



2026年9月期 第3四半期

決算説明資料

株式会社キャンディル 証券コード：1446

2026.8.7



- 01 ハイライト
- 02 FY2026.9 Q3 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 Q3 業績ハイライト

過去最高 売上高 **11,123** 百万円

YoY **107.9%**

過去最高 営業利益 **406** 百万円

YoY **128.3%**

過去最高 のれん償却前
経常利益 **546** 百万円

YoY **119.4%**

当期Q3の連結業績は、増収増益

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と商環境向け建築サービスの好調継続によりQ3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



02

FY2026.9 Q3
決算概要

FY2026.9 Q3 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

当社が保有する投資有価証券の減損処理(約15百万円)を実施したものの、四半期純利益についても前年同期を上回る進捗

(百万円)	FY2025.9 Q3	FY2026.9 Q3	増減額	YoY	通期 業績予想	進捗率
売上高	10,305	11,123	+818	107.9%	15,000	74.2%
リペアサービス	3,405	3,517	+111	103.3%	4,550	77.3%
住環境向け建築サービス	3,091	3,258	+167	105.4%	4,550	71.6%
商環境向け建築サービス	3,329	3,847	+518	115.6%	5,200	74.0%
商材販売	479	499	+20	104.3%	700	71.4%
売上総利益	3,753	4,089	+336	109.0%	—	—
売上総利益率	36.4%	36.8%	—	+0.4pt	—	—
販売管理費	3,436	3,683	+246	107.2%	—	—
営業利益	316	406	+89	128.3%	480	84.7%
営業利益率	3.1%	3.7%	—	+0.6pt	—	—
経常利益	313	402	+88	128.4%	460	87.4%
四半期(当期)純利益	98	173	+74	176.2%	200	86.6%
のれん償却前経常利益	457	546	+88	119.4%	—	—
のれん償却前経常利益率	4.4%	4.9%	—	+0.5pt	—	—
のれん償却前四半期(当期)純利益	242	317	+74	130.9%	392	80.8%
ROE	3.5%	5.7%	—	+2.2pt	6.6% ^{※1}	—

売上高・営業利益の推移と進捗率

売上高、営業利益ともに順調に推移

(百万円)

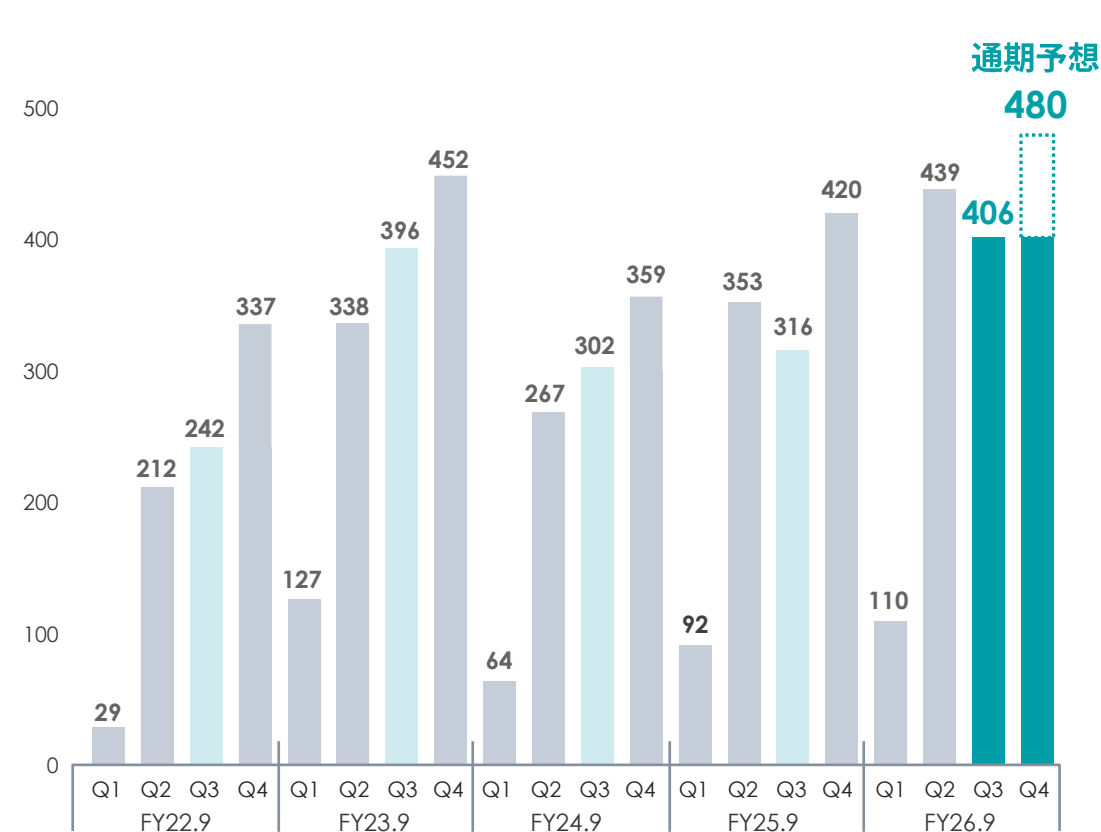
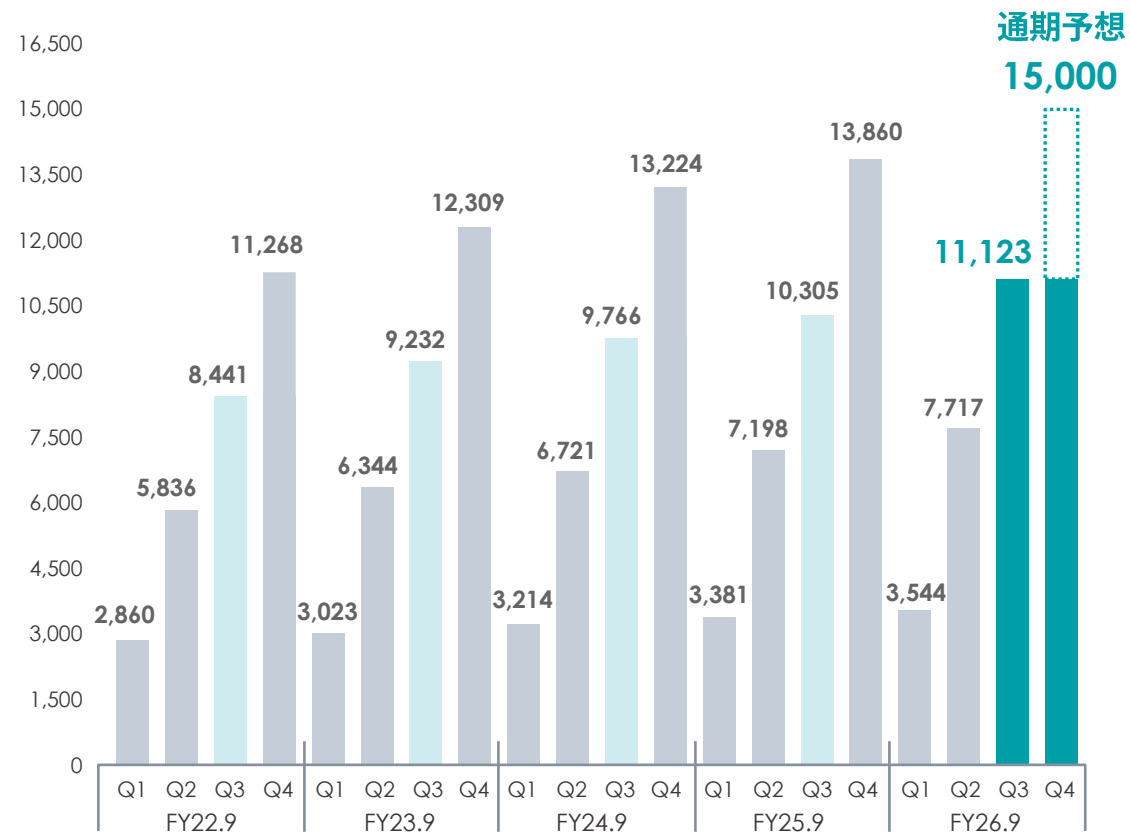
売上高

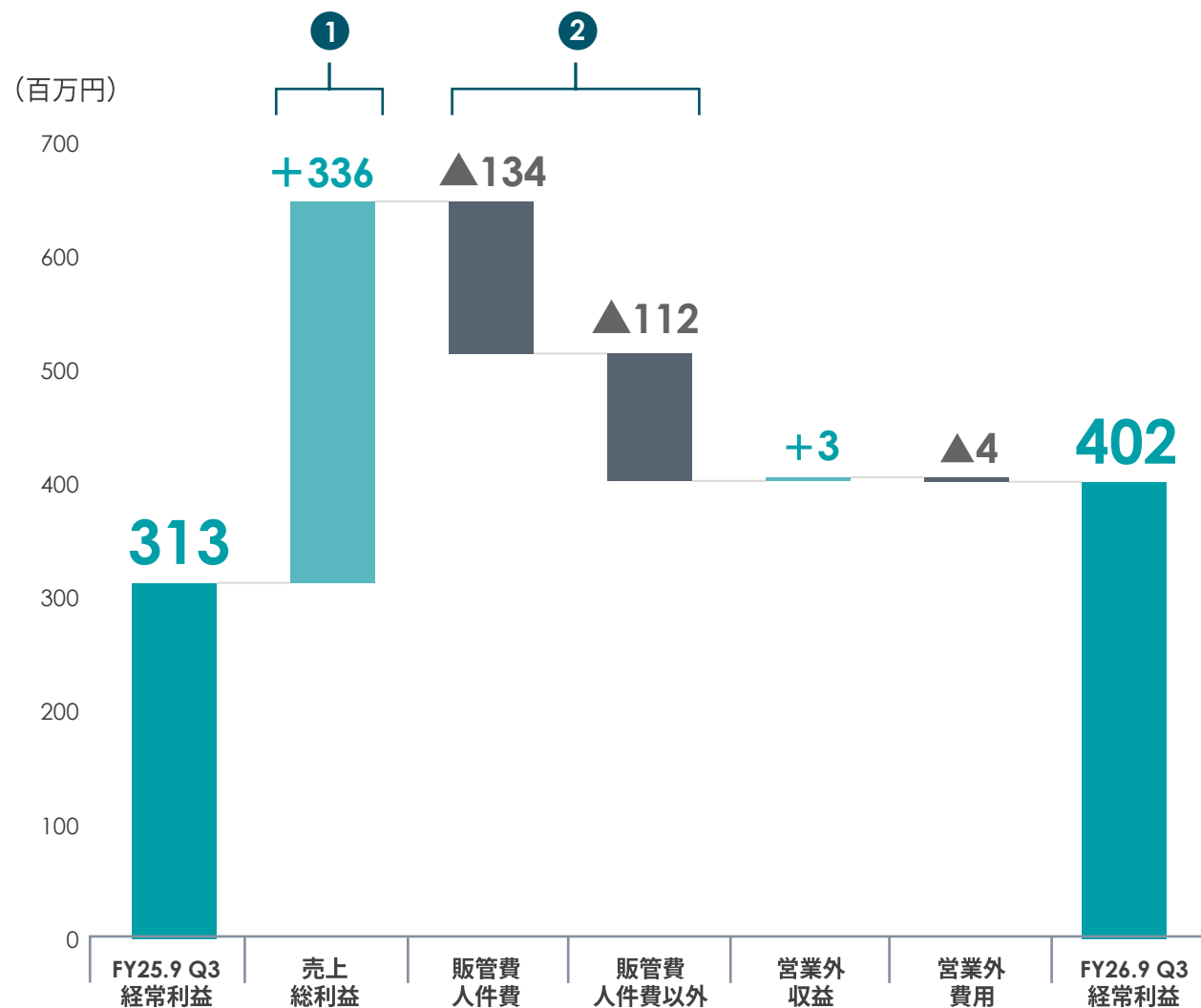
進捗率
74.2%

(百万円)

営業利益

進捗率
84.7%





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〕 +134百万円
待遇改善の継続的推進による増加

〔人件費以外〕 +112百万円
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

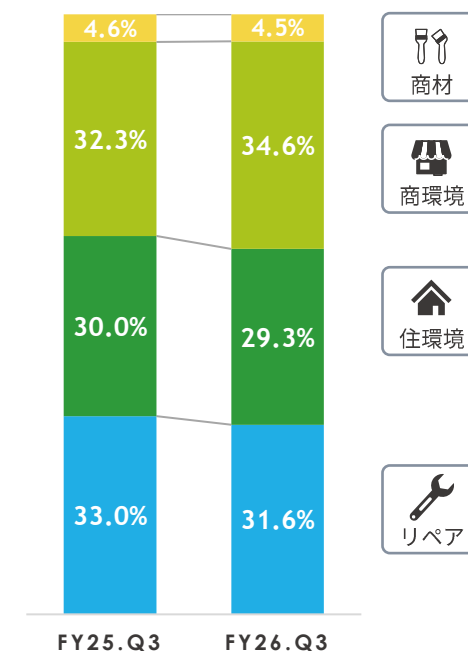


サービス区分別 売上高

- ・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、Q3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、堅調な市場を背景に内装工事が好調に推移し、Q3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 Q3	FY2026.9 Q3	増減額	YoY	通期 業績予想	進捗率
売上高	10,305	11,123	+818	107.9%	15,000	74.2%
リペアサービス	3,405	3,517	+111	103.3%	4,550	77.3%
住環境向け 建築サービス	3,091	過去 最高 3,258	+167	105.4%	4,550	71.6%
商環境向け 建築サービス	3,329	過去 最高 3,847	+518	115.6%	5,200	74.0%
商材販売	479	499	+20	104.3%	700	71.4%

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



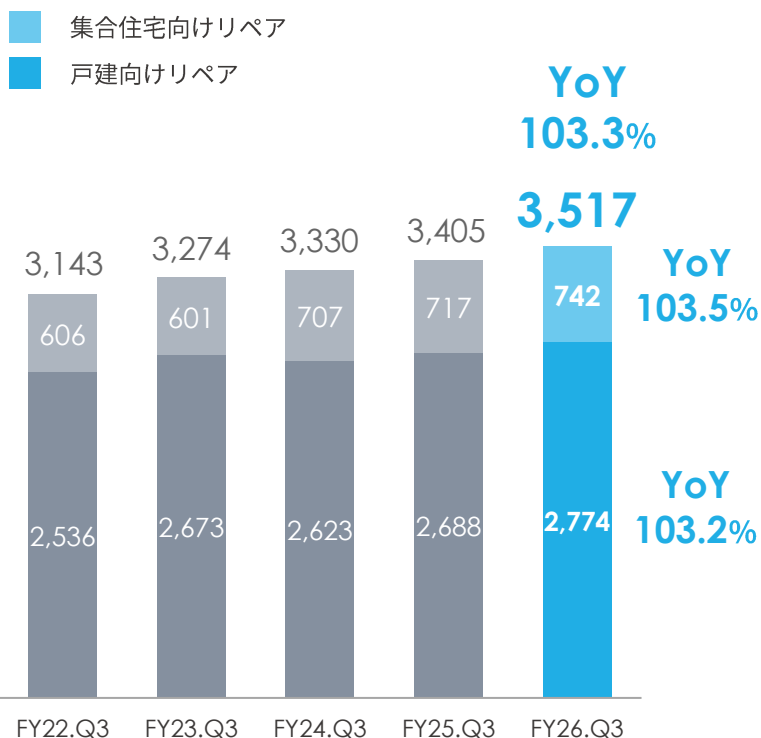
戸建向け

新設住宅着工戸数の減少^{※1}の影響を受け、受注件数は全体として減少したものの、既存顧客との取引拡大や値上げ効果により受注単価が上昇し、売上高は前年同期並みで推移

集合住宅向け

分譲マンションの着工戸数減少に伴う案件不足で延べ人工数は減少したものの、値上げ効果により、一人当たりの生産性は上昇し、売上高は前年同期並みで推移

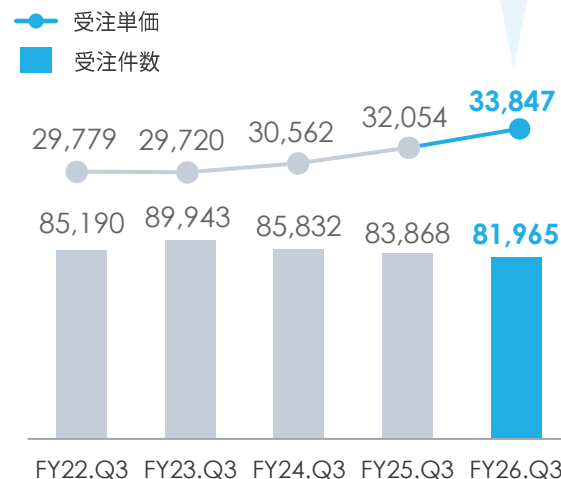
売上高の推移 (百万円)



主要KPI

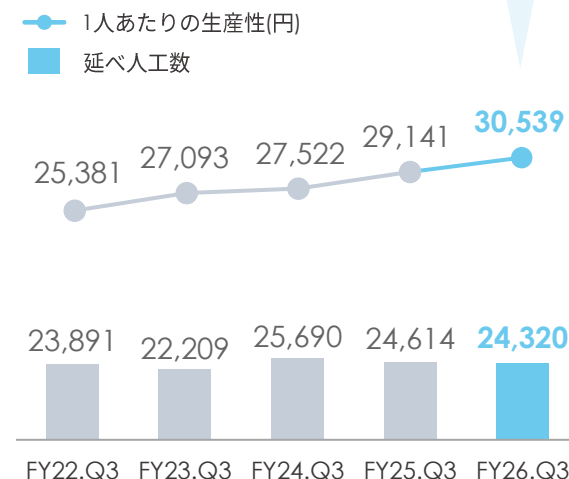
戸建向けリペア

受注単価 YoY 105.6%
受注件数 YoY 97.7%



集合住宅向けリペア

1人当たりの生産性 YoY 104.8%
延べ人工数 YoY 98.8%



※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12月 の前年同期比 89.2%（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 2024年10月～2025年6月 の前年同期比 84.0%（出典：国土交通省）

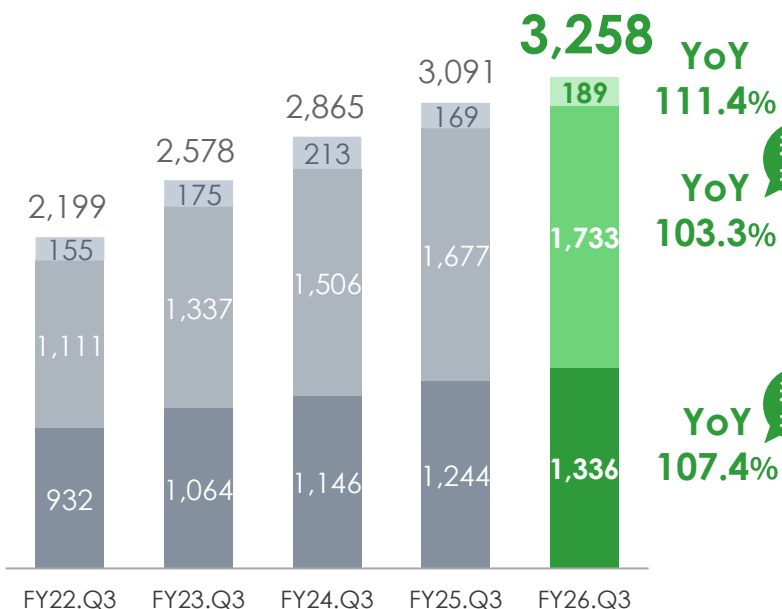
サービス別状況：住環境向け建築サービス



- ・「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」の売上高は堅調に推移
- ・住環境向け建築サービス全体の売上高は、Q3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



主要KPI

定期点検

受注単価 YoY 103.2%
実施件数 YoY 104.0%



累積管理戸数
FY2026.9 Q3

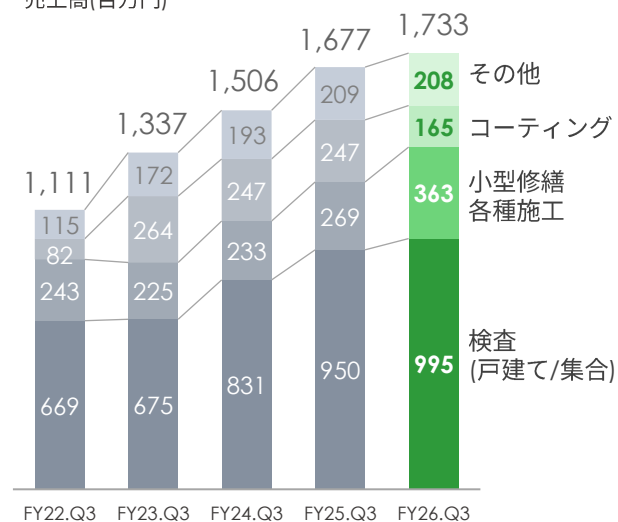
前期末比108.1%で順調に推移

755,297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

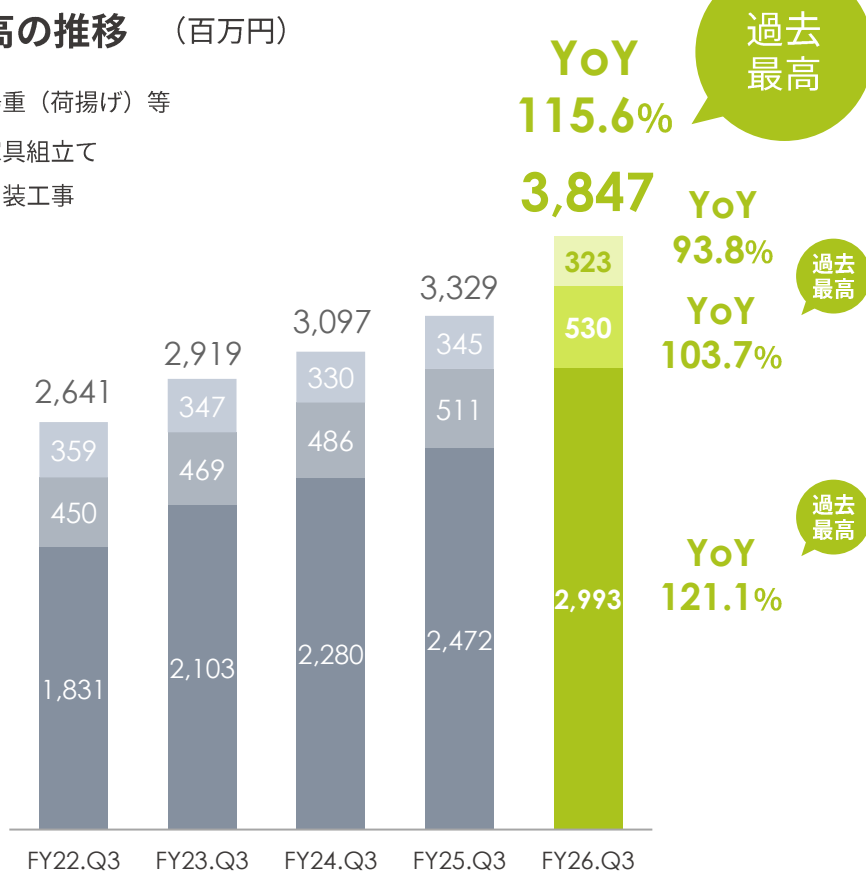
サービス別状況：商環境向け建築サービス



- ・商環境市場の需要堅調により、店舗(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、Q3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 Q3	FY2026.9 Q3	増減額	YoY
売上高	2,472	2,993	+520	121.1%
大型 1,000万円以上	904	1,347	+443	149.0%
中型 500～1,000万円未満	253	319	+66	126.0%
小型 500万円未満	1,314	1,326	+11	100.9%

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	Q2 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 株式会社一条工務店	●	●		●	リペア／定期点検／小型修繕・各種施工	4
4 TOPPAN株式会社			●	●	オフィスなどの内装工事	3
5 楽天モバイルエンジニアリング株式会社			●		店舗内装工事	6
6 株式会社エイムクリエイツ			●		店舗・商業施設内装工事	8
7 株式会社総合デザイン			●		店舗・商業施設・ホテル内装工事	5
8 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	7
9 株式会社丹青社	●		●		店舗内装工事／リペア	10
10 アイリスチトセ株式会社			●		オフィスなどの内装工事	9

上位11～20位

株式会社サカイ引越センター ／ 住友不動産ハウジング株式会社 ／ 清水建設株式会社 ／ 前田建設工業株式会社 ／ 株式会社ディー・ブレーン ／ 大東建託株式会社
YKK AP株式会社 ／ 株式会社竹中工務店 ／ パナソニックホームズ株式会社 ／ タクトホーム株式会社

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

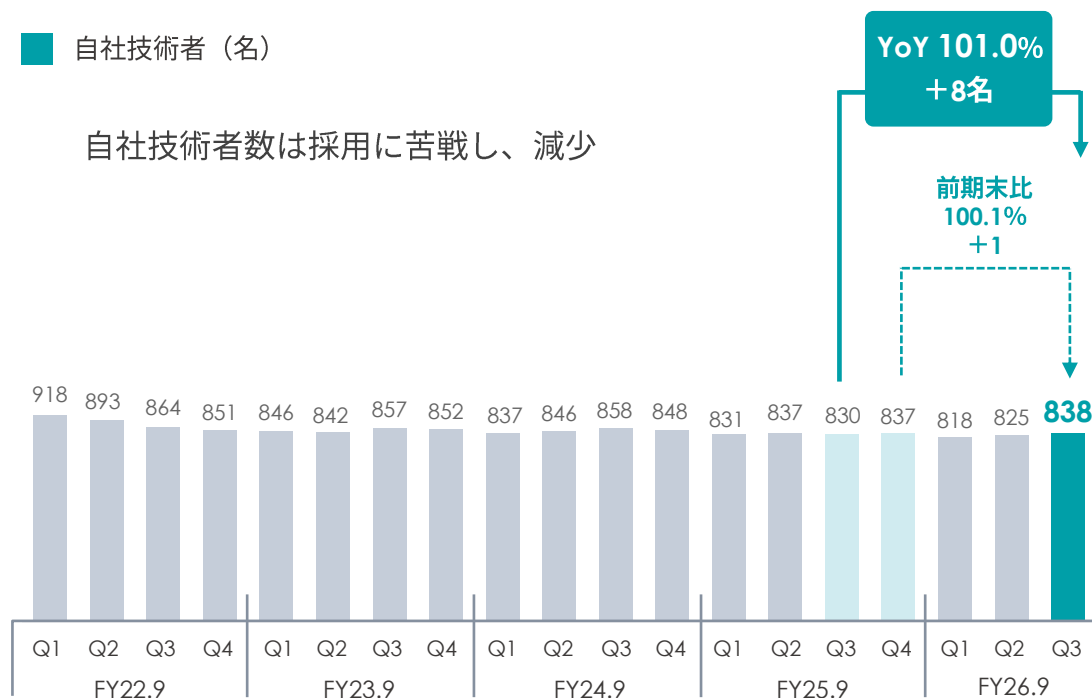
- ・ 自社技術者と外部戦力(協力会社・FC加盟店・アライアンス先)の全方向で拡大
- ・ 自社技術者を現場管理者へと育成し、品質管理レベルを維持
- ・ リテンション施策の推進

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）

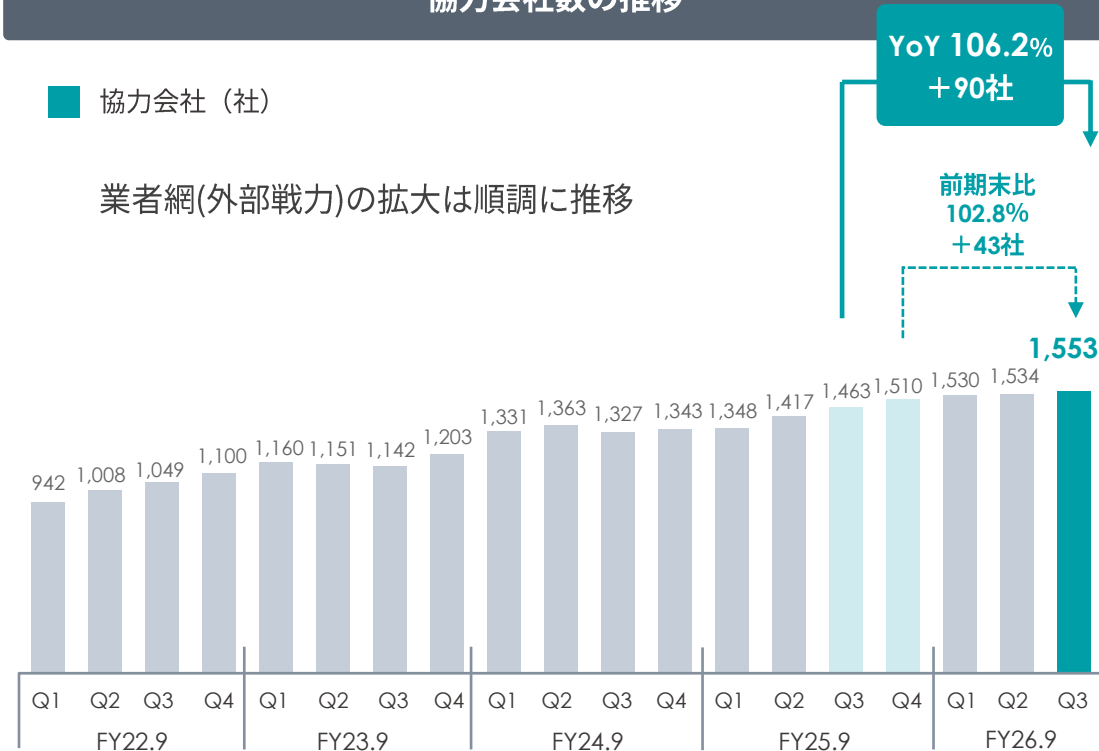
自社技術者数は採用に苦戦し、減少



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

03

FY2026.9
業績予想

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
FY2026.9 予想	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	中間	0円
		期末	10円
		年間配当	10円

株主優待制度	保有株式数	株主優待
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 (株主優待の基準日：3月末)	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

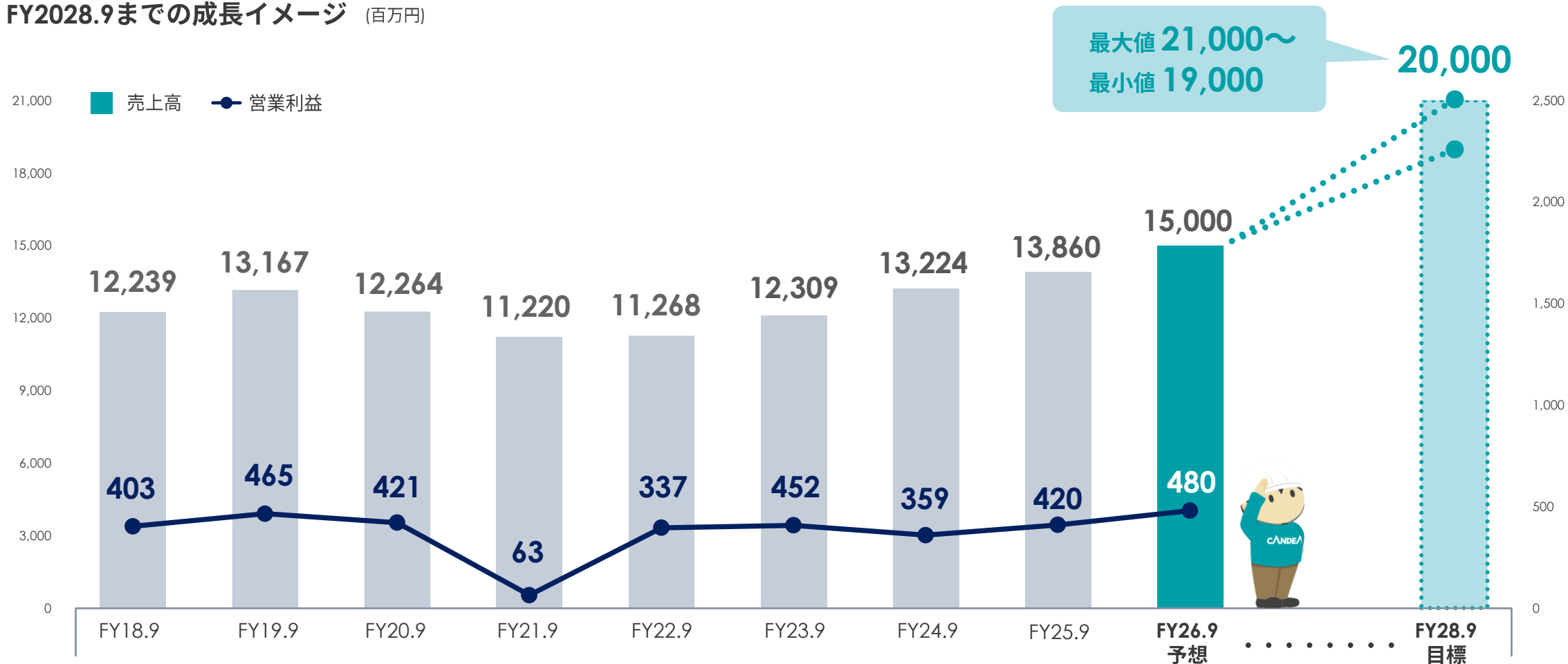
今後の方針



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

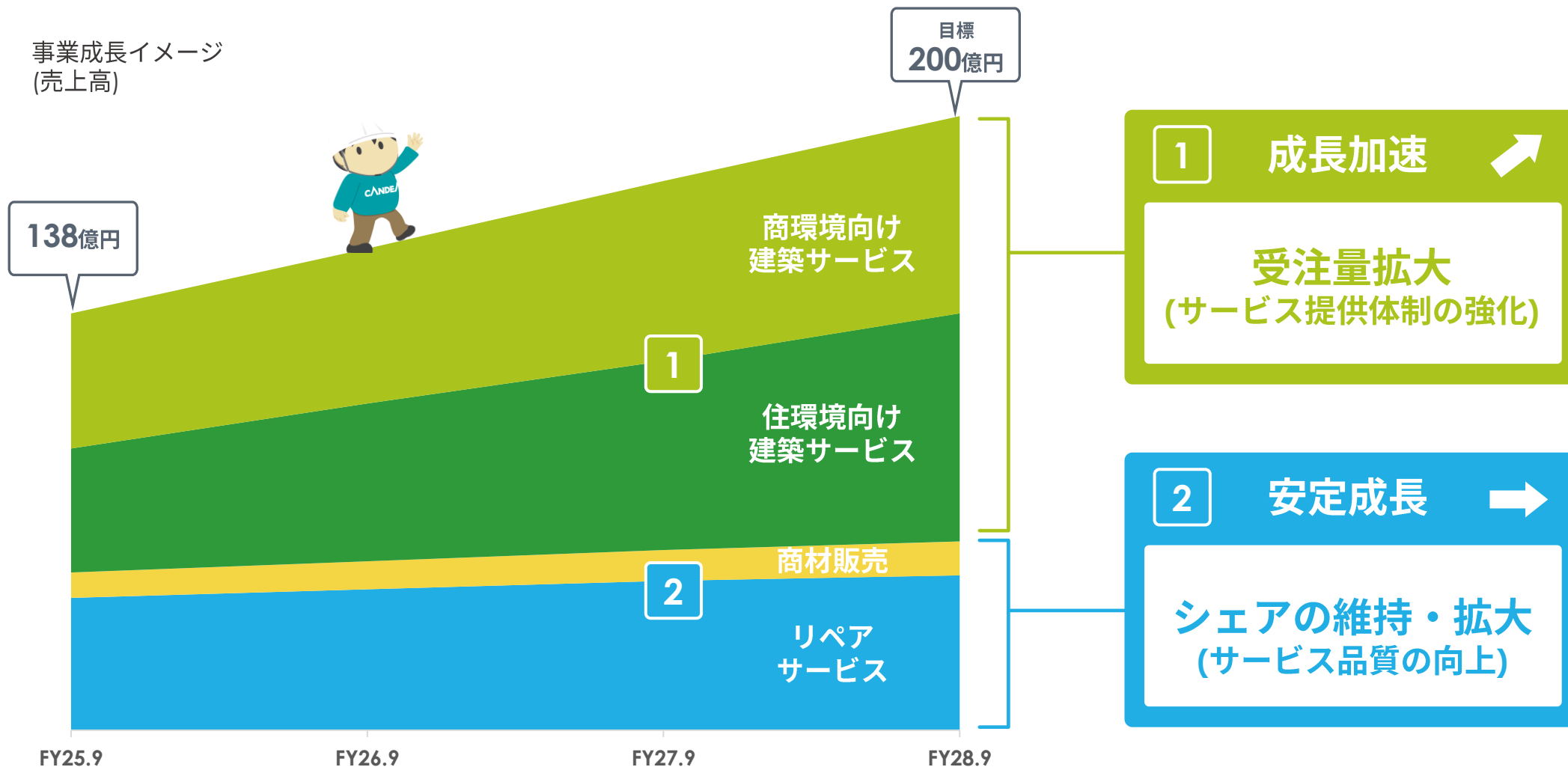
国内

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

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

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

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	1,240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

建材のキズ補修



住環境向け建築サービス

既存住宅の定期点検
メンテナンス



商環境向け建築サービス

商業施設・オフィスなどの
内装工事



商材販売

メンテナンス材の販売



メイン市場



住宅市場
(新築)



住宅市場
(アフター・ストック)



商環境市場



住宅市場

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

31.6%

29.3%

34.6%

4.5%



自社技術者
838 名



協力会社・FC加盟店
1,553 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

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

