

|| 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 >>>](#)

2020 年 6 月 1 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

<b>■ 要約</b>	<b>01</b>
1. 2020 年 3 月期の業績概要	01
2. 2021 年 3 月期業績見通し	01
3. 成長戦略	02
4. 株主還元策	02
<b>■ 事業概要</b>	<b>03</b>
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
<b>■ 業績動向</b>	<b>06</b>
1. 2020 年 3 月期の業績概要	06
2. 事業セグメント別動向	07
3. 財務状況と経営指標	11
<b>■ 今後の見通し</b>	<b>13</b>
1. 2021 年 3 月期業績見通し	13
2. 事業セグメント別見通し	15
3. 事業戦略と長期ビジョン	17
<b>■ 株主還元策</b>	<b>18</b>

## ■ 要約

### 新規出店と M&A による事業規模の拡大並びに収益性向上施策により、 2021 年 3 月期は 2 ケタ増収増益を目指す

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、在庫回転率などを重視した店舗収益力に強みを持つ。農産物直売所「めぐみの郷」や食品加工・卸売事業のほか、長期的な成長を見据えて東南アジア市場への展開を進めている。積極的な M&A により事業規模を拡大中。

#### 1. 2020 年 3 月期の業績概要

2020 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 8.3% 増の 132,642 百万円、経常利益で同 19.5% 増の 5,995 百万円となり、過去最高業績を連続更新した。オートバックス・車関連事業は 2019 年 10 月の消費税引き上げによる消費マインドの冷え込みや、暖冬の影響による冬用タイヤの販売低迷、新型コロナウイルス感染症拡大による来店客数の落ち込みなどが影響して減益となったものの、業務スーパー・こだわり食品事業が「業務スーパー」の販売好調により 2 ケタ増収増益と好調に推移したこと、その他事業も農産物直売所「めぐみの郷」の収益改善効果により増益となり、オートバックス・車関連事業の落ち込みをカバーした。国内グループ店舗数も「業務スーパー」「お肉のてらばやし」「めぐみの郷」の積極出店により前期末比 30 店舗増の 433 店舗に拡大した。

#### 2. 2021 年 3 月期業績見通し

2021 年 3 月期の業績は売上高で前期比 28.2% 増の 170,000 百万円、経常利益で同 16.7% 増の 7,000 百万円と 2 ケタ増収増益を見込んでいる。既存事業の収益拡大を継続するとともに、新規に子会社化した(株)99イチバとアンデス食品(株)の寄与を見込んでいる。新規子会社の連結業績への影響額は売上高で約 190 億円の上乗せ要因となる(利益の影響は軽微)。99イチバは東京、神奈川でミニスーパー 73 店舗を展開しており、今後、グループ子会社で製造する冷凍食品のほか精肉や産直野菜などを供給していく予定にしており、グループでのシナジー効果を見込んでいる。また、アンデス食品は食肉の卸販売等を展開しており、(株)G-7ミートテラバヤシの子会社となることで、精肉事業の更なる拡大を目指す。既存事業については、生産性向上や売上粗利益率の改善に取り組むことで収益力を強化していくとともに、新規出店も「業務スーパー」「お肉のてらばやし」「めぐみの郷」を中心に積極に進め、グループ店舗数で前期末比 64 店舗増の 587 店舗まで拡大することを目標としている。直近は新型コロナウイルスの影響によるマイナスの影響がオートバックス・車関連事業で出ているものの、「業務スーパー」などの好調事業でカバーするほか、M&A についても継続して進めていくことで、会社計画の達成を目指していく方針となっている。

要約

### 3. 成長戦略

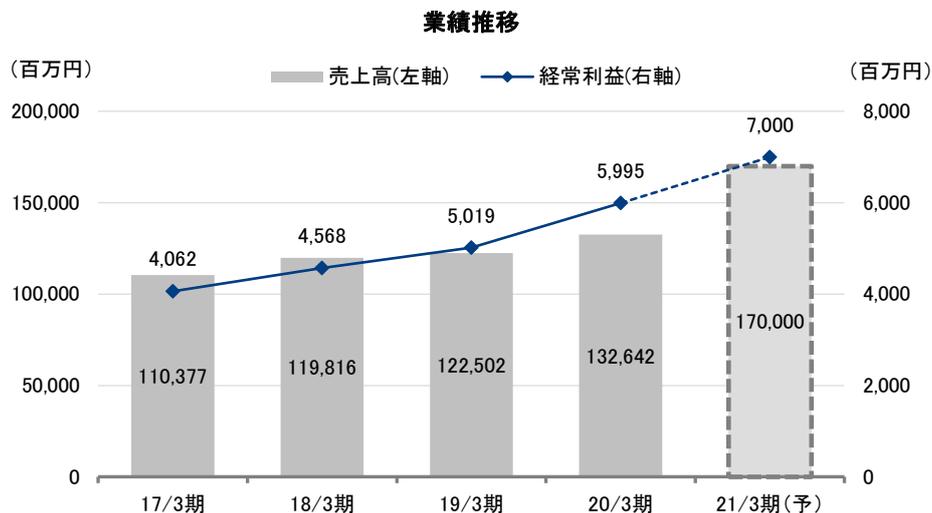
同社は中長期の成長戦略として、投資効率の高い新規事業・新業態の開発と M&A 戦略によって事業規模を拡大・多角化するとともに、1人当たり売上高、利益の向上、売上粗利益率の改善等に取り組むことで収益力を強化し、市場変動に左右されない安定的な収益成長と、すべてのグループ会社の黒字定着を目指している。また、長期的には ASEAN を中心としたアジア市場への本格展開も見据えており、組織力の強化と人材育成にも注力している。新業態の開発ではアウトドア用品専門店「FIELD SEVEN (フィールドセブン)」の1号店を2020年3月にオートボックス明石店内に新規出店しており、収益モデルを確立しながら店舗拡大を進めていく予定となっている。

### 4. 株主還元策

業績が順調に拡大していることを受け、2021年3月期の1株当たり配当金は前期比実質5.0円増配の50.0円(配当性向30.3%)と6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

- ・2020年3月期は「オートボックス」の失速を「業務スーパー」「お肉のてらばやし」の好調でカバー
- ・財務基盤の拡充と収益性の向上が着実に進展、ネットキャッシュは過去最高水準に積み上がる
- ・生産性向上と不採算店舗の一扫により収益力を強化、M&Aも進めながら持続的成長を目指していく



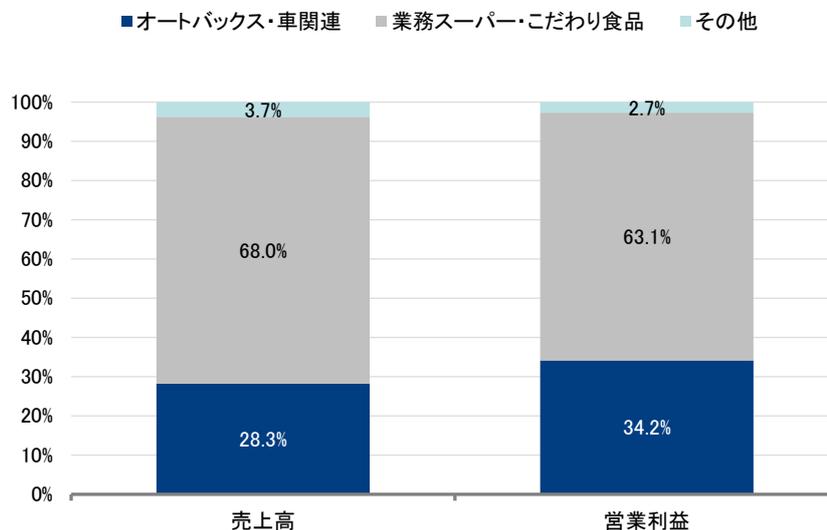
出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 「オートボックス」「業務スーパー」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。2020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28.3%、業務スーパー・こだわり食品事業で68.0%となり、また、利益ベースでもそれぞれ34.2%、63.1%を占めている。なかでも「オートボックス」「業務スーパー」が同社の主力事業となっている。

事業セグメント別構成比(20/3期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 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や、(株)G-7.Crown Tradingの自動車輸出版売事業で構成されている。

**G-7 ホールディングス** | 2020年6月1日(月)  
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

事業概要

売上高の8割強はオートバックス関連で占められ、2020年3月末時点のオートバックス関連の店舗数は国内75店舗（オートバックス68店舗、オートバックスエクスプレス7店舗）、マレーシア3店舗（オートバックス3店舗）で、オートバックスグループ（国内585店舗、海外46店舗）のなか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全体の約5割となる39店舗を出店している。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、オートバックスグループのなかでは、もっとも高い収益性を維持している。そのほか、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、「BPセンター」（板金・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。また、新業態としてアウトドア用品専門店「FIELD SEVEN」をオートバックス明石店内に出店しており、収益モデルを確立したのちに店舗拡大していく予定となっている。

「バイクワールド」は、2020年3月末時点で国内12店舗、マレーシア3店舗、タイ1店舗の合計16店舗を展開している。また、2017年に子会社化したG-7.Crown Tradingは東南アジア向けを中心に自動車の輸出版売を行っており、売上構成比はそれぞれ1割弱となる。

## 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、「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3社で構成されている。

売上高の約8割を占めるG-7 スーパーマーケットは、「業務スーパー」のメガフランチャイジーで、関東、中部、関西、九州、北海道地域を出店エリアとしている。2020年3月末時点の店舗数は145店舗で、業務スーパーグループ（856店舗）のなかで最大規模を誇る。地域別店舗数では関東が62店舗と最も多く、次いで中部、関西、北海道、九州の順となっている。

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「お肉のてらばやし」を2020年3月末時点で113店舗出店している。2015年に子会社化して以降、「業務スーパー」または「めぐみの郷」のテナントとして出店を積極展開しており、現在、約9割がグループ店舗内での出店となっている。

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

その他事業には、農産物直売所「めぐみの郷」を運営する（株）G7 アグリジャパンや、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 リテールジャパンのほか、レストラン、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、自動車輸出版売事業を除く）などが含まれている。

**G-7 ホールディングス** | 2020年6月1日(月)  
 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、2020年3月末時点で31店舗を関西圏、首都圏、中部圏に出店している。ここ最近では業務スーパー内でのテナント出店を積極化しており、全店舗のうち15店舗が業務スーパー内での出店となっている。販売方法は事業リスクを低減するため、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）としている。

レストラン事業に関しては現在、「いきなり！ステーキ」((株)ペッパーフードサービス)のフランチャイジーとして国内8店舗、台湾1店舗を運営しているほか、お好み焼き屋を1店舗出店している。また、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。そのほかのフランチャイジーとして、コインランドリーショップ「マンマチャオ」((株)エムアイエス)を5店舗、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3店舗(メガリサイクル王国、良品買館、キングラム各1店舗)、100円ショップ「ダイソー」((株)大創産業)を1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。

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、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月期は増収増益、過去最高業績を連続更新

#### 1. 2020年3月期の業績概要

2020年3月期の連結業績は、売上高が前期比8.3%増の132,642百万円、営業利益が同15.3%増の5,783百万円、経常利益が同19.5%増の5,995百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同15.8%増の3,523百万円となり、5期連続の増収増益となった。「オートバックス」事業については消費税引き上げや暖冬、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で、下期に失速したものの、「業務スーパー」や「お肉のてらばやし」事業が既存店の売上好調に新規出店効果も加わって大きく伸長し、業績のけん引役となった。また、グループ全体で赤字店舗の削減に取り組んでおり、赤字店舗数が減少したことも収益性の向上に寄与した。会社計画に対しては、「オートバックス」事業の低迷により売上高で5.3%下回ったものの、各利益は収益性向上施策が奏功してそれぞれ計画を上回って着地している。なお、2020年3月末の国内グループ店舗数は前期末比30店舗増の433店舗（出店41店舗、退店11店舗）となった。

#### 2020年3月期業績（連結）

(単位：百万円)

	19/3期		会社計画	20/3期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	122,502	-	140,000	132,642	-	8.3%	-5.3%
売上原価	90,268	73.7%	-	98,411	74.2%	9.0%	-
販管費	27,216	22.2%	-	28,447	21.4%	4.5%	-
営業利益	5,017	4.1%	5,300	5,783	4.4%	15.3%	9.1%
経常利益	5,019	4.1%	5,500	5,995	4.5%	19.5%	9.0%
特別損益	-122	-0.1%	-	-688	-0.5%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,041	2.5%	3,350	3,523	2.7%	15.8%	5.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

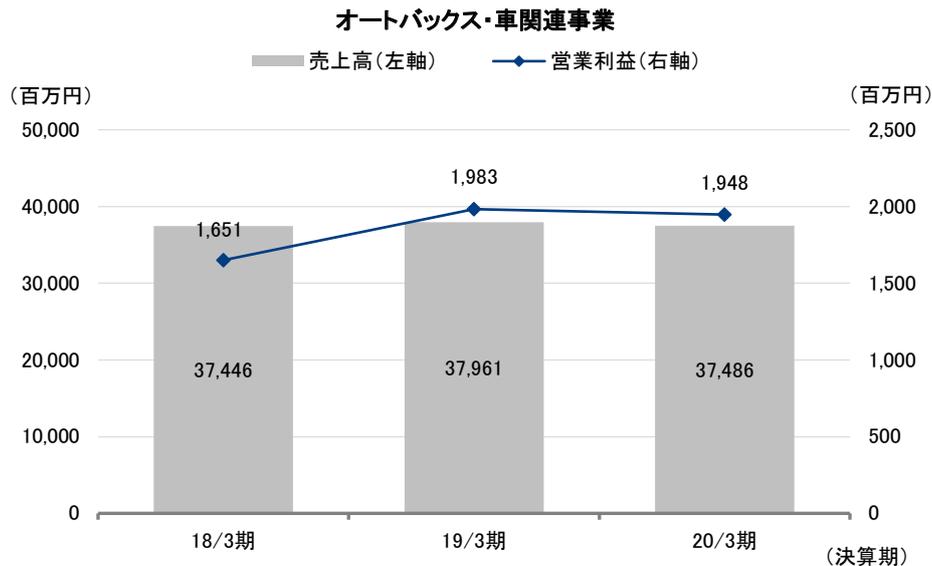
業績動向

## 2020年3月期は「オートバックス」の失速を 「業務スーパー」「お肉のてらばやし」の好調でカバー

### 2. 事業セグメント別動向

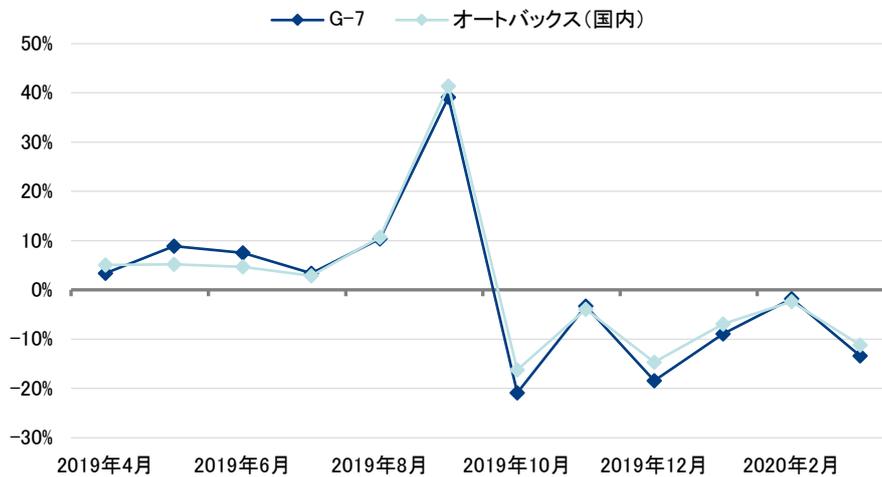
#### (1) オートバックス・車関連事業

オートバックス・車関連事業の売上高は前期比 1.3% 減の 37,486 百万円、営業利益は同 1.8% 減の 1,948 百万円と若干ながら減収減益となった。国内の「オートバックス」を中心に事業展開する G-7・オート・サービスの売上高が前期比 1.6% 減、経常利益が同 11.0% 減と 5 期ぶりに減収減益となったことが響いた。前回は消費税の引き上げ(2014年4月に 5% → 8% に引き上げ)による消費マインドの冷え込みが減益要因であった。今回は第 2 四半期までは好調に推移していたが、2019年10月の消費税引き上げによる消費マインドの低下に加えて、記録的暖冬で収益性の高い冬用タイヤの販売が低迷したこと、2020年2月以降の新型コロナウイルス感染拡大の影響で来店客数が減少したことも追い打ちをかけた。



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

**オートボックス既存店売上高伸び率  
 (前年同月比)**


出所：決算短信よりフィスコ作成

「オートボックス」の既存店売上高(国内)は前期比0.5%増となり、オートボックスグループ合計(国内既存店)の0.2%減を若干ながら上回った。主要カテゴリー別の売上動向を見ると、タイヤが前期比3.9%減、アルミホイールが同221.0%減と低迷した一方で、カーAVは同10.2%増と大きく伸長した。安全運転意識の高まりや煽り運転事件の影響もあって、ドライブレコーダーの販売が急増し、増収要因となった。そのほか、消耗品であるオイルが同1.4%増、バッテリーが同0.3%増となったほか、付加価値の高い钣金サービスも同1.9%増と堅調に推移した。なお、2020年3月期における国内のオートボックス関連店舗の新規出店数は2店舗で、期末店舗数は前期末比2店舗増の79店舗となっている。

また、新業態として2020年3月に「カーライフをより楽しく豊かにする」アウトドア用品専門店「FIELD SEVEN」をオートボックス明石店内にオープンした。「FIELD SEVEN」では、キャンプ用品やウェアの販売だけでなく、キャンピングカーの販売・レンタルサービスも提供している。オープン直後には来店客数も増加し、オートボックス店舗の売上げも増加するなどシナジー効果も確認されている。直近は新型コロナウイルスの影響で客数も減少しているが、収益モデルが確立できればオートボックス店と併設する格好で出店していく予定にしている。

G-7バイクワールドについては、国内バイク市場の低迷が続くなかで商品ラインナップを売れ筋商品に絞り込んだことや、消費増税の影響もあって減収となったものの、粗利益率の改善が進んだほか人件費が減少したことで、2期連続の増益となった。「バイクワールド」の国内店舗数は前期末比横ばいの12店舗となっている。

**G-7 ホールディングス** | 2020年6月1日(月)  
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

業績動向

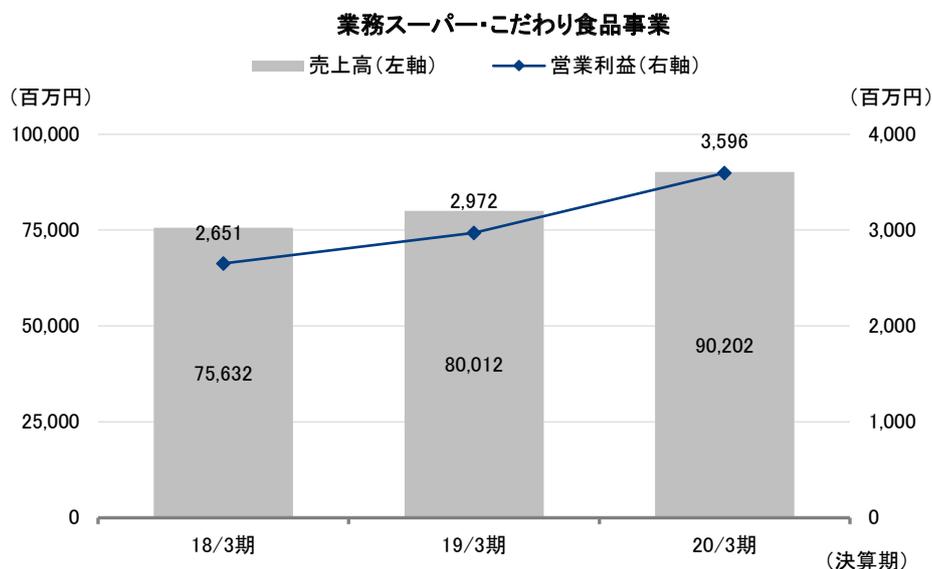
海外のオートボックス・バイクワールド事業は順調に推移していたが、マレーシアで2020年3月18日以降、新型コロナウイルスの影響で、政府が外出禁止令を発令したことで店舗の休業を余儀なくされたこともあり、前期比で若干の減収となった。利益面では、マレーシアの「バイクワールド」2店舗が既に黒字化しているが、「オートボックス」やタイの「バイクワールド」についてはまだ赤字が続いている。新規出店については、マレーシアで2020年2月に「オートボックス」「バイクワールド」を各1店舗（オールドクランロード店）同時オープンしている。「オートボックス」は海外3店舗、「バイクワールド」についてはタイの1店舗も含めて海外4店舗となる。

自動車輸出版売のG-7.Crown Tradingは、売上高の7割強を占めるマレーシア向けが復調したほか、中東、スリランカなどそのほか地域向けにも販売が拡大し増収増益となった。

**(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12.7%増の90,202百万円、営業利益は同21.0%増の3,596百万円となった。主力の「業務スーパー」を展開するG-7スーパーマートの売上高が前期比14.6%増、経常利益が同26.7%増と好調に推移したことが要因だ。

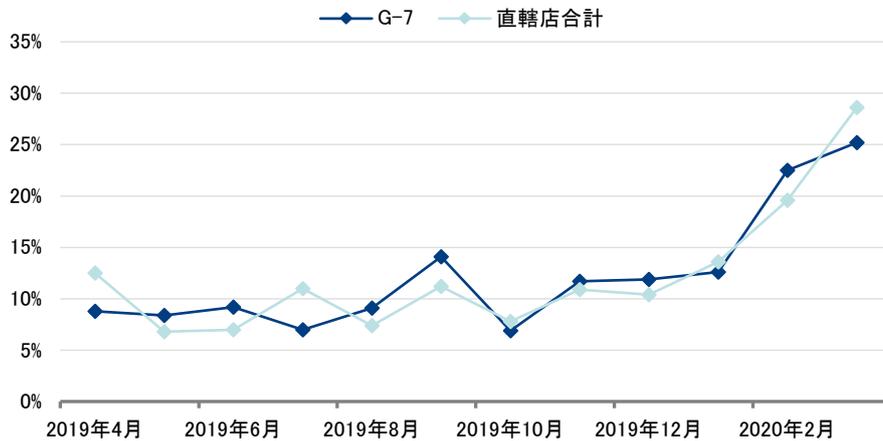
「業務スーパー」は、テレビ番組での商品紹介やタピオカブームなどもあって来店客数が増加し、既存店売上高で前期比12.2%増と大きく伸長した。増収効果に加えて採算の良いPB商品の販売が好調だったことで、店舗当たり収益性も向上している。新規出店数は首都圏で6店舗、中部圏で2店舗、九州、北海道で各1店舗の合計10店舗となり、期末店舗数は前期末比8店舗増の145店舗となった。



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

**業務スーパー既存店売上高伸び率  
 (前年同月比)**



出所：決算短信よりフィスコ作成

また、精肉販売のG-7ミートテラバヤシも売上高で前期比10.4%増、経常利益で同18.1%増と好調に推移した。「業務スーパー」店舗の来客数増加によって、既存店舗の売上が好調に推移したほか、新規出店効果も増収要因となった。「お肉のてらばやし」の新規出店数は12店舗となり、期末店舗数は前期末比10店舗増の113店舗となっている。増収効果に加えて、鶏肉や豚肉など採算の良い商品の販売構成比が上昇したこと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うち、食品加工、卸売事業については大口顧客閉店などの影響で低迷し、減収減益となった。

### (3) その他事業

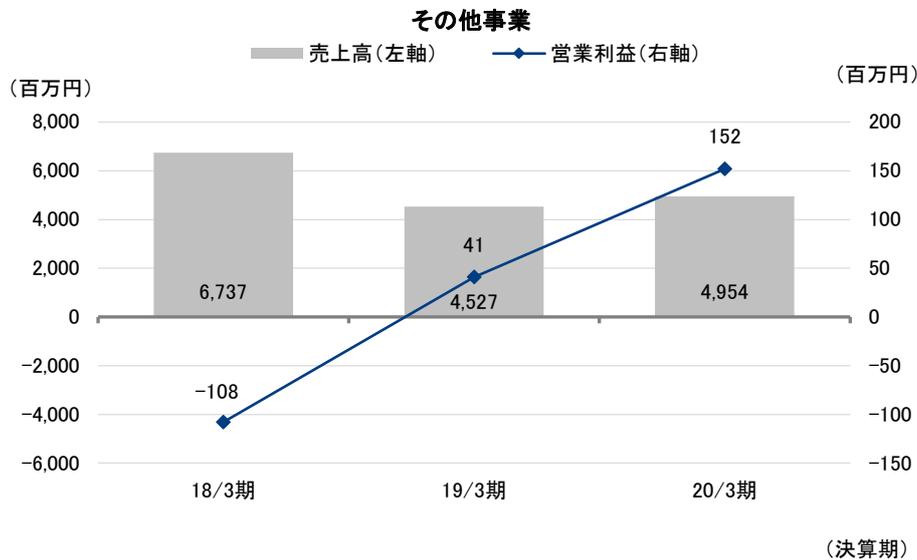
その他事業の売上高は前期比9.4%増の4,954百万円と2期ぶりに増収に転じ、営業利益は同271.9%増の152百万円と増益が続いた。このうち、農産物直売所「めぐみの郷」を運営するG7 アグリジャパンは減収増益となった。売上高については前期に自然災害などにより高騰していた野菜価格が平年並みに落ち着いたことから若干の減収となったものの、不採算店舗の収益改善が進んだことで増益となった。「めぐみの郷」の新規出店は「業務スーパー」との同時出店戦略を中心に、関西圏で4店舗、首都圏で6店舗、中部圏で2店舗の合計12店舗となり、期末店舗数は前期末比12店舗増の31店舗となった。従来は、関西圏に限定しての店舗展開であったが、2020年3月期より仕入れネットワークが広がり、首都圏や中部圏でも新規出店を開始したのが特徴となっている。

G7 リテールジャパンについては、「カーブス」の店舗数が前期末比1店舗増の20店舗になったほか、「G-7 モール」などの不動産賃貸事業が堅調に推移した。赤字が続いていたリユース事業については「良品買館」「リユース王国」各1店舗を閉店し収益改善を進めたほか、新業態として貴金属やブランド品などのリサイクルショップ「キングラム」を新たに兵庫県に1店舗出店した。

## 業績動向

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、台湾に1店舗出店し、9店舗とした。店舗ごとに集客力にばらつきがあるようで、今後の店舗展開については未定となっている。一方、スイーツ事業についてはチーズタルト専門店「BAKE CHEESE TART」3店舗をすべて閉店し、期末時点では「RINGO」と「クロッカカンシューザクザク」各1店舗と、たい焼き専門店「やまや本舗」3店舗となっている。

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た。このうち、3店舗が黒字店舗となり、赤字店舗は2店舗だけとなった。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。



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 財務基盤の拡充と収益性の向上が着実に進展、 ネットキャッシュは過去最高水準に積み上がる

### 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3,195百万円増加の47,886百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は収益増に伴い現金及び預金が1,947百万円増加したほか、受取手形及び売掛金が422百万円増加した。また、固定資産はのれんが83百万円減少した一方で、新規出店の増加に伴い敷金及び保証金が461百万円増加したほか、投資有価証券が110百万円、繰延税金資産が163百万円とそれぞれ増加した。

**G-7 ホールディングス** | 2020年6月1日(月)  
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

業績動向

負債合計は前期末比 679 百万円増加の 25,868 百万円となった。未払法人税等が 884 百万円減少した一方で、有利子負債が 544 百万円、買掛金が 611 百万円それぞれ増加した。また、純資産は同 2,515 百万円増加の 22,018 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 2,479 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 2.3 ポイント上昇の 45.9% となり、有利子負債比率が同 2.7 ポイント低下の 42.5% となるなど、収益拡大に伴って財務体質の改善が毎年進んでいる。収益性についても ROE、ROA とともに 10% 以上の水準で毎年着実に上昇しているほか、営業利益率も 4.4% と過去最高水準となっている。

収益拡大に伴って、ネットキャッシュ（現金及び預金 - 有利子負債）も前期末比 1,403 百万円増の 7,117 百万円と過去最高水準に積み上がっている。同社は成長戦略の 1 つとして M&A 戦略を掲げており、M&A 資金としてその一部を活用していく方針としている。直近では、2020 年 4 月 1 日付でミニスーパー事業を展開する 99 イチバの株式を 1,000 百万円で 80% を取得し子会社化している。

貸借対照表（連結）

（単位：百万円）

	17/3 期	18/3 期	19/3 期	20/3 期	増減額
<b>流動資産</b>	18,542	21,089	24,575	27,040	2,465
（現金及び預金）	9,395	11,279	14,518	16,465	1,947
（棚卸資産）	5,597	5,817	5,767	5,602	-165
<b>固定資産</b>	19,076	20,505	20,115	20,846	731
<b>総資産</b>	37,618	41,594	44,691	47,886	3,195
<b>負債合計</b>	21,960	23,861	25,188	25,868	679
（有利子負債）	8,426	8,306	8,804	9,348	544
<b>純資産</b>	15,658	17,732	19,502	22,018	2,515
<b>経営指標</b>					
<b>（安全性）</b>					
自己資本比率	40.8%	41.7%	43.6%	45.9%	+2.3pt
有利子負債比率	54.9%	47.8%	45.2%	42.5%	-2.7pt
ネットキャッシュ	969	2,973	5,714	7,117	1,403
<b>（収益性）</b>					
ROE（自己資本利益率）	14.3%	16.2%	16.5%	17.0%	+0.5pt
ROA（総資産経常利益率）	11.0%	11.5%	11.6%	13.0%	+1.4pt
営業利益率	3.5%	3.6%	4.1%	4.4%	+0.3pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2021 年 3 月期は M&A 効果と収益性向上施策に取り組むことで、 2 ケタ増収増益を目指す

#### 1. 2021 年 3 月期の業績見通し

2021 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 28.2% 増の 170,000 百万円、営業利益で同 15.9% 増の 6,700 百万円、経常利益で同 16.7% 増の 7,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 13.5% 増の 4,000 百万円と 2 ケタ増収増益を見込んでいる。

#### 2021 年 3 月期業績見通し (連結)

(単位：百万円)

	20/3 期		21/3 期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	132,642	-	170,000	-	28.2%
営業利益	5,783	4.4%	6,700	3.9%	15.9%
経常利益	5,995	4.5%	7,000	4.1%	16.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,523	2.7%	4,000	2.4%	13.5%
1 株当たり当期純利益 (円)	145.46	-	165.15	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高については、既存事業の伸長に加えて新たに 99 イチバとアンデス食品を新たに子会社化したことが増収要因となる。99 イチバで約 135 億円、アンデス食品で約 55 億円を見込んでいる。営業利益については既存事業における増収効果や収益性向上施策に取り組むことで増益を見込んでいる。新規子会社の営業利益は合わせて 1 ～ 2 億円程度と見られ、影響は軽微と考えられる。

99 イチバは親会社のユニー（株）から、2020 年 4 月に 80% の株式を 1,000 百万円で取得し子会社化した（2022 年 4 月に残り 20% を 250 百万円で取得予定）。東京、神奈川で 40 ～ 50 坪のミニスーパー「mini ピアゴ」を 73 店舗展開している。今回、子会社化した目的は首都圏での店舗網を拡大することで、食品関連事業のシナジーを高めていくことにある。今後、グループ会社で製造・加工販売している PB 食品や精肉のほか、「めぐみの郷」の仕入れネットワークを活用した野菜を「mini ピアゴ」を通じて販売することで、食品関連事業の更なる拡大を目指している。「mini ピアゴ」の受発注システムについては 3 年程度かけて更新していく予定となっているほか、店舗についてもスクラップ & ビルドを進めていく。現在、99 イチバの営業利益率は 1% 程度にとどまっているが、「業務スーパー」を運営する G-7 スーパーマーケットの営業利益率が 4% 程度となっており、グループのシナジーにより中期的に利益率を引き上げていくことは十分可能と弊社では見ている。

**G-7 ホールディングス** | 2020年6月1日(月)  
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

今後の見通し

(株)99イチバの業績推移

(単位:百万円)

	17/2期	18/2期	19/2期
売上高	13,686	13,727	13,627
営業利益	54	148	143
経常利益	113	150	138
当期純利益	-239	129	116

出所: 会社プレスリリースよりフィスコ作成

また、アンデス食品は和牛の有名な生産地から出荷された「銘柄高級霜降り和牛」を中心に仕入れ、自社工場にて整形・カットして、首都圏を中心に飲食店やホテル・給食・総菜事業者向けに卸販売しており、一部小売も行っている。2020年4月にG-7ミートテラバヤシが全株を取得し、子会社化した。子会社化の目的は、人材や事業運営ノウハウの共有により、精肉事業の更なる拡大を図ることにある。アンデス食品の2019年9月期売上高は5,058百万円となっており、営業利益率は1%程度と見られる。新型コロナウイルスの影響で飲食店やホテル・給食向け食材を扱う企業は軒並み大打撃を受けているが、アンデス食品の精肉を「お肉のてらばやし」を通じて販売することが可能なことから、マイナスの影響は軽減されているものと弊社では見ている。

M&A効果を除いた既存事業の増収率は約14%となる。新規出店は「業務スーパー」「お肉のてらばやし」「めぐみの郷」を中心に64店舗を計画しており、店舗数拡大によって既存事業を伸ばしていく考えだ。新型コロナウイルスの影響については、オートバックス・車関連事業で営業時間の短縮などマイナスの影響が出ているが、「業務スーパー」など食品小売り事業については4月以降も好調を継続している。会社計画では新型コロナウイルスの影響を4月の売上状況を見て一定程度織り込んだものとなっているが、売上計画に関してはハードルがやや高い印象があるものの、同社ではM&Aの更なる実施も視野に入れつつ、会社計画の達成を目指していく方針だ。

**G-7 ホールディングス** | 2020年6月1日(月)  
 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	19/3 期末 店舗数	20/3 期		20/3 期末 店舗数	21/3 期 出店数	21/3 期末 店舗数
		出店数	退店数			
オートボックス	66	2		68	2	70
オートボックスエクスプレス	7			7		7
BP センター (板金・塗装)	8			8		8
G-7 土山サーキット	1			1		1
バイクワールド	12	1	1	12	5	17
業務スーパー	137	10	2	145	11	156
お肉のてらばやし	103	12	2	113	21	134
アンデス食品 (2020年4月～)	-			-		17
mini ビアゴ (2020年4月～)	-			-		73
めぐみの郷	19	12		31	18	49
激安スーパーめぐみのさと	1			1		1
Green's K	1			1		1
いきなり!ステーキ	6	2		8		8
七つの壺	1			1		1
BAKE	3		3	-		-
たい焼専門店やまや本舗	3			3		3
クロッカンスシューザクザク	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	-		-
良品買館	2		1	1		1
キングラム (新業態)	-	1		1	1	2
カーブス	19	1		20	6	26
ステップゴルフ	3			3		3
ダイソー	2		1	1		1
合計	403	41	11	433	64	587

出所：会社資料よりフィスコ作成

## すべての事業会社で増収増益を目指す

### 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 8% 増収を見込み、「オートボックス」の新規出店は 2 店舗を計画している。4～5 月の売上高は新型コロナウイルスの影響で営業時間を短縮していることもあり、前年同月を下回っているものの、下期以降の回復を見込んでいる。収益性についても、钣金・加工、車検サービスなど収益性の高いサービス部門並びに粗利率の良い商品の販売を強化していくと同時に、従業員 1 人当たりの生産性向上に取り組むことで、利益率の改善を進めていく。また、新業態となる「FIELD SEVEN」については 1 号店の販売状況や市場環境を見定めながら、「オートボックス」店舗に併設する格好で新規出店 (200～300 坪の広さ) を進め、シナジーを高めていく戦略となっている。

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.

**G-7 ホールディングス** | 2020年6月1日(月)  
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

今後の見通し

G-7 バイクワールドは、「バイクワールド」の新規出店効果により、2ケタ増収増益を目指す。新規出店数は5店舗（うち、1店舗は確定）を予定している。

海外の「オートボックス」「バイクワールド」については、マレーシア、タイの外出禁止令が解除になるまで休業が続くため収益状況は厳しいが、休業に伴う補助金の一部出ることもあって、休業が長引かなければ全体業績に与える影響も軽微にとどまりそうだ。出店計画は未定となっているが、市場環境が正常化すれば自動二輪車の需要が旺盛なベトナムやインドネシアにも進出したい意向を持っている。そのほか、自動車輸出版売事業の売上高については、アフリカや中東、オーストラリア、ロシアへと販売地域を拡大することで、前期比約2倍増の5,000百万円を目指している。

**(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7%増を見込んでいる。新規出店は11店舗を計画しているが（うち、3店舗は4月に出店）、条件にかなう不動産物件が見つければ上乘せする可能性もある。採算の良いPB商品の販売拡大による売上粗利益率の改善や生産性向上により、利益率も引き上げていく計画となっている。政府の緊急事態宣言が解除され、巣ごもり現象が解消されれば、既存店の増収率が2ケタ台から1ケタ台に鈍化する可能性はあるものの、景気の悪化で消費者の低価格志向が一段と強まるなかで、魅力的なPB商品をリーズナブルな価格で提供する「業務スーパー」の集客力は維持するものと考えられ、2021年3月期も好調な業績が続く見通しだ。

G-7 ミートテラバヤシは、売上高で前期比19%増収、営業利益も2ケタ増益を見込んでいる。「業務スーパー」内のテナント出店を中心に21店舗の新規出店を計画しており（うち、4月に6店舗出店）、新規出店効果に加えてアンデス食品の子会社化も増収要因となる。

G7 ジャパンフードサービスのうち、こだわり食品事業については引き続き新規顧客や商品の開拓に取り組み、また、食品製造販売事業についてはPB商品の開発を強化していくことで増収増益を見込んでいる。

**(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」へのテナント出店を中心に18店舗の出店を計画している（うち、4月に3店舗出店）。仕入れ先の拡充と物流体制の整備が進んだことで、首都圏を中心に積極的に事業を拡大していく方針だ。流通額ベースでは前期の40億円から55億円に拡大し、このうち約20%を委託販売手数料として売上げに計上することになる。

女性専用健康体操教室「カーブス」は、新型コロナウイルスの影響で新規入会人数が減少しているものの、6教室を新設する予定で2020年秋以降の回復を見込んでいる。レストラン事業やスイーツ事業については新規出店の計画はない。そのほかの事業についても、不採算店舗の一扫を目標にスクラップ&ビルドを進め、収益体質の改善を進めていく予定となっている。

今後の見通し

## 生産性向上と不採算店舗の一掃により収益力を強化、M&A も進めながら持続的成長を目指していく

### 3. 事業戦略と長期ビジョン

同社は創業45周年となる2021年3月期に売上高1,700億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。事業戦略について見ると、既存事業に関しては従業員1人当たりの売上高並びに粗利益の向上と、不採算店舗の一掃、すべての事業会社の黒字化と持続的な増収増益に取り組んでいくことを基本方針として掲げている。また、出店戦略では投資効率の良い業態の積極出店や新業態の開発を進め、年間40～60店舗のペースで店舗数を拡大していく。M&Aについても成長戦略の1つとして継続していく方針で、事業領域を周辺に広げていくことで特定業界の景気変動の影響を受けない、安定した経営基盤を構築していく考えだ。

人材育成に関しては2018年4月以降、創業者塾やNC（ネクスト・キャビネット）養成塾を開講しており、経営マネジメント層の育成・強化に取り組んできた結果、グループ子会社経営陣の若返りを実現しており、今もなお育成強化に努めている。また、積極的な店舗展開を進めていくための人材を確保するため、シニア人材や外国人など多様な人材の採用にも積極的に取り組んでおり、外国人についてはG-7・オート・サービスを中心に25名を採用した。また、新卒社員についても2020年4月は113名が入社するなど積極採用を続けており、人材不足が成長の足かせ要因とならないよう取り組んでいる。

また、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2076年に売上高7,000億円、経常利益300億円を目標としている。国内での事業拡大にとどまらず、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。

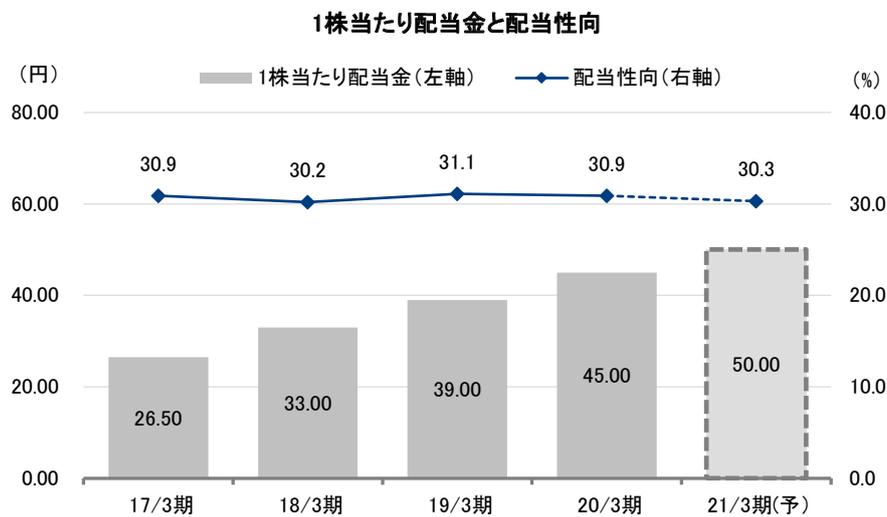


出所：会社ホームページよりフィスコ掲載

## ■ 株主還元策

### 配当性向 30% を目安に配当は 6 期連続の増配を予定

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、2021 年 3 月期の 1 株当たり配当金も前期比実質 5.0 円増配となる 50.0 円を予定している（2020 年 1 月に 1：2 の株式分割を実施）。6 期連続の増配となるが、今後も収益拡大が続けば配当成長が期待できることになる。



注：17/3 期は 13.00 円、18/3 期は 16.0 円の特別配当を実施

注：2020 年 1 月に 1：2 の株式分割を実施。1 株当たり配当金は過去遡及して修正

出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項（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・表示したものです。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