

2016年11月期 決算説明会資料

2017年1月13日

Can★Do

(証券コード:2698)

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

1. 経営改革への取組

●2013年11月期:新企業理念制定

企業理念

- ・100円の素晴らしさに誇りを持ち、どこまでも追求する
- ・老若男女すべての人に利用してもらえるブランドにする
- ・100円ですべての人(お客様、お取引先様、従業員)を幸福にする

●2015年11月期:新ビジョン・行動基準制定

ビジョン

「信頼No. 1」

行動基準

～量から質への転換～

●2016年11月期業務方針:

収益構造改革

増収トレンドの維持

原価・販管費
コントロールの強化

「変化」を
「企業文化」に定着化

2. 2016年11月期の経営環境

	プラス与件	マイナス与件
小売業界	<ul style="list-style-type: none">・雇用環境の改善・消費マインドの改善	<ul style="list-style-type: none">・訪日外国人の購買力に陰りがみられる・天候不順、地震の影響
100円 ショップ 業界	<ul style="list-style-type: none">・(上期) 円安から円高への反転・原油価格の低位安定・SNSによる拡散や DIYブームにフィット	<ul style="list-style-type: none">・(下期) 円高から円安への反転・新商業施設減少傾向・近隣業態からの領域関渉

3. 連結損益計算書(年度推移)

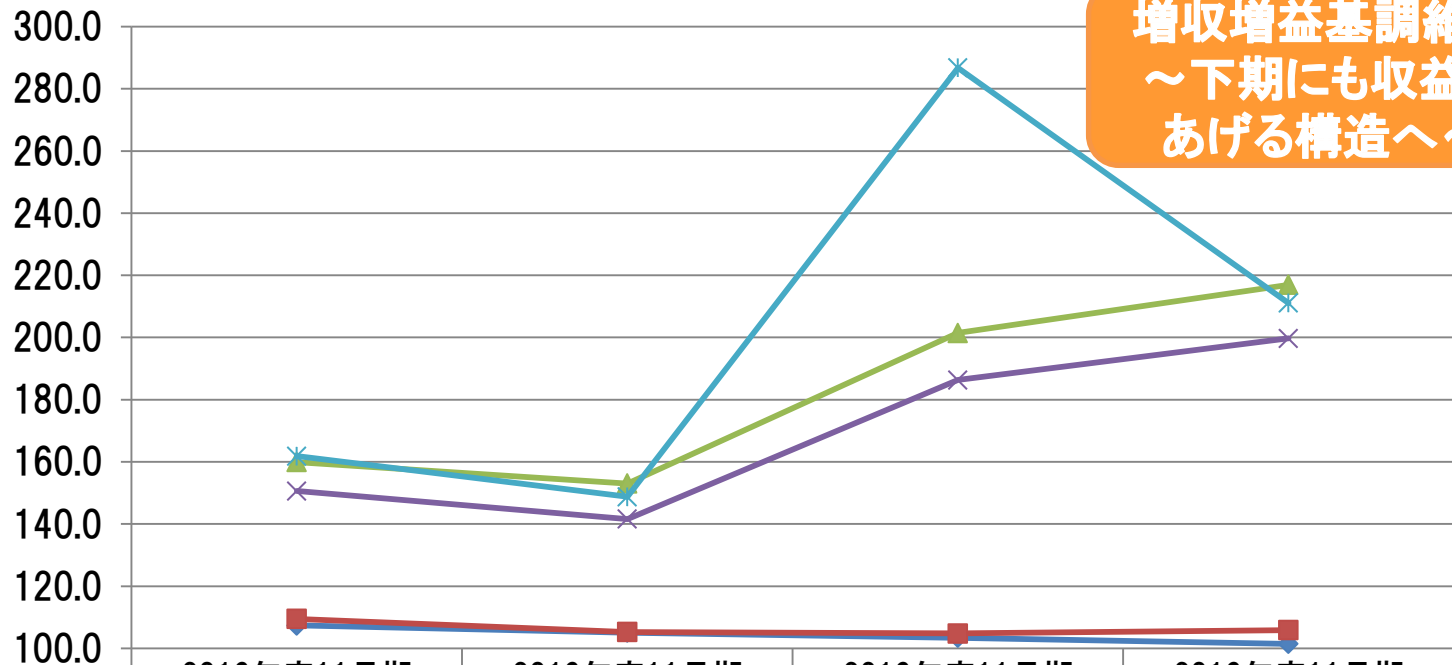
(単位:百万円、%)

	2014年11月期		2015年11月期		2016年11月期		前年 同期比	業績予想 (上方修正) 対比
	金額	率	金額	率	金額	率		
売上高	63,484	100.0	65,241	100.0	68,041	100.0	104.3	99.6
売上総利益	23,304	36.7	24,091	36.9	25,617	37.7	106.3	—
営業利益	1,700	2.7	1,318	2.0	2,341	3.4	177.5	98.0
経常利益	1,899	3.0	1,478	2.3	2,447	3.6	165.5	98.3
親会社株主に 帰属する 当期純利益	723	1.1	560	0.9	1,067	1.6	190.3	103.6
一株当たり 当期純利益	44.61 円		34.56 円		66.72 円		193.1	—
店舗数	888 店舗		927 店舗		967 店舗		40 店舗	

4. 前年同期比率推移(会計期間)

(単位:%)

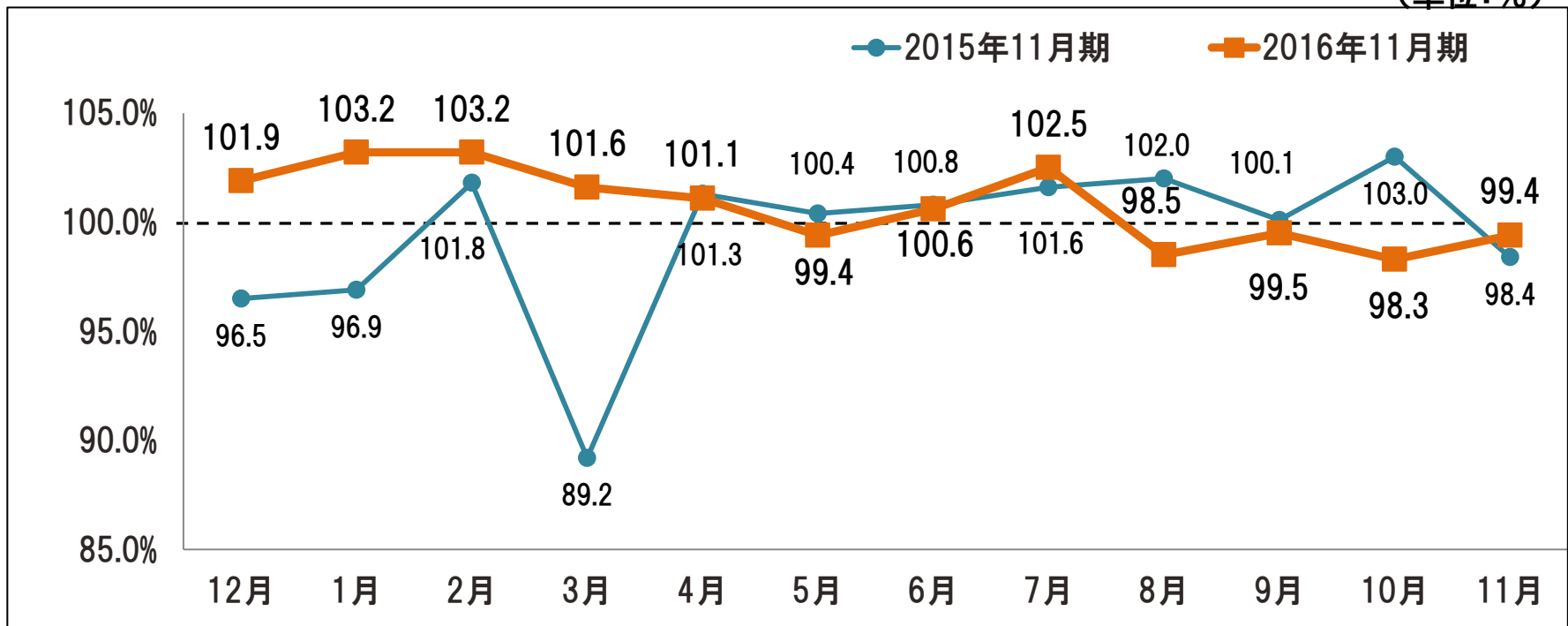
増収増益基調維持
～下期にも収益を
あげる構造へ～



	2016年度11月期 1Q	2016年度11月期 2Q	2016年度11月期 3Q	2016年度11月期 4Q
◆ 売上高	107.3	105.0	103.4	101.4
■ 売上総利益	109.5	105.3	104.8	105.9
▲ 営業利益	159.9	153.0	201.5	217.0
✕ 経常利益	150.6	141.6	186.3	199.7
✧ 四半期純利益	161.8	148.8	286.7	211.1

5. 既存直営店売上高 前年比の推移 Can★Do

(単位:%)



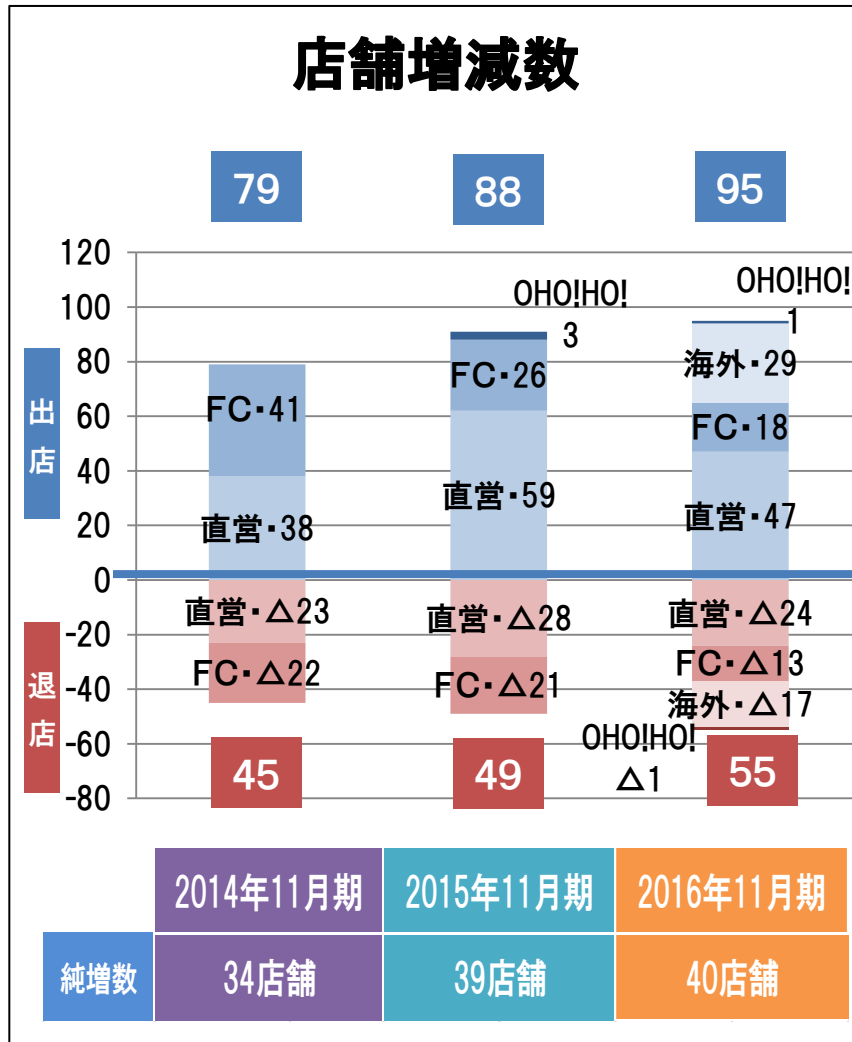
2015年11月期

- 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通期で99.2%

2016年11月期

- 上期は 堅調に推移
- 下期は天候不順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通期で100.7%

6. 出退店数の状況



出店・リニューアル

- 新規出店 :95店舗
直営47店舗、FC18店舗
海外29店舗、OHO!HO!1店舗
- リニューアル 20店

退店

- 55店舗
直営24店舗、FC13店舗
海外17店舗、OHO!HO!1店舗

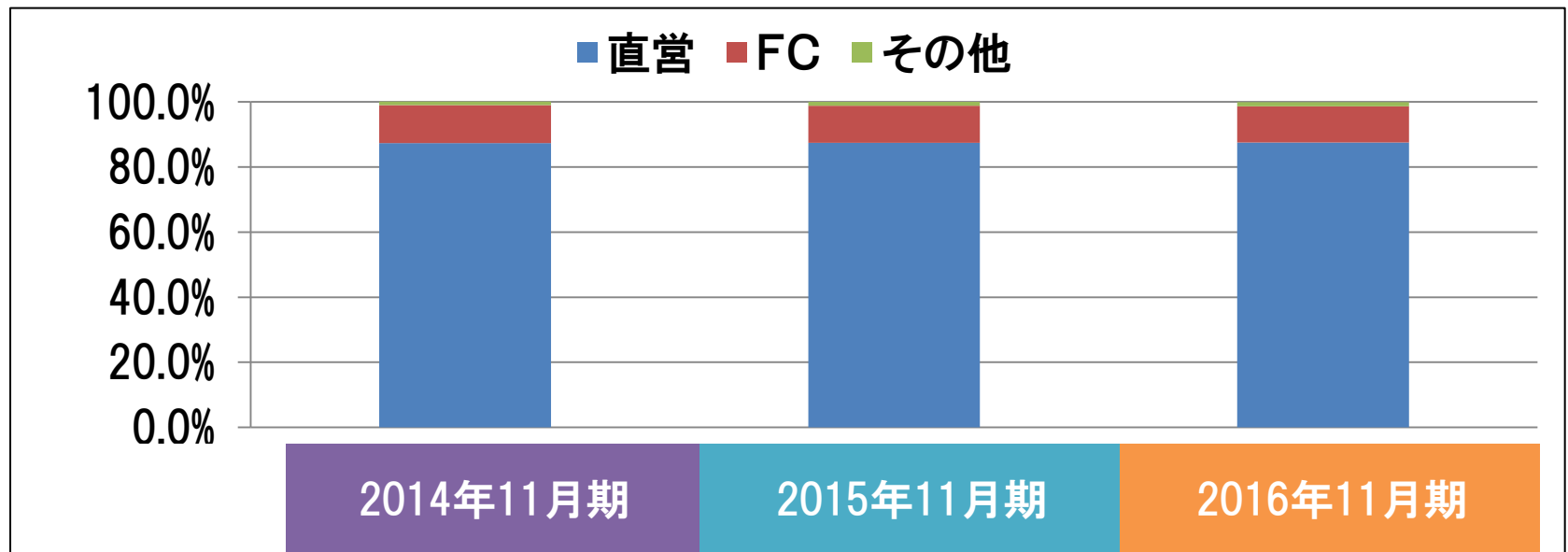
40店舗の純増 967店舗

7. 売上の内訳(直営・FC売上構成比)

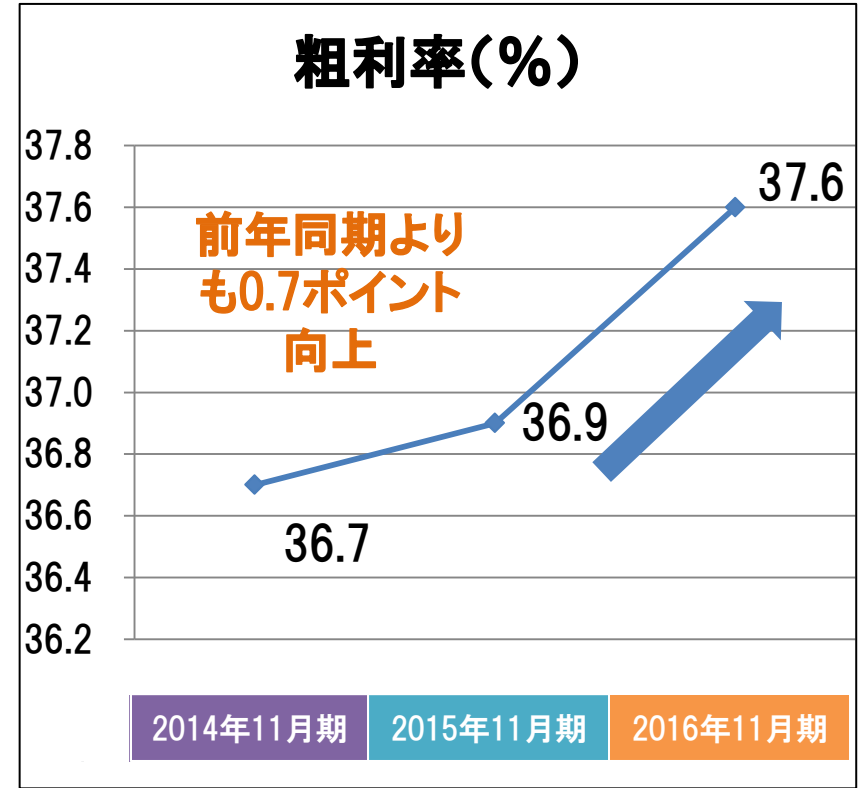
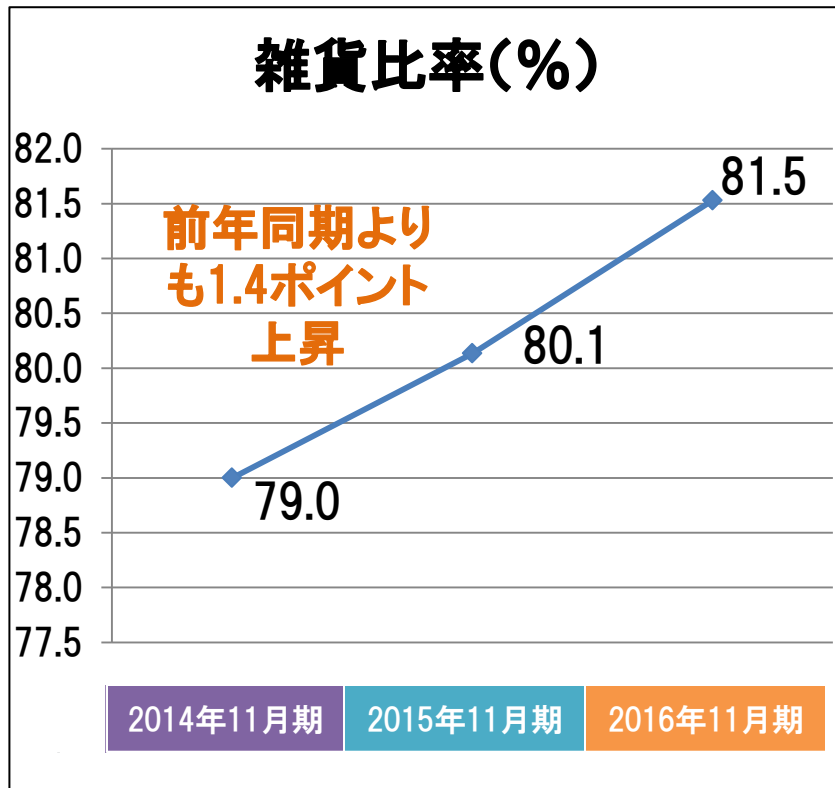


(単位:百万円、%)

	2014年11月期		2015年11月期		2016年11月期	
	金額	率	金額	率	金額	率
直営	55,403	87.3	56,960	87.3	59,553	87.5
FC	7,397	11.7	7,424	11.4	7,574	11.1
その他	684	1.1	856	1.3	913	1.4

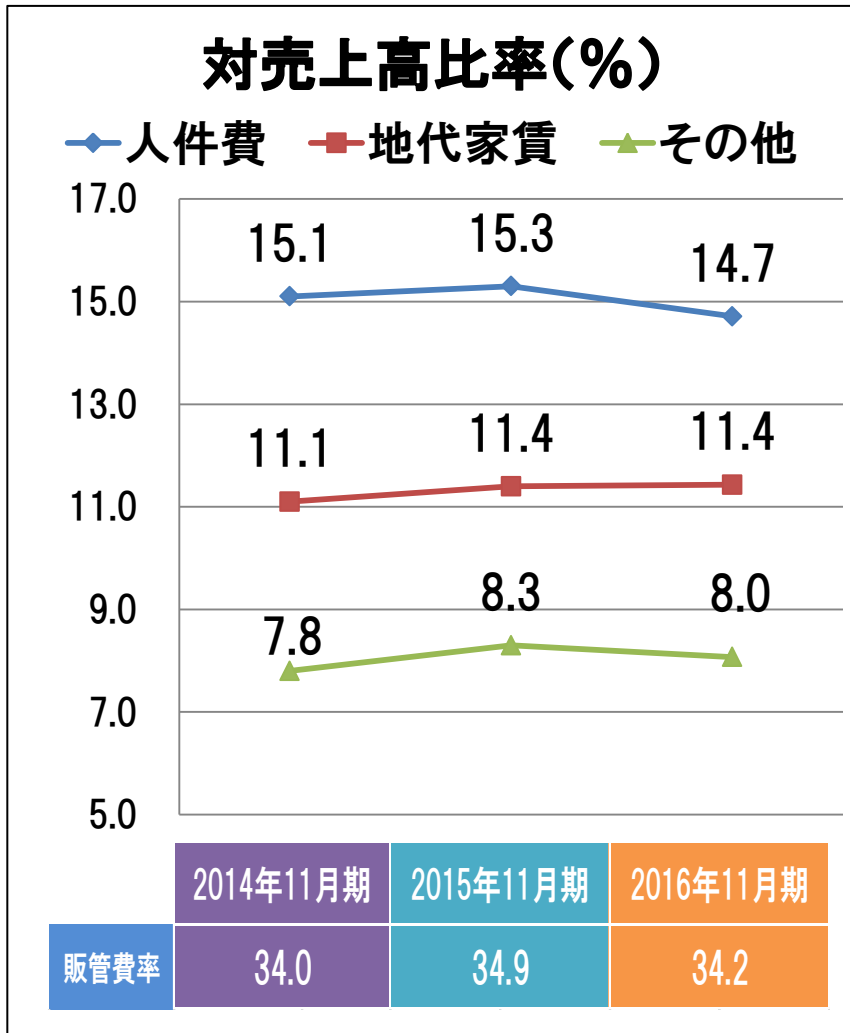


8. 粗利のコントロール



ベンダー様と連動した
100円商材の限界への挑戦

- ・ 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



抑制要因

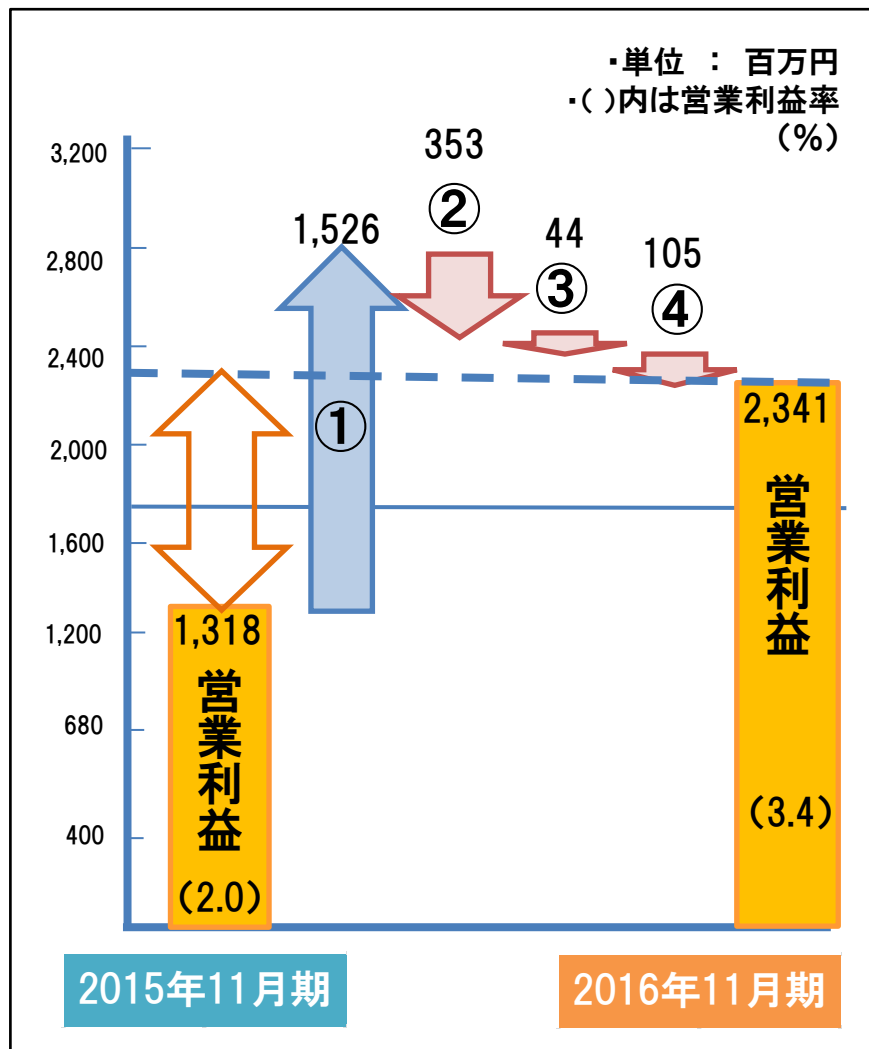
- 人件費 : 退職給付費用減
アルバイト関連人件費
～総人件費コントロール
～時間管理強化
- その他費用 : 出店費・水道光熱費抑制

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

販管費率0.7ポイント減少

10. 営業利益 前年差異分析



増加要因

- ① 売上総利益増加による部分
(売上増×粗利益改善)
→1,526百万円

減少要因

- ② 地代家賃増加による部分
→353百万円
- ③ 人件費増加による部分
→44百万円
- ④ その他販管費による部分
→105百万円

1,022百万円の増加

11. 在庫の状況(在庫回転期間)

(単位:百万円)	2014年11月期	2015年11月期	2016年11月期
期首在庫	5,383	5,527	6,103
期末在庫	5,527	6,103	5,477
期間平均在庫	5,455	5,815	5,790

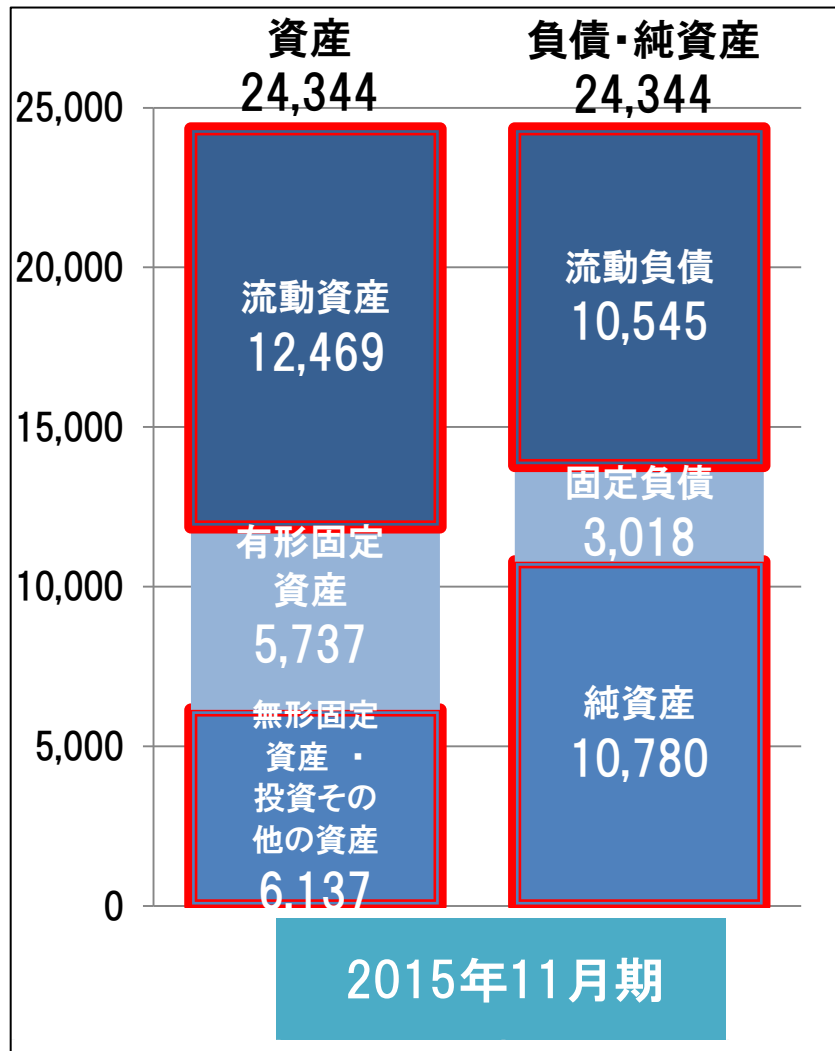
期間売上原価	40,179	41,150	42,424
月平均売上原価	3,348	3,429	3,535

在庫回転期間(月)	1.63	1.70	1.64
-----------	------	------	------

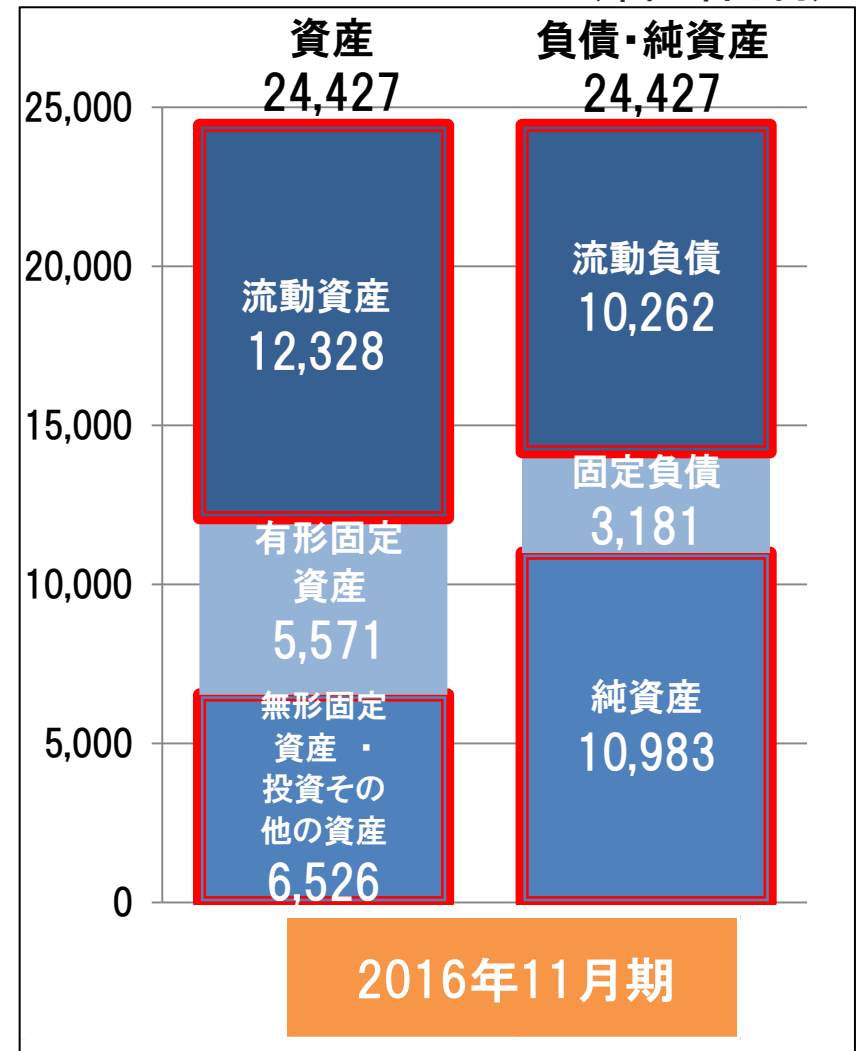
- ・効率的な在庫管理へ向け、店舗改革を推進し、在庫は削減
- ・売上増に伴う原価増も大きく、回転期間は減少

12. 連結貸借対照表の状況

(単位:百万円)



(単位:百万円)

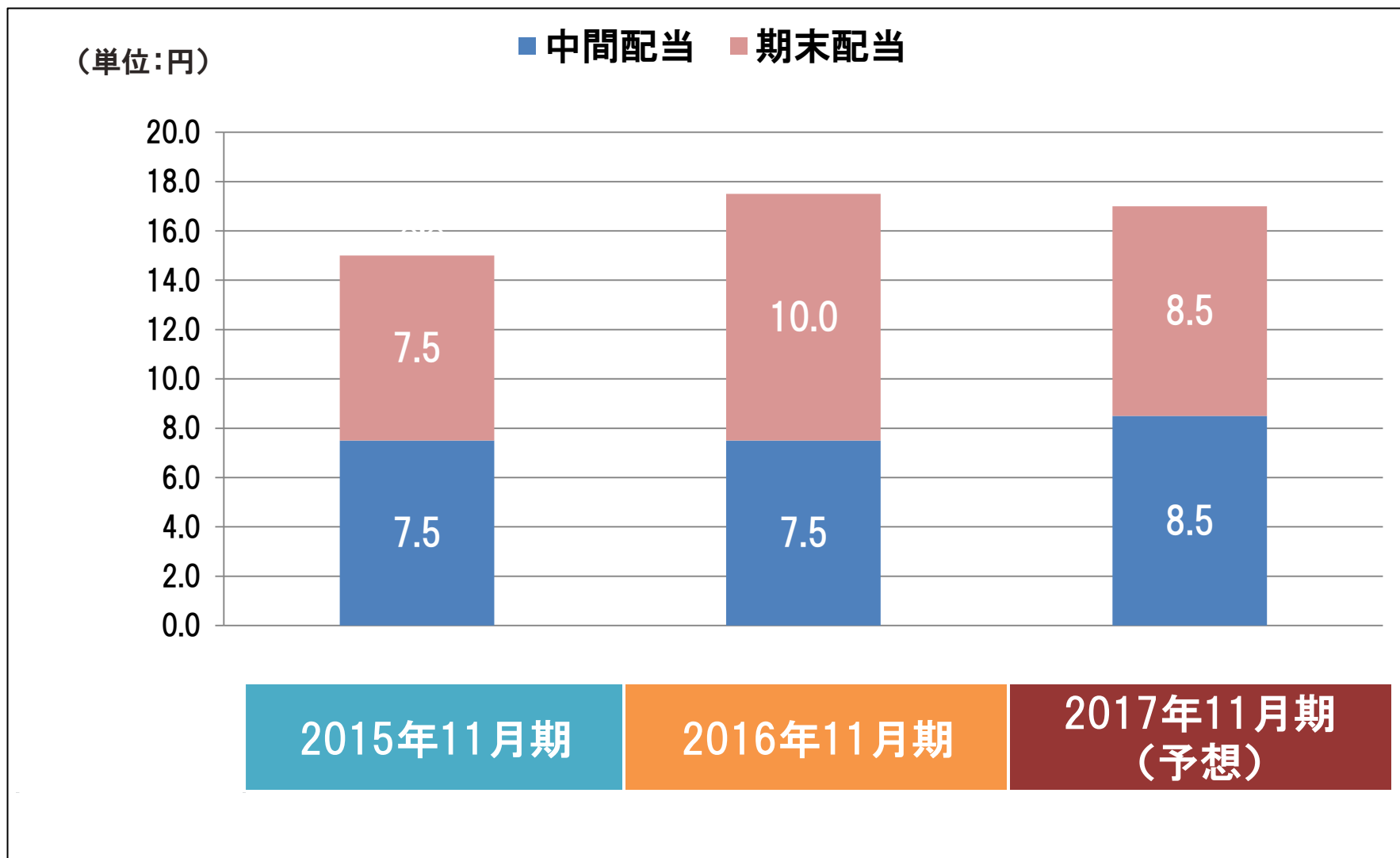


12. 連結貸借対照表の状況

(単位:百万円)	2015年 11月期	2016年 11月期	前年 同期比		2015年 11月期	2016年 11月期	前年 同期比
流動資産合計	12,469	12,328	▲ 140	流動負債合計	10,545	10,262	▲ 283
現金及び預金	1,987	3,853	1,865	仕入債務	8,545	7,483	③ ▲ 1,061
売上債権・未収入金	2,151	2,243	92	その他流動負債	1,999	2,778	778
商品	6,103	5,477	▲ 625	固定負債合計	3,018	3,181	163
信託受益権	1,644	0	① ▲ 1,644	退職給付に係る負債	1,270	1,341	71
その他流動資産	582	754	171	資産除去債務	975	991	15
有形固定資産合計	5,737	5,571	▲ 165	負ののれん	437	399	▲ 38
建物及び構築物	4,394	4,192	▲ 202	その他固定負債	334	448	114
その他有形固定資産	1,342	1,379	37	負債合計	13,563	13,444	▲ 119
無形固定資産合計	128	372	② 244	資本金	3,028	3,028	0
投資その他の資産合計	6,009	6,154	144	資本剰余金	3,065	3,065	0
敷金及び保証金	4,825	4,904	78	利益剰余金	5,457	6,283	④ 826
その他投資その他の資産	1,183	1,249	66	自己株式	▲ 728	▲ 1,228	⑤ ▲ 499
固定資産合計	11,874	12,098	224	その他の包括利益累計額	▲ 42	▲ 165	▲ 123
資産合計	24,344	24,427	83	純資産合計	10,780	10,983	203
				負債純資産合計	24,344	24,427	83

- 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大型システム投資進行によるソフトウェア資産(ソフトウェア及びソフトウェア仮勘定)250百万円の増加
- ③電手取引開始により期日前弁済による減少
電子記録債務が3,515百万円増加した一方で、買掛金が4,577百万円減少
- ④利益剰余金が826百万円増加
- ⑤自己株式の取得499百万円

13. 配当金の状況(1株当たり)



●下期に新型POS導入等、情報システム関連投資が本格始動

(単位:百万円)

	2015年11月期	2016年11月期
設備投資額	2,279	1,543
減価償却費	896	910

◆主な設備投資内訳

(単位:百万円)

	2015年11月期	2016年11月期
直営新規出店・ 既存店リニューアル等	2,187	(※1) 1,228
情報システム関連投資	92	315
合 計	2,279	1,543

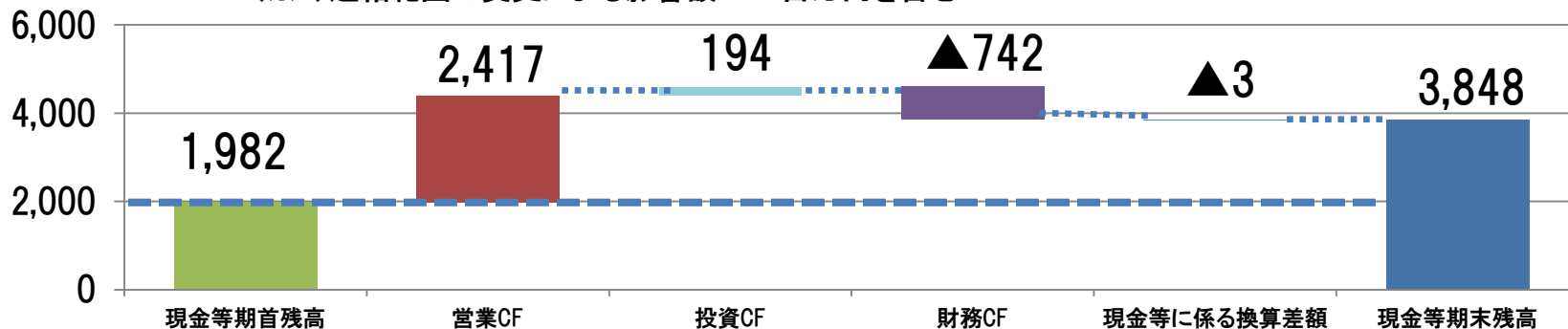
(※1)1案件あたりの投資金額抑制施策効果も含む

15. 連結キャッシュフローの状況

(単位:百万円)	2015年11月期	2016年11月期	増減
営業キャッシュフロー	(※1) ▲ 1,507	2,417	3,924
投資キャッシュフロー	▲ 1,795	194	1,989
財務キャッシュフロー	▲ 599	▲ 742	▲ 142
現金・現金同等物換算差額	1	▲ 3	▲ 4
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	(※2) 1,982	3,848	1,865

(※1)2014年11月期末日が金融機関休業日であった影響等による仕入債務減少及び法人税支払が原因

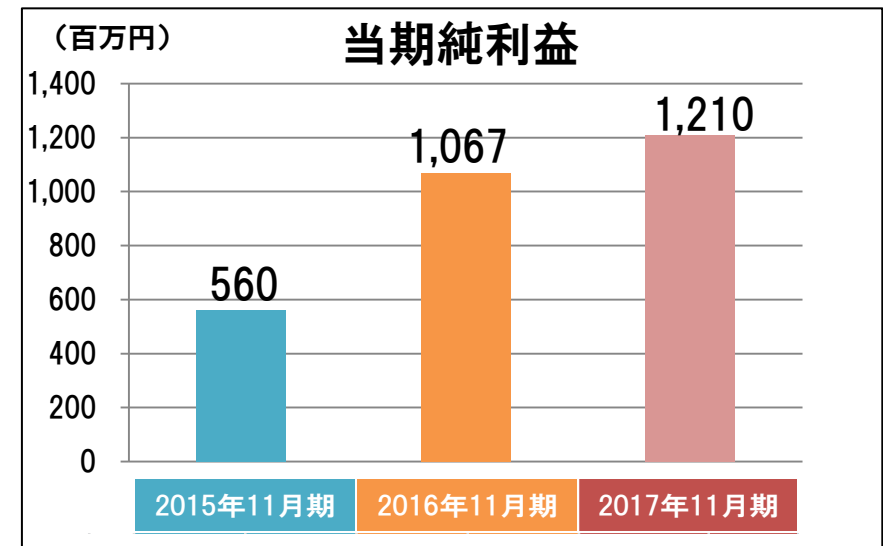
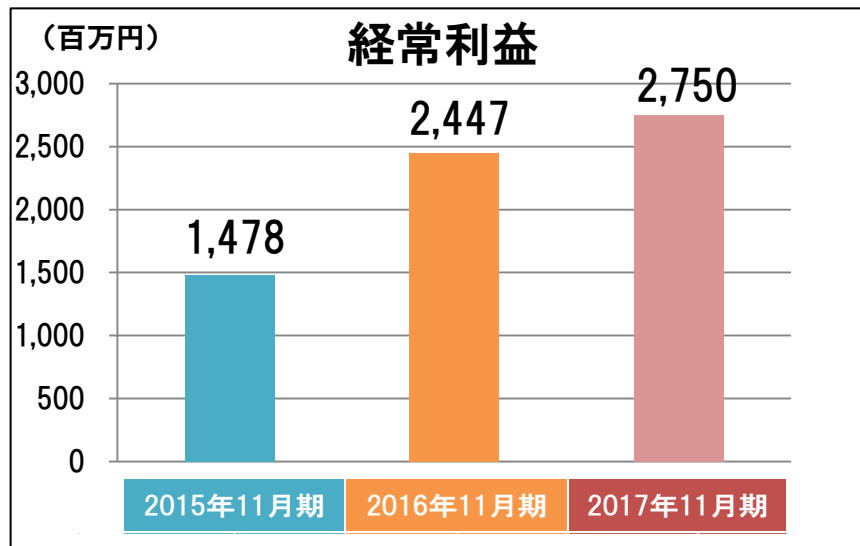
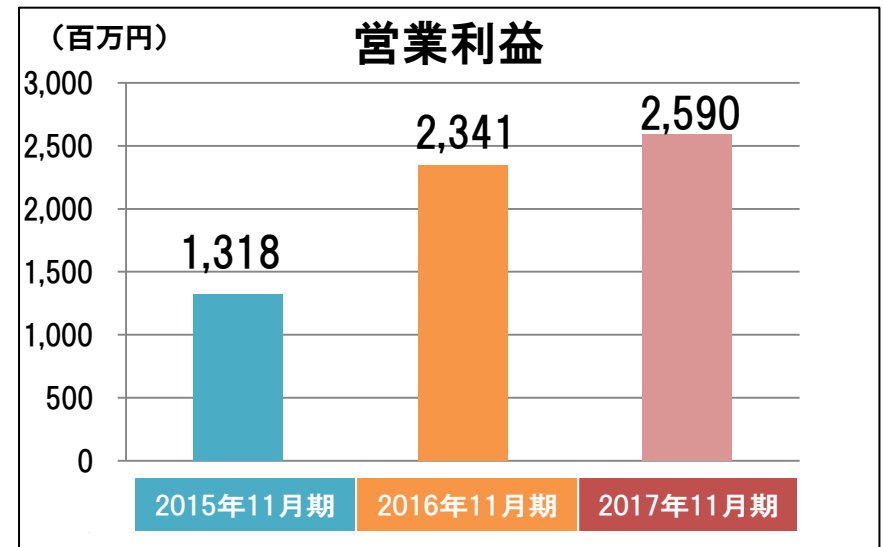
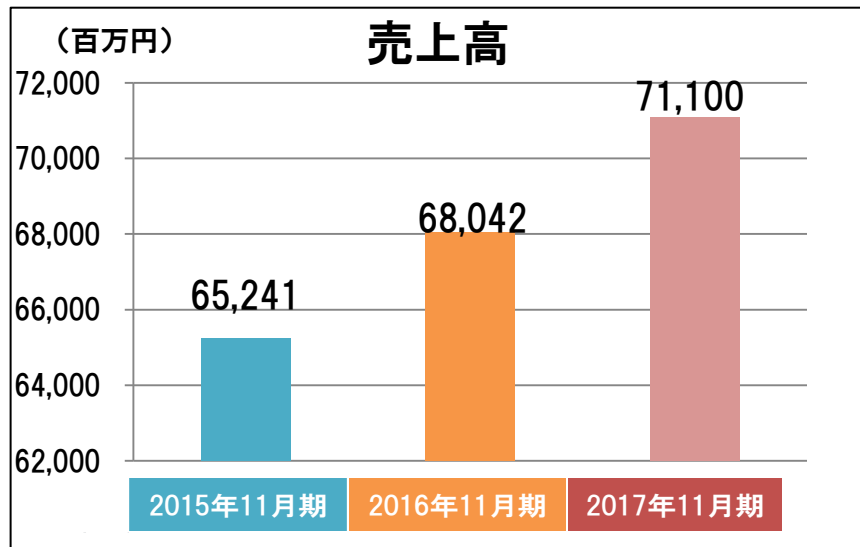
(※2)連結範囲の変更による影響額+27百万円を含む



- 営業キャッシュフローの内訳は、税金等調整前当期純利益1,986百万円に対して、加算項目は減価償却費890百万円、たな卸資産の減少625百万円等、減算項目は仕入債務の減少1,061百万円等
- 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997百万円等
- 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242百万円

2017年11月期の取組

16. 2017年11月期の業績予想



「販売機会増・営業利益の更なる増加」

売上の拡大

- ・ 既存店のポテンシャル引出
- ・ 積極的新店出店
- ・ 海外ビジネスモデルの刷新

粗利の増加

- ・ ベンダー様と連動した仕入原価コントロール
- ・ 品質向上活動による返品の減少
- ・ 在庫管理の徹底による廃棄・棚ロスの削減

販管費の抑制

- ・ 業務改革の推進／4Sの徹底
- ・ 不採算店の計画的退店
- ・ 店舗内物流構築及び新型POS導入による業務効率改善

2017年11月期の具体的取組：I

『事業撤退戦略』

- ・2016年1月より展開をした韓国ジョイントベンチャー事業につきまして、ジョイントベンチャー契約の解除及び韓国からの撤退を決定しました。
- ・アジアの経済成長の取り込みにより、当社の成長性をより一層強固なものにすることを目的として開始し、韓国だけで17店舗を出店いたしました。
- ・しかしながら、取引先の運営方針の変更により、当社が想定していたシナリオに沿った事業展開が難しくなりました。
- ・アジア圏には、まだ当社が成長できる市場があるとの考えは変わっておりません。引き続き海外事業の拡大を図ります。

- 2015年11月期より展開をしたOH0!H0!事業について、2017年11月期中の全店撤退を決定しました。
- ブルックリンテイストにカフェスタイルを融合させた店舗空間で100円以外の商材を取扱うことにより、成長性ある事業の創出を行い、長期的にポートフォリオを再構成する目的でした。
- しかしながら、サービスの細分化が著しく進行している日本の小売市場においては、本当に強い分野に特化することが当社にとっての最適戦略と判断いたしました。
- 早期の撤退判断は、スピード感ある経営と量から質への転換を目指す当社の姿勢の現れとご理解ください。

2017年11月期の具体的取組：Ⅱ

『商品戦略』

18. (1)商品力の強化

●コラボ企画商品



●20～30代女性向け商品拡大



●アイデア商品



●消耗品



19.(2)Instagramによる需要創出活動強化 Can★Do

- ・2015年7月30日に開設し、平日毎日の更新を継続
- ・23期(12月～11月)のInstagram掲載回数は268件
- ・フォロワー数は、2016年5月の80,000人から大幅増加し、
11月末で150,000人超となり、国内企業ランキングも
85位まで上昇しました(ランキング対象10,000社超)
- ・100円には見えないおしゃれアイテムや使用シーンの紹介が人気



「ネイルスタンプ」



「PCボトル」



「ドアノブ」



「カリホリックシリーズ」

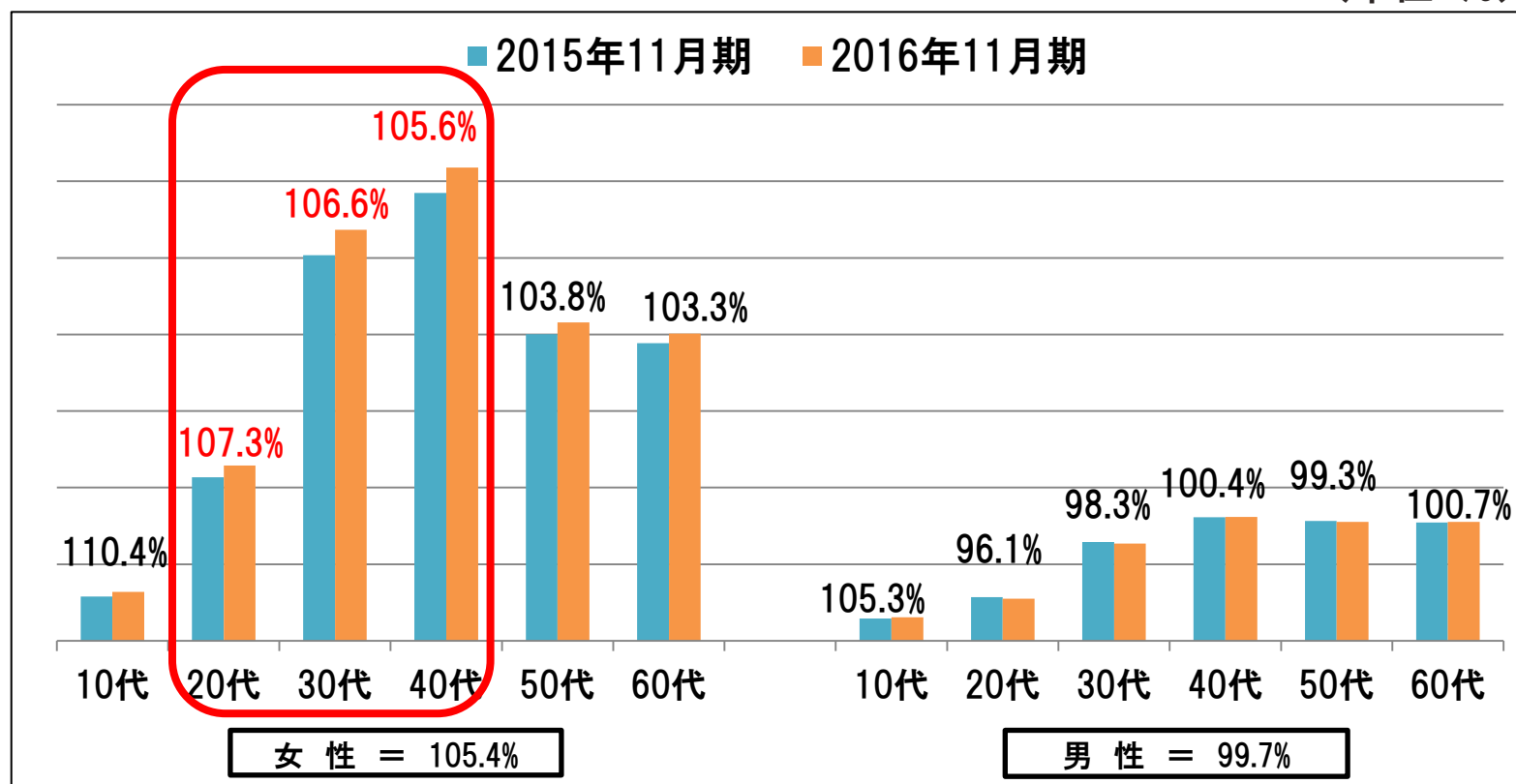


19.(2)Instagramによる需要創出活動強化 Can★Do

- 20代～30代女性向け商材の開発強化とInstagramの運用が相乗効果を生み出し、客層にも変化が出て来ています。

●客層別売上高前期対比

(単位:%)

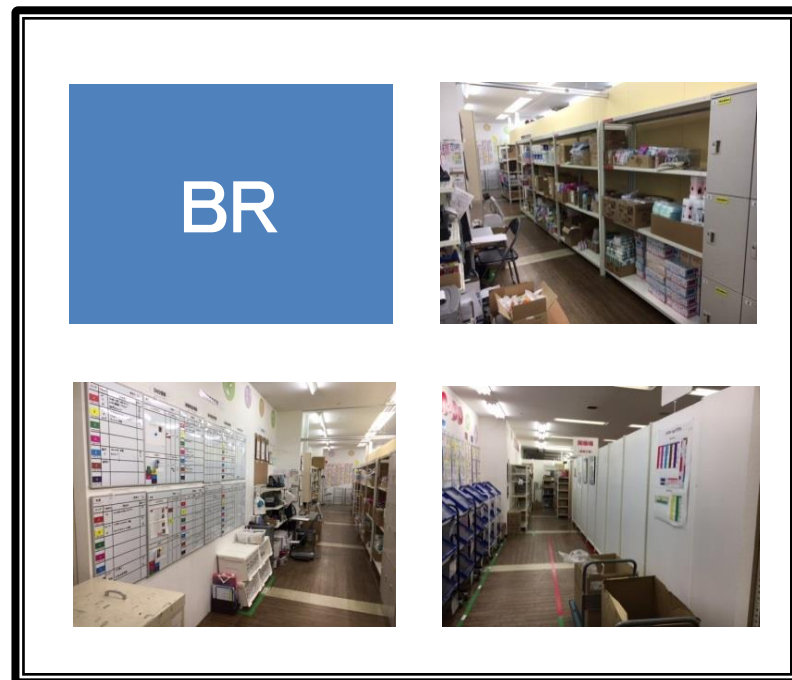


2017年11月期の具体的取組：Ⅲ

『販売戦略』

- ・四営業所体制定着によるスピード感ある運営強化
- ・店舗運営手法の構築と教育プログラム化による浸透推進
- ・欠品防止へ向けた在庫管理の徹底化

●「イトーヨーカドー弘前店」の事例



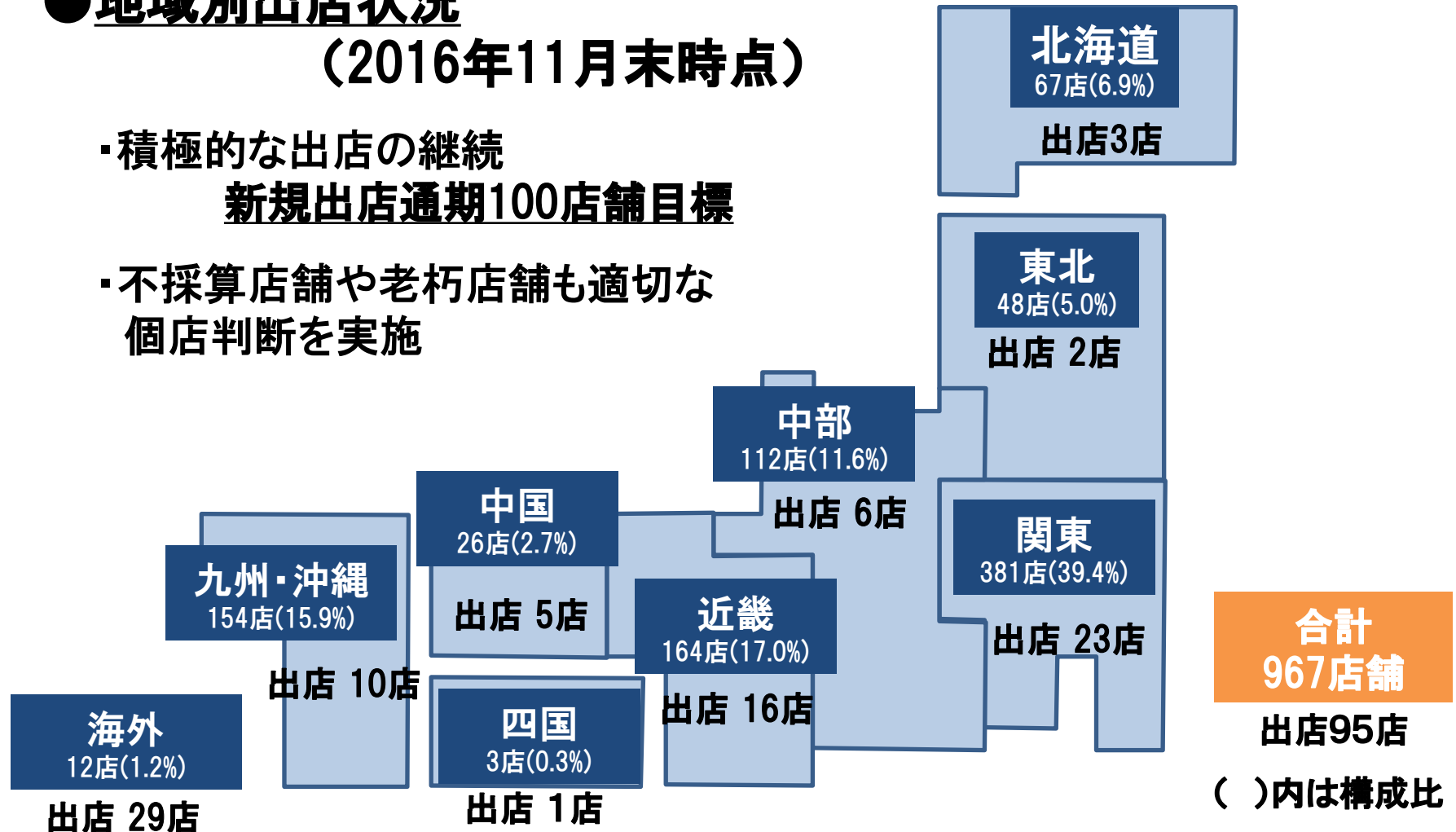
2017年11月期の具体的取組:IV

『出店戦略』

●地域別出店状況

(2016年11月末時点)

- ・積極的な出店の継続
新規出店通期100店舗目標
- ・不採算店舗や老朽店舗も適切な
個店判断を実施



21. 店舗開発力の強化

●オーケーみなとみらい店(2016年11月18日オープン)



女性デザイナー主導を継続し、木目や間接照明の暖かみに加え、「楽しさ」を強く打ち出した店頭を作り出しました。

【 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。