



2026年2月12日

各位

会社名 地主株式会社
代表者名 代表取締役社長 西羅 弘文
(コード番号 3252 東証プライム)
問合せ先 IR広報室長 山下 壮
(TEL 03-5220-2902)

中期経営計画（2026-2028）策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2026年12月期から2028年12月期までを対象期間とする、新たな「中期経営計画（2026-2028）」を決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

- 現・中期経営計画の当期純利益 70 億円目標の前倒し達成を踏まえ、新たな中期経営計画を策定
- 2028 年 12 月期に「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
- 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）策定の目的

当社は、2022 年の社名変更を契機に、同年 2 月に 2026 年 12 月期を最終年度とする「中期経営計画（2022-2026）（以下、「現・中期経営計画」という。）」を策定するとともに、3 つの成長戦略「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（土地のセール&リースバック）提案^{※1}」に取り組んでまいりました。

その結果、現・中期経営計画で定めた当期純利益 70 億円目標を 1 年前倒しで達成、地主プライベートリート投資法人（以下、「地主リート」という。）の運用資産規模 3,000 億円についても、2026 年 12 月期中の達成が確実であります。

	2021 年 12 月期	2025 年 12 月期		現・中期経営計画 (2026 年 12 月期)
当期純利益	31 億円	73 億円	2.4 倍	70 億円
地主リート運用資産規模 ^{※2}	1,515 億円	2,911 億円	1.9 倍	3,000 億円程度
ROE ^{※3}	11.9%	15.6%	—	13%程度
自己資本比率	32.2%	34.1%	—	30%以上
仕入額 ^{※4}	460 億円	1,420 億円	3.1 倍	
取引テナント数	94 社	171 社	1.8 倍	
時価総額 ^{※5}	314 億円	656 億円	2.1 倍	
一株当たり配当金	50 円	110 円	2.2 倍	
連結従業員数	74 人	116 人	1.6 倍	

そのような状況下、当社は更なる成長を目指し、2026年12月期から2028年12月期までの3カ年を計画期間とする、新たな「中期経営計画（2026-2028）」を策定いたしました。

2. 中期経営計画（2026-2028）について

当社は2000年の創業以来25年、地主専業として土地のみに投資する「JINUSHI ビジネス」に特化し、約10兆円^{※6}の底地マーケットの創出・拡大に取り組んでまいりました。

足元では、東証改革「資本コストや株価を意識した経営」や投資家からの要請、建築費の上昇などの社会の変化が追い風となり仕入が加速しています。

これらを踏まえ、当社は約10兆円の底地マーケットに加え、約46兆円^{※7}のCRE（企業不動産）市場を新たなターゲットと捉え、JINUSHI ビジネスの事業領域を拡大します。

中期経営計画（2026-2028）では、「新規開発」と「JINUSHI リースバック（土地のセール&リースバック）」を両輪とした仕入拡大を推進するとともに、地主リートを柱に、地主ファンドおよび地主倶楽部を通じた売却先の多様化を図り、持続的な利益成長の実現を目指してまいります。

定量目標

	2025年12月期	⇒	2028年12月期
親会社株主に帰属する当期純利益	73億円		100億円以上
運用資産規模 ^{※8} (地主リート、地主ファンド、地主倶楽部)	2,935億円		5,000億円以上

目安とする経営指標

ROE	15%程度
自己資本比率	30%程度
株主還元方針	利益成長とともに増配を目指す（累進配当）

詳細については、添付資料をご参照ください。

以上

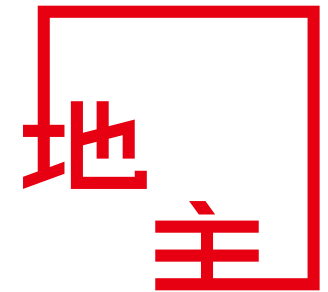
※1. 土地のセール&リースバックを、2026年2月12日付で「JINUSHI リースバック」に名称変更
 ※2. 地主リートにおける運用資産規模。2021年12月期は2022年1月実施の第6次増資、2025年12月期は2026年1月実施の第10次増資後の数値。いずれも、取得時の鑑定評価額ベース
 ※3. ROE = 当期純利益 / 期中（平均）自己資本
 ※4. 契約ベース
 ※5. 対象期の期末時点
 ※6. 一般財団法人日本不動産研究所による予測（詳細は、当社決算説明資料参照）
 ※7. 日経バリュエーションより、当社にて抽出（2026年1月時点）。上場企業の土地の保有額の内、不動産業、金融業、鉄道、REITや投資ファンド除く
 ※8. 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。なお、2025年12月期の数値は、地主リートにおける運用資産規模2,911億円（2026年1月実施の第10次増資後の数値。取得時の鑑定評価額ベース）と、地主倶楽部における運用資産規模24億円の合計

中期経営計画（2026-2028）

2026.2.12

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/>

エグゼクティブサマリー

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

100億円以上

運用資産規模^{※1}

5,000億円以上

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

現・中期経営計画（2022-2026）の振り返り

当期純利益の持続的な成長を重視。1年前倒して当期純利益目標を達成

当期純利益目標を、

1年前倒し

で達成

利益成長につながる仕入

3倍超に拡大

	21/12期
当期純利益	31 億円
地主リート運用資産規模 ^{※1}	1,515 億円
ROE ^{※2}	11.9 %
自己資本比率	32.2 %
仕入額 ^{※3}	460 億円
取引テナント数	94 社
時価総額 ^{※4}	314 億円
配当金	50 円
連結従業員数	74 人



25/12期

73 億円	2.4倍
2,911 億円	1.9倍
15.6 %	-
34.1 %	-
1,420 億円	3.1倍
171 社	1.8倍
656 億円	2.1倍
110 円	2.2倍
116 人	1.6倍

現・中計（26/12期）

70 億円
3,000 億円程度
13 %程度
30 %以上

※1. 21/12期は2022年1月実施の第6次増資、25/12期は2026年1月実施の第10次増資後の数値。いずれも、取得時の鑑定評価額ベース
 ※2. ROE=当期純利益/期中（平均）自己資本 ※3. 契約ベース ※4. 対象期の期末時点

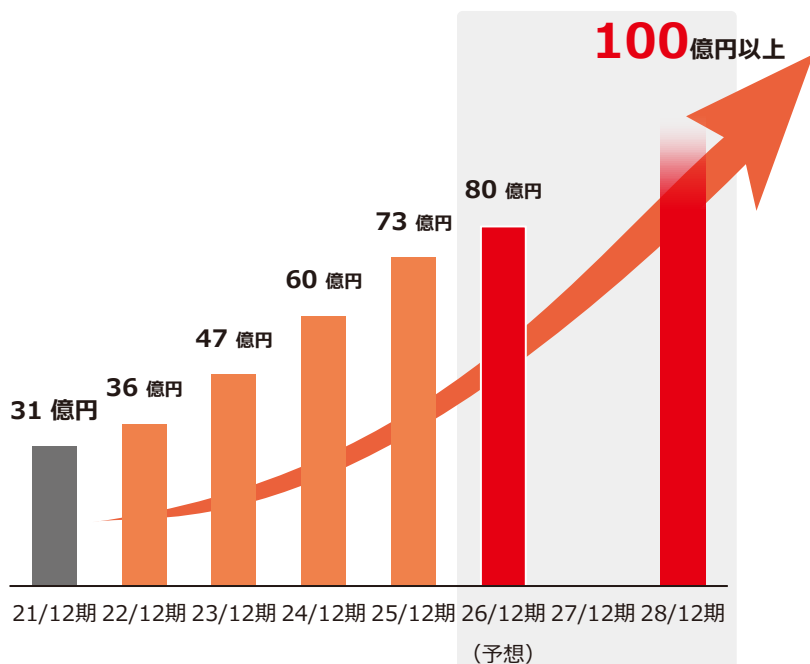
定量目標 (2026-2028)

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

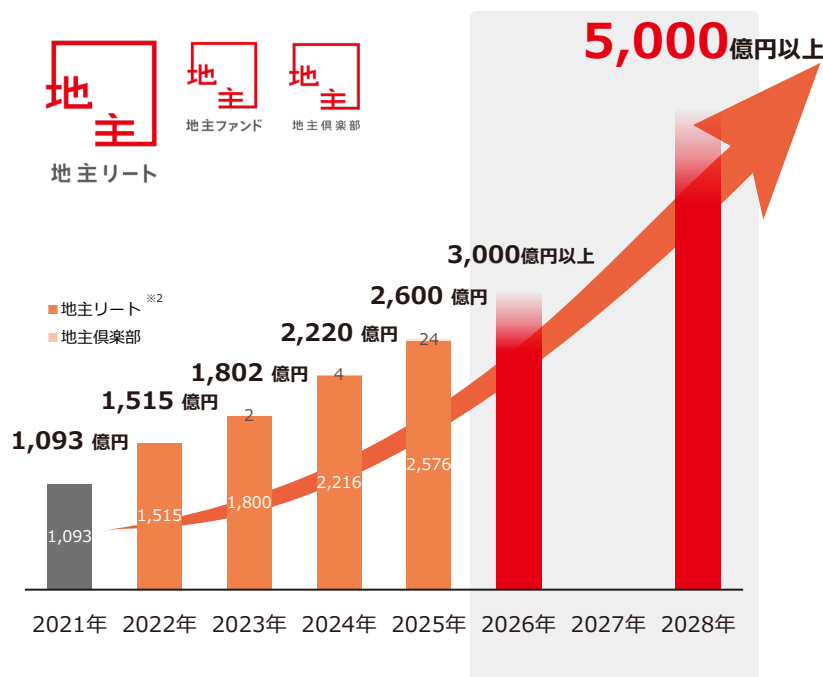


※1. 地主リート、地主ファンド、地主倶楽部の運用資産規模の合計
 ※2. 地主リーートの運用資産規模は各募集直後の数値を記載 (各年の運用資産規模は取得時の鑑定評価額ベース)

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

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

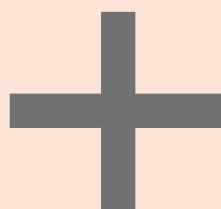


CRE (企業不動産) 市場 ^{※2}

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 (詳細は、当社決算説明資料参照)

※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

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

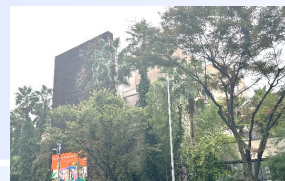
土地のみの売却が増加^{※1}

- 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	NTTドコモ	オフィスビル	—
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

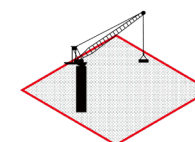


土地への投下資金が

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））

競争優位性

10兆円の底地マーケットを創出・拡大してきた25年の実績

地主専業 **25** 年

継続的に、
年間1,000億円以上の仕入が可能



地主リート運用 **10** 年

強い投資家需要を背景に、10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

487 件約 **6,368** 億円

取引テナント数

171 社

土地情報

600 件/月

運用資産規模

2,911 億円 **215** 物件

投資家数

359 社

分配金利回り

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487案件、約6,368億円で、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2025年12月末時点。ただし、地主リートに関する数値は2026年1月8日時点

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

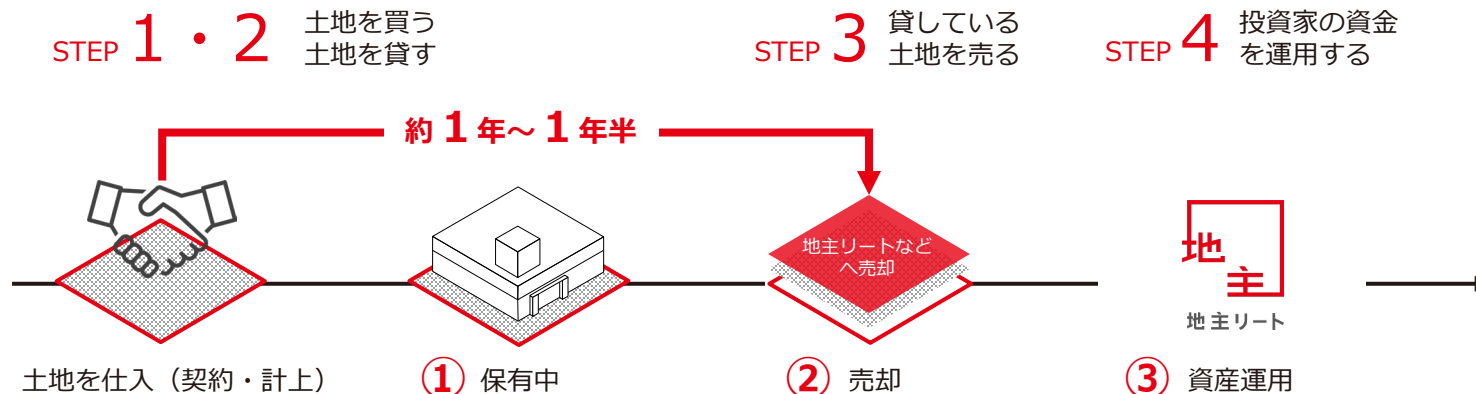
☑ 契約に基づく長期安定の
キャッシュ・フローを確定

- 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



※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

ストック収益

- 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 売却益

フロー収益

- 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

ストック収益

- 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

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

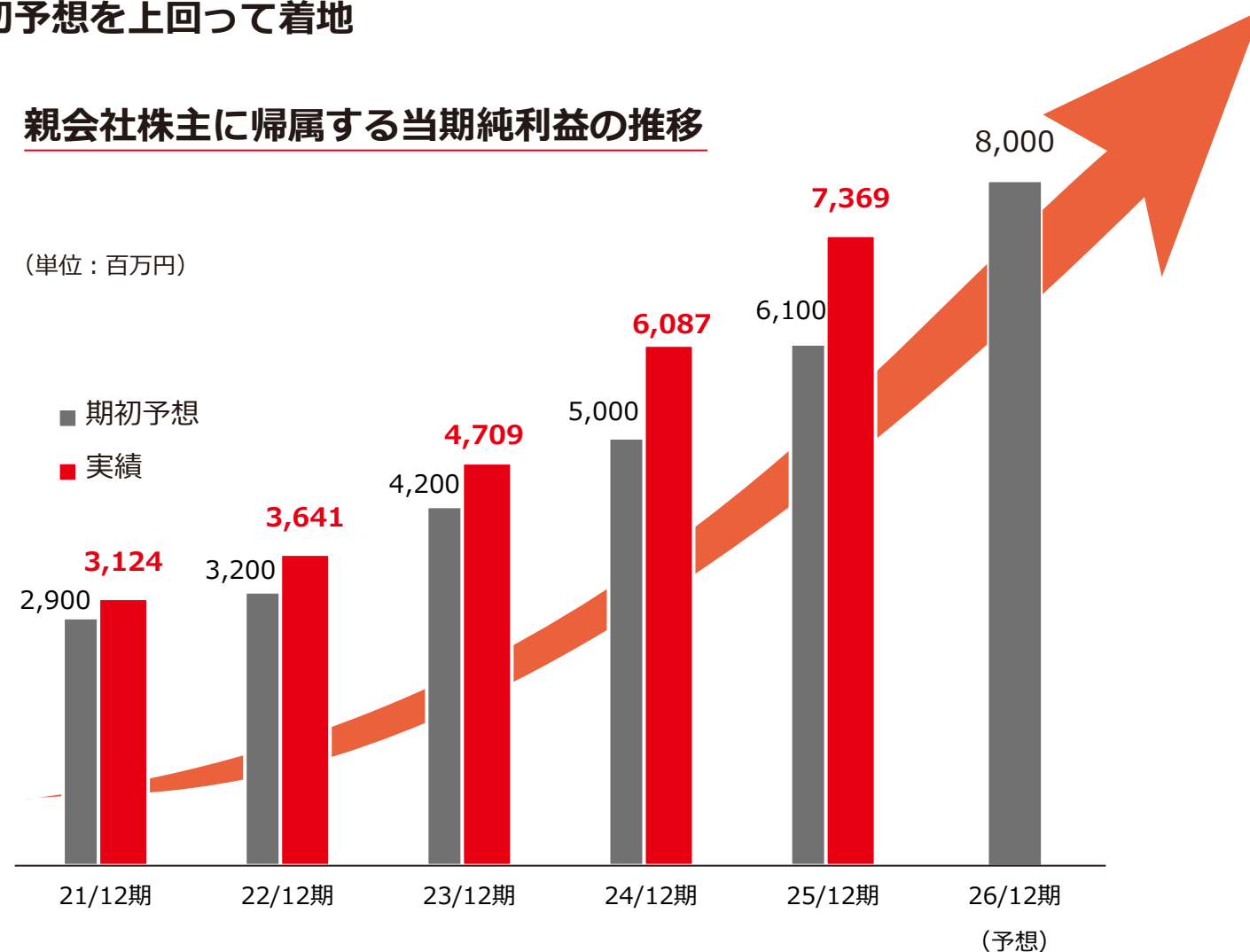
☑ 増益達成

☑ 期初予想を上回って着地

(期初予想比 平均 + 15.3%)

親会社株主に帰属する当期純利益の推移

(単位：百万円)



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

- 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

事業エリアの拡大

- 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

JINUSHIリースバック提案

- 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

成長戦略 仕入の拡大

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

2022年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
- 事業エリアの拡大
- JINUSHIリースバック提案

社会の変化

- 東証改革 (資本市場の構造変化)
- 投資家要請 (アクティビスト、PEファンド)
- 建築費等の上昇

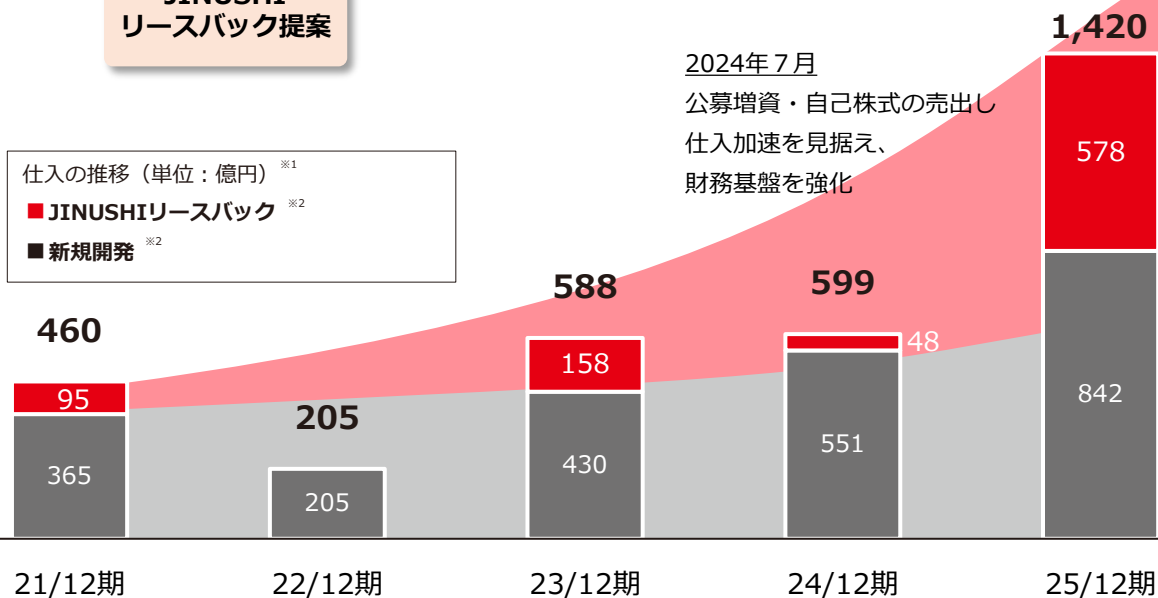
新・中期経営計画 (2026-2028)



2024年7月
公募増資・自己株式の売出し
仕入加速を見据え、
財務基盤を強化

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

仕入の推移 (単位: 億円) ^{※1}
■ JINUSHIリースバック ^{※2}
■ 新規開発 ^{※2}

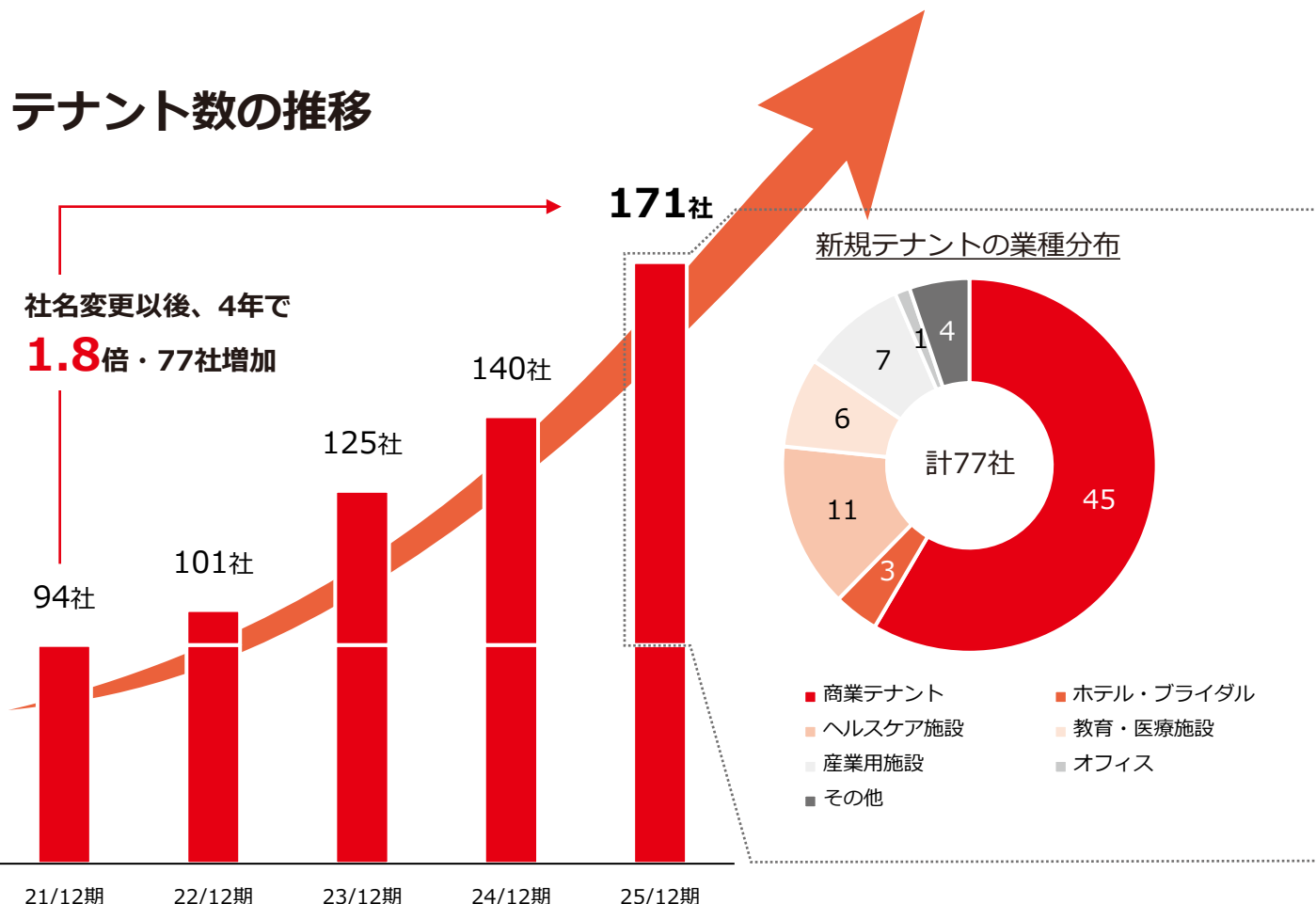


※1. 仕入は契約ベースの額。
※2. JINUSHIリースバック (土地のセール&リースバック及び企業不動産 (土地建物) の底地取得等)、新規開発 (底地の新規開発及び既存底地の取得)

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年で1.8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

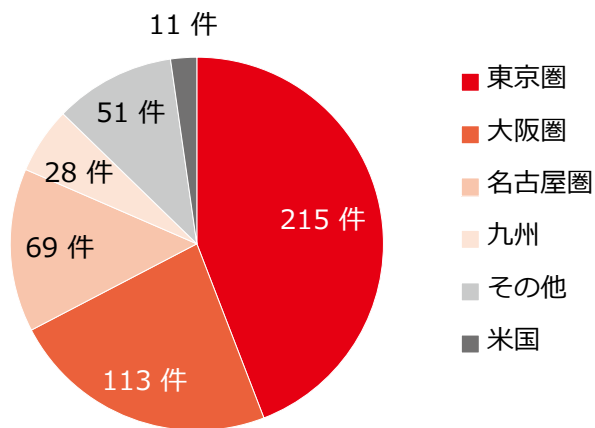
成長戦略 事業エリアの拡大

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

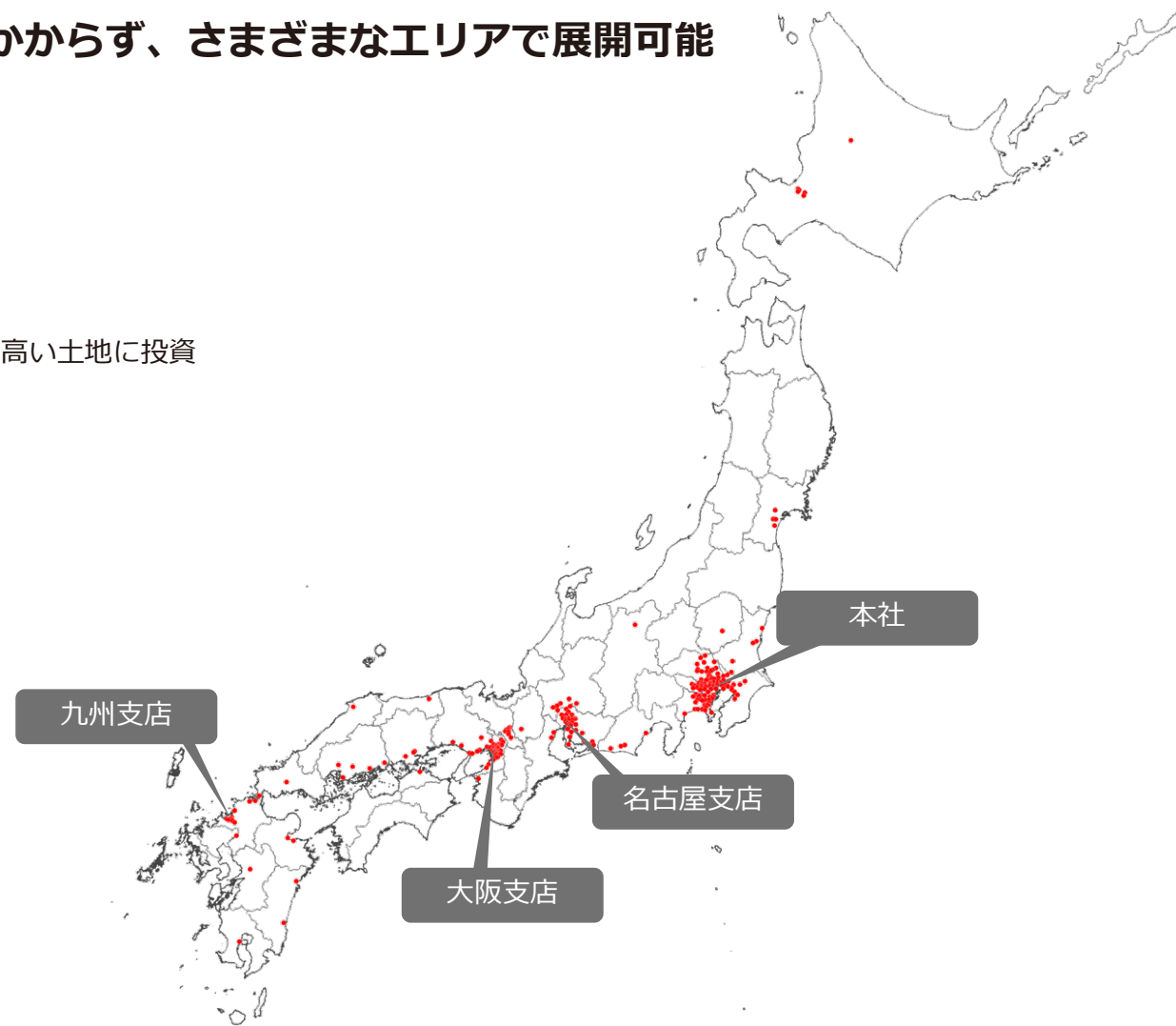
事業エリアの拡大

- エリアの人口動向に加え、足元の商圈人口などを検証
- 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}



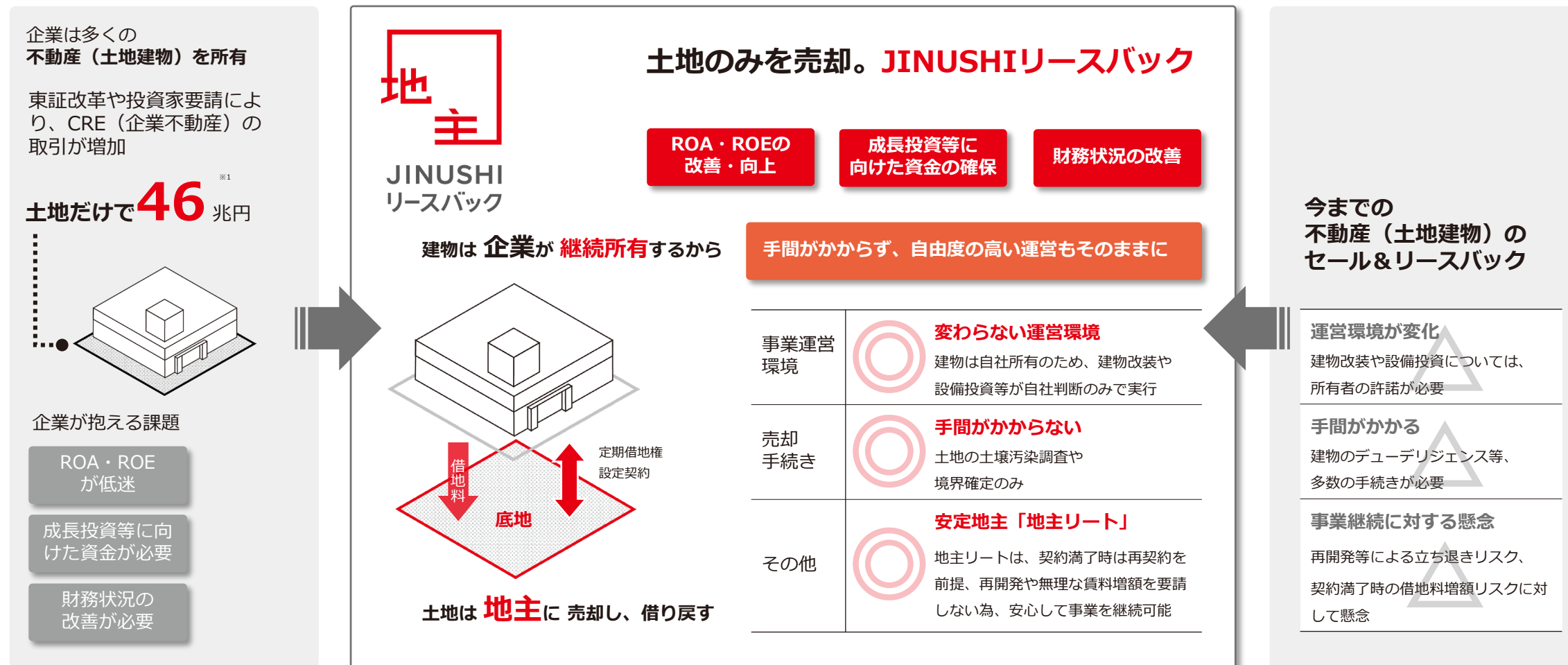
※1. 2025年12月末時点



※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）

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



※1. 日経バリュエーターチより、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

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

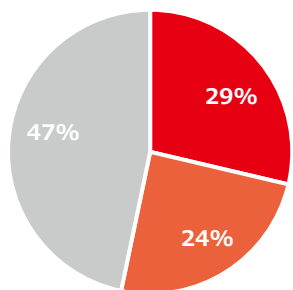
JINUSHIリースバック実績と情報入手経路^{※1}

- 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

42 件 約 1,291 億円

案件情報の入手経路



■ テナント ■ 金融機関 ■ 仲介会社

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

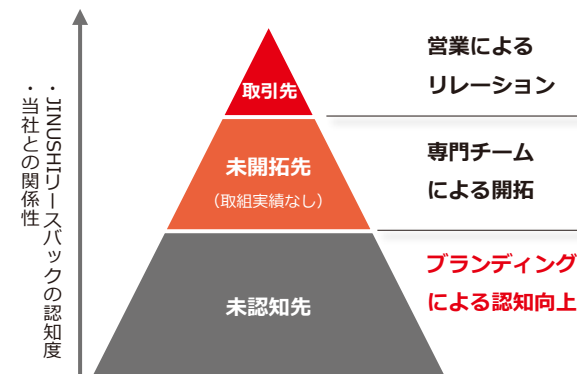
事業会社
(CFO・財務・経営企画)

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
- 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



JINUSHI
リースバック



※1. 2025年12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

成長戦略 売却先の多様化

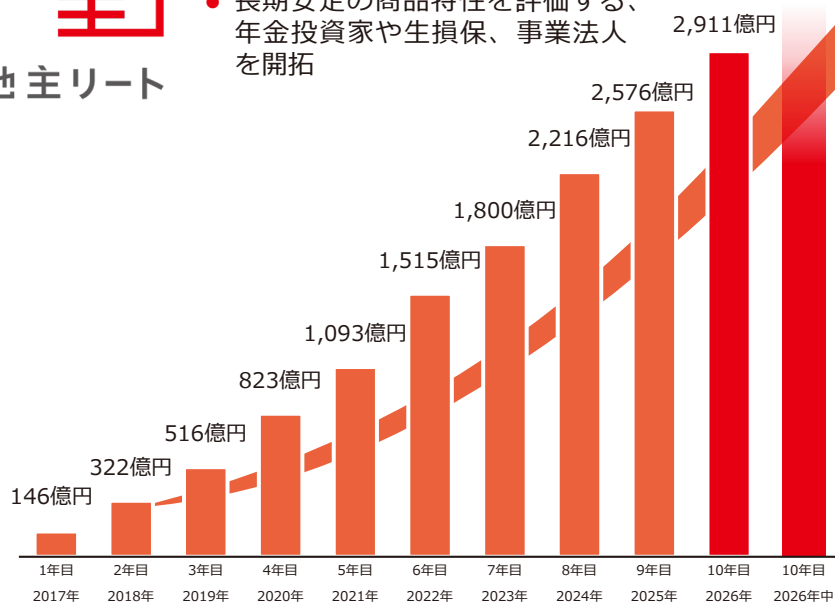
地主リートを柱に、地主ファンドや地主倶楽部を通じて、さまざまな投資家のニーズに応える

運用資産規模 **5,000**億円以上を目指す^{※1}



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

- 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



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



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

※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. 上記グラフ内の各数値は各募集直後の数値を記載（各年の運用資産規模は取得時の鑑定評価額ベース）

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

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

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 **447.5**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

リース会社との包括的売買枠

600億円

- リース会社^{※1}2社と、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



- 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：財務コベナント条項無し



- 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}
- 固定借入比率は95.1%、平均残存借入期間は4.4年^{※3}

※1. SMFLみらいパートナーズ、及びエムエル・エステート
※3. 2026年1月8日時点

※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

株主還元

利益成長とともに増配を目指す（累進配当）

累進配当

利益成長とともに
増配を目指す

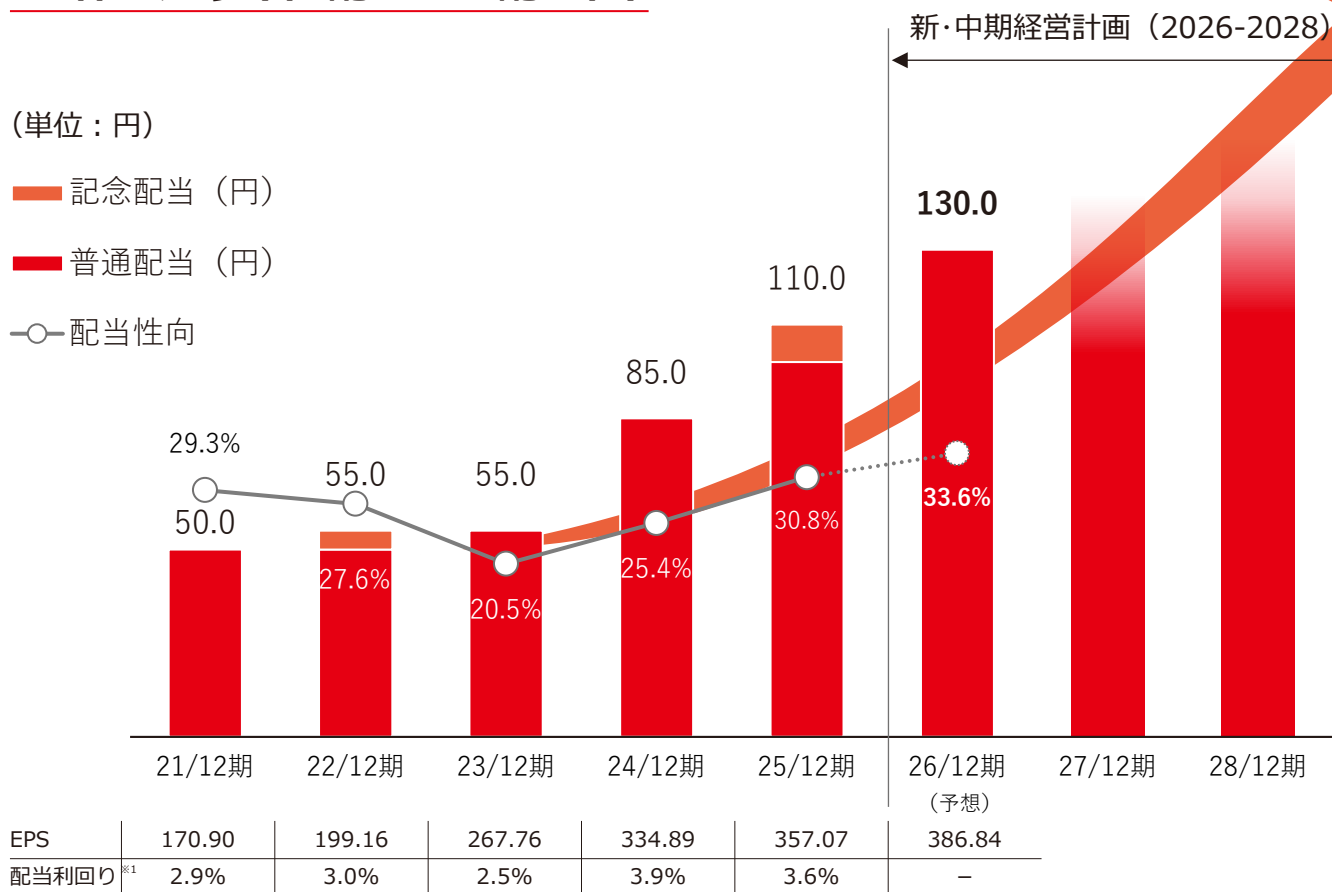
一株当たり年間配当金・配当性向

(単位：円)

■ 記念配当 (円)

■ 普通配当 (円)

○ 配当性向



※1. 配当利回りは各期末における終値を元に算出



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。