



2026年5月13日

各位

会社名 株式会社 G-7 ホールディングス
代表者名 代表取締役会長兼 CEO 金田 達三
(コード番号：7508 東証プライム市場)
問合せ先 代表取締役社長 岸本 安正
TEL 078-797-7705

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2026年5月13日開催の取締役会において、2027年3月期から2031年3月期までの5ヶ年を対象とする中期経営計画「中期経営計画2030」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

なお、詳細につきましては、添付資料の「中期経営計画2030」をご覧ください。

以上

G-7 HOLDINGS INC.

中期経営計画2030

2026年5月13日

株式会社 G-7 ホールディングス

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

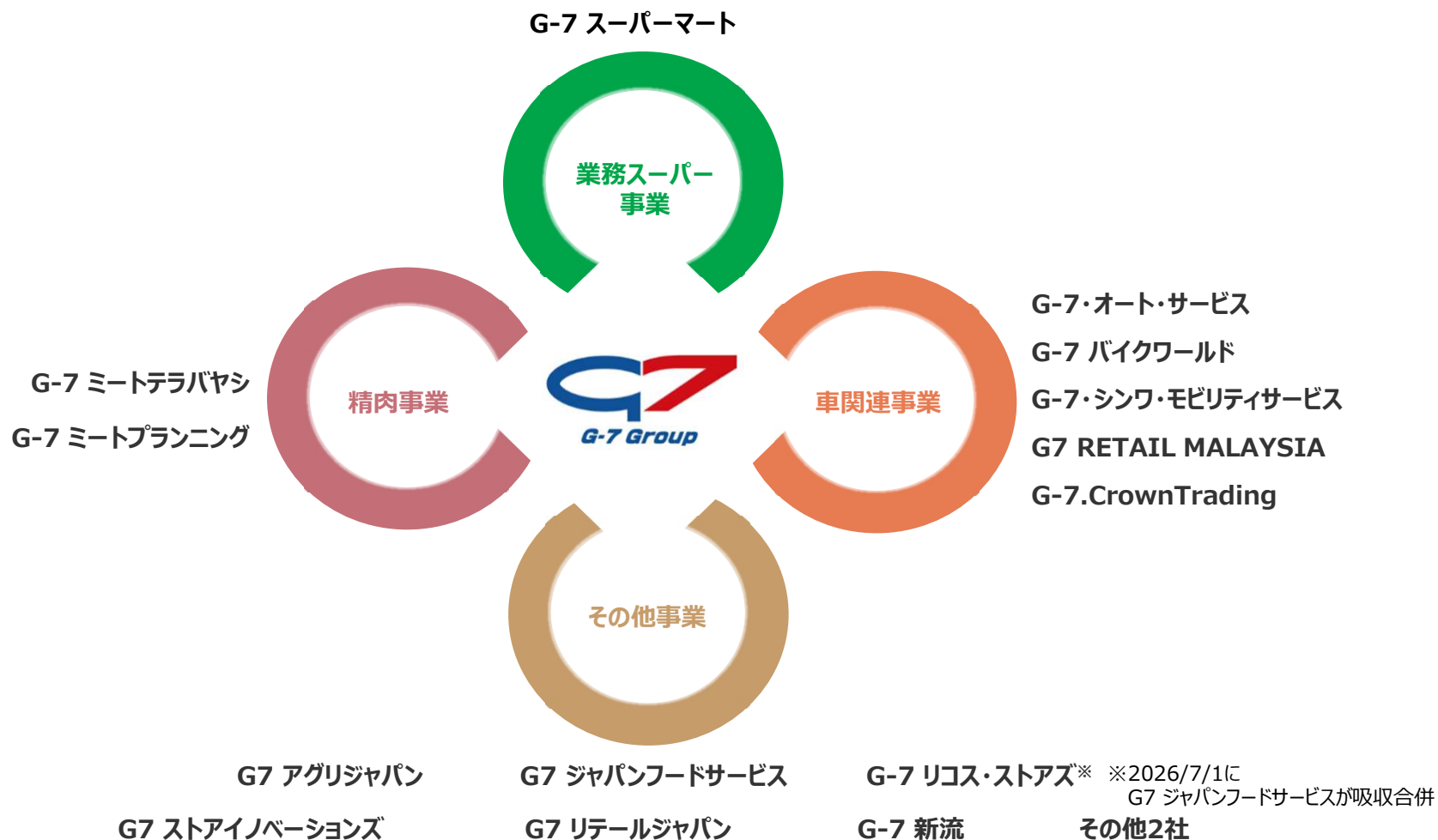
東証プライム (7508)

中期経営計画 目次

1. 会社概要・企業理念
2. 前中期経営計画の振り返り
3. 新中期経営計画
 - 3-1. 基本方針・業績目標
 - 3-2. 事業戦略
 - 3-3. 資本財務戦略
 - 3-4. ESG戦略

1.会社概要/事業概要

- 当社は「業務スーパー」「オートボックス」を核に全国に躍進するメガフランチャイジーです。
- 国内14社、海外2社の計16社を傘下に持ち、国内外に多角化しています。



1. 企業理念/長期ビジョン

- G-7グループは、車関連商品・サービス、食品関連、生活用品の販売を通じて、顧客第一主義で、お客さまの豊かなライフスタイルの向上に貢献することを使命とします。

企業理念

人間尊重を経営基盤とし、
常に時流変化に対応し、創意工夫をこらし、
顧客第一主義、現地現場主義でお客様に感動される仕事を通じ、
顧客満足度・株主満足度・社員満足度のバランス経営を実践し、広く社会に貢献します。

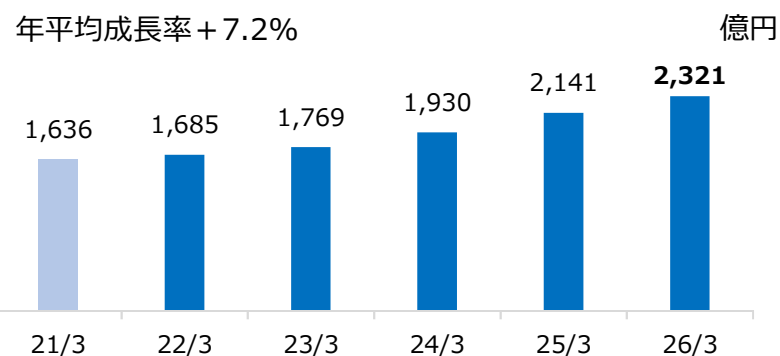
—21世紀ビジョン—

100年企業グループを目指す。
創業100周年時(2075年)、売上高1兆円、経常利益500億円達成を目指す。
日本・アセアン・アジア地域で事業展開するグローバル企業グループを目指す。

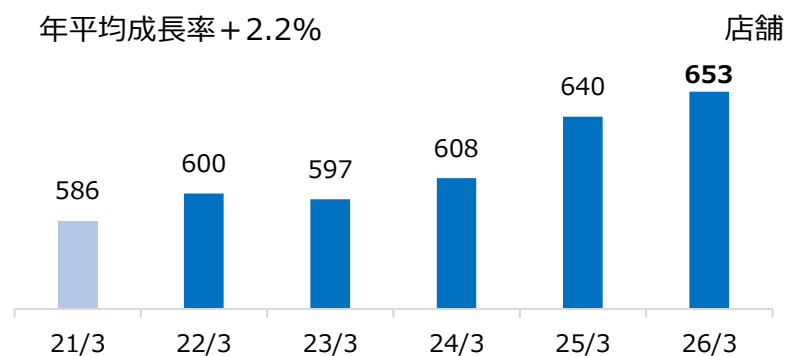
2.前中期経営計画振り返り/数値目標

- 各数値目標は意欲的な目標設定であり、最終年度の目標達成までには至らないものの、いずれの項目も高い成長を実現。

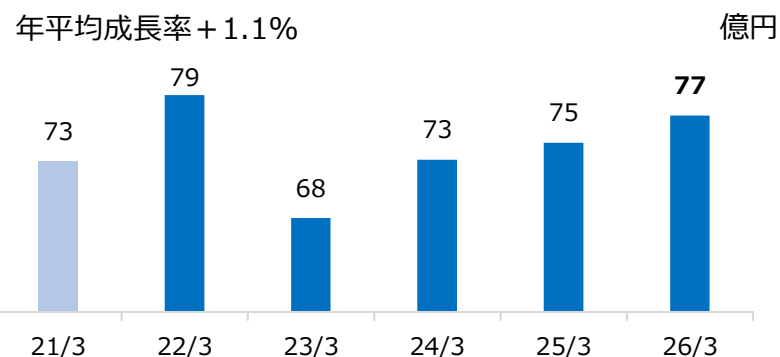
売上高 実績（目標:2,500億円）



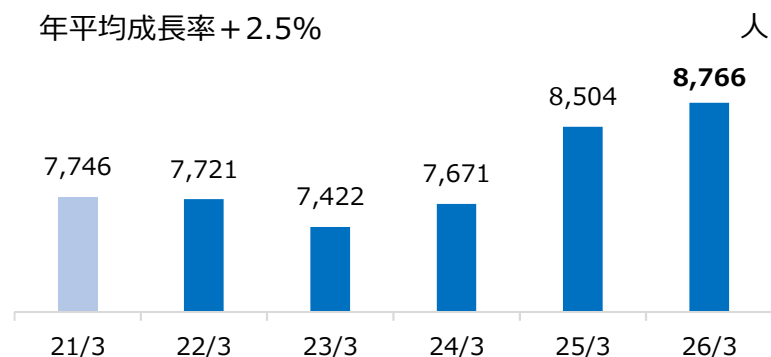
店舗数推移（目標:1,000店舗）



経常利益 実績（目標:100億円）



従業員数推移（目標:14,000人）



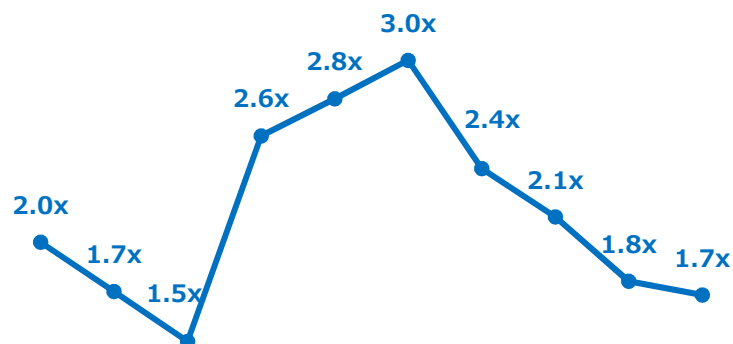
2.前中期経営計画振り返り/市場評価

- PBRは前中期経営計画期間においても1倍以上を推移も、低下傾向にあると認識しており、更なる市場評価の向上に努める方針。
- ROEは一定水準を確保している一方、PERは課題であり、市場の期待醸成の余地がある状況。

PBR

※期末時点の株価で算出

- 過去10期で1倍を超えて推移
- 足許は2倍近傍も、本期間は低下傾向にあると認識

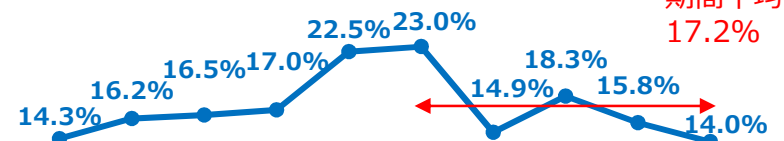


17/3 18/3 19/3 20/3 21/3 22/3 23/3 24/3 25/3 26/3

前中期経営計画

ROE (資本収益性)

- 高水準のROE水準を維持
- 資本コストを上回る資本収益性を創出



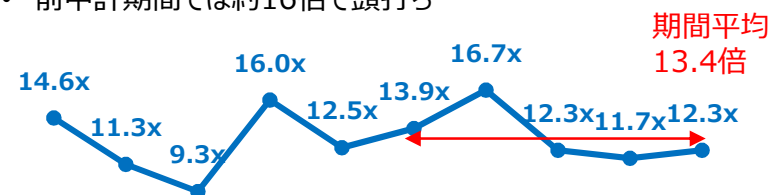
株主資本コスト 5.0~8.0%程度

17/3 18/3 19/3 20/3 21/3 22/3 23/3 24/3 25/3 26/3

PER (成長性)

※期末時点の株価で算出

- 10倍程度の水準で推移
- 前中計期間では約16倍で頭打ち



17/3 18/3 19/3 20/3 21/3 22/3 23/3 24/3 25/3 26/3

前中期経営計画

2.前中期経営計画振り返り/事業別売上高

- 積極的かつ投資効率の高い出店戦略とM&Aにより、各事業で力強い業績成長を実現。
- 今後も成長戦略を実行し、規模拡大と合わせてコスト構造の最適化・業務効率化を推進。

業務スーパー事業

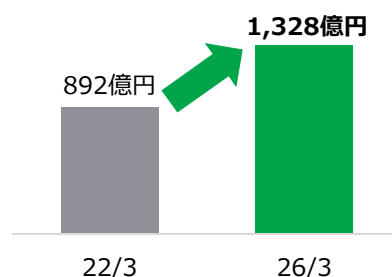
売上構成
57.2%

売上高

1,328億円

年平均成長率

10.5%



主な取組み

- ✓ ボン・サンテ買収分も含め、店舗数は2021/3末比58店舗増の224店舗に拡大

車関連事業

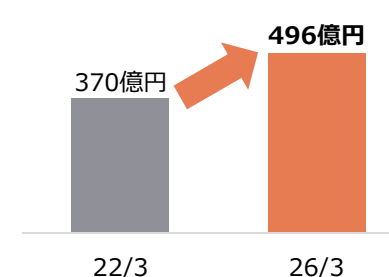
売上構成
21.4%

売上高

496億円

年平均成長率

7.6%



主な取組み

- ✓ 新和自動車の子会社化
- ✓ 既存店舗の収益性を維持しつつ、安定的に売上拡大

精肉事業

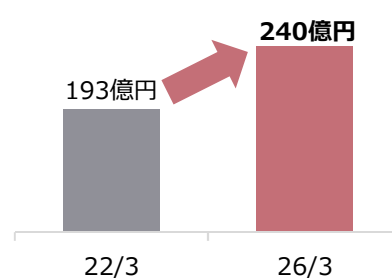
売上構成
10.4%

売上高

240億円

年平均成長率

5.6%



主な取組み

- ✓ ミートプランニングの子会社化
- ✓ 業務スーパーとの同時出店をはじめ、店舗数は2021/3末比44店舗増の203店舗に拡大

その他事業

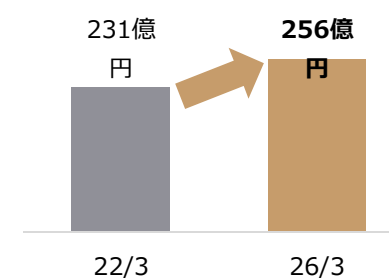
売上構成
11.0%

売上高

256億円

年平均成長率

2.6%



主な取組み

- ✓ 新流の子会社化
- ✓ 売上成長と同時に不採算店舗の整理を通じて収益体質を強化

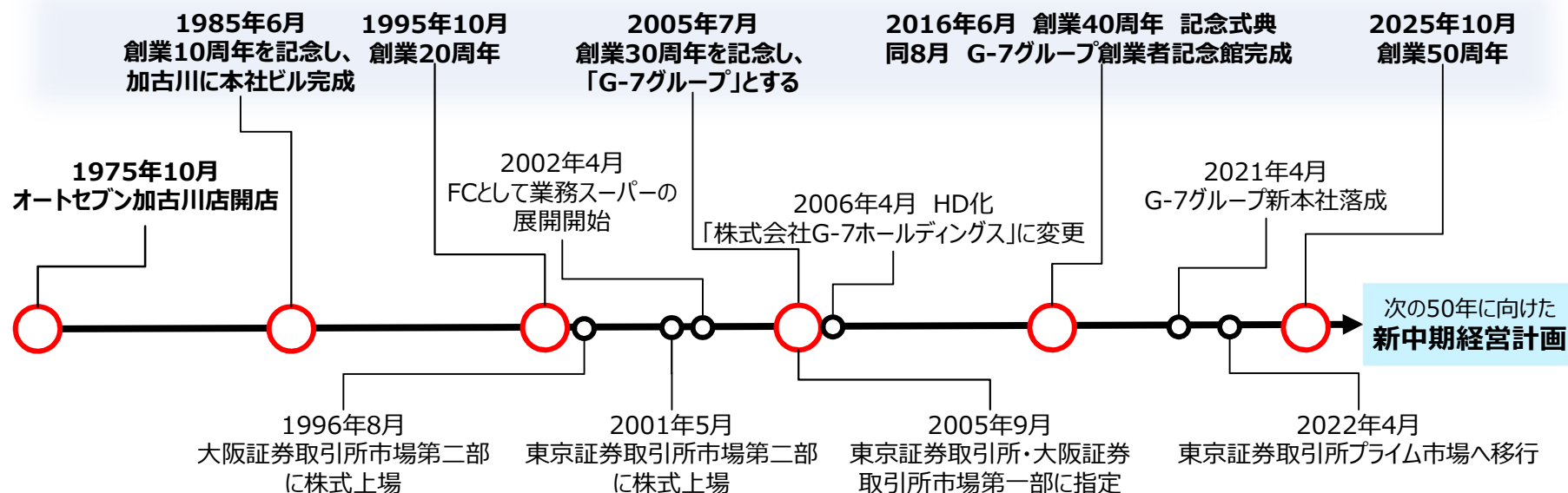
3-1.新中期経営計画/策定にあたって 創業50周年

- 当社は2025年10月に創業50周年を迎えました。
- 21世紀ビジョンのもと、次の50年に向け、新たに2027年3月期をスタートとする新中期経営計画を策定。

—21世紀ビジョン—

100年企業グループを目指す。
創業100周年時(2075年)、売上高1兆円、経常利益500億円達成を目指す。
日本・アセアン・アジア地域で事業展開するグローバル企業グループを目指す。

100年企業への新たな一歩



3-1.新中期経営計画/基本方針

基本方針

投資効率の高い新規出店とM&Aの推進によって事業規模を拡大し、業務フローの革新とDX推進による生産性向上によって持続的な利益成長を目指します。

業務スーパー事業

積極的な出店戦略を通じたさらなる成長加速

車関連事業

既存店価値最大化と計画的な新規出店による安定成長

精肉事業

グループ内外への多面的な出店展開により事業規模拡大を推進

その他事業

既存領域の拡大と新領域への挑戦

新事業・M&A

新業種・業態を含む積極的なM&Aを推進

3-1.新中期経営計画/経営指標目標

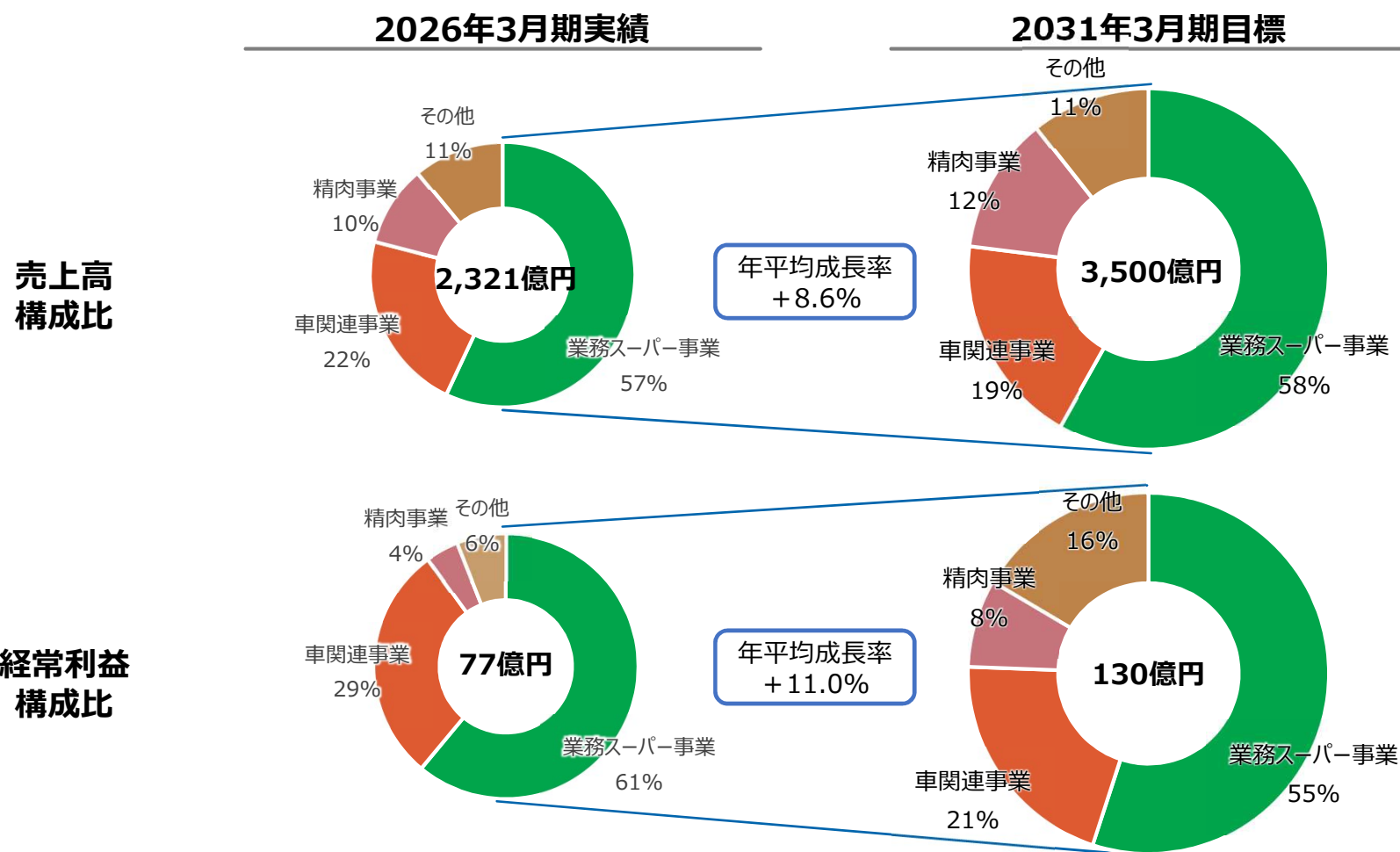
- 新規出店のスピードを加速させ、既存店の効率化を進め、主軸3事業を中心に業績拡大を目指す。
- 将来に向けた成長投資を進め、資本収益性の向上を意識した株主還元の強化にも取り組む。

企業価値向上に向けた経営指標目標

		2021年3月期	前中期経営計画 21-25		新中期経営計画
		実績	2026年3月期 (最終年度) 目標	実績	2031年3月期目標
業績目標	連結売上高	1,636億円	2,500億円	2,321億円	3,500億円
	連結経常利益	73億円	100億円	77億円	130億円
資本収益性	ROE	22.5%	現状ROE水準の 維持・上昇	14.0%	現状ROE水準の 維持・上昇 (継続)
資本構成	自己資本比率	41.1%	40%台を目安	43.6%	40%台を目安 (継続)
株主還元	配当性向	31.2%	30.0%以上	64.2%	50%を目安
	1株当たり 配当金	33円	累進配当 40円以上	70円	累進配当 70円以上
設備投資	期間合計	-	-	211億円 (5年間)	400億円 (5年間)

3-1.新中期経営計画/売上構成

- 業務スーパー事業を成長ドライバーとして、売上高・経常利益の目標KPIを目指す。
- さらに、車関連事業・精肉事業を含めた3事業を主軸とし、将来の収益源となる新規事業開発も進めていく。



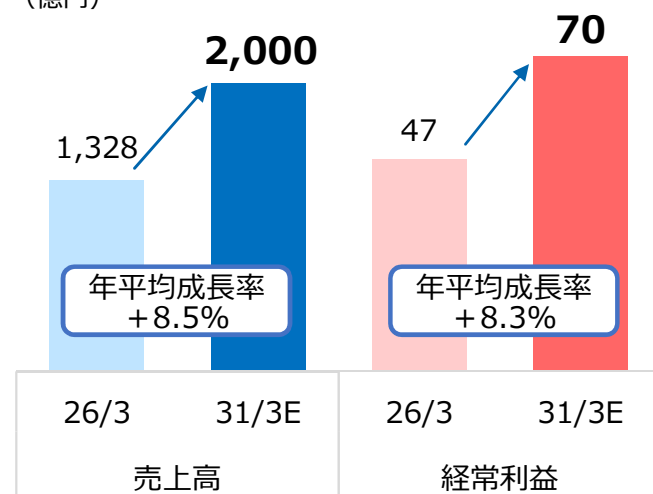
3-2.新中期経営計画/業務スーパー事業

方針

積極的な出店戦略を通じたさらなる成長加速

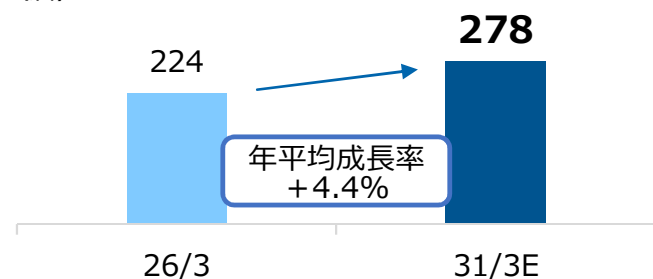
2031年3月期 業務スーパー事業 業績目標

(億円)



店舗数 (業務スーパー単体)

(店)



成長戦略

■ 新規出店

積極的な出店戦略

- ✓ 中部地方を中心に年10店舗程度の新規出店を実施

出店領域の拡大に挑戦

- ✓ 市場環境や顧客ニーズの多様化に対応するため、新業態での出店に取り組む

■ 既存店

既存店舗の競争力向上

- ✓ 売上向上効果を踏まえ、既存店リニューアルを継続的に実施
- ✓ 食品カテゴリーの品揃えを充実し、来店動機を強化

店舗運営の効率化

- ✓ 自動発注システムを試験導入 (現在3店舗) し、全店展開を検討
- ✓ デジタル活用による店舗オペレーションの標準化と生産性向上を推進

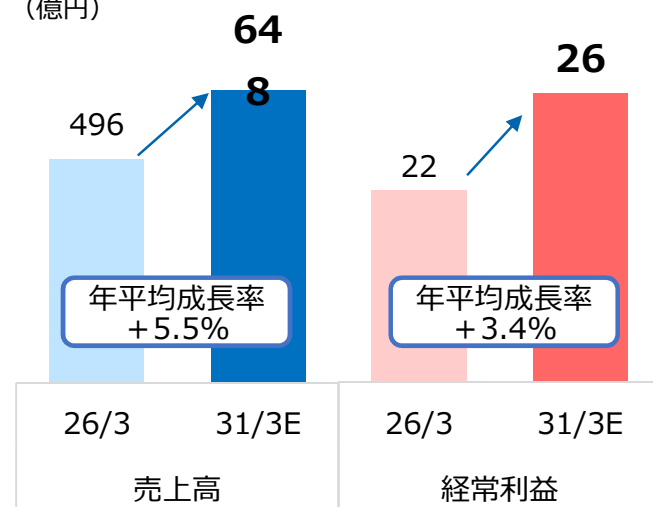
3-2.新中期経営計画/車関連事業

方針

既存店価値最大化と計画的な新規出店による安定成長

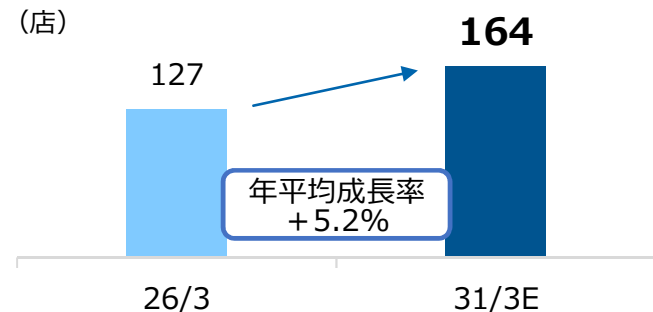
2031年3月期 車関連事業 業績目標

(億円)



店舗数 (オートボックス以外含む)

(店)



成長戦略

■ 新規出店

計画的な新規出店の継続

- ✓ 安定的なペースで新規出店を継続し、商圈を着実に拡大

新業態出店による事業領域の拡張

- ✓ コーティング事業など、新業態の出店により、顧客接点の拡大と収益源の多様化を図る

■ 既存店

既存店への再投資

- ✓ リニューアル・スクラップ&ビルドを推進
- ✓ 店舗の魅力・快適性を高めて集客力を強化

サービス部門の強化

- ✓ サービス部門に注力することで、高収益性を維持

人材力の強化

- ✓ サービス品質の源泉である従業員の教育・育成支援を強化

■ 海外展開

海外輸出の拡大

- ✓ G-7.CrownTradingを中心に海外輸出を強化

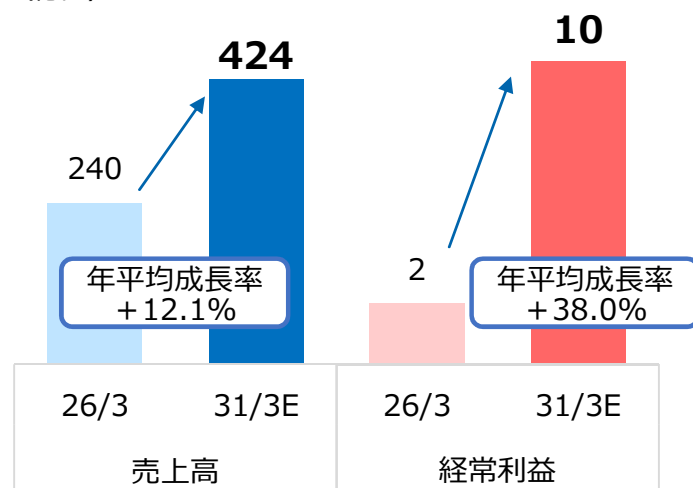
3-2.新中期経営計画/精肉事業

方針

グループ内外への多面的な出店展開により事業規模の拡大を推進

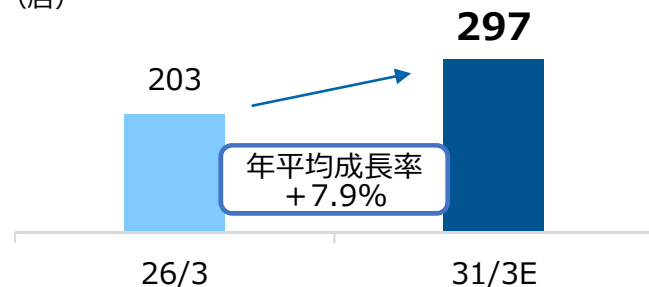
2031年3月期 精肉事業 業績目標

(億円)



店舗数（お肉のてらばやし単体）

(店)



成長戦略

■新規出店

業界No.1の出店力を維持

- ✓ 業務スーパーだけでなく、他スーパーへの出店も継続し、出店を加速

■既存店

オペレーションの効率化

- ✓ 店舗集中エリアに店舗内センター（加工・配送）を整備し、配送コストを削減
- ✓ 伝票のデジタル化や無人精算機の導入等、DXを推進

■その他

精肉事業カテゴリーの裾野拡大

- ✓ 2025年10月にミートプランニングを子会社化。ミートプランニング独自の事業基盤を活かし、精肉事業全体の売上規模を拡大

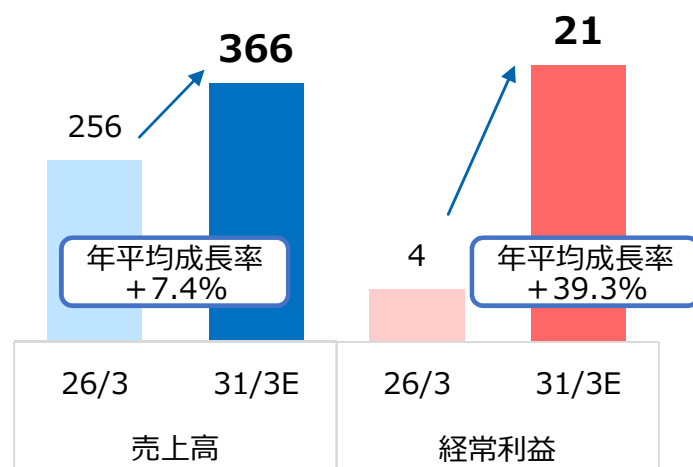
3-2.新中期経営計画/その他事業

方針

既存領域の拡大と新領域への挑戦

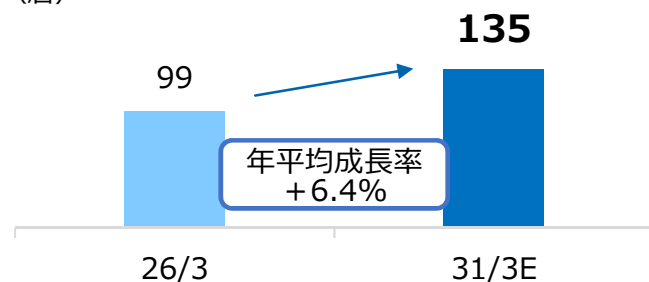
2031年3月期 その他事業 業績目標

(億円)



店舗数

(店)



成長戦略

■ G7 リテールジャパン

ワークマンとの協働

- ✓ 株式会社ワークマンと法人FC契約を締結予定。2026年9月には、Workman Colorsを2店舗展開予定等、アパレル小売業界への積極的な進出を企図

■ G7 アグリジャパン

農作物の自社生産に挑戦

- ✓ 農作物の自社生産への挑戦とSNSを軸とした情報発信力の強化により、めぐみの郷の収益拡大に貢献

■ G7 ジャパンフードサービス

食品卸業の規模発展

- ✓ 好調な「こだわり食品」ラインナップの見直し
- ✓ 不採算店舗の整理と新規出店

■ G-7 新流

EC分野におけるシェア拡大の加速

- ✓ 2025年1月に子会社化
- ✓ メイン事業であるブランド腕時計販売やペットグッズ販売のシェアを拡大、新商品開発も積極的に挑戦

3-2.新中期経営計画/M & A・新規事業投資

■ 新中期経営計画では、**3つの重要方針**のもと、対象企業を選定し、積極的にM&Aを推進していく

- ① 新時代（SDGs、ESG経営）に相応しい**新業種・業態の開発**を積極的に推進
- ② メガ・フランチャイジーとして培ってきた店舗運営および効率化ノウハウを展開しやすい「**小売業・サービス業**」を優先
- ③ グループ各社の既存事業とのシナジー、当社の拠点との**シナジーが期待できる業種**を対象

新業種・業態

- ・インバウンド関連
- ・生活雑貨等
- ・リカーショップ
- ・小売EC
- ・全酒類卸売業免許

シナジーが期待できる業種

- ・食品スーパー
- ・生鮮3品
- ・食材配達、宅食
- ・こだわり食品
- ・カスタムカー
- ・アウトドア用品

■ 近年のM&A実績（過去5年）

	時期	対象会社名	業種	地域	備考
食関連	2023/7	ミツワ酒販	ECを主体とした酒類販売	東京	G7 ジャパンフードサービス子会社
	2024/7	ボン・サンテ	業務スーパー	東京 首都圏	G-7 スーパー マートと合併
	2025/10	ミートプランニング	食肉加工卸	群馬	現 G-7 ミートプランニング
車関連	2024/10	新和自動車	自動車 販売・整備	京都	現 G-7・シンワ・ モビリティサービス
その他	2025/1	新流 (ニール)	ブランド腕時計 ペット用品 ECおよび小売	大阪	現 G-7 新流

■ 新規事業投資における施策

アパレル小売業界への本格進出

- ✓ アパレル小売業界に強みを持つワークマンと協働し、本格的に店舗を展開していく

■ AI・DXの取組み

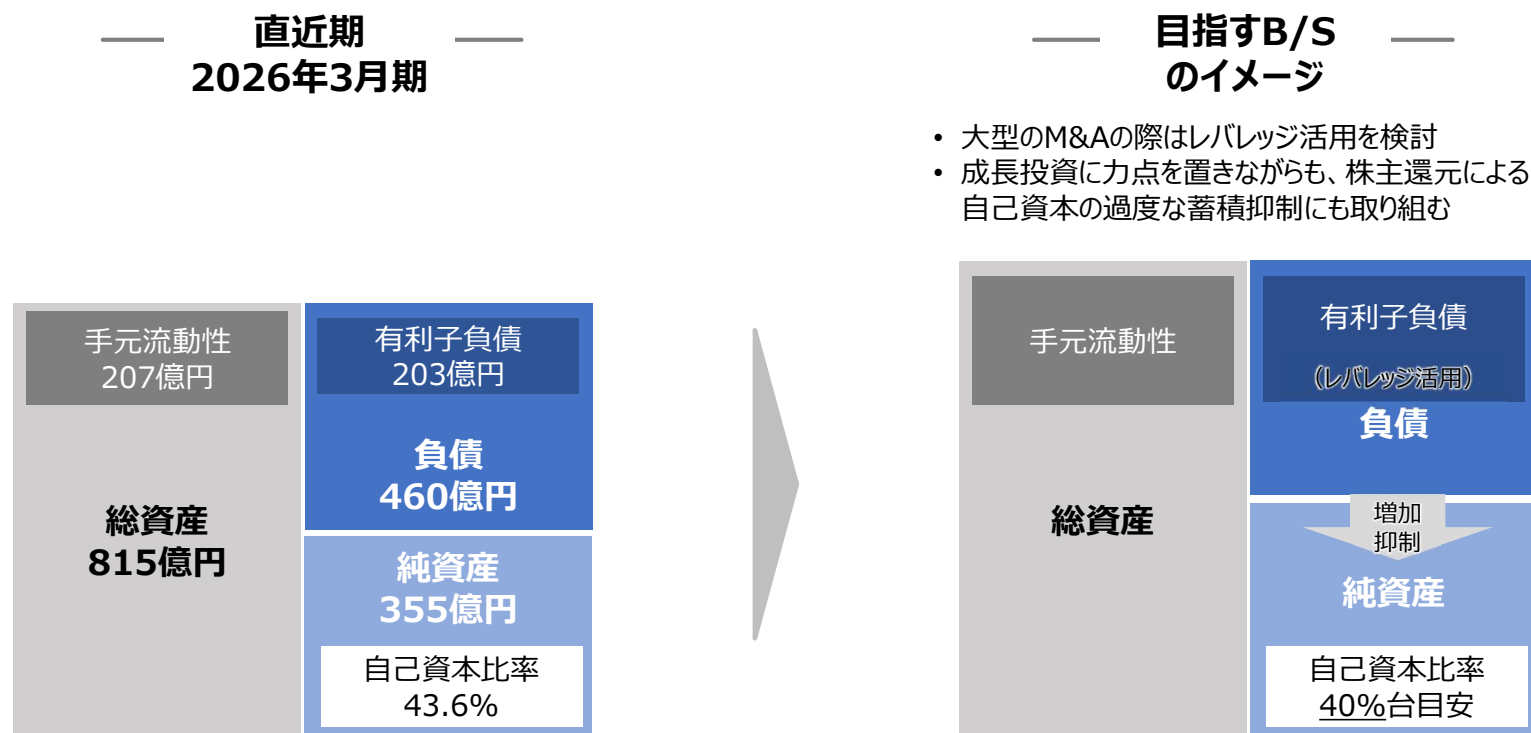
全社的なAI活用・DXの推進

- ✓ AI戦略室を新たに設置し、全社的にAI活用・DXの取組みを加速させる

3-3.新中期経営計画/B/Sコントロール

- 資本収益性と財務安全性の両面から、最適な資本構成を推進します。
- 成長分野への投資を推進するとともに、株主還元を活用した資本効率の適正化に取り組み、自己資本比率は40%台を目安にコントロールします。

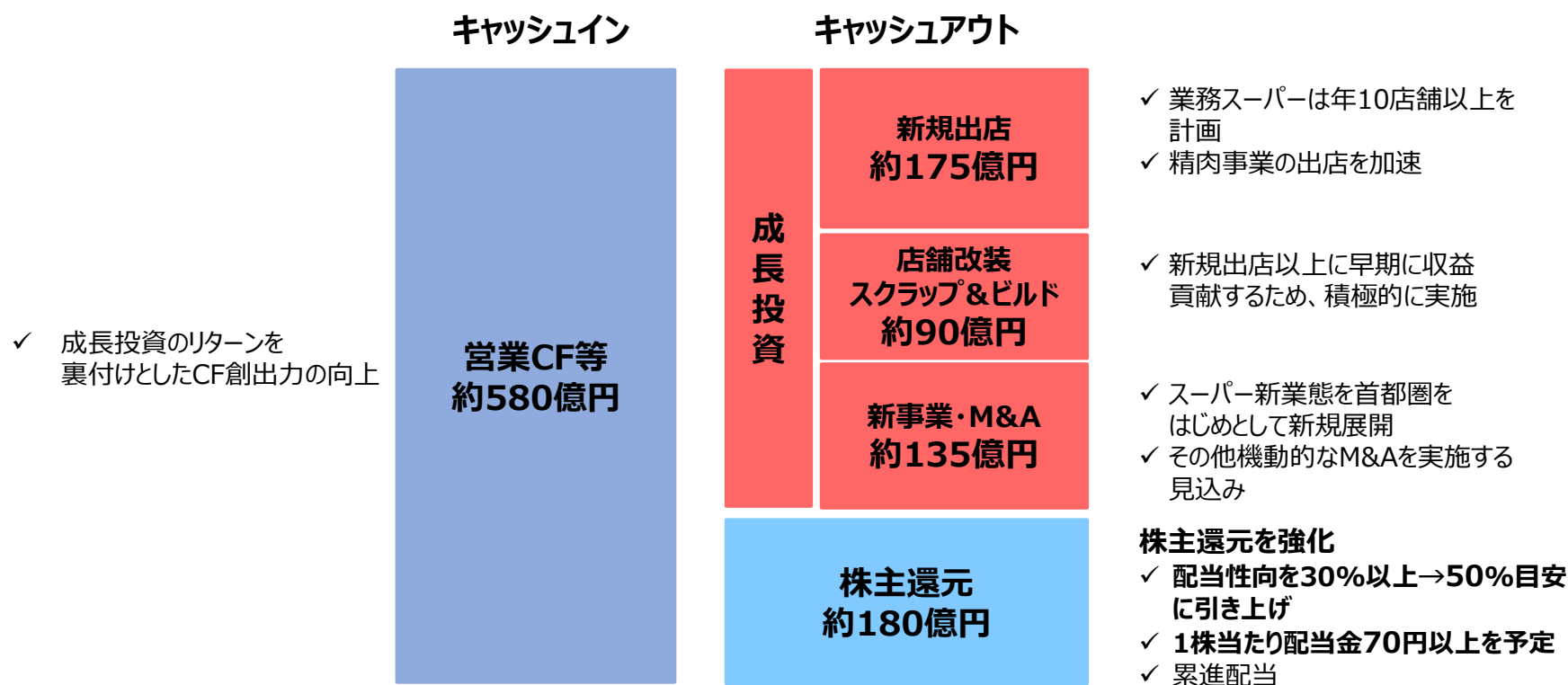
目指すバランスシートのイメージ



3-3.新中期経営計画/キャピタル・アロケーション

- 新規出店やM&Aを中心とした成長投資を重点的に実行し、営業CFのさらなる創出につなげる。
- 目標配当性向を30%から50%目安へ引き上げることで、株主還元を強化し、資本効率の向上を図る。

キャピタル・アロケーション（2027年3月期～2031年3月期）

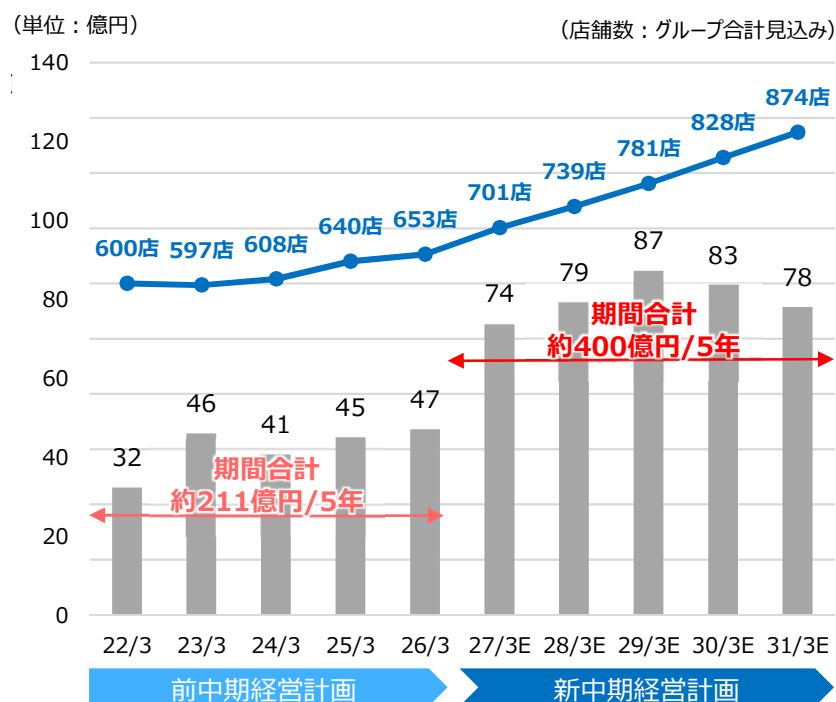


3-3.新中期経営計画/成長投資

- 各事業でのリニューアル・出店強化により成長を深耕しつつ、新事業開発およびM&Aを積極的に展開することで、事業規模の拡大と成長速度の加速を図る。

成長投資

投資金額と店舗数の推移イメージ



投資計画

業務スーパー事業

- ・ 中部エリアを中心に積極出店
- ・ 既存店リニューアル投資

車関連事業

- ・ 既存店リニューアル投資による店舗売上高増加および生産性向上
- ・ サービス売上の向上に寄与するような新業態の運営会社をM&A

精肉事業

- ・ 新規出店を加速
- ・ 既存店舗集中エリアに店舗内センターを整備し、低コスト化

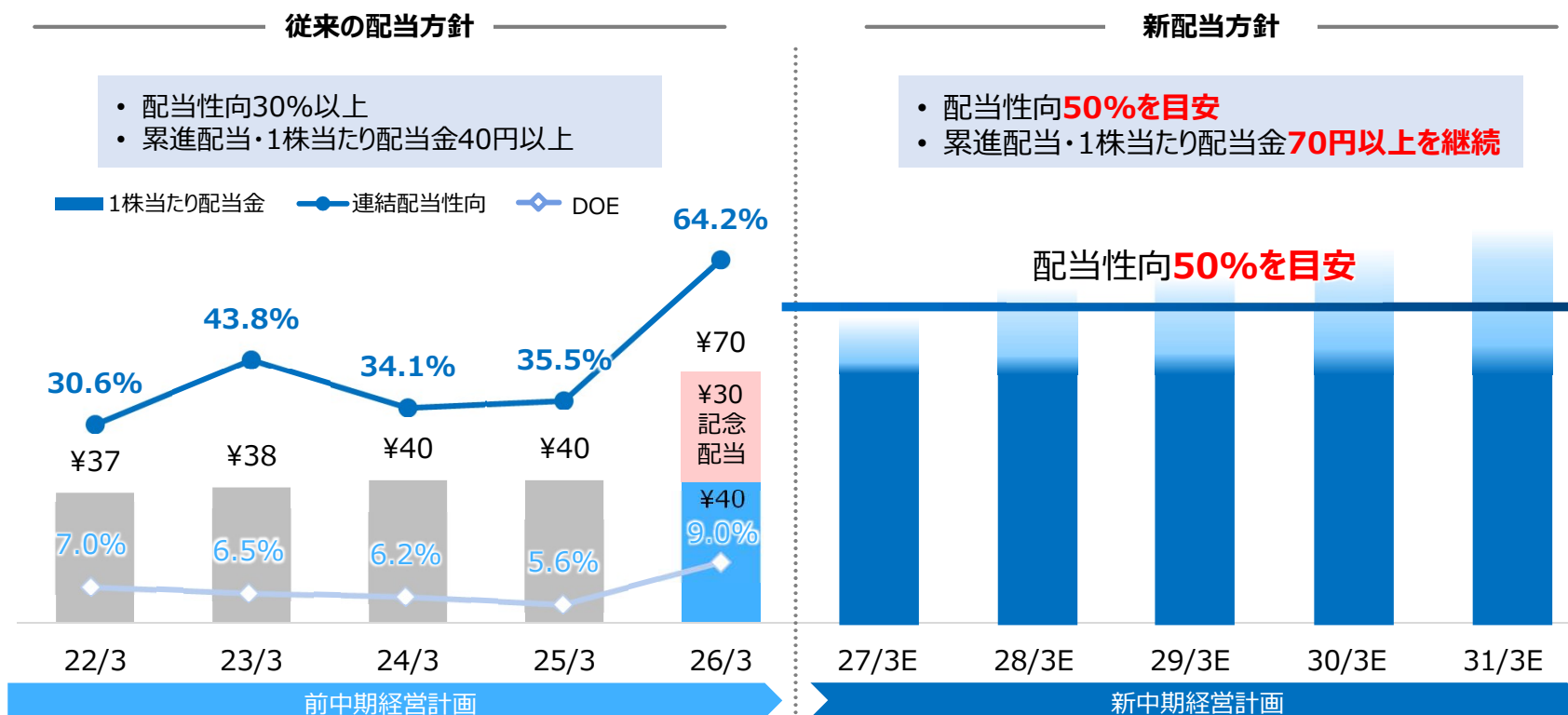
その他事業

- ・ 採算性を考慮した出退店
- ・ 新領域への挑戦

3-3.新中期経営計画/株主還元

- 従来の配当性向30%以上かつ累進配当（1株当たり配当金40円以上）から、新配当方針として、配当性向50%を目安に目標水準を強化。
- 新中期経営計画では、普通配当として1株当たり配当金70円以上を維持し、累進配当を目指す。

株主還元



(※) 1株当たり配当金額はこれまでの株式分割を反映

3-4.新中期経営計画/ESG戦略

- 顧客・社員・株主・地域社会の満足度向上を重視した経営を推進。
- 各事業の強みを活かした社会課題の解決を通じて、持続可能な社会への貢献と当社グループの長期的な成長を実現。

ステークホルダーの期待と
企業業績への影響を鑑み、
8つの目標を設定



ESG戦略の方針

E 脱炭素と資源循環
を軸に、グリーン
社会実現に貢献

S 多様な人材の活躍
推進と地域社会へ
の貢献

G 持続的成長を支える
ガバナンスを構築

具体的な取組み

- 社屋・事業店舗におけるソーラーパネルの設置や照明のLED化、社有車の電動化等の施策を推進し、2030年度までにGHG排出量を2022年度比50%削減することを目標とする。
- 店舗での在庫管理高度化により商品の廃棄を抑制。加えてグループ会社のG-7・オート・サービスの店舗では、廃タイヤの燃料化や部品単位の細かいリサイクルを行うなど、環境負荷低減を推進。
- ジェンダー平等の促進に向け、適切かつ公正な業務配置や人事評価制度を整備。国籍や移住の有無に関わらず、平等な雇用環境を提供。
- 大会の協賛など、地域の学生スポーツを積極的に応援し、将来を担う世代の挑戦を後押し。加えて、こども食堂への食材の支援など、フードドライブを推進し、地域社会の健康福祉を支える。
- 「コンプライアンス委員会規則」を策定し、「コンプライアンス委員会」を設置。
- 内部通報制度を導入し、役員・従業員のコンプライアンス意識の向上に注力。
- 「リスク管理規定」を策定し、「リスク管理委員会」を設置。リスク情報の把握・分析・対処に努め、適切かつ迅速なリスク対応を図る。

当社グループの長期的な成長を実現し、21世紀ビジョンの達成を目指す



<お問い合わせ>

株式会社G-7ホールディングス IR担当：井手 かおる

兵庫県神戸市須磨区弥栄台2-1-3 TEL：078-797-7777

Email:kaoru.ide@g-7holdings.co.jp

本資料に記載された意見や予測などは、資料作成時での弊社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。
様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おき下さい。