

2026 年 1 月 22 日

各 位

会 社 名 株式会社 C A P I T A

代表者名 代表取締役社長 宮田浩二

(東京証券取引所スタンダード市場

コード:7462)

問合せ先 取締役管理部長 新島裕一

電話 03-6277-5015

## M&A 戦略室設置のお知らせ（開示事項の経過）

当社は 2026 年 01 月 22 日開催の取締役会にて、M&A 戦略準備室としての M&A 戦略室を改めて新体制の M&A 戦略室へ移行することといたしましたのでお知らせいたします。

### 1. M&A 戦略室設置の理由

当社は「資本コストを意識した経営」を軸に据え、持続的な成長戦略の推進と中長期的な企業価値の向上に邁進してまいりました。その一環として 2025 年 07 月 31 日に公表しております通り機動的な投資判断を担う「M&A 戦略準備室」を設置し、案件の開拓・精査に努めております。

この度、当社を取り巻く事業環境の変化に即応し、「資本効率の最適化」と「持続的な成長」をより高い次元で両立させるためには、さらなる体制の強化が不可欠であると判断いたしました。これを受け、従来の「準備室」としての機能を大幅に拡充し、意思決定の迅速化と実行力の最大化を図るべく改めて「M&A 戦略室」の組織変更をいたしました。

### 2. M&A 戦略室の目的

M&A 戦略室では「資本コストを意識した経営」を真摯に実践すべく、以下に掲げる 4 つの目的に基づいた機動的な事業戦略を断行してまいります。これにより、事業ポートフォリオの抜本的な見直しを通じた「資本効率の最適化」と、成長投資の加速による「持続的な企業価値の向上」を高い次元で両立させていきます。

#### (1) 非連続な成長による「成長スピードの加速」

資本効率を阻む最大の要因は「成長の停滞」です。M&A は、他社の技術やブランドのみならず、高度な専門性を持つ「人材」を即座に確保する「時間の買収」でもあります。外部から多様な専門人材を迎え入れることは、組織の変革を加速させ、新規事業の収益化を早めます。キャッシュフローの早期創出を通じて投資回収を前倒しにし、資本利益率の向上を確実に実現してまいります。

#### (2) 「シナジー効果」による資本効率の極大化

M&A の真価は、単なる規模の拡大ではなく、シナジーによる資本効率の向上にあります。共通基盤の活用やコスト削減により、投下資本を抑制しつつ利益を最大化する。この「同じ資本でより大きなリターンを生む」構造の構築こそが、当社の資本コスト経営における中核戦略です。

(3) 「事業ポートフォリオの最適化」による動的な資本再配分

資本コスト経営の本質は、収益性と成長性の観点から投下資本を常に見直すことにあります。M&A を戦略的に活用し、低収益事業の売却で得た資金を高成長分野へ即座に再配分する「動的なポートフォリオの入れ替え」こそが、資本生産性の維持と企業価値向上を果たす強力な武器となります。

(4) 経営資源の分散と「リスク分散」による資本コストの低減

特定の領域への依存は業績のボラティリティを高め、資本コストの上昇を招きます。M&A による事業・地域の多角化は、異なる景気サイクルを組み入れることで経営リスクを分散し、キャッシュフローを安定させます。この安定性の向上が市場の信頼を獲得し、結果として資本コストの低減をもたらします。

3. 当社の M&A 戦略室の体制について

M&A 戦略室担当者 取締役会長 菊池正俊

〈問い合わせ先〉電話：03-6277-5367 アドレス：[info@capita-inc.jp](mailto:info@capita-inc.jp)

以 上