

|| 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 >>>](#)

2020 年 11 月 25 日 (水)

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. 2021 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要	01
2. 2021 年 3 月期の業績見通し	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 月期第 2 四半期累計業績の概要	06
2. 事業セグメント別動向	07
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
1. 2021 年 3 月期の業績見通し	12
2. 事業セグメント別見通し	14
3. 事業戦略と長期ビジョン	15
■ 株主還元策	17

■ 要約

業務スーパー、精肉事業の好調と M&A 効果により 2021 年 3 月期は過去最高業績を連続更新へ

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つ。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」を「業務スーパー」と併設する格好で出店を加速しているほか、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 月期第 2 四半期累計業績の概要

2021 年 3 月期第 2 四半期累計（2020 年 4 月 -9 月）の連結業績は、売上高で前年同期比 24.3% 増の 79,848 百万円、経常利益で同 13.0% 増の 3,594 百万円となり、第 2 四半期累計として過去最高業績を大きく更新した。オートバックス・車関連事業は新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）による来店客数の落ち込みやタイヤ販売の前年同期の消費増税前の駆け込み需要の反動減が影響して減収減益となったものの、業務スーパー事業や精肉事業の収益が大きく伸長したことが要因だ。外出自粛による内食需要の拡大を追い風に、既存店売上高が前年同期比 2 ケタ増となったほか、積極的な新規出店を進めた結果、「業務スーパー」に関しては前期末比 10 店舗増の 155 店舗、「お肉のてらばやし」は同 14 店舗増の 127 店舗と店舗数が拡大したことも増収増益要因となった。また、その他事業についても農産物直売所「めぐみの郷」や 2020 年 4 月にグループ化したミニスーパー「mini ピアゴ」の売上が好調に推移し、収益増に貢献した。グループ店舗数は「mini ピアゴ」の 73 店舗が加わったこともあり、前期末比 125 店舗増の 566 店舗に拡大した。

2. 2021 年 3 月期の業績見通し

2021 年 3 月期の業績は売上高で前期比 28.2% 増の 170,000 百万円、経常利益で同 16.7% 増の 7,000 百万円と期初計画を据え置いた。第 2 四半期までの通期計画に対する進捗率は売上高で 47.0%、経常利益で 51.3% となっている。経常利益に関しては例年、冬用タイヤの販売が伸びる第 3 四半期がピークとなり下期偏重型であること、前年同期は暖冬の影響でタイヤ販売が低調だったことから、例年並みの気候状況であれば会社計画の達成は十分可能であると弊社では見ている。なお、期末店舗数は 592 店舗の計画となっており、「業務スーパー」「お肉のてらばやし」「めぐみの郷」などを中心に出店していくほか、女性専用健康体操教室「カーブス」を複数店舗取得する予定となっている。一方で、収益環境が厳しい飲食事業やスイーツ事業については 2021 年 3 月期末までに現在の 14 店舗のうち、「いきなり！ステーキ」2 店舗等を除いて撤退する方針を決定している（業績への影響は軽微）。なお、99 イチバとアンデス食品のグループ化に伴う連結業績への影響額は、売上高で約 200 億円の上乗せ要因となる見通しだ（利益の影響は経常利益で 1～2 億円）。

要約

3. 成長戦略

同社は中長期の成長戦略として、投資効率の高い新規事業・新業態の開発と M&A 戦略によって事業規模を拡大・多角化するとともに、従業員 1 人当たり売上高や粗利益の向上、不採算店舗の一掃に取り組むことで収益力を強化し、市場変動に左右されない安定的な収益成長と、すべてのグループ会社の黒字定着を目指している。また、グループ各社の連携を強めることで効率的な成長を実現していく考えだ。既に、「業務スーパー」店舗敷地内に「お肉のてらばやし」や「めぐみの郷」を新規出店させることで、これら店舗の早期収益化を実現するなど、成功事例も出始めている。オートボックス・車関連事業では新業態のアウトドア用品専門店「FIELD SEVEN (フィールドセブン)」を 2020 年 3 月にオートボックス明石店内に新規出店しており、「オートボックス」店舗に新たな客層を取り込むなどシナジーが生まれつつある。また、持続的な成長を実現していくうえでは「人材」が最も重要であるとの考えで、今後も経営の最重要課題として人材採用・育成に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、2021 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期比実質 5.0 円増配の 50.0 円(配当性向 30.3%)と 6 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 月期第 2 四半期累計業績は大幅増収増益を達成
- ・ 「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
- ・ グループ内連携強化による成長性と安定性を高めていくと同時に、人材育成と M&A 推進により持続的な成長を目指していく

業績推移



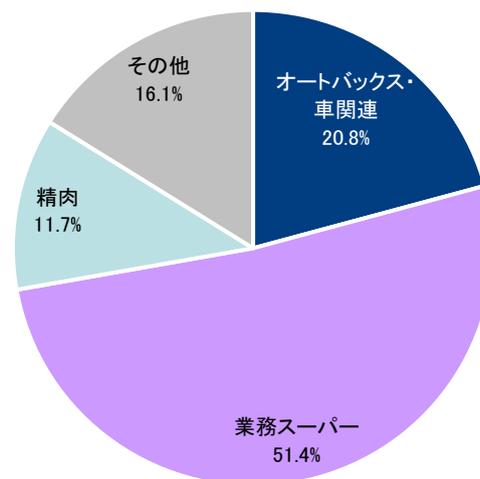
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

「オートバックス」「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、オートバックス・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精肉事業が急成長してきたことから、分離独立させた。また、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月期第2四半期累計の事業別売上構成比を見ると、オートバックス・車関連事業で20.8%、業務スーパー事業で51.4%、精肉事業で11.7%となり、これら3事業で全体の売上高の83.9%を占めている。

事業セグメント別売上構成比
 (2021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. 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(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、タイの子会社で展開する車関連事業(オートバックス、バイクワールドの運営)、(株)G-7 Crown Tradingの自動車輸出版売事業、そのほか2つのフランチャイジーで構成されている。

G-7 ホールディングス | 2020年11月25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、2020年9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3店舗（オートバックス3店舗）となり、オートバックスグループ（国内582店舗、海外44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。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っとも高い収益性を維持している。そのほか、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」2店舗、「BPセンター」（板金・塗装）7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」をオートバックス明石店内に出店しており、収益モデルを確立したのちに多店舗展開していく予定となっている。

「バイクワールド」は、2020年9月末時点で国内11店舗、マレーシア3店舗、タイ1店舗の合計15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入販売を行っており、売上構成比はそれぞれ1割弱となる。

さらに、同事業ではたい焼き専門店「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。

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、北海道地域となり、2020年9月末時点の店舗数は155店舗と業務スーパーグループ（874店舗）のなかで最大規模を誇る。地域別店舗数について見ると、ここ数年で積極展開を進めている関東が64店舗（東京18、神奈川16、埼玉16、千葉14）と最も多く、次いで中部36店舗（愛知25、三重8、岐阜3）、関西33店舗（兵庫22、大阪11）、九州13店舗（福岡10、熊本2、長崎1）、北海道9店舗の順となっている。

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7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（現、アンデス食品事業部）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。

2020年9月末時点の店舗数は「お肉のてらばやし」が127店舗、アンデス食品の店舗が17店舗の合計144店舗となっている。地域別店舗数で見ると、関東が72店舗と最も多い。「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。

G-7 ホールディングス | 2020年11月25日(水)
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

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、不動産開発のほかフィットネスクラブやリサイクルショップ、インドアゴルフスクール等の運営を行う(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イチバが東京、神奈川で展開しているミニスーパー「mini ピアゴ」(東京59店舗、神奈川14店舗の合計73店舗)の事業が含まれる。

「めぐみの郷」については、2020年9月末時点で45店舗を出店している。地域別で見ると、関西に23店舗(兵庫15、大阪5、奈良3)、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)を出店しており、全店舗のうち24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などで販売しているほか、冷凍食品等を中心に各種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8店舗、台湾1店舗を運営しているほか、お好み焼き屋を1店舗出店している。また、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。そのほか、フランチャイジーとして、女性専用健康体操教室「カーブス」((株)カーブスジャパン)を20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、リサイクルショップを2店舗(良品買館、キングラム各1店舗)出店している。

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	51.0%	新車・中古車の輸出版売
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
	G7 アグリジャパン	100.0%	「めぐみの郷」の運営等
その他	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%	グループの不動産開発、リサイクルショップ、フィットネスクラブ、インドアゴルフスクールの運営等
	99 イチバ	80.0%	ミニスーパー「mini ピアゴ」の運営

出所：同社提供資料よりフィスコ作成

業績動向

2021年3月期第2四半期累計業績は業務スーパー、 精肉事業がけん引し大幅増収増益を達成

1. 2021年3月期第2四半期累計業績の概要

2021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24.3%増の79,848百万円、営業利益が同11.9%増の3,452百万円、経常利益が同13.0%増の3,594百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同20.1%増の2,512百万円と2ケタ増収増益となり、第2四半期累計として過去最高業績を更新した。

オートバックス・車関連事業は、コロナ禍に伴う外出自粛や時短営業を強いられた影響で、減収減益となったが、内食需要の拡大と新規出店効果により業務スーパー事業や精肉事業の収益が大きく伸ばしたことがけん引役となった。また、「めぐみの郷」も出店増効果により収益増に貢献したほか、99イチバの「miniピアゴ」も巣ごもり消費拡大を追い風に既存店売上が好調で、70億円以上の増収要因になったと見られる。

なお、2020年9月末のグループ店舗数は前期末比125店舗増の566店舗（出店41店舗、退店6店舗、miniピアゴ73店舗、アンデス食品17店舗）となった。

2021年3月期第2四半期累計業績（連結）

（単位：百万円）

	20/3期2Q累計		21/3期2Q累計		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	64,261	-	79,848	-	24.3%
売上原価	47,532	74.0%	59,697	74.8%	25.6%
販管費	13,643	21.2%	16,698	20.9%	22.4%
営業利益	3,085	4.8%	3,452	4.3%	11.9%
経常利益	3,182	5.0%	3,594	4.5%	13.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,092	3.3%	2,512	3.1%	20.1%

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		
	20/3期 2Q累計	21/3期 2Q累計	前年 同期比	20/3期 2Q累計	21/3期 2Q累計	前年 同期比
オートバックス・車関連	18,914	16,591	-12.3%	1,150	580	-49.5%
業務スーパー	34,567	41,067	18.8%	1,609	2,045	27.1%
精肉	5,698	9,330	63.7%	276	520	88.2%
その他	5,081	12,859	153.1%	102	277	170.4%
合計	64,261	79,848	24.3%	3,182	3,594	13.0%

出所：四半期報告書よりフィスコ作成

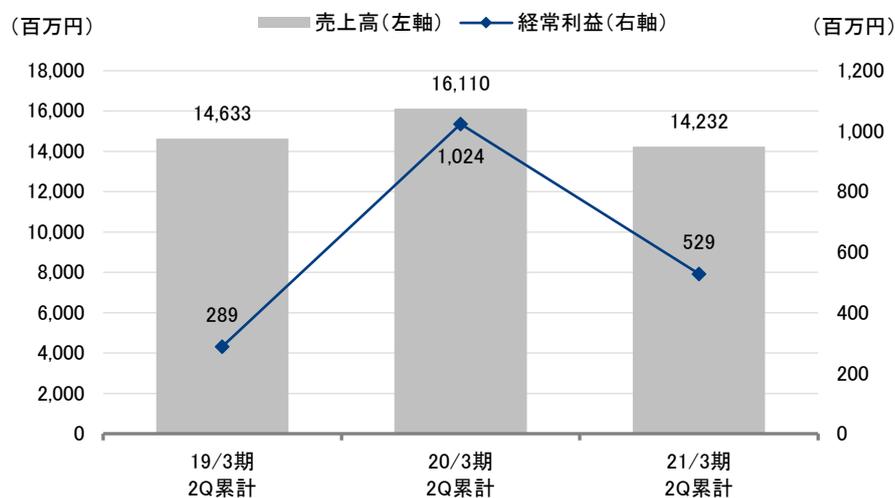
「業務スーパー」「お肉のてらばやし」は 内食需要の拡大と新規出店効果で大幅増収増益に

2. 事業セグメント別動向

(1) オートボックス・車関連事業

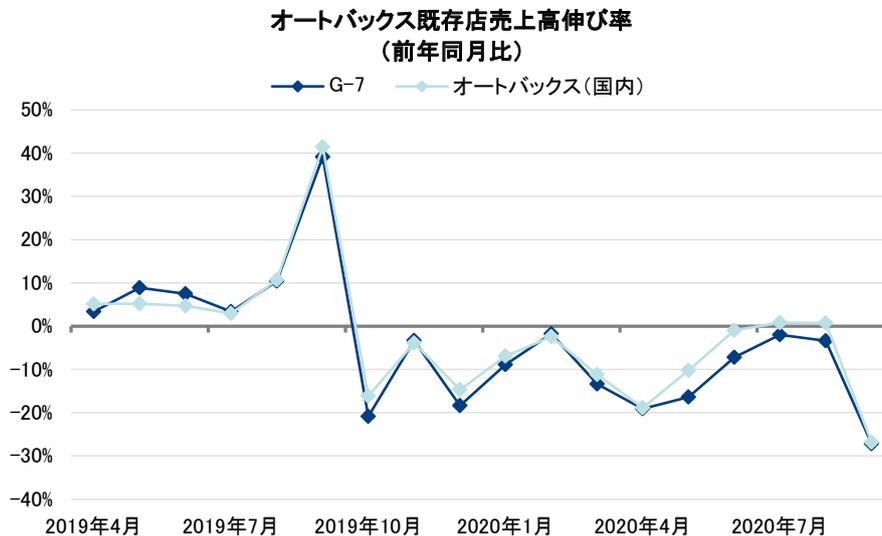
オートボックス・車関連事業の売上高は前年同期比 12.3% 減の 16,591 百万円、経常利益は同 49.5% 減の 580 百万円と減収減益となったが、おおむね会社計画どおりの進捗となった。このうち、主力の G-7・オート・サービスの売上高は前年同期比 11.7% 減の 14,232 百万円、経常利益は同 48.3% 減の 529 百万円となった。コロナ禍に伴う政府の緊急事態宣言発出によって外出自粛の動きが強まり、店舗の営業時間短縮もあって、4月 - 5月に来店客数が大きく減少したことが響いた。また、前年同期は消費増税前の駆け込み需要で9月の売上高が大きく伸長しており、その反動減が重なったことも減収減益要因となった。月次売上高の伸び率推移について、4月 - 5月は前年同月比で10% 台後半の減少となり、夏場は前年同月並みの水準まで回復したが9月は27% 減と大きく落ち込んでおり、収益悪化の要因は明らかと言える。オートボックス本部の既存店売上高との比較で見てもほぼ同様の動きとなっている。ただ、売上総利益率に関しては過度な値下げ販売を行わなかったことにより、前年同期比で0.5ポイント程度改善し、また、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もあり、経常利益率は3.7%と2年前水準(2.0%)から改善している点は注目される。

G-7・オート・サービス 業績推移



出所：同社提供資料よりフィスコ推計・作成

業績動向



出所：同社提供資料よりフィスコ作成

主要カテゴリー別の売上高増減率（前年同期比）を見ると、タイヤが消費増税前の駆け込み需要の反動減で15.1%減となったほか、カーAVも前年同期に爆発的ヒットとなったドライブレコーダーの需要が一段落したこともあり17.1%減となった。そのほか、オイルが4.9%減、サービスが4.2%減と低調に推移した。サービスのうち、钣金・塗装については外出自粛の影響で自動車事故件数が減少した影響が出たほか、車検サービスについても来店客数減少の影響で減少した。一方で、バッテリーが6.1%増となったほか、カーリペア（洗車グッズ）が14.5%増と好調に推移した。カーリペアについては外出自粛などで、洗車する機会が増えたことが増収要因になったと見られる。なお、2021年3月期第2四半期累計期間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、国内店舗数は前年同期末比で2店舗増の75店舗となった。

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”アウトドア用品専門店「FIELD SEVEN」をオートバックス明石店内にオープンした。コロナ禍の影響で来店客数は一時的に落ち込んだものの、6月以降は回復傾向にあり、オートバックス店舗の売上増にもつながるなど、シナジー効果が確認されている。このため、2店舗目についても兵庫県内のオートバックス店舗内に出店することが決まっている。

G-7バイクワールドについては、国内バイク市場の低迷が続くなかで収益力の強化を重視した戦略が奏功しており、売上高が伸びない中でも増益を達成した。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効果が出ている。2021年3月期第2四半期累計期間における「バイクワールド」の国内店舗数は1店舗退店し、前年同期末比で1店舗減の11店舗となった。

G-7 ホールディングス | 2020年11月25日(水)
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

業績動向

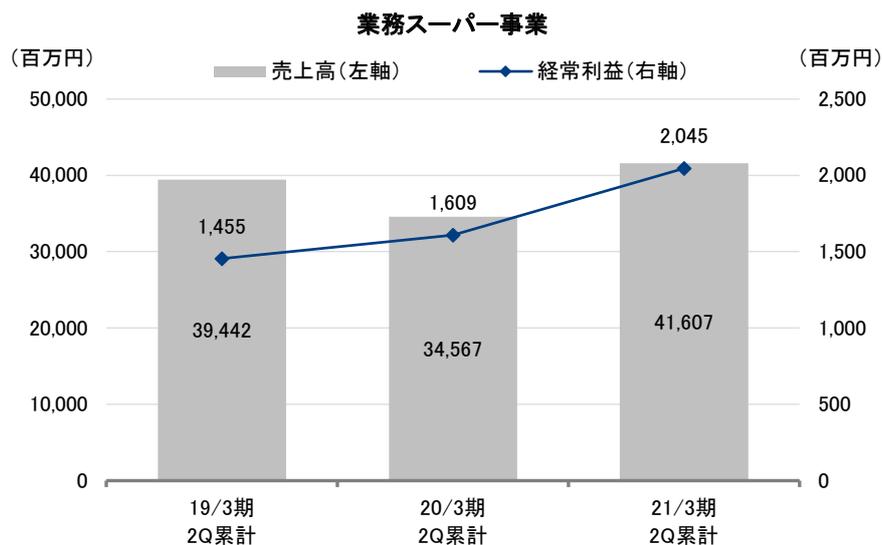
海外のオートボックス・バイクワールド事業については、店舗のあるマレーシアで2020年3月以降、政府による外出禁止令が発出され（現在は一部地域のみ）、店舗の一時休業を余儀なくされたことから、前年同期比で減収、損失額も若干拡大した。2020年9月末の店舗数は「オートボックス」がマレーシアに3店舗、「バイクワールド」がマレーシア3店舗、タイ1店舗の合計4店舗で、全体の業績に与える影響は軽微となっている。

自動車輸出版売のG-7.Crown Tradingについても、売上高の7割強を占めるマレーシア向けを中心に、コロナ禍の影響により輸出が一時的にストップした影響を受け、売上高が大きく減少し損益面でも悪化した。

(2) 業務スーパー事業

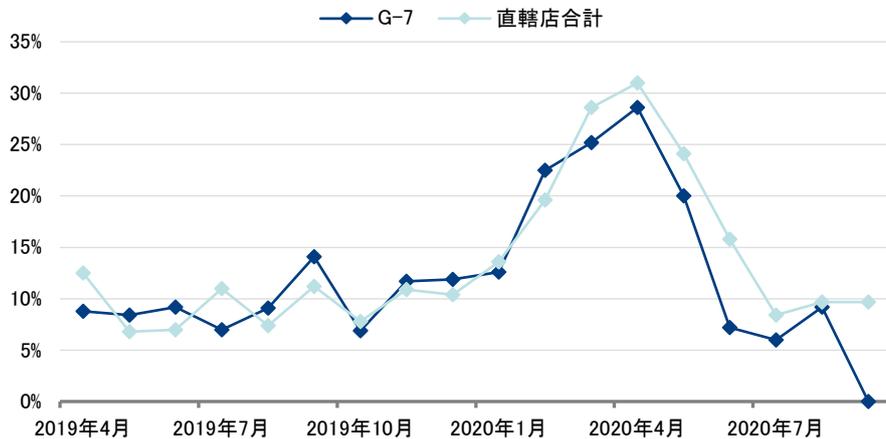
G-7 スーパーマーケットで展開する業務スーパー事業の売上高は前年同期比18.8%増の41,067百万円、経常利益は同27.1%増の2,045百万円と2ケタ増収増益が続いた。コロナ禍による外出自粛と在宅勤務の拡大によって内食需要が拡大し、「業務スーパー」の来店客数増加によって既存店売上高が前年同期比約12%増と好調に推移したことが主因だ。また、2021年3月期第2四半期累計期間において九州エリアを中心に11店舗の新規出店（福岡、熊本、東京各2店舗、長崎、千葉、埼玉、愛知、兵庫各1店舗）を行い、店舗数が前年同期末比で16店舗増の155店舗に拡大したことも増収要因となった。新規出店が多い時期は先行投資負担で利益率も低下するのが一般的だが、採算の良いPB商品の販売好調や商品回転率の向上、値引き販売並びにチラシ広告の抑制等により、出店増による先行投資負担を吸収し、経常利益率も前年同期の4.7%から4.9%に上昇した。

業務スーパー既存店の月次売上高増減率（前年同月比）について、4月～5月をピークに伸び率は鈍化し、9月は消費増税前の駆け込み需要が前年同期にあった反動で横ばい水準に落ちついている。同社の既存店売上動向については、9月を除けば神戸物産<3038>の直轄店舗の動きとほぼ同様の動きとなっている。



出所：四半期報告書よりフィスコ作成

業績動向

**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年同期比 63.7% 増の 9,330 百万円、経常利益は同 88.2% 増の 520 百万円と大幅増収増益となった。「業務スーパー」と同様、コロナ禍に伴う内食需要の拡大が追い風となったほか、「お肉のてらばやし」の新規出店数も「業務スーパー」との同時出店を行うことにより 15 店舗（近畿 7、九州 4、関東 3、中部 1）と子会社化以降では最多の出店を行うなど積極展開を進めたことが高成長につながった。2021 年 3 月期第 2 四半期期間における店舗数は前年同期末比で 22 店舗増の 127 店舗となっている。

なお、2020 年 4 月よりアンデス食品をグループ化したことも増収要因となっているが、アンデス食品だけで見た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）。

(4) その他事業

その他事業の売上高は前年同期比 153.1% 増の 12,859 百万円、経常利益は同 170.4% 増の 277 百万円となった。99 イチバの子会社化により、売上高で 70 億円以上の増収、経常利益で 1 億円強の増益要因になったと見られるほか、「めぐみの郷」も新規出店効果により収益増に貢献した。また、G7 ジャパンフードサービスのうち、飲食店事業は厳しかったものの、食品事業についてはこだわり食品等の販売先が増加したことにより増収増益となった。

99 イチバの「mini ピアゴ」は「業務スーパー」と同様、内食需要の拡大を追い風に売上高が好調に推移したことで、今まで 1% 前後だった経常利益率が 2% 台に上昇し、通期の経常利益計画を超過するほどの好調ぶりだった。2021 年 3 月期第 2 四半期累計期間における新規出店・退店は各 1 店舗となり、店舗数は 73 店舗となっている。

業績動向

「めぐみの郷」については「業務スーパー」との併設店舗を首都圏や中部圏で増やし、2021年3月期第2四半期累計期間の新規出店は14店舗（首都圏9、愛知4、兵庫1）と過去最多となり、店舗数は前年同期末比で21店舗増の45店舗へ拡大した。

飲食事業やスイーツ事業については、店舗数に動きはなかったものの、2021年3月期末までに「いきなり！ステーキ」2店舗等を除いて撤退する方針を固めた。業績への影響は軽微だったが、市場の回復が見込み難しく、経営リソースを成長事業に振り向けることとした。そのほか、リユース事業では「メガリサイクル王国」1店舗を閉店し、「良品買館」「キングラム」各1店舗となっている。また、「ダイソー」1店舗についても閉店するなど事業の整理を進めた。

自己株式の取得により現金及び預金の水準は若干低下するも、財務体質は健全な水準を維持

3. 財務状況と経営指標

2021年3月期第2四半期末の総資産は前期末比1,320百万円減少の46,565百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は事業拡大により受取手形及び売掛金が411百万円、商品及び製品が1,031百万円それぞれ増加した一方で、自己株式の取得を実施したことで現金及び預金が4,097百万円減少した。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1,226百万円増加したほか、のれんが493百万円、敷金及び保証金が588百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比1,343百万円増加の27,212百万円となった。賞与引当金が359百万円減少した一方で、買掛金が814百万円、未払法人税等が499百万円、資産除去債務が374百万円とそれぞれ増加した。また、純資産は同2,664百万円減少の19,353百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益の計上等により利益剰余金が1,943百万円増加したが、自己株式が4,793百万円増加（減少要因）したことによる。

経営指標を見ると、安全性を示す自己資本比率は自己資本の減少により前期末比4.6ポイント低下の41.3%となり、有利子負債比率は同6.1ポイント上昇の48.6%となった。ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）は3,023百万円と前期末比4,094百万円減少したものの、自己株式の取得による一時的な減少であり、本業そのものは順調に推移していることから、財務内容は引き続き健全な状態にあると判断される。

なお、自己株式の取得は2020年9月に創業家の資産管理会社である（株）K-1グローバルネットワークから2,189千株（発行株数の8.21%）を4,792百万円（1株当たり2,189円）で取得したのものとなる。今回の自己株式の取得により、自己株式の保有比率は17.4%まで上昇したが、自己株式の取扱いに関しては、将来のM&Aなどの際に有効活用していく方針としている。2021年度の税制改正において、自己株式を対価としたM&Aが行いやすくなる方向で議論が進んでおり※、従来よりも株式交換によるM&Aが進みやすくなる見通しであり、M&A戦略を推進する会社にとっては選択肢が広がることになる。

※ 現在は、国が産業競争力強化法に基づき認定した案件のみ株式効果による被買収側企業の株主に対する税制優遇（課税繰り延べ）が受けられる制度となっているが、事前申請と細かい審査が必要であった。今回、こうした規制を撤廃し、国の認定がなくても税制優遇を受けられるようにすることで、M&A案件が増加すると見られている。

G-7 ホールディングス | 2020年11月25日(水)
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)

	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期 2Q	増減額
流動資産	21,089	24,575	27,040	23,463	-3,577
(現金及び預金)	11,279	14,518	16,465	12,368	-4,097
(商品及び製品)	5,817	5,767	5,602	6,633	1,031
固定資産	20,505	20,115	20,846	23,102	2,256
(のれん)	179	150	67	560	493
総資産	41,594	44,691	47,886	46,565	-1,320
負債合計	23,861	25,188	25,868	27,212	1,343
(有利子負債)	8,306	8,804	9,348	9,345	-3
純資産	17,732	19,502	22,018	19,353	-2,664
経営指標					
(安全性)					
自己資本比率	41.7%	43.6%	45.9%	41.3%	-4.6pt
有利子負債比率	47.8%	45.2%	42.5%	48.6%	6.1pt
ネットキャッシュ	2,973	5,714	7,117	3,023	-4,094

出所: 決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021年3月期業績は期初計画を据え置くも、利益ベースでは上振れする可能性が高い

1. 2021年3月期の業績見通し

2021年3月期の連結業績は、売上高で前期比28.2%増の170,000百万円、営業利益で同15.9%増の6,700百万円、経常利益で同16.7%増の7,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同13.5%増の4,000百万円と期初計画を据え置いている。第2四半期までの通期計画に対する進捗率は売上高で47.0%、経常利益で51.3%となっており、直近3年間の平均値(売上高48.2%、経常利益43.9%)に対して経常利益では上回るペースとなっている。

2021年3月期業績見通し (連結)

(単位: 百万円)

	20/3期		21/3期		前期比	2Q 進捗率
	実績	売上比	会社計画	売上比		
売上高	132,642	-	170,000	-	28.2%	47.0%
営業利益	5,783	4.4%	6,700	3.9%	15.9%	51.5%
経常利益	5,995	4.5%	7,000	4.1%	16.7%	51.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,523	2.7%	4,000	2.4%	13.5%	62.8%
1株当たり当期純利益(円)	145.46		167.67			

出所: 決算短信よりフィスコ作成

G-7 ホールディングス | 2020年11月25日(水)
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

今後の見通し

2021年3月期下期についても業務スーパー事業や精肉事業が引き続きけん引役となるほか、オートバックス・車関連事業についても、前期は暖冬で低調だった冬用タイヤの販売回復が期待できることから、下期は増益に転じる可能性が高い。99イチバとアンデス食品のM&A効果は売上高で約200億円、経常利益で1～2億円の増収増益要因になると見られる。このため、冬の気候条件が平年並みであれば利益ベースでは会社計画を上振れする可能性が高いと弊社では見ている。なお、M&Aについても引き続き推進していく方針となっており、2020年11月には女性専用健康体操教室「カーブス」の神奈川県内の5教室を取得する予定になっている。

2021年3月期通期での出店計画については期初計画を変えておらず、期末のグループ店舗数は前期末比151店舗増の592店舗としているものの、「業務スーパー」や「お肉のてらばやし」「めぐみの郷」については第2四半期までの進捗率が高く、今後の不動産物件の状況次第では上乘せ余地もある。

グループ店舗数と出店・退店数

店舗名	20/3期 2Q末店舗数	20/3期末 店舗数	21/3期 出店計画	21/3期2Q累計		21/3期 2Q末店舗数	21/3期末 店舗数(予)
				出店数	退店数		
オートバックス(SA、SH含む)	66	68	2			68	70
オートバックスエクスプレス	7	7				7	7
BPセンター(板金・塗装)	8	8				8	8
G-7土山サーキット		1				1	1
バイクワールド	12	12	5		1	11	16
業務スーパー	139	145	11	11	1	155	156
めぐみの郷	24	31	18	14		45	49
お肉のてらばやし	105	113	21	15	1	127	134
アンデス食品(2020年4月～)		-				17	17
激安スーパーめぐみのさと	1	1				1	1
miniピアゴ(2020年4月～)		-		1	1	73	73
Green's K	1	1				1	1
いきなり!ステーキ	8	8				8	8
七つの壺	1	1				1	1
BAKE	2	-				-	-
たい焼専門店やまや本舗	3	3				3	3
クロックンシューザクザク	1	1				1	1
RINGO	1	1				1	1
マンマチャオ	5	5				5	5
メガリサイクル王国	1	1			1	0	0
リユース王国	1	-				-	-
良品買館	2	1				1	1
キングラム(新業態)	1	1	1			1	2
カーブス	20	20	6			20	26
ステップゴルフ	3	3				3	3
ダイソー	2	1			1	0	0
海外		8				8	8
合計	406	441	64	41	6	566	592

出所：同社提供資料よりフィスコ作成

すべての事業会社で増収増益を目指す

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・サービスの売上高は期初計画で前期比 8% 増収を見込み、「オートボックス」の新規出店は 2 店舗を計画していた。2021 年 3 月期上期は低調だったものの、下期以降は前述したように例年通り冬に適度な降雪があれば冬用タイヤやチェーン等の販売が回復し、増収増益に転じる可能性もある。収益性についても、タイヤ販売の回復に加えて、鋳金・加工、車検サービスなど収益性の高いサービス部門並びに粗利率の良い商品の販売強化と、従業員 1 人当たりの生産性向上に取り組むことで、利益率の改善を進めていく。また、新業態となる「FIELD SEVEN」についても、収益モデルの確立に向けて引き続き注力していく方針だ。

G-7 バイクワールドは、「バイクワールド」の収益力が回復してきたことで、新規出店を再開する投資フェーズに移行する。新規出店で 5 店舗を計画しており、増収増益を見込んでいる。一方、海外の「オートボックス」「バイクワールド」や自動車輸出販売事業については、海外でのコロナ禍の収束が見られないなか、引き続き低調な推移が予想される。

(2) 業務スーパー事業

業務スーパー事業については、「業務スーパー」の既存店が下期も堅調に推移することに加えて、新規出店効果により、2 ケタ増収増益が見込まれる売上高に関しては期初計画で前期比 7% 増の 784 億円を見込んでいたが、800 億円超えが見えてきている。期末店舗数については 156 店舗の計画に対して、10 月時点で既に 156 店舗に到達しており、今後の更なる上乗せが期待される。既存店の増収率が足元では鈍化しているものの、景気の悪化で消費者の低価格志向が一段と強まっており、魅力的な PB 商品をリーズナブルな価格で提供する「業務スーパー」の集客力は維持するものと考えられ、下期も増収増益基調が続くものと予想される。

(3) 精肉事業

G-7 ミートテラバヤシは、新規出店効果にアンデス食品が加わったこともあり、大幅増収増益となる見通しで、売上高は前期実績の 112 億円から 200 億円超えが射程圏に入っている。「お肉のてらばやし」の期末店舗数 134 店舗の計画に対して、10 月時点で 129 店舗となっており、今後も「業務スーパー」内のテナント出店を中心に出店を拡大していくものと見られる。アンデス食品事業部についても、外食業界やホテル業界向けの需要が徐々に回復してきており、下期以降は上向きに転じるものと予想される。なお、アンデス食品から「お肉のてらばやし」向けの卸販売については 2022 年 3 月期以降、開始する予定になっており、更なるシナジー効果が期待される。

今後の見通し

(4) その他事業

その他事業も増収増益となる見通し。「mini ピアゴ」については「業務スーパー」と同様、下期は勢いこそ鈍化するものの堅調な業績が見込まれる。また、「めぐみの郷」は「業務スーパー」へのテナント出店を中心に拡大し、期末店舗数で 49 店舗を計画している。10 月末時点で 45 店舗となっており、残り 4 店舗の出店についても十分達成可能な水準と見られる。流通額ベースでは前期の 40 億円から 55 億円に拡大し、このうち約 20% を委託販売手数料として売上に計上することになる。

G7 ジャパンフードサービスのうち、こだわり食品事業については引き続き新規顧客や商品の発掘に取り組み、また、食品製造販売事業については PB 商品の開発を強化していくことで増収増益を見込んでいる。飲食店・スイーツ事業については前述のとおり、期末までにほぼ整理していく方針となっており、収益性も改善するものと予想される。女性向け健康体操教室「カーブス」については、コロナ禍の影響で新規入会人数が減少していたものの、徐々に会員数も増え始めているようで、9 月には単月ベースで黒字に転換しており、下期は収益貢献する見通しだ。

グループ内連携強化による成長性と安定性を高め、人材育成と M&A 推進により持続的成長を目指す

3. 事業戦略と長期ビジョン

同社は創業 45 周年となる 2021 年 3 月期に売上高 1,700 億円を目標とする中期経営計画を策定し、その達成に向けた取り組みを進めている。事業戦略について見ると、既存事業に関しては従業員 1 人当たりの売上高並びに粗利益の向上と、不採算店舗の一掃、すべての事業会社の黒字化と持続的な増収増益に取り組んでいくことを基本方針として掲げている。また、出店戦略では投資効率の良い業態の積極出店や新業態の開発を進め、年間 40 ～ 60 店舗のペースで店舗数を拡大していく。M&A についても成長戦略の 1 つとして継続していく方針で、事業領域を周辺に広げていくことで特定業界の景気変動の影響を受けない、安定した経営基盤を構築していく考えだ。

人材育成に関する具体的な取り組みとして、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 回ペースで開講している。塾生はグループ全体から募り、事業会社社長の推薦を持って選出している。講師は、ホールディングスの役員、各事業会社の社長のほか外部講師等も招聘し、将来の幹部候補生の育成に取り組んでいる。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おり、今もなお育成強化に努めている。また、事業会社ごとに、店長育成講座やマネジメント研修等を開催し、積極的な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る。

人材採用について、2021 年春の新卒採用は 150 名を予定している (2020 年 4 月は 113 名入社)。また、シニア人材や外国人など多様な人材の採用にも積極的に取り組み、人材不足が成長の足かせとならないよう、経営基盤の強化に努めている。同社では、成長の源泉は「人材」にあるとの考えのもと、人材採用・育成に関しては今後も経営の最重要課題として取り組んでいく方針だ。

G-7 ホールディングス | 2020年11月25日(水)
 7508 東証1部 | <https://www.g-7holdings.co.jp/investors/>

今後の見通し

また、同社は2021年6月を目途に5年間の中期経営計画を発表する予定にしている。今後もオートボックス・車関連事業と業務スーパー事業を両輪としてその周辺事業をM&Aなども活用しながら補強し、連携していくことで更なる成長を目指していく方針だ。

食品関連の分野では「業務スーパー」を核として、「お肉のてらばやし」「めぐみの郷」をテナント出店で展開していくことで早期の多店舗展開及び収益化を実現するなど好循環を生んでいる。今後は、「miniピアゴ」に対してもPB商品や精肉、野菜などグループの商品を供給していくことで店舗競争力を高め、これまで1%台と低水準にとどまってきた経常利益率の向上と、事業規模の更なる拡大を目指していく。PB商品などグループ商品の供給に関しては2年後に開始できる契約となっている(2年間はユニー(株)のPB商品を販売)。

一方、車関連の分野では前述したようにキャンプ等のアウトドア需要の取込みを図るべく新業態の「FIELD SEVEN」を立ち上げており、「オートボックス」店舗への新たな顧客層の取込みを図っている。将来的には、キャンプ場などアウトドアで消費する食材の提供などを行う構想もあり、そうなれば車関連事業と食品関連事業でのシナジーもさらに生まれることになる。

業態別連結売上高目標 (2021年3月期)

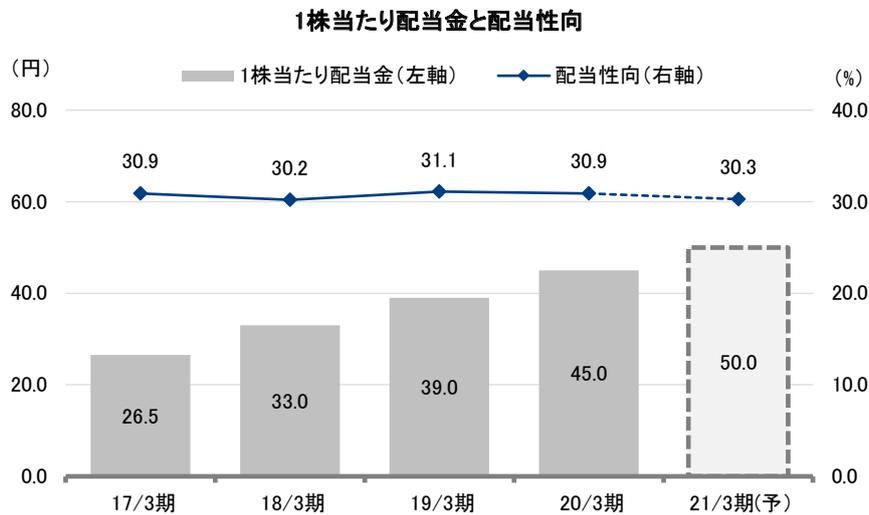


出所：同社提供資料より掲載

■ 株主還元策

配当性向 30% を目安に配当は 6 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。ここ数年間の配当実績では、配当性向で 30% 程度を目安にしているもようとなっている。2021 年 3 月期の 1 株当たり配当金も前期末比実質 5.0 円増配となる 50.0 円（配当性向 30.3%）を予定している。6 期連続の増配となるが、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。



注：17/3 期は 13.0 円、18/3 期は 16.0 円の特別配当を実施

注：2020 年 1 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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp