

2022年9月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社キャンディル | 証券コード：1446

2022/2/10



CONTENTS

エグゼクティブサマリー

FY2022.9 Q1 連結業績サマリー

FY2022.9 業績予想

今後のビジネス展開

キャンディルグループとは

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

ビジネスモデル：BtoBtoC型

FY2022.9 Q1 業績ハイライト

売上高 **2,860**百万円

YoY+98.9%

▲30百万円

営業利益 **29**百万円

YoY+106.1%

+1百万円

連結業績は、減収増益。

[売上高]

売上高は、YoY▲1.1%、▲30百万円で減収。

- ▶ 商環境向け建築サービスが、内装施工の需要回復を取り込み、順調。
- ▶ 住環境向け建築サービスの売上高が減少。
リフィットサービス(リコール対応)における大型案件の対応終了が影響。

[営業利益]

営業利益は、YoY+6.1%、+1百万円で増益。前期Q1を上回る進捗。業務効率化などの見直しにより、販管費を抑制。

FY2022.9 通期業績予想

2021年11月12日公表時から変更なし

FY2022.9 Q1 連結業績サマリー

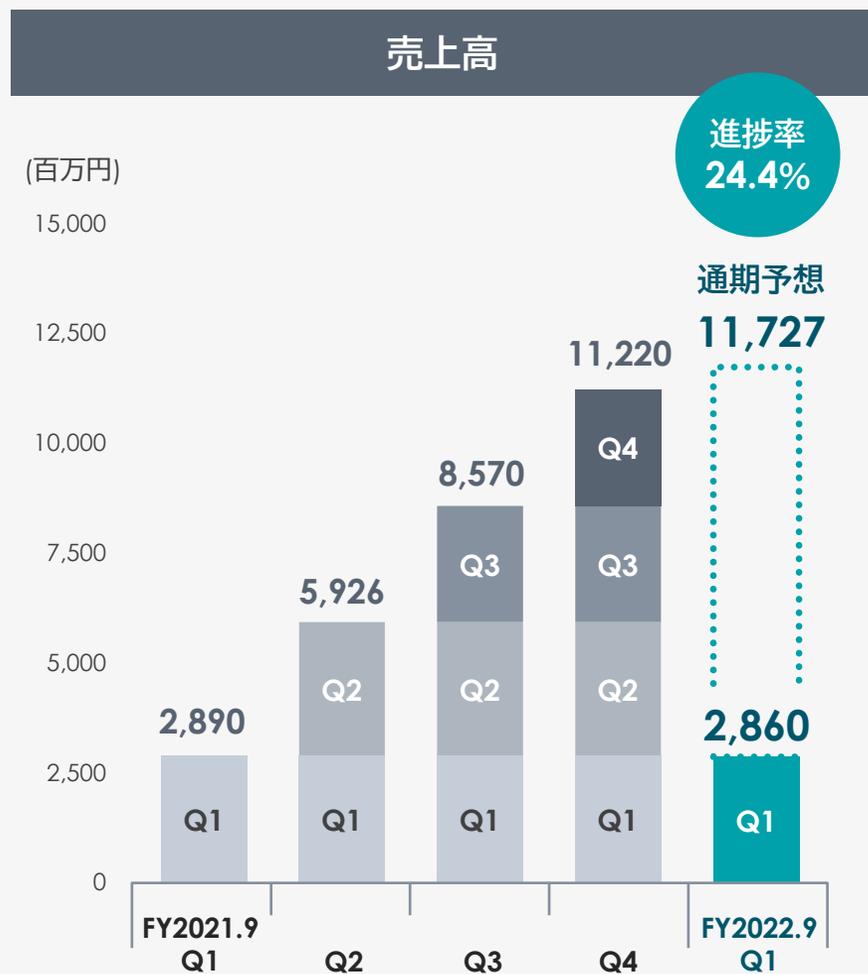
FY2022.9 Q1 連結業績サマリー

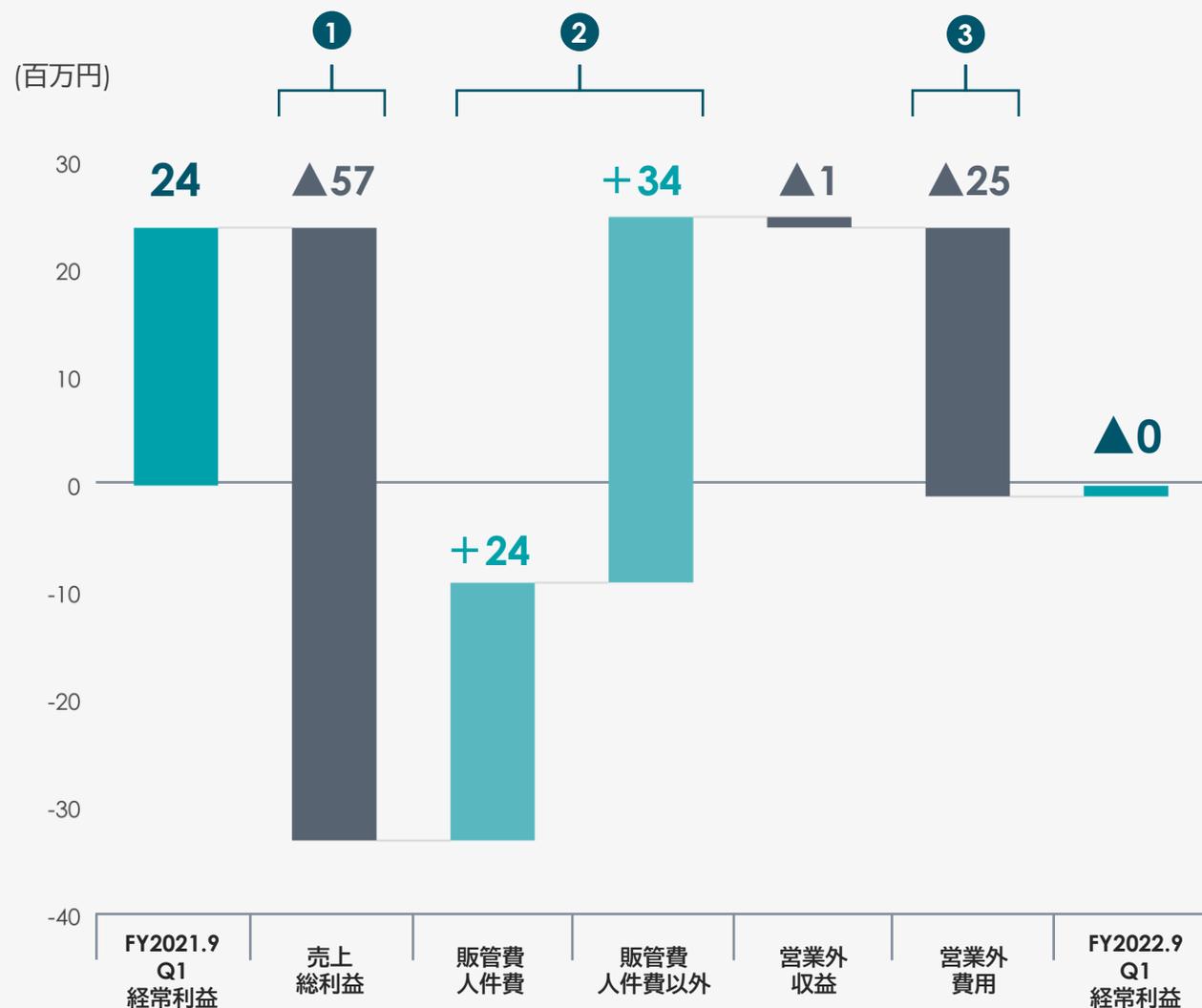
▶ 売上高は、YoY98.9%、営業利益YoY106.1% の減収増益。

(百万円)	FY2021.9 Q1	FY2022.9 Q1	増減額	YoY	通期 業績予想	進捗率
売上高	2,890	2,860	▲30	98.9%	11,727	24.4%
リペアサービス	1,079	1,076	▲2	99.7%	4,502	23.9%
住環境向け建築サービス	848	675	▲173	79.6%	3,006	22.5%
商環境向け建築サービス	759	914	+154	120.3%	3,271	27.9%
商材販売	167	153	▲13	91.6%	702	21.8%
抗ウイルス抗菌	35	41	+5	114.9%	244	16.9%
売上総利益	1,081	1,024	▲57	94.7%	—	—
売上総利益率	37.4%	35.8%	▲1.6%	—	—	—
販売管理費	1,054	995	▲59	94.4%	—	—
営業利益	27	29	+1	106.1%	261	11.1%
営業利益率	1.0%	1.0%	—	—	—	—
経常利益	24	▲0*	▲25	—	241	—
四半期(当期)純利益	▲8	▲37	▲28	—	72	—
のれん償却前四半期(当期)純利益	39	10	▲28	—	264	4.1%

※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。

四半期業績の売上高・営業利益の推移と進捗率





主な増減要因

① 売上総利益

- ▶ 売上高の減少が影響。

② 販管費

[販管人件費] ▲24百万円

- ▶ 前期実施した、一部事業における販管人員体制の見直し効果による。

[人件費以外] ▲34百万円

- ▶ 業務効率化などの見直しにおける削減努力による。

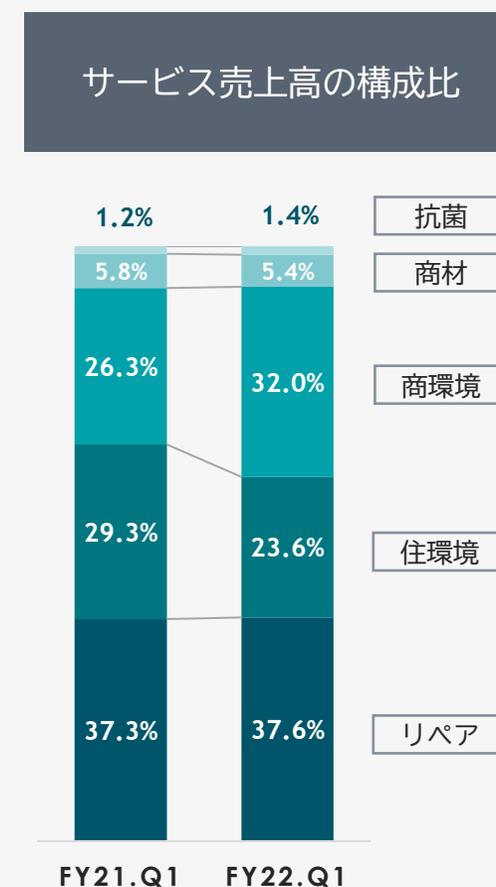
③ 営業外費用

- ▶ 子会社の(株)キャンディルデザインが運営する、ECサイトへの不正アクセスによる個人情報漏洩(※1)における損害賠償金を計上。

FY2022.9 Q1 サービス区分別売上高

- ▶ 商環境向け建築サービスは、YoY120.3%と順調に推移。
コロナ禍による経済活動停滞の長期化による影響を受けつつも、内装施工における需要が回復傾向で、足元好調。
- ▶ 住環境向け建築サービスは、リフィットサービス(リコール対応)の大型案件の対応終了が影響し、YoY79.6%となった。

(百万円)	FY2021.9 Q1	FY2022.9 Q1	増減額	YoY	通期 業績予想	進捗率
売上高	2,890	2,860	▲30	98.9%	11,727	24.4%
リペアサービス	1,079	1,076	▲2	99.7%	4,502	23.9%
住環境向け 建築サービス	848	675	▲173	79.6%	3,006	22.5%
商環境向け 建築サービス	759	914	+154	120.3%	3,271	27.9%
商材販売	167	153	▲13	91.6%	702	21.8%
抗ウイルス抗菌	35	41	+5	114.9%	244	16.9%

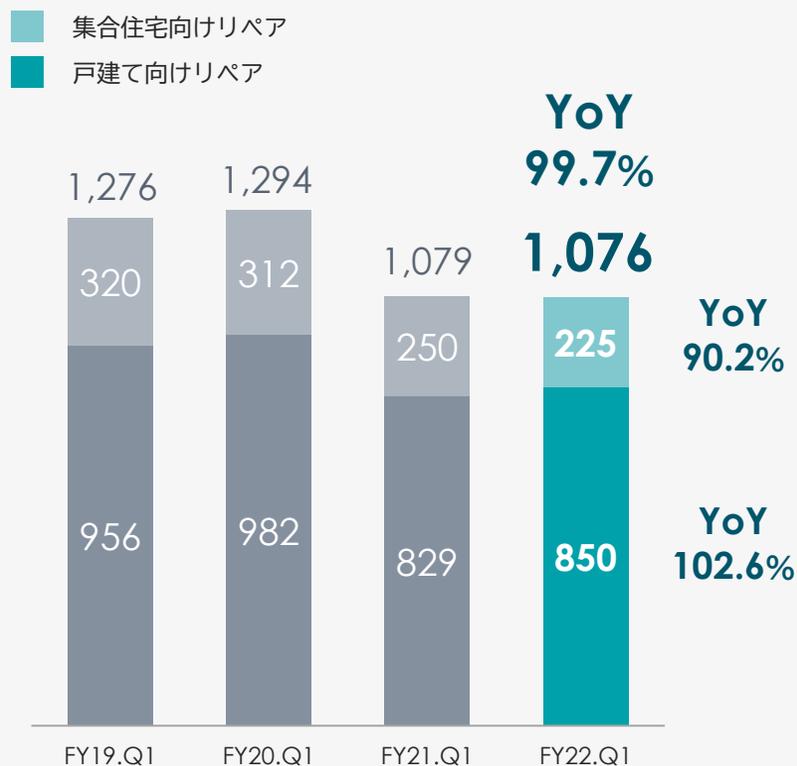


サービス別状況：リペアサービス

戸建て向け 新設住宅着工の持ち直しの動きにより (YoY110.1% ※1)、受注件数(YoY101.1%)、単価(YoY101.5%)ともに増加傾向。

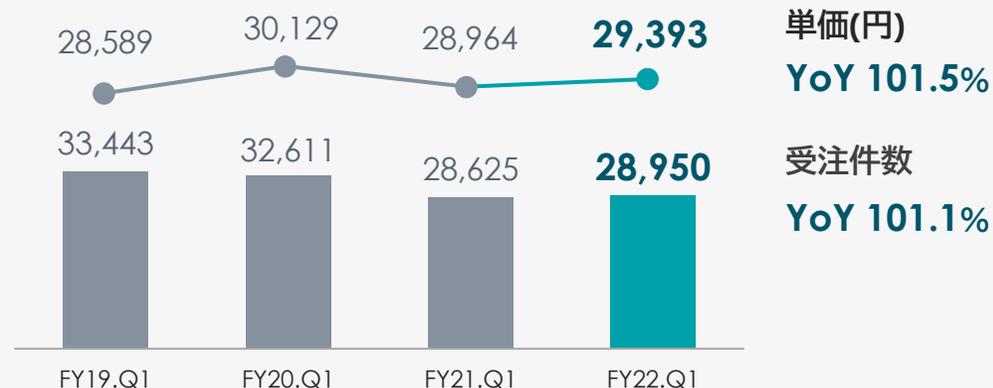
集合住宅向け マンション着工戸数減少 (YoY89.4% ※2) の影響を受け、延べ人工数が減少(YoY88.1%)。一方、引き続き、高単価案件の獲得に注力しているため、生産性は増加(YoY102.3%)。

売上高の推移 (百万円)

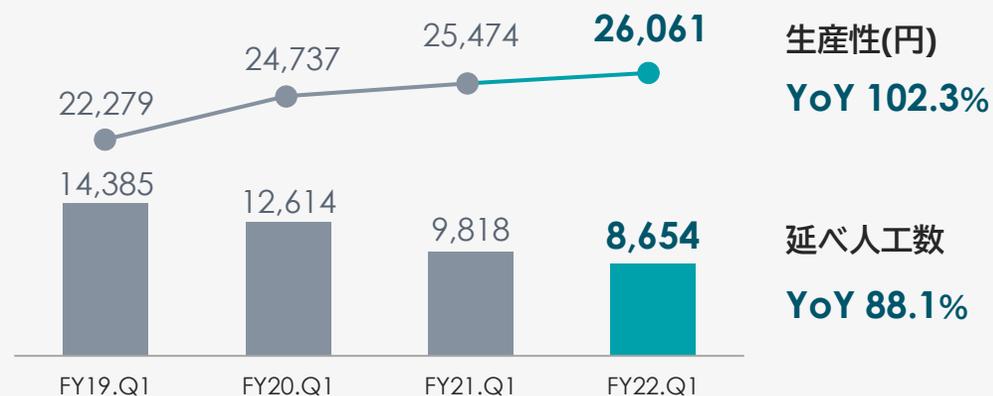


主要KPI

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

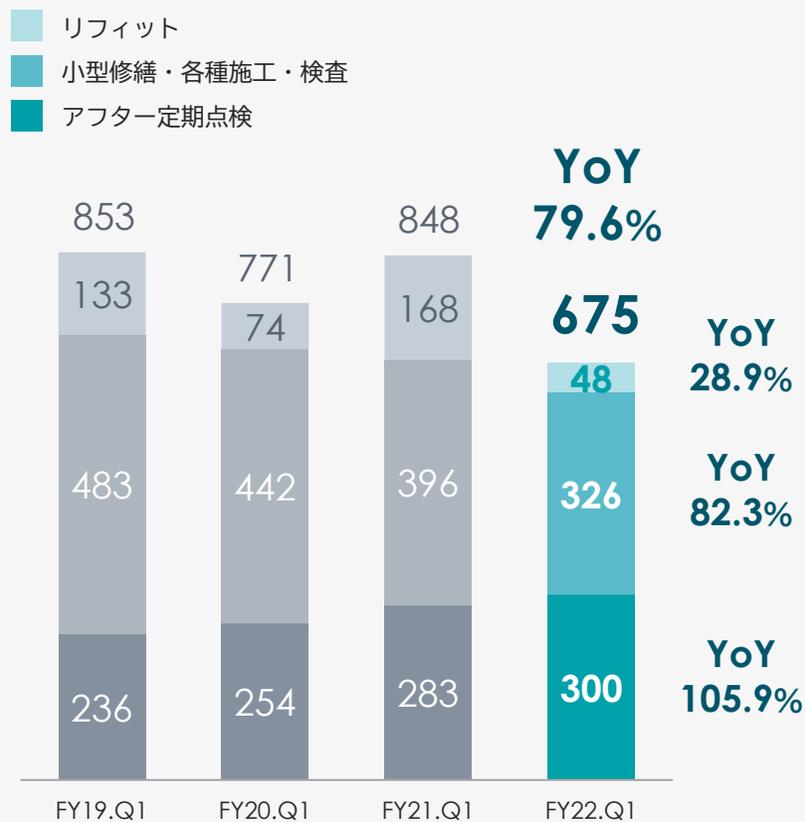


※1 戸建て住宅建築期間(着工から竣工までの平均6カ月間)を考慮した前期比(2021年4月~6月) 110.1% (出典：国土交通省)
 ※2 マンション建築期間(着工から竣工までの平均12カ月前)を考慮した前期比(2020年10月~12月) 89.4% (出典：国土交通省)

サービス別状況：住環境向け建築サービス

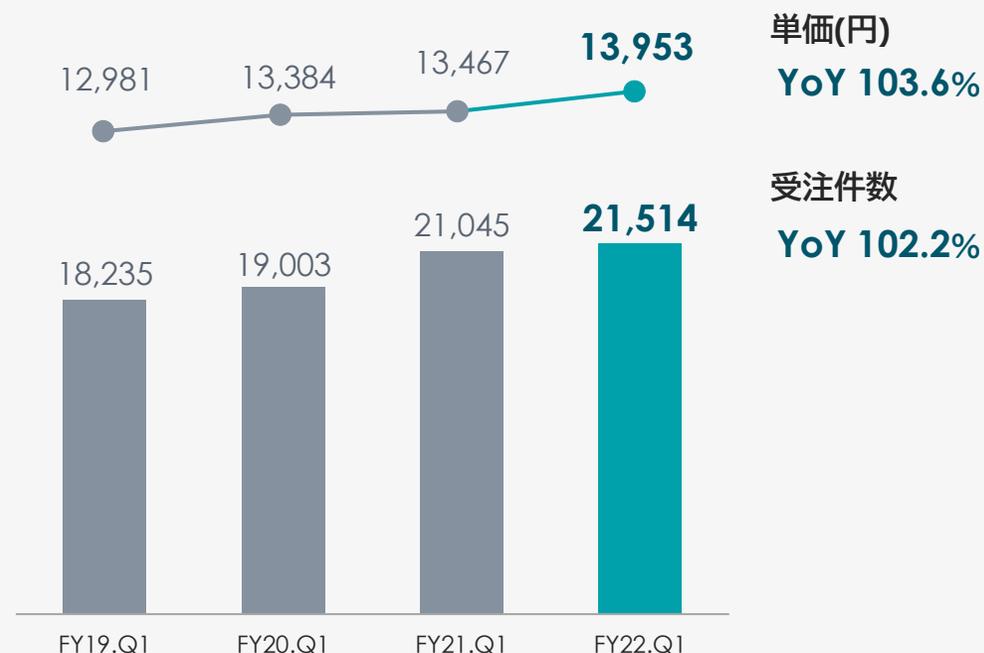
- ▶ リフィットサービス(リコール対応)の大型案件の対応終了と案件開始の準備期間が重なり、住環境向け建築サービスの全体の売上高は、YoY79.6%となった。
- ▶ アフター定期点検は、新規取引先数の増加もあり、YoY105.9%で堅調に推移し、安定成長。

売上高の推移 (百万円)



主要KPI

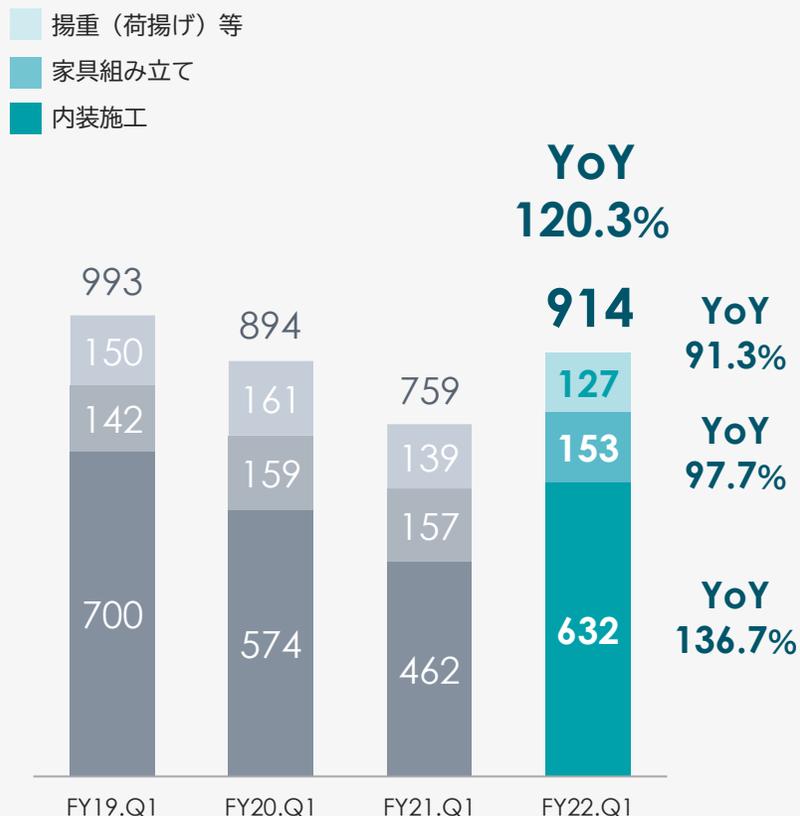
アフター定期点検：受注単価・実施件数



サービス別状況：商環境向け建築サービス

- ▶ コロナ禍による経済活動停滞の長期化による影響を受けつつも、内装施工における需要が回復傾向。前期Q1に比べ、店舗や商業施設の原状回復工事などの大型案件や、解体工事、新装・改装工事、メンテナンス案件などが増加し、商環境向け建築サービス全体の売上高がYoY120.3%となり、順調に推移。

売上高の推移 (百万円)



内装施工の案件規模別売上高

(百万円)	FY2021.9 Q1	FY2022.9 Q1	増減額	YoY
売上高	462	632	+169	136.7%
大型 1,000万円以上	77	190	+112	244.9%
中型 500~1,000万円未満	30	93	+63	310.1%
小型 500万円未満	354	349	▲5	98.4%

FY2022.9 Q1 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	前期末 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 株式会社ユニクロ			●			店舗内装工事	★
3 イケア・ジャパン株式会社			●			家具組み立て(全店舗)	2
4 株式会社エイムクリエイツ			●			店舗内装工事	3
5 株式会社ハンディ・クラウン				●		リペア商材の販売	4
6 株式会社一条工務店	●	●		●		検査／リペア 定期点検／リペア材料販売	★
7 株式会社丹青社	●		●			店舗内装工事	★
8 前田建設工業株式会社	●	●	●			検査／リペア	★
9 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	7
10 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	10

上位11～20位

住友不動産株式会社 / タクトホーム株式会社 / 株式会社ジーユー / 株式会社オカムラ / YKK AP株式会社 / 株式会社長谷工 ナヴィエ / 吉忠マネキン株式会社
HAUZEX株式会社 / 株式会社LIXIL / パナソニック ホームズ株式会社

★ FY2022.Q1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

- ▶ 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)
- ▶ 原価人件費の変動費化を図り、利益率の向上につなげる
- ▶ 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

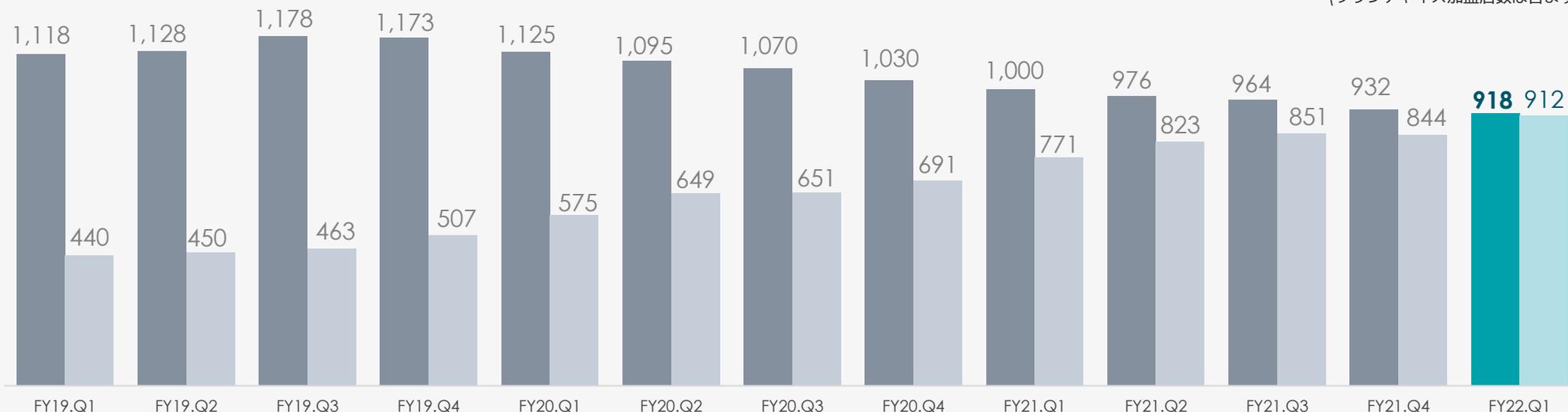
自社技術者数・協力業者数の推移

施工力の多層構造化の方針のもと、FY2022.9 Q1の自社技術者数は前期末比98.5%。
協力業者においては、前期末比108.1%で推移。

- 自社技術者(名)
- 協力業者(社)

自社技術者数
前期末比 98.5% (-14名)
918名

協力業者
前期末比 108.1% (+68社)
912社
(フランチャイズ加盟店数は含まず)



FY2022.9 業績予想

FY2022.9 業績予想

▶ 新築住宅市場、商環境市場共に、市場環境の回復を見込む。

(百万円)	FY2021.9	FY2022.9 予想	YoY	
売上高	11,220	11,727	+ 506	104.5%
営業利益	63	261	+ 198	413.7%
経常利益	36	241	+ 204	659.0%
当期純利益	▲72	72	+ 145	—
のれん償却前 当期純利益	119	264	+ 145	221.9%

FY2022.9 サービス区分別 売上予想

(百万円)	FY2021.9	FY2022.9 予想	YoY	ポイント
リペアサービス	4,146	4,502	108.6%	新築住宅の市場環境回復を想定し、受注件数増加を見込む。
住環境向け建築サービス	2,991	3,006	100.5%	<ul style="list-style-type: none"> ・定期点検は売上高 前期比約111%を見込む。 ・リフィットサービス（リコール案件）の大型案件の対応終了による影響で売上高 前期比約40%を見込む。
商環境向け建築サービス	3,180	3,271	102.9%	商環境の市場環境回復を想定。
商材販売	662	702	106.0%	新築住宅の市場環境回復を想定し、メンテナンス商材の販売数増加を見込む。
抗ウイルス抗菌	240	244	101.7%	受注量は2021年9月期並みと想定。
合計	11,220	11,727	104.5%	

▶ 配当予想及び株主優待は、現時点では変更ございません。

配当予想

中間

3円

期末

3円

年間配当金

6円

株主優待 制度

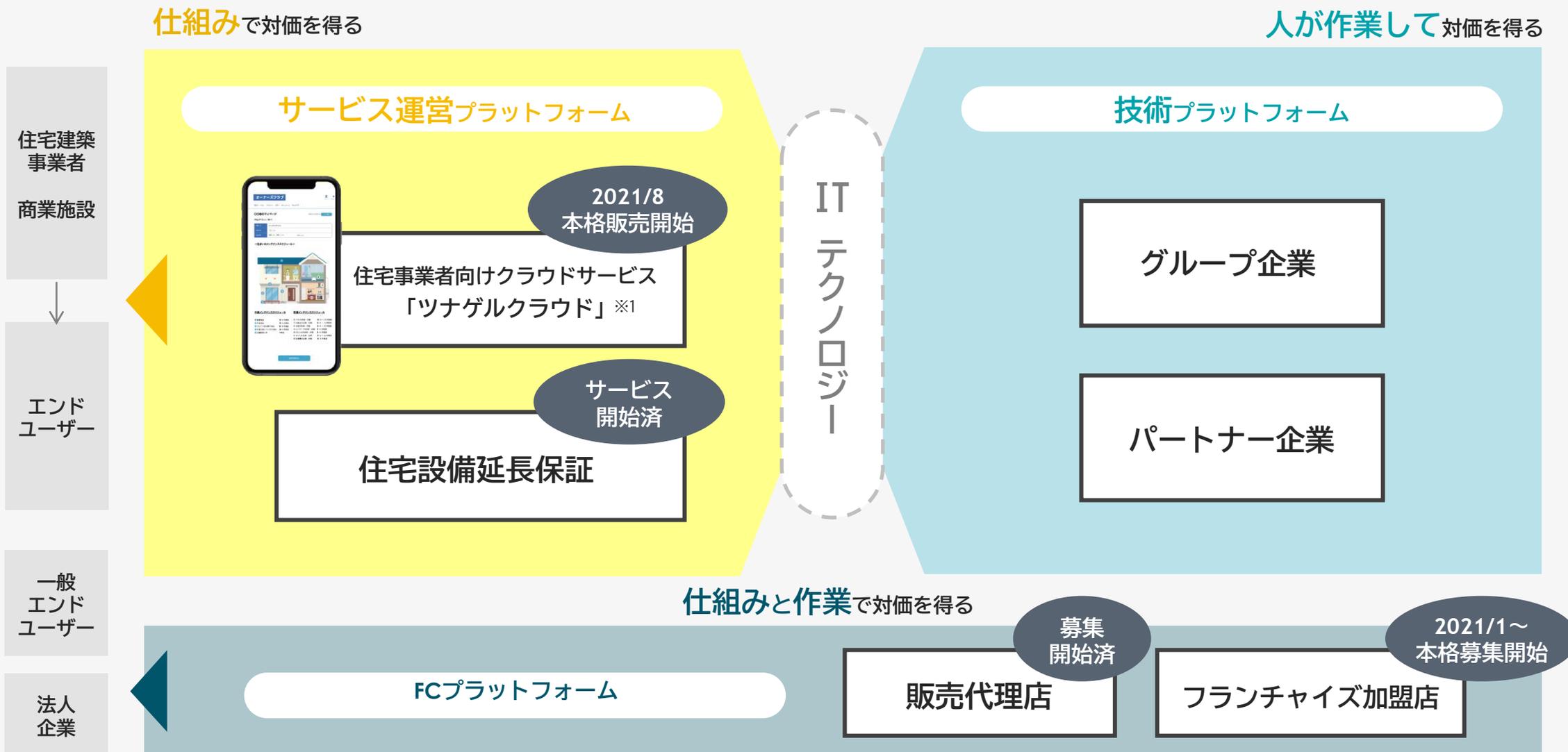
対象株主様お一人につき、保有株式に応じて以下の金額のQUOカードを贈呈

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



取り組み：住宅事業者向けクラウドサービス

住宅事業者向けクラウドサービス「ツナゲルクラウド^{※1}」の構築を推進 2021年8月 本格販売開始

住宅オーナー



Aツナゲルクラウド



Bツナゲルクラウド



Cツナゲルクラウド



住宅事業者向けクラウドサービス「ツナゲルクラウド」

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

住宅メンテナンス履歴

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

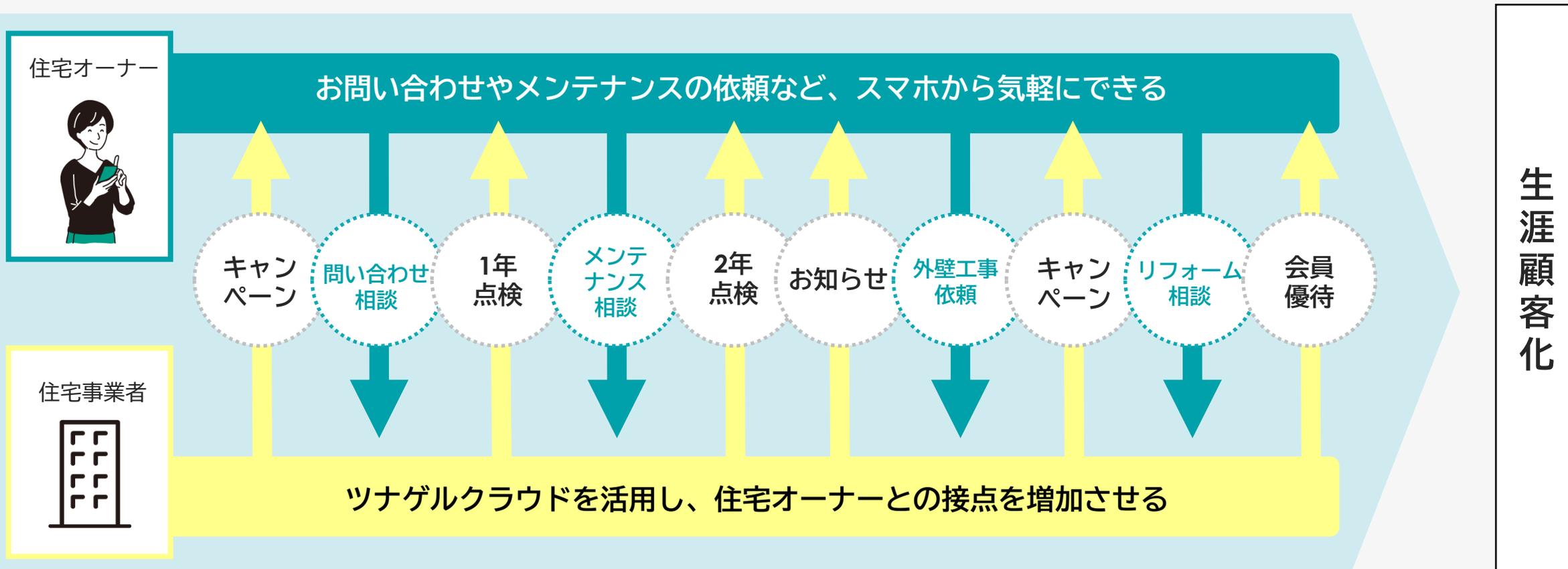


事業者向けの「運営支援サービス」

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：住宅事業者向けクラウドサービス

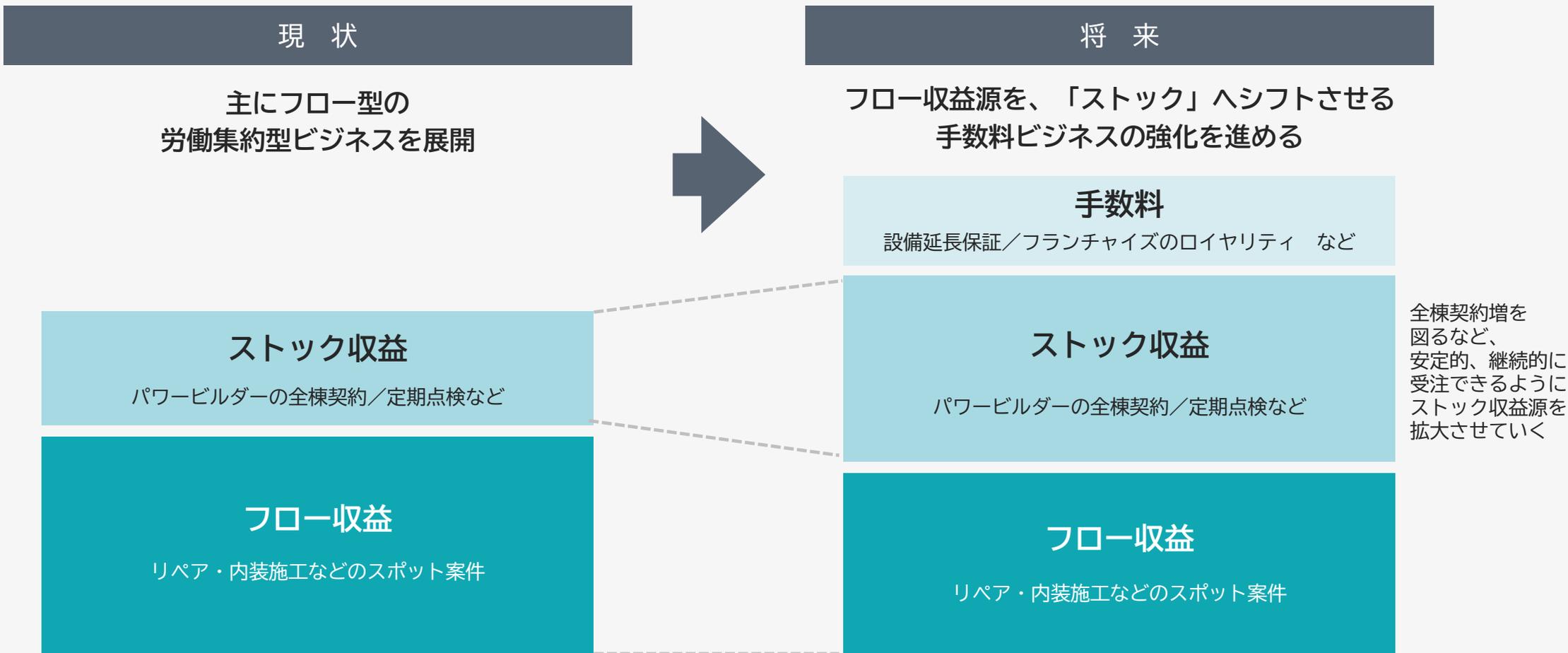
ツナゲルクラウドを提供し、住宅オーナーとの“接点を増加させること”で「生涯顧客化」の実現を支援



※図はイメージです

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」の強固な収益基盤の構築を目指す



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。

全ての建物に“キャンディル”

CANDEAL