

2023年2月期 第2四半期 決算説明資料



2022年7月5日

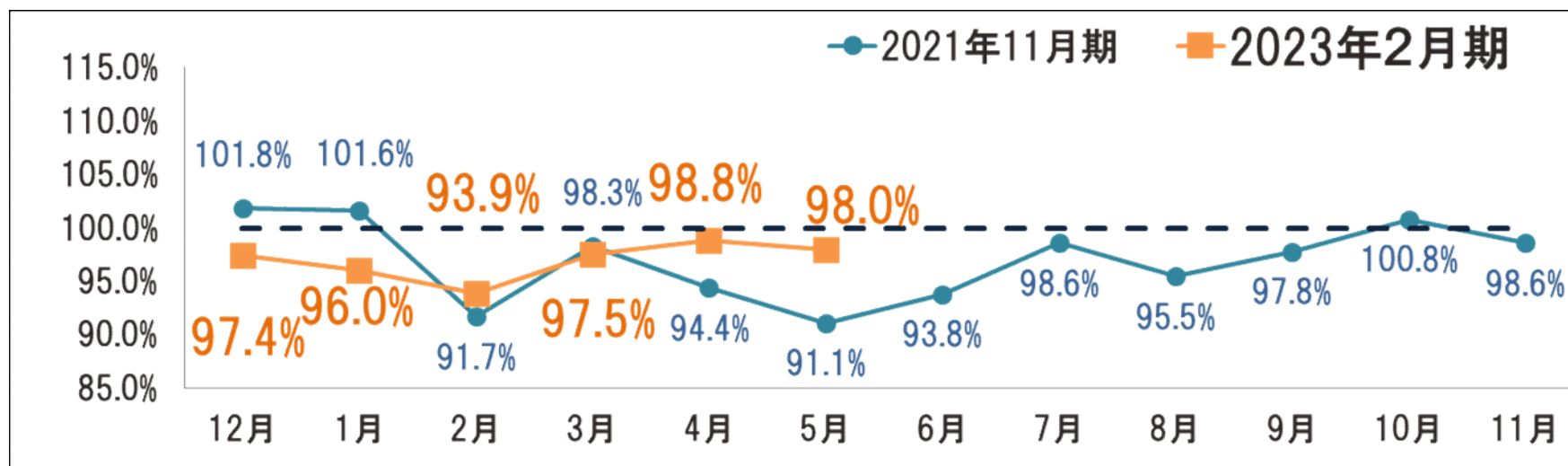
Can★Do

(証券コード:2698)

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

	プラス与件	マイナス与件
小売業界	<ul style="list-style-type: none"> ・新型コロナウイルスの感染者数が抑制され、消費活動が徐々に正常化に向かう 	<ul style="list-style-type: none"> ・急激な円安 ・ロシア・ウクライナ情勢の長期化 ・エネルギー価格及び原材料の高騰
100円ショップ業界	<ul style="list-style-type: none"> ・ネット販売業者の参入が困難 ・地域や商業施設からの期待値の上昇 	<ul style="list-style-type: none"> ・他業界における低価格競争
当社	<ul style="list-style-type: none"> ・イオングループ参入によるシナジー効果への期待値の上昇 ・他価格帯商品の取り扱い拡大 ・Instagramを中心としたSNSにおける認知・露出向上 	<ul style="list-style-type: none"> ・母店退店が多い ・原価高騰による品揃えの苦慮

既存直営店売上高 前年比推移(月次)



<p>2023年2月期 2Q</p>	<p>3月：福島沖地震による影響</p> <p>4月：まん延防止等重点措置の実施解除等がなされたが都市部などにおいて回復に至らず</p> <p>5月：ゴールデンウィークにおける活況(前年度の反動)はあるものの上海ロックダウンの影響を受ける</p>
------------------------	---

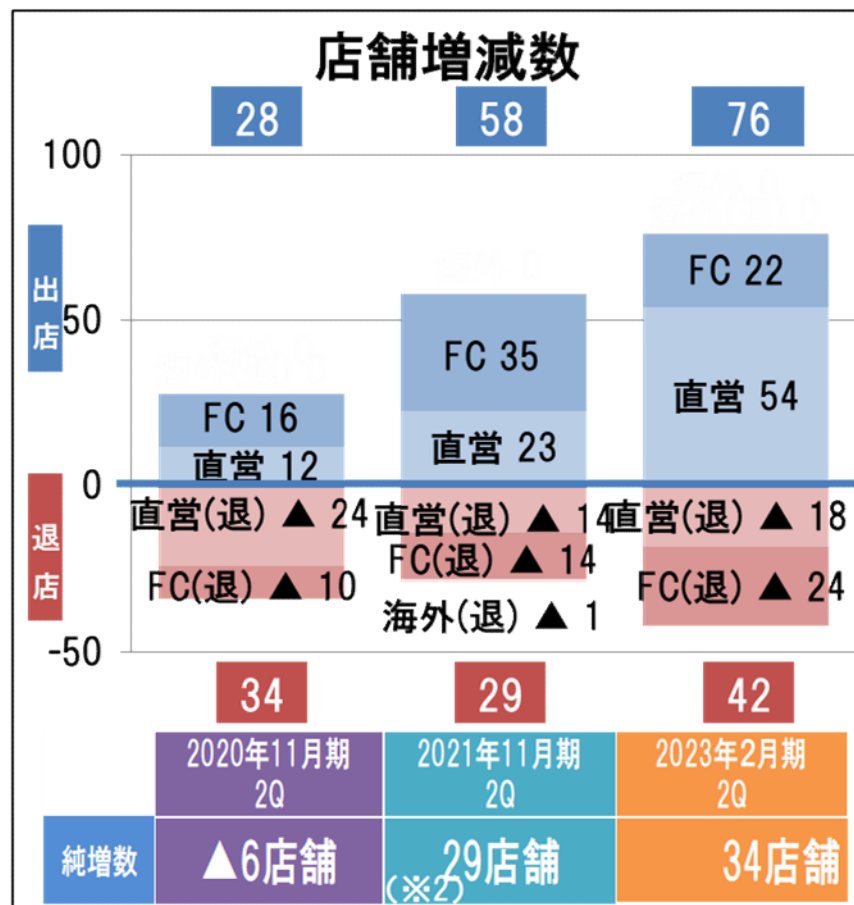
連結損益計算書(年度同期推移)



(単位:百万円、%)

	2020年11月期 2Q		2021年11月期 2Q		2023年2月期 2Q	
	金額	率	金額	率	金額	率
売上高	36,854	100.0	37,353	100.0	36,872	100.0
売上総利益	14,126	38.3	14,264	38.2	14,057	38.1
営業利益	891	2.4	1,044	2.8	475	1.3
経常利益	934	2.5	1,082	2.9	514	1.4
親会社株主に帰属 する四半期純利益	417	1.1	472	1.3	211	0.6
一株当たり 四半期純利益	26.25 円		29.66 円		13.25 円	
会計期末 店舗数	1,044 店舗		1,128 店舗		1,214 店舗	

出退店数の状況



出店・リニューアル

- 新規出店: 76店舗 (計画: 185/通期)
直営54店舗(委託店含む(※1))、FC22店舗
- リニューアル: 9店舗

退店

- 42店舗 (計画: 65/通期)
直営18店舗、FC24店舗

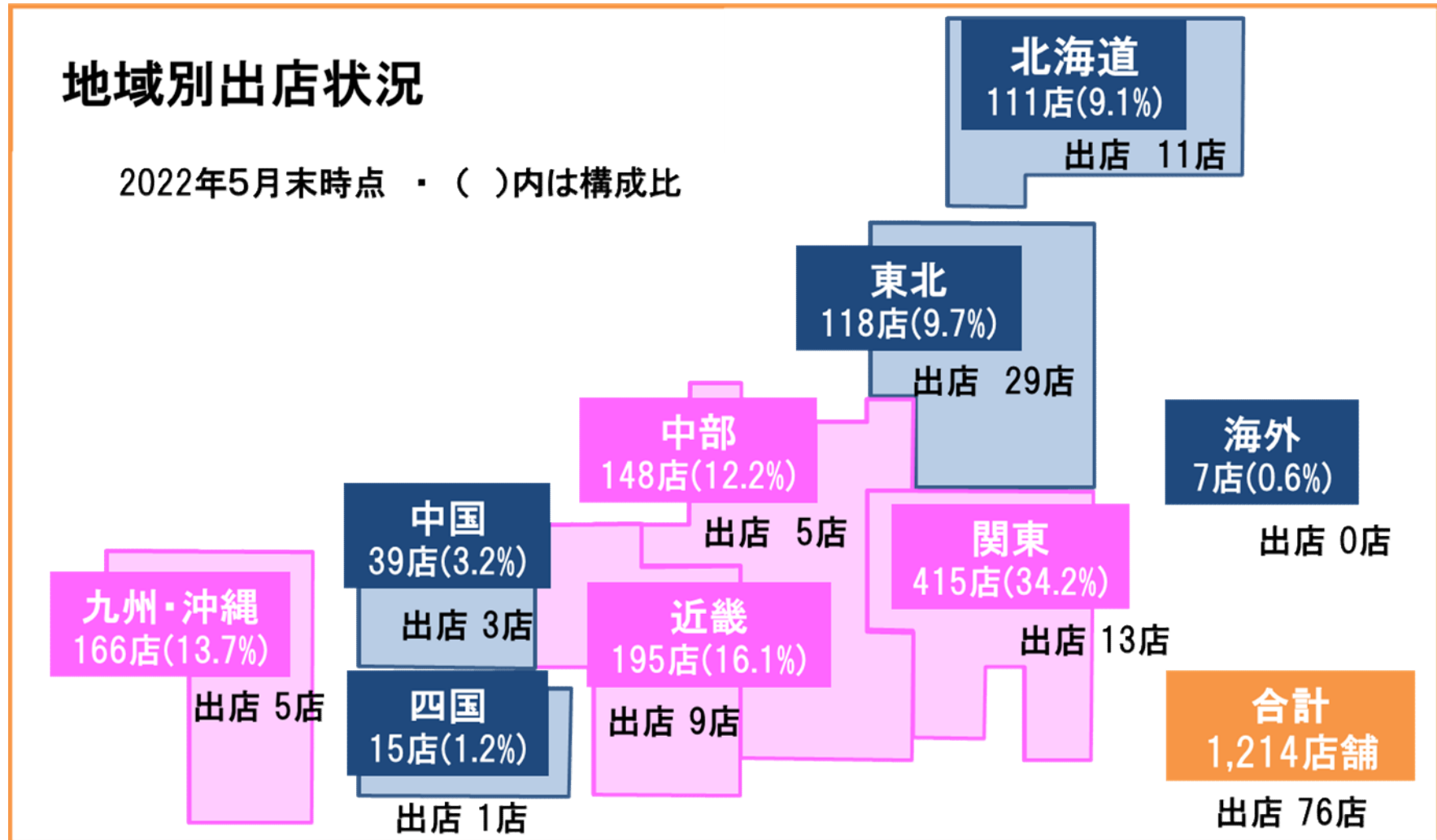
【増減】直営+36店舗、FC▲2店舗、海外FC±0店舗

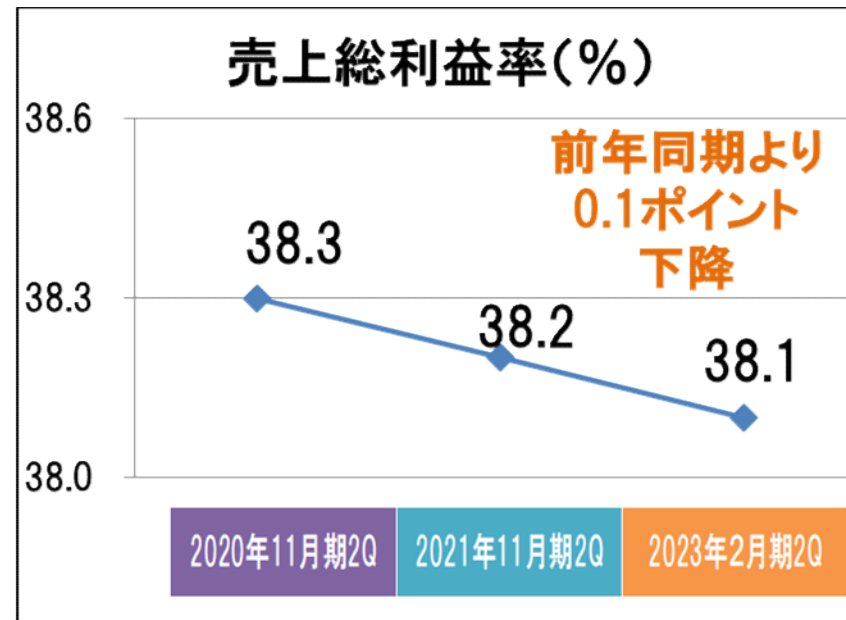
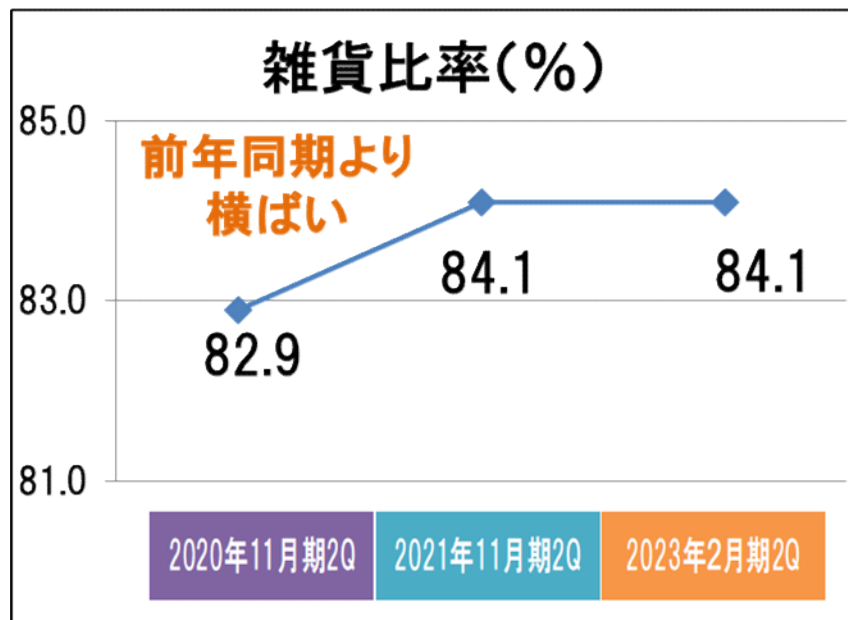
1,214店舗

(※1) 2021年11月期2Qより売上高の拡大と収益体質の強化を目的とした、委託店舗の出店をスタートさせました。
 (※2) 売場規模が小さかった為、開示店舗数に含めていなかった、キャンドウセレクト計34店を2021年3月末より、現在店舗数に含めております。キャンドウセレクトとは、日用消耗品を中心に厳選した品揃えの店舗になります。

地域別出店状況

2022年5月末時点 ・ ()内は構成比



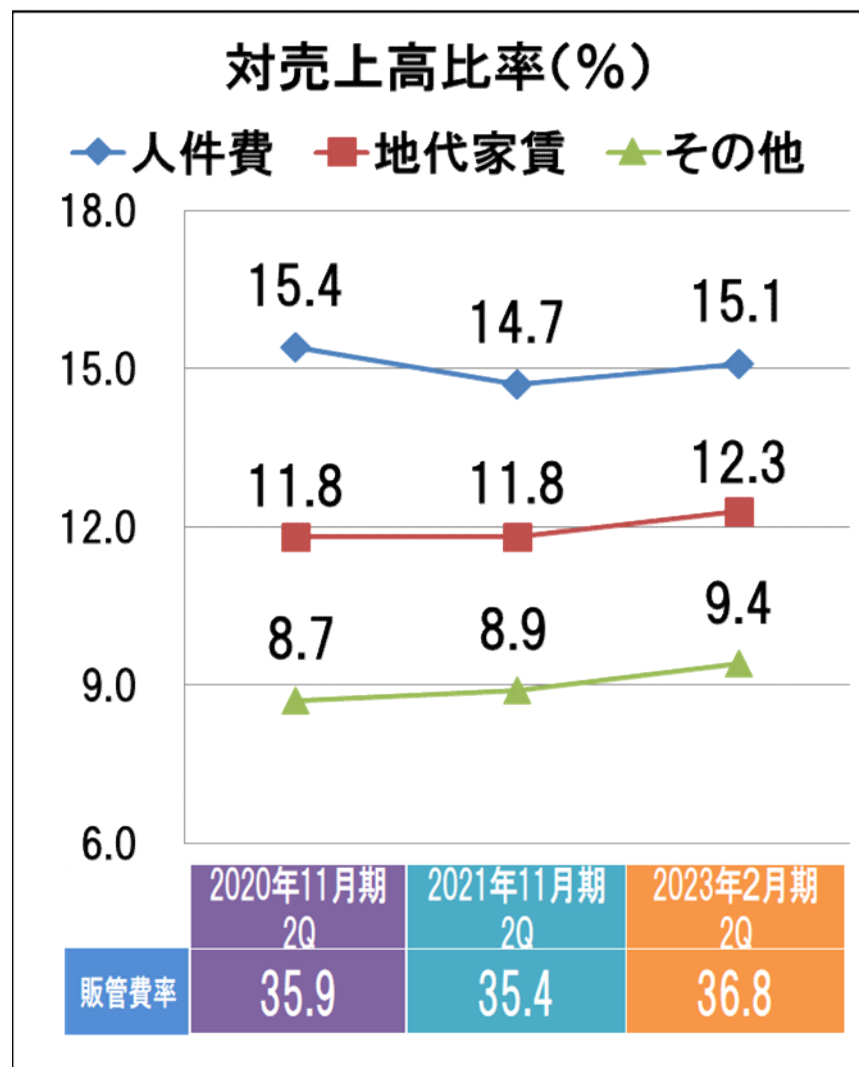


雑貨比率の変動

- 他価格帯商品の売上比率増加
- 消費活動の正常化により、一部食品の売上の伸長

売上総利益率の変動

- 原価高騰の影響
- 他価格帯商品売上比率の向上



人件費

- ・外注人件費(人材派遣)の増加

地代家賃

- ・前年の賃料減免措置等の反動及び店舗増により比率が増加

その他販管費

- ・委託店積極出店による費用増
- ・クレジット等手数料、母店販促費増

販管費率+1.4ポイント

キャッシュレス対応・自動釣銭機導入を継続しつつも
新規出店を積極的に推進しました。また、イオングループ参入
によるシナジー創出へ向けた協議及び準備を進めております。

(単位:百万円)

	2021年11月期2Q	2023年2月期2Q	増減
設備投資額	973	423	▲ 550
減価償却費	572	561	▲ 10

◆主な設備投資内訳

(単位:百万円)

	2021年11月期2Q	2023年2月期2Q	増減
直営新規出店・ 既存店リニューアル等	836	(※) 389	▲ 446
情報システム関連投資	137	33	▲ 103
合計	973	423	▲ 550

(※)1案件あたりの設備投資金額抑制施策効果も含む

連結貸借対照表の状況



(単位:百万円)	2021年 11月期	2023年 2月期2Q	前年 増減額		2021年 11月期	2023年 2月期2Q	前年 増減額
流動資産合計	13,270	13,630	359	流動負債合計	10,816	10,735	▲ 81
現金及び預金	3,159	3,436	① 277	仕入債務	8,984	8,862	③ ▲ 121
売上債権・未収入金	2,944	3,083	② 138	その他流動負債	1,832	1,873	40
商品	6,525	6,521	▲ 3	固定負債合計	4,712	4,821	108
その他流動資産	641	588	▲ 52	退職給付に係る負債	2,326	2,418	92
有形固定資産合計	6,880	6,774	▲ 106	資産除去債務	1,801	1,840	39
建物及び構築物	5,590	5,595	5	負ののれん	209	190	▲ 19
その他有形固定資産	1,290	1,178	▲ 111	その他固定負債	375	371	▲ 3
無形固定資産合計	545	457	▲ 88	負債合計	15,529	15,556	27
投資その他の資産合計	7,347	7,333	▲ 13	資本金	3,028	3,028	0
敷金及び保証金	5,488	5,493	4	資本剰余金	3,082	3,089	6
その他投資その他の資産	1,859	1,840	▲ 18	利益剰余金	7,606	7,682	75
固定資産合計	14,773	14,565	▲ 207	自己株式	▲ 1,155	▲ 1,138	16
資産合計	28,044	28,195	151	その他の包括利益累計額	▲ 47	▲ 22	24
				新株予約権	-	-	-
				純資産合計	12,515	12,638	123
				負債純資産合計	28,044	28,195	151

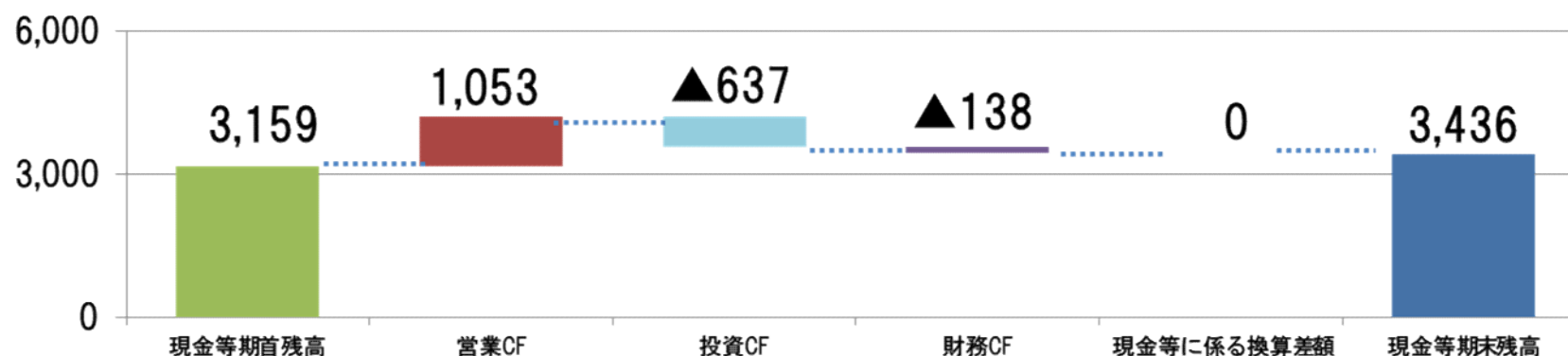
※対前年増減額が大きな項目について、その主なものを以下に記載

- ① 現金及び預金の増加277百万円
- ② 未収入金の増加152百万円
- ③ 電子記録債務の増加277百万円、買掛金の減少399百万円

連結キャッシュ・フローの状況

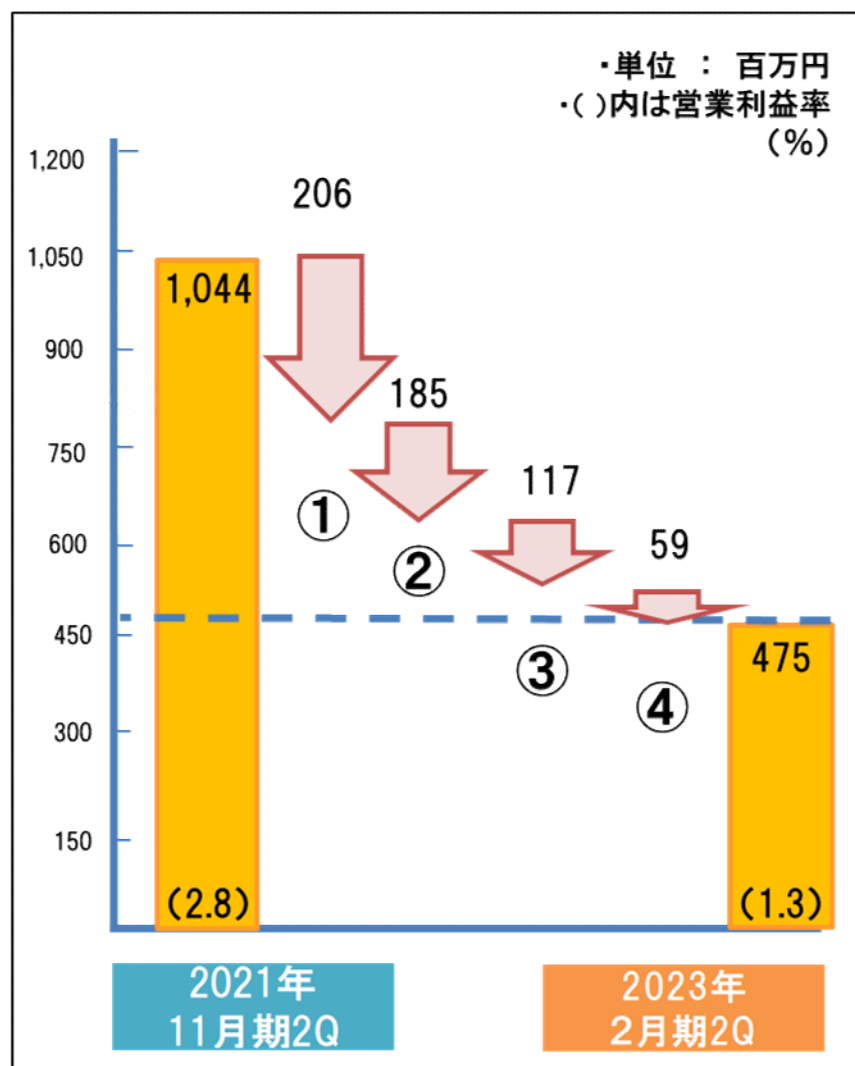


(単位:百万円)	2021年11月期2Q	2023年2月期2Q	増減
営業キャッシュ・フロー	1,109	1,053	▲ 56
投資キャッシュ・フロー	▲ 1,122	▲ 637	484
財務キャッシュ・フロー	▲ 135	▲ 138	▲ 3
現金・現金同等物換算差額	0	0	0
現金・現金同等物期首残高	4,283	3,159	▲ 1,123
現金・現金同等物期末残高	4,135	3,436	▲ 698



●営業キャッシュ・フローの内訳●

税金等調整前当期純利益475百万円に対して、
 加算項目は減価償却費561百万円、
 減算項目は未収入金の増加152百万円、仕入債務の増加121百万円等

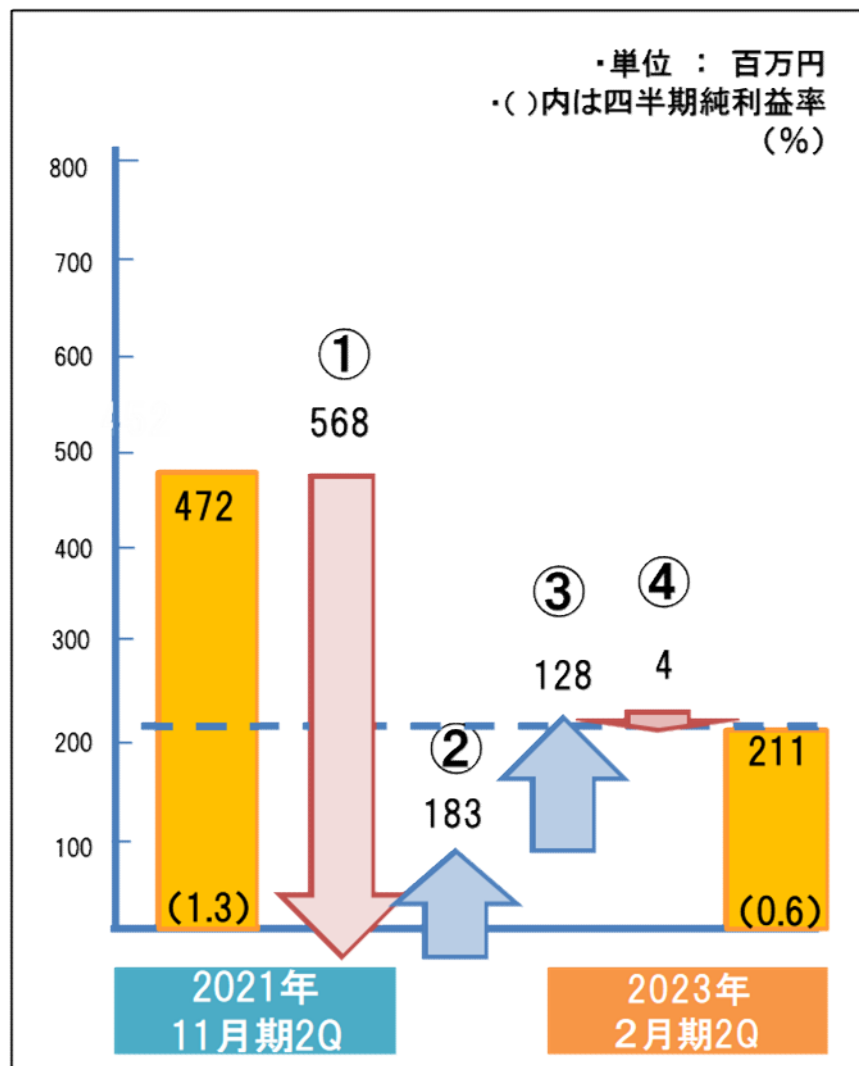


減少要因

- ① 売上総利益減少による部分
(売上減×売上総利益率)
→206百万円
- ② その他販管費増加による部分
→185百万円(保守管理費増加等)
- ③ 地代家賃増加による部分
→117百万円
- ④ 人件費増加による部分
→59百万円

569百万円の減少

四半期純利益 前年差異分析



増加要因

- ② 特別損失減少による部分
→183百万円
- ③ 法人税等減少による部分
→128百万円

減少要因

- ① 経常利益減少による部分
→568百万円
- ④ 特別利益減少による部分
→4百万円

261百万円の減少

2023年2月期の取り組み

進捗報告

方針：イオングループとの協業によるお客さま満足の最大化

「販路の拡大」

- ・ 従来の出店形態を推進しつつ
新たな販路も開拓することで
お客さまの利便性を高める

「商品・ブランドの差別化」

- ・ お客さまから支持される商品の追求と
イオングループとの調達力を活かした
新たな100円ショップの創造

「企業価値の向上」

- ・ イオングループとのシナジー創出及び
デジタルシフトへの推進による
収益性と企業価値の向上

3つの戦略でイオングループとのシナジーを最大化

2023年2月期の具体的取り組み：I

『販路の拡大』

金沢エムザ店 (石川県・2022年5月31日リニューアルオープン・180坪)



2023年2月期の具体的取り組み：Ⅱ

『商品・ブランドの差別化』

③ 環境に配慮した商品

フードロス削減
鮮度を長持ちビニール袋



NO使い捨て
さかなくんコラボ



再生コットン使用
コットンアゲイン



古紙+育てた木材使用
画用紙



イオングループは、環境問題やエコに対する取り組みを重要視しています。
有名な取り組みとして、木を植える植樹活動があり、
日本のみならずアジア各国でも展開しています。

また、「環境循環」への取り組みとして、「PB商品に環境配慮素材を使用、
廃プラスチック・食品廃棄物等を再利用へ」と掲げています。
当社も、この方針に則って、環境に配慮した商品開発をして参ります。

Instagramによる「キャンドゥ」ブランドの認知度向上 Can★Do

・フォロワー数は、2022年5月現在、78万人超

・国内企業ランキングは、66位(対象10,000社超)

・お洒落な画像による商品活用シーン提案



さくらんぼ
ピアス&イヤリング



ひよこちゃんコラボ



オーロラヘアアクセ



花のある暮らしシリーズ



- ・イメージ訴求のInstagramに対し、情報量を優先する Twitterですみ分け
- ・メディアで取り上げられた商品もリツイート
- ・押し活アイテムなどTwitterユーザーに親和性の高い商品を紹介

GraceTint
フレイクシール



サンリオフェイスマスコット
(200円)



しろたんコラボ



SNS風スリーブ



イオンモール京都五条店 (感染防止対策に細心の注意を払い、開催をしております)



2023年2月期の具体的取り組み:Ⅲ

『企業価値の向上』

企業価値の向上 進行中の案件(一例)

<p>利便性向上</p>	<p>WAON導入による「イオン生活圏における “つながり”の創出」への参入</p>
<p>コスト低減</p>	<p>什器・備品などをイオングループとの 共同仕入れで調達</p>
<p>先行投資</p>	<p>IT・デジタル化によるシステムの刷新</p>

【 ご注意 】

本資料に掲載されている株式会社キャンドゥの現在の計画、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ゥ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、業績見通しのみにより全面的に依拠することはお控えいただく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。