

平均株価  
2万4000円を突破!!

これから物色される上方修正予備軍 厳選31



全国500万人の個人投資家の財産づくりを応援!!

# 株主手帳

247社の  
有力情報掲載

11 2018年  
月号

定価700円

2018年11月1日発行 毎月1回1日発行/通巻776号 昭和33年8月6日第3種郵便物認可 昭和32年12月26日国鉄東局特別扱承認雑誌第199号

特集

## まだまだ騰がるぞ日本株

### 平均株価2万4000円を突破!!

### これから物色される

### 上方修正予備軍 厳選

# 31



強力連載陣も絶好調!



杉村富生の **マーケットレター**  
いよいよ上放れ、のタイミングが到来!



増井麻里子の **ズバリ! 業界分析**  
[第10回] その他製品業界 (楽器市場)



証券経済アナリスト 清水洋介の **辛口放談**  
上昇、下落要因~上がるべくして上がる、下がるべくして下がる



丸山隆之の **勝率9割の株式投資**  
投資にも「裏の秋」到来!&10月から始めるといいことあるかも?!



白石定之の **株式投資でうまくいく人 いかない人**  
[第10回] 中小型ファンドを参考にする際の注意点



IFA 原田茂行の **テーマ株大捜査線**  
[今月のテーマ] 電子書籍



百戦錬磨・中西文行に聞く **今月の相場格言**  
「金のなる木は水では生きぬ、汗をやらねば枯れていく」

社長インタビュー



高松信彦 代表取締役社長  
トピー工業

自動車・建機用ホイールのトップメーカー  
素材から製品までの一貫生産体制が強み

株主手帳が探します!!  
国内市場の良い会社

- 「WATCHこの企業の戦略」Jトラスト
- 「企業解剖」アニコムホールディングス
- 「連続増収増益企業」アイル
- 「イノベーションに挑む」メドピア
- 「注目企業ウォッチ」テリロジー
- 「新社長の戦略 interview」三光産業
- 「新規上場インタビュー」アイ・ピー・エス
- ロジザード/キャンディール

経営者が語る  
成長への施策は!?

銘柄研究 ミサワ/テクノプロ・HD/鳥貴族/ビジョナリーHD  
スバル興業/ファーマフーズゼネラルパッカー

好評連載 My Trade Style [女性投資家が応援したくなる会社]

## キャンディル

7月5日上場 [1446・マザ]

初値 1,800円 単元 100株  
騰落率 52.54% 決算 9月

# 建物リペアサービスで日本全国をカバー 定期点検を通じて24万戸の建物を管理

建物のリペア事業を全国展開するキャンディル(1446)が東証マザーズに上場。マニュアルによって標準化された高度な修復技術を強みに、戸建て、集合住宅、商業施設などのメンテナンスを幅広く担当する。今後は大手と協業しさらなるサービスの拡大を目指す。

## キヤ

ンディルの事業の主力となつているのが、住宅を中心にリペアやメンテナンスサービスを提供するリペア事業だ。建物の施工中に傷や穴をつけてしまうのはよくあることだが、その度に建材を交換するのは費用もかかるし、工期も伸びてしまう。同社は建物や家具の傷やへこみを短時間で直す高い技術を持っており、工事引渡し前とアフターメンテナンスのタイミングでサービスを提供。全国35都市に58拠点を持ち、月3万件の補修実績がある。「リペアは個人業者に依頼することが多く、全国で

展開している会社はまずない。当社の強みのひとつは教育で、4000以上のマニュアルを使う育成システムを持つている。服装や言葉遣いなどの基礎教育も行い、訪問するお宅の方にストレスを感じさせない

いように努めています」(林晃生社長)。また同社では、住宅・建物や建材にリコールが発生した場合の自主回収や再工事などの対応を引き受ける。工事中に住むホテルの手配まで全国ワンストップで対応するのは、同社だけだという。

### メンテナンス担当から リフォーム案件への受注へ発展

同社が展開するもうひとつのサービスが、引渡しから半年、1年、2年、5年などのタイミングで行うアフター定期点検だ。現在、108社のハウスメーカーやビルダー、保険会社などから点検を請負い、年間24万戸の建物を担当。固定顧客のいるストック型のビジネスであり、同社グループの中でもっとも成長率の高いサービスとなっている。「当社は日本でいちばん点検をやっている会社です。定期点検を通じて管理する物件は毎年増え続けている。新築の引渡し時からずっと担当している住宅も多く、そこから人間関係を作つて、エンドユーザーからのリフォームやリノベを請け負

つていきます」(同氏)。リフォームやリノベの獲得に関しては、必ずハウスメーカー等を通じて指名を受けることで、点検を発注する顧客との共存関係を構築している。また、同社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販売している。補修材料は、業界スタンダードとなっているドイツ系とアメリカ系の両方を扱っており、競合他社がいなことから、販売を通じて他社の動きも把握できる立場だという。

一方、同社は商環境向け建築サービスも展開しており、アパートの内装工事や全国チェーンなどの他店舗一斉工事に強みを持つている。またホテルなどへの什器や家具の配置、そして大手家具メーカーの配送後の組み立てサービスも担当している。今後は住宅と同様、引渡し後のメンテナンスや再施工などのストック型モデルを導入・展開していく予定だ。

「東京五輪までは商業施設の仕事が増えるが、その後は不透明。住宅と商業施設を含め、メンテナンス専門に特化していくことで業績を伸ばしていく。うちはメンテナンスの部隊を持っているのが強み。今後は大手企業と協業し、民泊や中古住宅、賃貸の管理なども進めていきたい」(同氏)



林 晃生 社長

CANDE  
株式会社キャン

キャンディルテ