

|| 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 12 月 15 日 (金)

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. 2018 年 3 月期第 2 四半期累計業績は増収増益に	01
2. 2018 年 3 月期も過去最高業績を連続更新する見通し	01
3. 海外事業はオートバックス・車関連事業、一部飲食・食品事業を除いて、一旦リセット	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	01
■ 事業概要	02
1. オートバックス・車関連事業	02
2. 業務スーパー・こだわり食品事業	03
3. その他事業	03
■ 業績動向	05
1. 2018 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要	05
2. 事業セグメント別動向	06
3. 財務状況と経営指標	08
■ 今後の見通し	09
1. 2018 年 3 月期の業績見通し	09
2. 事業セグメント別の見通し	10
■ 中長期の成長戦略	11
■ 株主還元策	12

■ 要約

主力のオートボックス事業、業務スーパー事業を中心に業績拡大続く

G-7 ホールディングス <7508> は、「オートボックス」「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。食品・外食事業、アグリ事業、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. 2018 年 3 月期第 2 四半期累計業績は増収増益に

2018 年 3 月期第 2 四半期累計（2017 年 4 月 -9 月）の連結業績は、売上高が前年同期比 7.9% 増の 57,160 百万円、経常利益が同 8.7% 増の 1,729 百万円と増収増益となり、半期ベースで過去最高業績を更新した。主力のオートボックス事業がタイヤ値上げ前の駆け込み需要により利益が急回復したほか、業務スーパー事業も既存店の増収と新規出店効果により順調に拡大したことが主因だ。

2. 2018 年 3 月期も過去最高業績を連続更新する見通し

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 百万円と期初計画を据え置いた。第 2 四半期までの進捗状況はほぼ計画どおりに推移しており、冬季シーズンの降雪状況次第では計画を上回る可能性もある。また、10 月に入ってドライブレコーダーの販売が急増し、現在は商品の入荷待ちの状況となっているほどで、同ブームが続けば追い風となる。

3. 海外事業はオートボックス・車関連事業、一部飲食・食品事業を除いて、一旦リセット

海外事業についてはオートボックス・車関連事業や一部飲食・食品事業を除いて、2018 年 3 月を目途に一旦リセットする方針だ。ここ数年で農園事業や外食事業等を東南アジア各国で展開してきたが、収益化するまでに時間がかかるかと判断した。今後、現地企業への売却または運営委託を進めていく予定にしている。ただ、長期的には東南アジアの経済成長を取り込むことが同社の収益成長を図る上で重要との見方に変わりない。人材育成などしっかりとした準備を整えた上で、再度進出していく方針としている。事業規模としてはまだ小さいため 2018 年 3 月期業績への影響は軽微と見られるが、利益面では損失がなくなることから 2019 年 3 月期業績においてプラス効果が見込まれる。

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

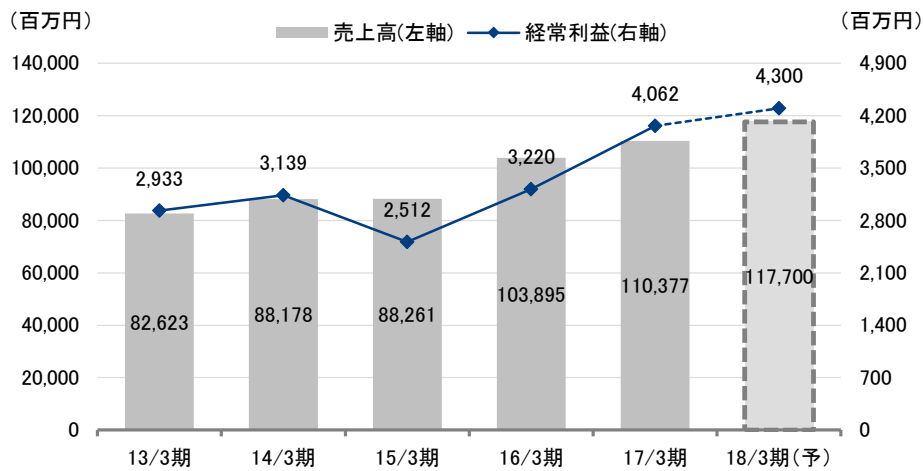
同社は中期経営計画の最終年度となる 2021 年 3 月期に売上高 1,700 億円、経常利益 70 億円を目標として掲げている。オートボックス・車関連事業では車検や钣金加工、保険などサービス事業のほか、車用品以外の新規商材・サービスの育成に取り組み、売上規模を前期実績の 546 億円から 650 億円まで拡大していく。また、業務スーパー・こだわり食品事業では店舗数を拡大しながら同 702 億円から 850 億円を目指す。海外事業については一旦、後退することになるが、国内で M&A を積極推進していくことで計画の達成を目指していく。

要約

Key Points

- ・オートバックス・車関連事業と業務スーパー・こだわり食品事業が収益の2本柱
- ・2018年3月期は連続で過去最高業績を更新する見通し
- ・M&Aも活用しながら2021年3月期に売上高1,700億円を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

オートバックス・車関連事業と 業務スーパー・こだわり食品事業が収益の2本柱

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。2018年3月期第2四半期累計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29.5%、業務スーパー・こだわり食品事業で64.8%となり、両事業で全体の90%以上を占めている。

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。

G-7 ホールディングス | 2017年12月15日(金)
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

事業概要

売上高の約9割はオートバックス関連で占められ、2017年9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62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（601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7店舗、タイヤ専門館1店舗、BPセンター（钣金加工）7店舗、スズキカーズ大阪1店舗などを展開している。

一方、バイク用品では直営の「バイクワールド」を2017年9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 スーパーマートは、2017年9月末時点で「業務スーパー」134店舗を展開し、業務スーパーグループ（777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9月末時点で102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。

G-7 ホールディングス | 2017年12月15日(金)
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

事業概要

「めぐみの郷」については2017年9月末時点で26店舗（兵庫県18店、大阪府2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。アグリ事業ではミャンマーでイチゴを栽培し、現地小売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で「らーめん神戸」を1店舗、台湾で「串かつだるま」を1店舗運営している。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。

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300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9月末時点でグループ店舗が集積するG-7モール敷地内等に合計4店舗出店している。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9月末時点で4店舗（京都府1店、大阪府2店、兵庫県1店）を出店しているほか、たい焼専門店「やまや本舗」を兵庫県に4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
	G-7スーパーマート	100.0%	「業務スーパー」の運営等
業務スーパー・ こだわり食品	G7 ジャパンフードサービス	100.0%	食品の卸売・販売、スイーツ事業、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

主力のオートボックス事業、業務スーパー事業が順調に拡大し、増収増益が続く

1. 2018年3月期第2四半期累計業績の概要

2018年3月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比7.9%増の57,160百万円、営業利益が同12.7%増の1,624百万円、経常利益が同8.7%増の1,729百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同25.5%増の1,074百万円と増収増益基調が続き、半期ベースで過去最高業績を連続更新した。前年同期に不振だったオートボックス事業がタイヤの値上げ前の駆け込み需要などもあって大幅増益となったほか、業務スーパー事業も新規出店効果等により収益拡大が続いたことなどが要因だ。第2四半期累計の会社計画は非開示だが、売上高、利益ともおおむね計画の範囲内で推移したと見られる。

なお、営業利益を四半期ベースで見ると、第1四半期の852百万円から第2四半期は772百万円となったが、これはオートボックス事業においてタイヤの駆け込み需要が第1四半期に発生し、第2四半期はその反動で落ち込んだことが主因となっている。

2018年3月期第2四半期累計業績（連結）

(単位：百万円)

	16/3期2Q		17/3期2Q		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	52,964	-	57,160	-	7.9%
売上原価	39,504	74.6%	42,766	74.8%	8.3%
販管費	12,017	22.7%	12,769	22.3%	6.3%
営業利益	1,441	2.7%	1,624	2.8%	12.7%
経常利益	1,591	3.0%	1,729	3.0%	8.7%
特別損益	-39	-0.1%	-	-	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	856	1.6%	1,074	1.9%	25.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

オートバックス事業の収益が回復、業務スーパー事業も安定成長続く

2. 事業セグメント別動向

(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年同期比 8.4% 増の 16,842 百万円、営業利益は同 135.3% 増の 349 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年同期比 2.5% 増、営業利益は同 220.4% 増と急回復し、同事業セグメントの利益増の大半を占めた。国内店舗数は 73 店舗で推移したが、既存店売上高の伸びが増収につながった。また、利益面では収益性の高いタイヤの販売が好調に推移したことが大幅増益に寄与した。

主要カテゴリー別の前年同期比増収率を見ると、タイヤが 10.2% 増となったほか、バッテリーが 4.8% 増、オイルが 3.1% 増、サービス（車検や钣金・塗装等）が 2.7% 増といずれも堅調に推移した。唯一、カーナビゲーションの低迷でカー AV 機器が 7.5% 減と減収となったが、ドライブレコーダーについては横ばい水準だったが、10 月にテレビ報道で取り上げられたことが契機となり、現在は入荷待ちの状況となるほどの売れ行きで、下期以降の売上増に貢献することが予想される。

なお、当第 2 四半期累計のオートバックスグループ全体の既存店売上高は前年同期比 2.6% 増となっており、引き続きグループ内での販売力の高さを維持していることがうかがえる。

G-7 バイクワールドについては売上高が前年同期比 3.5% 増と増収に転じ、営業損失額も数千円程度縮小した。国内店舗数は横ばいの 12 店舗となったが、商品ラインナップを売れ筋商品に絞り込んだほか、競合店対策を実施したことも第 2 四半期から奏功した。営業損失額は若干程度となっており、通期での黒字化も射程圏内となってきている。同社は 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、両社の商品・サービスに関しての相互送客や「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を目的とした業務提携を実施しており、今後はこうした業務提携の効果も期待される。

海外店舗については、マレーシアで「オートバックス」（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。マレーシアに進出して 6 年目となるが、売上高は順調に拡大している。「オートバックス」についても客数は増えてきており、今後の収益化が期待される。

(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年同期比 7.5% 増の 37,071 百万円、営業利益は同 0.7% 増の 1,231 百万円となった。このうち、主力の「業務スーパー」を展開する G-7 スーパーマートの売上高は前年同期比 7.7% 増、営業利益は同 0.1% 増となった。既存店ベースの売上高が同 2.2% 増と堅調に推移したことに加え、新規出店効果（9 月末店舗数は前年同期末比 11 店舗増の 134 店舗）も売上増に寄与した。なお、当第 2 四半期累計期間における新規出店は 7 店舗（前年同期は 4 店舗）となっている。利益面では、新規出店に伴う経費増により若干の増益にとどまったが、会社計画は上回っている。

G-7 ホールディングス | 2017年12月15日(金)
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

業績動向

G-7 ミートテラバヤシの売上高は前年同期比 11.8% 増、営業利益は同 4.1% 増と好調に推移した。「業務スーパー」との同時出店により 9 月末の店舗数は前年同期末比で 9 店舗増の 102 店舗まで拡大し、増収増益要因となった。当第 2 四半期累計期間における新規出店数は 8 店舗（前年同期は 4 店舗）、退店数は 1 店舗となっている。

また、G7 ジャパンフードサービスの売上高は前年同期比 2.0% 増、営業利益は同 32.5% 減と増収減益となった。こだわり食品事業については引き続き堅調に推移したものの、スイーツ事業の売上減少による利益減が響いた（スイーツ事業についてはその他事業セグメントに含まれる）。

(3) その他事業

その他事業の売上高は前年同期比 9.8% 増の 3,245 百万円、営業損失は 73 百万円（前年同期は 17 百万円の損失）となった。このうち、「めぐみの郷」を運営する G-7 アグリジャパンについては売上高で前年同期比 11.6% 増と 2 ケタ増収となったものの、営業利益では損失が若干拡大する格好となった。前期から課題となっている商品在庫の廃棄ロスが増加したことが主因だ。9 月末の「めぐみの郷」店舗数は前年同期末比で 2 店舗増の 25 店舗となっている。また、5 月に子会社化した川瀬食品（株）が展開していたスーパーを「激安スーパーめぐみのさと」に衣替えし、G-7 アグリジャパンが販売を行っているが、まだ収益化するまでには至っていない状況だ。なお、川瀬食品の年間売上規模は 2016 年度実績で約 18 億円、のれんは 90 百万円（5 年定額償却）となっている。

前期より開始したコインランドリーサービス事業は、順調に拡大している。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・乾燥できることから開店以降、好評を得ている。特に、今年は雨天も多かったことから客足も好調だったようだ。9 月末時点の店舗数は前期末比 2 店舗増の 4 店舗となった。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。月間売上高は平均で 50 ～ 70 万円だが、繁盛店では 120 万円に達する店舗もある。また、収益への貢献は軽微だが、今後もオートボックス店舗やグループ店舗が集積する G-7 モール等に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。

スイーツ事業についてはチーズタルト専門店「BAKE CHEESE TART」を兵庫に新規出店し、9 月末の店舗数は 4 店舗となった。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小さいものの、小規模店舗で人員も 1 ～ 2 名で運営できるため、比較的早期に利益が出せる収益モデルとなっているのが特徴だ。ただ、一時のブームがやや沈静化したこともあって、既存店売上高が減収となっており、当第 2 四半期累計では前年同期比で減益となった。また、スティック型シュークリーム「Zクロックンシューザクザク」を 2 店舗、焼きたてカスタードアップルパイ専門店「RINGO」1 店舗を新規出店している。

海外事業の状況について見ると、ミャンマー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 店舗運営しているがいずれも苦戦しているようだ。店員の定着率が低く、店舗運営面での課題が解消できていないことが要因と見られる。「らーめん神戸」に関しては 2018 年 3 月までに一旦リセットする方針を固めている。現地企業への売却、または運営委託を進めていく。

業績動向

また、2017年5月に子会社化した中古自動車の輸出販売を主に行う(株)Crown Trading(出資比率51%)に関しては、売上高が堅調に推移したものの営業利益ベースでは若干の損失計上となった。年間売上規模は約21億円の会社で、のれんは111百万円(5年定額償却)となっている。2018年3月に追加出資を行い100%子会社化する予定となっている。株式の取得価額は合わせて250百万円となる。

有利子負債比率の低下が進み、財務の健全性が向上

3. 財務状況と経営指標

2017年9月末の財務状況を見ると、総資産は前期末比2,525百万円増加の40,144百万円となった。主な増加要因を見ると、流動資産では現金及び預金が798百万円、商品及び製品が726百万円増加した。また、固定資産では有形固定資産が341百万円、のれんが178百万円、投資その他資産が279百万円増加した。それぞれ連結子会社が増加したことが主因となっている。

一方、負債合計は前期末比1,774百万円増加の23,735百万円となった。主に買掛金が1,788百万円増加したことによる。有利子負債は70百万円の増加となった。また、純資産は前期末比750百万円増加の16,409百万円となった。利益剰余金が658百万円増加したことが主因となっている。

経営指標を見ると、安全性を示す自己資本比率は40.1%と前期末の40.8%から若干低下したものの安定して推移している。一方で、有利子負債比率は前期末比2.1ポイント低下の52.8%と、ここ数年低下傾向が続いている。有利子負債の水準そのものは横ばい水準で推移しているが、純資産が拡大し続けていることが有利子負債比率の低下に寄与していると考えられる。同社は今後もM&A戦略を積極推進していく方針だが、買収案件は手元キャッシュで賄えるものを中心に進めていく予定であり、今後も大型M&A案件が出なければ、有利子負債比率は低下傾向が続くものと予想される。

貸借対照表と経営指標(連結)

(単位:百万円)

	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期2Q	増減額
流動資産	15,018	17,111	18,542	20,258	1,716
(現金及び預金)	6,952	8,242	9,395	10,193	798
(商品及び製品)	5,198	5,341	5,597	6,323	726
固定資産	17,321	19,042	19,076	19,886	810
総資産	32,339	36,154	37,618	40,144	2,525
負債合計	19,934	21,971	21,960	23,735	1,774
(有利子負債)	8,458	8,342	8,426	8,496	70
純資産	12,404	14,183	15,658	16,409	750
経営指標					
(安全性)					
自己資本比率	38.4%	38.1%	40.8%	40.1%	
有利子負債比率	68.2%	60.5%	54.9%	52.8%	

出所:決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2018 年 3 月期は連続で過去最高業績を更新する見通し

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 百万円と期初会社計画を据え置き、過去最高業績を連続で更新する見通しだ。第 2 四半期までの通期計画に対する進捗率では、売上高が 48.5%、営業利益が 39.6% となっており、直近 5 年間の平均進捗率（売上高 47.7%、営業利益 36.6%）を上回るペースで推移している。海外事業がやや苦戦しているものの、オートボックスや業務スーパーなど国内の主力事業が順調に推移しており、今後市場環境に大きな変化がなければ計画の達成は可能と見られる。特に、オートボックス事業については、冬用タイヤの引き合いが一部地域で順調な滑り出しを見せていることに加え、ドライブレコーダーの販売増が見込まれている。冬シーズンの降雪状況次第では利益ベースで計画を上回る可能性もある。

なお、2017 年 5 月に子会社化した川瀬食品、Crown Trading の 2 社については売上高で合わせて 30 億円超の増収要因となるが、のれん償却費（2 社で約 30 百万）も含めて利益面では減益要因となる。川瀬食品に関しては同社グループが持つ店舗運営ノウハウの活用、Crown Trading に関しては海外の車関連事業とのシナジーを生かすなどして、それぞれ早期の黒字化を目指していくことになる。また、M&A については主力 2 事業に関連する領域において、今後も積極的に進めていく方針としている。

2018 年 3 月期業績見通し（連結）

（単位：百万円）

	17/3 期		18/3 期			
	実績	対売上比	計画	対売上比	前期比	2Q 進捗率
売上高	110,377	-	117,700	-	6.6%	48.5%
営業利益	3,897	3.5%	4,100	3.5%	5.2%	39.6%
経常利益	4,062	3.7%	4,300	3.7%	5.9%	40.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,080	1.9%	2,200	1.9%	5.8%	48.8%
1 株当たり利益（円）	171.76		181.66			

出所：決算短信よりフィスコ作成

すべ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) オートバックス・車関連事業

2018 年 3 月期のオートバックス・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。オートバックスの新規出店予定はないものの、2017 年 11 月に (株) オートプラスからオートバックス 2 店舗 (兵庫県、京都府) を譲受することを発表しており、合計で 75 店舗となる。カテゴリー別では、引き続きタイヤやサービス、車販売部門の取り組みを強化していくほか、ドライブレコーダーについての拡販を進めていく考えだ。ドライブレコーダーはテレビ番組に取り上げられたこともあり、2017 年 10 月に入って前年比 2 倍増と急増しており、入荷待ちの商品も出ているほどだ。セキュリティ面から今後、搭載率が上昇することが予想され、低迷が続くカー AV 機器の中で起爆剤になることが期待される。

一方、G-7 バイクワールドについても新規出店の計画はなく、2018 年 3 月期は黒字化を最優先課題として取り組んでいる。秋シーズンが低気温で推移したこともあり、防寒着類等の売れ行きが好調となっている。また、バイク王 & カンパニーとの業務提携効果も今後期待される。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集客力向上に向けた取り組みを推進しており、早期の黒字化を目指している。

(2) 業務スーパー・こだわり食品事業

業務スーパー・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、第 2 四半期までに 7 店舗を出店したほか、10 月に福岡で 1 店舗出店し、11 月には関東で 1 店舗出店予定となっている。また、精肉販売の G-7 ミートテラバヤシについてもほぼ同様のペースで新規出店を進めていく計画で、売上高で 100 億円突破を目指している。

G7 ジャパンフードサービスでは、国内での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」に関しては新規出店を一旦ストップし、既存店の収益力強化に取り組んでいく。買取販売方式にシフトして以降、在庫廃棄ロスの削減が経営課題となっており、人材の育成や仕入販売価格のシステム化等も進めながら早期黒字化を目指していく考えだ。

今後の見通し

コインランドリーサービス事業については下期に 5 店舗出店し、期末で 9 店舗に拡大する。売上高で数千万円程度の増収要因となる見込みだ。まだ設備機械の償却負担がかかるため、利益への影響は軽微だが、今後店舗数の拡大とともに収益貢献するものと予想される。スイーツ事業に関してはチーズタルト専門店の「BAKE CHEESE TART」の売上が失速しており、新規出店については慎重に進めていくことにした。一方で、前期末から新たにたい焼専門店「やまや本舗」を 4 店舗出店している。半年ほど様子を見て、収益化できるようであれば多店舗展開を進めていく予定にしている。リユース事業については従来、3 店舗（岡山 2 店舗、千葉 1 店舗）を運営していたが、2017 年 9 月末までに 2 店舗を新規出店（愛知、兵庫）した。同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すことで収益改善を進めていく方針となっている。

■ 中長期の成長戦略

M&A も活用しながら 2021 年 3 月期に売上高 1,700 億円を目指す

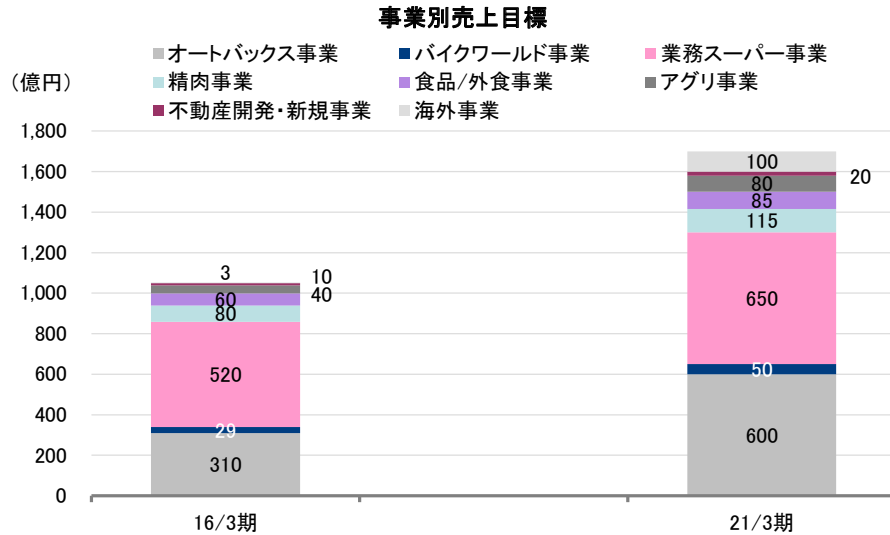
2021 年 3 月期を最終年度とする中期経営計画では、最終年度の業績目標値として売上高 1,700 億円、経常利益 70 億円を掲げている。2017 年 3 月期の実績からは、売上高で約 1.5 倍、経常利益で約 1.7 倍に拡大する格好となる。すべての事業を拡大していく方針だが、なかでもオートボックス事業（G-7・オート・サービス）で 2017 年 3 月期比約 2 倍増の 600 億円と大幅伸長を見込んでいる。年平均成長率で 18% 成長となる計算だが、M&A も含めた国内での店舗数拡大に加えて、前述したコインランドリーサービス事業など新規商材・サービスの拡充に取り組むことで、目標を達成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

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。

ただ、海外事業についてはオートボックス・車関連事業や一部飲食・食品事業を除いて一旦リセットする方針となっており、2021 年 3 月期の 100 億円という目標（2017 年 3 月期実績は数億円）は見直す可能性もある。オートボックス・車関連事業では新たに中古車輸出の Crown Trading が加わったことで、売上高が拡大する見通しだが、その他の事業では人材の育成が課題となっている。このため、同社は中期経営計画の重点戦略として、人材育成に注力している。具体的には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 年前からスタートし、定期的に開催している。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。

また、中期経営計画を達成していくうえで M&A についても積極的に取り組んでいく。主力 2 事業と関連する企業や事業などを精査し、シナジーが期待できる案件をキャッシュフローの範囲内で投資していく方針としている。

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

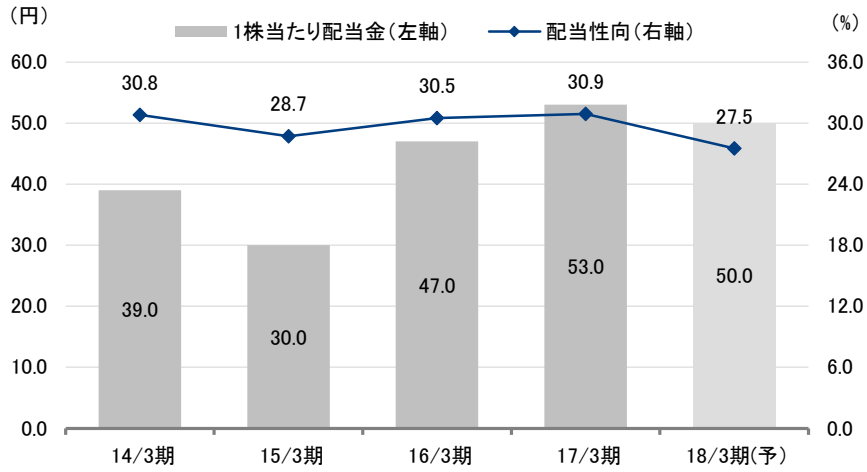
配当性向 30% を目安に増配が続く可能性

同社は配当政策として、「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% 前後を目安に実施しており、同水準が 1 つの目安になっていると思われる。

2018年3月期の配当金については 50.0 円(配当性向 27.5%)を予定している。前期は普通配当 40.0 円に対して、期末に特別配当 13.0 円を付加して 53.0 円(配当性向 30.9%)としており、2018年3月期についても業績が会社計画どおりであれば、配当性向で 30% 水準を目安に期末で特別配当を実施する可能性があると思われている。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

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