



## 2018年9月期 決算説明資料

株式会社キャンディル

東証マザーズ：1446

2018/11/27

Copyright (C) CANDEAL CO., Ltd. All Rights Reserved.

株式会社キャンディル社長の林でございます。  
いつも大変お世話になっており、有難うございます。

本日は、2018年9月期の決算状況ならびに今後の見通し等について、  
ご説明をさせていただきます。

## CONTENTS



- ① ハイライト
- ② キャンディルとは
- ③ 2018年9月期 業績
- ④ 2019年9月期 業績予想
- ⑤ 成長戦略
- ⑥ Appendix
  - ・ 事業概要
  - ・ キャンディルグループの強み

1

# ハイライト

ハイライト

CANDEAL

## CANDEAL 建物のライフサイクルサポート企業

グループは

建物の修繕・改修・維持・管理を通して、建物に関して「人」が感じる  
様々なストレス(問題・不満)を解消

### 1. 通期業績

増収・増益

過去最高の売上高・営業利益・当期純利益達成！

### 2. 今後の展開

建物ライフサイクルサポートのサービスメニュー増強  
持続的成長基盤の確立へ

4

まず、ハイライトです。

キャンディルグループは、建物の修繕・改修・維持・管理を支援することで、「建物のライフサイクルをサポートする企業」です。

2018年9月期の通期業績は、売上高、営業利益、経常利益、当期純利益の各段階利益において過去最高の業績を達成することができました。

今後の展開といたしましては、建物ライフサイクルサポートのサービスメニュー増強を図り、持続的な成長を目指してまいります。

2

# キャンディルとは

CANDEAL グループ 事業の軸

# 建物にまつわる ストレスを解消

6

キャンディルグループの事業の軸は、「建物にまつわるストレスを解消する」ということです。

CANDEAL グループ 事業の軸

そして、その奥にある  
“人々のストレス”を解消し  
安心・快適を提供したい

7

建物には必ず「人」がいます。

それらの「人」が抱える建物に対するストレスを、我々の持つ技術、サービスで  
解消し、安心、快適を提供したい。  
これがキャンディルグループの思いです。

CANDEAL グループは

# 建物のライフサイクル サポート企業

建物の修繕・改修・維持・管理を通して、  
建物に関して「人」が感じる、様々なストレス(問題・不満)を解消

8

その思いを大切に、キャンディールグループは、「建物のライフサイクルをサポートする企業」として、成長していきます。

(特に、修繕・改修・維持・管理という各フェーズに向けたサービス強化を図ってまいります。)



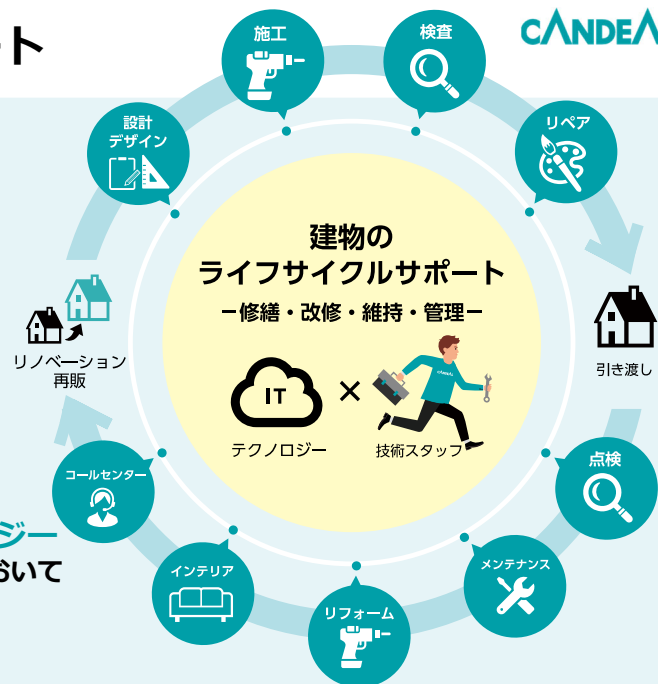
## 建物のライフサイクルサポート

CANDEAL

- 「建物を建てること」そのものではなく、建物の**修繕、改修、維持、管理**などのサービスを提供

- **継続型・積上げ型**のビジネスモデル  
一つの建物に対して、あらゆるサービスを継続して提供

- **ヒューマンスキル(技術)と ITテクノロジー**の融合で建物ライフサイクルのサポートにおいて“なくてはならない企業”を目指す



当社グループが推進する「建物のライフサイクルサポート」のポイントは3つあります。

一つ目は、修繕・改修・維持・管理にフォーカスしていること。

二つ目は、継続型・積上げ型のビジネスモデルを中心にサービスメニューを増やしていること。

三つ目は、技術者のヒューマンスキルサービスを、ITテクノロジーを活用して効率的・効果的にお客様にサービス提供する仕組みを構築していることです。

規模の拡大と共に、業界において地位を確立



**業界No.1**

**リペアサービス**

取引社数 **20,112社**

**業界大手**

**アフター定期点検  
サービス**

累積管理戸数 **300,973戸**

**販売個数No.1**

**補修材販売**

販売アイテム数  
**1,343,026個/年**



拠点数 **全国 56 拠点**

自社技術者 **1,056名** / 協力業者 **約430社**<sup>※1</sup>

技術者ネットワークを支えるコールセンター **3 拠点 約120名体制**

※1 協力業者数は、今回からバーンリペア、キャンディルテクト、キャンディルデザインの3社合算としております。

上記の数値は2018年9月末時点となります。

10

規模の拡大と共に業界において地位を確立してきました。

リペアは、業界NO.1として取引社数は20,112社を数えます。  
アフター定期点検サービスは、業界最大手として累計管理戸数300,973戸、リ  
ペア材料販売数は業界No.1であり年間1,343,026個です。

## ビジネスモデル



BtoBtoCモデルで、住宅・商業施設などあらゆるフィールドに向けてサービスを提供

### 提供サービス(収益モデル)

リペアサービス (フロー型)

住環境向け建築サービス (ストック型)

商環境向け建築サービス (フロー型)

商材販売

### お客様

住宅市場(新築・既存)

ハウスメーカー/ パワービルダー  
建材メーカー / デベロッパー  
不動産業者 / 一般エンドユーザー

商業施設市場(商業施設・ホテル)

店舗内装業者/チェーン店舗  
商業ゼネコン

一般  
エンド  
ユーザー

11

キャンディールグループの基本的なビジネスモデルはB to B to Cです。

リペアサービス及び商環境向け建築サービスは、フロー型のビジネスモデルです。

住環境向け建築サービスはストック型のビジネスモデルです。

ハウスメーカーやパワービルダー、建材メーカー、および、内装業者や商業ゼネコンなどにサービスを提供しております。

3

# 2018年9月期 業績

## 連結業績サマリー



(百万円)

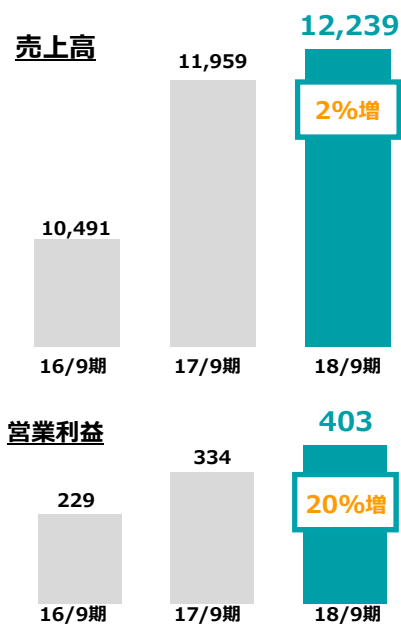
	2017/9 実績	利益率	2018/9 実績	利益率	前期比
売上高	11,959		<b>12,239</b>		102.3%
売上総利益	4,293	35.9%	<b>4,369</b>	35.7%	101.8%
営業利益	334	2.8%	<b>403</b>	3.3%	120.7%
経常利益	285	2.4%	<b>345</b>	2.8%	120.7%
当期純利益	112	0.9%	<b>171</b>	1.4%	152.7%
のれん償却前 当期純利益	304	2.5%	<b>363</b>	3.0%	119.3%

13

2018年9月期の通期連結業績についてご説明いたします。

売上高は1 2 2 億 3 千 9 百万円、営業利益は4 億 3 百万円、  
経常利益は3 億 4 千 5 百万円、  
当期純利益は1 億 7 千 1 百万円となり  
売上高及びすべての段階利益において過去最高を更新いたしました。

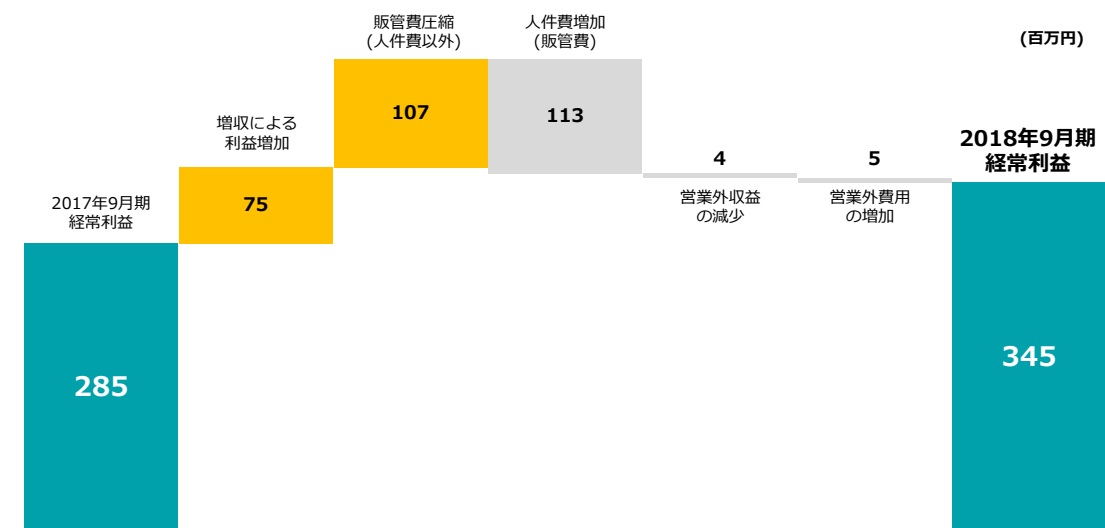
2018年9月期 実績



増収・増益

過去最高の売上高  
営業利益達成

## 連結経常利益の増減要因分析



15

連結経常利益の増減要因分析についてご説明します。

2017年9月期の経常利益は2億8千5百万円でしたが、  
これに当期の増収による売上総利益の増加が7千5百万円、

人件費以外の販管費の圧縮で1億7百万円の利益増、

上場のためのガバナンス強化による人件費の増加で  
1億1千3百万円の利益減、

営業外収益の減少で4百万円の利益減、  
営業外費用の増加で5百万円の利益減となり、  
結果、2018年9月期の経常利益は3億4千5百万円となりました。

## サービス区分別売上推移

	2017/9 実績	構成比	2018/9 実績	構成比	前期比
<b>リペアサービス</b>	4,653	38.9%	<b>4,670</b>	38.2%	100.4%
戸建向けリペア	3,446	28.8%	<b>3,576</b>	29.2%	103.8%
集合住宅向けリペア	1,206	10.1%	<b>1,093</b>	8.9%	90.6%
<b>住環境向け建築サービス</b>	3,562	29.8%	<b>3,320</b>	27.1%	93.2%
点検	839	7.0%	<b>929</b>	7.6%	110.7%
メンテナンス・施工等	1,720	14.4%	<b>1,890</b>	15.4%	109.9%
リフィット	1,003	8.4%	<b>500</b>	4.1%	49.9%
<b>商環境向け建築サービス</b>	2,875	24.0%	<b>3,471</b>	28.4%	120.7%
<b>商材販売</b>	867	7.3%	<b>776</b>	6.3%	89.5%
<b>合計</b>	11,959	100.0%	<b>12,239</b>	100.0%	102.3%

16

売上高をサービス別に分解したものです。

リペアサービスは、前期比100.4%の46億7千万円となりました。そのうち「戸建向け」については前期比103.8%の35億7千6百万円となり、受注単価アップの施策の結果、増収となりました。「集合住宅向け」は前期比90.6%の10億9千3百万円となりました。こちらは、集合住宅の新築着工戸数の減少の影響を受けて減収となりました。

住環境向け建築サービスは、前期比93.2%の33億2千万円となりました。そのうち「点検」については、前期比110.7%の9億2千9百万円、「メンテナンス・施工等」には、前期比109.9%の18億9千万円。こちらは、点検サービスにおける受注単価アップと、お客様からの受注が堅調に推移したこと、また、リペアサービスをフックに施工サービスや検査サービスの受注が堅調に伸長した結果、増収となりました。

「リフィット」については、前期比49.9%の5億円となりました。こちらは、前期にリコール対応の特需がございましたが、当期においては当該案件のピークが過ぎたことから大幅な減収となっております。

商環境向け建築サービスは前期比120.7%の34億7千1百万円となりました。こちらは、店舗・ホテル等の内装施工サービスや大手欧州家具メーカーの組立サービスの受注が大きく伸長した結果、前期の売上高を大幅に上回りました。

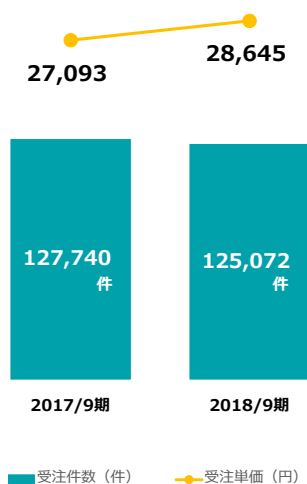
商材販売は前期比89.5%の7億7千6百万円となりました。こちらは、札幌でサービス展開しておりますインテリア商材の受注単価及び受注件数が、マンション価格の高騰の影響を受けて、大きく減少した結果となります。物件価格が高騰し過ぎると、総じてインテリア費用に回せる予算が減少するためです。



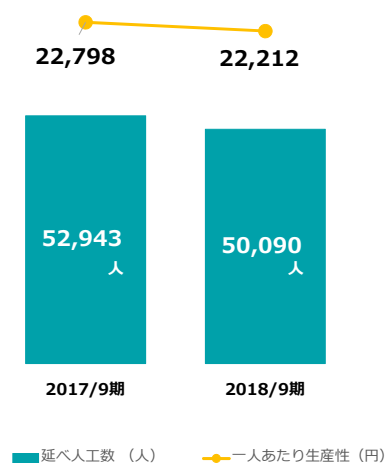
## リペアサービスの状況



### 戸建向けリペアサービス



### 集合住宅向けリペアサービス



17

戸建向けリペアサービスは、  
売上高を受注件数と受注単価に分解しており、  
当期の受注単価は28,645円、受注件数は125,072件となっております。

受注単価が上昇している要因は、単価アップの施策が奏功したことによります。  
受注件数については若干ですが前期より減少しております。  
これは受注単価を引き上げたことで、低単価案件の受注を制限したことが  
主な要因になります。

集合向けリペアサービスについては、  
売上高を延べ人工数と一人あたり生産性に分解しており、  
一人あたり生産性は22,212円、延べ人工数は50,090人となっております。

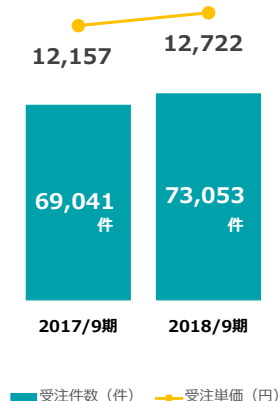
一人あたり生産性が若干下落している要因は、単価アップの施策を  
実施するものの、地方の大都市に比べて相対的に受注単価が低い首都圏の  
受注割合が増加したことによります。

また、延べ人工数についても減少しておりますが、これはマンションの  
新設住宅着工戸数自体が、昨年は弱含みで推移したことが主な要因に  
なります。

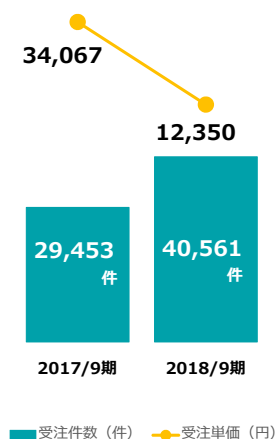
## 住環境向け建築サービスの状況



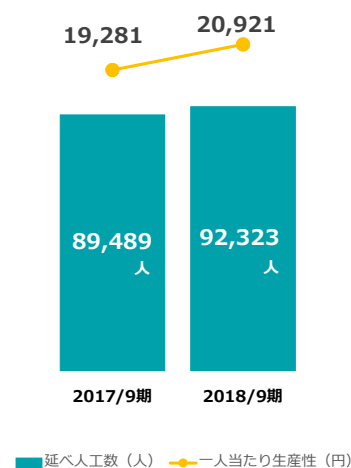
### アフター定期点検



### リフィットサービス



### その他



18

アフター定期点検は、売上高を受注単価と受注件数に分解しており、当期の受注単価は12,722円、受注件数は73,053件となっております。受注単価が上昇している要因は、受注単価アップの施策が奏功したことによりです。受注件数についても若干ですが増加しており、単価アップにもかかわらず受注が堅調に推移した結果になります。

リフィットサービスも、売上高を受注単価と受注件数に分解しており、当期の受注単価は12,350円、受注件数は40,561件となっております。

受注単価が大きく減少しているのは、前期のリコール特需案件は特殊であり、1受注当たりの単価が高いものが多かったのに対し、当期はそのピークが過ぎ、低単価の案件が多かったことがその要因です。受注件数は大きく増加していますが、低単価ではあるものの、件数自体はお客様から多くの受注をいただいた結果になります。

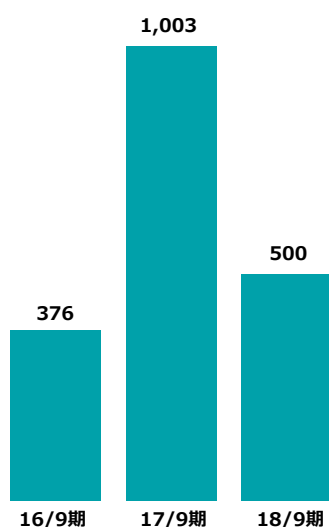
その他については、売上高を一人当たり生産性と延べ人工数に分解しており、当期の一人当たり生産性は20,921円、延べ人工数は92,323人となっております。

一人当たり生産性は、受注単価アップの施策により上昇しております。延べ人工数については、施工サービスの受注が伸びたことや、大手ハウビルダーから検査サービスを一括受注したことなどにより増加しております。

## リフィットサービスの特性について



売上の推移(百万円)



リコール対応のため  
発生の予測は困難

内装系建材のリコール対応で  
全国規模を一括対応できるのは  
キャンディールグループだけ

社会的使命とお客様支援のために  
必要に応じて柔軟に対応

19

ここで、リフィットサービスの特性についてご説明します。  
リフィットサービスは、「リコール対応にあたるサービス」ですが、その特性上、  
計画にない動きをすることがあります。

これは、直近3年間のリフィットサービスの売上推移です。  
変動が大きくなっていることがお分かりいただけると思います。

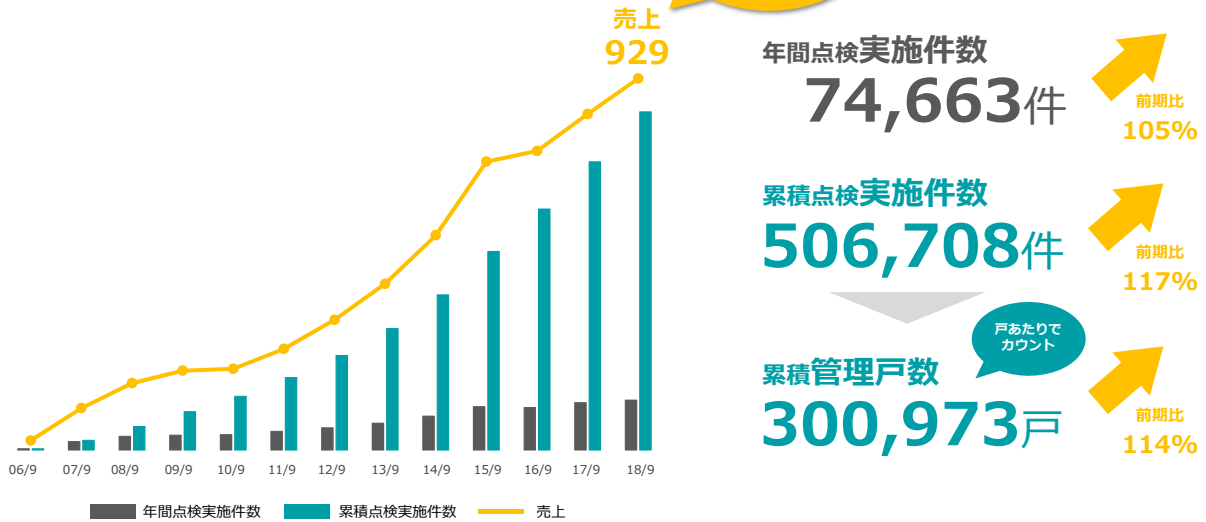
リコール対応は、全国一斉に是正対応が必要になることから、  
内装関係の是正対応について、全国規模を一括対応できる会社はまれで、  
当社が唯一といっても過言ではないと自負しております。

お客様の支援と社会的な使命をおびたサービスですので、  
必要に応じて柔軟に対応していきたいと思っております。

## アフター定期点検の実績推移

CANDEAL

売上(百万円)



20

次に、住環境向け建築サービスの主軸である、「アフター定期点検」の実施件数と管理戸数の推移をご覧ください。

実施件数では、年間74,663件を実施し、昨対比で105%となっています。その結果、累積点検実施件数は、506,708件となりました。

累積の管理戸数は300,973戸となっています。

直近12年間のCAGRは35.78%となっており、順調に伸長しております。

## 2018年9月期 取引先上位10社



	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	●	●		●
イケア・ジャパン株式会社			●	
株式会社エイムクリエイツ			●	
旭化成ホームズ株式会社	●	●		●
大和ハウス工業株式会社	●	●		●
大日本印刷株式会社		●		
株式会社ア・ファクトリー	●		●	
株式会社ハンディ・クラウン				●
大東建託株式会社	●	●		
YKK AP株式会社	●	●	●	●

21

取引先上位10社となります。

4

# 2019年9月期 業績予想

## 2019年9月期 業績予想



(百万円)

	2017/9 実績	2018/9 実績	前期比	2019/9 予想	前期比
売上高	11,959	12,239	102.3%	<b>13,500</b>	<b>110.3%</b>
営業利益	334	403	120.7%	<b>485</b>	<b>120.1%</b>
経常利益	285	345	120.7%	<b>440</b>	<b>127.5%</b>
当期純利益	112	171	152.7%	<b>218</b>	<b>127.2%</b>
のれん償却前 当期純利益	304	363	119.3%	<b>410</b>	<b>112.8%</b>

23

2019年9月期の業績予想についてご説明いたします。

売上高は当期比110.3%の135億円、  
 営業利益は当期比120.1%の4億8千5百万円、  
 経常利益は当期比127.5%の4億4千万円、  
 当期純利益は当期比127.2%の2億1千8百万円としております。

2019年9月期 配当予想

第2四半期末：5円

期末：5円

年間配当金 10円

24

また、株主還元策として、配当を予定しております。

第2四半期末 5円、期末 5円、合わせて年間 10円の 配当を実施する  
予定です。



## サービス区分別 売上予想

(百万円)

	2017/9 実績	2018/9 実績	前期比	2019/9 予想	前期比
<b>リペアサービス</b>	4,653	4,670	100.4%	<b>5,140</b>	<b>110.1%</b>
戸建向けリペア	3,446	3,576	103.8%	<b>3,886</b>	108.7%
集合住宅向けリペア	1,206	1,093	90.6%	<b>1,254</b>	114.7%
<b>住環境向け建築サービス</b>	3,562	3,320	93.2%	<b>3,494</b>	<b>105.2%</b>
点検	839	929	110.7%	<b>1,038</b>	111.7%
メンテナンス・施工等	1,720	1,890	109.9%	<b>2,194</b>	116.1%
リフィット	1,003	500	49.9%	<b>261</b>	52.2%
<b>商環境向け建築サービス</b>	2,875	3,471	120.7%	<b>4,025</b>	<b>116.0%</b>
<b>商材販売</b>	867	776	89.5%	<b>839</b>	<b>108.0%</b>
<b>合計</b>	11,959	12,239	102.3%	<b>13,500</b>	<b>110.3%</b>

25

サービス区分別の売上予想です。

リペアサービスは、前期比110.1%の51億4千万円としております。

「戸建向け」は、前期比108.7%の38億8千6百万円としております。

主要顧客である一建設様をはじめとする、飯田グループ様からの受注が堅調なこと、受注単価アップの施策を強化していることから増収の予想としております。

「集合住宅向け」は、前期比114.7%の12億5千4百万円としております。

マンションの新設戸数が低調だったことから、2018年9月期実績で減収となりましたが、足元ではマンションの新設着工が復調傾向にあることから、大都市圏を中心に営業施策を強化することで増収の予想としております。

住環境向け建築サービスは、前期比105.2%の34億9千4百万円としております。そのうち、「点検」は、前期比111.7%の10億3千8百万円、「メンテナンス・施工等」は前期比116.1%の21億9千4百万円としております。主要顧客である一建設様をはじめとする、飯田グループ様からの受注が堅調なこと、施工、検査、内覧会運営サービスの受注が、引き続き堅調に見込まれることから増収の予想としております。

「リフィット」は前期比52.2%の2億6千1百万円としております。

こちらについては、リコール対応という突発的に受注が発生するサービスなため、かなり保守的に売上を見込んだ結果、大幅な減収予想となっております。

ただし、お客様からの引き合いがございましたら、柔軟に対応していく予定です。

商環境向け建築サービスは、前期比116.0%の40億2千5百万円としております。

商業向けの建築環境は、引き続き店舗・ホテル等が好況であり、内装施工サービスや家具組立サービスに対する需要が堅調なことからこのような予想となっております。

商材販売につきましては、前期比108.0%の8億3千9百万円としております。

こちらは、補修材料の販売において積極的なWEB広告施策等を実施することでECの強化を図り、増収の予想としております。

5

# 成長戦略

26

最後に成長戦略についてお話しします。

# 成長戦略

## 他社にはない「全国網の施工力」を背景とした 中古住宅市場へのサービス提供の強化

1. ベースとなるリペアサービスの新規顧客拡大
2. メンテナンス・管理向けサービスメニューの拡充・強化
3. 利益率向上(稼働率向上+コスト圧縮)

27

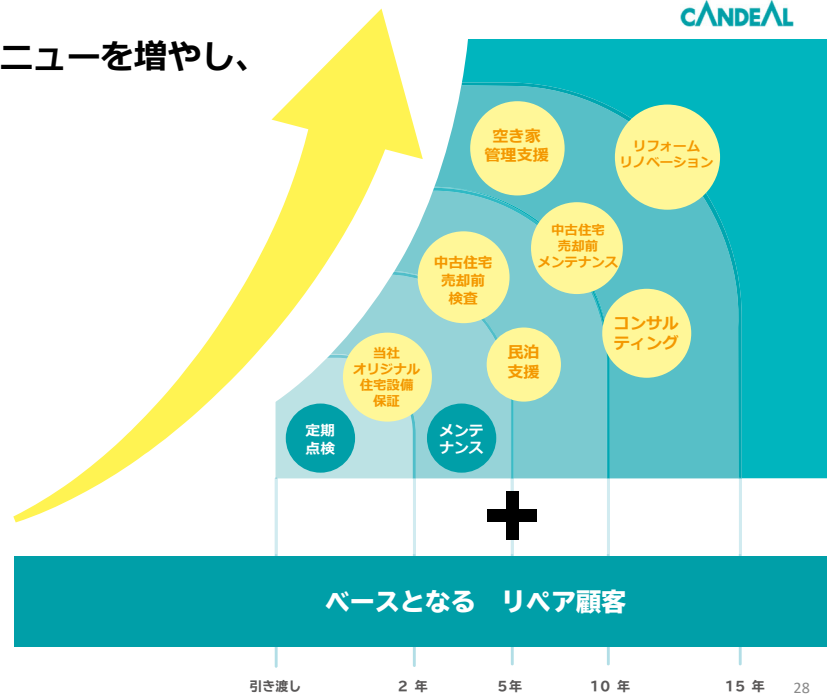
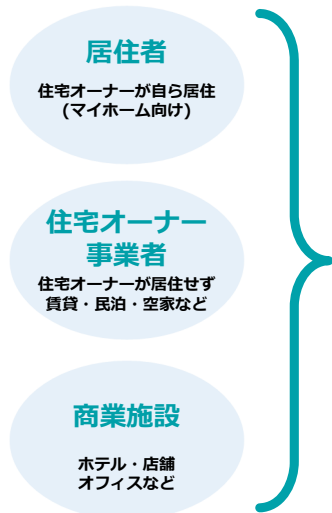
今後の成長戦略といたしましては、  
他社にはない「全国網の施工力」を背景に、  
中古住宅市場へのサービス提供の強化を図ってまいります。

具体的には、

- ・ ベースとなるリペアサービスの新規販売先の拡大
- ・ メンテナンス、管理向けサービスメニューの拡充、強化
- ・ 利益率向上

以上の3つを進めていきます。

## 中古住宅向けのサービスメニューを増やし、 積み上げ力を強める



当社のビジネスは、ベースとなるリペア顧客に対して、リペアサービスのみならず、点検サービスやメンテナンスサービスなど、中古住宅向けに提供するサービスの種類を数多く積み上げること、また、それらのサービスはスポット的なものではなく、継続型のサービスであることを成長の基本戦略としています。

## **成長戦略 1**

# **ベースとなるリペアサービスの新規顧客拡大**

29

成長戦略の1つめは、  
ベースとなるリペアサービスの新規顧客の拡大を推進することです。

## いままでリーチしていなかった市場でリペア顧客を開拓する

中古・賃貸住宅の  
不動産仲介会社

リノベーション後の  
再販不動産会社

民泊施設  
(インバウンド需要)  
の管理会社

中古住宅への  
リーチ強化

リペアサービスは、キャンディールグループの主力事業であるとともに、他のサービスメニュー拡充のトリガーとなる重要なサービスであると考えています。

その販売拡大のため、従来からの取引先であるハウスメーカー、パワービルダー、建材メーカーの深掘りは勿論のこと、不動産仲介業者、再販業者、民泊施設など、従来リーチしてこなかった市場の開拓を進めてまいります。

## TEPCOホームテック株式会社との提携契約

中古住宅（既存住宅）市場へのリペア&施工サービス販売力強化にむけて  
広い顧客層を持つTEPCOホームテック社と提携契約を締結



TEPCOホームテック株式会社

### 全国的な施工ネットワーク

東京電力サービスエリア全域でリペアサービス  
小規模リフォーム、メンテナンス業務

提携子会社： **BURN**

### 省エネ総合サービスを提供

2018年9月に、「TEPCOメンテナンスセンター」の  
サービスエリアを東京、神奈川、千葉、埼玉の  
1都3県に拡大

リペアサービス拡大の具体的な施策といたしましては、  
先日発表させていただきました「TEPCOホームテックとの提携」があります。

TEPCOホームテックは、2018年9月に「TEPCOメンテナンスセンター」の  
サービスエリアを、東京・神奈川・千葉・埼玉の一都三県（一部地域を除く）に  
拡大し、メンテナンスサービスを提供していますが、  
将来は、東京電力サービスエリア全域で広く販売展開していく予定です。  
バーンリペアは、それらの全域でサービス提供できる業者として期待されてお  
ります。  
リペアサービスはもちろんのこと、小規模リフォーム、メンテナンスなどにつ  
いて、積極的にサービス提供してまいります。

## **成長戦略 2**

# **メンテナンス・管理向け サービスメニューの拡充・強化**

32

成長戦略の2つ目は、ストック型ビジネスモデルの充実のために、メンテナンス・管理向けサービスメニューの拡充・強化を推進することです。



## 中古住宅の“売主様・買主様向け”サービスメニューの開発

不動産仲介事業者/買取再販事業者

## 売主様向けサービス

- ・ 販売前検査
- ・ 販売価格維持対策  
(リペア・メンテナンス・プチリフォーム)
- ・ 住宅設備機器 点検



## 買主様向けサービス

- ・ アフターフォロー  
(定期点検・相談センター・駆け付け)
- ・ リフォーム&リノベーション
- ・ 住宅設備機器 保証
- ・ 快適空間活用/オーダー家具

33

具体的には、

「中古住宅の売主様・買主様向けサービスメニューの開発」です。

中古住宅の売買に対して、主に、不動産仲介事業者様や買取再販事業者様向けに、物件の売主様向け・買主様向けのサービスを拡充してまいります。

売主様向けでは、

販売前検査や、リペア・メンテナンス・プチリフォームなどの販売価格維持対策や、住宅設備機器点検などに注力していきます。

また、買主様向けサービスでは、

定期点検や駆け付けサービスなどのアフターフォロー、リフォームリノベーション、住宅設備機器保証サービス、空間の有効活用を提案する価格競争力のある「オーダー家具販売」などに取り組んでまいります。

## SOMPOワランティ株式会社との業務提携

当社独自の住宅設備機器向け「点検&保証サービス」の開発に着手



SOMPOワランティ

引受保険会社



損保ジャパン日本興亜

累積点検実施件数 506,708件！

全国網の施工ネットワーク

全国規模で中古住宅向け設備点検や  
アフター点検の対応が可能

提携子会社： **BURN**

製品保証業界 最大手

SOMPOホールディングスグループの一員  
確かな資本力で日本中に安心・信頼を提供

近々詳しいサービスメニューを発表予定！

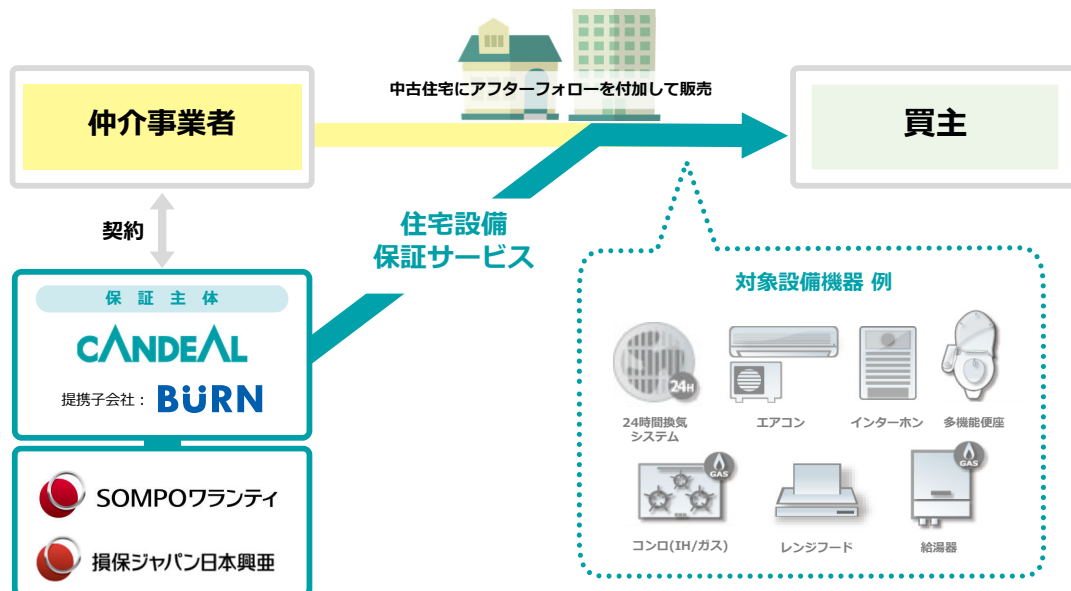
34

また、中古住宅向けのサービスメニュー拡充策として、先日リリースさせていただきました、SOMPOワランティとの業務提携による、独自の住宅設備機器向け「点検・保証サービス」も大きな武器になると考えております。将来的には同様のサービスを新築住宅向けにも提供していくよう、準備を進めていく方針です。

「点検・保証サービス」を全国規模で推進するには、実際に物件に赴いて点検したり、緊急対応したりする機動力と、24時間体制のコールセンターによる集中サービス、背景となる資本力の総合的な力が必要ですが、当社とSOMPOワランティ社が提携することで、国内で最も強い体制を持ったサービスの提供が可能になると考えております。

## 保証サービスのスキーム(例)

CANDEAL



35

保証サービスのスキーム例です。

2018年4月より中古物件の売買の際には、  
物件のホームインスペクション（住宅診断）の結果を説明することや  
ホームインスペクション業者を紹介することが義務付けられました。

当社グループが提供する住宅設備機器に対する保証サービスを付加することで、  
お買い求めになるお客様に対して、物件の安心と設備機器に対する  
安心を同時に提供できるサービスの提案が可能となります。

1年後・2年後にさらに保証を延長するためのプランもご用意します。

## ドーマンズ株式会社との業務提携

オーダー家具業界の新時代を牽引する「ドーマンズ社」と業務提携  
新開発の「携帯アプリ」の拡販と家具組み立てサービスを提供



## 販売&amp;施工

**全国の家具組み立てが可能**

(組立・設置・施工ができる)

**全国の建築系顧客リストを保持**

全国規模での営業・販売活動を可能にする

提携子会社：株式会社キャンディルデザイン

## システム&amp;製造

**安価で高品質のオーダー家具を  
提供できる仕組みを保持**

36

中古住宅向けサービスメニューの拡充のもう一つの施策が、ドーマンズとの提携による携帯アプリを使ったオーダー家具の拡販及び組立てサービスの提供です。

ドーマンズは、オーダー家具の設計・積算・フォトリアルCG等を自動生成する設計製造支援システムを独自開発し、多くの特許を取得しております。

同社は、一般エンドユーザーが同システムを利用して設計・発注したオーダー家具を、短納期・低コストで製造、納品できる家具製造メーカーのネットワークを有しております。価格的には、低価格帯プレーヤー(メーカー)の既製品に対するサイズオーダー家具よりも安価になる予定です。

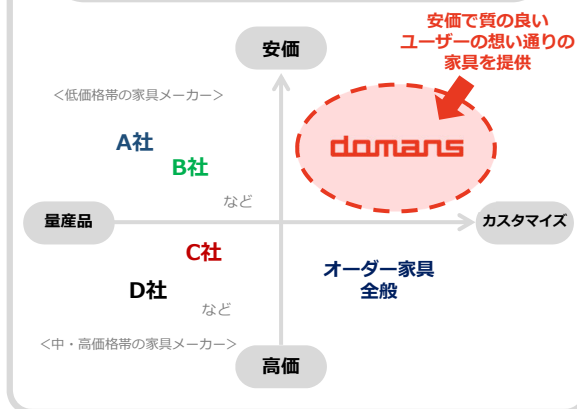
一方、当社グループのなかで、今後の中古住宅市場の拡大に向けた戦略的子会社として位置付けるキャンディルデザインは、リフォーム・リノベーションのデザイン・設計・施工を担う「リノベ不動産PACIFIC」を運営し、インテリア商材等の販売も行っております。

キャンディルデザインは、当社グループ各社と連携のうえ、ドーマンズが開発したオーダー家具の「プランニング及び注文ができる専用の携帯端末向けアプリ」を利用した拡販に取り組み、独占的に家具組み立て・設置サービスを提供していきます。

ドーマンズ社は、ウェブサービスを展開する上で、日本中で組み立て・施工ができる協力会社網を築くことが大きな課題となっておりましたが、当社グループが一気にその課題を解決します。

## 家具市場において新たな市場の創出を目指しているドゥーマンズ社 近々、携帯アプリサービス開始予定！

### domans が目指す市場



### オーダー家具サービスの特徴

#### 独自開発システム（アプリ）で 簡単・安い・速い

- ・プランニングだけでオーダー家具の製造データを自動生成するシステムを独自開発している。
- ・同システム(アプリ)により、誰でも簡単に、質の良いオーダー家具が、安価で、そして短納期で提供できる。



※イメージ

今までの家具市場は、安価な既製品という市場、高価な既製品という市場、そしてフルオーダー市場の3つの市場であり、それぞれメインプレイヤーが存在していますが、これから、ドゥーマンズが狙っていく市場は、「フルオーダーだが、安価」という市場となります。その市場では競合するプレイヤーはいません。

ドゥーマンズは、オーダー家具アプリを通じて、「簡単・安い・速い」という三拍子そろった、オーダー家具サービスを提供し、（新たな市場を目指していくため、）圧倒的な差別化が図れるものと期待しています。

# 成長戦略3 利益率向上 (稼働率向上+コスト圧縮)

38

成長戦略の3つめは、利益率の向上です。

グループのシステム連携による効率化で、稼働率向上+コスト圧縮を図る



【イメージ】	- 従来 -			グループシステムの連携	- 将来 -		
	バーンリペア	テクト	デザイン		バーンリペア	テクト	デザイン
リペアサービス	技術者不足	技術者余剰	/	→	適正配置	適正配置	/
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		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	/		/	適正配置	/

39

3点目の成長戦略は、グループ内のシステム連携による稼働率の向上、コスト圧縮による利益率の向上です。

M&A後のグループ各社の人事制度、給与体系や休日など労働条件の整備もほぼ完了し、グループ内にて人員の調整と異動が容易になりました。次は、サービス間・子会社間・地域間の受注量と技術者配置の調整により、稼働率を向上させてまいります。

稼働率向上のキーになるのが、受注・手配・請求業務を行う、グループの共通基盤となる基幹システムの開発です。

上場時の調達資金をこれらへの投資に投入してまいります。

# キャンディルグループが 目指す未来

40

次に、キャンディルグループが目指す未来について  
お話しさせていただきます。



## 建物市場のニーズは増加 建物や住宅に“回転”が発生！



41

今後、シェアリングエコノミーの進化が顕著になるものと思われます。

住宅や商業施設において、  
今までの「所有」とは異なったスタイルの、建物や住宅での「回転」が発生して  
いくでしょう。

一人のオーナーが占有し続けるのに比べ、維持、管理、修繕、保証など、  
建物に纏わるニーズが爆発的に増加していくと予想しています。

## 建物ライフサイクルサポートのプラットフォームの確立



それらの建物や住宅の回転を支えるために、「建物ライフサイクルサポートのプラットフォームの確立」を目指します。

当社グループは、これまで1,056名の技術者を全国に配置し、建築サービスニーズに組織的に対応できる「技術プラットフォーム」を強みとして展開してまいりました。

今後は、ITテクノロジーをより積極的に活用し、携帯アプリを通じた顧客インターフェースの整備や、オーナーズクラブなどの組織化、サービスメニューの拡充を推進し、「運営プラットフォーム」を強化します。

そして、「技術プラットフォーム」と「運営プラットフォーム」を組み合わせたビジネスモデルに進化させていきます。

エンドユーザーにアプローチするマッチングサイトやポータルサービスは複数存在していますが、それらを支える強固なサービス網を同時に併せ持ったサービス企業は存在しておりません。

キャンディルは、技術プラットフォームと運営プラットフォームの両方を包括した、他の追随を許さないビジネスモデルの構築を目指します。

建物の最後の接触点=ラスト・ワンマイルは **人** か **テクノロジー** か  
**キャンディルは「人(技術者)」と「ITテクノロジー」の融合で  
 建物のラスト・ワンマイル問題を解決する**



住宅や建物にも技術進化の波が押し寄せてきており、  
 今後はさらに加速していくものと考えられます。

既に、AIや各種センサー、通信の利用により、家にいなくても  
 家の状態の把握やコントロールが可能な世の中になっています。

しかし、いくら技術が進化しても、実際に修繕、改修、維持、管理するためには、  
 最後は「人=技術者」の手を借りなければできません。

キャンディルグループは、全国的な技術者ネットワークからなる「技術プラットフォーム」とITテクノロジーを活用した効率的な「運営プラットフォーム」で、  
 ラストワンマイルを解決し、これからも建物のライフサイクルをサポートしていきます。

2つの技術(テクノロジー)の掛け算で  
建物ライフサイクルにおいて「なくてはならない会社」へ

全ての建物に“キャンディル”

**CANDEAL**

Manual & Technology

44

ご静聴ありがとうございました。

ご質問をお受けいたしますので、よろしくお願い致します。

6

# Appendix

Appendix-1

# 事業概要

業界No.1

## リペアサービス

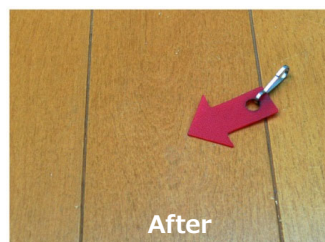
- 住宅の施工中や生活中に発生した不具合(キズ)を修復するサービス
- 住宅建築の最終工程であるお引渡し前と既存住宅のメンテナンスのタイミングでサービスを提供
- ハウスメーカー、パワービルダー、リフォーム業者様からのご依頼がメイン
- キズ発生に伴うフロー型のビジネスモデル



## リペアサービスの必要性



- 新築住宅では、建築途中で床などにキズが発生することが珍しくなく、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、不具合箇所のみを直すことで、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





累積管理戸数30万戸突破！

## 住環境向け建築サービス

- 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
- 当グループで、最も注力していくサービス



## 住環境向け建築サービスの特徴



- 住宅を引き渡した後の、アフターサポートを建築企業様の代わりに提供。  
建物のライフサイクルを支えるサービスラインアップで、快適な住環境や住宅の資産価値向上につなげる。

### 【サービスラインアップ】

#### 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

#### リフォーム・リノベーション

快適な住環境、資産価値を上げるための設計・デザイン



## 商環境向け建築サービス

- 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

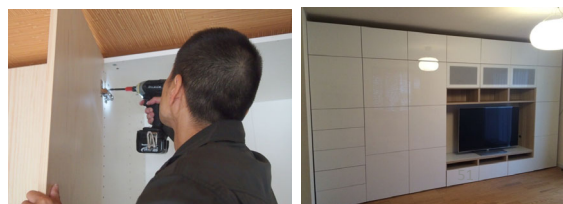
チェーン店などの多店舗一斉工事、デパートなどの内装工事

### 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

大手家具メーカーをはじめあらゆる家具の組立、設置工事



## 商材販売

- 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

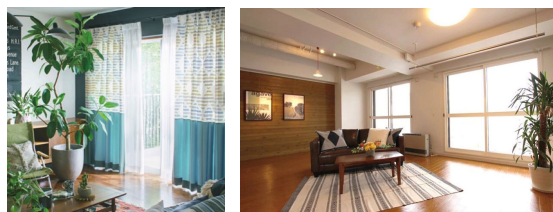
### リペア材料

一般ユーザー向けに簡易キットも販売



### インテリア商材

アフターサービス向けにインテリア商材を販売



Appendix-2

# キャンディルグループの強み

# 成長を支える4つの強み



1

全国的な  
サービスネットワーク



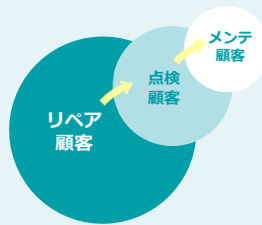
2

質の高い  
サービス技術者



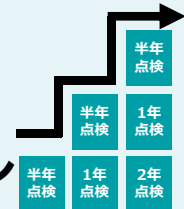
3

全国に広がる  
厚い顧客基盤



4

ストック型  
ビジネスモデル



## 強み① 全国的なサービスネットワーク

すべての都道府県でサービス対応が可能

**全国56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 **1,056名**

協力業者 **約 430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120名体制**



## 強み② 質の高いサービス技術者

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



### 教育ツール

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  
現場場巡回によって品質管理





**強み③ 全国に広がる厚い顧客基盤**

次のサービスへつながるポテンシャル

全国に広がる  
リペアサービス顧客  
20,112社

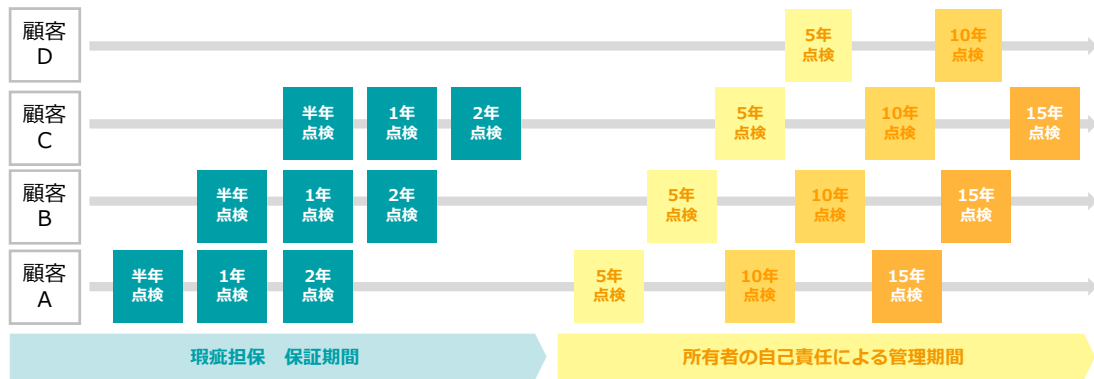
アフター  
定期点検  
サービス顧客

メンテナンス  
施工  
サービス顧客

## 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あり

### アフター定期点検の積み上げイメージ



## 免責事項

本資料は、株式会社キャンディール（以下「当社」と言います。）が当社及び当社グループ会社（以下総称して「当社グループ」と言います。）の企業情報等の提供のために作成したものであり、国内外を問わず、当社が発行する株式その他の有価証券の売買等の勧誘をするものではありません。

本資料に、当社又は当社グループに関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされていますが、これらの記述は、一定の前提（仮定）の下に、本資料の作成時点において当社が入手している情報に基づき、その時点における予測等を基礎としてなされたものです。これらの記述又は前提（仮定）は、客観的に不正確であったり、又は将来実現しない可能性があり、そのため将来の見通しと実際の結果は大きく異なる可能性があります。

