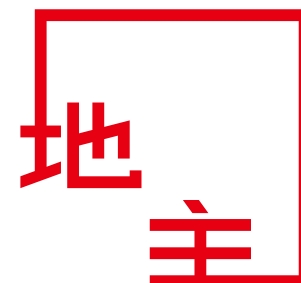


2023年12月期 決算説明資料

2024.2.13



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 (2023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
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 : 100名 (2024年2月時点)

CONTENTS

目次

P 4	1. 2023年12月期 連結決算概要
P 5	2023年12月期 連結決算エグゼクティブサマリー
P 6	2023年12月期 連結決算概要
P 8	主要指標の推移
P 9	2024年12月期 連結業績予想
P10	株主還元
P11	TOPICS 株式報酬制度の導入
P12	2. 事業の進捗
P13	2023年12月期 事業の進捗
P18	3. 中期経営計画
P26	APPENDIX

1. 2023年12月期 連結決算概要

① 23/12期連結業績について

- 売上高31,597百万円（前年同期比▲36.7%）、営業利益6,154百万円（同▲4.0%）、親会社株主に帰属する当期純利益4,709百万円（同+29.3%）と、**通期予想の当期純利益4,400百万円を上回って着地**
- 仕入は、83件・58,800百万円（前年同期比+50件・+38,300百万円）。**過去最高の年間仕入契約件数を達成**
販売用不動産残高は60,060百万円（前期末比+31,867百万円）と、**前期末から倍増**

② 24/12期連結業績予想について

- JINUSHIビジネスに対する投資家からの強い需要は継続。売却案件の増加により、前期の固定資産売却による特別利益剥落も、売上高55,000百万円、営業利益8,200百万円、当期純利益5,000百万円と、**増収増益の計画。順調な利益成長を見込む**

③ 株主還元について

- 23/12期末を最後に株主優待を廃止。現金配当で還元する方針へ変更
- 23/12期は、期初予想通り現金配当55円／株を予定
- 24/12期は、**85円/株（前期比+30円）と大きく増配予想。中間配当も導入**

地
主

2023年12月期 連結決算概要① 損益計算書

- 23/12期は、前年同期比で減収増益。大型かつ高利益率の売却案件があったことや特別利益の計上も踏まえ、売却量をコントロール
- 2023年8月発表の通期予想に対して、仕入拡大による賃貸収益の増加等により、当期純利益4,400百万円予想を上回って着地
- 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は継続

(単位：百万円)	22/12期 ①	23/12期 ②	前期比 ②-①	主な要因	23/12期予想 ③ ^{※2}	予想比 ②-③
売上高	49,887	31,597	▲ 18,290	● 23/12期は、売却量のコントロールにより、減収（計画通り）	32,000	▲ 402
営業利益	6,411	6,154	▲ 256	● 売却案件の利益率向上、賃貸収益の増加により、前期と同水準で着地	6,000	+154
営業外収益	435	227	▲ 207		—	—
営業外費用	903	663	▲ 239		—	—
経常利益	5,943	5,718	▲ 225		5,500	+218
特別利益	—	1,489	+1,489	● 固定資産（大阪市中央区の土地）の売却	—	—
特別損失	1,331	40	▲ 1,291		—	—
法人税等	967	2,431	+1,464		—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	3,641	4,709	+1,067		4,400	+309
1株当たり当期純利益（円）	199.16	267.76	+68.60		250.16	+17.60
売上高営業利益率（%）	12.9	19.5	+6.6		18.8	+0.7
売上高純利益率（%）	7.3	14.9	+7.6		13.8	+1.2

※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

※2. 2023年8月10日に開示した修正予想

2023年12月期 連結決算概要② 貸借対照表

- 23/12期の仕入は順調に推移。23/12期末の販売用不動産残高は60,060百万円（前期末比+31,867百万円）と倍増
- 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期末の自己資本比率30.9%と、財務規律の30%以上を維持

(単位：百万円)	22/12期末 ①	23/12期末 ②	増減 ②-①
総資産	72,153	101,482	+29,329
内、現金及び預金	23,140	23,092	▲ 47
内、販売用不動産	28,192	60,060	+31,867
内、有形固定資産	16,803	14,859	▲ 1,943
総負債	41,193	69,980	+28,787
内、借入金	37,066	62,666	+25,599
純資産	30,960	31,501	+541
自己資本比率 (%)	42.8	30.9	▲ 11.9
ネットD/Eレシオ ^{※1} (倍)	0.45	1.26	+0.81
DCR (債務回収比率) ^{※2} (%)	92.3	163.9	+71.6

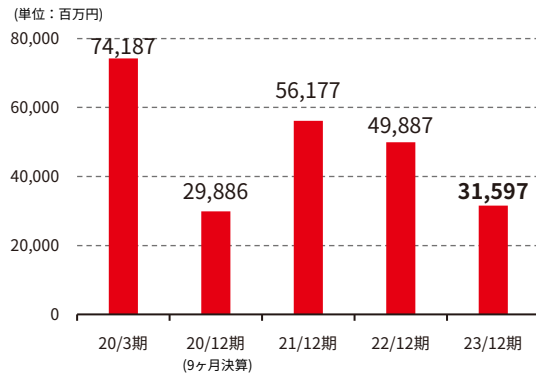
※1. ネットD/Eレシオ=純有利子負債（有利子負債－現金及び預金）／純資産

※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）

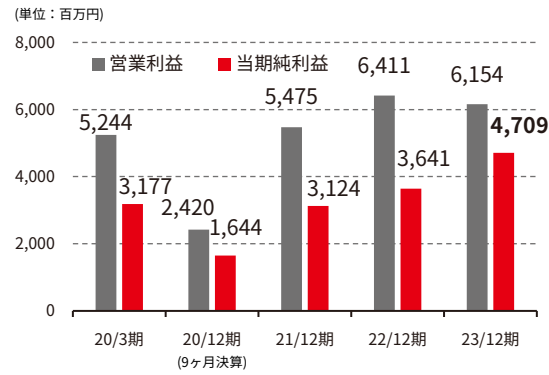
主要指標の推移

- 当社が最重視する当期純利益については、3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

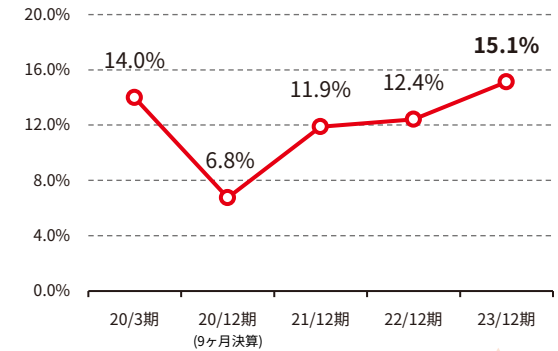
売上高



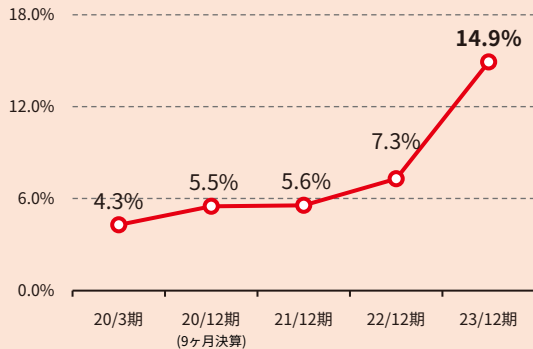
営業利益／当期純利益



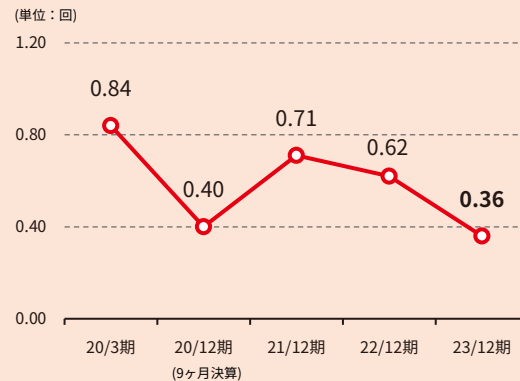
ROE



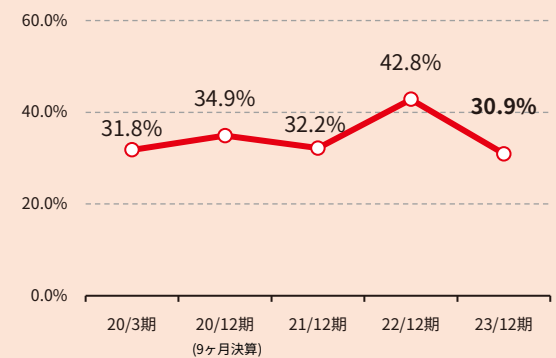
売上高当期純利益率



総資産回転率



自己資本比率



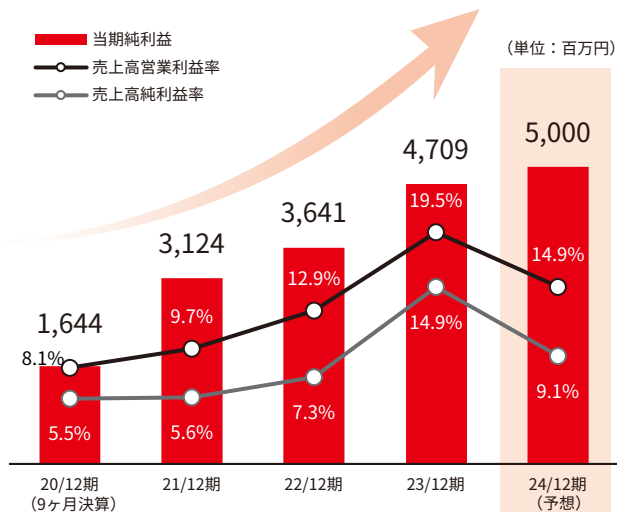
2024年12月期 連結業績予想

- 24/12期は、順調な仕入状況を踏まえ売却案件を増加。前期の固定資産売却による特別利益剥落も、増収増益計画
- 前期比で利益率は低下予想も、前期は大型かつ高利益率の売却案件や特別利益による要因も大きく、引き続き高水準の利益率を維持
- 中期経営計画（26/12期）で掲げる、当期純利益70億円の達成に向けて順調に進捗

(単位：百万円)	23/12期 (実績) ①	24/12期 (予想) ②	差異 ②-①
売上高	31,597	55,000	+23,402
営業利益	6,154	8,200	+2,045
経常利益	5,718	7,300	+1,581
当期純利益	4,709	5,000	+290
1株当たり当期純利益 (円)	267.76	304.09	+36.33
売上高営業利益率 (%)	19.5	14.9	▲4.6
売上高当期純利益率 (%)	14.9	9.1	▲5.8

24/12期の経営方針・業績予想について

- テナント業種の多様化、土地のオフバランス提案等による仕入拡大に注力
- JINUSHIビジネスに対する強い需要の継続および順調な仕入状況を踏まえ、売却案件を増加
- ストック収益も、アセットマネジメント収益や、仕入拡大による賃貸収益の増加により増収増益を想定



株主還元

- 23/12期末の株主の皆様への提供を最後に株主優待を廃止。現金配当で還元する方針へ変更
- 着実な利益成長および良好な事業環境を踏まえ、24/12期は85円/株（23/12期比+30円）と大きく増配予想

株主還元方針の変更（現金配当を重視）

- 株主優待を廃止し、**現金配当で還元する方針へ変更**
- 安定配当の方針は継続。成長投資と株主還元のバランスを意識、
利益成長による増配を目指す
- 当社株式の流動性の更なる向上を目指し、**中間配当を実施**

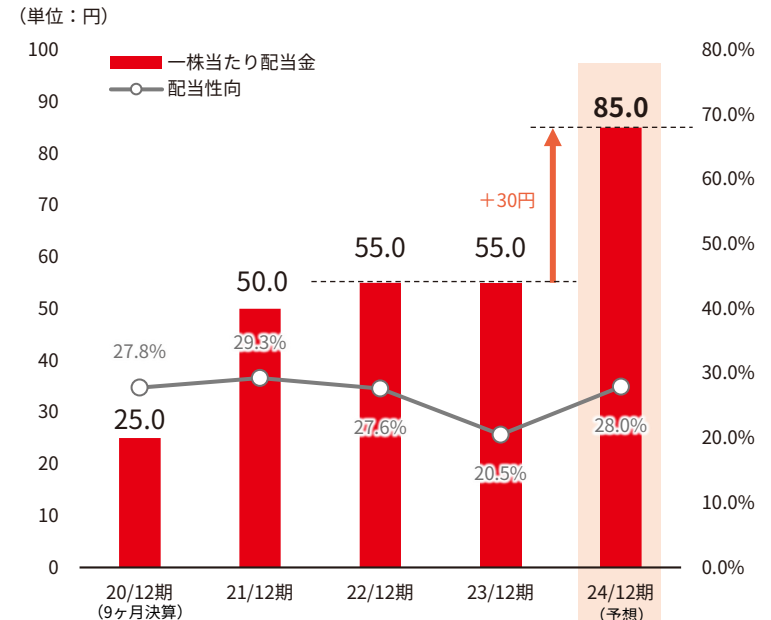
株主還元方針変更後の内容

	2024年12月期（予想）			2023年12月期		
	中間	期末	合計	中間	期末	合計
現金配当	42.5円	42.5円	85.0円 (+30.0円)	—	55.0円	55.0円
株主優待	廃止			グルメカードやカタログから、1点を選択。中間、期末の計2回実施 300株以上：3,000円相当 700株以上：6,000円相当		

※1. 配当利回りは各期末における終値を元に算出
 ※2. 20/12期（9ヶ月決算）の配当利回りは12ヶ月換算して算出

現金配当

- 24/12期は、現金配当を**85円/株（+30円）**に大きく引上げ、優待廃止相当分を上回る現金配当を実施



EPS(円)	89.94	170.90	199.16	267.76	304.09
配当利回り ^{※1,2}	2.0%	2.9%	3.0%	2.5%	—

TOPICS 株式報酬制度の導入

- 取締役および全従業員^{※1}を対象として、株式報酬制度を導入^{※2}
- 持続的な企業価値向上への更なる意欲向上につなげ、利益成長および中期経営計画の達成を目指す

導入の目的

- 持続的な企業価値向上へのインセンティブ付与

付与方針を「事業環境が良好なこと（仕入や業績等）」
「取締役および全従業員を対象」とし、取締役および従業員の更なる意欲向上につなげる

- 株主の皆様との価値共有化

制度導入後の報酬体系

- 株式報酬を追加。より株価を意識した事業推進へ

	導入後	導入前
取締役	現金報酬 + 株式報酬	現金報酬
従業員	年俸 + インセンティブ賞与 + 株式報酬	年俸 + インセンティブ賞与

制度の概要

対象	<ul style="list-style-type: none"> ● 取締役（監査等委員および社外取締役を除く） ● 全従業員^{※1}
制度設計	<ul style="list-style-type: none"> ● 譲渡制限付株式報酬制度 ● 株式付与時は、自己株式を活用予定
譲渡制限期間	<ul style="list-style-type: none"> ● 取締役および従業員いずれも、退職時（任期満了）まで <ul style="list-style-type: none"> ➢ 第三者への譲渡等を不可とした設計（正当な事由がある場合は除く） ➢ 一定の事由が生じた場合には、当社が付与株式を無償取得可能
開始時期等	<ul style="list-style-type: none"> ● 2024年4月以降

※1.正社員を対象。一部の契約社員やアルバイト社員等は除く

※2.取締役の株式報酬制度については、2024年3月開催予定の第24期定時株主総会で承認されることが条件

2. 事業の進捗

2023年12月期 事業の進捗

- 23/12期のフロービジネスは想定通り着地。大型かつ高利益率の売却案件があったことや特別利益の計上も踏まえ、売却量をコントロール
- 同ストックビジネスは、順調な仕入を背景に着実に積み上げ

(単位：百万円)	22/12期 ①	23/12期 ②	増減 ②-①
売上高	49,887	31,597	▲ 18,290
内、フロービジネス ^{※1}	47,116	28,386	▲ 18,730
内、ストックビジネス ^{※2}	2,770	3,211	+440
売上総利益	10,857	10,499	▲ 358
内、フロービジネス ^{※1}	8,469	7,732	▲ 736
内、ストックビジネス ^{※2}	2,388	2,766	+378
営業利益	6,411	6,154	▲ 256
売上高総利益率 (%)	21.8	33.2	+11.5
内、フロービジネス ^{※1} (%)	18.0	27.2	+9.3

※1. 不動産売却収益+不動産売買の仲介手数料

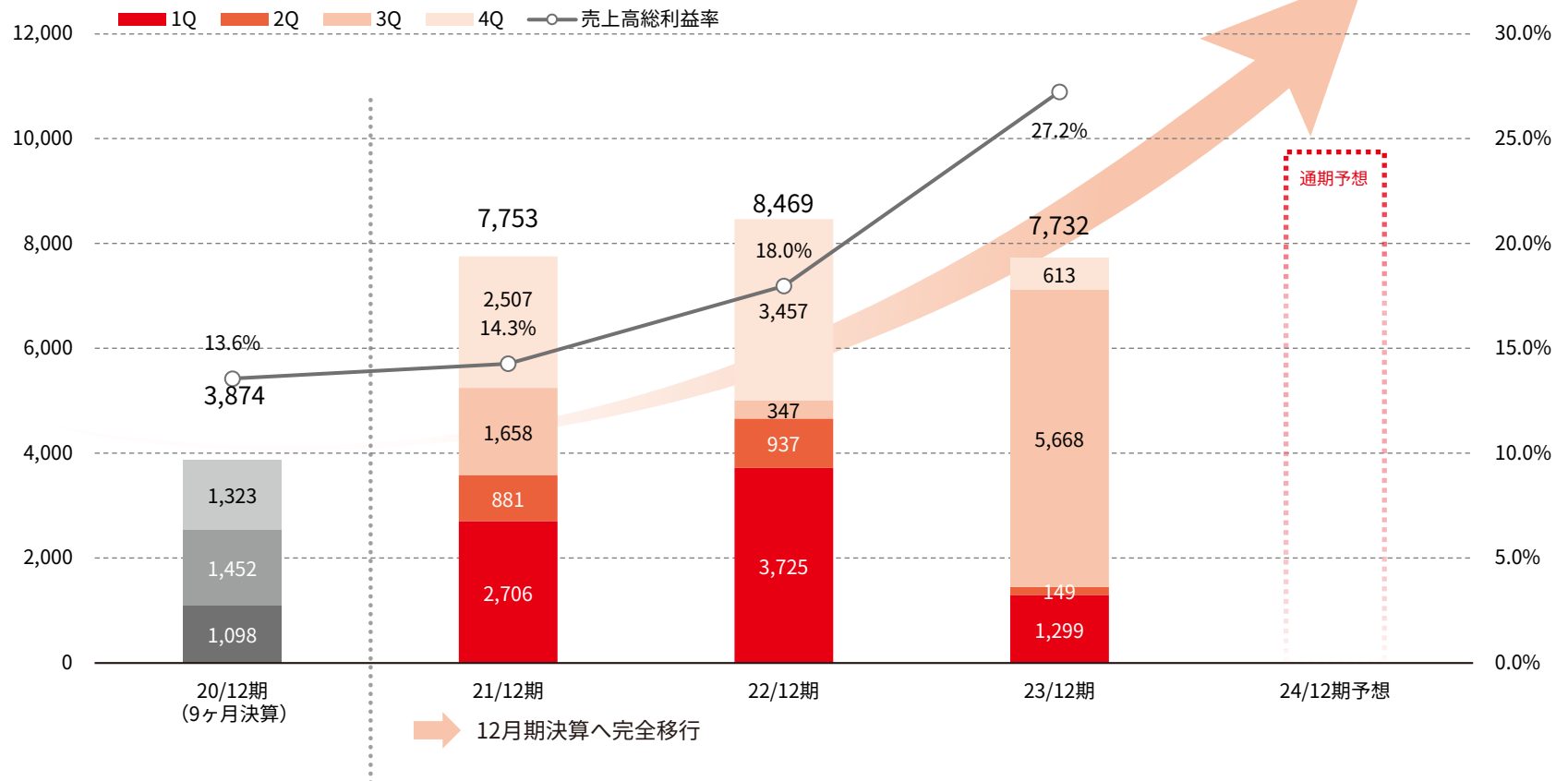
※2. 販売用不動産賃貸収益+アセットマネジメント収益+長期賃貸収益+その他収益（プロパティマネジメント+サブリース+運営管理+個人投資家向け「地主倶楽部」）

2023年12月期 事業の進捗（フロービジネス）

- 23/12期のフロービジネスは、2018年に仕入れた大型かつ高利益率の売却案件（東京都八王子市）があったことにより、利益率が大きく上昇
- 24/12期は、順調な仕入状況を踏まえ売却案件を増加。増収増益を計画

フロービジネス推移（四半期別売上高総利益）

（単位：百万円）

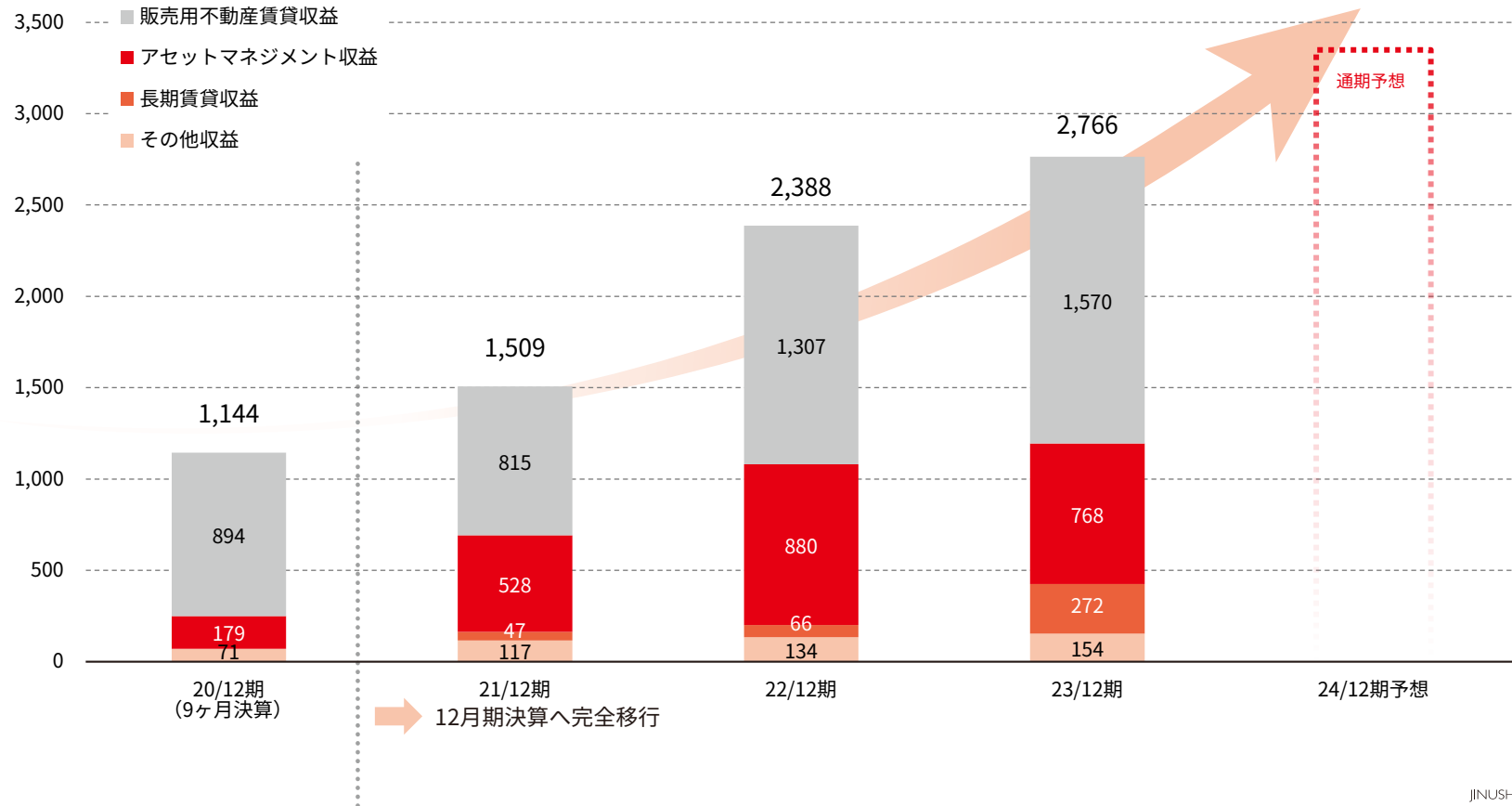


2023年12月期 事業の進捗（ストックビジネス）

- 23/12期のストック収益は、仕入の順調な進捗により販売用不動産賃貸収益が増加。増収増益で着地
- 24/12期は、アセットマネジメント収益増や、仕入拡大による販売用不動産賃貸収益の積み上げにより、増収増益予想

ストックビジネス推移（売上高総利益）

（単位：百万円）

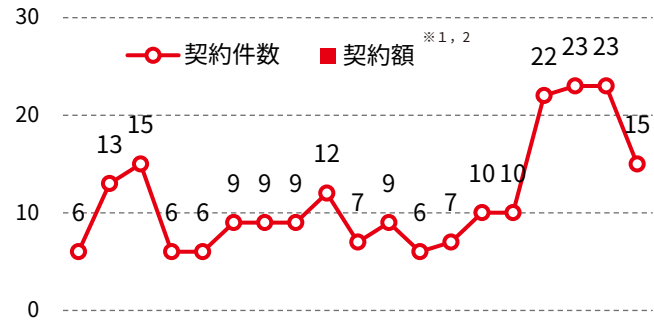


2023年12月期 事業の進捗（仕入①）

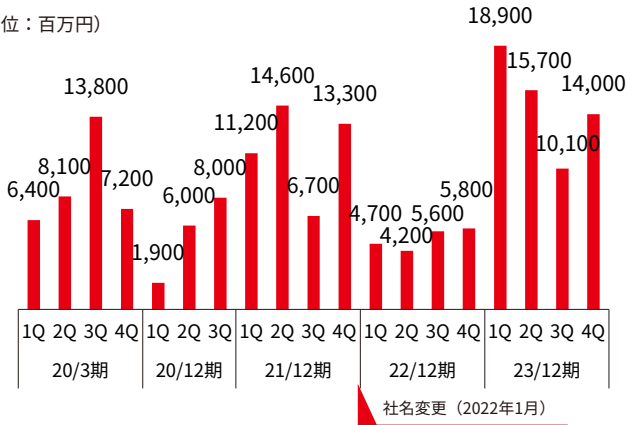
- 23/12期は83件・58,800百万円の取得契約を締結済。過去最高の年間仕入契約件数を達成
- 新たなテナント業種である、ホスピスや老人ホーム、家族葬など、社会インフラを担うテナントが着実に増加

仕入推移（契約ベース）^{※1}

(単位：件)



(単位：百万円)



社名変更（2022年1月）

23/12期

83件

〔前年同期比〕

+50件

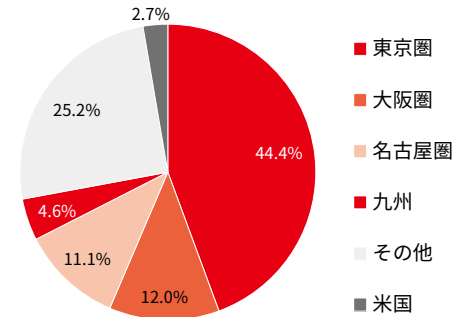
58,800百万円

〔前年同期比〕

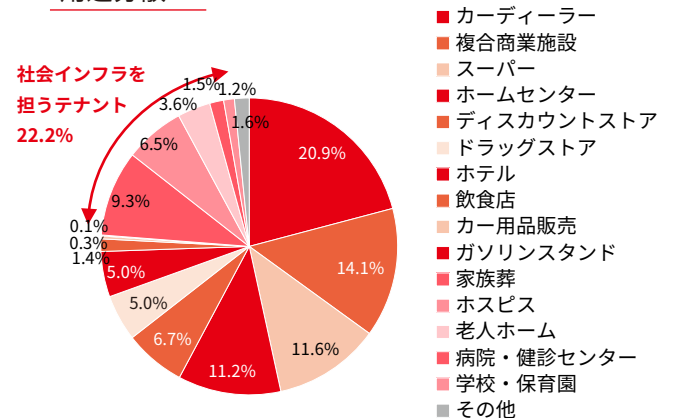
+38,300百万円

仕入内訳（23/12期 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

※2. 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

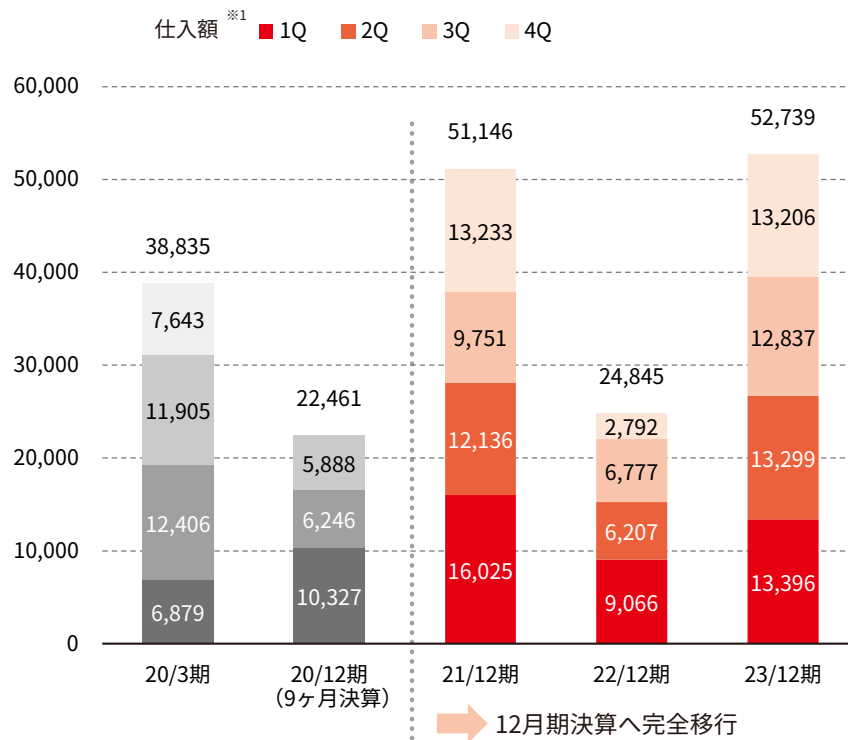
※3. 地域分散の東京圏、大阪圏、名古屋圏等の定義については、P33参照

2023年12月期 事業の進捗（仕入②）

- 23/12期は52,739百万円を計上。23/12期末時点の販売用不動産残高は60,060百万円と前期末比で倍増。順調に残高を積み上げ

仕入（計上ベース）

（単位：百万円）

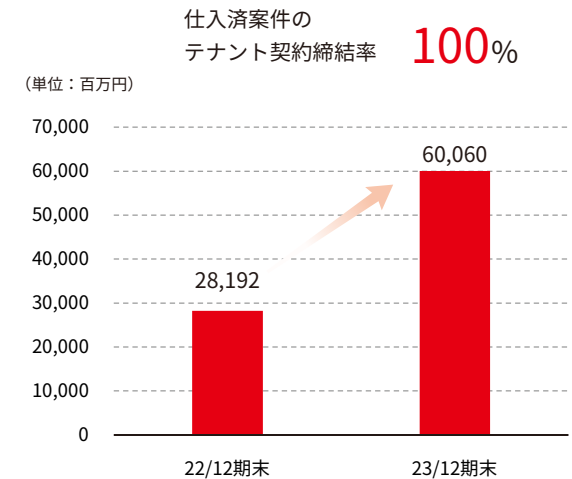


※1. 各四半期における販売用不動産計上額を記載（当四半期末残高－前四半期末残高＋フロービジネス売上原価＋固定資産振替額等にて計算）

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

【販売用不動産残高推移】



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

成長戦略 JINUSHIビジネスの拡大と地主リートの成長

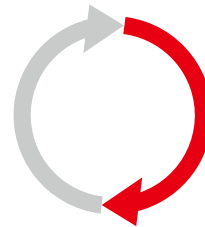
- JINUSHIビジネスの拡大と地主リートの成長を両輪とした成長戦略
- テナント業種の多様化や事業エリアの拡大、土地のオフバランス提案等により更なる成長を目指す

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>
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期末時点)	<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2,216億円（業界第7位/全54銘柄中）※1、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

※1. 当社調べ（2024年1月10日時点。他銘柄は2023年12月末時点に基づく）

テナント業種の多様化

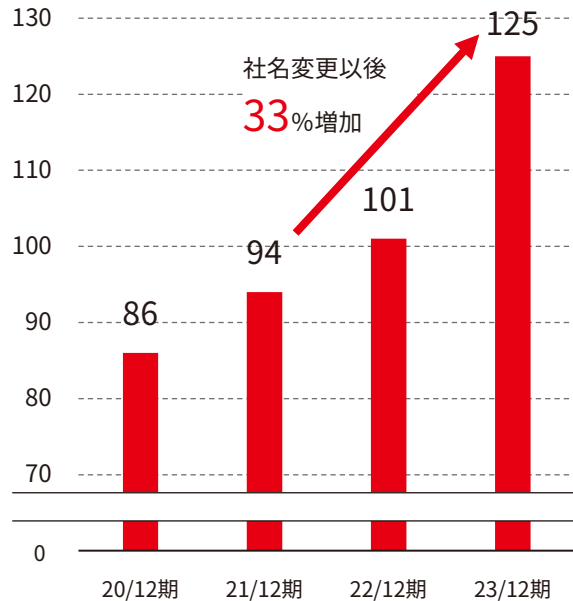
- JINUSHIビジネスはあらゆるテナント業種が対象。地主株式会社への社名変更（2022年1月）により、商業中心といったイメージを払拭
- 23/12期末時点でのテナントは125社と未開拓先は多数。足元ではホスピス、家族葬などのテナントが増加

テナント数推移 ^{※1}

テナント数：125社

内、複数取引実績：49社

(単位：社)



※1. テナント数や案件数については、2023年12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	24	病院・健診センター	4	複合商業施設	1
ドラッグストア	11	学校・保育園	4	ショッピングモール	1
カーディーラー	11	スポーツクラブ	3	自動車展示場	1
飲食店	10	ブライダル	3	老人ホーム	1
ホームセンター	8	ディスカウントストア	3	自動車整備場	1
家族葬	7	物流・データセンター	2	自動車用品販売	1
家電量販店	6	ガソリンスタンド	2	ゴルフ練習場	1
ホテル	5	住宅展示場	2	コンビニエンスストア	1
工場・倉庫	4	ホスピス	2	その他	6
				計	125

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	34	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	18		

テナント業種の多様化（社会インフラを担うテナント業種の拡大）

- 事業拡大の観点から、社名変更を契機にJINUSHIビジネスのテナント多様化を推進
- ホスピスや老人ホーム、家族葬など、超高齢社会のインフラを担うテナントの成長を捉え、取り組みが大きく拡大

社会インフラを担うテナント

社会的ニーズを踏まえた早急な拠点拡大
新規拠点開設時の投資負担の軽減

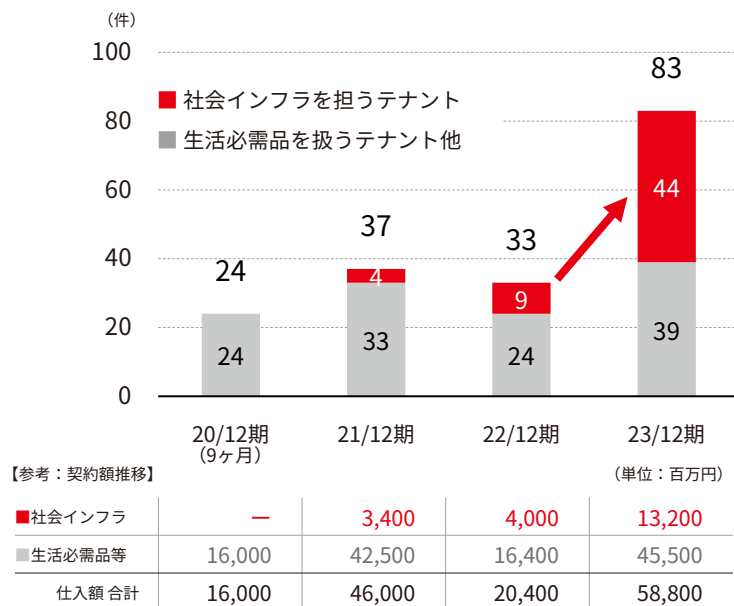


JINUSHIビジネスの価値提供

テナントの事業計画を支える長期の安定地主

仕入推移（契約ベース）^{※1,2}

- 社会インフラを担うテナントの仕入件数が大きく増加



主なテナント・開発実績（累計）

- 社会インフラを担うテナントの開発実績は累計65件、389億円に到達



社会インフラを担うテナントの開発実績	開発実績（累計） ^{※3}	
	件数	総投資額
ホスピス	8	38,917百万円
老人ホーム	1	
家族葬	41	
病院・検診センター	5	
学校・保育園	8	
物流・データセンター	2	

※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

※2. 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合計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

※3. 2023年12月末時点の開発実績に、2024年1月末時点で仕入契約済案件を加算

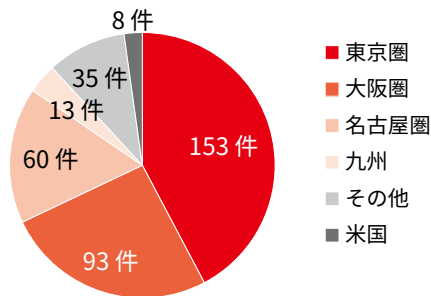
事業エリアの拡大

- 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）

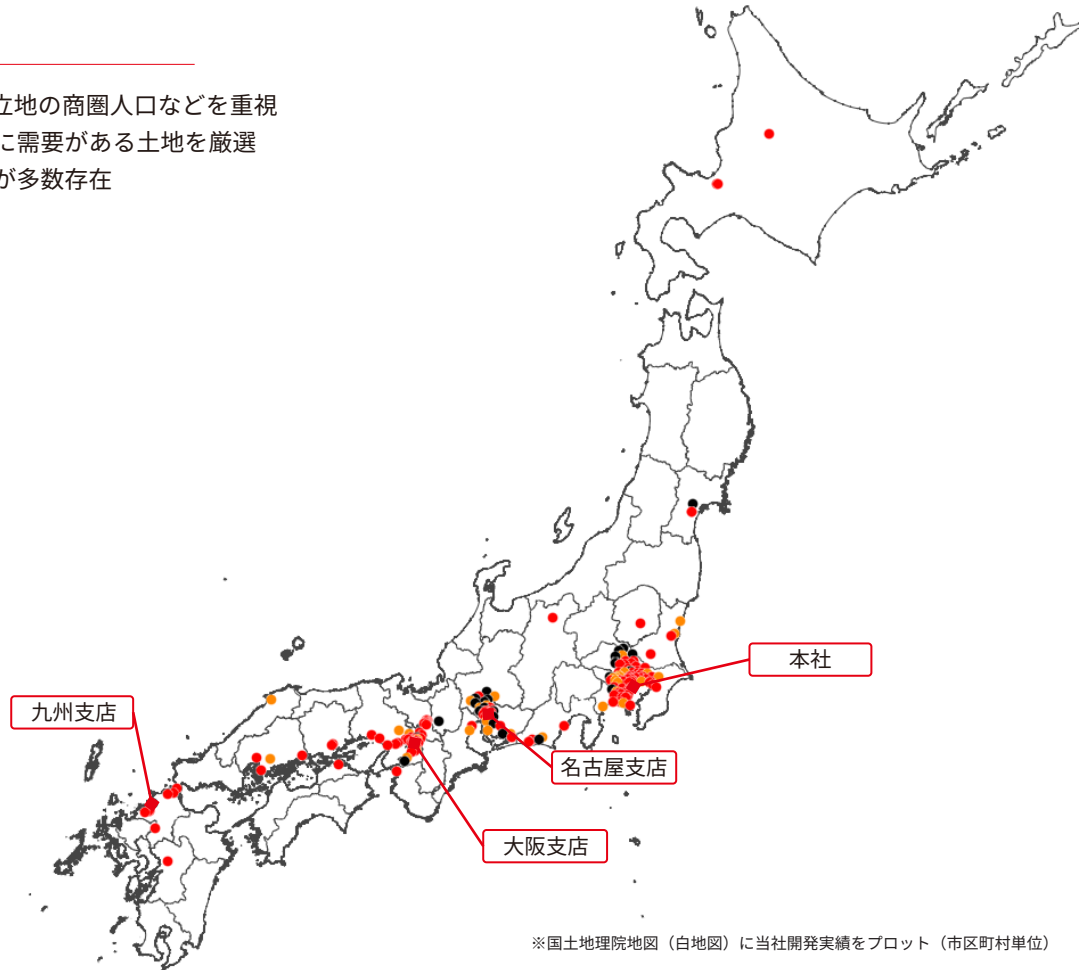
- JINUSHIビジネスは、エリアの人口動態に加え、対象立地の商圈人口などを重視
- エリアの中でも、人口集積が進む場所を見定め、長期に需要がある土地を厳選
- 対象エリアは幅広く、政令指定都市を中心に事業機会が多数存在

地域分散（案件数ベース）



都市規模別分散

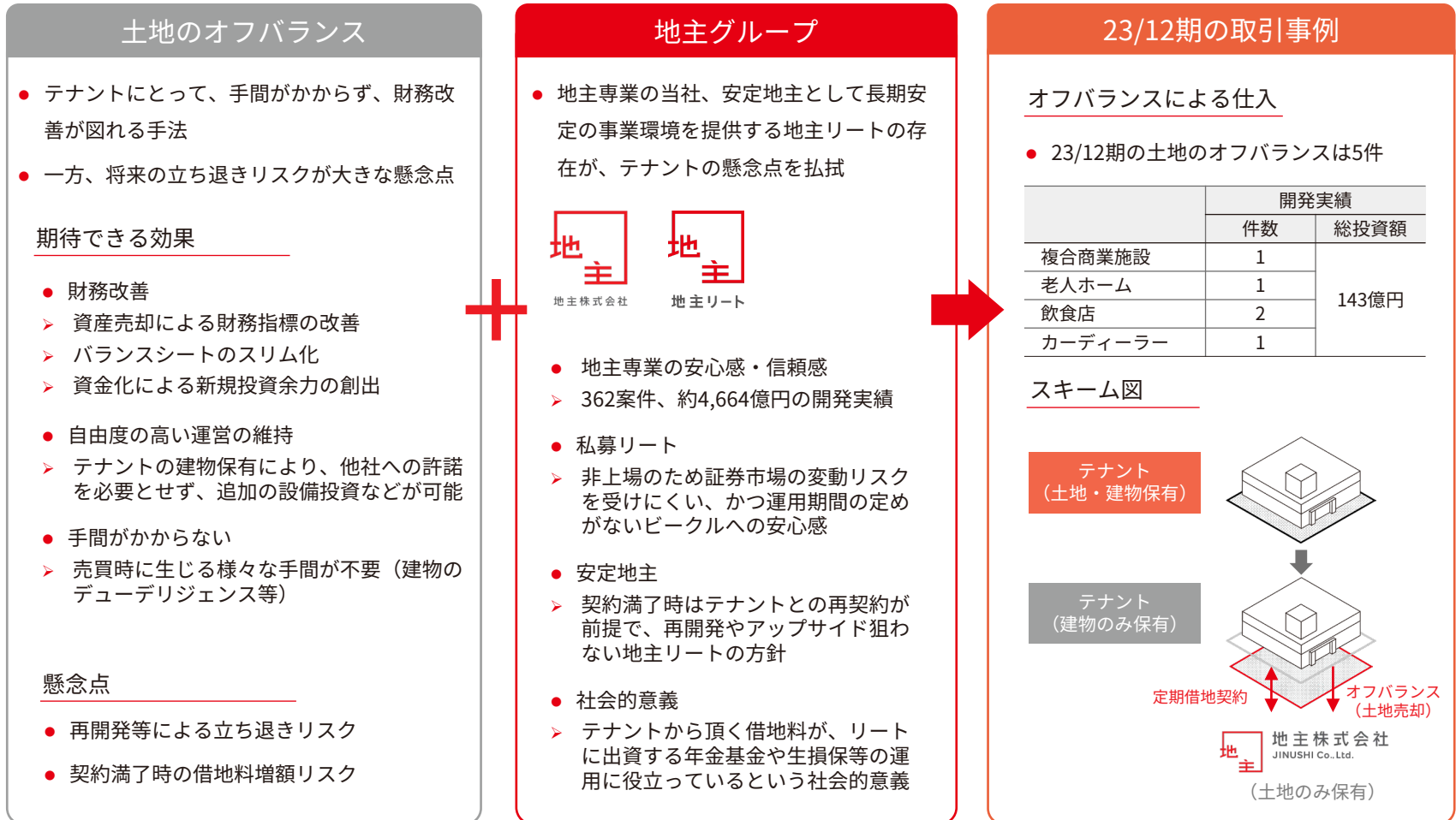
都市（市区町村）の規模	開発実績	
	有（案件数）	無
● 20万人以上・政令指定都市	134都市（273件）	156都市
● 10万人以上～20万人未満	34都市（45件）	120都市
● 2万人以上～10万人未満	29都市（36件）	786都市
米国	—（8件）	—
合計	197都市（362件）	1,062都市



※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）

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



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

	23/12期末	22/12期末
自己資本比率	30.9%	42.8%
ネットD/Eレシオ ^{※1}	1.26倍	0.45倍
DCR（債務回収比率） ^{※2}	163.9%	92.3%

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
- 510億円の融資枠・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)		120億円

- 事業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8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）

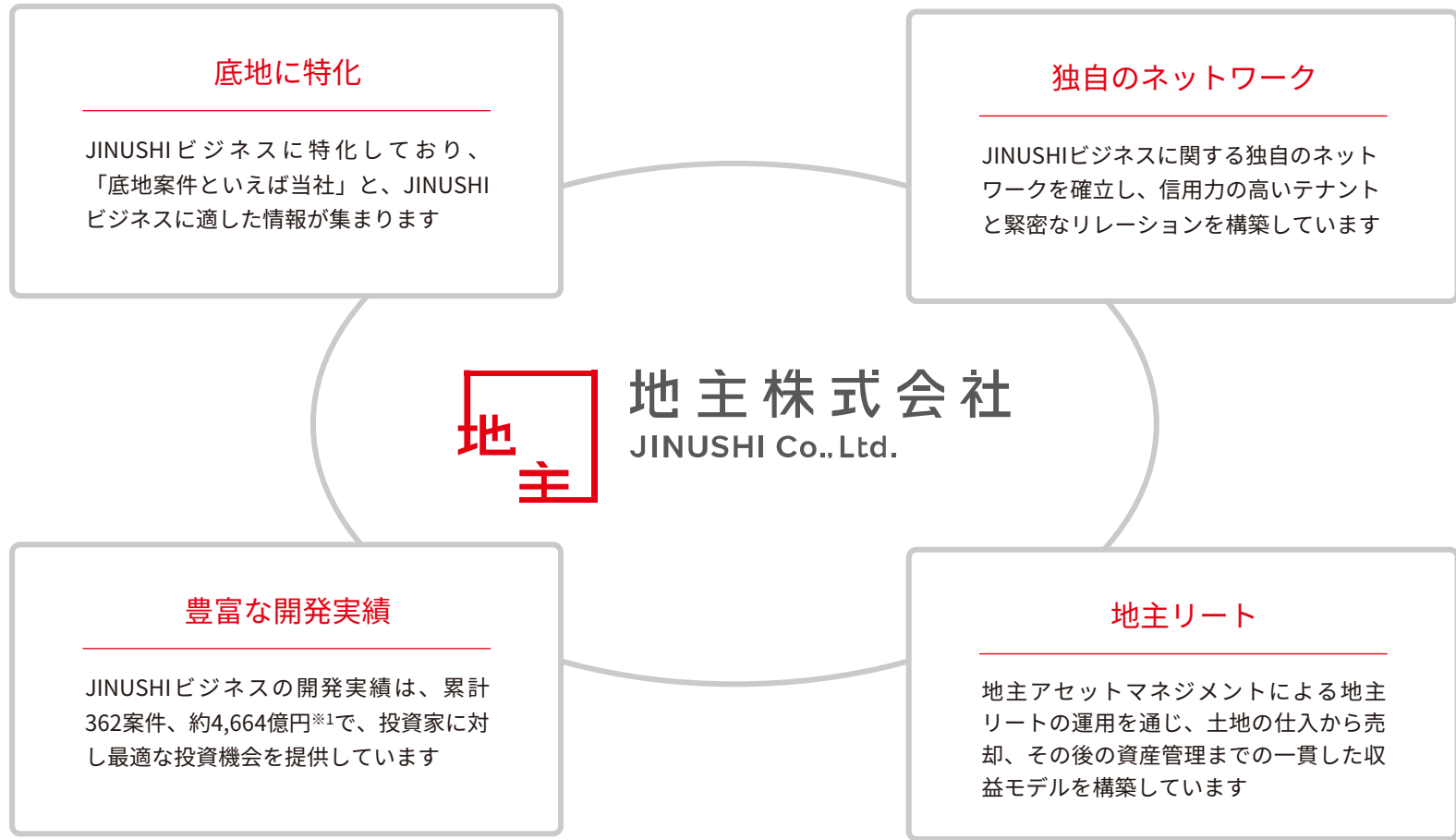
※3. 売買枠にて取得する不動産を売却する際は、地主AMが指定する第三者（「地主リート」を想定するが、これに限らない。）に対し取得に係る優先交渉権を付与する

APPENDIX

- P27 当社の特徴
- P28 当社の業績推移
- P29 JINUSHIビジネスとは
- P40 地主リート（底地特化型 私募リート）とは
- P43 地主倶楽部（個人投資家向け不動産金融商品）とは
- P44 マーケットデータ
- P46 ESG
- P50 ヒストリカルデータ

当社の特徴

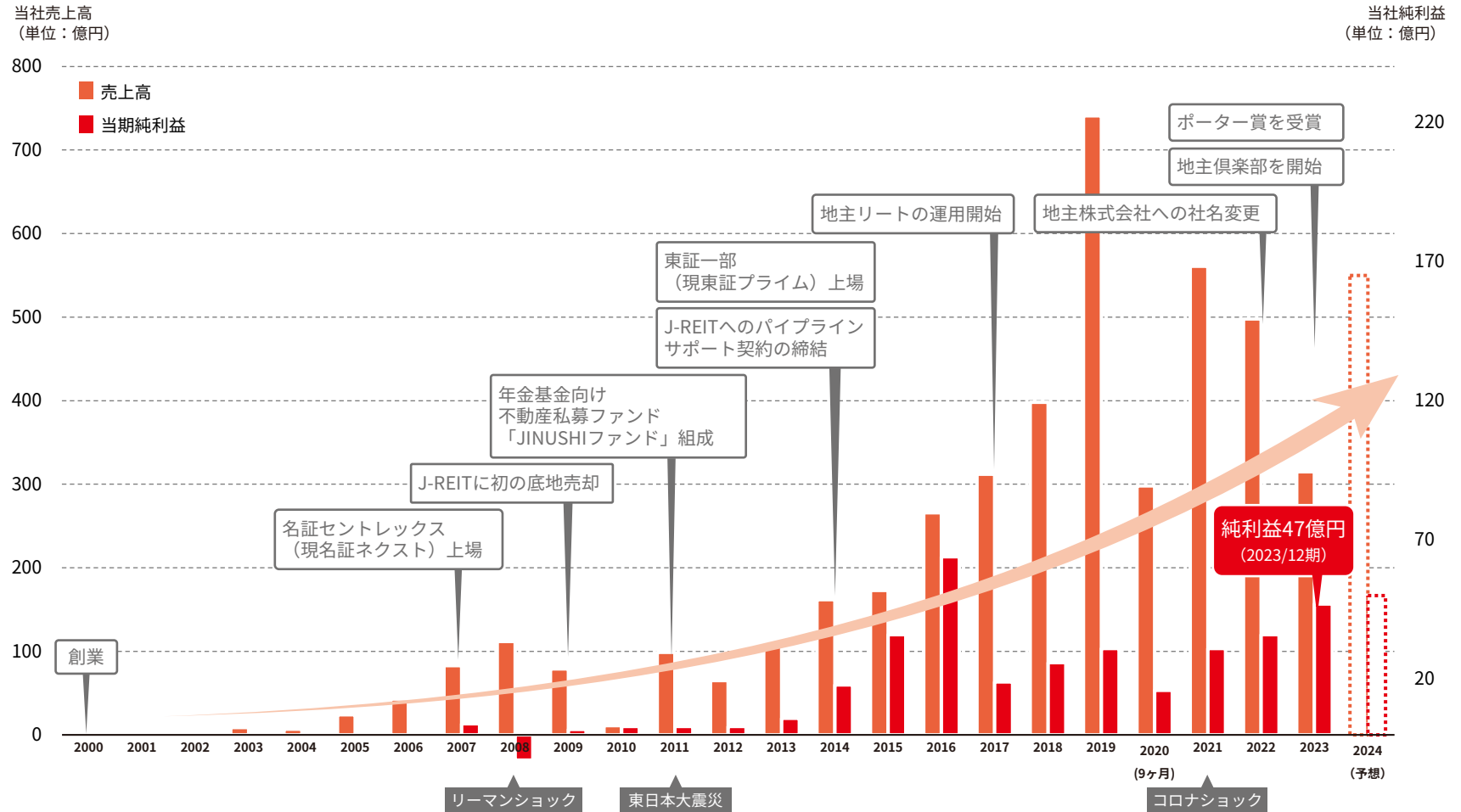
- JINUSHIビジネスに特化した不動産金融商品のメーカーとして、底地のマーケットを確立



※1. 2023年12月末時点の価格ベース

当社の業績推移

- 創業以来20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

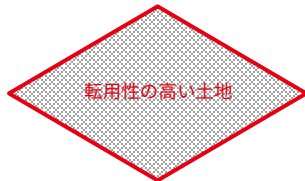
- 土地を買う、土地を貸す、貸している土地を売る。そして投資家の資金を運用する
- 定期借地権を活用し、土地のみに投資する独自のビジネスモデルを構築

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

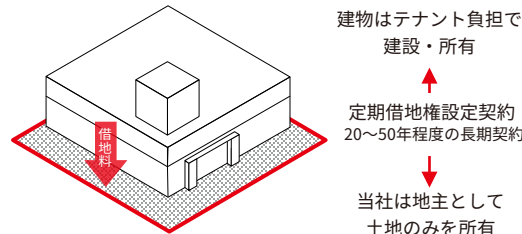
POINT テナントを決めた上での取得

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**
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**
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

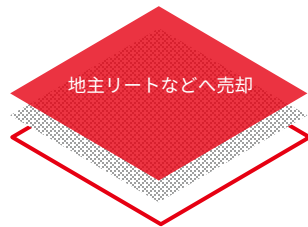
- テナントから頂く借地料を長期安定の金融商品として投資家に提供する
- 不動産金融商品のメーカーとして、地主リートの成長とともに日本の大地主を目指す

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不動産金融商品として、地主リートなどへ売却します

- 地主リートなどへ売却
- 長期安定した不動産金融商品として、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

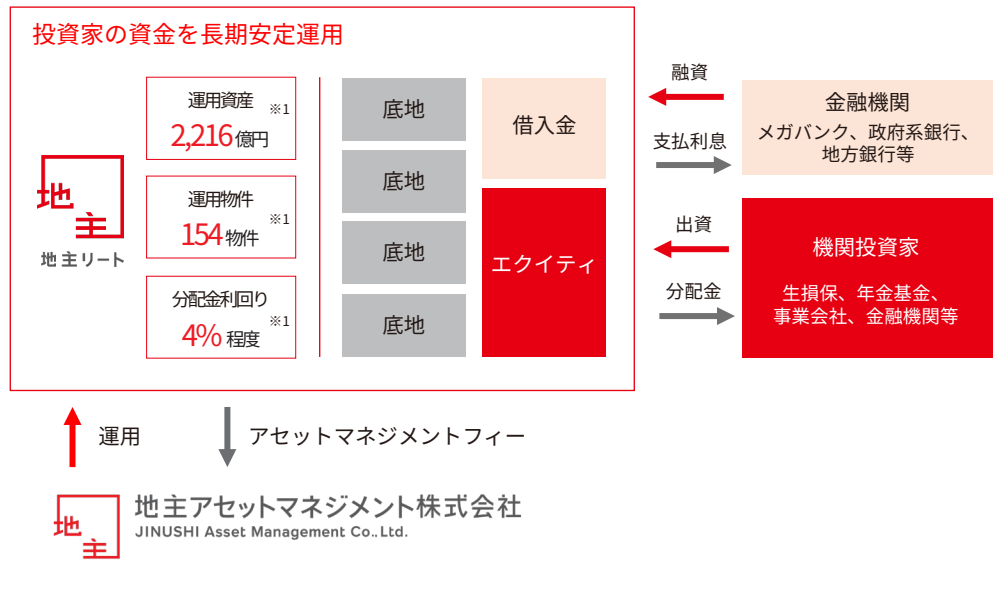
底地専業で20年超、多くのJINUSHIビジネスを手掛けてきました。未だテナント退去事例は0件と、非常に安定した不動産金融商品となっています

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}
362案件 約4,664億円	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、8年連続増資



※1. 2024年1月10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12月末時点の価格ベース

JINUSHIビジネスとは③ 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。ホスピスや家族葬など、社会インフラを担うテナント業種も拡大



スーパー



ドラッグストア



ホームセンター



ホスピス



家族葬



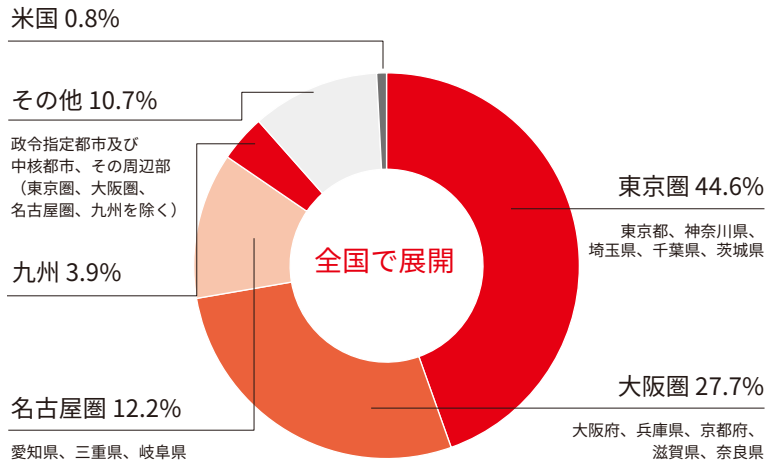
学校・保育園



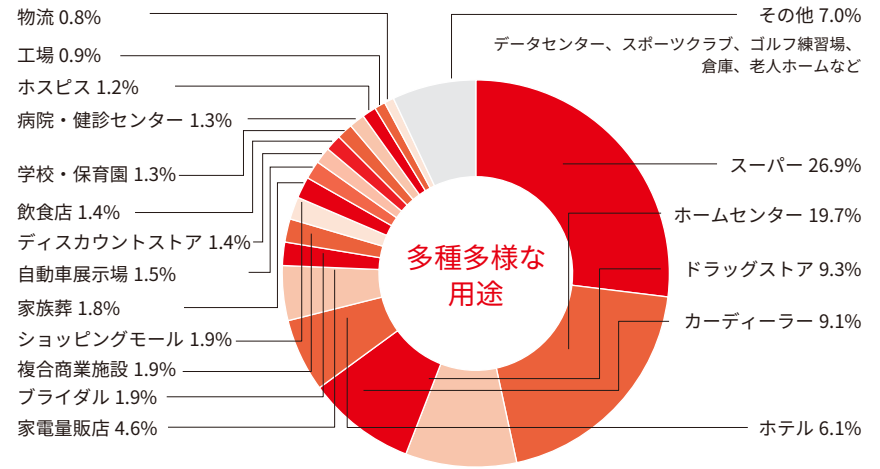
JINUSHIビジネスとは③ 開発実績（地域分散・用途分散）

- 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



※1
累計**362**案件、約**4,664**億円の開発実績

※1. 2023年12月末時点の価格ベース

JINUSHIビジネスとは④ ポーター賞受賞（経営学の観点から独自性・収益性の高さを評価）

- 地主プライベートリート投資法人（地主リート）を対象事業として、2023年度 ポーター賞を受賞

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/>

競争力カンファレンス2023の様子

- 2023年12月1日、競争力カンファレンスおよび授賞式に出席



ポーター賞2023授賞式の様子
（一橋ビジネススクール 大園教授より表彰状を授与）



左：一橋ビジネススクール 楠木特任教授
右：当社代表取締役社長 西羅

参照：当社インタビュー動画

<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



地主リート

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

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

テナントへの提供価値

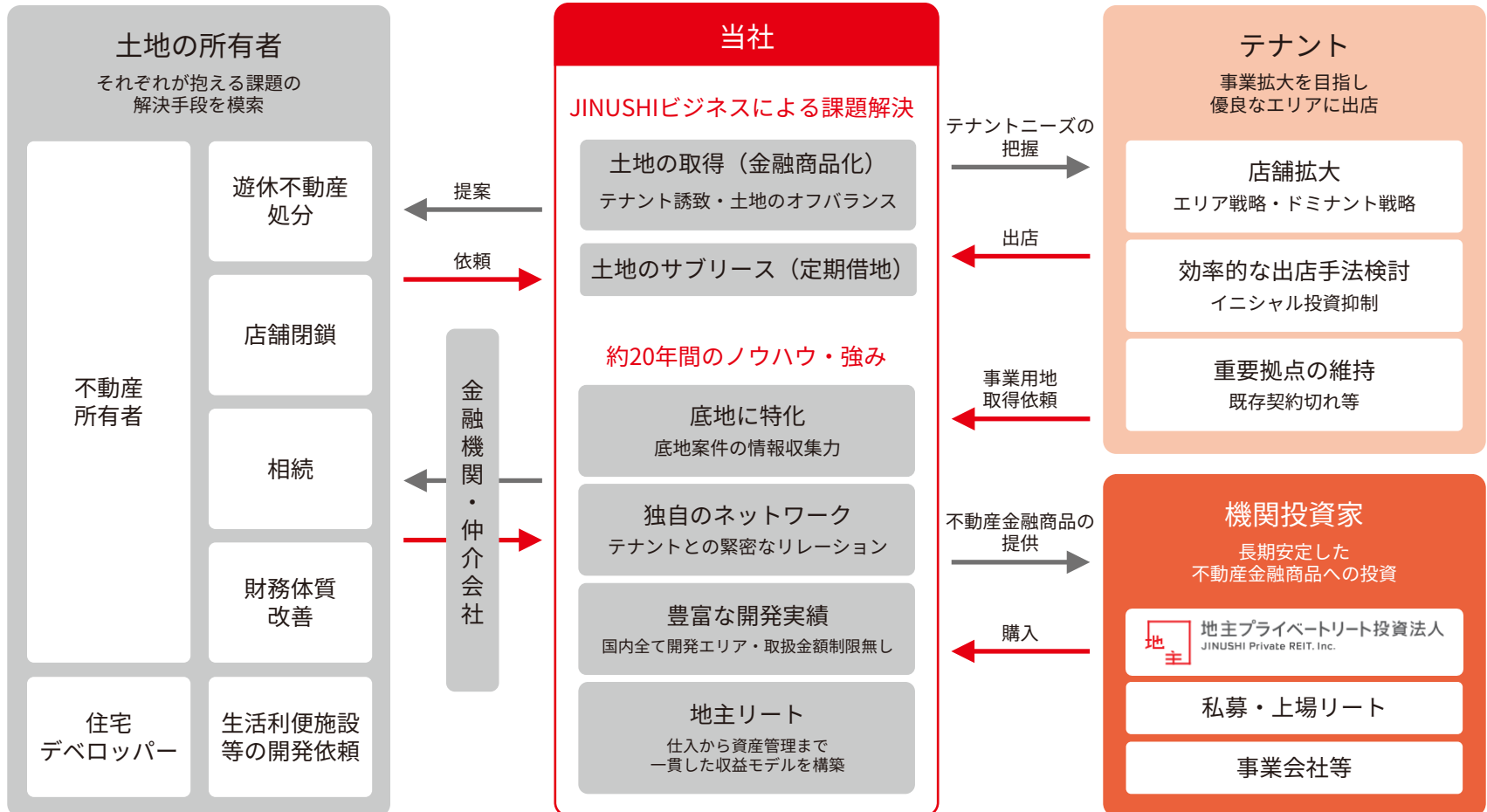
テナントは土地を購入する必要が無いため少ない初期投資で開発が可能。また、土地を地主リートが長期保有することで、安定地主としての安心を提供

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基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ビジネスとは⑤ 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

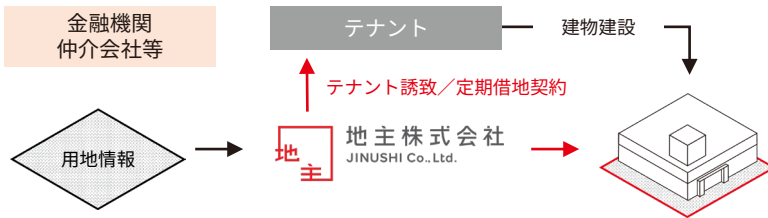


JINUSHIビジネスとは⑥ 多様な仕入手段・課題解決手法

- 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

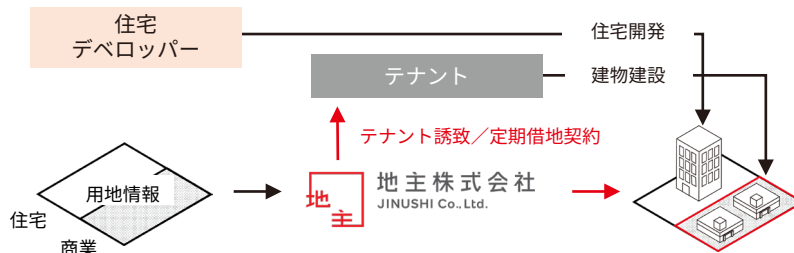
① 金融機関や仲介会社などから土地情報を入手



② テナントからの持ち込み

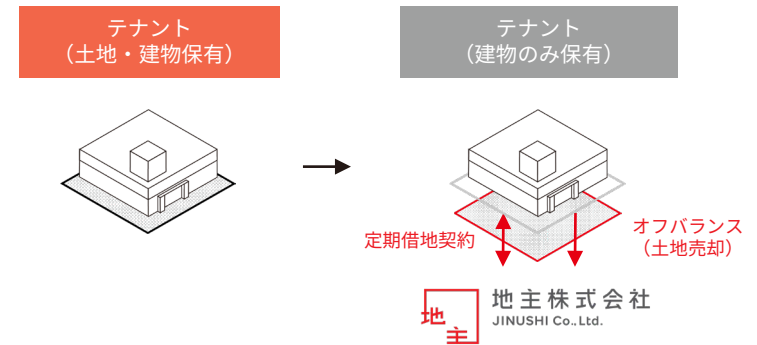


③ 住宅デベロッパーとの共同開発



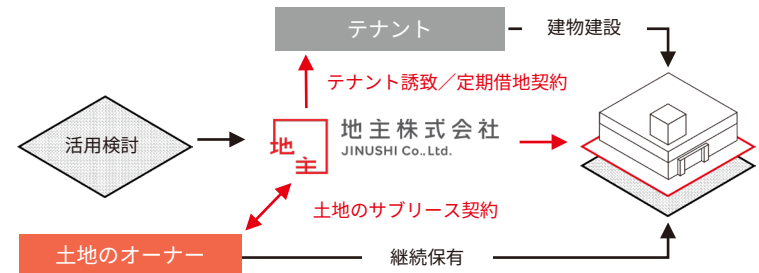
土地のオフバランス

- 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ビジネスとは⑦ 環境変化に強いJINUSHIビジネス（3つの強み）

- JINUSHIビジネスの長期安定性は、リーマンショックで光があたり、東日本大震災やコロナショックを経て、市場評価を確立
- インフレ・金利上昇局面も、JINUSHIビジネスの3つの強みが一段と増す機会に

一段と強みを増すJINUSHIビジネス

JINUSHIビジネスの3つの強み

地主
JINUSHI
ビジネス

- 1 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**
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特徴があります

インフレ・金利上昇局面

事業環境変化（インフレ・金利上昇）

- 建物を持たず、追加投資が不要なJINUSHIビジネスは、インフレ局面でも強みを発揮。建築費の上昇や修繕費の増加の影響を受けない
- JINUSHIビジネスの賃貸原価は土地の固定資産税のみ。固定資産税連動条項により賃貸収益への影響は無し（P.38参照）。加えて経済事情の著しい変動等があった場合は賃料の増額協議が可能
- 多くの変動要素（費用増）があり、かつ賃料増が実現できていない不動産投資に対し、より一層強みが増す局面（P.39参照）
- インフレ局面では、土地価格が上昇し含み益も拡大。売却時のキャピタルゲインが拡大
- 土地は経年劣化もなく、インフレの恩恵を最大限に享受

JINUSHIビジネスとは⑦ 環境変化に強いJINUSHIビジネス（少ない変動要素・財務戦略）

- 不動産投資には、建物に由来する様々な変動要素が存在
- 一方、土地のみに投資するJINUSHIビジネスの変動要素は金利のみ。当社および地主リートそれぞれが、最適な財務戦略を実行

JINUSHIビジネスの変動要素

不動産投資における様々な変動要素	
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、警備費
営業外費用	金利 ← JINUSHIビジネスの変動要素は金利のみ
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

※1. 2024年1月10日時点

財務戦略

地主株式会社 JINUSHI Co., Ltd.

- 安定した財務基盤構築（自己資本比率 30%以上）
- 仕入から売却まで1年～1年半の高回転の事業特性を踏まえ、コストが低い変動金利で借入
- 一方、リスクヘッジの観点から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

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

地主リート

地主リート

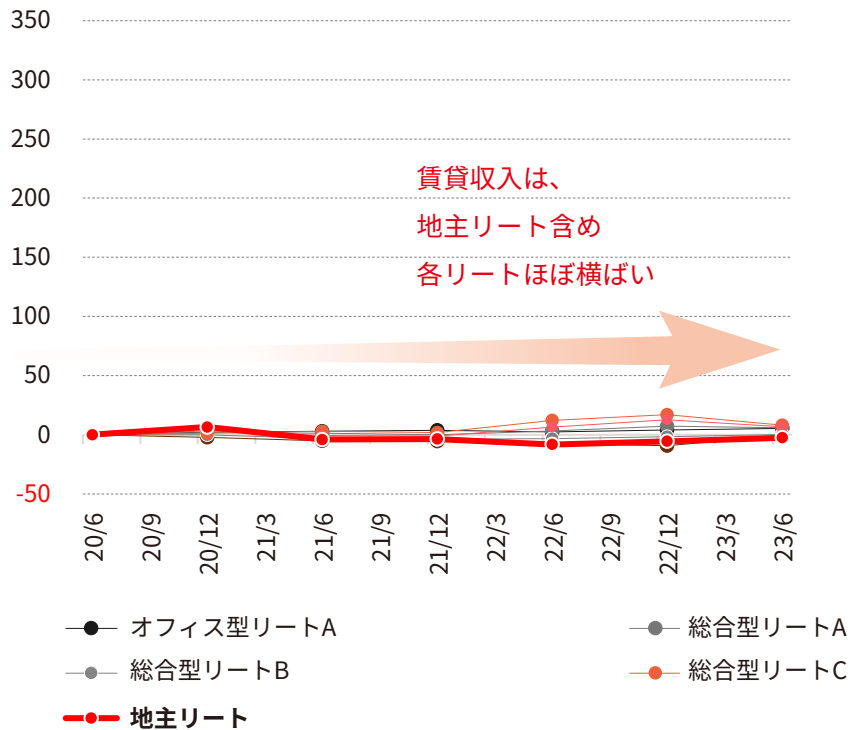
- 長期安定の運用方針のもと、低LTVにて運用
- 現在のLTV（Loan to Value）は30.3%^{※1}
- 固定借入比率は100%、平均残存借入期間は5.3年^{※1}

JINUSHIビジネスとは⑦ 環境変化に強いJINUSHIビジネス（賃貸収入・水道光熱費の変化）

- 2021年以降のインフレ局面において、J-REITは未だ賃貸収入増は実現できていない一方、水道光熱費は大幅に増加
- 変動要素が少ない地主リートは相対的に優位なポジションを確立

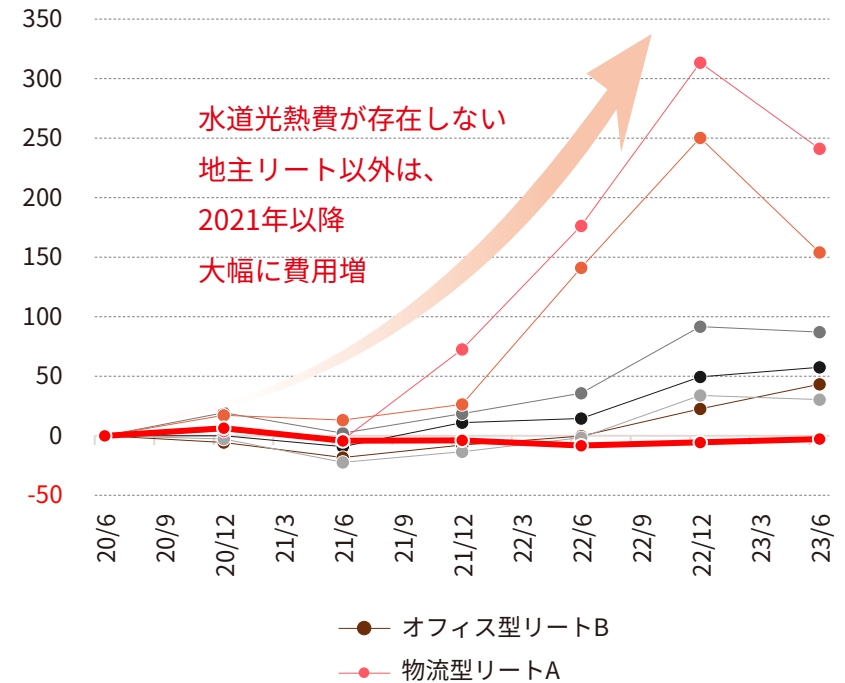
賃貸収入推移 ^{※1}

(2020年6月期実績=0)



水道光熱費推移 ^{※1}

(2020年6月期実績=0)



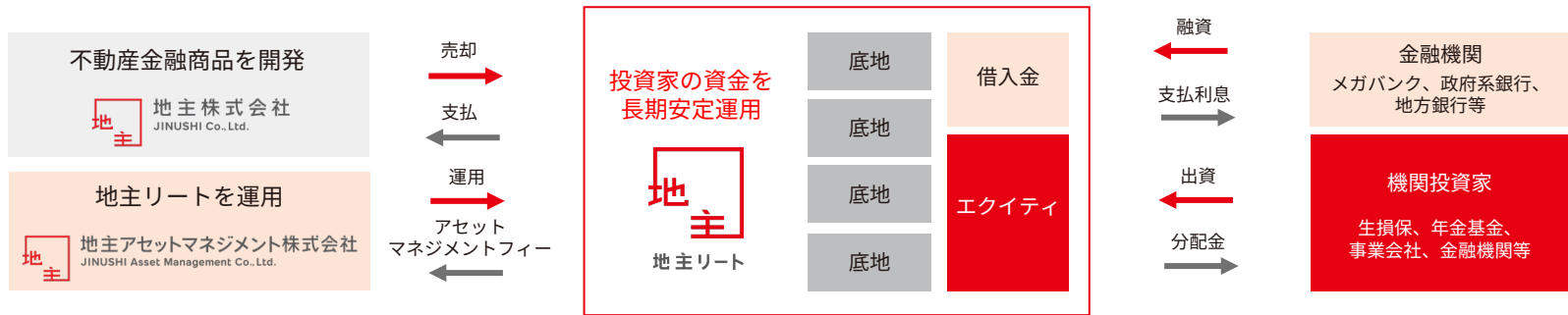
※1. 6月・12月決算のJ-REITにおける、坪当たり賃貸収入（賃貸収入÷賃貸可能面積（坪））、坪当たり水道光熱費（水道光熱費÷賃貸可能面積（坪））の動きを2020年6月期を基準として指数化（基準値を0）

地主リート（底地特化型 私募リート）とは① ストラクチャー・運用状況

- 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（2024年1月10日時点）

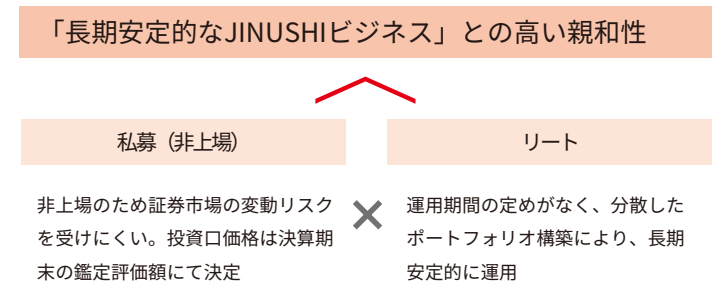
2017年に運用開始。国内唯一の底地特化型リートとしてプレゼンスを發揮

運用資産	2,216億円 (7位/全54銘柄) ^{※1}	分配金利回り	4%程度
運用物件数	154物件 (1位/全54銘柄) ^{※1}	投資家数	307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（他銘柄は2023年12月末時点に基づく）

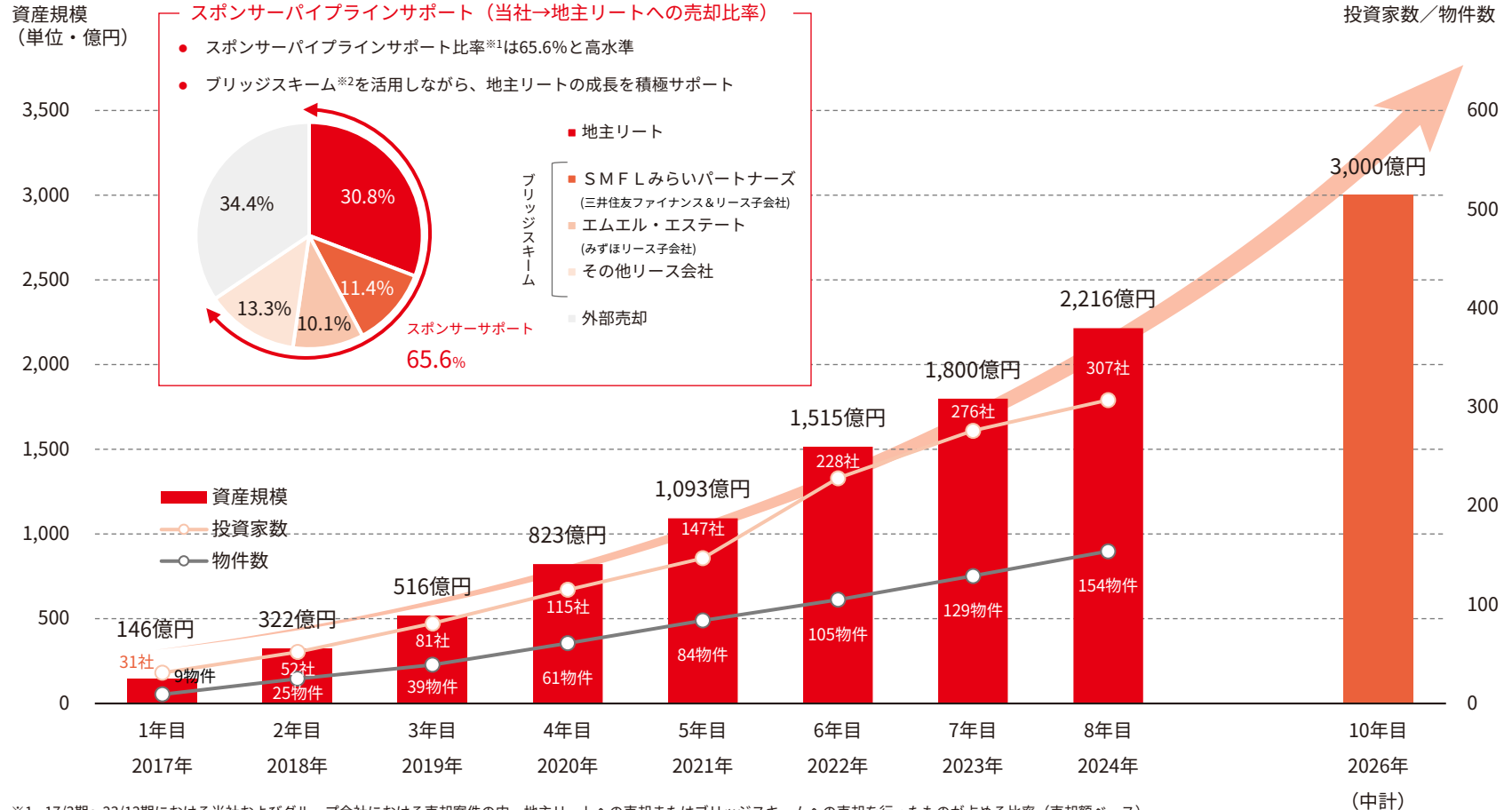
変動リスクを軽減する私募リート

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



地主リート（底地特化型 私募リート）とは② 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、8年連続の増資を実現
- 2024年1月に、8次増資を実施し資産規模は2,216億円へ。中期目標の資産規模3,000億円を通過点に、早期に5,000億円を目指す



※1. 17/3期～23/12期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。2026年は中期経営計画の目標値を記載）

地主リート（底地特化型 私募リート）とは③ ポートフォリオ・投資家構成

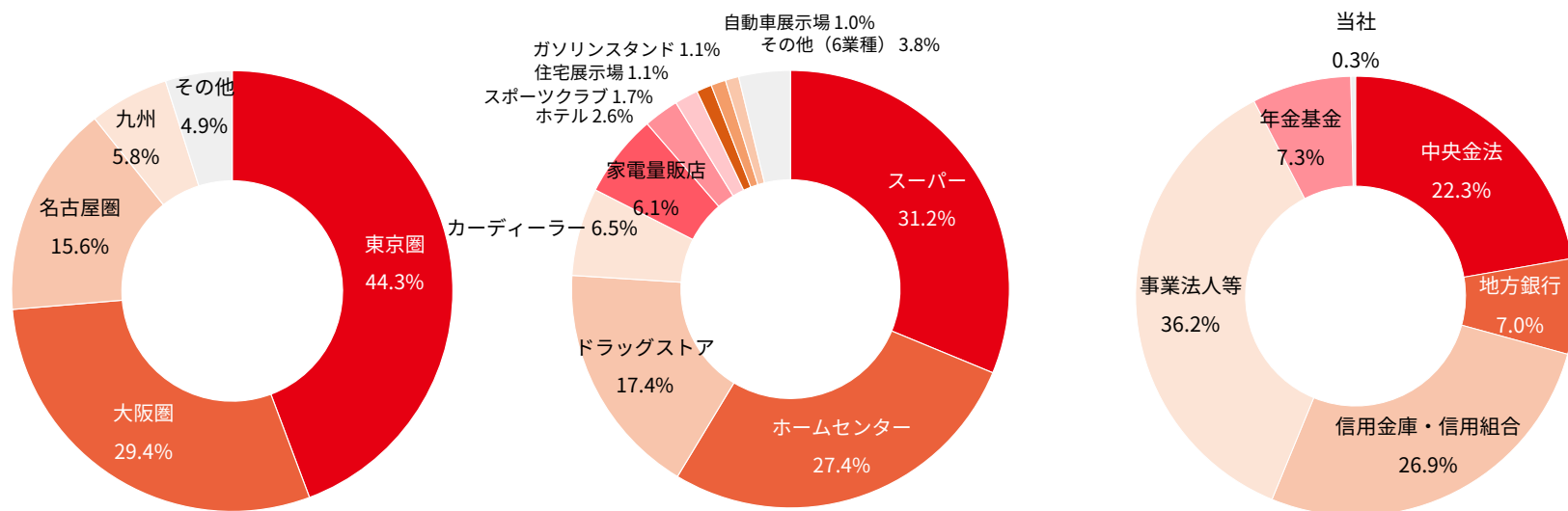
- 三大都市圏を中心にバランス良い地域分散。生活必需品を扱うテナントが多数を占める
- 長期かつ安定したインカムゲインを期待する長期投資家が多数出資。足元では年金基金や中央金法が増加傾向

ポートフォリオの分散状況 ^{※1}

投資家構成 ^{※1}

地域分散（取得価格ベース）

建物用途分散（賃料ベース）



※1. ポートフォリオの分散状況及び投資家構成は、2024年1月10日時点

地主倶楽部（個人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ビジネスを個人投資家に提供開始
- 2023年10月に1号案件の募集開始、同年12月に運用スタート。既に5号案件まで仕入済

地主倶楽部について

- JINUSHIビジネスを個人投資家に提供
- 1口10万円から投資が可能



JINUSHIビジネスの拡大

- 創業来20年超、トップランナーとして底地マーケットを創出・拡大
- 新たに個人投資家にJINUSHIビジネスを提供し更なる事業成長を図る

1号案件：横浜市港北区の底地を対象に組成



物件概要

所在	横浜市港北区
土地面積	約289坪
テナント	専門商社
建物種類	事務所・倉庫

※1. 2024年1月10日時点
※2. 日本銀行「資金循環統計（速報）（2023年第2四半期）」

機関投資家向け



国内唯一の底地特化型私募リートとして、
機関投資家の資金を長期安定運用

運用資産^{※1} 運用物件^{※1} 投資家数^{※1}
2,216 億円 154 物件 307 社



個人投資家向け



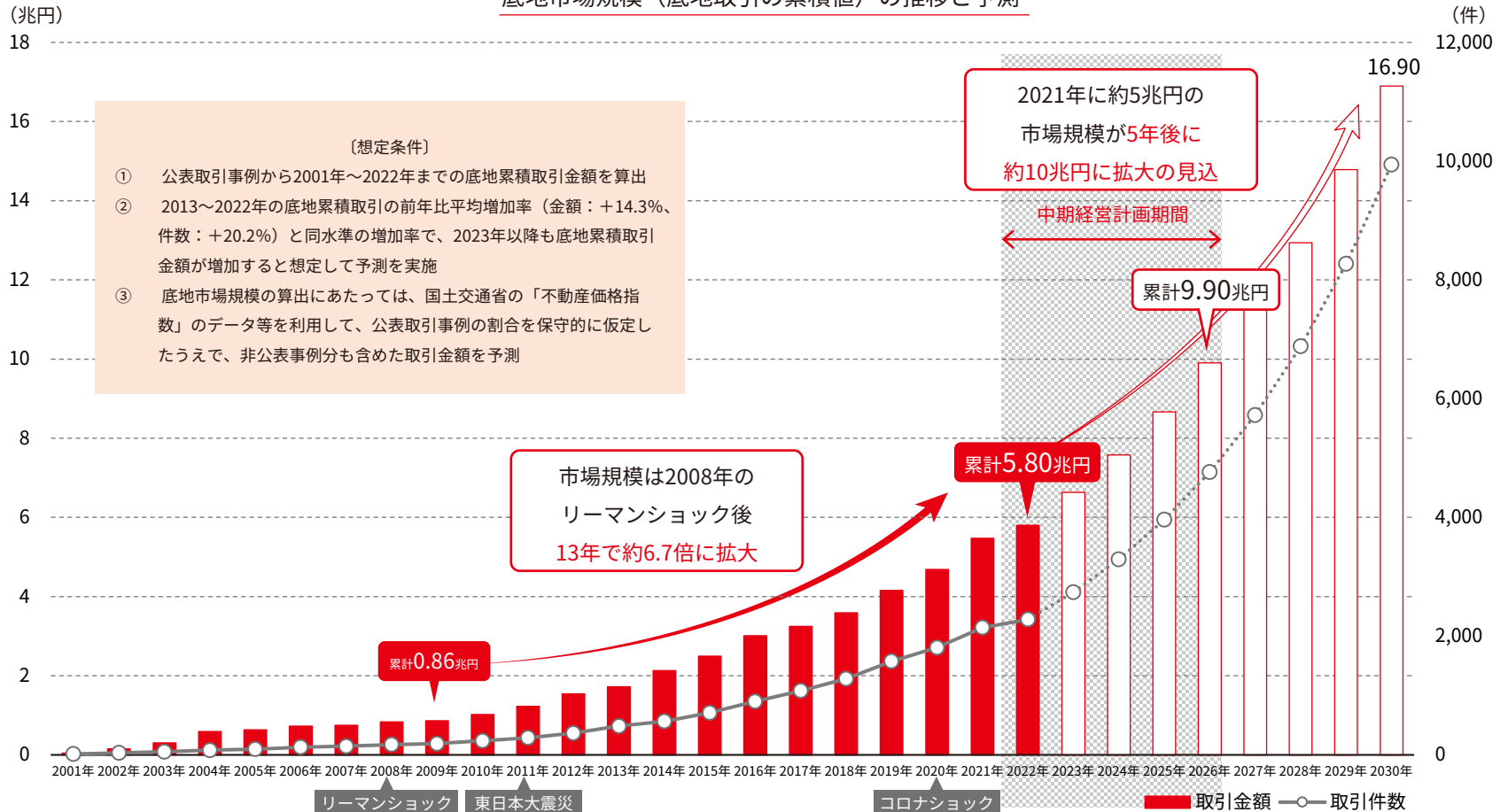
不動産特定共同事業者として、
小口化した不動産金融商品を提供

個人金融資産^{※2}
2,115 兆円

マーケットデータ① 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
- 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



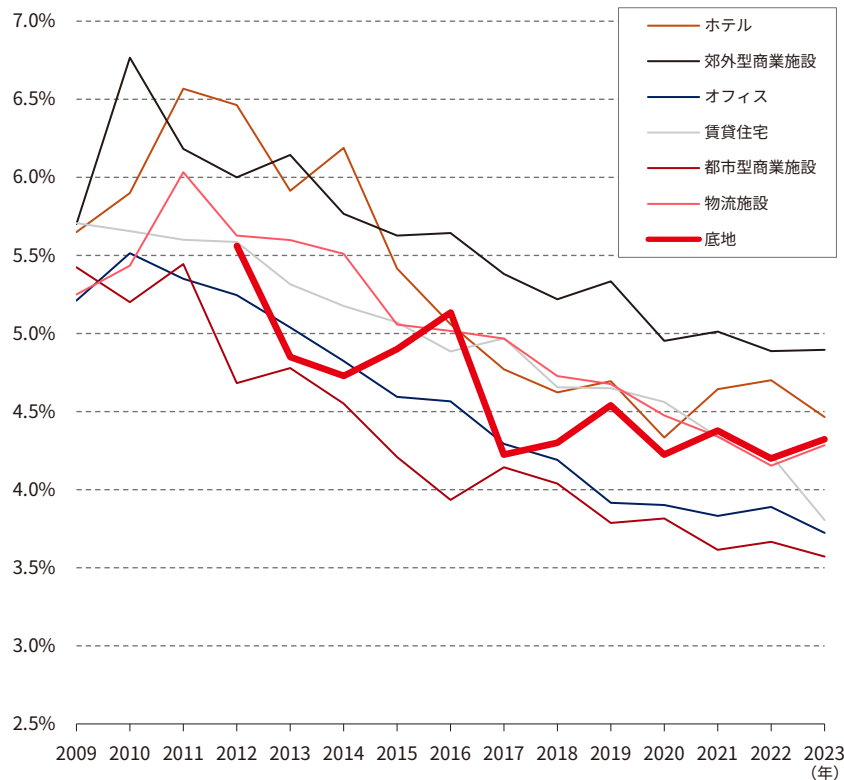
※1. 一般財団法人日本不動産研究所が、上記〔想定条件〕に基づき算出したデータであり、今後の底地市場の拡大や取引増加を確約・保証するものではありません

マーケットデータ② 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

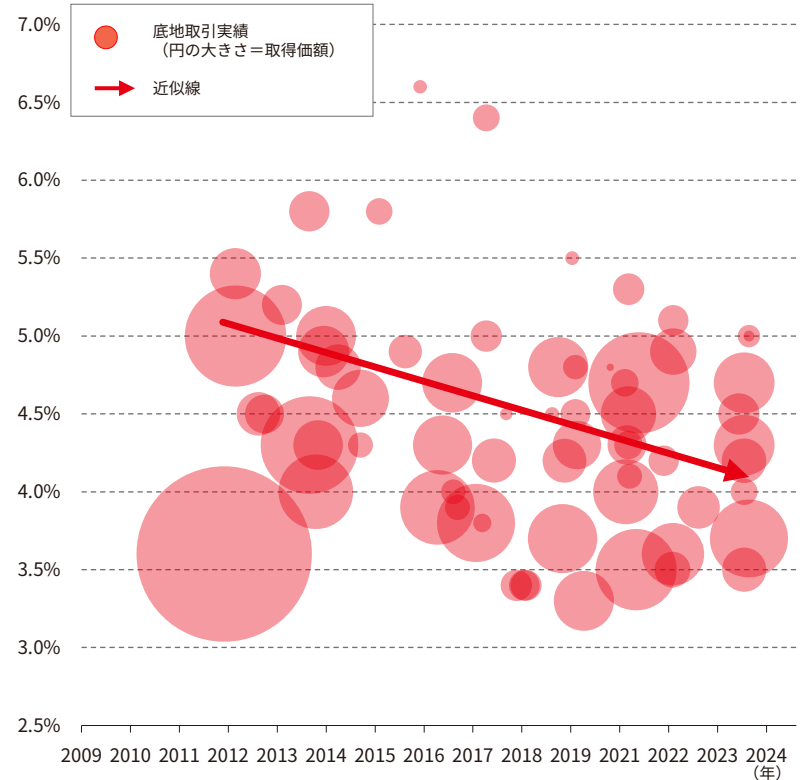
(取得時鑑定CAPレート)



※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）

J-REIT底地取引（バブルチャート）

(取得時鑑定CAPレート)



ESG① 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）。22/12期分以降も継続する方針
- 2023年8月にはTCFD提言への賛同・情報開示に対応。マテリアリティの特定、人的資本開示等に向け対応中

	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 ● 「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 ● 環境に配慮したテナントとの協働（グリーンリース等） ● TCFD提言ふまえた気候変動関連の情報開示拡充 	<ul style="list-style-type: none"> ● カーボンニュートラル達成 			
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 ● 従業員：多様な人材の確保と育成 ● 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 ● 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 			

自社排出分について
前倒しで達成

ESG② 環境 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		22/12期実績	2030年目標	2050年目標
Scope1 ^{*1}	(+)	26	カーボン ニュートラル	カーボン ニュートラル
Scope2 ^{*1}	(+)	14		
排出権購入	(-)	▲40		
Scope 1, 2 ^{*1} 計		0 (カーボンニュートラル)		
Scope3 ^{*1}	(+)	4,619	-	-

- その他の指標

分類	23/12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）

ESG② 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（21/12期の自社排出分）。22/12期分以降も継続する方針
- 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

22/12期実績 (単位：t-CO ₂)	Scope1 ^{※2}	Scope2 ^{※2}
	26	14

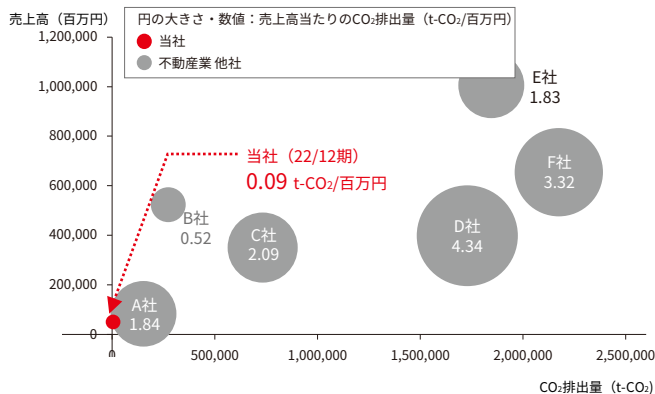
カーボン
ニュートラル化

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 4,659t-CO₂^{※2}
- 売上高当たりのCO₂排出量は0.09 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、P50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、22/12期（または23/3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 47件 EV充電設備 29件 壁面・屋上緑化 24件

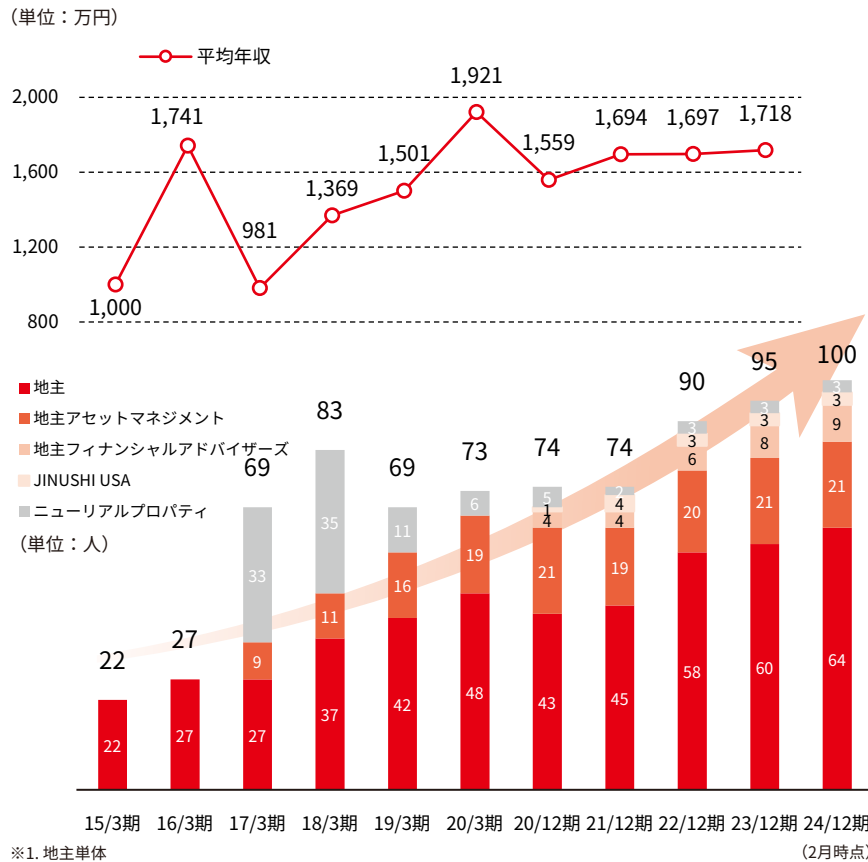


※ 2023年12月末時点の導入実績

ESG③ 人材採用 / 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。社外取締役として女性取締役が1名参画予定

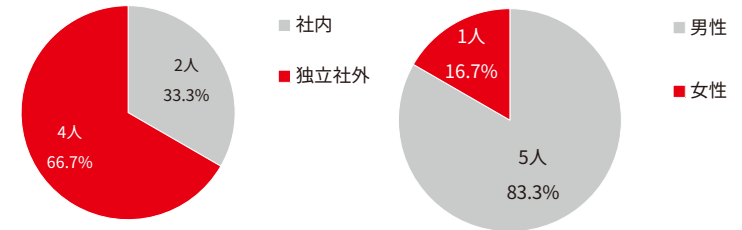
連結従業員／平均年収^{※1}



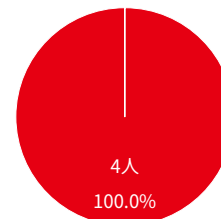
コーポレートガバナンス体制 (2024年3月22日以降予定)

- 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
- 2024年3月22日の株主総会決議により、女性取締役が1名参画予定

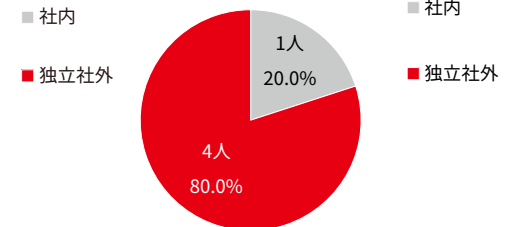
取締役会の構成 (社外取締役比率、男女比率)



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

		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	23/12期
連結損益計算書											
売上高		16,252	17,378	26,614	31,260	39,834	74,187	29,886	56,177	49,887	31,597
売上総利益		4,653	7,427	7,710	6,858	8,172	9,100	5,019	9,263	10,857	10,499
内、フロービジネス	百万円	—	—	—	—	7,060	7,032	3,874	7,753	8,469	7,732
内、ストックビジネス		—	—	—	—	1,111	2,068	1,144	1,509	2,388	2,766
営業利益		3,547	5,955	4,843	3,684	4,446	5,244	2,420	5,475	6,411	6,154
経常利益		2,987	5,626	5,181	3,044	4,327	4,599	2,157	5,002	5,943	5,718
当期純利益		1,863	3,605	6,437	1,958	2,684	3,177	1,644	3,124	3,641	4,709
売上高当期純利益率	%	11.5	20.7	24.2	6.3	6.7	4.3	5.5	5.6	7.3	14.9
連結貸借対照表											
総資産		24,104	38,690	56,792	67,251	99,597	75,054	71,220	86,337	72,153	101,482
内、販売用不動産	百万円	12,640	22,610	31,639	41,049	69,516	43,493	38,387	41,995	28,192	60,060
内、有形固定資産		59	135	231	187	455	522	3,436	17,488	16,803	14,859
総負債		15,593	26,989	36,914	46,947	77,985	51,184	46,379	58,555	41,193	69,980
内、有利子負債		13,529	23,464	33,265	41,063	73,762	46,564	43,300	49,812	37,165	62,774
純資産		8,510	11,700	19,878	20,304	21,611	23,870	24,841	27,781	30,960	31,501
内、自己資本		8,405	11,626	17,493	20,278	21,591	23,870	24,841	27,781	30,905	31,365
株主還元											
一株当たり配当金	円	30.0	45.0	55.0	55.0	55.0	55.0	25.0	50.0	55.0	55.0
配当性向	%	23.8	21.5	15.0	50.2	36.8	31.5	27.8	29.3	27.6	20.5
各種指標等											
EPS	円	125.91	209.09	366.84	109.61	149.30	174.59	89.94	170.90	199.16	267.76
自己資本比率	%	34.9	30.1	30.8	30.2	21.7	31.8	34.9	32.2	42.8	30.9
ROE ^{※1}		35.3	36.0	44.2	10.4	12.8	14.0	6.8	11.9	12.4	15.1
ネットD/E ^{※2}	倍	0.37	0.97	0.98	1.31	2.54	1.04	0.90	1.17	0.45	1.26
DCR (債務回収比率) ^{※3}	%	125.6	157.8	201.9	239.7	354.1	205.4	175.8	141.0	92.3	163.9
従業員数	人	22	27	69	83	69	73	74	74	90	95
CO2排出量	Scope1 ^{※4}	t-CO2	—	—	—	—	—	—	32	26	算出予定
	Scope2 ^{※4}	t-CO2	—	—	—	—	—	—	20	14	算出予定
	Scope3 ^{※4}	t-CO2	—	—	—	—	—	—	3,434	4,619	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. 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)

※4. 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。