



株式会社キャンディール
(証券コード1446)

2018年9月期 第3四半期
決算説明会資料

① 会社概要・事業の特徴

CANDEAL
株式会社キャンディル

代表者	代表取締役社長 林 晃生
事業内容	企業グループの統括・管理・運営など（純粋持株会社）
資本金	4億5,448万円（2018年7月末）
設立	2014年8月

100%

100%

100%

株式会社 **バーンリペア**

株式会社 **キャンディルテクト**

株式会社 **キャンディルデザイン**

グループ沿革・事業ポートフォリオの関係

■ 戦略的なM&A等により、事業ポートフォリオ（建物のライフサイクルに合わせたサービスと市場）を拡大

■ 創業 ■ サービス開始 ■ M&A



戸建 株式会社 バーンリペア

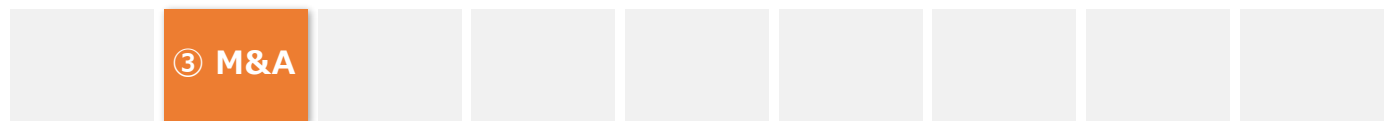
1995年



株式会社 キャンディルテクト

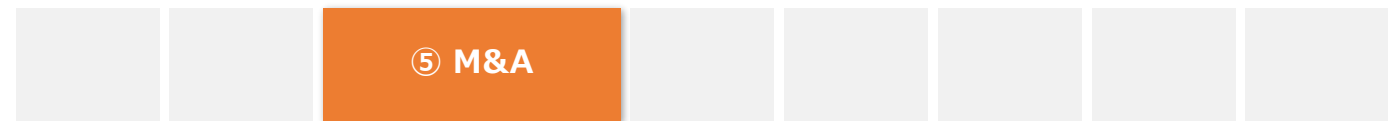
2008年

商業 (株)スペック (商業施設向け)



集合 レイオンコンサルティング(株)

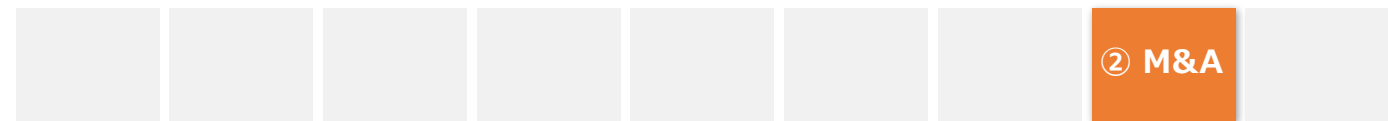
2015年



株式会社 キャンディルデザイン

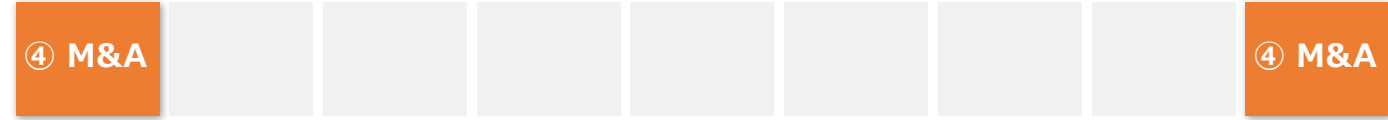
2002年

材料 (株)東陽トレーディング



2015年

2015年



- 建築サービス関連事業としてリペアサービス、住環境向け建築サービス、商環境向け建築サービス、商材販売の4つのサービスを住宅市場と商業施設市場へ提供

建築サービス関連事業

リペアサービス

住環境向け建築サービス

商環境向け建築サービス

商材販売



住宅市場

施工対象



新築住宅



既存住宅

対象顧客

ハウスメーカー

ハウビルダー

建材メーカー

デベロッパー

不動産業者

商業施設市場

施工対象



商業施設・ホテル

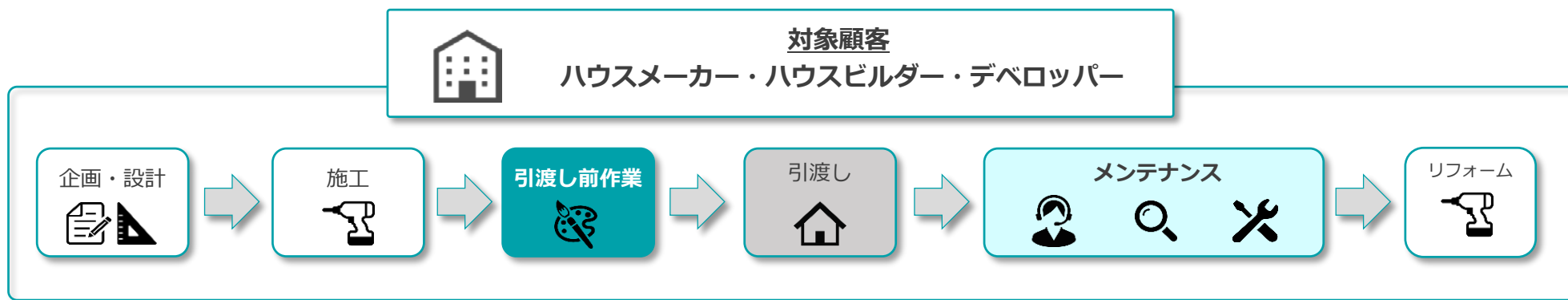
対象顧客

店舗内装業者

チェーン店舗

商業ゼネコン

- 最終工程である引渡し前と、既存住宅のメンテナンスのタイミングでサービスを提供
- 傷の発生に伴う「フロー型」のビジネスモデル



【新築住宅】

施工中に発生する傷



【既存住宅】

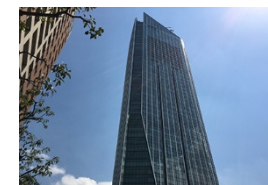
生活傷



【商業施設・文化遺産】

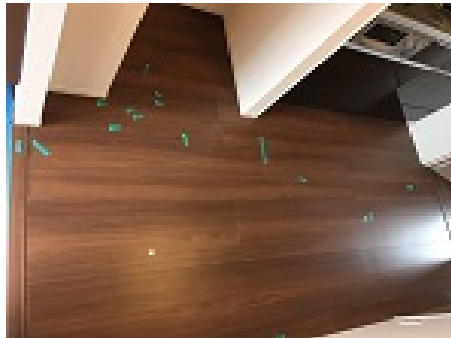
虎ノ門ヒルズ

京都迎賓館



- 新築住宅では、建築途中で床などに傷が発生することが珍しくないが、リペアサービスでは部材を交換せずに、修復することで美観を回復
- 部材の交換に比べ、コスト削減、時間短縮、交換による他の不具合の防止が可能

傷箇所の発生イメージ



Before



After



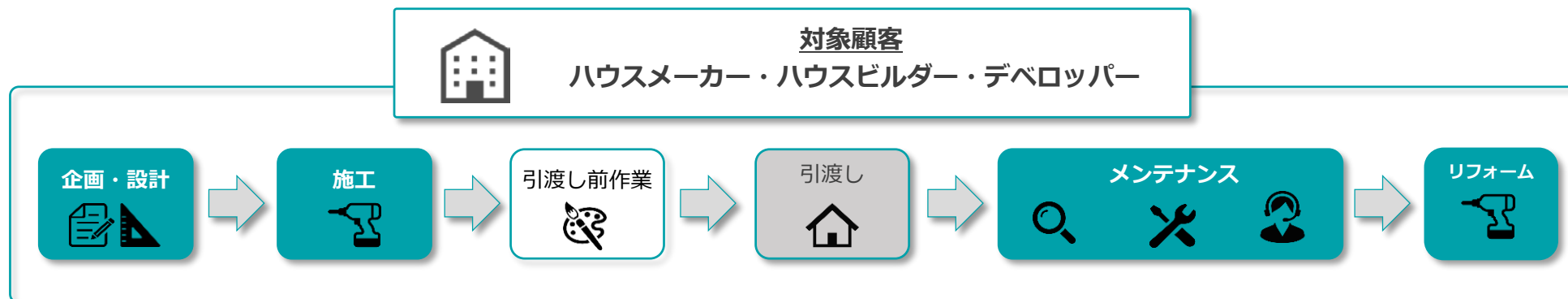
Before



After



- 主に引渡し後のメンテナンスのタイミングで提供するサービスで、主軸は「アフター定期点検」
- 既存住宅向けの「ストック型」のビジネスモデル
- 当社グループでもっとも成長率の高いサービス



【アフター定期点検】

引渡し後、半年・1年・2年・5年などのタイミングで点検を実施



【メンテナンス】

快適な住環境を保つためのメンテナンスサービス

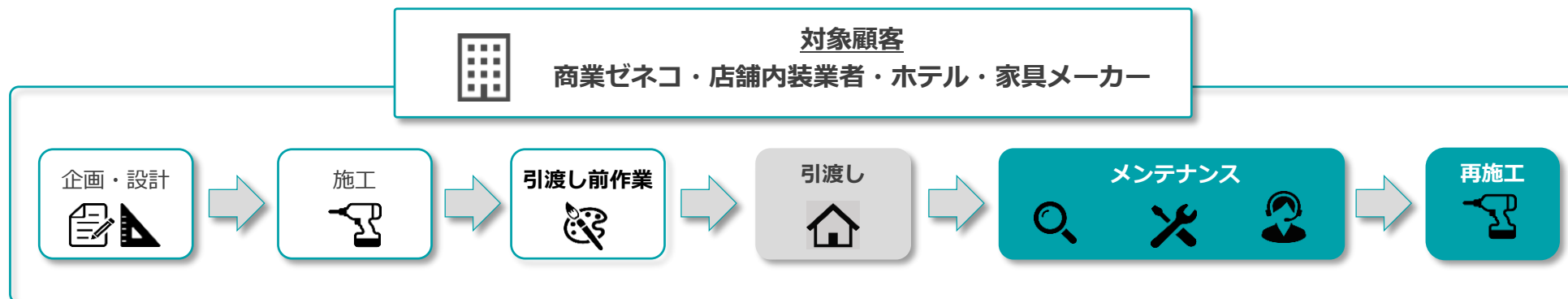


【コールセンター】

アフターサービスの窓口として、建築に特化したコールセンター



- 全国チェーンなどの多店舗一斉工事に強み
- 北欧系で世界中に展開している大手家具メーカーの組み立てサービスを国内全店舗で引き受け
- 今後は住宅のアフター向けのストック型モデルを導入・展開



【商業施設】

チェーン店などの多店舗一斉工事、
デパートなどの内装工事



【オフィス・ホテル】

什器の設置・家具の設置など
の内装工事



【家具組み立て】

北欧系で世界大手家具メーカー
の日本国内の組み立てサービスを
全店舗引き受け



- リペア材料の販売では、プロ向けから一般向けまで幅広いレベルの補修やメンテナンス材料を全国のホームセンターや量販店、ECサイトなどで販売
- インテリア商材は、内装設計やインテリアデザインの提案と合わせて照明機器やカーテン等を販売

■ 対象顧客

内装補修業者・一般エンドユーザー・マンションデベロッパー

問屋・流通



ECサイト



ホームセンター
店舗



【リペア材料販売】

一般ユーザー向けに簡易キットも販売



【インテリア商材販売】

アフターサービス向けにインテリア商材を販売



2 2018年9月期 第3四半期実績及び通期予想

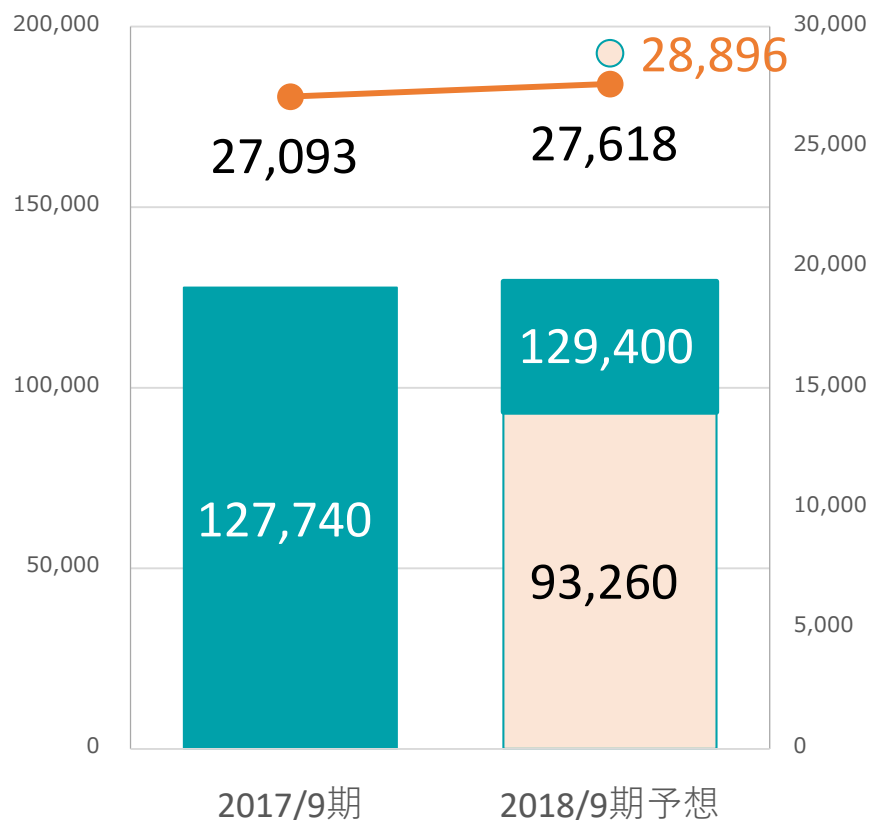
	2017/9 通期実績 (百万円)	2018/9 3Q実績 (百万円)	進捗率※ (%)	2018/9 通期予想 (百万円)	前期比 (%)
売上高	11,959	9,235	72.0	12,820	107.2
営業利益	334	299	80.0	374	112.1
経常利益	285	248	75.0	331	116.0
当期純利益	112	95	61.4	155	138.1
のれん償却前 当期純利益	304	—	—	347	113.9

※前年同四半期の連結財務諸表を作成していないため、前年同期比ではなく、通期予想に対する進捗率を示しております。(以下、同様)

	2017/9 通期実績 (百万円)	2018/9 3Q実績 (百万円)	進捗率 (%)	2018/9 通期予想 (百万円)	前期比 (%)
リペアサービス	4,653	3,522	74.7	4,712	101.3
住環境向け 建築サービス	3,562	2,539	67.4	3,770	105.8
商環境向け 建築サービス	2,875	2,558	73.3	3,492	121.4
商材販売	867	614	72.7	845	97.5
合計	11,959	9,235	72.0	12,820	107.2

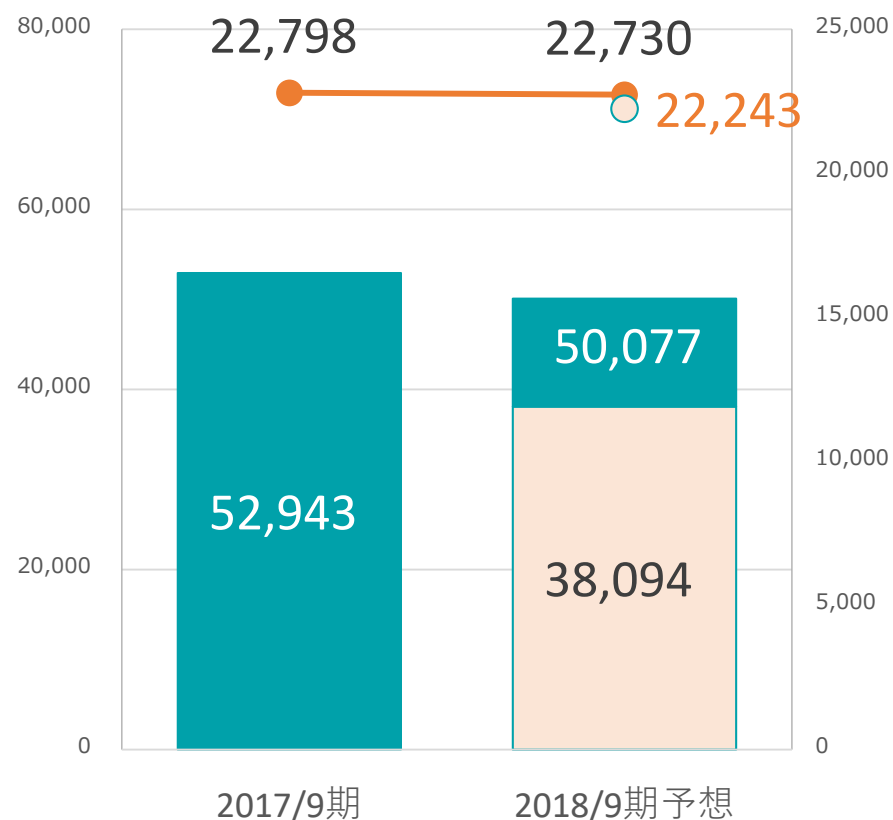
【売上高】	2017/9 通期実績 (百万円)	2018/9 3Q実績 (百万円)	進捗率 (%)	2018/9 通期予想 (百万円)	前期比 (%)
戸建向けリペアサービス	3,460	2,694	75.4	3,573	103.3
集合住宅向けリペアサービス	1,206	847	74.4	1,138	94.3
グループ内取引を除く合計	4,653	3,522	74.7	4,712	101.3

戸建向けリペアサービス



■ 受注件数 (件、左メモリ)
 ● 受注単価 (円、右メモリ)
 ○ 3Q

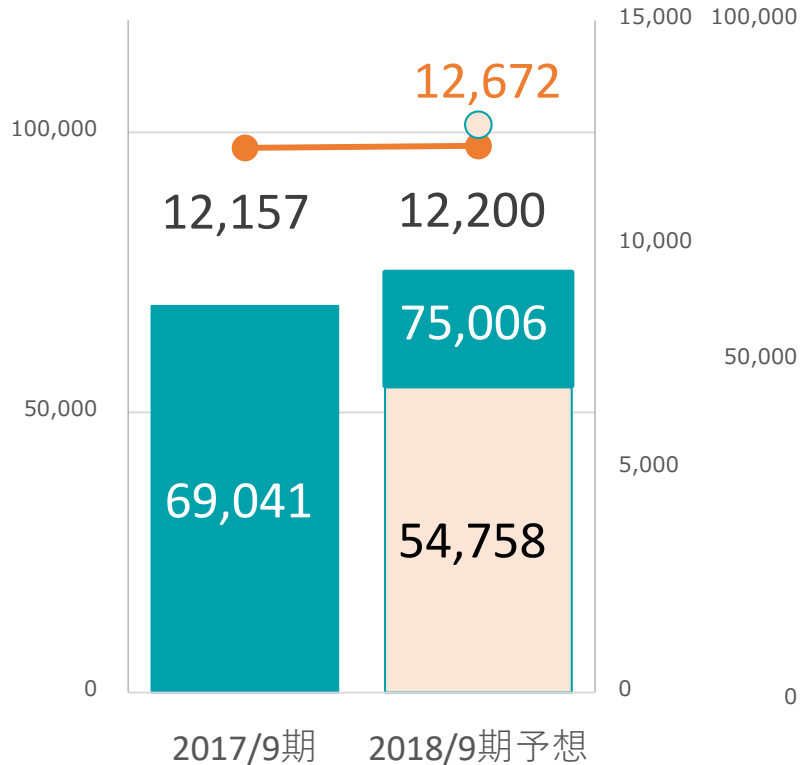
集合住宅向けリペアサービス



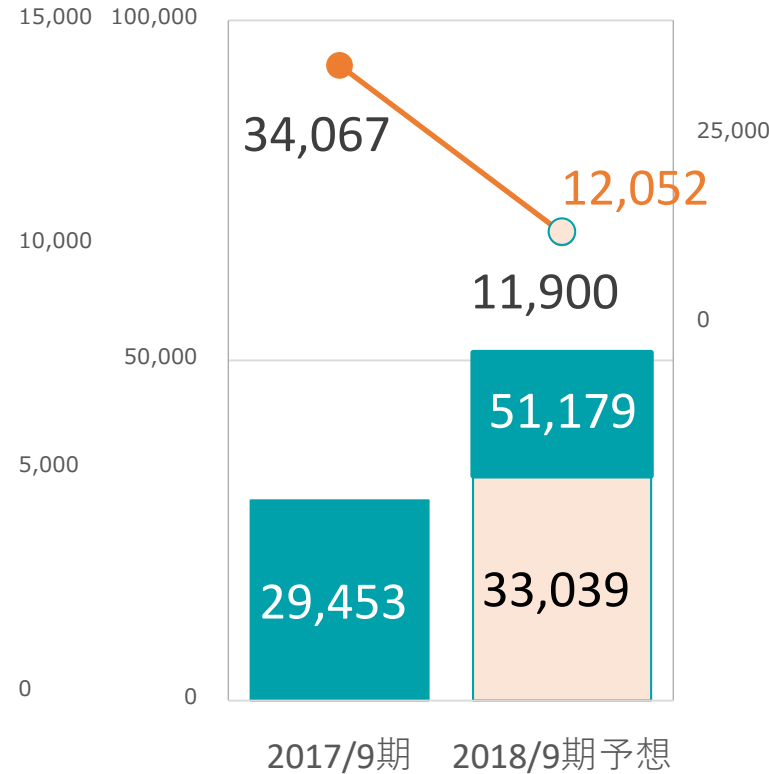
■ 延べ人工数 (人、左メモリ)
 ● 一人あたり生産性 (円、右メモリ)
 ○ 3Q

【売上高】	2017/9 通期実績 (百万円)	2018/9 3Q実績 (百万円)	進捗率 (%)	2018/9 通期予想 (百万円)	前期比 (%)
アフター定期点検	839	693	75.8	915	109.0
リフィットサービス	1,003	398	65.4	609	60.7
その他 (メンテナンス、施工等)	1,725	1,477	60.9	2,428	140.7
グループ内取引を除く合計	3,562	2,539	67.4	3,770	105.8

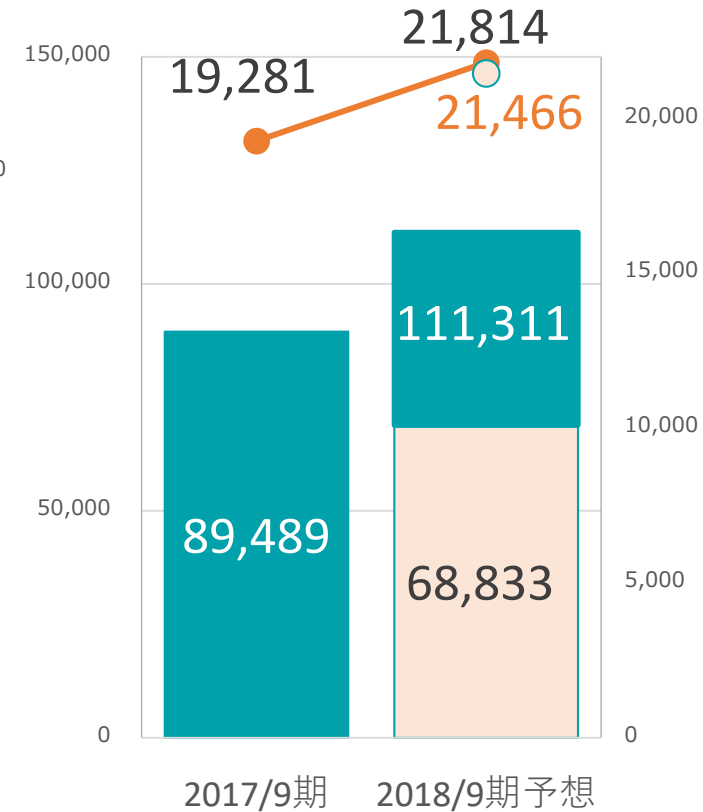
アフター定期点検



リフィットサービス



その他

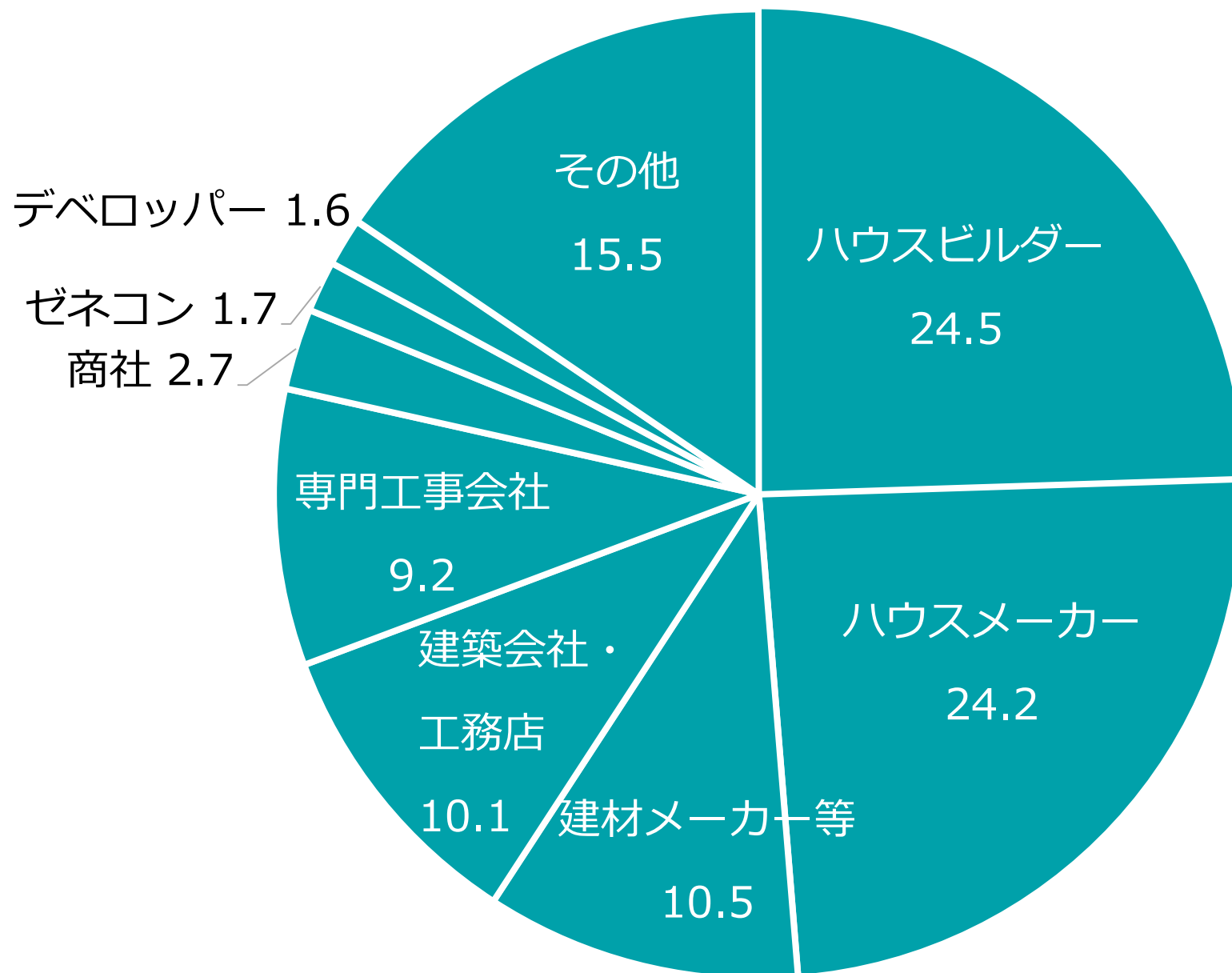


■ 受注件数 (件、左メモリ)
● 受注単価 (円、右メモリ)
○ 3Q

■ 受注件数 (件、左メモリ)
● 受注単価 (円、右メモリ)
○ 3Q

■ 延べ人工数 (人、左メモリ)
● 一人当たり生産性 (円、右メモリ)
○ 3Q

	リペア サービス	住環境向け 建築 サービス	商環境向け 建築 サービス	商材販売
一建設株式会社様	○	○		○
IKEA JAPAN株式会社様			○	
株式会社エイムクリエイツ様			○	
大日本印刷株式会社様		○		
旭化成ホームズ株式会社様		○		○
大和ハウス工業株式会社様	○	○		
株式会社ア・ファクトリー様			○	
株式会社ハンディ・クラウン様				○
アロン化成株式会社様		○		
大東建託株式会社様	○			



3 中長期成長戦略

1 全国的なサービスネットワーク網

2 質の高いサービス技術者

3 サービスごとに繋がる顧客基盤

4 ストック型ビジネスモデル

■すべての都道府県でサービス対応が可能

全国58拠点に広がるサービス体制

全国をカバーする自社技術者 **約1,000名** 協力業者 **約200社**

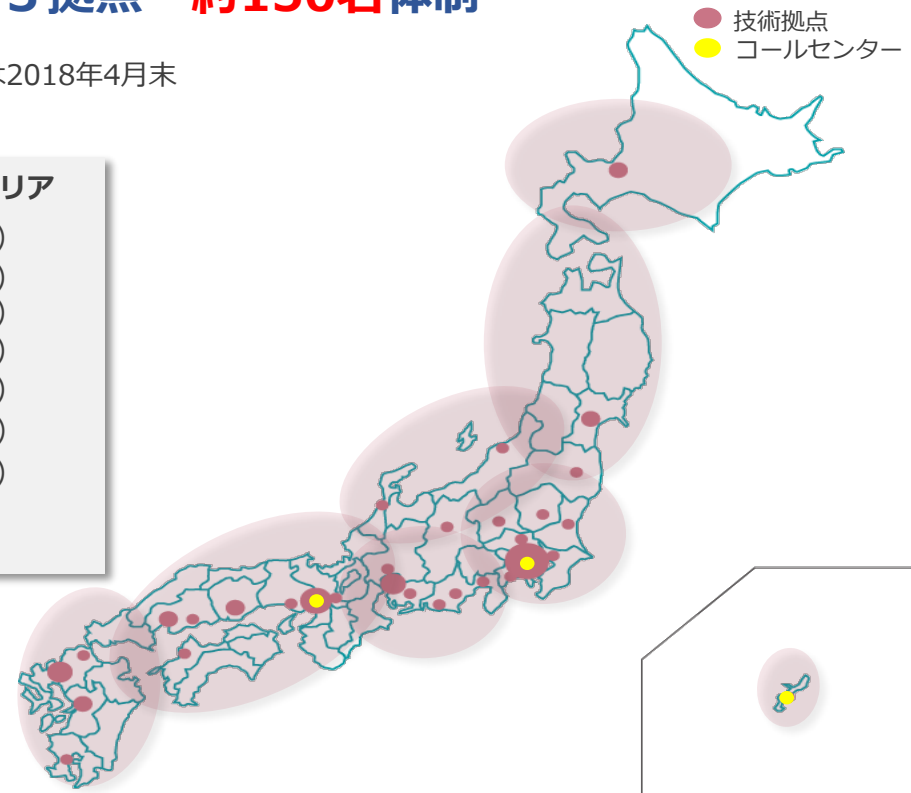
技術者ネットワークを支えるコールセンター **3拠点・約150名体制**

※人数は2018年4月末

全国58拠点のサービス体制

東日本エリア	北関東エリア	首都圏エリア	中部エリア	関西エリア	中四国・九州エリア
北海道 (3)	栃木 (1)	東京 (12)	静岡 (3)	京都 (1)	岡山 (2)
宮城 (2)	群馬 (1)	神奈川 (4)	長野 (1)	大阪 (3)	広島 (3)
福島 (1)	千葉 (2)		愛知 (3)	兵庫 (1)	愛媛 (1)
茨城 (1)	埼玉 (2)		石川 (1)		福岡 (4)
新潟 (1)			岐阜 (1)		熊本 (2)
					鹿児島 (1)
					沖縄 (1)

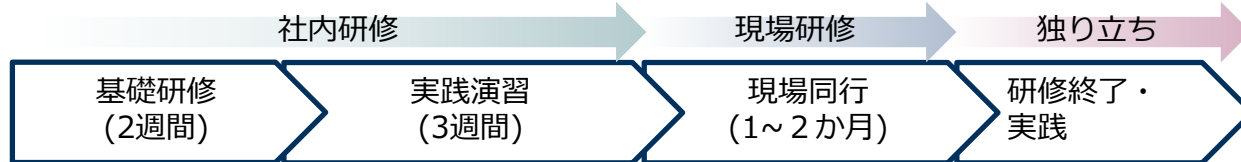
※ () 内の数字は拠点数



■人材を育成する独自の教育プログラム・マニュアル・教材を保有

技術力だけでなく、身だしなみ、言葉づかい、マナー等ソフト面の教育にも注力

技術者育成プログラム



✓ 案件別・作業別のマニュアル整備

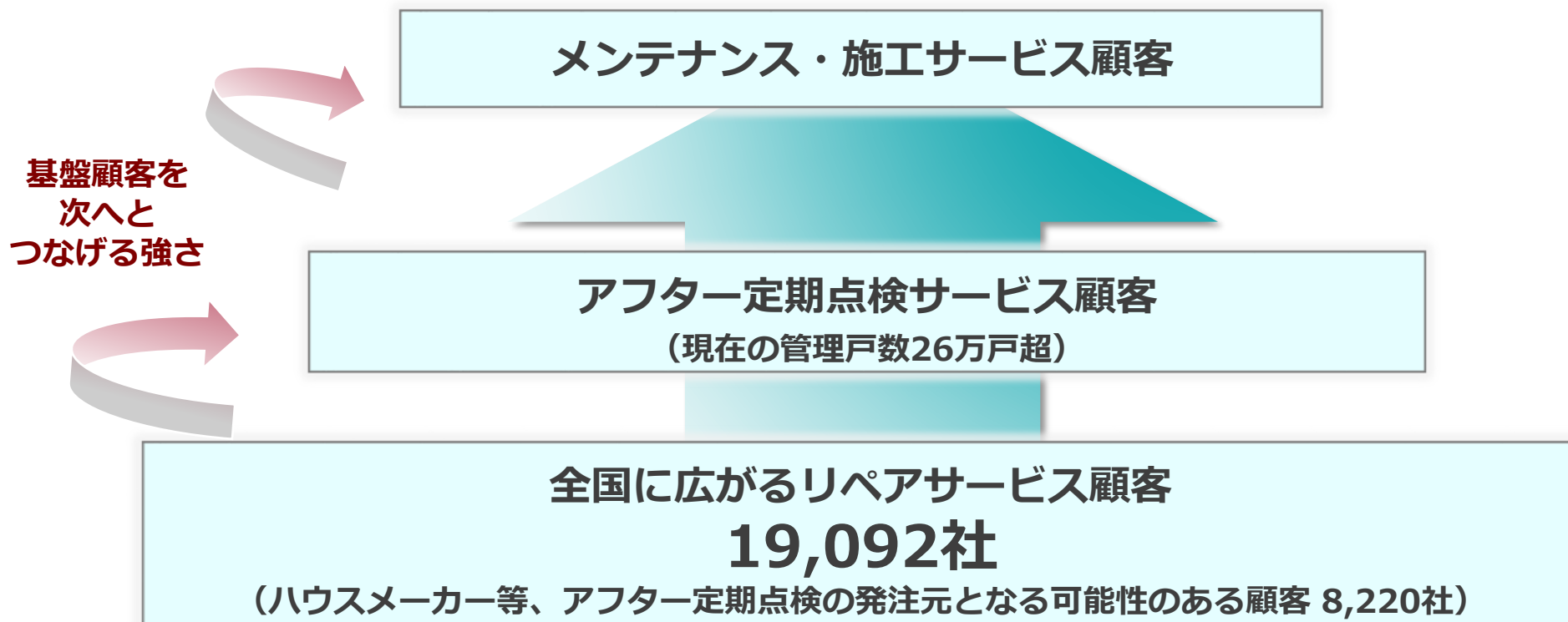
✓ 豊富な動画教材

✓ 年間500回を超える育成研修

✓ OJTや現場指導を重視
✓ 現場巡回によって品質管理



■豊富な顧客開拓リストを保有

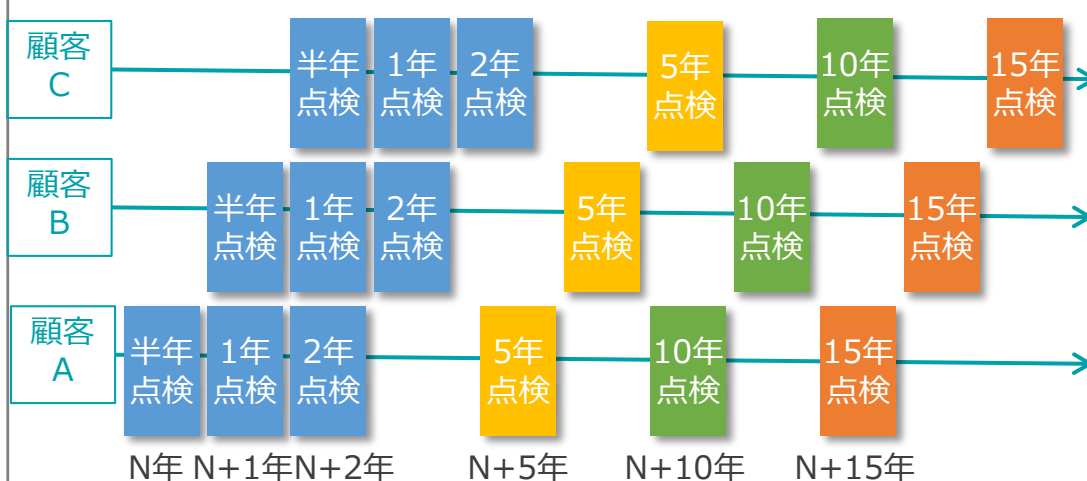


※株式会社バーンリペアのリペアサービスの取引先

成長を支える強み④：ストック型ビジネスモデル

- アフター定期点検は毎年積み上がる「ストック型」
- 引渡しから2年に3回実施が基本だが、5年点検・10年点検・15年点検も増加
- 300万円以下の小規模リフォームに特化し、ハウスメーカー等と共存関係

アフター定期点検の積み上げイメージ



1年間の新規追加管理戸数

42,305戸

(2016年10月-2017年9月末)

累積管理戸数

263,181戸

(2017年9月末)

累積点検実施件数

432,045件

(2017年9月末)

瑕疵担保
保証期間

所有者の自己責任
による管理期間

1 リペアサービスの拡大

2 既存住宅向けアフターサービスメニュー充実

3 稼働率向上 + コスト圧縮 + 販売単価上昇

「既存顧客の深耕」 × 「新規販売先の開拓」 × 「施工ネットワーク網の拡大」による売上拡大

既存顧客の深耕 ⇐ 既存顧客（約19,092社）に対する情報提供

新規販売先の開拓

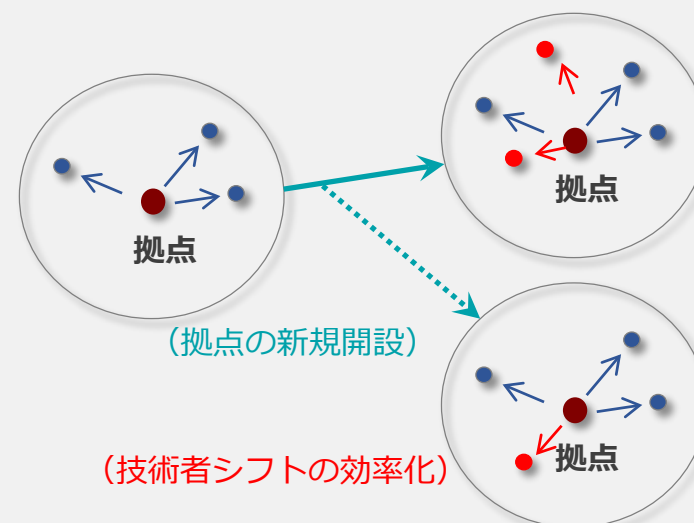
民泊施設（インバウンド需要）の管理会社

中古・賃貸住宅の不動産仲介会社

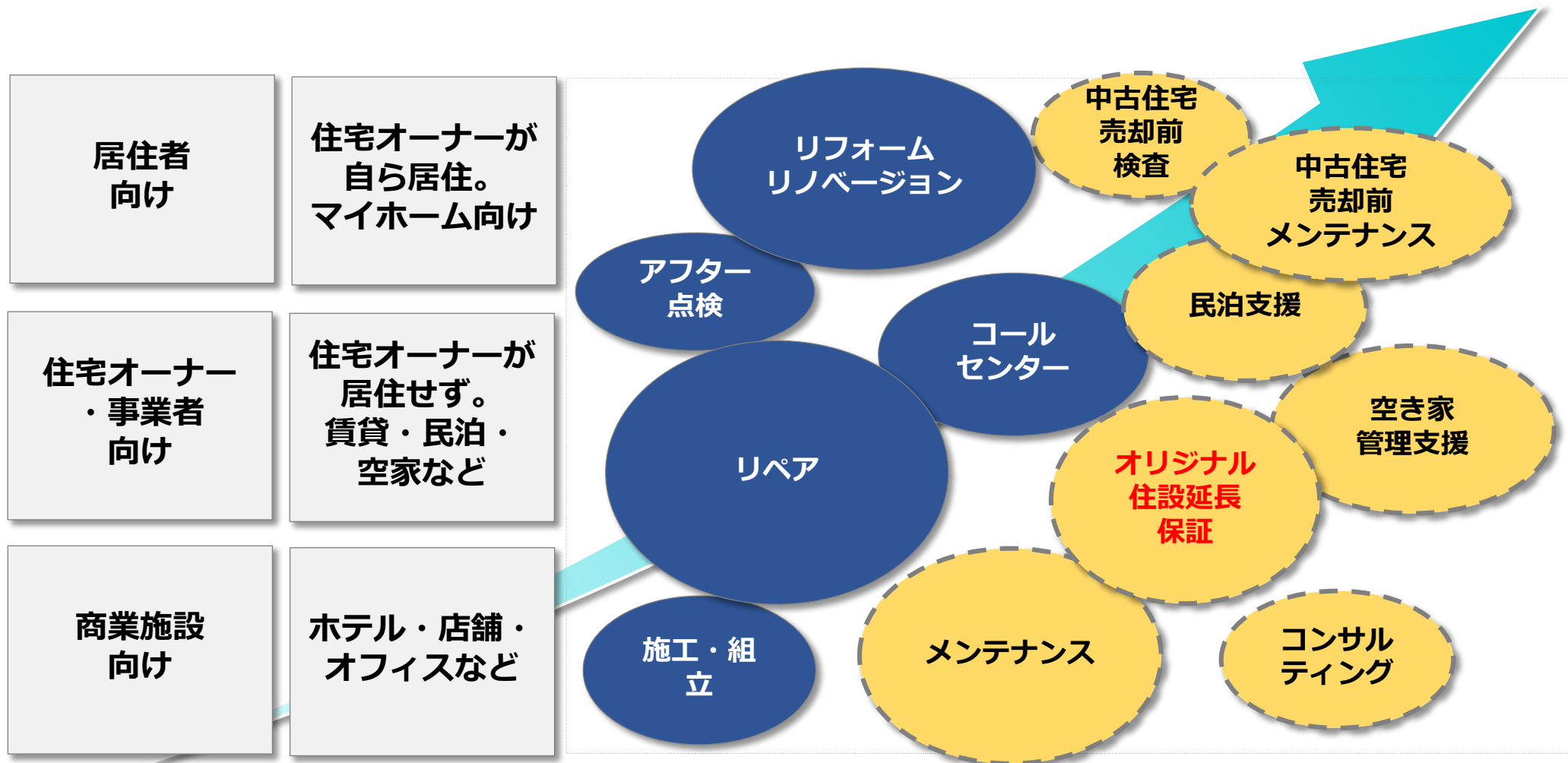
リノベ後の再販不動産会社

商環境関連サービスの対象先

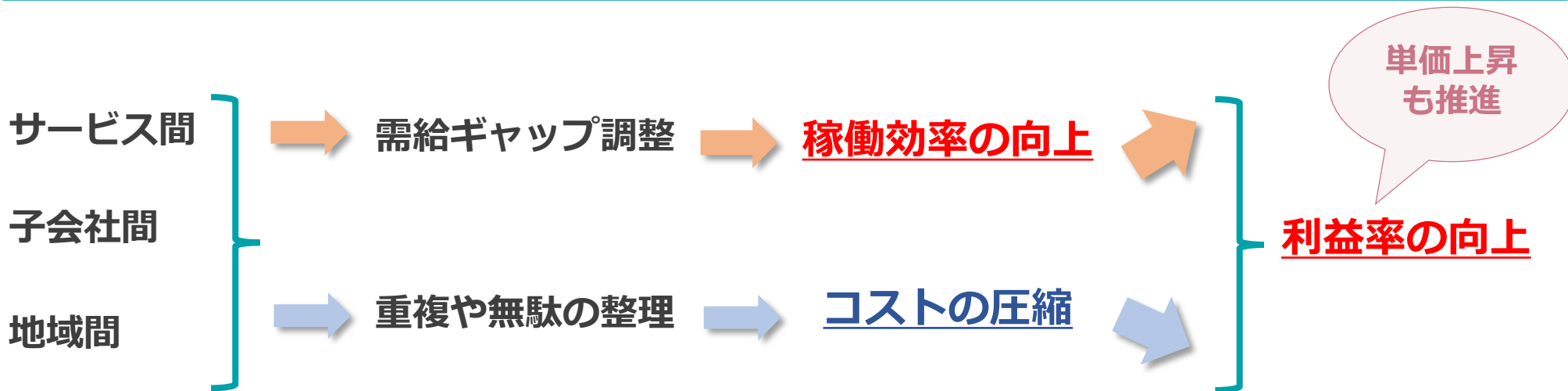
ネットワーク網の拡大



メンテナンス・維持・管理・再販を支援する専門会社としての地位を強固に



成長戦略：稼働率向上＋コスト圧縮＋販売単価上昇



従来（イメージ）

	BR	TE	DS
リペアサービス	技術者不足	技術者余剰	/
住環境向け建築サービス	技術者余剰	技術者不足	技術者余剰
商環境向け建築サービス	/	適正配置	/

将来（イメージ）

	BR	TE	DS
リペアサービス	適正配置	適正配置	/
住環境向け建築サービス	適正配置	適正配置	適正配置
商環境向け建築サービス	/	適正配置	/

本資料の取り扱いについて

本資料には、業績予想・事業計画等の将来の見通しに関する情報が含まれています。これらの情報は、現時点で当社が入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づき記載しており、リスクや不確実性を含みます。当社としてその実現や将来の業績を保証するものではなく、実際の業績はこれら将来の見通しと異なる可能性があることにご留意ください。

本資料は当社に関する情報の提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定はご自身の判断において行っていただくようお願いいたします。

本資料のいかなる部分も一切の権利は当社に属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。