

|| 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 6 月 14 日 (木)

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. 2018年3月期業績実績	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	01
<b>■ 事業概要</b>	<b>02</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. その他事業	04
<b>■ 業績動向</b>	<b>05</b>
1. 2018年3月期の業績概要	05
2. 事業セグメント別動向	06
3. 財務状況と経営指標	09
<b>■ 今後の見通し</b>	<b>10</b>
1. 2019年3月期の業績見通し	10
2. 事業セグメント別見通し	11
<b>■ 中長期の成長戦略</b>	<b>14</b>
1. 中期経営計画	14
2. 長期ビジョン	15
<b>■ 株主還元策</b>	<b>16</b>

## ■ 要約

### オートバックス、業務スーパー事業をけん引役に、 過去最高業績の更新が続く

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. 2018 年 3 月期業績実績

2018 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 8.6% 増の 119,816 百万円、経常利益が同 12.5% 増の 4,568 百万円となり過去最高業績を 3 期連続で更新、また、会社計画（売上高 117,700 百万円、経常利益 4,300 百万円）に対しても上回って着地した。主力のオートバックス事業がタイヤの販売増を主因として 2 ケタ増益となったほか、業務スーパー事業も既存店の伸びに新規出店効果が加わり、増収増益基調が続いたことが要因だ。なお、国内グループ店舗数は業務スーパーや精肉のテラバヤシの積極出店により、前期末比 31 店舗増の 400 店舗となった。

#### 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 4 期連続の過去最高業績更新を目指す。オートバックス事業、業務スーパー事業ともに 2 ケタ増収増益を見込んでおり、収益のけん引役となる。新規出店についてはオートバックス事業で 7 店舗、業務スーパーで 10 店舗を計画しており、国内グループ店舗数合計では前期末比 36 店舗増の 436 店舗となる。オートバックス事業では消耗品やサービス（車検、钣金・塗装等）の販売に注力していくほか、SNS を活用した集客施策、売場の再構築を図ることによって来客数、来客買上数のアップを図り、店舗当たり収益力をさらに高めていく方針となっている。また、業務スーパーでは首都圏のほか九州や北海道エリアで新規出店を進めていく。その他、「バイクワールド」や「めぐみの郷」など赤字事業の収益改善施策にも取り組んでいくことで、売上高経常利益率は前期比 0.4 ポイント上昇の 4.2% と直近 10 年間では最も高い水準となる見通しだ。

#### 3. 中期経営計画並びに長期ビジョン

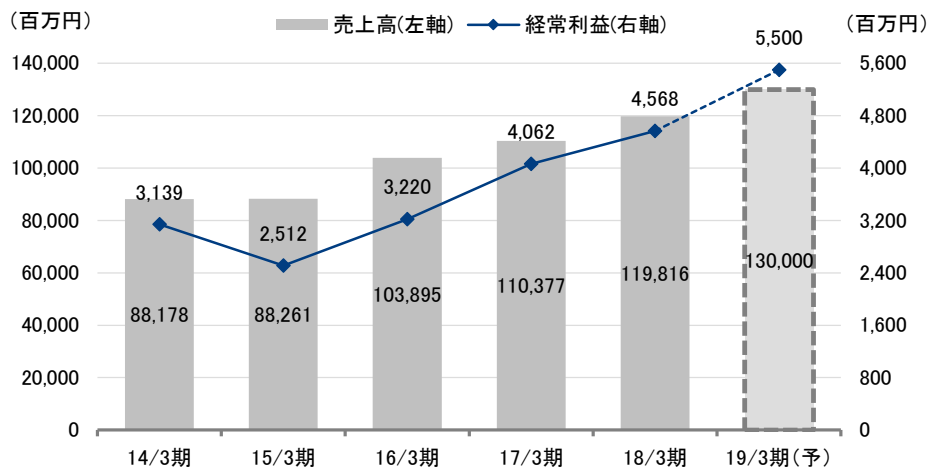
同社では中期経営計画として、最終年度の 2021 年 3 月期に売上高 1,700 億円、経常利益 70 億円を目指していく。2018 年 3 月期実績から売上高で約 500 億円上積みしていく必要があるが、主力のオートバックス・車関連事業、業務スーパー事業の拡大に加えて、M&A 戦略を積極的に推進していくことで目標を達成していく考えだ。また、長期ビジョンとして「100 年先も成長し続ける企業」を掲げ、創立 100 周年目となる 2075 年度に売上高 7,000 億円、経常利益 300 億円を目標として打ち出した。同ビジョンを実現するため、次世代の経営者育成を目的とした「創業者塾」を 2018 年春より立ち上げた。今後も新規事業の開発・掘り起し、M&A 等を積極的に推進していくほか、海外事業についても体制が整い次第、再度進出していく予定となっており、将来的にグローバル企業を目指していく。

## 要約

## 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
- ・2019 年 3 月期も収益性向上と過去最高業績を目指していく
- ・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

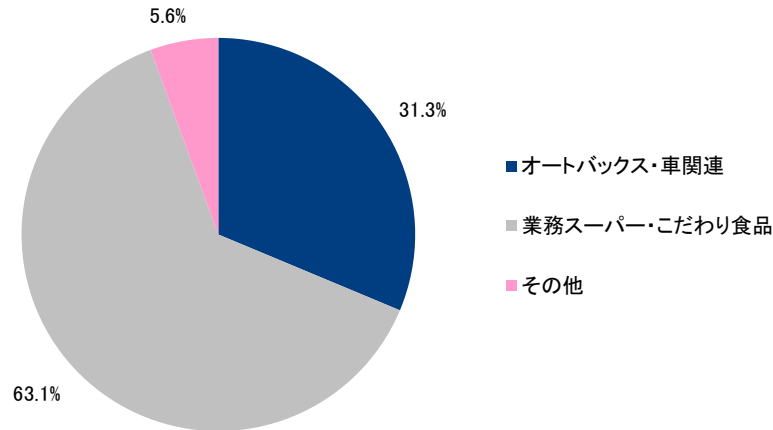
## 事業概要

### 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。2018 年 3 月期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 31.3%、業務スーパー・こだわり食品事業で 63.1% となり、両事業で全体の 90% 以上を占めている。

## 事業概要

事業セグメント別売上構成比  
 (2018/3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、2017年5月に子会社化した(株)G-7. Crown Tradingで展開する自動車輸出販売事業で構成されている。

売上高の9割弱はオートボックス関連で占められ、2018年3月末時点のオートボックス関連の店舗数は国内75店舗(オートボックス68店、オートボックスエクスプレス7店)、マレーシア2店舗(オートボックス2店)で、オートボックスグループ(国内603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割を出店している。1人当たり生産性や粗利益率、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6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3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。

## 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の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 3 月末時点の店舗数は 136 店舗と業務スーパーグループ(801 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 3 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(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、海外事業を担う G7 INTERNATIONAL PTE. LTD.(シンガポール)(オートボックス・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。

「めぐみの郷」については 2018 年 3 月末時点で 22 店舗(兵庫県 16 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は「マンマチャオ」((株)mammaciao)をオートボックス店舗敷地内に併設して展開しており、2018 年 3 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専門店「BAKE CHEESE TART」((株)BAKE)、たい焼き専門店「やまや本舗」((株)やまや鯛焼き本舗)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まだ小さい。

事業概要

なお、海外事業（オートボックス・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、一旦、撤収を決定するも、中長期的には成長戦略の1つとして位置付けており、体制が整った段階で再進出する意向となっている。

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
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	G-7 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
	G-7 アグリジャパン	100.0%	「めぐみの郷」の運営等
	G7 INTERNATIONAL PTE.LTD.	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

### 主力2事業の好調により 2018年3月期は会社計画を上回る増収増益に

#### 1. 2018年3月期の業績概要

2018年3月期の連結業績は、売上高が前期比8.6%増の119,816百万円、営業利益が同11.0%増の4,324百万円、経常利益が同12.5%増の4,568百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同27.3%増の2,648百万円となった。いずれも会社計画を上回り、3期連続で過去最高業績を更新した。主力のオートボックス事業、業務スーパー事業がいずれも増収増益となったことが主因だ。特に、オートボックス事業については、好採算のタイヤ販売が好調だったこともあり利益増のけん引役となった。また、「業務スーパー」や精肉の「テラバヤシ」を中心に積極的な出店を行い、グループの国内店舗数は前期末比31店舗増の400店舗となった。

なお、第4四半期（2018年1月-3月）だけで見ると、売上高で前年同期比8.3%増、営業利益で7.8%減と増収減益となったが、これは業績が計画を上回ったことを受け、前年同期に計上しなかった決算賞与を計上したことが要因となっている。

**G-7 ホールディングス** | 2018年6月14日(木)  
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

業績動向

**2018年3月期業績（連結）**

（単位：百万円）

	17/3期		会社計画	18/3期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	110,377	-	117,700	119,816	-	8.6%	1.8%
売上原価	81,741	74.1%	-	89,022	74.3%	8.9%	-
販管費	24,739	22.4%	-	26,469	22.1%	7.0%	-
営業利益	3,897	3.5%	4,100	4,324	3.6%	11.0%	5.5%
経常利益	4,062	3.7%	4,300	4,568	3.8%	12.5%	6.2%
特別損益	-529	-0.5%	-	-743	-0.6%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,080	1.9%	2,200	2,648	2.2%	27.3%	20.4%

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期比 10.1% 増の 37,446 百万円、営業利益は同 36.8% 増の 1,651 百万円となった。このうち、オートボックス関連を中心とした G-7・オート・サービスの売上高は前期比 3.5% 増、営業利益は同 33.0% 増となり、増益要因の大半を占めた。主力カテゴリー別の売上動向を見ると、タイヤが 2017 年 6 月の一斉値上げに伴う駆け込み需要や冬季の降雪による冬用タイヤの伸長により、前期比 12.0% 増と 4 期ぶりの増収に転じたほか、バッテリーが同 3.9% 増、カーエレクトロニクスが同 1.9% 増、車検や钣金・塗装等のサービス部門が同 1.7% 増といずれも堅調に推移した。カーエレクトロニクス部門では、ドライブレコーダーのヒットが増収に貢献している。

利益面では、好採算のタイヤの販売が好調だったことに加えて、店舗単位での在庫コントロールや経費コントロール等に取り組んだことが利益率の上昇要因となった。なお、会社計画(売上高 4.7% 増、営業利益 17.3% 増)に対して売上高が若干下回ったが、これは冬場において兵庫県内の店舗で一部商材の確保ができず伸び悩んだこと、また、1 月の大雪の影響で福井県の物流機能が一時的にストップし、県内の一部店舗で休業を強いられたことなどが影響した。2018 年 3 月期末の「オートボックス」店舗数は、前期末比 2 店舗増（2017 年 11 月に事業譲受）の 68 店舗となり、関連店舗も含めると同 2 店舗増の 75 店舗となった。なお、2018 年 3 月期のオートボックスグループ全体の国内売上高は前期比 1.3% 増となっており、グループ内における販売シェアは若干拡大している。

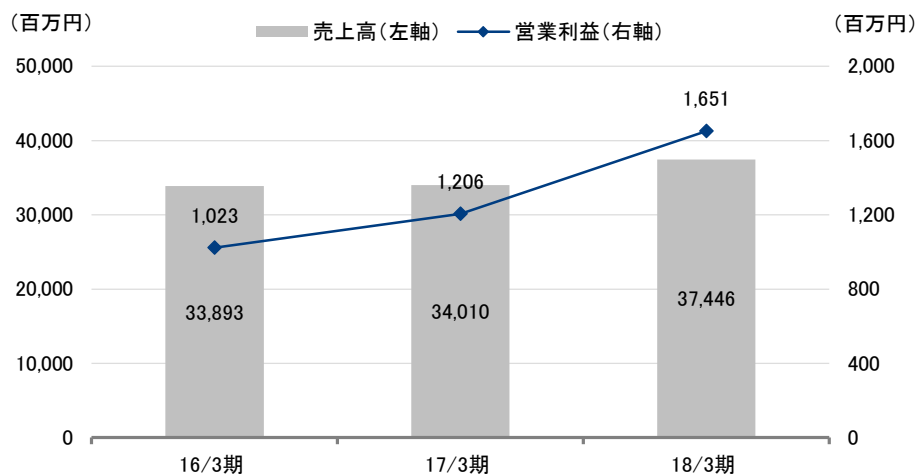
一方、G-7 バイクワールドは増収となり、営業損失も縮小した。国内バイク市場の低迷と競争激化が続くなかで、商品ラインナップを売れ筋商品に絞り込むなど在庫コントロールや経費コントロールに取り組んだこと、2016 年 11 月に業務提携したバイク王&カンパニー <3377> との協業の効果も徐々に始めていることが損益改善につながった。なお、「バイクワールド」の店舗数は前期末比横ばいの 12 店舗となっている。



業績動向

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。マレーシアに進出して6年目となり、まだ売上規模は小さいものの着実に拡大している。全体では若干の損失が続いているが、店舗ベースではマレーシアの「バイクワールド」で1店舗黒字化を達成しており、「オートボックス」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(株)G-7.CrownTradingについては、売上高で約22億円、営業利益で数千万円の黒字になったと見られる。

**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

**(2) 業務スーパー・こだわり食品事業**

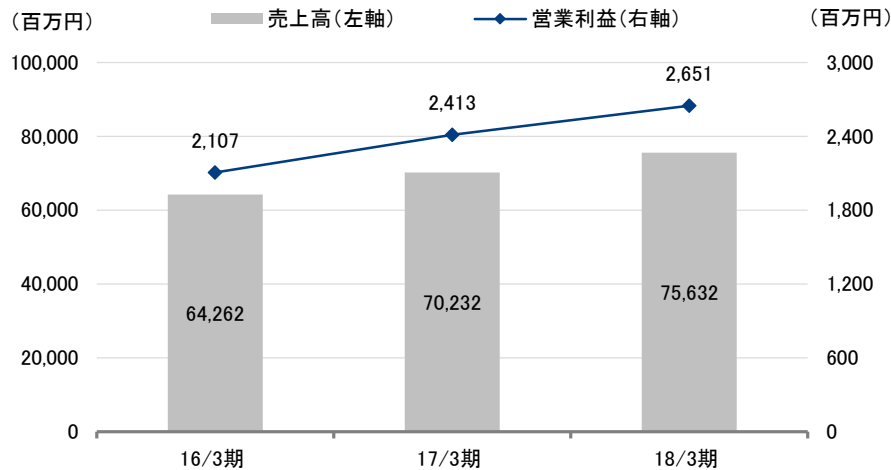
業務スーパー・こだわり食品事業の売上高は前期比7.7%増の75,632百万円、営業利益は同9.9%増の2,651百万円となった。主力の「業務スーパー」を展開するG-7スーパーマーケットの売上高は前期比7.6%増、営業利益は同5.7%増となった。期末の店舗数は前期末比9店舗増の136店舗となっている。会社計画(売上高6.0%増、営業利益10.9%増)に対して利益ベースでは出店・店舗改装費用等の増加で若干下回ったものの、売上高、営業利益ともに過去最高を更新した。既存店ベースの売上高が前期比2%増と堅調に推移したことに加えて、新規出店した店舗がいずれも順調な立ち上がりを見せたことが増収要因となった。

また、G-7ミートテラバヤシの売上高は前期比11.0%増、営業利益は同17.0%増と好調に推移した。「業務スーパー」との同時出店等により店舗数が前期末比8店舗増の103店舗に拡大したことや、既存店舗での売上増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増収減益となった。こだわり食品事業については新規顧客の開拓が進んだことにより増収増益が続いたが、スイーツ事業において新規出店の経費が増加したことが減収要因となった(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)。

## 業績動向

## 業務スーパー・こだわり食品事業



出所：会社資料よりフィスコ作成

### (3) その他事業

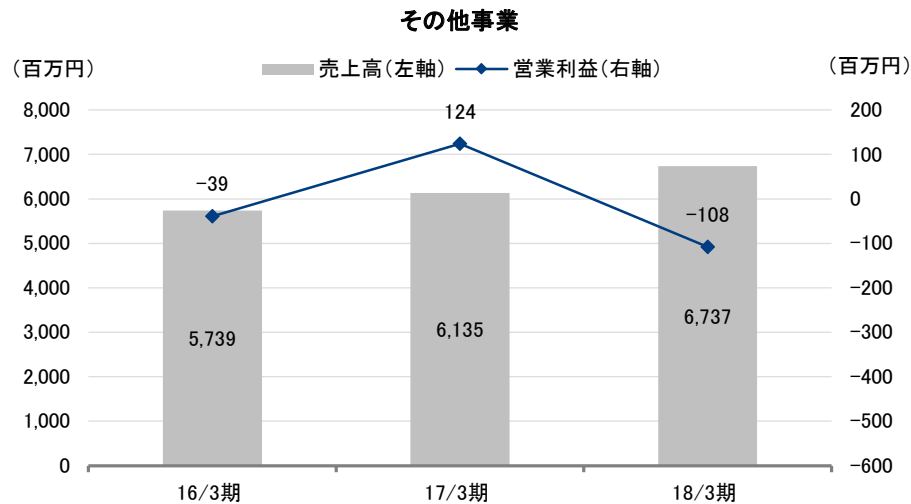
その他事業の売上高は前期比9.8%増の6,737百万円、営業損失は108百万円（前期は124百万円の利益）となった。農産物直売所「めぐみの郷」を運営するG-7アグリジャパンは売上高で前期比15.0%増となったものの、営業損失が若干拡大した。経営課題であった商品在庫の廃棄ロス問題の改善が進まなかったことが主因となっている。期末の「めぐみの郷」店舗数は前期末比1店舗減の22店舗となった。

また、2017年3月期より開始し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」のフランチャイジーとして新たに3店舗出店し、期末店舗数は5店舗となった。衣服類だけでなく布団や絨毯など自宅では洗濯しにくいものも洗濯・乾燥できることが好評を得ており、各店舗とも順調に売上げを伸ばしている。初期投資額として洗濯機・乾燥機などの設備投資費用で約20百万円かかるが、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。月間売上高は1店舗当たり50～70万円程度で、全体の業績に与える影響はまだ軽微となっている。

スイーツ事業については、チーズタルト専門店「BAKE CHEESE TART」が前期末比1店舗増の4店舗、たい焼専門店「やまや本舗」が同3店舗増の4店舗にそれぞれ拡大したほか、新たにシュークリーム専門店「Zクロッカンスシューザクザク」(BAKE)、カスタードアップルパイ専門店「RINGO」(BAKE)を各1店舗新規出店するなど、出店費用が先行したことにより減益となった。リユース事業については、「良品会館」((株)ベストバイ)を1店舗閉店した一方で、「リユース王国」(G-7リテールジャパン)を3店舗出店し、合計で前期末比1店舗増の5店舗となった。損益面では若干の損失が続いている。

海外事業（飲食事業、アグリ事業）は、収益化までに時間を要するとの判断から、一旦、撤収する方針を決定した。飲食事業については、現在は台湾の「申かつだるま」(FC契約)1店舗を運営しているのみだが、台湾についても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はマンマーでイチゴ栽培のみ事業継続している。なお、これら事業の撤収に伴う損失額は軽微となっている。

## 業績動向



出所：会社資料よりフィスコ作成

## 収益の拡大により、財務の健全性も大きく向上

### 3. 財務状況と経営指標

2018年3月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比3,976百万円増加の41,594百万円となった。主な増加要因を見ると、流動資産では現金及び預金が1,884百万円、受取手形及び売掛金が749百万円、商品及び製品が220百万円増加した。また、固定資産では有形固定資産が358百万円、のれんが168百万円、投資その他の資産が474百万円増加した。収益が拡大したことに加えて、連結子会社が増加したことが主因となっている。

一方、負債合計は前期末比1,901百万円増加の23,861百万円となった。有利子負債は120百万円減少したが、買掛金が601百万円、資産除去債務が843百万円増加した。また、純資産は前期末比2,074百万円増加の17,732百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上等により利益剰余金が1,938百万円増加したことが主因となっている。

業績動向

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0.9ポイント上昇の41.7%となり、一方で、有利子負債比率は同7.1ポイント低下の47.8%となった。ネットキャッシュ（現預金 - 有利子負債）も前期比2,004百万円増加の2,973百万円となった。収益性についてもROEで16.2%、ROAで11.5%、売上高営業利益率で3.6%といずれも上昇傾向が続いている。ここ数年の収益拡大並びに収益性の向上によって、財務の健全性も大きく向上したと判断される。同社は今後もM&A戦略を積極推進していく方針だが、投資規模はキャッシュフローの範囲内に納めていく意向となっており、今後も業績の拡大とともに財務基盤は強化されていくものと予想される。

貸借対照表と経営指標（連結）

（単位：百万円）

	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	増減額
流動資産	15,018	17,111	18,542	21,512	2,970
（現金及び預金）	6,952	8,242	9,395	11,279	1,884
（商品及び製品）	5,198	5,341	5,597	5,817	220
固定資産	17,321	19,042	19,076	20,081	1,005
総資産	32,339	36,154	37,618	41,594	3,976
負債合計	19,934	21,971	21,960	23,861	1,901
（有利子負債）	8,458	8,342	8,426	8,306	-120
純資産	12,404	14,183	15,658	17,732	2,074
経営指標					
（安全性）					
自己資本比率	38.4%	38.1%	40.8%	41.7%	+0.9pt
有利子負債比率	68.2%	60.5%	54.9%	47.8%	-7.1pt
ネットキャッシュ（百万円）	-1,506	-100	969	2,973	2,004
（収益性）					
ROE（自己資本利益率）	10.6%	14.3%	14.3%	16.2%	+1.9pt
ROA（総資産経常利益率）	7.8%	9.4%	11.0%	11.5%	+0.5pt
営業利益率	2.6%	2.9%	3.5%	3.6%	+0.1pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2019年3月期も収益性向上と過去最高業績を目指していく

#### 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4期連続で過去最高業績を更新する見通しだ。

今後の見通し

主力のオートバックス、業務スーパー事業が新規出店効果もあって2ケタ増収増益となり、業績のけん引役となる。また、バイクワールドや「めぐみの郷」や川瀬食品についても収益改善施策に取り組むことで黒字化を目指していく。グループ店舗数は前期末比36店舗増の436店舗と積極的な店舗展開を進めていく方針。また、店舗当たりの在庫コントロール、経費コントロールや粗利益率アップ、従業員1人当たり生産性向上に取り組んでいくことで、売上高経常利益率を前期比0.4ポイント上昇の4.2%に引き上げていく。M&Aについても従来と同様、既存事業とのシナジー効果が期待できる案件については積極的に検討して行く方針に変わりはない。

**2019年3月期業績見通し(連結)**

(単位:百万円)

	18/3期		19/3期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	119,816	-	130,000	-	8.5%
営業利益	4,324	3.6%	5,000	3.8%	15.6%
経常利益	4,568	3.8%	5,500	4.2%	20.4%
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%
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

## オートバックス、業務スーパー事業は2ケタ増収増益を目指す

### 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

2019年3月期のオートバックス・車関連事業は増収増益となる見通し。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%増を計画している。「オートバックス」の新規出店は7店舗を計画しており、期末で75店舗体制となる。売上計画には新規出店効果は織り込んでおらず、既存店の増収で達成していく目標となっている。計画達成のための施策として来店客数の増加、来店買上客数の増加、タイヤやバッテリーなどの付加価値の高い消耗品やサービス(車検、钣金・塗装)の売上拡大に注力していく方針となっている。

来店客数の増加では、SNSを活用した集客施策を店舗ごとに実施する。新商品やバーゲンセールの情報、車検サービス等の予約状況などをSNSで発信していくことで、来店客数を増やしていく。また、買上客数の増加については、商品の陳列方法を工夫するなど消費者が商品を選びやすいような売場を構築することで実現していく。2018年3月期も不採算店舗のうち7店舗で大幅改装を実施した結果、買上客数が増加し黒字転換した店舗も出るなど一定の効果が出ており、2019年3月期においても同様の取り組みを進めていく。

**G-7 ホールディングス** | 2018年6月14日(木)  
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

今後の見通し

同社ではこれら施策で店舗当たり売上高を拡大していくことに加えて、粗利率アップ、在庫コントロール、経費コントロールを行うことで、収益性の一段の向上を図っていく考えだ。同社では店舗活性プロジェクトチーム（7名）を作り、こうした取り組みを支援していくほか、店舗・人材開発室（3名）を新設し、新規出店のための物件探しや人材の採用・育成に注力することで、今後は年間数店舗ペースで出店拡大を目指していく方針となっている。

「バイクワールド」についてはバイク王&カンパニーとの協業なども含め、黒字化に向けた取り組みを推進していくほか、海外ではマレーシアで「バイクワールド」の2店舗目、「オートボックス」の1店舗目の黒字化が見込まれている。

Crown Trading については、G-7・オート・サービスとの連携を強化し、自動車の輸出販売を拡大していく計画となっている。前期までは売上げの7割強がマレーシア向けで占められていたが、アフリカやその他アジアの国にも輸出先を広げることで売上高を25～30億円まで拡大していく計画だ。また、収益性向上施策として、在庫水準を前期末の3分の1まで絞り込み、在庫回転率を高めることで1台当たりの粗利益増を目指している。中古車は保有期間が長くなるほど販売価格も低下するため（＝収益性低下）、保有期間を短くすることが収益性向上に直結することになる。

### (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増収増益が続く見通し。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%増と2ケタ増収増益を見込んでいる。新規出店は北海道、九州、首都圏などで10店舗を計画。既存店の売上も引き続き2～3%程度の伸びを見込んでいる。粗利益率については前期並みの水準を想定し、販管費の抑制と増収効果で利益率の向上を図っていく方針だ。

G-7ミートテラバヤシも売上高で前期比11.2%増、営業利益で同10.9%増と2ケタ増収増益を見込んでいる。新規出店は8店舗を計画しており、既存店の売上増も加わって好調を持続する見通しだ。また、G7ジャパンフードサービスは、こだわり食品事業で増収増益を見込んでいる。なお、2019年3月期はレストラン事業において新業態のFC展開も予定している。

### (3) その他事業

その他事業に関しては増収、営業損益の黒字転化を見込んでいる。「めぐみの郷」に関しては商品廃棄ロスの問題を解消するため、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）に切り替えており、収益の改善が見込まれる。在庫リスクを生産者側が負担する格好となるが、販売価格も生産者側で決定できるメリットもあり、直近で仕入状況に影響は出ていないもようだ。また、2018年5月よりG7アグリジャパン本社内に集配所を新設し、食品スーパーや道の駅などへの卸販売も開始している。小売りだけでなく卸売も始め流通量を拡大していくことで通期の黒字転換を目指していく。なお、「めぐみの郷」の新規出店については5店舗を計画している。

G-7 ホールディングス | 2018年6月14日(木)  
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

## 今後の見通し

コインランドリーサービス事業については、既存店舗の収益化を優先的に取り組み、黒字化を達成した段階で新規出店を再開する計画となっている。また、スイーツ事業の出店計画に関しては、シュークリーム専門店「クロッカンシューザクザク」を1店舗出店する計画だが、その他の業態は既存店舗における収益化を優先して取り組んでいく。そのほか、2019年3月期は女性専用フィットネスクラブ「カーブス」((株)カーブスジャパン/FC契約)を3店舗出店し、合計20店舗に拡大する。

## 国内期末店舗数と出店・退店数

	2018年3月期		2018年3月期末	2019年3月期	2019年3月期末
	出店	退店		出店計画	予想
オートボックス	2	0	68	7	75
オートボックスエクスプレス	0	0	7	0	7
バイクワールド	0	0	12	0	12
業務スーパー	9	0	136	10	146
テラバヤシ	10	-2	103	8	111
めぐみの郷	4	-5	22	5	27
激安スーパーめぐみのさと	4	-1	3	0	3
Green's K 鉄板ビュッフェ	0	0	2	0	2
食べ放題レストランめぐみのさと	0	-1	1	0	1
BAKE	1	0	4	0	4
Zクロッカンシューザクザク	2	-1	1	0	1
クロッカンシューザクザク	-	-	-	1	1
R I N G O	1	0	1	0	1
マンマチャオ	4	-1	5	0	5
メガリサイクル王国	0	0	1	0	1
リユース王国	3	0	3	2	5
良品質館	0	-1	1	0	1
カーブス	0	0	17	3	20
ステップゴルフ	1	0	3	0	3
七つの壺	0	0	2	0	2
ダイソー	0	0	2	0	2
惣菜ショップ Green's K	0	-1	2	0	2
たい焼専門店やまや本舗	3	0	4	0	4
合計	44	-13	400	36	436

出所：会社資料よりフィスコ作成

## ■ 中長期の成長戦略

### 2021 年 3 月期に売上高 1,700 億円、経常利益 70 億円を目指す

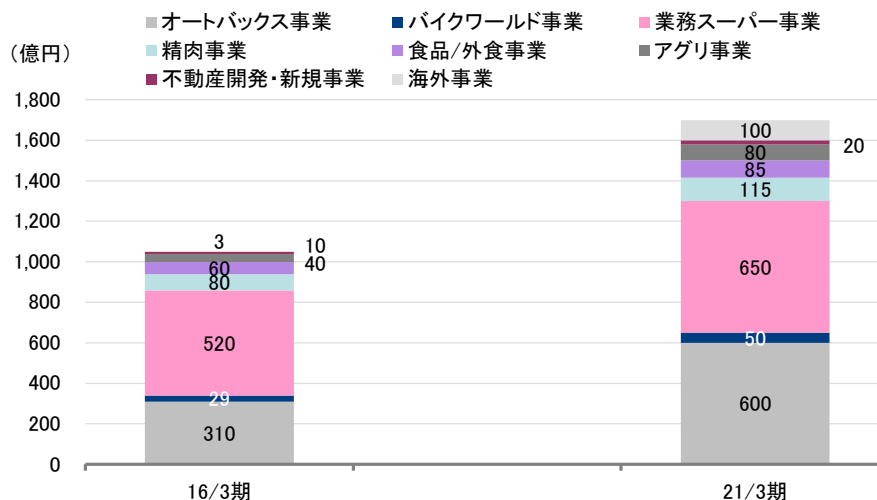
#### 1. 中期経営計画

2021 年 3 月期を最終年度とする中期経営計画では、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。2016 年に発表した中期経営計画策定時点では、オートボックス事業で 600 億円、業務スーパー事業で 650 億円、精肉事業で 115 億円、海外事業で 100 億円の計画となっていたが、オートボックス事業については 2018 年 3 月期で約 320 億円、業務スーパー事業は 588 億円、精肉事業は 97 億円、海外事業は 20 ～ 30 億円となっており、事業ごとで進捗状況に差が出てきている。

進捗率が高い事業としては業務スーパー事業や精肉事業が挙げられ、それぞれ 2019 年 3 月期に前倒しで達成しそうな勢いとなっている。一方、オートボックス事業については国内の自動車用品市場の停滞や、店舗拡大ペースが遅れていることにより進捗が遅れており、今後、M&A の機会があれば積極的に進めていくことで達成を目指していく。海外事業については、一旦、撤回した事業もあり、100 億円の達成は先送りとなる可能性が高い。現状ではプラス、マイナス両面あるものの、全体では中期経営数値目標の達成を目指していく方針に変わりなく、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方針だ。

同社では今後の成長に向けて、社内の人材育成強化に取り組んでいる。次世代の経営幹部候補生 10 名程度を集めた勉強会「NC (Next Cabinet) クラブ」や、幹部候補生 15 名程度を集めた勉強会「NC 養成塾」を 3 年前よりスタートしており、今後の各グループ会社における経営力強化につながる取り組みとして期待される。

事業別売上目標



出所：会社資料よりフィスコ作成

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

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



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、企業間の人・物・金のコラボを強化し、成長させます。命令系統の統一を図り、一人一人の評価基準を明確にして、人間力を高めます

**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・新業態を展開してまいります

**3. 創業者塾・NC（ネクスト・キャビネット）養成塾を開講**

世代交代を見据えて開講した役員・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てもらい、グループの将来を担える人材を養成します。

**4. M & Aの推進**

国内・海外での取り組みを強化し、キャッシュフロー内で国内外の投資をします

**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みます

**6. アジア・アセアン地域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、学生を実技実習生として受け入れを進めます。既存次号の拡大に努めます。

**7. 人材の確保**

シニア（60～80歳）や女性の採用を強化します。従来の定時勤務にとらわれず、自由な勤務時間を選択できる働き方の採用に挑戦します

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た。同ビジョンを実現するため、次代の経営者育成のための「創業者塾」を2018年春より立ち上げたほか、新規事業の開発・掘り起し、M&A等を積極的に推進し、海外事業についても体制が整い次第、再度進出していく予定となっている。将来的にはアジア・ASEANにも事業展開する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。

「創業者塾」は2018年4月からスタートしており、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、創業者自らが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、毎月開催していく予定にしている。

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。出店戦略として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

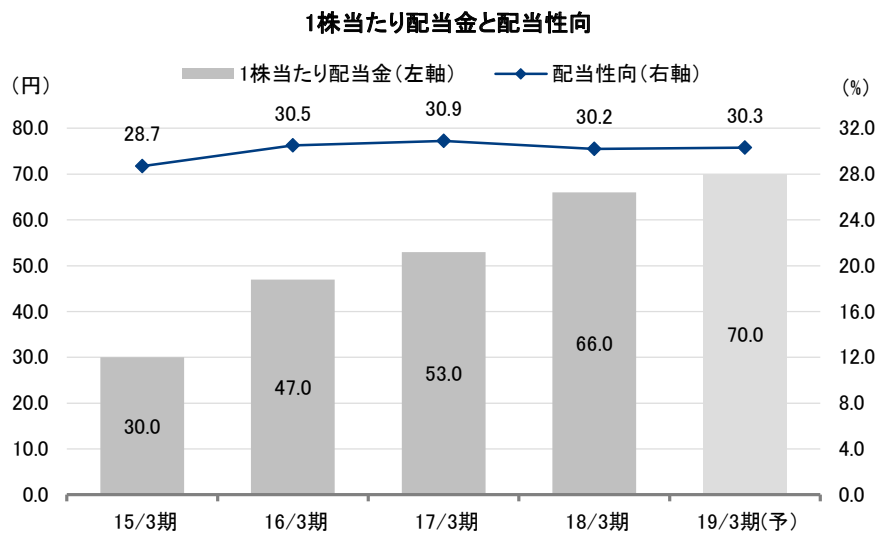
また、国内の労働力人口の減少を見据えて、労働力の確保に向けた新たな取り組みも2018年度より開始している。具体的には、60才以上で専門的スキル(企画開発やコンサルタント、整備士や検査員、仕入バイヤー等)を持ったシニア層を対象にフレックスタイムでの募集を開始している。また、女性の採用強化に向けたフレックスタイムの導入や、外国人労働者の採用に向けた仕組みづくりなども検討しており、今後の事業成長に必要な人材の確保に努めていく考えだ。

## ■ 株主還元策

### 配当性向 30% を目安に増配を継続中

同社は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1つの目安になる。

2018年3月期の配当金は前期比13.0円増配の66.0円(配当性向30.2%)と3期連続の増配とした。2019年3月期も業績拡大により同4.0円増配の70.0円(配当性向30.3%)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