

2025年2月期 第3四半期 決算説明資料



2025年1月9日

Can★Do

(証券コード:2698)

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

当 社

プラス与件	マイナス与件
<ul style="list-style-type: none"> ・節約志向による当社既存店売上高の増加 ・他価格帯商品のニーズ上昇 ・外出/お出かけ対応商品への実需増加 ・酷暑や残暑及び防災意識の高まり 	<ul style="list-style-type: none"> ・人員不足の顕在化 ・インフレによる原材料等の高騰 ・急激な円高によりデリバティブ評価損計上 ・台風、豪雨、地震などの店舗への影響

(単位:百万円、%)

	2023年2月期3Q (2021/12-2022/8)		2024年2月期3Q (2023/3-2023/11)		2025年2月期3Q (2024/3-2024/11)		前年 同期比
	金額	率	金額	率	金額	率	
売上高	54,984	100.0	59,661	100.0	62,440	100.0	104.7
売上総利益	20,909	38.0	22,076	37.0	23,636	37.9	107.1
営業利益	432	0.8	302	0.5	536	0.9	177.4
経常利益	492	0.9	348	0.6	458	0.7	131.6
親会社株主に帰属 する四半期純利益	56	0.1	▲ 200	▲ 0.3	▲ 72	▲ 0.1	-
一株当たり 四半期純利益	3.57 円		▲ 12.52 円		▲ 4.53 円		-
会計期末 店舗数	1,233 店舗		1,272 店舗		1,337 店舗		65店舗

(※) 決算期変更に伴い、2023年2月期3Qは12～8月、前期及び今期の3Qは3～11月となります。

(※) 売場のコーナーに展開することが多かったため、開示店舗数に含めていなかったキャンドゥセレクト計40店舗を2024年3月末より店舗数に含めております。

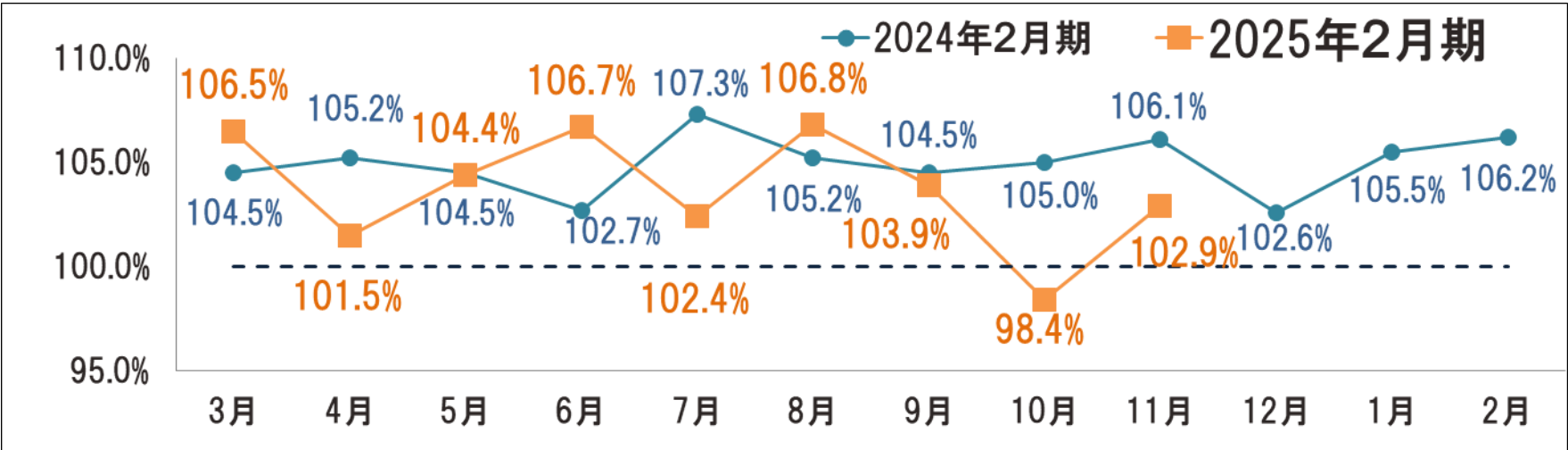
連結損益計算書(営業利益以下内訳)



(単位:百万円、%)

	2023年2月期3Q (2021/12-2022/8)		2024年2月期3Q (2023/3-2023/11)		2025年2月期3Q (2024/3-2024/11)		前年 同期比
	金額	売上高比率	金額	売上高比率	金額	売上高比率	
営業利益	432	0.8	302	0.5	536	0.9	177.4
営業外収益	63	0.1	58	0.1	64	0.1	109.6
営業外費用	3	0.0	12	0.0	① 142	0.2	1,106.5
経常利益	492	0.9	348	0.6	458	0.7	131.6
特別利益	28	0.1	26	0.0	32	0.1	124.6
特別損失	121	0.2	382	0.6	262	0.4	68.5
税引前四半期純利益	398	0.7	▲ 8	▲ 0.0	228	0.4	-
法人税等	341	0.6	191	0.3	② 301	0.5	156.9
親会社株主に帰属 する四半期純利益	56	0.1	▲ 200	▲ 0.3	▲ 72	▲ 0.1	-

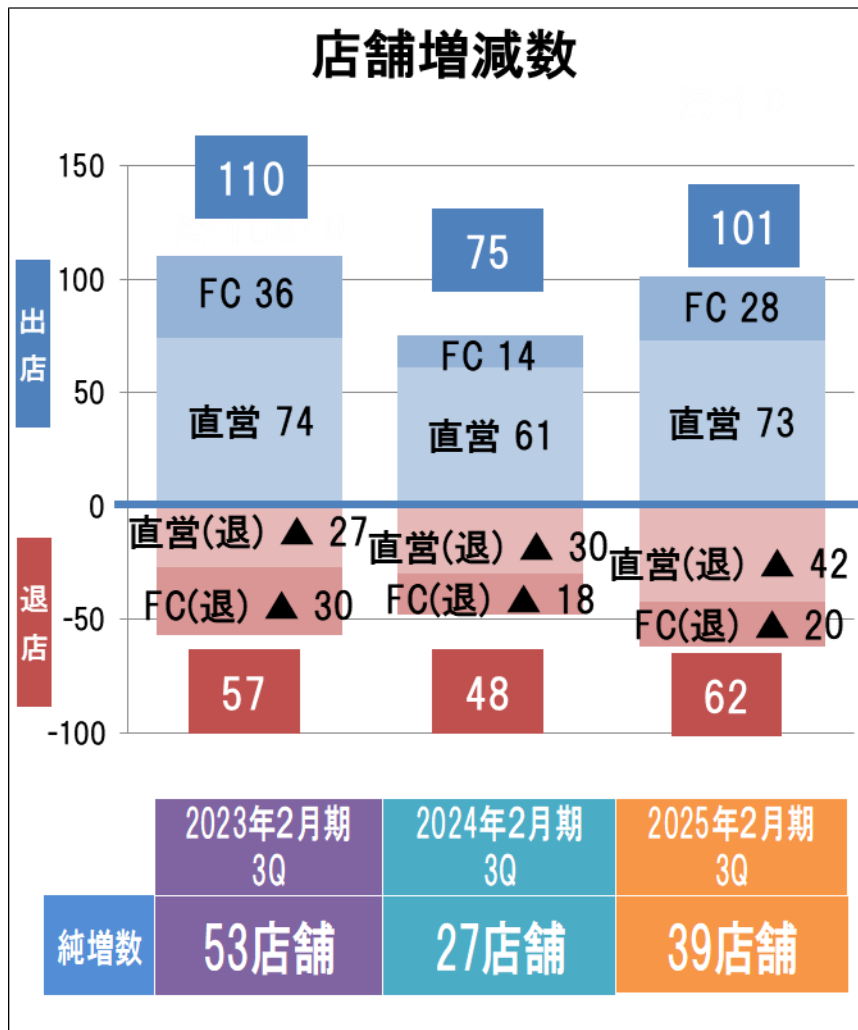
(※) 決算期変更に伴い、2023年2月期3Qは12～8月、前期及び今期の3Qは3～11月となります。
 ①はデリバティブ評価損119百万円、②は繰延税金資産の取り崩し等105百万円の計上による影響



**2025年
2月期3Q**

- 9~11月 101.6%
- 3~11月 103.6%

- ・インフレ進行に伴う生活防衛意識の高まりとお客さまニーズに沿った趣味趣向品による集客増
- ・外出・旅行の活性化、インバウンドの復活
- ・ハロウィンイベントの縮小
- ・残暑対応及び防災意識の高まりに対応した売場提案



出店・リニューアル

- 新規出店: 101店舗 (計画: 170/通期)
直営73店舗、FC28店舗
※計画を下回る水準の実績
- 直営リニューアル: 25店舗 (計画: 20/通期)
※計画水準を上回る実績

退店

- 62店舗 (計画: 75/通期)
直営42店舗、FC20店舗
※概ね計画水準の実績

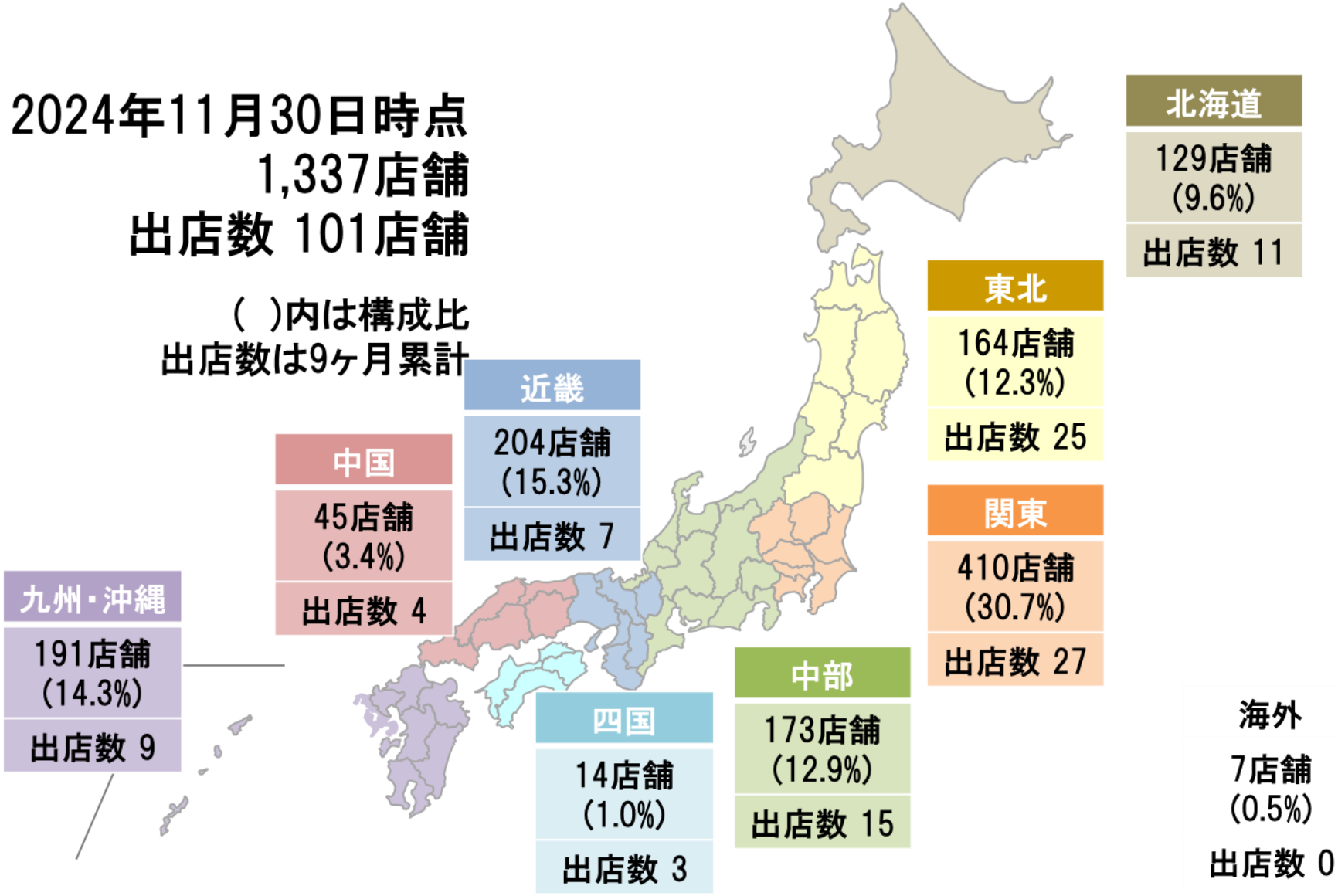
1,337店舗

【増減】直営 +31店舗、
FC +8店舗、
海外FC ±0店舗

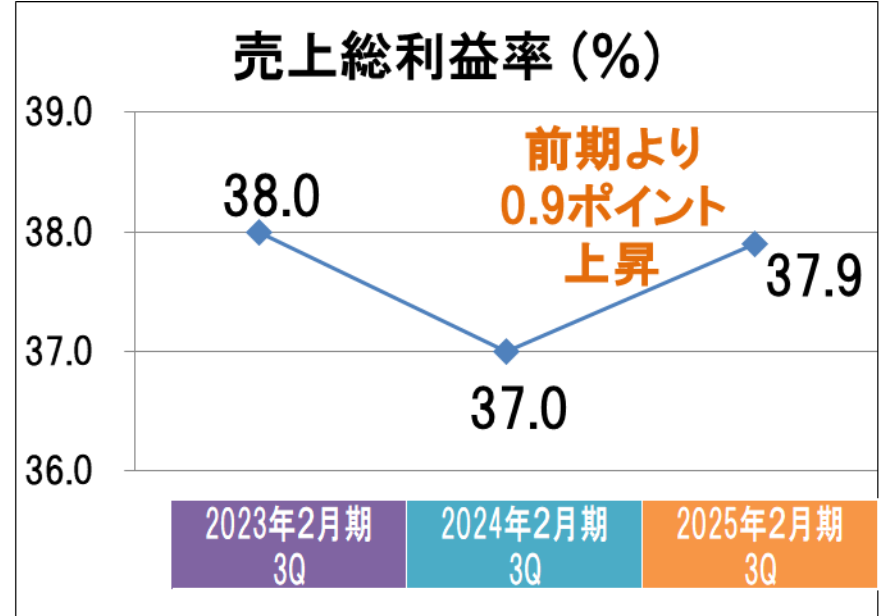
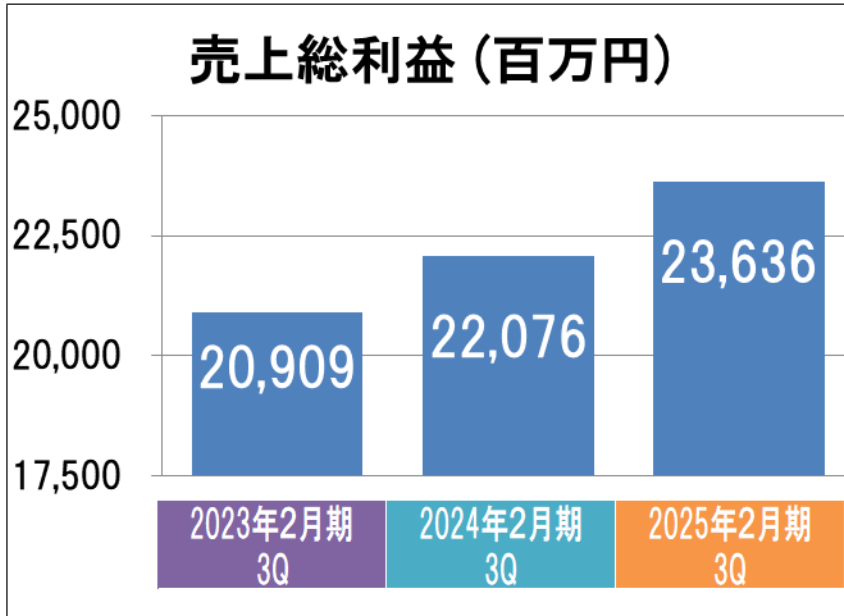
地域別出店状況

2024年11月30日時点
1,337店舗
出店数 101店舗

()内は構成比
出店数は9ヶ月累計



売上総利益の内訳

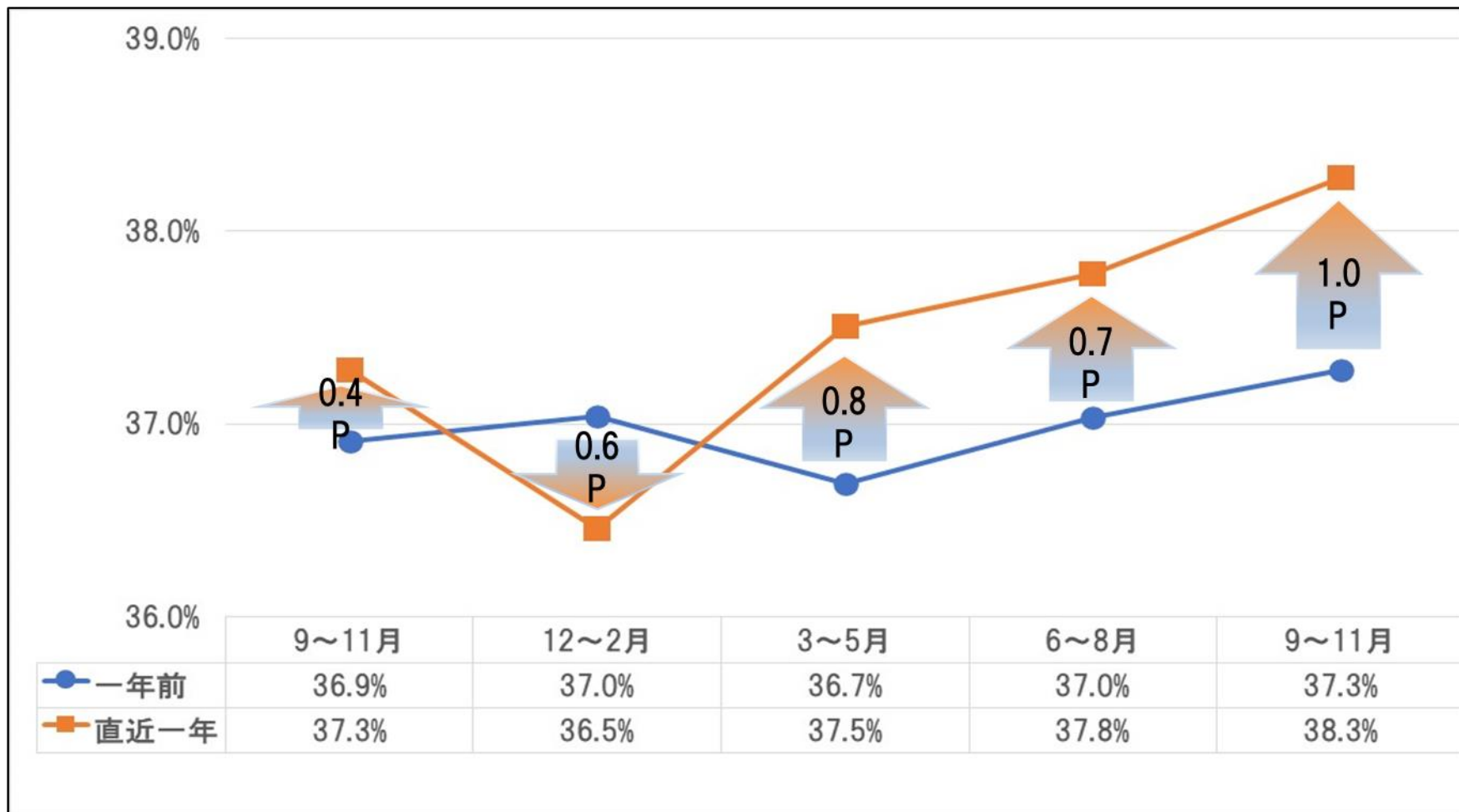


売上総利益の変動

- 100円雑貨の売上高を維持
- 他価格帯商品の売上比率増加

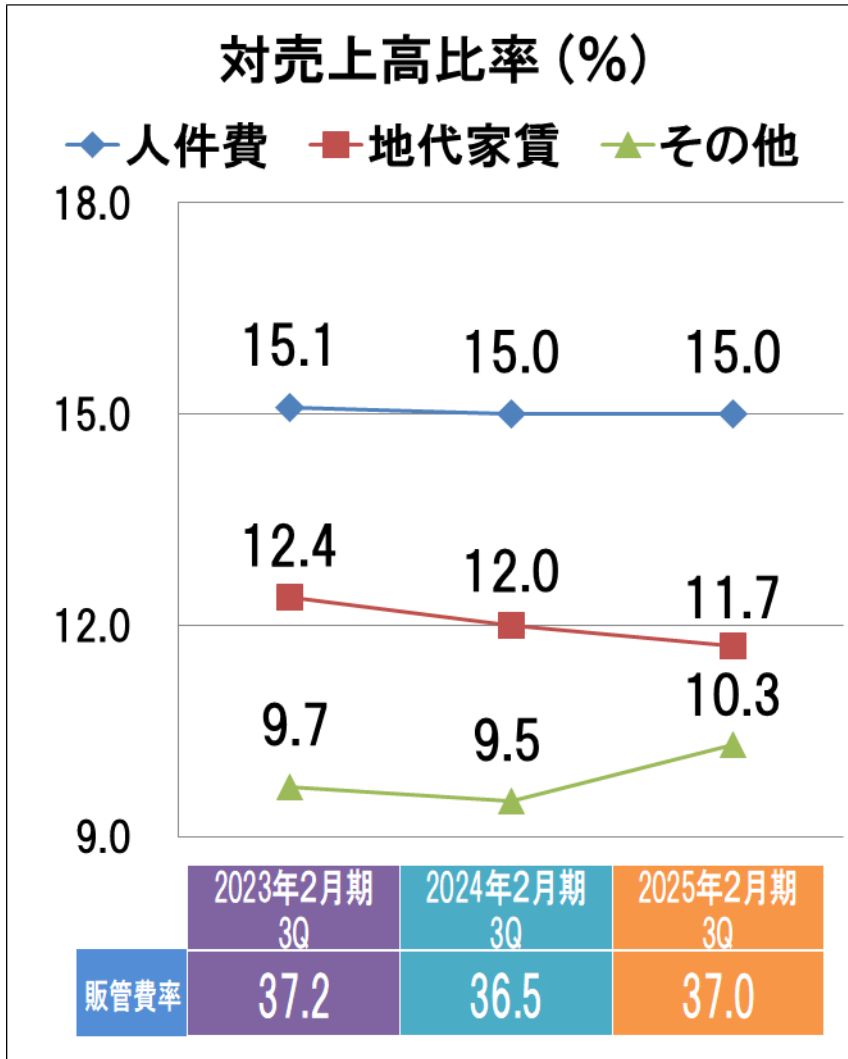
売上総利益率の変動

- 原材料の高騰や為替の影響
- 100円商品の原価維持への取り組み
- 付加価値を見直し、他価格帯へ移行



2024年2月期4Qで、積極的な商品入替を前提にした商品廃棄を実施

販管費の内訳



人件費

- ・イオン水準の賃金政策実施に伴う給与手当・雑給などの増加

地代家賃

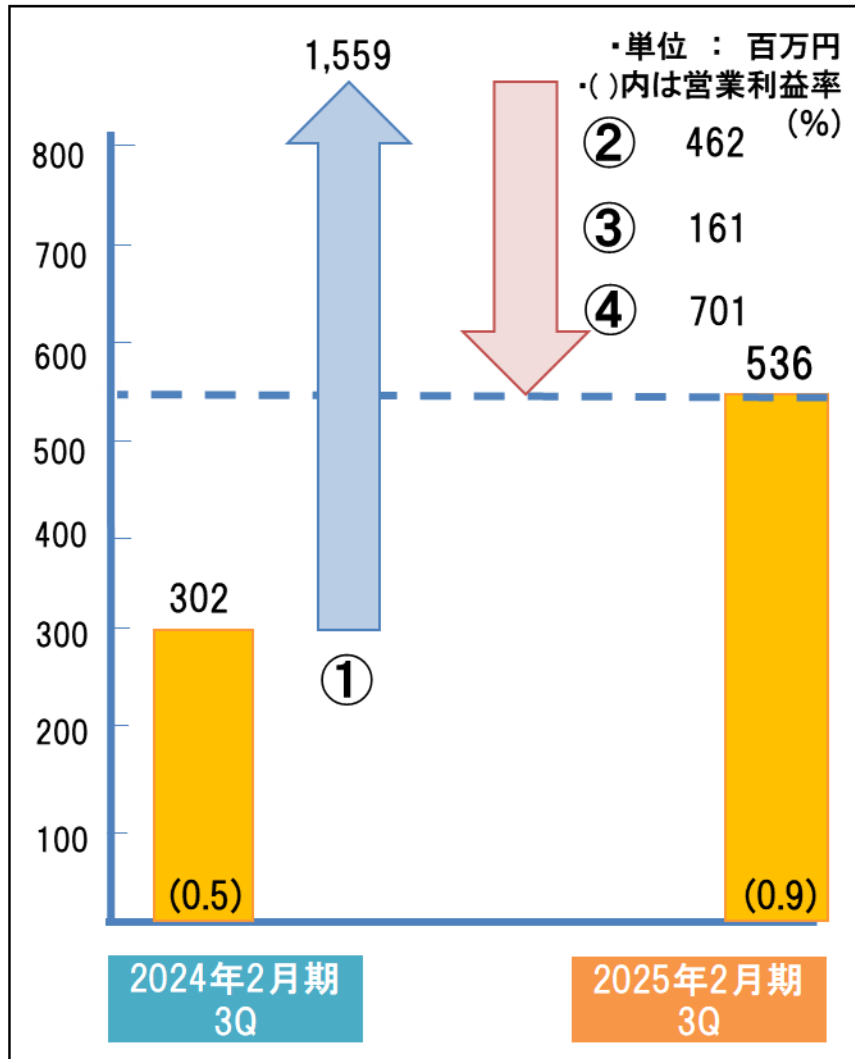
- ・売上高の伸長に伴い地代家賃比率が低下

その他販管費

- ・クレジット等手数料、母店販促費増
- ・修繕費、出店費などの増加

販管費率 +0.5ポイント

営業利益(増益) 差異分析



増加要因

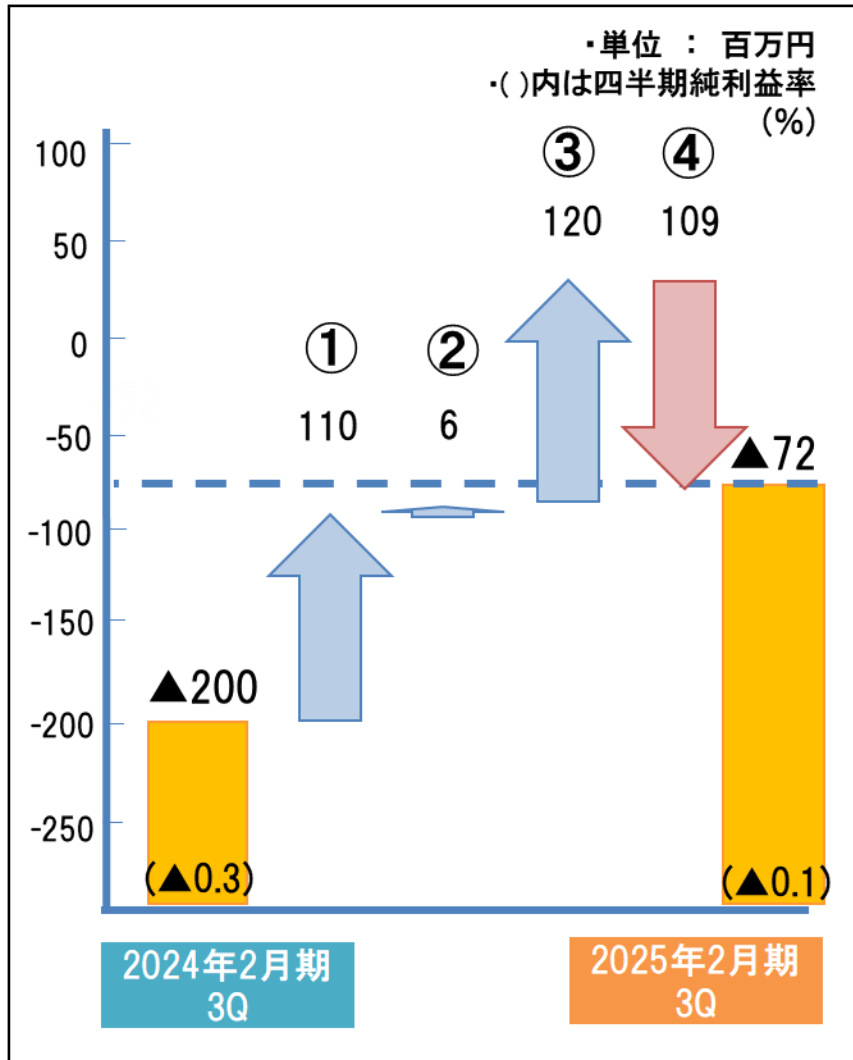
- ① 売上総利益増加による部分 (売上増×売上総利益率)
→ 1,559百万円

減少要因

- ② 人件費増加による部分
→ 462百万円
- ③ 地代家賃増加による部分
→ 161百万円
- ④ その他販管費増加による部分
→ 701百万円

234百万円の増加

四半期純利益(増益) 差異分析



増加要因

- ① 経常利益増加による部分
→ 110百万円
- ② 特別利益増加による部分
→ 6百万円
- ③ 特別損失減少による部分
→ 120百万円

減少要因

- ④ 法人税等増加による部分
→ 109百万円

127百万円の増加

連結貸借対照表の状況



(単位:百万円)	2024年 2月期	2025年 2月期3Q	前年 増減額		2024年 2月期	2025年 2月期3Q	前年 増減額
流動資産合計	15,477	17,534	2,056	流動負債合計	13,900	16,877	2,977
現金及び預金	2,831	2,597	▲ 234	仕入債務	8,011	10,662	③ 2,650
売上債権・未収入金	3,666	5,025	① 1,358	その他流動負債	5,888	6,215	④ 326
商品	8,338	9,171	② 832	固定負債合計	4,563	4,754	191
その他流動資産	640	739	99	退職給付に係る負債	2,322	2,408	86
有形固定資産合計	6,366	7,148	781	資産除去債務	1,806	1,838	32
建物及び構築物	5,223	5,873	649	負ののれん	123	95	▲ 28
その他有形固定資産	1,142	1,274	131	その他固定負債	310	411	101
無形固定資産合計	283	290	7	負債合計	18,463	21,631	3,168
投資その他の資産合計	7,017	6,965	▲ 51	資本金	3,028	3,028	0
敷金及び保証金	5,673	5,629	▲ 44	資本剰余金	3,103	3,126	22
その他投資その他の資産	1,343	1,336	▲ 6	利益剰余金	5,565	5,221	▲ 344
固定資産合計	13,666	14,404	737	自己株式	▲ 1,117	▲ 1,096	21
資産合計	29,143	31,938	2,794	その他の包括利益累計額	100	27	▲ 73
				新株予約権	0	0	0
				純資産合計	10,680	10,306	▲ 373
				負債純資産合計	29,143	31,938	2,794

※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 未収入金の増加 1,115百万円
- ② 商品の増加 832百万円
- ③ 電子記録債務の増加 2,300百万円(当3Q連結会計年度末日が金融機関の休日のため
2,132百万円の期末日満期手形が当中期連結会計年度末日残高に含まれております)
- ④ 未払消費税の増加 157百万円

「ライフスタイル提案型ショップ(New Can★Do)」フォーマットによる新規出店・リニューアルを推進しました。また、生産性向上を図るべく、情報システム関連投資の検討を進めております。

(単位:百万円)

	2024年2月期3Q	2025年2月期3Q	増減
設備投資額	1,535	1,750	214
減価償却費	748	765	16

◆主な設備投資内訳

(単位:百万円)

	2024年2月期3Q	2025年2月期3Q	増減
直営新規出店・ 既存店リニューアル等	1,245	1,658	(※) 413
情報システム関連投資	290	92	▲ 198
合計	1,535	1,750	214

(※)1案件あたりの設備投資金額抑制施策効果も含む

2025年2月期の取り組み

方針：イオングループとの協業によるお客さま満足最大化

「販路の拡大」

- ・ [出店]利益が出る出店でお客さまの利便性の向上
- ・ [既存店]既存店の改装で利益体質を強化してお客さまの利便性を更に向上

「商品・ブランドの差別化」

- ・ [商品]お客さまから支持される商品の追求
- ・ [ブランド]品揃えと発信を確立した新たなライフスタイル提案型ショップへの進化

「企業価値の向上」

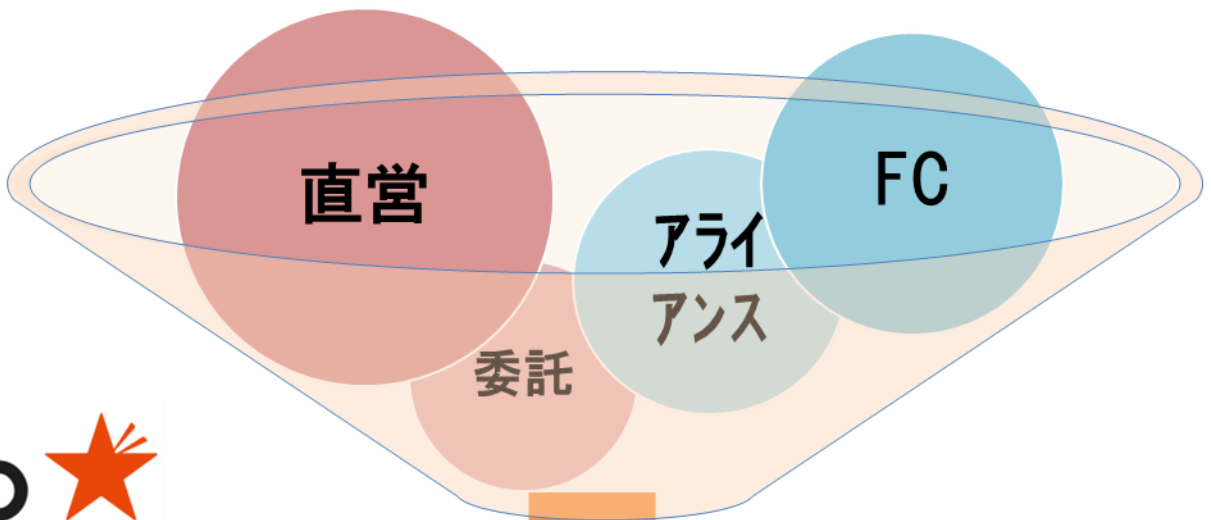
- ・ [成長]イオングループとのシナジーによる成長性の確立
- ・ [利益]デジタルシフトによる生産性の飛躍的な改善

イオングループとのシナジーを最大化＝成長と利益確保の両立

2025年2月期の具体的取り組み：I

『販路の拡大』

お客さまからの期待を超える店舗づくりの追求と
マルチフォーマットの活用によるグループ内外のシェア拡大



CanDo★

お客さまの期待を超える店舗づくり

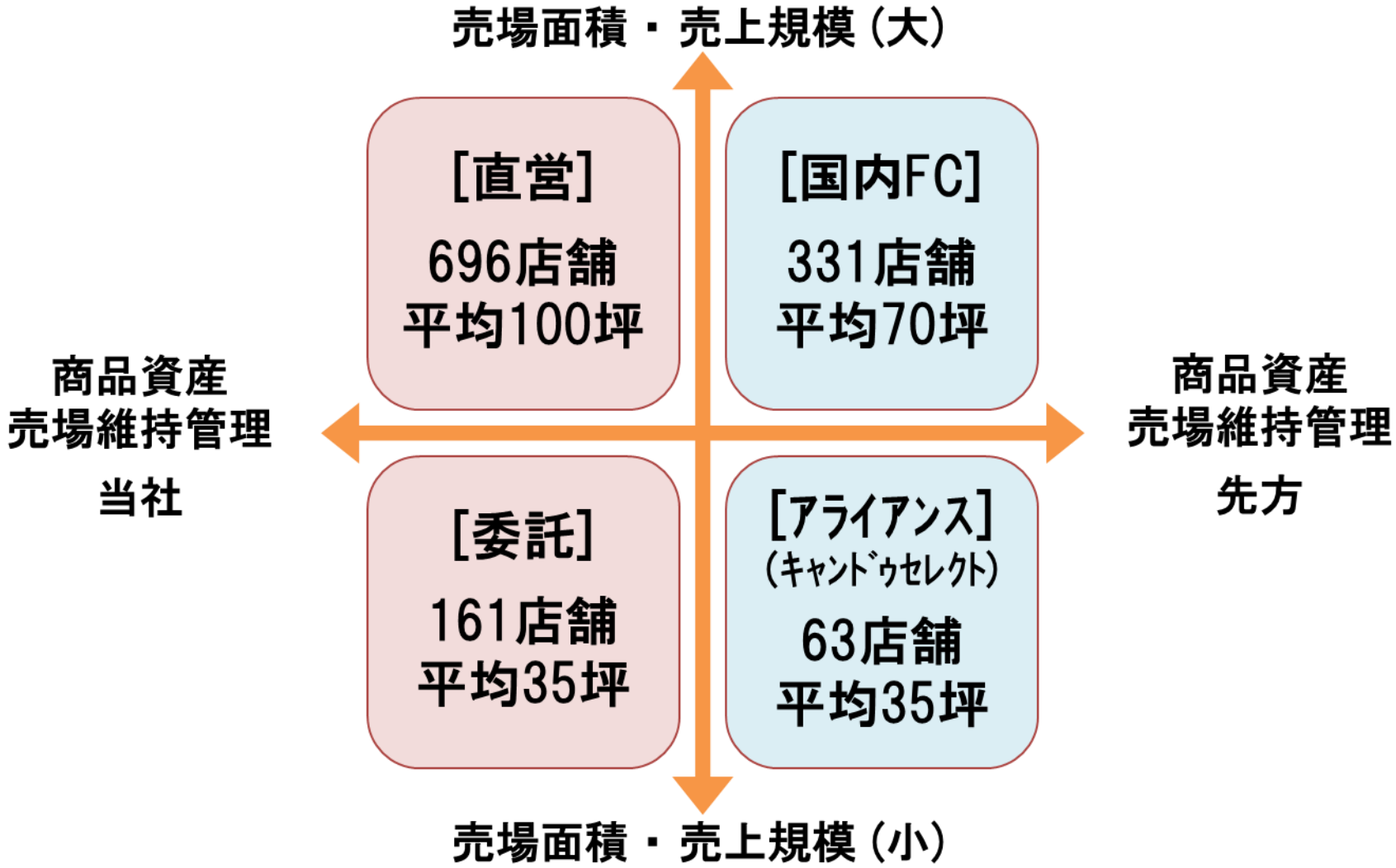


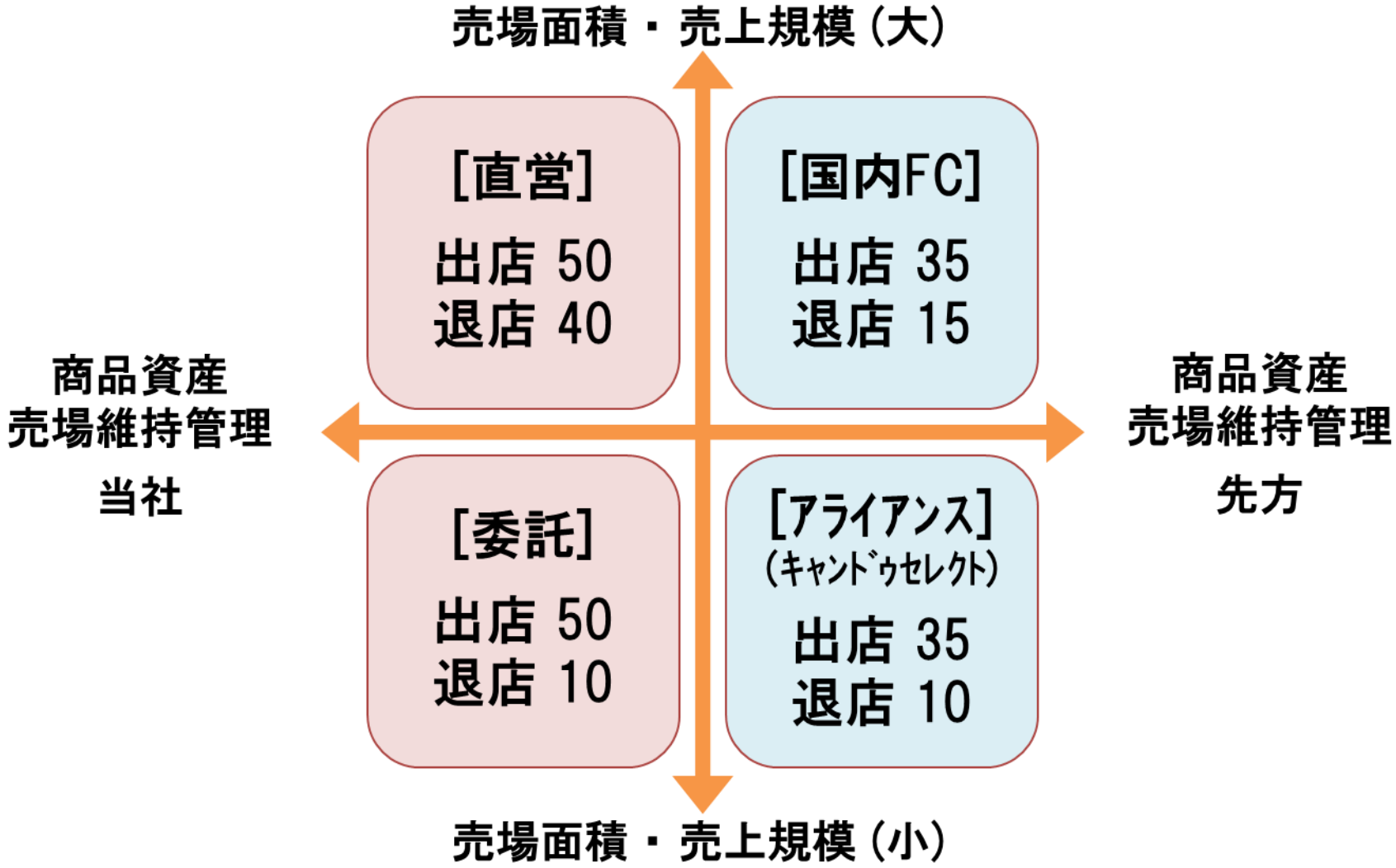
マルチフォーマットの活用

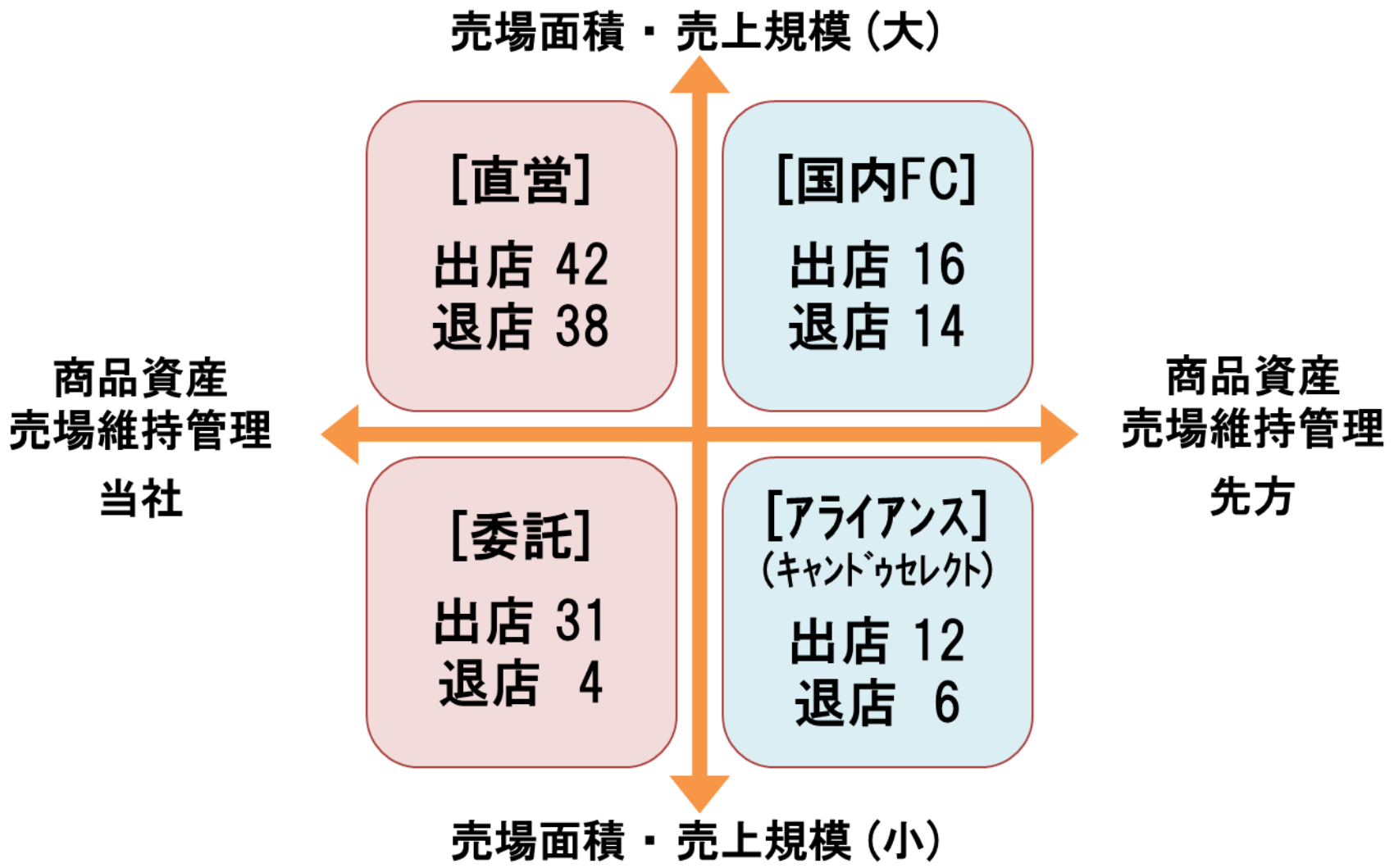


シェア拡大









イオンスタイル品川シーサイド店
(東京都・2024年11月8日オープン・130坪)



2025年2月期の具体的取り組み：Ⅱ

『商品・ブランドの差別化』

3つの商品開発方針を掲げ、差別化戦略を推進

- ① 強化ターゲットに向けた商品開発
- ② 大型店に対応する品揃え
- ③ 生活防衛のための100円消耗品

① 強化ターゲットに向けた商品開発

(1) Z世代に向けた商品開発

ハート型カラビナ



フェイス Mascot



ペン型ジェルネイル



もちもちぐ～たらアヒル



(2) 子育て世代に向けた商品開発

キャンドウオリジナル/
ディズニーXmas



ぬりえ



ナンバーケーキピック



ユニコーンハウス



(3) 団塊世代に向けた商品開発

コップ用シリコンカバー



ひっくり返りを防止する
吸盤



ウエスト調整ボタン



手で付けられる
プラホック



② 大型店に対応する品揃え

ツールボックス



丸型プランター



一人用土鍋ブラック



マルチワイパーホウキ



③ 生活防衛のための100円消耗品

キッチンタオル



チャック付整理パック



窓用バブルシート



テーピング



・フォロワー数は、2024年11月現在、82万人超

・国内企業ランキングは、83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

Thanks! 800k



キャンドウオリジナル/
チップ&デール



はらぺこあおむし



スノーマンプレート



ロングライフプロジェクト
コラボ



- ・イメージ訴求のInstagramに対し、情報量を優先するX(旧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
- ・推し活アイテムなどX(旧Twitter)ユーザーに親和性の高い商品を紹介

初音ミクpetiteシリーズ



推しハピシリーズ



ぷっくりキャンディシール



もちもちフレンズシリーズ



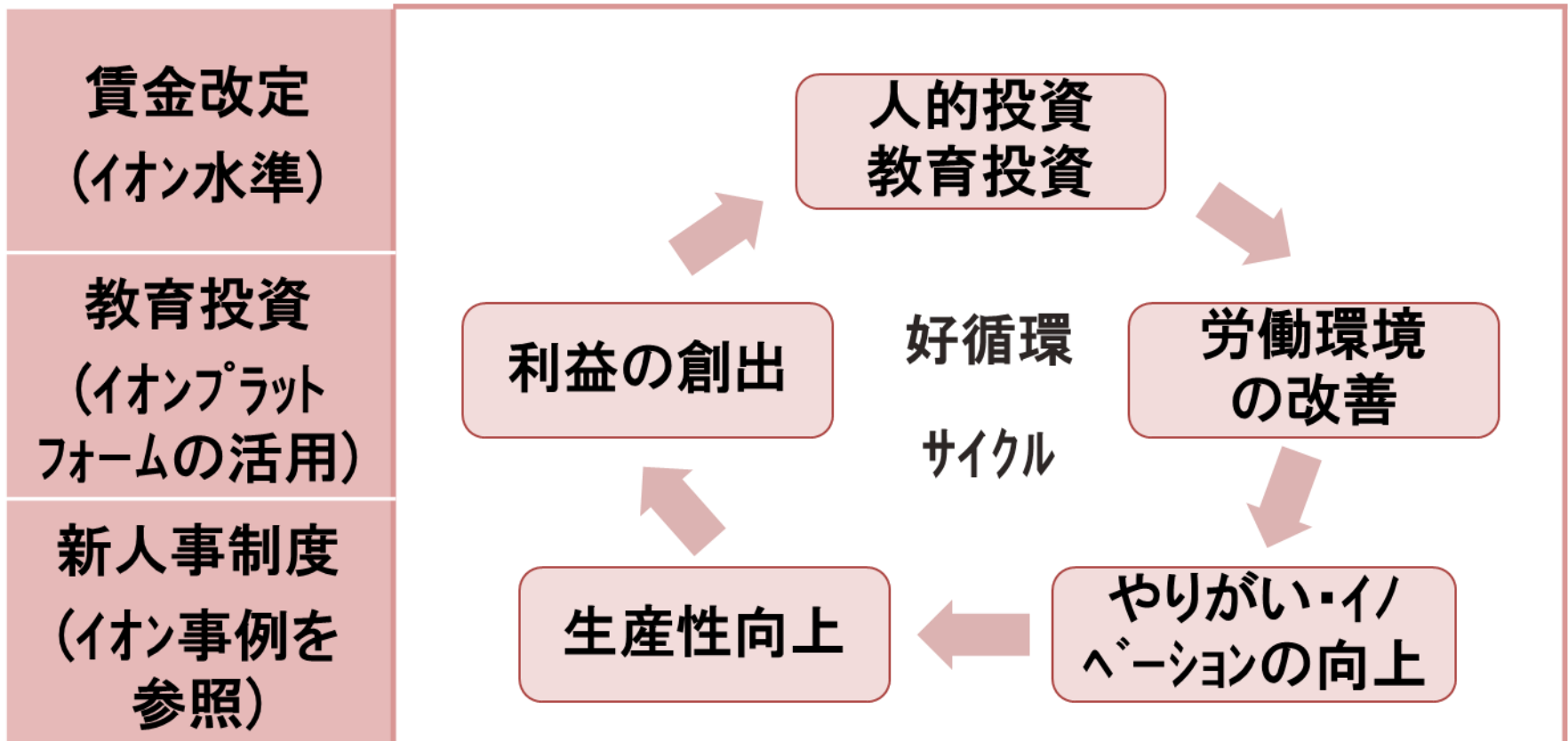
店舗運営統一による生産性の向上

品揃え	本部主導による 確実性の高い品揃えの更なる推進
販促	「発見」・「発信」のコンセプトを可視化し お客さまへご提供
オペレーション	商品を安定してお客さまにお届けする 日々のオペレーション改善

2025年2月期の具体的取り組み:Ⅲ

『企業価値の向上』

生産性を高めるための人的資本への先行投資



Appendix

各期同月累計(3-11月)推移について

連結損益計算書(各期3～11月累計推移)

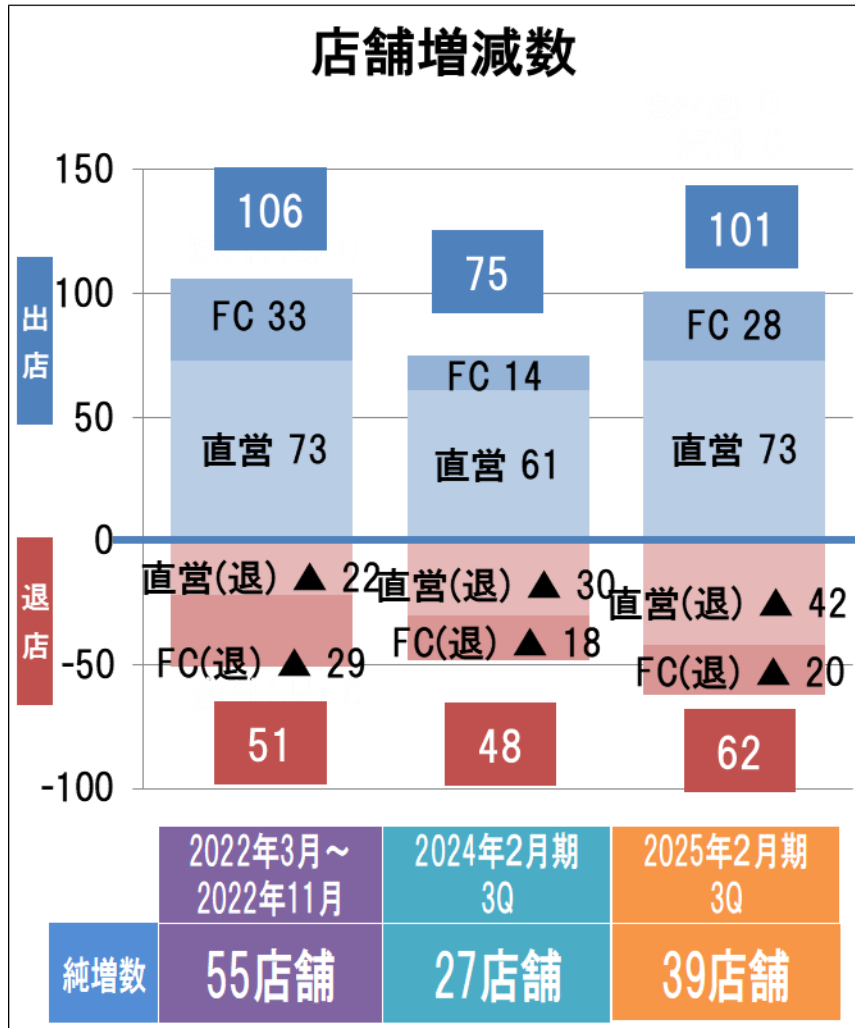


(単位:百万円、%)

	2022年3月～ 2022年11月		2024年2月期 3Q		2025年2月期 3Q		前年 同月 (3～11月) 比
	金額	率	金額	率	金額	率	
売上高	55,572	100.0	59,661	100.0	62,440	100.0	104.7
売上総利益	20,857	37.5	22,076	37.0	23,636	37.9	107.1
営業利益	157	0.3	302	0.5	536	0.9	177.4
経常利益	211	0.4	348	0.6	458	0.7	131.6
親会社株主に帰属 する純利益	▲ 283	▲ 0.5	▲ 200	▲ 0.3	▲ 72	▲ 0.1	-
一株当たり 純利益	▲ 17.70 円		▲ 12.52 円		▲ 4.53 円		-
会計期末 店舗数	1,252 店舗		1,272 店舗		1,337 店舗		65店舗

(※) 売場のコーナーに展開することが多かったため、開示店舗数に含めていなかったキャンドゥセレクト計40店舗を2024年3月末より店舗数に含めております。

出退店数の状況(各期3~11月累計推移)



出店・リニューアル

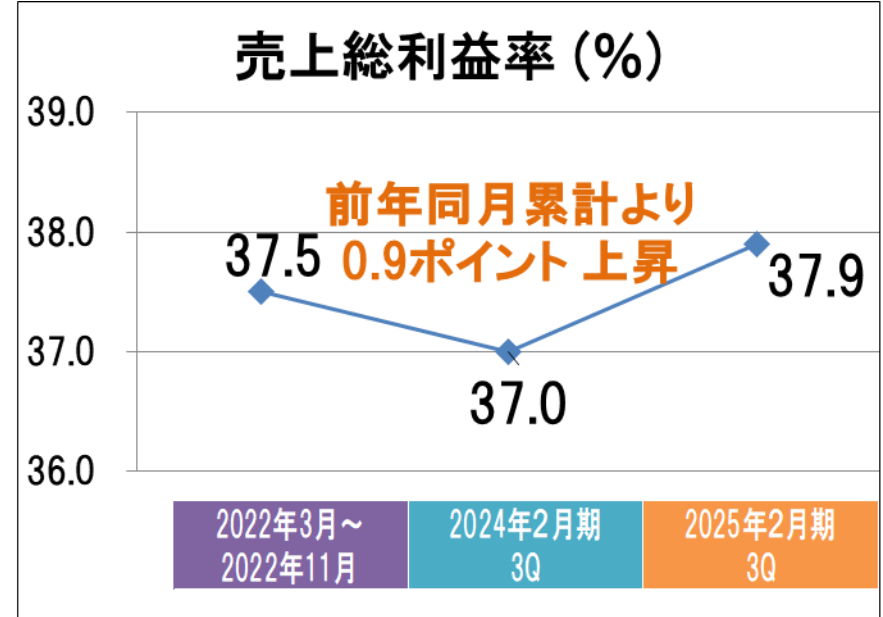
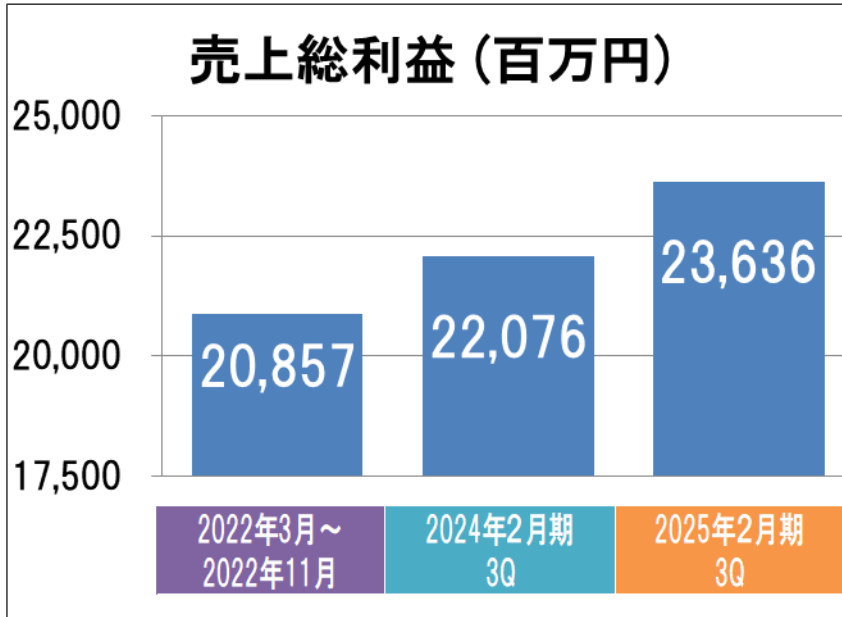
- **新規出店: 101店舗** (計画: 170/通期)
直営73店舗、FC28店舗
※計画を下回る水準の実績
- **直営リニューアル: 23店舗**
(計画: 20/通期)
※計画水準を大きく上回る実績

退店

- **62店舗** (計画: 75/通期)
直営42店舗、FC20店舗
※概ね計画水準の実績

1,337店舗 【増減】直営 +31店舗、FC +8店舗、海外FC ±0店舗

売上総利益の内訳(各期3～11月累計推移)



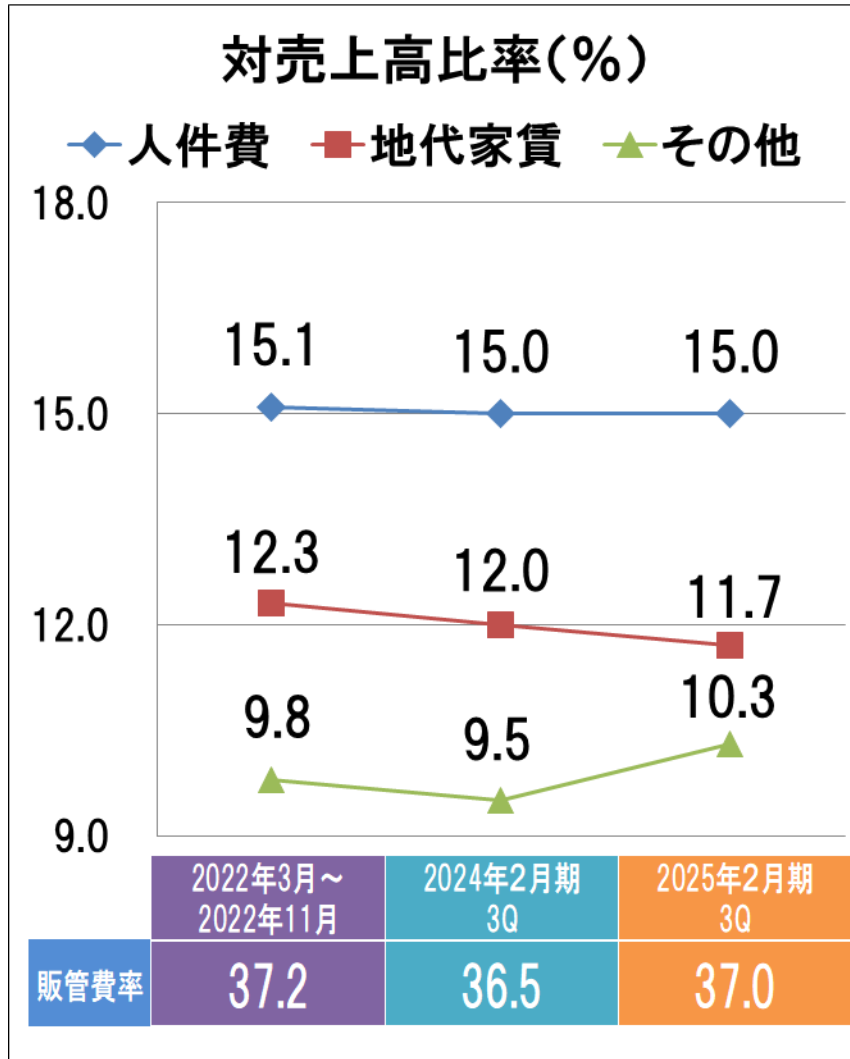
売上総利益の変動

- 100円雑貨の売上高を維持
- 他価格帯商品の売上比率増加

売上総利益率の変動

- 原材料の高騰や為替の影響
- 100円商品の原価維持への取り組み
- 付加価値を見直し、他価格帯へ移行

販管費の内訳(各期3～11月累計推移)



人件費

- ・イオン水準の賃金政策実施に伴う給与手当・雑給などの増加

地代家賃

- ・売上高の伸長に伴い地代家賃比率が減少

その他販管費

- ・クレジット等手数料、母店販促費増
- ・修繕費、出店費の増加

販管費率 + 0.5ポイント

【 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。