



# 2019年9月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社キャンディル

東証マザーズ：1446

2019/8/14

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

## CONTENTS

- ① ハイライト
- ② TOPICS
- ③ 2019年9月期 第3四半期 業績
- ④ 2019年9月期 業績予想
- ⑤ Appendix
  - ・事業概要
  - ・サービス概要と強み
  - ・成長戦略
  - ・キャンディールグループが目指す未来

1

# ハイライト

## 1 ハイライト

## 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、建物に関する様々なストレス(問題・不満)を解消  
創業ビジネスである主力事業のリペアサービスは環境に優しいビジネスモデル

- 1. 第3四半期 前年同期比 **6.8%増収**・**42.1%経常増益**と好調  
商環境向けが**17.5%増収**、**リペア**が**7.3%増収**
- 2. 通期予想 前期比 **10.3%増収**・**27.5%経常増益**と**最高益更新**  
**中間・期末配当**、**株主優待**と**株主還元**にも注力
- 3. 今後の展開 **アライアンス**、**サービスメニュー**の充実により  
**持続的成長基盤を確立**へ

4

まず、ハイライトです。

キャンディールグループは、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。  
創業ビジネスであるリペアサービスは、環境に優しいビジネスモデルであり、サービス区分別でみて最も大きい売上構成を占めています。

2019年9月期第3四半期の業績は、6.8%増収、42.1%経常増益と好調に推移しております。  
商環境向け建築サービスが17.5%増収、リペアサービスが7.3%増収と、主力事業の伸びが業績の好調を支えています。

2019年9月期通期は、10.3%増収、27.5%経常増益と、過去最高益を更新する見通しです。  
また、中間配当を予定通り実施いたしました。  
期末配当も実施する予定です。

今後は、既に発表いたしましたSOMPOフランティやドゥーマンズなどとのアライアンス、建物ライフサイクルサポートのサービスメニューの充実により、持続的な成長を目指してまいります。

# 2

# TOPICS

5

第3四半期の主なトピックスとして、3点、ご報告いたします。

## 4月 2019年度 キャンディルグループ入社式



TOPICSの1つ目ですが、  
2019年4月1日(月) にグループ新卒社員の入社式を執り行いました。

本年度は、新卒社員として17名が入社しています。  
当グループの次世代を担う人材育成に努めてまいります。

歓迎！

女子プロゴルファー

渋野 日向子プロ

## 6月 渋野日向子選手とのスポンサー契約



2つ目のTOPICSとして、

6月に、女子プロゴルファーの渋野 日向子選手(RSK山陽放送所属)とスポンサー契約を締結いたしました。

渋野選手が着用するウェアに「CANDEAL」のロゴが入ったワッペンが付され(右肩側面)、当社の広告宣伝活動にご協力いただいております。

渋野選手はジュニア時代から地元の大会で優勝を重ね、2018年のプロテストに合格。5月に行われた、日本女子プロゴルフ4大メジャー大会の一つ「ワールドレディスサロンパスカップ」でツアー本格参戦初年度ながら初優勝を飾り、7月に開催されました、「資生堂 アネッサレディスオープン」で優勝し、2勝目をあげました。

さらに、8月に開催されておりました、「AIG全英女子オープン」で見事優勝し、日本人史上2人目となるメジャー制覇を達成しました。

生涯スポーツとして幅広い世代に愛されるゴルフは、建物の一生涯に「修繕・改修・維持・管理」に特化したサービスで寄り添う当社のコンセプトに通じます。また、当社が東証マザーズ市場へと上場した2018年7月に、渋野選手もプロテストに合格しています。

時を同じくして新たなフィールドへとステップアップした渋野選手と共に、ライフサイクルサポート企業としてさらなる飛躍を目指し成長していきたいと思っております。

渋野選手とキャンディールグループへの応援をよろしくお願いいたします。

## 5月 フォトラクション社との業務提携

仕上がり検査サービス<sup>※1</sup>に特化したシステムを共同で開発  
住宅建築の現場管理における生産性向上に寄与



提携子会社：株式会社バーンリペア

仕上がり検査ノウハウ/サービスの提供  
住関連サービスの幅広い顧客基盤



検査記録の一元管理プラットフォーム  
25,000現場の導入実績  
大手建設業での活用ノウハウ

※1 仕上がり検査サービスとは、建物の仕上がり状態を目視確認する検査サービスであり、資格者が行う専門性が求められる検査とは異なります。

8

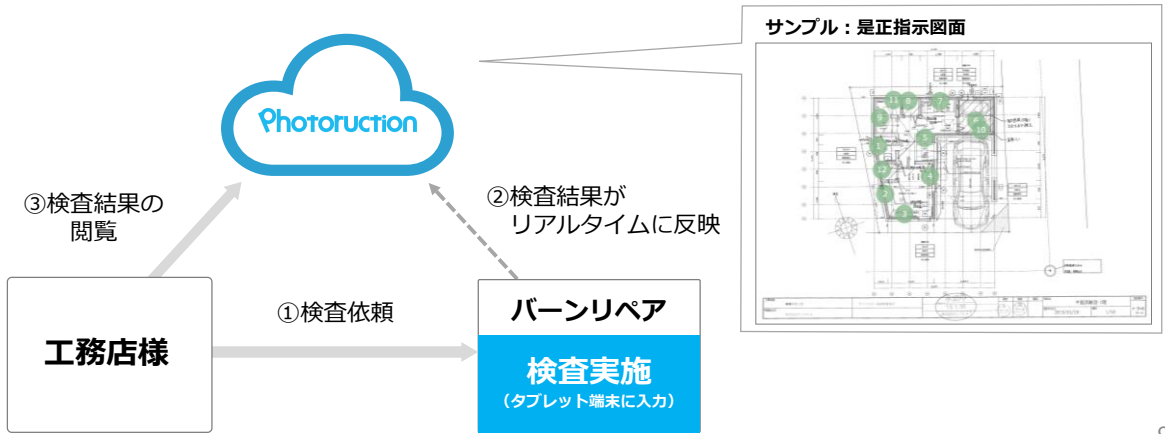
TOPICSの3つ目として、  
第3四半期に新たに追加した施策は、フォトラクション社との業務提携があります。

フォトラクションは、建設業向けクラウドサービスである  
図面や写真など建設現場で使われる情報を一元管理できる共有プラットフォームを、大手ゼネコン等に提供しております。  
フォトラクションが有するシステムに、バーンリペアが有する検査サービスのノウハウを機能付加することで、  
仕上がり検査サービスに特化したシステムを共同で開発しました。  
本サービスを戸建住宅市場に対し、独占的に販売してまいります。

業績についてまだ発表できる段階ではございません。



戸建やリフォームの仕上げ検査にかかるデータ整理や資料作成といった  
業務時間・コストを大幅に削減！  
関係者間でリアルタイム共有することを可能に！



今までの検査は、紙の図面に是正箇所を記入し、検査後には、工務店様への報告書の作成を行っておりました。

今回、開発している検査サービスに特化したシステムを使用して検査することで、検査業務はもちろんのこと、検査後のデータ整理や資料作成といった業務の時間やコストを大幅に削減できるようになります。  
また、検査結果を関係者間でリアルタイムに共有することができるため、いつでも結果を閲覧することが可能です。

3

# 2019年9月期 第3四半期 業績

## 3 連結業績サマリー

	2018/9 Q3累計	利益率	2019/9 Q3累計	利益率	前年 同期比
売上高	9,235		9,865		106.8%
売上総利益	3,305	35.8%	3,493	35.4%	105.7%
営業利益	299	3.2%	360	3.7%	120.3%
経常利益	248	2.7%	353	3.6%	142.1%
当期純利益	95	1.0%	215	2.2%	226.4% ※1
のれん償却前 当期純利益	239	2.6%	359	3.6%	150.3%

※1 子会社である㈱キャンディルデザインが保有していた札幌の不動産を売却したことにより、48百万円を特別利益として計上しております。

11

2019年9月期 第3四半期の連結業績についてご説明いたします。

売上高は前年同期比 106.8%の98億65百万円、  
営業利益は 120.3%の3億60百万円、  
経常利益は 142.1%の3億53百万円、  
当期純利益は 226.4%の2億15百万円となりました。

売上総利益率が前年同期比で0.4%減少しておりますが、  
要因としてましては、相対的に粗利率が低い商環境向けの売上構成比が2.8%伸びた  
ためです。

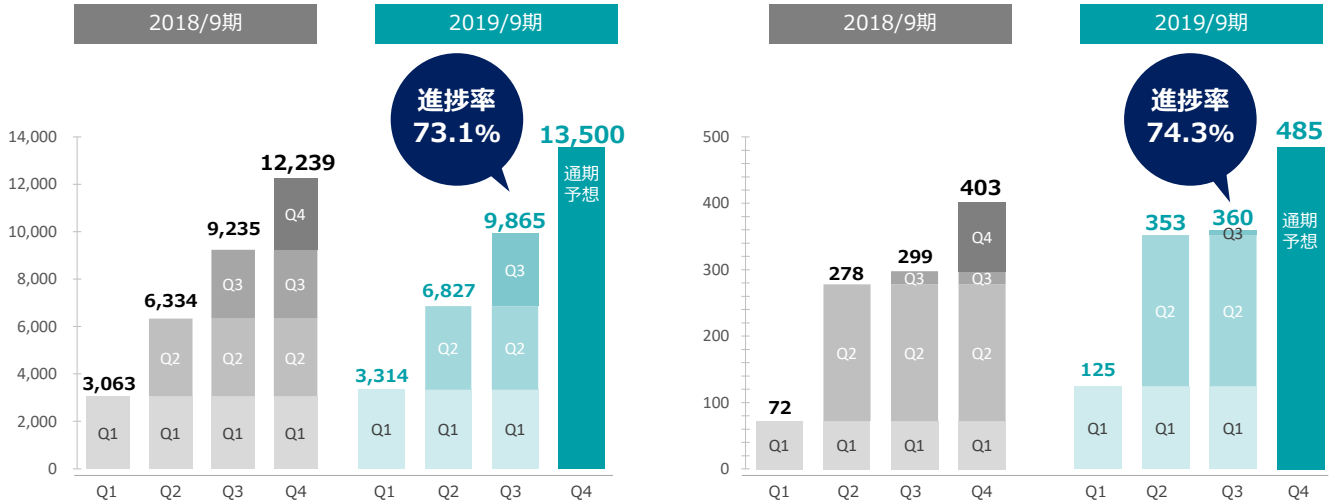
増収効果により、すべての段階利益は前年同期比で増益となっております。

### 3 四半期業績の売上高・営業利益の推移と進捗率

#### 売上高

#### 営業利益

(百万円)



#### ※第3Qは、事業の特性上、売上・利益ともに他の四半期に比べ相対的に小さくなる

- <要因> ●当社の第3Q(4~6月)には、建築繁忙月が入らない(建築繁忙月…3月、9月、12月)ことから、売上高が相対的に小さくなり、それに伴い利益も小さくなる。  
 ●この期間を、既存技術者及び第2四半期までに採用した生産性が低い技術者、新卒に対する育成強化期間として位置付けているため、技術者の受け入れとそれに伴う研修の実施により販管費が増加。新人においては、作業現場に出て売上に貢献するまで時間を要する。

※2018/9期Q1実績は、上場前であり監査法人の四半期レビューを受けていないため、参考データです。

四半期業績の進捗です。

通期業績予想 売上高 135億円に対して、第3四半期累計 98億65百万円で、進捗率73.1%

営業利益は、通期予想 4億85百万円に対し、3億60百万円で、進捗率74.3%となっており、売上高、営業利益ともに堅調に推移しております。

ここで、営業利益の四半期ごとの推移ですが、第3四半期累計額は、第2四半期累計額から大きく変動しなかったことがお分かりいただけると思います。

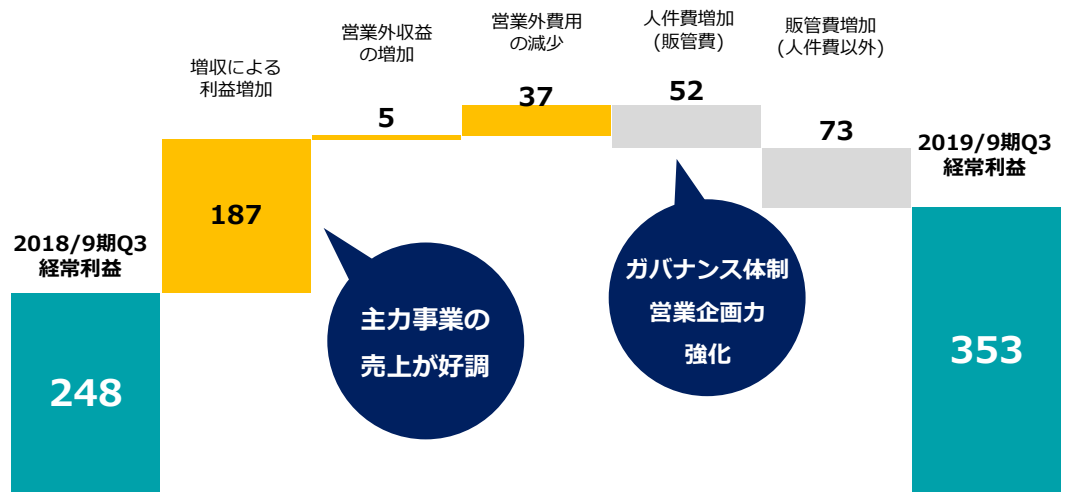
これは、4月~6月の第3四半期は、建築繁忙月が入らないことから、他の四半期に比べ売上・利益は相対的に小さくなることによります。

さらに、この期間を、技術者の教育強化期間として位置付けております。第2四半期までに採用した新人技術者や新卒社員だけでなく、既存技術者に対する研修を実施しているため、コストが増加いたします。新人においては、実際に作業現場に出て売上に貢献するまで、一定の期間を要するという事業の特性もございます。

今後は、建築繁忙期に左右されないサービス開発や顧客の開拓を推進しております。

### 3 連結経常利益の増減要因分析

単位：百万円



13

連結経常利益の増減要因分析です。

前期の第3四半期の経常利益は2億48百万円でしたが、

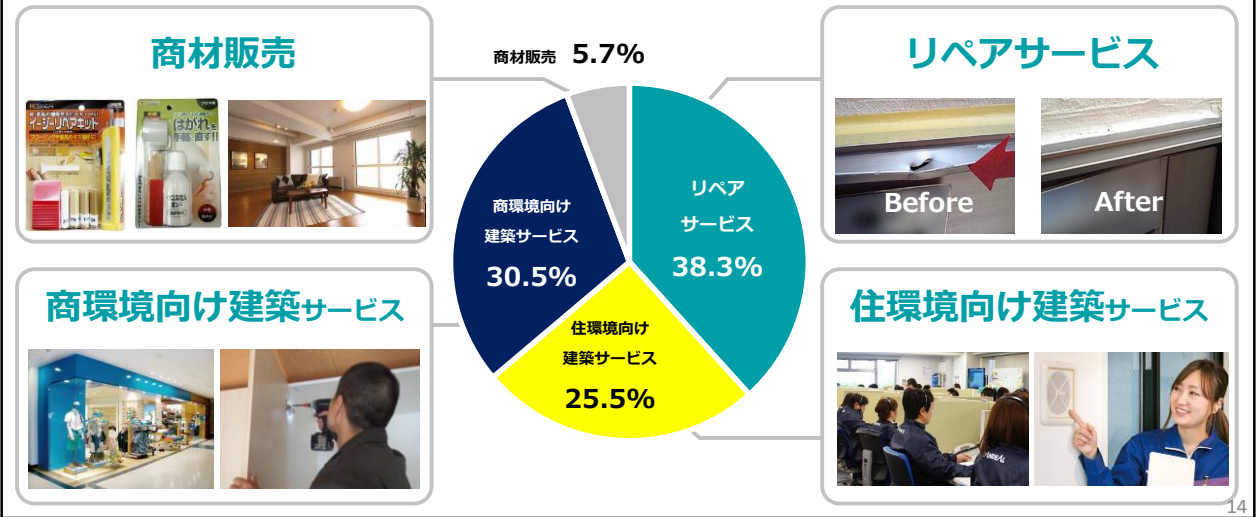
当期の第3四半期は、主力事業の増収による利益増加が1億87百万円と大きくなりました。

コスト面では、前期の上場関連費用や支払手数料といった営業外費用の減少による増益効果がありました。

また、ガバナンス体制強化や営業・企画人員の増員による人件費及びその他販管費が増加しましたが、増益効果がこれを大きく上回ったことから、2019年9月期第3四半期の経常利益は、前年同期比142.1%の3億53百万円と大幅な増益となりました。

### 3 2019年9月期 第3四半期 グループ売上高の構成

2019年9月期 第3四半期  
売上高累計 9,865百万円 サービス別構成比



今期の第3四半期のサービス別での売上構成です。

リペアサービスが 38.3%

住環境向け建築サービスが 25.5%

商環境向け建築サービスが 30.5%

商材販売が 5.7%

となっております。

住宅向けが約3分の2、商業施設向けが約3分の1のバランスです。

### 3 取引社数など 参考数値

業界  
No.1

## リペアサービス

取引社数

2018/9期

20,112社

2019/9期 Q3

21,018社

前期末比

104.5%  
(+906社)

業界  
大手

## アフター定期点検

累積管理戸数

2018/9期

300,973戸

2019/9期 Q3

335,300戸

前期末比

111.4%  
(+34,327戸)

いくつか、足元のご参考としていただける数値をご紹介します。

リペアサービスの取引社数は、第3四半期の時点で 2万1,018社 です。  
前期末の時よりも、906社、4.5% 増加しました。

アフター定期点検の累計管理戸数は、33万5,300戸となり、  
前期末の時よりも、3万4,327戸、11.4% 増加しました。

### 3 サービスの成長を支える基盤

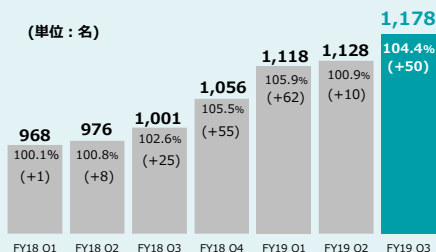
#### 自社技術者数

(直接雇用数)

2018/9期 **1,056名** → 2019/9期 Q3 **1,178名**

前期末比  
**111.6%**  
(+122名)

(単位:名)



#### 協力業者

前期末比  
**107.7%**  
(+33社)

2019/9期 Q3

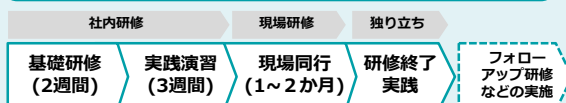
**463社**

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

#### 技術者育成プログラム

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  
現場デビュー後のフォローアップにも注力

##### 技術者育成プログラム



#### 技術者の離職率

**4.9%改善**

FY18 3Q FY19 3Q

24.6% → 19.7%

16

自社技術者も前期末の時よりも、122名、11.5% 増えて 1,178名。

協力業者数は、33社、107.6%増えて、463社となっています。

技術者の離職率は、当第3四半期は、19.7%と、前年同期の24.6%から4.9%改善しました。

募集強化における対策を施している点が影響しており、採用効果を意識したHPのリニューアルや、広告出稿における分析と改善を実施した効果がでております。

また、受付から面接までのスピードを上げることで、応募者が離脱しないような仕組み・体制を整えた結果、採用者数の増加につながっています。さらに、採用数の増加要因として、IPO効果もあると考えております。

離職率の改善については、採用した人員の定着化を強化するために、新人スタッフの現場デビュー後の技術面やメンタル面をケアする取り組み(メンター制度)を取り入れております。

また、以前から実施していた独自の育成プログラムに加え、新人スタッフをエリアごとに集めて交流する場を設けることで、技術習得や仲間がいることの安心感を醸成するフォローアップ研修を実施しています。

さらに新人スタッフだけでなく、既存のスタッフに対する定期的な面談を実施することで、安心できる職場づくりに努めております。



## 3 サービス区分別売上推移

(百万円)

	2018/9 Q3累計	構成比	2019/9 Q3累計	構成比	前年 同期比
リペアサービス	3,522	38.1%	<b>3,778</b>	38.3%	107.3%
住環境向け建築サービス	2,539	27.5%	<b>2,518</b>	25.5%	99.2%
商環境向け建築サービス	2,558	27.7%	<b>3,005</b>	30.5%	117.5%
商材販売	614	6.7%	<b>563</b>	5.7%	91.6%
合計	9,235		<b>9,865</b>		106.8%

17

サービス区分別売上高では、リペアサービスが前年同期比 107.3%、商環境向け建築サービスが 117.5%と好調で、住環境向け建築サービスと商材販売は前年同期を下回りましたが、全体でも 106.8%の 98億65百万円と堅調に推移しました。

### 3 リペアサービスの状況

(百万円)

	2018/9 Q3実績	構成比	2019/9 Q3実績	構成比	前年 同期比
リペアサービス	3,522	38.1%	<b>3,778</b>	38.3%	107.3%
戸建向けリペア	2,675	29.0%	<b>2,827</b>	28.7%	105.7%
集合住宅向けリペア	847	9.2%	<b>951</b>	9.6%	112.2%

18

リペアサービスの状況についてご説明いたします。

「戸建向けリペア」については、前年同期比 105.7%と好調に推移しております。これは、大口顧客を中心に営業施策が奏功し受注単価及び受注件数がともに増加したことによりです。

「集合住宅向けリペア」についても、前年同期比 112.2%と好調に推移しております。

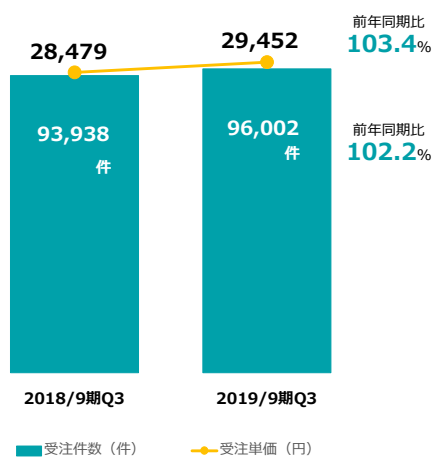
こちらは、分譲マンションの竣工が前年同期に比べ増加したこと、重要物件の早期受注が奏功したこと、及び十分な技術者を確保することができたことによりです。

地方に比べ、相対的に人工単価の低い首都圏の受注が大きく増えたことで、平均人工単価を押し下げる効果を値上げにより吸収し、1人当たり生産性は微増となりました。また、受注は増加したことから、延べ人工数は大きく伸びております。

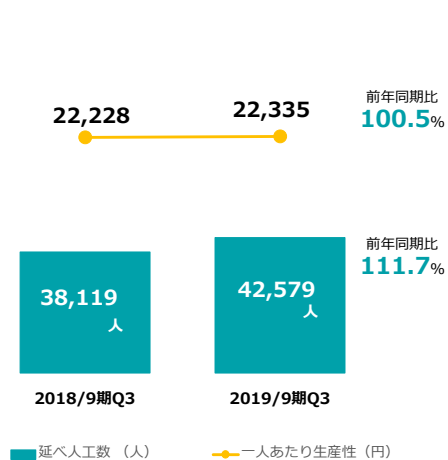
2019年9月期通期でも引き続き好調を見込んでおります。

### 3 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



### 3 住環境向け建築サービスの状況

(百万円)

	2018/9 Q3実績	構成比	2019/9 Q3実績	構成比	前年 同期比
<b>住環境向け建築サービス</b>	<b>2,539</b>	27.5%	<b>2,518</b>	25.5%	99.2%
点検	693	7.5%	<b>739</b>	7.5%	106.6%
メンテナンス・施工等	1,447	15.7%	<b>1,463</b>	14.8%	101.1%
リフィット	398	4.3%	<b>315</b>	3.2%	79.1%

20

住環境向け建築サービスの状況についてご説明いたします。

「点検」については、前年同期比106.6%と堅調に推移しました。  
これは、受注単価アップ及び受注件数が堅調に増加したことによりです。

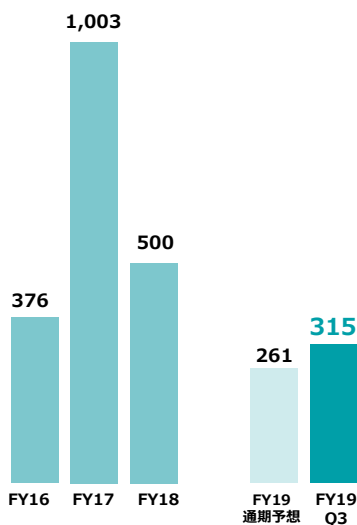
「メンテナンス・施工等」については、前年同期比101.1%と微増となりました。  
こちらは、当サービスを担当する組織の一部を、受注が好調な商環境向け建築サービスに移管したことが減少要因となる一方、他の組織でそれをカバーする売上増があったことで前年同期をキープしております。

「リフィット」については、前年同期比79.1%となりました。  
こちらは、受注単価の高い案件に絞り込むことで平均単価は上昇する一方、受注件数が減少した結果、前年同期比で減少となりました。

なお、2019年9月期通期では、点検の伸びに加え、主要顧客の受注が伸びることからメンテナンス・施工等も増加を見込んでおります。リフィットは減少傾向となりますが、住環境向け建築サービス全体でも、前期比プラスとなる見通しです。

### 3 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

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。

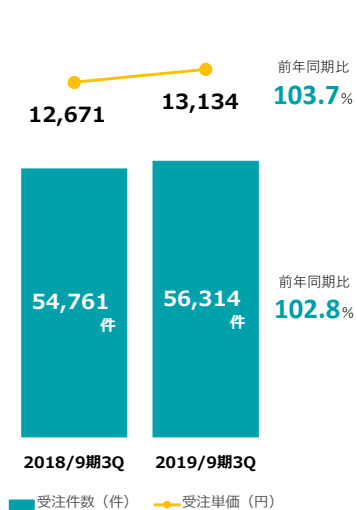
これは、リフィットサービスの売上推移です。  
変動が大きくなっていることがお分かりいただけると思います。

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。

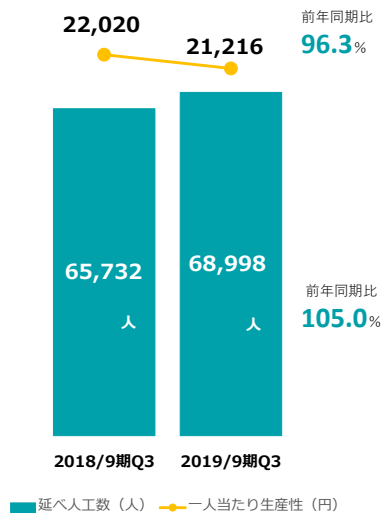
お客様の支援と社会的な使命をおびたサービスですので、  
必要に応じて柔軟に対応していきたいと思っております。

### 3 住環境向け建築サービスの状況

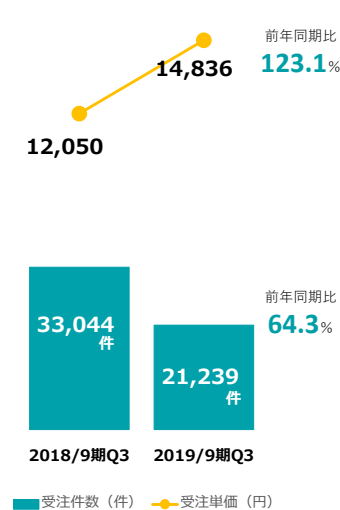
#### アフター定期点検



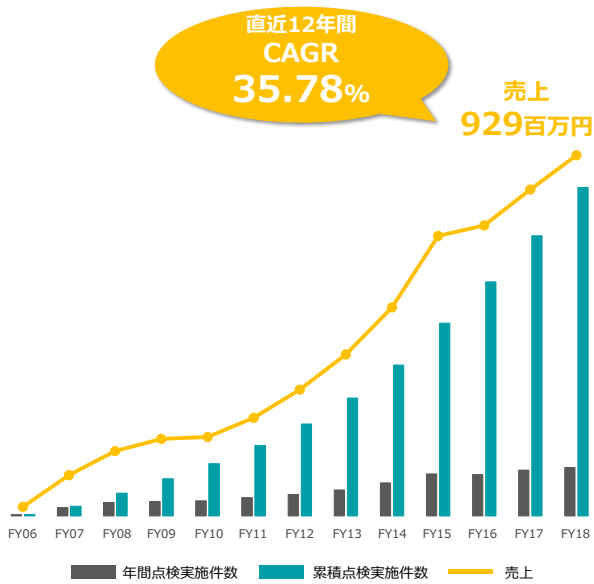
#### メンテナンス・施工等



#### リフィットサービス



### 3 アフター定期点検の実績推移



#### 管理戸数 (累積)

戸あたりで  
カウント

2018/9期	300,973 戸	前期末比 111.4%
2019/9期 Q3	335,300 戸	

#### 点検実施件数 (累積)

2018/9期 Q3	55,958 件	前同期比 102.3%
2019/9期 Q3	57,264 件	

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」の管理戸数の推移と実施件数をご覧ください。

第3四半期までの累積管理戸数(契約戸数)は、33万5,300戸となりました。

実施件数は、第3四半期で5万7,264件を実施し堅調な伸びを示しております。

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。

### 3 商環境向け建築サービス・商材販売の状況

(百万円)

	2018/9 Q3累計	構成比	2019/9 Q3累計	構成比	前年 同期比
<b>商環境向け建築サービス</b>	<b>2,558</b>	27.7%	<b>3,005</b>	30.5%	117.5%
商業施設・ホテル内装	1,069	11.6%	<b>1,460</b>	14.8%	136.6%
オフィス内装	595	6.4%	<b>639</b>	6.5%	107.4%
家具組み立て	456	4.9%	<b>453</b>	4.6%	99.4%
揚重（荷揚げ）等	438	4.7%	<b>452</b>	4.6%	103.3%
<b>商材販売</b>	<b>614</b>	6.7%	<b>563</b>	5.7%	91.6%

24

商環境向け建築サービスの状況についてご説明いたします。

「商業施設・ホテル内装」及び「オフィス内装」については、それぞれ前年同期比で136.6%、107.4%と大きく伸長しました。

こちらは、大型ホテルや、大手の飲食チェーン店・専門チェーン店・予備校・百貨店などの受注が増加したことが主な理由です。

「家具組み立て」については、前年同期比で99.4%となり、ほぼ横ばいで推移しております。

「揚重等」につきましては、前年同期比で103.3%と堅調に推移しました。

商材販売は前年同期比91.6%となりました。

こちらは、メンテナンス商材は増加する一方、インテリア商材については、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。

また、インテリア商材の消費行動の変化により、お客様のインテリア費用に回せる予算が減少するためです。

なお、2019年9月期通期では、引き続き商環境向け建築サービスの好調を見込んでおります。



	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			●	
吉忠マネキン株式会社			●	
株式会社エイムクリエイツ			●	
旭化成ホームズ株式会社	●	●		
株式会社ア・ファクトリー			●	
株式会社大林組	●	●	●	
アルメタックス株式会社		●		
株式会社ハンディ・クラウン				●
★ タクトホーム株式会社	●	●		

#### 上位11~20位

大和ハウス工業株式会社 / 株式会社乃村工藝社 / YKKAP株式会社 / 大日本印刷株式会社  
住友不動産株式会社 / 大東建託株式会社 / 住宅情報館株式会社 / 株式会社長谷工コーポレーション  
株式会社秀英予備校 / 株式会社長谷工ナヴィエ

★ 第3四半期で新たに上位10社にランクインした取引先

25

次に、取引先 上位20社 となります。

1位の一建設様は、全国・全棟のリペアとアフター点検を請け負っております。

2位のイケア様は、家具組み立てサービスで、これも全店舗のサービスを行っております。

以下、ハウスメーカー様、商業ゼネコン様、ゼネコン様 など、多岐にわたっています。

4

# 2019年9月期 業績予想

(百万円)

	2017/9期 実績	2018/9期 実績	前期比	2019/9期 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>

27

2019年9月期の業績予想ですが、期初からの見通しに変更はございません。

売上高は前期比 110.3%の135億円、

営業利益は前期比 120.1%の 4 億85百万円、

経常利益は前期比 127.5%の 4 億 4 千万円、

当期純利益は前期比 127.2%の 2 億18百万円としております。

#### 4 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>

28

サービス区分別の売上予想においても、期初からの見通しに変更はございません。

引き続き受注単価のアップや、重点顧客に対するアプローチなどの営業施策の強化を実施してまいります。

また、引き続き採用の強化と定着のための施策を実施していくことで、売上を担保するための稼働を確保していきます。

RPAによる業務の効率化による販管費の削減にも取り組んでまいります。

配当

中間(確定)

期末予想

5円

実質1株あたり  
0.5円増配

3円

2019年9月1日(日)付をもって当社普通株式1株を2株に分割します。

株主優待  
制度

対象株主様お一人につき、保有株式に応じて以下の金額のQUOカードを贈呈

保有株式数	株主優待
200株以上、2,000株未満	QUOカード 3,000円分
2,000株以上、6,000株未満	QUOカード 4,000円分
6,000株以上	QUOカード 5,000円分

29

2019年9月期の株主還元策についてご説明させていただきます。

今回、2019年9月1日(日曜日)付をもって当社普通株式1株を2株に分割します。株式を分割することにより、当社株式の投資単位当たりの金額を引き下げ、投資しやすい環境を整えることにより、流動性の向上と投資家層の拡大を図ることを目的としております。このことにより、期末配当予想を修正し、3円を実施する予定です。前回予想の5円の2分の1である2円50銭から50銭を増配します。

株主優待については、保有株式数の基準が変わり、御覧の通りの内容で実施いたします。

なお、詳細は、2019年8月14日にリリースしました「株式分割及び定款の一部変更、配当予想の増額修正ならびに株主優待制度の一部変更に関するお知らせ」をご確認ください。

5

# Appendix

# キャンディルとは

## －事業概要－

**建物にまつわるストレスを解消**  
**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**

32

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。

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

「修繕・改修・維持・管理」で環境と社会に貢献する

# 建物のライフサイクル サポート企業

建物に関する様々なストレス(問題・不満)を解消する

33

その思いを大切に、キャンディールグループは、環境と社会に貢献する  
「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。)

### サービス内容

建物の「**修繕・改修・維持・管理**」サービスを提供

### サービス対象

「**個人住宅**」（戸建て・マンション）から **商業施設・ホテル・オフィス**まで、あらゆる建物への対応が可能

### ビジネスモデル

**B to B to C のビジネスモデル。**  
ハウスメーカー、ゼネコンなどから受注し、  
現場に技術者が出向いてサービス提供するスタイル。

34

アウトラインとしましては、

繰り返しになりますが、建物の「**修繕・改修・維持・管理**」に関するサービスを、「**個人住宅**」から「**商業施設・ホテル・オフィス**」まで、あらゆる建物に提供します。

ビジネスモデルとしては、「**B to B to C**」型です。  
ハウスメーカー、ゼネコンなどの建築関連企業さまから受注し、私共の技術者が現場に出向いて、サービスを提供するスタイルとなります。

## 5 グループ体制

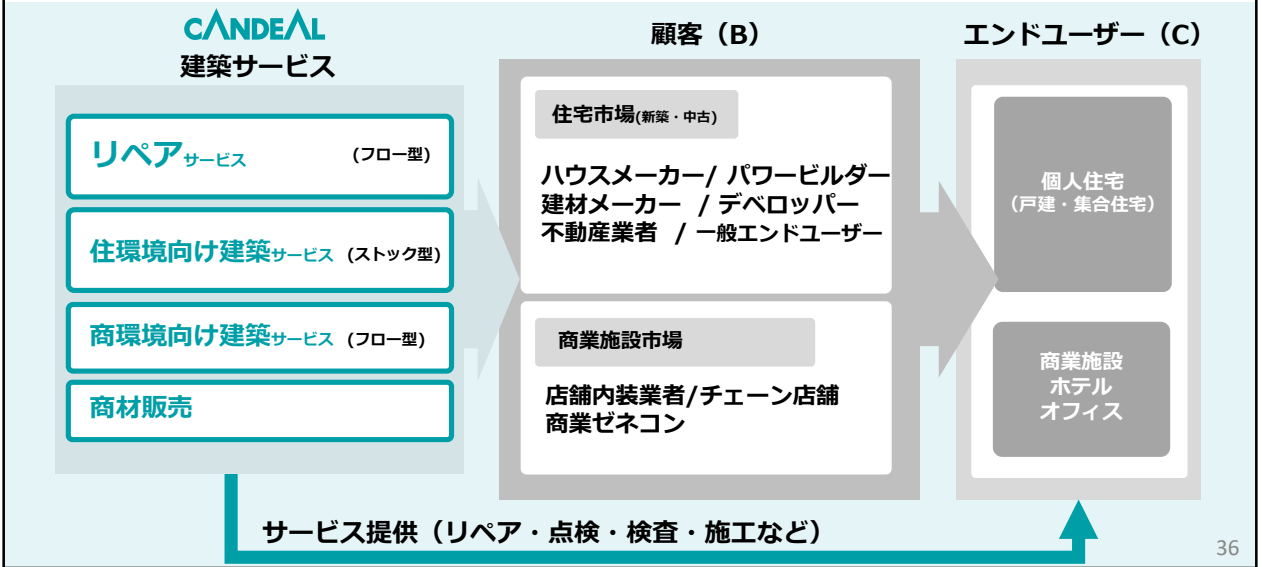


代表者	代表取締役社長 林 晃生
本店所在地	東京都新宿区北山伏町1-11 牛込食糧ビル3階
事業内容	企業グループの統括・管理・運営など（純粋持ち株会社）
資本金	4億9,171万円
設立	2014年8月

	100%	100%	100%
	<b>株式会社 パーンリペア</b>	<b>株式会社キャンディールテクト</b>	<b>株式会社キャンディールデザイン</b>
代表者	藤本 剛徳	阿部 利成	佐藤 一雄
本店所在地	東京都新宿区北山伏町1-11	東京都新宿区北山伏町1-11	東京都新宿区北山伏町1-11
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 木質・アルミ建材等に発生した傷・不具合のリペア</li> <li>・ 住宅アフターサービス及び施工サービス</li> <li>・ 緊急対応が必要な建材等の不具合のメンテナンス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 木質・アルミ建材等に発生した傷・不具合のリペア</li> <li>・ オフィス等の内装工事</li> <li>・ 商業施設や店舗の内装工事</li> <li>・ 建材揚重サービス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 内装工事の企画／設計／施工</li> <li>・ インテリアコーディネート</li> <li>・ インテリア商材販売</li> <li>・ 各種リペア及びメンテナンス商材の輸入・販売</li> </ul>
資本金	9,000万円	9,900万円	4,250万円
設立	1995年8月	2008年7月	1984年2月
沿革	1995年 林晃生が創業	2008年に事業譲受によりグループ化。2016年にレイオンコンサルティング(株)を経営統合し、現在の社名に商号変更。	2002年にM&Aによりグループ化。2015年にブルーバ化した(株)ア・フィックと2017年に経営統合し、現在の社名に商号変更。

## 5 ビジネスモデル ①

B to B to C モデル。【建築サービス】を4つに分類しています。



36

ビジネスモデルの全体像をご説明します。

わたくしどもは、「建築サービス」という単一セグメントとしていますが、内容によって4つのサービスに分類しております。

まずは、主軸となる「リペアサービス」。新築住宅の建築中に発生するキズをリペアする場合と、人が住み始めたあとの生活キズをリペアする場合の2つのタイミングがあります。

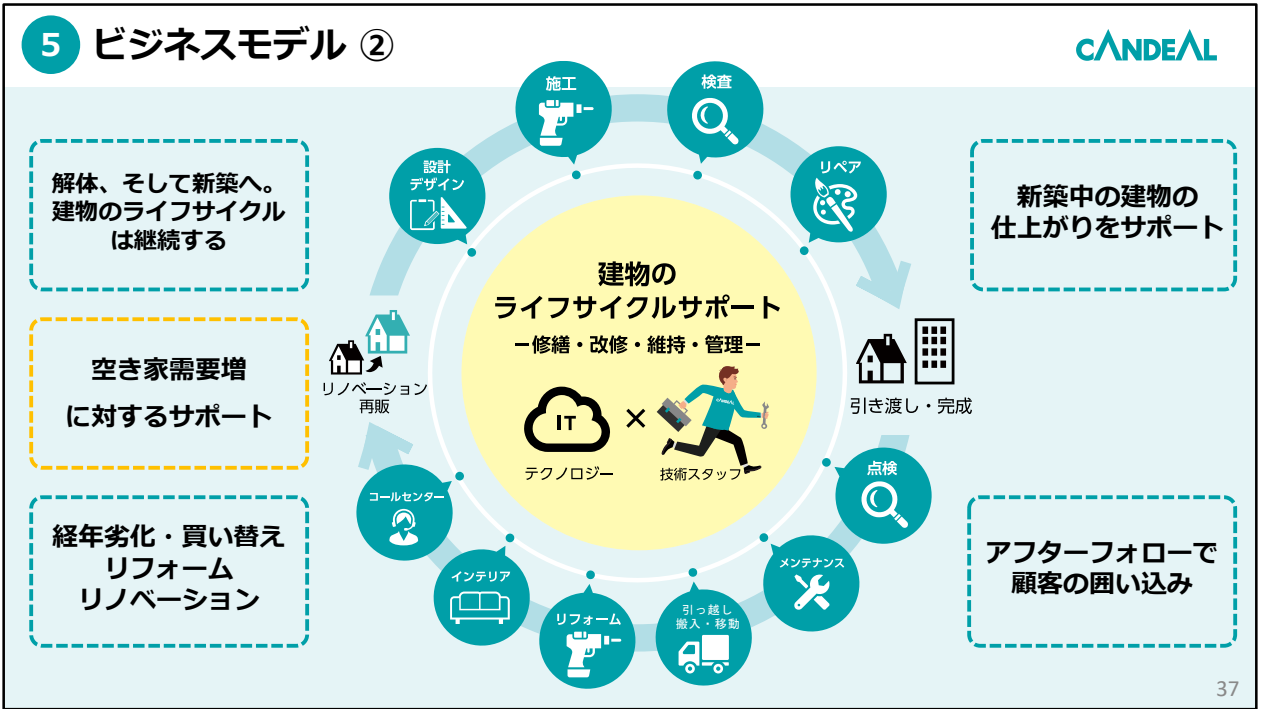
「住環境向け建築サービス」は、住宅のアフター定期点検・メンテナンスなど、リペア以外の修繕や維持、管理に関するサービスです。

「商環境向け建築サービス」は、商業施設向けに内装施工や、メンテナンスサービスを提供しています。

「商材販売」は、リペアの材料販売と内装に伴うインテリア商材の販売です。

それらを、企業様を通じて受注し、一般エンドユーザーの住宅や商業施設に出かけて行ってサービス提供をしています。

## 5 ビジネスモデル ②



37

ビジネスモデルの補足です。

当社は、「建物のライフサイクルサポート企業である」と言っていますが、「建物のライフサイクルサポート」とは、この図で示しているような、

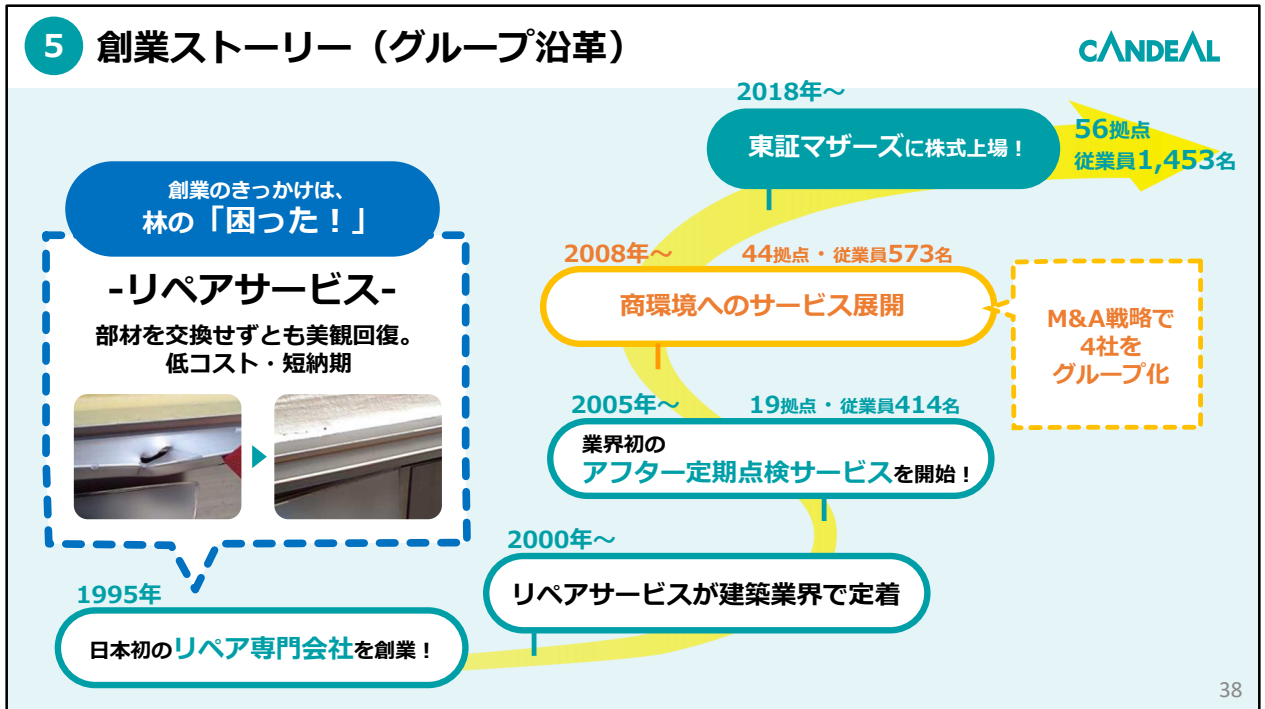
新築、アフターサービス、リフォーム、取り壊し、次の新築へとつながっていく建物の一生において、それぞれのタイミングでサービスを提供し続けて、サイクルが回っている状態を表現しています。

建物のライフサイクルは、一般的な商品やサービスと比較して非常に長く、新築した時の企業様と顧客との人間関係やつながりは、切れてしまいがちです。

新築市場の縮小とストック市場の拡大へと流れが変わってきている昨今、このサイクル全般で顧客と関係を継続させることで、顧客を囲い込んで、次の営業機会に繋げていくことが非常に重要視されて来ています。

また、今後、社会的な課題となってくる、空き家に対するサポートも視野に入れ、わたしたちは、このサイクル全般を途切れることなく回していく役割を担いたいと思っています。

## 5 創業ストーリー（グループ沿革）



ここで、少し話が巻き戻りますが、当社の理解を深めいただくために、創業の経緯をお話したいと思います。

創業は、1995年です。わたしが28歳の時に、リペアサービスの専門会社としてバーンリペア社を創業しました。

きっかけは、アパートを退去するときに床にキズをつけたのですが、それを原状回復させるために多額の修繕費用を請求されて困ったことです。

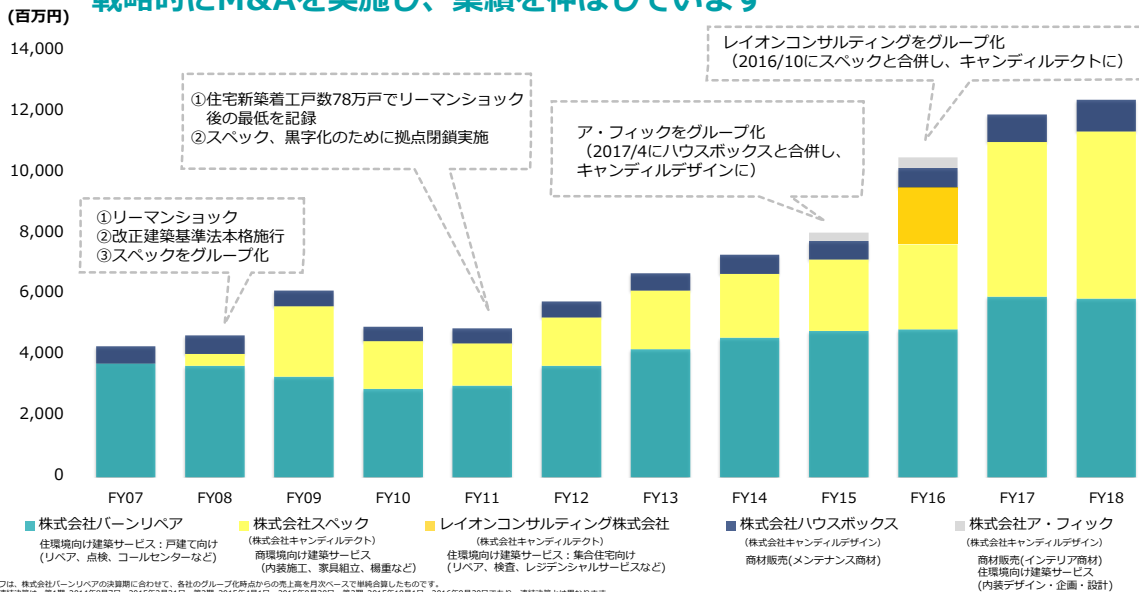
なんとかできないかと色々調べた結果、補修する材料を売っていることを教えてもらいました。それまでは、各種学校の講師として宅建の取得を目指す生徒さんに授業を行っていましたが、その時の生徒さんに建築関係の方が大勢いらして、その中の一人の方に教えてもらったのです。

材料を買い求めて練習し、直してみました。その結果、多額の修繕費用を支払わずに済んだのです。その経験から、この修復作業がビジネスになるのではないかと考えたのです。調べてみたら、専門会社がなかったことから、思い切って自分で創業しました。でも、建築業界のみなさんには反対されました。そんな小さなサービスで商売なんてできっこないと言われたのです。でも、いろいろなものが綺麗に、しかもとても安く直せるようになり、非常に重宝されたのです。

おかげさまで、今では建築現場ではリペアサービスが定着し、認知されています。その後、アフターサービスに対応する点検サービスを開始したり、M&Aでグループを拡大させて、今日に至っています。

## 5 グループ売上高の推移 (2007年9月期～2018年9月期)

### 戦略的にM&Aを実施し、業績を伸ばしています



ご参考に、直近12年間の売上高の推移をご紹介します。

この数字は、連結会計を導入する前の時代の数字も含むため、単純合算数値となることをご容赦いただき、あくまでも参考としてください。

順調に成長してきましたが、業績に大きな影響を与えたのは、2008年の「リーマンショック」とそれに続いて発生した姉歯事件に起因する建築基準法の改正による「住宅市場の低迷」の2つの大きな事柄でした。

2009年から2011年の3年間は非常に厳しい時期だったと記憶しています。その時に、住宅市場1本だった事業ポートフォリオを安定化させるために商業施設向けにサービスを提供していたスペック社を取り込みました。

また、2016年にリペア業界で2位の売上高があったレイオンコンサルティング社をグループ化しましたが、これは、将来、住宅市場が人口減少とともに縮小するであろうとの予想から、競合との協働を検討した結果であります。

それらの結果、グループは順調に成長軌道に乗ってきました。

戦略的にM&Aを実施してきましたが、今後も時代を先読みしつつ、積極的に検討していきたいと思っております。

# サービス概要と強み



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、環境への負荷の軽減、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

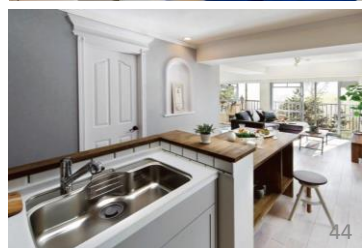
快適な住環境を保つためのメンテナンスサービス

#### 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

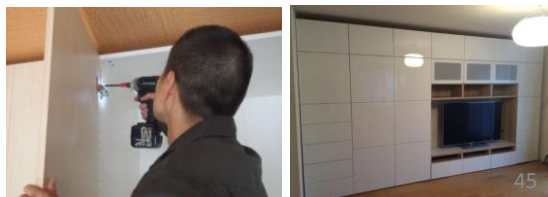
チェーン店などの多店舗一斉工事、デパートなどの内装工事

### 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



# 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



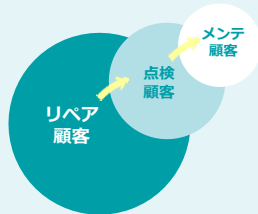
2

質の高い  
サービス技術者



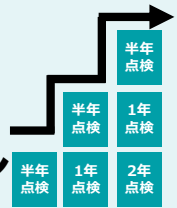
3

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

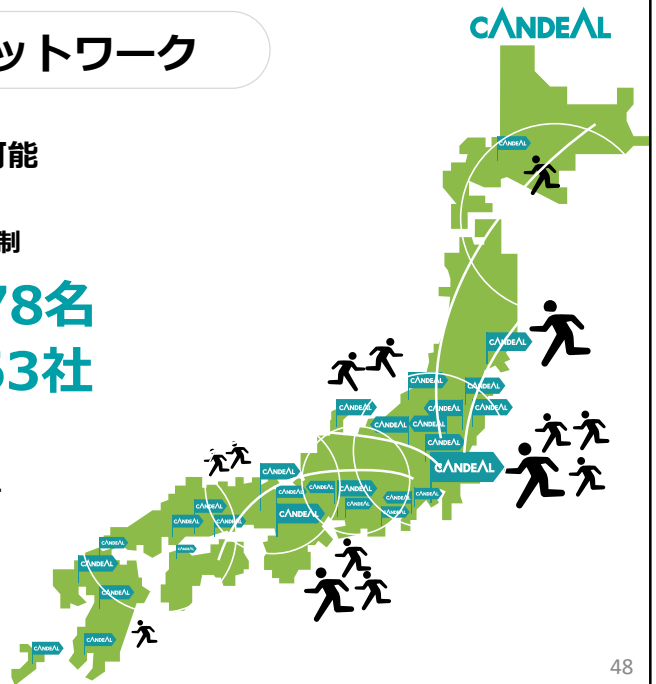
**1,178名**

協力業者

**463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140名体制**



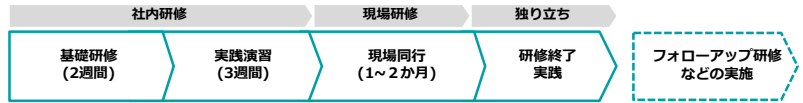


## 強み② 質の高いサービス技術者

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  
21,018社

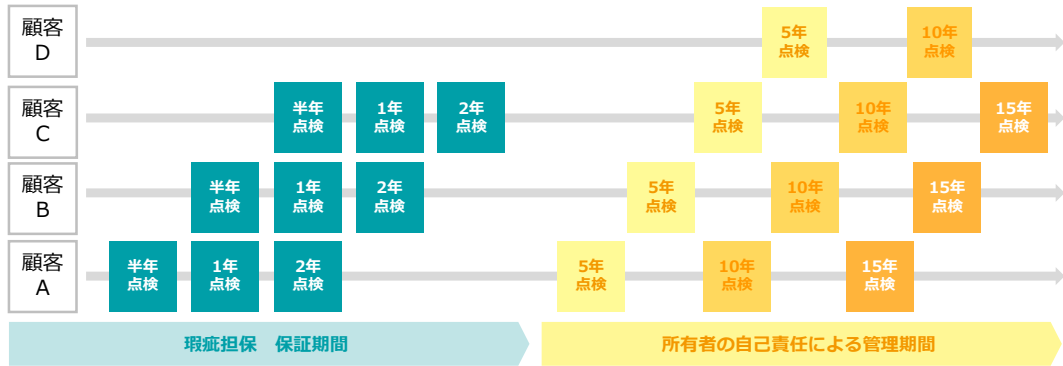
アフター  
定期点検  
サービス顧客

メンテナンス  
施工  
サービス顧客

## 強み④ スtock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



# 成長戦略

# 成長戦略

## 他社にはない「全国網の施工力」を背景とした サービス提供の強化

- 1.住宅向けメンテナンス・管理向けサービスメニューの拡充・強化
- 2.商業施設向け「メンテナンス・施工」の拡充・強化
- 3.利益率向上(稼働率向上+コスト圧縮)

53

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、サービス提供の強化を  
図ってまいります。

具体的には、

- ・住宅向けメンテナンス、管理向けサービスメニューの拡充、強化
- ・商業施設向け「メンテナンス・施工」の拡充・強化
- ・利益率向上

以上の3つを進めていきます。

## SOMPOワランティ株式会社との業務提携

当社独自の「住宅向け設備機器保証サービス」の販売を開始！



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 563,972件！※1

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

※1 2019/Q3実績(累積)

54

成長戦略の1つ目は、ストック型ビジネスモデルの充実のために、住宅向けメンテナンス・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。

具体的には、「住宅の売主様・買主様向けサービスメニューの開発」です。

住宅向けのサービスメニュー拡充策として、SOMPOワランティとの業務提携による、独自の住宅設備機器の「検査・保証サービス」を共同で開発を進めておりましたが、ついに販売を開始いたしました。

26品目の設備機器に対し、新築物件は最長10年、ストック物件は最長2年の保証が提供可能となりました。

当社グループの主要取引先である建築事業者や、買取再販事業者、賃貸管理会社に提供してまいります。

業績についてまだ発表できる段階ではございません。

## 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&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&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**

住宅向けサービスメニューの拡充の2つ目の施策が、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。

こちらは現在アプリを開発中です。(ドーマンズにて開発中)

業績についてまだ発表できる段階ではございません。

## 全国施工網の強みを活かしたサービス展開

建材・住設メーカー向け

建材メーカーなどの  
従来の施工網に代わる  
施工プレイヤー

CANDEAL  
グループ



宿泊施設向け

客室の維持・管理  
サービスの展開

2点目の成長戦略は、商環境向け「メンテナンス・施工」サービスの拡充・強化です。

一つ目は、建材や住設メーカーなどの施工網に代わる、新たな施工プレイヤーとしての役割を担うこと

二つ目は、ホテルなどの宿泊施設向けに対して、客室の維持・管理サービスを展開してまいります。



建材・住設メーカーの意向

「材工一括」対応にシフトしたい

商材

+

施工

一方で…

地域販売店

承継者不在で縮小

建材系  
WEBショップ商材のみの販売で  
施工部隊がないCANDEAL  
グループ

当社グループが  
材工一括で対応可能な「新たな施工プレーヤー」  
になり、ラストワンマイルに対応する。

57

現状、建材や住宅設備メーカーは、商材販売だけでなく、商品と工事を合わせて受注する、いわゆる「材工一括」のスタイルに移行してきております。

理由としては、建築業者の施工力不足を背景に、建材メーカーに対して商材の販売のみではなく設置や取り付けまでを要求するようになってきていることから、建材メーカーの材工一括の販売体制構築に対する関心が高まっています。

一方で、承継者不在により、地域販売店網が縮小してきております。また、建材を取り扱っているWEBショップは、商材のみの販売で施工部隊がないところも多くある状況です。

これら企業において、材工一括での対応は、日に日にニーズが高まっています。

当社グループのように、全国規模の施工対応ができる「新たな施工プレーヤー」への期待は大きく、当社グループが「新たな施工プレーヤー」としての存在感を高めることで、ラストワンマイルに対応していきたいと思っております。

## 建材メーカーに限らず、あらゆるメーカーの施工を請負う

### 自社でメンテナンスや施工部隊を有していない企業例

#### 公共のトイレ用 設備メーカーなど

ベビーチェア  
ベビーシートなど



#### トレーニング マシンメーカーなど

エンドユーザーの購入後の  
メンテナンス



#### 海外の 住設メーカーなど



58

また、このような状況は、建材メーカーに限らず、様々な種類のメーカーでも発生していたり、どこに施工を頼んでもよいかわからないといった企業も多くいらっしゃいます。

例えば、商業施設や公共のトイレに設置されている、ベビーチェアを取り扱っているメーカーや、トレーニングマシンメーカー。その他にも、海外の住設メーカーなどが挙げられます。

当社グループは、これら企業に対する施工やメンテナンスにも対応していきたいと考えております。

## ホテル市場

インバウンド需要で  
ホテルの稼働率増加

人手不足で  
十分な対応ができない

客室の維持管理が  
追いつかない

当社グループと管理会社の共同で

### 宿泊施設の「快適空間を維持・管理するサービス」の展開

住宅の定期点検(ストック型モデル)を商業施設市場へ

**CANDEAL** グループ

宿泊施設の定期メンテナンス  
(リペア・イメージアップ工事)



**宿泊施設の管理会社**

設備管理・清掃管理・内装管理

次に、

インバウンド需要の増加に伴う、ホテルや旅館の稼働率増加に対して、維持・管理対応が不十分となる見込みのもと、宿泊施設向けの客室の維持・管理サービスを展開してまいります。

全国的に人員不足は課題となりますが、特に、宿泊業における人員不足は深刻化しており、6割の企業が不足していると感じているようです。この背景から、室内の維持・メンテナンス要員も同じく不足してくると予想しております。

管理会社との共同で、サービスを提供し

また、当社グループの全国施工網の強みを活かすことで、これらの課題を解決していきたいと考えております。

## ①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



利益率  
向上

## ②RPAなどを活用して販管部門の業務効率化を図る

これまでに**120体**のBizRoboを活用し、現在稼働は、**89体**

60

3点目の成長戦略は、利益率の向上です。

グループ内のシステム連携による稼働率向上と、RPAの活用により、販管部門の業務効率化を図っていくという2つの側面から、利益率向上を図ります。

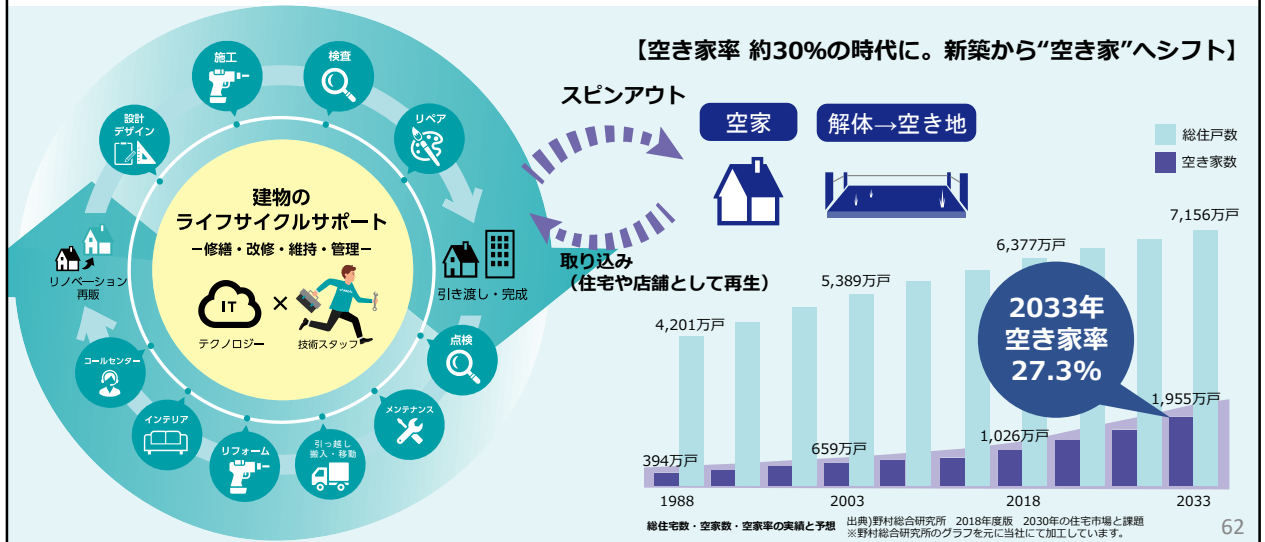
一つ目のグループ内のシステム連携による稼働率の向上、コスト圧縮ですが、サービス間・子会社間・地域間の受注量と技術者配置の調整により、稼働率を向上させてまいります。

また、二つ目のRPAなどの活用による業務効率化についてですが、導入からこれまでに120体のBizRoboを活用し、現在では89体が稼働しています。

削減効果としましては、直近1カ月で、月間約2,970時間、約500万円程になります。RPAの活用はもちろんのこと、業務フローなどの改善などにより、引き続き、販管費の削減に取り組んでまいります。

# キャンディルグループが 目指す未来

# 「建物のライフサイクルサポート」を軸に 将来的に増加する“空き家”に対するビジネス展開も視野に



サイクルの中では、スピナウトして、  
空き家になるものもあれば、空き地になるもの、  
そして、それらが何年後かにバージョンなどが施されて、再生し、  
サイクルに戻るものもでてくるでしょう。

サイクルからスピナウトして、生まれる 空き家は、  
2033年には住宅総戸数の約3割にもなるといわれており、  
社会的な課題として注目されております。  
この将来的に増加する、空き家に対するビジネス展開も我々は視野に  
入れてまいりたいと考えています。

## 建物市場のニーズは増加 建物や住宅に“回転”が発生！



63

また、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。



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1,000名を超える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

## 免責事項

本資料は、株式会社キャンディル（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想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。

