

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：2023 年 7 月 22 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』(北海道札幌市中央区)

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

- ・ 北海道では 13 回目です。皆様には当社のことをかなりご理解いただけるようになっていと思います。
- ・ 参考資料の中に「2021 年度小売業売上高ランキング」があります。皆様に配布したのは昨年資料で、今年の発表では全国 500 社のうちの 75 位になっています。
- ・ 社名は G-7 ホールディングス。先進国首脳会議のことも G7 といいますが、こちらとは関係がありません。G-7 の G は「グローバル」や「ガッツ」「グループ」を示し、7 は創業者にとってのラッキーナンバーです。

創立は 1976 年。代表は私、金田達三と岸本安正です。岸本は 6 月 29 日に新たに代表取締役社長になりました。従業員数は 7,422 名。株式は東京証券所のプライム市場です。本社は神戸市須磨区弥栄台。神戸市が運営する工業団地の中です。近くにはオリックスバッファローズが運営する「ほっともっとフィールド神戸」があります。のどかでいい環境の中で仕事をしています。

- ・ 1975 年に創業者の木下守がカー用品店を開店。それから今年が 48 年目で、2025 年の大阪万博の年がちょうど 50 周年になります。私は入社して 35 年。創業当時、創業者はいろいろと苦労したと聞いています。

オートバックスとフランチャイズ契約したのが設立 1 年目の 1976 年。2002 年に業務スーパーを展開する神戸物産とフランチャイズ契約を締結。それ以来ずっと成長し続けています。

- ・ 業績はずっと右肩上がりですが、昨年、増収減益になりました。減益の要因はエネルギーコストです。電気代が高騰し、前々年に比べ 10 億 7,700 万円も上乗せが必要になりました。

2. G-7 グループの主な事業

- ・ G-7 グループの事業会社は国内 9 社、海外は 2 社です。その中で一番大きなウエイトを占めているのが、業務スーパー事業です。全体の 53.8%。その次が車関連事業。全体の 23.1%。そして精肉事業が 11.2%。その他事業も 12%です。

2023 年 3 月期の売上は 1,769 億円で、経常利益は 68 億円です。

【車関連事業】

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。

-
- ・ カー用品のオートバックス事業が中心です。北海道のオートバックスは、当社とは別の法人で運営しています。フランチャイズ契約にはエリアの権利が決められていて、我々は出店できません。我々が出店しているのは、兵庫県、京都府、岡山県、広島県、福井県、千葉県、茨城県、マレーシアです。

オートバックス事業が当社のスタートの事業です。事業内容はカー用品の販売を中心に、洗車コーティングや車検整備など。車検関係ではある会社のやり方が問題になっていますが、当社はあのようなことは一切ありません。健全経営がモットーです。

オートバックス事業を行っているのは、グループ会社の G-7・オート・サービスです。若い社長がこの事業を成長させるために、多くの内容や店舗を一手に引き受けています。車検については、我々も襟を正して臨みたいと思います。

オートバックス事業ではその他に、自動車販売、板金修理、ガソリンスタンド、アウトドア販売店などを運営。オートバックス以外の自社事業については、日本全国どこでも、出店できるところがあれば、積極的に出店したいと考えています。

- ・ 車関連事業では、バイクワールド事業もあります。こちらは二輪車に対する自社ブランドです。こちら残念ながら北海道では出店していません。北海道での二輪事業は、冬の雪の問題があり、危険性も伴います。したがって検討を重ねていますが、状況によっては出店したいと考えています。

バイクワールドは7月7日にマレーシアのペナン店がオープンしました。その他、国内では兵庫県、大阪府、千葉県、栃木県、福岡県、岐阜県、愛知県、三重県、広島県、香川県に出店しています。バイクワールドはオリジナル企業で、オートバックスのようなフランチャイズビジネスの制約がありません。積極的に出店を掛けています。

自動車輸出事業は、G-7.クラウントレーディングが行っています。輸出専門会社で、川崎に本社があります。一時期、相手国であるマレーシアとの資金回収の問題が生じ、業績が悪化しました。しかし現在では改善し、今後の進捗が期待できます。

[業務スーパー事業]

- ・ 当社は北海道で業務スーパーを14店舗、運営。1年に1店舗のペースで出店しています。近々、千歳市でもオープン予定があります。

当社運営の業務スーパーは、看板に「G-7 グループ」と書かれています。お買い物の時は、できるだけ「G-7 グループ」の看板がある業務スーパーを選んでお願いします。北海道の業務スーパーは今、成長しているので、今後も積極的に取り組みたいと考えています。

当社が全国でフランチャイズしている業務スーパーは185店舗。業務スーパー全体では1,000店を超えたくらいです。

- ・ 北海道では札幌市内を中心に出店しています。他に小樽店もあり、業績も好調です。
- ・ 出店エリアは小樽から札幌を経て千歳までのドミナント出店です。これからも出店の世

余地があれば、どんどん出店したいと考えています。

[精肉事業]

- ・ 「お肉のてらばやし」は、業務スーパーのテナントとして出店しているのが 90%くらい。現在、全国で 181 店舗を展開しています。

精肉事業はコロナ禍では精肉価格が高騰。アメリカ産牛肉をメインにしていたましたが、価格が高くなり過ぎたので、国内産黒毛和牛に転換。それによりコスト高が生じましたが、昨年上期までは売価に転嫁せず頑張ってきました。しかし利益が 3 掛け減くらいに落ち込んだので、下期からは売価にコストを徐々に反映させています。その成果が出れば、今後も成長する事業です。

業務スーパーで買い物をすると、精肉はてらばやしで購入することになります。非常に良質の肉を揃えており、お客様の評判になっています。ぜひ一度お買い求めください。

[その他事業]

- ・ 「めぐみの郷」は、地産地消の農産物の直売所です。道の駅で野菜の直売をしているところがありますが、それと同じやり方です。農家や生産者がめぐみの郷に商品を持ち込み、価格も決めて販売します。当社の創業者が農林水産省とやり合いながら、命がけで始めた事業です。今では農協とも取引があり、円満な展開になっています。今後も伸ばしていきたいと考えています。

ミニスーパー事業は、ミニスーパーの「Rico's (リコス)」です。以前は「ピアゴ」と言いましたが、ブランド名を替え、再建中です。神奈川県と東京 23 区で 63 店舗を展開。早く 100 店舗にしたいと考えています。これも当社のオリジナルブランドなので、軌道に乗れば全国展開も可能です。

「めぐみの郷」も「Rico's」も、今後の展開を期待しています。

- ・ G7 リテールジャパンが運営しているのが、健康関連事業の「Curves (カーブス)」です。当社は横浜をはじめとする神奈川県内で 25 店舗を展開。北海道にも Curves はありますが、フランチャイズビジネスなので、当社が北海道に出店するのは難しいです。G7 ジャパンフードサービスが運営しているのが、こだわり食品事業です。全国から名産品を集め、百貨店や専門店で卸しています。今日はこちらの商品で G-7 の刻印を入れたお煎餅をお土産にさせていただきました。
- ・ グループ事業を結集した G-7 モールを全国 25 か所で展開。我々が一番力を入れている事業です。北海道でもやってみたいと考えています。ただ、北海道で展開している店舗は敷地が狭い。G-7 モールフェスティバルを行う G-7 モール土山は 1 万坪の敷地があります。2 千坪くらいないとモール展開できません。何か土地情報があれば、よろしくお願いします。

G-7 モールフェスティバルは芸能人を呼んだりして盛り上がるイベントです。フェステ

イバルを開くと、業績が向上。我々が力を入れた成果が表れています。

- ・ グループの事業を結集したコラボ店舗も展開しています。業務スーパーの中にお肉のてらばやしとめぐみの郷がテナントとして出店。全国の当社が運営する業務スーパー185店舗の中の147店舗にお肉のてらばやし、9店舗にめぐみの郷が入っています。コラボによるプラスアルファの力が発揮でき、最近はグループコラボでの出店が中心です。
- ・ 国内外で当社が展開しているストアネットワークは、総店舗数が601店舗。関東が253店舗で一番多く、その次が近畿地方で162店舗。北海道では27店舗で、そのうち14店舗が業務スーパー。そこにてらばやしも入っています。もう少し頑張って、出店していきたいと考えています。

3. 前期業績および今期業績予想について

- ・ 冒頭でもお話したように、前期は増収減益でした。エネルギーコストをどのように吸収するか。そのために経費削減などの策を講じましたが、それ以上に光熱費が高騰。グループ全体で昨年1年間に10億7,700万円もの上乗せが必要になりました。前年比では150%増。業務スーパーでは第4四半期だけで180%も光熱費が高騰しました。今期はその割合がやや下がりましたが、国からの支援もなくなり、まだ大きな課題となっています。今後の我々の課題は、減益解消です。
- ・ 2024年3月期の出店計画は29店舗。既存店のコストを削減しながら、オープンコストにも頭を悩ませています。今、一番怖いのは、建築資材や地代家賃の高騰です。新規出店により増収は可能ですが、増益が厳しくなっています。
- ・ 配当について。私は平成17年（2005）から代表を務めており、当時の東証とのヒアリングで「配当性向は30%を守ります」と約束し、実行しています。昨年は利益が減ったので、配当性向は40%を超え、43.8%となりました。今期も配当性向30%程度を考えています。私が代表を務めている限りは、配当性向30%を必ず守ります。増収増益すること、業績配当ができるように努力していきます。

4. 中長期の成長戦略について

- ・ 創業50周年を迎える2025年度（2026年3月期）に、売上高2,500億円、経常利益100億円を目指します。そのために既存事業がそれぞれ頑張っていきます。例えば海外事業では、売上100億円を目指します。その主体となるのはマレーシアで、すでに10年間事業展開していますが、思ったほど利益が伸びません。コストも掛かりますし、国の事情も日本とは異なります。マレーシアではオートバックスとバイクワールドを展開しているので、今後も頑張っていきたいと思います。
- ・ 2025年度に向けた中期経営計画で、今期は売上高1,850億円、経常利益80億円を目指しています。利益をどう出すかが大きなテーマです。
- ・ 目標達成に向けて具体的な実践課題を掲げています。我々が取り組むべき大事な事柄で

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。

す。まず、事業会社 11 社が「事業会社各社の毎増収・増益、過去最高への挑戦」を常に意識すること。前期は赤字の会社が 1 社あったので、「事業会社各社の黒字必達」であること。さらに、「赤字総店舗数および赤字総額 0 に挑戦」「一人当たりの売上と粗利額の前年比アップに挑戦」「売上伸長率よりも利益伸長率アップ必達」に取り組んでいます。「投資効率の良い新規事業・新業態の開発に挑戦」では、ケーキのシャトレーズのフランチャイズを始めました。

「投資効率の良い新店を毎年 50～70 店出店に挑戦」では、今期は 29 店舗の新規出店を計画しています。さらに「M&A、資本業務提携の推進に取り組む」「人材育成に全力で取り組む」「ESG および SDGs の具体的な取り組み」も行っています。

8 期連続の増収増益が前期で途切れたので、一旦リセットする気持ちで、今期から新たなチャレンジを続けています。

- ・ 中期経営計画の中で核になるのは、人材育成です。

グループ会社社長・役員を対象とした創業者塾は以前から継続して年 4 回開催。NC（ネクストキャビネット：次期内閣）養成塾は、グループ会社の役員候補を育成。年 8 回開催。いずれも外部講師などが指導に当たっています。幹部養成塾はグループ会社の部門長候補を育成するもので、年 4 回開催。先日、名古屋で開催しました。経営に関するさまざまな勉強を行っています。

これらは幹部候補生や経営者の育成ですが、さらにエリア会議や営業会議、店長会議などを実施。さまざまな段階で人材育成に取り組んでいます。

- ・ 2026 年 3 月期までに総店舗数を 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。売上高 2,500 億円達成には、それだけの成長が必要です。かなり大きな数字ですが、現在、着々と進めているので、達成必至です。
- ・ 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ます。
- ・ 例えば環境に関して我々ができることは何か。リスク委員会も設け、月に 1 度情報交換しています。具体的には、社用車の電動化や店舗の照明の LED 化など。照明の LED 化は光熱費削減の大きな武器になるはずでしたが、エネルギーコストの高騰の前では、なす術がありません。また、再生可能エネルギーの利用も優先し、CO2 の排出量を抑え、気候変動に対し、我々も小さな力ながらも働きかけていきたいと考えています。気候関連災害や自然災害が発生により停電になったら、EV 車はどうすればいいのか、これから考えるべき課題も多いのが現状です。
- ・ 地域社会への貢献としては、こども食堂への食材支援や児童福祉施設へのリクリエーション活動などを行っています。我々の店舗は 600 店舗ありますが、それぞれで地域活動に参加することが、かなり浸透しています。

我々は商売だけでなく、社会活動にもしっかりと向き合い、貢献していきたい。来年、神戸で世界パラ陸上競技選手権大会が開かれますが、当社はスポンサー企業にもなっ

ています。ESG 経営に関しては、専任スタッフを置いて、十分に取り組んでいます。

- ・ さまざまなスポーツ支援も行っています。女子プロゴルフでは、ささきしょうこプロなどのウェアに G-7 のロゴを付けてもらっています。8 月に北海道の大会にも出場するようですので、注目してください。吉田弓美子プロもツアー通算 7 勝しています。

軟式野球部「G7 BLUE REDS KOBE」は、元大リーガーのマック鈴木氏が監督を務めています。

モータースポーツでは、ARTA (AUTOBACS RACING TEAM AGURI)。レーサーの鈴木亜久里氏のチームを支援しています。G-7・オート・サービス社員の大西隆生がドライバーとして、レースに参戦しています。

サッカーでは、J1 リーグ「ヴィッセル神戸」とスポンサー契約しています。今シーズンはリーグ 1 位で頑張っています。

社会支援も環境問題もガバナンスにも取り組み、我々は地に足が着いた経営をしています。社会支援も環境問題もガバナンスにも取り組み、我々は地に足が着いた経営をしたいと考えているので、ご支援のほど、よろしくお願いします。

5. 質疑応答

Q1. 代表取締役として、金田会長と岸本社長の 2 人体制になったとのこと。どのような経歴をお持ちですか。お二人の役割分担についてお聞かせください。

A1. 私が攻めで、新社長が守りです。攻めと守りのバランスを考えています。新社長は、当社に入社して 40 年。経理と財務畑をずっと歩き、創業者と共に経理を担当してきたので、能力がとても高い。非常に真面目で、世間ズレしていないところが玉にキズ。私の方が前面に出ています。2 人のバランスを考え、協力し、2025 年には一人前の社長を目指してほしいと考えています。

Q2. 賃金は上昇傾向にあります。御社でも従業員の賃上げは行われていますか。業績への影響についてもお聞かせください。

A2. 実質賃上げ 5.3%を達成しています。実質の賃金の向上と休日数を増やしています。ここ 3 年間、最低賃金が上がっているので、必然的に賃金も上昇しています。

Q3. 人的資本経営が注目されていますが、御社の取り組みについてお聞かせください。

A3. 創業者塾等の会議を通じて教育しています。最重視しているのは、生産性を上げること。教育でもここに重きを置いており、外部講師を招いたり、事業会社の社長が講師になったりして、成長できるチャンスを与えています。

Q4. オートボックスを中心に展開していますが、手を広げすぎているようにも感じます。部門の縮小は考えていませんか。

A4. 成長戦略が優先するので、攻めと守りのバランスは考えますが、部門縮小はまったく

考えていません。

Q5. 神戸物産と業務スーパーとの競合、棲み分けについて、どうお考えですか。

A5. 神戸物産はフランチャイズビジネスのフランチャイザーで、業務スーパーを展開する我々はフランチャイジー。親子関係にあります。看板をお借りして商売しており、非常に円満な関係です。「どんどん出店してください」と言われているので、それに向かって成長していくことを目指しています。本部も我々も意見は一致しています。

Q6. 海外展開について、現在成長が著しいインド進出についてはいかがですか。

A6. マレーシアに進出して10年経ち、新規開店を含め7店舗になります。海外拠点の設立当初はコストがかなりかかり、その償却に時間を要しました。しかし最近は投資を抑えることができるようになり、7月7日にオープンしたペナン店は、今期中の黒字が期待できます。したがって今後の展開は、まずマレーシアで地盤を築きたいと考えています。

以上