

2022年9月期 決算説明資料

株式会社キャンディル | 証券コード：1446

2022/11/11



CONTENTS

業績ハイライト

FY2022.9 連結業績サマリー

FY2022.9 取り組み／TOPICS

FY2023.9 業績予想

今後の方針

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 通期 業績ハイライト

売上高 **11,268**百万円
YoY **100.4%**
+ **48**百万円

営業利益 **337**百万円
YoY **532.6%**
+ **273**百万円

FY2022.9 通期の連結業績は、増収増益

[売上高]

YoY +0.4%で**増収**

- ▶ 商環境向け建築サービスにおける、内装施工の受注増が奏功し、全体の売上を牽引
- ▶ しかしながら、リコール対応の大型案件終了による影響や、技術者の採用活動が難航し、需要に対して十分な供給量を確保できなかったことにより、売上高の伸長が+0.4%程度に留まる

[営業利益]

YoY + 432.6%で**大幅に伸長**

- ▶ 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

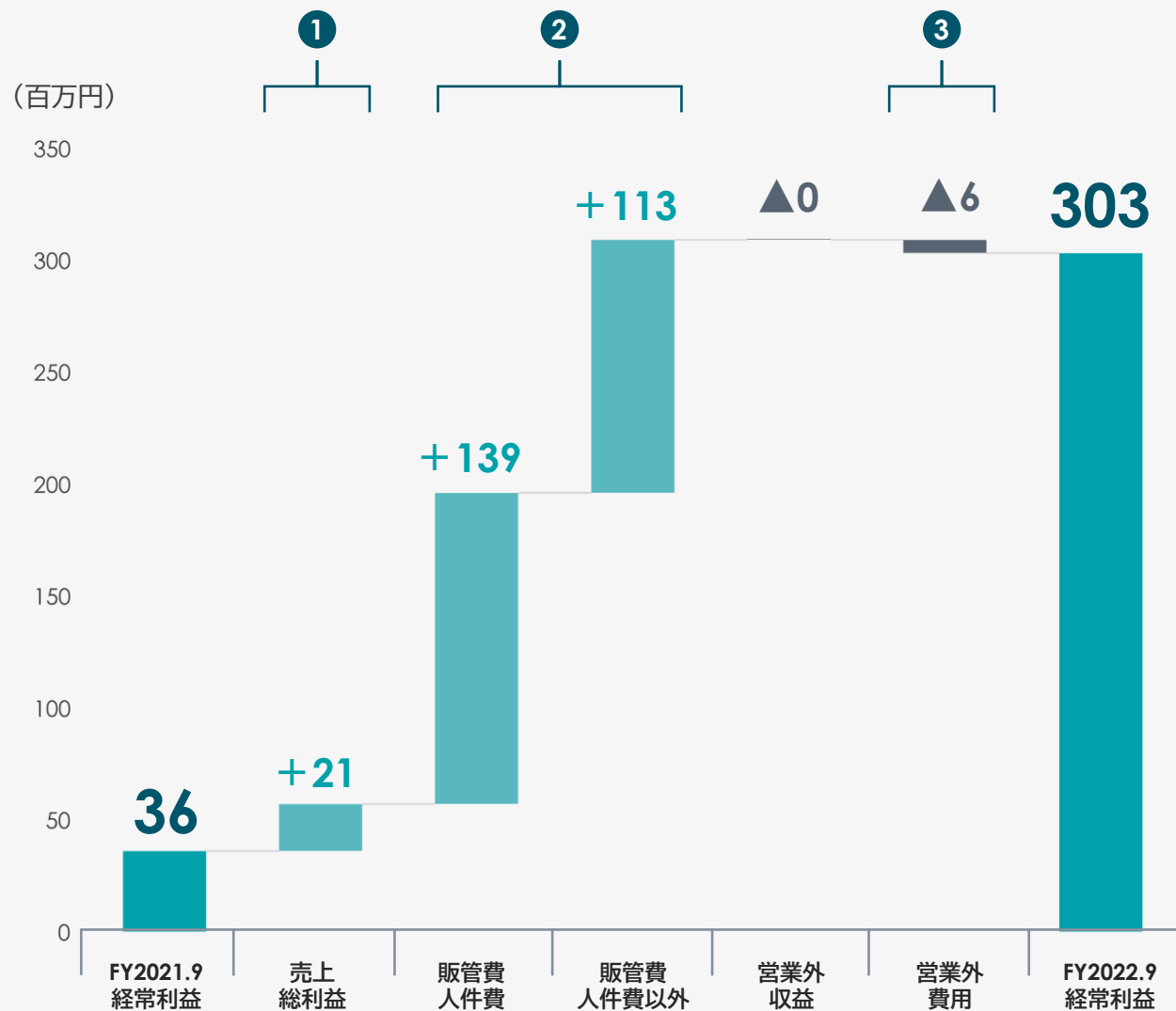
FY2022.9 連結業績サマリー

FY2022.9 連結業績サマリー

- ▶ 売上高は、前期並み
- ▶ 各段階利益は、いずれも大きく伸長し、業績予想を達成

(百万円)	FY2021.9	FY2022.9	増減額	YoY	通期 業績予想	業績 予想比
売上高	11,220	11,268	+48	100.4%	11,727	96.1%
リペアサービス	4,146	4,185	+39	101.0%	4,502	93.0%
住環境向け建築サービス	2,991	2,832	▲159	94.7%	3,006	94.2%
商環境向け建築サービス	3,180	3,452	+272	108.6%	3,271	105.5%
商材販売	662	601	▲60	90.9%	702	85.7%
抗ウイルス抗菌サービス	240	196	▲44	81.6%	244	80.2%
売上総利益	4,073	4,095	+21	100.5%	—	—
売上総利益率	36.3%	36.3%	—	±0.0pt	—	—
販売管理費	4,010	3,757	▲252	93.7%	—	—
営業利益	63	337	+273	532.6%	261	128.7%
営業利益率	0.6%	3.0%	—	+2.4pt	—	—
経常利益	36	303 ※1	+267	828.6%	241	125.7%
当期純利益	▲72	105	+178	—	72	145.2%
のれん償却前当期純利益	119	297	+178	249.4%	264	112.4%

※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



主な増減要因

① 売上総利益

- ▶ 売上高の増加により改善

② 販管費

[販管費 人件費] ▲139百万円

- ▶ 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] ▲113百万円

- ▶ 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

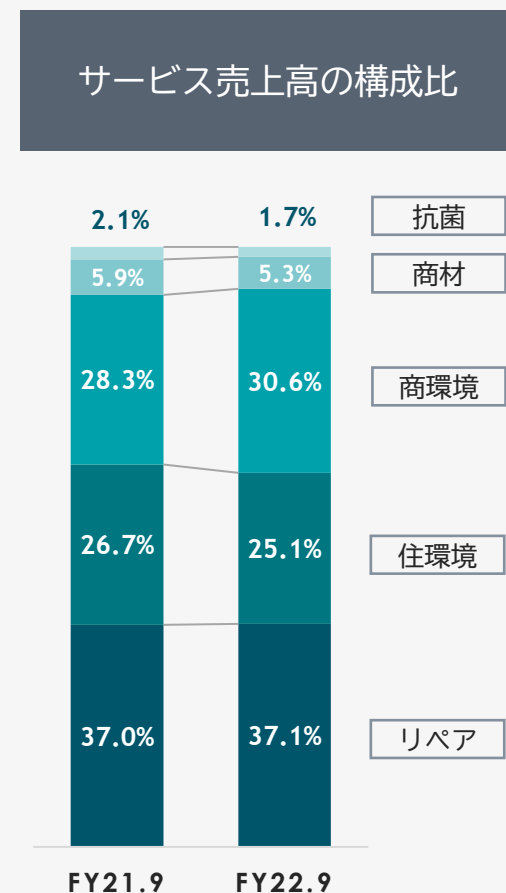
③ 営業外費用

- ▶ 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 サービス区分別売上高

- ▶ 商環境向け建築サービスは、回復基調である商環境市場の内装施工需要を取り込み、好調継続、全体の売上高を牽引
- ▶ リペアサービスは、「戸建向け」は堅調だが「集合住宅向け」の低調により、前期並み
- ▶ 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、減収

(百万円)	FY2021.9	FY2022.9	増減額	YoY	通期 業績予想	業績 予想比
売上高	11,220	11,268	+48	100.4%	11,727	96.1%
リペアサービス	4,146	4,185	+39	101.0%	4,502	93.0%
住環境向け 建築サービス	2,991	2,832	▲159	94.7%	3,006	94.2%
商環境向け 建築サービス	3,180	3,452	+272	108.6%	3,271	105.5%
商材販売	662	601	▲60	90.9%	702	85.7%
抗ウイルス抗菌 サービス	240	196	▲44	81.6%	244	80.2%



サービス別状況：リペアサービス

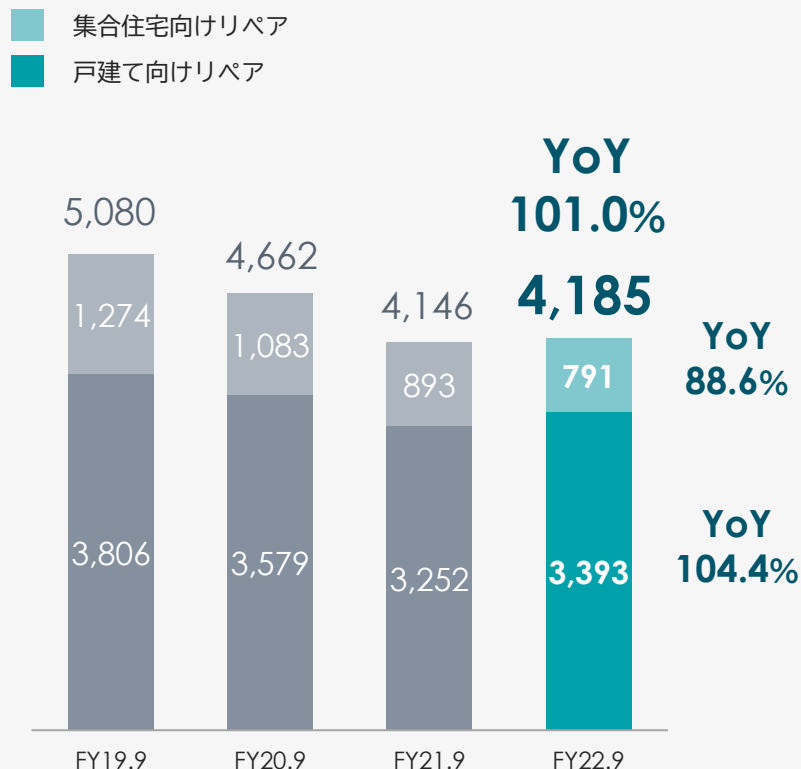
戸建て向け

住宅市場の市況は堅調（※1）であり、着実に需要を取り込んだ結果、受注件数は増加（YoY104.0%）受注単価は前期並み（YoY100.3%）

集合住宅向け

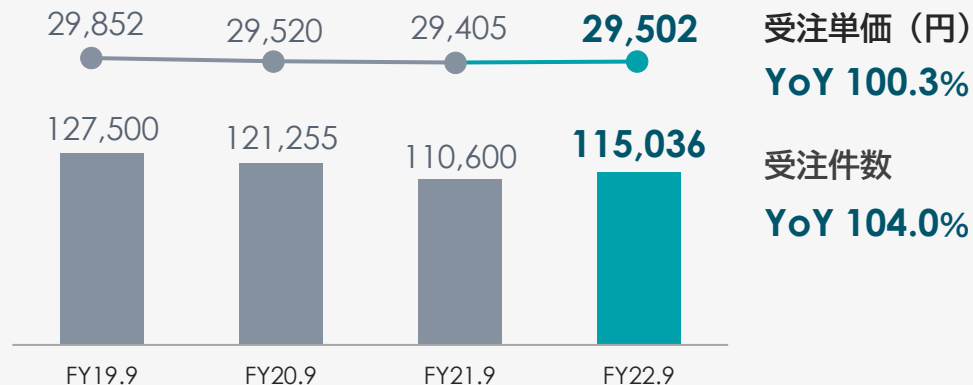
技術者採用が難航したことにより、延べ人工数が減少（YoY88.9%）稼働減により、生産性は前期並み（YoY99.7%）

売上高の推移（百万円）

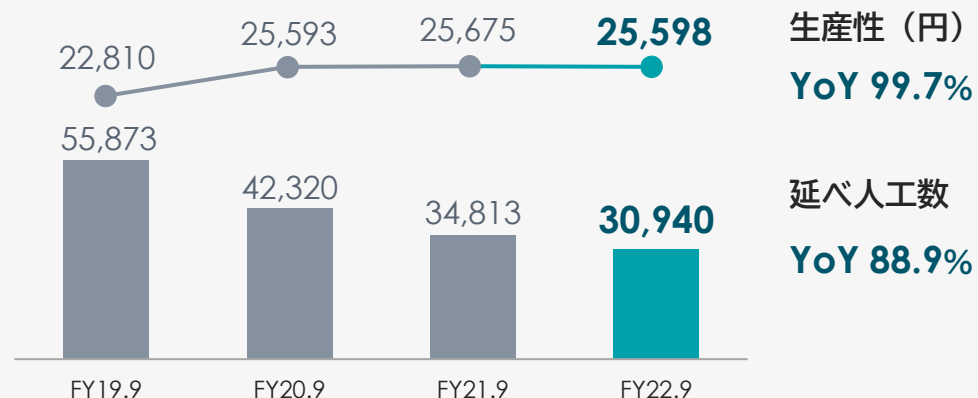


主要KPI

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

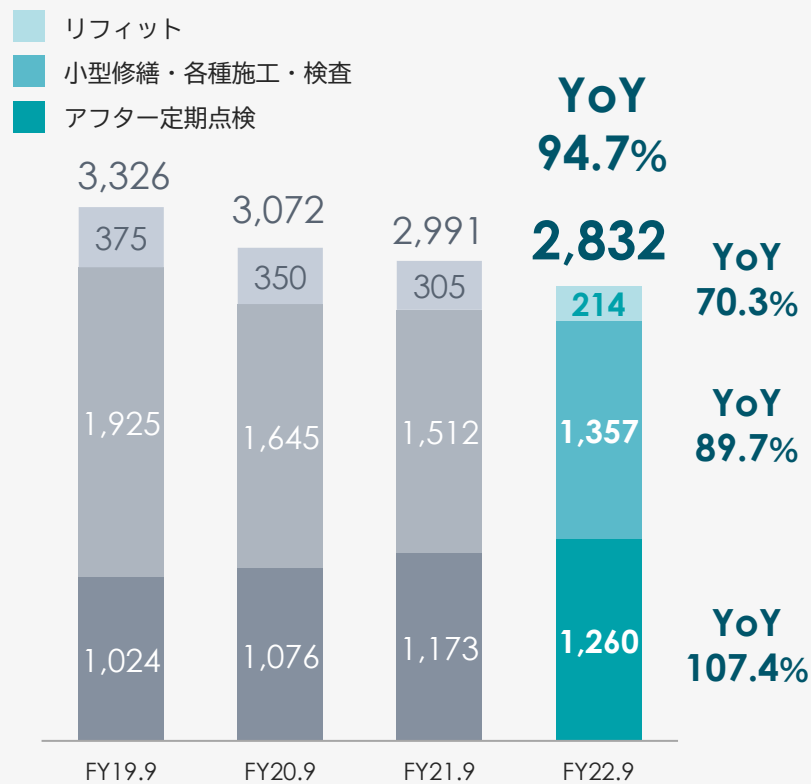


※1 戸建て住宅建築期間（着工から竣工までの平均6カ月間）を考慮した前期比（2021年4月～2022年3月） 108.4%（出典：国土交通省）
マンション建築期間（着工から竣工までの平均12カ月前）を考慮した前期比（2020年10月～2021年9月） 91.8%（出典：国土交通省）

サービス別状況：住環境向け建築サービス

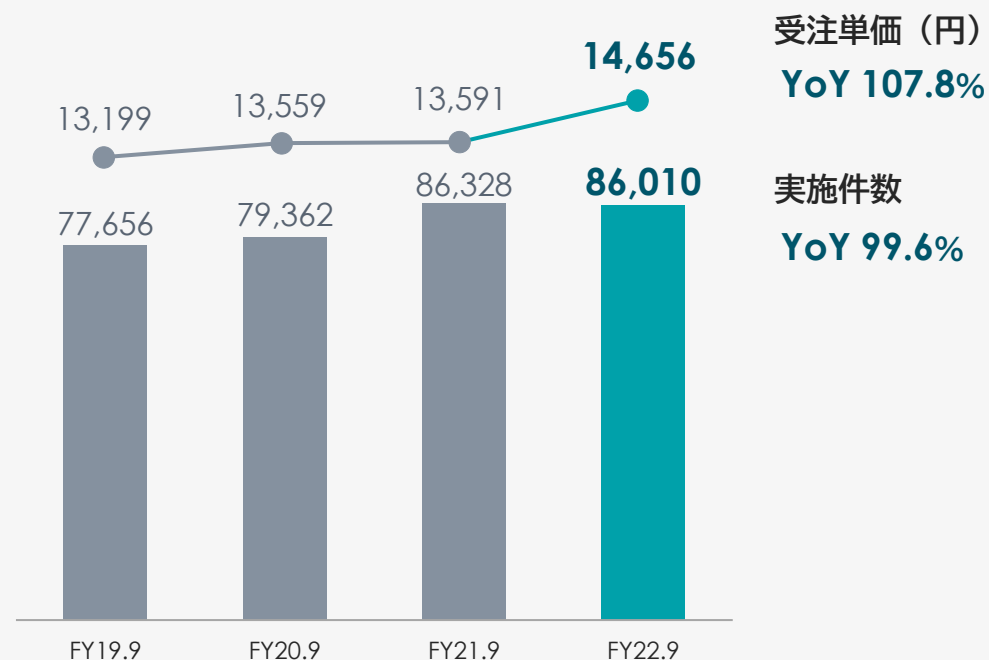
- ▶ リフィットサービス（リコール対応）の大型案件終了の影響により、住環境向け建築サービスの全体の売上高は減収
- ▶ アフター定期点検は、実施件数は堅調に推移（YoY99.6%）、契約社数の増加や契約単価アップなどにより売上高は伸長（YoY107.4%）
- ▶ 小型修繕・各種施工は、期間限定案件の対応終了と受注が想定より下回ったことにより、減収（YoY89.7%）

売上高の推移（百万円）



主要KPI

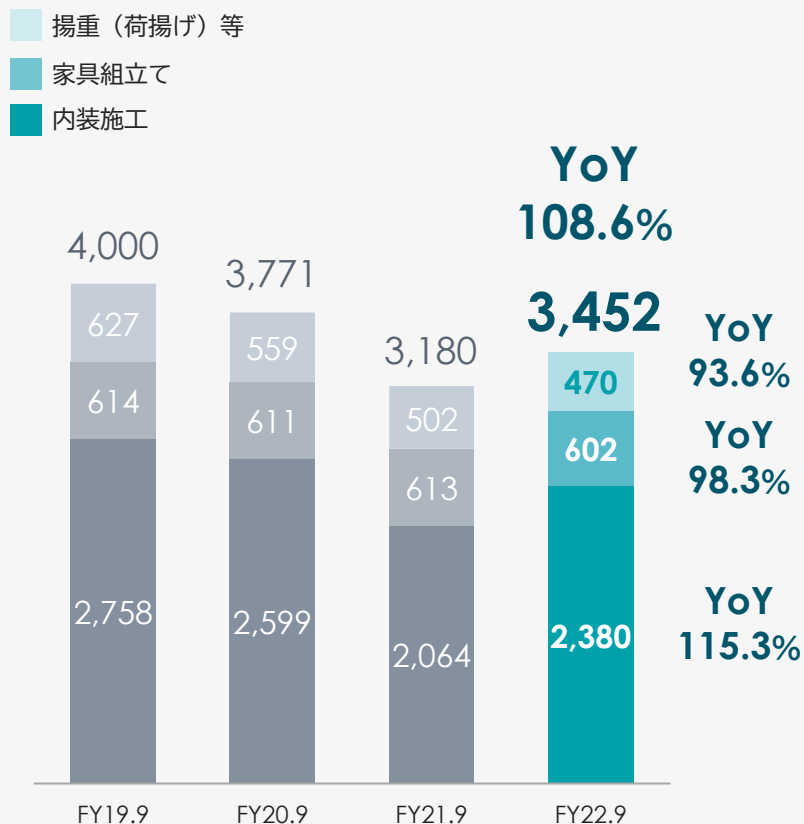
アフター定期点検：受注単価・実施件数



サービス別状況：商環境向け建築サービス

- ▶ 回復基調である商環境市場の内装施工需要を取り込み、商環境向け建築サービスの売上高は伸長（YoY108.6%）
 大手商業ゼネコンなどからの依頼が増加傾向（店舗や商業施設の原状回復工事、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など）

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	FY2022.9	増減額	YoY
売上高	2,064	2,380	+315	115.3%
大型 1,000万円以上	371	602	+231	162.1%
中型 500～1,000万円未満	218	333	+115	152.7%
小型 500万円未満	1,474	1,444	▲30	97.9%

FY2022.9 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 株式会社一条工務店	●	●		●		検査／リペア 定期点検／リペア材料販売	5
5 株式会社ユニクロ			●			店舗内装工事	4
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
8 株式会社丹青社	●		●			リペア／店舗内装工事	10
9 タクトホーム株式会社	●	●				リペア／定期点検	7
10 株式会社光製作所			●			オフィスの改修工事	8

上位11～20位

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

施工体制の方針と自社技術者数・協力業者数の推移

方針

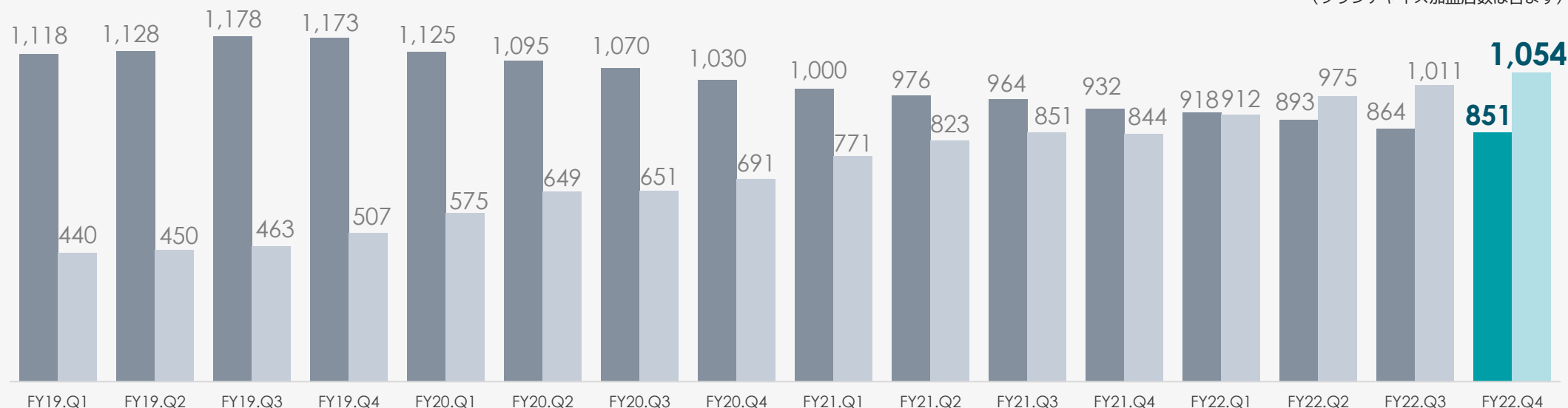
- ▶ 労働力の確保、稼働率の向上を図る（自社技術者の独立支援、協力業者体制の強化、フランチャイズ体制を構築する）
- ▶ 原価人件費の変動費化を図り、利益率の向上につなげる
- ▶ サービス品質維持のため、自社技術者を現場管理者として育成する

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の自社技術者数は前期末比91.3%
協力業者においては、前期末比124.9%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 91.3% (-81名)	前期末比 124.9% (+210社)
851名	1,054社
	(フランチャイズ加盟店数は含まず)



FY2022.9 取り組み／TOPICS

住宅事業者向けクラウドサービス「ツナゲルクラウド」の販売促進

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、拡販中
随時細かな仕様アップデートや機能追加などを行いながら
住宅オーナーの利用促進、顧客接点増加の後押しを図る



お楽しみコンテンツ

- ・暮らしに役立つコラム
- ・会員限定優待特典
- ・クーポン付与スクラッチ



住まいに関するコンテンツ

- ・住まいの管理機能
- ・消耗品管理リスト
- ・点検スケジュール
- ・相談・問い合わせチャット機能

IT導入補助金の対象ツールに認定

補助金適用で導入コストの抑制や、「ツナゲルクラウド」の導入促進に向けて、補助金交付申請のサポートも実施

ISMS認証取得



より住宅オーナーに、安心・安全にサービスをご利用いただくため、情報セキュリティ対策を強化

「ドローン点検」を首都圏・中部エリアで先行開始 展開エリアを全国に拡大中

—先行エリア—
東京・千葉・埼玉
神奈川・愛知



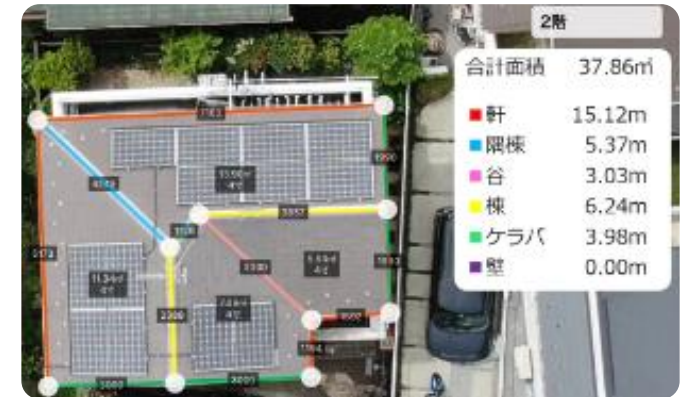
- ・従来の「高所カメラ」活用による、屋根・外壁の点検を「ドローン活用」に切り替え
- ・ドローンからのリアルタイム映像と撮影で「屋根・外壁」の経年状態を確認
住宅オーナーへ説得力があり、納得感を得られる点検データの提供で、屋根・外壁工事の獲得をアシスト
- ・住宅引渡し後5年目以降の長期点検以外に、自然災害（台風や集中豪雨）などによる住宅の早期復旧ニーズにも応える



点検のための足場組みが不要
点検作業の効率化、安全性の向上、コスト削減に



リアルタイムで屋根・外壁の状態（不具合、劣化）を的確に把握でき、可視化したデータから住宅オーナーにメンテナンスや工事の適切な提案が可能



- ・俯瞰した高解像度の撮影画像から部位ごとのサイズ・面積を自動的に表示
- ・従来の高所カメラでは届かなかった箇所も漏れなく撮影でき、不具合箇所を的確に把握

業務改善によるコスト効率が顕在化 2022年9月期の利益改善に貢献

RPAの稼働継続により 業務効率向上



約**160**体/月

RPA稼働による削減効果

約**3,700**時間/月

業務フロー改善

属人化業務の見直し

紙と捺印の削減

業務フローの見直しと
スリム化

今後のDX推進に向けた インフラ改善

ネットワークインフラ改善

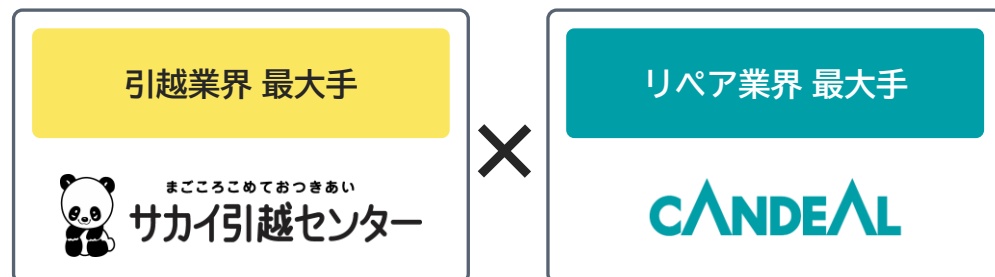
全国拠点のWi-Fi機器入れ替え
インターネット回線の強化 など

物理サーバー全廃に向けた
取り組み強化

物理サーバーをクラウドへ移行中

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

両グループの事業拡大と発展を目的
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



想定している取り組み

第1弾

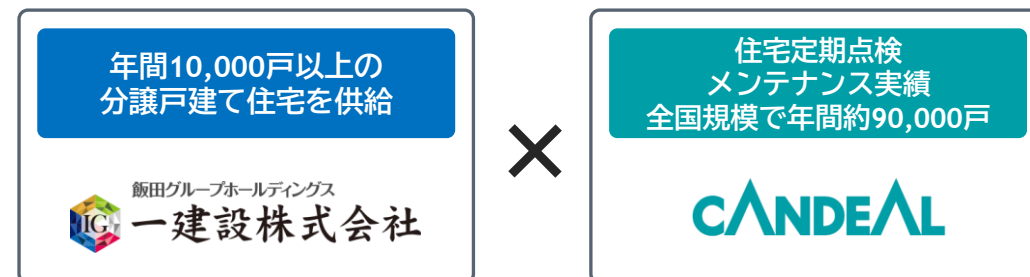
引っ越し時の「物損リペア対応体制」の構築

第2弾以降

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

一建設株式会社と 「包括的業務提携契約」を締結

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、アフター・
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



想定している取り組み

- ▶ 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

FY2023.9 業績予想

- ・住宅市場環境は堅調、商環境市場は回復を想定
- ・労働力の確保（自社技術者の採用強化、協力業者戦力強化）、営業強化による受注増を想定
- ・コロナ禍で保留していた投資を復活

(百万円)	FY2022.9	FY2023.9 予想	増減額	YoY
売上高	11,268	12,108	+ 839	107.5%
リペアサービス	4,185	4,540	+ 354	108.5%
住環境向け建築サービス ※1	3,028	3,201	+ 173	105.7%
商環境向け建築サービス	3,452	3,674	+ 222	106.4%
商材販売	601	691	+ 90	115.0%
営業利益	337	408	+ 71	121.2%
経常利益	303	373	+ 69	122.8%
当期純利益	105	135	+ 30	128.6%
のれん償却前当期純利益	297	327	+ 30	110.1%

※1：2023年9月期より「抗ウイルス抗菌サービス」は「住環境向け建築サービス」に区分変更しています（抗ウイルス抗菌は住環境に含む）
 なお、前期数値も当該変更後の数値とし、前期比を算出しています

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

今後の方針

激変する時代情勢・市場変化への対応

コロナ禍・ウクライナ戦争前には想定されていなかった急激な時代情勢の変化に対応するために
当社グループの事業方針も、根幹となる方向性を守りつつ、細部ではアジャストが求められる

急激に進む3つのファクター



インフレ懸念

世界経済からの遅れ回復へ本腰
原油価格高騰・円安進行 全産業・全業界へ波及



労働市場の変化

ベース賃金の上昇
外国人労働者の減少(働き手不足)
製造業の国内回帰(求人数の増加)



デジタル化

マイナンバーの保険証連携で一気に進む政府のデジタル管理
データ連携中心の社会構造
給与の電子マネー払いの容認

方針

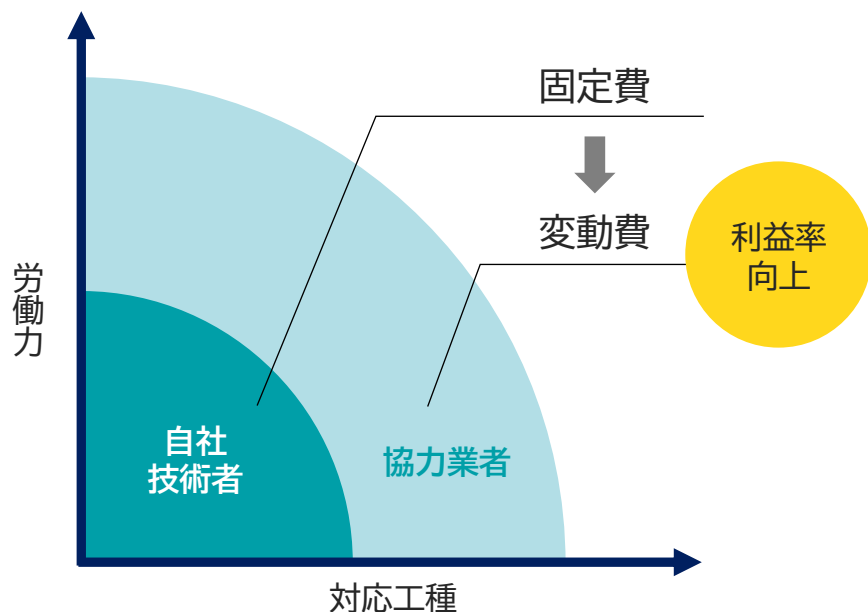
- 1 採用強化と多様な労働力の確保
- 2 アライアンスの推進
- 3 外部とのデータ連携強化のスピードアップ

1 採用強化と多様な労働力の確保(ハイブリット型)

前期までの方針

自社技術者中心で 品質の均一化や全国展開を支える基盤づくり

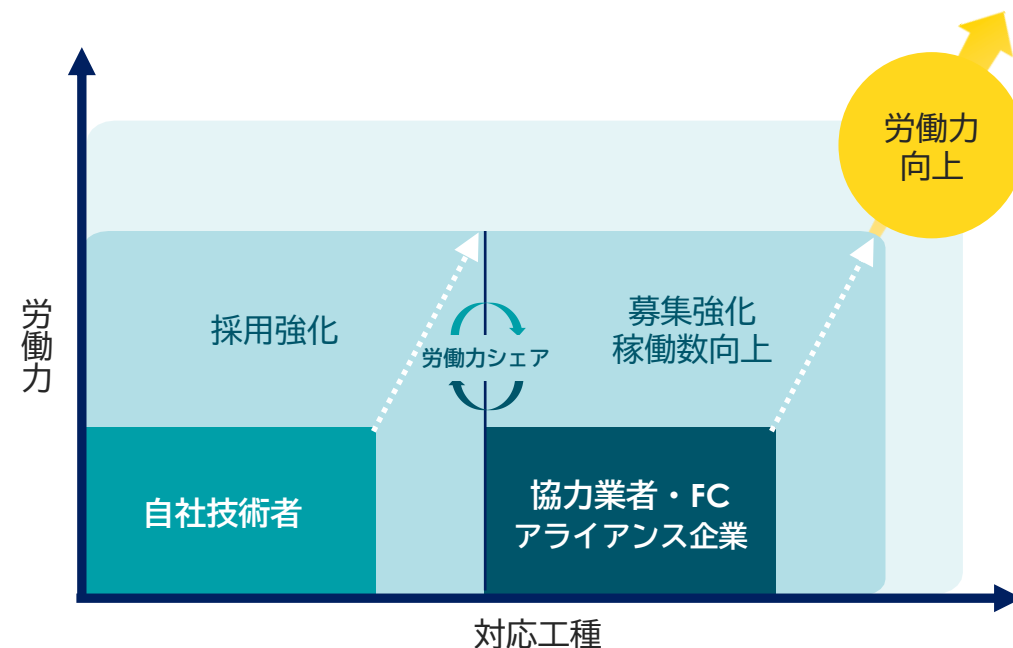
対応工種の拡大、利益率向上(固定費の変動費化)に向けて
自社技術者中心の労働力構成から、協力業者数の増加を推進



今後の方針

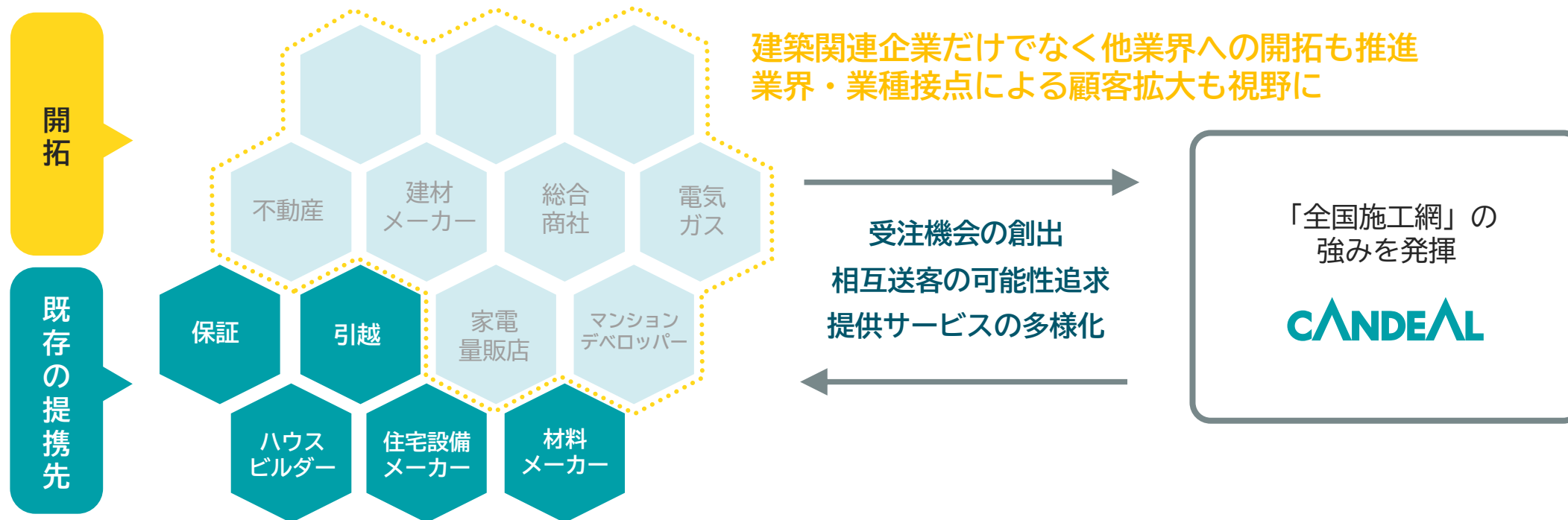
採用強化と多様な労働力の確保

- ・ 自社技術者と外部戦力(協力業者・FC加盟店・アライアンス先)の全方向で拡大
- ・ 自社技術者を現場管理者へと育成し、品質管理レベルを維持



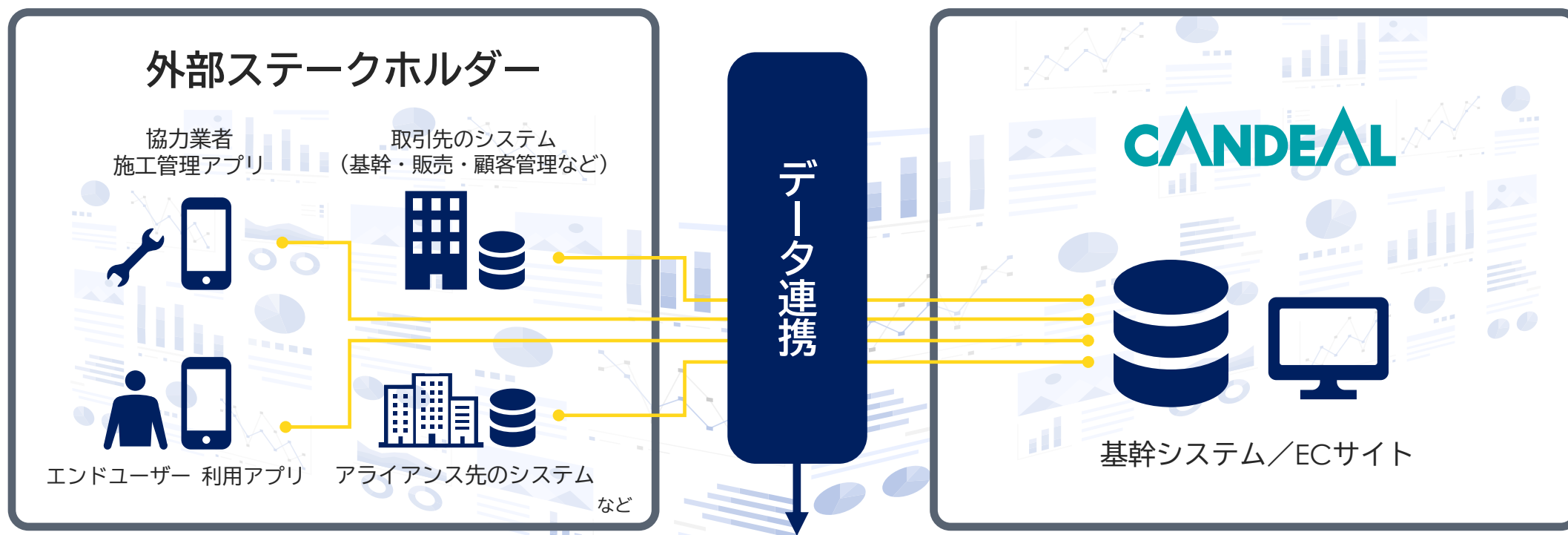
2 アライアンスの推進

今後の労働力不足に備えて、全国での施工体制を確保しようとしている企業とのアライアンスを推進
サービス提供・販売機会の拡大、受注の安定化を図る



3 外部とのデータ連携強化のスピードアップ

外部ステークホルダーとのデータ連携強化の速度を上げる
取引先や協力業者などのシステムとデータ連携することで、双方の関係強化と利便性向上につなげる



双方のデータ連携により、関係を強化し、新しいサービス創出も進める

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。