

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2022 年 11 月 28 日 (月)

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. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要	01
2. 2023 年 3 月期業績見通し	01
3. 中期経営計画	01
■ 事業概要	02
1. 車関連事業	03
2. 業務スーパー事業	04
3. 精肉事業	04
4. その他事業	05
■ 業績動向	06
1. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要	06
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
1. 2023 年 3 月期の業績見通し	14
2. 中期経営計画	17
■ 株主還元策とサステナビリティへの取り組み	19
1. 株主還元策	19
2. サステナビリティへの取り組み	20

要約

2024 年 3 月期以降の成長加速に向け、不採算事業の立て直しを図る

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を強みに、M&A を積極的に活用しながら成長を続けている。

1. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2023 年 3 月期第 2 四半期累計の売上高は前年同期比 4.5% 増の 85,595 百万円、経常利益は同 2.9% 減の 3,373 百万円となった。主力の業務スーパー事業や車関連事業※¹ が順調に拡大した一方で、精肉事業やミニスーパー事業の売上低迷が続いたほか、電気料金の値上げに伴い光熱費が前年同期比で 3 億円強増加したことが減益要因となった。新規出店は 10 店舗（「業務スーパー」3 店舗、「お肉のてらばやし」4 店舗、「バイクワールド」2 店舗、「オートバックス」1 店舗）、退店が 11 店舗（「Rico's（リコス）」※² 4 店舗、「めぐみの郷」7 店舗）となり、第 2 四半期末のグループ店舗数は前期末比 1 店舗減の 599 店舗となった。

※¹ 2023 年 3 月期よりオートバックス・車関連事業から車関連事業に変更した。

※² 2022 年 4 月に屋号を「mini ビアゴ」から「リコス」に変更し、同年 6 月までに全店舗で看板等の変更を完了した。

2. 2023 年 3 月期業績見通し

2023 年 3 月期の業績は売上高で前期比 6.8% 増の 180,000 百万円、経常利益で同 1.6% 増の 8,000 百万円と期初計画を据え置いた。第 2 四半期までの進捗状況は計画をやや下回ったものの、精肉事業の収益圧迫要因となっていた仕入コストが夏場以降下がってきたほか、「めぐみの郷」の不採算店舗の整理などにより増益確保を目指す。低迷が続いている「リコス」については、いったん店舗の出退店を凍結し売上高を確保するほか、2024 年 3 月期以降の収益回復に向けて取扱商材や人員体制の見直しを進める方針となっている。

3. 中期経営計画

2026 年 3 月期までの 5 ヶ年の中期経営計画では、最終年度に売上高 2,500 億円、経常利益 100 億円を目指している。5 年間の年平均成長率は売上高で約 9%、経常利益で約 6% となる。グループシナジーも生かした既存事業の成長に加えて、新業態の開発・育成並びに潤沢な手元資金を生かした M&A 戦略を推進する。店舗数は 2022 年 3 月期末の 600 店舗から 1,000 店舗と 1.6 倍に拡大するため、人材の採用・育成も継続的に強化する方針だ。不採算事業の立て直しによって、2024 年 3 月期の成長加速が期待される。

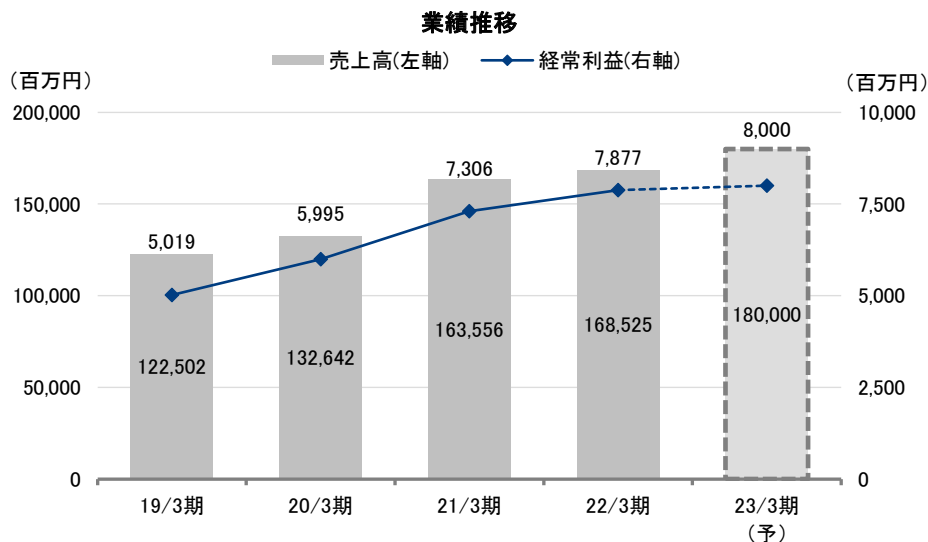
Key Points

- ・ 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績は減益ながらも売上高は過去最高を更新
- ・ 2023 年 3 月期業績は期初計画を据え置くも、不採算事業の立て直しが課題に
- ・ M&A 戦略も推進しながら 2026 年 3 月期に売上高 2,500 億円、経常利益 100 億円を目指す

G-7 ホールディングス
7508 東証プライム市場

2022 年 11 月 28 日 (月)
<https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

車関連事業と業務スーパー事業が収益柱

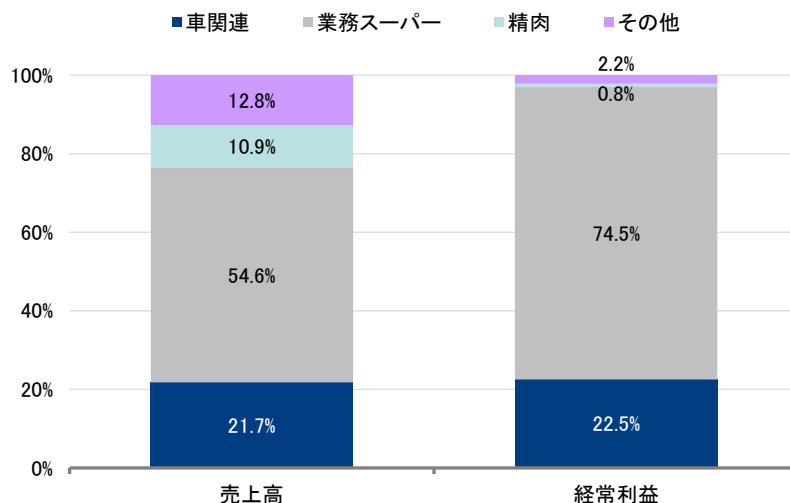
同社の事業セグメントは、車関連事業、業務スーパー事業、精肉事業、その他事業の4つの事業セグメントで開示している。2023年3月期第2四半期累計の事業別売上高構成比を見ると、売上高は車関連事業で21.7%、業務スーパー事業で54.6%、セグメント利益は車関連事業で22.5%、業務スーパー事業で74.5%となり、両事業が主軸事業となっている。また業務スーパー事業、精肉事業とその他に含まれるこだわり食品・プライベートブランド事業や「めぐみの郷」「リコス」を加えると、売上高の8割弱が食品小売事業となる。

G-7 ホールディングス
7508 東証プライム市場

2022 年 11 月 28 日 (月)
<https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

事業概要

事業セグメント別構成比(2023年3月期第2四半期累計)



出所：四半期報告書よりフィスコ作成

1. 車関連事業

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（株）G-7・オート・サービスを中心に、バイク用品の販売・メンテナンスを行う「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「オートバックス」のフランチャイジー展開及び「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（株）G-7.CrownTrading の 4 社で構成されている。

売上高の 8 割強はオートバックス関連で占められ、2022 年 9 月末時点のオートバックス関連の店舗数は国内 76 店舗（オートバックス 69 店舗、オートバックスエクスプレス 7 店舗）、マレーシア 3 店舗となり、オートバックスグループ（国内 588 店舗、海外 71 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、茨城県で、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売上総利益率、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」（钣金・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。

「バイクワールド」は、2022 年 9 月末時点で国内 15 店舗、マレーシア 3 店舗の合計 18 舗を展開している。国内では資本業務提携先のバイク王&カンパニー<3377>とコラボ出店を進めている。また、2017 年に子会社化した G-7.CrownTrading 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・サービスでたい焼き専門店「やまや本舗」3 店舗、コインランドリーショップ「マンマチャオ」6 店舗をフランチャイジー展開しているほか、2020 年から新業態として開始したアウトドア用品専門店「FIELD SEVEN」を「オートバックス」店舗に併設して 4 店舗出店している。

事業概要

2. 業務スーパー事業

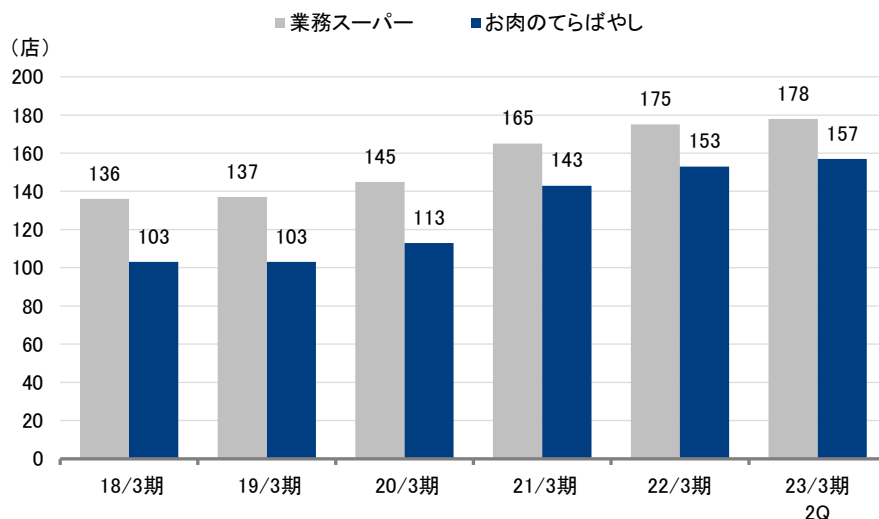
業務スーパー事業は、「業務スーパー」のフランチャイジー展開をする（株）G-7 スーパーマートの事業となる。出店エリアは関東、中部、関西、九州、北海道で、2022 年 9 月末時点の店舗数は 178 店舗と業務スーパーグループ（987 店舗）のなかで最大規模を誇る。地域別店舗数を見ると、関東が 70 店舗（東京 19、神奈川 17、埼玉 20、千葉 14）と最も多く、次いで中部 39 店舗（愛知 26、三重 8、岐阜 5）、関西 34 店舗（兵庫 23、大阪 11）、九州 24 店舗（福岡 17、熊本 5、長崎 2）、北海道 11 店舗となっている。1 人当たり生産性や在庫回転率を重視した店舗収益力を強みに店舗数を拡大しており、特に 2020 年以降は九州での出店を加速させている。

3. 精肉事業

精肉事業は、2015 年に子会社化した（株）G-7 ミート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 月に精肉卸・小売販売事業を行うアンデス食品（株）を連結子会社化している（同年 7 月に吸収合併しアンデス食品事業部となる）。アンデス食品は首都圏で主に飲食業界や給食、総菜業界向けに卸販売しており、一部小売販売も行っている。

2022 年 9 月末時点の店舗数は「お肉のてらばやし」が 157 店舗、アンデス食品が 14 店舗の合計 171 店舗となっている。地域別店舗数を見ると、関東が 72 店舗と最も多く、次いで関西（兵庫県、大阪府）36 店舗、東海（愛知県、三重県、岐阜県）27 店舗、九州（福岡県、熊本県、佐賀県）19 店舗、北海道 10 店舗等となっている。「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の出店となっている。

業務スーパー、お肉のてらばやしの店舗数推移



出所：決算短信、同社提供資料よりフィスコ作成

事業概要

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、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事業を展開する(株)G7 ジャパンフードサービス、女性向け健康体操教室「カーブス」((株)カーブスジャパン)や自転車販売店「トレジャーサイクル」を運営する(株)G7 リテールジャパンなどの事業が含まれる。

※ 2020 年 4 月にユニー(株)から 80.0% の株式を取得して子会社化、2022 年 4 月に残り 20.0% の株式を追加取得し完全子会社化したことに伴い、社名を(株)99 イチバから変更した。また、店舗名も「mini ピアゴ」から「リコス」に改称した。

「めぐみの郷」については、2022 年 9 月末時点で 37 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 17、大阪 4、奈良 2)、関東に 14 店舗(東京 7、千葉 3、埼玉 3、神奈川 1)となっており、37 店舗中 27 店舗が「業務スーパー」内での出店となる。また販売方法は関西圏で委託販売方式(販売額の約 2 割を手数料収入として売上計上)、関東圏では生産者との直接のネットワークがないため買取販売方式(卸販売事業者からの仕入販売)を採用している。

ミニスーパー「リコス」は東京都、神奈川県で展開しており、2022 年 9 月末時点で 65 店舗(東京 52 店舗、神奈川 13 店舗)を出店している。売上規模は 1 店舗当たり年間 2 億円弱程度で、利益率も「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。

こだわり食品・プライベートブランド事業では、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しているほか、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。

そのほか、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)運営しているほか、2021 年 7 月に新業態となる自転車販売店「トレジャーサイクル」を 1 店舗運営している。

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
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.CrownTrading	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」、自転車販売店「トレジャーサイクル」の運営
	G-7 リコス・ストアズ	100.0%	都市型ミニスーパー「リコス(旧 mini ピアゴ)」の運営

出所：有価証券報告書、ホームページ、リリース、よりフィスコ作成

業績動向

2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績は減益ながらも売上高は過去最高を更新

1. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2023 年 3 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比 4.5% 増の 85,595 百万円、営業利益で同 2.8% 減の 3,181 百万円、経常利益で同 2.9% 減の 3,373 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同 10.1% 減の 2,198 百万円となった。精肉事業やミニスーパー事業の売上低迷や光熱費の負担増（前年同期比 3 億円強の増加）が響いて減益となったが、主力の業務スーパー事業や車関連事業の拡大により、売上高は連続で過去最高を更新した。なお、特別損失として役員退職慰労金 500 百万円を計上したため、親会社株主に帰属する四半期純利益は 2 ケタ減益となっている。

2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績（連結）

（単位：百万円）

	22/3 期 2Q 累計		23/3 期 2Q 累計		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	81,938	-	85,595	-	4.5%
売上原価	61,707	75.3%	64,858	75.8%	5.1%
販管費	16,955	20.7%	17,555	20.5%	3.5%
営業利益	3,274	4.0%	3,181	3.7%	-2.8%
経常利益	3,473	4.2%	3,373	3.9%	-2.9%
特別損失	-11	0.0%	-526	0.6%	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,445	3.0%	2,198	2.6%	-10.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

会社計画（非開示）比でも精肉事業やミニスーパー事業の収益が下振れたことや、光熱費の増加により売上高、各利益ともに若干下回ったようだ。光熱費については、電気料金の値上げを主因とした計画比でも 1 億円強増加しており、光熱費の増加がなければ経常利益は増益を確保できたと見られる。

第 2 四半期累計期間における新規出店は 10 店舗、退店が 11 店舗となり、総店舗数は前期末比 1 店舗減の 599 店舗、前年同期比では 7 店舗増となった。不採算となっていた「めぐみの郷」を 7 店舗、「リコス」を 4 店舗それぞれ退店した。

G-7 ホールディングス
7508 東証プライム市場

2022 年 11 月 28 日 (月)
<https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

業績動向

グループ店舗数と出店・退店数

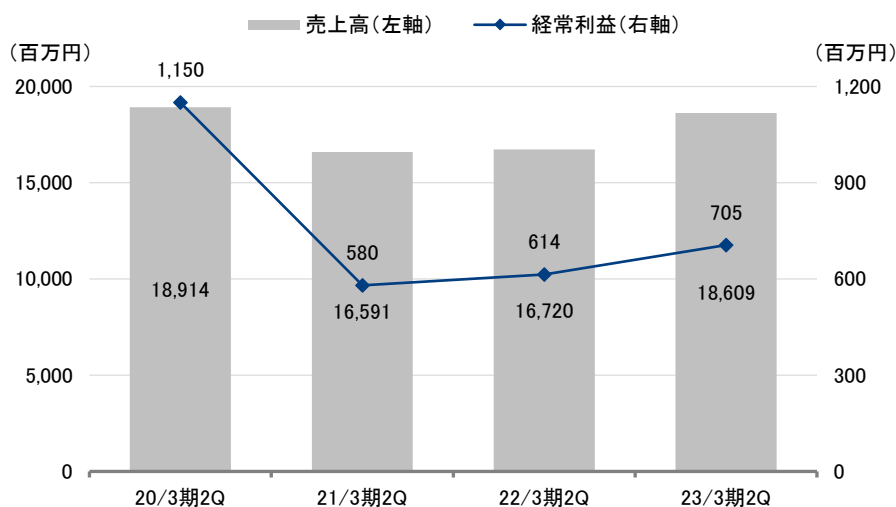
店舗名	22/3 期		23/3 期		2Q 末 店舗数
	2Q 末 店舗数	22/3 期末 店舗数	2Q 累計 出店数	2Q 累計 退店数	
オートバックス (SA、SH 含む)	68	69			69
オートバックスエクスプレス	7	7			7
BP センター (钣金・塗装)	9	9			9
土山サーキット	1	1			1
FIELD SEVEN	3	4			4
マンマチャオ	6	6			6
たい焼専門店やまや本舗	3	3			3
バイクワールド	12	14	1		15
業務スーパー	170	175	3		178
お弁当屋 K	1	1			1
お肉のてらばやし	148	153	4		157
アンデス食品	15	14			14
めぐみの郷	45	44		7	37
スーパーめぐみのさと	1	1			1
リコス (旧 mini ピアゴ)	71	69		4	65
カーブス	25	25			25
トレジャーサイクル	1	1			1
海外 (オートバックス、バイクワールド)	4	4	2		6
合計	592	600	10	11	599

出所：同社提供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年同期比 11.3% 増の 18,609 百万円、経常利益は同 14.8% 増の 705 百万円と 2 年連続の増収増益となり、会社計画比でも若干上回ったものと見られる。

車関連事業の業績推移



出所：決算説明会資料、四半期報告書よりフィスコ作成

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.

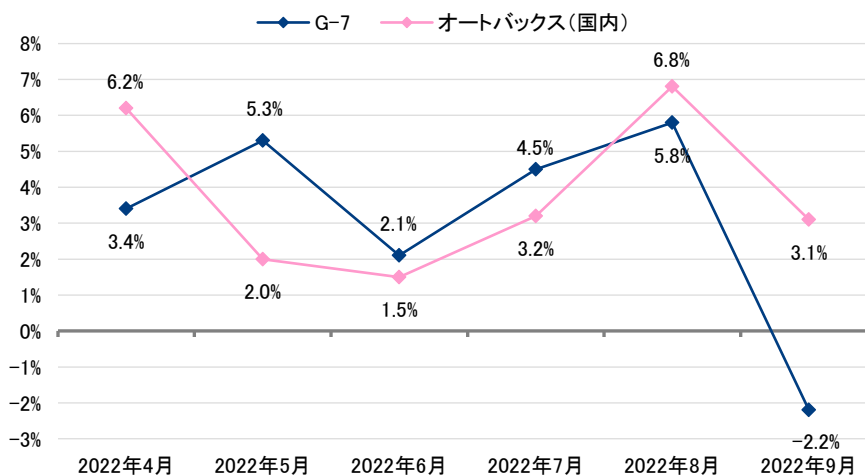
G-7 ホールディングス
7508 東証プライム市場

2022 年 11 月 28 日 (月)
<https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

業績動向

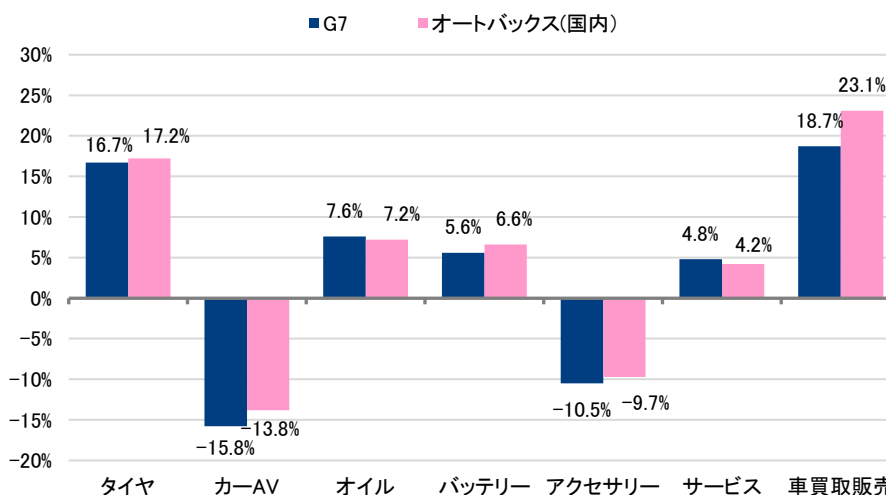
事業会社別の業績動向を見ると、主力の G-7・オート・サービスは売上高で前年同期比 3.9% 増、経常利益で同 51.9% 増となった。好採算のタイヤ販売が値上げ実施による落ち込みも少なく好調に推移したことで、利益率も 1 ポイント程度改善し会社計画を上回った。カテゴリ別売上動向を見ると、カー AV が同 15.8% 減、アクセサリが同 10.5% 減と低調だったものの、値上げ効果によりタイヤが同 16.7% 増となったほか、新車の供給不足による中古車の単価上昇等を背景に車買取販売も同 18.7% 増と好調だった。既存店の月次売上動向を見ると、タイヤ値上げ前の駆け込み需要の反動減で 2022 年 9 月に前年同月比 2.2% 減と落ち込んだのを除けば 1 ケタ増と堅調に推移し、オートボックスグループ全体の動向と比較してもほぼ同様の動きとなった。第 2 四半期末の「オートボックス」店舗数（国内）は、前期末比横ばいの 69 店舗となった。

オートボ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

カテゴリ別売上高(前年同期比)



出所：同社提供資料よりフィスコ作成

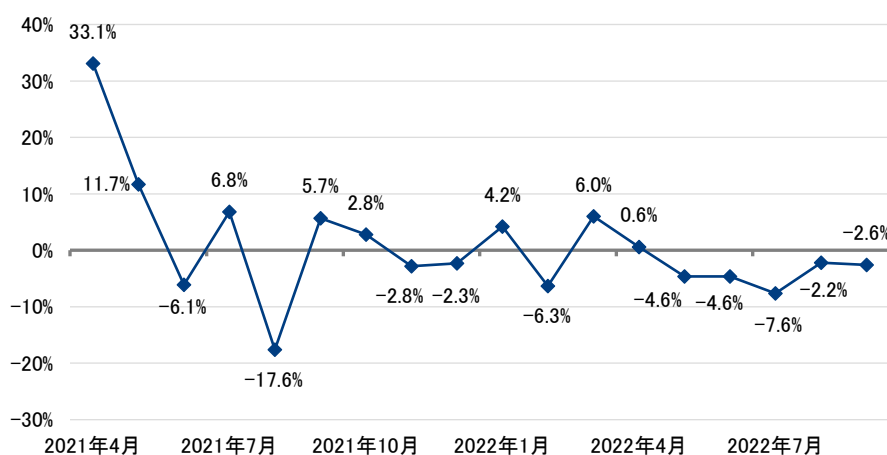
G-7 ホールディングス
7508 東証プライム市場

2022 年 11 月 28 日 (月)
<https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

業績動向

G-7 バイクワールドは売上高で前年同期比 7.0% 増、経常利益で同 19.8% 減と増収減益となり、会社計画に対しても経常利益は若干下回った。増収要因は新規出店効果によるもので、2022 年 3 月期下期に 2 店舗を出店したほか 2022 年 9 月 23 日に 1 店舗（豊橋店）を出店し、合計 15 店舗となった。既存店売上高は、5 月以降 1 ケタ減ペースが続き同 3.5% 減となった。前年同期は新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）でバイク通勤者が増加したこともあり関連商材の販売が好調だったが、こうした需要が一段落したものと見られる。利益面では出店コストの増加が減益要因となった。

バイクワールド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

海外事業のうち、マレーシアで展開している「オートボックス」「バイクワールド」の事業については、営業時間が通常体制に戻ったことを受け、売上高で前年同期比 166.5% 増と回復、経常損失も若干縮小した。2022 年 8 月に各 1 店舗を出店し、合計 6 店舗となっている。「オートボックス」3 店舗は赤字が続いているものの、「バイクワールド」は 3 店舗すべてで黒字となるなど着実に成長している。自動車輸出版売を行う G-7.CrownTrading は、円安効果に加えて新車減産による中古車価格高騰も追い風となり、売上高で同 184.2% 増と急回復した。経常利益は同 66.3% 減益となった。

(2) 業務スーパー事業

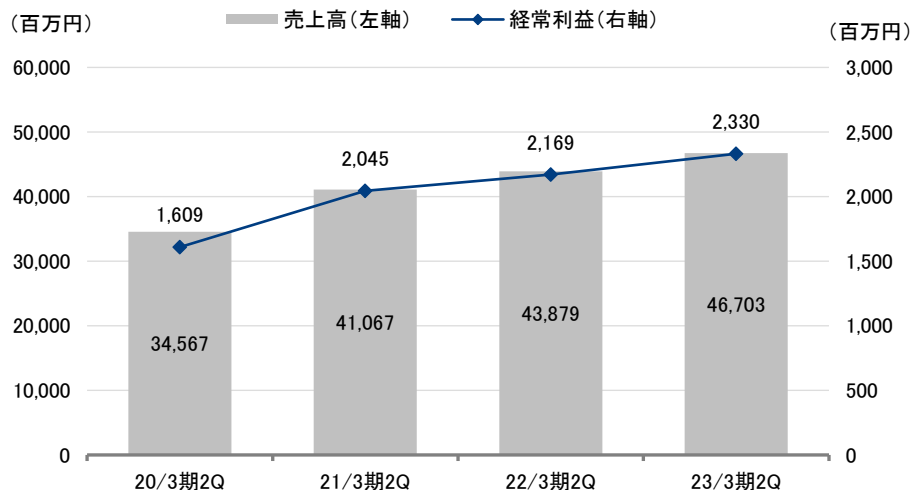
G-7 スーパーマーケットで展開する業務スーパー事業は売上高で前年同期比 6.4% 増の 46,703 百万円、経常利益で同 7.4% 増の 2,330 百万円と増収増益が続く、過去最高を更新した。会社計画に対しても若干上回ったものと見られる。新規に 3 店舗（熊本県、岐阜県、埼玉県に各 1 店舗）を出店し、店舗数が前年同期比 8 店舗増の 178 店舗と拡大したほか、冷凍保存用食材や PB 商品の販売が引き続き好調に推移し、既存店売上高が同 2% 増と堅調に推移したことが増収増益要因となった。

G-7 ホールディングス
7508 東証プライム市場

2022 年 11 月 28 日 (月)
<https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

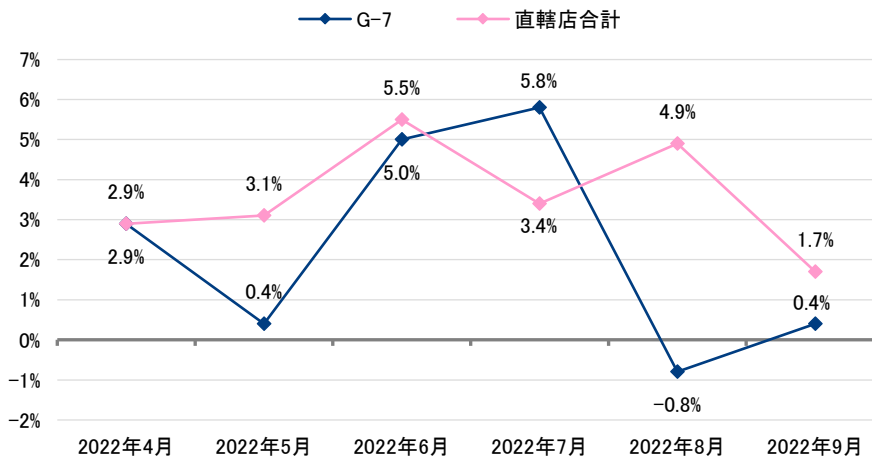
業績動向

業務スーパー事業の業績推移



出所：決算説明会資料、四半期報告書よりフィスコ作成

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

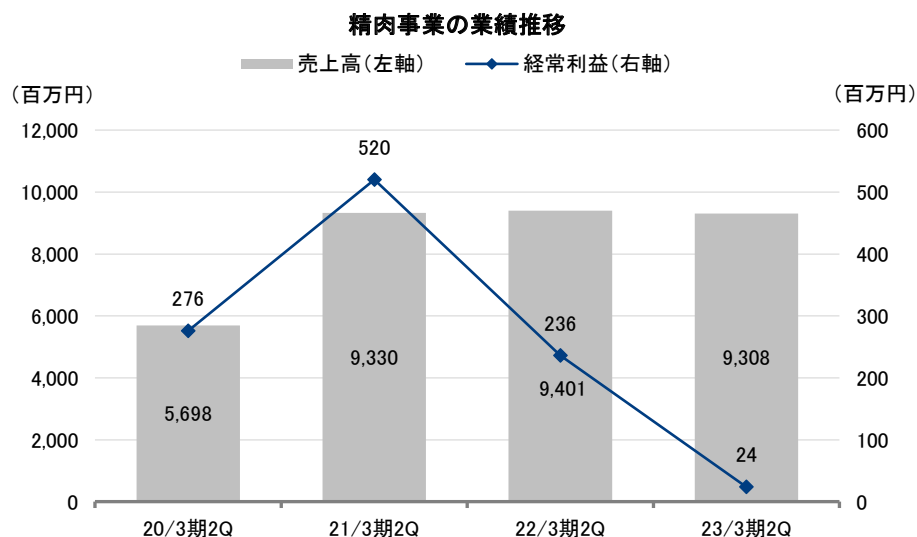
(3) 精肉事業

G-7 ミートテラバヤシで展開する精肉事業は、売上高で前年同期比 1.0% 減の 9,308 百万円、経常利益で同 89.8% 減の 24 百万円と低迷が続き、会社計画に対しても下回った。新規に 4 店舗（熊本県、岐阜県、佐賀県、埼玉県に各 1 店舗）を出店し、店舗数が前年同期比 9 店舗増の 157 店舗と拡大したものの、既存店売上高が同 3% 減と低迷したことが減収要因となった。利益面では、輸入牛肉の仕入コスト上昇や円安の影響による売上総利益率の低下が減益要因となった。ただ牛肉価格が夏場以降、下落に転じてきたほか、値上げ効果もあって 2022 年 9 月の既存店売上高が前年同月比 1.7% 増と 12 ヶ月ぶりにプラスに転じるなど明るい兆しも見え始めた。また、アンデス食品事業部については業務用の需要回復により増収となり、黒字へ転換した。

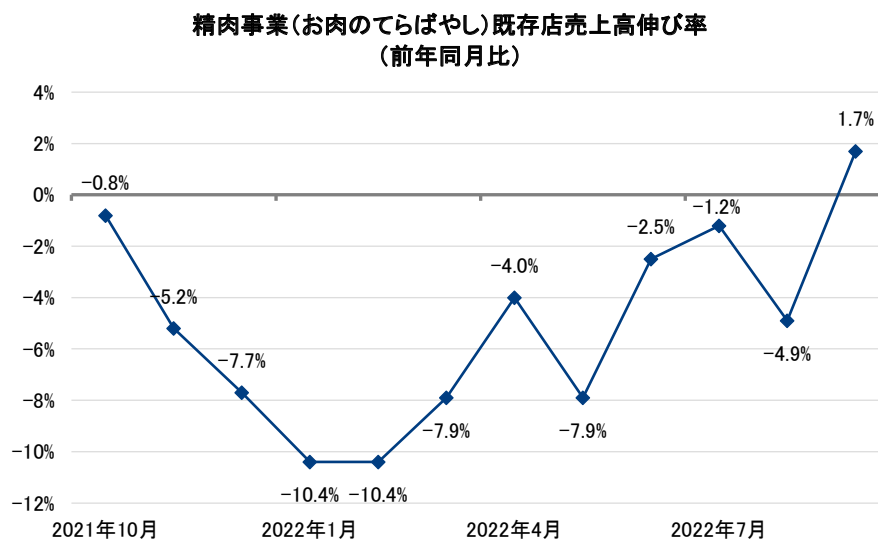
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

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

業績動向



出所：決算説明会資料、四半期報告書よりフィスコ作成

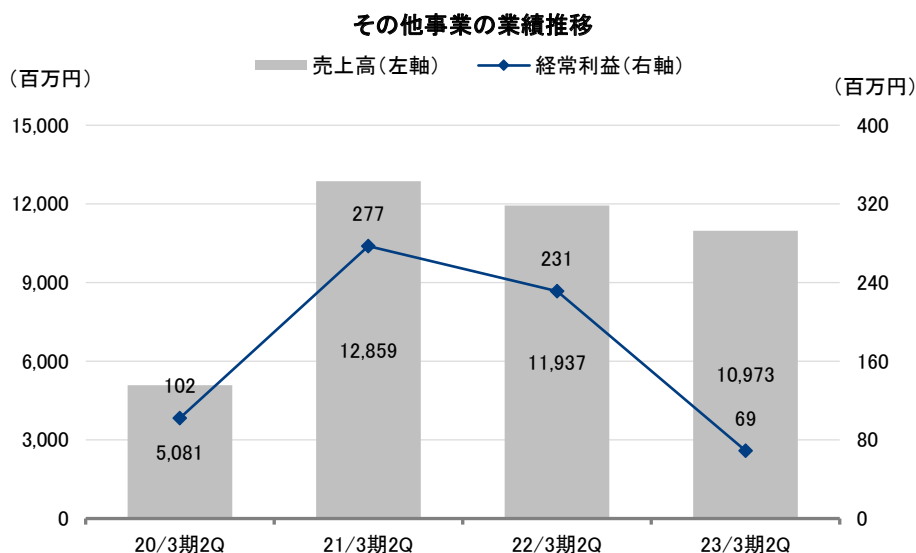


出所：同社提供資料よりフィスコ作成

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年同期比 8.1% 減の 10,973 百万円、経常利益で同 70.0% 減の 69 百万円と 2 年連続で減収減益となった。



出所：決算説明会資料、四半期報告書よりフィスコ作成

事業会社別では、ミニスーパー事業を展開する G-7 リコス・ストアズが売上高で前年同期比 15.4% 減と低迷し、会社計画に対しても 1 割強下回った。巣ごもり需要の反動減で既存店売上高が同 12% 減と落ち込んだほか、不採算店舗を 4 店舗整理したことも減収要因となった。利益面では、売上総利益率が低下したことや光熱費の増加もあって損失に転じた。第 2 四半期末の店舗数は前年同期比 6 店舗減の 65 店舗となった。

アグリ事業を展開する G7 アグリジャパンは売上高で前年同期比 6.7% 減、経常損失も若干拡大し会社計画を下回った。既存店舗の売上高が同 1 ケタ減と低調に推移したことに加え、採算が厳しかった 7 店舗（中部圏 6 店舗、関東圏 1 店舗）を退店したことが減収要因となった。第 2 四半期末の店舗数は前年同期比 8 店舗減の 37 店舗となった。中部圏についてはすべて撤退し、関東圏の残り 14 店舗（すべて業務スーパー内）についても 2023 年 3 月期中にすべて退店する計画（10 月末時点で 5 店舗退店済み）となった。買取販売方式の中部・関東圏では商品廃棄ロスが発生するなど収益化が難しいと判断し、いったん撤退することにした（関西エリアは委託販売方式のため廃棄ロスは発生しない）。今後は関西圏で成功しているロードサイドでの単独出店を模索することになっている。

こだわり食品・プライベートブランド事業を展開する G7 ジャパンフードサービスは売上高で前年同期比 2.2% 増、経常利益で同 37.1% 増と会社計画を達成した。出張販売など販路開拓を積極的に進めたことが増収につながった。利益面では、増収効果に加えて 2022 年 3 月期に飲食・スイーツ事業から撤退したことも増益要因となった。

業績動向

女性向け健康体操教室「カーブス」(25 店舗)を運営する G7 リテールジャパンは、売上高で前年同期比 12.4% 増、経常利益で同 157.7% 増となった。コロナ禍により落ち込んでいた「カーブス」の会員数が回復したことが要因だ。また、2021 年 7 月に新業態として出店した「トレジャーサイクル」(1 店舗)についても販売は順調に増加した。

財務基盤は安定、手元キャッシュの範囲内で M&A を模索

2. 財務状況と経営指標

2023 年 3 月期第 2 四半期末の総資産は前期末比 1,925 百万円減少の 52,220 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産はたな卸資産が 1,008 百万円増加した一方で、現金及び預金が 2,903 百万円、売掛金が 216 百万円それぞれ減少した。また、固定資産はのれんが 32 百万円減少した一方で、敷金及び保証金が 218 百万円、繰延税金資産が 234 百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比 3,017 百万円減少の 26,381 百万円となった。買掛金が 704 百万円、未払法人税等が 553 百万円、賞与引当金が 456 百万円、役員退職慰労引当金が 653 百万円それぞれ減少した。また、純資産合計は同 1,091 百万円増加の 25,838 百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益 2,198 百万円の計上と配当金 886 百万円の支出等により、利益剰余金が 1,363 百万円増加した。また、G-7 リコス・ストアズを完全子会社化したことにより、非支配株主持分 152 百万円がなくなった。

経営指標を見ると、自己資本比率が前期末比 4.1 ポイント上昇の 49.5%、有利子負債比率は同 1.8 ポイント低下の 36.0% となるなど財務基盤の強化が着実に進んでいる。ネットキャッシュ(現金及び預金－有利子負債)は配当金や法人税の支払い等により前期末比では 2,903 百万円減少したものの、前年同期比では 376 百万円増加しており、期末に向けてはさらに積み上がるものと予想される。潤沢な資金の使途については、既存事業への投資や株主還元に加えて、M&A にも活用する方針で予算枠として 50 億円程度を取っている。対象としては既存事業での商圏拡大につながる案件や、シナジーが見込まれる周辺領域の事業を想定している。

G-7 ホールディングス
7508 東証プライム市場

2022 年 11 月 28 日 (月)
<https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

業績動向

貸借対照表 (連結)

(単位：百万円)

	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期 2Q	増減額
流動資産	24,575	27,040	27,650	29,498	27,220	-2,278
(現金及び預金)	14,518	16,465	16,259	17,033	14,130	-2,903
(たな卸資産)	5,767	5,602	6,517	6,854	7,862	1,008
固定資産	20,115	20,846	23,741	24,647	24,999	352
(のれん)	150	67	516	437	405	-32
総資産	44,691	47,886	51,391	54,145	52,220	-1,925
負債合計	25,188	25,868	30,128	29,398	26,381	-3,017
(有利子負債)	8,804	9,348	9,300	9,300	9,300	0
純資産	19,502	22,018	21,263	24,747	25,838	1,091
< 経営指標 >						
自己資本比率	43.6%	45.9%	41.1%	45.4%	49.5%	4.1pt
有利子負債比率	45.2%	42.5%	44.1%	37.8%	36.0%	-1.8pt
ネットキャッシュ	5,714	7,117	6,959	7,733	4,830	-2,903

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023 年 3 月期業績は期初計画を据え置くも、 不採算事業の立て直しが課題に

1. 2023 年 3 月期の業績見通し

2023 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 6.8% 増の 180,000 百万円、営業利益で同 3.4% 増の 7,700 百万円、経常利益で同 1.6% 増の 8,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 2.7% 増の 5,400 百万円と期初計画を据え置いた。第 2 四半期までの進捗率は売上高で 47.6%、営業利益で 41.3% と直近 3 年間平均（売上高 48.6%、営業利益 48.4%）をやや下回っており、計画達成に向けては冬用タイヤの販売状況や収益低迷が続いている「お肉のてらばやし」「リコス」「めぐみの郷」の立て直しがカギを握るものと見られる。

特に、利益面では光熱費の負担増が下期も続くことから計画の達成は容易でないものの、既存店舗の売上拡大や生産性向上、経費節減の取り組みなどにより経常利益段階での増益を目指す方針だ。ただ、第 3 四半期の状況を見て増益が難しいと判断すれば、店舗改装などの投資を前倒しで進めることも選択肢の 1 つとして考えているようだ。

G-7 ホールディングス | 2022 年 11 月 28 日 (月)
7508 東証プライム市場 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

今後の見通し

2023 年 3 月期業績見通し (連結)

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期			
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比	2Q 進捗率
売上高	168,525	-	180,000	-	6.8%	47.6%
営業利益	7,448	4.4%	7,700	4.3%	3.4%	41.3%
経常利益	7,877	4.7%	8,000	4.4%	1.6%	42.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,255	3.1%	5,400	3.0%	2.7%	40.7%
1 株当たり当期純利益 (円)	119.28		122.55			

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別では引き続き業務スーパー事業や車関連事業、こだわり食品・プライベートブランド事業等で増収増益を見込んでいる。一方、ミニスーパー事業やアグリ事業は店舗数の削減もあって減収となる見込みである。

2023 年 3 月期の出店計画は 35 店舗（下期 25 店舗、M&A 含む）を予定しており、期末店舗数で前期末比 23 店舗増の 623 店舗を見込んでいる。ただ、建設資材・電力料金等の値上がりもあって、業務スーパー事業以外の出店は慎重に進める方針であり、新規出店は 20 店舗前後に留まる可能性がある。一方で、「めぐみの郷」については 2023 年 3 月期下期に関東圏の 14 店舗を退店する計画となっていることから、今後 M&A 案件がなければ期末店舗数で前期末比減少する可能性もある。2023 年 3 月期の投資計画は 100 億円で、このうち M&A で 50 億円の投資枠を確保している。

グループ店舗数と出店・退店数

店舗名	21/3 期末 店舗数	22/3 期末 店舗数	23/3 期 出店計画	23/3 期末 店舗数 (予)
オートバックス (SA、SH 含む)	68	69		69
オートバックスエクスプレス	7	7		7
BP センター (飯金・塗装)	9	9		9
土山サーキット	1	1		1
FIELD SEVEN	2	4	1	5
マンマチャオ	5	6		6
たい焼専門店やまや本舗	3	3		3
バイクワールド	12	14	4	18
業務スーパー	165	175	12	187
お弁当屋 K	1	1		1
お肉のてらばやし	143	153	5	158
アンデス食品	16	14		14
めぐみの郷	45	44	5	42
スーパーめぐみのさと	1	1		1
リコス (旧 mini ピアゴ)	72	69	2	67
カーブス	25	25	4	29
トレジャーサイクル	-	1		1
海外 (オートバックス、バイクワールド)	4	4	2	6
合計	586	600	35	624

出所：同社提供資料よりフィスコ作成

G-7 ホールディングス

7508 東証プライム市場

2022 年 11 月 28 日 (月)

<https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

今後の見通し

(1) 車関連事業

車関連事業のうち、G-7・オート・サービスは増収増益を見込んでいる。「オートボックス」の新規出店予定はなかったが、2022 年 11 月に 1 店舗（舞鶴店）を譲受した。下期も既存店舗での売上拡大を目指しており、冬用タイヤの販売動向がカギを握ることになる。例年並みの気候状況であれば増収増益は可能と弊社では見ている。

「バイクワールド」は自動二輪車の販売が堅調に推移していることもあり、下期に 3 店舗の新規出店を計画しているが、出店時期は未定で建設資材も上昇していることから、先送りされる可能性もある。既存店舗で拡販施策を推進することにより増収増益を目指す。また、海外事業のうちマレーシアの「オートボックス」「バイクワールド」は 2023 年 3 月期中に各 1 店舗を出店する可能性がある。日本人の多い観光地で出店の引き合いがあるためだが、時期は未定となっている。マレーシアの事業については 2024 年 3 月期の黒字転換を目指している。自動車輸出版売事業は円安を追い風に下期も好調を維持しているようで、通期では増収増益を見込んでいる。

そのほか、アウトドア用品専門店「FIELD SEVEN」の 5 号店（加古川店）を 2022 年 11 月に「オートボックス加古川店」の 2 階に出店した。売り場面積はこれまでで最大規模となり、売上貢献が期待される。

(2) 業務スーパー事業

業務スーパー事業は前期比 1 ケタ台の増収増益を見込んでいる。下期 9 店舗の出店計画のうち、3 店舗はすでに確定済みで、残りは物件が見つかり次第出店することになっている。また、既存店舗のリニューアルも通期で 10 店舗（上期 3 店舗実施）計画している。引き続き九州圏、首都圏、北海道で出店するほか、相対的に店舗数の少ない愛知県での出店にも注力する方針だ。また、顧客の利便性向上を図るため、セミセルフレジやキャッシュレス決済の導入も順次進めており、レジ待ち時間の短縮による客数の回転率向上並びに売上拡大を図る。なお、関東圏の店舗のうち「めぐみの郷」をテナント出店していた店舗については、「めぐみの郷」退店により空いたスペースで青果物の仕入販売を行うことにしている。

(3) 精肉事業

精肉事業は売上高で前期比 1 ケタ増収を見込むものの、利益ベースでは第 2 四半期までの落ち込みが響いて減益となる可能性が高い。ただ、既存店の売上高が 2022 年 9 月に前年同月比でプラスに転じるなど、最悪期は脱したもようで収益トレンドとしては下期以降、上向きに転じるものと予想される。下期の出店計画は 1 店舗だが「業務スーパー」との同時出店を進める方針であることから、さらに増加する可能性もある。

(4) その他事業

その他事業は減収となる見通しで、利益面ではミニスーパー事業の動向次第となる。「リコス」は第 2 四半期までに不採算店舗 4 店舗を退店し下期に 2 店舗出店する計画だったが、下期は売上高の確保を最優先に取り組み、新規の出店・退店計画を凍結している。2023 年 3 月でユニーからの出向者（7 人）が離れ、同年 4 月以降は完全に同社のマネジメント体制に切り替わることから、その間に店舗収益力の回復に向けて商品戦略や人員体制などを抜本的に見直すことにした。

G-7 ホールディングス

7508 東証プライム市場

2022 年 11 月 28 日 (月)

<https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

今後の見通し

「リコス」は 50 ～ 70 坪の小型店舗のため、商品戦略が重要となってくる。同社では、グループ会社で販売している精肉や青果物、PB 商品などの取り扱いを増やすほか、外国人客の多い店舗では当該国の食材も取り扱うなどして、売上高を伸ばすことを検討している。店舗スタッフも外国人のアルバイトが多く離職率の高いことが課題となっており、教育研修の強化によって離職率の低減と生産性向上を図る。また、営業時間についても地域の状況に応じて短縮するなどフレキシブルな体制を敷く考えで、2024 年 3 月期以降の黒字化を目指す。

「めぐみの郷」については既述のとおり、関東圏の店舗を退店するため、新規出店がなければ店舗数は前期末比 21 店舗減の 23 店舗となる。このため、売上高は減収となるが利益面では不採算店舗がなくなることから改善が見込まれる。

G7 ジャパンフードサービスでは、引き続き販路開拓と PB 商品の開発に注力し増収増益を目指す。女性向け健康体操教室「カーブス」については、M&A により神奈川県内で 4 店舗の取得を見込んでいるが、まだ確定には至っていない。ただ、既存教室で会員数が順調に増加しており増収増益が見込まれる。

M&A 戦略も推進しながら 2026 年 3 月期に 売上高 2,500 億円、経常利益 100 億円を目指す

2. 中期経営計画

同社は創業 50 周年となる 2026 年 3 月期を最終年度とする 5 ヶ年の中期経営計画をスタートした。業績目標として 2026 年 3 月期に売上高 2,500 億円、経常利益 100 億円を掲げており、2021 年 3 月期の実績から売上高で 1.53 倍、経常利益で 1.37 倍を目指す。年平均成長率で見れば売上高で約 9%、経常利益で約 6% の堅実的な成長を見据えていることになる。

目標達成に向けて同社は、以下の 10 項目を重点テーマとして取り組んでいく。

- ・事業会社各社で毎期増収増益、過去最高に挑戦する
- ・事業会社各社で黒字必達とする
- ・赤字総店舗数及び赤字総額 0 に挑戦する
- ・生産性指標となる 1 人当たり売上高、売上総利益の 2 項目ともに前期比アップを目指す
- ・売上伸長率を上回る利益伸長率を必達する
- ・投資効率の良い新規事業、新業態の開発に挑戦する
- ・投資効率の良い新店を毎期 50 ～ 70 店舗出店に挑戦する
- ・M&A、資本業務提携の推進に取り組む
- ・採用を強化し人材育成、人材教育に全力で取り組む
- ・ESG 及び SDGs への取り組みを推進する

G-7 ホールディングス

7508 東証プライム市場

2022 年 11 月 28 日 (月)

<https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

今後の見通し

主力事業の収益目標（事業会社の目標）は、業務スーパー事業で売上高 1,000 億円、経常利益 45 億円（2021 年 3 月期比売上高 1.19 倍、経常利益 1.13 倍）、オートバックス事業で売上高 500 億円、経常利益 25 億円（同売上高 1.57 倍、経常利益 1.20 倍）、精肉事業で売上高 350 億円、経常利益 12 億円（同売上高 1.91 倍、経常利益 1.28 倍）を見込んでいる。

このうち業務スーパー事業は九州圏、中部圏、首都圏、北海道を中心に店舗数を拡大することで目標達成を目指す。売上高は年率 3.5% 成長となる計算で、出店が順調に進めば十分に達成可能な水準と言える。一方、オートバックス事業については年率 9.4% の売上成長とチャレンジングな目標を立てている。同社はカーライフというカテゴリで周辺事業に領域を拡大することで目標を達成したい考えだ。具体的には、アウトドア事業（FIELD SEVEN、オートキャンプ場等）の育成に取り組む。ただ、オートキャンプ場については、有力候補地だった場所に国有林があったため着工を断念し、改めて候補地を探索する予定となっている。

精肉事業は年率 13.8% の売上成長を見込んでいる。業務スーパー店舗内への出店や業務用卸販売事業を強化することで 2 ケタ成長を目指す。2023 年 3 月期は市場環境の悪化により苦戦を強いられているが、市場環境は改善に向かっており 2024 年 3 月期以降は成長が期待される。ミニスーパー事業は売上高で 2021 年 3 月期比 1.6 倍増となる 210 億円、経常利益で 4 億円とチャレンジングな目標を立てている。首都圏でのスクラップ&ビルドを進める一方で、グループ会社の魅力的な商品を取り揃えることで集客力をアップし、店舗当たり収益力の向上を図りながら、店舗数を再拡大する方針だ。2024 年 3 月期以降、これら施策の効果がどのように出てくるかに注目したい。

バイクワールド事業、こだわり食品・プライベートブランド事業、アグリ事業（めぐみの郷）、海外事業はそれぞれ売上高 100 億円、経常利益で 2～3 億円の規模に育成する（アグリ事業については流通額ベース）。また、カーブス事業や店舗内装事業（主に業務スーパー店舗の施工）については、売上高で各 20 億円を目指している。

そのほか、既存事業とシナジーが見込める新規事業の開発や M&A による取得も積極的に推進する方針だ。特に、M&A 戦略については今まで同社が持続的に収益拡大を続けてきた一因となっており、「リコス」の立て直しも含めて今回の中期経営計画達成のカギを握るだけに、今後の動向が注目される。

G-7 ホールディングス
7508 東証プライム市場

2022 年 11 月 28 日 (月)
<https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

今後の見通し

各事業の業績目標



出所：同社提供資料より掲載

株主還元策とサステナビリティへの取り組み

配当性向 30% を目安に 8 期連続増配を予定

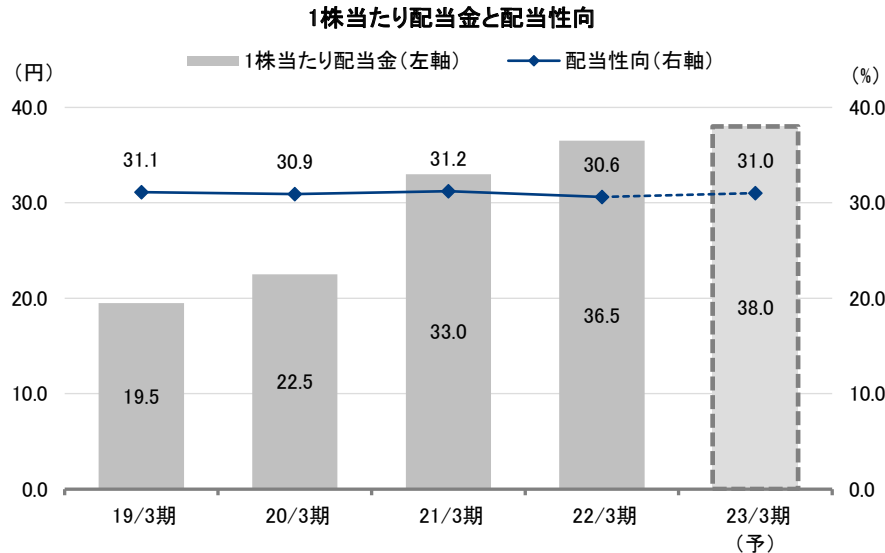
1. 株主還元策

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% 程度を目安としており、2023 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期比 1.5 円増配の 38.0 円（配当性向 31.0%）と 8 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。

G-7 ホールディングス
7508 東証プライム市場

2022 年 11 月 28 日 (月)
<https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

株主還元策とサステナビリティへの取り組み



注 1：20/3 期は 1.0 円の特別配当、21/3 期は 8.0 円の記念配当、22/3 期は 1.5 円の特別配当を実施
注 2：2020 年 1 月、2021 年 10 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

サステナビリティ経営の実践によりブランド価値向上、事業領域の拡大、従業員満足度の向上につなげる

2. サステナビリティへの取り組み

同社はサステナビリティに対する基本的な考え方について、「人間尊重を経営基盤とし、顧客第一主義、現地現場主義によって顧客・株主・社員・地域社会等のステークホルダーの満足度向上に向けた経営を実践し、社会に貢献していくこと」とし、各事業の強みを生かし持続可能な社会へ貢献することが、同社グループの長期的な成長につながるものと考えている。また、サステナビリティ経営を実践することによるメリットとして、グループのブランド価値向上、事業領域の拡大、従業員満足度の向上を挙げている。

サステナビリティに対する取り組み内容については、同社ホームページに掲載している。主な取り組み内容を ESG の観点から分けると以下のとおりとなる。

(1) 環境

a) 気候変動などの地球環境問題への配慮

同社グループでは、社用車を電動車（電気自動車、燃料電池自動車、プラグインハイブリッド自動車 / ハイブリッド自動車等）にすること、店舗照明を LED 化すること、再生可能エネルギーの利用を優先することで、CO₂ 排出量の削減・抑制による脱炭素に貢献し、気候関連災害や自然災害の発生の抑制に取り組む。今後開発予定のオートキャンプ場は、災害時などの避難場所として使用できるように整備していく。

G-7 ホールディングス

7508 東証プライム市場

2022 年 11 月 28 日 (月)

<https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

株主還元策とサステナビリティへの取り組み

また、店舗での在庫管理の高度化によって廃棄商品の削減を図り、廃棄物の適正な分別処理と併せて環境への配慮を行っている。例えば、「オートボックス」の店舗では来店客から回収する廃タイヤを専門業者でリサイクルし、エネルギー源として再利用しているほか、廃オイルや廃バッテリー等も素材別に分別し、指定業者を通じて再資源化につなげている。

b) 再生可能エネルギーと省エネ化の取り組み

再生可能エネルギーの利用拡大に向けて、同社は 2021 年に竣工した新社屋の屋上にソーラーパネルを設置し、太陽光エネルギーの利用割合を増加させている。また、社有車を電動車に速やかに変えるほか、店舗照明の LED 化を推進することでエネルギー効率を改善し、消費電力の削減と CO₂ 排出量の削減を推進する。さらに、「オートボックス」店舗での電気自動車充電スタンドの設置を進める予定だ（現在はオートボックス木更津金田店に設置）。

c) 自然災害への危機管理

同社グループは自然災害への危機管理に関する理念、基本方針、目的、目標を策定している。また、被害シナリオを想定した危機対応計画を立案する考えである。

(2) 社会

a) 地域社会の貢献

同社グループでは年に 1 回、社会的弱者に対して食材や衣服、日用品などを寄付する「フードドライブ活動」を実施している。また、地域のこども食堂への食材支援を行うなど、児童福祉施設や児童支援施設に対するリクリエーション活動なども継続して実施している。今後もこれらの活動頻度を上げることで、今まで以上に健康福祉活動に注力する方針だ。また、同社グループでは地域社会への貢献と居住環境の改善を図るため、オートボックスデーにおいて店舗の周辺道路の清掃活動などを行っており、ごみ処理についても各地域で定められた分別方法にて処理している。

b) 安全運転の取り組み

SDGs では世界の交通事故を半減にするという目標が掲げられており、同社グループでも同目標を達成すべく、ドライバーに対する 12 ヶ月点検の啓発や社用車へのドライブレコーダーの装着及び店舗での販売促進などを実施し、「交通事故の防止、事故が起きた場合の早期解決、事故につながるような運転行為の抑止」に努めている。また子どもたちへの安全教育の一環として、タイヤ交換などの作業体験を提供している。

c) スポーツ支援

同社は地域貢献活動の一環として、地元のプロサッカーチームやゴルフ選手等を支援している。スポーツの支援を通じて、地域に根差した企業として地域社会とのさらなる関係強化に取り組んでいる。

(3) ガバナンス

同社グループでは健全な経営促進を通じて、社会貢献を図るための社会的規範倫理に則った事業活動が行われることを目的として「企業倫理委員会（コンプライアンス委員会）規則」の策定と「企業倫理委員会（コンプライアンス委員会）」を設置している。企業倫理委員会（委員長、部門長、代表取締役社長）は毎月 1 回開催し、社会的規範倫理から外れた行為の有無について確認を行い、問題が認識されれば迅速に対応する体制を構築している。また、内部通報制度を導入したことでグループ内における相互モニタリング機能が働き、役員及び従業員のコンプライアンスへの意識向上が図られるだけでなく、経営に重大な影響を与え、またはその恐れのある法令違反や不正行為等の早期発見、及びその是正並びに再発防止につなげている。

また、同社グループでは重大なリスク発生を未然に防ぐこと、万一の重大なリスクが発生した場合に事業への影響を最小限にとどめ、再発防止をすることを目的に「リスク管理規程」の策定と「リスク管理委員会」を設置している。リスク管理委員会（委員長、代表取締役社長）は毎月 1 回開催し、各委員からリスク情報の報告を受けることにより、グループを取り巻く各種リスクの一元的管理体制を敷いている。同委員会でグループのリスク情報の把握・分析・対処に努め、必要に応じ個別のリスク対策委員会等を通じ、適切かつ迅速なリスク対応を図っていく。また、事業活動におけるリスクマネジメントは内部監査を通じてモニタリングを行い、適宜グループ各社の代表へ報告を行っている。

なお、同社はコーポレートガバナンス体制のさらなる充実を図るため、2022 年 6 月の株主総会の承認を経て監査等委員会設置会社へ移行した。

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