

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：2025年2月23日(日)

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 ホールディングスの会長の金田です。この会ももう10年くらい、お話をさせていただいていますが、私の話を聞かれたことがある方はおられますか…。おー、結構おられる。ありがとうございます。ぜひ今後とも我々のグループをご支援いただきますよう、よろしく申し上げます。

会社概要について。「オートボックス」と「業務スーパー」という2大フランチャイズ事業を行うグループ会社をまとめている持株会社です。

設立は1976年6月。創業は1975年10月。今年はちょうど創業から50周年。記念すべき年です。その中で、代表者も変わりましたし、資本金も少し増えました。連結子会社は、今、海外含めて12社。連結従業員数が8,322名。そのうち正社員が2,204名。プライム市場に7508で登録しています。

本社所在地は神戸市須磨区。地元なので、盛大に応援したんですが、残念ながら優勝できませんでした。

社名の「G-7」の「G」は、グローバルやガッツの意味です。「7」はラッキーセブン。創業者の木下守元名誉会長が創業したのが兵庫県の加古川市。創業の地がセブンボウルというボーリング場の駐車場の敷地内だったので、「7」はそれにもあやかっています。G-7というと、先進国首脳会議や外相会議を指すこともありますが、それとは全く関係ありません。ただ、シンガポールでG-7インターナショナルを設立する時は、「G-7」という社名が、NOと言われました。しかし、「Gはグローバルやガッツのことだ」と話をしたら、OKが出て、G-7インターナショナルを設立できました。

- ・ 会社の沿革は、1975年に創業者の木下守が加古川で1号店を創業したのがスタートです。その翌年にオートボックスのフランチャイズチェーンに加盟。そして、2002年に業務スーパーの神戸物産とのフランチャイズ契約を結んでいます。

2005年に一部上場を果たし、2012年にマレーシアでオートボックスとバイクワールドの1号店を開店しました。2016年には創業40周年記念式典を開き、売上も1,000億円の目標を達成。また、2016年には創業者記念館が完成し、2020年には創業45周年を迎えています。2021年にG-7グループ本社が落成。新社屋が完成しました。

2022年にはプライム市場に移行。なかなかハードルが高く、時間はかかりましたが、何とかプライム市場に登録できました。

-
- 業績推移について。今期は売上高で 2,200 億円、経常利益 85 億円の目標設定をしています。これは 5 年前に立てた計画で、達成できるかどうかというところです。M&A が予定通りに行かなかった部分もあり、予定よりもちょっと遅れ気味です。

業績推移では、2016 年の創業 40 周年の年に、売上高 1,000 億円を達成。そこから 10 年をかけてなんとかプラス 1,000 億円を目指そう。毎年平均 100 億円ずつの積み重ねがあり、今期は 2,200 億円を目指しています。そして来期の目標は 2,500 億円です。来期は中期計画の最終年度に当たります。これを達成できるかどうかは私の力量の問題です。チャレンジできることはチャレンジしようと、来期に向かって今、現在励んでいます。

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。前期 (2024 年 3 月期) の業績で、業務スーパー事業がグループ全体の売上の 55.1% を占めています。車関連事業が全体の 22.5%。精肉事業が 11.0% で、その他の事業で 11.4% です。

今期は売上高 2,200 億円を設定しています。なんとか達成したいのですが、今のところ、ちょっと難しい状況です。それで株価が安いのでしょうか。

トランプ大統領が就任してから、うちの株だけでなく、日本の株がおかしくなりそうなところもあるように思います。これは他力本願ですが、常に増収増益を続けている割には株価が安定しない。摩訶不思議に思っています。

【車関連事業】

- 車関連事業のメインはオートバックス事業です。この事業は、カー用品がメインです。ただ、我々はそれだけじゃなくて、洗車コーティングや車検整備、アウトドア用品、ガソリンスタンド、板金修理、自動車販売・買取等、車関連事業と関連付けてオートバックス事業をやっています。レーシング場などもやっています。名古屋のオートバックスではやっていないのもあると思いますが、カー用品以外にも付随する車関連事業を併せてやっています。

- 車関連事業のもう一つの会社はバイクワールド。自動二輪の用品やパーツ関係を取り扱っている会社です。オートバイの買取りをしているバイク王と一緒に展開しているのが、バイクワールドの一番の強みです。バイク王は、当社の店舗の中にテナントで入る契約をしています。一連托生のビジネスです。

二輪は、ちょっと趣味的なところがあるので、コロナの時は非常に良かった。しかしながら、最近は乗られる方が減ってきたのが現状です。

逆に自動車輸出事業のクラウンレーディングは、円安のおかげで輸出が非常に好調です。今はドル円が 150 円前後で推移しています。125 円になるとかなりの損が出る。円安になった方がこの事業は儲かります。川崎に車を保管するヤードがあります。

例えば、アルファードを新車で買って、1 年間乗ってマレーシアに輸出すると 1,000 万

円ぐらいの値段がついていました。今はトヨタがあまり車を出してくれないので、ちょっと落ちていますが。トヨタ関連の方、すみません。トヨタが悪いとは言いませんが、私の気持ちとしては、もうちょっと車を出してほしい。私個人の見解は、トヨタは輸出すれば、為替で儲かる。トヨタにしてみれば今が一番の稼ぎ時です。それはそれで商売ですから、いいと思います。ただ、市場にもうちょっと出してくれれば、我々の中でもうちょっとアフターマーケットができるのに。そんな勝手なことを言いつつ、輸出事業は今、好調に推移しています。

【業務スーパー事業】

- ・ 愛知県と岐阜県と三重県は、当社以外は業務スーパーの出店ができない契約になっています。当社の独占エリアです。だから、店舗の看板の右下に「G-7 グループ」と書いてます。名古屋はそういう意味で確実に伸ばしたい地域です。

これからも出店ペースは変わりません。全国で年間、10~12 店舗ずつ出店しています。一方、リフレッシュする店舗が大体 10~12 店舗。新規出店と同じぐらいやっています。名古屋も古い店舗が現存します。そういう店に投資をかけてリフレッシュする。ところが、最近の投資額はあまりにも高すぎます。建物の部材や内装費が高騰。今、コストが 150%ぐらい増えています。

でも、出店をやめるわけにはいかない。岐阜県で新築で建てると、坪 100 万円でした。私が若かりし頃は、坪 30 万円で建ったのですが、今は 100 万円。オートバックス事業も一緒です。オートバックスも坪 30 万円ぐらいだったのが、今は 100 万円です。

投資をかけると投資回収ができなくなる心配があります。しかし、業務スーパー事業の投資回収力は非常に早い。1 店舗当たりの売上と利益がしっかり取れる強みがあります。したがって、出店は止めない。今まで以上に投資のお金がかかりますが、中部地方はまだまだ出店できる。愛知・三重・岐阜の独占 3 県はこれからも出店していく計画です。名古屋は非常にいい土地です。赤字にならない。何年か赤字になっても、それを過ぎるとずっと黒字になる。それは、おそらく商品力がいい。それから応援してくれるのが、名古屋の皆さん方です。

ということで、業務スーパーはしっかり展開していきたいと思います。

【精肉事業】

- ・ 「お肉のてらばやし」は、業務スーパーの中のテナントで入っています。愛知県の業務スーパーは、全部当社の店ですが、精肉事業としてお肉のてらばやしが入っています。今日は来場された皆さんにてらばやしのカレーライスをお渡ししています。当社に挨拶来られる方や IR の会に出席された方にプレゼントしています。

A5 の牛肉ですごく柔らかい。ピリッとした味でお孫さんでも食べられます。TV で宣伝したら一気になくなりますが、実は製造能力がほとんどない。今日も 200 個準備する

のに時間がかかると言われました。

また、今、姫路和牛というのがあります。てらばやしでは、姫路和牛をブランド牛として販売しています。お近くに店舗があれば、買っていただければありがたいと思います。

【その他事業】

- ・ めぐみの郷事業は地産地消。農家から生鮮野菜や果物を持ち込み、値段をつけて売っていただいています。JAの道の駅と一緒に。愛知県には、JAがやっている道の駅はありますか。ないなら、これから当社がめぐみの郷の出店に力を入れます。
実は10年前に出店したのですが、農家とのタイアップができない。なかなか野菜が納品されないという事情があり、全部撤退しました。もう一度チャレンジしますから、めぐみの郷がお近くでオープンすることがあれば、ぜひ買いに行ってください。
農家を作る新鮮な朝取りの野菜や果物を、農家さん自身が持ってきて、値段をつけてもらう。野菜や果物の値段は当社がつけるのではありません。当社はその場所を作ることだけに参加する。手数料として幾ばくかはもらいますが、商売としてではなく、地域社会への貢献を考えながら展開しています。
ミニスーパー事業は「リコス」。これは2年前にM&Aしました。東京23区と神奈川で今58店舗あります。東京を中心にした関東地区で100店舗達成したら名古屋に来ます。先ほどのめぐみの郷と一緒に。尾張名古屋は城で持つと言いますが、なかなか三河武士が多くて、頑固らしいですね。そういう場所で新参者が参入しても納品してもらえない。JAにがっちり掴まれています。それぐらい三河武士の伝統があると思います。
私は、それはいいことだと思います。地域に貢献し、しっかり運営されている。その中を当社もあと2~3年すれば出店していきます。もし見つけたら「私、聞いていたよ」「できるのを待っていたよ」とぜひ言ってください。そう言われるくらいの攻勢をかけようと思っていますので、よろしくお願いします。
- ・ 健康関連事業は「カーブス」。名古屋にもありますが、これはフランチャイズビジネスなので、出店できるエリアとそうでないエリアがあります。当社は兵庫県が地元ですが、出店できません。逆に、横浜と神奈川で出店ができます。
これは、無理をしない程度の運動をやる場所です。軽い運動ができるので、結構なお客様が来られています。会員制です。名古屋にもあると思いますが、体を動かすのにちょうどいいぐらいの運動量なので、ぜひご利用ください。
こだわり食品事業はG-7ジャパンフードサービスが運営する食品卸会社です。eコマースもやっています。全国の美味しいものを集めているので、かなりの流通がある。将来的に沖縄から北海道まで全国展開できる能力持っています。小売ではなく、卸なので、表面には出てこない事業です。

【G-7 グループの強み】

- ・ G-7 モールの展開があります。例えば兵庫県加古川市のモールは、約 1 万坪あり、敷地内でオートバックスやガソリンスタンドや車の販売をやっています。
ここはもう 10 年来、モールのお祭りであるフェスティバルをやり続けています。そうすると、当時小学生だった子どもが中学生や高校生になっても楽しみにしている。今ではもう地域の文化になって、ものすごい人が集まります。
当社の店舗展開では、一つの地域に当社のグループ会社を一緒に出店するモール戦略が非常に効果を発揮しています。モールは今、全国で 25 ヲ所あり、7 ヲ所で大きなイベントを開いています。それにより、非常に認知度が上がる。今、SDGs の面でも地域社会に貢献する活動ができる。その意味も含めてモール戦略をしています。
- ・ モール戦略の中で、業務スーパーを中心に、お肉のてらばやしとめぐみの郷の 3 店セットで出店しています。これは他ではない展開です。
モール戦略がうまくいく一つのきっかけになったのが、このコラボ店舗です。今も 3 店セットで展開。今後もこの戦略で全国に出ていくことを考えています。
- ・ ストアネットワークは今、全国で 641 店舗。中部は 97 店舗、関東が 266 店舗、近畿が 166 店舗です。中部はやや少ない。それは業務スーパーの出店が足りないからです。
敷地が 700~800 坪、建物が 300 坪、駐車場が大体 30~35 台、自転車や単車が置けるスペースをもしお持ちなら、一報いただいたら、その日のうちに見に行かしてもらいます。そういうことを北海道で話したら、2 件ほど連絡がありました。でも、残念ながら当時、北海道はちょっと地域性がなく、店もなかったのでお断りしました。今の店舗と隣接するとちょっとまずいですが、せめて 3~5km ぐらい離れていれば出店できます。ぜひ声をかけていただきたい。期待して待っています。よろしくお願ひします。
- ・ 中部地方の店舗一覧表について。お近くに業務スーパーがある方おられますか。ありがとうございます。買い物してくれていますか。ありがとうございます。買い物してください。愛知県はどこに行っても当社の業務スーパーです。ぜひ、どんなことをやっているのか見ていただければと思います。

3. 今期の業績および今期業績予想について

- ・ 第 3 四半期までに売上高は 1,600 億円ぐらいまでに達成しています。増収減益です。
減益の理由は、シンガポールの子会社を撤退するのに 2 億円ぐらいかかるからです。海外は設立するのも撤退するのも同じくらいお金がかかる。むやみやたらに会社作ったのが痛い目に遭い、いい勉強をさせてもらいました。今、慎重にマレーシアで出店計画を立てています。東南アジアはこれから攻めていこうと考えています。
業績的としては、残念ながら 3Q までは増収減益。4Q の期待度からすれば、年間増収増益かと思っています。

-
- 2025年3月期の出店実績について。業務スーパー事業では、関東で15店舗を運営している会社をM&Aしました。それで業務スーパーの店舗数は増えています。中部地区では8店舗出店。お肉のてらばやしも業務スーパーとセットで8店舗出店しています。中部は非常に環境がいらしく、出店すると売れます。先日も岐阜で出店したら、今までのベスト5に入る売上が出ている。非常に市場がいいと思います。
 - 配当は、私が平成17年（2005年）に代表になってからずっと、配当性向30%を守っています。足らなければ増配し、減配は絶対しないという約束があり、ずっと30%を維持しています。過去には、業績配当や記念配当を実施。ちょうど来期は50周年。記念配当も考えないかんと思います。業績を上げて、記念配当ができるようにしたいと考えています。

4. 中長期の成長戦略について

【中期経営計画】

- 来期（2025年度）の目標は、売上高2,500億円、経常利益100億円。これは5年前に作った目標設定なので、数字が少し、落ち着いていないところがあります。例えば業務スーパー事業の来期の目標は売上高1,000億円ですが、今期は1,200億円ぐらいになりそうです。そのため来期は1,500億円ぐらいになるかと考えています。
- 各事業会社とも5年前に作った目標設定を目指してずっと頑張っています。中にはすでにオーバーするところも出てきています。新たにM&Aした3社も含め、売上高2,500億円、経常利益100億円を目指しています。
- 中期経営計画の実践課題について。これには創業者が設定した文言がほとんど入っています。常に増収増益、過去最高売上／過去最高益を狙うのがグループの信念です。これはとても思い入れの強い事柄なので、実践課題でも最初に「事業会社各社毎増収・増益、過去最高に挑戦」を掲げています。実際、これをずっと続けています。それによりグループ全体で右肩上がりに伸びている。そして当社が色々な事業をしているのは、コングロマリットを目指しているからです。今、G-7ホールディングスの傘下に14社あります。これによりリスクヘッジができる。ある業界の状況が悪くなくても、柔軟に動きやすい。それから全国展開しやすい大きなメリットがある。これらの理由からホールディングス制にして各事業会社を傘下に置いています。これからも傘下の会社は増えるだろうと思います。
- そのために必要なのが、人材育成です。「創業者塾」や「NC養成塾」「幹部養成塾」があります。「創業者塾」では、講師は社内のグループ会社の社長や役員、社外の弁護士や会計士にお願いしています。「幹部養成塾」は名古屋でも開催。全国から幹部を集め、3年続けて研修を開いています。名古屋に私の知っている先生がおり、その方はすでに亡くなられたんですが、お弟子さんも名古屋におられるので、名古屋で開催しています。当社は、経営者を育てる・役員を育てることにずっと注力しています。その結果、グル

ープ会社 14 社のうち、ほぼ 6 社は当社しか知らない生え抜きの社員が社長をしています。今後、10 年後ぐらいには全社がそういった形になるかと期待しています。

- 5 年前の計画では、売上高 2,500 億円を叶えるには、1,000 店舗で社員数が 1 万 4,000 人を確保しないと達成できないと考えていました。
- SDGs は 17 のターゲットがあります。そのうち当社は 8 ターゲットをピックアップし、環境や社会、ガバナンスについて取り組んでいます。
- 最近、日本では SDGs や CO2 の削減をあまり言わなくなりました。その理由は何でしょう。ヨーロッパは 260 年前の産業革命で石炭を焚きまくり、空気を汚染してきました。今になってそれをやめようと言ったら、経済成長中の東南アジアは怒ります。「先進国が先にやって、俺らの時はダメなのか」と言われれば、それはそうだと思います。日本でもそういった声があり、CO2 の削減がなかなか進まないのではないのでしょうか。
- 地域社会と従業員の関わりにも取り組んでいます。
- 企業統治やコーポレートガバナンスにも取り組んでいます。不祥事もありましたし、社内のパワハラなどもあります。それらについてしっかりと対処しています。
- スポーツ支援として、色々なスポーツのスポンサーになっています。サッカーの J1 リーグの「ヴィッセル神戸」は昨年、2 連覇しました。我々も地元なのでスポンサーになっています。その他には、元大リーガーのマック鈴木さんが監督を務める軟式野球チームを作ったり、女子プロゴルファーを支援しています。

色々な事業を通じて社会貢献したいと考えています。今後とも皆様方の温かいお力をお借りして、さらなる飛躍をしたい。特にこの愛知県で。その節にはよろしくお願いたします。

5. 質疑応答

Q1. 貴社事業のうち、将来業績を一番伸ばしていきたい分野は何ですか。

A1. 当社はフランチャイズビジネスが中心です。そのため業務スーパーとオートバックスは欠かせません。

それ以外では、当社しかやってないオリジナルの事業が、めぐみの郷です。これを全国展開していきたい。そこで今、人材の育成を急いでいます。また全国展開のためには、農家とのタイアップをもっと深くしていきたい。関西のみならず中部も含め、全国展開できる組織体を作りたいと考えています。そういう意味で、業績を一番伸ばしていきたいのは、めぐみの郷です。

Q2. 御社の各店舗には優秀な社員が多いと認識しています。現在の社員不足の中で、御社の雇用制度を教えてください。できれば具体的な条件を教えてください。

A2. 今、200名くらいの社員募集をかけると、半分は留学生です。日本人は大体20名くらい。それくらい今、なかなか採用できない。

その原因はお金ではないようです。当社もこの3年連続で初任給を上げてきました。初任給を上げると、既存の従業員の給料も上げないといけない。それをやり続けても、選んでいただけないことが多いです。

そのため、面接に来ると即採用しています。しかし、入社式に出勤してこない人や翌日に店舗に行かなかった人、店舗に行っても途中で帰る人が必ずいます。せっかく金の卵として教育して店に送り込んでそういうことがあります。

我々は人材育成をしたいけれど、人材が集まらなければそれもできない。それが今の悩みです。その理由はお金だけではない。休日を増やしたりしますが、即効性はありません。働きたい人はどこで採用されているのでしょうか。店舗に出回らないお米と一緒に、誰かがどこかで何かやっているのかと不思議なくらい、人材は集まりません。

その中で、何とか1人当たりのレベルを上げようと、幹部候補生対象の塾などの社員教育をずっとやっています。また、店舗では1人が2人分の仕事ができるような環境作りに取り組んでいます。

今のところは何とかそれで持っていますが、現場の社長に聞くと「もうそろそろ限界です」と言うてます。違う手立てを考えないかと最近思います。例えば、できるだけ身内の人に入社してもらうなど。ちょっと方向変えて、そういうことも考えています。採用は今、それくらい大変です。

Q3. 株主還元策において、累進配当の配当方針は魅力的です。今後継続していくと期待していますか。

A3. はい、そのとおりです。私が代表をやっている間は、30%は約束できます。業績が悪くても配当性向は必ず30%守りますとアナリストにも言っています。

したがって、業績が悪いと配当性向は 30%でも金額が下がることとなります。しかしながら、我々は業績を達成するのが使命です。それに全力を尽くす。常にチャレンジしていることをご理解いただければ納得いただけると思います。私が代表を務めている間は 30%を守ります。

Q4. ありがとうございます。力強いお言葉いただきました。さて、御社が 1976 年に設立され、様々な試練を乗り越えて存続できた一番の理由をどのようにお考えですか。そして、将来的にはどのような会社でありたいと思われませんか。

A4. 存続の一番の理由は、社員教育です。平成 6 年（1994 年）に幹部候補生として入社させた従業員が今、トップになっています。それが成功したと思います。

将来的には、楽しい会社を作りたい。それは 5 年前に作り上げた 10 項目の中に入っています。従業員の朝礼でも、「楽しい会社にしよう。選ばれる会社にしよう」と唱和しており、当社の今のモットーになっています。

以上