堅実な事業と独自のM&A戦略で、次の成長ステージへ

長年培ってきた石油・不動産事業の安定した基盤を強みに、独自のM&Aやシニア事業を推進。CAPITAが描く、新たな成長戦略に注目だ。

企業の注目IR情報

1 累進配当を導入 株主還元に注目

配当性向を40%と基準とする方針から、中長期的な累進配当へ変更。株主優待の拡充も進め、株主還元の強化を図っている。

2 ポイントで選べる 充実の株主優待

「CAPITAプレミアム優待倶楽部」では、保有株数に応じてポイントを付与。多彩な商品やサービスと交換できる楽しみも魅力だ。

3 優良企業を迎えて グループを拡大

M&Aを成長戦略の柱とし、事業承継に悩む優良企業を積極的にグループへ。各社の強みや自主性を生かし、事業規模と収益基盤の拡大を目指す。

企業沿革

1949年、「杉浦商会」として設立し、燃料関連商品の販売を開始。1952年には三菱石油(現ENEOS株式会社)の特約店となり、1954年に東京・巣鴨に第1号給油所を開設。その後、石油事業で培った事業基盤を生かし、不動産や自転車販売へと事業領域を拡大。1995年に株式を店頭登録し、上場企業として歩みを重ねてきた。2021年には現在の「株式会社CAPITA」へ商号を変更。現在は祖業の石油事業と不動産事業を基盤に、M&Aやシニア向けビジネスなど、新たな成長領域の開拓を進めている。



代表取締役 CEO 宮田 浩二氏

3つの事業を軸に、次なる成長へ

セルフ式が主流となる中、あえてフルサービスにこだわり続ける。石油、不動産、M&Aを軸に事業を展開するCAPITAは、地域とのつながりを大切にしてきた企業だ。祖業の石油事業では首都圏で4店舗を運営し、給油や窓拭きなどの何気ない会話から顧客のニーズを捉え、洗車やコーティング、車検、中古車の売買など幅広いサービスにつなげている。

3つの事業の一角を担う不動産事業では、安定した賃貸収入を確保しつつ、保有資産の組み換えによる収益性の向上を進めている。今後は関東から関西へ、オフィスやファミリー向けからシニア向けへとポートフォリオを転換し、高齢化という社会の変化も新たな事業機会として取り込んでいく考えだ。さらに、既存事業で培った基盤を生かしながら、さらなる成長に向けて同社が積極的に取り組んでいるのがM&Aだ。

「らしさ」を残す、CAPITA流M&A

企業を買収して、自社の色に染める。それとは一線を画すのが、CAPITAのM&Aだ。同社が重視するのは、買収先が築いてきた会社の姿をできる限り残すこと。経営の自主性を尊重し、役職員の待遇は基本的に維持するほか、社名も変更せず、買収後の売却も原則として行わない。短期的かつ過度な成長を求めるのではなく、長期にわたって安定した利益を生み出す企業として、ともに成長することを目指している。

背景にあるのが、中小企業で深刻化する事業承継の問題だ。後継者不足に悩む優良企業をグループに迎え、経営者や従業員の雇用を継続しながら、次代へつないでいく。会社を育ててきた経営者にも、事業や人材を託しやすい仕組みといえる。一方、同社は会計・税務、法務、IR、内部統制、ITなどで経営を支援。買収先の個性と自主性を守りながら、グループの成長にもつなげていく。それが同社の描くM&Aの形だ。

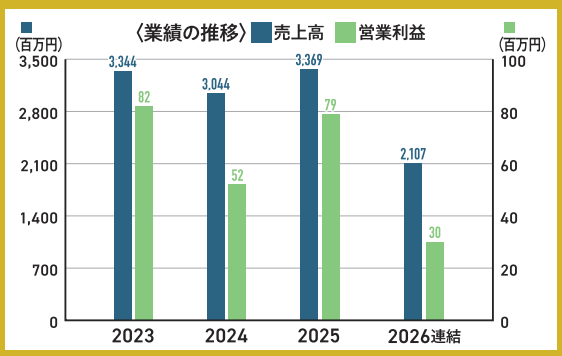


高齢化を成長機会に、シニア事業を次の柱へ

M&Aとともに、今後の成長を担うのがシニアビジネスだ。同社が目指すのは、高齢者施設を保有するだけではない。不動産事業でシニア向け物件へのシフトを進めながら、健康や医療、美容などのサービスを組み合わせ、「生涯現役」を支える新たな事業へと育てていく考えだ。その一つが、認知機能の状態を手軽に確認できる「MIRUDAKE」。高齢者施設などへの導入を進めるほか、健康食品やアンチエイジング関連商品などへの展開も構想している。

こうした新事業やM&Aを成長エンジンに、2028年3月までに売上高100億円、時価総額100億円、ROE17%を目標に掲げる同社。既存事業で築いた基盤を生かしながら、新たな市場を取り込み、さらなる企業価値の向上を目指している。

DATA



株価 404円　配当利回り 2.48%

POINT 着実な事業成長を続け、2025年3月期には売上高33億6900万円を達成。2026年3月期からは子会社化に伴い連結決算へ移行するなど、事業基盤もさらに拡大し収益力を高めている。

※2026年9月4日現在

株式会社CAPITA

東証スタンダード 銘柄コード7462

TEL 03-6277-5015

●住所／東京都豊島区巣鴨1-11-1 巣鴨ダイヤビル3F

●「公式YouTubeにて、決算情報を配信中」
詳細は株式会社CAPITAの公式YouTubeで!

詳しいIRデータはコチラ