

# 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：2022年7月2日(土)

場所：シティプラザ大阪 2階 『旬の間』(大阪府大阪市)

説明者：代表取締役会長兼社長 CEO 金田 達三 氏

### 1. G-7 ホールディングスについて

- ・ 創業者の木下守が昨年(2021年)の11月13日に永眠しました。2075年、創業100周年に1兆円企業になるという大きな目標を設定した後、亡くなりました。
- ・ 昨年まで代表が2名おりましたが、今期、私1名になり、すぐに体制を作りだすことが難しいため社長を兼任しています。
- ・ 本社は、ほっともっとフィールド神戸のある神戸市須磨区です。環境が非常によく、こんな山の中に本社があるのかというほどです。工業団地になっており、非常に広い工業団地の中に当社が入っています。新社屋を建て、2021年4月1日に移動しました。旧社屋より300メートルほどの距離です。
- ・ G-7のGは先進国首脳会議のG7ではなく、「グローバル」や「ガッツ」の意味があります。シンガポールの会社を設立するに際してG7は駄目だと言われたのですが、創業者に「きちんとG-7の意味を説明してきなさい」と言われ説明をした結果、2回目で許可があり、G7 インターナショナルを社名として使わせてもらえることになったという経緯があります。G-7という名は素晴らしく、会社としても将来性があると考えています。
- ・ 沿革としては、1976年にオートボックスとフランチャイズ契約をしました。2001年に東京証券取引所市場第二部に上場し、2005年に一部指定替えをしました。2002年に業務スーパーを展開する株式会社神戸物産とのフランチャイズ契約を結びました。当時、神戸物産の沼田会長と創業者が店舗のオープンを見に行きました。私的にこれは無理だと思い、うまくいかないと申し上げたのですが、創業者は、これだけローコストの店舗を展開すれば、必ず当たるという信念を持っていました。次の日に沼田会長に会い、一緒にやりましょうという話をされて2002年からスタートを切ったというエピソードがあります。
- ・ 2006年に持株会社化して、G-7ホールディングスに社名を変更しました。2015年に40周年を迎え、売上高1,000億円を達成しました。2021年の4月に新社屋が誕生。建物は4階建てで、敷地面積700坪、建物の面積が1,111坪で駐車場台数58台です。
- ・ 2002年の業務スーパー展開開始からの業績推移を見ますと、右肩上がりです。2022年3月期まで7期連続の記念配当も含めての増配をしてきました。今期の目標を達成しますと8期連続増収増益となり増配できればいいと考えています。当初は借金もあり非常に苦労しましたが、2002年からの躍進で成長路線に乗ったと考えています。

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。

- 
- ・ 海外事業も時間はかかりましたが、10年近くかけてやっと利益が出るような事業に変わってきました。

## 2. G-7グループの主な事業

- ・ 2022年3月期の業績は、売上高が1,685億円、経常利益が78億円で、ともに過去最高となっています。主な事業内容は業務スーパーが全体の52.9%。オートボックス事業については22.0%。その他の事業については、13.7%で、精肉事業が11.4%ということで、少しずつバランスがフランチャイズビジネスからオリジナルビジネスに移動してきています。
- ・ オートボックス事業を展開しているのがG-7オートサービスです。カー用品の専門店、オートボックスを兵庫県中心に展開しています。これ以外に合わせて77店舗オートボックス事業を展開しています。カー用品の販売以外に車検、整備、車の買い取り販売、自動車保険、板金工場などのトータルカーライフを提供しています。元F1レーサーの鈴木亜久里さんの監修によりモータースポーツでサーキット場を設立しました。そして、子どもが興味をもつ車、今のところサーキットで走らせるだけですが、非常に興味をもってもらうようなことを行っています。また、関連企業ですが、フィールドセブンというアウトドアの店舗も始めたところです。コインランドリーやオートボックスエクスプレスというガソリンスタンドも展開しています。電気自動車に対応する整備ができる準備として電気の配線など従業員が勉強をしているところです。
- ・ オートボックス関連事業のなかにバイクワールドがあります。これは二輪車です。コロナ禍により移動手段が公共機関を使わないということで需要が高まっています。乗用車が新車、中古車共に品薄になっており、今、二輪が注目をされています。現在、出店計画を練り、増やしていこうということで、バイク王とのコラボを進めています。
- ・ 自動車輸出事業のG-7クラウン・トレーディングは、コロナ禍によって少し落ち込んだのですが、今、V字回復になってきました。円安の影響もあり、この事業は非常に好調で利益もたくさん生んでいる状況です。
- ・ 業務スーパーは今全国で177店舗を展開しています。出店を2023年3月期は12店舗予定しており、今、すでに6店舗が決まっています。業務スーパーの看板の横にG-7グループと書いてある看板がありましたら、それは当社が運営しています。看板がないものは他法人です。従いまして、ぜひこのG-7グループと書いてある看板のスーパーで買い物をしていただきたいと思います。商品の開発力もあり、非常に右肩上がりの勢いで売上を伸ばしています。
- ・ 精肉事業のお肉のてらばやしですが、現在、全国で169店舗あります。業務スーパーのテナントとして入っています。従いまして、業務スーパーとお肉のてらばやしは相乗効果でプラス要因となっています。今までなかった既存店にもそういう形でセットを組み出してから非常に業績も上がっており、さらに勢いがついてきている状況です。アメリカ

---

カ産のお肉もインフレで値段が上がってきており、品薄。和牛の比率を上げて販売していますが、アメリカ産、国内ともに値上がりしています。前期は精肉の売上を落としたいくないということで、仕入れコストが上がっているにもかかわらず販売価格を抑え、売上はしっかり確保しました。しかし、利益は昨年、一昨年と比べ落ち込んでいます。今後、少しずつ値上げをしていき、粗利を取れるように計画をしています。アンデス食品事業、これは M&A をした会社ですが、食肉の卸屋をしています。EC 事業は通販と一緒にお肉のてらばやしの肉をお届けします。

- その他の事業として生鮮食品と果物を提供しており、めぐみの郷として展開しています。こちらもお肉のてらばやし同様、業務スーパーのテナントとして入り成長しています。全国で 40 店舗ほどになりました。単独店は現在 12 店舗ありますが、今後展開するうえで単独店を増やしていきたいと考えています。
- ミニスーパー事業として Rico's を展開しています。東京 23 区と神奈川・横浜に 65 店舗展開しています。この新しいミニスーパーは今後の成長には欠かせないものと考えています。今後の高齢化の進展を背景に、徒歩で買い物ができる範囲、短い商圈を焦点に当てています。業務スーパーや GMS とは違う、このミニスーパー事業はまだ日本では展開しやすいと考えています。
- カーブスは、定額制できるフィットネスです。今はレディースですが、メンズも展開する予定です。現在 3 店舗を展開しています。また、トレジャーサイクルは自転車販売店です。四輪や二輪同様、コロナ禍によって公共の交通機関を使わず利用できるものとして注目されていますので、全国展開できるように頑張りたいと思います。
- こだわり食品事業につきましては、G-7 ジャパンフードサービスが、全国のおいしいものをたくさん探してきて全国 2000 店以上の販売所に卸しています。百貨店や専門店が中心なのですが、リアル店舗に対して提供しているということが非常に成長につながっています。今日はみなさんにお土産を持ってきました。神戸の亀井堂の瓦せんべいで、G-7 と付いています。手土産用に準備させていただきました。ぜひ食べてみてください。
- グループ事業の結集した G-7 モールを全国に 25 か所展開しています。2,000 坪~1 万坪の敷地面積に当社グループの店舗やテナントを組み合わせているのが特徴です。このモール戦略を始めてから 10 年になります。最初、G-7 モールフェスティバルで芸人のサンドイッチマンさんに来てもらいました。当時、まだ売れていなくてその後 M1 で優勝したのです。それから、うちに来たら優勝できるということで、芸人の皆さんがこぞって来るようになり、その中でチュートリアルさんも優勝されました。このモールフェスティバルはコロナ禍で 1 年できなかったのですが、今年はなんとか開催しようと宣伝をせずに近所のみお知らせをしました。ところが当日は駐車場がパンクするほどの大盛況で、地域の方々が待っていてくださったのがうれしい限りでした。
- コラボ店舗として、一つの敷地の業務スーパーの中にお肉のてらばやしの精肉が 133 店舗、めぐみの郷が 27 店舗テナントとして出店している集合体を作り、モールのように

---

大きい展開を行っています。

- ・ 国内外で当社が展開しているストアネットワークですが、総店舗数が 596 店舗、関東が 266 店舗、関西が 161 店舗です。大阪を中心に関西にまだまだ発展の余地はあると考えています。あとは九州、中部、岐阜と愛知、三重、北海道とねらっていきたいと思いません。

### 3. 今期業績および通期業績予想について

- ・ 前期の売上高が 1,685 億 25 百万円。今期の目標が 1,800 億円です。この数字は過去最高売上高になっています。
- ・ 経常利益は 78 億 77 百万円でこれも過去最高の利益となっています。今期は 80 億円の目標ということで、今までの伸びからすると抑え気味になっていますが、これは出店のコスト問題を念頭に置いています。今、部材の高騰で、あらゆる消費財が値上がりしており、インフレがどこまで続くかわかりません。建築では建物もそうですし、内装の部材も上がっていますので、この伸び率を抑えることが、コストに返ってくるだろうとみえています。
- ・ 業務スーパーは今期に出店予定の 12 店舗のうちすでに 2 店舗出しており、4 店舗が契約は済んでいる状況です。お肉のてらばやしは業務スーパーの中にテナントとして 2 店舗入っており非常に好調なセットになっています。
- ・ 本日の 7 月 2 日の株価は 1,413 円で時価総額は 623 億円です。配当も伸びて今期の配当による利回りが 3%を超えまして、今まで 2%台から少し良くなっています。配当性向が大体 30%をずっと維持しているということで業績とともに右肩上がりに伸びています。

### 4. 中長期の成長戦略について

- ・ 創業 50 周年を迎える 2025 年には、売上高 2,500 億円、経常利益 100 億円という数字が今の大きな目標となっています。今期が売上高 1,800 億円、経常利益 80 億円という予想になっていますが、そのプロセスの課程のなかでターゲットを定めています。これを達成することが当社というより私の使命になっています。フランチャイズだけではなくオリジナルのビジネスを伸ばすというところも課題となってくるので、投資にも力を入れていきたいと思えます。
- ・ 一番大事なものは人材の問題です。重点として、いかに生産性を上げるかに取り組めます。
- ・ 店舗数を G-7 モールも含め毎年 70~100 店舗の出店は大きなハードルです。インフレ等で部材の値上げが続いていますので、この時期に無理に出店するべきかどうかをよく考慮する必要があります。
- ・ 2026 年 3 月期までに総店舗数を 600 店舗から 1,000 店舗に、従業員数を 14,000 人に増やす計画を立てています。

- 
- ・ SDGs への貢献については、17のSDGsのターゲットのうち、8つの項目に取り組んでいるところです。ホームページで取り組みを公開していますので、ぜひご覧ください。いろいろな意味で当社は、作る責任よりも使う責任があるので、その使う責任をもって貢献していきたいと考えています。
  - ・ 社会的にどうやって取り組んでいるかということも考えており、特に子ども食堂に食品ロスをなくすものを提供しています。

## 5. 質疑応答

Q1. 世界的に原材料費の値上がりが報道されていますが、貴社の影響について教えてください。

A1. 出店に関する部材、建物に対する内装費や建物のH形鋼等の値上げが急激になっています。実は出店をかけていて見積もりを取ったのですが、見積もりを取った時点でもう早くも値上がりが始まっており、1回、2回、3回ぐらいの値上がりになっています。今の状態では出店できないということで出店を止めています。これはやはりアメリカの影響やある程度ウクライナの影響もあるのかなと思います。また、食品関係に関しましては、当社の場合、業務スーパーは神戸物産が行っています。値上げしたものに対しては神戸物産がコントロールすることになっており、商品を当社に送ってきますので直接的な関係はありません。神戸物産のマーチャンダイザーはうまくこの仕入れコストをコントロールしていますので、その部分ではあまり当社には影響はありません。全体で見るとやはり、部材がどうなるかという心配があります。これは解決させていきながらローコストからハイコストになっても出店できるような方策を今考えています。

Q2. 2023年3月期はM&Aに注力されるとのことですが、どのセグメントに対してご検討されているのでしょうか？

A2. 今やっている業種、業態については積極的に取り組んでいきたい。それ以外の業種、業態については慎重に取り組みたいと考えています。

Q3. ESGの課題解決としてフードロスや在庫商品の廃棄、削減に取り組まれています。内容についてお聞かせください。

A3. 当社は今、店舗数が600店舗を超えているのですが、例えば業務スーパーの近くにある子ども食堂さんにフードロスをなくすために賞味期限が切れる前に寄付するという活動を精力的に進めています。これは、他の企業さんともタイアップしてやっています。600店舗全店がやっているわけではないのですが、少しずつ増やしており、なんとか1割ぐらいからスタートしていきたいと考えています。

Q4. 監査等委員会の設置会社となりました。狙いを教えてくださいませんか？

---

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。

---

A4. 当社の役員のスキルマトリックスというのがありますが、当社は法務が弱いので、監査等委員会ではどういう形で当社の取締役に入ってもらうかを課題にしました。監査役3名とのタイアップで1名は会計に長けた人、1名は法律に長けた人、もう1名は監査に長けた人と、この3人がちょうどまぐ監査の能力がありましたので、そのまま移行させていただきました。一番大きな狙いはこの3名に入っていたら、合議制にすることで、弱い部分も補ていきたいと思ひます。

以上