



G-7 Group

株式会社 G-7 ホールディングス

平成25年3月期（通期）会社説明資料

（東証・大証1部：7508）

1. H25年3月期サマリー	P. 3-9
2. セグメント別の事業動向	P. 10-16
3. H26年3月期見通し	P. 17
4. 中期経営計画について	P. 18-21
5. M&Aと海外展開について	P. 22-26
ご参考	P. 28-37

- **主要子会社の会社名変更**

 - 「G-7」ブランド力向上
グローバル展開を加速へ

- **過去最高業績を達成**

 - 売上高 前期比 8.5%増 82,623百万円

 - 経常利益 前期比30.4%増 2,933百万円

- **主力2事業の積極展開で収益拡大**

 - G-7モールの出店拡大

- **要約貸借対照表**

 - 自己資本比率など安全性指標が改善

- **株主還元策の拡充**

 - 期初計画の16円から34円へ大幅増配

主要子会社の会社名変更

9つのグループ会社で、計226店舗を展開（平成25年3月31日現在）



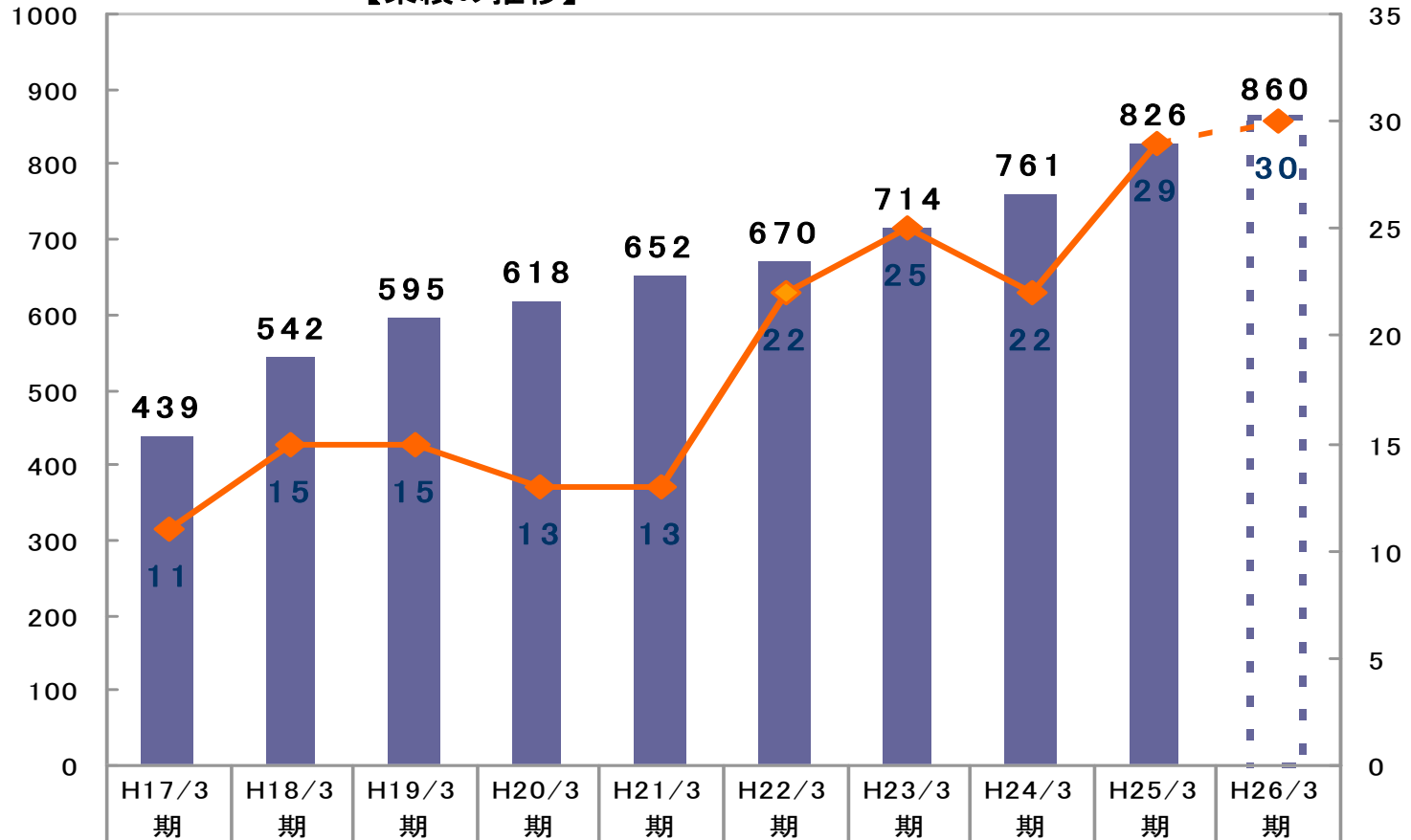
昨年12月25日、主要子会社5社の社名を変更。
G-7の名前を冠とした社名に統一することにより、グループのブランドの浸透を図りグループ一体となって成長戦略に取り組むことを目的

<p>(株)G-7・オート・サービス</p>  <p>オートボックスを中心としてトータルカーライフ事業を展開</p>	<p>(株)G-7スーパーマート</p>  <p>業務スーパーを中心に食品小売事業を展開</p>	<p>(株)G-7デベロップメント</p>  <p>グループの不動産開発の他、リサイクルショップ「良品買館」、介護事業を展開</p>
<p>(株)G-7アグリジャパン</p>  <p>農産物直売所「めぐみの郷」の店舗展開</p>	<p>(株)G-7モータース</p>  <p>バイク用品専門店「バイクセブン」を展開</p>	<p>(株)G-7食品システム</p>  <p>「こだわり食品」事業を中心に事業を展開</p>
<p>上野食品(株)</p> <p>生味噌、即席スープ、惣菜、各種レトルト食品の加工食品の商品開発、製造、卸販売</p>	<p>G7 INTERNATIONAL</p>  <p>東南アジアの子会社を統括する管理会社</p>	<p>Seven Fortune Malaysia sdn. Bhd .</p>  <p>マレーシアでオートボックスを展開</p>

過去最高業績を達成

【業績の推移】

単位：億円



■ 売上高	439	542	595	618	652	670	714	761	826	860
◆ 経常利益	11	15	15	13	13	22	25	22	29	30

過去最高業績を達成

主力のオートバックス車関連事業、業務スーパー事業が堅調に推移し過去最高業績を更新

単位：百万円

	H25年3月期	前期比増減率	H25年3月期 期初予想	期初対前期比 増減率	対予想比 増減率
売上高	82,623	8.5%	80,000	5.1%	3.3%
営業利益	2,622	20.4%	2,600	19.3%	0.8%
経常利益	2,933	30.3%	2,700	20.0%	8.6%
当期純利益	1,345	86.1%	800	10.7%	68.1%
EPS	110.51	+51.13	65.73	+6.35	+44.78

増加要因

1. 国内オートバックス事業の拡大（新規、M&A）
2. 国内業務スーパー事業の拡大
3. めぐみの郷事業の収益の大幅改善
4. 上野食品の収益寄与

「G-7モール」の積極展開で収益拡大

G-7グループの複数店舗を集約し「G-7モール」を展開し、収益化の強化へ



「G-7モール塩屋北」

■ 出店状況

- ・ グループ店舗が複数集合する16拠点全ての名称を「G-7モール」に統一
- ・ 3月20日「G-7モール岡山久米」ダイソー1号店となる岡山久米店をオープン
- ・ 3月21日「G-7モール名古屋みなと」にダイソーと業務スーパーの名古屋みなと店を同時にオープン

■ 「G-7モール」概要

・ シナジー効果の最大化

→ 「G-7モール塩屋北」

オートバックス塩屋北店で客数が前期比106%

(オートバックス車関連合計で325%増)

→ 「G-7モール岡山久米」

バイクセブン岡山久米店、客数前期比106.8%

→ 「G-7モール名古屋みなと」

バイクセブン名古屋店、客数前期比106.2%

・ 新たな客層の取り込み

→3月に「ダイソー」のフランチャイズ加盟店に加入

「G-7モール岡山久米」に第1号店を出店

要約貸借対照表

株式会社 G-7 ホールディングス

D/Eレシオや自己資本比率など安全性指標が改善、M&Aや設備投資に備え機動的に対応へ

単位：百万円

	H24年3月期	H25年3月期	増減額	増減率
流動資産	11,939	13,751	+1,812	+15.2%
（現金及び預金）	5,072	6,299	+1,227	+24.2%
有形固定資産	11,694	11,678	-16	-0.1%
無形固定資産	667	558	-109	-16.3%
投資等	4,153	4,414	+261	+6.3%
資産合計	28,455	30,401	+1,946	+6.8%
流動負債	12,873	13,236	+363	+2.8%
固定負債	6,079	6,606	+527	+8.7%
負債合計	18,953	19,842	+889	+4.7%
純資産	9,502	10,558	+1,056	+11.1%
負債・純資産合計	28,455	30,401	+1,946	+6.8%

■資産の部

- ・現金及び預金の増加
- ・売掛金の増加
- ・たな卸し資産の増加

■負債の部

- ・買掛金の増加
- ・未払い法人税等の増加

■経営指標

BPS

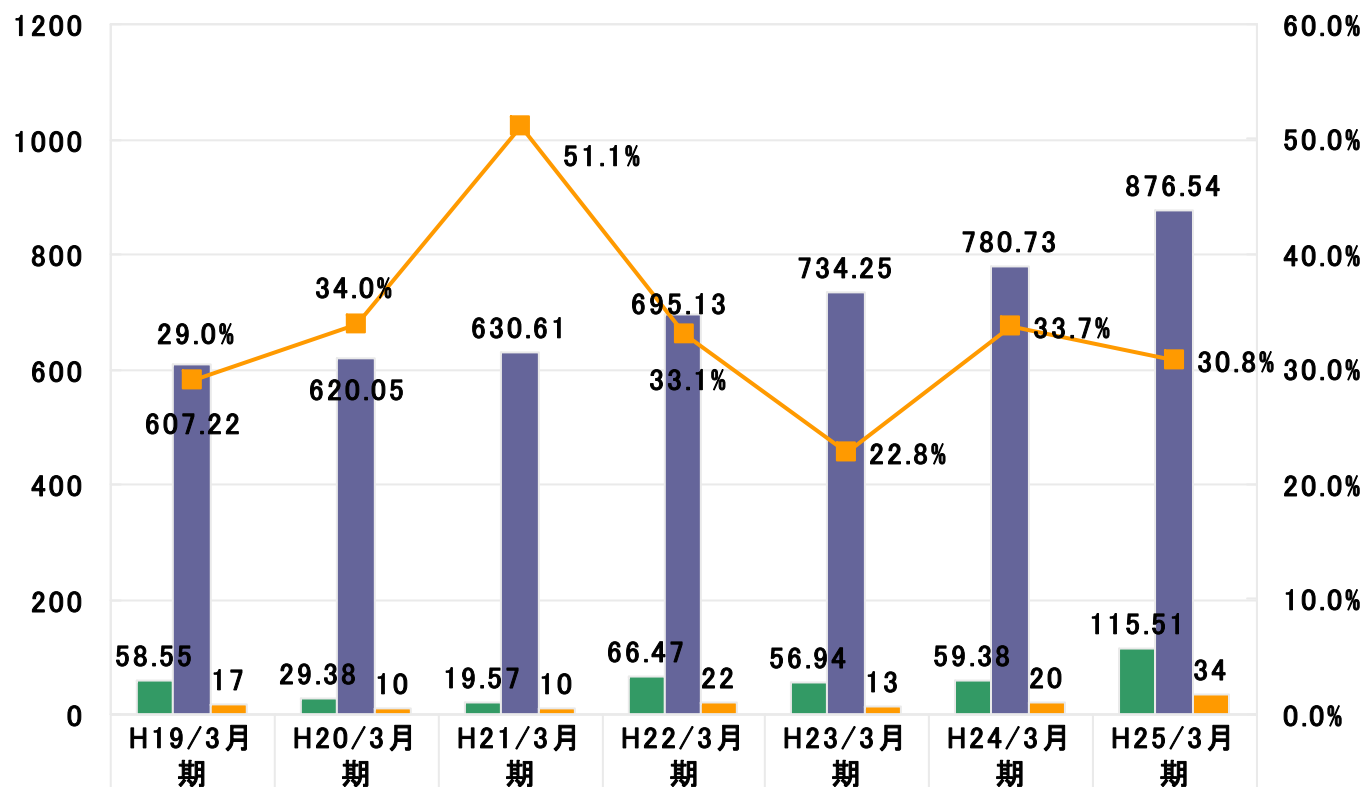
780.73円→867.54円

自己資本比率

33.4%→34.7%

株主還元策の拡充

25年3月期は、中間配当を8円、期末配当を26円、合計34円となりました



■ 一株当り当期純利益(円)	58.55	29.38	19.57	66.47	56.94	59.38	115.51
■ 一株当り純資産(円)	607.22	620.05	630.61	695.13	734.25	780.73	876.54
■ 一株当り配当金(円)	17	10	10	22	13	20	34
—■ 配当性向(%)	29.0%	34.0%	51.1%	33.1%	22.8%	33.7%	30.8%

注) H24/3月期は特別配当6.0円、H25/3月期は特別配当18.0円を含む

■ セグメント別の事業動向

セグメント別の業績

単位：百万円

	売上高	増減	対前期 増減率	営業 利益・損失	増減	対前期 増減率
オートバックス 車関連	33,152	+2,805	9.2%	1,718	+33	+2.0%
業務スーパー こだわり食品関連	46,461	+3,319	7.7%	1,255	+85	+7.3%
その他	3,010	+370	14.0%	-154	+291	(好転)

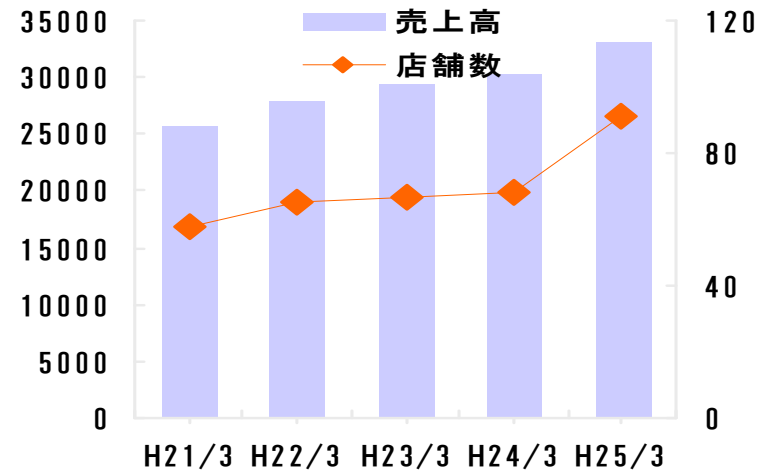
プラス要因	マイナス要因
<ol style="list-style-type: none"> 1. オートバックス車関連事業の出店増 (+21店舗) 2. 厳冬によるスタッドレスタイヤの販売増 3. 業務スーパーでの利益率強化 4. めぐみの郷での損益改善 5. めぐみの郷の不採算店舗閉店 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 地デジ化完了に伴うカーナビ売上減 2. オートバックスの新規出店に伴う初期費用負担 3. 業務スーパーの出店ペース鈍化

2012年4月に買収の広島の3店舗は1年目で黒字転換

	実績	前期	増減比
売上高	33,152	30,347	1,140
営業利益	1,718	1,685	33
店舗数	91	70	21

※店舗数、オートバックス関連・バイクセブン含む (単位：百万円、店舗数)

■店舗数と売上高の推移



概況

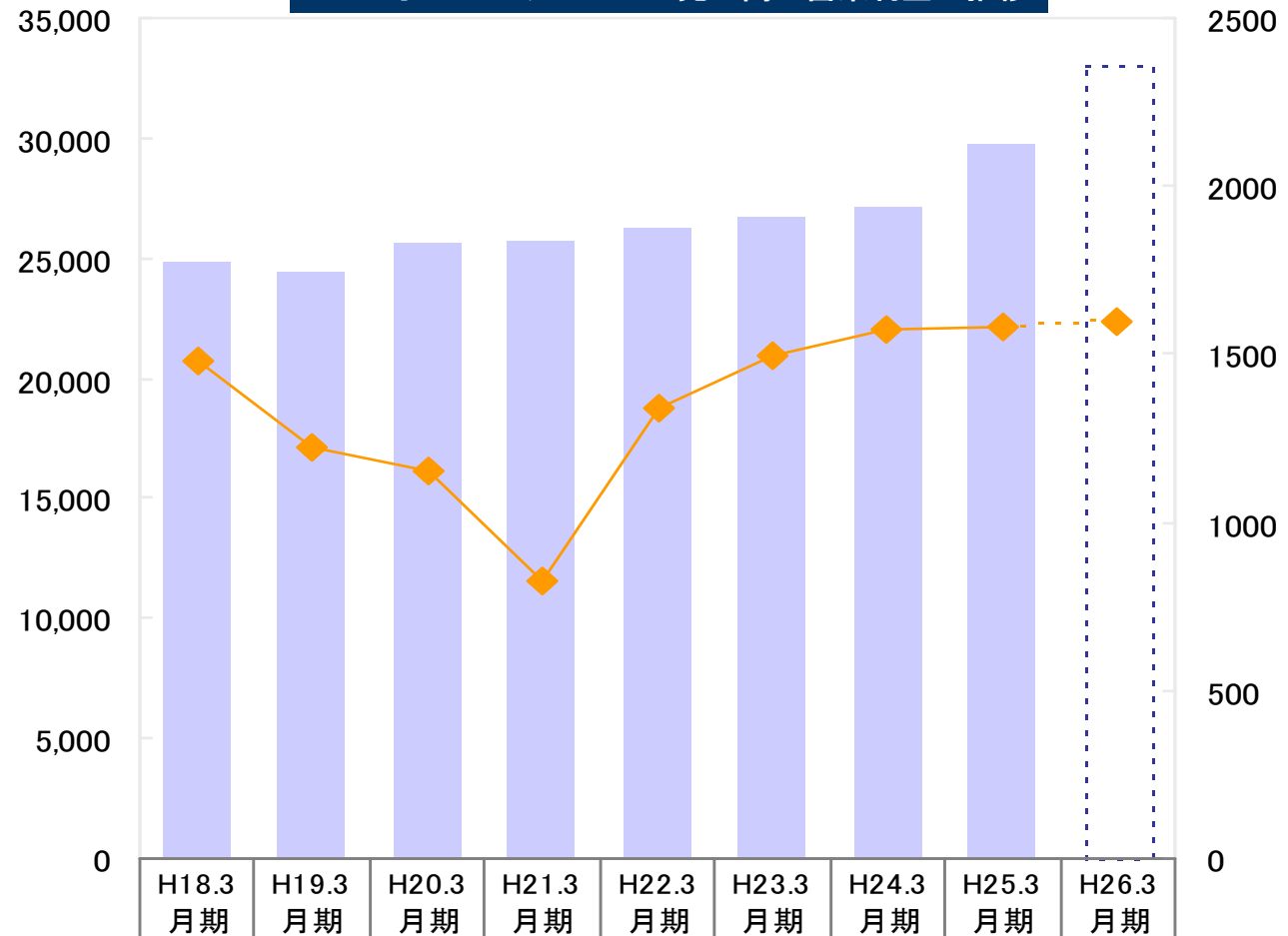
- ・地デジ化移行完了に伴う減収
 - ・オートバックス2店舗新規出店で売上増
 - ・ガソリンスタンド2店舗新規出店
 - ・オートバックス4店舗のM&Aで売上増
 - ・バイクセブンでの2輪（バイク）が好調
- オートバックス既存店売上前期比101.4%
→バイクセブン既存店売上前期比111.9%

次期予想

- ・ M&A、オートバックス車関連中心に新規出店 (+21店舗)
- ・ 洗車、板金、車販売拠点の増加で売上増

(単位：百万円)

G-7・オート・サービスの売上高と営業利益の推移



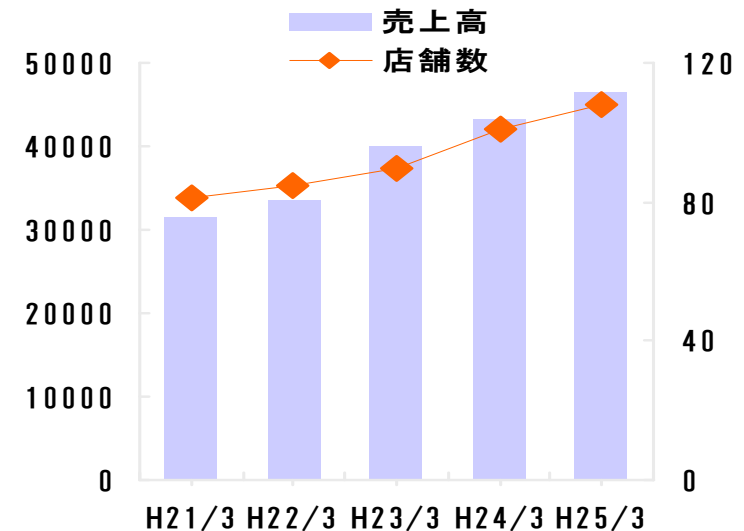
オートボックス事業売上	24,853	24,430	25,617	25,725	26,246	26,673	27,171	29,744	33,000
オートボックス事業営業利益	1,483	1,220	1,151	822	1,338	1,493	1,575	1,582	1,600

ドミナント戦略の継続による出店増が収益に寄与

	実績	前期	増減比
売上高	46,461	43,142	3,319
営業利益	1,255	1,170	85
店舗数	108	105	3

(単位：百万円、店舗数)

■店舗数と売上高の推移

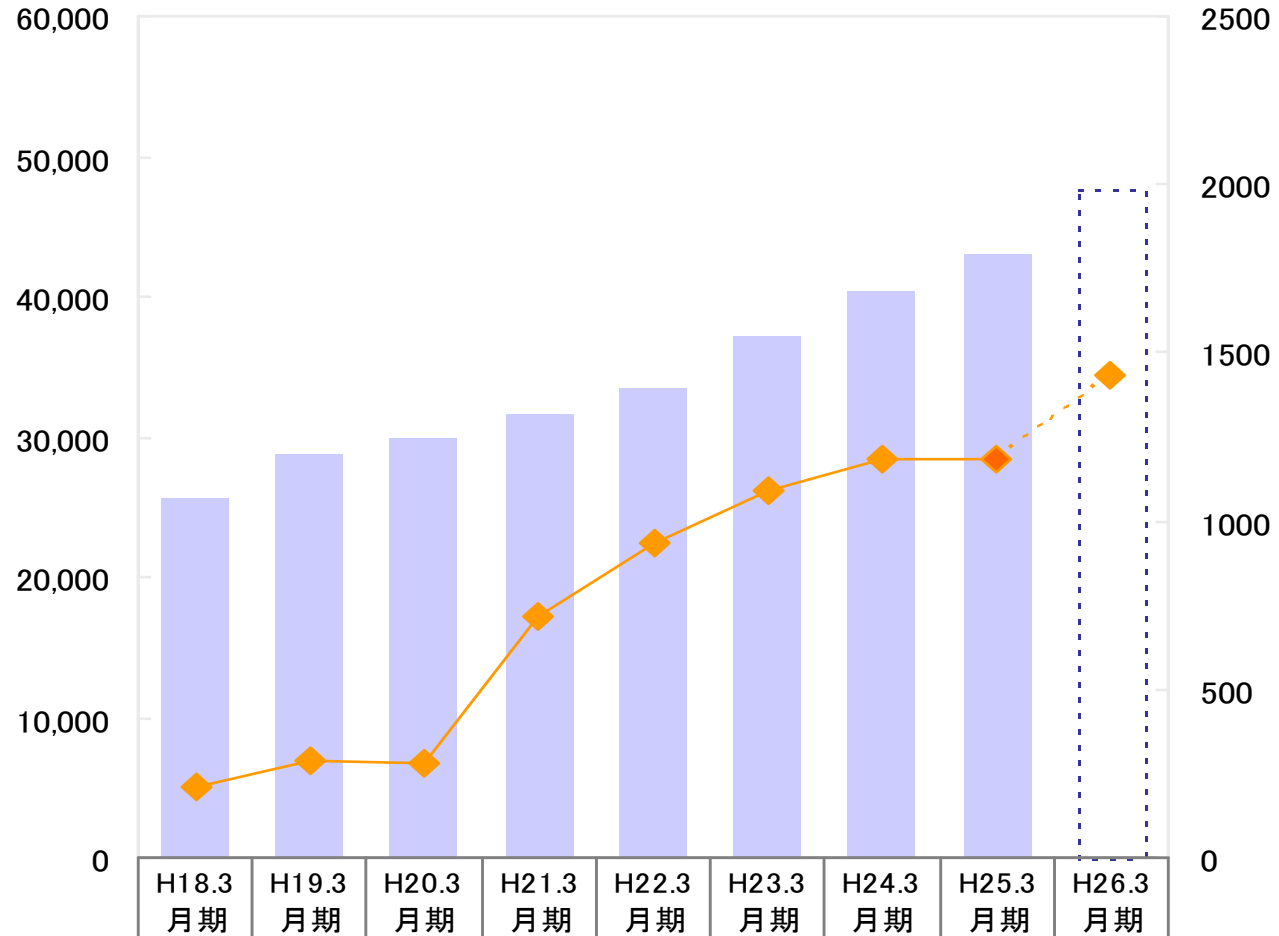


概況	次期予想
<ul style="list-style-type: none"> ・業務スーパー既存店売上前期比104% ・業界内の競争激化で新規物件の確保が厳しい ・業務スーパーを6店舗新規出店（内1店舗移転）2店舗閉店で売上増 ・新規買収した上野食品で売上増 	<ul style="list-style-type: none"> ・業界をこえた価格、PB商品の開発投入によりさらに競争は激化 ・関東、中部でのドミナント出店加速 →東京、神奈川の中心部に小型店の出店を強化 ・こだわり食品の製造・開発の・販売 →「製販一体」のビジネスモデル構築

G-7スーパーマーケットの業績

(単位：百万円)

G-7スーパーマーケットの売上高と営業利益の推移



G-7スーパーマーケット売上	25,599	28,849	29,927	31,529	33,500	37,168	40,306	42,928	47,630
G-7スーパーマーケット営業利益	208	285	277	714	934	1,094	1,187	1,186	1,430

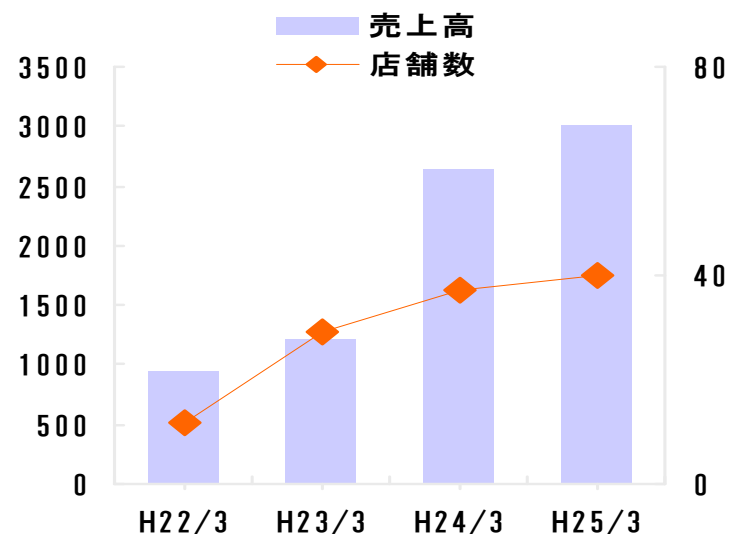
その他事業

めぐみの郷で損失が大幅縮小、セグメント全体の赤字幅が縮小へ

	実績	前期	増減比
売上高	3,010	2,640	307
営業利益	-154	-445	291
店舗数	40	37	3

(単位：百万円、店舗数)

■店舗数と売上高の推移



概況	次期予想
<ul style="list-style-type: none"> ・良品買館で1店舗新規出店で売上増 ・Green's K 鉄板ビュッフェで1店舗新規出店で売上増 ・めぐみの郷での3店舗新規出店 ・G-7モールで「ダイソー」を新規出店し集客増 	<ul style="list-style-type: none"> ・めぐみの郷の収益改善で、セグメントでの通期黒字化を目指す ・ダイソーのG-7モールへの出店導入の加速

H26年3月期見通し

株式会社 G-7 ホールディングス

主力2事業の積極出店とモール化、各個別店舗の収益力の強化を図ることにより、収益のさらなる拡大を目指す

単位：百万円

	H24年3月期	H25年3月期	H26年3月期	前期比増減率
売上高	76,130	82,623	86,000	4.1%
営業利益	2,178	2,622	2,800	6.8%
経常利益	2,250	2,933	3,000	2.3%
当期純利益	722	1,345	1,500	11.5%
EPS（円）	59.38	110.51	123.24	+12.73
配当（円）	20	34	24	-10

プラス要因

1. 国内オートバックス事業の拡大（新規、M&A）
2. 国内業務スーパー事業の拡大
→郊外型と都市・繁華街形で攻勢
3. G-7モールでのシナジー効果
4. 社員教育の推進

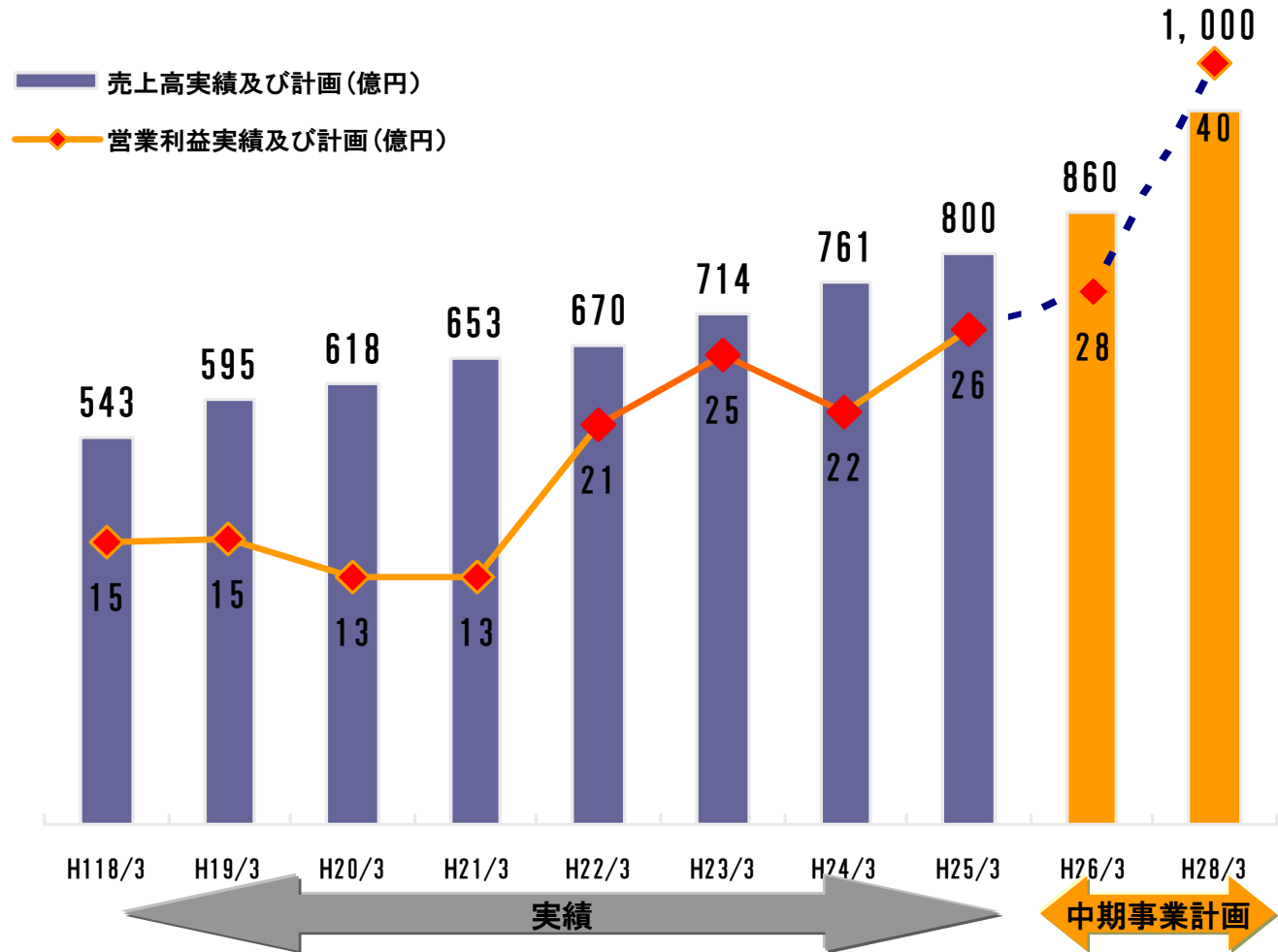
マイナス要因

1. 出店コスト増
2. 居抜き物件争奪激化による出店速度の減速
3. 業際を超えた食品スーパーの競争激化

■ 中期経営計画について

業績の推移と中期経営計画

既存の底上げと新規事業で売上1,000億円へ



■ 主な連結子会社の数値目標

オートバックス、業務スーパーを中心に小売の枠を超えた事業を展開



中期目標を達成していくために7つの具体的な事業戦略・事業展開を計画・実行

1. トータルカーライフサポートの更なる充実。オートボックス関連店舗、H28/3月末で100店舗に挑戦（24/3月末で57店舗）。小商圏型の小型オートボックス店の展開に注力するとともにM&Aを推進。
2. 業務スーパーの出店強化 特に東京都23区内、神奈川県都心に50坪～100坪の駐車場なしの小型店の出店を積極推進、創業 40周年時（28/3月期）150店舗に挑戦
3. シーアンドシー、上野食品、めぐみのさとがコラボレーションでPB商品の開発および販促の拡大を図る。
4. リユース事業「良品買館」の兵庫県下、岡山県、関東圏での多店舗化、レストラン事業の「グリーンズK 鉄板ビュッフェ」を近畿圏、関東圏で多店化を推進。
5. 産直市場「めぐみの郷」の内部充実と関西圏に出店。関東圏においては、ミニ店舗を展開。貸農園事業にも参入。
6. オートボックス及びバイクセブンのマレーシア国内での多店化、知名度UPを図り、マレーシアのトータルカーライフを提供。東南アジアの他国でも挑戦し、食品スーパー、他の事業においても本格的に実践。
7. 国内、東南アジアでのM&Aの推進、業績の拡大
8. モール事業の推進

■ M&Aと海外展開について



マレーシアでのオートバックス事業

- ・ 2012年4月にマレーシアで同社初となるオートバックス店を出店
- ・ 決め細やかなサービスで現地に密着したサービス提供
- ・ 3年をめどに黒字化
- ・ 2013年6月に2店舗目を出店（ジョホールバル）

マレーシアでのバイクセブン事業

- ・ 2013年6月にオートバックスと複合店舗型で同時オープン
- ・ バイクセブン海外初出店



■市場動向

ジョホールバルはシンガポールの対岸に位置し、バイク・車で40分程度の距離に位置する。シンガポールに比べ、物価・土地が安いこと生活の拠点をジョホールバルに置き、車やバイクでシンガポールへ「越境出勤」する通勤者が多い。また、シンガポールからの買い物客も多く見られ、マレーシア・シンガポール両国の消費者を取り込み、アジアでの多店舗化に備える。



海外でのアグリ事業

- ・ 2012年6月にミャンマー現地の流通大手と業務提携
合弁会社設立申請中 (CM JAPAN AGRI MYAMAR CO., LTD)
- ・ 野菜のテスト栽培を開始
イチゴ、カリフラワー、キャベツ、レタス、からし菜
はやと瓜、小松菜など
- ・ 現地スタッフとして農地に社員が1名駐在し、指導を行う



海外事業について

東南アジアを中心に日本でのノウハウを活かした事業を展開

国名	子会社名（設立）	事業内容
シンガポール	G7 INTERNATIONAL (2011年3月17日)	東南アジアの子会社を 統括する管理会社
マレーシア	Seven Fortune Malaysia (2010年12月20日)	オートバックス・車関連事業の展開 6月末にオートバックス2号店、バイクセブン1号店を出店 クアラルンプールを中心に、3年間で5店舗程度の出店を計画。
ミャンマー	CMJAPAN AGRICULTURE MIYANMAR (申請中)	日本の農産物をミャンマーで生産し、現地のスーパーなどで販売、また現地のホテルやレストランに卸販売を行う。 出資比率：シティーマートホールディング：60% 株式会社めぐみのさと：40%
ベトナム	法人設立申請中	花の栽培を行い、日本へ輸出
中国	七福集团有限公司 (2004年9月1日設立)	中国の子会社を統括する管理会社（香港）
	七福（上海）超市有限公司 (2011年9月16日設立)	店舗名：七福超市（Seven fortune Mart） 若干の高級感を持たせ、中間層以上の住宅街に食品スーパーを展開 初期投資額：約5,000万円 3年で10店舗、売上高4000百万円程度を目指す (日中情勢不安定の為、現在情勢を経過観察中)

近年のM&A実績

今後も、自動車関連、食品関連など、国内および東南アジアでグループに有益と思われるM&Aを積極的に推進

実施年月日	内容	対象子会社
2013年3月	オートバックス洲本を買収	(株)G-7・オート・サービス
2012年12月	体験農園事業や有機農業学校事業を行う(株)マイファームに出資	(株)G-7アグリジャパンで第三者割当増資を引受
2012年10月	全国の名産品、特産品の卸売や冷凍食品の製造販売を手がけるコールドファミリーを買収	(株)G-7食品システムに吸収合併
2012年 4月	オートバックス福山中央、オートバックス蔵王、走りや天国セコハン市場福山の3店舗を買収	(株)G-7・オート・サービス
2011年12月	老舗食品メーカーである上野食品を買収、100%子会社に	上野食品(株)として存続
2009年 6月	スーパーオートバックス西昆陽を買収	(株)G-7・オート・サービス
2009年12月	農産物直売所「めぐみの郷」を店舗展開する(株)めぐみのさとを買収100%子会社に アグリ事業に参入	(株)G-7アグリジャパンとして存続
2008年 6月	こだわり食品卸、TSUTAYAを展開するシーアンドシーを買収、100%子会社に	(株)G-7食品システムとして存続

■ お問い合わせ

株式会社 G-7 ホールディングス
総務部 IR・広報
森本

TEL : 078-797-7700

E-mail hideyo.morimoto@g-7holdings.co.jp

本資料に記載された意見や予測などは、資料作成時での弊社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。
様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おき下さい。

■ ご参考

会 社 名	株式会社G-7ホールディングス (G-7HOLDINGS. Inc)
設 立	1976年(昭和51年)6月18日
資 本 金	17億8570万円
株 式	東証・大証1部上場(証券コード:7508)
代 表 者	代表取締役会長 木下 守 代表取締役社長 金田 達三
本 社	神戸市須磨区弥栄台3丁目1-6 TEL:078-797-7700 FAX:078-797-7710
事 業 内 容	オートバックス、業務スーパーなどの事業を行うグループ会社の 経営戦略・管理・運営等をおこなう持株会社

- 昭和50年10月 現代表取締役会長、木下守が加古川市にカー用品専門店オートセブン加古川店を開店
- 昭和51年 7月 オートボックス大久保店を開店、以降、フランチャイジーとして積極的に出店
- 平成 8年 8月 大阪証券取引所市場第二部に株式を上場
- 平成13年 5月 東京証券取引所市場第二部に株式を上場
- 平成14年 4月 子会社株式会社サンセブンを設立、業務用食材小売販売を行う「業務スーパー」をフランチャイジーとして積極的に展開
- 平成17年 9月 東京証券取引所・大阪証券取引所市場第一部に指定
- 平成18年 4月 G-7グループ各事業会社を支配・管理する持株会社の「株式会社G-7ホールディングス」に組織・商号変更
- 平成18年10月 株式会社オートセブンがM&Aによりオートボックス2店舗を運営する福神産業を買収
- 平成18年11月 M&Aにより自動車板金塗装業等を営む(株)タカツキを買収
- 平成20年 6月 M&Aにより食品販売・FC事業を展開する(株)シーアンドシーを買収
- 平成21年12月 M&Aにより農産物直売所「めぐみの郷」を店舗展開する(株)めぐみのさとを買収。アグリ事業に参入
- 平成23年 3月 シンガポールに東南アジアの子会社を統括するG7インターナショナルを設立。海外事業展開開始
- 平成24年 4月 マレーシアにオートボックス1号店を開店
- 平成24年10月 M&Aにより高級冷凍食品の製造・卸を行う(株)コールドファミリーを買収
- 平成24年12月 グループ会社の社名変更を実施

7 (セブン)

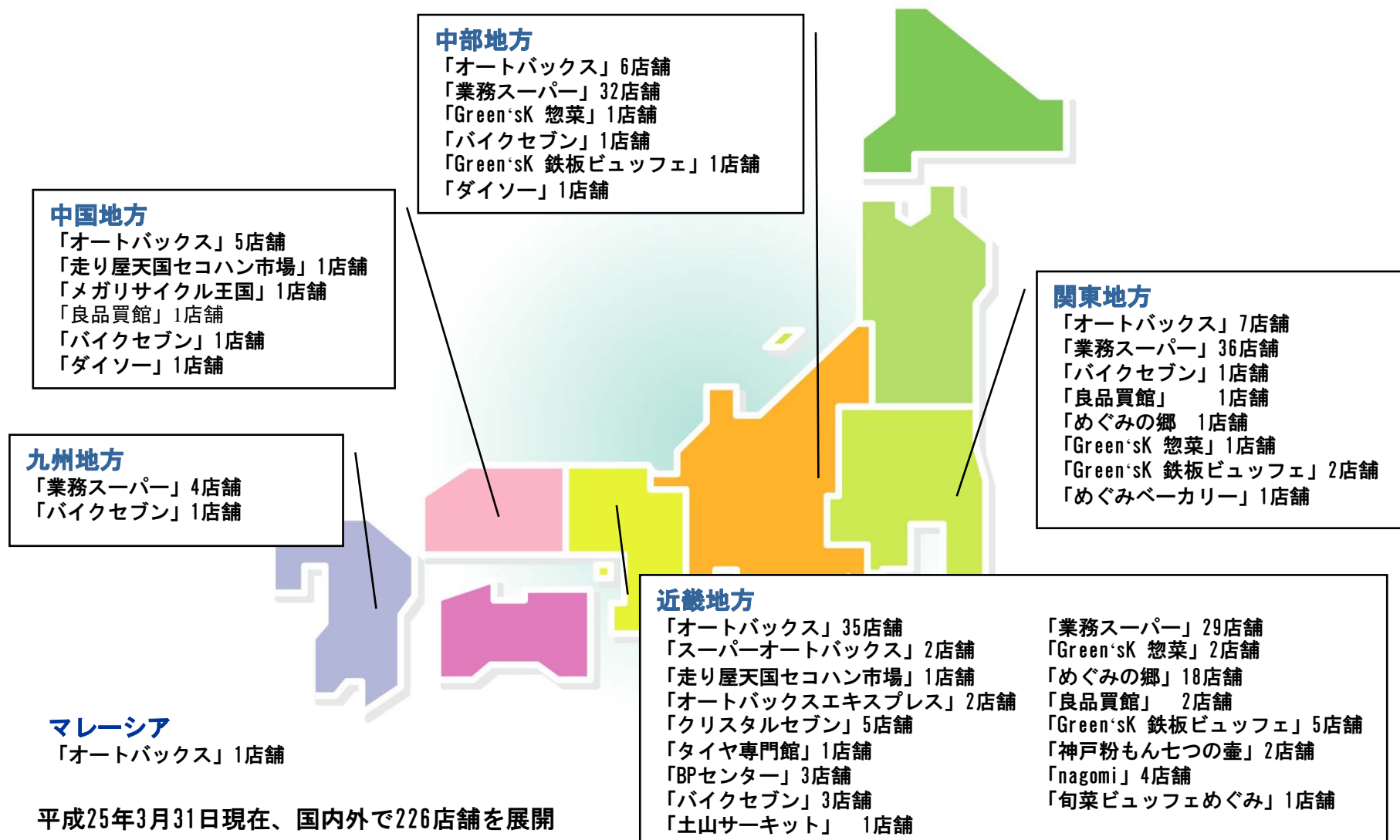
社名の「7 (セブン)」は、創業地への敬意や幸運の象徴です。創業者木下守が、1975年に兵庫県加古川市の「セブンボール」という名のボーリング場の駐車場で、カー用品の販売を開始。土地をお借りしたボーリング場の「セブンボール」と「ラッキーセブン」にあやかりました。わたしたちの「原点」を標(しる)す数字です。

G (ジー)

「G」という総称は、わたしたちが目標とする「企業集団」をあらわす姿。国内外へ「グローバル」に成長する、「ガッツ」あふれる、活力に満ちる「グループ」を意味します。



ロゴマークで表現したのは、「芽生え」と「息吹」です。「G」と「7」を組み合わせたデザインは、植物から種子が芽を出した姿。「青」は、日本を囲む海の色。海を飛び越え、グローバルに活躍できる企業を、「赤」は、情熱の色。ガッツに満ちる、企業集団を意味しています。



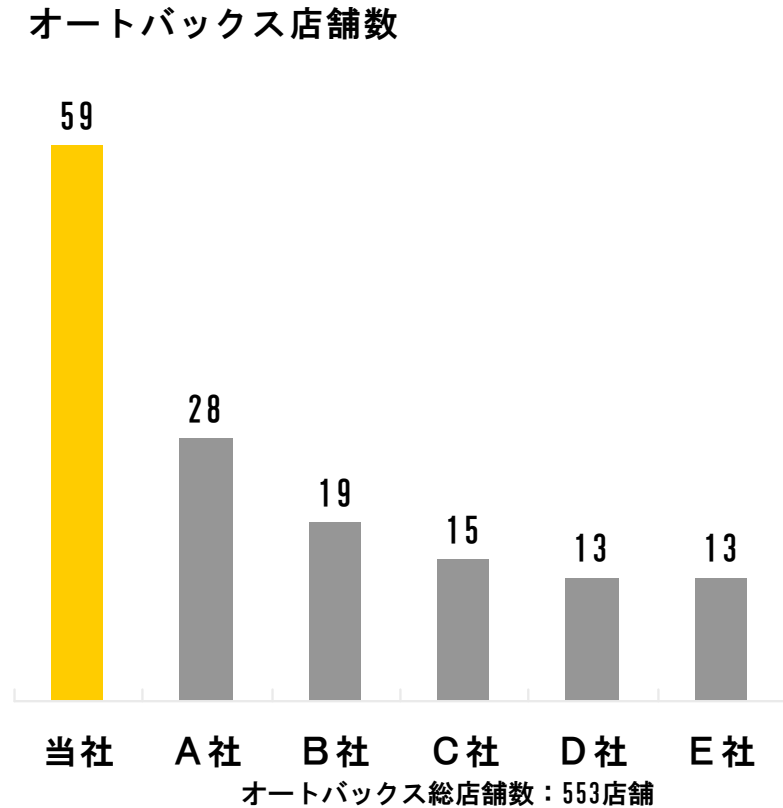
平成25年3月31日現在、国内外で226店舗を展開

当社の特徴

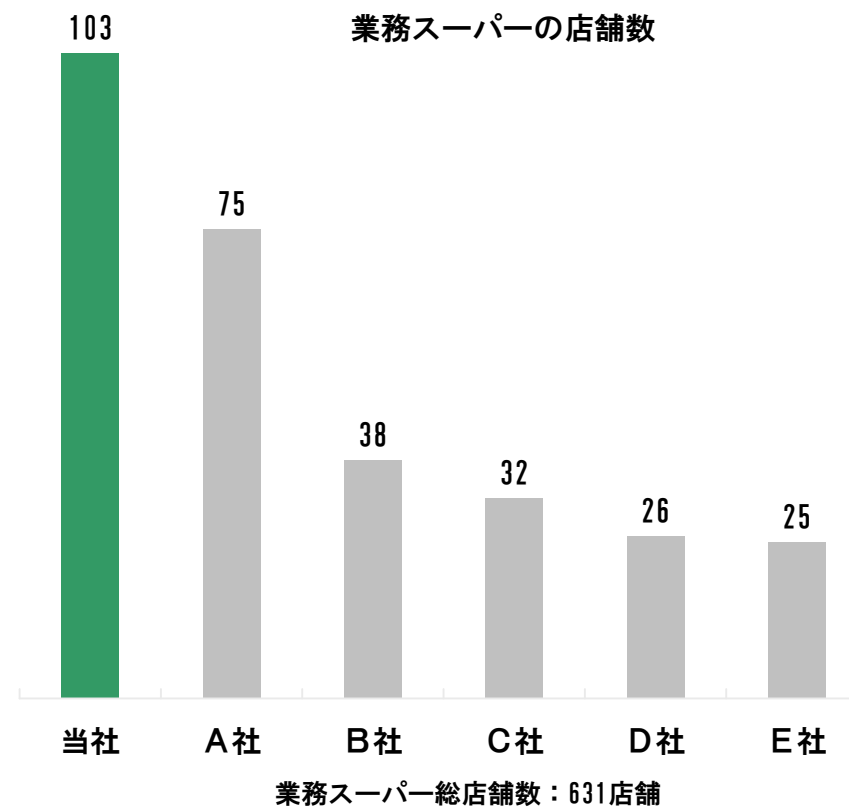
「オートボックス」「業務スーパー」ともに最大の規模を誇るメガフランチャイジー

(平成25年3月31日現在)

オートボックス店舗数



業務スーパーの店舗数



既存事業は堅調に推移、新規事業に積極的投資

■セグメント別 売上高構成比



●オートバックス・車関連事業

売上高 33,152百万円（9.2%増） 営業利益 1,718百万円（2.0%増）

カーアクセサリ、タイヤ、ホイール、車検、車販売が好調、ガソリンスタンド、洗車などで相乗効果

●業務スーパー・こだわり食品事業

売上高 46,461百万円（7.7%増） 営業利益1,225百万円（7.3%増）

消費者の低価格志向の継続、上野食品の買収効果により増収増益

●その他事業

売上高 3,010百万円（14.0%増） 営業損失154百万円（前期▲455百万円）

前期にめぐみの郷8店舗を閉鎖し、営業損失が大幅に減少

「オートボックス」のフランチャイズ事業が主カーG-7ホールディングスの主力事業



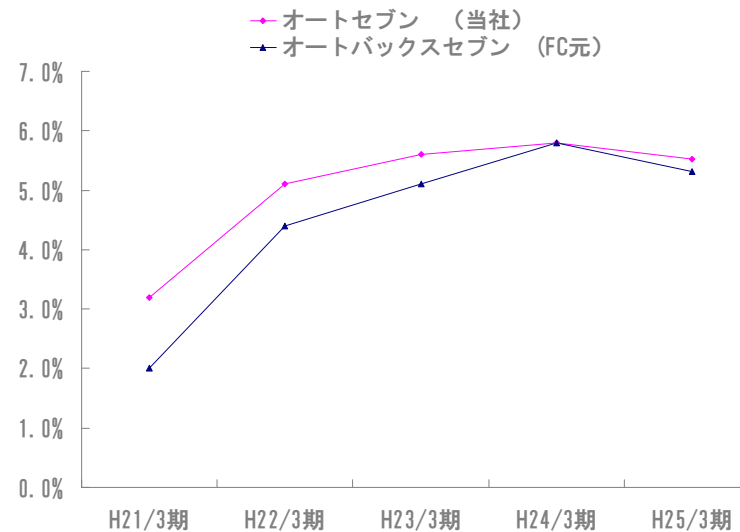
「オートボックス」篠山店



「オートボックス」蔵王店

- ・ 営業利益率はロイヤルティ収入がある
オートボックスセブン（FC元）と同程度
- ・ メンテナンスサービスを強化し
地域密着型の店舗へ
- ・ オートボックスの他にバイクセブン、
板金・塗装（G-7モータース）も行う

■売上高営業利益率の推移



「業務スーパー」のフランチャイズ事業が主カーG-7ホールディングスの主力事業



「業務スーパー」

- ・ 長期化するデフレで低価格スーパーの「業務スーパー」が堅調（既存店売上104%）
- ・ 食品会社を買収しグループシナジーを追求中



上野食品の製品

2012年10月に「コールドファミリー」を買収

資本金 : 1,000万円

創業 : 1974年

売上高 : 約600百万円（12/2月期）

事業内容 : 全国の名産品・特産品の卸売り
高級冷凍食品の開発製造販売

取引先 : 全国の高級スーパー、百貨店

その他事業

「Green's K 鉄板ビュッフェ」「めぐみの郷」「良品買館」などを展開



「Green's K 鉄板ビュッフェ」8店舗
SmaStationなどメディアにも露出
行列が出来る人気



「良品買館」4店舗

- ・長期化するデフレで食べ放題の
「Green's K 鉄板ビュッフェ」が堅調
- ・「良品買館」は節約、エコ志向で追風
- ・めぐみの郷はPBブランドによる卵、米
などの差別化商品が好調



「めぐみの郷」18店舗
PBブランドのほかに生花も好調

