

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：2021年7月11日(日)

場所：ミッドランドスクエアオフィスタワー5F『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

- ・まずは、新型コロナウイルスの感染症によりお亡くなりになられた方々およびご家族、関係者の皆さんには謹んでお悔やみ申し上げます。罹患された方々にも、一日も早い回復をお祈り申し上げます。また、医療従事者様をはじめ行政の皆様、感染拡大防止にご尽力いただいた皆様には深く感謝申し上げます。
- ・主要7カ国主脳会談のことをG7と言いますが、当社の「G」は「ガッツ」、「グローバル」を意味しています。「7」は、1975年に兵庫県の加古川市の「セブンボール」という名のボーリング場でカー用品店の販売を開始したことが当社の創業であることと、「ラッキーセブン」にあやかりました。
- ・当社の社名には、Gと7の間にハイフンが入ります。シンガポールでG-7インターナショナルを設立するときに、一度G-7は認められないと言われました。しかし改めて首脳会議のG7とは関係ないことを説明して許可をいただいたこともあります。
- ・2001年3月期からはほぼ20年間、業績は順調に右肩上がりです。35周年の時に売上高1,000億円の目標を掲げ、それを40周年の時点で達成しました。今期(2022年3月期)は、売上高1,750億円を目標にしています。
- ・創業40周年時には、「G-7グループ創業者記念館」を設立しました。また、45周年には売上・利益ともに過去最高となった記念も含め、敷地面積700坪、建屋1,111坪、駐車台数58台の新社屋を設立しました。社員皆で努力してきた結果だと思っています。

2. G-7グループの主な事業

- ・主な事業は、オートバックス・車関連事業、業務スーパー事業、精肉事業、その他事業です。その他事業は、健康関連事業「カーブス」や農産物直売所「めぐみの郷」などです。「オートバックス」は株式会社オートバックスセブンと、「業務スーパー」は株式会社神戸物産とフランチャイズ契約を結んで店舗採井を行っています。「カーブス」は、横浜を中心とした神奈川県内の25店舗を出店しています。「めぐみの郷」は地産地消がテーマの業態で、名古屋にも出店しています。
- ・自社単体では「バイクワールド」という二輪車の事業も行っています。
- ・当社の売上高・利益ともに業務スーパー事業が約50%を占め、フランチャイズであるオートバックス・車関連事業と業務スーパー事業を合わせると約80%です(2021年3月期業績)。以前はオートバックス・車関連事業と業務スーパー事業が95%以上を占めてい

ましたが、40周年から45周年にかけて他の事業が非常に伸びてきました。現在も引き続き他事業を伸ばしている最中です。とはいえ、当社はオートバックスと業務スーパーのフランチャイズビジネスを中心として成長していることに間違いありません。

<オートバックス・車関連事業>

- ・ オートバックス・車関連事業では、カー用品の「オートバックス」、ガソリンスタンド、中古車および新車の買取販売「カーズ」、保険会社との提携によるBP（板金集中）センター、アウトドア用品の「フィールドセブン」、サーキットといった業態に取り組んでいます。
- ・ 「フィールドセブン」は車関連事業として最近始めたアウトドア事業で、当社独自で行っています。
- ・ 兵庫県にあるサーキットも当社独自の事業です。子どもたちに車の楽しさを知ってもらうために取り組んでいます。
- ・ 「バイクワールド」という二輪車を取り扱う業態も、名古屋と岐阜で2店舗出店しています。海外も含め、バイクは車関連事業の中に含めています。

<業務スーパー事業>

- ・ 業務スーパー事業は全国で168店舗、そのうち愛知県、岐阜県、三重県には37店舗を展開しています。この地域には当社しか出店できません。最近「業務スーパー」自体が良くテレビに取り上げられ、業績も好調です。当社もその勢いに引張られ、右肩上がり成長しています。出店すれば売上が上がる、非常に優良な事業として力を入れています。

<精肉事業>

- ・ 精肉事業は「お肉のてらばやし」を運営しています。本社は横浜にあり、もともとは「業務スーパー」のテナントだった企業で、2年前にM&Aを行いました。今ある業務スーパー168店舗中にテナントとして約135店舗を出店しており、業績が向上しています。

<その他事業>

- ・ 「めぐみの郷」は、農家の方をはじめとする生産者に直接商品を持ってきていただき販売しています。当社は場所を提供し、手数料だけいただく事業です。現在、全国で45店舗あり、名古屋市に約6店舗あります。「めぐみの郷」は、創業者の強い意志で立ち上げました。JA（農業協同組合）の「道の駅」と同様の手法ですが、立ち上げ当時は農林水産省から厳しい指導がありました。最近ではJAともタイアップして商品の供給を受けたり、仕入れしたりしています。
- ・ ミニスーパー事業の「miniピアゴ」は、ユニー株式会社が展開するミニスーパー事業のうち、東京と神奈川の72店舗のM&Aを行いました。これから一番伸ばさないといけないと考えている事業です。首都圏の次は名古屋にも展開したいと思っています。
- ・ 健康関連事業の「カーブス」について、当社の運営する店舗では女性専用で展開しています。コロナ禍で昨年1年間はほぼ1年間休業状態になり、会員の離脱がありましたが、

今年から徐々に会員が戻り始めています。コロナ前にはビジネスとして成り立っていたので、今後、安定した展開ができるように考えています。

- ・ こだわり食品事業は、株式会社 G7 ジャパンフードサービスが行っている卸業です。「こだわり食品」を探し出し、全国の百貨店や専門店で紹介しています。東京に物流拠点を持っています。

＜グループ事業の結集＞

- ・ 「G-7 モール」は、当社グループの主力となる事業です。「オートバックス」を地域の中心として、各事業会社の出店と他業種のテナントを入れています。現在、全国 25 箇所、2,000～10,000 坪で展開を進めています。モール戦略に取り組み始めて、売上が急激に伸びてきました。現在も引き続き、出店に適したスペースを探して出店計画を練っています。当社では現在、モール展開と人材の育成に特に注力してグループの強みを発揮していきたいと考えています。
- ・ もう一つの強みは、「コラボ店舗」です。10 年ほど前から当社は、業務スーパーにテナントとして青果の「めぐみの郷」と精肉の「お肉のてらばやし」を入れ、グループの強みを生かした出店展開を始めています。現在では、「お肉のてらばやし」は 161 店舗中の 132 店舗、「めぐみの郷」は 45 店舗中の 35 店舗が業務スーパーの中に出店しています。
- ・ 2021 年 6 月末日現在で、当社グループのストアネットワークは国内外に 590 店舗あります。関東地方 273 店舗、近畿地方 163 店舗に対して中部地方は 80 店舗とまだ少なめです。まだまだ出店の余地があると考えております。ぜひ、良い物件情報などがありましたらご連絡ください。
- ・ 東海地方（岐阜県、愛知県、三重県）では、「業務スーパー」が 37 店舗、「お肉のてらばやし」が 25 店舗、「めぐみの郷」が 6 店舗、「バイクワールド」が 2 店舗出店しています。合計 70 店舗ですが、今後さらに出店していきたいと考えています。

3. 今期業績および通期業績予想について

- ・ 2021 年 3 月期連結業績は、過去最高売上高および過去最高利益を更新しています。売上高は前期比 23.3%増の 1,635 億 5,600 万円、経常利益は同 21.9%増の 73 億 600 万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 37.8%増の 48 億 5,500 万円で、右肩上がりに成長しています。
- ・ 今期（2022 年 3 月期）の連結通期目標については、売上高は前期比 7.0%増の 1,750 億円、経常利益は同 5.4%増の 77 億円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 3.0%増の 50 億円です。
- ・ 配当性向は、30%を目安に安定した配当を目指しております。株価は 6 月 30 日終値で 3,350 円、時価総額は 738 億円です。
- ・ 今期の配当金については、1 株当たり中間配当 35.00 円、期末配当 35.00 円の年間 70.00

円を予定し、配当性向は30.8%となります。過去6年間、業績増配と記念増配を継続しています。今後も引き続き配当性向30%と安定した配当を続けられるよう努めてまいります。

4. 中長期の成長戦略について

- ・大阪万博のある2025年には創業50周年になります。それまでに売上高2,500億円、経常利益100億円という目標を設定しています。これは5カ年計画です。40周年から45周年に150%成長を達成したように、45周年から50周年にかけても売上・利益ともに150%を超える成長を目指します。この目標には、M&A等は含まれておりません。M&Aがあった場合はさらに上積みされます。
- ・この中期計画の実践課題について、まずは「事業会社が各社毎期増収・増益・過去最高に挑戦。」ということです。これは、今までずっと取り組んできたことでもあり、十分可能であると考えています。そして「事業会社が各社黒字を必達。」に取り組めます。今期に入って1社が赤字から黒字になり、今期で全社黒字にも可能性があります。
- ・「赤字総店舗数及び赤字総額0に挑戦。」は、たとえ0は難しくても0に近づけることが利益を生むということになります。「1人当売上、1人当粗利、1人当利益の生産性3項目共、前年比UPに挑戦。」は、店舗ごとに生産性を考えます。それから「売上伸長率より利益伸長率UP必達。」「投資効率の良い新規事業、新業態の開発に挑戦。」「投資効率の良い新店を毎年70~100店舗出店に挑戦（G-7モール含む）。」「M&A、資本業務提携の推進に取り組む。」「採用を強化し人材育成、人材教育に全力で取り組む。」と掲げました。また、新しい目標として今後「ESGおよびSDGsへの取り組み。」も意識しております。これらの課題は、約束事として必ず達成するため努力してまいります。
- ・人材確保目標は、現在7,746人から5年後には14,000人となることです。これはパート、アルバイトを含んだ従業員数です。留学生の採用と職業訓練生をASEAN各国から導入しています。近年、働き手不足が懸念されていますが、当社では海外の戦力が入ってきてくれています。店舗数は現在の586店舗から1,000店舗まで増やすのが目標です。
- ・現在、ESGとSDGsへの取り組みについてはまだ発表していません。中身はできていますが、これを末端に徹底することを優先しています。当社がSDGsでやるべきことを単行本にして全社員、全従業員に渡し、全員が理解してから正式に発表しようと考えています。

5. 質疑応答

Q1. 名古屋など中部エリアの事業展開について、計画、具体的に教えてください。

A1. 具体的には、「業務スーパー」、「バイクワールド」、「肉のてらばやし」、「めぐみの郷」の出店です。店舗数1,000店舗という目標に向けて、名古屋の出店も計画的に考えています。この目標は全国でのもので、北海道から九州まであります。事業によっては契

約による制約もありますが、新しい事業も含めて、適正な物件があれば名古屋への出店は積極的にしていきたいと考えております。それまでに、ぜひ「業務スーパー」でお買い物をしていただければと思います。

以上