

2017年11月期 決算説明会資料



2018年1月15日

Can★Do

(証券コード:2698)

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

企業理念

【 価 値 観 】 100円の素晴らしさに誇りを持ち、どこまでも追求する

【 志 す べ き 所 】 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

【 使 命 】 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

ビジョン

『信頼No. 1』

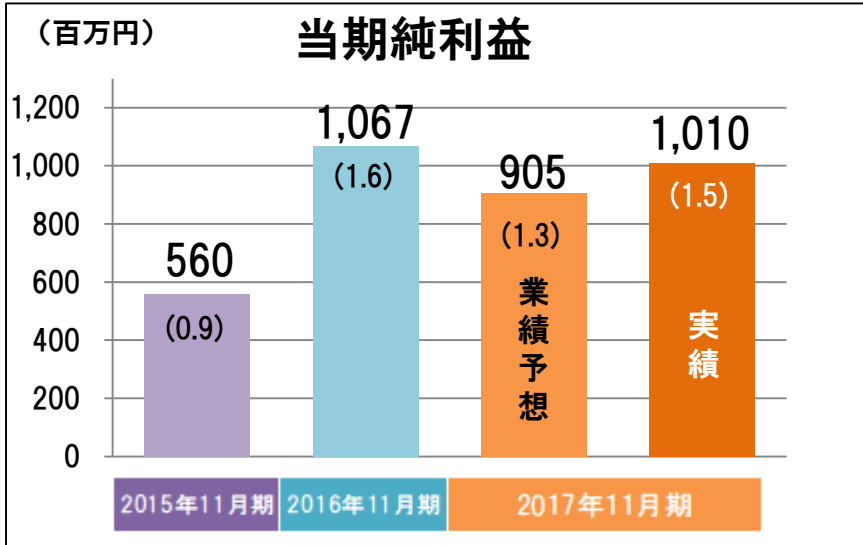
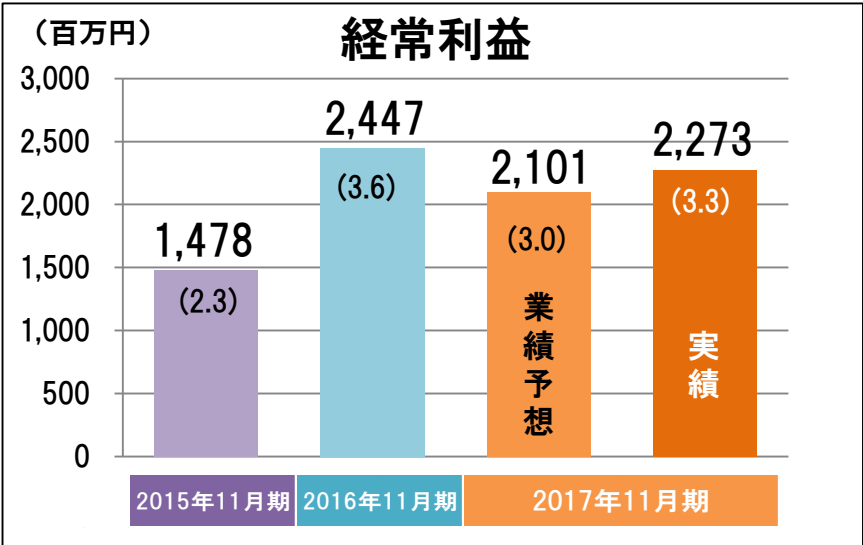
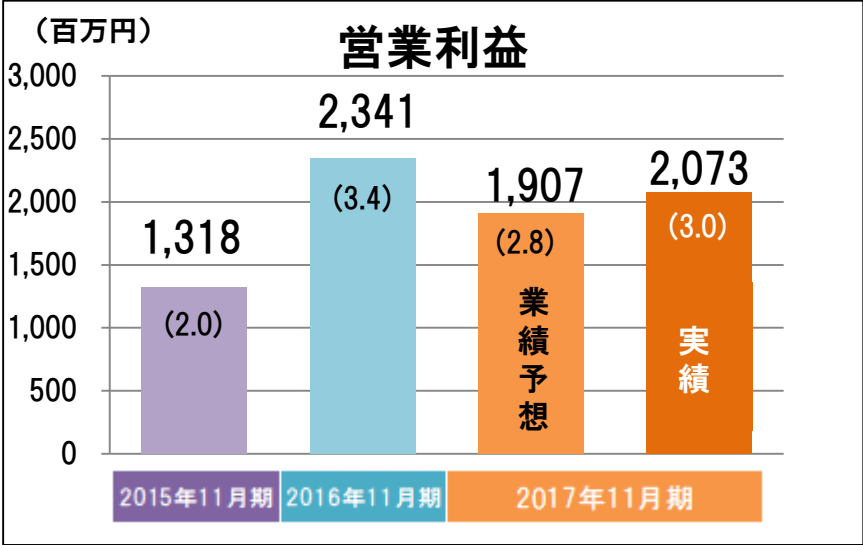
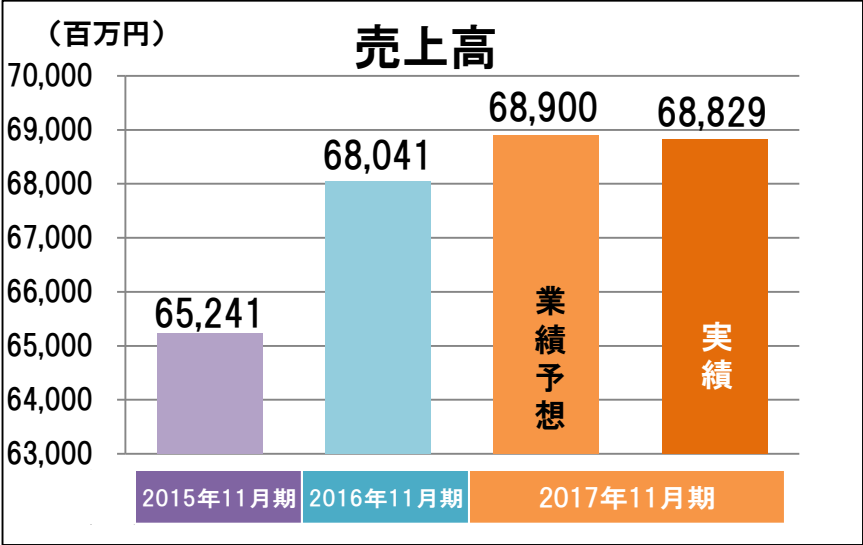
行動基準

「量」から「質」への転換



	プラス与件	マイナス与件
小売業界	・個人消費が底堅く推移	・長期間に渡る天候不順 ・雇用確保の困難化 ・モノ消費からコト消費へ ・節約志向を背景とする競争激化
100円 ショップ 業界	・SNSによる拡散や DIYブームにフィット ・アパレル業界不振による 代替出店増加 ・ECリスク(アマゾンエフェクト) は低い	・概ね円安で推移 ・物流費用の高騰 ・SM業界再編に伴う商業施設 閉鎖増加 ・他業界における低価格競争

2017年11月期の業績予想と実績について

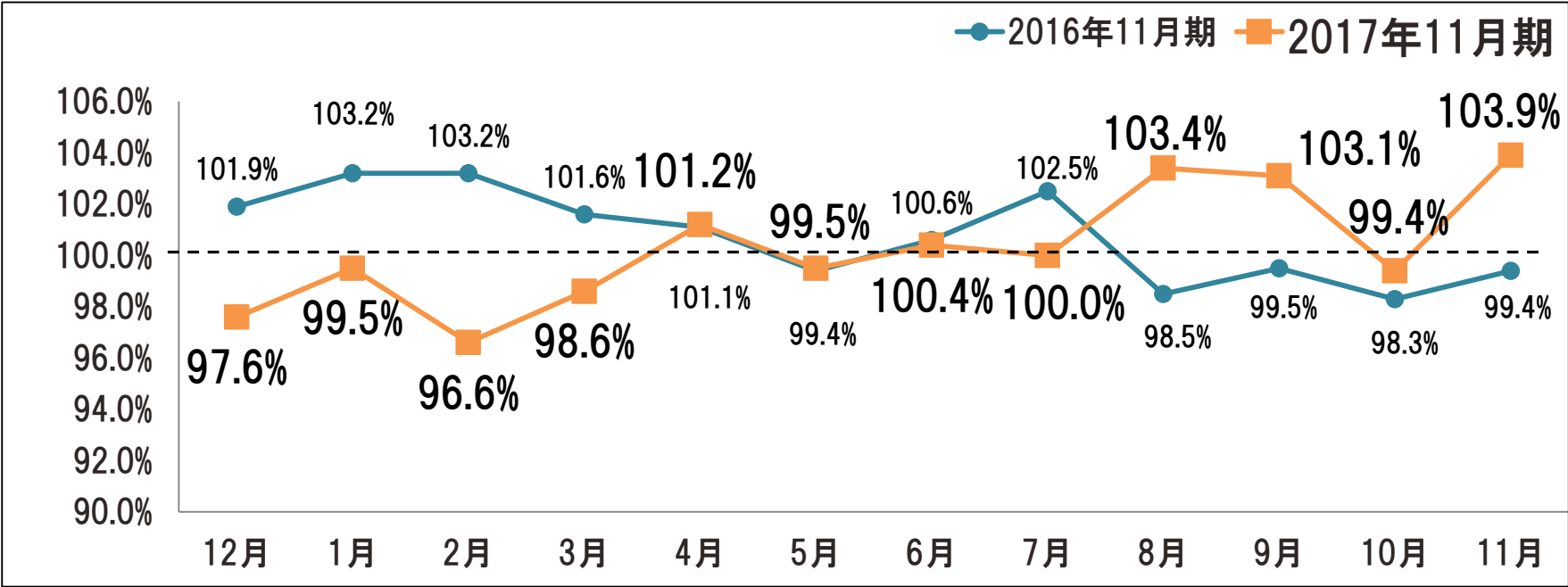


()にある小数点1位の数値は、利益率を示す

(単位:百万円、%)

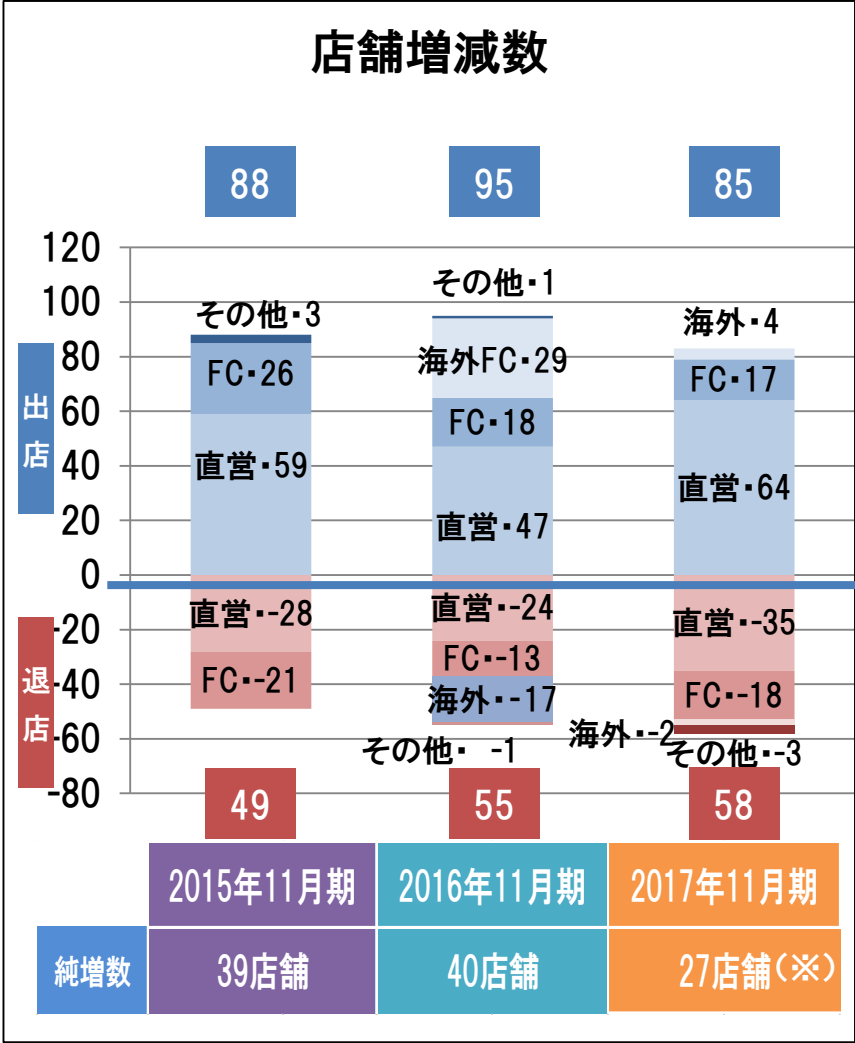
	2015年11月期		2016年11月期		2017年11月期		前年 同期比	修正後 業績予想 対比
	金額	率	金額	率	金額	率		
売上高	65,241	100.0%	68,041	100.0%	68,829	100.0%	101.2	99.9
売上総利益	24,091	36.9%	25,617	37.7%	26,512	38.5%	103.5	—
営業利益	1,318	2.0%	2,341	3.4%	2,073	3.0%	88.5	108.7
経常利益	1,478	2.3%	2,447	3.6%	2,273	3.3%	92.9	108.2
親会社株主に 帰属する 当期純利益	560	0.9%	1,067	1.6%	1,010	1.5%	94.7	111.6
一株当たり 当期純利益	34.56 円		66.72 円		63.49 円		95.2	—
会計期末 店舗数	927 店舗		967 店舗		994 店舗		(※) 27店舗	—

(※)2017年11月期末店舗数994店舗—2016年11月期末店舗数967店舗



2017年11月期

- 12月:発注システムに障害が発生し、売上機会損失が発生
- 1月 :路面店において元旦を店休日としたことによる売上減
- 2月 :前年が閏年で、営業日数が減少したことによる売上減
- 10月 :二度の台風上陸による売上減
- 小売業界再編による母店退店に伴い、売上高の大きい店舗が減少
- 2017年11月期通期では、100.2%



(※)2017年11月期末店舗数994店舗－2016年11月期末店舗数967店舗

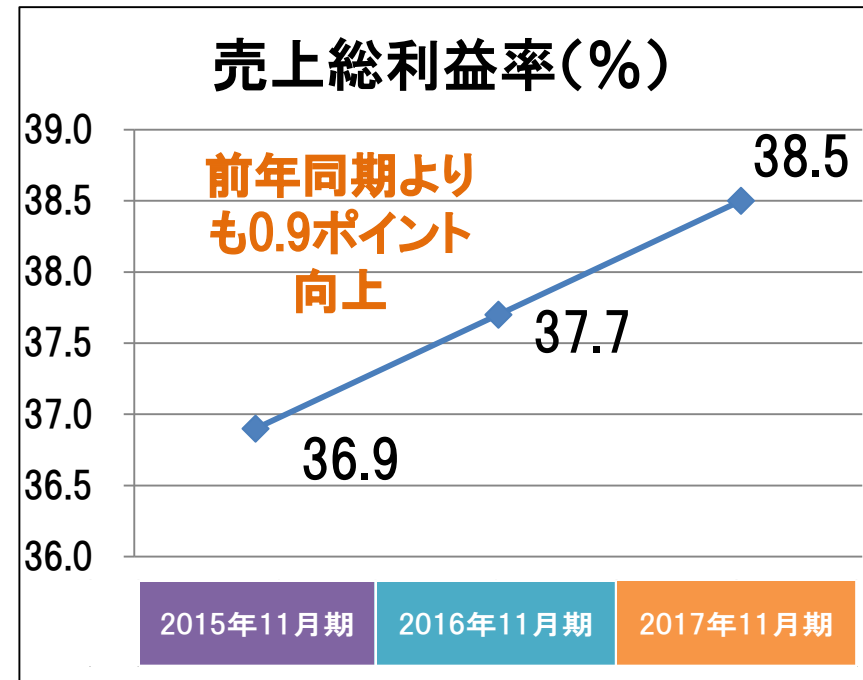
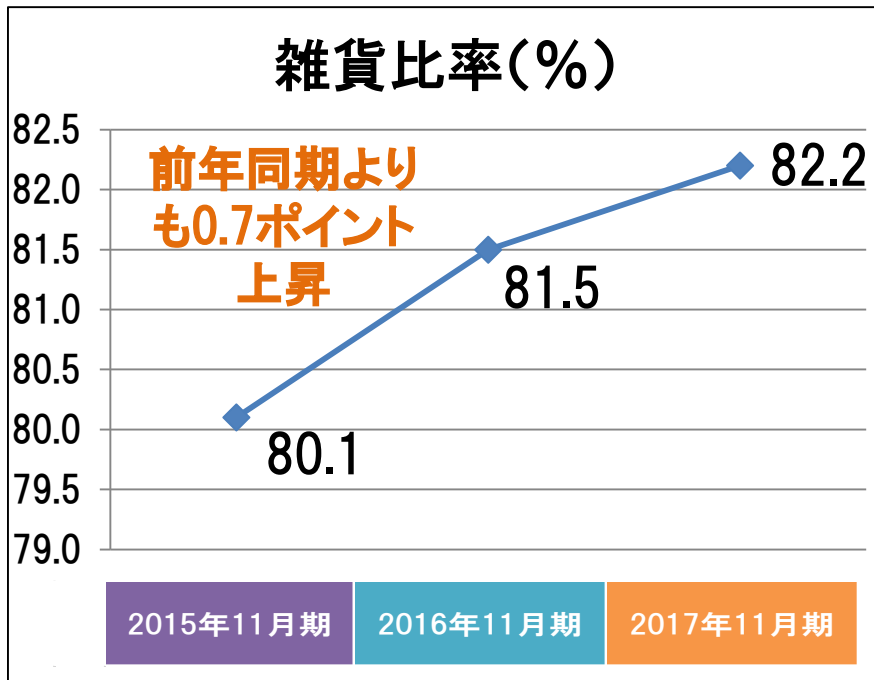
出店・リニューアル

- 新規出店 :85店舗(計画:100)
直営64店舗、FC17店舗
海外FC4店舗
- リニューアル 48店舗

退店

- 58店舗(計画:40～50)
直営35店舗、FC18店舗
海外FC2店舗、その他3店舗

994店舗 【純増】直営+29店舗、FC▲1店舗
海外FC+2店舗、その他▲3店舗



ベンダー様と連携した
商品開発方針の
明確化

- 「量」から「質」への転換
- 売上総利益率の高い雑貨の**独自商品**群の強化
- 継続的に品質を強化しつつ、商品の洗い替えを推進
- 食品の**独自商品**・特価商品の戦略的活用

食品の独自商品事例

「パチパチブラックサンダー」



メーカー様と当社の
共同開発商品で、
当社店舗でしか購入できません

雑貨の独自商品事例

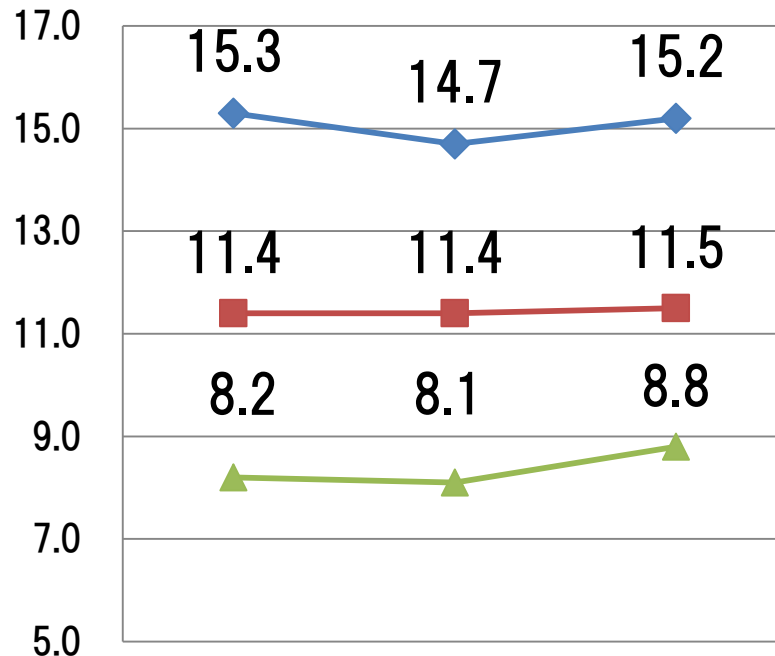
「Mariさん コラボ商品」



モトーンインテリア・収納の
人気ブlogger Mariさんとのコラボ企画。
インスタグラムでも話題に。

対売上高比率(%)

◆人件費 ■地代家賃 ▲その他



	2015年11月期	2016年11月期	2017年11月期
販管費率	34.9	34.2	35.5

抑制要因

- 人件費 : 外注人件費(人材派遣)の抑制
- その他費用 : 通信費・水道光熱費抑制

増加要因

- 人件費 : 社会保険適用拡大
退職給付費用増加
アルバイト時給引き上げ
- 家賃 : 競合激化、新店増加
- その他費用 : 外形標準課税税率変更
母店販促協力費増加
システム投資に係る
減価償却費等の増加

販管費率1.3ポイント増加

自主リニューアル事例：西台店

2005年の新規オープンから12年を経過し、内装設備の老朽化が進んでおり、早急な改善が求められる店舗でした。



設備投資の状況

新規出店及び老朽店舗の自主リニューアルへの対応及び
 新型POS導入をはじめとした大型の情報システム関連投資の
 継続により、収益力と生産性の向上を図ります。

(単位:百万円)

	2016年11月期	2017年11月期	増減
設備投資額	1,543	2,365	822
減価償却費	910	1,055	145

◆主な設備投資内訳

(単位:百万円)

	2016年11月期	2017年11月期	増減
直営新規出店・ 既存店リニューアル等	1,228	(※) 1,688	460
情報システム関連投資	315	677	362
合 計	1,543	2,365	822

(※)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)	2016年 11月期	2017年 11月期	前年 増減額		2016年 11月期	2017年 11月期	前年 増減額
流動資産合計	12,328	11,914	▲ 414	流動負債合計	10,262	9,533	▲ 729
現金及び預金	3,853	3,354	▲ 499	仕入債務	7,483	7,544	60
売上債権・未収入金	2,243	2,197	▲ 46	その他流動負債	2,778	1,989	3 ▲ 789
商品	5,477	5,589	111	固定負債合計	3,181	3,198	16
その他流動資産	754	773	19	退職給付に係る負債	1,341	1,418	76
				資産除去債務	991	1,053	62
有形固定資産合計	5,571	5,636	64	負ののれん	399	361	▲ 38
建物及び構築物	4,192	4,210	18	その他固定負債	448	364	▲ 84
その他有形固定資産	1,379	1,425	1 45	負債合計	13,444	12,731	▲ 712
				資本金	3,028	3,028	0
無形固定資産合計	372	689	2 316	資本剰余金	3,065	3,065	0
投資その他の資産合計	6,154	6,300	146	利益剰余金	6,283	6,999	4 715
敷金及び保証金	4,904	5,046	142	自己株式	▲ 1,228	▲ 1,228	0
その他投資その他の資産	1,249	1,253	3	その他の包括利益累計額	▲ 165	▲ 80	84
				新株予約権	0	24	5 24
固定資産合計	12,098	12,625	527	純資産合計	10,983	11,809	825
資産合計	24,427	24,540	112	負債純資産合計	24,427	24,540	112

- ① 新型POS導入、新店出店及びリニューアルに伴う工具器具備品48百万円の増加
- 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)323百万円の増加
- ③ 未払金168百万円の減少、未払法人税等288百万円の減少
- ④ 配当支払後の当期純利益により715百万円増加
- ⑤ 株式報酬型ストックオプション制度導入に伴い新株予約権24百万円の増加

効率的な在庫管理を目的とした店舗改革の浸透度が増し、在庫の低減、仕入原価の抑制、棚卸減耗の削減により、在庫回転が改善しています。

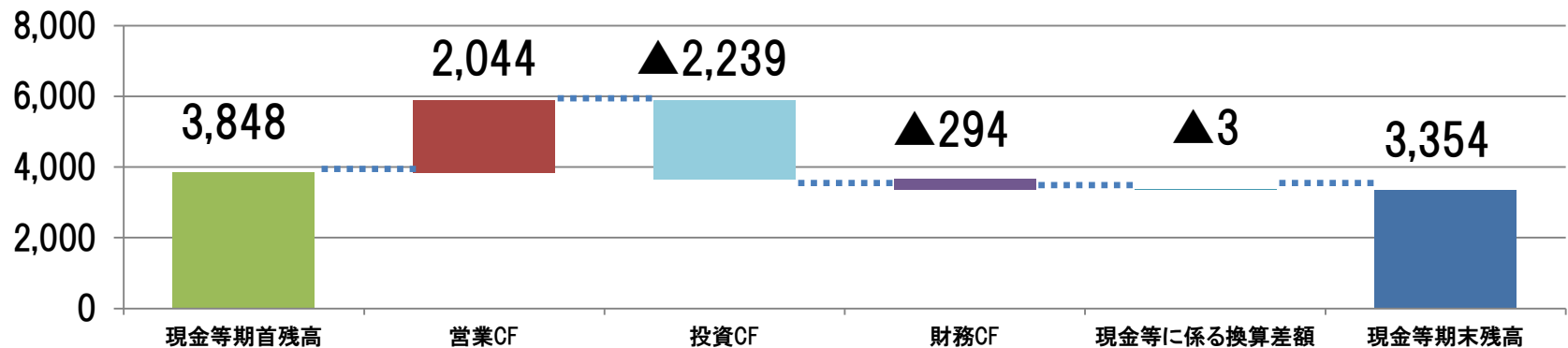
在庫回転期間の推移

(単位:百万円)	2015年11月期	2016年11月期	2017年11月期
期間平均在庫	5,815	5,790	5,533
月平均売上原価	3,429	3,535	3,526
在庫回転期間(月)	1.70	1.64	1.57

連結キャッシュフローの状況

(単位:百万円)	2016年11月期	2017年11月期	増減
営業キャッシュフロー	2,417	2,044	▲ 373
投資キャッシュフロー	(※) 194	▲ 2,239	▲ 2,434
財務キャッシュフロー	▲ 742	▲ 294	448
現金・現金同等物換算差額	▲ 3	▲ 3	0
現金・現金同等物期首残高	1,982	3,848	1,866
現金・現金同等物期末残高	3,848	3,354	▲ 494

(※)信託受益権の純減少額1,644百万円による



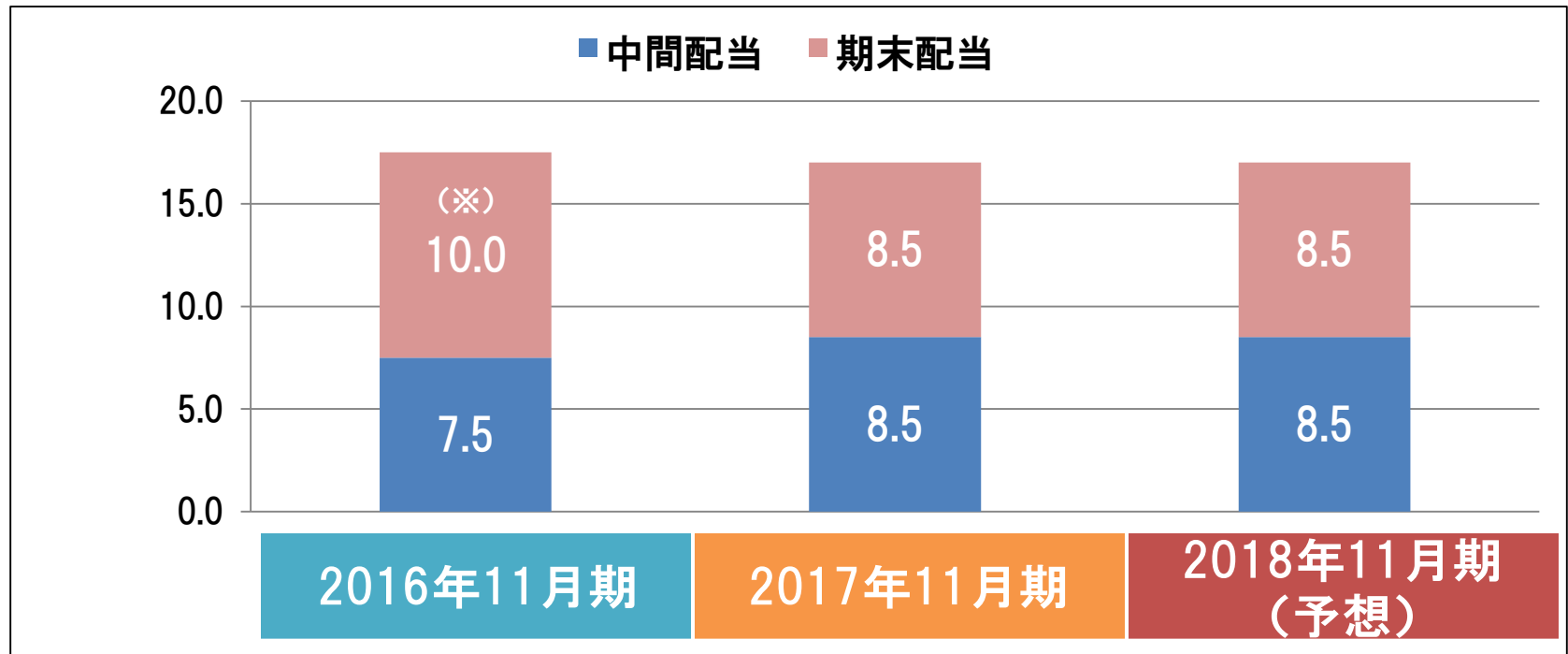
- 営業キャッシュフローの内訳は、税金等調整前当期純利益1,747百万円に対して、加算項目は減価償却費1,035百万円、退職給付に係る負債の増加81百万円等、減算項目は棚卸資産の減少111百万円等
- 投資キャッシュフローの内訳は、新規出店及び既存店改装による有形固定資産の取得による支出1,563百万円等
- 財務キャッシュフローの内訳は、配当金の支払い294百万円

配当金の状況(1株当たり)

企業価値及び株価の向上、そして業績と連動しつつ長期的に安定した配当を行うことが、全株主様への平等な利益還元と考えます。

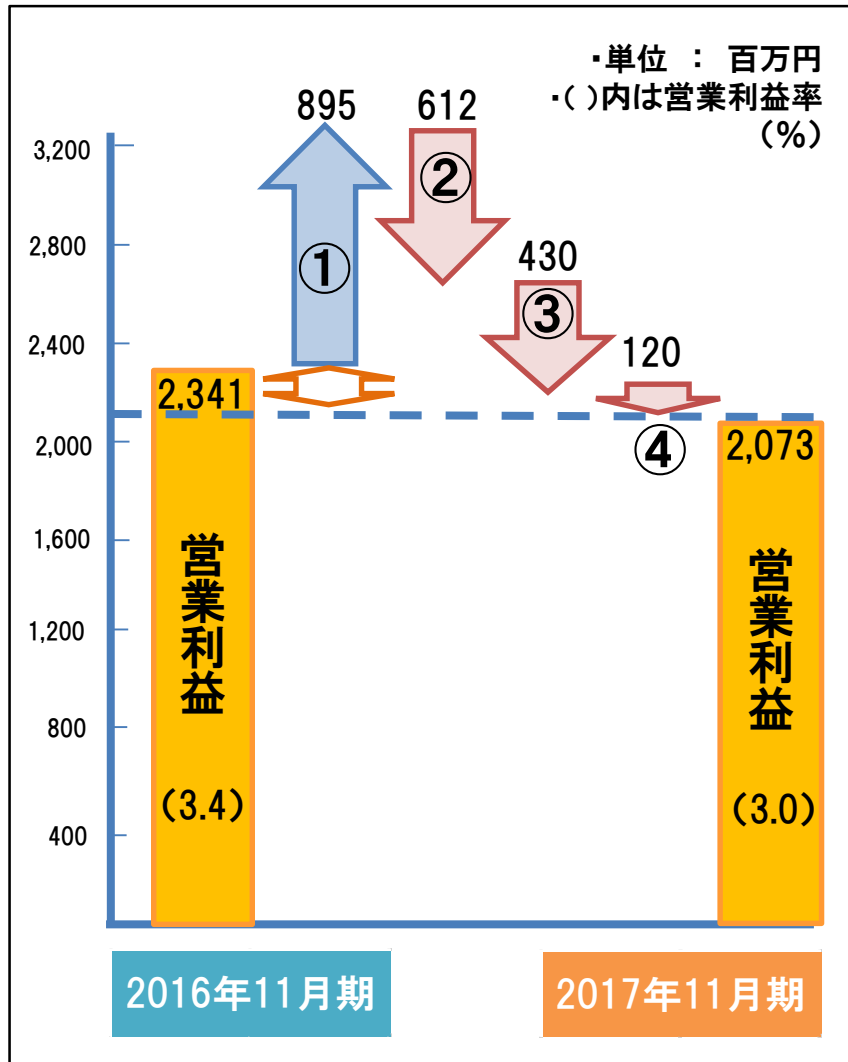
●配当金の推移(1株当たり)

(単位:円)



(※)記念配当(2円50銭)実施

営業利益 前年差異分析



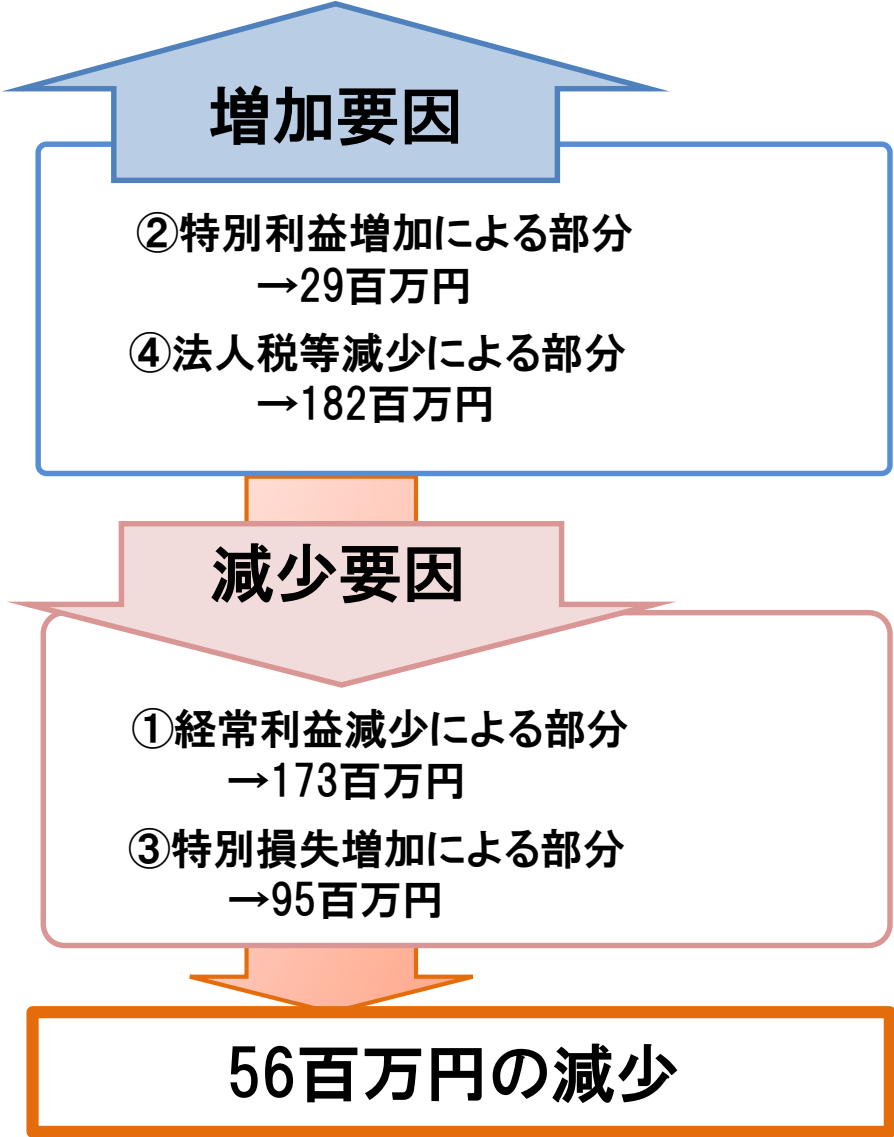
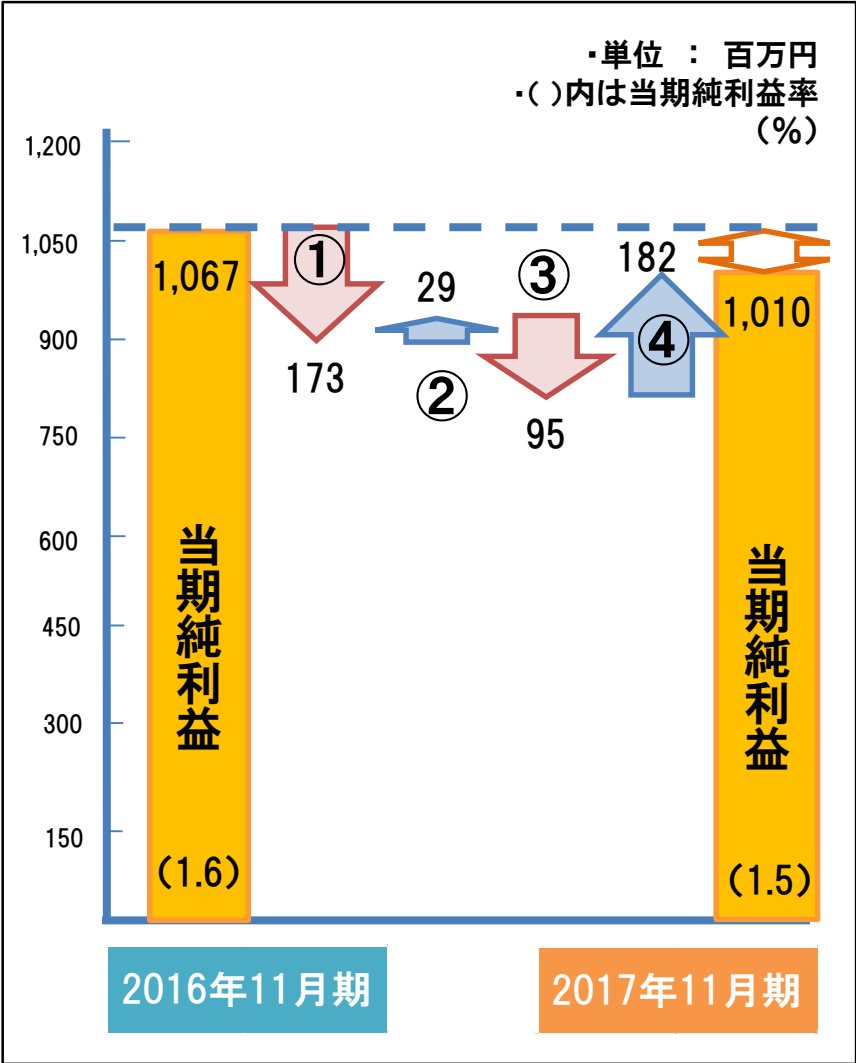
増加要因

- ①売上総利益増加による部分
(売上増×売上総利益率改善)
→895百万円

減少要因

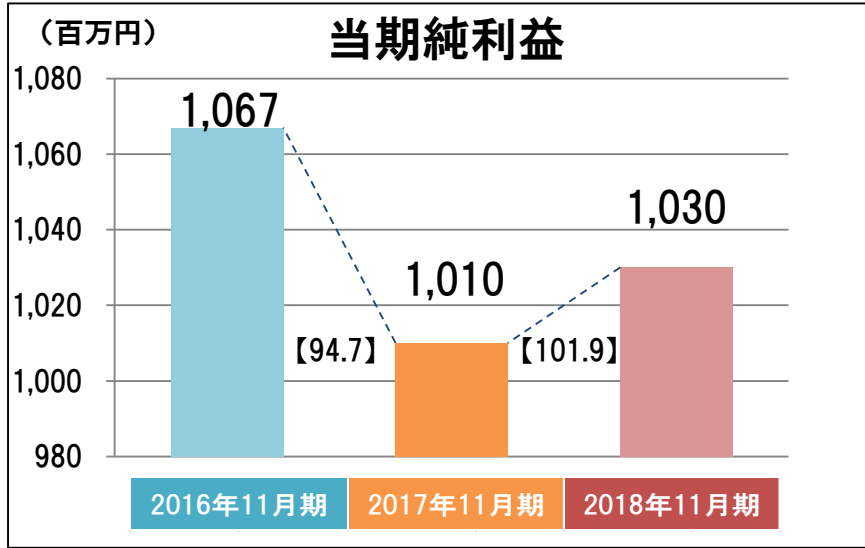
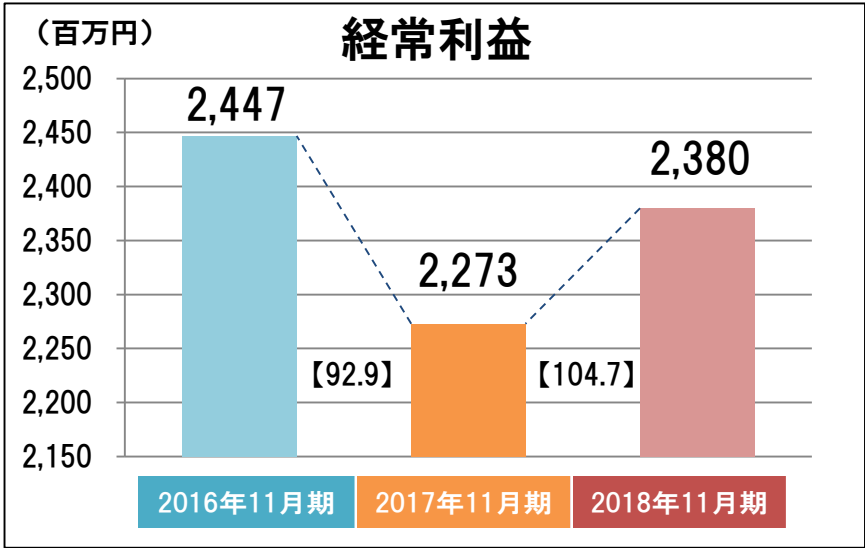
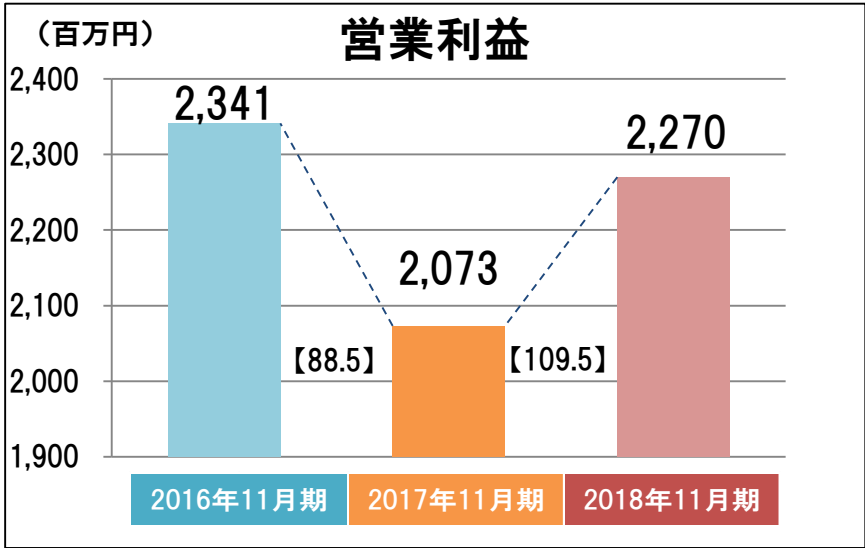
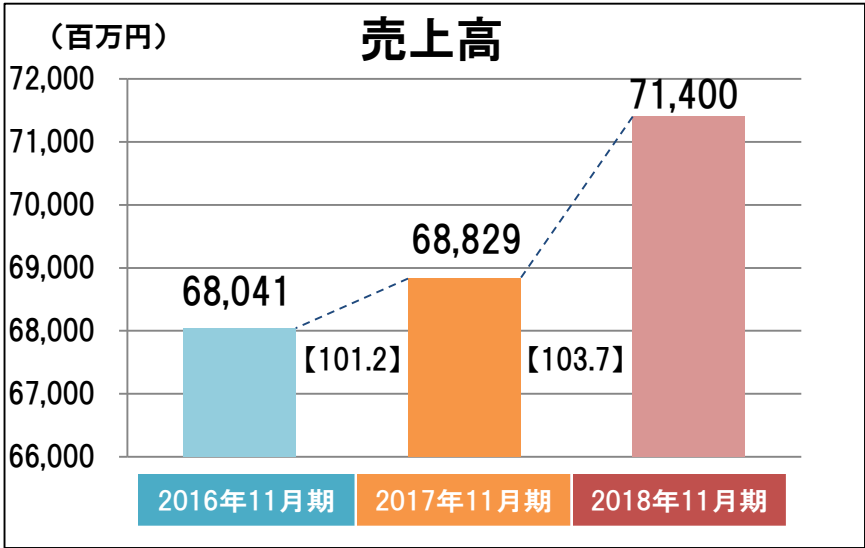
- ②その他販管費増加による部分→612百万円
(減価償却費145百万円、
出店費80百万円など)
- ③人件費増加による部分
→430百万円
- ④地代家賃増加による部分
→120百万円

268百万円の減少



2018年11月期の取組

2018年11月期の業績予想



【 】にある小数点1位の数値は前期比を示す。

ビジョン	『信頼No. 1』
行動基準	『「量」から「質」への転換』

全社方針	『選ばれる独自性の確立』
★『良いお店』を増やし続ける収益部門 ★『お店からの感謝』を増やし続ける支援部門 ○直営店における販売力を底上げ ○直営店の売上純増と収益増を牽引できるデベロッパー営業 ○FC/卸の取引金額増大とオーナー様の収益向上を両立 ○競争力があり、より利益を出せる商品の開発 ○従業員の就業環境の改善と教育体制の確立 全社的利益体質の向上	

全社定量目標	『連結営業利益50億円・連結当期純利益25億円』(※)
--------	-----------------------------

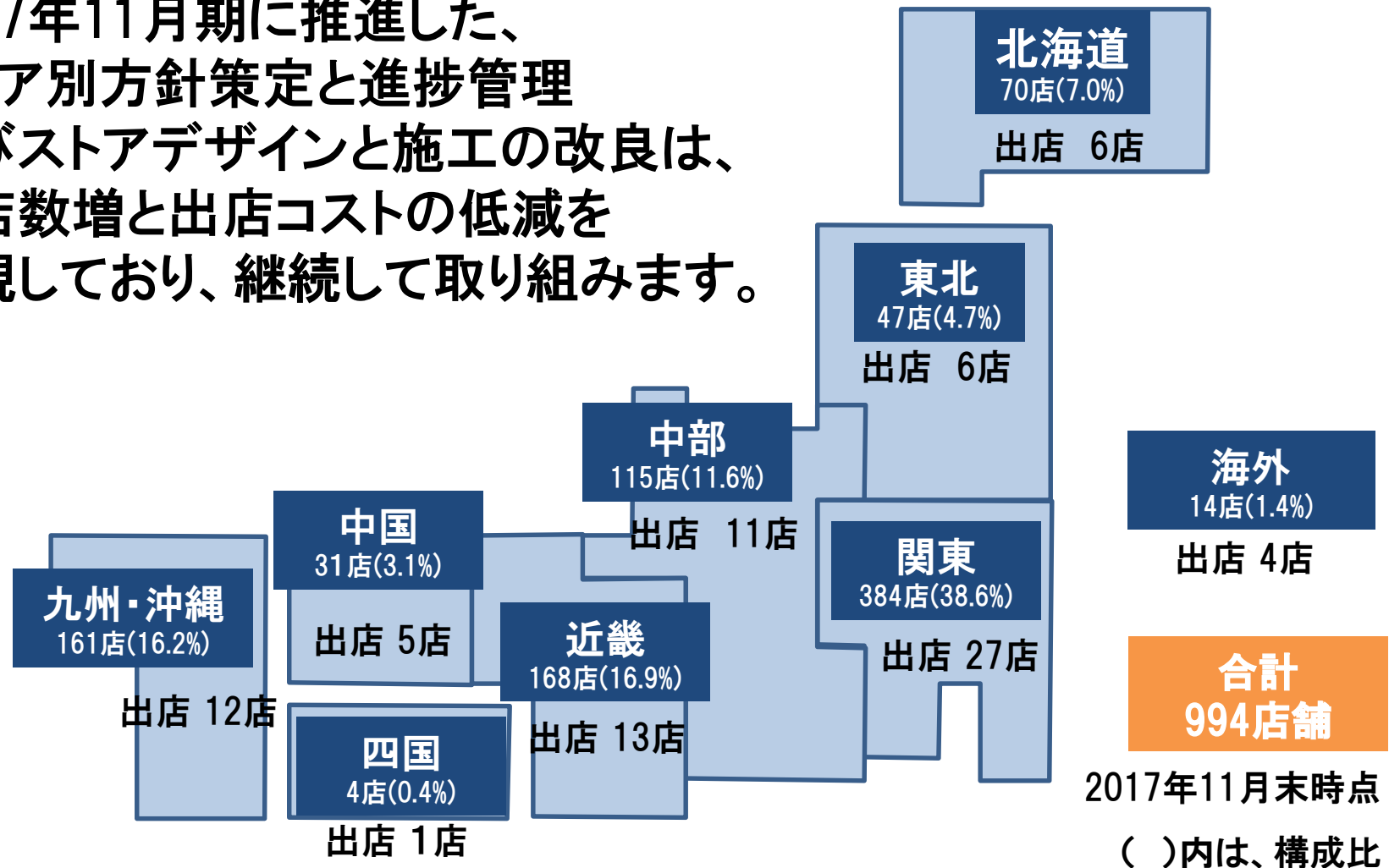
(※)対外的な公約ではなく、社内におけるゴール指標として設定

2018年11月期 年度事業方針	『生産性の向上』
------------------	----------

2018年11月度の具体的取組：I

『店舗開発戦略』

2017年11月期に推進した、
エリア別方針策定と進捗管理
及びストアデザインと施工の改良は、
出店数増と出店コストの低減を
実現しており、継続して取り組みます。



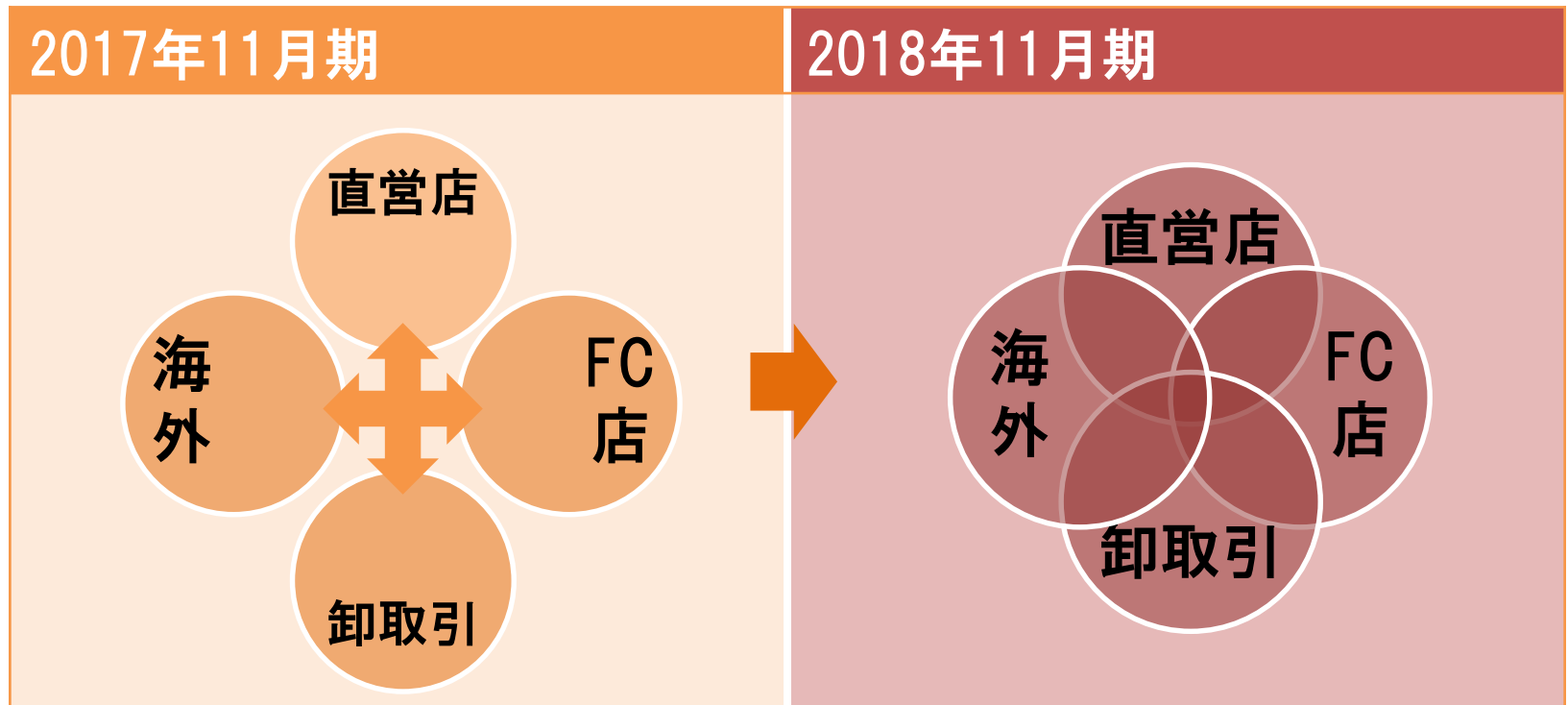
手段： 直営店とFC店における重点出店エリアを明確に区分し、
営業の効率を向上させる。

2018年11月期 重点出店エリア

①直営店： 当社の既存店舗があるエリアで、
認知度を生かして出店を強化

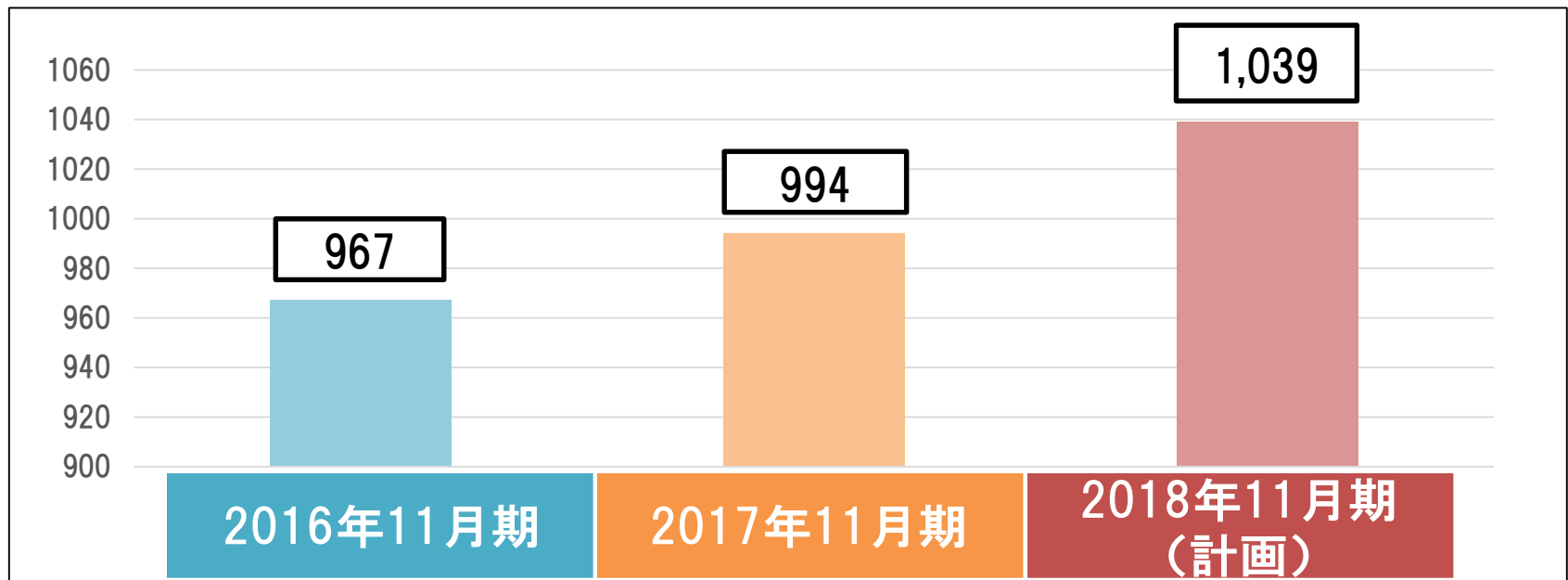
②FC店： 当社の独自性の一環とした強化を推進し、
当社既存店舗が少ないエリアで、
オーナー様のお力を借りて出店数を増加

手段： 部門を跨いで、案件情報と営業進捗管理を一元管理し、最適な取引形態の判断を行うことで、成約率を向上し、新規出店と卸売上の増加を図る。



店舗開発営業が質の高いプレゼンテーションを行えるよう、商品や販売の変化についても社内連携を強化し、店舗開発力の向上に繋げ、新店100店舗、店舗数純増45店舗を目指す。

店舗数の推移



最新店舗事例：イオンモール神戸南店



2018年11月期の具体的取組：Ⅱ

『商品戦略』

手段： 商品開発方針の明確化による生産性向上と、
売上総利益率水準の維持を図る。

2018年11月期 商品開発方針

- ①オリジナリティの追求による差別化
- ②SNS情報分析による 話題商品の商品化
- ③消耗品の品揃えとクオリティーの強化

①オリジナリティの追求による差別化 = 「Do!STARS」開発とコラボ商品開発

「2リングファイル」



「シリコンフットカバー」



「Mariコラボシリーズ」



「パチパチブラックサンダー
コーラ」

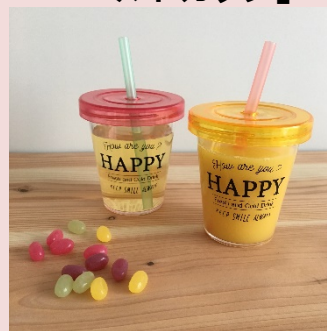


②SNS情報分析による話題商品の商品化

「パン企画」



「蓋つき
コールドカップ」



③消耗品の品揃えとクオリティーの強化

「行楽消耗品」



「オイルシャンプーシリーズ」



このページに記載されている商品は、当社のみのお取扱いとなります。

(2)Instagramによる需要創出活動の強化

- ・2015年7月30日に開設し、平日毎日の更新を継続
- ・24期(12月～11月)のInstagram掲載回数は247件
- ・フォロワー数は、2016年5月の80,000人から大幅増加し、
2017年11月末で30万人超となり、国内企業ランキングも66位まで上昇しました(ランキング対象10,000社超)
- ・『インスタ映え』する画像を用いたおしゃれな商品紹介が話題に



Instagram

はじめました！

Can★Do
まいにちに癒され。

@CANDO_OFFICIAL
キャンドゥ公式 HP からアクセス！！



「モノトーン
モールソックス」



「ギフトボックス」



「スタッキングマグ
スマイルロゴ」



「カフェシリーズ」



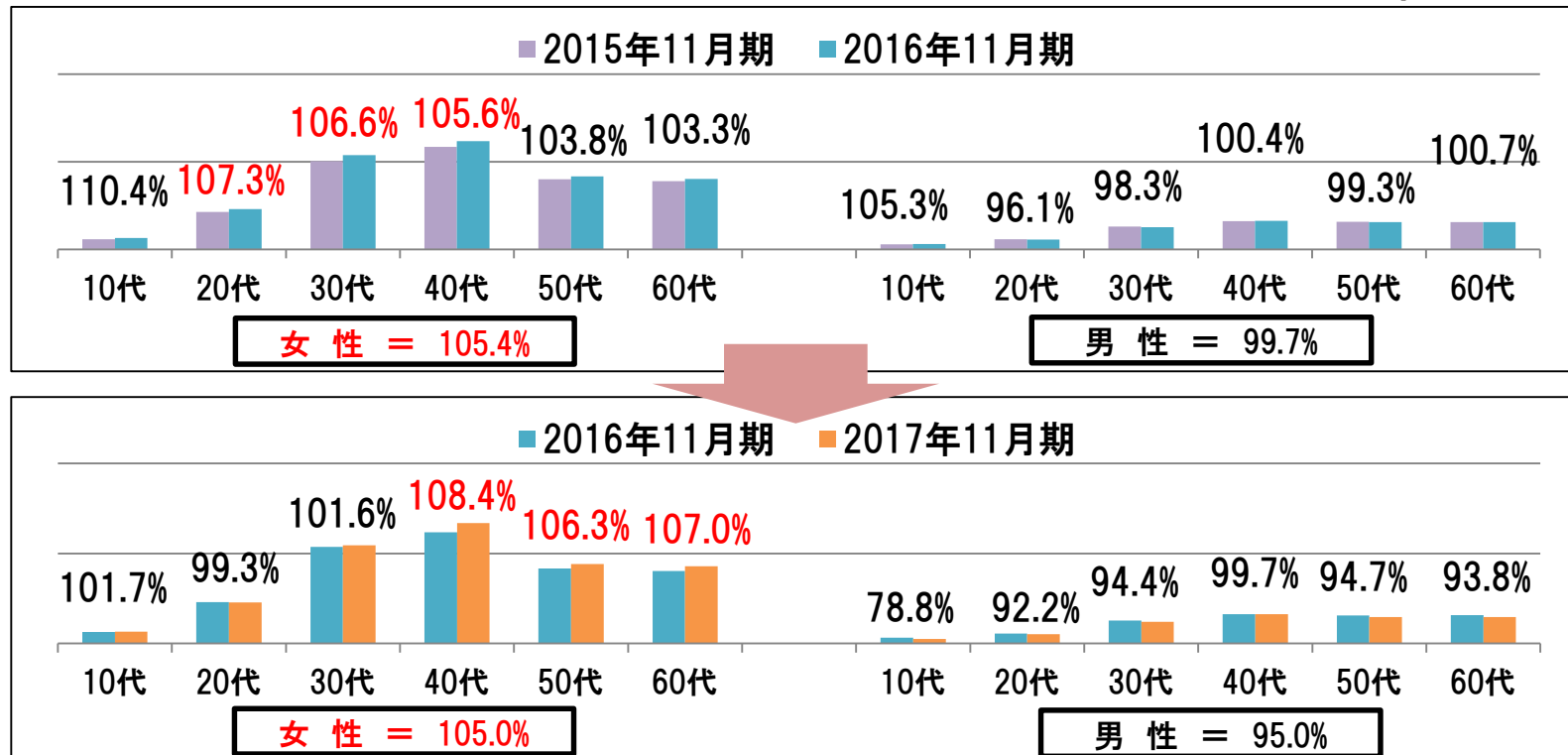
このページに記載されている商品は、当社のみのお取扱いとなります。

(3)客層の変化について

Instagram利用者層に加えて、購買力のある中高年齢層の女性のお客様からの支持が厚くなっており、成長性が見込めます。

客層別売上高前期対比

(単位: %)



2018年11月度の具体的取組：Ⅲ

『販売戦略』

手段：新しい・楽しい店舗づくりによる売上高の引き上げで、
直営店既存店前期比101.5%を図る。

ハード面	リニューアル(40店舗)	デジタルサイネージ
	店舗内物流網構築	販促支援ツールの導入
ソフト面	インスタグラムとの連動	ワークショップ
	的確な新商品導入	当社キャラクター はっ犬ワンドゥイベント

ワークショップ事例：阪急大井町ガーデン店
体験型のイベントで「コト消費」と「楽しさ」をお客様にご提案。
当社スタッフの接客マインドの見直しにも一役買っています。



※商業施設共用部分をお借りして開催。
お客様のみなならずディベロッパー様からも
好評を頂いております。



※当社の商品を用いて、ハロウィンリースや
UVレジンなどを作ります。

はっ犬ワンドウイベント事例：

社内公募により生まれた自社キャラクター「はっ犬ワンドウ」が店頭に出場し、サプライズと「楽しさ」をお客様にご提案。



（新百合ヶ丘オーパ店）



（イトーヨーカドー屯田店）

2018年11月度の具体的取組:Ⅳ

『人事制度改革戦略』

2017年11月期に開始した人事制度改革は、2018年11月期から最重要取組としてリソースを集中し、順次制度化を行う計画です。

『企業価値の向上』の源泉は「従業員」にあると考え、
経営を推進しております。



(1)就業環境の見直し

- ▮働きやすい環境づくりによる「従業員の幸福」の創出へ向け、評価制度・給与制度・福利厚生制度の見直しを進行中。

(2)積極的な人材登用

- ▮企業理念・ビジョン・行動基準の実現へ向け、優秀な人材を積極登用し、社内風土の変革を推進中。

(3)意欲的な人材創出

- ▮従業員生産性の向上と従業員満足度の向上へ向け、教育体制と働き方の改革を推進中。

【 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、業績見通しのみに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。