

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 23 日 (土)

場 所：札幌ビューホテル大通公園 地下 2 階 『ピアリッジホール』(札幌市中央区)

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 11 月 13 日に永眠しました。80 歳でした。
G-7 の G は、「グローバルである」ことや「ガッツのあるグループ企業」の意があります。7 は創業者が 1975 年に兵庫県加古川市のボーリング場・セブンボウルの駐車場でカー用品の販売を始めたことに因ります。また「ラッキーセブン」にもあやかり、創業者にとって 7 がラッキーナンバーであることから社名に採用しています。
先進国首脳会議の G7 ではありません。シンガポールに会社を設立する際、G7 では登録できないと言われたのですが、当社の設立由来を説明すると、一発で設立することができました。
- ・ 沿革について、1975 年に創業者が設立。今年で 48 年です。
最近、株価は低迷気味でしたが、昨日の株価は 1,500 円を超えました。先週は 1,300～1,400 円でした。
これまでの歴史で肝心なのは、2002 年に業務スーパーと提携したこと。フランチャイズ契約を結んでいます。2005 年には東証一部に指定替え。2012 年には海外にも進出。マレーシアに四輪のオートバックスと二輪のバイクワールドを出店しました。2016 年が創業 40 周年で記念式典を開催。売上高 1,000 億円を達成しました。2020 年に創業 45 年を迎え、2021 年新社屋を落成。1200 坪の敷地に 700 坪の 4 階建ての建物を建てました。昨年 11 月創業者が逝去。大きなダメージになることを心配していましたが、時価総額の力もあり、これまで業容を維持できています。
- ・ 業績推移を見ると、業務スーパーとオートバックスの 2 つのフランチャイズ事業で業績を伸長。右肩上がりの成長を続けており、昨年まで 7 期連続の増収増益、7 期連続の増配を続けています。
今期は売上高 1,800 億円にチャレンジしております。

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、ともに過去最高でした。主な事業内容は業務スーパーが全体の 52.9%。オートバックス事業が 22.0%。
残念ながら、北海道は我々がオートバックス事業で出店できるエリアではありません。オートバックスは兵庫県を中心に他のエリアで展開しています。それ以外では、精肉事業が 11.4%、その他の事業が 13.7%です。事業全体の 75%くらいが当社の柱であるフ

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。

ランチャイズ事業です。

- ・ オートバックスは、北海道にある我々以外の店舗も、我々の店がある関西でも、全国で事業内容は同じです。看板も同じ。我々の店舗は看板に「G-7 グループ」と書かれています。事業内容はカー用品を中心とした車関連事業で、我々は 47 年間続けてきました。当社の運営のオートバックス店舗は 66 店舗。スーパーオートバックスが 2 店舗、オートバックスセコハン市場が 1 店舗。北海道で展開しているオートバックスと違うのは、当社では車関連事業の中でガソリンスタンドやサーキットも展開していること。サーキットは大人も子どもも遊べます。フィールドセブンというアウトドアの店舗も運営しています。
- ・ オートバックス関連事業の中にバイクワールドがあります。これは二輪車です。バイク王とのコラボで、国内外 16 店舗を展開。海外ではマレーシアで 3 店舗出店しています。バイクワールドは当社のオリジナル事業で、フランチャイズではありません。全国展開も可能ですが、冬の長い北海道では、バイク事業は難しいようです。半年間仕事をして、半年間遊ぶと考えられれば、この事業の面白みが出るのかな、と思います。
今、絶好調なのが、G-7 クラウン・トレーディングが行っている自動車の輸出事業です。川崎に本社があります。いつときは非常に厳しかったのですが、輸出専門なので、円安の影響もあり、大きな利益を得ています。ただ、中古車が品薄になっていて、売り物が足りない。車を高く売るなら今です。新車よりも高く売れる車種もあるようです。
- ・ 業務スーパーは今、北海道では 11 店舗あります。来年 3 月までに 3 店舗出店することが決まっています。
業務スーパーには、他の法人が運営している店もあります。当社が運営する業務スーパーの看板の横には G-7 グループと書いてあります。業務スーパーで買い物をするなら、G-7 グループと書いてある看板の店を選んでいただきたい。そうすれば、当社の株価が上がり、株主の皆さんの配当が増えます。
全国で当社が運営する業務スーパーは 177 店舗で、北海道で 11、関西で 34、中部で 39 などとなっています。北海道にはまだまだ出店の余地があると思います。
- ・ 道内では札幌市を中心に 11 店舗あります。お近くの店舗でぜひお買い物ください。
全国的に業務スーパーには勢いがあり、業績も右肩上がりに伸びています。当社のフランチャイズ事業も好調です。本部の神戸物産の株も業務スーパーの株と言えますが、やや高額です。G-7 グループの株価はお手頃なので、お買い求めやすいと思います。
北海道では来年 3 月までに、あと 3 店舗出店します。
- ・ 精肉事業では、お肉のてらばやしを展開しています。
精肉事業は今、苦戦中。アメリカ産の牛肉は、インフレで値上がりし、仕入コストが上がっています。なおかつ、中国の大量買いの影響で品薄です。そこで、国産和牛に仕入先を変更。これまでは 100%アメリカ産でしたが、今は 40%アメリカ産、国内産 60%にしています。それでも仕入れコストが上がっていますが、売価に反映させず、前年の売

上を確保しています。そのため利益は半減。そこで国内産価格を少し上げる必要があると考えています。

道内 11 店の業務スーパーの中に、精肉事業のお肉のてらばやしもテナントとして出店しています。業務スーパーに行かれたら、お肉をてらばやしでご購入ください。美味しいです。姫路牛や仙台牛など、地方のブランド牛を扱っています。買いやすい価格ですので、ぜひご利用ください。

アンデス食品事業は、食肉卸です。ここで一頭買った牛を部位に分けて、てらばやしで販売しています。2 年前に M&A した会社です。

EC 事業では、オンラインショップの「お肉のてらばやし匠」を設けています。ただ、あまりご利用いただけていません。リアル店舗での販売の方が多く、我々にとってもありがたいです。

お肉はたくさん食べると、身体が元気になります。最近では高齢の方でもちゃんとお肉を食べて、筋肉を付けたほうがいい、と言われてしています。

- ・ その他の事業では、めぐみの郷事業があります。これは創業者が始めた、農産物の直売所です。農家さんが当社に野菜や果物を持ち込み、販売します。道の駅が北海道にもあると思いますが、同じ仕組みです。設立当時はなかなか黒字化しませんでした。7 年ほどしてやっと黒字化したところで、コロナウイルス禍で大打撃を受けました。

農業を取り巻く環境は、地球の温暖化で大きく変化しています。これまでと産地が変わり、北海道では今以上に農産物が作られるようになり、土地を持っている方にはチャンスになるのではないかと。めぐみの郷を通じて、農家さんのことをいろいろ考えるようになりました。

生産者とのタイアップで社会的責任を全うできる、ということで、創業者が始めた事業です。北海道にはまだ進出していませんが、これから各地で展開したいと思っています。

ミニスーパー事業として Rico's(リコス)を展開しています。東京都内と神奈川県に 65 店舗あります。70~100 坪くらいのミニスーパーで、屋号を変えて、店構えが見映えよくなりました。関東圏中心に展開していきたいと考えており、100 店舗を超えたら、北海道進出も考えたいと思っています。

- ・ カーブスは、定額制できるフィットネスです。テリトリー制になっているので、当社は神奈川県で展開しています。コロナウイルス禍で 2 年ほど、会員が激減しましたが、最近、徐々に回復基調です。しかしまた感染者数が増えているので、心配しています。今のところ女性専門ですが、非常に健康にいい事業です。カーブスで運動して、てらばやしのお肉を食べれば、足腰もしっかりします。

こだわり食品事業は、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百貨店などに卸しています。事業としても好調。今日のお土産の神戸の亀井堂の瓦せんべいも、この事業によるものです。G-7 と焼き印が入った非売品です。

取り扱い点数は 10 万アイテム、全国 2000 店以上の百貨店や専門店で卸しています。

-
- ・ グループ事業を結集した G-7 モールを全国に 25 か所展開。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。そうすると「モールフェスティバル」などのイベントも周知され、3～4 日間の期間中で 1 億円もの売り上げが出るようになりました。地域のお客様から期待されていることを感じます。イベントはコロナウイルス禍で縮小することもあり、準備にも労力がかかりますが、追々、全国のモールでも行いたいと思います。
 - ・ 業務スーパーの中に、お肉のてらばやしやめぐみの郷がテナントとして一緒になっているコラボ店舗があります。業務スーパー 177 店舗中、てらばやしは 160 店舗に、めぐみの郷は 27 店舗に入っています。関西、関東、中部では、このようなコラボ店舗展開が中心。業務スーパーを中心に、オリジナル事業を展開する形で、よく当たっています。北海道では地元農家との手配が進んでいないので、地元の野菜問屋さんから仕入れています。
 - ・ 国内外で当社が展開している総店舗数は 596 店舗です。一時期 600 店舗に達していたのですが、コロナウイルス禍で東京の新橋などの Rico's の来客数が激減し、閉店しています。北海道では 21 店舗。業務スーパーとお肉のてらばやしです。東北地方の 2 店舗は、お肉のてらばやしだけの出店です。オートバックスも業務スーパーも出せません。フランチャイズビジネスではエリアを限られるので、勝手に出店できないのが、我々のリスクです。全体のバランスから考えると、オートバックスや業務スーパーの出店が可能なところには、さらに出店し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

- ・ 前期の売上高が 1,685 億 2,500 万円。今期の目標が 1,800 億円です。この数字は前年比 106.5%です。前期の経常利益は 78 億 7,700 万円で、今期の目標は 80 億円。前年比 101.6%。投資経費がかかるので、売上の伸びに対して利益はやや抑えめにしています。売上も利益も過去最高値を目指しており、目標を達成すると、8 期連続の増収増益になります。それにより 8 期連続の増配もできるといいなと考えています。増配はこれまでも株主様に喜んでいただき、従業員への還元で従業員も喜んでいます。今年もそうなるよう、1,800 億円を目指します。
- ・ 2023 年 3 月期の出店について、35 店舗を計画しています。現在、すでに 4 店舗を出店。限らない成長を続けています。
- ・ 当社の配当性向は、一部上場に指定替えしてからずっと 30%を維持しています。こんなに長く維持できるのは、他にはあまりないことではないかと思います。それも業績がいいからこそ。若い社長たちが頑張り、安定成長を続けられています。私がホールディングスの社長を続けている間は、配当性向 30%を維持します。利回りも 3%程度。預金するより遥かに高利回りです。

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、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です。今期の売上高 1,800 億円、経常利益 80 億円に続く目標ですが、私もこの数字を目指して頑張りたいと思います。
- ・ 中期経営計画が順調に進めば、あと 3 年半で売上高 2,500 億円を達成できるはずです。
- ・ 我々がこれまで取り組み、これからも推進するのは、「事業会社各社の毎増収・増益、過去最高への挑戦」「事業会社各社の黒字必達」「赤字総店舗数および赤字総額 0 に挑戦」などです。総店舗数が 600 を超え、全店舗を黒字にするのは至難の業。限りなく 0 には近づきますが、なかなか 0 にはならない。でも毎年、チャレンジし続けています。今いちばん力を入れているのは、人材育成です。先ほど紹介した G-7 オートサービスの社長も、定期入社で昇格した一番の出世頭です。彼らにより次に繋がる人材育成をしています。
- ・ 人材育成は、創業者塾、NC(ネクストキャビネット：次期内閣)養成塾、幹部育成塾などで幹部社員を育成。さらに店長教育や部門担当者教育などの階層別教育をしています。創業者記念館に研修施設があり、創業者の歴史を見ながら、新入社員教育も行います。
- ・ 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、「3：すべての人に健康と福祉を」「4：質の高い教育をみんなに」「5：ジェンダー平等を実現しよう」など、8 つの項目に取り組んでいます。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。
「12：つくる責任 つかう責任」では、当社グループ全体の CO2 排出量は 7,000 万トンくらいあります。これに対し、できることからコツコツと取り組んでいます。それにより電気代が年間 6,000 万円も削減できています。

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. 影響はありますが、それほど大きくはありません。売上や利益も予定よりも順調に推移しています。

ただ、業務スーパーの商品は神戸物産が仕入れており、輸入品はコストが上がっています。今までは神戸物産がコストをコントロールしてきましたが、6 月 1 日以降は徐々に仕入れコストが上がっています。例えば豆腐は 19 円だったものが 21 円になっていますが、もともと業務スーパーは安いので、それほど大きな値上がりには見えません。その割には美味しい。それくらいクオリティのいい商品作りができるマーチャンダイザ

ーが神戸物産にはたくさん活躍しているので、我々への直接的な影響はまだ大きくなりだろろうと考えています。

加えて一人当たりの所得についても懸念されます。従業員の所得向上に向け、初任給も増額し、ベースアップもしました。できるだけ経済を回していけるよう、利益還元に努めています。

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. オートバックスも業務スーパーもカーブスもフランチャイズビジネスなので、本部の許可がないと新しいことはできませんが、それ以外の事業は当社オリジナルです。我々の判断でできるので、当社オリジナルのすべての事業についてM&Aを検討しています。チャンスがあれば、M&Aを行い、どんどん拡大させていきます。自己資金でやれる範囲で計画しています。

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. 今、全国には子ども食堂が数多くあります。兵庫県内だけでも100カ所。登録していないところも含めると、もっとあるかも知れません。子ども食堂の近くに我々の業務スーパーがあれば、賞味期限が切れる前の食品を寄付しています。カーブスでも古着を集めて寄付している店もあります。今後とも積極的に進め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。狙いを教えていただけますか？

A4. これまで当社は創業者からのトップダウンの会社でした。それを合議制に移行し、監査等委員会の人材を充実。3名増員し、12名とし、会計士や弁護士、監査役の皆さんに加わっていただきました。これからの方向性を誤ることなく、正義を持って取り組んでいきたいと考えています。

以上