



2021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

東証一部:1446

2021/5/13

四半期エグゼクティブサマリー

2021年9月期 第2四半期 連結業績サマリー

2021年9月期 業績予想

今後のビジネス展開

<p>キャンディルグループとは</p>	<p>建物のライフサイクルの各局面(修繕・改修・維持・管理)に関連するサービスを提供しているグループ</p> <p>ビジネスモデル: BtoBtoC型</p>
<p>業績ハイライト</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 連結業績は、減収減益。 売上高 5,926百万円 (YoY 89.6%) 営業利益、168百万円 (YoY 52.0%) • コロナ禍の影響継続により、主力のリペアサービス、商環境向け建築サービスの受注減少が主な要因。 • 住環境向け建築サービスは、売上高 YoY99.5%に留まった。 • 新サービスである、抗ウイルス抗菌サービスの販売強化を実施したが、進捗が大幅遅れ。
<p>取り組み</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 販売代理店、フランチャイズ加盟店募集の推進

2021年9月期 第2四半期 連結業績サマリー

2021年9月期 第2四半期 連結業績サマリー

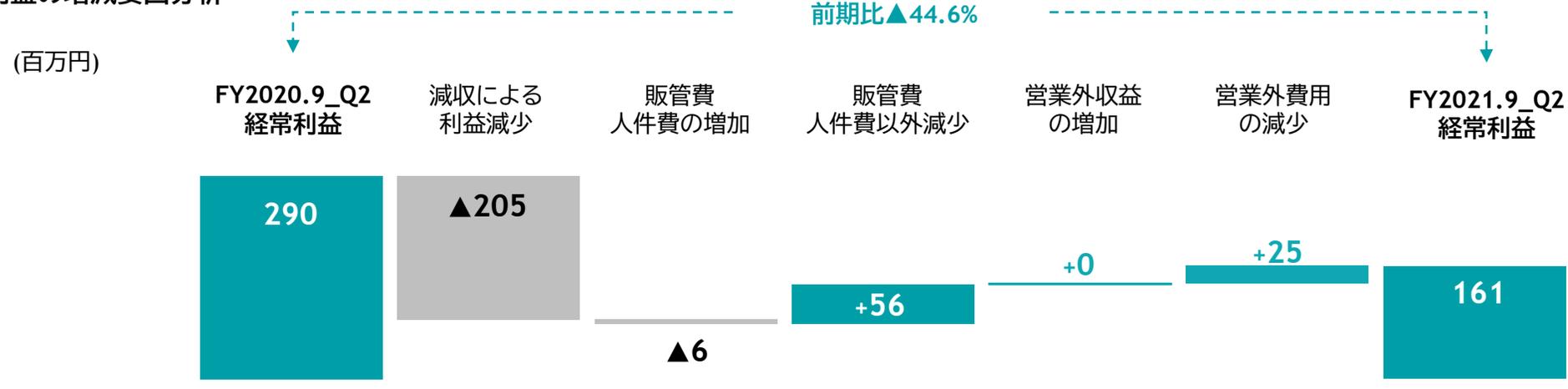
コロナ禍の影響を継続的に受けており、売上高、すべての段階利益において減少。

(百万円)	FY2020.9_Q2		FY2021.9_Q2		前年同期比	
	実績	利益率	実績	利益率		
売上高	6,617		5,926		▲690	89.6%
売上総利益	2,428	36.7%	2,222	37.5%	▲205	91.5%
販売管理費	2,104	—	2,054	—	▲49	97.6%
営業利益	324	4.9%	168	2.8%	▲155	52.0%
経常利益	290	4.4%	161	2.7%	▲129	55.4%
四半期純利益	148	2.2%	61	1.0%	▲86	41.7%
のれん償却前 四半期純利益	244	3.7%	157	2.7%	▲86	64.6%

2021年9月期 第2四半期 連結業績サマリー

(百万円)	前年同期比	状況及び主な要因
売上高	▲690 89.6%	<ul style="list-style-type: none"> ・コロナ禍が継続している影響で、新築住宅の建築や、商業施設の新設工事の市場が悪化したことにより、リペアサービス、商環境向け建築サービスの受注件数が減少。 ・住環境向け建築サービスは、主に戸建て向けサービス(入居済)が順調に推移。
営業利益	▲155 52.0%	<ul style="list-style-type: none"> ・売上減少による売上総利益減少(前年同期比 ▲2億500万円) ・業務基幹システム導入による業務効率化を視野に、沖縄の事務センターをQ3に閉鎖予定。閉鎖関連費用をQ2で計上。(人件費 前年同期比 +600万円) ・抗ウイルス抗菌サービスの広告宣伝関連費用、研究開発費用、付帯保険開発費用などが増加。(前年同期比 +3,200万円) ・リモートワークの継続による交通費の抑制、経費の見直し、拠点の統廃合などの削減努力により、人件費以外の販管費減少。(前年同期比 ▲5,600万円)

連結経常利益の増減要因分析



サービス別売上高

リペアサービスと商環境向け建築サービスが、コロナ禍による市場停滞の影響を大きく受けた。
住環境向け建築サービスは、リフィットサービスの案件増加、コロナ禍の影響により延期となっていた定期点検の対応が増加しYoY99.5%に留まった。

(百万円)	FY2020.9_Q2 実績		FY2021.9_Q2 実績		前年同期比	
		構成比		構成比		
リペアサービス	2,616	39.5%	2,169	36.6%	▲446	82.9%
住環境向け建築サービス	1,624	24.5%	1,615	27.3%	▲8	99.5%
商環境向け建築サービス	1,955	29.6%	1,673	28.2%	▲282	85.6%
商材販売	420	6.4%	352	5.9%	▲68	83.6%
抗ウイルス抗菌サービス	—	—	116	2.0%	—	—
合計	6,617		5,926		▲690	89.6%

リペアサービスの状況

コロナ禍の影響継続を受け、建築・建設業界自体の停滞。

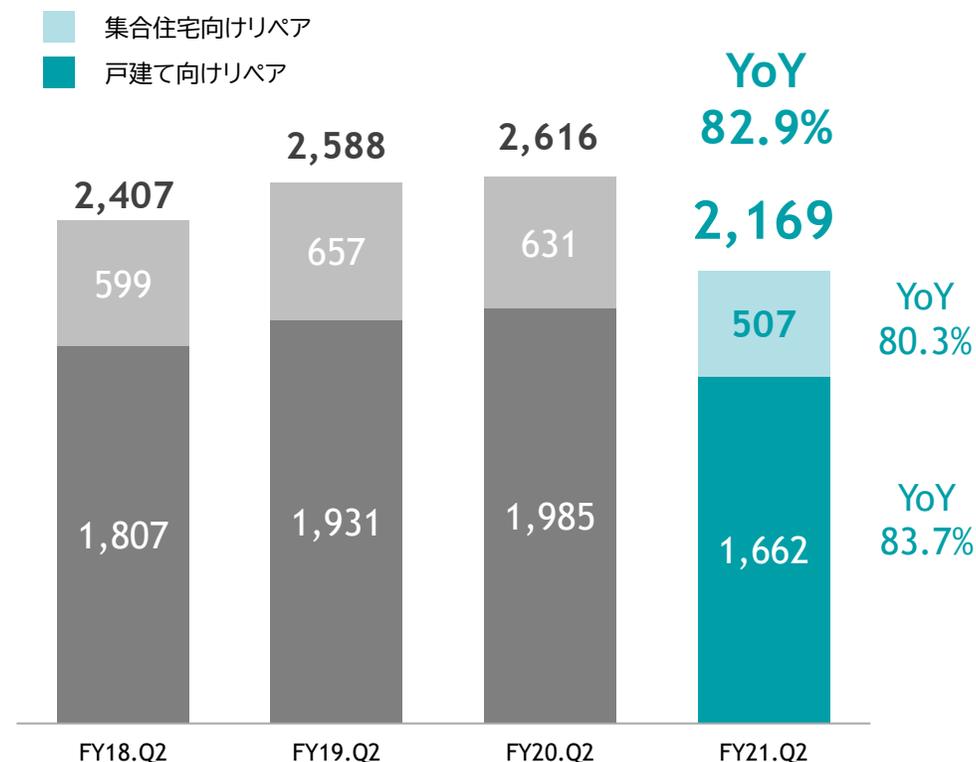
戸建て向け

戸建ての新築着工戸数の減少※1、コロナ禍の影響により、受注件数(YoY86.7%)、単価(YoY96.6%)ともに前年同期を下回った。営業活動においては、引き続きオンライン等を活用し、面談回数増を図り、受注件数の回復を目指す。

集合住宅向け

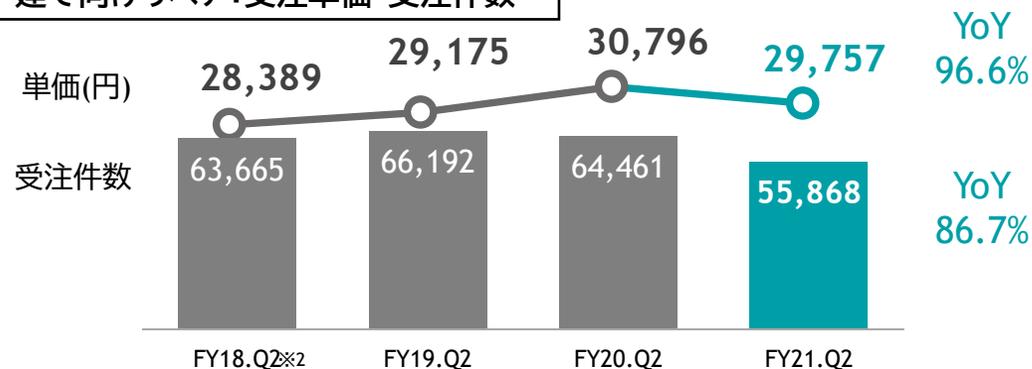
マンションの新築着工戸数の減少※1により、延べ人工数が減少(YoY78.1%)。一方、利益改善として高単価案件の獲得に注力した結果、生産性は増加(YoY102.9%)。営業効率の改善と、施工力においては、協力業者の活用を実施し、Q3以降の回復を目指す。

売上高の推移 (百万円)

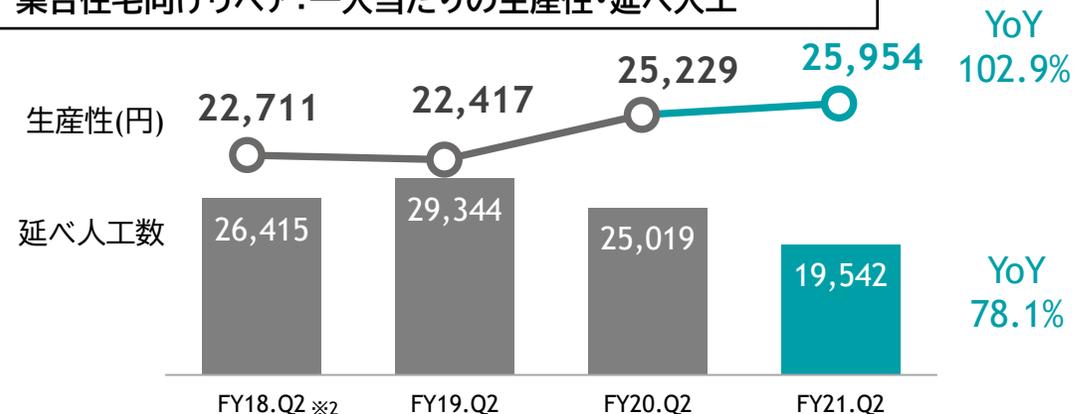


主要KPI

戸建て向けリペア:受注単価・受注件数



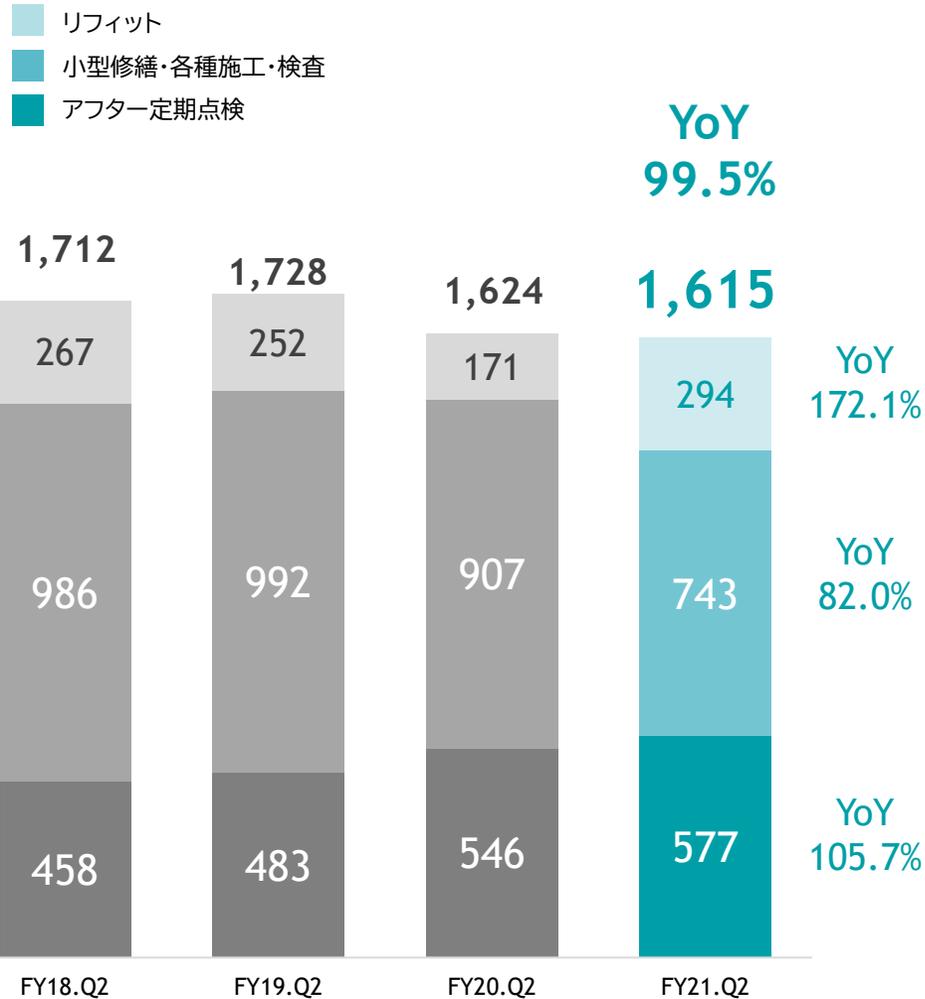
集合住宅向けリペア:一人当たりの生産性・延べ人工



※1 建築期間(着工から竣工までの平均6カ月間)を考慮した前年同期比 戸建て: YoY 85.7%
 マンション建築期間(着工から竣工までの平均12カ月間)を考慮した前年同期:YoY 87.0% (出典:国土交通省)

住環境向け建築サービスの状況

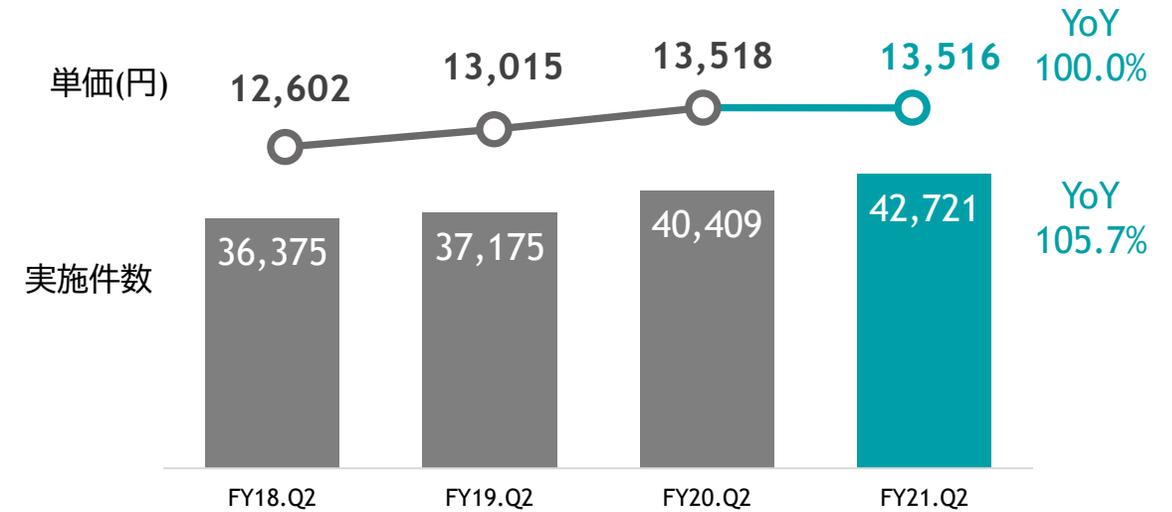
売上高の推移 (百万円)



特に集合住宅向けの検査や小型修繕の案件が減少したが、リフィット案件の増加、また、コロナ禍の影響で延期となっていた定期点検対応の増加により、住環境向け建築サービス全体の売上高はYoY99.5%に留まった。

主要KPI

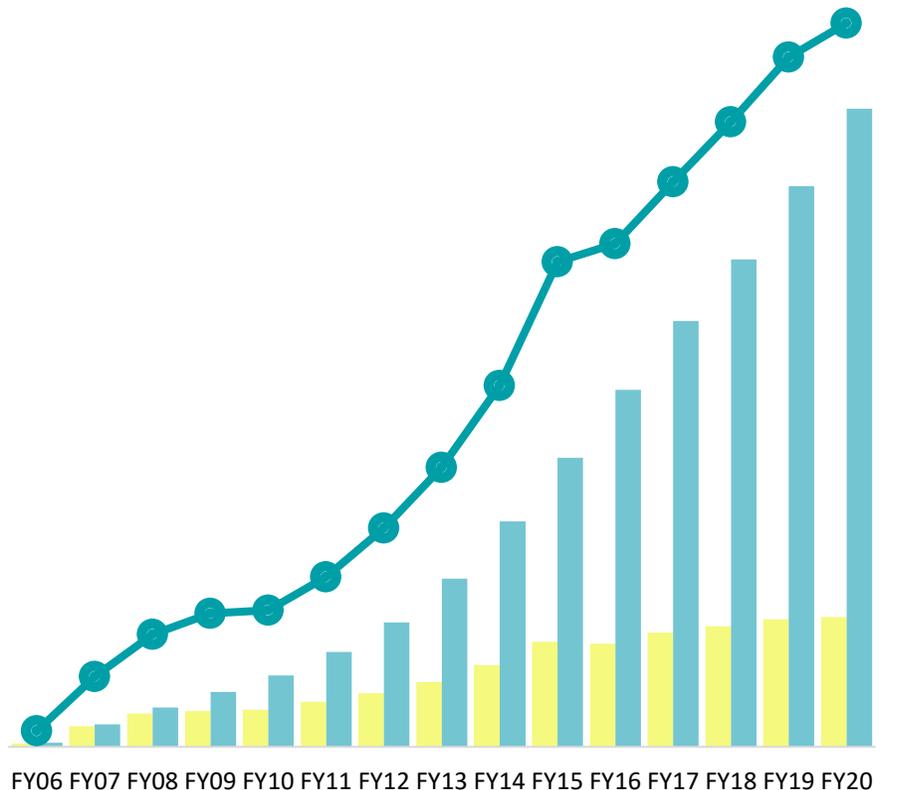
アフター定期点検 : 受注単価・実施件数



アフター定期点検の実績推移と累積管理戸数

業界大手

直近14年間
CAGR 31.3% FY2020.9 売上高 **1,076** 百万円



■ 年間点検実施件数 ■ 累積管理戸数 ● 売上(百万円)

累積管理戸数
FY21.Q2 **417,282** 戸 前期末比 105.7%

累積管理戸数は
前期末比105.7%で順調に推移。

今後の施策

新築着工戸数減少の状況下で
既存住宅からなるストック領域での収益力強化

- ① 住宅事業者とオーナーの関係性を維持するための支援サービス (オーナーズクラブ※1など)

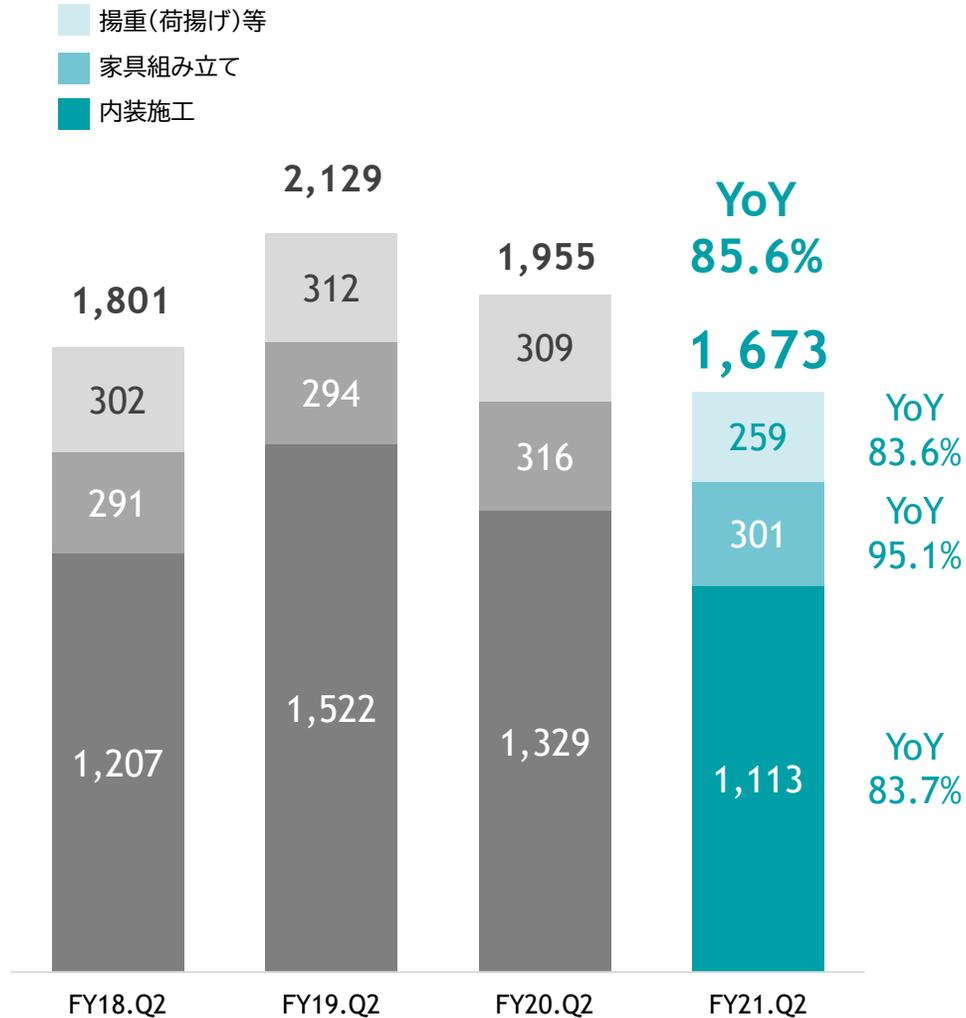
※1: 住生活品質向上のための情報、住宅メンテナンスサービス、生活便利サービスを提供する住宅オーナー向けのプラットフォーム

- ② 5年、10年目など、経過年数が長くなった住宅点検の獲得強化

- ③ 点検後のメンテナンス需要の獲得

商環境向け建築サービスの状況

売上高の推移 (百万円)



コロナ禍の影響を想定以上に受け、ホテル、店舗、オフィスの内装施工案件が大幅減少。

オフィス内装工事、店舗撤退工事獲得に向けて動いていたが、原状回復案件が想定より少なく、受注数減少を補うまでには至っていない。

コロナ禍で延期となっていた案件の再開需要などの獲得に向けて、Q3以降活動を実施する。

案件規模別の売上高(前年同期比)

(百万円)

	FY20.Q2 実績	FY21.Q2 実績	前年同期比	
大型 1,000万円以上	267	196	▲71	73.5%
中型 500～1,000万円未満	167	92	▲75	55.2%
小型 500万円未満	893	823	▲69	92.2%
合計	1,329	1,113	▲216	83.7%

「抗ウイルス抗菌サービス」の推進

人々が安心・安全に建物を利用できるように「衛生的な環境づくり」の支援
業容に打撃を受けている企業様の早期回復の支援を行う

商品ラインナップを拡充し、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
econa® エアリフレッシュ



ハイブリッド空気清浄機
Kirala Air



抗ウイルス抗菌サービスの状況

当期Q2の売上高 116百万円

抗ウイルス抗菌サービスは、需要の強い業界ほど業績不振が強く、反響に比べて受注が弱い。
 コロナ禍の収束が見えない中、社会にとって必要なサービスである認識のもと、営業を強化していく。

拡販体制構築に向けて、販売代理店に続き
 1月よりフランチャイズ加盟店
 募集開始



抗ウイルス抗菌コーティング
 自動付帯保険サービスの開始
 (住宅向け／商環境向け)



+



広告宣伝活動の実施



2021年9月期 第2四半期 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	抗ウイルス 抗菌 サービス	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			●			家具組み立て(全店舗)	2
3	株式会社エムクリエイツ			●			店舗内装工事	4
4	積水ホームテクノ株式会社	●	●				リペア／内装工事	3
5	パナソニック株式会社	●	●				リペア／内装工事	5
6	株式会社ハンディ・クラウン				●		リペア商材の販売	6
7	コトブキシーティング株式会社			●			競技場の什器設置	★
8	株式会社アイ工務店	●	●			●	リペア／定期点検／抗ウイルス抗菌	8
9	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	7
10	株式会社三越伊勢丹プロパティ・デザイン			●			店舗内装工事	9

上位11～20位

タクトホーム株式会社 / 株式会社総合デザイン / アイリスチトセ株式会社 / 大和ハウス工業株式会社 / 吉忠マネキン株式会社 / 住友不動産株式会社
セキスイファミエス近畿株式会社 / YKK AP株式会社 / 株式会社長谷工コーポレーション / 住宅情報館株式会社

★ FY21.Q2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

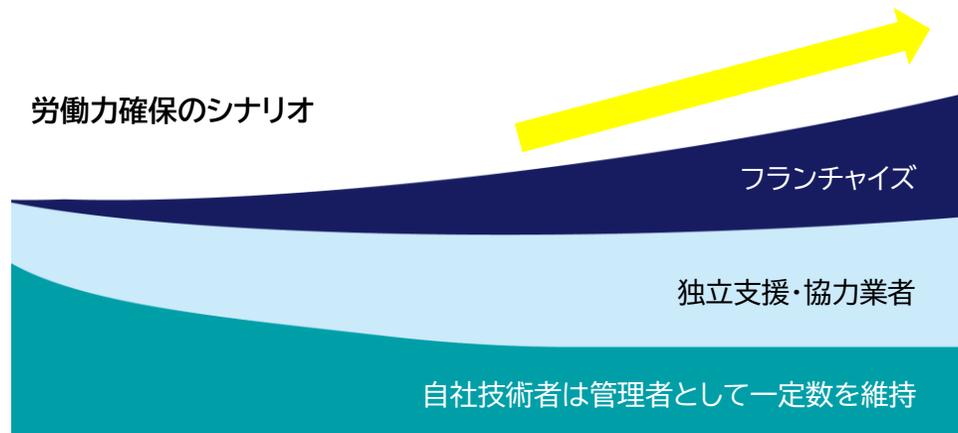
方針

①労働力を確保、稼働率の向上を図る

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する

②原価人件費の変動費化を図り 利益率の向上につなげる

③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



自社技術者数・協力業者数の推移

方針に沿った動き、またコロナ禍の影響により採用活動を一時停止していることもあり、FY21.Q2の自社技術者数は前期末比94.8%。協力業者においては、前期末比119.1%と順調に推移。

自社技術者数

前期末比 94.8% (-54名)

976名

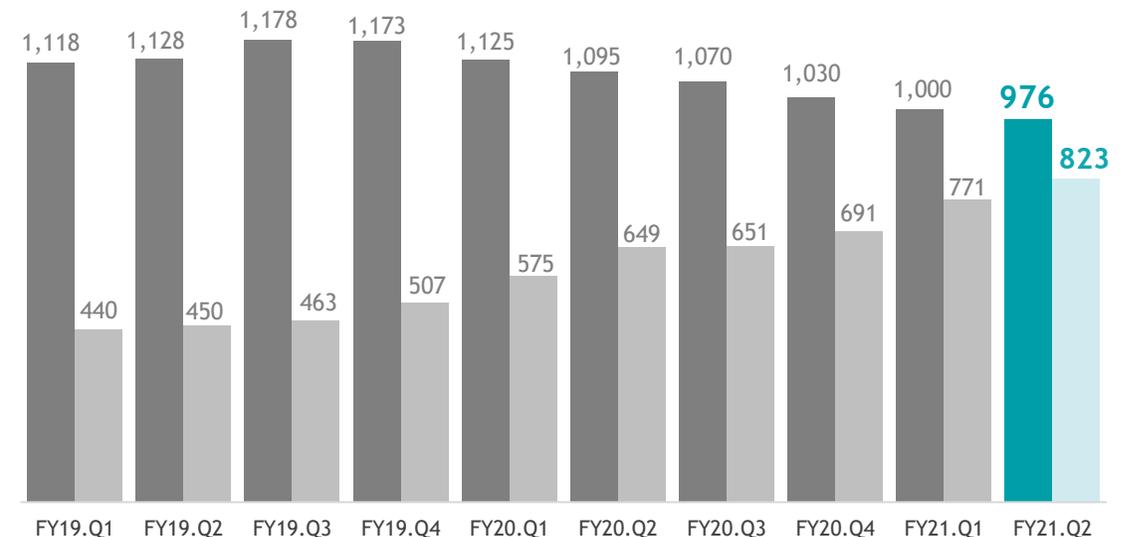
協力業者

前期末比 119.1% (+132社)

823社

(フランチャイズ加盟店 6社は含まず)

■ 自社技術者(名)
■ 協力業者(社)



2021年9月期 業績予想

2021年9月期 業績予想について

新型コロナウイルス感染症は収束に向かつて、徐々に経済活動も回復に向かうと想定し、業績の予想をしてまいりました。

しかし、新型コロナウイルス感染症の収束状況については、ワクチン接種の開始という明るい兆しの一方、国内外における変異株の増加を受け、3度目の緊急事態宣言が発令されました。

そうした中、今後の市場環境の推移も不透明なことから、現時点で下期の業績予想を合理的に算定することが困難な状況となっております。

つきましては、2020年11月13日に公表いたしました2021年9月期通期の連結業績予想を一旦取り下げ、未定とさせていただき、算定が可能となった段階で改めて公表させていただきます。

株主還元策(2021年9月期)

配当予想及び株主優待は、現時点では変更ございません。

配当



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

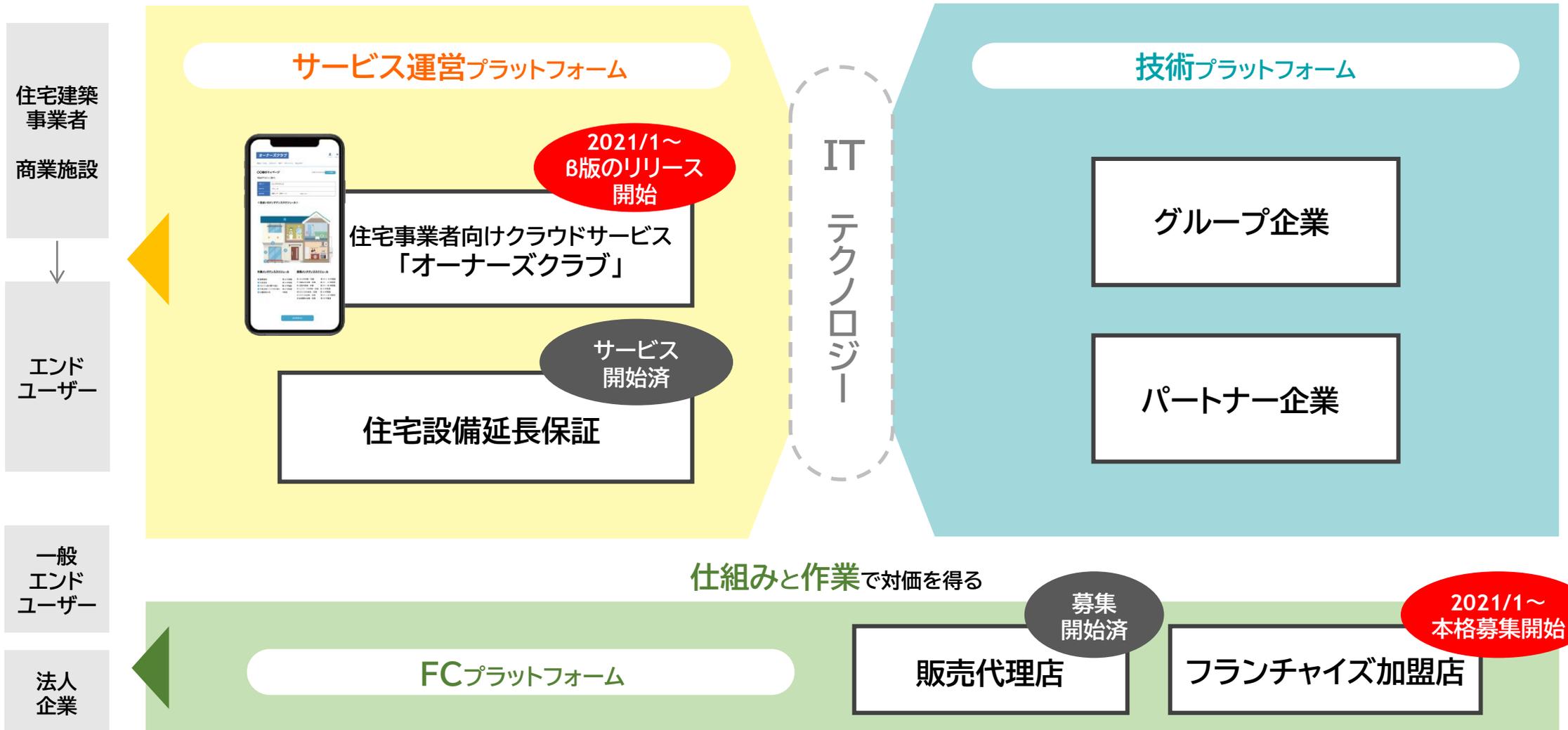
※現時点で株主優待制度の変更予定はありませんが、今後の経営成績により変更する可能性があります。

今後のビジネス展開

既存の技術プラットフォームビジネス(労働集約型ビジネス)に加え 計画していた「仕組みで稼ぐ」サービス運営やFCプラットフォームが稼働

仕組みで対価を得る

人が作業して対価を得る



フランチャイズ制度を構築。2021年1月から本格募集開始。

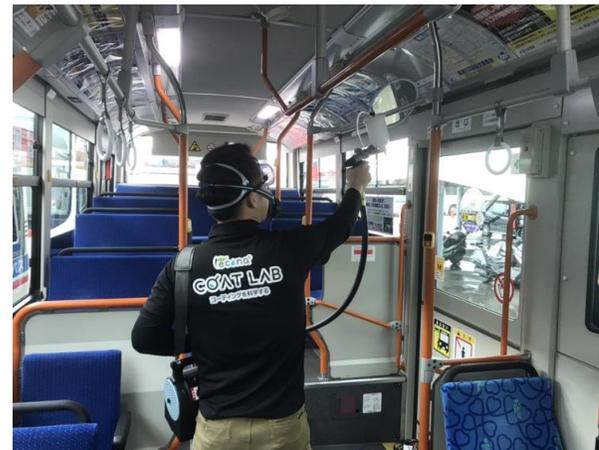
フランチャイズ加盟店募集

The screenshot shows a website banner for ecna COAT LAB. The main headline reads "抗ウイルス抗菌コーティング事業" (Antiviral/Antibacterial Coating Business) and "フランチャイズ加盟店大募集" (Recruiting Franchisees). Below this, it says "ecna COAT LAB" and "コーティングも科学する" (Coating is also science). There are two call-to-action buttons: "無料資料請求" (Request free materials) and "加盟店のご案内" (Information about franchisees). A contact number "0120-48-0057" is also visible. The banner includes an image of a modern interior space and a smaller image of a person in a lab coat using a microscope.

- ・専用サイトリリース
- ・フランチャイズ向け専門サイト「アントレ」に掲載開始

フランチャイズ加盟店名称 「レコナ コート ラボ」

The image displays the ecna COAT LAB logo, which consists of the word "ecna" in a lowercase, sans-serif font with a blue water drop icon above the 'a', followed by "COAT LAB" in a larger, bold, uppercase font. Below the logo, the Japanese name "レコナ コート ラボ" is written in a smaller font.



住宅事業者向けクラウドサービス「オーナーズクラブ」の構築を推進 現在、β版をリリースし、トライアル実施中

住宅オーナー



Aオーナーズ
クラブ



Bオーナーズ
クラブ



Cオーナーズ
クラブ



住宅事業者向けクラウドサービス「オーナーズクラブ」

住生活品質向上のための情報、住宅メンテナンスサービス
生活便利サービスを提供

提供コンテンツ例

住宅履歴

緊急駆け付け

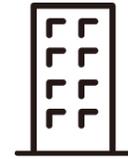
点検予約

リフォーム相談

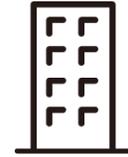
メンテナンス依頼

生活サービス

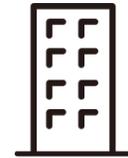
住宅事業者A



住宅事業者B



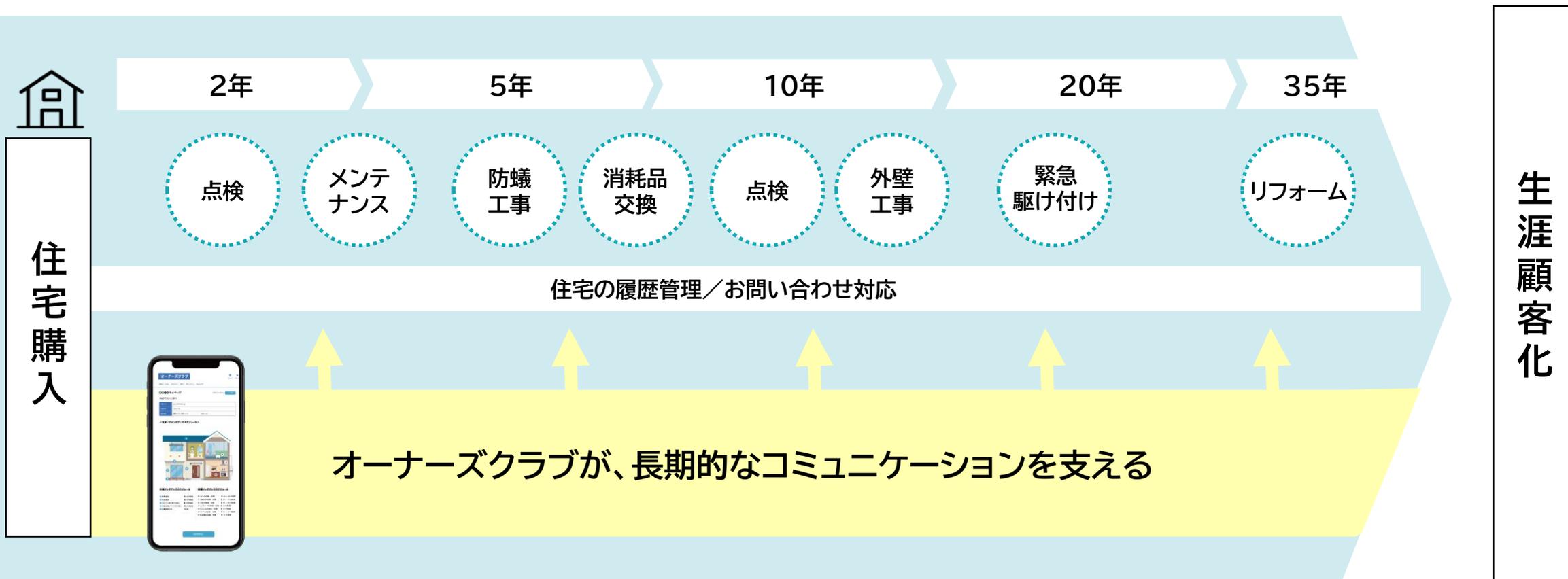
住宅事業者C



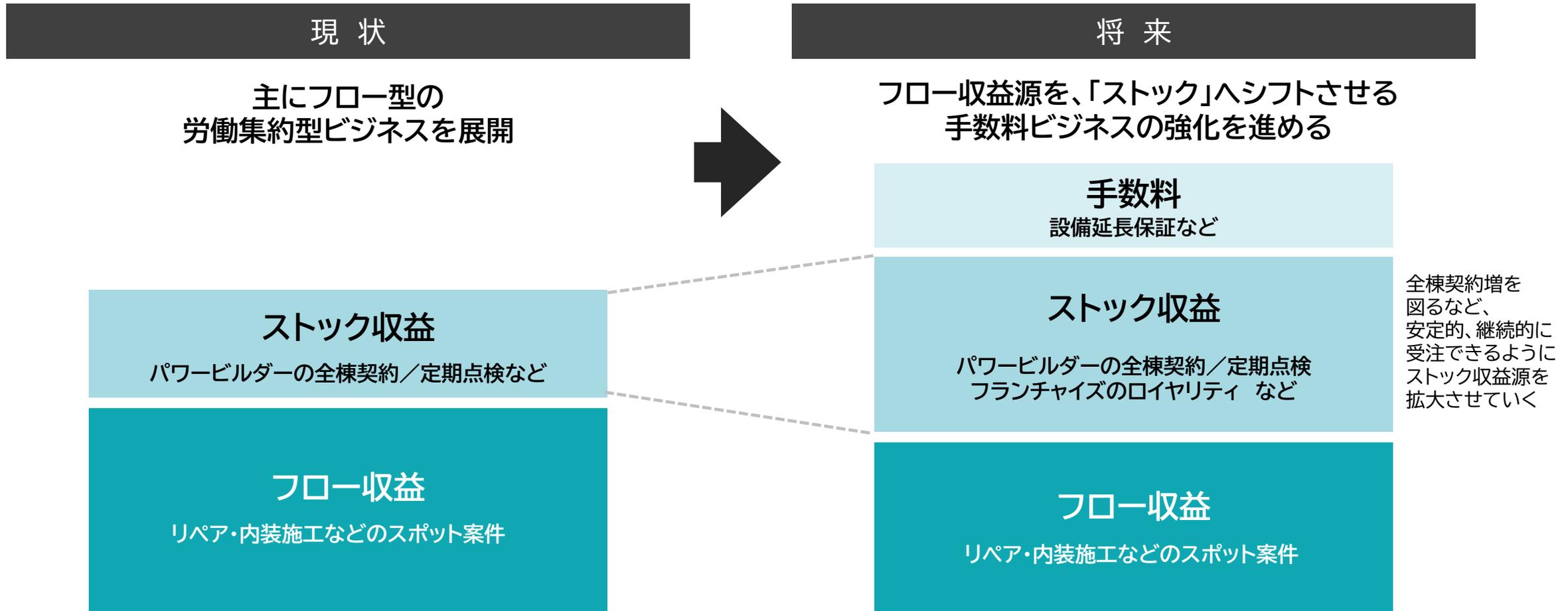
当社グループは、住宅事業者と住宅オーナーの関係性強化を図るツールを提供することで“生涯顧客化”を支援

取り組み:2 住宅事業者向けクラウドサービス

オーナーズクラブを提供し、住宅オーナーとの“接点を増加させること”で
「生涯顧客化」の実現を支援



社会情勢や環境に左右されにくい
 「ストック型収益」「手数料ビジネス」の強固な収益基盤構築の実現を目指す



Appendix:市場環境予測

現時点での当社見立ての、今後の市場環境予測です。
市場環境は、日々刻々と変化しているため、当社としても今後の動きを敏感にとらえ、予測をアップデートして事業運営に活かしていきます。



		実績			今後の市場予測	
		FY2020.9 Q1-Q2	FY2020.9 Q3-Q4	FY2021.9 Q1-Q2	FY2021.9 Q3-Q4	来期(FY2022.9) 以降の市場予測
(百万円)						
リペアサービス	市場環境	↓	↓	↓	↓	→
	売上高	2,616	2,046	2,169		
住環境向け 建築サービス	市場環境	↗	↓	→	→	↗
	売上高	1,624	1,447	1,615		
商環境向け 建築サービス	市場環境	↓	↓	↓	↓	→
	売上高	1,955	1,815	1,673		
商材販売	市場環境	↓	↓	↓	↓	↗
	売上高	420	337	352		
抗ウイルス抗菌 サービス	市場環境	—	—	→	→	→
	売上高	—	—	116		

※2020年9月期の上期、下期、2021年9月期の上期は、その時の市場環境と売上高を記載しており、2021年9月期の下期、来期以降に関しては市場環境の予測を記載しています。
※全てのトレンドは、直前の半期と比較したものです。

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。

