

京阪神ビルディング株式会社 株主総会議事要旨

日時：2026年6月19日10時00分～11時11分

場所：オービック御堂筋ビル2階オービックホール

1. 議長（若林社長）から、報告事項の説明
2. 議長（若林社長）から、決議事項の説明
3. ストラテジックキャピタル丸木（以下、SC）による決議事項（株主提案の議案）の説明

株主提案（第3号議案）の説明

この議案は、当社の株主、それも政策保有株主から、当社株を自社株取得しようという提案であります。

この提案に至った背景をご説明します。

当社は主に不動産賃貸事業を営んでおりますが、シンプルに申し上げれば、不動産を保有して時価の4%程度の賃料を得ているだけでは、ROE8%、10%などの実現は不可能です。当社の株価が、保有する不動産の時価評価に基づけば3200円程度の価値があると我々は算定していますが、市場では2100円程度にしかなっていないのは、これが理由です。

当社自身もその理屈は理解されていると思われます。3年前に公表した長期経営計画では保有し続けるだけでなく資産を回転させる、また、アセットマネジメント業にも参入するとの計画になってはおります。しかし、時間軸が非常に遅いのです。アセットマネジメント業参入が2029/3期からとなっていて、何故準備に5年以上もかかるのか全く理解できません。

不動産を保有している他の上場企業を見ても、不動産が本業ではない富士ソフト・東京ガスなど、また事業でもある西武HD・サッポロHD、最近ではフジメディアも保有不動産を入札で売却するというニュースがあった。IHIが今期は900億円の不動産売却益を見込む、味の素は本社ビルを売るなどのニュースもあ

ります。

不動産専門の企業でも、例えば、三井不動産はコア事業において販売用不動産・固定資産トータルで資産回転を加速し早期に付加価値（＝含み益）を顕在化するとの方針を打ち出し、実行しておられます。

しかし、当社は3年前に公表した長期経営計画の時間軸のままで、なかなか変革が進みません。何故、当社の動きはこんなに遅いのであろうかと我々は考えました。そして、当社には政策保有株主、すなわち安定株主が多いために、当社の変革が遅いのではないかと考えるに至りました。

政策保有株式を減らしていくというのは、日本における大きな流れですが、当社の政策保有株主の減り方とてもは遅いと感じられます。そして、我々は、提案理由にも書いた通り、当社が売らないで欲しいと株主に頼んでいるのではないかと疑念も抱いております。

そこで、この株主提案です。この際、我々一般株主として、当社の政策保有株主の皆様へ当社株の売却を促そうというものです。当社一般株主の後押しにより、政策保有株主の皆様には遠慮なく当社株を売却、すなわち当社の自社株買いに応じていただくというものです。

この議案が可決されたとしても、政策保有株主の皆様が自社株買いに応じることは決して強制ではなく、自社株買いに応じる機会をオファーするものであって、応じるか否かはそれぞれの株主が判断するものです。

そして、当社は3月末時点で現金169億円、投資有価証券で360億円、賃貸等不動産として2330億円の資産を保有しており、財務上も問題なく自社株買いを実行することができます。

当社一株当たりの時価純資産を大きく下回る価格での自社株買いですから、当然のことながら当社の株主価値向上に繋がりますし、また安定株主からの買い付けになるので、市場での当社株式の流動性を下げるものでもありません。

当社の政策保有株主が減少すれば、当社経営陣はより一層、我々一般株主の意見に耳を傾けるといふ規律が働くことが期待できることとなります。

株主のみなさまにおかれましては、是非とも賛成していただきたくお願いいたします。

4. 質疑応答（以下は、ストラテジックキャピタル（以下、SC）の発言及び会社側の回答のみを記載）

長期経営計画について

<SC>

当社が2023年に公表した長期経営計画ではROE8%以上などの目標の達成時期が2033年となっております。昨年もこの場で申し上げた通り、2024年に東京証券取引所が公表した、経営の目標設定が投資者の視線とズレている事例として、10年後のROE目標を8%とする経営計画が記載されております。達成するまでの期間についても投資者の目線を踏まえて設定することが重要、と指摘されております。

さらに、当社のROE目標の8%も保有不動産の時価ではなく簿価に基づくものですから、例えば本年3月末の帳簿上の自己資本でROE8%を達成しても、時価評価した自己資本で考えればROEは4%台にしかありません。帳簿上の自己資本ベースでROE8%を達成しても株価は時価ベースの自己資本で考えるとPBR1倍割れが継続してしまいます。この長期経営計画は、目標達成の時期が先送りされ過ぎていることだけでなく、ROEのE、すなわち自己資本が時価評価されたものではないことも問題なのです。

本年1月の日経ビジネスのインタビューの、三菱地所の中島社長の「株価は許しがたいほど低く、不動産の時価プラス事業価値の株価になるべき」とのご発言はについて、2月に若林社長にお会いした際に私がこの話題を出したこともあります。

株主提案の説明でも申し上げた通り、不動産を保有する他の上場企業は変化し始めています。当社の長期経営計画にこだわることなく、是非とも、当社の株価が不動産の価値プラス事業価値を目指す経営計画を策定するべきではありませんか。つまり長期経営計画を取り下げて、修正して、新たな計画を策定するべきではありませんか。

<若林社長>

長期経営計画について、これは前々からご説明させていただいております。近年公表した長期経営に対しては、投資家の皆様から長いという意見を頂いておりますので、出来るだけスピードをあげて、目標を実現していくというところで、取り組んでいるところでございます。

ただ、当社といたしましては、当初は不動産賃貸事業に特化した体制をとった会社であったので、新規事業をやっていくのに際しては、ノウハウや人材の確保も含めて準備期間を設けて取組みを行うこととなります。フェーズ I を新規事業の収益化に向けた準備期間としていたが、今日申し上げました通り、ある程度早期にできる見通しが立ってきたということで、株主還元政策も含めて計画を前倒しできるように今進めているところであります。

また前からおっしゃっておられる簿価のキャッシュに時価を入れるというお話に関しては、正直、考えが異なっておりますが、まずは私共につきましては資本の価値を上げていくことを考えています。さらにスピードを上げて取り組めるよう頑張りたいと考えているので、ご理解よろしく願いいたします。

海外の不動産開発案件のエクイティ投資について

<SC>

当社は既に海外の不動産開発案件などのファンドへのエクイティ投資を6件ほど行っています。長期経営計画に基づくものでありますから、純投資ではないと判断しております。しかし、アメリカの不動産市況のリスクだけではなく、ドル金利変動や為替リスクもあり、エクイティ投資そのものにもレバレッジがかかっています。市況次第で損失を被る可能性もあるリスクの大きい投資だと理解しています。

長期経営計画には「現地の情報やノウハウを吸収」と記載されていますから、当社が海外の開発案件の主体となるアセットマネジメント業に参入する布石ということなのでしょう。

我々は当社の株主として、当社がコントロールできないリスクを取って単なる海外不動産ファンド投資で

儲けてもらいたいとは全く思わないですし、将来的に当社が海外の不動産開発案件を主導できるとも考えられません。長期経営計画に書いてしまったから継続しているのだと思いますが、海外の不動産開発案件のエクイティ投資は、単にハイリスクの投資に過ぎず、もうこれぐらいで止めていただけませんか。

<若林社長>

我々の不動産事業は、今までは国内で営んでおりました。今の日本の現状を見ますと、高齢化等もあり、不動産業界としては市場が縮んでいく非常に可能性が高い中で、次の成長を目指すにあたっては国内だけでなく、海外も視野に入れていく必要があるという判断をし、今に至ります。海外投資については、おっしゃるようなリスクもございますので、まずはリスクヘッジというところを念頭に置き、国としては成長性が望めて、リーガルのにも安定した米国に特化して今市場を展開しようとしているところです。エクイティ出資額については、総資産・純資産全体の中で、リスク回避ができるようなものを考えて、行っております。

議決権行使について

<SC>

議決権行使について記録していただきたいと思います。第1号議案に棄権、第2号議案に反対、第3号議案に賛成ということで取扱い頂きたいと思います。

資産回転型ビジネスとアセットマネジメント業の進捗状況について

<SC>

賃貸等不動産を保有し続けているだけではだめで、先ほど三井不動産の事例をご紹介した通り、販売用不動産・固定資産トータルで資産回転を加速し早期に付加価値、すなわち含み益を顕在化することが必要です。

その意味でも、当社の経営計画にある通り、資産回転型ビジネスの推進とアセットマネジメント業の開始は喫緊の課題です。何時になったら開始されるのか我々はずっと待っているのです。

当社がアセットマネジャーとして、他の投資家の資金を呼び込んで不動産を保有してもらう形式に早く移行していただきたい。当社主導で多くのアセットの管理運用に携わることで、当社の事業の成長に寄与でき、三井不動産のように含み益の顕在化を目指して当社の保有資産をアセットマネジメントの運用資産に移せば、当社の資本効率も格段に高まるはずであります。

当社の保有する不動産の付加価値すなわち含み益の顕在化、そしてアセットマネジメント業の開始への今後の取組みについて、どのようにスピード感を持って取り組むのか、意気込みを是非聞かせていただきたいと思っております。

<若林社長>

アセットマネジメント事業については昨年4月からAM事業準備室を立ち上げて、本格的に取り組みが開始されておりますし、人材も確保も出来てきているので、早急にやっていければと考えております。時期等については具体的に申し上げられる段階にありませんが、株主様の質問の趣旨については否定するつもりはございません。当社の事業としては、新規事業の資産回転型事業、それと従来のアセット保有型事業の価値の向上、これらを推進しながら企業価値を上げていく、その準備としてAM事業の立ち上げをしている。もうしばらくお待ちいただけたらと思っております。

当社の非公開化について

<SC>

我々は、当社の株主価値向上の実現を望んでいます。このまま上場を維持して株価を上げていただければそれで良いと思っております。そのためには、先ほどから申し上げている通り、抜本的に経営スピードを加速しなければならず、経営計画を策定し直すべきであります。

現状のままでは時価純資産ベースではPBR0.6倍台の株価が継続してしまうことを懸念します。一方で、我々の今般の株主提案が通らなくても、当社の政策保有株主は時間の問題で徐々に減っていくでしょう。今のところは政策保有株主、すなわち安定株主が多いから、もう少し時間をかけていこうと思われているかもしれませんが、ただしこのままでは、いずれ安定株主が減ったところで、買収主が現れると私は考えております。

このまま上場を維持して株主価値を向上していただいても良いですが、それがタイムラインとして厳しいの

であれば、是非とも、非公開化も選択肢として真摯に検討されてはどうでしょうか。これはあくまで質問です。

<若林社長>

ここで申し上げられるような話ではないかと思うので、参考にさせていただくということでご意見としてお伺いをさせていただきますと思います。

5. 採決

第1号議案及び第2号議案は可決、第3号議案は否決。

以上