



2026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

2026.5.14



- 01 ハイライト
- 02 FY2026.9 Q2 決算概要
- 03 FY2026.9 業績予想
- 04 今後の方針
- 05 Appendix



01

ハイライト



FY2026.9 Q2
業績ハイライト

過去最高	売上高	7,717 百万円	YoY	107.2%	↑
過去最高	営業利益	439 百万円	YoY	124.3%	↑
過去最高	のれん償却前 経常利益	539 百万円	YoY	120.6%	↑

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、全サービスが堅調に推移し、特に住環境向け建築サービス、商環境向け建築サービスの好調継続によりQ2も過去最高を更新

営業利益

- ・主力サービスの販売好調や値上げ施策の推進などにより、売上総利益が増加
- ・人的投資(待遇改善など)に伴う人件費の上昇や、物価高騰によるコストの増加、子会社の事務所移転などによる費用増加などがあったものの、それらを吸収し、営業利益は前年同期を大幅に上回る進捗で推移

下期／通期の
見通し

下期

- ・受注環境：概ね堅調に推移する見通し
- ・利益面：人的投資（待遇改善・教育など）により、前年同期に比べ緩やかな推移となる見通し

通期

- ・中東情勢について今後の状況を見通すことは困難なため、通期予想は据え置き



02

FY2026.9 Q2 決算概要



FY2026.9 Q2 連結業績

売上高・各段階利益はいずれも前年同期に比べ伸長

(百万円)	FY2025.9 Q2	FY2026.9 Q2	増減額	YoY	通期 業績予想	進捗率
売上高	7,198	7,717	+518	107.2%	15,000	51.4%
リペアサービス	2,301	2,399	+98	104.3%	4,550	52.7%
住環境向け建築サービス	2,040	2,182	+142	107.0%	4,550	48.0%
商環境向け建築サービス	2,527	2,799	+272	110.8%	5,200	53.8%
商材販売	328	334	+5	101.8%	700	47.8%
売上総利益	2,614	2,845	+230	108.8%	—	—
売上総利益率	36.3%	36.9%	—	+0.6pt	—	—
販売管理費	2,261	2,405	+144	106.4%	—	—
営業利益	353	439	+86	124.3%	480	91.7%
営業利益率	4.9%	5.7%	—	+0.8pt	—	—
経常利益	350	442	+92	126.3%	460	96.3%
中間(当期)純利益	174	234	+60	134.8%	200	117.3%
のれん償却前経常利益	446	539	+92	120.6%	—	—
のれん償却前経常利益率	6.2%	7.0%	—	+0.8pt	—	—
のれん償却前中間(当期)純利益	270	330	+60	122.4%	392	84.3%
ROE	6.1%	7.7%	—	+1.6pt	6.6% ^{※1}	—

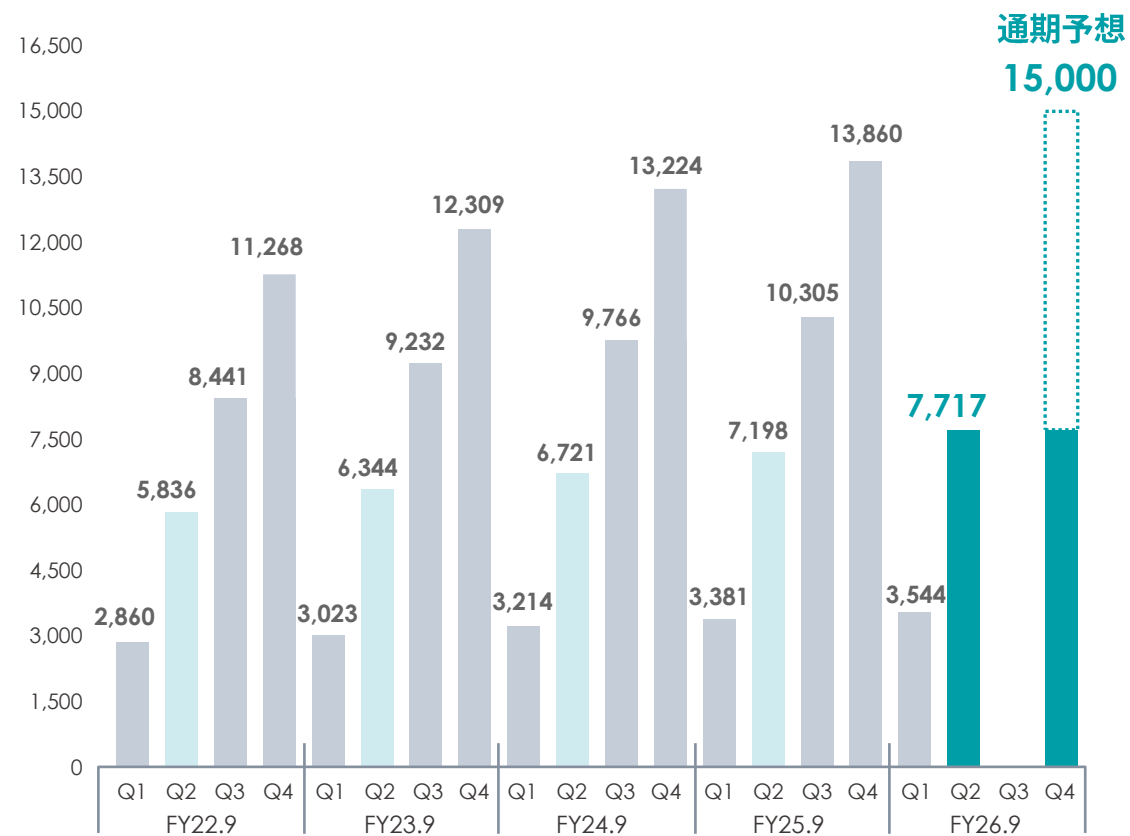
売上高・営業利益の推移と進捗率

売上高、営業利益ともに想定より上振れて推移

進捗率
51.4%

(百万円)

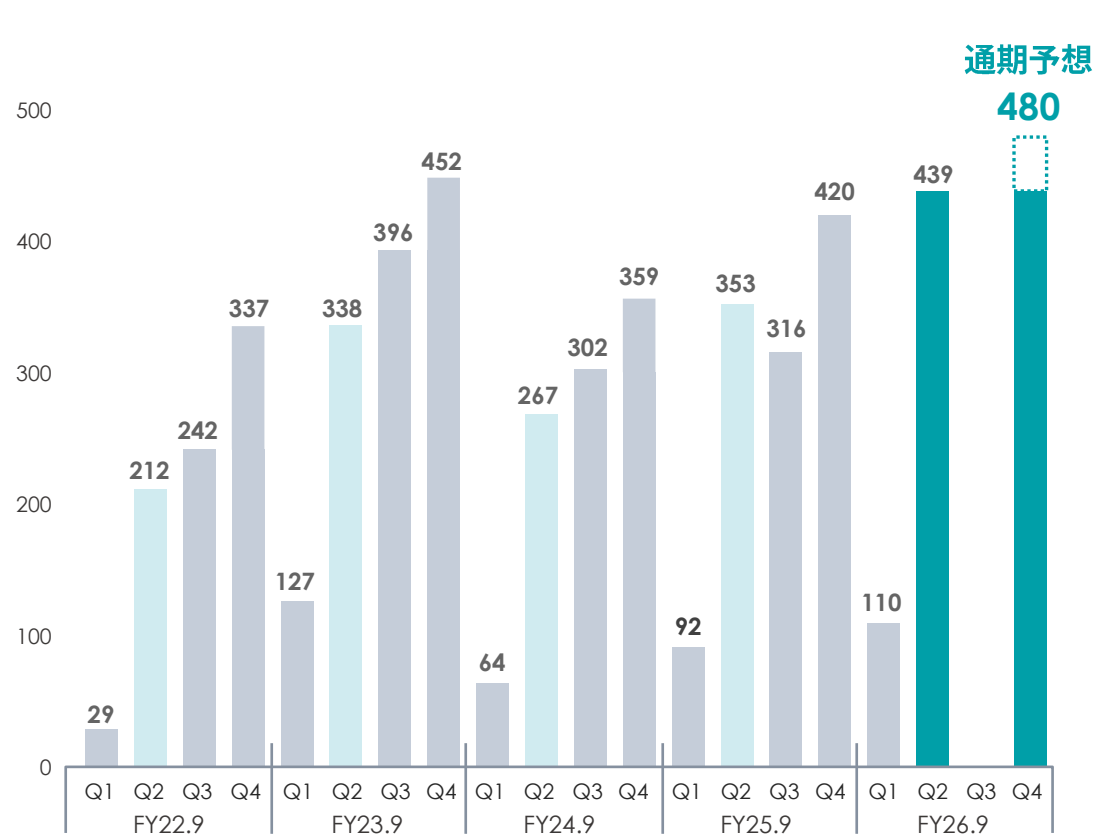
売上高

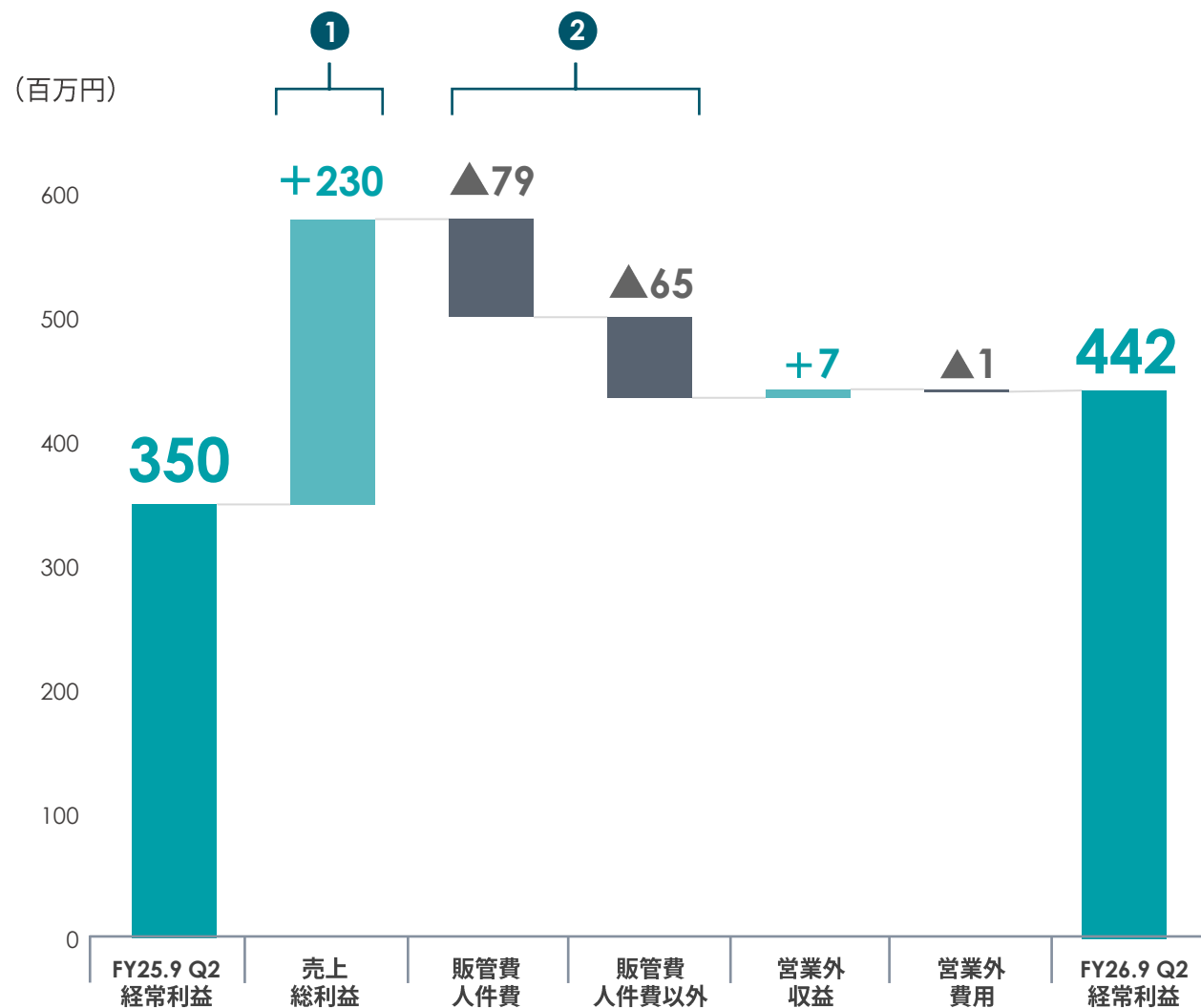


進捗率
91.7%

(百万円)

営業利益





主な増減要因

① 売上総利益 (増益)

- ・ 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
- ・ 値上げ施策の推進や、稼働の向上による生産性の改善により増加

② 販管費 (増加)

[人件費] +79百万円
 待遇改善の継続的推進による増加

[人件費以外] +65百万円
 営業強化による活動費用、採用費、子会社の事務所移転に伴う家賃や備品費用などの増加

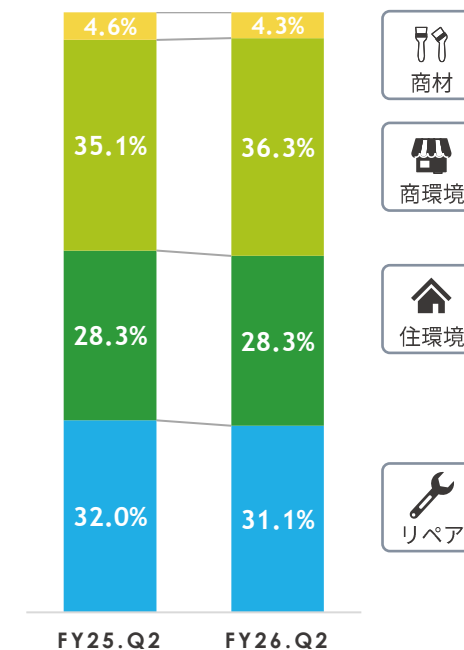


サービス区分別 売上高

- ・住環境向け建築サービスは、定期点検の増加、引渡し前検査(戸建て・集合住宅)の好調推移に加え、定期メンテナンス工事の増加などにより、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、新設住宅着工戸数の減少影響を受けつつも堅調推移

(百万円)	FY2025.9 Q2	FY2026.9 Q2	増減額	YoY	通期 業績予想	進捗率
売上高	7,198	7,717	+518	107.2%	15,000	51.4%
リペアサービス	2,301	2,399	+98	104.3%	4,550	52.7%
住環境向け 建築サービス	2,040	<small>過去 最高</small> 2,182	+142	107.0%	4,550	48.0%
商環境向け 建築サービス	2,527	<small>過去 最高</small> 2,799	+272	110.8%	5,200	53.8%
商材販売	328	334	+5	101.8%	700	47.8%

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



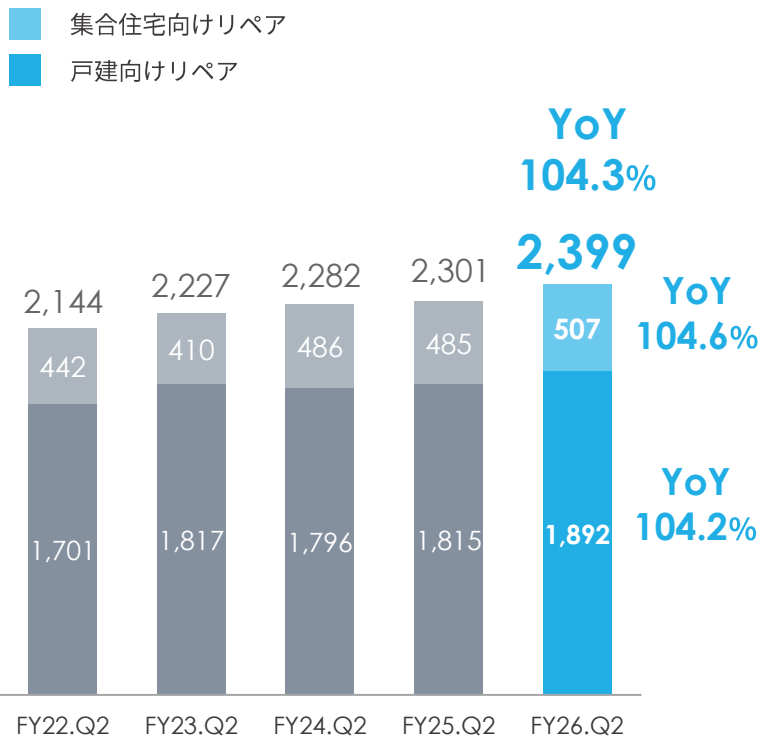
戸建向け

新設住宅着工戸数の減少^{※1}の影響を受け、受注件数は減少したものの、既存顧客からの案件獲得や新規顧客の開拓、単価の高い案件獲得に注力した結果、受注単価が上昇し、売上高は増収で推移

集合住宅向け

案件獲得と技術者採用の両面で苦戦し、延べ人工数は減少したものの、値上げ効果と稼働効率の向上により、一人当たりの生産性は上昇し、売上高は増収で推移

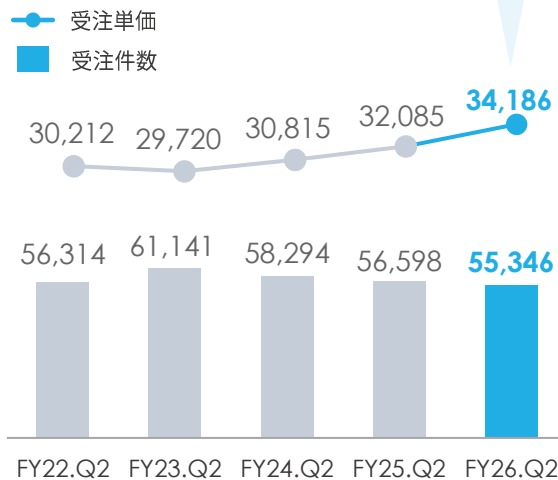
売上高の推移 (百万円)



主要KPI

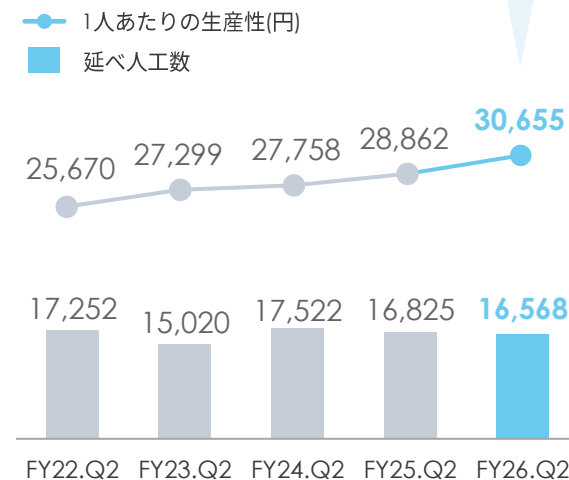
戸建向けリペア

受注単価 YoY 106.5%
受注件数 YoY 97.8%



集合住宅向けリペア

1人当たりの生産性 YoY 106.2%
延べ人工数 YoY 98.5%



※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 2025年4月～2025年9月 の前年同期比 85.6%（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 2024年10月～2025年3月 の前年同期比 99.1%（出典：国土交通省）

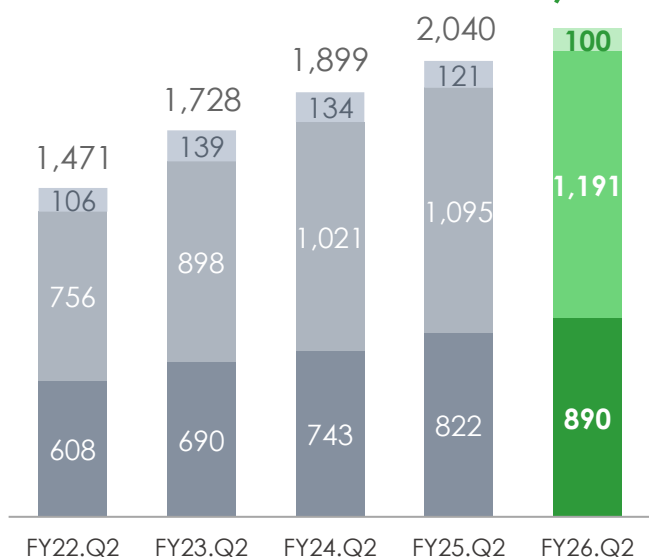
サービス別状況：住環境向け建築サービス



- ・「定期点検」は、既存顧客からの受注が増加したことにより、実施件数が増加し、売上高は順調に伸長
- ・戸建て、集合住宅ともに「引渡し前検査」が好調に推移したこと、また、住宅の引渡し5年、10年目以降に必要な「定期メンテナンス工事」の獲得が進み、「小型修繕・各種施工・検査・コーティング」の売上高が伸長
- ・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 ※1
- 定期点検



YoY
107.0%

過去最高

YoY
82.8%

過去最高

YoY
108.8%

過去最高

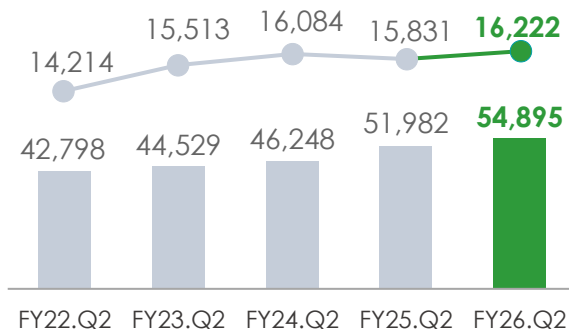
YoY
108.2%

主要KPI

定期点検

受注単価 YoY 102.5%
実施件数 YoY 105.6%

- 受注単価
- 実施件数



累積管理戸数
FY2026.9 Q2

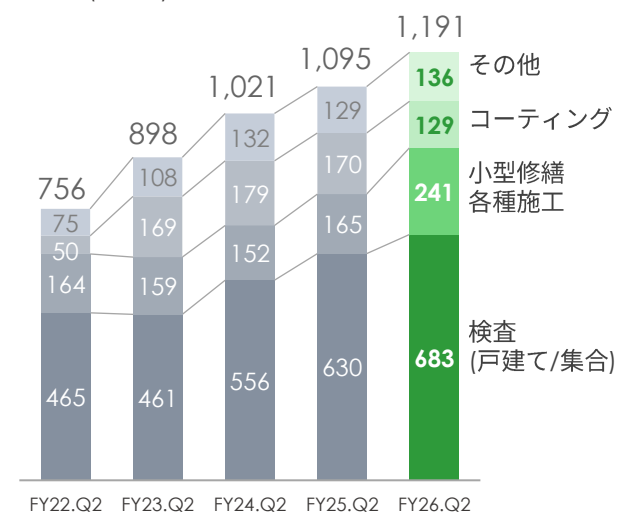
前期末比105.1%で順調に推移

734,022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、戸建て向け、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

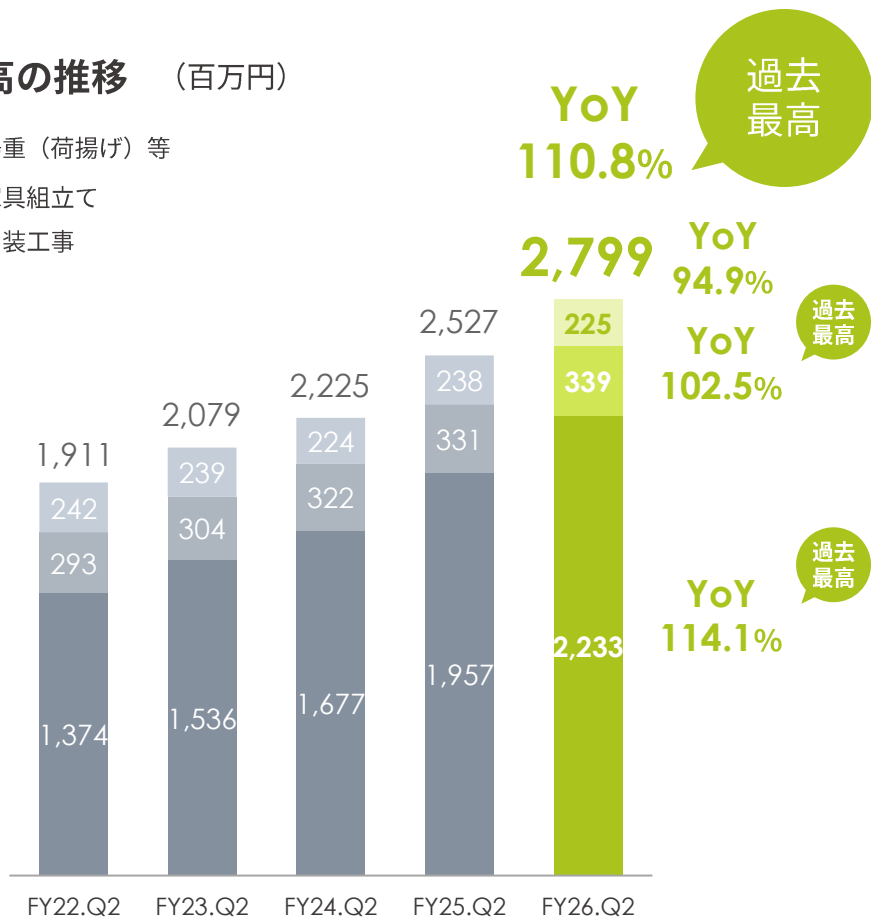
サービス別状況：商環境向け建築サービス



- ・商環境市場の需要堅調により、店舗(携帯・アパレル、飲食など)の新装工事、ホテル、オフィスや工場の改装工事案件が増加
- ・家具量販店からの組み立て受注も堅調に推移
- ・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)	FY2025.9 Q2	FY2026.9 Q2	増減額	YoY
売上高	1,957	2,233	+276	114.1%
大型 1,000万円以上	799	1,082	+283	135.4%
中型 500~1,000万円未満	178	221	+42	124.0%
小型 500万円未満	980	930	▲50	94.9%

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／小型修繕・各種施工	1
2 イケア・ジャパン株式会社			●		家具組立て（全店舗）	2
3 TOPPAN株式会社			●	●	オフィスなどの内装工事	10
4 株式会社一条工務店	●	●		●	リペア／定期点検／小型修繕・各種施工	3
5 株式会社総合デザイン			●		店舗・商業施設・ホテル内装工事	★
6 楽天モバイルエンジニアリング株式会社			●		店舗内装工事	5
7 アイディホーム株式会社	●	●			リペア／定期点検／小型修繕・各種施工	4
8 株式会社エムクリエイツ			●		店舗・商業施設内装工事	★
9 アイリスチトセ株式会社			●		オフィスなどの内装工事	★
10 株式会社丹青社	●		●		店舗内装工事／リペア	8

上位11～20位

住友不動産ハウジング株式会社 / 株式会社サカイ引越センター / 清水建設株式会社 / 前田建設工業株式会社 / 大東建託株式会社
株式会社ディー・ブレン / 株式会社オリバー / YKK AP株式会社 / タクトホーム株式会社 / 株式会社オカムラ

★ FY2026.9 Q2 で新たに上位10社にランクインした取引先

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

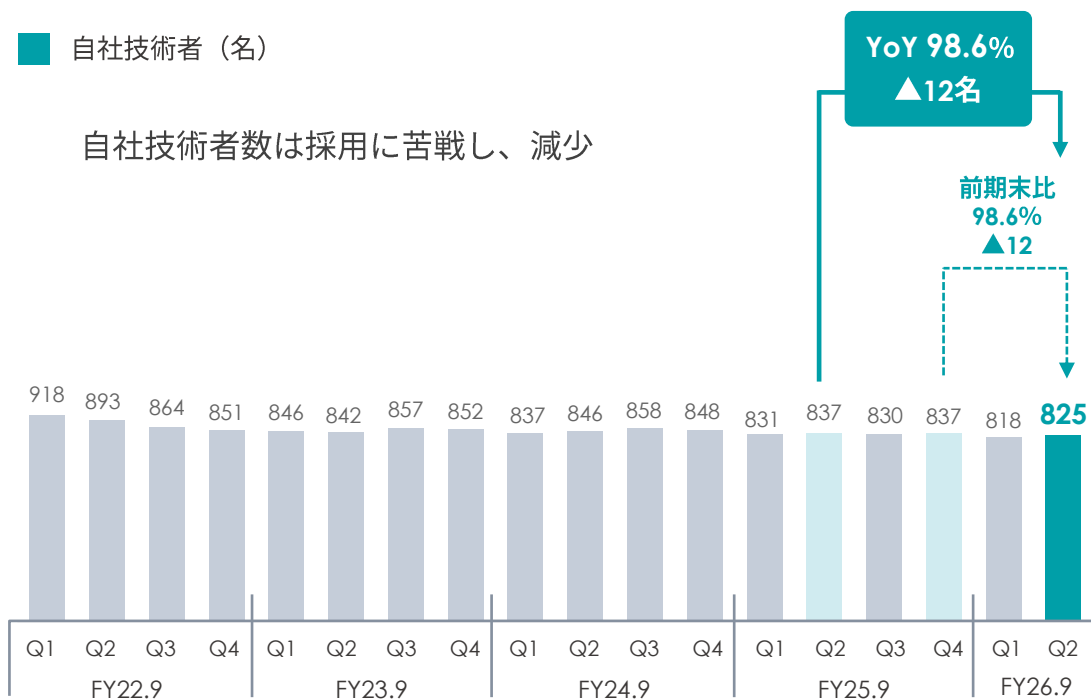
- ・ 自社技術者と外部戦力(協力会社・FC加盟店・アライアンス先)の全方向で拡大
- ・ 自社技術者を現場管理者へと育成し、品質管理レベルを維持
- ・ リテンション施策の推進

労働力確保の全体感としては順調に推移しているが、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)

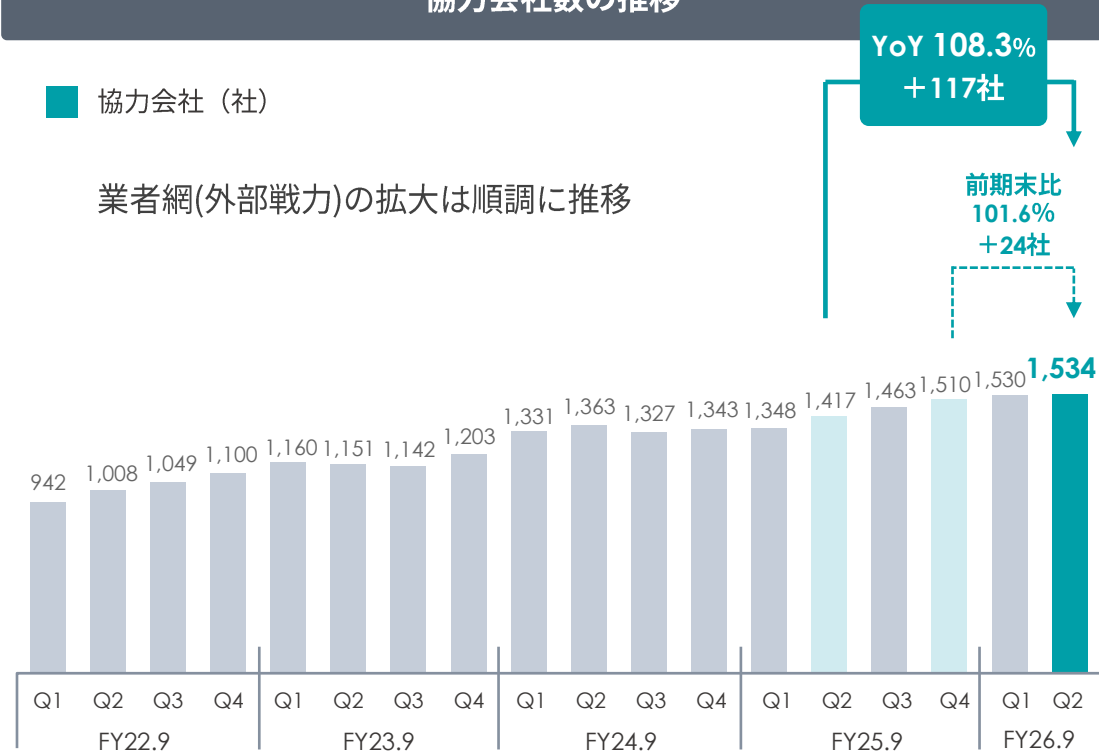
自社技術者数は採用に苦戦し、減少



協力会社数の推移

■ 協力会社 (社)

業者網(外部戦力)の拡大は順調に推移



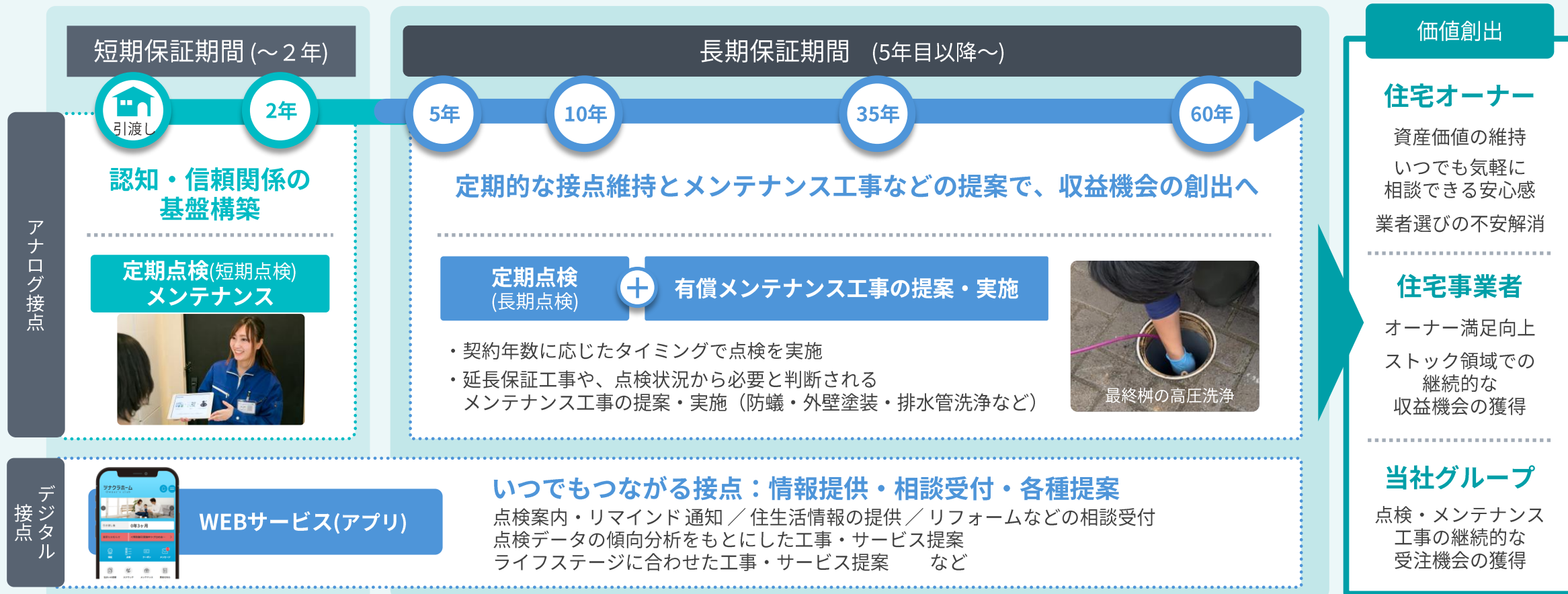
※1：自社技術者は、現場稼働人員を指し、管理職は含まれておりません

TOPICS：住宅ストック領域での収益化に向けた取り組み

点検やメンテナンス工事などのアナログとデジタル接点の双方でサポート体制を充実させ、収益機会の創出・拡大を目指す

- ・住宅事業者のストック領域における「住宅オーナーとの接点維持」「収益化」を支援する体制を構築・拡充中
- ・適切な点検・メンテナンス工事まで一貫して担い、短期からの継続的な接点で「顔なじみのパートナー」としての信頼を深め、点検実施率・工事成約率の向上を通じて収益成長につなげる
- ・住宅オーナー・住宅事業者・当社グループの三者にとって価値のある「三方よし」の取り組みとして推進

■接点・収益化フロー(引渡し後～長期)



03

FY2026.9 業績予想



全体的に、受注環境は概ね堅調に推移する見通し

需 要	リペアサービス	→	リペアサービス全体としては堅調予測 ・戸建て向け：新設住宅着工戸数の減少傾向の影響を受け低調に推移する見通し ・集合住宅向け：Q2までの傾向が継続する見通し 値上げ施策の実施、採用強化で案件獲得を推進
	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減少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	教育・待遇改善の実施 / 基幹システム・採用活動などへの投資 / 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		

中東情勢が当社グループの事業及び業績に与える影響

- ・ 建築資材の納期遅延、新設住宅着工戸数の減少への波及が懸念されるため、引き続き状況を注視
- ・ 当社グループのサービスで使用するメンテナンス資材に関しては、代替品での対応等、必要な対策を検討・実施

中東情勢の今後の状況を見通すことは困難なため、通期の業績予想は据え置き

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、体制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、値上げ交渉と、労働力の確保（自社技術者の採用強化、施工管理者の採用・育成強化、協力会社・FC戦力化）を継続

費用面

- ・人的投資、システム投資、業務改善、子会社の移転などによる費用の増加を見込む

(百万円)	FY2025.9	FY2026.9予想	増減額	YoY
売上高	13,860	15,000	+1,139	108.2%
リペアサービス	4,493	4,550	+56	101.3%
住環境向け建築サービス	4,148	4,550	+401	109.7%
商環境向け建築サービス	4,551	5,200	+648	114.3%
商材販売	667	700	+32	104.8%
営業利益	420	480	+59	114.1%
経常利益	417	460	+42	110.2%
当期純利益	196	200	+3	101.8%
のれん償却前当期純利益	388	392	+3	100.9%
ROE	6.8%	6.6% ^{※1}	—	▲0.2pt

※1：2026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		FY2025.9	FY2026.9 予想
<div style="background-color: #333; color: white; padding: 10px; text-align: center;"> FY2026.9 予想 </div> <p>年間配当10円 FY2025.9の配当金額より 1株当たり2円の増配を予定</p>	中間	0円	0円
	期末	8円	10円
	年間配当	8円	10円

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 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

※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

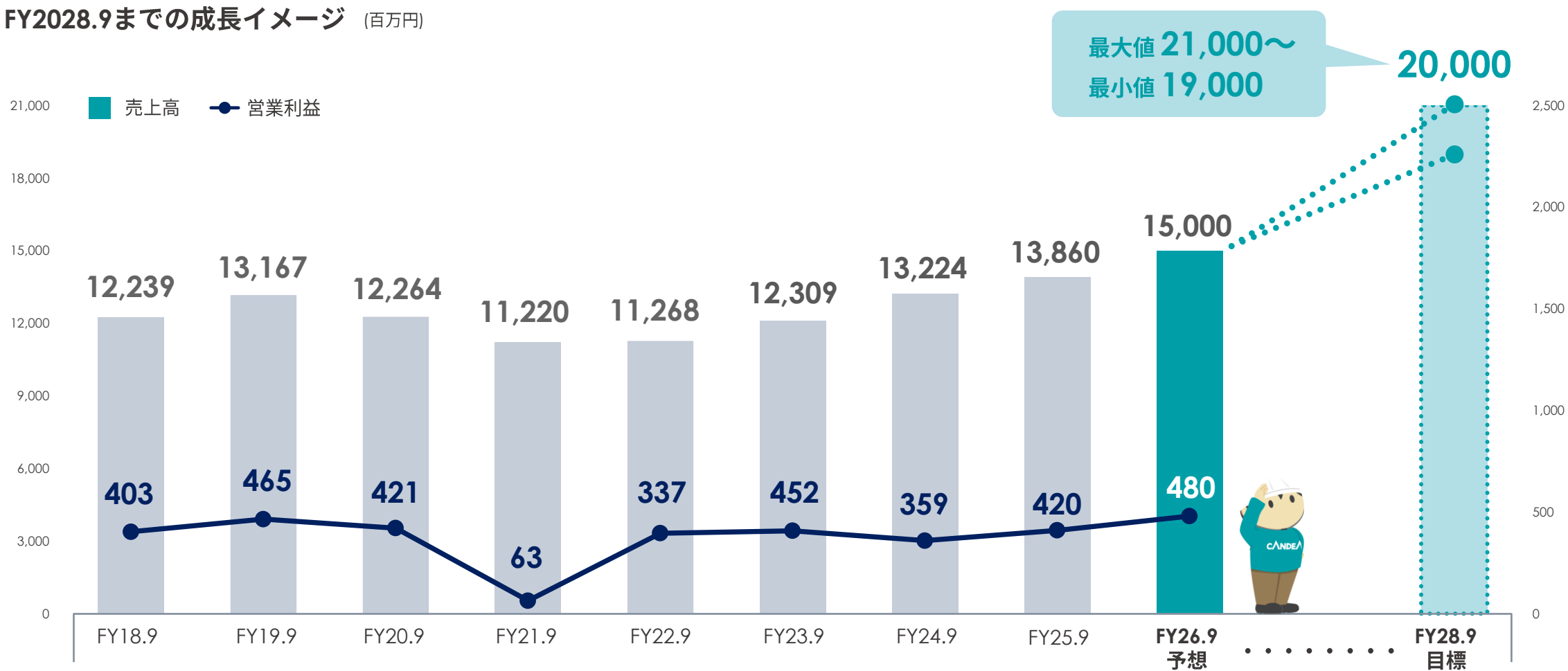
今後の方針



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

円安の継続／日中の緊張状態や、米国の経済政策の動向、緊迫化する中東情勢など、世界の地政学的情勢と経済の不安定化

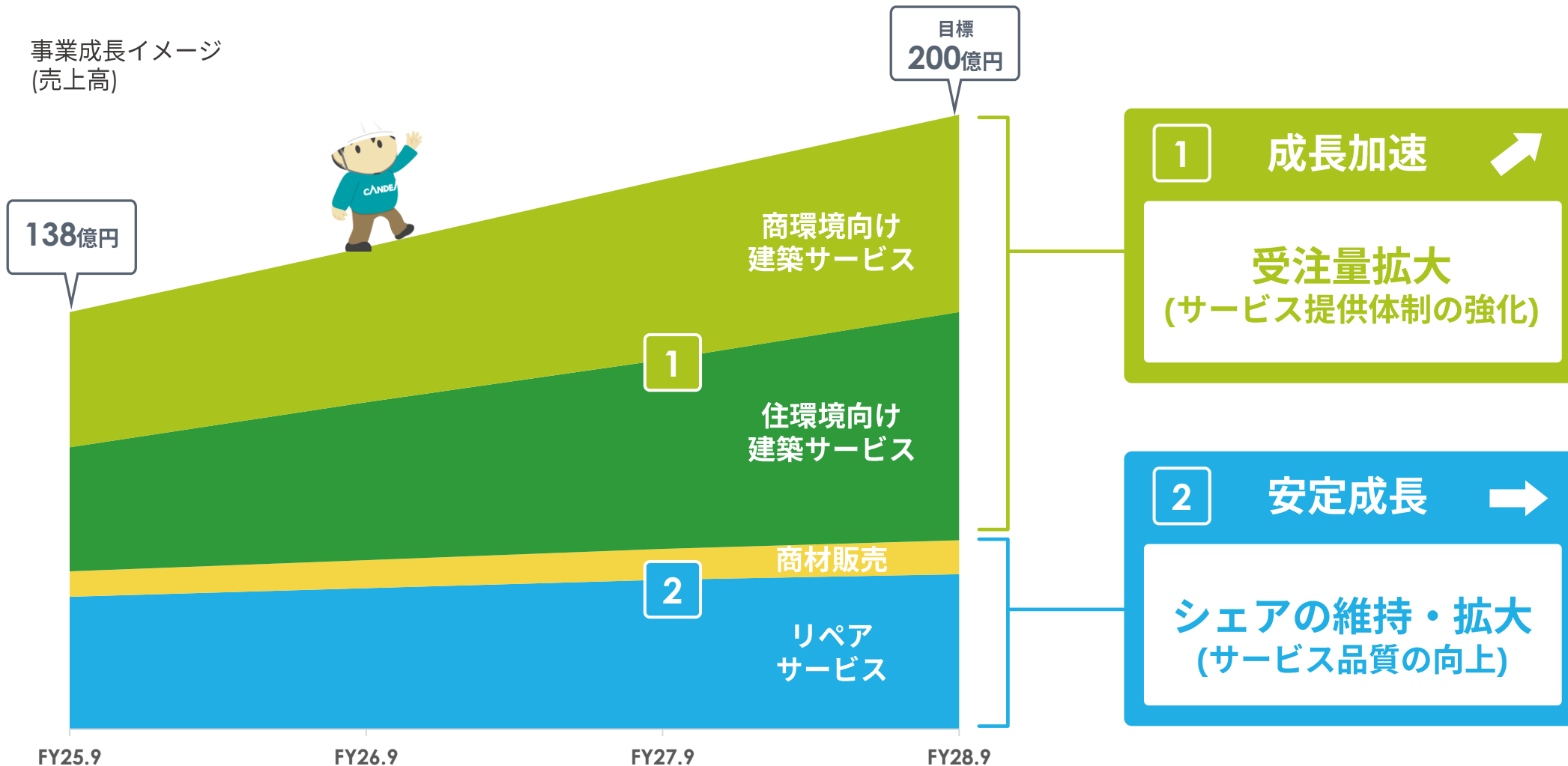
国内

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 売価アップの推進

- ・ 価格設定、契約条件の見直し
- ・ 既存顧客への値上げ交渉の実施
- ・ 採算性を重視した受注判断

2 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

3 生産性の向上

現場の稼働効率向上

需給に合わせて技術者を適切に配置・調整することで、稼働を向上させる

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

4 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

5 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	1,205名 (連結：臨時従業員を含む)
拠点数	49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	<p>住宅竣工時/引渡し前 (建築の最終工程)</p>	<p>住宅引渡し後 アフター・ストック期間</p>	<p>新・改装/移転など 建物の内装が替わる時</p>	<p>EC/ホームセンター 量販店で販売</p>
売上構成比	<p>31.1%</p>	<p>28.3%</p>	<p>36.3%</p>	<p>4.3%</p>



自社技術者
825 名



協力会社・FC加盟店
1,534 社



拠点数
全国 **49** 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

