

|| 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 >>>](#)

2024年11月20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. 2025 年 3 月期中間期業績の概要	01
2. 2025 年 3 月期業績見通し	01
3. 中期経営計画の進捗状況	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. 2025 年 3 月期中間期業績の概要	06
2. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	15
1. 2025 年 3 月期の業績見通し	15
2. 中期経営計画の進捗状況	18
■ 企業価値向上に向けた取り組み	22
1. 企業価値向上施策	22
2. 株主還元策	23

要約

業務スーパー店舗を M&A で取得、事業規模が一段と拡大

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。従業員 1 人当たりの生産性、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. 2025 年 3 月期中間期業績の概要

2025 年 3 月期中間期（2024 年 4 月～9 月）の連結業績は、売上高で前年同期比 8.5% 増の 100,994 百万円、経常利益で同 2.5% 減の 3,047 百万円となった。タイヤ販売の回復等により車関連事業が 2 ケタ増益となったほか、業務スーパー事業で増収増益となったものの、精肉事業の収益が悪化したことと、2024 年 7 月に「業務スーパー」を運営する（株）ボン・サンテを子会社化したことに伴う一時費用 174 百万円の計上が減益要因となった。ボン・サンテは首都圏で 15 店舗を展開しており、事業規模は年間売上高で 130 億円程度、経常利益率が 4～5% と見られる。のれん償却額は 417 百万円 / 年（10 年定額償却）で初年度から利益貢献する見通しだ。

2. 2025 年 3 月期業績見通し

2025 年 3 月期の売上高は前期比 14.0% 増の 220,000 百万円、経常利益は同 16.1% 増の 8,500 百万円と期初計画を据え置いた。第 2 四半期までの業績は計画を若干下回っているものの、2024 年 3 月期に低調となった冬用タイヤの販売回復を見込んでいるほか、不採算店舗の収益改善に取り組むことで挽回する見通しだ。なお、同社は自動車販売や钣金・塗装事業を京滋エリアで展開する新和自動車（株）の全株式を 10 月 30 日付で取得した。年間事業規模は売上高で 20 億円、営業利益で 5 千万円程度となっており、今後の車関連事業の拡大に寄与する見通しだ。

3. 中期経営計画の進捗状況

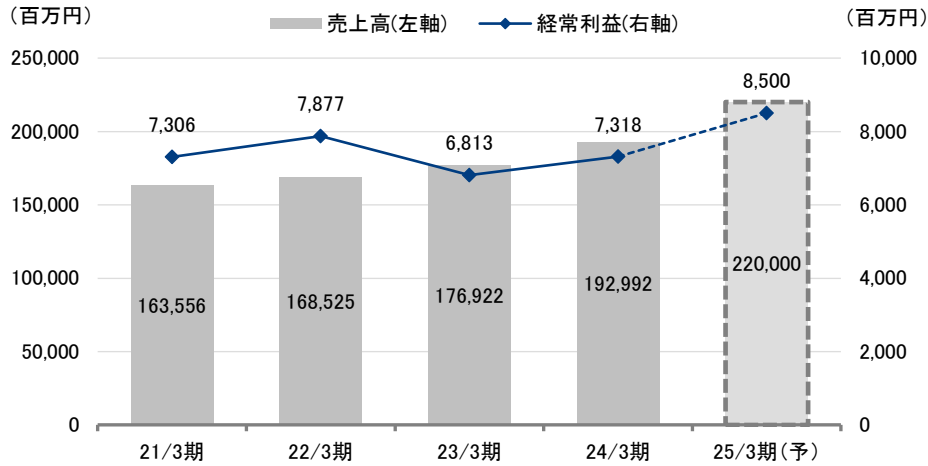
2022 年 3 月期からスタートした 5 ケ年の中期経営計画では、創業 50 周年となる 2026 年 3 月期に売上高 2,500 億円、経常利益 100 億円を目標に掲げている。2024 年 3 月期までは計画を下回る進捗となっていたが、積極的な M&A や既存事業の収益拡大施策により目標達成が射程圏内に入ってきた。株主還元については、連結配当性向 30% 以上を目安に累進配当を行う方針で、2025 年 3 月期の 1 株当たり配当金は 40.0 円（配当性向 31.4%）以上を予定している。

Key Points

- ・ 2025 年 3 月期中間期は減益となるも売上高で過去最高を更新
- ・ 積極的な M&A により 2026 年 3 月期に売上高 2,500 億円を目指す
- ・ ROE の維持・上昇と積極的な成長投資による利益成長で企業価値向上を図る
- ・ 配当性向 30% 以上を目安に 1 株当たり 40 円以上の累進配当を実施予定

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

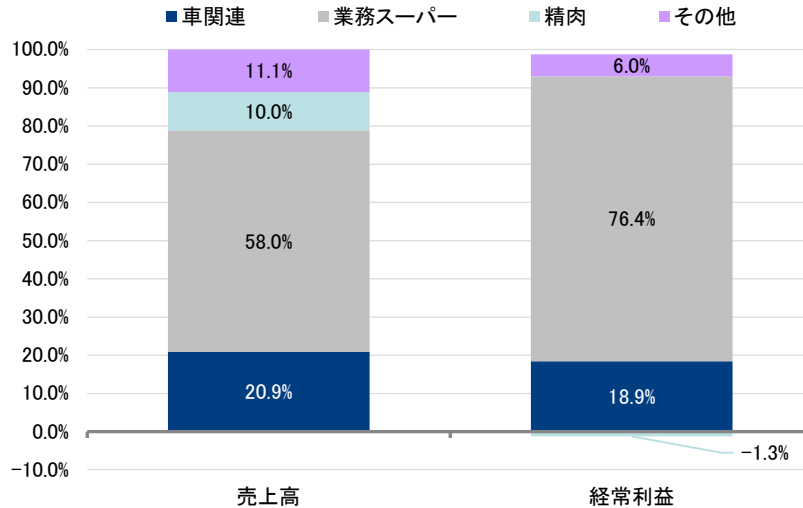
■ 事業概要

業務スーパー事業が売上高、経常利益の過半を占める収益柱

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つで開示している。2025年3月期中間期の事業別構成比を見ると、業務スーパー事業が売上高の58.0%、経常利益の76.4%を占める主力事業となっている。また業務スーパー事業、精肉事業とその他事業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7割強を食品小売事業で占めることになる。

事業概要

事業セグメント別構成比(2025年3月期中間期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

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、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「オートボックス」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手掛ける(株)G-7.CrownTradingの4社で構成されている。

売上構成比の7割強を占めるG-7・オート・サービスでは、オートボックス関連店舗を2024年9月末時点で国内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)、マレーシア3店舗の合計79店舗展開している。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、なかでも兵庫県で38店舗と全体の5割を占める。オートボックスグループ(国内597店舗、海外131店舗)のなかで最大規模のフランチャイジーとなっており、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、グループのなかでも高い収益性を維持している。また、「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店舗のほか、「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店舗を出店している。

売上構成比の1割弱を占める「バイクワールド」は、2024年9月末で国内15店舗、マレーシア5店舗の合計20店舗を展開しており、国内では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2割弱を占めるG-7.CrownTradingでは中古自動車の輸出版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約50%と主力販売先となっており、次いで中近東が1~2割を占めている。マレーシア子会社は、「バイクワールド」5店舗、「オートボックス」3店舗を運営しているが、売上規模はまだ数億円程度で軽微である。

事業概要

2. 業務スーパー事業

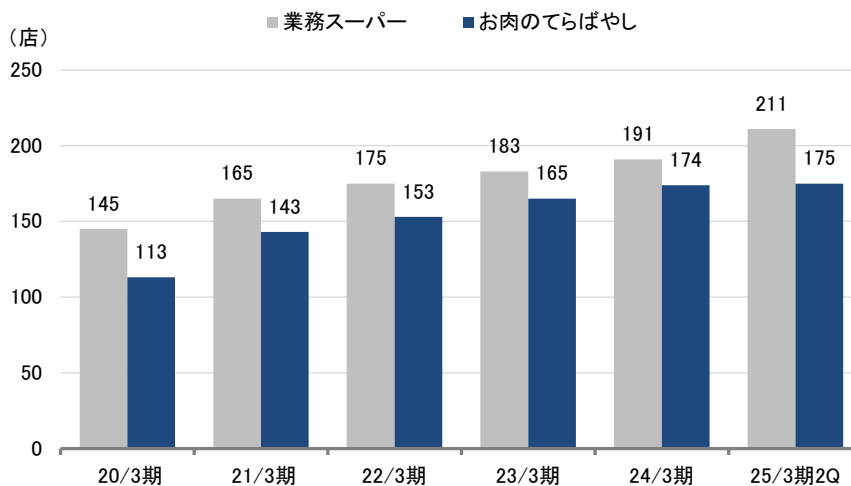
業務スーパー事業は、「業務スーパー」をフランチャイジー展開する(株)G-7 スーパーマーケットの事業となる。出店エリアは関東、中部、関西、九州、北海道で、2024 年 9 月末の店舗数は 211 店舗と業務スーパーグループ(1,077 店舗)のなかで最大規模である。地域別店舗数については、関東が 88 店舗(東京 23、神奈川 18、埼玉 30、千葉 17)と最も多く、次いで中部 46 店舗(愛知 29、三重 10、岐阜 7)、関西 34 店舗(兵庫 23、大阪 11)、九州 26 店舗(福岡 17、熊本 7、長崎 2)、北海道 17 店舗となっている。従業員 1 人当たりの生産性や在庫回転率を重視した店舗収益力を強みに店舗を拡大しており、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、今後はこれらの地域に加えて中部地域でも積極的に出店を拡大する方針だ。

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 ミートテラバヤシの事業となる。2015 年の子会社化以降「業務スーパー」との同時出店戦略を推進し、店舗を拡大している。また、首都圏の飲食店や給食・惣菜事業者向けに卸販売を展開するアンデス食品事業部を有している(2020 年にアンデス食品(株)を子会社化後、吸収合併)。

2024 年 9 月末の店舗数は「お肉のてらばやし」が 175 店舗、アンデス食品が 13 店舗の合計 188 店舗となる。地域別店舗数は関東が 71 店舗と最も多く、次いで関西 36 店舗、中部 34 店舗、九州 26 店舗、北海道 14 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」の店舗内出店であり、グループシナジーを高めながら店舗拡大している。

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、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自転車販売店「トレジャーサイクル」等を運営する(株)G7リテールジャパンなどの事業が含まれる。2025年3月期中間期の売上構成比は、ミニスーパー事業が47%、こだわり食品・PB事業が36%と両事業で8割強を占める。

ミニスーパー「リコス」は東京都、神奈川県で展開しており、2024年9月末で58店舗(東京45店舗、神奈川県13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割弱の水準となる。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、巣ごもり需要の一巡で売上低迷が続いたこともあり、不採算店舗の整理を段階的に進めてきた。2023年4月以降は経営管理体制を刷新したことで、収益も徐々に改善しつつある。

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。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。また、2023年7月に酒類のインターネット通販を行う(有)ミツワ酒販を子会社化した。ミツワ酒販は楽天市場やYahoo!ショッピング、Amazon等に出店し、全国各地の地酒を販売している。ネットショッピングを運営するためのノウハウや商品企画力に強みを持つ。月商は10～20百万円と小さいが、ミツワ酒販の持つノウハウをグループで共有することで、シナジーをねらっている。

「めぐみの郷」については、2023年3月期に不採算となった中部、関東の店舗をすべて退店し、現在は関西で20店舗(兵庫17、大阪1、奈良2)、うち9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。このため、商品の廃棄ロスリスクもなく、安定した収益を獲得できるビジネスモデルとなっている。

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)、自転車販売店「トレジャーサイクル」を1店舗(兵庫県)出店しているほか、2024年6月にアウトレット店「RJ market」を1店舗出店するなど新業態にも挑戦している。

G-7 ホールディングス | 2024 年 11 月 20 日 (水)
 7508 東証プライム市場 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

事業概要

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・中古自動車の輸出販売
	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
	ボン・サンテ	100.0%	
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
	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
その他	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」、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

出所：有価証券報告書、同社ホームページよりフィスコ作成

業績動向

2025 年 3 月期中間期は減益となるも売上高で過去最高を更新

1. 2025 年 3 月期中間期業績の概要

2025 年 3 月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比 8.5% 増の 100,994 百万円、営業利益で同 1.9% 減の 2,854 百万円、経常利益で同 2.5% 減の 3,047 百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同 9.4% 減の 2,040 百万円となった。

2025 年 3 月期中間期業績（連結）

（単位：百万円）

	24/3 期中間期		25/3 期中間期		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	93,060	-	100,994	-	8.5%
売上原価	71,191	76.5%	76,781	76.0%	7.9%
販管費	18,958	20.4%	21,358	21.1%	12.7%
営業利益	2,909	3.1%	2,854	2.8%	-1.9%
経常利益	3,123	3.4%	3,047	3.0%	-2.5%
特別損益	115	0.1%	-82	-	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	2,253	2.4%	2,040	2.0%	-9.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

G-7 ホールディングス | 2024 年 11 月 20 日 (水)
 7508 東証プライム市場 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

業績動向

売上高は精肉事業を除くすべての事業セグメントで増収となり、中間期として過去最高を連続更新した。一方、利益面では人件費や店舗改装費の増加、市場環境悪化に伴う精肉事業の粗利率低下に加えて、ボン・サンテを子会社化※したことに伴う一時費用 174 百万円を計上したことが減益要因となった。会社計画は開示していないが自社ブランド業態が苦戦し、売上高・各利益ともに数 % 下回ったようだ。

※ 2024 年 7 月に全株式を 4,735 百万円で同社が取得した。のれんは 4,177 百万円 (10 年定額償却)。

ボン・サンテは第 2 四半期から連結対象に加わったが、売上高で約 3,200 百万円、経常利益で 100 百万円強の水準となった。のれん償却額は四半期で 104 百万円となっており、償却後ベースでも若干ではあるが、利益貢献した。

2025 年 3 月期中間期の出退店動向については、新規出店が 24 店舗 (ボン・サンテの 15 店舗含む)、退店が 2 店舗となり、中間期末の店舗数は 630 店舗と前期末から 22 店舗の増加となった (前年同期は新規出店が 15 店舗、退店が 2 店舗)。新規出店の内訳は、「業務スーパー」20 店舗、「お肉のてらばやし」3 店舗と新業態のアウトレット店「RJ market」1 店舗となった。

グループ店舗数と出店・退店数

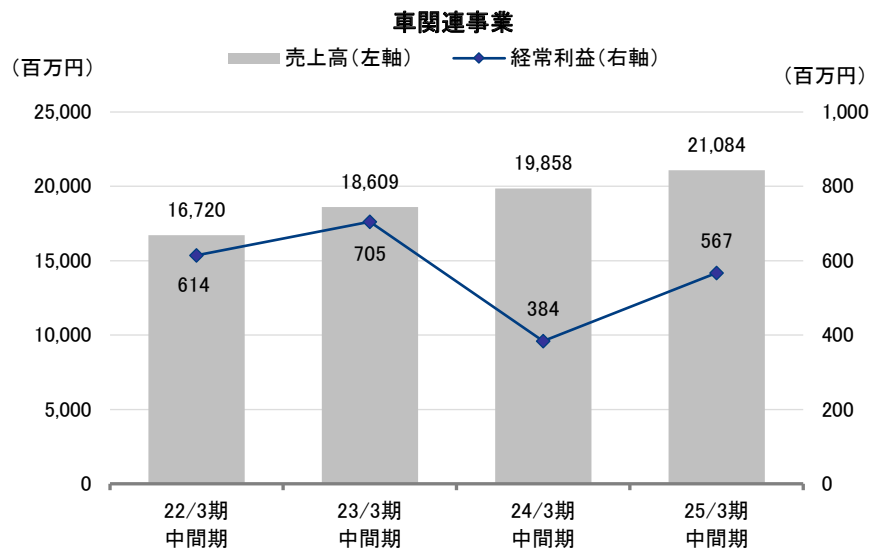
店舗名	24/3 期末 店舗数	25/3 期 期初出店計画	25/3 期中間期		25/3 期中間期末 店舗数
			出店	退店	
オートボックス (SA、SH 含む)	69				69
オートボックスエクスプレス	7				7
BP センター (钣金・塗装)	9				9
土山サーキット	1				1
フィールドセブン	5				5
マンマチャオ	6				6
たい焼専門店やまや本舗	2				2
シャトレーゼ	2				2
バイクワールド	15	1			15
業務スーパー	191	12	20		211
お弁当屋 K	1				1
お肉のてらばやし	174	12	3	2	175
アンデス食品	13				13
めぐみの郷	20				20
スーパーめぐみのさと	1				1
リコス	58				58
カーブス	25	2			25
RJ market (新業態)		1	1		1
トレジャーサイクル	1				1
海外 (オートボックス、バイクワールド)	8				8
合計	608	28	24	2	630

出所：同社提供資料よりフィスコ作成

業績動向

(1) 車関連事業

車関連事業の売上高は前年同期比 6.2% 増の 21,084 百万円と過去最高を連続更新し、経常利益も同 47.6% 増の 567 百万円と 2 期ぶりの増益に転じた。会社別で見ると、売上高は G-7・オート・サービスが微減となったのを除いて、すべての子会社が増収となった。一方、利益面では G-7 バイクワールドが若干減益となったものの、その他の子会社は増益（または損失縮小）となった。

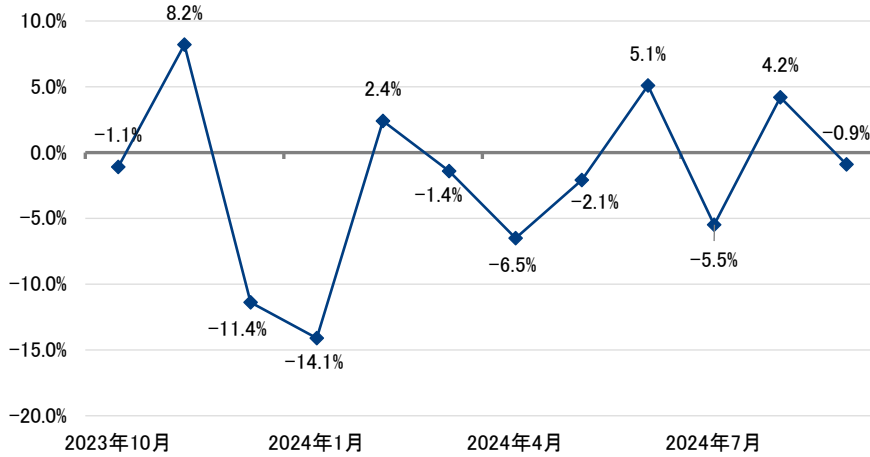


出所：決算短信よりフィスコ作成

G-7・オート・サービスの業績は、前年同期比で売上高が約 1% 減となったものの、経常利益は 2 ケタ増益となった。売上高は、同期間における国内新車販売台数が前年同期比 2.6% 減と 2 年ぶりに減少に転じたことや、物価上昇による節約志向の高まりなどの影響を受けたと見られる。既存店ベースの月次売上動向を見ても、2024 年 4 月以降は一進一退の動きが続き、2025 年 3 月期中間期では同 1.4% 減となった。カテゴリ別ではタイヤが 7.1% 増、タイヤ取り付け工賃を中心としたサービス収入が 7.5% 増、バッテリーが 8.3% 増、アクセサリーが 7.3% 増とそれぞれ増加した一方で、カー AV が 7.2% 減、自動車買取・販売が 12.4% 減と低迷し、全売上高が伸び悩む要因となった。利益面では好採算のタイヤ販売やサービス収入の伸長により増益となった。なお、店舗の出退店はなく、中間期末の「オートボックス」店舗数(国内)は前年同期比横ばいの 69 店舗となった。

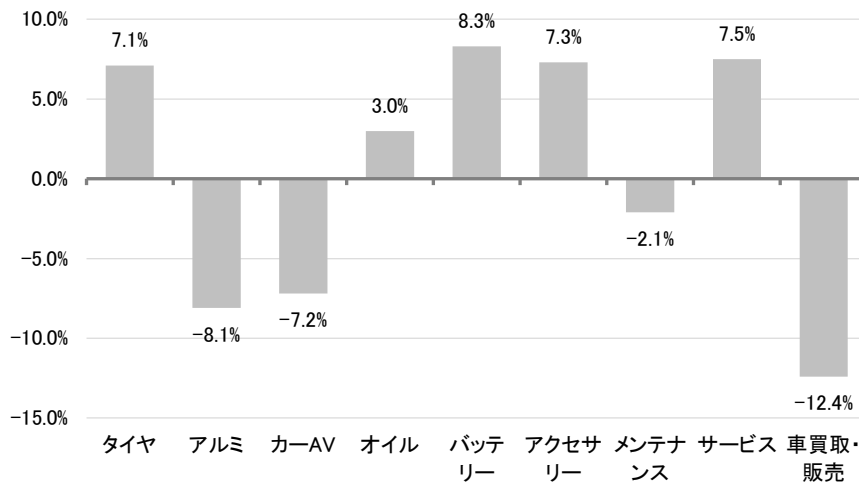
業績動向

G-7・オートサービ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

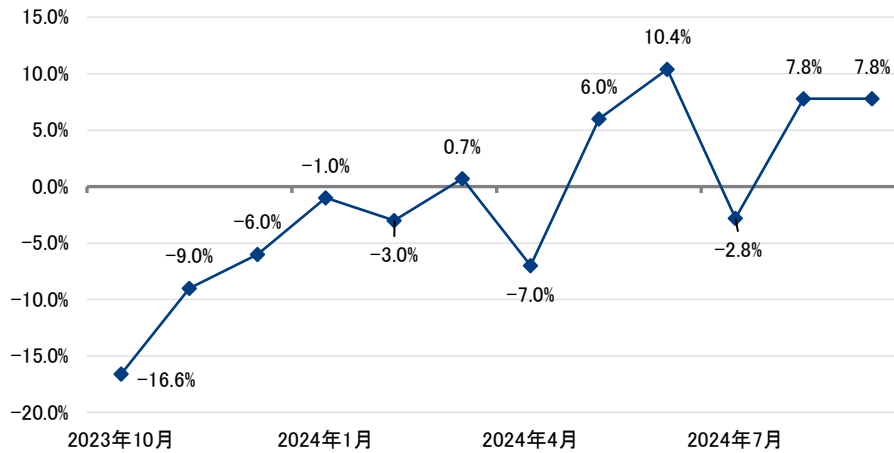
カテゴリ別売上高(前年同月比)



出所：同社提供資料よりフィスコ作成

G-7バイクワールドは既存店売上が前年同期比3.7%増と3年ぶりに回復したものの、利益は若干の減益となった。値引き販売により粗利率が若干低下したほか、新卒社員を13名採用したことによる人件費の増加が減益要因となった。中間期末の店舗数は前年同期と変わらず15店舗となっている。

業績動向

**G-7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、自動車輸出販売を行う G-7.CrownTrading は為替の円安が追い風となり前年同期比 4 割増収と高成長が続いたが、利益は 1 ケタ増益にとどまった。中国の輸入車に対する関税率引き上げや、8 月以降為替が円高に転換したことも影響した。一方、マレーシア子会社は増収増益(損失縮小)となった。「バイクワールド」が好調で、新規出店に向けて新たな物件の探索を進めている段階にある。中間期末の店舗数は「バイクワールド」が前年同期比 1 店舗増の 5 店舗、「オートボックス」は 3 店舗で変わりなかった。

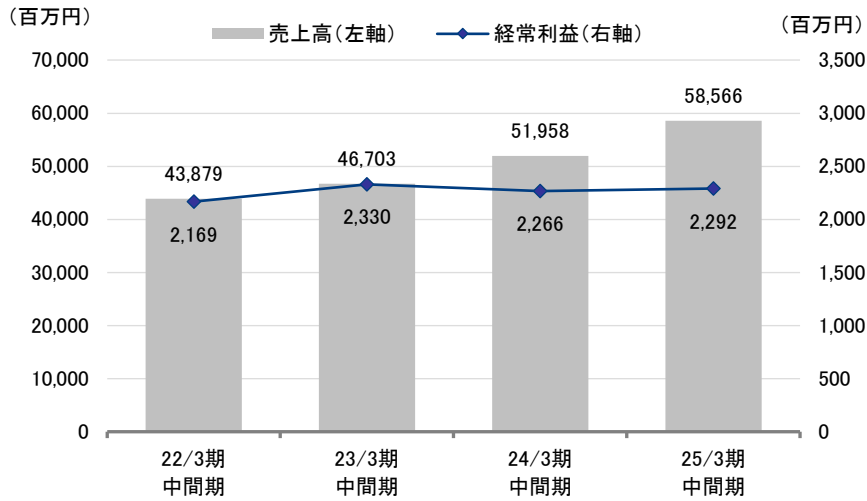
(2) 業務スーパー事業

業務スーパー事業の売上高は前年同期比 12.7% 増の 58,566 百万円、経常利益は同 1.2% 増の 2,292 百万円となった。節約志向の高まりを背景に既存店売上が同 2.7% 増と堅調に推移したほか、新規に 5 店舗を出店したことにより、G-7 スーパーマートの売上は同 6.4% 増となった。加えて、2024 年 7 月から首都圏で 15 店舗を展開するボン・サンテを子会社化したことも増収要因となった。

利益面では、社員の処遇改善(給与改定、賞与アップ)により人件費が 15% 増加したほか、店舗改装費用の増加(10 店舗のリニューアルを実施)、ボン・サンテののれん償却額の計上があったものの、増収に伴う粗利益の増加で増益を確保した。なお、新規出店 5 店舗の内訳は、北海道 2 店舗、中部 3 店舗で中間期末の店舗数は前年同期比 23 店舗増の 211 店舗となった。

業績動向

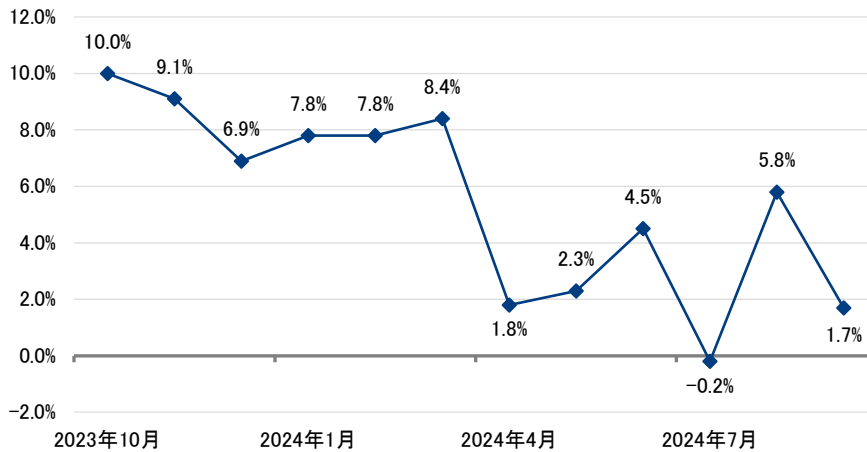
業務スーパー事業



出所：決算短信よりフィスコ作成

既存店の月次売上高前年同月比伸び率は、値上げ効果のあった2024年3月期からはやや鈍化したものの期を通して堅調に推移している。神戸物産の直轄エリア全体の既存店伸び率もほぼ同様の動きとなっており、全国的に「業務スーパー」が堅調であったと言える。

業務スーパー既存店売上高伸び率 (前年同月比)

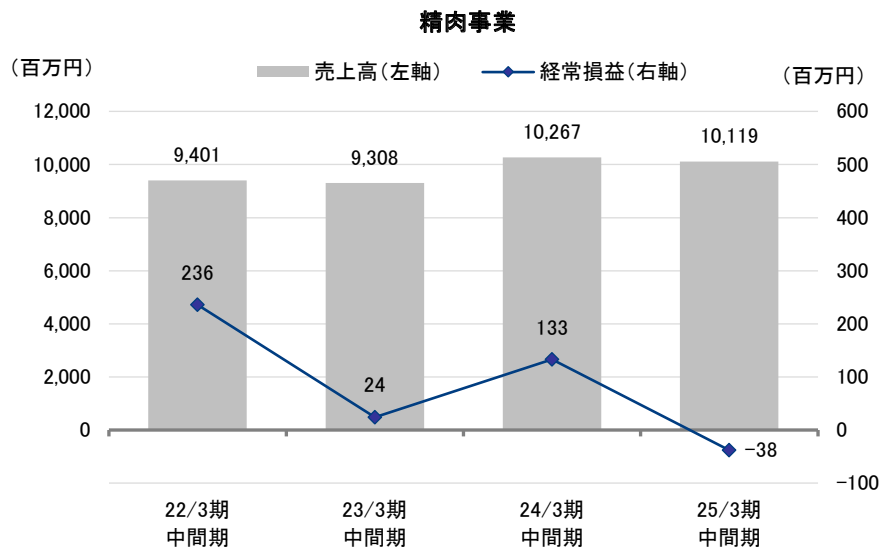


出所：同社提供資料よりフィスコ作成

業績動向

(3) 精肉事業

精肉事業の売上高は前年同期比 1.4% 減の 10,119 百万円、経常損失は 38 百万円（前年同期は 133 百万円の利益）となった。前年からの原材料価格の上昇に加えて、円安の影響により輸入肉の市況が一般的に高騰するなかで、販売価格の見直しや国産品への切り替えを進めた。しかしながら、消費者の低価格指向が継続したことに加え、猛暑によりバーベキュー需要が減少したことも響いて粗利率が 1 ポイント低下し、収益悪化の要因となった。

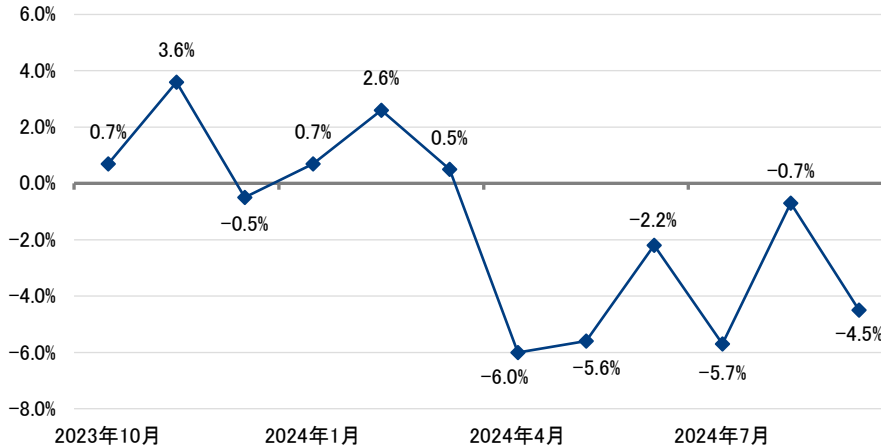


出所：決算短信よりフィスコ作成

既存店の月次売上動向は、2024 年 4 月以降前年同月比でマイナス基調が続いており、中間期で前年同期比 4.1% 減となった。出退店の動向については、新規出店が 3 店舗（中部 3 店舗）、退店が 2 店舗となり、中間期末の店舗数は前年同期比 3 店舗増の 175 店舗となった。

業績動向

精肉事業(お肉のてらばやし)既存店売上高伸び率
(前年同月比)

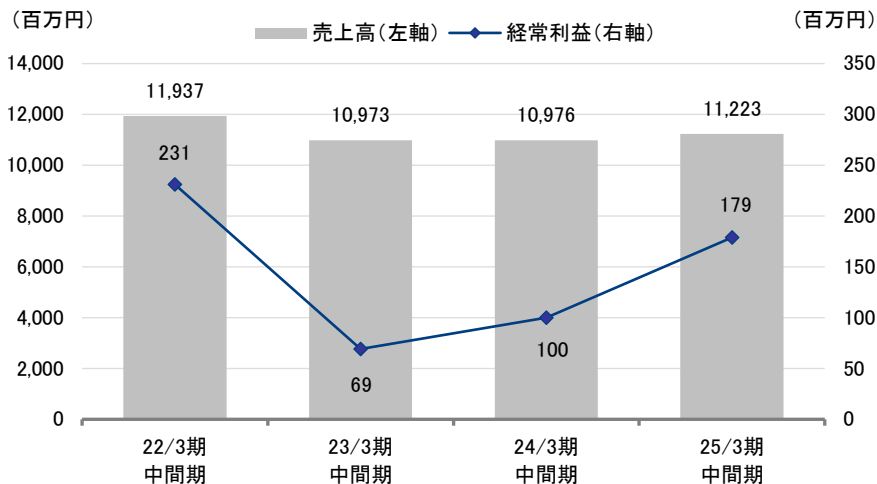


出所：同社提供資料よりフィスコ作成

(4) その他事業

その他事業は売上高で前年同期比 2.3% 増の 11,223 百万円、経常利益で同 77.7% 増の 179 百万円と増収増益が続いた。

その他事業



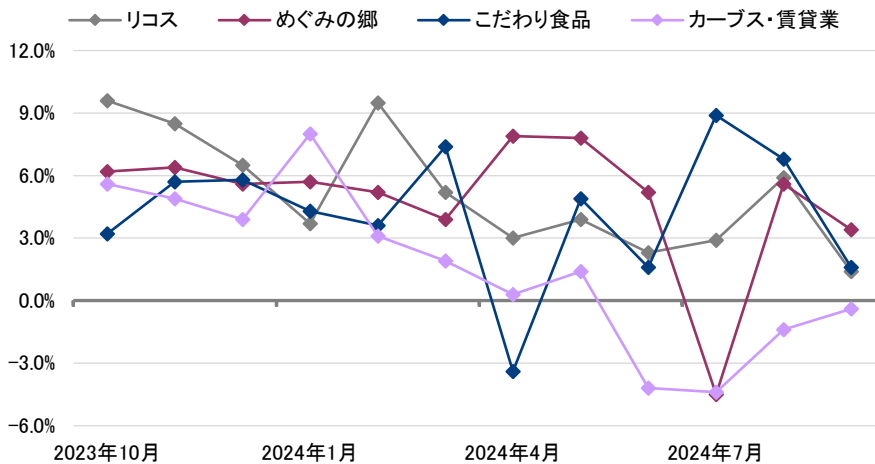
出所：決算短信よりフィスコ作成

事業別では、ミニスーパー事業の売上高が前期に不採算店舗の整理を進めた影響で前年同期 2.1% 減となったものの、既存店ベースでは 3.2% 増となった。売価の見直しや地域限定商品などのフェアを開催するなど販促施策が売上の回復につながった。中間期末の店舗数は前年同期比 5 店舗減の 58 店舗となっており、このうちの 7 割近くがまだ赤字となっているが、損失額は大幅に縮小したようだ。

業績動向

アグリ事業は、既存店売上が前年同期比4%増と堅調に推移したほか、前下期に関西圏で不採算店舗3店を退店した効果もあり増収増益となった。店舗数は前年同期比3店舗減の20店舗となっている。また、こだわり食品・PB事業は、取引先の新規開拓並びに商材の発掘に取り組んだことで増収増益となった。新規商材としては、ペット用フードの取扱いを開始した。そのほか、G7リテールジャパンでは女性向け健康体操教室「カーブス」(25店舗)の会員数が増加したものの、2店舗を移転リニューアルしたことや、新規業態として化粧品や日用品のアウトレット店「RJ market」を1店舗出店するなど経費がかさんだことで減益となった。「RJ market」については認知度不足ということもあって立ち上がりに苦戦しているようで、今後プロモーション活動を強化していく必要がある。

その他事業の既存店売上高(前年同月比)



出所：同社提供資料よりフィスコ作成

M&A 資金を借入金で充当するも、財務の健全性は維持

2. 財務状況と経営指標

2025年3月期中間期末の資産合計は前期末比5,089百万円増加の66,961百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は棚卸資産が903百万円増加した一方で、現金及び預金が842百万円、売掛金が271百万円それぞれ減少した。固定資産はボン・サンテの子会社化を主因として、有形固定資産が1,270百万円、のれんが4,065百万円、投資その他の資産が519百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比4,417百万円増加の36,315百万円となった。ボン・サンテの株式取得資金等により有利子負債が4,970百万円増加し、未払法人税等が334百万円減少した。純資産合計は同672百万円増加の30,645百万円となった。親会社株主に帰属する中間純利益2,040百万円の計上と配当金881百万円の支出等により、利益剰余金が1,160百万円増加し、自己株式643百万円を取得した。

業績動向

経営指標については、自己資本比率が前期末比 2.6 ポイント低下の 45.8% となり、有利子負債比率が同 15.5 ポイント上昇の 46.1% となるなどボン・サンテの子会社化により財務体質が若干悪化したものの、ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）は 2,156 百万円とプラスを維持しており、財務の健全性は維持しているものと評価される。

貸借対照表及び経営指標（連結）

(単位：百万円)

	22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期 2Q	増減
流動資産	29,498	30,259	33,360	32,581	-779
(現金及び預金)	17,033	15,688	17,138	16,296	-842
(棚卸資産)	6,854	7,982	8,067	8,970	903
固定資産	24,647	26,943	28,511	34,379	5,868
(のれん)	437	16	62	4,127	4,065
資産合計	54,145	57,202	61,872	66,961	5,089
負債合計	29,398	30,444	31,898	36,315	4,417
(有利子負債)	9,300	9,300	9,170	14,140	4,970
純資産合計	24,747	26,757	29,973	30,645	672
経営指標					
(安全性)					
自己資本比率	45.4%	46.8%	48.4%	45.8%	-2.6pp
有利子負債比率	37.8%	34.8%	30.6%	46.1%	15.5pp
ネットキャッシュ	7,733	6,388	7,968	2,156	-5,812

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025 年 3 月期は期初計画を据え置き、3 期ぶりの過去最高益更新を目指す

1. 2025 年 3 月期の業績見通し

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 14.0% 増の 220,000 百万円、営業利益で同 18.5% 増の 8,200 百万円、経常利益で同 16.1% 増の 8,500 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 8.2% 増の 5,600 百万円と期初計画を据え置き、3 期ぶりの過去最高更新を見込む。

G-7 ホールディングス | 2024 年 11 月 20 日 (水)
 7508 東証プライム市場 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

今後の見通し

2025 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期			2Q 進捗率	3 年間平均 進捗率※
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比		
売上高	192,992	-	220,000	-	14.0%	45.9%	48.4%
営業利益	6,920	3.6%	8,200	3.7%	18.5%	34.8%	44.9%
経常利益	7,318	3.8%	8,500	3.9%	16.1%	35.8%	45.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,175	2.7%	5,600	2.5%	8.2%	36.4%	48.4%
1 株当たり当期純利益(円)	117.46		127.44				

※ 3 年間平均進捗率 (22/3 期～24/3 期の 3 期合計中間期業績 ÷ 通期業績)。

出所：決算短信よりフィスコ作成

第 2 四半期までの進捗率は売上高で 45.9%、営業利益で 34.8% と直近 3 年間平均 (売上高 48.4%、営業利益 44.9%) を下回っているが、2024 年 3 月期に低調となった冬用タイヤの販売回復や不採算店舗の収益改善に取り組むことで計画達成を目指す。なお、10 月 30 日付で新和自動車の全株式を取得し子会社化した。鋳金・塗装や自動車販売事業を京滋エリアで展開しており、年間売上規模は 20 億円、営業利益は 5 千万円程度である。

下期の新規出店は 18 店舗を計画している。内訳は「業務スーパー」6 店舗、「お肉のてらばやし」9 店舗、「カーブス」2 店舗、「バイクワールド」1 店舗となっている。「カーブス」については新業態の「からだ動き回復センターピント・アップ※」1 店舗を含む。一方、退店はマレーシアの「オートボックス」1 店舗が決まっている。この結果、期末のグループ店舗数は前期末比 39 店舗増の 647 店舗となる見通しだ (新和自動車を除く)。

※ 長年の生活習慣からくる肩や腰、ひざや姿勢等の体のゆがみ、くせを AI 技術でチェックし、理学療法士が開発した独自のトレーニングにより矯正する施設。

G-7 ホールディングス | 2024年11月20日(水)
 7508 東証プライム市場 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

今後の見通し

グループ店舗数と出店・退店数

店舗名	24/3 期末 店舗数	25/3 期中間期末 店舗数	25/3 期下期		25/3 期末 店舗数予想
			出店	退店	
オートボックス (SA、SH 含む)	69	69			69
オートボ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
フィールドセブン	5	5			5
マンマチャオ	6	6			6
たい焼専門店やまや本舗	2	2			2
シャトレーゼ	2	2			2
バイクワールド	15	15	1		16
業務スーパー	191	211	6		217
お弁当屋 K	1	1			1
お肉のてらばやし	174	175	9		184
アンデス食品	13	13			13
めぐみの郷	20	20			20
スーパーめぐみのさと	1	1			1
リコス	58	58			58
カーブス	25	25	2		27
RJ market (新業態)		1			1
トレジャーサイクル	1	1			1
海外 (オートボックス、バイクワールド)	8	8		1	7
合計	608	630	18	1	647

出所：同社提供資料よりフィスコ作成

また、2024年12月に新東京オフィスを開設する。関東におけるグループの管理部門の拠点とし、人事部とM&A等に携わる成長戦略室の社員が合わせて数名常駐し、2025年4月から本格稼働する予定だ。

(1) 車関連事業

車関連事業のうち、G-7・オート・サービスは2025年3月期下期に冬用タイヤの回復を見込んでおり、通期では若干の増収、経常利益は2ケタ増益となる見通し。「オートボックス」の新規出店予定はなく、既存店の売上増と生産性向上に注力することで増収増益を目指す。

G-7バイクワールドは増収増益を見込む。既存店舗の売上増加に加えて、新卒社員の戦力化による生産性向上が寄与する見通しだ。下期に1店舗の出店を計画しているが、現時点では候補物件が見つからない。

海外事業のうちマレーシア子会社については、増収増益（損失縮小）を見込む。「オートボックス」は伸び悩んでいるが、「バイクワールド」の好調でカバーする。「バイクワールド」については現在、新規出店を検討中で候補物件が見つかり次第、出店する意向である。自動車輸出版売事業についても増収増益が続く見通しだ。2024年11月までマレーシア向けの販売が受入れ制限により一時的に落ち込むが、12月以降は制限が解除され再び向上が見通しである。同年12月以降の販売拡大に向けて現在は仕入を強化している。

今後の見通し

(2) 業務スーパー事業

業務スーパー事業は M&A 効果もあり 2 ケタ増収となるが、経常利益は人件費の増加やのれん償却額の計上等によって 1 ケタ台の増益にとどまる見通しだ。下期も既存店売上高は堅調推移を見込んでいる。新規出店は 6 店舗を計画しており、うち 2 店舗（愛知県、北海道で各 1 店舗）を 10 月に出店した。今後も関東や中部、九州、北海道を中心に出店する予定で、なかでも今まで手薄となっていた名古屋エリアの物件探索を強化する方針だ。また、生産性向上施策として店舗リニューアル（2025 年 3 月期は 1 店舗予定）と併せて、セミセルフレジやキャッシュレス決済の導入を順次進めている。

ボン・サンテの業績上乘せ効果は、売上高で 100 億円程度を見込む。経常利益は 4% 台だが、のれん償却額を差し引くと影響は軽微にとどまる。ボン・サンテの粗利率や在庫回転率、経常利益率は G-7 スーパーマーケットとほぼ同水準だが、仕入方法に一部見直す余地があると見て改善を進めている。

(3) 精肉事業

精肉事業は期初計画で増収増益を見込んでいたが、現在の市場環境が続けば下振れする可能性が高い。2025 年 3 月期下期の新規出店は 9 店舗を計画しており、うち 2 店舗については 10 月に「業務スーパー」と同時出店した。残りについても大半は「業務スーパー」との同時出店となる見通しだ。

(4) その他事業

その他事業は増収増益となる見通しである。ミニスーパー事業については、店舗スタッフの教育や SNS を活用した販促施策を継続するほか、物流コストの見直し効果（物流会社の一部変更）も下期から期待できる。現在全店舗の 7 割弱を占める不採算店舗の比率を 3 割程度まで減らすことで、2026 年 3 月期の黒字化を目指す。

アグリ事業については、新規出店の予定がなく、既存店舗の売上増や前期に計上したシステム改修費用 20 百万円がなくなることにより増収増益となる見通しだ。こだわり食品・PB 事業についても、魅力的な商品の発掘と物産展への出展などを継続することで増収増益を見込む。また、「カーブス」については、既存店舗の会員数増加に加えて、2025 年 3 月期下期は新業態を含めて 2 店舗の出店を計画している。

積極的な M&A により 2026 年 3 月期に売上高 2,500 億円を目指す

2. 中期経営計画の進捗状況

(1) 中期経営計画の概要と進捗状況

同社は創業 50 周年となる 2026 年 3 月期を最終年度とした 5 ケ年の中期経営計画を 2022 年 3 月期からスタートした。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 億円を掲げている。また、2024 年 10 月 30 日付で発表した「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」のなかで、新たに ROE や資本政策に関する目標も追加した。ROE については 2024 年 3 月期（18.3%）の水準の維持・上昇を目指し、自己資本比率は 40% 台を目安とした。また、2025 年 3 月期から 2026 年 3 月期の 2 期間の投資額（M&A 含む）については 220 億円を計画しており、うち M&A については 120 億円（ボン・サンテ、新和自動車の株式取得費用含む）の予算枠を設定している。

今後の見通し

企業価値向上に向けた経営指標

		24/3 期	26/3 期
業績目標	売上高	1,930 億円	2,500 億円
	経常利益	73 億円	100 億円
資本収益性	ROE	18.3%	現状 ROE 水準の維持・上昇
資本構成	自己資本比率	48.4%	40% 台を目安
投資額		41 億円 (設備投資額)	220 億円 (25/3 期 -26/3 期合計、M&A 含む)
株主還元	配当性向	34.1%	30.0% 以上
	1 株当たり配当金	40 円	累進配当 40 円以上

出所：同社「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」よりフィスコ作成

2024 年 3 月期までの 3 期間は、物価上昇に伴う出店コストや光熱費の上昇、巣ごもり需要の一巡によるミニスーパー事業の低迷などもあって、経常利益で計画をやや下回る進捗となった。ただ、2024 年に業務スーパー事業で売上高 130 億円規模の会社を子会社化したほか、車関連事業でも売上高 20 億円規模の会社を子会社化したことで目標が射程圏内に入ってきた。

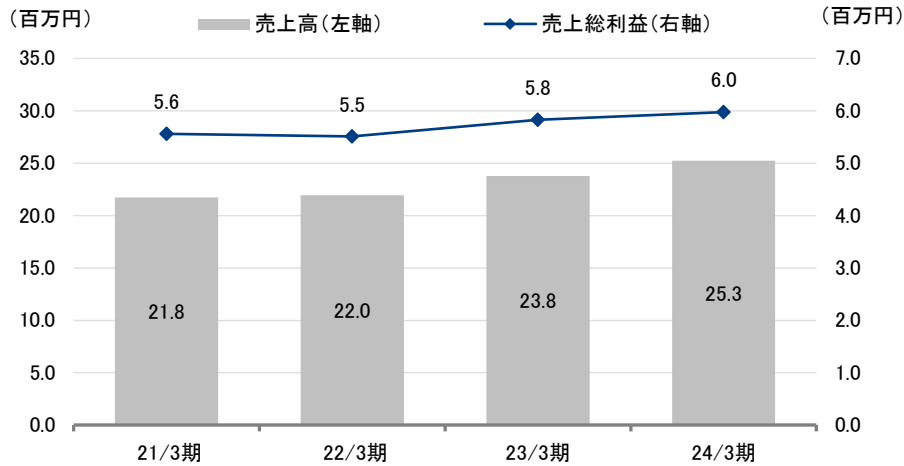
同社では成長実現のため、以下の 10 項目を重点テーマとして取り組む方針だ。

- 1) 事業会社各社で毎期増収増益、過去最高に挑戦する
- 2) 事業会社各社で黒字必達とする
- 3) 赤字総店舗数及び赤字総額 0 に挑戦する
- 4) 生産性指標となる従業員 1 人当たりの売上高、売上総利益の 2 項目ともに前期比アップを目指す
- 5) 売上伸長率を上回る利益伸長率を必達する
- 6) 投資効率の良い新規事業、新業態の開発に挑戦する
- 7) 投資効率の良い新店を毎期 50 ~ 70 店舗出店に挑戦する (店舗数は 2021 年 3 月期末の 586 店舗から 2026 年 3 月期に 1,000 店舗へ、G-7 モール含む)
- 8) M&A、資本業務提携の推進に取り組む
- 9) 採用を強化し人材育成、人材教育に全力で取り組む (パートを含む従業員数は 2021 年 3 月期末の 7,746 人から 2026 年 3 月期に 14,000 人へ)
- 10) ESG 及び SDGs への取り組みを推進する

このうち、2) については、2024 年 3 月期において G-7 リコス・ストアズやマレーシア子会社が赤字となっているが、2026 年 3 月期までに黒字化できる可能性は十分にあると弊社では見ている。3) については、2025 年 3 月期中間期時点で全店舗 (開店 4 年目以降の店舗 558 店舗) のうち 3 割強が赤字となっており、改善が遅れ気味となっている。今後、店舗運営の生産性や在庫回転率の向上、商品戦略の見直しに取り組み、赤字店舗を削減していく考えだ。4) の生産性指標については、売上高・売上総利益ともに増加傾向となっている。業務スーパー事業の成長によるところが大きいですが、今後もすべての事業において前期比アップを目指す。

今後の見通し

従業員1人当たり売上高及び売上総利益



注：従業員数は正社員数（前期末と当期末の平均値）+ 平均臨時雇用者数で算出
出所：有価証券報告書、会社資料によりフィスコ作成

6) の投資効率の良い新規事業、新業態の開発については 2025 年 3 月期にアウトレット事業を開始したほか、今後も新たな取り組みに挑戦していく考えだ。7) の出店計画については、物価上昇により出店コストが上昇したこともあって、2022 年 3 月期 34 店舗、2023 年 3 月期 27 店舗、2024 年 3 月期 24 店舗と目標としてきた 50～70 店舗の半分程度の水準にとどまっている。2025 年 3 月期は M&A 効果も含めると 42 店舗の新規出店を計画しているが、目標の 1,000 店舗達成のハードルは高くなっている。

9) の人材採用・教育についても、企業の成長の源泉は「人材」であるとの考えのもと、引き続き強化する方針で、2024 年 4 月の新卒社員数はグループで 104 名と前期並みの採用を実施した。2025 年春の採用計画は前年と同様 200 名としている。人材育成の取り組みに関しては、若手幹部社員の育成・登用のための定期研修の継続に加えて、個々の社員のスキルアップ並びにモチベーションアップにつながる人事考課の見直しも進めている。

(2) 事業別収益目標

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、2024 年 3 月期に 2 年前倒しで目標を達成しており、2025 年 3 月期以降も M&A 効果を含めてさらなる成長を目指す方針だ。出店戦略については、関東や中部、九州を中心に出店を加速するほか、既存店のリニューアルによる生産性向上にも取り組む。

今後の見通し

一方、オートボックス事業については今後 2 期間で売上高を 1.5 倍、経常利益を 1.9 倍に拡大する必要がありチャレンジングな目標となるが、車検等のサービス売上構成比の引き上げによる既存店の売上高増加と収益性向上を図るとともに、カーライフというカテゴリで M&A も含めて周辺事業に領域を拡大することで成長を目指す考えだ。

精肉事業も、今後 2 期間で売上高を 1.7 倍、経常利益を 3 倍に拡大する必要があり、オートボックス事業と同様にハードルが高くなっている。売上高については集客力の高い「業務スーパー」との同時出店により積極出店を継続するほか、輸入肉仕入コストの高騰を生産性向上でカバーし、収益性向上を図る。

ミニスーパー事業については売上高で 2025 年 3 月期見込み比 2 倍となる 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たが、当面は既存店舗の黒字化を最優先課題に取り組み、黒字化のめどが立った段階で成長戦略を打ち出していく。社会様式の変化とともに増加する個食化ニーズをいかに取り込むことができるか、また生産性向上が黒字化達成のカギを握ると見られる。

そのほかバイクワールド事業、こだわり食品・PB 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 億円の規模を目標としている（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 億円を目標とする。当初の目標に対して乖離が生じている事業もあるが、基本的にはすべての事業を拡大するとともに、M&A も積極的に推進しながら中長期的な成長を目指す。



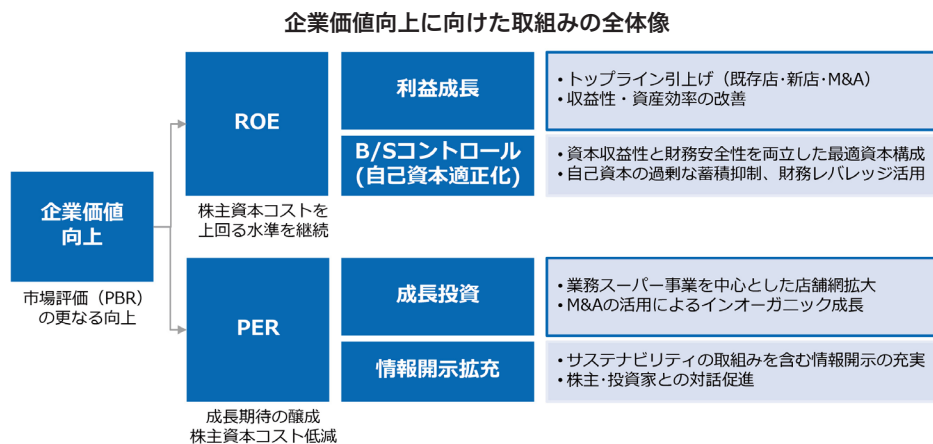
出所：ホームページより掲載

■ 企業価値向上に向けた取り組み

ROE の維持・上昇と積極的な成長投資による利益成長で企業価値向上を図る

1. 企業価値向上施策

同社は企業価値向上施策として、ROE 水準の維持・上昇と積極的な成長投資による利益成長加速を目指すこと、またサステナビリティの取り組みを含む情報開示の充実を図ることで成長期待を醸成し、市場評価（PER）の向上を実現する考えだ。ROE 水準は既に株主資本コスト（5～8%）を上回る水準を安定的に確保しており、PBR も 1 倍以上の水準で推移しているが、PER の水準は 10～16 倍台で推移しており、利益成長率を高めていくことが企業価値の向上において重要との認識だ。



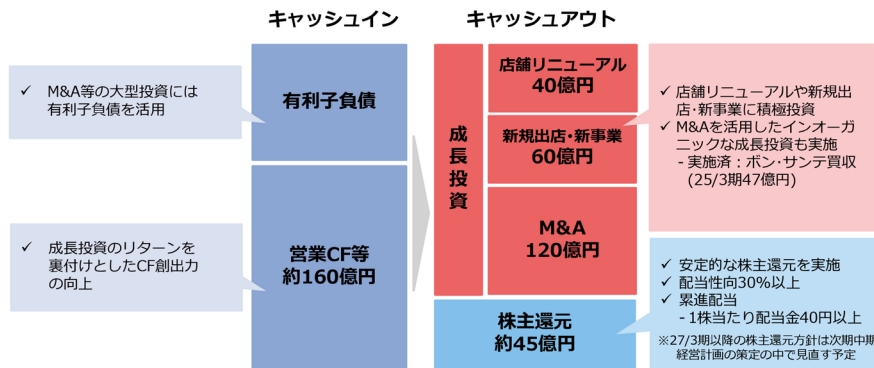
出所：同社「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」より掲載

また、2025 年 3 月期～2026 年 3 月期の 2 期間におけるキャピタル・アロケーションの考え方については、キャッシュアウトとなる成長投資で 220 億円（うち、M&A120 億円、新規出店・新事業 60 億円、店舗リニューアル 40 億円）、株主還元で約 45 億円を見込んでいるのに対して、2 期間で創出する営業キャッシュ・フロー等が約 160 億円となり、不足額については有利子負債で充当していくことになる。なお、M&A については前述した 2 社分で 50 億円程度を支出しており、残りの予算枠 70 億円を新たな M&A 資金として活用することになる。

企業価値向上に向けた取り組み

キャピタル・アロケーション (2025 年 3 月期～2026 年 3 月期)

キャピタル・アロケーション (25/3～26/3期)



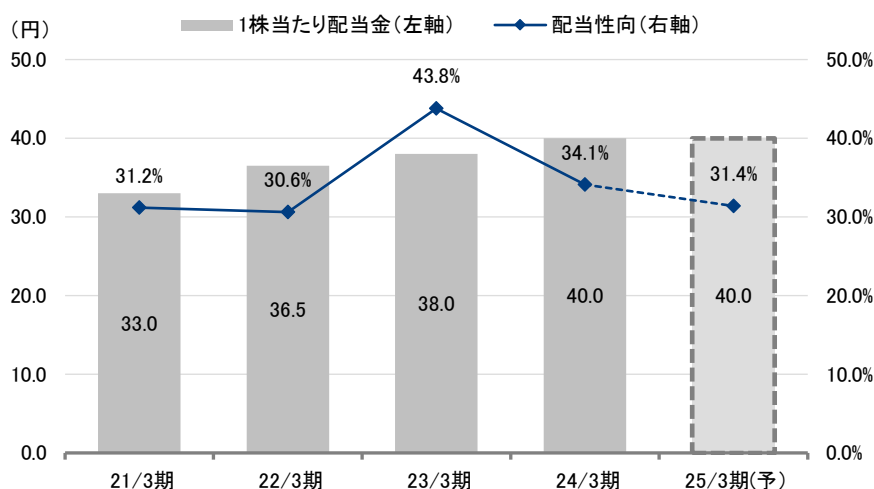
出所：同社「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」より掲載

配当性向 30% 以上を目安に 1 株当たり 40 円以上の累進配当を実施予定

2. 株主還元策

2026 年 3 月期までの配当方針に関しては、配当性向 30% 以上を目安に累進配当 (1 株当たり配当金 40 円以上) を行う方針を示している。2025 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期と同額の 40.0 円 (配当性向 31.4%) を予定しているが、2024 年 3 月期まで 9 期連続で増配を実施していることや、今後 2 期間で約 45 億円の株主還元 (1 株当たり配当金で年 50 円程度) を実施方針であることから、業績が順調に推移すれば増配される可能性も十分にある。

1株当たり配当金と配当性向



注：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

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