

株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月に開催
剰余金の配当基準日	
期末配当	3月31日
中間配当	9月30日
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座 口座管理機関	
同 連 絡 先	〒541-8502
(お問合せ先)	大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 電話(通話料無料) 0120-094-777
公 告 方 法	電子公告により行います。 公告掲載URL http://www.g-7holdings.co.jp/ (ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。)
単 元 株 式 数	100株
上場金融商品取引所	東京証券取引所 大阪証券取引所 (証券コード7508)

(ご注意)

- (1) 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- (2) 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店においてもお取次ぎいたします。
- (3) 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

当社に関する情報はホームページでもご覧いただけます。

<http://www.g-7holdings.co.jp/>



オートバックス・業務スーパーで躍進する
株式会社 G-7 ホールディングス

本社 〒654-0161 神戸市須磨区弥栄台3丁目1番地の6
TEL 078-797-7700 FAX 078-797-7710



株 主 通 信

第35期 年次報告書

平成21年4月1日～平成22年3月31日



オートバックス・業務スーパーで躍進する
株式会社 G-7 ホールディングス

適正在庫、適正人員、経費削減で粗利のあがる売上づくりを実践しました。

Question 1 当期の業績をお聞かせください。

Answer 株主の皆様へG-7グループの第35期(平成21年4月1日～平成22年3月31日)の業績をご報告させていただきます。

G-7グループの第35期(平成21年4月1日～平成22年3月31日)連結会計年度は、売上高670億78百万円(前期比2.7%増)、営業利益21億55百万円(前期比62.9%増)、経常利益22億47百万円(前期比67.2%増)、当期純利益8億71百万円(前期比236.3%増)で、売上高・利益とも過去最高となりました。



代表取締役会長 木下 守

Question 2 業績に寄与した要因は何でしょうか？

Answer まず外的要因として、オートボックス事業において、ETC割引による関連商品の販売が好調であったことがあげられます。長距離ドライブを楽しむ方が増え、ETC車載機に加えナビゲーションや長距離ドライブ用グッズが好調でした。また、食品スーパー事業につきましては、内食傾向、節約志向の高まりから、食材を低価格で提供する業務スーパーが、引き続き消費者の支持を得たことがあげられます。業務スーパーでは日本最安値戦略を実施し売上アップに貢献しました。

次に内的要因として、グループをあげて積極的にコスト削減に取り組んだことがあげられます。当社は昨年来の100年に一度という景気低迷を受け、「適正在庫、適正人員、経費削減で粗利のあがる売上づくりをめざす」というグループ方針を掲げました。

厳しい環境下においても、持続的な成長を維持するために、収益向上に向けての基盤づくりの強化対策を打ち出し、特に在庫の適正化を行ったことが大きく寄与しました。

代表取締役社長 金田 達三

Question 3 今後のオートボックスを含む車関連事業の取り組みについてお聞かせください。

Answer 以前から進めている、トータルカーライフ(車のことならすべて当社で、生涯を通じた顧客になってもらう)サービスへの取り組みをさらに進化させてまいります。平成22年4月よりタイヤ専門館の兵庫県下での出店を加速するとともに、メンテナンス部門を強化するため、車検、板金、コーティング、洗車を組み合わせたメンテナンス工場を展開し、売上・収益の拡大に取り組んでいきたいと考えています。また、自転車販売にも参入しオートボックスやバイクセブンに自転車販売店を併設し、電動自転車など高価格製品を中心に販売してまいります。

Question 4 スーパー事業の展開は？

Answer デフレが進行するなか、業務スーパーは店舗を増やすチャンスと捉えています。特に、関東の都心部に小型店を出店して行き、業容の拡大を図ります。今後日本においては、さらに人口減少、高齢化が進んでまいります。それに対応した利便性の高い近隣の小型のスーパーがポイントとなってきます。そこを拠点に高齢者に対し、付加価値の高いサービスができる店舗についても検討を進めます。

Question 5 「めぐみの郷」や「良品買館」など新規事業に着手されましたが、今後の展開は？

Answer 平成21年11月に子会社の(株)セブンランニングを通じ、「良品買館」のフランチャイズ契約をし、総合リユース分野へ参入いたしました。デフレが進むなか、リサイクル用品に消費者の関心が高まっています。この総合リユース事業におきましても、得意とするロードサイドでの店舗展開のノウハウを生かし業容拡大につなげ、G-7グループの第3の柱に育ててまいります。

また、平成21年12月1日に、(株)めぐみのさとを完全子会社

化いたしました。産直市場「めぐみの郷」は、いわゆる農産物の直売所です。朝どれの新鮮で安心・安全なおいしい、健康に良い農産物を、中間流通経路をカットして、直接消費者に提供するビジネスモデルでこれから大いに期待できる事業です。これによりアグリ事業への参入を果たしたことになり、事業領域の拡大にさらに拍車がかかりました。



G-7グループが挑戦する事業

Question 6 次期の見通しについてお聞かせください。

Answer 企業収益や雇用情勢に一部持ち直しの動きが見られるものの本格的な景気回復は見込めないなか、小売業を取り巻く環境は厳しい状況が続くことが予想されます。このような環境におきまして、さらなる内部体質の強化に向けた取り組みに挑戦すべく、適正在庫、一人当たり生産性向上、経費削減を行い、粗利のあがる売上づくりを行ってまいります。

なお、平成23年3月期(平成22年4月～平成23年3月)の通期連結業績予想は、売上高が700億円(4.4%増)、営業利益が23億円(6.7%増)、経常利益が23億円(2.3%増)、当期純利益が8億8千万円(1.0%増)を計画しております。今後とも株主の皆様には、ますますのご支援を賜りたくお願い申し上げます。

「めぐみの郷」でアグリ事業へ参入。 消費者と農家の橋渡し。農産物直売所で地域の活性化に貢献。



当社は、平成21年12月1日に「株式会社めぐみのさと」を完全子会社化いたしました。「株式会社めぐみのさと」は地元で取れた農産物の直売所を、「めぐみの郷」という店舗名で展開しています。現在は、兵庫県内で大久保店、北神星和台店、三田フラワータウン店の3店を出店しており、今後5年間に20店程度に増やす計画です。

「めぐみの郷」は、地元産の朝どれの野菜や果物、花、加工品などをそろえ、契約農家が自分で直接店舗に並べる仕組みで、値段も農家が自分で決めます。市場を通さないため、一般には流通しない規格外野菜や、葉先がピンとした新鮮で安全な野菜が2割から3割前後安く手に入るのが消費者にとっては最大の魅力です。また、スーパーで買う野菜に比べると日持ちも良いと評判です。

現在、日本の食料自給率は40%を割っており、また高齢化の進行によって休耕田も増え続けています。さらに、農家の収入問題など、日本の農業は閉塞感を抱えています。この「めぐみの郷」に取り組んだことで、私たちが一番うれしく感じているのは、農家の方々から「生きがいをもたらした」という声をいただくことです。今後は直売所だけでなく、休耕田を利用した

ビジネスや産直野菜のレストランなども展開していく予定で、消費者と農家の両方を豊かに、そして少しでも地域の活性化に貢献できればと考えております。

お近くにお住まいの方は、ぜひ一度「めぐみの郷」をのぞいてみてください。



- 所在地:兵庫県神戸市
北区西山1-16-1
- 電話番号:078-950-2060
- 代表者:代表取締役 住田 芳明
- 資本金:5,000万円

※めぐみの郷に農産物をご提供して下さる農家さんを募集しています。詳しくはめぐみの郷へお電話ください。

新店舗・新拠点情報

(株)オートセブン

タイヤ専門館竜野店

タイヤ販売事業の強化を目指し、「オートボックス竜野店・タイヤ専門館」(兵庫県たつの市龍野町堂本字天神441-1)を平成21年11月21日にオープンしました。



板金集中センター

(株)オートセブンは、板金事業を強化するため、平成22年3月19日に板金集中センターを神戸市中央区にオープンしました。これまで車の破損状況により外注を行っていましたが、自社内に板金集中センターを設けることで、店舗によってばらつきのあった板金の品質および料金が均一化できることとなります。また、板金受注の約8割を占める外注分を社内に取り込むことにより利益の確保につながります。今後は、保険会社や各種ロードサービスなどとタイアップし、グループ店舗以外からの受注増加を目指します。

(株)サンセブン

関東・中部地区出店

(株)サンセブンは、平成22年3月期第2四半期以降に業務用スーパー5店舗を新規に出店、2店舗を生鮮食品を取り扱う店舗へリニューアルしました。

- 平成21年7月23日 中鶴店
- 平成21年10月28日 芹が谷店

- 平成21年11月5日 四日市松本店
- 平成21年12月1日 新宿樓店
- 平成22年3月25日 相模原店
- 平成22年2月11日 松阪店リニューアル
- 平成22年3月4日 鈴鹿店リニューアル

(株)セブンプランニング

良品買館

ブランド品、AV機器、生活雑貨、家具、ファッション、家電、スポーツ、楽器、ゲーム、おもちゃ、子供、オフィス用品など「生活に密着した商品」を取り扱っている総合リサイクルショップ「良品買館」を、平成22年1月9日、神戸市西区伊川谷にオープンしました。



(株)めぐみのさと

めぐみの郷

産直市場「めぐみの郷」2店舗を新規オープンしました。

- 平成21年12月2日 北神星和台店
- 平成22年2月18日 三田フラワータウン店



オートボックス事業

オートボックス事業につきましては、ETC車載器、ポータブルナビゲーション、長距離ドライブ用商品、オイル、バッテリー、タイヤなどの消耗品の販売および車検・整備を含むメンテナンスサービスが好調に推移いたしました。さらに、広告宣伝費を大幅に削減し、不動産在庫の徹底削減を行い収益力の向上に努めました。店舗展開につきましては、競争力を強化させるため兵庫県内で「タイヤ専門館」を2店舗併設し、オートボックス店舗を1店舗譲受け改装オープンいたしました。これにより、売上高は255億26百万円(前期比1.3%増)、営業利益は13億円(同34.5%増)となりました。

売上高構成比 **38.1%**
 売上高 **255億26百万円 1.3%増(前期比)**



新車・中古車事業

新車・中古車事業につきましては、車にカー用品やコーティングなどの付加価値をつける販売戦略を実施した結果、一台当たりに対する粗利率が改善いたしました。また、収益力の高い店舗に集約し、在庫の適正化および販売管理費の抑制に努めた結果、売上高は14億88百万円(同43.4%減)、営業利益は36百万円(前期は営業損失2億10百万円)となりました。

売上高構成比 **2.2%**
 売上高 **14億88百万円 43.4%減(前期比)**

食品・雑貨小売事業

食品・雑貨小売事業につきましては、デフレ傾向がいつそう強くなるなか、「業務スーパー」は日本最安値に挑戦する値下げ施策を実施し堅調に推移いたしました。また、ロスの削減に努める一方で在庫の適正化を進めるとともに生鮮食品の強化施策による集客力の向上に取り組みました。新規出店につきましては、愛知県、岐阜県、三重県、東京都でそれぞれ1店舗、神奈川県で2店舗、合計6店舗を出店いたしました。三重県で1店舗、愛知県で1店舗を閉店し、現在店舗数は85店舗となっています。これにより売上高は334億89百万円(同6.2%増)、営業利益は9億34百万円(同31.1%増)となりました。

売上高構成比 **49.9%**
 売上高 **334億89百万円 6.2%増(前期比)**



不動産賃貸事業

不動産賃貸事業につきましては、企業の経費削減にともなう移転や統合により空室率の上昇や賃料水準の下落傾向が続いているなか、安定的なテナントの確保に努めましたが、売上高は8億24百万円(同0.7%減)となりました。しかしながら、コスト削減により営業利益は3億43百万円(同0.8%増)となりました。

売上高構成比 **1.2%**
 売上高 **8億24百万円 0.7%減(前期比)**

その他の事業

その他の事業につきましては、厳選食品の卸販売をおこなうこだわり食品事業が堅調に推移しました。また、農産物の直売所「めぐみの郷」を運営する株式会社めぐみのさとを完全子会社化し、アグリ事業に参入いたしました。子会社化後、1店舗を出店し現在店舗数は3店舗となっております。さらにリユース事業にも参入し、兵庫県に総合リサイクルショップ「良品買館」を出店し、事業の拡大を図りました。一方で効率化の観点から「TSUTAYA」1店舗を営業譲渡いたしました。これにより売上高は57億50百万円(同12.3%増)となりました。しかしながら、「めぐみの郷」、「良品買館」の出店経費および、これまでのバイクセブンの出店にともなう設備投資などの償却負担等により、営業損失は2億5百万円(前期は営業損失2億45百万円)となりました。

売上高構成比 **8.6%**
 売上高 **57億50百万円 12.3%増(前期比)**

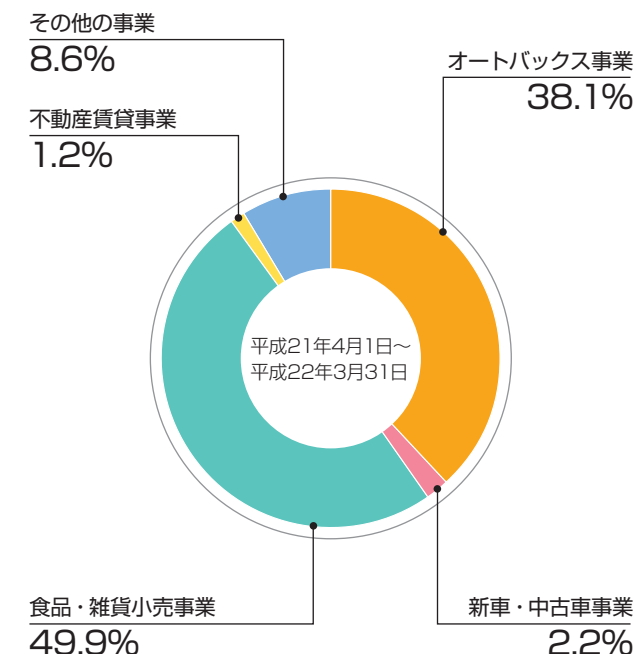


業績の推移

(単位:百万円)

	第32期 (平成18年4月1日から 平成19年3月31日まで)	第33期 (平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで)	第34期 (平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで)	第35期 (平成21年4月1日から 平成22年3月31日まで)
売上高	59,566	61,829	65,297	67,078
経常利益	1,564	1,308	1,344	2,247
当期純利益	779	391	259	871

事業別売上高構成比



連結貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

科目	当期 (平成22年3月31日現在)	前期 (平成21年3月31日現在)
流動資産	11,714	10,363
固定資産	14,273	14,626
有形固定資産	10,111	10,712
無形固定資産	560	604
投資その他の資産	3,600	3,309
流動負債	13,285	10,873
固定負債	4,053	5,729
純資産合計	8,648	8,387
負債及び純資産合計	25,987	24,990

連結損益計算書(要旨)

(単位:百万円)

科目	当期 (平成21年4月1日から 平成22年3月31日まで)	前期 (平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで)
売上高	67,078	65,297
売上原価	49,084	48,108
売上総利益	17,994	17,189
販売費及び一般管理費	15,838	15,865
営業利益	2,155	1,323
経常利益	2,247	1,344
当期純利益	871	259

POINT ① 【貸借対照表】

□**資産**
当連結会計年度末の資産につきましては、前連結会計年度末に比べ996百万円増加し、25,987百万円となりました。これは、主に現金及び預金が増加したこと及び在庫の適正化を行ったことによる減少等によるものであります。

□**負債**
負債につきましては、前連結会計年度末に比べ736百万円増加し、17,338百万円となりました。これは、主に賞与引当金が増加したこと及び利益の増加による未払法人税等の増加等によるものであります。

□**純資産**
純資産につきましては、前連結会計年度末に比べ260百万円増加し、8,648百万円となりました。

POINT ② 【損益計算書】

□**売上高**
売上高は、前年同期比1.781百万円増、2.7%増の67,078百万円となりました。

□**営業利益・経常利益**
営業利益は、前年同期比831百万円増、62.9%増の2,155百万円、経常利益は前年同期比903百万円増、67.2%増の2,247百万円となりました。

□**当期純利益**
当期純利益は前年同期比612百万円増、236.3%増の871百万円となりました。

株主様アンケート集計結果の一部をお知らせします。

平成21年12月に実施いたしました株主様アンケートに数多くの株主の皆様のご協力をいただき、まことにありがとうございました。発送総数9,575通、アンケート回答数7,965通、回収率83.2%の結果となりました。集計の結果およびご意見につきましては、これを真摯に受け止め、事業に反映させていきたいと考えております。

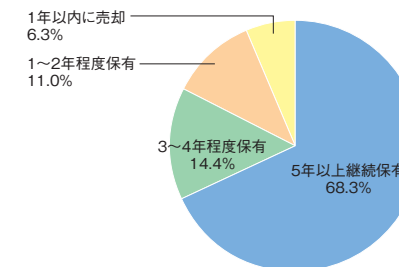
ご意見・ご要望にお答えします。

- オートボックスや業務スーパーはフランチャイズで展開されているのでしょうか？
オートボックス、業務スーパー共にフランチャイジー(加盟店)として店舗を運営しています。平成22年3月末で、オートボックスブランドの店舗は49店舗、また業務スーパーは85店舗で、共に全フランチャイジーの中で最大規模の店舗数を保有しています。
- 業務スーパーで中国産の食材をよく購入します。安全性に不安を感じていますが、安全性の証明はできないのでしょうか。
フランチャイザーである株式会社神戸物産では自主的にすべての輸入コンテナごとに「141項目の農薬検査」を実施し、安全・安心への取り組みをおこなっています。また、その結果はウェブサイトを通じて公開されています。なお、参考までに当社業務スーパーの海外品(中国含む)割合は約30%で、国産品が約70%となっています。
・農薬検査の結果については、下記神戸物産HPをご覧ください。
<http://www.kobebussan.co.jp/gs/pesticide.php>
- 優待のほかにアンケートのお返しは大変助かりますが、諸費用をかけすぎ心配です。長期保有で優待券を最大限に利用させてもらっています。末永く続きますよう頑張ってください。

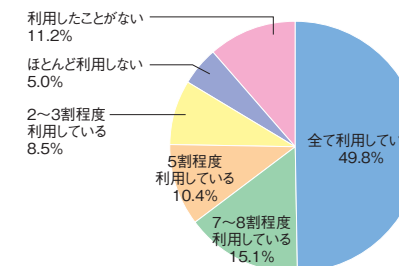
アンケートについて

アンケートはがきは年2回(6月、12月)お送りしていましたが、このたびより年1回(12月)とさせていただきますこととなりました。これまで貴重なご意見をいただき、まことにありがとうございました。今後ともよろしく願い申し上げます。

当社株式の今後の保有方針についてお聞かせください。



株主優待(お買い物優待券)の年間利用状況についてお聞かせください。



株主優待

■ 優待内容

「オートボックス」、「スーパーオートボックス」などご利用いただける、お買い物優待券(300円値引)を送付いたします。1回のお買い上げ金額1,000円ごとに1枚ご利用いただけます。

- 1,000株以上ご所有の株主様……………優待券50枚(半期)
- 500株~999株ご所有の株主様……………優待券25枚(半期)
- 100株~499株ご所有の株主様……………優待券5枚(半期)

(ご注意)

消費税は、お買い上げ商品の本体価格(優待の値引き前の金額)に対して、課税されます。優待券の有効期限は1年間です。

■ 対象株主

毎年3月31日および9月30日の最終の株主名簿に記載または記録された、100株以上ご所有の株主様

■ 利用店舗

「オートボックス」、「スーパーオートボックス」、「オートボックス走り屋天国セコハン市場」、「オートボックス・エクスプレス」、「オートハローズ」、「テクノキューブ」の国内各店舗でご利用いただけます。ただし、海外店舗ではご利用になれません。詳しくは、優待券裏面をご参照ください。



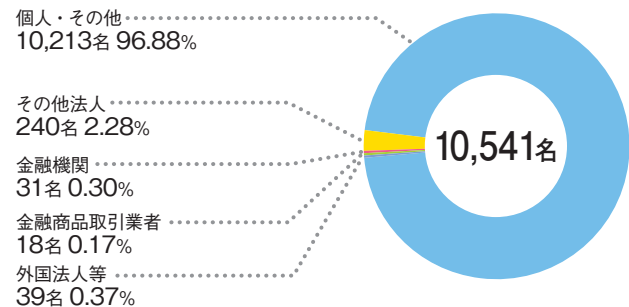
株式の状況(平成22年3月31日現在)

発行可能株式総数	52,000,000株
発行済株式の総数	13,336,400株
株主数	10,541名
大株主(上位10名)	

株主名	持株数	持株比率
木下 守	2,100千株	16.88%
木下 智雄	1,829	14.70
有限会社キノシタファミリーサービス	1,154	9.28
関 稚 奈 巳	1,129	9.07
木下 陽 子	826	6.64
株式会社オートバックスセブン	337	2.71
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	191	1.53
茂 理 佳 弘	176	1.41
塚 本 富 途	101	0.81
G-7ホールディングス従業員持株会	94	0.75

(注) 1. 持株比率は自己株式895,315株を控除して計算しております。
2. 持株比率は小数点第3位以下を切り捨てて表示しております。

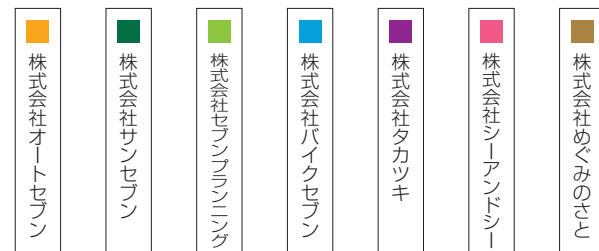
所有者別株主分布(平成22年3月31日現在)



会社の概況(平成22年3月31日現在)

商 号	株式会社G-7ホールディングス G-7 HOLDINGS Inc.
設 立	昭和51(1976)年6月18日
資 本 金	17億8,570万円
代 表 者	代表取締役会長 木下 守 代表取締役社長 金田 達三
本 社	神戸市須磨区弥栄台3丁目1番地の6
事 業 内 容	傘下の各事業会社を支配・管理する持株会社
従 業 員 数	1,140名(グループ計)
ホームページ	http://www.g-7holdings.co.jp/

グループ企業



役員の内訳(平成22年6月29日現在)

取締役会長 (代表取締役)	木下 守	取締役	奥本恵一
取締役社長 (代表取締役)	金田達三	取締役	小林宏至
専務取締役	木下智雄	監査役(常勤)	福田 弘
取締役	岸本安正	監査役	上甲悌二
取締役	松田幸俊	監査役	西井博生

(注) 1. 小林宏至氏は、社外取締役であります。
2. 上甲悌二氏および西井博生氏は社外監査役であります。
3. 当社は、小林宏至氏、上甲悌二氏および西井博生氏を、東京証券取引所および大阪証券取引所の定めに基づく独立役員として指定し、両取引所に届け出ております。

