



2020年9月期 決算説明資料

株式会社キャンディル

東証一部：1446

2020/11/13

Copyright (C) CANDEAL CO., Ltd. All Rights Reserved.

CONTENTS

- 1 業績ハイライト**
- 2 2020年9月期 業績**
- 3 2021年9月期 業績予想**
- 4 ウィズコロナ時代に向けたビジネス展開**

1

業績ハイライト

2020年9月期 減収減益

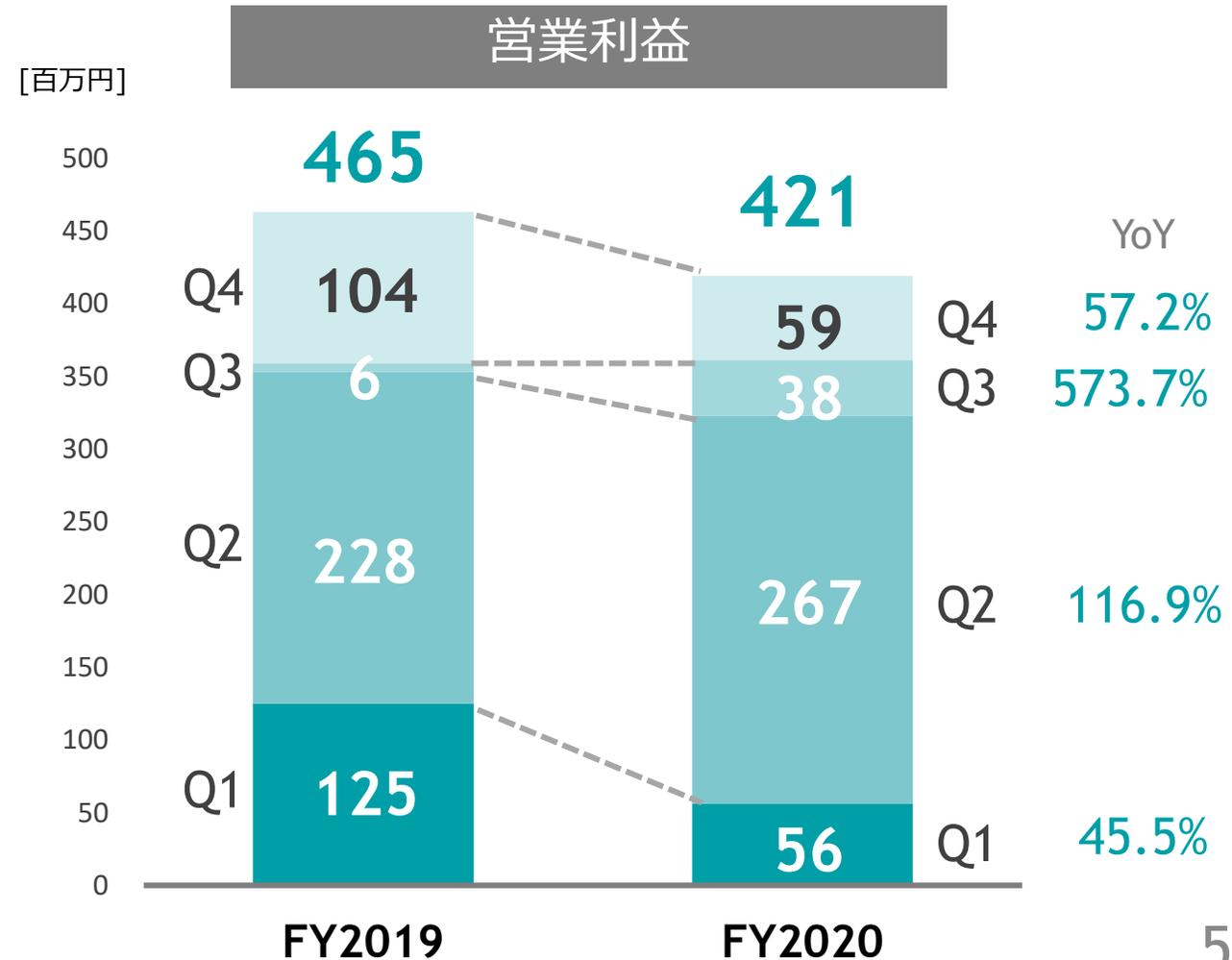
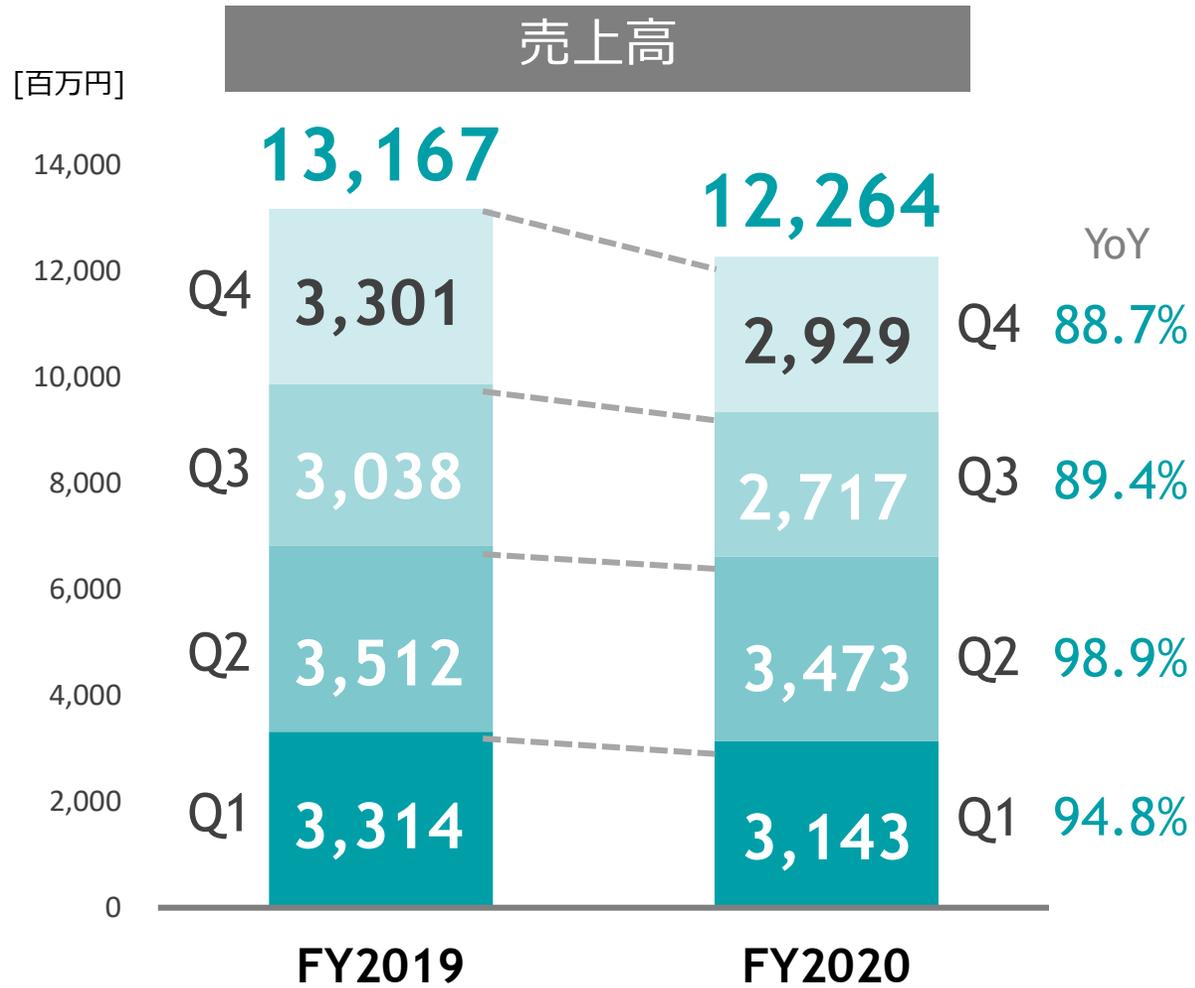
2019年9月期 第4四半期～2020年9月期 第1四半期の水害等の影響
新型コロナウイルス感染症の影響により、
売上・営業利益ともに前期を下回る結果となった。

売上高 **12,264百万円** **前年同期比 93.1%**

営業利益 **421百万円** **前年同期比 90.7%**

売上高、営業利益の四半期比較

売上高は、水害、新型コロナウイルスの影響により、どの四半期も前年同期を下回っている。
 営業利益について、第2、第3四半期は前年同期を上回っている。例年は第3四半期に採用、教育への投資を行うため、
 営業利益は減少傾向にあるが、今期は、新型コロナウイルスの影響を受け、採用活動の停止や、販管部門のリモートワークの
 実施により、残業代や旅費交通費の抑制により前年同期を上回っている。



2

2020年9月期 業績

2020年9月期 業績 (連結)

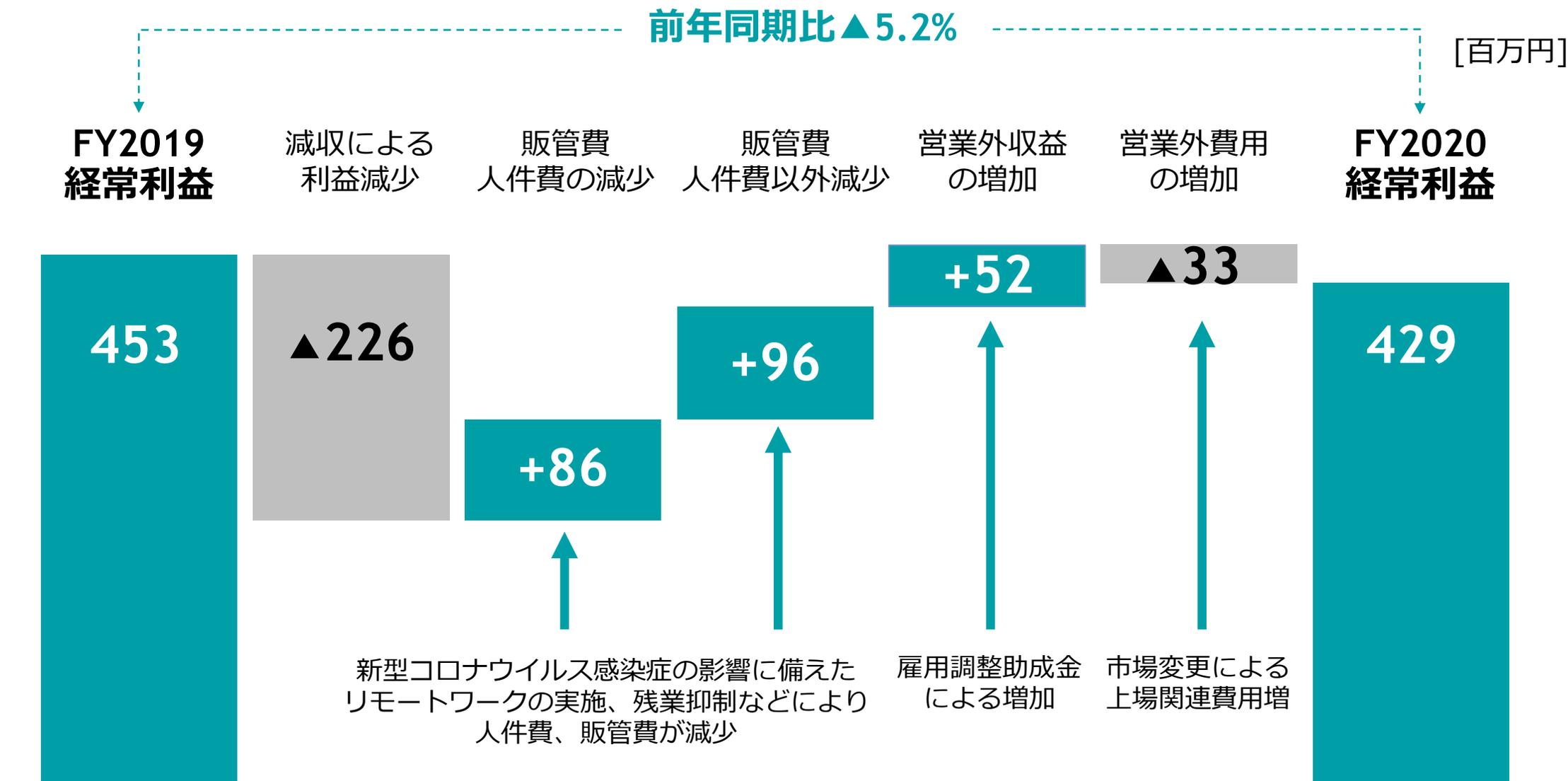


[百万円]

	FY2019		FY2020 計画 (修正後)	FY2020		前年同期比		計画値対比	
	実績	利益率		実績	利益率	増減額	率	増減額	率
売上高	13,167		12,231	12,264		▲902	93.1%	+33	100.3%
売上総利益	4,670	35.5%	—	4,444	36.2%	▲226	95.1%	—	—
販売管理費	4,205	—	—	4,022	—	▲183	95.6%	—	—
営業利益	465	3.5%	382	421	3.4%	▲43	90.7%	+39	110.4%
経常利益	453	3.4%	383	429 _{※1}	3.5%	▲23	94.8%	+46	112.0%
当期純利益	247	1.9%	160	191	1.6%	▲56	77.3%	+31	119.7%
のれん償却前 当期純利益	440	3.3%	352	383	3.1%	▲56	87.2%	+31	109.0%

※1 市場変更による上場関連費用が計上されていますが、雇用調整助成金により営業利益を上回っています。

連結経常利益の増減要因分析



サービス区分別売上推移

[百万円]

	FY2019 実績	構成比	FY2020 実績	構成比	前年同期比	
リペアサービス	5,080	38.6%	4,662	38.0%	▲418	91.8%
住環境向け建築 サービス	3,326	25.3%	3,072	25.0%	▲254	92.4%
商環境向け建築 サービス	4,000	30.4%	3,771	30.8%	▲229	94.3%
商材販売	759	5.8%	758	6.2%	▲1	99.8%
合計	13,167		12,264		▲902	93.1%

リペアサービスの状況

新型コロナウイルス感染症の影響を受け、営業活動を控えた結果、受注件数の減少。
前年同期比91.8%となった。

[百万円]

	FY2019 実績	構成比	FY2020 実績	構成比	前年同期比	
リペアサービス	5,080	38.6%	4,662	38.0%	▲418	91.8%
戸建向けリペア	3,806	28.9%	3,579	29.2%	▲226	94.0%
集合住宅向けリペア	1,274	9.7%	1,083	8.8%	▲191	85.0%

※出典：国土交通省（2019年10月～2020年9月） 分譲戸建着工数 前年同期比 91.5% / マンション着工数 前年同期比 92.7%

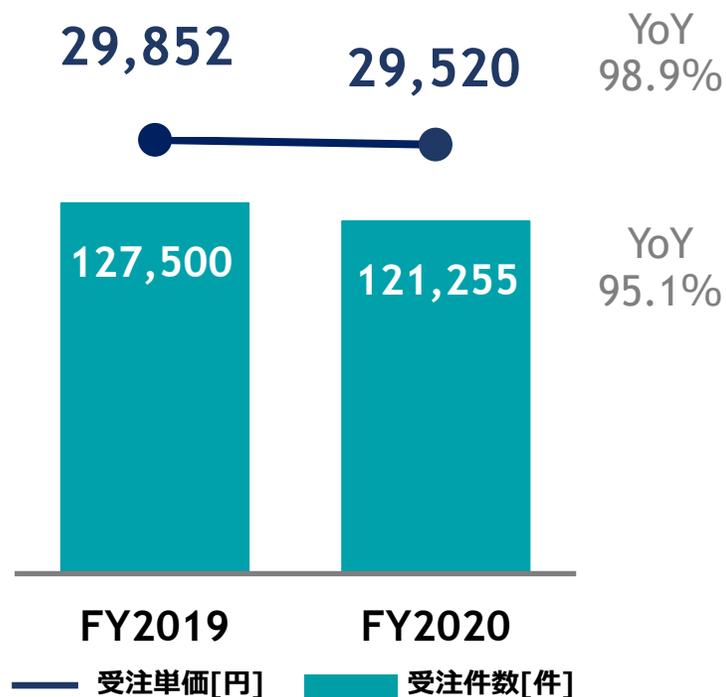
※出典：（株）不動産経済研究所（2019年10月～2020年9月） マンション販売数（首都圏、近畿）前年同期比 77.1%

リペアサービスの状況

戸建向けリペア

新型コロナウイルス感染症の影響を受け、工期遅延や、営業活動を控えたことにより、受注件数が4.9%減少した。

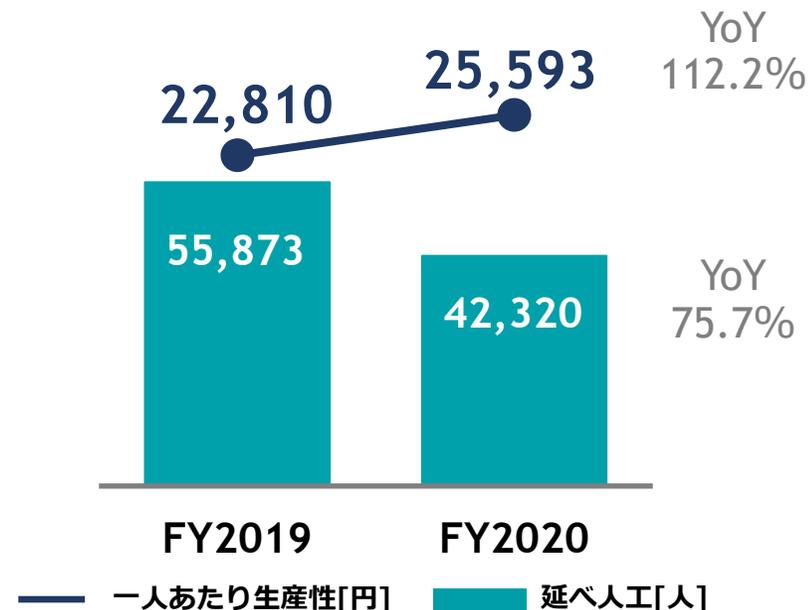
受注単価 **1.1%減** 受注件数 **4.9%減**



集合住宅向けリペア

新築マンション販売数の低調に加え、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、現場稼働の停滞により延べ人工数は前年同期比24.3%減となった。

一人当たりの生産性 **12.2%増** 延べ人工数 **24.3%減**



住環境向け建築サービスの状況

住環境向け建築サービスは入居済みの住宅へお伺いするサービスのため、新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受けた。入居者との接触を避ける動きにより、案件の延期や中止が発生したことが影響し、前年同期比92.4%となった。アフター定期点検サービスは伸び率は鈍化しているものの堅調に推移した。

[百万円]

	FY2019 実績	構成比	FY2020 実績	構成比	前年同期比	
住環境向け建築サービス	3,326	25.3%	3,072	25.0%	▲254	92.4%
アフター定期点検	1,024	7.8%	1,076	8.8%	+51	105.0%
小型修繕・各種施工 等 ^{※1}	1,925	14.6%	1,645	13.4%	▲280	85.5%
リフィット	375	2.9%	350	2.9%	▲25	93.3%

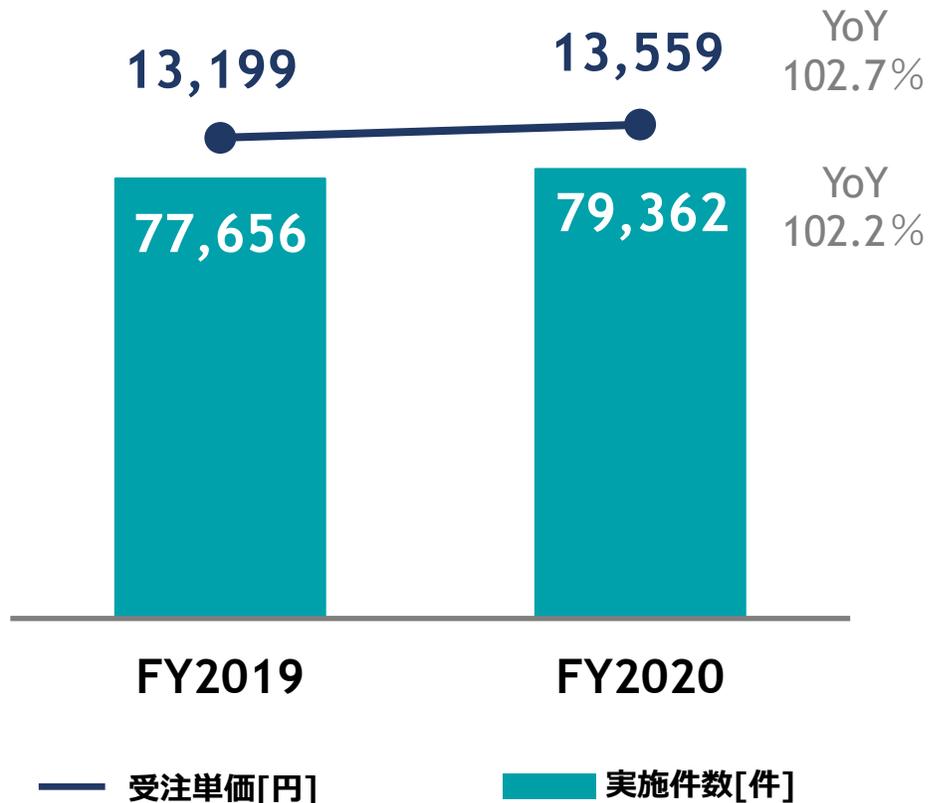
※1 小型修繕・各種施工／検査・内覧会サービス

住環境向け建築サービスの状況：アフター定期点検

新型コロナウイルス感染症の影響で案件の延期が発生したことにより、増加率が鈍化しているものの、稼働が戻り延期案件(積み残し)の対応により、実施件数は微増。
 (今までの契約による積み上げであるため、営業自粛の影響は限定的)

売上高 1,076百万円
直近14年間 CAGR 31.3%

受注単価 **2.7%増** 実施件数 **2.2%増**



点検実施件数 ※1

FY2019	78,996 件	YoY
FY2020	80,257 件	101.6%

新規契約戸数

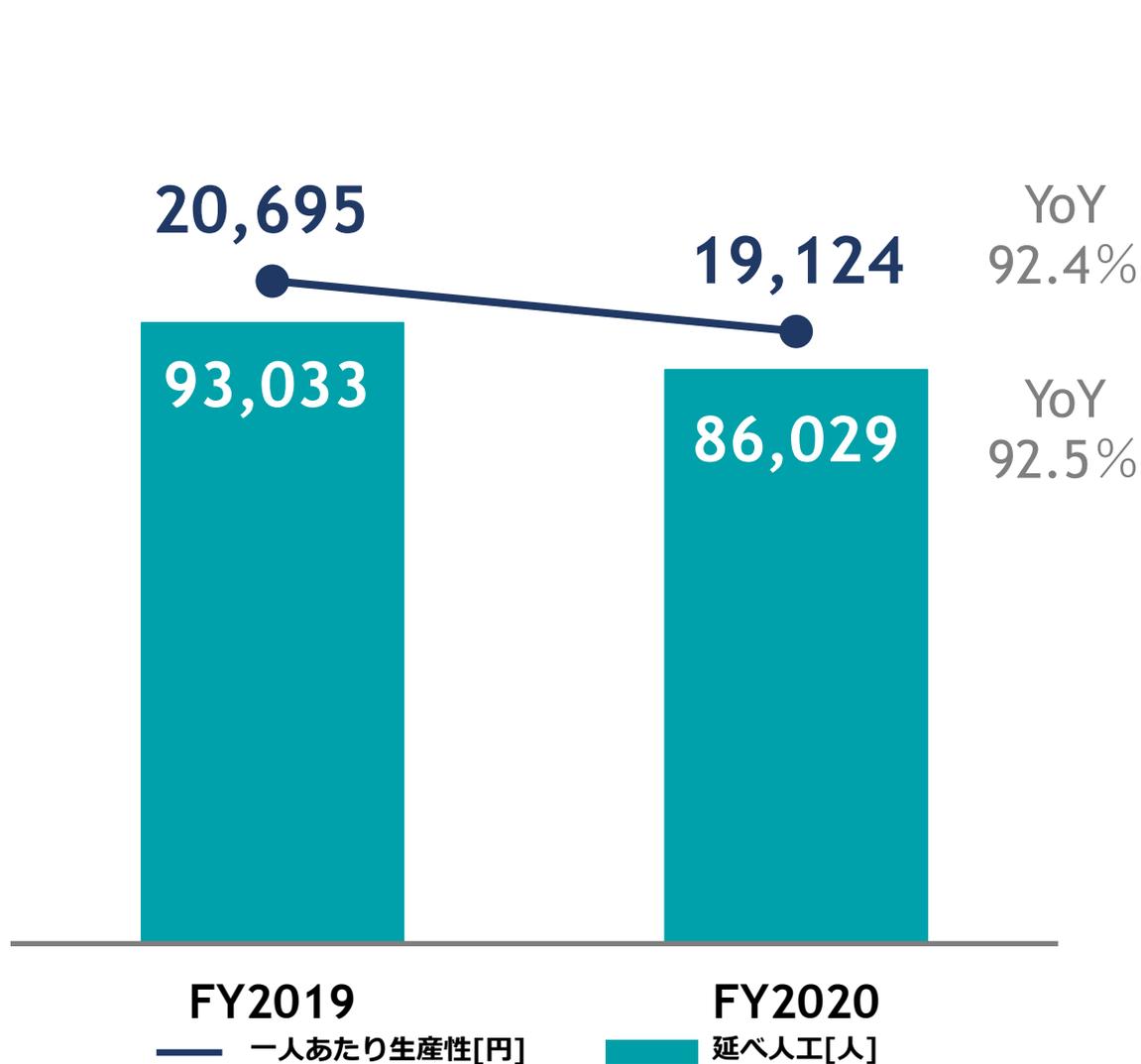
FY2019	45,163 戸	YoY
FY2020	48,039 戸	106.4%

管理戸数 (累積)

FY2019	346,809 戸	YoY
FY2020	394,848 戸	113.9%

※1 一戸あたり、複数回訪問している場合は、実際の訪問回数をカウント

住環境向け建築サービスの状況：小型修繕・各種施工等



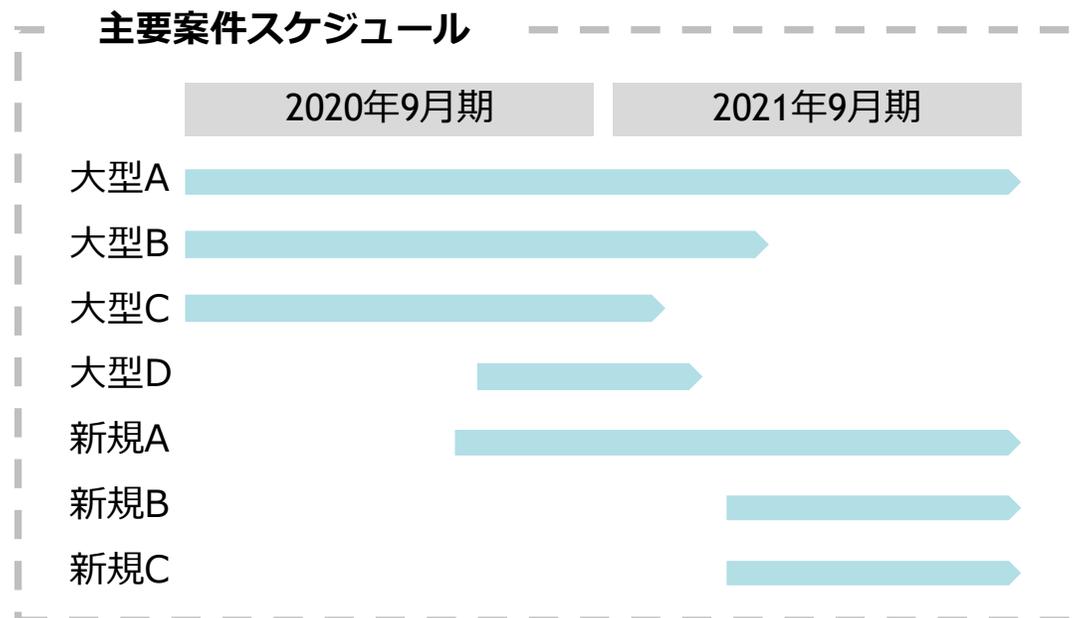
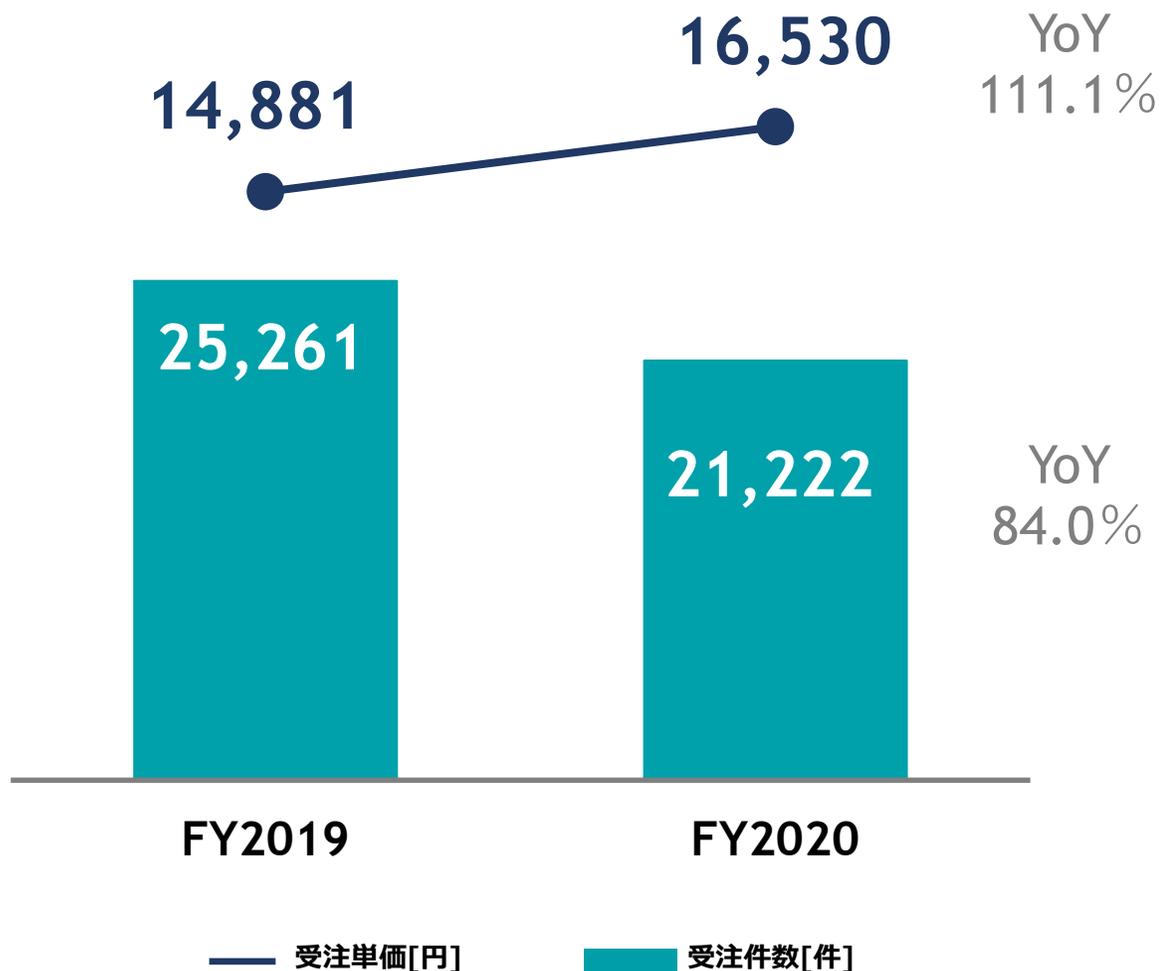
マンション市況の低迷に加え
新型コロナウイルス感染症の影響により
案件減少となった
(不要不急案件で中止となるケースが多かった)

延べ人工数7.5%減

一人当たりの生産性 7.6%減

案件減少に加え
新型コロナウイルス感染症の影響により
案件の延期、稼働が低下した。

受注件数 16.0%減



※リフィットサービスは、リコール対応のため、発生の予測は困難。
引合いがあった場合に対応。

商環境向け建築サービス・商材販売の状況

オリンピックの特需が終了したこと、また、新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受け、特にホテル案件の延期や工事中止などにより稼働が停滞した。さらに、インバウンドの激減や先行きの不透明感から、受注件数が減少し、売上高は94.3%となった。

[百万円]

	FY2019 実績	構成比	FY2020 実績	構成比	前年同期比	
商環境向け建築サービス	4,000	30.4%	3,771	30.8%	▲229	94.3%
内装施工	2,758	21.0%	2,599	21.2%	▲159	94.2%
家具組み立て	614	4.7%	611	5.0%	▲2	99.6%
揚重（荷揚げ）等	627	4.8%	559	4.6%	▲67	89.2%
商材販売	759	5.8%	758	6.2%	▲1	99.8%

内装施工 FY2020 売上高 前年同期比 94.2%

- ・新型コロナウイルス感染症の影響を受け、小・中型案件は、工期遅延や案件中止が発生した。
- ・一方で、店舗撤退工事やオフィスの移転工事などにより、大型案件は増加(前年同期比134.7%)
- ・結果、内装施工全体では、売上高は前年同期比94.2%となった。

■案件規模の前年対比

[百万円]

	FY2019実績	FY2020実績	前年同期比	
大型	571	769	+198	134.7%
中型	323	256	▲66	79.5%
小型	1,864	1,573	▲291	84.4%
合計	2,758	2,599	▲159	94.2%

2020年9月期 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
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
イケア・ジャパン株式会社			●		家具組み立て(全店舗)
株式会社エイムクリエイツ			●		店舗内装工事
旭化成ホームズ株式会社	●	●			リペア／内装工事 お手入れキット、リペア商材の販売
株式会社ハンディ・クラウン				●	リペア商材の販売
株式会社平和マネキン			●		店舗内装工事
住友不動産株式会社	●	●			検査／リペア／内覧会運営 定期点検／点検後のメンテナンス
パナソニック内装建材株式会社		●			住宅内装工事
株式会社長谷工ナヴィエ	●				リペア
タクトホーム株式会社	●	●			検査／リペア／定期点検

上位11～20位

株式会社アイ工務店 / 大和ハウス工業株式会社 / パナソニック株式会社 / 株式会社三越伊勢丹プロパティ・デザイン
 吉忠マネキン株式会社 / 株式会社長谷工コーポレーション / 大東建託株式会社 / YKK AP株式会社
 株式会社飯田産業 / コトブキシーティング株式会社

施工体制の方針と自社技術者数の推移



新型コロナウイルス感染症の影響により、先行き不透明のため、新規採用を一時的に抑制した。採用の再開は検討。協力業者の問い合わせが増加傾向にある。

自社技術者数 (直接雇用数)

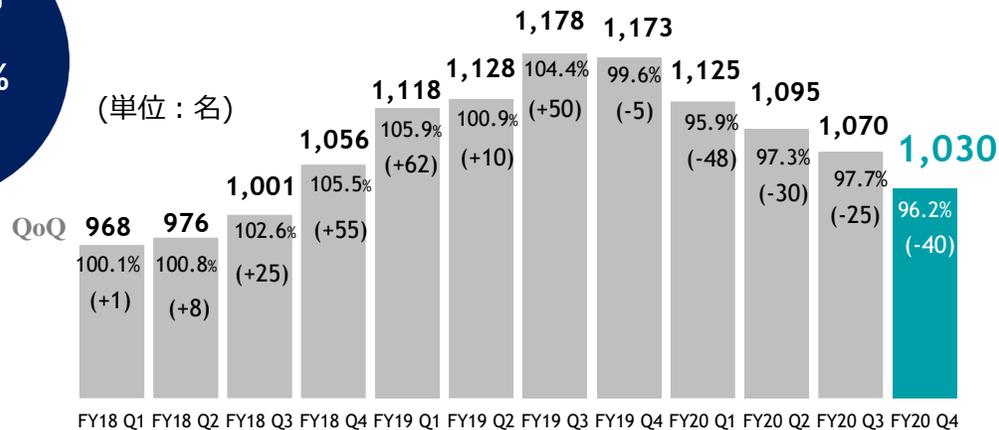
前期末比
87.8%
(-143名)

FY2019

1,173名

FY2020

1,030名



協力業者

前期末比
136.3%
(+184社)

FY2020

691社

(子会社3社合算)

3

2021年9月期 業績予想

2021年9月期 業績予想

景気の不透明感から、当面の間は厳しい環境が継続する見込み。

また、抗ウイルス抗菌事業の施工・営業体制強化・拡大に伴う先行投資(広告宣伝費、研究開発費)が営業利益に影響。

[百万円]

	FY2020 実績	FY2021 予想	前期比
売上高	12,264	12,804	104.4%
営業利益	421	369	87.6%
経常利益	429 ^{※1}	366	85.3%
当期純利益	191	151	79.0%
のれん償却前 当期純利益	383	343	89.5%

※1 市場変更による上場関連費用が計上されていますが、雇用調整助成金により営業利益を上回っています。

2021年9月期 サービス区分別 売上予想



[百万円]

	FY2020実績	FY2021予想	前年同期比	ポイント
リペアサービス	4,662	4,416	94.7%	新型コロナウイルスの影響で、営業活動自粛による受注件数減少
住環境向け建築サービス	3,072	2,772	90.2%	マンションの着工数減少が影響
商環境向け建築サービス	3,771	3,514	93.2%	新型コロナウイルスの影響によるホテル案件の延期や中止
商材販売	758	679	89.6%	インテリア販売事業の撤退
新規事業 抗ウイルス抗菌	—	1,422	—	今後のビジネス展開で説明
合計	12,264	12,804	104.4%	

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。

4

ウィズコロナ時代に向けた ビジネス展開

ウィズコロナ時代に向けたビジネス展開

労働集約型単一の収益モデルからの脱却を視野に入れた
新規事業とサービス提供体制の構築

1. 「抗ウイルス抗菌」事業の推進
2. 各サービスの「フランチャイズ化」を促進
3. 技術層の多様化

1. 「抗ウイルス抗菌」 事業の推進



メニューを増やし、建物の施工と合わせて
付加価値を高めるサービスや商品の販売を推進していく

抗ウイルス抗菌コーティング
エアリフレッシュ

ハイブリッド空気清浄機
Kirala Air

抗ウイルス抗菌剤
CAシリーズ



サービス品質向上を図るために 大学との共同研究を実施

エアリフレッシュ材料とCAシリーズの性能評価を実施



北里大学
KITASATO UNIVERSITY



奈良県立医科大学
Nara Medical University

1-2 取り組み -研究結果-

光触媒により SARS-CoV-2 が不活化！

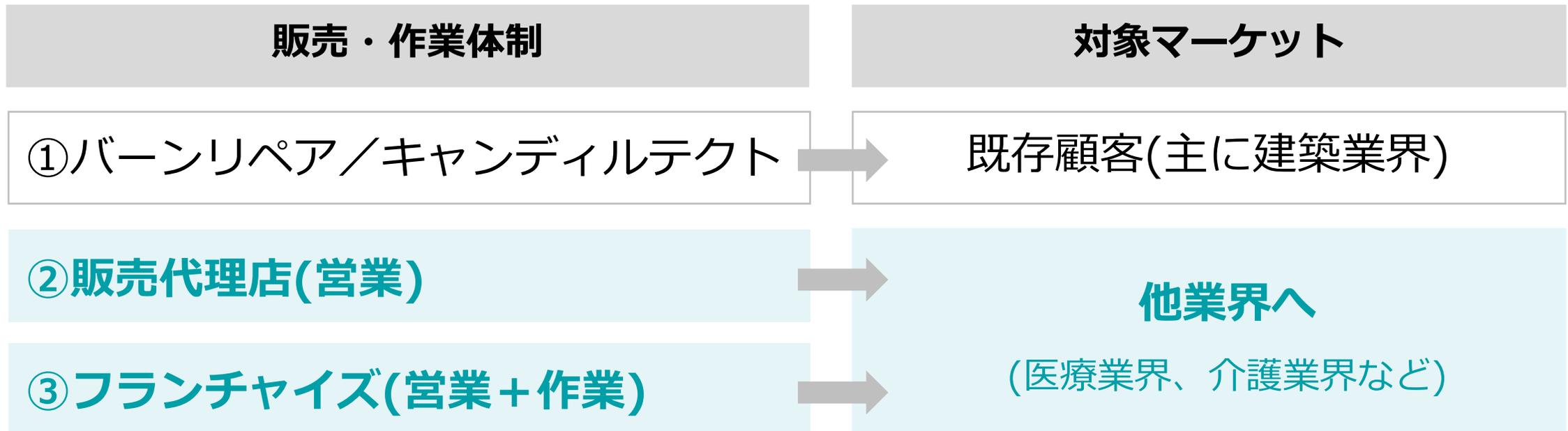
- 暗所でも効果を確認 -

キャンディルは、大和ハウス工業、奈良県立医科大学、MBTコンソーシアムとの4社共同研究の結果、光触媒（アパタイト被覆二酸化チタン）によるSARS-CoV-2に対する不活化※1効果が確認できました。

※1:不活化とは、ウイルスの細胞感染力を失わせることをいいます。

抗ウイルス抗菌サービスの拡販体制強化

販売代理店や、フランチャイズ制度を導入し、
建築業界だけでなく、対象マーケットを広げ拡販を狙う



— 管理会社として、キャンディルパートナーズを設立 —

建築業界だけでなく、他業界へ展開

住宅・建築業界



飲食業界



宿泊業界



鉄道業界



保育・教育業界



美容業界



医療業界



介護業界



2.各サービスの「フランチャイズ化」を促進

コーティングサービスでフランチャイズの体制を構築した後、既存サービスを順次投下。グループのノウハウを新しい仕組みで利益化していく。

FC化 第1フェーズ

抗ウイルス抗菌 コーティング

エアリフレッシュ



床・水回り コーティング

アクアリフレッシュ
フロアリフレッシュ



FC化 第2フェーズ

リペア サービス

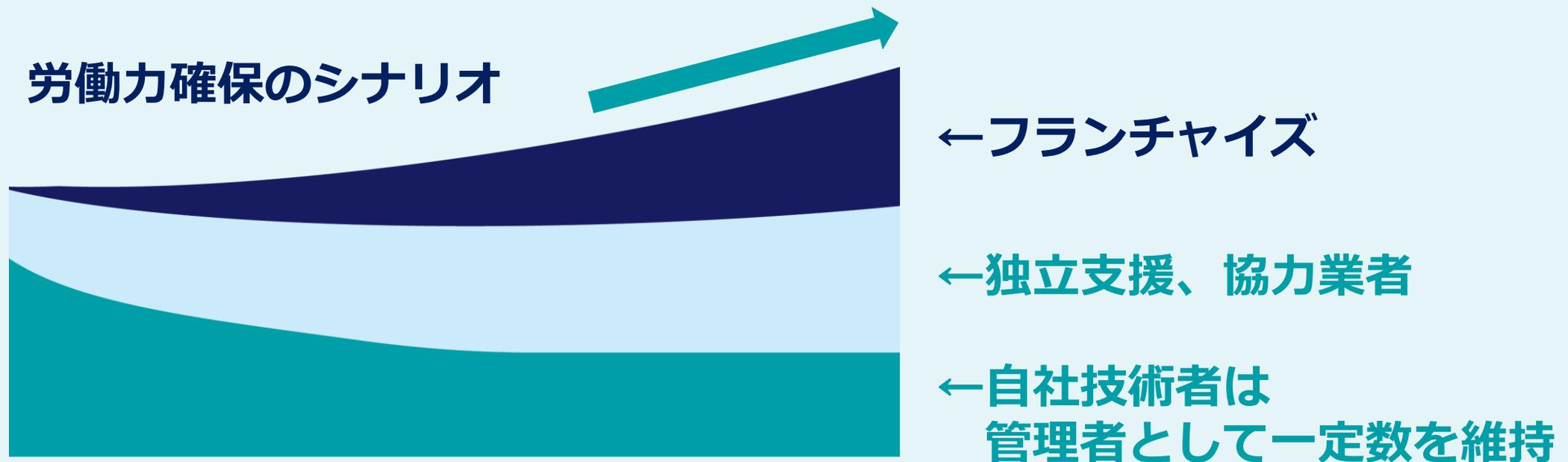


定期点検 サービス



3. 技術層の多様化

- 自社技術者の独立支援、協力業者体制の強化、フランチャイズ体制を構築し、労働力を確保、稼働率の向上を図る
- 原価人件費の変動費化を図る
- サービス品質維持のため、自社技術者を現場管理者として育成する



「仕組みで稼ぐビジネス」を早期に構築し 労働集約型単一の収益モデルからの脱却を図る

グループのノウハウを新しい仕組みで利益化
グループ以外のリソースを活用

既存事業
の安定的成長を
図る

+

オーナーズクラブ
保証ビジネス
代理店の手数料
FCのロイヤリティ
商材のEC販売
など

建物ライフサイクルにおいて「なくてはならない会社」へ

全ての建物に“キャンディル”

CANDEAL

Manual & Technology

免責事項

本資料は、株式会社キャンディル（以下「当社」と言います。）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」と言います。）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、目標など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）の下に、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。

