

Briefing Transcription

|| 中期経営ビジョン説明会文字起こし ||

株式会社 CAPITA

7462 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2026年5月19日(火)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 中期経営ビジョンを受けての FISCO アナリストコメント	01
■ 出演者	02
■ 中期経営ビジョン説明	03

■ 中期経営ビジョンを受けての FISCO アナリストコメント

- ・石油・関東不動産を収益源の基盤とし、そこから得た資金を需要急増中の関西・シニア向けへ集中投下。日本の人口動態を的確に捉えた、合理的かつ大胆な戦略転換と評価できる。
- ・認知症診断アプリや物販を高齢者施設へ導入する「不動産×ヘルスケア」モデルを推進。物件の付加価値向上と物販収益を両立させる独自の経済圏は、他社との強力な差別化要因になり得る。
- ・自主性尊重型の M&A により、統合摩擦を抑えつつ非連続な成長を狙う。10 億円規模の投資枠を見据えた PE ファンド流のアプローチは、将来的な業績の上積みに対する期待値を高めている。
- ・2028 年 3 月期の売上・時価総額 100 億円、ROE17%という目標は非常に意欲的。持株会社化によるガバナンス強化と財務基盤の活用を掲げており、高い成長曲線の具現化に向けた実行力が問われる。
- ・累進配当の導入や今期増配の予定は、経営陣の自信の表れ。資本効率と株主還元を重視する姿勢を鮮明にしており、時価総額目標を掲げた市場との積極的な対話は株価にポジティブに作用しよう。

株式会社 CAPITA | 2026 年 5 月 19 日 (火)
7462 東証スタンダード市場

■ 出演者

株式会社 CAPITA
代表取締役 CEO

宮田 浩二様

■ 中期経営ビジョン説明



■ CAPITA 宮田様

株式会社 CAPITA の中期経営ビジョンについてご説明します。本ビジョンは、当社が新たな壁を乗り越え、飛躍的な成長を遂げるための青写真となるものです。

CEOメッセージ

CEOメッセージ

当社の社長に就任いたしました宮田浩二です。この新たな役割を担うことを大変光栄に思っております。

当社はこれまで、ガソリンスタンド事業や自転車販売事業、不動産賃貸業を通じて成長を続けてまいりました。しかし、時代の変化と共に、新たな挑戦の機会が私たちの前に広がっています。

お陰様で昨年12月時点で、当面の課題であった東証スタンダードの基準を満たす事が出来ました。

今後は、祖業である石油事業の効率化や不動産ポートフォリオの見直しに加え、シニアビジネスへの参入や関西エリアへの拡大など新たな領域に果敢にチャレンジし、次の目標である時価総額100億円を目指して参ります。

今後とも、皆様のご支援とご協力を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。



代表取締役 CEO 宮田 浩二

1985年4月	株式会社池田銀行（現株式会社池田泉州銀行）入行
2014年4月	同行 執行役員 企画部長
2014年6月	株式会社池田泉州ホールディングス 取締役
2015年6月	株式会社池田泉州銀行 取締役 企画部長
2019年6月	同行 専務執行役員
2025年7月	株式会社CAPITA 顧問
2026年1月	株式会社CAPITA 代表取締役CEO

2026年1月に代表取締役 CEO に就任いたしました宮田浩二です。私は長年、銀行にて企画や経営に携わってききましたが、この度、当社の新たな成長ステージを牽引する重責を担うこととなりました。当社はこれまで石油事業や不動産賃貸業を中心に成長してきましたが、現在は大きな転換点にあります。昨年、東証スタンダード市場の基準をクリアした今、次なる目標として時価総額 100 億円の達成を掲げ、果敢にチャレンジしてまいります。

中期経営ビジョン説明



我々は、少子高齢化とインフレという2つの巨大な社会潮流を最大の成長機会と捉えています。戦略の柱は2つあります。まず、資産の地域シフトと用途シフトです。関東中心から、副首都構想やIRで熱視線が注がれる関西へと拠点を移します。さらに、用途をオフィスから需要が急増するシニア向けへと大胆に転換します。加えて、不動産にテクノロジーを掛け合わせる方針です。大学発の技術を用いた認知症早期発見アプリなどのヘルスケア事業に参入します。不動産とシニアを掛け合わせた独自の高収益モデルを確立します。また、社会課題である事業承継問題の解決にも邁進する方針です。積極的なM&Aやファンド機能を活用し、経営陣を維持したまま資本参加することで、地域の雇用と誇りを守り抜きます。各企業の生産性を高め、グループ全体の成長を加速させることが、我々の描く未来の姿です。



中期経営方針において、これまでの柱であった石油事業と不動産事業の基盤をトランスフォーメーションし、新たに投資事業と物販事業を成長エンジンとして加えます。石油事業では周辺ビジネスへの注力により収益性を改善し、不動産事業では戦略エリアである関西圏への資産シフトを加速させます。新事業については、シニアビジネスの開拓や独自のPEファンド展開により、新たな収益モデルを確立する考えです。これらの戦略により、2028年3月期には売上高100億円、時価総額100億円、ROE17%という高い財務目標の達成を目指しています。企業価値の飛躍的な向上に邁進してまいります。

株式会社 CAPITA | 2026年5月19日(火)
7462 東証スタンダード市場

中期経営ビジョン説明



こちらが具体的な数値目標となります。2028年3月期に向け、既存事業のトランスフォーメーションとM&Aによる非連続な成長を組み合わせ、売上高100億円、時価総額100億円、そして資本効率の指標であるROEは17%を掲げています。利益面では、CAPITA単体およびバイオ・サイト・キャピタルなどの子会社に加え、今後の積極的なM&Aによる上積みを見込んでいます。株主還元につながるEPSの向上も重視していく方針です。



今後の事業拡大に向けた最重点施策として、関西圏への本格進出を宣言します。実行力を担保するための拠点として大阪本部を新設し、地域特性に即したスピード感のある経営判断を実現します。関西エリアは、拡大を続けるインバウンド市場の恩恵のみならず、副首都構想やIR事業を背景とした大規模な都市再開発が進行しており、極めて高いポテンシャルを秘めています。こうした市場環境に対し、当社が培ってきた健全な財務体質と機動的な資金調達力を投入します。大規模案件への参画や戦略的な資本提携など、攻めの投資を展開していく考えです。地域経済の発展に寄与するとともに、当社の新たな収益柱としての地位を確立していきます。

株式会社 CAPITA | 2026年5月19日(火)
7462 東証スタンダード市場

中期経営ビジョン説明

中期経営方針 グループ戦略

積極的なM&Aの推進

自社の人材不足を補い、時間を買って成長すべく、積極的なM&Aや投資ファンドの設立を行う

基本方針	非連続な成長による「成長スピードの加速」	「シナジー効果」による資本効率の極大化	「事業ポートフォリオの最適化」による動的な資本再配分	経営資源の分散と「リスク分散」による資本コストの低減
投資基準	投資枠としてはまずは1.5億円を設定 将来は10億円へ	<ul style="list-style-type: none"> ① 事業上のシナジーを見込める企業（不動産収入+物販） ② 後継者不足に悩む優良企業やPBRが低い割安企業（CAPITA流PEファンド） 		
パイアウト方針	会社を買収して被買収者の保有株式の現金化ニーズに応えつつ、社長や従業員の雇用は継続することでM&Aの失敗（PMIの失敗）を防ぐ			

当社は、既存事業の延長線上にはない非連続な成長を加速度的に実現するため、戦略的な M&A を推進します。その対象は、既存事業との直接的なシナジーが見込まれる企業にとどまりません。独自の技術や顧客基盤を持ちながらも後継者不在の課題を抱える優良企業、あるいは市場で過小評価されている割安企業に対しても、幅広く門戸を広げていく方針です。

買収手法においては、現経営陣や従業員の雇用、処遇を最大限に尊重しつつ資本参加する、独自の CAPITA 流 PE ファンドモデルを徹底します。統合プロセスにおいて、現場の反発や人材流出といった M&A の典型的な失敗を未然に防ぎます。これによりグループ全体のレジリエンスを高め、持続可能な規模拡大を追求していく考えです。

中期経営方針 グループ戦略

M&A戦略部の基本戦略

M&A 経営統合を進める上での方針	経営の自主性尊重	従業員の待遇は基本的に維持	M&A 経営統合後の売却は原則なし	社名変更なし	長期的かつ安定的な利益貢献を期待 (短期的かつ過度な成長は求めない)	従業員満足度の向上
CAPITAの役割	<p>CAPITA</p> <p>会計・税務 法務 IR 信用力 内部統制 IT 海外ビジネス</p> <p>支援</p>		<p>傘下の子会社は独自で業績推進しつつ互いのシナジーも追求</p> <p>石油事業会社 不動産事業会社 飲食事業会社 その他新事業会社</p>			

CAPITA 流の PE ファンド運営において、その根幹をなすのは、対象企業の自主性を最大限に尊重するという姿勢です。私たちは買収後も従来の社名を維持し、将来的な売却を前提としない永続的なグループ化を基本戦略としています。この方針により、役職員の待遇維持はもちろん、長年培われた企業文化を損なうことなく承継することが可能です。結果として、M&A において最大の懸念点となる買収後統合の摩擦を最小限に抑えます。子会社が各々の事業活動に専念できる環境を整える一方で、グループ本部が IT や DX といった専門領域における高度なプラットフォームを提供し、経営基盤を強力にバックアップします。現場の機動力と本部の専門性を融合させることで、持続的な企業価値の向上を実現する考えです。

株式会社 CAPITA | 2026年5月19日(火)
7462 東証スタンダード市場

中期経営ビジョン説明

中期経営方針 事業別戦略

<p>石油事業</p> <p>採算確保または売却検討 ROA10%</p> <ul style="list-style-type: none"> CAPITAとしてのシナジーを最大に活用 MIRUDAKEの販売網として、直営SS店舗をはじめ事業部全体で収益性を確保。 	<p>不動産事業</p> <p>安定的な家賃収入+キャピタルゲイン 銀行借入可能な物件のみ</p> <ul style="list-style-type: none"> 東京：老朽化ビル売却・低収益物件整理 大阪：投資利回り10%以上のCFが期待できる物件 シニア施設、飲食ビル等（銀行融資対象物件に限定）
<p>投資事業</p> <p>資金調力強化・投資 資本業務提携先の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> 財務部門強化と取引銀行見直し M&A戦略部設置後、投資枠1.5億円設定 パイオサイト投資先の推進、その他、資本/業務提携推進 IR戦略室設置後、配当政策見直し（累進配当導入） 	<p>物販事業</p> <p>提携・出資・M&A先の増加</p> <ul style="list-style-type: none"> アンチエイジングサービス（理美容・医療クリニック、ハイオベンチャー企業、健康食品メーカー、高齢者施設運営会社等） 入居者向け物販展開 海外展開企業 ● 株主優待商品の販売

各事業の戦略について説明します。まず、石油事業においては、CAPITAとしてのシナジーを最大限に活用し、収益性の改善を図ります。不動産事業では、関西圏のシニア向け物件への特化を推進します。投資事業は、財務基盤の強化とともに、グループのパイオ・サイト・キャピタル社と連携し、M&Aを積極的に実施していきます。また、新規事業である物販では、アンチエイジング化粧品や認知症測定アプリを展開します。グループ保有のシニア施設と連携することで、独自の経済圏構築を目指す方針です。

中期経営方針 注力事業（不動産事業、新規事業）

グループ戦略 事業別戦略

不動産事業

インフレを一つの成長領域と捉え、不動産ポートフォリオを大胆に見直す。低採算資産を売却することで潤沢な成長資金を創出し、これを高採算な優良資産への積極的なポートフォリオ 組み替えに投入

<p>定量目標</p> <p>保有不動産簿価50億円程度</p>	<p>不動産×シニアで目指す成長サイクル</p>
<p>資産の組み換え</p>	<ol style="list-style-type: none"> 東京の不動産を売却し、大阪の不動産を購入 <ul style="list-style-type: none"> 現在保有の収益不動産の中で、老朽化物件の売却及び入替 その他の物件もリースバックや売却を検討 「オフィス・ファミリー向け物件」⇒「シニア向け物件」 <ul style="list-style-type: none"> シニア人口は今後も増加が見込まれる 付加価値型施設への転換（「MIRUDAKE」導入） <ul style="list-style-type: none"> 単なる賃貸ではなく、ヘルスケア事業を組み込んだ付加価値の高い施設を関西で展開

当社は、インフレを成長の基調と捉え、不動産ポートフォリオの抜本的な再構築を推進しています。中核戦略は、東京から成長性の高い大阪エリアへの資産の組み換えです。今後さらなる需要が見込まれるシニア向け物件への重点投資に向け、その原資確保策として、東京地域で保有する老朽化物件の売却を推進しています。将来の修繕コスト増大リスクを回避しつつ、売却資金を有効活用するため、今後も積極的に売却を進めていく方針です。投資先である株式会社アイ・ブレインサイエンスが開発したヘルスケアシステム「MIRUDAKE」を導入した高付加価値施設を各地で展開し、他社との差別化を図ります。物件取得、パリュアアップ、収益化のサイクルを確立し、保有不動産簿価 50 億円規模の達成と強固な収益基盤の構築を目指します。

株式会社 CAPITA | 2026年5月19日(火)
7462 東証スタンダード市場

中期経営ビジョン説明

中期経営方針 注力事業 (不動産事業、新規事業)

グループ戦略 事業戦略

物販事業

成長領域であるシニアビジネスをアンチエイジング関連化粧品、健康食品を展開

目指す姿	CAREER LONGEVITYサポート企業
狙い	<ul style="list-style-type: none"> 健康関連、医療・美容関係のビジネスを通して、生涯現役 (Career Longevity) を実現 当社が保有する高齢者施設への導入を進めることで、グループシナジーを発揮する
方向性	<ul style="list-style-type: none"> 「MIRUDAKE」を活用し、早期に認知症を発見 理美容、医療クリニック、バイオベンチャー、健康食品メーカー、高齢者施設運営会社等の展開を想定し、提携・出資・M&A先を増加 高齢者施設入居者向けの物販展開などのシナジー効果

新規事業である物販事業については、健康、医療、美容ビジネスを通じた生涯現役の実現を掲げています。販売代理店契約を行った「MIRUDAKE」を活用した認知症早期発見サービスを高齢者施設へ導入し、グループシナジーを発揮します。

さらに、理美容、医療クリニック、バイオベンチャー、健康食品メーカー等との提携、出資、M&Aを加速させます。アンチエイジング関連の化粧品や健康食品といったシニア向け物販を多角的に展開することで、入居者への販売を含めた包括的な成長サイクルを構築し、収益の最大化を目指します。

中期経営方針 財務戦略および株主還元

財務戦略および株主還元	株主還元	<ul style="list-style-type: none"> 現在の配当性向40%から、中長期的に累進配当(*)に変更 ※1株当たり配当金の前期実績に対して、配当維持又は増配を行うもの 前期配当16円、今期配当予想20円 株主優待のさらなる充実も検討
	自己資本比率	<ul style="list-style-type: none"> 40%を目安に30%~50%程度を目指す
	その他	<ul style="list-style-type: none"> スムーズなPMIを実現するため「純粋持株会社」へ移行を目指す

財務戦略および株主還元については、現在の配当性向 40%から、前期実績を維持または増配する累進配当への変更を中長期的な方針として掲げました。前期の1株当たり16円から今期は20円への増配を予定するとともに、株主優待のさらなる充実も検討することで、株主還元の強化を図ります。

並行して、自己資本比率を40%目安に維持しつつ、今後の積極的なM&Aや提携に伴う事業拡大に際して、迅速かつスムーズなPMIを実現します。組織運営を最適化させるため、純粋持株会社体制への移行を目指すことで、持続的な企業価値の向上を追求していく考えです。

以上をもちまして、株式会社CAPITAの中期経営ビジョンのご説明を終了します。最後までご視聴いただき、誠にありがとうございました。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp