

2022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 | 証券コード：1446

2022/8/12



CONTENTS

エグゼクティブサマリー

FY2022.9 Q3 連結業績サマリー

FY2022.9 業績予想

今後の事業展開

TOPICS

キャンディルグループとは

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
ビジネスモデル：BtoBtoC型

FY2022.9 Q3 業績ハイライト

売上高 **8,441**百万円

YoY **98.5%**

▲129百万円

営業利益 **242**百万円

YoY **227.7%**

+136百万円

FY2022.9 Q3 の連結業績は、減収増益

[売上高]

売上高は、YoY▲1.5%、▲129百万円で減収

- ▶ 商環境向け建築サービスが、内装施工の需要回復を取り込み、好調
- ▶ 住環境向け建築サービスの売上高が減少
リフィットサービス(リコール対応)における大型案件の対応終了が影響
- ▶ 技術者の採用活動が難航し、需要に対して十分な供給量の確保ができなかったため
売上高の伸長が弱かった(主にリペアサービス、住環境向け建築サービス)

[営業利益]

営業利益は、YoY+127.7%、+136百万円で大幅増益

- ▶ 前期実施した事務センターの閉鎖による固定費の削減効果、
その他の業務改善による販管費の抑制効果が顕在化した

TOPICS

1. 株式会社サカイ引越センターと資本業務提携契約を締結
両社の事業共通点である「住まいが変わるタイミング」をとらえたシナジーの創出へ
2. 一建設株式会社と包括的業務提携契約を締結 両社による「長期サポート体制」構築へ

FY2022.9 Q3 連結業績サマリー

FY2022.9 Q3 連結業績サマリー

▶ 売上高はYoY 98.5%、営業利益はYoY 227.7%で減収増益

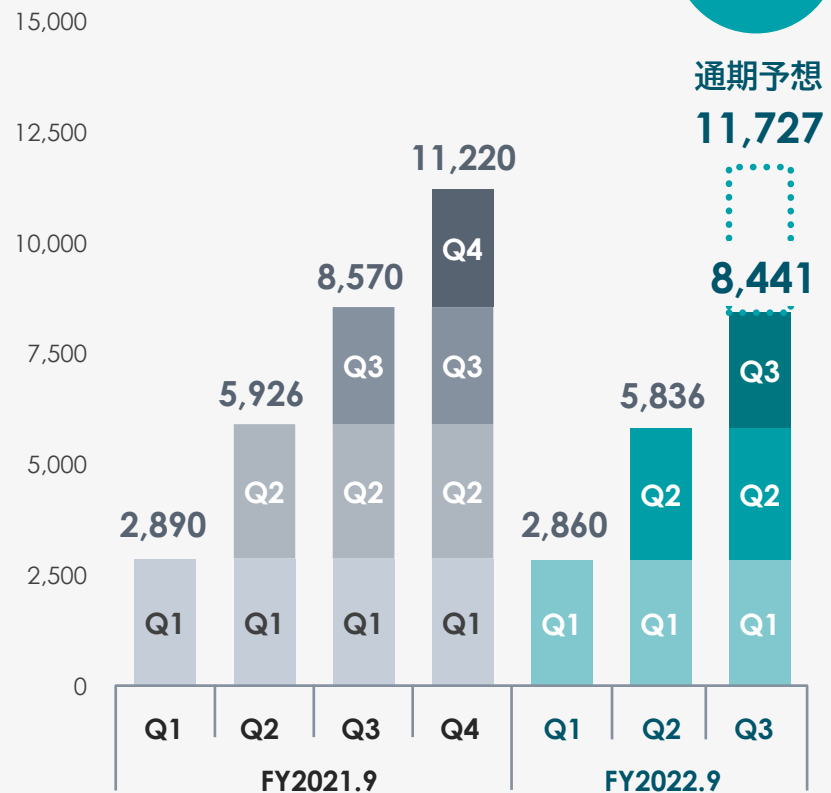
(百万円)	FY2021.9 Q3	FY2022.9 Q3	増減額	YoY	通期 業績予想	進捗率
売上高	8,570	8,441	▲129	98.5%	11,727	72.0%
リペアサービス	3,147	3,143	▲4	99.9%	4,502	69.8%
住環境向け建築サービス	2,317	2,071	▲246	89.4%	3,006	68.9%
商環境向け建築サービス	2,423	2,641	+217	109.0%	3,271	80.7%
商材販売	517	458	▲59	88.5%	702	65.3%
抗ウイルス抗菌サービス	164	128	▲36	77.7%	244	52.4%
売上総利益	3,145	3,068	▲77	97.5%	—	—
売上総利益率	36.7%	36.3%	—	▲0.4%	—	—
販売管理費	3,038	2,825	▲213	93.0%	—	—
営業利益	106	242	+136	227.7%	261	92.7%
営業利益率	1.2%	2.9%	—	+1.7%	—	—
経常利益	84	207 ※1	+122	245.7%	241	85.7%
四半期(当期)純利益	▲59	60	+119	—	72	83.6%
のれん償却前四半期(当期)純利益	84	204	+119	241.2%	264	77.3%

※1：子会社の株式会社キャンディルデザインが運営する、オンラインショップへの不正アクセスによる個人情報漏洩(2021年7月20日開示)における損害賠償金を営業外費用として計上

四半期業績(累計)の売上高・営業利益の推移と進捗率

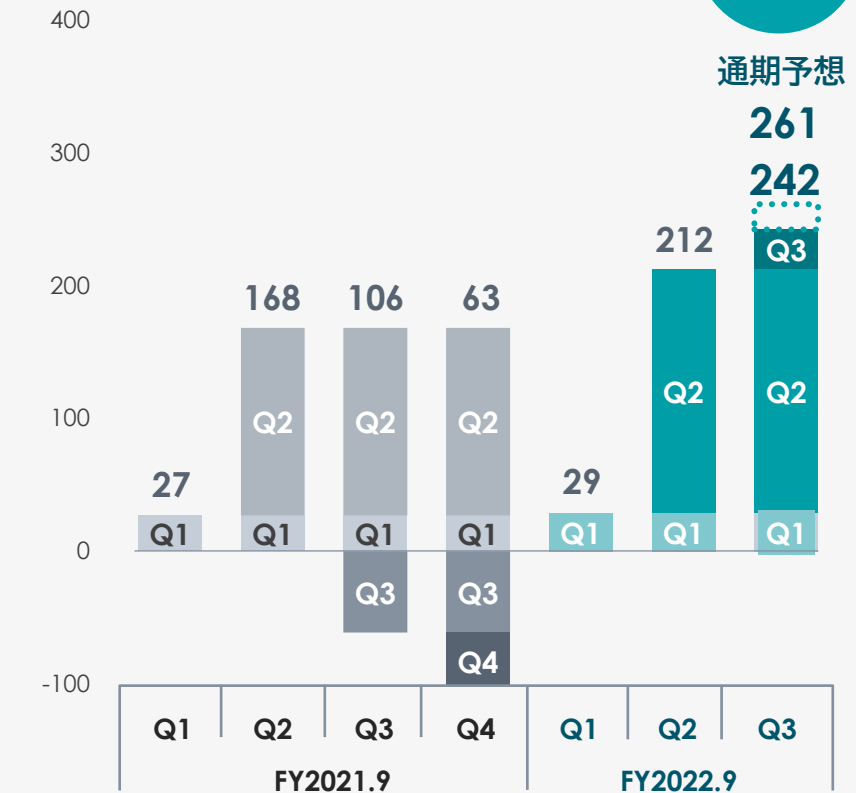
売上高

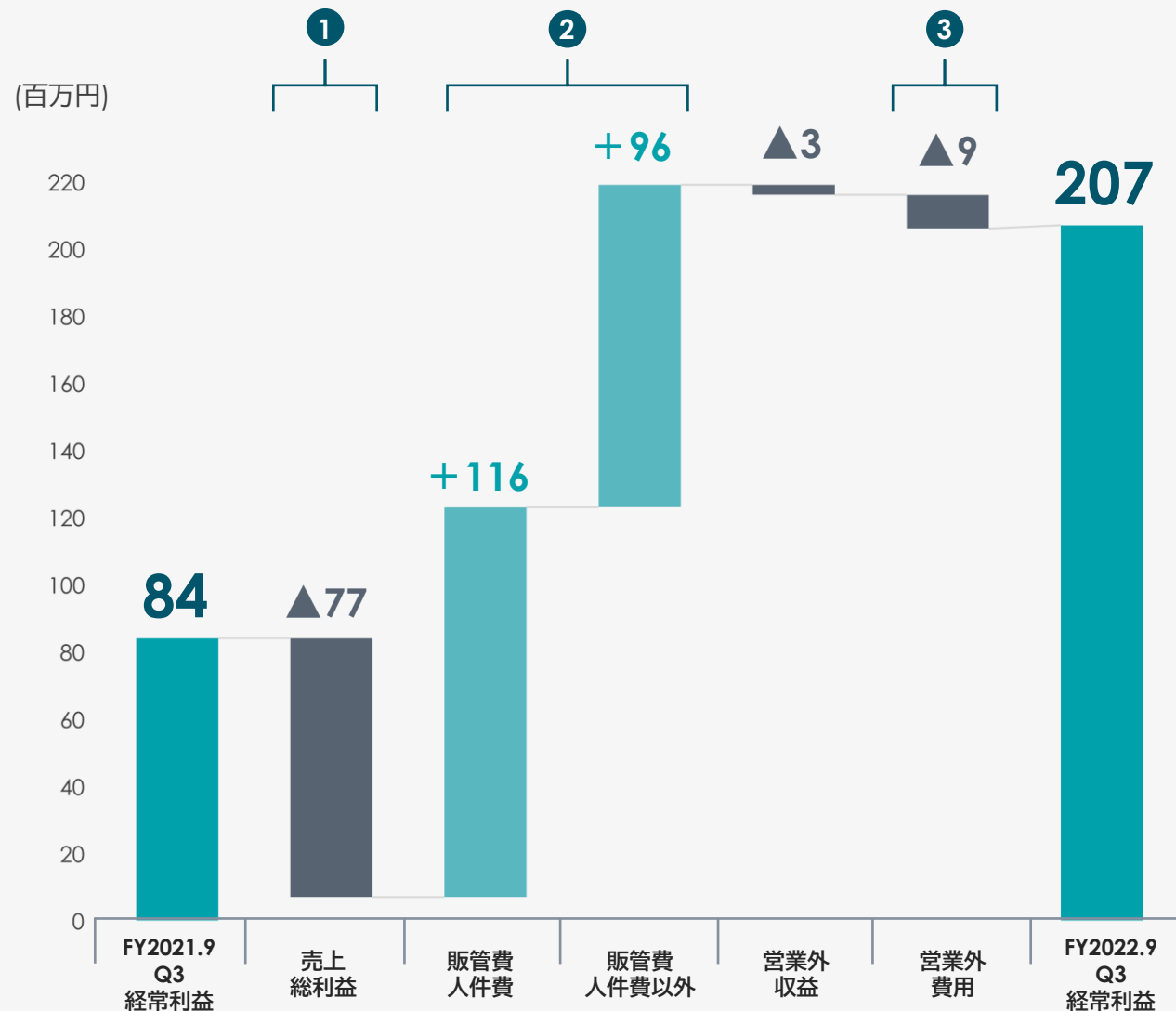
(百万円)



営業利益

(百万円)





主な増減要因

① 売上総利益

- ▶ 売上高(主に住環境)の減少が影響

② 販管費

[販管費人件費] ▲116百万円

- ▶ 前期実施した事務センターの閉鎖や業務改善によるコスト圧縮 など

[人件費以外] ▲96百万円

- ▶ 支払手数料、地代家賃などの見直しや業務効率化による効果 など

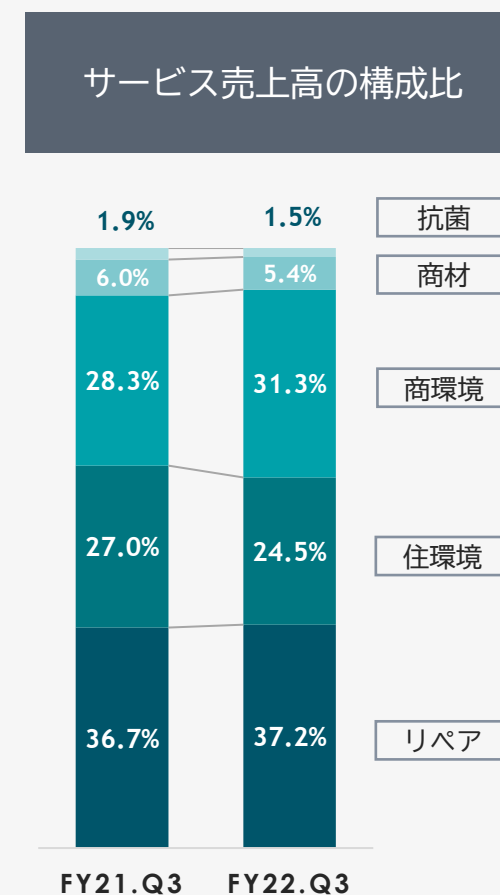
③ 営業外費用

- ▶ 子会社の(株)キャンディルデザインが運営する、オンラインショップへの不正アクセスによる個人情報漏洩※1における損害賠償金を計上

FY2022.9 Q3 サービス区分別売上高

- ▶ 商環境向け建築サービスは、内装施工の需要が回復傾向にあり、YoY109.0%と好調継続
- ▶ 住環境向け建築サービスは、リフィットサービス(リコール対応)の大型案件の対応終了が影響し、YoY89.4%となった

(百万円)	FY2021.9 Q3	FY2022.9 Q3	増減額	YoY	通期 業績予想	進捗率
売上高	8,570	8,441	▲129	98.5%	11,727	72.0%
リペアサービス	3,147	3,143	▲4	99.9%	4,502	69.8%
住環境向け 建築サービス	2,317	2,071	▲246	89.4%	3,006	68.9%
商環境向け 建築サービス	2,423	2,641	+217	109.0%	3,271	80.7%
商材販売	517	458	▲59	88.5%	702	65.3%
抗ウイルス抗菌 サービス	164	128	▲36	77.7%	244	52.4%



サービス別状況：リペアサービス

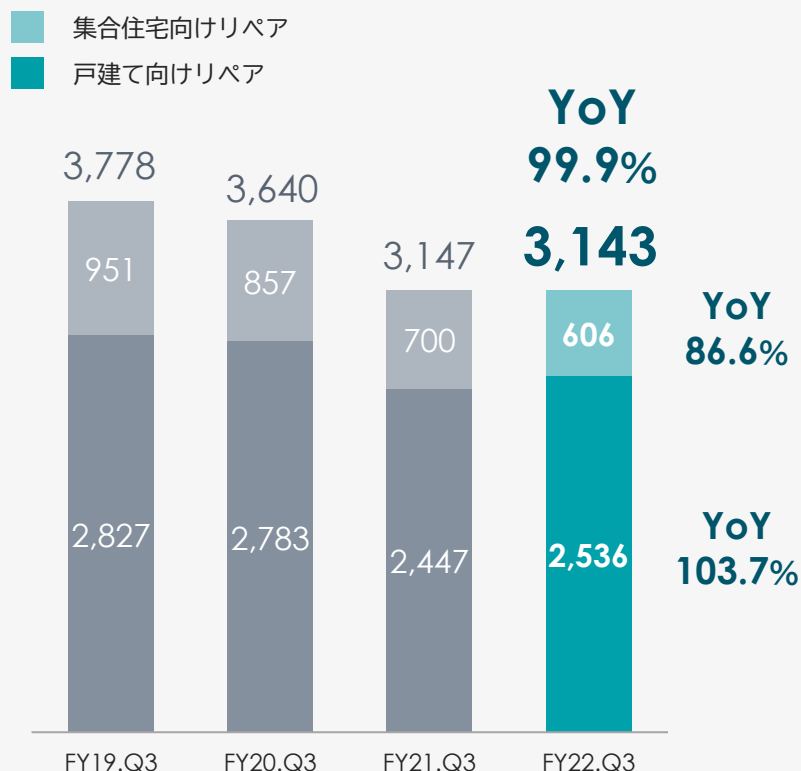
戸建て向け

新設住宅着工の持ち直しの動きにより着工戸数が増加したものの（YoY111.5% ※1）想定より回復需要を取り込めず、受注件数（YoY102.1%）、単価（YoY101.5%）ともに前年同期並みとなった

集合住宅向け

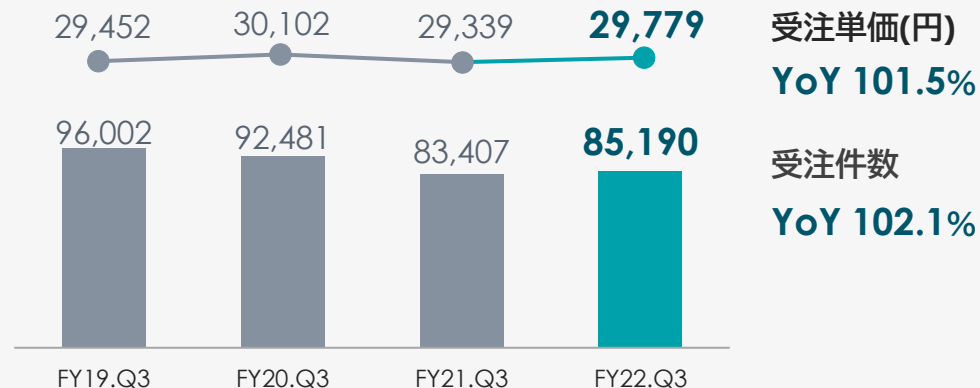
マンション着工戸数減少（YoY95.4% ※2）の影響に加え、技術者採用が難航したことにより、延べ人工数が減少した（YoY88.9%）一方、高単価案件の獲得に注力した結果、生産性は前年同期並みとなった（YoY97.4%）

売上高の推移 (百万円)

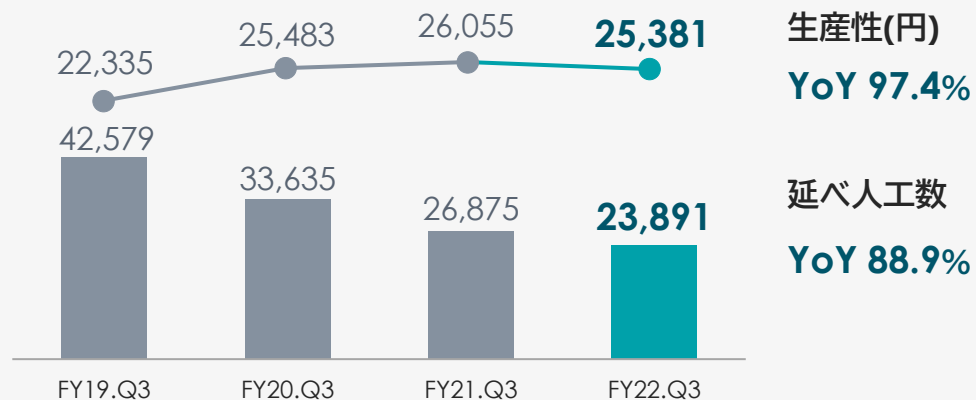


主要KPI

戸建て向けリペア：受注単価・受注件数



集合住宅向けリペア：一人当たりの生産性・延べ人工

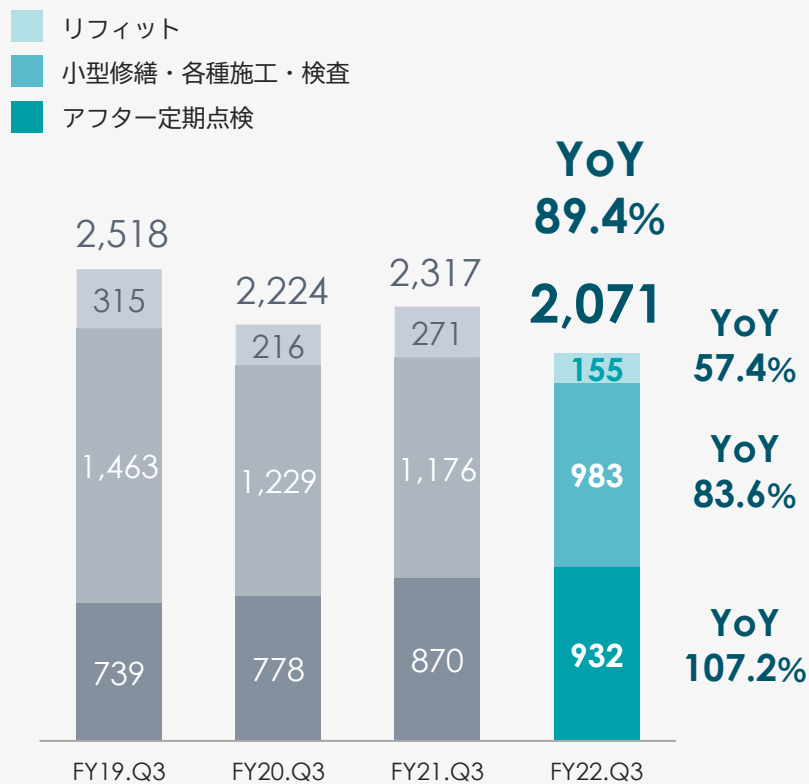


※1：戸建て住宅建築期間(着工から竣工までの平均6カ月間)を考慮した前期比(2021年4月～12月) 111.5% (出典：国土交通省)
 ※2：マンション建築期間(着工から竣工までの平均12カ月前)を考慮した前期比(2020年10月～2021年6月) 95.4% (出典：国土交通省)

サービス別状況：住環境向け建築サービス

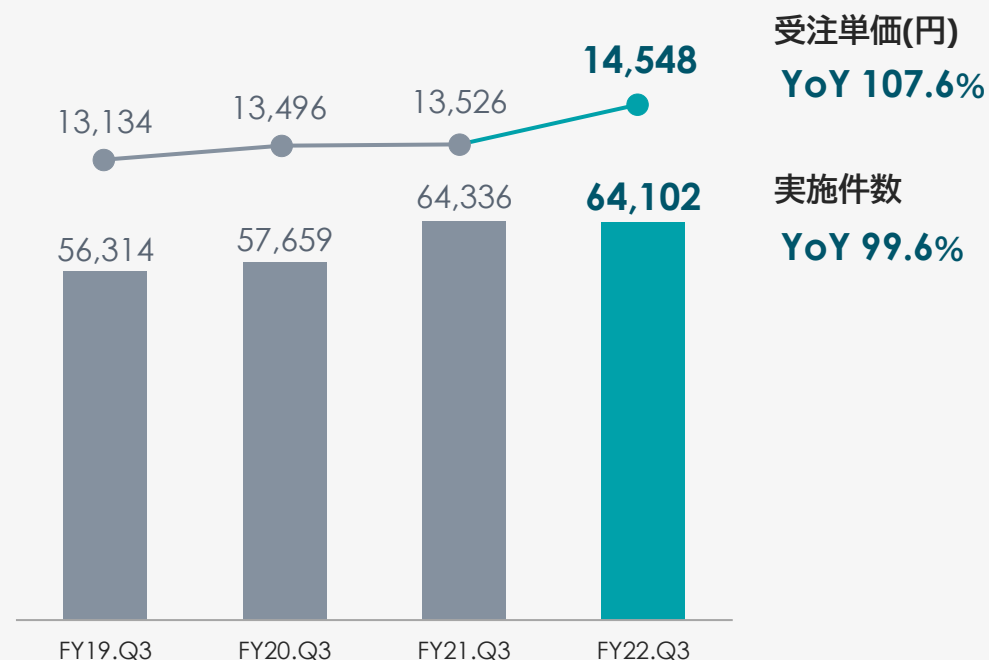
- ▶ リフィットサービス(リコール対応)の大型案件の対応終了の影響により、住環境向け建築サービスの全体の売上高は、YoY89.4%となった
- ▶ アフター定期点検は、実施件数は堅調に推移(YoY99.6%)、新規取引先数の増加や契約単価アップなどにより、売上高はYoY107.2%となった
- ▶ 小型修繕・各種施工は、受注が想定より下回り、YoY83.6%となった

売上高の推移 (百万円)



主要KPI

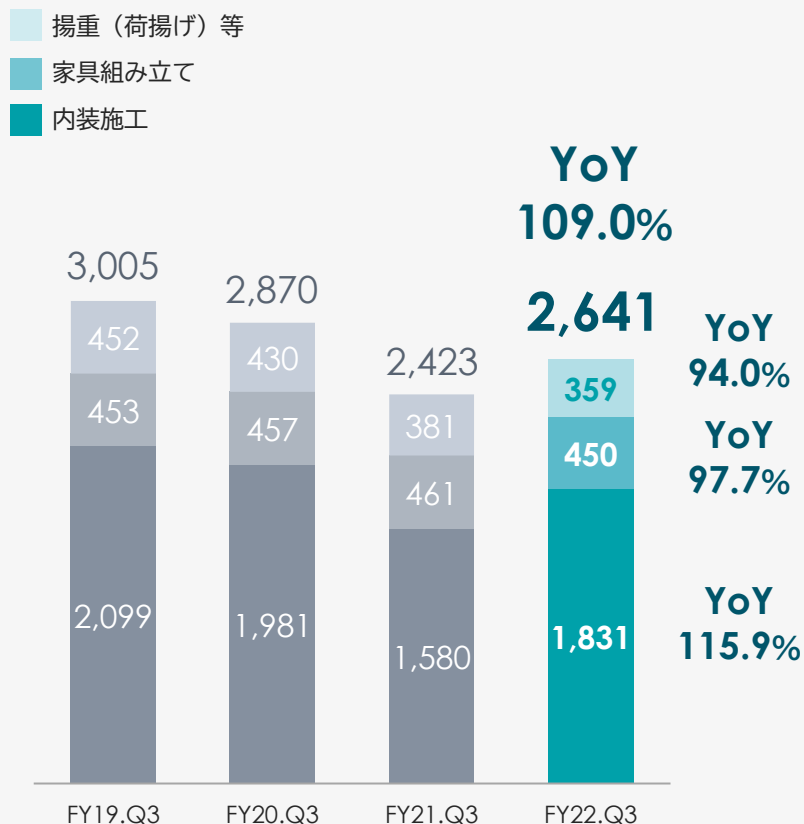
アフター定期点検：受注単価・実施件数



サービス別状況：商環境向け建築サービス

- ▶ 段階的に回復基調である内装施工需要を取り込む（大手商業ゼネコンなどからの依頼が増加傾向）
前年同期に比べ、店舗や商業施設の原状回復工事や、新装・改装工事、メンテナンス案件、オフィス改修工事などの大型案件が増加し、商環境向け建築サービス全体の売上高がYoY109.0%となり、好調に推移

売上高の推移（百万円）



内装施工の案件規模別売上高

(百万円)	FY2021.9 Q3	FY2022.9 Q3	増減額	YoY
売上高	1,580	1,831	+251	115.9%
大型 1,000万円以上	298	510	+212	171.4%
中型 500~1,000万円未満	138	237	+99	171.9%
小型 500万円未満	1,143	1,082	▲60	94.7%

FY2022.9 Q3 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	Q2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 株式会社エイムクリエイツ			●			店舗内装工事	3
4 株式会社ユニクロ			●			店舗内装工事	4
5 株式会社一条工務店	●	●		●		検査／リペア 定期点検／リペア材料販売	7
6 株式会社ハンディ・クラウン				●		リペア商材の販売	6
7 株式会社アイ工務店	●	●			●	リペア／定期点検 点検後のメンテナンス 抗ウイルス抗菌	9
6 株式会社光製作所			●			オフィスの改修工事	5
9 タクトホーム株式会社	●	●				リペア／定期点検	10
10 株式会社丹青社	●		●			リペア／店舗内装工事	★

上位11～20位

前田建設工業株式会社 / 旭化成ホームズ株式会社 / アイリスチトセ株式会社 / 株式会社総合デザイン / YKK AP株式会社 / 住友不動産株式会社
 パナソニック ホームズ株式会社 / 株式会社オカムラ / 住宅情報館株式会社 / 株式会社乃村工藝社

★ FY2022.Q3で新たに上位10社にランクインした取引先

施工体制の方針と自社技術者数・協力業者数の推移

方針

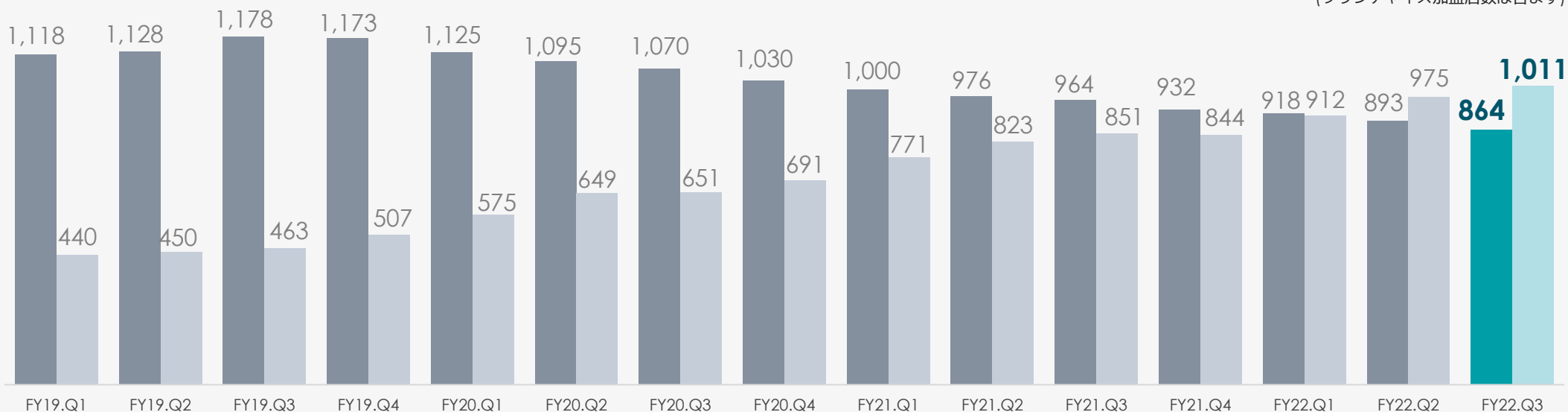
- ▶ 労働力の確保、稼働率の向上を図る(自社技術者の独立支援、協力業者体制の強化、フランチャイズ体制を構築する)
- ▶ 原価人件費の変動費化を図り、利益率の向上につなげる
- ▶ サービス品質維持のため、自社技術者を現場管理者として育成する

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、FY2022.9 Q3の自社技術者数は前期末比92.7%
協力業者においては、前期末比119.8%で推移

- 自社技術者(名)
- 協力業者(社)

自社技術者数	協力業者
前期末比 92.7% (-68名)	前期末比 119.8% (+167社)
864名	1,011社
	(フランチャイズ加盟店数は含まず)



FY2022.9 業績予想

- ▶ 業績予想は変更なし
- ▶ 新築住宅市場、商環境市場ともに、市場環境の回復を見込む

(百万円)	FY2021.9	FY2022.9 予想	YoY	
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%

(百万円)	FY2021.9	FY2022.9 予想	YoY	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%	<ul style="list-style-type: none"> ・定期点検は売上高 前期比約111%を見込む ・リフィットサービス（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 サービス	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%	

▶ 配当予想と株主優待は、現時点では変更ございません

配当



株主優待
制度

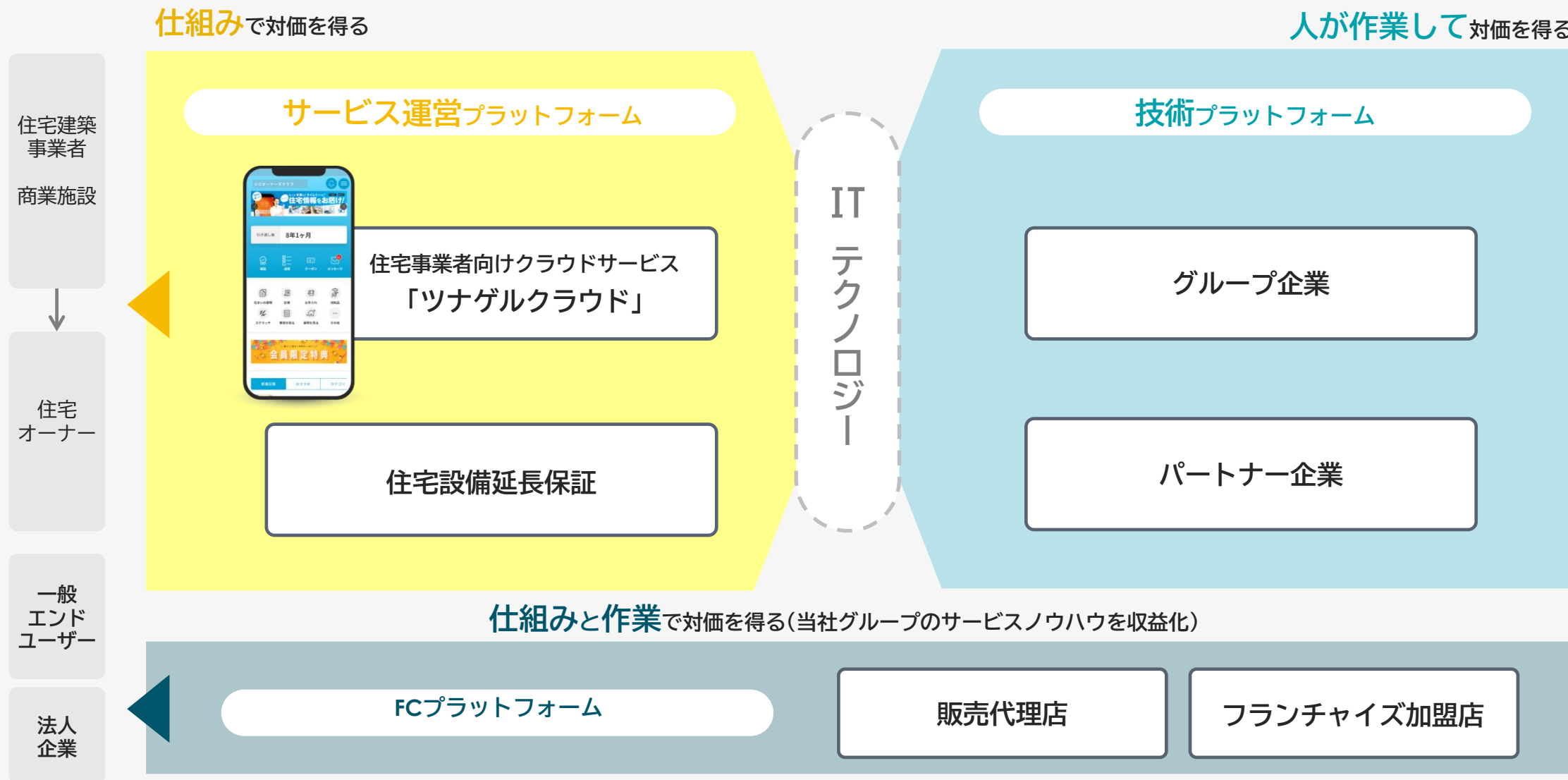
対象株主様お一人につき、保有株式に応じて以下の金額のQUOカードを贈呈

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

今後の事業展開

3つのプラットフォームを育て、連携させることで相乗効果を生み出す



取り組み：住宅事業者向けクラウドサービス「ツナゲルクラウド」の ver.2をリリース

住宅オーナーとのインターフェイスをバージョンアップし、さらに使いやすくなって拡販中
今後も、機能改善・コンテンツ充実を推進し、住宅オーナーの利用を促進、顧客接点増加の後押しを狙う



お楽しみコンテンツ

暮らしに役立つコラム



クーポンがもらえるスクラッチ



会員限定優待特典



コンテンツは一例です



住まいに関するコンテンツ



契約書などの住まいの書類



消耗品を管理できるリスト



点検スケジュール



いつでも気軽にメールで相談



社会情勢や環境に左右されにくい強固な収益基盤の構築を目指す

ストック収益／手数料収益

安定的、継続的な収益機会の強化として「ストック収益」「手数料収益」の拡大を図る

フロー収益

既存住宅向けの販売チャネルの拡大を図る (特に、引越業者・損害保険会社・不動産関連会社からの案件獲得強化)

現 状

主にフロー型の
労働集約型ビジネスを展開

ストック収益

パワービルダーの全棟契約／定期点検など

フロー収益

リペア・内装施工などのスポット案件



将 来

フロー収益源を「ストック」へシフトさせる
手数料ビジネスの強化を進める

手数料

設備延長保証／FCのロイヤリティ／クラウドサービスなど

ストック収益

パワービルダーの全棟契約／定期点検など

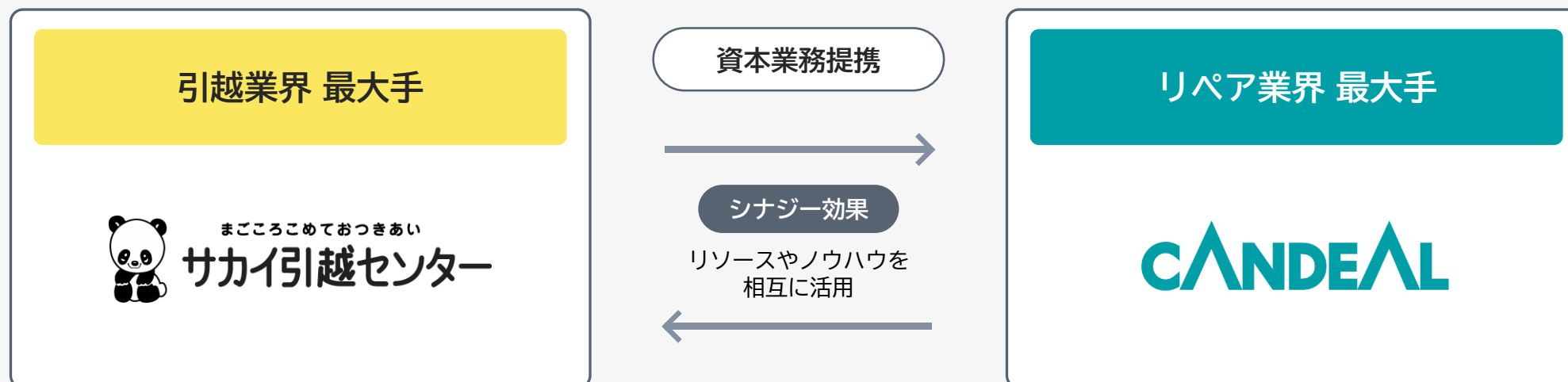
フロー収益

リペア・内装施工などのスポット案件

TOPICS

両グループの事業拡大と発展を目的とした資本業務提携

両グループの強み・ノウハウを相互に活用し、両社によるシナジー創出で次世代サービスの構築を目指す



資本業務提携 内容

- ①サカイ引越センターは、当社の主要株主である筆頭株主の新生クリアシオンパートナーズ2号投資事業有限責任組合が保有する当社普通株式 2,521,200株（議決権所有割合 27.51%）を取得する見込み
- ②両グループが保有する経営資源やノウハウを相互に活用し、両グループが展開する事業の拡大及び発展を図ることを主たる目的として、主に以下の事項について協議・検討を行う
 - ▶ キャンディルグループによるサカイ引越センターの引越運送事業に対する成長に向けた取り組み
 - ▶ サカイ引越センターによるキャンディルグループのリペア事業及びリフォーム事業に対する成長に向けた取り組み
 - ▶ その他、サカイ引越センター及びサカイ引越センターの関連会社とキャンディルグループ両社の企業価値向上に向けた取り組み

※資本業務提携の詳細は、2022年8月12日開示の「株式会社サカイ引越センターとの資本業務提携契約の締結、当社株式の売出し並びに主要株主である筆頭株主及びその他の関係会社の異動に関するお知らせ」をご確認ください

これまでの「関係性」と「共通点」により、引越業界との親和性を感じ
両グループにメリットのあるシナジー効果などの可能性があると考え、資本業務提携に至る

関係性

引っ越し時の「物損リペア」や
「家具組み立て」で取引あり

年間作業件数 約300件^{※1}



共通点

共通点

入退去など住環境が変わる
タイミングで活躍するプレーヤー同士

共通点

ドアインしてサービス提供

旧居／旧オフィス



まごころこめておつきあい
サカイ引越センター

ライフイベント時の引越など

新居／新オフィス



CANDEAL

リペア・検査・内装施工・家具組立

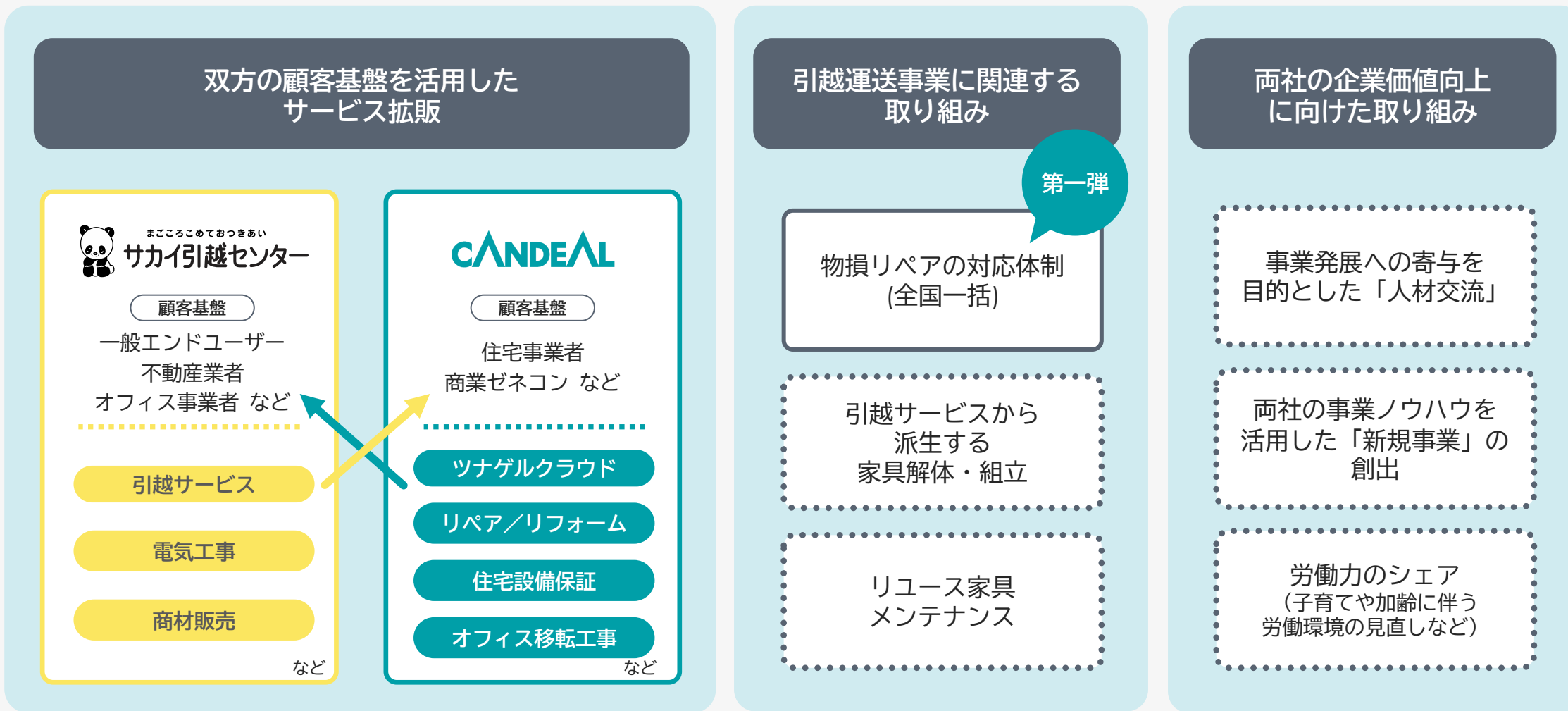
共通点

労働集約型ビジネスモデル

シナジー効果 / 事業フィールドの拡大 / ケイパビリティのアップデート / 労働力のシェア などの可能性

第一弾として、効果の出やすい引っ越し時の「物損リペア対応体制」の構築を進める

第二弾以降で、共同での商品開発や拡販、相互送客システムの構築、オフィス分野への取り組みなどを推進予定



長く安心・快適に暮らすための「長期サポート体制」を共同で構築
住宅オーナーへのサポートを充実させることで、ストック領域での「収益機会獲得」を狙い、更なる成長を目指す

年間10,000棟以上の分譲戸建住宅を供給
“全棟”最高等級取得を標準化 ※1



包括的業務提携

長期にわたって
住宅オーナーとの関係性を
醸成させていく全面的な提携

住宅点検・メンテナンス実績
全国規模で年間約90,000戸



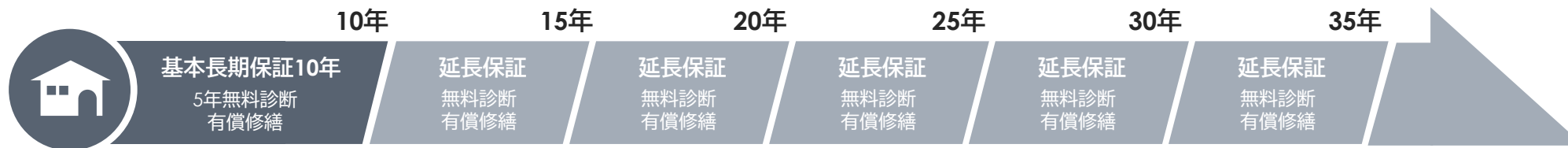
包括的業務提携 内容

- ▶ 35年長期保証システムの共同構築
- ▶ リフォーム・メンテナンス工事の受注、商材販売のチャネル拡大・共同マーケティング
- ▶ 顧客満足度の把握や商品・サービス開発を目的としたリサーチ活動
- ▶ 顧客データ・点検活動データの活用による商品・サービスや新技術の共同開発
- ▶ 両社におけるサステナビリティの協業

※包括的業務提携の詳細は、2022年8月12日開示の「一建設株式会社との包括的業務提携契約の締結に関するお知らせ」をご確認ください

一建設の35年長期保証システム^{※1}に伴う「点検・メンテナンス対応」や、「はじめ CLUB^{※2}」を通じた「リフォーム工事の相談対応」などリアルとデジタルの双方でサポート体制を充実させ、収益化につなげる

一建設 35年長期保証システム



延長保証点検・メンテナンス／各種工事の提案活動

- お引き渡し後35年まで5年毎に延長保証点検を実施
- 住まいを守るために必要なメンテナンスや保証延長工事、リフォームなどのアドバイスや提案、工事の手配
- 「住まいの健康診断書」の作成 など



屋根や外壁は
ドローンを
活用して点検

デジタル接点によるサポート

- 「はじめ CLUB^{※2}」を通じ、点検のタイミング(5年目、10年目など)にリマインド
- 「メンテナンス計画書」と「住まいの健康診断書」の提示
- 点検状況から必要と判断される各種工事の提案・手配(防蟻・屋根・天井・防水など)
- リフォーム相談対応や提案 など



サポート活動を通して、リフォーム工事などのニーズの掘り起こし・獲得を図る、新サービス開発のためのリサーチを実施し次につなげる

※1：一建設株式会社では、アフターサービス基準書に定める長期保証（10年保証）期間経過後、5年ごとの期間を定め、部位によっては、引渡日から最長35年間の延長保証が適用されるシステムを採用しています
 ※2：一建設株式会社ではツナゲルクラウドを導入しており、「はじめ CLUB」の名称で住宅オーナー向けにサービス提供をしています

全ての建物に“キャンディル”

CANDEAL

免責事項

本資料は、株式会社キャンディル（以下「当社」といいます。）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」といいます。）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、目標等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）のもとに、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。