

2026年2月期 第2四半期 決算説明資料



(証券コード：2698)

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

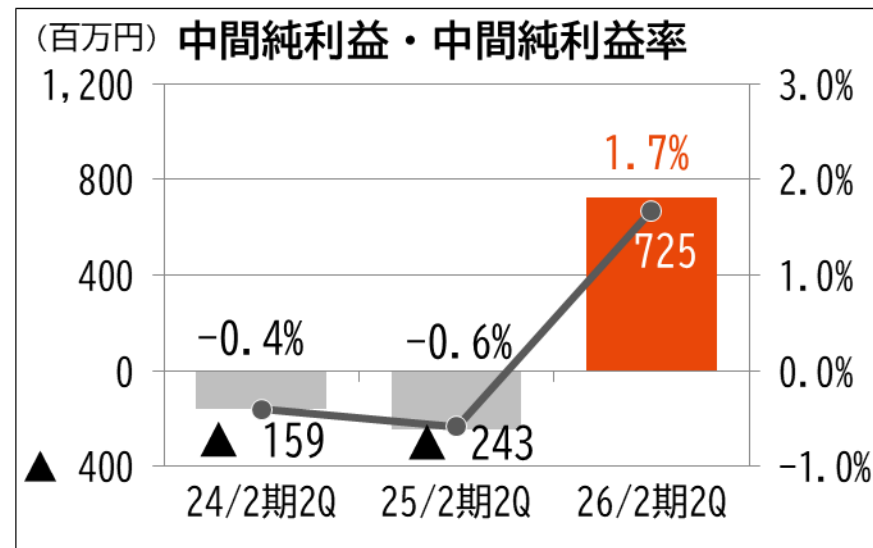
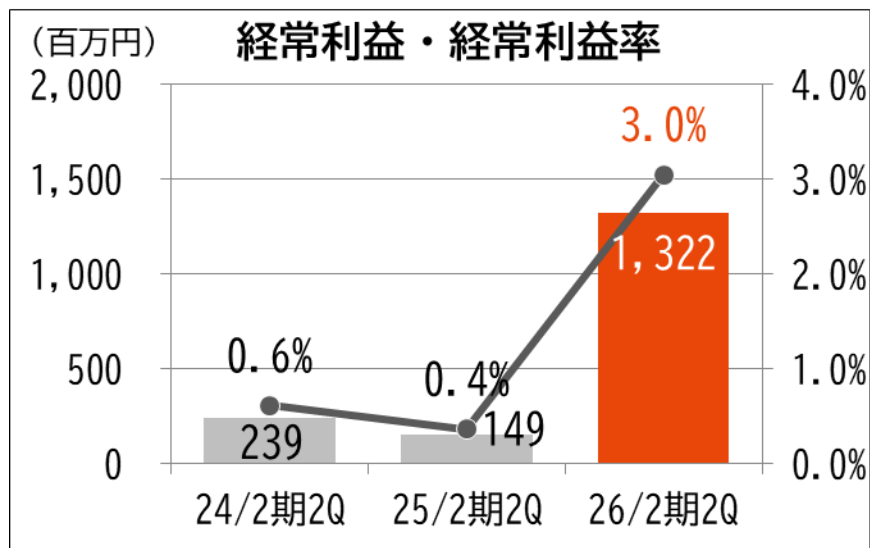
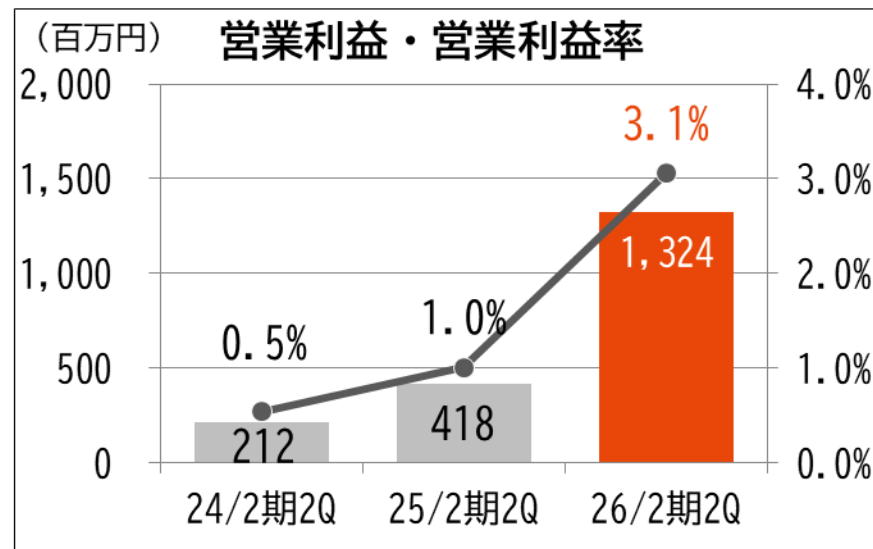
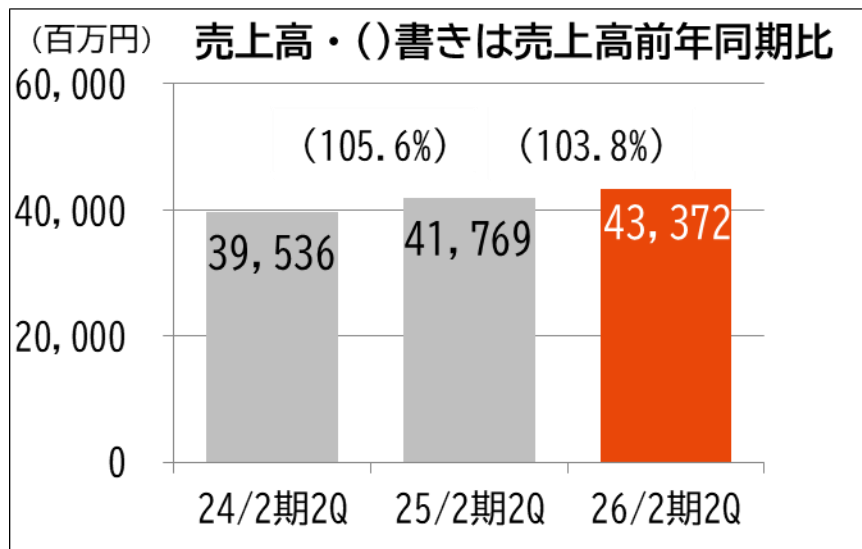
2025年10月10日

連結損益計算書

- ・ 売上高は、前年同期に対し、1,603百万円の増収
- ・ 各段階利益は、前年同期に対し、大幅な増益を確保

(単位 : 百万円)	当期2Q実績	前期2Q実績	前年同期比	前年同期差
売上高	43,372	41,769	103.8%	1,603
営業利益	1,324	418	316.1%	905
経常利益	1,322	149	885.5%	1,173
親会社株主に帰属 する中間純利益	725	▲ 243	—	968
一株あたり 中間純利益	45.32円	▲ 15.20円	—	60.52円

連結損益計算書 年次推移



連結貸借対照表

- 資産は、現金・預金3,091百万円、未収入金1,296百万円の増加
- 負債は、電子記録債務2,537百万円の増加(当中間連結会計期間末日が金融機関の休日であったため、2,200百万円の期末日満期手形等が、当中間連結会計期間末日残高に含まれております)

(単位 : 百万円)	当期2Q実績	前期末実績	前期末比	前期末差
資産	34,240	29,376	116.6%	4,863
負債	23,327	18,957	123.1%	4,370
純資産	10,912	10,419	104.7%	492
自己資本比率	31.9%	35.5%	—	▲ 3.6%
一株あたり純資産	681円99銭	651円39銭	104.7%	30円60銭

連結貸借対照表 資産の部 概況

(単位 : 百万円)	当期2Q実績	前期末実績	対前期末 増減差
流動資産	19,714	15,197	4,517
現金及び預金	5,125	2,033	3,091
売上債権・未収入金	5,280	3,905	1,374
商品	8,580	8,449	130
その他流動資産	728	807	▲ 78
固定資産	14,525	14,179	346
有形固定資産	7,397	7,054	343
無形固定資産	334	315	19
投資その他の資産	6,793	6,810	▲ 16
資産合計	34,240	29,376	4,863

連結貸借対照表 負債・純資産の部 概況

(単位 : 百万円)	当期2Q実績	前期末実績	対前期末 増減差
流動負債	17,815	14,285	3,529
仕入債務	10,720	7,879	2,840
その他流動負債	7,095	6,406	688
固定負債	5,511	4,671	840
負債合計	23,327	18,957	4,370
資本金	3,028	3,028	0
資本剰余金	3,138	3,126	11
利益剰余金	5,719	5,130	589
その他純資産	▲ 972	▲ 864	▲ 108
純資産合計	10,912	10,419	492
負債・純資産合計	34,240	29,376	4,863

設備投資

- 「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出店増加も、大規模な改装・リニューアルが減少したため、店舗設備投資額は減少
- 生産性向上を図るべく、セルフジ°導入パ°10ットを経て実装を開始

連結 (単位 : 百万円)	当期2Q実績	前期2Q実績	前年同期比	前年同期差
設備投資(総計)	1,071	1,122	95.4%	▲ 51
・店舗	950	1,039	91.5%	▲ 88
・デジタル	120	83	144.0%	36
減価償却費	550	495	111.1%	55

- 売上高の伸長による売上原価の伸びが、商品在庫の伸びを超え、在庫回転率は前期より0.15改善

連結 (単位 : 百万円)	当期2Q実績	前期2Q実績	前年同期比	前年同期差
在庫回転率 ($= (①/④) \times 2$)	6.24	6.09	102.5%	0.15
①期間売上原価	26,567	26,046	102.0%	521
②期首在庫	8,449	8,338	101.3%	111
③期末在庫	8,580	8,776	97.8%	▲ 195
④期間平均在庫 (②と③の平均)	8,514	8,557	99.5%	▲ 42

連結キャッシュ・フロー計算書

- 営業活動によるキャッシュ・フローの増加要因は仕入債務の増加2,840百万円、減少要因は未収入金の増加による1,296百万円など
- 財務活動によるキャッシュ・フローは、長期割賦未払金の増加1,520百万円により増加

(単位 : 百万円)

	当期2Q実績	前期2Q実績	前年同期差
営業活動による キャッシュ・フロー	3,083	2,156	927
投資活動による キャッシュ・フロー	-1,174	-1,450	275
財務活動による キャッシュ・フロー	1,182	-38	1,221
フリー キャッシュ・フロー	3,091	666	2,424
現金及び現金同等物 の期末残高	5,125	3,498	1,626

連結損益計算書の概況

当 社

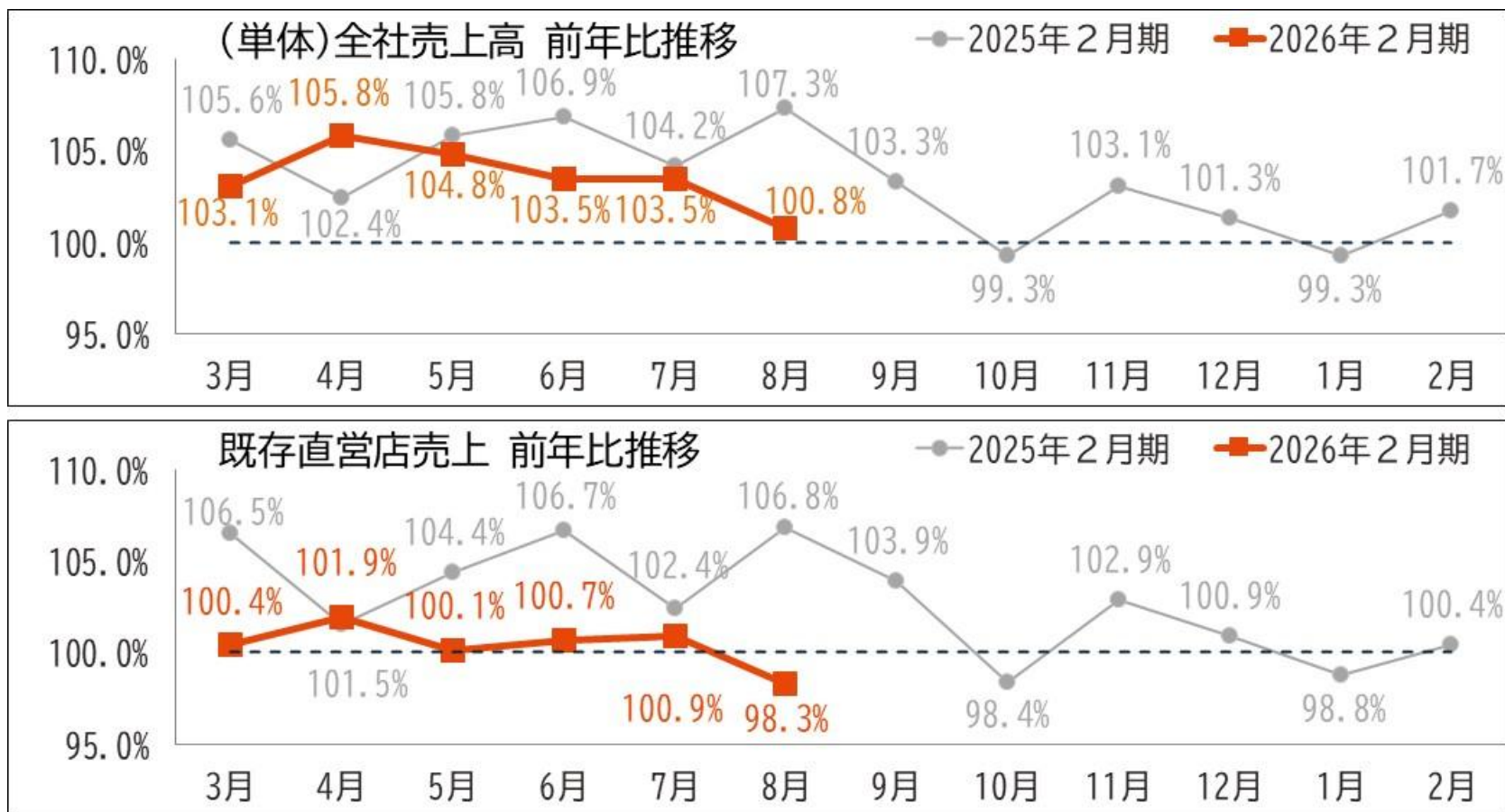
プラス与件

- ・ 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
- ・ 酷暑や豪雨など異常気象への関心及び防災意識の高まり

マイナス与件

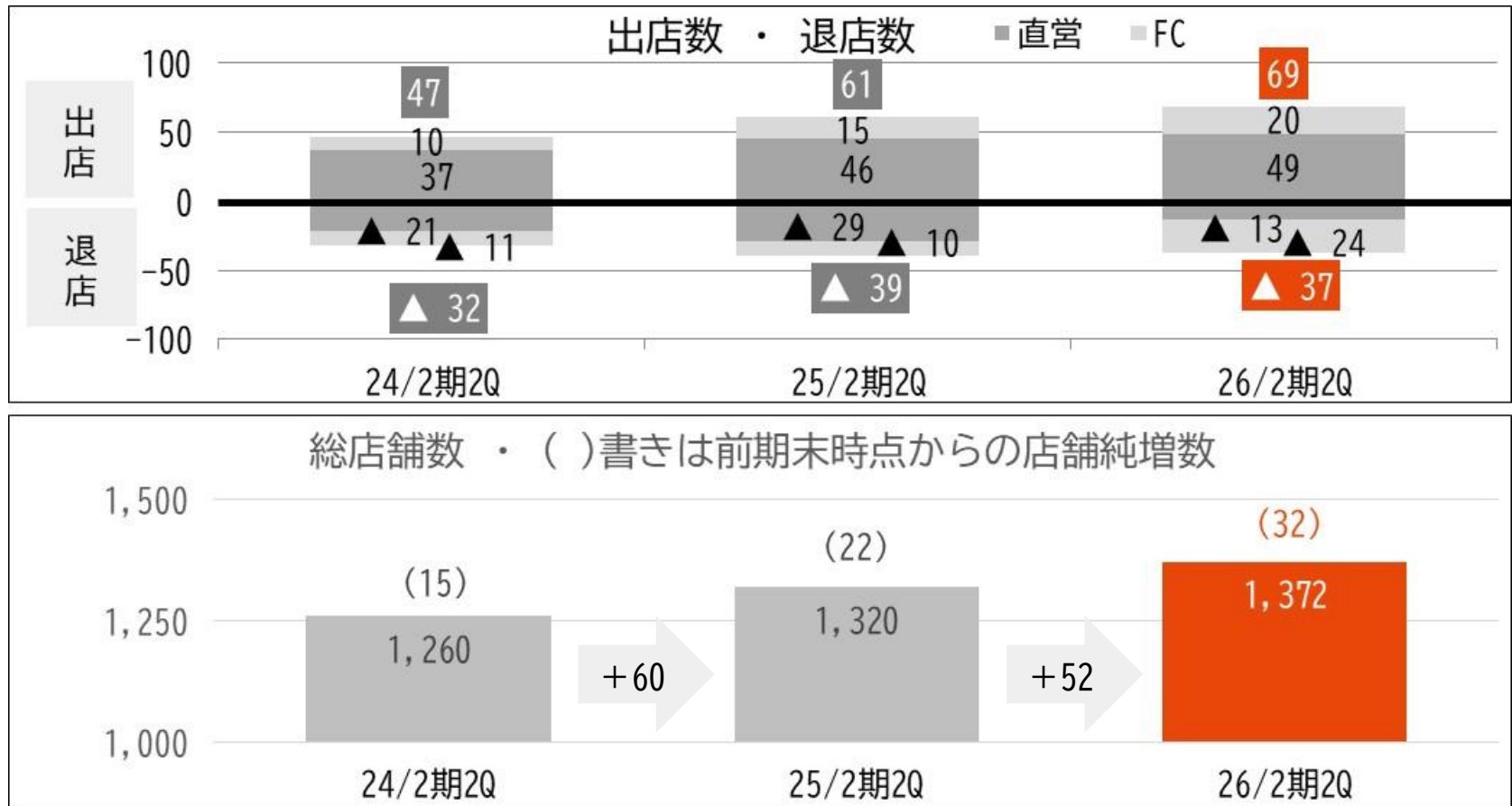
- ・ 人員確保の難度上昇
- ・ インフレによる原材料等の高騰
- ・ 豪雨などの店舗への影響

- (単体)全社売上高 前年比：(6～8月)102.6%、2Q累計(3～8月)103.6%
- 既存直営店売上高 前年比：(6～8月)100.0%、2Q累計(3～8月)100.4%



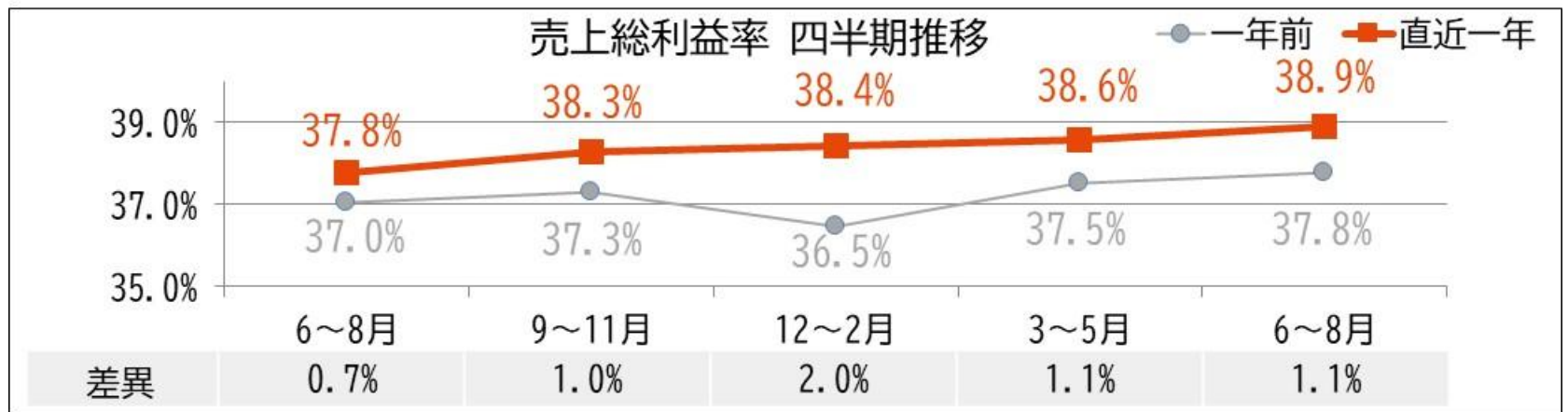
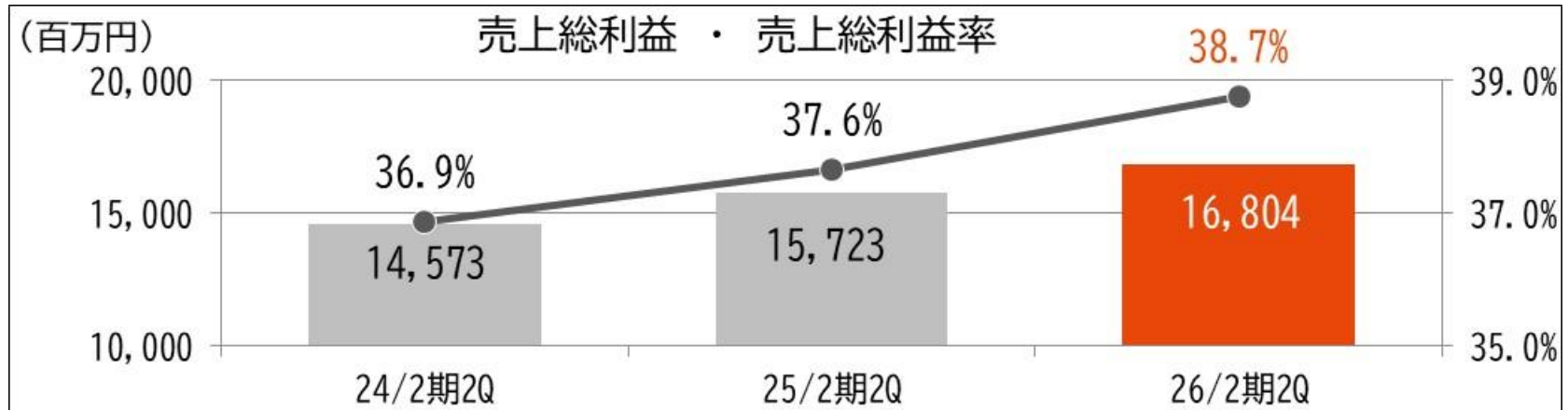
店舗数

- 出店：(6～8月)31店舗、2Q累計(3～8月)69店舗(通期計画100店舗)
- 退店：(6～8月)16店舗、2Q累計(3～8月)37店舗(通期計画30店舗)



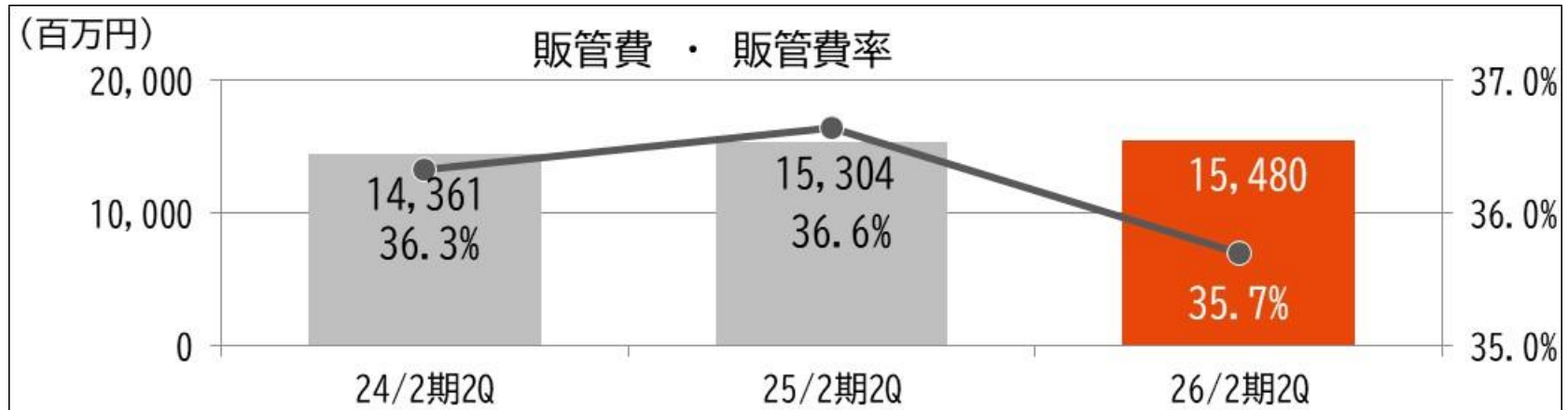
売上総利益

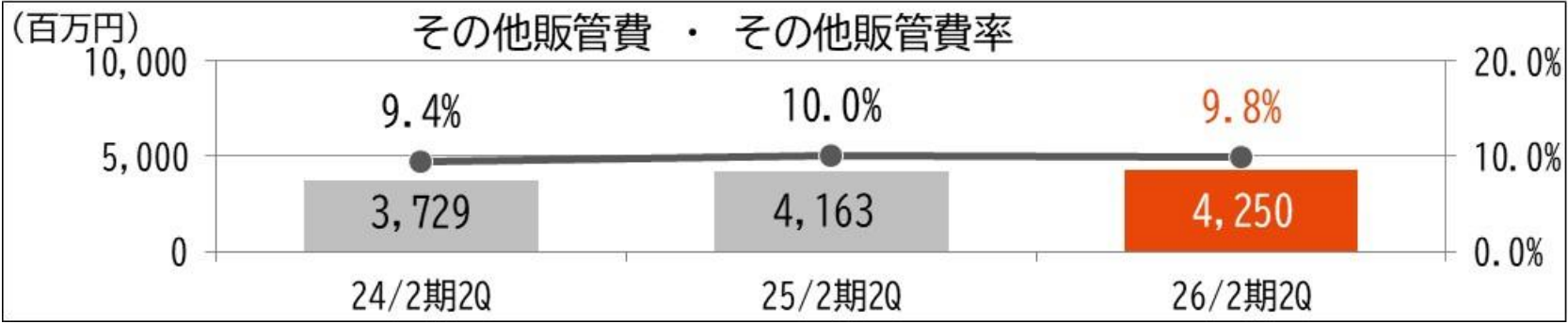
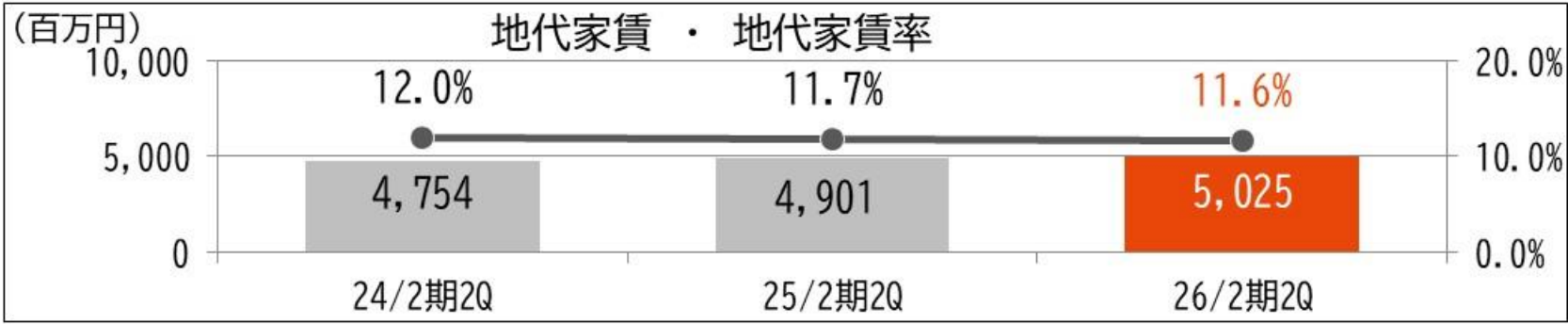
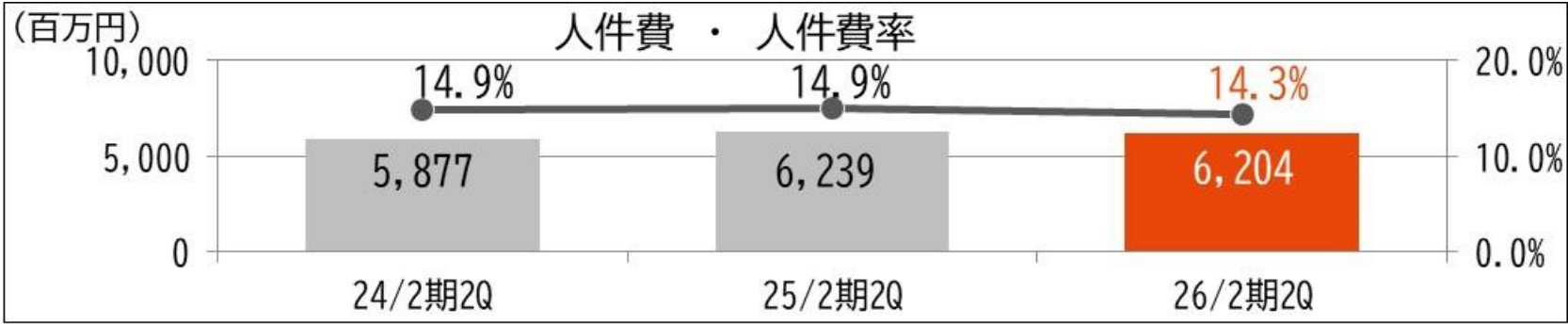
- 売上総利益：売上高の伸長に伴い、売上総利益も連動
- 売上総利益率：原材料高騰のなか、原価維持の取り組みが奏功



販管費

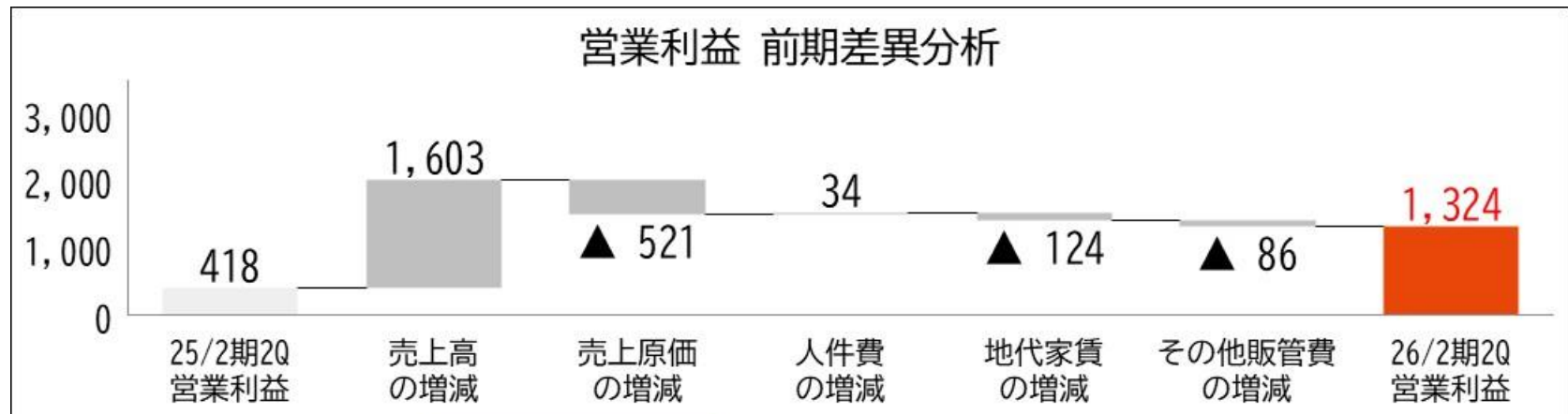
- 販管費：徹底した人時コントロールによる雑給と外注人件費の抑制
- 販管費率：売上高の伸長に伴い、人件費率・地代家賃比率が減少





営業利益(増益) 前期差異分析

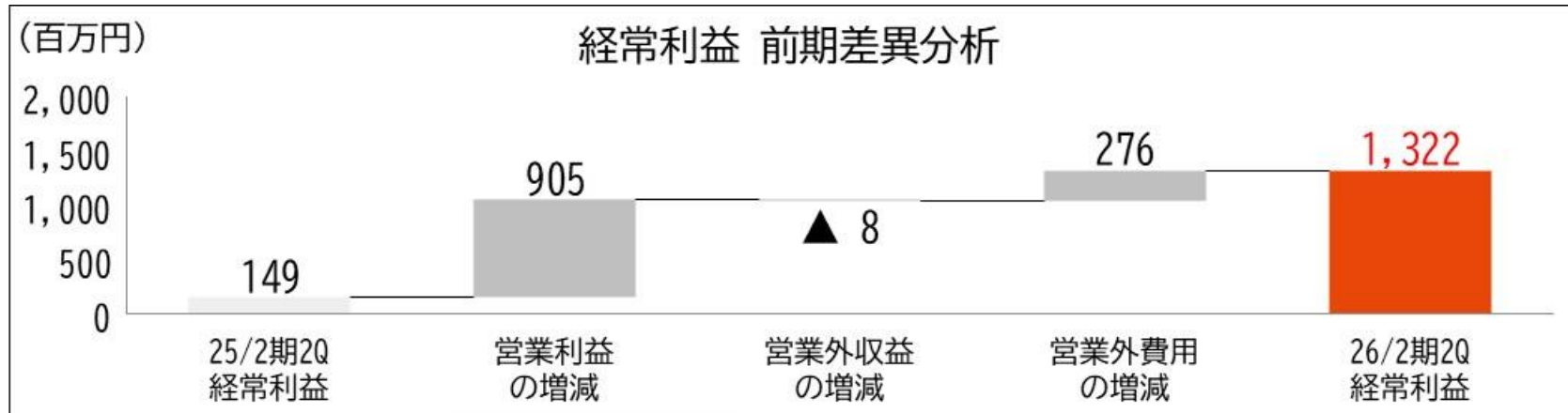
- ・ 売上総利益の増加が、販管費の増加を上回り、905百万円の増益
- ・ その他販管費は、クレジット等の手数料・母店販促費の増加など



連結 (単位 : 百万円)	当期2Q実績	前期2Q実績	前年同期比	前年同期差
売上高	43,372	41,769	103.8%	1,603
売上総利益	16,804	15,723	106.9%	1,081
営業利益	1,324	418	316.1%	905

經常利益(増益) 前期差異分析

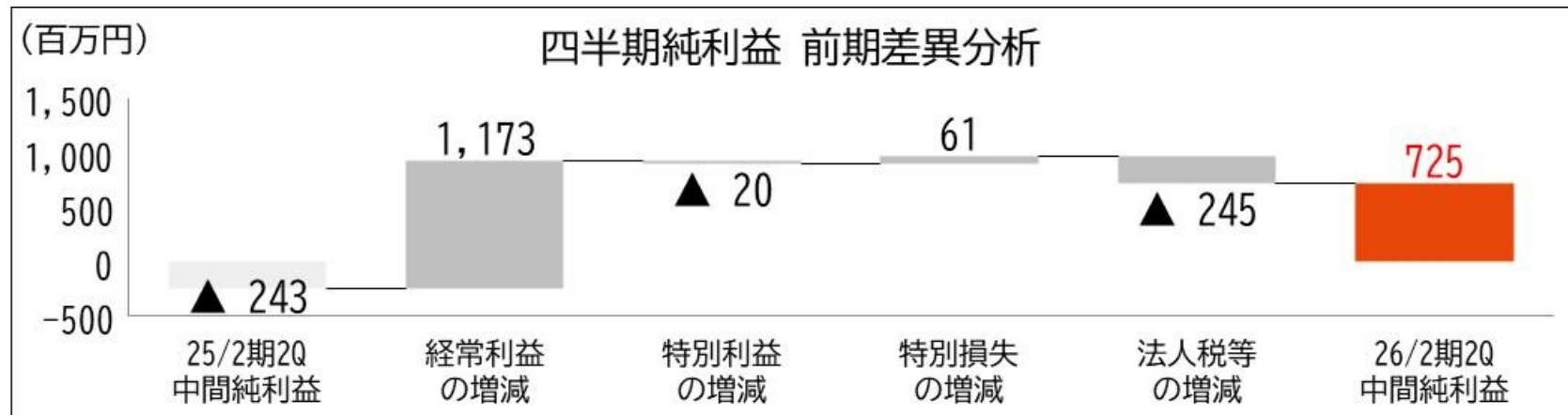
- 営業利益の増加に伴い、經常利益も1,173百万円の増益
- 営業外費用は、前期デリバティブ評価損を297百万円計上した影響



連結 (単位：百万円)	当期2Q実績	前期2Q実績	前年同期比	前年同期差
売上高	43,372	41,769	103.8%	1,603
営業利益	1,324	418	316.1%	905
經常利益	1,322	149	885.5%	1,173

中間純利益(増益) 前期差異分析

- 法人税等増加も、中間純利益は968百万円の増益
- 特別利益、特別損失も概ね前年同期水準



連結 (単位 : 百万円)	当期2Q実績	前期2Q実績	前年同期比	前年同期差
売上高	43,372	41,769	103.8%	1,603
経常利益	1,322	149	885.5%	1,173
中間純利益	725	-243	-298.4%	968

特別損失・法人税等の内訳

- ・ 特別損失：前年は大型の退店・改装件数が多く、固定資産除却損が減少
- ・ 法人税等：税引前中間純利益の増加及び実効税率引上げにより増加

連結 (単位：百万円)	当期2Q実績	前年2Q実績	前年同期比	前年同期差
特別損失	145	207	70.5%	▲ 61
・ 減損損失	120	112	107.0%	7
・ 固定資産除却損	25	94	27.1%	▲ 68
法人税等	451	206	218.9%	245
・ 法人税住民税 及び事業税	363	130	278.3%	233
・ 法人税等調整額	87	75	116.2%	12

2026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

「 新たなお客さまの獲得 」

すでにCan★Doをご利用いただけていたり、
ファンになっていただけたお客さまに加え、
Can★Doを「ご利用いただけていない」お客さまを取り込む

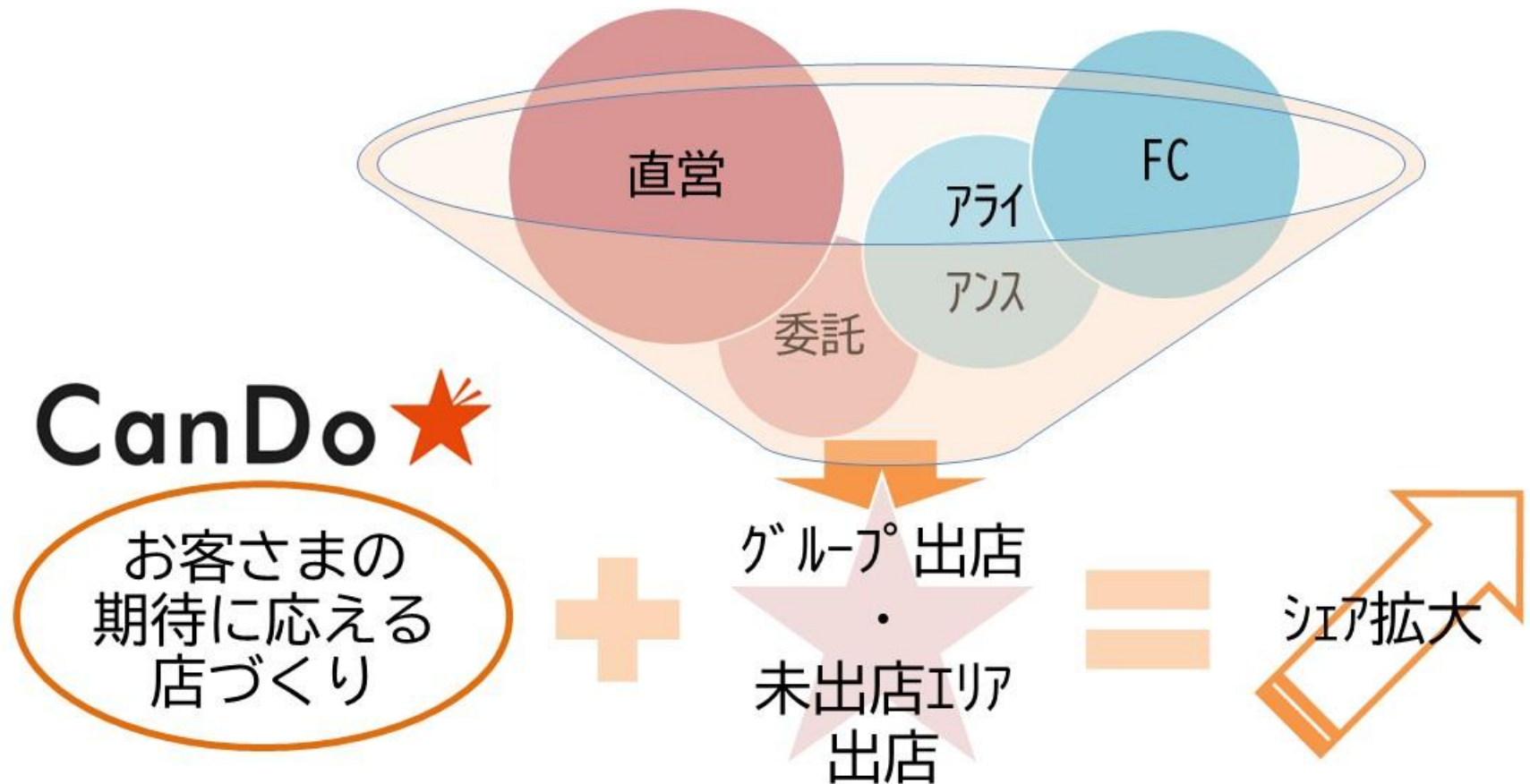
「 店舗のための仕組改革 」

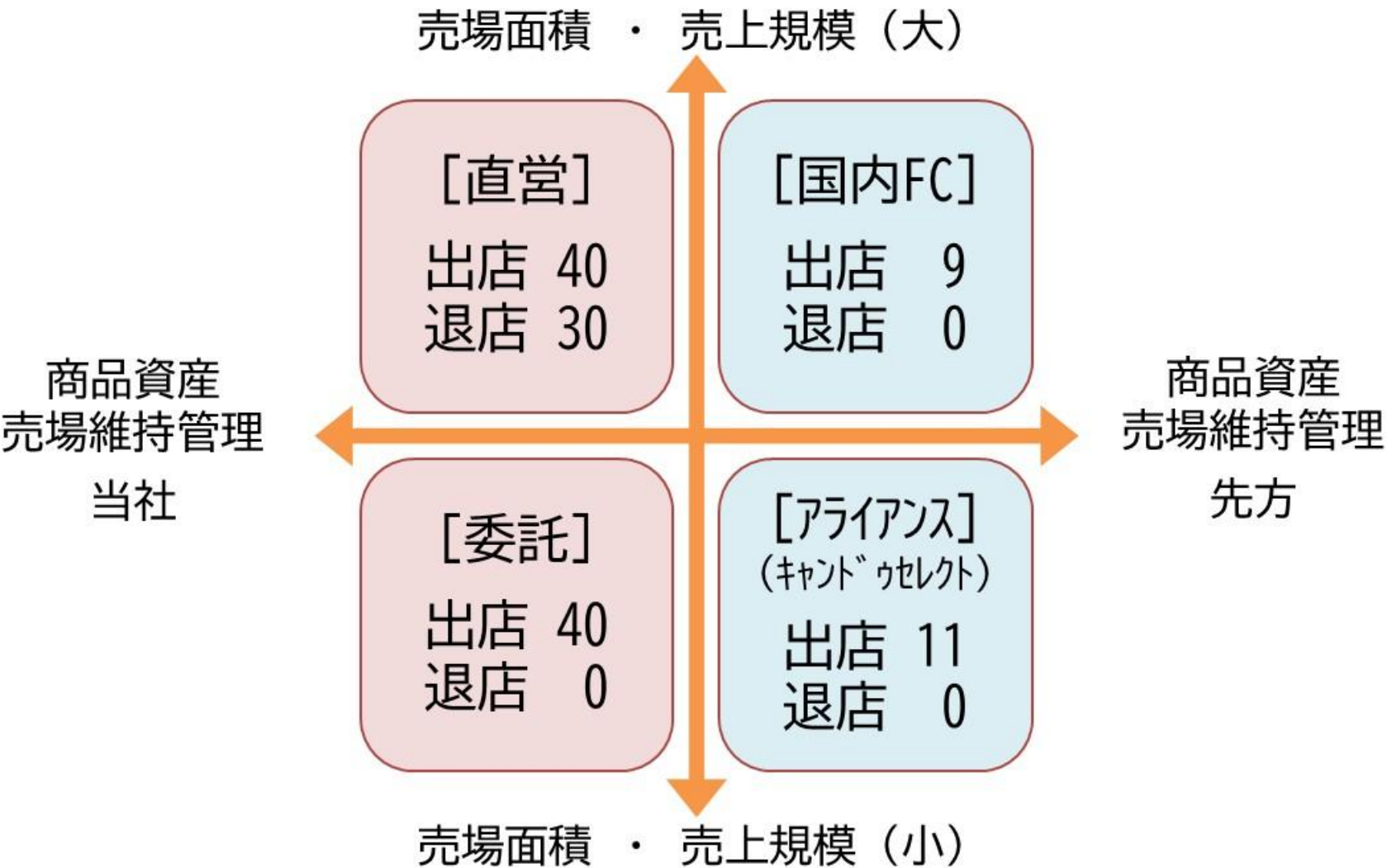
お客さまとの接点になる『店舗』をよりよい場所にするために、
リソースを最大限投入して、ハード面も含んだ仕組を改革する

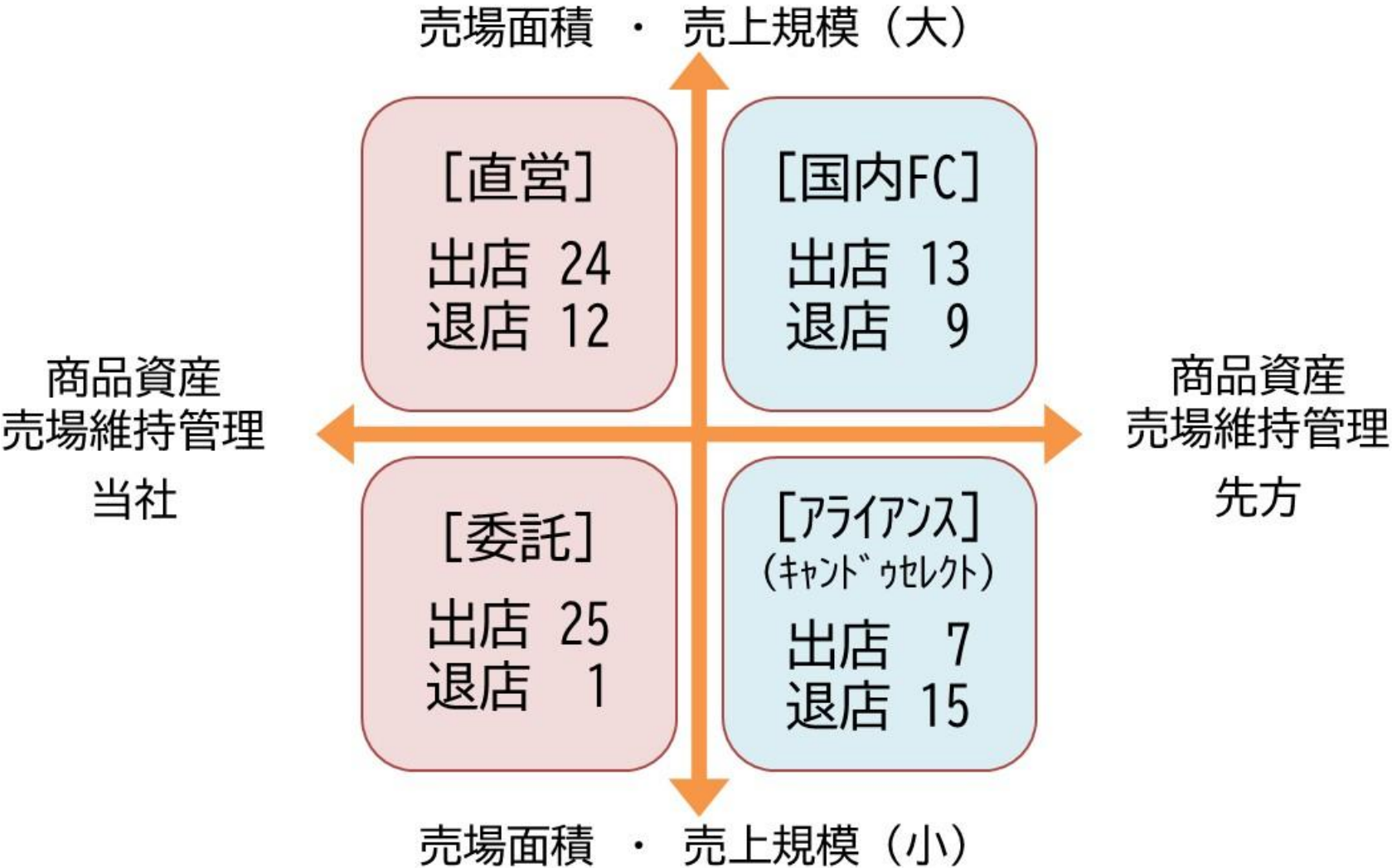
2026年2月期の具体的取り組み： I

『販路の拡大』

お客さまからの期待に応える店づくりの追求と
グループ出店を主軸とした高効率出店の実現



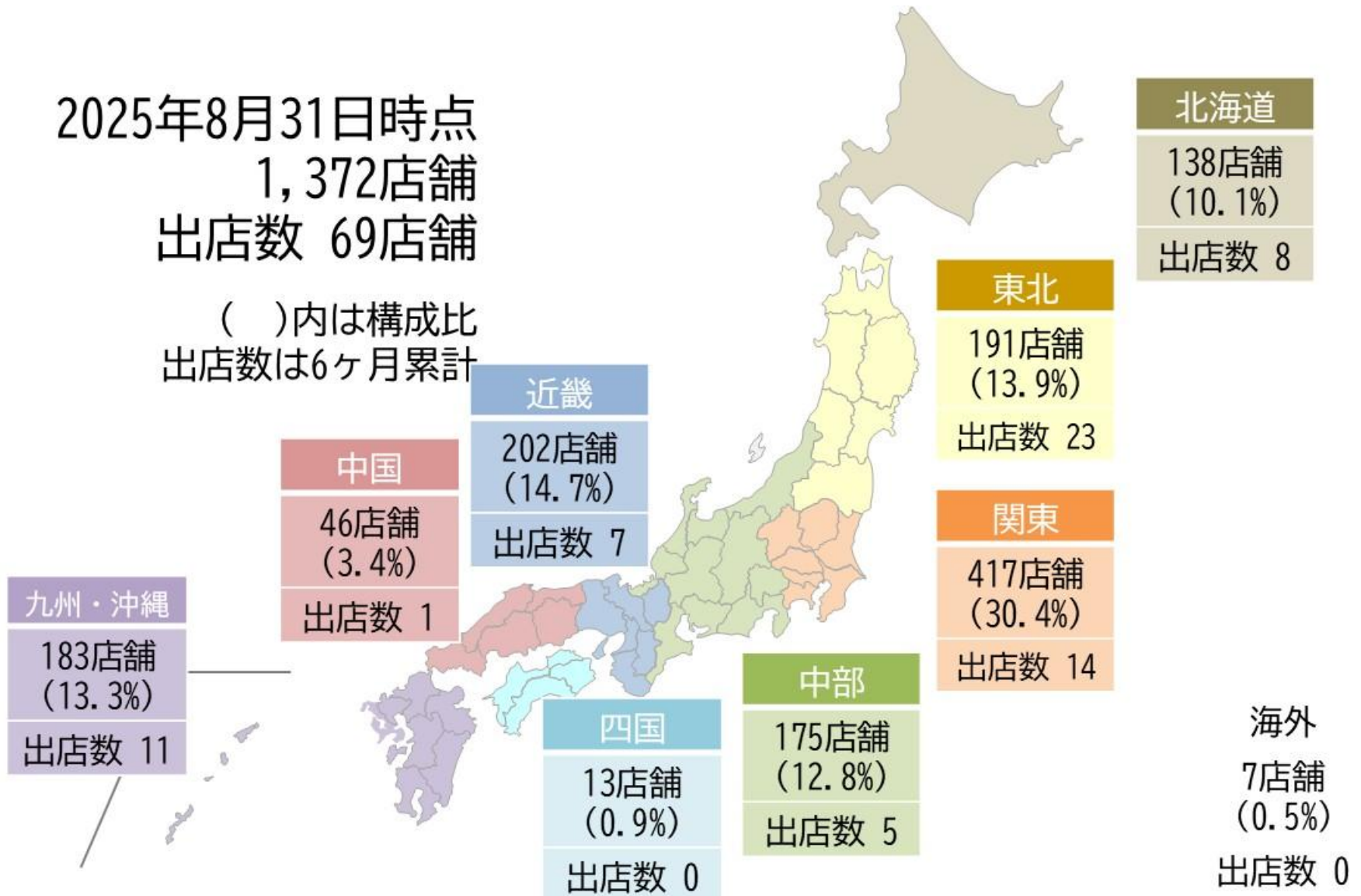




地域別出店状況

2025年8月31日時点
1,372店舗
出店数 69店舗

()内は構成比
出店数は6ヶ月累計



イオンモール名取店
(宮城県・2025年6月27日オープン・170坪)



2026年2月期の具体的取り組み：Ⅱ

『商品・ブランドの差別化』

I ラインロビング戦略による新規顧客拡大

ゴルフグッズ



クラフト用ガラスペン&インク



推し



木製のハンコ



II キャンドゥらしい「面白い商品」の強化

ミチア日本の町並み



海洋生物靴下



メッシュスポンジ イリアン



モンスター キーホルダー



100円商品

- ・ 定番とスポットを再定義し機会損失を回避
- ・ 生活雑貨・消耗品のラインナップ維持
- ・ 用途の被る商品の集約
- ・ 集客効果の高い食品のラインナップ維持

他価格帯商品

- ・ お客さまに「お値打ち」と感じていただける売価設定
- ・ 話題となる戦略的商品の展開
- ・ 機能やデザインで付加価値のある商品の提案
- ・ 加工食品や菓子類を中心に食品も取扱開始

Instagramによる「キャット」ブランドの発信強化

- ・フォロワー数は、2025年8月現在、83万人超
- ・国内企業ランキングは、88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



「エイリアン」

iAEON×Hello Kitty
コラボ日焼けハローキティ
シリーズ

夏モチーフビーズ



Xによる「キャントゥ」ブランドの発信強化

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

「ナイトメアー・
ビフォア・クリスマス」ちいかわ
ミニフィギュア

favシリーズ



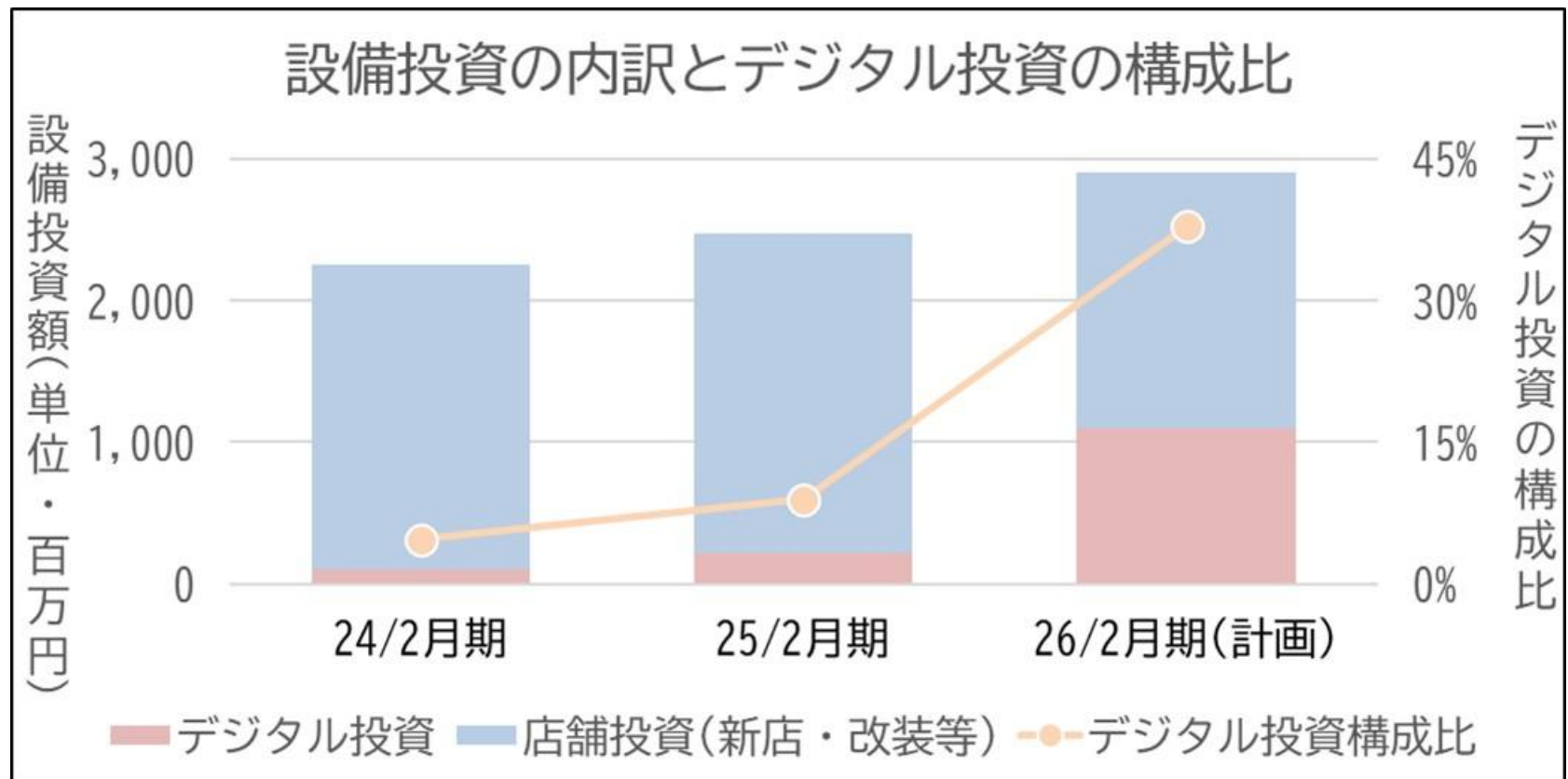
メッセージシール



2026年2月期の具体的取り組み：Ⅲ

『企業価値の向上』

デジタル投資へのシフトチェンジにより、
事業を継続し成長を加速させるべく、生産性の向上を図る



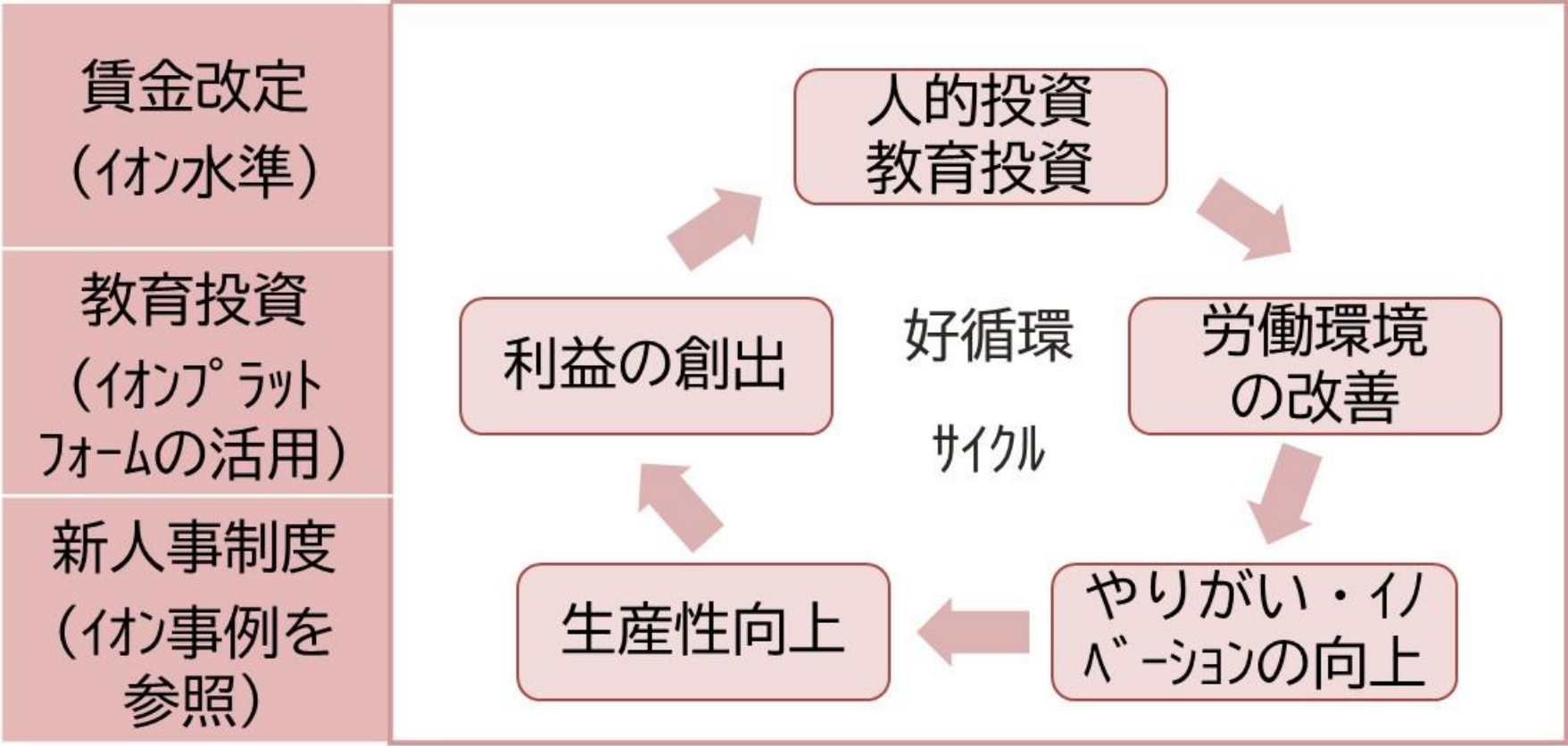
トライアルを受け、当初計画よりも導入店舗計画数を増加、
更なるオペレーションの改善を加え相乗効果を創出



店舗運営方針：「店舗業務の標準化と店間格差是正」

店舗業務の標準化	・モデル店舗策定と各地域への水平展開 ・QSC(Quality：品質、Service：サービス、Cleanliness：清潔さ)レベルの底上げ ・投入人時管理の緻密化
店間格差是正	・店舗管理ツール導入による現場力の向上 ・4S再徹底による業務効率化 ・売場欠品の徹底的な抑制による機会損失の低減

生産性を高めるための人的資本への先行投資の継続と浸透



【 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。