

|| 企業調査レポート ||

G-7 ホールディングス

7508 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2017 年 5 月 29 日 (月)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2017 年 3 月期の連結業績は業務スーパー・こだわり食品事業がけん引し、 2 期連続で過去最高業績を更新	01
2. 2018 年 3 月期もすべての事業セグメントで増収増益を目指す	01
3. M&A の積極活用により、事業成長を加速化していく	01
4. 中期経営計画では 2021 年 3 月期に売上高 1,700 億円、経常利益 70 億円を目指す	02
■ 事業概要	03
1. オートバックス・車関連事業	03
2. 業務スーパー・こだわり食品事業	04
3. その他事業	04
■ 業績動向	05
1. 2017 年 3 月期の業績概要	05
2. 事業セグメント別の動向	06
3. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
1. 2018 年 3 月期の業績見通し	11
2. 事業セグメント別の見通し	11
■ 中長期の成長戦略	13
■ 株主還元策	14

■ 要約

業務スーパー、オートバックス事業をけん引役に 2018 年 3 月期も過去最高業績更新目指す

G-7 ホールディングス <7508> は、「オートバックス」「業務スーパー」のフランチャイジーとして国内最多店舗数を運営する子会社を有する持株会社。1 人当たり生産性などを重視した店舗収益力に強みを持つ。アグリ事業や食品・外食事業、海外事業にも展開する。M&A も活用した成長戦略を推進中。

1. 2017 年 3 月期の連結業績は業務スーパー・こだわり食品事業がけん引し、2 期連続で過去最高業績を更新

2017 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 6.2% 増の 110,377 百万円、経常利益が同 26.1% 増の 4,062 百万円と過去最高業績を 2 期連続で更新した。オートバックス・車関連事業が低調だったことにより売上高は期初計画 (115,000 百万円) を若干下回ったものの、利益面では業務スーパー・こだわり食品事業の収益拡大並びに、その他事業の損益改善が進んだことによりほぼ計画通りの水準で着地した。

2. 2018 年 3 月期もすべての事業セグメントで増収増益目指す

2018 年 3 月期は売上高で前期比 6.6% 増の 117,700 百万円、経常利益で同 5.9% 増の 4,300 百万円と増収増益を見込む。出店数の拡大に伴い、業務スーパー・こだわり食品事業の増収増益基調が続くほか、オートバックス・車関連事業も付加価値の高いサービス売上の拡大に注力し、増収増益を見込む。その他、新規事業として前期より開始したコインランドリー事業を拡大していくほか、前期に赤字事業だった国内のバイク事業、アグリ事業などの黒字転換も目指していく。

3. M&A の積極活用により、事業成長を加速化していく

M&A 戦略も継続して進めている。2017 年 5 月に食品スーパーの川瀬食品 (株)、中古自動車の輸出販売を行う (株)CrownTrading を子会社化した。川瀬食品は兵庫県内に 4 店舗運営しており、年間売上高は 1,819 百万円 (2016 年 12 月期実績)、今後は業務スーパーまたはめぐみの郷に衣替えしていく計画となっている。一方、CrownTrading は売上高が 2,165 百万円 (2017 年 1 月期実績) の規模となる。主に東南アジアへの輸出を行っており、同社グループの海外での車関連事業強化につなげていく考えだ。いずれも利益への影響は軽微と見られる。

G-7 ホールディングス | 2017年5月29日(月)
 7508 東証1部 | <http://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

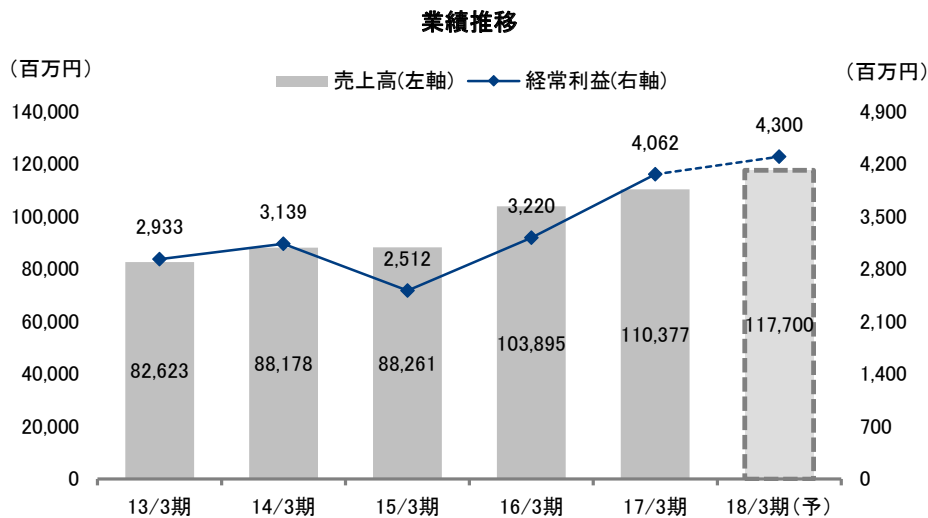
要約

4. 中期経営計画では2021年3月期に売上高1,700億円、経常利益70億円を目指す

同社では中期経営計画の最終年度となる2021年3月期に売上高1,700億円、経常利益70億円を目指していく。オートバックス・車関連事業では車検や钣金加工、保険などのサービス事業のほか、車用品以外の新規商材・サービスの育成に取り組み、売上規模を前期実績の546億円から650億円まで拡大していくほか、業務スーパー・こだわり食品事業は店舗数を拡大しながら同702億円から850億円を目指す。また、海外事業もM&Aを活用しながら車関連事業や食品の輸出入、外食事業を展開し、売上高として前期実績の数億円規模から100億円を目標とする。海外事業は先行投資期間のため当面、赤字が続くものの、将来的に収益柱の1つとして育成していく考えだ。

Key Points

- ・ オートバックス、業務スーパーのメガフランチャイジーとして成長
- ・ 2017年3月期は全ての事業セグメントで増収増益となり、2期連続で過去最高業績を更新
- ・ 各店舗の収益力強化に注力し、全ての事業セグメントで増収増益を目指す

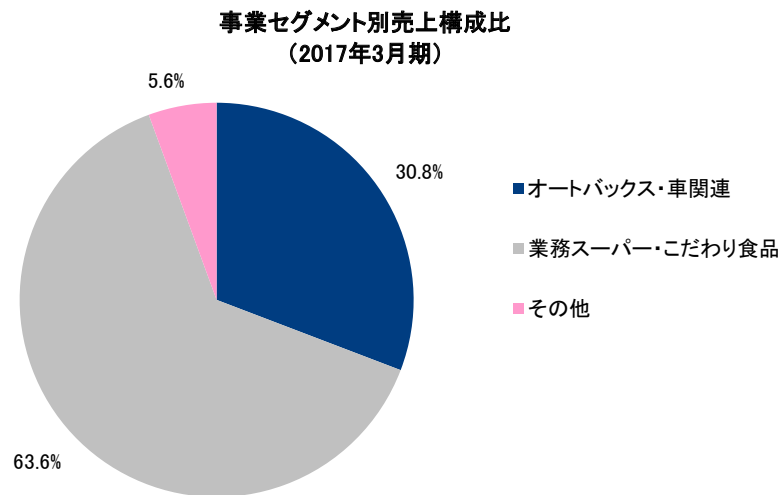


出所：会社資料よりフィスコ作成

■ 事業概要

オートバックス、業務スーパーのメガフランチャイジーとして成長

同社の事業は、オートバックス・車関連事業、業務スーパー・こだわり食品事業、その他事業の 3 つの事業セグメントで構成されている。2017 年 3 月期の事業別売上高構成比を見ると、オートバックス・車関連事業で 30.8%、業務スーパー・こだわり食品事業で 63.6% となり、両事業で全体の 90% 以上を占めている。



出所：会社資料よりフィスコ作成

1. オートバックス・車関連事業

「オートバックス」のフランチャイジーでカー用品販売、メンテナンスなどを展開する(株)G-7・オート・サービスと、バイク用品の販売・メンテナンスを展開する(株)G-7バイクワールド、及び海外の車関連事業で構成されている。

売上高の約 9 割はオートバックス関連で占められ、2017 年 3 月末時点のオートバックス関連の店舗数は国内で 73 店舗 (オートバックス 61 店、オートバックスエクスプレス 7 店、スーパーオートバックス 2 店、オートバックス セコハン市場 2 店、オートバックスカーズ 1 店)、マレーシアで 2 店舗 (オートバックス 2 店) となっている。オートバックスグループの国内店舗 (602 店舗) の中では最大規模となっている。出店エリアは兵庫県、京都府、福井県、岡山県、広島県、千葉県、茨城県となり、なかでも兵庫県には 40 店舗と全体の 6 割弱の店舗を出店している。また、1 人当たり生産性や在庫回転率などを重視した店舗運営を徹底しており、オートバックスグループの中では、もっとも高い収益性を維持していることが特徴となっている。その他、車関連としては独自展開として、洗車・コーティング専門店のクリスタルセブン 8 店舗、タイヤ専門館 1 店舗、BP センター (钣金加工) 6 店舗、スズキカーズ大阪 1 店舗などを展開している。

G-7 ホールディングス 7508 東証 1 部	2017 年 5 月 29 日 (月) http://www.g-7holdings.co.jp/investors/
------------------------------------	--

事業概要

一方、バイク用品では直営の「バイクワールド」を 2017 年 3 月末時点で国内に 12 店舗、マレーシアに 2 店舗、タイに 1 店舗の合計 15 店舗展開している。

2. 業務スーパー・こだわり食品事業

「業務スーパー」のフランチャイジー展開をする(株)G-7 スーパーマーケットと、食品・飲食店事業を展開する(株)G7 ジャパンフードサービス、及び 2015 年 6 月に連結子会社化した精肉の小売事業を主に展開する(株)G-7 ミートテラバヤシの事業で構成されている。

売上高の約 8 割を占める G-7 スーパーマーケットは、2017 年 3 月末時点で「業務スーパー」127 店舗を展開し、業務スーパーグループ(757 店舗)の中で最大規模となっている。出店エリアは関東、中部、関西、九州、北海道地域となる。

売上高の 1 割弱を占める G7 ジャパンフードサービスでは、各地方の名産品や特産品を発掘し、「こだわり食品」として百貨店などに卸販売を行っているほか、食品の PB 商品開発、製造販売、輸出入事業、ネット通販事業、国内におけるレストラン事業、スイーツ事業(その他事業セグメントに計上)などを展開している。

売上高の 1 割強を占める G-7 ミートテラバヤシでは、精肉小売店を 2017 年 3 月末時点で 95 店舗出店している。店舗の約 6 割は「業務スーパー」及び「めぐみの郷」のテナントとして出店しており、残りは百貨店やショッピングモール等に出店している。

3. その他事業

その他事業は、農産物直販所「めぐみの郷」を運営する(株)G-7 アグリジャパンのほか、不動産、ダイソー、リユースショップ、フィットネスクラブ、ゴルフスクールなど複数の事業を展開する(株)G-7 リテールジャパン、海外事業を担う G7 INTERNATIONAL PTE. LTD. (シンガポール)(オートバックス・バイクワールド事業を除く)、新規事業となるコインランドリーサービス事業やスイーツ事業などで構成されている。

「めぐみの郷」については 2017 年 3 月末時点で 23 店舗(兵庫県 14 店、大阪府 3 店、奈良県 4 店、京都府 1 店、千葉県 1 店)を出店している。2015 年 6 月より販売方法を委託販売方式(販売額の約 2 割を手数料収入として売上に計上)から買取販売方式に変更している。

また、海外事業では東南アジア及び台湾で事業展開を進めている。アグリ事業ではベトナムで菊の栽培を行い、「めぐみの郷」で販売しているほか、ミャンマーでイチゴを栽培し、現地の大手流通企業であるシティマートの店舗で販売を開始している。飲食店事業ではインドネシアとマレーシアで「らーめん神戸」を各 1 店舗、台湾で「串かつだるま」を 1 店舗運営している。飲食店事業では直営を各国 1 店舗とし、収益モデルを確立した後に、ライセンス契約展開していくことを基本戦略としている。また、2016 年 4 月にはシンガポールにおいて現地企業と合弁会社を設立し(出資比率 30%)、「業務スーパー」を 1 店舗出店している。食材はすべて日本から輸出し、同社の業績としては食材の輸出売上高(業務スーパー・こだわり食品事業)として計上している。なお、海外子会社としてはシンガポール、マレーシア、ベトナム、インドネシア、ミャンマー、タイ、カンボジア、台湾、香港に設立している。

G-7 ホールディングス | 2017年5月29日(月)
 7508 東証1部 | <http://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

事業概要

新規事業となるコインランドリーサービスは、(株) mammacio が全国に 200 店舗以上展開している大型コインランドリーサービス「マンマチャオ」のフランチャイジーとして開始した事業で、2017年3月末で自社のオートボックス店舗敷地内に 2 店舗（京都、兵庫各 1 店舗）を出店している。また、スイーツ事業では(株) BAKE が展開するチーズタルト専門店「BAKE CHEESE TART」のフランチャイジーとして、2017年3月末で 3 店舗（京都 1 店舗、大阪 2 店舗）を出店しているほか、たいやき専門店「やまや本舗」を兵庫県に 1 店舗出店している。

主な連結子会社

事業セグメント	会社名	出資比率	事業内容
オートボックス・車関連	G-7・オート・サービス	100.0%	「オートボックス」の運営等
	G-7 バイクワールド	100.0%	「バイクワールド」の運営等
業務スーパー・こだわり食品	G-7 スーパーマーケット	100.0%	「業務スーパー」の運営等
	G7 ジャパンフードサービス	100.0%	食料品・飲料の製造、販売及び輸出入、飲食店運営等
	G-7 ミートテラバヤシ	85.58%	食肉及び畜産加工品の小売事業
その他	G-7 リテールジャパン	100.0%	グループの不動産開発、リサイクルショップ、100円ショップ、フィットネスクラブ、インドアゴルフスクールの運営等
	G-7 アグリジャパン	100.0%	「めぐみの郷」の運営等
	G7 INTERNATIONAL PTE.LTD.	100.0%	海外子会社の持株会社

出所：会社資料よりフィスコ作成

業績動向

2017年3月期は全ての事業セグメントで増収増益となり、2期連続で過去最高業績を更新

1. 2017年3月期の業績概要

2017年3月期の連結業績は、売上高が前期比 6.2% 増の 110,377 百万円、営業利益が同 28.7% 増の 3,897 百万円、経常利益が同 26.1% 増の 4,062 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 11.4% 増の 2,080 百万円となり、2期連続で過去最高業績を更新した。オートボックス・車関連事業がやや伸び悩んだものの、業務スーパー・こだわり食品事業が好調に推移したほか、その他事業も赤字店舗の削減や新規事業の収益貢献な黒字転化するなど、全ての事業セグメントで増収増益を達成した。

会社計画比ではオートボックス・車関連事業の伸び悩みにより売上高はやや下回ったものの、販管費の抑制など収益改善施策を進めたことで、営業利益、経常利益は計画をやや上回って着地した。親会社株主に帰属する当期純利益については、減損損失 390 百万円を中心に特別損失 529 百万円を計上したため会社計画には若干届かなかったものの、2ケタ増益となり着実に収益が拡大していると言える。

業績動向

2017年3月期業績(連結)

(単位:百万円)

	16/3期		17/3期				
	実績	対売上比	期初計画	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	103,895	-	115,000	110,377	-	6.2%	-4.0%
売上原価	77,236	74.3%	-	81,741	74.1%	5.8%	-
販管費	23,629	22.7%	-	24,739	22.4%	4.7%	-
営業利益	3,028	2.9%	3,700	3,897	3.5%	28.7%	5.3%
経常利益	3,220	3.1%	4,000	4,062	3.7%	26.1%	1.6%
特別損益	95	0.1%	-	-529	-0.5%	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	1,867	1.8%	2,100	2,080	1.9%	11.4%	-1.0%

出所:会社資料よりフィスコ作成

業務スーパー・こだわり食品事業と新規事業の コインランドリーサービス、スイーツ事業が好調

2. 事業セグメント別の動向

(1) オートバックス・車関連事業

オートバックス・車関連事業の売上高は前期比0.4%増の34,010百万円、営業利益は同17.9%増の1,206百万円となった。オートバックス関連を中心としたG-7・オート・サービスの売上高は前期比0.1%増とほぼ横ばい水準にとどまったものの、営業利益は同20%増益となった。売上高については、オートバックス関連の新規出店が無く、店舗数が前期末比横ばいにとどまったことに加えて、期の前半は冬用タイヤからの履き替え需要が低調に推移したこと、カーAV機器の販売低迷などが伸び悩みの要因となった。一方、利益面では付加価値の高い車検サービスや钣金・塗装等のサービス部門が堅調に推移したことや、2016年12月以降は降雪等の影響で冬用タイヤの需要が回復したことが増益要因となった。

カテゴリー別の前期比増収率を見ると、タイヤ・ホイールが3.6%減、カーAV機器が6.3%減、バッテリーが3.3%増、サービス(車検や钣金・塗装等)が0.8%減、保険が7.5%増、カーズ(車買取販売)が2.8%増となった。カーエレクトロニクス用品全体では減収だったが、ETCやドライブレコーダ等の一部アイテムは好調だった。また、エリア別で見ると降雪不足の影響が大きかった西日本エリアは低調だったが、関東エリアの店舗に関しては増収増益となった。なお、当期のオートバックスグループ全体の既存店売上高は前期比1.1%減となっており、引き続きグループ内での販売力の高さを維持している。

一方、G-7バイクワールドについては微増収となったものの、利益面では営業損失となった。国内バイク市場の低迷が続くなかで、競合他社との競争が激化していることが背景にある。当期は新規出店1店舗、退店1店舗を実施した。同社では収益力強化のため、2016年11月にバイクの買取販売を行うバイク王&カンパニー<3377>との業務提携を発表した。業務提携の主な内容は、両社の商品・サービスに関して相互送客する仕組みを構築していくこと、「バイクワールド」と「バイク王」の店舗併設の拡大、並びに人的交流・情報共有を進めていくこと等が挙げられる。また、将来的には海外展開での協業についても検討していくこととしている。業務提携に当たって、同社はバイク王&カンパニーの株式の0.98%(32百万円)を取得している。

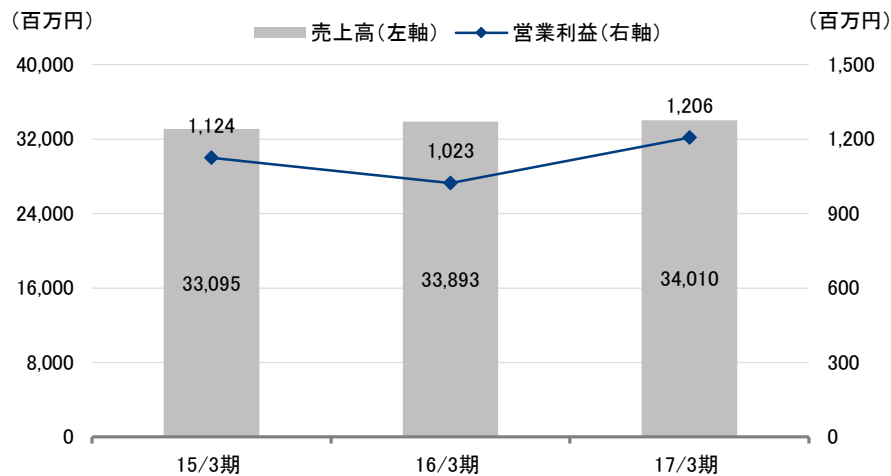
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

海外店舗については、マレーシアで「オートボックス」(2店舗)及び「バイクワールド」(2店舗)、タイで「バイクワールド」(1店舗)を展開している。マレーシアには進出して6年目となるが、売上が前期比35%増と2ケタ成長が続いており、利益面でも「バイクワールド」については黒字化するなど軌道に乗り始めている。2016年3月に新店舗出したタイの店舗については、まだ立ち上げ段階でしばらく時間が掛かりそうなものの、バイク用品の需要は旺盛と見られることから今後の収益化が期待される。

オートボックス・車関連事業



出所：会社資料よりフィスコ作成

(2) 業務スーパー・こだわり食品事業

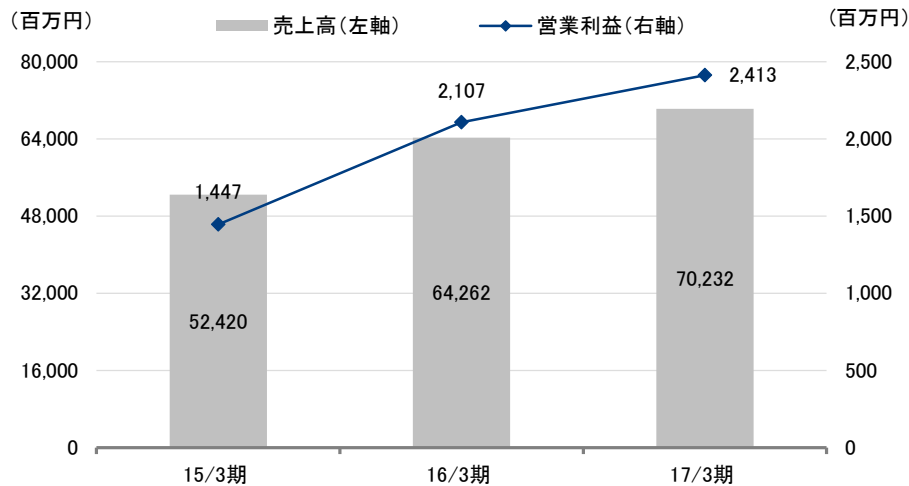
業務スーパー・こだわり食品事業の売上高は前期比9.3%増の70,232百万円、営業利益は同14.5%増の2,413百万円と好調な業績が続いた。G-7ミートテラバヤシの業績がフル寄与(前期は10ヶ月分)した効果もあるが、この要因を除いても増収増益となっている。

主力の「業務スーパー」を中心に展開するG-7スーパーマーケットの売上高は、前期比7.1%増となった。食材コストの上昇に悩む飲食事業者だけでなく一般消費者の客数もデフレ傾向の高まりにより増加し、既存店ベースの売上が前期比1.9%増と堅調に推移したことに加え、新規出店効果(3月末の店舗数は前期末比7店舗増の127店舗)も寄与した。なお、当期の新規出店は8店舗(東京都1店舗、兵庫県1店舗、埼玉県3店舗、千葉県1店舗、神奈川県1店舗、愛知県1店舗)となっている。

G-7ミートテラバヤシは、「業務スーパー」との同時出店等により新規出店数が8店舗、3月末の店舗数が95店舗と順調に拡大し、当期は年間でフル寄与したこともあり増収増益に寄与した。また、G7ジャパンフードサービスについても、こだわり食品事業において東日本エリアを中心に新規顧客の開拓や取扱品数の拡充を進めたことで増収増益となった。

業績動向

業務スーパー・こだわり食品事業



出所：会社資料よりフィスコ作成

(3) その他事業

その他事業の売上高は前期比 6.9% 増の 6,135 百万円、営業利益は 124 百万円(前期は 39 百万円の損失)となった。売上高については、2015 年 6 月より「めぐみの郷」での農産物販売方法を委託販売から買取販売方式に変更したことや、新規事業としてコインランドリーサービス事業、スイーツ事業を開始し、売上規模は小さいもののいずれも好調に推移したことが増収要因となった。一方、利益面では「めぐみの郷」や海外事業が赤字となったものの、新規事業の寄与や不動産事業(賃貸収入)の増加、赤字店舗の縮小効果などにより黒字化した。

「めぐみの郷」の新規出店は兵庫県に 2 店舗、千葉県に 1 店舗出店し、3 月末の店舗数は 23 店舗(前期末比 2 店舗増)となった。売上高は買取販売方式に切り替えたことで増収となったが、利益面では在庫廃棄ロスが想定以上に増加したことにより営業損失となった。青果物は日々の天候状況等によって売れ行きも変わるため、仕入や仕入価格については仕入担当者によるきめ細かな管理が求められるが、まだ、各店舗で人材が十分に育っておらず、仕入システムを最適化していくための試行段階にあり、一時的に損益が悪化する要因となった。

一方、当期より開始したコインランドリーサービス事業は、2017 年 3 月末時点で、オートボックス店舗敷地内に 1 店舗、G-7 モール内に 1 店舗を出店した。衣服類だけでなく布団や絨毯など自宅では洗濯しにくいものも洗濯・乾燥できることが好評を得ており、売上は各店舗とも好調に推移している。初期投資額は洗濯機・乾燥機などの設備投資費用で約 20 百万円かかるが、売上原価は低く、償却費を回収できれば利益が出るビジネスモデルとなる。月間売上高は 50 ～ 70 万円だが、繁盛店では 100 万円に達する店舗もある。まだ、収益への貢献は軽微だが、今後はオートボックス店舗だけでなく、業務スーパーやグループ店舗が集積する G-7 モール等にも出店して行く予定で、2020 年までに 50 店舗、将来的には 100 店舗を目標としている。

業績動向

マンマチャオ亀岡店

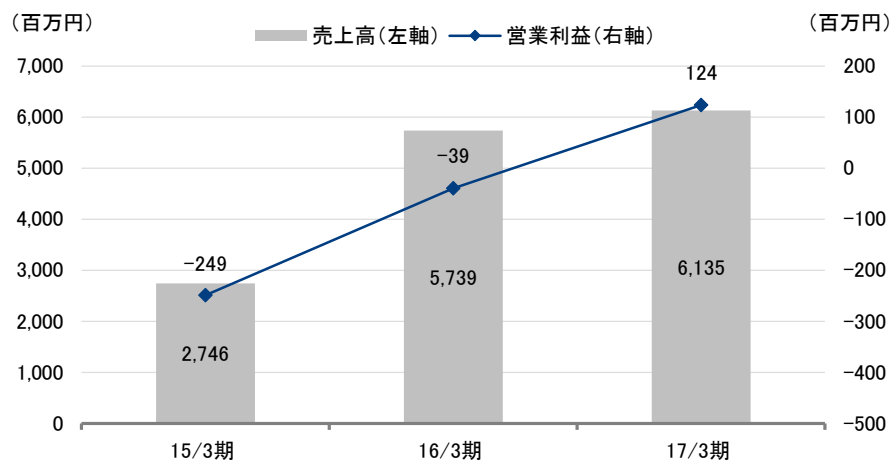


出所：会社資料より掲載

スイーツ事業についてはチーズタルト専門店「BAKE CHEESE TART」を2店舗(大阪府、京都府)出店している。テイクアウト専門店のため1店舗当たりの月間売上高は20～30百万円となるが、手ごろな価格と美味しさが評判となり行列ができるほどの人気店となっている。小規模店舗で人員も1～2名で運営できるため、早期段階で利益が出せる収益モデルとなっているのが特徴で、規模は小さいながらも増収増益に貢献した。

海外事業の状況について見ると、ミャンマーとベトナムで運営しているアグリ事業については大きな進捗が見られなかった。また、飲食事業ではマレーシア、インドネシアで「らーめん神戸」を、台湾で「串かつだるま」(FC契約)をそれぞれ直営で1店舗運営している。このうち、2015年12月にオープンした「串かつだるま」については売上が好調に推移している。また、シンガポールで2016年4月に現地企業と合併でオープンした「業務スーパー」については、やや苦戦している状況のようだ。現地でもまだ認知度が十分でないことや、差別化戦略を打ち出せていないことなどが苦戦の要因となっている。

その他事業



出所：会社資料よりフィスコ作成

収益拡大とともに財務内容の健全性も向上

3. 財務状況と経営指標

2017年3月末の財務状況を見ると、総資産は前期末比1,464百万円増加の37,618百万円となった。流動資産で現金及び預金が1,153百万円、商品及び製品が256百万円増加したことが主因となっている。一方、負債は前期末比10百万円減少の21,960百万円となった。このうち、有利子負債は84百万円増加したが、未払法人税等が101百万円、賞与引当金が99百万円減少した。純資産は前期末比1,475百万円増加の15,658百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益2,080百万円の増加に対して、配当金の支払い604百万円が減少要因となった。

経営指標を見ると、安全性を示す自己資本比率は前期末の38.1%から40.8%に上昇し、有利子負債比率が60.5%から54.9%に低下するなど、収益の拡大に伴って財務の健全性も向上していることがうかがえる。また、収益性についてはROEが前期並みの14.3%にとどまったが、ROAは前期の9.4%から11.0%に、売上高営業利益率は2.9%から3.5%にそれぞれ上昇しており、着実に改善が進んでいると判断される。

貸借対照表（連結）

（単位：百万円）

	14/3期	15/3期	16/3期	17/3期	増減額
流動資産	15,089	15,018	17,111	18,542	1,431
（現金及び預金）	7,183	6,952	8,242	9,395	1,153
（商品及び製品）	4,492	5,198	5,341	5,597	256
固定資産	16,968	17,321	19,042	19,076	34
総資産	32,057	32,339	36,154	37,618	1,464
負債合計	20,458	19,934	21,971	21,960	-10
（有利子負債）	8,700	8,458	8,342	8,426	84
純資産	11,599	12,404	14,183	15,658	1,475
経営指標					
（安全性）					
自己資本比率	36.2%	38.4%	38.1%	40.8%	
有利子負債比率	75.0%	68.2%	60.5%	54.9%	
（収益性）					
ROE（自己資本利益率）	13.9%	10.6%	14.3%	14.3%	
ROA（総資産経常利益率）	10.1%	7.8%	9.4%	11.0%	
売上高営業利益率	3.3%	2.6%	2.9%	3.5%	

出所：会社資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2017 年 5 月に M&A を 2 件実施、 年間売上高で 30 億円超の増収要因に

1. 2018 年 3 月期の業績見通し

2018 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 6.6% 増の 117,700 百万円、営業利益が同 5.2% 増の 4,100 百万円、経常利益が同 5.9% 増の 4,300 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 5.8% 増の 2,200 百万円と連続で過去最高業績を更新する見通しだ。今期もすべての事業セグメントで増収増益を見込んでいる。業務スーパー・こだわり食品事業については店舗数の拡大などにより増収増益となるほか、前期赤字だった G-7 バイクワールドや G-7 アグリジャパン、G-7 リテールジャパン等についても、各店舗で生産性向上や在庫・経費コントロールを進めていくことで収益力を高め、黒字化を目指していく方針だ。海外事業については先行投資期間が続くものの、増収効果で赤字幅の縮小を見込んでいる。

なお、2017 年 5 月に新たに 2 件の M&A を実施している。1 つ目は兵庫県内で食品スーパー 4 店舗(明石市 3 店舗、神戸市 1 店舗)を運営する川瀬食品で、株式を 100% 取得し完全子会社化した。直近年度(2016 年 12 月期)の売上高は 1,819 百万円、従業員数は 30 名となっており、子会社化以降は業務スーパーまたはめぐみの郷に衣替えしていく計画となっている。2 つ目は、中古自動車の輸出販売を主に展開する CrownTrading で 51% の株式を取得した。直近年度(2017 年 1 月期)の売上高は 2,165 百万円、従業員数は 20 名となり、主に東南アジアを中心に 50 ヶ国に輸出販売を行っている。出資比率は今後、100% に引き上げる予定となっており、同社グループの海外での車関連事業とのシナジーを期待して子会社化した。2018 年 3 月期の売上高としては 2 社合計で 30 億円超の増収要因になると見られるが、利益面での影響は軽微にとどまる見通しだ。

各店舗の収益力強化に注力し、 全ての事業セグメントで増収増益目指す

2. 事業セグメント別の見通し

(1) オートボックス・車関連事業

2018 年 3 月期のオートボックス・車関連事業は増収増益を計画している。このうち、主力の G-7・オート・サービスでは前期比 5% 程度の増収を見込む。オートボックスの新規出店予定は今のところないが、既存店での車関連用品の販売増やサービス部門(車検・钣金・塗装サービス等)の取り組み強化、G-7 モールフェスティバル等のイベント開催などによって増収増益を目指していく。4 月の売上実績はタイヤの取換需要(冬用から通常タイヤへ)を中心に前年同月比、並びに会社計画比でプラスとなったもよう順調な滑り出しとなっている。

G-7 ホールディングス | 2017年5月29日(月)
 7508 東証1部 | <http://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

今後の見通し

一方、G-7 バイクワールドは国内バイク市場の低迷が続く環境下において、今期は新規出店をせず営業利益の黒字化を最優先課題として取り組む方針となっている。前期に業務提携したバイク王&カンパニーとのシナジー効果も期待される。また、海外事業についてはマレーシアにおけるバイク事業の成長が続くほか、オートバックス事業についても既存店舗の収益力強化に取り組み黒字化を目指していく考えで、新規出店は現段階で計画していない。

(2) 業務スーパー・こだわり食品事業

業務スーパー・こだわり食品事業は増収増益が続く見通し。主力の業務スーパー事業では新規出店で10店舗程度を計画しており、売上高で前期比6%増収を見込んでいる。既に、4月に3店舗（東京都、福岡県、北海道各1店舗）出店しており、いずれの店舗も好調な滑り出しとなっている。また、精肉販売のG-7 ミートテラバヤシは新規出店で15店舗程度を計画している。業務スーパーだけでなく、他の商業施設へも積極的に出店していく予定で、売上高で100億円を目指している。

G7 ジャパンフードサービスでは、こだわり食品の発掘やPB商品の開発、及び販売先の開拓を継続して行っていくことに加えて、東南アジアや香港・台湾等のアジア圏への輸出も強化していく方針となっている。主に、肉や果物、調味料など日本製品を現地の外食企業やホテル、卸業者向けに販売していく考えだ。

(3) その他事業

その他事業に関しては増収増益を見込んでいる。「めぐみの郷」に関しては在庫廃棄ロスの削減と、品ぞろえを拡充するための仕入ネットワークの開拓を進めていく。新規出店については特に予定しておらず、まずは既存店舗の収益立て直しを優先的に取り組んでいく方針となっている。

コインランドリーサービス事業については今期11店舗の新規出店を計画しており、売上高で数千万円程度の増収要因となる見込みだ。また、スイーツ事業に関しては販売が好調なチーズタルト専門店の出店拡大を検討しているが、集客力の高い駅前1等地が出店条件となるため、条件に合う物件がなかなか出てこないのが課題となっている。ライセンス契約では京阪神、名古屋、岡山、広島、福岡で合計11店舗まで出店余地があり、物件が見つかり次第、出店していく計画となっている。リユース事業については従来、岡山県と千葉県で3店舗のリユースショップを運営していたが、2017年4月に名古屋市に4店舗目を出店した。リユース事業は損失が続いているが、店舗数の拡大により取扱量を増やしていくことで収益改善を進めていく方針だ。

一方、海外事業に関しては増収効果により損失額が縮小する見通し。飲食店事業では「串かつだるま」が好調で、今期中に条件に合うテナント物件が見つければマレーシア、ベトナムにも出店する予定となっている。1店舗目は直営で行い、2店舗目以降は現地企業とサブライセンス契約を結び、多店舗展開することになる。台湾ではサブライセンス契約の問い合わせが複数きており、今期中に契約を結ぶ可能性もある。

■ 中長期の成長戦略

中期経営計画最終年度の業績目標値は売上高 1,700 億円、 経常利益 70 億円

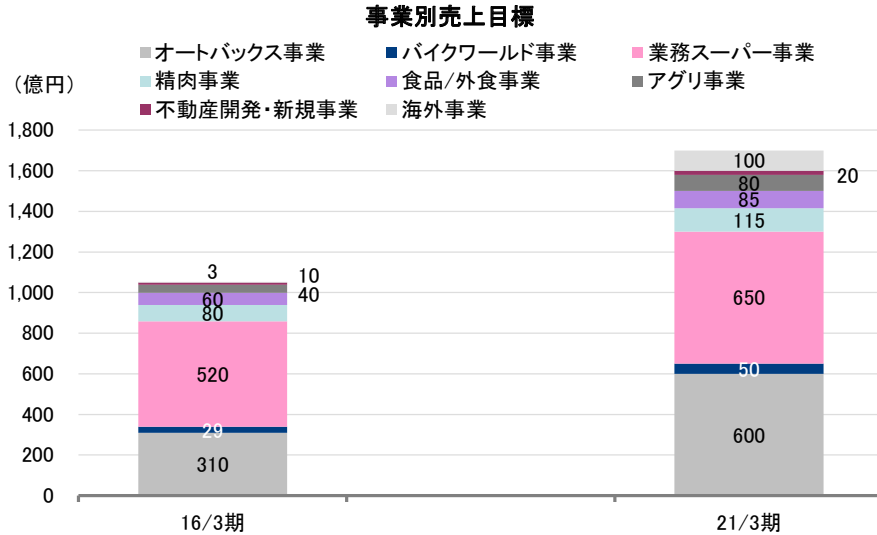
2021 年 3 月期を最終年度とする中期経営計画では、最終年度の業績目標値として売上高 1,700 億円、経常利益 70 億円を掲げている。2017 年 3 月期の実績からは、売上高で約 1.5 倍、経常利益で約 1.7 倍に拡大する格好となる。すべての事業を拡大していく方針だが、なかでもオートボックス事業（G-7・オート・サービス）で 2017 年 3 月期比約 2 倍増の 600 億円と大幅伸長を見込んでいる。年平均成長率で 18% 成長となる計算だが、M&A も含めた国内での店舗数拡大に加えて、前述したコインランドリーサービスなど新規商材・サービスの拡充に取り組むことで、目標を達成していく考えだ。

また、業務スーパー事業（G-7 スーパーマーケット）については、2017 年 3 月期比 27% 増の 650 億円を目標としている。年平均成長率で見ると 4% 増ペースとなるため、年間 5～10 店ペースで店舗数を拡大していけば、十分達成可能な目標と言える。バイクワールド、精肉、アグリ事業なども店舗数の拡大によってそれぞれ目標を達成していくことになる。G7 ジャパンフードサービスは 2017 年 3 月期比 30% 増の 85 億円を目指す。こだわり食品事業の拡大や食品の輸出入拡大、「めぐみの郷」とのコラボレーションによる PB 商品の開発を強化し、成長を実現していく方針となっている。

海外事業については 2017 年 3 月期実績の数億円規模から、2021 年 3 月期に 100 億円と急拡大を見込んでいる。100 億円の内訳としては海外でのオートボックス、バイクワールド事業で約 5 割、外食・食品・アグリ事業で約 5 割の構成となる。目標達成のため、今後は東南アジア各国でも M&A を積極的に行っていく方針となっている。CrownTrading の子会社化もその一例となる。当面は先行投資負担が続くため利益への貢献は見込んでいないが、東南アジアの潜在的な経済成長率は高く、収益モデルが確立できれば将来的に同社の主力事業の 1 つとして業績拡大に貢献していくものと期待される。

同社では今後の成長に向けて、社内の人材育成強化に取り組んでいる。次世代の経営幹部候補生 10 名程度を集めた勉強会「NC (Next Cabinet) クラブ」や、幹部候補生 15 名程度を集めた勉強会「NC 養成塾」を 3 年前よりスタートした。M&A などを活用した積極的な事業拡大戦略を推進するにあたって、人材の育成が喫緊の課題となっているためだ。こうした人材の育成によって各グループ会社の経営力が強化されれば、中期経営計画の達成も視野に入ってくると考えられる。

中長期の成長戦略



出所：会社資料よりフィスコ作成

株主還元策

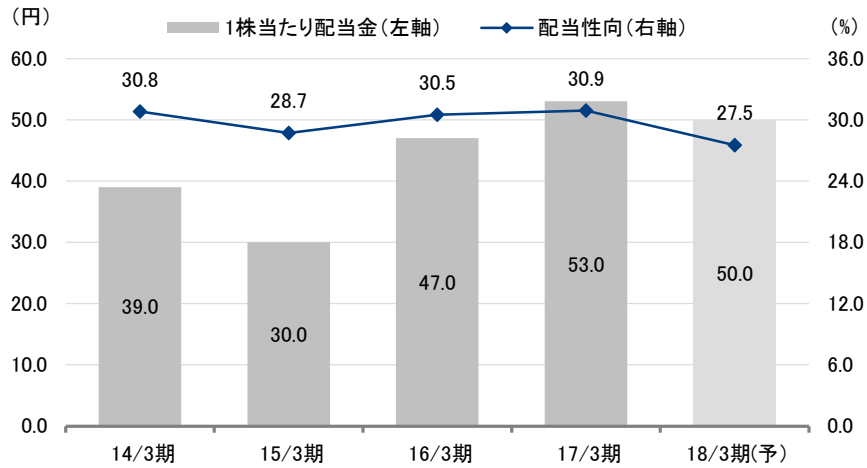
配当性向 30% 水準を目安に配当を実施

同社は株主還元として、配当を実施している。配当政策に関しては、「安定配当の継続を前提に業績に応じた利益還元を実施することを基本に、将来の事業展開に向けた投資需要や財務状況なども勘案しながら総合的に判断していく」としている。ここ数年間の配当実績を見ると、配当性向では 30% 前後を目安にしているものと思われる。

2017年3月期の配当金は特別配当 13円を含めて 53.0円とした（配当性向 30.9%）。2018年3月期については普通配当で 50.0円（配当性向 27.5%）を予定している。ただ、配当性向が 27.5%と目安となる 30%を下回るため、業績が会社計画を達成すれば増配を実施する可能性があると思われ、弊社では考えている。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



出所：会社資料よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ