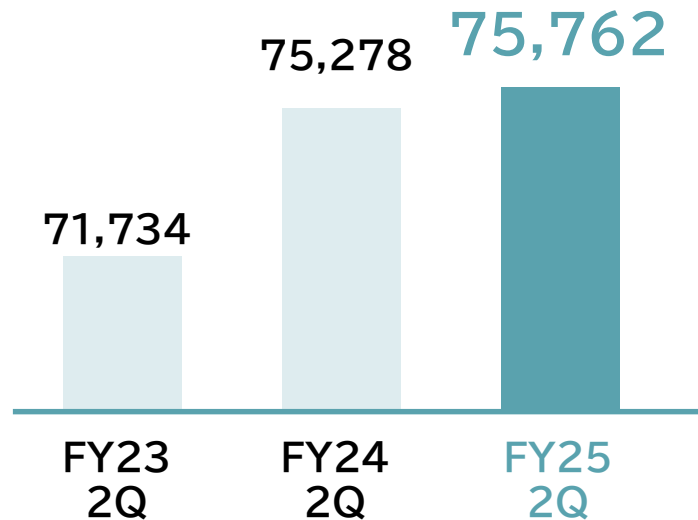
新規契約

75,762件

新規代理店の獲得や契約保有件数の堅調な推移の一方、新規契約件数は前年水準にとどまる

前年比101%

(件)



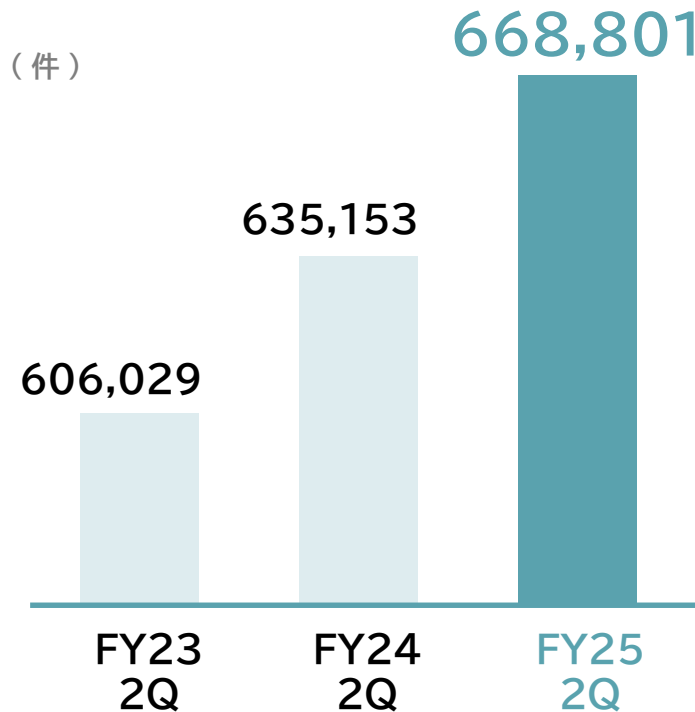
保有契約

668,801件

新規契約件数の増加に伴い、保有契約数は前年同期比で105%と順調に拡大。これにより、継続保証料収入も堅調に推移

前年比105%

(件)



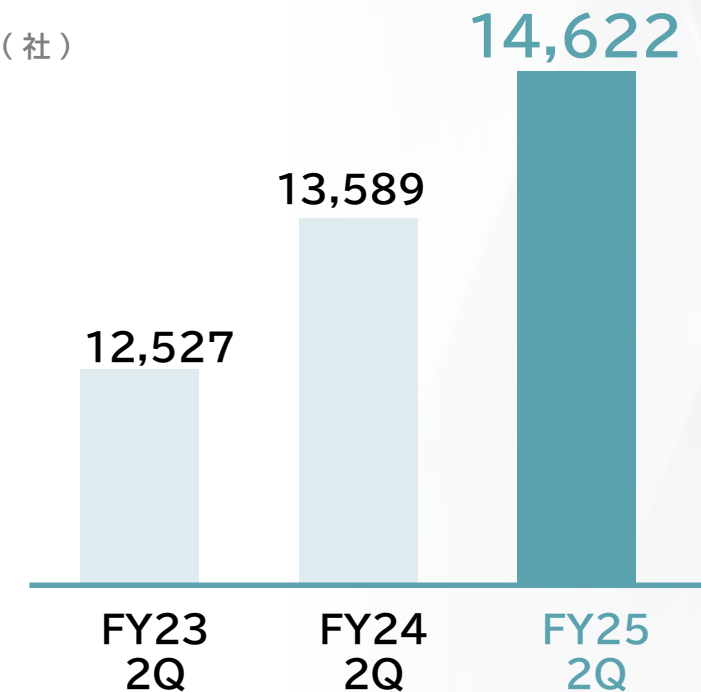
代理契約獲得

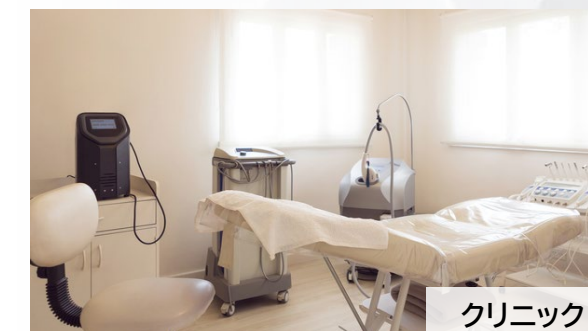
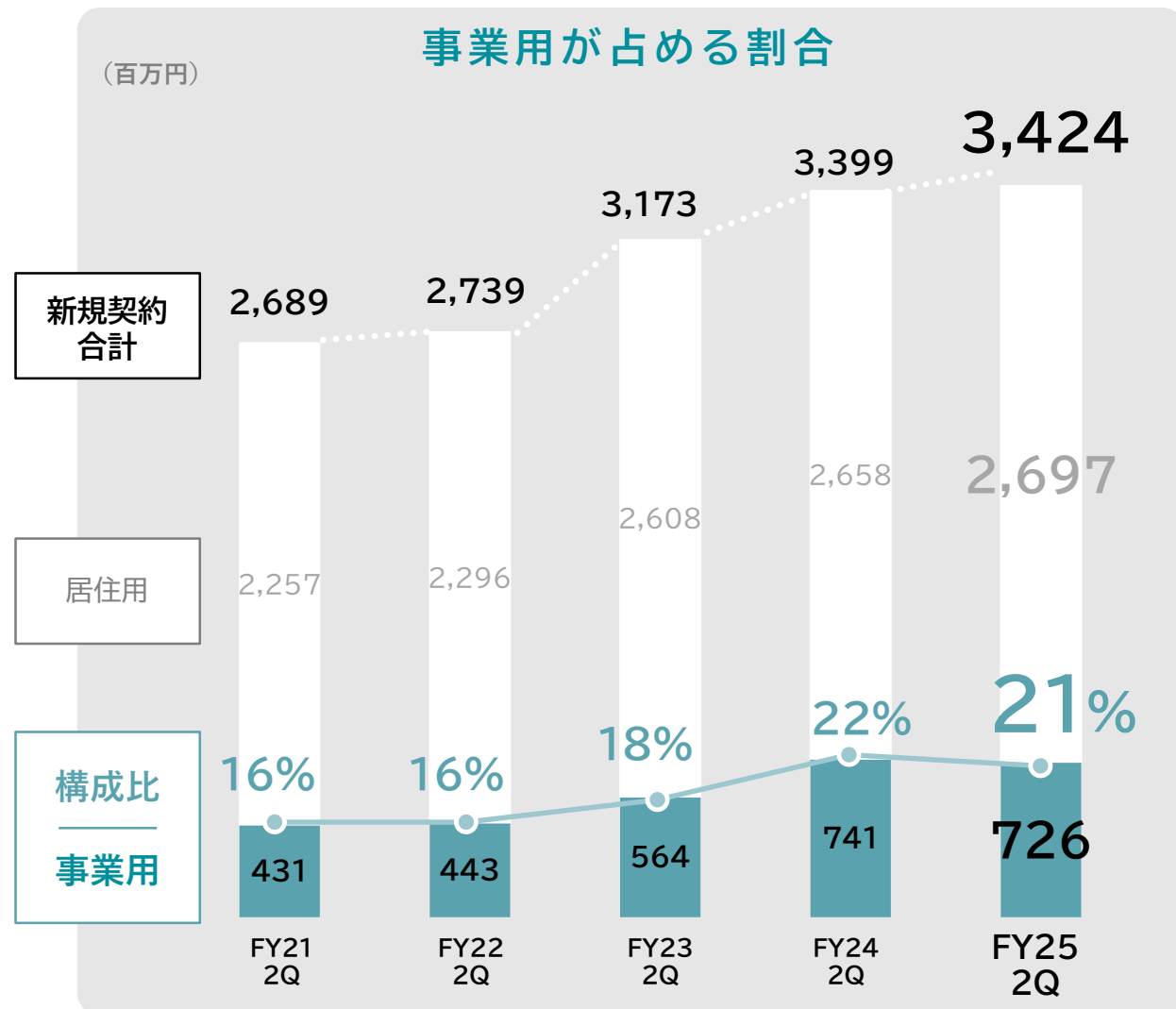
14,622社

中小規模の管理会社に対する営業活動を強化した結果、新規代理店の開拓が進展し、代理店数は前年同期比108%と増加

前年比108%

(社)



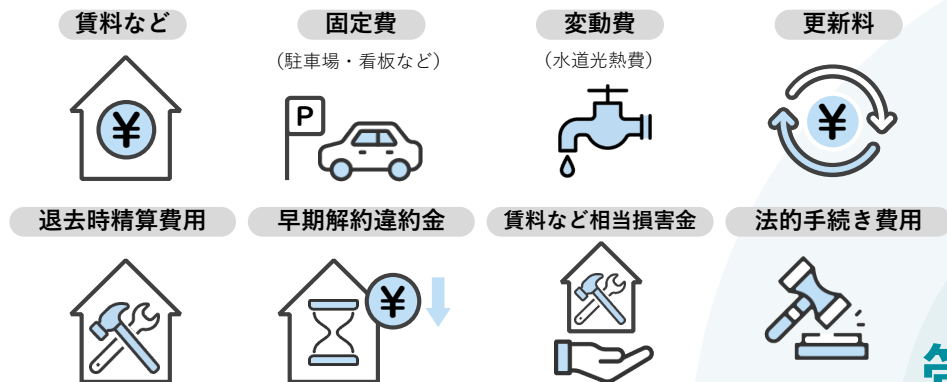


事業用物件の家賃保証ニーズは高く、売上に占める事業用の構成比は高水準を維持

商業施設専門仲介会社との連携
飲食店専門仲介会社との連携
デベロッパーへのアプローチ強化

C a s a W E B

データ連携とシステム活用でDX化を推進



管理会社サービス

データ連携

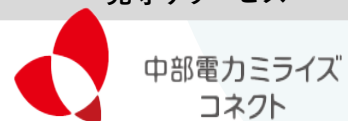


様々な企業との提携を拡大

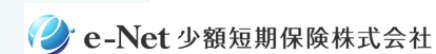
近隣トラブル対応



見守りサービス



家財保険



緊急駆付 (24時間365日)



孤独死補償



プロフィットセンターがCasaと組んで新サービスを付加価値として提供



営業プロセスのIT化

- ・代理店とのシステム連携の拡大
- ・家財保険会社の連携拡大
- ・CasaWEBの利用推進

代理店や家財保険会社とのシステム連携を拡大し、業務効率と利便性を向上。さらにCasaWEBの利用を推進し、営業活動のデジタル化を加速します。

商品企画力の向上

- ・顧客ニーズへの柔軟な対応
- ・商品化プロセスの短縮
- ・差別化商品の開発

管理会社や仲介会社のニーズに対応するため、業務フローの見直し改善を図ります。さらにデジタル化と効率化を推進し、柔軟なサービス提供を実現します。

営業活動の質的向上

- ・成功事例の共有
- ・プレゼンテーション力の強化
- ・提案スピードの向上

成功事例の共有により再現性のある営業手法を確立し、プレゼンテーション力の強化で提案力を高めます。さらに提案スピードを向上させることで、営業機会を逃さず成果の最大化を図ります。

- ✓ 既存代理店の利用率アップと新規代理店獲得の拡大
- ✓ 商品企画力の強化による競合優位性の確立

新たな価値を生み出し、顧客満足と市場拡大を目指す



家賃保証サービス

Casa

- ・幅広い保証サービスの提供
- ・お客様本位のサービス提案
- ・家賃保証DXによる業務効率化の推進



コールセンターサービス

PROFIT
CENTER

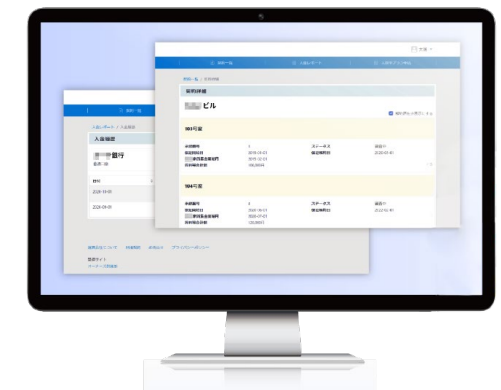
- 販売に特化したコールセンター
- ・アウトバウンド
 - ・インバウンド



賃貸経営プラットフォーム

COMPASS

- ・プラットフォーム事業
- ・情報提供事業
- ・コンサルティング事業



COMPASS

Casa group



大家さんが手作業・電話で1件1件連絡



賃貸経営プラットフォームを構築



COMPASS

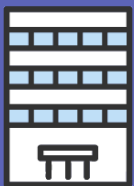


不動産オーナーと共に透明かつ効率的な賃貸経営の実現
テクノロジーでつくる次世代の賃貸経営

市場規模 **916** 万戸

ターゲット

一棟 / 兼業小規模



一棟/兼業小規模オーナー

77 万人

特徴

- ・戸数増加に伴い、入居者からの問合せ件数も増加
- ・共用部の問題や、近隣トラブルなど発生トラブルも多様化

ニーズ

入居者管理業務の効率化
(家賃管理・設備トラブル・近隣トラブル)

一棟/専業・大規模オーナー

10 万人

ターゲット

戸建・区分



戸建・区分オーナー

113 万人

特徴

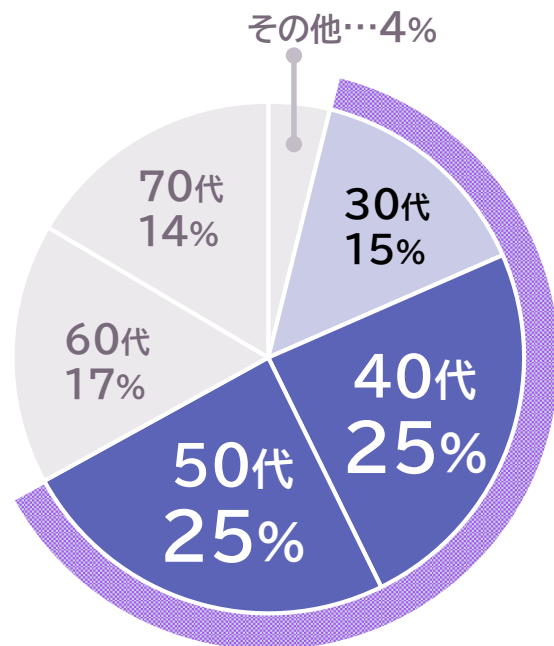
- ・保有する戸数が少ない
- ・発生トラブルが限定的

ニーズ

- ・家賃保証による業務効率化
- ・リスク軽減

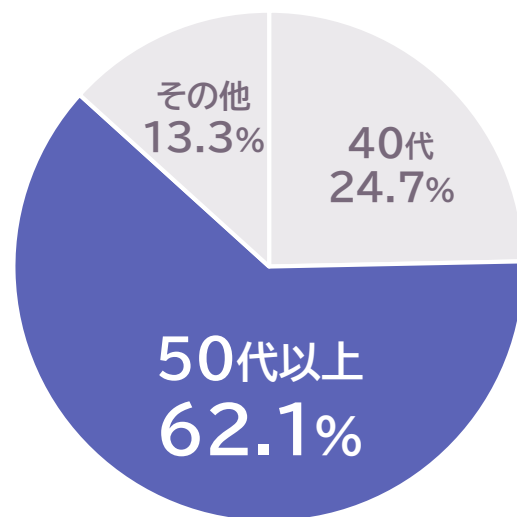
家主の年齢構成

COMPASSの
家主年齢



COMPASS調べ

市場全体の
家主年齢



(出所) 全国賃貸住宅新聞社
「不動産オーナー向けアンケート」

COMPASS家主の特徴

主な年代

30代~50代

デジタルネイティブ世代に移行

家主獲得

11,000名 獲得

コンタクト
件数

10,000件/年

所有物件

一棟所有

区分所有

戸建所有

39%

28%

33%

セールス & マーケティング

認知度
向上

- ・WEBマーケティング
- ・プロモーション活動

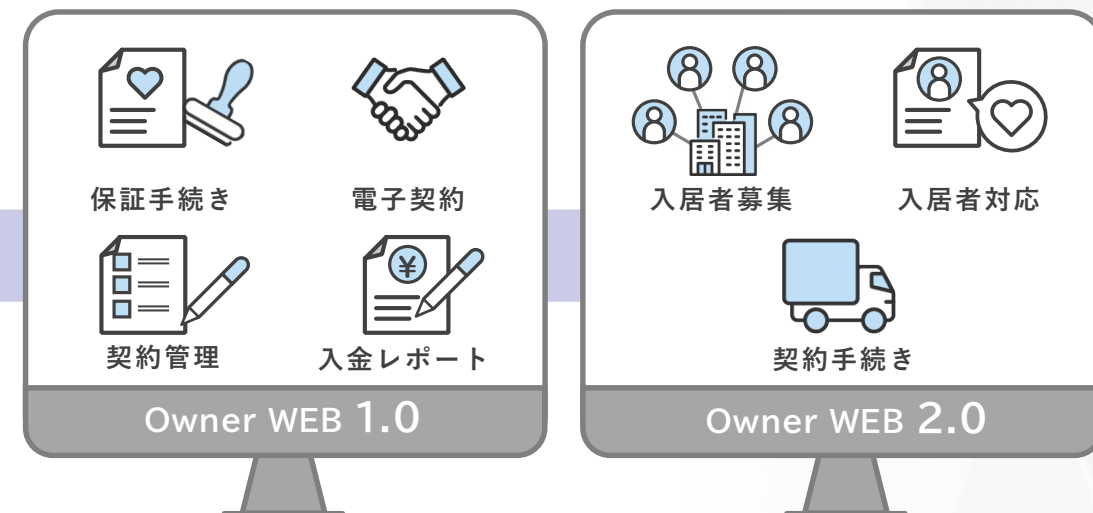
顧客基盤を更に拡大し強固なものに

利用
促進

- ・セミナー、イベント
- ・家主団体への営業

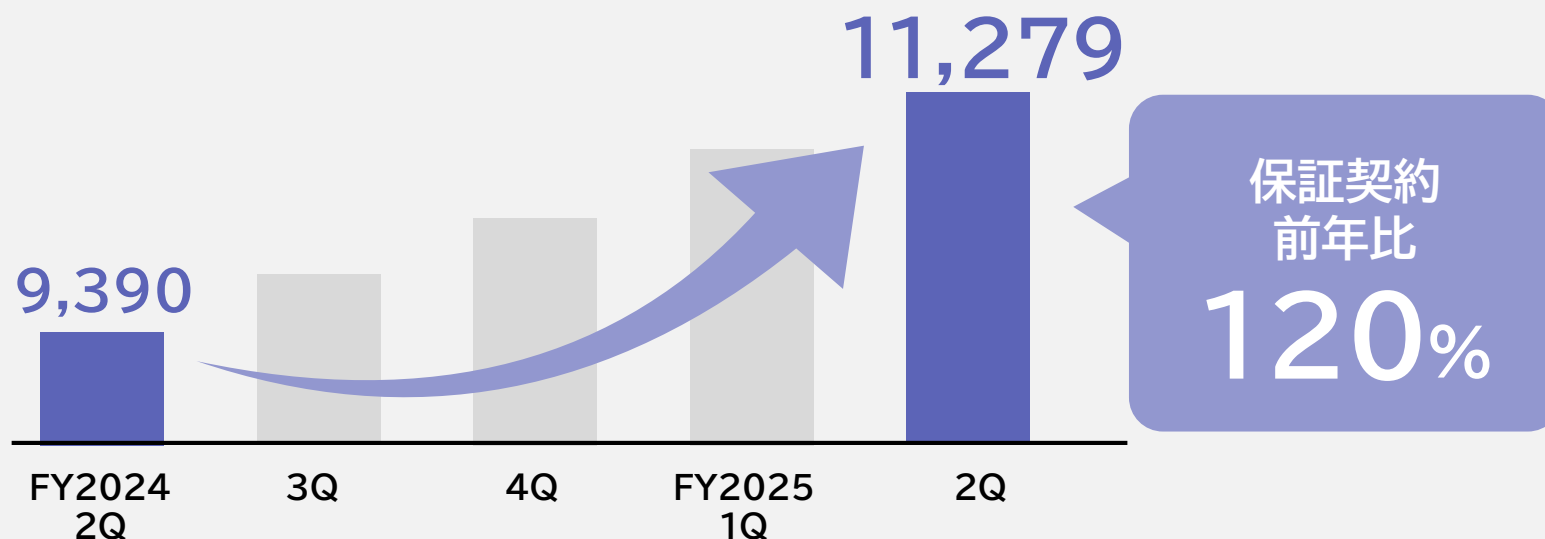
強固な顧客基盤を活かし
クロスセル/アップセルを加速

新規開発



OwnerWEB利用登録家主数

11,000人
突破！



オーナー向け保証サービスの提供により、COMPASSが主導し、保証導入の円滑化と業務効率化を実現。



家主の集客

家賃保証を
ベースとした
サービス展開

OwnerWEB
1.0

2024-2025

家主の獲得

入居者対応
サービスのWEB化
サービス展開

OwnerWEB
2.0

2026

プラットフォーム 構築

サービスラインナップの拡大

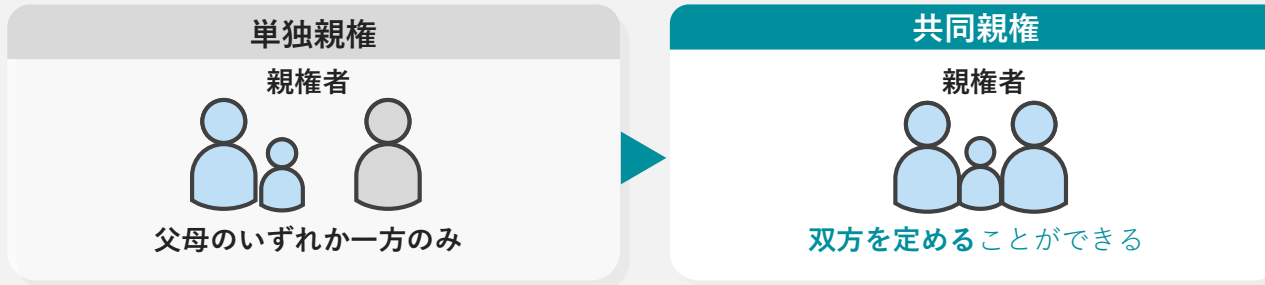
OwnerWEB
3.0

2027

新たに導入される3つの制度

1

離婚後の共同親権



2

養育費に関する一般先取特権 他の債権者よりも優先して自分の債権の弁済を受ける権利



3

法定養育費



メディア活動

養育費保証 PLUS

m: ママスマ

- 読売新聞『養育費受け取り 官民で支援』
- 2024年6月東京MXテレビ『堀潤モーニングFLAG』
- 2024年10月湘南ベルマーレフットサルクラブ提携
- 2024年11月金沢シーサイドFM『Bee Talk』
- 2024年11月読売新聞『養育費の不払いなくすには』
- Instagram 『インスタグラム』の配信
- シングルマザーへの『アンケート』の実施



- 世界こどもの日「離婚後のパパママ養育費座談会」実施
- 419 2025年4月養育費を知る日に「離婚アレコレセミナー」開催
- 2025年7月
ひとり親向けWebメディアReReにて取材レポート掲載
- 2025年8月
湘南ベルマーレ/株式会社Feliz共催『親子フットサル交流会』



《取材レポート》

ReRe

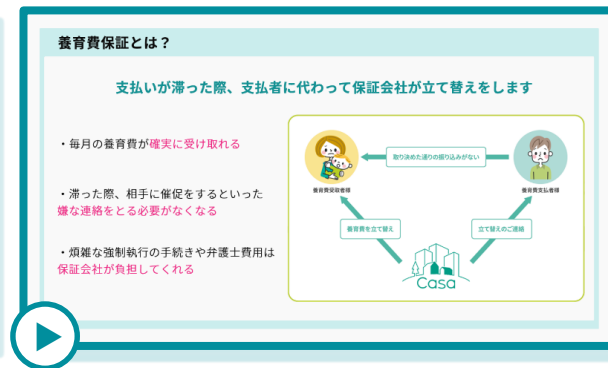
【ひとり親必見】養育費の未払いを防ぐ！ Casaの「養育費保証サービス」で安心の子育てを

養育費の不払いが発生した際に立替え、支払いの交渉や対応をサポートする「養育費保証PLUS」を展開。ひとり親の生活安定に貢献し、外部メディアでの取材等を通じて認知向上に取り組んでいます。



ReRe (リリー)

シングルマザー・シングルファザー・
パツイチ子持ちの方など、子供がいる
人の未来を応援するWebメディアです



《イベントレポート》

養育費保証 PLUS

みらいキックオフ！親子フットサル交流会 みんなの養育費事情～親子で笑顔あふれる一日を創出～

ひとり親家庭を支援するフットサルイベントを開催しました。湘南ベルマーレフットサルクラブとFelizと共に、親子で体を動かし、笑顔あふれる時間を提供。今後も、支援活動を通して養育費問題への気づきを広め、“こどもの未来を守る”取り組みを継続していきます。



株式会社
Casa



株式会社湘南ベルマーレ
フットサルクラブ



株式会社
Feliz

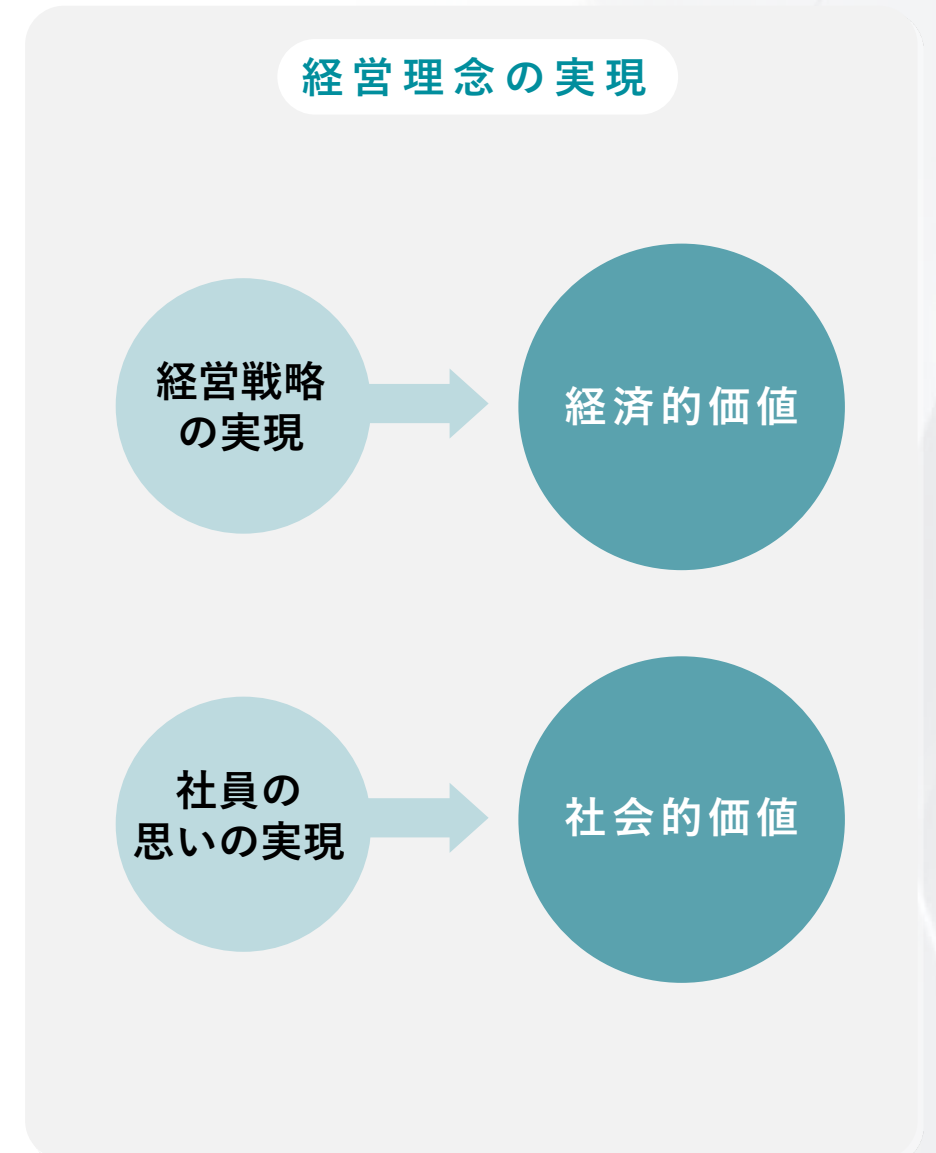


組織戰略

Organizational strategy



人材を育み価値創造を生む風土の醸成



個人を主役にして成長を支援



組織風土改革PJ

(経営陣と各部門の管理職・中堅社員で構成)

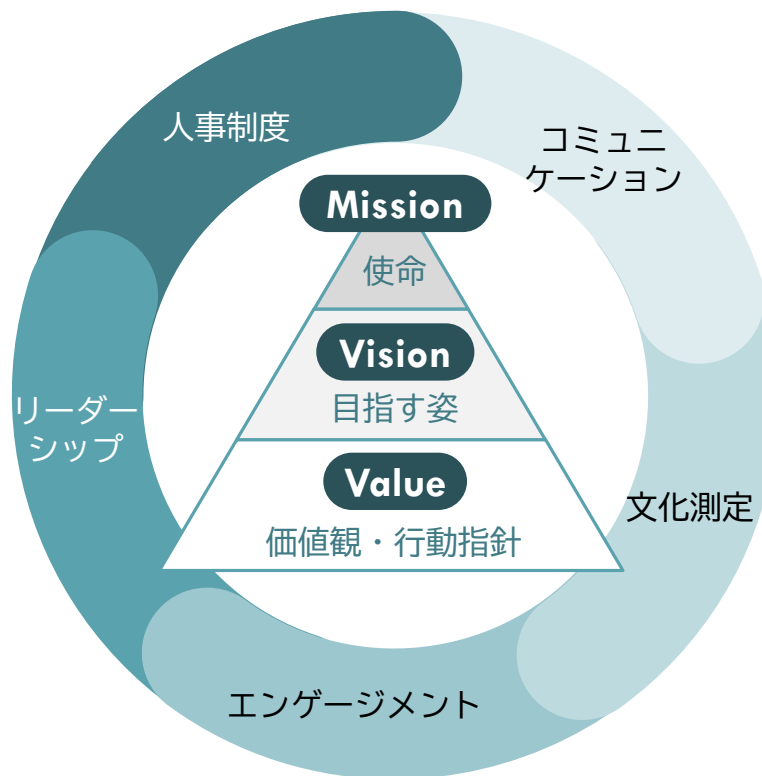
- ・ 風土改善に向けた改革方針、課題設定
- ・ 行動文化の改善、文化指標の設定
- ・ 次世代リーダーの育成



部門横断会議

(各部門の管理職で構成)

- ・ 部門跨ぎの問題解決と業務改善
- ・ 情報共有システムの構築



1 on 1 mtg

(各部長と定期的な面談と支援)

- ・ 事業計画に基づいた個人目標の達成
- ・ 対話、フィードバック文化の構築



エンゲージメント向上

- ・ キャリア開発と理念実践を連動
- ・ 表彰・認定制度の充実
- ・ 配置制度の見直し

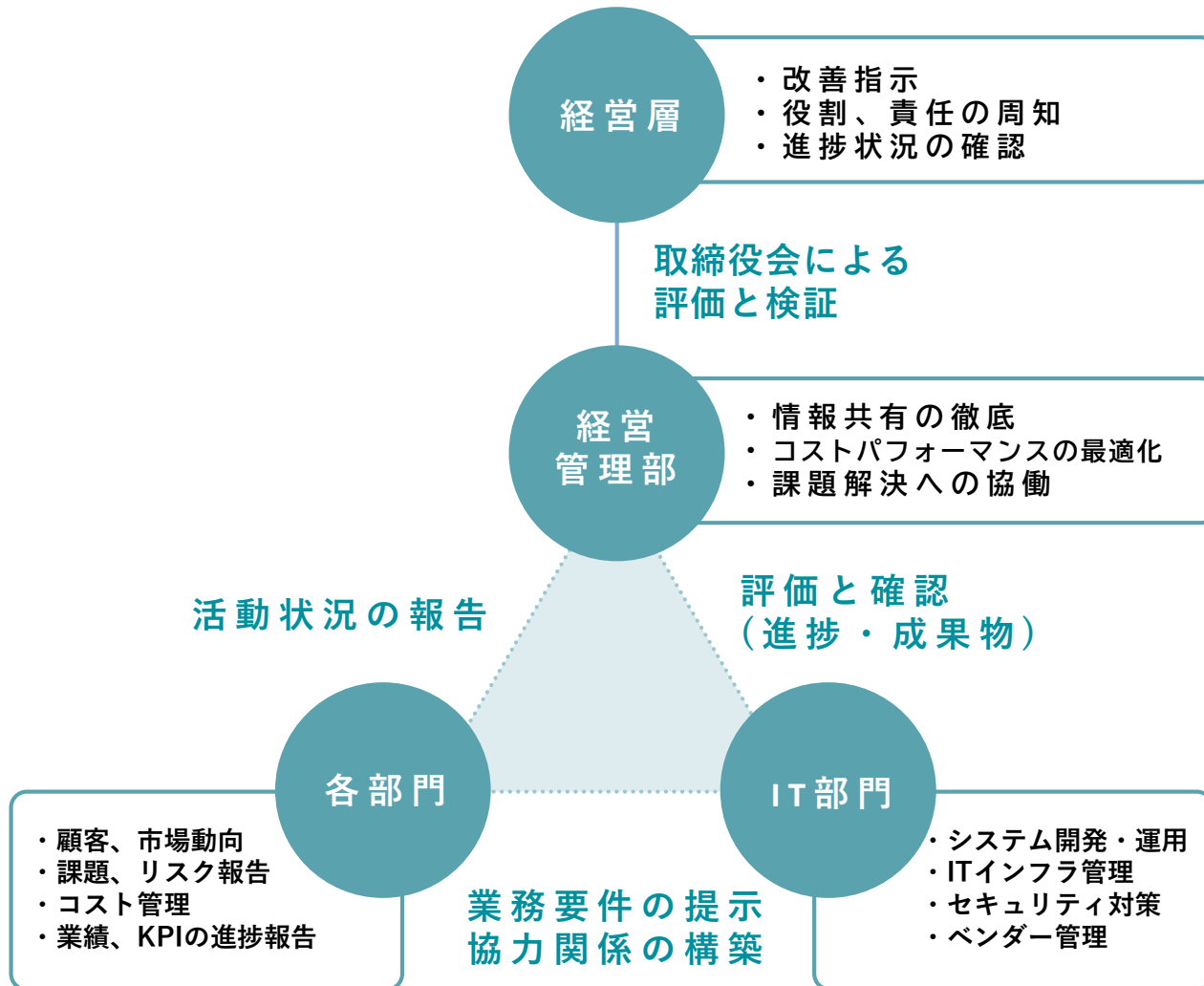


社員研修

- ・ 理念型リーダー研修
- ・ 業務支援研修

経営層との連携

経営層から執行部門までのスムーズな連携



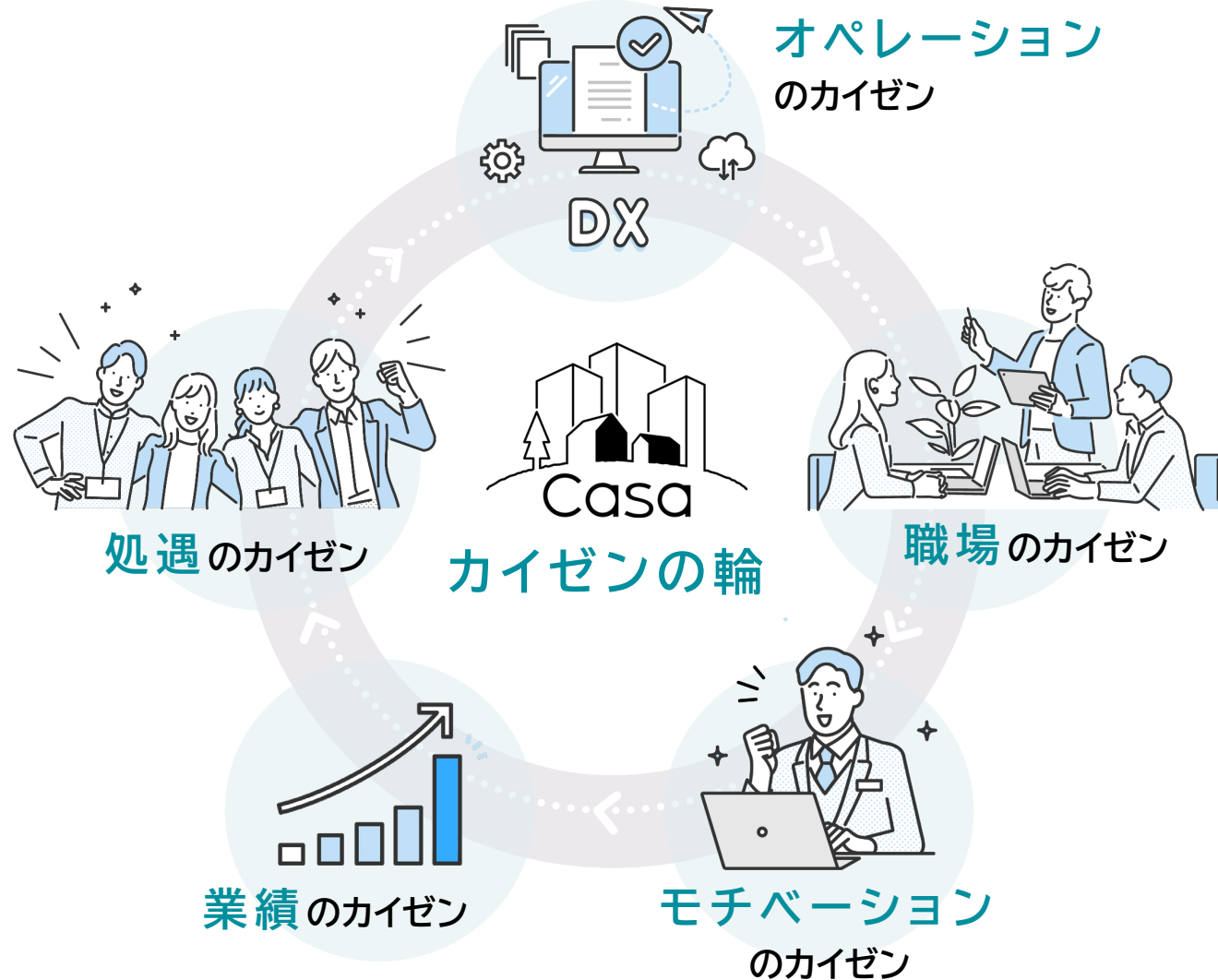
経営管理部の役割

企画、調査、進捗、報告、評価の仕組みを構築し、
執行部から取締役会までのスムーズな連携を実現

- ✓ 審査スコアリングの戦略的運用
- ✓ 代理店パフォーマンスの可視化
- ✓ 投資施策ごとの費用対効果分析
- ✓ 外部委託やAI活用の有効性検証
- ✓ 回収活動の費用対効果検証
- ✓ オペレーション部門の生産性分析

形式的な運用から実質的な運用を実現させる体制に変更していきます。収益やキャッシュフローへの影響を的確に捉えられる仕組みとして、AI分析等も用いて精度を高めていきます。

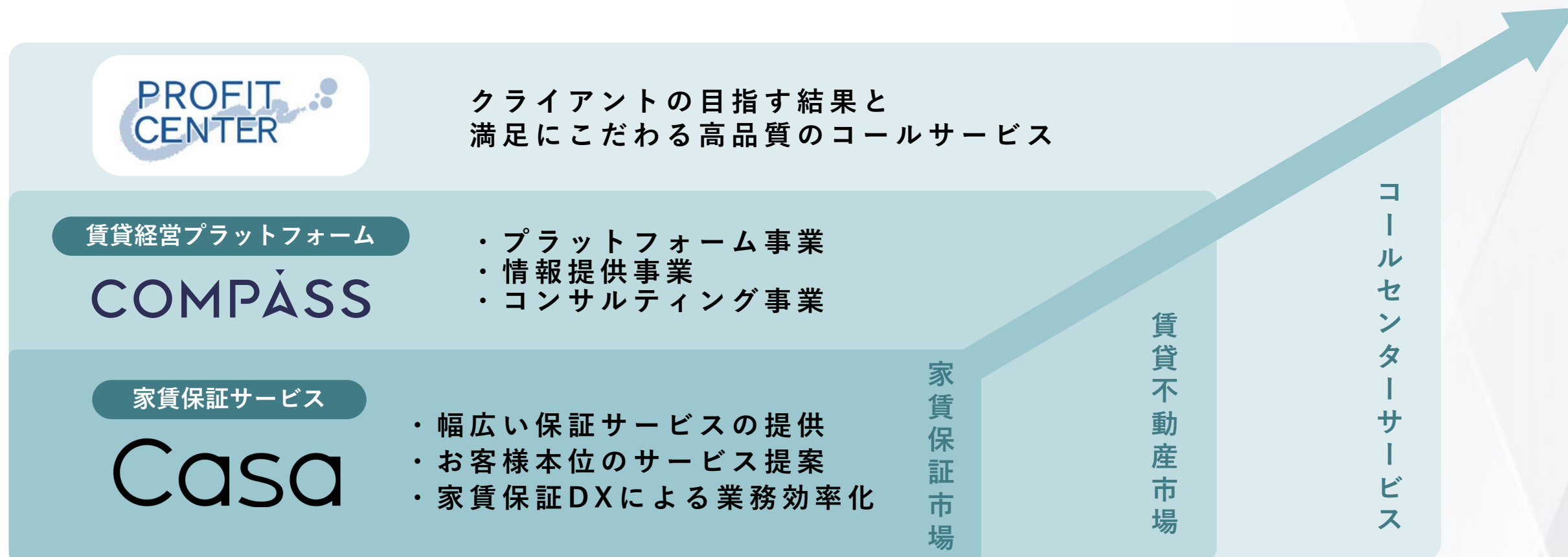
カイゼンの輪



カイゼンの輪を生み出す循環



「コスト最適化」と「構造改革」を推進



グループシナジーの最大化

賃貸管理市場において、管理会社を通じた家賃保証の利用は90%に達しており、インフラとしての機能を担っています。一方で、自主管理家主の市場は属人的でアナログ的な対応になっています。COMPASSは、第一段階としてCasaグループの強みを活かし、自主管理家主向けに家賃保証サービスを提供してきています。

第二段階では、家主業務の効率化を目指し、DX（デジタルトランスフォーメーション）を活用した新しいサービスを企画、開発しています。今後はコールサービスを提供するプロフィットセンターと連携し、家主のニーズに応じた課題解決策を提供し、賃貸経営を支援する仕組みを構築していきます。

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

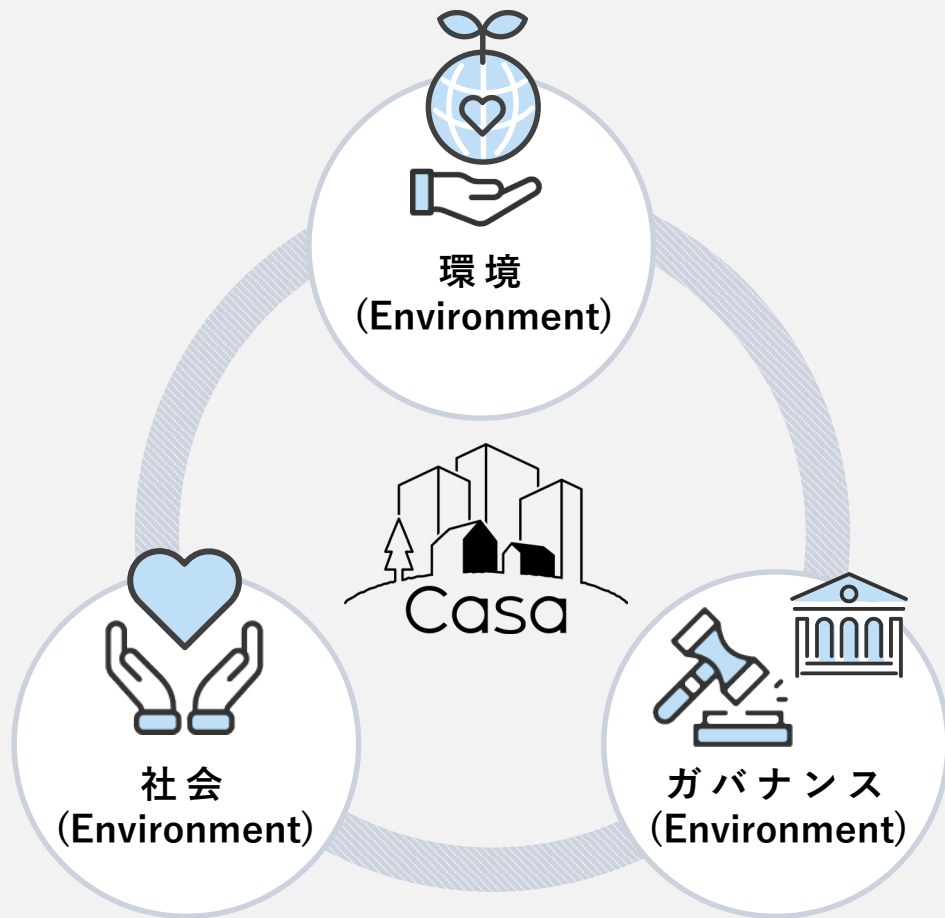


Casa
企業理念

9 産業と技術革新の
基盤をつくろう



Casaグループは「誰もが安心して住める社会」を企業理念とし 人々の豊かで幸せな生活を実現し、社会に貢献してまいります



環境

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

紙・FAX中心の業務慣行が残る不動産分野において、当社はオンライン手続（電子契約・審査・変更届・稟議）を拡充し、紙使用量と郵送件数の削減を通じてCO₂排出の低減を進めています。加えて、フードバンク団体への支援企業として参画し、入居者等への食糧支援と食品ロス削減を両立。紙・配送・食品ロスの各原単位で削減効果を可視化し、持続的な削減を実現します。

社会

家賃保証、養育費保証を通じて安心な住環境の実現

家賃保証は、人々の住生活の基盤を支える重要な社会インフラです。当社は、連帯保証人を必要としない仕組みを提供することで、誰もが安心して住まいを確保できる社会の実現を目指しています。これにより、高齢者・単身者・ひとり親家庭など、従来住宅確保が困難であった層にも、平等な居住機会を提供し、より良い地域社会の形成に貢献しています。また、養育費は“こどもの未来への貯金”であり、将来の選択肢を広げる大切な資源です。子どもたちが笑顔で、自分らしく、安心して成長できる環境を守ることが、私たちの使命です。

ガバナンス

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

コンプライアンス・リスクマネジメント委員会を中心に、全社リスクの特定・評価・対応をPDCAで運用。外部窓口を備えた内部通報制度を整備し、早期是正と再発防止を徹底します。個人情報保護規程に基づき、最小権限設計、ログ監査、暗号化、DLP等を実装。フェア・ディスクロージャー規程に沿った適時・公平な開示と、取締役会の監督機能強化により、透明性の高い経営を実現します。

雇用形態別の女性の割合

女性のライフステージに合わせた
職場環境の提供を積極的に行っている



非正規 **70.4%** (67.9%)
正社員 **39.2%** (35.5%)

(全国平均：統計局)

非正規社員

非正規社員からの正社員への登用を行い、
業務効率化と質の向上を図っている



非正規社員
34.6%
(36.8%)

(全国平均：統計局)

女性リーダー

女性リーダーが活躍できる環境を整え、
積極的に登用をしている



31.7%
(19.5%)

(全国平均：厚生労働省)

育児休業取得率

育児休業後の復職をスムーズにするため、
時短勤務などの柔軟な勤務体系を導入し
ている

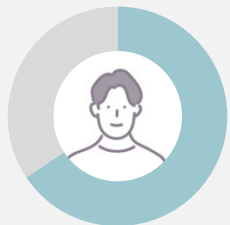


100%

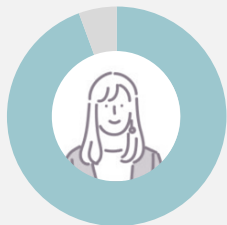
(男性：30.1% 女性：84.1%)

(全国平均：統計局)

年次有給休暇の取得率



65.6%
(59.3%)



94.4%
(67.4%)

取得しやすい風土や社内
啓蒙を行う。

アニバーサリー休暇などの
制度導入している



(全国平均：内閣府)

離職率

社員との定期的な1on1ミーティングの実施し
コミュニケーションの活性化を図っている



正社員の離職率
12.9%
(12.1%)

(全国平均：統計局)



女性活躍推進企業として
厚生労働省「えるぼし認定」の取得

えるぼし認定は、女性の活躍推進に関する取り組み
が評価された企業に対して与えられる認定です。

2024年8月に厚生労働大臣より「えるぼし認定」を
取得いたしました。これからもジェンダー平等を実現
すべく、持続的な価値創造を実現するダイバーシティ
経営を推進してまいります。

2025年1月末時点

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、2025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、変更するものではありません。

