



2019年9月期 第1四半期 会社説明資料

株式会社キャンディル

東証マザーズ：1446

2019/2/13

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

株式会社キャンディル社長の林でございます。
いつも大変お世話になっており、有難うございます。

本日は、2019年9月期 第1四半期の決算状況ならびに今後の見通し等について、
ご説明をさせていただきます。

CONTENTS



- ① ハイライト
- ② キャンディルとは
- ③ 2019年9月期第1四半期 業績
- ④ 2019年9月期 業績予想
- ⑤ 成長戦略
- ⑥ Appendix
 - ・ 事業概要
 - ・ キャンディルグループの強み

2

1

ハイライト

建物のライフサイクルサポート企業

グループは

建物の修繕・改修・維持・管理を通して、建物に関する様々なストレス(問題・不満)を解消
創業ビジネスである主力事業のリペアサービスは環境に優しいビジネスモデル

1. 第1四半期 **前年同期比 8.2%増収・92.7%経常増益と好調**
商環境向けが23.3%増収、リペアが8.8%増収
2. 通期予想 **前期比 10.3%増収・27.5%経常増益と最高益更新**
中間・期末配当、株主優待と株主還元にも注力
3. 今後の展開 **アライアンス、サービスメニューの充実により**
持続的成長基盤を確立へ

4

まず、ハイライトです。

キャンディルグループは、建物の修繕・改修・維持・管理を支援することで、「建物のライフサイクルをサポートする企業」です。
創業ビジネスであるリペアサービスは、環境に優しいビジネスモデルであり、サービス区分別でみて最も大きい売上構成を占めています。

2019年9月期第1四半期の業績は、8.2%増収、92.7%経常増益と好調な滑り出しとなりました。
商環境向け建築サービスが23.3%増収、リペアサービスが8.8%増収と、主力事業の伸びが業績の好調を支えています。

2019年9月期通期は、10.3%増収、27.5%経常増益と、過去最高益を更新する見通しです。
また、今期より、中間及び期末配当を実施し、株主優待も新設いたしました。
株主還元にも力を入れてまいります。

今後は、既に発表いたしましたSOMPOフランティやTEPCOホームテックなどとのアライアンス、建物ライフサイクルサポートのサービスメニューの充実により、持続的な成長を目指してまいります。

2

キャンディルとは

CANDEAL グループ 事業の軸

建物にまつわる ストレスを解消

6

キャンディルグループの事業の軸は、「建物にまつわるストレスを解消する」ということです。

CANDEAL グループ 事業の軸

そして、その奥にある
“人々のストレス”を解消し
安心・快適を提供したい

7

建物には必ず「人」がいます。

それらの「人」が抱える建物に対するストレスを、我々の持つ技術、サービスで
解消し、安心、快適を提供したい。
これがキャンディルグループの思いです。

CANDEAL グループは

環境と社会に貢献する

建物のライフサイクル サポート企業

建物の修繕・改修・維持・管理を通して、建物に関する様々なストレス(問題・不満)を解消

創業ビジネスである主力事業のリペアサービスは環境に優しいビジネスモデル

8

その思いを大切に、キャンディールグループは、環境と社会に貢献する「建物のライフサイクルをサポートする企業」として、成長していきます。

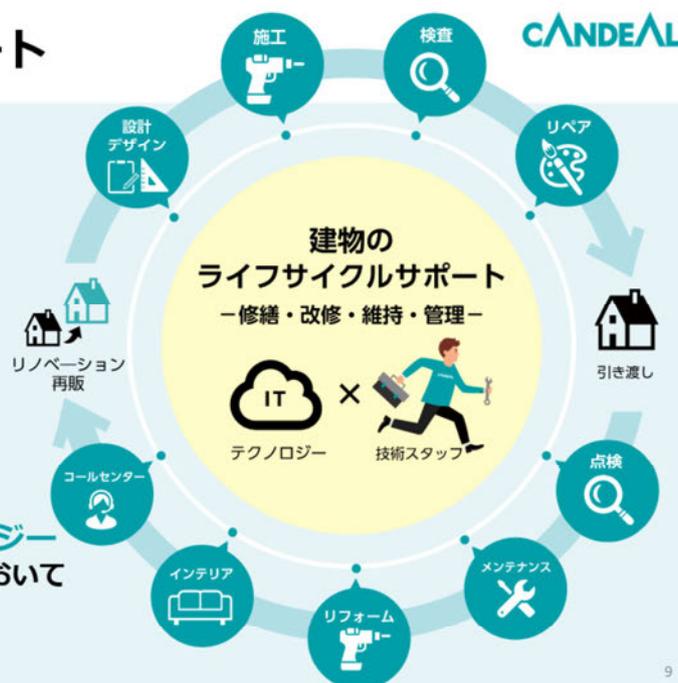
(特に、修繕・改修・維持・管理という各フェーズに向けたサービス強化を図ってまいります。)

建物のライフサイクルサポート

- 「建物を建てること」そのものではなく、建物の**修繕、改修、維持、管理**などのサービスを提供

- **継続型・積上げ型**のビジネスモデル
一つの建物に対して、あらゆるサービスを継続して提供

- **ヒューマンスキル(技術)と ITテクノロジー**の融合で建物ライフサイクルのサポートにおいて“なくてはならない企業”を目指す



当社グループが推進する「建物のライフサイクルサポート」のポイントは3つあります。

一つ目は、修繕・改修・維持・管理にフォーカスしていること。

二つ目は、継続型・積上げ型のビジネスモデルを中心にサービスメニューを増やしていること。

三つ目は、技術者のヒューマンスキルサービスを、ITテクノロジーを活用して効率的・効果的にお客様にサービス提供する仕組みを構築していることです。

規模の拡大と共に、業界において地位を確立



業界No.1 リペアサービス 取引社数 20,372社	業界大手 アフター定期点検サービス 累積管理戸数 311,636戸	販売個数No.1 補修材販売 販売アイテム数 1,343,026個/年
---	---	--



拠点数 **全国 56 拠点**

自社技術者 **1,118名** / 協力業者 **約440社**^{※1}

技術者ネットワークを支えるコールセンター **3 拠点 約130名体制**

※1 協力業者数は、今回からバーンリペア、キャンディルテクト、キャンディルデザインの3社合算としております。上記の数値は2018年12月末時点です。（補修材販売は2018/9期）

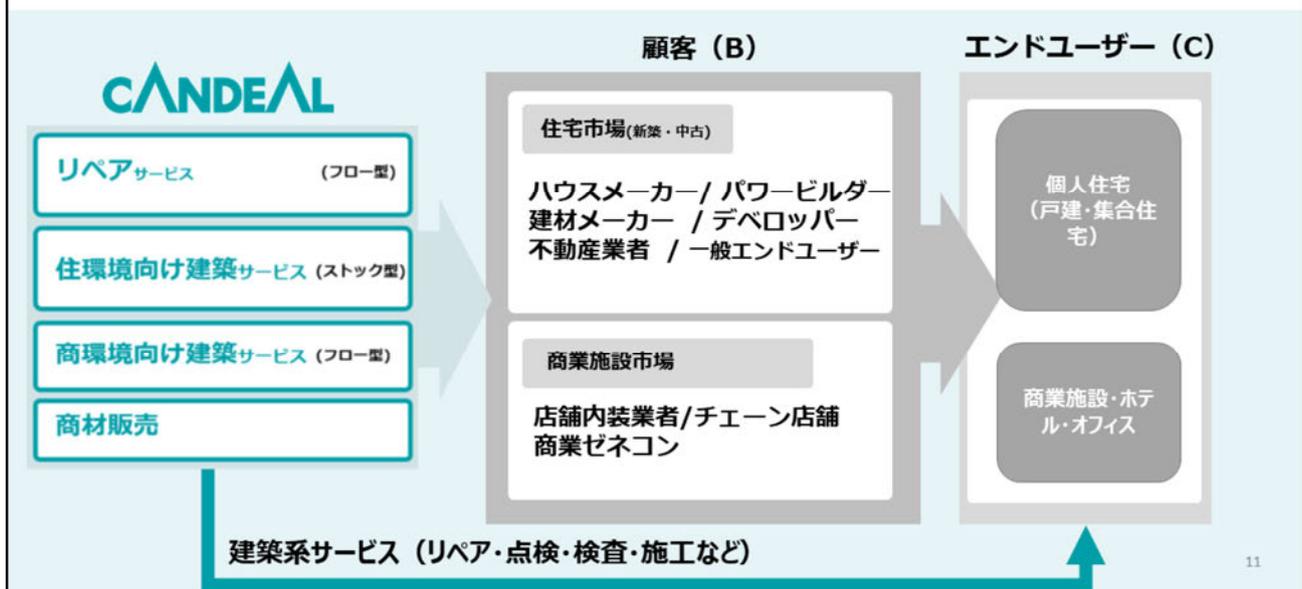
規模の拡大と共に業界において地位を確立してきました。

リペアは、業界No.1として取引社数は 2万372社を数えます。
アフター定期点検サービスは、業界最大手として累計管理戸数 31万1,636戸、
リペア材料販売数は業界No.1であり年間 134万3,026個です。

ビジネスモデル



BtoBtoCモデル。住宅・商業施設などあらゆる建物に向けてサービスを提供。



キャンディールグループの基本的なビジネスモデルはB to B to Cです。

リペアサービス及び商環境向け建築サービスは、フロー型のビジネスモデル。

住環境向け建築サービスはストック型のビジネスモデルです。

ハウスメーカーやパワービルダー、建材メーカー、および、内装業者や商業ゼネコンなどにサービスを提供しております。

3

2019年9月期 第1四半期 業績

連結業績サマリー



(百万円)

	2018/9 1Q実績	利益率	2019/9 1Q実績	利益率	前年 同期比
売上高	3,063		3,314		108.2%
売上総利益	1,084	35.4%	1,175	35.5%	108.4%
営業利益	72	2.4%	125	3.8%	173.4%
経常利益	63	2.1%	122	3.7%	192.7%
当期純利益	18	0.6%	60	1.8%	319.4%
のれん償却前 当期純利益	66	2.2%	108	3.3%	161.8%

※2018/9期1Q実績は、上場前であり監査法人の四半期レビューを受けていないため、参考データです。¹³

2019年9月期第1四半期の連結業績についてご説明いたします。

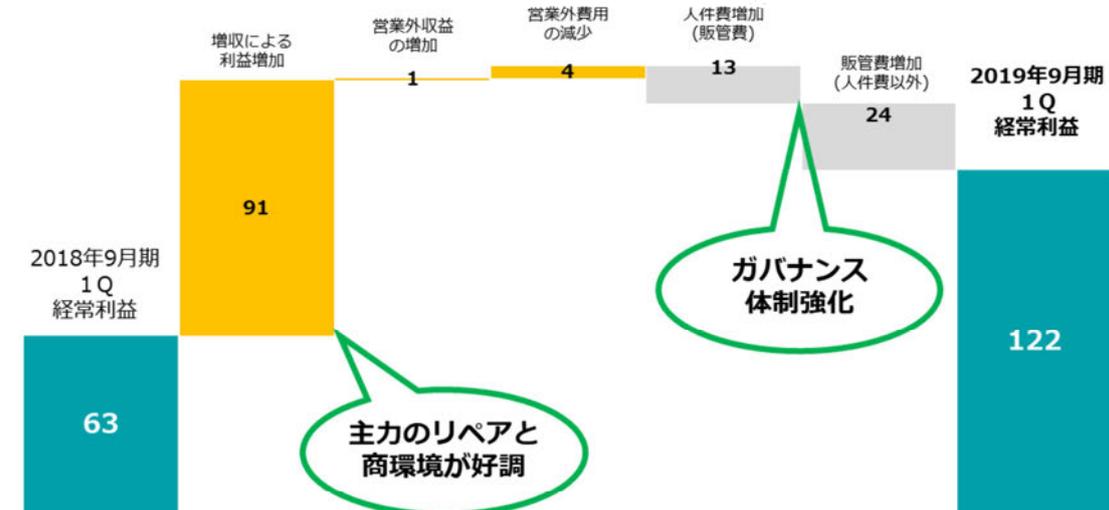
売上高は前年同期比 108.2%の33億14百万円、
営業利益は前年同期比 173.4%の1億25百万円、
経常利益は前年同期比 192.7%の1億22百万円、
当期純利益は前年同期比 319.4%の60百万円となりました。

増収効果により、営業利益、経常利益、当期純利益は前年同期と比べ大幅な増加
となっております。

連結経常利益の増減要因分析

CANDEAL

単位：百万円



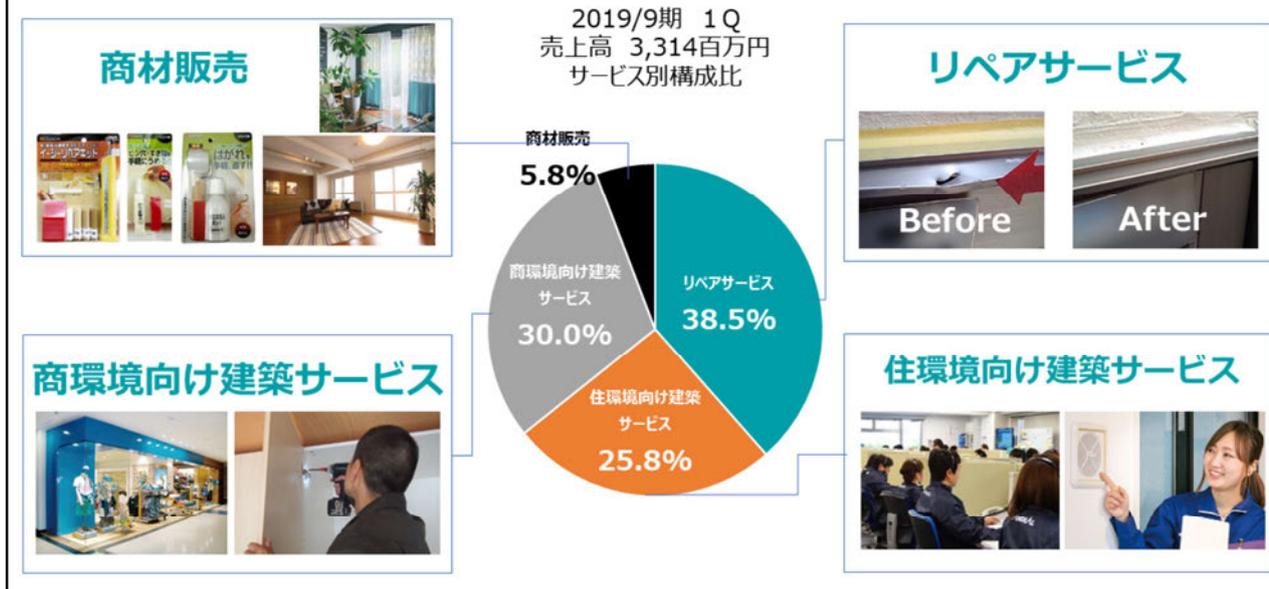
14

連結経常利益の増減要因分析についてご説明します。

2018年9月期第1四半期の経常利益は63百万円でしたが、当第1四半期は、増収による利益増加が91百万円と大きく、ガバナンス体制強化による人件費及び販管費の増加を吸収し、2019年9月期第1四半期の経常利益は、前年同期比192.7%の1億22百万円と好調な成績を収めることができました。

事業内容と売上構成比

CANDEAL



当社グループの売上構成比は、円グラフの通り、
リペアサービスが 38.5%
住環境向け建築サービスが 25.8%
商環境向け建築サービスが 30%
商材販売 5.8%
となっております。

サービス区分別売上推移

CANDEAL
(百万円)

	2018/9 1Q実績	構成比	2019/9 1Q実績	構成比	前年 同期比
リペアサービス	1,173	38.3%	1,276	38.5%	108.8%
住環境向け建築サービス	883	28.8%	853	25.8%	96.6%
商環境向け建築サービス	805	26.3%	993	30.0%	123.3%
商材販売	201	6.6%	190	5.8%	94.8%
合計	3,063	100.0%	3,314	100.0%	108.2%

※2018/9期1Q実績は、上場前であり監査法人の四半期レビューを受けていないため、参考データです。

16

サービス区分別売上高では、リペアサービスが前年同期比 108.8%、商環境向け建築サービスが 123.3%と好調で、住環境向け建築サービス及び商材販売は前年同期を下回りましたが、全体でも 108.2%の 33億14百万円と堅調に推移しました。

なお、2019年9月期通期では、住環境向け建築サービス及び商材販売についても回復する見通しで、全サービスで前期比プラス成長を見込んでおります。詳しくは、26ページのサービス区分別売上予想でご説明いたします。

リペアサービスの状況

CANDEAL
(百万円)

	2018/9 1Q実績	構成比	2019/9 1Q実績	構成比	前年 同期比
リペアサービス	1,173	38.3%	1,276	38.5%	108.8%
戸建向けリペア	877	28.6%	956	28.8%	109.0%
集合住宅向けリペア	296	9.7%	320	9.7%	108.2%

※2018/9期1Q実績は、上場前であり監査法人の四半期レビューを受けていないため、参考データです。

17

リペアサービスの状況についてご説明いたします。

「戸建向けリペア」については、前年同期比 109.0%と好調に推移しております。これは、営業施策が奏功し受注単価及び受注件数がともに増加したことによりです。

「集合住宅向けリペア」についても、前年同期比 108.2%と好調に推移しております。こちらは、営業施策により受注が増加したことによりです。

2019年9月期通期でも引き続き好調を見込んでおります。

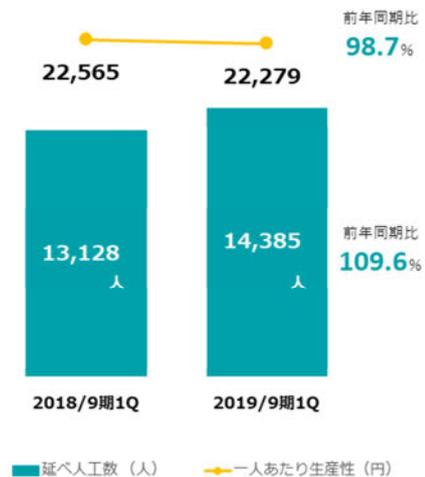
リペアサービスの状況



戸建向けリペアサービス



集合住宅向けリペアサービス



住環境向け建築サービスの状況

CANDEAL
(百万円)

	2018/9 1Q実績	構成比	2019/9 1Q実績	構成比	前年 同期比
住環境向け建築サービス	883	28.8%	853	25.8%	96.6%
点検	223	7.3%	236	7.1%	105.8%
メンテナンス・施工等	525	17.1%	483	14.6%	92.1%
リフィット	135	4.4%	133	4.0%	98.9%

※2018/9期1Q実績は、上場前であり監査法人の四半期レビューを受けていないため、参考データです。

19

住環境向け建築サービスの状況についてご説明いたします。

「点検」については、前年同期比105.8%と堅調に推移しました。

これは、受注単価は微増であったものの、受注件数が堅調に増加したことによります。

「メンテナンス・施工等」については、前年同期比92.1%と減少しました。

こちらは、当サービスを担当する組織の一部を、受注が好調な商環境向け建築サービスに移管したことが主な理由となります。

「リフィット」については、前年同期比98.9%となりました。

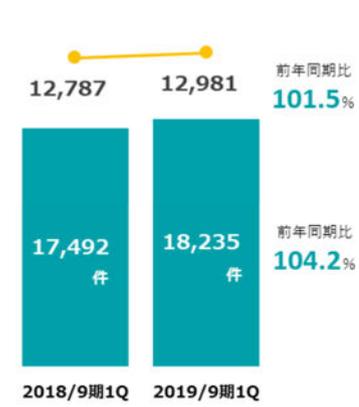
こちらは、受注単価の高い案件に絞り込むことで平均単価は上昇する一方、受注件数が減少した結果、前年同期比で微減となりました。

なお、2019年9月期通期では、点検の伸びに加え、主要顧客の受注が伸びることからメンテナンス・施工等も増加を見込んでおります。リフィットは減少傾向となりますが、住環境向け建築サービス全体でも、前期比プラスとなる見通しです。

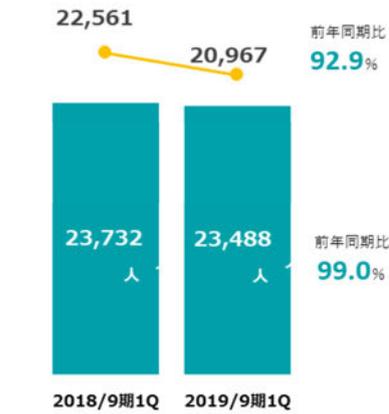
住環境向け建築サービスの状況



アフター定期点検



メンテナンス・施工等



リフィットサービス



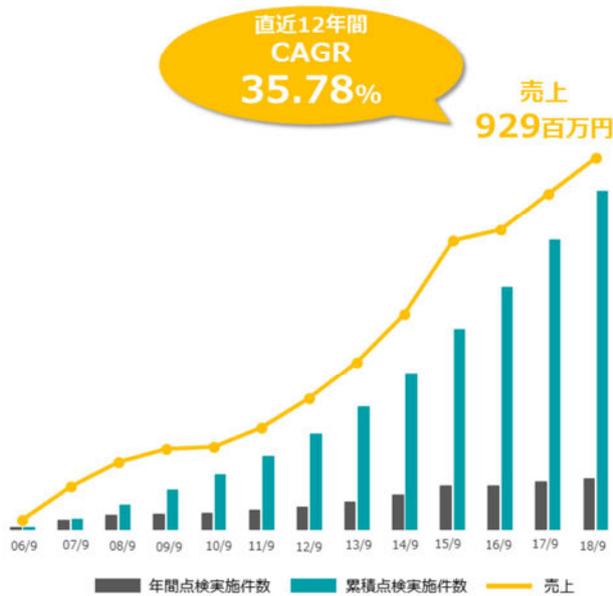
■ 受注件数 (件) ● 受注単価 (円)

■ 延べ人工数 (人) ● 一人当たり生産性 (円)

■ 受注件数 (件) ● 受注単価 (円)

アフター定期点検の実績推移

CANDEAL



点検実施件数 (年間・四半期)

2018/9	74,663 件	前期比 105 %
2019/9 1Q	18,463 件	前同比 104 %

点検実施件数 (累積)

2018/9末	506,708 件	前末比 117 %
2019/9 1Q末	525,171 件	前末比 104 %

管理戸数 (累積)

2018/9末	300,973 戸	前末比 114 %
2019/9 1Q末	311,636 戸	前末比 104 %

戸あたりで
カウント

21

次に、住環境向け建築サービスの主軸である、「アフター定期点検」の実施件数と管理戸数の推移をご覧ください。

実施件数では、第1四半期で 1万8,463件を実施し堅調な伸びを示しております。

その結果、累積点検実施件数は、52万5,171件となりました。

累積の管理戸数も 31万1,636戸と堅調に推移しております。

直近12年間のCAGRは35.78%となっており、順調に伸長しております。

商環境向け建築サービス・商材販売の状況

CANDEAL
(百万円)

	2018/9 1Q実績	構成比	2019/9 1Q実績	構成比	前年 同期比
商環境向け建築サービス	805	26.3%	993	30.0%	123.3%
商業施設・ホテル内装	346	11.3%	473	14.3%	136.8%
オフィス内装	169	5.5%	226	6.8%	133.4%
家具組み立て	134	4.4%	142	4.3%	106.1%
揚重（荷揚げ）等	154	5.1%	150	4.5%	97.3%
商材販売	201	6.6%	190	5.8%	94.8%

※2018/9期1Q実績は、上場前であり監査法人のレビューを受けていないため、参考データです。

22

商環境向け建築サービスの状況についてご説明いたします。

「商業施設・ホテル内装」及び「オフィス内装」については、それぞれ前年同期比で136.8%、133.4%と大きく伸長しました。

こちらは、大型ホテル・大手飲食チェーン店・大手専門チェーン店・大手予備校などの受注が増加したことが主な理由です。

「家具組み立て」については、前年同期比で106.1%と堅調に推移しました。

こちらも前期から引き続き、全国に拠点及び施工業者網を有する当社グループの強みを生かした受注が増加したことによります。

「揚重等」につきましては、前年同期比で97.3%と微減となりました。

商材販売は前年同期比94.8%となりました。

こちらは、メンテナンス商材は増加する一方、インテリア商材については、マンション価格の高騰の影響を受けて、大きく減少した結果となります。

物件価格が高騰し過ぎると、総じてインテリア費用に回せる予算が減少するためです。

なお、2019年9月期通期では、引き続き商環境向け建築サービスの好調を見込んでおりますが、商材販売も前期比プラスに転じる見通しです。

2019年9月期 1Q 取引先上位10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
一建設株式会社	●	●		●
イケア・ジャパン株式会社			●	
旭化成ホームズ株式会社	●	●		
株式会社エイムクリエイツ			●	
株式会社乃村工藝社	●		●	
株式会社CSコーポレーション			●	
大日本印刷株式会社		●		
株式会社ア・ファクトリー			●	
株式会社大林組	●	●	●	
株式会社ハンディ・クラウン				●

23

取引先上位10社となります。

取引先に大きな変化はございませんが、特需案件のピークが過ぎた影響で、大日本印刷様の取り扱いが減少しております。

4

2019年9月期 業績予想

2019年9月期 業績予想



(百万円)

	2017/9 実績	2018/9 実績	前期比	2019/9 予想	前期比
売上高	11,959	12,239	102.3%	13,500	110.3%
営業利益	334	403	120.7%	485	120.1%
経常利益	285	345	120.7%	440	127.5%
当期純利益	112	171	152.7%	218	127.2%
のれん償却前 当期純利益	304	363	119.3%	410	112.8%

25

2019年9月期の業績予想についてご説明いたします。

売上高は当期比 110.3%の135億円、
 営業利益は当期比 120.1%の 4億85百万円、
 経常利益は当期比 127.5%の4億4千万円、
 当期純利益は当期比 127.2%の2億18百万円としております。

サービス区分別 売上予想



(百万円)

	2017/9 実績	2018/9 実績	前期比	2019/9 予想	前期比
リペアサービス	4,653	4,670	100.4%	5,140	110.1%
戸建向けリペア	3,446	3,576	103.8%	3,886	108.7%
集合住宅向けリペア	1,206	1,093	90.6%	1,254	114.7%
住環境向け建築サービス	3,562	3,320	93.2%	3,494	105.2%
点検	839	929	110.7%	1,038	111.7%
メンテナンス・施工等	1,720	1,890	109.9%	2,194	116.1%
リフィット	1,003	500	49.9%	261	52.2%
商環境向け建築サービス	2,875	3,471	120.7%	4,025	116.0%
商材販売	867	776	89.5%	839	108.0%
合計	11,959	12,239	102.3%	13,500	110.3%

26

サービス区分別の売上予想です。

リペアサービスは、前期比 110.1%の 51億 4 千万円としております。

「戸建て向け」は、前期比 108.7%の 38億 86 百万円としております。

主要顧客である一建設様をはじめとする、飯田グループ様からの受注が堅調なこと、受注単価アップの施策を強化していることから増収の予想としております。

「集合住宅向け」は、前期比 114.7%の 12億 54 百万円としております。

マンションの新設戸数が低調だったことから、2018年9月期実績で減収となりましたが、足元ではマンションの新設着工が復調傾向にあることから、大都市圏を中心に営業施策を強化することで増収の予想としております。

住環境向け建築サービスは、前期比 105.2%の 34億 94 百万円としております。

そのうち、「点検」は、前期比 111.7%の 10億 38 百万円、「メンテナンス・施工等」は前期比 116.1%の 21億 94 百万円としております。主要顧客である一建設様をはじめとする、飯田グループ様からの受注が堅調なこと、施工、検査、内覧会運営サービスの受注が、引き続き堅調に見込まれることから増収の予想としております。

「リフィット」は前期比 52.2%の 2 億 61 百万円としております。

こちらについては、リコール対応という突発的に受注が発生するサービスなため、かなり保守的に売上を見込んだ結果、大幅な減収予想となっております。

ただし、お客様からの引き合いがございましたら、柔軟に対応していく予定です。

商環境向け建築サービスは、前期比 116.0%の 40億 25 百万円としております。

商業向けの建築環境は、引き続き店舗・ホテル等が好況であり、内装施工サービスや家具組立サービスに対する需要が堅調なことからこのような予想となっております。

商材販売につきましては、前期比 108.0%の 8 億 39 百万円としております。

こちらは、補修材料の販売において積極的なWEB広告施策等を実施することでECの強化を図り、増収の予想としております。

株主還元策(2019年9月期)

CANDEAL

配当予想

第2四半期末

期 末

年間配当

5円

5円

10円

株主優待 制度新設

対象株主様お一人につき、保有株式の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
100株以上、1,000株未満	QUOカード 3,000円分
1,000株以上、3,000株未満	QUOカード 4,000円分
3,000株以上	QUOカード 5,000円分

※株主優待の開始時期：2019年9月30日現在の株主名簿に記載された株主様を対象に開始いたします。

27

2019年9月期の株主還元策についてご説明させていただきます。

まず、2019年9月期の配当予想といたしましては、
第2四半期末に5円、期末に5円、合わせて年間10円を実施する予定です。

また、先日公表させていただきましたが、当社では株主優待制度を新設すること
といたしました。

2019年9月末の株主様から、
100株以上、1,000株未満を保有の株主様には3000円分のQUOカードを、
1,000株以上、3,000株未満を保有の株主様には4,000円分のQUOカードを、
3,000株以上を保有の株主様には5,000円分のQUOカードを贈呈させていただく
予定です。

5

成長戦略

28

最後に成長戦略についてお話しします。

成長戦略

他社にはない「全国網の施工力」を背景とした 中古住宅市場へのサービス提供の強化

1. ベースとなるリペアサービスの新規顧客拡大
2. メンテナンス・管理向けサービスメニューの拡充・強化
3. 利益率向上(稼働率向上+コスト圧縮)

29

今後の成長戦略といたしましては、
他社にはない「全国網の施工力」を背景に、
中古住宅市場へのサービス提供の強化を図ってまいります。

具体的には、

- ・ ベースとなるリペアサービスの新規販売先の拡大
- ・ メンテナンス、管理向けサービスメニューの拡充、強化
- ・ 利益率向上

以上の3つを進めていきます。

成長戦略1 ベースとなるリペアサービスの新規顧客拡大 CANDIAL

いままでリーチしていなかった市場でリペア顧客を開拓する

中古・賃貸住宅の
不動産仲介会社

リノベーション後の
再販不動産会社

民泊施設
(インバウンド需要)
の管理会社

中古住宅への
リーチ強化

30

リペアサービスは、キャンディールグループの主力事業であるとともに、他のサービスメニュー拡充のトリガーとなる重要なサービスであると考えています。

その販売拡大のため、従来からの取引先であるハウスメーカー、パワービルダー、建材メーカーの深掘りは勿論のこと、不動産仲介業者、再販業者、民泊施設など、従来リーチしてこなかった市場の開拓を進めてまいります。

TEPCOホームテック株式会社との提携契約

中古住宅（既存住宅）市場へのリペア&施工サービス販売力強化にむけて
広い顧客層を持つTEPCOホームテック社と提携契約を締結

CANDEAL



TEPCOホームテック株式会社

全国的な施工ネットワーク

東京電力サービスエリア全域でリペアサービス
小規模リフォーム、メンテナンス業務

提携子会社：BURN

省エネ総合サービスを提供

2018年9月に、「TEPCOメンテナンスセンター」の
サービスエリアを東京、神奈川、千葉、埼玉の
1都3県に拡大

リペアサービス拡大の具体的な施策といたしましては、
先日発表させていただきました「TEPCOホームテックとの提携」があります。

TEPCOホームテックは、2018年9月に「TEPCOメンテナンスセンター」の
サービスエリアを、東京・神奈川・千葉・埼玉の一都三県（一部地域を除く）に
拡大し、メンテナンスサービスを提供していますが、将来は、東京電力サービス
エリア全域で広く販売展開していく予定です。

バーンリペアは、それらの全域でサービス提供できる業者として期待されてお
ります。

リペアサービスはもちろんのこと、小規模リフォーム、メンテナンスなどにつ
いて、積極的にサービス提供してまいります。

成長戦略2

メンテナンス・管理向けサービスメニューの 拡充・強化



中古住宅の“売主様・買主様向け”サービスメニューの開発

不動産仲介事業者/買取再販事業者

売主様向けサービス

- ・ 販売前検査
- ・ 販売価格維持対策
(リペア・メンテナンス・プチリフォーム)
- ・ 住宅設備機器 点検



買主様向けサービス

- ・ アフターフォロー
(定期点検・相談センター・駆け付け)
- ・ リフォーム&リノベーション
- ・ 住宅設備機器 保証
- ・ 快適空間活用/オーダー家具

32

成長戦略の2つ目は、ストック型ビジネスモデルの充実のために、メンテナンス・管理向けサービスメニューの拡充・強化を推進することです。

具体的には、「中古住宅の売主様・買主様向けサービスメニューの開発」です。

中古住宅の売買に対して、主に、不動産仲介事業者様や買取再販事業者様向けに、物件の売主様向け・買主様向けのサービスを拡充してまいります。

売主様向けでは、販売前検査や、リペア・メンテナンス・プチリフォームなどの販売価格維持対策や、住宅設備機器点検などに注力していきます。また、買主様向けサービスでは、定期点検や駆け付けサービスなどのアフターフォロー、リフォームリノベーション、住宅設備機器保証サービス、空間の有効活用を提案する価格競争力のある「オーダー家具販売」などに取り組んでまいります。

SOMPOワランティ株式会社との業務提携

当社独自の住宅設備機器向け「点検&保証サービス」の開発に着手



SOMPOワランティ

引受保険会社



損保ジャパン日本興亜

累積点検実施件数 506,708件！

全国網の施工ネットワーク

全国規模で中古住宅向け設備点検や
アフター点検の対応が可能

提携子会社： **BURN**

製品保証業界 最大手

SOMPOホールディングスグループの一員
確かな資本力で日本中に安心・信頼を提供

近々詳しいサービスメニューを発表予定！

33

また、中古住宅向けのサービスメニュー拡充策として、先日リリースさせていただきました、SOMPOワランティとの業務提携による、独自の住宅設備機器向け「点検・保証サービス」も大きな武器になると考えております。将来的には同様のサービスを新築住宅向けにも提供していくよう、準備を進めていく方針です。

「点検・保証サービス」を全国規模で推進するには、実際に物件に赴いて点検したり、緊急対応したりする機動力と、24時間体制のコールセンターによる集中サービス、背景となる資本力の総合的な力が必要ですが、当社とSOMPOワランティ社が提携することで、国内で最も強い体制を持ったサービスの提供が可能になると考えております。

ドゥーマンズ株式会社との業務提携

オーダー家具業界の新時代を牽引する「ドゥーマンズ社」と業務提携
 新開発の「携帯アプリ」の拡販と家具組み立てサービスを提供



販売&施工

全国の家具組み立てが可能

(組立・設置・施工ができる)

全国の建築系顧客リストを保持

全国規模での営業・販売活動を可能にする

提携子会社：株式会社キャンディルデザイン

システム&製造

**安価で高品質のオーダー家具を
 提供できる仕組みを保持**

34

中古住宅向けサービスメニューの拡充のもう一つの施策が、ドゥーマンズとの提携による携帯アプリを使ったオーダー家具の拡販及び組立てサービスの提供です。

ドゥーマンズは、オーダー家具の設計・積算・フォトリアルCG等を自動生成する設計製造支援システムを独自開発し、多くの特許を取得しております。

同社は、一般エンドユーザーが同システムを利用して設計・発注したオーダー家具を、短納期・低コストで製造、納品できる家具製造メーカーのネットワークを有しております。価格的には、低価格帯プレーヤー(メーカー)の既製品に対するサイズオーダー家具よりも安価になる予定です。

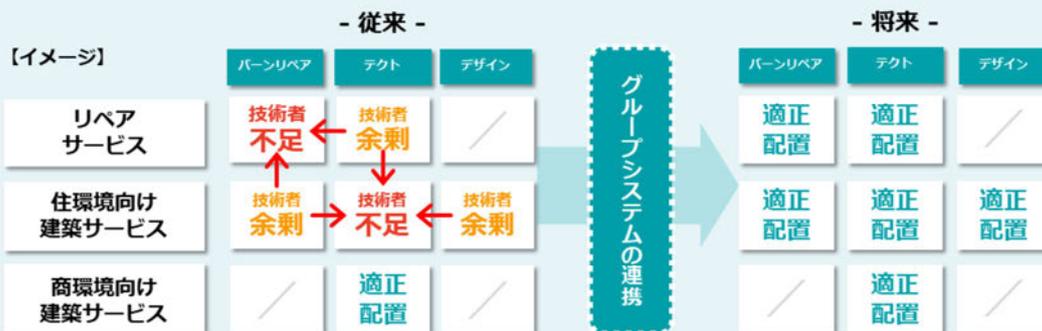
一方、当社グループのなかで、今後の中古住宅市場の拡大に向けた戦略的子会社として位置付けるキャンディルデザインは、リフォーム・リノベーションのデザイン・設計・施工を担う「リノベ不動産PACIFIC」を運営し、インテリア商材等の販売も行っております。

キャンディルデザインは、当社グループ各社と連携のうえ、ドゥーマンズが開発したオーダー家具の「プランニング及び注文ができる専用の携帯端末向けアプリ」を利用した拡販に取り組み、独占的に家具組み立て・設置サービスを提供していきます。

ドゥーマンズ社は、ウェブサービスを展開する上で、日本中で組み立て・施工ができる協力会社網を築くことが大きな課題となっておりましたが、当社グループが一気にその課題を解決します。

成長戦略3 利益率向上

グループのシステム連携による効率化で、稼働率向上+コスト圧縮を図る



35

3点目の成長戦略は、グループ内のシステム連携による稼働率の向上、コスト圧縮による利益率の向上です。

M&A後のグループ各社の人事制度、給与体系や休日など労働条件の整備もほぼ完了し、グループ内にて人員の調整と異動が容易になりました。次は、サービス間・子会社間・地域間の受注量と技術者配置の調整により、稼働率を向上させてまいります。

稼働率向上のキーになるのが、受注・手配・請求業務を行う、グループの共通基盤となる基幹システムの開発です。

上場時の調達資金をこれらへの投資に投入してまいります。

キャンディルグループが 目指す未来

36

次に、キャンディルグループが目指す未来について
お話しさせていただきます。

建物市場のニーズは増加 建物や住宅に“回転”が発生！



今後、シェアリングエコノミーの進化が顕著になるものと思われます。

住宅や商業施設において、
今までの「所有」とは異なったスタイルの、建物や住宅での「回転」が発生して
いくでしょう。

一人のオーナーが占有し続けるのに比べ、維持、管理、修繕、保証など、
建物に纏わるニーズが爆発的に増加していくと予想しています。

建物ライフサイクルサポートのプラットフォームの確立



それらの建物や住宅の回転を支えるために、「建物ライフサイクルサポートのプラットフォームの確立」を目指します。

当社グループは、これまで1,000名を超える技術者を全国に配置し、建築サービスニーズに組織的に対応できる「技術プラットフォーム」を強みとして展開してまいりました。

今後は、ITテクノロジーをより積極的に活用し、携帯アプリを通じた顧客インターフェースの整備や、オーナーズクラブなどの組織化、サービスメニューの拡充を推進し、「運営プラットフォーム」を強化します。

そして、「技術プラットフォーム」と「運営プラットフォーム」を組み合わせたビジネスモデルに進化させていきます。

エンドユーザーにアプローチするマッチングサイトやポータルサービスは複数存在していますが、それらを支える強固なサービス網を同時に併せ持ったサービス企業は存在しておりません。

キャンディルは、技術プラットフォームと運営プラットフォームの両方を包括した、他の追随を許さないビジネスモデルの構築を目指します。

建物の最後の接触点=ラスト・ワンマイルは **人** か **テクノロジー** か
**キャンディルは「人(技術者)」と「ITテクノロジー」の融合で
 建物のラスト・ワンマイル問題を解決する**



住宅や建物にも技術進化の波が押し寄せてきており、
 今後はさらに加速していくものと考えられます。

既に、AIや各種センサー、通信の利用により、家にいなくても
 家の状態の把握やコントロールが可能な世の中になっています。

しかし、いくら技術が進化しても、実際に修繕、改修、維持、管理するためには、
 最後は「人=技術者」の手を借りなければできません。

キャンディルグループは、全国的な技術者ネットワークからなる「技術プラットフォーム」とITテクノロジーを活用した効率的な「運営プラットフォーム」で、
 ラストワンマイルを解決し、これからも建物のライフサイクルをサポートしていきます。

2つの技術(テクノロジー)の掛け算で
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

6

Appendix

業界No.1

リペアサービス

- 住宅の施工中や生活中に発生した不具合(キズ)を修復するサービス
- 住宅建築の最終工程であるお引渡し前と既存住宅のメンテナンスのタイミングでサービスを提供
- ハウスメーカー、パワービルダー、リフォーム業者様からのご依頼がメイン
- キズ発生に伴うフロー型のビジネスモデル



リペアサービスの必要性

CANDEAL

- 新築住宅では、建築途中で床などにキズが発生することが珍しくなく、リペアサービスでは部材を交換せずに、修復することで美観を回復
- 部材の交換に比べ、不具合箇所のみを直すことで、コスト削減、時間短縮、環境への負荷の軽減、交換による他の不具合の防止が可能



43

累積管理戸数30万戸突破！

住環境向け建築サービス

- 主に引渡し後のメンテナンスのタイミングで提供するサービスで、主軸は「アフター定期点検」
- 既存住宅向けの「ストック型」のビジネスモデル
- 当グループで、最も注力していくサービス



住環境向け建築サービスの特徴



- 住宅を引き渡した後の、アフターサポートを建築企業様の代わりに提供。
建物のライフサイクルを支えるサービスラインアップで、快適な住環境や住宅の資産価値向上につなげる。

【サービスラインアップ】

アフター定期点検

引渡し後、半年・1年・2年・5年などのタイミングで点検を実施

メンテナンス

快適な住環境を保つためのメンテナンスサービス

コールセンター

アフターサービスの窓口として、建築に特化したコールセンター

リフォーム・リノベーション

快適な住環境、資産価値を上げるための設計・デザイン



商環境向け建築サービス

- 全国チェーンなどの多店舗一斉工事に強み
- 北欧系で世界中に展開している大手家具メーカーの組み立てサービスを国内全店舗で引き受け
- 今後は住宅のアフター向けのストック型モデルを導入・展開

商業施設

チェーン店などの多店舗一斉工事、デパートなどの内装工事

オフィス・ホテル

什器の設置・家具の設置などの内装工事

家具組み立て

大手家具メーカーをはじめあらゆる家具の組立、設置工事



商材販売

- リペア材料の販売では、プロ向けから一般向けまで幅広いレベルの補修や、メンテナンス材料を全国のホームセンターや量販店、ECサイトなどで販売
- インテリア商材は、内装設計やインテリアデザインの提案と合わせて、照明機器やカーテン等を販売

リペア材料

一般ユーザー向けに簡易キットも販売



インテリア商材

アフターサービス向けにインテリア商材を販売



47

成長を支える4つの強み



1

全国的な
サービスネットワーク



2

質の高い
サービス技術者



3

全国に広がる
厚い顧客基盤



4

ストック型
ビジネスモデル



強み① 全国的なサービスネットワーク

すべての都道府県でサービス対応が可能

全国56拠点に広がるサービス体制

全国をカバーする自社技術者 **1,118名**

協力業者 約 **440社**

技術者ネットワークを支えるコールセンター

3拠点・約130名体制



強み② 質の高いサービス技術者

人材を育成する独自の教育プログラム・マニュアル・教材を保有
 技術力だけでなく、**身だしなみ、言葉づかい、マナー等ソフト面**の教育にも注力



技術者育成プログラム



教育ツール

案件別・作業別の
マニュアル整備



豊富な動画教材



年間500回を超える
育成研修



OJTや現場指導を重視
現場場巡回によって品質管理



強み③ 全国に広がる厚い顧客基盤

次のサービスへつながるポテンシャル

全国に広がる
リペアサービス顧客
20,372社

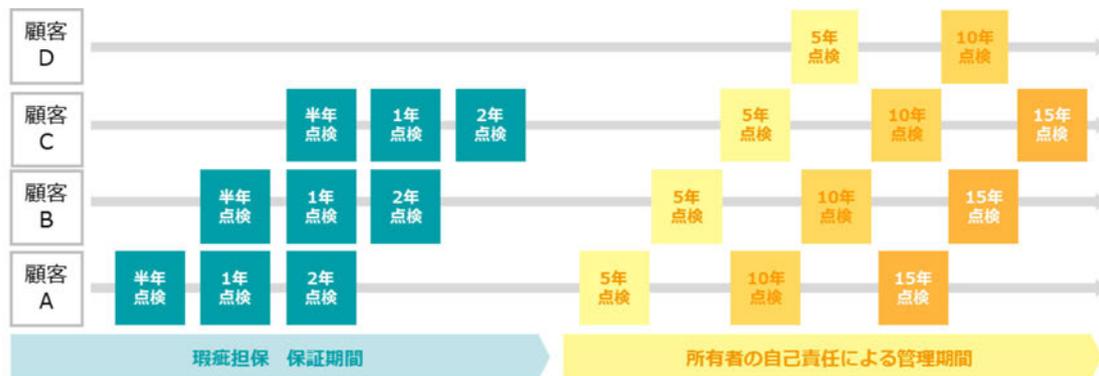
アフター
定期点検
サービス顧客

メンテナンス
施工
サービス顧客

強み④ ストック型ビジネスモデル

- アフター定期点検は毎年積み上がる「ストック型」
- 引渡しから2年に3回実施が基本だが、5年点検・10年点検・15年点検も増加
- 300万円以下の小規模リフォームに特化し、ハウスメーカー等と共存関係

アフター定期点検の積み上げイメージ



免責事項

本資料は、株式会社キャンディール（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測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。

