

|| 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 >>>](#)

2021 年 6 月 2 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. 2021年3月期の業績概要 | 01 |
| 2. 2022年3月期業績見通し | 01 |
| 3. 成長戦略 | 02 |
| 4. 株主還元策 | 02 |
| ■ 事業概要 | 03 |
| 1. オートバックス・車関連事業 | 03 |
| 2. 業務スーパー事業 | 04 |
| 3. 精肉事業 | 04 |
| 4. その他事業 | 05 |
| ■ 業績動向 | 06 |
| 1. 2021年3月期の業績概要 | 06 |
| 2. 事業セグメント別動向 | 08 |
| 3. 財務状況と経営指標 | 11 |
| ■ 今後の見通し | 13 |
| 1. 2022年3月期の業績見通し | 13 |
| 2. 事業セグメント別見通し | 15 |
| 3. 中期経営計画と45周年事業について | 16 |
| ■ 株主還元策 | 18 |

■ 要約

業務スーパー、精肉事業の積極出店により、業績は中期的に増収増益が続く見通し

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である。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ち、「業務スーパー」と併設する格好で、精肉事業の「お肉のてらばやし」や農産物直売所「めぐみの郷」の出店を加速している。また、2021年3月期よりミニスーパー「mini ピアゴ」を運営する(株)99イチバと食肉卸のアンデス食品(株)を吸収合併しグループ化するなどM&Aにも積極的に取り組み、事業規模を拡大している。

1. 2021年3月期の業績概要

2021年3月期の連結業績は、売上高が前期比23.3%増の163,556百万円、経常利益が同21.9%増の7,306百万円と2ケタ増収増益となり、過去最高業績を連続更新した。巣ごもり消費の拡大と新規出店の拡大により、業務スーパー事業や精肉事業の収益が大きく伸長したほか、新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)の影響で2021年3月期上期に低迷したオートバックス・車関連事業も冬用タイヤの販売好調により下期に挽回した。期末のグループ店舗数は前期末比145店舗増の586店舗となった。「業務スーパー」が同20店舗増の165店舗、「お肉のてらばやし」が同30店舗増の143店舗、「めぐみの郷」が同14店舗増の45店舗と大きく増加したほか、2020年4月にグループ化したミニスーパー「mini ピアゴ」が72店舗加わったことなどによる。「業務スーパー」の出店と合わせて、「お肉のてらばやし」や「めぐみの郷」を同時出店することで投資対効果も向上した。一方、コロナ禍で逆風が続く外食事業を縮小したばかりユース事業からも撤退するなど、不採算事業の見直しにも取り組んだ。

2. 2022年3月期業績見通し

2022年3月期の業績は売上高で前期比7.0%増の175,000百万円、経常利益で同5.4%増の7,700百万円と増収増益が続く見通し。コロナ禍の影響が懸念されるものの、「業務スーパー」や「お肉のてらばやし」の積極出店による収益拡大に加えて、スクラップ&ビルドによる「mini ピアゴ」の収益改善、オートバックス・車関連事業の堅実な成長を見込んでいる。グループ店舗数は前期末比49店舗増の635店舗を計画している。また、M&Aについても引き続き検討を進めており、シナジーが見込める周辺事業の拡大にも取り組んでいく方針だ。

要約

3. 成長戦略

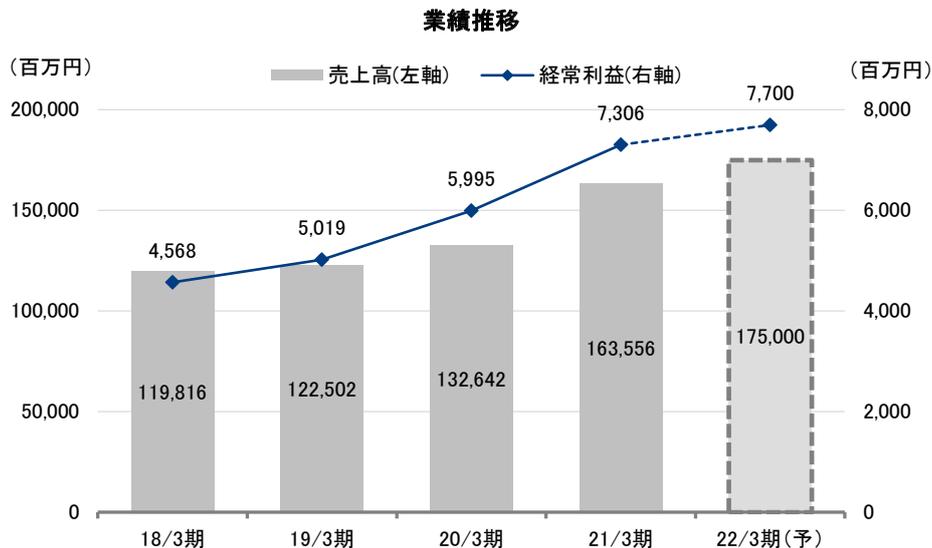
同社は新たに5ヶ年の中期経営計画を策定した。最終年度となる2026年3月期の業績目標として、売上高2,500億円、経常利益100億円を掲げた。前期実績から1.5倍の水準を目指していく。従業員1人当たりの売上高や粗利益の向上による既存店舗の収益力強化と新規出店の拡大を進めていくほか、投資効率の高い新規事業・新業態の開発やM&A戦略を推進することで、年率2ケタ台の成長を目指していく。ここ数年取り組んできた経営幹部層の育成によってグループ会社間の連携も従来以上に活性化しており、シナジーも一段と発揮されるものと予想される。同社では今後も「人材」が成長の源泉であるとの考えのもと、人材の採用・育成を重要経営課題として取り組んでいく方針だ。

4. 株主還元策

業績が順調に拡大していることを受け、2022年3月期の1株当たり配当金は前期比4.0円増配の70.0円（配当性向30.8%）と7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

- ・2021年3月期は業務スーパー・精肉事業がけん引し大幅増収増益を達成
- ・2022年3月期は7期連続で増収増益が続く見通し
- ・2026年3月期に売上高2,500億円、経常利益100億円を目指す中期経営計画を発表

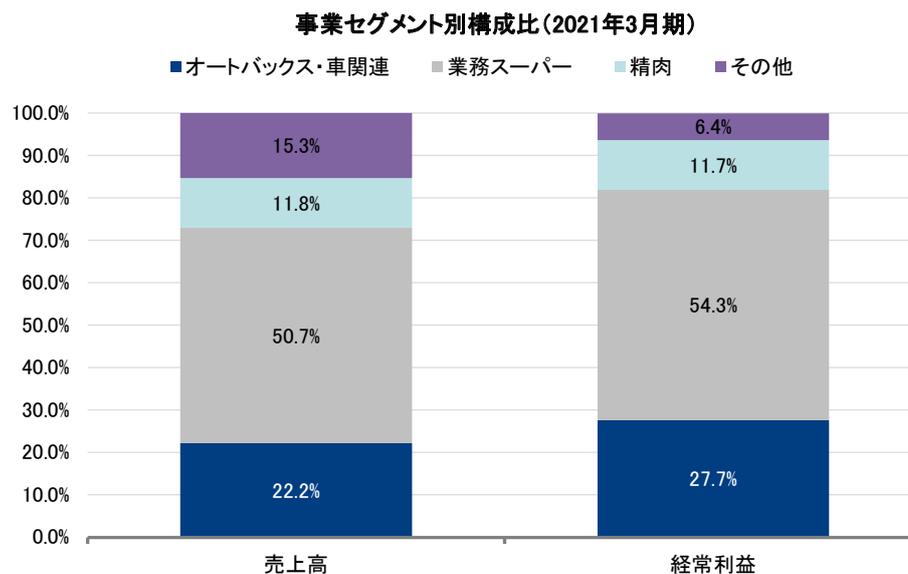


出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

「オートボックス」「業務スーパー」「精肉」事業が収益の柱

同社の事業セグメントは2021年3月期より、オートボックス・車関連事業、業務スーパー事業、精肉事業、その他事業の4つの事業セグメントで開示している。2020年3月期まではオートボックス・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つで開示していたが、業務スーパー・こだわり食品事業に含めていた業務スーパー事業や精肉事業の規模が大きくなったため、それぞれ分離独立して開示し、こだわり食品事業についてはその他事業に含めるようにした。2021年3月期の事業別売上構成比を見ると、オートボックス・車関連事業で22.2%、業務スーパー事業で50.7%、精肉事業で11.8%となり、これら3事業で全体の80%以上を占め、利益構成についてもほぼ同様のバランスとなっている。また業務スーパー事業、精肉事業とその他に含まれる「めぐみの郷」や「mini ピアゴ」の売上を加えると、売上高の約7割を食品小売事業で構成していることになる。



出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

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・サービスを中心に、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、マレーシアで「オートボックス」「バイクワールド」を運営するG7 RETAIL MALAYSIA SDN.BHD.、自動車輸出版売事業を展開するG-7.Crown Trading CO., LTD.の4社で構成されている。

G-7 ホールディングス | 2021年6月2日(水)
 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、2021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2店舗となり、オートバックスグループ（国内584店舗、海外45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。国内の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も高い収益性を維持している。そのほか、「BPセンター」（板金・塗装）9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2020年から開始しオートバックス店舗内に2店舗出店している。

「バイクワールド」は、2021年3月末時点で国内12店舗、マレーシア2店舗の合計14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割弱となっている。

そのほか、G-7・オート・サービスにおいて、たい焼き専門店「やまや本舗」（（株）やまや鯛焼き本舗）3店舗、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）5店舗を運営しているが、業績への影響は軽微となっている。

2. 業務スーパー事業

業務スーパー事業は、「業務スーパー」のフランチャイジー展開をする（株）G-7スーパーマートの事業となる。出店エリアは関東、中部、関西、九州、北海道地域で、2021年3月末時点の店舗数は165店舗と業務スーパーグループ（915店舗）のなかで最大規模を誇る。地域別店舗数を見ると、関東が67店舗（東京19、神奈川17、埼玉17、千葉14）と最も多く、次いで中部37店舗（愛知26、三重8、岐阜3）、関西34店舗（兵庫23、大阪11）、九州18店舗（福岡14、熊本3、長崎1）、北海道9店舗の順となっている。特に、2021年3月期は九州での新規出店が11店舗と全体の約半分を占めた。

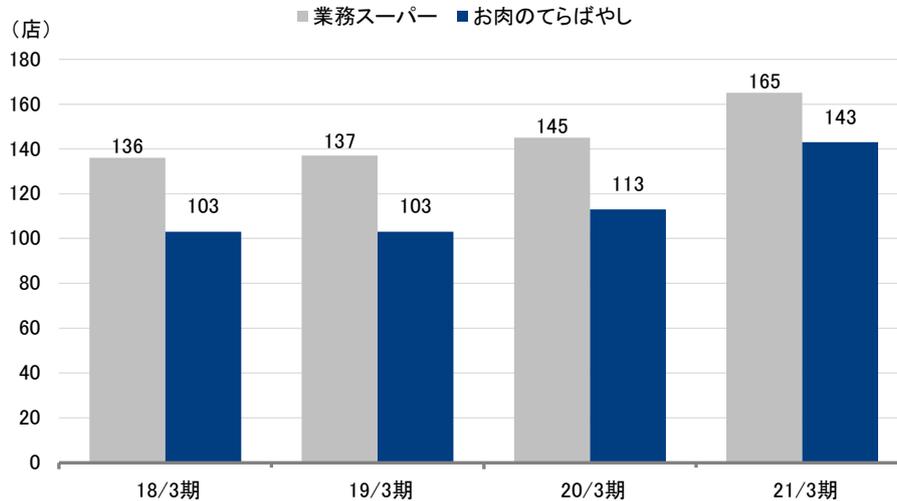
3. 精肉事業

2015年に子会社化した（株）G-7ミートテラバヤシ（旧（株）テラバヤシ）の事業となり、精肉小売店「お肉のてらばやし」を全国に展開している。子会社化以降は「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化している。また、2020年4月に精肉の卸・小売販売を展開していたアンデス食品を吸収合併（同年7月に現アンデス食品事業部を組織）している。アンデス食品は首都圏で主に飲食業界や給食、総菜業界向けの卸販売を行っているほか、一部小売販売も行っている。

2021年3月末時点の店舗数は「お肉のてらばやし」が143店舗、アンデス食品の店舗が16店舗の合計159店舗となっている。地域別店舗数で見ると、関東が73店舗と最も多く、次いで関西（兵庫県、大阪府）が36店舗、東海（愛知県、三重県、岐阜県）が25店舗と続いている。「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」等のグループ店舗内での出店となっている。

事業概要

業務スーパー、お肉のてらばやしの店舗数推移



出所：同社提供資料よりフィスコ作成

4. 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、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、女性だけの健康体操教室「カーブス」の運営や不動産管理を行う(株)G7 リテールジャパンに加えて、2020年4月に子会社化した99イチバが運営するミニスーパー「mini ピアゴ」の事業が含まれる。

「めぐみの郷」については、2021年3月末時点で45店舗を出店している。地域別店舗数を見ると、関西に23店舗(兵庫16、大阪5、奈良2)、関東に16店舗(東京7、千葉4、埼玉3、神奈川2)、中部に6店舗(愛知5、岐阜1)となり、全店舗のうち26店舗が「業務スーパー」内での出店となっている。また、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。

食品・飲食店事業のうち、食品事業については地域の名産品・特産品を発掘し、百貨店や専門店、ECショップなどで販売しているほか、冷凍食品等の各種PB商品の開発・製造・販売も行っている。飲食店事業に関しては、「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2店舗、台湾1店舗を運営しているが、国内店舗については2021年5月末に閉店予定となっている。また、カスタードアップルパイ専門店「RINGO」を1店舗出店している。

そのほかフランチャイジーとして、女性だけの健康体操教室「カーブス」((株)カーブスジャパン)を25店舗、インドアゴルフスクール「ステップゴルフ」(ステップゴルフ(株))を3店舗運営している。なおリサイクルショップについては、2021年3月期に3店舗すべて閉店し、撤退している。

G-7 ホールディングス | 2021年6月2日(水)
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

事業概要

「mini ピアゴ」は東京都、神奈川県で展開しており、2021年3月末時点で72店舗(東京58店舗、神奈川14店舗)を出店している。売上規模は1店舗当たり年間2億円程度で、利益率は1%強と「業務スーパー」と比較すると低く、収益力の向上が課題となっている。なお99イチバに関しては、現在出資比率が80.0%だが、2022年4月に残り20.0%をパン・パシフィック・インターナショナルホールディングス<7532>から250百万円で買い取り、完全子会社化する予定となっている。

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 | 100.0% | 新車・中古車の輸出販売 |
| | 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 |
| 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、卸売販売、飲食店運営等 |
| | G7 リテールジャパン | 100.0% | グループの不動産管理、フィットネスクラブの運営等 |
| | 99 イチバ | 80.0% | ミニスーパー「mini ピアゴ」の運営 |

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

業績動向

2021年3月期は業務スーパー・精肉事業がけん引し大幅増収増益を達成

1. 2021年3月期の業績概要

2021年3月期の連結業績は、売上高が前期比23.3%増の163,556百万円、営業利益が同22.0%増の7,058百万円、経常利益が同21.9%増の7,306百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同37.8%増の4,855百万円と2ケタ増収増益となり、過去最高業績を連続更新した。

売上高はオートボックス・車関連事業が、2021年3月期の前半にコロナ禍に伴う時短営業を強いられた影響等により減収となったものの、巣ごもり消費の拡大や新規出店効果により業務スーパー事業や精肉事業が2ケタ成長となったほか、新たにグループ化した99イチバの「mini ピアゴ」やアンデス食品の売上が合わせて170億円程度の増収要因になったと見られる。一方、利益面ではオートボックス・車関連事業が減益となったものの、業務スーパー事業、精肉事業の増益でカバーした。またその他事業も、「めぐみの郷」や食品事業の収益増に加えて「mini ピアゴ」の利益貢献や不採算事業の整理を進めたことなどにより増益となった。

G-7 ホールディングス | 2021年6月2日(水)
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

業績動向

期初計画比で見ると、売上高はオートボックス・車関連事業の未達により計画を若干下回ったものの、利益面では業務スーパー事業、精肉事業の好調を主因に計画を上回って着地した。なお、2021年3月期末のグループ店舗数は前期末比145店舗増の586店舗（出店169店舗、退店24店舗。うち「mini ピアゴ」の出店が74店舗、退店が2店舗、アンデス食品の出店が17店舗、退店が1店舗）となった。

2021年3月期業績（連結）

（単位：百万円）

| | 20/3期 | | 会社計画 | 21/3期 | | | |
|---------------------|---------|-------|---------|---------|-------|-------|-------|
| | 実績 | 売上比 | | 実績 | 売上比 | 前期比 | 計画比 |
| 売上高 | 132,642 | - | 170,000 | 163,556 | - | 23.3% | -3.8% |
| 売上原価 | 98,411 | 74.2% | - | 121,715 | 74.4% | 23.7% | - |
| 販管費 | 28,447 | 21.4% | - | 34,782 | 21.3% | 22.3% | - |
| 営業利益 | 5,783 | 4.4% | 6,700 | 7,058 | 4.3% | 22.0% | 5.3% |
| 経常利益 | 5,995 | 4.5% | 7,000 | 7,306 | 4.5% | 21.9% | 4.4% |
| 特別損益 | -688 | -0.5% | - | -340 | -0.2% | - | - |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 3,523 | 2.7% | 4,000 | 4,855 | 3.0% | 37.8% | 21.4% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別業績

（単位：百万円）

| | 売上高 | | | 経常利益 | | | 経常利益率 | |
|-------------|---------|---------|--------|-------|-------|--------|-------|-------|
| | 20/3期 | 21/3期 | 前期比 | 20/3期 | 21/3期 | 前期比 | 20/3期 | 21/3期 |
| オートボックス・車関連 | 37,573 | 36,333 | -3.3% | 2,111 | 2,001 | -5.2% | 5.6% | 5.5% |
| 業務スーパー | 72,527 | 82,989 | 14.4% | 3,167 | 3,925 | 23.9% | 4.4% | 4.7% |
| 精肉 | 12,348 | 19,245 | 55.9% | 578 | 846 | 46.4% | 4.7% | 4.4% |
| その他 | 10,193 | 24,988 | 145.1% | 216 | 460 | 113.0% | 2.1% | 1.8% |
| 合計 | 132,642 | 163,556 | 23.3% | 5,995 | 7,306 | 21.9% | 4.5% | 4.5% |

注：経常利益の調整額は省略

出所：決算短信よりフィスコ作成

「業務スーパー」「お肉のてらばやし」は 内食需要の拡大と新規出店効果で大幅増収増益に

2. 事業セグメント別動向

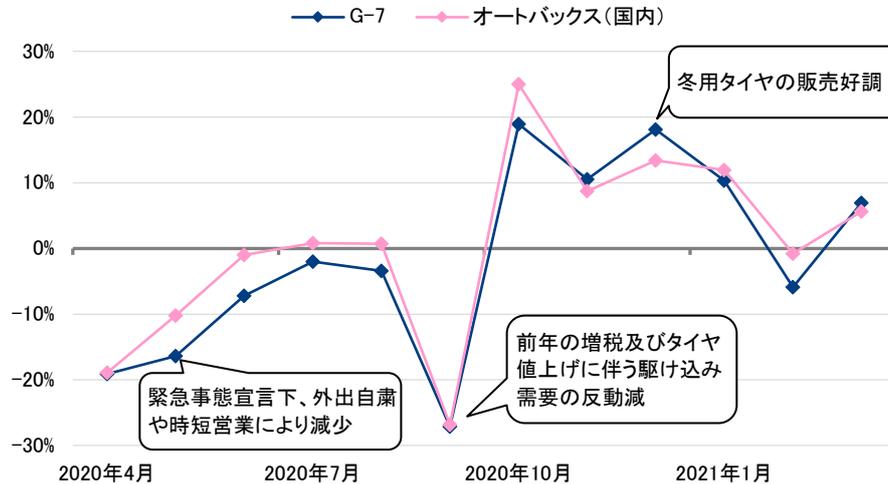
(1) オートバックス・車関連事業

オートバックス・車関連事業の売上高は前期比 3.3% 減の 36,333 百万円、経常利益は同 5.2% 減の 2,001 百万円となった。このうち、主力の G-7・オート・サービスの売上高は前期比 0.4% 減の 31,883 百万円、経常利益は同 13.0% 増の 2,092 百万円と、微減収ながらも利益は 2 期ぶりの増益に転じた。

2020 年 4 月～5 月に政府の緊急事態宣言が発出され、外出自粛の動きが強まったほか店舗の営業時間短縮もあって来店客数が減少し売上高も大きく落ち込んだが、10 月以降に客足が徐々に回復、冬用タイヤやチェーンの販売も好調に推移し、ほぼ前期並みの水準まで売上高を戻した格好だ。利益面では採算の良い冬用タイヤの販売が好調に推移したことで売上総利益率が改善し、チラシ広告等を抑制するなど経費削減に取り組んだことが増収要因となった。

既存店売上高伸び率の月次推移について見ると、緊急事態宣言下の 2020 年 4 月～5 月は前年同月比で 10% 台後半の減少となり、9 月は前年の消費増税やタイヤ値上げに伴う駆け込み需要の反動で 27.1% 減と大きく落ち込んだ。10 月以降はおおむねプラス基調で推移し、通期では前期比 1.4% の減少にとどまった。オートバックス本部の既存店売上高伸び率との比較で見ても、ほぼ同様の動きとなっている。また、主要カテゴリー別の売上高増減率（前期比）を見ると、タイヤが 6.5% 増、ホイールが 20.5% 増、バッテリーが 6.9% 増と堅調に推移した一方で、カー AV がドライブレコーダー需要の一段落もあり 8.2% 減となり、オイルも 0.8% 減となった。サービス部門については、車検受付台数の増加を主因に 3.0% 増となっている。車検サービスについては取扱台数でオートバックスグループ上位 10 店舗のうち 6 店舗を同社店舗で占めるなど、豊富な実績を持っている。オートバックスグループのなかでも率先して車検サービスに注力してきたことが高い実績につながっており、収益性の向上にも寄与している。なお、2021 年 3 月期末における国内のオートバックス関連店舗の新規出店・退店はなく、国内店舗数は前期末横ばいの 75 店舗となった。

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：同社提供資料よりフィスコ作成

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”をコンセプトとしたアウトドア用品専門店「FIELD SEVEN」1号店をオートバックス明石店内にオープンした。コロナ禍の影響で立ち上がりは鈍かったものの、6月以降は堅調に推移している。同社では、2店舗目についても兵庫県のオートバックス店舗内に新店を出店しており、今後収益モデルを確立しながら多店舗展開を進めていく計画になっている。

G-7 バイクワールドについては、コロナ禍における移動手段としてバイク需要が拡大するなど、市場環境が好転するなかで増収増益となった。既存店12店舗はバイク王&カンパニー<3377>が運営する「バイク王」とコラボ出店しており、シナジーを享受している。また、商品ラインナップを売れ筋商品に絞り込み在庫回転率の向上に取り組んだほか、値引き販売やチラシ広告の抑制などに取り組んだことで収益性も向上した。2021年3月期末における「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（出店2店舗、退店2店舗）となった。

海外のオートバックス及びバイクワールド事業については、出店しているマレーシアで2020年3月以降に政府による外出禁止令が発出され店舗の一時休業を余儀なくされたことから（現在は再開）、前期比で減収、損失額も若干拡大した。「バイクワールド」については黒字を維持したものの、「オートバックス」の損失が拡大した。2021年3月期末の店舗数は「オートバックス」「バイクワールド」各2店舗となっている。マレーシアの店舗数は前期末時点で各3店舗あったが、クランセントラルにあった両店舗を閉店し2021年6月に移転リニューアルオープンする予定となっている。またタイに出店していた「バイクワールド」1店舗については、収益化が当面見込めないとの判断から閉店している。

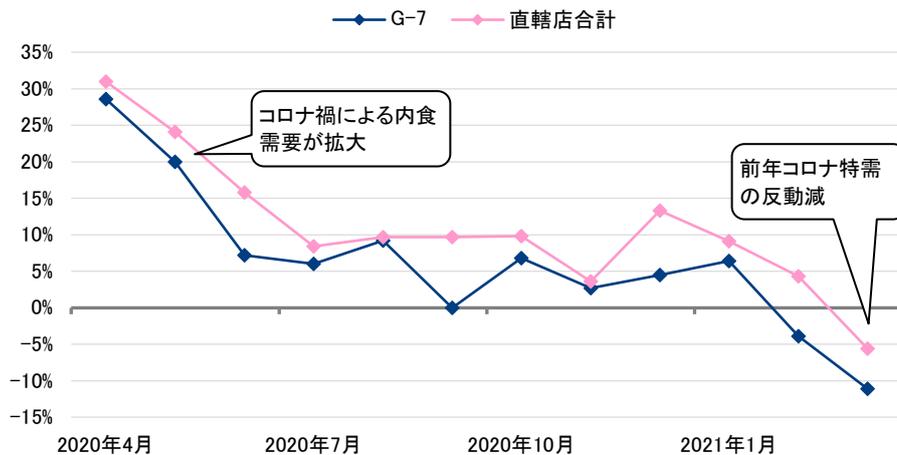
そのほか、自動車輸出版売のG-7.Crown Tradingについても、コロナ禍で売上高の7割強を占めるマレーシア向けを中心に輸出が一時的にストップした影響により、減収減益となっている。

業績動向

(2) 業務スーパー事業

G-7 スーパーマーケットで展開する業務スーパー事業の売上高は前期比 14.4% 増の 82,989 百万円、経常利益は同 23.9% 増の 3,925 百万円と 2 ケタ増収増益が続いた。コロナ禍における外出自粛や在宅勤務者の増加による内食需要の拡大を追い風に、既存店売上高が前期比 11.9% 増と好調に推移したことに加えて、21 店舗の出店（九州圏 11 店舗、首都圏 4 店舗、近畿圏 2 店舗、中部圏 2 店舗、移転リニューアルで首都圏 2 店舗）を行い、店舗数が前期末比 20 店舗増の 165 店舗に拡大したことも増収要因となった。新規出店数が前期の 10 店舗から約 2 倍に拡大したことで出店費用も増加したが、採算の良い PB 商品の販売好調や商品廃棄損が減少したことで売上総利益率が向上し、チラシ広告の抑制等で販管費比率も改善したことで、経常利益率は前期の 4.4% から 4.7% に上昇した。

既存店売上高伸び率の月次推移を見ると、コロナ禍でまとめ買い需要があった 2020 年 4 月～5 月をピークに伸び率は鈍化し、2021 年 2 月及び 3 月は逆にマイナスに転じているが、これは前年同月の水準が高かった反動による。神戸物産 <3038> の直轄店舗の動きについてもほぼ同様の動きとなっている。

**業務スーパー既存店売上高伸び率
(前年同月比)**


出所：同社提供資料よりフィスコ作成

(3) 精肉事業

G-7 ミートテラバヤシで展開する精肉事業の売上高は前期比 55.9% 増の 19,245 百万円、経常利益は同 46.4% 増の 846 百万円と大幅増収増益となった。「業務スーパー」と同様にコロナ禍に伴う内食需要の拡大が追い風となったほか、新規出店についても「業務スーパー」との同時出店を積極推進したことにより 30 店舗（近畿圏 15 店舗、九州圏 10 店舗、首都圏 3 店舗、中部圏 2 店舗）と子会社化以降で最多の出店を行ったことが大幅増収につながった。2021 年 3 月期末の店舗数は前期末比で 30 店舗増の 143 店舗となっている。

また、2020 年 4 月よりアンデス食品をグループ化したことで 30 億円程度の増収要因になったと見られるが、アンデス食品事業部の収益状況に関しては、主要販売先である外食業界やホテル業界向けの販売がコロナ禍の影響で大きく落ち込んだため厳しい状況だったと見られる（アンデス食品の売上高は 2019 年 9 月期で 5,058 百万円）。精肉事業の利益率が前期の 4.7% から 4.4% に低下した要因ともなっている。

業績動向

(4) その他事業

その他事業については売上高で前期比 145.1% 増の 24,988 百万円、経常利益で同 113.0% 増の 460 百万円となった。このうち、「mini ピアゴ」を 72 店舗運営する 99 イチバについては、コロナ禍による内食需要の拡大を追い風に販売が好調に推移し、売上高で 130 億円以上、経常利益で 1 億円前後になったと見られ、収益増の大半を占める格好となった。

G7 アグリジャパンが運営する「めぐみの郷」については、「業務スーパー」との併設店舗を積極的に出店したことで、新規出店数が 15 店舗（首都圏 9 店舗、愛知 4 店舗、兵庫 2 店舗）と過去最多となり、期末店舗数は前期末比 14 店舗増の 45 店舗に拡大した。また商品流通額も会社計画の 55 億円を上回り、増収増益となっている。

G7 ジャパンフードサービスで展開する食品事業は、営業リソースを拡充した効果により顧客開拓が進み、増収増益となった。一方、飲食店・スイーツ事業については、コロナ禍で厳しい市場環境が続いたこともあり、大きく縮小している。「いきなり！ステーキ」の国内店舗については前期末の 8 店舗から 2 店舗に縮小し（国内 2 店舗については、2021 年 5 月末に閉店予定）、スイーツ事業についても同様に 2 店舗から 1 店舗に減少した。

G7 リテールジャパンで展開する女性向けフィットネスクラブの「カーブス」については 5 店舗を事業譲受し、期末店舗数で 25 店舗となった。コロナ禍で会員数が減少したこともあり減収となり、損益面では若干の損失を計上した。また、リユース事業として「メガリサイクル王国」「良品買館」「キングラム」を各 1 店舗運営していたが、収益成長が見込めないと判断し、期末までにすべて撤退した。

フリーキャッシュ・フロー財務基盤の強化が進む

3. 財務状況と経営指標

2021 年 3 月期の総資産は前期末比 3,505 百万円増加の 51,391 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 206 百万円減少した一方で、事業拡大によりたな卸資産が 915 百万円増加した。また、固定資産は主に M&A の実施によって有形固定資産が 1,701 百万円増加したほか、のれんが 449 百万円、敷金及び保証金が 805 百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比 4,260 百万円増加の 30,128 百万円となった。有利子負債は 48 百万円減少したが、事業拡大により買掛金が 1,554 百万円、未払法人税等が 1,396 百万円それぞれ増加したことが主因となっている。また、純資産は同 755 百万円減少の 21,263 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益 4,855 百万円を計上した一方で、配当金 1,118 百万円を支出し、また、自己株式の取得（4,816 百万円）及び消却を実施したことが主因となっている。

G-7 ホールディングス | 2021年6月2日(水)
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

業績動向

経営指標を見ると、自己株式の取得及び消却を実施したことで自己資本が減少したことにより、自己資本比率が前期末比4.8ポイント低下の41.1%となり、有利子負債比率は同1.6ポイント上昇の44.1%となったが、ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）は同158百万円減の6,959百万円と引き続き潤沢にあり、財務内容は引き続き健全な状態にあると判断される。同社のキャッシュ・フローの状況を見ると、每期安定してフリーキャッシュ・フローが黒字で推移しており、財務の健全性を維持しながら新規出店やM&Aなどの投資を行い、事業を拡大してきたことがうかがえる。

貸借対照表及び経営指標（連結）

（単位：百万円）

| | 18/3期 | 19/3期 | 20/3期 | 21/3期 | 増減額 |
|---------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 流動資産 | 21,089 | 24,575 | 27,040 | 27,650 | 610 |
| （現金及び預金） | 11,279 | 14,518 | 16,465 | 16,259 | -206 |
| （たな卸資産） | 5,817 | 5,767 | 5,602 | 6,517 | 915 |
| 固定資産 | 20,505 | 20,115 | 20,846 | 23,741 | 2,895 |
| （のれん） | 179 | 150 | 67 | 516 | 449 |
| 総資産 | 41,594 | 44,691 | 47,886 | 51,391 | 3,505 |
| 負債合計 | 23,861 | 25,188 | 25,868 | 30,128 | 4,260 |
| （有利子負債） | 8,306 | 8,804 | 9,348 | 9,300 | -48 |
| 純資産 | 17,732 | 19,502 | 22,018 | 21,263 | -755 |
| 【経営指標】 | | | | | |
| （安全性） | | | | | |
| 自己資本比率 | 41.7% | 43.6% | 45.9% | 41.1% | -4.8pt |
| 有利子負債比率 | 47.8% | 45.2% | 42.5% | 44.1% | 1.6pt |
| ネットキャッシュ | 2,973 | 5,714 | 7,117 | 6,959 | -158 |
| （収益性） | | | | | |
| ROE（自己資本利益率） | 16.2% | 16.5% | 17.0% | 22.5% | 5.5pt |
| ROA（総資産経常利益率） | 11.5% | 11.6% | 13.0% | 14.7% | 1.7pt |
| 営業利益率 | 3.6% | 4.1% | 4.4% | 4.3% | -0.1pt |

出所：決算短信よりフィスコ作成

キャッシュ・フローの推移

（単位：百万円）

| | 18/3期 | 19/3期 | 20/3期 | 21/3期 |
|------------------|--------|--------|--------|--------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 5,204 | 5,740 | 5,057 | 9,314 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | -1,678 | -1,700 | -2,615 | -2,974 |
| （フリーキャッシュ・フロー） | 3,526 | 4,040 | 2,442 | 6,340 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | -1,638 | -803 | -506 | -6,555 |
| 現金及び現金同等物期末残高 | 11,279 | 14,518 | 16,465 | 16,254 |

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022 年 3 月期は 7 期連続で増収増益が続く見通し

1. 2022 年 3 月期の業績見通し

2022 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 7.0% 増の 175,000 百万円、営業利益で同 4.8% 増の 7,400 百万円、経常利益で同 5.4% 増の 7,700 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 3.0% 増の 5,000 百万円と 7 期連続の増収増益が続く見通し。コロナ禍の影響が長引いており、2021 年 4 月下旬から 9 都道府県（大阪、兵庫、京都、東京、福岡、愛知、北海道、岡山、広島）で緊急事態宣言が再発出されるなど景気の先行きが見通し難しくなっているものの、2021 年 3 月期と同様に業務スーパー事業や精肉事業の新規出店を積極的に展開し、各グループ店舗における生産性向上に取り組むことで増収増益を見込んでいる。また、オートバックス・車関連事業についても、「オートバックス」既存店舗の売上回復により増収増益を見込む。

新規出店計画はグループ全体で 49 店舗、このうち「業務スーパー」で 12 店舗、「お肉のてらばやし」で 14 店舗となっている。また、「mini ピアゴ」については不採算店舗のスクラップ&ビルドを推進していく予定にしている。2022 年 3 月期末のグループ店舗数は前期末比 49 店舗増の 635 店舗を目指している。

2022 年 3 月期業績見通し（連結）

（単位：百万円）

| | 21/3 期 | | 会社計画 | 22/3 期 | |
|-----------------|---------|------|---------|--------|------|
| | 実績 | 売上比 | | 売上比 | 前期比 |
| 売上高 | 163,556 | - | 175,000 | - | 7.0% |
| 営業利益 | 7,058 | 4.3% | 7,400 | 4.2% | 4.8% |
| 経常利益 | 7,306 | 4.5% | 7,700 | 4.4% | 5.4% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 4,855 | 3.0% | 5,000 | 2.9% | 3.0% |
| 1 株当たり当期純利益（円） | 211.64 | | 226.95 | | |

出所：決算短信よりフィスコ作成

G-7 ホールディングス | 2021年6月2日(水)
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

グループ店舗数と出店・退店数

| 店舗名 | 20/3 期末 店舗数 | 21/3 期 | | 21/3 期末 店舗数 | 22/3 期 出店計画 | 22/3 期末 店舗数 |
|----------------------|----------------|--------|-----|----------------|----------------|----------------|
| | | 出店数 | 退店数 | | | |
| オートバックス (SA、SH 含む) | 68 | | | 68 | | 68 |
| オートバックスエクスプレス | 7 | | | 7 | | 7 |
| BP センター (板金・塗装) | 8 | 1 | | 9 | | 9 |
| 土山サーキット | 1 | | | 1 | | 1 |
| フィールドセブン | - | 2 | | 2 | 1 | 3 |
| マンマチャオ | 5 | | | 5 | 1 | 6 |
| たい焼専門店やまや本舗 | 3 | | | 3 | | 3 |
| バイクワールド | 12 | 2 | 2 | 12 | 3 | 15 |
| 業務スーパー | 145 | 21 | 1 | 165 | 12 | 177 |
| Green's K | 1 | | 1 | - | | - |
| お弁当屋 K | - | 1 | | 1 | | 1 |
| お肉のてらばやし | 113 | 31 | 1 | 143 | 14 | 157 |
| アンデス食品 (2020年4月~) | - | 17 | 1 | 16 | | 16 |
| めぐみの郷 | 31 | 15 | 1 | 45 | 5 | 50 |
| 激安スーパーめぐみのさと | 1 | | | 1 | | 1 |
| mini ピアゴ (2020年4月~) | - | 74 | 2 | 72 | 6 | 78 |
| クロッカンスシューザクザク | 1 | | 1 | - | | - |
| RINGO | 1 | | | 1 | | 1 |
| メガリサイクル王国 | 1 | | 1 | - | | - |
| 良品買館 | 1 | | 1 | - | | - |
| キングラム | 1 | | 1 | - | | - |
| ダイソー | 1 | | 1 | - | | - |
| カーブス | 20 | 5 | | 25 | 5 | 30 |
| ステップゴルフ | 3 | | | 3 | | 3 |
| 七つの壺 | 1 | | 1 | - | | - |
| いきなり! ステーキ (台湾含む) | 9 | | 6 | 3 | | 3 |
| 海外 (オートバックス、バイクワールド) | 7 | | 3 | 4 | 2 | 6 |
| 合計 | 441 | 169 | 24 | 586 | 49 | 635 |

出所： 同社提供資料よりフィスコ作成

業務スーパー、精肉事業は積極的な出店を継続、 「mini ピアゴ」はスクラップ&ビルドによる収益性改善に取り組む

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 6.8% 増、経常利益で 2 ケタ増益を見込む。「オートボックス」の新規出店の予定はなく、既存店の売上回復で増収増益を目指すことになる。2021 年 3 月期はコロナ禍の影響による来客数の減少が減収要因となったが、2022 年 3 月期はコロナ禍の影響を受けた 2021 年 3 月期との比較となるため、コロナ禍によるマイナス影響（営業時間の短縮等）が一段と深刻なものとならないこと、冬用タイヤが前期並みの水準で推移することを前提とすれば、増収増益は可能と弊社では見ている。同社では引き続き、板金・塗装や車検サービスなど収益性の高いサービス部門の強化を進めるほか、従業員 1 人当たりの生産性向上に取り組むことで、利益率の改善を図っていく計画だ。

新たな取り組みとしては、「オートボックス」店舗敷地内に EV ステーションや水素ステーションの設置を順次進めていく計画にしている。補助金を活用するため、投資負担もさほど大きくない。当面は無料サービスとするが、いずれは有料サービスにしていく予定だ。EV ステーションなどを設置することで、集客力の向上につなげていく。そのほか新業態の「FIELD SEVEN」については、2021 年 6 月に福井県に 1 店舗出店するほか、収益モデルを確立した段階で関東エリア（千葉県、茨城県）への店舗展開も視野に入れている。オートキャンプの需要は根強く、コロナ禍が収束に向かえばシナジーが期待される。

そのほか、G-7 バイクワールドでは「バイクワールド」を 3 店舗出店する計画となっており、増収増益を見込んでいる。また、海外の「オートボックス」「バイクワールド」については、2021 年 6 月にマレーシアに各 1 店舗をリニューアルオープンする。業績への影響は軽微だが、将来的には東南アジアでの成長も取り込んでいく考えで、その基盤づくりとなる。また自動車輸出版売事業については、主な販売先となるマレーシア向けが直近でもほとんど動いていないことから、アフリカやオセアニア向けへの販売拡大に取り組み、売上高で 30 億円程度を目指していく。

(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 1 ケタ台の増収増益を見込んでいる。新規出店やリニューアル出店を積極的に行う予定で、店舗数は前期末比 12 店舗増の 177 店舗を見込んでいる。出店余地が大きい九州のほか、愛知県や首都圏、北海道でも出店を進めていく計画だ。既存店舗の売上高については 2021 年 3 月期の第 1 四半期にコロナ特需があった反動もあり、横ばい水準で見込んでいる。

(3) 精肉事業

精肉事業の売上高は前期比 1 ケタ台の増収増益を見込んでいる。「お肉のてらばやし」は「業務スーパー」との同時出店等で 14 店舗の出店を計画しており、期末店舗数は 157 店舗まで拡大する。2021 年春より新卒社員の採用を新たに開始するなど、出店戦略を支える人材の強化も進めている。2021 年 3 月期にコロナ禍で厳しい収益状況だったアンデス食品事業部についても、2022 年 3 月期は第 3 四半期以降の回復を見込んでいる。

今後の見通し

(4) その他事業

その他事業についても増収増益となる見通しだ。99 イチバの「mini ピアゴ」は、現在店舗の約 4 割が若干ではあるが不採算店舗となっている。特に、集客力の低いビジネス街の店舗を閉め住宅街に出店するなどスクラップ&ビルドを進めていく方針となっている。期末店舗数については、前期末比 6 店舗増の 78 店舗を計画している。店舗の収益力向上施策としては、商品廃棄ロスの削減に取り組んでいく。現状の廃棄率は売上高の約 2% で「業務スーパー」と比較して高く、同水準まで引き下げたい考えだ。具体的な施策として、発注システムの見直しや外国人スタッフの教育に注力していく。また、将来的にはセルフレジシステムの導入による店舗当たり人件費の削減も視野に入れているようだ。

また、同社は「mini ピアゴ」について首都圏で早期に 100 店舗体制を構築し、売上高で 200 億円規模まで拡大していくことを目指している。現在はユニー（株）の物流網を利用しているが、2023 年以降は契約により利用できなくなり、物流コストの低減を図るためにも店舗網を拡充しておく必要があると考えている。また、現在取り扱っているユニーの PB 商品の販売も同時期に終了するため、今後は G7 ジャパンフードサービスが開発・製造する PB 商品やグループ会社の商品（精肉、青果物）を販売していく予定にしており、シナジーによって収益力も一段と向上するものと期待される。首都圏で 100 店舗体制を確立し収益力が向上した段階で、名古屋など新規エリアへの進出も視野に入れている。

「めぐみの郷」については新規出店で 5 店舗を計画している。出店エリアは関西圏や中部圏、首都圏で「業務スーパー」と同時出店を進めていくことになる。九州や北海道については物流ネットワークがまだ整備されていないため、現状は進出予定がない。業績については商品流通額の拡大に伴う委託販売収入の増加により、増収増益を見込んでいる。

G7 ジャパンフードサービスの食品事業は、地域のこだわり食品の発掘と百貨店など顧客先の開拓に取り組むことで増収増益を見込んでいる。女性向けフィットネスクラブの「カーブス」については、5 店舗を新たに取得して 30 店舗に拡大する計画となっている。コロナ禍で現状は厳しいものの、中期的に健康サービス市場は安定成長が見込めるため、いずれは収益増に貢献するものと見ている。なお、M&A については候補案件の検討が進んでおり、2022 年 3 月期中の契約締結を目指している。

2026 年 3 月期に売上高 2,500 億円、 経常利益 100 億円を目指す中期経営計画を発表

3. 中期経営計画と 45 周年事業について

(1) 中期経営計画の概要

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に取り組んできた。前述したように売上高はコロナ禍の影響もあって若干未達となったが、経常利益については計画を超過して着地した。売上面ではオートバックス・車関連事業と海外事業が計画を下回ったものの、業務スーパー事業や精肉事業が計画以上に伸長し、利益面での上振れ要因となった。

G-7 ホールディングス | 2021年6月2日(水)
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

今後の見通し

新たに発表した5ヶ年の中期経営計画では、業績数値目標として最終年度となる2026年3月期に売上高で2,500億円、経常利益で100億円を掲げた。前期実績から約1.5倍に拡大することになり、売上高は年率10%台の成長を目指していく。基本戦略は従前と変わらず、生産性を重視した店舗収益力の向上と新規出店の拡大、これらを支えるための人材の採用・育成、新規事業の開発並びにM&A戦略の推進等を掲げている。海外事業については、コロナ禍ということもあって今回の計画では重点施策には入れておらず、国内事業の成長拡大を図ることで計画達成を目指す。

同社では人材育成の取り組みとして、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、幹部養成塾等を月1回ペースで開講し、将来の幹部候補生の育成に取り組んできた。こうした取り組みの結果、グループ子会社経営陣の若返りを実現している。世代交代が進んだこともあってグループ会社間のコミュニケーションも従来以上に活性化しており、グループシナジーを創出する経営基盤が形成されつつある。その効果が2022年3月期以降の業績面で顕在化していくものと弊社では見ている。

また、各事業会社においても店長育成講座やマネジメント研修等を行い、店舗展開を進めていくために必要となる人材の育成に取り組んでいく。2021年春は過去最多となる約200名の新卒採用を行った（2020年4月は113名）。このうち、G-7・オート・サービスで約100名（約50名が外国人留学生等）を採用している。また、多様な働き方を推進するためシニア層の活用などにも継続して取り組んでいく。シニア層の採用実績では、「オートボックス」の受付スタッフ、同社の不動産事業でシニア層を採用している。同社では、企業の成長の源泉は「人材」にあるとの考えのもと、人材採用・育成に関して今後も経営の最重要課題として取り組んでいく方針だ。

弊社では、「業務スーパー」を核として「お肉のてらばやし」「めぐみの郷」などの同時出店を今後も継続していくことで持続的な成長は実現可能と見ており、これに「オートボックス」「FIELD SEVEN」等のシナジー創出や、新規業態の開発並びにM&A戦略を推進することで、新・中期経営計画の業績目標値についても達成できるものと考えている。

(2) 45周年事業について

同社は2021年3月期に45周年を迎えたが、その記念事業として新本社の建設と創業からのグループ社員の慰霊碑建立を行った。新本社については、グループ会社（G-7・オート・サービス、G-7バイクワールド、G7リテールジャパン）の本社管理部門の集約と今後の人員増も見据えて、旧本社（兵庫県神戸市）の近隣に建設し、2021年4月から業務を開始している。旧本社については改修工事を行い、同年6月以降に「めぐみの郷」の集配センターとして活用していく予定となっている。

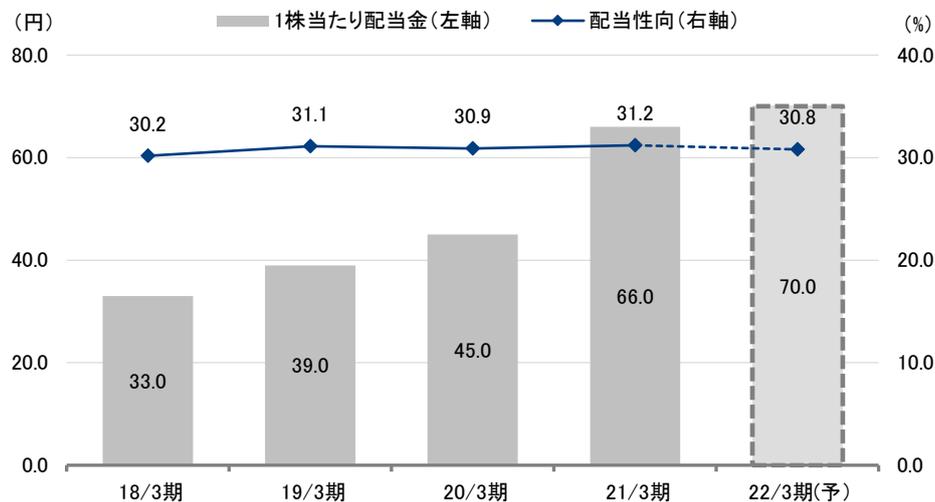
一方、慰霊碑については創業者の実家の土地450坪を賃借し、2020年10月に建立した。創業から苦労を共にして経営を支えてきた同志に対する感謝の気持ちを忘れないように、「オートセブン」1号店の開店日である10月31日を祈念日とし、毎年グループ各社の役員全員が参拝することになっている。

■ 株主還元策

配当性向 30% を目安に配当は 7 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。配当金の水準としては配当性向で 30% 程度を目安としている。2022 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期比 4.0 円増配となる 70.0 円（配当性向 30.8%）と 7 期連続の増配を予定している。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。

1株当たり配当金と配当性向



注 1：18/3 期は 8.0 円、20/3 期は 2.0 円、21/3 期は 16.0 円の特別配当を実施
 注 2：2020 年 1 月に 1：2 の株式分割を実施。20/3 期以前の配当金は遡及計算して記載
 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 5-13-3

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