

|| 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 11 月 29 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. 2020 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要 | 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 | 02 |
| ■ 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. その他事業 | 04 |
| ■ 業績動向 | 05 |
| 1. 2020 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 | 10 |
| ■ 今後の見通し | 11 |
| 1. 2020 年 3 月期の業績見通し | 11 |
| 2. 事業セグメント別見通し | 13 |
| ■ 中長期の成長戦略 | 15 |
| 1. 中期経営計画 | 15 |
| 2. 長期ビジョン | 17 |
| ■ 株主還元策 | 18 |

■ 要約

オートバックス、業務スーパーがそろって好調、M&A 交渉も前進

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。アグリ事業や食品加工・卸売事業、レストラン事業、アジアを中心とする海外事業等にも展開し、M&Aによる成長戦略を推進中。

1. 2020 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2020 年 3 月期第 2 四半期累計（2019 年 4 月 -9 月）の連結業績は、売上高で前年同期比 8.6% 増の 64,261 百万円、経常利益で同 65.5% 増の 3,182 百万円となり、半期ベースで連続過去最高を更新した。消費増税前の駆け込み需要もあって主力の「オートバックス」、「業務スーパー」事業がそろって好調に推移し、全体の業績をけん引した。特に、「オートバックス」ではタイヤやドライブレコーダーの販売が急増し、既存店売上高で前年同期比 12.0% 増となった。「業務スーパー」についてもタピオカブーム等もあって既存店売上高で同 9.6% 増と高い伸びを記録した。2019 年 9 月末時点の国内グループ店舗数は前期末比で 12 店舗増（出店 13 店舗、退店 1 店舗）の 406 店舗となり、赤字店舗の収益改善が進んだことも増益に寄与した。なお、新規業態として貴金属やブランド品等のリサイクルショップ「キングラム」を 2019 年 9 月に 1 店舗オープンしている。

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 百万円と期初計画を据え置いた。消費増税後の反動減があることを考慮すると売上高についてはやや下振れする可能性があるものの、利益ベースでの達成は可能と見られ、過去最高業績を連続更新する見通しだ。「オートバックス事業」ではドライブレコーダーの販売好調が続いており、「業務スーパー」は低価格志向の強まりから下期も堅調な販売が予想されるためだ。なお、下期の新規出店として「オートバックス」事業で 2 店舗、「業務スーパー」事業で 11 店舗、その他業態で 22 店舗を計画しているため、利益率に関しては出店費用や人件費増により上期に比べて低下する可能性がある。

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。既存事業の成長に加えて、M&A を推進していくことで計画の達成を目指していく考えで、現在、交渉を進めている段階にある。ターゲットはクルマ関連事業のほか、食品スーパー等の既存事業と関連性が高い分野となり、2020 年 3 月期中の契約締結を目指しており、今後の動向が注目される。なお、M&A 資金については手元キャッシュで賅う方針である。

要約

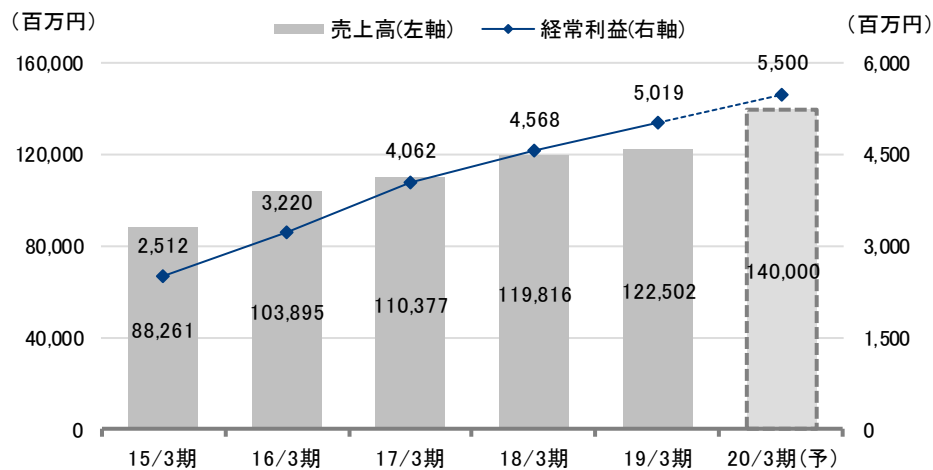
4. 株主還元策

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。

Key Points

- ・ オートボックス・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
- ・ 消費増税前の駆け込み需要もあって「オートボックス」「業務スーパー」事業がそろって過去最高業績を更新
- ・ 2021年3月期の売上高1,700億円を目指すべく、M&A案件の交渉を進める

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

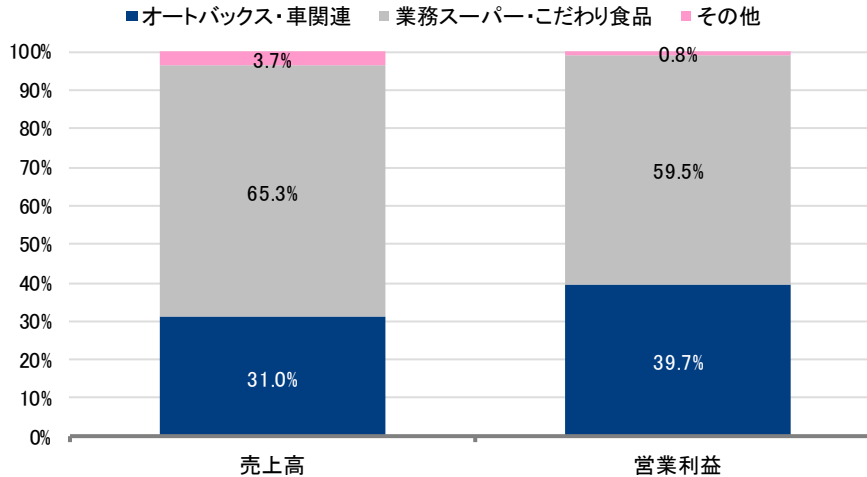
事業概要

オートボックス・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、オートボックス・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、オートボックス・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、また、利益ベースでもそれぞれ39.7%、59.5%を占め両事業で全体の90%以上となっている。

事業概要

事業セグメント別構成比(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9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店舗、オートボックスエクスプレス7店舗)、マレーシア2店舗(オートボックス2店舗)で、オートボックスグループ(国内586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9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、2017年に子会社化した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 9 月末時点の店舗数は 139 店舗と業務スーパーグループ(840 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 9 月末時点で 105 店舗出店している。店舗の約 9 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しているほか、食品の PB 商品開発、製造販売、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(オートボックス・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 9 月末時点で 24 店舗を関西圏、首都圏に出店している。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)エムアイエス)をオートボックス店舗敷地内に出店しており、2019 年 9 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 8 店舗を出店している。スイーツ事業ではたい焼き専門店「やまや本舗」((株)やまや鯛焼き本舗)を 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。チーズタルト「BAKE CHEESE TART」((株)BAKE)については 2019 年 9 月末で 2 店舗を出店しているが、2020 年 3 月期中に撤退する予定となっている。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 20 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 5 店舗(メガリサイクル王国 1 店舗、リユース王国 1 店舗、良品買館 2 店舗、キングラム 1 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。

事業概要

なお、海外事業（オートボックス・バイクワールド事業を除く）については、台湾で「いきなり！ステーキ」を 1 店舗出店しており、ミャンマーで小規模ながら運営していたアグリ事業（農園運営）やカンボジアでの自動車販売事業については撤退している。

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・中古車の輸出販売 |
| 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、卸売販売、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

2020 年 3 月期第 2 四半期累計の経常利益は前年同期比 65.5% 増と大幅増益に

1. 2020 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2020 年 3 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 8.6% 増の 64,261 百万円、営業利益が同 58.8% 増の 3,085 百万円、経常利益が同 65.5% 増の 3,182 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 75.0% 増の 2,092 百万円となり、半期ベースでの過去最高業績を連続で更新した。主力の「オートボックス」、「業務スーパー」事業が好調に推移し、業績のけん引役となった。また、経費コントロールに努めたことや不採算店舗の減少並びに収支改善が進んだことも増益要因となっている。

会社計画は開示していないが、売上高については新規出店が遅れ気味となっていることもあって計画比でやや下回ったが、利益面では「オートボックス」で採算の良いタイヤの販売が大きく伸びたこと、「業務スーパー」の既存店売上が想定以上に好調だったことから、計画を上回ったものと見られる。なお、グループの国内店舗数は前期末比 12 店舗増の 406 店舗（出店 13 店舗、退店 1 店舗）となった。

業績動向

2020年3月期第2四半期累計業績(連結)

(単位:百万円)

| | 19/3期2Q累計 | | 20/3期2Q累計 | | 前年同期比 |
|----------------------|-----------|-------|-----------|-------|-------|
| | 実績 | 対売上比 | 実績 | 対売上比 | |
| 売上高 | 59,145 | - | 64,261 | - | 8.6% |
| 売上原価 | 43,948 | 74.3% | 47,532 | 74.0% | 8.2% |
| 販管費 | 13,253 | 22.4% | 13,643 | 21.2% | 2.9% |
| 営業利益 | 1,943 | 3.3% | 3,085 | 4.8% | 58.8% |
| 経常利益 | 1,923 | 3.3% | 3,182 | 5.0% | 65.5% |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 1,195 | 2.0% | 2,092 | 3.3% | 75.0% |

出所:決算短信よりフィスコ作成

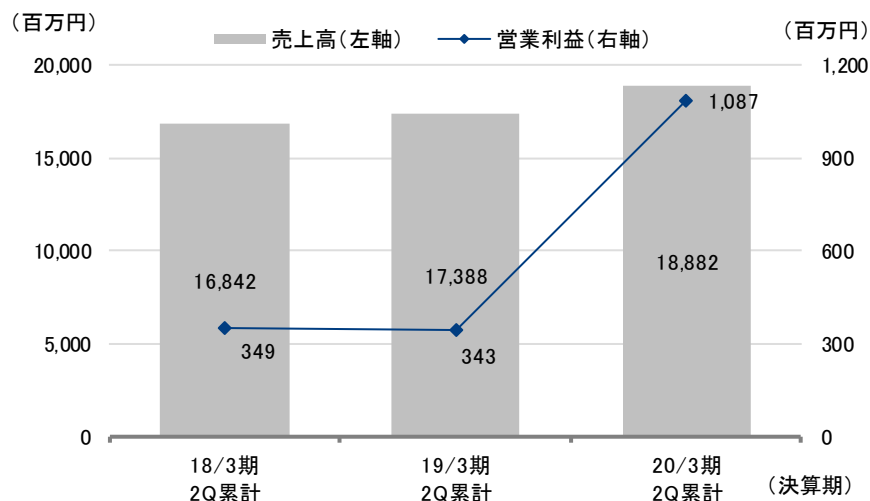
消費増税前の駆け込み需要もあって 「オートボックス」「業務スーパー」事業がそろって過去最高業績を更新

2. 事業セグメント別動向

(1) オートボックス・車関連事業

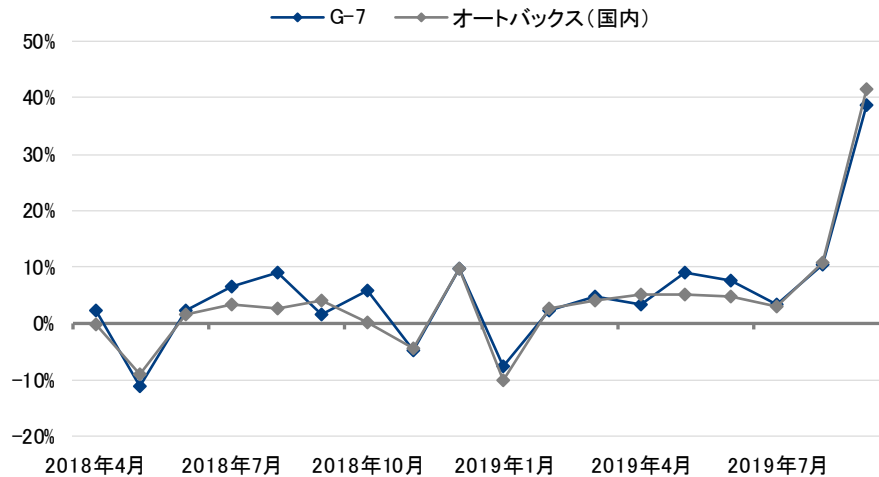
オートボックス・車関連事業の売上高は前年同期比8.6%増の18,882百万円、営業利益は同216.9%増の1,087百万円となった。このうち、国内の「オートボックス」を中心に事業展開するG-7・オート・サービスの売上高は前年同期比10.1%増、経常利益は同255.0%増と大幅増収増益となり、半期ベースで過去最高業績を更新した。2020年3月期第2四半期累計期間における新規出店及び退店はなく、第2四半期末の店舗数は73店舗(前年同期末比1店舗減)となっている。

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

**オートバックス既存店売上高伸び率
 (前年同月比)**


出所：会社資料よりフィスコ作成

「オートバックス」の既存店売上高(国内)は前年同期比 12.0% 増となり、オートバックスグループ(国内既存店)の増収率 11.4% 増を若干上回るなど、グループ全体を上回る伸びを達成した。主要カテゴリー別の売上動向を見ると、タイヤが前年同期比 20.1% 増、カー AV が同 28.4% 増と大きく伸長した。タイヤ販売は 10 月からの値上げ告知や消費増税前の駆け込み需要により、9 月の売上が前年同月比 5 倍増と急増した。また、カー AV は安全運転意識の高まりや煽り運転事件の影響もあって、バックカメラ付きドライブレコーダーの販売が好調に推移し、増収要因となった。そのほか、消耗品であるオイルが同 4.2% 増、バッテリーが同 4.5% 増と堅調に推移したほか、付加価値の高いサービス部門(車検・整備)も店舗での接客力向上に努めたこと等により同 9.8% 増となるなどすべてのカテゴリーが増収となった。利益面では、採算の良いタイヤ販売やサービス部門が好調だったことが大幅増収要因となった。

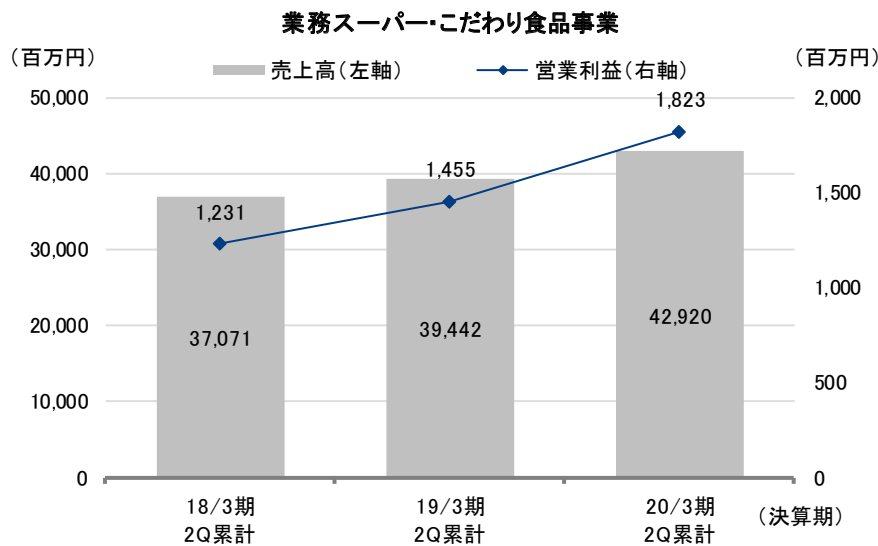
2019 年 3 月期に黒字転換した G-7 バイクワールドは若干の増収増益となった。国内バイク市場の低迷が続くなか、商品ラインナップの売れ筋商品への絞り込みによる粗利益率の改善や経費コントロールに継続して取り組んでいることが奏効している。「バイクワールド」の店舗数は 12 店舗と前年同期末比横ばいで推移している。

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。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おり、マレーシアは前年同期比 2.2% 増、タイは同 10% 増だった。利益面では、マレーシアの「バイクワールド」2 店舗が既に黒字化しているが、「オートバックス」やタイの「バイクワールド」についてはまだ赤字となっている。また、G-7.Crown Trading については減収減益となった。主な輸出先であったマレーシア向けが 2018 年の政権交代以降、輸入規制が導入されたことにより落ち込みが続いているほか、仕入チャネルが減少したことも減収要因となっている。

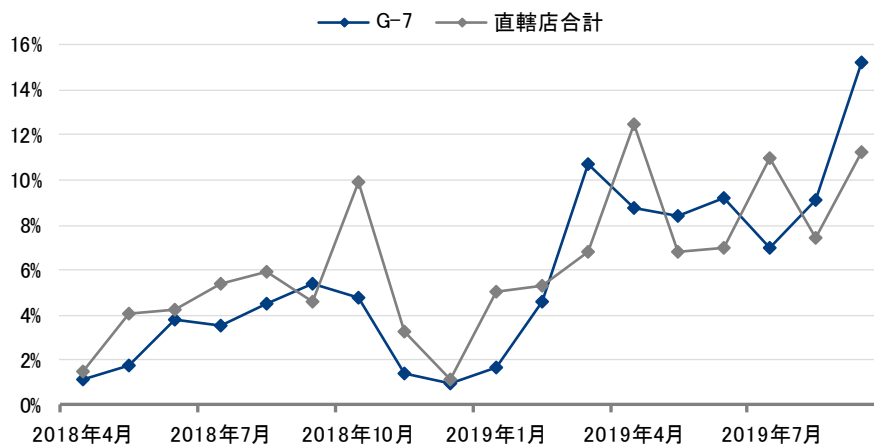
業績動向

(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 8.8% 増の 42,920 百万円、営業利益は同 25.3% 増の 1,823 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年同期比 10.5% 増、経常利益が同 26.0% 増と半期ペースで過去最高を連続更新し、収益拡大のけん引役となった。「業務スーパー」の出店状況は東京都、神奈川県に各 1 店舗を新規出店し、2020 年 3 月期第 2 四半期末における店舗数は 139 店舗（前年同期末比 3 店舗増）となっている。通期の新規出店計画 11 店舗に対して、出店ペースがやや遅れ気味となっているものの、既存店舗の売上高がタピオカブーム等による客数増もあって前年同期比 9.6% 増と好調に推移した。店舗当たり収益率も増収効果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で向上した。



出所：会社資料よりフィスコ作成

**業務スーパー既存店売上高伸び率
 (前年同月比)**


出所：会社資料よりフィスコ作成

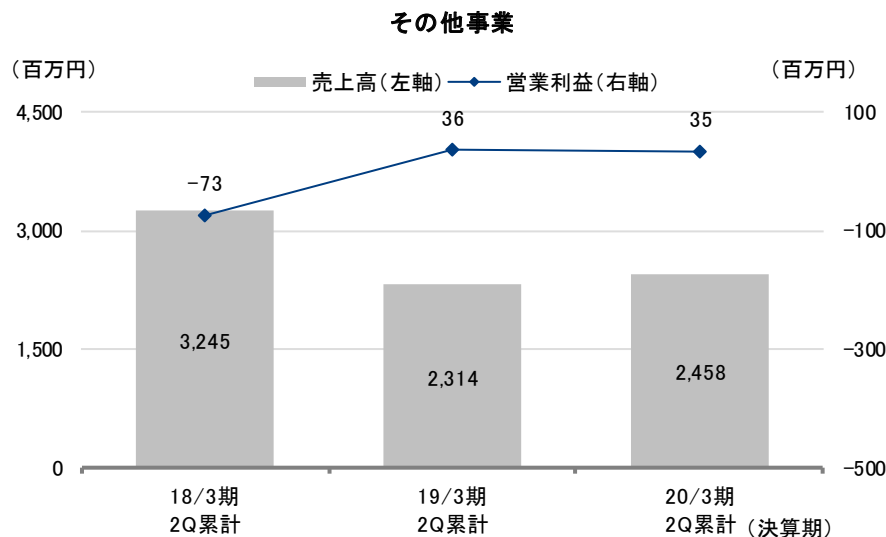
G-7 ホールディングス | 2019年11月29日(金)
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

業績動向

また、精肉販売のG-7 ミートテラバヤシも売上高で前年同期比6.1%増、経常利益で同31.9%増と好調に推移した。「テラバヤシ」の出店状況は福島県、東京都に各1店舗出店し（うち、東京都は業務スーパーと同時出店）、2020年3月期第2四半期末における店舗数は105店舗（前年同期末比2店舗増）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ている。一方、G7 ジャパンフードサービスのうち、食品加工、卸売事業は減収減益に転じた。こだわり食品の販売減少が主因となっている。

(3) その他事業

その他事業の売上高は前年同期比6.2%増の2,458百万円、営業利益は同3.3%減の35百万円となった。農産物直売所「めぐみの郷」を運営するG7 アグリジャパンは前年同期に自然災害等により高騰していた野菜価格が落ち着きを取り戻したことから減収となったものの、不採算店舗の収益改善等により増益となった。「めぐみの郷」の出店状況は、大阪府に4店舗、東京都に1店舗を新規出店し、2020年3月期第2四半期末の店舗数は24店舗（前年同期末比3店舗増）となった。



出所：会社資料よりフィスコ作成

また、レストラン事業では、2019年3月期から開始したステーキチェーン店「いきなり！ステーキ」を大阪府に2店舗出店し、2020年3月期第2四半期末で8店舗（前年同期末比6店舗増）となっている。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する店舗も出ている。一方、スイーツ事業については新規出店がなく、チーズタルト「BAKE」を1店舗退店した。

「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、収益低迷が続いている。このため、新業態として貴金属やブランド品等のリサイクルショップ「キングラム」(ベストバイ)を新たに兵庫県に1店舗出店した。良質なリユース品を「キングラム」で仕入れ、「良品買館」等に卸すことでリユース事業全体の売上の底上げを図り、黒字化を目指していく。リユースショップの店舗数は「キングラム」を含めて5店舗となる。

業績動向

コインランドリーサービス事業の「マンマチャオ」は、店舗数が5店舗と横ばいで推移しており、2店舗が黒字、2店舗が収支均衡、1店舗が赤字と徐々に良化してきており、今後、減価償却費の減少が進むにつれてすべての店舗で黒字化が見込まれる。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。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会員入会数が伸びており、店舗数も20店舗（前年同期末比2店舗増）に拡大した。海外事業（アグリ事業、飲食店事業）は、ミャンマーのアグリ事業やカンボジアの自動車販売事業を撤退し、現在は、台湾に出店した「いきなり！ステーキ」1店舗のみとなっている。

収益拡大により、財務基盤の拡充が進む

3. 財務状況と経営指標

2020年3月期末の総資産は前期末比240百万円増加の44,931百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は現金及び預金が498百万円減少した一方で、受取手形及び売掛金が379百万円、商品及び製品が251百万円それぞれ増加した。また、固定資産は敷金及び保証金が112百万円、投資有価証券が86百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比1,365百万円減少の23,822百万円となった。有利子負債が553百万円減少したほか、未払法人税等が597百万円、賞与引当金が297百万円それぞれ減少した。また、純資産合計は同1,606百万円増加の21,108百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益の計上と配当金の支出に伴い、利益剰余金が1,569百万円増加した。

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3.3ポイント上昇の46.9%となり、有利子負債比率は同6.1ポイント低下の39.1%となるなど、収益拡大に伴って財務体質の改善が進んだと言える。ネットキャッシュ（現金及び預金 - 有利子負債）も前期末とほぼ同水準の5,769百万円となっている。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は140億円と潤沢にあり、M&A資金については手元キャッシュで賄うものと思われる。

業績動向

貸借対照表 (連結)

(単位：百万円)

| | 16/3 期 | 17/3 期 | 18/3 期 | 19/3 期 | 20/3 期 2Q | 増減額 |
|----------|--------|--------|--------|--------|-----------|--------|
| 流動資産 | 17,111 | 18,542 | 21,089 | 24,575 | 24,542 | -33 |
| (現金及び預金) | 8,242 | 9,395 | 11,279 | 14,518 | 14,020 | -498 |
| (商品及び製品) | 5,341 | 5,597 | 5,817 | 5,767 | 6,018 | 251 |
| 固定資産 | 19,042 | 19,076 | 20,505 | 20,115 | 20,389 | 274 |
| 総資産 | 36,154 | 37,618 | 41,594 | 44,691 | 44,931 | 240 |
| 負債合計 | 21,971 | 21,960 | 23,861 | 25,188 | 23,822 | -1,365 |
| (有利子負債) | 8,342 | 8,426 | 8,306 | 8,804 | 8,251 | -553 |
| 純資産 | 14,183 | 15,658 | 17,732 | 19,502 | 21,108 | 1,606 |
| 経営指標 | | | | | | |
| (安全性) | | | | | | |
| 自己資本比率 | 38.1% | 40.8% | 41.7% | 43.6% | 46.9% | |
| 有利子負債比率 | 60.5% | 54.9% | 47.8% | 45.2% | 39.1% | |
| ネットキャッシュ | -100 | 969 | 2,973 | 5,714 | 5,769 | |

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

消費増税後の反動減を吸収し、 2020年3月期も連続最高益更新を目指す

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3,350百万円と期初計画を据え置いた。第2四半期までの通期計画に対する進捗率は売上高で45.9%、営業利益で58.2%と過去3年間の平均(売上高48.0%、営業利益37.8%)を上回っているが、2020年3月期は「オートボックス」で消費増税前の駆け込み需要が9月にあり、10月以降はその反動減が懸念されること、四半期業績のピークは例年、スノータイヤの需要が見込まれる第3四半期となり、天候状況次第で販売状況も変動するリスクがあること、グループ全体の新規出店が上期13店舗に対して下期35店舗と意欲的な計画を立てていることなどから、売上高についてはこれらの状況次第で計画を下回る可能性もある。ただ、利益ベースでは第2四半期までの進捗率が高いことや、下期も引き続き店舗当たり収益力の向上(接客力の向上や在庫・経費コントロール等)に取り組んでいくことから、計画を達成する可能性は高いと弊社では見ている。

G-7 ホールディングス | 2019年11月29日(金)
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

今後の見通し

2020年3月期業績見通し(連結)

(単位:百万円)

| | 19/3期 | | 20/3期 | | 前期比 | 2Q進捗率 |
|---------------------|---------|------|---------|------|-------|-------|
| | 実績 | 対売上比 | 会社計画 | 対売上比 | | |
| 売上高 | 122,502 | - | 140,000 | - | 14.3% | 45.9% |
| 営業利益 | 5,017 | 4.1% | 5,300 | 3.8% | 5.6% | 58.2% |
| 経常利益 | 5,019 | 4.1% | 5,500 | 3.9% | 9.6% | 57.9% |
| 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% | 62.4% |
| 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

2020年3月期下期の店舗別出店計画を見ると、「業務スーパー」「テラバヤシ」で各11店舗、「めぐみの郷」で3店舗、「オートボックス」で2店舗、「いきなり!ステーキ」5店舗、「カーブス」2店舗等と合計で35店舗の新規出店を行う計画となっている。

国内期末店舗数と出店・退店数

| 店舗名 | 19/3期末 店舗数 | 20/3期上期 | | 20/3期2Q末 店舗数 | 20/3期下期 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 | 66 | | | 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 | | 13 |
| 業務スーパー | 137 | 2 | | 139 | 11 | 150 |
| テラバヤシ | 103 | 2 | | 105 | 11 | 116 |
| 激安スーパーめぐみのさと | 1 | | | 1 | | 1 |
| Green's K | 1 | | | 1 | | 1 |
| めぐみの郷 | 19 | 5 | | 24 | 3 | 27 |
| いきなり!ステーキ | 6 | 2 | | 8 | 5 | 13 |
| 七つの壺 | 1 | | | 1 | | 1 |
| BAKE | 3 | | 1 | 2 | | 2 |
| たい焼専門店やまや本舗 | 3 | | | 3 | | 3 |
| クロックンシューザクザク | 1 | | | 1 | | 1 |
| R I N G O | 1 | | | 1 | | 1 |
| 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 | 1 | | | 1 | | 1 |
| 良品買館 | 2 | | | 2 | | 2 |
| キングラム(新業態) | - | 1 | | 1 | | 1 |
| カーブス | 19 | 1 | | 20 | 2 | 22 |
| ステップゴルフ | 3 | | | 3 | | 3 |
| ダイソー | 2 | | | 2 | | 2 |
| 合計 | 394 | 13 | 1 | 406 | 35 | 441 |

出所:会社資料よりフィスコ作成

今後の見通し

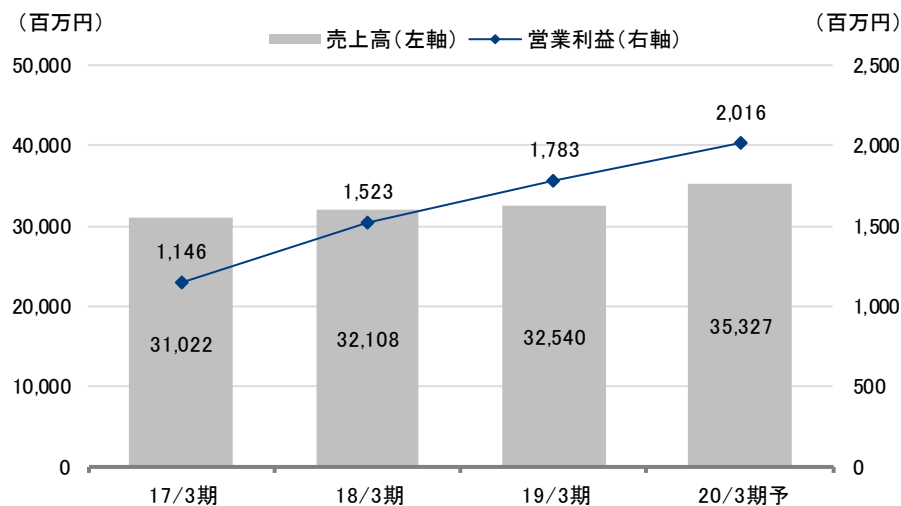
「業務スーパー」「テラバヤシ」を積極出店する

2. 事業セグメント別見通し

(1) オートバックス・車関連事業

オートバックス・車関連事業のうち、主力の G-7・オート・サービスは売上高で前期比 8.6% 増の 35,327 百万円、営業利益で同 13.1% 増の 2,016 百万円を計画している。計画を達成するためには下期に前年同期比で 7% 増収が必要となる。2020 年 3 月期第 3 四半期に駆け込み需要の反動減が想定されることを考慮すると、ハードルはやや高い印象だ。前回の消費増税時（2014 年 4 月に 5% → 8% に引き上げ）におけるオートバックス・車関連事業の四半期売上動向を見ると、増税直前期であった 2014 年 3 月期第 4 四半期に前年同期比 17.5% 増となったが、増税後の 2015 年 3 月期第 1 四半期は同 10.5% 減と急ブレーキが掛かっており、その後も売上高は消費マインドの悪化から低調が続いた。

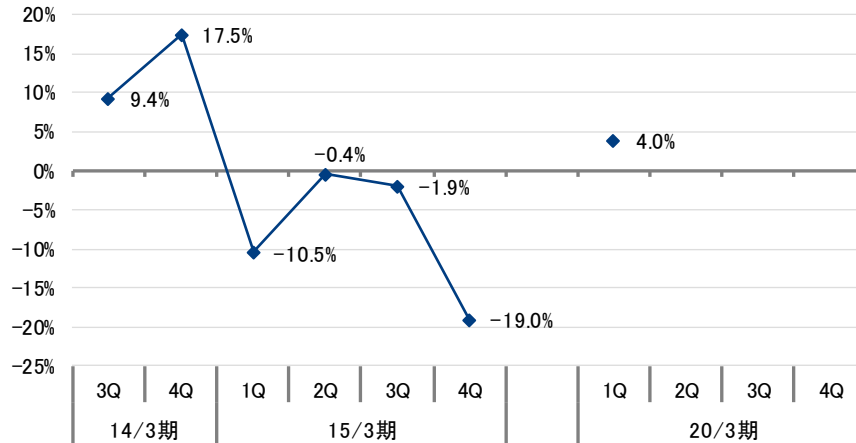
G-7・オート・サービス 業績推移



出所：会社資料よりフィスコ作成

今後の見通し

オートボックス・車関連事業売上高
 (前年同期比伸び率)



出所：会社資料よりフィスコ作成

とはいえ、今回は増税幅が2%と前回よりも小幅にとどまっていることや、冬場の天候状況によって冬用タイヤの需要が変動すること、また、2018年12月より導入されたタイヤチェーンの装着義務化の適用エリアが拡大される方向にあり、タイヤチェーンの販売増等が期待されることから、反動減の影響も小幅にとどまる可能性はある。また、利益面では第2四半期までの進捗率が約50%と計画を大きく上回っていることもあり、売上高が多少下振れたとしても計画の達成は可能と見られる。なお、「オートボックス」の新規出店として下期は2店舗を計画しており、うち1店舗は2019年10月に出店、残り1店舗も2020年2月に出店することが確定している。10月の相次ぐ台風上陸によって、千葉県の上3店舗で一時的な営業休止を強いられたが既に再開しており、業績への影響は軽微となっている。

「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方針。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広げることで、前期比2倍の50億円を売上目標に掲げていたが、仕入チャネルの減少等により小幅な増収にとどまる見込みだ。ただ、利益率が1~2%と低いため、利益面でのマイナス影響も軽微となる。

今後の見通し

(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 スーパーマーケットの売上高は前期比 12.1% 増の 71,800 百万円、営業利益は同 6.7% 増の 2,516 百万円を見込んでいる。計画を達成するためには下期に前年同期比で 14% 増収が必要となる。上期が 10.5% 増だったのでややハードルが高くなるが、下期に 11 店舗の新規出店を行うことで計画達成を目指す。既に、10 月に 3 店舗を出店したほか、12 月に 1 店舗の出店が確定している。条件にかなう出店候補地が見つければ積極的に出店していく予定となっている。下期は出店費用が膨らむこともあって、利益率が低下する見込みとなっているが、既存店の売上好調が下期も続けば計画を上回る可能性が高い。消費増税によって消費者の低価格志向が強まれば「業務スーパー」にとっては追い風になると弊社では見ている。

G-7 ミートテラバヤシについても、「業務スーパー」内の出店を中心に下期は 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。既に、10 月に 5 店舗を出店（すべて業務スーパー内）しており、今後も積極的に出店を進めていく予定だ。また、G7 ジャパンフードサービスについては、上期に低迷したこだわり食品事業の立て直しを図るべく、人的リソースをレストラン事業からシフトして営業体制の強化を図り収益回復を目指す。

(3) その他事業

その他事業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下期は新たに 3 店舗を出店しており、現在 27 店舗となっている。店舗数拡大により通期では増収増益を見込んでいる。また、レストラン事業については「いきなり！ステーキ」を下期に 5 店舗出店する計画となっているが、まだ出店候補地は確定していない。スイーツ事業は、「BAKE」2 店舗の退店を予定している。そのほか、女性専用健康体操教室「カーブス」を下期に 2 店舗出店し、リユース事業の「良品買館」1 店舗、100 円ショップの「ダイソー」1 店舗を退店する予定となっている。

■ 中長期の成長戦略

2021 年 3 月期の売上高 1,700 億円を目指すべく、M&A 案件の交渉を進める

1. 中期経営計画

同社は創業 45 周年となる 2021 年 3 月期に売上高 1,700 億円、経常利益 70 億円を目標とする中期経営計画を策定し、その達成に向けた取り組みを進めている。2020 年 3 月期の売上計画が 1,400 億円となっており、残り 300 億円が必要となるが、既存事業の拡大に加えて現在交渉を進めている M&A 案件をまとめることで、目標達成を目指していくことになる。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。

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。同様に、精肉事業についても 2019 年 3 月期の 101 億円から 125 億円の目標というのは射程圏内にあると言える。一方、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 億円は厳しく、バイクワールド事業についても 2019 年 3 月期の 30 億円から目標の 50 億円はハードルが高い。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。

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

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。既存事業では食品スーパー等の複数案件で交渉を進めており、2020 年 3 月期中にまとめた意向のようだ。中期経営計画達成に向けての課題は、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と育成にある。人材確保に向けた施策として、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等を活用するため、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。東南アジアからの技能実習生については主にオートボックス事業において、現地大学の卒業生を年間数名程度受け入れ、店舗での人材不足を解消していくことになる。

中長期の成長戦略

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。現地学校法人与契約し、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

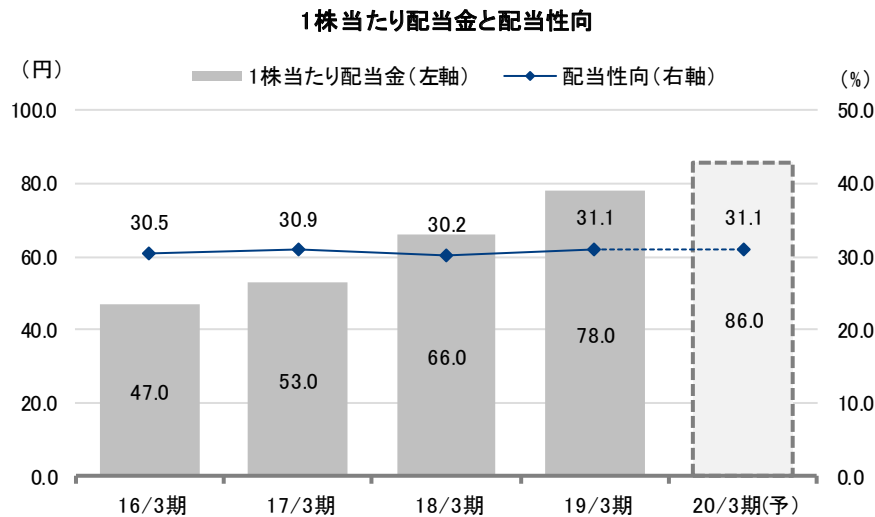
2. 長期ビジョン

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 月より立ち上げた。「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 年までにすべてのグループ会社の社長・役員若返りを実現していく方針だ。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% 程度を目安にしているようで、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（配当性向 31.1%）と 5 期連続の増配を予定している。このため、今後も収益拡大が続けば配当成長も期待できることになる。



出所：決算短信よりフィスコ作成

免責事項（ディスクレマー）

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp