

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 8 月 26 日 (土)

場 所：オービック御堂筋ビル 2 階 オービックホール (大阪府大阪市中央区)

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

- 17 年間、会社説明会を続けているので、何回も聞かれた方は「また同じことを言っている」と思われるかも知れませんが、一つだけ違うことがあります。数字が変わっています。右肩上がりです。業績がずっと右肩上がりであることを知っていただくのが、今日の一番のテーマです。

2025 年はちょうど当社の 50 周年です。

- G-7 ホールディングスについて、代表者は私と岸本安正です。岸本は経理などの財務畑を歩んできた人間で、営業経験がないので、やや内気です。なかなかこういう場には出てこないのですが、名前だけでも憶えてください。

連結子会社は国内外で 11 社。従業員数は 7,422 名。プライム市場に上場しています。創業者は木下守ですが、残念ながら逝去しています。

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。木下が 1975 年に兵庫県加古川市のボーリング場「セブンボウル」の敷地内でカー用品店を創業したことに依ります。先進国首脳会議のことも G-7 といいますが、こちらとは関係がありません。シンガポールでも G-7 の社名が一度は却下されましたが、社名の由来を話したところ認められました。

- 1975 年に創業者の木下守がカー用品店を開店。2025 年が 50 周年です。今年は 48 周年。右肩上がりの成長を続けています。その理由は、1976 年にオートバックスのフランチャイズチェーンに加盟したことと、2002 年に神戸物産と FC 契約を締結し、業務スーパーを始めたことです。2つのフランチャイズビジネスは、全国でトップを走っています。今後は海外です。2012 年にマレーシアでオートバックスの 1 号店を開店。今はオートバックス 3 店舗、バイクワールド 4 店舗の 7 店舗になりました。先日もマレーシアに行き、とてもいい店であることを確認しましたが、まだ黒字化していません。今期はちょっと厳しいと思いますが、来期は出店 12 年目にして利益が出ることを見越しており、記念すべき年になりそうです。
- 業績はずっと右肩上がりで推移しています。2000 年以降では、業務スーパーとの提携 (2002 年)、東証一部指定 (2005 年)、持株会社への組織変更 (2006 年)、マレーシアでの開店 (2012 年)、創業 40 周年 (2016 年) などのポイントがあります。今期の売上目標は 1,850 億円、経常利益は 80 億円です。

昨年は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。水道光熱費が一気

に高騰し、前々年に比べ 10 億 7,700 万円もの上乗せが必要になりました。そのうちの 7 億円が業務スーパーです。

2. G-7 グループの主な事業

- ・ G-7 グループは 4 つの事業に分かれています。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、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。スーパー関連事業と車関連事業で事業全体の 80%を占めています。ここがコケると皆コケることになりますが、幸いにも 2 つのビジネスは非常に順調。フランチャイズの本部も我々 FC も順調で、バランスが取れてきたと思います。

業務スーパーを展開する神戸物産の株価も安定。非常によいマーチャンダイジングを行っており、商品の突破力が高い。我々がしっかりと出店すれば、あとは良好なマーチャンダイジングに任せられる。当社はマネジメントができる人材さえいれば大丈夫です。そのため営業力のある人材の投入に力を入れています。

業務スーパー事業は 50 代の社長が担当していますが、出店展開がうまい。既存店の力を使い、新規出店しています。

車関連事業は、昨今、カー用品の分野が厳しい。そこで車関連分野に手を伸ばしています。例えば車検整備などで、成長しています。それに加えて、車で来て買い物ができるよう、オートバックスの敷地内で新たなビジネスを展開。2000 坪以上の敷地を使い、当社グループの出店を図っており、業務スーパーとオートバックスが中心です。

それに関わっているのが精肉事業です。肉は健康のためにも必要です。私は歳を取ったら肉は食うな、と思っていましたが、最近は歳を取ったら肉を食え、に変わっているようです。肉を食って、運動せえ、ということですが、私はあまり運動しすぎて右足の甲を痛めました。そうならないためには、筋肉を付けること。そのためにも肉を食べてください。業務スーパーの中に精肉部門の店が入っていますから。

その他の事業で今いちばん力を入れているのが、めぐみの郷です。道の駅と同じやり方の農産物直売所です。創業者が「これだけは社会貢献できる」と始めました。社会貢献しすぎて 10 年くらいは赤字続きでしたが、やっと黒字になりました。しかし、今はインボイス問題の影響が大きく、廃業する農家も増えています。担当者は「ぜひ頑張ってください」と、一軒ずつ回っており、それを後押ししているのが、めぐみの郷です。

〔車関連事業〕

- ・ カー用品の販売は、10 年くらい前から毎年 2%ずつ落ちていくという予測でした。しかしまだそこまで落ちておらず、助かっています。我々もオートバックス本部も売上も取って、利益も出しています。

カー用品の販売以外に、洗車コーティングや車検整備、アウトドア用品販売、ガソリンスタンド、板金修理、自動車買取販売などを行っています。関連事業を行うことで、カー用品も伸長。単体で 325 億円くらいの売上規模があります。

オートボックス事業の将来性は厳しい。電気自動車がどれだけ普及するかで変わってくると思います。その中で我々は出店エリアを拡大することに努力してきました。マレーシアにも出店。マレーシアを黒字にして、積極的なドミナント戦略をしていきたい。そして、増収増益を続けたい。ここ数年は増収が続き、赤字が減少。本当は今期、黒字化する予定でしたが、7 月に店舗をオープンしたので、オープン経費が掛かっています。来期は既存店の規模が大きくなってきたので、戦える下地ができたと考えています。

- ・ 二輪車はバイクワールド事業です。国内で 15 店舗、マレーシアが 4 店舗。7 月にマレーシアのペナン店がオープンしました。

バイクワールド事業は専門性が車よりも高い。そのため、各店舗で整備士を確保するのが難しくなっています。整備士になりたい若い人が増えない。お子さんやお孫さんで車やバイクが好きな整備士の方がいたら、ご紹介をよろしくお願いします。マレーシアにも日本から 6 名の整備士が出向いています。皆、いい仕事をしています。

バイクワールドはフランチャイズではなく、オリジナル事業です。我々が思うような出店ができるビジネスモデルです。

自動車輸出事業は、G-7 クラウントレーディングがマレーシアを相手に行っています。輸出専門会社で、川崎に本社があります。M&A して当社の仲間入りをしましたが、当初はかなりの負債があり、売掛金が異常に高かった。資金回収がスムーズに行われていませんでした。それを是正し、8 月の月次売上は最高額を達成しそうで、祝賀会を開きたいくらいの成長をしています。中国系の社長ですが、とてもやり手で、中国語と日本語と英語を駆使しています。

[業務スーパー事業]

- ・ 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。ちょっとくらい遠くても足を運んでもらえれば、業務スーパー事業だけで 1,000 億円企業を目指せます。非常に伸びています。収益力も高い。皆さんが「G-7 グループ」の看板のある店で買っていただいたおかげです。今後ともよろしくお願いします。

業務スーパーは売上 1,000 億円、店舗数 200 を達成できるところまで来ています。

2002 年に G-7 グループ 1 号店としてオープンしたのが、神戸市の箕谷店。もともとオートボックスだった店を業務スーパーとして出店しました。2 号店が大阪市の天満店。今、関西では 34 店舗。全国では 187 店舗展開しています。中部が 42 店舗、関東が 72 店舗です。関西は地元なのに少ない。他法人との競争の問題もあり、出店ペースはやや遅いものがあります。

[精肉事業]

- ・ 業務スーパーの中にあるのが精肉店の「お肉のてらばやし」です。業務スーパーのテナントとして出店しています。青果の「めぐみの郷」と併せて、業務スーパーとてらばやしとめぐみの郷の3つのコラボレーションで出店しています。

「お肉のてらばやし」は M&A でグループ化した会社ですが、去年は牛肉価格が高騰。アメリカ産牛肉が入手しにくくなり、前期の上期は散々な目に遭いました。売上は取れたんですが、利益は前期比 25%くらいまで落ち込みました。したがって前期が低いので、この上期は利益が前期比で 400%くらいになる。異常値となっています。

前期は牛肉価格が高騰したにも関わらず、売価を値上げせず、安いまま販売。お客様が離れませんでした。今はコストを徐々に反映して販売しているのですが、それでもお客様は変わらない。一つの戦略となりました。

てらばやしは全国で 183 店舗展開。今後も業務スーパーと共に出店していきます。

アンデス食品は、食肉卸事業です。人材がなかなか集まらない業種です。

EC 事業は、精肉の通販事業です。コロナ禍で始めました。若い社長が頑張っています。

[その他事業]

- ・ 「めぐみの郷」は、創業者が作って 12 年。当社のオリジナル企業で、全国展開するつもりでした。名古屋と関東で業務スーパーと一緒に出店したのですが、あまりにも利益が出せませんでした。物流の問題もありました。そのため 2 年前に撤退。今は新たに関西中心で展開。現在は 23 店舗です。

地産地消の農産物の直売所で、農家さんや生産者さんと共に行っています。前述のようにインボイスの関係で、出店する農家さんや生産者さんが減少。しかし彼らのお手伝いを我々もやりたい。農家さん回りをしながら、品揃えを集めています。当社もこの事業をやめるわけにはいきません。諦めないで頑張り、関西中心に根付きたいと思います。

ミニスーパー事業の「Rico's (リコス)」は、東京都内と神奈川県で 63 店舗。ここがまた苦戦中。今年は去年の赤字の半分にしようと頑張っています。来期に黒字にする下地作りです。そのためにマーチャンダイジングとマネジメントのどちらも強化。M&A した時の社長が 3 年間続けましたが、成果が上がりませんでしたので、新しい社長がテコ入れしています。改善効果が表れており、日配の売上が一段上になったので、これから内部充実させたい。そうなればリコスは化ける事業です。

周りからは反対されていますが、私が何とかしようと踏ん張っています。この事業を絶対成功させるという気持ちで、経営責任も負うつもりです。それくらいミニスーパー事業には将来性がある。駐車場や駐輪場は置かず、歩いてくる距離のお客様を対象にする小商圏のマーケットです。だから地域の支持が得られれば、こんなにいい商売はない。

大阪には出店していませんが、出店の折にはこの場で宣伝したいと思います。

-
- ・ その他事業の健康関連事業は「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。M&A で獲得した事業です。将来的にこういった運動施設は、まだまだ増えると思います。フランチャイズで出店エリアが決まっているので、残念ながら関西での出店はできません。神奈川県内には今後も出店する予定です。
こだわり食品事業は、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の神戸の亀井堂のお煎餅をお土産にさせていただきました。この事業も若い社長のいろんなアイデアを活用。例えば、お酒が販売できるように、許可も取りました。会社を大きくしたいという一心で、一生懸命に取り組んでいます。
 - ・ 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。年に数回フェスティバルも開催。お客様も従業員も楽しんでいます。2000 坪以上の広い敷地内でフェスティバルを開くと、いろいろな人が集まり、当社のさまざまな事業を伝えられる。情報交換もできます。フェスティバルを始めて 10 年以上になりますが、最初はお笑い芸人のサンドウィッチマンを呼びました。当時のギャラは安かったんですが、M-1 グランプリで優勝した途端、ギャラが高くなり呼べなくなりました。
加古川市の G-7 モール土山は 1 万坪の敷地があり、ここから G-7 モールフェスティバルを始めました。今では千葉やスーパーオートバックスがあるサンシャイン KOBE などでも行っています。G-7 モールフェスティバルはお客様にも人気。10 年以上の歴史があると、小学生も大人に成長。地域のお祭りとして根付いていて、大人になっても来られます。やり続けることが大事。G-7 モールフェスティバルを通じて、地域密着型の店舗展開ができるようになりました。
 - ・ グループの強みは、業務スーパーとお肉のてらばやしとめぐみの郷のコラボ出店です。3 つのコラボ展開を始めてから、収益性も向上。投資回収も進んでいます。
今は部材や人件費が上がっているんで、投資回収も難しいのですが、その中でコラボ出店は効率がいい。お客様はお肉も買えば、野菜も買う。業務スーパーで調味料や日配品を買う。3 店のコラボはお客様の需要に合っています。特に駐車場があるロードサイド店舗は、客数も客単価も増えています。
 - ・ 国内外で当社が展開しているストアネットワークは、総店舗数が 606 店舗。東北は出店しにくい地域ですが、それ以外は全国に出店。一番多いのが関東で、その次が近畿。九州は最近、福岡中心に出店が進んでいます。出店ペースを落とさずに、1,000 店舗を目指していきます。

3. 今期実績および今期業績予想について

- ・ 2024 年第 1 四半期の数字は、増収減益。理由はエネルギーコストです。それを取り戻すのが今期の動きです。今のところの数字としては、心配するものではありません。今期の着地目標は、売上高が 1,850 億円、経常利益 80 億円。今後、気になるのは 12 月の

降雪期の動きです。2m も積もるような豪雪になると車が動かなくなりますが、30cm 程度の雪が降れば、タイヤなどカー用品の販売に繋がります。

今年は阪神が強いですが、阪神が優勝すれば経済効果も高まるでしょう。私は阪神ファンではないんですが…。

- ・ 2024 年 3 月期の出店計画は 29 店舗。業務スーパーだけでも 9 月までに 6 店舗、新規出店します。お肉のてらばやしとコラボすれば、12 店舗は達成できます。
- ・ 配当について。前期はエネルギーコストが上がり、利益が減りましたが、事前に予定していた中間 19 円、期末 19 円はきちんとお支払いしました。そのため配当性向が 43.8% となりました。配当性向はずっと 30%を続けていましたが、前期だけはこのような結果になりました。2024 年 3 月期は、中間 20 円、期末 20 円で、配当性向は 32%くらいになる見込みです。

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。業務スーパー事業とオートバックス事業が牽引。その他に精肉事業やアグリ事業（めぐみの郷）、ミニスーパー事業など、オリジナル事業も含めた関連事業が新しい経営者で、新しいことにチャレンジして、目標達成を目指しています。
数値目標は絶対達成するものではなく、チャレンジする動機として捉えています。挑戦目標です。決して逃げるわけではありませんが、現在の 1,850 億円の売上から、あと 2 年で 2,500 億円を達成するのは、既存店だけでは難しい。M&A がどれだけできるか、ということになります。しかしながら、チャレンジは続けます。やり切るぞ、という気持ちで臨んでいます。
- ・ 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。前期の利益の落ち込みはエネルギーコストによるものです。
創業 50 周年（2026 年 3 月期）に売上高 2,500 億円を達成したら、祝賀会や感謝祭を開きたいと思います。10 月は当社の創業月。毎年、オートバックスや業務スーパーで豪華景品が当たる感謝祭を開催。神戸新聞に大きな見開き広告を出しています。創業 50 周年の時もお祭り騒ぎをやりたいと思います。
- ・ 目標達成に向けて具体的な実践課題を掲示。我々が取り組むべき大事な事柄です。
- ・ 人材育成を手掛けて 5 年。新しい社長も生まれています。幹部や役員を育成。会社の成長には人材の成長が大事です。
- ・ 2026 年 3 月期までに総店舗数を 597 店舗から 1,000 店舗に、従業員数を 7,422 人から 14,000 人に増やす計画を立てています。これが売上高 2,500 億円達成のシナリオです。現実味が薄いところもあると思いますが、諦めてはいません。そのために M&A にも積極的に取り組みたい。
- ・ SDGs への貢献は、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。

-
- ・ 環境課題では、気候変動など地球環境問題へ配慮。
 - ・ 社会課題では、地域社会に貢献。
 - ・ スポーツ支援では、女子プロゴルファーや軟式野球部を支援。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、レースチームを支援。当社の社員レーサーが北海道の十勝のレースで準優勝しています。

社会支援も環境問題もガバナンスにも取り組み、真面目にルールを守った経営を続けていきます。これまで48年間の歴史があるのは、真面目な経営の積み重ねです。これから50周年を迎えるにあたり、皆様方に信頼されるG-7になりたいと思います。

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。岸本社長は、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. 新社長の岸本安正は、創業者と共に経理と財務畑を歩いてきました。営業経験はありません。役員のほとんどは営業出身なので、ある意味、いい人選だと自分では思います。我々の役割分担ですが、私はオートバックスでタイヤ交換などもやってきた人間なので、営業のことがわかります。マネジメント能力も高いと思います。攻める部分では私が先頭に立ち、守りを新社長が担当。攻めと守りのバランスを考えています。
- 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. 5.3%の賃上げをしています。すると上げた分だけ還ってきます。既存店の売上が前年よりも、5%程度上がっています。ただ、収益については、前述の通り、エネルギーコストの上昇が想定外の大きさでした。「たれば」になりますが、これさえなければ、我々が計画した以上の数字が上がっていたと思います。今後もバランスを考えてやっていきたいと思っています。
- 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、NC養成塾、幹部養成塾という人材育成プログラムを始め、新社長や役員を育成。それ以外に部門長の会議なども開いています。このような集合教育を続け、賃金格差も是正し、現在は人材も豊富。いつでも社長になれるような人材に育てています。7,500名もの従業員がいると、いろいろなリスクも発生しますが、それを解決する能力を幹部の育成で養っています。

以上