

CANDEAL

2024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

2024.5.15



01 ハイライト

02 FY2024.9 Q2 決算概要

03 FY2024.9 業績予想

04 今後の方針

05 Appendix



01

ハイライト



FY2024.9 Q2
業績ハイライト

売上高 **6,721** 百万円

YoY **105.9%** ↑

営業利益 **267** 百万円

YoY **79.0%** ↓

売上高は **5.9%増**

人的投資などを積極的に行いながらも **営業利益は想定以上で推移**

売上高

売上高は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、商環境向け建築サービスが全体の売上高を牽引

営業利益

当社グループの2024年問題は前期に対策済みで費用は織り込み済み
さらに、お客様の「2024年問題対策」から派生する需要を取り込むための費用(人的投資など)が増加したため減益となったが、進捗としては概ね堅調に推移

下期の見通し

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下期も堅調に推移する見通し



02

FY2024.9 Q2 決算概要



FY2024.9 Q2 連結業績

売上高は堅調、営業利益以下の各段階利益は減益だが想定内

(百万円)	FY2023.9 Q2	FY2024.9 Q2	増減額	YoY	通期 業績予想	進捗率
売上高	6,344	6,721	+376	105.9%	13,540	49.6%
リペアサービス	2,227	2,282	+55	102.5%	4,550	50.2%
住環境向け建築サービス	1,728	1,899	+170	109.9%	4,010	47.4%
商環境向け建築サービス	2,079	2,225	+145	107.0%	4,220	52.7%
商材販売	309	313	+4	101.3%	760	41.2%
売上総利益	2,319	2,409	+89	103.9%	—	—
売上総利益率	36.6%	35.9%	—	▲0.7pt	—	—
販売管理費	1,981	2,141	+160	108.1%	—	—
営業利益	338	267	▲71	79.0%	493	54.3%
営業利益率	5.3%	4.0%	—	▲1.3pt	—	—
経常利益	333	266	▲67	79.9%	486	54.8%
四半期(当期)純利益	181	137	▲44	75.6%	230	59.6%
のれん償却前四半期(当期)純利益	277	233	▲44	84.1%	422	55.2%
ROE	7.0%	5.0%	—	—	8.2%^{※1}	—

※1：2024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

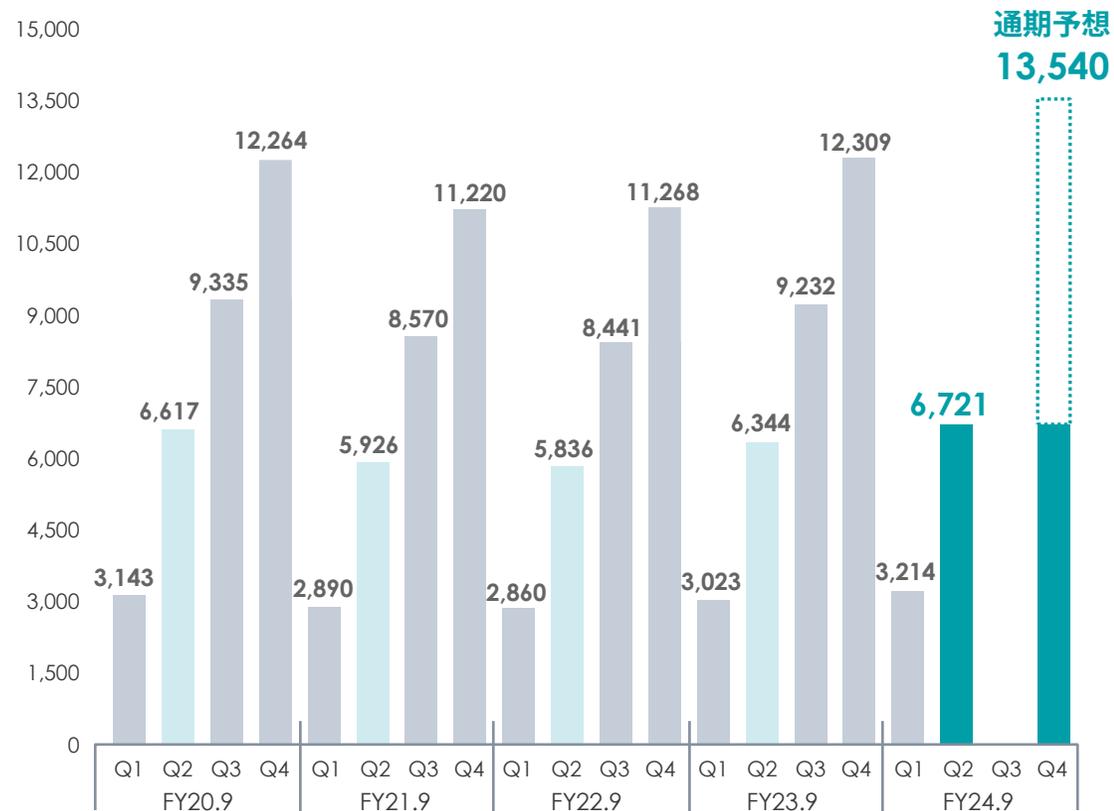
売上高・営業利益の推移と進捗率

売上高は堅調推移／営業利益は人的投資などをしつつも、Q2時点で想定の利益を積み上げ

(百万円)

売上高

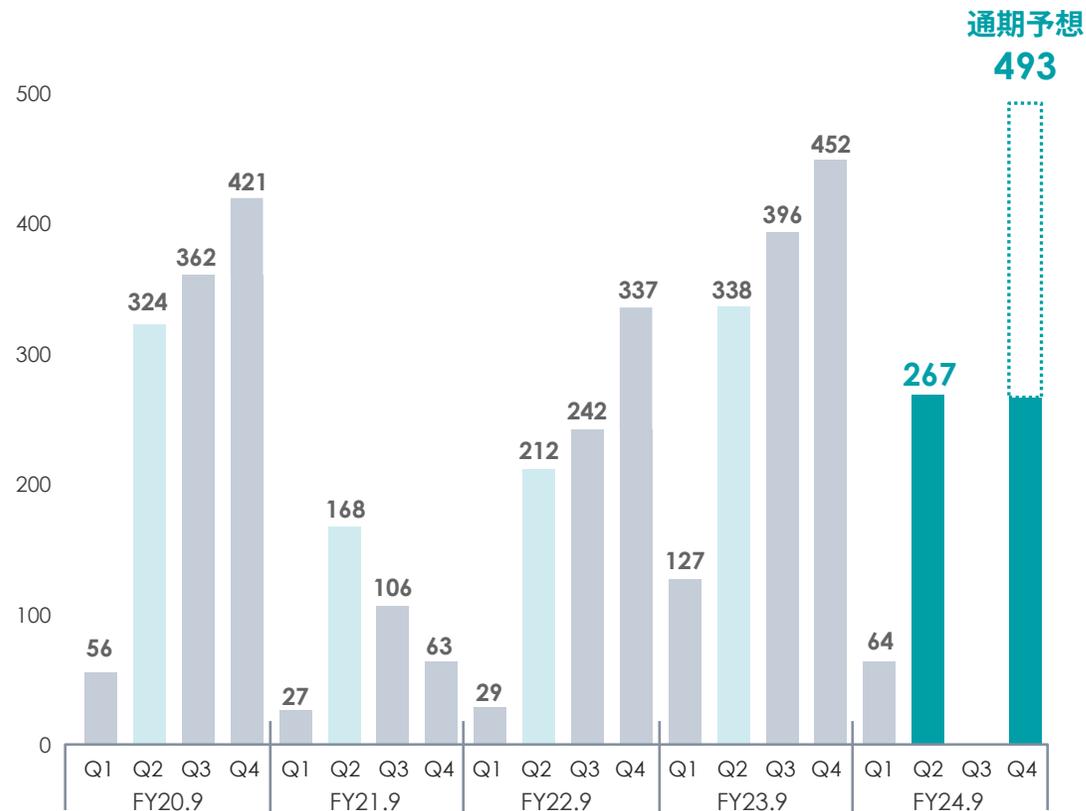
進捗率
49.6%

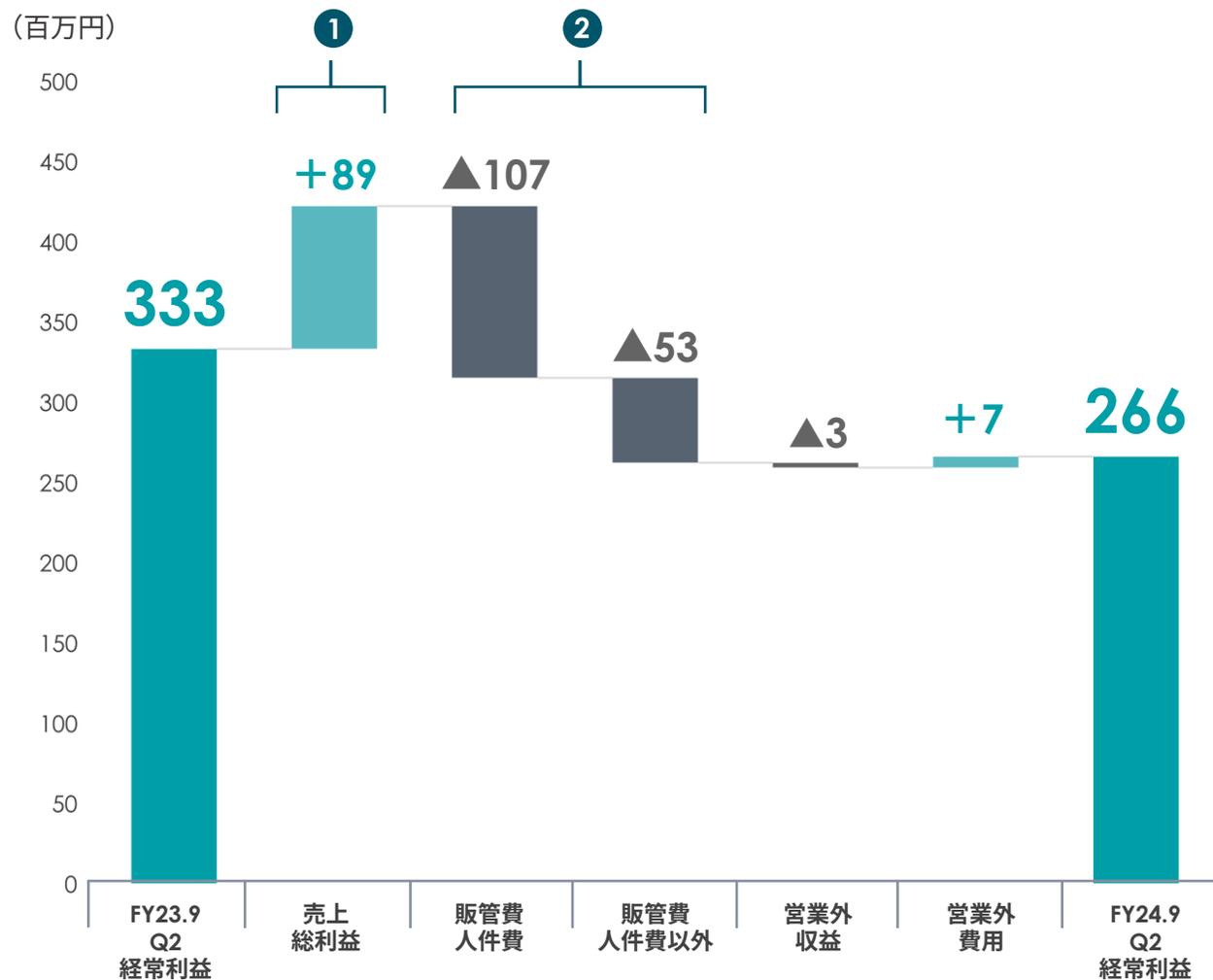


(百万円)

営業利益

進捗率
54.3%





主な増減要因

① 売上総利益

住環境向け建築サービス、
商環境向け建築サービスの増収により増加

② 販管費

[人件費] +107百万円

管理職の増員 ※1

待遇改善による増加(賃金アップ、年間休日増加など)

※1 現場力の向上を目指し、次世代技術者の育成、
施工管理、協力業者管理などを行う
現場管理職を増員

[人件費以外] +53百万円

営業活動関連費用の増加

(交通費、営業DX推進費用など)

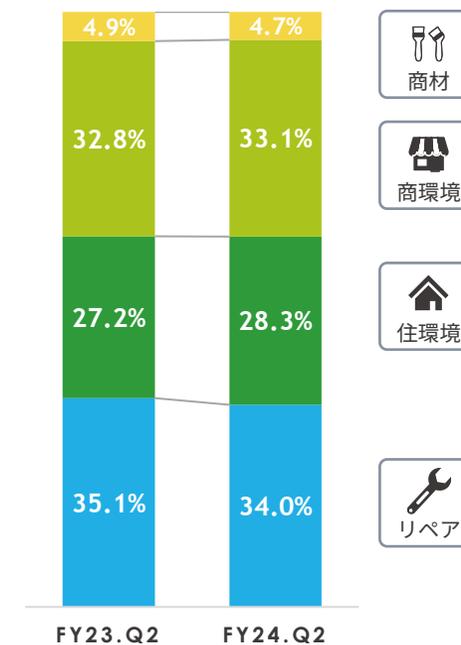


サービス区分別 売上高

- ・住環境向け建築サービスは、引渡し前検査(集合住宅)の好調と、定期点検の堅調な推移により、Q2としては過去最高の売上高を更新
- ・商環境向け建築サービスは、市場堅調による内装工事と家具組立て案件の増加により、Q2としては過去最高の売上高を更新
- ・リペアサービスは「集合住宅向け」が好調、「戸建向け」が前年同期並みで推移し、増収

(百万円)	FY2023.9 Q2	FY2024.9 Q2	増減額	YoY	通期 業績予想	進捗率
売上高	6,344	6,721	+376	105.9%	13,540	49.6%
リペアサービス	2,227	2,282	+55	102.5%	4,550	50.2%
住環境向け 建築サービス	1,728	<small>過去 最高</small> 1,899	+170	109.9%	4,010	47.4%
商環境向け 建築サービス	2,079	<small>過去 最高</small> 2,225	+145	107.0%	4,220	52.7%
商材販売	309	313	+4	101.3%	760	41.2%

サービス区分別売上高の構成比



サービス別状況：リペアサービス



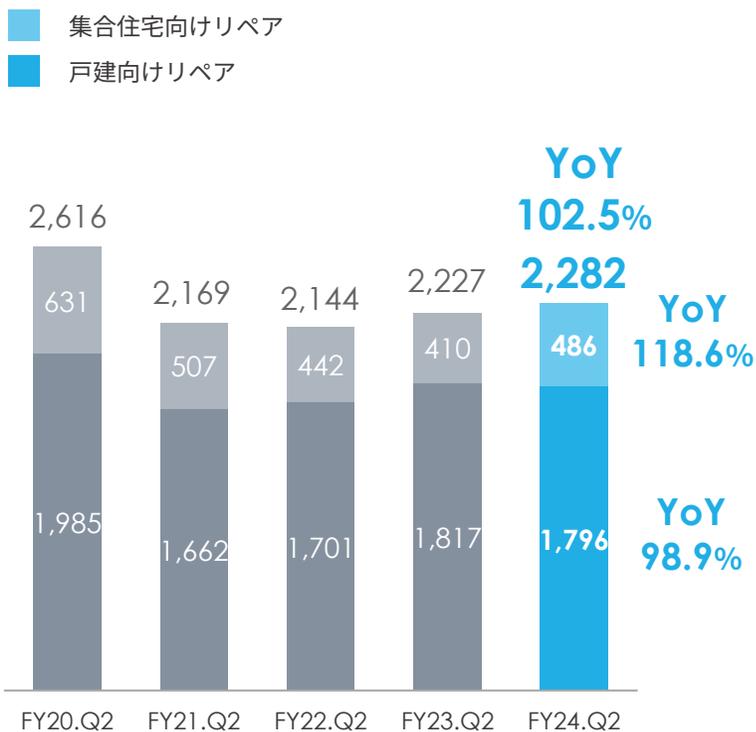
戸建向け

新設住宅着工戸数の減少影響※¹を受け、受注件数は前年同期比で減少しているものの、高単価案件の比率上昇により受注単価は前年同期を上回ったため、売上高は前年同期並みで推移

集合住宅向け

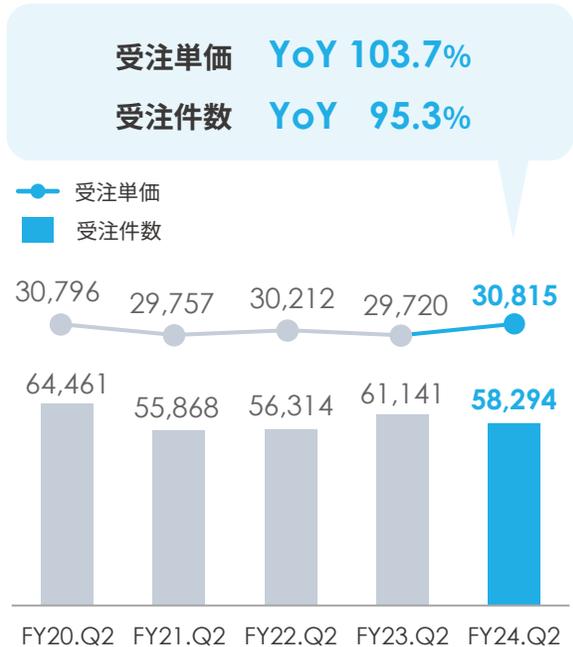
都市再開発の需要を中心に取り込んだこと、グループ再編効果が顕在化しはじめ、技術者確保が順調に実施できた結果延べ人工数が増加し、リペアサービス全体の売上高を牽引

売上高の推移 (百万円)

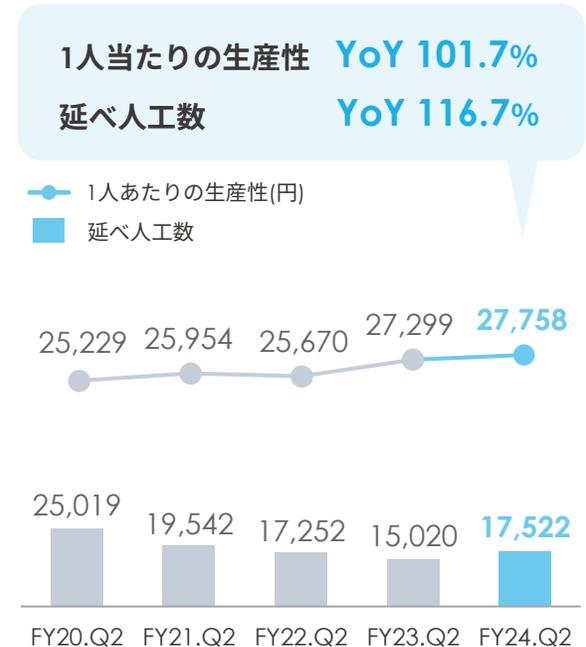


主要KPI

戸建向けリペア



集合住宅向けリペア



※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（2023年4月～2023年9月）91.1%（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（2022年10月～2023年3月）114.5%（出典：国土交通省）

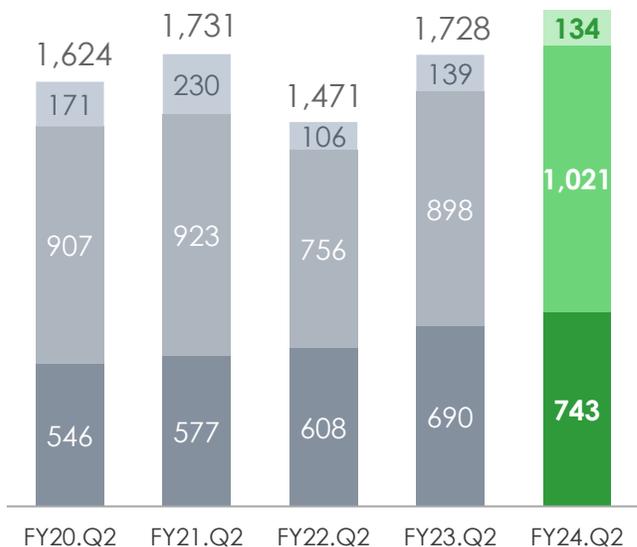
サービス別状況：住環境向け建築サービス



- ・都市再開発の大型案件の獲得や、グループ再編効果が顕在化しはじめ、技術者確保が順調に実施でき需要を着実に取り込んだ結果集合住宅の「引渡し前検査」が好調
- ・「定期点検」は、契約単価が上昇傾向にあり、順調に推移
- ・住環境向け建築サービス全体の売上高は、Q2としては過去最高を更新

売上高の推移 (百万円)

- リフィット(リコール対応)
- 小型修繕・各種施工・検査・コーティング ※1
- 定期点検



YoY 109.9%

過去最高

1,899

YoY 96.6%

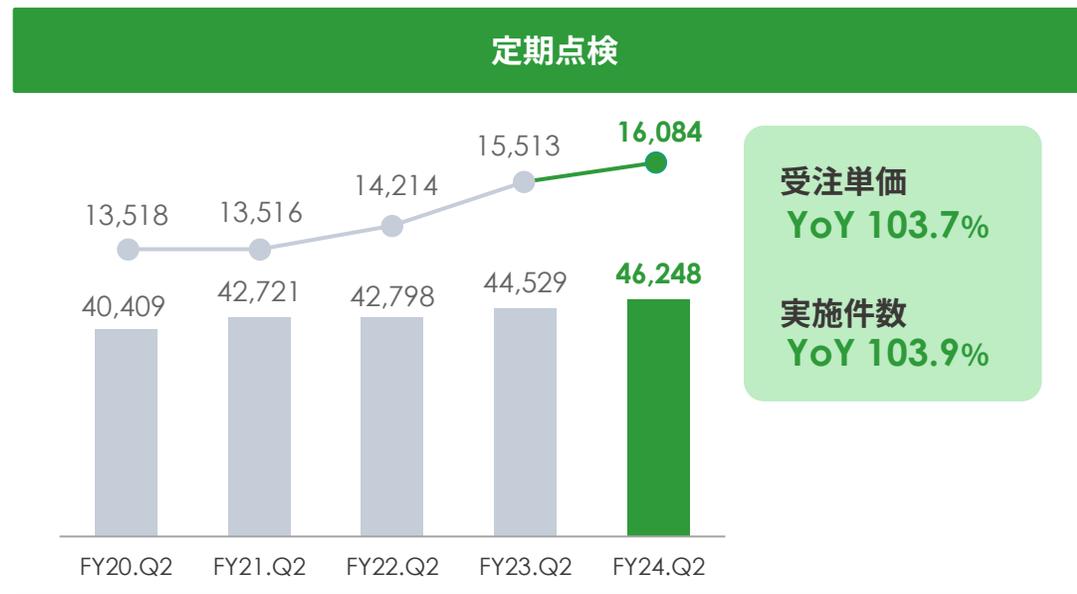
過去最高

YoY 113.7%

YoY 107.7%

過去最高

主要KPI



累積管理戸数
FY2024.Q2

582,281戸

前期末比105.4%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」に含む形で区分変更しています／他の事業年度も当該変更後の数値とし、前年同期比を算出しています

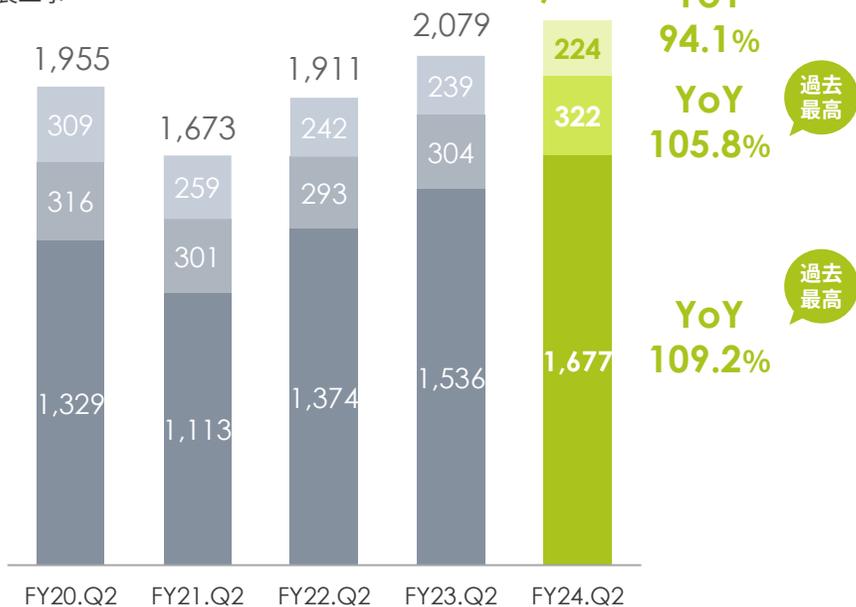
サービス別状況：商環境向け建築サービス



- ・商環境市場の需要堅調により、店舗・商業施設、医療施設、オフィスなどの内装工事が増加し、1件あたりの受注単価も上昇傾向
- ・メンテナンス案件や家具量販店からの組立て案件も増加
- ・商環境向け建築サービス全体の売上高は、Q2としては過去最高を更新

売上高の推移 (百万円)

- 揚重（荷揚げ）等
- 家具組立て
- 内装工事



内装工事の案件規模別 売上高

(百万円)	FY2023.9 Q2	FY2024.9 Q2	増減額	YoY
売上高	1,536	1,677	+141	109.2%
大型 1,000万円以上	503	529	+25	105.1%
中型 500~1,000万円未満	152	190	+37	124.9%
小型 500万円未満	880	958	+77	108.8%

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	2
2 イケア・ジャパン株式会社			●		家具組立て（全店舗）	1
3 株式会社エイムクリエイツ			●		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			●		商業施設内装工事	10
5 アイリスチトセ株式会社			●		オフィス内装工事	6
6 株式会社サカイ引越センター	●	●	●		コーティング／リペア オフィス内装工事	5
7 株式会社丹青社	●		●		店舗内装工事／リペア	8
8 株式会社一条工務店	●	●		●	リペア／リペア商材の販売	7
9 清水建設株式会社	●	●			検査／リペア	4
10 加賀テクノサービス株式会社			●		店舗改装工事	9

上位11～20位

株式会社ハンディ・クラウン / 株式会社アイ工務店 / タクトホーム株式会社 / 住友不動産株式会社 / YKK AP株式会社 / 株式会社セレコーポレーション
大東建託株式会社 / セキスイファミエス近畿株式会社 / パナソニックホームズ株式会社 / 株式会社ラカリテ

方針

採用強化と多様な労働力の確保

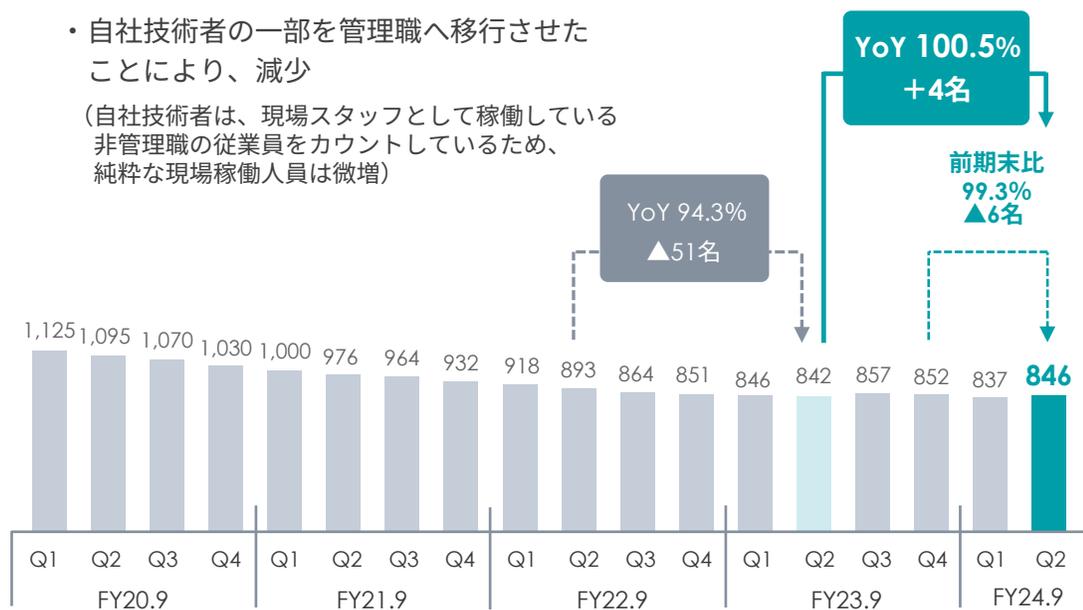
- ・ 自社技術者と外部戦力(協力業者・FC加盟店・アライアンス先)の全方向で拡大
- ・ 自社技術者を現場管理者へと育成し、品質管理レベルを維持
- ・ リテンション施策の推進

労働力全体としては増加傾向／技術者採用と定着への投資を継続

自社技術者数の推移 ※1

■ 自社技術者（名）

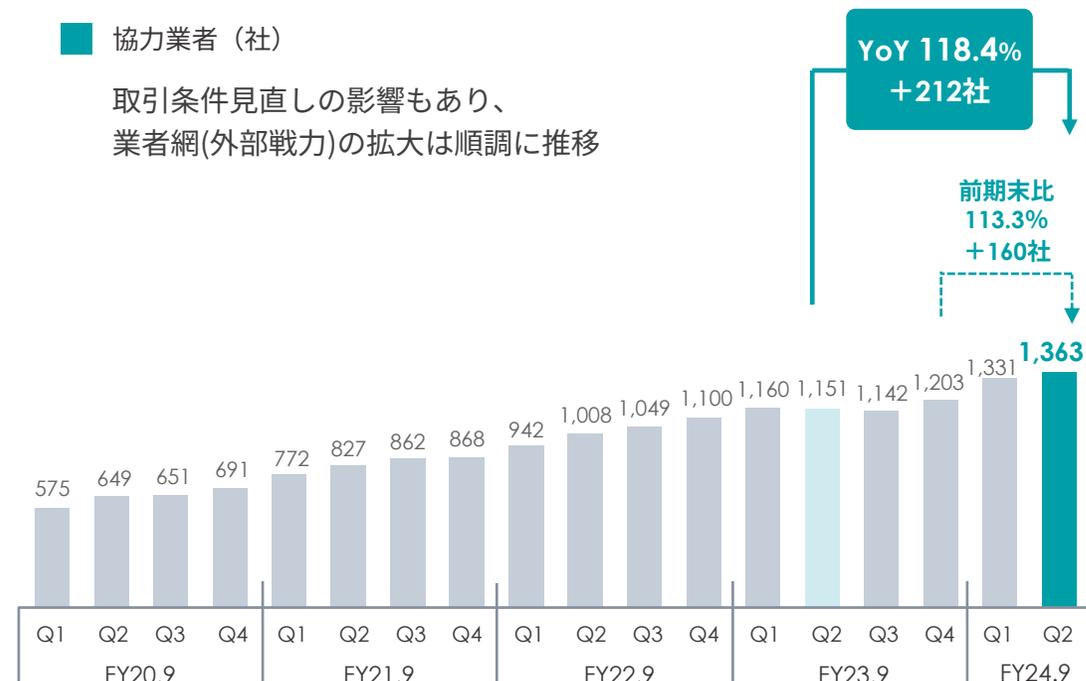
- ・ 自社技術者の一部を管理職へ移行させたことにより、減少
- (自社技術者は、現場スタッフとして稼働している非管理職の従業員をカウントしているため、純粋な現場稼働人員は微増)



協力業者数の推移 ※2

■ 協力業者（社）

取引条件見直しの影響もあり、業者網(外部戦力)の拡大は順調に推移



※1：自社技術者は、現場稼働人員を指し、管理職は含まれておりません

※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）

当社グループにおける2024年問題の状況について

- ・当社グループにおける2024年問題は対応済み
- ・「工事・メンテナンスの外注化」は労働力不足とともに加速すると考えられるため、当社グループの必要性は拡大が見込まれる今後の需要に対して、安定的にサービス提供できるよう人的投資を推進する

建設業界の2024年問題

5年間猶予されていた※1

時間外労働上限規制の適用が2024年4月から開始

従業員1人あたりの労働時間が減少し
**労働力（人手）不足で
業務遂行に影響**

当社グループ

2024年問題への対策は
前期までに対応済み

- ①労働時間の管理体制を強化
- ②従業員の待遇改善を実施
- ③自社技術者の増員+協力業者拡大

業界全体として

「現場管理者・技術者不足」への対応が急務

今後、工事やメンテナンスの外注化は加速

当社グループの施工力・現場管理職
拡充のため、人的投資を加速し
需要の取り込みを狙う

※1 2019年4月に「働き方改革関連法」が施行され、時間外労働の上限規制が設けられましたが、建設業では短期間の労働環境改善が難しいとされ、5年間の執行猶予期間が設定されており、2024年4月から適用となりました



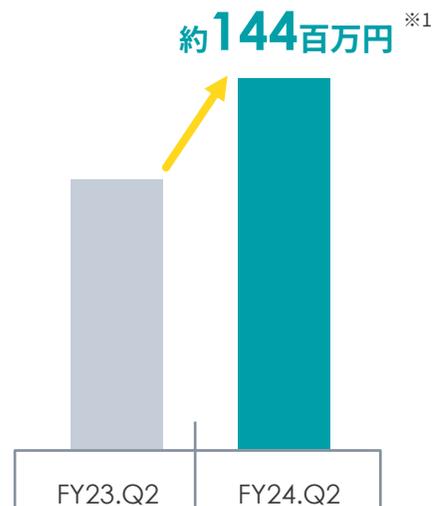
2025年9月期 目標売上高10億円 の事業シナジー創出に向け、推進中
2024年9月期は、目標売上高 6億円を目指す

足元の取り組み／進捗

今後想定している取り組み

売上高 (FY2024.9 Q2)

水まわりコーティング案件が前期に引き続き堅調に推移



引越付帯サービス

引越時の付帯サービスとして採用いただいている、水まわりコーティングが当期Q2も増加



オフィス内装工事

オフィス移転に伴う付帯工事で連携を推進中



引越付帯サービス

家具の解体・組立

人材交流の促進

事業ノウハウを共有し外部戦力として労働力確保を推進

顧客基盤活用の促進

両グループの顧客基盤に対して相互送客

※1 サカイ引越センター社単体の売上高ではなく、シナジー効果による売上高

03

FY2024.9 業績予想



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下期も堅調に推移する見通し

需 要

リペアサービス



- 新設住宅着工戸数が想定より下降傾向にある影響により「戸建て向けリペア」は低調に推移
- マンション市場の堅調、売価の値上げなどにより「集合住宅向けリペア」は堅調に推移する想定でリペアサービス全体としては堅調予測

住環境向け建築サービス



- 定期点検の需要動向は堅調
- マンション市場の堅調による集合住宅向け「引渡し前検査」の需要動向はQ2までの傾向が継続する見通し

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



- 新設住宅着工戸数の下降傾向による需要低下が見込まれるが、販促活動の強化などにより、堅調に推移する見通し

コスト面

採用活動などへの投資は継続して実施／円安による原価高騰などの影響は引き続き懸念事項

全サービス堅調予測による売上高の伸長で、過去最高売上高、営業利益を目指す

売上

- ・住宅市場の新設着工は想定よりも下降傾向にあるが、商環境市場は市況と取引先の動向から当社グループの受注環境は良好想定
- ・2024年問題による工期長期化などの影響が懸念されるが、労働力の確保（自社技術者の採用強化、協力業者・FC戦力化）営業強化による受注増加を想定

費用面

- ・業務改善、待遇改善などの人的投資などによる費用の増加を見込む

(百万円)	FY2023.9	FY2024.9予想	増減額	YoY
売上高	12,309	13,540	+1,230	110.0%
リペアサービス	4,338	4,550	+211	104.9%
住環境向け建築サービス	3,468	4,010	+541	115.6%
商環境向け建築サービス	3,862	4,220	+357	109.3%
商材販売	639	760	+120	118.8%
営業利益	452	493	+40	109.0%
経常利益	441	486	+44	110.0%
当期純利益	224	230	+5	102.4%
のれん償却前当期純利益	416	422	+5	101.3%
ROE	8.6%	8.2%^{※1}	—	▲0.4pt

※1：2024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

配当金		FY2023.9	FY2024.9予想
<div style="background-color: #333; color: white; padding: 10px; text-align: center;"> FY2024.9 予想 </div> <p>前期(FY2023.9)から 1株当たり 中間、期末とも 1円増配し、年間配当8円を予定</p>	中間	3円	4円
	期末	3円	4円
	年間配当	6円	8円

株主優待制度	保有株式数	株主優待
<p>対象株主様お一人につき、保有株式に応じて 右記の金額のQUOカードを贈呈</p>	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

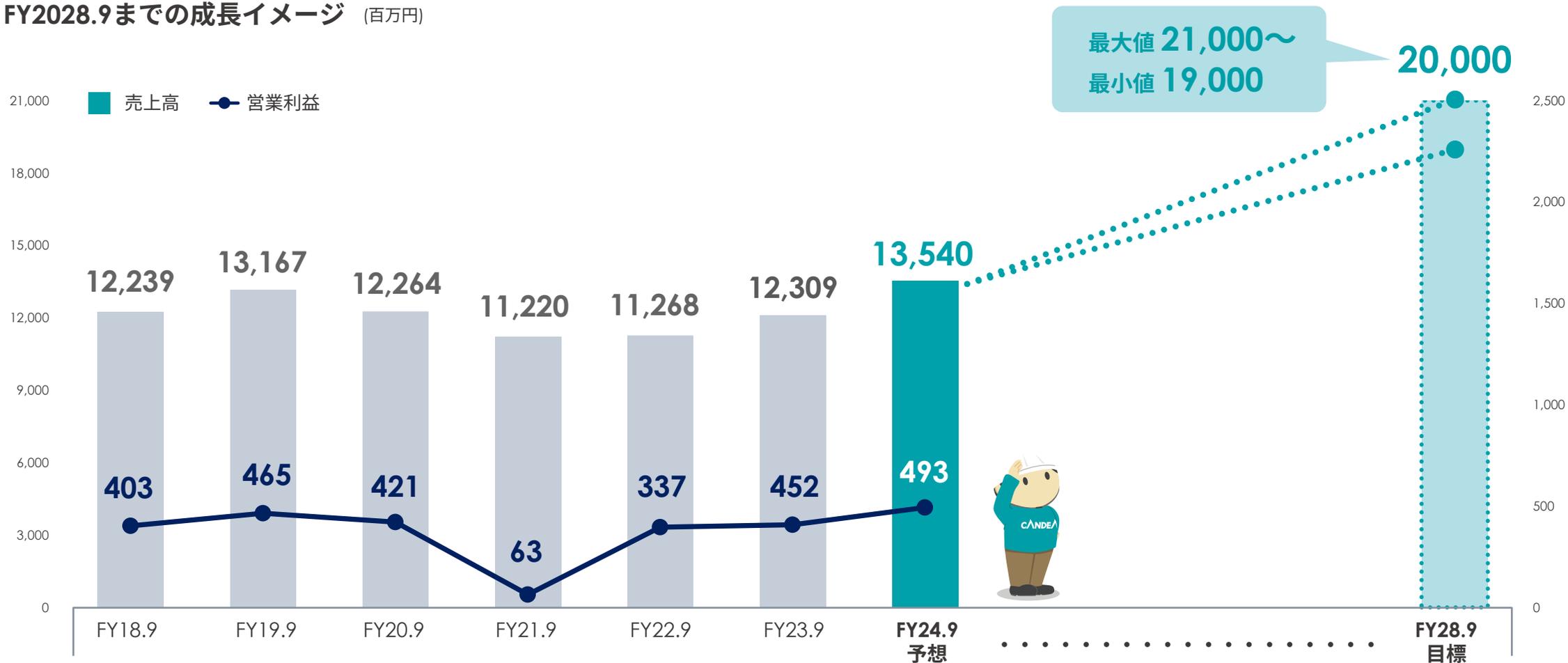
今後の方針



中期の成長イメージ

コロナ禍前の成長路線に回帰させ、FY2028.9の売上高200億円を目標とし、事業成長を目指す

FY2028.9までの成長イメージ (百万円)



需要動向 (2028年まで) ※1

住宅市場

- ・新築市場での競争加速
- ・ストック市場での収益化に向けた動きが徐々に強まる想定

新築市場は**下降トレンド**

新設住宅着工戸数 2030年には74万戸まで減少



メンテナンス・リフォーム市場は**堅調推移**

リフォーム市場規模 2030年には7兆円



商環境市場

商業関連の内装施工需要は**堅調・拡大見込み**
(商業施設・ホテル・オフィスなど)

国内旅行需要・インバウンド需要 **堅調推移**



再開発や建物の老朽化による **建て替え・メンテナンス需要**



当社グループの課題

労働人口減少による
建築技術者不足
賃金上昇



世界情勢

インフレ継続／中東・ウクライナ紛争など不安定な世界情勢

国内

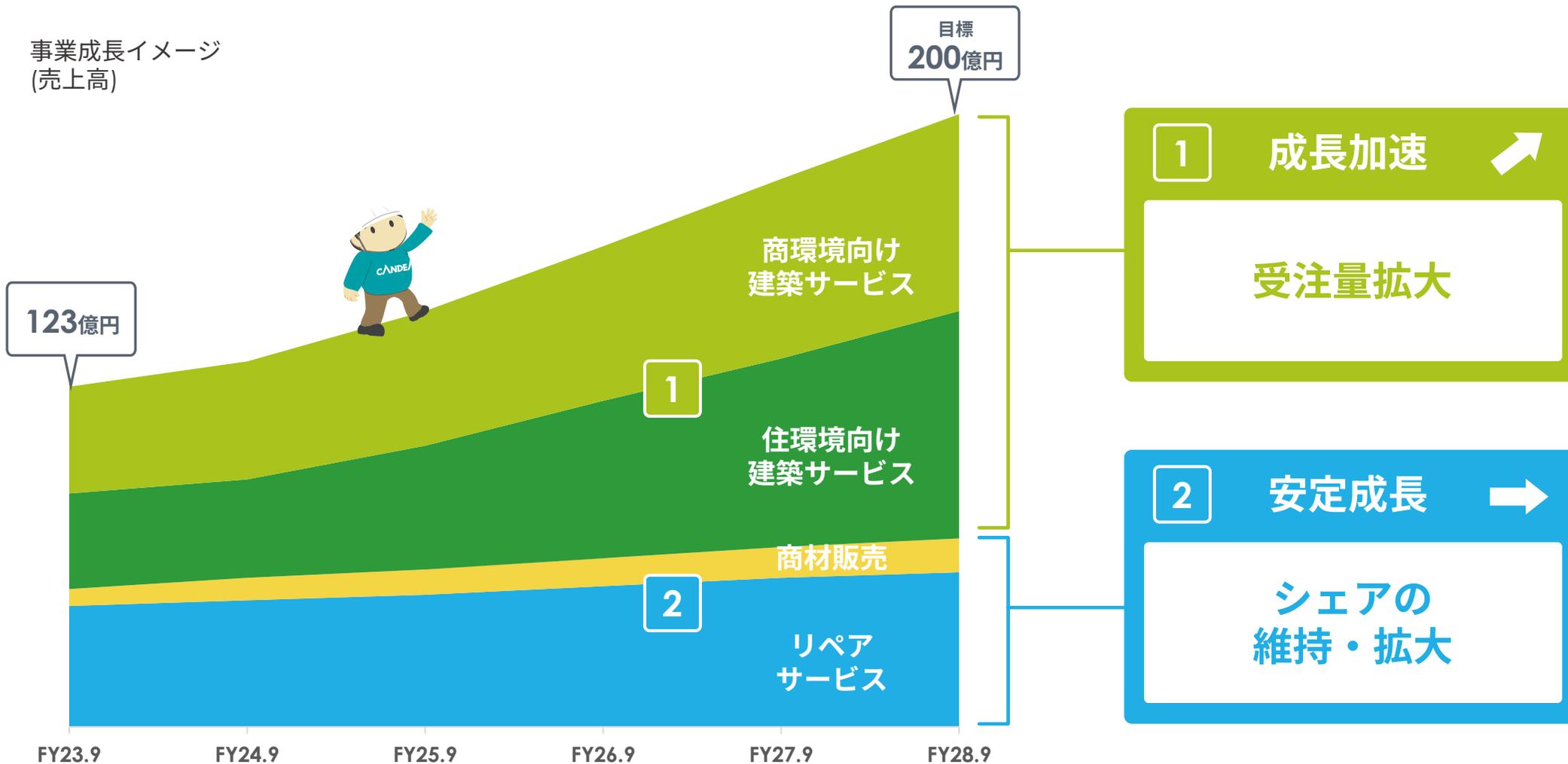
2024年問題／デジタル化加速／働き方・生活スタイルの多様化

※1 出典：新設住宅着工戸数、リフォーム市場規模(狭義)...株式会社野村総合研究所による予測値 / 現時点での当社見立ての今後の市場環境予測です / 取引先の需要動向、取引先・業界企業の決算開示情報などを参考としています

今後の方針

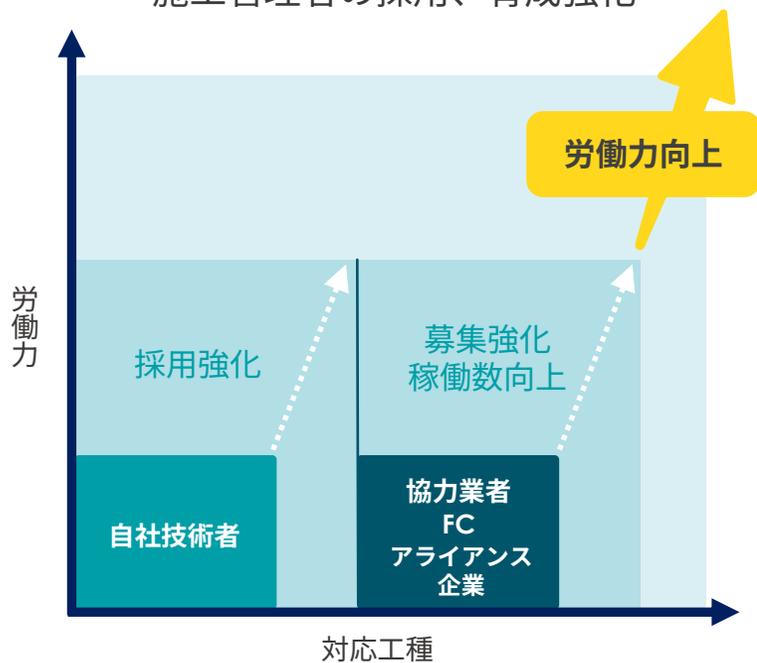
主力サービスの安定成長と、成長を期待するサービスの販売強化で収益拡大

事業成長イメージ
(売上高)



1 労働力・施工力の拡大

- ・ 自社技術者、協力業者、FCの全方向で労働力を拡大
- ・ 労働力の効果的・効率的活用
- ・ 施工管理者の採用、育成強化



2 アライアンス 業務提携の推進

住生活を軸とした事業展開をしている企業、全国での施工体制を確保しようとしている企業などとのアライアンスや業務提携の推進



3 人的資本経営への取り組み強化

人的資本への投資を進め、グループ自体が持続的に成長していけるよう、人的基盤の強化を推進

- 待遇改善
- 教育・研修の充実
- ワーク・ライフ・バランスの推進
- 多様性の確保

など

05

Appendix



グループビジョン

全ての建物に“キャンディル”

事業の軸

人々が抱える建物に対するストレスを解消し、安心・快適な環境づくりに貢献する

会社概要

会社名	株式会社キャンディル
本社所在地	東京都新宿区北山伏町1-11 牛込食糧ビル3階
代表者	代表取締役社長 林 晃生
設立	2014年8月7日
決算期	9月
資本金	561百万円
従業員数	1,205名 (連結：臨時従業員を含む)
拠点数	52拠点 (連結)

事業概要

戸建て・集合住宅・商業施設などあらゆるフィールドで「建築サービス関連事業」を展開

- ・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

グループ会社
(100%子会社)

- 株式会社バーンリペア
- 株式会社キャンディルテクト
- 株式会社キャンディルデザイン
- 株式会社キャンディルパートナーズ

戸建て・集合住宅・商業施設などあらゆるフィールドで「建築サービス関連事業」を展開

建築サービス関連事業の単一セグメントからなり、建物の「修繕・改修・維持・管理」に資するサービスを提供

	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
	<p>建材のキズ補修</p> 	<p>既存住宅の定期点検 メンテナンス</p> 	<p>商業施設・オフィスなどの 内装工事</p> 	<p>メンテナンス材の販売</p> 
メイン市場	 <p>住宅市場 (新築)</p>	 <p>住宅市場 (アフター・ストック)</p>	 <p>商環境市場</p>	 <p>住宅市場</p>
提供 タイミング	住宅竣工時/引渡し前 (建築の最終工程)	住宅引渡し後 アフター・ストック期間	新・改装/移転など 建物の内装が替わる時	EC/ホームセンター 量販店で販売
売上構成比	34.0%	28.3%	33.1%	4.7%



自社技術者
846 名



協力業者・FC加盟店
1,363 社



拠点数
全国 **52** 拠点

「建築関連事業者」と「住宅・商業施設・オフィス等のオーナー」の双方に向けてサービスを提供

B to B to C のビジネスモデル

CANDEAL グループ

建築サービス関連事業

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

クライアント (建築関連事業者)

住宅関連事業者

ハウスメーカー / パワービルダー
建材メーカー / デベロッパー
リフォーム業者 / 一般エンドユーザー

商環境関連業者

店舗内装業者 / チェーン店舗
商業ゼネコン / 家具メーカー
ホテル事業者

エンドユーザー



個人住宅
(新築 / 既存)



商業施設、店舗
ホテル・オフィス
その他施設

サービス提供



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。

全ての建物に“キャンディル”

CANDEAL

