

|| 企業調査レポート ||

## G-7ホールディングス

7508 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年6月10日 (水)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027年3月期業績見通し	01
3. 新中期経営計画	01
4. 株主還元方針	02
■ 事業概要	03
1. 車関連事業	03
2. 業務スーパー事業	04
3. 精肉事業	04
4. その他	04
■ 業績動向	06
1. 2026年3月期の業績概要	06
2. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
1. 2027年3月期業績見通し	11
2. 新中期経営計画	12
■ 株主還元方針	18

## 要約

### 連結経常利益130億円を目指す新中期経営計画を発表

G-7ホールディングス<7508>は、「業務スーパー」「オートバックス」のフランチャイジーとして国内最多の店舗数を運営する子会社を有する持株会社である。業務スーパー事業、車関連事業、精肉事業を主力事業とし、M&Aを推進しながら業容を拡大している。

#### 1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比8.4%増の232,199百万円、経常利益で同3.5%増の7,727百万円となった。主力3事業を中心に既存店売上高が堅調に推移したこと、前期及び2026年3月期に実施したM&A※の効果により約90億円の増収要因となった。利益面では、人件費や減価償却費、のれん償却額の増加があったものの、増収効果で吸収し3期連続の増益となった。「業務スーパー」「お肉のてらばやし」を中心に24店舗を新規出店し、不採算店舗11店舗を退店したことにより、グループ店舗数は前期末比13店舗増の653店舗となった。

※ 2024年7月に「業務スーパー」を運営する(株)ボン・サンテ(2025年4月に(株)G-7スーパーマートに吸収合併)、同年10月に自動車販売、钣金・塗装等を行う新和自動車(株)(現(株)G-7・シンワ・モビリティサービス)、2025年1月に時計・ペット用品のEC販売等を行う(株)新流(現(株)G-7新流)、同年10月に牛タンの加工・卸販売を行う(株)ミートプランニング(現(株)G-7ミートプランニング)を子会社化した。

#### 2. 2027年3月期業績見通し

2027年3月期業績は売上高で前期比7.7%増の250,000百万円、経常利益で同16.5%増の9,000百万円と5期ぶりに過去最高業績を更新する見通しであり、すべてのグループ会社で増収増益を目指す。なお、経営の効率化を目的に、ミニスーパー事業を展開していた(株)G-7リコス・ストアズは、2026年7月をもって(株)G7ジャパンフードサービスが吸収合併する。また、ワークマン<7564>とFC契約を締結する予定で、作業服を扱わない業態の「Workman Colors」を出店するなど新業態展開も発表した。2027年3月期の新規出店計画は「業務スーパー」「お肉のてらばやし」を中心に32店舗を計画している。

#### 3. 新中期経営計画

同社は、2027年3月期からスタートする5ヶ年の新中期経営計画を発表した。投資効率の高い新規出店とM&Aの推進によって事業規模を拡大するとともに、業務フローの革新とDX推進により生産性向上を図り、持続的な成長を目指す。最終年度となる2031年3月期の業績目標は売上高3,500億円、経常利益130億円を掲げた(年平均成長率は売上高8.6%、経常利益11.0%)。新規出店の拡大と既存店の収益力強化により、主力3事業を中心に業績拡大を図る。また、新規事業や新業態の開発、M&Aによる約135億円の投資を見込む。グループ全体の店舗数は2026年3月期末の653店舗から874店舗と約1.3倍を目指す。

要約

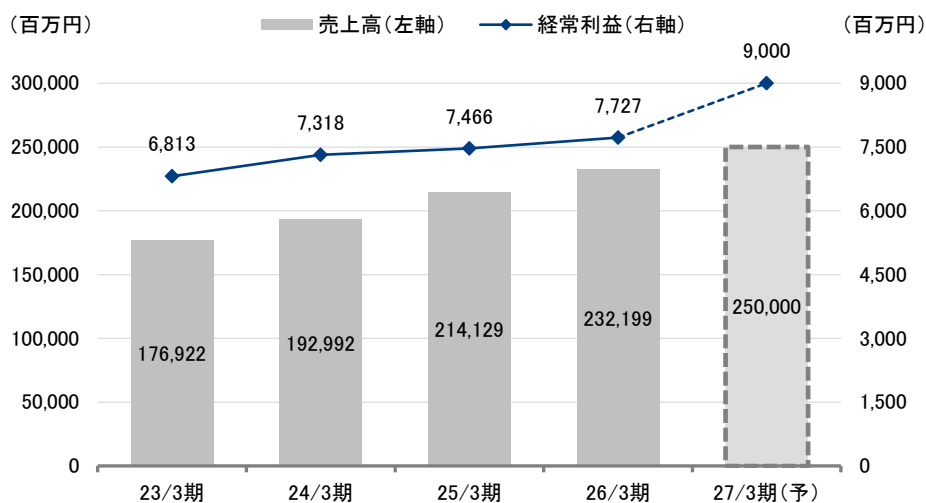
4. 株主還元方針

株主還元については従来、連結配当性向30%以上を目安に累進配当(40円以上)を行ってきたが、2027年3月期より連結配当性向50%を目安に累進配当(70円以上)を行う方針とした。2026年3月期の1株当たり配当金は創業50周年の記念配当30.0円を加えて70.0円(配当性向64.2%)とし、2027年3月期も同額の70.0円(同52.8%)を予定している。

Key Points

- ・ 2026年3月期はコスト増を増収効果で吸収し、3期連続の経常増益に
- ・ 2031年3月期に連結経常利益130億円を目指す新中期経営計画を発表
- ・ 2027年3月期業績は5期ぶりに過去最高益更新へ
- ・ 連結配当性向50%を目安に累進配当(70円以上)を継続方針

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 車関連事業、業務スーパー事業、精肉事業を主軸に展開

同社の事業セグメントは、車関連事業、業務スーパー事業、精肉事業、その他の4つで開示している。2026年3月期の事業別構成比は、業務スーパー事業が売上高の57.2%、経常利益の61.4%を占める主力事業となっており、次いで車関連事業が売上高の21.4%、経常利益の29.2%を、精肉事業が売上高の10.4%、経常利益の3.5%を、その他が売上高の11.0%、経常利益の3.6%を占める。また業務スーパー事業、精肉事業とその他に含まれるこだわり食品・プライベートブランド事業やミニスーパー事業、アグリ事業を加えると、売上高の8割弱が食品小売事業となっている。

#### 1. 車関連事業

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やメンテナンスなどを展開する(株)G-7・オート・サービスを中心に、バイク用品の販売・メンテナンス店「バイクワールド」を運営する(株)G-7バイクワールド、マレーシアで「G7カーサービスセンター(旧 オートボックス)※」及び「バイクワールド」を運営するG7 RETAIL MALAYSIA SDN.BHD.、自動車輸出販売事業を手掛ける(株)G-7.CrownTrading、自動車販売や鈹金・塗装事業を行うG-7・シンワ・モビリティサービス(2025年4月に新和自動車から商号変更)の5社で構成される。

※ オートボックスセブン<9832>が2026年3月末をもってマレーシアの小売事業から撤退したことを受け、FC契約を解消した。これにより、独自資本による運営体制へと刷新した。

売上構成比の7割弱を占めるG-7・オート・サービスでは、オートボックス関連店舗を2026年3月末で国内に76店舗(オートボックス69店舗、オートボックスエクスプレス7店舗)展開する。出店エリアは兵庫県、京都府、福井県、岡山県、広島県、千葉県、茨城県にわたる。なかでも兵庫県で37店舗を出店しており全体の5割を占める。オートボックスグループ(国内1,241店舗、海外179店舗)の最大規模のフランチャイジーであり、従業員1人当たりの生産性や売上総利益率、在庫回転率などを重視した店舗運営により、グループの中でも高い収益性を維持している。また、「BPセンター」(鈹金・塗装)7店舗、新車・中古車買取販売の「ズキカーズ大阪」1店舗を運営するほか、「オートボックス」等の店舗敷地内でアウトドア用品専門店「FIELD SEVEN」5店舗、フランチャイジー展開としてコインランドリーショップ「マンマチャオ」6店舗、たい焼き専門店「やまや本舗」2店舗、洋菓子専門店「シャトレゼ」2店舗を運営している。直近では、ワークウェア専門店「キーポイント」1店舗を2025年7月に譲受し、営業を開始している。

売上構成比の1割弱を占めるG-7バイクワールドは、2026年3月末で国内に14店舗を展開しており、資本業務提携先のバイク王&カンパニー<3377>とのコラボ出店も行っている。売上構成比の1~2割を占めるG-7.CrownTradingでは中古自動車の輸出販売を主に行っており、仕向け地別売上高ではマレーシアが5割強と主力販売先となっており、国内販売も約1割を占める。

## 事業概要

マレーシア子会社は、「バイクワールド」6店舗、「G7カーサービスセンター」2店舗を運営しているが、売上規模はまだ数億円と小さい。2024年10月に子会社化したG-7・シンワ・モビリティサービスは新車・中古車販売や钣金・塗装サービスを行う「ガイア」を京滋エリアで4店舗出店しており、売上規模は年間で21億円強となっている。

## 2. 業務スーパー事業

業務スーパー事業は、「業務スーパー」をフランチャイジー展開するG-7スーパーマーケットが手掛けている。出店エリアは関東、中部、関西、九州、北海道で、2026年3月末の店舗数は223店舗と業務スーパーグループ(1,136店舗)の中で最大規模である。地域別店舗数は関東が88店舗と最も多く、次いで中部54店舗、関西34店舗、九州27店舗、北海道20店舗である。

従業員1人当たりの生産性や在庫回転率を重視した店舗収益力を強みとしている。ここ数年は関東や九州、北海道で店舗数を拡大してきたが、今後は出店余地の大きい中部地域で積極的に出店する方針である。

## 3. 精肉事業

精肉事業は、精肉小売店「お肉のてらばやし」を全国展開する(株)G-7ミートテラバヤシと2025年10月に子会社化した(株)G-7ミートプランニング(2025年10月にミートプランニングから商号変更)が主軸となって推進している。

「お肉のてらばやし」は、2015年のグループ入り以降、「業務スーパー」との同時出店戦略を推進してきたことで、店舗数が2026年3月末で191店舗と10年間で約2倍に拡大した。また、アンデス食品事業部※を通じて飲食店や給食・惣菜事業者向けに精肉・加工品の卸販売を首都圏の13店舗で展開している。地域別店舗数は関東が72店舗と最も多く、次いで中部が40店舗、関西が39店舗、九州30店舗、北海道17店舗、中国5店舗、東北1店舗である。「お肉のてらばやし」に関しては全体の約9割が「業務スーパー」や「めぐみの郷」の店舗内出店となっている。

※ 2020年にアンデス食品(株)を子会社化後、吸収合併した。

## 4. その他

その他には、ミニスーパー「リコス」を運営する(株)G-7リコス・ストアズ、こだわり食品・プライベートブランド(以下、PB)事業を展開する(株)G7ジャパンフードサービス、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、女性向け健康体操教室「カーブス」のフランチャイズ展開やアウトレット店「RJ market」等を運営する(株)G7リテールジャパン、時計・ペット用品のEC販売等を手掛ける(株)G-7新流(2025年4月に新流より商号変更)などの事業が含まれる。2026年3月期の売上構成比は、ミニスーパー事業が約4割、こだわり食品・PB事業が3割強と両事業で7割強を占める。

**G-7ホールディングス** | 2026年6月10日 (水)  
 7508 東証プライム市場 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

事業概要

ミニスーパー「リコス」は東京都と神奈川県で展開しており、2026年3月末で48店舗（東京38店舗、神奈川10店舗）を出店している。1店舗当たり平均売上高は約1.8億円で「業務スーパー」の4割弱の水準である。2020年4月にユニー（株）から株式を取得し子会社化した時点では73店舗あったが、コロナ禍に伴う巣ごもり需要が一巡し売上低迷が続いたため、不採算店舗の整理を段階的に進めてきた。しかし、当初の想定よりも収益化が遅れていることから、経営効率のさらなる向上を目的に、2026年7月をもってG7ジャパンフードサービスへの吸収合併を決定した。

こだわり食品・PB事業では、地域の名産品・特産品を発掘し百貨店や専門店、ECショップなどで販売するほか、冷凍食品や加工食品等を中心に各種PB商品の開発・製造・販売を行っている。名産品・特産品については全国7千社超のメーカーから6万点以上の商品を仕入れている。

「めぐみの郷」は、2026年3月末で関西に19店舗（兵庫16店舗、大阪1店舗、奈良2店舗）、うち8店舗は「業務スーパー」内に出店している。生産者の委託販売方式を採用しており、販売額の約2割を手数料収入として売上高に計上している。商品の廃棄ロスリスクが抑えられ、安定した収益を獲得できるビジネスモデルである。

G7リテールジャパンは、フランチャイジーとして女性向け健康体操教室「カーブス」を25店舗（神奈川県）、「からだ動き回復センターピントアップ」を2店舗運営しているほか、2024年にアウトレット店「RJ market」を1店舗出店するなど新業態にも取り組んでいる。また、2025年1月に子会社化したG-7新流（2025年4月に新流から商号変更）は、主に時計やペット用品のEC販売を展開している。売上高の約7割を占める時計販売については、「NEEL（ニール）」の店舗名で横浜に2店舗出店している。

主な連結子会社

（2026年3月期末時点）

事業セグメント	会社名	出資比率	事業内容
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・シンワ・モビリティサービス	100.0%	自動車の小売、自動車整備、钣金・塗装等
	G-7.CrownTrading	100.0%	新車・中古自動車の輸出版売
	G7 RETAIL MALAYSIA	100.0%	「オートボックス」「バイクワールド」の運営等
業務スーパー	G-7 スーパーマーケット	100.0%	「業務スーパー」の運営等
精肉	G-7 ミートテラバヤシ	100.0%	食肉及び畜産加工品の卸・小売事業
	G-7ミートプランニング	100.0%	食肉加工・卸販売事業
その他	G7 アグリジャパン	100.0%	「めぐみの郷」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、卸販売等
	G7 リテールジャパン	100.0%	女性向け健康体操教室「カーブス」、「からだ動き回復センターピントアップ」、アウトレット店「RJ market」の運営
	G7 ストアイノベーションズ	100.0%	店舗デザイン、内装設備の設計・施工管理
	G-7 リコス・ストアズ	100.0%	都市型ミニスーパー「リコス」の運営
	G-7 新流	100.0%	時計、ペット用品のEC販売等

出所：同社提供資料、同社ホームページよりフィスコ作成

## 業績動向

### 2026年3月期はコスト増を増収効果で吸収し、3期連続の経常増益に

#### 1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比8.4%増の232,199百万円、営業利益で同2.1%増の7,270百万円、経常利益で同3.5%増の7,727百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同3.5%減の4,767百万円となった。

#### 2026年3月期業績 (連結)

(単位：百万円)

	25/3期		会社計画	26/3期			
	実績	構成比・利益率		実績	構成比・利益率	前期比	計画比
売上高	214,129	-	230,000	232,199	-	8.4%	1.0%
車関連事業	46,050	21.5%	-	49,651	21.4%	7.8%	
業務スーパー事業	123,728	57.8%	-	132,840	57.2%	7.4%	
精肉事業	21,026	9.8%	-	24,091	10.4%	14.6%	
その他	23,324	10.9%	-	25,615	11.0%	9.8%	
売上原価	162,189	75.7%	-	176,291	75.9%	8.7%	-
販管費	44,816	20.9%	-	48,637	20.9%	8.5%	-
営業利益	7,122	3.3%	8,500	7,270	3.1%	2.1%	-14.5%
経常利益	7,466	3.5%	8,600	7,727	3.3%	3.5%	-10.2%
車関連事業	2,006	4.4%	-	2,256	4.5%	12.5%	
業務スーパー事業	4,863	3.9%	-	4,745	3.6%	-2.4%	
精肉事業	213	1.0%	-	267	1.1%	25.4%	
その他	294	1.3%	-	275	1.1%	-6.5%	
特別損益	-339	-	-	-623	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,939	2.3%	5,700	4,767	2.1%	-3.5%	-16.4%
EBITDA <sup>※</sup>	10,192	4.8%	-	10,676	4.6%	4.7%	-

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は主力事業の既存店売上高が堅調に推移したほか、前期及び2026年3月期に実施したM&Aで約90億円の増収要因となったことによってすべての事業セグメントで増収となり、過去最高売上を連続で更新した。営業利益は、人件費や店舗改装費、減価償却費、のれん償却額等の増加があったものの、増収効果で吸収し3期連続の増益となった。事業セグメント別では、車関連事業や精肉事業が増益となった一方で、業務スーパー事業とその他事業が減益となった。親会社株主に帰属する当期純利益は、特別損失として減損損失623百万円の計上響き、若干の減益となった。期初計画比では売上高がM&A効果により2,199百万円上回った一方で、営業利益は業務スーパー事業やその他事業の下振れにより、計画を1,230百万円下回った。

## 業績動向

2026年3月期の出退店動向について見ると、新規出店は「業務スーパー」「お肉のてらばやし」などを中心に24店舗、退店が11店舗となり、期末のグループ店舗数は前期末比13店舗増の653店舗となった。新業態としてG-7・オート・サービスがワークウェアの企画・製造・販売を手掛ける(株)アグロワークスとFC契約を締結した。これに伴い、ワークウェア専門店「キーポイント」1店舗(大阪府摂津市)を事業譲受し、2025年7月より営業を開始した。

## グループ店舗数と出店・退店数

店舗名	25/3期末 店舗数	26/3期			26/3期末 店舗数
		期初出店計画	出店	退店	
オートボックス(SA、SH含む)	69		1	1	69
オートボックスエクスプレス	7				7
スズキカーズ	1				1
BPセンター(钣金・塗装)	7				7
土山サーキット	1				1
フィールドセブン	5				5
マンマチャオ	6				6
たい焼専門店やまや本舗	2				2
シャトレーゼ	2				2
キーポイント(新業態)	-		1		1
ガイア	4				4
バイクワールド	15	1		1	14
業務スーパー	216	12	8	1	223
お弁当屋K	1				1
お肉のてらばやし	180	10	12	1	191
アンデス食品	13				13
めぐみの郷	20	2		1	19
スーパーめぐみのさと	1				1
リコス	54			6	48
カーブス	25				25
からだ動き回復センターピントアップ(新業態)	1	4	1		2
RJ market	1				1
NEEL	2				2
オートボックス(海外)*	2				2
バイクワールド(海外)	5		1		6
合計	640	29	24	11	653

※ 2026年4月1日より「オートボックス」へ店舗名変更。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

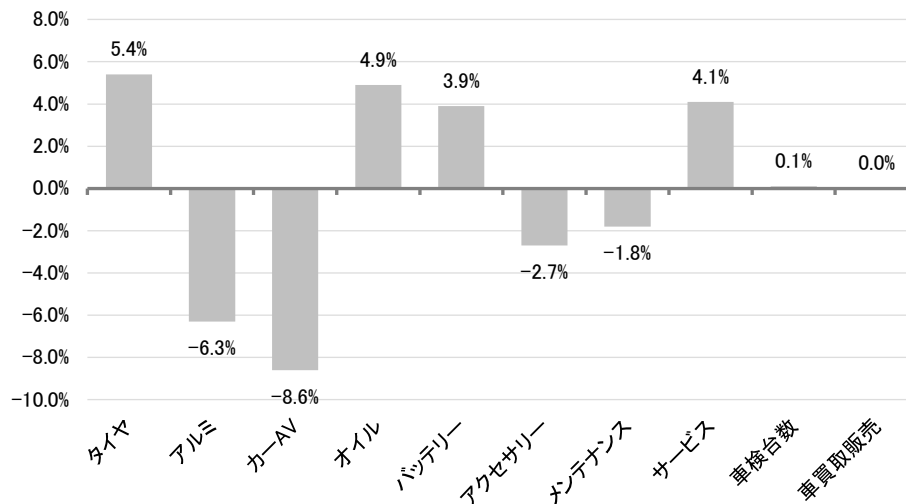
**(1) 車関連事業**

車関連事業の売上高は前期比7.8%増の49,651百万円と過去最高を連続更新し、経常利益も同12.5%増の2,256百万円と2期連続の増益となった。主力のG-7・オート・サービスを中心に各社の業績が堅調に推移したほか、前下期からグループに加わったG-7・シンワ・モビリティサービスの業績が通年で寄与したことにより、売上高で10億円強の増収となった。経常利益も若干の増益要因となった。

## 業績動向

G-7・オート・サービスの業績は、前期比で約2%の増収、約1%の増益となった。「オートボックス」の国内店舗数は、新規に1店舗(千葉県)出店、1店舗(兵庫県)退店の69店舗と、前期比横ばいとなった。既存店売上高は同2.2%増となり、オートボックスグループ全体の国内既存店売上高と同水準となった。カテゴリ別では、カーAVが同8.6%減、アルミホイールが同6.3%減と低迷したものの、タイヤが同5.4%増、タイヤ取付け工賃等のサービスが同4.1%増と伸長したほか、消耗品のオイルが同4.9%増、バッテリーが同3.9%増と堅調に推移した。販売ミックスの変化により売上総利益率は1.1ポイント改善したが、人件費の増加等により経常利益率はほぼ横ばい水準となった。

国内「オートボックス」カテゴリ別売上高(前期比)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

G-7バイクワールドの業績は、既存店売上高が前期比6.9%増と伸長したことにより増収増益となった。集客施策を実施したことで客数が第2四半期以降回復基調となったほか、インバウンド需要でヘルメットの販売が好調に推移したことが増収要因となった。日本ブランドのヘルメットは国内よりも海外市場での販売価格が高く、円安効果もあって好調な売上となった。1店舗を退店したことにより、期末の店舗数は前期末比1店舗減の14店舗となった。

自動車輸出販売を行うG-7.CrownTradingは、前半こそトランプ関税の発動による為替変動リスクの高まりにより低調だったものの、2025年9月以降は円安水準が継続したことにより海外の買い手(販売先)からの発注が増加し、過去最高売上を更新した。利益面においても、円安進行に伴う為替差益が寄与し、通期では増益を確保した。

マレーシア子会社は、カー用品の販売が伸び悩んでいるものの、「バイクワールド」の販売が順調に拡大したことにより増収を確保し、経常利益も初めて黒字化した。店舗展開については、2025年8月に「バイクワールド」を1店舗新規出店したことで、期末の店舗数は「バイクワールド」が6店舗、「G7カーサービスセンター」が2店舗の体制となった。また、G-7・シンワ・モビリティサービスは、钣金・塗装サービスが堅調に推移し、利益ベースで計画を上回った。

## 業績動向

**(2) 業務スーパー事業**

業務スーパー事業の売上高は前期比7.4%増の132,840百万円と過去最高を連続更新したものの、経常利益は同2.4%減の4,745百万円と3期ぶりに減益に転じた。食料品の値上げが相次ぐなかで、品質の良い商品をベストプライスで提供する「業務スーパー」が顧客支持を集め、既存店売上高が前期比2.8%増と堅調に推移したほか、新規出店効果や2024年7月にM&Aで取得した15店舗の売上が通年で寄与したことも増収要因となった。一方、利益面では新規出店費用や既存店のリニューアルに伴う改装費用、のれん償却費等の増加が減益要因となった。

2026年3月期の新規出店は8店舗（北海道2店舗、中部圏4店舗、近畿圏1店舗、九州圏1店舗）、退店は1店舗となり、期末の店舗数は前期末比7店舗増の223店舗となった。

**(3) 精肉事業**

精肉事業の売上高は前期比14.6%増の24,091百万円、経常利益は同25.3%増の267百万円と、売上高は2期ぶりに過去最高を更新し、経常利益も2期ぶりに増益に転じた。このうち、2025年10月にグループ化したG-7ミートプランニングが売上高で約23億円、経常利益で約0.9億円（のれん償却92百万円控除後）の上乗せ要因となっている。

G-7ミートテラバヤシの業績は、売上高で約4%増、経常利益で約15%減となった。売上高は新規出店効果に加えて既存店売上高が同2.4%増と堅調に推移したことが増収要因となった。新規出店は12店舗（北海道2店舗、首都圏1店舗、中部圏3店舗、近畿圏3店舗、九州圏3店舗）で退店が1店舗となり、期末の店舗数は前期末比11店舗増の191店舗となった。一方、利益面では原材料価格の高止まりや廃棄ロスの増加による原価率悪化に加えて、物流費の上昇も減益要因となった。なお、G-7ミートプランニングの下期売上高は前年同期比で約4%増となっており、ここ数年の焼肉市場の拡大を追い風に順調に推移した。経常利益率は約8%と高く、2027年3月期以降の精肉事業の収益拡大に貢献するものと期待される。

**(4) その他**

その他事業の売上高は前期比9.8%増の25,615百万円、経常利益は同6.5%減の275百万円となった。会社別で見ると、こだわり食品・PB事業を展開するG7ジャパンフードサービスが新規顧客の開拓及び新商材の発掘に取り組んだことにより、売上高で約8%増、経常利益で約1%増と堅調に推移した。

一方、ミニスーパー事業を展開するG-7リコス・ストアズは6店舗を退店し48店舗となったことで約5%の減収となったが、コストの抑制に取り組んだことで経常損失は若干縮小した。既存店売上高は2025年8月以降、前年同月比でマイナスに転じており、通期でも前期比1.2%減となった。また、「めぐみの郷」を運営するG7アグリジャパンも青果物の市況が軟調に推移した影響で減収減益となった。既存店売上高は前期比5.7%減となり、期末店舗数は1店舗減少の19店舗となった。

G7リテールジャパンは「カーブス」の既存店売上が前期比2.0%減と低調に推移したことで減収となったものの、利益面では保有不動産の売却益を計上したことで増益となった。また、前第4四半期に子会社化したG-7新流は、通年で寄与したことにより、売上高で約24億円の増収、経常利益で若干の増益要因となった。ペット用品の販売が好調に推移しており、12ヶ月で比較した売上高は前期比11%増となった。

## 積極的なM&Aにより財務体質はやや悪化するも、健全性は維持

### 2. 財務状況と経営指標

2026年3月期末の資産合計は前期末比10,867百万円増加の81,560百万円となった。G-7ミートプランニングの子会社化に伴う増加に加え、M&Aを含む今後の事業投資資金とし銀行借入により現金及び預金を積み増したことが主因である。主な増減要因を見ると、流動資産は現金及び預金が3,924百万円増加したほか、売掛金が829百万円、商品及び製品（棚卸資産）が1,664百万円それぞれ増加した。固定資産はM&Aの実施や新規出店及び改装等を実施したことにより有形固定資産が1,705百万円増加したほか、のれんが1,243百万円増加した。

負債合計は前期末比7,917百万円増加の46,036百万円となった。有利子負債が6,299百万円増加したほか、買掛金が825百万円、未払法人税等が600百万円それぞれ増加した。純資産合計は同2,949百万円増加の35,524百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上と配当金支出等により利益剰余金が3,007百万円増加した。

経営指標については、自己資本比率が前期末比2.5ポイント低下の43.6%、有利子負債比率が同14.2ポイント上昇の57.2%となり、財務体質がやや悪化した。2025年3月期以降に4件のM&Aを実施し、その資金の大半を借入金で賄ったことが要因だ。ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）を見ると、2024年3月期末の7,968百万円から2026年3月期末は484百万円まで減少している。ただ、依然プラス圏で推移しており、財務の健全性は維持しているものと評価される。同社は今後もM&Aを成長戦略の1つとして取り組むことから、案件次第ではさらに有利子負債を積み増しネットキャッシュが一時的にマイナスに転じる可能性もあるが、中長期的な成長を実現するためには必要な投資と考えている。一方、収益性についてはROE、ROA、売上高営業利益率ともに2022年3月期をピークにやや低下傾向となっている。特に、ここ1～2年は積極的にM&Aを実施してきたことに加えて、物価上昇で出店・改装コストが嵩んでいるほか、人件費の上昇も利益率の低下要因となっている。今後は投資効率の高い出店やDX推進による生産性向上に取り組むことで、営業利益率の回復を目指す。

## 業績動向

## 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	22/3期末	23/3期末	24/3期末	25/3期末	26/3期末	増減
流動資産	29,498	30,259	33,360	34,898	42,093	7,195
(現金及び預金)	17,033	15,688	17,138	16,869	20,793	3,924
(商品及び製品)	6,854	7,982	8,067	9,108	10,772	1,664
固定資産	24,647	26,943	28,511	35,795	39,467	3,672
(のれん)	437	16	62	4,617	5,860	1,243
資産合計	54,145	57,202	61,872	70,693	81,560	10,867
負債合計	29,398	30,444	31,898	38,118	46,036	7,917
(有利子負債)	9,300	9,300	9,170	14,010	20,309	6,299
純資産合計	24,747	26,757	29,973	32,574	35,524	2,949
<経営指標>						
(安全性)						
自己資本比率	45.4%	46.8%	48.4%	46.1%	43.6%	-2.5pp
有利子負債比率	37.8%	34.8%	30.6%	43.0%	57.2%	14.2pp
ネットキャッシュ(百万円)	7,733	6,388	7,968	2,859	484	-2,375
(収益性)						
ROE(自己資本当期純利益率)	23.0%	14.9%	18.3%	15.8%	14.0%	-1.8pp
ROA(総資産経常利益率)	14.9%	12.2%	12.3%	11.3%	10.2%	-1.1pp
売上高営業利益率	4.4%	3.7%	3.6%	3.3%	3.1%	-0.2pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2027年3月期業績は5期ぶりに過去最高益更新へ

#### 1. 2027年3月期業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高で前期比7.7%増の250,000百万円、営業利益で同22.4%増の8,900百万円、経常利益で同16.5%増の9,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同21.7%増の5,800百万円を見込む。各段階利益は5期ぶりに過去最高益を更新する見通しである。

今後の見通し

### 2027年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	232,199	-	250,000	-	7.7%
営業利益	7,270	3.1%	8,900	3.6%	22.4%
経常利益	7,727	3.3%	9,000	3.6%	16.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,767	2.1%	5,800	2.3%	21.7%
1株当たり当期純利益(円)	109.04		132.66		

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別では、前述した成長戦略等を推進し、すべての事業セグメントで増収増益を計画している。また、経営の効率化を目的として、2026年7月に「リコス」を運営するG-7リコス・ストアズはG7ジャパンフードサービスが吸収合併する。

2027年3月期の新規出店は32店舗と前期比で8店舗増を計画している。業態別では、「お肉のてらばやし」15店舗、「業務スーパー」13店舗、「カーブス」2店舗、「バイクワールド」を国内とマレーシアで各1店舗となる。同計画値には2026年9月に新店予定の「Workman Colors」2店舗や「馳走菜」の出店数は含めていない。

## 2031年3月期に連結経常利益130億円を目指す新中期経営計画を発表

### 2. 新中期経営計画

#### (1) 新中期経営計画の基本方針と数値目標

同社は2025年10月に創業50周年を迎えた。21世紀ビジョン※の下、次の50年の成長に向けた第1歩として、2027年3月期から2031年3月期までの5ヶ年を対象とする「中期経営計画2030」を新たに発表した。

※ 21世紀ビジョンとして、以下の3つの目標を立てている。(1) 100年企業グループを目指す。(2) 創業100周年時(2075年)に売上高1兆円、経常利益500億円達成を目指す。(3) 日本・アセアン・アジア地域で事業展開するグローバル企業グループを目指す。

基本方針として、投資効率の高い新規出店とM&Aの推進によって事業規模を拡大し、業務フローの革新とDX推進による生産性向上によって、持続的な利益成長を目指す。前中期経営計画(2022年3月期～2026年3月期)では出店コストの上昇により新規出店ペースが鈍化し売上目標未達(目標2,500億円に対し、実績は2,321億円)の一因となった。今後5年間は新規出店ペースを加速させるとともに、既存店の効率化を推進し、主力3事業を中心に業績拡大を図る。また、将来に向けた成長投資を行うとともに、資本収益性の向上を意識した株主還元強化も進める。

## 今後の見通し

2031年3月期の業績目標として連結売上高3,500億円、経常利益130億円を掲げた。5ヶ年の年平均成長率は売上高で8.6%、経常利益で11.0%となる。また、ROEについては2026年3月期の14.0%から維持・向上を目指す。自己資本比率についても引き続き40%台の水準を目安としている。5ヶ年累計の設備投資額(M&A含む)は、前中期経営計画期間(2022年3月期~2026年3月期)の211億円に対して400億円と2倍弱に引き上げ、新規出店や新業態の開発、M&Aなどを積極的に推進するとしている。株主還元については、これまで連結配当性向30%以上で累進配当(40円以上)を行う方針としていたが、2027年3月期以降は連結配当性向50%を目安に累進配当(70円以上)の実施を決定した。

**経営数値目標(連結ベース)**

(単位:百万円)

		21/3期 実績	前中期経営計画		新中期経営計画 31/3期 目標
			26/3期		
			目標	実績	
業績	売上高	1,635億円	2,500億円	2,321億円	3,500億円
	経常利益	73億円	100億円	77億円	130億円
資本収益性	ROE	22.5%	現状ROE水準の維持・向上	14.0%	現状ROE水準の維持・向上(継続)
資本構成	自己資本比率	41.1%	40%台を目安	43.6%	40%台を目安(継続)
株主還元	配当性向	31.2%	30.0%以上	64.2%	50%を目安
	1株当たり配当金	33円	累進配当40円以上	70.0円	累進配当70円以上
設備投資	5ヶ年累計	-	-	211億円	400億円
期末店舗数		586	1,000	653	874

出所: 中期経営計画資料よりフィスコ作成

**(2) 事業セグメント別目標**
**a) 車関連事業**

車関連事業では、「既存店価値最大化と計画的な新規出店による安定成長」を事業方針とし、2031年3月期の業績目標として売上高648億円、経常利益26億円を設定した。年平均成長率は売上高で5.5%、経常利益で3.4%となり、事業セグメント別の成長率では最も低くなるが、安定収益基盤として着実に成長を目指す。店舗数は164店舗と年率5.2%増ペースで拡大する見通しである。

**車関連事業**

(単位:億円)

	26/3期 実績	31/3期 目標	年平均成長率
売上高	496	648	5.5%
経常利益	22	26	3.4%
利益率	4.5%	4.0%	
店舗数*	127	164	5.2%

※オートボックス以外の店舗も含む

出所: 中期経営計画資料よりフィスコ作成

**G-7ホールディングス** | 2026年6月10日 (水)  
 7508 東証プライム市場 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

今後の見通し

成長戦略については、新規出店を安定的なペースで継続し、商圏の着実な拡大を図る。「オートボックス」は国内の出店余地が限定的となりつつあることから、M&Aの機会を模索する方針である。併せて、コーティング事業をはじめとする新業態の展開により、顧客接点の拡大と収益源の多様化を推進する。

既存店の収益力向上については、店舗リニューアルやスクラップ&ビルドを推進し、店舗の魅力や快適性の向上を通じた集客力の強化を図る。加えて、高付加価値なサービス部門への注力により高収益性を維持するほか、従業員教育の徹底によりサービス品質のさらなる底上げをねらう。

海外展開には、現在マレーシア向けが約5割を占めるが、今後はほかのアセアン諸国や中東、アフリカ地域においても現地業者との提携を強化し、販路拡大を推進する。また、マレーシアで堅調な「バイクワールド」についても、ドミナント出店によるシェア拡大を加速する方針である。

### b) 業務スーパー事業

業務スーパー事業では、「積極的な出店戦略を通じたさらなる成長加速」を図る。2031年3月期の業績目標として売上高2,000億円、経常利益70億円を設定した。年平均成長率は売上高で8.5%、経常利益で8.3%となる。店舗数は278店舗と年率4.4%増ペースで拡大し、既存店ベースの売上高も年率4%の成長を目指す。

#### 業務スーパー事業

(単位：億円)

	26/3期 実績	31/3期 目標	年平均 成長率
売上高	1,328	2,000	8.5%
経常利益	47	70	8.3%
利益率	3.6%	3.5%	
店舗数*	224	278	4.4%

※業務スーパー単体

出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

成長戦略として、新規出店については中部地方を中心に年10店舗程度のペースで進める。前中期経営計画期間では年9店舗ペースで出店してきた(M&A除き)。また、市場環境や顧客ニーズの多様化に対応するため、新業態として惣菜店「馳走菜(ちそうな)※」の業務スーパー店舗内への出店を進める。店内調理による「できたて惣菜」を低価格で提供するモデルが需要を的確に捉えており、売上高は堅調に推移している。今後は1店舗当たり売上高の拡大に寄与するものと期待される。

※ 神戸物産<3038>が開発した業態でFC加盟契約を締結し、2025年より一部の店舗で出店を開始した。

既存店の収益力向上施策として、老朽化した店舗の改装を継続的に実施するほか、食品カテゴリーの品揃えを拡充することで来店動機を強化し、客数の増加を図る。また、店舗運営の効率化に向けて、現在3店舗で試験運用している自動発注システムの全店導入を検討している。従来は各店舗の担当者が経験に基づいて発注していたため、能力差によって商品回転率にバラつきが生じていた。新たに導入するシステムは、AIによるビッグデータ分析に基づき業務を自動化するもので、適時適量の発注を通じて商品回転率及び生産性の向上をねらう。さらに、そのほかの店舗オペレーションについてもデジタル技術を活用して標準化し、業務効率の最適化を進める。

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

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

今後の見通し

### c) 精肉事業

精肉事業では、「グループ内外への多面的な出店展開により事業規模の拡大を推進」を事業方針に掲げ、2031年3月期の業績目標として売上高424億円、経常利益10億円を設定した。年平均成長率は売上高で12.1%、経常利益で38.0%と2ケタ成長を目指す。店舗数は「お肉のてらばやし」単体で297店舗と年率7.9%増ペースで拡大を進める。

#### 精肉事業

(単位：億円)

	26/3期 実績	31/3期 目標	年平均成長率
売上高	240	424	12.1%
経常利益	2	10	38.0%
利益率	1.1%	2.4%	
店舗数※	203	297	7.9%

※お肉のてらばやし単体

出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

成長戦略として、新規出店についてはグループ運営の「業務スーパー」にとどまらず、他社が運営する「業務スーパー」や他系列スーパーへの出店にも注力し、出店スピードを加速させる。前中期経営計画期間における出店数は55店舗であったが、今後5ヶ年ではその1.7倍強となる94店舗の新規出店を計画している。

既存店の収益力向上に向け、ドミナントエリアへの「店舗内センター(加工・配送拠点)」の整備による配送効率化を図るほか、伝票の電子化や自動精算機の導入といったDXを強力に推進する。

また、焼肉店向けの牛タン卸販売で成長を遂げてきたG-7ミートプランニングは、2026年4月にオンラインストアを開設した。BtoCチャネルの拡充を通じて、さらなる業容拡大をねらう。

### d) その他

その他の事業では、「既存領域の拡大と新領域への挑戦」を事業方針に掲げ、2031年3月期の業績目標として売上高366億円、経常利益21億円を設定した。年平均成長率は売上高で7.4%、経常利益で39.3%となる。店舗数は「リコス」や「めぐみの郷」「カーブス」のほか、新業態での展開も進めることで、前期末の99店舗から135店舗に拡大する。

#### その他の事業

(単位：億円)

	26/3期 実績	31/3期 目標	年平均成長率
売上高	256	366	7.4%
経常利益	2	21	39.3%
利益率	1.1%	5.7%	
店舗数	99	135	6.4%

出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

## 今後の見通し

グループ各社別の成長戦略を見ると、G7リテールジャパンはワークマンとFC契約を締結する予定で、2026年9月に新業態「Workman Colors」を埼玉県と千葉県ショッピングモール内へ出店する計画である。同業態は作業服を扱わないスタイルが特徴だ。今後はアパレル小売市場での積極的な事業展開を図るとしている。G7アグリジャパンは、農作物の自社生産への着手とSNSによる情報発信の強化を通じ、「めぐみの郷」の収益拡大を図る。G7ジャパンフードサービスでは、好調な「こだわり食品」のラインナップの見直しに取り組み、食品卸の売上規模の拡大を目指す。また、2026年7月に吸収合併する「リコス」については、不採算店舗の整理を進めると同時に、高採算エリアでの新規出店を進める。グループ内の精肉加工品や「こだわり食品」を「リコス」へ投入することで、シナジー創出を図る。G-7新流においては、ECを通じたブランド腕時計やペット用品の販売拡大に加え、新商品開発にも積極的に取り組む。

**(3) M&A・新規事業投資**

新中期経営計画でもM&Aを成長戦略の1つとして掲げており、対象企業の選定は、「新時代 (SDGs、ESG経営) に相応しい新業種・業態の開発を積極的に推進」「メガ・フランチャイジーとして培ってきた店舗運営及び効率化ノウハウを展開しやすい「小売業・サービス業」を優先する」「グループ各社の既存事業とのシナジー並びに同社の拠点とのシナジーが期待できる業種」と、3つの重要方針を基に推進する。

新たな業種・業態の開拓に向け、インバウンド関連や生活雑貨、リカーショップ、小売EC、全酒類卸売業免許などを視野に入れている。また、シナジーが期待できる領域として、食品スーパーや生鮮3品、食材配達・宅食、こだわり食品、カスタムカー、アウトドア用品などを挙げている。

新規事業投資においては、ワークマンとの協働によるアパレル小売事業への本格参入を決定した。また、全社的なAI活用及びDX推進の司令塔としてAI戦略室を新設し、取り組みを加速する。新中期経営計画では、これらM&Aや新規事業への投資枠として、約135億円を投入する計画である。

**(4) 財務戦略とキャピタル・アロケーション**

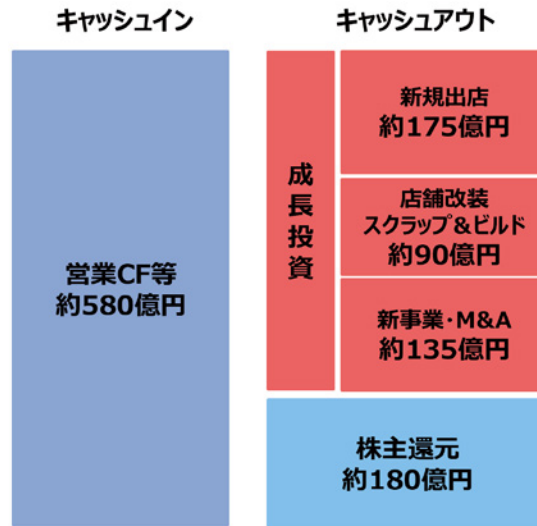
財務戦略については、資本収益性と財務健全性の両立を図り、最適な資本構成を追求する。成長分野への積極投資を継続しつつ、株主還元を通じた資本効率の適正化にも注力し、自己資本比率は40%台を目安に維持・管理する方針だ。また、大型M&Aの実行に際しては、有利子負債の活用も柔軟に検討していく。

5ヶ年累計のキャピタル・アロケーションは、営業キャッシュ・フロー等で約580億円のキャッシュインを見込む。これに対し、成長投資へ約400億円 (新規出店175億円、店舗改装・再配置90億円、M&A・新規事業135億円)、株主還元へ約180億円をそれぞれ充当する計画である。

前中期経営計画期間では約211億円を投資に充て、売上高を1.42倍に拡大した一方、経常利益はコスト増や「リコス」の収益改善の遅れにより1.06倍と小幅な伸びにとどまった。新中期経営計画では投資枠をさらに積み増し、売上高1.51倍、経常利益1.68倍の達成を目指す。DX推進やグループ間シナジーによる店舗収益力の向上が目標達成のカギとなる。現在、開店4年を経過した店舗のうち27%が赤字となっており、これらの不採算解消による増益余地は極めて大きい。

今後の見通し

2027年3月期～2031年3月期のキャピタル・アロケーション



出所：中期経営計画資料より掲載

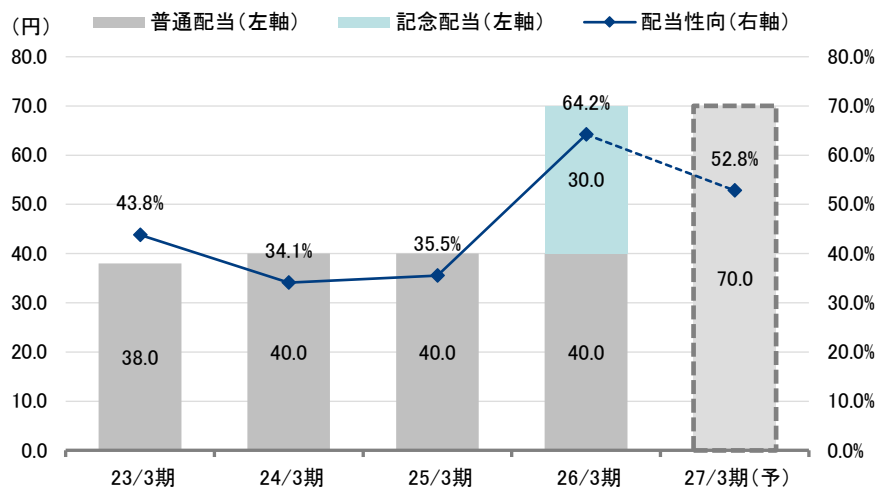
## 株主還元方針

### 連結配当性向50%を目安に70円以上の累進配当を継続方針

配当方針については、従来連結配当性向30%以上かつ累進配当(40円以上)を目安としてきたが、2027年3月期より連結配当性向50%を目安に累進配当(70円以上)へと還元方針を引き上げ、株主還元を強化した。

2026年3月期は、創業50周年の記念配当30.0円を積み増し、年間配当70.0円(配当性向64.2%)を実施した。2027年3月期についても、新方針に基づき前期と同額の年間70.0円(同52.8%)を予定している。累進配当を基本としていることから、中長期的な利益成長に伴う継続的な増配が期待される。

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp