



2023年9月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社キャンディル

証券コード：1446

2023. 2. 13

- 01 ハイライト
- 02 FY2023.9 Q1 連結業績 / TOPICS
- 03 FY2023.9 業績予想
- 04 今後の方針

FY2023.9 Q1
業績ハイライト

売上高 **3,023** 百万円
YoY **105.7%**

営業利益 **127** 百万円
YoY **438.9%**

当期Q1の連結業績は、増収増益。売上高、営業利益ともに前年同期を上回り、コロナ禍からの回帰路線へ

売上高

売上高は概ね計画通りの進捗
全てのサービスが堅調に推移。中でも、住環境向け建築サービスは好調で、全体の売上高を牽引

営業利益

営業利益は、住環境向け建築サービスの増収により、前期Q1を大幅に上回る進捗で推移

TOPICS

連結子会社間の会社分割(吸収分割)を発表 (2023年4月1日付を予定)

子会社間における担当サービスを再編し、グループが保有する経営資源を有効活用し、経営の合理化・効率化を推進

02 FY2023.9 Q1 連結業績 / TOPICS

FY2023.9 Q1 連結業績

売上高、各段階利益いずれも前年同期に比べ伸長

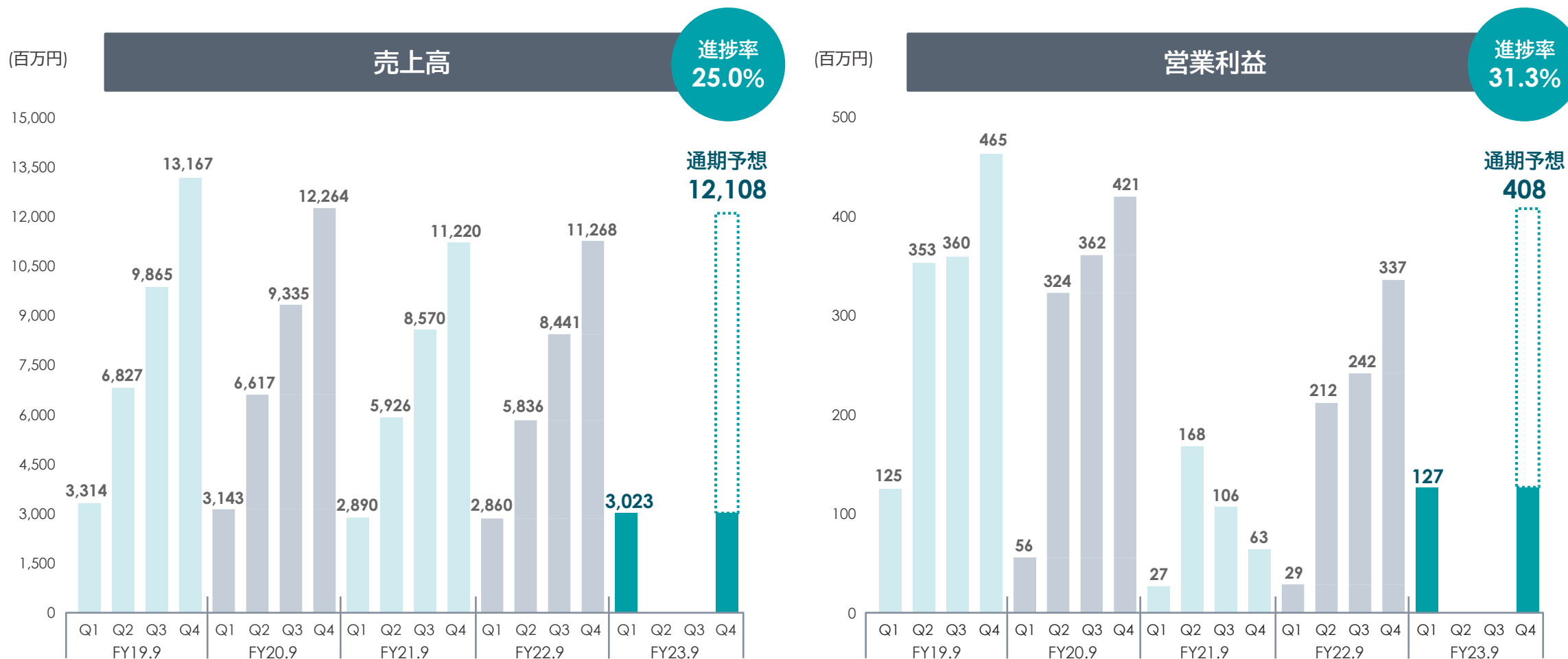
(百万円)	FY2022.9 Q1	FY2023.9 Q1	増減額	YoY	通期 業績予想	進捗率
売上高	2,860	3,023	+162	105.7%	12,108	25.0%
リペアサービス	1,076	1,105	+28	102.7%	4,540	24.3%
住環境向け建築サービス ※1	716	817	+100	114.0%	3,201	25.5%
商環境向け建築サービス	914	939	+25	102.8%	3,674	25.6%
商材販売	153	161	+7	105.2%	691	23.3%
売上総利益	1,024	1,098	+74	107.2%	—	—
売上総利益率	35.8%	36.3%	—	+0.5pt	—	—
販売管理費	995	970	▲24	97.5%	—	—
営業利益	29	127	+98	438.9%	408	31.3%
営業利益率	1.0%	4.2%	—	+3.2pt	—	—
経常利益	▲0 ※2	122	+123	—	373	32.9%
四半期(当期)純利益	▲37	59	+97	—	135	44.1%
のれん償却前四半期(当期)純利益	10	107	+97	992.4%	327	32.9%
ROE	▲1.3%	2.4%	—	—	—	—

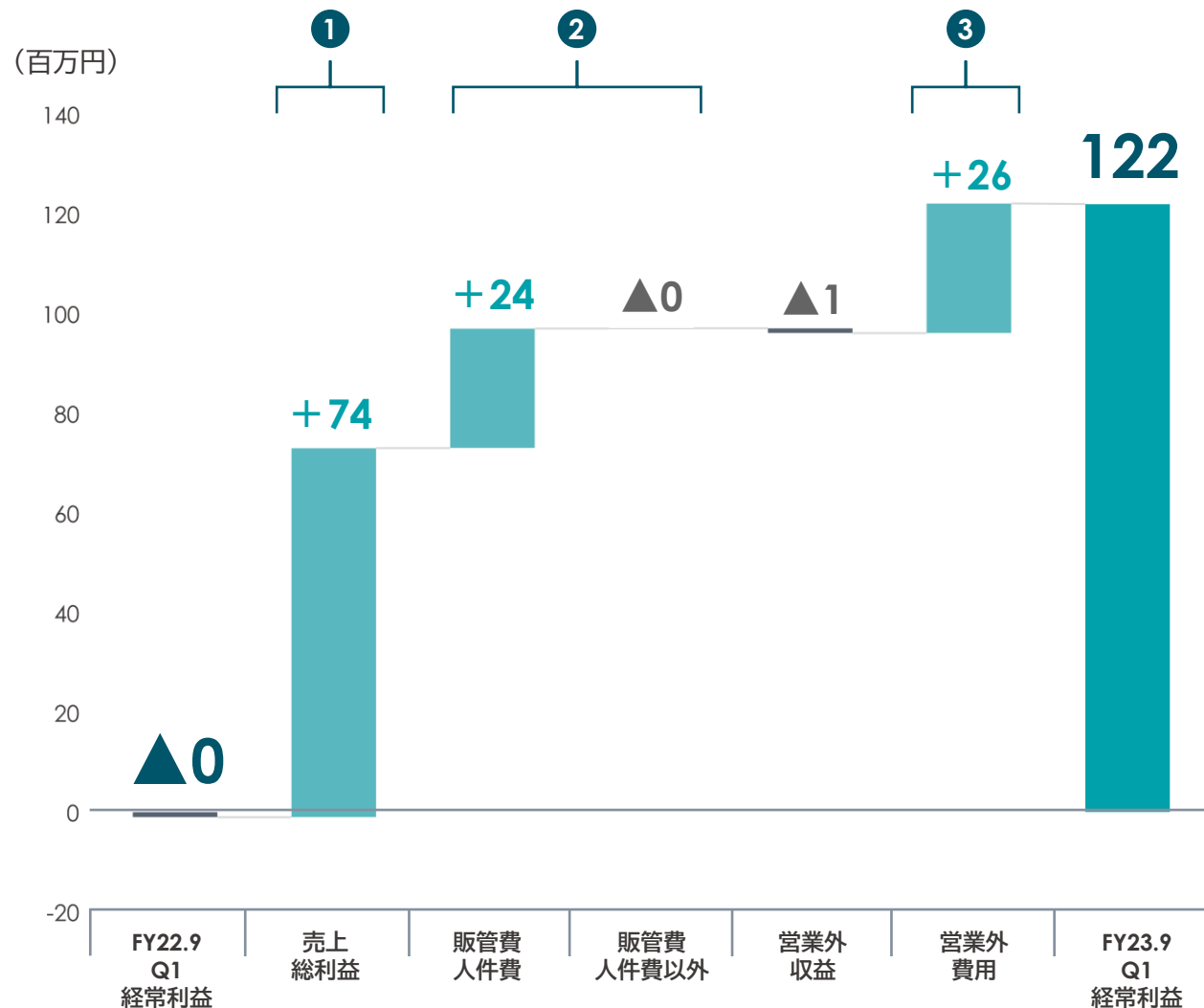
※1：2023年9月期より「抗ウイルス抗菌サービス」は「住環境向け建築サービス」に区分変更しています（抗ウイルス抗菌は住環境に含まれます）なお、前年同期も当該変更後の数値とし、前年同期比を算出しています

※2：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しています

売上高・営業利益の推移と進捗率

売上高、営業利益ともに、コロナ禍前（FY2020.9 Q1）の水準まで回復しつつある
 営業利益は、コロナ禍以降、販管費のスリム化や生産性向上に努めてきた結果、改善





主な増減要因

① 売上総利益

住環境向け建築サービスの増収により増加

② 販管費

[販管人件費] ▲24百万円
前期より実施している業務改善などによる効果

③ 営業外費用

子会社の個人情報漏における損害賠償金を前期に計上していたが今期は計上なし ※1

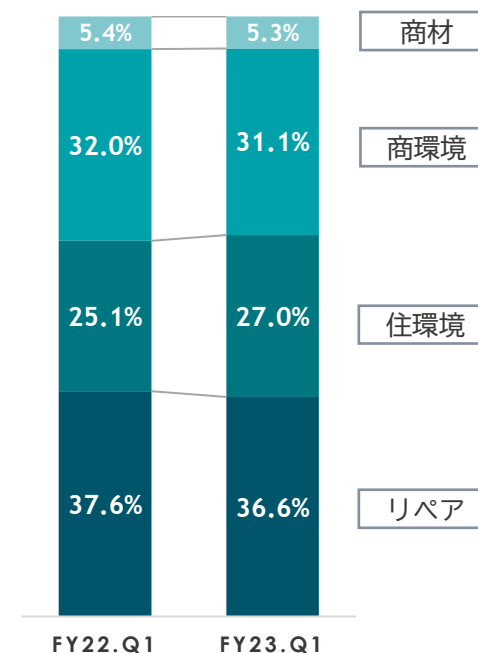
※1：前期（2022年9月期）では、子会社の株式会社キャンディルデザインが運営する、オンラインショップへの不正アクセスによる個人情報漏洩(2021年7月20日開示)における損害賠償金を営業外費用に計上しています

サービス区分別売上高

- ・住環境向け建築サービスは、定期点検の好調や水まわりなどのコーティング案件増加により、増収
- ・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、前年同期並みで推移
- ・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、前年同期並みで推移

(百万円)	FY2022.9 Q1	FY2023.9 Q1	増減額	YoY	通期 業績予想	進捗率
売上高	2,860	3,023	+162	105.7%	12,108	25.0%
リペアサービス	1,076	1,105	+28	102.7%	4,540	24.3%
住環境向け 建築サービス ※1	716	817	+100	114.0%	3,201	25.5%
商環境向け 建築サービス	914	939	+25	102.8%	3,674	25.6%
商材販売	153	161	+7	105.2%	691	23.3%

サービス区分別売上高の構成比



※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まれます）なお、前年同期も当該変更後の数値とし、前年同期比を算出しています

サービス別状況：リペアサービス

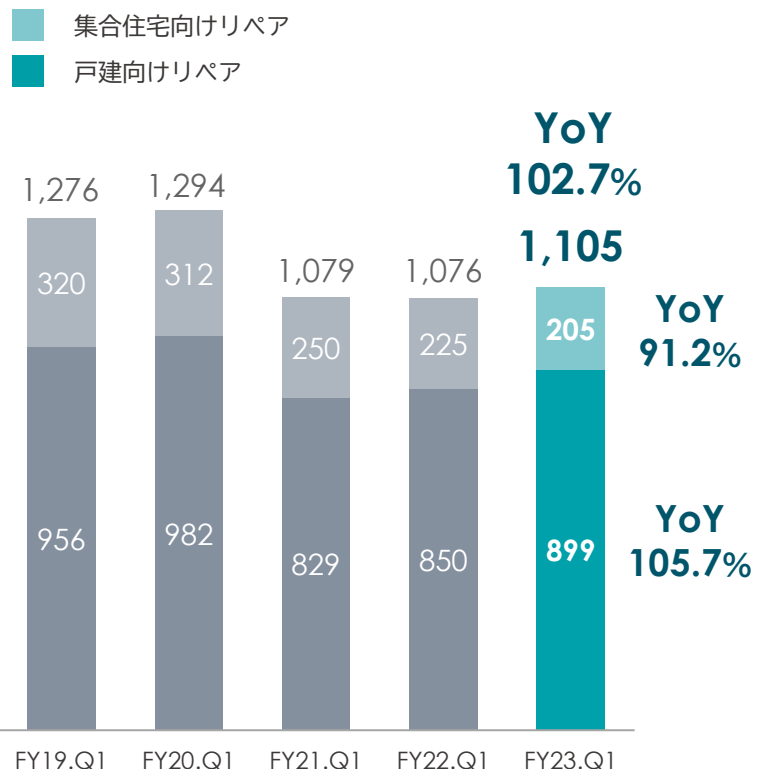
戸建向け

新設住宅着工戸数は前年同期で減少傾向にあるものの、営業施策が奏功し、受注件数が増加、売上高は堅調

集合住宅向け

技術者採用が難航し、延べ人工数が減少、稼働減となったが、高単価案件の獲得に注力し生産性は改善

売上高の推移 (百万円)

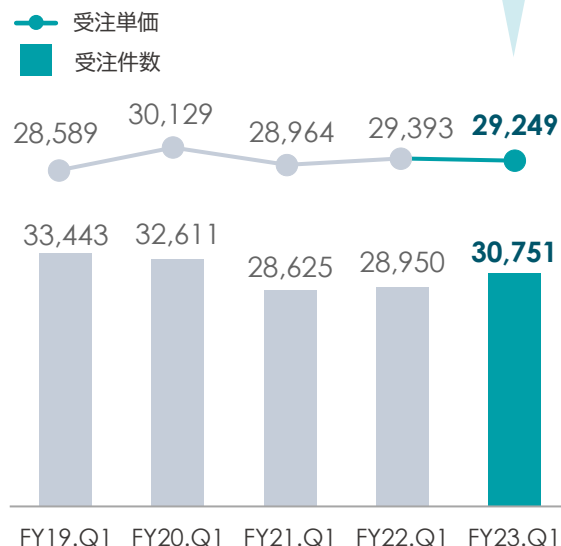


主要KPI

戸建向けリペア

受注単価 YoY 99.5%

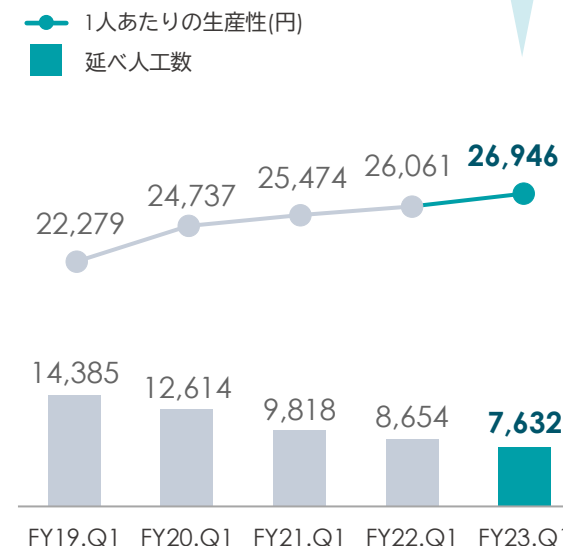
受注件数 YoY 106.2%



集合住宅向けリペア

1人当たりの生産性 YoY 103.4%

延べ人工数 YoY 88.2%

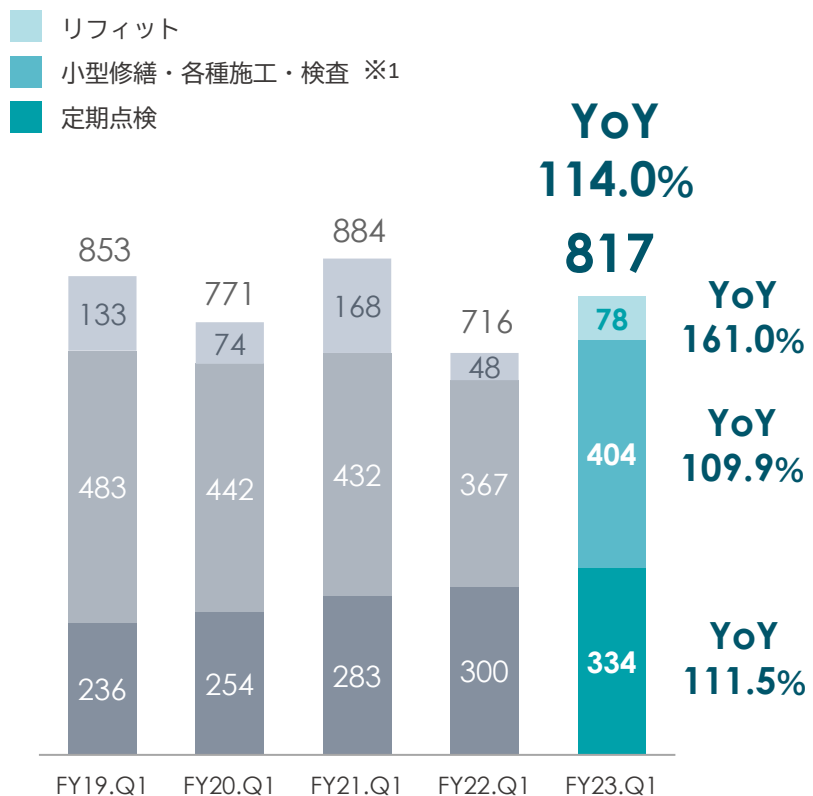


※1 戸建住宅建築期間（着工から竣工までの平均6カ月前）を考慮した前期比（2022年4月～2022年6月）95.0%（出典：国土交通省） / マンション建築期間（着工から竣工までの平均12カ月前）を考慮した前期比（2021年10月～2021年12月）98.6%（出典：国土交通省）

サービス別状況：住環境向け建築サービス

定期点検の契約社数増加や、営業施策が奏功し契約単価が高水準で推移したこと、前期より実施している家電量販店などとの協業による水まわりなどのコーティング案件が逡増、リフィット（リコール対応）の新規大型案件獲得により、住環境向け建築サービス全体の売上高が伸長

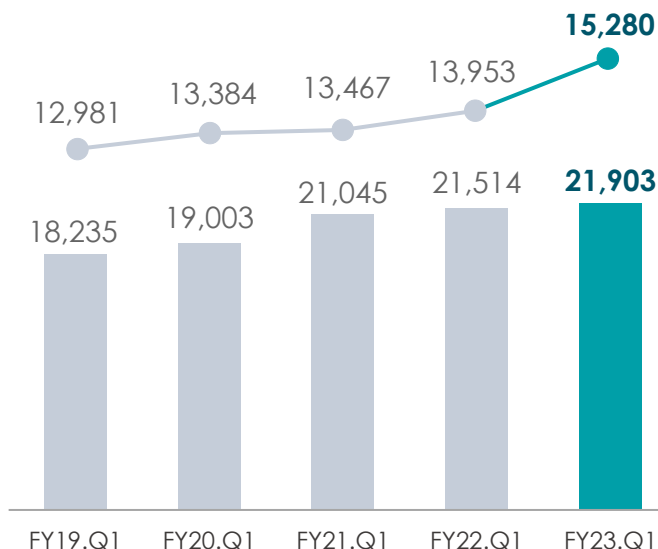
売上高の推移 (百万円)



主要KPI

定期点検

定期点検の契約社数は増加傾向であるものの、引渡し直後の点検(2年以内の点検)を取りやめ、5年、10年以降の点検に移行している取引先がではじめている影響で、受注件数は前期並み。営業施策による契約単価引き上げ効果で受注単価は上昇



受注単価
YoY 109.5%

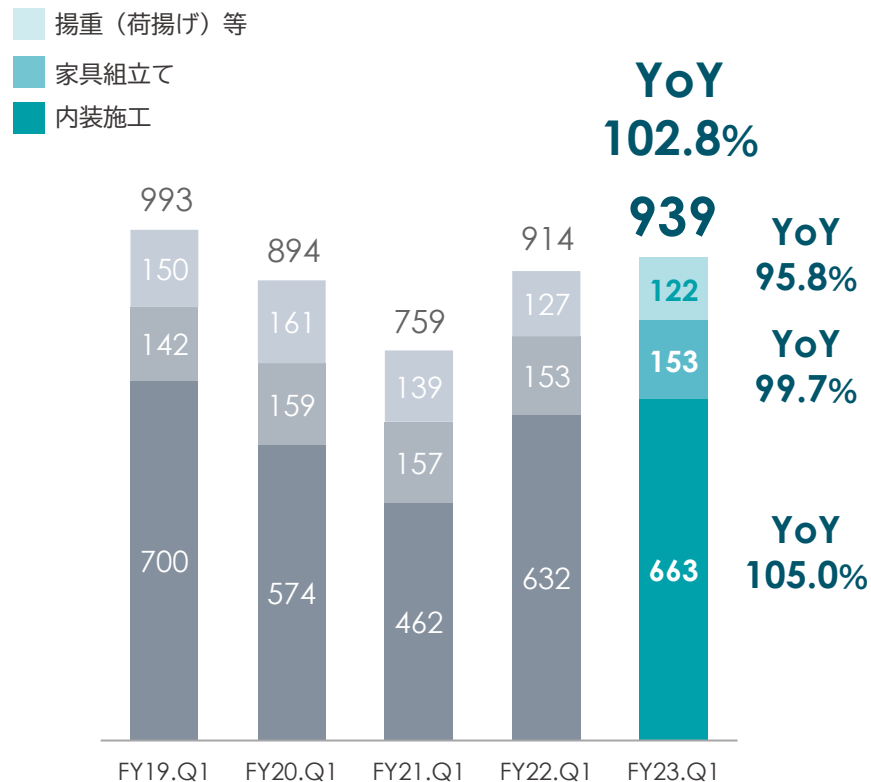
実施件数
YoY 101.8%

※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まれます）なお、FY2021.9 Q1、FY2022.9 Q1も当該変更後の数値とし、前年同期比を算出しています

サービス別状況：商環境向け建築サービス

- ・回復基調に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前年同期並みで推移
当期Q1は、主にホテルや商業施設などの案件が増加
- ・経済活動停滞により工事の延期や中止などが発生したFY2021.9 Q1に比べ、当社グループの内装施工の受注環境は回復傾向

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)	FY2022.9 Q1	FY2023.9 Q1	増減額	YoY
売上高	632	663	+31	105.0%
大型 1,000万円以上	190	228	+38	120.5%
中型 500~1,000万円未満	93	67	▲26	72.0%
小型 500万円未満	349	367	+18	105.4%

		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	主な取引内容	前期末 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/リペア商材の販売	4
5	株式会社総合デザイン			●		ホテル、学習施設内装工事	★
6	株式会社ハンディ・クラウン				●	リペア商材の販売	6
7	三井デザインテック株式会社	●		●		リペア/ホテル内装工事	★
8	株式会社オフィスバスターズ			●		店舗内装工事	★
9	株式会社大林組	●	●	●		検査/リペア/コールセンター マンション内装工事	★
10	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	7

上位11~20位

アイリスチトセ株式会社 / 株式会社乃村工藝社 / 株式会社長谷工コーポレーション / 住友林業クレスト株式会社 / パナソニックホームズ株式会社
 タクトホーム株式会社 / 西松建設株式会社 / 前田建設工業株式会社 / YKK AP株式会社 / 住友不動産株式会社

方針

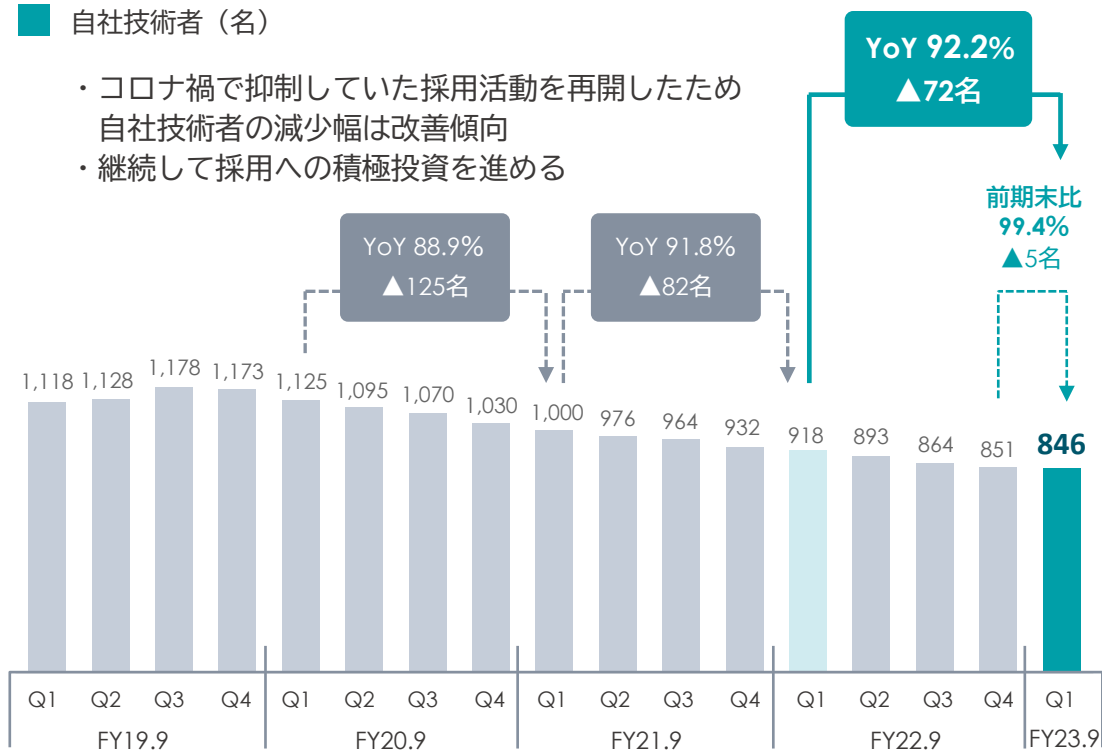
採用強化と多様な労働力の確保 ^{※1}

- ・ 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
- ・ リテンション施策の推進

自社技術者数の推移

■ 自社技術者 (名)

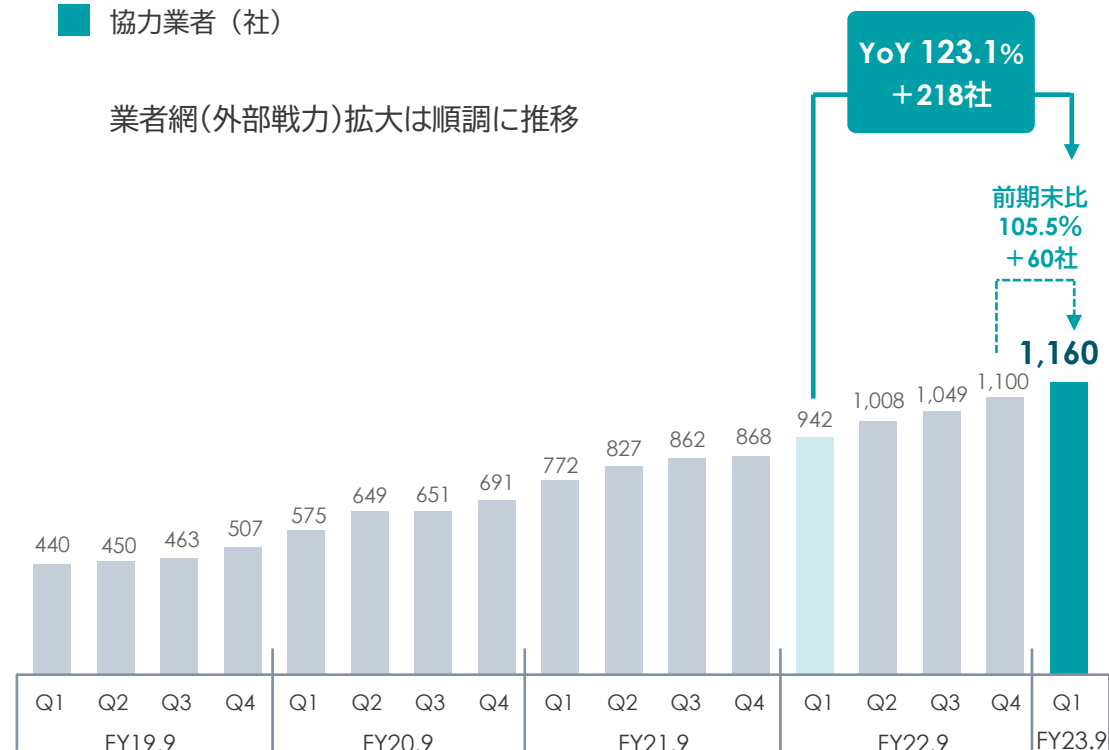
- ・ コロナ禍で抑制していた採用活動を再開したため 自社技術者の減少幅は改善傾向
- ・ 継続して採用への積極投資を進める



協力業者数の推移 ^{※2}

■ 協力業者 (社)

業者網(外部戦力)拡大は順調に推移



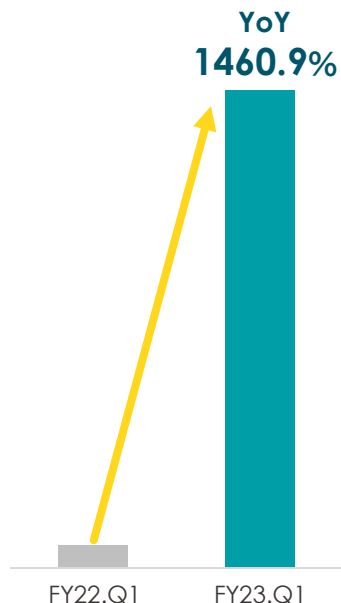
※1：方針の詳細は、P.21 今後の方針「1.採用強化と多様な労働力の確保(ハイブリット型)」をご確認ください

※2：協力業者数にFC加盟店数を含めています (FC募集を開始したFY2021.9 Q1から、FC加盟店数を含む数値に変更)

現時点での活動状況

売上高 (FY2023.9 Q1)

資本業務提携前は、限定的な取引であったが、当期Q1は提携効果により大幅に伸長

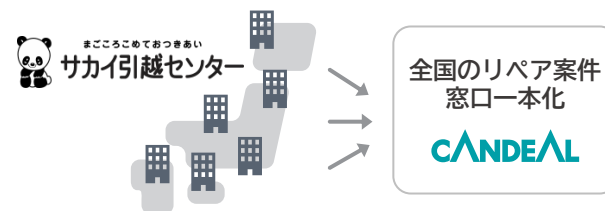


提携推進委員会の設置

業務提携の具現化、その他更なる可能性等について継続的に検討・協議を行うことを目的として、委員会を設置

引越しに起因する「リペア対応体制の構築」に着手

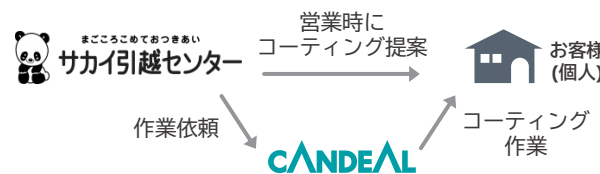
かねてより取引のあったリペア領域で、サカイ引越センターの生産性向上と当社グループの業績向上を図ることを目的とし、サカイ引越センター発信によるお問い合わせ窓口や、ご依頼方法の共通化を推進



引越付帯サービスとして「水まわりコーティング」の提案推進

(先方の顧客基盤を活用したサービス提供)

引越顧客(個人)に対する、プラスワン営業商材として、水まわりコーティングサービスを活用 2022年11月からスタートし、販売好調



今後想定している取り組み

左記の継続的な推進に加え今後想定している取り組み

引越付帯作業

特殊家具の解体・組立て
一斉入居前検査(集合住宅)

オフィス移転

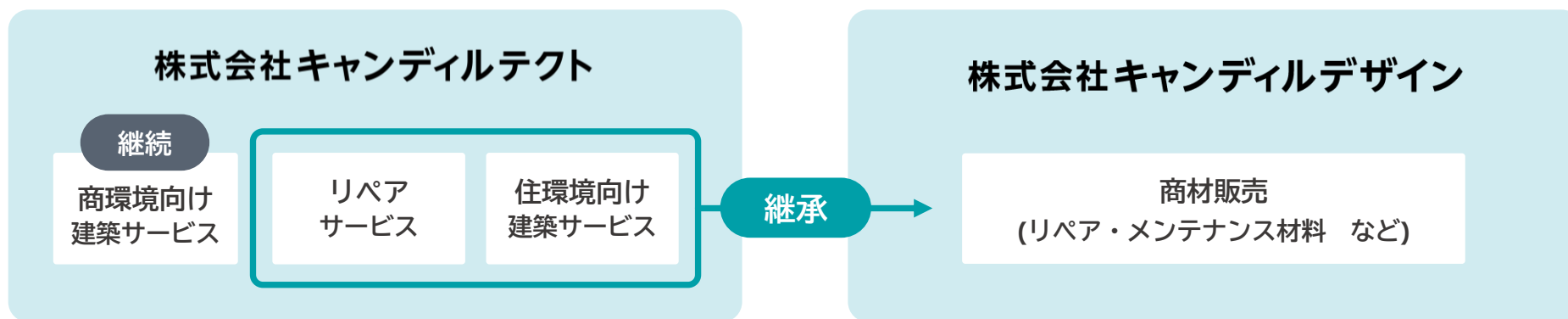
オフィス移転に伴う
内装工事

顧客基盤活用促進

水まわりコーティング
だけでなく
他サービスの相互送客

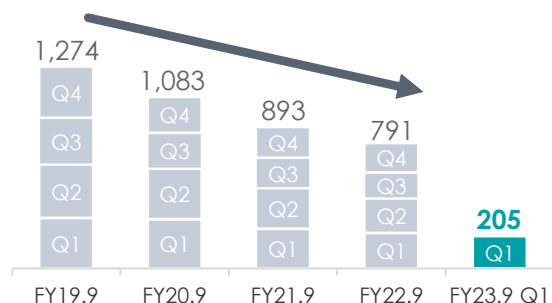
子会社間における担当サービスを再編し、グループの経営資源を有効活用、経営の合理化・効率化を図る方針である「採用強化と多様な労働力の確保」に対応しながら、「集合住宅向けリペアサービス」の立て直しを推進

子会社間における担当サービスを再編 … テクト社の「リペアサービス／住環境向け建築サービス」をデザイン社へ



技術者不足により「集合住宅向けリペアサービス」の業績が低迷

集合住宅向けリペアの売上高推移 (百万円)



「集合住宅向けリペアサービス」立て直しを推進

1: 多様な労働力の確保

デザイン社の「材料購入ユーザー(リペア業者/約160社)」の有効活用を進める

2: 自社技術者の採用強化

03 FY2023.9 業績予想

FY2023.9 業績予想

- ・住環境市場は堅調、商環境市場は回復基調を想定
- ・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%
ROE ※2	3.7%	5.3%	—	+ 1.6pt

※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みます）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

※2：2023年9月期のROEは、上記の当期業績予想による予想純資産額に基づき算定しています

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

| 04 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

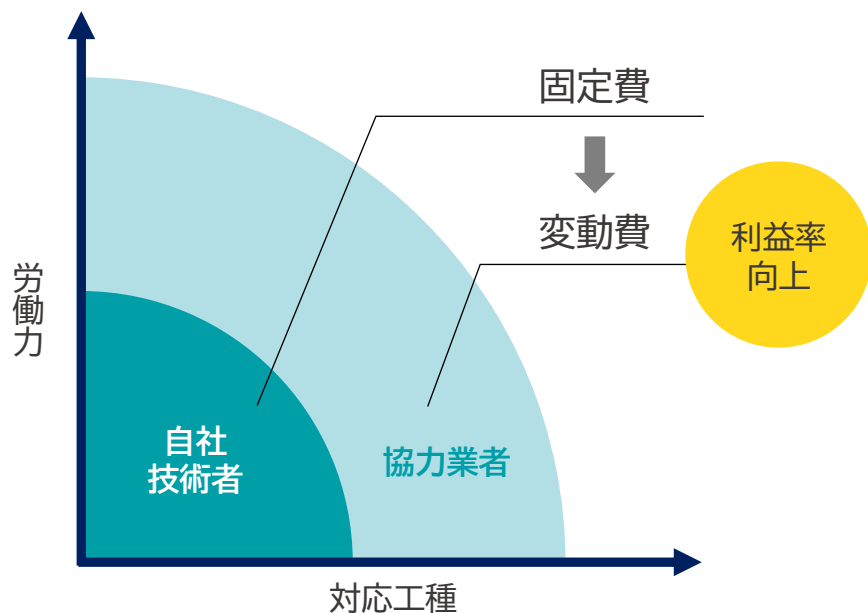
外部とのデータ連携強化の
スピードアップ

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

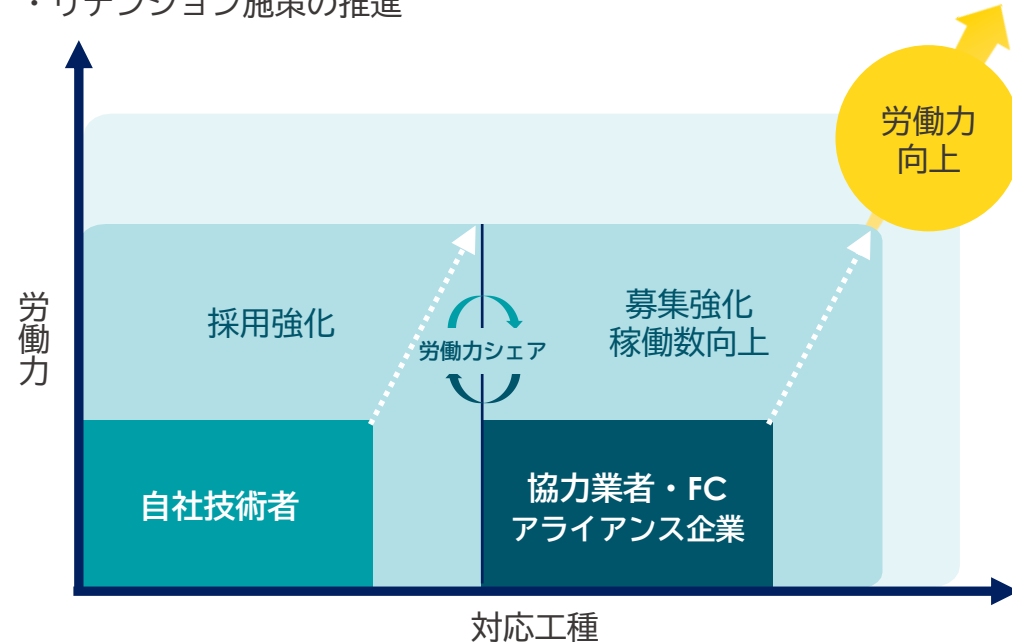
対応工種の拡大、利益率向上(固定費の変動費化)に向けて
自社技術者中心の労働力構成から、協力業者数の増加を推進



今後の方針

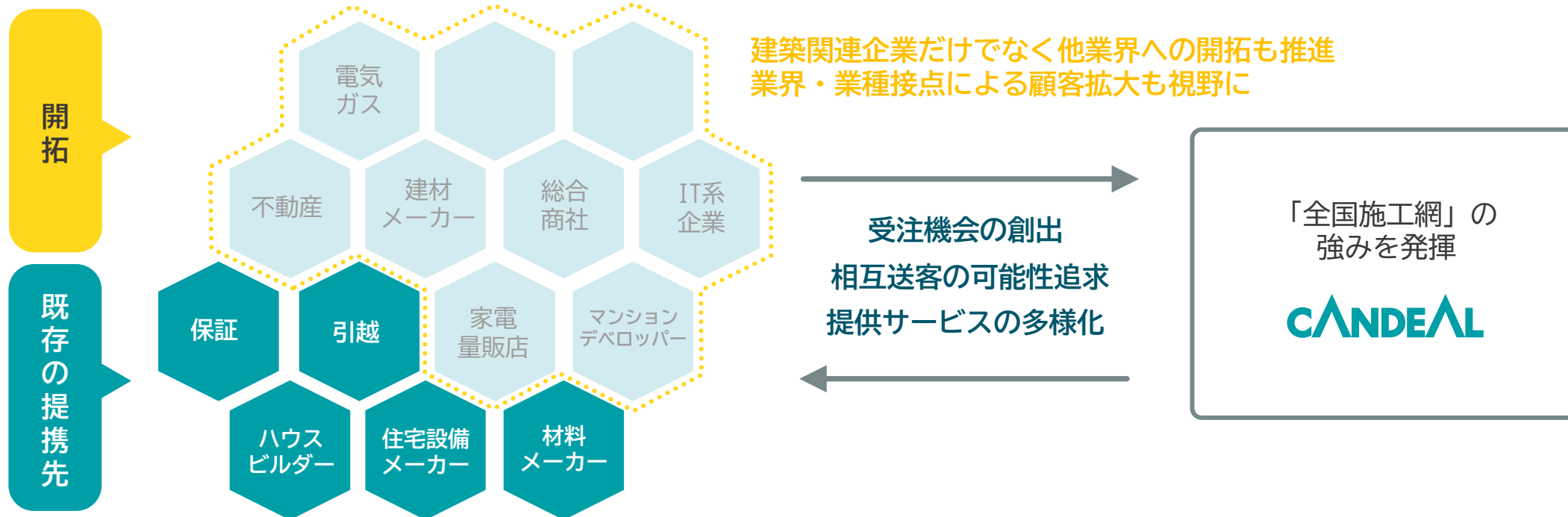
採用強化と多様な労働力の確保

- ・ 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
- ・ リテンション施策の推進



2 アライアンスの推進

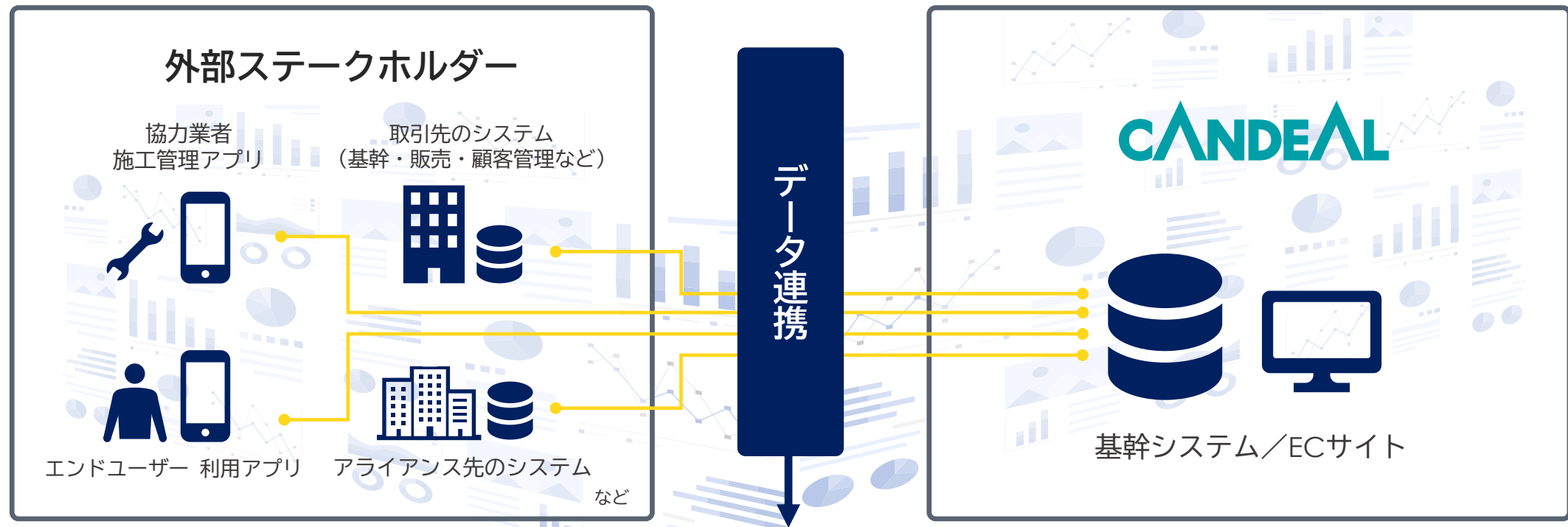
今後の労働力不足に備えて、全国での施工体制を確保しようとしている企業とのアライアンスを推進
サービス提供・販売機会の拡大、受注の安定化を図る



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

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。

CANDEAL