

平成 30 年 6 月 1 日

各 位

会社名 株式会社キャンディール  
 代表者名 代表取締役社長 林 晃生  
 (コード番号：1446 東証マザーズ)  
 問合せ先 管理部門担当取締役 藤原 泉  
 ( TEL. 03-6862-1701)

平成 30 年 9 月期の業績予想について

平成 30 年 9 月期（平成 29 年 10 月 1 日～平成 30 年 9 月 30 日）における当社グループの業績予想は、次のとおりであります。

【連結】

(単位：百万円・%)

項目	決算期	平成 30 年 9 月期 (予想)			平成 30 年 9 月期 第 2 四半期累計期間 (実績)		平成 29 年 9 月期 (実績)	
		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率	
売上高		12,820	100.0	7.2	6,334	100.0	11,959	100.0
営業利益		374	2.9	12.1	278	4.4	334	2.8
経常利益		331	2.6	16.0	248	3.9	285	2.4
のれん償却前経常利益		523	4.1	9.5	344	5.4	478	4.0
親会社株主に帰属する 当期（四半期）純利益		155	1.2	38.1	155	2.5	112	0.9
のれん償却前親会社 株主に帰属する 当期（四半期）純利益		347	2.7	13.9	252	4.0	304	2.5
1 株当たり当期（四半期）純利益		31 円 96 銭			32 円 49 銭		23 円 41 銭	
1 株当たりのれん 償却前当期 （四半期）純利益		71 円 60 銭			52 円 51 銭		63 円 58 銭	
1 株当たり配当金		—			—		—	

- (注) 1. 平成 29 年 9 月期（実績）及び平成 30 年 9 月期第 2 四半期累計期間（実績）の 1 株当たり当期（四半期）純利益及び 1 株当たりのれん償却前当期（四半期）純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。平成 30 年 9 月期（予想）の 1 株当たり当期純利益及び 1 株当たりのれん償却前当期純利益は公募予定株式数（200,000 株）を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。
2. 平成 30 年 3 月 14 日付で、株式 1 株につき 100 株の株式分割を行っております。上記では、平成 29 年 9 月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1 株当たり当期（四半期）純利益及び 1 株当たりのれん償却前当期（四半期）純利益を算出しております。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。平成 30 年 6 月 1 日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

## 【平成 30 年 9 月期業績予想の前提条件】

### 1. 当社グループ全体の見通し

当社グループは、当社及び子会社 3 社により構成されており、「建築サービス関連事業」として『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』の 4 つのサービスを提供しております。

『リペアサービス』においては、建物における内装建材、家具等に発生した傷や不具合を部材交換することなく補修するサービスを提供しており、サービス対象とする建物は、住宅のみならず、商業施設、寺社仏閣や文化遺産など多岐にわたっております。

『住環境向け建築サービス』においては、引渡し後の住宅のアフター定期点検や各種メンテナンス、お住まいの方からの問い合わせに対応するコールセンター、大規模な改修を伴わない小規模なリフォームにおけるデザイン・設計・施工、住宅設備等に発生した不具合や施工時に発生した不具合に対して、対象となる物件一斉に対応するリコール対応サービスなど、主として既存住宅向けのサービスを提供しており、住宅循環システムを支えるための住宅ライフサイクル全体をワンストップでカバーできる体制を構築しております。

『商環境向け建築サービス』においては、商業施設の内装仕上げ工事、オフィス移転時の家具や什器の設置や内装変更、ホテルの家具取り付け、家具の組み立て、建築揚重など多岐にわたるサービスを提供しており、百貨店やショッピングセンター、チェーン店などでみられる多店舗一斉工事、複数業者一斉入場等の同時多発的な現場対応に精通し、機動性に富んだサービスを提供できる体制となっております。

『商材販売』においては、補修材料の販売とインテリア商材の販売を行っております。

当社グループを取り巻く環境は、企業収益や雇用・所得環境の改善が続くなかで、緩やかな回復基調で推移しております。一方で、中国をはじめとする新興国経済の下振れ懸念や米国の政策動向等、依然として先行き不透明な状態が続いております。

当社グループ事業に関係の高い住宅業界におきましては、国土交通省発表による新設住宅着工戸数は平成 29 年 1 月～12 月累計で前年同期比 99.7%とほぼ同水準となり堅調に推移しております。また、商業施設においても、訪日外国人の増加や東京オリンピックを控えたホテルの新装・改装などを背景に堅調に推移しております。

このような状況のもと、当社グループは、「世界に誇れる独創的建物サービスで社会と感動を分かち合う」という当社グループ理念に基づき、持続的な事業の成長とさらなる企業価値の向上に向けて活動を強化しております。また、当社グループビジョン「全ての建物にキャンディル」の実現に向けて、平成 28 年に閣議決定された「住生活基本計画」に沿ったサービスの拡充とお客様のニーズにあった新サービス開発に取り組み、住宅関連サービス及び商業施設関連サービスの売上拡大に努めてまいります。

平成 30 年 9 月期第 2 四半期連結累計期間の実績は概ね計画通りに進捗しており、売上高は 6,334 百万円、営業利益は 278 百万円、経常利益は 248 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は 155 百万円となりました。

当社グループの平成 30 年 9 月期における連結業績につきましては、売上高は 12,820 百万円（前期比 7.2%増）、営業利益は 374 百万円（前期比 12.1%増）、経常利益は 331 百万円（前期比 16.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は 155 百万円（前期比 38.1%増）を見込んでおります。なお、当社グループでは、組織再編及び M&A の実施に伴い発生するのれん償却額を販売費及び一般管理費に 192 百万円計上する見込みであり、これを加えたのれん償却前経常利益は 523 百万円（前年同期比 9.5%増）、のれん償却前親会社株主に帰属する当期純利益は 347 百万円（前年同期比 13.9%増）を見込んでおります。

#### ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。平成 30 年 6 月 1 日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

## 2. 業績予想の前提条件

### (1) 売上高

当社グループの売上高は、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、商材販売の4サービスで構成されています。

サービス別の売上構成は以下のとおりです

(単位：百万円、%)

	平成30年9月期 (予想)			平成29年9月期 (実績)	
		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率
リペアサービス	4,712	36.8	1.3	4,653	38.9
住環境向け建築サービス	3,770	29.4	5.8	3,562	29.8
商環境向け建築サービス	3,492	27.2	21.4	2,875	24.0
商材販売	845	6.6	△2.5	867	7.3
売上高合計	12,820	100.0	7.2	11,959	100.0

#### 【リペアサービス】

リペアサービスについては、48,017 拠点の顧客を対象に、当社グループが営業情報（将来の受注件数や受注金額に繋がる施工情報等）を把握している顧客と把握していない顧客が存在するため、「営業情報を把握している顧客グループ：800 拠点」、「営業情報を把握していない顧客グループ：47,217 拠点」に分類したうえで売上計画を作成しております。なお、リペアサービスにおける「営業情報を把握している顧客グループ」と「営業情報を把握していない顧客グループ」の売上高比率は、43.7%と56.3%を見込んでおります。「営業情報を把握している顧客グループ」は、顧客の施工計画に沿ったリペアサービスの作業予約や顧客のちょっとした手間を代行するサービスを取り入れたことにより、前期比105.0%となる売上高2,059百万円を見込み、「営業情報を把握していない顧客グループ」については、特段の営業施策を行っていないことから、前期比98.6%となる売上高2,653百万円を見込んでおります。

さらに1日内で作業が完了する「戸建向け」と長期に渡り継続して作業する「集合住宅向け」に分類しております。「営業情報を把握している顧客グループ」の「戸建向け」においては、顧客別に前期の実績に基づき受注単価を設定するとともに営業情報から受注数量を予測し、受注数量に受注単価を乗じることで顧客別の売上見込金額を算出しており、これらを積上げることで売上高の計画値を算出しております。そのため、当社グループが重要と考える業績評価指標は「平均受注単価」及び「受注件数」としてしております。「営業情報を把握している顧客グループ」の「集合住宅向け」においては、住宅の規模に基づき延べ作業人工数を予測し、前期実績に基づく一人当たりの生産性を乗じることで顧客別の売上見込金額を算出しており、これらを積み上げることで売上高の計画値を算出しております。そのため、当社グループが重要と考える業績評価指標は「一人当たりの生産性」及び「延べ作業人工数」としてしております。

また、「営業情報を把握していない顧客グループ」に対しては、過去3年間の売上高実績の推移をもとに、拠点の統廃合や特需案件の有無等の定性情報を反映させて売上高の計画値を算出しております。

以上の結果、平成30年9月期における「戸建向け」の「平均受注単価」は前期比で1.9%の増加を見込む一方で、「受注件数」については前期比で1.3%の増加を見込み、また、「集合住宅向け」の「延べ作業人工数」は前期比で5.8%の減少を見込む一方で、「一人当たりの生産性」は0.3%の減少を見込むことから、リペアサービス合計の売上高は4,712百万円（前期比1.3%増）を予想しております。

#### ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。平成30年6月1日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

### 【住環境向け建築サービス】

住環境向け建築サービスについては、顧客ごとの案件の状況を「契約の締結完了」、「見積の提出完了」、「見積を提出予定」という3つの区分に分類したうえで、前期実績をもとに各区分の乗率（約定確度）を設定し、各案件の受注予想額に当該乗率を乗じることで売上見込み金額を算出しており、これらを積上げることで売上高の計画値を算出しています。

なお、住環境向け建築サービスに含まれる「検査サービス(集合住宅向け)」については、上記リペアサービスの「集合住宅向け」の方法を採用して売上高の計画値を算出しております。

また、住環境向け建築サービスについては、『1日以内で作業が完了するサービス』と『長期に渡り継続して作業するサービス』に分類されます。そのため、当社グループが重要と考える業績評価指標は、『1日以内で作業完了するサービス』については「平均受注単価」及び「受注件数」とし、『長期に渡り継続して作業するサービス』については「一人当たり生産性」及び「延べ作業人工数」としております。

以上の結果、平成30年9月期における『1日以内で作業が完了するサービス』の「平均受注単価」は前期比で2.6%の増加を見込み、「受注件数」については前期比で5.7%の増加を見込んでおります。また、『長期に渡り継続して作業するサービス』の「一人当たり生産性」は前期比0.5%の減少を見込み、「延べ作業人工数」については特需案件及びアフター定期点検等の住宅ストック関連サービスの需要が堅調な増加傾向にあることから、前期比で16.5%の増加を見込み、住環境向け建築サービスの売上高は3,770百万円（前期比5.8%増）を予想しております。

### 【商環境向け建築サービス】

商環境向け建築サービスのうち、「組立サービス」「揚重サービス」については、上記リペアサービスの「集合住宅向け」の方法を採用し、「内装施工サービス」については、上記住環境向け建築サービスの方法を採用して売上高の計画値を算出しております。そのため、当社グループが重要と考える業績評価指標は、『内装施工サービス』については「平均受注単価」及び「受注件数」とし、『組立サービス』、『揚重サービス』については「一人当たり生産性」及び「延べ作業人工数」としております。

以上の結果、平成30年9月期における「平均受注単価」は前期比で7.0%の増加を見込み、「受注件数」については、東京オリンピックを控えた商業施設やホテルの内装関連の需要が増加傾向にあることから、前期比で22.7%の増加を見込んでおります。また、「一人当たり生産性」は3.6%の増加を見込み、「延べ作業人工数」については10.6%の増加を見込むことから、商環境向け建築サービスの売上高は3,492百万円（前期比21.4%増）を予想しております。

### 【商材販売】

当社グループの商材販売は、『インテリア商材の販売』及び『補修材料の販売』になります。『インテリア商材の販売』は、内装設計やインテリアデザインの提案と合わせた照明機器やカーテンなどを販売しており、予想される獲得物件の受注戸数に前期の平均単価を乗じて売上高の計画値を算出しております。

『補修材料の販売』は、リペアサービスに関連する補修材料の販売であり、日本全国のホームセンターやECサイトを通じて販売しております。ここでは、過去3年間の販売実績推移をもとに販売数量を予測し、これに計画策定時の販売単価を乗じることで売上高の計画値を算出しております。そのため、当社グループが重要と考える業績評価指標は、『インテリア商材の販売』については「平均単価」及び「受注戸数」とし、『補修材料の販売』については「平均単価」及び「販売数量」としております。

以上の結果、平成30年9月期における『インテリア商材の販売』については、マンションの販売価格が高騰（一般財団法人日本不動産研究所：2018年2月21日発表/全国マンション市場動向より前期比1.2%上昇）している影響で顧客がインテリア商品の購入を節約する傾向にあることから、「平均単価」は前期比で28.4%の減少を見込んでおります。また、「受注戸数」については前期比で15.5%の増加を見込んでおりま

#### ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。平成30年6月1日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

す。『補修材料の販売』については、「平均単価」は前期比で1.5%の増加を見込み、「販売数量」については前期比で1.3%の減少を見込むことから、商材販売の売上高は845百万円（前期比2.5%減）を予想しております。

#### （2）売上原価、売上総利益

売上原価予想については、具体的には以下の様に算出しております。

材料費については、前期実績及び計画策定時の直近実績から算定した原価率を基礎として算出しております。労務費については、人員計画をもとに賃金の固定部分を算出し、売上高の増減に応じて増減する賃金の変動部分については、売上高に対する比率の前期実績及び計画策定時の直近実績をもとに、残業時間の抑制効果を加味して想定される比率を算定し、これを売上高の計画値に乗じることで算出しております。外注費については、①売上高が増加しても社内で対応し外注は増やさない方針のサービスと、②売上高の増加に応じて外注を増やす方針のサービスに分類し、①に分類されるサービスについては、外注業者との契約数に計画策定時の平均単価に乗じることで算出しております。②に分類されるサービスについては、売上高に対する比率の前期実績及び計画策定時の直近実績を算出し、これを売上高の計画値に乗じることで算出しております。その他経費については、前期実績及び計画策定時の直近実績に基づいて算出しております。

以上の結果、売上原価については、8,199百万円（前期比7.0%増）を見込んでおり、売上総利益については4,621百万円（前期比7.6%増）を見込んでおります。

#### （3）販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費予想については、具体的には以下の様に算出しております。

人件費は、前期実績と人員増強を反映させた人員計画に基づき策定しております。地代家賃等の物件費は、拠点の新設及び統廃合の計画に基づき算定しております。その他、前期実績を基礎とし、上場関連費用及び投資計画に係る費用を反映させ、各勘定科目の発生態様に依りて発生額を算出しております。

以上の結果、販売費及び一般管理費については、主に人件費及び上場関連費用が増加することから4,246百万円（前期比7.3%増）を見込んでおり、営業利益については374百万円（前期比12.1%増）を見込んでおります。

#### （4）営業外損益、経常利益

営業外収益については特筆すべきものではなく、営業外費用については主に上場関連費用及び支払利息であり、計画策定時点で個別に見積り予想値を算出しております。

以上の結果、営業外収益は5百万円、営業外費用は49百万円、経常利益は331百万円（前期比16.0%増）を見込んでおります。

#### （5）特別損益、親会社株主に帰属する当期純利益

特別損益については見込んでおりません。以上の結果、税金等調整前当期純利益331百万円より法人税等176百万円を差し引き、平成30年9月期における親会社株主に帰属する当期純利益は155百万円（前期比38.1%増）を見込んでおります。

#### 【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以上

#### ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。平成30年6月1日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積り、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なる場合があります。