



2021年9月期
決算説明資料

株式会社キャンディル

東証一部:1446

2021/11/12

エグゼクティブサマリー

2021年9月期 連結業績サマリー

2022年9月期 業績予想

今後のビジネス展開

<p>キャンディール グループとは</p>	<p>建物のライフサイクルの各局面(修繕・改修・維持・管理)に関連するサービスを提供しているグループ</p> <p>ビジネスモデル: BtoBtoC型</p>
<p>業績ハイライト</p>	<ul style="list-style-type: none">・連結業績は、減収減益。 売上高 11,220百万円 (YoY 91.5%) 営業利益、63百万円 (YoY 15.0%)・コロナ禍の影響継続により、リペアサービス、商環境向け建築サービスの受注減少が主な要因。・新サービスである、抗ウイルス抗菌サービスへの販売強化に取り組んだが、苦戦。・販売代理店やフランチャイズ加盟店の募集推進や、ツナゲルクラウド ※1 の本格販売に向けた投資は継続して実施。

※1: 2021年8月 サービス名称を「オーナーズクラブ」から「ツナゲルクラウド」へ変更。

2021年9月期 連結業績サマリー

2021年9月期 連結業績サマリー

コロナ禍の影響が大きく、売上高、すべての段階利益において減少。

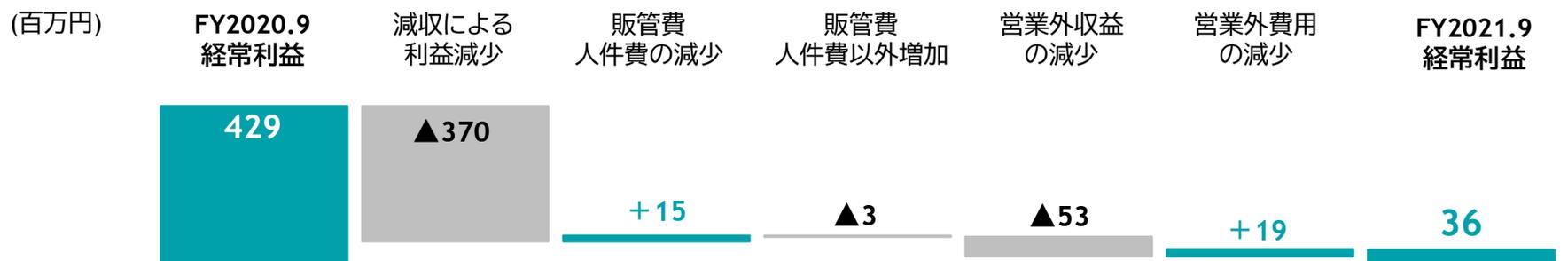
(百万円)	FY2020.9 実績 利益率	FY2021 計画 (修正後)	FY2021.9 実績 利益率	前期比		計画値対比	
売上高	12,264	11,258	11,220	▲1,044	91.5%	▲38	99.7%
売上総利益	4,444 36.2%	—	4,073 36.3%	▲370	91.7%	—	—
販売管理費	4,022 —	—	4,010 —	▲11	99.7%	—	—
営業利益	421 3.4%	73	63 0.6%	▲358	15.0%	▲10	85.7%
経常利益	429 3.5%	51	36 0.3%	▲393	8.5%	▲15	70.5%
当期純利益	191 1.6%	▲123	▲72 —	▲264	—	+51	—
のれん償却前 当期純利益	383 3.1%	68	119 1.1%	▲264	31.1%	+51	174.9%

2021年9月期 損益 (営業利益増減要因)

営業利益の主な増減要因 (営業利益 YoY▲358百万円 / YoY15.0%)

(百万円)	前期比	状況及び主な要因					
売上高	▲1,044 91.5%	・コロナ禍により、新築住宅市場や商業施設向けの建築市場が悪化していた影響を引きずり、リペアサービス、商環境向け建築サービスの受注件数が思うように回復しなかった。					
原価	▲674 91.4%	・売上高の減少に伴い原価労務費、外注費、ともに減少。 <div style="float: right; border-left: 1px dashed black; padding-left: 5px;"> 労務費 ▲396百万円 外注費 ▲174百万円 </div>					
売上総利益	▲370 91.7%	・売上高の減少が影響。					
販管費	▲11 99.7%	・販管人件費の減少 <div style="text-align: right;">▲15百万円</div>					
		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 20%;">人件費</td> <td style="width: 30%;">削減努力や効率化による減少</td> <td style="width: 40%;">・リモートワークの推進による旅費交通費の抑制や諸経費の見直し ・拠点統廃合による地代家賃の減少 など</td> <td rowspan="2" style="width: 10%; text-align: right;">+3百万円</td> </tr> <tr> <td>以外</td> <td>投資による増加</td> <td>・抗ウイルス抗菌サービスの広告宣伝関連費、研究開発費 ・販売代理店やフランチャイズの募集費 ・ツナゲルクラウドの開発費 など</td> </tr> </table>	人件費	削減努力や効率化による減少	・リモートワークの推進による旅費交通費の抑制や諸経費の見直し ・拠点統廃合による地代家賃の減少 など	+3百万円	以外
人件費	削減努力や効率化による減少	・リモートワークの推進による旅費交通費の抑制や諸経費の見直し ・拠点統廃合による地代家賃の減少 など	+3百万円				
以外	投資による増加	・抗ウイルス抗菌サービスの広告宣伝関連費、研究開発費 ・販売代理店やフランチャイズの募集費 ・ツナゲルクラウドの開発費 など					

経常利益の増減要因 (経常利益 YoY▲393百万円 / YoY8.5%)



サービス別売上高

リペアサービスと商環境向け建築サービスは、コロナ禍の影響による市場停滞が大きく影響。
住環境向け建築サービスは、堅調に推移した。

(百万円)	FY2020.9 実績		FY2021.9 実績		前期比	
		構成比		構成比		
リペアサービス	4,662	38.0%	4,146	37.0%	▲516	88.9%
住環境向け建築 サービス	3,072	25.0%	2,991	26.7%	▲80	97.4%
商環境向け建築 サービス	3,771	30.8%	3,180	28.3%	▲591	84.3%
商材販売	758	6.2%	662	5.9%	▲96	87.3%
抗ウイルス抗菌 サービス	—	—	240	2.1%	—	—
合計	12,264		11,220		▲1,044	91.5%

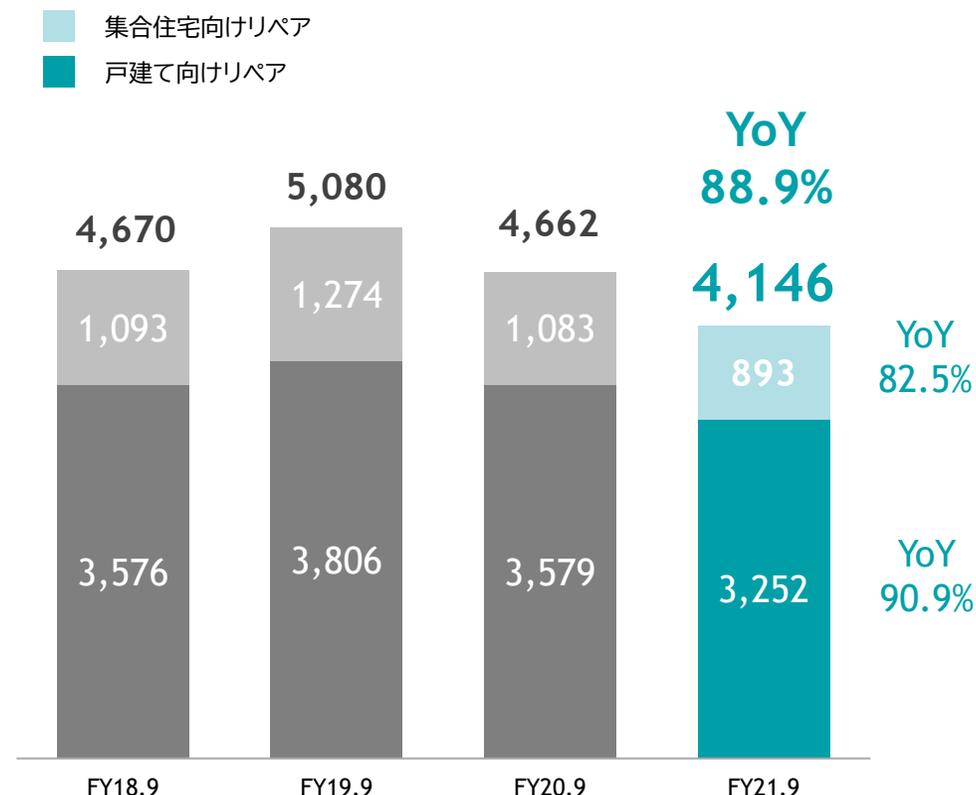
リペアサービスの状況

コロナ禍により、新築着工戸数が減少した影響を継続的に受けている。

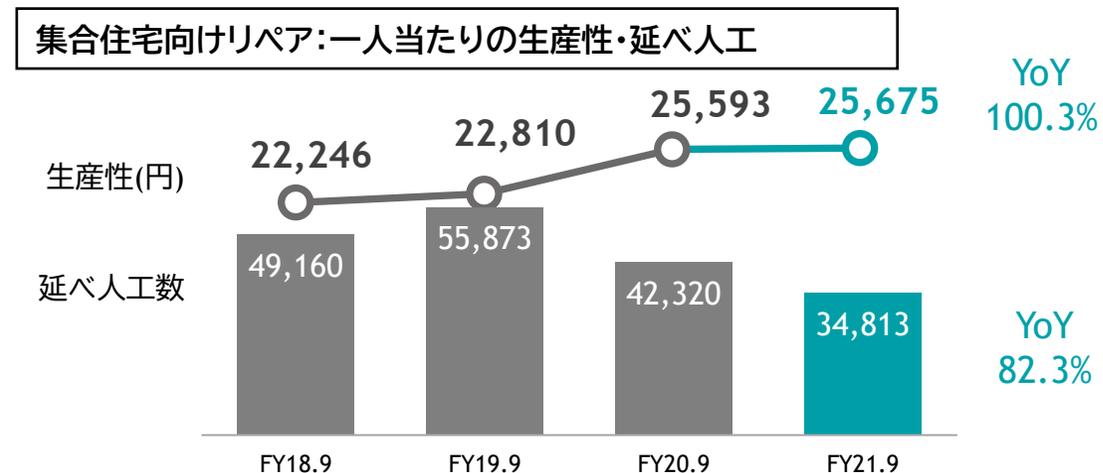
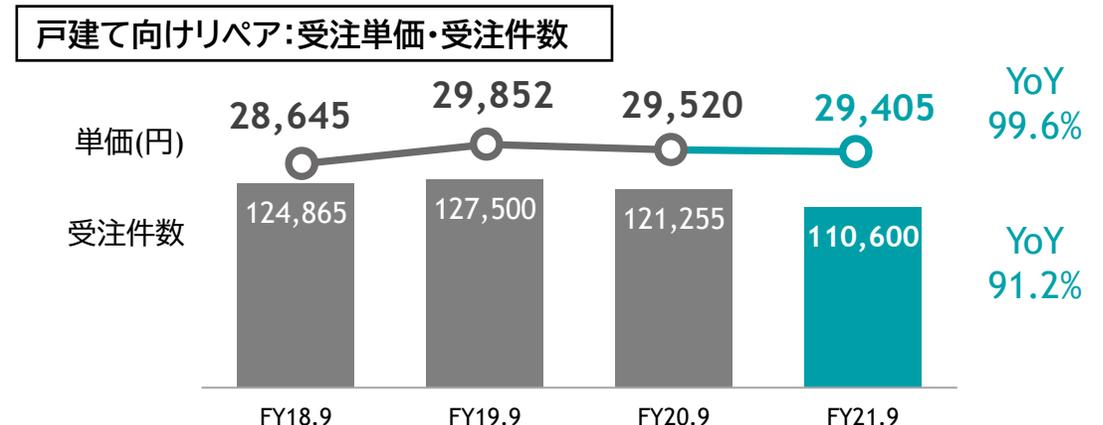
戸建て向け 全国の戸建て新築着工戸数は、建築期間(着工から竣工までを平均6カ月間)を考慮した前期比で91.4%(※1)となっている市況環境の影響を受け、受注件数(YoY91.2%)、単価(YoY99.6%)ともに前年同期を下回った。

集合住宅向け 全国の建築期間(着工から竣工まで平均12カ月間)を考慮した前期比で92.7%(※2)となっている市況環境の影響を受け、延べ人工数が減少した(YoY82.3%)。一方、高単価案件の獲得に注力した結果、生産性は増加した(YoY100.3%)。

売上高の推移 (百万円)



主要KPI

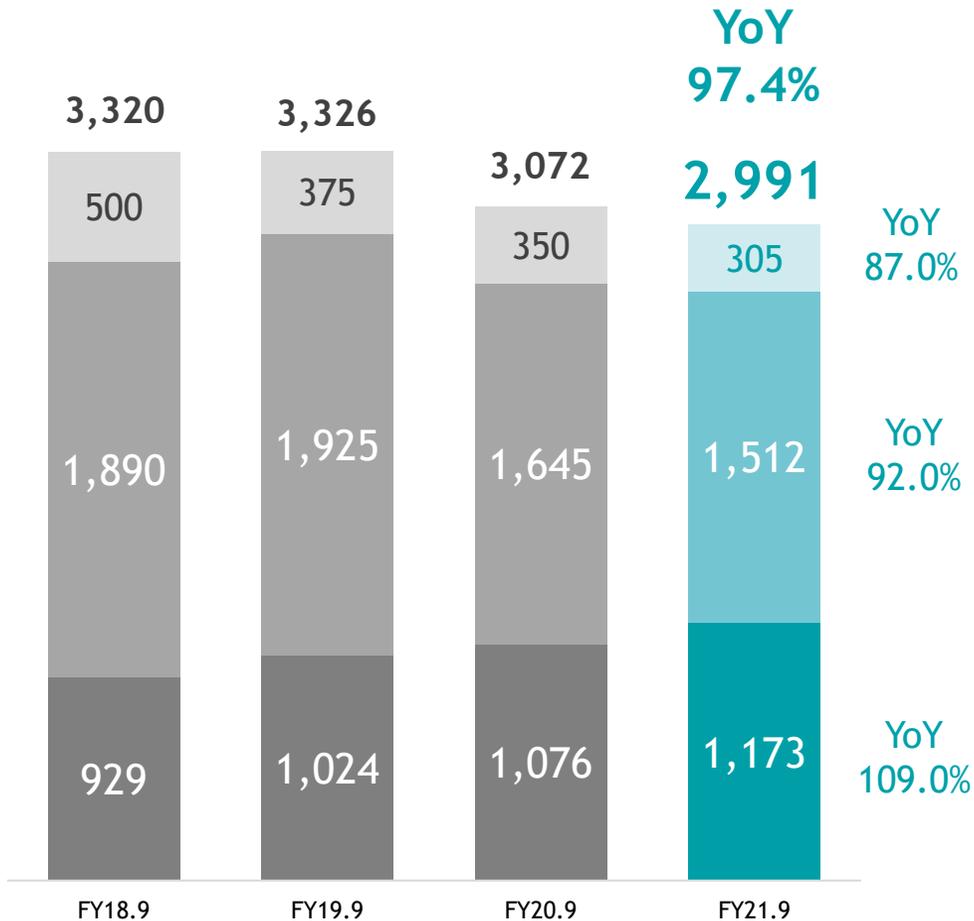


※1 戸建て住宅建築期間(着工から竣工までの平均6カ月間)を考慮した前期比 91.4% (出典:国土交通省)
 ※2 マンション建築期間(着工から竣工までの平均12カ月間)を考慮した前期比 92.7% (出典:国土交通省)

住環境向け建築サービスの状況

売上高の推移 (百万円)

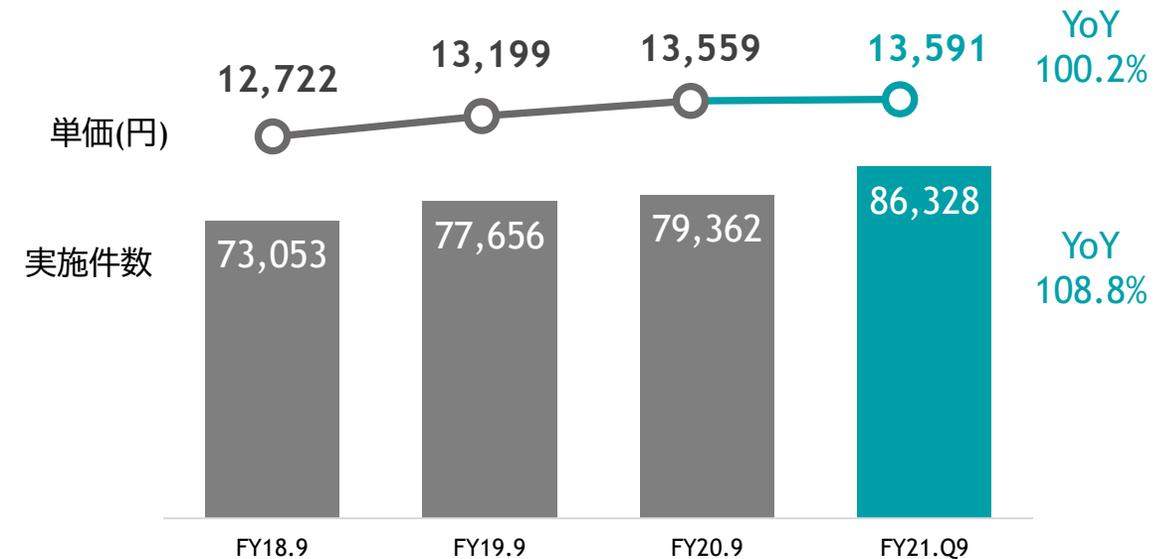
- リフィット
- 小型修繕・各種施工・検査
- アフター定期点検



定期点検対応は回復基調で、YoY109.0%となったが、リコール対応を行うリフィット案件の収束により、住環境向け建築サービス全体の売上高は、YoY97.4%となった。

主要KPI

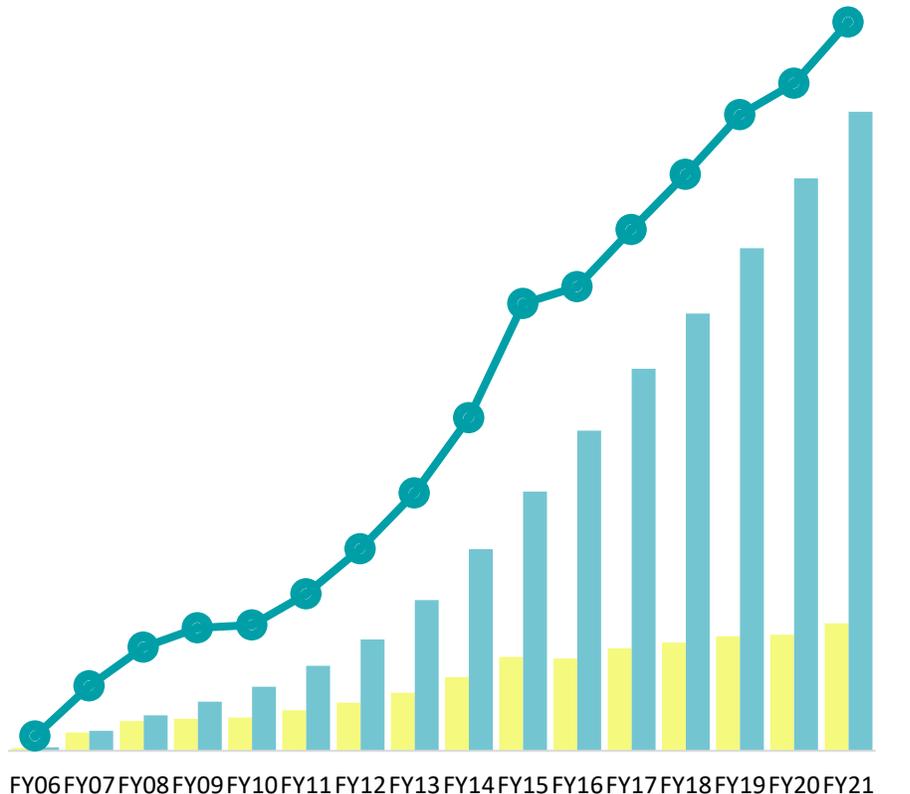
アフター定期点検 : 受注単価・実施件数



アフター定期点検の実績推移と累積管理戸数

業界大手

直近15年間 CAGR 32.2% FY2021.9 売上高 **1,173** 百万円



■ 年間点検実施件数 ■ 累積管理戸数 ● 売上(百万円)

累積管理戸数 FY2021.9 **440,961** 戸 前期比 111.7%

累積管理戸数は 前期比111.7%で順調に推移。

今後の施策

将来的に新築着工戸数減少が予想されるため 既存住宅からなるストック領域での収益力強化

- ① 住宅事業者とオーナーの関係性を維持するための支援サービス (ツナゲルクラウド ※1など)

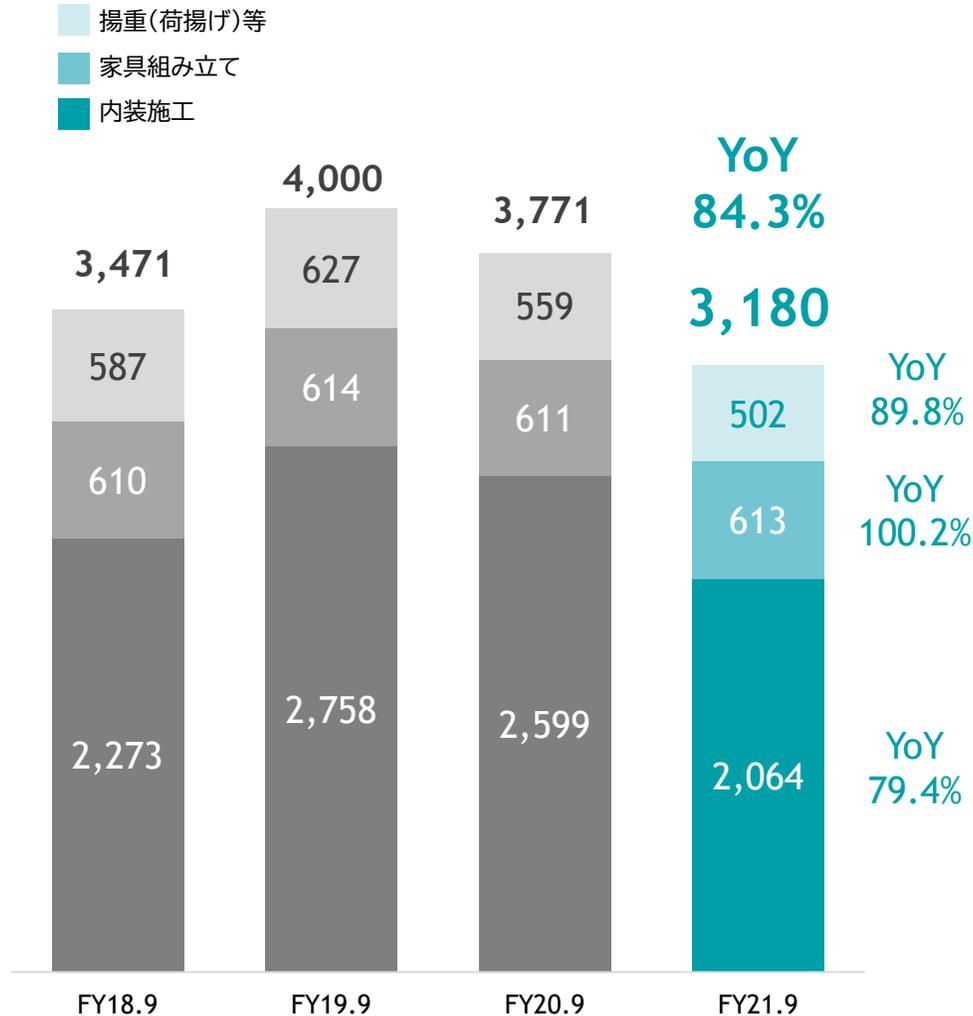
※1:住生活品質向上のための情報、住宅メンテナンスサービス、生活便利サービスを提供する住宅オーナー向けのプラットフォーム (2021年8月に名称をオーナーズクラブから「ツナゲルクラウド」に変更)

- ② 5年、10年目など、経過年数が長くなった住宅点検の獲得強化

- ③ 点検後のメンテナンス需要の獲得

商環境向け建築サービスの状況

売上高の推移 (百万円)



コロナ禍の影響にともなう経済活動停滞の長期化により、前年同期に比べ、ホテル、店舗などの内装施工案件が大幅減少。(延期・中止の影響を受けている)。

内装施工の案件規模別 売上高(前期比)

(百万円)

	FY2020.9 実績	FY2021.9 実績	前期比	
大型 1,000万円以上	769	371	▲397	48.3%
中型 500～1,000万円未満	256	218	▲38	85.0%
小型 500万円未満	1,573	1,474	▲98	93.7%
合計	2,599	2,064	▲535	79.4%

抗ウイルス抗菌サービスの状況

売上高 (百万円)



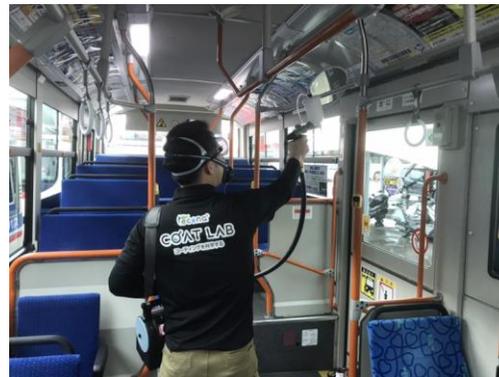
新サービスである抗ウイルス抗菌サービスは、飲食業、旅行業、ホテル・旅館業、娯楽施設など需要の強い業界ほど業績不振が強く、反響に比べて受注が弱い。当初想定以上に厳しい環境下であり、苦戦。

しかし、社会にとって必要なサービスである認識のもと、サービス提供は引き続き推進していく。

(拡販体制構築に向け、販売代理店、フランチャイズ加盟店の募集を継続実施)。

フランチャイズは、レコナ コート ラボとして稼働中

econa® COAT LAB
レコナ コート ラボ



2021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	抗ウイルス 抗菌 サービス	主な取引内容	Q3時点 での 順位
1	一建設株式会社	●	●		●	●	検査／リペア 定期点検／点検後のメンテナンス お手入れキットの販売	1
2	イケア・ジャパン株式会社			●			家具組み立て(全店舗)	2
3	株式会社エムクリエイツ			●			店舗内装工事	3
4	株式会社ハンディ・クラウン				●		リペア商材の販売	5
5	パナソニック株式会社	●	●				リペア／内装工事	4
6	積水ホームテクノ株式会社	●	●				リペア／内装工事	6
7	株式会社総合デザイン			●			商業施設内装／貸会議室内装工事	7
8	株式会社アイ工務店	●	●			●	リペア／定期点検／抗ウイルス抗菌	8
9	タクトホーム株式会社	●	●				リペア／定期点検	10
10	旭化成ホームズ株式会社	●	●		●		リペア／内装工事 お手入れキット、リペア商材の販売	9

上位11～20位

アイリスチトセ株式会社 / YKK AP株式会社 / 大和ハウス工業株式会社 / 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 / 吉忠マネキン株式会社
 コトブキシーティング株式会社 / 株式会社長谷工コーポレーション / ロジテムエンジニアリング株式会社

施工体制の方針と自社技術者数・協力業者数の推移

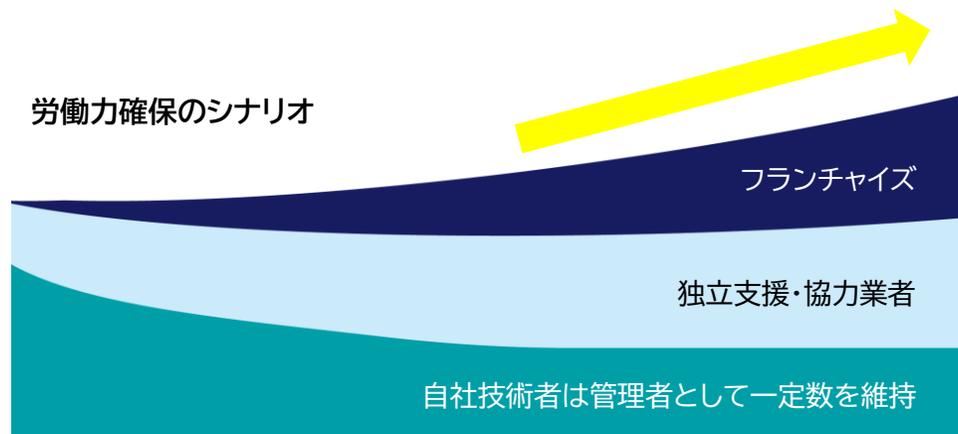
方針

①労働力を確保、稼働率の向上を図る

自社技術者の独立支援、協力業者体制の強化
フランチャイズ体制を構築する

②原価人件費の変動費化を図り 利益率の向上につなげる

③サービス品質維持のため 自社技術者を現場管理者として育成



自社技術者数・協力業者数の推移

施工力の多層構造化の方針のもと、FY2021.9の自社技術者数は前期比90.5%。
協力業者においては、前期比122.1%と順調に推移。

自社技術者数

前期比 90.5% (-98名)

932名

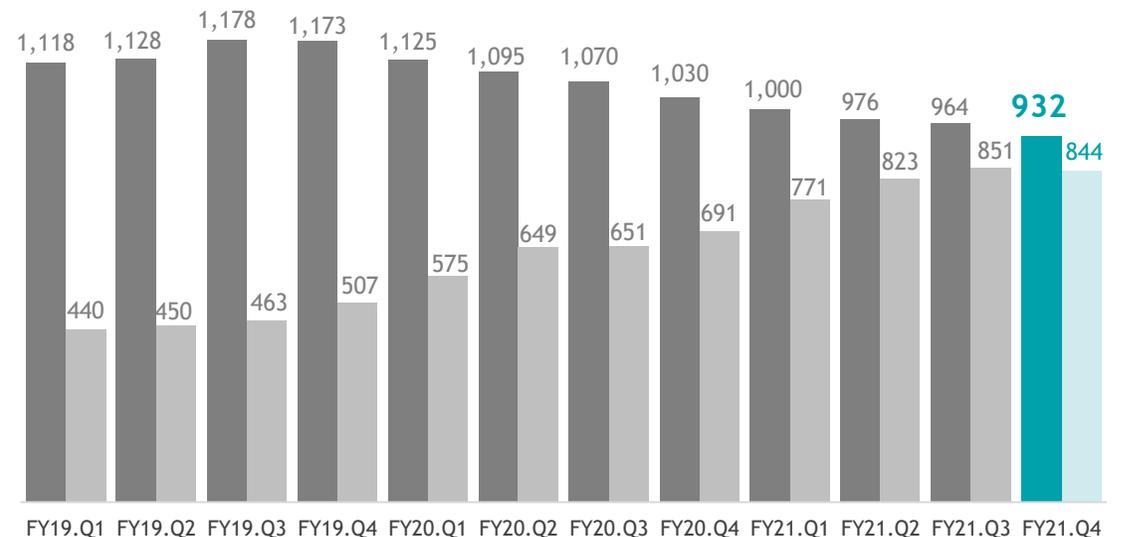
協力業者

前期比 122.1% (+153社)

844社

(フランチャイズ加盟店数は含まず)

■ 自社技術者(名)
■ 協力業者(社)



2022年9月期 業績予想

2022年9月期 業績予想

新築住宅市場、商環境市場共に、市場環境の回復を見込む。

(百万円)	FY2021.9 実績	FY2022.9 予想	前期比	
売上高	11,220	11,727	+ 506	104.5%
営業利益	63	261	+ 198	413.7%
経常利益	36	241	+ 204	659.0%
当期純利益	▲72	72	+ 145	—
のれん償却前 当期純利益	119	264	+ 145	221.9%

2022年9月期 サービス区分別 売上予想

(百万円)	FY2021.9 実績	FY2022.9 予想	前期比	ポイント
リペアサービス	4,146	4,502	108.6%	新築住宅の市場環境回復を想定し、 受注件数増加を見込む。
住環境向け建築 サービス	2,991	3,006	100.5%	・定期点検は売上高 前期比約111%を見込む。 ・リフィット案件(リコール案件)の 大型案件の対応終了による影響で 売上高 前期比約40%を見込む。
商環境向け建築 サービス	3,180	3,271	102.9%	商環境の市場環境回復を想定。
商材販売	662	702	106.0%	新築住宅の市場環境回復を想定し、 メンテナンス商材の販売数増加を見込む。
抗ウイルス抗菌	240	244	101.7%	受注量は2021年9月期並みと想定。
合計	11,220	11,727	104.5%	

配当予想



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

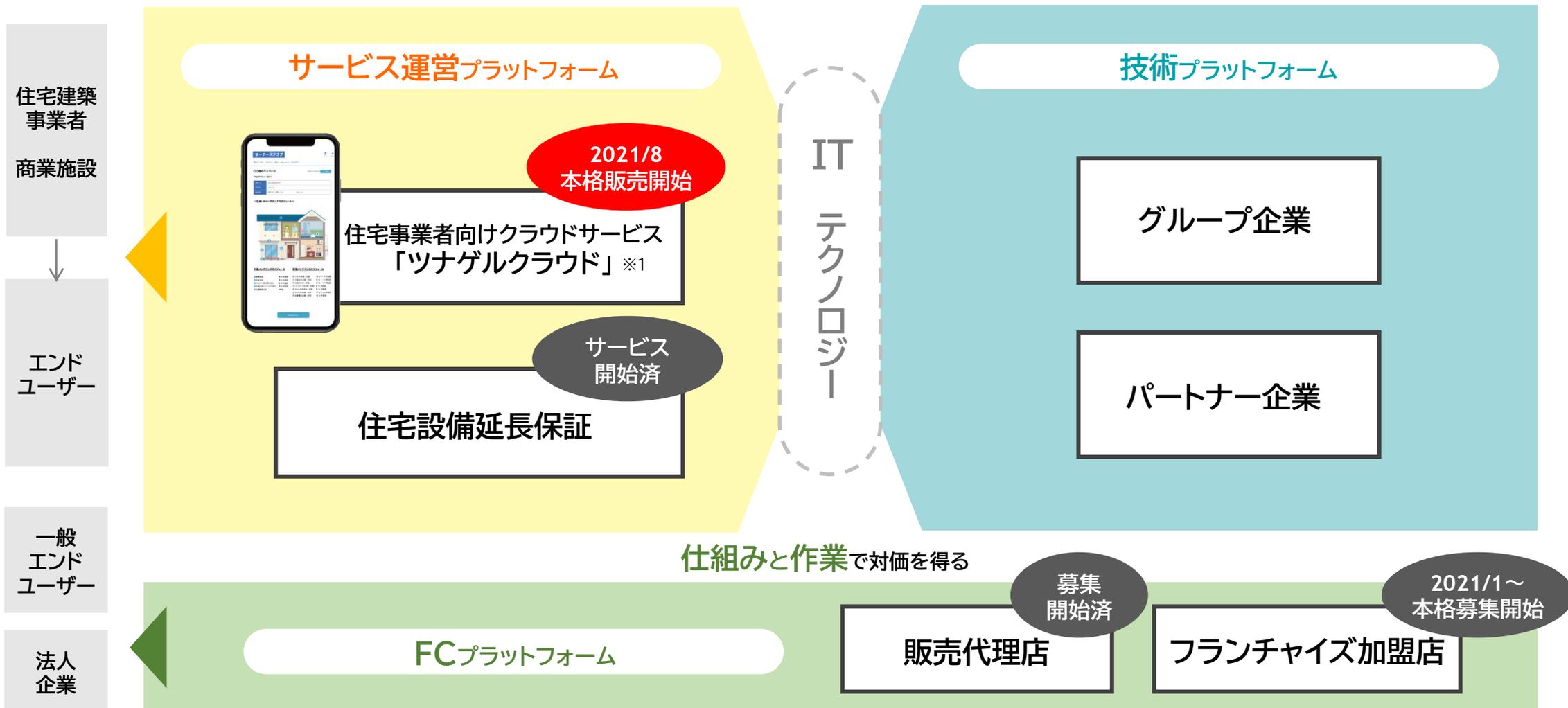
※現時点で株主優待制度の変更予定はありませんが、今後の経営成績により変更する可能性があります。

今後のビジネス展開

既存の技術プラットフォームビジネス(労働集約型ビジネス)に加え 計画していた「仕組みで稼ぐ」サービス運営やFCプラットフォームが稼働

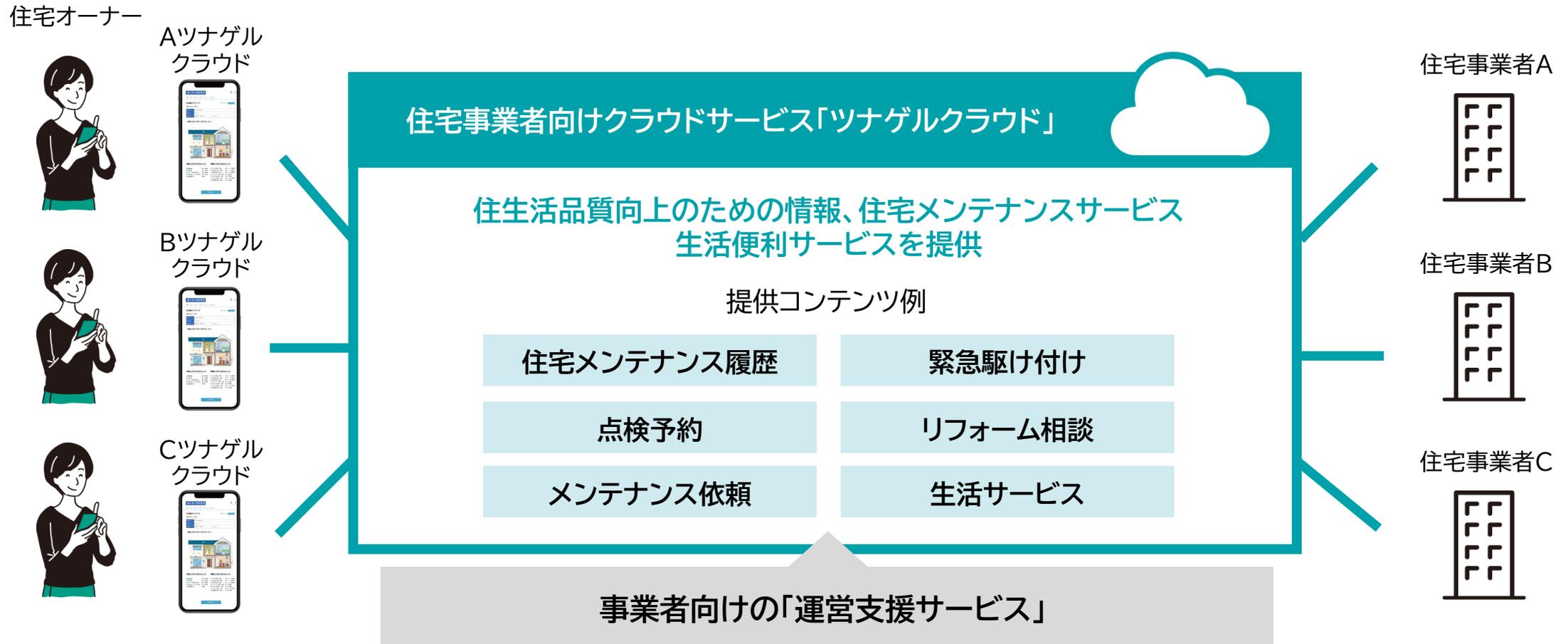
仕組みで対価を得る

人が作業して対価を得る



※1: 2021年8月 サービス名称を「オーナーズクラブ」から「ツナゲルクラウド」へ変更。

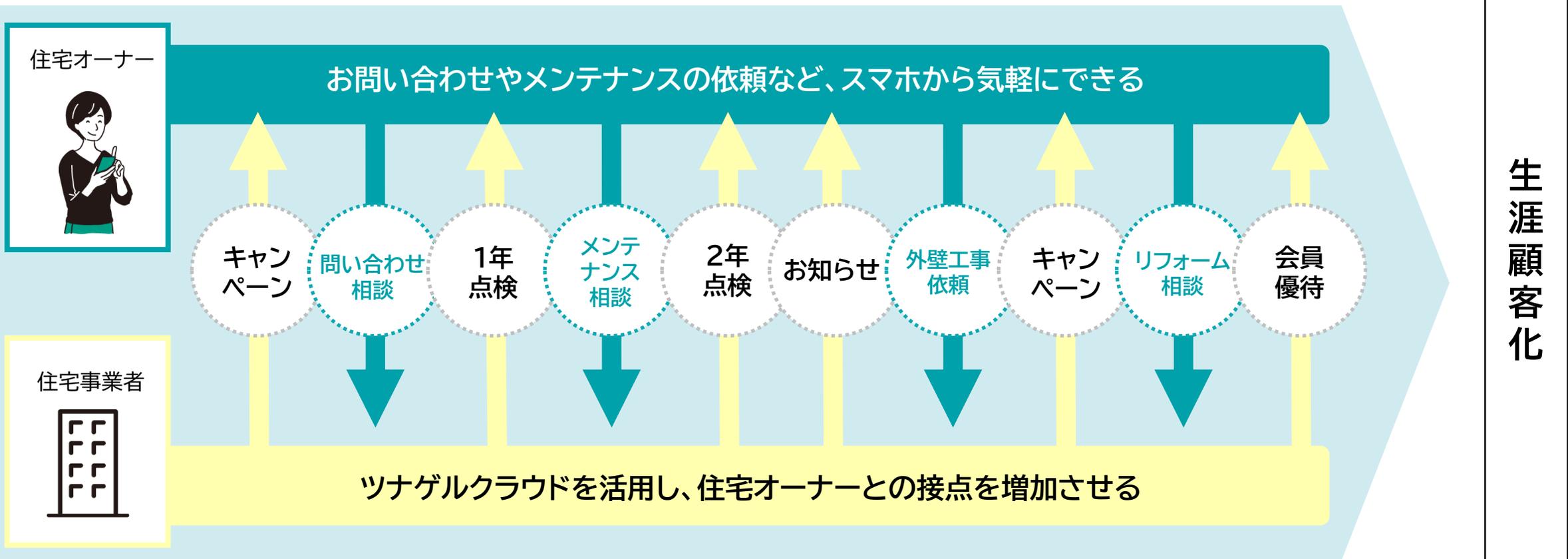
住宅事業者向けクラウドサービス「ツナゲルクラウド^{※1}」の構築を推進 2021年8月 本格販売開始！



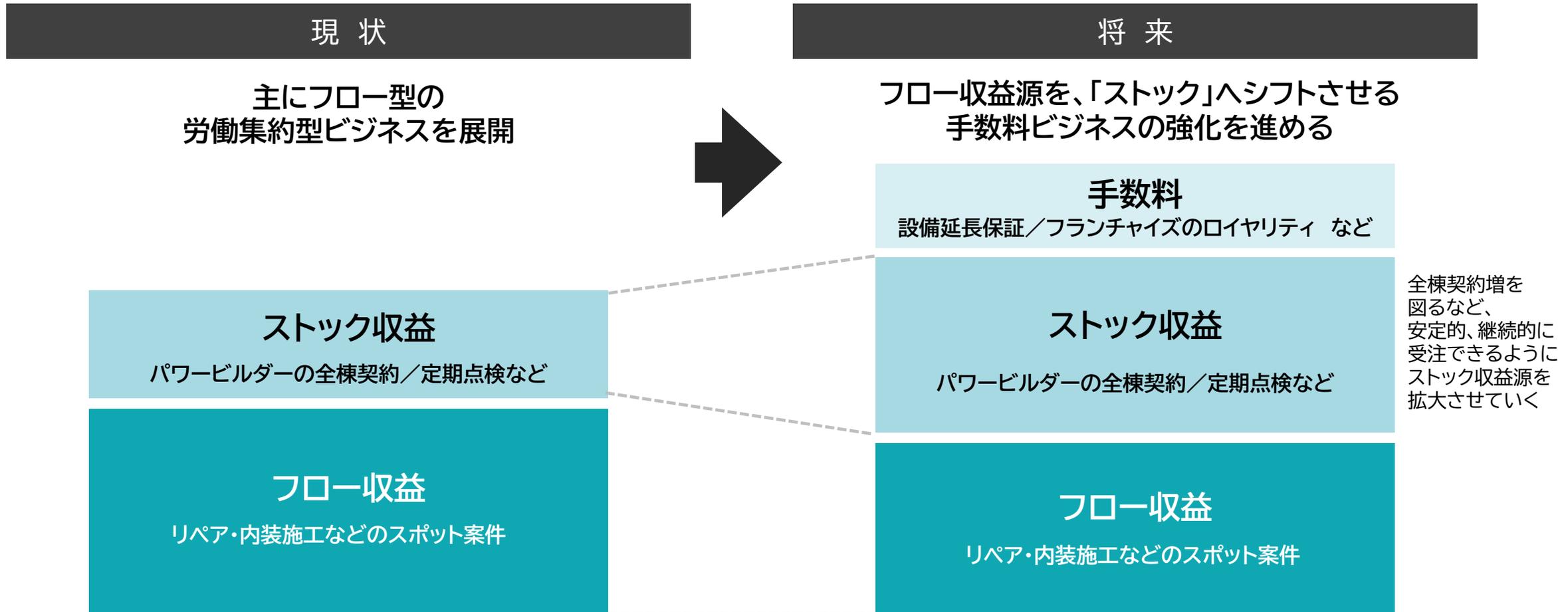
当社グループは、住宅事業者と住宅オーナーの関係性強化を図るツールを提供することで“生涯顧客化”を支援

※1: 2021年8月 サービス名称を「オーナーズクラブ」から「ツナゲルクラウド」へ変更。

ツナゲルクラウドを提供し、住宅オーナーとの“接点を増加させること”で「生涯顧客化」の実現を支援



社会情勢や環境に左右されにくい
「ストック型収益」「手数料ビジネス」の強固な収益基盤の構築を目指す



Appendix:市場環境予測



現時点での当社見立ての、今後の市場環境予測です。以下の情報を参考として予測しています。

- ・新築住宅着工戸数は、2021年9月で 前年同期比+4.3%と7カ月連続増加で、回復傾向。(※1)
2020年度は、81万戸/年、2021年度は、86万戸/年の予測。2022年度は、85万戸/年の予測。(※2)
- ・建設投資における民間非住宅投資は、2021年度は前年比 ▲1.4%、2022年度は前年比+2.0%の予測。(※3)
- ・上記に加えて、当社グループの主要取引先の決算開示情報を参考としています。

住宅関連企業の2022年度の通期予想は、概ね増収予想。

商業関連建設企業は、コロナ禍の影響で業界全体としては先行き不透明。2021年度は本格的な回復には至らず、概ね横ばい又は微増との予想。

市場環境は、日々刻々と変化しているため、当社としても今後の動きを敏感にとらえ、予測をアップデートして事業運営に活かしていきます。

(百万円)		実績 ※4 ※5				今後の市場環境予測 ※4 ※5
		FY2020.9 Q1-Q2	FY2020.9 Q3-Q4	FY2021.9 Q1-Q2	FY2021.9 Q3-Q4	来期(FY2022.9) 以降の市場予測
リペアサービス	市場環境	↓	↓	↓	↓	↗
	売上高	2,616	2,046	2,169	1,976	↗
住環境向け 建築サービス	市場環境	↗	↓	→	→	↗
	売上高	1,624	1,447	1,615	1,375	↗
商環境向け 建築サービス	市場環境	↓	↓	↓	↓	↗
	売上高	1,955	1,815	1,673	1,506	↗
商材販売	市場環境	↓	↓	↓	↓	↗
	売上高	420	337	352	310	↗
抗ウイルス抗菌 サービス	市場環境	—	—	→	→	→
	売上高	—	—	116	124	→

※1 出典:国土交通省 ※2 出典:野村総合研究所 ※3 出典:出典:建設経済モデルによる建設投資の見通し(2021年7月)/ (一財)建設経済研究所 (一財)経済調査会 経済調査研究所

※4 2020年9月期のQ1-Q2、Q3-Q4、2021年9月期のQ1-Q2、Q3-Q4は、その時の市場環境と売上高を記載しており、2022年9月期以降に関しては市場環境の予測を記載しています。

※5 全てのトレンドは、直前の半期と比較したものです。

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。

