

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17日(土)

場所：エルガーラホール 8階 大ホール (福岡市中央区)

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。

- ・ 創業は1975年です。前期に創立45周年を迎えました。創業者は名誉会長の木下守。兵庫県加古川市でカー用品店を始めたのが創業の原点です。その店舗はセブンボウルというボーリング場の駐車場にありました。若き創業者にとって、セブンボウルの社長から店舗の場所を貸していただいたという恩があります。それで「7」は当社にとって欠かせない大事な数字になりました。一方、社名の「G」はグローバル、ガッツを意味します。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。全事業会社が「G-7」という冠を付けています。

本社は神戸市須磨区弥栄台。オリックスバファローズのサブ球場やサッカーのJ1のヴィッセル神戸のホームスタジアムの近くです。G-7ホールディングス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。

創業者の長男(木下智雄)が現在、代表取締役社長を務めています。昨年の説明会の時に「来年は新社長を連れてきます」と約束しましたが、今回はどうしても所用で来られず、申し訳なく思います。

- ・ 1975年の創業以降、いろいろな節目がある中で一番大きいのは、2002年、株式会社神戸物産とFC契約を締結し、業務スーパー事業を始めたことです。これが成長戦略に乗った大きな事業になりました。

業務スーパーは、私と創業者で見学に行きました。当時のスーパーは床に段ボールを直置きにするのはタブーでした。私もそう考えていましたが、創業者は「この店舗はローコストで運営されている。スゴイ。これからは絶対この商売が受け入れられる」と判断。見学した翌日にFC契約を結んだことが大きな転機になりました。私は反対意見でしたが、創業者の信念の元、業務スーパーを始めることになり、当社の今日があります。

それ以前はカー用品のオートボックスのFC店を20年近く続けてきました。当時はオートボックスも急成長中で、その流れの中であって、他事業も模索し、最終的に残っ

たのが、オートバックスと業務スーパーということになります。

創業者は「打率3割3分3厘や」と言います。私は「そうかな?」とも思いますが、3割打者なら一流です。創業者としては十分な結果を出していると自負しています。

このような歴史の中で我々が今、一番大事にしているのは、創業45周年を記念して今年4月1日に竣工した新社屋です。敷地面積は700坪、建物は4階建・1,111坪、駐車台数58台。それまでの本社は平屋建てでしたが、上場企業として今後プライム市場を目指すタイミングで新社屋が完成しました。

- ・ 今期の目標売上高は1,750億円、経常利益で77億円です。これは前年比で売上高は107%、経常利益は133.7%です。過去5年ごとの成長を見ると、5年間で150%ずつ伸びています。5カ年計画で我々が目指すのは2ケタ成長。そのように考えると、今期の売上高1,750億円は達成可能、利益はやや厳しいのではないかと見ています。今期は充分戦える素材があるので、この目標に向けて努力していきます。

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。

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バイクワールドがセットになっています。業務スーパー事業はG-7スーパーマートの単体。精肉事業はG-7ミートテラバヤシです。

- ・ 2021年3月期の業績構成比について、売上高も経常利益も業務スーパーが約50%を占めています。車関連事業で20%くらい。その他で10%くらいです。

以前は業務スーパーとオートバックスで95%くらいを占めていましたが、今は70~80%ほどです。その分、精肉事業とその他事業が頑張っています。今後もこの2事業が頑張ることで、業務スーパーやオートバックスとの差は縮まるものと思います。

<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。福岡にも九州にもオートバックスはありますが、それぞれ法人が異なります。我々はフランチャイズ契約の関係で九州には出店できません。

しかし、この事業は売上も利益も右肩上がり成長しているので、まだまだ出店していきたいと考えています。

アナリストは「カー用品は衰退傾向」と見ているようですが、我々はそうは思いません。すでに15年ほど前から、カー用品は衰退と言われていたので、我々は車関連の多角的な事業を進めています。

オートバックスエクスプレスは、ガソリンスタンドです。カーズは、新車・中古車の買取販売。BPセンターは板金塗装業。保険会社と提携し、指定工場の免許を活用しています。フィールドセブンは新しく始めたアウトドア専門店です。土山サーキットは、

F1 レーサーだった鈴木亜久里さんが監修。子どもの頃から車の楽しさを知るためのサーキット場運営です。さらに車関連以外でも、オートボックスの敷地内にコインランドリーを運営。先日も6店舗目がオープンしました。

これらも含め、オートボックス事業として新しいチャレンジを続けています。基本は車関連事業ですが、そこに新たなアイデアを加えて展開。それにより売上を伸ばす。利益率は非常に安定しています。

- ・ バイクワールド事業は、二輪用品・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。福岡では太宰府大佐野店があります。九州はここ1店だけ。以前は高架下でしたが、あまり立地がよくなって、今の太宰府店に移転しました。二輪はまだこれから発展すると思うので、もっと出店したいと思います。

二輪はフランチャイズではなく、我々の独自ビジネスなので制約がありません。日本全国どこでも出店できます。北海道では難しいと思いますが、それ以外の地域では今後、さらに展開していきたいと考えています。

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。

当社はマレーシアとのやり取りが多く、バイクワールドで3店舗、オートボックスで3店舗あります。現在、国内のロックダウン状態が続いており、改善しません。日本とはケタ違いに感染者が多く、危険を感じるほどです。そのため現在足踏み状態が続いています。

<業務スーパー事業>

- ・ 業務スーパーは皆様のご近所にもあると思います。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。当社のロゴがある業務スーパーをご利用いただければ、もっと当社で出店できます。皆様方一人ひとりの応援が我々の成長に繋がります。以前、箱崎駅店についてご意見をいただいたことがあり、さっそく対応させていただきました。当社の店舗に関心を持っていただき、大変嬉しく思いました。

業務スーパーはもっと出店したいのですが、適した土地や物件がなかなか出ません。土地や建物の情報をお持ちの方がおられたら、ぜひご連絡ください。見せていただいても不適合のことがあるかもしれませんが、気にかけていただけると嬉しいです。

というのも、業務スーパーは業績が右肩上がりだからです。コロナウイルス禍なんのその。消費税が8%から10%に上がっても、まったく意に介すことはありませんでした。こんな事業はないと思います。神戸物産の株価も高値安定ですが、当社の株価もこの事業のおかげで上がっています。

冒頭でもお話ししましたが、創業者がこの事業を見込んで「絶対やる」という信念の元に取り組んだことが、今に繋がっています。立ち上がりの10年間は赤字で、その間は

オートボックス事業で穴埋めして、今はそれが逆転するようになりました。それによりグループ全体の数字も向上。いい方向に進んでいます。

今期、九州で出店した業務スーパーは、福岡県では福岡市西区の福重店、長崎県の長崎多良見店です。今後もさらにオープンしようと、北九州も含めた福岡や佐賀、長崎、熊本で出店攻勢をかけています。

<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。

こちらの業績もいいです。店舗数も 161 店舗。そのうち 135 店舗ほどは、業務スーパー内のテナントとしてインショップ展開しています。

「アンデス食品」は、公設市場などへ和牛を卸しています。M&A で精肉事業に取り込んだ会社です。「お肉のてらばやし」が小売、「アンデス食品」が卸で、事業としてのバランスがいいと思ったんですが、卸売りはレストランなどの業者相手なので、コロナウイルス禍の直撃に遭っています。ただ、卸売りの規模は小さいので、グループ全体として大きな影響はありません。今年になって卸売も回復基調にあります。一方、一般消費者向けの「お肉のてらばらし」は非常に盛り上がっています。

今期は福岡県で 3 店舗出店。5 月に福岡市西区の福重店、春日市の塚原台店、福岡市早良区の室見店、それぞれ業務スーパーの中の出店ですが、オープンしました。

<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」は地産地消。近隣の生産者が育てた野菜を生産者自身が店舗に運び、値段をつけて販売します。これも創業者が 10 年前に「やるぞ」と言って始めました。創業以来、7 年間は赤字続きでしたが、その後テコ入れをしたことで黒字に転換。経営体制が変わると結果も変わることを学びました。

これも当社独自の事業でフランチャイズ的な制約がないので、全国展開を進めていきます。今、40 代の若い社長が取り組んでいます。

<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、M&A で取得。店舗は東京と神奈川にあります。店舗の規模はコンビニよりも小さく、売場面積で 40~60 坪。駐車場ありません。総合スーパーのユニーの子会社から M&A しましたが、当時の社長がそのまま引き継いでいます。ここもフランチャイズビジネスではないので、全国展開が可能。まず関東で 100 店舗、その後、名古屋で 100 店舗、福岡でも 100 店舗やりたい。大都市圏中心に積極的に展開していきたいと思い、2025 年を目標にして足掛かりを作っています。売上も 135 億円あり、業績にもかなり寄与しています。利益率はオートボックスや業務スーパーほど高くありませんが、確実に黒字を維持しています。

<その他事業：健康関連事業など>

- ・ リテール事業の中のフィットネスジムの Curves(カーブス)は、女性専用のフィットネス

ジムです。この1年はコロナウイルス禍の影響で会員の離脱が激しかった。お客様が継続されれば、利益もしっかり得られる素晴らしい事業ですが、現在苦戦しています。ただ、店舗を運営する体育会系女子は皆元気バリバリ。少々のことではへこたれずに頑張っています。これはフランチャイズビジネスなので、自由に動けませんが、FC企業をM&Aすれば新たな地域展開も可能なので、そのような形で広げたいと思います。こだわり食品事業の主な事業は食品の卸販売です。神戸で100年以上の歴史がある亀井堂総本店の瓦せんべいなど各地の名産品を百貨店に卸しています。若い40代の社長が運営。これはフランチャイズビジネスではないので、独自展開が図れます。

- ・ 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25カ所で展開。モール戦略を始めてから、グループ内でのコラボ店舗が生まれました。それが新たな力となり、素晴らしい数字を挙げています。

各モールでは毎年、モルフエスティバルを開いています。コロナウイルス禍の現在は、あまり大きく告知できませんが、コロナウイルス対策を万全にして開催。12~13年続けているところでは、小学生だった子どもさんが高校生になっても顔を見せるという風に、地域のお祭りとして根付いています。

全国で展開していますが、九州はまだなので、店舗をうまく組み合わせて作りたいです。

- ・ 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。この3店セット展開が今、急速に浸透。セット展開が始まってから業務スーパーの出店もスピードアップしました。業務スーパーは建物がある物件に出店するので、コストがかからない。それがローコストとなり、投資回収も早くなりました。そこにお肉のてらばやしなどがテナントになり、テナント収入も得られる。業績も素晴らしいスピードで上昇しています。業務スーパーは今168店舗ありますが、そのうち132店舗にお肉のてらばやし、32店舗目にめぐみの郷が出店しています。
- ・ 第3の強みは国内外で590店舗(2021年6月末日現在)のストアネットワークがあることです。九州は33店舗でまだまだ少ない。フランチャイズビジネスは出店に制約があり、九州でオートボックスは出せません。出せるのは業務スーパーです。また当社独自ビジネスとして、お肉のてらばやしめぐみの郷もバイクワールドも出せます。オートボックス事業がフランチャイズできれば、モール戦略も可能になると思います。
- ・ 九州の33店舗は、福岡県に業務スーパーが15店舗。そのうち9店舗にお肉のてらばやしが入っています。大宰府にバイクワールドがあります。業務スーパーは長崎県に2店舗。熊本県に3店舗あります。まだまだ出店の余地があるので、グループで組んで出店していきたいと思います。

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、グループ全体で過去最高業績となりました。売上高は前年同期比23.3%増の1,635億5,600万円、営業利益は22.0%増の70億5,800万円、経常利益は21.9%増の73億600万円、当期純利益は37.8%増の48億5,500万円。ずっと右肩上がり。増収増益。過去最高売上、過去最高利益を達成し続けています。これを受けて過去6回、増配しています。

今期の売上は前期比7%増の1,750億円、営業利益は4.8%増の74億円、経常利益は5.4%増の77億円、当期純利益は3.0%増の50億円を予定しています。

- 前期の配当は創立45周年の記念配当も加え1株当たり66円でした。今期は70円を予定しています。

私は平成17年に代表取締役社長に就任しました。その時の東証とのヒアリングで配当性向を尋ねられ、30%を守りたいと答えました。就任以来、その水準は維持し続けています。その理由は、投資家や株主様だけでなく、従業員にも還元しなければならないからです。当社は小売業なので従業員あつての商売。全国に600近くの店舗があり、コロナウイルス禍ではレッドゾーンで働いてくれています。彼らにも利益を配分したい。そういう考え方から配当性向を30%としています。ここ最近では増収増益が続いているので、6年間連続して業績配当を行っています。

今期予定している70円も、業績次第では増配できるのではないかと考えています。安定配当することで、海外の投資家からも問い合わせがあります。直近の株価も終値で3,470円。時価総額は764億円で、かなり成長していることを実感します。

4. 中長期の成長戦略について

- 2025年は大阪万博の年ですが、当社は創業50周年を迎えます。売上高2,500億円、経常利益100億円を目標にしています。前期の業績から考えると、売上高2,500億円は152.9%増ということになります。経常利益は136.8%増です。今までやってきた数字なら達成可能だと考えています。

この数字は若手経営者で協議した保守的なものです。私と創業者で考えると、さらに大きなものになるでしょう。ただ、トップダウンで示しても社員の気持ちは動かないので、若手に決めさせました。したがって達成して当然の数字です。

- 50周年に向けた課題はいくつもあります。その中で大切なのはESGおよびSDGsへの取り組みです。環境問題と社会性とガバナンスについて取り組まないと、企業の将来性はありません。業績も大事ですが、こちらと同じ。今期はこの課題の方向性を上期中に定め、HPで発表する予定です。我々ができることからやっていきます。
- 売上高2,500億円の具体像としては、店舗数は1,000店舗。従業員数はパート・アルバイトを含め1万4,000人。かなり大きな企業になります。
- SDGsについて17のゴールと169のターゲットがありますが、我々に関係するのは8

つのゴールです。それらが示す 24 項目をターゲットとしています。

- ・ 2076 年の創業 100 周年に向けた長期ビジョンも掲げています。売上高 1 兆円、経常利益 500 億円で、100 年企業を目指します。海外展開にも取り組みます。

夢もビジョンもある会社です。新社屋や記念館もあります。今後の成長のために必要なのは人なので、若い経営者を育てる最中です。G-7 グループとして皆様に貢献できることをお約束します。

5. 質疑応答

Q1. 福岡など九州の事業展開についてお聞かせください。

A1. 今は業務スーパーに取り組んでいます。それに関わるめぐみの郷とお肉のてらばやしはセットで展開。北九州、福岡、佐賀、熊本は出店できる余地があります。

それから二輪事業のバイクワールドは自転車も含め展開していきたいと考えています。オートボックス事業は九州ではできませんが、できるような努力はしていきたい。新規事業ではアウトドア専門店やコインランドリー。コインランドリーは 100 店舗構想に向け、全国展開したい。福岡にも他社のコインランドリーがすでに何店もありますが、当社は競合として乗り出したいと思います。

Q2. セグメント別に今後、出店を強化するエリアはありますか。

A2. オートボックス・車関連事業はすでに固まっていますが、当社が持っているエリアの中の小商圏マーケットとして、通常店の半分くらいの大きさで車検や整備の店舗ができるのではないかと考えています。

業務スーパーはほぼ全国を考えています。出店できないエリアもありますが、その一方で岐阜・三重・愛知は当社しか出せないのもので、このエリアへの出店をますます進めたいと思います。北海道や首都圏、関西、九州は競争。出した者勝ちなので出店を急いでいます。

また、九州でも新規事業にチャレンジしたい。2025 年目標の売上高 2,500 億円の中で取り組みたいと思います。

以上