2026年12月期　第3四半期決算説明資料

2026.11.5

JINUSHI Co., Ltd.

地主株式会社

JINUSHI
ビジネス

証券コード：3252
https://www.jinushi-jp.com/

社業、地主。

地主リートの成長とともに日本の大地主を目指す。

会社名	：地主株式会社（JINUSHI Co., Ltd.）
本社	：東京都千代田区丸の内一丁目5番1号 新丸の内ビルディング 13F
設立	：2000年4月7日
資本金	：6,461百万円（2025年12月末時点）
組織形態	：監査等委員会設置会社（指名・報酬委員会設置）
上場市場	：東証プライム市場［証券コード3252］
代表者	：代表取締役社長 西羅弘文
連結従業員数	：118名（2026年11月時点）



CONTENTS

1．決算概要と業績予想修正、株主還元　P．4
2．事業の進捗　P．12
3．仕入を加速する機会と進捗　P．18
4．地主株式会社とは　P．32
5．中期経営計画（2026-2028）　P．51
6．株価を意識した経営　P．63
7．Appendix　P．67

JINUSHI BUSINESS

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

Part 1

JINUSHI BUSINESS

1．決算概要と業績予想修正、株主還元　P．4
2．事業の進捗　P．12
3．仕入を加速する機会と進捗　P．18
4．地主株式会社とは　P．32
5．中期経営計画（2026-2028）　P．51
6．株価を意識した経営　P．63
7．Appendix　P．67

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

2026年12月期第3四半期 決算概要

当期純利益予想を85億円（期初予想比＋5億円）に修正

増配を決定。年間配当金は135円（期初予想比＋5円）

仕入は3Q累計で556億円。４Q仕入見込[※1]は500億円程度あり、年間1,000億円以上を目指す

	3Q実績		修正予想	
■売上高	654億円	前期比 ＋50.8%	1,060億円	進捗率 61.8%
■当期純利益	52億円	前期比 ＋91.2%	85億円	進捗率 62.2%
■仕入（契約ベース）	556億円	前期比 ▲35.8%	1,000億円以上	進捗率 55.6%

４Q仕入見込 ＋500億円程度

- 3Qは前期比で増収増益。当期業績の確度が高まったことから、当期純利益予想を85億円（期初予想比＋5億円）に修正
- 当期売却予定案件は99%確定済[※2]。残り１案件も購入意向表明書受領済

- 仕入は、3Q累計で556億円。４Qに仕入を見込む案件は500億円程度[※1]
- 継続的に、年間1,000億円以上の仕入達成を目指す

※1. 仕入見込とは、2026年10月に仕入契約済、または売主から優先交渉権付与書もしくは不動産売渡承諾書を受領し、2026年内の契約締結を見込む案件。なお、契約時期の変更や取引見送りの可能性有
※2. 2026年12月期に見込むフロービジネスの売上総利益を母数として、売却先及び売買条件確定案件を確定分として算出

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

損益計算書

- 2026年12月期３Qは、前期比で増収増益
- 当期売却予定案件は99%確定済。[※1] 残り１案件も購入意向表明書受領済

（単位：百万円）	25/12期3Q ①	26/12期3Q ②	前期比 ② - ①	増減率	主な要因	26/12期 修正予想 予想値	進捗率
売上高	43,428	**65,492**	+22,063	+50.8%		106,000	61.8%
売上総利益	8,061	**11,853**	+3,792	+47.0%		—	—
営業利益	4,293	**7,628**	+3,334	+77.7%		12,700	60.1%
営業外収益	54	**91**	+37			—	—
営業外費用	1,227	**2,234**	+1,007			—	—
経常利益	3,121	**5,485**	+2,364	+75.8%		9,500	57.7%
特別利益	626	**33**	▲593			—	—
特別損失	—	**—**	—			—	—
法人税等	937	**149**	▲787			—	—
親会社株主に帰属する当期（四半期）純利益	2,764	**5,284**	+2,520	+91.2%		8,500	62.2%
１株当たり当期（四半期）純利益（円）	134.03	**255.41**	+121.39			410.78	—
売上高当期（四半期）純利益率（%）	6.4	**8.1**	+1.7			8.0	—

＜売上高・営業利益＞
- フロー収益・ストック収益の増加

＜経常利益（営業外損益）＞
- 米国子会社への貸付に伴う為替差損益[※2]

	25/12期3Q	26/12期3Q
損益影響額	▲249	+21

＜当期純利益（特別利益・法人税等）＞
- 固定資産の売却：+33
- NRPの清算に伴う影響[※3]

	25/12期3Q	26/12期3Q
損益影響額	+626	+1,656
計上科目	特別利益	法人税等

※1. 2026年12月期に見込むフロービジネスの売上総利益を母数として、売却先及び売買条件確定案件を確定分として算出
※2. JINUSHI USAへの円建て貸付金における、米ドル期末レートへの換算・洗替に伴う為替差損益等
※3. 2016年に連結子会社化したニューリアルプロパティの豪州子会社の清算等

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

貸借対照表

- 2026年12月期3Q末の販売用不動産は976億円（前期末比＋183億円）、固定資産（土地）は561億円（同＋266億円）
- 2026年12月期3Q末の自己資本比率は26.8%。当期末には、30%程度に回復見込み

（単位：百万円）	25/12期末 ①	26/12期3Q末 ②	増減 ②-①	主な要因
総資産	146,354	**196,635**	+50,281	
流動資産	109,124	**128,729**	+19,604	
内、現金及び預金	27,571	**29,030**	+1,458	
内、販売用不動産	79,289	**97,663**	+18,374	• 仕入加速による増加。販売用不動産976億円の内、テナント契約済の割合は99.5%※3
固定資産	37,229	**67,906**	+30,676	
内、土地（長期賃貸事業・地主倶楽部）	29,494	**56,184**	+26,690	• 長期賃貸事業及び地主倶楽部の案件取得（底地）
総負債	94,448	**141,457**	+47,008	
内、借入金	84,409	**130,357**	+45,948	• 仕入加速による長期借入金の増加
内、匿名組合出資（地主倶楽部）預り金	1,625	**2,577**	+951	
純資産	51,906	**55,178**	+3,272	
内、自己資本	49,913	**52,759**	+2,845	
自己資本比率（%）	34.1	**26.8**	▲7.3	
ネットD/Eレシオ※1（倍）	1.10	**1.84**	+0.74	
DCR（債務回収比率）※2（%）	134.9	**139.8**	+4.9	

※1. ネットD/Eレシオ＝純有利子負債（有利子負債－現金及び預金）／純資産
※2. DCR（債務回収比率）＝有利子負債／（現金及び預金＋投資有価証券＋有形固定資産）
※3. テナントと定期借地権設定予約契約を締結している割合

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

2026年12月期 連結業績予想修正（前期実績比較）

- 当期業績の確度が高まったことから、2026年12月期連結業績予想を修正
- 当期純利益85億円（前期比＋11億円、期初予想比＋5億円） と、6期連続の増益予想で過去最高益を更新

（単位：百万円）	25/12期（前期実績）①	26/12期（期初予想）②	26/12期（修正予想）③	差異 ③－①	主な要因
売上高	76,327	100,000	**106,000**	+29,672	
営業利益	8,603	12,000	**12,700**	+4,096	
経常利益	7,191	9,000	**9,500**	+2,308	
当期純利益	7,369	8,000	**8,500**	+1,130	
１株当たり当期純利益（円）	357.07	386.62	**410.78**	+53.71	
売上高当期純利益率（%）	9.7	8.0	**8.0**	▲1.6	

＜売上高・営業利益＞
- フロー収益・ストック収益の増加

＜経常利益（営業外損益）＞
- 為替影響を考慮 ※1

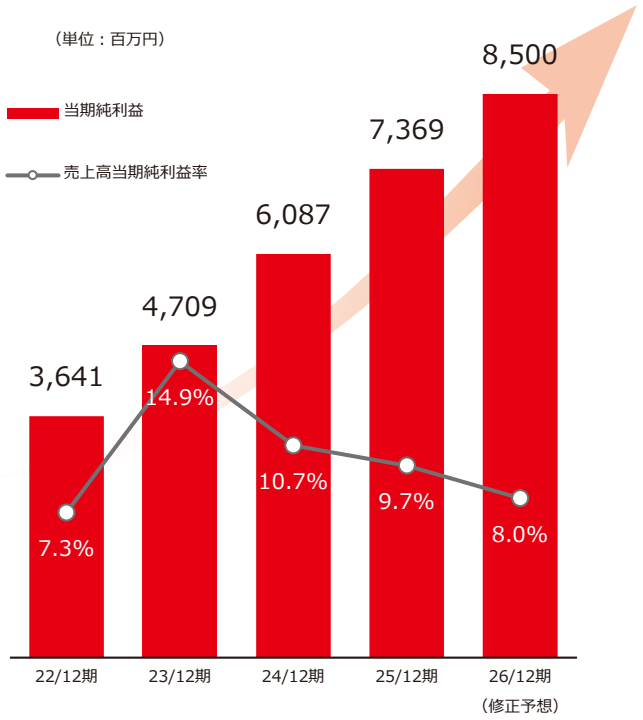
	25/12期実績	26/12期想定
損益影響額	▲44	▲175
米ドルレート	156円	150円

＜当期純利益（特別利益・法人税等）＞

	25/12期実績	26/12期想定
固定資産売却（資産入替）	+1,587	－
BALMからの清算金受領	+906	－
NRPの清算に伴う影響 ※2	+626	+1,811

※1. JINUSHI USAへの円建て貸付金における、米ドル期末レートへの換算・洗替に伴う為替影響
※2. 2016年に連結子会社化したニューリアルプロパティの清算等

当期純利益の推移



©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

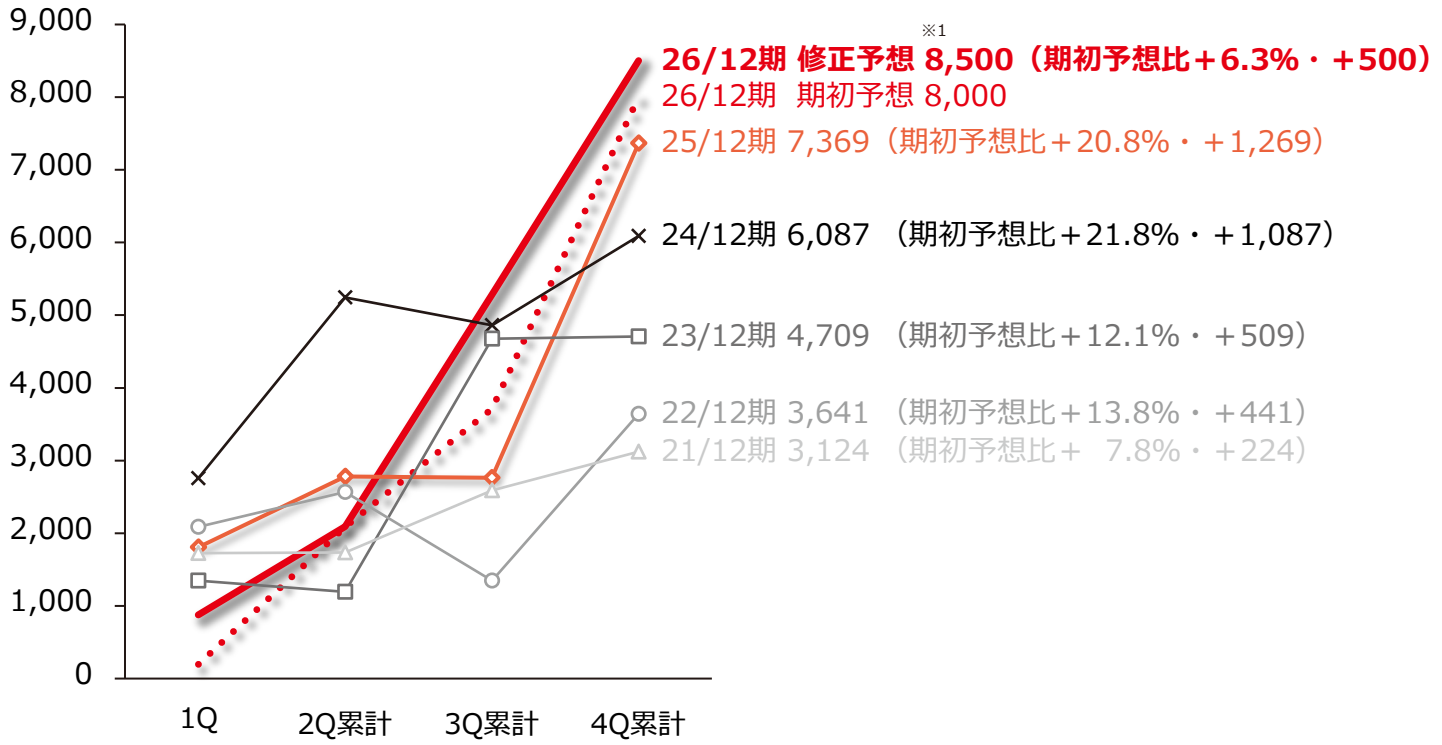
地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

2026年12月期 連結業績予想修正（利益計上タイミング）

- 当期純利益の持続的な成長を重視
- 6年連続で期初予想を上回って着地予定（期初予想比 平均＋13.8%）

当期純利益推移イメージ（四半期）

（単位：百万円）



※1. 2026年11月5日発表時点のイメージ

業績予想の考え方について

当期純利益の成長を重視

当期純利益の持続的な成長を重視。業績予想策定時は、増益となるよう、当期純利益の目標値を設定の上、保守的に売却案件を選定

年間を通した計画策定

売上総利益の約７割が売却利益。売却時期は、期間収益の最大化や財務状況を含めて判断するため、各期において四半期の業績が変動

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

2026年12月期 連結業績修正予想達成に向けた取組状況

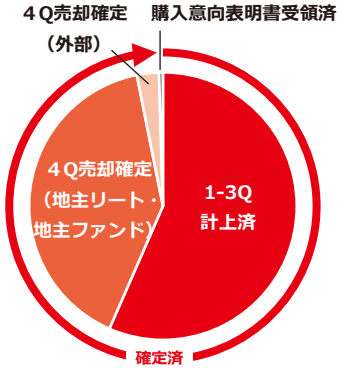
- JINUSHIビジネスの強みを生かしながら、各種施策を実行
- 当期売却予定案件は99%確定済。残り１案件も購入意向表明書受領済

2026年12月期業績の見通し

今期売却予定案件は

99%確定済※1

- 売却予定案件の99%は確定済
- 残り1案件も購入意向表明書受領済



中東情勢による影響は無い

- テナントの工事進捗状況に関わらず、契約で定めた期日から借地料発生
- 資材不足や納入遅延が業績に与える影響は無い

金利上昇は織り込み済

- 2026年12月期修正計画は、2026年12月の利上げを織り込んだ金利水準が前提
- 売却環境、金利水準含め、想定内の状況

金利上昇への対応

売却先の取得目線を把握して仕入

- 仕入時は、地主リートの取得目線を常に把握
- 一定の金利上昇を織込んだ利回り水準での仕入

金利連動・CPI連動条項の導入

- JINUSHIリースバック案件を中心に、借地料が金利やCPIに連動する条項の導入を推進
- 固定資産税・都市計画税に連動する条項は導入済

26/12期3Q累計仕入
金利連動・CPI連動条項
導入実績
9件／**58**件

高回転型モデルによる市況変動リスクの抑制

- 投資家需要を獲得し続ける地主リートへの売却を軸に、仕入後１年から１年半で売却
- 不動産市況や環境変化の影響を抑制しながら、事業計画通りの価格で売却

インフレへの対応

建物を所有しないため、コスト上昇影響無し

- 建物を所有しないため、コスト上昇の影響無し。追加投資も不要

【 J-REIT保有案件における過去3年間の変化率 】※2
建物所有のさまざまなコスト増が収益悪化要因に

管理委託費	修繕費	水光熱費	資本的支出
107%	118%	103%	161%

インフレに伴う土地価格の上昇

- 資産価値の高い土地はインフレに強い。足元の地価は上昇傾向

公示地価
直近3年間 **12.9**%※3上昇

契約期間満了時の借地料増額改定

- 契約期間満了到来時は、強い交渉力を有する
- 将来的には借地料増額も見込める商品特性

【 契約期間満了到来時の借地料改定実績（一部） 】

新契約締結	エリア	テナント	借地料改定率
2024年	東京都昭島市	入替	+47.6%
2026年	大分県大分市	継続	+25.3%
2026年	大阪府八尾市	継続	+54.7%

※1. 2026年12月期に見込むフロービジネスの売上総利益を母数として、売却先及び売買条件確定案件を確定分として算出
※2. J-REITが保有する物件の内、関東のオフィス物件を対象に調査。対象期間においてNOI未発生等の案件は除く
※3. 令和8年地価公示より、三大都市圏・全用途・継続地点ベースの直近3年間の累積上昇率を記載

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

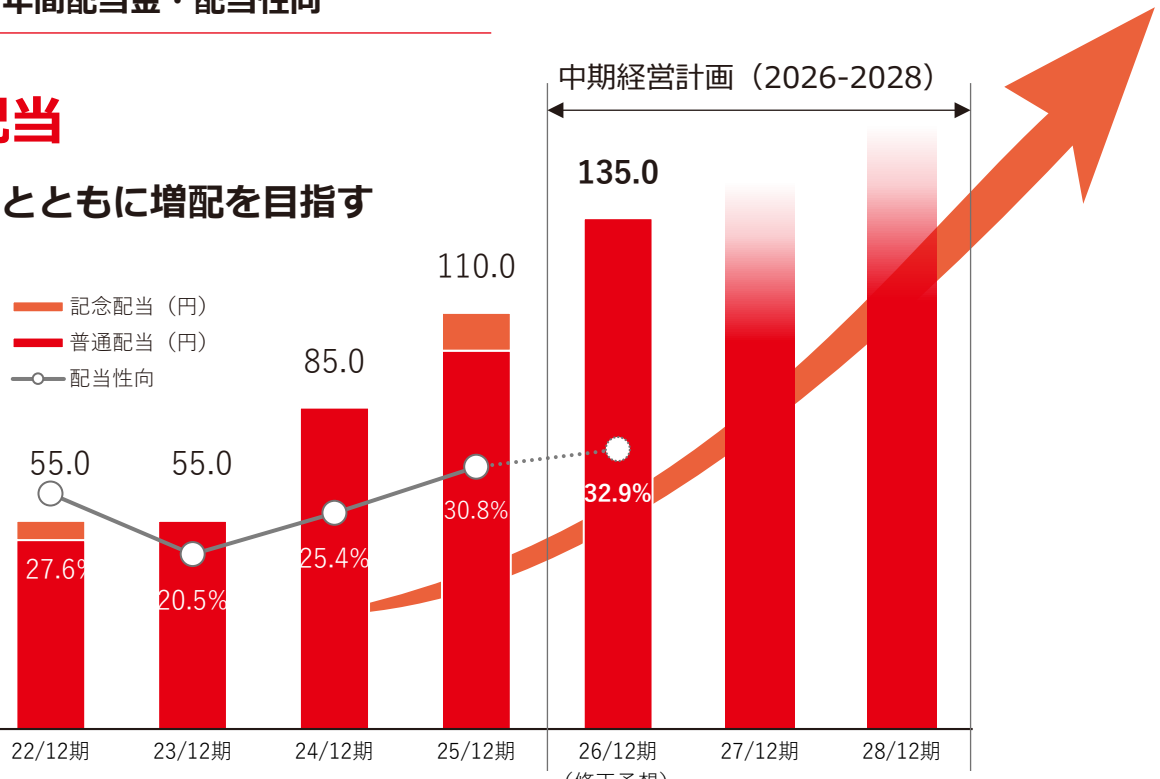
利益成長とともに増配を目指す（累進配当）

- 利益成長とともに増配を目指す（累進配当）。業績予想の修正に合わせ、期初予想から5円増配
- 2026年12月期は、3期連続増配となる1株当たり配当金135円（中間配当65円、期末配当70円）の予定

1株当たり年間配当金・配当性向

累進配当

利益成長とともに増配を目指す



	22/12期	23/12期	24/12期	25/12期	26/12期（修正予想）
EPS	199.16	267.76	334.89	357.07	410.78
配当利回り※1	3.0%	2.5%	3.9%	3.6%	–

※1. 配当利回りは各期末における終値を元に算出

2026年12月期 株主還元

現金配当 **135** 円

（期初予想比＋5円、前期比＋25円）

現金配当	中間	期末	合計
2026年12月期（修正予想）	65.0円	**70.0円**	**135.0円**
2026年12月期（期初予想）	65.0円	65.0円	**130.0円**
2025年12月期	50.0円	60.0円	**110.0円**

＋5円
＋25円

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

Part 2

JINUSHI BUSINESS

1．決算概要と業績予想修正、株主還元　P．4
2．事業の進捗　P．12
3．仕入を加速する機会と進捗　P．18
4．地主株式会社とは　P．32
5．中期経営計画（2026-2028）　P．51
6．株価を意識した経営　P．63
7．Appendix　P．67

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

在庫リスクがない高回転型モデル

- 在庫リスクを排除しながら、３つの収益機会を生み出す

仕入時点で、在庫リスクを排除

☑ 契約に基づく長期安定のキャッシュ・フローを確定

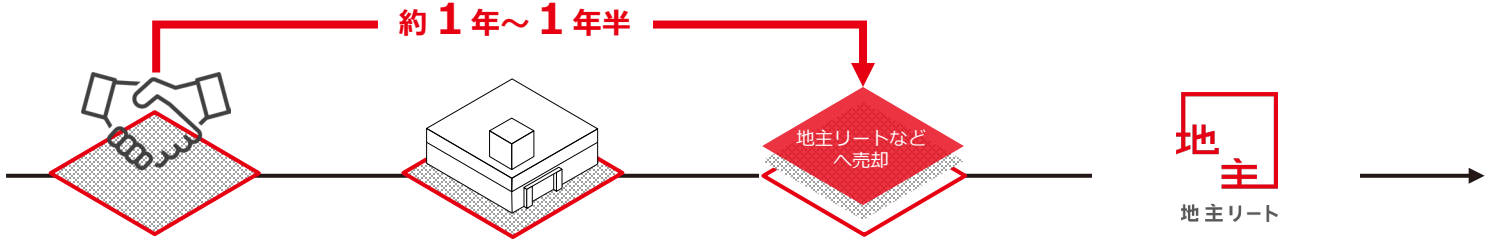
- テナントと、借地料や契約期間等を定めた定期借地権設定予約契約を締結の上、土地の売主と売買契約

☑ 地主リートをはじめとした主な売却先の取得目線を把握

- 優先交渉権を持つ地主リートに加え、外部投資家の取得目線を把握

JINUSHIビジネスの事業プロセス

STEP 1・2 土地を買う 土地を貸す
STEP 3 貸している土地を売る
STEP 4 投資家の資金を運用する



土地を仕入（契約・計上）
① 保有中
② 売却
③ 資産運用

※1. 本ページの記載は、あくまでモデルケースであり、各開発案件により条件やスケジュールが異なる場合があります

3つの 収益機会

① 賃貸収益 ストックビジネス

- 保有中は賃貸収益を獲得
- テナントの工事スケジュールに関わらず、契約で定めた期日から賃料発生

② 売却収益 フロービジネス

- 約７割はグループで運用する地主リートに売却。地主ファンドや地主倶楽部など、さまざまな投資家のニーズに対応
- 事業会社や、資産管理会社等も積極購入

③ 運用報酬 ストックビジネス

- 地主リートから、運用報酬を継続的に獲得
- BSを使わずに安定収益を獲得。高ROE経営に寄与

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

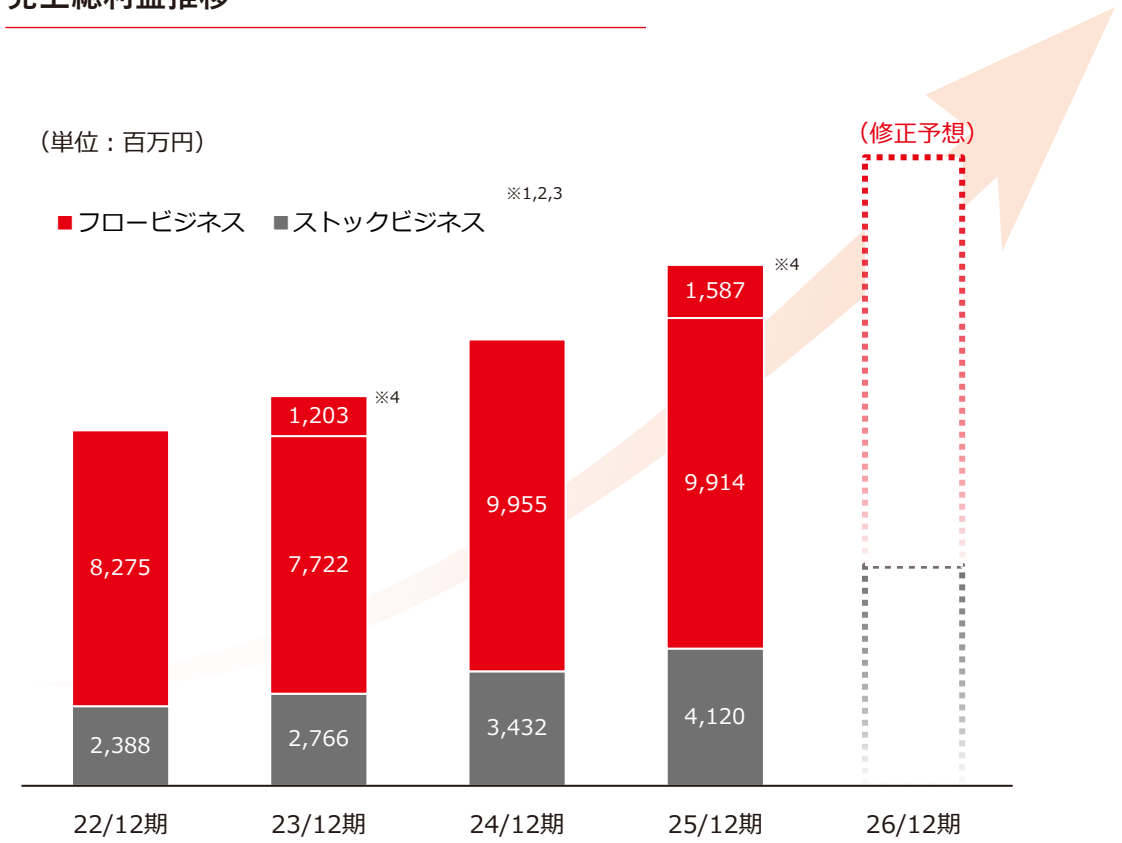
事業セグメント

- 仕入から売却まで１年～１年半の高回転型モデルのフロービジネスと、安定収益のストックビジネスで構成

事業セグメント

事業セグメント			BS	PL	
				フロービジネス	ストックビジネス
JINUSHIビジネス	不動産投資事業	・JINUSHIビジネスにより、開発した不動産金融商品を地主リート等に売却	販売用不動産	売却収益	保有中の賃貸収益
	資産運用事業	・地主リート等から資産運用業務や運営管理業務を受託	―	―	運用報酬
	不動産賃貸事業	・長期賃貸事業 ・サブリース事業 ・地主倶楽部	固定資産（土地）	―	賃貸収益

売上総利益推移



※1. フロービジネス = 不動産投資事業における売却収益　※2. ストックビジネス = 不動産投資事業における保有中の賃貸収益＋不動産賃貸事業＋資産運用事業
※3. 24/12期より、セグメント区分を変更しているため、23/12期以前の数値も変更後の区分にて記載　※4. 固定資産売却に伴う特別利益分を加算

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

事業の進捗

- フロービジネスは、前期比で増収増益
- ストックビジネスは、着実に利益を積み上げ、増収増益

（単位：百万円）	25/12期3Q ①	26/12期3Q ②	増減 ②－①	増減率	25/12期（前期）
売上高	43,428	**65,492**	+22,063	+50.8%	76,327
内、フロービジネス※1	40,285	**59,757**	+19,471	+48.3%	71,697
内、ストックビジネス※2	3,139	**5,364**	+2,225	+70.9%	4,626
内、その他※3	3	**369**	+365	+9350.0%	4
売上総利益	8,061	**11,853**	+3,792	+47.0%	14,038
内、フロービジネス	5,306	**6,908**	+1,601	+30.2%	9,914
内、ストックビジネス	2,750	**4,725**	+1,975	+71.8%	4,120
内、その他	3	**219**	+215	+5511.8%	4
営業利益	4,293	**7,628**	+3,334	+77.7%	8,603
売上総利益率（%）	18.6	**18.1**	▲0.5		18.4
内、フロービジネス（%）	13.2	**11.6**	▲1.6		13.8

※1. 不動産投資事業における売却収益
※2. 不動産投資事業における保有中の賃貸収益＋不動産賃貸事業＋資産運用事業
※3. 不動産売買の仲介手数料等

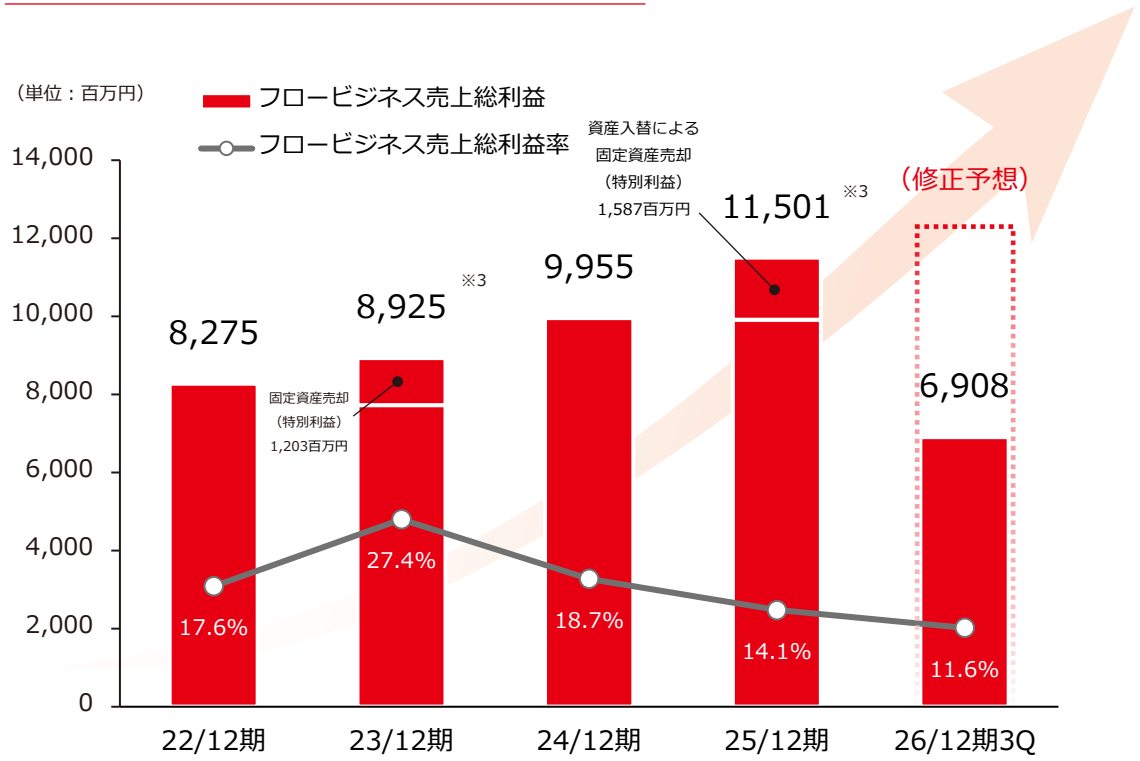
©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

安定した売却益の創出

- 2026年12月期は、増収増益の計画
- 今期売却予定案件の99%が確定済。残り１案件も購入意向表明書受領済

フロービジネス推移（売上総利益）



安定した売却益の創出

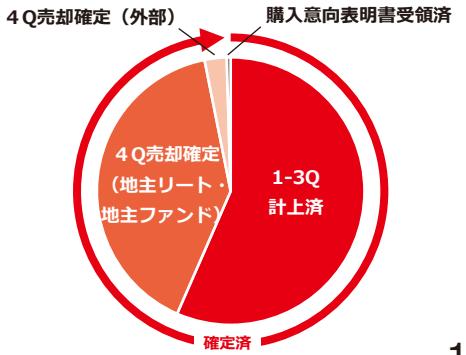
利益の持続的な成長を重視

- 当期純利益の持続的な成長を重視
- 業績予想策定時は、目標とする利益計画に対し、特別利益等も加味しながら、必要な売上総利益を計算し、保守的に売却案件を選定

2026年12月期修正予想について

- 前期比で増収増益を計画
- 売却予定案件の99%は確定済
- 残り１案件も購入意向表明書受領済

今期売却予定案件は
99%確定済 ※4



※1. フロービジネス＝不動産投資事業における売却収益　※2. 24/12期より、セグメント区分を変更しているため、23/12期以前の数値も変更後の区分にて記載
※3. 固定資産売却に伴う特別利益分を加算（23/12期：加算前の売上総利益は7,722、売上総利益率は27.2%、 25/12期：加算前の売上総利益は9,914、売上総利益率は13.8% ）
※4. 2026年12月期に見込むフロービジネスの売上総利益を母数として、売却先及び売買条件確定案件を確定分として算出

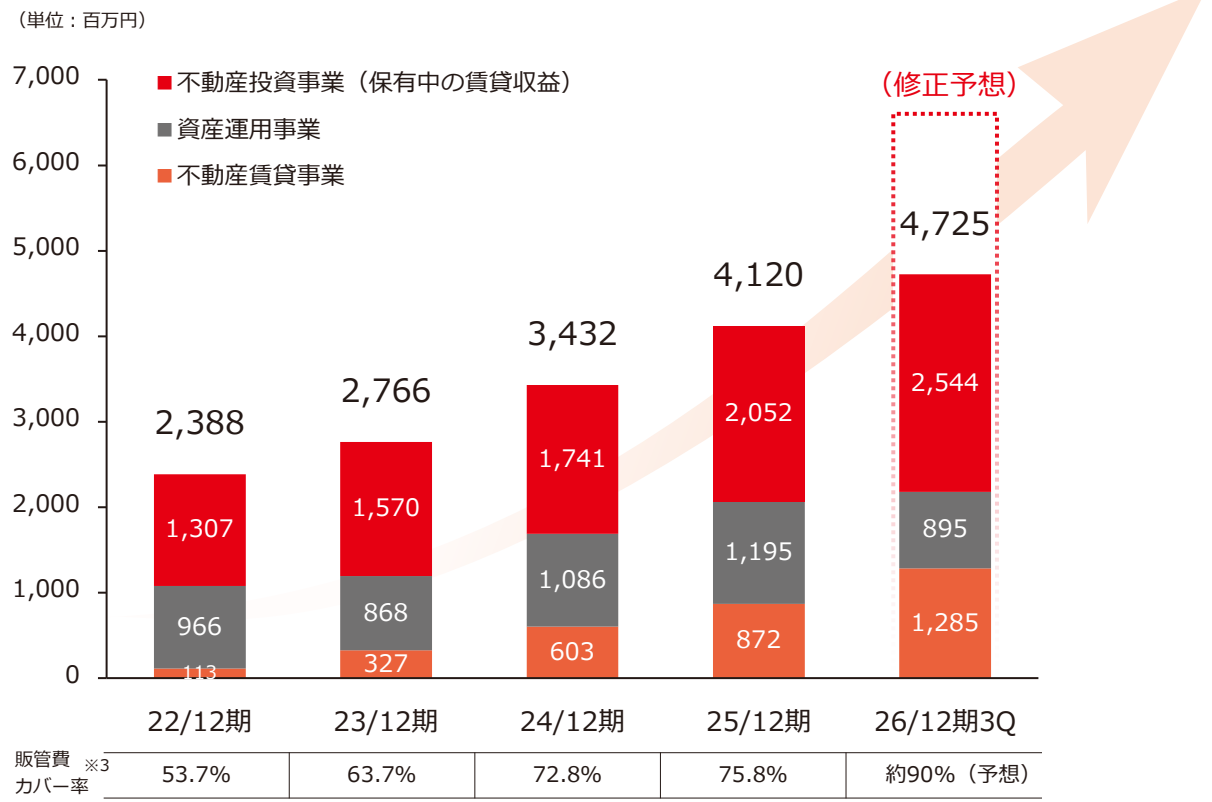
©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

安定収益の拡大

- 安定的な収益となるストック収益は、資産運用事業や賃貸収益等で構成
- 2026年12月期3Qは前期比で増収増益。 2026年12月期通期も増収増益の計画

ストックビジネス推移（売上総利益）



販管費カバー率 ※3	53.7%	63.7%	72.8%	75.8%	約90%（予想）

ストック収益の拡大

安定的な収益の積み上げ

- 着実にストック収益を積み上げ
- 将来的にはストック収益で販管費を賄える規模へ拡大させ、事業の安定化を図る

2026年12月期修正予想について

- 前期比で増収増益を計画
- 仕入加速に伴う不動産投資事業（保有中の賃貸収益）や不動産賃貸事業の収益増、地主リート拡大による資産運用事業の収益増を見込む

※1. ストックビジネス＝不動産投資事業における保有中の賃貸収益＋不動産賃貸事業＋資産運用事業　※2. 24/12期より、セグメント区分を変更しているため、23/12期以前の数値も変更後の区分にて記載
※3. 販管費カバー率＝ストックビジネスの売上総利益 ÷ 販売費及び一般管理費

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

Part 3

JINUSHI BUSINESS

1．決算概要と業績予想修正、株主還元　P．4
2．事業の進捗　P．12
3．仕入を加速する機会と進捗　P．18
4．地主株式会社とは　P．32
5．中期経営計画（2026-2028）　P．51
6．株価を意識した経営　P．63
7．Appendix　P．67

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

底地マーケットの拡大

- 地主専業25年超。10兆円の底地マーケットを創出。46兆円のCRE市場が新たなターゲット

当社の事業領域

底地マーケット[※1]

市場拡大が加速

市場規模10兆円



＋

CRE（企業不動産）市場[※2]

東証改革などにより取引増加

上場企業の保有額
（不動産業や金融業等を除く）

土地だけで46兆円



※1. 一般財団法人日本不動産研究所による予測
※2. 日経バリューサーチより、当社にて抽出（2026年1月時点）。上場企業保有額の内、不動産業、金融業、鉄道、REITや投資ファンド除く

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

仕入を加速する機会

- 東証改革・投資家要請・建築費上昇等の、社会の変化が仕入を加速

社会の変化

東証改革
（資本市場の構造変化）

- 資本コストや株価を意識した経営を要請

投資家要請
（アクティビスト、PEファンド）

- 企業価値向上に向けた働きかけ（不動産売却による資金創出等）

建築費等の上昇

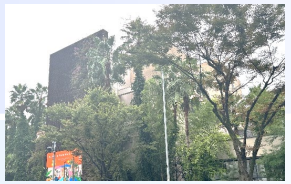
- 建築費上昇などにより、事業環境が大きく変化

土地のみの売却が増加 ※1

- 建物は保有・運営を継続しつつ、土地は売却して資金を獲得

年	土地の売主	建物用途	土地面積
2026	宝ホールディングス	—	（18物件・簿価42億円）
2026	NTTドコモ	オフィスビル	ー
2025	セントラルタンクターミナル	タンクターミナル	計43,647㎡
2025	黒崎播磨	商業施設（イオン）	約89,712㎡
2025	ニプロ	工場・研究所	約2.7万㎡
2024	キオクシア	半導体メモリー工場	約66万㎡
2024	ワコール	ホテル	3,367㎡


キオクシアが売却した底地（建物用途：工場）


ワコールが売却した底地（建物用途：ホテル）



黒崎播磨が売却した底地（建物用途：商業施設）

開発計画の中止・見直し

- 建築費などの上昇により、採算が合わず、開発を中止・見直し

仕入機会の拡大

CRE戦略見直しの動きが加速

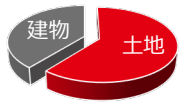
上場企業の保有額



土地だけで ※2
46兆円

土地は借りて出店コストを抑制

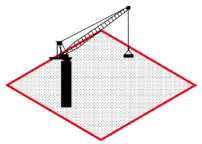
不動産の土地建物比率



土地への投下資金が
約**6**割 ※3

デベロッパーが素地で売却

直近5年の上昇率



建築費が
3割以上上昇 ※4

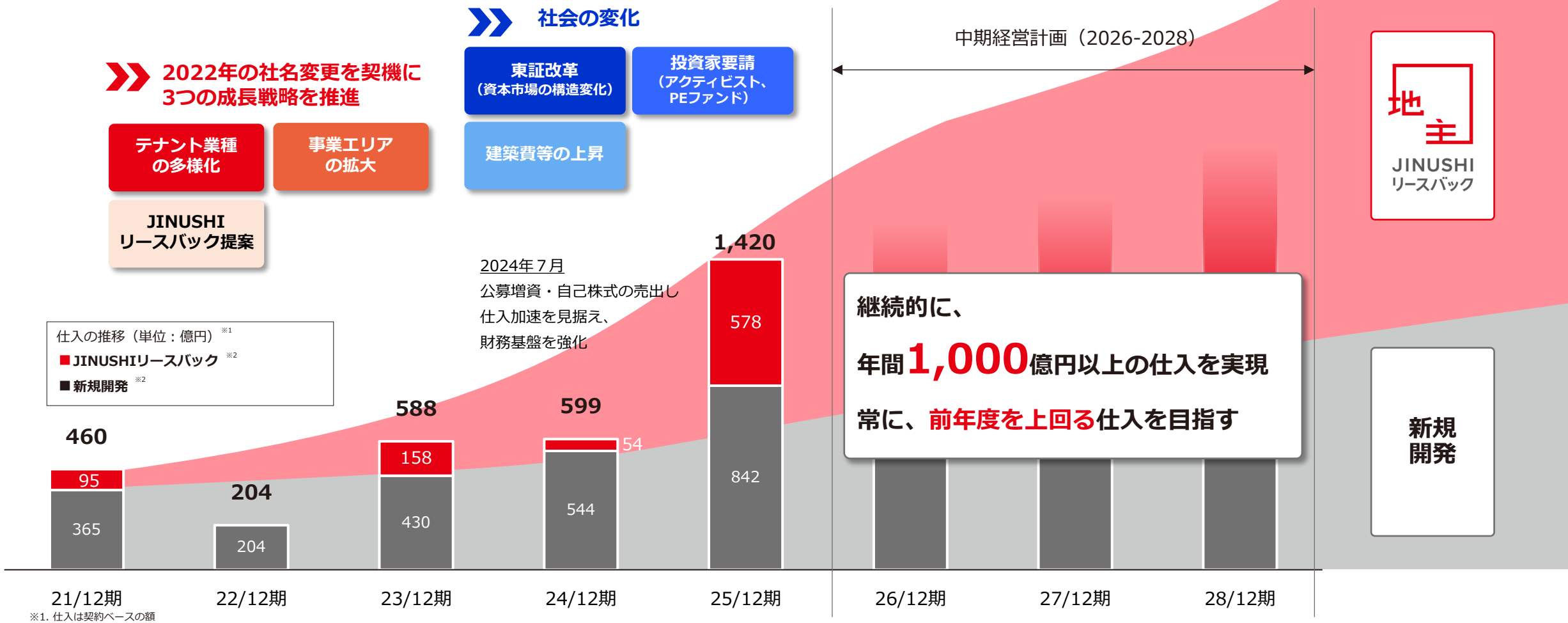
※1. マスメディアによる報道や各社の開示書類を基に当社作成　※2. 日経バリューサーチより、当社にて抽出（2026年1月時点）。上場企業保有額の内、不動産業、金融業、鉄道、REITや投資ファンド除く
※3. J-REITが保有する不動産約1,000件の取得時鑑定評価における積算価格の土地建物比率を当社にて算出
※4. 一般財団法人 建設物価調査会調査（建築費指数、東京都店舗（鉄骨造））

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

社会の変化を追い風に、仕入を拡大

- 3つの成長戦略を継続。社会の変化を追い風に、新規開発・JINUSHIリースバックの両輪で仕入を拡大



※1. 仕入は契約ベースの額
※2. JINUSHIリースバック（土地のセール＆リースバック及び企業不動産（土地建物）の底地取得等）、新規開発（底地の新規開発及び既存底地の取得）

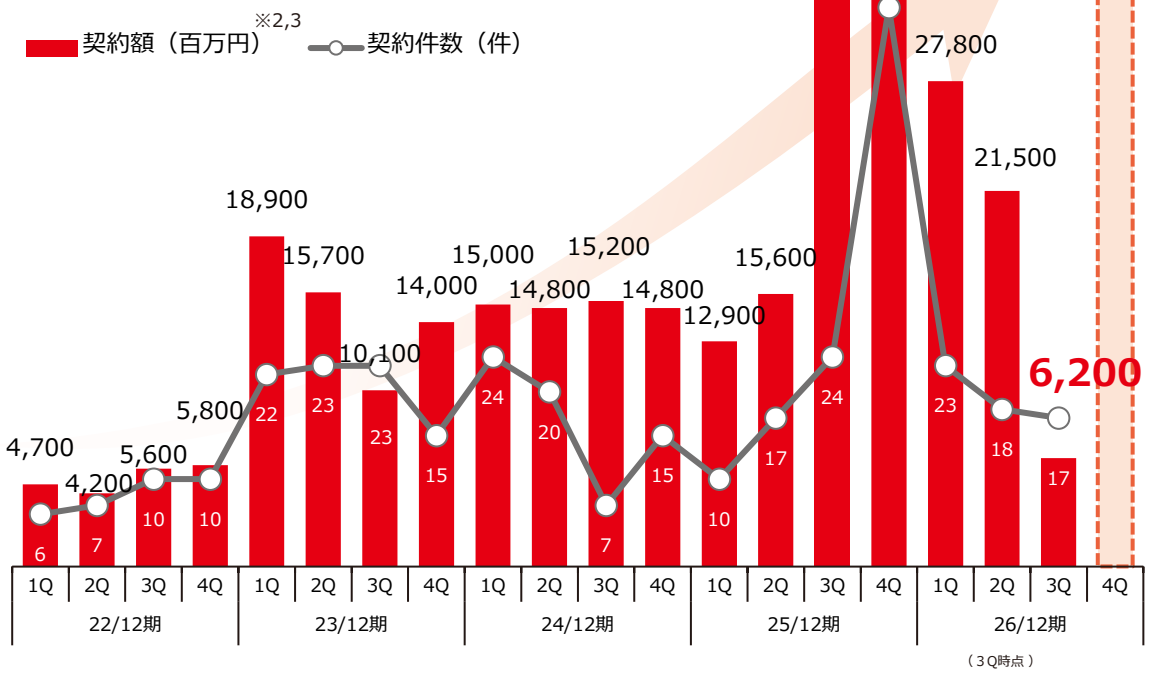
©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

仕入（契約ベース）

- 2026年12月期3Q累計の仕入は556億円。４Qに仕入を見込む案件は500億円程度[※1]
- 継続的に年間1,000億円以上の仕入を実現し、常に前年度を上回る仕入を目指す

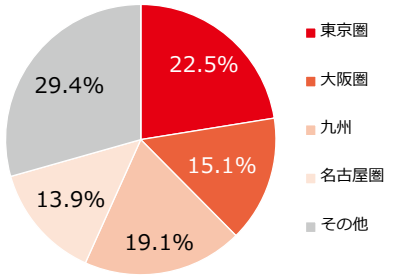
仕入推移（契約ベース）



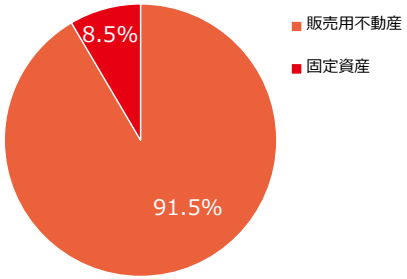
33件	83件	66件	115件	58件
204億円	588億円	599億円	1,420億円	556億円

仕入内訳（2026年12月期3Q累計 契約額ベース）

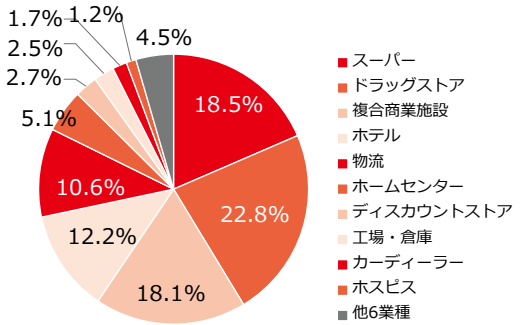
地域分散[※4]



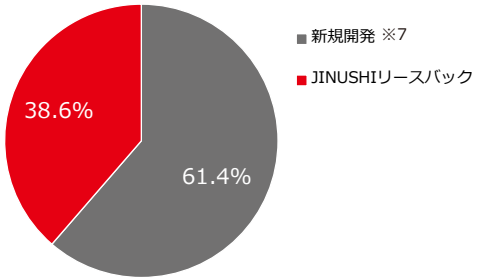
資産区分



用途分散



仕入手段[※5,6]



※1. 仕入見込とは、2026年10月に仕入契約済、または売主から優先交渉権付与書もしくは不動産売渡承諾書を受領し、2026年内の契約締結を見込む案件。なお、契約時期の変更や取引見送りの可能性有
※2. 契約件数及び契約額は、不動産投資事業等に関する案件を対象として算出　※3. 社内決裁時点における総投資予定額（1億円未満切捨のため、各四半期の合計値と累計値が一致しないことがあります。尚、取得に関わる諸経費等も含みます）を記載
※4. 地域分散の東京圏、大阪圏、名古屋圏等の定義については、40ページ参照　※5. 新規開発（底地の新規開発、既存底地の取得）、JINUSHIリースバック（土地のセール＆リースバック、企業不動産（土地建物）の底地取得等）
※6. 26/12期2Q時点から一部案件の区分を見直し　※7. 新規開発61.4%の内訳：新規開発21.5%、既存底地39.8%

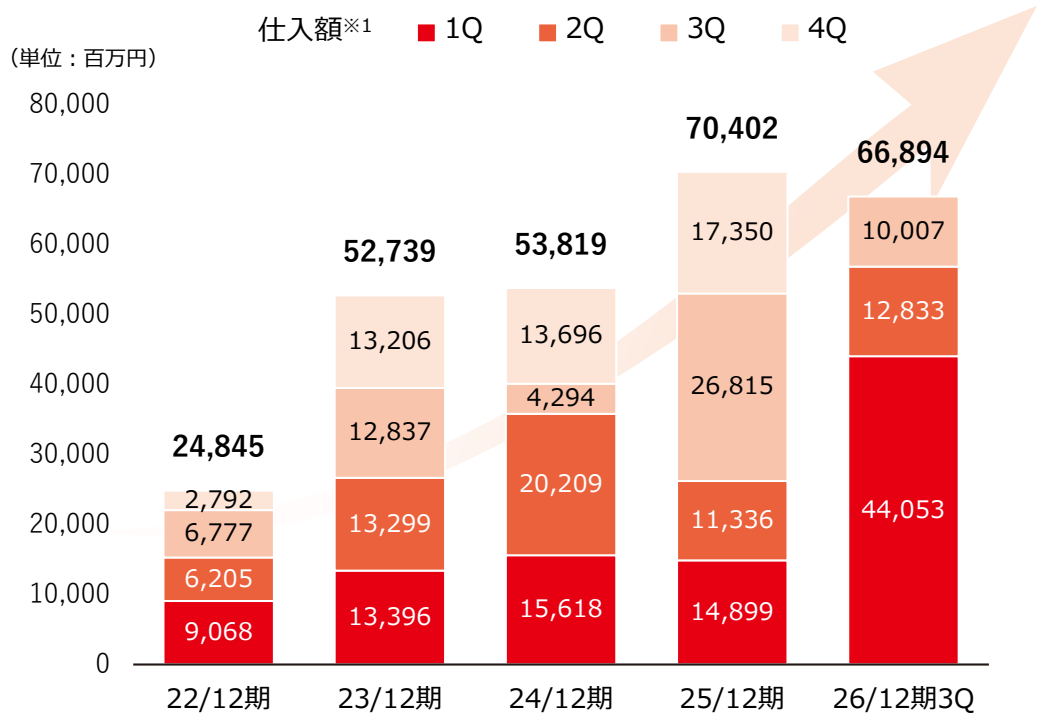
©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

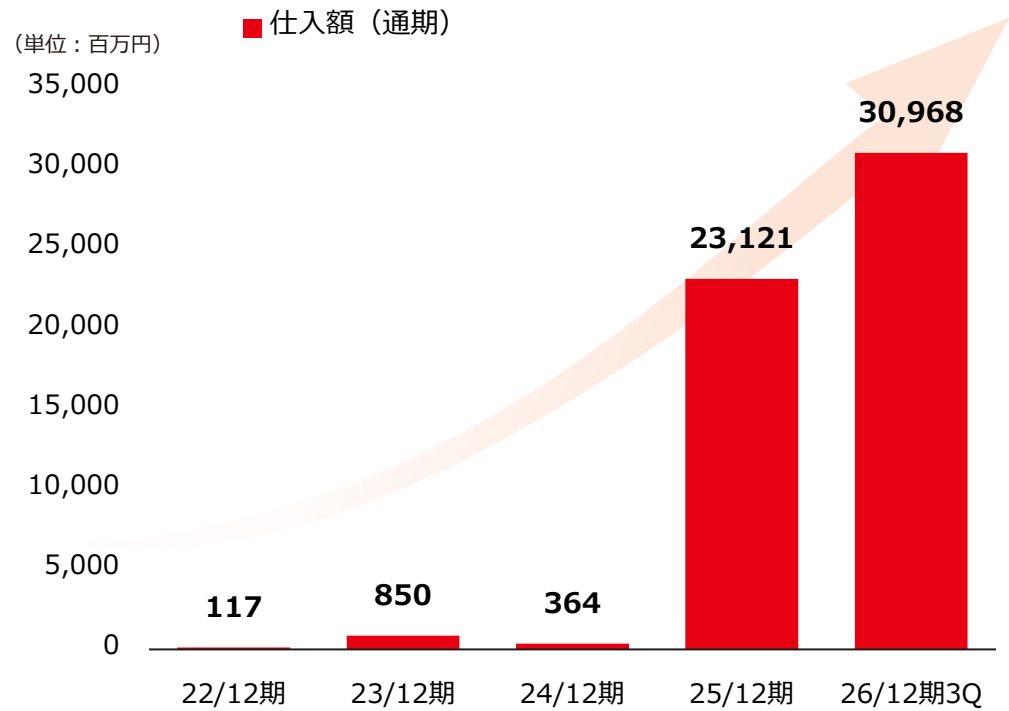
仕入（計上ベース）

- 2026年12月期3Q累計で、販売用不動産を668億円計上。固定資産（土地）を309億円計上
- 資産入替等、ポートフォリオをマネジメントしながら、固定資産（土地）も積上げ

販売用不動産 仕入推移（計上ベース）



固定資産（土地） 仕入推移（計上ベース）



※1. 各四半期における販売用不動産計上額を記載（当四半期末残高－前四半期末残高＋フロービジネス売上原価＋固定資産振替額等にて計算）

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

多様な仕入手段

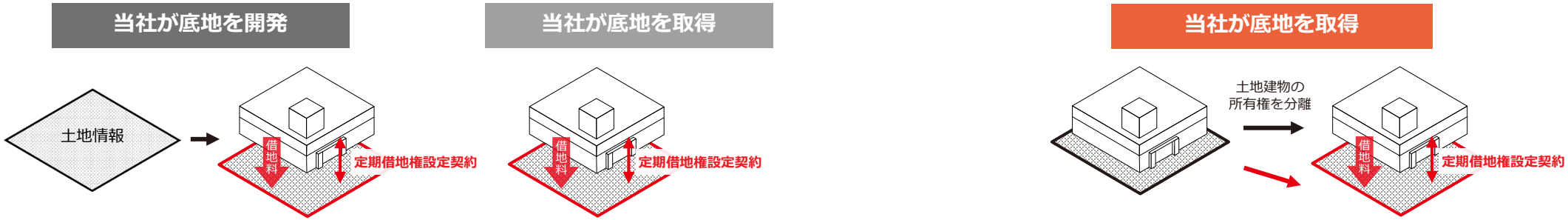
- 新規開発・JINUSHIリースバックの両輪で、仕入を加速

新規開発 ※1,2

- 当社が底地を開発。テナントからの持ち込みや、住宅デベロッパーとの取り組みも多数。建築費上昇に伴い、**初期投資を抑制したいテナントや、デベロッパーからの素地売却などの相談が増加**
- 他社も底地を開発。当社グループを売却先に見据えた開発案件も増加

JINUSHIリースバック ※1

- 企業が所有する不動産の所有権を、土地・建物に分離の上、当社が底地を取得
- 東証改革や投資家の要請から、企業のCRE戦略が加速。**JINUSHIリースバック提案により、足元で事業機会が大幅に増加**



仕入（契約ベース） 556 億円 （2026年12月期3Q累計）の内訳 ※3

341 億円	215 億円

- テナント業種の多様化（イオングループとの協業）P.25
- J-REITからの仕入機会の拡大　P.29
- 事業エリアの拡大　P.26
- JINUSHIリースバック提案（九州電力との協業）P.27
- JINUSHIリースバック提案（商業テナント14物件の一括取得）P.28

※1.新規開発（底地の新規開発、既存底地の取得）、JINUSHIリースバック（土地のセール＆リースバック、企業不動産（土地建物）の底地取得等）　※2. 新規開発341億円の内訳：新規開発119億円、既存底地221億円　※3. 26/12期2Q時点から一部案件の区分を見直し

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

テナント業種の多様化（イオングループとの協業）

- 上場企業（第一交通産業）が、CRE戦略の見直しや資本効率の向上を目的に、所有する土地を売却
- イオングループとの緊密なリレーションを活用。2025年のイオンモール日根野店に続き、取引を実現

東証改革による CRE戦略見直し
上場企業はCRE戦略を見直し。売主（第一交通産業）は、不動産売却により、成長資金の獲得と効率経営を実現

緊密なリレーションを活用
イオングループとの緊密なリレーションを構築。同社は、事業継続を支える、当社の「安定地主」の機能を評価。今後も取組を継続

仕入総額 30億円以上 ※1

- 三重県のJR津駅の徒歩圏内に位置。近隣住民の生活利便施設が集中するエリア
- イオンリテールは「そよら津桜橋」を開発・運営。売主の第一交通産業の土地の売却意向を踏まえ、当社、第一交通産業、イオンリテールで協議し、取組が実現



三重県津市桜橋3丁目・約29,871㎡

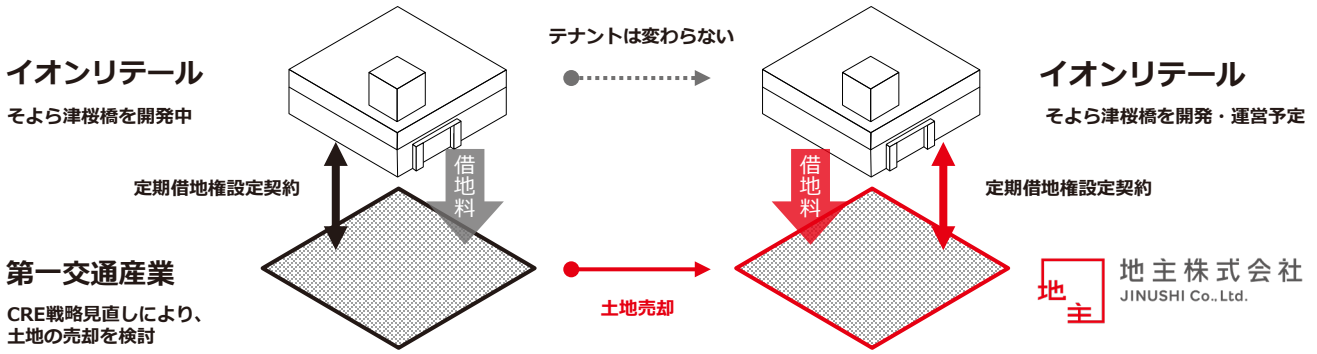
※1. 取得額については取得に係る諸費用を含む。また、10億円未満を切捨てて表記

地主株式会社 × イオンリテール

事業継続を支える「安定地主」として、当社を評価。
さまざまなエリアで、取組を継続

イオングループとの主な取組

2021年	イオンモール富谷店（宮城県）
2025年	イオンモール日根野店（大阪府）
2026年	そよら津桜橋（三重県）※本件



©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

事業エリアの拡大

- 札幌中心部において、2案件を仕入。北海道案件は累計15件となり、事業エリアの拡大が進展
- テナントとの緊密なリレーションを活用。土地の取得相談を受け、取組が実現

東証改革による CRE戦略見直し

東証改革を背景に、上場企業はCRE戦略を見直し。土地は所有から利用にシフト。拠点の取得コストを抑制し、効率経営を実現

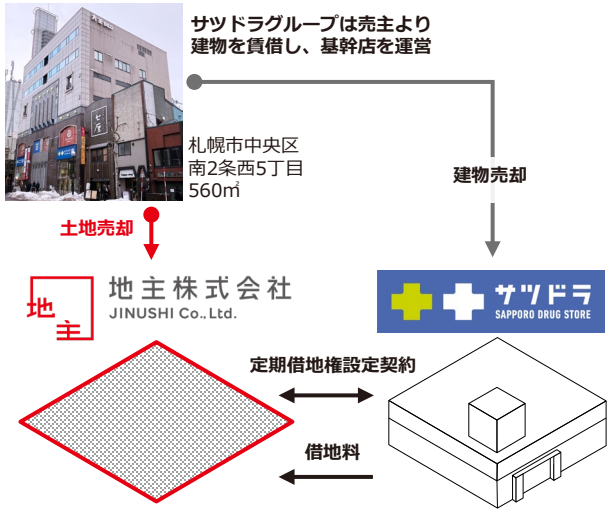
緊密なリレーションを活用

本案件両テナントともに、緊密なリレーションを構築済。テナントは「安定地主」の機能と「JINUSHIリースバック」を評価。手間がかからず、取得コスト抑制を実現

札幌案件①（サツドラグループ協業）

売主（土地建物を所有。建物を賃貸）

仕入総額 **20**億円以上 ※1

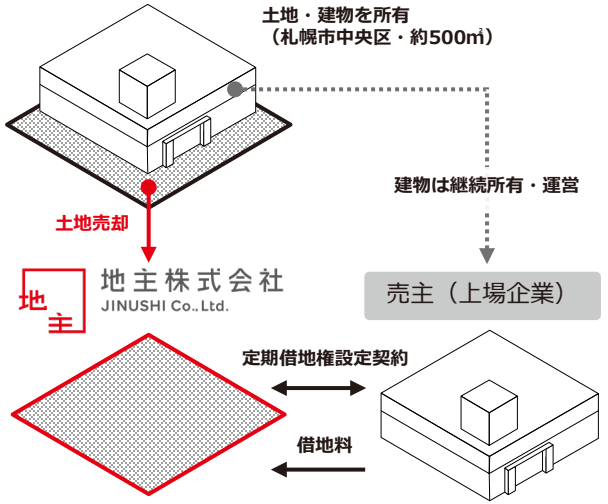


- 札幌市営地下鉄すすきの駅徒歩4分に位置。商業施設やオフィスビル、ホテル等が立ち並ぶエリア
- テナントは基幹店舗「サツドラ狸小路大王ビル店」を運営。売主の不動産売却意向を踏まえ、土地を当社に取得依頼

札幌案件②（既存テナントとの取引）

売主（上場企業）

仕入総額 **20**億円以上 ※1



- 札幌市営地下鉄すすきの駅など複数路線が利用可能な交通利便性の高いエリア
- JINUSHIリースバックを、手間がかからず、成長資金の確保や、経営指標・財務状況の改善が図れる手法として活用

※1. 取得額については取得に係る諸費用を含む。また、10億円未満を切捨てて表記

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社 JINUSHI Co., Ltd.

JINUSHIリースバック提案（九州電力との協業）

- 不動産事業の強化を目指す九州電力との協業。緊密なリレーションを活用し、取組を実現
- 福岡県・佐賀県の高速道路インターチェンジ至近に位置する、転用性の高い土地２件を仕入

東証改革による CRE戦略見直し	上場企業はCRE戦略を見直し。売主は、不動産売却により、成長資金の獲得と効率経営を実現	**仕入手段の多様化**	初期投資を抑えながら、案件取得を望む事業パートナーと連携	**緊密なリレーションを活用**	九州電力との緊密なリレーションを構築。「安定地主」の機能と「JINUSHIリースバック」を評価頂き、取組を実現

仕入総額 **50**億円以上[※1]

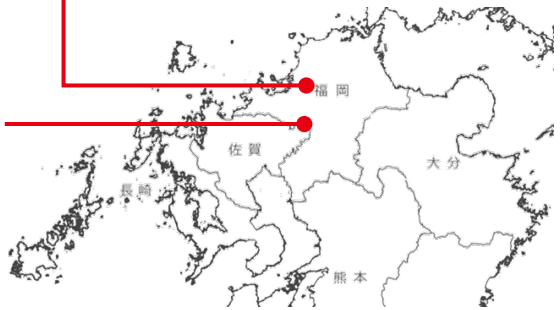
物流

福岡県糟屋郡
約50,000㎡

物流

佐賀県三養基郡
約25,000㎡

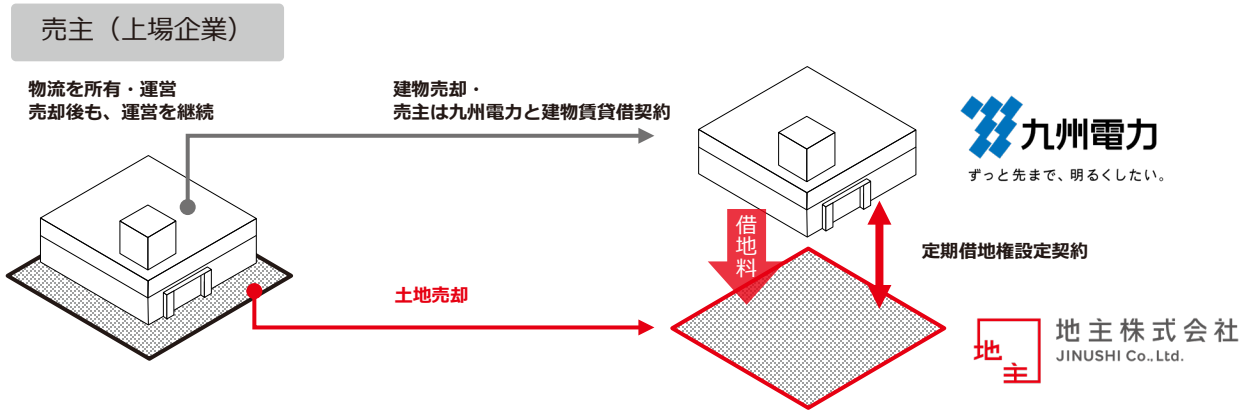
- それぞれ、高速道路のインターチェンジ至近に位置。交通利便性に優れ、物流や工場等への転用性が高い土地



※1. 取得額については取得に係る諸費用を含む。また、10億円未満を切捨てて表記

地主株式会社 × 九州電力 ずっと先まで、明るくしたい。

「安定地主」である当社と協業。「JINUSHIリースバック」の活用により、手間がかからず、取得コストの低減が可能となる点を評価



©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

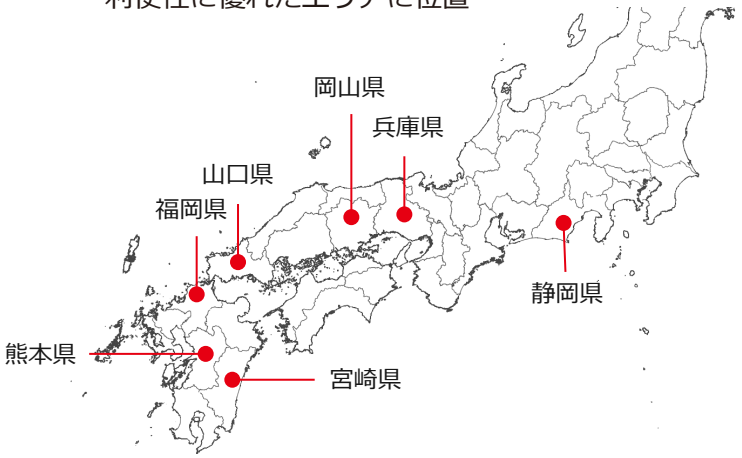
JINUSHIリースバック提案（商業テナント14物件の一括取得）

- 全国で出店を拡大する上場企業に「JINUSHIリースバック」を提案。既存店舗の土地14物件を一括取得
- 既存の土地・建物一体の不動産から土地のみを切り出し、新規出店等に向けた資金調達を実現

東証改革による CRE戦略見直し	上場企業はCRE戦略を見直し。ROE向上と事業運営環境を変えることなく資金調達を実現	**仕入手段の多様化**	一括取得により、出店拡大を続けるテナントの資金ニーズに対応	**緊密なリレーションを活用**	テナントと緊密なリレーションを構築済。テナントは「安定地主」の機能と手間がかからない「JINUSHIリースバック」を評価

仕入総額 **40**億円以上 ※1

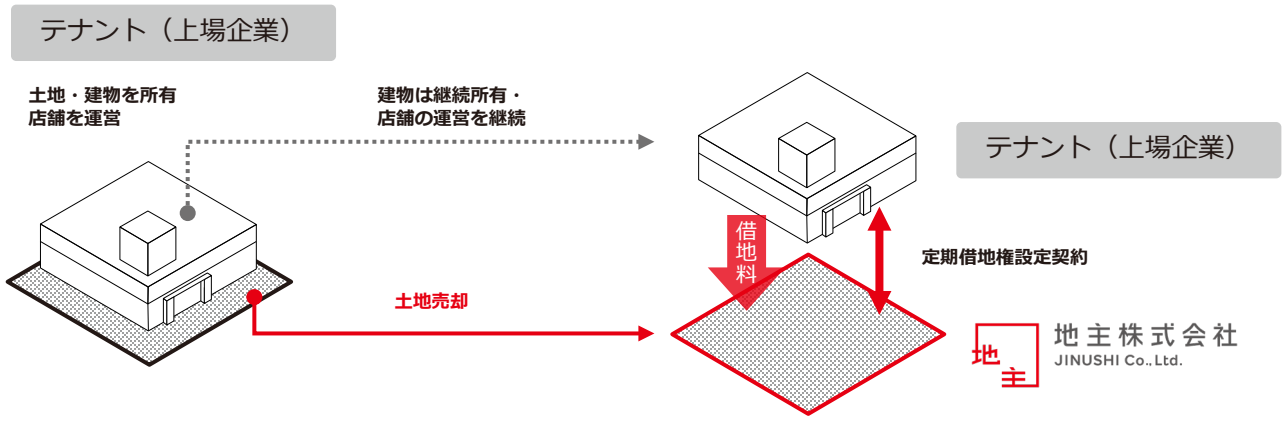
- 国内の上場企業が、山口県、宮崎県ほか5県で所有する商業テナントの既存店舗14物件の土地。いずれも生活利便性に優れたエリアに位置



※1. 取得額については取得に係る諸費用を含む。また、10億円未満を切捨てて表記

地主株式会社 × **国内上場企業**

土地のみを切り出す「JINUSHIリースバック」を、更なる新規出店等、事業拡大に向けた資金調達の手段として活用



©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

J-REITからの仕入機会の拡大

- J-REITのポートフォリオ見直しに伴う資産入替が、当社の仕入機会を拡大
- KDXリート、エスコンジャパンリートから、計6物件・98億円を仕入

仕入手段の多様化
J-REIT市場では、ポートフォリオ見直しに伴う資産入替の動きが顕在化。当社は、底地の有力な買い手として地位を確立。地主専業25年超の実績を活かし、仕入機会を拡大

緊密なリレーションを活用
KDXリート、エスコンジャパンリート、それぞれ緊密なリレーションを構築。継続的な情報交換等により、案件情報の入手・仕入機会を拡大

仕入総額 **74**億円 ※1

KDX KENEDIX KDX不動産投資法人



茨城県守谷市けやき台4丁目・約39,460㎡



千葉県浦安市東野３丁目・約6,229㎡

仕入総額 **24**億円 ※1

エスコンジャパンリート投資法人


京都府向日市上植野町下川原・約1,839㎡


兵庫県尼崎市武庫元町1丁目・約1,491㎡


大阪府寝屋川市打上高塚町・約2,744㎡



兵庫県神戸市西区池上4丁目・約2,635㎡

※1. 取得額については取得に係る諸費用を含まず。また、1億円未満を切捨てて表記

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社 JINUSHI Co., Ltd.

これまでの取組事例①

- 多様な仕入手段を活用し、仕入を加速

PEファンドとの協業

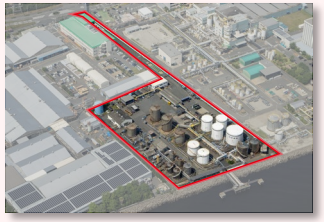
- PEファンドとの協業を推進。投資先企業の企業価値向上及び成長資金の確保を可能とする「JINUSHIリースバック」を提案

2025年仕入　投資家要請

タンクターミナル用地の取得

仕入総額 **90**億円以上 ※1

KKRグループの投資先である、セントラル・タンクターミナル社とのJINUSHIリースバック取引。石油や化学品等の液体貨物を貯蔵するタンクターミナル用地2件を仕入



堺市西区・約 19,092 ㎡



横浜市鶴見区・約 24,555 ㎡

共同投資・SPC組成による取組

- 大型案件や複数案件の取引時にSPCを組成。当社単独案件の拡大に加え、共同投資先との協業等も組み合わせながら、仕入を加速

2025年仕入　投資家要請

産業ファンド投資法人との共同事業

仕入総額 **317**億円 ※1

KKR グループが資産運用を受託する産業ファンド投資法人との共同事業。物流や工場等の既存底地10物件を組入資産とするSPCを組成。当社はエクイティの93.0%を出資

SPC（GK-TKスキーム）



2025年仕入

SPCを活用した長期賃貸事業

仕入総額 **110**億円以上 ※1

埼玉県・所沢駅徒歩5分に位置する商業施設の所有権を土地・建物に分離の上、土地を組入資産とするSPCを組成。当社は58.1%を出資。読売グループや西武グループが共同出資

SPC（GK-TKスキーム）



※1. 取得額については取得に係る諸費用を含む。また、10億円未満を切捨てて表記

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

これまでの取組事例②

- 多様な仕入手段を活用し、仕入を加速

緊密なリレーションの活用

- 地主専業25年超。独自のネットワークを確立し、信用力の高いテナントや、さまざまな事業者と緊密なリレーションを構築

建築費上昇による仕入機会

- 建築費は直近5年で3割以上増加。素地売却の持ち込み案件が増加するなど、建築費上昇により仕入機会が拡大

2025年仕入 | 東証改革 | 投資家要請

イオンモール日根野店（イオングループ）

仕入総額 **80**億円以上 ※1

上場企業が保有する「イオンモール日根野店」の定期借家契約満了が近づく中、イオンリテールが当社に土地取得を依頼



イオンモール日根野店・約 89,712 ㎡

2025年仕入 | 東証改革 | 建築費上昇

横浜市戸塚区案件（大和ハウス工業）

仕入総額 **30**億円 ※1

大和ハウス工業とは、協業実績も多く、緊密なリレーションを構築。本件土地売却の相談を受け、取組が実現



横浜市戸塚区・約10,611 ㎡

2025年仕入 | 東証改革 | 建築費上昇

ショッピングタウン カリブ梅島（長谷工）

仕入総額 **非開示**

長谷工コーポレーションとは、25年にわたり多数の共同開発を行う等、緊密なリレーションを構築。本件土地売却の相談を受け、取組が実現



ショッピングタウン カリブ梅島・約9,195㎡

※1. 取得額については取得に係る諸費用を含む。また、10億円未満を切捨てて表記

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

Part 4

JINUSHI BUSINESS

1．決算概要と業績予想修正、株主還元　P．4
2．事業の進捗　P．12
3．仕入を加速する機会と進捗　P．18
4．地主株式会社とは　P．32
5．中期経営計画（2026-2028）　P．51
6．株価を意識した経営　P．63
7．Appendix　P．67

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

地主リートの成長とともに日本の大地主を目指す。

- 10兆円の底地マーケットを創出・拡大してきた25年超の歴史
- 当社と地主リートの両輪により、持続的な成長を目指す

不動産金融商品のメーカー

地主株式会社

地主専業 25 年超

継続的に、
年間1,000億円以上の仕入が可能

×

底地特化型私募リート

地主リート

地主リート運用 10 年

強い投資家需要を背景に、11年連続増資
安定地主として、底地を取得・長期保有

累計開発実績	取引テナント数	土地情報	運用資産規模		投資家数	分配金利回り
588 件 約7,515 億円	192 社	600 件/月	3,266 億円	248 物件	359 社	4 %程度

底地に特化

JINUSHIビジネスに特化しており、「底地案件といえば当社」と、JINUSHIビジネスに適した情報が集まります

独自のネットワーク

JINUSHIビジネスに関する独自のネットワークを確立し、信用力の高いテナントと緊密なリレーションを構築しています

豊富な開発実績

JINUSHIビジネスの開発実績は、累計588案件、約7,515億円で、投資家に対し最適な投資機会を提供しています

地主リート

地主アセットマネジメントによる地主リートの運用を通じ、土地の仕入から売却、その後の資産運用までの一貫した収益モデルを構築しています

※1. 各値は2026年9月末時点
※2. 地主リートに関する数値は2027年1月に予定している地主リートの第11次増資が予定通り実施された場合（地主リートにおける正式決定は2026年11月20日予定）の数値を記載。運用資産規模（取得時の鑑定評価額ベース）、物件数は2027年3月時点（予定）。投資家数は2026年7月1日時点

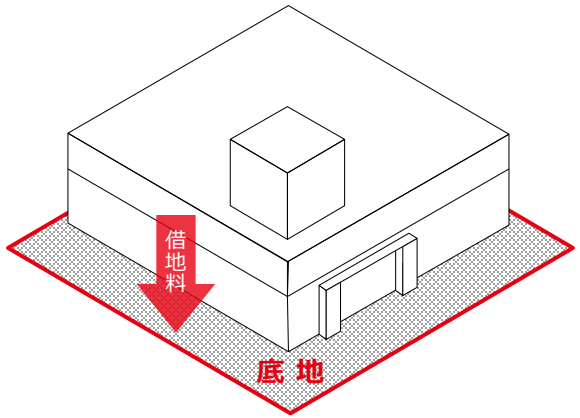
©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

土地のみに投資をするJINUSHIビジネス

- JINUSHIビジネスは、定期借地権を活用した、土地のみに投資をする独自の不動産投資手法
- テナントの皆様から頂く借地料を、長期安定の不動産金融商品として、投資家の皆様に提供

JINUSHIビジネスとは

土地を買い、土地を貸す。自ら建物を建てず、所有もしない。
貸している土地を、テナントの皆様から頂く借地料を源泉とする長期安定の不動産金融商品（底地）として、投資家の皆様に提供



建物はテナント負担で
建設・所有・運営

↑

定期借地権設定契約
20～50年程度の長期契約

↓

当社は地主として
土地のみを所有

JINUSHIビジネスの３つの特徴

自然災害やマーケットボラティリティに強い不動産金融商品

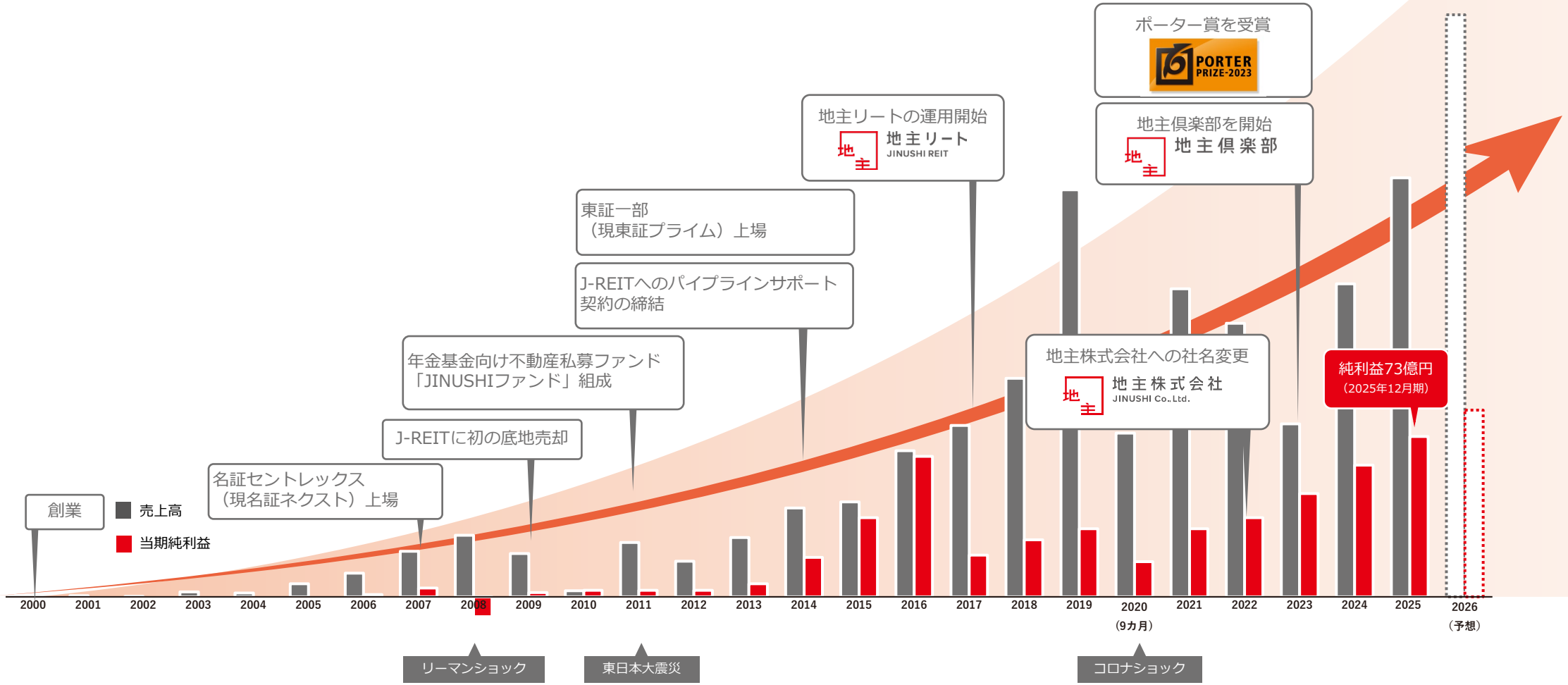
JINUSHIビジネスの３つの特徴	
追加投資が不要	建物の建設・所有はテナント負担であるため、保守・修繕・改装などの追加投資が一切不要
長期安定収益が見込める	20年～50年程度の長期の契約期間で、建物はテナントが投資するため、退去リスクが低く、長期安定収益が見込める
資産価値が下がりにくい	契約終了時は、流動性の高い更地で返還されるため、資産価値が下がりにくい

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

当社の歴史

- 創業以来25年超、JINUSHIビジネスに特化してきた当社は、底地マーケットの創出・拡大を牽引しながら大きく成長



※1. 2020年の数値については、決算期を3月31日から12月31日に変更したため、9ヶ月決算の数値となります

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

JINUSHIビジネス 誕生のきっかけ

- JINUSHIビジネスは、過去の苦い経験、失敗から生まれたビジネス
- 建物所有リスクを痛感し、「建物を持たず土地だけを貸せば、失敗に至らなかった」という反省、発想の転換から誕生

創業者の苦い経験（当社創業前）

1990年代後半（当社創業前）

創業者の松岡、社長の西羅は、総合商社 兼松グループの不動産会社である兼松都市開発で勤務。滋賀県にてGMS（総合スーパー）の開発及び建物賃貸事業に従事

失敗

土地を借り、商業施設を開発し、売上1兆円規模のテナントに、建物賃貸事業を行っていたものの、テナントが経営不振に陥り撤退。立地が良かったため、後継テナントの誘致に成功したが、以下の対応を迫られる形に

- 建物改装の追加投資
- テナント賃料の減額
- 土地所有者に支払う借地料の減額依頼

JINUSHIビジネスの誕生

着眼点

- 上物（建物）は時代の変化により流行り廃りがあるため、特定の業種やテナントの建物を所有するリスクは、避けるべきものという反省
- 建物を持たず土地だけを貸せば、失敗に至らなかったのではないか、という発想
- 将来も需要のある土地であること、他に貸せる、売れる土地に投資するという大原則

JINUSHIビジネスの誕生

JINUSHI ビジネス

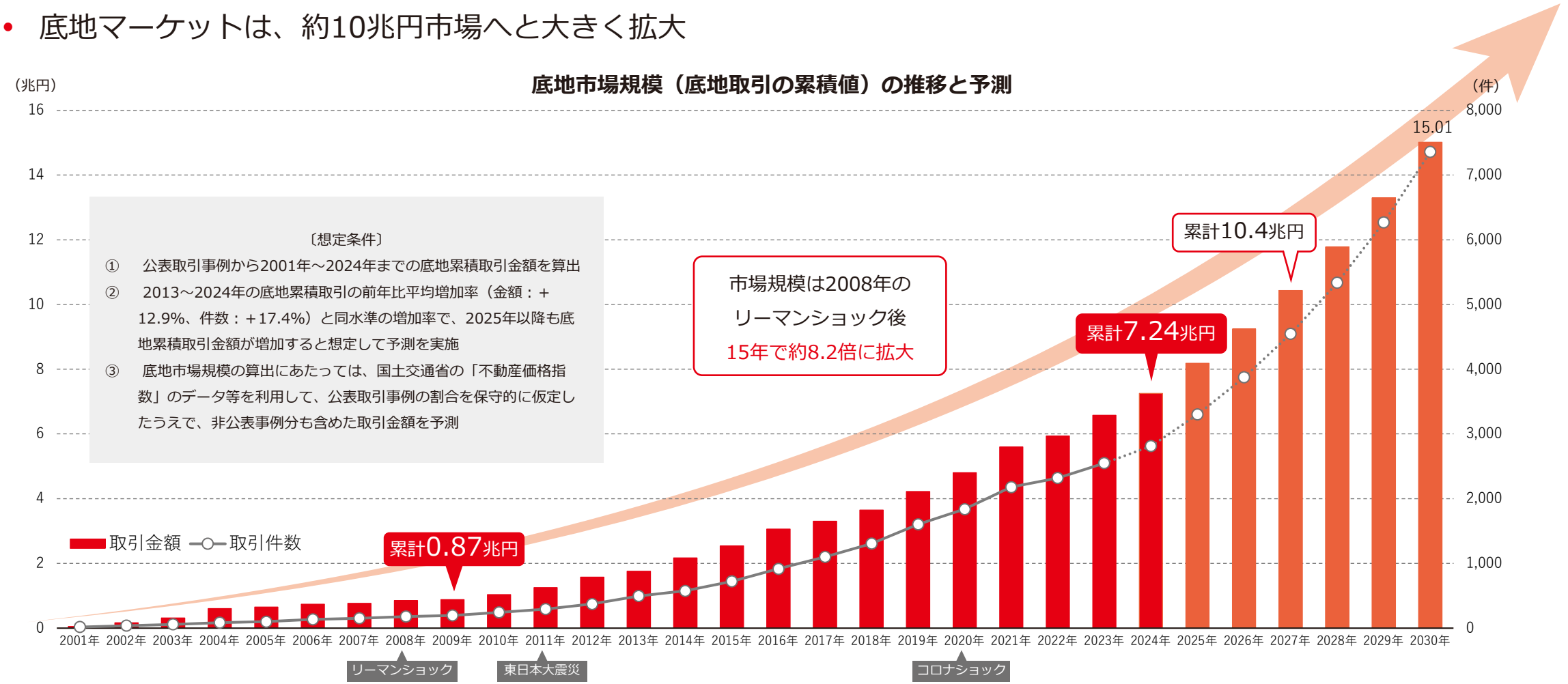
土地のみに投資を行い、テナントと長期の定期借地契約を締結し、建物投資はテナントが行うため追加投資を必要としない、安定的な収益が長期にわたって見込めるビジネスモデル

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

底地マーケットの拡大予測（日本不動産研究所調査）

- 長期にわたり安定的に収益を得ることができる底地商品への投資家の理解が深まり、流動性が向上
- 底地マーケットは、約10兆円市場へと大きく拡大



※1. 一般財団法人日本不動産研究所が、上記〔想定条件〕に基づき算出したデータであり、今後の底地市場の拡大や取引増加を確約・保証するものではありません

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

4つのSTEP

- 土地を買う。土地を貸す。貸している土地を売る。そして投資家の資金を運用する。 4つのSTEPで構成
- 開発した底地は、主に地主リートへ売却。底地を長期保有し、投資家の資金を運用

JINUSHIビジネスの4つのSTEP

STEP 1 土地を買う

人口動向や足元商圏、道路付け、周辺環境などを検証し、将来にわたり転用可能な土地に投資を行います



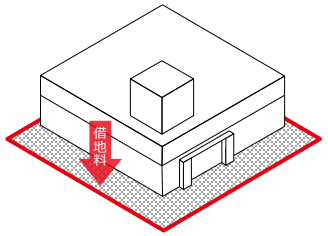
転用性の高い土地の購入

POINT 土地の目利き力

万が一、テナントが退去した場合でも、後継テナントの誘致や第三者へ売却が容易な転用性の高い土地を購入します

STEP 2 土地を貸す

JINUSHIビジネスは建物を所有せず、テナントと長期の定期借地権設定契約を締結し、長期安定収益を生み出します



建物はテナント負担で
建設・所有・運営

↑

定期借地権設定契約
20～50年程度の長期契約

↓

当社は地主として
土地のみを所有

定期借地権の活用

POINT 定期借地権設定契約の締結

契約更新を伴わず、契約終了時に建物買取請求権が発生せず、更地返還義務のある事業用定期借地権を主としながら、一般定期借地権においても、テナントと同等の契約を締結しています

STEP 3 貸している土地を売る

安定的なキャッシュ・フローが長期にわたって見込める安全な不動産金融商品として、地主リートなどへ売却します



安全な利回り商品・豊富な開発実績

POINT 底地専業25年超の実績

底地専業で25年超、多くのJINUSHIビジネスを手掛けてきました。テナント退去事例はわずか3件と、非常に安定した不動産金融商品となっています

テナント退去事例 わずか3件※1

借地料減額事例 わずか1件※1
（コロナ禍の期間限定対応）

STEP 4 投資家の資金を運用する

売却後も、グループで運用する国内唯一の底地特化型私募リート「地主リート」を柱に、地主ファンドや地主倶楽部を通じて底地を長期保有。さまざまな投資家の資金を安定運用しています

地主リート　地主ファンド　地主倶楽部

地主リートの運用状況

POINT 国内唯一の底地特化型私募リート

2017年の運用開始以後、11年連続増資を予定するなど、投資家の旺盛な需要を獲得

※2

運用資産規模	物件数	分配金利回り	LTV（借入比率）
3,266億円	248物件	4％程度	33％程度

※1. 2026年9月末時点（当社・グループ会社・地主リートでの保有期間を対象として抽出。但し、代替テナントの誘致を前提として取得した物件を除く）
※2. 2027年1月に予定している地主リートの第11次増資が予定通り実施された場合（地主リートにおける正式決定は2026年11月20日予定）の数値を記載。運用資産規模（取得時の鑑定評価額ベース）、物件数は2027年3月時点（予定）。 LTVは2026年7月1日時点

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

開発実績（主なテナント）

- スーパーなどの生活必需品を扱うテナントを中心とした構成
- ホスピスや老人ホーム、物流など、社会インフラを担うテナント業種も拡大

生活必需品を扱うテナント

- スーパー
- ホームセンター
- ドラッグストア
- 家電量販店

＋

社会インフラを担うテナント

- ホスピス
- 学校
- 家族葬
- 保育園
- 老人ホーム
- 物流

スーパー



ホームセンター



ドラッグストア



ホスピス



老人ホーム



物流



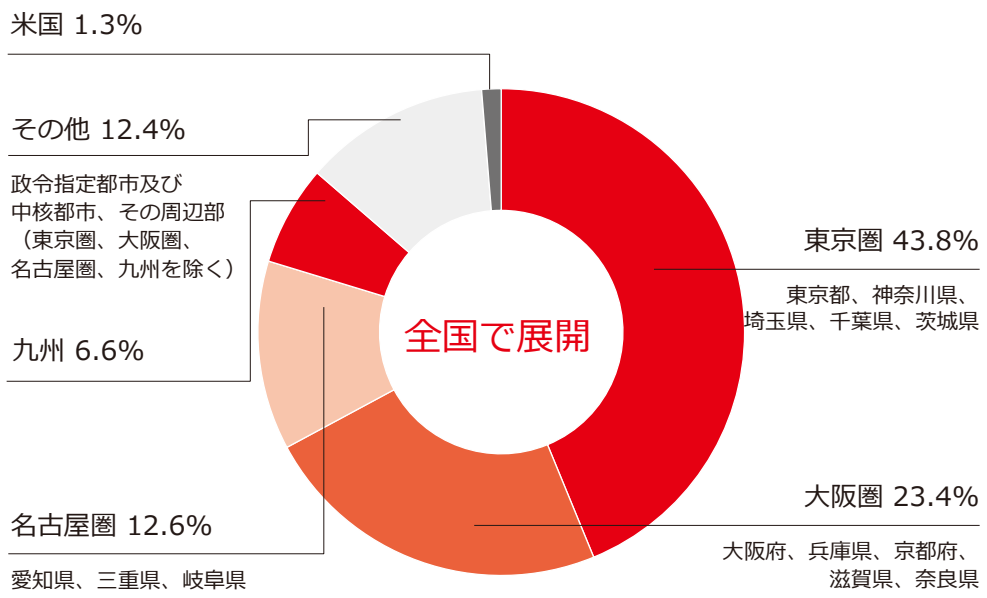
©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

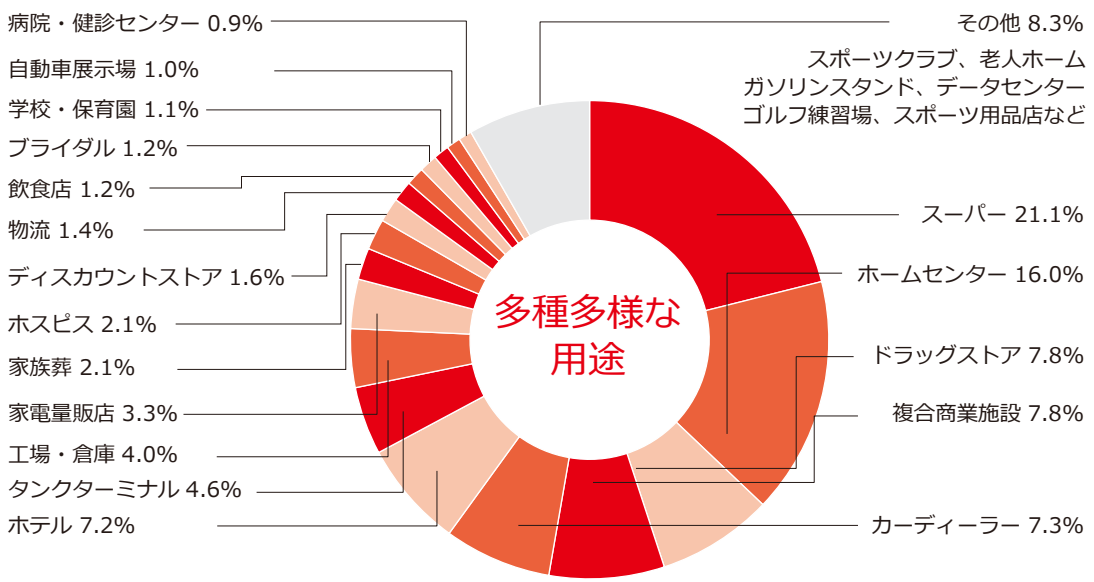
開発実績（地域分散・用途分散）

- 全国で展開。社名変更を契機に、テナント業種の多様化を推進

地域分散



用途分散



累計**588**案件 約**7,515**億円[※1]の開発実績

※1. 2026年9月末時点の価格ベース

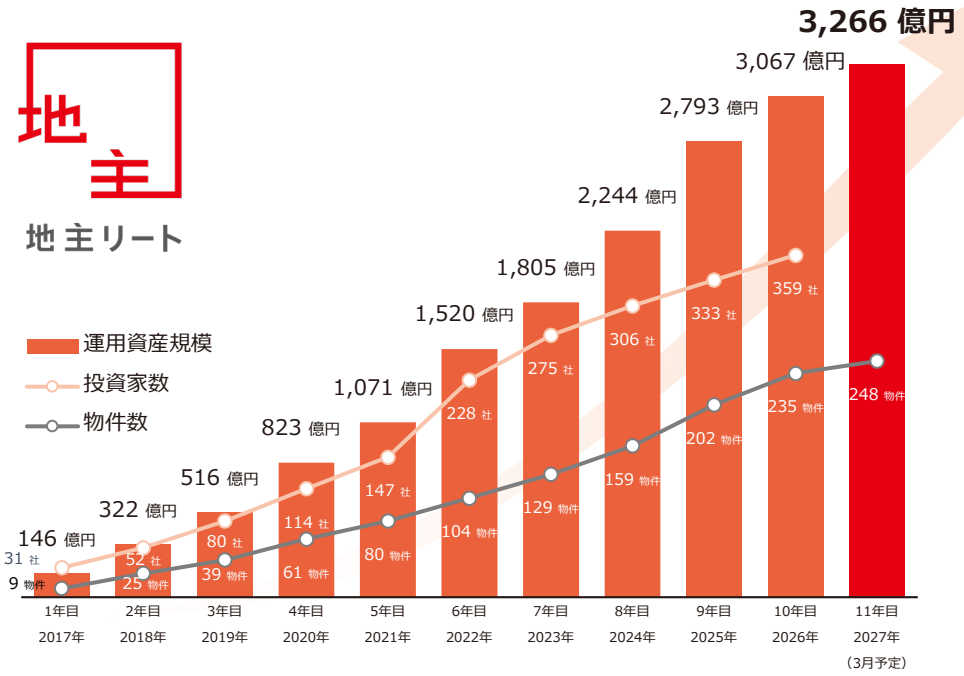
©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

地主リートの成長

- 運用開始から11年連続の増資を2027年1月に見込む。[※1] 運用資産規模は3,266億円となり、早期に5,000億円を目指す
- 大手ゲートキーパー（年金の運用先選定・評価を担う大手金融機関）が新たに採用を決定。年金資金の拡大を見込む

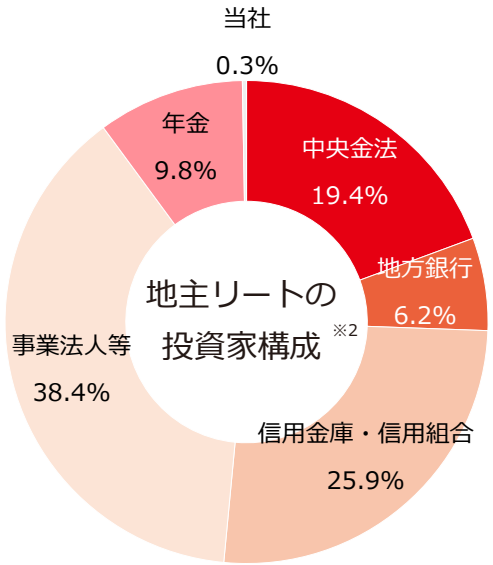
地主リートの成長



運用資産規模	物件数	投資家数	分配金利回り	LTV（借入比率）	格付評価（JCR）[※2]
3,266億円	248物件	359社	4%程度	33%程度	AA－（安定的）
（7位/全60銘柄）	（1位/全60銘柄）				

地主リートの投資家構成

長期安定の商品特性を評価する機関投資家の資金を運用



- 世の中に無かった新しい商品であった為、運用開始当初は、意思決定者にアプローチできる信用金庫・信用組合を重点開拓
- 長期安定の商品特性と親和性が高い年金や中央金法（生損保や大手金融機関等）の投資需要が増加
- 長期安定性を評価し、事業法人等の余資運用需要も獲得

※1. 上記グラフ内の各数値は各年末時点の数値を記載（運用資産規模は取得時の鑑定評価額ベース）。2027年は、同年1月に予定している地主リートの第11次増資が予定通り実施された場合（地主リートにおける正式決定は2026年11月20日予定）の同年3月末時点の予定数値
※2. ※１の前提に加え、運用資産規模・物件数の順位は当社調べ（2026年9月末時点の私募リート銘柄数を母数として算出）。投資家数や投資家構成、LTVは2026年7月1日時点

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

地主リートの「５つの余力」

- 「地主リート」は、10年間の運用により積上げた「５つの余力」を有す
- 分配金水準の維持・向上により、継続的な資金調達・物件取得を目指す

安定した資金調達・物件取得を可能とする「５つの余力」

地 主 リート

借入余力



- 国内REIT業界最低水準のLTV（借入比率）33%程度 ※1
- 借入余力を活用した物件取得が可能

変動金利調達余力



※1

- 借入金は95.1%金利固定化済
- 固定金利と比較して低廉な変動金利による借入余力有

手元資金余力



- 長期の定期借地権設定契約に基づく預かり敷金等の豊富な手元資金
- 調達コストが不要な自己資金として、一部を物件取得資金に充当可能

保有物件の余力（含み益）



- 保有物件の含み益100億円超 ※1
- インフレによる不動産価格の上昇を追い風に、物件譲渡による譲渡益計上が可能

内部成長余力



- 定期借地権設定契約の満了到来時には、20～50年分の借地料ギャップ解消（相場の借地料水準への引上げ）が可能

※1. 各値は2026年7月1日時点

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

地主ファンド組成構想

- 仕入加速に対応するための、底地の中長期運用を行う「地主ファンド」組成構想。2026年9月に運用開始
- 地主ファンド取得案件は、地主リートに優先交渉権を付与する前提とし、地主リートの成長にも寄与

地主ファンド

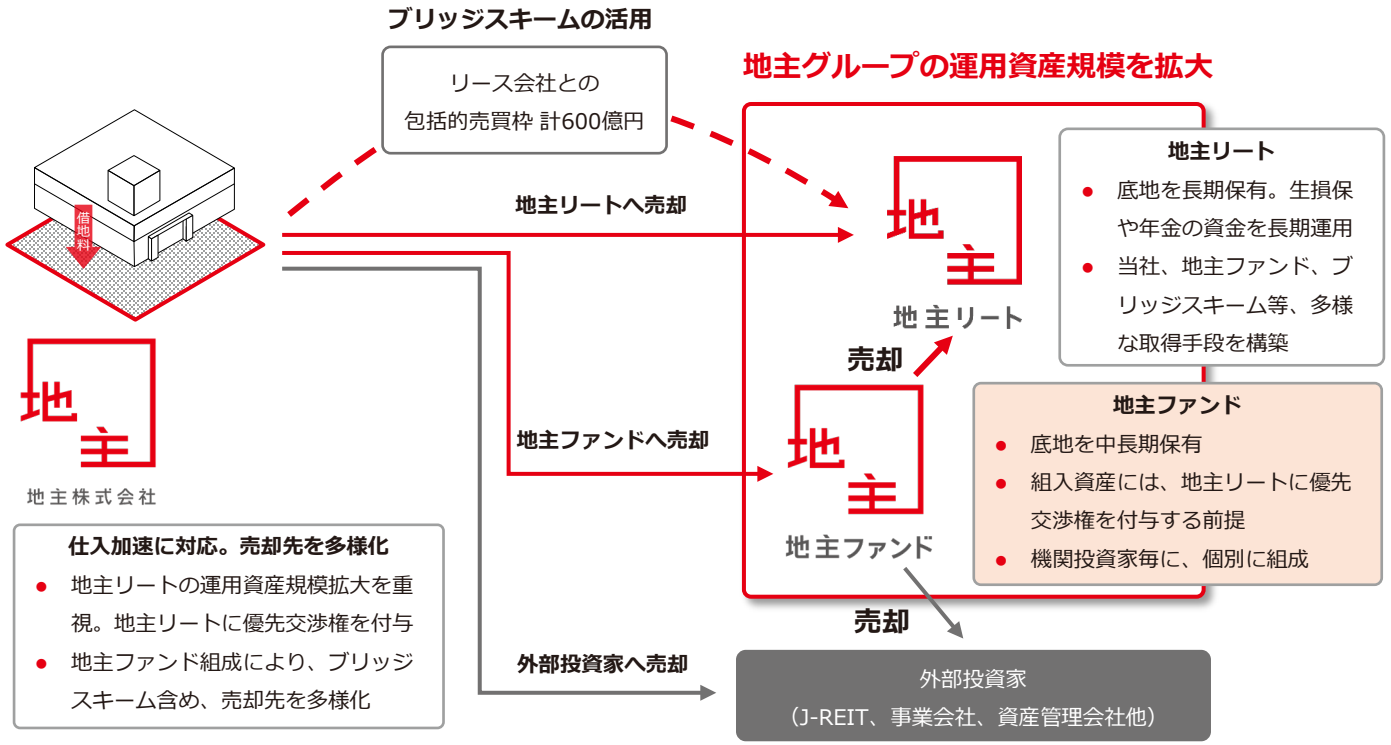
- 仕入加速への対応、バランスシートマネジメントの強化、地主リートの成長に寄与する仕組みとして組成
- 機関投資家の個別ニーズに対応。新たな投資家の開拓を通じて、底地を中長期運用する地主ファンドを組成

2026年9月に運用開始

底地をポートフォリオの新たなラインナップに加える、
三菱ＨＣキャピタルリアルティとの取組み

組入れ資産	底地（信託受益権）
運用資産規模	当初運用資産規模 113億円（2026 年12月末時点） 組成後２年間で運用資産規模1,000億円程度を目指す
運用開始日	2026年9月30日
運用期間	中長期の運用を想定
出資者	三菱HCキャピタルリアルティ
アセットマネージャー	三菱HCキャピタル不動産投資顧問、 当社（サブＡＭ）

地主ファンド組成後の売却パターン



©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

地主倶楽部（一般投資家向け不動産金融商品）とは

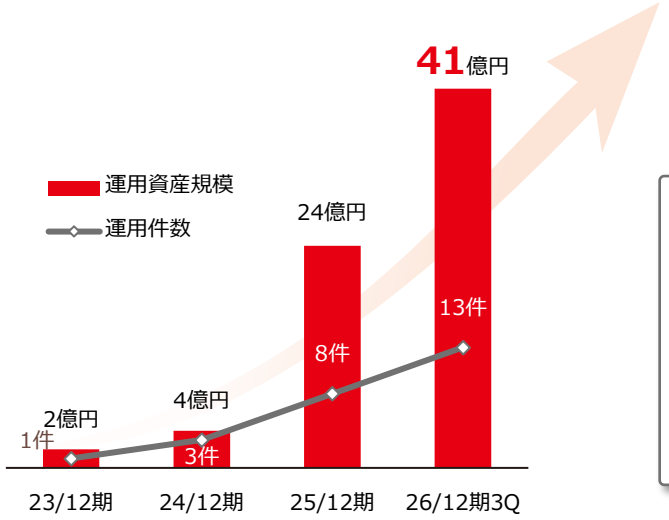
- 機関投資家から幅広い支持を獲得してきたJINUSHIビジネスを、一般投資家向けに提供開始
- 2026年12月期3Q時点の運用資産規模は13件・41億円

10万円から地主になれる
一般投資家向け不動産金融商品

地主倶楽部

地主倶楽部公式ホームページ

https://jinushi-club.jp/

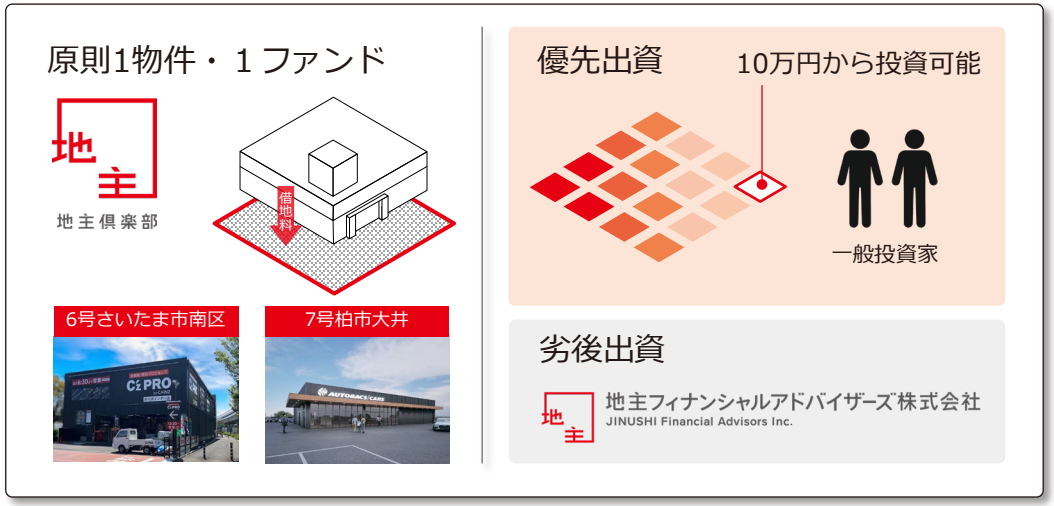


これまでの募集実績

- 想定利回り（年率）
  3.0～**8.0**% 程度
- 運用期間
  9か月～**13**年**7**か月

地主倶楽部の特徴

- 不動産特定共同事業法を活用。原則1物件・１ファンドとし、申込単価を1口（10万円）に設定。一般投資家は、投資を望む個別物件を選定して、少額から投資が可能
- 想定利回り、運用期間、募集金額、さまざまな「地主倶楽部」を組成し、一般投資家の需要を開拓



©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

多様な仕入手段

- 多様な仕入手段を構築。月平均600件以上の土地情報を入手
- 「テナントからの持ち込み」、「JINUSHIリースバック提案」など、当社独自の強みが仕入につながる

多様な仕入手段

① 金融機関や仲介会社などから土地情報を入手



② テナントからの持ち込み

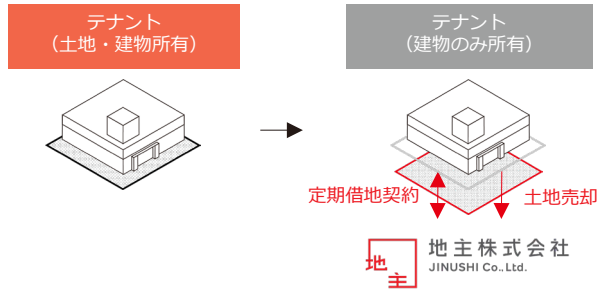


③ 住宅デベロッパーとの共同開発



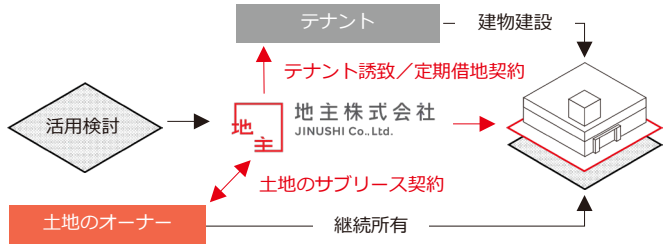
JINUSHIリースバック

不動産を所有する企業へ、土地の売却を提案



土地のサブリース

売却を望まない土地のオーナーに、活用方法を提案



600件／月以上の土地情報

Q. 更地がほぼ存在しない状況下、月600件以上も土地情報が入手可能なのでしょうか？

A. 当社が仕入れるのは更地に限りません

更地の状態で売買される土地が少ないのは質問の通りです

一方、不動産取引は、様々な事情（相続や事業整理、遊休資産処分等）により発生し、数多くの売買情報が流通します

既存建物がある土地であっても、①当社が取得後に解体し更地にする、②売主が更地にして当社に売却する等、様々な仕入手段があります

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

テナントに選ばれるJINUSHIビジネス

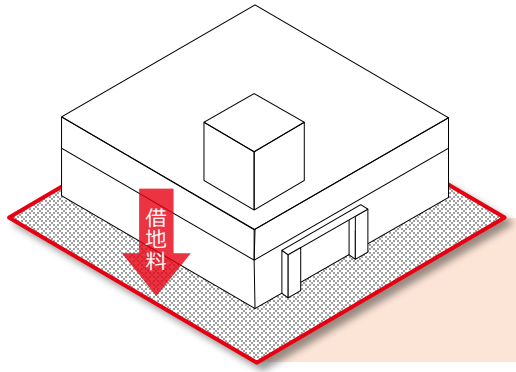
- テナントが、JINUSHIビジネスを活用するメリットは大きい
- 「初期投資の抑制」と「安定地主」としての信頼・安心感が大きな違いを生む

初期投資の抑制

- テナントにとって、初期投資の負担が大きいのは、土地の取得資金。一方で、土地を他者から借りることは、将来的な立ち退き等のリスクを抱える

安定地主

- JINUSHIビジネスは、地主リートが底地を長期保有し「安定地主」となり、テナントに安心感を提供



テナント出店方法	テナント所有		初期投資	事業運営		メリット・デメリット等
	土地	建物		安定性	自由度	
土地・建物両方を所有	所有	所有	大	大	大	• 運営の安定性、自由度は高いものの初期投資額が大きい
個人から土地を借りる	賃貸	所有	小	小	大	• 将来的に相続発生等を理由とした立ち退きリスクを抱える
土地・建物両方を借りる	賃貸	賃貸	小	中	小	• 建物ホルダー（リース会社等）が必要
当社から土地を借りる	**賃貸**	**所有**	**小**	**大**	**大**	• **「安定地主」として居続けてくれることに対する信頼・安心感**

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

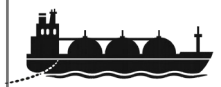
環境変化に強いJINUSHIビジネス

- JINUSHIビジネスは、建物所有のさまざまな変動要素を排除
- 外部環境の変化にも、高い対応力を発揮


金利の上昇

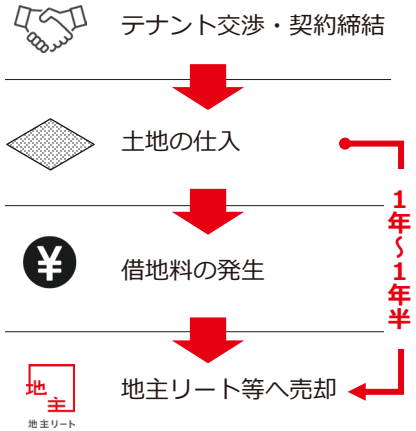

インフレの進行


建築費等の上昇


中東情勢の影響

土地のみに投資をする JINUSHIビジネス

さまざまな変動要素を排除
環境変化への高い対応力を持つ



仕入時点で、契約に基づく長期安定のキャッシュ・フロー（CF）を確定
土地の仕入前に、テナントと借地料やCF発生時期・契約期間等を定めた定期借地権設定予約契約を締結

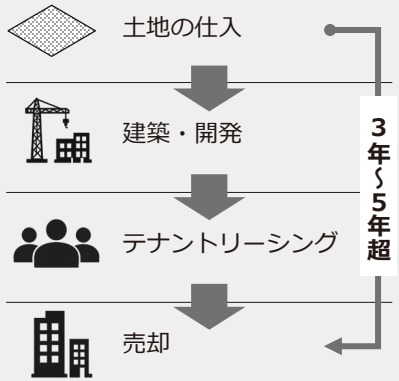
建物を所有しないため、建築費等の上昇の影響は無い

建物工事が遅延しても影響は無い
借地料発生時期は契約で定めており、建物工事の遅延が生じてもCF発生・売却時期に遅延は生じない

高回転型モデルにより市況変動リスクを抑制
仕入から1年～１年半で売却する高回転型ビジネスモデル。市況変動が生じる前に売却が可能

一般的な不動産開発

事業サイクルが長いため、
環境変化への対応力に課題



賃料水準・建築費・工期・金利など、さまざまな変動要素を抱える

想定を上回る建築費上昇により、採算が悪化。事業計画見直しの発生

資材不足・納入遅延による工期の長期化、売却時期の遅延発生

市況変動による開発計画の中止や、売却価格の見直し

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

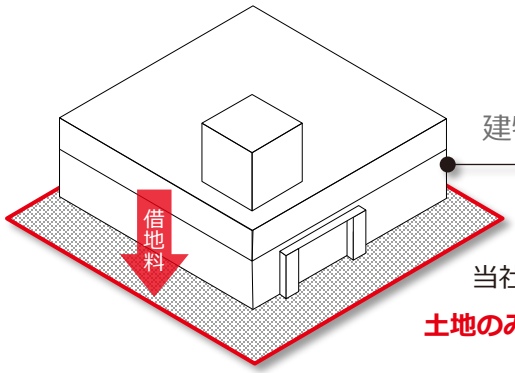
地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

インフレに強いJINUSHIビジネス

- JINUSHIビジネスは、不動産投資における建物由来の様々な変動要素を排除
- インフレは、土地価格の上昇による保有資産の価値向上にも寄与

賃貸原価の上昇

- 5年前と比較し建築費は32%[※1]上昇。一方、賃料上昇は難しく、賃貸原価上昇の影響を受けない底地は優位性が増す環境



建物由来の要素

当社は
土地のみに投資

土地価格の上昇

- 土地価格は上昇傾向。国土交通省による2026年の地価公示は、全国平均で、全用途平均・住宅地・商業地のいずれも5年連続で上昇

※1. 一般財団法人建設物価調査会における調査、東京都の店舗（鉄骨造）の建築費指数を参考に算出

土地のみに投資をするJINUSHIビジネスには、いずれも影響が無い

賃貸収入	賃料変動リスク	空室リスク	
賃貸原価	販促・広告宣伝費	リーシング	清掃費
	固定資産税	水道光熱費	保険料
	減価償却費	修繕費	
その他支出	リニューアル	リノベーション	設備投資
	災害対応		

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

進化する地主株式会社

- 2022年1月の社名変更を機に様々な施策を実行。成長軌道へ

4年間で

当期純利益	地主リート運用資産規模	仕入額（契約ベース）	取引テナント数	一株当たり配当金
2.4 倍	1.9 倍	3.1 倍	1.8 倍	2.2 倍
21/12期 3,124百万円 ▶ 25/12期 7,369百万円	2022年1月 1,515億円 ▶ 2026年1月 2,911億円	21/12期 460億円 ▶ 25/12期 1,420億円	21/12期 94社 ▶ 25/12期 171社	21/12期 50円／株 ▶ 25/12期 110円／株

2022年

- 地主株式会社への社名変更（1月）
- 中期経営計画（2022-2026）発表（2月）
- 社長交代（3月）
- 3つの成長戦略を推進
  - テナント業種の多様化
  - 事業エリアの拡大
  - JINUSHIリースバック提案

2023年

- 本社を東京に移転（7月）
- 自己株式の取得（8月）
- ポーター賞受賞（10月）
- 一般投資家向け不動産金融商品「地主倶楽部」開始（10月）

2024年

- 株主優待制度廃止、現金配当に集約（2月）
  - 利益成長とともに増配を目指す
- 役員と全従業員に株式報酬制度導入（2月）
- 公募増資・自己株式の売出し（7月）
  - 今後の成長に向けた十分な資金調達を完了

2025年

- 地主ファンド組成構想を発表（11月）

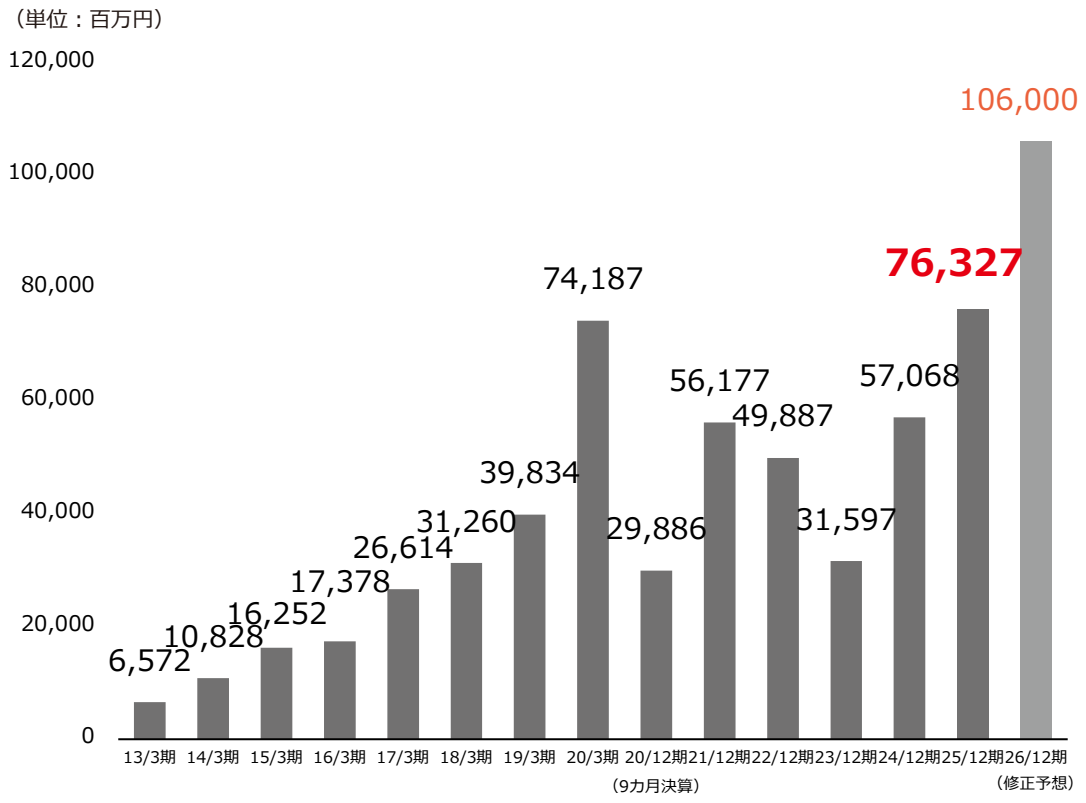
©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

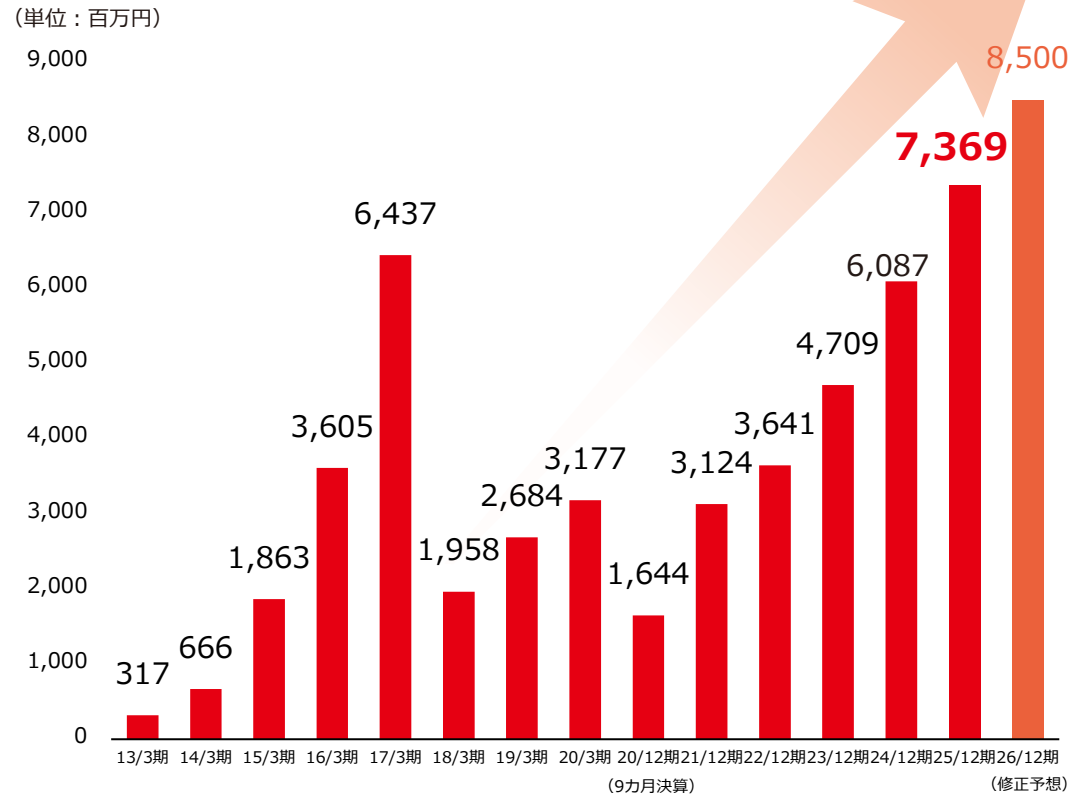
売上高・当期純利益の推移

- 5期連続の増益、過去最高益を達成。2026年12月期も過去最高益を予想
- 当期純利益の持続的な成長を重視

売上高



親会社株主に帰属する当期純利益



©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

Part 5

JINUSHI BUSINESS

1．決算概要と業績予想修正、株主還元　P．4
2．事業の進捗　P．12
3．仕入を加速する機会と進捗　P．18
4．地主株式会社とは　P．32
5．中期経営計画（2026-2028）　P．51
6．株価を意識した経営　P．63
7．Appendix　P．67

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

中期経営計画（2026-2028）

経営理念

JINUSHIビジネスを通じて安全な不動産金融商品を創り出し、世界の人々の資産を守る一翼を担う。

目指す姿

地主リートの成長とともに「日本の大地主」を目指す

2028年12月期目標

当期純利益	運用資産規模※1
100億円以上	**5,000**億円以上

目安とする経営指標

ROE	自己資本比率	株主還元
15%程度	**30**%程度	**累進配当**

※1. 地主リート、地主ファンド、地主倶楽部の運用資産規模の合計

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

利益成長の実績

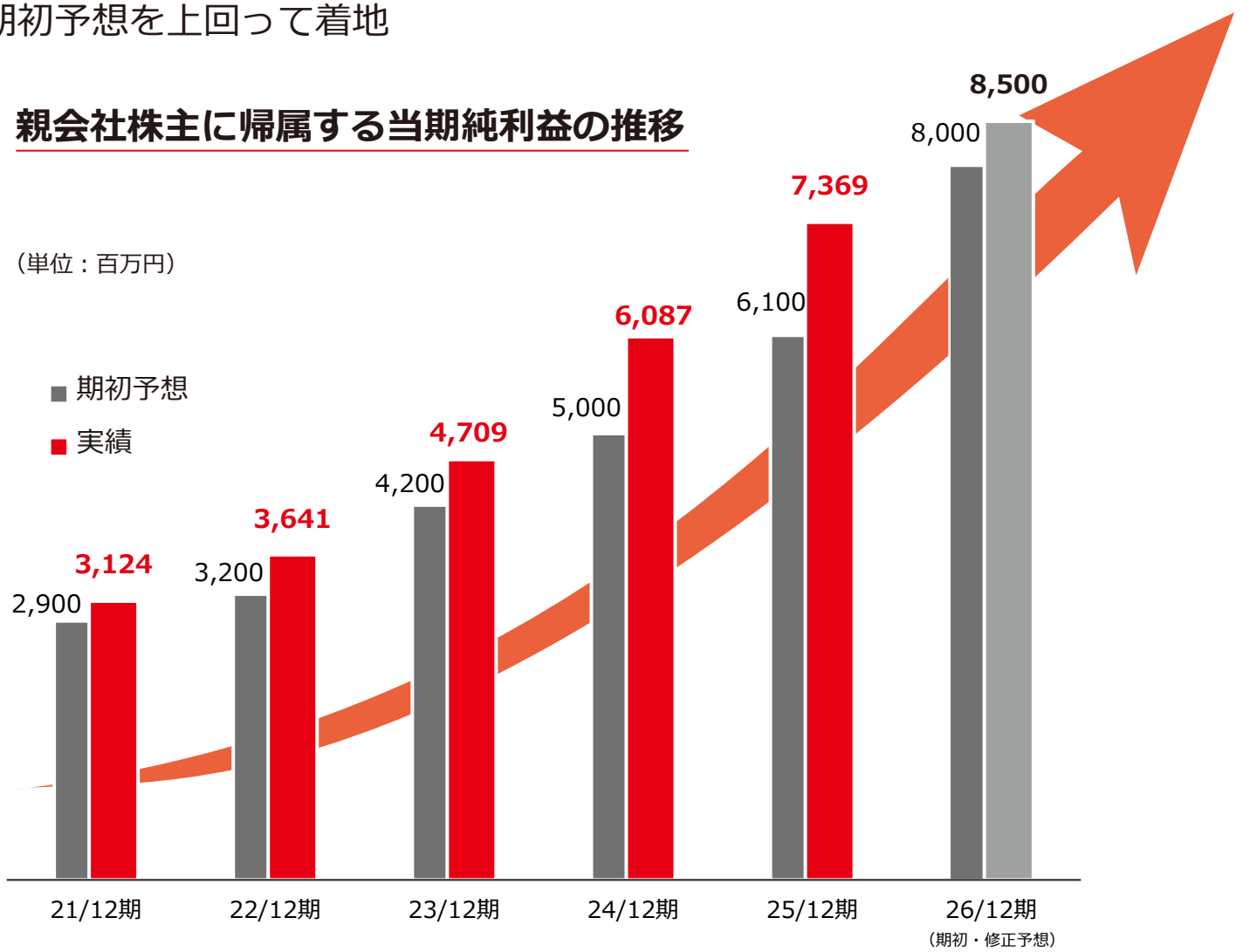
- 当期純利益の持続的な成長を重視。毎年、期初予想を上回って着地

5年連続で

☑ **増益達成**

☑ **期初予想を上回って着地**

（期初予想比 平均＋15.3%）



©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

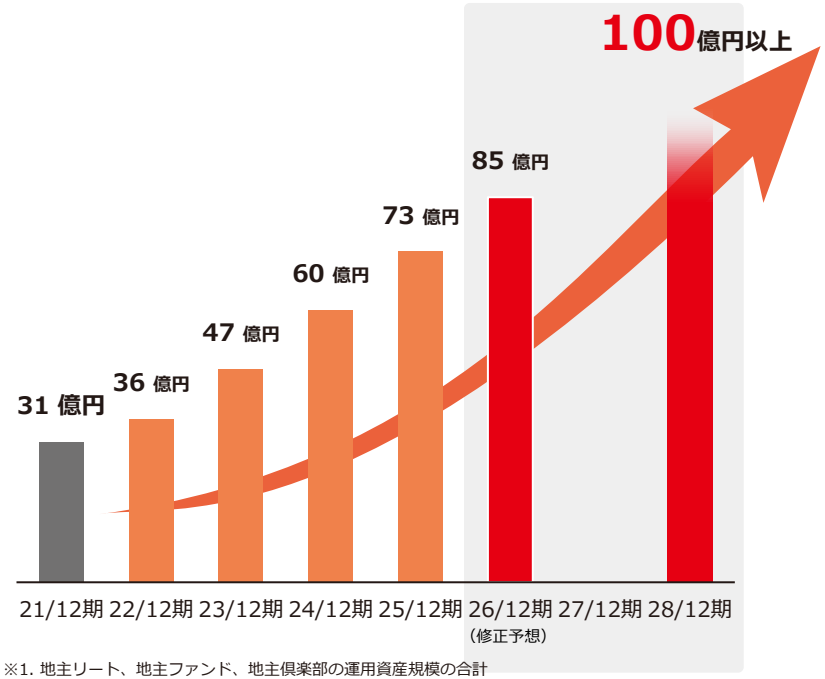
定量目標

- 当期純利益100億円以上、運用資産規模5,000億円以上を目指す

当期純利益

100 億円以上

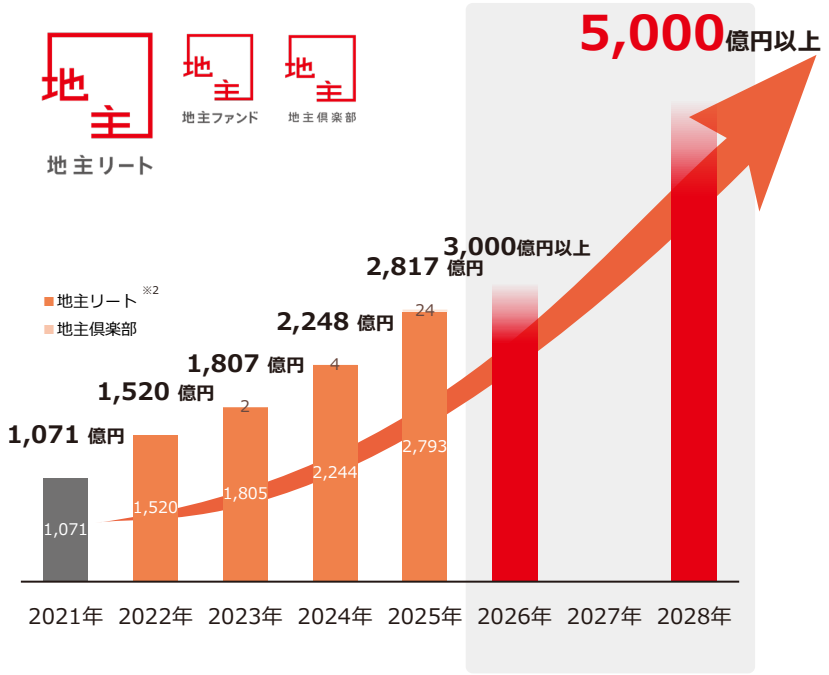
- 新規開発、JINUSHIリースバックの両輪で仕入を拡大
- 継続的に、年間1,000億円以上の仕入を実現



運用資産規模 ※1

5,000 億円以上

- 地主リートを柱に、地主ファンド、地主倶楽部をそれぞれ拡大
- 機関投資家、一般投資家、さまざまな投資家の需要を獲得



目安とする経営指標

ROE
15 %程度

自己資本比率
30 %程度

株主還元
累進配当

※1. 地主リート、地主ファンド、地主倶楽部の運用資産規模の合計
※2. 地主リートの運用資産規模は各年末時点の数値を記載（運用資産規模は取得時の鑑定評価額ベース）

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

成長戦略

- 仕入の拡大、売却先の多様化により、持続的な利益成長を実現

継続的に、年間1,000億円以上の仕入を実現

常に、前年度を上回る仕入を目指す

新規開発
テナントの出店ニーズを捉え、
当社が土地を仕入、底地を新規開発

JINUSHIリースバック
企業が所有する不動産の所有権を、
土地・建物に分離の上、当社が底地を取得

テナント業種の多様化	事業エリアの拡大	JINUSHIリースバック提案
・あらゆる業種が対象。新規出店や事業拡大を目指すテナントを探索 ・業種の多様化により、特定業種の出店ニーズ増減に伴う影響を軽減	・人口20万人以上・政令指定都市を中心に事業エリアを拡大 ・海外展開は、今後も安定的に経済成長が見込まれる米国に注力	・東証改革や投資家要請を背景に案件相談が増加 ・多くの不動産を所有し、ROE向上や財務状況の改善を企図してCRE戦略を見直す企業にアプローチ

運用資産規模5,000億円以上を実現※1

地主リートを柱に、売却先を多様化

地主リート
10年連続の増資を実現
国内唯一の底地特化型私募リート

地主ファンド
機関投資家の個別ニーズに対応
底地を中長期運用

地主倶楽部
1口10万円から投資が可能
一般投資家向け不動産金融商品

※1. 地主リート、地主ファンド、地主倶楽部の運用資産規模の合計

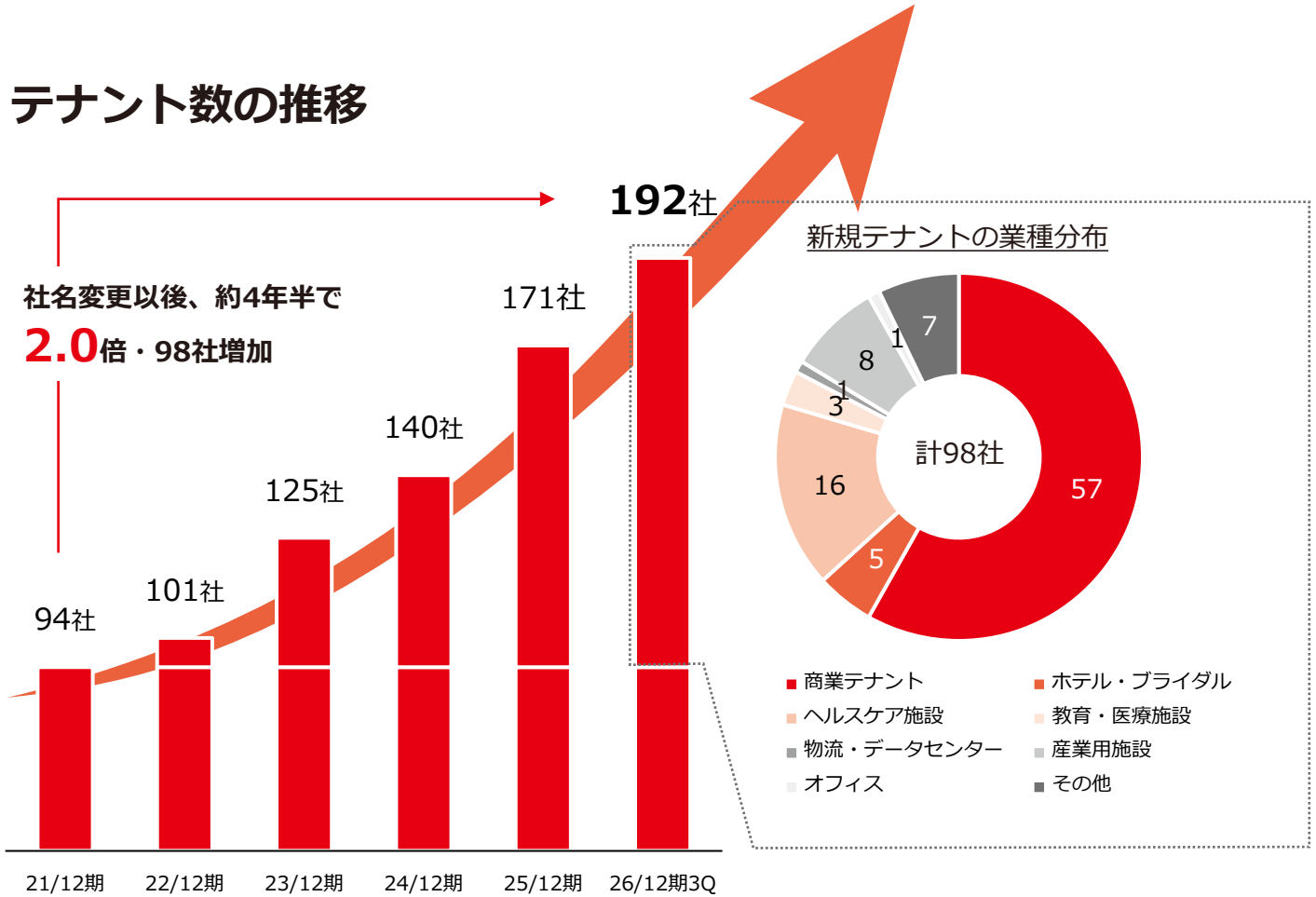
©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

成長戦略　テナント業種の多様化

- あらゆるテナント業種が対象。取引テナント数は、直近4年半で2.0倍に大きく拡大

テナント数の推移



潜在的なテナント候補 ※1

1万6,000社以上

（資本金1億円以上）

商業テナント	小売・卸売 5,800 社 飲食業 300 社 宿泊業 400 社
社会インフラを担うテナント	医療、福祉 300 社 教育、学習支援 200 社
JINUSHI リースバックによる開拓	製造業 7,500 社 運輸業 1,500 社

※1. 統計局「令和３年経済センサス」より、資本金1億円以上の企業を当社にて抽出。社数は100社単位に四捨五入して記載

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

テナント業種の多様化②テナント分布

- 商業テナントへの強みを持ちながら、ヘルスケア施設やホテル、物流など様々なテナントとの実績が増加

テナント分布（テナント数／開発実績）

商業テナント　127社／361件　約5,174億円

業種	社数
スーパー	34
カーディーラー	19
ドラッグストア	17
飲食店	12
複合商業施設	10
ホームセンター	9
家電量販店	7
ディスカウントストア	4
スポーツクラブ	4
中古品買取販売	3
コンビニエンスストア	2
衣料品販売	1
自動車展示場	1
自動車用品販売	1
カーコーティング	1
家具販売	1
スポーツ用品店	1

【主なテナントとの取引実績】

- コーナン商事　46件
- ライフコーポレーション　21件
- スギHD　21件
- ウエルシア薬局　17件
- 建デポ　14件
- IDOM 8件
- ネクステージ　7件
- ギガス　5件
- ヤマダデンキ　2件
- 日本マクドナルドHD　4件
- 物語コーポレーション 2件　他

ホテル・ブライダル　13社／17件　約631億円

業種	社数
ホテル	10
ブライダル	3

【主なテナントとの取引実績】

- FHG hotels　5件
- テイク&ギブニーズ　1件
- 西日本鉄道　1件
- サンケイビル　1件
- 東横イン　1件　他

社会インフラを担うテナント

ヘルスケア施設

15社／84件　約359億円

業種	社数
家族葬	9
ホスピス	3
老人ホーム	3

【主なテナントとの取引実績】

- アンビスHD　11件
- CUCグループ　10件
- アルファクラブ　12件　他

教育・医療施設

10社／16件　約147億円

業種	社数
学校・保育園	6
病院・健診センター	4

物流・データセンター

3社／4件　約141億円

業種	社数
物流	2
データセンター	1

産業用施設

14社／22件　約643億円

業種	社数
工場・倉庫・タンクターミナル	14

オフィス

1社／1件　約18億円

その他

18社／83件　約399億円

業種	社数
ガソリンスタンド	4
住宅展示場	2
ゴルフ練習場	1
その他	11

※1. テナント数や開発実績については、2026年9月末時点の開発実績を基に算出。同一テナントでも業種分布が異なる場合は、それぞれ加算しており、社数の合計値とテナント社数の合計値が一致しない場合有

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

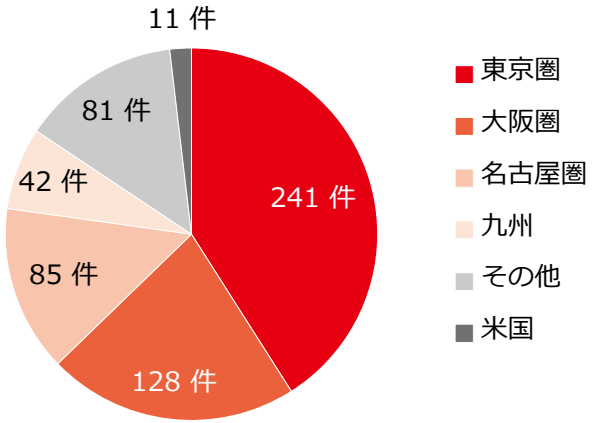
成長戦略　事業エリアの拡大

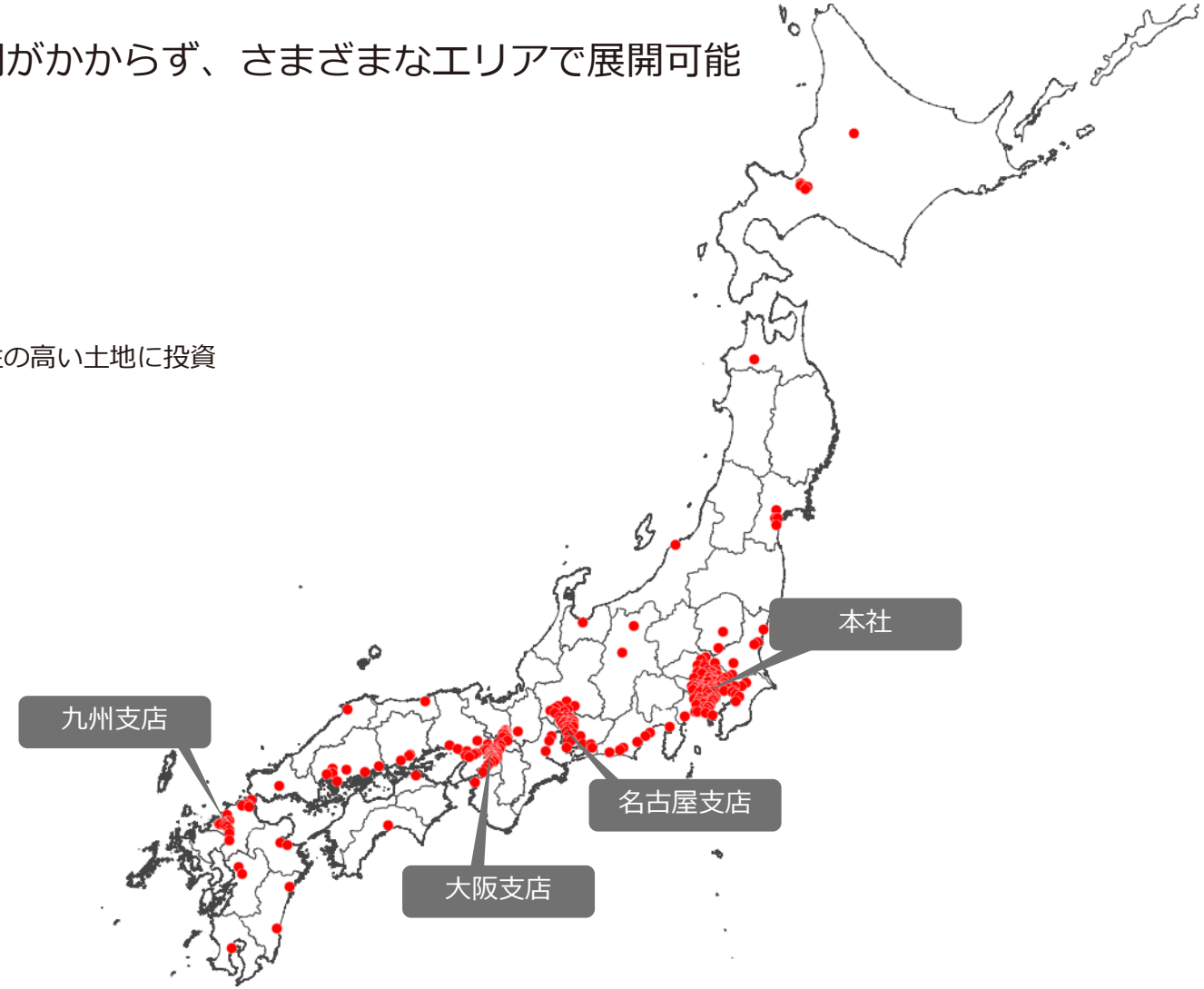
- 土地のみに投資するJINUSHIビジネスは、手間がかからず、さまざまなエリアで展開可能

事業エリアの拡大

- エリアの人口動向に加え、足元の商圏人口などを検証
- 万が一、現テナントがいなくなっても「他に貸せる、売れる」転用性の高い土地に投資
- 人口20万人以上・政令指定都市を中心に多くの事業機会

地域分散（案件数ベース）※1





※1. 2026年9月末時点

※国土地理院地図（白地図）に当社開発実績をプロット（市区町村単位）

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

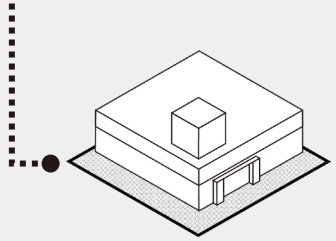
成長戦略　JINUSHIリースバック提案①

- JINUSHIリースバックが、企業の課題を解決。さまざまなメリットを提供

企業は多くの
不動産（土地建物）を所有

東証改革や投資家要請により、CRE（企業不動産）の取引が増加

土地だけで46[※1] 兆円



企業が抱える課題

- ROA・ROEが低迷
- 成長投資等に向けた資金が必要
- 財務状況の改善が必要

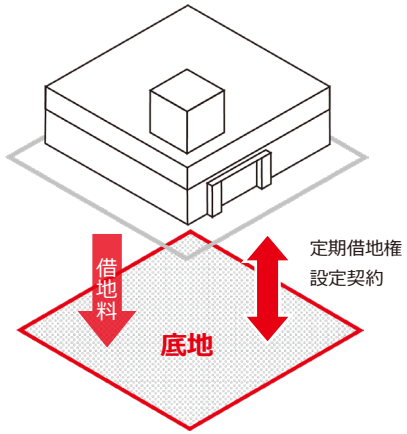
JINUSHI リースバック

土地のみを売却。JINUSHIリースバック

- ROA・ROEの改善・向上
- 成長投資等に向けた資金の確保
- 財務状況の改善

建物は 企業が 継続所有するから

手間がかからず、自由度の高い運営もそのままに



土地は 地主に 売却し、借り戻す

事業運営環境	**変わらない運営環境** 建物は自社所有のため、建物改装や設備投資等が自社判断のみで実行
売却手続き	**手間がかからない** 土地の土壌汚染調査や境界確定のみ
その他	**安定地主「地主リート」** 地主リートは、契約満了時は再契約を前提、再開発や無理な賃料増額を要請しない為、安心して事業を継続可能

今までの不動産（土地建物）のセール&リースバック

運営環境が変化	建物改装や設備投資については、所有者の許諾が必要
手間がかかる	建物のデューデリジェンス等、多数の手続きが必要
事業継続に対する懸念	再開発等による立ち退きリスク、契約満了時の借地料増額リスクに対して懸念

※1. 日経バリューサーチより、当社にて抽出（2026年1月時点）。上場企業保有額の内、不動産業、金融業、鉄道、REITや投資ファンド除く

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

成長戦略　JINUSHIリースバック提案②

- CRE（企業不動産）戦略見直しの動きを捉え、JINUSHIリースバックを拡大

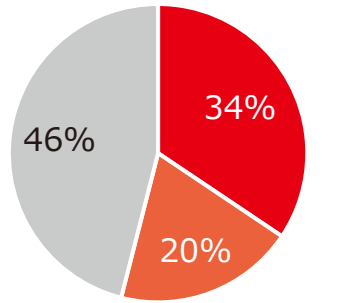
JINUSHIリースバック実績と情報入手経路[※1]

- 取組実績のあるテナントや金融機関・仲介会社から継続的に案件情報を入手

累計開発実績

94 件 約 **1,622** 億円

案件情報の入手経路



財務・営業連携による専門チームでの開拓

- 金融機関・PEファンド・企業のCFOや財務部門へのアプローチを、財務本部と営業本部の専門チーム一体で推進

CRE・財務戦略の議論を起点に、案件を継続的に開拓

当社専門チーム

財務本部	企業・財務分析、金融機関とのリレーション
営業本部	JINUSHIビジネスのノウハウ、土地の評価、定期借地権設定契約の設計

- 企業課題の洗い出し（ROE改善、財務状況改善、資金需要等）
- 土地の評価、JINUSHIリースバックによる効果検証等


金融機関向け勉強会の様子

ターゲット

金融機関（銀行・証券）　PEファンド　事業会社（CFO・財務・経営企画）

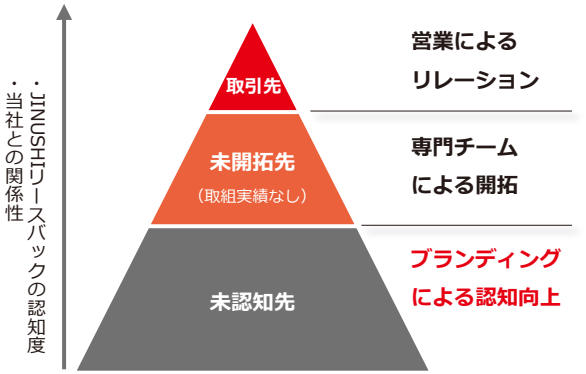
ブランディングによる認知向上

- 「土地のセール＆リースバック」を、JINUSHIリースバックとしてブランド化。新CMを放送開始
- 金融機関向け勉強会や専門チームによる案件開拓と連動。既存取引先に加え潜在層への浸透を図る





CM動画はこちらから



※1. 2026年9月末時点のJINUSHIリースバック（土地のセール＆リースバック及び企業不動産（土地建物）の底地取得等）案件

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

成長戦略　売却先の多様化

- 地主リートを柱に、地主ファンドや地主倶楽部を通じて、さまざまな投資家のニーズに応える

運用資産規模 5,000億円以上を目指す[※1]

地主リート

11年連続の増資を予定

国内唯一の底地特化型私募リート

- 長期安定の商品特性を評価する、年金投資家や生損保、事業法人を開拓

運用資産規模

3,266[※2]**億円**

（2027年3月末時点（予定））

地主ファンド

機関投資家の個別ニーズに対応

底地を中長期運用

- 機関投資家の個別ニーズに対応。新たな投資家の開拓を通じて、地主ファンドを組成

運用資産規模

113億円

（2026年12月末時点（予定））

地主倶楽部

1口10万円から投資が可能

一般投資家向け不動産金融商品

- 想定利回り、運用期間、募集金額、さまざまな「地主倶楽部」を組成し、一般投資家の需要を開拓

運用資産規模

41億円

（2026年9月末時点）

※1. 地主リート、地主ファンド、地主倶楽部の運用資産規模の合計
※2. 地主リートの第11次増資が予定通り実施された場合（地主リートにおける正式決定は2026年11月20日予定）の数値を記載。運用資産規模は取得時の鑑定評価額ベース

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

財務戦略

- 有事に備えた財務基盤の構築・リスクマネジメントを徹底

財務規律

自己資本比率 30%程度

- 金融危機等の有事の際に備え、一定の手元現預金の確保と合わせ自己資本を留保
- 金融機関が重視する、ネットD/EやDCR等の財務指標も適切にコントロール

強固なバンクフォーメーション

融資枠・コミットメントライン契約　509億円

- メガバンクを中心に、展開エリアに強い有力地銀と強固な関係を構築
- 機動的かつ柔軟に活用できるよう、融資枠・コミットメントライン契約を締結

外部格付（JCR）

BBB＋（安定的）

- JINUSHIビジネスにおける、長期かつ安定的なキャッシュ・フロー創出力を評価
- 格付機関からの客観的な評価により、対外的な信用力が向上

リース会社との包括的売買枠

600億円

- リース会社２社[※1]と、包括的売買枠を設定する基本協定書を締結済。地主リート等への優先交渉権も付与されたブリッジスキーム[※2]
- バランスシートマネジメントや、機動的な物件売却による収支の安定化に寄与

事業特性を踏まえた銀行借入

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

- 不動産の市況変動を乗り越えられるよう、借入期間は長期。一方、仕入から売却まで1年～1年半と短期間のため、費用負担が低い変動金利で借入

借入手法：案件毎に個別借入・返済
借入金利：変動金利
借入期間：長期（８年以上が大半）
その他　：財務コベナンツ条項無し

地主リート
JINUSHI REIT

- 長期安定の運用方針のもと、低LTV（借入比率）にて運用
- 現在のLTV（借入比率）は33%程度[※3]
- 固定金利借入比率は95.1%[※3]

※1. SMFLみらいパートナーズ、及びエムエル・エステート　※2. 売買枠にて取得する不動産を売却する際は、地主AMが指定する第三者（「地主リート」を想定するが、これに限らない。）に対し取得に係る優先交渉権を付与する
※3. 2026年7月1日時点

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

Part 6

JINUSHI BUSINESS

1．決算概要と業績予想修正、株主還元　P．4
2．事業の進捗　P．12
3．仕入を加速する機会と進捗　P．18
4．地主株式会社とは　P．32
5．中期経営計画（2026-2028）　P．51
6．株価を意識した経営　P．63
7．Appendix　P．67

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

資本コストや株価を意識した経営

- 高回転かつ在庫リスクがないJINUSHIビジネスにより、株主資本コストを上回る経営を実現
- 一株当たり当期純利益（EPS）も着実に成長。ROEも高水準で推移

エクイティスプレッド

（ROE ー 株主資本コスト）

ROE　　株主資本コスト

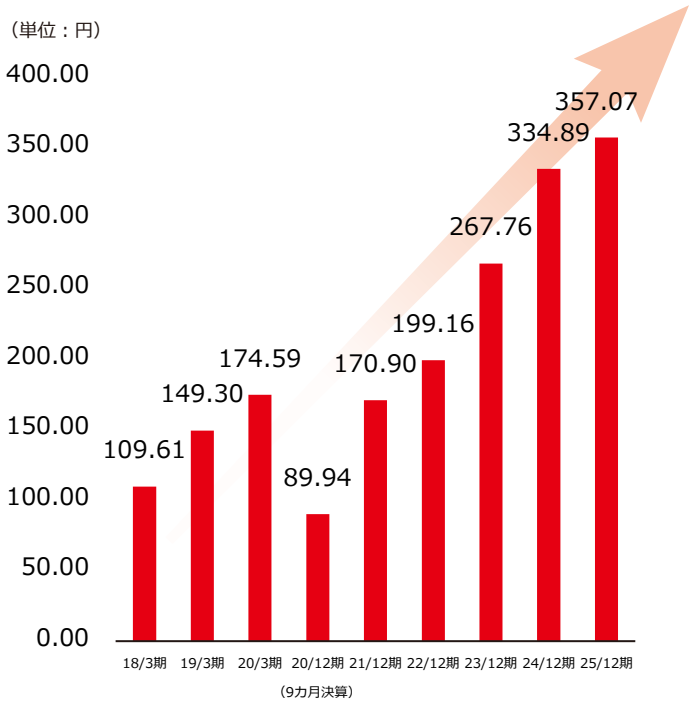
15.6%　＞　5.8~10.1%

株主資本コストの算出前提

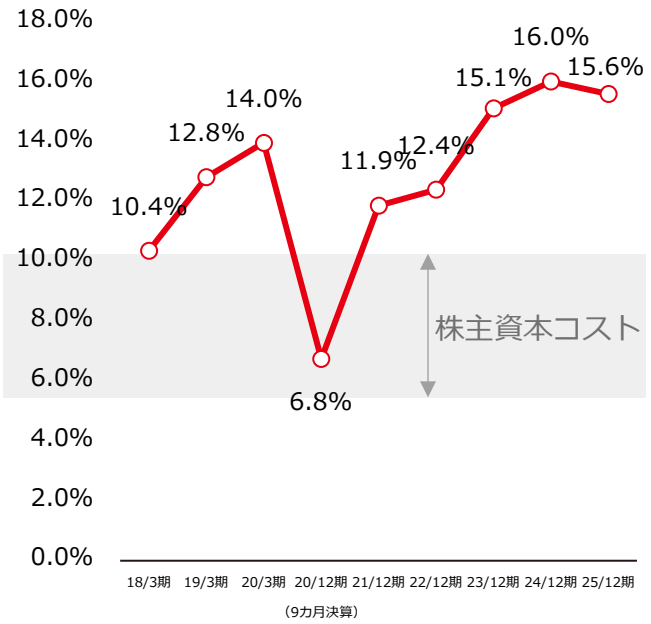
（CAPMでの算出）

リスクフリーレート	＋	個別株リスク（個別β×マーケットリスクプレミアム）	＋	流動性リスク（流動性β×流動性リスクプレミアム）
1.67~3.09%		2.45~5.38%		1.67%

一株当たり当期純利益（EPS）



ROE



©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

キャピタルアロケーション

- 高回転型ビジネスモデルを活かし、株主資本コストを上回るROEを実現
- 企業価値向上を目指し、成長投資を可能とする内部留保の充実と株主還元のバランスを意識

株主資本コストを上回る価値創出

ROE

15 %程度 ※1

（中期経営計画）

- 在庫リスクを排除しつつ、仕入から売却まで、1年～1年半の高回転型モデル
- 資産運用事業等の安定したストック収益も拡大

安定した財務基盤の構築

自己資本比率

30 %程度 ※1

（中期経営計画）

- 金融危機等の有事に備えた自己資本の積み上げ
- 事業特性を踏まえた財務戦略の実行
- ブリッジスキームの構築

エクイティ資金調達の実行（調達済）

2024年7月に公募増資及び自己株式の売出を発表。約82億円を調達し、今後のJINUSHIビジネス拡大に向けた十分な資金調達は実行済

獲得した資金の使い道

成長投資

- JINUSHIビジネスへの投資・回収を加速。フロー収益（売却益）の拡大と、地主リートへの売却によるストック収益（運用報酬）の拡大を両立
- 将来的には、事業安定性を高め、ストック収益で販管費を賄えるよう、不動産賃貸事業も拡大

成長投資と株主還元のバランスを意識

株主還元

- 利益成長とともに増配を目指す（累進配当）

※1. 中期経営計画（2026-2028）の目安とする経営指標を記載

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

業界比較（主要指標・株価指標比較）

- 土地のみに投資をするJINUSHIビジネスは、手間がかからず、高い効率性と収益性を実現
- 積極的なIR活動を通じて、株価向上を目指す

主要指標 ※1

	ROE	売上高当期純利益率	一人当たり当期純利益
当社	15.6 %	9.7 %	63.5 百万円
業界平均	13.7 %	9.6 %	16.2 百万円

株価指標 ※2

	PER	PBR	配当利回り
当社	7.1 倍	1.1 倍	4.7 %
業界平均	17.5 倍	1.8 倍	3.7 %

当社株価推移（2022年1月～2026年9月末）



※1. 当社実績値は2025年12月期実績。業界平均については、東証業種別株価指数の組入銘柄50社の平均（業績が赤字の企業は抽出対象から除外）
※2. QUICK社提供のQr1のデータを使用し当社にて算出（2026年9月末時点）。業界平均については、東証業種別株価指数の組入銘柄50社の平均

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

Part 7

JINUSHI BUSINESS

1．決算概要と業績予想修正、株主還元　P．4
2．事業の進捗　P．12
3．仕入を加速する機会と進捗　P．18
4．地主株式会社とは　P．32
5．中期経営計画（2026-2028）　P．51
6．株価を意識した経営　P．63
7．Appendix　P．67

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

ポーター賞受賞

- 2023年度 ポーター賞を受賞。経営学の観点から独自性・収益性の高さを評価

ポーター賞とは

- 世界的な経営学の権威であるマイケル・ポーター氏に由来する賞
- 戦略の独自性や、収益性の高さが評価のポイント

ポーター賞（一橋大学主催）は、製品、プロセス、経営手腕においてイノベーションを起こし、これを土台として独自性がある戦略を実行し、業界において高い収益性を達成・維持している企業を表彰します

参照：ポーター賞ウェブサイト
https://www.porterprize.org/

参照：当社インタビュー動画（競争力カンファレンス2023 ）
https://www.jinushi-jp.com/video/PorterPrize.mp4

受賞のポイント

新しい金融商品を創造した実績とビジネスモデルの独自性等を評価

JINUSHI ビジネス

新しい金融商品の創造

底地に特化した金融商品を創造した不動産金融商品のメーカーとして、底地マーケットを創出・拡大してきた実績

テナントへの提供価値

テナントは土地を購入する必要が無いため少ない初期投資で開発が可能。また、土地を地主リートが長期保有することで、「安定地主」としての安心を提供

地主リート

独自のビジネスモデル

建物を持たず土地のみに投資することで、自然災害やマーケットボラティリティに強い不動産金融商品を開発

機関投資家への提供価値

地主リートを通じて、安定した運用先を求める年金や生損保等の機関投資家に、運用先多角化の選択肢を提供

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

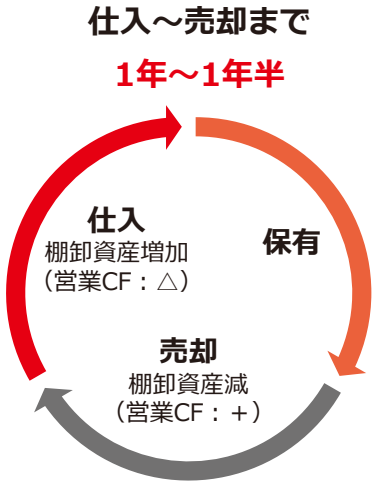
地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

営業キャッシュ・フロー創出力

- 営業CFは仕入と売却のタイミングで大きく変動。営業CFのマイナスは、将来収益を生む仕入の影響が大きい
- 本質的な営業CF創出力（調整後営業CF）は、安定してプラスで推移

当社のキャッシュ・フロー表の特徴

- 仕入・売却による棚卸資産の増減は営業CFに計上されるため、仕入拡大期は営業CFがマイナスとなる構造
- 仕入を投資CFとして整理すると、本質的な営業CF創出力が把握可能

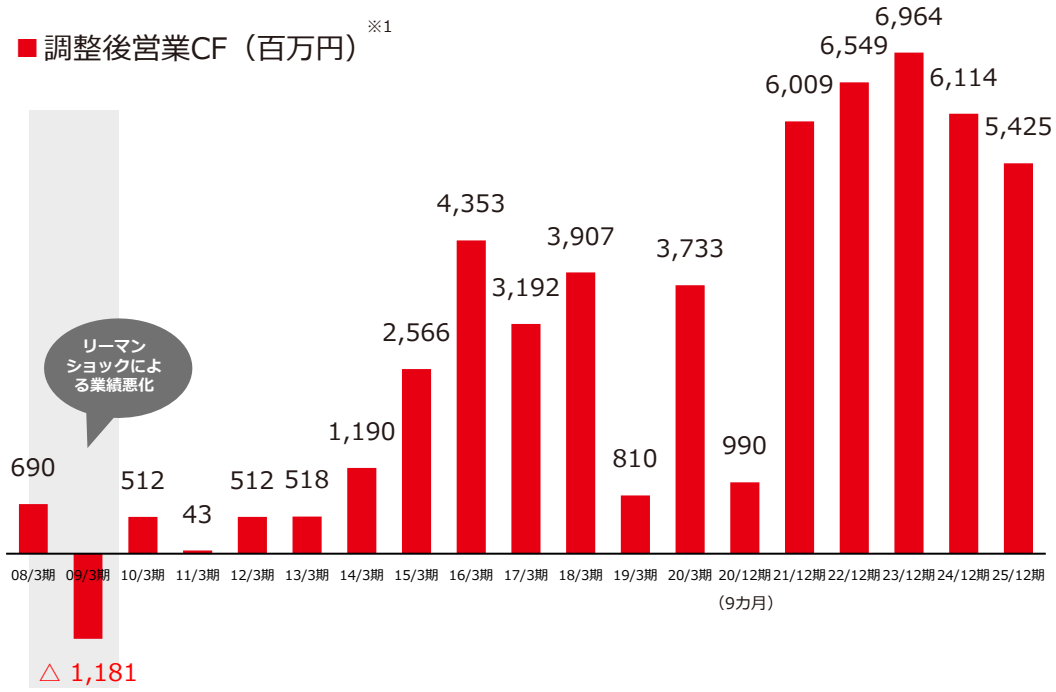


連結キャッシュ・フロー表（2025年12月期）

単位：百万円	調整前		調整後
① 営業CF	△3,328	投資CFへ組替	5,425
税金等調整前当期純利益	10,279		10,279
棚卸資産の増減額	△8,754		―
他	△4,853		△4,853
② 投資CF	△15,366		△24,120
有形固定資産の増減額	△14,734		△14,734
棚卸資産の増減額	―		△8,754
他	△631		△631
③ 財務CF	22,512		22,512
フリーCF（①＋②）	△18,694		△18,694

営業キャッシュ・フロー創出力

リーマンショック時を除き、一貫してプラスで推移



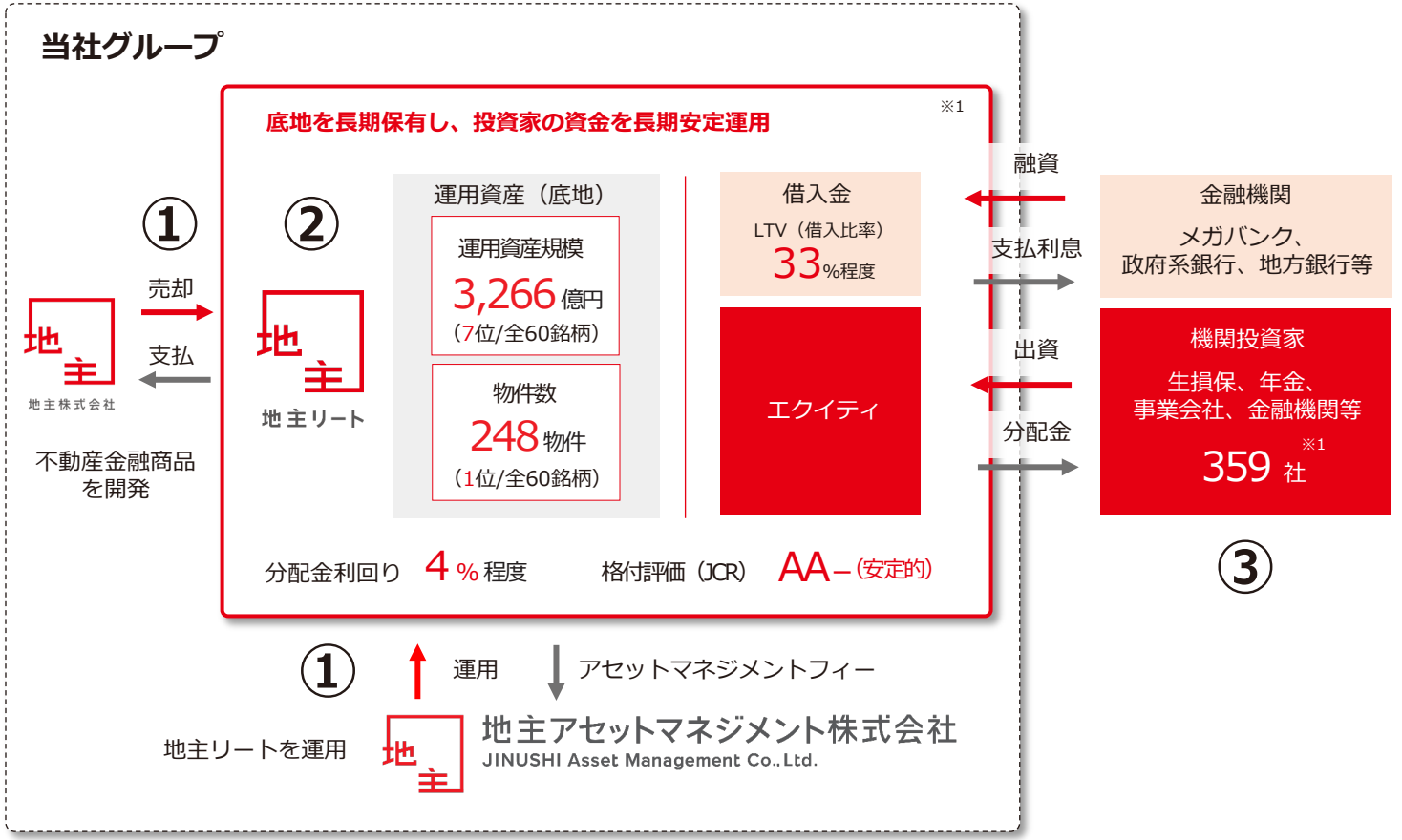
※1.調整後営業CF （棚卸資産への投資を投資CFとして再分類した参考指標） ＝ 営業CF ― 棚卸資産増減額

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

地主リートの仕組み

- 当社グループが運用する、国内唯一の底地特化型私募リート「地主プライベートリート投資法人（地主リート）」
- 地主リートが底地を長期保有し、機関投資家の資金を長期安定運用



① 当社の高ROE経営に寄与

- 地主リートの資産や負債は、当社のBSには含まれない
- 当社グループは、売却益を計上・BS圧縮後も、リートの運用報酬を継続的に獲得できる等、高ROE経営に寄与

② 底地の長期保有に最適な仕組み

- 私募リートは「投資信託及び投資法人に関する法律」に基づき、設立する投資法人。資産運用を担うアセットマネジメント会社は金融庁・国土交通省等の関係省庁の許認可が必要
- 倒産隔離の仕組み、償還期限の無い運用、透明性の高い独立運営など、長期保有に最適な仕組みを構築
- 長期かつ安定した事業継続を望むテナントから「安定地主」としての評価を確立

③ 国内の機関投資家が出資

- 長期資金を運用する生損保や年金、金融機関など、優良な国内機関投資家が多数出資

※1. 2027年1月に予定している地主リートの第11次増資が予定通り実施された場合（地主リートにおける正式決定は2026年11月20日予定）の数値を記載。運用資産規模（取得時の鑑定評価額ベース）、物件数は2027年3月時点（予定）。順位は当社調べ（2026年9月末時点の私募リート銘柄数を母数として算出）。投資家数、LTVは2026年7月1日時点

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

地主リートの商品特性

- 地主リートは「長期安定したインカムゲインの実現」と「大幅な元本価格変動の回避」を両立
- 年金や生損保、金融機関など、資金の長期安定運用を望む投資家のニーズに合致した特徴を持つ不動産金融商品

地主リート JINUSHI REIT

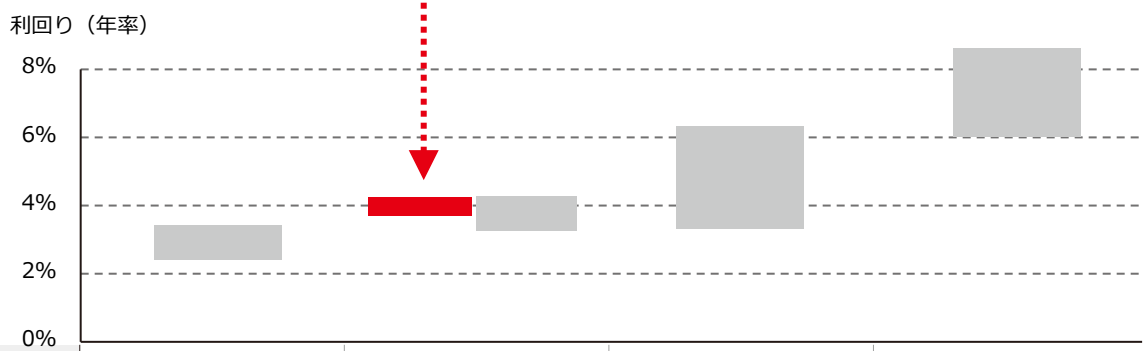
JINUSHIビジネス　　私募リート

長期安定した インカムゲインの実現 × 大幅な 元本価格変動の回避

	運用方針	運用実績 ※1
利回り（年率）	4%程度	4％程度
LTV（借入比率）	概ね20～40%目途	33%程度

- 土地のみを投資対象とした国内唯一の私募リートであり、低LTV（借入比率）・低リスク・低ボラティリティの商品特性
- 建物を所有せず、テナントと長期の定期借地権設定契約を締結することで、長期に安定した分配金を実現

不動産金融商品の利回り比較



運用手法	円建公社債	私募リート	J-REIT	不動産私募ファンド
利回り（年率） ※2	2.5%～3.5%程度	3.5%～4%程度	3.5%～6.5%程度	6%以上
LTV（借入比率）	–	40%程度	40%～50%程度	60%～80%程度
特徴	○ 満期があり、償還までの収益見通しを立てやすい × 金利変動による価格変動リスク × 発行体企業の信用リスク	○ 上場しないことで証券市場との価格連動を回避 ○ 投資期間は無期限 ⇒ 私募ファンドとJ-REITの「好いとこ取り」した商品	× 投資口価格次第で期待利回りが大きく変動 ○ 投資期間は無期限	○ 非上場のため投資元本価格の変動は限定的 × 有期限を前提とした不動産運用手法（期限到来時の市況に依拠した出口）
	○ 銘柄により流動性に差はあるものの、売買は比較的容易	△ 流動性は限定的ながら、一定量のセカンダリー市場や払戻制度による換金性あり	○ 上場していることから売買が容易	× 流動性は限定的
	○ 伝統的な運用手法として市場参加者・投資対象ともに厚みのある市場	• 60銘柄、8.2兆円のマーケットに成長し、投資家層も拡大 ※3	• 個人、国内外の機関投資家等、投資している層が幅広い	• 比較的高いLTV（借入比率）を採用しエクイティの収益を極大化

※1. 2026年7月1日時点　　※2. 各金融商品における一般的な数値を記載。なお、個別銘柄や将来において水準が変動する可能性有
※3. （出所）一般社団法人不動産証券化協会「私募リート・クォータリー（2026年10月30日）」。なお、2026年9月末時点の数値であり、銘柄数には地主リートを含む

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

ククレブ・アドバイザーズとの資本提携（CRE領域拡大・AI活用による仕入拡大）

- 業務提携先のククレブ・アドバイザーズと資本提携を発表。同社に出資し関係を更に強化
- 同社のCRE領域のノウハウや、AIを活用した不動産テックシステム開発により、仕入を加速

仕入の拡大（CRE領域の拡大、AI活用による生産性向上）

① 不動産情報連携、共同投資の実施

不動産取引での協業実績
累計**11**件※1

- 不動産情報の連携、共同投資の検討
- 業務提携後、案件売買を6件実施

同社からの仕入	同社への売却
4件	2件

CRE領域のノウハウ

企業価値創造ソリューションカンパニー CCReB COMPACT CRE FOR RE BORN

CRE領域のノウハウ、AIを活用した不動産テックシステムの開発に強み

② AIを活用した不動産テックシステムの共同開発

地主 JINUSHI ビジネス

- 土地情報の蓄積3.5万件
- 約600件/月の土地情報
- テナントの拠点開発ニーズ

システム開発による
生産性向上
（協議中）

AI活用

AI活用の知見

CREソリューション事業

テクノロジーを活用しCREに対する
ソリューションをワンストップで提供

- CREのプロフェッショナル集団
- CRE提案の実績・ノウハウ
- 事業用不動産のソーシング
- AIを活用した不動産テックシステム開発・提供

※1. 2025年5月27日時点

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

拡大する底地投資需要

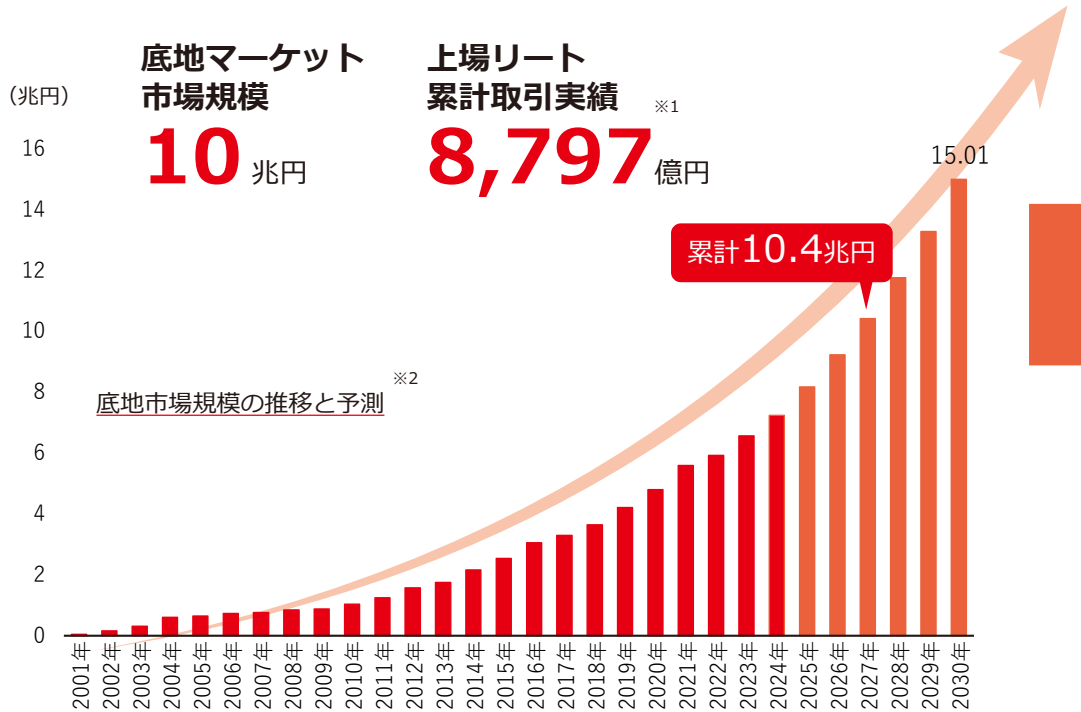
- 10兆円の底地マーケットの創出により、底地の流動性や評価が向上
- 金利上昇・インフレが進行する環境下においても、底地への旺盛な投資需要が拡大

底地マーケットの拡大

マーケットの創出により、底地の流動性・評価が向上

底地マーケット 市場規模
10 兆円

上場リート 累計取引実績 ※1
8,797 億円



底地市場規模の推移と予測 ※2

直近の外部売却実績

底地へ投資する投資家層が拡大

事業会社



長期安定収益ニーズ
余資運用ニーズ

資産管理会社



手間がかからない
長期安定商品への投資ニーズ

上場リート



分散投資ニーズ
長期安定収益ニーズ

主な外部売却実績

売却時期	エリア	売却先	売却額（百万円）	NOI利回り	仕入時計画比
25/12期	岡山県倉敷市	事業会社	612	4.66%	+11.6%
	愛知県名古屋市千種区	資産管理会社	1,650	2.55%	+37.5%
	愛知県知多郡	事業会社	350	4.90%	+12.8%
	東京都葛飾区	事業会社	1,410	3.10%	+11.2%
26/12期	東京都足立区	事業会社	960	3.04%	+11.0%
	千葉県流山市	事業会社	1,669	3.11%	+16.1%
	大阪府守口市	事業会社	1,430	3.08%	+18.9%
	埼玉県戸田市	事業会社	850	2.80%	+21.0%
27/12期（予定）	東京都中野区	事業会社	1,800	2.56%	+18.7%

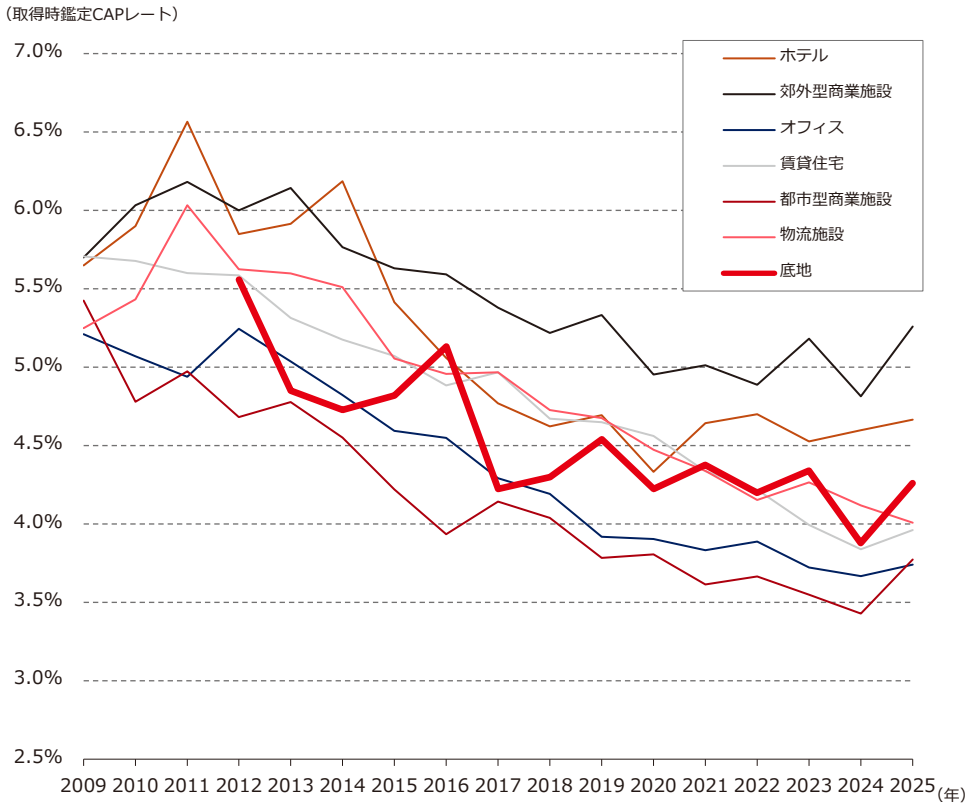
※1. J-REITの開示情報を元に当社にて算出（底地取引額は各REITの取得額および売却額の合計）
※2. 一般財団法人日本不動産研究所による予測

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

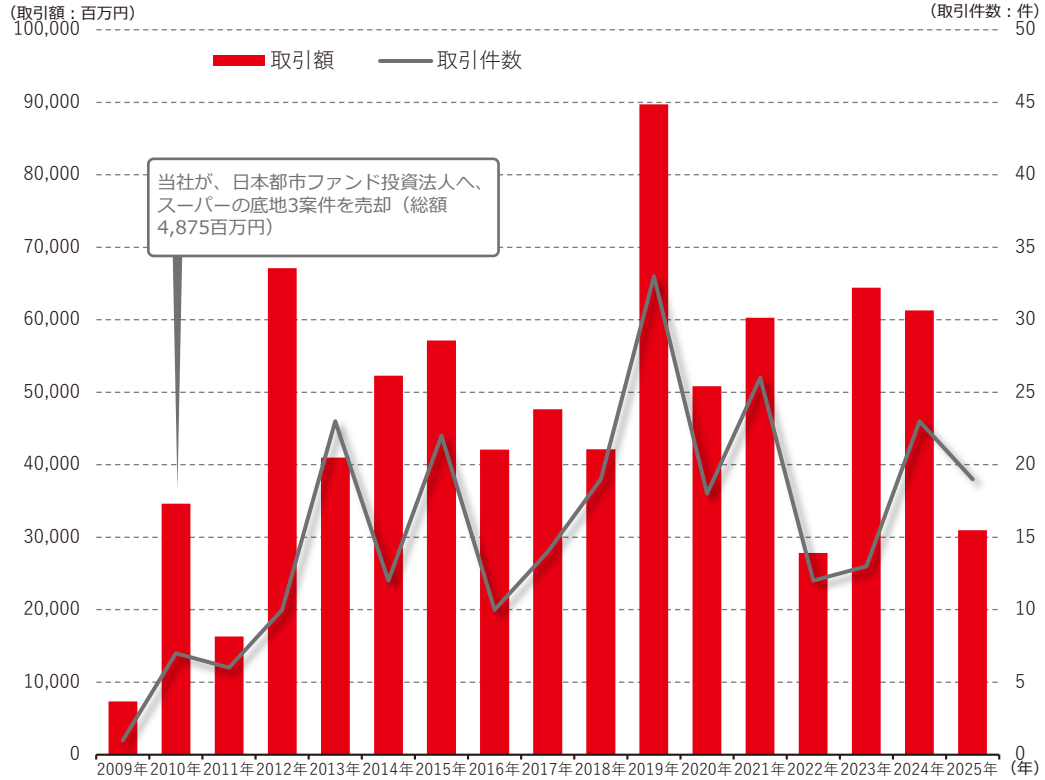
マーケットデータ　底地のJ-REIT取引実績

- 堅調な不動産売買市場を背景に、J-REITの取得時の鑑定CAPレートは引き続き安定
- 底地の市場流動性は着実に向上。 2001年のJ-REIT創設以降、J-REITでの底地の累計取引額は8,797億円に到達

J-REIT 鑑定CAPレート推移



J-REIT底地取引額・件数推移



※1. J-REITの開示情報を元に当社にて算出（鑑定CAPレートは各アセットクラスの単純平均、底地取引額は各REITの取得額および売却額の合計）

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

ESG① 環境

- 2022年に気候変動に関する目標と指標を決定
- 気候変動や自然災害に強いJINUSHIビジネスを通じて、環境・社会課題解決に向けて取り組む

気候変動に関する目標と指標

目標

- カーボンニュートラル（自社排出分：Scope１，２）[※1]の継続
- テナントとの定期借地契約のESG条項組入率[※2]：100%

指標

- GHG排出量

単位：CO2排出量（t-CO2）

分類		23/12期 実績	24/12期 実績	2030年 目標	2050年 目標
Scope1[※1]	＋	27	25	カーボンニュートラル	カーボンニュートラル
Scope2[※1]	＋	16	0		
排出権購入	－	▲43	▲25		
Scope１，２[※1] 計		0	0		
Scope3[※1]	＋	2,694	3,919	－	－

- その他の指標

分類	24/12期 実績	25/12期 実績	2030年 目標	2050年 目標
テナントとの定期借地契約のESG条項組入率[※2]	100%	98%	100%	100%

テナントとの協業（ESG条項の組み入れ）

2022年6月以降、緑化・省エネ設備の積極利用に関する条項をテナントと締結する定期借地権設定契約のひな型に組み入れ

ESG条項

当社及びテナントは、ESGの理念を理解・共有し、これを共同で推進するため、協議のうえ、本件土地 若しくは本件建物に太陽光発電システムや電気自動車充電システム、植栽等環境に配慮した設備等 を、テナントの店舗運営に支障のない範囲で設置するものとする。

太陽光発電 85件



電気自動車充電システム 60件



壁面・屋上緑化 31件



2026年9月末時点の導入実績

※1．Scope１：自社使用による温室効果ガスの直接排出（社用車でのガソリン使用等） Scope２：自社使用の電気や熱等の使用に伴う間接排出（本支店の電力消費等） Scope３：事業者の活動に関連する他社の排出（取引先の土壌改良工事、解体工事等）
※2．定期借地権設定契約の雛形にESG条項を組み入れた2022年6月9日以降の契約を対象 （当社の新規開発案件かつ国内契約のみ対象）

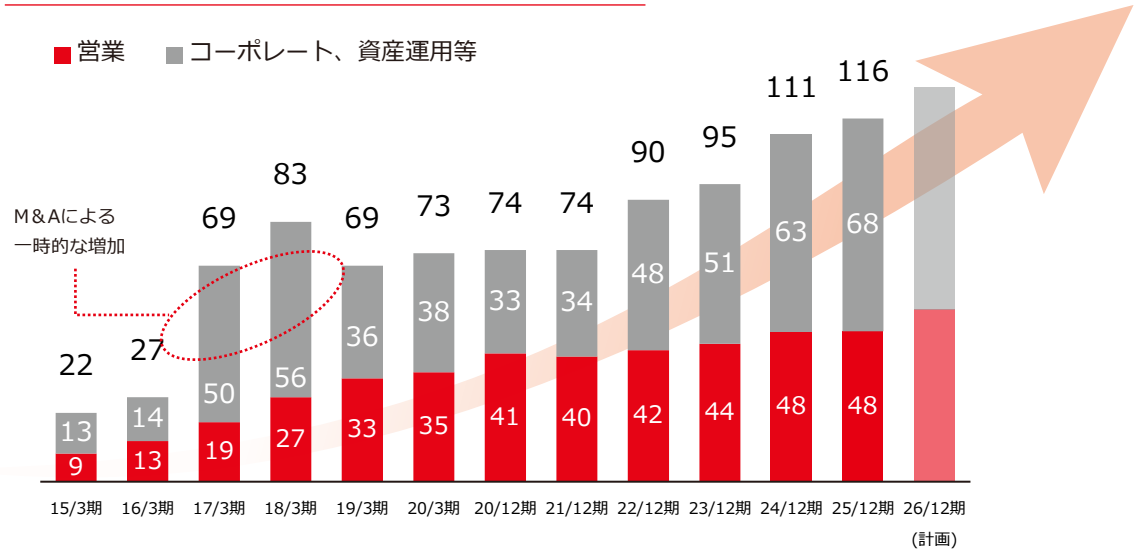
©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

ESG② 人材　／　コーポレートガバナンス体制

- JINUSHIビジネスの更なる事業拡大を目指し、優秀な人材を積極採用
- 取締役会は過半を社外取締役が占める体制を構築

従業員数の推移

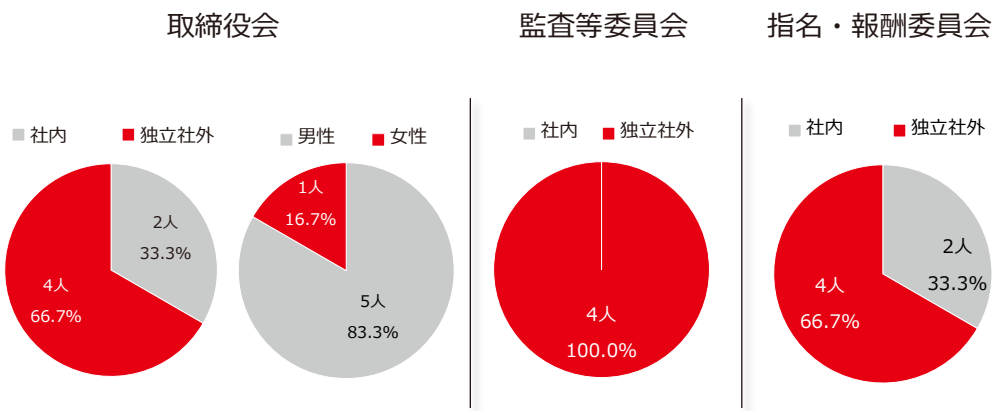


従業員年収 ※1	一人当たり当期純利益	経営理念への共感度
平均1,750 万円 （2025年12月期実績）	6,353 万円/人 （2025年12月期実績）	4.30 点 ※2 （2025年12月調査）
上場企業 平均年収ランキング 全国 第 9 位	独自のビジネスモデルで 収益性が高い JINUSHIビジネス	5点満点 （他社平均3.56点）

コーポレートガバナンス体制

- 監査等委員会設置会社であり、指名・報酬委員会を設置
- 取締役6名のうち4名は独立社外取締役
- 監査等委員会、指名・報酬委員会は独立社外取締役が過半

構成比率



※1. 平均年収は地主㈱単体。譲渡制限付株式報酬211万円を含む。平均年収ランキングはAERA（2025年11月24日号）参照。当社24/12期実績値（1,915万円）を基に順位付
※2. 当社グループ（一部子会社を除く）の従業員（回答率100%）を対象に2025年12月に実施したエンゲージメントサーベイによるスコア

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

ヒストリカルデータ

			16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	20/12期 (9カ月決算)	21/12期	22/12期	23/12期	24/12期	25/12期
連結損益計算書													
売上高		百万円	17,378	26,614	31,260	39,834	74,187	29,886	56,177	49,887	31,597	57,068	76,327
売上総利益			7,427	7,710	6,858	8,172	9,100	5,019	9,263	10,857	10,499	13,394	14,038
内、フロービジネス			6,868	5,581	5,082	6,569	7,028	3,868	7,738	8,275	7,722	9,955	9,914
内、ストックビジネス			555	1,080	1,370	1,111	2,068	1,144	1,509	2,388	2,766	3,432	4,120
内、その他			3	1,048	404	491	3	6	15	194	10	7	4
営業利益			5,955	4,843	3,684	4,446	5,244	2,420	5,475	6,411	6,154	8,677	8,603
経常利益			5,626	5,181	3,044	4,327	4,599	2,157	5,002	5,943	5,718	8,265	7,191
当期純利益			3,605	6,437	1,958	2,684	3,177	1,644	3,124	3,641	4,709	6,087	7,369
売上高当期純利益率		%	20.7	24.2	6.3	6.7	4.3	5.5	5.6	7.3	14.9	10.7	9.7
連結貸借対照表													
総資産		百万円	38,690	56,792	67,251	99,597	75,054	71,220	86,337	72,153	101,482	115,417	146,354
内、販売用不動産			22,610	31,639	41,049	69,516	43,493	38,387	41,995	28,192	60,060	70,670	79,289
内、土地			3	3	3	3	3	2,883	16,994	16,066	13,971	14,336	29,494
総負債			26,989	36,914	46,947	77,985	51,184	46,379	58,555	41,193	69,980	70,617	94,448
内、有利子負債			23,464	33,265	41,063	73,762	46,564	43,300	49,812	37,165	62,774	62,896	84,568
純資産			11,700	19,878	20,304	21,611	23,870	24,841	27,781	30,960	31,501	44,800	51,906
内、自己資本			11,626	17,493	20,278	21,591	23,870	24,841	27,781	30,905	31,365	44,567	49,913
株主還元													
1株当たり配当金		円	45.0	55.0	55.0	55.0	55.0	25.0	50.0	55.0	55.0	85.0	110.0
配当性向		%	21.5	15.0	50.2	36.8	31.5	27.8	29.3	27.6	20.5	25.4	30.8
各種指標等													
EPS		円	209.09	366.84	109.61	149.30	174.59	89.94	170.90	199.16	267.76	334.89	357.07
BPS			665.31	979.32	1,135.12	1,196.94	1,305.43	1,358.52	1,519.30	1,690.17	1,915.86	2,181.23	2,509.89
自己資本比率		%	30.1	30.8	30.2	21.7	31.8	34.9	32.2	42.8	30.9	38.6	34.1
ROE※1			36.0	44.2	10.4	12.8	14.0	6.8	11.9	12.4	15.1	16.0	15.6
ネットD/E※2		倍	0.97	0.98	1.31	2.54	1.04	0.90	1.17	0.45	1.26	0.87	1.10
従業員数		人	27	69	83	69	73	74	74	90	95	111	116
CO2排出量	Scope1※3	t-CO2	ー	ー	ー	ー	ー	ー	32	26	27	25	算出予定
	Scope2※3	t-CO2	ー	ー	ー	ー	ー	ー	20	14	16	-	算出予定
	Scope3※3	t-CO2	ー	ー	ー	ー	ー	ー	3,434	4,619	2,694	3,919	算出予定

※1. ROE＝当期純利益／期中（平均）自己資本　　※2. ネットD/E＝（有利子負債－現金及び預金）／純資産
※3. Scope1：自社使用による温室効果ガスの直接排出（社用車でのガソリン使用等）、Scope2：自社使用の電気や熱等の使用に伴う間接排出（本支店の電力消費等）、Scope3：事業者の活動に関連する他社の排出（取引先の排出分土壌改良、解体費等）

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

地主株式会社
JINUSHI Co., Ltd.

IR広報室
Tel　　：03-5220-2902
E-mail：ir@jinushi-jp.com

ディスクレーマー（免責条項）

本資料には、当社及び当社のグループ会社（以下当社と併せて「当社グループ」という）の財務状況、経営成績、事業等に関する将来予想の記述が含まれております。かかる将来予想に関する記述は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づくものであり、その性質上、発生の可能性が不確定な将来の事由や環境に左右されるため、リスクや不確実性を内在しております。実際の財務状況、 経営成績、事業等は、かかる将来予想と大きく異なる結果となりうることをあらかじめご承知願います。
また、本資料に記載されている当社グループ以外の企業等に係る情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等については当社は何らの検証も行っておらず、これを保証するものではありません。

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved