

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

企业调查报告
文责 特邀分析师
佐藤 譲

■通过开展集中型“购物中心化”强化经营战略

该公司是“Autobacs（包括车辆销售、回收、维修、美容、车饰销售等汽车服务连锁企业）”与“业务超市（日本超市品牌之一，主要针对烹调师、人口多家庭、中小企业提供食品销售）”日本国内最大加盟店。今后该公司还将继续开拓农产品业务和海外业务，力争在2015年4月-2016年3月期达到销售额1,000亿日元、营业利润40亿日元的目标。

2013年3月期的合并报表中，销售额同比增长8.5%，达到826.23亿日元，营业利润同比增长20.4%，达到26.22亿日元，创历史最高纪录。“Autobacs”与“业务超市”两项主力业务持续向好，以及农产品直销店“恩泽之乡”的不盈利店铺得到削减，也成为利润提升的主要原因。由于业绩情况良好，每股收益由期初预计的16日元大幅上调至34日元。

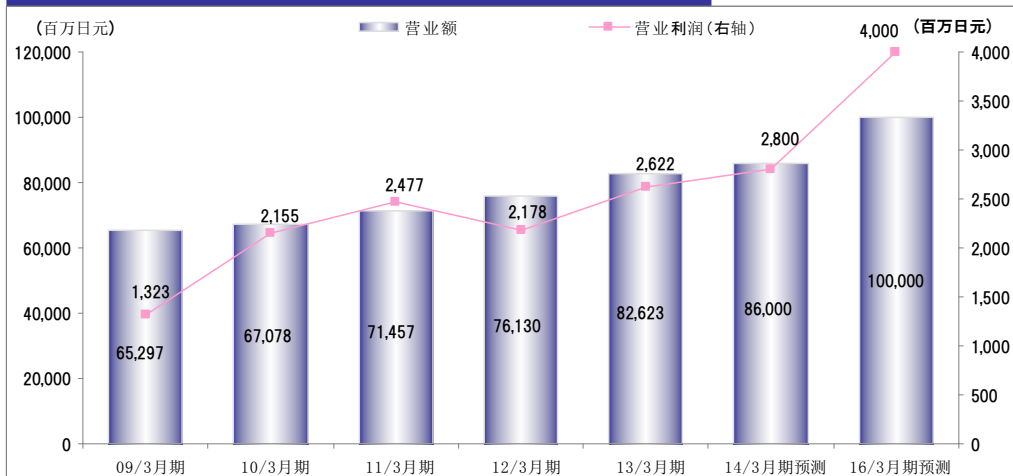
2014年3月期盈利预测预计将持续增长。“Autobacs”与“业务超市”两项主力业务的收益增长率均已超越集团的平均收益增长率，将继续拉动公司整体业绩提升，经营能力值得关注。此外该公司之所以具备强大优势，还归功于“人才的培养”。两项业务虽各具有不同优势，但凭借扎实稳健的店铺经营模式，预计今后的收益将继续扩大。另外，上一财年集团旗下主要5家子公司在公司名称上实行统一冠称“G-7”，品牌效应得到迅速提升。同时G-7集团希望通过集合多家店铺，推动“购物中心化”，以达到提升客户凝聚力、强化组织架构、提升集团整体经营战略的目标。

该公司的中期经营计划提出，计划在2015年4月-2016年3月期实现营业额1000亿日元、营业利润40亿日元的目标。目前正朝着这一目标顺利推进，因该公司本财年的预测市盈率（PER）将低于10倍，可以预见股价水平将获市场重新评估。

■关注点

- 2013年3月期净利润时隔6年刷新历史最高记录，每股收益获得大幅增长
- 两项主力业务正积极拓展新店及推行“购物中心化”的发展方针，预计将带来更大的收益
- 力争扩大收益带动每股收益增长，值得期待

业绩情况与中期经营计划



■ 各业务动向

2013年3月期净利润时隔6年刷新历史最高记录，每股收益大幅增长

(1) 2013年3月期业绩情况

2013年3月期合并报表中，营业额同比增8.5%，达826.23亿日元、营业利润同比增长20.4%，达26.22亿日元，经常利润为29.33亿日元，较去年同期增长30.4%，本期净利润为13.45亿日元，同比增长86.1%。一方面是“Autobacs”与“业务超市”两项主力业务的业绩持续增长；另一方面在2012年3月期财年对出现亏损的农产品直销店“恩泽之乡”业务方面，进行了重整，收益得到改善，同时达到收支平衡点。上述两方面成为本财年利润增长的主要原因。营业利润与经常利润时隔2年，本期净利润时隔6年创下了新的历史最高纪录。由于业绩情况良好，在该公司公布的合并报表中实现每股收益由2012年3月期财年的20日元大幅增长至34日元。

合 并 业 绩 情 况



■各业务动向

2013年3月期合并报表业绩概要（单位：百万日元）

	营业额	(%)	营业利润	(%)	经常利润	(%)	本期净利润	(%)	EPS (日元)
期初预测	80,000	5.1	2,600	19.3	2,700	20.0	800	10.7	65.73
实际业务	82,623	8.5	2,622	20.4	2,933	30.3	1,345	86.1	110.51
差额	2,623		22		233		545		44.78

备注：%表示为较同比增长率

经常利润增长率高于营业利润的原因在于，非主营业务收支中，因日元贬值出现汇兑差额盈余与固定资产处置损失部分得到减少，利润较去年同期有2.4亿日元的改善。另外上一财年将关店损失、减损损失等约5.12亿日元计入特别损失，而本财年实际店铺减损处理较初始预计有所减少，实现净利润大幅增长。与期初计划相比，2013年期财年的营业额增加26.23亿日元、营业利润增加2200万日元，主要归功于主力业务“Autobacs”、“业务超市”的业绩高出预期。各业务具体情况如下：

2012年4月收购的广岛3家店铺在首年实现扭亏为盈

○“Autobacs”汽车相关业务

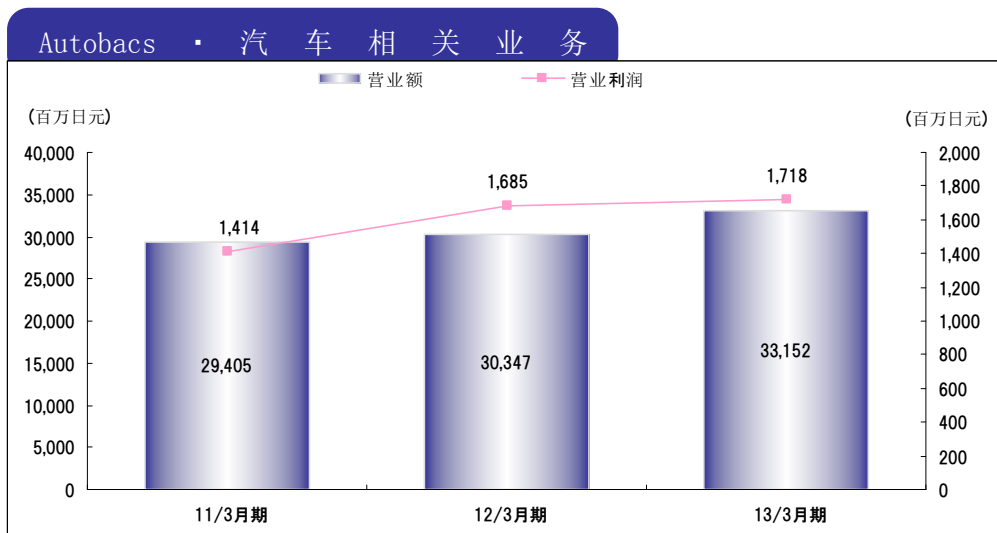
以运营“Autobacs”的G-7 Auto Service为中心，汽车关联业务2013年3月期的合并报表中，营业额为331.52亿日元，同比增长9.2%，营业利润为17.18亿日元，同比增长2.0%。虽然随着去年日本实现地面数字化以来，汽车导航仪、音响解调器等车用电子设备需求有所减少，收益下跌。但由于寒冬因素影响，防滑轮胎销售业绩较好，同时车辆检查业务、钣金、喷漆等服务业务、保养业务也顺利开展，成为业绩增收的主要原因。特别是2013年3月期实施促销活动带来良好成效，较去年同月比实现两位数增长。此外运营摩托专卖店——Bike Seven的G-7 Motors业绩也较去年同比增长了11%。截至2013年3月末，“Autobacs”相关店铺新增8家达60家；其他店铺同比新增11家达22家，合计共82家。

营业利润率出现略微下滑，主要原因在于主力商品之一汽车导航仪的售价下降导致收益下滑。还有伴随着以马来西亚地区为首的新店扩张业务与并购业务的开展，设立分店经费有所增加。但是，参考同行业AUTOBACS SEVEN集团的整体业绩出现收入减少利润下跌情况来看，该公司相关业务依旧保持良好的发展势头，值得关注。2012年4月通过并购取得的广岛县3家店铺，仅第一年便扭亏为盈，可见该公司经营手段相当卓越。

该集团之所以有如此卓越的经营能力，可归功于工作现场的人才培训。该公司的金田社长每半年巡查一轮店铺，对全体员工进行培训。在约10个主题的培训课程中，网罗了从客户接待到各部门收益管理、卖场构建方法等各种课题，“从为何这么做、有何效果”等具体数据入手，对员工进行彻底指导训练，强化现场工作人员的技能，提升员工个人素质，促进各家店铺发展，提高地区市场占有率，扩大收益。



■各业务动向



持续实施密集布点战略，通过增加新店铺数为收益作出贡献

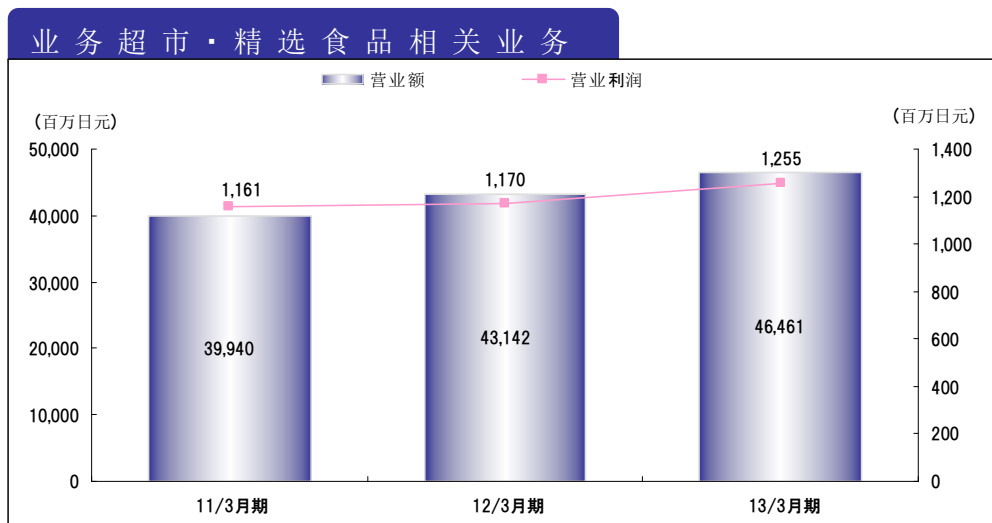
○业务超市·食品相关业务

以运营“业务超市”的G-7 SUPER MART 为中心的业务超市·食品相关业务，2013年3月期营业额较去年同期增长7.7%，达464.61亿日元，营业利润同比增长7.3%达12.55亿日元。因消费者倾向选择低价产品的消费心理不变，食品超市行业的低价竞争激化。业务超市已有店铺的主营业务收入与去年同期相比未有太大变化。不过由于本财年依旧延续在关东地区、中部地区实行的密集布点战略，新开店数达5家，其中有1家店铺因迁址进行重装，截止2013年3月末共计103家店铺，较去年同期增加3家，成为收益增长的主要原因。不过相较财年初新店开张计划的15家店铺有所减少。究其原因为以首都圈为中心的同类食品超市开店竞争激烈，符合条件的店面减少。

其他的业绩增长主要原因还包括，截止上一财年实施的2个食品业务相关并购项目效果显现。2011年12月收购的上野食品、2012年10月收购的冷冻食品生产商Cold Family（2013年1月被吸收合并为G-7食品system）成为营业额增长的主要原因。

营业利润增加的原因在于商品管理得到强化，具体实行了削减废弃损失及降价销售，扩大对高利润产品的促销力度等。另外上野食品的并购也从第一年开开始贡献了少量利润。

■各业务动向

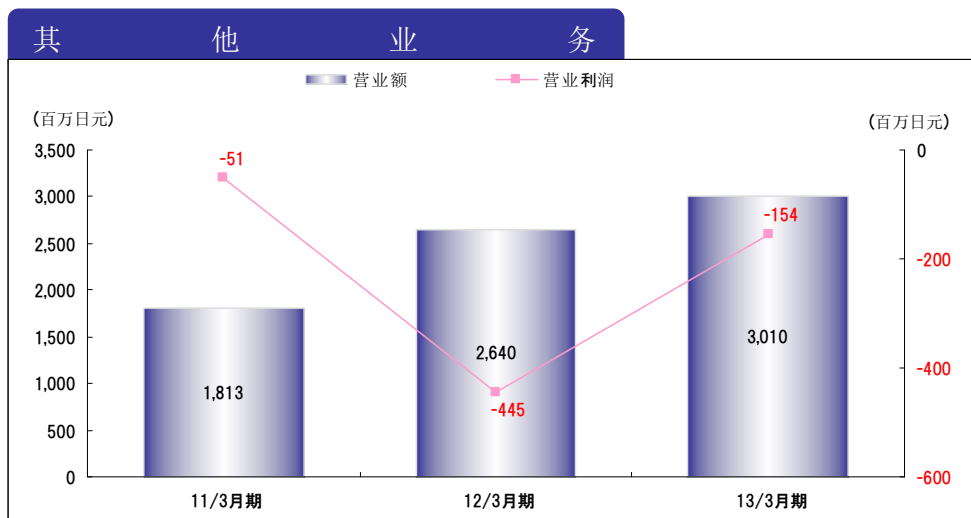


变更旗下5家主要子公司名称，统一冠称“G-7”字样作为前缀

○其他业务

该公司旗下其他业务主要包括运营农产品产地直送市场“恩泽之乡”的G-7 AGRI JAPAN，及开展餐饮业务、回收再利用业务、房地产租赁业务等的G-7 DEVELOPMENT。2013年3月期营业额较去年同期比增14.0%，达30.10亿日元，但营业损失达1.54亿日元（去年同期亏损为4.45亿日元）。

造成2011年4月-2012年3月财年赤字主要原因的“恩泽之乡”业务，因关闭经营状况严峻的关东地区4家店铺，并因重点实施关西地区开店计划的措施奏效，本财年赤字大幅缩小。截止2013年3月末店铺数为18家，较去年同期增加2家。营业额增长的主要原因为综合二手店“良品买馆”的新店开张（从3家店铺增加到4家）。



■各业务动向

另外，该公司为提升G-7集团的品牌效果并导入全球化发展战略，2012年12月将旗下5家主要子公司名称进行变更，公司称谓上统一冠称“G-7”字样作为前缀。

公司名称变更主要子公司

新公司名	原公司名	业务内容
G-7 AUTO SERVICE CO., LTD.	AUTO SEVEN	“Autobacs”的运营等
G-7 SUPER MART CO., LTD.	SUN SEVEN	“业务超市”的运营等
G-7 DEVELOPMENT CO., LTD.	SEVEN PLANNING	房地产开发、饮食店经营等
G-7 FOOD SYSTEM CO., LTD.	C&C	食品的批发销售等
G-7 AGRI JAPAN CO., LTD.	めぐみのさと(翻译为恩泽之乡)	“恩泽之乡”的运营等

(来源：根据公司资料由FISCO编制)

集团LOGO



G-7 HOLDINGS INC.
G-7 AUTO SERVICE CO.,LTD.
G-7 SUPER MART CO.,LTD.
G-7 DEVELOPMENT CO.,LTD.
G-7 MOTORS CO.,LTD.
G-7 FOOD SYSTEM CO.,LTD.
G-7 AGRI JAPAN CO.,LTD.

注) 引用公司资料

■2013年3月期的业绩预测

■2014年3月期全年业绩预测

两项主力业务的积极开店方针与购物中心化预计将带来收益增长

2014年3月期年度营业额预计将达860亿日元，较去年同比增4.1%，营业利润达28亿日元，同比增6.8%，经常利润为30亿日元，同比增2.3%，净利润为15亿日元，同比增11.5%，业绩持续增长。在市场竞争持续白热化的背景下，需彻底贯彻“削减经费，提高每位员工生产效率，维持适当库存”的集团方针。具体体现为，积极推进主力业务“Autobacs”与“业务超市”的新店开张计划，通过“购物中心化”提升客户凝聚力等，以强化各家店铺的收益能力，促使业绩获得更大增长。对各业务的预测情况具体如下：

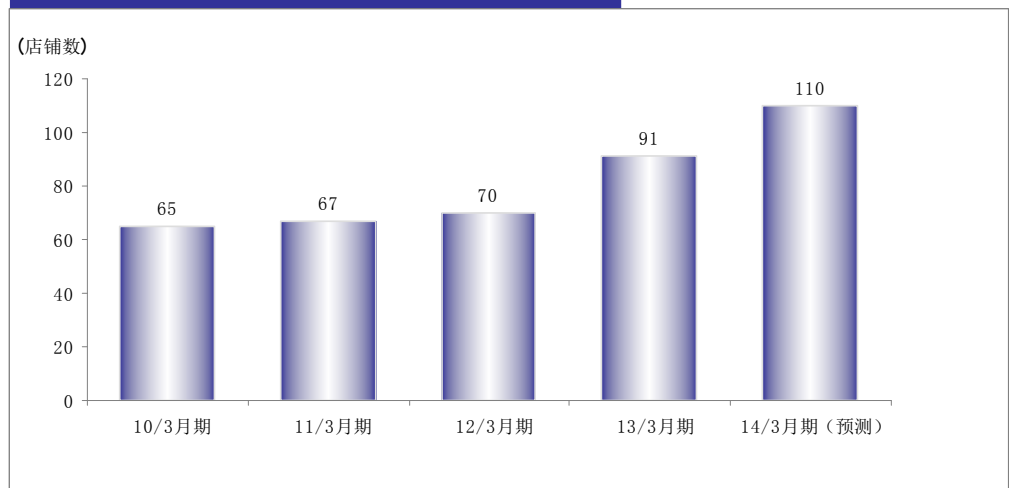
历年业绩情况（单位：百万日元）

决算期	营业额	前期同比	营业利润	前期同比	经常利润	经常利润	净利润	净利润	EPS (日元)	分红 (日元)
09/3期	65,297	5.6%	1,323	-0.7%	1,344	2.7%	259	-33.7%	19.57	10.00
10/3期	67,078	2.7%	2,155	62.9%	2,247	67.2%	871	236.3%	66.47	22.00
11/3期	71,457	6.5%	2,477	14.9%	2,591	15.3%	701	-19.4%	56.94	13.00
12/3期	76,130	6.5%	2,178	-12.0%	2,250	-13.2%	722	3.0%	59.38	20.00
13/3期	82,623	8.5%	2,622	20.4%	2,933	30.3%	1,345	86.1%	110.51	34.00
14/3期(预测)	86,000	4.1%	2,800	6.8%	3,000	2.3%	1,500	11.5%	123.24	24.00

○“Autobacs”汽车相关业务

该公司计划在2014年3月期将以“Autobacs”业务为中心的店铺增加21家，预计主营业务收入同比增长10%。开店位置已有半数左右得到确定，进展顺利。由于开店费用支出增加，营业利润预计同比微涨，但该公司认为这是扩大收益的好机会，将加快开店速度。

Autobacs·汽车相关店铺数（期末）



注）包括“Autobacs”相关业务、BIKE SEVEN等业务

■2013年3月期的业绩预测

○“Autobacs”汽车相关业务

2013年4月-2014年3月财年将继续强化收益性高的车检服务、钣金、喷漆等服务保养业务。目前此类业务占主营业务收入20%以上，未来计划将其提高至50%左右。另外2014年3月期财年还计划让每一位员工从商品营销策略（在适当的时间点，以适当的价格和数量为消费者提供符合他们所需的商品）方面获得提升。另外只要能在卖场销售的商品，例如小零食等非机动车相关用品也将积极售卖，旨在扩大每家店铺的收益。

此外，该公司还计划通过店铺复合化提升客户凝聚力。上一财年通过配套设立“Autobacs”店铺，开设了两家“Autobacs Express”加油站，均使得“Autobacs”店铺的客户凝聚力迅速提升，销售额猛增，战略效果显著。今后也将继续推行店铺复合化方针。

同时，上一财年首次进驻马来西亚的1号店，开张伊始便进展顺利，预计3年后将扭亏为盈。2013年4月-2014年3月财年计划，2号店预计将于2013年6月左右开张，与集团旗下两轮车专卖店BIKE7同开店。

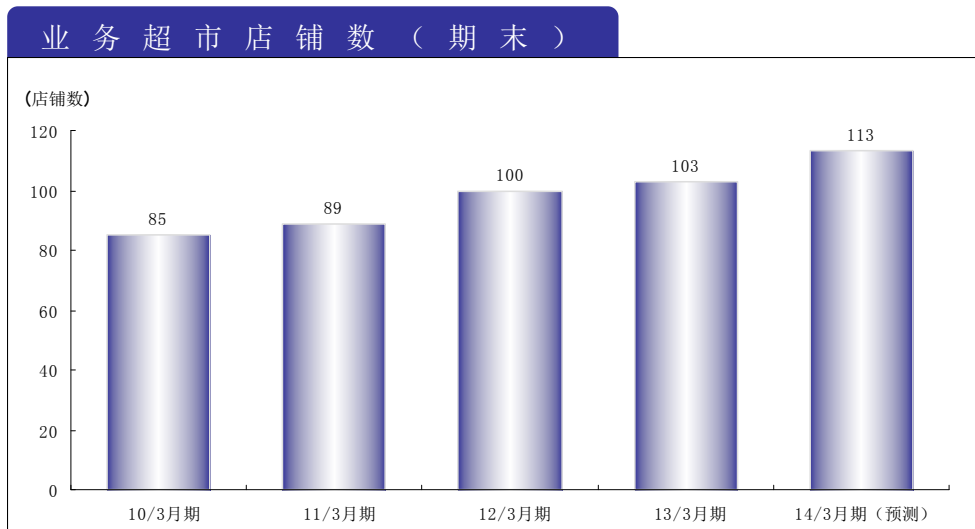
自有商品的扩大、客户凝聚力的提升，可促进每家店铺收益性的改善

○业务超市·食品关联业务

主力业务中的“业务超市”计划将在2013年4月-2014年3月财年开张10家店铺。该公司继续以市场尚未饱和的首都圈、中部圈（爱知县、岐阜县、三重县）为中心，贯彻密集布点方针，扩大开店数量。预计将在首都圈新开6家店铺，中部圈新开4家店铺。此外积极针对现有店铺中主营业务收入下降的店铺进行迁址重装。

从开店形态上看，分为道路沿线·郊外型（2310平方米以上，装修设备齐全的店面）与市内·繁华街道型（330平方米左右，装修设备齐全的店面）。郊外型店铺以导入能提升客户凝聚力的有人气的品牌来提高销售额。通过新开店铺，预计主营业务收入将提升10%，每家店铺的收益性也会因自有商品扩大及客户凝聚力的提升等获得改善，预计营业利润也可增长10%左右。

■ 2013年3月期的业绩预测



同时，该公司依旧重视人才培养，将继续推动提高每位员工生产效率。在“业务超市”店铺中，临时员工的生产力、客户接待礼仪与店铺收益有着直接关系。如何进行有效的人才培训、将其转化为战斗力是非常重要的课题。该公司于2012年3月制作了正式员工与临时员工通用的店铺运营手册，约有250页，作为研修资料投入使用。该手册与之前的手册相比，导入了较多的图解等内容，无经验者也可一目了然，缩短了新人从毫无经验成长到独当一面的时间。

截止2013年3月末，该公司的正式员工约150名，临时员工约1660名。除了将10-15家店铺划为一个小组，派遣一名正式社员担任地区经理进行总体管理外，也有一名正式员工担任多家（2-3家）店铺店长的例子。此外，该公司的人才录用策略其中一点便是将经验丰富的优秀临时员工提拔为店长。2013年4月，首都圈地区店铺有2位临时员工成为店长。部分临时员工的优势在于对实际店铺运营管理较正式社员更为熟悉（虽然正式员工一般以2年为周期调动工作地点，但若为新店开张较为集中的时期，有可能几个月便出现调动。），拥有固定的客源，能以消费者的眼光对商品进行审视，可正确评价引入品牌的实力等。对被提拔为店长的临时员工来说，职务补贴、绩效工资等收入也会增加，可谓一举两得。该公司今后也将继续执行该人才录用政策，提拔优秀的临时员工，提升各家店铺的收益能力。

此外为了提升客户凝聚力，将继续推行引入高竞争力的品牌店铺、推动G-7集团旗下其他店铺（Autobacs、恩泽之乡、餐厅等）购物中心化等措施。

■2013年3月期的业绩预测

预计包括“恩泽之乡”在内的其他业务整体扭亏为

○其他业务

2013年4月-2014年3月财年，产地直销市场的“恩泽之乡”业务预计将转为少量盈利。其他业务预计也均实现盈利。运营“恩泽之乡”的G-7 AGRI JAPAN(旧称“恩泽之乡”)将继续扩大自有农场规模。国内业务中，因神户市西区栽培的香菇在“恩泽之乡”市场销售情况良好，将于2013年4月-2014年3月财年起进行新的设备投资。具体计划为，2013年5月搭建新的种植大棚，同年9月收获。同时还计划于2013年4月-2014年3月在神户明石市种植草莓，供给“恩泽之乡”，另外2014年3月期还将在关西圈地区新增设4家店铺。

海外业务方面，现已取得了缅甸的农业用地，准备开始进行实验性栽培。越南的农业用地也已取得，计划开展花卉树木的种植，供给“恩泽之乡”，同时也计划在越南当地开拓销售渠道。

通过不同业务店铺的复合化实现大幅提升客户凝聚力的目标

(3) 店铺的“购物中心化”战略

2014年3月期，计划实施集G-7集团旗下多家店铺为一体（既所谓的“购物中心化”）的方针，以增加各店铺的客流量。例如，位于神户市垂水区的“G-7 MALL 塩屋北”便是在原有“Autobacs”、“业务超市”的基础上，于2012年又相继增加了加油站“Autobacs Express”、提供洗车·喷漆服务的“crystal7”业务、农产品产地直送市场“恩泽之乡”。由此“Autobacs”的客流量较去年平均水平增加了312%，效果显著。

截止2013年4月，集团旗下店铺集合体达到16家，自2012年起，这些集合体统一更名为“G-7 mall”。由于购物中心化需要最少23100平米的占地面积，不可能一步到位，因此该公司考虑找到符合条件场所后继续增加集合体的数量。

该公司已于2013年3月与日本百元店品牌“DAISO”运营公司大创产业签订了新的战略合作协议。本公司的“DAISO”一号店——冈山久米店于2013年3月20日在“G-7MALL 冈山久米”集合体（BIKE SEVEN与二手商品店Mega-Recycle王国之前已开张，占地面积达8851m²）中开张。同年3月21日“DAISO”与“业务超市”在“G-7MALL 名古屋MINATO”（BIKE SEVEN与BIKE王之前已开张，占地面积11600m²）同时开张等，引入新店铺运营模式，希望通过经营战略效果提升客户凝聚力。此外，该公司还计划于2013年7月在木更津市的奥特莱斯附近新开设集“Autobacs”、“BIKE SEVEN”等店铺为一体的“G-7MALL 木更津”。



■2013年3月期的业绩预测

「G-7 MALL塩屋北（左）」



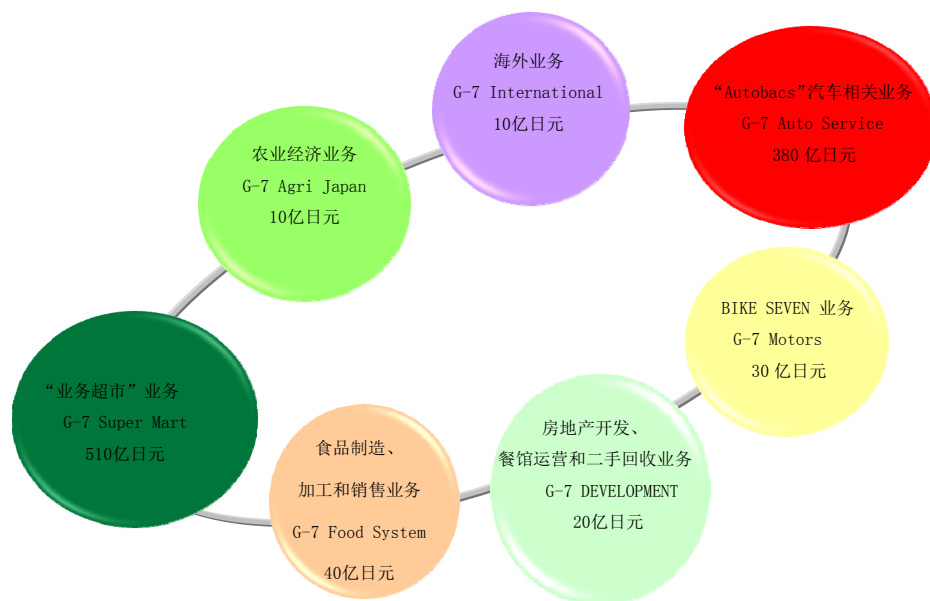
「DAISO名古屋MINATO店（右）」



来源：引用公司资料

该公司旗下主要经营有汽车用品、食品超市、各类餐厅及二手商店等不同业务的店铺，并将集团内部拥有的优势灵活运用于上述业务中。今后还将继续推进“购物中心化”战略，以促进业务扩大。努力实现中期计划提出的于2016年3月期达到主营业务收入1000亿、经常利润40亿的经营目标。

中期经营计划中各业务挑战的销售额目标

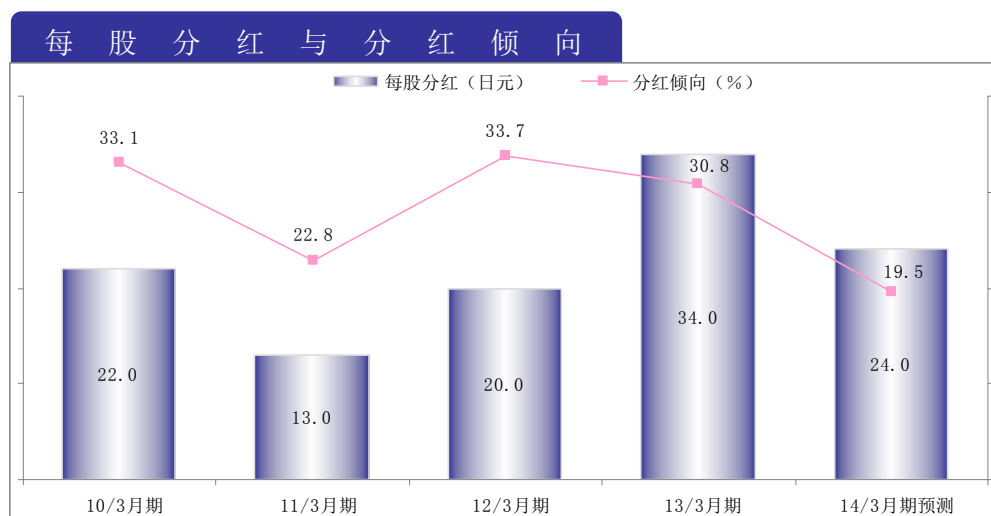


■ 股东分红政策

伴随收益扩大，有望获得相应的分红增加

因该公司业绩良好，2013年3月期的每股分红由期初预计的16日元大幅增长至34日元。该公司的分红政策倾向虽未具体明示，但基本方针为以持续稳定分红为前提，实施与业绩相符的分红政策，同时也将综合考虑未来业务开展的投资需要、财务状况等。故2014年3月期以后也有望获得与收益扩大相符的分红。

公司股价方面，受日本股市整体走势向好，以及该公司业绩情况良好的影响，从年初到现在约有将近1倍的涨幅。不过由于2014年3月期的预测市盈率（PER）不到10倍，尚处于被低估的水平，依然存在上涨空间。



注) 2011年4月-2012年3月财年包括特别分红6.0日元、2012年4月-2013年3月财年包括特别分红18.0日元。

免责声明

株式会社FISCO（以下称“FISCO”）所涉及的股票及指数数据是由东京证券交易所，大阪证券交易所，日本经济新闻社的许诺而提供。“J A S D A Q I N D E X”的数据及商标的知识产权为大阪证券交易所所有。所有的一切权利属于本公司

本报告所公开的内容是基于FISCO判断为可信的信息，由FISCO编制并予以发表。FISCO对有关内容，信息的准确性，完全性，及时性不予保证，不承担一切责任。不论任何目的，投资者应以自己的判断及责任使用本报告。本报告所提供的投资信息纯粹是以信息提供为目的，而不是为了诱导投资及其它行为。

本报告受对象公司委托，通过面对面的采访，获得公司相关信息。本报告中的假设，分析及结论为FISCO所分析。本报告所记载的内容是在资料编制时的内容，在没有预告的情况下可能会进行更改。

本报告的版权和相关的知识产权全部归属于FISCO所有。决不允许在事前没有得到FISCO的书面同意而擅自对本报告进行删节，修改，加工。并且，也决不允许发送，复制，传播，转让本报告。

关于投资对象及个股的选择，买卖价格等有关投资的最终决定，请客户自己作出判断。

请在同意以上各项内容的前提下利用本报告。

株式会社FISCO