

株式会社Casa

2025年1月期
決算説明資料

証券コード：7196



Casa

連結業績サマリー

(単位：百万円)	2024計画	FY2024	計画比
売上高	12,081	12,157	100.6%
売上原価	5,552	4,769	85.9%
営業利益	759	1,303	171.7%
経常利益	935	1,564	167.3%
特別損失	367	486	132.5%
親会社株主に帰属する 当期利益	185	602	325.4%

【売上高】

新規契約の増加や事業用保証の拡大に加え、保有契約数も伸びており、計画通りに推移。

【売上原価】

貸倒引当金の評価の見直しにより、売上原価が計画比85.9%となり、782百万円のコストを圧縮。

【減損損失】

- ・ GoldKey社のれん
- ・ ソフトウェアの減損

連結損益計算書詳細

(単位：百万円)	FY2023	FY2024	前年比
売上高	11,224	12,157	108.3%
初回保証料	5,654	6,063	107.2%
継続保証料	5,465	5,873	107.5%
売上原価	5,086	4,769	93.8%
紹介手数料	1,347	1,448	107.4%
貸倒引当金繰入額	2,655	1,979	74.5%
訴訟・処分費用	1,032	1,206	116.9%
営業利益	786	1,303	165.6%
経常利益	965	1,564	162.0%
特別損失	18	486	2705.3%
親会社株主に帰属する 当期利益	605	602	99.6%
EBITDA	1,309	2,178	166.4%

【売上高】

- 初回保証料は、既存代理店の利用拡大、新規代理店の獲得で増加（前年比+7.2%）
- 継続保証料は保有契約の増加（前年比+24千件 +4.0%）

【売上原価】

- 貸倒引当金評価の見直し。
評価単位を債務者の契約単位へ変更し、滞納月数や回収不能の兆候に応じて債権分類を行いリスクを判定
- 早期解決のための法的手続件数増加による訴訟処分コストの増加

【販管費】

- 営業強化と初期債権回収のための増員
- 新家賃保証システム対応による業務委託増
- 新家賃保証システム稼働開始によるソフトウェア償却の増加

【その他】

- 長期解約債権の回収を強化したことで償却債権取立益が
前年同期比 98百万円 +62%増

【減損損失】

- GoldKey社のれんの減損損失（2024.9.12適時開示参照）
- 各種システム入れ替えによるソフトウェア減損の計上

※ 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

貸倒引当金に関する会計上の見積り方法の変更

見積変更の過程

背景

- 他社と比較して貸倒引当金が多額
- 貸倒引当金の適正化が課題
- 損失時期が早く回収により営業外収益が発生

環境変化と新たな取り組み

- ✓ 2024年 2月：新家賃保証システム導入
債権データの精緻な分析、管理
- ✓ 2024年11月：顧客管理部の組織再編
回収強化の体制構築

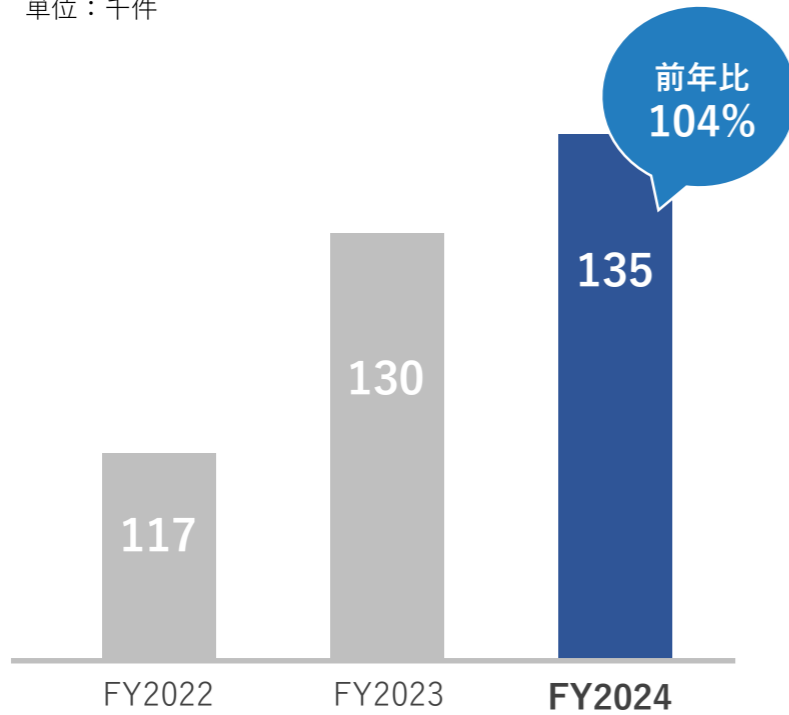
		従来の方法	今回の見直し
評価	評価単位	債権単位 (求償債権ごとに評価)	債務者の 契約単位ごとに評価
	評価方法	過去の貸倒実績を基に、 一括で貸倒引当金を計上	滞納月数・回収不能の 兆候に応じた分類評価
データ	データ分析	基幹システムの影響で 詳細な分解・解析が困難	2024年2月の 基幹システム入替えにより 精緻なデータ分析が可能に
債権管理	管理手法	すべての債権を一律に管理	債権のリスク特性に 応じた管理へ変更
	組織体制	従来の顧客管理体制	2024年11月に債権管理手法・ 活動方針に基づいた組織再編
	回収	画一的な対応	機動的なアプローチが可能に

※過去の引当金の計上額については一定程度の合理性によるものであることから過去の誤謬の訂正は行いません。

保証事業における主要KPI

新規契約

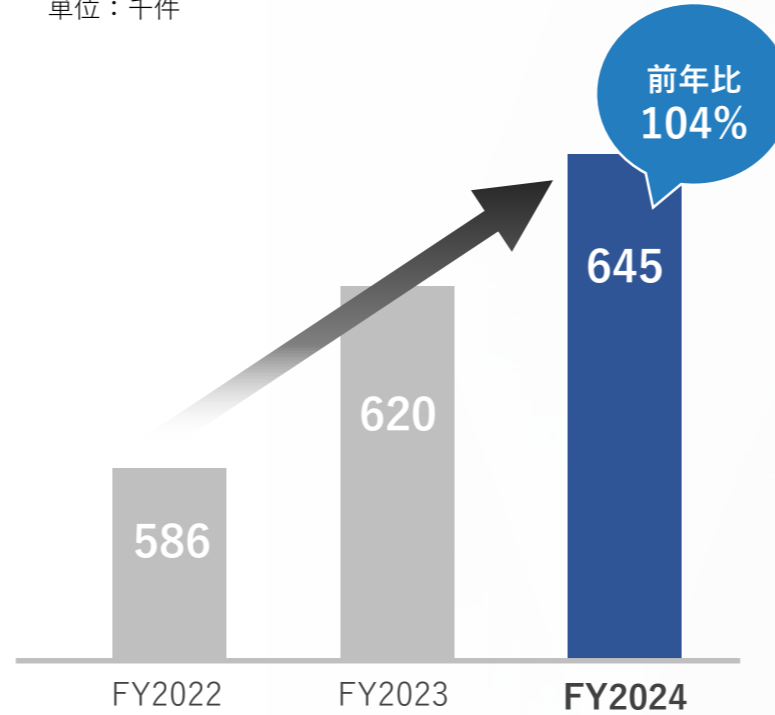
単位：千件



新規代理店の獲得および既存代理店の利用拡大が進み、前年比104%の成長を達成

保有契約

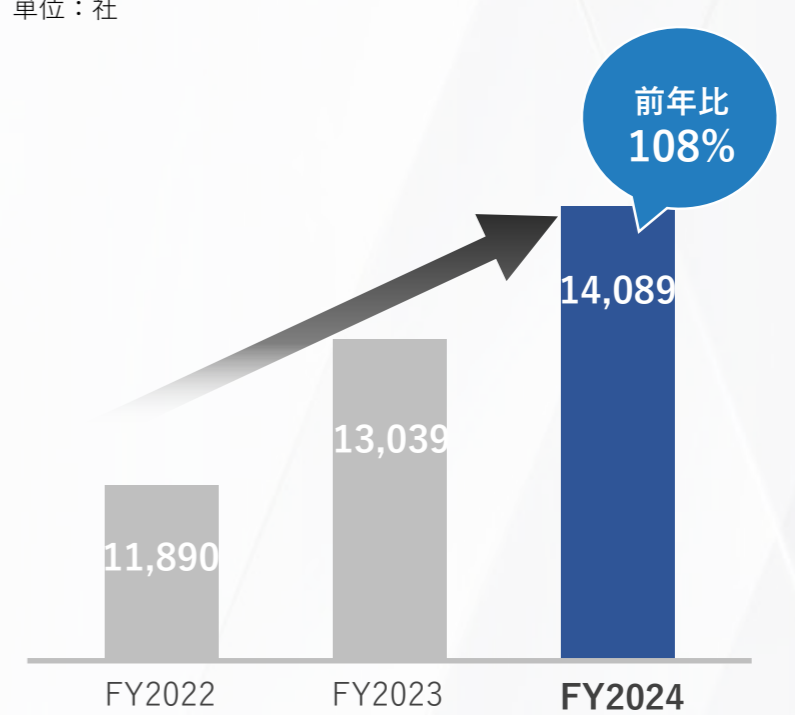
単位：千件



新規契約の増加により保有契約が拡大し、継続保証料も増加

代理店数

単位：社



エリアの拡大や営業人員の増加により、新規代理店の獲得が順調に拡大

新規契約内訳

	FY2023	FY2024	前年比	
住居用	件数	121,460	126,105	103.8%
	保証料 (百万円)	4,698	4,890	104.1%

保証範囲の広いダイレクトWが好調

ダイレクトS (金融商品)	ダイレクトW (金融商品)	ベーシック (代位弁済型)
		
前年比 96%	前年比 243%	前年比 80%

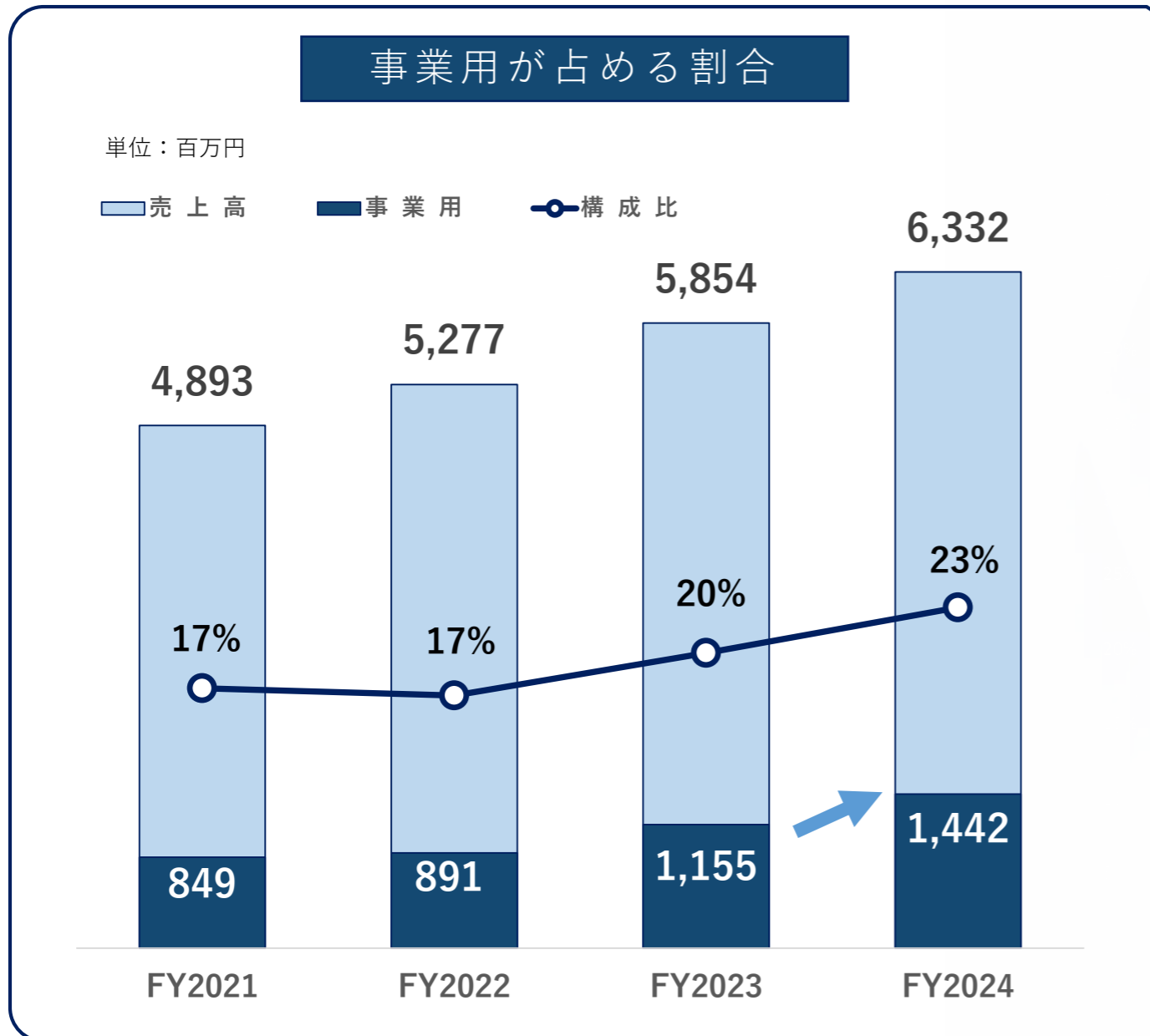
事業用	件数	8,583	9,726	113.3%
	保証料 (百万円)	1,155	1,442	124.8%

事業用物件の専門部署を設置

	
マーケティングの強化	プロモーションの拡大
	
ターゲット顧客の拡大	サービス品質の向上

事業用保証は事業用専門仲介会社との連携強化により売上が前年比 24.8%増加

事業用保証の拡大

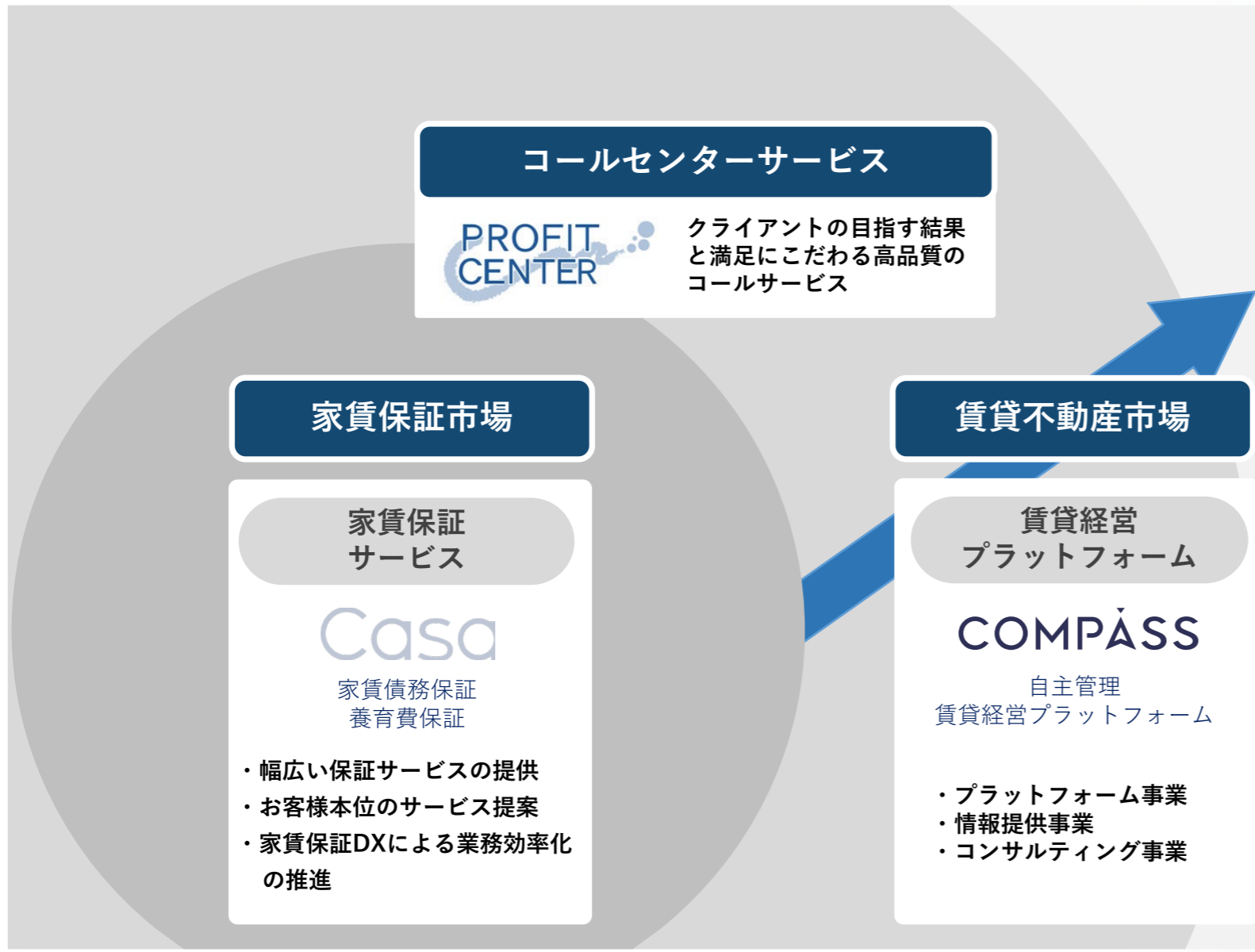


事業用保証は順調に伸長

- 事業用売上：前年比 124.8%
- 事業用比率：20% (FY2023) ⇒ 23% (FY2024)

- ✓ 事業用保証の専門チームを設置
- ✓ 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

グループシナジーを強化し価値創出を拡大



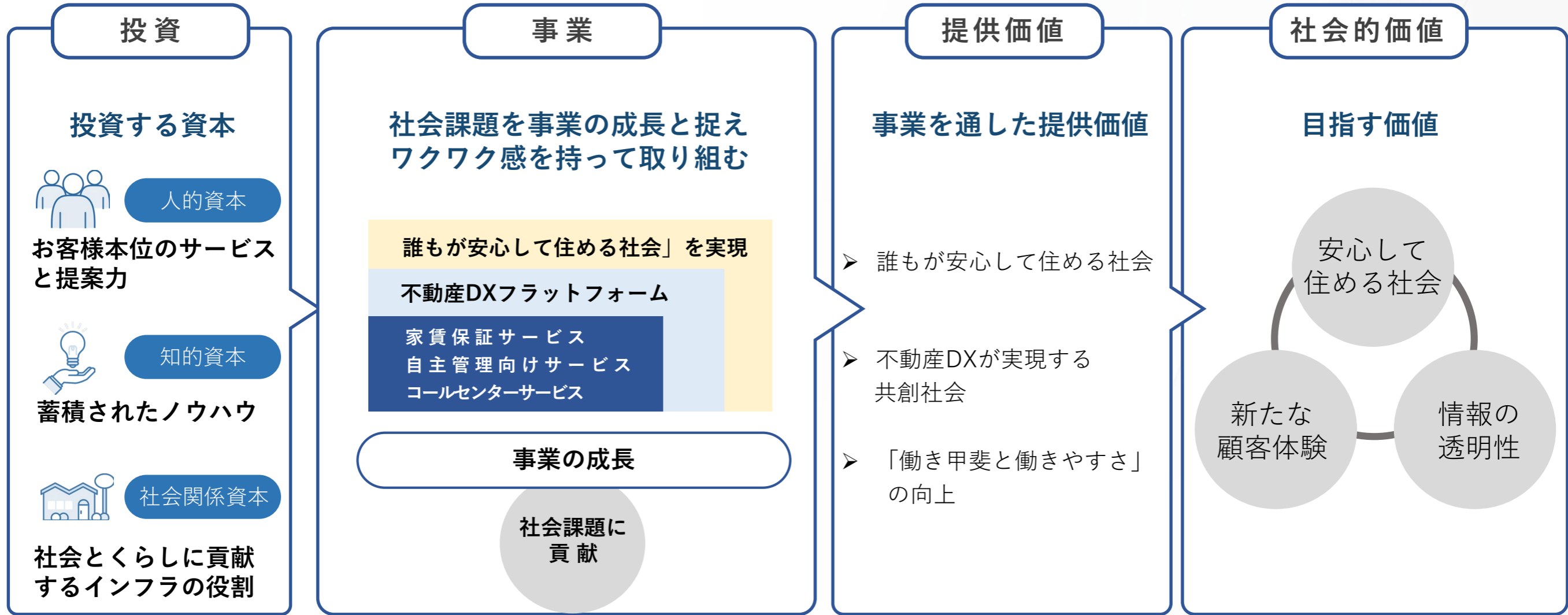
賃貸不動産市場における新たな価値創出

COMPASSの自主管理オーナー向けプラットフォームにコールセンターサービスを加え、自主管理オーナーの賃貸経営を支援。グループのシナジーを活かし、企業価値の向上を目指す。

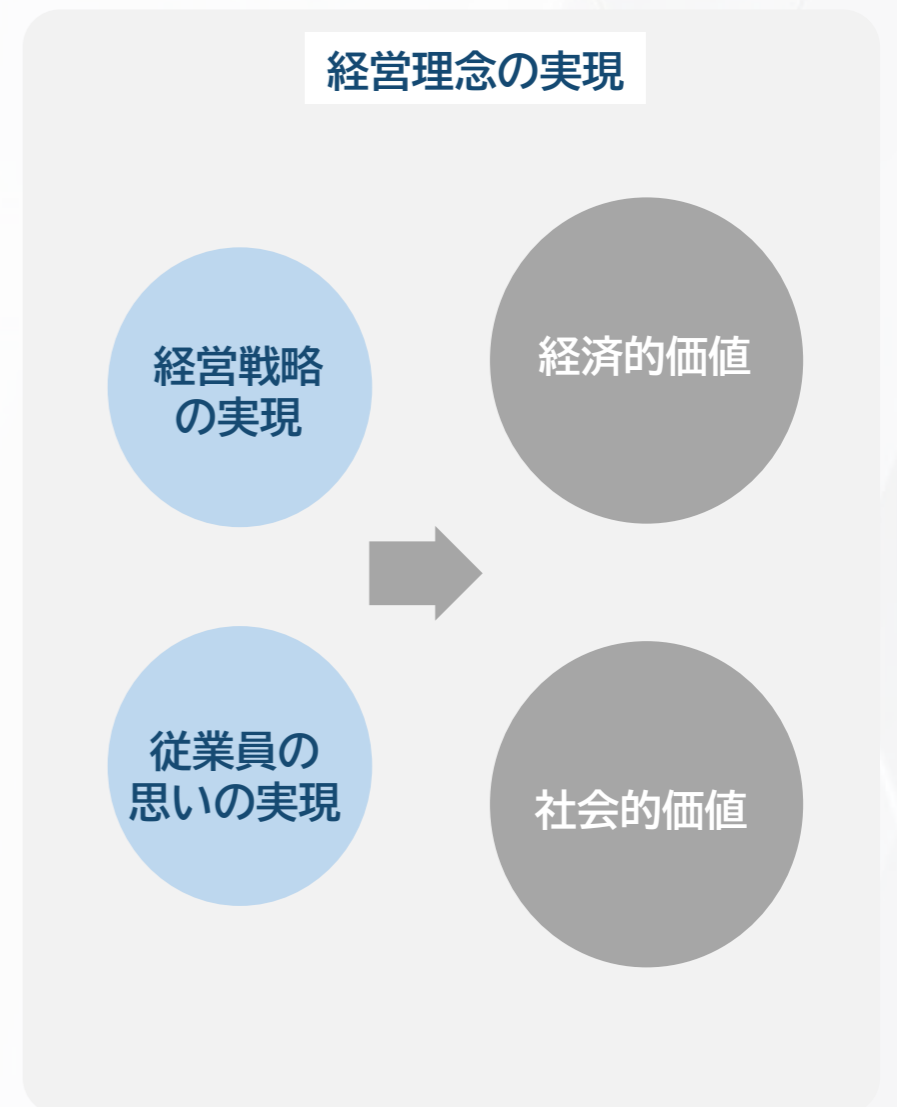
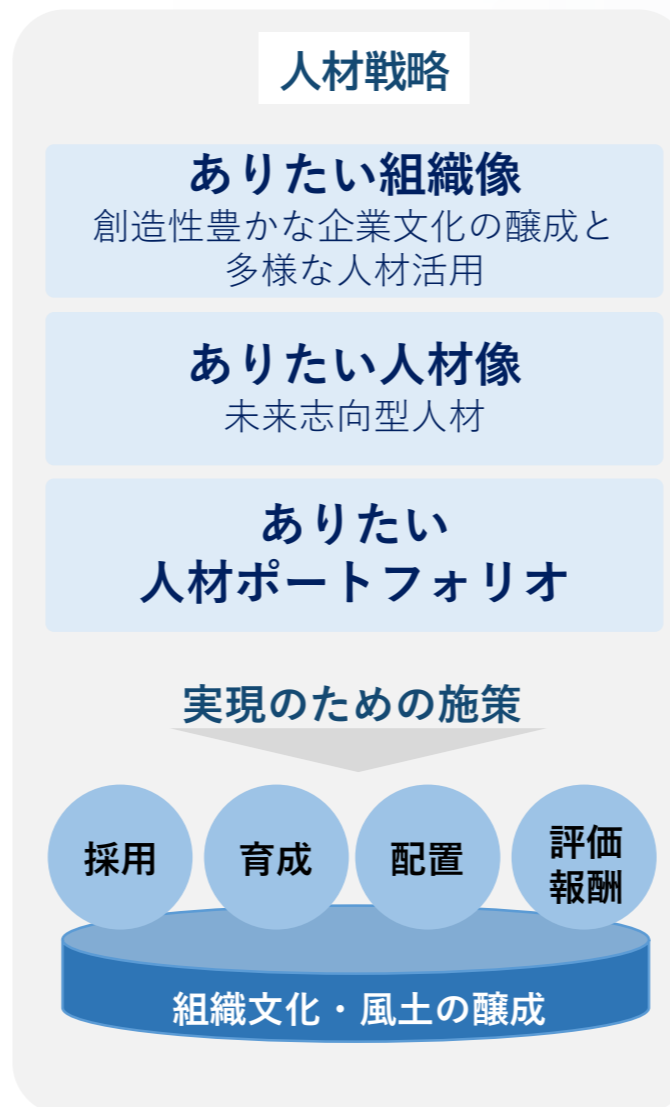
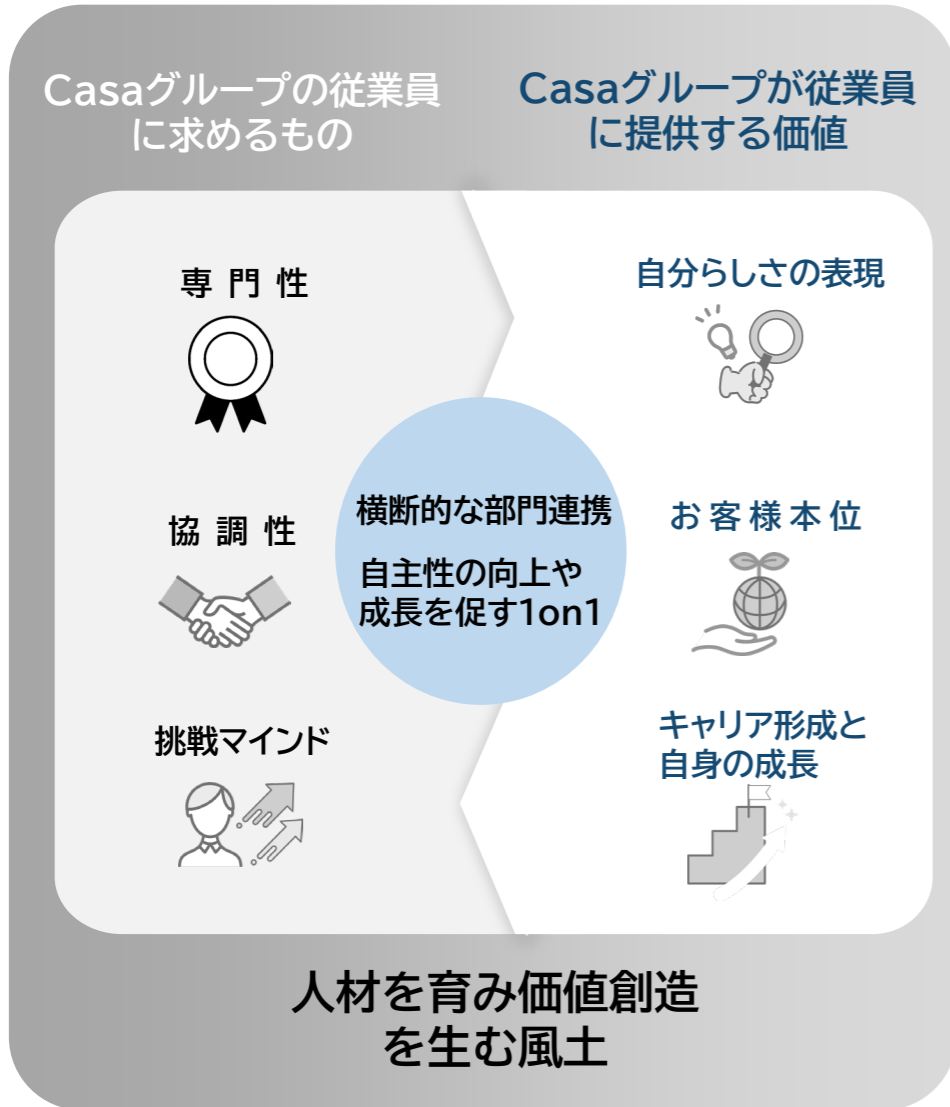
幅広いサポートで顧客満足度を向上させ、DXの推進により業務の効率化を実現。

Casaグループの価値創造モデル

高い安定性と不動産マーケット活性化による社会貢献



人材を育み価値創造を生む風土の醸成



人材育成に向けた取り組みをします

階層別 必要なスキルの取得

管理職

- マネジメントスキル
(目標設定・評価・フィードバック)
- 部下育成・エンゲージメント向上
- 組織開発・チームビルディング
- プロジェクトマネジメント
- 予算管理・KPIマネジメント
- コンプライアンス・ハラスメント防止

若手社員

- 主体性発揮力
- タイムマネジメント
- チームワーク・協調性向上
- 基礎的なマーケティング・財務知識
- プレゼンテーションスキル
- 文章力の向上

中堅社員

- リーダーシップ基礎
- 問題解決・ロジカルシンキング
- 業務改善・生産性向上
- 後輩指導・助言
- 顧客対応・交渉スキル
- キャリア開発・セルフマネジメント

新入社員

- 企業理念・ミッションの理解
- ビジネスマナー・基本動作
- コミュニケーション基礎
(メール・電話対応)
- 仕事の進め方 (PDCA・報連相)
- 社会人としての心構え
- チームワーク・組織適応力

情報共有とチームワーク(横断的な部門連携)

1つの課題を共有する組織

部門横断会議で情報がオープンに共有
現場が主体となって業務改善を進める



情報共有でチームワークが向上し
組織全体の進化を引き起こす

人材の育成により企業価値の向上を実現

取組み事項

スキルの向上 (仕組みの構築)

採用

育成

評価

配属

モチベーション向上 (環境の構築)

安心

健康

キャリア

風土

主な施策

採用

- ・アップグレード採用
- ・オンボーディングプロセスの最適化

育成

- ・理念に基づく行動指針の教育
- ・定期的な価値観と行動の見直し

評価

- ・企業理念に基づく行動評価
- ・成果と行動のバランス評価

配属

- ・ジョブローテーション制度の設定
- ・適性検査とフィードバック

安心

- ・透明なコミュニケーションとフィードバック体制

健康

- ・定期健康診断とフォローアップ

キャリア

- ・キャリアパスの明確化

風土

- ・社内コミュニケーションの評価

1on1 ミーティングの強化

| 部下の成長を支援する

| 中長期的なキャリア形成
について話し合う

| 心身の悩みを把握する

| 部下と上司の信頼関係の構築

メンバーが主体的に動く
中長期的な目標

2025年連結業績予想

	FY2024	FY2025 予想		
	金額	金額	増減率	増減
単位：百万円				
売上高	12,157	13,236	+8.9%	+1,079
内 ・ 初回保証料	6,063	6,553	+8.1%	+490
・ 年間保証料	5,873	6,250	+6.4%	+376
売上原価	4,769	5,646	+18.4%	+876
内 ・ 紹介手数料	1,448	1,598	+10.4%	+150
・ 訴訟・処分費用	1,206	1,298	+7.7%	+92
・ 貸倒引当金繰入額	1,976	2,476	+25.1%	+497
販売費及び一般管理費	6,084	6,573	+8.0%	+489
営業利益	1,303	1,017	△22.0%	△286
経常利益	1,564	1,162	△25.7%	△402
親会社株主に帰属する 当期純利益	602	701	+16.5%	+99
EBITDA	2,178	1,720	△21.0%	△457

※ EBITDA = 経常利益 + 減価償却 ± 支払利息等

売上高

✓ 新規契約の増加と自主管理家主の獲得

- ・ 既存代理店の利用率増加
- ・ 事業用保証の販売強化
- ・ 採用の強化による営業人員の増員

売上原価

✓ 手数料の拡大

契約の増加・販売力の強化

✓ 貸倒引当金の圧縮

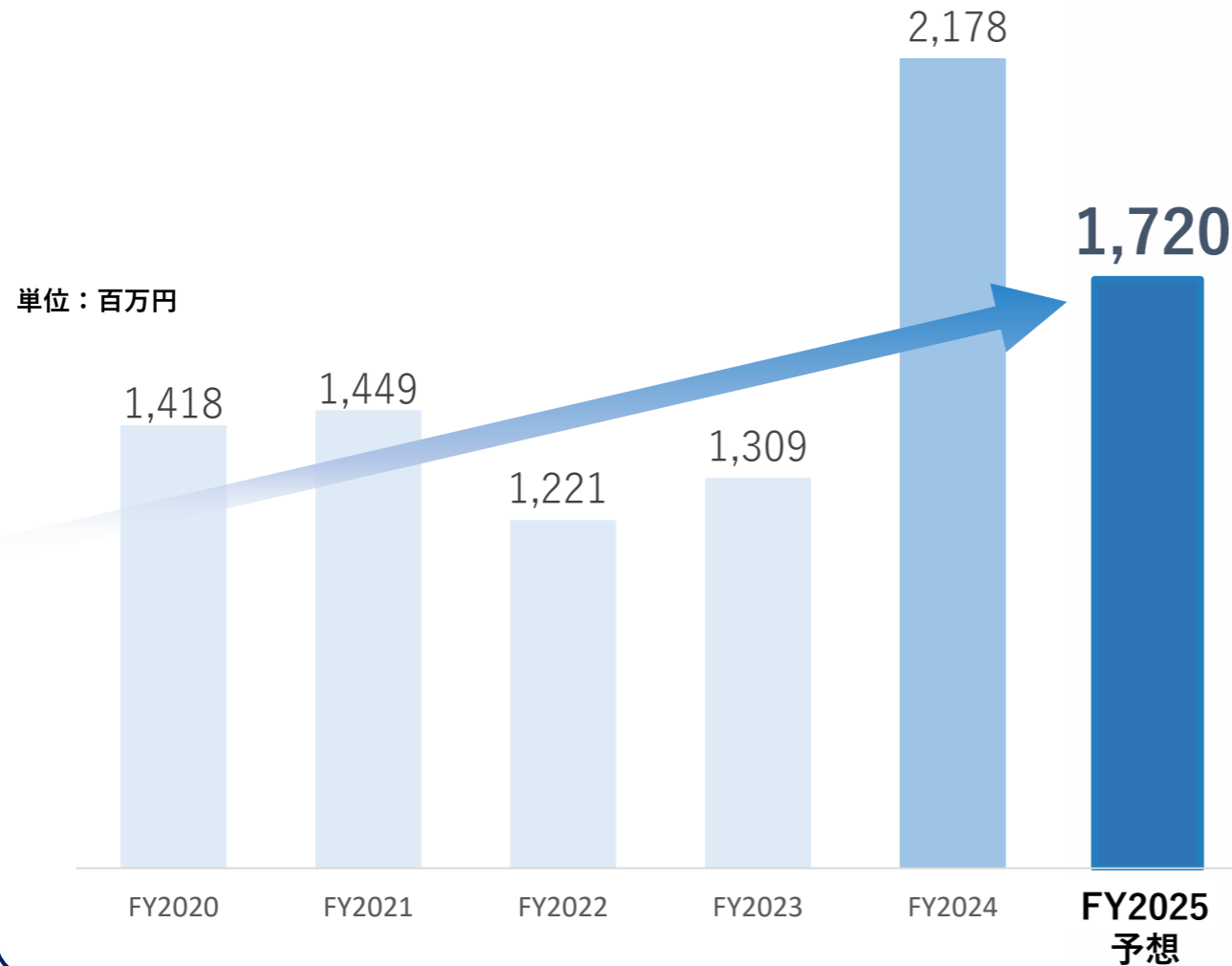
FY2024の貸引費用には見積り方法変更の一時的な影響があり（784百万円）、その影響を除くとFY2025年の貸倒引当金は減少

販売費及び一般管理費

- ✓ 体制強化のための幹部社員・若手社員の増強
- ✓ 業務の効率化と機能強化を図るため、システムの追加開発計画の実行

EBITDAの推移

ソフトウェア償却が進む中、
効率化とサービス向上で利益を確保



FY2024

- ✓ 貸倒引当金が前年から892百万円減少し
営業利益が増加

FY2025

✓ 事業成長と投資の推進

エリア拡大と人員増強により順調に成長
営業および回収人員の増加で体制を強化
新規事業の育成と開拓

✓ 業務効率化とサービス向上

システムの追加開発を進め、業務効率と機能を強化

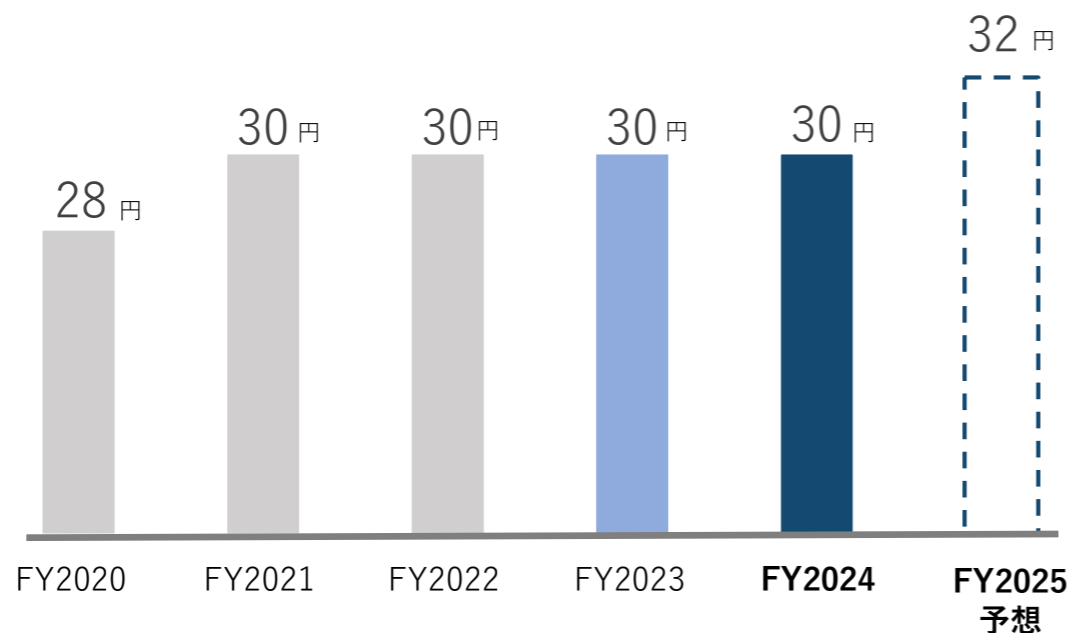
✓ 持続的な収益基盤の強化

- ・ 人件費の増加は成長投資の一環
- ・ ソフトウェア償却の開始により営業利益率は低下するが、業務効率化とサービス向上に寄与

| 配当金(増配)

期末配当（予想）：30円 ⇒ 32円 / 株

配当金の推移



配当政策

成長投資への資源配分と事業展開に必要な資金の確保、財務基盤の安定維持を考慮した上で、持続可能な利益配分を決定しています。内部留保と配当の適正な比率を維持しながら安定した株主配当を継続していきます。また、業績に応じた柔軟な配当方針を検討します。当社は、利益の最適配分を行いながら、企業価値の向上に努めていきます。

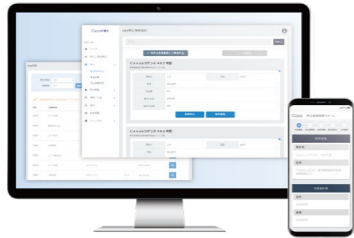
2025年度 重点施策

財務向上の取り組み	重点施策	主要KPI
<p>売上高</p> <p>エリアの拡大と人員増加</p> <p>保証DXの推進</p>	<p>エリアの拡大と人員の増加 営業エリアを網羅的にカバーするとともに営業人員を増加することで、新規代理店の獲得や既存代理店の利用率の向上</p> <p>保証DXの推進 入居、家財保険の申込連携でオペレーション時間の短縮と利便性の向上</p>	<ul style="list-style-type: none"> 新規契約の増加 新規代理店の獲得 新規出店数 連携社数 利用率
<p>売上原価</p> <p>回収率の向上</p> <p>訴訟・処分費用の圧縮</p>	<p>回収率の向上 初期債権に対するコールセンターの回収オペレーション強化することで中期延滞の求償債権を圧縮</p> <p>訴訟・処分費用の圧縮 書類作成の標準化、訴訟進捗のデジタル管理、弁護士対応の迅速化により訴訟期間を圧縮</p>	<ul style="list-style-type: none"> 債権分類ごとの回収率 訴訟の依頼件数 訴訟期間
<p>販管費</p> <p>採用強化</p> <p>システム開発</p>	<p>採用強化 売上拡大・システムの安定稼働に向けた採用強化</p> <p>追加開発 オペレーション効率向上に向けた業務改革</p>	<ul style="list-style-type: none"> 採用人員数 採用費用 運用コストの費用 残業時間の圧縮

管理会社へのサービス提供

保証DXの推進

CasaWEB



- ・保証システムのリプレイス
- ・管理ソフトとの連携強化
- ・申込情報のデータ連携

事業用保証の拡大



- ・ターゲット顧客の拡大
- ・販売チャネルの拡充
- ・サービス品質の向上

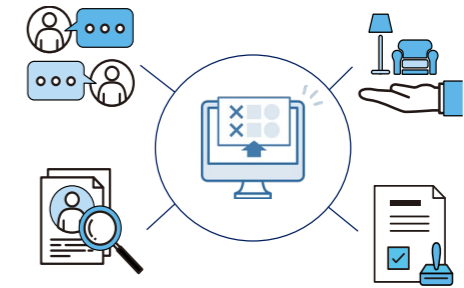
保証サービスの拡大

エリアの拡大



- ・大都市圏の営業人員を増強
- ・採用活動の強化
- ・新規出店

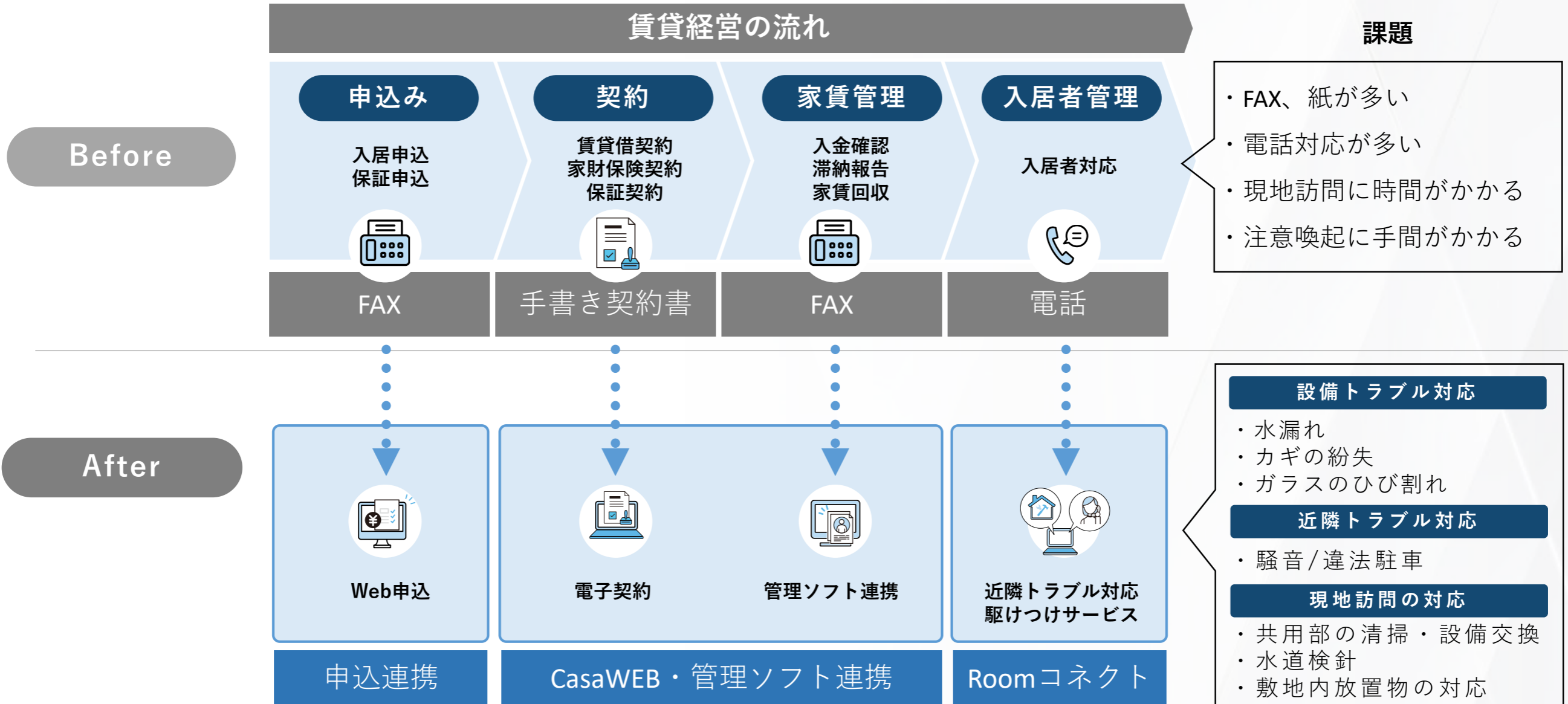
サービスラインナップの拡大



- ・入居者対応サービス
- ・現地対応サービス
- ・コールセンターサービス

不動産会社に向けた付加価値サービスの提供

管理会社の業務効率を向上



保証DXの推進

社内オペレーションの効率化

デジタルツールを導入し、
業務の効率性と成果を向上



RPA



SMS



AI-OCR



CTI



ロボットコール



CRM

与信審査

個人情報情報機関との審査システムの連携
による業務効率・審査スピードのアップ



不正利用
検知



JICC



反社情報



倒産情報

保証DX
による
業務フローの改善



取引先とのデータ連携

入居、家財保険の申込連携で
オペレーション時間の短縮と利便性の向上

外部連携



申込連携
(8社)



家財保険
(7社)

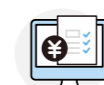
CasaWEB



導入者数
(7,033社)



契約締結



滞納登録



解約処理

不動産業務の効率化のためのサービス提供

CasaWEB

データ連携とシステム活用でDX化を推進

<p>賃料など</p> 	<p>固定費 (駐車場・看板など)</p> 	<p>変動費 (水道光熱費)</p> 	<p>更新料</p> 
<p>退去時 精算費用</p> 	<p>早期解約 違約金</p> 	<p>賃料など相当 損害金</p> 	<p>法的手続き 費用</p> 

データ連携

 <p>ハトサポ申込 公益社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会</p>	<p>申込サポート by SUUMO株式会社リクルート</p>
 <p>キマルーム Sign 株式会社キマルーム</p>	 <p>いい生活 賃貸管理クラウド 株式会社いい生活</p>
 <p>いえらぶ CLOUD 株式会社いえらぶGROUP</p>	 <p>SKIPS SS Technologies株式会社</p>
 <p>ITANDI BB イタンジ株式会社</p>	<p>不動産BB 電子入居申込 日本情報クリエイティブ株式会社</p>

※ 順不同

管理会社 サービス

様々な企業との提携を拡大

企業とのタイアップで新たな価値を創造

見守りサービス



緊急駆付 (24時間365日)



JAPAN BEST RESCUE SYSTEM

近隣トラブル対応



孤独死補償

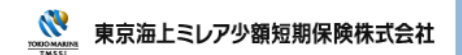
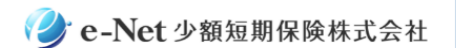
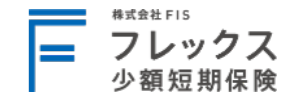


東京海上日動

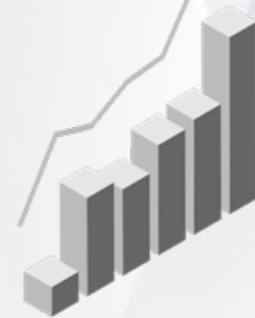


SOMPO
損保ジャパン

家財保険



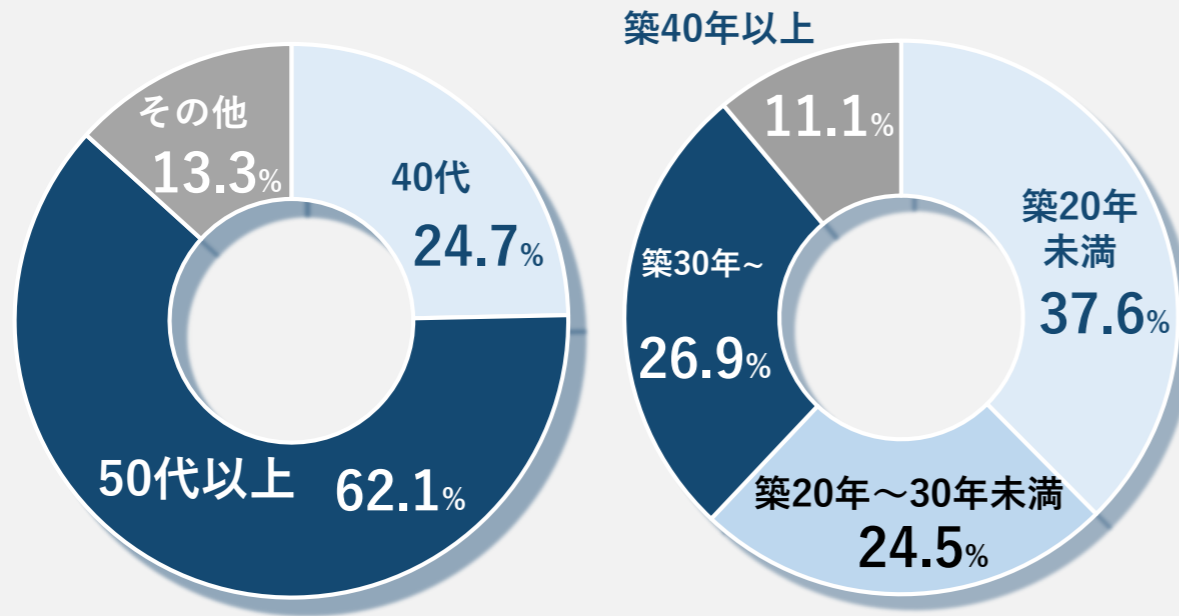
COMPASS



自主管理家主の状況

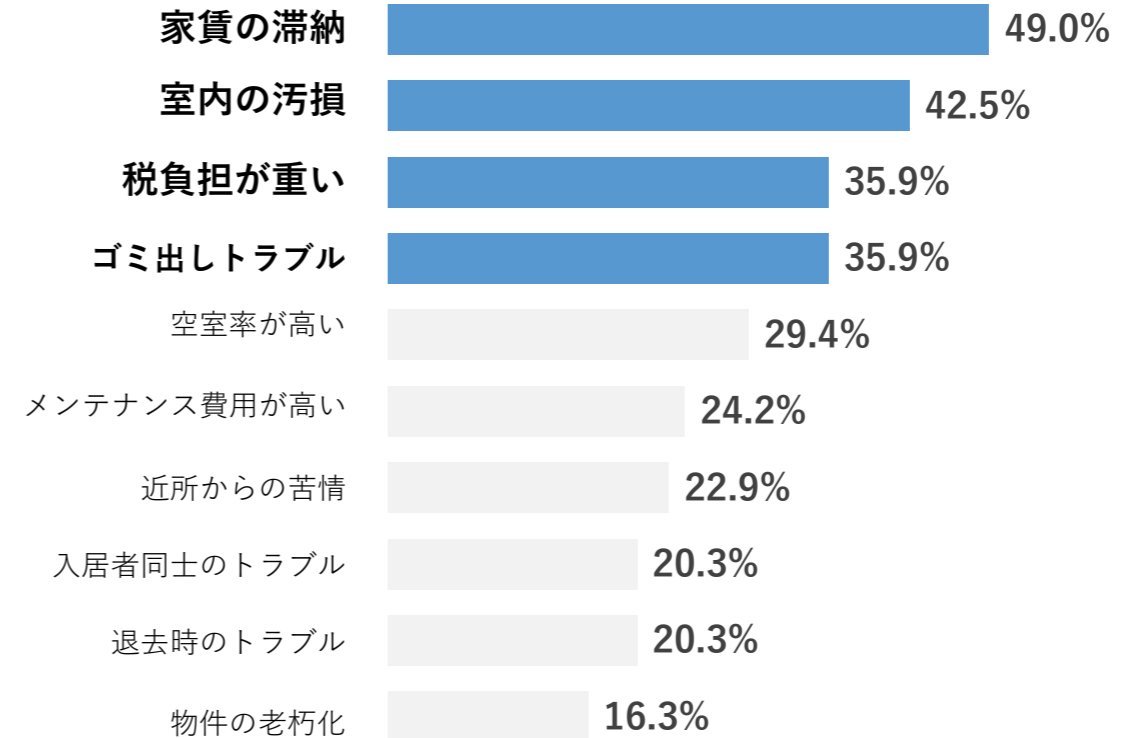
自主管理を行う不動産オーナーが直面する課題

家主の実態



(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」

賃貸経営の悩み



COMPASSが目指すビジネスモデル

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



COMPASSのターゲット

自主管理家主市場

相続対策家主と投資家主が増加

市場規模 916万戸

一棟/専業・大規模オーナー
 オーナー数：10.5万人
 大規模オーナー
 戸数シェア 8%

一棟/兼業小規模オーナー
 オーナー数：76.7万人
 小規模オーナー
 戸数シェア 45%

戸建・区分オーナー
 オーナー数：112.5万人
 区分オーナー
 戸数シェア 47%

オーナーの特徴・ニーズ

ターゲット：一棟/兼業小規模

■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（家賃管理・設備トラブル・近隣トラブル）の効率化

ターゲット：戸建・区分

■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とリスク軽減

COMPASSの特徴

獲得家主

10,000名 獲得

WEB広告・セミナー等のネットとリアルを通じ家主を獲得

総物件戸数

60,000戸 獲得

大手管理会社の管理戸数に匹敵するオーナーの物件数登録

総提案件数

10,000件 以上

年間10,000件以上のオーナーの悩みや課題に対して解決策を提案

累計保証契約
利用件数

7,135件

Casaの保証サービスと連携し自主管理家主専用の保証サービスを構築し展開

家主の年代

30代から50代

スマートフォンやPCを簡単に使いこなすデジタルネイティブ世代

平均保有戸数

8戸から15戸

賃貸住宅保有戸数（家主）20戸以下が61%

国土交通省「民間賃貸住宅に関する市場環境実態調査」

※1：2020年全国賃貸管理ビジネス協会WEBアンケート調べ(2020年1月17日～2020年1月31日、2020年2月14日～2020年2月20日)

COMPASSのサービスラインナップ

不動産業務フローに沿った一気通貫のソリューションを提供



■・・・現在提供中サービス

オーナーWEB.1.0

家賃保証手続きシステム

WEB申込



電子契約

保証手続き



電子契約



契約管理



入金レポート



オーナーWEB.2.0

入居者対応も更新手続きも、家賃保証とともにWEBサービスで簡単に

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
 - ・入居手続き
 - ・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



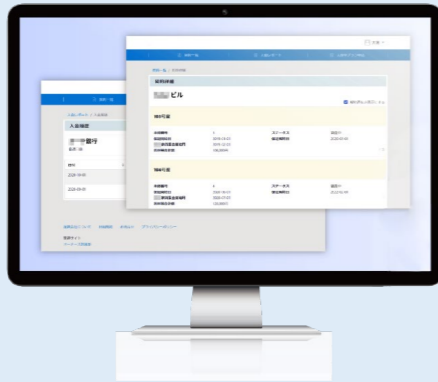
退去立会いから原状回復までのサービス

- 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

COMPASSのプラットフォーム構想

オーナーWEB 3.0

オーナーの悩みを解決するための
コミュニケーションツールを開発



入居者対応

- 家賃の回収・集金
- 更新・解約手続き
- クレーム対応
- 修理の手配
- 近隣トラブル対応
- 空室募集活動

建物管理

- 売掛金・買掛金管理
- 設備点検や交換・工事
- 修繕工事の管理・計画
- リフォーム手配
- ゴミ管理
- 消防設備点検・維持



サービス提供

各種事業者との提携によりサービス
ラインナップを拡大

家賃管理
サービス

入居者からの賃料集金業務



- ・ 集金代行サービス
- ・ 家賃保証サービス
- ・ 孤独死、家財保険

入居者対応
サービス

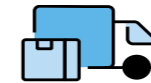
設備トラブルや近隣ト
ラブルの問い合わせ



- ・ 駆け付けサービス
- ・ 近隣トラブルサービス
- ・ 問い合わせ対応

賃貸管理
サービス

賃貸管理の代行サービス



- ・ 物件清掃サービス
- ・ 退去立会サービス
- ・ 原状回復依頼

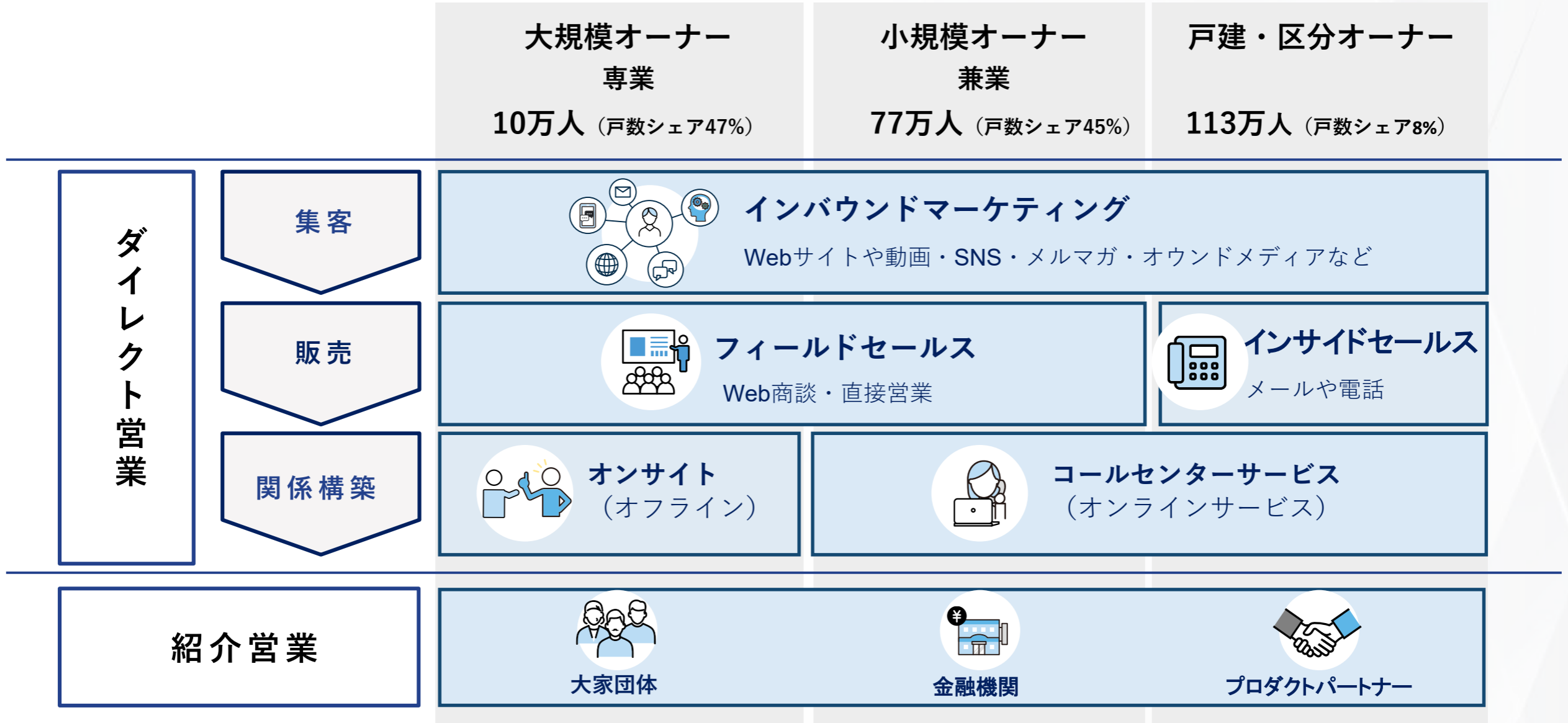
賃貸経営
サポート

オーナーの賃貸運営を支援



- ・ 各種セミナーの開催
- ・ SNSによる情報発信
- ・ 保険、ローン、税理士紹介

販売体制の強化



自主管理オーナーへのプロモーション

認知向上

「YouTubeやSNSを活用し、自主管理オーナーへの認知度を大きく向上！」



【配信コンテンツ】

カリスマ大家さんへのインタビュー企画のほか、賃貸経営に役立つ知識を解説する「大家さんのための基礎講座」、不動産業界の最新ニュースをお届けする「COMPASSニュース」など、さまざまなコンテンツを発信しています。

利用促進

「定期的な講演・セミナーでオーナーの認知度アップ&利用促進！」



【最近のセミナー内容】

- 2024年11月：高齢者も安心！賃貸経営で重要なリスクヘッジ
- 2024年11月：資産規模で変わる「今」取るべき不動産戦略
- 2024年12月：今こそ見直したい自主管理の真の価値とは
- 2024年12月：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！
- 2025年01月：目からウロコ！知っておくべき保証会社の真実
- 2025年02月：なぜいま自主管理？手残り最大化の秘訣

「ありがとう」を理念に掲げたインバウンド・アウトバウンド専門のプロフェッショナルコールセンター

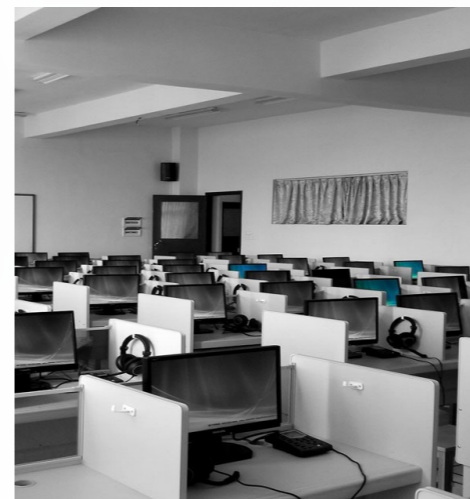
確かな知識と卓越した技術で、信頼できるサービスを実現

通販のアウトソーシングに特化



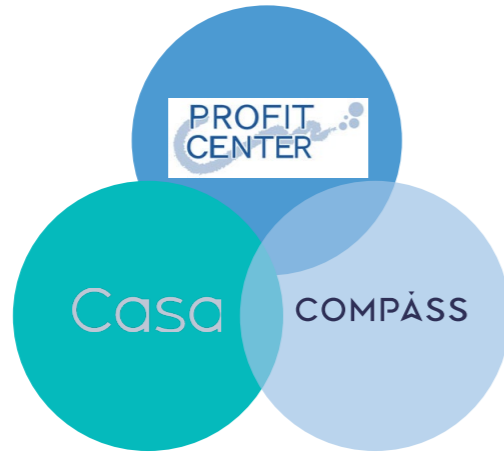
知識・技術ともに高いレベルでの品質を提供。新規受付業務・既存お問い合わせ業務・休眠掘り起こし・キャンペーン案内などのインバウンド・アウトバウンドを提案。

アウトソーシングの高い経験値



顧客属性を細分化し、最適なりストマネジメントを実現。アクティブ顧客・スリープ顧客の属性を独自のツールで分析し適正なアプローチを実現。

次世代コールセンターへの進化



目指すゴール

私たちは、お客様本位のホスピタリティを大切にし、常に誠実で丁寧な対応を心がけます。信頼と安心を提供することを最優先に考え、お客様の期待を超えるサービスを実現します。

コールセンターの進化	CC 1.0 イン・アウトに対応	CC 2.0 つながりやすさ	CC 3.0 品質	CC 4.0 利便性
主要チャンネル	電話	電話/メール/チャット	マルチチャンネル	オムニチャンネル
主要KPI	<ul style="list-style-type: none"> ・ 応答率/放棄率 ・ 時間当たり処理件数 	<ul style="list-style-type: none"> ・ サービスレベル ・ レスポンスタイム ・ 稼働率 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 品質スコア ・ 一次解決率 ・ 稼働率 	<ul style="list-style-type: none"> ・ リピーター率 ・ 顧客満足度 ・ 稼働率
目指す運営スタイル	均質な対応	カテゴリ別の分類対応	パーソナライズ対応	自動化対応

ESG

への取り組み



11 住み続けられる
まちづくりを



家賃保証
サービス



入居者
サービス



養育費保証
サービス



企業理念



不動産取引の
オンライン化



業務のシステム化



不動産DXの推進

9 産業と技術革新の
基盤をつくろう

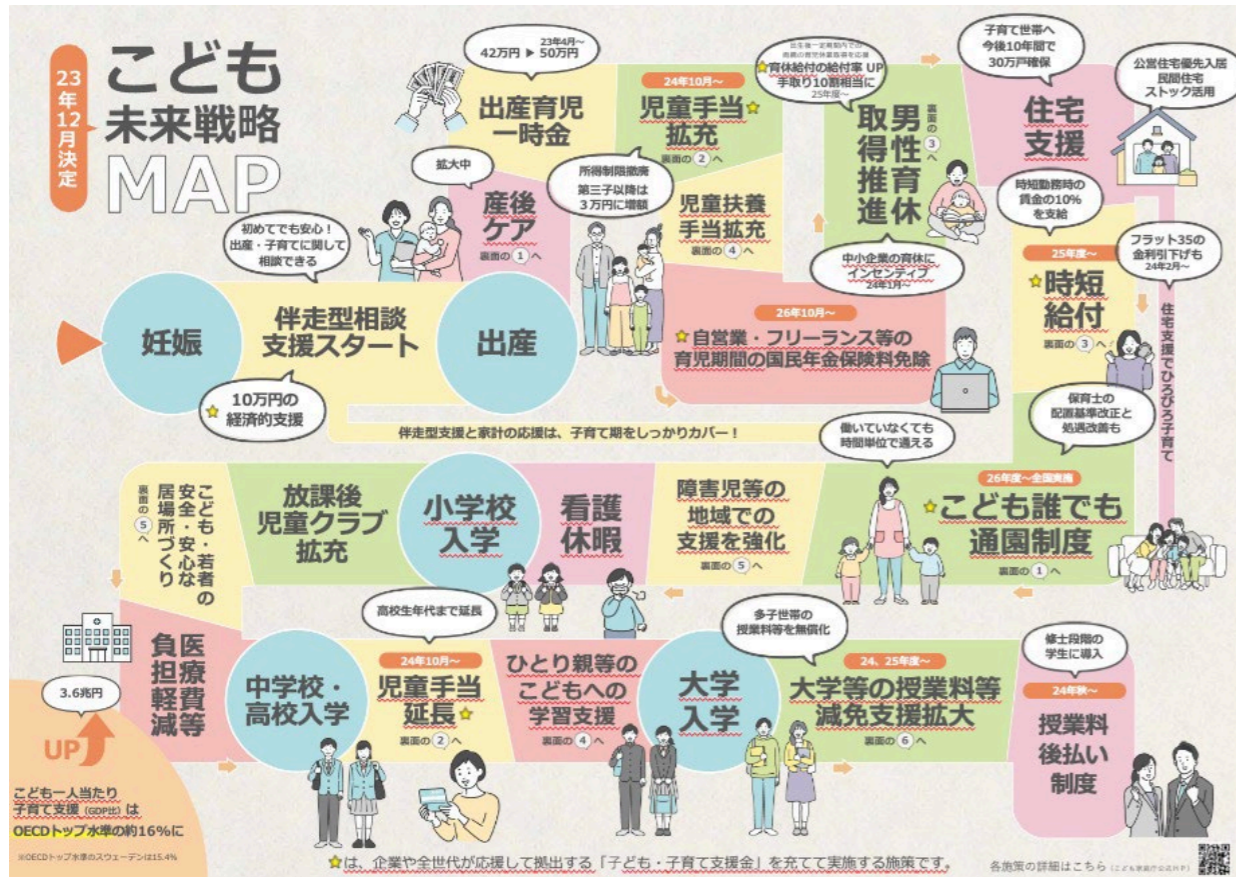


SUSTAINABLE
DEVELOPMENT GOALS

外部環境の動き

こども家庭庁のこども未来戦略

こども未来戦略MAP



※出典：こども家庭庁 (<https://www.cfa.go.jp/resources/kodomo-mirai>) を加工して作成

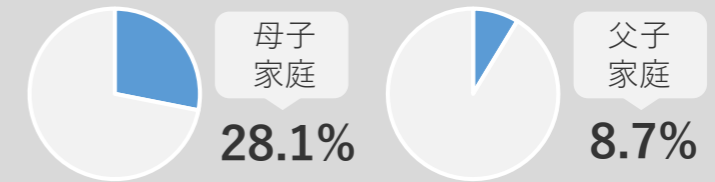
共同親権制度の導入 (2026年導入予定)

共同親権 未成年の子どもについて父親と母親が共同して親権を行使する制度

養育費の支払いがスムーズになることが期待できる

父親・母親ともに子どもを養育しているという責任感が強まり、養育費の支払いがスムーズになることが期待できます。

【厚生労働省の調査】
養育費の支払い状況



※出典：厚生労働省「令和3年度全国ひとり親世帯等調査結果報告」

住宅確保要配慮者居住支援法人

「住宅確保要配慮者 居住支援法人」に指定

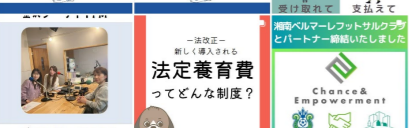
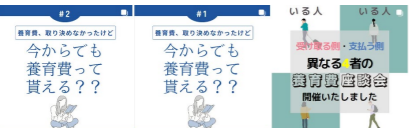
2024年の国会で住宅セーフティネット法が改正 (施行は2025年秋頃を予定)

【主な改正法の概要】

- ・ 家賃債務保証業者の認定制度の創設
- ・ 居住サポート住宅による大家の不安軽減
- ・ 居住支援法人による残置物処理の推進
- ・ 終身建物賃貸借の利用促進

養育費保証の活動状況

メディア活動



2024年3月
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』

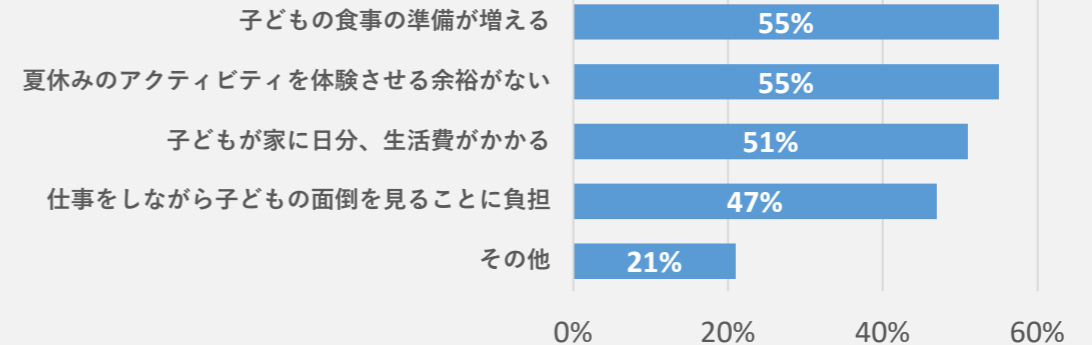
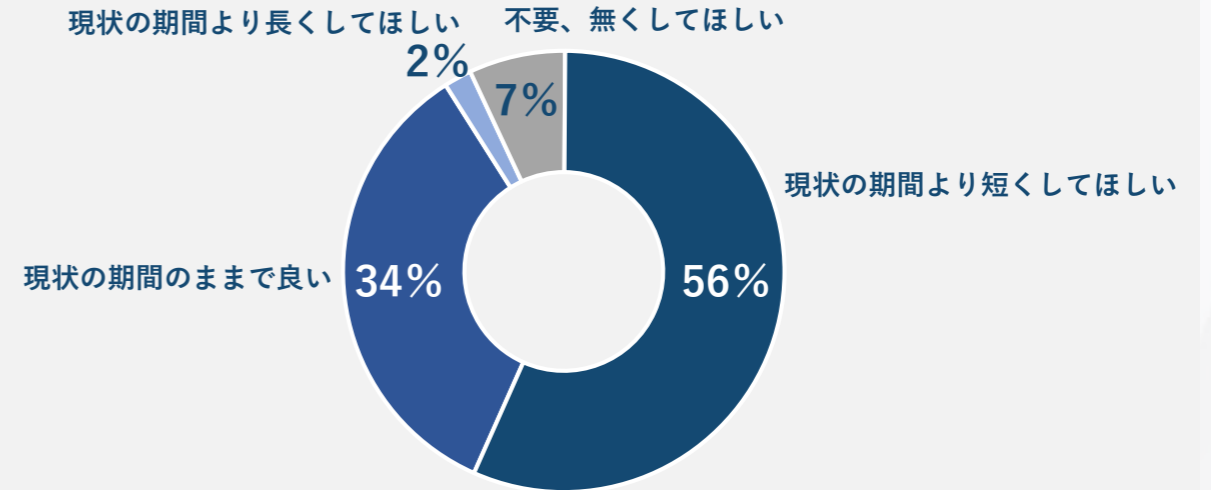
Instagram
『インスタグラム』の配信

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

2024年シングルマザー生活状況レポート

「夏休みを満喫したい子ども」と、「より負担が大きくなる母親」で、夏休みに対するギャップが発生していることが判明



ESG・サステナビリティに関する考え方

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 (Environment)

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

- 不動産業界は、FAXや紙による契約が主流です。不動産管理会社、自主管理オーナーに向けたオンラインサービスの提供により、ペーパーレス化を促進し環境負荷の軽減と社会・経済の持続的な成長への貢献に努めております。
- フードバンク団体にスポンサーとして参画し、入居者への食糧支援を実施しています。この支援を通して入居者支援だけでなく、食品ロスを減らすことで環境負荷を軽減を図っております。



社会 (Social)

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となる重要なサービスです。入居者が連帯保証人を必要としなくなることで、誰もが安心して住める社会が実現し、より良好な社会を築くことができるように努めております。
- 養育費は、子どもの未来への貯金です。子どもたちが安心して未来を迎えられるように、私たちのサービスを通じて笑顔で自分らしく過ごせるように、希望に満ちた生活を創造していきます。



ガバナンス (Governance)

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の運営や研修を実施しております。また、第三者への内部通報制度を導入することで、従業員が安心して報告できる環境を整えております。
- 個人情報管理の強化のため、個人情報保護規程を策定し、これを厳守しております。データ保護に関する最新の法令や規制に準拠し、プライバシー保護に努めております。

ESGデータ

労働者に占める
女性の割合

正社員：39.2%
非正規：70.4%

2025年1月末時点

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

(全国平均：正社員35.5%、
非正規67.9% 統計局)

女性リーダーの割合



31.7%

2025年1月末時点

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

(全国平均：19.5% 厚生労働省)

非正規社員の割合



34.6%

2025年1月末時点

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

(全国平均：36.8% 統計局)

男女別の
育児休業取得率

男性：100%
女性：100%

2025年1月末時点

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

(全国平均：男性30.1%、
女性84.1% 厚生労働省)

年次有給休暇の
取得率

男性：65.6%
女性：94.4%

2025年1月末時点

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：男性59.3%、
女性67.4% 内閣府)

離職率



正社員：12.9%

2025年1月末時点

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

(全国平均：12.1% 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。

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3月12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。