

2016年11月期 第2四半期 決算説明会資料

2016年7月14日

Can★Do

(証券コード:2698)

<http://www.cando-web.co.jp>

100円ショップ業界環境と当社の業績ハイライト

- 個人消費は回復感に乏しい中、業界は堅調
 - ⇒ 直営既存店を軸に前年比増収基調維持
- 円高基調も不安定要素が多い状況
 - ⇒ 円安から円高への反転、原油安下で粗利益コントロールが奏功
- 人手不足のなかコスト上昇圧力は継続する
 - ⇒ 業務効率化・標準化進展

2. 業績のハイライト(前年同期推移)

連結損益計算書(累計値)

(単位:百万円、%)

	2014年11月期2Q		2015年11月期2Q		2016年11月期2Q		前年 同期比	業績予 想対比
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	32,480	100.0	32,544	100.0	34,553	100.0	106.2	100.7
売上総利益	11,905	36.7	12,019	36.9	12,901	37.3	107.3	—
営業利益	1,111	3.4	791	2.4	1,243	3.6	157.1	122.4
経常利益	1,189	3.7	874	2.7	1,285	3.7	146.9	117.8
親会社株主に帰属 する四半期純利益	469	1.4	354	1.1	559	1.6	157.8	113.6
店舗数	865店舗		905店舗		954店舗		+49店舗	—

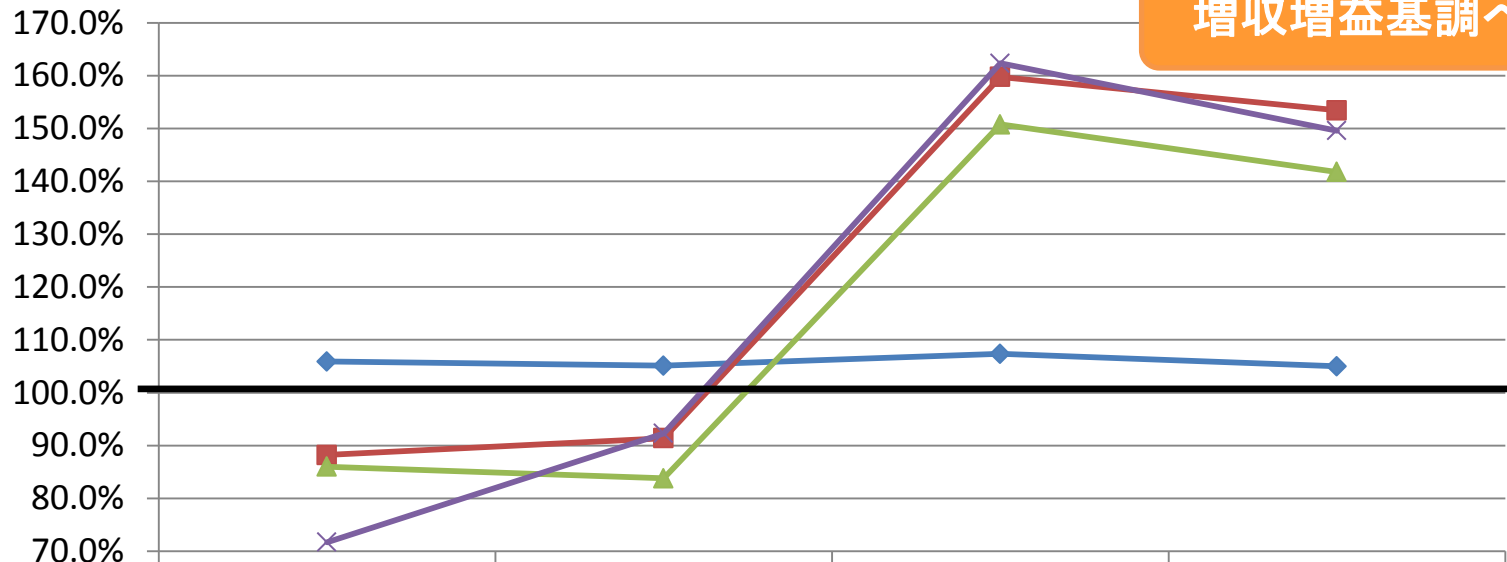
3. 業績のハイライト(四半期毎推移)

連結損益計算書(会計期間数値)

(単位:%)

【前年同期比率推移】

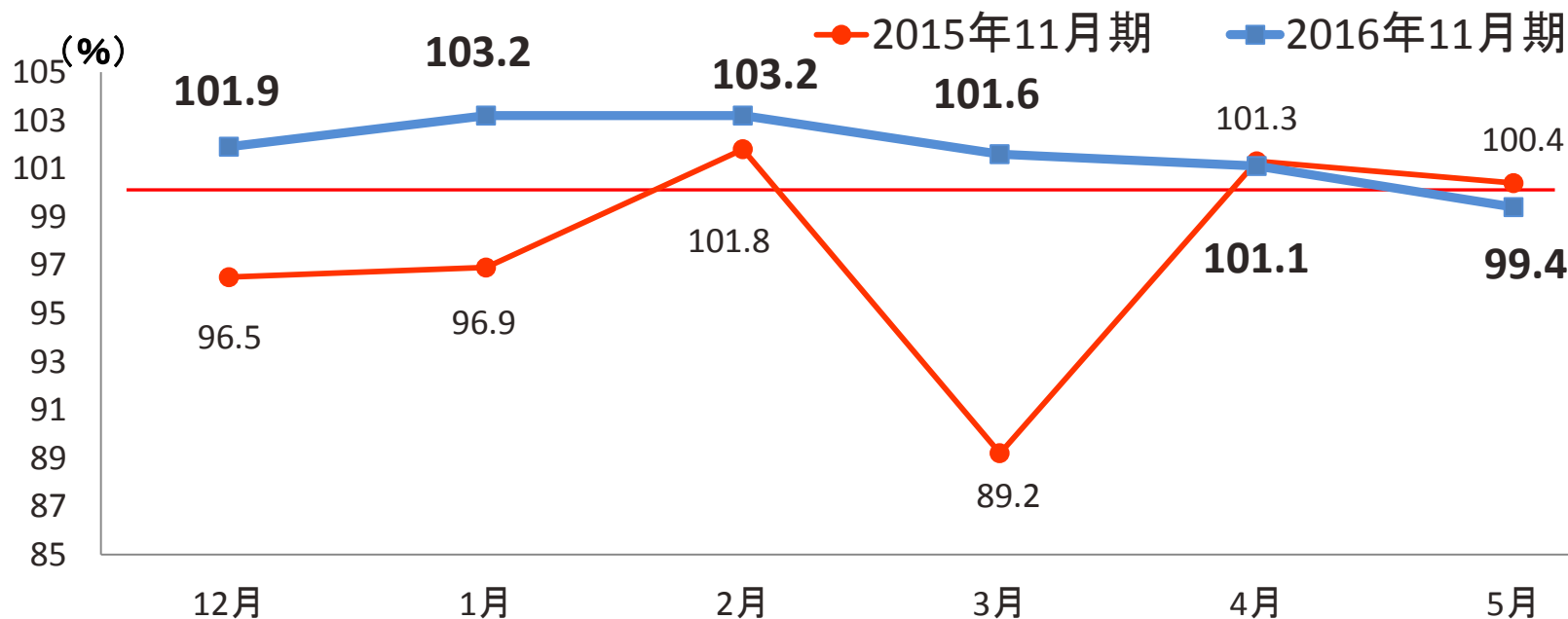
増収増益基調へ



	2015年度11月期 3Q	2015年度11月期 4Q	2016年度11月期 1Q	2016年度11月期 2Q
◆ 売上高	105.9%	105.1%	107.4%	105.0%
■ 営業利益	88.2%	91.4%	159.8%	153.4%
▲ 経常利益	86.0%	83.8%	150.8%	141.8%
× 四半期純利益	71.7%	92.3%	162.3%	149.6%

4. 売上の状況

既存直営店売上高 前年比の推移



2015年11月期 2Q

- 3月は消費税増税前の特需反動減
- 上期は全般的に消費停滞感
- 既存直営店累計前年比は上半期で97.5%

2016年11月期 2Q

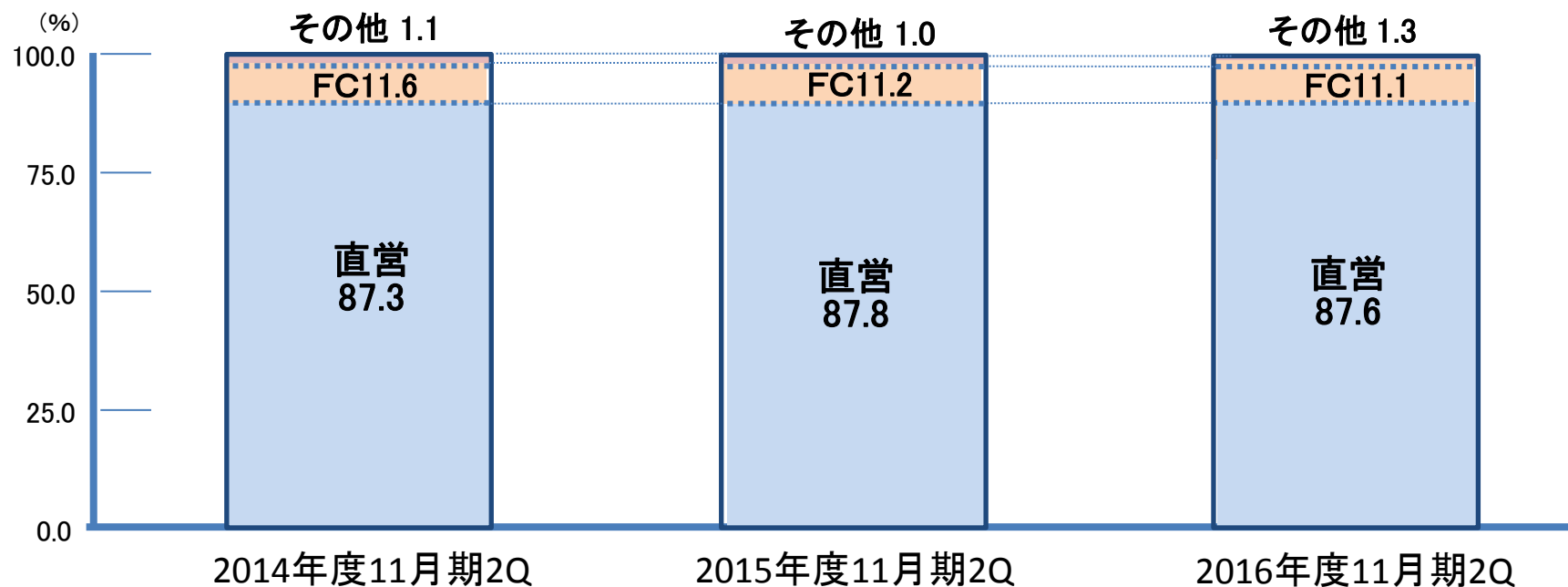
- 第1四半期は 堅調に推移
- 4月・5月は天候とイベント縮小もあり前年伸率を下回る
- 既存直営店累計前年比は上半期101.7%

5. 売上の内訳

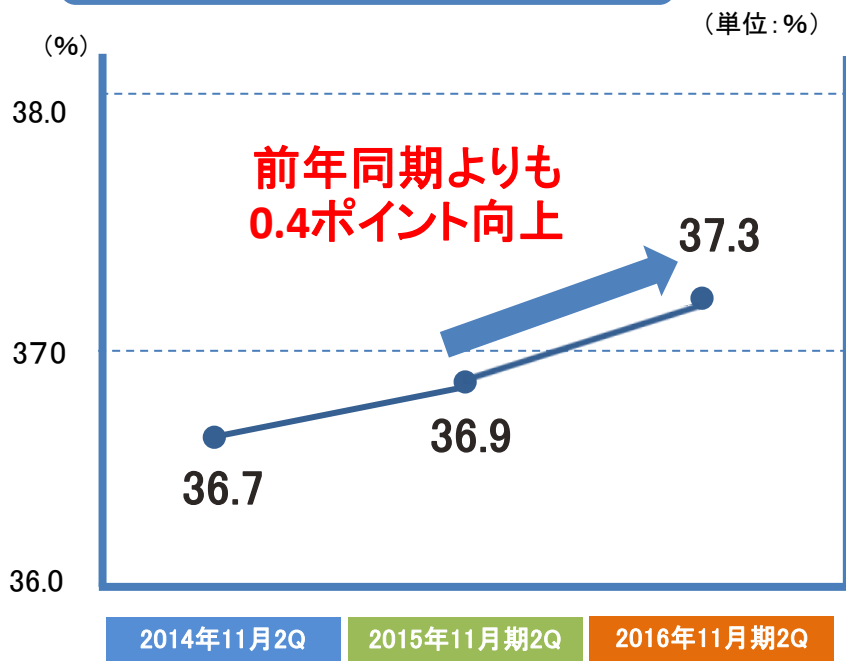
直営・FC 売上構成比

(単位:百万円)

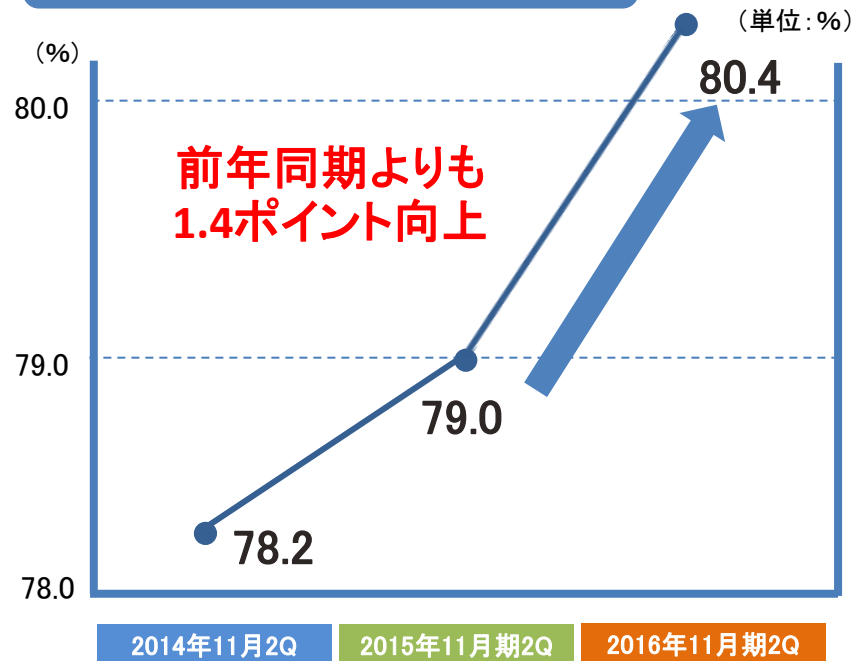
	2014年度11月期2Q	2015年度11月期2Q	2016年度11月期2Q
直営	28,367	28,555	30,272
FC	3,757	3,643	3,829
その他	356	345	452



粗利率 推移



雑貨比率 推移

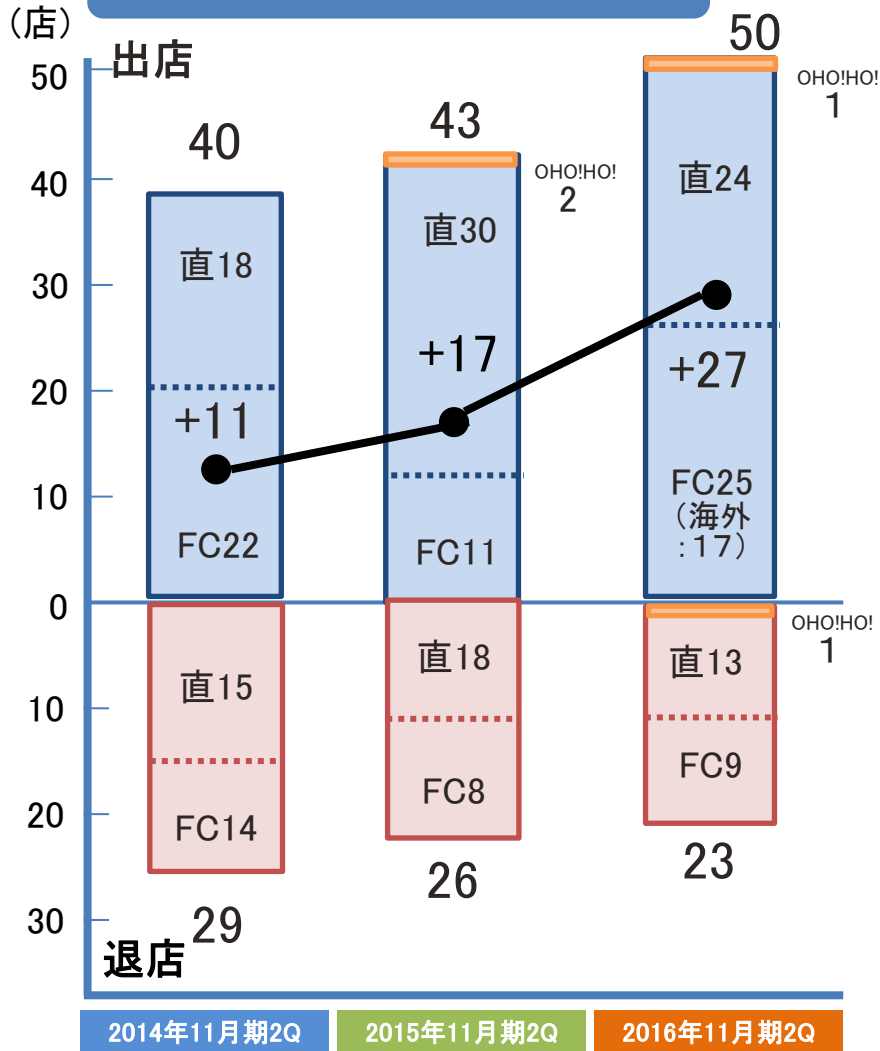


○ 一服感が出た原価上昇
圧力に先んじる動き

- ・ 継続的に、品質を強化しつつ商品の洗い替えを推進
- ・ 量→質への転換
- ・ 粗利率の高い独自商品群強化
- ・ 脱特価商材
- ・ 雑貨比率の引上げ

7. 出退店の状況

出退店 店舗数



出店・リニューアル

- 新規出店
直営24店舗、FC25店舗
OHO!HO!1店舗の計50店舗
- リニューアル 8店

退店

- 直営13店舗、FC9店舗
OHO!HO!1店舗 の計23店舗

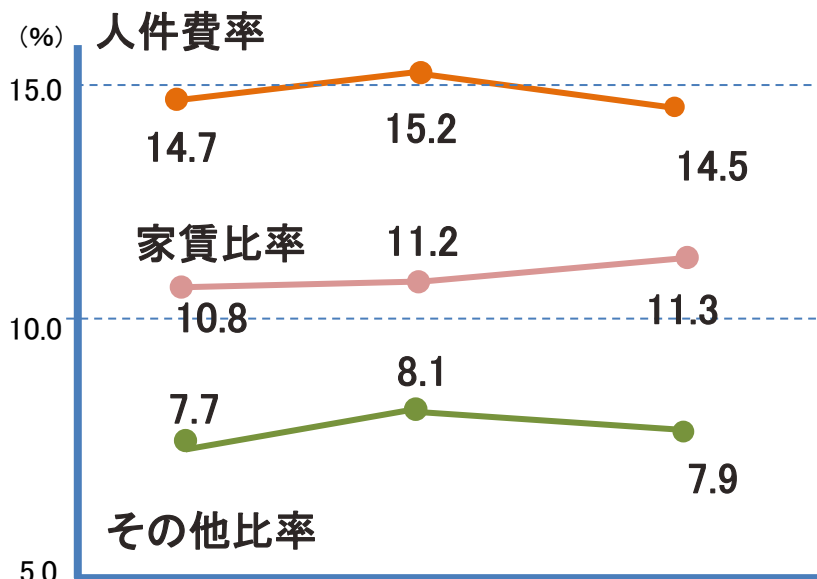
27店舗の純増 954店舗

販管費率 推移

■ 売上堅調のもとでの経費コントロール強化

(単位:%)
※対売上高比率

2014年11月期 2Q	2015年11月期 2Q	2016年11月期 2Q
33.2	34.5	33.7



2014年11月期2Q	2015年11月期2Q	2016年11月期2Q
-------------	-------------	-------------

○ 販管費率の抑制要因

- ・ 人件費:
 - 退職給付費用減
 - アルバイト関連人件費
 - ～総人件費コントロール
 - ～時間管理強化
- ・ その他費用:
 - 出店費抑制、水道光熱費抑制

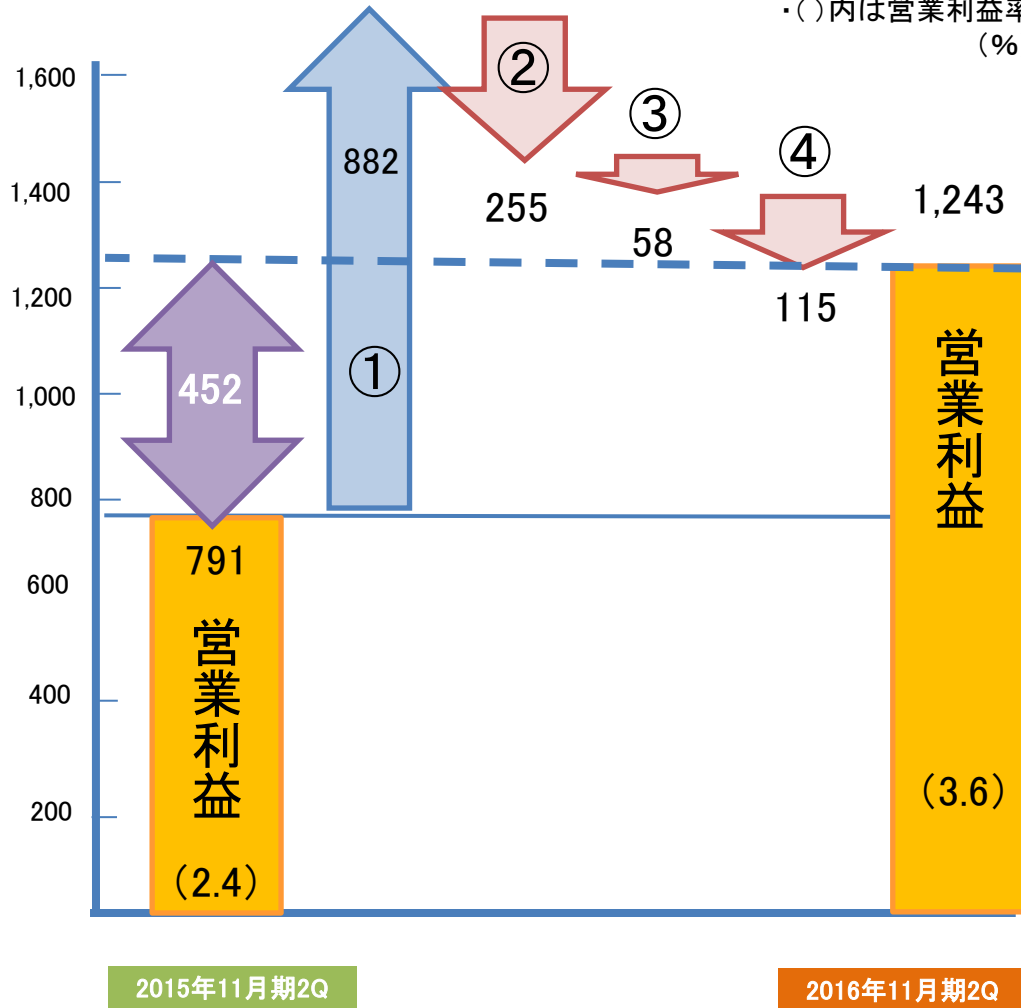
○ 販管費率の増加要因

- ・ 家賃:
 - 競合激化、新店増加
- ・ その他費用
 - 母店販促協力費

9. 営業利益の状況

営業利益前年差異分析

・単位：百万円
・()内は営業利益率 (%)



増加要因

- ① 売上総利益増加による部分
(売上増×粗利改善)
→882百万円

減少要因

- ② 地代家賃増加による部分
→255百万円
- ③ 人件費増加による部分
→58百万円
- ④ その他販管費による部分
→115百万円

452百万円の増加

在庫回転期間

■ 効率的な在庫管理へ向け、店舗改革を推進した結果が
徐々に奏功

(単位:百万円)

	2014年11月期 1Q~2Q	2015年11月期 1Q~2Q	2016年11月期 1Q~2Q
2Q期首在庫	5,383	5,527	6,103
2Q期末在庫	5,265	5,802	5,695
期間平均在庫	5,324	5,665	5,899
期間売上原価	20,575	20,525	21,652
月平均売上原価	3,429	3,420	3,608
在庫回転期間(月)	1.55	1.66	1.63

11. バランスシートの状況

連結貸借対照表

- ①買掛金の一部に採用していた一括支払信託方式の取引終了による減少
- ②電手取引開始による期日前弁済による減少
電子記録債務が3,902百万円増加した一方で、買掛金が4,755百万円減少
- ③自己株式の取得499百万円(自己資本比率は44.3%から45.5%へ)

(単位:百万円)

	2015年 11月期	2016年 11月期2Q	増減額		2015年 11月期	2016年 11月期2Q	増減額
流動資産合計	12,469	11,787	▲681	流動負債合計	10,545	9,792	▲753
現金及び預金	1,987	3,385	1,398	仕入債務	8,545	7,692	② ▲853
売上債権・未収入金	2,151	2,168	17	その他流動負債	1,999	2,099	99
商品	6,103	5,695	▲408	固定負債合計	3,018	3,024	6
信託受益権	1,644	—	① ▲1,644	退職給付に係る負債	1,270	1,296	25
その他流動資産	582	538	▲44	資産除去債務	975	973	▲2
有形固定資産合計	5,737	5,600	▲136	負ののれん	437	418	▲19
建物及び構築物	4,394	4,327	▲67	その他固定負債	334	335	1
その他有形固定資産	1,342	1,272	▲69				
無形固定資産合計	128	125	▲3	純資産合計	10,780	10,714	▲65
投資その他の資産合計	6,009	6,018	8	資本金	3,028	3,028	—
敷金及び保証金	4,825	4,825	▲0	資本剰余金	3,065	3,065	—
その他投資その他の資産	1,183	1,192	9	利益剰余金	5,457	5,894	437
				自己株式	▲728	▲1,228	③ ▲499
				その他の包括利益累計額	▲42	▲46	▲3
資産合計	24,344	23,531	▲812	負債純資産合計	24,344	23,531	▲812

12. 設備投資の状況

設備投資

■下期に新型POS導入等、情報システム関連大型投資を予定

(単位:百万円)

	2015年11月期2Q	2016年11月期2Q
設備投資額	1,185	645
減価償却費	423	437

◆主な設備投資内訳

(単位:百万円)

	2015年11月期2Q	2016年11月期2Q
直営新規出店・ 既存店リニューアル等	1,134	616
情報システム関連投資	50	28
合計	1,185	645

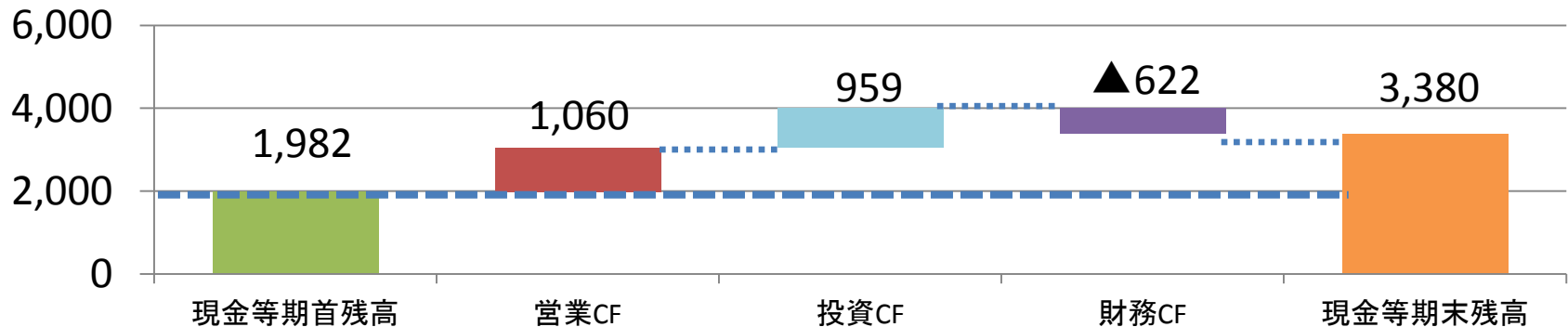
13. 連結キャッシュフローの状況 Can★Do

連結キャッシュフロー

(単位:百万円)

	2015年11月期2Q	2016年11月期2Q	増減
営業キャッシュフロー	679	1,060	380
投資キャッシュフロー	△1,148	959	2,108
財務キャッシュフロー	△394	△622	△227
現金・現金同等物期首残高	5,855	1,982	△3,873
現金・現金同等物期末残高	5,018(※)	3,380	△1,637

(※)連結範囲の変更による影響額+27百万円を含む



- 営業キャッシュフローの内訳は、税金等調整前の四半期純利益1,086百万円に対して、加算項目は減価償却費427百万円、棚卸資産の減少408百万円など、減少項目は仕入債務の減少853百万円など
- 投資キャッシュフローの内訳は、信託受益権の減少による1,644百万円の増加、新規出店及び既存店改装による有形固定資産の取得による支出588百万円
- 財務キャッシュフローの内訳は、自己株取得による支出499百万円、配当金の支払い122百万円

14. 「今後の取組み」

(1) 商品力の強化

・オリジナリティの強化

「ネイルスタンプ」



「うちのタマ知りませんか? シリーズ」



「クリアボトル」



「モトーン」



・高機能商品の強化

「COOL MAX ソックスシリーズ」



「スマートフォン用急速充電ケーブル」



「チャオコーバージンココナッツオイル」



(1) 商品力の強化

【Instagramによる需要創出活動強化】

- ・2015年7月30日に開設し、平日毎日の更新
- ・23期上期(12月～5月)のInstagram掲載回数は137件。
- ・フォロワー数は、2015年12月の10,000人から急速に拡大
5月末で80,000人(2016年6月末時点90,709人)

国内企業ランキング(2016年6月末時点98位/10,000社超)

- ・コラボ商品・キッチン/テーブルウェア・夏向け商材・ネイル・面白文具系が人気



「マリンテイスト
テーブルウェア」



「保冷剤」



「夏向けポーチ
シリーズ」



「サンドジェム
ネイル」



「お菓子風文具」

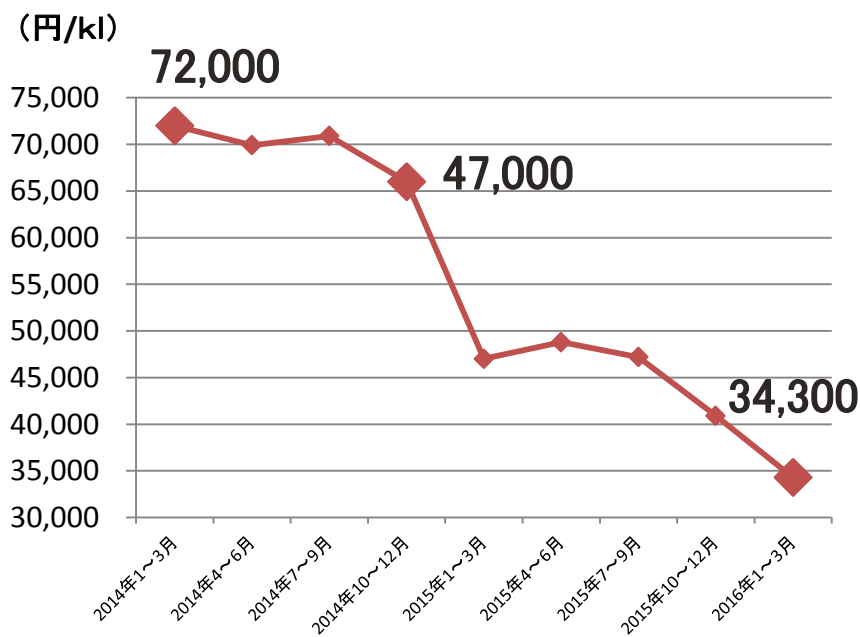


(2) 粗利益の改善

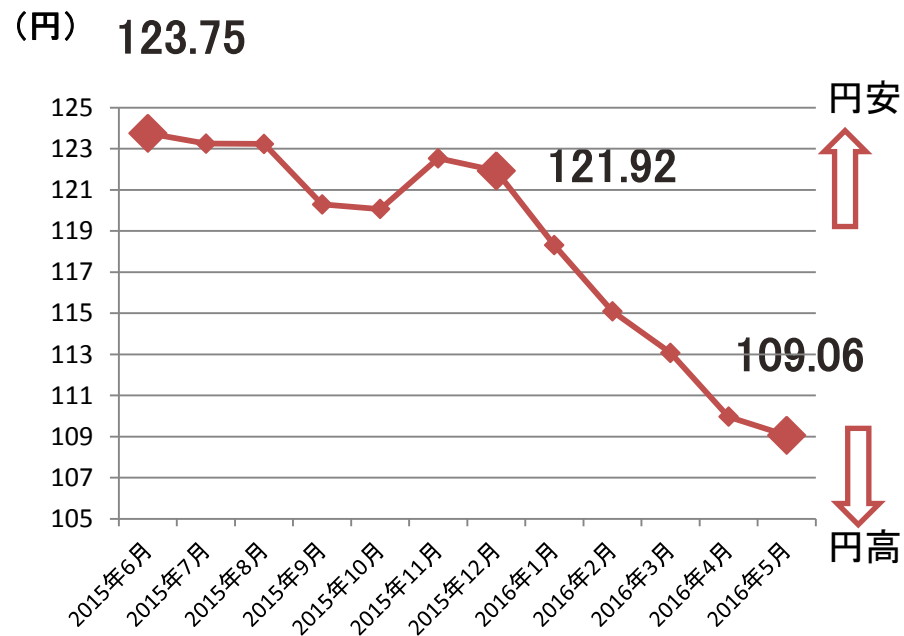
【原価低減活動の実施】

- ・国産ナフサ価格の下落及び安定により、プラスチック製品関連各社との交渉
- ・為替相場の円高進行により、輸入品中心の交渉

国産ナフサ基準価格 推移



為替(USD)の推移



(3) 既存店の活性化

- ・四営業所設立によるスピード感ある運営推進の本格展開
- ・店舗改善の強化と教育プログラム化による浸透推進

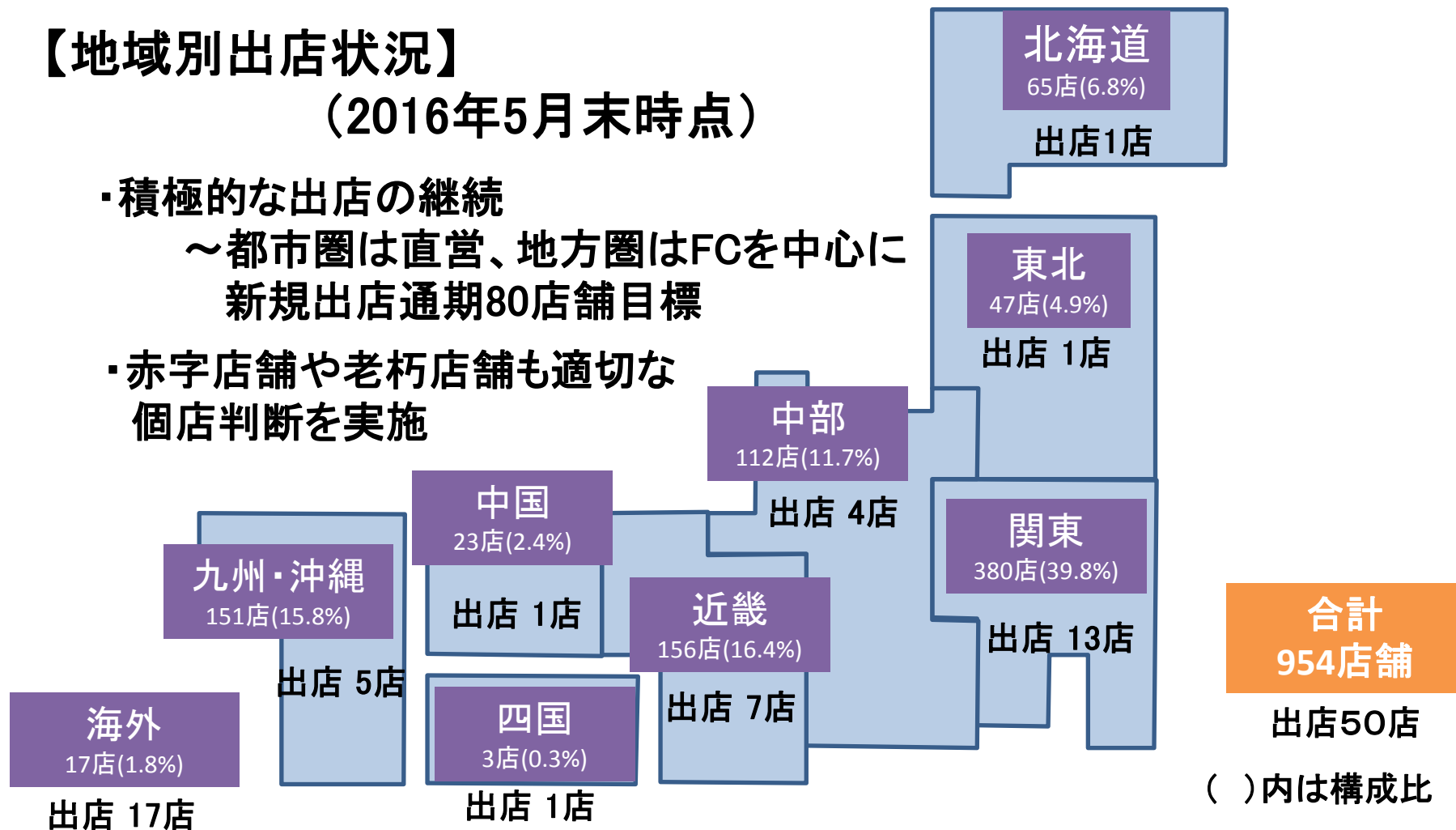
「麻布十番店」の事例



(4) 店舗開発力の強化

【地域別出店状況】 (2016年5月末時点)

- ・積極的な出店の継続
～都市圏は直営、地方圏はFCを中心に
新規出店通期80店舗目標
- ・赤字店舗や老朽店舗も適切な
個店判断を実施



17. 「今後の取組み」

(4) 店舗開発力の強化

- ・アリオ橋本店（2016年4月28日オープン）



女性デザイナー主導によるナチュラルテイストをより強く打ち出した、間接照明と木目でより温かみのある店頭になりました。

(5) 販管費の抑制

- ・全社的な4S(整理・整頓・清潔・清掃)の再徹底



- ・新店出店費用の削減継続
～内外装、什器、備品、工期の全面見直し
- ・全社的な業務改革の推進
～「小さな本部」と「強い現場(店舗)」

(6) 海外FC展開スタート

- ・アジアの経済成長の取り込み
- ・2016年5月末で3か国(韓国・モンゴル・タイ)17店舗オープン
- ・現在24店舗を展開

モンゴル Nomin店



20. 「今後の取り組み」

(7) OHO!HO! 最新ストアデザイン

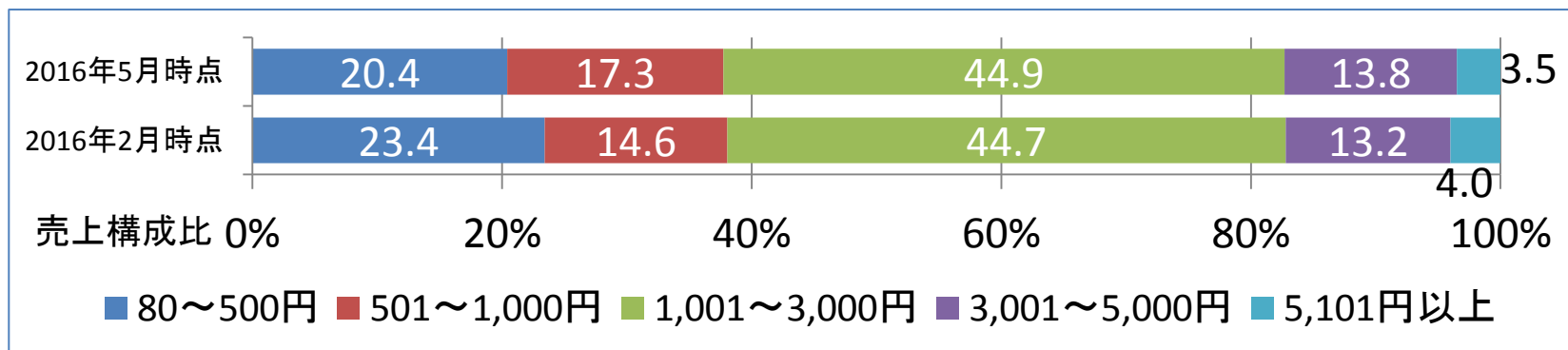
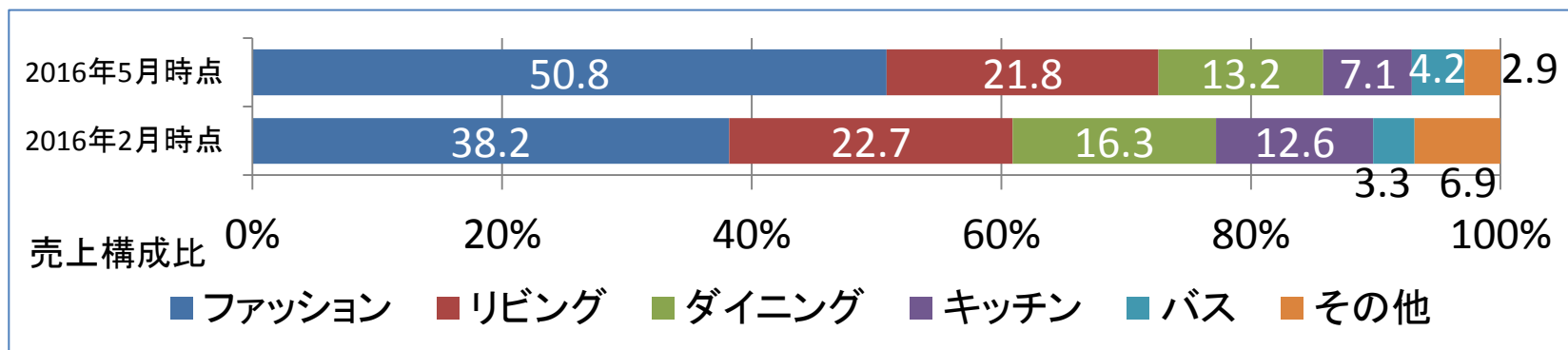
市川ニッケコルトンプラザ店
ブルックリンテイスト
+ カフェスタイル



(7) OHO!HO!

- ① 「新業態開発」の試行継続
- ② 3店舗実績を踏まえたMD変更

・ファッションをより強化し、500円以上の商材を厚く展開



【 ご注意 】

本資料に掲載されている株式会社キャンドウの現在の計画、見通し、戦略、認識、評価、想定等のうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、リスクや不確実な要因を含んでおります。これらの情報は、現在入手可能な情報から株式会社キャンドウの経営者の判断に基づいて作成されております。

実際の業績は、様々な重要な要素により、業績見通しとは大きく異なる結果となりうるため、業績見通しのみで全面的に依拠することは控えるようお願いいたします。

また、本資料は、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身の判断において行われるようお願い申し上げます。