

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 6 日（水）

場 所：ミッドランドスクエア オフィスタワー5F 『ミッドランドホール』（愛知県名古屋市中村区）

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

- ・ G-7 グループの主な事業について、今期実績および今期業績予測、中長期の成長戦略をそれぞれご説明いたします。参考資料としてグループ会社一覧表、並びに業界でのポジション、日経 MJ 小売業ランキング表、そしてフランチャイズビジネスの内容を添付しています。最後に当社 IR サイトのご紹介を入れてますので、ご参考いただければと存じます。
- ・ 私は今期より代表取締役会長に就任し、新たに岸本安正が代表取締役社長に就任しました。私が主に営業部門を担当し、岸本は財務管理を担当しています。G-7 の G は「グローバル」「ガッツ」「グループ」を意味しています。当社は 1975 年に創業者の木下守が兵庫県加古川市のボウリング場「セブンボウル」で、カー用品の販売をしたのが始まりで、ラッキーセブンにあやかり「7」を社名に取り入れました。
- ・ 今年が創立 48 年で、大阪・関西万博の 2025 年に 50 周年を迎えます。当社には連結した各事業会社が 11 社ありますが、当社はその運営などを行う持株会社です。
- ・ 当社の沿革ですが、1975 年に創業者がカー用品の会社を設立し、1976 年にオートボックスとフランチャイズ契約を結びました。2002 年に神戸物産とのフランチャイズ契約により業務スーパー事業を開始しました。2012 年にマレーシアにオートボックスバイクワールドを出店しましたが、その後 11 年が経過し、今期か来期には何とか黒字になるところまで来ております。2016 年創業 40 周年、2020 年創業 45 周年、2025 年に創業 50 周年を迎える歴史のある会社です。当社をご理解いただくために、フランチャイズビジネスについての話もしたいと思っております。
- ・ 今期は売上高 1,850 億円、経常利益 80 億円を目標としています。業績推移については 7 期連続で増収・増益を続けてきましたが、残念ながら前期は減益となりました。その原因はエネルギーコストの高騰です。昨年からの光熱費が異常な上がり方を続けていて、前々年から約 180%値上がりをしています。現在は国からの光熱費補助がありますが、今後も継続するかどうか未定です。現在の光熱費にさらに上乗せすることになると大きな負担になります。そのため、一番の懸念は光熱費です。一昨年の光熱費に比べ、前期の光熱費は 10 億 7,700 万円増えたことになります。そのような状況下で、われわれはどのように値上げ分のコストをカバーしていくかということについてお話しさせていただきます。

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。

2. G-7 グループの主な事業

- ・ 昨年の業績は、業務スーパー事業は全体の売り上げの 53.8%を占めています。オートボックス中心の車関連事業は 23.1%、精肉事業は 11.2%、その他は 12.0%となっております。業務スーパーは名古屋、三重、岐阜にかなり店舗展開していますので、ご存じの方は多いと思います。オートボックス事業にはエリアがありますので、名古屋にはエリア権がなく出店できません。エリア権のある兵庫県を中心とした場所に出店しています。精肉事業は当社のオリジナル事業ですので、独自で展開できるものです。その他の事業のうち「カーブス」はフランチャイズ契約の事業です。フランチャイズ事業は、業務スーパー、オートボックス、カーブスの 3 つになります。最近はシャトレゼというケーキ屋さんとフランチャイズビジネスを始め、2 店舗目ができる予定となっております。

〔車関連事業〕

- ・ オートボックス事業です。オートボックスはカー用品を中心に、コーティング、車の販売、板金修理、車検、アウトドア、ガソリンスタンドまで幅広く、車に関連する事業をオートボックスの敷地内で展開しています。エリアとしては兵庫県を中心に、京都府、岡山県、広島県、福井県、千葉県、茨城県そして海外のマレーシアにおいて、オートボックスのエリア権を取得し出店しています。オートボックスは 1975 年にフランチャイズ契約をし、48 年間展開し続けている事業です。
- ・ バイクワールド事業です。これは国内で 15 店舗、マレーシアで 4 店舗展開し、今年の 7 月 7 日にマレーシアのペナン島にペナン店がオープンしました。今後海外への出店計画を加速していく考えです。バイクワールド事業はフランチャイズの制約のないオリジナル事業です。
- ・ G-7. クラウントレーディングという運営会社は川崎に本社を有し、海外への車の輸出を手掛けています。これもオリジナルの事業です。

〔業務スーパー事業〕

- ・ 業務スーパーは、中部地方には愛知県 26 店舗、三重県 10 店舗、岐阜県 6 店舗の合計 42 店舗あります。業務スーパーの看板の横に G-7 グループという表示があるスーパーは当社の経営です。愛知県、三重県、岐阜県にエリア権を持って出店しているのは当社だけです。従って G-7 の表示のない業務スーパーを発見された場合、ご一報いただければ幸いです。この事業は 2002 年愛知県に高蔵寺店を 1 号店として出店したのがスタートになります。愛知県、三重県、岐阜県にはエリアライセンスを持っていますので、どんどん出店を進めていく考えです。明日豊川市の豊川御油店がリニューアルオープンいたします。お近くの方は G-7 グループの看板があるのを確認して買い物していただきたいと思います。

〔精肉事業〕

- ・ 精肉事業の「お肉のてらばやし」です。愛知県 16 店舗、三重県 8 店舗、岐阜県 8 店舗

あり、全国で 184 店舗を展開しています。業務スーパーの中にテナントとしての出店が主になっています。業務スーパーの出店と同時にてらばやしも出店するという店舗展開です。

- ・ 精肉事業については全国的に有名ブランドのお肉が非常に増えており、品質が上がっている状況があります。業務スーパーには必ずてらばやしが入っていますので、そこでお買い上げいただきたいと思います。

〔その他事業〕

- ・ 「めぐみの郷」事業は、地産地消を目指す農産物直売所です。JA の事業と同じやり方で、兵庫県、大阪府、奈良県で 23 店舗を展開しています。この事業を始めて 12 年になりますが、インボイス制度が足かせになりつつあります。生産者である農家さんに税金の負担がかかることでやめる農家さんが出てきています。生産者、農家さんからは、国は農家をつぶす気かというぐらいインパクトが強いという話を聞いています。インボイス制度は政府が決めたことですのでわれわれは従わざるを得ません。当社と農家さんで協力して取り組んでいますが、現場ではインボイス制度による心配の声が大きいです。この事業はオリジナル事業ですので、今後も出店をしていく方向で考えております。
- ・ 「リコス」というミニスーパー事業です。東京都、神奈川県で 63 店舗あります。そのうちの 2 店舗がファミリーマートをやっています。最近「まいばすけっと」などミニスーパーが非常に増えており、名古屋にも「リコス」を出店していきたいと考えています。これもオリジナル事業です。
- ・ 女性専用のフィットネスクラブの「カーブス」です。フランチャイズ契約を結び、神奈川県に 25 店舗を展開しています。これは非常に堅実な事業で、今は女性専用ですが、本部ではテストケースとして男性用も考えているようです。男性が行くようになるかどうかはちょっと疑問のような気がします。現在出店できるエリアは神奈川県のみですが、今後も新たな出店を考えています。
- ・ こだわり食品事業です。運営会社はジャパンフードサービスです。お手元に神戸市の亀井堂総本店の瓦せんべいがあります。昔なつかしい味で非常においしいので、お気に召しましたら、ご注文いただければと思います。
- ・ G-7 グループの強みについてご説明します。オートバックスの 1 万坪の敷地において、G-7 モールフェスティバルというお祭りを開催し、そこで当社の関連事業全てを展開しています。このお祭りは 10 年以上続いているが、その地域における一つの文化になっています。ここは兵庫県の明石市の近くです。全国では G-7 モールを 25 店舗で展開していますが、そのうちの 7 店舗でフェスティバルを開催しています。このフェスティバルを開催することで、地域を活性化し、地域の文化を進めています。千葉県、茨城県、兵庫県でも開催しています。やれる所はどんどんやっという考えで、商売

に直結するわけではありませんが、警察とのコラボで身近なものとして地域に協力できることを目指しています。今後もこの取り組みは大きな強みとして展開していきたいと考えています。

- ・ もう 1 つは G-7 グループのコラボ店舗です。業務スーパー187 店舗のうちテナントでお肉のてらばやしが 149 店舗、めぐみの郷が 9 店舗、セットで出店しています。このコラボ店舗によって来客数が非常に増えました。中部地方だけでも非常にたくさんの店舗数があります。業務スーパーでは、ほとんどの店舗にはお肉のてらばやしが入っていますが、生鮮食品関係は地元の卸の業者にテナント貸しをしています。めぐみの郷は中部と関東では撤退していますので、その代わりに地元の卸屋さんに入ってもらっています。

3. 今期実績および今期業績予想について

- ・ 今期第 1 四半期の実績は増収、減益となりました。減益の要因はエネルギーコスト、リフレッシュするための建材具材、人件費などの高騰です。人件費については 3 年前から最低賃金の賃上げをしてきております。そのコストをどう吸収していくかが大事なところ です。今期の冒頭から粗利益 0.5%アップを計画に盛り込みましたが、残念ながらグループ全体で第 1 四半期は粗利益 0.6%のダウンになりました。なかなか利益を出すのは難しいところです。一番難しいのは値入という売価の設定です。オートバックスも業務スーパーも本部が売価設定をするため、独自で売価を決めることはできません。お願いはできるので常に本部にお願いはしています。今のところコストダウンは難しく、コストアップばかりの状況です。われわれが思っている以上に値上げは激しいです。ホテル代もとんでもない金額です。そのため今回も日帰りの出張で、できるところは経費削減をしなければなりません。個人の消費者もそのようなことを考えた生活環境を整えるのではないのでしょうか。少し日本の環境は整備しないと変わってくるのではないかと思います。
- ・ 2024 年 3 月期の出店計画です。当社のグループ全体では 29 店舗の出店予定を掲げています。業務スーパーは上期中に 6 店舗が完成予定です。その中にお肉のてらばやしも入っています。
- ・ 配当についてご説明します。当社は平成 17 年にプライム市場に上場しています。その際、東京証券取引所のヒアリングがあり、配当性向 30%を守ることを公言しました。それ以来配当 30%を守ってきましたが、昨年 43%に跳ね上がりました。その要因は、利益は減ったけれども配当は減配せず満額だったためです。株主の皆さんには喜んでいただきました。今期は配当 32%で中間、期末ともに 20 円を予定しています。恐らく利回りは 3%を切るぐらいかと思っています。普通預金、定期預金に比べたら驚くぐらいの配当になると思います。ただし株価はわれわれではコントロールできません。当社とは関係なく上がったたり下がったりします。ただ関係があるのは業績を上げることで、常に

増収・増益をすることがわれわれの使命だと思っています。最近の株価はあまり動かなくなっています。動かない状態で日本経済は金余りになっていると思います。われわれも海外資本の導入もありますので、国内の一般株主さんを増やして、できるだけ配当もしっかりやっていきたいと思っています。東京、大阪、兵庫、そして中部の名古屋にも株主さんは結構おられます。興味を持っていただけましたらぜひご協力をいただければと思います。株を買わない方は業務スーパーで買い物をお願いしたいと思っています。そうすると当社の価値が上がります。価値が上がると株を買おうかという流れになり、経済を回し株価が上がってきます。私どもは、売り買いはできませんが、当社の配当はそれだけで十分小遣いになるぐらいになってきていますので、ぜひご協力をお願いします。

4. 中長期の成長戦略について

- ・ 中期経営計画について説明します。当社は2025年に創業50周年を迎えますが、売上高2,500億円、経常利益100億円を目標としています。各事業会社においてチャレンジ目標としてこの目標を発表しています。目標を達成するためにどうするかということを検討していますが、既存店の売り上げだけではこの目標は難しい、また新店舗の出店を増やしても難しいと考えています。ただ喜ばしいことは、業務スーパーの2025年売上目標は1,000億円ですが、今期にこの数字は達成されると思われます。しかしオートバックスの売上目標500億円は難しいかもしれません。少しずつ内容を精査し、将来性を見ながら、この目標の数字はこのままの状態でも各事業ともチャレンジしていく所存です。M&Aも考慮に入れないと難しいかなと思っています。そのためにこの目標の数字は入れ替える可能性はあるかもしれませんが、今のところ努力をしています。予定どおり出店計画を進め、売り場面積の拡大により売り上げと利益を上げることに努力していきます。今期の目標は売上高1,850億円、経常利益80億円ですが、5カ年計画で立てたこの数字を大阪・関西万博の時には達成したいと考えています。
- ・ 5カ年計画の実績ですが、右肩上がりに上がっています。昨年度は8期連続の増益が途絶え、経常利益は68億円と減益となりましたが、今年は80億円を目標としています。この計画の最終目標は売上高2,500億円、経常利益100億円ですので、チャレンジといえども可能性は高いと思っています。実績数値を残したいと考えています。
- ・ その目標を達成するために何をするかですが、「事業会社各社毎増収・増益・過去最高に挑戦」「事業会社各社黒字必達」などの項目をわれわれは日々追いかけています。その中でも人材の育成の必要性を強く感じておりますので、後ほど詳しくお話しいたします。ESGおよびSDGsの取り組みも社会貢献、環境整備に関する新たな取り組みとして位置付けています。
- ・ 人材育成についてです。グループ会社の役員の勉強会「創業者塾」を年4回開講しています。創業者は2年前に永眠しましたので、今は外部の方に講師をお願いしています。グループ会社11社のうち5社に平成6～8年入社の若い世代の経営者がおり、この創業

者塾で勉強し実践しています。ネクスクャビネットクラブという「NC 養成塾」を開講し、グループ会社の役員候補を育成しています。「幹部養成塾」は年4回開かれるグループ会社の部門長を育成するもので、講師は外部のコンサルタントにお願いしています。創業者塾とNC 養成塾はG-7 グループ創業者記念館において開講していますが、幹部養成塾は名古屋にある研修所において開講しています。幹部養成塾は70人ぐらいが参加していますが、日本の真ん中に位置する活性化した名古屋という地域を観察する勉強も含めてこの地で開講することにしました。年間研修プログラムを策定していますが、何とか育ってきていると感じています。

- ・ 店舗と人材の目標は、2026年3月末で店舗数1,000店舗、従業員数14,000人としています。この数字は2023年3月末の店舗数、従業員数のほぼ倍になります。そのためには出店をしっかりとやっていかなければなりません。
- ・ 当社は、環境、社会性、ガバナンスの問題について取り組んでいる17のSDGsターゲットのうち8つのターゲットを設定し取り組んでいます。この中で一番頑張っているものは健康系です。今ウオーキングコンテストをやっており1,000人ぐらいが登録しています。歩いた歩数を分析して順位を決めるものです。歩いてみると意外と大変で、私も3日間で1万2,000歩ぐらい歩きました。1,000人のうち600人ぐらいが歩きました。徒歩で通勤している従業員もいます。歩くことは非常にいいですが、無理して歩くと足首を痛めますので、ほどほどにしたほうがいいと思います。
- ・ CO₂の問題です。電気自動車は高額で、売れるのだろうかと心配になります。トヨタさんには頑張ってもらわないと日本の経済は活性化しませんので、そういう期待もしたいと思います。
- ・ フードドライブ活動を行っています。こども食堂や保育園などに食材などをプレゼントしています。店舗数は600もあるので、店舗のある地域で今後もこのような社会貢献をしていく考えです。
- ・ ガバナンスについてです。毎月各グループの役員が集まり、コンプライアンスのリスク管理委員会において会議を行っています。コーポレートガバナンスには大切なことがあり、今後も取り組むべき課題を一つ一つ解決していく所存です。
- ・ スポーツ支援についてです。4名の女子プロゴルファーを支援しています。また元大リーダーのマック鈴木さんという方を監督に迎え、軟式野球チームを支援しています。このチームは先週開催されました全国大会のトーナメントにおいて勝利をおさめ、全国大会に行けそうなチームに育っています。ARTA (AUTOBACS RACING TEAM AGURI) という鈴木亜久里さんのチームに社員の大西隆生がドライバーとしてレースに参加しています。十勝とまでぎで準優勝しました。またサッカーのヴィッセル神戸も支援しています。
- ・ 当社はスポーツ支援も含め ESG に取り組んでいます。われわれは商売だけではなく、地域との密着を主眼に置いて経営していく所存です。今後も新しい話があれば、どん

ん取り入れ、皆さま方の参考にさせていただきたいと考えております。

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 人体制になったということですが、どのような経歴をお持ちでしょうか。また役割分担についてもお聞かせください。

A1. 私は店舗からずっと頑張って今ここまで来ました。やることは営業のことばかりです。守ることは知りません。新社長は守ることしか知りません。入社以来財務畑をずっとしてきました。たまたま攻めと守りのバランスがうまく取れたと思っています。今では社長には店舗回りをして、店舗での業務内容など営業の勉強をしてもらっています。これからは攻めを学んで経営してもらおうことになります。

Q2. 経費が上昇傾向にあります。御社での従業員の賃上げは行われていますでしょうか。また業績への影響についてもお聞かせください。

A2. 5.3%ぐらいの実質賃金値上げをやっています。この 3 年間で 3%、3%、5% ぐらいの勢いで最低賃金はずっと上がってきています。今は各地域とも 1 時間当たりの最低賃金は 1,000 円を割ることはないです。完全にオーバーしています。経費負担の問題もあり、バランスを考えた賃上げをやっていますので、来年も続けていくと思います。

以上