

|| 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 >>>](#)

2018 年 12 月 3 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

■ 要約	01
1. 2019 年 3 月期第 2 四半期累計業績	01
2. 2019 年 3 月期業績見通し	01
3. 中期経営計画並びに長期ビジョン	02
■ 事業概要	03
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	06
1. 2019 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要	06
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. 2019 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	14
1. 中期経営計画	14
2. 長期ビジョン	16
■ 株主還元策	17

■ 要約

業務スーパー・こだわり食品事業がけん引し、 4 期連続で過去最高業績を更新する見通し

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 月期第 2 四半期累計業績

2019 年 3 月期第 2 四半期累計(2018 年 4 月 -9 月)の連結業績は、売上高が前年同期比 3.5% 増の 59,145 百万円、経常利益が同 11.2% 増の 1,923 百万円となり、第 2 四半期累計として過去最高業績を連続更新した。オートバックス事業がタイヤ販売の落ち込みが響い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 2 ケタ増益と好調に推移し、収益拡大の原動力となった。また、当第 2 四半期累計期間では「バイクワールド」や「めぐみの郷」がそれぞれ営業利益ベースで黒字に転換したことも増益要因となった。なお、オートバックス事業の既存店売上高は前年同期比 1.6% 増、業務スーパー事業は同 3.3% 増といずれも堅調に推移した。

2. 2019 年 3 月期業績見通し

2019 年 3 月期は売上高で前期比 8.5% 増の 130,000 百万円、経常利益で同 20.4% 増の 5,500 百万円と期初計画を据え置き、4 期連続の過去最高業績更新を目指す。今期は 7 店舗の新規出店を計画していたオートバックス事業で、出店候補地がまだ見つかっていないことから、売上高については下振れする可能性があるものの、利益面では生産性向上や経費抑制等による店舗収益力の強化を図ることで、計画を達成できる見通しだ。なお、国内グループ店舗数は前期末の 400 店舗から今期末は 425 店舗(第 2 四半期末は 398 店舗)と 25 店舗増やす計画で、うち、「業務スーパー」で 7 店舗増、「ミートテラバヤシ」で 5 店舗増、「オートバックス」で 6 店舗増を計画している。なお、新たに開始した「いきなりステーキ」については第 2 四半期末までにロードサイド型店舗を 2 店舗出店しており、滑り出しは好調に推移している。また、海外事業のうちオートバックス・バイク事業とマクドナルドで展開するアグリ事業を除いて、2019 年 3 月期中にすべて撤退する方針を決定している。今後、事業拡大していきだけの経営基盤が整い次第、再進出の機会をうかがうことになる。撤退に伴う損失が全体の業績に与える影響は軽微となっている。

要約

3. 中期経営計画並びに長期ビジョン

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。2018年3月期実績から売上高で500億円上積みしていく必要があるが、このうち300億円程度はM&Aの効果を見込んでいる。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。M&Aのための資金としては50億円程度を予算として組み入れている。また、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2025年度に売上高7,000億円、経常利益300億円を目標として打ち出している。同ビジョンを実現するため、「成長戦略推進室」や次代を担う経営者の育成を目的とした「創業者塾」を2018年春より立ち上げており、今後の成長基盤を構築していく考えだ。

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
- ・ 新規出店は目標を下回るペースだが、既存店の収益力強化と不採算事業の改善により収益拡大が続く
- ・ 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

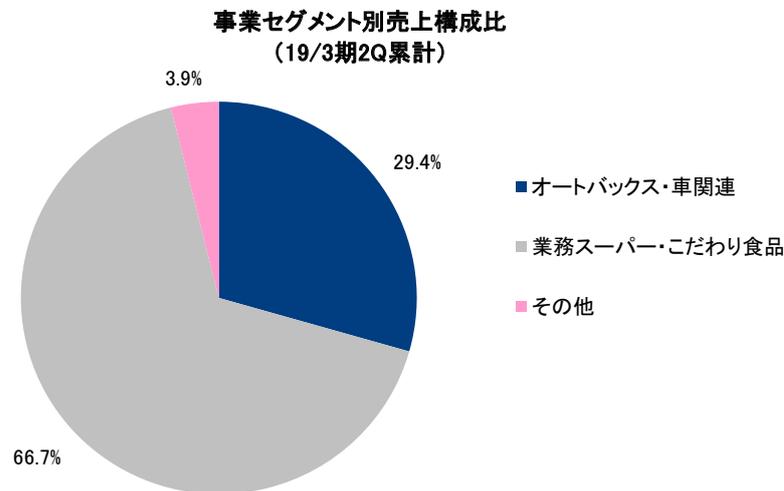


出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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 29.4%、業務スーパー・こだわり食品事業で 66.7% となり、両事業で全体の 90% 以上を占めている。



出所：会社資料よりフィスコ作成

1. オートバックス・車関連事業

オートバックス・車関連事業は、「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 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 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、2017 年 5 月に子会社化した 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。

G-7 ホールディングス | 2018 年 12 月 3 日 (月)
 7508 東証 1 部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

事業概要

売上高の 9 割弱はオートバックス関連で占められ、2018 年 9 月末時点のオートバックス関連の店舗数は国内 74 店舗（オートバックス 67 店、オートバックスエクスプレス 7 店）、マレーシア 2 店舗（オートバックス 2 店）で、オートバックスグループ（国内 597 店舗、海外 45 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 41 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。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 3 店舗、タイヤ専門館 1 店舗、BP センター（钣金・塗装）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 2018 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・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 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 G-7 ミートテラバヤシ、食品・飲食店事業を展開する 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 割弱を占める 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、2018 年 9 月末時点の店舗数は 136 店舗と業務スーパーグループ（810 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 2018 年 9 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やスイーツ事業（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）などを展開している。

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 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 G7 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 | 2018年12月3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2018年9月末時点で21店舗（兵庫県15店、奈良県3店、大阪府、京都府、千葉県で各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たが、店舗の収益性改善を図るため2018年4月より再度、委託販売方式に戻している。

コインランドリーサービス事業では「マンマチャオ」をオートバックス店舗敷地内に展開しており、2018年9月末時点で5店舗となっている。また、スイーツ事業ではチーズタルト「BAKE」、たい焼き専門店「やまや本舗」を各4店舗出店しているほか、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で、業績に与える影響は軽微となっている。

なお、海外事業（オートバックス・車関連事業を除く）については東南アジア及び台湾で飲食店事業、ベトナム、ミャンマーでアグリ事業（農園運営）を行っていたが、収益化まで時間を要すると判断し、ミャンマーで現地流通大手のシティマートから支援を受けているアグリ事業を除いて一旦、撤収を決定している。ただ、中長期的には成長戦略の1つとして海外事業を位置付けており、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が、事業撤収を決定している地域の事業会社については清算または譲渡の方向で進めている。

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
オートバックス・車関連	G-7・オート・サービス	100.0%	「オートバックス」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、販売及び輸出入、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	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
	G7 INTERNATIONAL	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

業務スーパー・こだわり食品事業がけん引し、 2019 年 3 月期第 2 四半期累計業績は増収増益に

1. 2019 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2019 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 3.5% 増の 59,145 百万円、営業利益が同 19.7% 増の 1,943 百万円、経常利益が同 11.2% 増の 1,923 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 11.2% 増の 1,195 百万円となり、第 2 四半期累計としては連続で過去最高業績を更新した。業務スーパー・こだわり食品事業が「業務スーパー」を中心に好調に推移し、収益拡大のけん引役となった。7 月の西日本豪雨や 9 月の台風、北海道地震など相次ぐ自然災害により一部店舗が休業を強いられたこともあり、売上高はやや計画を下回ったものの、利益ベースでは不採算店舗の削減や、赤字事業だった「バイクワールド」「めぐみの郷」の黒字転換などにより計画通りに進捗した。なお、グループの国内店舗数は前期末比 3 店舗減の 398 店舗（新規出店 12 店舗、退店 15 店舗）となった。

2019 年 3 月期第 2 四半期累計業績（連結）

（単位：百万円）

	18/3 期 2Q 累計		19/3 期 2 Q 累計		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	57,160	-	59,145	-	3.5%
売上原価	42,766	74.8%	43,948	74.3%	2.8%
販管費	12,769	22.3%	13,253	22.4%	3.8%
営業利益	1,624	2.8%	1,943	3.3%	19.7%
経常利益	1,729	3.0%	1,923	3.3%	11.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,074	1.9%	1,195	2.0%	11.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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 3.2% 増の 17,388 百万円、営業利益は同 1.7% 減の 343 百万円となった。このうち、国内の「オートバックス」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年同期比 2.3% 増、経常利益は同 17.2% 減と増収減益となった。当第 2 四半期累計期間における新規出店は無く、第 2 四半期末の店舗数は前期末比 1 店舗減の 74 店舗（前年同期末比 1 店舗増）となっている。既存店ベースの売上高は前年同期比 1.6% 増となり、同期間におけるオートバックスグループの国内既存店増収率 0.2% 増を上回るなど、引き続きグループ内での高い販売力を維持している。

G-7 ホールディングス | 2018年12月3日(月)
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

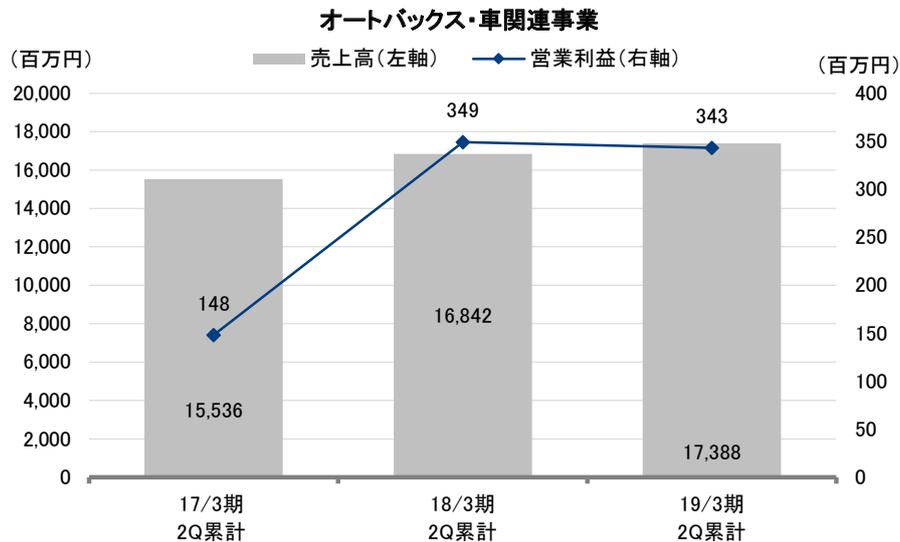
業績動向

主要カテゴリー別の売上動向を見ると、2017年6月の値上げに伴う駆け込み需要の反動減でタイヤ・ホイールが4.0%減と低調だったもおの、カーAV機器がドライブレコーダーの販売好調により4.2%増となったほか、オイルが9.8%増、バッテリーが8.9%増と好調に推移した。また、車検サービスや钣金加工等のサービス部門も0.4%増と堅調に推移した。利益面では、好採算のタイヤ販売の減収や台風による一部店舗休業の影響などもあって2ケタ減益となった。

一方、G-7バイクワールドについては国内バイク市場の低迷と競争激化が続くなかで、商品ラインナップの絞り込みを継続的に取り組んだ影響もあり売上高は減少したものの、粗利益率の改善や経費コントロールに取り組んだこと、バイク王&カンパニー<3377>との協業効果が出てきたことなどにより、利益面では4年ぶりに黒字転換した。なお、「バイクワールド」の店舗数は前期末比横ばいの12店舗（前年同期末比横ばい）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おり、利益面での損益改善が続いている。マレーシア4店舗合計で売上高は前年同期比4.3%増となっている。損益面では「バイクワールド」1店舗が黒字化しており、その他3店舗についても損失額が縮小している。

また、2017年5月より子会社化したG-7.Crown Tradingについては、収益力強化施策として在庫を前期末から半分の水準まで絞り込んだ影響で減収となり、利益も若干の損失となった。



出所：会社資料よりフィスコ作成

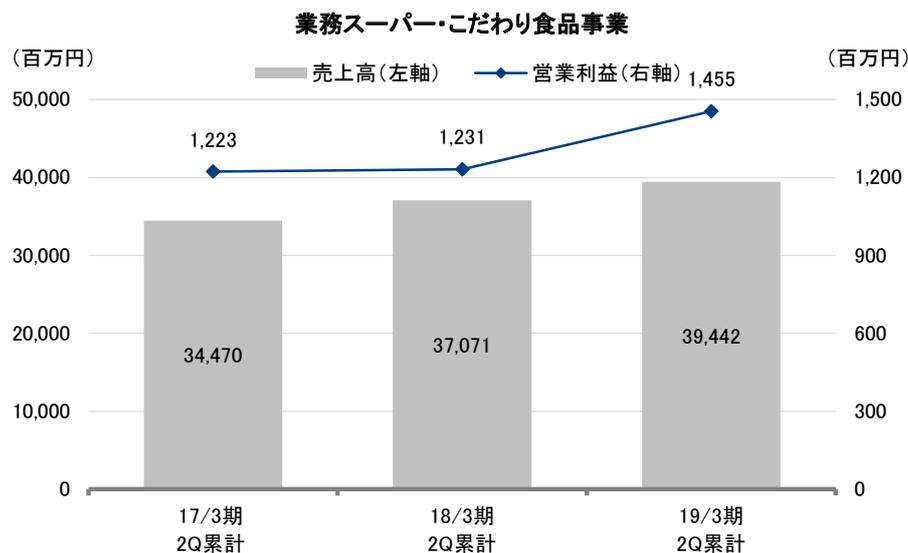
業績動向

(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 6.4% 増の 39,442 百万円、営業利益は同 18.2% 増の 1,455 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は前年同期比 6.7% 増、経常利益は同 13.9% 増となった。当第 2 四半期末の店舗数は新規出店 3 店舗、閉店 3 店舗（移転リニューアル）を実施し、前期末比横ばいの 136 店舗（前年同期末比 2 店舗増）となった。また、既存店ベースの売上高は 9 月の台風や北海道地震の影響により一部店舗で休業を強いられたものの、同 3.3% 増と堅調を維持した。高い集客力・商品力を背景とした増収効果に加えて、店舗当たりの生産性向上、経費抑制に取り組んだことが利益率の上昇要因となった。

また、G-7 ミートテラバヤシの売上高は前年同期比 5.9% 増、経常利益は同 46.7% 増と大幅増益となった。「業務スーパー」との同時出店、閉店により当第 2 四半期末の店舗数は前期末比横ばいの 103 店舗（前年同期末比 1 店舗増）となっており、既存店舗での売上げが好業績につながっている。

G7 ジャパンフードサービスの業績は、売上高で前年同期比 4.3% 増、経常利益で同 25.3% 増益と 2 年ぶりの増益に転じた。こだわり食品事業において顧客開拓が進んだことが増収増益要因となった。飲食店事業では新たに「いきなりステーキ」を 2 店舗（兵庫県）出店した。2018 年 6 月にオートバックス学園南店敷地内に出店した 1 号店（七つの壺を改装）は月額 30 百万円弱の売上を計上しており、既に収益貢献している。2 号店目は 9 月下旬にロードサイド型店舗を出店しており、今後の貢献が期待される。また、スイーツ事業については店舗リニューアルも含めて店舗数は「BAKE」が 4 店舗、「クロックンシューザクザク」「RINGO」が各 1 店舗とほぼ前年同期並みの水準で推移した。新規出店費用等が減少したことにより利益面では収支均衡ラインまで改善した（飲食店、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ている）。



出所：会社資料よりフィスコ作成

業績動向

(3) その他事業

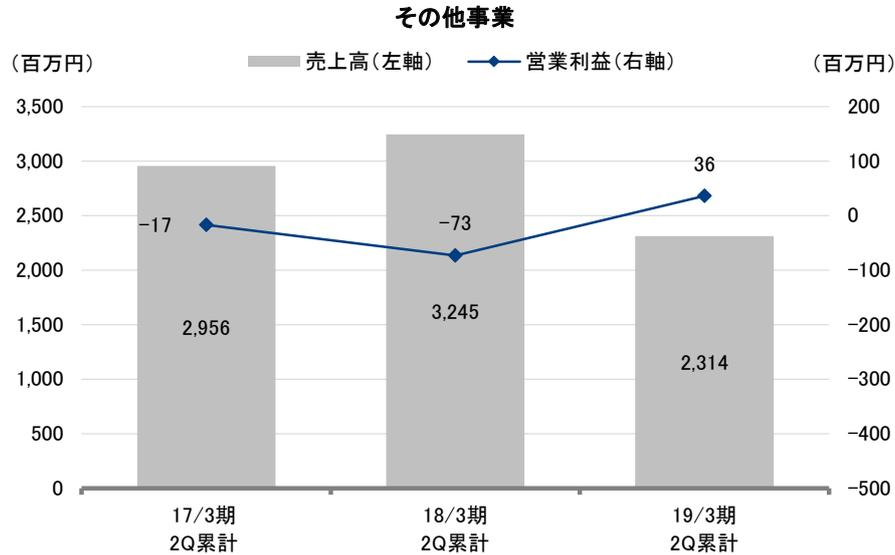
その他事業の売上高は前年同期比 28.7% 減の 2,314 百万円、営業利益は 36 百万円（前年同期は 73 百万円の損失）となった。農産物直売所「めぐみの郷」を運営する G7 アグリジャパンは買取販売方式から委託販売方式に変更したことにより、見かけ上の売上高は減少したが、前期まで収益悪化要因となっていた商品廃棄ロスが無くなったことにより、利益面では黒字転換した。当第 2 四半期末の「めぐみの郷」店舗数は前期末比 1 店舗減の 21 店舗（前年同期末比 4 店舗減）となった。

また、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、前年同期末比で横ばいとなったが、売上高は着実に増加しており、損益も改善が続いている。当第 2 四半期累計期間では 5 店舗中、2 店舗が黒字化、1 店舗が収支均衡ラインとなっており、今後、減価償却費の減少につれて全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にくいものも洗濯・乾燥できることが好評を得ているようだ。初期投資額として洗濯機・乾燥機などの購入費用約 20 百万円となるが、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。売上計画は年間で 60 百万円程度とまだ小さいため業績に与える影響は軽微だが、今後はキャッシュレス決済の導入も検討しており、立地場所さえ見つければ店舗数を拡大していくものと予想される。

スイーツ事業については、前述した通り収支均衡ラインまで損益が改善しているほか、飲食事業についても「いきなりステーキ」が順調な立ち上がりを見せている。また、リユース事業については、「良品買館」「メガリサイクル王国」「リユース王国」の 3 ブランドで展開しており、当第 2 四半期末の店舗数は合計で 4 店舗と前期末比、前年同期末比ともに 1 店舗減となっている。損益面では若干の損失が続いている。

海外事業（飲食店事業、アグリ事業）は、収益化までに時間を要するとの判断から、前期中途に一旦、撤収する方針を決定し、順次売却等を進めている。飲食店事業については現在、台湾の「串かつだるま」（FC 契約）1 店舗を運営しているのみだが、今後、引受先が見つかり次第、撤収する方針となっている。また、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決定した。マンマーのイチゴ、レタス栽培、販売事業に関しては、現地の流通大手であるシティマートの要請・支援もあって継続していく方針となっている。なお、これら事業の撤収に伴って損失額は前年同期比で縮小したと見られる。

業績動向



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月期第2四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比431百万円減少の41,163百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産で現金及び預金が180百万円増加し、受取手形及び売掛金が447百万円、商品及び製品が219百万円それぞれ減少した。また、固定資産では有形固定資産が139百万円減少し、投資有価証券が118百万円増加した。

負債合計は前期末比1,049百万円減少の22,812百万円となった。主に買掛金が336百万円、未払法人税等が124百万円、賞与引当金が184百万円、有利子負債が57百万円減少したことによる。また、純資産は前期末比619百万円増加の18,351百万円となった。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699百万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収益増と負債の減少によって前期末比1.9ポイント上昇の43.6%となり、一方で、有利子負債比率は同1.9ポイント低下の45.9%となるなど、収益拡大とともに財務の健全性向上が続いている。ネットキャッシュ（現預金 - 有利子負債）も前期末比237百万円増加の3,210百万円となった。同社は今後もM&A戦略を積極推進していく方針で、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。現預金の水準が110億円を超えていることから、手元キャッシュで充当していく方針となっている。

G-7 ホールディングス | 2018年12月3日(月)
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

業績動向

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 2Q	増減額
流動資産	15,018	17,111	18,542	21,089	20,680	-409
(現金及び預金)	6,952	8,242	9,395	11,279	11,459	+180
(商品及び製品)	5,198	5,341	5,597	5,817	5,598	-219
固定資産	17,321	19,042	19,076	20,505	20,482	-23
総資産	32,339	36,154	37,618	41,594	41,163	-431
負債合計	19,934	21,971	21,960	23,861	22,812	-1,049
(有利子負債)	8,458	8,342	8,426	8,306	8,249	-57
純資産	12,404	14,183	15,658	17,732	18,351	+619
経営指標						
(安全性)						
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%	45.9%	-1.9pt
ネットキャッシュ (百万円)	-1,506	-100	+969	+2,973	+3,210	+237

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019年3月期業績は期初計画を据え置き、 4期連続で過去最高業績更新へ

1. 2019年3月期の業績見通し

2019年3月期の連結業績は、売上高が前期比8.5%増の130,000百万円、営業利益が同15.6%増の5,000百万円、経常利益が同20.4%増の5,500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同5.7%増の2,800百万円と期初計画を据え置き、4期連続の過去最高業績更新を見込んでいる。第2四半期までの進捗率は売上高で45.5%、営業利益で38.9%となっており直近5年間平均(売上高47.5%、営業利益35.6%)と比較して、売上高はやや下回っているものの、営業利益については過去平均を上回る順調なペースとなっている。下期偏重型となっているのは、オートバックス事業の収益が冬用タイヤの販売が伸びる第3四半期に例年、ピークを迎えるためだ。

事業別では、主力のオートバックス、業務スーパー事業で新規出店効果により2ケタ増収増益を見込み、また、「バイクワールド」「めぐみの郷」についても黒字転換を見込んでいる。このうち、オートバックス、業務スーパー事業については新規出店候補地が現段階で見つかっておらず、出店計画が目標に届かず売上高に関しては下振れする可能性がある。ただ、利益面では新規出店費用が発生しないため、業務スーパーについては計画達成が可能と見られる。一方、オートバックス事業に関しては、冬シーズンの降雪状況次第となる。全体で見れば売上高は会社計画をやや下回る可能性があるものの、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、計画を達成できるものと弊社では見ている。なお、2019年3月期末の国内グループ店舗数は前期末比25店舗増の425店舗を目標としており、M&Aについても積極的に検討して行く方針に変わらない。

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 | 2018年12月3日(月)
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

今後の見通し

2019年3月期業績見通し(連結)

(単位:百万円)

	18/3 期		19/3 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	119,816	-	130,000	-	8.5%	45.5%
営業利益	4,324	3.6%	5,000	3.8%	15.6%	38.9%
経常利益	4,568	3.8%	5,500	4.2%	20.4%	35.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,648	2.2%	2,800	2.2%	5.7%	42.7%
1株当たり利益(円)	218.73		231.20			

出所:決算短信よりフィスコ作成

国内期末店舗数と出店・退店数

	18/3 期末	19/3 期 2Q 累計		19/3 期 2Q 末	19/3 期末
	店舗数	出店数	退店数	店舗数	店舗数(予)
オートボックス	68		1	67	74
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	12
業務スーパー	136	3	3	136	143
めぐみの郷	22		1	21	26
テラバヤシ	103	3	3	103	108
激安スーパーめぐみのさと	3		1	2	2
鉄板ビュッフェ	2			2	2
食べ放題レストランめぐみのさと	1			1	1
BAKE	4	1	1	4	4
Zクロッカシシューザクザク	1		1	0	0
クロッカシシューザクザク	0	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	3		2	1	3
良品買館	1	2	1	2	2
カーブス	17	1		18	20
ステップゴルフ	3			3	3
七つの壺	2		1	1	1
いきなりステーキ	0	2		2	2
ダイソー	2			2	2
Green's K	2			2	2
たい焼専門店やまや本舗	4			4	4
合計	400	13	15	398	426

出所:会社資料よりフィスコ作成

今後の見通し

新規出店は目標を下回るペースだが、 既存店の収益力強化と不採算事業の改善により収益拡大が続く

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

2019 年 3 月期のオートボックス・車関連事業は増収増益を見込んでいる。このうち、主力の G-7・オート・サービスは売上高で前期比 11.7% 増、営業利益で同 28.0% 増、「オートボックス」の期末店舗数で前期末比 6 店舗増の 74 店舗と意欲的な計画を立てていたが、出店候補地が現段階でまだ決まっておらず売上高は計画を下回る可能性がある。こうしたなか、同社は計画達成に向けて来店客数の増加、来店買い上げ客数の増加、タイヤやバッテリーなどの付加価値の高い消耗品及びサービス（車検、钣金・塗装）の売上拡大に注力していく方針だ。

来店客数の増加では、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）を店舗ごとに実施している。また、買い上げ客数の増加については、商品の陳列方法を工夫するなど来店客が商品を選びやすいような売り場を構築することで実現していく。同社ではこれら施策で店舗当たり売上高を拡大し、また、粗利率のアップ、在庫コントロール、経費コントロールを行うことで下期以降の収益回復を目指す。

「バイクワールド」については収益性を重視した取り組みを継続し、黒字化の定着を図っていく。海外ではマレーシア 4 店舗のうち、「バイクワールド」2 店舗と「オートボックス」1 店舗で黒字化を目指していく方針だ。G-7.Crown Trading については仕入を強化していくほか、輸出先をマレーシアだけでなくアフリカやその他アジアの国にも広げることで売上高を前期の約 20 億円から 25～30 億円まで拡大していく計画となっている。

(2) 業務スーパー・こだわり食品事業

2019 年 3 月期の業務スーパー・こだわり食品事業は増収増益を見込んでいる。主力の業務スーパー事業を展開する G-7 スーパーマートの売上高は前期比 12.0% 増、営業利益は同 26.4% 増、期末店舗数で前期末比 7 店舗増の 143 店舗を計画している。既存店の売上高は 3% 程度を見込んでいるため、売上高に関しては今後の新規出店次第となるが、条件に合う出店候補地が競争激化もあって見つかりにくくなっており、やや下振れする可能性が高い。ただ、粗利益率の維持並びに販管費抑制によって利益率は向上しており、営業利益の達成は射程圏内と見られる。

G-7 ミートテラバヤシは売上高で前期比 11.2% 増、営業利益で同 10.9% 増、期末店舗数で前期末比 5 店舗増の 108 店舗を計画している。新規出店は「業務スーパー」内に出店していくため、「業務スーパー」の出店動向次第となる。利益面では第 2 四半期累計でも計画を上回って推移しており、通期でも計画達成は可能と見られる。また、G7 ジャパンフードサービスについても、こだわり食品事業の拡大により増収増益となる見通し。

(3) その他事業

その他事業に関しては営業損益の黒字転換を見込んでいる。海外事業や「めぐみの郷」の損益改善が増益要因となる。「めぐみの郷」に関しては 2018 年 4 月より仕入販売方法を買取販売方式から委託販売方式（販売手数料収入を徴収）に切り替えたため減収となるが、商品廃棄ロスがなくなるため利益については黒字化する見通し。店舗数については前期末比 5 店舗増の 26 店舗を計画しているが、収益性を重視し慎重に出店を検討していく方針となっている。

コインランドリーサービスやスイーツ事業については、既存店舗の収益力強化を優先的に取り組むため、店舗数は前期末比横ばいとなる見通しだ。そのほかの事業では、女性専用フィットネスクラブ「カーブス」(FC 契約)を前期末比 3 店舗増の 20 店舗に拡大する計画となっている。

■ 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、経常利益 70 億円を目指す

1. 中期経営計画

同社では現在、2021 年 3 月期を最終年度とする 5 カ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。2018 年 3 月期の実績からは、売上高で約 500 億円、経常利益で約 24 億円上積みする必要があるが、売上高については既存事業で年間 100 億円ペースの増収を実現し、残り 300 億円を M&A によって上積みしていく方針となっている。

また、同社は直近までの進捗状況を踏まえて、事業別の 2021 年 3 月期売上目標について一部見直している。具体的には、出店ペースが遅れているオートバックス事業を 600 億円から 545 億円に引き下げたほか、前述したように海外事業についてもその大半を一旦、リセットしたため売上目標を 100 億円から 45 億円に見直した。一方で、出店が順調に拡大している業務スーパー事業を 650 億円から 750 億円に、精肉事業を 115 億円から 125 億円にそれぞれ引き上げた。

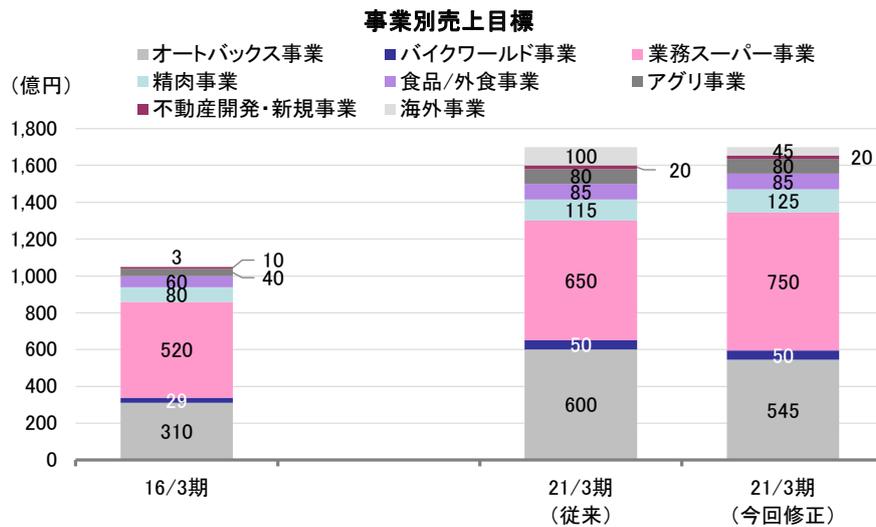
事業戦略として、既存事業に関しては時流に合わせてビジネスモデルを進化させると同時に、消費者の利便性なども考慮しながら、来店客数や客当たり単価のアップを目指していく。出店戦略では成長が見込めるマーケットで、立地条件の良い場所に年間 30～40 店舗ペースで出店していくことを基本方針としている。

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 9 名で行っている。現在、やや滞っている新規出店や M&A 等の取組みを「成長戦略推進室」を通じて加速化していく考えだ。

G-7 ホールディングス | 2018年12月3日(月)
7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

中長期の成長戦略

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、同社では今後、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。



出所：会社資料よりフィスコ作成

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、キャッシュフローの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る。
- ・ 既存事業の拡大を推進する。

7. 人材の確保

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

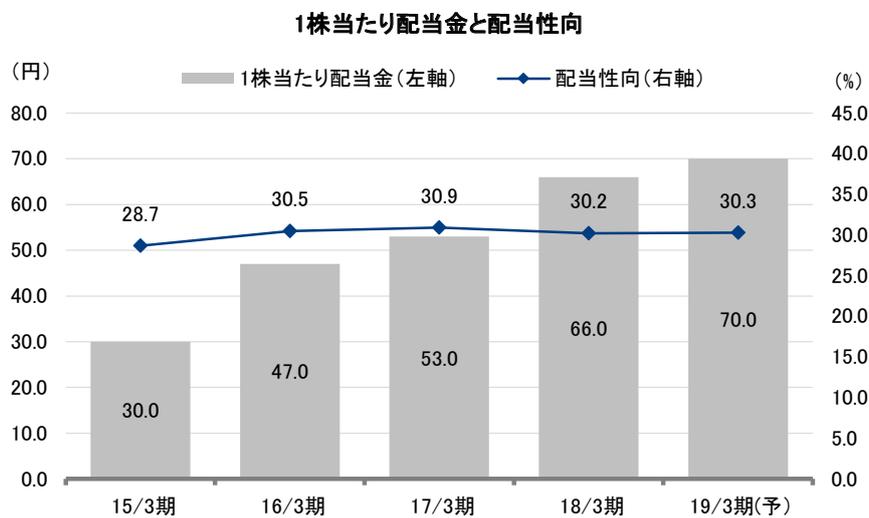
2. 長期ビジョン

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 億円を目標として打ち出している。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 年までには全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となっている。また、新規事業の開発・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、再度進出を目指していく。経済成長率の高いアジア・ASEAN に事業展開していくことで、グローバル企業として成長していくことを目指している。

■ 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、配当性向では 30% 前後を目安に実施していることから、同水準が一つの目安になる。2019年3月期は前期比 4.0 円増配の 70.0 円（配当性向 30.3%）と 4 期連続の増配を予定している。



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