

|| 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 >>>](#)

2019 年 5 月 31 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. 2019年3月期の業績概要	01
2. 2020年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	01
4. 株主還元策	01
■ 事業概要	02
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	04
■ 業績動向	05
1. 2019年3月期の業績概要	05
2. 事業セグメント別動向	06
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
1. 2020年3月期の業績見通し	12
2. 事業セグメント別見通し	13
■ 中長期の成長戦略	14
1. 中期経営計画	14
2. 長期ビジョン	17
■ 株主還元策	18

## ■ 要約

### 業務スーパー、 オートバックス事業をけん引役に過去最高業績の更新が続く

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、在庫回転率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、海外事業にも展開しており、M&Aも活用した成長戦略を推進中。

#### 1. 2019年3月期の業績概要

2019年3月期の連結業績は、売上高で前期比2.2%増の122,502百万円、経常利益で同9.9%増の5,019百万円となり、4期連続で過去最高業績を更新した。「オートバックス」や「業務スーパー」事業がそろって増収増益となったほか、前期は損失を計上していた「バイクワールド」、「めぐみの郷」事業についても収益改善施策が奏効し黒字転換したこと、不採算だった海外事業の見直しを実施したことなどが寄与した。なお、グループの国内店舗数は前期末比6店舗減の394店舗となった（新規出店・移転リニューアル21店舗、退店27店舗）。

#### 2. 2020年3月期の業績見通し

2020年3月期は売上高で前期比14.3%増の140,000百万円、経常利益で同9.6%増の5,500百万円を見込む。引き続き「オートバックス」「業務スーパー」を中心に堅実な成長を見込む。国内の新規出店は35店舗を計画しており、「業務スーパー」と精肉小売店の「テラバヤシ」で各11店舗、前期から開始した「いきなり！ステーキ」で5店舗、農産物直売所の「めぐみの郷」で3店舗、「オートバックス」で2店舗等となっている。新規出店費用や人件費の増加により利益率は若干低下するものの、各事業ともに増収増益となる見通しだ。

#### 3. 中期経営計画

同社では中期経営計画として、最終年度の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る。このうち300億円程度はM&Aの効果を見込んでおり、対象は既存事業やその周辺事業だけでなく、新規分野への展開も見据えて検討を進めている。中長期的に持続的な成長を実現するため、次代の経営を担う人材の育成に注力しているほか、人手不足問題に対応するため外国人労働者の採用やシニア層の活用などにも積極的に取り組んでいく方針となっている。

#### 4. 株主還元策

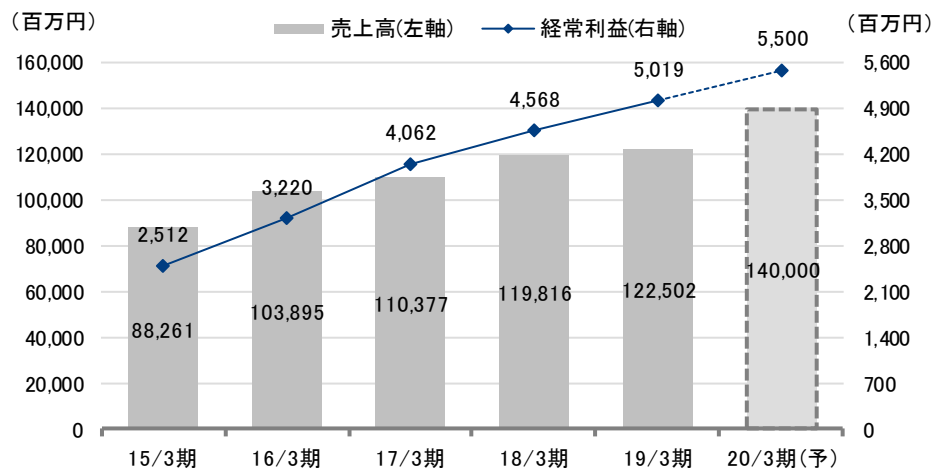
業績が順調に拡大していることを受け、2020年3月期の1株当たり配当金は前期比8.0円増配の86.0円（配当性向31.1%）と5期連続の増配を予定している。配当性向の水準としては30%程度を目安としており、今後も収益成長が続けば増配が期待される。

## 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
- ・2019年3月期は主力2事業がけん引し、4期連続で過去最高業績を更新
- ・2021年3月期に売上高1,700億円、経常利益70億円を目指す

## 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

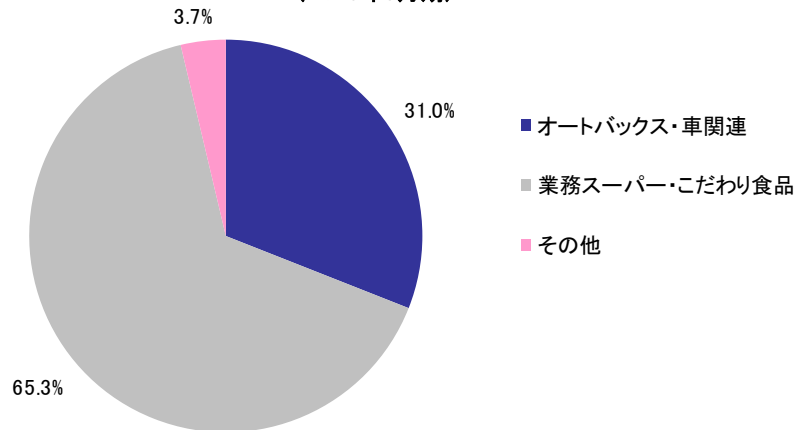
## ■ 事業概要

### 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。2019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31.0%、業務スーパー・こだわり食品事業で65.3%となり、両事業で全体の90%以上を占めている。

## 事業概要

事業セグメント別売上構成比  
 (2019年3月期)



出所：会社資料よりフィスコ作成

### 1. オートボックス・車関連事業

オートボックス・車関連事業は、「オートボックス」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バイクワールドのほか、マレーシア、タイで展開する車関連事業、(株)G-7.Crown Tradingで展開する自動車輸出版売事業で構成されている。

売上高の8～9割はオートボックス関連で占められ、2019年3月末時点のオートボックス関連の店舗数は国内73店舗(オートボックス66店、オートボックスエクスプレス7店)、マレーシア2店舗(オートボックス2店)で、オートボックスグループ(国内593店舗、海外46店舗)の中では最大規模のフランチャイジーとなっている。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39店舗と全体の6割弱を出店している。従業員1人当たりの生産性や粗利益率、在庫回転率などを重視した店舗運営を徹底しており、オートボ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。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2店舗、タイヤ専門館1店舗、BPセンター(钣金・塗装)7店舗、新車・中古車買取販売のスズキカーズ大阪1店舗などを展開している。

「バイクワールド」は、2019年3月末時点で国内12店舗、マレーシア2店舗、タイ1店舗の合計15店舗展開しており、また、G-7.Crown Tradingは東南アジアを中心に自動車の輸出版売を行っている。売上構成比はそれぞれ1割弱となる。

## 事業概要

## 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、「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、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の事業で構成されている。

売上高の8割を占めるG-7スーパーマーケットは、「業務スーパー」のメガフランチャイジーで、2019年3月末時点の店舗数で137店舗と業務スーパーグループ(820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割強を占めるG-7ミートテラバヤシは、精肉小売店「テラバヤシ」を2019年3月末時点で103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。

売上高の1割弱を占めるG7ジャパンフードサービスは、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、ネット通販事業を行っている。また、レストラン事業やスイーツ事業にも展開している(レストラン、スイーツ事業はその他事業セグメントに計上)。

## 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)G7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)G7リテールジャパンに加えて、レストラン事業やスイーツ事業、コインランドリーサービス事業、海外事業(オートバックス・バイクワールド事業を除く)などが含まれている。

「めぐみの郷」については、2019年3月末時点で19店舗(兵庫県14店、奈良県3店、大阪府、千葉県で各1店)を出店している。販売方法は2018年4月より買取販売方式から委託販売方式(販売額の約2割を手数料収入として売上計上)に切り替えている。

コインランドリーサービス事業では「マンマチャオ」((株)mammaciao)をオートバックス店舗敷地内に出店しており、2019年3月末時点で5店舗となっている。また、レストラン事業では2019年3月期より「いきなり!ステーキ」((株)ペッパーフードサービス)を開始し、ロードサイド型店舗のスタイルで6店舗出店した。スイーツ事業ではチーズタルト「BAKE CHEESE TART」((株)BAKE)、たい焼き専門店「やまや本舗」((株)やまや鯛焼き本舗)を各3店舗、シュークリーム専門店、カスタードアップルパイ専門店を各1店舗出店している。いずれもテイクアウト専門店となる。その他、女性専用健康体操教室「カーブス」((株)カーブスジャパン)を19店舗、ゴルフレッスンスクール「ステップゴルフ」(ステップゴルフ(株))を3店舗、リユースショップを3店舗、100円ショップ「ダイソー」((株)大創産業)を2店舗それぞれ出店しており、幅広い分野に事業を展開している。

**G-7ホールディングス** | 2019年5月31日(金)  
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

事業概要

なお、海外事業（オートボックス・車関連事業を除く）については、東南アジア及び台湾で展開していた飲食店事業を2019年3月までに一旦、整理しており、現在はミャンマーで展開しているアグリ事業（農園運営）のみとなっている。現地流通大手のシティマートから支援を受け、小規模ながらイチゴやレタスの栽培及び販売を行っている。ただ、中長期的には成長戦略の1つとして海外事業の拡大を重点戦略として位置付けており、体制が整った段階で再進出する意向となっている。なお、海外子会社としてはマレーシア、ミャンマー、タイ、カンボジア、台湾に子会社を有している。

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.Crown Trading	51.0%	新車・中古車の輸出版売
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	100.0%	食肉及び畜産加工品の小売事業
その他	G7 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
	G7 アグリジャパン	100.0%	「めぐみの郷」の運営等

出所：会社資料よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2019年3月期は主力2事業がけん引し、4期連続で過去最高業績を更新

#### 1. 2019年3月期の業績概要

2019年3月期の連結業績は、売上高が前期比2.2%増の122,502百万円、営業利益が同16.0%増の5,017百万円、経常利益が同9.9%増の5,019百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同14.8%増の3,041百万円となり、4期連続で過去最高業績を更新した。主力の「業務スーパー」や「オートボックス」の収益が拡大したことに加えて、前期まで損失を計上していた「バイクワールド」や「めぐみの郷」が収益改善施策により黒字転換したこと、また、その他の事業でも不採算店舗の整理や改善が進んだことなどが要因だ。G-7 モールフェスティバルや大感謝祭等のグループの垣根を越えたイベントについても積極的にを行い、グループ内のシナジーを生かした販売強化対策に取り組んだことも収益増に寄与した。

**G-7ホールディングス** | 2019年5月31日(金)  
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

業績動向

会社計画比で見ると売上高が5.8%下回ったが、これは「業務スーパー」や「オートボックス」等の新規出店が計画を下回ったほか、不採算店の整理を実施したことが主因となっている。期末時点のグループ合計店舗数(国内)は前期末比6店舗減の394店舗(出店数20店舗、退店数26店舗)となり、会社計画の425店舗を下回ったが、不採算店舗数については前期末比で約3割減少し、利益率向上に寄与した。営業利益はほぼ会社計画通りとなったが、経常利益は8.7%の未達となった。営業外で為替差損益が180百万円悪化したほか、貸倒引当金繰入額が140百万円増加したことが主因となっている。ただ、特別利益として固定資産売却益や受取保険金を計上したことにより、親会社株主に帰属する当期純利益は会社計画比で8.6%上回って着地した。

**2019年3月期業績(連結)**

(単位:百万円)

	18/3期		会社計画	19/3期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	119,816	-	130,000	122,502	-	2.2%	-5.8%
売上原価	89,022	74.3%	-	90,268	73.7%	1.4%	-
販管費	26,469	22.1%	-	27,216	22.2%	2.8%	-
営業利益	4,324	3.6%	5,000	5,017	4.1%	16.0%	0.3%
経常利益	4,568	3.8%	5,500	5,019	4.1%	9.9%	-8.7%
特別損益	-743	-0.6%	-	-122	-0.1%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,648	2.2%	2,800	3,041	2.5%	14.8%	8.6%

出所:決算短信よりフィスコ作成

## 「オートボックス」「業務スーパー」は過去最高利益を更新

### 2. 事業セグメント別動向

#### (1) オートボックス・車関連事業

オートボックス・車関連事業の売上高は前期比1.4%増の37,961百万円、営業利益は同20.1%増の1,983百万円となった。このうち、国内の「オートボックス」を中心に事業展開しているG-7・オート・サービスの売上高は前期比1.3%増、経常利益は同19.2%増となり、消費税の駆け込み需要があった2014年3月期以来、5期ぶりに最高益を更新した。2019年3月期は新規出店がなく、期末店舗数は前期末比2店舗減の73店舗となった。既存店売上高は前期比2.0%増とオートボックスグループ(国内既存店)の増収率0.5%増を上回っており、引き続きグループ内での高い販売力を示す格好となった。



G-7ホールディングス | 2019年5月31日(金)  
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

業績動向

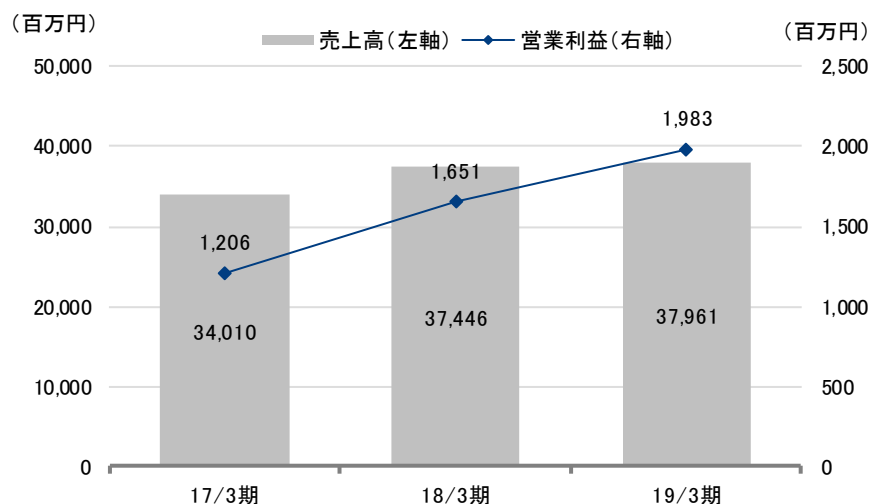
主要カテゴリー別の売上動向を見ると、タイヤ・ホイールは前期比3.6%減と2期ぶりに減収となった。前年のタイヤ販売の値上げ実施に伴う駆け込み需要の反動による。一方、カーAV機器はカーナビゲーションやカーオーディオの低調が続いたものの、ドライブレコーダーの販売好調により同0.5%増となり、消耗品であるオイルは同2.4%増、バッテリーは同7.7%増とそれぞれ堅調に推移した。また、車検サービスや钣金加工等のサービス部門も同2.8%増と着実に増加している。その他では、2018年12月より大雪の降る恐れがある一部地域（高速道路や国道など13区間、13県）で、タイヤチェーンの装着が義務化されたことにより、タイヤチェーンの販売が大きく伸長した。利益面では、採算の良い冬用タイヤ及びタイヤチェーンの販売が好調だったことに加え、新規出店にかかる費用がなかったことや店舗収益力の強化に取り組んだことも増益要因となった。

G-7バイクワールドは売上高で0.6%増収、経常利益で3期ぶりの黒字に転換した。国内バイク市場の低迷が続くなか、商品ラインナップを売れ筋商品などに絞り込み、粗利益率の改善や経費コントロールに取り組んだことに加えて、バイク王 & カンパニー <3377> との協業効果等も寄与した。「バイクワールド」の店舗数は前期末比横ばいの12店舗となっている。

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2012年に進出して以来6年目となり、まだ全体の業績に与える影響は軽微だが、売上規模は着実に拡大している。利益面では、「バイクワールド」2店舗が黒字化し、その他の店舗も損失幅が縮小した。

2017年5月より子会社化したG-7.Crown Tradingについては、売上高で約25億円、利益も数千万円の黒字とほぼ前期並みの水準になったと見られる。

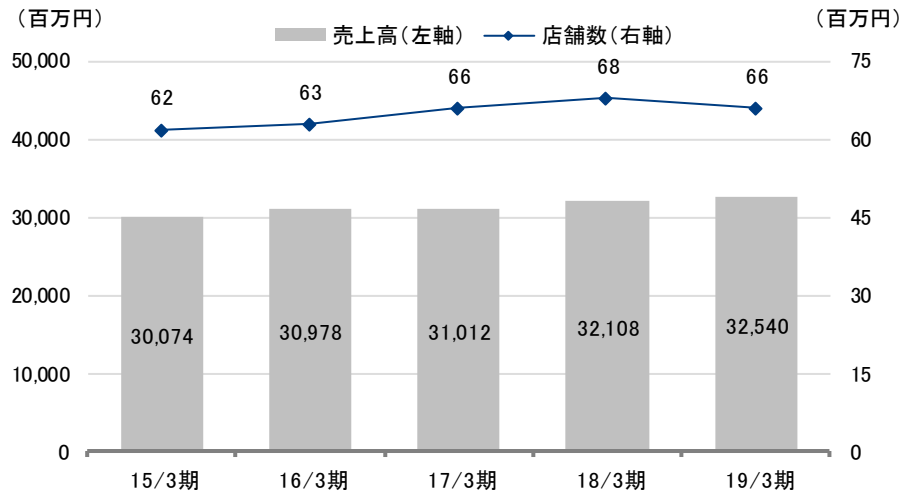
オートボックス・車関連事業



出所：会社資料よりフィスコ作成

## 業績動向

## G-7・オート・サービス 売上高・店舗数



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 5.8% 増の 80,012 百万円、営業利益は同 12.1% 増の 2,972 百万円となった。主力の「業務スーパー」を展開する G-7 スーパーマーケットの売上高が前期比 6.3% 増、経常利益が同 9.2% 増と過去最高業績を連続更新し、収益拡大のけん引役となっている。

「業務スーパー」の出店状況は、埼玉県に 1 店舗（浦和花月店）、福岡県に 1 店舗（志免町店）オープンしたほか、埼玉県で 2 店舗（北本店、川越店）、東京都で 1 店舗（東久留米店）移転オープンし、1 店舗の退店を実施し、期末店舗数で前期末比 1 店舗増の 137 店舗となった。2019 年 3 月期は新規出店で 10 店舗を計画していたが、競争激化により条件に合う候補地が少なくなっていることが新規出店未達の要因となっている。既存店ベースの売上高は前期比 3.7% 増と堅調を持続した。スーパーマーケット業界における食品売上高は前期比 0.4% 減※となっており、引き続き「業務スーパー」の販売力の高さが裏付けられる格好となった。既存店売上高の増加に加えて、廃棄ロスの削減や経費コントロールに取り組んだことにより、利益率も上昇した。

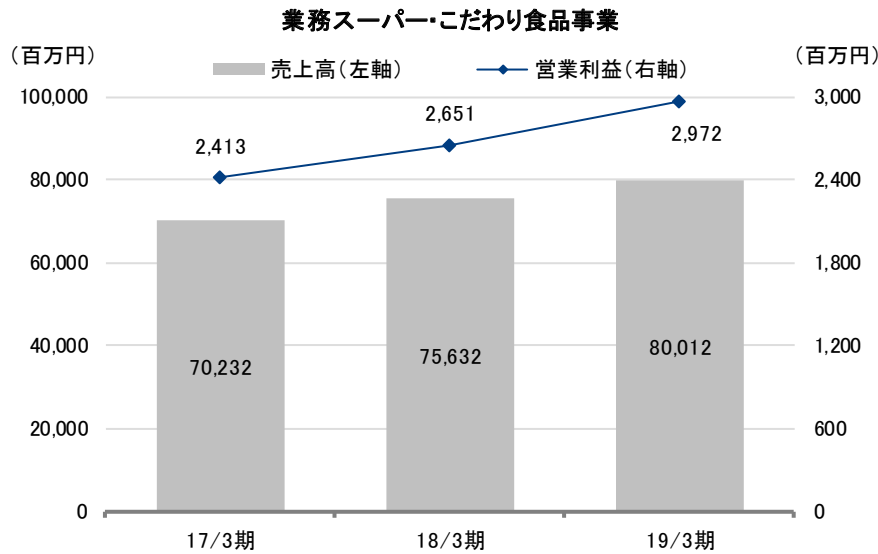
※ 出所：（一社）日本スーパーマーケット協会。

G-7 ミートテラバヤシの売上高は前期比 4.6% 増、経常利益は同 19.9% 増と好調に推移した。「テラバヤシ」の出店状況は、埼玉県に 1 店舗（浦和花月店）、東京都に 1 店舗（東久留米店）オープンし、埼玉県で 2 店舗（北本店、川越店）移転オープン、2 店舗の退店を実施し、期末店舗数は前期末比横ばいの 103 店舗となった。精肉需要の拡大と「業務スーパー」との同時出店効果が利益率の上昇要因となった。

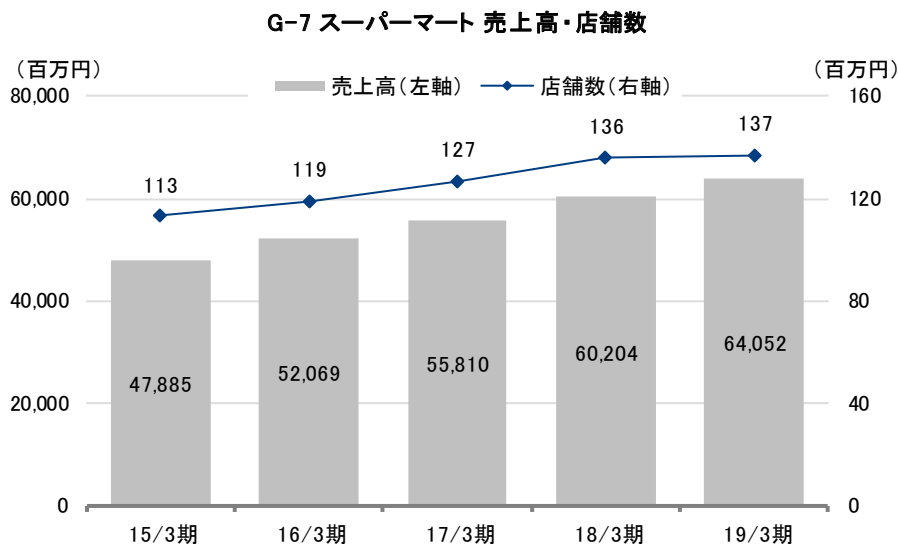
G7 ジャパンフードサービスの業績は、売上高で前期比 3.4% 増、経常利益も若干の増益となった。全国各地の厳選した付加価値の高い商材の発掘等により、こだわり食品の販売が堅調に推移した。

G-7ホールディングス | 2019年5月31日(金)  
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

## 業績動向



出所：会社資料よりフィスコ作成



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 32.8% 減の 4,527 百万円、営業利益は 41 百万円（前期は 108 百万円の損失）と 2 期ぶりに黒字転換した。農産物直売所「めぐみの郷」を運営する G7 アグリジャパンの業績が改善したほか、海外事業の整理を進めたことなどが収益改善要因となった。

「めぐみの郷」については、2018 年 4 月より買取販売方式から委託販売方式に変更したことにより、見かけ上の売上高は減少したものの、前期まで収益悪化要因となっていた商品廃棄ロスがなくなったことや不採算店舗を整理したことにより、利益面では黒字転換した。店舗数は前期末比 3 店舗減の 19 店舗となった。

G-7ホールディングス | 2019年5月31日(金)  
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

業績動向

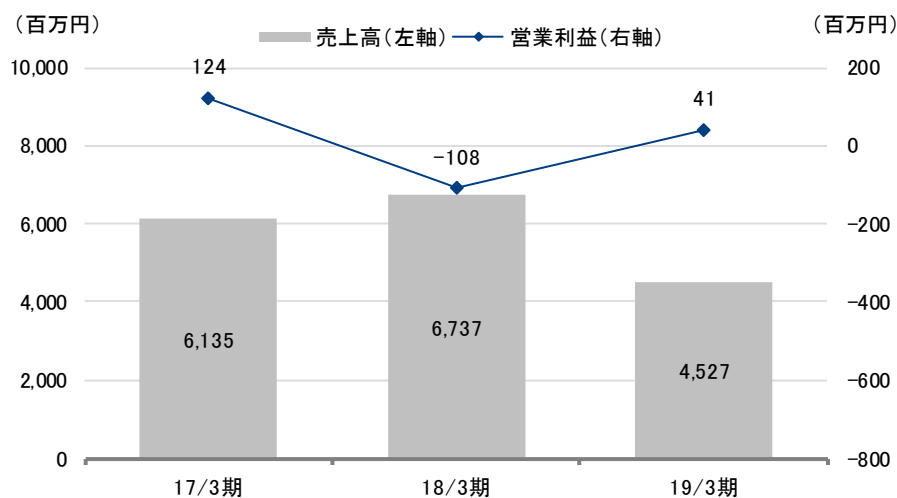
また、レストラン・スイーツ事業では、2019年3月期から新たに開始したステーキチェーン店「いきなり！ステーキ」を兵庫県に4店舗、千葉県に1店舗、大阪府に1店舗出店した。店舗ごとに集客力にばらつきがあるものの、月次ベースで黒字化している店舗も出ている。一方、食べ放題形式のレストランを含む3店舗を退店したほか、チーズケーキタルト「BAKE」、たい焼き専門店「やまや本舗」を各1店舗退店するなど不採算店舗の見直しも実施し、収益改善に取り組んだ。

コインランドリーサービス事業については、「マンマチャオ」の店舗数は5店舗と前期末比横ばいとなった。売上高は着実に増加しており、2店舗が黒字、1店舗が収支均衡水準までなっており、今後、減価償却費の減少につれてすべての店舗で黒字化が見込まれている。衣服類だけでなく布団や絨毯など自宅では洗濯しづらいものも洗濯・乾燥できることが好評を得ている。初期投資額として洗濯機・乾燥機などの購入費用約200万円となるが、売上原価が低いため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。売上高は年間600万円程度とまだ小さいため業績に与える影響は軽微だが、ストック型ビジネスとして着実な収益貢献が期待される。集金業務の効率化が課題と考えており、キャッシュレス決済システムの導入を運営本部に提案している。

「良品買館」((株)ベストバイ)「メガリサイクル王国」「リユース王国」の3ブランドで展開するリユース事業は、収益低迷が続いており、店舗数は前期末比1店舗減の4店舗となった。一方、女性向け健康体操教室「カーブス」は健康志向の高まりを背景に需要が伸びており、店舗数も前期末比2店舗増の19店舗となった。

海外事業(アグリ事業、飲食店事業)は、収益化までに時間を要するとの判断から、一旦、撤収する方針を決定した。飲食店事業については期末までにすべて退店しており、アグリ事業についてもベトナムで運営していた菊栽培事業会社の売却を進めている。現在は、マンマーのイチゴ、レタス栽培、販売事業のみを行っているが、業績への影響は軽微となっている。なお、これら事業の撤収に伴って損失額は前期比で縮小した。

その他事業



出所：会社資料よりフィスコ作成

## 収益拡大により、財務の健全性も年々向上

### 3. 財務状況と経営指標

2019年3月期末の総資産は前期末比3,096百万円増加の44,691百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は収益の拡大により現金及び預金が3,239百万円、受取手形及び売掛金が109百万円それぞれ増加した。また、固定資産は減価償却の進展により有形固定資産が754百万円減少した一方で、繰延税金資産が184百万円、投資有価証券が87百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比1,326百万円増加の25,188百万円となった。有利子負債が498百万円、未払法人税等が623百万円、賞与引当金が190百万円それぞれ増加したことによる。また、純資産合計は同1,769百万円増加の19,502百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上と配当金の支出に伴い、利益剰余金が2,121百万円増加した一方で、非支配株主持分が333百万円減少した。

経営指標を見ると、安全性を示す自己資本比率は前期末比1.9ポイント上昇の43.6%となり、有利子負債比率は同2.6ポイント低下の45.2%となるなど、収益拡大に伴って財務の健全性向上が続いている。2019年3月期は新規出店等の設備投資が少なかったこともあり、ネットキャッシュ（現金及び預金 - 有利子負債）も前期末比2,741百万円増加の5,714百万円と大きく増加している。同社は成長戦略の1つとしてM&Aを積極推進していく方針としており、そのための資金として50億円程度を年度予算として毎年組み込んでいる。現金及び預金の水準が140億円を超えていることから、M&A資金については手元キャッシュで賄えるものと思われる。

#### 貸借対照表（連結）

（単位：百万円）

	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	増減額
<b>流動資産</b>	15,018	17,111	18,542	21,089	24,575	3,486
（現金及び預金）	6,952	8,242	9,395	11,279	14,518	3,239
（商品及び製品）	5,198	5,341	5,597	5,817	5,767	-50
<b>固定資産</b>	17,321	19,042	19,076	20,505	20,115	-390
<b>総資産</b>	32,339	36,154	37,618	41,594	44,691	3,096
<b>負債合計</b>	19,934	21,971	21,960	23,861	25,188	1,326
（有利子負債）	8,458	8,342	8,426	8,306	8,804	498
<b>純資産合計</b>	12,404	14,183	15,658	17,732	19,502	1,769
<b>経営指標</b>						
<b>（安全性）</b>						
自己資本比率	38.4%	38.1%	40.8%	41.7%	43.6%	+1.9pt
有利子負債比率	68.2%	60.5%	54.9%	47.8%	45.2%	-2.6pt
ネットキャッシュ（百万円）	-1,506	-100	969	2,973	5,714	2,741
<b>（収益性）</b>						
ROE（自己資本当期純利益率）	10.6%	14.3%	14.3%	16.2%	16.5%	+0.3pt
ROA（総資産経常利益率）	7.8%	9.4%	11.0%	11.5%	11.6%	+0.1pt
売上高営業利益率	2.6%	2.9%	3.5%	3.6%	4.1%	+0.5pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 新規出店の拡大により 2020年3月期は2ケタ増収を見込む

#### 1. 2020年3月期の業績見通し

2020年3月期の連結業績は、売上高で前期比14.3%増の140,000百万円、営業利益で同5.6%増の5,300百万円、経常利益で同9.6%増の5,500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同10.2%増の3,350百万円を見込む。2020年3月期は国内で35店舗の出店を計画しており、店舗数の拡大によって2ケタ増収となるが、出店費用や立ち上げに伴う人件費増などにより利益率は低下する。前期と同様に出店が進まず、売上高が計画を下回るリスクはあるものの、利益面では不採算店舗の削減や店舗当たりの在庫コントロール、経費コントロール、粗利益率アップ、従業員1人当たり生産性向上に取り組むことで、会社計画を着実にクリアしていく方針となっている。

#### 2020年3月期業績見通し (連結)

(単位：百万円)

	19/3期		20/3期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	122,502	-	140,000	-	14.3%
営業利益	5,017	4.1%	5,300	3.8%	5.6%
経常利益	5,019	4.1%	5,500	3.9%	9.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,041	2.5%	3,350	2.4%	10.2%
1株当たり当期純利益(円)	251.12		276.62		

出所：決算短信よりフィスコ作成

店舗別の出店計画を見ると、「業務スーパー」「テラバヤシ」で各11店舗、「いきなり!ステーキ」5店舗、「めぐみの郷」3店舗、「オートバックス」「カーブス」で各2店舗、「バイクワールド」1店舗となっている。このうち、「業務スーパー」は6月に3店舗(関東2店舗、九州1店舗)出店が決まっており、「テラバヤシ」は4月に1店舗出店(福島県)、6月に1店舗出店が確定、「オートバックス」は1店舗、「めぐみの郷」は3店舗の出店が確定している。出店拡大に対応するため人材採用も積極的に行っており、グループの新卒社員数は115名と前年比で24名増加した。中途採用についても100人程度を予定している。

**G-7ホールディングス** | 2019年5月31日(金)  
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

今後の見通し

**国内期末店舗数と出店・退店数**

店舗名	18/3 期末 店舗数	19/3 期		19/3 期末 店舗数	20/3 期 出店計画	20/3 期末 店舗数 (予)
		出店数	退店数			
オートボックス	68		2	66	2	68
オートボックスエクスプレス	7			7		7
バイクワールド	12			12	1	13
業務スーパー	136	5	4	137	11	148
テラバヤシ	103	3	3	103	11	114
激安スーパーめぐみのさと	3		2	1		1
Green's K	2		1	1		1
めぐみの郷	22		3	19	3	22
いきなり!ステーキ	-	6		6	5	11
七つの壺	2		1	1		1
BAKE	4	1	2	3		3
たい焼専門店やまや本舗	4		1	3		3
クロッカンスシューザクザク	1	1	1	1		1
R I N G O	1			1		1
鉄板ピュッフェ	2		2	0		0
食べ放題レストランめぐみのさと	1		1	0		0
マンマチャオ	5			5		5
メガリサイクル王国	1			1		1
リユース王国	3		2	1		1
良品賞館	1	2	1	2		2
カーブス	17	2		19	2	21
ステップゴルフ	3			3		3
ダイソー	2			2		2
合計	400	20	25	394	35	429

出所：会社資料よりフィスコ作成

## すべての事業セグメントで増収増益となる見通し

### 2. 事業セグメント別見通し

#### (1) オートボックス・車関連事業

オートボックス・車関連事業のうち、主力のG-7・オート・サービスは売上高で前期比9%増の353億円と6期ぶりに過去最高を更新する見通し。SNSを活用した集客施策（新商品情報やバーゲンセール情報の配信、車検サービスの予約状況確認等）や、売り場の再構築による商品回転率の向上、付加価値の高い消耗品及びサービス（車検、钣金・塗装）の拡販などに注力していくことで、不採算店舗の削減を進めて収益拡大を図る。また、新たな取り組みとして自動車販売店でカーシェアリングサービスの導入も検討しているようだ。

## 今後の見通し

「バイクワールド」は引き続き収益性を重視した店舗運営に取り組み、黒字の定着を図っていくほか、新たに1店舗の出店を計画している。海外ではマレーシア4店舗のうち、黒字化した「バイクワールド」に続いて、「オートボックス」1店舗の黒字化を目指す。G-7.Crown Tradingは輸出先を東南アジアだけでなくアフリカや米国などにも広げており、売上高で前期比2倍の50億円を目標としている。利益率は1～2%と低いものの取扱台数の拡大により収益を拡大していく。

**(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うち、「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期比12%増と2ケタ増収を見込んでいる。前述したように11店舗の新規出店を計画しており、既存店の増収に新店効果加わる格好となる。従来は居抜き物件を対象に出店を進めてきたが、2020年3月期は新築での出店も計画している。新規出店の状況にもよるが、計画どおりの出店が進めば関連費用の増加により利益率は若干低下することになる。2019年は10月に消費増税が予定されており、良質な商品をベストプライスで提供する「業務スーパー」の強みがより発揮される年になると弊社では見ており、2020年3月期も増収増益が続くものと予想される。

G-7ミートテラバヤシについても、「業務スーパー」との同時出店を含めて11店舗の出店を計画しており、新店効果により2ケタ増収が見込まれる。また、G7ジャパンフードサービスについても、こだわり食品事業を中心に堅調な収益成長が見込まれる。

**(3) その他事業**

その他事業に関しても増収増益となる見通し。「めぐみの郷」は「業務スーパー」との同時出店も含めて新たに3店舗の出店を計画している。委託販売方式に切り替えたため廃棄ロスのリスクもなく、安定した収益が見込まれる。また、飲食店事業については「いきなり！ステーキ」を5店舗出店する計画となっている。2018年以降、出店過多で勢いにかげりが見え始めているが、商圈の状況も見ながら収益化が見込めるエリアで出店を進めていくことになる。そのほか、女性専用健康体操教室「カーブス」を2店舗出店する計画となっている。スイーツ事業やリユース事業については出退店の計画はなく、店舗当たりの収益改善に取り組む1年となる。

## ■ 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、経常利益70億円を目指す

#### 1. 中期経営計画

現在、2021年3月期を最終年度とする5ヶ年の中期経営計画が進行中で、最終年度の業績目標値として連結売上高1,700億円、経常利益70億円を掲げている。2019年3月期の実績からは、売上高で約475億円、経常利益で約20億円上積みする必要がある。売上高についてはM&A効果で約300億円を見込んでおり、残りを既存事業の拡大で達成していくことになる。



G-7ホールディングス | 2019年5月31日(金)  
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

中長期の成長戦略

業態別売上高で見ると、主力のオートボックス事業については2019年3月期の325億円から545億円を目標としている。同数値を達成するためには国内市場でグループ他社のM&Aが必要となるが、現状ではやや難しい状況のようで、周辺領域も含めた格好での達成を目指して行くことになりそうだ。もう1つの主力事業である業務スーパー事業については、2019年3月期の640億円から750億円の達成を目指している。こちらについては出店が順調に進めば射程圏内にあると言えます、状況次第では上振れする可能性もある。一方で海外事業については一部事業を除いて一旦、リセットしたため目標の45億円は厳しい。このため、中期経営計画の達成に向けては今後のM&Aの状況次第となる。

事業戦略について見ると、既存事業に関しては時流に合わせてビジネスモデルを進化させると同時に、消費者の利便性なども考慮しながら、来店客数や客当たり単価のアップに取り組んでいく。出店戦略では成長が見込めるマーケットで、立地条件の良い場所に年間30～40店舗ペースで出店していくことを基本方針としている。

M&Aについては既存事業やその周辺領域だけでなく、人材サービス等の新規事業への進出についても検討しており、現在、候補案件の探索・精査を「成長戦略推進室」で進めている。「成長戦略推進室」は2016年4月より新たに設置された部署で、スタートアップ企業への出資も含めたM&A関連業務をメインに新事業・新業態の探索、新規出店候補物件の情報収集、経験豊富な人材獲得のための情報収集などを行っている。現在、やや滞っている新規出店やM&A等の取り組みを「成長戦略推進室」を通じて加速化していく考えだ。

現状、中期経営計画の達成に向けてはプラス、マイナス両面あるものの、引き続き既存事業における収益力強化と店舗展開による成長拡大、並びに新規事業や新業態開発、M&Aを積極的に推進していくことで、目標達成を目指す方針に変わりはない。今後の課題としては、年間30～40店舗の出店ペースを維持できるだけの人材の確保及び育成となる。このため、同社は今後、東南アジアからの技能実習生の受け入れを増やしていくほか、専門的スキル（企画開発やコンサルタント、整備士や検査員、仕入れバイヤー等）を持ったシニア人材や女性など幅広い人材を活用していくため、定時勤務にとらわれず自由な勤務形態を選択できる働き方改革にも着手している。

特に、2019年4月に外国人労働者の受け入れ拡大を目的とした改正出入国管理法が施行されたことを受け、東南アジアからの技能実習生の受け入れを増やしていく方針となっている。主にオートボックス事業において、フィリピンから現地大学の卒業生を年間数名受け入れるほか、カンボジアからの受け入れも開始する。今後はベトナムやスリランカ、ネパールなどからの受け入れも予定しており、店舗での人材不足を解消していく方針だ。

## 中長期の成長戦略

## 業態別連結売上高目標 (2021年3月期)



出所：会社ホームページより掲載

## 中期事業計画の事業戦略

**1. 組織力と人間力の強化**

グループ内の意思統一を図るため、企業間のヒト、モノ、カネのコラボを強化し、成長させる。また、命令系統の統一を図り、個々の社員の評価基準を明確にし、人間力の向上を目指す。

**2. 新規事業、新業態開発の成長戦略室の新設**

スイーツ事業等の更なる展開、国内外で新規・新規業態を展開していく。

**3. 創業者塾・NC (ネクスト・キャビネット) 養成塾を開講**

世代交代を見据え開講した役員・経営者養成講座にて、創業者・現役員また外部講師を招いて、経営の知識を身につけさせ、グループの将来を担える人材を養成する。

**4. M&A の推進**

国内外での取組みを強化し、範囲内で投資を実行する。

**5. 立地開発の強化**

年間 30 ~ 40 店舗出店できるよう、密な市場調査と投資効率を考慮した出店に取り組む。

**6. アジア、アセアンにおける海外事業の強化**

- ・ 東南アジアからの人材確保。現地学校法人と契約し、学生を技能実習生として受入れていく。
- ・ 既存事業の拡大を推進する。

**7. 働き方改革**

シニア (60 ~ 80 歳) や女性の採用を強化する。従来の定時勤務にとらわれず、自由な勤務時間時間を選択できる働き方の採用に挑戦する。

出所：会社資料よりフィスコ作成

## 長期ビジョンとして「100年先も成長し続ける企業」を目指す

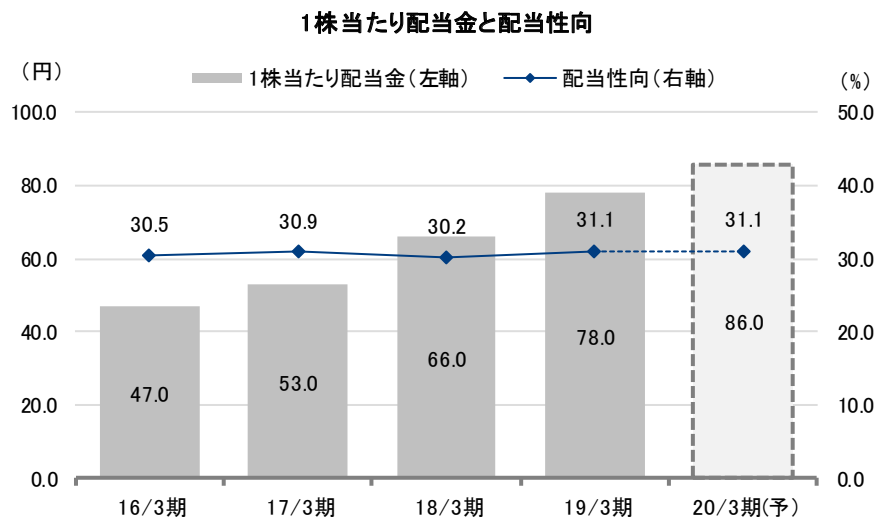
### 2. 長期ビジョン

同社は長期ビジョンとして、「100年先も成長し続ける企業」を掲げ、創立100周年目となる2075年度に売上高7,000億円、経常利益300億円を目標として掲げている。同ビジョンを実現するため、次代の経営者育成を目的とした「創業者塾」を2018年4月より立ち上げている。「創業者塾」では、グループ子会社の新社長や新役員など40～50歳の次世代経営者18名を対象に、創業者が自ら経験してきた体験談や考え方など経営者としての在り方を教育していくもので、毎月開催している。現在、大半のグループ会社の社長は40代の若手に切り替わっており、2020年までにはすべてのグループ会社の社長・役員の若返りを実現していく方針となっている。また、新規事業・新業態の開発・掘り起し、M&Aのほか海外事業についても体制が整い次第、再度進出を狙っている。経済成長率の高いアジア・ASEANに事業展開していくことで、長期的にグローバル企業として成長していくことを目標としている。

## ■ 株主還元策

### 配当性向 30% を目安に増配を継続中

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30%程度を目安としているようで、2020年3月期の1株当たり配当金も前期比8.0円増配の86.0円と5期連続の増配を予定している。2019年5月14日の株価2,599円を基準とした年間配当利回りは3.3%となる。



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