

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 9 月 1 日（金）

場 所：TKP エルガーラホール 8 階 『大ホール』（福岡県福岡市中央区）

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

- ・ 当社は神戸が本社ですが、全国 47 都道府県に株主がいらっしゃいます。それほど当社の認知が上がってきたと考えており、ありがたく思っています。
- ・ 今期から新たに岸本安正が代表取締役社長に就任しています。岸本は当社グループの中で入社時から経理職に従事し、財務を経験してきた者です。本日、本来ならば岸本がこの場に立って説明すべきですが、今年 1 年間はグループについて勉強するため、現在は会社の内側の仕事を中心に行っています。
- ・ 当社の社名である G-7 の「G」は、「グローバル」「ガッツ」「グループ」を示しています。「7」については、創業者である木下守が 1975 年にボウリング場「セブンボウル」の駐車場にてカー用品の販売を開始したことが由来であり、「セブンボウル」と「ラッキーセブン」にあやかっています。木下は 3 年前に永眠しましたが、G-7 の魂を残してくれたため、今でも各事業会社が G-7 を冠として使用しています。
- ・ 当社は今年で創業 48 年となり、大阪・関西万博が開催される 2025 年には 50 周年を迎えます。沿革については、1976 年のオートバックスフランチャイズチェーンへの加盟が最初の転機となりました。創業とほぼ同時にフランチャイズ契約を締結しています。
- ・ 2002 年には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しました。現在、当社は業務スーパーを全国で 185 店舗展開しており、最も旬の事業です。今期は業務スーパー事業のみで 1,000 億円の売り上げを目指しています。
- ・ 2012 年にはマレーシアにオートバックス 1 号店を開店し、海外展開の一つの転機となっています。
- ・ 2016 年に創業 40 周年を迎え、G-7 グループ創業者記念館を設立しました。創業 45 周年の際は、新型コロナウイルス感染症によって式典等を中止しています。そして、2021 年に新社屋を設立し、2022 年には東京証券取引所のプライム市場へ移行を果たしました。2025 年の 50 周年には記念式典を挙行したいと考えています。
- ・ 業績推移については、7 期連続で増収増益となっていました。昨年に減益となりました。減益の大きな要因はエネルギーコストです。水道光熱費が高騰し、前年と比較して当社グループで年間 10 億 7,700 万円のコストが増えたことが、経常利益に影響を与えました。8 期連続の増収増益とはなりませんでした。コストアップに伴って売り上げと利益を増やすため、今期では新しい計画を作成して進めています。

2. G-7 グループの主な事業

- ・ セグメント別の業績として、2023 年 3 月期の売上高 1,769 億円のうち、業務スーパー事業が 53.8%を占めています。また、車関連事業が 23.1%、精肉事業が 11.2%、その他事業が 12%となっています。約 75%以上がフランチャイズビジネスの売り上げです。
- ・ まず、車関連事業についてです。オートバックス事業はカー用品が中心ですが、車検整備、洗車コーティング、中古車・新車販売、板金修理、ガソリンスタンド、アウトドア用品販売も 20 年近く展開しています。
- ・ ビッグモーターの問題に伴い、当社にも問い合わせが来ていますが、あのような問題が起きること自体、コンプライアンスの準備ができていないと思っています。当社は車関連事業を 48 年間行っており、ビッグモーターのような問題は考えられません。オートバックスブランドの各法人は、コンプライアンス上の問題が起きないように常に牽制しており、保険の問題や車体を傷付けるといったことは起こり得ません。われわれは正しいことを正しくやることに徹しています。
- ・ また、車関連事業の一つとして、2 輪用品専門店のバイクワールド事業も行っています。現在は国内 15 店舗、海外 4 店舗の合計 19 店舗を展開しており、7 月 7 日にはマレーシアのペナン店がオープンしました。マレーシアでは、オートバックスとバイクワールドをセットで展開しています。海外展開して 12 年目となりますが、来期には黒字になるところまで来ています。
- ・ 自動車輸出事業については、株式会社 G-7.クラウントレーディングが行っています。輸出専門で、円安によって非常に利益を上げており、8 月には過去最高の売り上を達成しています。円安が続く限りは利益が出るため、今がチャンスだと考えています。
- ・ 次に、業務スーパー事業についてです。九州では、2004 年に福岡県 1 号店として「久留米上津店」を出店し、現在は福岡県に 17 店舗、熊本県に 6 店舗、長崎県に 2 店舗の合計 25 店舗を展開しています。
- ・ 神戸物産のフランチャイズビジネスは非常に当社のプラスとなっており、さらなる成長を遂げています。今期の売り上げ 1,000 億円の達成と、全国 200 店舗の達成が今の願いです。株式会社 G-7 スーパーマートの社長である関が路線拡大に全力を尽くしており、今後も新しい力で進めてくれると信じています。
- ・ 当社以外にも神戸物産のフランチャイズを展開している会社がありますが、当社運営の業務スーパーには看板に「G-7 グループ」の文字が記載されています。お買い物の際は、ぜひ「G-7 グループ」の業務スーパーを選んでいただければと思います。
- ・ 次に、精肉事業についてです。「お肉のてらばやし」は全国に 184 店舗あり、福岡県では 15 店舗、熊本県では 7 店舗、佐賀県では 3 店舗を展開しています。G-7 グループが運営する業務スーパーにテナントとして出店しており、他にはない旬の肉として、宮崎牛や仙台牛、姫路牛といったブランド牛肉を扱っています。また、「お肉のてらばやし」の EC 事業も行っています。

-
- ・ 精肉事業の一つであるアンデス食品事業では、1 頭買ったものをブロックにする卸事業を行っています。当社のオリジナル企業として制約がないため、商品をいろいろなところに展開でき、出店や売価設定が可能です。現在、精肉事業の業績も非常に好調となっています。
 - ・ その他事業についてです。めぐみの郷事業は、道の駅と同様の仕組みですが、生産者に場所を提供して商品を持ち込んでもらい、その場で値段を付けて販売し、当社は手数料を頂くという形で、地産地消の農産物直売所を展開しています。この事業は非常に地域に貢献できていると感じています。
 - ・ 「めぐみの郷」は、当社の創業者である木下が作り上げた事業です。一時期は関東と中部にも進出しましたが、商品調達や配送経費等の問題によって撤退したため、立て直しているところです。現在は兵庫県、大阪府、奈良県で 23 店舗を展開しています。
 - ・ ミニスーパー事業では、「Rico's (リコス)」を展開しています。以前は「ピアゴ」という看板でしたが、M&A を行い、前期から「リコス」にブランド名を変更しています。東京都に 50 店舗、神奈川県に 13 店舗あり、関東のみの展開となっていますが、今後はオリジナル事業として生産を上げていく考えです。また、合計 63 店舗のうち、2 店舗ではコンビニのファミリーマートを展開していますが、今後は「リコス」ブランドで展開したいと考えています。
 - ・ 健康関連事業の「Curves (カーブス)」は、女性専用のフィットネスです。現在は関東のみの展開となっており、西日本に店舗はありません。また、男性専用のカーブスに関する案も出ており、現在検討中です。
 - ・ こだわり食品事業は、食品の卸販売です。本日お配りした手土産も、神戸市の有名な「亀井堂」というブランドの菓子で、株式会社 G7 ジャパンフードサービスが扱っている商品です。
 - ・ G-7 モールでは、当社の事業を一同に集めて、G-7 モールフェスティバルを開催しています。G-7 モール土山の敷地は 1 万坪あり、このようなモール戦略に 10 年以上注力してきました。地域の町おこしやお祭りのような形で非常に好評いただいております、地域への社会貢献になっていると考えています。今後もこのような形で還元していきたいと思っています。
 - ・ 当社グループの強みは、グループ事業の結集です。業務スーパー187 店舗のうち、「お肉のてらばやし」は 149 店舗、「めぐみの郷」は 9 店舗にテナント出店しています。
 - ・ 業務スーパーとセットでの出店を手掛けたのは、株式会社 G-7 スーパーマートの社長である関です。彼が考えてやり遂げ、今ではセットでの出店が一番の条件となったことで、客層が非常に広がり、売り上げも増加しています。大きな経営戦略の一つであり、これに沿って出店計画を立てています。九州への出店余地もまだ大きいため、少しずつ出店スピードを上げていきたいと思っています。
 - ・ 当社グループの九州地方の店舗は合計 51 店舗となっており、全国では 606 店舗を展開

しています。今後は関東や関西を中心に、中部も含めて全国展開を進めていきます。ただし、東北地方に関してはエリア店によって出店がなかなか厳しい状況です。機会があれば取り組みたいと思っています。

3. 今期業績および今期業績予想について

- ・ 2024 年 3 月期第 1 四半期は、予想外の金額となったエネルギーコストが大きく影響した結果、増収減益となっています。コストを吸収するため、今期は粗利を 0.5%アップさせることに取り組んでいます。円安によって仕入れコストが高騰し、利幅が減って粗利を取るのが難しくなっています。売り上げは伸ばせるものの粗利が取れない状況です。現在、そのような中でも経常利益を出すためにはどうすべきかを検討しています。
- ・ フランチャイズビジネスの 75%を業務スーパーが占めているため、業務スーパー事業がどれだけ頑張れるかによって業績が大きく変わります。九州における売り上げは好調のため、リーズナブルな品ぞろえができていると考えています。九州は 2 番目に注力しているエリアのため、皆さまの応援をお願いしたいと思っています。
- ・ 2024 年 3 月期の出店計画は 29 店舗となっています。業務スーパーは 12 店舗を出店する計画であり、九州では熊本県への出店を予定しています。また、業務スーパーの出店に合わせて「お肉のてらばやし」も 8 店舗に展開する予定です。29 店舗の出店を達成しなければ、2025 年度の 50 周年の記念式典を開催できないと考えており、積極的に取り組んでいます。
- ・ 配当については、私が代表を務めてから配当性向 30%を守ってきました。しかし、昨年は、利益が届いていないにもかかわらず減配せずに配当を実施したため、配当性向が 43.8%となっています。2024 年 3 月期には配当性向 32%を予定しており、今後も配当を非常に大切にしていきたいと考えています。

4. 中長期の成長戦略について

- ・ 創業 50 周年を迎える 2025 年度に、売上高 2,500 億円、経常利益 100 億円を目指します。今期は 1,850 億円の売上高に対して 80 億円の経常利益を予定しており、3 年後に向けてどのように戦っていくかを中期経営計画で策定しています。
- ・ 業務スーパー事業に関しては、2025 年度に売上高 1000 億円を目標としていましたが、今期に前倒しで達成する見込みです。当社グループの成長に大きく貢献していることから、今後は 1,500 億円を目指していきます。業務スーパー事業を中心に、グループ全体での売上高 2,500 億円を達成したいと思っています。
- ・ オートバックス事業では、2025 年度に売上高 500 億円を目標としています。オートバックス事業と業務スーパー事業の 2 つで 2,000 億円を達成し、その他事業で残りの 500 億円を達成すれば、創業 50 周年の式典を開催したいと考えています。何事もやらなければいけないため、やり続けることが大切だと思っています。

-
- ・ 中期経営計画の実績推移は好調ですが、利益を出すことが難しくなってきたと感じています。エネルギーコストだけでなく、商品コストも上がっており、円安の影響もあるため、今後の経営が非常に難しくなっています。そのような中でも、2025年の売上高2,500億円を達成するためターゲットを絞って戦っており、売り場面積の拡大および積極的な出店が大事になると考えています。
 - ・ 当社は中期経営計画の目標達成に向けて、10個の実践課題を掲げています。
 - ・ 「事業会社各社の毎期増収・増益、過去最高への挑戦」については、事業会社11社とも増収増益を当然として取り組みます。
 - ・ 「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」については、前期の売り上げが11社中2社で赤字だったため、今期は赤字をなくし、黒字にしていることを一つの目標としています。
 - ・ 「1人当たりの売り上げ、粗利額とも前年比アップに挑戦」については、毎年、前年よりもアップすることで業績は上向きになるため、生産性によって増収増益が成し得ると信じています。
 - ・ 「売上伸長率より利益伸長率アップ挑戦」については、現在、経費のアップ率のほうが高い状況のため、この課題に挑戦しながら売り上げと利益を伸ばすことに注力していきます。
 - ・ 「投資効率の良い新規事業・新業態の開発に挑戦」においては、ケーキのシャトレゼのフランチャイズを開始しています。現在1店舗を展開していますが、非常に好評のため、九州にも出店できればと考えています。
 - ・ 「投資効率の良い新店を毎年50〜70店出店に挑戦」という課題は3年前に設定しましたが、現在は年間約30店舗の出店となっており、出店スピードが少し落ちています。
 - ・ 「M&A、資本業務提携の推進に取り組む」についても挑戦していますが、現状はなかなか思うように進んでいません。2025年までにはなんとか成立させたいと考えています。
 - ・ 「人材育成に全力で取り組む」についてです。グループ会社社長・役員を対象とした創業者塾を5年前から実施しており、年4回開催しています。また、外部講師を招き、役員候補を育成するNC養成塾も年8回実施しています。各事業会社の営業会議、エリア会議、店長会議、部門長会議を行いながら、階段を上がるごとに幹部養成塾やNC養成塾によって成長させていく計画です。
 - ・ 現在、事業会社11社の中で、新入社員で入社して以来当社しか知らないキャリアの社長が5人います。11社のうち5社は50歳前後の若い社長であり、2025年にはほぼ若返る計画となります。
 - ・ また、人材確保のため、2025年度の計画として、従業員を現在の7,422名から14,000名にします。これを成し遂げるため、総店舗数を現在の597店舗から2026年3月末には1,000店舗にする目標であり、出店計画と人材育成に取り組んでいきます。
 - ・ コロナ禍においても、各社の社長が頑張り、なんとか店舗を閉めずに営業し続けた結果、

業績に大きな影響はありませんでした。会社に対するロイヤリティの高さが各社長にあったと評価しています。

- ・ 「ESG および SDGs の具体的な取り組み」についてです。SDGs の 17 のターゲットのうち、当社は環境問題や社会問題、ガバナンス問題といった 8 つのターゲットを推進しています。社会貢献を含めて、当社は正しいことを正しく商売につなげることに取り組み続けます。
- ・ 例えば環境問題では、CO2 をいかに削減するかが大きな課題となっています。当社においても冷房・冷蔵等は 365 日フル回転しており、これらの電気を使用することで CO2 を排出しています。当社の取り組みとしては、照明の LED 化や太陽光パネルの設置、店舗での節電など、細かい部分まで取り組めるものを選んで実施しています。
- ・ また、当社グループでは社用車の EV 化を進めています。ただ、太陽光パネルだけでは EV の電力を賄いきれず、CO2 の排出削減につながるかは疑問もあります。EV スタンドも、まだ全国で 2 万 5,000 軒ほどです。このように難しい部分もありますが、CO2 削減に少しでも貢献できるように、電気自動車またはハイブリッド自動車に変更していきたいと考えています。エネルギーコストが非常に高騰している状況の中でも、少しでも環境問題に貢献できればと考え、CO2 削減に取り組んでいます。
- ・ 社会問題については、フードロスの削減や、こども食堂への食材支援に取り組んでいます。当社の各店舗ではさまざまな活動を行っており、地域社会への一つの貢献と考えています。また、7,500 名の従業員が安心して仕事を行える環境づくりにも継続して取り組んでおり、今後も従業員を大事にしていきたいと考えています。
- ・ 企業統治については、先述のビッグモーターの問題でも説明したように、当社はコンプライアンスによってブレーキをかける形で取り組んでいます。
- ・ また、当社は女子プロゴルフなどへのスポーツ支援も行っています。当社の軟式野球部「G7 BLUE REDS KOBE」では、元大リーガーのマック鈴木氏を監督に迎えています。モータースポーツにおいては、「ARTA」プロジェクトに参加しており、株式会社 G-7・オート・サービスの社員である大西隆生が十勝のレースに出場して 2 位となっています。その他、サッカーでは「ヴィッセル神戸」とスポンサー契約しています。来年に神戸で開催されるパラリンピックにも協賛する予定です。
- ・ スポーツ等も含めて、いろいろな形で各地域への社会貢献を今後も推進していきたいと考えています。皆さまが期待できるようなものになることを信じています。

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 人体制となりましたが、どのような経歴をお持ちでしょうか。また、2 人の役割分担についても教えてください。

A1. 新社長の岸本は、当社の創立以来、経理と財務畑を歩んできた者です。まだ営業について理解していないため、今年 1 年間は営業に専念しています。私自身は守るよりも攻め

る人間のため、攻めることには非常に長けていると考えていますが、岸本は守りが強い人間です。攻めと守りのバランスを考えて、今回の人選となりました。今後の当社グループを担ってもらえるような体制づくりを現在進めており、攻めと守りのバランスがうまくいくと考えています。

Q2. 賃金が上昇傾向にあります。御社の従業員の賃上げは行っていますか。業績への影響についてもお聞かせください。

A2. 正規社員の賃上げと、休日日数削減による時短勤務に伴って、今年の実質賃金の値上げ率は5.3%となっています。当社は過去3年間で賃金を上げ続けており、最低賃金の上昇に伴って、来期も賃上げを行うことになると考えています。企業は利益を減らすことにはなりますが、従業員へ還元しなければなりません。守らなければならないものが企業にはあるため、それをやり続けることが企業の存続につながると認識しています。

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教えてください。

A3. 当社では、創業者塾、NC養成塾、幹部養成塾、店長会議やエリア会議など、いろいろな意味で人材育成を座学でも図っています。このような取り組みによって、平成6年から8年に入社した社員が現在社長や役員に抜擢されており、2025年までに全て完成させる計画となっています。

Q4. 本日の資料の中では、女性役員の数が増えています。初の女性役員の誕生はいつ頃になりそうでしょうか。金田会長の在任中に実現する見通しはありますか。また、グループ企業には女性役員がいますか。

A4. 女性役員が誕生する見込みは十分にあります。また、グループの事業会社の中には女性役員がいます。ホールディングスには現時点で女性役員はいませんが、2026年度までに女性役員を3名入れることを計画しています。

以上