2023年４月13日

各　　位

会社名　株式会社カンセキ
代表者名　代表取締役社長　大田垣　一郎
（コード番号：9903　東証スタンダード）
問合せ先　取締役経営企画部長　大野　昌利
（電話　028－658－8004）

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2024年２月期から2026年２月期までの３年間を対象とする中期経営計画「Make Smile2026」を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

１．計画策定の背景

世界的な社会情勢の変化に伴う「原材料価格やエネルギーコストの高騰」や「為替相場の変動」等に加え、「デジタル化の進展に伴うお客様の消費行動の多様化」や「ニューノーマル時代における生活様式の変化」等、当社を取り巻く事業環境は大きく変化しております。

こうした変化に適切に対応することで持続的な成長を実現し、当社が掲げるビジョン「お客様、地域社会、そして共に働く仲間によりそう「スマイル」創造企業」を目指すため、この度３か年（2023年度～2025年度）の中期経営計画「Make Smile2026」を策定いたしました。

２．中期経営計画「Make Smile2026」の概要

（１）期間

2023年３月～2026年２月（３か年）

（２）基本方針

「着実な成長」と「お客様・地域社会・ともに働く仲間のスマイル創造」を実現することで企業価値を高めていくことを目指してまいります。

（３）主な内容

① 利益構造変革や生産性向上で収益性を高めながら、ホームセンター事業では顧客ニーズを踏まえた事業領域拡大、WILD-1事業では計画的な出店と自社開発商品を強みとしたECや海外戦略強化、専門店事業では業務スーパーの多様な形態での新規出店等に取り組んでまいります。

② 計数計画

	2023年２月期（実績）	2024年２月期（計画）	2025年２月期（計画）	2026年２月期（計画）
売上高	380億円	400億円	420億円	440億円
営業利益	12.9億円	15.0億円	16.6億円	19.8億円
ROE	6.7%	7.5%	7.8%	8.5%

※中期経営計画の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以上

株式会社カンセキ

中期経営計画“Make Smile2026”
（計画期間：2023年3月1日～2026年2月28日）

目次

株式会社カンセキ

1.中期経営計画“Make Smile2026”

（1）足元までの10年間の総括
（2）中期経営計画の位置づけ
（3）基本方針
（4）事業の方向性
　　①ホームセンター事業　②ＷＩＬＤ-1事業　③専門店事業
（5）全体像

2.基本戦略(事業内容)に基づく取り組み

（1）ホームセンター事業
（2）ＷＩＬＤ-1事業
（3）専門店事業

3.基本戦略(経営基盤)に基づく取り組み

4.計数計画

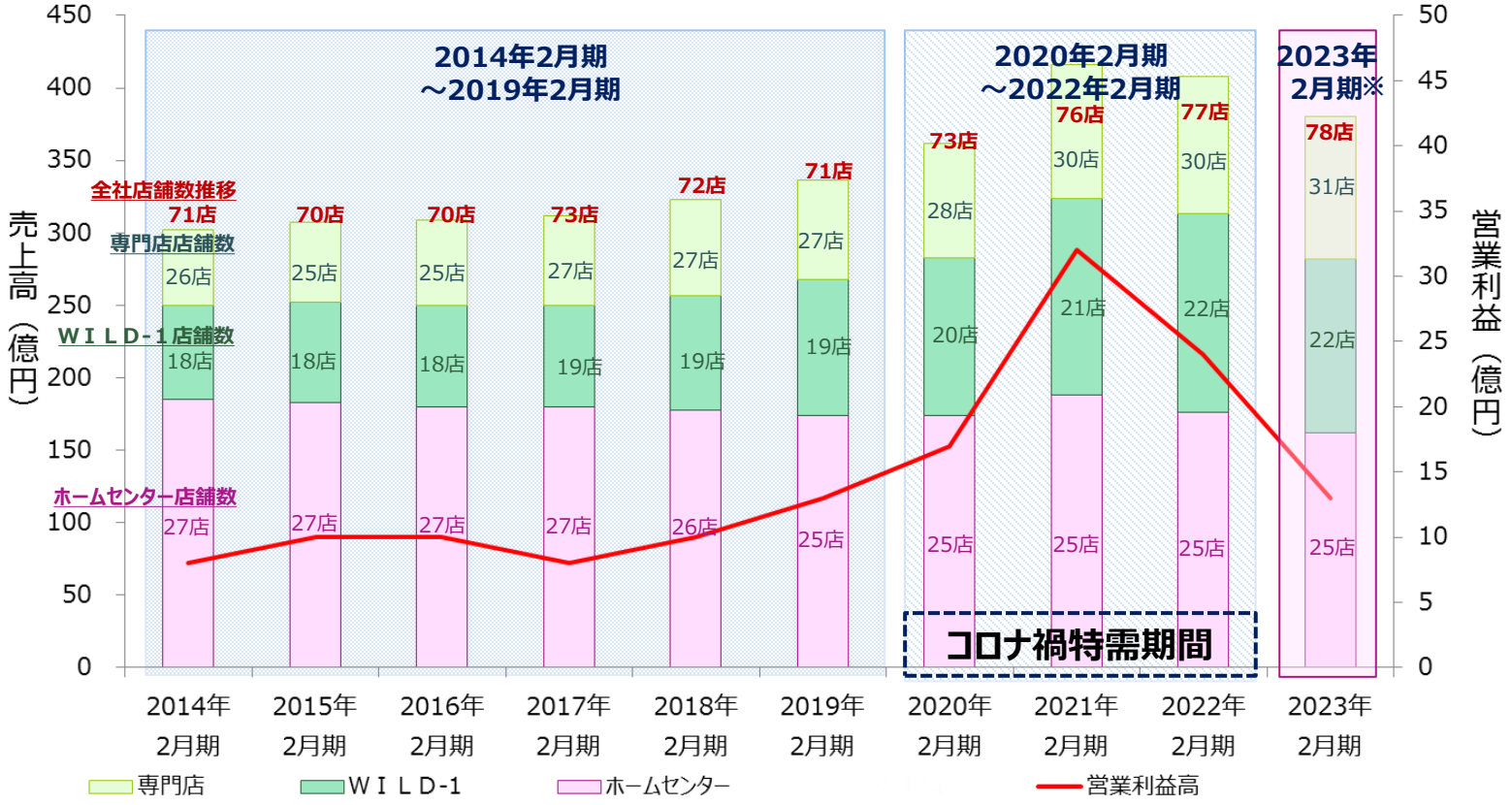
5.サスティナビリティへの取り組み

© 2023 Kanseki Co.,Ltd.All Rights Reserved.

1. 中期経営計画“Make Smile2026“

1（1）足元までの10年間の総括

- 2014年2月期～2019年2月期は、ホームセンター事業の落ち込みをＷＩＬＤ-1事業と専門店事業でカバーする形で、緩やかながらも安定成長が続いた
- 2020年2月期～2022年2月期は、各事業とも新型コロナによる巣ごもり需要などの追い風を受けて業績好調、なかでもＷＩＬＤ-1と専門店事業の業務スーパーは期間中にそれぞれ3店舗を出店し業容を拡大した
- 2023年2月期は、消費行動の多様化、原材料・エネルギー価格の高騰や円安の進行等により、営業減益での着地となった



※2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」を適用した売上高としています

© 2023 Kanseki Co.,Ltd.All Rights Reserved.

1（2）中期経営計画の位置づけ

株式会社カンセキ

私たちの使命

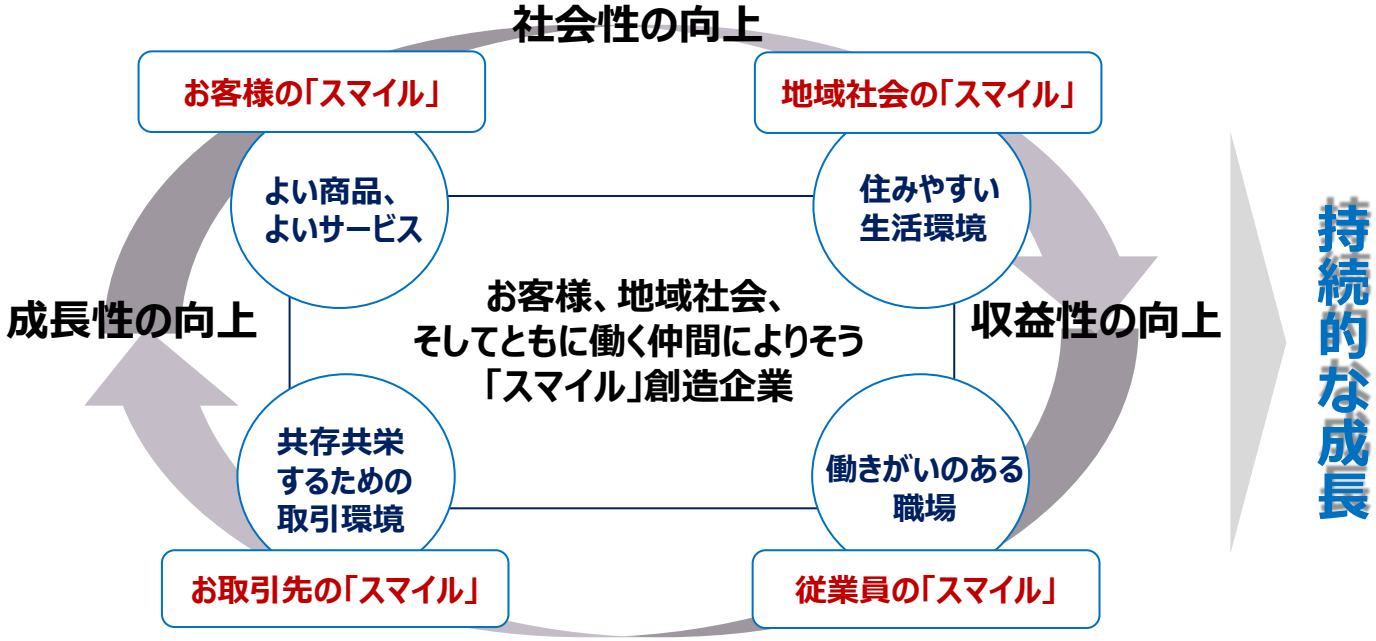
「生活の快適創造」

住まいと暮らしを豊かにするための商品とサービスを提供し
地域の皆様の生活文化の向上に貢献します

商品力向上 × サービス向上 ＝ 生活の快適創造

目指すべき姿

お客様、地域社会、そしてともに働く仲間によりそう
「スマイル」創造企業を目指します



中期経営計画

“Make Smile2026“
計画策定期間：2023年3月～2026年2月

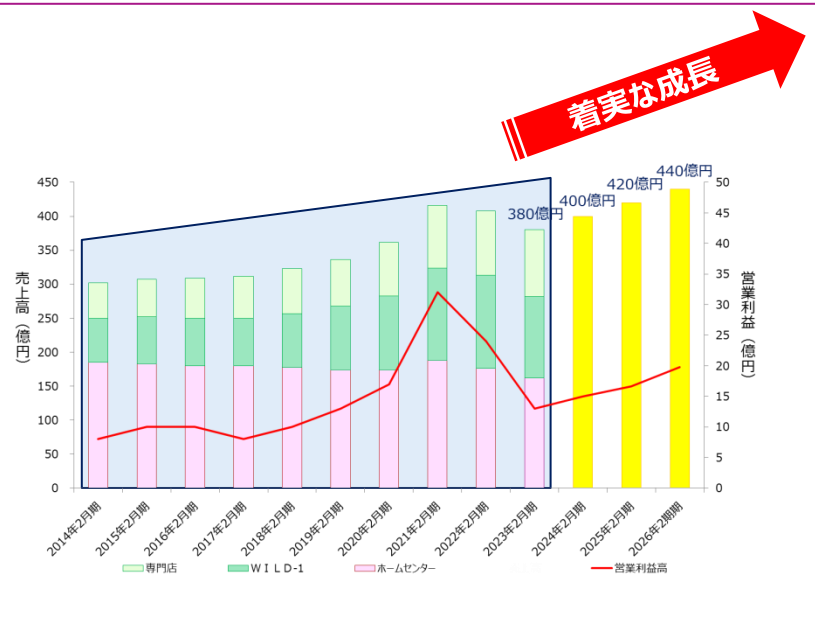
© 2023 Kanseki Co.,Ltd.All Rights Reserved.

1（3）基本方針

株式会社カンセキ

➢ 「着実な成長」と「お客様・地域社会・ともに働く仲間のスマイル創造」を実現することで、企業価値を高めていくことを基本方針とする

着実な成長



2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」を適用した売上高としています

「スマイル」創造に向けた対応

お客様		✓ 多様化するニーズ、価値観への対応 ✓ 急速に進行したデジタル社会への対応
地域社会		✓ 地域振興への対応 ✓ 高齢化進展への対応 ✓ アフターコロナの生活様式への対応
ともに働く仲間	従業員	✓ 多様な働き方への対応 ✓ 従業員エンゲージメント向上への対応
	お取引先	✓ 事業規模拡大への対応

中期経営計画“Make Smile2026“

© 2023 Kanseki Co.,Ltd.All Rights Reserved.

1（4）①事業の方向性　ホームセンター事業

株式会社カンセキ

外部環境

- 少子高齢化
- SNSの普及
- 環境意識の高まり
- 他業態との競争
- 仕入価格の高騰
- 頻繁に発生する自然災害
- 物流業界の人員不足
- オンラインストアの浸透
- 購買経路の多様化
- オーバーストア

×

強み

- 地域に密着した営業基盤
- 50年の歴史により培われた信用力
- 自社カード会員の売上構成比の高さ
- 接客に長けたベテランスタッフ
- 豊富な販売フォーマット

【販売フォーマット】

ホームセンターカンセキ <ホームセンター>

Pet Planet ペットプラネット <ペット>

花星紀 <グリーン>

NEO CYCLISTA <自転車>

住マイル応援隊 <リフォームなど>

事業の方向性

- ✓ トップラインの維持と収益力の改善（地域の生活インフラ機能を支える存在であり続けるため）
- ✓ コロナ禍によって変化した消費者ニーズに応える商品、サービスの強化
- ✓ 少子高齢化や地域創生など社会課題の解決（地域と当社の持続的成長のため）

© 2023 Kanseki Co.,Ltd.All Rights Reserved.

1（4）②事業の方向性　ＷＩＬＤ-1事業

株式会社カンセキ

外部環境

- アウトドアブームによる市場拡大
- 為替の変動
- インバウンド再開
- 購買経路の多様化
- 競合激化
- 材料の高騰
- アジア圏でのアウトドアの普及
- 感染症対策
- サプライチェーンの乱れ

×

強み

WILD-1 OUTDOOR LIFE STORE

- 老舗としての高いブランド力
- 地域に根差したサービス
- 他社にない部門構成(フィッシング)
- 自由度が高いマーチャンダイジング
- 専門知識のあるスタッフ
- 自社カード会員の売上構成比の高さ
- コト売り(イベント・トラベル・キャンプ場)の充実
- テンマクを中心としたPB商品

【ＰＢ商品】

tent-Mark DESIGNS <キャンプ>
Qualz <キャンプ>
jointer <フィッシング>

事業の方向性

- ✓ お客様との接点強化（店舗オペレーションの効率化）
- ✓ アウトドアショップとしてのノウハウを活かした多様かつ積極的な成長戦略の実践
- ✓ アウトドアライフスタイルの体験価値提供による暮らしの豊かさを実現

© 2023 Kanseki Co.,Ltd.All Rights Reserved.

1（4）③事業の方向性　専門店事業

株式会社カンセキ

外部環境

- 少子高齢化
- 原材料高騰
- SNSの普及
- 環境に対する意識向上
- 競合の参入
- 低価格商品の需要増
- 世帯収入の減少
- 為替の変動
- サスティナブル経営の推進

×

強み

- ローコストオペレーション体制
- メディアによる注目度の高さ
- 循環型社会への対応
- 多角的な事業展開

【事業内容】

プロの品質とプロの価格 業務スーパー
<食品小売>

OFF HOUSE
<リユース>

産直とエンタメのふれあい市場 楽々市
<農産物直売所>

HAMBURG & PASTA RESTAURANT SINCE 1984 Wild Barn SHARE
<飲食>

事業の方向性

- ✓ 店舗特性を捉えた商品力の強化
- ✓ 地域特性を捉えた出店形態の検討
- ✓ 循環型社会への対応

© 2023 Kanseki Co.,Ltd.All Rights Reserved.

1（5）全体像

株式会社カンセキ

	2024年2月期	2025年2月期	2026年2月期
“Make Smile 2026” 中期経営計画			
基本戦略（事業内容）			
【基本戦略1】既存店の収益力維持・向上のための戦略（収益性の向上）			
ホームセンター事業部	【個別戦略1-1】商品戦略の高度化 【個別戦略1-2】店舗オペレーションの改善		
ＷＩＬＤ-1事業部	【個別戦略1-3】店舗オペレーションの改善 【個別戦略1-4】ＤＸの推進		
専門店事業部	【個別戦略1-5】商品力の強化		
【基本戦略2】独自性を創出する成長戦略（成長性の向上）			
ホームセンター事業部	【個別戦略2-1】事業領域の拡大		
ＷＩＬＤ-1事業部	【個別戦略2-2】ＰＢ商品の開発強化 【個別戦略2-3】ＥＣ販売の強化 【個別戦略2-4】海外販売戦略の構築 【個別戦略2-5】出店		
専門店事業部	【個別戦略2-6】出店		
【基本戦略3】地域社会への貢献に資する戦略（社会性の向上）			
ホームセンター事業部	【個別戦略3-1】商品・サービスの拡充		
ＷＩＬＤ-1事業部	【個別戦略3-2】地域創生と環境問題の解決		
専門店事業部	【個別戦略3-3】循環型社会への対応		
基本戦略（経営基盤）			
【基本戦略4】イノベーション実現のための支援体制の確立（業務効率化）			
【基本戦略5】人材の育成・活躍促進			
計数計画	売上高：400億円 営業利益：15.0億円 ROE：7.5%	売上高：420億円 営業利益：16.6億円 ROE：7.8%	売上高：440億円 営業利益：19.8億円 ROE：8.5%
サスティナビリティへの取り組み			

© 2023 Kanseki Co.,Ltd.All Rights Reserved.

2. 基本戦略(事業内容)に基づく取り組み

2（1）基本戦略(事業内容)に基づく取り組み　ホームセンター事業部

株式会社カンセキ

➢ 地域社会の皆様から必要とされる存在であり続けるために、地域の生活インフラとしての役割をしっかりと果たしたうえで、魅力的な「物販+サービス」を提供していく

	個別戦略	戦術	期待する効果
【基本戦略１】 既存店の収益力維持・向上のための戦略	【個別戦略1-1】 商品戦略の高度化	• ＤＣＭブランドの導入	• 売上総利益率の向上
	【個別戦略1-2】 店舗オペレーションの改善	• ＩＴ化による人時の削減	• 営業利益率の向上
【基本戦略２】 独自性を創出する成長戦略	【個別戦略2-1】 事業領域の拡大	• ＬＩＮＥアプリを活用した販促の実施 • 顧客体験を重視した店舗・売場づくり • スマイル便、スマイル応援隊の融合による高齢者世帯向けサービスの推進 • ペットに関するサービス(ホテル、動物病院、トリミングなど)の充実 • 「物販」×「サービス」の展開	• ライフタイムバリュー※の向上による売上拡大 ※顧客生涯価値
【基本戦略３】 地域社会への貢献に資する戦略	【個別戦略3-1】 商品・サービスの拡充	• 人や社会・地域・地球環境のためになる商品の取り扱いとエシカル消費推進活動の強化	• 地域密着企業としての信用拡大

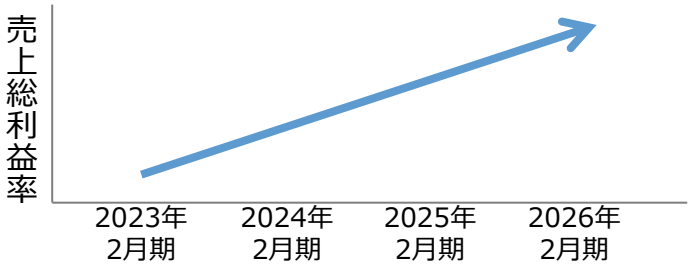
© 2023 Kanseki Co.,Ltd.All Rights Reserved.

株式会社カンセキ

【基本戦略1】
既存店の収益力維持・向上のための戦略

【個別戦略1-1】商品戦略の高度化

- 資本業務提携をしたＤＣＭブランドの導入やＭＤ精度の向上により売上総利益率を向上させる



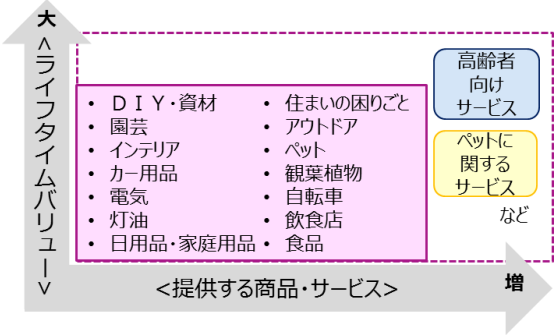
【個別戦略1-2】店舗オペレーションの改善

- ＩＴ化による人時の削減により営業利益率を向上させる

【基本戦略2】
独自性を創出する成長戦略

【個別戦略2-1】事業領域の拡大

- 事業領域の拡大により、ライフタイムバリューを向上させる⇒少子高齢化、人口減少への対応



【基本戦略3】
地域社会への貢献に資する戦略

【個別戦略3-1】商品・サービスの拡充

- 人や社会・地域・地球環境のためになる商品の取扱いとエシカル消費推進活動を強化する

© 2023 Kanseki Co.,Ltd.All Rights Reserved.

２（２）基本戦略(事業内容)に基づく取り組み　ＷＩＬＤ-１事業部

株式会社カンセキ

➢「人間と自然」のあり方をテーマに、豊かなアウトドアライフの実現に貢献していく

	個別戦略	戦術	期待する効果
【基本戦略１】 既存店の収益力維持・向上のための戦略	【個別戦略1-3】 店舗オペレーションの改善	• ＩＴ化、既存店のリニューアルによる店舗オペレーションの効率化	• 接客時間の増大
	【個別戦略1-4】 ＤＸの推進	• ＤＸ推進によるチャンスロスの削減、商品回転率の改善	• 適正在庫の実現 • 顧客対応力の強化
【基本戦略２】 独自性を創出する成長戦略	【個別戦略2-2】 ＰＢ商品の開発強化	• 独自性のあるＰＢ商品の開発を強化	• 競争力の向上
	【個別戦略2-3】 ＥＣ販売の強化	• 店舗経営のノウハウを活用して独自性の高いオンラインストアにブラッシュアップ	• 販路の拡大
	【個別戦略2-4】 海外販売戦略の構築	• 海外のアウトドア市場へ参入	
	【個別戦略2-5】 出店	• 中計期間中に6店舗出店を目指す • 多様な店舗形態への挑戦	
【基本戦略３】 地域社会への貢献に資する戦略	【個別戦略3-2】 地域創生と環境問題の解決	• 未来を担うこども達に学び・体験の場を提供 • エシカル商品の取扱品目の拡大 • 自然環境保全活動の強化	• 地域のお客様の暮らしの豊かさの維持・向上

© 2023 Kanseki Co.,Ltd.All Rights Reserved.

株式会社カンセキ

【基本戦略1】
既存店の収益力維持・向上のための戦略

【個別戦略1-3】店舗オペレーションの改善

- ＩＴ化、既存店のリニューアルにより店舗オペレーションを効率化する

【個別戦略1-4】ＤＸの推進

- ＤＸ推進による適正在庫の実現で、チャンスロスの削減、商品回転率の改善に取り組む

【基本戦略2】
独自性を創出する成長戦略

【個別戦略2-2】Ｐ Ｂ商品の開発強化

- キャンプ、フィッシングに加えてアパレルを追加する

キャンプ		フィッシング	アパレル
tent-Mark DESIGNS / Qualz		jointer	追加
テント・タープ	イス・テーブル	ロッド	
イス・テーブル	その他	リール	
照明・焚火		ルアー	
食器類		その他	
その他			

【個別戦略2-3】ＥＣ販売の強化

- 店舗経営のノウハウを活用して独自性のあるオンラインストアにブラッシュアップしていく

×

WILD-1
OUTDOOR LIFE STORE
ONLINE STORE

© 2023 Kanseki Co.,Ltd.All Rights Reserved.

株式会社カンセキ

【基本戦略2】
独自性を創出する成長戦略

【個別戦略2-4】海外販売戦略の構築

- 海外のアウトドア市場に参入し、市場を拡大する

【個別戦略2-5】出店

- アウトドア市場の拡大、アウトドア業界の活性化のため、多様な店舗形態で出店する

中計期間中に6店舗出店を目指す

単独店

（西川田店）

モール内単独店

（イオンモールつくば店）

テナント店

（デックス東京ビーチ店）

【基本戦略3】
地域社会への貢献に資する戦略

【個別戦略3-1】地域創生と環境問題の解決

- 地域のお客様の暮らしの豊かさの維持・向上のための取り組みを推進する

こども達に学び・体験の場を提供

エシカル商品の取扱品目の拡大

自然環境保全活動の強化

© 2023 Kanseki Co.,Ltd.All Rights Reserved.

2（3）基本戦略(事業内容)に基づく取り組み　専門店事業部

株式会社カンセキ

➢ 社会環境の変化と多様化するお客様のニーズに応えて、新たな視点での業態開発と店舗開発にチャレンジしていく

	個別戦略	戦術	期待する効果
【基本戦略１】 既存店の収益力維持・向上のための戦略	【個別戦略1-5】 商品力の強化	• 業務スーパーの取扱品種の拡大	• お客さまの来店頻度の向上
【基本戦略２】 独自性を創出する成長戦略	【個別戦略2-6】 出店	• 商圏規模に応じた業務スーパーの出店形態の確立	• 業務スーパーの認知度の向上(市場拡大)
【基本戦略３】 地域社会への貢献に資する戦略	【個別戦略3-3】 循環型社会への対応	• 「オフハウス」、「ハードオフ」の出店に向けた検討	• 持続的に成長原資を生み出す力の向上と更なる価値の創出

© 2023 Kanseki Co.,Ltd.All Rights Reserved.

株式会社カンセキ

【基本戦略1】
既存店の収益力維持・向上のための戦略

【個別戦略1-5】商品力の強化

- 業務スーパーの取扱品種の拡大(精肉、青果の販売にチャレンジ)

業務スーパー

＋

精肉　青果

【基本戦略2】
独自性を創出する成長戦略

【個別戦略2-6】出店

- 地域特性を捉えた出店形態で店舗網を拡充させる(小商圏への出店にチャレンジ)

中計期間中に6店舗出店を目指す

大型店

中型店

小型店

【基本戦略3】
地域社会への貢献に資する戦略

【個別戦略3-3】循環型社会への対応

- 市場規模が拡大しているリユース事業(ハードオフ、オフハウス)について、出店計画を具現化していく

HARD・OFF　携帯電話　AUDIO　VISUAL　パソコン　楽器　カメラ　カーグッズ　ゲーム&ソフト　プラモデル　JUNK ジャンク

OFF HOUSE　ブランド　レディース　メンズ　ベビー&子供服　家具インテリア　家電　スポーツ&アウトドア　服飾雑貨　ギフト　ホビー

© 2023 Kanseki Co.,Ltd.All Rights Reserved.

3. 基本戦略(経営基盤)に基づく取り組み

株式会社カンセキ

【基本戦略4】イノベーション実現のための支援体制の確立

- デジタル技術の活用を通して、ビジネスモデルの変革と業務革新に取り組み、新たな価値を創出していく

ビジネスモデルと業務プロセスの変革

お客様の体験価値・満足

新たな買い物環境の提案

- 次世代型ソリューションの研究
  (新たなテクノロジーの活用)

多様なニーズに応じたサービス拡充

- 宅配サービスの強化
  (サービス範囲拡充、デマンド対応)
- 販売方法の多様化
  (ショールーム化、ＥＣ強化)

従業員の体験価値・満足

付加価値の高い業務へのシフト 個々人のやりがい創出

- 情報プラットフォームの整備
  (グループウェアと携帯端末の活用)
- データ分析と利活用
  (ＡＩの活用等)

デジタル取引の拡充

- ＳＮＳ対応、デジタル会員、ＱＲ決済

業務プロセスのデジタル化

- 発注業務、伝票処理、在庫管理

従業員のＩＴリテラシー向上

ＩＴ・ＤＸインフラ整備

- 基幹系システムのクラウド化・データ一元化・リアルタイム性の向上
- 全社ネットワークインフラの強化

IT投資

© 2023 Kanseki Co.,Ltd.All Rights Reserved.

株式会社カンセキ

【基本戦略5】人材の育成・活躍促進

- 組織力を強化するために人的資本への投資を拡大する

組織力の強化

内部人材の育成	人材の多様化	従業員エンゲージメントの向上
新たに学び、行動し成果につなげる人材育成 ● 組織貢献度を重視した人事制度への刷新 ● スキル・知識を習得する教育プログラムの拡充 ● 成長を促進する経験・機会の提供	**専門スキル人材の獲得と多様な人材の活躍推進** ● 専門スキル人材の採用強化 ● 女性のキャリア支援 ● 若手、中途採用者の抜擢・登用	**貢献意欲を引き出す従業員エンゲージメントの向上** ● チームの成果を高める関係性(コミュニケーション)の強化 ● 主体的に働ける環境づくり ● ワークライフバランスへの対応

人的資本への投資

© 2023 Kanseki Co.,Ltd.All Rights Reserved.

4. 計数計画

4. 計数目標

株式会社カンセキ

➢ 基本戦略などを遂行することで、出店による経営効率低下を防止しながら、売上規模を拡大させていきます。

■ 経営目標

	2024年2月期（Y1）	2025年2月期（Y2）	2026年2月期（Y3）
売上高	400億円	420億円	440億円
営業利益	15.0億円	16.6億円	19.8億円
ＲＯＥ	7.5%	7.8%	8.5%
設備投資	14億円	14億円	14億円
（出店）	8億円 (4店舗)	8億円 (4店舗)	8億円 (4店舗)
（既存店修繕・改修、システム投資）	6億円	6億円	6億円

2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」を適用した売上高としています

© 2023 Kanseki Co.,Ltd.All Rights Reserved.

5. サスティナビリティへの取り組み

5. サスティナビリティへの取り組み

株式会社カンセキ

サステナビリティ方針

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

当社は、地域社会に貢献できる企業となることを社是に掲げており、地域課題への理解と取り組みを通じて、持続可能な地域社会の実現と企業価値の向上に努めてまいります。

環境（Environment）

商品・サービス

人や社会・地域・地球環境のためになる商品の取り扱いとエシカル消費推進活動を強化します。

＜具体的な取り組み＞
・エコマーク商品や省エネ関連商品等、環境負荷低減につながる商品の取り扱い強化
・障がい者の作った農作物や商品の仕入れを通じ、雇用の拡大に貢献

2030年に向けた指標
エシカル商品3,000アイテムを取扱う

環境

アウトドアフィールドの自然環境保全活動を強化します。

＜具体的な取り組み＞
・100か所のフィールドで清掃活動の実施
・栃木県の森づくり推進事業への参画

2030年に向けた指標
アウトドアフィールド100か所の環境美化活動を行う

© 2023 Kanseki Co.,Ltd.All Rights Reserved.

株式会社カンセキ

社会（Social）

社会貢献・地域貢献

高齢者世帯やこども達への支援サービスを充実します。

＜具体的な取り組み＞
・高齢者世帯向けの買い物支援・住まいの困りごと解決・配達サービスの充実
・未来を担う地域のこどもたちに学び・体験の場を提供
・地域活性化に向けた地産地消強化

2030年に向けた指標
栃木県内の高齢者世帯2万世帯をカバーする

地域スポーツ・文化振興活動

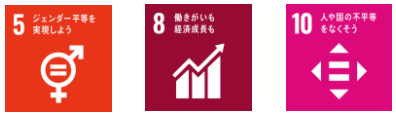
AED設置

盲導犬育成

ダイバーシティの推進

ダイバーシティ経営の促進に取り組み、多様な人材が活躍できる職場環境を整備します。

＜具体的な取り組み＞
・多様な人材の積極的な採用
・女性社員が活躍しやすい職場環境の整備



ガバナンス（Governance）

コーポレートガバナンスコードへの対応

企業経営の透明性の確保、ステークホルダーの権利・立場を尊重、中長期的な企業価値向上のために、コーポレート・ガバナンスの強化・充実に取り組んでまいります。

© 2023 Kanseki Co.,Ltd.All Rights Reserved.

注意事項

株式会社カンセキ

本資料は情報提供のみを目的として作成されたものであり、特定の有価証券等の売買を勧誘するものではありません。本資料に記載された事項の全部または一部は予告なしに修正または変更されることがあります。
本資料は、現在当社が入手している情報に基づいて、当社が本資料の作成時点において行った予測等を基に記載されています。
本資料中の将来に関する記述は、様々な要因により大きく変動する可能性があります。従いまして、将来の実績が本資料に記載された見通しや予測と比べて違いが生じる可能性がある点をご承知おきください。

本件に関するお問い合わせ先

株式会社カンセキ　経営企画部

ＴＥＬ	028-658-8123
ＦＡＸ	028-659-3621

© 2023 Kanseki Co.,Ltd.All Rights Reserved.