

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 9 日

場 所：大和コンファレンスホール（東京都千代田区）

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

- ・ 当社はフランチャイズ加盟するオートバックス、業務スーパーなどの事業を行うグループ会社の経営戦略・管理・運営等を行う持株会社になっております。
- ・ 1975 年に創業した木下守が 2 年前に逝去しましたが、2024 年 3 月期より代表取締役として岸本安正が就任しております。岸本は経理・財務畑を長らく経験してきた者で、現在営業を学んでもらっています。
- ・ 資本金は 17 億 8,570 万円、連結子会社は国内 10 社、海外 1 社、計 11 社です。連結従業員は 7,422 名（うち、正社員 2,023 名）。東京証券取引所プライム市場に上場しています。本社所在地は兵庫県神戸市須磨区弥栄台 2-1-3 です。
- ・ 創業者の木下守がボウリング場の駐車場でカー用品の店を開店したことがきっかけとなり、翌 1976 年にオートバックスのフランチャイズ店に加盟し、オートバックスブランドとともに成長した会社です。
- ・ 2002 年に業務スーパーを展開する株式会社神戸物産と業務提携、フランチャイズ契約を締結しました。
- ・ 2012 年にはマレーシアにオートバックスを開店しました。
- ・ 今期 2024 年 3 月期の目標は売上高 1,850 億円、経常利益 80 億円です。7 期連続で増収増益となっていました。前期 2023 年 3 月期は減益となりました。一番大きな要因は、エネルギーコストです。光熱費高騰により前期 1 年間で前々期 2022 年 3 月期より 10 億 7,700 万円のコストが増加しました。

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。セグメントごとの業績としては、業務スーパー事業が全体の 53.8%を占めています。また、車関連事業ではオートバックス、バイクワールド、新車中古車販売を行っており、23.1%です。そして、精肉事業が 11.2%、その他事業が 12.0%となっています。
- ・ 車関連事業は、オートバックス事業です。現在 76 店舗が本部登録しています。内訳はオートバックスで 66 店舗、スーパーオートバックスで 2 店舗、オートバックスセコハン市場で 1 店舗、エクスプレスで 7 店舗です。そして、BP センター（塗装板金センター）が 9 拠点、サーキット場が 1 拠点、オートバックスの海外が 3 拠点です。また、アウトドアのフィールドセブンが 5 店舗、コインランドリーのマンマチャオが 6 店舗、たい焼

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。

き本舗やまやが2店舗、シャトレーズが1店舗です。シャトレーズは今年加盟してできたところ（2023年8月末日現在）。現在、2店舗目がオープン予定です。

- ・ 車関連事業としては、バイクワールド事業があります。これは2輪の用品専門店になります。現在は国内15店舗、海外4店舗を展開しており、今年2023年7月7日にマレーシアにペナン店がオープンしました。このバイクワールドは、フランチャイズに関係なく当社オリジナルの事業です。コロナ禍で2輪の需要が増えましたが、今年に入ってから交通機関が電車に戻りバイクの在庫がだぶつき始めたようですが、当社は用品専門店なのでそれほど影響は出ていないようです。
- ・ 業務スーパー事業は、全国に186店舗を展開しています。東京都内19店舗、神奈川17店舗、埼玉21店舗、千葉15店舗です（2023年8月末日現在）。2026年3月期での売上高1,000億円を目標にしていたのですが、すでに今期1,000億円を超えるほど成長しています。
- ・ 当社運営の「業務スーパー」には、看板の横に「G-7 グループ」という文字が記載されています。当社以外の法人経営の業務スーパーがたくさんありますが、ぜひお買い物の際はG-7グループの業務スーパーを選んでいただけたらと思います。
- ・ 「お肉のてらばやし」は、精肉事業です。精肉も全国で184店舗展開しており、関東は東京20店舗、神奈川11店舗、埼玉25店舗、千葉16店舗、栃木、山梨各1店舗です（2023年8月末日現在）。こちらもフランチャイズではなくオリジナル事業として業務スーパーにテナントとして出店しています。アンデス食品事業はこの子会社なのですが、一頭買いした牛をブロックにする卸事業を行っています。また、サイトでも販売していますので、一度お試しください。
- ・ その他事業ですが、「めぐみの郷」という道の駅のように地元の生産者、農家さんに場所を提供して商品を販売する地産地消の農産物直売所を展開しています。兵庫県、大阪府、奈良県で23店舗展開しています（2023年8月末日現在）。関東と中部にも40店舗ほど出店していたのですが、赤字続きだったため、昨年全部撤退しました。
- ・ 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」という名前でしたが、M&Aを行い「Rico's」に名称変更しました。こちらも赤字続きでしたが、今期経営メンバーを一新したところ右肩上がりに業績回復が始まりました。今後もさらなる成長に期待しています。
- ・ 健康関連事業の「Curves（カーブス）」は女性専用ジムで、神奈川県で25店舗展開しています。「Men's Curves（メンズカーブス）」を埼玉、千葉、東京で4店舗展開しています（2023年8月末日現在）。非常に安定的に業績が出ているのが女性専用「Curves」で、さらに発展するとみており、今後、男性の「Men's Curves」はやめて女性「Curves」のみを展開していこうと考えています。
- ・ こだわり食品事業ということで卸を行っています。こちらもオリジナル企業で、全国津々浦々から食材を集めて百貨店や専門店で卸しています。

-
- ・ 大型駐車場付きの複合商業施設 G-7 モールでは、約 1 万坪の敷地に当社の事業を一堂に集めて毎年、お祭りを開催しています。3～4 日間のモールフェスティバルで、地域とのコラボレーションといった、商売以外で社会貢献となっています。
 - ・ 当社グループの強みは、グループ事業の結集です。業務スーパーの中にお肉のてらばやしとめぐみの郷がテナントに入ってコラボレーションすることによってさらなる集客効果が望めます。全国出店によって月間のギネスが出るぐらい売上が増加しています。
 - ・ 関東の一覧表だけでも見えないくらい店舗があり、全国で 606 店舗もあります。関東が一番多く 255 店舗です（2023 年 8 月末日現在）。残念ながら、東北だけはエリア圈の問題があり出店したくてもできないという事情がありますが、今後も全国展開を図っていきたいと考えています。

3. 今期実績および今期業績予想について

- ・ 今期 2024 年 3 月期は増収減益予想となっています。現在、親会社株主に帰属する四半期純利益は増益となっています。株式の売却や資産償却で増収増益に転じさせ、エネルギーコストの増大により減益となっているぶん、粗利益をアップする努力を検討しています。
- ・ 今期の出店計画は 29 店舗となっており、そのうち業務スーパー12 店舗、お肉のてらばやし 8 店舗が開店予定で、マレーシアも非常にいい市場になってきており、ペナン店の利益が期待できるそうです。
- ・ 配当ですが、私が代表を務めてから配当性向 30%を守ってきました。しかし前期、利益が出ていないのに、配当を実施したため配当性向が 43.8%になっています。2024 年 3 月期には配当性向 32%を予定しており、今後も配当性向 30%を維持することを守っ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 2026 年 3 月期には、売上高 2,500 億円、経常利益 100 億円を目指します。業務スーパーが売上高 1,000 億円を超えましたが、各事業のなかには赤字の事業もありますので、難しいところがあります。これを今経営の柱として取り組んでいるのですが、中長期 5 年計画の目標である売上高 2,500 億円達成に向けてステップアップするためにも M&A 推進に取り組みます。
- ・ 人材育成のため G-7 グループでは、次世代を担う若手社員や幹部社員の育成に取り組んでいます。グループ会社役員候補を育成する「NC 養成塾」、NC はネクストキャビネットの略、つまり「グループ次期内閣」という意味です。そして、部門長候補育成の「幹部養成塾」です。この下にある、エリア会議や店舗間の店長会議、担当者会議を行いながら教育してまいりました。5 年ぐらいかけて、こうした育成を行ってきています。グループ会社社長役員の勉強会「創業者塾」は、現在グループ事業会社 11 社中 5 社の社長

がこの創業者塾の卒業生で、50歳前後の若い社長になります。2026年3月期までに、新経営者にバトンタッチすることが課題です。

- ・人は大事であると考えますので、今期5.3%の賃上げを行ってきましたが、これからもそうした人材への投資を考えています。現在の店舗数を1,000店舗、人材を今の倍の14,000人まで増員したいと考えていますが、これをやり遂げないと目標として掲げている売上高2,500億円には達しないとみています。
- ・SDGsの17のターゲットのうち8つのターゲットを選定し当社は取り組んでいます。環境問題はCO₂を削減するために車を電気自動車に変える、太陽光パネルの設置、LEDの導入など、できることを実施していきます。
- ・社会問題ではフードドライブ活動を行っています。子ども食堂のほかに食材も含め様々な日用品をプレゼントしています。当社は今606店舗ありますので、各拠点で活動を行っています。
- ・ガバナンスは当然必要なことですので、社外取締役、企業内弁護士という形で取り組んでいます。ビッグモーターのようなことが起きないようにしっかりとガバナンスを行い、リスク管理を徹底します。
- ・当社はスポーツ支援も行っています。女性プロゴルファー、当社の野球チームは元大リーガーマック鈴木氏を監督に迎えています。モータースポーツのロードレースでは、当社社員が2回続けて準優勝を達成しています。次は優勝を期待しています。また、サッカーJ1リーグヴィッセル神戸とスポンサー契約を結んでいます。

5. 質疑応答

Q1. 代表取締役として金田社長と岸本社長の二人体制になられたとのことですが、お二人はどのような経歴をおもちでしょうか。また、お二方の役割分担についてもお聞かせください。

A1. 代表取締役は一人、岸本が社長です。私は会長です。私は店舗からずっと仕事をしてきて営業畑できました。新社長の岸本は財務と経理に長らく携わってきて、二人はとてもバランスが取れています。私が攻めの経営で岸本が守りの経営で、攻めと守りがバランスのあるような経営を行いつつ、お互いの得意分野でしっかり分担しています。

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. 当然、人には投資をしています。今年は5.3%の実質賃上げを実施しました。この3年間ぐらいつと毎年最低賃金が上がってきています。会社は増収増益さえ守っていればオーバーした分は還元したほうがいいと考えています。会社は儲かっていますから、株主にも還元したらいいいと思っています。そうしないと、日本の経済、個人消費が上がりません。当社は小売りを行っていますので、やはり小売りの原点は一人ひとりの顧客

です。そういった方の賃金は必要であると思いますから、ぜひこれからも恥ずかしくないような賃上げを実施していきたいと考えています。

以上