

キャンディル

好業績・高成長を支える ビジネスモデルとアライアンス

修繕・改修・維持・管理といった建物のライフサイクルサポート企業を掲げるキャンディル（1446・東マ）が2月13日に発表した今9月期第1四半期（10～12月）決算は、売上高33億1400万円（前年同期比8・2％増）、経常利益1億2200万円（同92・7％増）と好スタートを切った。新規上場から7カ月が経過した林晃生代表取締役社長（写真）に、同社の魅力と今後の事業展開をインタビューした。



最高益更新で 株主還元も手厚く

第1四半期は好調な滑り出しとなった。商環境向け建築サービスが前年同期比23・3％増収、リペアサービスが同8・8％増収と主力事業の伸

びが業績好調を支えている。今9月期通期では前期比10・3％増収の135億円、同27・5％経常増益の4億4000万円

で、連続して過去最高益更新の見込みに変更はない。今期からは中間5円及び期末5円の年間10円配当を実施し、所有株式数でグレードアップする株主優待策（期末100株所有で3000円分のクオカード）も新設し、株主還元

に貢献して行きたい。

相次ぐアライアンス戦略

上場後に「SOMPOワラシティ」「TEPCOホームテック」「ドゥーマンズ」などと相次ぎ提携戦略を発表した。アライアンスについては、建築業界のみならず幅広い業

住環境向け 建築サービスを強化

も力を入れていく。また、将来的には東証本則市場へのステップアップも目指していく。

ビジネスモデルの特徴として、建築業界で幅広く需要があるリペア（キズ補修）をブックに取引を開始し、現在のリペアサービス顧客2万372社からアフター定期点検の受注につなげている。アフター定期点検は住環境向け建築サービスの中でもストック型のビジネスであり、同時に小規模リフォームなど、リペアを含む新たなフロー型ビジネスの獲得につながっていくことが期待される。こうした広がり観点から、住環境向け建築サービスを強化している。リペアサービスは環境に優しいビジネスモデルでもあることから、住環境向け建築サービスを通じて、環境と社会に貢献して行きたい。

東京五輪、 インバウンドも商機

異業種と協業の可能性があると考えている。当社グループが持つ全国56拠点の拠点網と1000名を超える直接雇用の技術者、440社の協力業者網は、簡単に構築することはできない。この経営資源を活用して、新しい価値を創造できるならば幅広くアライアンスを検討していく。また、現状の大手取引先とも関係を強化しつつ、規模の大小、業種業界にこだわらず、特定顧客に偏らない事業拡大を今後も目指していく。

【記者の視点】

他に類を見ない独自のビジネスモデルを全国規模で構築していることが企業成長の源泉となっている。最高益更新の利益変化率を伴った業績に初配当、魅力的な優待新設と手厚い株主還元策も加わった。成長性を踏まえると、PER23倍、PBR1・7倍の株価指標に割高感はなく、昨年7月高値1850円から調整十分な1000円近辺の時価水準は下値を切り上げ始めている。中長期的な投資対象として見直せるタイミングにある。