

2023年12月期 第2四半期決算説明資料

2023.8.10



JINUSHI
ビジネス

JINUSHI Co., Ltd.

地主株式会社

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。

わたしたちは、2000年の創業以来、定期借地権を活用し、土地のみに投資する JINUSHIビジネスを行ってまいりました。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、長期に安定した収益が見込める不動産金融商品として、投資家のみなさまにご提供する。このビジネスには、今後も大きな可能性があります。

「地主」という言葉が、新しい意味と価値を持つ時代が始まろうとしている。これからも、地主株式会社を、何卒よろしくお願いいたします。



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 : 3,048百万円 (2022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、名証プレミアム市場 [証券コード3252]

代表者 : 代表取締役社長 西羅弘文
取締役 : 6名 (内、独立社外取締役 (監査等委員) 4名)
連結従業員数 : 99名 (2023年8月時点)

CONTENTS

目次

P 4	1. 2023年12月期 第2四半期 連結決算概要
P 5	2023年12月期 第2四半期 連結決算エグゼクティブサマリー
P 6	2023年12月期 第2四半期 連結決算概要
P 8	2023年12月期 連結業績予想修正
P 9	株主還元
P10	TOPICS 自己株式取得の決定、TCFD提言への賛同
P12	2. 事業の進捗
P13	2023年12月期 第2四半期 事業の進捗
P19	3. 中期経営計画
P28	APPENDIX

1. 2023年12月期 第2四半期 連結決算概要

① 23/12期2Q連結業績について

- 売上高10,373百万円（前年同期比▲61.7%）、営業利益693百万円（同▲81.5%）、親会社株主に帰属する四半期純利益1,193百万円（同▲53.6%）と減収減益も、今期は売却時期が3Qに集中する見込みであり、順調に進捗。なお、**今期に見込む売却案件の約95%は既に契約済**
- 仕入は、45件・34,600百万円（前年同期比+32件・+25,700百万円）を契約。販売用不動産残高は47,540百万円（前期末比+19,347百万円）と大きく増加。**通期で過去最高の仕入契約件数を目指せる状況**

② 23/12期連結業績予想修正について

- 十分な利益達成が見込める状況を踏まえ、一部案件の売却時期を来期に変更。売上高予想を下げる一方で、**当期純利益を上方修正。4,400百万円（期初予想比+200百万円）を見込む**

③ 株主還元について

- 2023年2月14日発表から変更無し。**前期同額の現金配当55円／株を予定**
- 松岡哲也氏（当社取締役・創業者）からの保有株式の売却意向を受け、企業価値向上に資すると判断し、**3,500百万円（上限）の自己株式の取得を決定**

地
主

2023年12月期 第2四半期 連結決算概要① 損益計算書

- 23/12期2Qは減収減益となったものの、今期は売却時期が3Qに集中する見込みであり、順調に進捗。
- JINUSHIビジネス^{※1}の評価向上ならびに投資家からの強い需要が継続。各案件の売上総利益は期初予想に対し上振れ

(単位：百万円)	22/12期2Q ①	23/12期2Q ②	前期比 ②-①	主な要因
売上高	27,069	10,373	▲ 16,696	● フロービジネスにおける売却案件の減少 (今期は売却時期が3Qに集中する見込み)
営業利益	3,749	693	▲ 3,055	
営業外収益	605	290	▲ 314	
営業外費用	448	273	▲ 174	
経常利益	3,906	711	▲ 3,195	● 固定資産（大阪市中央区の土地）の売却（1Q計上済）
特別利益	—	1,207	+1,207	
特別損失	197	—	▲ 197	
法人税等	1,138	700	▲ 437	
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,569	1,193	▲ 1,375	
1株当たり四半期純利益（円）	140.50	65.26	▲ 75.24	
売上高営業利益率（%）	13.9	6.7	▲ 7.2	
売上高純利益率（%）	9.5	11.5	+2.0	

※1. JINUSHI ビジネスとは、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することで、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

2023年12月期 第2四半期 連結決算概要② 貸借対照表

- 23/12期の仕入は順調に推移しており、23/12期2Q末の販売用不動産残高は47,540百万円（前期末比+19,347百万円）と大きく増加
- 自己資本比率やネットD/Eレシオ、DCRを一定の範囲内でマネジメント。23/12期2Q末の自己資本比率は35.4%と良好

(単位：百万円)	22/12期末 ①	23/12期2Q末 ②	増減 ②-①
総資産	72,153	88,460	+16,306
内、現金及び預金	23,140	23,144	+4
内、販売用不動産	28,192	47,540	+19,347
内、有形固定資産	16,803	13,914	▲ 2,889
総負債	41,193	57,044	+15,851
内、借入金	37,066	51,838	+14,772
純資産	30,960	31,415	+455
自己資本比率（％）	42.8	35.4	▲ 7.4
ネットD/Eレシオ※ ¹ （倍）	0.45	0.92	+0.46
DCR（債務回収比率）※ ² （％）	92.3	138.9	+46.6

※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）

2023年12月期 連結業績予想修正

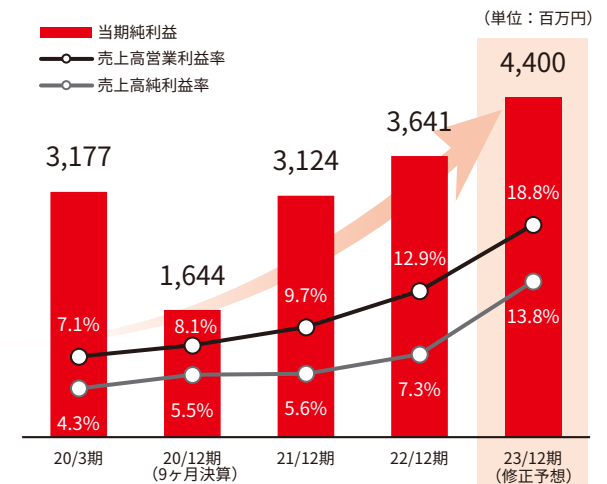
- 十分な利益達成が見込める状況を踏まえ、当期に売却を予定していた一部案件の売却時期を来期に変更
- 当期連結業績予想を売上高32,000百万円（期初予想比▲10,000百万円）、当期純利益4,400百万円（同+200百万円）に修正

（単位：百万円）	22/12期 （前期実績） ①	23/12期 （修正予想） ②	差異 ②－①	23/12期 （期初予想） ③	差異 ②－③
売上高	49,887	32,000	▲ 17,887	42,000	▲ 10,000
営業利益	6,411	6,000	▲ 411	6,300	▲ 300
経常利益	5,943	5,500	▲ 443	5,500	—
当期純利益	3,641	4,400	+758	4,200	+200
1株当たり 当期純利益（円） ※1	199.16	250.27	+51.11	229.69	+20.58
売上高 営業利益率（%）	12.9	18.8	+5.9	15.0	+3.8
売上高 純利益率（%）	7.3	13.8	+6.5	10.0	+3.8

※1. 23/12期（修正予想）における1株当たり当期純利益は、自己株式の取得による影響を反映

業績予想修正の主な要因

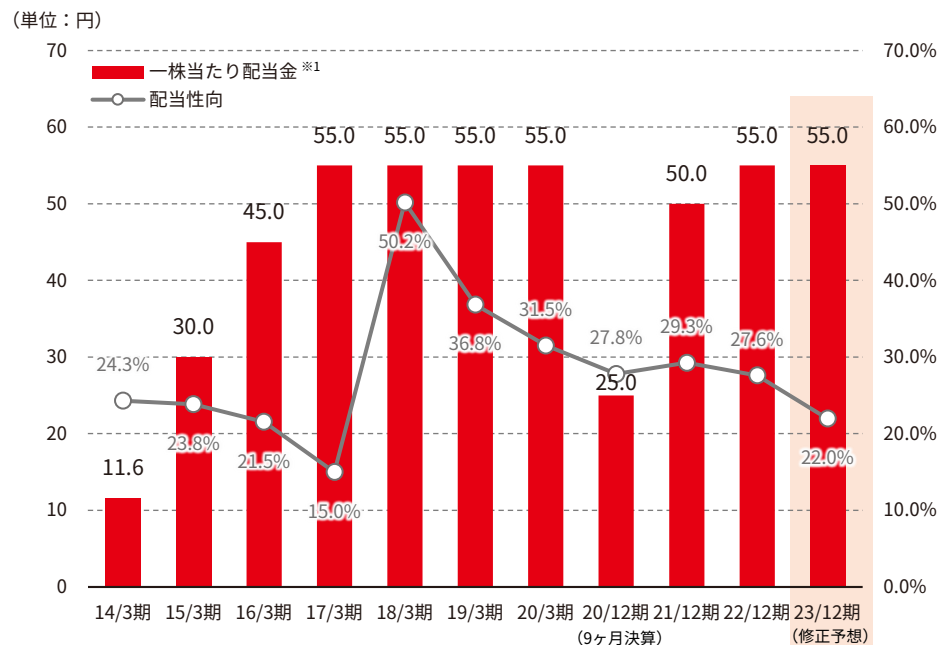
売上	利益	要因
増加	増加	JINUSHIビジネスの評価向上ならびに投資家からの強い需要を背景とした利益率の向上
増加	増加	順調な仕入拡大による販売用不動産賃貸収益の増加
減少	減少	当期に売却を予定していた一部案件を来期に変更



株主還元（2023年2月14日発表から変更無し）

- 業績動向を踏まえた配当を前提とし、長期的かつ安定的な事業基盤の強化のために必要な内部留保の充実をはかりながら、安定配当を継続
- 23/12期も引き続き安定配当を重視。記念配当の剥離の一方、普通配当を+5.0円とし、年間配当金は前期同額の55.0円/株を予定

現金配当



EPS(円) ^{※1}	48.05	125.91	209.09	366.84	109.61	149.30	174.59	89.94	170.90	199.16	250.27
配当利回り ^{※2,3}	—	1.6%	2.0%	3.0%	3.2%	3.7%	4.1%	2.0%	2.9%	3.0%	—

※1. 14/3期については、株式分割後の数値を記載。23/12期（修正予想）は、自己株式の取得による影響を反映

※2. 配当利回りは各期末における終値を元に算出

※3. 20/12期（9ヶ月決算）の配当利回りは12ヶ月換算して算出

株主優待制度

年2回、所有株式数に応じて贈呈

基準日		12月31日	6月30日
発送時期		3月下旬	9月下旬
所有株式数	300株以上～700株未満	株主優待品 カタログ掲載品 3,000円相当1点	株主優待品 カタログ掲載品 3,000円相当1点
	700株以上	株主優待品 カタログ掲載品 6,000円相当1点	株主優待品 カタログ掲載品 6,000円相当1点

※株主優待の送付を辞退された株主の優待相当額については、SDGsへの取り組みとして貢献できるよう当社から各種団体先等へ寄付を実施

TOPICS 自己株式取得の決定

- 松岡哲也氏（当社取締役・創業者）が保有する当社株式の一部に関する売却意向を踏まえ、自己株式の取得を決定

自己株式取得の概要

取得する株式の種類	当社普通株式
取得する株式の総数	1,843,000株（上限） （発行済株式総数（自己株式を除く） に対する割合10.1%）
株式の取得価額の総額	3,500百万円（上限）
取得予定日	2023年8月14日
取得方法	東京証券取引所の 自己株式立会外買付取引 （ToSTNeT-3）
取得結果の公表	2023年8月14日午前8時45分の取引終了後に取得結果を公表予定

自己株式取得の決定理由

前提条件

安定した財務基盤（2023年6月30日時点）

- 現預金：23,144百万円
- 自己資本比率：35.4%（中期経営計画財務目標値：30%以上）



自己株式取得による効果

- EPS及びROEの向上
- 短期間に市場で売却された場合の需給バランス
及び市場価格に与える影響の軽減



**自己株式の取得は、
企業価値向上に寄与すると判断**

TOPICS TCFD提言への賛同

- TCFD提言への賛同及びTCFDコンソーシアムへの加入、本提言に基づく情報開示を実施
- 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

TCFD提言への賛同を表明

- TCFD提言への賛同及びTCFDコンソーシアムへの加入を表明
- 本提言に基づき、気候変動リスク・機会に関する開示の充実に努めるとともに、環境・社会課題の解決に向けて積極的に取り組み、持続可能な社会の実現を目指す



TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）

G20の要請を受け、金融安定理事会（FSB）により、気候関連の情報開示及び金融機関の対応をどのように行うかを検討するために設立された国際イニシアチブ。TCFDは、企業等に対して、気候変動関連リスク及び機会に関する「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」について把握・開示することを推奨する提言を公表

TCFDコンソーシアム

TCFD賛同企業や金融機関などが一体となって取り組みを推進し、企業の効果的な情報開示や、開示された情報を金融機関等の適切な投資判断に繋げるための取り組みについて議論する目的で設立された組織

地主グループ サステナビリティ／ESGの取り組み

URL:<https://www.jinushi-jp.com/company/sustainability/>

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：Scope 1，2※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		21/12期実績	2030年目標	2050年目標
Scope1※ ¹	(+)	32	カーボン ニュートラル	カーボン ニュートラル
Scope2※ ¹	(+)	20		
排出権購入	(-)	▲52		
Scope 1,2※ ¹ 計		0 (カーボンニュートラル)		
Scope3※ ¹	(+)	3,434	—	—

- その他の指標

分類	22/12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%	100%	100%

※¹ 1. Scope 1：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）
Scope 2：自社使用の電気や熱等の使用に伴う間接排出（本店の電力消費等）
Scope 3：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 2. 定期借地権設定契約の離形に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）

2. 事業の進捗

2023年12月期 第2四半期 事業の進捗

- フロービジネスは減収減益も、今期は売却時期が3Qに集中する見込みであり事業環境は良好。各案件の売却利益は期初予想に対し上振れ
- スtockビジネスは、順調な仕入を背景に着実に積み上げ。通期でも増収増益を見込む

(単位：百万円)	22/12期2Q ①	23/12期2Q ②	増減 ②－①	22/12期 (前期)
売上高	27,069	10,373	▲ 16,696	49,887
内、フロービジネス ^{※1}	25,566	8,797	▲ 16,768	47,116
内、ストックビジネス ^{※2}	1,503	1,575	+72	2,770
売上総利益	5,964	2,793	▲ 3,171	10,857
内、フロービジネス ^{※1}	4,663	1,449	▲ 3,214	8,469
内、ストックビジネス ^{※2}	1,301	1,344	+42	2,388
営業利益	3,749	693	▲ 3,055	6,411
売上高総利益率 (%)	22.0	26.9	+4.9	21.8
内、フロービジネス ^{※1} (%)	18.2	16.5	▲ 1.8	18.0

※1. 不動産売却収益＋不動産売買の仲介手数料

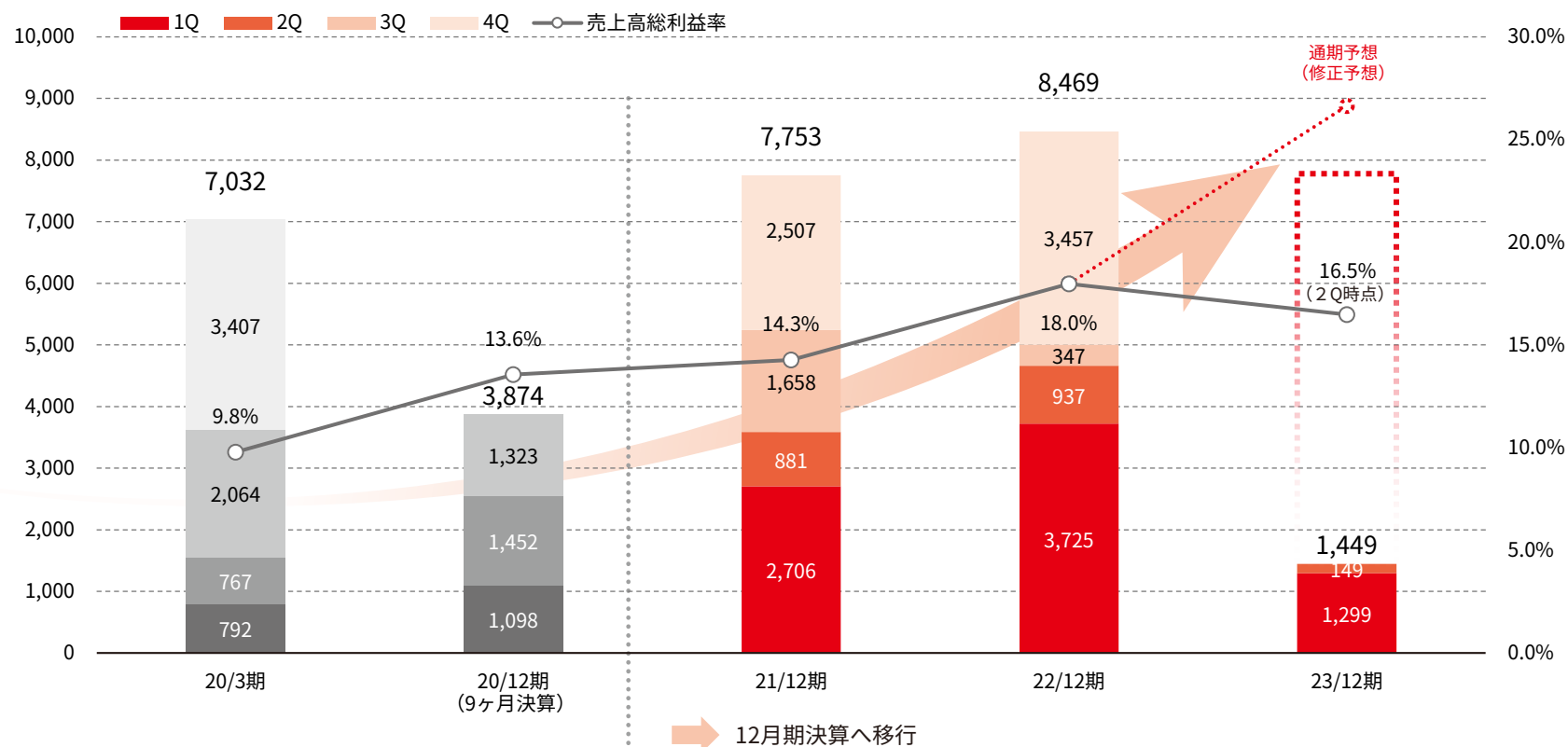
※2. 販売用不動産賃貸収益＋アセットマネジメント収益＋長期賃貸収益＋その他収益（プロパティマネジメント＋サブリース＋運営管理）

2023年12月期 第2四半期 事業の進捗（フロービジネス①）

- JINUSHIビジネスの評価向上ならびに投資家からの強い需要は継続しており、利益率は高水準で推移
- 十分な利益達成が見込める状況を踏まえ、一部案件の売却時期を来期に変更。通期のフロー収益は前期比減の着地見込に修正

四半期別売上総利益（フロービジネス）推移

（単位：百万円）



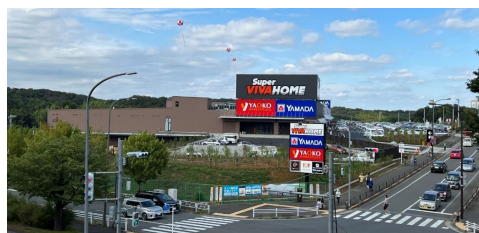
2023年12月期 第2四半期 事業の進捗（フロービジネス②）

- 期初より計画していた大型案件等の売却について、地主リートへの優先交渉権を付与したブリッジスキーム※¹を活用
- 本取引含め、当期業績予想（修正予想）に見込む売却案件の約95%が既に契約済

ブリッジスキーム※¹を活用した売却（8月10日適時開示）

- エムエル・エステートへ以下の4案件を売却（売却予定日：2023年9月29日）

施設名	所在地	種類※ ²	敷地面積
スーパービバホーム八王子多摩美大前店	東京都八王子市	土地	70,000.65㎡
ダイレックスおゆみ野店（仮称）	千葉県千葉市緑区		5,803.14㎡
スーパーマルハチ東加古川店	兵庫県加古川市		4,970.30㎡
コーナンPRO春日井稲口店（仮称）	愛知県春日井市		3,471.87㎡



スーパービバホーム 八王子多摩美大前店



スーパーマルハチ 東加古川店

売却先

エムエル・エステート株式会社
（みずほリース株式会社100%子会社）

- エムエル・エステートが売却する際は、地主リートに優先交渉権を付与

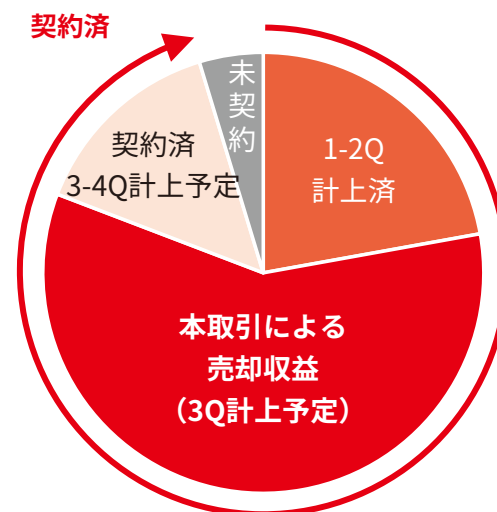
※¹、当社およびグループ会社が売却する際に、売却先において、地主AMが指定する第三者（「地主リート」を想定するが、これに限らない。）に対し取得に係る優先交渉権を付与するもの

※²、信託受益権の場合は信託財産の種類を記載

※³、23/12期に見込む不動産売却に関する売上総利益を基準として算出

今期に見込む売却案件の内

約95%が契約済 ※³

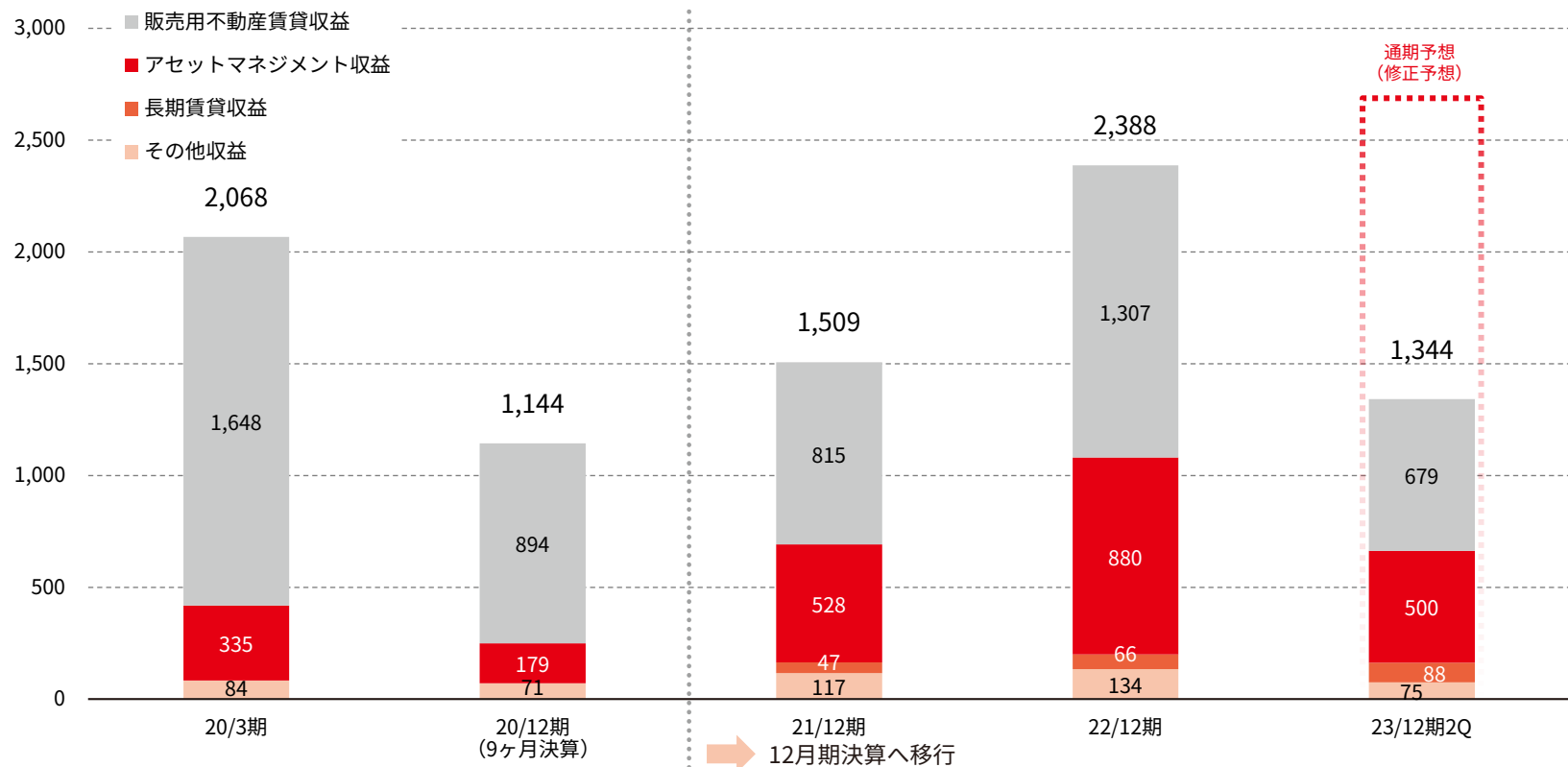


2023年12月期 第2四半期 事業の進捗（ストックビジネス）

- 不動産賃貸収益やアセットマネジメント収益を中心に、安定したキャッシュフローを得られるストックビジネスを拡大
- 仕入の順調な進捗により販売用不動産賃貸収益が増加。通期のストック収益は前期を上回る着地を見込む

売上総利益（ストックビジネス）推移

（単位：百万円）

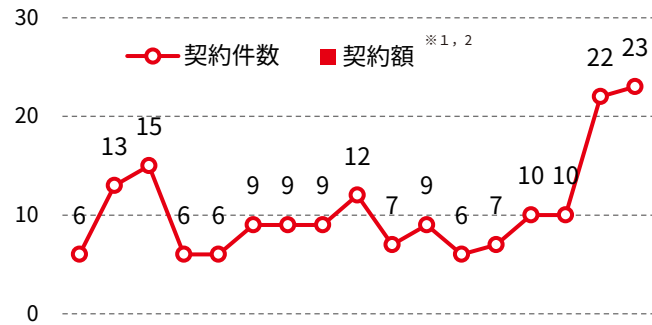


2023年12月期 第2四半期 事業の進捗（仕入①）

- 23/12期2Q累計で45件・34,600百万円の取得契約を締結済。過去最高の仕入契約件数を目指す
- 新たなテナント業種である、ホスピスや老人ホーム、メモリアルホール等、社会インフラを担うテナントも着実に増加

仕入推移（契約ベース）^{※1}

（単位：件）



（単位：百万円）



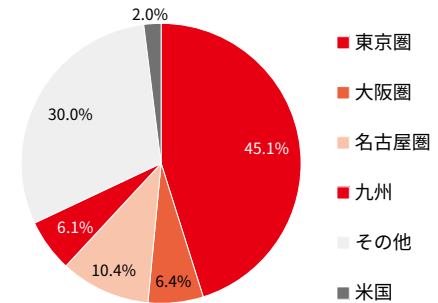
23/12期2Q累計

45件
前年同期比
+32件

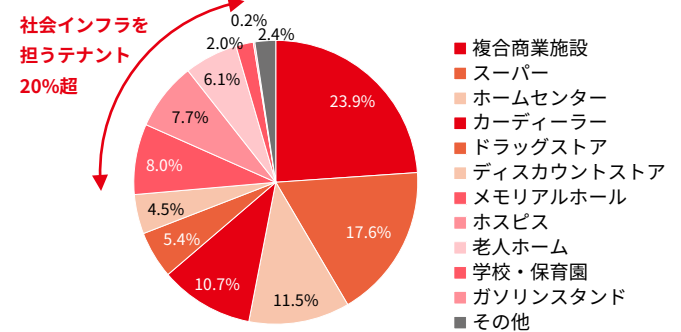
34,600百万円
前年同期比
+25,700百万円

仕入内訳（23/12期2Q累計契約ベース）^{※1}

地域分散^{※3}



用途分散



※1. 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. 地域分散の東京圏、大阪圏、名古屋圏等の定義については、P39参照

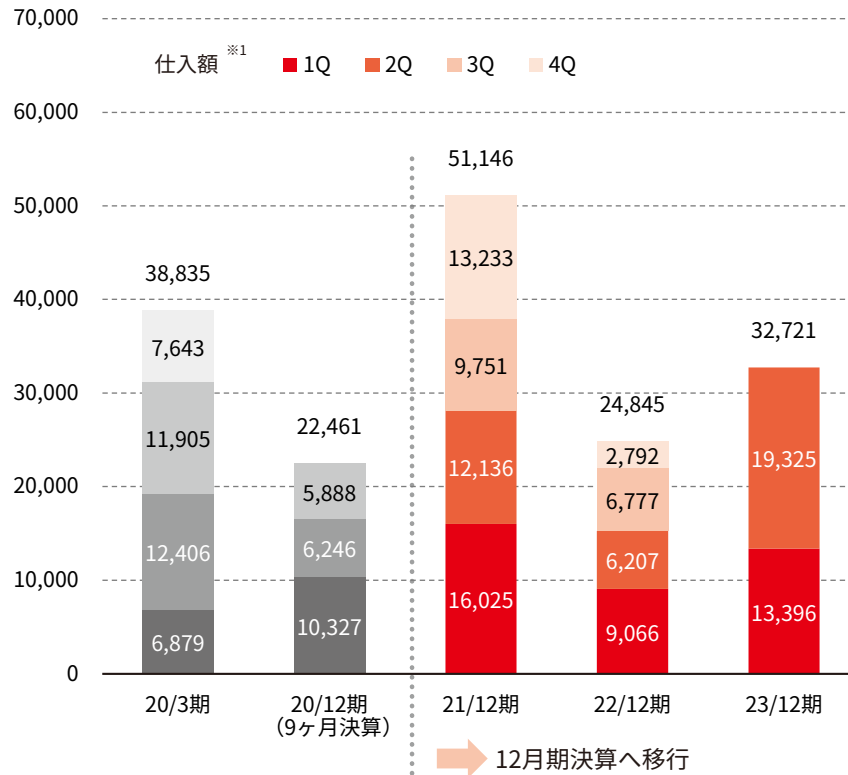
※2. 社内決裁時点における総投資予定額（1億円未満切捨。取得に関わる諸経費等も含む）を記載

2023年12月期 第2四半期 事業の進捗（仕入②）

- 23/12期2Q累計で32,721百万円を計上。23/12期2Q末時点の販売用不動産残高は47,540百万円と、順調に残高を積み上げ

仕入（計上ベース）

（単位：百万円）

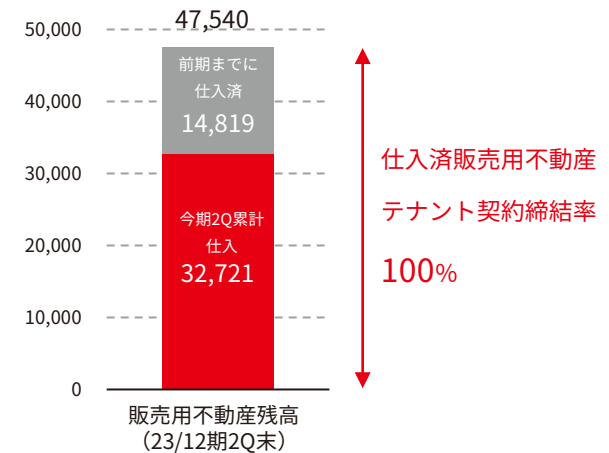


※1. 各四半期における販売用不動産計上額を記載（当四半期末残高－前四半期末残高＋フロービジネス売上原価＋固定資産振替額等にて計算）

仕入時点で長期安定キャッシュフローを確定

- 仕入は、原則テナントと長期の定期借地契約の予約契約締結の上、決済
- 仕入時点で、20～50年の長期安定キャッシュフローを確定

（単位：百万円）



3. 中期経営計画

中期経営計画 2022～2026

- － 2022年2月に当社として初めて中期経営計画を発表。高い資本効率・安定した財務基盤の下、成長を目指す

	2021年12月期実績		2026年12月期計画	年平均成長率
財務目標				
売上高	561 億円	>	1,000 億円	12.2%
当期純利益	31 億円	>	70 億円	17.5%
地主リート 資産規模 ^{※1}	1,515 億円 ^{※2}	>	3,000 億円程度	14.6%
目安とする経営指標				
ROE	11.9 %	>	13 %程度	
自己資本比率	32.2 %	>	30 %以上	

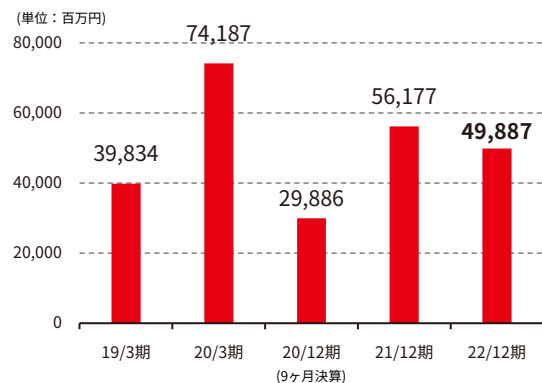
※1. 当社の100%子会社である地主アセットマネジメント株式会社が運用する「地主プライベートリート投資法人」

※2. 第6次募集（2022年1月に実施）において実施した物件取得を踏まえた数値（取得時の鑑定評価額ベース）を記載

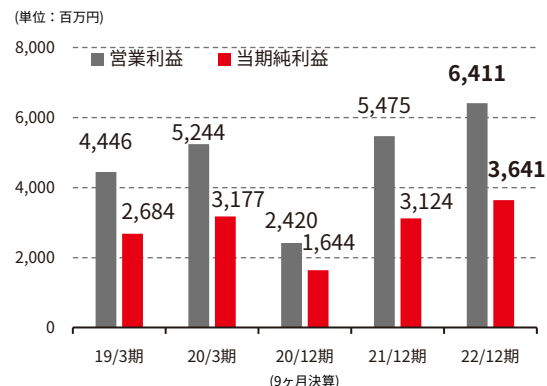
主要指標の推移

- 当社が最重視する当期純利益については、2期連続の増益を達成
- ROEについては、JINUSHIビジネスの評価向上に伴う利益率の上昇が大きく寄与。自己資本比率は財務規律である30%以上を維持

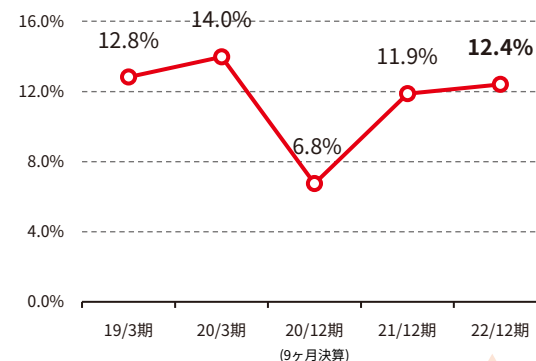
売上高



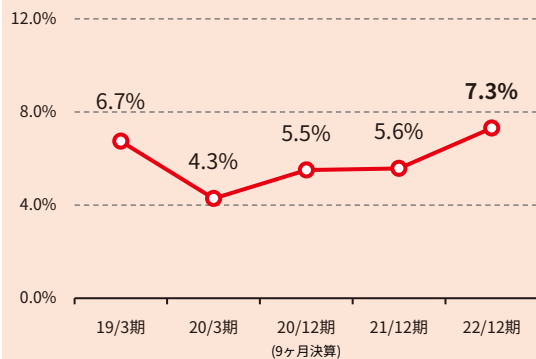
営業利益／当期純利益



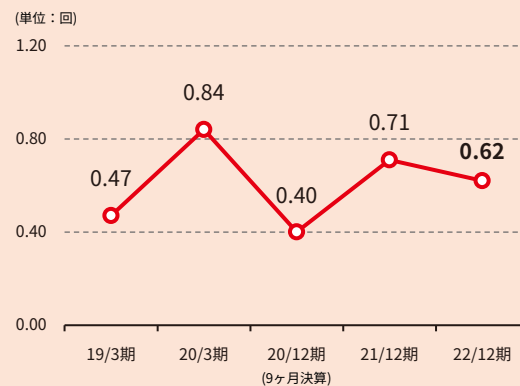
ROE



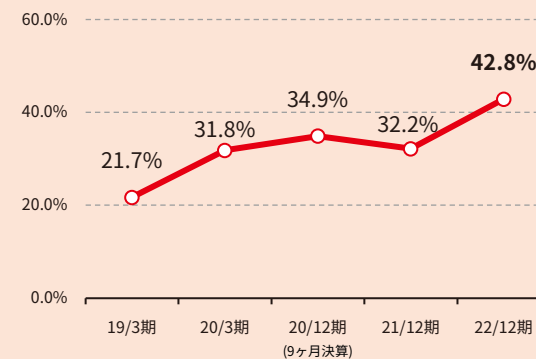
売上高純利益率



総資産回転率



自己資本比率



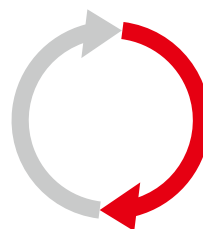
成長戦略 JINUSHIビジネスの拡大と地主リートの成長

- JINUSHIビジネスの拡大と地主リートの成長を両輪とした成長戦略
- テナント業種の多様化や事業エリアの拡大、土地のオフバランス提案等により更なる成長を目指す

JINUSHIビジネスの拡大

	<u>テナント業種の多様化</u>	<u>事業エリアの拡大</u>	<u>土地のオフバランス提案</u>
<div data-bbox="104 585 208 735"> <div>地主</div> <div>JINUSHI ビジネス</div> </div> 方針	<ul style="list-style-type: none"> あらゆるテナント業種が対象 特定業種の出店ニーズ増減に伴う影響を軽減 新規出店、更なる事業拡大を目指すテナントへ積極的にアプローチ 	<ul style="list-style-type: none"> 人口集積地であれば、どこでも対応 海外展開は不動産市場が大きく、今後も安定的に経済成長が見込まれる米国に注力 	<ul style="list-style-type: none"> 既存の土地建物案件に対し、財務体質改善等の観点で、土地のオフバランスを提案 再開発等のアップサイドを目指さない安定地主という方針を訴求
取り組み (23/12期2Q時点)	<ul style="list-style-type: none"> ホスピス、老人ホーム等の社会的ニーズが高く、今後も成長が見込めるテナント業種の拡大 トップ営業を通じたテナントとの関係構築 	<ul style="list-style-type: none"> 福岡に九州支店開設（2022年12月） 米国では30億円程度を投資済。トラックレコードを積み上げつつ、事業規模を拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 銀行や証券経由でのアプローチ強化（当社ビジネスの勉強会実施等） コロナ影響等により財務体質が悪化しているものの、優良な不動産を保有する企業に対し、積極的に提案

JINUSHIビジネスの評価や認知向上



長期安定した不動産金融商品の提供

地主リートの成長



- 自然災害やマーケットボラティリティに強く、長期安定収益を実現するJINUSHIビジネスを求める投資家は多数
- 運用資産1,800億円（業界第9位）、4%程度の分配金利回り、国内唯一の底地特化型リートといった、先行者利益を活用
- 中期経営計画の資産規模3,000億円を通過点に、早期に5,000億円の達成を目指す

テナント業種の多様化

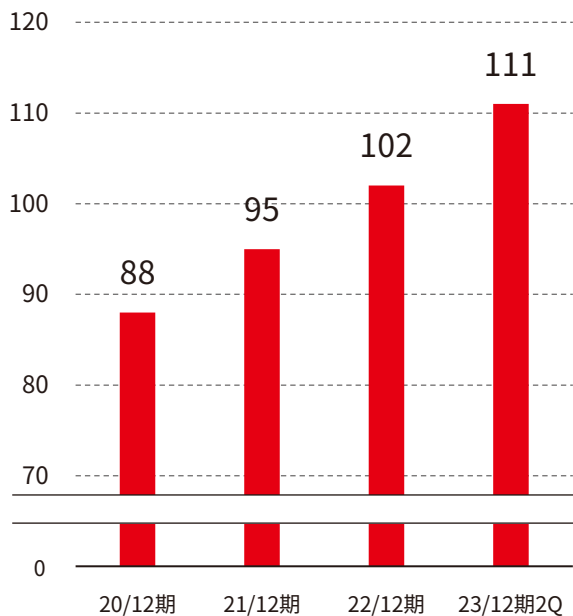
- JINUSHIビジネスはあらゆるテナント業種が対象。地主株式会社への社名変更により、商業中心といったイメージを払拭
- 23/12期2Q時点でのテナントは111社と未開拓先は多数。足元ではホスピス、メモリアルホールなどのテナントが増加

テナント数推移 ^{※1}

テナント数：**111**社

内、複数取引実績：**42**社

(単位：社)



※1. テナント数や案件数については、2023年6月末時点の開発実績を基に算出

※2. 10案件以上実績のあるテナントを記載

テナント内訳

業種	社数	業種	社数	業種	社数
スーパー	23	学校・保育園	4	ホスピス	1
ドラッグストア	10	病院・健診センター	3	老人ホーム	1
ホームセンター	8	スポーツクラブ	3	ディスカウントストア	1
飲食店	8	ブライダル	3	自動車整備場	1
家電量販店	6	ガソリンスタンド	2	ゴルフ練習場	1
カーディーラー	7	住宅展示場	2	コンビニエンスストア	1
メモリアルホール	7	複合商業施設	1	その他	7
ホテル	5	ショッピングモール	1	計	111
物流・工場・倉庫	4	自動車展示場	1		

主なテナント ^{※2}

テナント	案件数	テナント	案件数
コーナン商事	33	ウエルシア薬局	13
ライフコーポレーション	21	中部薬品	11
スギホールディングス	17		

テナント業種の多様化（ホスピス）

- 事業拡大の観点からJINUSHIビジネスのテナント多様化を推進。2022年8月より、新たな業種としてホスピスへの取り組みを開始
- 終末医療を担うアンビホールディングスと連携し、社会的要請の高いホスピスの早期拡充を支援

テナントニーズ

社会的要請を踏まえた早急な拠点拡充
新規拠点開設時の投資負担の軽減



JINUSHIビジネスの価値提供

テナントの事業計画を支える長期の安定地主
新たな拠点候補となる土地情報の提供



経営ミッション「志とビジョンある医療・ヘルスケアで社会を元気に幸せに」を掲げ、慢性期・終末期の看護・介護ケアに特化したホスピス「医心館」を運営し、医療依存度が高い方々の受け皿を提供

上場区分 : 東証プライム市場（7071）
設立 : 2016年10月
業績（22/9期） : 売上高230.7億円、営業利益61.3億円
従業員数（22/9末） : 2,756人
事業内容 : 有料老人ホーム事業、訪問看護・介護他

ホスピス

医心館

70拠点
(23/7月末時点)



事業機会拡大

テナント業種の多様化
都心5区での事業機会
居住用途の事業化

取り組み案件数：計 ^{※1}6件

主な取り組み案件

事業エリア	テナント	敷地面積	開業予定
東京都新宿区	医心館	約210坪	2024年
大阪府豊中市		約580坪	2024年
埼玉県所沢市		約340坪	2024年
東京都新宿区		約210坪	2024年
埼玉県越谷市		約320坪	2024年
東京都中野区		約210坪	2025年

※1. 2023年7月末までに売買契約締結済の案件含む

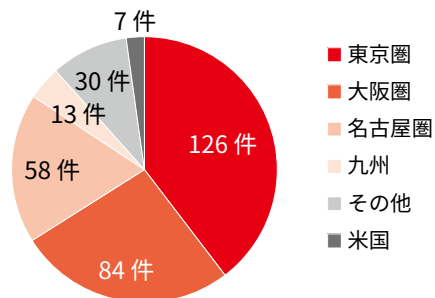
事業エリアの拡大

- 土地のみに投資するJINUSHIビジネスは、人口集積地を中心に様々なエリアで展開
- 東京、大阪、名古屋に加え、2022年12月には福岡に九州支店を設立。米国子会社含め、5拠点で事業エリアの拡大に取り組む

JINUSHIビジネス開発実績（23/12期2Q末時点）

- JINUSHIビジネスは、エリアの人口動態に加え、対象立地の商圈人口などを重視
- エリアの中でも、人口集積が進む場所を見定め、長期に需要がある土地を厳選
- 対象エリアは幅広く、政令指定都市を中心に事業機会が多数存在

地域分散（案件数ベース）



都市規模別分散

都市（市区町村）の規模	開発実績	
	有（案件数）	無
● 20万人以上・政令指定都市	124都市（241件）	166都市
● 10万人以上～20万人未満	30都市（37件）	124都市
● 2万人以上～10万人未満	27都市（31件）	788都市
米国	—（5件）	—
合計	181都市（314件）	1,078都市



土地のオフバランス提案

- テナントの財務体質向上につながり、かつ自由度の高い事業運営を可能とする土地のオフバランスを提案
- テナントは、国内唯一の底地特化型私募リートである「地主リート」を安定地主として評価

土地のオフバランス

- テナントにとって、手間がかからず、財務改善が図れる手法
- 一方、将来の立ち退きリスクが大きな懸念点

期待できる効果

- 財務改善
 - 資産売却による財務指標の改善
 - バランスシートのスリム化
 - 資金化による新規投資余力の創出
- 自由度の高い運営の維持
 - テナントの建物保有により、他社への許諾を必要とせず、追加の設備投資などが可能
- 手間がかからない
 - 売買時に生じる様々な手間が不要（建物のデューデリジェンス等）

懸念点

- 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

地主グループ

- 地主専門の当社、安定地主として長期安定の事業環境を提供する地主リートの存在が、テナントの懸念点を払拭



地主株式会社



地主リート

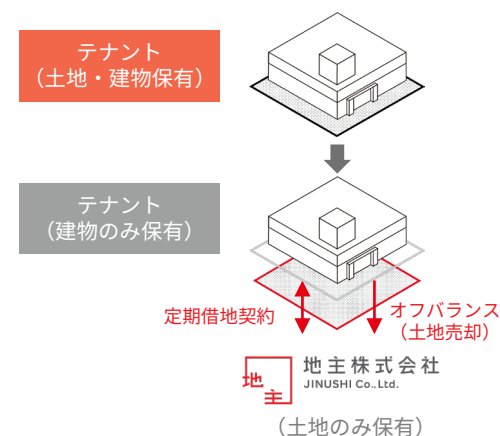
- 地主専門の安心感・信頼感
 - 318案件、約4,342億円の開発実績
- 私募リート
 - 非上場のため証券市場の変動リスクを受けにくい、かつ運用期間の定めがないビークルへの安心感
- 安定地主
 - 契約満了時はテナントとの再契約が前提で、再開発やアップサイド狙わない地主リートの方針
- 社会的意義
 - テナントから頂く借地料が、リートに出資する年金基金や生損保等の運用に役立っているという社会的意義

23/12期2Qの取引事例

オフバランスによる仕入

- 北海道札幌市の繁華街エリア、札幌駅・大通駅 徒歩圏内に位置する複合商業施設の底地 約1,300㎡を取得
- 福岡県福岡市にある老人ホームの底地 約5,600㎡を取得

スキーム図



財務戦略

- 金融危機等の有事に備えた財務基盤の構築ならびにリスク管理を徹底しながら、JINUSHIビジネスの成長に資する財務施策を実行

財務規律

- 自己資本比率 30%以上
 - 金融危機等の有事の際も、事業継続が可能な自己資本を留保
 - 利益成長による内部留保の積み上げが基本方針
 - 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

	22/12期末	23/12期 2Q末
自己資本比率	42.8%	35.4%
ネットD/Eレシオ ^{※1}	0.45倍	0.92倍
DCR（債務回収比率） ^{※2}	92.3%	138.9%

借入

- 強固なバンクフォーメーションの構築
 - 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
- 520億円の融資枠・コミットメントライン
 - 機動的かつ柔軟に活用できる融資枠やコミットメントライン契約を締結。2023年4月には、米国事業などへも対応可能な融資枠も確保

融資枠	シンジケートローン契約 （アレンジャー：三井住友銀行）	220億円
	相対契約（みずほ銀行 他）	170億円
コミットメントライン契約 （東京スター銀行 他）		130億円

- ビジネス特性を踏まえた長期借入
 - 不動産の市況変動を乗り越えられるよう、借入期間を長期としつつ、高回転のフロービジネスの特性を踏まえ、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：財務コベナント条項無し

出口戦略

- 地主リート
 - 当社グループが運営する、国内唯一の底地特化型かつ証券市場の変動を受けにくい私募リートである、地主リートへの売却がメインシナリオ（優先交渉権を付与）
 - 地主リートは、運用開始以来7年連続増資を実現するなど高い資金調達能力を有す
 - 年金、生損保など長期資金を運用する投資家から出資を受けており、投資家の需要は旺盛
- 600億円のリース会社との売買枠
 - リース会社2社（SMFLみらいパートナーズ、エムエル・エステート）それぞれと、2019年に包括的売買枠を設定する基本協定書を締結
 - 売買枠は、地主リート等^{※3}への優先交渉権も付与されたブリッジスキーム。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

※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）

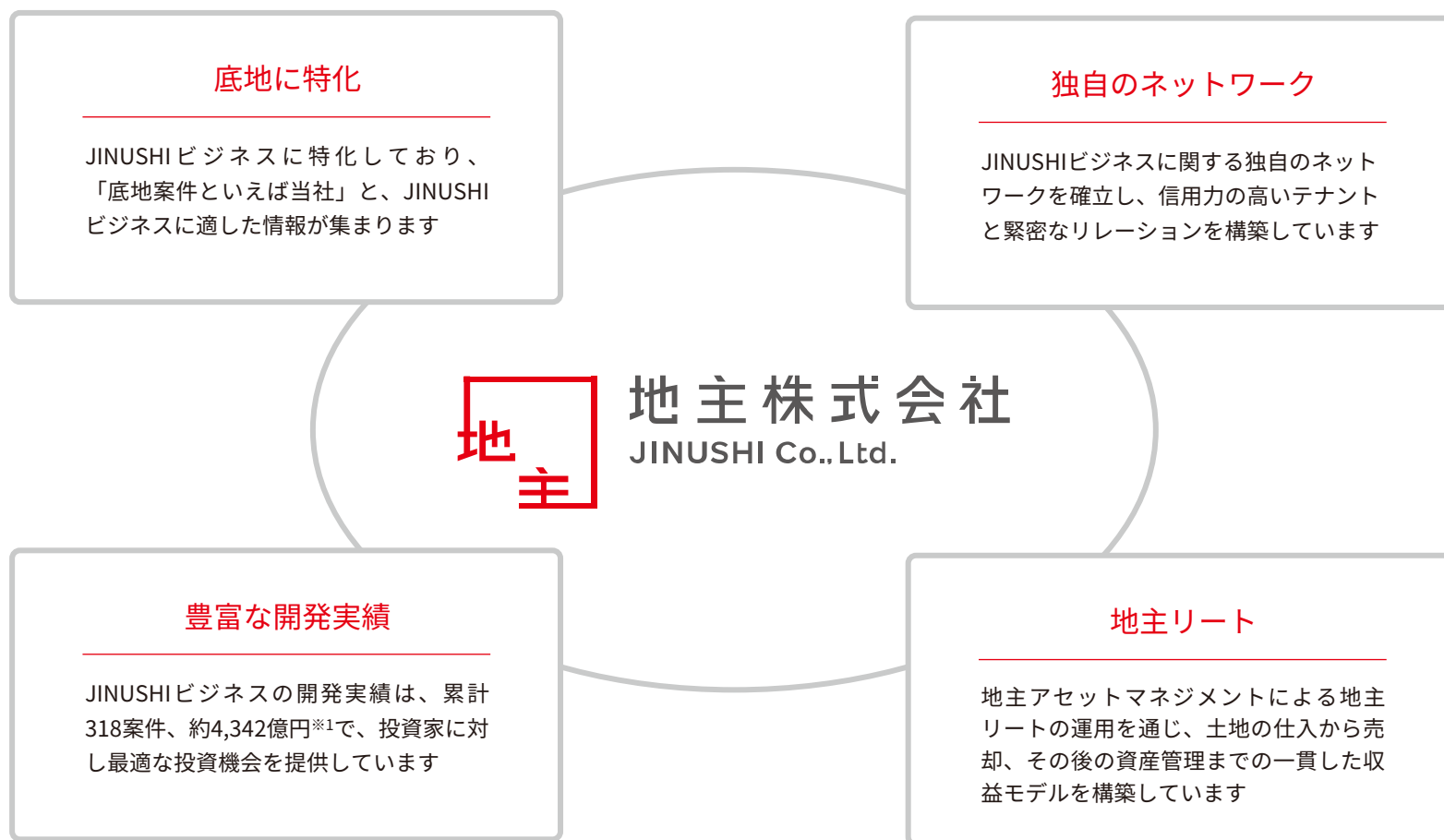
※3. 売買枠にて取得する不動産を売却する際は、地主AMが指定する第三者（「地主リート」を想定するが、これに限らない。）に対し取得に係る優先交渉権を付与する

APPENDIX

P29	当社の特徴
P30	当社の業績推移
P31	JINUSHIビジネスとは
P39	JINUSHIビジネス開発実績
P41	底地マーケット
P43	ESGロードマップ
P44	E：環境
P45	S：人材採用 ／ G：コーポレートガバナンス体制
P46	ヒストリカルデータ

当社の特徴

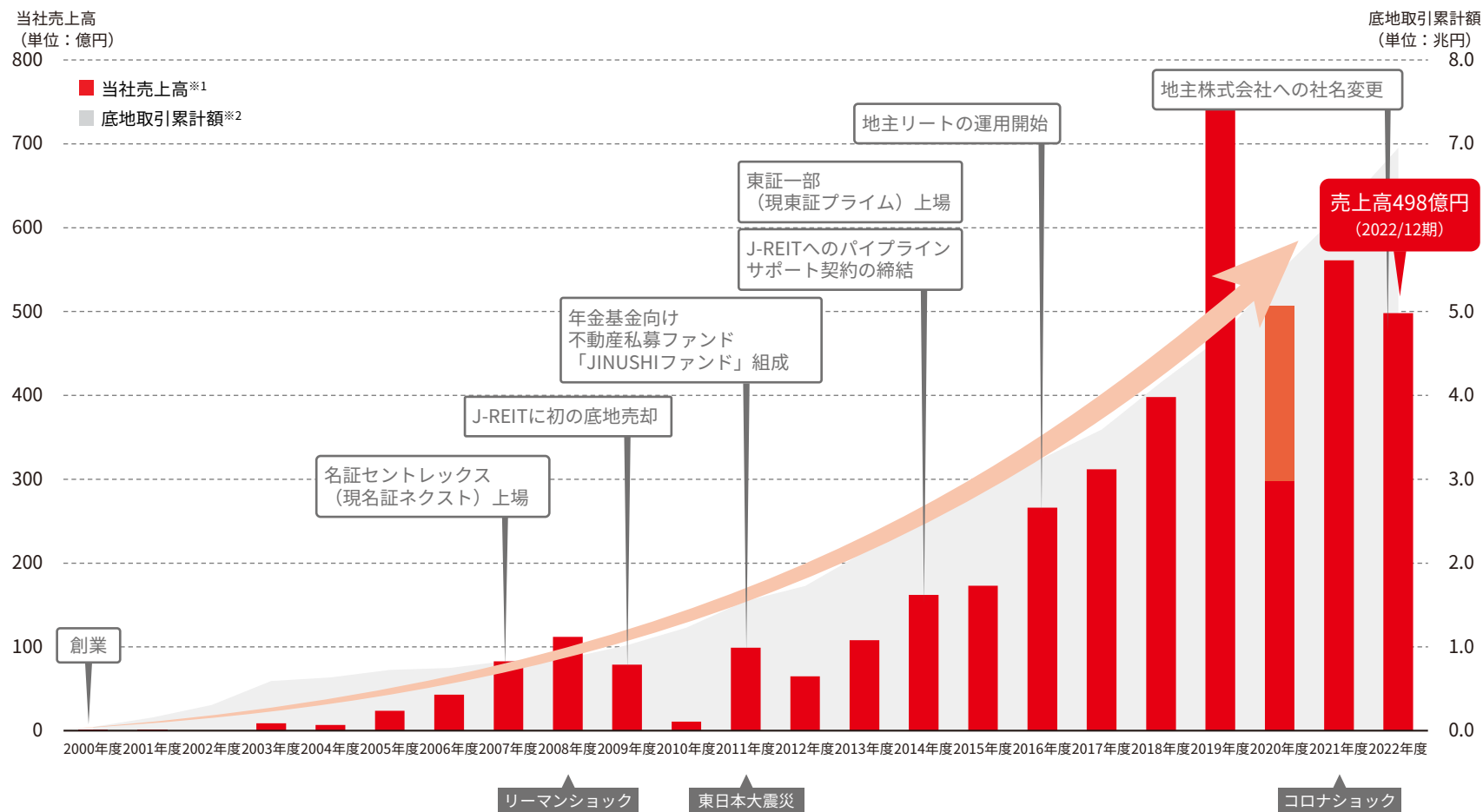
- JINUSHIビジネスに特化した不動産金融商品のメーカーとして、底地のマーケットを確立



※1. 2023年6月末時点の価格ベース

当社の業績推移

- 創業以来約20年、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、マーケットと共に大きく成長



※1. 当社売上高については、2020年度に決算期を3月31日から12月31日に変更したため、2020年度の数値は、2020年12月期の決算数値（2020年4月から2020年12月までの9ヶ月決算）に、2021年12月期第1四半期決算数値（2021年1月～3月）を加算した想定値を記載

※2. 底地取引累計額については、一般財団法人日本不動産研究所調査による数値を記載。詳細は、P41を参照

JINUSHIビジネスとは① 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、以下を受け入れざるを得ない状況に

- 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

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



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ビジネスとは② 4つのSTEP

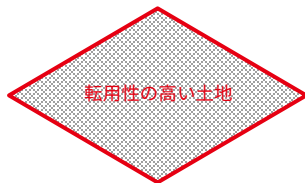
- 土地を買う、土地を貸す、貸している土地を売る。そして投資家の資金を運用する
- 定期借地権を活用し、土地のみに投資する独自のビジネスモデルを構築

JINUSHIビジネスの4つのSTEP

STEP 1 土地を買う

人口動向や足元商圈、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

- 転用性の高い土地を取得



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

仕入リスクの低減

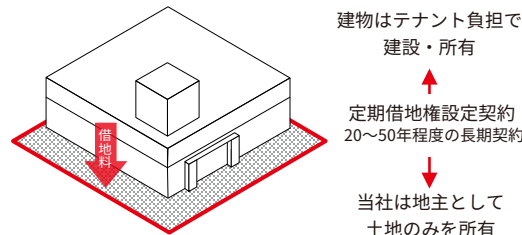
POINT テナントを決めた上での取得

仕入リスクの極小化を目指し、原則、テナントを決めた上で土地を購入。テナントとの間で、工事着工（もしくは期日到来）後に借地料が発生する契約を締結します

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

- スーパーなどを誘致。近年はホスピス等の実績増
- 建物はテナント側が建設・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

POINT テナントとの長期契約

底地専業20年超のノウハウを活かし、テナントと長期契約を締結します

- 契約期間は20年～50年程度と長期の契約を締結
- 原則10年以上の中途解約不可期間を設定し、解約リスクを軽減
- 契約期間中、テナントからの借地料改定の申入れは、原則不可※1

※1. 経済事情の著しい変動等の事由により、借地料が合理的とされる範囲を著しく逸脱している場合は増減額については協議可能

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つの強み



- 1 追加投資が不要**
土地のみの投資であり、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です
- 2 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ます
- 3 資産価値が下がりにくい**
テナントには更地返還義務があり、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特徴があります

JINUSHIビジネスとは② 4つのSTEP

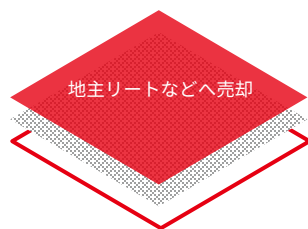
- テナントから頂く借地料を長期安定の金融商品として投資家に提供する
- 不動産金融商品のメーカーとして、地主リートの成長とともに日本の大地主を目指す

JINUSHIビジネスの4つのSTEP

> 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利回り商品として、地主リートなどへ売却します

- 地主リートなどへ売却
- 長期安定した利回り商品として、保有を望む投資家が多数



安全な利回り商品・豊富な開発実績

POINT 底地専業20年超の実績

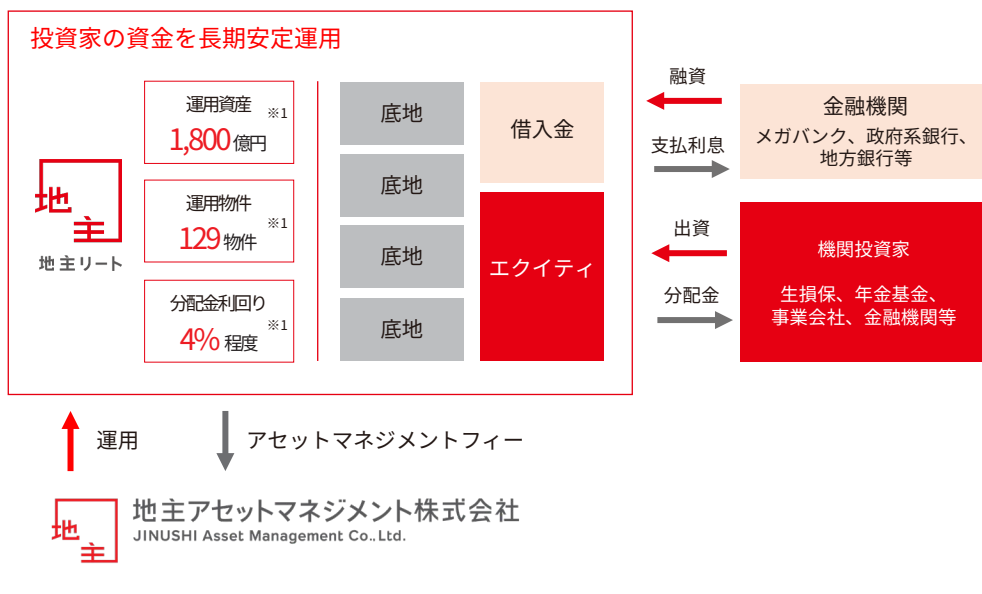
底地専業で20年超、多くのJINUSHIビジネスを手掛けてきました。未だテナント退去事例は0件と、非常に安定した利回り商品となっています

JINUSHIビジネス 開発実績 ^{※2}	テナント 退去事例 ^{※1}	借地料 減額事例 ^{※1}
318案件 約4,342億円	0件	わずか1件 (コロナ禍の期間限定対応)

> STEP 4 投資家の資金を運用する

日本唯一の底地特化型の私募リートとして、長期投資家の資金を安定運用しています
長期かつ安定した事業継続を望むテナントからも「安定地主」としての評価を確立しています

- 長期資金を運用する生損保、年金基金などが積極出資
- 2017年の運用開始以降、7年連続増資



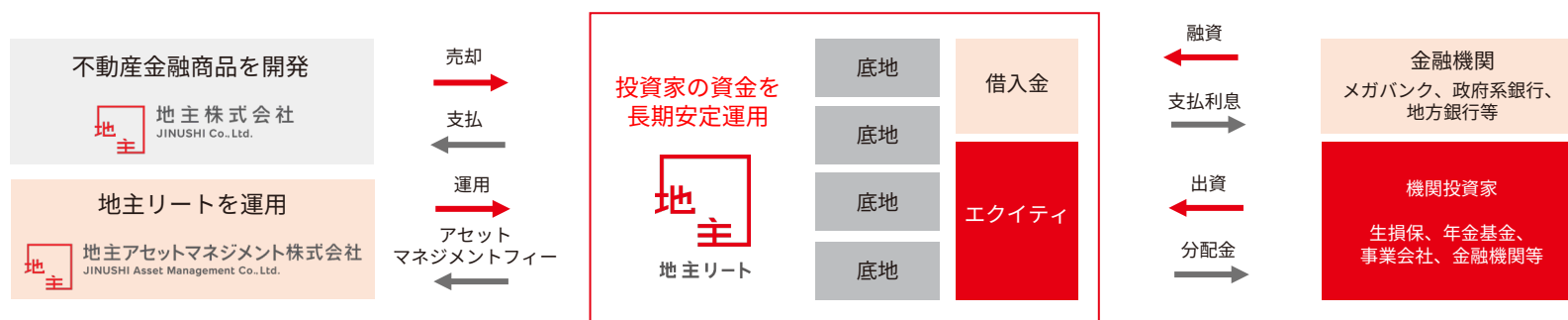
※1. 2023年7月3日時点（当社・グループ会社・地主リートでの保有期間を対象として抽出） ※2. 2023年6月末時点の価格ベース

JINUSHIビジネスとは③ 地主リート（底地特化型 私募リート）

- 当社グループが運用する地主プライベートリート投資法人（以下、地主リート）は、長期資金を運用する投資家の資金を安全に運用
- 国内唯一の底地特化型の私募リートとして、「長期安定的なJINUSHIビジネス」と高い親和性

ストラクチャー

地主アセットマネジメントによる安定運用の下、長期資金を運用する生損保、年金基金などが積極的に出資



地主リートの運用状況（2023年7月3日時点）

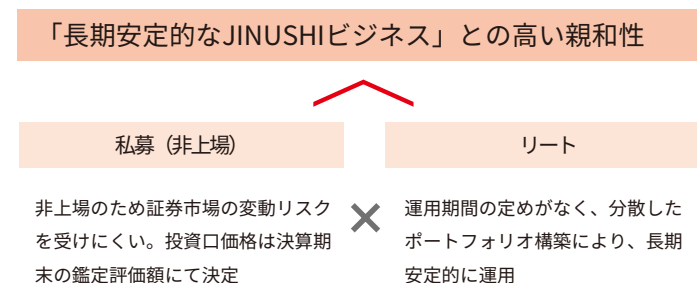
2017年に運用開始。国内唯一の底地特化型リートとしてプレゼンスを発揮

運用資産	1,800億円 (9位/全46銘柄) ※1	分配金利回り	4%程度
運用物件数	129物件 (1位/全46銘柄) ※1	投資家数	276社
運用アセット	底地 特化 (国内唯一)	格付評価 (JCR)	A+ (安定的)

※1. 当社調べ

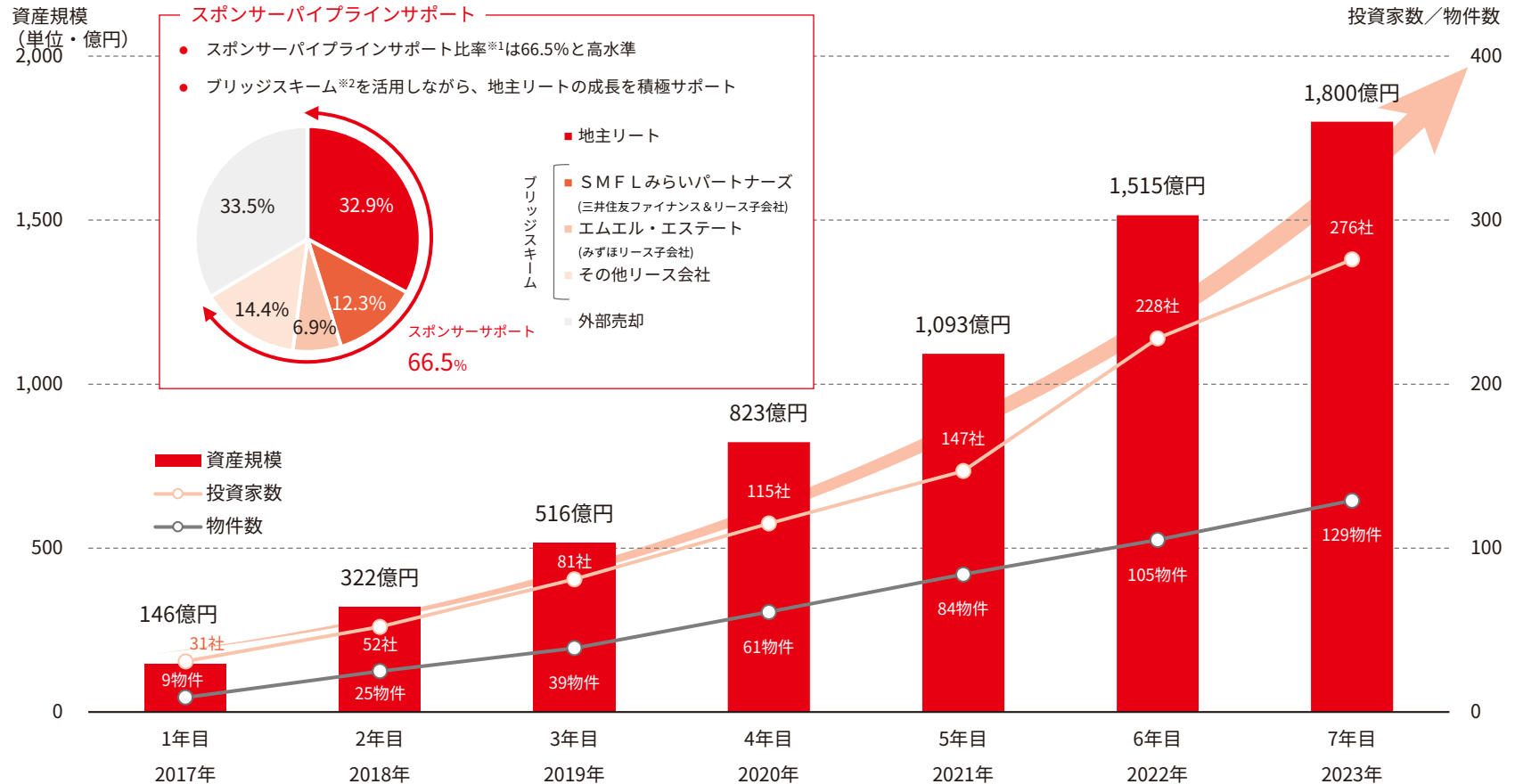
変動リスクを軽減する私募リート

私募リートは、投資家の資金を安全に運用できる優れたビークル



JINUSHIビジネスとは③ 地主リート（底地特化型 私募リート） 資産規模の拡大

－ スポンサーパイプラインサポートと継続的かつ強い投資需要を背景に、7年連続の増資を実現



※1. 17/3期～23/12期2Qにおける当社およびグループ会社における売却案件の内、地主リートへの売却またはブリッジスキームへの売却を行ったものが占める比率（売却額ベース）

※2. 当社およびグループ会社が売却する際に、売却先において、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もの

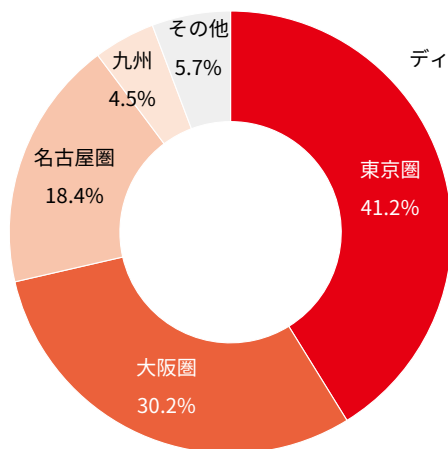
※3. 上記グラフ内の各数値は各募集直後の数値を記載（各年の資産規模は取得時の鑑定評価額ベース。2023年のデータのみ2023年7月3日時点の数値を記載）

JINUSHIビジネスとは③ 地主リート（底地特化型 私募リート）ポートフォリオ・投資家構成

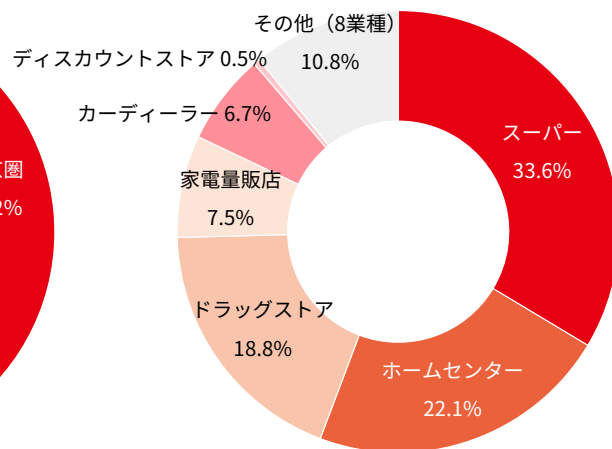
- 三大都市圏を中心にバランス良い地域分散。生活必需品を扱うテナントが多数を占める
- 長期かつ安定したインカムゲインを期待する長期投資家が多数出資。足元では年金基金や中央金法が増加傾向

ポートフォリオの分散状況 ※1

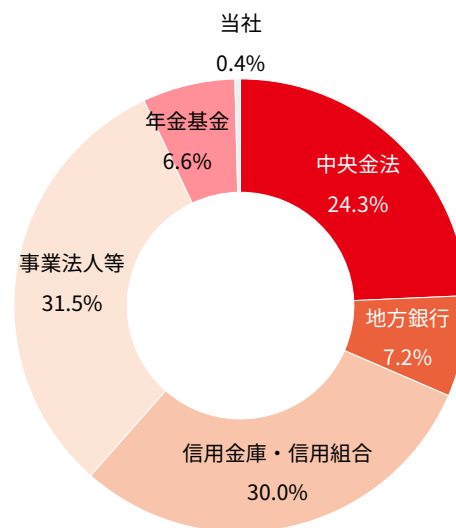
地域分散（取得価格ベース）



用途分散（賃料ベース）



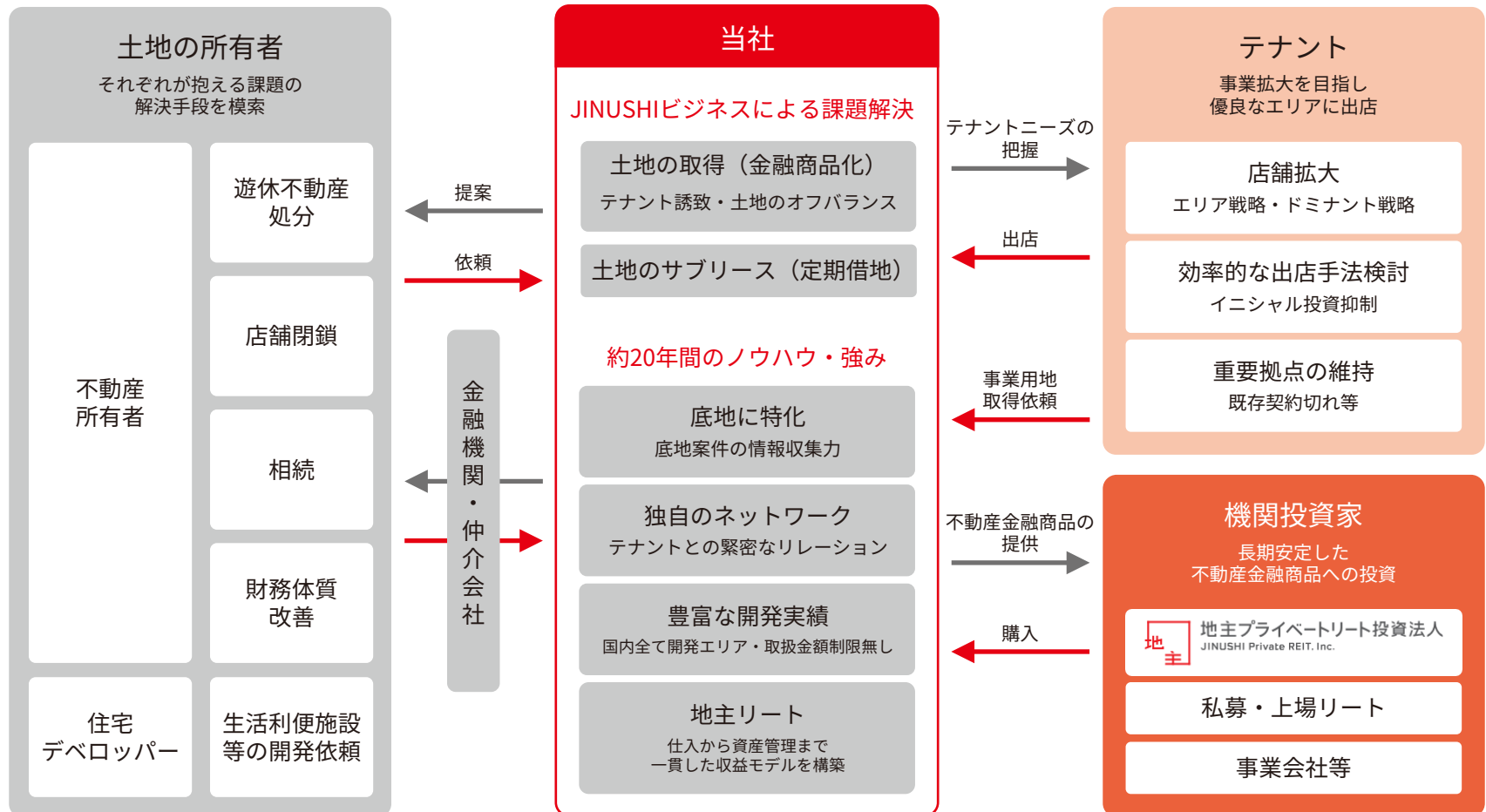
投資家構成 ※1



※1. ポートフォリオの分散状況及び投資家構成は、2023年7月3日時点

JINUSHIビジネスとは④ JINUSHIビジネスが担う役割

- JINUSHIビジネスは、土地の所有者、土地を利用するテナント、安定した金融商品を求める機関投資家、の3者をつなぐビジネス
- 長期安定キャッシュフローを生み出す不動産金融商品のメーカーとして、底地マーケットでの地位を確立

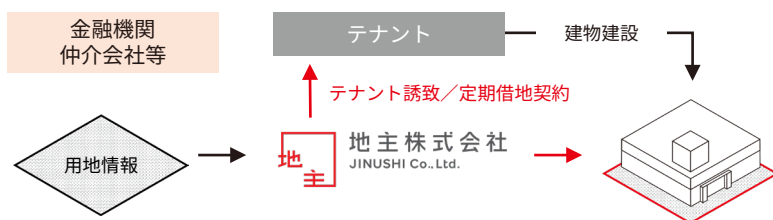


JINUSHIビジネスとは⑤ 多様な仕入手段・課題解決手法

- 多様な仕入手段を構築。底地専門の当社を指名した土地の取得依頼も多く、テナントや土地の所有者からの様々なニーズに対応

多様な仕入手段

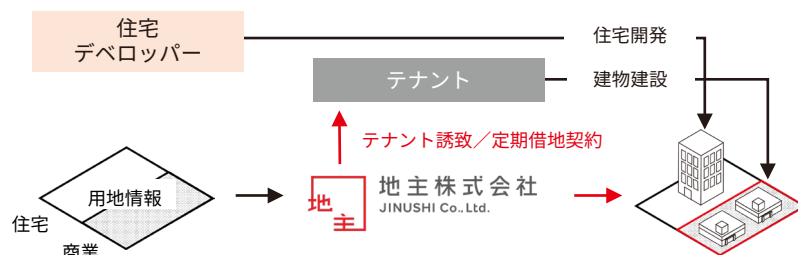
① 金融機関や仲介会社などから土地情報を入手



② テナントからの持ち込み

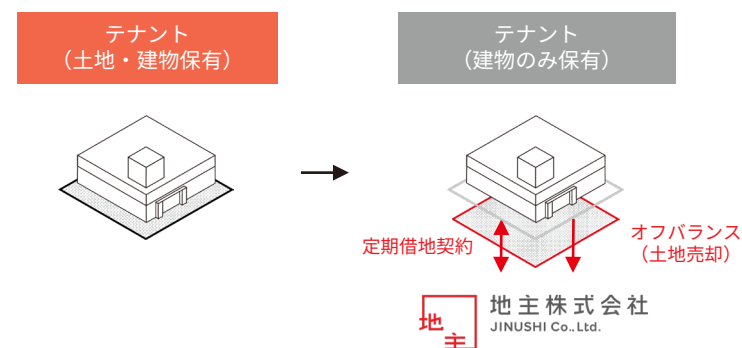


③ 住宅デベロッパーとの共同開発



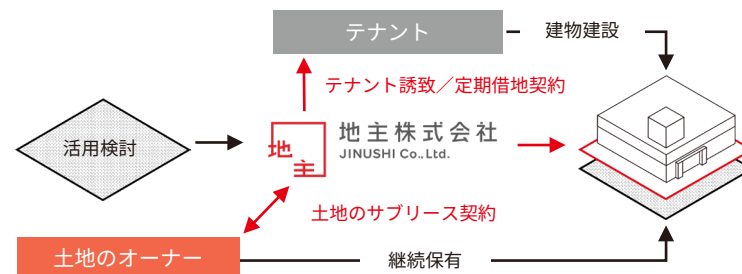
土地のオフバランス

- 土地売却による財務指標の改善
- 資金獲得による新規投資余力の創出
- 建物の継続保有による自由度の高い事業運営



土地のサブリース

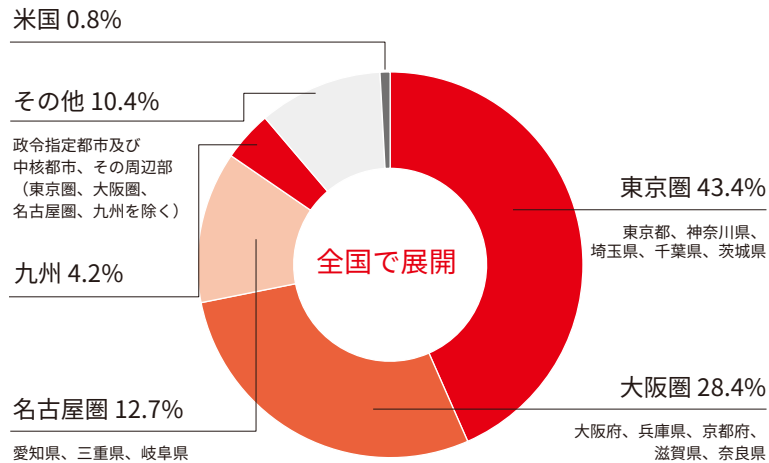
- 土地を保有し続けながらも、遊休資産を最有効活用



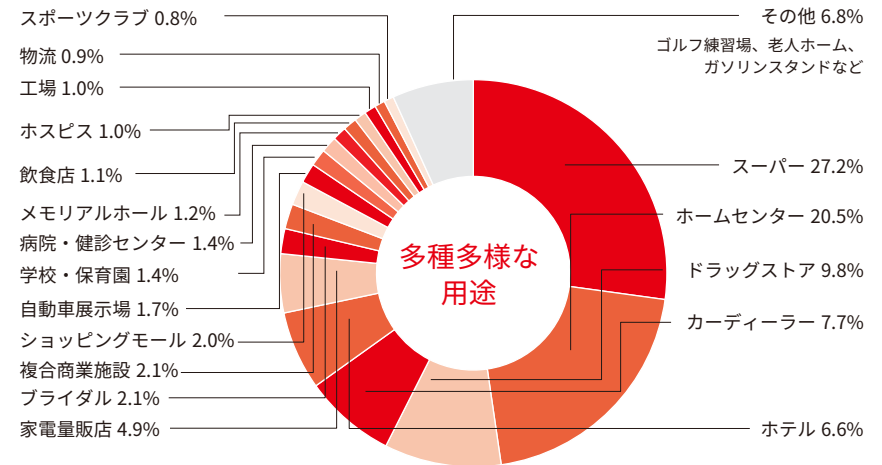
JINUSHIビジネス開発実績

- 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



※1
累計**318**案件、約**4,342**億円の開発実績

※1. 2023年6月末時点の価格ベース

JINUSHIビジネス開発実績（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。ホスピスやメモリアルホールなど、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
- ドラッグストア
- ホームセンター
- 家電量販店



社会インフラを担うテナント

- ホテル
- 物流
- ホスピス
- メモリアルホール
- 学校・保育園

スーパー



ドラッグストア



ホームセンター



ホスピス



メモリアルホール



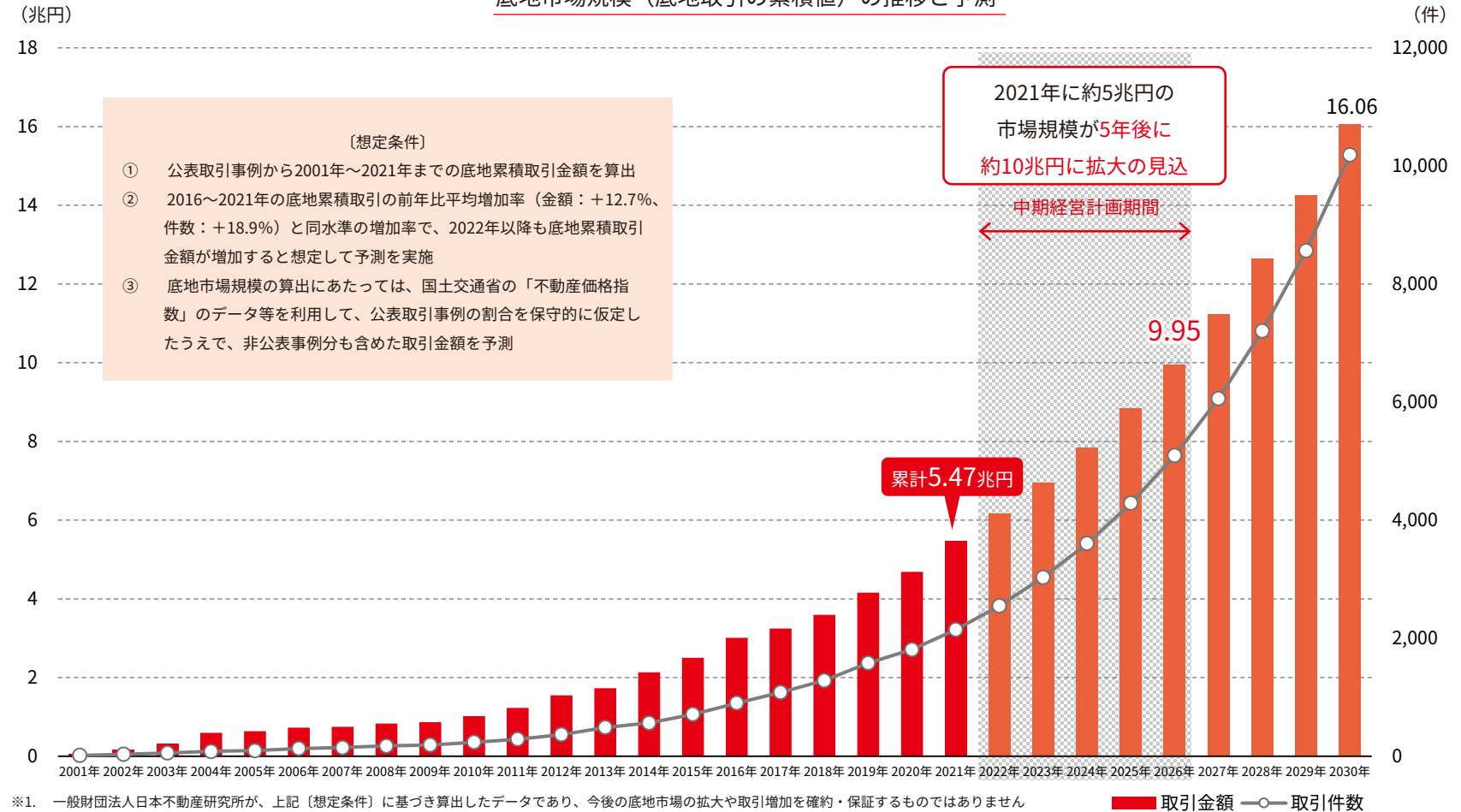
学校・保育園



底地マーケット 市場の拡大予測（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
- 日本不動産研究所の調査によると、底地マーケットは現状の5兆円市場から、5年後には約10兆円市場へと大きく拡大

底地市場規模（底地取引の累積値）の推移と予測



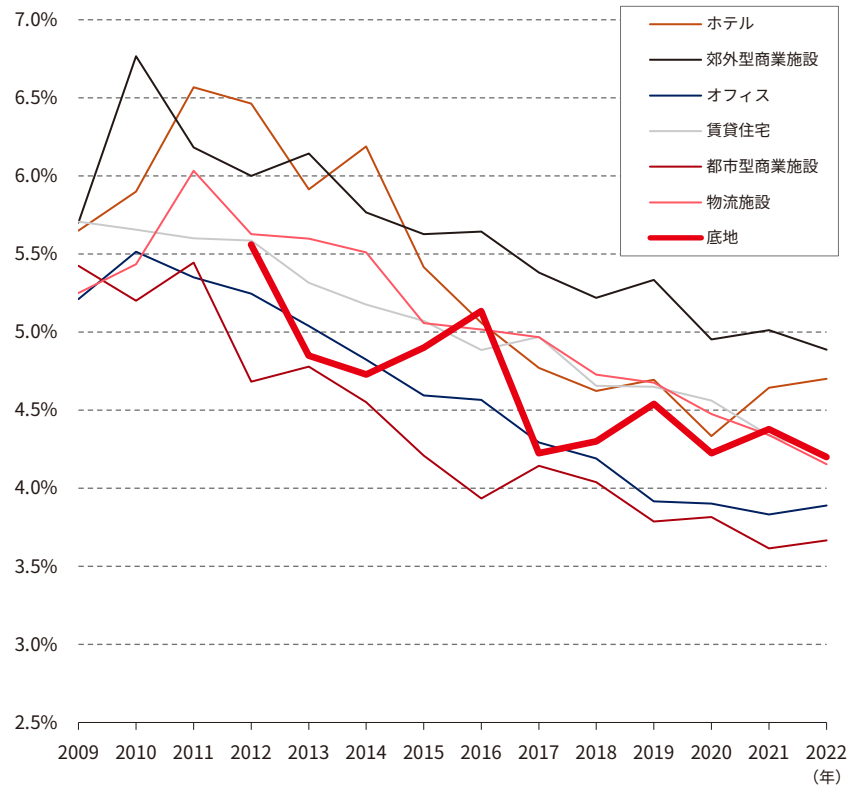
※1. 一般財団法人日本不動産研究所が、上記〔想定条件〕に基づき算出したデータであり、今後の底地市場の拡大や取引増加を確約・保証するものではありません

底地マーケット 市場データ（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レートは引き続き低下傾向
- 底地の市場流動性は着実に向上。新たな投資対象として「底地」というアセットタイプを確立

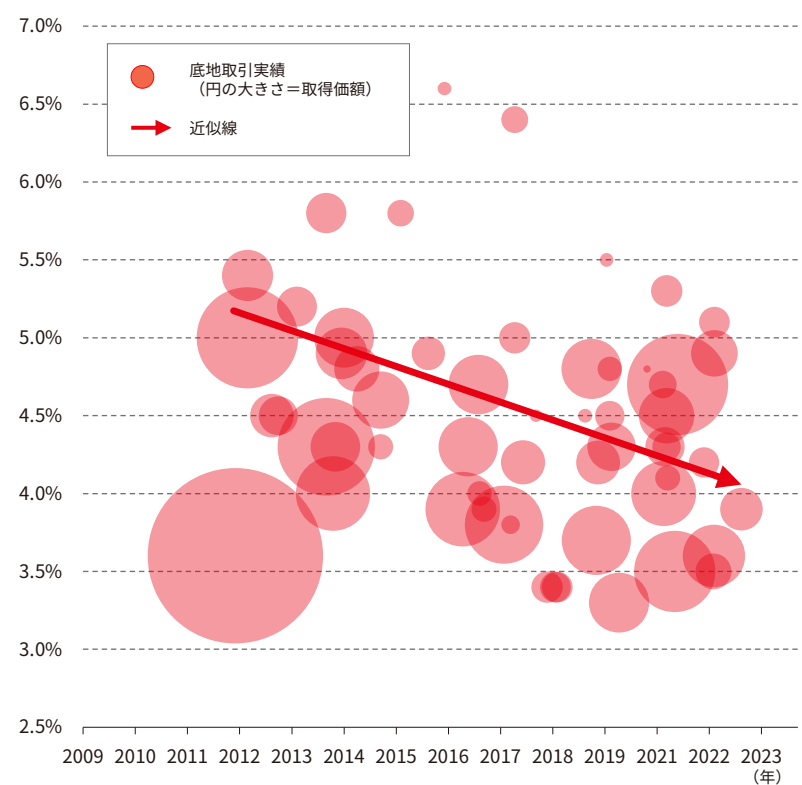
J-REIT 鑑定CAPレート推移

（取得時鑑定CAPレート）



J-REIT底地取引（バブルチャート）

（取得時鑑定CAPレート）



ESGロードマップ

- 環境（E）・社会（S）・ガバナンス（G）に配慮し、そのリスクと機会を考慮した取り組みは、中長期的な株主価値の向上に不可欠と認識
- カーボンニュートラルについては、22/12期に前倒しで達成（21/12期の自社排出分）。今後も継続予定
- 2023年8月にはTCFD提言への賛同・情報開示に対応。今後は、マテリアリティの特定等に取り組む

	主要テーマ	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2030年
全般		<ul style="list-style-type: none"> 「ESG推進委員会」の設置 	<ul style="list-style-type: none"> 「ESG方針」の策定 	<ul style="list-style-type: none"> SDGsに基づくマテリアリティの特定・目標設定 			
環境 (E)	環境に最大限配慮した 企業活動の推進	<ul style="list-style-type: none"> 環境負荷の低いJINUSHIビジネスの着実な推進 	<ul style="list-style-type: none"> 環境に配慮したテナントとの協働（グリーンリース等） 	<ul style="list-style-type: none"> TCFD提言ふまえた気候変動関連の情報開示拡充 			
			<div style="border: 1px solid red; padding: 2px; display: inline-block;"> 自社排出分について 前倒しで達成 </div>	<div style="border: 1px solid orange; padding: 2px; display: inline-block;"> ● カーボンニュートラル達成 </div>			
社会 (S)	当社の全てのステーク ホルダーとのWin-Win 関係の達成	<ul style="list-style-type: none"> 投資家：地主プライベートリート投資法人を通じた不動産金融商品の提供 	<ul style="list-style-type: none"> 従業員：多様な人材の確保と育成 	<ul style="list-style-type: none"> 地域社会：テナントの出店戦略を通じた地域社会への貢献 			
企業統治 (G)	公明正大、リスク管理、 株主価値追求、全てに おいてバランスの取れ た企業経営の実現	<ul style="list-style-type: none"> コーポレートガバナンスの継続的な強化 	<ul style="list-style-type: none"> 非財務情報の開示拡充 	<ul style="list-style-type: none"> 投資家を中心としたステークホルダーとのコミュニケーション強化 			

E：環境 国内の上場不動産会社で初のカーボンニュートラル達成（自社排出分）

- 施設全体の大規模空調を必須とする商業テナントと深く接してきた当社は、環境負荷軽減の重要性を、創業前である1990年代より認識
- 国内の上場不動産会社で初めて、カーボンニュートラルを達成（自社排出分）
- 自社の達成だけではなく、テナントとの協業を加速。契約書面へのESG条項の組み入れにより、環境配慮型設備の導入を後押し

カーボンニュートラル達成（自社排出分）

- 国内の上場不動産会社で初の達成^{※1}
- CO₂排出量が極めて低いビジネスモデルが達成のポイント

21/12期実績 (単位：t-CO ₂)	Scope1 ^{※2}	Scope2 ^{※2}
	32	20

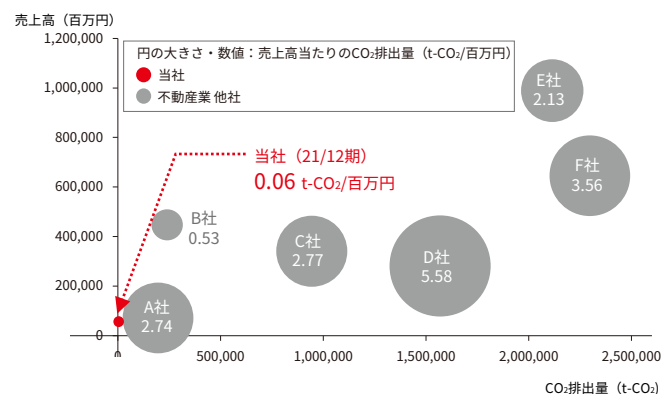
カーボン
ニュートラル化

土地のみに投資するJINUSHIビジネスの優位性

温室効果ガスや産業廃棄物等の排出が極めて少ないビジネスモデル

- Scope3まで含めても僅か 3,486 t-CO₂^{※2}
- 売上高当たりのCO₂排出量は0.06 t-CO₂/百万円

不動産業 CO₂排出量分布図（Scope1・2・3）^{※3}



※1. 当社調べ ※2. Scope1,2,3については、P46のヒストリカルデータの注釈を参照
 ※3. 当社調べ（Scope3まで開示している企業の公開情報を元に、21/12期（または22/3期）の売上高、CO₂排出量を調査）

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 34件 EV充電設備 19件 壁面・屋上緑化 24件

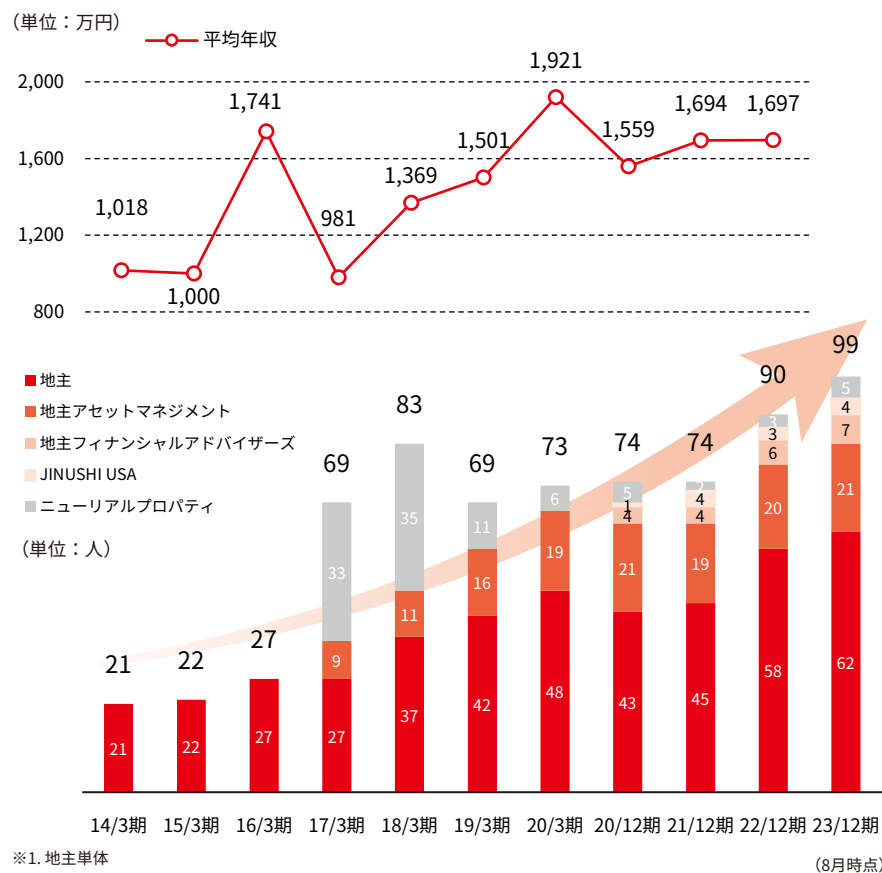


※ 2023年6月末時点の導入実績

S：人材採用 ／ G：コーポレートガバナンス体制

- 優秀な人材を積極採用。JINUSHIビジネスの独自性・成長性、成果を出した従業員に報いる報酬体系等が、高い人材獲得競争力を有す
- 取締役会は過半を社外取締役が占める体制を構築。一方、多様性の観点から新たな社外取締役候補を探索

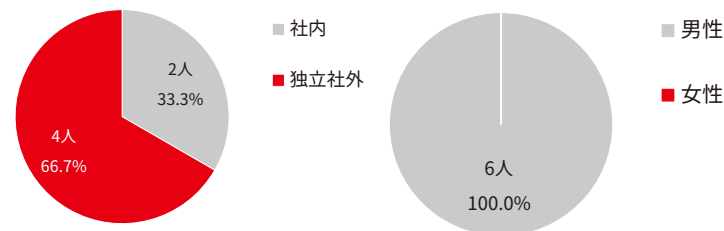
連結従業員／平均年収^{※1}



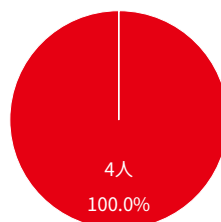
コーポレートガバナンス体制

- 監査等委員会設置会社
- 指名・報酬委員会設置
- 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

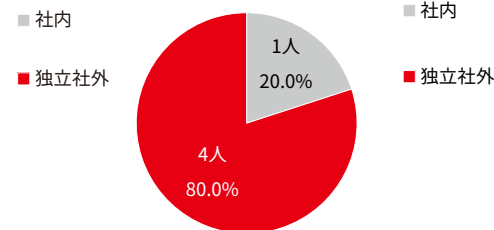
取締役会の構成（社外取締役比率、男女比率）



監査等委員会の構成



指名・報酬委員会の構成



ヒストリカルデータ

		14/3期	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	20/12期 (9ヶ月決算)	21/12期	22/12期
連結損益計算書											
売上高	百万円	10,828	16,252	17,378	26,614	31,260	39,834	74,187	29,886	56,177	49,887
売上総利益		2,272	4,653	7,427	7,710	6,858	8,172	9,100	5,019	9,263	10,857
内、フロービジネス		—	—	—	—	—	7,060	7,032	3,874	7,753	8,469
内、ストックビジネス		—	—	—	—	—	1,111	2,068	1,144	1,509	2,388
営業利益		1,440	3,547	5,955	4,843	3,684	4,446	5,244	2,420	5,475	6,411
経常利益		973	2,987	5,626	5,181	3,044	4,327	4,599	2,157	5,002	5,943
当期純利益		666	1,863	3,605	6,437	1,958	2,684	3,177	1,644	3,124	3,641
売上高当期純利益率	%	6.2	11.5	20.7	24.2	6.3	6.7	4.3	5.5	5.6	7.3
連結貸借対照表											
総資産	百万円	20,489	24,104	38,690	56,792	67,251	99,597	75,054	71,220	86,337	72,153
内、販売用不動産		16,682	12,640	22,610	31,639	41,049	69,516	43,493	38,387	41,995	28,192
内、有形固定資産		76	59	135	231	187	455	522	3,436	17,488	16,803
総負債		18,256	15,593	26,989	36,914	46,947	77,985	51,184	46,379	58,555	41,193
内、有利子負債		16,834	13,529	23,464	33,265	41,063	73,762	46,564	43,300	49,812	37,165
純資産		2,232	8,510	11,700	19,878	20,304	21,611	23,870	24,841	27,781	30,960
内、自己資本		2,166	8,405	11,626	17,493	20,278	21,591	23,870	24,841	27,781	30,905
株主還元											
一株当たり配当金※ ¹	円	11.6	30.0	45.0	55.0	55.0	55.0	55.0	25.0	50.0	55.0
配当性向	%	24.3	23.8	21.5	15.0	50.2	36.8	31.5	27.8	29.3	27.6
各種指標等											
EPS※ ¹	円	48.05	125.91	209.09	366.84	109.61	149.30	174.59	89.94	170.90	199.16
自己資本比率	%	10.6	34.9	30.1	30.8	30.2	21.7	31.8	34.9	32.2	42.8
ROE※ ²		36.7	35.3	36.0	44.2	10.4	12.8	14.0	6.8	11.9	12.4
ネットD/E※ ³	倍	6.17	0.37	0.97	0.98	1.31	2.54	1.04	0.90	1.17	0.45
DCR（債務回収比率）※ ⁴	%	534.2	125.6	157.8	201.9	239.7	354.1	205.4	175.8	141.0	92.3
従業員数	人	21	22	27	69	83	69	73	74	74	90
CO2排出量	Scope1※ ⁵	t-CO2	—	—	—	—	—	—	—	32	算出予定
	Scope2※ ⁵	t-CO2	—	—	—	—	—	—	—	20	算出予定
	Scope3※ ⁵	t-CO2	—	—	—	—	—	—	—	3,434	算出予定

※1. 14/3期については、株式分割後の数値を記載

※2. ROE＝当期純利益／期中（平均）自己資本

※3. ネットD/E＝（有利子負債－現金及び預金）／純資産

※4. 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）

※5. 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）



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。