個人投資家様向け
会社説明会

株式会社キャンディル

東証マザーズ：1446

2019/8/28

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

CONTENTS

1 キャンディルとは(事業概要)

2 2019年9月期 第3四半期 業績

3 2019年9月期 業績予想及び株主還元策

4 キャンディルグループが目指す未来

5 TOPICS

6 Appendix

1

キャンディルとは

-事業概要-

CANDEAL グループは

「修繕・改修・維持・管理」 で 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

建物に関する様々なストレス(問題・不満)を解消し
安心・快適を提供

建物のライフサイクルサポート

解体、そして新築へ。
建物のライフサイクル
は継続する

空き家需要増
に対するサポート

経年劣化・買い替え
リフォーム
リノベーション

新築中の建物の
仕上がりをサポート

アフターフォロー
で顧客の囲い込み

動画をご覧ください

CANDEAL グループは

建物の「修繕・改修・維持・管理」を行っている企業

ハウスメーカー、ゼネコンなどから受注し、現場に技術者が出向いてサービスを提供

CANDEAL 建築サービス関連事業

売上構成比 ※1

- リペア サービス 38.3%
- 住環境向け建築 サービス 25.5%
- 商環境向け建築 サービス 30.5%
- 商材販売 5.7%

顧　客 (B)

住宅市場(新築・中古)

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
不動産業者　/ 一般エンドユーザー

商業施設市場

店舗内装業者/チェーン店舗
商業ゼネコン

エンドユーザー (C)

- 個人住宅（戸建・集合住宅）
- 商業施設
  ホテル
  オフィス

サービス提供（リペア・点検・検査・施工など）

※1 売上構成比は2019年9月期第３四半期の実績です

1 創業ストーリー（グループ沿革）

CANDEAL

2018年～

東証マザーズに株式上場！

56拠点
従業員1,453名

2008年～ 44拠点・従業員573名

商環境へのサービス展開

M&A戦略で
4社を
グループ化

2005年～ 19拠点・従業員414名

業界初の
アフター定期点検サービスを開始！

2000年～

リペアサービスが建築業界で定着

1995年

日本初の
リペア専門会社を創業！

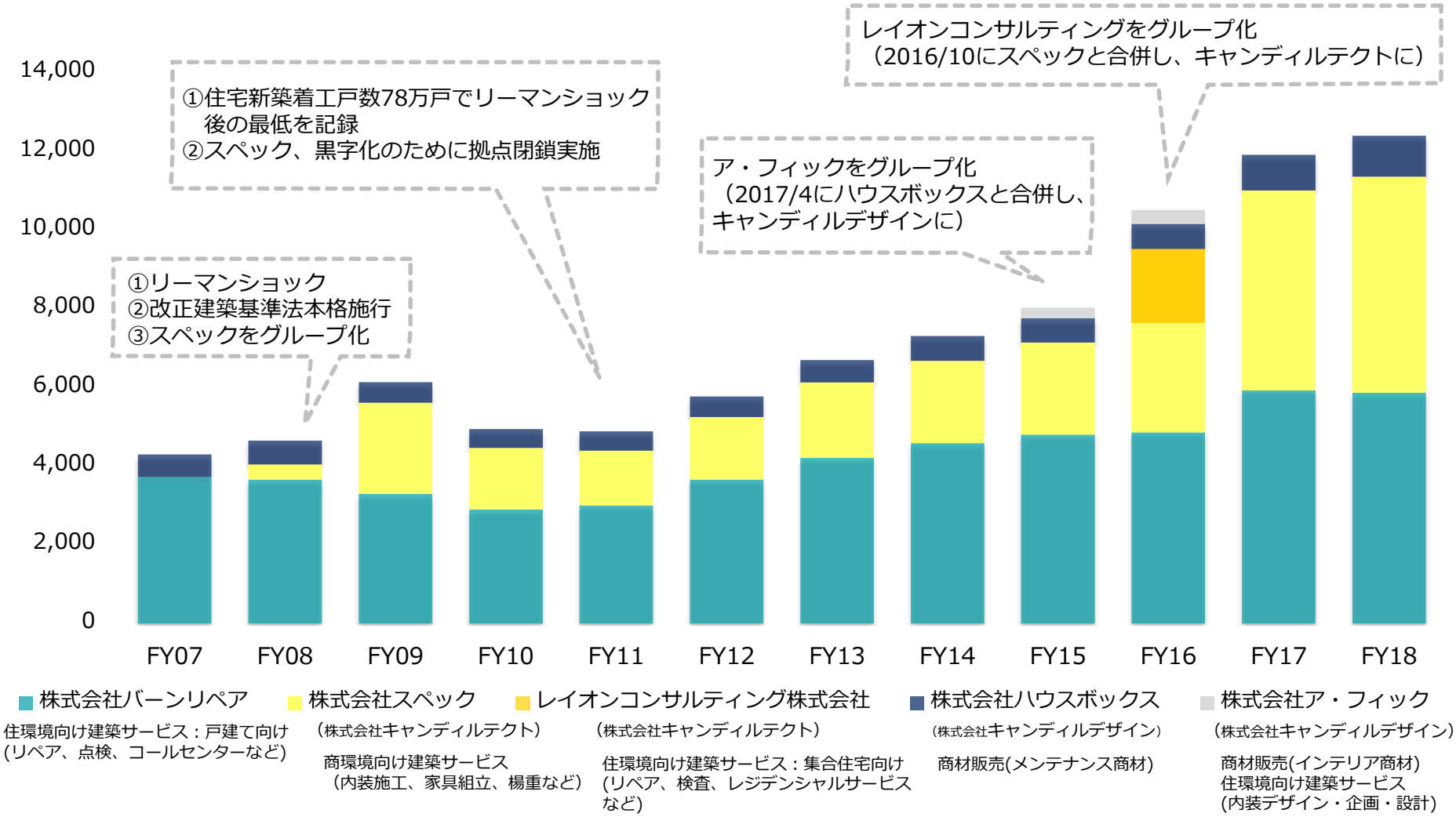
創業のきっかけは、
林の「困った！」

-リペアサービス-

部材を交換せずとも美観回復
低コスト・短納期

1 グループ売上高の推移（2007年9月期～2018年9月期）

戦略的にM&Aを実施し、業績を伸ばしています



株式会社バーンリペア	株式会社スペック	レイオンコンサルティング株式会社	株式会社ハウスボックス	株式会社ア・フィック
住環境向け建築サービス：戸建て向け(リペア、点検、コールセンターなど)	（株式会社キャンディルテクト） 商環境向け建築サービス（内装施工、家具組立、楊重など）	（株式会社キャンディルテクト） 住環境向け建築サービス：集合住宅向け(リペア、検査、レジデンシャルサービスなど)	（株式会社キャンディルデザイン） 商材販売(メンテナンス商材)	（株式会社キャンディルデザイン） 商材販売(インテリア商材) 住環境向け建築サービス(内装デザイン・企画・設計)

※ 本グラフは、株式会社バーンリペアの決算期に合わせて、各社のグループ化時点からの売上高を月次ベースで単純合算したものです。
※ 当社の連結決算は、第1期 2014年8月7日～2015年3月31日、第2期 2015年4月1日～2015年9月30日、第3期 2015年10月1日～2016年9月30日であり、連結決算とは異なります。
※ 各社のグループ化の時期は、株式会社ハウスボックス2002年12月、株式会社スペック 2008年7月、株式会社ア・フィック 2015年3月、レイオンコンサルティング株式会社 2015年11月です。

1 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

取引社数 **21,018社**

業界大手

アフター定期点検

累積管理戸数 **335,300戸**

拠点数 全国 **56** 拠点

自社技術者 **1,178名** / 協力業者 **463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**140**名体制

上記の数値は2019年第3四半期末時点となります。

1 主要取引先

リペアサービス／住環境向けサービス

一建設株式会社
大和ハウス工業株式会社
住友不動産株式会社
株式会社大林組
株式会社長谷工コーポレーション
旭化成ホームズ株式会社
YKKAP株式会社
大東建託株式会社

商環境向け建築サービス

イケア・ジャパン株式会社
株式会社ア・ファクトリー
株式会社エイムクリエイツ
株式会社乃村工藝社

成長を支える４つの強み

1

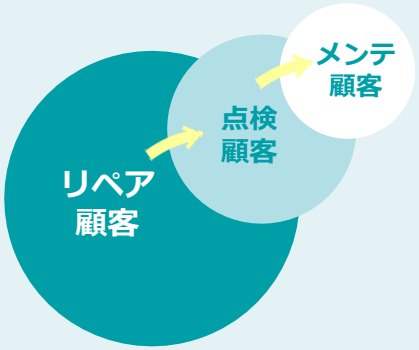
質の高い サービス技術者

2

全国的な サービス ネットワーク

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　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

社内研修		現場研修	独り立ち	
基礎研修 (2週間)	実践演習 (3週間)	現場同行 (1~2か月)	研修終了 実践	フォローアップ 研修などの実施

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

2

2019年9月期
第3四半期 業績

2 連結業績サマリー

(百万円)

	2018/9 Q3累計	利益率	2019/9 Q3累計	利益率	前年同期比	
売上高	9,235		9,865		106.8%	
売上総利益	3,305	35.8%	3,493	35.4%	105.7%	
営業利益	299	3.2%	360	3.7%	120.3%	
経常利益	248	2.7%	353	3.6%	142.1%	
当期純利益	95	1.0%	215	2.2%	226.4%	※1
のれん償却前当期純利益	239	2.6%	359	3.6%	150.3%	

※1 子会社である㈱キャンディルデザインが保有していた札幌の不動産を売却したことにより、48百万円を特別利益として計上しております。

3

2019年9月期
業績予想 及び 株主還元策

③ 2019年９月期　業績予想

(百万円)

	2017/9期 実績	2018/9期 実績	前期比	2019/9期 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%**

③ 株主還元策(2019年9月期)

配当

中間(確定)	期末予想
5円	実質1株あたり0.5円増配 3円

2019年9月1日（日）付をもって当社普通株式 1 株を 2 株に分割します。

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

4

キャンディルグループが目指す未来

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

仕組みを創って対価を得る

人が作業して対価を得る

住宅建築事業者

商業施設

エンドユーザー

一般エンドユーザー

運営プラットフォーム

インターフェイス

運　営

- 顧客管理
- 作業手配
- イベント企画・運営
- コンテンツ管理
- ポイント運営
- コールセンター

建物ライフサイクルにおいて、ユーザーのお困りごとなどに対応できるようなサービスメニューを用意

例）住宅設備の保証、オーダー家具販売などのサービスを企画予定

テクノロジー

IT

技術プラットフォーム

CANDEAL グループ

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

パートナー企業

- 防蟻業者
- 外壁業者
- ハウスクリーニング業者

など

主婦

外国人

シルバー

協力業者開拓

※運営プラットフォームは、あくまでも将来イメージです

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

CANDEAL

建物のライフサイクルサポート

－修繕・改修・維持・管理－

IT ×

技術スタッフ

5

TOPICS

TOPICS

女子プロゴルファー

6月 渋野日向子選手とのスポンサー契約

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

6 会社概要

CANDEAL

株式会社キャンディル

代表者	代表取締役社長 林 晃生
本店所在地	東京都新宿区北山伏町1-11 牛込食糧ビル3階
事業内容	企業グループの統括・管理・運営など（純粋持ち株会社）
資本金	4億9,171万円
設立	2014年8月

100%　100%　100%

	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
代表者	藤本 剛徳	阿部 利成	佐藤 一雄
本店所在地	東京都新宿区北山伏町1-11	東京都新宿区北山伏町1-11	東京都新宿区北山伏町1-11
事業内容	• 木質・アルミ建材等に発生した傷・不具合のリペア • 住宅アフターサービス及び施工サービス • 緊急対応が必要な建材等の不具合のメンテナンス	• 木質・アルミ建材等に発生した傷・不具合のリペア • オフィス等の内装工事 • 商業施設や店舗の内装工事 • 建材揚重サービス	• 内装工事の企画／設計／施工 • インテリアコーディネート • インテリア商材販売 • 各種リペア及びメンテナンス商材の輸入・販売
資本金	9,000万円	9,900万円	4,250万円
設立	1995年8月	2008年7月	1984年2月
沿革	1995年　林晃生が創業	2008年に事業譲受によりグループ化。2016年にレイオンコンサルティング(株)を経営統合し、現在の社名に商号変更。	2002年にM&Aによりグループ化。2015年にブループ化した(株)ア・フィックと2017年に経営統合し、現在の社名に商号変更。

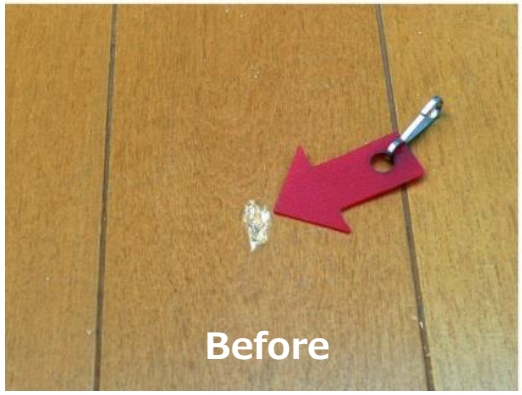
業界No.1

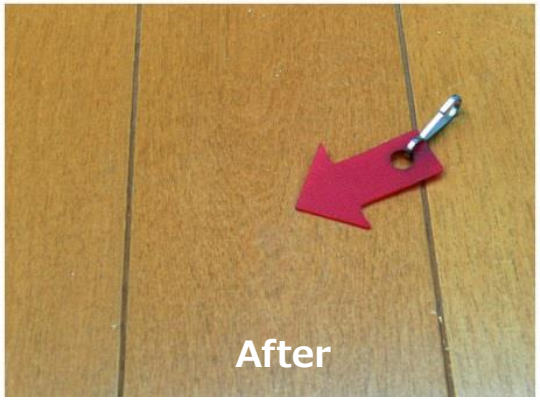
リペアサービス

- 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

■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





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

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。