



2023年9月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社キャンディル

証券コード：1446

2023. 5. 15

01 ハイライト

02 FY2023.9 Q2 決算概要 / TOPICS

03 FY2023.9 業績予想

04 今後の方針

FY2023.9 Q2
業績ハイライト

売上高 **6,344** 百万円
YoY **108.7%**

営業利益 **338** 百万円
YoY **159.4%**

Q2累計の連結業績は、**増収増益** 売上高、営業利益ともに**前年同期を上回るペースで進捗**

売上高

サービス全体的に好調に推移
中でも、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増加

TOPICS

- ・住宅ストック市場でのサービス拡大に向けた取り組み
ドローン点検：5月1日～全国展開開始 / デモフライトパッケージサービスの提供開始 など
- ・定期点検サービス「年間定期点検 実施件数 業界No.1」を獲得
- ・商環境向け建築サービス拡大に向け「店舗・施設のメンテナンス案件獲得」の推進
- ・連結子会社間の会社分割(吸収分割)を実施(2023年4月1日付)

下期の見通し

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の需要は引き続き堅調
下期も順調に推移する見通し

02 FY2023.9 Q2 決算概要 / TOPICS

FY2023.9 Q2 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

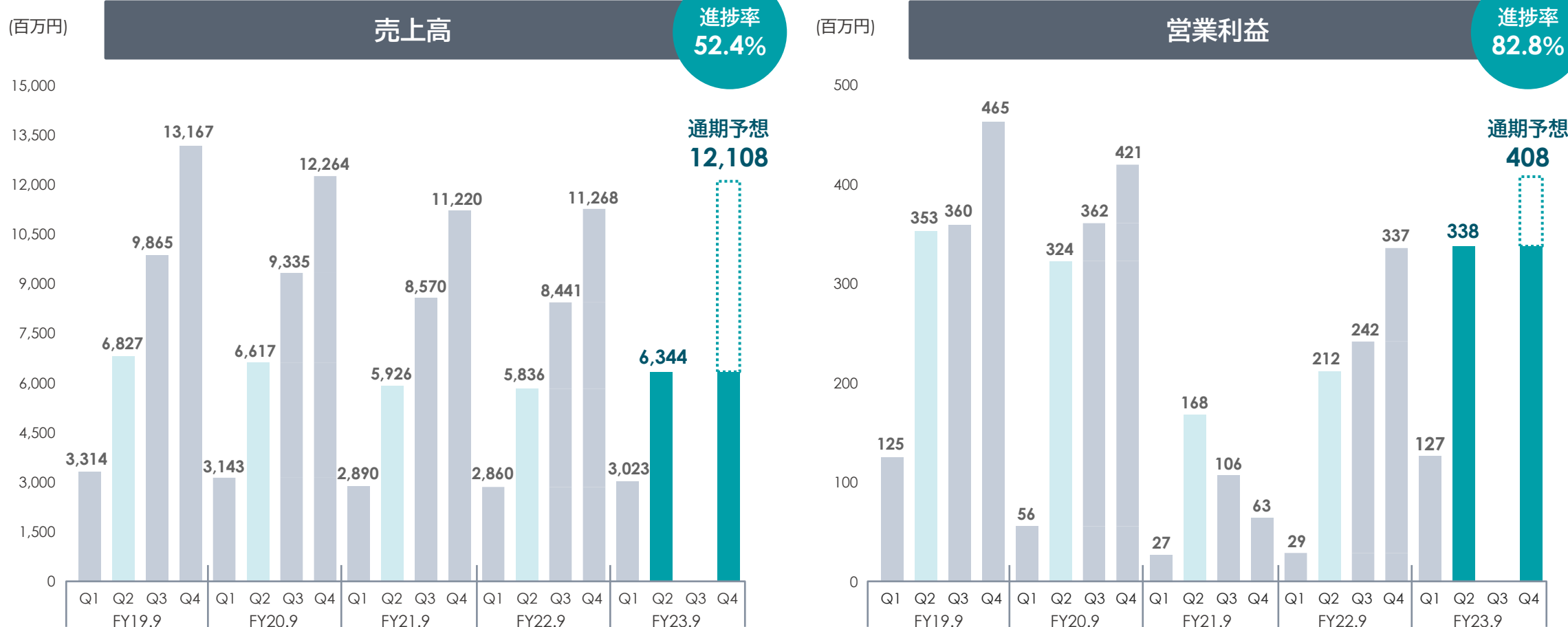
(百万円)	FY2022.9 Q2	FY2023.9 Q2	増減額	YoY	通期 業績予想	進捗率
売上高	5,836	6,344	+ 508	108.7%	12,108	52.4%
リペアサービス	2,144	2,227	+82	103.9%	4,540	49.1%
住環境向け建築サービス ※1	1,471	1,728	+257	117.5%	3,201	54.0%
商環境向け建築サービス	1,911	2,079	+168	108.8%	3,674	56.6%
商材販売	310	309	▲0	99.7%	691	44.7%
売上総利益	2,123	2,319	+ 196	109.2%	—	—
売上総利益率	36.4%	36.6%	—	+0.2pt	—	—
販売管理費	1,911	1,981	+ 69	103.7%	—	—
営業利益	212	338	+ 126	159.4%	408	82.8%
営業利益率	3.6%	5.3%	—	+1.7pt	—	—
経常利益	179 ※2	333	+ 153	185.2%	373	89.3%
四半期(当期)純利益	62	181	+ 118	290.0%	135	133.5%
のれん償却前四半期(当期)純利益	158	277	+ 118	174.8%	327	84.6%
ROE	2.2%	7.0%	—	—	—	—

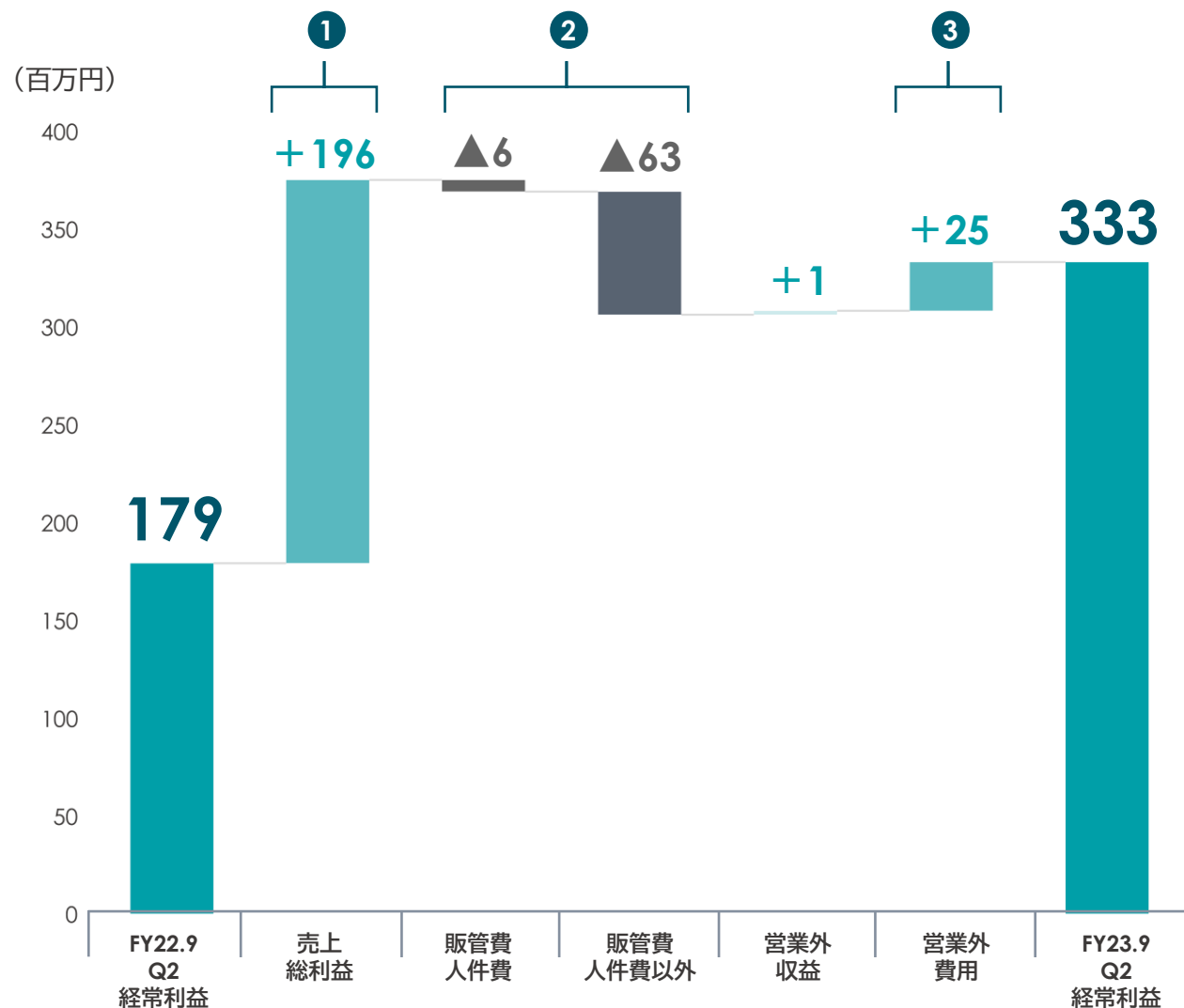
※1：2023年9月期より「抗ウイルス抗菌サービス」は「住環境向け建築サービス」に区分変更しています（抗ウイルス抗菌は住環境に含まれます）なお、前年同期も当該変更後の数値とし、前年同期比を算出しています

※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

Q2累計として、売上高はコロナ禍初期(FY2020.9 Q2) の水準まで回復しつつある
 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





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

[人件費以外] +63百万円
ITインフラの整備やコロナ禍で控えていた投資の復活(採用費など)

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

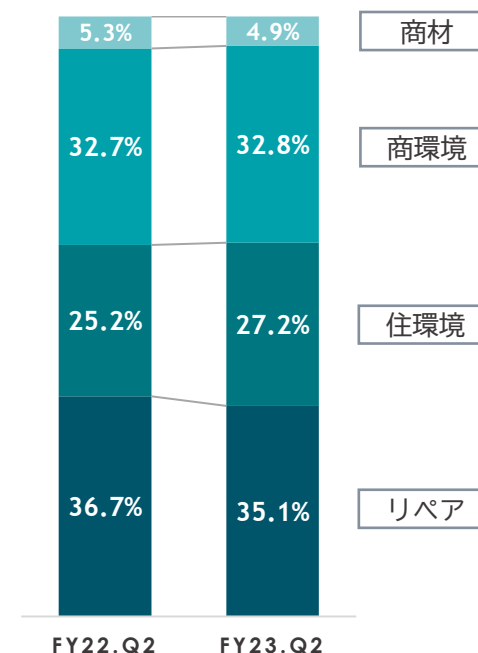
※1：前期（2022年9月期）では、子会社の株式会社キャンディルデザインが運営する、オンラインショップへの不正アクセスによる個人情報漏洩(2021年7月20日開示)における損害賠償金を営業外費用に計上しています

サービス区分別 売上高

- ・住環境向け建築サービスは、定期点検の好調と、水まわりコーティング案件の販売好調継続により、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」が低調となりつつも「戸建向け」が好調に推移し、売上高は前年同期並みで着地

(百万円)	FY2022.9 Q2	FY2023.9 Q2	増減額	YoY	通期 業績予想	進捗率
売上高	5,836	6,344	+508	108.7%	12,108	52.4%
リペアサービス	2,144	2,227	+82	103.9%	4,540	49.1%
住環境向け 建築サービス ※1	1,471	1,728	+257	117.5%	3,201	54.0%
商環境向け 建築サービス	1,911	2,079	+168	108.8%	3,674	56.6%
商材販売	310	309	▲0	99.7%	691	44.7%

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

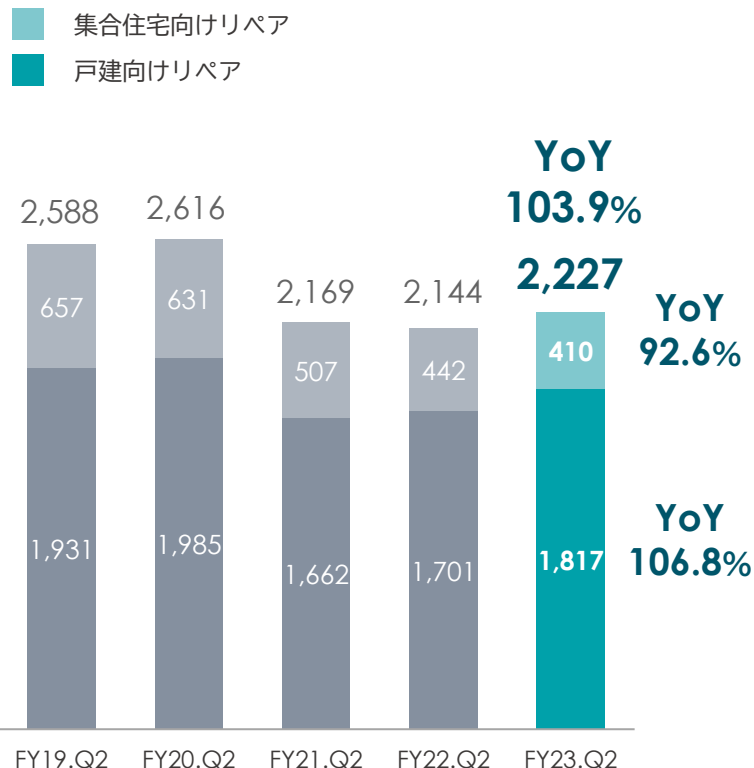
戸建向け

新設住宅着工戸数は前年同期で減少傾向にあるものの、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

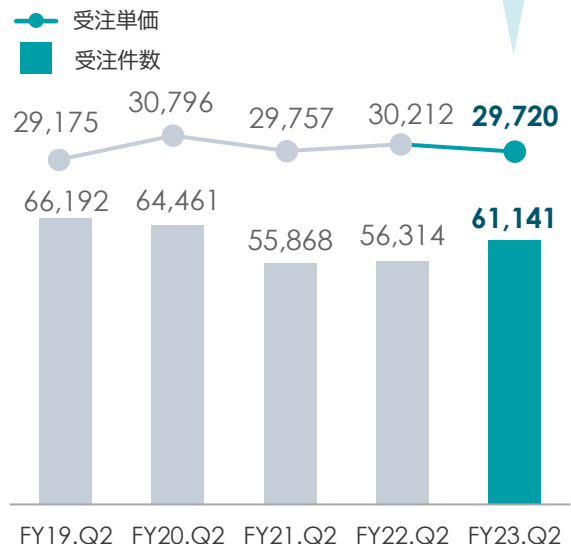
技術者採用の難航により延べ人工数が減少し稼働減となったが、高単価案件の獲得に注力し生産性は改善

売上高の推移 (百万円)

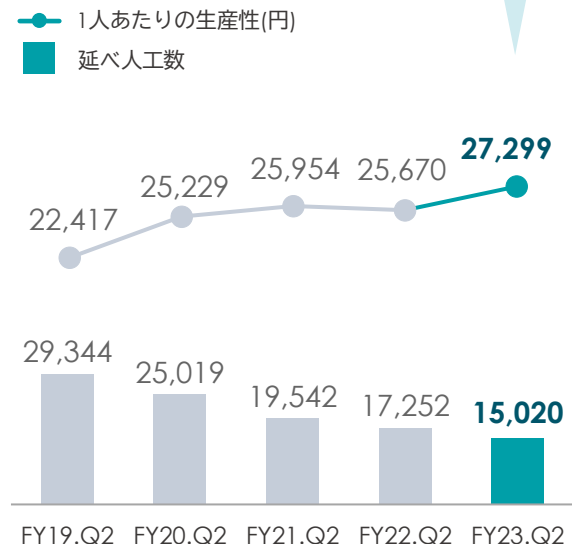
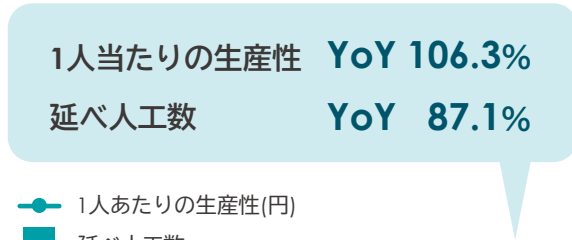


主要KPI

戸建向けリペア



集合住宅向けリペア

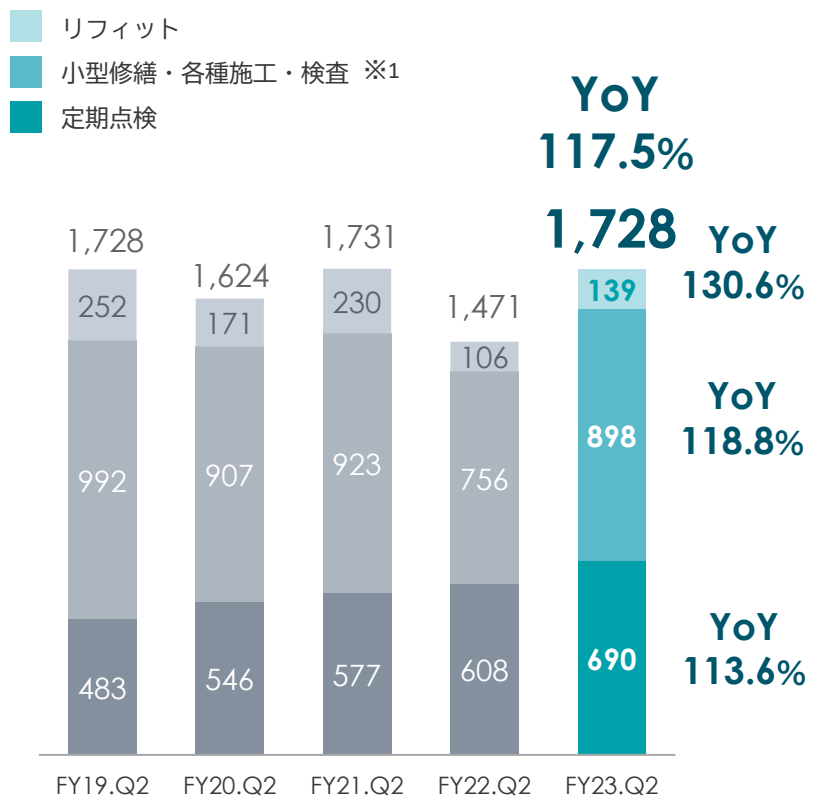


※ 新設住宅着工戸数：住宅建築期間（着工から竣工までの平均6カ月前）を考慮した前年同期比（2022年4月～2022年9月）93.8%（出典：国土交通省） / マンション建築期間（着工から竣工までの平均12カ月前）を考慮した前年同期比（2021年10月～2022年3月）102.3%（出典：国土交通省）

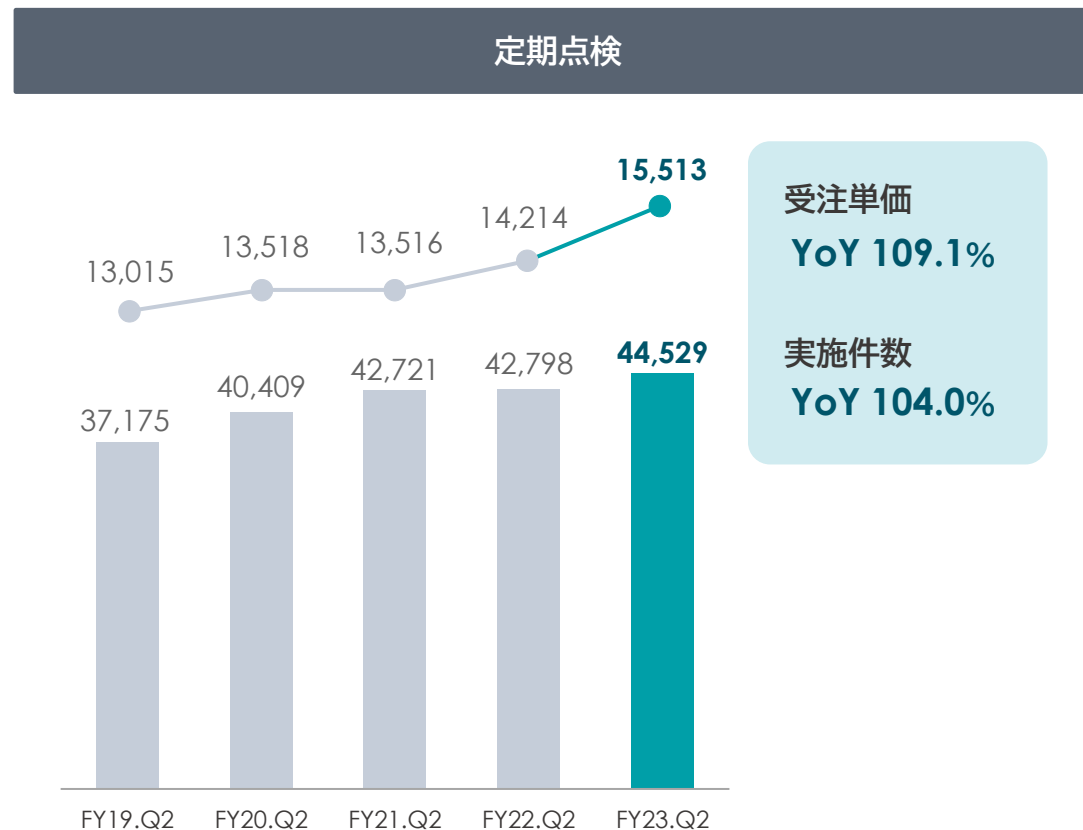
サービス別状況：住環境向け建築サービス

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が伸長

売上高の推移 (百万円)



主要KPI

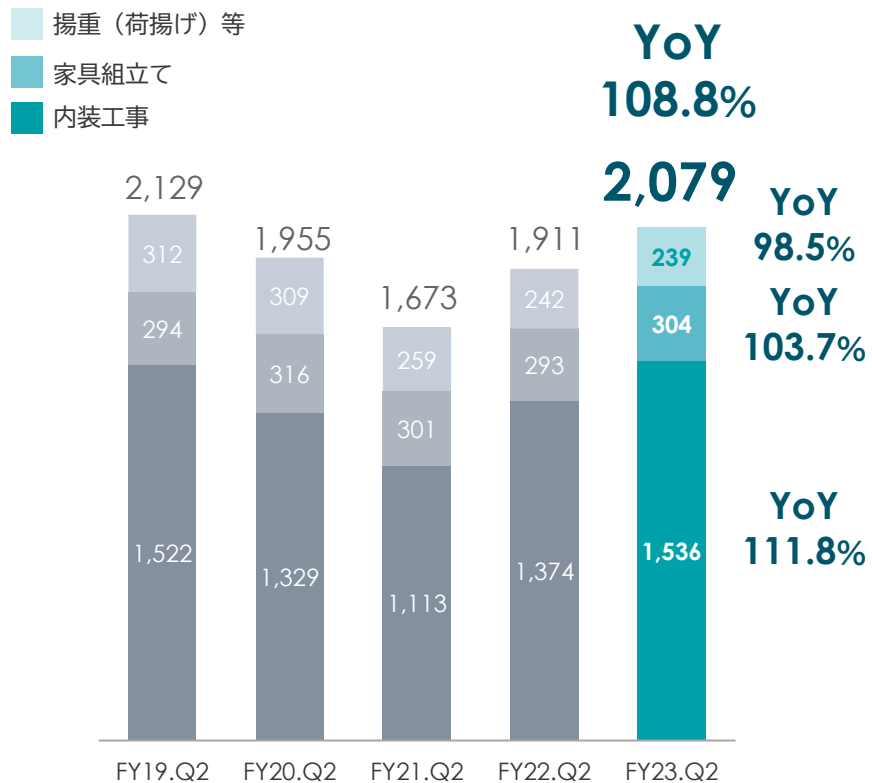


※1：2023年9月期より「抗ウイルス抗菌サービス」は「住環境向け建築サービス」に区分変更しています（抗ウイルス抗菌は住環境に含まれます）なお、FY2021.9 Q2、FY2022.9 Q2も当該変更後の数値とし、前年同期比を算出しています

サービス別状況：商環境向け建築サービス

- ・ ホテル、店舗、商業施設の内装工事やメンテナンス案件の増加により、商環境向け建築サービス全体の売上高が伸長
- ・ 内装工事の売上高は、コロナ禍前のFY2019.9 Q2の水準を超え、成長回帰へ

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 Q2	FY2023.9 Q2	増減額	YoY
売上高	1,374	1,536	+162	111.8%
大型 1,000万円以上	447	503	+56	112.7%
中型 500~1,000万円未満	171	152	▲19	88.6%
小型 500万円未満	755	880	+125	116.5%

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	Q1 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	3
4 株式会社総合デザイン			●		ホテル・店舗・学習施設内装工事	5
5 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
6 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	★
7 株式会社ハンディ・クラウン				●	リペア商材の販売	6
8 アイリスチトセ株式会社			●		オフィス内装工事	★
9 株式会社乃村工藝社	●		●		ホテル内装工事・店舗メンテナンス	★
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	10

上位11～20位

住友林業クレスト株式会社 / タクトホーム株式会社 / エクシオ物流サービス株式会社 / パナソニックホームズ株式会社 / 住友不動産株式会社
 前田建設工業株式会社 / 株式会社長谷工コーポレーション / YKK AP株式会社 / 株式会社竹中工務店 / 株式会社丹青社

施工体制の方針 と 自社技術者数・協力業者数の推移

方針

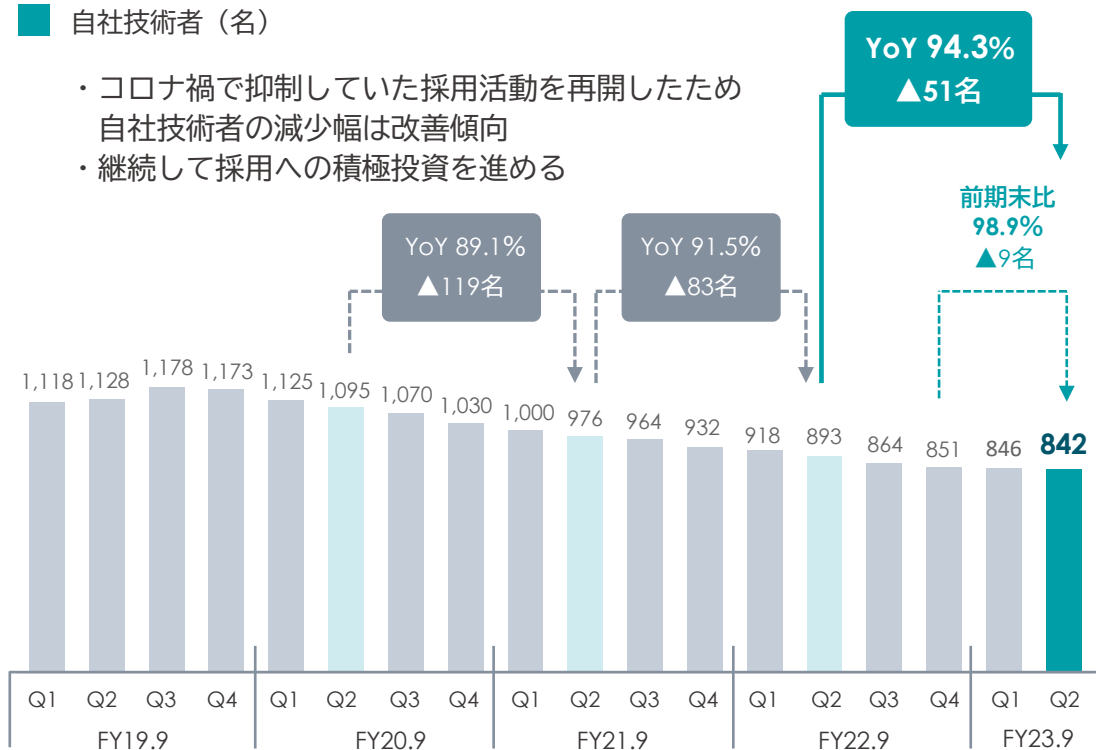
採用強化と多様な労働力の確保 ^{※1}

- ・ 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)

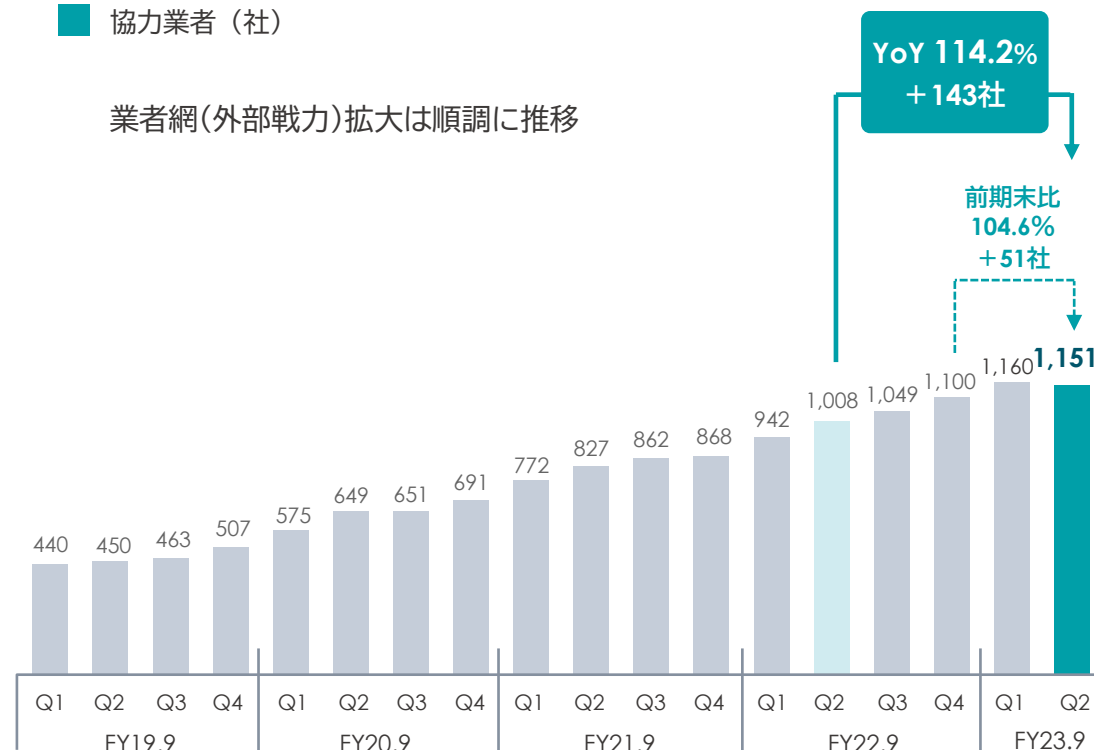
- ・ コロナ禍で抑制していた採用活動を再開したため 自社技術者の減少幅は改善傾向
- ・ 継続して採用への積極投資を進める



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、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)

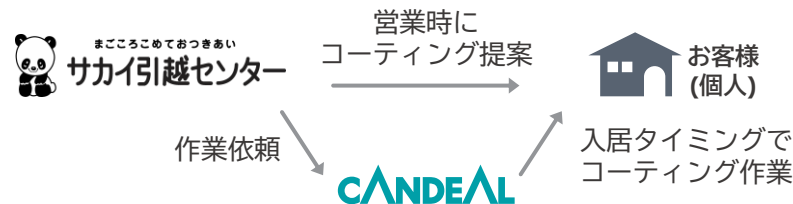
2025年9月期 目標売上高10億円 の事業シナジー創出に向け、協力体制を構築中

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

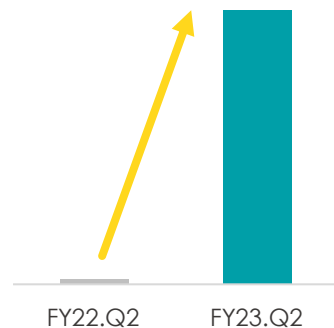
顧客基盤活用促進

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 Q2)

約1億円

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



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クリングの選択肢拡充」を目的とする

1

ドローン点検の提供体制強化を加速度的に推進中、トップシェア獲得を目指す
(戸建住宅向け)



提供エリアを全国に拡大 (2023年5月～)

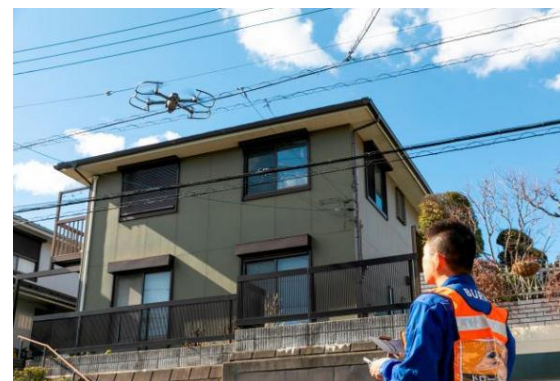
- ・住宅事業者からの多くのご要望にお応えするために、提供エリアを全国(※1)に拡大
- ・まずは大手顧客を中心に展開を進め、稼働率向上を図りながらサービス成長を目指す



※1：沖縄・離島を除く

「デモフライトパッケージサービス」 の提供開始

ドローン点検の拡大加速を図るために、サービス導入促進として「デモフライトパッケージサービス」の提供を開始



パッケージ内容

- ・事前準備：飛行許可申請
- ・当日対応：各種説明
ドローン飛行
質疑応答 など
- ・提供資料：各種報告書サンプル
写真データ など

2 ツナゲルクラウドが「IT導入補助金2023」の対象ツールに認定

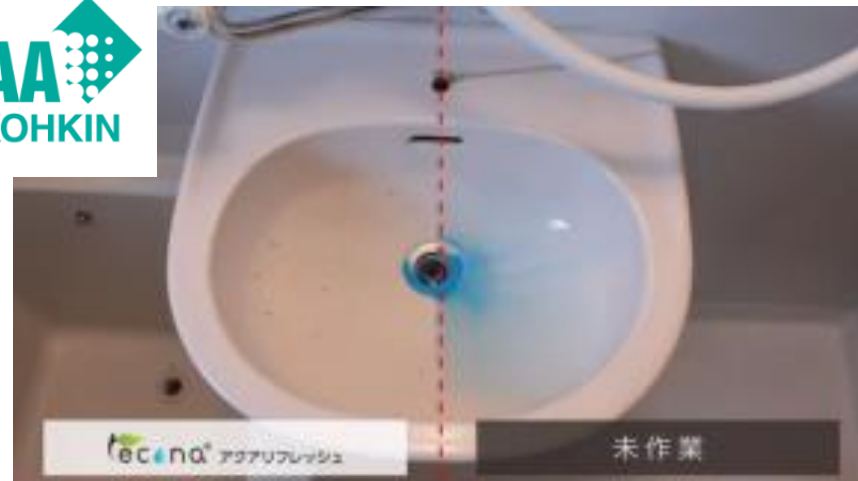
- ・2023年度もツナゲルクラウドがIT導入補助金の対象ツールに
- ・補助金適用で導入コスト面でのハードルが下がり、導入促進を期待

生涯顧客化支援ツール



3 SIAA抗菌認証取得 水まわりコーティング 「レコナ アクアリフレッシュ アクアG抗菌プラス」の販売を促進

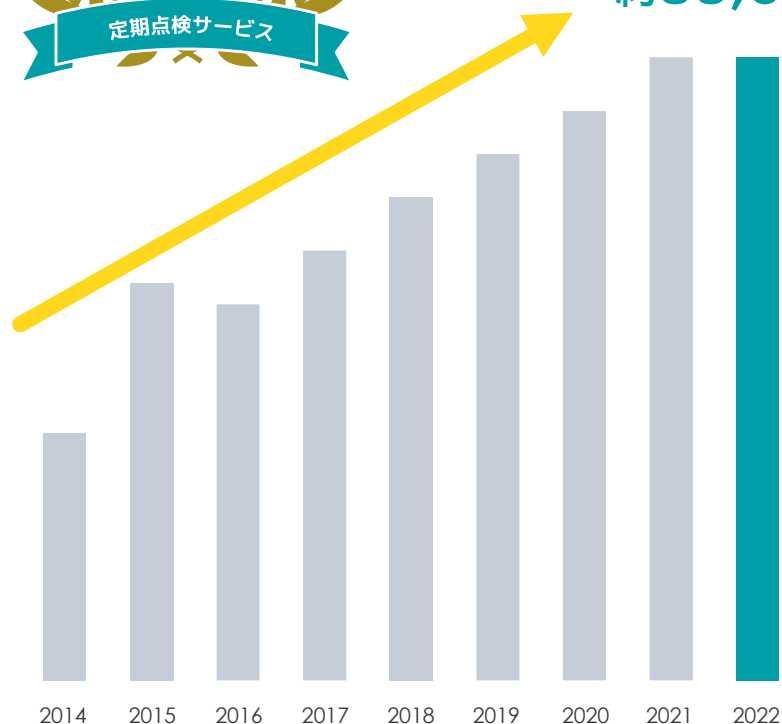
- ・既存のサービスラインアップに、SIAA抗菌認証取得のコーティング剤を使用した「レコナ アクアリフレッシュ アクアG抗菌プラス」を加え、販売を促進中
- ・お客様のニーズに合わせて、サービスアップデートや販売チャネルの開拓も行い、さらなるサービス拡大につなげる





年間定期点検 実施件数
(2022年1月～12月)

約**88,000**件



東京商工リサーチの「住宅定期点検サービスに関する調査」で、
当社グループが「年間定期点検 実施件数 業界No.1※1」を獲得！

今後需要が一層高まると予想される、アフター・ストック市場での
サービス拡大に向け体制強化を推し進め、ドローン点検でもNo.1を目指す



商環境向け建築サービス拡大に向け 店舗・施設のメンテナンス案件獲得を積極推進中

建材メーカーや商業ゼネコンと協力し、飲食店などをはじめとする全国規模で展開しているチェーン店舗や施設をターゲットとして、店舗の安全点検や小型工事、メンテナンス案件の獲得を積極的に推進中

店舗・施設の小型工事・メンテナンス例

手洗い場のオートソープ設置



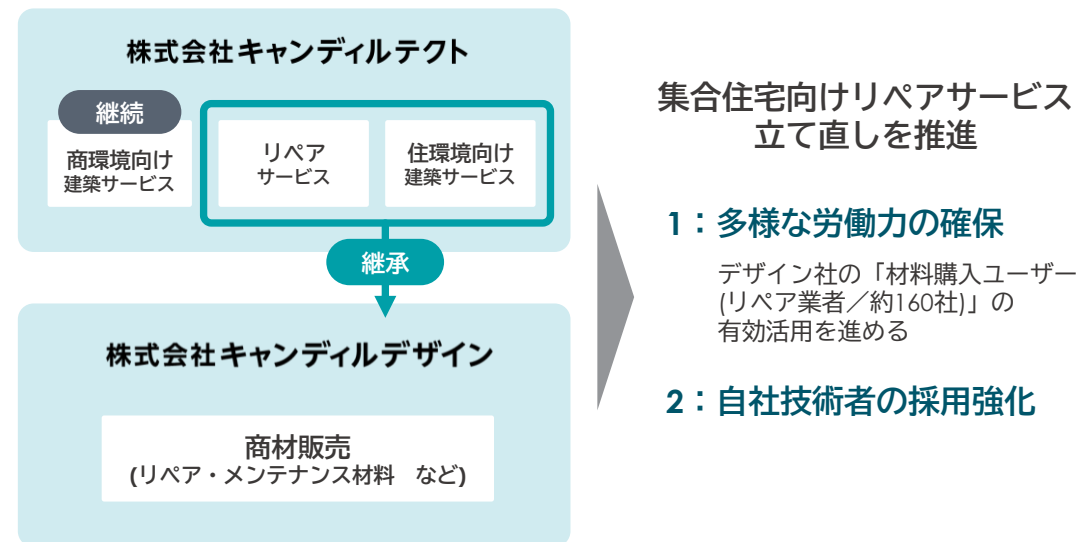
フィッティングルームの
カーペット交換



など

連結子会社間の会社分割(吸収分割)を実施(2023年4月1日付)

- ・グループの経営資源を有効活用、経営の合理化・効率化を図るべく、連結子会社間の会社分割を実施し、担当サービスを再編
- ・多様な労働力を確保し「集合住宅向けリペアサービス」の立て直しを推進する



03 FY2023.9 業績予想

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において、需要は引き続き堅調
下期も順調に推移する見通し

需 要

リペアサービス



新設住宅着工戸数は鈍化傾向だが、
売価の値上げや取引先の需要から堅調に推移する見通し

住環境向け建築サービス



- ・ 定期点検の需要動向は堅調
- ・ 資本業務提携効果は継続する見通し

商環境向け建築サービス



内装工事の需要動向はQ2までの傾向が継続する見通し

商材販売



値上げによる買い控えを背景とする需要の低下を見込む

コスト面

ITインフラ、採用活動などへの投資は継続して実施

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、前年同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

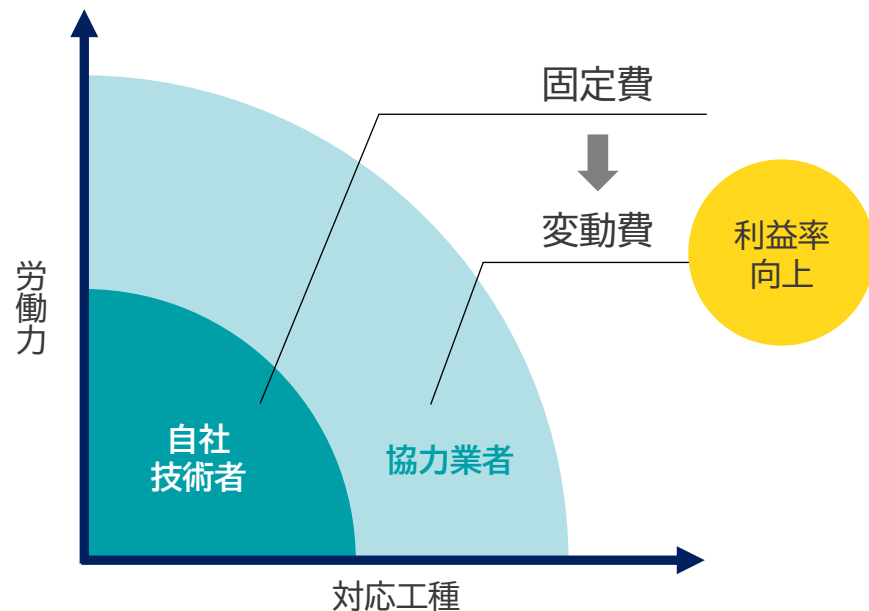
外部とのデータ連携強化の
スピードアップ

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

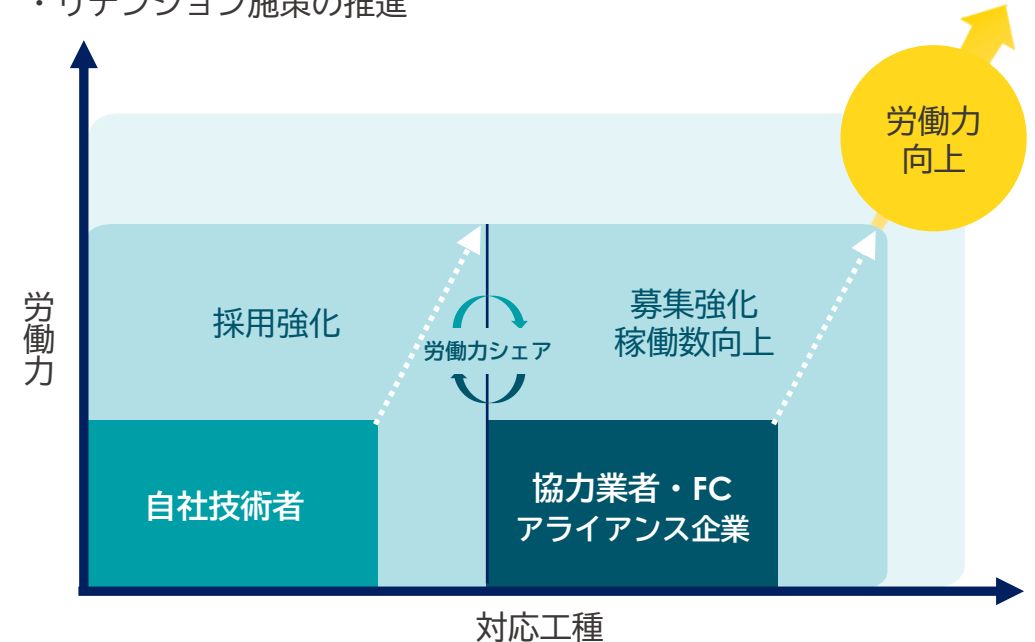
対応工種の拡大、利益率向上(固定費の変動費化)に向けて
自社技術者中心の労働力構成から、協力業者数の増加を推進



今後の方針

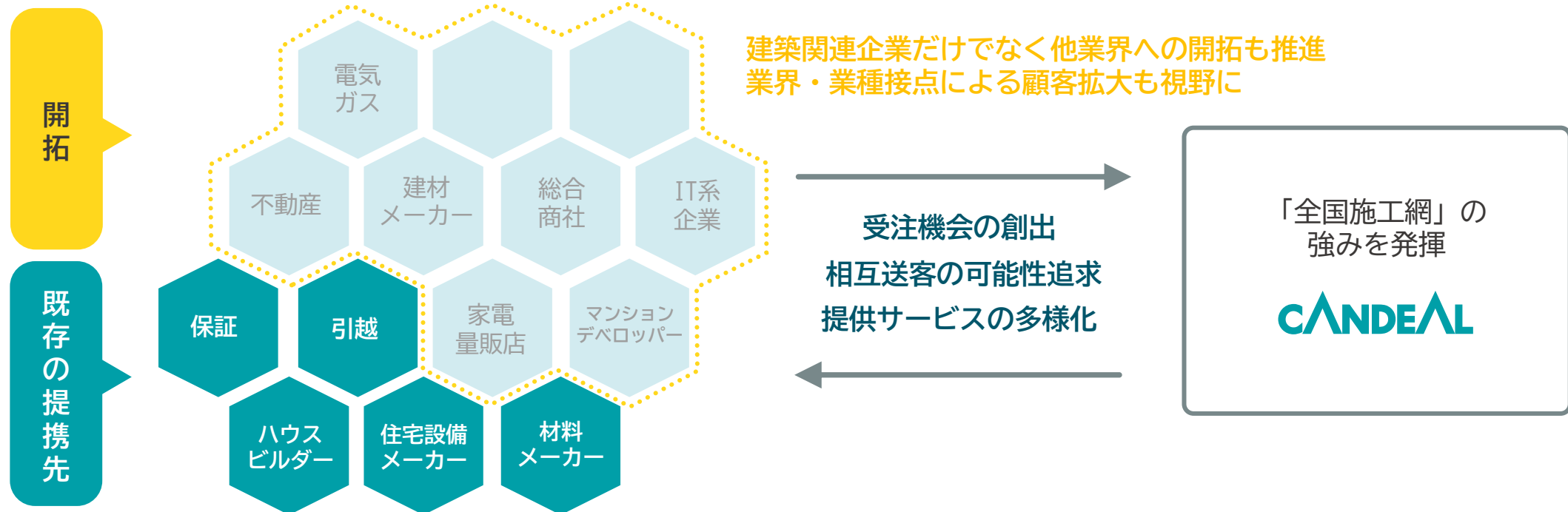
採用強化と多様な労働力の確保

- ・ 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

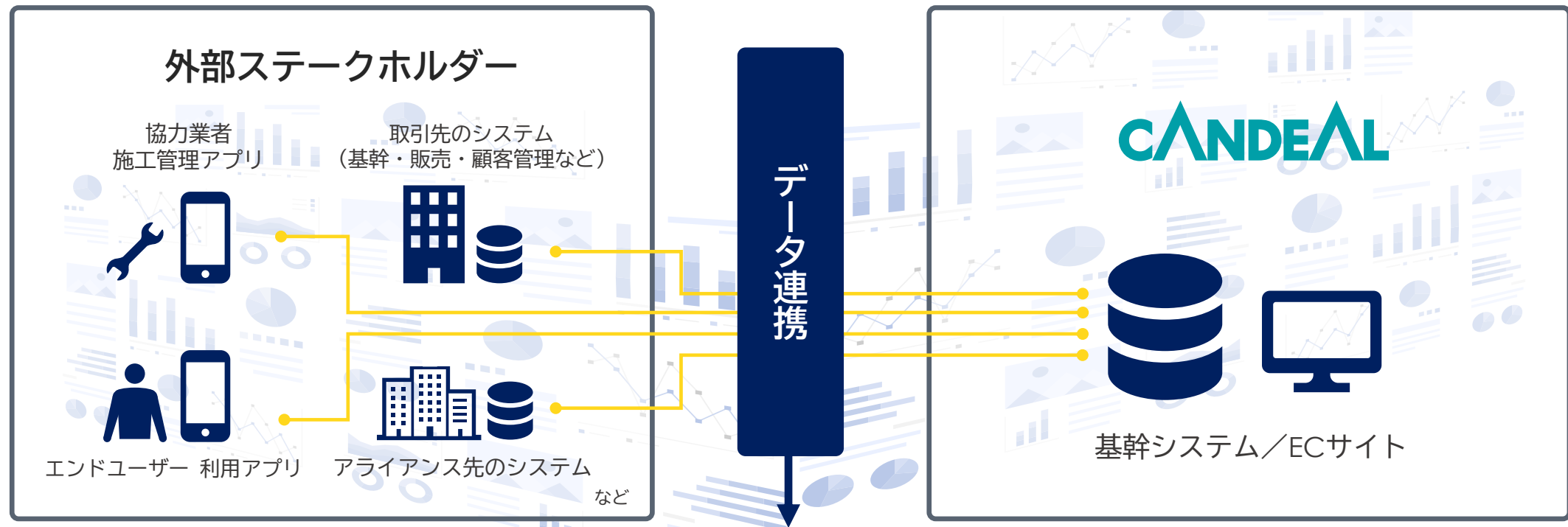
今後の労働力不足に備えて、全国での施工体制を確保しようとしている企業とのアライアンスを推進
サービス提供・販売機会の拡大、受注の安定化を図る



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）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