



2019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

2019/11/14

CONTENTS

- 1** 2019年9月期 **業績**
- 2** 2020年9月期 **業績予想**
- 3** **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

2019年9月期 業績

2019年9月期 連結業績サマリー



売上・各段階利益ともに前年比増・過去最高を達成

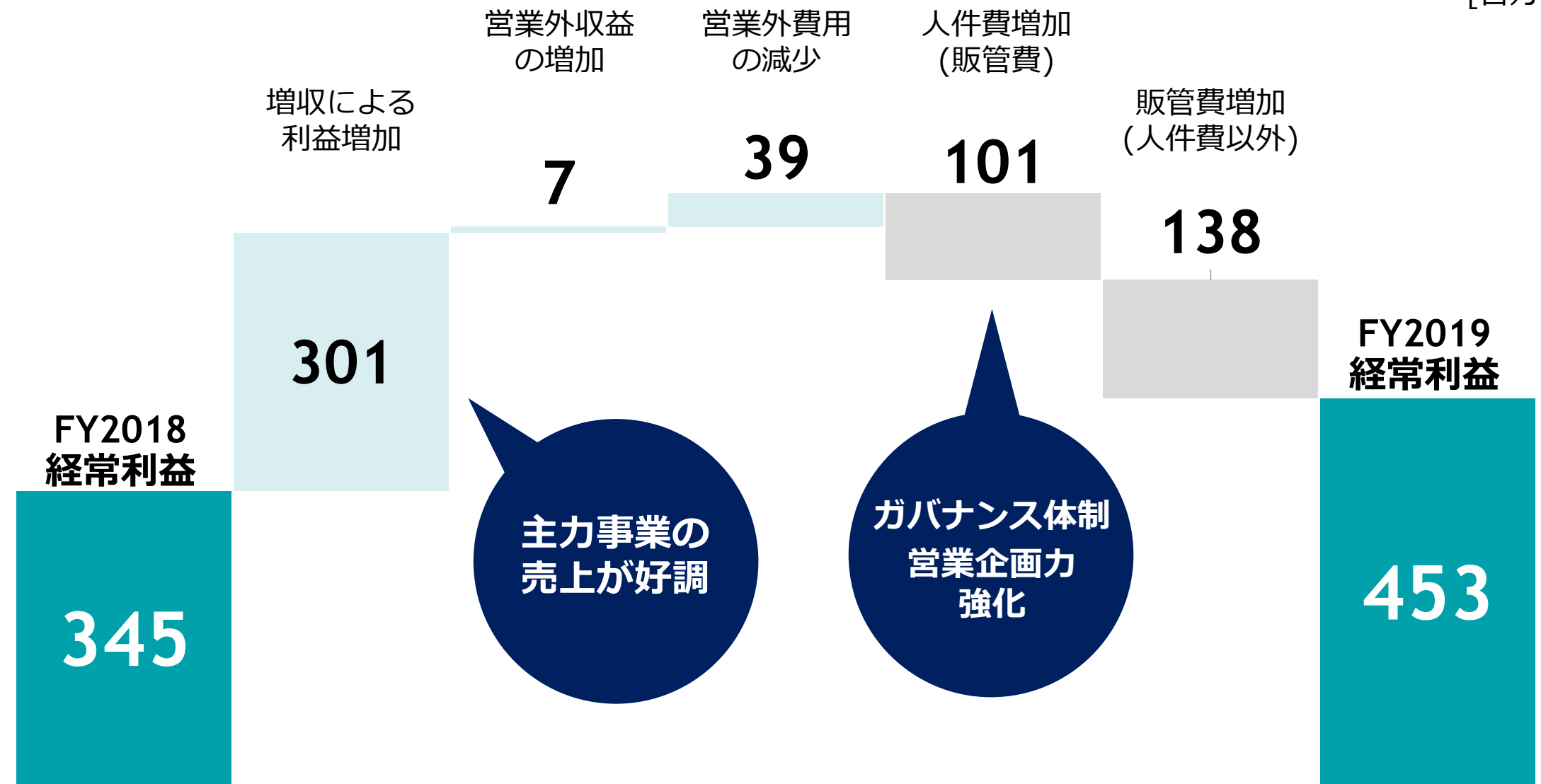
[百万円]

	FY2018		FY2019 計画	FY2019		前年同期比		計画値対比	
	実績	利益率		実績	利益率	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	12,239		13,500	13,167		+927	107.6%	▲332	97.5%
売上総利益	4,369	35.7%	—	4,670	35.5%	+301	106.9%	—	—
営業利益	403	3.3%	485	465	3.5%	+61	115.1%	▲19	95.9%
経常利益	345	2.8%	440	453	3.4%	+108	131.3%	+13	103.0%
当期純利益	171	1.4%	218	247 _{※1}	1.9%	+76	144.6%	+29	113.7%
のれん償却前 当期純利益	363	3.0%	410	440	3.3%	+76	121.0%	+29	107.3%

※1 2019年9月期は、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。

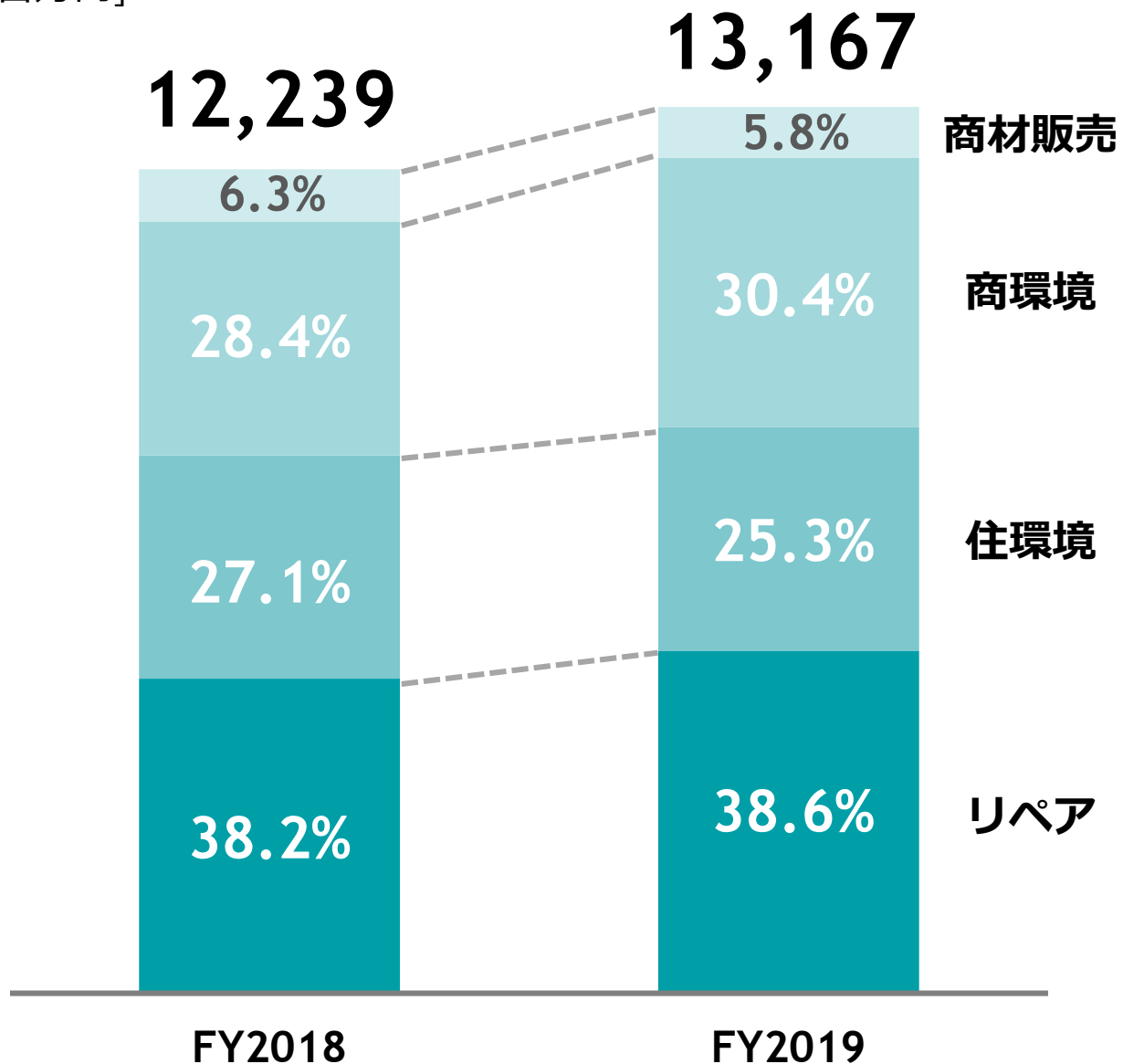
連結経常利益の増減要因分析

[百万円]



2019年9月期 グループ売上高の構成

[百万円]



商業施設向け

約 1/3

住宅向け

約 2/3

サービス区分別売上推移

[百万円]

	FY2018 実績	構成比	FY2019 実績	構成比	前年同期比	
					増減	増減率
リペアサービス	4,670	38.2%	5,080	38.6%	+410	108.8%
住環境向け建築 サービス	3,320	27.1%	3,326	25.3%	+5	100.2%
商環境向け建築 サービス	3,471	28.4%	4,000	30.4%	+528	115.2%
商材販売	776	6.3%	759	5.8%	▲16	97.8%
合計	12,239		13,167		+927	107.6%

リペアサービスの状況

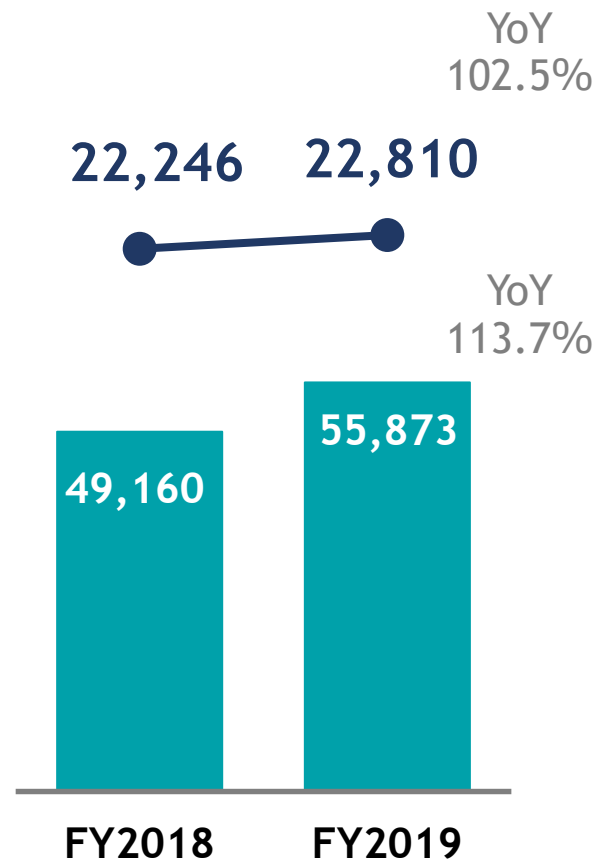
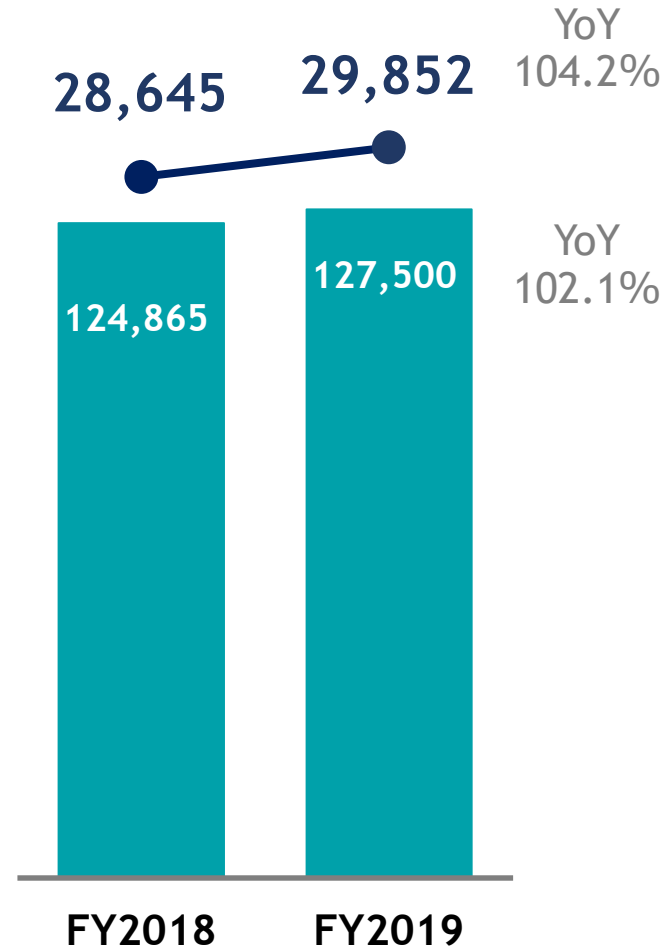
[百万円]

	FY2018 実績	構成比	FY2019 実績	構成比	前年同期比	
					増減額	増減率
リペアサービス	4,670	38.2%	5,080	38.6%	+410	108.8%
戸建向けリペア	3,576	29.2%	3,806	28.9%	+229	106.4%
集合住宅向けリペア	1,093	8.9%	1,274	9.7%	+180	116.5%

リペアサービスの状況

戸建

集合住宅



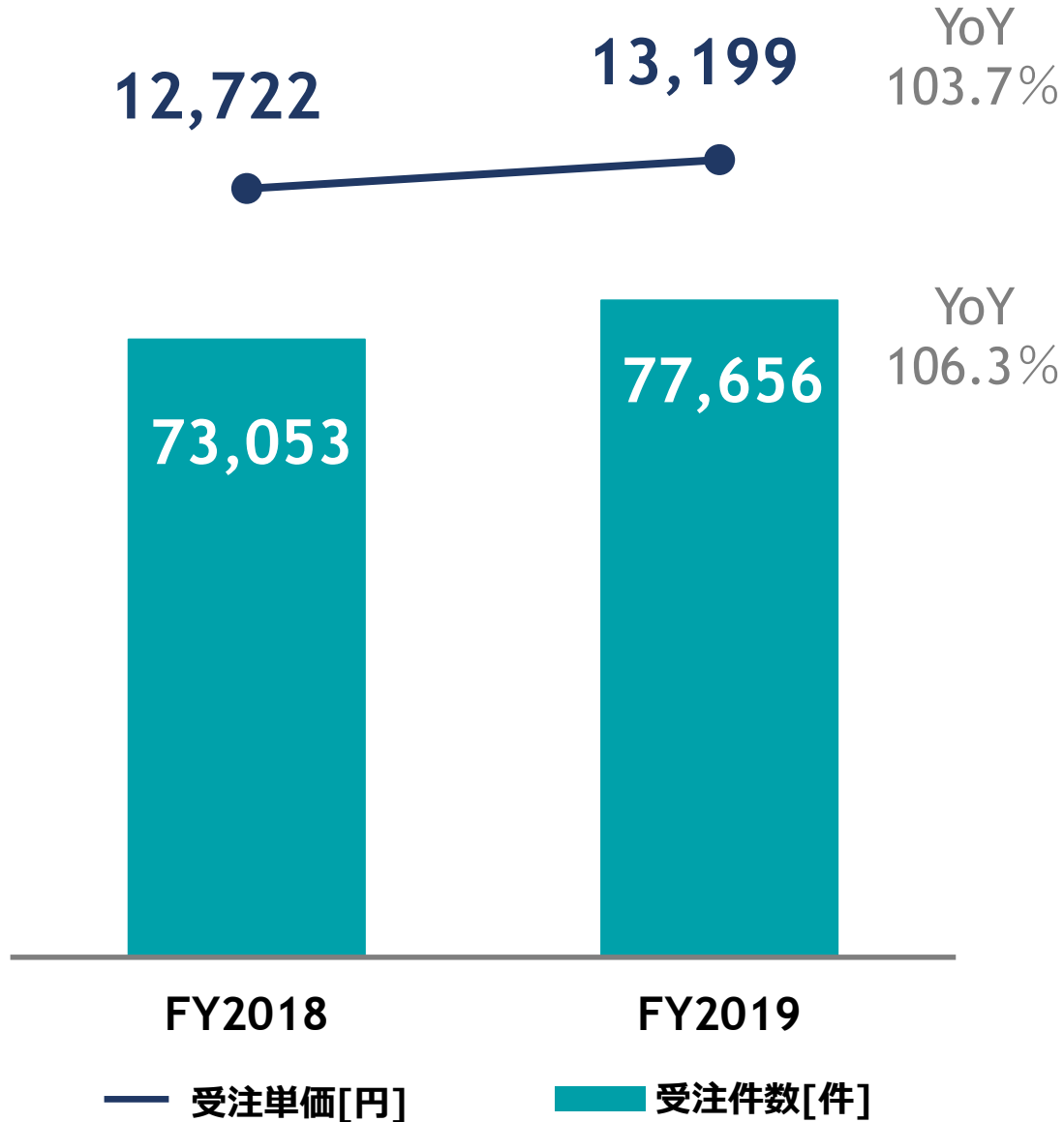
戸建・集合住宅共に
新築需要の
取り込みで
受注件数増

住環境向け建築サービスの状況

[百万円]

	FY2018 実績	構成比	FY2019 実績	構成比	前年同期比	
					増減額	増減率
住環境向け建築サービス	3,320	27.1%	3,326	25.3%	+5	100.2%
アフター定期点検	929	7.6%	1,024	7.8%	+95	110.3%
メンテナンス・施工等	1,890	15.4%	1,925	14.6%	+34	101.8%
リフィット	500	4.1%	375	2.9%	▲125	75.0%

住環境向け建築サービスの状況：アフター定期点検



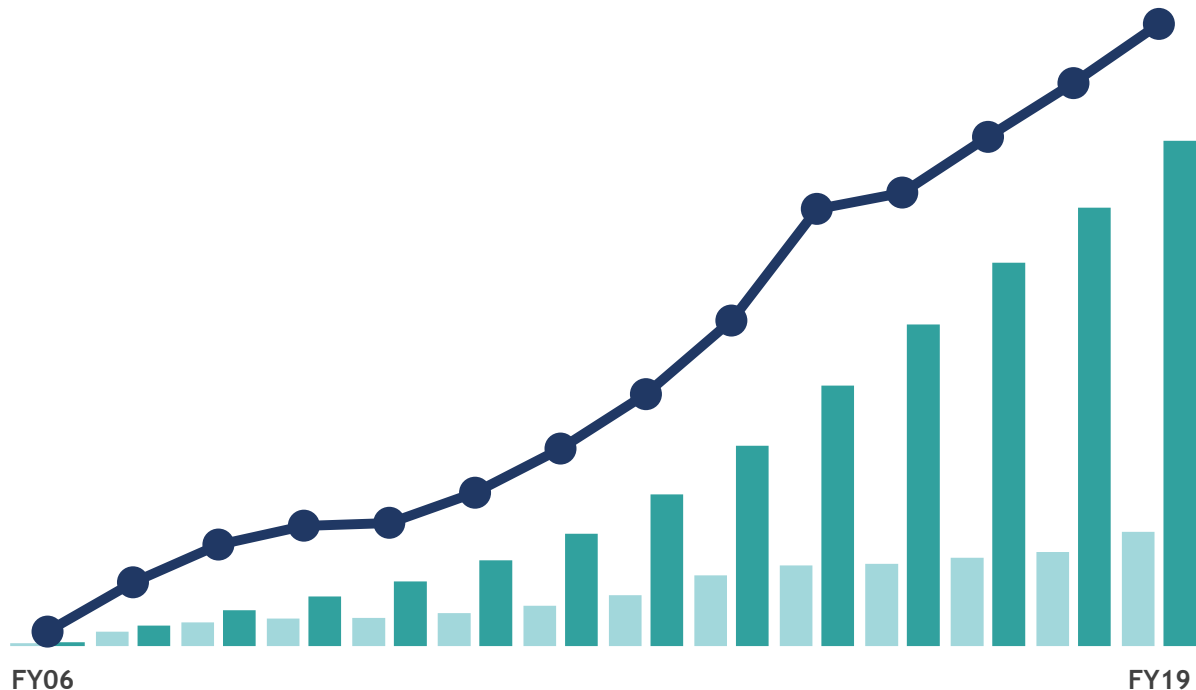
単価アップの実施で
受注単価**3.7%増**

契約社数増で
受注件数**6.3%増**

業界大手

売上高 単月1億円突破

直近13年間
CGAR 36.91% 売上高 1,024百万円



年間点検実施件数 累積管理物件数 売上(百万円)

戸あたりで
カウント

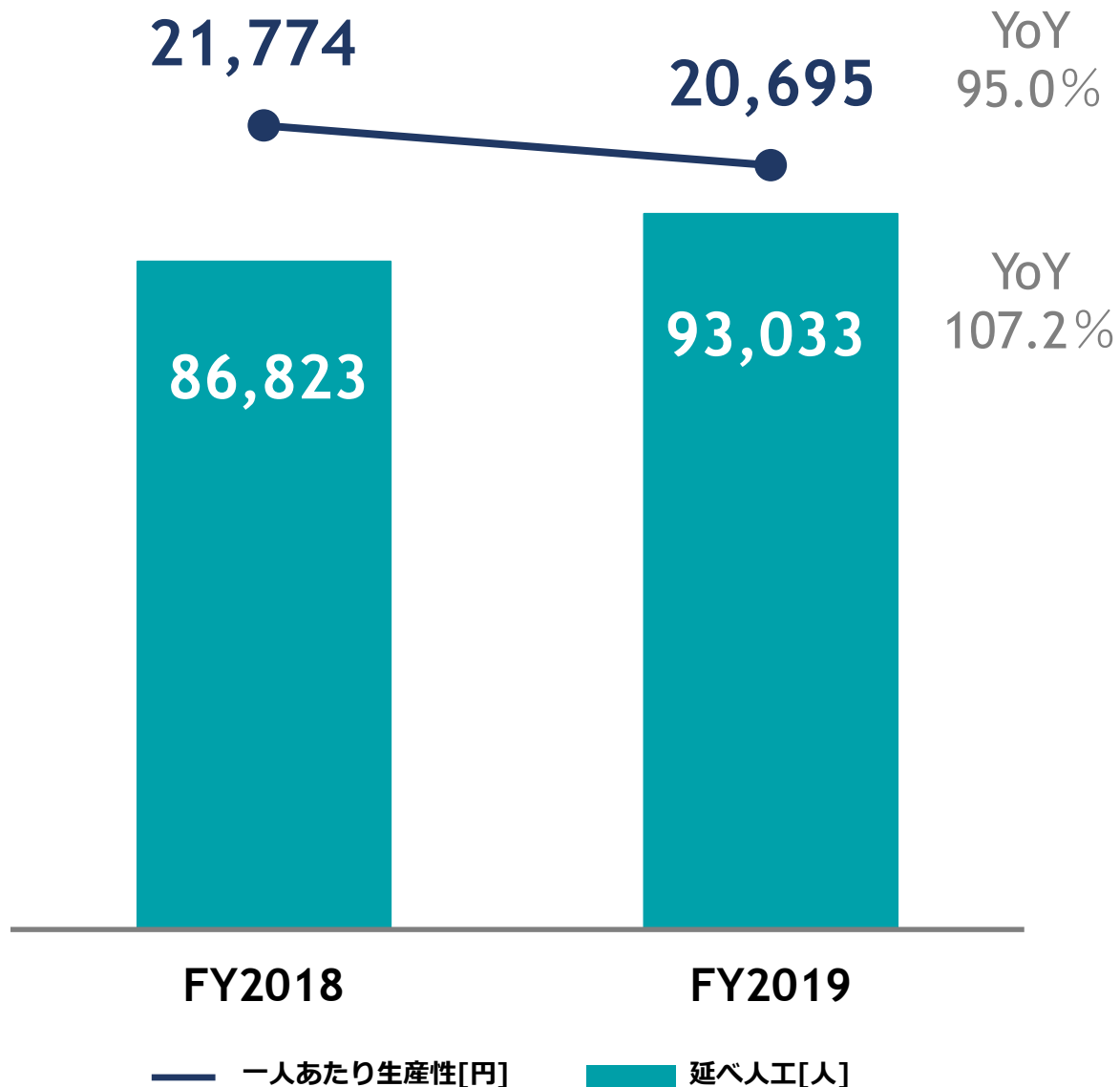
管理戸数 (累積)

FY2018	300,973 戸	YoY
FY2019	346,809 戸	115.2%

点検実施件数 (年間)

FY2018	74,663 件	YoY
FY2019	78,996 件	105.8%

住環境向け建築サービスの状況：メンテナンス・施工等

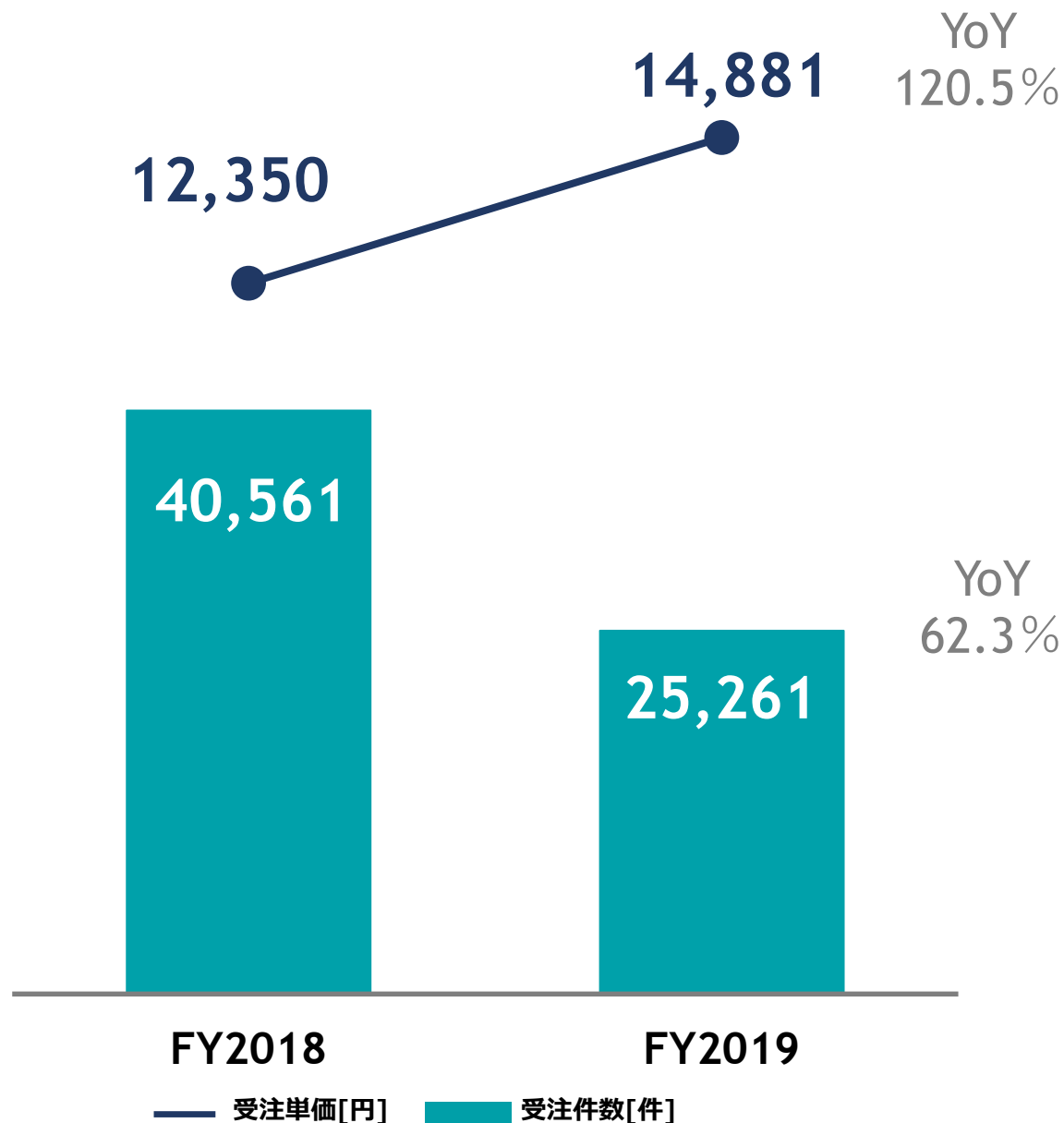


延べ人工数は
順調に推移

7.2%増

小口案件が多かったことで
一人当たりの生産性5%減

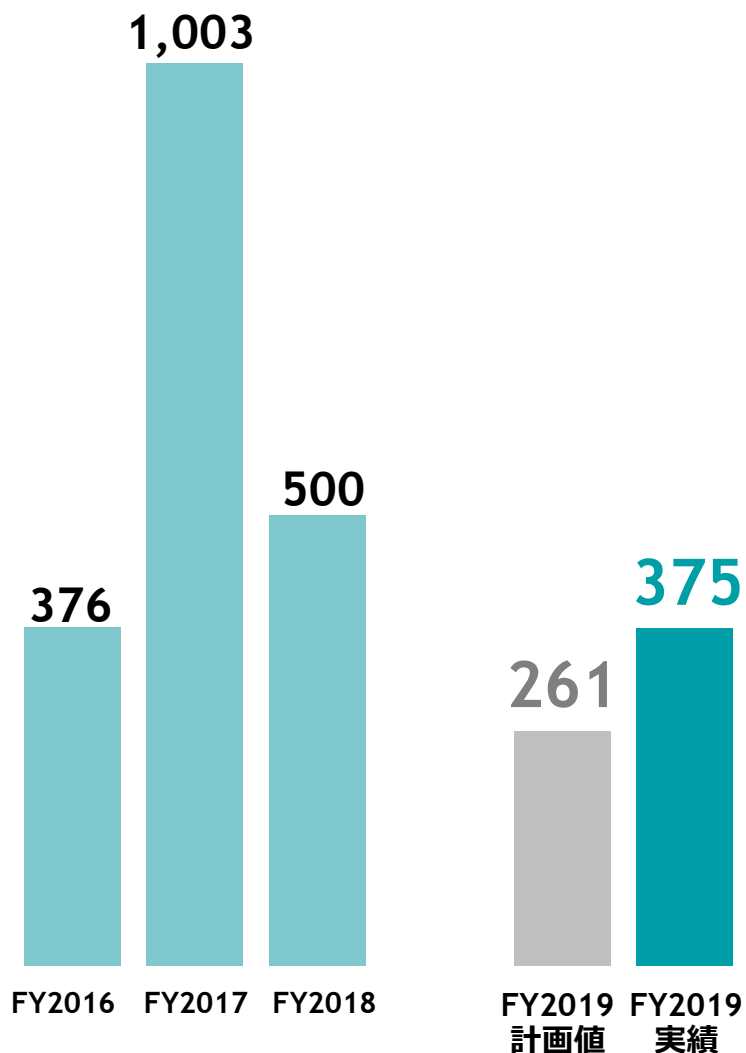
住環境向け建築サービスの状況：リフィット



単価の高い案件に
絞り込み
受注単価**20.5%増**

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
発生は予測は困難

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

商環境向け建築サービス・商材販売の状況

[百万円]

	FY2018 実績	構成比	FY2019 実績	構成比	前年同期比	
					増減額	増減率
商環境向け建築サービス	3,471	28.4%	4,000	30.4%	+528	115.2%
商業施設・ホテル内装	1,465	12.0%	1,985	15.1%	+520	135.5%
オフィス内装	808	6.6%	773	5.9%	▲35	95.7%
家具組み立て	610	5.0%	614	4.7%	+3	100.6%
揚重（荷揚げ）等	587	4.8%	627	4.8%	+40	106.8%
商材販売	776	6.3%	759	5.8%	▲16	97.8%

2019年9月期 取引先上位20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			●	
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	●	●	●	
株式会社ハンディ・クラウン				●
タクトホーム株式会社	●	●		
大和ハウス工業株式会社	●	●	●	●

上位11~20位

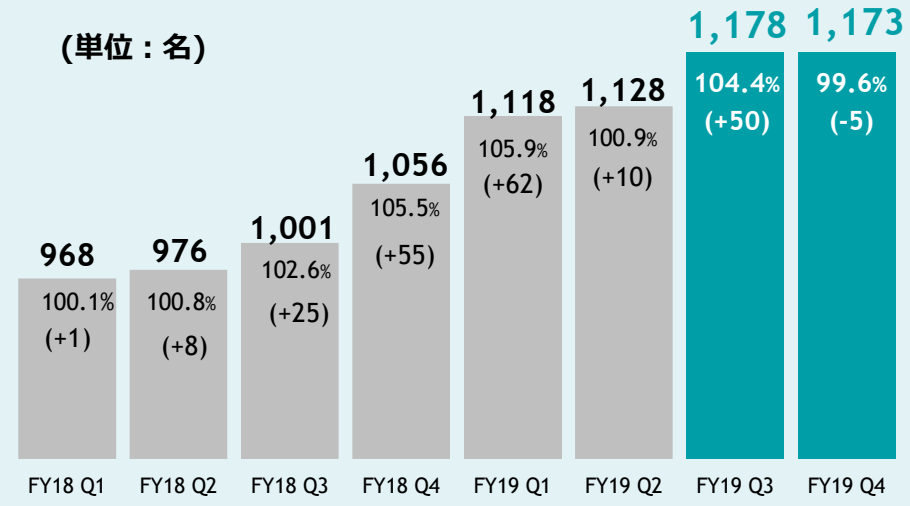
住友不動産株式会社 / 大日本印刷株式会社 / YKK AP株式会社 / 大東建託株式会社
 アルメタックス株式会社 / 株式会社乃村工藝社 / コトブキシーティング株式会社 / 住宅情報館株式会社
 株式会社長谷工コーポレーション / パナソニック内装建材株式会社

サービスの成長を支える基盤

自社技術者数 (直接雇用数)



YoY
111.1%
(+117名)



協力業者

YoY
117.9%
(+77社)

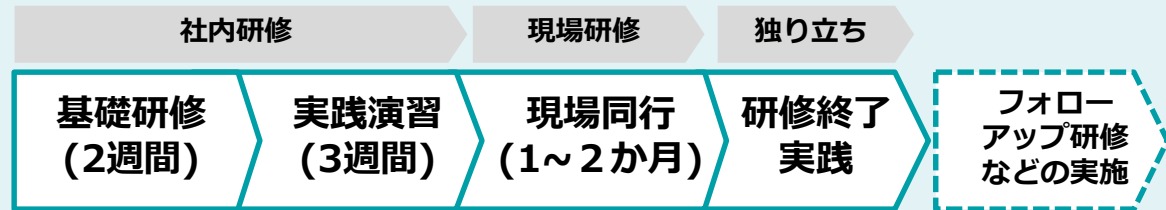
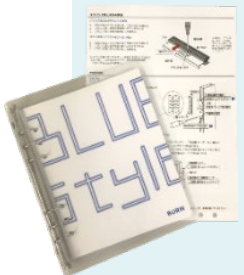


※1 協力業者数は、バーンリペア、キャンディルテクト、キャンディルデザインの3社合算としております。

技術者育成プログラム

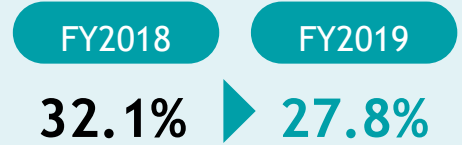
人材を育成する独自の教育プログラム・マニュアル・教材を保有
技術力だけでなく、**身だしなみ、言葉づかい、マナー等ソフト面**の教育にも注力
現場デビュー後のフォローアップにも注力

技術者育成プログラム



技術者の離職率

4.3%改善



2

2020年9月期 業績予想

主力事業の好調継続により増収増益を目指す

[百万円]

	FY2019 実績	FY2020 予想	前期比
売上高	13,167	14,010	106.4%
営業利益	465	524	112.7%
経常利益	453	492	108.6%
当期純利益	247	256	103.5%
のれん償却前 当期純利益	440	448	102.0%

2020年9月期 サービス区分別 売上予想



[百万円]

	FY2019実績	FY2020予想	前期比	ポイント
リペアサービス	5,080	5,327	104.9%	・新築需要の取り込み
住環境向け建築サービス	3,326	3,634	109.3%	・アフター定期点検後に発生する是正案件の取り込み ・検査サービスの取り込み ・リフィットは確度高い案件を見込んでいる
商環境向け建築サービス	4,000	4,278	106.9%	・内装施工は特需案件を見込んでいる ・2020年春までの開業ホテルの組み立て案件の取り込み
商材販売	759	769	101.2%	・ビジネスモデルの転換 選択と集中で利益率改善
合計	13,167	14,010	106.4%	

配当予想

中間

期末

年間配当金

3円

3円

6円

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

3

Appendix

キャンディールとは

－事業概要－

CANDEAL グループ 事業の軸

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**

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

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。



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	4億9,704万円
設立	2014年8月

100%

株式会社 **バーンリペア**

100%

株式会社 **キャンディールテクト**

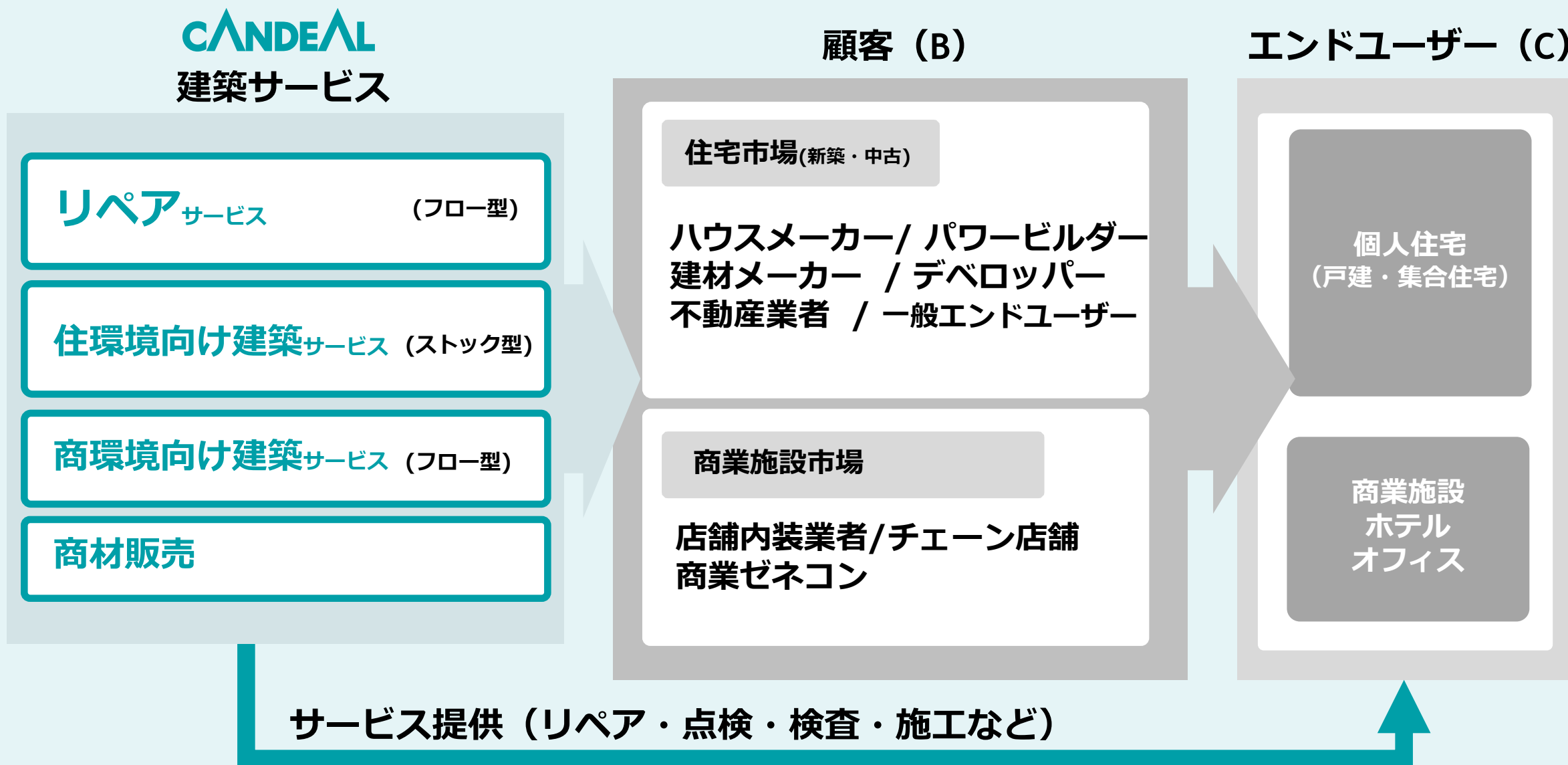
100%

株式会社 **キャンディールデザイン**

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"> 木質・アルミ建材等に発生した傷・不具合のリペア 住宅アフターサービス及び施工サービス 緊急対応が必要な建材等の不具合のメンテナンス 	<ul style="list-style-type: none"> 木質・アルミ建材等に発生した傷・不具合のリペア オフィス等の内装工事 商業施設や店舗の内装工事 建材揚重サービス 	<ul style="list-style-type: none"> 内装工事の企画／設計／施工 インテリアコーディネート インテリア商材販売 各種リペア及びメンテナンス商材の輸入・販売
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。

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。





創業のきっかけは、
林の「困った！」

-リペアサービス-

部材を交換せずとも美観回復。
低コスト・短納期



1995年

日本初の**リペア専門会社**を創業！

2000年～

リペアサービスが建築業界で定着

2005年～

業界初の
アフター定期点検サービスを開始！

19拠点・従業員414名

2008年～

商環境へのサービス展開

44拠点・従業員573名

2018年～

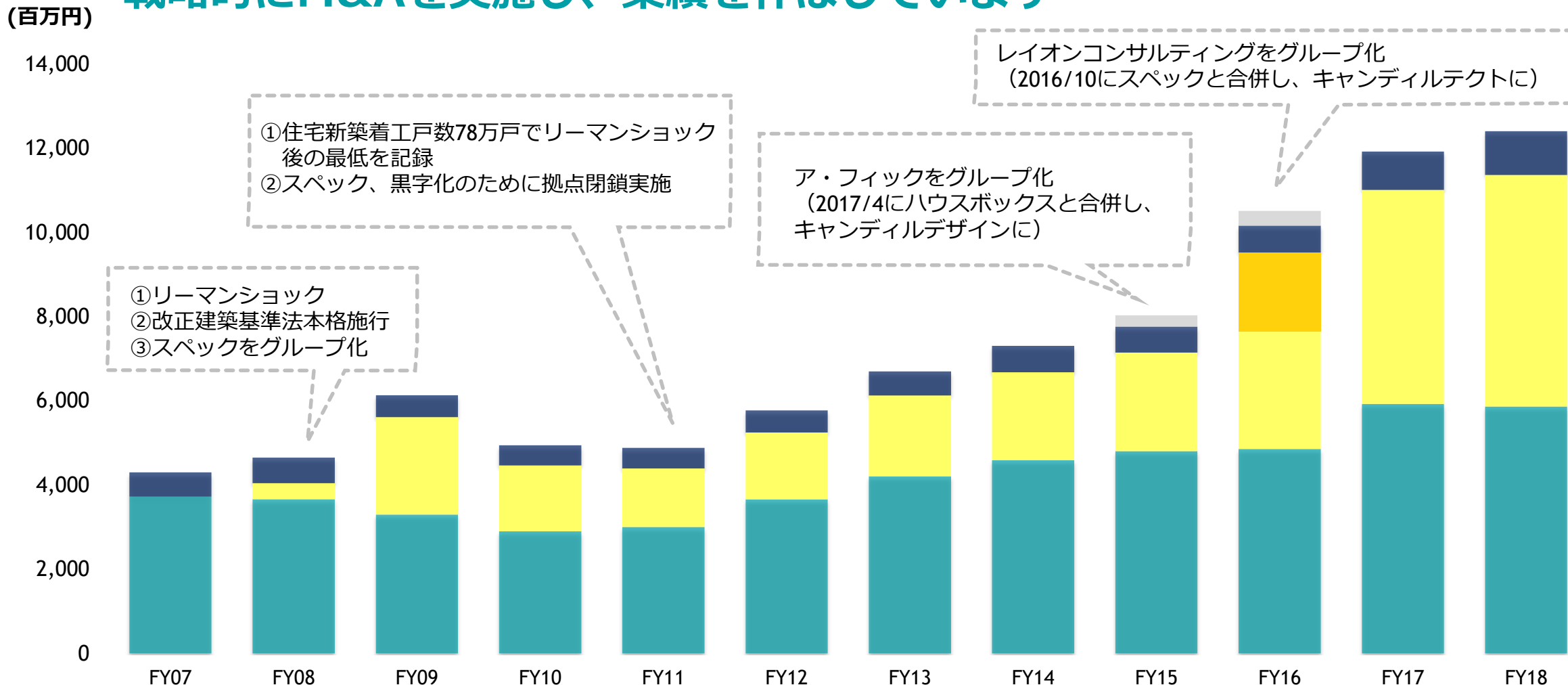
東証マザーズに株式上場！

56拠点
従業員1,453名

M&A戦略で
4社を
グループ化

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



- 株式会社バーンリペア
住環境向け建築サービス：戸建て向け（リペア、点検、コールセンターなど）
- 株式会社スペック
(株式会社キャンディルテクト)
商環境向け建築サービス（内装施工、家具組立、楊重など）
- レイオンコンサルティング株式会社
(株式会社キャンディルテクト)
住環境向け建築サービス：集合住宅向け（リペア、検査、レジデンシャルサービスなど）
- 株式会社ハウスボックス
(株式会社キャンディルデザイン)
商材販売(メンテナンス商材)
- 株式会社ア・フィック
(株式会社キャンディルデザイン)
商材販売(インテリア商材)
住環境向け建築サービス
(内装デザイン・企画・設計)

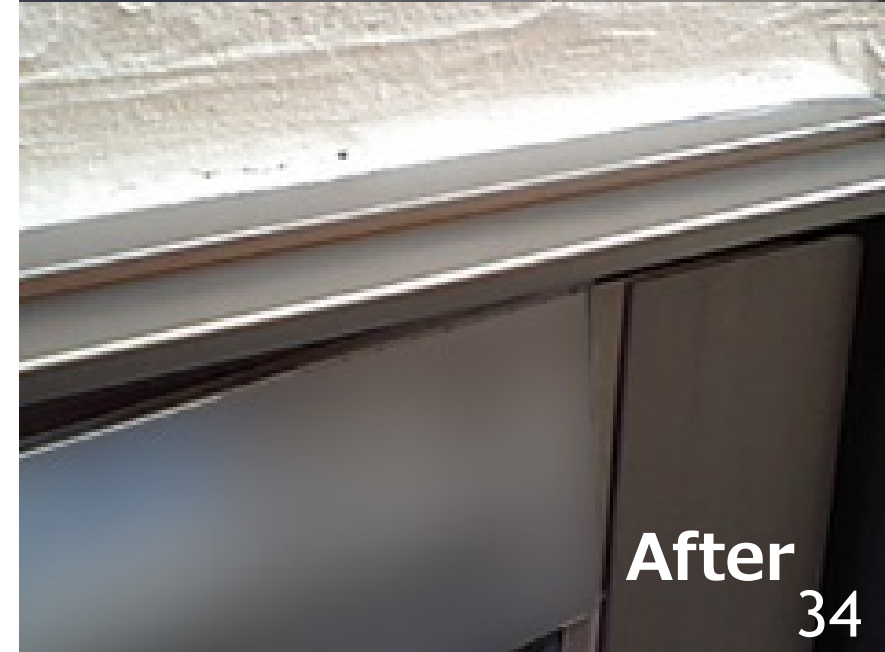
※ 本グラフは、株式会社バーンリペアの決算期に合わせて、各社のグループ化時点からの売上高を月次ベースで単純合算したものです。
 ※ 当社の連結決算は、第1期 2014年8月7日～2015年3月31日、第2期 2015年4月1日～2015年9月30日、第3期 2015年10月1日～2016年9月30日であり、連結決算とは異なります。
 ※ 各社のグループ化の時期は、株式会社ハウスボックス2002年12月、株式会社スペック 2008年7月、株式会社ア・フィック 2015年3月、レイオンコンサルティング株式会社 2015年11月です。

サービス概要と強み

業界No.1

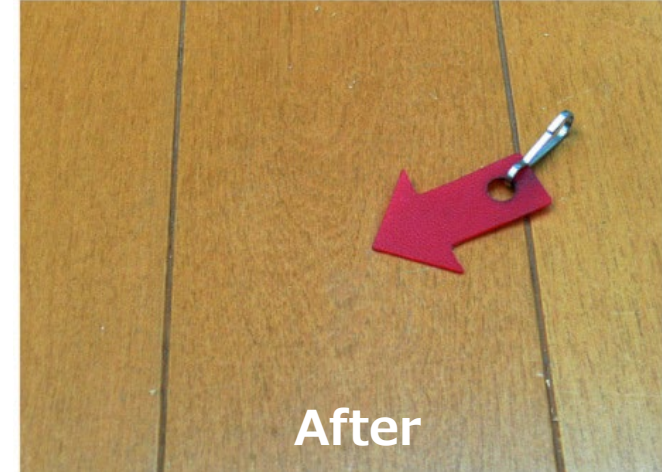
リペアサービス

- 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34万戸突破！

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

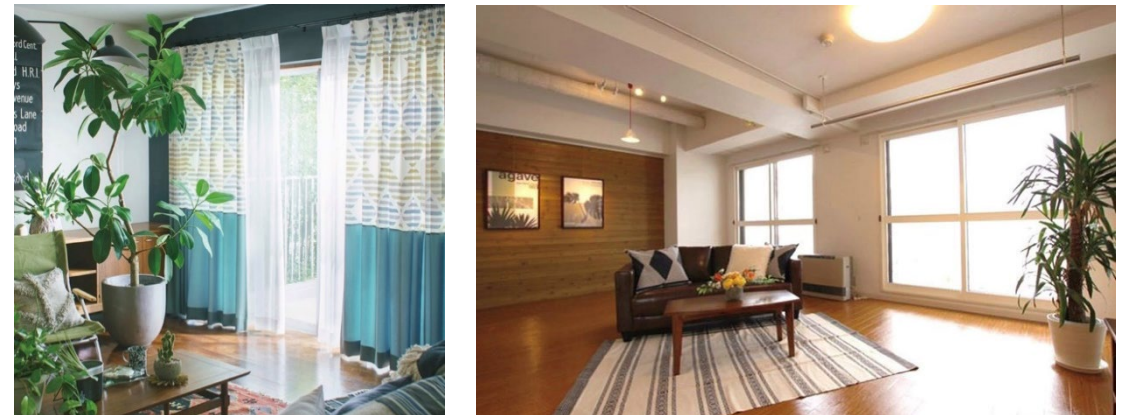
リペア材料

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



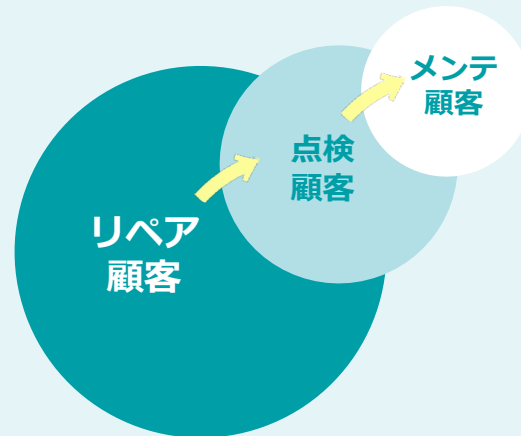
2

質の高い
サービス技術者



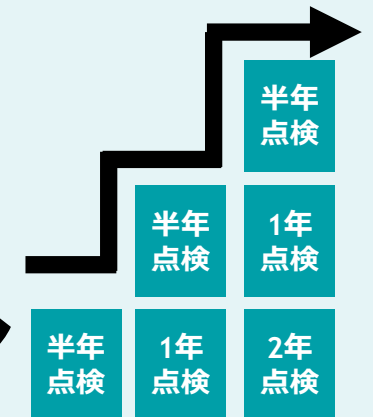
3

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

1,173名

協力業者

507社

技術者ネットワークを支えるコールセンター

3拠点・135名体制

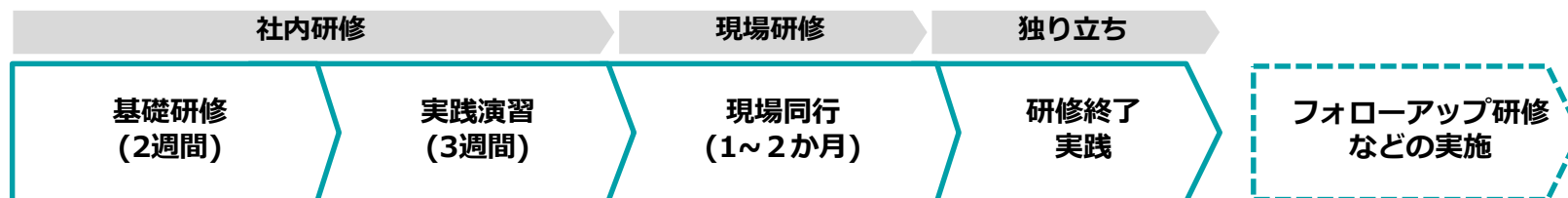


強み② 質の高いサービス技術者

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
現場巡回によって品質管理



強み① 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
21,556社

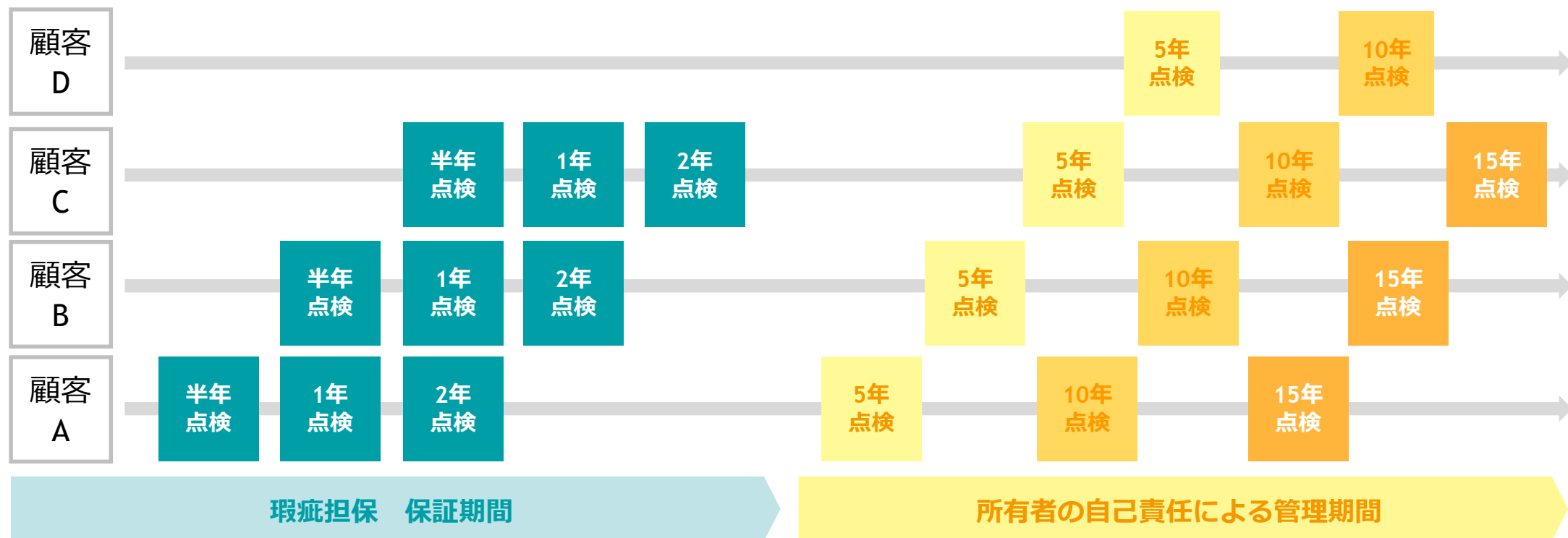
アフター
定期点検
サービス顧客

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

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)

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 585,704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

ドゥ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「ドゥーマンズ社」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**

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



宿泊施設向け

客室の維持・管理
サービスの展開

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「新たな施工プレイヤー」
になり、ラストワンマイルに対応する。

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



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

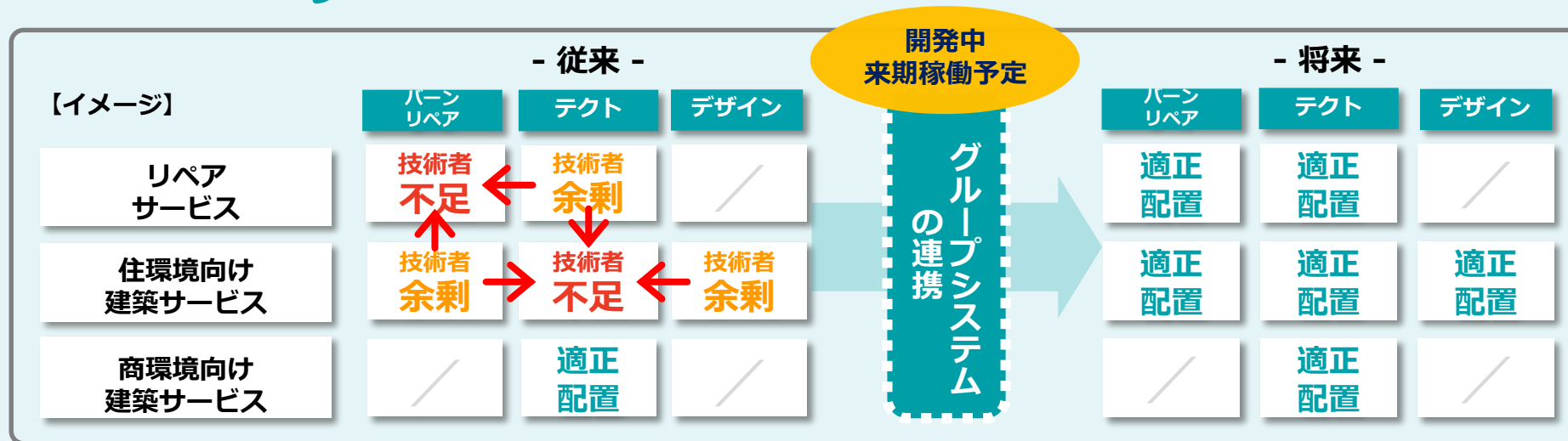
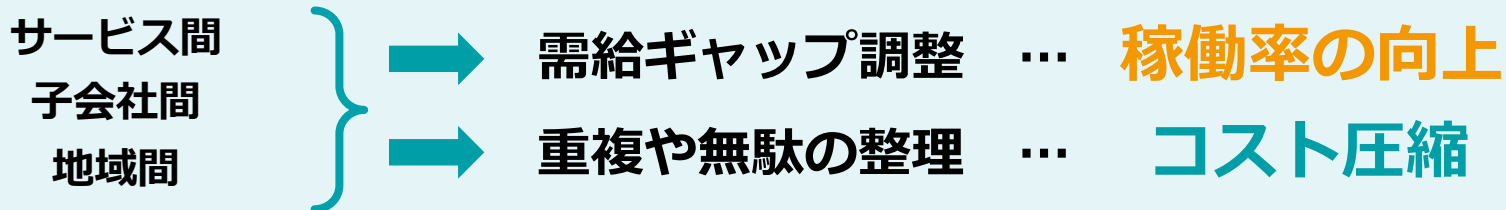
宿泊施設の定期メンテナンス
(リペア・イメージアップ工事)



宿泊施設の管理会社

設備管理・清掃管理・内装管理

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、**100体**

キャンディールグループが 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

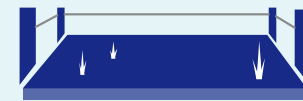


【空き家率 約30%の時代に。新築から“空き家”へシフト】

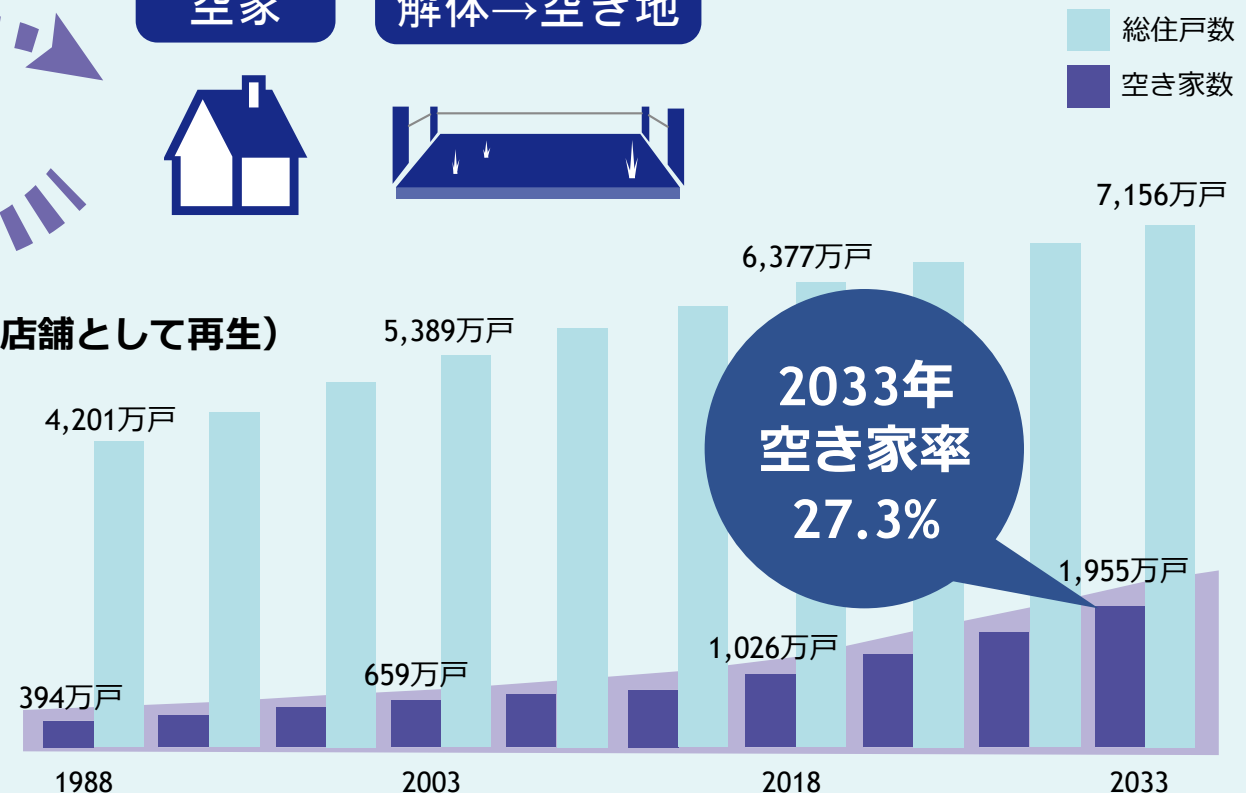
スピンアウト

空家

解体→空き地



取り込み
(住宅や店舗として再生)



総住戸数・空家数・空家率の実績と予想 出典)野村総合研究所 2018年度版 2030年の住宅市場と課題 ※野村総合研究所のグラフを元に当社にて加工しています。

建物市場のニーズは増加 建物や住宅に“回転”が発生！

維持
管理
清掃

シェアリング
エコノミーの進化

保険
保証

修繕
交換

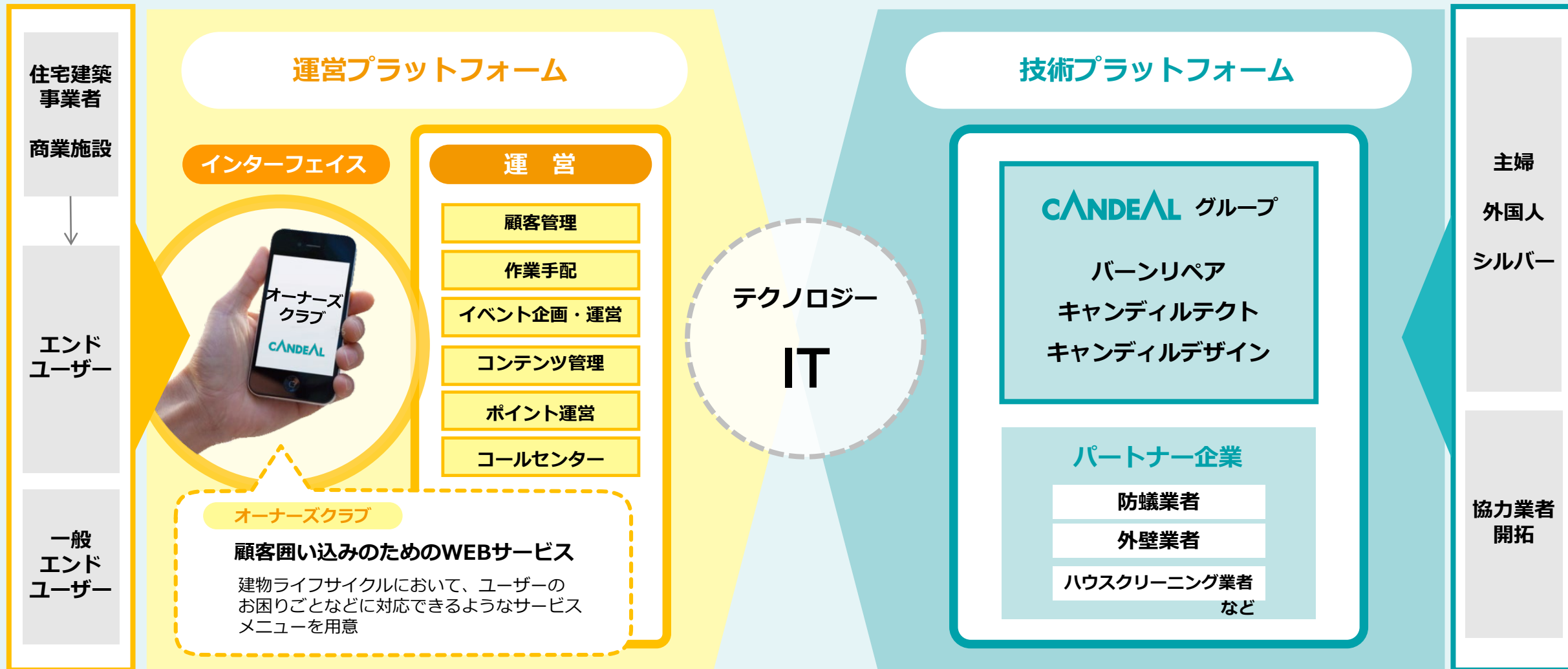


自動化

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

仕組みを創って対価を得る

人が作業して対価を得る

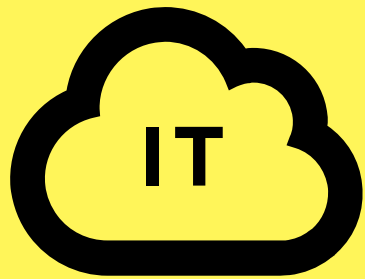


※運営プラットフォームは、あくまでも将来イメージです

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
**キャンディールは「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**

CANDEAL

建物のライフサイクルサポート
 -修繕・改修・維持・管理-



テクノロジー

×



技術スタッフ

電球の
交換が必要フィルターの
交換が必要ラスト
ワンマイル共有部の
清掃が必要次の利用までに
清掃が必要

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“キャンディール”

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。

