

Briefing Transcription

|| 対談動画文字起こし（2026年6月17日公開） ||

株式会社 CAPITA × DAIBOUCHOU

7462 東証スタンダード

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2026年6月17日(水)



FISCO Ltd.

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

■ 目次

■ 出演者	01
■ 冒頭のあいさつ	02
■ 企業説明	03
■ 質疑応答	05
■ 終わりのあいさつ	16

■ 出演者

株式会社 CAPITA
代表取締役 CEO

宮田 浩二様

著名投資家

DAIBOUCHOU

株式会社フィスコマーケットレポーター

高井 ひろえ (司会進行役)

■ 冒頭のあいさつ

▲フィスコ 高井

皆様、こんにちは。フィスコマーケットレポーターの高井ひろえです。今回は、株式会社 CAPITA 代表取締役 CEO 宮田 浩二様にご登壇いただき、著名投資家 DAIBOUCHOU さんから気になる質問をぶつけていただきます。それでは、本日登壇いただく、宮田様、DAIBOUCHOU さんをご紹介します。まずは、株式会社 CAPITA 代表取締役 CEO 宮田浩二様です。よろしくお願いいたします。

■ CAPITA 宮田様

こんにちは。本日はよろしくお願いいたします。

▲フィスコ 高井

宮田様は、関西学院大学を卒業後、池田銀行（現・池田泉州銀行）に入行。常務、専務執行役員などを歴任し、長年にわたり金融・財務の最前線で陣頭指揮を執ってこられました。2025年に株式会社 CAPITA の顧問に就任後、2026年1月に代表取締役社長へ就任。豊富な金融知識と確かな経営手腕を活かし、同社の新たな成長戦略と企業価値向上を牽引する、経験豊富なトップランナーです。続いて、著名投資家の DAIBOUCHOU さんです。よろしくお願いいたします。

● DAIBOUCHOU

こんにちは。本日はよろしくお願いいたします。

▲フィスコ 高井

DAIBOUCHOU さんは、200万円の元手を一時10億円に乗せた実績を持つ著名な個人投資家です。2000年5月に株式投資開始し、ITバブル崩壊時の暴落を資産バリューストックで回避し、不動産株への逆張り投資で2004年10月に資産1.5億円を達成。リーマンショックでその大半を失うという壮絶な経験をされました。しかし、そこから独自の『超分散投資』へとスタイルを昇華させ、再び資産10億円の舞台へと振り返り、X（旧twitter）のフォロワーは14万人を超えています。

宮田様、DAIBOUCHOU さん、よろしくお願いいたします。それでは、まずは、宮田様に企業説明を実施いただきます。DAIBOUCHOU さんも適宜気になる点などございましたらお話しいただければ幸いです。よろしくお願いいたします。

企業説明

■ CAPITA 宮田様

会社概要・CEO紹介															
Company Overview															
<p>代表取締役CEO</p> <p>宮田 浩二</p> <p>1986 池田銀行（現池田泉州銀行）入行</p> <p>2014 同行 執行役員・企画部長</p> <p>2014 池田泉州HD 取締役</p> <p>2019 同行 専務執行役員</p> <p>2025 株式会社CAPITA 顧問</p> <p>2026 株式会社CAPITA 代表取締役CEO</p>	<table border="1"> <tr> <td>会社名</td> <td>株式会社CAPITA</td> </tr> <tr> <td>上場市場</td> <td>東京証券取引所 スタンダード市場</td> </tr> <tr> <td>本社所在地</td> <td>東京都豊島区巣鴨1-11-1 巣鴨ダイヤビル3F</td> </tr> <tr> <td>主な事業</td> <td>石油事業 / 不動産事業 / 投資事業 / 物販事業</td> </tr> <tr> <td>ガソリンスタンド</td> <td>ENEOS系 4拠点（関東近郊）</td> </tr> <tr> <td>保有不動産</td> <td>賃貸8物件（巣鴨本社ビル含む）</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">「石油・不動産」の安定基盤 + 「投資・物販」の成長エンジン</td> </tr> </table>	会社名	株式会社CAPITA	上場市場	東京証券取引所 スタンダード市場	本社所在地	東京都豊島区巣鴨1-11-1 巣鴨ダイヤビル3F	主な事業	石油事業 / 不動産事業 / 投資事業 / 物販事業	ガソリンスタンド	ENEOS系 4拠点（関東近郊）	保有不動産	賃貸8物件（巣鴨本社ビル含む）	「石油・不動産」の安定基盤 + 「投資・物販」の成長エンジン	
会社名	株式会社CAPITA														
上場市場	東京証券取引所 スタンダード市場														
本社所在地	東京都豊島区巣鴨1-11-1 巣鴨ダイヤビル3F														
主な事業	石油事業 / 不動産事業 / 投資事業 / 物販事業														
ガソリンスタンド	ENEOS系 4拠点（関東近郊）														
保有不動産	賃貸8物件（巣鴨本社ビル含む）														
「石油・不動産」の安定基盤 + 「投資・物販」の成長エンジン															

株式会社 CAPITA は、関東近郊でエネオス系ガソリンスタンド 4 拠点を運営する石油事業と、巣鴨本社ビルを含む 8 物件の賃貸を含む不動産事業を行っている会社です。

前年度は、東証スタンダード市場の上場維持基準を達成するために、不採算の自転車事業の閉鎖やガソリンスタンド事業の 1 部の閉鎖を行いました。さらに、将来の建て替え負担が見込まれる老朽化した不動産を売却する一方、M&A を含む投資機能を備えるためにバイオサイトキャピタルという会社を買収したほか、今後成長が見込まれるシニア向けの不動産に新規投資を行いました。

企業説明

業績ハイライト

採算重視の構造改革で利益4.5倍を達成 → 今期も成長継続

前々期 (参考)	前期 実績	今期 見込み
売上高 34億円	売上高 ▼37% 21億円	売上高 23億円
最終利益 0.3億円	最終利益 1.36億円	最終利益 2.0億円

前期の変化: 自転車事業売却・ガソリンスタンド閉鎖・老朽不動産売却・ハイオサイトキャピタルM&A・シニア向け不動産投資

その結果、前期は売上高が34億円から21億円へ37%減少した一方、利益は3,000万円から1億3,600万円へと4.5倍に増加しました。今期は、売上高は9.5%増の23億円、最終利益は47%増の2億円を見込んでおります。

▲フィスコ 高井

宮田様、ありがとうございました。

続きまして、著名投資家のDAIBOUCHOUさんに気になる質問をしていただきたいと思います。それでは、DAIBOUCHOUさん、お願いいたします。

質疑応答

● DAIBOUCHOU

まずはガソリンスタンド事業についてですが、現在のイラン情勢にともなう原油高や供給に対する不安などがある中で、ガソリンスタンドの業績にはどのような影響があるのでしょうか。

■ CAPITA 宮田様

石油事業 フルサービスの差別化戦略

Q1: 原油高の影響は? Q2: ROA10%へどう到達する?

<p>フルサービス = 『車のコンシェルジュ』</p> <hr/> <p>総合的なサービスを望む顧客層</p> <p>給油価格よりも、きめ細かいサービスを求めるお客様が中心。原油高の影響を受けにくい。</p> <hr/> <p>セルフと根本的に異なる関係性</p> <p>信頼関係に基づく給油以外のサービス（洗車・中古車・高級外車メンテ）をご提案できる。</p> <hr/> <p>ROA10%目標の実現</p> <p>油外収益の積み上げと採算管理の徹底。フルサービスの強みが収益性向上の土台。</p>	<p>収益構造 3本柱</p> <ol style="list-style-type: none"> <li style="margin-bottom: 10px;">01 給油収益（基幹） ENEOS系4拠点のフルサービス給油。安定的な集客基盤。 <li style="margin-bottom: 10px;">02 油外収益（拡大中） 洗車・中古車販売・高級外車メンテナンス。高い利益率。 <li style="margin-bottom: 10px;">03 周辺ビジネス連携 タクシー・運送会社との認知機能チェック(MIRUDAKE)活用等。既存関係を活用した新サービス展開。 <p style="text-align: center; background-color: #003366; color: white; padding: 5px;"> 目標 ROA 10% 採算管理の徹底 </p>
---	--

当社のガソリンスタンドは、いわゆるセルフではなく、フルサービスで運営しています。フルサービスをご利用いただくお客様は、そもそもガソリンの単価をあまり気にされていません。タイヤの空気圧チェックや給油以外のきめ細かい対応、いわば『車のコンシェルジュ』のようなサービスを求めているお客様です。

そのため、原油高によってガソリン価格が上昇しても、価格に敏感なセルフスタンドのお客様とは客層が異なっており、業績への影響は限定的だと考えています。また、当社は最大手 ENEOS 系のガソリンスタンドですので、供給も安定的に受けている状況です。

なお、売上高につきましては、先ほどご説明した通り、一部のガソリンスタンドを閉鎖したことや、ガソリン事業の市場自体が縮小していることもあり減少しています。しかし、採算性を逆に向上させた結果、営業利益ベースでは前期比で増益となっています。

● DAIBOUCHOU

それでは、今のところは問題がないということですね。

あと注目すべき点として、やはり ROA（総資産利益率）10 パーセントという、非常に高い採算性を目指されていること挙げられます。今後は「油外収益」を強化されたいとのことですが、どのように収益性の向上を実現されるのでしょうか。

株式会社 CAPITA × DAIBOUCHOU | 2026年6月17日(水)
7462 東証スタンダード

質疑応答

■ CAPITA 宮田様

油外収益としては、主なものとして洗車サービスや中古車の販売、そして何より高級外車のメンテナンスがござります。

先ほど申し上げた通り、私どもはフルサービスでお客様の車のコンシェルジュという形で運営しています。そのため、給油のついでにこれらのサービスを提案できる信頼関係を築いています。セルフスタンドでは絶対に提供できないこの関係こそが、油外収益を積み上げ、ROAを達成するための土台だと考えています。

簡単な例を申し上げますと、例えばフェラーリに乗ってこられたお客様がいたとします。普通のガソリンスタンドでは、万が一事故になったら怖いという理由で、洗車場へ車を移動させることすら躊躇するのがほとんどです。しかし、当社のガソリンスタンドのスタッフは、喜んでフェラーリを運転できるような高い技能を持ったプロスタッフが多くおります。そのあたりが他社との差別化につながるとイメージしていただければ幸いです。

● DAIBOUCHOU

中古車の販売はどのように行うのでしょうか。ガソリンスタンドではなかなか難しい気もするのですが。

■ CAPITA 宮田様

我々自身が中古車マーケットへのアクセスルートを持っています。やはり巣鴨という土地柄、比較的高齢の方も多いのですが、安心して「この中古車を売りたいのだけれど」などと車の相談ができる関係を、我々は築いています。

しっかりと相談に乗ることによって、我々自身がお客様に代わって中古車市場にアクセスする、という形で運営しています。

● DAIBOUCHOU

あとは、よくあるケースとして、コーティングなどを請け負うこともあります。そういったことも行っているということでしょうか。

■ CAPITA 宮田様

おっしゃる通りです。コーティングも行っていますし、もちろんタイヤの交換や保管など、さまざまなサービスを提供しています。

● DAIBOUCHOU

よく分かりました。

あと、ガソリンスタンド以外に不動産事業も行っています。首都圏を地盤とされているとのことですが、資料によると関西圏に進出されるそうですね。なぜ首都圏地盤であるにもかかわらず、関西圏の不動産事業に進出されるのでしょうか。

質疑応答

■ CAPITA 宮田様

不動産事業 関西シフト×シニア物件戦略

Q3: なぜ関西? Q4: シニア施設の運営は?

なぜ関西圏へシフトするのか

- インバウンド需要の定着・IR進展・副首都構想で中長期成長期待
- 首都圏一極集中リスクへのヘッジ(分散ポートフォリオ)
- CEO自身が関西出身・金融機関時代から市況を熟知

資産の組み換え戦略

東京の老朽化・低収益物件 → 大阪の高収益物件 (ROI: 10%以上)

オフィス・ファミリー向け → シニア向け施設 (需要拡大確実)

シニア施設 オーナーモデル

- CAPITAの役割**
不動産オーナーとして賃料収入を安定取得。施設運営には直接関与しない。
- 運営は専門事業者へ**
実績ある運営会社に委託。運営リスクを問わず、入居率安定を実現。
- 高齢化が追い風**
少子高齢化で社会インフラとしての需要は確実に拡大。長期・安定賃料収入が見込める。

保有不動産 簿価 約50億円 | 投資利回り基準10%以上 | 銀行融資対象物件に限定

確かに我々は関東を中心に不動産を保有していますが、現在の関東は逆に言うと割高な状況になっています。一方で関西は、インバウンド需要の定着、さらに副首都構想やIRの進展などにより、万博閉幕後も中長期的な成長が見込めるエリアだと判断しています。首都圏一極集中のリスクヘッジという意味でも、関西へ分散することは不動産ポートフォリオにとって合理的な考え方ではないかと思っています。それから、私自身が関西出身ということもあり、長年地元の金融機関に勤めていました。そのため、関西の不動産市況を肌感覚で知っているという点も、投資判断の精度を上げるという意味で強みになっていると考えています。

● DAIBOUCHOU

特に首都圏の都心部においては、すでに市況が高騰しており、金利の上昇にともなう調達コストが賃料利回りに見合わない状況も見られます。一方で、関西圏においては、そうした事業環境は多少なりとも改善されているという印象でしょうか。

■ CAPITA 宮田様

おっしゃる通りです。投資利回りについて申し上げますと、借入金を含めた資金調達を行った場合でも、投資元本に対して10%を超えるような物件が、関西圏にはまだ数多く存在します。そのため、十分な投資機会が残されていると考えております。

● DAIBOUCHOU

シニア施設オーナーモデルについてですが、こちらは投資を検討されているものの、施設の運営自体には携わらないということでしょうか。

■ CAPITA 宮田様

私どもは、直接施設の運営には携わっていません。運営リスクは専門の事業者に担っていただき、あくまでも私どもは不動産オーナーとして安定的な賃料収入をいただく形となっています。

株式会社 CAPITA × DAIBOUCHOU | 2026年6月17日(水)
7462 東証スタンダード

質疑応答

シニア向け施設は、少子高齢化の進展とともに社会インフラとしての需要が確実に伸びています。これは、長期安定という当社の不動産事業の方針にも合致するものです。連携先につきましては、実績のある運営会社と組むことで入居率の安定も図っています。

● DAIBOUCHOU

これはシニア施設を開発して保有するのでしょうか。それとも、証券化や売却などを行って回転させていくイメージでしょうか。

■ CAPITA 宮田様

現状は、すでに完成していて投資利回りが出ている物件を購入します。

その上で、後ほどご紹介する「MIRUDAKE®」で脳健康度を測定できるアプリを導入し、物件の付加価値を高めた上で、将来的には売却することも検討してまいりたいと考えております。

● DAIBOUCHOU

では、シニア施設に対してバリューアップのようなアプローチで付加価値を高め、その上で売却をするというイメージでしょうか。

■ CAPITA 宮田様

おっしゃる通りです。

● DAIBOUCHOU

では、今のところは一からシニア向け施設を開発・建設するというわけではない、ということでしょうか。

■ CAPITA 宮田様

はい。あくまでも我々は不動産オーナーとして安定した家賃収入を得ることを目的としております。そのため、開発リスクなどは取らずに、すでに完成して入居が進んでいる物件を購入する、というふうにご理解いただければと思います。

● DAIBOUCHOU

これは対象として、サ高住（サービス付き高齢者向け住宅）のようなものなのか、それともホスピスや介護施設でしょうか。

■ CAPITA 宮田様

イメージとしては、比較のお元氣なシニアの方が入居されている老人ホームと認識していただければと思います。例えば、昨年取得したシニア向けの物件を例に挙げますと、施設内にパチンコ台や麻雀スペースが設けられており、高齢者の方々が仲良く賑やかに楽しまれている、といったような施設でございます。

● DAIBOUCHOU

では、それほど医療・介護の必要度（要介護度）が高くない方を対象とした施設、ということでしょうか。

株式会社 CAPITA × DAIBOUCHOU | 2026年6月17日(水)
7462 東証スタンダード

質疑応答

■ CAPITA 宮田様

おっしゃる通りです。

● DAIBOUCHOU

では次に、脳の健康度測定アプリ「MIRUDAKE®」の販売代理店契約を締結された件についてですが、御社が販売する上での独自の強みや、既存事業とのシナジー効果についてはどのようにお考えでしょうか。

■ CAPITA 宮田様



まず「MIRUDAKE®」は、脳の健康度を測定できるアプリでございます。同様のシステムがすでに医療現場でも導入されているという、非常に高品質な商品です。目で物を見るだけで測定できる手軽さが特徴で、専門的な知識がなくても活用できるアプリとなっています。

当社が投資するシニア向け施設での活用はもちろんですが、既存事業のガソリンスタンドで取引のあるタクシー会社や運送会社様などにおいても、ドライバーの認知機能をチェックする「安全管理」の観点からニーズがあるのではないかと考えております。

このように、当社の既存の取引先ネットワークを活かしたアプローチができる点が、最大の強みであると考えております。

● DAIBOUCHOU

これは例えば、居眠り運転や酒気帯び運転（の検知・防止）などにも使えるのでしょうか。

■ CAPITA 宮田様

それとはまた少し異なるのですが、やはり認知機能と言いましても、記憶力だけではなく、時間の概念や空間を認識する機能など、さまざまな機能がございます。

そうした機能が衰えることによって、例えば「前に車が止まっても突っ込んでしまう」といったようなリスクが生じますが、事前に測定を行うことで、そうした事故のリスクを未然に避けることができるのではないかと考えております。

株式会社 CAPITA × DAIBOUCHOU | 2026年6月17日(水)
7462 東証スタンダード

質疑応答

● DAIBOUCHOU

既存のお客さまにシニア層が多いため、そういった方々に向けて普及を進めていければ、というイメージでしょうか。

■ CAPITA 宮田様

はい、おっしゃる通りでございます。

● DAIBOUCHOU

次に、28年3月期に純利益6.7億円という、非常に高いハードルを目標として掲げられている件についてです。その内訳として、買収企業による3.4億円が主な要因となっているようですが、今後の成長戦略について詳しく教えていただけますでしょうか。

■ CAPITA 宮田様

成長戦略 CAPITA流PEファンド (M&A)

Q6: 成長戦略は? Q7: 買収資金調達は? Q8: PMI体制は?

実績: バイオサイトキャピタルを「株式交付」にてM&A (2024年11月)

CAPITA流M&Aの特徴	買収資金の調達方法	PMI・統合後の管理
<ul style="list-style-type: none"> 社名変更なし・経営陣はそのまま 事業承継問題の解決が目的 長期・安定的な利益貢献を期待 当社はカパナス・財務に特化 現場への干渉は最小限 	<ul style="list-style-type: none"> 保有不動産の売却資金 金庫株の活用 LBOローン (過度なレバレッジ) 銀行出身CEOが財務を直接管理 	<ul style="list-style-type: none"> 買収後も業績安定が最優先 親会社は会計・税務・法務・IR支援 M&A7割失敗の主因「摩擦」を最小化 将来: 純粋持株会社制へ移行予定

「事業承継問題の解決」「雇用の維持」「グループ成長」を同時に実現するM&Aモデル

私も昨年11月に、バイオサイトキャピタルという会社を「株式交付」という手法を用いてM&Aいたしました。同社は安定して利益を上げることができる優良企業ですが、一方で事業承継に課題を抱えられておりました。

現在、日本には同様の事業承継問題を抱えている企業がたくさん存在します。当社の仕組みでは、社名を変えることなく、経営もそのまま継続していただきながら、当社が株主となることで非上場企業の事業承継問題を解決できるため、現在非常に多くのお問い合わせをいただいております。

具体的なイメージを申し上げますと、例えば純資産額が仮に10億円の非上場株式があった場合、相続の際には約5.5億円もの相続税を現金で支払わなければならないという課題に直面します。そうすると、経営者様に万が一のことがあった際、残されたご家族の手に現金が残らず、非上場株を持っていても生活が成り立たないという事態に陥ってしまいます。

しかし、当社の株（上場株式）と交換（株式交付）することによって、今回は当社が100%の株主となりつつ、現社長にはそのまま社長業を続けていただくという形をとっております。

今後もこのような手法で優良企業の買収（M&A）を進めることで、グループ全体の利益成長を実現していきたいと考えております。

株式会社 CAPITA × DAIBOUCHOU | 2026年6月17日(水)
7462 東証スタンダード

質疑応答

現時点で具体的な社数などは申し上げられませんが、非常に多くの方からお問い合わせをいただいている状況でございます。

● DAIBOUCHOU

では、今後の M&A においては、株式交換といった手法も積極的に活用していく、ということでしょうか。

■ CAPITA 宮田様

今後の買収資金についてですが、実は直近の M&A で金庫株をすべて使い切ってしまったため、現時点ではすぐに株式交換を行うのは難しい状況にあります。

しかし、先ほどお話しいたしました不動産ビジネスにおいて、現在、東京の不動産を一部売却する動きを進めており、そこからかなりの資金が入ってくる見込みです。また、私自身が金融機関の出身であるという背景もございますので、LBO ローンなどをうまく活用し、資本コストをできる限り抑えながら買収を進めていきたいと考えております。

ただ、借入金だけに過度に頼ってしまうと、財務レバレッジが効きすぎてしまい、万が一の際に業績や経営が不安定になるリスクがあります。そのため、現在は自己資本比率 4 割前後を目処として、私自身が直接財務状況をコントロールしながら、バランスよく進めている状況でございます。

● DAIBOUCHOU

ただ、不安なのが、やはり金利が上昇傾向にあり、長期金利も 3% ~ 4% と高くなっている状況です。そうした環境下で、調達コストを抑えつつ、それを上回る収益性のある会社を買収するというのは非常に難しいと思うのですが、その辺りはどのようにお考えでしょうか。

■ CAPITA 宮田様

そうですね。例えば、前回買収したバイオサイトキャピタル様に関しましても、いわゆる簿価純資産での買収という形をとっております。

そのため、仮に買収した企業の利益が（想定通りに）出なかったとしても、金庫株の活用などによって買収資金の返済や財務の健全性が十分に維持できるような設計にしています。

このように、私どもが全体のリスクバランスをしっかりと管理し、「運用と調達のミスマッチ」を確実に防ぐ体制を整えておりますので、その辺りはご安心いただければと思います。

● DAIBOUCHOU

あとは、買収した企業をうまく取り込んでシナジー効果を実現する、いわゆる「PMI（買収後の統合プロセス）」と呼ばれる体制づくりについては、どのようになっているのでしょうか。

■ CAPITA 宮田様

はい、ご指摘の通り、M&A は一般的にその 7 割が失敗に終わると言われておりますが、その主因は統合プロセスにおいて生じる組織間の摩擦や軋轢であると私も感じております。

そのため、当社の方針としては、買収後も経営陣にはそのまま残っていただき、社名も一切変更いたしません。現場の業務執行は、それぞれの会社に完全に委ねております。

株式会社 CAPITA × DAIBOUCHOU | 2026年6月17日(水)
7462 東証スタンダード

質疑応答

親会社としての役割は「ガバナンス」「リスク管理」「財務」の3点に特化し、現場のオペレーションには口を出しすぎない。これこそが、PMIにおける軋轢を最小化する当社のやり方でございます。

実際に、バイオサイトキャピタルの統合におきましてもこの方針を実践しており、買収後も業績は非常に安定的に推移しております。

将来的には、純粋持株会社制（ホールディングス体制）への移行を見据えており、この仕組みをグループ全体へさらに展開していく予定でございます。

● DAIBOUCHOU

つまり、業績不振の企業を買収して再生・立て直しを図るというよりは、業績自体はきわめて順調であるものの、後継者不足などの問題を抱えている優良企業をM&Aし、その既存の経営体制を活かしたままグループとして保有し続ける、というイメージでしょうか。

■ CAPITA 宮田様

おっしゃる通りでございます。基本的には、やはりしっかりと利益の上がっている優良企業を買収させていただく方針です。

どちらかと言いますと、オーナー経営者様の相続税対策や事業承継を必要とされている方々に向けて、私どもの方からアプローチをさせていただいている、というのが現在の状況でございます。

● DAIBOUCHOU

そうすると、そうした優良企業のご紹介は、主に銀行などの金融機関からいただく、というイメージでしょうか。

■ CAPITA 宮田様

おっしゃる通りです。前回買収したバイオサイトキャピタルも、私が以前籍を置いておりました池田泉州銀行様のお取引先でございました。

現在は東京に拠点を置いて活動しておりますので、東京の有力な地方銀行の皆様に対しても、「私どもが親会社となって（事業承継問題を解決する）このような仕組みがございますので、ご希望の企業様がいらっしゃればぜひご紹介いただきたい」とお話しをさせていただいております。

おかげさまで、現在、様々な金融機関の皆様から非常に多くのご提案やご相談をいただいている状況でございます。

● DAIBOUCHOU

なるほど、よく分かりました。ありがとうございます。

あと、3,000株の保有で年間10万ポイントが得られる株主優待を、昨年6月に新設されました。配当も含めた優待利回りが5%以上と非常に高い水準ですが、今年7月1日の株式分割によって、実質的な利回りがさらに2倍になる見込みです。この株主優待の狙いについて教えていただけますでしょうか。

株式会社 CAPITA × DAIBOUCHOU | 2026年6月17日(水)
7462 東証スタンダード

質疑応答

■ CAPITA 宮田様

株主還元 累進配当 × 株式分割 × 株主優待

Q9: 優待の狙いは? Q10: 還元と成長のバランスは?

配当方針	流動性向上	認知度向上
累進配当の導入	株式分割 (7月1日実施)	株主優待の充実
<ul style="list-style-type: none"> 前配当: 16円 今配当 (予想): 20円 配当性向 40% 前配当実績以上の配当を維持・増配 	<ul style="list-style-type: none"> 1株 → 2株に分割 単元株購入金額が半減 個人投資家が買いやすくなる 	<ul style="list-style-type: none"> 分割後も3,000株で年間10万ポイント 現状株価で優待利回り最大10%以上 長期保有・安定株主の獲得へ
利益剰余金10億円以上 配当原資10年分以上を確保	株主数目標 700人 → 1,500人 (来年3月末)	NISA枠での長期保有を期待 個人株主増強を目指す

Q10 還元と成長のバランスについて:
利益剰余金10億円以上 (配当原資10年分以上) を確保。石油・不動産の安定収益+M&A成長により累進配当は継続可能。

現在、当社の株主様は大体 700 人ほどなのですが、それゆえに株式の流動性がかなり低いという点が、当社の重要課題の1つであると認識しております。

そこで、社内での目標として、来年（2027年）3月末までに株主数を最低でも1,500名まで、つまり現在の倍以上に増やすという計画を掲げております。

そのための具体策といたしまして、まずは、これまで配当性向40%を目安としていたところを、減配をしない「累進配当」へと変更し、新たに導入させていただきました。

それから、先ほどご指摘いただいた通り、今年の7月1日付で株式を1対2に分割させていただきます。これにつきまして、通常であれば分割に伴って優待基準も引き上げられるところですが、当社の株主優待制度はそのまま据え置きといたします。

ですから、現在1,500株を持っていただいている方は、7月1日以降に自動的に3,000株となります。今までは3,000株保有の方に各5万ポイントを差し上げておりましたが、この基準をそのまま据え置くことで、実質的に株主優待の充実・拡充を図らせていただきました。

今回の株式分割により、本当に新入社員の方でもパッと買えるような金額まで単元株の購入金額が下がりますので、非常に買いやすい状況になるかと存じます。

さらに、こちらは当然NISAの成長投資枠でも買っていただける分でございますので、私どもとしては株主の皆様へ長期で応援していただきたいという想いもあり、累進配当という形をとらせていただきました。

その上で、皆様へ楽しみにされている株主優待もより充実させていただきます。

例えば、直近の株価である622円を基準に考えますと、現在1,500株を持っていただいている方は、7月1日以降に3,000株になります。そこから1年間保有を継続していただきますと、今年の予想配当である20円をもとに計算して3万円の配当金が入ってきます。それにプラスして、1回あたり5万ポイントの株主優待を年2回ももらえることとなりますので、個人投資家の皆様にとっては、かなり魅力的な株式になるのではないかと考えております。

● DAIBOUCHOU

東証スタンダード市場の上場維持基準を確実にクリアすると言いますか、それを安定的に維持するためにも、株主数を増やして株価を維持・向上させていくことが重要である、という側面もあるのでしょうか。

株式会社 CAPITA × DAIBOUCHOU | 2026年6月17日(水)
7462 東証スタンダード

質疑応答

■ CAPITA 宮田様

おっしゃる通りです。

● DAIBOUCHOU

それで流動性も高めて、売買がしやすくなるような市場環境に持っていきたい、ということですね。

あとは、株主数や株主管理のコストが増えて維持が大変になるというお話もよく耳にします。今回の累進配当の導入や、実質的な利回りが10%を超える可能性もある手厚い株主優待を実施されるとなると、やはり将来の成長投資に向けた資金が残らなくなってしまうのではないかと懸念が生じます。

この株主還元継続性や、還元と業績成長に向けた投資とのバランスについては、どのようにお考えでしょうか。

■ CAPITA 宮田様



9

まず、配当原資となる利益剰余金につきましては、それだけでも現在10億円以上ございますので、単純計算でも10年以上分の配当原資はすでに確保できている、というのがまず数字としての事実でございます。また、当社の基盤である石油事業や不動産事業の収益は基本的にきわめて安定しており、今期も2億円程度の利益を見込んでおりますが、ここから得られるリターンは今後も安定的に入ってくるものと考えております。それに加えまして、こちらはまだ今期の業績予想には織り込んでおりませんが、先ほど申し上げました「MIRUDAKE®」などの販売による収益が、今後はプラスアルファの利益として乗ってまいります。さらに、新しく企業を買収した場合には、その買収先の利益もグループに加わっていくこととなりますので、これらを通じて確実な利益成長を達成できると考えております。

株式会社 CAPITA × DAIBOUCHOU | 2026年6月17日(水)
7462 東証スタンダード

質疑応答

投資家の皆様へ

<p>01 社会課題を解決しながら成長する会社</p> <p>カソリンスタンドというインフラ事業・事業承継問題の解決・少子高齢化への対応。社会に必要なとされながら利益成長を実現します。</p>	<p>02 個人株主様が安心して長期保有できる会社へ</p> <p>累進配当・株式分割・高利回り株主優待のセット、利益剰余金10億円超の安全網で還元継続性を担保します。</p>
<p>03 プライム市場挑戦を見据えた企業価値向上</p> <p>まずは、売上高100億円・時価総額100億円・ROE17%というアップレンプな目標へ邁進。M&A・関西不動産・シニアビジネスで非連続成長を実現します。</p>	<p>04 ぜひNISA枠での長期保有を</p> <p>安定株主の増加は企業価値向上に直結します。短期的な株価変動に左右されない経営基盤の構築を目指しています。</p>

株式会社CAPITA 代表取締役CEO 宮田浩二

仮にリーマンショックのような想定外の事態が起こったとしても、利益剰余金という非常に厚いバッファー(緩衝材)がございますので、累進配当の方針を維持できる体力は十分でございます。株主の皆様には、いつでも安心して長期で保有していただける会社であるということ、ここでお約束したいと存じます。

● DAIBOUCHOU

この3,000株を保有して年間10万ポイントの優待をしっかりと得ながら、会社の長期的な成長が実現すれば株価自体の値上がりも期待できる、ということですね。株主としては、キャピタルゲイン(値上がり益)とインカムゲイン(配当・優待)の両方を得られるという、非常に嬉しい未来が期待できるということでしょうか。

■ CAPITA 宮田様

おっしゃる通りです。

● DAIBOUCHOU

よく分かりました。ありがとうございます。今後の御社のさらなる成長に、ぜひ注目させていただきたいと思います。

■ CAPITA 宮田様

どうもありがとうございました。

■ 終わりのあいさつ

▲フィスコ 高井

宮田様、DAIBOUCHOU さん、本日はありがとうございました。
最後に、宮田様と DAIBOUCHOU さんからごあいさつをいただきたいと思います。
それでは、まず宮田様、お願いいたします。

■ CAPITA 宮田様

株式会社 CAPITA は、社会インフラであるガソリンスタンド事業はもちろんのこと、社会課題である少子高齢化や事業承継問題を解決しながら、株主優待だけでなく個人株主様が安心して長期で保有いただける会社を目指しております。是非、NISA 枠を活用いただき長期保有をお願い致します。
本日は誠にありがとうございました。

▲フィスコ 高井

ありがとうございます。DAIBOUCHOU さん、本日の対談はいかがでしたでしょうか。

● DAIBOUCHOU

やはり今後は、株式分割によって優待利回りがさらに高くなるという点が、株価の上昇を促す大きなカタリスト（きっかけ）になるのではないかと感じています。
また、成長に対する非常に高い意欲も伝わってまいりました。現在、後継者不足に悩まれていたり、相続税対策が必要であったりするオーナー社長様は世の中に数多くいらっしゃると思います。そうした企業を、のれん（プレミアム）が大きく乗らない適正な価格で着実に買収し、グループ化を進めていくことができれば、資産規模の拡大とともに大きな成長を実現することも十分に可能ではないでしょうか。
仮にこの成長ストーリーが実現していくのであれば、投資家にとっても非常に魅力的な銘柄になると思いました。本日は貴重なお話をきかせていただき、誠にありがとうございました。

▲フィスコ 高井

ありがとうございました。これにて対談は終了とさせていただきます。皆様、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