

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12月11日(金)

場所：ミッドランドスクエア5階『ミッドランドホール』(名古屋市中村区)

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。
- ・ G-7 と言うと、主要7カ国首脳会議(G7: Group of Seven)が思い当たるかもしれませんが、こちら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。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。

今年が創立45周年です。中期経営計画の売上目標1,700億円、経常利益で70億円を目指しています。従業員数は7,825名(2020年9月末現在)。店舗数は566店舗。拡大路線を続けています。事業内容としては、オートボックスや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・運営等を行う持株会社です。

- ・ 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「オートセブン加古川店」を開店したのがスタートです。翌年、オートボ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。同年、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。2015年に中期経営計画を策定した時には、1,700億円をチャレンジ目標としていましたが、M&A できたため、これが必達目標に変わりました。これが創業45周年である今期の一番大事な目標です。

2. G-7 グループの主な事業

- ・ 主な事業としてオートボックス・車関連事業、業務スーパー事業、精肉事業、その他

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。

事業があり、G-7 グループは、オートバックスと業務スーパーのメガフランチャイジーです。他のフランチャイジーに比べ、オートバックスと業務スーパーでは、ダントツの店舗数と売上規模があります。

- ・ 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半分以上、経常利益の60%近くを占めています。新型コロナウイルス禍で、オートバックスやバイクワールドといった、四輪・二輪の車関係は影響を受けました。しかし、業務スーパーやめぐみの郷、テラバヤシの食品関係は、家庭で食事をするが増え、追い風になりました。その結果、売上高も経常利益も、ほとんどが業務スーパー事業で占めるようになりました。ただ最近では、アゲンストというほどではありませんが、やや追い風が止まったような感じです。

<オートバックス・車関連事業>

- ・ ここ10年間の売上高・営業利益の推移をみると、2015年3月期は消費税増税の影響があり、営業利益がガタッと下がっています。

カー用品の全国ブランド「オートバックス」は、兵庫県を中心に国内で78店舗展開しています。また、車検整備や車の買取販売、自動車保険、板金工場、洗車場などの車に関する事業をすべて網羅。ドライバーのトータルカーライフに貢献しています。カー用品産業は徐々に衰退するとみられていますが、当社はカー用品だけでなく附属するさまざまなサービスも展開することで、右肩上がりの業績を続けています。

その中で、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。しかし、多額の経費がかかるので、廃業するガソリンスタンドが増えました。また、ハイブリッドや電気自動車が増えたことも、ガソリンスタンドが半減する要因となっています。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。その中で懸念されるのは、ガソリン車の今後の展開です。名古屋が地元のトヨタ自動車も、ハイブリッドと水素自動車を開発。電気自動車はまだ普及していませんが、東京都は2030年以降、ガソリン車の新車販売禁止という姿勢を打ち出しています。政府も2035年以降としています。いずれの車種でも車が売れないと、車関連事業を行う我々も困るので、後押ししていきたいと思えます。

土山サーキットでは、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。

- ・ 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で11店舗、海外4店舗展開しています。海外の店舗は好調ですが、国内は季節変動があります。春～秋はいいのですが、冬は寒いのでバイク利用者が減ります。

車輸出事業は、G-7.クラウント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。輸出先はマレーシアが中心ですが、新型コロナウイルス禍でマレーシアも多くの感染者が出ているようです。現地の駐在員のことも心配しています。業績としては、今は耐える時期と捉えています。

<業務スーパー事業>

- ・ 業務スーパー事業は、売上も利益も右肩上がりです。消費税増税も大きな影響はありません。テレビ番組で業務スーパーを取り上げると、翌日の売上が 1.5 倍くらい増え、これがとてもいい効果になっています。全国で 159 店舗展開し、中部地方には 37 店舗があります。

<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。
「お肉のてらばやし」を業務スーパー内のテナントとして展開。一部、エキナカや他のスーパー内に出店しています。11 月末で全国に 148 店舗あり、中部地方の業務スーパーの 25 店舗に出店しています。店舗内で加工できるので、欠品が少なく、新鮮なお肉を提供。高級品からお買い得品まで、取り揃えています。
「アンデス食品」は、今年 4 月に M&A した会社で、公設市場などへ和牛の卸を行っています。「お肉のてらばやし」が小売業なので、卸から小売へのシナジー効果を狙い M&A しました。

<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。JA が展開している道の駅に近い形です。今までの流通経路を変え、農家から直接野菜を仕入れて、消費者に提供しています。農家の安定収入に寄与できるので、始めてよかったと思います。
「お肉のてらばやし」同様に、業務スーパー内のテナントとして出店。業務スーパーと精肉、野菜・果物によるシナジー効果が生まれています。

<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、東京と神奈川で 72 店舗、展開しています。今年の春、M&A で取得しました。ここを M&A したのは、我々にはないノウハウが得られるからです。ピアゴの売場面積は 40~60 坪で、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。この春の新型コロナウイルス禍の影響がプラスに働きました。以前からお客様に支持、信頼されており、便利で買いやすい店です。現在は 100 店舗達成を目指しており、名古屋にも出店したいと思います。
名古屋の皆さんなら、総合スーパーのユニーをご存じだと思いますが、もともとその子会社でした。その関係から当社が M&A しました。ユニーと当社は良好な関係にあり、ピアゴは駅前出店が中心で、ユニーと競合するようなこともありません。

<その他事業：こだわり食品事業など>

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。

-
- ・ 株式会社 G7 ジャパンフードサービスが運営しており、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名古屋三越やジェイアール名古屋タカシマヤ、高島屋岐阜店などの百貨店に卸しています。
 - ・ その他の事業では、不動産事業も行っています。これはモールの運営が中心です。神戸市の G-7 モール学園南は、4,000 坪の敷地内にオートボックスやめぐみの郷が出店しています。

健康関連事業として、女性専用のフィットネスジムの Curves(カーブス)を、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禍以前に戻ってきたと思ったところで第三波となり、また停滞しています。しかし、手軽に運動ができる場所として受け入れられているので、新型コロナウイルス禍が収まったら、本格的に出店していきたいと思えます。

コインランドリー事業の mammacio(マンマチャオ)も 5 店舗運営。最初は苦勞しましたが、3 年経過すると黒字化になりました。アップルパイ専門店の RINGO やたい焼き専門店のやまや本舗なども運営しています。

飲食事業の「いきなりステーキ」は、運営主体のペッパーフードサービスの経営に関する話があり、当社が運営する店も新型コロナウイルス禍で業績が不調で、3 月末まで撤退することになりました。台湾にも店がありますが、こちらは業績も悪くなく、現地との関係もあり、こちらだけは残しておきます。

- ・ G-7 グループの強みとして、モール戦略ができることです。オートボックスや業務スーパー、めぐみの郷、お肉のてらばやしなどを、2,000~4,000 坪の敷地に集めています。このような場所が全国に 26 カ所あります。G-7 オートモール土山は 1 万坪あり、オートボックスをはじめ、バイクワールド、サーキット場など、当社の車関連事業の店舗を集めています。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。
- ・ 第 2 の強みはコラボ店舗です。業務スーパー内の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。3 店セットの展開が順調で、新店はこの形で出店しています。すると業績もよく、目標設定してもクリアしています。新型コロナウイルス禍で、家庭での食事も増えており、来店者数の増加に繋がっています。
- ・ 第 3 の強みは国内外で 576 店舗のストアネットワークがあることです。中部地方では 80 店舗あります。
- ・ 80 店舗の内訳は、愛知県 49 店舗、三重県 14 店舗、岐阜県 7 店舗、福井県 9 店舗、ここに山梨県の 1 件を加えて 80 店舗です。愛知・岐阜・三重の 3 県の業務スーパーは、当社グループの運営店舗だけです。看板の「業務スーパー」の脇に「G-7 グループ」が、必ず入っています。神戸物産との契約で、このエリアでは当社だけが出店することに取り決めています。

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。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。食品関連が全体を引っ張っています。今期の目標は、売上は1,700億円、経常利益で70億円です。売上は計画よりも少し遅れていますが、経常利益は計画を上回っています。
5年前の売上高は1,000億円で、1,700億円の目標はかなり大きなもので、当初は創業者が無謀な計画を立てたと思いました。でも現状では、チャレンジではなく、必達目標になりました。その点で創業者には先見の明があると思います。
目標達成は微妙です。それは天候に左右されるからです。雪が降れば達成できます。オートボックス事業の冬用のタイヤやチェーンは、降雪や凍結が起こるとよく売れるようになります。しかも単価も高い。しかし、去年は暖冬で売れませんでした。今年は来週から寒波が来るそうです。なので、天候に期待しています。
- 当期は、中間配当25円、期末配当25円で、年間50円を予定しています。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。東証一部に指定替えになる時、東証の担当者との面談で配当性向について質問され、「30%を守ります」と答えました。それ以来、30%前後を守っています。利回りは2%くらいです。今は普通預金や定期預金でも2%はあり得ません。そう思うと妥当なところだと思います。

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。
各事業でも目標値がありますが、G-7 スーパーマーケット、G-7 ミートテラバヤシ、G7 アグリジャパン、ミニスーパー(99 イチバ)、G7 ジャパンフードサービスは、非常に好調です。オートボックスは、雪が降ると関連する商品の売上が上がります。海外事業は完全に頓挫しています。リテール事業の不動産デベロップも徐々に縮小しています。G7 ジャパンフードサービスの「いきなりステーキ」は閉鎖します。これらを好調な各社でカバーしています。
- 5カ年計画の推移を見ると、今年はM&Aしたミニスーパーのピアゴが135億円、アンデス食品が55億円の売上があります。200億円弱の新たな売上が生まれたので、1,700億円が必達目標になりました。
- 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。神戸には4年前に建てた創業者記念館があります。これが建ったことで、創業100周年を目指す姿勢が明確になりました。私を含め、今の経営陣から後輩に引き継ぎ、創業100周年時の目標を追求する会社となります。今年の創業45周年記念事業としては、先輩

18名を祀った慰霊碑を建立します。

5. 質疑応答

Q1. 新型コロナウイルスの影響で、巣ごもり需要が高まったことにより、スーパーの売上が伸びていますが、業務スーパーなどの食品事業について、今後の見通しはどのようにお考えですか。

A1. 業務スーパー事業は、これまでの増税なども殆ど影響ありませんでした。昨年1年間の既存店の業績を見ると、105～106%で成長しています。暑さ寒さの季節変動なく、毎月、同じくらいです。今年は4月が前年比130%で伸びました。そこから一旦下降気味となり、今再び伸びています。12～3月も右肩上がり伸びると予測しています。一方、オートバックスは、これから雪が降らないと売上が落ちると思います。しかし業務スーパー事業が、その分カバーしています。全体でみると、既存店が2ケタ成長し、さらに新規出店していきたいと思えます。

Q2. ミニスーパーの「ミニピアゴ」を運営している99イチバの株式をユニーから取得して子会社化しましたが、「ミニピアゴ」と「業務スーパー」の住み分けやシナジー効果について教えてください。

A2. シナジー効果はありません。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。5～6億円の売上があります。一方ミニピアゴは、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。年商は2億円くらい。車や自転車で買い物に行ける業務スーパーの客単価は高く、手持分しか持ち帰れないミニピアゴの客単価は低いです。お客様の層や買い方も異なるので、同じグループ内で競合することもないし、シナジー効果もありません。

Q3. 愛知県の事業展開について聞かせてください。

A3. 愛知は住みやすく、知り合うと優しい人が多く、金払いもいい土地だと思います。愛知・岐阜・三重の3県の業務スーパーの出店は、当社グループしかできないので、まだまだ出店していきます。いい情報があれば、教えてください。一方、フランチャイズ契約により、オートバックスは出店できないことになっています。

以上