

# 個人投資家向け会社説明会 ミーティングメモ

## 株式会社 G-7 ホールディングス(7508)

開催日：2020年11月21日(土)

場所：大和コンファレンスホール(東京都千代田区)

説明者：代表取締役会長兼 CEO 金田 達三 氏

### 1. G-7 ホールディングスについて

- ・ 新型コロナウイルス感染症によりお亡くなりになった方、およびご家族、関係者の皆様に謹んでお悔み申し上げます。罹患された方々には一日も早い回復をお祈り申し上げます。また、医療従事者はじめ行政の皆様、感染拡大防止に尽力いただいた皆様に深く感謝申し上げます。

当社は今、567店舗あります。危ないというところが7店舗あり、消毒のために3日間閉店したのが1店舗でした。それ以外の感染は発生していません。まだまだ油断できない今日このごろです。皆様もぜひご注意ください、楽しい生活を過ごされることをお祈り申し上げます。

- ・ 社名の「G」はグローバル、ガッツを意味します。「7」は創業者がボーリング場「セブンボール」の駐車場でカー用品販売を開始したことと、ラッキーセブンにあやかりました。G-7と言っても、主要7カ国首脳会議(G7: Group of Seven)とは関係ありません。シンガポールでG-7 インターナショナルを設立する時に、G-7は首脳会議との関係で認められないと言われましたが、そうではないことを説明したこともあります。

今は創立45年の節目の年です。2015年に立てた中期経営計画の最終年度が今年です。創業者の木下守は、現在名誉会長を務めており、御年78歳になります。創業者の長男の木下智雄が代表取締役社長です。従業員数は7,825名(2020年9月末現在)。店舗数は567店舗。東証一部上場。代表者は私と代表取締役社長の木下智雄です。

本社は神戸市須磨区弥栄台。オリックスバファローズの神戸サブ球場があり、今シーズンは16回公式戦を行った球場が目の前にあります。今年は45周年記念に慰霊碑を竣工しました。また、新社屋を建てました。12月15日に引き渡しで、来年の4月1日から稼働します。

- ・ 1975年、現・名誉会長の木下守が兵庫県の加古川市でカー用品店を開店したのがスタートです。翌年、オートバックスフランチャイズチェーンに加盟。2001年、東京証券取引所市場第二部に株式を上場。2002年、東京証券取引所・大阪証券取引所市場第一部に指定替えしました。2002年は、神戸物産とFC契約を締結し「業務スーパー」事業を開始しました。2006年、株式会社G-7ホールディングスに組織・商号変更し、グループ会社を統括するホールディングス体制になりました。2016年には創業40周年の記念式典を開催。売上高1,000億円を達成しました。この年に5ヵ年計画を策定し、今期が最終年度を迎えています。

- 
- ・ 現在の中期経営計画の売上目標は 1,700 億円、経常利益で 70 億円です。前回の説明会では 1,700 億円を「挑戦」数値としていましたが、今期 M&A で 2 社取得ため、これが「必達」目標に変わりました。新型コロナウイルスの関係がプラスに出た会社とマイナスに出た会社があります。当社でみると、利益は増税や値上げの影響がありましたが、右肩上がりに成長しています。

私は平成 17 年(2005 年)に G-7 ホールディングスの代表取締役社長になりました。その時に、配当性向をしっかりと出していく会社にするのを約束し、東証とのヒアリングで 30%と回答していました。途中、危ない時期もありましたが、記念配当や業績配当を行い、何とか 30%を維持しています。

## 2. G-7 グループの主な事業

- ・ 主な事業としてオートバックス・車関連事業、業務スーパー事業、精肉事業、その他事業があります。

業務スーパー事業は G-7 スーパーマーケット、精肉事業は G-7 ミートテラバヤシ、それぞれ単体の業績です。オートバックス・車関連事業とその他事業は、複数のグループ会社で構成されています。G-7 ミートテラバヤシは、今年はアンデスという会社を吸収し、売上 200 億円超となります。

- ・ 2021 年 3 月期第 2 四半期の業績構成比について、業務スーパー事業が売上高の 51.4%、経常利益の 59.8%を占めています。オートバックス・車関連事業は、オートバックスを運営する G-7・オート・サービスと二輪車を扱う G-7 バイクワールド、マレーシアに車を輸出する G-7.クラウンレーディングで構成されています。新型コロナウイルス禍の影響がオートバックス・車関連事業に大きく出ており、売上・利益共に減少し、グループの構成比も大きく変わっています。その他事業は、G7 ジャパンフードサービス、G7 アグリジャパン、99 イチバ、G7 リテールジャパンで構成されています。

### <オートバックス・車関連事業>

- ・ カー用品の全国ブランド「オートバックス」を中心に、いくつかの業態の店舗があります。オートバックスエクスプレスは、ガソリンスタンドです。2011 年の法改正により、ガソリンスタンドが貯油のために敷地内に埋めているタンクのうち、40 年を経過したものは取り換えることが決められました。それには 5,000 万円前後の費用がかかるため、個人経営のガソリンスタンドは大手石油会社に吸収され、セルフ型スタンドになっています。そのためここ 10 年ほどでガソリンスタンドが半減しています。そこで当社は車関連事業の一つとしてガソリンスタンド経営にも取り組んでいます。

カーズは、新車・中古車の買取販売をしています。BP センターは板金塗装業です。保険会社の指定工場の免許を活用しています。クリスタルセブンは車のコーティング加工や洗車を行っています。土山サーキットは、子どもから大人までカートに乗って遊べます。F1 レーサーだった鈴木亜久里さんが AUTOBACS RACING TEAM AGURI を運

---

営していることから、土山サーキットの監修をお願いしています。車好きを作るためのサーキット場運営です。

オートバックス事業の業績として厳しいのは増税のタイミングです。消費税の5%→8%の時も、8%→10%の時も、駆け込み需要と買い控えの影響が出ています。昨年10月は増税とタイヤの値上げのダブルパンチを受け、加えて暖冬で冬季商品が動きませんでした。なおかつ、今年はコロナウイルス禍で4~5月は特に厳しい状況でした。

- ・ バイクワールド事業は、二輪の用品・パーツ・アクセサリ専門店、整備などの総合サービスを国内外で提供しています。昨日、千葉蘇我店がリニューアルオープンしました。最近、二輪車の需要が増えており、業績も好調に推移しています。国内に10店舗、タイやマレーシアにも出店しています。国内では、Web ショップの楽天市場店、バイク王の車両販売とのコラボ出店なども行っています。10店舗中9店舗はバイク王とのコラボです。

車輸出事業は、G-7.クラウンレーディングが行っています。川崎に拠点があり、新車・中古車の輸出販売をしています。新型コロナウイルス禍で世界の流通が止まり、行き来できない状態になりましたが、若い社長が頑張っています。

#### <業務スーパー事業>

- ・ 業務スーパー事業の運営子会社は株式会社 G-7 スーパーマーケットです。神戸物産とフランチャイズ契約しています。全国で158店舗を展開。当社が展開する店舗には、看板の「業務スーパー」の脇に「G-7グループ」と入れています。それがない店舗は、当社の運営ではありません。

売上高も営業利益も右肩上がりです。新5ヵ年計画の目標値も発表したいくらいですが、それは社長が発表することになっています。

#### <精肉事業>

- ・ 精肉事業の運営子会社は株式会社 G-7 ミートテラバヤシです。今年4~6月の新型コロナウイルスの自粛期間以降、肉食というのか、家庭で食事をする方が増え、「お肉のてらばやし」では、業務スーパー以上に、売上前年比があがっています。「アンデス食品」は、公設市場などへ和牛の卸を行っています。M&Aにより、精肉事業に取り込みました。業務スーパーの販売先は30%が業者、70%が個人ですが、アンデス食品は、ほぼ100%がレストランなどの業者相手なので、今年は激減しています。「お肉のてらばやし」の売上がいいので、事業全体では申し分ない状況です。

#### <その他事業：めぐみの郷事業>

- ・ めぐみの郷事業の運営子会社は株式会社 G7 アグリジャパンです。
- ・ 農産物直売所「めぐみの郷」を展開しています。近隣の生産者が育てた野菜を生産者自身が値段をつけて販売します。当社は売り場を提供し、手数料を頂くという仕組みです。

創業以来、赤字続きで、やっとこの3年間、黒字に変わりました。創業者が始めた事

---

業で、最初はやや苦勞しましたが、やり出したらやり遂げるといふ精神が今の利益に繋がっているのではないかと思います。今は地域の生産者にもお客様にも支持され、好業績を続けています。

#### <その他事業：ミニスーパー事業>

- ・ ミニスーパー事業の「mini ピアゴ」は、今年の春、M&A で取得しました。今、絶好調のミニスーパーです。ここを M&A したのは、グループの新しいビジネスとして組み合わせたからです。

業務スーパーとの住み分けについて、業務スーパーは土地で 700~800 坪、建物で 300 坪くらい、駐車台数は 25 台くらいです。5~6 億円のスペックになります。一方ピアゴは、売場面積で 40~60 坪。駐車場も駐輪場もありません。歩いて買い物に行ける範囲です。これなら業務スーパーとピアゴでバッティングすることはありません。住宅地にあるピアゴは成功しています。

現在、東京都と神奈川県で 72 店舗を運営していますが、早く 100 店舗にし、売上高も 200 億円にして、ミニスーパー事業で単体の事業にしていきたいと思います。3 カ年計画で 100 店舗構想を練っています。

#### <その他事業：こだわり食品事業など>

- ・ 主な事業は食品の卸販売です。赤穂名物・塩味饅頭といった各地の名産品を百貨店に卸しています。
- ・ 飲食事業の「いきなりステーキ」は 9 店舗を運営。1 店舗は台湾で、8 店舗は国内です。運営主体のペッパーフードサービスの経営に関する話もあり、12 月で撤退することになりました。撤退という言葉は私のポリシーではなく、断腸の思いです。

リテール事業の中のフィットネスジムの Curves(カーブス)は、横浜を中心に 25 店舗を運営しています。ここも 4~5 月は新型コロナウイルスの関係で完全に休業していました。最近、会員数がやっとコロナ渦以前に戻ってきたように思います。横浜や神奈川県内で当社が運営しているカーブスには、看板に G-7 グループと書いています。

コインランドリー事業の mammaciao(マンマチャオ)は、3,000 万円投資して、3 店舗作りしました。最初は苦勞しました。千葉の木更津金田店は、近くにあるオートボックス木更津金田店の看板を挙げるのを兼ねて開店したような形でした。しかし、徐々に利益が出てきて、今は 100 店舗構想を考えています。

スイーツ事業で儲かっているのは、アップルパイ専門店の RINGO です。当社はルクア大阪店を運営しています。シュークリームの ZAKUZAKU からは撤退します。やまや本舗はたい焼き専門店です。ここは創業者が始めたくて開きました。

- ・ G-7 グループの強みとして、モール戦略であることです。2,000~1 万坪の敷地に当社のグループの各店舗やテナントを集めています。全国 26 カ所で展開。店舗同士の相乗効果があり、安定した業績が確保できます。関東ではすべて千葉県で、G-7 オートモール野田梅郷、G-7 モール千葉ニュータウン、G-7 モール木更津金田があります。モールの

---

中核となるのは、今まではオートバックスでしたが、これからは業務スーパーを中心に展開する計画です。また、新たにアウトドアもやろうか、ということで、現在 3 店舗でテストしています。

- ・ 第 2 の強みはコラボ店舗です。業務スーパー内に青果部門としてめぐみの郷、精肉部門としてお肉のてらばやしをテナントで入れています。野菜も肉もその他の食材もまとめて買える効果があり、今、新店は 3 店セットで出店しています。冬場に向かい、今、お鍋の食材の売上が上がっています。業務スーパーの状況はマスコミの関心も高く、どんどん宣伝してくれます。

3 店でコラボしているのが 32 店舗あります。一方、業務スーパー×お肉のてらばやしは 112 店舗あるので、ここにめぐみの郷を入れて、既存店の中でコラボ店舗を増やしていきます。

- ・ 第 3 の強みは国内外で 567 店舗のストアネットワークがあることです。
- ・ 関東は 266 店舗。ミニピアゴ 77 店舗を取得した関係で、関東の店舗数が一気に増えました。関東は底力があり、商売としていい地域性があるので、今後は東京 23 区内にも展開していきます。東北は 2 店舗で、まだまだこれからです。

### 3. 今期業績および通期業績予想について

- ・ 2021 年 3 月期第 2 四半期連結業績は、売上高が 798 億 4,800 万円。前期比 24.3% 増。営業利益は 34 億 5,200 万円で 11.9% 増。経常利益は 35 億 9,400 万円で 13.0% 増。四半期純利益は 25 億 1,200 万円で 20.1% 増です。567 店舗の従業員の頑張りが、こういう数字が表れています。
- ・ 当社は配当性向 30% を目安にしており、実際の推移もほぼ 30% で維持しています。利回りは 2% くらいです。もっと高利回りの会社もありますが、小売業で 2% なのは、悪くない数字だと思います。

### 4. 中長期の成長戦略について

- ・ 2021 年 3 月期は中期経営計画(5 カ年)の最終年度で、売上高 1,700 億円、経常利益 70 億円を目指しています。
- ・ 来年度からは新しい中期経営計画が始まります。その内容は来年以降のこのような機会でお話します。
- ・ 創業 100 周年(2076 年)で、売上高 1 兆円、経常利益 500 億円を目標としています。100 年企業として、日本・アジア・ASEAN 地域で事業展開するグローバル企業グループを目指します。

私は会社説明会を 17 年間続けてきました。当初 300 円の株価が 3,000 円まで上がったので、説明会を開いた甲斐があったと思います。今は株価がやや低いので、今買っていただくとお得感があるのではないかと思います。

---

---

## 5. 質疑応答

Q1. 東京の事業展開についてお聞かせください。

A1. 東京 23 区内に業務スーパーを出店したいと思います。場所を探していますが、土地代が高いので、賃料と当社が試算する業績とのギャップがあり、なかなか踏ん切りがつかえません。ただ、23 区内の業務スーパーは非常に業績がいい。それは家賃が安いからです。しかし今の家賃は高い。家賃が上がっているのは東京だけ。地方都市では下がっています。そのため 23 区内は出店したいけど、なかなかできずにいます。その一方で、北海道、関東、中部、関西、九州には店舗展開の計画があり、特に業務スーパーを出店しようとしています。

Q2. 中期経営計画の戦略として、M&A の推進を挙げていますが、どのような事業分野で進めるお考えでしょうか。

A2. 今、やっている事業が条件です。それ以外の条件については、社内で検討。M&A 審議会の中で諮って決定しています。

Q3. 業務スーパー事業では、レジ袋有料化の影響はありましたか。

A3. ほとんどないですね。オートボックス事業も影響ないですね。お客様が慣れていました。たまに難癖を付ける人もいますが、それ以外の人にはほとんど受け入れられています。

Q4. オートボックス事業と業務スーパー事業について、他社が経営している店舗と比較して、差別化している点はありますか。

A4. だいたい事業の資源は、ヒト・モノ・カネと器と情報だと思っています。一番大きいのはヒトの問題です。当社は階層別の教育をずっと続けています。新入社員は 1 週間から 3 ヶ月研修をし、その後の半年目や 1 年目でも研修しています。経営者には創業者塾があります。経営者になれる人材を階層別に教育しています。この点が他社との大きな違いになると思います。

Q5. 第 2 四半期の決算内容が好調ですが、今年度下期の見通しについて教えてください。

A5. 見通しはバラ色です。去年は暖冬だったので、冬季商品や鍋物関係などの動きが悪かったんですが、今年は平年並みに寒くなる予報で、冬季商品の売上が期待できます。例えば、スタッドレスタイヤは前年比 150% 増を見越していたら、10 月は 168% を達成しています。このように去年の数字の反動増が十分見込めます。社員にも「前年 150% 増で行けるぞ」と叱咤激励しています。

Q6. さまざまな業態のフランチャイジーを行っていますが、事業間のシナジー効果について

---

---

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

---

---

てお聞かせください。

- A6. モール戦略ができる、ということです。2,000～1万坪の敷地に当社のグループの店舗が集まるような展開ができるようになりました。今後はチャンスがあればモール戦略で進めていきたいと思えます。新5ヵ年計画の数字がかなり大きいので、モールをもっと大きくするくらいの勢いで取り組みたいと思えます。

以上