

# CANDEAL

2024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

2024.11.14



- 01 ハイライト
- 02 FY2024.9 決算概要
- 03 FY2025.9 業績予想
- 04 今後の方針
- 05 Appendix



# 01

## ハイライト



過去  
最高

売上高 **13,224** 百万円

YoY **107.4%** ↑

営業利益 **359** 百万円

YoY **79.4%** ↓

FY2024.9  
業績ハイライト

通期の連結業績は、**増収減益** 営業利益は想定より下振れて着地

売上高

売上高は全てのサービスが増収で推移、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

- ・成長に向けた労働力確保のために人的投資などを積極的に実施したことにより、人件費が増加
- ・原価高騰(材料費や外注費の増加)が想定より大きく、売上総利益率が低下したことで販管費の増加を吸収できず、結果的に、営業利益は想定より下振れて着地

FY2025.9  
予想

業績予想

全サービス堅調予測による売上高の伸長、中長期的な収益の拡大に向けた成長投資(人的投資など)を継続しながら、増収増益を想定

TOPICS

「株主優待の基準日変更」と「2025年9月期の配当予想」について



# 02

## FY2024.9 決算概要



## FY2024.9 連結業績

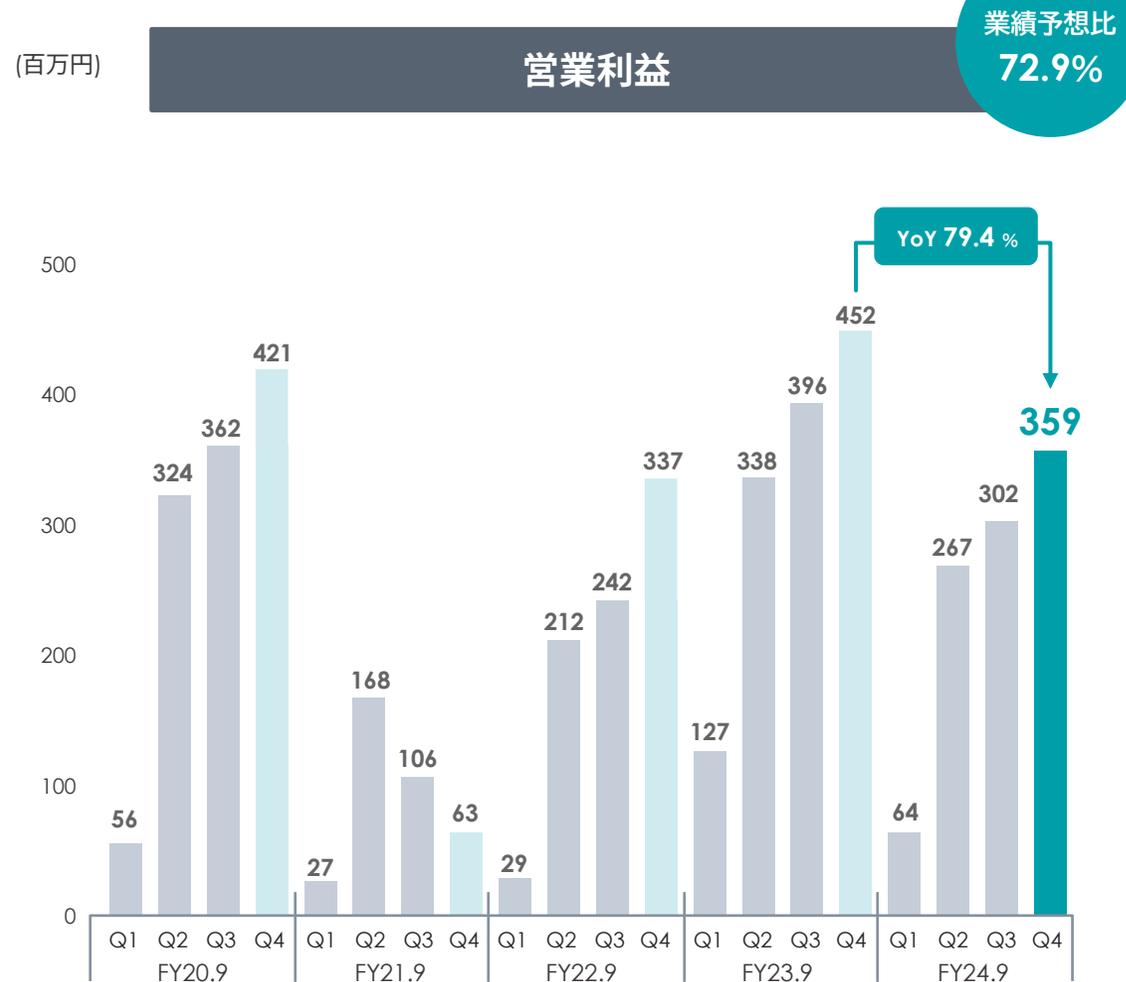
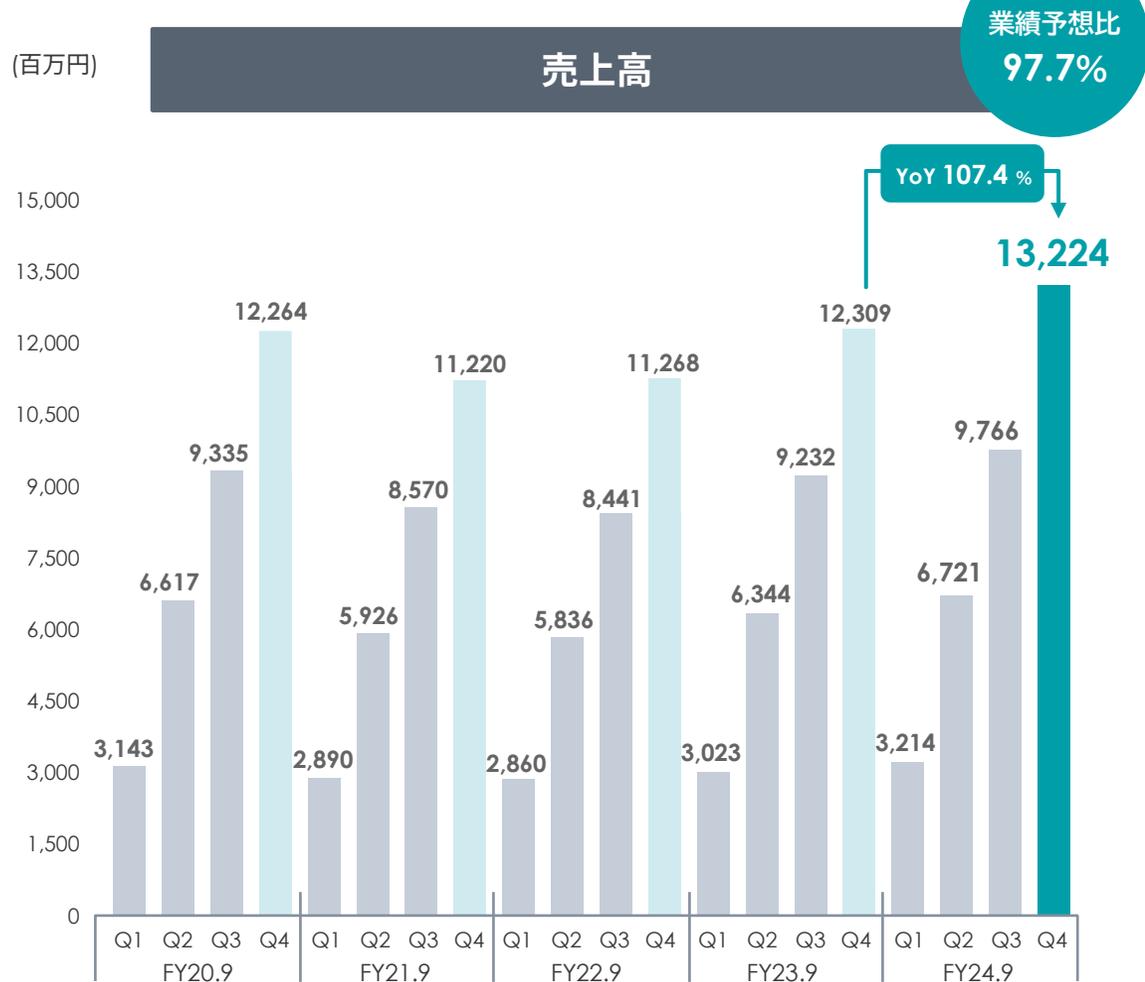
- 全体の売上高は業績予想には届かなかったものの、前期比を上回って推移
- 利益面では、原価高騰(材料費や外注費増加)で売上総利益率が低下したことに加え、販管費が増加したことにより営業利益以下の各段階利益は減益となり、期初に発表した業績予想を下回って着地

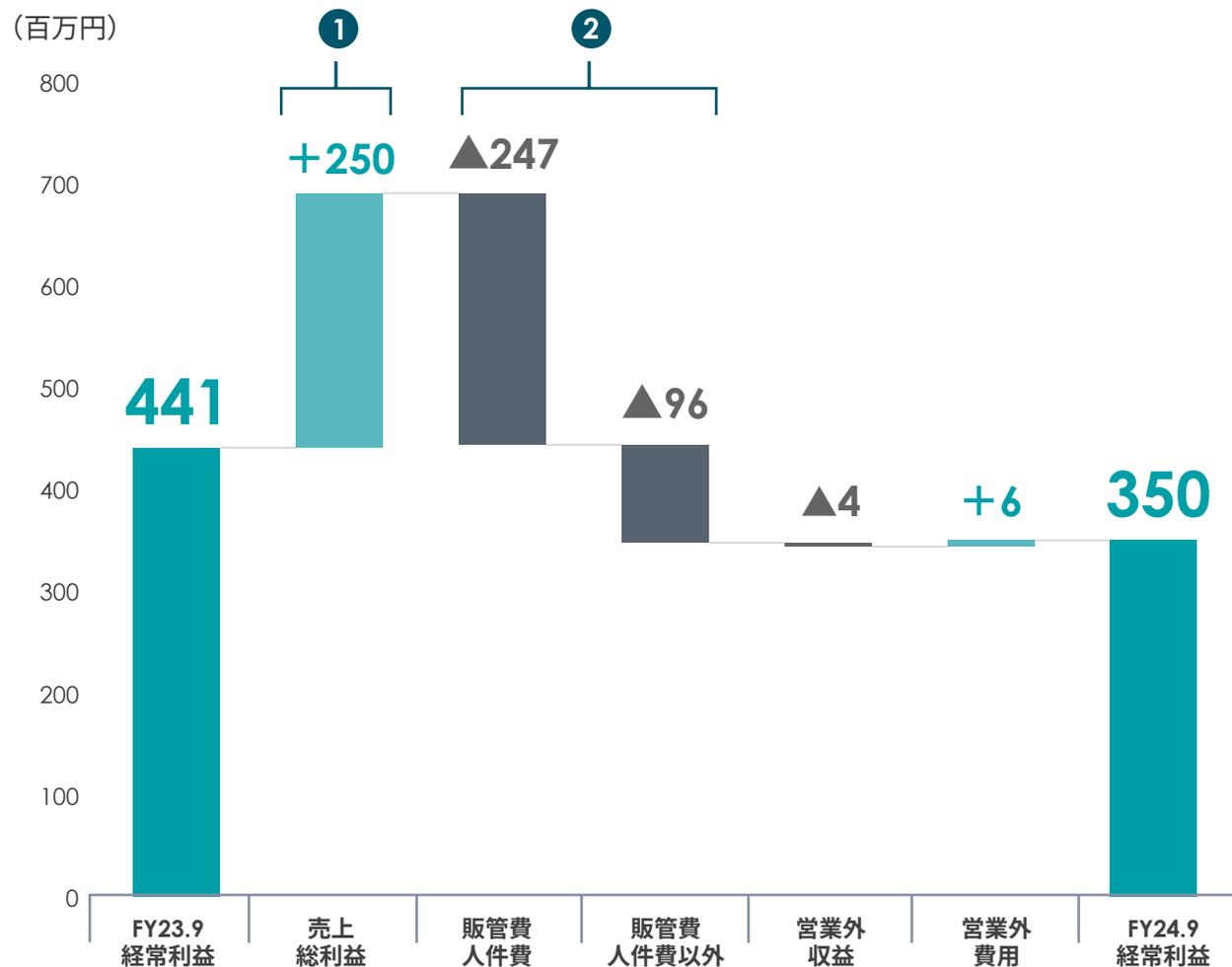
(百万円)	FY2023.9	FY2024.9	増減額	YoY	通期 業績予想	業績予想比
売上高	12,309	13,224	+914	107.4%	13,540	97.7%
リペアサービス	4,338	4,381	+42	101.0%	4,550	96.3%
住環境向け建築サービス	3,468	3,894	+425	112.3%	4,010	97.1%
商環境向け建築サービス	3,862	4,264	+402	110.4%	4,220	101.1%
商材販売	639	684	+44	106.9%	760	90.0%
売上総利益	4,441	4,691	+250	105.6%	—	—
売上総利益率	36.1%	35.5%	—	▲0.6pt	—	—
販売管理費	3,988	4,332	+343	108.6%	—	—
営業利益	452	359	▲93	79.4%	493	72.9%
営業利益率	3.7%	2.7%	—	▲1.0pt	—	—
経常利益	441	350	▲91	79.3%	486	72.1%
当期純利益	224	137	▲86	61.4%	230	60.0%
のれん償却前当期純利益	416	330	▲86	79.2%	422	78.2%
ROE	8.6%	5.0%	—	▲3.6pt	8.2% <sup>※1</sup>	▲3.2pt

※1：ROEは、上記の通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

売上高は業績予想に届かなかったものの前期比を上回り、営業利益は、前期比、業績予想ともに厳しい状況で推移





## 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
- ・ 原価高騰(材料費や外注費増加)により 想定より伸長せず

### ② 販管費

[人件費] +247百万円

技術部門の管理職<sup>※1</sup> オペレーション人員の増員 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 現場管理職の増員

[人件費以外] +96百万円

営業活動関連費用(交通費、営業DX推進 費用など)や業務委託費(派遣費用など) が増加

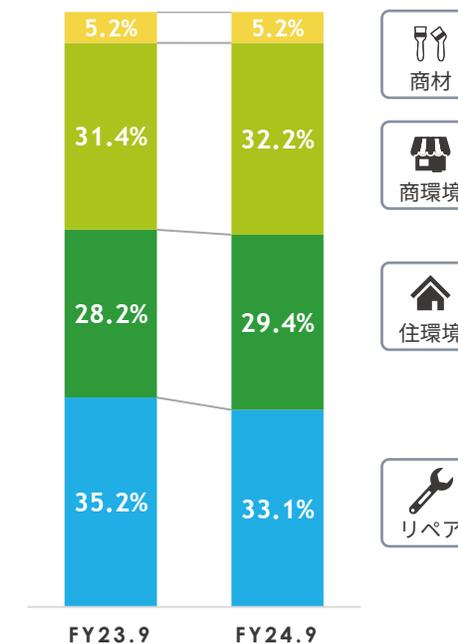


## サービス区分別 売上高

- ・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、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の増加により、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」の好調がリペアサービス全体の売上高を牽引し、前年同期並みで推移

(百万円)	FY2023.9	FY2024.9	増減額	YoY	通期 業績予想	業績 予想比
売上高	12,309	13,224	+914	107.4%	13,540	97.7%
リペアサービス	4,338	4,381	+42	101.0%	4,550	96.3%
住環境向け 建築サービス	3,468	<small>過去 最高</small> 3,894	+425	112.3%	4,010	97.1%
商環境向け 建築サービス	3,862	<small>過去 最高</small> 4,264	+402	110.4%	4,220	101.1%
商材販売	639	684	+44	106.9%	760	90.0%

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



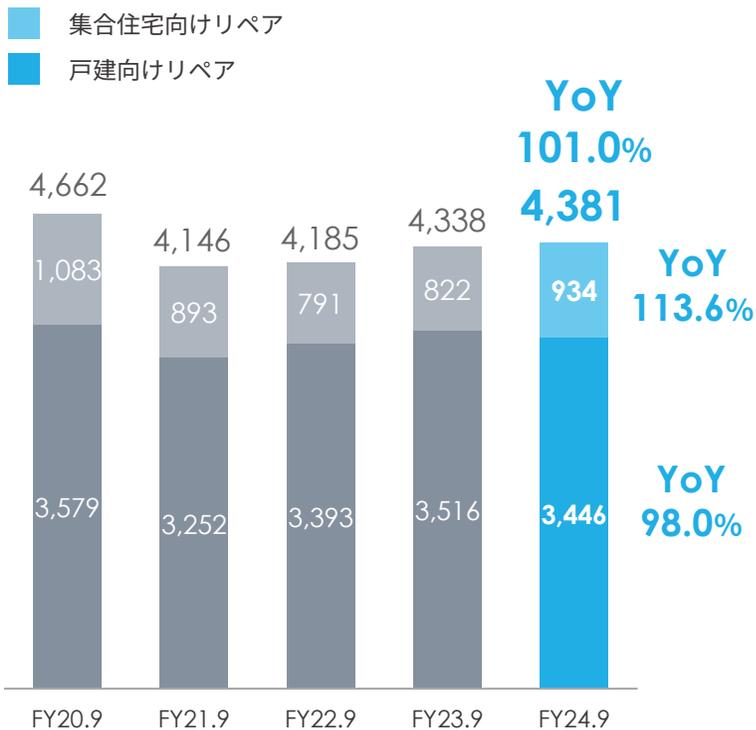
## 戸建向け

高単価案件の比率上昇により受注単価は前期を上回ったが、新設住宅着工戸数の減少影響 ※1 を受け、受注件数は前期比で減少した結果、売上高は前期並みで推移

## 集合住宅向け

都市再開発の需要取り込み、新築分譲マンションの案件獲得が順調であることに加え、前期（FY23.9）に実施した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、延べ人工数が順調に増加し、リペアサービス全体の売上高を牽引

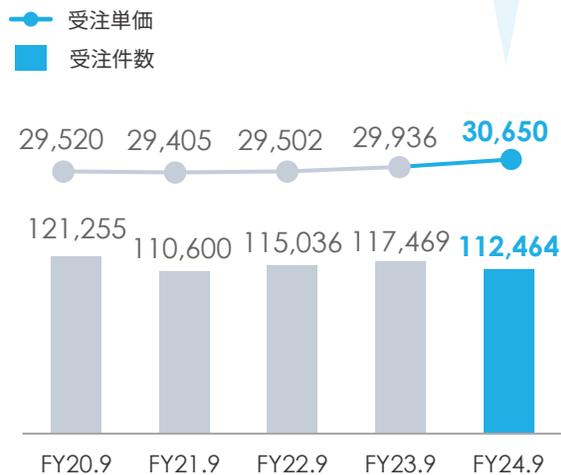
### 売上高の推移 (百万円)



### 主要KPI

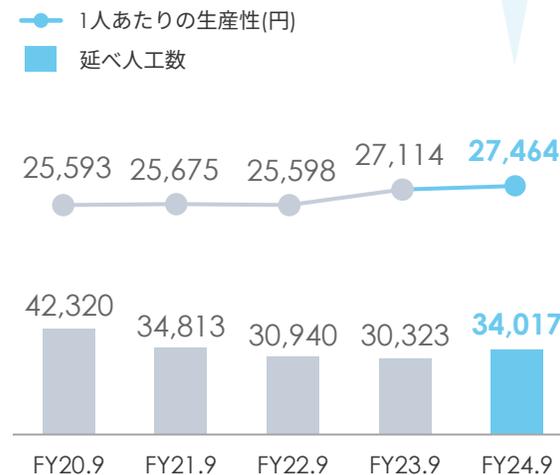
#### 戸建向けリペア

受注単価 YoY 102.4%  
受注件数 YoY 95.7%



#### 集合住宅向けリペア

1人当たりの生産性 YoY 101.3%  
延べ人工数 YoY 112.2%



※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）を考慮した前期比（2023年4月～2024年3月）90.0%（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（2022年10月～2023年9月）99.4%（出典：国土交通省）

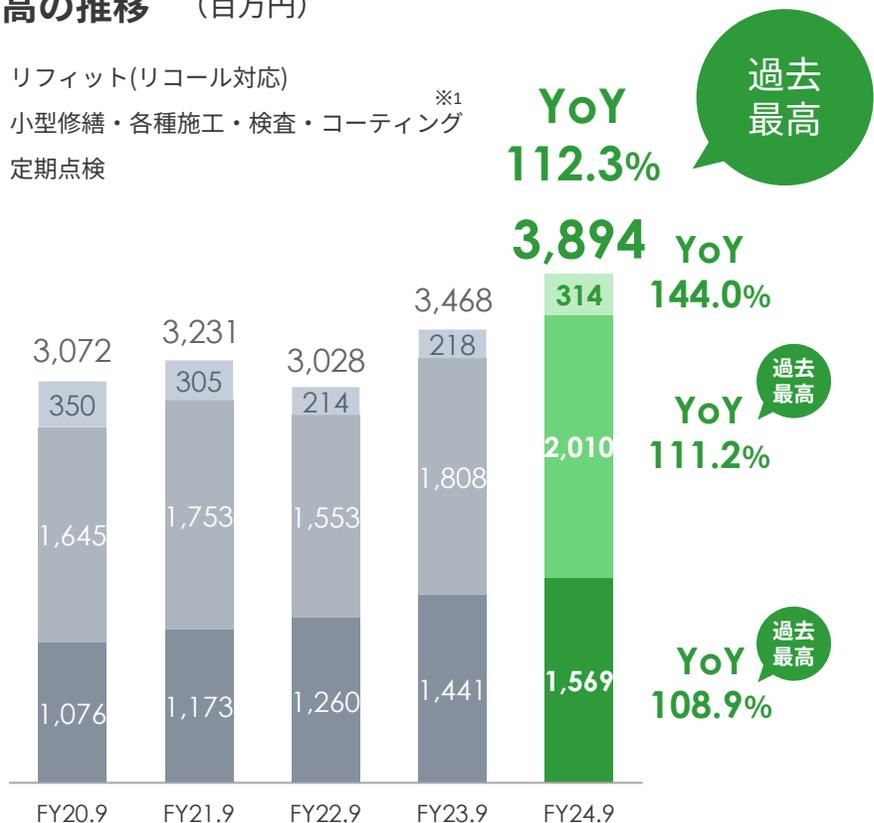
# サービス別状況：住環境向け建築サービス



- ・新築分譲マンションの需要を取り込んだこと、技術者確保が順調に進んだ結果、集合住宅の「引渡し前検査」が好調
- ・「定期点検」は、契約数の増加に伴い実施件数が増加、契約単価も上昇傾向にあり、順調に推移
- ・住環境向け建築サービス全体の売上高は、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



## 主要KPI

### 定期点検

受注単価 YoY 101.8%  
 実施件数 YoY 107.0%



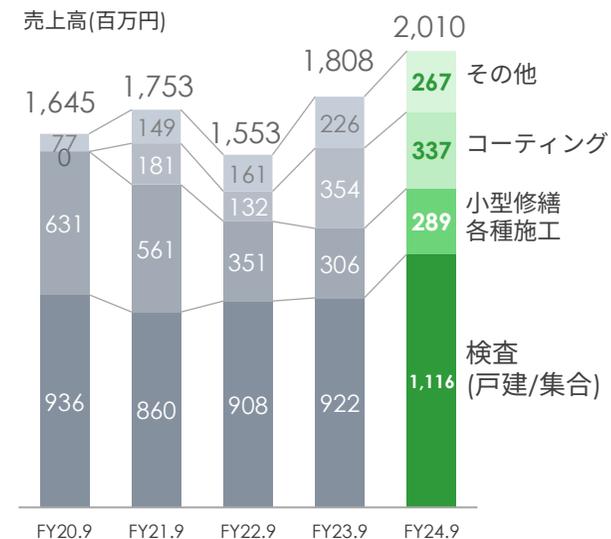
累積管理戸数  
FY2024.9

前期比113.0%で順調に推移

624,199戸

## 小型修繕・各種施工 検査・コーティングの売上高推移

- ・検査は、戸建向け、集合住宅向けともに人手不足を背景に需要が増加傾向
- ・コーティングは、量販店経由の販売が苦戦し、前期比を下回って推移
- ・小型修繕・各種施工は、案件獲得に苦戦し、前期比を下回って推移



※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

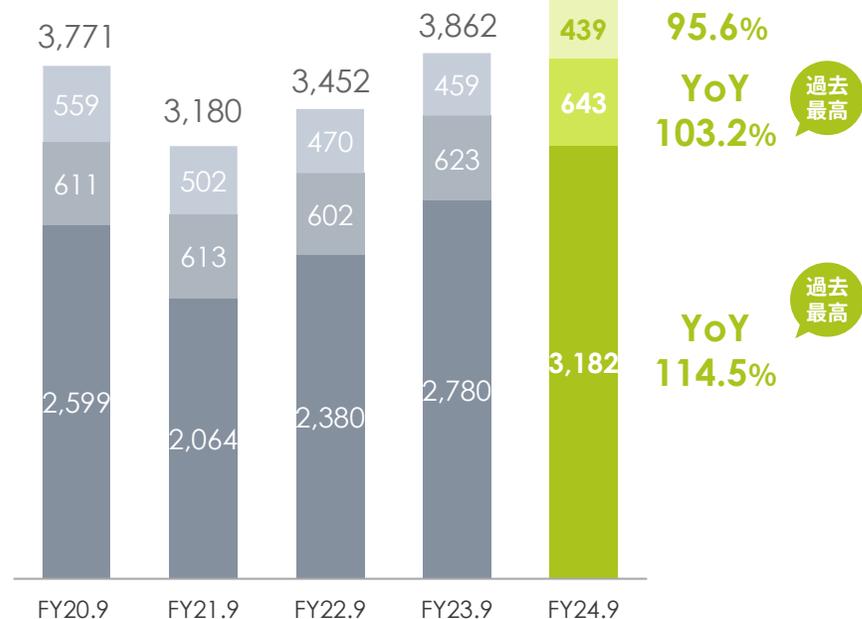
## サービス別状況：商環境向け建築サービス



- ・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(大型、高額案件)が増加し、1件あたりの受注単価も上昇傾向
- ・元請けとしての受注も増加
- ・商環境向け建築サービス全体の売上高は、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	FY2024.9	増減額	YoY
売上高	2,780	3,182	+401	114.5%
大型 1,000万円以上	752	1,175	+422	156.1%
中型 500~1,000万円未満	295	284	▲10	96.5%
小型 500万円未満	1,732	1,722	▲10	99.4%

# 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	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・商業施設内装工事／メンテナンス	3
4 アイリスチトセ株式会社			●		オフィス内装工事	4
5 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	6
6 株式会社一条工務店	●	●		●	リペア／リペア商材の販売	7
7 株式会社丹青社	●		●		店舗内装工事／リペア	8
8 株式会社総合デザイン			●		商業施設内装工事	5
9 株式会社ハンディ・クラウン				●	リペア商材の販売	9
10 タクトホーム株式会社	●	●			リペア／定期点検	★

## 上位11～20位

清水建設株式会社 / アイディホーム株式会社 / 加賀テクノサービス株式会社 / 大東建託株式会社 / セキスイファミエス近畿株式会社 / 住友不動産株式会社  
 YKK AP株式会社 / 株式会社アイ工務店 / パナソニックホームズ株式会社 / 株式会社セレコーポレーション

★ FY2024.9 で新たに上位10社にランクインした取引先

# 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

- ・ 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だが、自社技術者の定着が課題／採用・定着への投資は継続

### 自社技術者数の推移 ※1

■ 自社技術者 (名)

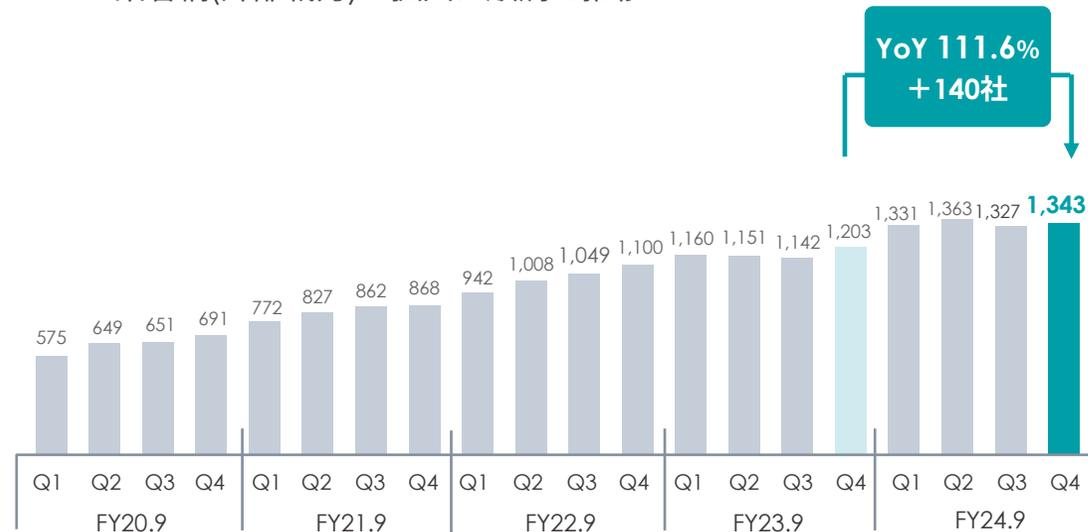
自社技術者数は前期並みで推移



### 協力業者数の推移 ※2

■ 協力業者 (社)

業者網(外部戦力)の拡大は順調に推移



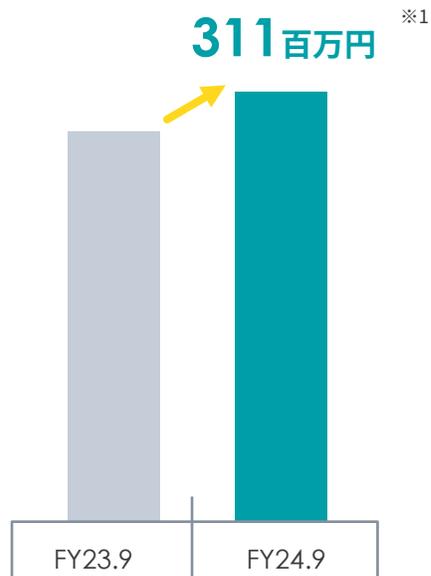
※1：自社技術者は、現場稼働人員を指し、管理職は含まれておりません

※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)

2024年9月期の売上高は、前期を上回るものの目標売上高 6億円は達成できず、所期の成果に至らなかった引き続き、連携を強化し改善を進める

足元の取り組み／進捗

売上高 (FY2024.9)



引越付帯サービス

前期に引き続き、引越時の付帯サービスとして水まわりコーティングを推進中



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



今後想定している取り組み

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

## FY2025.9 業績予想



## FY2025.9 通期業績予想

全サービス堅調予測による売上高の伸長、中長期的な収益の拡大に向けた成長投資(人的投資など)を継続しながら、増収増益を想定

### 売上

- ・住宅市場は、新築需要は減少を想定  
ストック領域は、取引先の動向から当社グループの受注環境は堅調想定、営業強化で受注増加を見込む
- ・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堅調想定、体制強化で需要取り込みを見込む
- ・全体的に、労働力の確保（自社技術者の採用強化、協力業者・FC戦力化）を継続

### 費用面

- ・業務改善、人的投資などによる費用の増加を見込む

(百万円)	FY2024.9	FY2025.9予想	増減額	YoY
売上高	13,224	13,900	+675	105.1%
リペアサービス	4,381	4,362	▲19	99.6%
住環境向け建築サービス	3,894	4,180	+285	107.3%
商環境向け建築サービス	4,264	4,546	+281	106.6%
商材販売	684	812	+127	118.7%
営業利益	359	410	+50	114.1%
経常利益	350	405	+54	115.6%
当期純利益	137	170	+32	123.2%
のれん償却前当期純利益	330	362	+32	109.7%
ROE	5.0%	5.9% <sup>※1</sup>	—	+0.9pt

※1：2025年9月期のROEは、上記の業績予想による予想純資産額に基づき算定しています

# 「株主優待の基準日変更」と「2025年9月期の配当予想」について

2025年9月期より、株主優待の基準日を変更いたします／また、2025年9月期の配当予想は以下のとおりです

## 株主優待の基準日変更

- 株主優待の基準日を、これまでの「**期末日：9月末**」から「**第2四半期末日：3月末**」に変更いたします
- なお、**株主優待の内容に変更はございません**

基準日	これまで 期末日「 <b>9月末</b> 」	FY2025.9から 第2四半期末日「 <b>3月末</b> 」
株主優待	対象株主様お一人につき、保有株式に応じて下記の金額の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 <b>3,000円分</b>
	2,000株以上、6,000株未満	QUOカード <b>4,000円分</b>
	6,000株以上	QUOカード <b>5,000円分</b>

## FY2025.9の配当予想

FY2025.9の配当予想は、**期末配当のみ**で、1株あたり、**8円**を予定しています

	FY2024.9実績	FY2025.9 予想
中間	<b>4円</b>	<b>0円</b>
期末	<b>4円</b>	<b>8円</b>
年間配当	<b>8円</b>	<b>8円</b>

※詳細は、2024年11月14日開示の「株主優待の基準日変更及び2025年9月期の配当予想に関するお知らせ」をご確認ください / 株主還元は今後の経営成績により変更する可能性があります

# 04

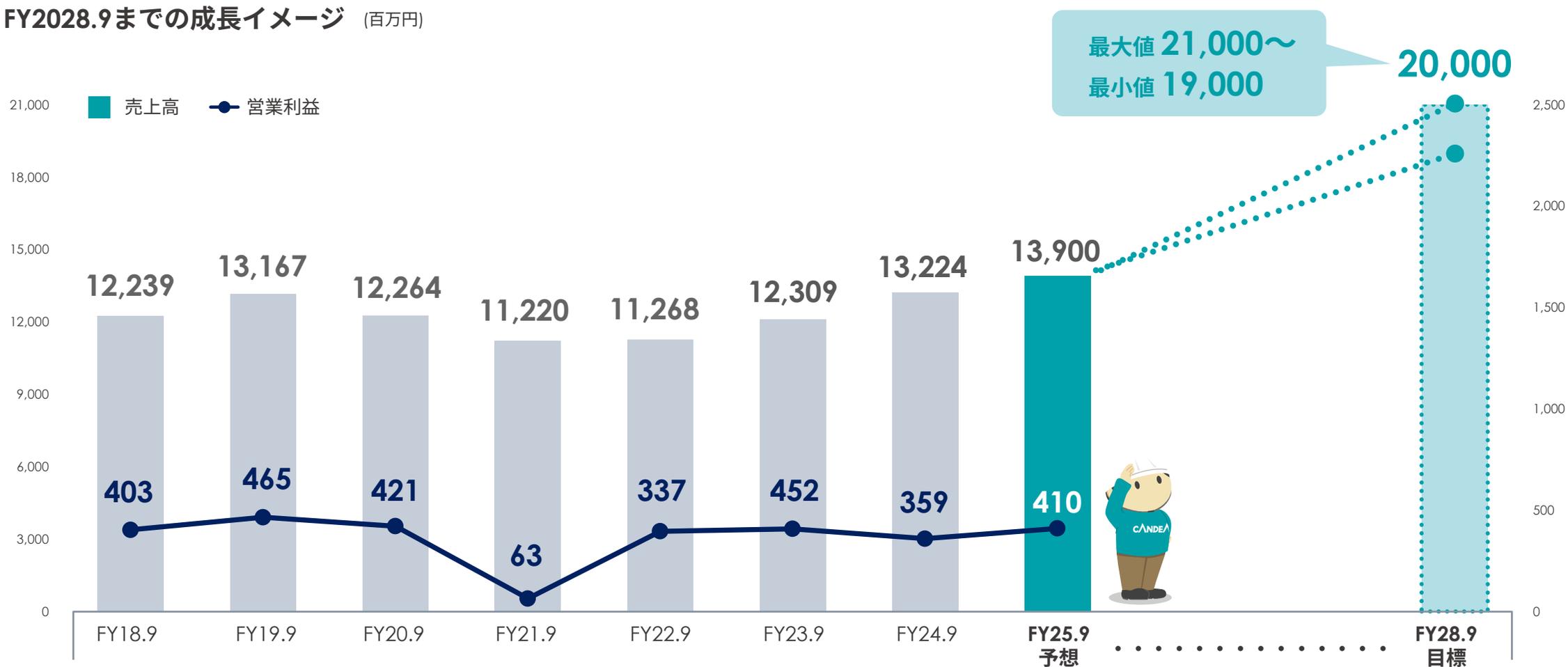
## 今後の方針



## 中期の成長イメージ

FY2028.9の売上高200億円の目標にむけて、利益面は改善を図り、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

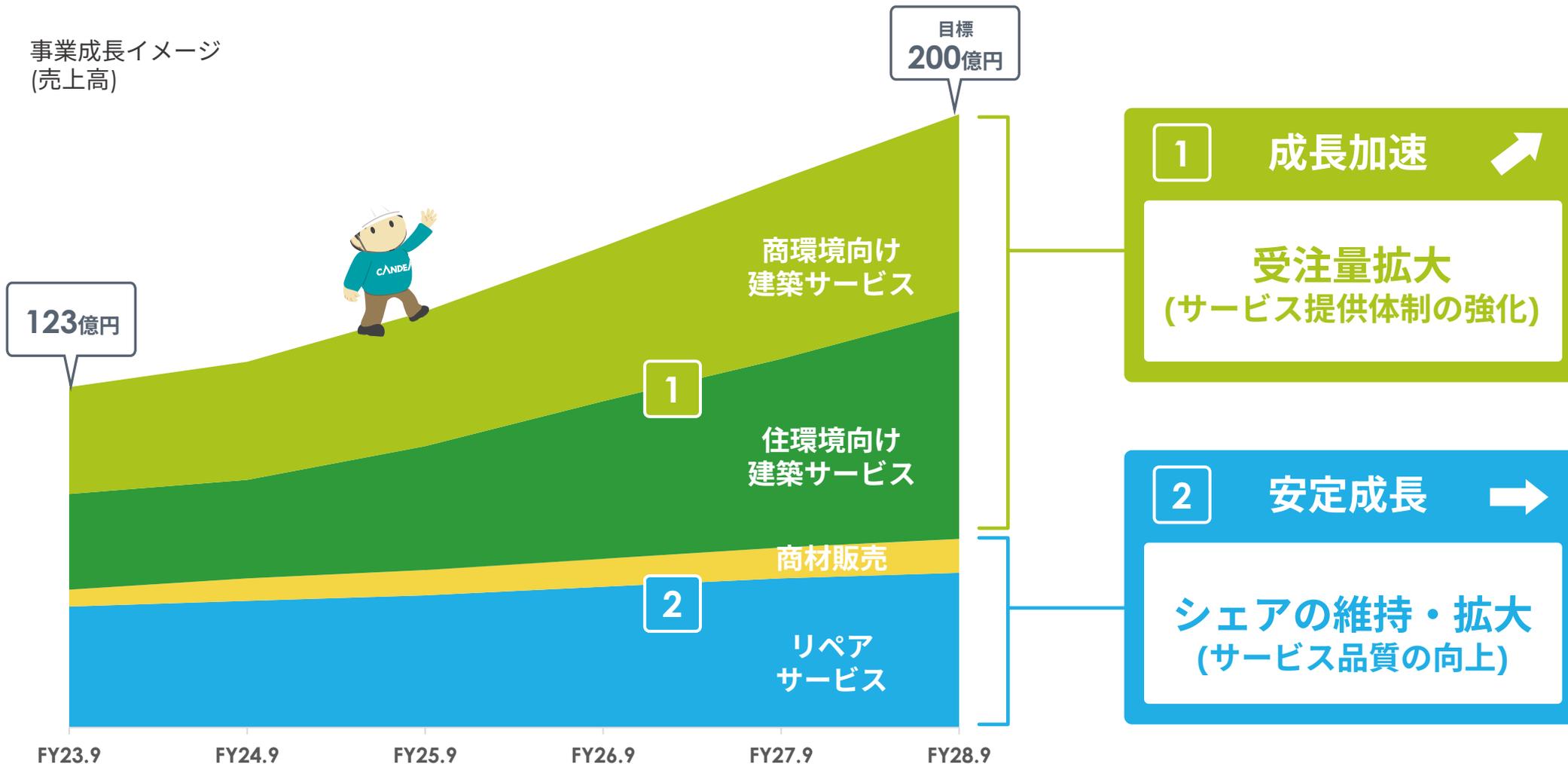
円安進行／デジタル化加速／働き方・生活スタイルの多様化

※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

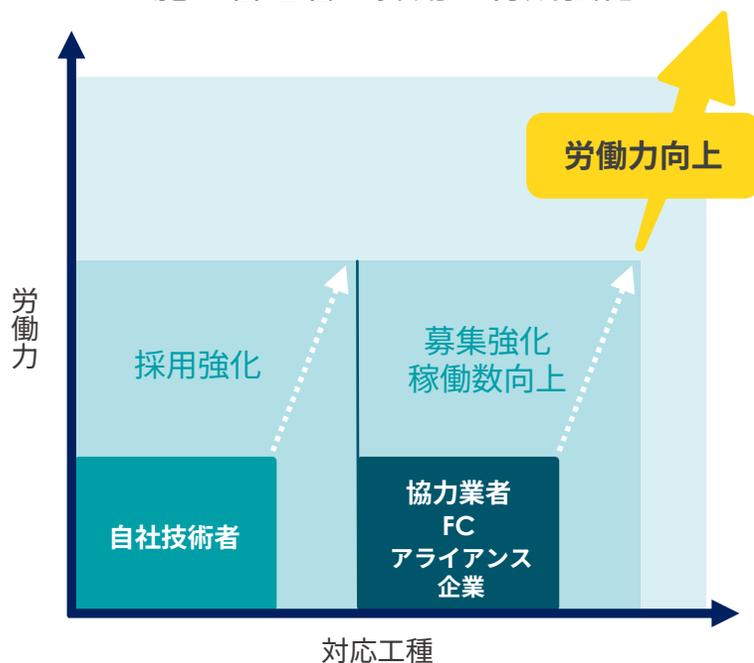
事業成長イメージ  
(売上高)



## 事業・サービス

### 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 生産性の向上

#### オペレーション体制の改善

少ない人数で売上高の増加を支えるべく、オペレーション効率を向上させ利益改善につなげる

### 3 アライアンスの推進

受注機会の創出、相互送客、提供サービスの多様化を図る

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とのアライアンスを検討

## 人的資本

### 4 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

ワークエンゲージメントの向上

リスキリング・アップスキリング

AI活用スキルの向上

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	1,221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	33.1%	29.4%	32.2%	5.2%



自社技術者  
**848** 名



協力業者・FC加盟店  
**1,343** 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

