



2023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

2023. 8. 10

01 ハイライト

02 FY2023.9 Q3 決算概要 / TOPICS

03 FY2023.9 業績予想

04 今後の方針

過去
最高

売上高 **9,232** 百万円
YoY **109.4%**

営業利益 **396** 百万円
YoY **163.3%**

FY2023.9 Q3
業績ハイライト

Q3累計の連結業績は、**増収増益** 営業利益はQ3累計において **過去最高益を更新**

売上高

全サービスにおいて増収
特に、住環境向け建築サービス、商環境向け建築サービスの好調継続により、全体の売上高を牽引

営業利益

住環境向け建築サービスの好調と、コロナ禍以降継続している業務改善効果の顕在化により
営業利益は大幅に伸長

TOPICS

フランチャイズ「レコナコートラボ」の加盟店が順調に遡増
コーティングサービスが成長&拡大中！

通期見通し

Q3までの進捗を受け、通期の業績予想を修正

02 FY2023.9 Q3 決算概要 / TOPICS

FY2023.9 Q3 連結業績

売上高、各段階利益いずれも前年同期に比べ大幅に伸長

(百万円)	FY2022.9 Q3	FY2023.9 Q3	増減額	YoY	期初(修正前) 業績予想	進捗率
売上高	8,441	9,232	+790	109.4%	12,108	76.2%
リペアサービス	3,143	3,274	+131	104.2%	4,540	72.1%
住環境向け建築サービス ※1	2,199	2,578	+378	117.2%	3,201	80.5%
商環境向け建築サービス	2,641	2,919	+278	110.6%	3,674	79.5%
商材販売	458	459	+1	100.3%	691	66.4%
売上総利益	3,068	3,362	+294	109.6%	—	—
売上総利益率	36.3%	36.4%	—	+0.1pt	—	—
販売管理費	2,825	2,965	+140	105.0%	—	—
営業利益	242	396	+153	163.3%	408	97.0%
営業利益率	2.9%	4.3%	—	+1.4pt	—	—
経常利益	207 ※2	387	+180	187.1%	373	103.8%
四半期(当期)純利益	60	202	+141	332.5%	135	148.9%
のれん償却前四半期(当期)純利益	204	346	+141	168.9%	327	105.6%
ROE	2.1%	7.8%	—	—	5.3% ※3	—

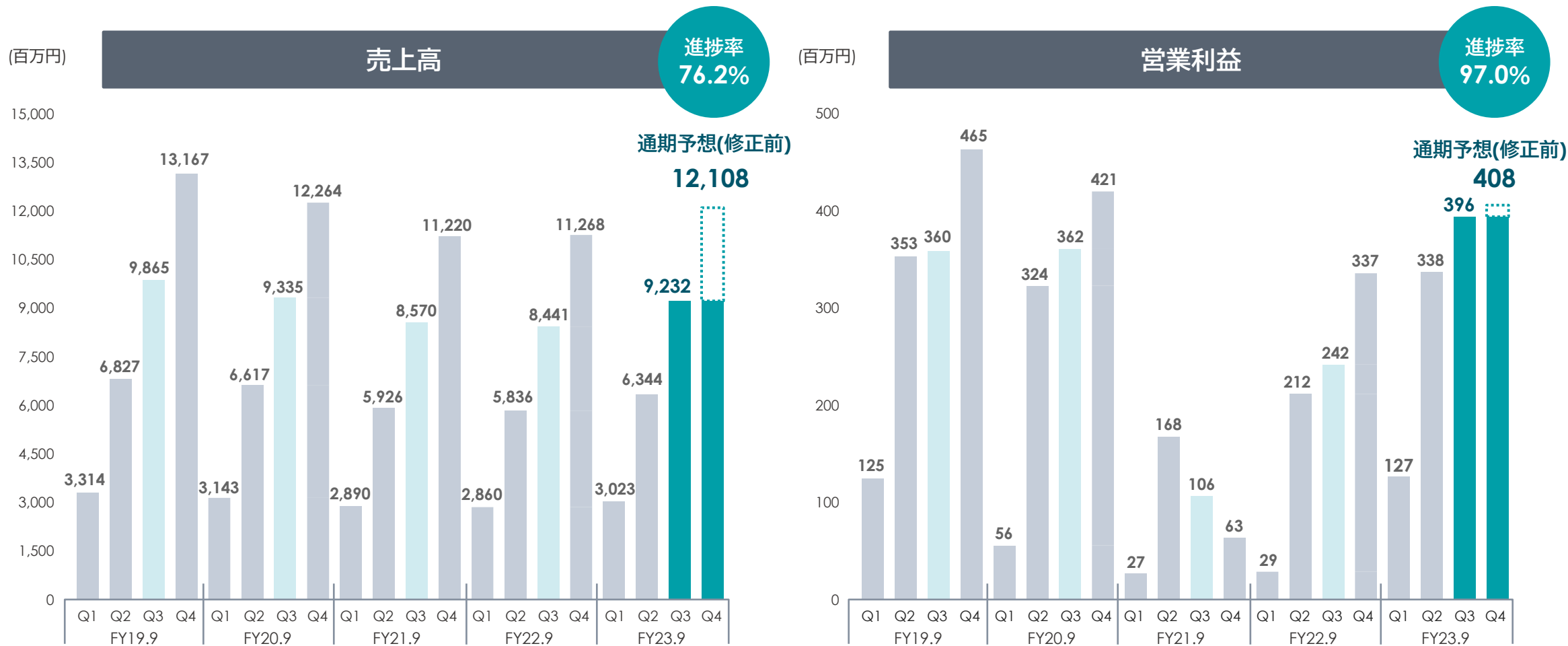
※1：2023年9月期より「抗ウイルス抗菌サービス」は「住環境向け建築サービス」に区分変更しています（抗ウイルス抗菌は住環境に含みます）なお、前年同期も当該変更後の数値とし、前年同期比を算出しています

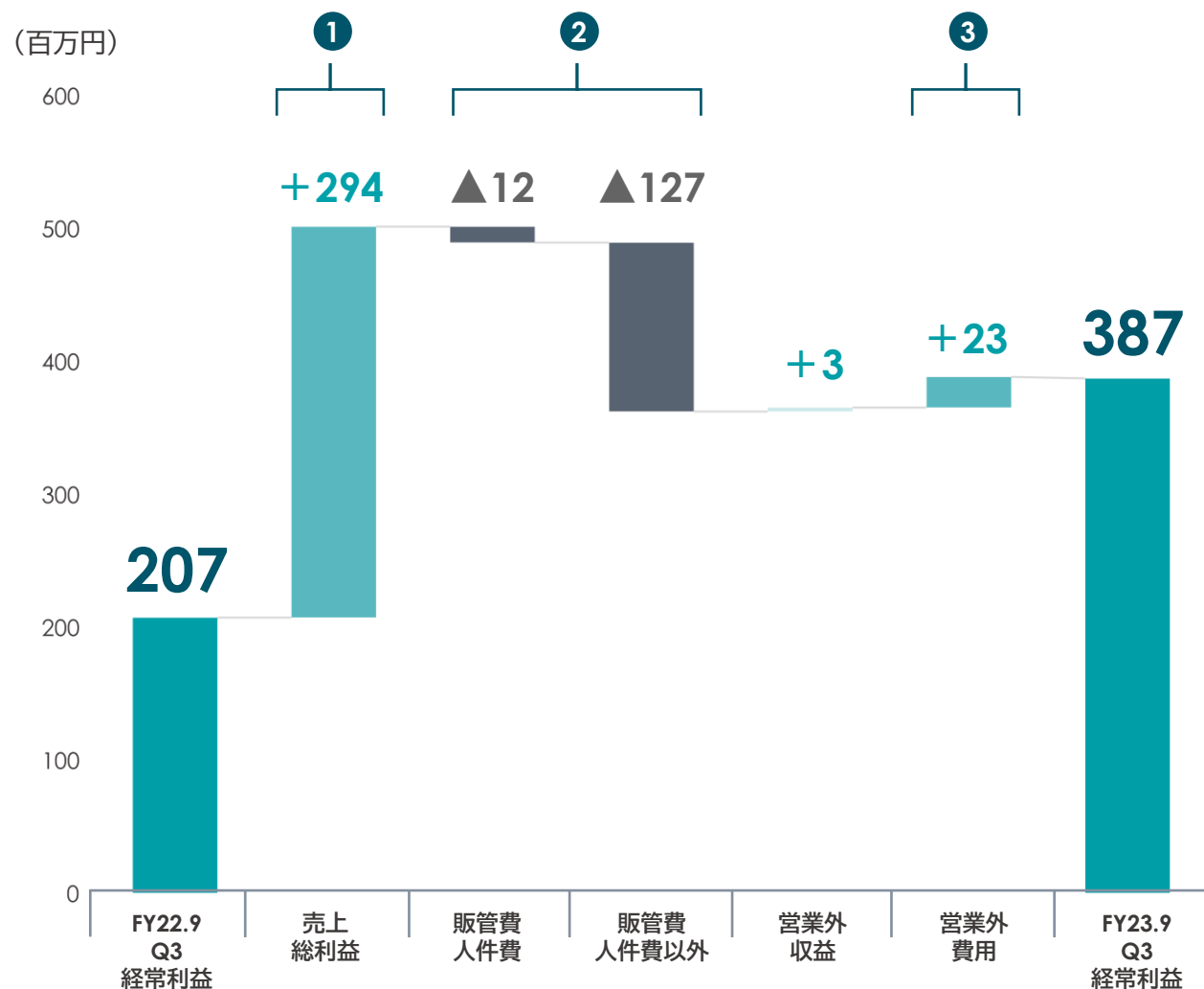
※2：子会社の株式会社キャンディルデザインが運営する、オンラインショップへの不正アクセスによる個人情報漏洩（2021年7月20日開示）における損害賠償金を営業外費用として計上しています

※3：2023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

売上高・営業利益の推移と進捗率

Q3累計として、売上高はコロナ禍初期(FY2020.9 Q3) の水準まで回復を強めている
 営業利益は、コロナ禍以降継続している業務改善効果の顕在化により改善傾向にあり、Q3累計において過去最高を更新





主な増減要因

① 売上総利益

住環境向け建築サービスの好調により増加

② 販管費

[人件費] +12百万円
 人員増、待遇改善による給与の増加や、業績配分による賞与の増加など

[人件費以外] +127百万円
 採用費やITインフラの整備など、コロナ禍で控えていた投資の復活

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

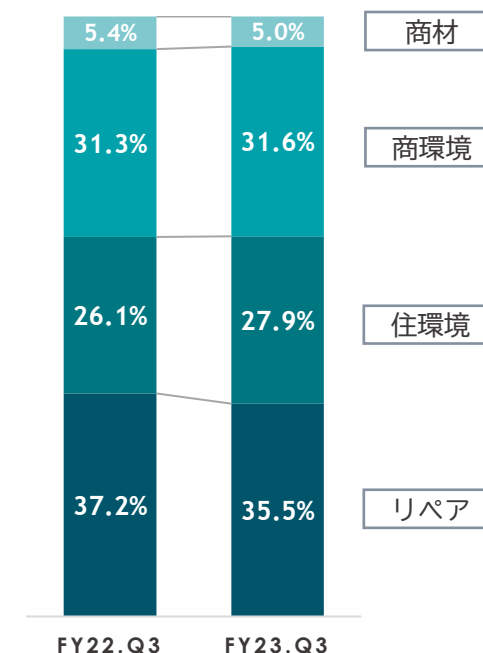
※1：前期（2022年9月期）では、子会社の株式会社キャンディルデザインが運営する、オンラインショップへの不正アクセスによる個人情報漏洩(2021年7月20日開示)における損害賠償金を営業外費用に計上しています

サービス区分別 売上高

- ・住環境向け建築サービスは、定期点検の着実な積み上げ、水まわりコーティング案件の販売好調継続により、Q3累計で過去最高を更新
- ・商環境向け建築サービスは、商環境市場の内装工事需要を着実に取り込み、増収
- ・リペアサービスは、「集合住宅向け」は前年同期並み、「戸建向け」が好調に推移し、増収

(百万円)	FY2022.9 Q3	FY2023.9 Q3	増減額	YoY	通期 業績予想 (修正前)	進捗率
売上高	8,441	9,232	+790	109.4%	12,108	76.2%
リペアサービス	3,143	3,274	+131	104.2%	4,540	72.1%
住環境向け 建築サービス ※1	2,199	過去 最高 2,578	+378	117.2%	3,201	80.5%
商環境向け 建築サービス	2,641	2,919	+278	110.6%	3,674	79.5%
商材販売	458	459	+1	100.3%	691	66.4%

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

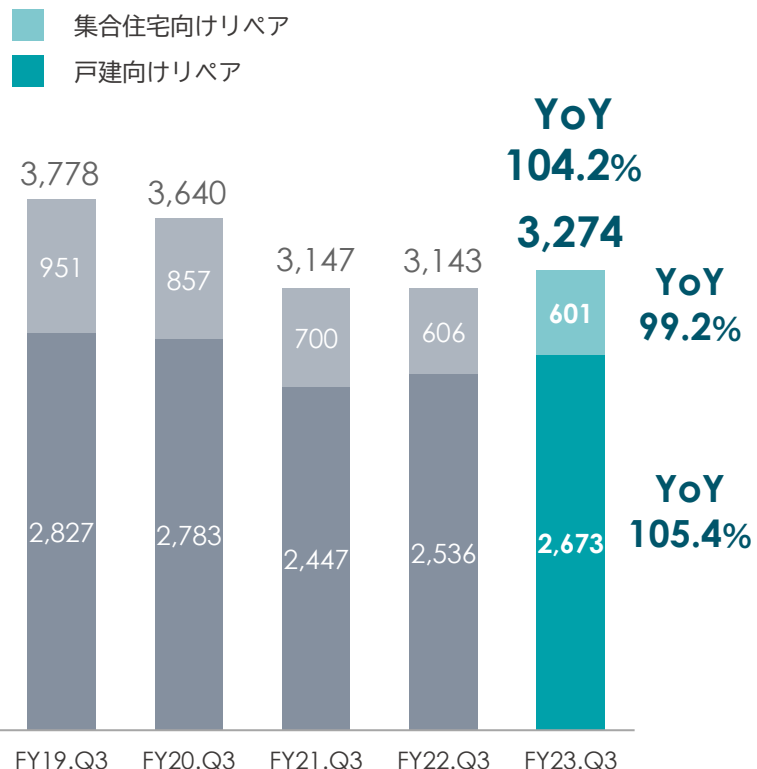
戸建向け

新設住宅着工戸数は前年同期で減少傾向(※1)にあるものの、取引先需要を積極的に取り込み、受注件数が増加

集合住宅向け

高単価案件の獲得に注力し生産性は大幅改善、しかしながら延べ人工数は前年同期を下回った

売上高の推移 (百万円)

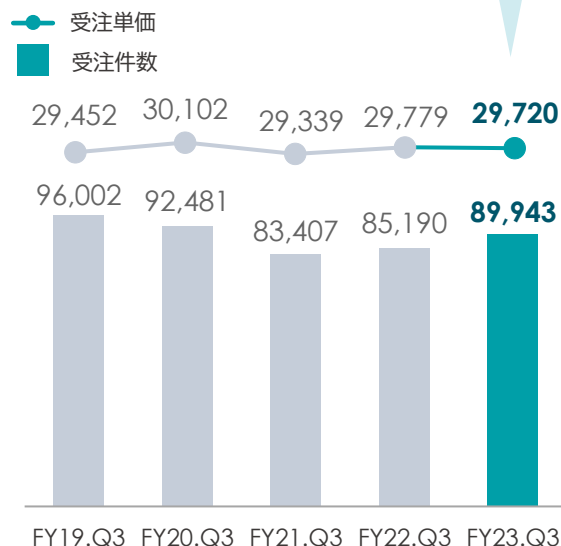


主要KPI

戸建向けリペア

受注単価 YoY 99.8%

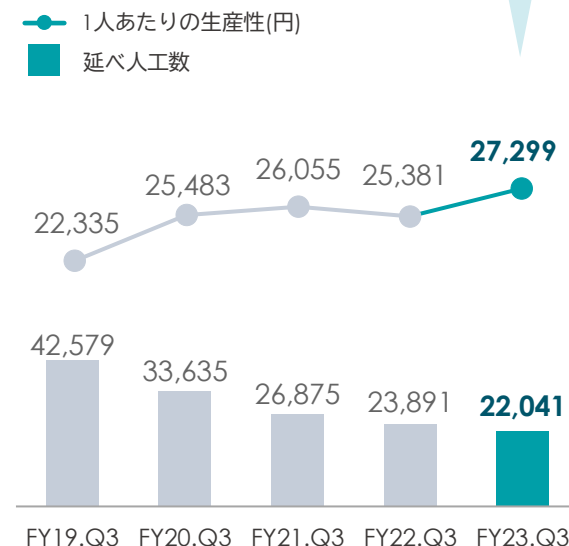
受注件数 YoY 105.6%



集合住宅向けリペア

1人当たりの生産性 YoY 107.6%

延べ人工数 YoY 92.3%



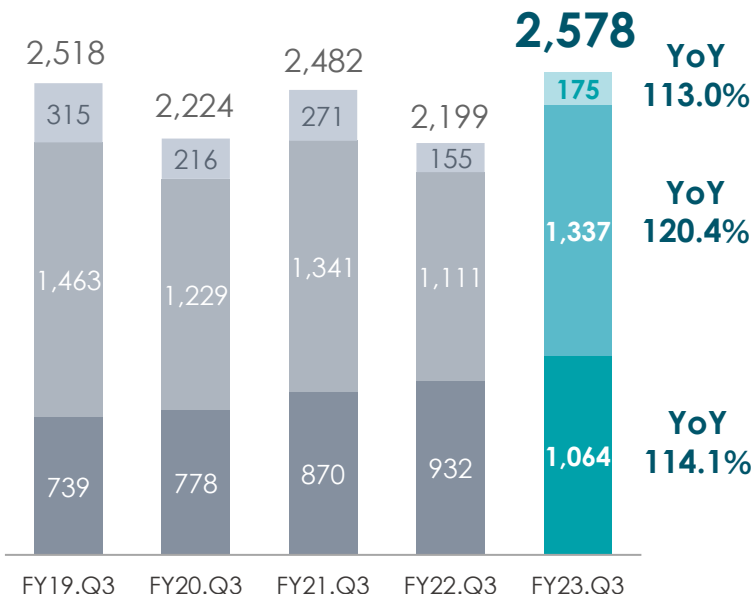
※1：新設住宅着工戸数 戸建住宅建築期間（着工から竣工までの平均6カ月前）を考慮した前年同期比（2022年4月～2022年12月）92.1%（出典：国土交通省）／マンション建築期間（着工から竣工までの平均12カ月前）を考慮した前年同期比（2021年10月～2022年6月）102.6%（出典：国土交通省）

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の遡増や、営業施策が奏功し契約単価が上昇したこと、サカイ引越センター社との資本業務提携効果などにより、水まわりコーティング案件が増加し、住環境向け建築サービス全体の売上高は、Q3累計において過去最高を更新
 コロナ禍前のFY2019.9 Q3の水準まで回復

売上高の推移 (百万円)

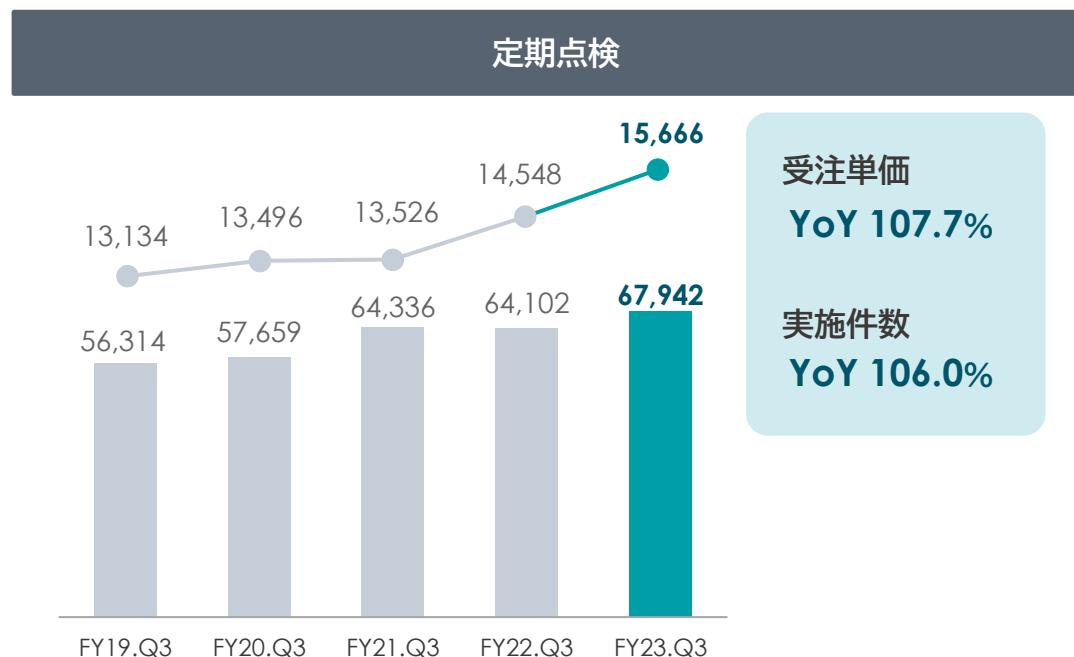
- リフィット
- 小型修繕・各種施工・検査 ※1
- 定期点検



過去最高

過去最高

主要KPI



受注単価
YoY 107.7%

実施件数
YoY 106.0%

累積管理戸数
FY23.Q3

539,472戸

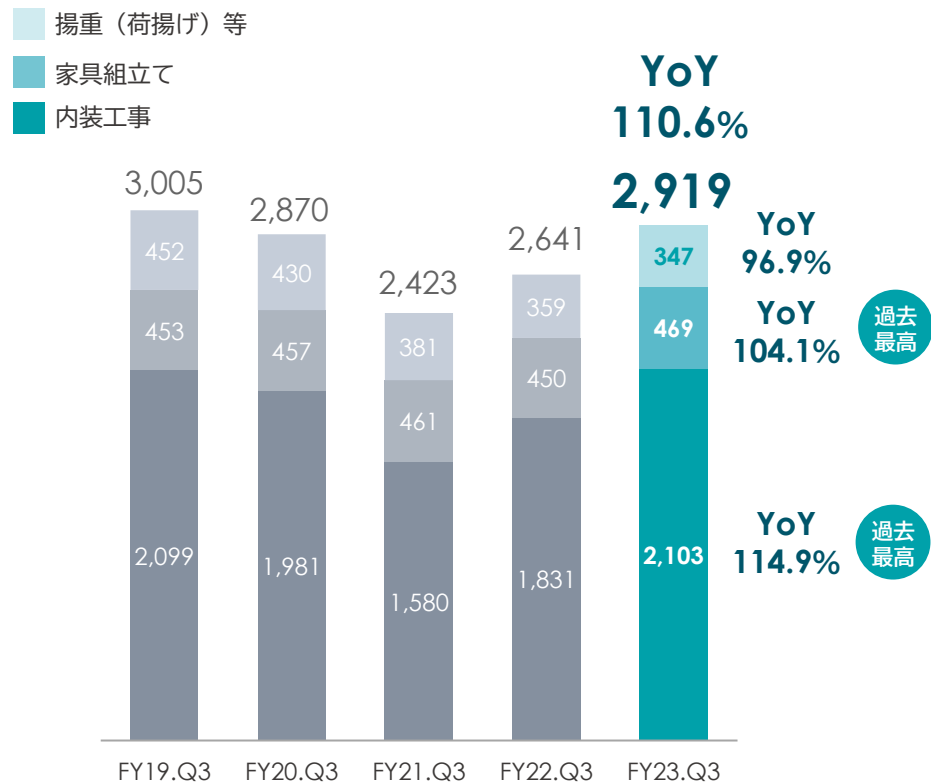
前期末比109.0%で
順調に推移

※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 Q3、FY2022.9 Q3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

- ・全国展開店舗(飲食・アパレルなど)、ホテル、商業施設の小型の内装工事や、メンテナンス案件が大幅に増加し、商環境向け建築サービス全体の売上が伸長
- ・内装工事と家具組立ての売上高は、Q3累計において過去最高を更新

売上高の推移 (百万円)



内装工事の案件規模別売上高

(百万円)	FY2022.9 Q3	FY2023.9 Q3	増減額	YoY
売上高	1,831	2,103	+272	114.9%
大型 1,000万円以上	510	589	+79	115.5%
中型 500~1,000万円未満	237	201	▲35	85.0%
小型 500万円未満	1,082	1,311	+228	121.1%

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	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			●		家具組立て（全店舗）	2
3	株式会社エムクリエイツ			●	●	店舗・商業施設内装工事／メンテナンス	3
4	株式会社総合デザイン			●		ホテル・オフィス・商業施設内装工事	4
5	株式会社サカイ引越センター	●	●	●		リペア／コーティング／内装工事	6
6	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	5
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	10
8	株式会社丹青社	●		●		店舗内装工事	★
9	株式会社ハンディ・クラウン				●	リペア商材の販売	7
10	アイリスチトセ株式会社			●		オフィス内装工事	8

上位11～20位

株式会社乃村工藝社 / タクトホーム株式会社 / YKK AP株式会社 / 前田建設工業株式会社 / パナソニック ホームズ株式会社 / 株式会社竹中工務店
住友林業クレスト株式会社 / 住友不動産株式会社 / 株式会社オカムラ / 株式会社アイズ

施工体制の方針 と 自社技術者数・協力業者数の推移

方針

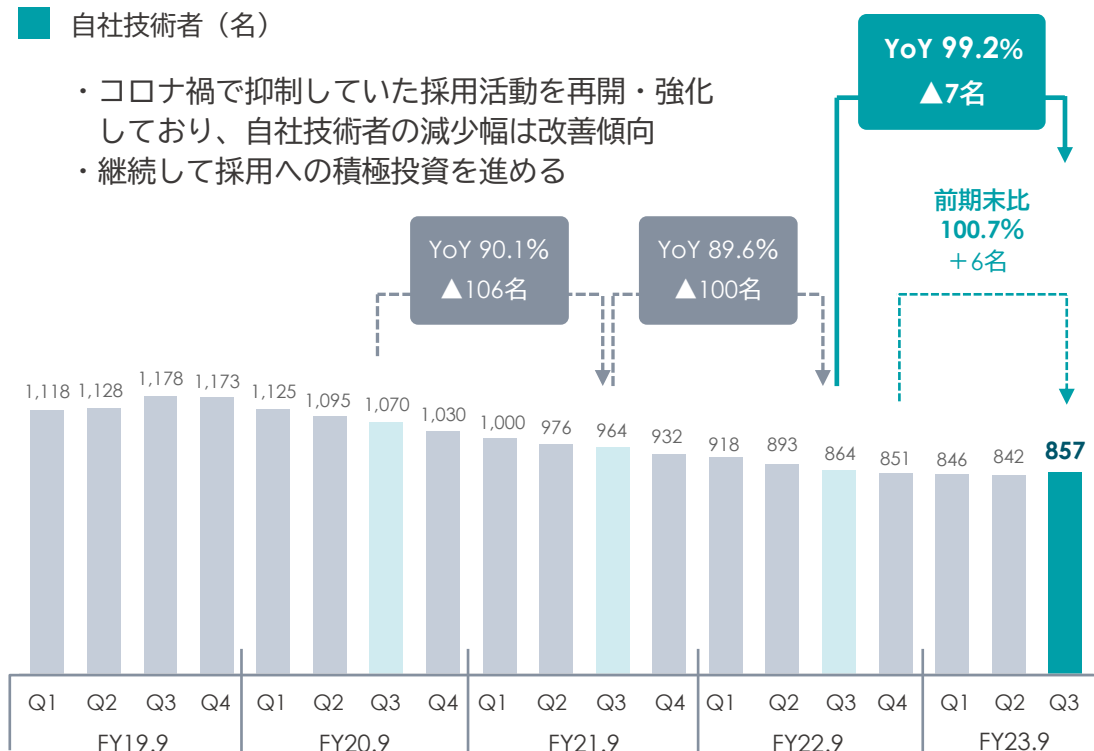
採用強化と多様な労働力の確保 ^{※1}

- ・ 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)

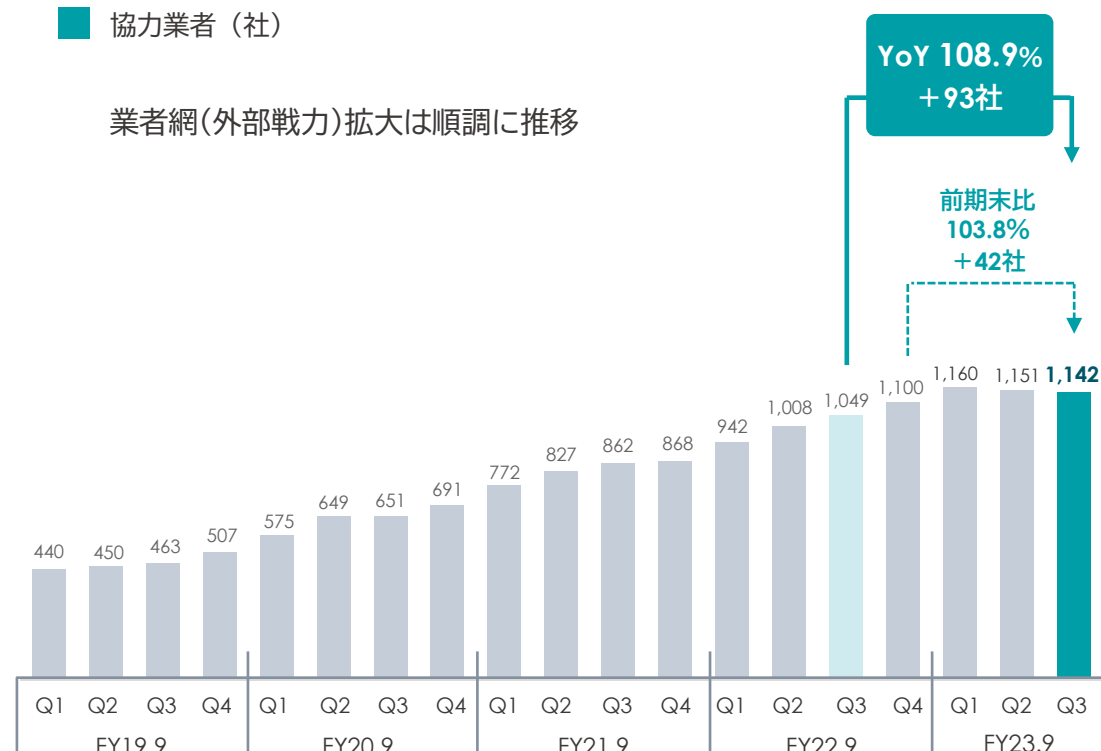
- ・ コロナ禍で抑制していた採用活動を再開・強化しており、自社技術者の減少幅は改善傾向
- ・ 継続して採用への積極投資を進める



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、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)

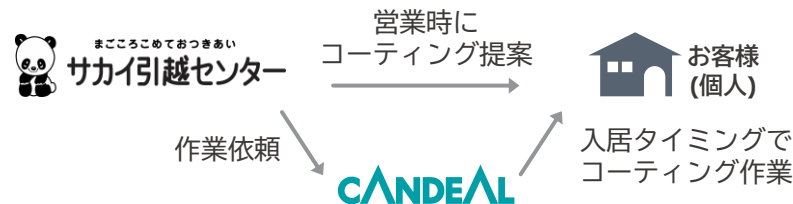
2025年9月期 目標売上高10億円 の事業シナジー創出に向け、協力体制を構築中
 サカイ引越センターは、Q3時点で取引先上位5位にランクイン

足元の取り組み

引越付帯サービスとして「水まわりコーティング」の提案推進が好調

(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(キッチン、風呂場、洗面や
 トイレ等)のサービスを活用
 今後も積極的に推進し、売上拡大を狙う



今後想定している取り組み

引越付帯作業

コーティング作業
 家具の解体・組立

オフィス内装工事

オフィス移転に伴う内装工事
 サカイグループの物件改修などで
 連携

商品開発

引越事業との親和性の高い
 商品の開発・販売

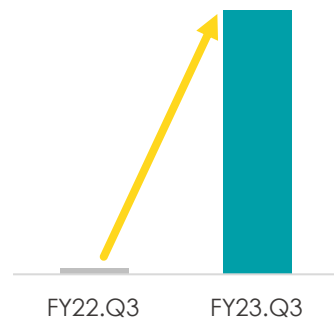
顧客基盤活用促進

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

売上高 (FY2023.9 Q3)

約1.8億円

資本業務提携前は
 限定的な取引であったが、
 資本業務提携効果による
 コーティング販売好調に
 より、伸長
 想定を上回るスピードで
 進捗



人材交流によるノウハウ共有の推進

(2023年5月～)

定期点検サービスで、サカイグループの
 「クリーン・システム社」との人材交流を推進

当社グループは「定期点検サービスの労働力確保」
 サカイグループは「サカイグループ全体における
 リスキリングの選択肢拡充」を目的とする

フランチャイズ「レコナ コート ラボ」加盟店が順調に遡増
コーティングサービスが成長&拡大中！

tecna® COAT LAB
加盟店は全国43店舗に※1

2020年11月～本格的にフランチャイズ加盟店の募集を開始してから
約2年半で全国43店舗に！

フランチャイズ加盟店の遡増・エリア拡大により、労働力、施工力の確保や
コーティングサービスの成長、販路拡大に寄与

2023年7月オープン

- NEW レコナ コート ラボ 青梅店
- NEW レコナ コート ラボ 我孫子店
- NEW レコナ コート ラボ 浜松新津店
- NEW レコナ コート ラボ 広島十日市店



※1：2023年7月時点

03 FY2023.9 業績予想

Q3までの進捗を踏まえ、通期業績予想を修正

当期純利益を期初予想の **154.8%** **210百万円** へ上方修正

売上高は順調に推移すると予想され、販管コストの削減効果が加わって、営業利益、経常利益は期初予想を上回る見込み
法人税等の減少が見込まれるため、親会社株主に帰属する当期純利益も期初予想の154.8%となる見込み

営業利益

408 百万円 **»** **430** 百万円

期初予想比

+21 百万円 **105.1%**

経常利益

373 百万円 **»** **425** 百万円

期初予想比

+51 百万円 **113.9%**

当期純利益

135 百万円 **»** **210** 百万円

期初予想比

+74 百万円 **154.8%**

(百万円)	期初発表 (a:修正前)	今回発表 (b:修正後)	増減額 (b-a)	増減率	前期通期実績 (ご参考)	YoY
売上高	12,108	12,200	+91	100.8%	11,268	108.3%
リペアサービス	4,540	4,363	▲176	96.1%	4,185	104.2%
住環境向け建築サービス ※1	3,201	3,389	+187	105.9%	3,028	111.9%
商環境向け建築サービス	3,674	3,816	+141	103.9%	3,452	110.5%
商材販売	691	630	▲61	91.1%	601	104.7%
営業利益	408	430	+21	105.1%	337	127.5%
経常利益	373	425	+51	113.9%	303	139.9%
当期純利益	135	210	+74	154.8%	105	199.0%
のれん償却前当期純利益	327	402	+74	122.6%	297	135.0%
ROE ※2	5.3%	8.1%	—	+2.8pt	3.7%	+4.4pt

※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

中間

3円

期末予想

3円



年間予想

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

※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

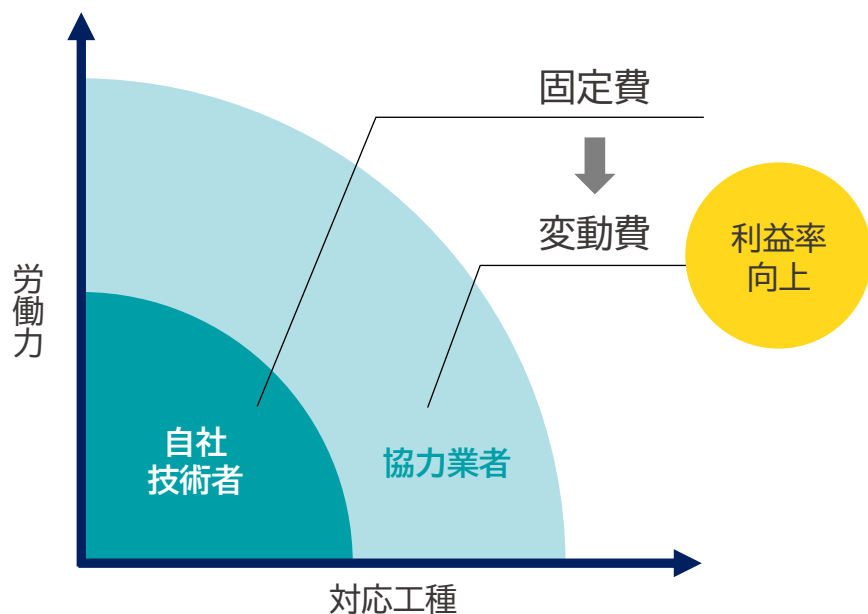
外部とのデータ連携強化の
スピードアップ

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

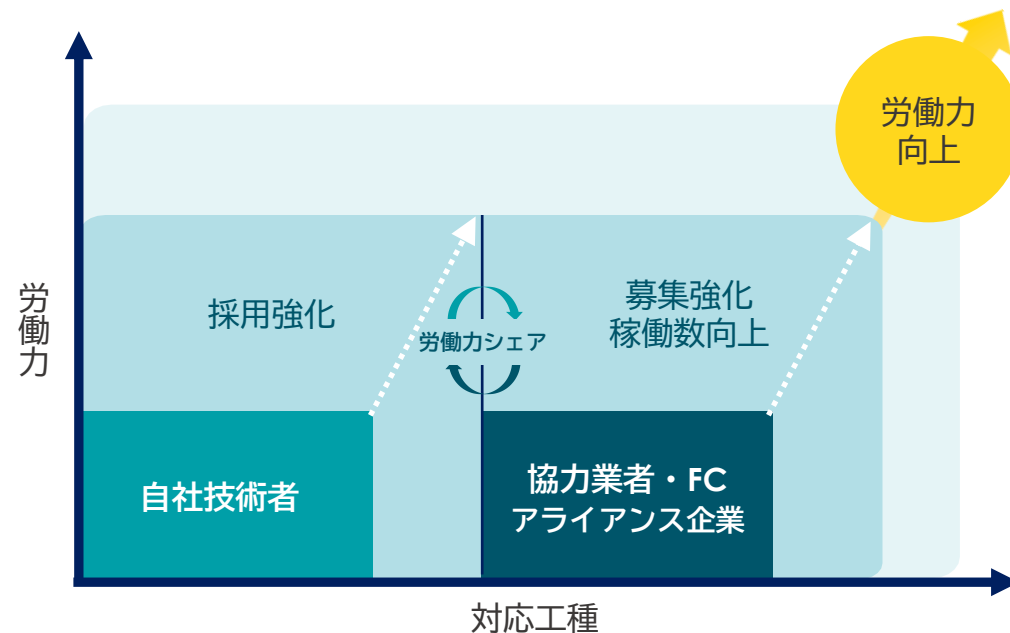
対応工種の拡大、利益率向上(固定費の変動費化)に向けて
自社技術者中心の労働力構成から、協力業者数の増加を推進



今後の方針

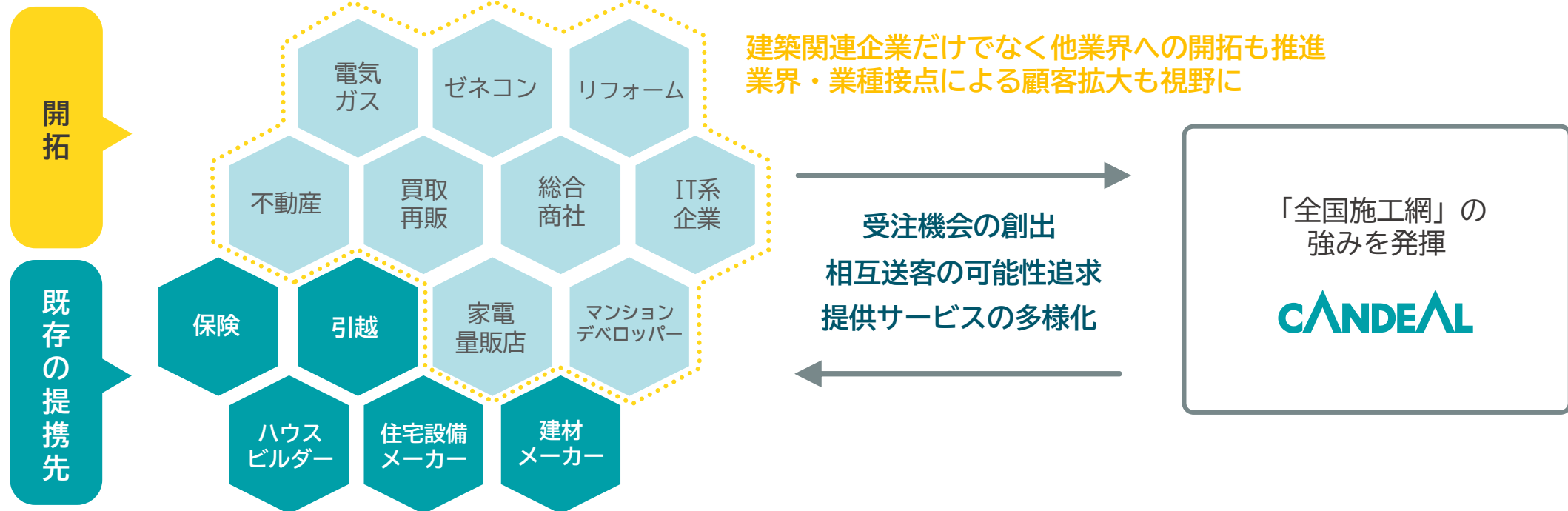
採用強化と多様な労働力の確保

- ・ 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(年間休日の増加、給与、福利厚生などの待遇改善など)



2 アライアンスの推進

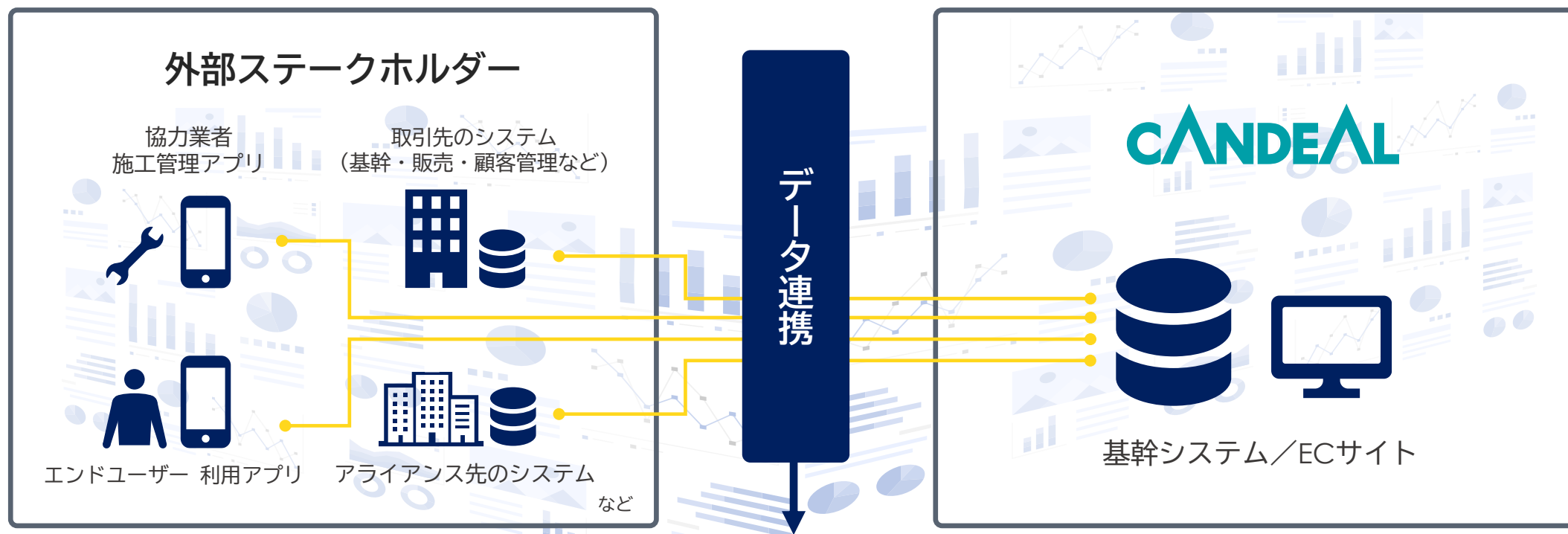
今後の労働力不足に備えて、全国での施工体制を確保しようとしている企業とのアライアンスを推進
サービス提供・販売機会の拡大、受注の安定化を図る



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）をもとに、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