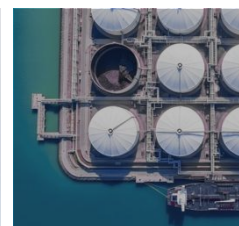
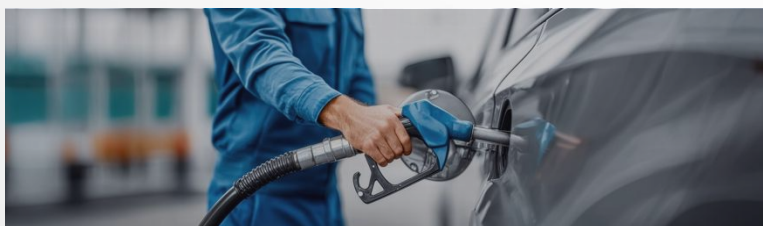


中期経営ビジョン

Mid-Term Management Vision

令和8年5月14日



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

1986年4月	株式会社池田銀行（現㈱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
	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

新体制のビジョン

我々は、長年培った石油・不動産事業による収益を基盤としつつ、次なる成長ステージへ向けて大胆な変革を実行します。目指すゴールは「売上高・時価総額100億円」の達成、そして将来的な「プライム市場」への挑戦です。

成長の核となるのは、日本が直面する「高齢化」と「インフレ」という二つの大きな潮流を捉えた事業展開です。

不動産事業では、資産を「関東」から副首都構想、IR等成長が期待できる「関西」へ、「オフィス・ファミリー向け」から「シニア向け」の開発に戦略的にシフトします。

同時に、シニア向けヘルスケア事業に本格参入します。大学発の技術を活用した「認知症早期発見アプリ」や「高機能アンチエイジング化粧品」を、提携する高齢者施設等で展開し、「不動産×シニア」による高収益モデルを確立します。

さらに、積極的なM&Aやファンド機能を活用し、後継者不足に悩む優良企業の「事業承継問題」の解決にも取り組みます。経営陣を維持したまま資本参加することで、地域の雇用を守りながら、各企業の生産性向上を通じグループ全体の成長を加速させます。

プライム
市場挑戦

売上高
100億円

目指す
ゴール

時価総額
100億円

グループの取り組み



シニア向け
ヘルスケア事業



M&Aや
ファンド機能



関西圏への
施設開発

高齢化

インフレ

基盤事業のトランスフォーメーション

不動産事業



関西圏への本格進出

今後の重要戦略エリアである関西圏へ資産をシフト

石油事業



安定収益事業を目指す

周辺ビジネスにも注力し、弛まぬ収益性改善を目指す

成長エンジンの構築

物販事業



シニアビジネス開拓

成長市場のシニアビジネスを開拓。認知症検査アプリやアンチエイジング化粧品を展開

投資事業



CAPITA流 PEファンド

事業承継問題を解決しながらグループ拡大

目指すゴール | 2028年3月

事業目標

「石油事業＋不動産事業」
に加えて
「投資事業＋物販事業」
新たな収益モデルの確立

財務目標

売上高
100
億円

時価総額
100
億円

ROE
17
%

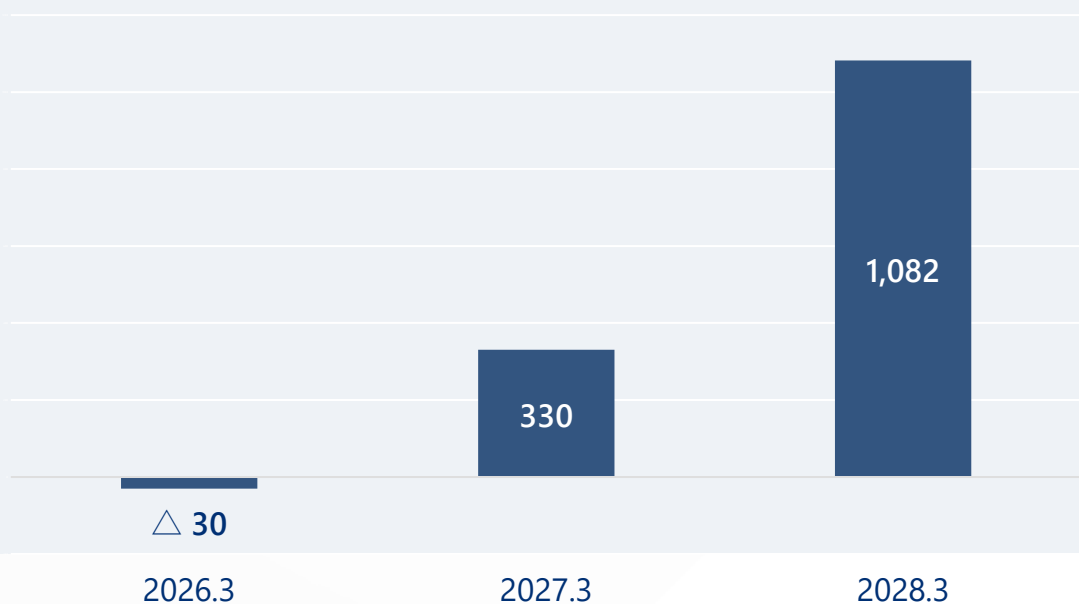
2028年3月までの数値目標

売上 **100** 億円

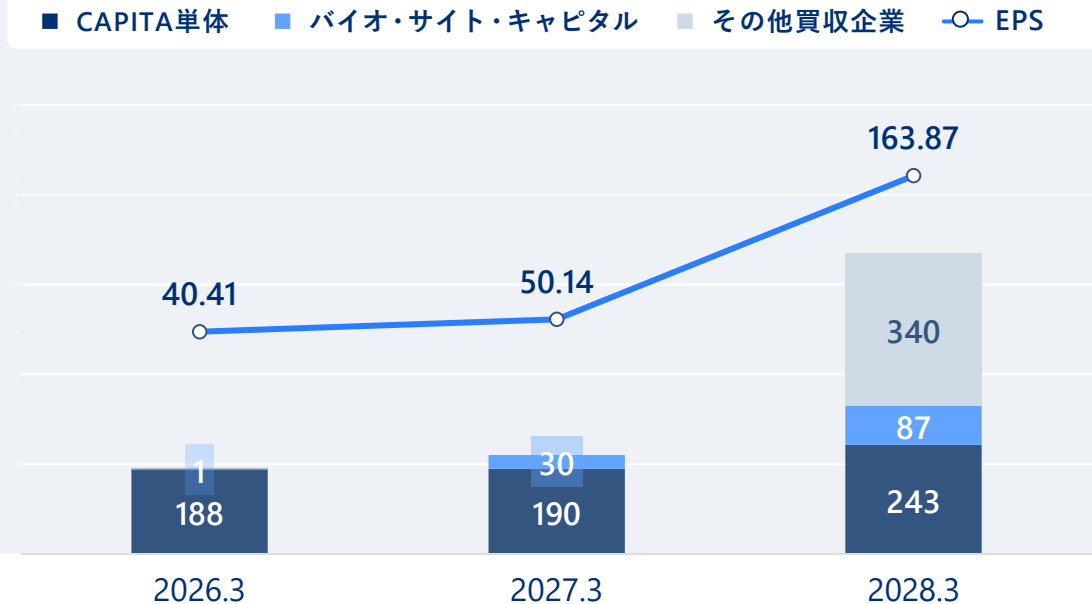
時価総額 **100** 億円

ROE **17%**

連結営業利益 (百万円)



単体・子会社純利益 (百万円) ・ 連結EPS (円)



グループ戦略

事業戦略

関西圏へのシフト

今後の重要戦略エリアである関西圏への本格的な進出を行う

基本方針

当社の強固な財務基盤と機動的な資金調達（借入金等）を最大限に活用し、関西圏への本格的な進出を優先事項として進める

資産の
組み換え

- ・ 「関東」⇒「関西」：副首都構想やインバウンド需要で成長が見込める
- ・ 「オフィス・ファミリー」⇒「シニア」：高齢化社会の中で特に需要が伸びる物件にシフト

大阪本部
の開設

- ・ グループシナジーの最大化とエリア戦略の着実な遂行支援のため、関西地区の戦略的拠点として「大阪本部」を新たに開設
- ・ 関西方面においてはこの新拠点を軸に、地域に根差した事業展開と機動的な意思決定を行い、さらなる業績の拡大を目指す

東京から関西圏にシフト



グループ戦略

事業戦略

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

<p>基本方針</p>	<p>非連続な成長による 「成長スピードの加速」</p>	<p>「シナジー効果」による 資本効率の極大化</p>	<p>「事業ポートフォリオ の最適化」による 動的な資本再配分</p>	<p>経営資源の分散と 「リスク分散」による 資本コストの低減</p>
<p>投資基準</p>	<p>投資枠としてまずは1.5億円を設定 将来は10億円へ</p>	<p>① 事業上のシナジーを見込める企業（不動産収入+物販）</p>		
<p>バイアウト方針</p>		<p>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）</p> <p>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</p>		

グループ戦略

事業戦略

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

役職員の待遇は
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

CAPITA

会計・税務

法務

IR

信用力

内部統制

IT

海外ビジネス

支援

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

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

石油事業

採算確保または売却検討

ROA10%

- 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。

不動産事業

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

- 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）

投資事業

資金調達力強化・投資
資本業務提携先の推進

- 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
- バ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）

物販事業

提携・出資・M&A先の増加

- アンチエイジングサービス（理美容・医療クリニック、バ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

グループ戦略

事業戦略

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

定量目標

保有不動産簿価50億円程度

資産の
組み換え

- 1 東京の不動産を売却し、大阪の不動産を購入
 - ・ 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
- 2 「オフィス・ファミリー向け物件」⇒「シニア向け物件」
 - ・ シニア人口は今後も増加が見込まれる
- 3 付加価値型施設への転換（「MIRUDAKE」導入）
 - ・ 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

不動産×シニアで目指す成長サイクル



※MIRUDAKE導入など

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

- 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

- 「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

財務戦略および株主還元

株主還元

- 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

- 40%を目安に30%～50%程度を目指す

その他

- スムーズなPMIを実現するため「純粹持株会社」へ移行を目指す