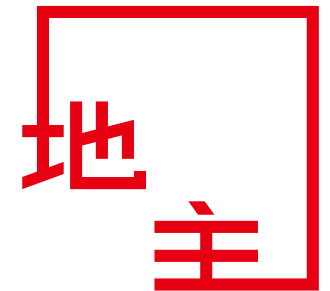


地主株式会社
個人投資家向けWEBセミナー

2025.3.3

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/>

C O N T E N T S

J I N U S H I
B U S I N E S S

1. 地主株式会社について
2. 中期経営計画 2022～2026
3. 2024年12月期 決算
4. 2025年12月期 業績予想
5. 株主還元

Part 1

J I N U S H I
B U S I N E S S

1. 地主株式会社について
2. 中期経営計画 2022～2026
3. 2024年12月期 決算
4. 2025年12月期 業績予想
5. 株主還元

経営理念・目指す姿

当社は、テナントの皆様から頂く借地料を長期安定の金融商品として、
投資家の皆様に提供する不動産金融商品のメーカーです。

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。



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。

JINUSHIビジネスは、土地のみに投資する、定期借地権を活用した独自の不動産投資手法です。



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。

当社グループで運用する、国内唯一の底地特化型の私募リート「地主プライベートリート投資法人（地主リート）」で機関投資家の資金を長期安定運用しています。

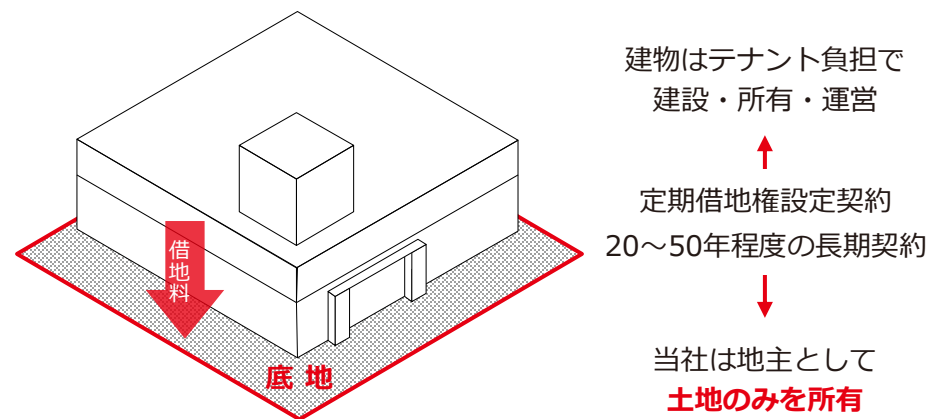
地主リートの成長が、JINUSHIビジネスの拡大ならびに当社の成長につながります。

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



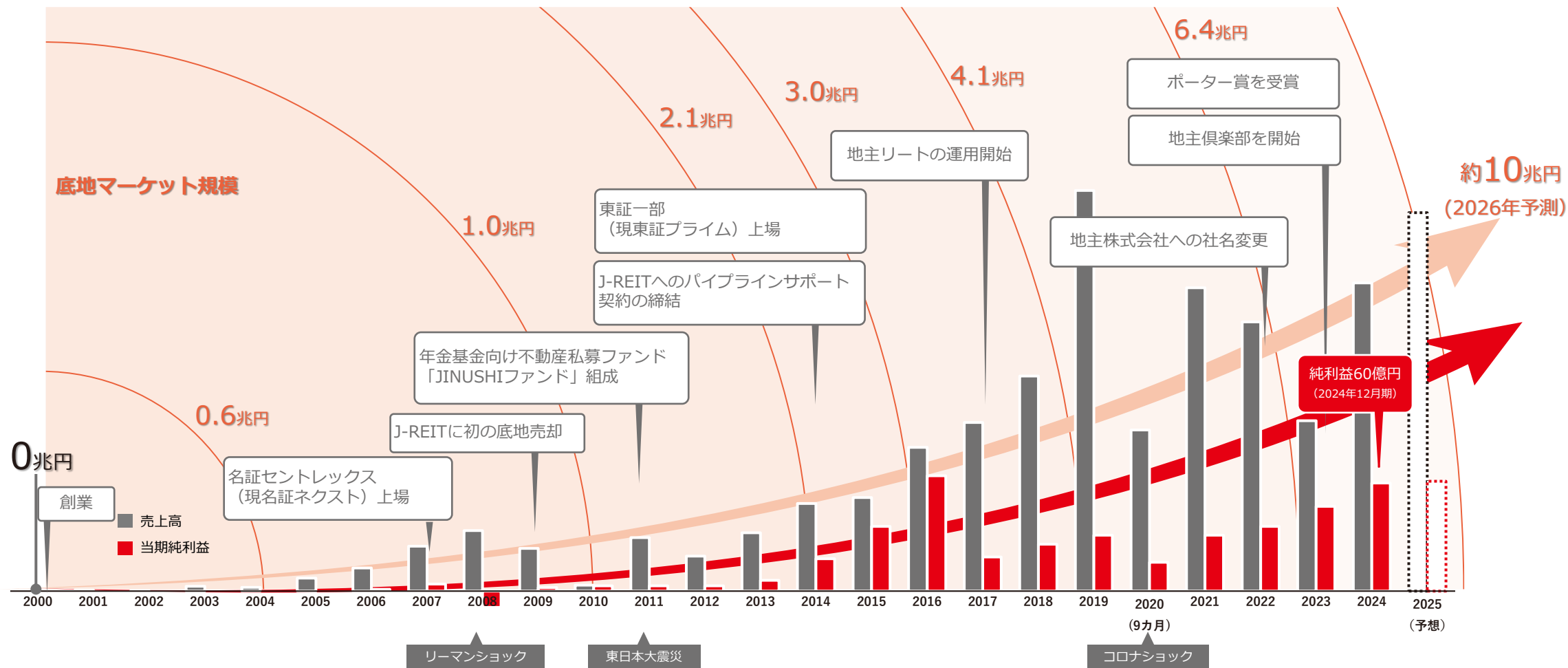
JINUSHIビジネスの3つの特徴

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

当社の歴史

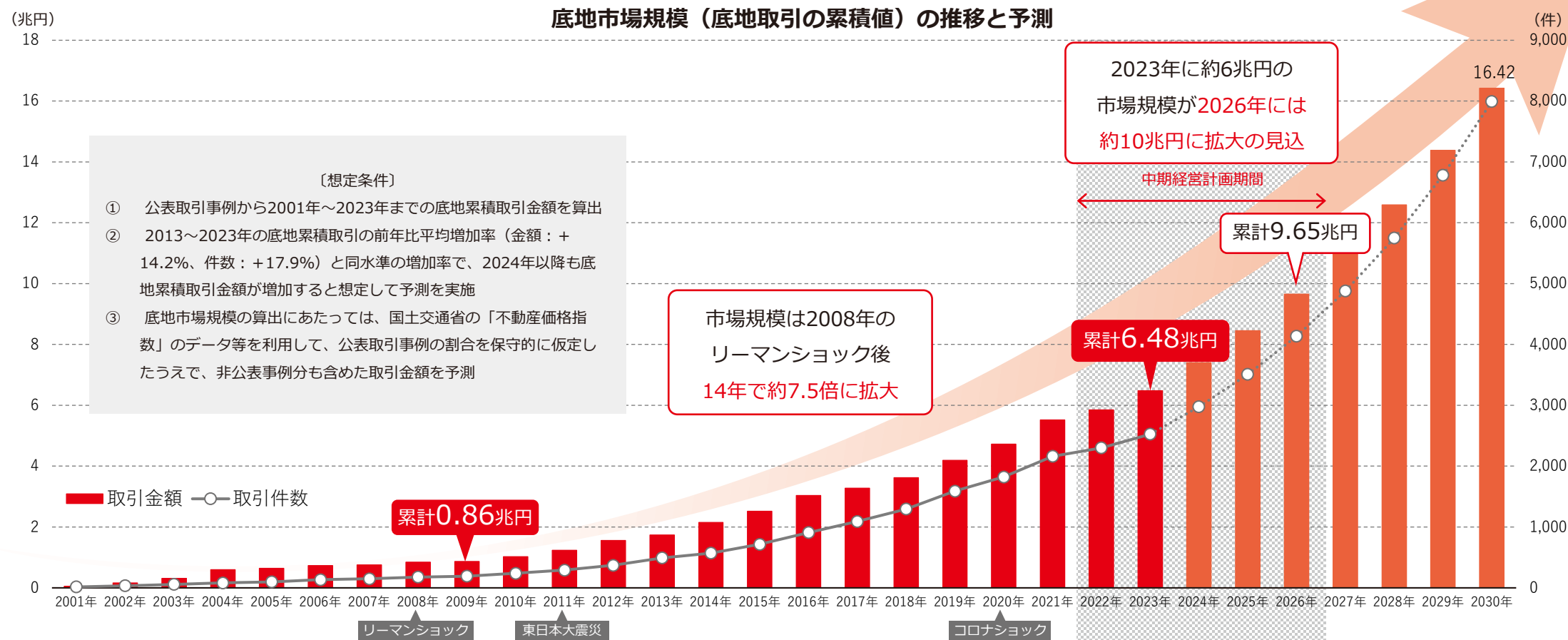
- 2000年の創業時には存在しなかった、底地マーケットの創出・拡大を牽引しながら大きく成長



※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

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2023年の約6兆円市場から、2026年には約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

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。地主リートが底地を長期保有し、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



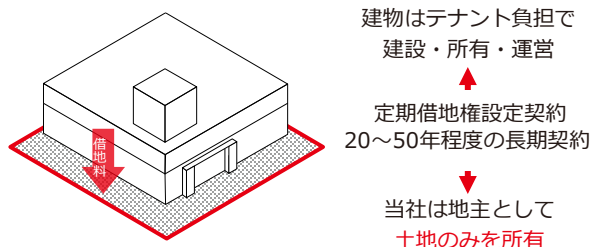
転用性の高い土地の購入

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



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

テナント退去事例	※1 0件	借地料減額事例	※1 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

売却後も、グループ会社が運用する国内唯一の底地特化型の私募リート「地主リート」で底地を長期保有。底地への投資を希望する機関投資家の資金を安定運用しています



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、9年連続増資を実現するなど、投資家の旺盛な需要を獲得

※2

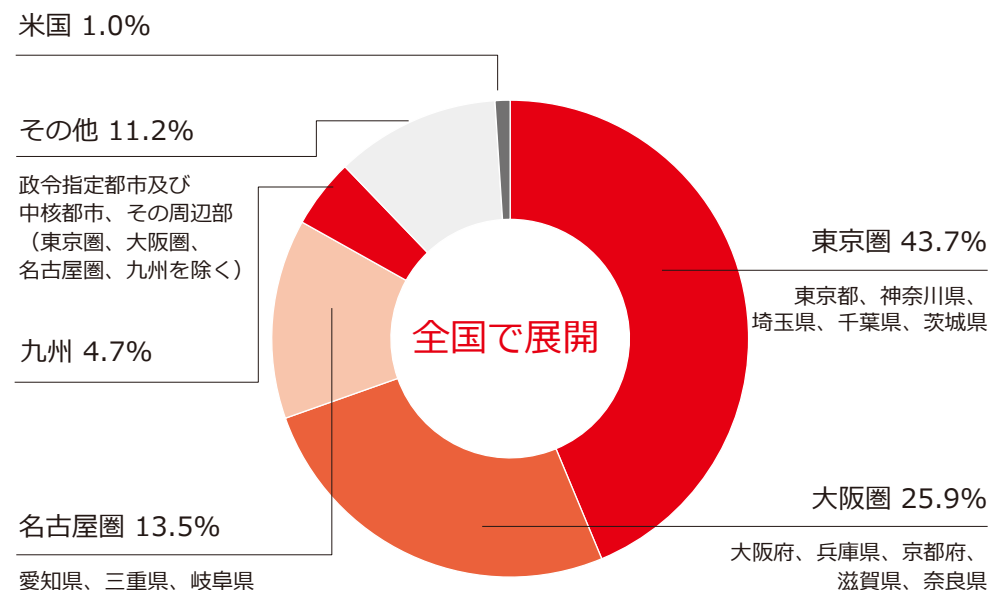
資産規模	物件数	分配金利回り	LTV (借入比率)
2,576億円	188物件	4%程度	30%程度

※1. 2024年12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. 2025年1月9日時点

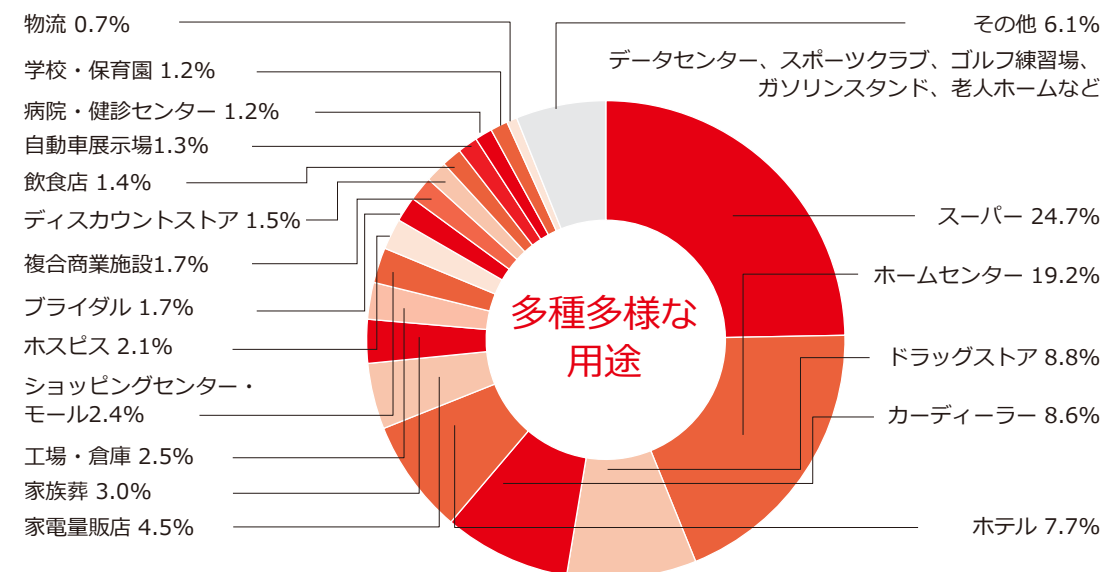
開発実績（地域分散・用途分散）

- 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**428**案件、約**5,314**億円の開発実績

※1. 2024年12月末時点の価格ベース

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ビジネスの鍵となる地主リート

- 国内唯一の底地特化型私募リート「地主リート」は、底地を長期保有し機関投資家の資金を運用
- 当社・テナント・投資家、それぞれに対して3つの価値を提供

地主リートとは

- 国内唯一の底地特化型の私募リート「地主リート」をグループで運用
- 当社が開発した底地を取得。長期保有し、底地への投資を希望する年金や生損保等の機関投資家の資金を長期安定運用



※1

資産規模	2,576 億円 (7位/全58銘柄)
物件数	188 物件 (1位/全58銘柄)
分配金利回り	4% 程度

3つの「安定」を提供

安定した売却先

当社が開発した底地の第一優先交渉権を有し、安定して底地を購入。当社開発案件の、64.3%※2を取得

安定した運用

「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」を両立した安定運用



安定した地主

底地を長期保有。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

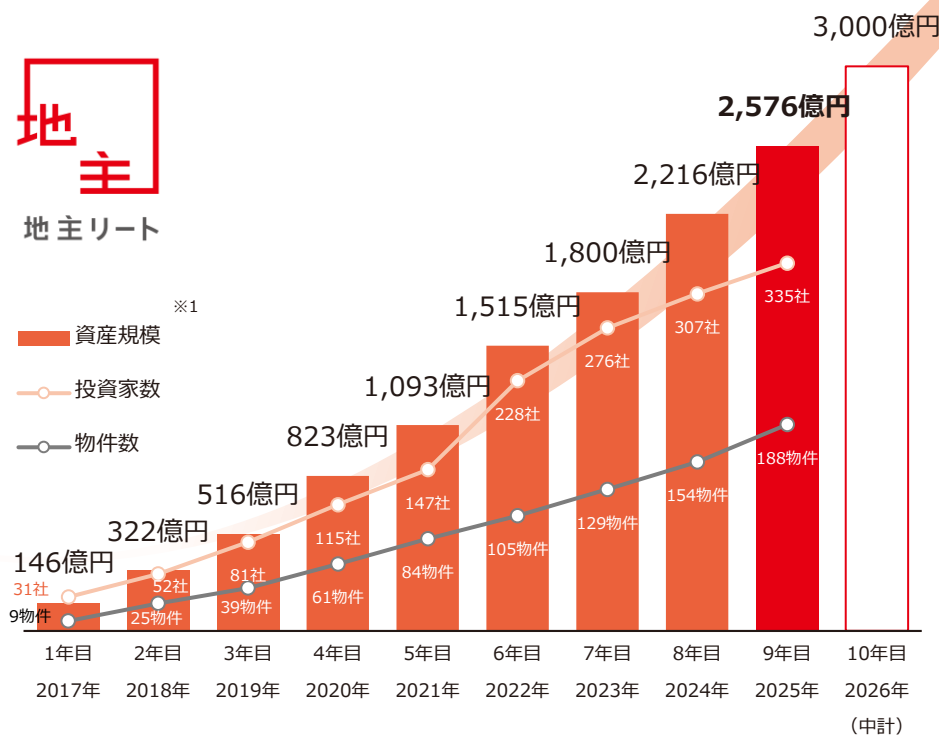
※1. 2025年1月9日時点。順位は当社調べ（他銘柄は2024年12月末時点） ※2. 17/3期～24/12期における当社およびグループ会社における売却案件の内、地主リートへの売却またはブリッジスキーム（※）への売却を行ったものが占める比率（売却額ベース）
（※）当社およびグループ会社が売却する際に、売却先において、地主AMが指定する第三者（「地主リート」を想定するが、これに限らない。）に対し取得に係る優先交渉権を付与するもの

地主リートの成長

- 2017年の運用開始以後、旺盛な投資家需要を背景に、9年連続の増資を実現
- 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

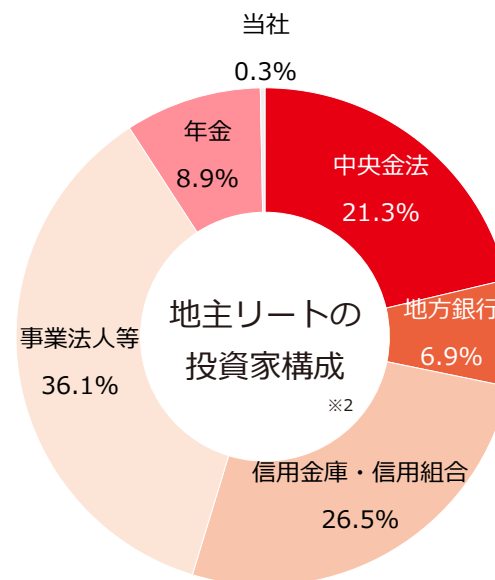
地主リートの成長

- 2017年の資産規模146億円から、9年目で2,576億円に拡大



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

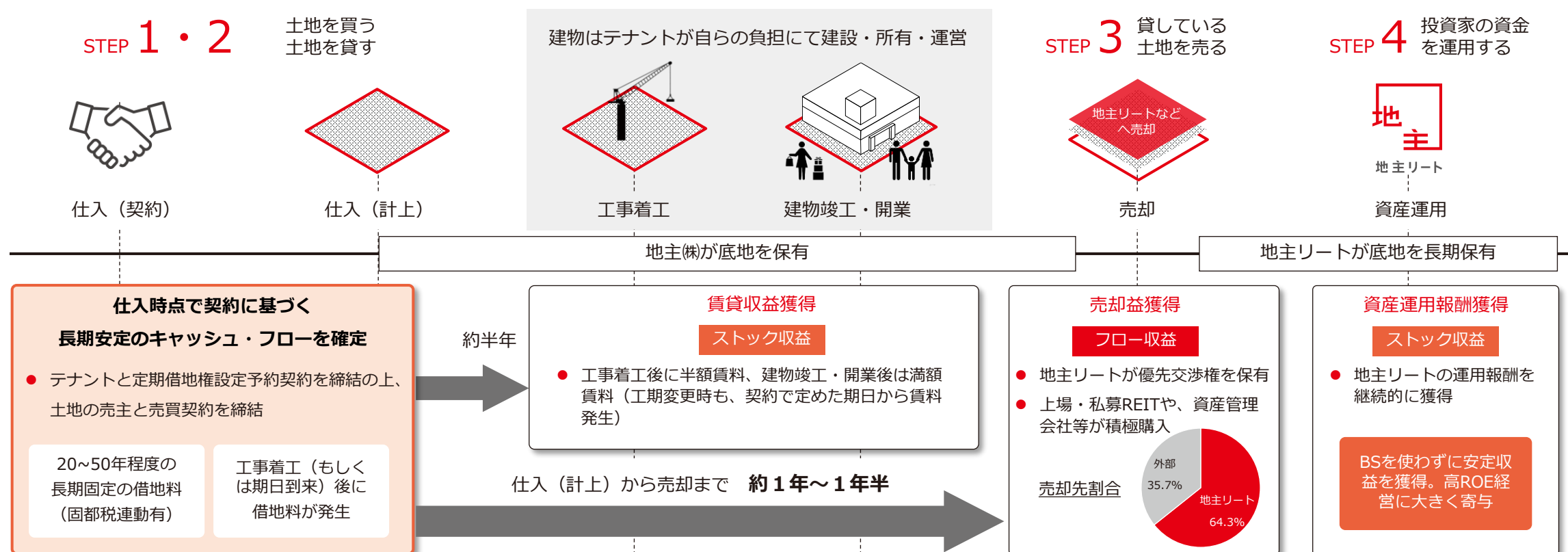


- 世の中に無かった新しい商品であった為、運用開始当初は、意思決定者にアプローチできる信用金庫・信用組合を重点開拓
- 長期安定の商品特性と親和性が高い年金や中央金法（生損保や大手金融機関等）の投資需要が増加
- 長期安定性を評価し、事業法人等の余資運用需要も獲得

在庫リスクがない高回転型モデル

- 仕入時点で、契約に基づく長期安定のキャッシュ・フローを確定。在庫リスクがない
- 仕入から売却まで約1年～1年半の高回転型ビジネスモデル。売却後も資産運用報酬を継続的に獲得

JINUSHIビジネスの事業プロセス



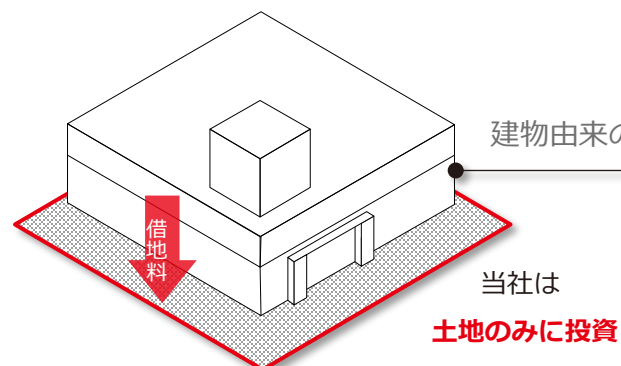
※1. 本ページの記載は、あくまでモデルケースであり、各開発案件により条件やスケジュールが異なる場合があります。

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

- ※1 3年前と比較し建築費は19%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



土地価格の上昇

- 土地価格は上昇傾向。国土交通省による2024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3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

Part 2

J I N U S H I
B U S I N E S S

1. 地主株式会社について
2. 中期経営計画 2022～2026
3. 2024年12月期 決算
4. 2025年12月期 業績予想
5. 株主還元

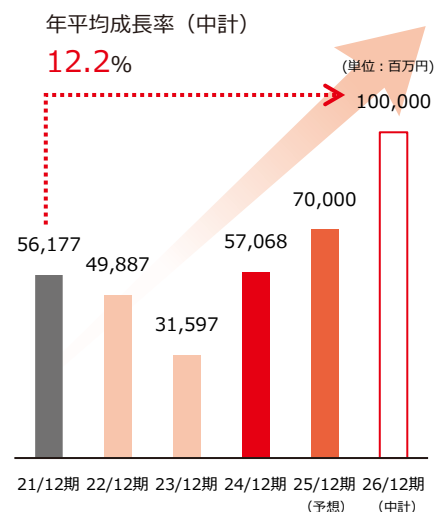
中期経営計画 2022～2026

- 2022年2月に初めて中期経営計画を発表。当期純利益の年平均成長率（CAGR）17.5%と意欲的な目標を設定
- 中期経営計画（2026年12月期）の当期純利益70億円達成に向けて、想定通り順調に進捗

中期経営計画（2026年12月期）の目標値

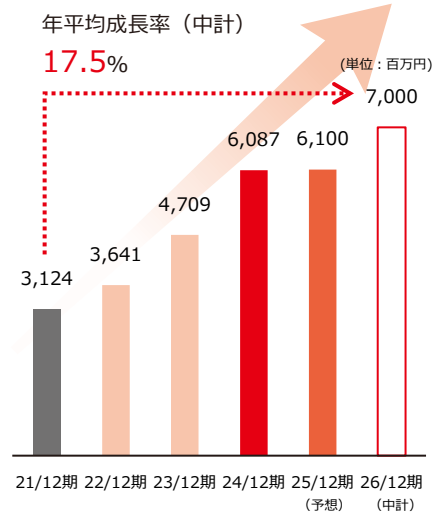
売上高

1,000 億円



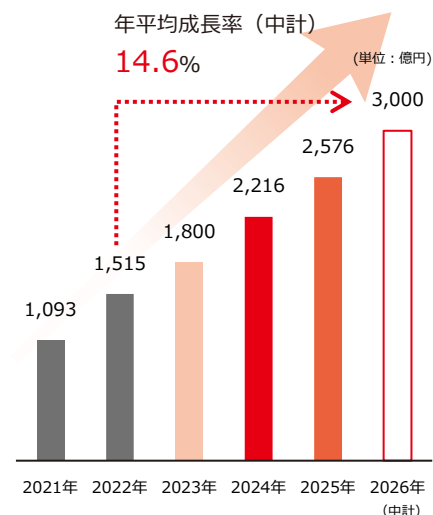
当期純利益

70 億円



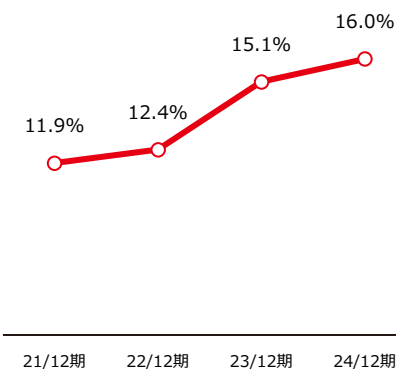
地主リート資産規模

3,000 億円程度



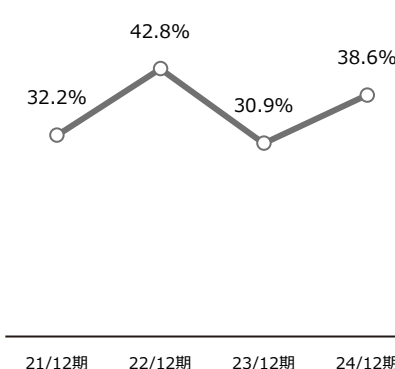
ROE

13 %程度



自己資本比率

30 %以上



3つの成長戦略

- 2022年1月の社名変更を契機に、3つの成長戦略を推進
- 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により更なる成長を目指す

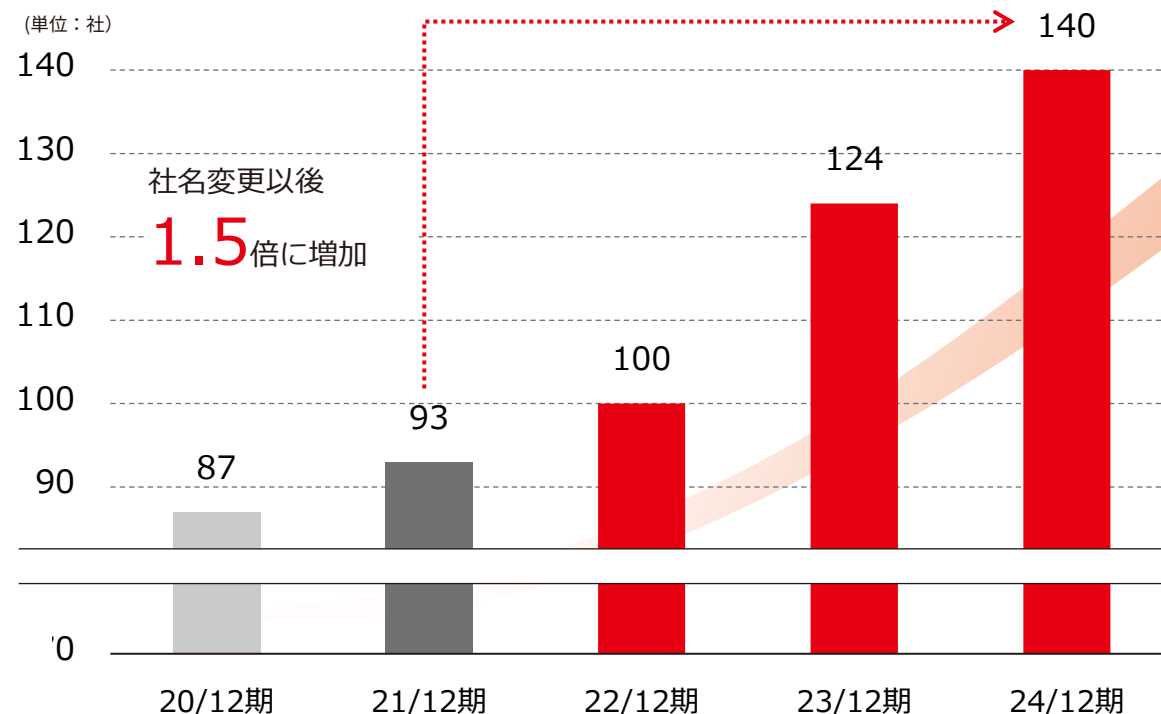
	<u>テナント業種の多様化</u>	<u>事業エリアの拡大</u>	<u>土地のオフバランス提案</u>
方針	- あらゆるテナント業種が対象 - 業種の多様化を図ることで、特定業種の出店ニーズ増減に伴う影響を軽減 - 新規出店、更なる事業拡大を目指すテナントへ積極的にアプローチ	- 人口集積地であれば、どこでも対応 - 海外展開は不動産市場が大きく、今後も安定的に経済成長が見込まれる米国に注力	- 既存の土地建物案件に対し、財務体質改善等の観点で、土地のオフバランスを提案 - 再開発等のアップサイドを目指さない安定地主という方針を訴求
取り組み	- ホスピス、老人ホーム等の社会的ニーズが高く、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	- 福岡に九州支店開設（2022年12月） - 米国では累計65億円投資済（内、24億円は売却済）。トラックレコードを積み上げつつ、事業規模を拡大	- 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

テナント業種の多様化①テナント数の増加

- 社名変更を契機に、商業中心といったイメージを払拭。あらゆるテナント業種が対象
- テナント数は、直近3力年で約1.5倍に大きく増加

テナント数の推移

テナント数：140社 内、複数取引実績：59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

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)

当社が強みとするテナント業種

商業テナント

飲食業	小売・卸売業	宿泊業
300社	5,800社	400社

新たなテナント業種の拡大

社会インフラを担うテナント

医療、福祉	教育、学習支援
300社	200社

土地のオフバランス提案

工場等の不動産を多数保有

製造業	運輸業
7,500社	1,500社

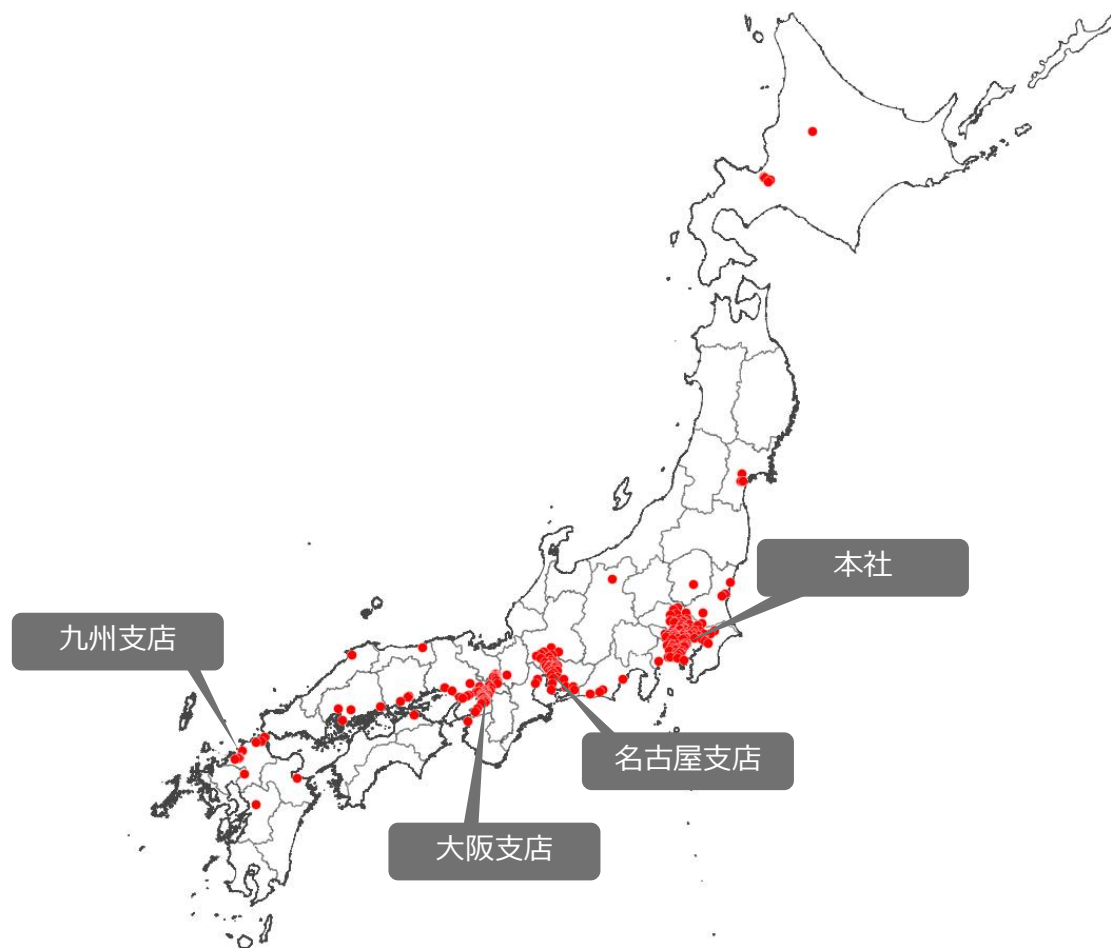
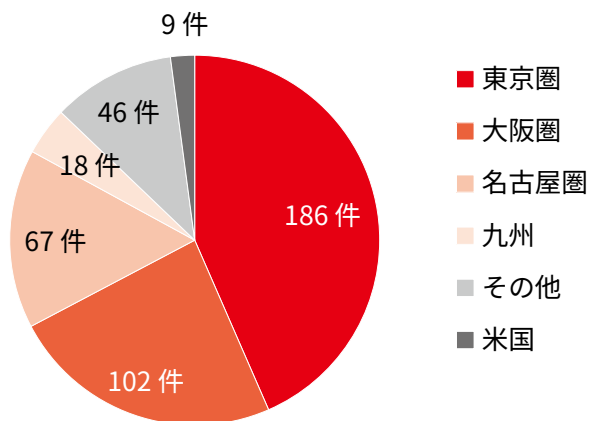
事業エリアの拡大

- 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

JINUSHIビジネス開発実績（2024年12月期末時点）

- JINUSHIビジネスは、エリアの人口動態に加え、対象立地の商圏人口などを重視
- 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）

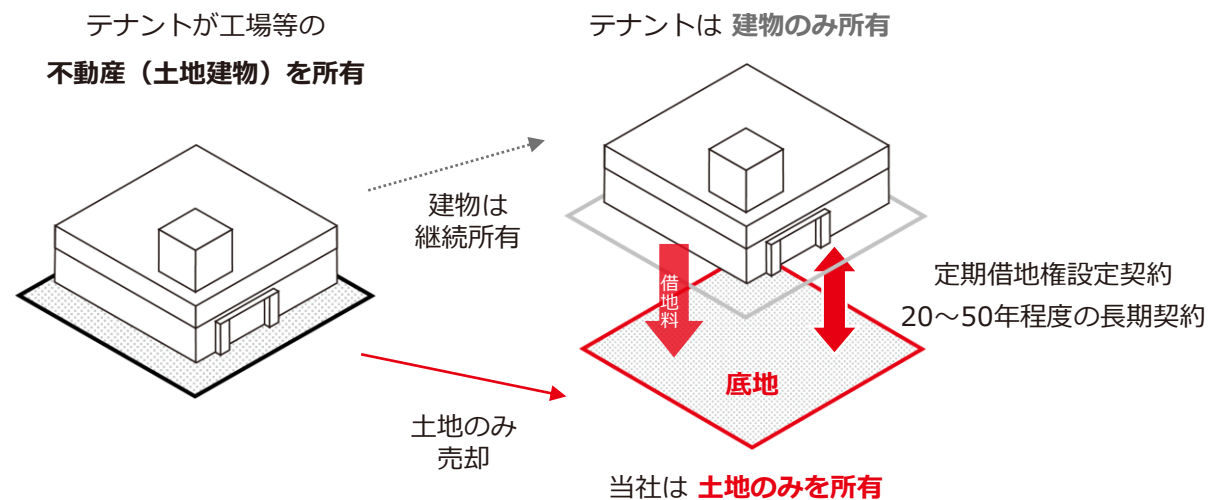


※国土地理院地図（白地図）に当社開発実績をプロット（市区町村単位）

土地のオフバランス提案① 45兆円の潜在マーケット

- ROE向上や財務状況の改善等を企図した、企業が所有する不動産のオフバランス（所有と利用の分離）が進展
- 東証の「資本コストや株価を意識した経営」も後押し

土地のオフバランス提案



※1
当社の累計取組実績 **26件・707億円**

※1. 2024年12月末時点

※2. 日経バリューサーチより、当社にて抽出（2025年1月末時点）。製造業他はNEEDS業種分類における、輸送、素材、生活、食品、機械・エレクトロニクス、医療医薬・バイオ業種を抽出

©JINUSHI Co., Ltd. All rights reserved

上場企業は多くの土地を保有

約**45**兆円の潜在マーケット

- 多くの事業用不動産を抱えており、土地の売却により、成長投資資金の獲得や財務状況の改善が可能に

上場企業の
土地所有額

小売業
19兆4,400億円

製造業他
25兆6,300億円



流動資産	負債
固定資産	純資産
不動産	

土地売却

成長投資等に向けた
資金の確保

ROA・ROEの
改善・向上

財務状況の改善

土地のオフバランス提案② 武器となる地主リート

- 新たな手法「土地のオフバランス」は、工場や商業施設等を所有する企業に多くのメリットを提供
- 武器である地主リートを前面に打ち出しながら事業者に提案

手間がかからない

- 土地のみの取引は、デューデリジェンスの確認項目が非常に少なく、建物取引と比較し、手間がかからない

自由度の高い運営

- 建物を所有し続けるため、運営の自由度を確保し続けられる。自由に改装できる。減価償却が取れる



安定地主



地主リート

底地を長期保有。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

	土地のオフバランス 土地のみを売却後、定期借地契約を締結	土地建物のセール&リースバック 土地・建物一体で売却後、建物賃貸契約を締結
共通の メリット	売却益の創出／ バランスシート のスリム化／資金獲得	
事業運営	変わらない運営環境 建物は自社所有のため、改装や追加設備投資等が柔軟に可能	運営環境が変化 改装や追加設備投資等については、所有者への許諾が必要
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	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
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	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

Part 3

J I N U S H I
B U S I N E S S

1. 地主株式会社について
2. 中期経営計画 2022～2026
- 3. 2024年12月期 決算**
4. 2025年12月期 業績予想
5. 株主還元

損益計算書

- 2024年12月期は、前期比で大幅な増収増益
- 当期純利益は、期初予想の50億円、上方修正後の56億円（2024年11月発表）を上回って着地

(単位：百万円)	23/12期 ①	24/12期 ②	前期比 ②-①	主な要因	24/12期修正予想 ③	予想比 ②-③
売上高	31,597	57,068	+25,470	・ 売却案件の増加	56,000	+1,068
売上総利益	10,499	13,394	+2,895		—	—
営業利益	6,154	8,677	+2,522		8,400	+277
営業外収益	227	509	+281	・ 為替差益の発生 +265 ^{※1}	—	—
営業外費用	663	921	+257	(23/12期：84、24/12期：350)	—	—
経常利益	5,718	8,265	+2,546		7,400	+865
特別利益	1,489	—	▲ 1,489	・ [ご参考 23/12期：固定資産 (大阪市中央区の土地) の売却]	—	—
特別損失	40	40	▲ 0		—	—
法人税等	2,431	2,122	▲ 309	・ 豪州子会社清算に伴う税効果 ^{※2}	—	—
親会社株主に帰属する当期（四半期）純利益	4,709	6,087	+1,378	(実効税率低下による利益寄与)	5,600	+487
1株当たり当期（四半期）純利益（円）	267.76	334.89	+67.13		308.05	+26.83
売上高当期（四半期）純利益率（％）	14.9	10.7	▲ 4.2		10.0	+0.7

※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・洗替に伴う為替差損益等 ※2. 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に伴う、繰延税金負債の取崩による法人税等調整額の減少350百万円

貸借対照表

- 2024年12月期末の販売用不動産残高は70,670百万円（前期末比+10,609百万円）と、過去最高水準
- 2024年12月期末の自己資本比率は38.6%と、財務規律の30%以上を維持

(単位：百万円)	23/12期末 ①	24/12期末 ②	増減 ②-①	主な要因
総資産	101,482	115,417	+13,935	
流動資産	84,019	95,431	+11,411	
内、現金及び預金	23,092	23,701	+608	
内、販売用不動産	60,060	70,670	+10,609	・ 仕入の増加（テナント契約締結済100%）
固定資産	17,462	19,986	+2,523	
内、土地（長期賃貸事業・地主倶楽部）	13,971	14,336	+364	
総負債	69,980	70,617	+636	
内、借入金	62,666	62,819	+153	
内、匿名組合出資（地主倶楽部）預り金	142	409	+267	
純資産	31,501	44,800	+13,298	・ 2024年7月開示の公募増資・自己株式の売 出による資金調達約82億円（実行済）
内、自己資本	31,365	44,567	+13,201	
自己資本比率（%）	30.9	38.6	+7.7	
ネットD/Eレシオ ^{※1} （倍）	1.26	0.87	▲ 0.38	
DCR（債務回収比率） ^{※2} （%）	167.8	152.5	▲ 15.3	

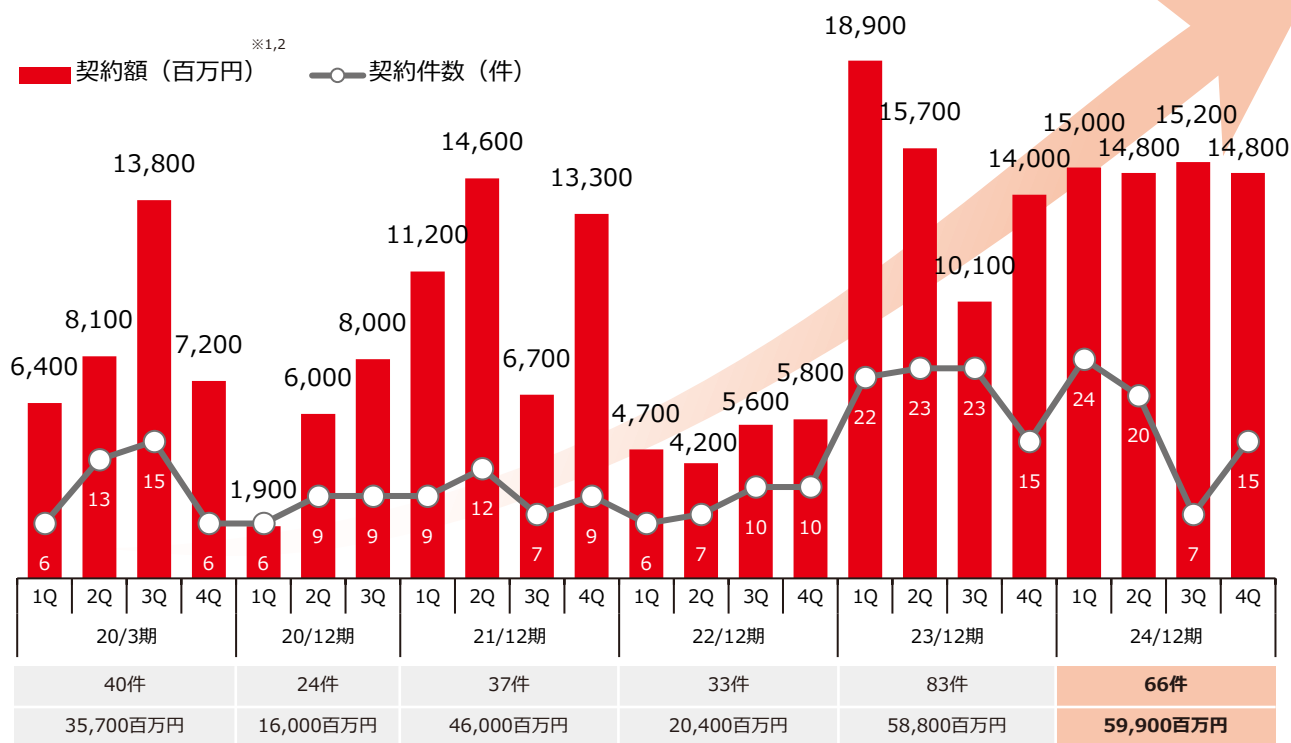
※1. ネットD/Eレシオ＝純有利子負債（有利子負債－現金及び預金）／純資産

※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）

仕入（契約ベース）

- 2024年12月期の仕入契約は、66件・59,900百万円（前期比▲17件・+1,100百万円）
- 2025年12月期の仕入は700億円以上を目指す

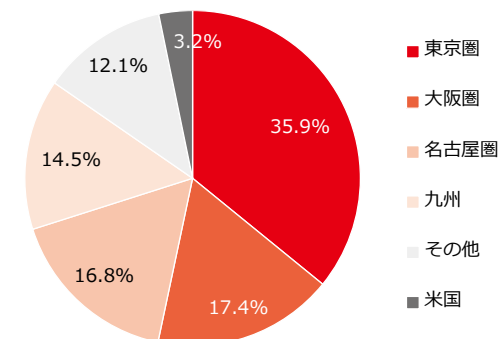
仕入推移（契約ベース）



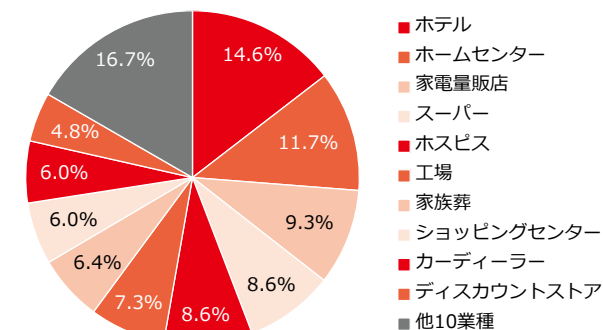
※1. 契約件数及び契約額は、不動産投資事業等に関する案件を対象として算出
 ※2. 社内決算時点における総投資予定額（1億円未満切捨のため、各四半期の合計値と累計値が一致しないことがあります。尚、取得に関わる諸経費等も含みます）を記載

仕入内訳（2024年12月期累計 契約額ベース）

地域分散



用途分散



内、社会インフラ：16.8%
 内、オフバランス：17.3%

Part 4

J I N U S H I
B U S I N E S S

1. 地主株式会社について
2. 中期経営計画 2022～2026
3. 2024年12月期 決算
- 4. 2025年12月期 業績予想**
5. 株主還元

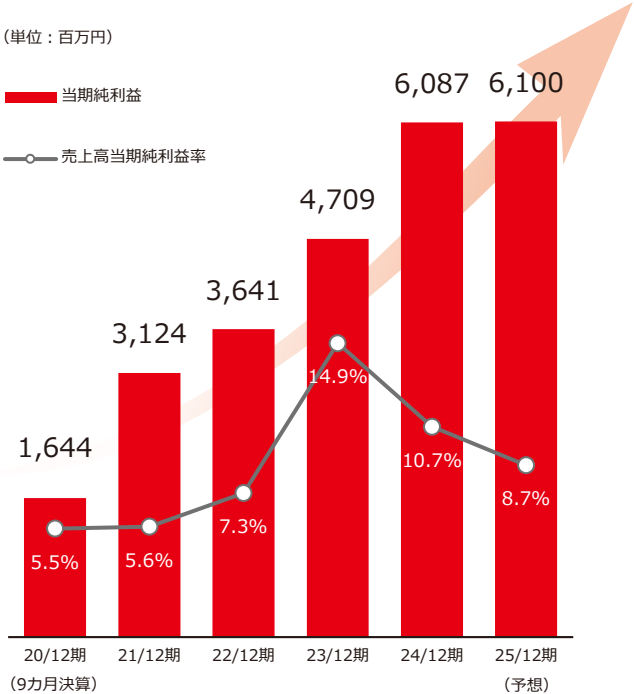
2025年12月期 連結業績予想①

- 2025年12月期も、増収増益の計画
- 中期経営計画（2026年12月期）の当期純利益70億円達成に向けて、想定通り順調に進捗

(単位：百万円)	24/12期 (実績) ①	25/12期 (通期予想) ②	差異 ②－①	主な要因
売上高	57,068	70,000	+12,931	・ 売却案件の増加
営業利益	8,677	9,500	+822	
経常利益	8,265	8,000	▲ 265	・ 為替影響を考慮 ^{※1}
当期純利益	6,087	6,100	+12	・ 豪州子会社清算に伴う影響 ^{※2}
1株当たり当期純利益（円）	334.89	295.52	▲ 39.37	
売上高当期純利益率（％）	10.7	8.7	▲ 2.0	

※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豪州子会社の清算

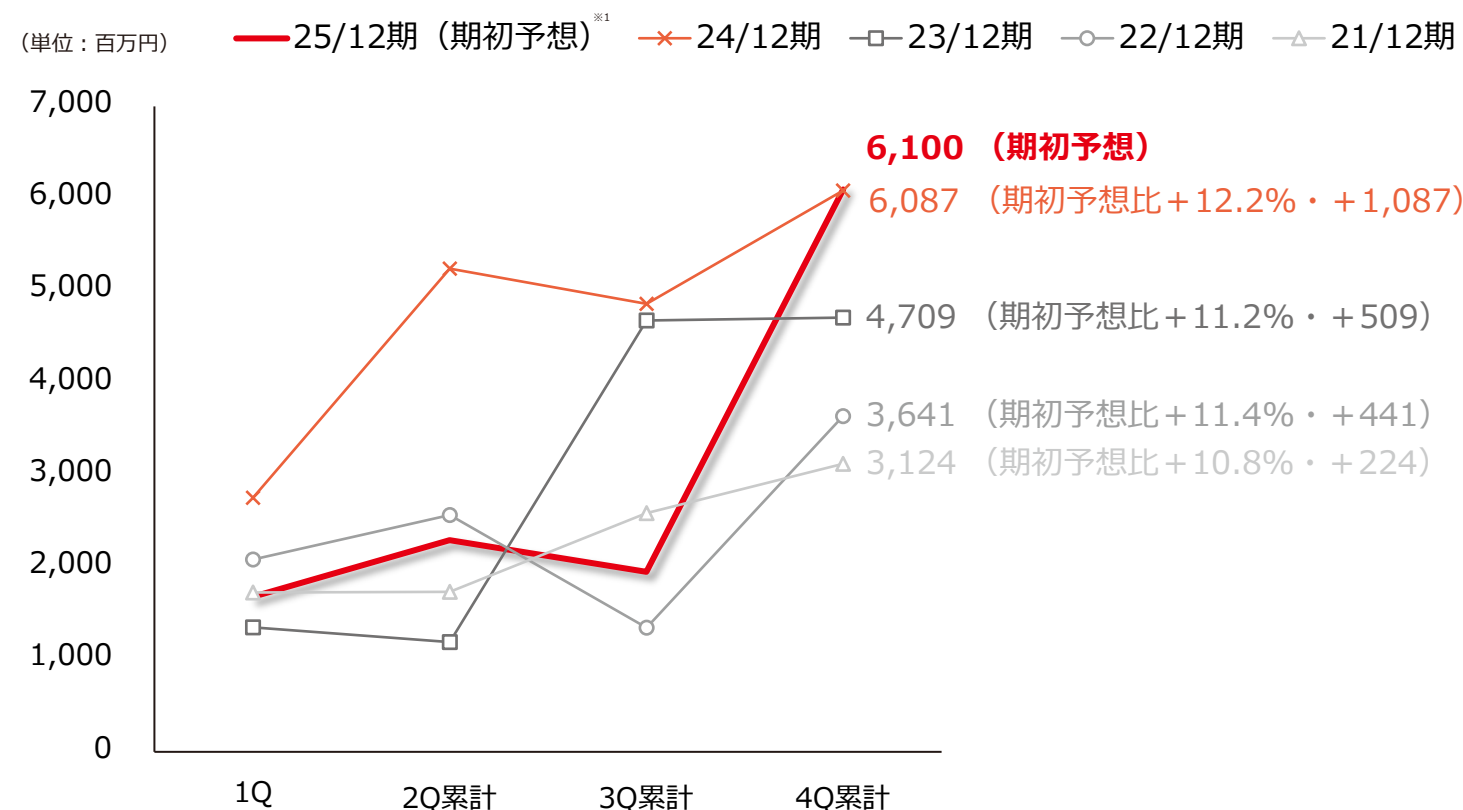
当期純利益の推移



2025年12月期 連結業績予想②

- 4年連続で期初予想を上回って着地（期初予想比 平均+11.4%）。2025年12月期も予想を上回る着地を目指す
- 2025年12月期の当期純利益推移は、案件売却の想定時期を踏まえ、主に下期に利益を計上する計画

当期純利益推移イメージ（四半期）



※1. 2025年2月13日発表時点のイメージであり、事業の進捗を踏まえ売却時期等が変更となる可能性有

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、減益とならないよう、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含めて判断するため、各期毎に四半期の業績が変動

Part 5

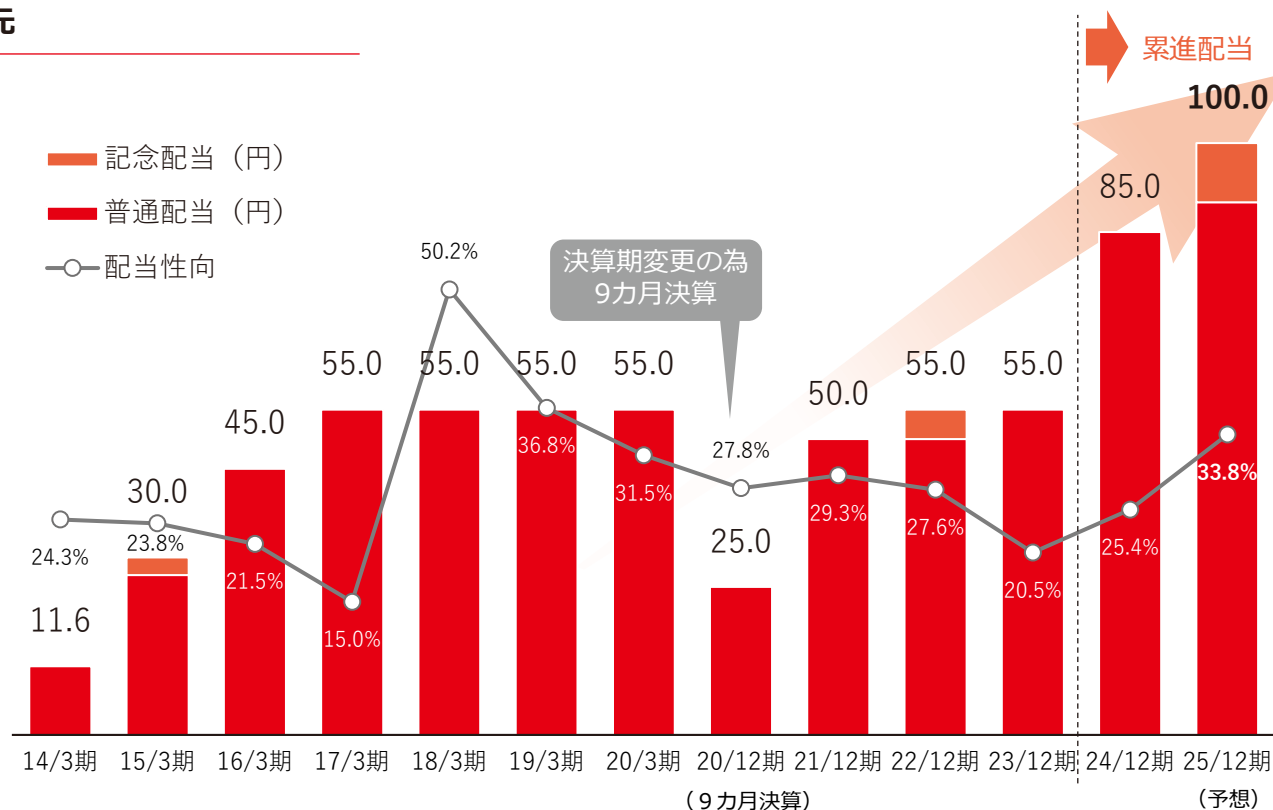
J I N U S H I
B U S I N E S S

1. 地主株式会社について
2. 中期経営計画 2022～2026
3. 2024年12月期 決算
4. 2025年12月期 業績予想
- 5. 株主還元**

利益成長とともに増配を目指す（累進配当）

- 2025年12月期は、15円増配し、一株当たり配当金100円（普通配当90円・創業25周年記念配当10円）の予定
- 利益成長とともに増配を目指す（累進配当）

株主還元



2025年12月期 株主還元

現金配当100円（前期比+15円）

- 普通配当90円（前期比+5円）に加え、創業25周年を記念して記念配当10円を実施

現金配当	中間	期末	合計
2025年12月期 (予想)	50.0円	50.0円	100.0円
2024年12月期	42.5円	42.5円	85.0円

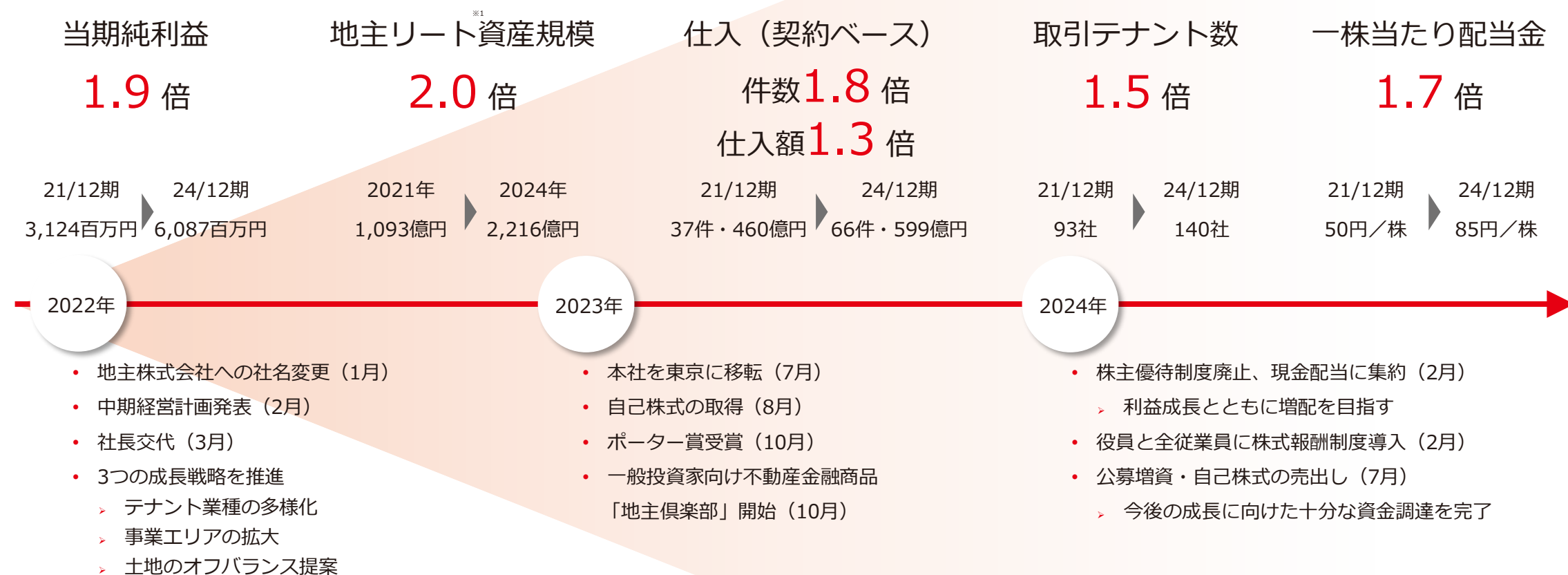
EPS ※1	48.0	125.91	209.09	366.84	109.61	149.30	174.59	89.94	170.90	199.16	267.76	334.89	295.52
配当利回り※2,3	1.5%	1.6%	2.0%	3.0%	3.2%	3.7%	4.1%	2.0%	2.9%	3.0%	2.5%	3.9%	-

※1. 14/3期については、株式分割後の数値を記載
 ※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

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

3年間で



※1. 地主プライベートリート投資法人



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。