

# CANDEAL

2025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 証券コード：1446

2025.5.14



- 01 ハイライト
- 02 FY2025.9 Q2 決算概要
- 03 FY2025.9 業績予想
- 04 今後の方針
- 05 Appendix



# 01

## ハイライト



FY2025.9 Q2  
業績ハイライト

<b>過去最高</b>	売上高	<b>7,198</b> 百万円	YoY	<b>107.1%</b>	<b>↑</b>
<b>過去最高</b>	営業利益	<b>353</b> 百万円	YoY	<b>132.2%</b>	<b>↑</b>
	のれん償却前 経常利益	<b>446</b> 百万円	YoY	<b>123.3%</b>	<b>↑</b>

当期Q2の連結業績は、**増収増益** 前期Q2を上回る進捗で推移

売上高

売上高は全てのサービスが堅調に推移し、Q2としては過去最高を更新  
住環境向け建築サービス、商環境向け建築サービスが全体の売上高を牽引

営業利益

- ・主力サービスにおける増収、仕入れ努力などにより売上総利益が増加
- ・人的投資やシステム投資などの成長投資を計画通りに実行したこと、株主優待制度の基準日変更に伴う販管費の増加を吸収し、営業利益は前期Q2を大幅に上回る進捗で推移

TOPICS

DX推進とITリテラシー向上に向けて、従業員の生成AI活用研修を実施

下期の見通し

全体的に、第2四半期までの需要傾向が継続する想定で、下期も堅調に推移する見通し



# 02

## FY2025.9 Q2 決算概要



## FY2025.9 Q2 連結業績

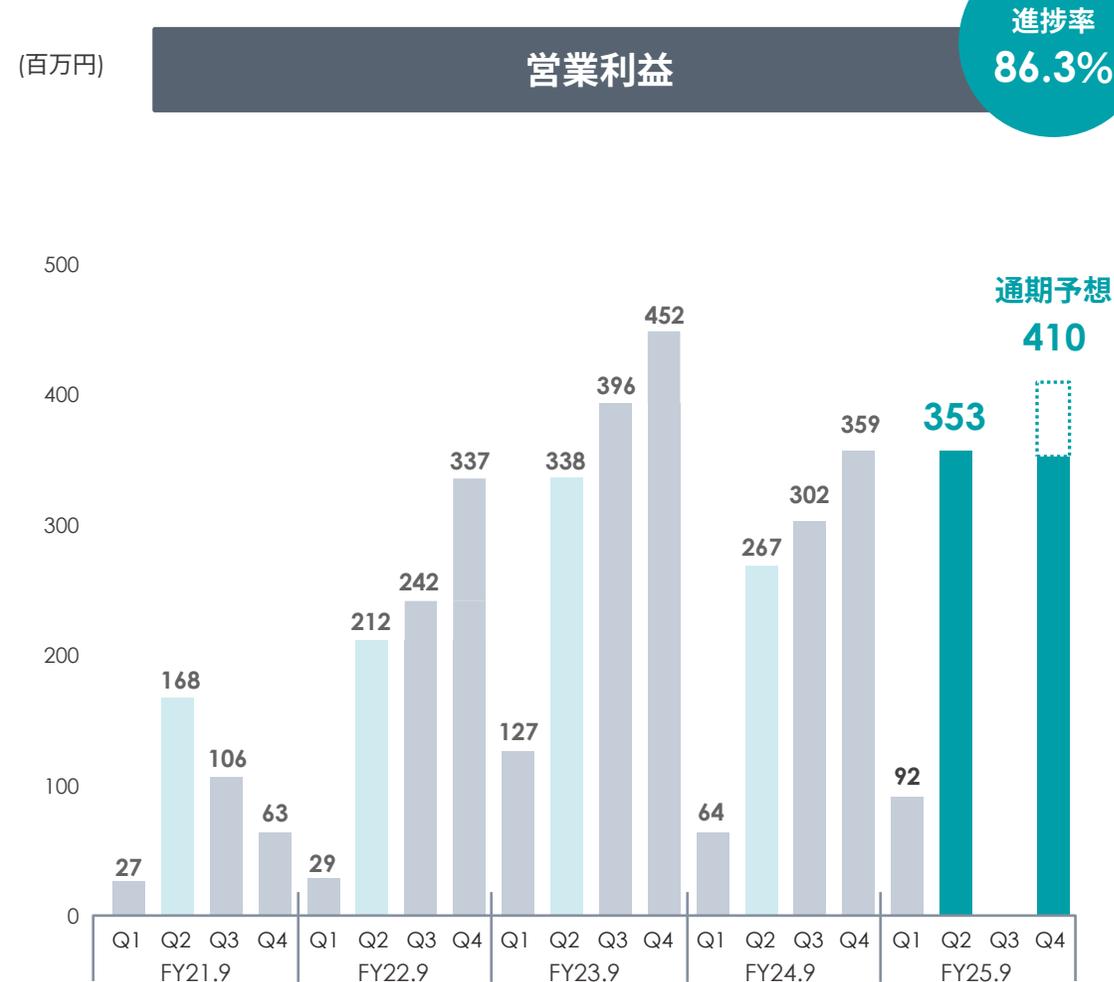
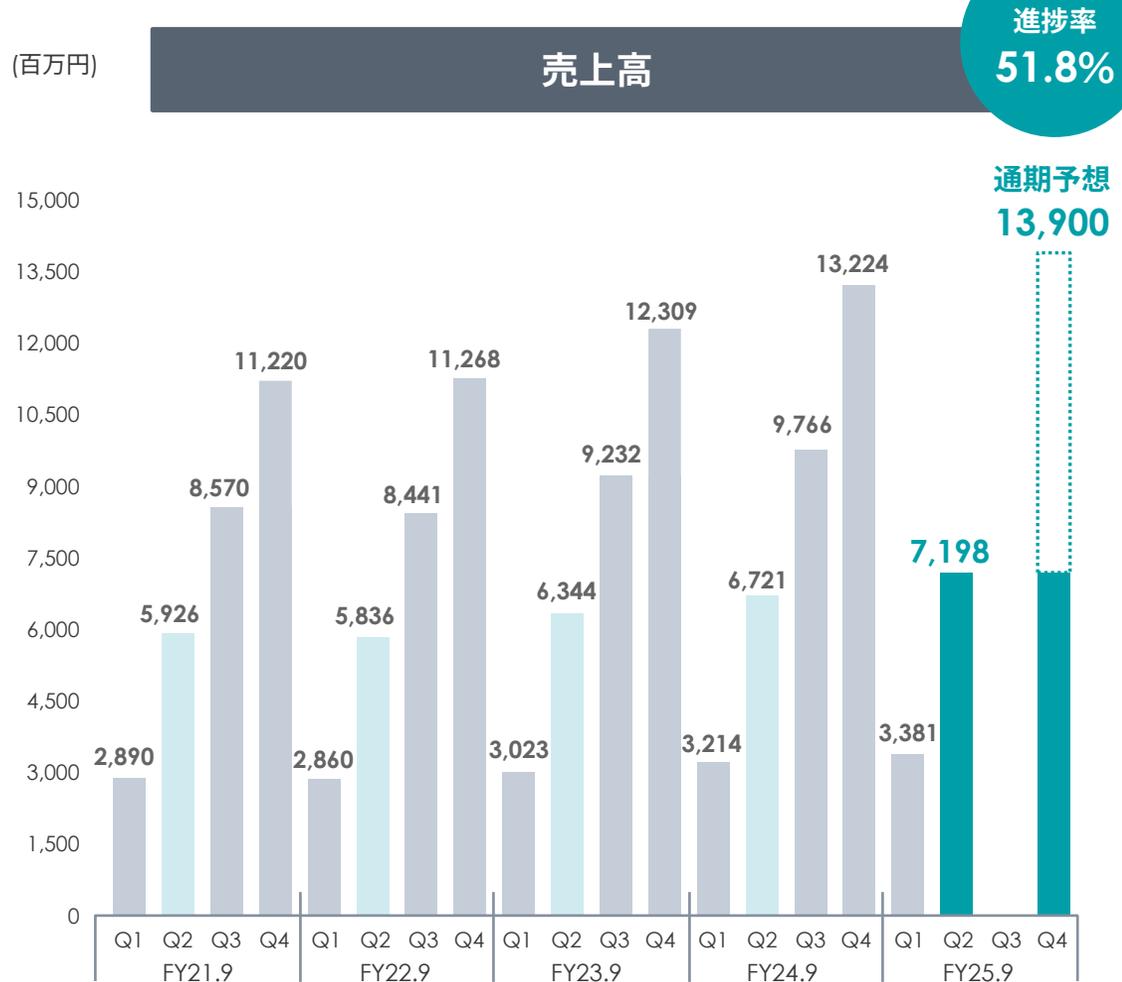
売上高、各段階利益はいずれも順調に伸長

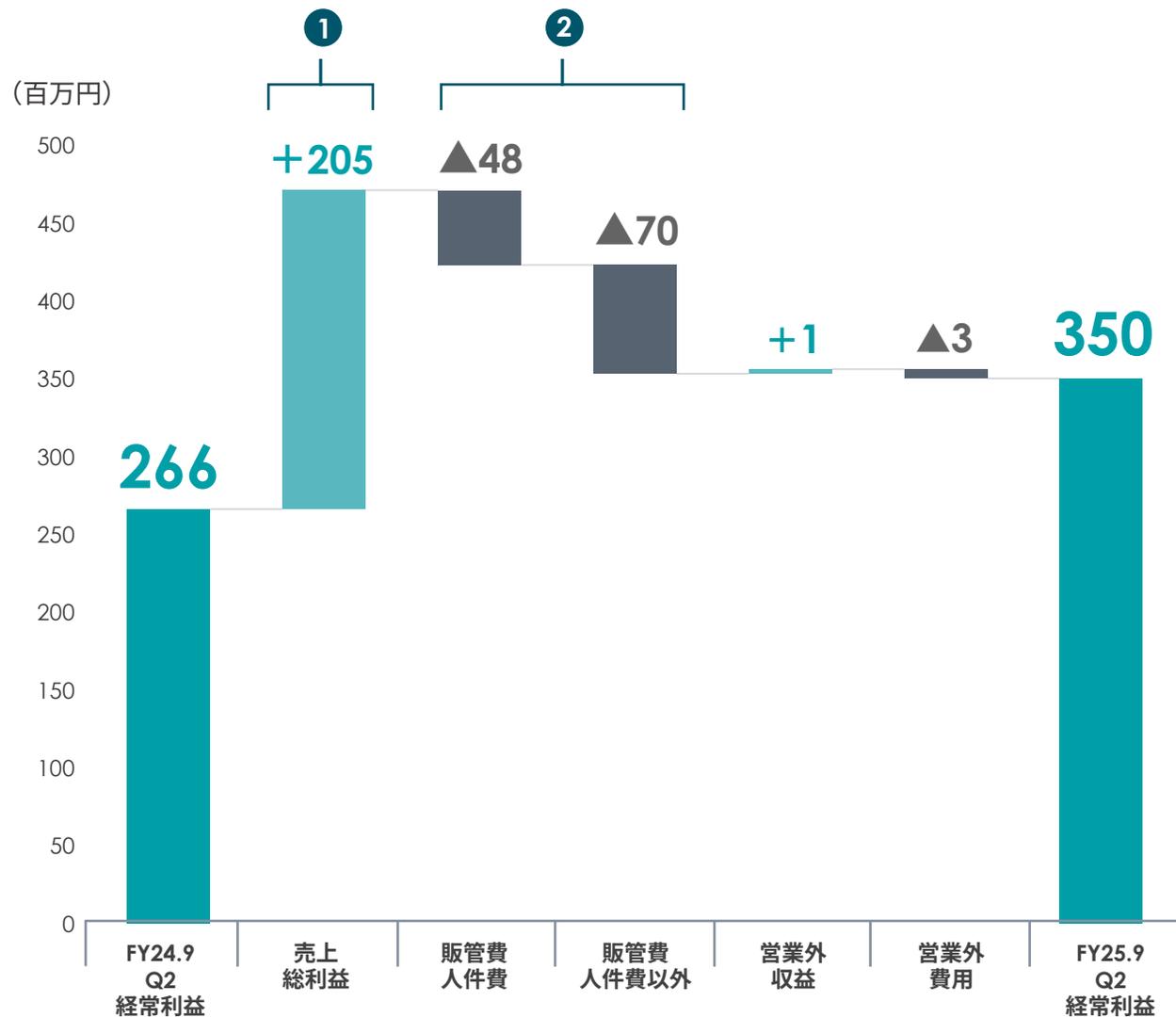
(百万円)	FY2024.9 Q2	FY2025.9 Q2	増減額	YoY	通期 業績予想	進捗率
<b>売上高</b>	<b>6,721</b>	<b>7,198</b>	<b>+477</b>	<b>107.1%</b>	<b>13,900</b>	<b>51.8%</b>
リペアサービス	2,282	2,301	+18	100.8%	4,362	52.8%
住環境向け建築サービス	1,899	2,040	+140	107.4%	4,180	48.8%
商環境向け建築サービス	2,225	2,527	+302	113.6%	4,546	55.6%
商材販売	313	328	+15	105.0%	812	40.5%
<b>売上総利益</b>	<b>2,409</b>	<b>2,614</b>	<b>+205</b>	<b>108.5%</b>	<b>—</b>	<b>—</b>
売上総利益率	35.9%	36.3%	—	+0.4pt	—	—
<b>販売管理費</b>	<b>2,141</b>	<b>2,261</b>	<b>+119</b>	<b>105.6%</b>	<b>—</b>	<b>—</b>
<b>営業利益</b>	<b>267</b>	<b>353</b>	<b>+86</b>	<b>132.2%</b>	<b>410</b>	<b>86.3%</b>
営業利益率	4.0%	4.9%	—	+0.9pt	—	—
<b>経常利益</b>	<b>266</b>	<b>350</b>	<b>+84</b>	<b>131.8%</b>	<b>405</b>	<b>86.6%</b>
<b>中間(当期)純利益</b>	<b>137</b>	<b>174</b>	<b>+37</b>	<b>127.0%</b>	<b>170</b>	<b>102.4%</b>
<b>のれん償却前経常利益</b>	<b>362</b>	<b>446</b>	<b>+84</b>	<b>123.3%</b>	<b>—</b>	<b>—</b>
のれん償却前経常利益率	5.4%	6.2%	—	+0.8pt	—	—
<b>のれん償却前中間(当期)純利益</b>	<b>233</b>	<b>270</b>	<b>+37</b>	<b>115.9%</b>	<b>362</b>	<b>74.6%</b>
<b>ROE</b>	<b>5.0%</b>	<b>6.1%</b>	<b>—</b>	<b>+1.1pt</b>	<b>5.9%<sup>※1</sup></b>	<b>—</b>

※1：通期業績予想のROEは、上記の通期業績予想による予想純資産額に基づき算定しています  
© CANDEAL Co., Ltd.

# 売上高・営業利益の推移と進捗率

売上高は順調に推移／営業利益はQ2時点で想定以上の利益を積み上げ





## 主な増減要因

### ① 売上総利益

- ・住環境向け建築サービス、商環境向け建築サービスの増収
- ・生産性向上による稼働の改善により増加

### ② 販管費

**[人件費] +48百万円**  
 待遇改善による増加など(賞与制度の改定など)

**[人件費以外] +70百万円**  
 販売管理システムの刷新、人事系システムの導入、セキュリティ強化関連の費用、株主優待制度の基準日変更に伴う費用が増加

※1 社内DXの推進による業務改革、戦略的マネジメント強化に向け、タレントマネジメントなどの人事システムを導入

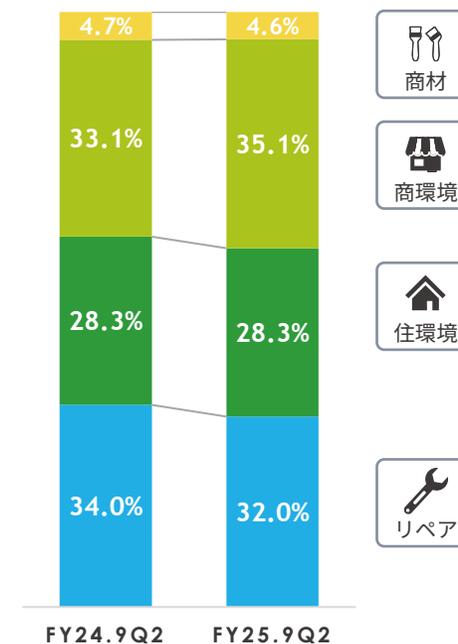


## サービス区分別 売上高

- ・住環境向け建築サービスは、定期点検の好調と、引渡し前検査(戸建て・集合住宅)の増加により、Q2としては過去最高の売上高を更新
- ・商環境向け建築サービスは、市場堅調による内装工事の増加により、Q2としては過去最高の売上高を更新
- ・リペアサービスは、前年同期並みで推移

(百万円)	FY2024.9 Q2	FY2025.9 Q2	増減額	YoY	通期 業績予想	進捗率
売上高	6,721	7,198	+477	107.1%	13,900	51.8%
リペアサービス	2,282	2,301	+18	100.8%	4,362	52.8%
住環境向け 建築サービス	1,899	<small>過去 最高</small> 2,040	+140	107.4%	4,180	48.8%
商環境向け 建築サービス	2,225	<small>過去 最高</small> 2,527	+302	113.6%	4,546	55.6%
商材販売	313	328	+15	105.0%	812	40.5%

サービス区分別売上高の構成比



# サービス別状況：リペアサービス



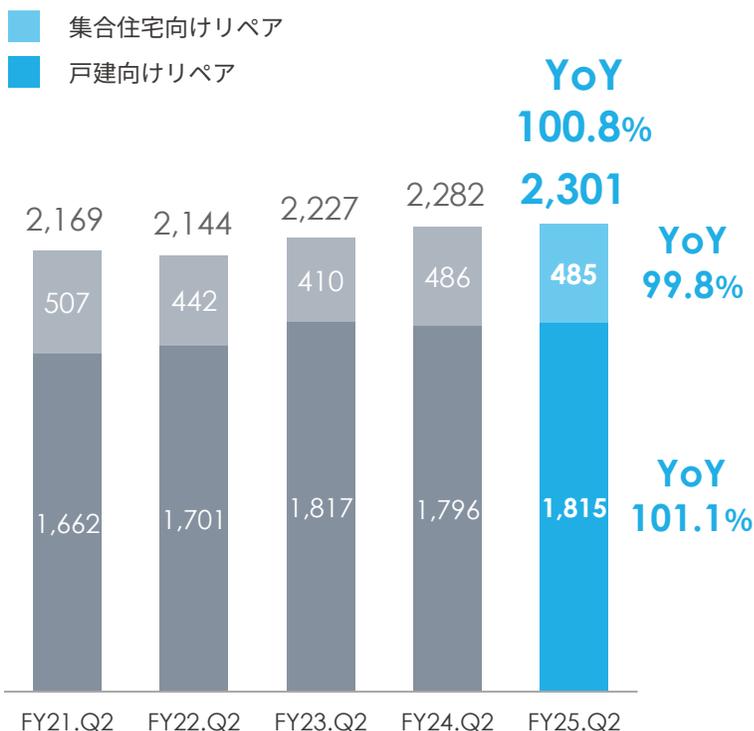
## 戸建向け

新設住宅着工戸数の減少<sup>※1</sup>の影響により、受注件数は減少したものの、比較的高い単価の案件比率が高まったことなどにより受注単価が上昇し、売上高は前年同期並みを維持

## 集合住宅向け

案件単価の上昇及び稼働効率の改善により、一人当たりの生産性が向上し、延べ人工数の減少を補うかたちで、売上高は前年同期並みを維持

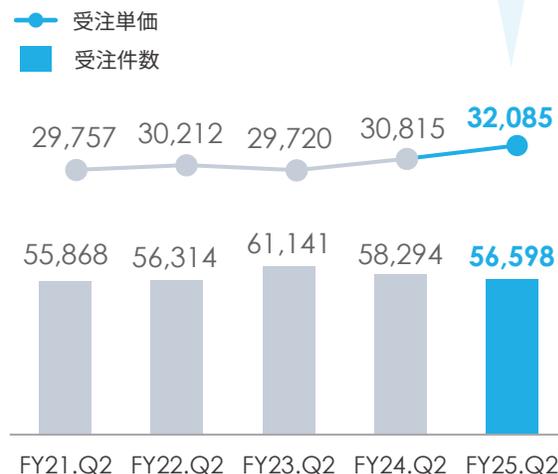
### 売上高の推移 (百万円)



### 主要KPI

#### 戸建向けリペア

受注単価 YoY 104.1%  
受注件数 YoY 97.1%



#### 集合住宅向けリペア

1人当たりの生産性 YoY 104.0%  
延べ人工数 YoY 96.0%



※1：新設住宅着工戸数 戸建住宅建築期間（着工から竣工までの平均6カ月前）を考慮した 2024年4月～2024年9月 の前年同期比 92.2%（出典：国土交通省） / 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 2023年10月～2024年3月 の前年同期比 90.5%（出典：国土交通省）

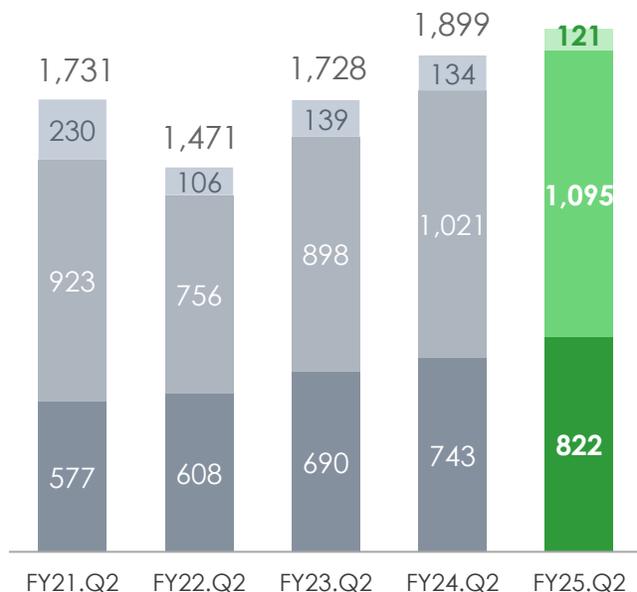
# サービス別状況：住環境向け建築サービス



- 「定期点検」は、契約数の増加や、大手顧客からの長期点検(住宅引渡し5年、10年目以降の点検)の増加を中心に、実施件数は大幅に増加  
受注単価は低下したものの、件数増加が寄与し、売上高は順調に伸長
- 戸建て、集合住宅ともに需要を取り込み「引渡し前検査」が好調
- 住環境向け建築サービス全体の売上高は、Q2としては過去最高を更新

## 売上高の推移 (百万円)

- リフィット(リコール対応)
- 小型修繕・各種施工・検査・コーティング
- 定期点検



YoY 107.4%

過去最高

YoY 90.6%

YoY 107.3%

YoY 110.6%

## 主要KPI

### 定期点検

受注単価 YoY 98.4%  
実施件数 YoY 112.4%

- 受注単価
- 実施件数



累積管理戸数  
FY2025.9 Q2

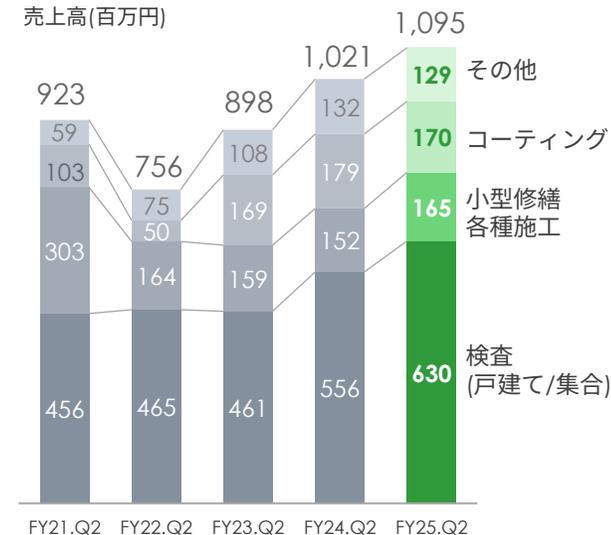
前期末比105.6%で順調に推移

659,028戸

## 小型修繕・各種施工 検査・コーティングの売上高推移

- 検査は、戸建向け、集合住宅向けともに人手不足を背景に需要が増加傾向
- 小型修繕・各種施工は、ストック需要を取り込み増加傾向で推移

## 売上高(百万円)



※1：2023年9月期より「抗ウイルス抗菌サービス」は「住環境向け建築サービス」に含む形で区分変更しています／他の事業年度も当該変更後の数値とし、前年同期比を算出しています

# サービス別状況：商環境向け建築サービス



- ・商環境市場の需要堅調により、店舗・商業施設に加え、ホテル、医療施設、オフィスなどの内装工事(大型、高額案件)が大幅に増加
- ・前期に引き続き、元請けとしての受注も増加傾向
- ・商環境向け建築サービス全体の売上高は、Q2としては過去最高を更新

## 売上高の推移 (百万円)

- 揚重（荷揚げ）等
- 家具組立て
- 内装工事



## 内装工事の案件規模別 売上高

(百万円)	FY2024.9 Q2	FY2025.9 Q2	増減額	YoY
売上高	1,677	1,957	+279	116.7%
大型 1,000万円以上	529	799	+270	151.1%
中型 500~1,000万円未満	190	178	▲11	93.8%
小型 500万円未満	958	980	+21	102.2%

# 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	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	1
2 イケア・ジャパン株式会社			●		家具組立て（全店舗）	2
3 株式会社総合デザイン			●		店舗・商業施設・ホテル内装工事	5
4 株式会社エイムクリエイツ			●		店舗・商業施設内装工事／メンテナンス	4
5 株式会社サカイ引越センター	●	●	●		コーティング／リペア オフィス内装工事	3
6 アイリスチトセ株式会社			●		オフィス内装工事	8
7 株式会社一条工務店	●	●		●	リペア／小型修繕	6
8 株式会社丹青社	●		●		店舗内装工事／リペア	9
9 住友不動産株式会社	●	●	●		リペア／検査／揚重	7
10 大成建設株式会社	●	●	●		リペア／検査	10

## 上位11～20位

株式会社ハンディ・クラウン / アイディホーム株式会社 / 株式会社長谷工コーポレーション / 大東建託株式会社 / タクトホーム株式会社 / 三井住友建設株式会社  
三井デザインテック株式会社 / パナソニックホームズ株式会社 / 株式会社環境リアルエステート / 株式会社セレコーポレーション

# 施工体制の方針 と 自社技術者数・協力会社数の推移

## 方針

採用強化と多様な労働力の確保

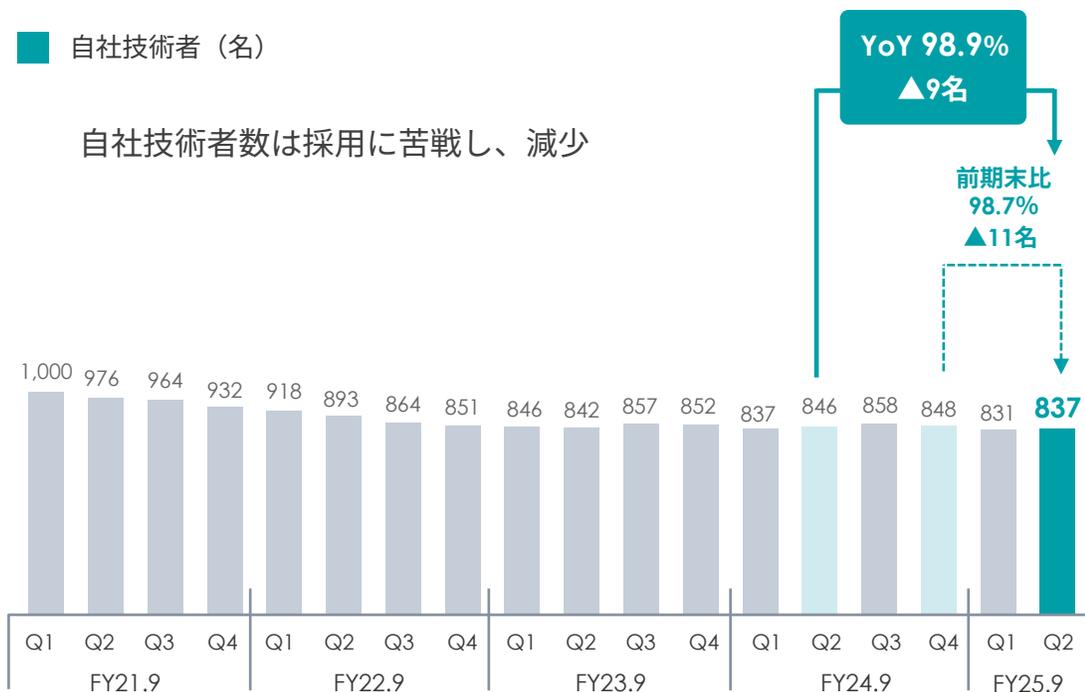
- ・ 自社技術者と外部戦力(協力会社・FC加盟店・アライアンス先)の全方向で拡大
- ・ 自社技術者を現場管理者へと育成し、品質管理レベルを維持
- ・ リテンション施策の推進

労働力全体としては増加傾向だが、自社技術者の採用・定着は課題／採用・定着への投資は継続

### 自社技術者数の推移 ※1

■ 自社技術者 (名)

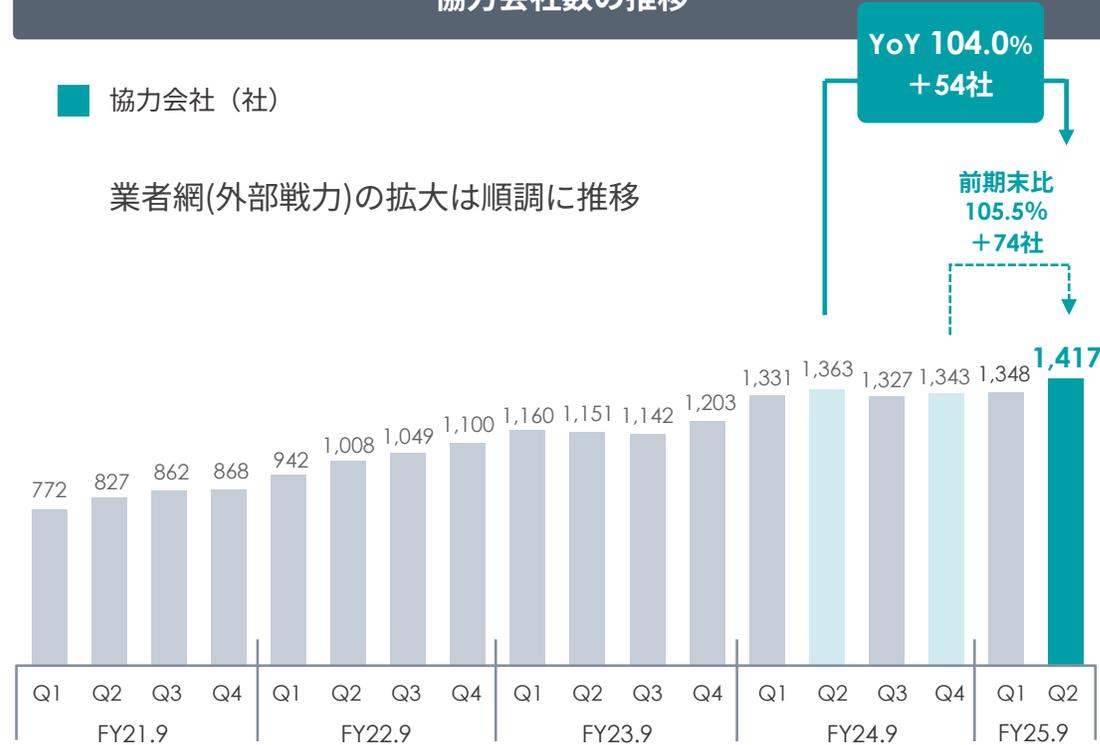
自社技術者数は採用に苦戦し、減少



### 協力会社数の推移 ※2

■ 協力会社 (社)

業者網(外部戦力)の拡大は順調に推移



※1：自社技術者は、現場稼働人員を指し、管理職は含まれておりません

※2：協力業者数にFC加盟店数を含めています (FC募集を開始したFY2021.9 Q1から、FC加盟店数を含む数値に変更)

## DX推進とITリテラシー向上に向けて、生成AI活用研修を実施

まずは(株)キャンディルから研修を実施し、グループの営業・企画・オペレーション部門などへ段階的に展開予定

### 生成AI活用研修

動画形式で、  
生成AIの基礎や留意点、  
実践的な活用方法などを学習



学習後は、各部門の業務に  
おけるAI活用の具体策を検討

### 活用対象業務の例

定型業務の効率化 / マニュアル整備

コンテンツ制作等の業務 / 社内外の問い合わせ対応の迅速化

### 将来に期待する展開

顧客対応のスピード・品質の向上 / 営業提案強化

手配・調整業務の最適化

→ 全部門での生産性向上・コスト削減(管理コストやオペレーションコスト)



# 03

## FY2025.9 業績予想



全体的に、第2四半期までの需要傾向が継続する想定で、下期も堅調に推移する見通し

需 要

リペアサービス



- ・新設住宅着工戸数が想定より下降傾向にある影響により「戸建て向けリペア」は低調に推移
- ・売価の値上げ努力などにより「集合住宅向けリペア」はQ2までの傾向が継続する見通し
- ・リペアサービス全体としては堅調予測

住環境向け建築サービス



- ・定期点検、引渡し前検査の需要動向はQ2までの傾向が継続する見通し

商環境向け建築サービス



- ・内装工事の需要動向はQ2までの傾向が継続する見通し

商材販売



- ・新設住宅着工戸数の下降傾向による需要低下が見込まれるが、堅調に推移する見通し

コスト面

採用活動などへの投資は継続して実施 / 労務費の上昇や、原価高騰などの影響は引き続き懸念事項

## FY2025.9 通期業績予想

全サービス堅調予測による売上高の伸長、中長期的な収益の拡大に向けた成長投資(人的投資など)を継続しながら、増収増益を想定

### 売上

- ・住宅市場は、新築需要は減少を想定  
ストック領域は、取引先の動向から当社グループの受注環境は堅調想定、営業強化で受注増加を見込む
- ・商環境市場は市況と取引先の動向から当社グループの受注環境は堅調想定、体制強化で需要取り込みを見込む
- ・全体的に、労働力の確保（自社技術者の採用強化、協力会社・FC戦力化）を継続

### 費用面

- ・業務改善、人的投資などによる費用の増加を見込む

(百万円)	FY2024.9	FY2025.9予想	増減額	YoY
売上高	13,224	13,900	+675	105.1%
リペアサービス	4,381	4,362	▲19	99.6%
住環境向け建築サービス	3,894	4,180	+285	107.3%
商環境向け建築サービス	4,264	4,546	+281	106.6%
商材販売	684	812	+127	118.7%
営業利益	359	410	+50	114.1%
経常利益	350	405	+54	115.6%
当期純利益	137	170	+32	123.2%
のれん償却前当期純利益	330	362	+32	109.7%
ROE	5.0%	5.9% <sup>※1</sup>	—	+0.9pt

※1：2025年9月期のROEは、上記の業績予想による予想純資産額に基づき算定しています

配当金		FY2024.9	FY2025.9予想
<div style="background-color: #333; color: white; padding: 10px; text-align: center;"> <b>FY2025.9 予想</b> </div> <p>FY2025.9の配当予想は、 <b>期末配当のみ</b>で、 1株あたり、<b>8円を予定</b></p>	中間	<b>4円</b>	<b>0円</b>
	期末	<b>4円</b>	<b>8円</b>
	年間配当	<b>8円</b>	<b>8円</b>

株主優待制度	保有株式数	株主優待
<p>対象株主様お一人につき、保有株式に応じて 右記の金額のQUOカードを贈呈</p> <p>(株主優待の基準日：3月末)</p>	200株以上、2,000株未満	QUOカード <b>3,000円分</b>
	2,000株以上、6,000株未満	QUOカード <b>4,000円分</b>
	6,000株以上	QUOカード <b>5,000円分</b>

※現時点で株主還元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

# 04

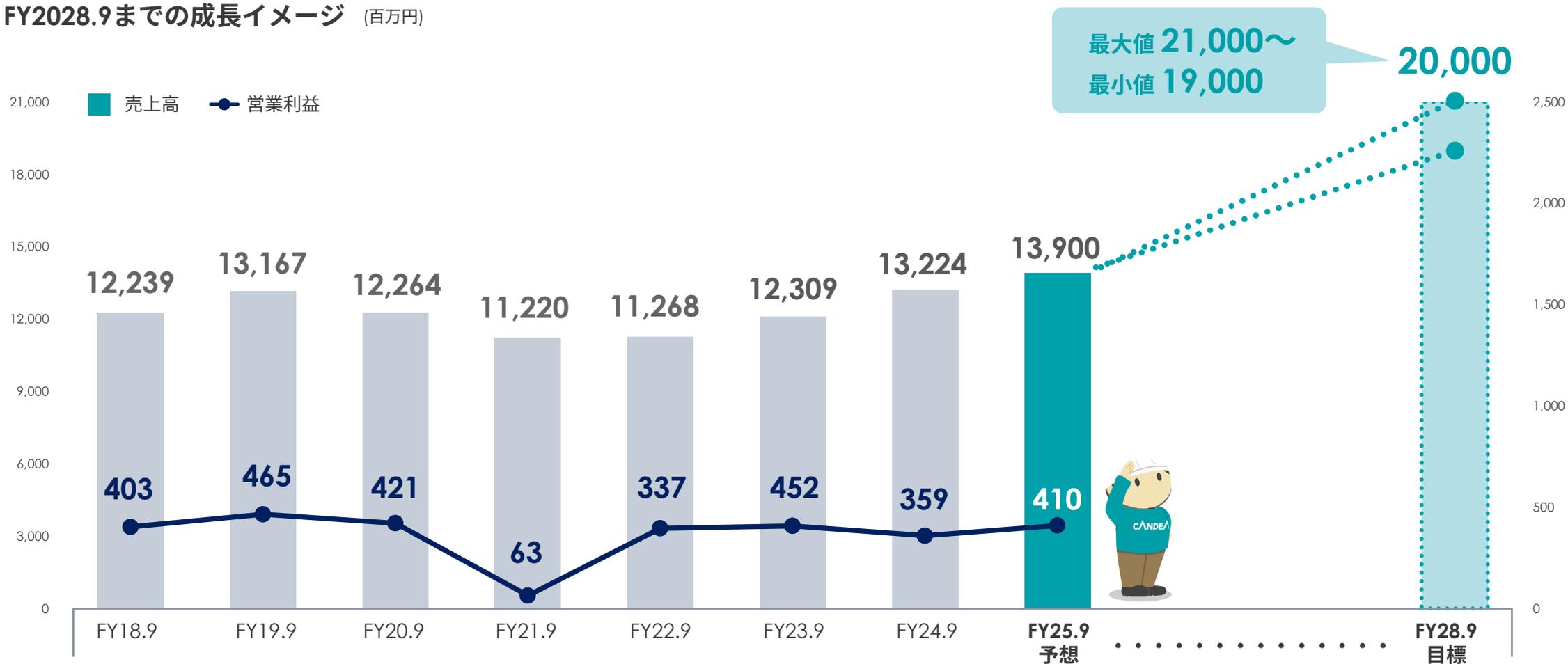
## 今後の方針



## 中期の成長イメージ

FY2028.9の売上高200億円の目標にむけて、利益面は改善を図り、事業成長を目指す

FY2028.9までの成長イメージ (百万円)



## 需要動向 (2028年まで) ※1

### 住宅市場

- ・新築市場での競争加速
- ・ストック市場での収益化に向けた動きが徐々に強まる想定

#### 新築市場は下降トレンド

新設住宅着工戸数 2030年には74万戸まで減少



#### メンテナンス・リフォーム市場は堅調推移

リフォーム市場規模 2030年には7兆円



### 商環境市場

商業関連の内装施工需要は  
堅調・拡大見込み  
(商業施設・ホテル・オフィスなど)

#### 国内旅行需要・インバウンド需要 堅調推移



#### 再開発や建物の老朽化による 建て替え・メンテナンス需要



## 当社グループの課題

労働人口減少による  
建築技術者不足  
賃金上昇



## 世界情勢

インフレ継続／ウクライナ情勢、印パ紛争、米国の経済政策などによる、世界情勢と世界経済の不安定化

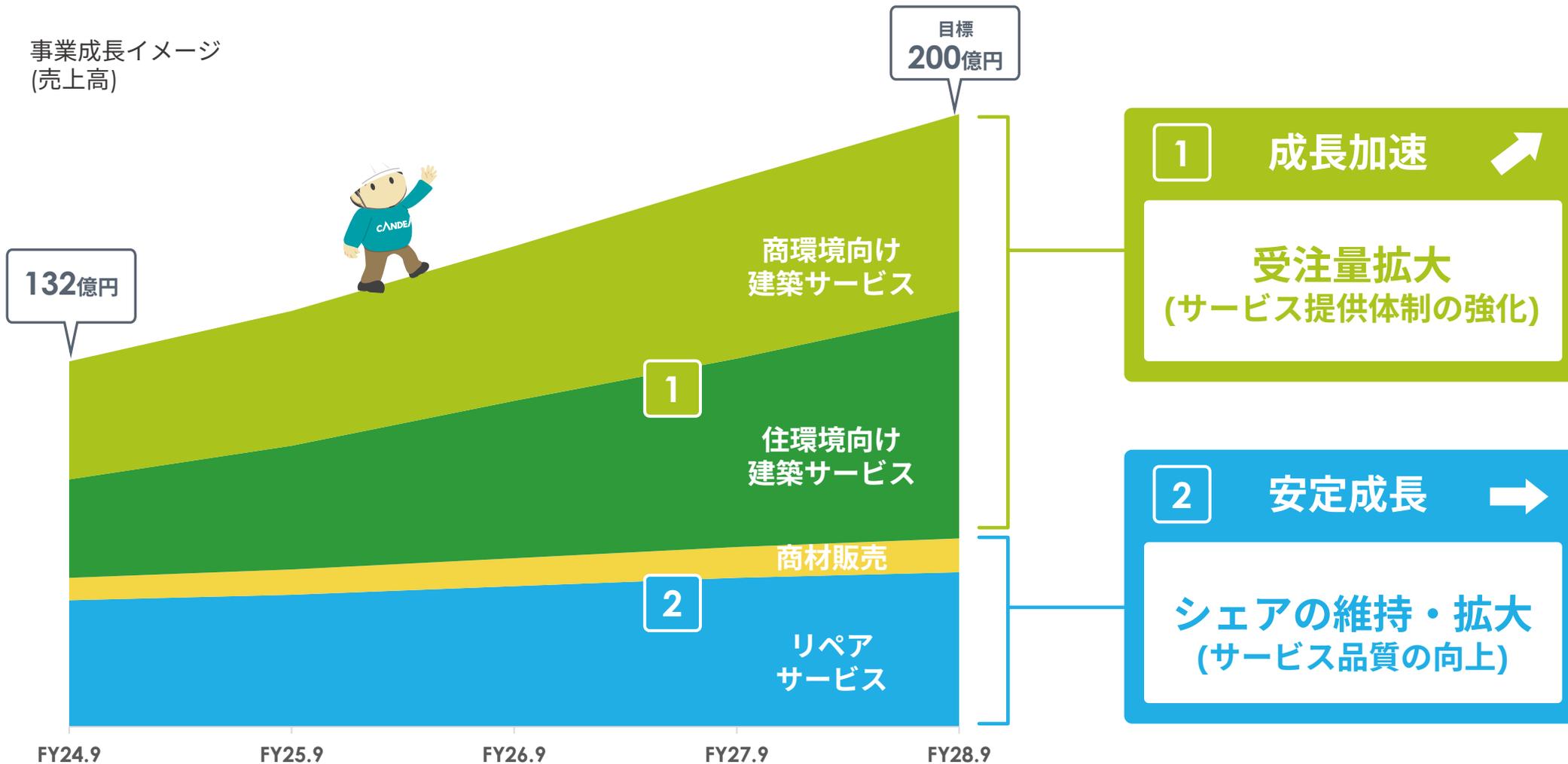
## 国内

デジタル化加速／働き方・生活スタイルの多様化

※1 出典：新設住宅着工戸数、リフォーム市場規模(狭義)...株式会社野村総合研究所による予測値 / 現時点での当社見立ての今後の市場環境予測です / 取引先の需要動向、取引先・業界企業の決算開示情報などを参考としています

# 今後の方針

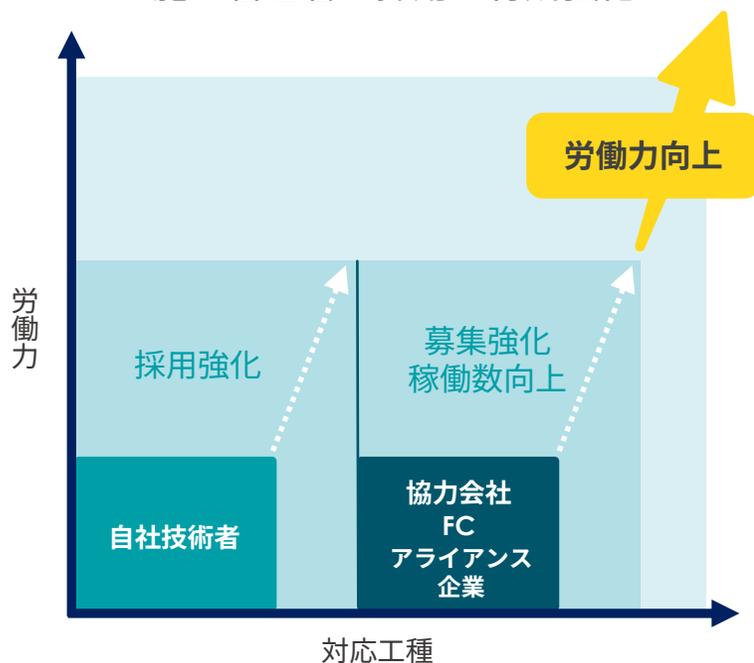
主力サービスの安定成長と、成長を期待するサービスの販売強化で収益拡大



## 事業・サービス

### 1 労働力・施工力の拡大

- ・ 自社技術者、協力会社、FCの全方向で労働力を拡大
- ・ 労働力の効果的・効率的活用
- ・ 施工管理者の採用、育成強化



### 2 生産性の向上

#### オペレーション体制の改善

少ない人数で売上高の増加を支えるべく、オペレーション効率を向上させ利益改善につなげる

### 3 アライアンスの推進

受注機会の創出、相互送客、提供サービスの多様化を図る

住生活を軸とした事業展開をしている企業、全国での施工体制を確保しようとしている企業とのアライアンスを検討

## 人的資本

### 4 人的資本経営への取り組み強化

人的資本への投資を進め、グループ自体が持続的に成長していけるよう、人的基盤の強化を推進

待遇改善

教育・研修の充実

ワーク・ライフ・バランスの推進

多様性の確保

ワークエンゲージメントの向上

リスキリング・アップスキリング

AI活用スキルの向上

など

# 05

## Appendix



グループビジョン

全ての建物に“キャンディル”

事業の軸

人々が抱える建物に対するストレスを解消し、安心・快適な環境づくりに貢献する

会社概要

会社名	株式会社キャンディル
本社所在地	東京都新宿区北山伏町1-11 牛込食糧ビル3階
代表者	代表取締役社長 林 晃生
設立	2014年8月7日
決算期	9月
資本金	561百万円
従業員数	1,215名 (連結：臨時従業員を含む)
拠点数	51拠点 (連結)

事業概要

戸建て・集合住宅・商業施設などあらゆるフィールドで「建築サービス関連事業」を展開

- ・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

グループ会社  
(100%子会社)

- 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
- 株式会社キャンディルパートナーズ

## 戸建て・集合住宅・商業施設などあらゆるフィールドで「建築サービス関連事業」を展開

建築サービス関連事業の単一セグメントからなり、建物の「修繕・改修・維持・管理」に資するサービスを提供

	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
	<p>建材のキズ補修</p>	<p>既存住宅の定期点検 メンテナンス</p>	<p>商業施設・オフィスなどの 内装工事</p>	<p>メンテナンス材の販売</p>
メイン市場	<p>住宅市場 (新築)</p>	<p>住宅市場 (アフター・ストック)</p>	<p>商環境市場</p>	<p>住宅市場</p>
提供 タイミング	住宅竣工時/引渡し前 (建築の最終工程)	住宅引渡し後 アフター・ストック期間	新・改装/移転など 建物の内装が替わる時	EC/ホームセンター 量販店で販売
売上構成比	32.0%	28.3%	35.1%	4.6%



自社技術者  
**837** 名



協力会社・FC加盟店  
**1,417** 社



拠点数  
全国 **51** 拠点

「建築関連事業者」と「住宅・商業施設・オフィス等のオーナー」の双方に向けてサービスを提供

B to B to C のビジネスモデル

**CANDEAL** グループ

建築サービス関連事業

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

クライアント (建築関連事業者)

住宅関連事業者

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  
リフォーム業者 / 一般エンドユーザー

商環境関連業者

店舗内装業者 / チェーン店舗  
商業ゼネコン / 家具メーカー  
ホテル事業者

エンドユーザー



個人住宅  
(新築 / 既存)



商業施設、店舗  
ホテル・オフィス  
その他施設

サービス提供



## 免責事項

本資料は、株式会社キャンディル（以下「当社」といいます。）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」といいます。）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、目標等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）をもとに、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

