わたしたちは MUFG です。

JACCS 70th ANNIVERSARY

統 合 報 告 書 2024

2023年度







JACCS 70th ANNIVERSARY

お客様、社会の変化に合わせて変革し続けてきた70年間





70年前、函館で創業したジャックスは、お客様の豊かな生活を応援することを使命としてひたむきに事業を推進してきました。

この間、経済の高度成長期、オイルショック、バブル経済からその後の失われた30年間と、経済環境は大きな変化の波にさらされました。そうしたなか、ジャックスはその波に飲み込まれることなくお客様ニーズの変化に着実に対応し、事業ポートフォリオを変革、多様化、グローバル化させることで持続的な成長を続けてきました。

これからも「夢のある未来」「豊かな社会」の実現に貢献するため、生活のさまざまなシーンを視野に入れた、便利で付加価値の高い商品の提供に全力で取り組んでまいります。















CONTENTS

価値創造ストーリー

70年間の価値創造の歩み 02
ステークホルダーの皆様へ 04
理念体系 10
ジャックスグループの強み 12
財務・非財務ハイライト 14
価値創造プロセス 16
主なストック収益モデル 18

成長戦略

機会とリスク 22
成長の軌跡と中期経営計画 24
中期3カ年経営計画「MOVE 70」の進捗 26
CFOメッセージ 28
人材戦略 32
事業別業績 34
事業戦略 36
DX戦略 40

成長を支える仕組み

サステナビリティ経営 41
マテリアリティおよびサステナビリティ目標と実績 42
マテリアリティ
- 安心・安全で利便性の高いサービス提供 44
- 環境保全：TCFD提言に対する取り組み 46
- 環境保全 48
- 脱炭素社会実現への貢献 49
- 多様性と人権の尊重 50
- ガバナンスの高度化：コーポレート・ガバナンス 56
- ガバナンスの高度化：リスクマネジメントの強化 62

社外取締役座談会 64
役員一覧 68

データ・会社情報

財務データ 70
非財務データ 72
会社概要 73
投資家情報 74
「統合報告書2024」の発行にあたって 75

70年間の価値創造の歩み

ジャックスグループが歩んできた70年間は、創業の精神である「信為萬事本」(信を万事の本と為す)をすべての事業の根本に据えた、お客様の利便性向上への絶えざる挑戦の歴史です。この真摯な姿勢がジャックスグループの持続的な成長の原動力です。

70th ANNIVERSARY



函館:ジャックスグループの創業の地であり、現在でも地域社会の一員として、その発展に貢献しています。

1970 カード・ペイメント事業
クレジットカードを発行

1959 ファイナンス事業
業界で初めて金融機関の融資保証業務を開始

1972年
住宅ローン業務を開始



北日本信販時代の本社社屋
(旧第一銀行函館支店)

1954 クレジット事業
クーポン券を発行し会員を募集するデパート月賦販売事業を開始

1969年
大手メーカーと提携し、債権買取業務(ショッピングクレジット)を本格的に開始

1976年
オートローンの取り扱い開始

(暦年) 1954 1960 1970 1976 1980

経営の舵取り

1954年
北海道函館市で創業

1957年～
仙台進出、東北・北陸へ事業エリアを拡大

1972年～
東京進出、全国展開へ



本社機能を東京に移転

お客様の利便性を高める新商品・新サービスを展開

社会課題への対応

事業環境

1950年代後半
「三種の神器(電気洗濯機・電気冷蔵庫・掃除機)」が一般家庭に普及

1960代前半
高度経済成長期を迎え消費拡大

1985年
プラザ合意後、急速な円高により海外流行ブーム。クレジットカードも国際化時代へ

営業収益
1,847億円

配当金
220円
（記念配当10円を含む）


本部ビル「恵比寿ネオナート」

2010 海外事業
2010年 ベトナム進出
2012年 インドネシア進出
2016年 フィリピン進出
2017年 カンボジア進出



ジャックス国際カード

1989年
国際カード「ジャックス・Visaカード」「ジャックス・Mastercard」の発行開始

1991年
「ジャックス・JCBカード」の発行開始

2006年
業界初の携帯電話完結型
ショッピングクレジットシステム
「WeBBy mobile(ウェビーモバイル)」を開発

2008年
三菱UFJニコス株式会社の
個品割賦事業を承継

2014年
後払い決済サービスに参入

2017年
アクワイアリング
業務を開始

2019年
株式会社ジェーシービーの信用保証事業を承継

2023年
ハウスPayを
リリース

1990 2000 2010 2020

1990年～
不動産投資に走らず消費者信用に徹する
直接的なバブル崩壊の影響を受けず

1997年
キャッシング金利引き下げ
個人破産増加への対応とともに戦略的な差別化で会員獲得

2001年～
基幹システム「JANET」稼働
顧客や売上情報の管理が高度化、与信精度が向上し、貸倒リスクを大幅軽減

2008年～
MUFGグループ入り
事業連携、信用補完による取引拡大など業容拡大へ

2010年～
海外進出、Web対応が進展
継続的にコスト構造改革を推進

1998年
ソーラーローンの取り扱い開始

2019年
グリーンボンド（グリーンプロジェクトに要する資金調達）の発行

2023年
気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）への賛同表明

2023年
信販業界初となるポジティブ・インパクト・ファイナンス（資金使途を限定しない事業会社向け投融資タイプ）の契約を株式会社三菱UFJ銀行と締結

2024年
ジャックスグループ人権方針を制定

1990年代
バブル崩壊により消費低迷、地価下落

1990年代後半
金融ビックバンが本格化、大手金融機関が再編・統合、メガバンクが誕生

2006年
貸金業法改正

2008年
割賦販売法、特定商取引法改正
リーマン・ショック

2011年
東日本大震災

2013年
日銀、金融緩和決定

2014、2019年
消費税増税

2020年
新型コロナウイルス感染症の世界的流行

2024年
日銀マイナス金利政策を解除。17年ぶりの利上げ

ステークホルダーの皆様へ



取締役社長（代表取締役）COO
村上　亮

取締役会長（代表取締役）CEO
山﨑　徹

事業環境の変化を踏まえ、
事業構造を抜本的に見直し、
企業価値の最大化に努めます。

社長メッセージ

2023年度レビュー

～連結営業収益は中期3カ年経営計画「MOVE 70」の目標を1年前倒しで達成～

外部環境認識

2023年度は、ジャックスの業績にさまざまな影響を与える大きな外部環境の変化が4点ありました。

1点目が「新型コロナウイルス感染症の5類への移行」です。これによって経済活動が活発化し、旅行や飲食などにおけるカードショッピングの取扱高が増加しました。2点目は「物価の上昇」です。これに伴って個人消費の減速を懸念しましたが、その影響は限定的なものでしたので、取扱高を拡大することができました。3点目は「円安の進行」です。ジャックスのオートローンは、取扱高の約半分を輸入車が占めています。その輸入車価格の上昇も懸念されましたが、幅広いブランドとの取引に支えられ、輸入車の取扱高全体が減少することはありませんでした。最後の4点目が「金利の上昇」です。2024年3月頃にマイナス金利政策の解除が予想されたなか、ジャックスでは2023年度前半と早い段階から、クレジット事業で手数料の利上げに着手してきました。それによって取扱高に影響は出ますが、これからのクレジット事業は量から質を重視する時期にきたと意を固めているところです。

業績評価

営業収益については、オートローンと住宅ローンがけん引役となりました。ここ数年、オートローンでは割賦利益繰延残高、住宅ローンでは保証残高をそれぞれ安定的に積み上げてきたことが、現在の営業収益の増加につながっています。このようなストック収益モデルが奏功し、着実にトップラインを伸ばすことができました。これらに加え、海外事業も取扱高・営業収益を増やし、トップラインの伸長に貢献しました。

費用面については、貸倒関連費用が増加しつつあります。ただし、国内に関しては、未収債権率が上昇しておらず、営業債権残高の増加に起因する範囲に収まっているため、そこは特段問題ないと判断しています。コロナ禍の2年間は、営業債権残高が増加した一方で、お客様の遊興費が抑えられていたこともあり、未収債権が抑制されていました。ジャックスにとって好環境にあった訳ですが、コロナ禍が明けて今年、来年にかけては、営業債権残高の増加に伴って、それなりに未収債権も増えてくるであろうと慎重に見ています。海外も同じように営業債権残高が増加していますが、国内とは異なり、営業債権の増加度合よりも未収債権の増加度合のほうが大きくなっているため、この点は改善に向けて対策を講じている最中です。金融コストについては、2023年度は金利上昇の影響というよりも、営業債権残高の増加に応じて金融コストが増える形となりました。

これらにより2023年度は、費用が約100億円増加したものの、トップラインも約112億円増加し、連結で11期連続の増収および3期連続の最高益更新、単体でも7期連続の増益および最高益の更新となりました。

持続的成長を可能とするMVV（ミッション・ビジョン・バリュー）

～信用・信頼を第一とする企業風土を守り続けていく～

ジャックスが創業70周年を迎えられたことについて、創業の精神である「信為萬事本（信を万事の本と為す）」を貫いてきた結果だと考えています。しかし、その精神を社内に根付かせるために何か特別なことを行ってきたわけではありません。ジャックスの風土として、代々の先輩方から仕事ぶりを通じて受け継がれてきました。そういった意味では、加盟店様へご挨拶に伺った際、「ジャックスさんの社員は誠実だよ」と言われたことが多々あり、非常に嬉しく思っています。信用・信頼を第一にする企業風土をこれからもずっと守り続けていきます。なお、「信為萬事本」は、初代社長・伊部政次郎が社長就任に際して社是として掲げ

ステークホルダーの皆様へ

たものです。また、伊部初代社長は「着々寸進洋々万里」を座右の銘とされました。意味は、着実に一歩一歩、歩み進めていけば万里の海までも辿り着けるというものです。これもまたジャックスに見事に合っていると感じています。このような70年に通底する想いを今の時代に合わせて落とし込んだものが、コーポレートスローガンの「未来にタネをまこう。」です。私自身も非常に好きな言葉で、大切にする創業の精神が言葉・形を変えて、今の社員たちにうまくつながっていると思っています。そして現在、ジャックスではまさに次期中期経営計画（以下、次期中計）を策定している段階ですが、その上位概念となる長期ビジョンは当面変えるつもりはありません。新たな戦略設計のもと、「アジアのコンシューマーファイナンスカンパニーとしてトップブランドを確立する」ことを引き続き目指してまいります。

中期3カ年経営計画「MOVE 70」進捗レビュー

～それぞれの取り組みで進捗の濃淡が出ていると厳しく認識～

「MOVE 70」の総仕上げを控えるなか、事業環境については、円安の進行や調達金利の上昇あるいは未収債権の増加など、「MOVE 70」策定時の想定から大きく変わってきています。以下、「MOVE 70」の2年目、2023年度における主な進捗状況についてご説明させていただきます。

①強みを活かした国内事業の収益基盤確立

RPA※1の活用や新たなIVR※2などの導入が奏功し、カスタマー対応や審査あるいは債権回収といったバックヤードを担う部署での効率化が積極的に進められています。これによって、取扱高・営業収益が順調に伸びるなかでも費用を抑えることができています。金利や各種コストが増加傾向にある点で課題は残りましたが、進捗はA評価としています。

※1 RPA: Robotic Process Automation 業務を自動化するシステム
※2 IVR: Interactive Voice Response 自動音声応答システム

②将来の成長をけん引する海外事業の収益基盤確立

海外では、スマートフォンによる申込ツールの早期開発が課題となっていましたが、これが完了し審査スピードが改善できました。もう一つの課題であった未収債権の抑制については、入口の段階でスコアリングによる与信精度の向上を図っています。営業・審査ともに対策は講じていますが、実績にはまだ結び付いていないため、進捗はC評価としています。

③国内・海外の成長を加速する経営基盤の強化

MUFGとの戦略的パートナーシップ強化では、資金調達に限らず、証券、信託、コンサルタント、リースといった分野においてもグループ各社とさまざまな連携ができており、MUFGの一員であることの恩恵を実感しています。DX推進では、デジタル人材育成プログラムに想定を超える人数が参加しています。新たな収益につながる具体的なアイデアの実現はまだまだこれからですが、DX推進に向けて取り組みはしっかりと継続していきます。リスクマネジメント体制の高度化では、まだ不完全ではありますが、事業ポートフォリオマネジメントやリスクアペタイトといった資本政策に関する開示を始めました。また、ERM※3については、M&Aや出資など、どちらかというと今までジャックスがあまり積極的ではなかった攻めのリスクもとっていく方針としています。実際にさまざまな案件が出てきているなか、ERMの取り組みを今後さらに注力し、成長につなげていきます。以上のようなことから、進捗はB評価としています。

※3 ERM: Enterprise Risk Management 統合リスクマネジメント

④ESG経営の推進

ジャックスの得意分野であるソーラーローンや蓄電池、EVの取り扱いなどは、事業を通じたサステナビリティへの貢献でもあり、引き続きこれらの取り組みを進めていきます。また、人的資本経営の重要性が増すなか、ジャックスは2024年4月、職掌間の賃



金格差改善などを盛り込んだ人事制度の大幅な見直しを行いました。これらのほか、ESG施策で掲げる各KPIへのアプローチも順調に進んでいることから、進捗はB評価としています。

※進捗の目安 S:予定を上回る大変順調な進捗　A:予定を上回る順調な進捗
B:予定どおりの進捗　C:予定より若干遅れ気味
D:予定より大きく遅れ気味

2024年およびその先の環境認識や事業戦略の方向性

～調達環境の変化を踏まえ、利上げと一緒に事業構造を抜本的に変える～

冒頭の外部環境認識のなかであげた円安や金利の動向は、今後もしっかりと向き合っていかなければならない課題です。2024年度業績予想のなかで、利益面は「MOVE 70」策定時に掲げた最終年度目標から大きく下回る見込みとなりました。

特に金利については、この17年間政策金利の利上げがなく、かつ直近8年くらいまではマイナス金利だったことから、ジャックスはその恩恵を大きく受けてきました。その最たる例として、クレジット事業ではレバレッジを大きく利かせた戦略をとってきました。しかし、これからはその戦略が通用しない時代となります。今後ジャックスにとっては、まず、さまざまな形で資金調達を勘案した財務戦略が最も重要となってきます。

これに伴う一番大きな取り組みが、変動金利の推進と手数料の利上げです。信販業界はお客様が負担する金利タイプとして固定金利がメインですが、ジャックスでは、お客様の支払回数が長期にわたる商品に対して、変動金利の導入を開始しました。これに加え、加盟店様との間の手数料の引き上げも推し進めています。ただし、クレジット事業は収益構造上、支払回数に応じて収益を繰り延べしているため、手数料を引き上げた効果はある程度の期間が経過しないと出てきません。他方、調達金利の上昇による金融費用の増加は、利上げによる収益の増加ペースよりも早期に現れてきます。したがって、そのギャップを埋めるべく、営業体制や審査体制など経営資源を多く投入しているクレジット事業では、収益に見合ったコストとなるよう、利上げと同時に事業構造を抜本的に変える準備をしています。一方、資金調達を必要としない事業を強化することも検討しながら、各分野の拡大を図っていきます。事業環境が変わったとしても各分野で確実に利益を上げられるよう、これからさらに事業ポートフォリオマネジメントを強化し、利益の最大化に努めていきます。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて

～成長戦略をしっかりと描き、確実に株主還元を果たしていく～

資本コストについて、ジャックスは株主資本コストを軸にしています。コロナ禍前と比較すると株価は上昇していますが、PBRは未だ1倍を下回っている状況にあります。

事業ポートフォリオマネジメントの強化と、コロナ禍の期間に

ステークホルダーの皆様へ

コストが抑えられたことで利益が増加したため、ROEはここ数年上昇しており、株主資本コストを上回る水準にあると判断しています。一方、財務レバレッジは17倍まで上昇しているため、オフバランスの債権流動化を使いながら、資産の入れ替えによる収益性の改善を行い、ROAの向上も図っていきます。また、PBRの改善に向けては、ジャックスの継続的成長に対する信頼の表れでもある株価を上げられるよう、成長戦略を描いてお示しし、かつしっかりと株主還元を果たしていくことが重要であると捉えています。なお、その成長戦略、すなわち次期中計については、現在、経営陣を中心に策定中です。これまでご説明してきましたように、財務戦略ありきの事業戦略、この17年間で積み上げてきた資産の入れ替えといった点が議論の土台となっています。

DXの成果

～コスト削減DXからトップラインを伸ばすためのDXへ～

DXについて、現在のジャックスでは、これまでのコスト削減からいよいよトップラインを増やすためのDX推進へ突入していく段階となりました。先にご紹介したデジタル人材に対しては、これからさらに自由なDXアイデア創出を期待しつつ、本当の意味でのDX推進に向けた一環として、中心となってDXを進めるリーダー層も選出しています。また、DX推進の基幹組織として2020年に経営企画管轄下に立ち上げたDX推進部については、全社に横串を入れたコスト削減などに目処がついたため、よりトップラインの拡大に集中できるよう営業戦略本部の管轄下に移管しました。このように人員的にも組織的にも、これからは全体がトップラインを上げるDX、本当の意味でのDXに集中していくベクトルとしています。

サステナビリティへの取り組み

～信販業界として初の再生可能エネルギー電気に関するバーチャルPPAを締結～

ジャックスのサステナビリティ経営に関連する動きとして、マテリアリティへのアプローチ状況を以下にご説明させていただきます。

環境の保全、脱炭素社会実現への貢献

環境問題への取り組みが最終的に資本コストの低減にもつながるという認識のもと、経営のなかで「環境対応」と「事業」は直結するものとして捉えなければならないと考えています。クレジット事業では環境商材、太陽光、蓄電池、EVなどの取り扱い拡大を進めています。これらはジャックスのシェアが高い分野でもあります。また、資金調達の際、サステナブルファイナンスの活用も進めています。

このほか、足元での大きな取り組みとして、2024年5月に信販業界初となる再生可能エネルギー電気に関する非化石証書譲渡契約（バーチャルPPA）を三菱HCキャピタルエナジー株式会社と締結しました。今回の契約で設置される太陽光発電所は、年間約150万kWhの発電量を見込んでおり、ジャックスはその環境価値を取得します。これは、ジャックスの国内電力年間総需要量528万kWh（2022年度）の約27%相当を、仮想的に再生可能エネルギーでまかなうことを可能にするものです。ジャックスは非製造業であるため、直接的に大きな環境被害を与えることはない反面、環境貢献の直接的機会が少ないとも言えます。今後も事業内外の双方で、環境貢献の機会を積極的に追求していきます。

多様性と人権の尊重

2024年4月から働きがいのある職場環境づくりのために人事制度を改定したほか、同年3月に「ジャックスグループ人権方針」を制定しました。人権課題の多様化により、企業活動における人権尊重の重要性が高まっていることを踏まえ、社外取締役の方々とも議論を重ねた末に制定の運びとなった次第です。

安心・安全で利便性の高いサービス提供

情報セキュリティについては、問題が発生した場合、加盟店様はもとよりお客様にもご迷惑をおかけしてしまうことになりますので、最重要課題の一つと認識しています。システムトラブルについては現在、事象の大小を問わず、そのすべてを発生から一両日中に私へ報告する仕組みとしています。ジャックスは多くの個人情報を扱っていますので、1回の情報漏洩でこれまで70年間積み上げてきた信頼が一瞬にして失われてしまいます。海外事業についても、国内のシステム部門、リスク統括部、監査室など、ジャックス本体のあらゆる部門が監視する体制を整えています。

ガバナンスの高度化

ジャックスは委員会設置会社ではありません。取締役会でも機関設計に関する議論が行われてきていますが、現在のガバナンス実効性を鑑み、委員会設置会社への早急な移行は必要ないだろうという判断に至っています。今や海外では委員会設置会社がメジャーななか、「議決権を持たない監査役が執行側を監視・監督できるのか」と海外投資家様から問われることもありますが、現体制・現機関設計で問題ないというのが今のところの判断です。

取締役会については、現在2名の女性に社外取締役を担っていただいています。社外取締役の割合など、取締役会の多様性確保に向けてさまざまな課題はありますが、なかでも最たるテーマと捉えているのが、プロパーの女性取締役の誕生です。社内の状況からして、これについてはもう少し時間を要するものと考えています。

株主還元

～安定的かつ継続的な配当を通じた株主還元に努めていく～

2023年度の1株当たり年間配当金は、普通配当210円に創立70周年記念配当10円を合わせた計220円とさせていただきました。「MOVE 70」では、連結配当性向30%を目安として安定的に利益還元を行うことを目標に掲げていましたが、2023年11月に「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」の一環で、株主還元策の強化を掲げ、連結配当性向を段階的に35%へと引き上げることにしました。2024年度につきましては、2024年8月7日の業績予想の修正を受け、誠に遺憾ではございますが、1株当たり年間配当金を210円から180円に修正しました。ジャックスは、2023年度までの15年間、増配もしくは維持を継続してきましたが、今回このような減配予想となり、大変重く受け止めています。株主の皆様には、安定的かつ継続的な配当を通じた株主還元に努めていく方針ですので、何卒ご理解の程お願い申し上げます。

ステークホルダーの皆様へのメッセージ

～この1年間で事業構造改革にある程度の目処をつけ、次の中計を迎える体制を整える～

2024年度は、誠に遺憾ながら利益面において「MOVE 70」の目標を下回る業績予想となりましたが、そこから少しでも利益が上振れるよう尽力してまいります。また、現在策定している次期中計では、しっかりと皆様に期待していただける成長戦略を描いていきます。そのためにもこの1年間で事業構造改革にある程度の目処をつけ、次の中計を迎える体制を整えていきます。今後ともジャックスグループに対するご支援の程をどうぞよろしくお願い申し上げます。

2024年9月

取締役社長（代表取締役） COO

村上　亮

村上　亮

理念体系

MISSION

企業の存在意義や使命を普遍的な形で表した
基本的価値観。永遠に追い求めるもの

VISION

経営理念に基づき、ある時点までに「こうなっていたい」と考える到達点、ジャックスグループが目指す中長期的なイメージ。一定期間後になりたい姿

VALUE

ミッションやビジョンの実現に向けて、
ジャックスや社員が大切にする価値観や行動指針

創業の精神

「信為萬事本」(信を万事の本と為す)

信義はすべてのものごとの基本であると捉え、創業以来、消費者の皆様・お取引先の皆様との「信用」と「信頼」を第一に考え業務に取り組んでいます。









経営理念

「夢のある未来」「豊かな社会」の実現に貢献する

ジャックスは創業以来、消費者の豊かで満足感のある暮らしや夢の実現を応援してきました。
これからもその姿勢を変えることなく、もっと便利に快適に、安心して買い物ができるお手伝いをしていきたい。
そして、消費者がより豊かに、社会の発展の一助となれるようコンシューマーファイナンスを通じて貢献していきます。

長期ビジョン

アジアのコンシューマーファイナンス
カンパニーとして トップブランドを確立する

中期3カ年経営計画における3年後のあるべき姿

1. 強みを活かした国内事業の収益基盤拡充
2. 将来の成長をけん引する海外事業の収益基盤確立
3. 国内・海外の成長を加速する経営基盤の強化
4. ESG経営の推進

倫理・行動規範

- 法令等を遵守した企業活動をします
- 人を大切にする企業活動をします
- 信用を大事にする企業活動をします
- 公正で透明な企業体質を維持します
- 社会正義に合致した企業活動をします
- 個人情報保護を徹底した企業活動をします
- 社会とともに歩む企業活動をします





サステナビリティ基本方針

ジャックスグループは、「『夢のある未来』『豊かな社会』の実現に貢献する」という経営理念のもと、ステークホルダーの信用・信頼を得ながら、事業活動を通じて社会課題の解決に貢献することで持続可能な社会の実現と企業価値向上を目指してまいります。

サステナビリティ経営 P41

ジャックスグループの強み

国内の強固な事業基盤

安定した収益をもたらす残高の積み上げ

保証残高

- 住宅ローン保証

2兆7,090億円

- 銀行個人ローン保証

6,295億円

割賦利益繰延残高

2,307億円

全国の営業拠点を通じた営業ネットワーク

- 営業店 **62店**
- 住宅支店 **2店**
- 保証支店 **8店**

多数の輸入車ブランドとの提携により、輸入車マーケットでの地位を確立

- 提携する輸入車ブランド **20以上**

投資用ワンルームマンション市場における、蓄積された知見と強固な取引ネットワーク

- 事業歴 **50年以上**

バックヤードを担う事務系のセンターを国内に複数配置し、事業の継続性を担保

- 審査/債権管理/カスタマー対応などバックヤードを担う拠点 **20拠点**

課題と対応

課 題 金融費用をはじめとした各種費用の増加による、利益率の低下

対 応 調達金利上昇に応じて、経済条件の改定・変動金利商品の提供・取扱商品の見直しに着手
コストの見直しやDXによる業務効率化を実施し、費用の増加を抑制
事業ポートフォリオマネジメントとアセットコントロールを強化

堅実・健全な経営

ステークホルダーの皆様との「信用・信頼」を第一に考えた経営による着実な成長

- 営業収益 連結、単体ともに**11期連続**の増収（2013年度～2023年度）
- 経常利益 **3期連続**で過去最高益を更新（2021年度～2023年度）
- 配当 **15期連続**で増配または配当維持（2009年度～2023年度）

MUFG

クレジット事業とファイナンス事業を中心にMUFGのリテール戦略について一翼を担う

- 株式会社三菱UFJ銀行と「ネットDEローン事業」を共同運営。保証残高1,000億円超
- ジャックスリース株式会社（国内関係会社）、三菱オートリース株式会社と資本業務提携し、個人向けオートリース市場への取り組みを強化

ASEANへの展開

高い経済成長が見込まれるASEAN4カ国へ、2010年より順次進出
日本で培った販売金融事業のノウハウを活かし、ASEAN地域の経済発展に貢献

カンボジア（プノンペン）

JACCS MICROFINANCE (CAMBODIA) PLC.

2017年より進出
出資比率100%
営業債権残高

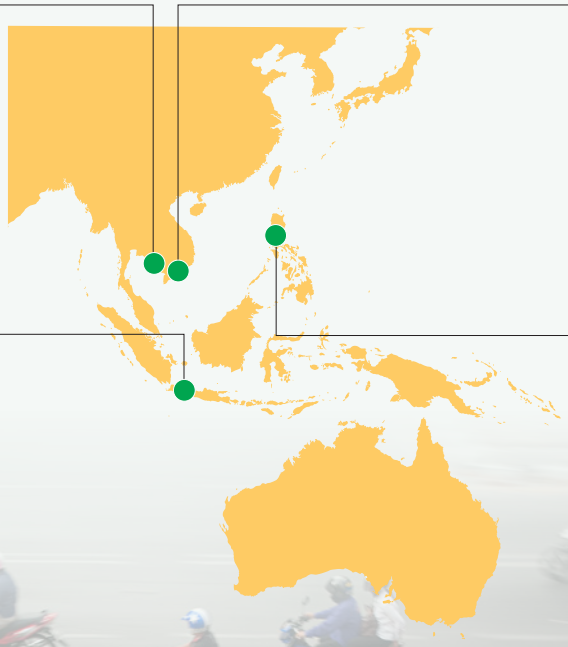
107億円

ベトナム（ホーチミン）

JACCS International Vietnam Finance Co., Ltd.

2010年より進出
出資比率100%
営業債権残高

288億円



インドネシア（ジャカルタ）

PT JACCS MITRA PINASTHIKA MUSTIKA FINANCE INDONESIA

2012年より進出
出資比率60%
営業債権残高

671億円

フィリピン（パシッグ）

JACCS FINANCE PHILIPPINES CORPORATION

2016年より進出
出資比率65%
営業債権残高

157億円

課題と対応

課 題 貸倒関連費用をはじめとした各種費用の増加による、利益率の低下

対 応 与信の厳格化と併せて、システムの活用により債権回収を強化
利益率を重視した取扱商品の見直し
アプリ・Web機能の開発により、顧客の利便性向上と業務の効率化

堅実な与信/債権管理により積み上げた良質な債権

- 営業債権残高（単体）（信用保証割賦売掛金含む） **7兆3,103億円**
- 未収債権率（単体） **0.40%**
- 貸倒償却率（単体） **0.23%**

キャッシングの上限金利を早期に引き下げたため、過払い利息返還の影響が軽微

- 過払い利息返還額 **1.9億円**
- 利息返還引当金残高 **6.8億円**

資金調達面における緊密な連携により、安定した事業運営を実現

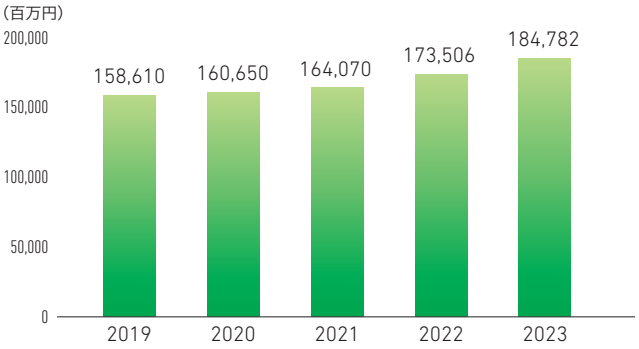
・三菱UFJ信託銀行株式会社との連携を中心として、債権流動化による安定した資金調達を実施

MUFGによる信用補完

R&I　長期：A+　短期：a-1　　JCR　長期：A+　短期：J-1　※2023年12月18日にR&Iにおける長期の格付けが、A→A+に格上げ

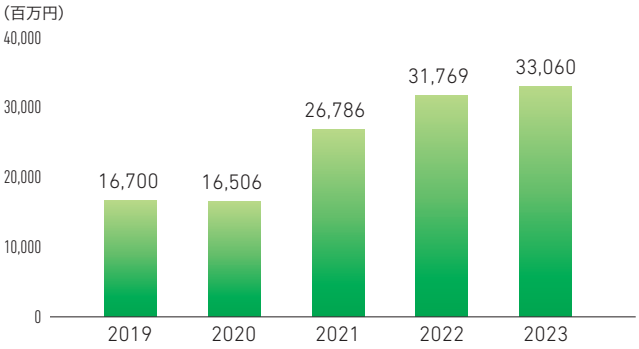
財務・非財務ハイライト

営業収益



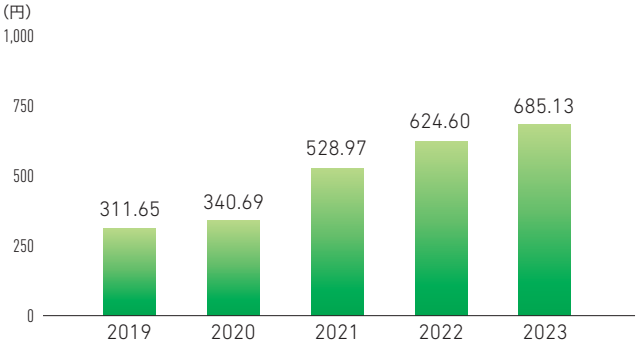
営業収益は、取り扱いの拡大に加え、割賦利益繰延残高と保証残高の積み上げなどにより前年度比6.5%増加し、11期連続の増収となりました。

経常利益



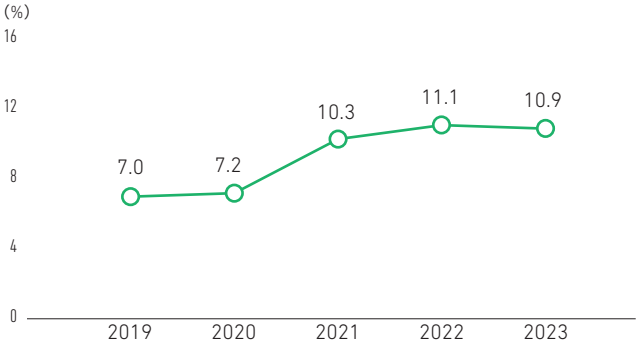
経常利益は、前年度比4.1%増加し、最高益を更新しました。

1株当たり当期純利益



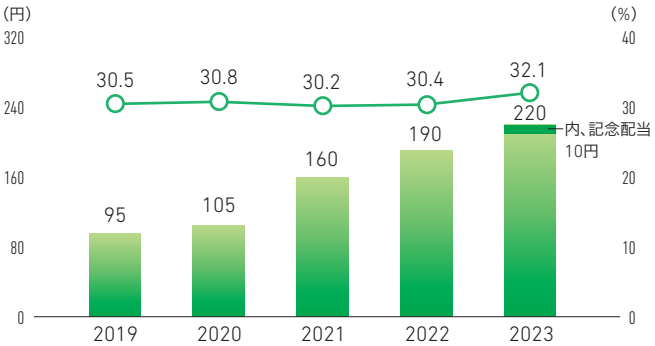
1株当たり当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益が過去最高益となった結果、前年度比60.53円増加しました。

自己資本当期純利益率(ROE)



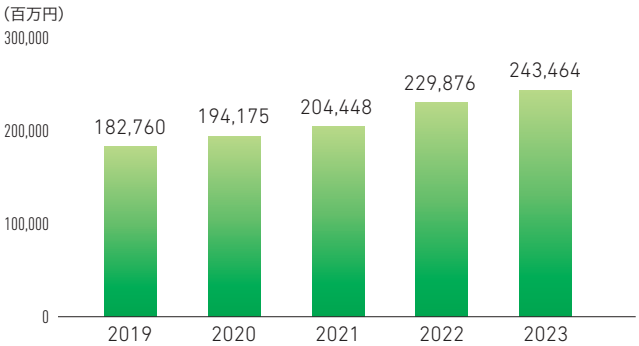
自己資本当期純利益率は、前年度比0.2ポイント減少しました。

1株当たり配当金および配当性向



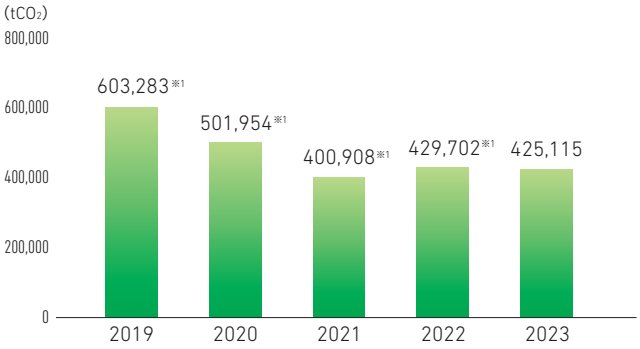
1株当たり配当金は、前年度比30円増加(創立70周年記念配当10円を含む)し、配当性向は、前年度比1.7ポイント増加しました。

割賦利益繰延残高



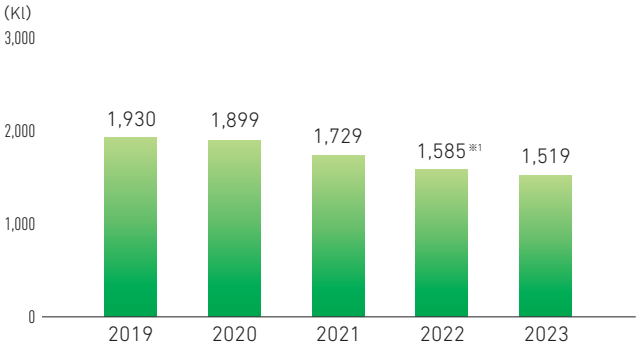
割賦利益繰延残高は、取り扱いの拡大により前年度比5.9%増加し、安定した収益基盤として増収に貢献しました。

GHG排出量合計(scope 1 + scope 2 + scope 3)



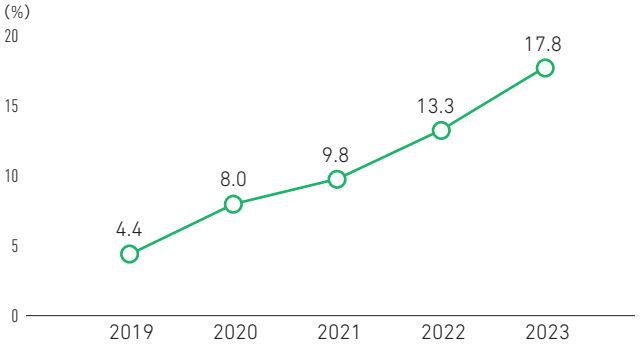
GHG排出量は、前年度比1.1%減少しました。

エネルギー使用量※2



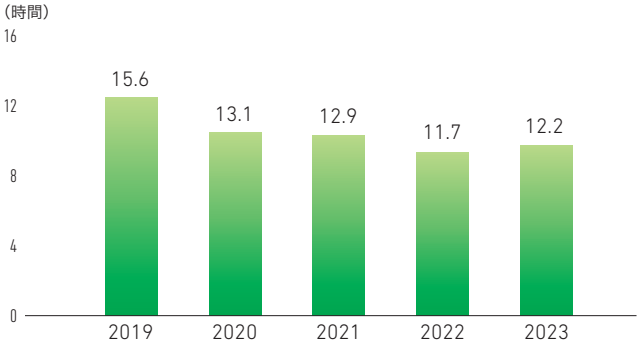
エネルギー使用量は、省エネ活動の推進により前年度比4.2%減少しました。

管理職に占める女性社員の割合※3、4



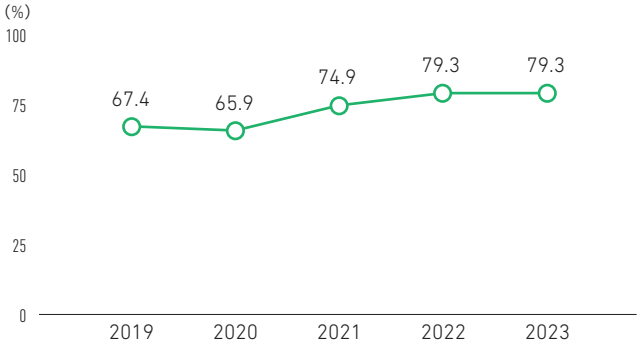
管理職に占める女性社員の割合の目標値を定め、教育に取り組むほか、積極的な登用を行っています。管理職に占める女性社員の割合は、前年度比4.5ポイント増加しました。

1カ月当たり平均超過勤務時間※3、5



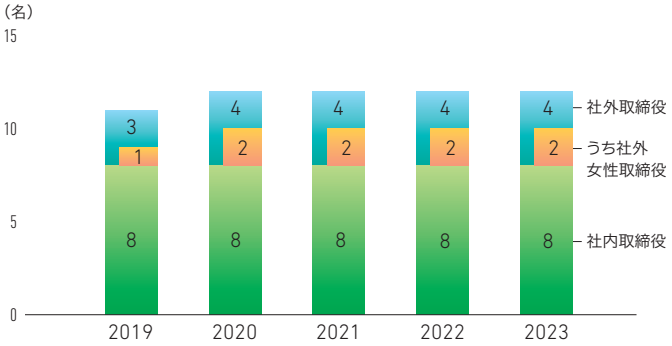
1カ月当たり平均超過勤務時間は、前年度比4.3%増加しました。

有給休暇年間付与日数に対する平均取得率※3



有給休暇年間付与日数に対する平均取得率は、前年度から横ばいとなりました。

取締役会の構成※3



取締役会における社外取締役および女性取締役の人数は、前年度から変更ありません。

※1 算定データに誤りがあり、過年度の実績を修正　※2 単体および国内連結子会社ベース　※3 単体ベース
※4 課長職以上、各事業年度末の翌4月1日現在　※5 所定の就業時間を超えた時間を含みます。

価値創造プロセス

環境・課題	EC市場の拡大 キャッシュレスの 進展	ASEAN諸国の 経済成長	脱炭素商品・ サービスの拡大	気候変動 自然災害 パンデミック	価値観・ライフ スタイルの変化	IT・AI、DXなどの 技術革新

インプット

財務資本
自己資本（連結）
2,304億円
格付け（長期債）
R&I A+ / JCR A+

知的資本
加盟店のニーズに応える営業力
蓄積された与信・債権管理ノウハウ
高度なカスタマー対応
（HDI格付けベンチマーク
4年連続最高評価を獲得中）

人的資本
従業員数
連結6,097名 単体2,695名
デジタル人材育成プログラム
リーダー 52名
（DXを企画・推進する役割）
フォロワー 407名
（DX化の要件を定義する役割）
女性管理職比率（単体）
17.8%
（2024年4月1日現在）

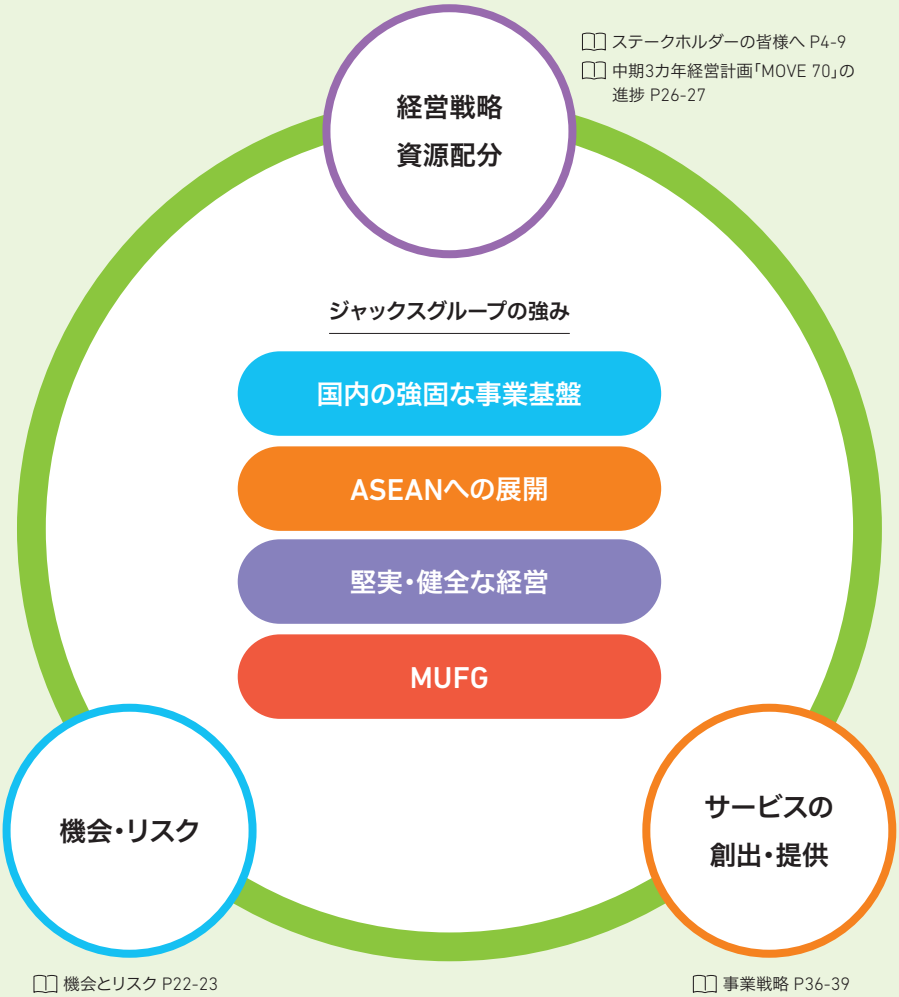
社会関係資本
営業拠点
国内72店
海外 ASEAN4カ国
提携中の輸入車ブランド
20ブランド以上
カード会員数（単体）
623万人
銀行個人ローン保証における提携金融機関
約600機関

自然環境資本
エネルギー使用量
1,519kl

事業活動

経営理念

「夢のある未来」「豊かな社会」の実現に貢献する



ステークホルダーの皆様へ P4-9
中期3カ年経営計画「MOVE 70」の進捗 P26-27
機会とリスク P22-23
事業戦略 P36-39

サステナビリティ経営

マテリアリティ
マテリアリティ P42-43

- 安心・安全で利便性の高いサービス提供
- 環境の保全

ジャックスグループは、技術革新、価値観の多様化および気候変動など社会や環境のさまざまな課題に対して、経営資本を適切かつ効率的に運用することで、商品やサービスなどの価値の創出あるいは環境保全への取り組みなどを通じて、持続可能な社会の実現に向けて貢献してまいります。

アウトプット　アウトカム　インパクト

ROE 10.9%　**配当利回り 3.94%※**

※2023年度末における最終営業日の終値を基準に計算

クレジット事業
- お客様のライフスタイルに合わせたお支払い方法を提供
- 加盟店の販促支援
- ソーラー/リフォーム/EVなどのローン・リースを通じた脱炭素社会への貢献

カード・ペイメント事業
- 特定のエコシステムに属さないため、幅広い業種の企業、団体との提携カードを発行
- 多様な決済手段の提供を通じてキャッシュレス化へ貢献
- セキュリティレベルの高い決済手段の普及に貢献
- クレジットカード取引を通じた社会・地域への貢献

ファイナンス事業
- 不動産投資によるお客様の資産形成をサポート
- 提携金融機関のリテール業務をサポート
- 提携金融機関によるEVやリフォームローンなどの保証業務を通じた脱炭素社会への貢献

海外事業
- コンシューマーファイナンスを通じてASEAN諸国の経済発展に貢献
- セキュリティ強化による安心・安全な決済機能の提供

全事業を通じてペーパーレス化を推進

ステークホルダー

- お客様
- 加盟店・提携先
- ASEAN諸国
- 株主・投資家
- 地域社会
- 環境
- 従業員



消費者の豊かで満足感のある暮らし

便利で快適、安心・安全な決済機能





消費の活性化



環境負荷の軽減と資源の節約



健康でいきいきと働ける職場環境

脱炭素社会実現への貢献　多様性と人権の尊重　ガバナンスの高度化

主なストック収益モデル

ジャックスの収益構造は、一時的な景気変動の影響を受けにくいストック型のビジネスモデルとなっているため、収益を安定的に計上することができます。

クレジット事業

事業概要

加盟店は商品・サービスを消費者へ提供し、ジャックスは代金を消費者に代わって加盟店へ立替払いする。そして、消費者は代金を分割してジャックスへ支払うが、それに伴って手数料が発生する。

収益モデル

手数料は、「消費者が負担する分割払手数料」と「加盟店が負担する取扱手数料」、また「その両方が同時に発生」の3パターンに分かれる。

消費者が負担する分割払手数料は一括で収益計上せずに、支払回数に応じて繰り延べる。その後、支払期日の到来に応じて、分割払手数料を収益として計上する。

なお、加盟店が負担する取扱手数料は、繰り延べせずに収益として全額を一括計上する。

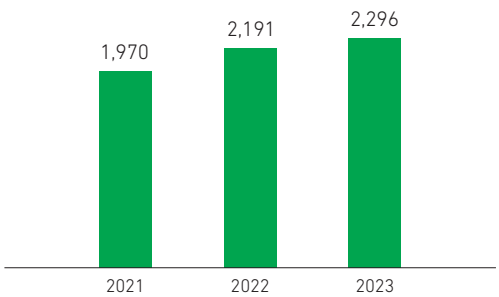
ポイント

分割払いの対象は、高額品（リフォーム代金、自動車等）が多く、支払回数が長い※。そのため、消費者が分割払手数料を負担する場合は、収益が長期間にわたって繰り延べられるため安定する。

※クレジット事業における平均支払回数（2023年度）
住宅関連商品：161回　住宅関連商品以外：51回
オートローン：79回

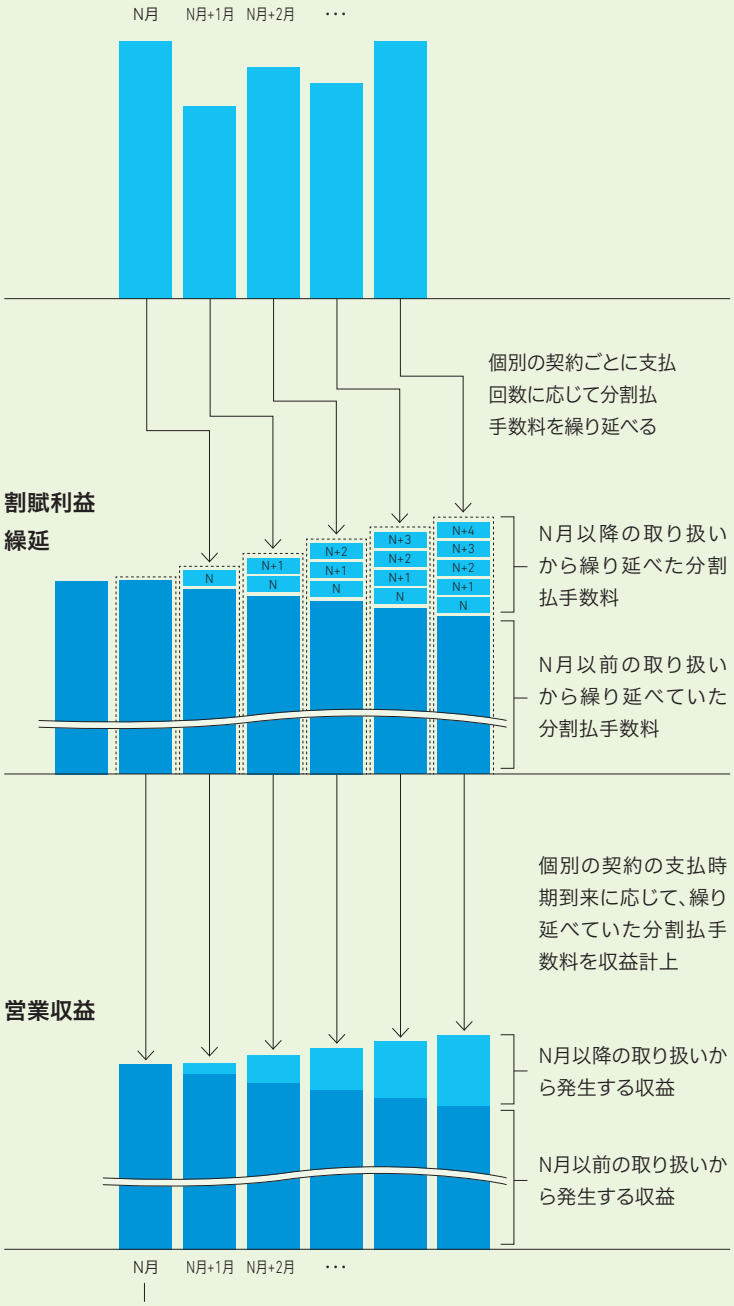
割賦利益繰延残高（単体）

（億円）



クレジット事業の収益イメージ
（消費者が負担する分割払手数料）

各月の新規取り扱いにて、消費者が負担する手数料の総額



カード・ペイメント事業
（リボショッピング・リボキャッシング）

事業概要

ジャックスカード会員が、クレジットカード利用時にリボルビング払いを指定する。カード会員は毎月、リボルビング払いの設定に応じた元本と、リボルビング残高に応じた手数料をジャックスに支払う。

収益モデル

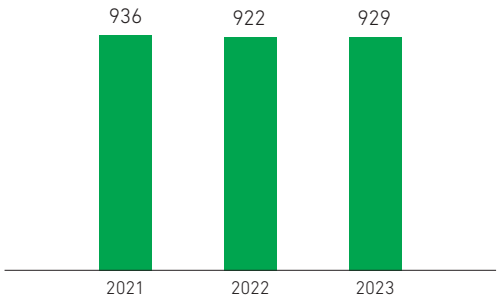
ジャックスは毎月、リボルビング残高に応じた手数料をカード会員から受け取り、収益として計上する。

ポイント

リボルビング払いの利用が増加し、残高が安定または増加することで、長期間にわたり安定した収益が見込める。

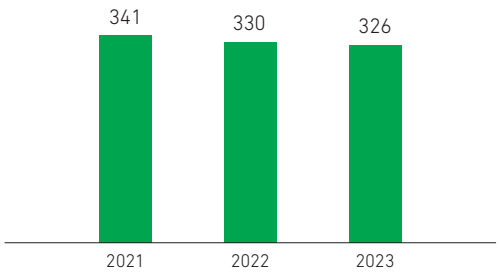
リボショッピング残高（単体）

（億円）



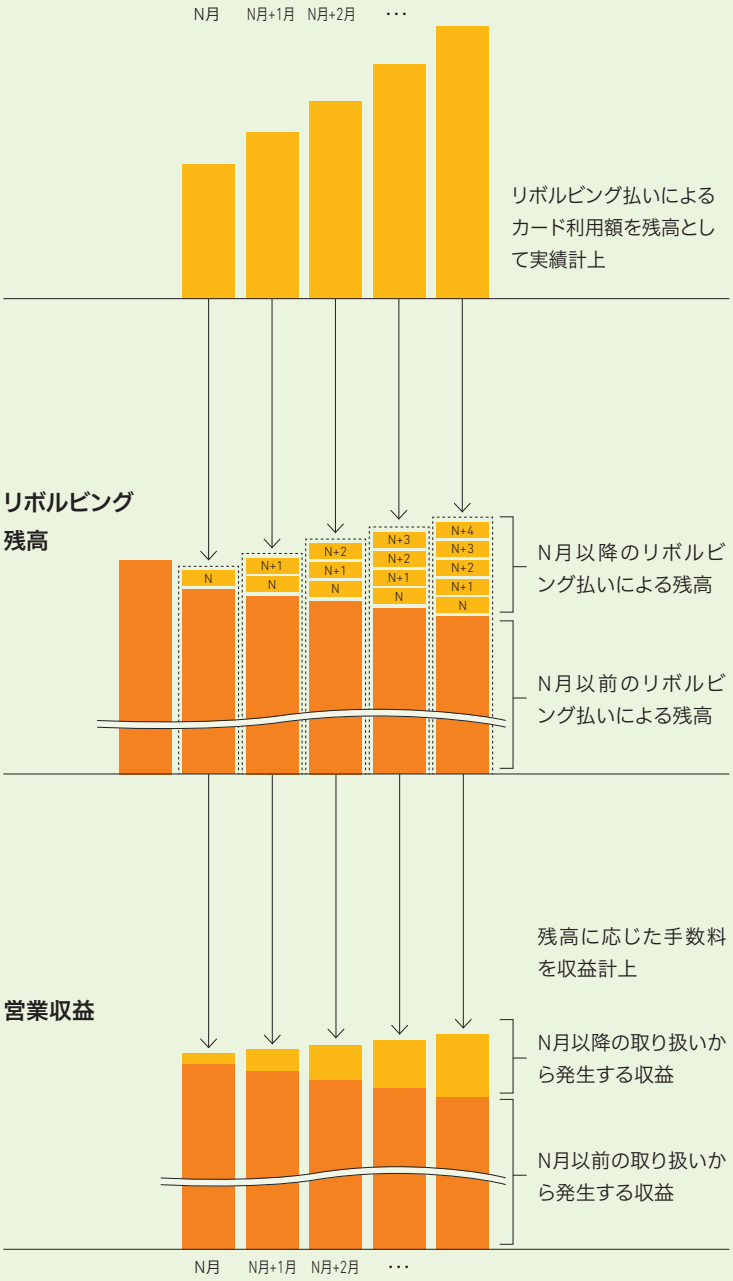
リボキャッシング残高（単体）

（億円）



カード・ペイメント事業の収益イメージ
（リボショッピング・リボキャッシング）

各月のリボルビング払いによるカード利用総額



主なストック収益モデル

カード・ペイメント事業
（家賃保証）

事業概要

不動産管理会社等と提携し、ジャックスは賃貸物件の入居者が不動産管理会社等へ支払う家賃等の保証を引き受ける。ジャックスは、入居者に代わって家賃等を不動産管理会社等へ立替払いを行い、入居者から家賃等を回収する。

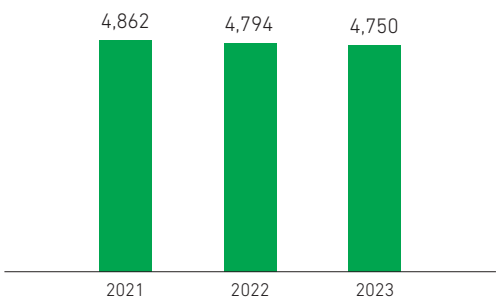
収益モデル

保証内容や付帯するサービスの金額に応じた初回保証委託料および月額事務手数料を、収益として計上する。

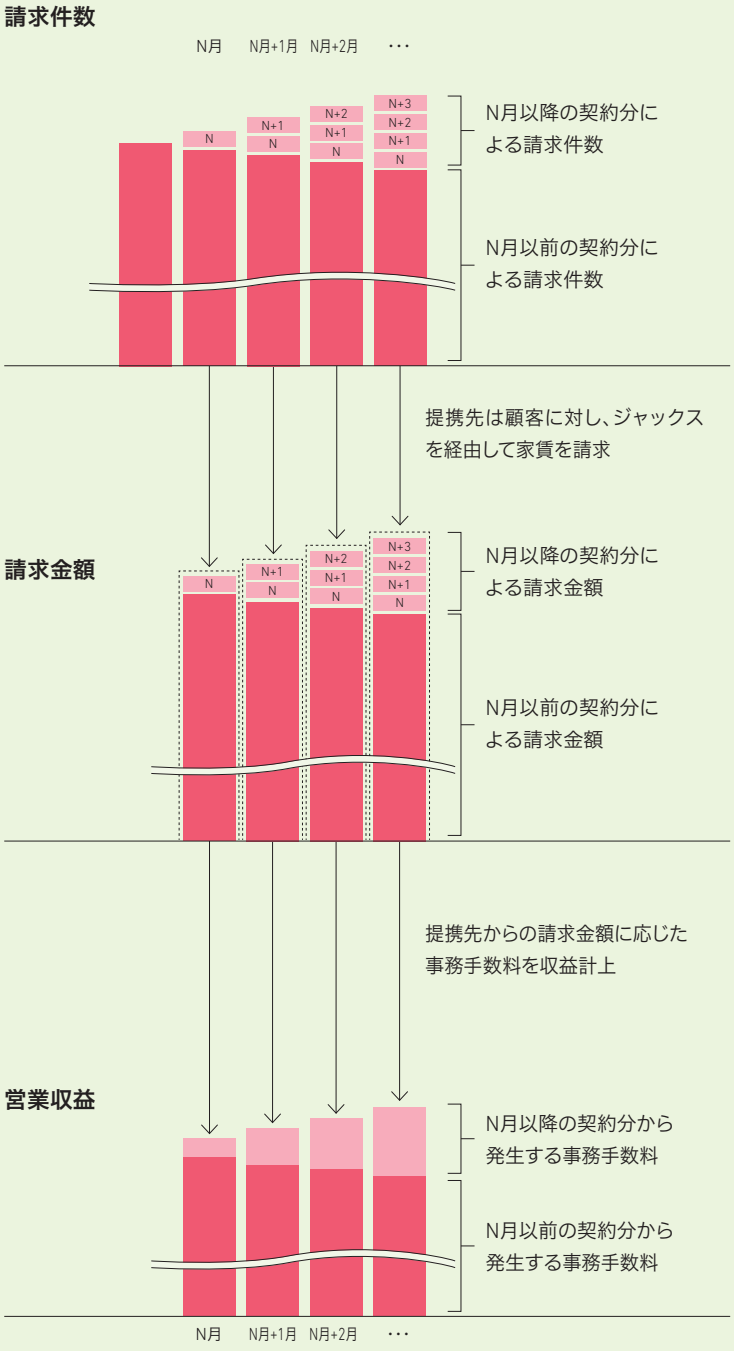
ポイント

保証の対象が家賃のため、不動産管理会社等との提携を開始すると、毎月安定した収益が見込める。

家賃保証等の取扱高（単体）



カード・ペイメント事業の収益イメージ
（家賃保証）



ファイナンス事業
（住宅ローン・銀行個人ローン保証）

事業概要

金融機関は消費者へ融資を実行し、ジャックスは融資契約の保証を引き受ける。消費者から金融機関への返済が滞った場合、ジャックスが消費者に代わって金融機関に対し代位弁済する。

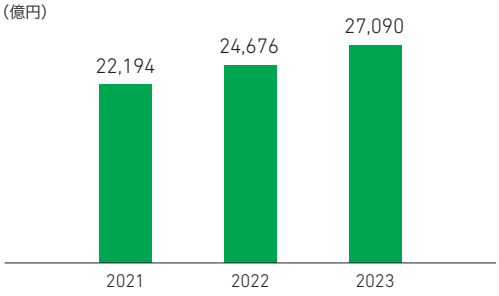
収益モデル

ジャックスは毎月、保証残高に応じた保証料を金融機関から受け取り、収益として計上する。

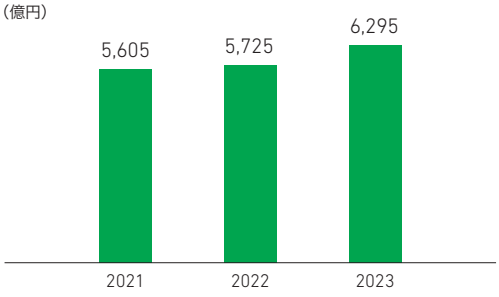
ポイント

保証の対象は自動車や不動産等の購入に対する高額な融資が多く、融資の返済期間も長い。そのため、長期にわたり安定した収益が見込める。

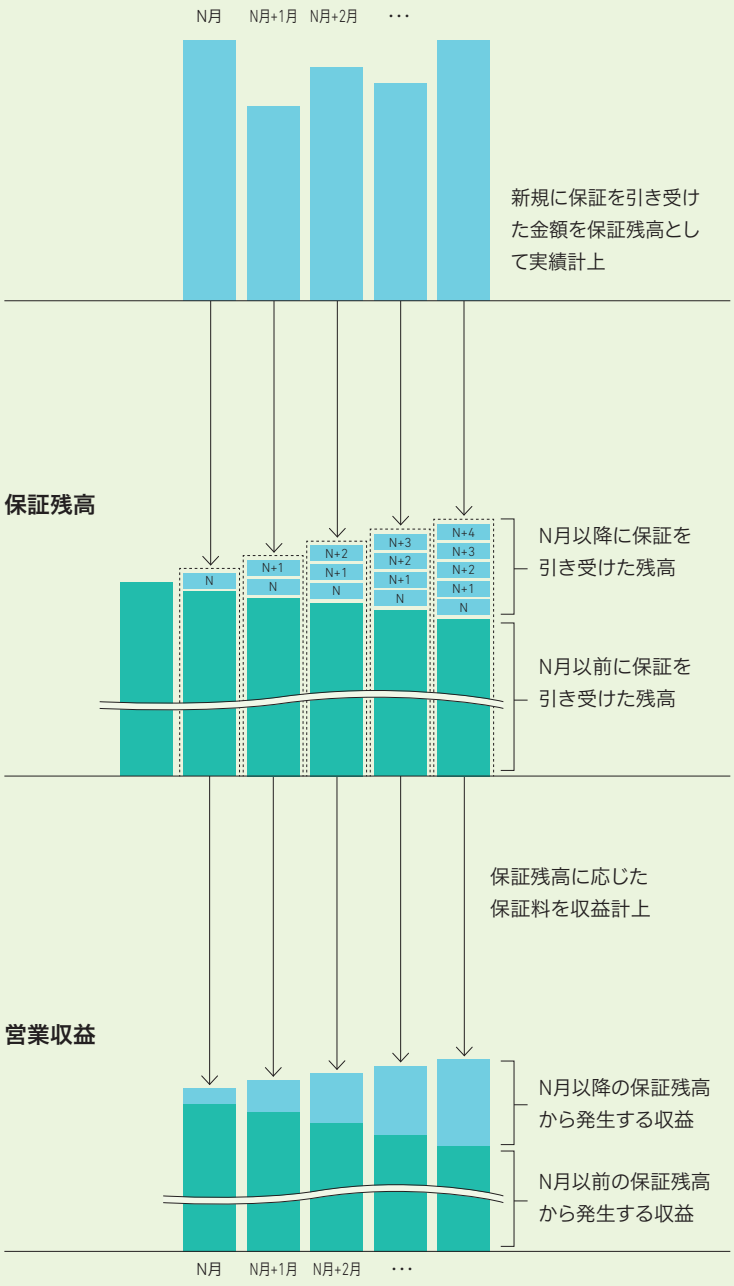
住宅ローン保証残高（単体）



銀行個人ローン保証残高（単体）



ファイナンス事業の収益イメージ
（住宅ローン・銀行個人ローン保証）



機会とリスク

ジャックスグループは、経営に重要な影響を与えるリスクを以下のカテゴリーに定め、リスクの内容や対応などを管理しています。

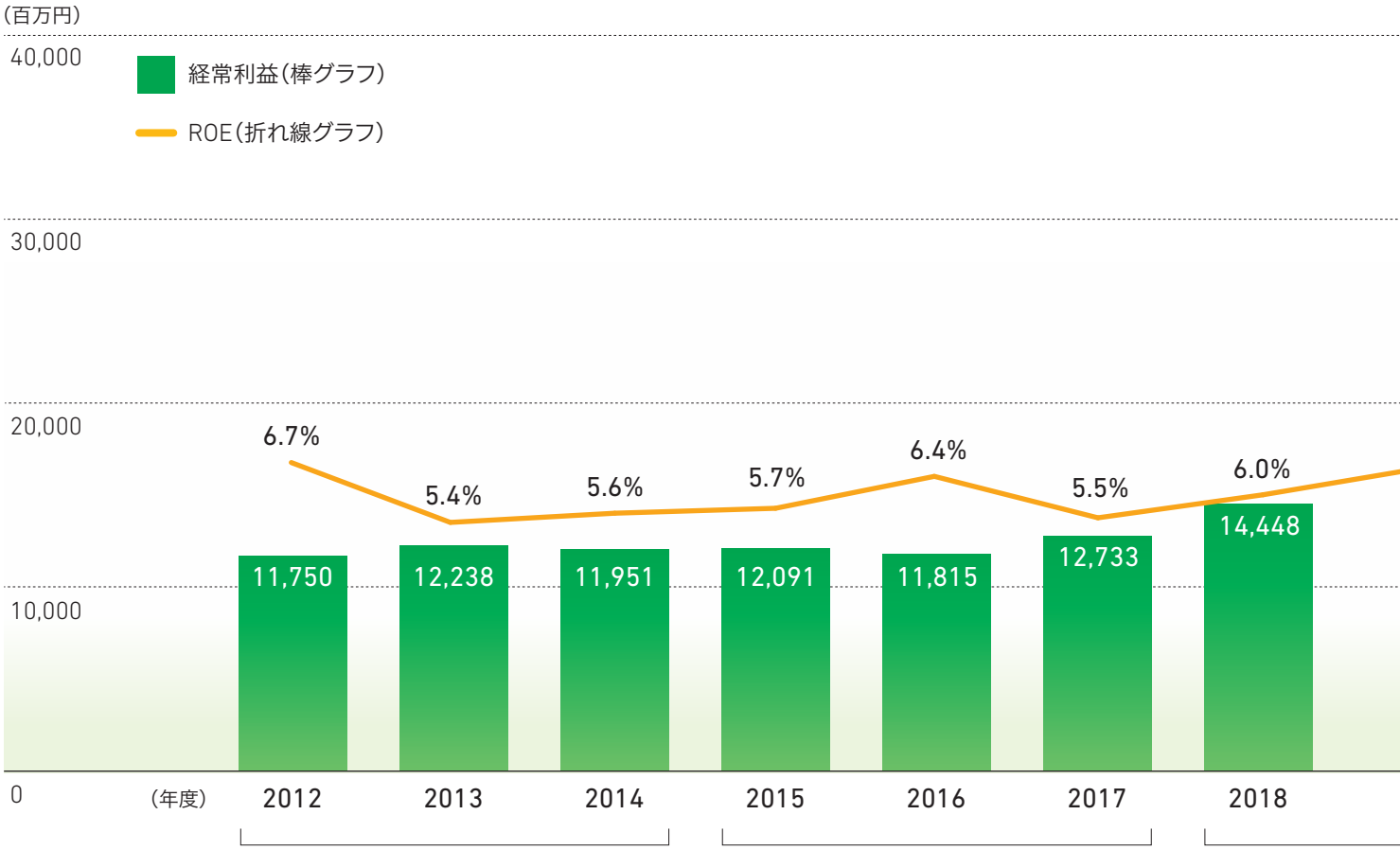
また、変化し続ける事業環境などに応じて各カテゴリーを見直し、中長期的な成長を目指しています。

経営に影響する事柄（リスクカテゴリー）		機会	リスク
経営戦略に関わるリスク	事業戦略に関わるリスク	• 収益性や成長性の向上	• 新商品・サービス、M&A、海外進出、新事業、設備投資など、重要な意思決定に基づく戦略の失敗
	経済・競争環境に関わるリスク	• UI/UX改善などによる潜在的なニーズの顕在化および拡大 • 先行者メリットによる加盟店、提携先の囲い込み	• 経済環境の悪化や個人消費の減退、市場ニーズの変化などによる市場の縮小 • 同業他社や異業種からの新規参入事業者などとの競争激化
	カントリーリスク	—	• 戦争・テロ・暴動などの地政学リスク • 政治・宗教・文化・慣習による制約
	法令・規制に関わるリスク	• 新たな規制や緩和によるビジネスチャンスの創出	• 改定・新規制定される法令、各種規制などへの対応不足
	気候変動リスク	• 脱炭素関連、環境配慮型商品に対する需要の拡大 • 積極的な気候変動問題への対応による企業イメージ向上	• 気候変動に関する政策・規制強化への対応不足 • 自然災害発生による事業活動の制限
	信用リスク	• 良質債権確保による営業債権残高の拡大	• 未収債権の増加や加盟店の不正・経営破綻、不動産市況の変化などによる貸倒関連費用の増加
	市場関連リスク	—	• 金融情勢・市場環境・ジャックスグループの財務内容悪化などによる調達金利の上昇、格付けや信用力の低下、流動性の低下、投資有価証券などの価格下落、為替の変動
	人権リスク	• ステークホルダーからの信頼獲得 • 企業イメージの向上	• ジャックスグループの企業活動の結果、国内外の従業員、加盟店、取引先および業務委託先など関係者の人権における負の影響の発生
業務執行に関わるリスク	災害・疾病リスク	• 早期復旧による安定した事業継続へのニーズ • 信頼の獲得	• 地震など大規模な自然災害、事故、感染症などの発生によるシステムや業務の停止
	サイバーセキュリティリスク	• 安心・安全な取引環境、安定した事業継続へのニーズ • 信頼の獲得	• サイバー攻撃、不正アクセス、ウイルス感染などによる情報の流出、システムや業務の停止
	システムリスク	• 安心・安全な取引環境、安定した事業継続へのニーズ • 信頼の獲得	• 自然災害、サイバーインシデント、機器故障などによるシステムや業務の停止 • データ流出、改ざん、破壊の発生
	情報関連リスク	• 安心・安全な取引環境、安定した事業継続へのニーズ • 信頼の獲得	• ジャックスグループまたは業務委託先などによる個人情報などの漏洩、紛失、毀損または不正利用 • 法令に違反した場合の行政処分
	事務リスク	• 安心・安全な取引環境、安定した事業継続へのニーズ • 信頼の獲得	• 誤請求や誤精算、処理遅延など誤った事務処理による個人情報の漏洩や顧客、加盟店への損害発生
	コンプライアンスリスク	• ステークホルダーからの信頼獲得	• 関連法令などへの抵触による監督官庁からの行政処分（業務停止、登録の取り消しなど）
	人的リスク	• 有能な人材の獲得・定着	• モチベーション、パフォーマンスの低下 • 労働環境の悪化による人材流出、人材の採用困難
	評判リスク	• 企業イメージの向上 • ステークホルダーからの信頼獲得	• 社会的責任への懸念が生じる取引や法令違反、従業員の不正行為、システム障害の発生などによる企業イメージの低下、風評被害

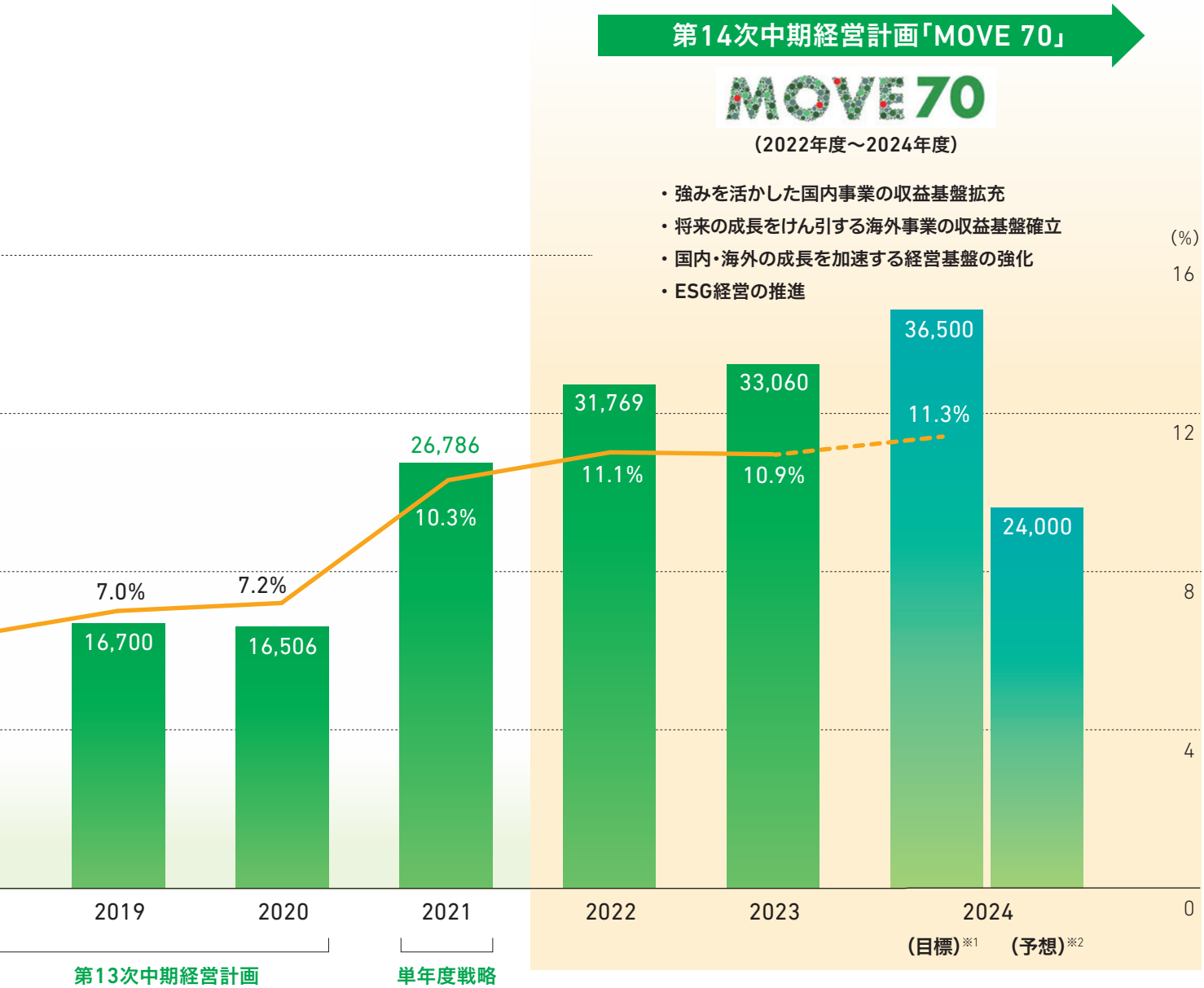
	リスク顕在化時の影響	対応
	• 追加投資の発生 • 提携解消、サービス展開の断念、事業撤退などによる損失の発生	• 収益性と成長性を軸にリスク・リターンを意識した事業ポートフォリオマネジメントの実行 • 投資検討委員会による新事業、新商品などに係る収益性や成長性、関連リスクに対する評価、検証、モニタリング
	• 取扱高や収益の減少、費用の増加 • 収益性、競争力の低下	• 中期経営計画「MOVE 70」の戦略・施策実行 • 商品・サービスの継続的な改善、投資の継続 • 潜在的ニーズの見極め、需要を喚起するマーケティング強化 • Web化、自動化による品質と生産性の向上 • デジタルを活用した業務効率化とコスト構造改革の推進
	• 海外関係会社における業務の停止、収益の減少	• 関係当局、現地大使館との連携などを通じた政治情勢、規制などの情報収集 • 海外関係会社とジャックス本体との情報連携を強化
	• 行政処分や罰則 • 事業活動の停止、制限 • 企業イメージの低下 • 関連法令などへの対応費用の発生	• 法令・規制などの制定、改正動向の情報収集 • 役員および従業員に継続的な教育の実施 • 法令、社内規程に基づいた業務運営の定期的な点検
	• 取り組み不足による企業イメージの低下 • 担保価値の毀損による貸倒関連費用の増加 • 対策・復旧費用の発生	• 継続的な気候変動の影響分析 • 脱炭素関連設備、環境配慮型商品の取り扱い推進 • TCFDに準拠した開示 • 温室効果ガス排出量の削減目標を設定し、達成に向けた取り組みを実施
	• 貸倒関連費用の増加による業績の悪化 • 企業イメージの低下	• 信用リスク管理委員会による全社的管理、未収動向および加盟店管理状況の部門横断的なモニタリング • 未収債権の発生動向、リスクに応じた適切な加盟店管理、与信精度の維持・向上 • 初期未収債権の回収強化 • 研修や資格取得推進による業務スキル向上、人材育成
	• 金融費用の増加による業績の悪化 • 資金調達難による主要事業の停滞 • 投資有価証券などの評価損の発生 • 為替変動による連結損益の増減	• ALM運営委員会による金融情勢、資産・負債状況などのモニタリング、リスクの把握と適切な対応の検討 • 金利感応度に応じた資金調達、金利の固定化、格付けの取得、加盟店などとの取引条件見直し • 資金調達手法の多様化、流動性補完枠の設定や手元流動性の管理 • 投資有価証券の保有目的および効果、保有の合理性の定期的な検証 • 金融商品などのヘッジ取引の利用
	• 取引機会の逸失による収益の減少 • 人材の流出 • 企業イメージの低下	• 2024年3月、「ジャックスグループ人権方針」を制定 • 人権デューデリジェンスによる負の影響の特定、対応 • 人権に関する相談窓口の設置と救済策の検討 • 役員および従業員への教育、研修
	• 収益の減少 • 復旧、対策費用の発生による業績の悪化	• 災害対応マニュアルの整備、緊急対策協議会運営規程、事業継続計画（BCP）の策定など危機管理体制の構築 • 地域間の業務代替を行う相互補完体制の構築および訓練の実施
	• 信用の低下による顧客離反 • 収益の減少 • 損害賠償・対策費用の発生による業績の悪化	• 各種セキュリティ対策システムの導入、不正アタックの常時監視、定期的な脆弱性チェック、セキュリティ情報の収集、調査 • サイバーセキュリティ専門組織の設置、CSIRTの運用による被害拡大防止の体制整備 • 役員および従業員のセキュリティ意識向上のための定期的な教育、訓練実施
	• 信用の低下による顧客離反 • 収益の減少 • 復旧・対策費用の発生による業績の悪化	• 耐震構造を備えた建物への情報処理センターの配置、臨時電源の確保 • システム・ネットワークの冗長化、可用性の維持 • システムの常時監視や定期的なバックアップの取得 • システム・データへのアクセス厳格化
	• 信用の低下による顧客離反 • 収益の減少 • 損害賠償・対策費用の発生による業績の悪化	• 個人情報保護委員会を定期開催し、経営レベルで業務委託先を含めたリスクベースの個人情報保護マネジメントシステムを運用 • 個人情報保護レベルの評価・認証規格であるプライバシーマークを取得、実効性を確保 • 従業員への継続的な教育実施
	• 信用の低下による顧客離反 • 収益の減少 • 損害賠償・対策費用の発生による業績の悪化	• 基本ルールに則った厳正な運営、事務処理精度の向上 • 内部管理部門による業務委託先を含めた業務運営の定期的な点検、規程・マニュアルなどの継続的な整備、見直し • 事務処理のシステム化、自動化（RPAの導入）およびペーパーレス化などの促進
	• 事業活動の停止、制限 • 信用の低下による顧客離反 • 取引機会の逸失による収益の減少	• 内部管理部門による業務運営の定期的な点検、規程・マニュアルなどの継続的な整備、見直し • 役員および従業員への継続的な教育の実施 • コンプライアンス委員会を定期開催し、経営レベルのコンプライアンス体制を整備
	• サービスレベルや競争力の低下	• 多様な人材の採用・育成、個々のスキル発揮を促す人事制度の構築、働きやすい環境の整備 • 具体的には、エンゲージメント向上、健康経営推進、女性活躍推進など
	• 信用の低下による顧客離反	• 役員および従業員への継続的な教育の実施 • メディア情報などのモニタリングの実施

成長の軌跡と中期経営計画

ジャックスグループは、これまで信用と信頼を第一に事業の拡大に取り組んできました。そして、より豊かな生活のお手伝いをしていきたいという想いを大切に、お客様や加盟店に寄り添いながら歩んできました。
2024年度は創業70周年を迎え、「MOVE 70」の最終年度となります。ジャックスグループの持続的な成長と企業価値向上を目指し、さらなる経営体質の強化に取り組んでいきます。



	第11次中期経営計画「ACT11」 2012年度～2014年度	第12次中期経営計画「ACT-Σ」 2015年度～2017年度
概要	・トップラインの反転拡大による成長 ・環境変化に耐えうる経営体質のさらなる強化 ・コンプライアンス体制を継続的に改善	・グループシナジーによる収益基盤の拡充 ・経営資源の戦略的活用による先進性の追求 ・高度なCSRの実践
成果と課題	各事業部門で着実な成長とストック型商品の残高の積み上げにより、「ACT11」2年目に7年ぶりのトップライン反転拡大を実現。将来の布石として新事業への取り組みを強化させ、子会社で後払い決済サービスを進展させる。また、ベトナムで営業エリアを拡大し、さらにインドネシアへ進出するなど海外事業の領域を深める。	「グループシナジー」と「先進性」を重点方針とした経営戦略を実行し、収益力の向上を図る。また、フィリピンやカンボジアへ進出し、さらにインドネシアの現地法人を連結子会社化させ、海外事業の拡大を加速。トップラインの拡大とコスト構造改革の推進により経営体質を強化する。



※1 中期経営計画発表時(2022年4月)の目標値
※2 修正発表時(2024年8月)の予想値

第13次中期経営計画「RAISE 2020」
2018年度～2020年度

単年度戦略
2021年度

・国内事業の持続的成長
・海外事業の成長拡大
・生産性の向上と成長基盤の強化

国内事業:
基盤事業の持続的成長と生産性のさらなる向上
海外事業:
事業基盤の拡充、成長に向けた事業構造改革を推進

国内事業は、クレジット事業とファイナンス事業を中心に拡大。さらに、アクワイアリングやコード決済など決済事業の拡大にも注力し、グループ経営の礎となる収益基盤を強化する。海外事業は、利益成長へ向けた構造改革が各国で進展、フィリピン現地法人を連結子会社化させ、さらなる事業の拡大に取り組む。

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、ジャックスグループの事業環境に与える影響が不透明なことから中期経営計画を1年延期。成長を加速させるための基礎固め、準備期間として、これまで取り組んできたさまざまな戦略を継続的に実施。顕在化したジャックスグループの課題解決に取り組み、次期中期経営計画へと弾みを付ける。

中期3カ年経営計画 MOVE 70 の進捗

経営理念の追求、長期ビジョンの実現に向けて、創業70周年の節目の年にあたる3年後のあるべき姿を描き、それを経営戦略に落とし込んだものが、中期経営計画「MOVE 70」です。2023年度までは、海外事業の一部に課題を残すものの、その他の事業は順調に推移しました。しかしながら、最終年度となる2024年度の事業環境は、当初の想定から大きく変わっており、中期経営計画の目標を下回る厳しい業績となることを予想しています。再成長へ向けた足場固めをすべく、各種施策を着実に実行していきます。

「MOVE 70」概要

1. 強みを活かした国内事業の収益基盤拡充
2. 将来の成長をけん引する海外事業の収益基盤確立
3. 国内・海外の成長を加速する経営基盤の強化
4. ESG経営の推進

1 強みを活かした国内事業の収益基盤拡充

市場優位性の拡大
- アライアンス・協業による成長市場の攻略
- コンサルティング営業の推進によるマーケットシェアの拡大
- 脱炭素など環境変化に適応した商品・サービスの開発・推進

決済領域の商品・サービスの拡充
- デジタル・スマートフォンを活用した決済機能の開発・提供
- マルチ決済サービスの提供とアライアンスを活用した加盟店の拡大
- カード会員獲得チャネルの拡充と利用促進

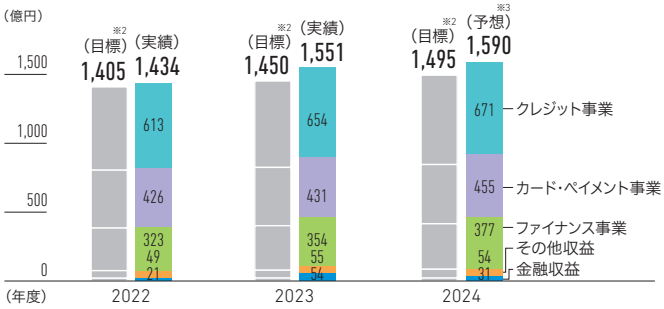
新たな収益源の創出
- 加盟店・消費者ニーズへのスピーディな対応
- 商品開発力の強化

成長戦略を支えるコスト構造改革の推進
- Web化・自動化による品質・生産性の向上
- デジタルを活用した業務効率化とコスト削減

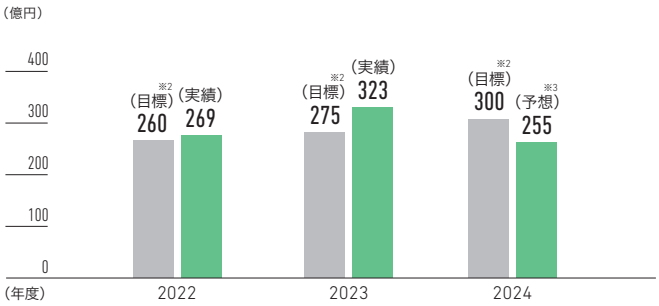
2023年度の進捗
- クレジット事業、ファイナンス事業がけん引し、堅調に推移
- 新商品のリリースにより、決済領域の取り組みが進展
- Web機能強化と自動化により、バックオフィス業務の効率化とサービスレベルが向上

A 進捗評価※1

事業部門別営業収益（単体）



経常利益（単体）

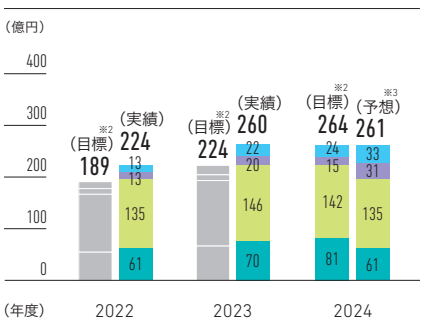


2 将来の成長をけん引する海外事業の収益基盤確立

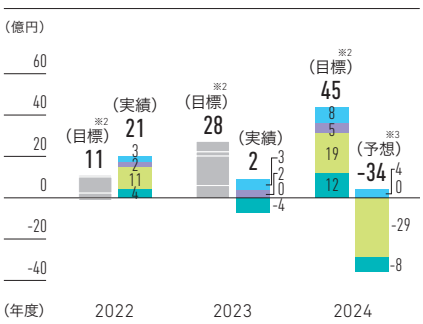
競争力・収益力強化による成長軌道への回帰
- 営業エリア拡大や取扱商品の追加による取扱高の伸長
- Web申し込みやスマートフォンの活用
- システムを活用した審査業務や債権管理業務の高度化

ガバナンス強化と人材育成
- グループ経営管理体制と内部統制の強化
- グローバル人材の育成と積極的な登用

営業収益



税引前利益



2023年度の進捗
- アプリ・Web機能の開発により競争力を強化、増収基調を継続
- システムを活用した与信精度の向上や回収体制の強化が進展
- 各種施策は実行するも、税引前利益は目標を下回る

C 進捗評価※1

JIVF JMFI JMC JFP

JIVF：JACCS International Vietnam Finance Co., Ltd.（ベトナム）
JMFI：PT JACCS MITRA PINASTHIKA MUSTIKA FINANCE INDONESIA（インドネシア）
JMC：JACCS MICROFINANCE (CAMBODIA) PLC.（カンボジア）
JFP：JACCS FINANCE PHILIPPINES CORPORATION（フィリピン）

3 国内・海外の成長を加速する経営基盤の強化

三菱UFJフィナンシャル・グループとの戦略的パートナーシップを強化

- 新領域：デジタル分野での新たな協働ビジネスの創出
- 既存領域：事業競争力の強化とシナジー収益の拡大

デジタルトランスフォーメーション（DX）の推進

- デジタルを活用した全社横断的な商品・サービス開発
- 新たな価値提供モデルの創造に向けた取り組みの推進

2023年度の進捗

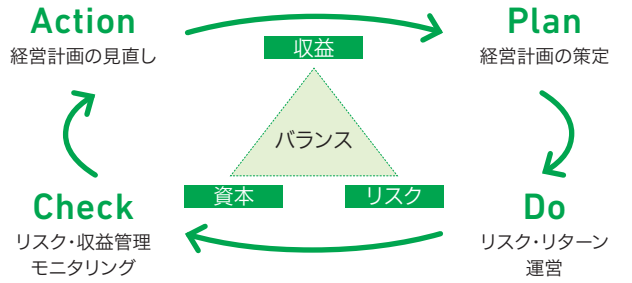
- デジタル人材育成プログラムによる全社的DXの推進
- 事業ポートフォリオマネジメント、ERMの高度化による経営基盤の強化

B 進捗評価※1

リスクマネジメント体制の高度化

- グループベースでの統合リスクマネジメント（ERM）への取り組み
- リスクマネジメント体制の強化

グループベースでのERM

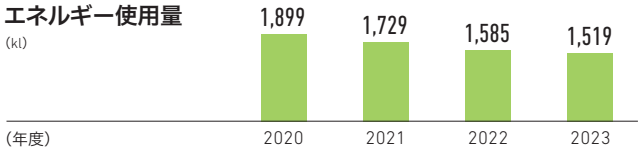


4 ESG経営の推進

環境課題への取り組み

- ファイナンスサービスを通じた脱炭素化の推進
- 温室効果ガス排出量やエネルギー使用量の削減

エネルギー使用量



社会課題への取り組み

- 安心・安全で利便性の高いサービスの提供
- 多様性と多様な価値観を最大限に発揮する環境の整備
- 従業員エンゲージメントの向上
- 地域社会との連携・共存と社会貢献活動の推進

ガバナンス高度化に向けた取り組み

- リスクマネジメントの強化
- 取締役会・経営会議による監督・チェック機能のさらなる強化

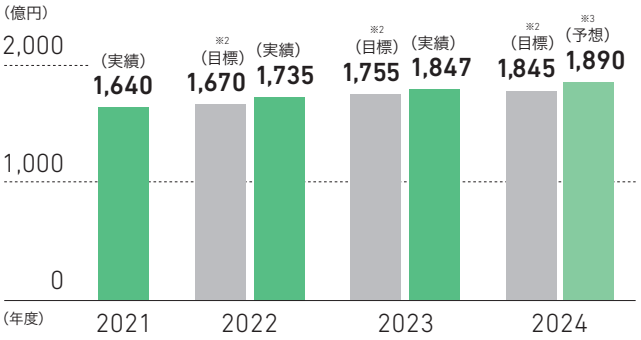
2023年度の進捗

- 脱炭素商材の拡大、人権方針の策定、開示の拡充などサステナビリティの取り組み推進
- 人的資本経営評価型ローンなどサステナブルファイナンスの積極的な活用

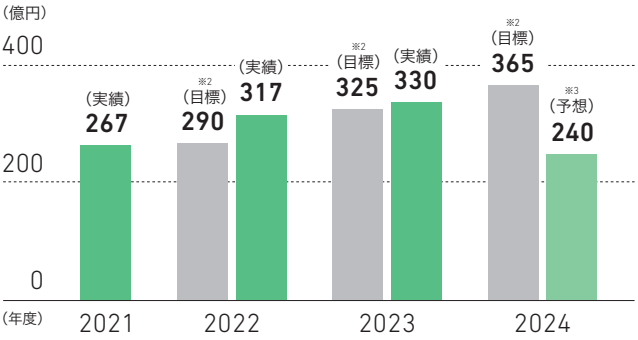
B 進捗評価※1

定量目標（連結）

営業収益



経常利益



(年度)	2021	2022		2023		2024	
(億円)	実績	目標※2	実績	目標※2	実績	目標※2	予想※3
営業収益	1,640	1,670	1,735	1,755	1,847	1,845	1,890
経常利益	267	290	317	325	330	365	240
親会社株主に帰属する当期純利益	183	195	216	220	237	245	165
ROE	10.3%	10.6%	11.1%	10.9%	10.9%	11.3%	—
配当性向	30.2%	30%を目安	30.4%	30%を目安	32.1%	35%を目安※4	37.9%

※1 進捗評価の目安　S：予定を上回る大変順調な進捗　A：予定を上回る順調な進捗　B：予定どおりの進捗　C：予定より若干遅れ気味　D：予定より大きく遅れ気味
※2 中期経営計画発表時（2022年5月）の目標値　※3 2024年度業績予想は、2024年8月時点の予想
※4 30%目安としていたが、2024度にかけて段階的に35%目安へ引き上げることを、2023年11月に公表

CFOメッセージ



財務の健全性を維持しつつ、リスク耐久力を向上させ、適切な事業ポートフォリオ管理のもと、収益の最大化を図ります。

取締役専務執行役員
CFO
齊藤　隆司

資金調達環境に対する認識とそのもとでの財務基本方針

日銀は、2024年3月の金融政策決定会合でマイナス金利政策や長短金利操作を終了するという判断を下し、日本の金融政策は大きく転換しました。今後、基調的なインフレ動向を踏まえながら、徐々に金融正常化に向けて段階的な利上げを実施していくものと予測されます。このように17年ぶりに金利のある世界を迎えるなか、ジャックスグループは財務の基本方針として、「調達手段の多様化による資金の安定確保」と「リスク耐久力の向上」を掲げています。

「調達手段の多様化による資金の安定確保」については、ジャックスグループの営業債権残高が2023年度末現在で3兆4,185億円となっており、今後も拡大するこの営業債権残高を支えていくために、金融機関からの借入やCP、社債のほか、債権流動化による資金調達を進めていきます。加えて、グリーンボンドやグリーンローン、サステナブルリンクローンなどのESGファイナンスを拡大していく方針です。

「リスク耐久力の向上」については、今後の金利上昇や金融引き締めを見据え、財務リスクとして定義する「金利上昇リスク」「流動性リスク」を、一定の基準で定量的に評価・検証しています。これにより、より実践的なALM※1を行うことで財務健全性の維持に努めています。それと並行し、グループの企業価値最大化を目的として構築したERM※2の枠組みにおいても、EaR※3により「金利上昇リスク」を測定し、その他のリスクと合わせて統合的に管理することでリスクとリターンをコントロールしながら、財務規律を遵守しています。

成長分野への投資については、測定したリスクを基にジャックスのリスクアペタイト（進んで引き受けようとするリスクの種類と量）を設定し、リスクキャパシティ（許容する最大リスク量）との差分である余剰資本の範囲で投資をコントロールする仕組みとしています。これらを繰り返し実践していくことによって、リスク耐久力の向上と収益の最大化に取り組んでいます。

※1 ALM: Asset Liability Management 資産と負債の総合管理
※2 ERM: Enterprise Risk Management 統合リスク管理
※3 EaR: Earning at Risk 市場の変動により想定される最大収益変動額

政策保有株式縮減の進捗および縮減効果

ジャックスの政策保有株式の多くは、取引金融機関の株式となっています。昨今、各金融機関との交渉が順次進むなか、2023年度では前年度比で約23億円（時価ベース）の削減を図ることができました。そして足元では、政策的に保有する一部の株式を除き、多くの金融機関で持ち合い解消について合意を得ることができています。今後、タイミングを見て売却を進めていく計画です。政策保有株式の縮減は、リスク量の減少および余剰資本の拡大につながるため、これらを原資に成長戦略へ向けたM&Aなどを検討し、企業価値向上につなげていきます。

2023年度業績の総括および評価

国内事業は、オートローンや住宅ローンがけん引役となり取扱高が増加し、割賦利益繰延残高の戻し入れや、オフバランス債権流動化に伴う金融収益の増加により、増収となりました。費用面では、取扱高の拡大に伴う販管費および調達額の増加、調達金利の上昇による金融費用が増加しました。貸倒関連費用についても、債権の良質化が進む一方、営業債権残高が拡大したことで相応に増加しました。これらの結果、増加傾向にある費用をトップラインの拡大でカバーすることができ、連結営業収益は11期連続の増収、また経常利益、当期純利益はともに最高益を更新することができました。

このような好調な取扱高を支えるべく、財務面では資金調達の核として債権流動化を実施するとともに、一部をオフバランス化することで資産の圧縮に努めました。また、メインバンクを中心とする金融機関からの借入や社債、CPの機動的な発行などにより、必要資金の安定的な確保と資金調達コストの抑制に努めました。これらの取り組みにより、単体ベースの有利子負債増加額は、前年度の2,408億円から1,335億円へと減少させることができました。

資金調達コストについても、市場金利が上昇傾向にあるなかで前年度比22億円の増加にとどめ、ジャックスグループの成長に応じた資金ボリュームを確保することができました。なお、ジャックスではABL（Asset Backed Loan）方式を中心軸とした調達を進めています。これにより債権自体の格付けとしてAAAを取得することもでき、結果として調達コストを抑えることができています。さらに、流動化した債権は金利の変動の影響を受けることがなく、利ざやを確定できるというメリットもあります。

資金調達の構成面に関しては、固定比率が69%へ上昇しました。直接比率も概ね50%台で安定的に推移しており、調達手段が多様化され、バランスのとれた調達ポートフォリオを構築することができていると捉えています。

中期3カ年経営計画「MOVE 70」の展開

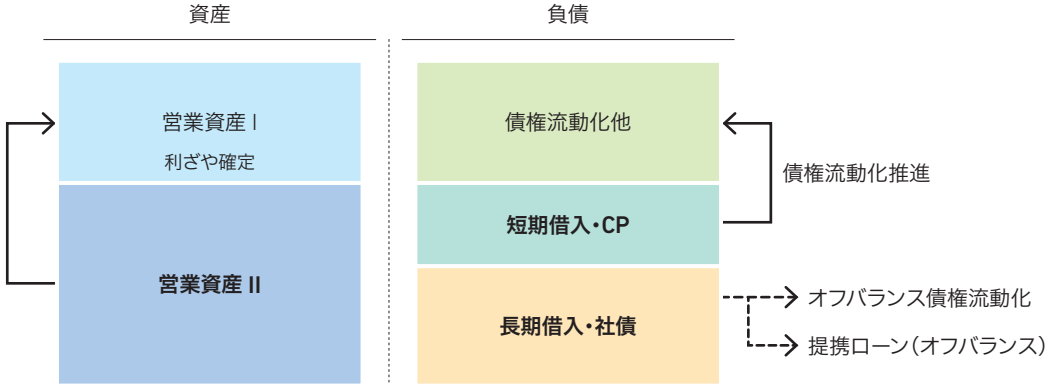
「MOVE 70」の2年目となる2023年度では、ジャックスグループ全体の持続的成長を支えるべく、資金調達手段の多様化による必要資金の確保とともに、ALMに基づいた各種リスクヘッジ施策を通じ、リスク耐久力の向上を図ってきました。

具体的には好調な取り扱いによって営業債権が拡大するなか、一部の利回りが低い債権や長期債権をABS（Asset Backed Securities）方式の債権流動化でオフバランス化を実施しました（2023年度実績：元本・利息の合計額1,938億円）。これにより財務レバレッジの抑制と、アセットコントロールによる営業債権の質の向上を図ることができました。見方を変えるとオフバランスによる債権流動化は、営業債権自体を減らしていくことや、借り入れを減らすことに直結し、これからの金利上昇局面のなかでも続けていかなければならないことだと考えています。今後は、本格的な金利上昇局面を迎えることを前提としたうえで、各営業債権の利回りを検証し、長期または利回りの低い債権を中心にオフバランス化をしていくことでROAの向上に努めていきます。

課題としていたアセットに対する自己資本の妥当性・リスク耐久力の検証については、2023年度よりリスク統括部を設立し、外部コンサルタント監修のもと、バーゼル規制に準拠した計算方式を用いて信用リスク、金利リスク、オペレーショナルリスクの計

金利上昇への対応

営業資産IIを債権流動化で利ざやを確定させ、オフバランス債権流動化、提携ローンシフトにより
金利変動リスクを軽減するアセットマネジメントを推進

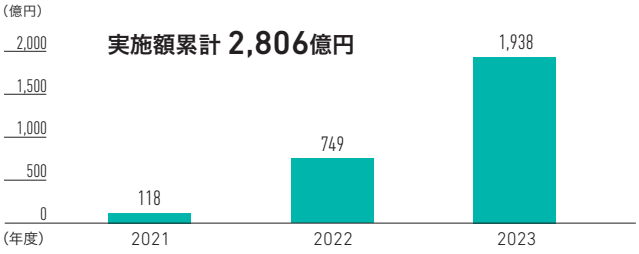


※上記はバランスシートの営業資産に対する負債のイメージ

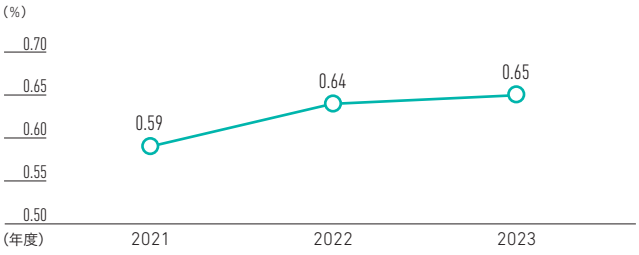
測・検証を進めています。検証の結果、ジャックスの資本は、リスク対比で十分な水準であることを確認できました。この計測結果を踏まえ、リスクキャパシティやリスクアペタイトの設定、あるいは成長分野への投資や配当政策といった余剰資本の活用について議論を進めています。今後は、こうしたリスク管理の取り組みについて情報開示を拡充し、ジャックスグループが資本の健全性をもって事業の持続的な拡大が可能であることを説明していきたいと考えています。

過去17年間、金利が横ばい、ないし低下局面のなかで、特にクレジット事業においてはレバレッジを大きく利かせた戦略をとってきました。しかし、今後はそれが通用しない事業環境となります。すでに「MOVE 70」の最終年度となり、次期中期経営計画（以下、次期中計）も視野に入るなか、健全性を守っていくための営業活動や、調達を伴わないビジネスなどへ比重を高めることが今後の課題となります。

オフバランス債権流動化の実施



ROAの推移（連結）



事業ポートフォリオ管理

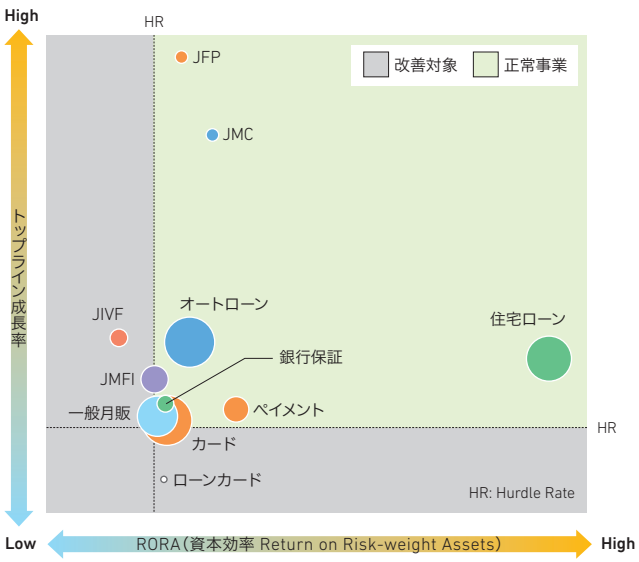
ジャックスグループでは、ERMにおける収益・リスク・資本のバランスと、銀行業界で広く使われているRORA※4とトップライン成長率、この2軸をもって事業ポートフォリオマネジメントを展開しています。RORAはジャックスの定量化したリスクとリターンを一体化した指標であり、良質な資産を積み上げるために有効な指標です。ジャックスグループとしてはこれら2軸の動きに留意しながら、相対的に信用リスクが低く、資産の拡大を伴わない、収益性の高い事業・商品の比重を高めることで、事業別の資本効率向上に努めています。

なお、ジャックスグループのビジネスモデルにおいて有利子負債は、クレジット事業やカード・ペイメント事業の運営に必要な資金調達、いわば原材料の仕入れという位置付けとなります。金利のコスト部分は、営業利益の前段階ですべて差し引かれますので、金利コストは営業外の損益とはなりません。このように、一般的な事業会社の借り入れとは性質が異なるため、ROIC※5を指標としていません。

※4 RORA: Return On Risk Asset 利益率が資産のリスクに見合っているかを示す指標
※5 ROIC: Return On Invested Capital 投下資本利益率

事業ポートフォリオの実績

2023年度実績

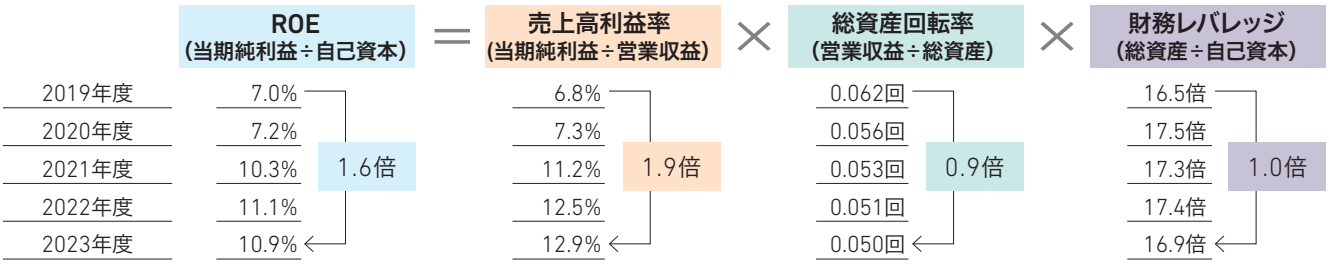


資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて

上場企業における資本効率や株価に対する意識改革、および企業価値向上の実現が求められるなか、まずは十分な現状分析や検討を行うことが必要であると考えています。

資本効率については、株主資本コストとROEを指標として分析を進めています。現時点では、想定される株主コストよりもROEが上回っていることから、資本収益性は十分な水準を確保できていると判断しています。一方、PBRは1倍を割っており、十分な市場評価を得られていない結果となっています。業界全体としてPBRは低い傾向にありますが、次期中計のなかで、明確な資本政策の立案と、蓋然性の高い成長戦略を打ち出していきたいと考えています。そのためにも、成長投資を含めた事業ポートフォリオマネジメントのさらなる高度化を目指していきます。ひいてはそれらがPBRの向上につながっていくものと考えています。

ROE推移と分析



成長投資や戦略的M&Aへの経営資源の配分

戦略的M&Aや新たな海外展開など成長分野への投資に関しては、ERMのフレームワークのなかで算出した余剰資本の範囲内で実施することが基本となります。投資検討委員会において、投資案件のリスク量を算出し、資本対比で過度な投資にならないよう審議のうえ、投資判断を下す仕組みとしています。

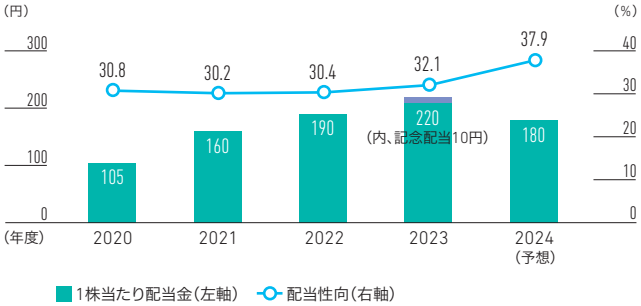
投資資金については、政策保有株の縮減による売却資金や、ALMによる資産効率化の一環として実施したオフバランスによる債権流動化で得られた資金などを充てていくこととしています。

既存事業についても、事業ポートフォリオマネジメントに基づき、経営メンバーで定期的な協議を行い、事業部門ごとの経営資源配分を見直していきます。

株主還元

ジャックスは、財務健全性の確保とさらなる成長への原資となる内部留保の充実を図りながら、利益水準に見合う安定的かつ継続的な配当の実施を基本方針としています。このような方針のもと、2023年度は業績が堅調に推移したことから、創業70周年の記念配当も含め業績に応じた増配を実施しました。引き続きERMに基づき資本・リスク・収益の定量化を図り、財務の健全性・資本効率・収益性と、株主還元のバランスを重視していきます。なお、「MOVE 70」における配当性向は30%から35%へと修正しましたが、次期中計においては、より安定的な利益還元を実現すべく、還元方針を協議していきます。

1株当たり配当金と配当性向の推移

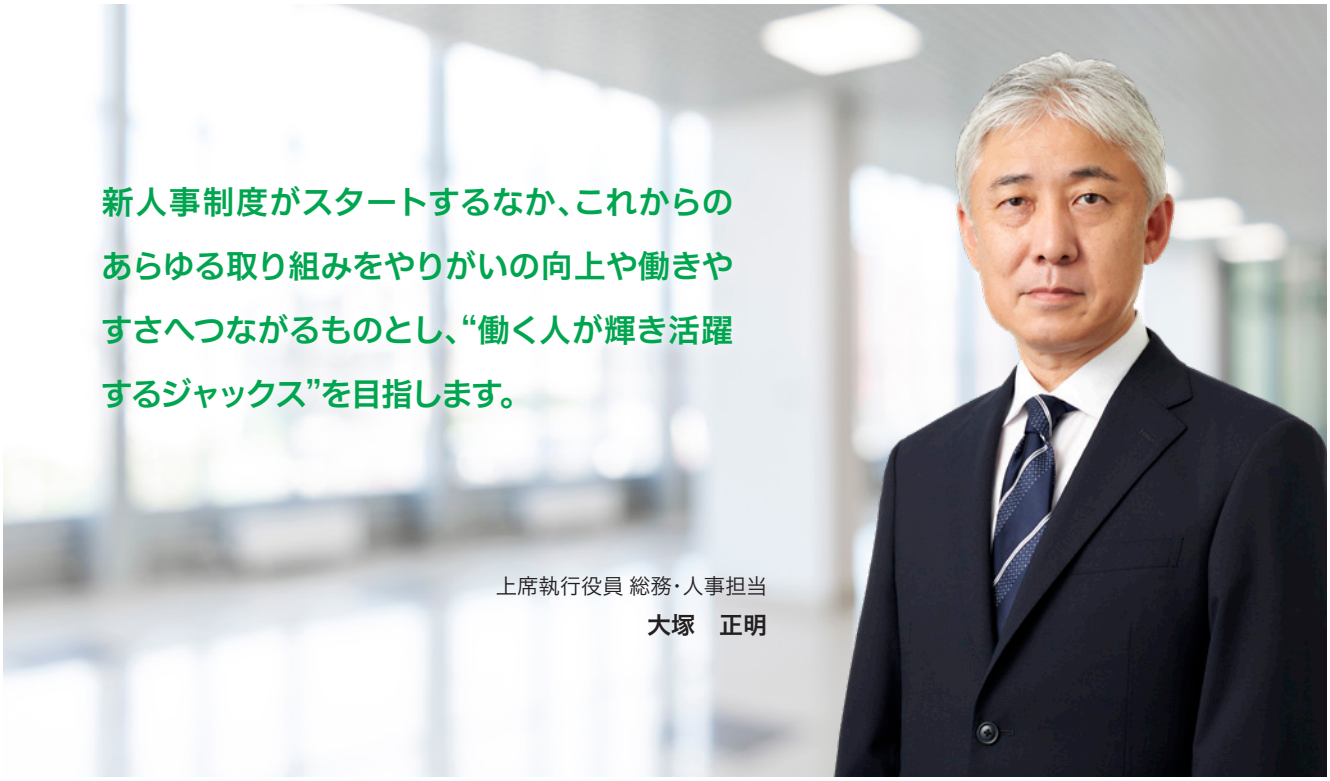


サステナビリティへの取り組み

ジャックスはサステナビリティへの取り組みとして、サステナビリティ基本方針と5つのマテリアリティを定めています。これらに基づきながら、事業活動を通じて社会問題の解決に貢献し、持続可能な社会の実現と企業価値向上を目指しています。

その一環として、ファイナンス面では、ジャックスが取り扱う環境商材に対するローンの実行資金のために、2019年よりグリーンボンドを発行してきました。また、金融機関からの借り入れについても、サステナビリティ基本方針に基づいたKPIを定め、その達成を促進するサステナブルリンクローンに取り組んでいます。その実行額は年々、増加し、2023年度は240億円を実施しています。今後は、ジャックスとしてのサステナブルファイナンスフレームワークを構築し、これらの取り組みを加速させていきます。また、サステナブルファイナンスの多様化の一環として、ジャックスの資金調達の核となっている債権流動化についても、環境商材を中心にグリーン認証化を図れるよう検討を進めていきます。

人材戦略



人材戦略の基本的な考え方

各人が主体的に活躍する会社づくり

ジャックスグループでは、人材は最重要資本の一つであるという認識のもと、「多様性の発揮」「変革人材の育成」「健康経営の推進」、そして、これらに通底する「エンゲージメントの向上」、この4つを柱として人材戦略を推進しています。このような方針に基づいて具体的施策を展開するなかで、一人ひとりの社員が輝きながら、適材適所で本来持っているパワーを主体的に発揮し、活躍してもらえるような会社になることを目指しています。

人的資本の強化に向けて人事制度を改定

先の課題を見据えた新制度設計

今回の人事制度改定には2つのポイントがあります。一つは「職掌区分の廃止」です。国内外の転居を伴う勤務地変更の有無によって分けられていた社員の評価基準と処遇を均一化し、均等なキャリア形成やスキルアップなどの機会を提供することを目指しています。もう一つのポイントである「ホームタウン制度の導入」は、社員が希望する生活拠点を定めることができるもので、ライフプランに応じた多様な働き方を推進していきます（詳細はP50-53をご覧ください）。これらにより、一人ひとりがより大きく活躍できるフィールドが広がったと捉えています。なお、10年前に人事制度を改定した際、原則、転居を伴う異動がない、世間一般で一般職と呼ばれる職掌においても、管理職への登用を推進することにしました。今から思えば、この時の判断が今日の課長職以上における女性比率17.8%（2024年度末目標15%を1年前倒しで達成）につながっていると考えています。このように、先の課題をしっかり見据えた制度設計の大切さを改めて鑑み、今回の大きな改定に至った次第です。

DE&Iの取り組み

女性社員の活躍推進

女性活躍推進の一環として、ジャックスでは課長職より1つ下の層に一定数の部下を持つ支店長代理や課長代理といった代理職を設け、そこを次の管理職養成のためのポジションとして研修の実施やキャリアアップの働きかけを積極的に進めています。その結果、代理職を含めた部下を持つ階層の女性社員割合は現在、36.6%（前年同期比4.4ポイント増）となっています。また、代理職に限って言えば、ジャックス単体の女性社員割合は55.7%（同5.4 ポイント増）です。そもそもジャックスは女性社員の割合が高い（単体ベースで58.1%）ことを併せて考えると、女性の幹部候補の層がしっかり積み上がってきていると感じています。一方、課題であるプロパーの女性役員輩出については、まだ数は少

ないながらも、役員の前段階である部長職などエグゼクティブ層の積み上げを着実に進めることができています。2024年7月には、3名いる女性のエグゼクティブ層の中から1名をより役員に近い理事職に登用する運びとなりました。これからも女性役員誕生に向けて、しっかりと取り組みを継続していきます。

グローバル人材の育成

グローバル人材の育成と積極的な登用に向けた施策として、海外関係会社の幹部社員がジャックス本体で研修を受ける取り組みを進めています。また、新型コロナウイルス感染症の影響によって中断していた、国内新任拠点長の海外研修を再開できたらと考えています。その際には、もう少し若い社員を含めた新たな形での海外研修の実施を模索するつもりです。私自身、海外関係会社に出向いた際、海外事業の活力を直に強く感じることができました。これからジャックスの未来を担う若い層に視野を広げてもらえるよう、今までとは異なる形でのグローバル人材の教育を検討していけたらと考えています。

人権方針の制定

ジャックスでは2024年3月に人権方針を制定、公表しました。当然のことながら、これは単なる方針表明に終わるものではありません。国内外での人権デューデリジェンスも視野に入れ、万が一問題があった際には救済措置をきちんと行い対応していくことがジャックスグループの人権への取り組みとなります。まだこれらの取り組みは始めたばかりですので、人権教育なども速やかに展開していく予定です。

人材の確保・育成

入社決断に資する環境づくりとデジタル人材の育成

最近の採用活動では、働きやすさや、やりがい、企業風土といったところが重要視される傾向にあります。このような面でジャックスもまだまだ改善すべき点はあると自覚する一方、70年の歴史のなかで受け継がれてきたジャックスならではの良さも間違いなくあります。今般改定された人事制度の内容を含め、入社決断に資する環境づくりや、学生への訴求ポイントの整理、中途採用の活発化など、人材確保に向けた取り組みを積極的に行っています。

人材育成面については、しっかりと予算を投じ、さまざまな教育プログラムの工夫や研修プログラムへの参加の奨励などを行っています。そのなかで特に注力しているのが、2023年からスタートしたデジタル人材の育成です。2023年度では、認定資格と定めたITパスポートや基本情報技術者といったITスキルに関する資格を227名の社員が取得しました。今後は、「もう一段高いデジタル人材教育を受けるリーダー層」「2年継続のフォロワー層」「今年度新たに応募してきたフォロワー層」と、トータル400名を超えるこの三層でデジタル人材教育をさらに強く推し進め、成果創出を促していきたいと考えています。そして、これらの教育プログラムの充実に加えて育成面で重視しているのが、新入社員とそれに寄り添う指導員のフォローです。新入社員については、入社直後の新入社員研修はもちろん、入社3カ月後には人事部の採用メンバーが全員と面談し、悩み事などを吸い上げています。さらに、入社半年後には集合研修を実施し、半年間の振り返りと新入社員としての残りの半年間をどう仕事と向き合うかを各自に決めさせ、もう一度背中を押して送り出しています。また、指導員に対しても、集合研修を通じて悩みや課題を吸い上げるようにしています。このような取り組みが、入社3年以内の離職率の低さにつながっていると考えています。

エンゲージメントサーベイを活用した人的資本の強化

ハブ人材のコミュニケーション力向上が組織の開発を導く

これまでのエンゲージメントサーベイを通じ、人事部では「組織開発」「人事制度の再構築」「DX推進による生産性の向上」を優先課題として特定しています。「人事制度の再構築」「DX推進による生産性の向上」に対する取り組み状況は、先にご説明したとおりです。

「組織開発」では、ハブ人材と言われる中間層のコミュニケーション力向上を中心課題として据えています。また、課題解決に向けては、その組織全体としてのコミュニケーションのあり方にスポットを当て、管理職を中心に所属社員が一体となって部署単位でワークショップを行っています。各部署では、アクションプランの立案から始まるPDCAを適宜回してもらい、実施から3カ月後に再度アンケートをとって、スコアの増減や各社員における気づきの変化を追いかけるようにしています。相応のマンパワーや時間を要する取り組みであり、成果がすぐにエンゲージメントに反映される訳でもありませんが、組織における縦・横・斜めの関係を高められるよう、これからも腰を据えてしっかりと進めていく方針です。

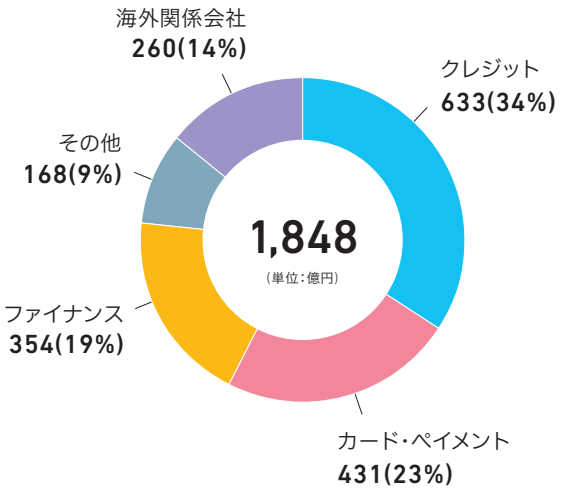
事業別業績

ジャックスグループの事業ポートフォリオは、それぞれが市場優位性を確保しており、変化の激しい事業環境のなかでも各事業戦略を着実に実行し、堅調に推移しています。

営業収益

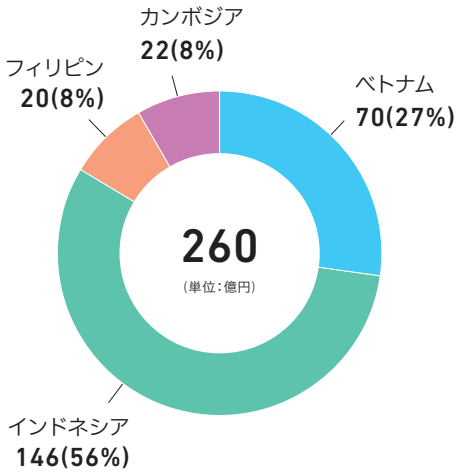
※単純合算ベース

( )内は構成比



海外関係会社営業収益

( )内は構成比



クレジット事業



事業内容

- 一般月販
- オートローン

カード・ペイメント事業



事業内容

- クレジットカードの発行
- アクワイアリング
- プリペイドカード
- カードキャッシング
- 集金代行
- 家賃保証

ファイナンス事業



事業内容

- 住宅ローン
- 銀行個人ローン保証

海外事業



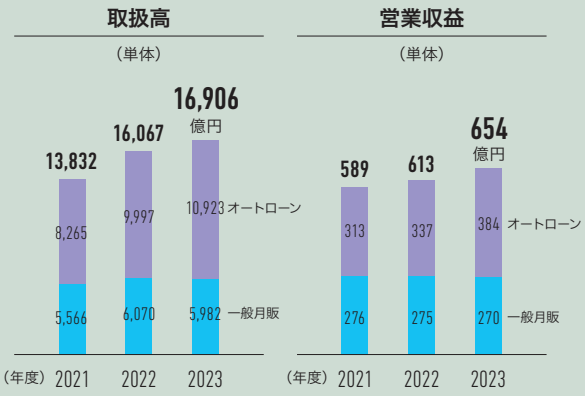
事業内容

- ASEAN(ベトナム、インドネシア、フィリピン、カンボジア)における二輪・オートローン、クレジットカード発行

一般月販は、メディカルが好調に推移し、さらに住宅関連商品や二輪の取扱高が増加しました。一方、一部の加盟店で利上げを行った影響により高級腕時計などの取り扱いに減速感が強まり、年度後半は厳しい状況で推移しました。これにより、取扱高および営業収益が減少しました。

オートローンは、半導体不足の解消による新車販売の回復を受け、各インポーターの販売戦略と連動した効果的なファイナンス施策を実行し、堅調に推移しました。また、大手中古車販売店での取扱高が大幅に減少したものの、地場の中古車販売店への施策を強化したことにより、取扱高および営業収益は増加しました。

この結果、当事業の取扱高および営業収益が増加しました。



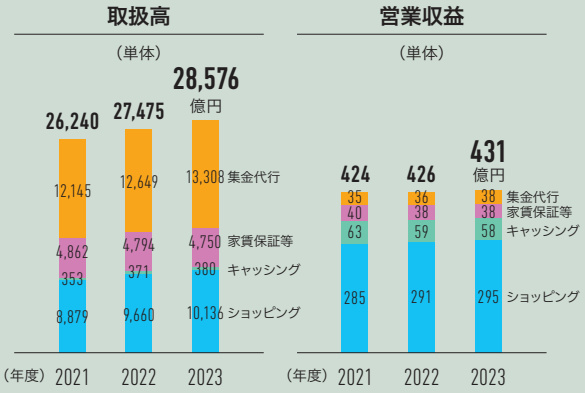
カードショッピングは、大型提携先の提携カードの利用が好調に推移し、さらに観光産業の回復や物価高の影響によるカードの利用単価が上昇したことにも後押しされ、取扱高および営業収益が増加しました。

カードキャッシングは、資金需要の拡大に伴い取扱高が増加しましたが、キャッシング残高の反転には至らず、営業収益は減少しました。

家賃保証等は、新規提携先による請求件数の拡大により家賃保証が堅調に推移した一方、大型提携先の取引見直しによりその他商品の取扱高が減少し、営業収益は横ばいとなりました。

集金代行は、新規提携先の拡大に加え、不動産管理会社やスポーツクラブ関連の請求件数が増加したことにより、取扱高および営業収益が増加しました。

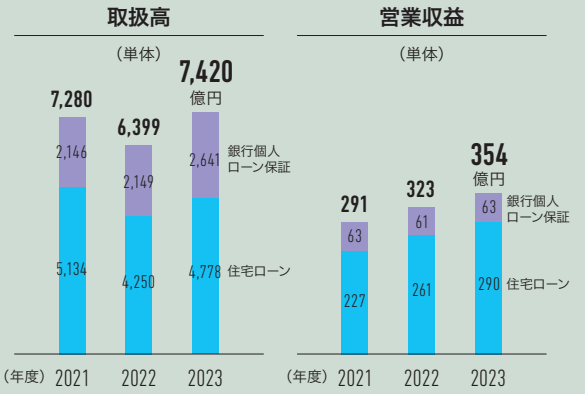
この結果、当事業の取扱高および営業収益が増加しました。



投資用マンション向け住宅ローン保証は、提携金融機関と連携した施策を継続的に実行し、取扱高および営業収益が増加しました。

銀行個人ローン保証は、半導体不足で低迷していた新車販売の回復を受け、株式会社三菱UFJ銀行をはじめとした提携金融機関でマイカーローンが好調に推移し、取扱高および営業収益が増加しました。

この結果、当事業の取扱高および営業収益が増加しました。

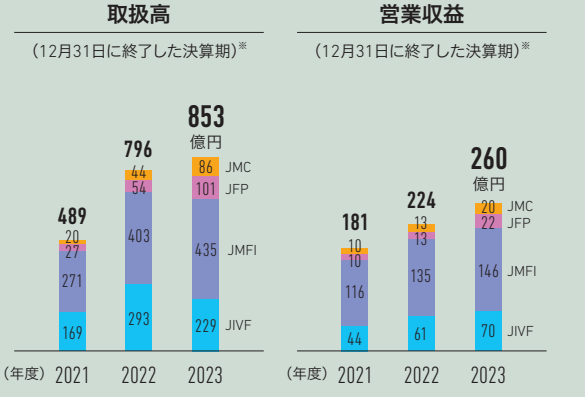


ベトナムでは、国内経済の減速により主力商品である二輪や四輪の販売台数が低迷し、さらに競合他社の攻勢も加わり取扱高が減少しました。営業収益は、営業債権残高の積み上げにより増加しました。

インドネシアでは、与信基準を引き締めリスクコントロールの強化を図ったことで四輪の取扱高が横ばいで推移しましたが、二輪加盟店の拡大を図り、取扱高および営業収益が増加しました。

フィリピンおよびカンボジアでは、支店開設による営業エリアの拡大や営業部門の人員強化により、取扱高および営業収益が増加しました。

以上の結果、海外事業全体としての取扱高および営業収益が増加しました。



JIVF: JACCS International Vietnam Finance Co., Ltd. (ベトナム)　JMFI: PT JACCS MITRA PINASTHIKA MUSTIKA FINANCE INDONESIA (インドネシア)
JFP: JACCS FINANCE PHILIPPINES CORPORATION (フィリピン)　JMC: JACCS MICROFINANCE (CAMBODIA) PLC. (カンボジア)
※ 海外関係会社の決算期は12月期決算です。連結業績には1-12月分が反映されています。

事業戦略



強み

- 多様なニーズに対応した商品ラインアップ
- クレジット利用の促進に関する提案力
- 良質債権を積み上げる与信機能と高品質なバックヤードの対応力
- 全国に広がる営業拠点と多種多様な業種の加盟店ネットワーク

機会

- 脱炭素社会の進展
- EC市場の伸展などによるクレジット領域の拡大
- 堅調な中古車ニーズ
- 所有から利用へ変化している消費者意識

脅威

- 調達金利の上昇に伴う利益率の低下
- ITを活用した新規事業者の参入
- 物価の上昇による個人消費の低迷

課題

- 手数料率の利上げや組織体制の見直しなどによる利益率の維持・改善
- 事業環境の変化に対応したアセットコントロールの強化

方針と戦略

一般月販・オートローンを通じて、調達金利の上昇に合わせた手数料率の利上げを行うとともに、事業構造を見直し、全体的な量の拡大から収益性をより重視した取り組みを進めていきます。

一般月販の方針は、市場ニーズを捉えたサービスを提供し、マーケット創出と注力分野でのシェア拡大を実現することです。一般月販は、分割払手数料や支払回数を柔軟に設定できることに加え、さまざまなWeb申込み機能をもち、金額の大小にかかわらず、幅広い業種・業態の商品・サービスと紐付けができるサービスを展開しています。太陽光発電設備、蓄電池などの住宅関連分野は、今後も脱炭素社会の実現に向けて拡大が見込まれるため、Web申込システムの利便性を向上させるとともに、変動金利商品を推進し適正な収益の確保を図ります。住宅関連分野以外については、重点攻略市場と位置付けているメディカル市場やEC市場へ積極的に施策を展開するとともに、新たなマーケットでのクレジット需要喚起を図っていきます。

オートローンの方針は、多彩なファイナンスサービスの提供によりマーケットの成長をけん引・サポートするパートナーを目指します。国産自動車メーカーの認証不正問題による新車供給の停滞や物価上昇などにより、中古車市場は依然として高い需要が見込まれます。ジャックスが圧倒的なシェアを確保している輸入車市場においては、引き続きインポーターの販売戦略を踏まえたファイナンス商品の提供やローン利用率の向上へ向けた取り組みを進めていきます。また、市場拡大が見込まれる個人向けオートリースについては、2023年に資本業務提携した三菱オートリース株式会社との協業により、営業体制とリース期間満了案件の管理を強化し保有台数の確実な積み上げを図ります。

サステナビリティへの取り組み

一般月販において、1998年に業界で初めてソーラーローンの取り扱いを開始し、太陽光発電設備の普及が環境負荷軽減に寄与すると考え、20年以上にわたり取り扱いを推進してきました。また、太陽光発電設備で発電した電気を効率的に活用するための蓄電池や、昨今、拡大基調にある中古住宅取得時のリノベーション需要の取り込みも強化しています。これらは、ジャックスの安定収益基盤である割賦利益繰延残高の拡大につながる主力商品となっています。オートローンにおいても、脱炭素社会の実現に貢献すべく、電気自動車や燃料電池車など、クリーンエネルギーを使用する自動車の普及を後押しするローンやリース関連商品を提供しています。

カード・ペイメント事業



強み

- クレジットカード・アクワイアリング・集金代行など多様なニーズに応える決済メニューをワンストップで提供
- 全国に広がる営業拠点と多種多様な業種の加盟店・提携先ネットワーク

機会

- キャッシュレス化のさらなる進展と決済手段の多様化
- 企業における請求業務効率化に関するニーズ
- 単身世帯の増加による不動産賃貸市場での保証会社ニーズ

脅威

- ITを活用した新規事業者の参入
- 物価の上昇による個人消費の低迷

課題

- 安定した収益を期待できるリボルビング残高の積み上げ
- 家賃保証分野におけるWeb機能の強化

方針と戦略

イシュイング、アクワイアリング、家賃保証、集金代行などさまざまな商品と、クレジット事業やファイナンス事業との事業間連携により、収益性を重視し、持続的に利益を上げ続けられる事業へ成長することを目指していきます。

カード・ペイメント事業の方針は、デジタル戦略とマルチ決済サービスの推進および収益力の強化です。カード分野では、2023年度にリリースした、加盟店の販促アプリ上で、提携カードの即時発行や複数の支払手段が紐付け可能なハウスコード決済の構築ができるサービス「ハウスPay」や、2024年度に新たにリリースする、キャッシュレス・カードレスで分割払いが可能なアプリ「SPLIE（スプリ）」といった新商品を活用し、新規会員・取扱高の増加と併せて収益性の向上も図ります。また、決済代行会社やシステムベンダーとの協業を引き続き推進し、加盟店を拡大していきます。なお、リボルビング残高については、利用促進プロモーションなどの各種施策を着実に実行し、カードショッピングにおいては2023年度に反転拡大した残高を継続して拡大させ、カードキャッシングにおいては2024年度中に残高の反転拡大を見込んでいます。

ペイメント分野はストック性の高いビジネスであり、2024年度も安定した拡大を見込んでいます。集金代行は、スポーツクラブや学習塾などの市場に対し、非対面で決済サービスの提供が可能となる決済フロントシステムを活用し、提携先の拡大を図っていきます。家賃保証等は、審査受付から契約締結までWebで完結するシステムを推進するとともに、入居時の初期費用についてカード決済を推進するなど、物件のオーナーや不動産管理会社にとって利便性の高いサービスを提供することで収益力の強化を図ります。

サステナビリティへの取り組み

ジャックスでは、さまざまな企業や団体との提携カードを発行しています。「日本盲導犬協会カード」をはじめ、カードショッピングの利用により地域団体や社会貢献団体へ寄付などが行える社会・地域貢献型の提携カードも発行しています。

また、毎月のカード利用額に応じて貯まるポイントプログラム「ラブリィポイント」を活用して、NPO法人などへの寄付活動や災害義援金の募金活動も実施しています。

社会・地域貢献カードの例



日本盲導犬協会カード



はこだてカード

事業戦略



ファイナンス事業

強み

住宅ローン
- 50年超の事業経験で蓄積された高精度な顧客与信と加盟店管理に関するノウハウ
- 不動産販売会社や金融機関との緊密なネットワーク

銀行個人ローン保証
- 金融機関のニーズに応える商品ラインアップと申し込み手続きのIT化
- 三菱UFJ銀行をはじめ、約600の提携金融機関

機会

住宅ローン
- 投資用ワンルームマンションへの底堅い資産形成ニーズ
- ITを活用した物件販売による購入者の裾野拡大

銀行個人ローン保証
- 金融機関における無担保個人ローン市場の攻略
- 金融機関のリテール部門強化による保証会社ニーズの拡大

脅威

住宅ローン
- 物件価格の上昇や借入金利の上昇による投資利回りの低下および投資意欲の低減
- 不動産価格の下落に伴う担保価値の低下

銀行個人ローン保証
- 提携金融機関におけるグループ内・系統内への保証業務内製化

課題

住宅ローン
- 営業・審査・管理、各業務のシステム対応による効率化

銀行個人ローン保証
- 収益性向上に向けたポートフォリオの改善

方針と戦略

住宅ローンの基本方針は、事業基盤の強化と新領域の開拓です。ジャックスは投資用マンション市場の創成期より事業参入しており、蓄積された専門知識を活用した高い与信精度や不動産販売会社などとの緊密なネットワークを強みとしています。そのような強みを活かして現在では2兆円を超える優良な保証残高を積み上げており、安定的に収益および利益が計上できる事業となっております。

ジャックスが取り扱う投資用ワンルームマンションの需要は2024年度も底堅く継続すると見ていますが、建築資材の高騰や好立地物件の減少などもあり、取扱高の大幅な増加は見込んでいません。このような環境認識のもと、営業・審査・管理の業務におけるシステム対応を進め、利便性と生産性の向上を図るとともに、不動産販売会社や金融機関とのさらなる関係強化を図り、着実に保証残高を積み上げていきます。

銀行個人ローン保証の基本方針は、商品力と提案力の強化です。ジャックスは三菱UFJ銀行と共同で、2011年からインターネット申込専用の個人向け無担保証書貸付ローン事業（ネットDEローン）を運営しており、保証残高は1,000億円を超える実績となります。また、三菱UFJ銀行以外にも国内約600の金融機関と提携し、安定した取り扱いを確保しているため、銀行個人ローン保証における合計の保証残高は6,000億円を超える規模となっています。

2024年度について、主力のマイカーローンは、国内自動車メーカーの認証不正問題により、新車販売台数がどのように推移するのかは不透明ですが、各金融機関では積極的にマイカーローンを取り込む動きを見せています。主力とする三菱UFJ銀行では、保証残高のさらなる積み上げを目指して、業務システムの効率化による受付件数の増加などさまざまな施策を展開していきます。加えて、ネット銀行との取引拡大など新たな提携金融機関の拡大を図るとともに、マイカーローン以外の保証残高積み上げも強化し、ポートフォリオおよび収益性の改善に向けた取り組みも引き続き進めていきます。

サステナビリティへの取り組み

審査から契約締結までの一連の手続きについて、ペーパーレス化を推進しています。

また、提携金融機関が顧客に対し、電気自動車や付随する充電設備などの購入資金を融資する際の保証にも積極的に取り組んでいます。

海外事業



強み

- 日本国内で70年培った事業ノウハウ
- 海外4カ国のネットワーク、10年を超える海外事業経験
- MUFGによる信用力、資金調達のバックアップ

機会

- ASEAN地域各国の中長期的な経済成長
- 耐久消費財の継続的な需要拡大
- 日本企業の積極的な海外進出
- IT化の加速

脅威

- 銀行・ノンバンク間の競争激化と新規事業者の参入
- 急激な為替レートの変動や調達金利の上昇に伴う金融費用の増加
- 景気動向悪化などに伴う貸倒関連費用の増加

課題

- ベトナム・インドネシアにおける事業立て直し
- 金融費用と貸倒関連費用を中心としたコストの抑制

方針と戦略

海外事業の方針は、将来の成長をけん引する収益基盤の確立です。今後も高い経済成長率が見込まれるASEANにおいて、競争力・収益力の強化による安定した経営体質への転換を図るとともに、ガバナンス強化と人材育成にも取り組んでいます。

各国共通の取り組みとして、システム投資による競争力の強化や業務の効率化、与信精度の向上を図ります。債権管理についてはシステム投資に加え、人的リソースも投下し体制の強化を図ります。また、ジャックス本体との連携により、経営管理体制や内部統制も強化します。

ベトナムでは、景気回復が不透明な状況ではありますが、事業の立て直しに向け、良質債権を確保できる二輪に営業リソースを集中し、2023年度に開発完了したWeb申込アプリも活用してコストの低減を図りながら取り扱いを拡大していきます。また、初期延滞債権の発生抑制と回収強化により貸倒関連費用の圧縮を図り、早期の業績回復に努めます。

インドネシアでは、事業の立て直しに向けて、採算性を重視した取扱商品および営業店網の見直しを図るとともに、良質債権が確保できる都市部のエリアにリソースを投下します。加えて、与信精度の向上と債権回収の強化、引揚物件の早期売却を徹底し、貸倒関連費用の圧縮を図ることで、ベトナム同様に早期の業績回復に努めます。

カンボジアでは、取扱商品の拡充と営業収益の拡大を目指します。主力商品の二輪は、主要都市でのシェア拡大と営業エリア拡大により取り扱いを拡大させます。また、収益基盤の拡充に向け、新たに取り扱いを開始している四輪などにおいても取り扱いの拡大を図ります。

フィリピンでは、高収益商品の取り扱い拡大と経営基盤の強化を目指します。これまで拡大してきた営業エリアにおいて中古四輪の取り扱いシェアを拡大し、加えて二輪やパーソナルローンなど取扱商品の拡充も図ります。

サステナビリティへの取り組み

ジャックスグループの事業を通じて進出国における耐久消費財の普及を促し、生活水準の向上と経済発展に貢献しています。また、地域社会との共生をテーマとした社会貢献活動も進出国で実施しています。これらの活動を通じて、進出国における社会課題の解決に貢献していきます。

DX戦略

ジャックスの考えるDXの定義、基本方針

ジャックスが掲げるDXで目指す未来像(基本方針)は、「ビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して新しい商品・サービスや新しいビジネスモデルを通じて、業務、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること」です。ジャックスはこれを「社内」と「社外」の両面に向けた取り組みによって実現します。

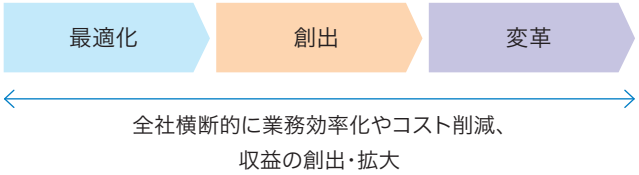
「社内」に向けては、デジタルの知見をもったコア人材と現場の社員が協力し、本業に付随する業務やプロセスの変革を目指します。

また、「社外」に向けては、従来にないアイデアやデータを活用し、新しい商品・サービス、新しいビジネスモデルを通じてビジネス環境の激しい変化に対応していきます。

DX戦略および目標

デジタル技術を活用した全社横断的な取り組みにより、「働き方改革の推進」「生産性の向上」および「競争優位性の確立」を実現し、トップライン拡大とコスト削減の両立による持続的な成長を目指しています。

全社横断的な取り組みは、DX推進部が中心となり、「最適化」「創出」「変革」の3つのフェーズに分け、業務効率化やコスト削減、収益の創出・拡大に取り組んでいます。



2023年度は、「最適化」に取り組み、ペーパーレス化やストックレス化をはじめとした業務改革を行いました。また、固定費の削減に向け、省スペースで業務を行うことができる環境の構築にも取り組みました。今後は、生成AIなどの技術を積極的に活用し、さらなる業務の効率化やコスト削減につながる取り組みを推進していきます。

2024年度は、「創出」フェーズに重点を置き「データとデジタル技術を活用し、競争優位性の実現」に向けた取り組みを加速させていきます。

- 「創出」

「データ利活用に向けた環境整備」と「顧客とのデジタル接点拡大・新サービス提供」に向けて取り組みます。

- 「データ利活用に向けた環境整備」

既存事業の取引データから顧客の傾向や購買動向などを分析し、活用することで加盟店の売上拡大に貢献することを目指しています。

- 「顧客とのデジタル接点拡大・新サービス提供」

お客様向けにジャックスの商品をより便利に使っていただけるよう顧客体験価値「CX」の向上を図り、お客様と幅広い接点を構築し、新たなサービスの提供を進めていきます。

ジャックスならではの強み、あるいは課題

ジャックスの一番の強みは、1954年の創業以来、「信為萬事本(信を万事の本と為す)」という創業精神のもとで築き上げてきた「信用」と「信頼」です。さらに、本業で蓄積されたさまざまなデータ(営業・審査・管理)があります。

これらの強みを活かして、お客様や加盟店に安心してご利用いただける新商品・新サービスの開発を目指します。一方、課題としては、紙やFAXを使うアナログ業務が残っており、データ化ができていない点です。しかし、最適化フェーズを着実に進めることで解決できると考えています。

また、DX戦略を支えるデジタル人材が不足していることも課題と捉え、2022年度より人材・組織の強化を目的とした「デジタル人材育成プログラム」を開始し、ITリテラシーの向上およびコア人材の育成を進めています。

DX人材の確保と育成のための取り組み

2022年6月よりDX戦略を支える人材・組織の強化を目的に「デジタル人材育成プログラム」を開始しています。

本プログラムは現中期経営計画(2022年度～2024年度)において、年度ごとに「基礎固め」「育成本格化」「高度化と拡大」の3つのフェーズに分けて実施しています。

2022年度の「基礎固め」では、全社員向けのデジタルに関する基礎知識の習得とマネジメント層の意識改革を目的とした動画視聴研修を実施しました。2023年度の「育成本格化」では、本格的なデジタル人材の育成に向け、公募または人事部からの指名によりデジタル人材育成研修の対象者を200名以上選抜し、DX戦略の中心的存在となるよう、より高度なスキルや知識を習得するための研修を実施しました。

そして、2024年度の「高度化と拡大」では、デジタル人材育成プログラムのサイクル継続とデジタル人材スキルの高度化促進施策の実施により、前年度からの継続者含め合計400名を超えるデジタル人材を育成するとともに、本業に付随する業務やプロセスの変革に向けたジャックスのDX戦略を推進してまいります。

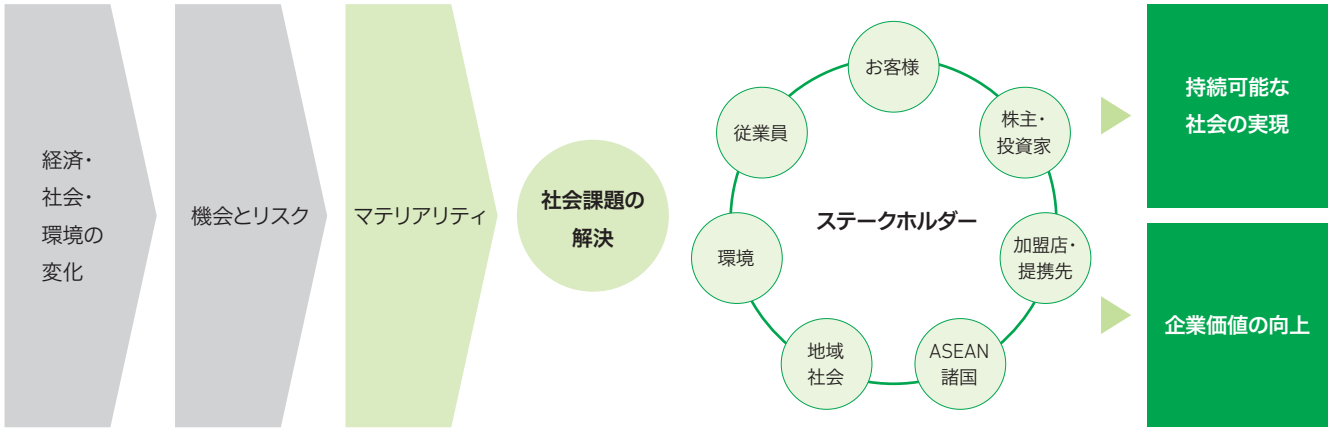
サステナビリティ経営

ジャックスグループは、経済・社会・環境の変化がもたらす機会とリスクを的確に捉え、ステークホルダーとともに経済発展に寄与しながら、持続可能な社会の実現に向けた企業経営に取り組んでいます。そして、「サステナビリティ基本方針」に基づき、社会・環境問題に配慮した事業活動を進めていきます。

サステナビリティ基本方針

ジャックスグループは、「『夢のある未来』『豊かな社会』の実現に貢献する」という経営理念のもと、ステークホルダーの信用・信頼を得ながら、事業活動を通じて社会課題の解決に貢献することで持続可能な社会の実現と企業価値向上を目指してまいります。

サステナビリティ経営の概念図



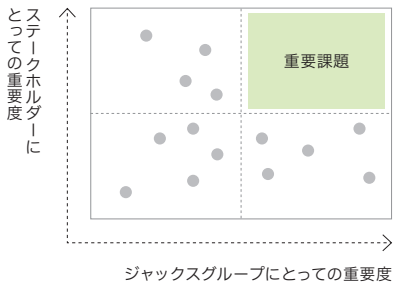
マテリアリティ特定プロセス

現状把握・分析

- 社内関係各部によるリスク・機会を踏まえた現状把握、検討
- ISO26000規格（266項目）に基づく取り組み事項の整理

抽出・議論・特定

- 事務局および社内関係部による素案の抽出、決定
- 社内・社外取締役による議論、ステークホルダーの意見のヒアリングを通したブラッシュアップ、特定



承認

- 2022年2月、取締役会で決議

マテリアリティおよびサステナビリティ目標と実績

マテリアリティ	主な取り組み	2023年度の取り組み		指標
安心・安全で利便性の高いサービス提供	お客様、加盟店からの信頼に応えるサービス	メール、チャット応対の強化		応答率
		自動与信連携システム機能の拡充		審査受付自動化率
	情報セキュリティの高度化	PCIDSS：Ver3.2更新、Ver4.0対応準備		PCIDSS認定取得
		不正検知SMS送信機能の拡充		カード不正検知率
	地域社会・生活を支えるインフラとしてのファイナンスサービスの提供	住宅	金利変動型ローン/リノベーションクレジット推進	リフォームローン取扱高
		教育	非対面Web申込拡大	教育ローン取扱高
		健康	提携歯科医院との接点強化	メディカルローン取扱高
		海外	IT・アプリ開発/営業エリア拡大	海外事業取扱高
		資産運用	良質物件(エリア、物件)の確保	投資用マンションローン残高
	キャッシュレス化の推進	スマホ決済「ハウスPay」リリース		カード・ペイメント事業取扱高
環境の保全	環境負荷軽減への対応	デジタル化クラウドSmartDBの全拠点導入		コピー用紙購入量(2021年度比)
		明細書関連対応の見直し		カード明細書Web比率
		社用車へのエコカー導入		社用車エコカー比率
		エネルギー使用量の削減		エネルギー削減量(2019年度比)
	気候変動への対応	バーチャルPPAの導入検討		CO_2排出量削減率(2019年度比)
脱炭素社会実現への貢献	ファイナンスサービスを通じた脱炭素化の推進	太陽光発電、蓄電池ローン特別条件の設定		太陽光ローン取扱高
				蓄電池ローン取扱高
		EV、PHV専用低金利ローン、リースの推進		EVローン取扱高
		ポジティブインパクトファイナンス 人的資本経営評価型ローンの活用		ESGファイナンスを活用した資金調達
多様性と人権の尊重	ダイバーシティ&インクルージョンの推進	人事制度改定		課長職以上・課長職に次ぐ階層で部下を持つ女性社員割合
		デジタル人材育成プログラム		デジタル人材認定人数
	人権の尊重	体制整備(人権方針、人権デューデリジェンス検討)		ビジネスと人権に関する指導原則に沿った体制整備
	健康経営の推進	ジャックス ワーク・ライフ・バランス プロモーション(JWP)の継続推進		平均超過勤務時間(月間)
	社会貢献活動の実践	カンボジア病院建設プロジェクト寄付		寄付金額
ガバナンスの高度化	リスクマネジメントの強化	リスク定量化、アクションプラン策定※1		マネジメントサイクルの的確な運用
		経済産業省ガイドラインへの適応※2		AML/CFT管理体制整備
	コンプライアンスの継続	教育、研修の継続※3		教育、研修の継続実施

※2024年度目標は、2022年度に策定した目標となります。

評価 ○＝順調に進捗　△＝進捗するも一部課題あり　×＝課題あり
評価は、KPI目標達成状況だけでなく、取り組み状況の全体で評価しています。

	2023年度			2024年度	実現すべき社会価値
	目標	実績	評価	目標	
	90%	88.3%	○	**90%**	
	67%	69.3%	○	**82%**	応対品質の向上や高度なセキュリティ体制により、お客様や加盟店の信用・信頼に応えるサービスを提供します。
	Ver3.2準拠	Ver3.2準拠	○	**Ver4.0準拠**	
	68%	66.2%	○	**70%**	
	1,382億円	1,405億円	○	**1,416億円**	
	180億円	205億円	○	**192億円**	お客様の生活スタイルに合わせた豊かな暮らしの実現や経済発展に貢献します。
	266億円	349億円	○	**276億円**	
	989億円	857億円	△	**1,031億円**	
	27,000億円	27,419億円	○	**30,000億円**	
	28,383億円	28,503億円	○	**29,627億円**	多種多様な決済ニーズに応え、キャッシュレス化を促進します。
	△2%	△12.8%	○	**△3%**	
	47%	47.8%	○	**50%**	資源やエネルギーの利用を削減しつつ、再生可能エネルギーの活用を進め、環境への負荷軽減に貢献します。
	34%	35.2%	○	**54%**	
	△12%	△21.3%	○	**△13%**	
	△13%	△9.8%	△	**△18%**	
	316億円	594億円	○	**331億円**	
	300億円	500億円	○	**321億円**	
	270億円	367億円	○	**400億円**	脱炭素化商材やEVの推進により、脱炭素社会実現に貢献します。
	200億円	240億円	○	**300億円**	
	33%	36%	○	**35%**	
	200名	219名	○	**400名**	
	人権方針制定	人権方針制定	○	**内容更新**	多様な価値観や考え方、人権を尊重し認め合う風土を醸成し、従業員が活躍できる環境を整備します。
	12時間未満	12.2時間	○	**12時間未満**	
	2,500万円	3,188万円	○	**3,000万円**	
	—	—	※1 など実施	—	リスクへの対処や法令遵守により、持続可能な事業活動を行います。
	—	—	※2 など実施	—	
	—	—	※3 など実施	—	

マテリアリティ　安心・安全で利便性の高いサービス提供

ジャックスグループでは、クレジット事業やカード・ペイメント事業などの消費者信用事業をコア事業としており、お客様や加盟店・取引先に対して「安心・安全で利便性の高いサービスの提供」を行うことを、事業の根幹となる最重要課題として位置付けています。

応対品質の向上

ジャックスでは、お客様のご意見・ご要望・ご相談を業務に反映するため、お客様の「声」をデータベースに集約し、お客様からご指摘いただいた事項について改善・是正が必要な場合には、速やかに検討、対応する体制を整備しています。また、カスタマーセンターでの受付をはじめとして、ジャックスに寄せられたお客様からのご意見・ご要望および対応結果などを一元集約し、情報の共有化を図っています。

カスタマーセンターでは、HDIが主催する「2024年度HDI格付けベンチマーク」の「クオリティ格付け（センター評価）」において、電話部門で4年連続、メール・チャット部門で初めて最高評価の「三つ星」を獲得しました。

電話部門では、「サービス体制」「対応スキル」「プロセス/対応処理手順」の3項目において最高評価を受けました。また、メール・チャット部門においても、「お客様を尊重しながら丁寧に向き合った姿勢でサポートできていること」などが評価されました。



キャッシュレス化の推進

● マルチ決済サービスの提供

ジャックスでは、Visa／Mastercard／JCBブランドのジャックスカード、各種コード決済、電子マネー、Apple PayやGoogle Pay™が展開する非接触IC決済サービスに加え、Visa／Mastercardのアクワイアリングなど、マルチ決済サービスの提供により多種・多様な決済ニーズに応え、キャッシュレス化を推進しています。

● 加盟店オリジナルPayサービス「ハウスPay」の提供

ジャックスでは、加盟店オリジナル Pay を構築するためのサービス「ハウスPay」を提供し、キャッシュレス化を促進しています。

加盟店の自社アプリに決済機能を組み込むことで、販促からお支払いまでワンストップでサービスの提供が可能になります。また、アプリから提携カードを「すぐに」「手軽に」発行し、お客様にご利用いただくことで、リアルタイムに利用特典を付与することができます。

さらに、提携カード以外でも、他社クレジットカード（Visa／Mastercard）や、プリペイドカード、銀行口座からのお支払いができるため、お客様の利便性を高めながら囲い込みを図ることができます。

● 「ハウスPay」が提供する価値

1. 自社アプリに決済機能を搭載

- 販促からお支払いまでを一つのアプリで提供することでアプリの利便性が高まり、利用頻度の向上につながります。
- 提携カードやプリペイドカードに付与されるポイント機能でファン化を促進し、優良顧客を拡大することができます。

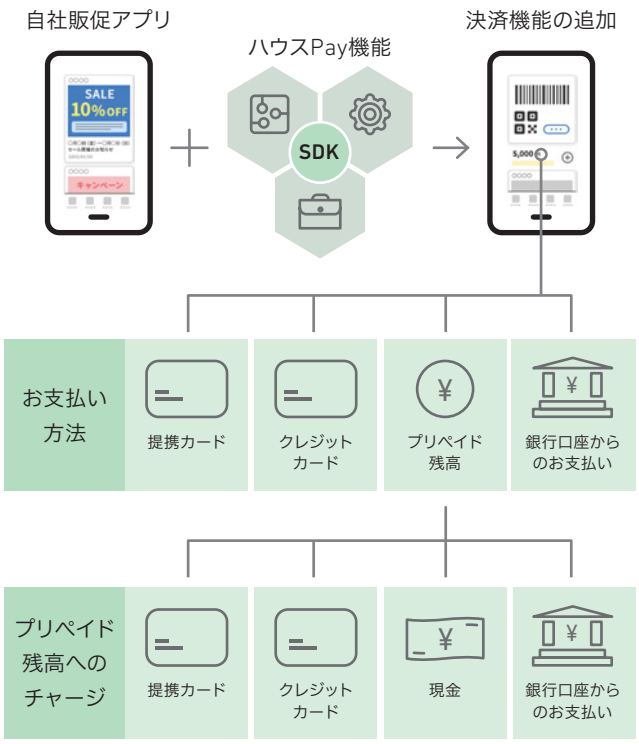
2. 顧客利便性の向上とレジスピードの向上

- お客様は、スマートフォンのアプリを利用してキャッシュレスでお支払いができるため、レジスピードの向上につながります。

3. 加盟店手数料の軽減

- 提携カードとプリペイドカードでお支払いする場合は、ジャックス専用の決済手数料が適用されるため、手数料コストの軽減が期待できます。

「ハウスPay」によるお支払いイメージ



情報セキュリティの高度化

● 基本的な考え方(概要)

デジタル技術の進展により、消費者の皆様、お取引先の皆様に安心して金融サービスをご利用いただくとともに、金融インフラの安定稼働と持続的発展に貢献することは、ジャックスの社会的責任の一つです。しかしながら、近年の社会の情報化・ネットワーク化の進展や昨今の国際情勢を背景に、金融インフラの安定性を脅かすサイバー攻撃はより一層深刻化し、攻撃手法も急速に高度化・巧妙化していることから、ジャックスを取り巻くサイバーセキュリティリスクは高まっています。ジャックスは信頼される金融サービスを提供するため情報セキュリティの強化を経営の重要課題と捉え、情報セキュリティ基本方針を掲げ、ジャックスが保有する情報資産を適切に管理・保護し、情報セキュリティ体制の継続的な維持・向上に取り組んでいます。

● 情報セキュリティ基本方針

ジャックスグループは、消費者の皆様、お取引先の皆様をはじめすべてのステークホルダーとの「信用」と「信頼」を確保するため、ジャックスグループが保有する情報資産を保護することは重要な経営課題の一つと捉え、情報セキュリティ基本方針を定めています。経営陣の積極的な関与のもと、情報セキュリティ体制の維持とリスクの低減に努めています。

● 情報管理体制

情報セキュリティ対策規程やサイバーセキュリティ管理規程をはじめとする情報セキュリティに関する諸規程類を整備し、これらを遵守するとともに、情報セキュリティを推進する体制を構築しています。

ジャックスは、サイバー攻撃への対策を重要な経営課題の一つと捉え、サイバーセキュリティ経営ガイドラインに則した体制を構築し、経営主導によるサイバーセキュリティ対策の企画・推進を行っています。また、ジャックスではサイバーセキュリティインシデントに即応できる体制として、コンプライアンス担当役員(CPO)と情報システム担当役員のもと、JACCS-CSIRTを設置しています。ジャックスグループ内外から脅威情報や脆弱性情報を収集し、セキュリティ対策を企画・導入し、個人情報保護委員会や緊急対策協議会、経営会議などへ報告する管理体制を構築しています。

そして、ジャックスは国際規格であるISO/IEC27001を元に情報セキュリティマネジメントを構築してきました。情報システム担当役員を委員長とする「情報セキュリティ運営委員会」を設置し、方針や各種施策をPDCAサイクルに基づき継続的に推進しています。

● 情報セキュリティ維持の活動

ジャックスは、システムセキュリティを継続的に維持・向上していくため、情報セキュリティに関する国際規格「ISO/IEC27001」を取得し、情報セキュリティマネジメントシステムを確立しています。また、基幹システム(JANET)、Webシステム、オーソリシステムにおいて、クレジットカード情報保護に関する国際基準である「PCIDSS」の準拠認定を取得し、セキュリティ維持のための活動を実施しています。



● サイバーセキュリティの継続強化

不正侵入防止の入口対策、内部ネットワークの攻撃を想定した検知などの内部対策、情報漏洩防止の出口対策など多層防御で技術的対策を実施しており、外部専門家による定期的な脆弱性診断や侵入テストによる脆弱性チェックにより対策の有効性を検証し、対策強化を継続しています。また、外部組織(JPCERT等)からのセキュリティ情報の収集・調査・対応なども実施しており、日々、巧妙かつ変化する攻撃などの脅威に対してセキュリティ強化を図っています。

サイバーインシデントに対応する組織としてJACCS-CSIRTを運用し、定例会を開催してリスク対策の評価を行うとともに、セキュリティ体制強化を図っています。

[情報セキュリティ]に関する詳しい情報は、以下のWebサイトに掲載しています。

https://www.jaccs.co.jp/corporate/sustainability/society/information-security/

マテリアリティ　環境保全：TCFD提言に対する取り組み

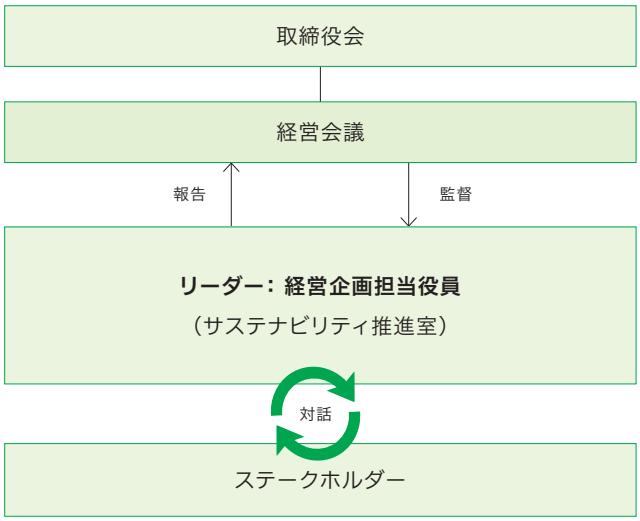
ジャックスグループは、「『夢のある未来』『豊かな社会』の実現に貢献する」という経営理念のもと、「サステナビリティ基本方針」に則り、事業活動を通じて環境・社会課題の解決に貢献することで持続可能な社会の実現と企業価値の向上に努めています。環境課題のなかでも、とりわけ気候変動については、お客様や加盟店などの取引先および事業活動へ深刻な影響を与えるものと認識しており、マテリアリティの一つに「環境の保全」を掲げ、環境負荷軽減への対応を進めています。

ジャックスは、2023年にTCFD(気候変動関連財務情報開示タスクフォース)への賛同を表明しており、中核的要素の「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」は以下のとおりです。

TCFD TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

① ガバナンス

- ジャックスグループは、サステナビリティへの取り組みを重要課題と認識し、定期的に活動状況を取締役会および経営会議へ報告しています。取締役会および経営会議では、気候変動問題に関する重要事項について審議し、監督機能を担っています。
- 取締役会および経営会議のメンバーでもある経営企画担当役員をジャックスグループのサステナビリティ推進リーダーとして、事業活動や経営戦略との一体化を図りながら、サステナビリティに係る取り組みを推進しています。



② 戦略

ジャックスグループでは、将来の気候変動がジャックスの事業に与える影響を検討するため、シナリオ分析に取り組んでいます。

シナリオ分析にあたっては、「1.5℃シナリオ」を含む複数の気候変動シナリオを想定し、リスクと機会の両面から、気候変動に伴う中長期の社会環境およびジャックスグループ事業環境の変化について分析しています。

リスク

気候変動に関する政策・規制強化に伴うエネルギー調達費用の上昇や、自然災害発生によるファイナンス商品の担保価値毀損などにより、ジャックスの業績が影響を受ける可能性があります。

リスクの種類		リスクの概要
移行リスク	政策および規制	カーボンプライシング進行によりエネルギー価格が高騰、エネルギー調達費用が増加
移行リスク	市場	脱炭素関連商品への不対応や対応遅延により取り扱い機会が減少
移行リスク	評判	気候変動問題への取り組み不足によりジャックスの評判が悪化し、取引機会の喪失や人材採用難、資金調達費用が増加
物理リスク	急性	自然災害によりジャックスのファイナンス商品の担保価値が毀損、与信関連費用が増加
物理リスク	急性	自然災害により自社・加盟店・提携店などにおいて業務が中断、対策・復旧費用が増加

機会

機会として、脱炭素関連・環境配慮型商品の取り扱い機会の拡大が見込まれます。

機会の種類	機会の概要
製品およびサービス	脱炭素関連設備・機材、環境配慮型商品の取り扱い機会の拡大
評判	積極的な気候変動問題への対応によりジャックスの評判が向上、採用優位性確保、資金調達費用が低下

③ リスク管理

ジャックスグループは、気候変動リスクがジャックスの経営全般に影響を及ぼし得る重要なリスクであり、気候変動リスクが顕在化した場合、信用リスク、オペレーショナルリスクなどを中心に、ジャックスグループにおける各リスク・カテゴリーに波及する可能性のあるものと認識しています。

ジャックスグループは、リスクマネジメントを経営上の優先課題として捉えており、「リスクマネジメント基本規程」のもとで、「リスク管理委員会」を設置し、グループを取り巻く重大なリスクを網羅的に把握し、管理しています。同委員会においては、気候変動リスクも含む重大リスク状況を一元的に管理・審議を行い、取締役会および経営会議に報告・具申しています。

④ 指標と目標

ジャックスグループでは、GHG排出削減目標を設定し、2019年度を基準年として、2030年度までにScope1、2を50%削減、Scope3を30%削減し、2050年度までにはScope1、2、3ネットゼロを目標としています。再生可能エネルギーや社用車のエコカー導入をはじめとする取り組みにより、GHG排出量の削減に取り組んでいます。

対象	CO_2排出量実績 (単位: tCO_2)					
	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2019年度比
Scope 1	1,731	1,621	1,809	1,809	1,533	△11.4%
Scope 2	6,012	5,834	5,405	5,062	5,450	△9.3%
Scope1+2	7,743	7,455	7,214	6,871	6,983	△9.8%
Scope 3	595,540	494,498	393,695	422,831	418,132	△29.8%
1. 購入した製品・サービス	37,005	38,751	37,917	40,868	42,653	—
2. 資本財	19,071	15,906	14,269	16,509	14,260	—
3. Scope1,2に含まれない燃料及びエネルギー関連活動	1,446	1,424	1,288	1,173	1,196	—
4. 輸送、配送(上流)	1,889	1,856	1,668	1,400	1,242	—
5. 事業から出る廃棄物	13	9	8	132	233	—
6. 出張	807	819	801	791	795	—
7. 雇用者の通勤※	5,086	5,180	5,022	4,960	4,989	—
8. リース資産(上流)	—	—	—	—	—	—
9. 輸送、配送(下流)	—	—	—	—	—	—
10. 販売した製品の加工	—	—	—	—	—	—
11. 販売した製品の使用	—	—	—	—	—	—
12. 販売した製品の廃棄	—	—	—	—	—	—
13. リース資産(下流)	530,223	430,553	332,722	357,058	352,765	—
14. フランチャイズ	—	—	—	—	—	—
15. 投資	—	—	—	—	—	—
合計	603,283	501,954	400,908	429,702	425,115	—

※算定データに誤りがあり、2022年度以前の実績を修正しています。これにより、Scope3および合計の実績も修正しています。
Scope1:事業者自らによる温室効果ガスの直接排出
Scope2:他社から供給された電力、熱・蒸気の使用に伴う間接排出
Scope3:Scope1,2以外の間接排出

マテリアリティ　環境保全

ジャックスグループは、地球環境の保全・管理が人類共通の重要課題であることを認識し、未来を見据えて、環境負荷の軽減と資源の節約に配慮した企業活動に取り組み、社会全体の環境保全・管理に努めます。

企業活動における環境への配慮

ジャックスグループは、「ジャックスグループ環境基本規程」を定め、その「基本方針」のなかで、ジャックスグループの事業活動に係る環境への影響を常に認識し、限りある資源の有効活用と環境負荷の低減に努めると明示しています。業務のデジタル化による紙の使用量削減、不要となった紙やOA機器のリサイクルなどの取り組みを通じて、環境への負荷低減を積極的に進めています。

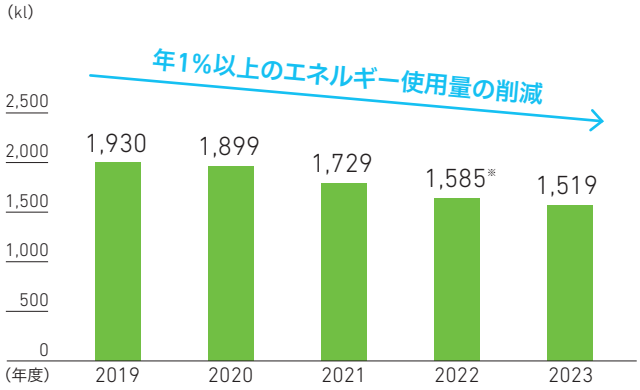
LED照明の設置、消灯の徹底、OA機器類の省エネモード設定、業務のデジタル化による紙の使用量削減、社用車のエコカー導入促進などによる省エネ活動を推進し、エネルギー使用量の削減を積極的に進めています。

エネルギー使用量

ジャックスグループでは、「エネルギーの使用の合理化等に関する法律（省エネ法）」の特定事業者として年1％以上の使用量削減を目標としています。

2023年度のエネルギー使用量は原油換算で1,519klとなり、前期比△4.2％の削減となりました。

エネルギー使用量

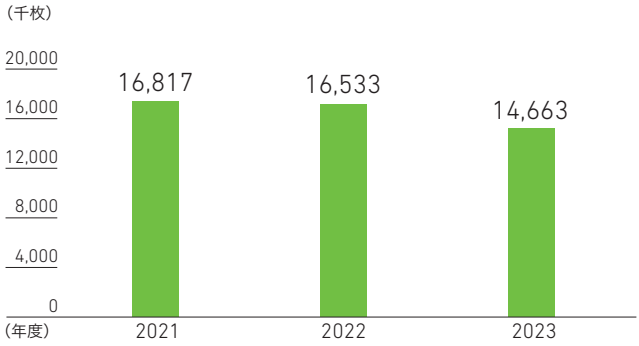


※ 2022年度のエネルギー使用量は、一部報告データに誤りがあり修正しました。

● ペーパーレス化の取り組み

ジャックスグループは、事業活動において紙の使用量を削減すべく、会議資料や取引先に対する提案書のペーパーレス化、両面コピー、2in1印刷の徹底などさまざまな取り組みを行っています。2023年度はさらなる削減に向け、紙を使用した業務フローの電子化を拡大、推進しました。具体的には、各種契約書の電子署名、経費精算を中心とした会計業務および稟議書申請・承認の電子化などを実施しました。これらの取り組みを通して、全社的にOA用紙、コピー用紙の使用量削減を進めています。

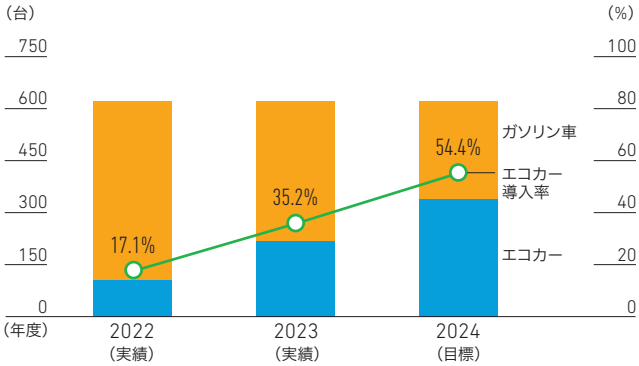
紙の使用量



● エコカー導入への取り組み

ジャックスでは、全国の営業拠点で使用している社用車が約630台あり、このうち約半数を2025年3月までにHVおよびEVへ順次移行し、CO_2排出量の削減に努めていきます。なお、EVへの移行は充電設備などの利用環境や、車両の量産体制が整ってから導入を進める予定です。社用車を環境負荷軽減に配慮した車へ切り替えることで、ガソリン消費量が抑制され環境保全につながることから積極的に取り組んでいきます。

2022年度～2024年度エコカー導入実績・目標

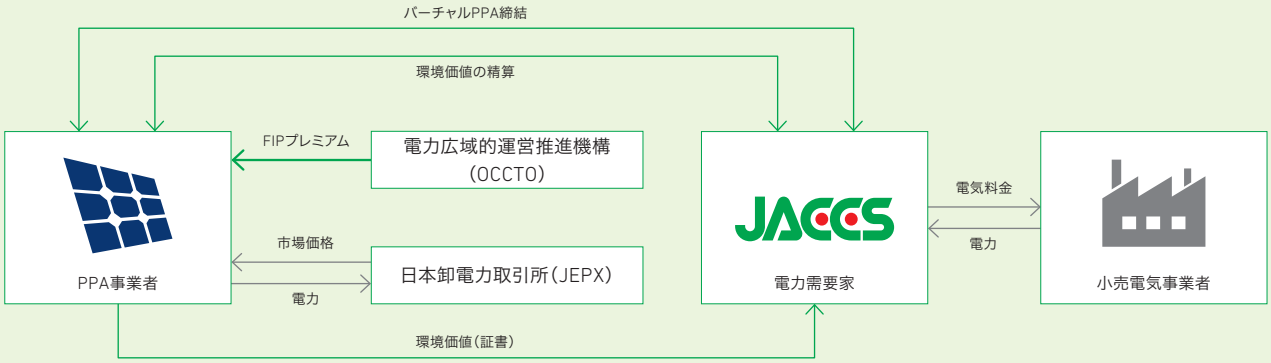


マテリアリティ　脱炭素社会実現への貢献

再生可能エネルギーの活用

ジャックスグループでは、GHG排出削減目標を設定し、2019年度を基準年として、2030年度までにScope1、2を50%削減、Scope3を30%削減し、2050年度までにはScope1、2、3ネットゼロを目標としています。取り組みの一環として、2024年5月29日に信販業界で初めてとなる再生可能エネルギー電気に関する非化石証書譲渡契約（バーチャルPPA）を締結しました。本契約で設置される太陽光発電所は、年間約150万kWh程の発電量を見込んでおり、ジャックスはその環境価値を取得します。これはジャックスの国内年間総需要量528万kWh（2022年度）の約27%相当を再生可能エネルギーでまかなうことが可能なものとなります。今後も目標達成に向け、再生可能エネルギーの活用をさらに推進し、脱炭素社会の実現へ貢献していきます。

バーチャルPPAスキーム



バーチャルPPA

PPA（Power Purchase Agreement：電力購入契約）は、電力需要家が、PPA事業者から再生可能エネルギーを直接購入する契約形態となります。そのうちのバーチャルPPAは、電力需要家の敷地外に建設した専用発電所で発電された再生可能エネルギーの環境価値を、仮想的に電力需要家が調達する手段となります。

環境価値

太陽光や風力など、非化石電源で発電された電気から「環境的な価値」を、電気と切り離して売買できるよう証書化されたものです。「環境的な価値」とは、発電時にCO_2を排出しないことを指しており、非化石証書は環境価値を取引するための証書となります。

ファイナンスサービスを通じた脱炭素社会実現への貢献

ジャックスグループは、「ジャックスグループ環境基本方針」を定め、その「行動指針」のなかで、クレジットビジネスを通して環境に配慮した商品の普及を積極的にサポートすることを重点課題の一つとしています。クレジット事業では、信販業界での先駆けとして、太陽光発電設備へのローンの提供に注力し、これまで累計26万件以上の設置に貢献してきました。また、蓄電池・V2H・ゼロエネルギーハウス(ZEH)やEV/FCV/PHVなどのエコカーの普及を後押しするローンの取り扱いを推進しています。再生可能エネルギーの創出、クリーンエネルギーの利用を促進することでCO_2排出削減に貢献しています。

太陽光発電システムを函館市へ寄贈

ジャックスは2014年に創立60周年の記念事業として、未来に向けた環境づくりをテーマに創業の地である函館市に太陽光発電所を建設し、寄贈しました。また、本寄贈と同時に隣接地にも太陽光発電所を建設し、ジャックス子会社のジャックス・トータル・サービスが発電事業者となり、ジャックスグループ独自で再生可能エネルギーの供給に取り組んでいます。



函館市太陽光発電施設

マテリアリティ　多様性と人権の尊重

ジャックスは、従業員一人ひとりの成長が会社の成長の源泉であるとの認識のもと、長期ビジョン「アジアのコンシューマーファイナンスカンパニーとしてトップブランドを確立する」の実現に向けて、多様な個性やスキルを持つ人材の採用・登用や育成に取り組んでいます。また、こうしたさまざまな価値観や考え方を持つ人材がビジョンを共有し、個々のスキルやポテンシャルを最大限に発揮できる制度構築や働きやすい環境づくりを行っています。

主要な戦略

多様性の発揮	**健康経営の推進**
変革人材の育成	**エンゲージメントの向上**

目標と進捗

			2022年度実績	2023年度実績	2024年度目標
多様性	管理職に占める女性労働者の割合※1		13.3%	17.8%	19%
	労働者の男女の賃金の差異※2	全労働者	56.9%	58.7%	60%
		うち正規雇用労働者	54.6%	55.5%	57%
		うちパート・有期労働者	70.6%	75.3%	76%
健康経営	男性労働者の育児休業取得率※3		84.6%	129.4%	90%
	有給休暇60%以上取得者比率		79.3%	79.3%	85%
	二次検診受診率		98.2%	98.5%	100%
人材育成	認定デジタル人材数		—	219名	400名
エンゲージメント	エンゲージメントスコア※4		3.1	3.0	3.1

※1. 各事業年度末の翌4月1日現在における課長職以上の女性割合です。
2. 男性の賃金（平均）に対する女性の賃金（平均）の割合です。
3. 女性の育休業取得率の各事業年度実績および目標は100%です。また、男性労働者の育児休業取得率の算出方法は、次のとおりです。
(1)2023年度に「育児休業等を取得した男性労働者の数」を、2023年度に「配偶者が出産した男性労働者の数」で除して算出しています。
(2)ジャックスの指標が100%を超過している理由は、2022年度に配偶者が出産し、2023年度に入ってから育児休業等を取得した男性労働者の場合、分子となる2023年度に育児休業等を取得した男性労働者には加算されるものの、分母となる2023年度に配偶者が出産した男性労働者には加算されないことによるものです。
4. 全従業員を対象として実施しているエンゲージメント関連の4つの設問（4点満点）の平均点となります。

ダイバーシティ&インクルージョン

変化が激しく不透明な市場環境に対応するため、さまざまなバックグラウンドを持つ人材の採用・登用を積極的に行いつつ、それぞれの個性やスキルを最大限に引き出すための環境整備や教育に取り組んでいます。こうした多様な人材群の活躍を推進することにより、新たな企業価値の創出につなげていきます。

女性活躍推進

事業の持続的な発展やイノベーションのために、女性社員の活躍を推進しています。将来的に経営の意思決定に関わる女性社員を増やしていくために、管理職に占める女性社員の割合の目標値を定め、教育に取り組むほか、積極的な登用を行っています。

また、女性社員が出産・育児などによるキャリアアップへの影響を受けることなく活躍できる環境を整えることが重要であると考え、育児支援による仕事と育児の両立にも取り組んでいます。

シニアの活躍推進

今後の高齢化社会を見据え、最長70歳までの雇用継続と、役割の大きさに応じた報酬体系を構築することにより、すべての社員が高いモチベーションを維持し、働き続けることができる環境整備を推進しています。

多様な人材登用

変化の激しい不透明な市場環境に適応するため、さまざまなバックグラウンドを持つ人材の採用・登用を行っています。

	2021年度	2022年度	2023年度
正規雇用労働者の中途採用比率※1	43.7%	59.4%※2	53.1%

※1 事業年度ごとに正規雇用で採用した人数に占める中途採用者の割合
※2 2022年度の実績を修正しています。

障がい者の雇用促進と定着

約80名の障がい者が活躍しており、雇用率は2.61%（2024年6月1日現在）です。それぞれの障がい特性に配慮しながら、障がい者が安心して働ける環境整備に取り組んでいます。

キャリアデザイン

従業員一人ひとりの成長が会社の成長の源泉であるとの認識のもと、持続的な成長を実現するため、既存のビジネスや固定概念の枠を超えて、多角的な視点からビジネスモデルを再構築し、価値創造をリードする変革人材の育成に取り組んでいます。

人事制度の改定

多様な個性やスキルを最大限に発揮できる環境を構築し、エンゲージメント向上を図ることを目的に、人事制度を改定しました。制度概要は下記のとおりです。

1. 職掌区分の廃止

国内外の転居を伴う勤務地変更の有無によって分けられていた職掌区分、「グローバル職」「リージョナル職」を廃止し、役割に基づいた均一な評価基準と処遇を提供しています。これにより従来の枠にとらわれない活躍機会の拡大を目指すと同時に、公平性の高い職場環境を構築しています。なお、職掌区分の廃止により、賃金は最大11%程度増加する見込みです。

2.ホームタウン制度の導入

従業員とその家族のワーク・ライフ・バランスを尊重するため、従業員が希望する居住地を定める「ホームタウン制度」を導入しています。また、「転居を伴う勤務地変更の可否」についても選択可能とし、ライフプランに応じた多様な働き方を推進しています。さらに、転勤手当を新設し、ホームタウンを離れて勤務する従業員には転勤手当として年間一律60万円を支給します。

3.初任給の改定

新卒採用を強化する一環として、初任給を最大17%程度引き上げることにより、成長の原動力となる人材の確保を図っています。

初任給	改定前	改定後
転居勤務地変更あり	225,000円	250,000円
転居勤務地変更なし	197,000円	230,000円

キャリア面談・社内公募

社員のキャリアプランを共有するため、勤務希望部署や磨きたいスキル、昇進イメージなどに関する定期的な面談を実施しています。このほか、自身の思い描くキャリアを切り開く機会として、社内公募制度を設けています。

人材育成制度

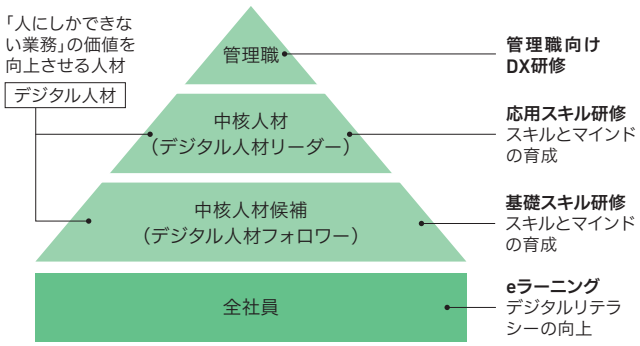
従業員一人ひとりの成長に向け、さまざまな研修を実施しています。

研修・自己啓発制度

研修	各種階層別研修 選抜型研修 OJT研修 配属先別研修 新入社員研修 eラーニング　など
自己啓発	通信教育 資格褒賞金 公開選択型研修

デジタル人材の育成

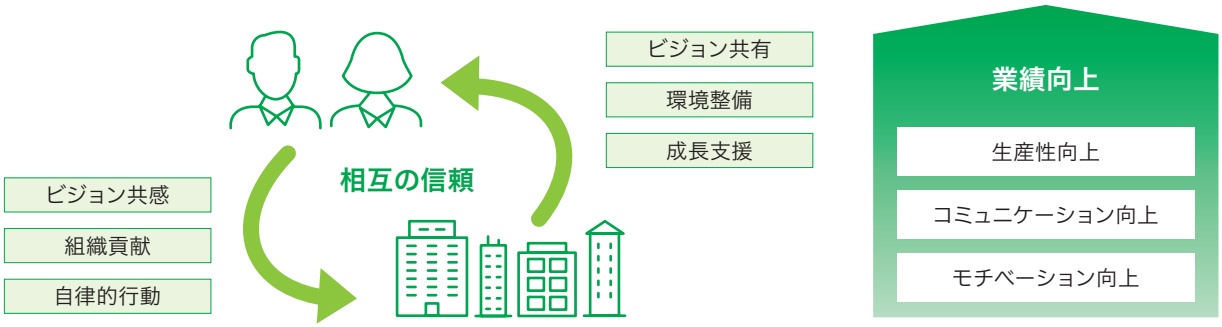
「人にしかできない業務」の価値を向上させる「デジタル人材」の育成に取り組んでいます。



マテリアリティ　多様性と人権の尊重

従業員エンゲージメント

従業員が同じベクトルを向きながら、多様でかけがえのない個性を発揮し、「働きがい」や「自己成長」を実感できるための取り組みを推進することによって、従業員と会社が互いに選び合い、高め合う環境づくりに取り組んでいきます。



	エンゲージメント向上に向けた取り組み	目指す状態
エンゲージメントサーベイ	組織開発	組織における個人の力が集結・最大化し前進
	人事制度の見直し	「働きがい」「誇り」の高まり
	業務効率化	新たな挑戦への時間を創出

エンゲージメントサーベイ

会社が持続的に成長するためには、会社の目指すべき姿や方向性を従業員が理解・共感し、その達成に向けた自主的な貢献意欲を持つことが重要であり、現在の状態を把握するためにエンゲージメントサーベイを継続的に実施しています。本サーベイの結果を踏まえて、エンゲージメント向上に向けた取り組みを積極的に実施してまいります。

健康経営への取り組み

ジャックスは、従業員一人ひとりが心身ともに健康な状態で、安心していきいきと働き続けることが重要であると考え、健康経営の考え方に基づき、従業員の健康保持・増進に戦略的に取り組み、仕事と生活を両立できる働き方と働きやすい職場環境の実現を目指しています。

健康経営基本方針

行動指針

1. 従業員は、自ら主体的にワーク・ライフ・バランスに取り組み、「やりがい」「充実感」を持ちながら働き、心身ともに豊かな生活を送ることを目指します。
2. ジャックスは、働き方改革の取り組みや健康保険組合とのコラボヘルスの強化により、従業員の健康保持・増進を支援し、風通しの良い働きやすい職場環境の実現を目指します。

ワーク・ライフ・バランスの推進

従業員一人ひとりが心身ともに健康な状態で、安心していきいきと働き続けることが、会社にとって重要であるとの認識のもと、「労働環境の質的向上」を目指します。

ジャックス ワーク・ライフ・バランス プロモーション(JWP)

これまでの働き方を見直し、仕事と生活をより一層充実させていくことを目的とした取り組みを行っています。

● 取り組み内容・結果

1.「ノー残業デー月3日以上」・「プレミアムウィークデー※月1日」の実施

	2021年度	2022年度	2023年度	目標(KPI)
実施率	99.1%	98.6%	99.2%	100%

※「プレミアムウィークデー」とは、ジャックス版プレミアムフライデーです。

2.「有給休暇年間付与日数に対して60%以上」の取得

	2021年度	2022年度	2023年度	目標(KPI)
60%以上取得者比率	74.2%	79.3%	79.3%	85%

3.「超過勤務時間(所定外労働時間)を月30時間以内」へ抑制

	2021年度	2022年度	2023年度	目標(KPI)
超過勤務時間平均	12.9時間	11.7時間	12.2時間	12時間以内

※慢性的に超過勤務が発生している場合、要因報告を求め、面談および業務見直しを実施しています。

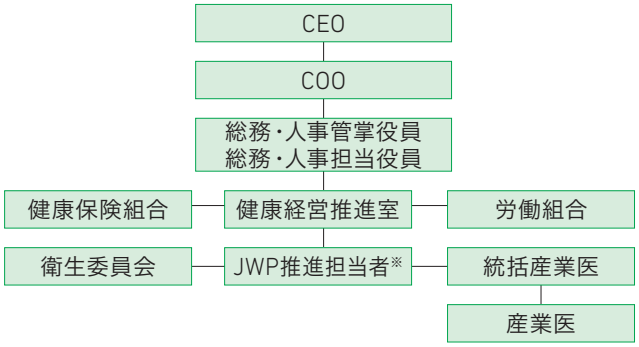
● ジャックスグループライフケアポイント(JLP)

ジャックス健康保険組合と協働で実施し、さまざまな施策や企画と連動させ、従業員が自主的に健康の保持・増進や自己啓発・研鑽に取り組める環境づくりを推進しています。その一部として、下記の取り組み目標を達成した従業員にさまざまな電子クーポンや商品と交換可能なジャックスグループライフケアポイント(JLP)を付与しています。

● 主な取り組み目標

1. ノー残業デー月7日以上実施
2. 有給休暇70%取得
3. ボランティア活動(年2回)
4. 通信教育受講修了
5. ウォーキングイベント(歩活)平均歩数5,000歩以上実施(年2回)

健康経営体制図



※JWP推進担当者は、所属部署において「ジャックス ワーク・ライフ・バランス プロモーション(JWP)」の理解浸透などへの取り組みを推進する役割を担っています。

定期健康診断の実施

従業員一人ひとりが自身の健康状態を良好に保つために必要な取り組みであり、通達やメールなどで定期的に報知・啓蒙を行っています。

2020年度からは健診システムを導入し、健診データの管理強化による、再検査・要精密検査対象者への受診勧奨などの早期対応を実施し、重症化を予防しています。

定期健康診断(生活習慣病検診含む)実施率

	2021年度	2022年度	2023年度	目標(KPI)
実施率	100.0%	100.0%	100.0%	100%

※実質数値

メンタルヘルス支援の実施

● ストレスチェック

メンタルヘルス不調を未然に防止し、ストレスの原因となる職場環境の改善を目的に、労働安全衛生法に基づいた「ストレスチェック」を実施しています。

● ストレスチェック実施率

	2021年度	2022年度	2023年度	目標(KPI)
実施率	99.8%	100.0%	99.9%	100%

● ストレスチェック結果

	2021年度	2022年度	2023年度	目標(KPI)
総合健康リスク	100	99	97	100

※「総合健康リスク」とは、「仕事の量的負担、コントロール」および「上司の支援、同僚の支援」の判定図から総合的に判断して、「全国平均100」と比較し、数値として算出しています。

● 職場環境の実態把握

職場環境の実態や従業員一人ひとりの状況(キャリア・ライフプランなど)把握のため、部署訪問や個別面談を実施しています。

● ジャックス健康ダイヤル

会社・労働組合・健康保険組合の共同で、従業員向けの社外相談窓口を設置しています。

経験豊かな相談スタッフが健康・医療・介護・育児・セカンドオピニオン・メンタルヘルスなどの相談に対応し、医療機関情報などの提供も行っています。また、海外駐在員向けには「24時間海外医療相談サービス」を導入しています。

マテリアリティ　多様性と人権の尊重

各種認定制度の取得

ジャックスは、これまでの取り組みが評価され、各種の選定・認定を受けています。

1. 健康経営銘柄2024

「健康経営銘柄」は、従業員等の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる上場企業のなかから、特に優れた健康経営を実践している企業を、1業種1社を基本として、経済産業省と東京証券取引所が共同で選定・公表するものです。ジャックスにとって初めての選定となります。なお、ジャックスは、健康経営に取り組む企業として、パートナー企業に対して健康経営に関する情報提供を行うとともに、労働安全衛生関連の法令遵守、認定制度の取得を推奨しています。

2. 健康経営優良法人2024「ホワイト500」

経済産業省が2016年に創設した「健康経営優良法人制度」において、優れた健康経営を実践している企業が顕彰され、そのうちの大規模法人部門で認定を受けた法人の上位500社が「ホワイト500」と呼ばれます。ジャックスは、2018年より7年連続で認定を受けています。

3. 次世代育成支援対策推進法「プラチナくるみん」

「くるみん」とは、次世代育成支援対策推進法に基づいた行動計画を策定し、要件を満たした企業を、「子育てサポート企業」として厚生労働大臣が認定する制度です。

ジャックスでは高い水準の取り組みが評価され、2021年に上位認証である「プラチナくるみん」を取得しています。

4. 女性活躍推進法「えるぼし」

「えるぼし」とは、女性活躍推進法に基づく行動計画の策定と届け出を行った企業のうち、女性活躍推進法の取り組み状況が一定基準を満たす優れた企業を認定する制度です。

ジャックスでは、女性の活躍に関する実施状況が優良な企業と認められ、2021年に「えるぼし」認定を取得しました。

人権

ジャックスグループ人権方針の制定

近年、人権課題の多様化により、企業活動における人権尊重の重要性が高まっていることを踏まえ、新たに「ジャックスグループ人権方針」を制定しました。

本方針のもと、ジャックスグループでは国連の「国際人権章典」や、国際労働機関(ILO)の「労働における基本的原則及び権利に関する宣言」などの人権に関する規範を支持、尊重するとともに、国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」に基づき、事業活動を行っていきます。そして、事業活動に関わるすべての人の人権が尊重される社会の実現を目指してまいります。

人権尊重の取り組み

今後は加盟店・業務委託先への働きかけや、海外関係会社における取り組みなどを進めるために、外部の専門知識の活用やステークホルダーとの対話を検討しながら、体制を整備してまいります。

「ジャックスグループ人権方針」の詳細は、ジャックスWebサイト（下記）をご覧ください。

https://www.jaccs.co.jp/corporate/sustainability/govenance/basicpolicy/human_rights/

社会貢献への取り組み

ジャックスグループでは、社会貢献基本方針を制定し、さらに3つの重点領域ー「地域」「次世代」「環境」ーを軸に据えた社会貢献活動を実践しています。

社会貢献基本方針

ジャックスグループは、豊かで夢のある未来のために、「地域社会との共生」を軸とした社会貢献活動に取り組み、良き企業市民として役員および従業員が自発的に参加する風土を醸成します。

3つの重点領域

地域

地域社会の一員として、それぞれのコミュニティと積極的に関わり合い、ともに歩みます。

次世代

未来を担う次世代への支援を通じて、子どもたちや若者の豊かな心を育みます。

環境

豊かな地球環境のもとに一人ひとりの生活が成り立つことを認識し、環境保全に取り組みます。

寄付、義援金の拠出による社会貢献

2023年度の取り組み事例

取り組み	内容
自然災害に対する義援金	令和6年能登半島地震義援金として日本赤十字社へ寄付 •会社・役員および従業員有志による寄付 812万円 •カード会員からの寄付※ 398万円 ※カード利用額に応じて貯まるポイントプログラム「ラブリィポイント」の交換商品として受付
日本盲導犬協会カード	カード利用額の一定割合の金額を日本盲導犬協会へ寄付：1,657万円
社員のクレジットカード利用ポイントの寄付	小児がんの子どもたちを支える活動を行う認定NPO法人ゴールドリボン・ネットワークなど10団体へ寄付：総額530万円
そのほかの寄付	認定NPO法人ジャパンハートによる「ジャパンハートアジア小児医療センター」開設プロジェクトへ寄付：1,000万円

全国のこども食堂を支援



2023年、ジャックスは2年間にわたる「こども食堂」への支援をスタートしました。こども食堂は、食事の提供だけではなく、子どもたちの居場所や交流の創出、さらに学習面のサポートも行っています。2023年度の活動では、全国にあるジャックスグループの拠点を活かし、夏と冬に84カ所のこども食堂に役員および従業員が直接寄贈品を届け、地域の方々と交流を深めました。

山林保全プロジェクトを始動



2023年、ジャックスは環境保全を目的としたプロジェクト「JACCSの森づくり」を開始しました。この活動は、「NPO法人森のライフスタイル研究所」と協働し、ジャックスにゆかりのある北海道で、森林の回復と再生を促す山林活動を5年間行うプロジェクトです。

2023年10月に実施した第1回目の活動では、札幌にある4拠点の社員が参加し、神居尻山の裾野に510本の植樹を行いました。

プロ野球の試合に子どもたちをご招待



2023年9月、ジャックスは北海道日本ハムファイターズ主催の試合に、小児がん患児とそのご家族、道内の児童養護施設の子どもたち、総勢85名を招待しました。5回目となる今回は、はじめて北海道日本ハムファイターズの本拠地「ES CON FIELD HOKKAIDO」での開催となりました。ジャックスの社員・家族10名がボランティアとして参加し、試合観戦のほか、始球式などの特別なプログラムをサポートしました。

フィリピンでの社会貢献

ジャックスグループでは、ASEAN4カ国に進出しているグループ会社においても地域社会との共生をテーマに社会貢献活動を行っています。フィリピンの関係会社JACCS FINANCE PHILIPPINES CORPORATIONでは、2023年8月と11月の2回にわたり、「NPO法人DEAR ME」と協業し、フィリピンの貧困層の子どもたちに教育支援を行い、学ぶ機会を提供しました。ワークショップなどを通じて交流を深め、学ぶ楽しさや大切さを実感していただきました。





マテリアリティ　ガバナンスの高度化：コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンス概要（2024年6月27日現在）

形態	監査役会設置会社
取締役の人数	11名
うち社外取締役の人数	4名
社外取締役のうち独立役員に指定されている人数	4名
取締役の任期	1年
監査役の人数	4名
うち社外監査役の人数	2名
社外監査役のうち独立役員に指定されている人数	2名
監査役の任期	4年
会計監査人	有限責任あずさ監査法人
執行役員制度の採用	有

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

ジャックスグループは、株主をはじめとした、お客様、お取引先、社会や環境などのあらゆるステークホルダーの信頼と期待に応え、ジャックスグループの持続的な成長、および中長期的な企業価値の向上を実現していこうと考えています。また、サステナビリティを重視した経営を進めてまいります。そのために、経営の健全性、透明性を高め、経営管理体制や監査機能の強化を図り、社会正義に合致した企業活動を行ってまいります。

ジャックスグループは、コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方とその枠組み、運営に係る重要な基本方針を定め、その内容を下記のジャックスWebサイトに掲載しています。

https://www.jaccs.co.jp/corporate/sustainability/govenance/corporate-govenance/

株式の政策保有に関する方針

ジャックスは、取引先の株式を保有する場合、その取引先との関係の維持・強化や取引円滑化など、事業運営の観点から保有の可否および保有数を判断します。その結果、保有に適さないと判断した株式は縮減します。また、保有の可否および保有数の判断の適否については、毎年、取締役会において検証を行っています。

なお、政策保有株式は、2015年3月末時点で115銘柄保有していましたが、2024年3月末時点で38銘柄まで縮減しました。

また、保有する株式に係る議決権を行使する場合には、当該取引先の中長期的な企業価値の向上に資するか否か、およびジャックスへの影響の有無などを総合的に考慮します。

コーポレート・ガバナンス体制

ジャックスは、取締役会が適切に意思決定と監督機能を発揮するとともに、独任制の監査役が適切に監査機能を発揮することができるよう監査役会を設置しており、取締役会と監査役会双方の機能の強化により、ガバナンスの高度化に取り組んでいます。また、執行役員制度を導入し、業務執行の役割分担の明確化と権限委譲を行い、迅速な業務を執行します。さらに、取締役会の諮問機関として指名諮問委員会および報酬諮問委員会を、取締役会の直轄の組織としてガバナンス委員会を設置することにより、実効性と透明性を備えたコーポレート・ガバナンスを目指してまいります。

執行役員は、業務執行に対する責任と権限を持ち、CEO、COO、CFO、役付執行役員、執行役員で構成され、取締役会の決議で選任します。

取締役会

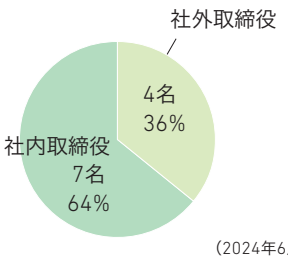
取締役会は、ジャックスの経営に関する基本方針、重要な業務執行に関する事項、株主総会の決議により授権された事項のほか、法令および定款に定められた事項の決定および重要な業務執行状況について報告を受けることにより、経営者の業務執行を監督しています。

2023年度に開催された取締役会では、年間を通じて次のような決議、報告を行いました。

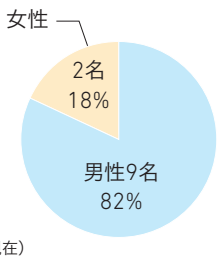
決議事項	事業計画、決算、配当、株主総会付議議案、各基本方針の制定、資金調達、組織改編、人事異動、事務所移転、政策保有株式方針、株式売却、子会社の増資、株式報酬に係る自己株式処分、D&O保険契約　など
報告事項	会計処理の変更、内部統制システムの整備状況、社債発行状況、取締役会実効性評価、監査計画、内部監査の活動状況、株主および機関投資家との対話状況、サステナビリティの取り組み状況、加盟店取引方針、人権尊重の取り組み状況　など

ジャックスの取締役会の人数は、3名以上13名以下とし、そのうち3分の1以上は、独立社外取締役とします。

取締役会の社外取締役比率



取締役会の男女比率



（2024年6月27日現在）

監査役および監査役会

ジャックスの監査役は、取締役会と協働して会社の監督機能の一翼を担い、株主の負託を受けた独立の機関として取締役の職務執行を監査します。監査役会は、監査役の監査に関する意見を形成するための協議、決議機関であり、各監査役は、監査役会を活用して監査の実効性の確保に努めています。また、ジャックスは、監査役会の職務遂行を補助する組織として監査役会事務局を設置し、専任の職員を配置しています。

経営会議

経営会議は、COOの諮問機関として、COOが指名する社内取締役および役付執行役員で構成され、原則月3回開催しています。経営会議では、取締役会から委任を受けた事項、業務執行上の重要案件や諸問題について幅広く検討・討議しています。

監査室

ジャックスは、独立性を確保した内部監査部門として代表取締役社長直轄の監査室を設置しています。監査室は、手続きの準拠性、およびリスクベースに基づく内部監査業務を行い、ジャックスグループ各拠点の事業全般にわたるリスクマネジメント、コントロールおよびガバナンスのプロセスの有効性について検討・評価しています。

会計監査人

ジャックスは、会計監査人を設置しており、会計監査人として適切であるか否かを監査役会で審議し、選定しています。

各種委員会

● 指名諮問委員会

ジャックスは、取締役会の諮問機関として、任意の指名諮問委員会を設置しています。同委員会は、取締役、役付執行役員の選任案および解任案ならびに監査役の選任案および解任案を検討・討議し、取締役会に答申・報告します。監査役の選解任については、監査役会の同意を得たうえで答申・報告します。また、社外役員の独立性基準の内容についても検討・討議し、取締役会に答申・報告します。同委員会は、委員長をCEOとし、代表取締役、総務・人事部門管掌役員および社外取締役で構成されており、独立社外取締役を過半数とし、客観性と透明性を確保しています。

2023年度は指名諮問委員会を1回開催し、代表取締役の選任、取締役の選任および役付執行役員の選任を行い、取締役会へ答申・報告しました。

● 報酬諮問委員会

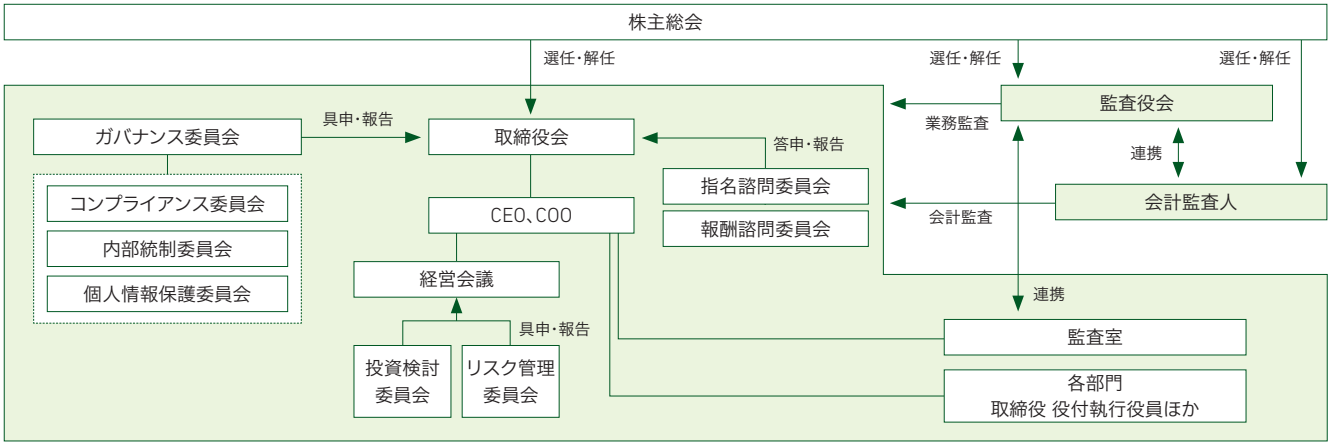
ジャックスは、取締役会の諮問機関として、任意の報酬諮問委員会を設置しています。同委員会は、取締役および役付執行役員の業績評価および報酬などの内容について検討・討議し、取締役会に答申・報告します。同委員会は、委員長をCEOとし、代表取締役、総務・人事部門管掌役員および社外取締役で構成されており、独立社外取締役を過半数とし、客観性と透明性を確保しています。

2023年度は報酬諮問委員会を1回開催し、取締役および役付執行役員の業績評価を行い、報酬などの内容を検討・付議し、取締役会へ答申・報告しました。

● ガバナンス委員会

ジャックスは、取締役会の直轄の組織として、ガバナンス委員会を設置しています。2023年度はガバナンス委員会を2回開催し、以下の事項について検討・討議し、取締役会に具申・報告しました。

コーポレート・ガバナンス体制図



- ジャックスグループのコンプライアンス遵守、内部統制の状況
- コンプライアンス委員会、内部統制委員会、個人情報保護委員会など各委員会の活動評価と重要事項の確認

同委員会は、委員長をCEOとし、代表取締役、総務・人事部門、コンプライアンス部門、リスク統括部門の各担当役員および管掌役員ならびに社外取締役で構成されており、社外取締役を委員に含めることで実効性を確保しています。なお、監査役（社外監査役を含む）は招集の有無にかかわらず同委員会に出席できるものとしています。

● リスク管理委員会

ジャックスは、経営会議の諮問機関としてリスク管理委員会を設置しています。同委員会は、ジャックスグループのERM体制の実効性確保を目的とし、以下の事項について検討・討議し、経営会議に具申・報告します。

- 信用リスク管理委員会、ALM運営委員会、オペレーショナルリスク管理委員会から受けた報告およびリスク管理全般に関する諸事項
- リスクアペタイト、リスク量推移および実績に係る事項
- グループに影響を及ぼす重要なリスクの抽出と評価、見直し、その対策の決定とその履行状況に係る事項
- リスク管理全般の執行状況および中長期的なリスク戦略の検討

同委員会は、委員長をCOOとし、経営会議構成員、監査室長、必要に応じて指名を受けた本部の各担当役員および部室長で構成されており、原則年4回開催します。なお、委員会には委員以外の役員、従業員および外部専門家を招集できることとし、常勤監査役は招集の有無にかかわらず同委員会に出席できるものとしています。

● 投資検討委員会

ジャックスは、経営会議の諮問機関として投資検討委員会を設置しています。同委員会は、投資に係る成長性や収益性、関連リスクの評価・討議を行い、経営会議に報告します。

同委員会は、委員長をCOOとし、社内取締役、必要に応じて指名を受けた本部の各担当役員および部室長で構成されています。なお、委員会には委員以外の役員、従業員および外部専門家を招集できることとし、常勤監査役は招集の有無にかかわらず同委員会に出席できるものとしています。

社外取締役および社外監査役

ジャックスの社外取締役は4名、社外監査役は2名です。

ジャックスは、会社法および上場証券取引所が定める社外取締役および社外監査役の独立性要件などを踏まえ、以下の「社外役員の独立性基準」を定めています。

以下のいずれにも該当しない場合に独立性を有すると判断しています。

＜社外役員の独立性基準＞

1. ジャックスとの主要な取引関係先である者、また、その業務執行者
2. 役員報酬以外に会計や法律に関する多額のコンサルタント料をジャックスから得ている団体に所属する者
3. 議決権5%以上を有する主要な株主、または、その法人の業務執行者
4. ジャックスグループの取締役、監査役、執行役員などの2親等以内の近親者および上記1.～3.に該当する近親者
5. 社外役員の在任期間が長期にわたる場合

また、独立社外取締役のなかから互選により筆頭独立社外取締役を選定し、社外取締役および社外監査役を構成員とする社外役員連絡会を設置し、情報交換や認識共有を図っています。

取締役、監査役の取締役会、監査役会への出席状況

2023年度における取締役会および監査役会への出席状況は以下のとおりです。

氏名		取締役会出席回数※	監査役会出席回数※
代表取締役会長 CEO	山﨑　徹	8/8	—
代表取締役社長 COO	村上　亮	8/8	—
取締役専務執行役員 CFO	齊藤　隆司	8/8	—
取締役常務執行役員	大島　健一	8/8	—
取締役常務執行役員	外口　利夫	8/8	—
取締役上席執行役員	太田　修	8/8	—
取締役上席執行役員	小林　一郎	8/8	—
取締役上席執行役員	末弘　昭仁	7/7	—
社外取締役	鈴木　政士	8/8	—
社外取締役	岡田　恭子	7/8	—
社外取締役	三瓶　博二	8/8	—
社外取締役	下森　右子	7/7	—
常勤監査役	下河　照和	8/8	8/8
常勤監査役	奥本　泰之	8/8	8/8
社外監査役	村上　眞治	8/8	8/8
社外監査役	小町谷　悠介	8/8	8/8

※各取締役・監査役の任期中に開催された会に対する出席回数

取締役会の実効性評価

ジャックスの取締役会は、毎年、取締役会の実効性に関する分析・評価を行っています。また、当事者の忌憚ない意見を引き出すこと、および客観的な分析を担保するために、アンケートの分析・評価を外部機関へ依頼のうえ、実施しています。

2023年度は、取締役および監査役に対し、昨年の課題も踏まえ、「取締役会の構成」「取締役会の運営」「取締役会の審議充実」「取締役会を支える体制」「経営戦略と事業戦略」「企業倫理とリスク管理」「株主その他ステークホルダーとの関係充実」をテーマにアンケートを実施しました。分析・評価の結果、昨年の課題への取り組みについて改善されたことを確認しました。さらに、取締役会においては、それらの結果に加え、「資本コストを意識した経営」などの継続課題や取り組むべき対応について議論し、取締役会全体の実効性は、概ね確保できていることを確認しました。

今後もさらなる高いレベルを目指して取締役会の実効性向上に向けて取り組んでまいります。

取締役スキルマトリクス

（2024年6月27日現在）

氏名	役位	企業経営	営業・マーケティング	グローバル	財務・会計	人事・人材開発・D&I推進	IT・システム	法務・リスクマネジメント
山﨑　徹	取締役会長 CEO（代表取締役）	●	●	●				●
村上　亮	取締役社長 COO（代表取締役）	●	●	●				●
齊藤　隆司	取締役 CFO 専務執行役員	●			●	●		●
大島　健一	取締役専務執行役員					●	●	●
小林　一郎	取締役常務執行役員		●					●
末弘　昭仁	取締役常務執行役員		●	●				
瀬川　和彦	取締役常務執行役員					●		●
鈴木　政士	社外取締役	●		●	●			●
岡田　恭子	社外取締役		●			●		●
三瓶　博二	社外取締役	●	●			●		
下森　右子	社外取締役	●					●	

（注）1. 上記一覧表は各氏に特に期待されるスキルを記載しています。
2. 全取締役は「サステナビリティ基本方針」に則った企業経営を実践しており、上記一覧表の項目にはサステナビリティをスキルとして記載していません。
3.「D&I」はダイバーシティ&インクルージョンを略して記載しています。

役員の報酬等

ジャックスの取締役の報酬額は、2021年6月25日開催の第90期定時株主総会において、年額6億円以内（うち社外取締役は年額50百万円以内）と決議しており、現在の取締役員数は、11名（うち社外4名）です。なお、2018年6月28日開催の第87期定時株主総会において、譲渡制限付株式報酬制度における金銭報酬の総額は、年額1億26百万円以内、パフォーマンス・シェア・ユニット（業績連動型株式報酬制度）における金銭報酬債権および金銭の総額は72百万円以内と決議しています。

監査役の報酬額は、2021年6月25日開催の第90期定時株主総会において、年額80百万円以内と決議しており、現在の監査役員数は、4名（うち社外2名）です。

ジャックスの役員報酬の構成、決定方法は以下のとおりです。

1. 社内取締役の報酬

社内取締役の報酬は、基本報酬（現金報酬）と業績連動報酬（株式報酬）より構成されています。

（1）基本報酬（現金報酬）

役位に応じた基本額を定めています。

（2）業績連動報酬（株式報酬）

企業価値の持続的な向上を図るため、中長期的なインセンティブを付与するとともに、株主との価値共有を進めることを目的として、譲渡制限付株式報酬制度およびパフォーマンス・シェア・ユニット（業績連動型株式報酬制度）を導入しています。譲渡制限付株式報酬制度は、単年度業績報酬として役位別に業績評価ランクを定め、株式を付与しています。パフォーマンス・シェア・ユニット（業績連動型株式報酬制度）は、中期経営計画の達成度に基づき業績評価ランクを定め、中期経営計画終了後に株式および金銭を交付します。本制度の詳細につきましては、有価証券報告書「第4 提出会社の状況 1株式等の状況（8）役員・従業員株式所有制度の内容」に記載しています。

2. 社外取締役の報酬

社外取締役の報酬は、基本報酬（現金報酬）のみとしています。

3. 役員報酬等の決定に関する手順

役員報酬等の決定手続きは、取締役会で定めている役員報酬内規に基づき行っています。決定に際しては、客観性と透明性が担保されるよう、報酬諮問委員会で原案について決定方針と整合性を含め総合的に検討を行っており、取締役会はその答申内容を尊重し、当該内容が決定方針に沿うものと判断しています。

4. 監査役の報酬

監査役の報酬は、基本報酬（現金報酬）のみとしており、監査役会で協議のうえ、決定しています。

2023年度の役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数は以下のとおりです。

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の総額（百万円）	報酬等の種類別の総額（百万円）					対象となる役員の員数（名）
		基本報酬	譲渡制限付株式報酬	退職慰労金	パフォーマンス・シェア・ユニット	左記のうち非金銭報酬等	
取締役（社外取締役を除く）	374	329	45	—	—	—	9
監査役（社外監査役を除く）	42	42	—	—	—	—	2
社外役員	50	50	—	—	—	—	7

（注）1. 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。
2. 株主総会の決議（第90期定時株主総会）による取締役の報酬額は年額6億円以内（うち社外取締役50百万円以内）、監査役の報酬額は年額80百万円以内です。
3. 上表取締役の報酬等の総額には、2023年6月29日開催の第92期定時株主総会終結時をもって退任した取締役1名を含んでいます。
4. 上表社外役員の報酬等の総額には、2023年6月29日開催の第92期定時株主総会終結時をもって退任した社外取締役1名を含んでいます。

株主総会の活性化および議決権行使の円滑化に向けての取り組み状況

ジャックスは、招集通知の早期発送に努めています。2024年6月27日開催の株主総会においては、同年6月5日に招集通知を発送しています。また、招集通知（要約版）の英文をジャックスWebサイトに掲載しています。議決権行使の円滑化に向けては、議決権行使プラットフォームを利用しています。

株主・投資家との対話の状況

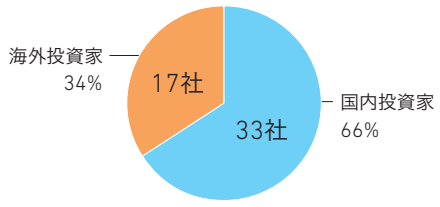
ジャックスは、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するため、経営企画担当役員を株主・投資家の皆様との対話責任者と定めています。また、ジャックスの経営戦略や業績などを丁寧に説明することにより、ジャックスへの理解を深めていただくとともに、いただいた有用なご意見などを事業に反映させるよう努めています。

2023年度における対話状況は次のとおりです。

対話状況とジャックスの主な対応者

	主な対応者	頻度
決算説明会（機関投資家向け）	代表取締役社長、CFO、各事業を担当する取締役、営業戦略本部長	半期ごと
個別面談（機関投資家）	CFO、上席執行役員（経営企画担当、総務・人事担当、経理・財務担当）、執行役員（コーポレートコミュニケーション部長）、コーポレートコミュニケーション部、財務部	81回
個人投資家向け説明会	執行役員（コーポレートコミュニケーション部長）	1回

対話を行った株主・投資家の概要



グロースやバリューなどのアクティブ投資家と面談し、ファンドマネージャーやアナリスト、ESG担当者などとの対話を行いました。

● 対話の主なテーマや株主・投資家の主な関心事項

- 利上げの進捗と業績への影響
- 中古車市場の現状と見通し
- 海外事業の現状と見通し
- MUFGとのシナジーや関係性
- 債権流動化の内容と今後の方針
- 金利上昇による業績への影響と対応策
- 貸倒関連費用の増加要因
- PBR改善に向けた施策や方針
- 株主還元の方針
- 政策保有株式の保有方針

● 対話を通して得られた気づきなど

ジャックスおよび市場の成長性や株主還元に対して、株主や投資家の皆様よりさまざまなご意見をいただいています。皆様からの期待に応えるべく資本コストを意識した経営を実践し、IRにおける開示や対話を充実させ企業価値の向上を図ります。

● 経営陣や取締役会に対するフィードバック状況

四半期ごとに、経営企画担当役員による経営会議および取締役会での報告を定例化しています。また、必要に応じて、定例以外のタイミングにおいてもIR担当役員から経営層への情報共有を行っています。

● 対話の成果

- 決算資料における開示内容の充実
- 中期経営計画期間内での配当方針変更（連結配当性向の目安を、30%から2024年度にかけて段階的に35%へ引き上げ）

内部統制

ジャックスは、迅速で効率的な業務執行体制の構築に加え、ジャックスグループ全体でのコンプライアンス体制の強化、独立性の高い内部監査体制の構築が重要と考えており、それぞれ専門部署を設置しています。委員長をCOOとする内部統制委員会およびコンプライアンス委員会を設置し、定期的に開催しています。また、各委員会の活動評価と重要事項の確認などをガバナンス委員会で行い、取締役会に報告しています。

また、「内部統制システムに関する基本方針」を定め、その内容をジャックスWebサイトに掲載しています。

https://www.jaccs.co.jp/corporate/sustainability/govenance/basicpolicy/system/

コンプライアンス

コンプライアンス統括部門がコンプライアンスに関わる企画立案・推進・教育・モニタリングなどを行います。よりコンプライアンスの実効性を確保するため部署ごとにコンプライアンス推進責任者および担当者を設置し、継続的な教育を通して職務執行上関連の深い割賦販売法、貸金業法、資金決済法をはじめとする各種関係法令の遵守を図っています。

また、「贈賄防止規程」などに則り、あらゆる形態の贈収賄を行わず、贈収賄に関する自国および関係国の法令などを遵守する体制を構築しています。加えて、内部通報制度（ホットライン）の窓口をジャックスグループ各社の共用のものとして社内外に設けるとともに、通報を行った者が当該報告をしたことを理由に不利益な取り扱いを受けないことを確保する体制を整えています。

マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与防止

ジャックスグループは、「マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与等防止基本規定」などに則り、マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与に利用されることを未然に防ぐ体制を構築しています。また、グループ各社のリスク評価やリスク低減措置の実施状況、マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与に関する重大事象などに関する報告手続きなど、グループ全体としてのリスク評価や、マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与防止対策の実効性確保などのために必要なグループ内での情報共有体制を整備しています。加えて、グループ各社で、マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与防止に関する社員研修を継続的に実施しています。

マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与防止に関する詳細については、ジャックスWebサイト「AML/CFTグローバルポリシー」をご覧ください。

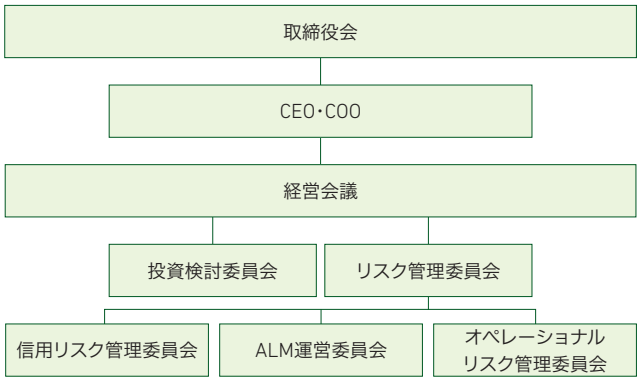
https://www.jaccs.co.jp/corporate/sustainability/govenance/basicpolicy/aml_cft/

マテリアリティ　ガバナンスの高度化：リスクマネジメント

リスクマネジメントの基本方針

ジャックスグループは、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図るべく、リスクマネジメントを経営上の最重要課題と位置付け、「リスクマネジメント基本規程」に基づき統合リスクマネジメント（ERM：Enterprise Risk Management）を推進することにより、リスクマネジメントの高度化に取り組んでいます。ジャックスグループを取り巻くリスクを網羅的に把握し、定量、定性双方の視点から評価を行い、事前に対策を講じることによって損失の回避または低減を図るとともに、リスク許容度の範囲内で適切なリスクテイクを行うことを基本方針としています。

リスクマネジメント体制図

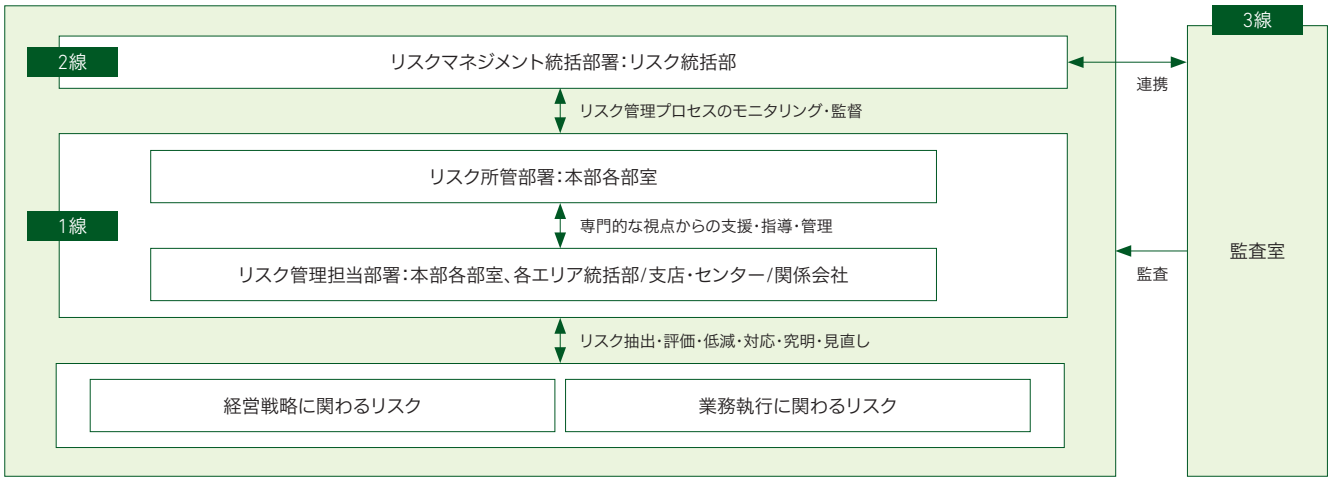


リスクマネジメント体制

ジャックスは、COOが委員長を務める会議体として、リスク管理委員会および投資検討委員会を設置しています。各委員会で検討、討議した内容は、必要に応じて経営会議および取締役会へ報告し、ERMの実効性の確保を図っています。攻めと守りの体制により、経営陣は各種リスク状況を把握したうえで意思決定を行っています。

リスク管理の運営面では、「3つの防衛線」の考え方に基づいたリスク管理体制を構築しています。第1線は、リスクオーナーとしてリスク管理の運用に責任を持ちます。第2線は、第1線が行うリスク管理プロセスのモニタリング、監督を行い、リスクを一元管理しています。第3線は、内部監査部門として業務および内部統制に加え、リスク管理プロセスの有効性を監査しています。内部監査により抽出されたリスク情報などは、リスク統括部（第2線）に連携され、第1線のリスク管理プロセスの改善に反映しています。

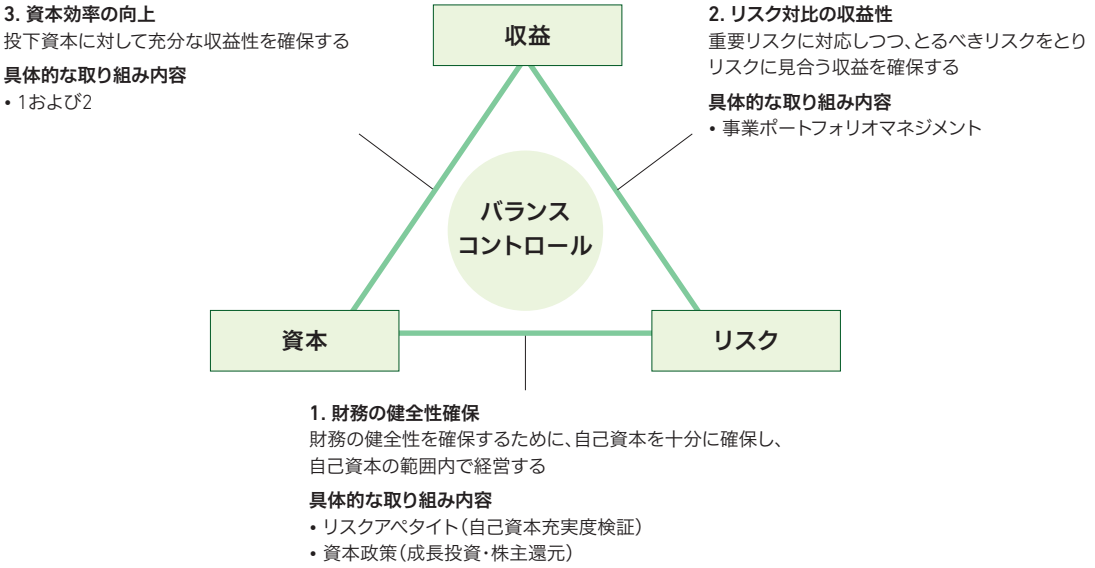
3つの防衛線



統合リスクマネジメント（ERM）への取り組み

2023年4月、ERMを推進するリスクマネジメントの統括部署としてリスク統括部を設置しました。従来のリスクマネジメントは、オペレーショナルリスクを中心とした定性的評価とリスクの低減を主眼に置いた守りのリスクマネジメントでしたが、ジャックスグループを取り巻く社内外のリスク環境の変化を受け、リスクアペタイトなどリスクの定量化を通じ、適切にリスクテイクしていく攻めのリスクマネジメントの体制を整備しました。リスク管理の健全性を担保したジャックスグループのリスクマネジメントの一元管理を行い、リスクの定量化による自己資本の充実度検証に加え、事業ポートフォリオマネジメントの高度化を目指しています。

収益、リスク、資本の統合的管理イメージ

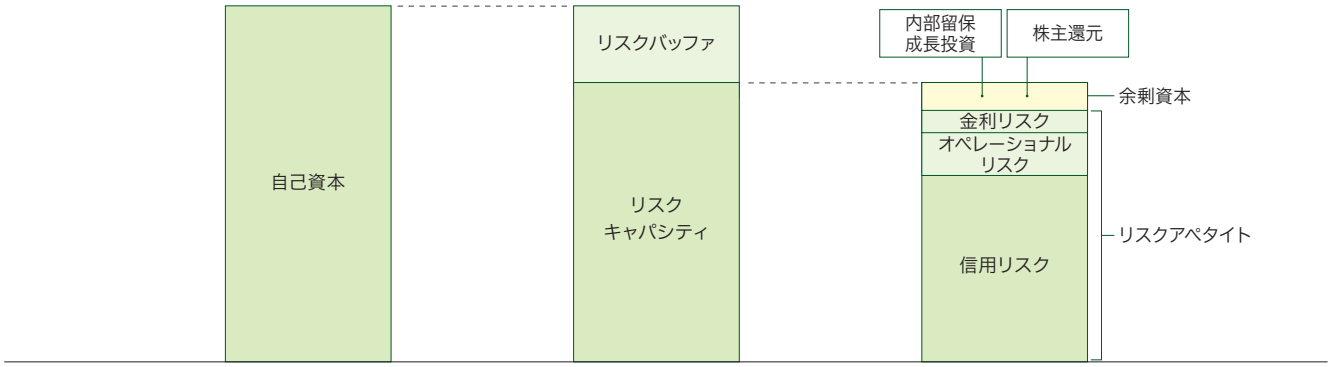


● 財務健全性の確保

ジャックスグループは、信用リスク、金利リスク、オペレーショナルリスクを定量化し、そのリスク量を自己資本と対比することで自己資本の充実度を検証、モニタリングしています。

自己資本に対してリスク量の変動に備えたリスクバッファを確保したうえで、リスクキャパシティ（許容する最大リスク量）を設定し、リスクキャパシティとリスクアペタイト（進んで引き受けようとするリスクの種類と量）との差を余剰資本とし、成長投資や株主還元など、企業価値向上に向けた戦略的な意思決定に活かしています。

2024年3月末現在の計測したリスク量は、リスクキャパシティの範囲内に収まっており、現在の事業戦略を遂行するうえで十分な財務健全性が確保されています。



● ERMに基づく事業ポートフォリオマネジメント

ジャックスグループは、とるべきリスクをとり、リスクに見合う収益を確保するため、事業のリスク資産に対する収益性と成長性を軸とした評価および資源配分を検討、実行していく事業ポートフォリオマネジメントに取り組んでいます。また、事業ポートフォリオに関する基本方針を制定し、国内および海外事業セグメントに基づき、クレジット、カード・ペイメント、ファイナンス、海外の4つを主軸とした事業ポートフォリオ戦略を立案、実行しています。さらに、既存事業の成長を促すリソース投入に加え、新事業やM&Aなどの戦略的投資に際し、適切な成長性や収益性の把握、リスク管理を行うことを目的に投資検討委員会を設置しました。こうした取り組みにより各事業の成長性と資本効率およびリスク対比収益性と成長戦略などを総合的に勘案して評価、モニタリングを行い、グループにおける位置付けや事業運営方針について定期的に経営会議で検討し、取締役会で監督することで適切なリスクテイクを行っています。

社外取締役座談会

「社外取締役の実効性を発揮し、さらなる企業価値向上へ貢献していくために」

中期3カ年経営計画「MOVE 70」の最終年度を迎えたジャックスグループは、日銀によるマイナス金利政策の解除を受け、次期中期経営計画を視野に入れた事業ポートフォリオ改革を推進するなど、大きな転換期にきています。そのようななか、社外取締役として、監督状況や、今後いかに社外取締役の実効性を高めて企業価値向上に貢献していくか、などについて意見を交わしていただきました。



社外取締役
下森　右子

1999年4月　ライオン株式会社入社
2008年7月　株式会社フィンチジャパン取締役
2017年9月　株式会社イオトイジャパン
　　代表取締役社長
2022年7月　株式会社ブランドクラウド営業顧問
2023年6月　ジャックス取締役(現任)
2024年4月　株式会社エル・ティー・エス執行役員
　　(現任)

社外取締役
三瓶　博二

1977年 4月　日本火災海上保険株式会社(現 損害保険ジャパン株式会社)入社
2008年 6月　日本興亜損害保険株式会社(現 損害保険ジャパン株式会社)
　　執行役員営業企画部長
2010年 4月　同 常務執行役員営業推進部長
2011年 4月　同 専務執行役員本店営業担当
2011年 4月　株式会社損害保険ジャパン(現 損害保険ジャパン株式会社)
　　専務執行役員
2014年 4月　損保ジャパン日本興亜キャリアスタッフ株式会社(現 SOMPOコーポレートサービス株式会社)
　　代表取締役社長
2019年10月　フェリーチェ法律事務所顧問(現任)
2022年 6月　ジャックス取締役(現任)

社外取締役
鈴木　政士

1980年4月　キリンビール株式会社入社
2007年3月　キリンビバレッジ株式会社(出向)
　　経理部長
2008年3月　同 執行役員経営企画部長
2009年3月　同 取締役経営企画部長
2012年3月　キリンホールディングス株式会社
　　取締役 CFO
2013年3月　キリンホールディングス株式会社
　　取締役 CFO 兼 キリン株式会社取締役
2014年3月　キリンホールディングス株式会社
　　常勤監査役 兼 キリン株式会社監査役
2018年6月　株式会社ワールド社外取締役
2018年6月　株式会社エイジス社外取締役(現任)
2018年6月　ジャックス取締役(現任)
2019年4月　首都大学東京(現 東京都立大学)大学院
　　客員教授

社外取締役
岡田　恭子

1982年 4月　株式会社資生堂入社
2011年10月　同 企業文化部長
2012年10月　同 企業文化部長 兼 150年史編纂
　　プロジェクトグループリーダー
2015年 4月　同 総務部秘書室部長
2015年 6月　同 常勤監査役
2019年 6月　株式会社SUBARU社外監査役
2019年 6月　日鉄ソリューションズ株式会社
　　社外監査役
2020年 6月　大王製紙株式会社社外監査役(現任)
2021年 6月　ジャックス取締役(現任)
2022年 6月　日本電気株式会社社外監査役
2023年 6月　同 社外取締役(現任)

「MOVE 70」の進捗状況などをはじめ、今日のジャックスグループに対する全般的評価をお聞かせください。

鈴木 2023年度の決算内容を見ると、増収増益で過去最高益となった一方、貸倒関連費用や金融費用の増加、海外事業の方向性をどうするのか、といった課題を今年度（2024年度）に残す結果となりました。国内については、今後の金利の上昇に備え変動金利商品の導入などへの対応だけではなく、金利情勢に左右されないような事業転換を検討していく必要があると考えています。

岡田 11期連続の増収となり、経常利益、当期純利益が最高益を更新しましたが、金利上昇に加えて貸倒関連費用が増加するなど、実態は厳しい状況であると捉えています。また、海外事業の減速が見られるなかで経営陣が危機感を持って、事業環境の変化をしっかり分析しながら、中長期的な戦略の検討を進めていると評価しています。特に人事制度の改定インパクトは大きく、これまで以上に社員一人ひとりの活躍が期待できます。

下森 オートローン分野においては、大手中古車販売店からの新規受付停止による影響を最小限に抑えられた営業力の強さを高く評価しています。経営管理という点では、業績が良い時こそ単なる結果報告に終わらせず、業績が伸長した要因を議論すべきであり、それが今後さらなる成長につながっていくのではないでしょうか。

三瓶 大手中古車販売店の影響をカバーして増収増益を達成したのは、社員の皆さんにとっては並大抵のことではなかったと思います。創業の精神のもと、「信頼」をキーワードに努力した結果であると認識しています。一方で2023年度は、海外事業の失速などネガティブな要素が想定以上に顕在化しました。それを次期中期経営計画でどのようにカバーし、より強い体質をつくっていくかが今後問われてくると思います。強みを活かしながら弱みをカバーするような方向性を示していくことが必要です。



下森 会社の強さという点では、中途入社の方にも創業の精神が十分に浸透し、それが企業風土となっているように感じます。

岡田 人材の流動化・多様化・グローバル化のなかでは、そうした強みをきちんと可視化していく必要があります。

鈴木 定量的な目標だけではなく、会社の強みや本質的な会社の目的といったものを、もう少しパーパス的に社員が自覚するような形にしていくことが、今後もっと必要になるかもしれませんね。

三瓶 ジャックスは成果主義一辺倒ではなく、誠実に取り組んで成果を出す人を高く評価しています。それを土壌として先に述べたような社員が育ち、会社の強さにつながっていると見ています。

各種委員会（指名諮問委員会・報酬諮問委員会・ガバナンス委員会）における活動の評価、課題についてお聞かせください。

三瓶 指名諮問委員会については、会社が作成した役員リストをただ追認するのではなく、役員候補者との面談を通して我々も人物評価ができる枠組みになっているので、後継者計画は基本的にしっかり運営されているという印象を持っています。

下森 各委員会に対して言えることですが、全体的に活動が報告の枠にとどまっているように感じています。後継者計画においては、外部の第三者を交えた議論の場というものがとても重要であるため、指名諮問委員会の活動としてはまだ改善の余地があると考えています。

岡田 指名諮問委員会に関しては、これまで実施している役員候補者との個別面談に加え、取締役会やいろいろな会議体を利用して候補者の皆さんと接する機会を増やせたらと考えています。また、委員会における面談での対話の質を高め人材育成につなげていくこと、後継者要件の明文化、そして経営戦略上の課題に照らし合わせてスキルマトリクスのバージョンアップも必要だと考えています。報酬諮問委員会に関しては、社員のエンゲージメント指数や女性管理職比率などESG指標を役員報酬に反映させる企業も出てきているなか、ジャックスのKPIの設定についても、議論を進めていけたらと思っています。指名諮問委員会と報酬諮問委員会の委員長に社外役員が就任することなども今後検討すべきではないかと考えています。

鈴木 指名諮問委員会については、最終的に判断するのは社内

社外取締役座談会

のCEOなり、代表権を持っている取締役になるので、社外役員としてはそのプロセスがしっかりしているかどうかを見ていきたいと思っています。そのうえで、岡田さんがあげられた後継者要件の明文化・共有化、それに向けた議論というのも、一つの重要なプロセスとなるでしょう。ガバナンス委員会については、コンプライアンス案件の発生場所や内容がだいぶ絞られてきたので、今後はもう少し高い視座から抜本的な対策を考え議論していく必要があると考えています。

中期3カ年経営計画「MOVE 70」は最終年度を迎え、次期中期経営計画の策定時期となりました。ジャックスグループの長期的、持続的成長に向けてどのようなことが必要だと思いますか？

鈴木 戦略の方向性としては、やはり「取扱高重視」から「収益性重視」という流れが必然になってくるかと考えます。加えて、海外事業の見直し、新たな取り組みだけではなくて国内外を含め撤退すべき事業の検討、アセットの入れ替えといったことの検討も必要です。その他、主たるテーマとして人材育成、MUFGとのさらなるコラボレーションについて具現策を追求していくべきだと思っています。

岡田 次期中期経営計画策定に際して、未来をどのように想定するのか、長期ビジョンはどのように考えていくべきなのかという点では、実現したい未来からのバックキャストと足元から積み上げていくフォアキャストの両方からのアプローチ、そして、海外で活躍する人材の育成を含め、会社がどうグローバル化していくかという視点が非常に重要になってくるだろうと捉えています。海外事業については現在、リバイバルプランを鋭意遂行中ですが、国内・海外を問わず、収益性のハードルレートを設定したうえで、それに満たない事業については改善計画を実施する。そして、期限内にハードルレートに至らない場合はビジネスモデルの転換、あるいは撤退も視野に入れるといった事業ポートフォリオマネジメントを実施していく必要があると考えています。



下森 VUCA時代下では、例えば、新規事業の成否を業績だけですぐに判断するのではなく、他の角度からもその挑戦意義を捉えていくような要素を含む経営が必要ではないかと考えます。また、海外事業については、金融業では新興国が先進国を追い抜くぐらいの成長率が予想され、業績が振るわないから止めようではなく、経験がある人材を採用するなど、持続的な海外事業の成長に資するための議論を進めるべきタイミングにあるのではないかと感じています。

三瓶 海外事業については、これからどういう形で展開していくのか具体策を打ち出していくことが必要になると思います。国内事業については、利上げを他社に先駆けて行うことはシェア低下の可能性がある一方、長期ビジョンを描くうえでは必要不可欠な取り組みであり、中期経営計画最終年度の目標に届かない業績予想となったものの、利上げは正しい経営判断であったと考えています。2023年度のオートローンがあれだけ挽回できたのは、他社を凌駕する営業力・現場対応力という不動・不変の強さを持っていたからです。そうしたビジネスモデルのなかで、収益を確保して伸ばしていく方策を我々も含めて議論し、その大きな流れをつくることができれば、上振れ成長していく可能性は大いに秘めていると考えています。

鈴木 ジャックスグループは方向性が決まるとものすごく力を発揮しますので、次期中期経営計画は非常に大事なものになると考えます。金利上昇局面のなかで、利上げなど商品面での対応を行うことになりますが、「金利に頼らないコンシューマーファイナンスビジネス」、また「他社やMUFGなどとのコラボレーションによる『利ざやに頼らない商品』の開発」というものを、若手社員の意見を取り入れながら進めていけたらと思っています。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けたジャックスの取り組みについてどう評価されていますか？

三瓶 自社株買いという方法はジャックスにあまり適してないと認識しており、PBRを上げていくためには、M&Aを含めた成長投資をいかに行っていくか、収益を上げられる事業でどんなM&Aを実行できるかが、ポイントになってくると思います。こうしたことについて、次期中期経営計画で株式市場関係者の期待に応えるような成長戦略をデザイン、実行することにより、株価上昇につなげていく、というストーリーを描けていけたらと考えています。もし、現在の延長線上で成長戦略を描けないのであれば、国内の

M&Aや新規事業を加速していくことがその具体的な解決策となり、その点においても目を配っていきたいと思います。

下森 PBR1倍割れの改善に対し、財務視点で細かくロジカルに取り組まれていると見ています。ただし、投資家は成長のための事業投資をしているのかという点で分析・評価をしますので、実際に投資をして新しいことへのチャレンジをしていかないと、株価の評価にまでつながりません。次期中期経営計画のなかで新規事業の案件が盛り込まれることを期待しています。

岡田 ジャックスはこのテーマについて真摯に取り組まれていて、私たちも幾度か議論の場に参加させていただきました。最近のIRの対話状況を見ても、今の取り組みは一定の理解をもって株式市場関係者に受け止められていると捉えています。しかし、ジャックスのROEは比較的高い一方で、PERが低い。その要因は、持続的な成長への信頼度が低いと認識しています。事業環境の変化に応じて、株価も大きく動いていくなか、PER、つまり期待成長率を高めるべく、これからの施策進捗の定期的なモニタリングと、わかりやすい成長ストーリー、新規事業やM&Aの探索とチャレンジが求められると考えています。



鈴木 PBRに関しては、1倍より上か下かというよりも、同業他社と比較してジャックスのPBRがどうなっているかという視点が非常に重要だと私は考えています。実際、同業他社と比較してもジャックスのPBRは低いです。それは、岡田さんが仰ったとおりPERの低さが原因となっています。PERを上げるためには、もう少し事業領域を広げてM&Aを含めた成長力、成長ストーリーを描ける事業への進出について具体的なプランを考え、示していくことが最終的にPERを上げる手段になると考えています。

ジャックスグループのさらなる企業価値の向上への期待、またそのなかでご自身が果たしていきたい役割などについてお教えください。

三瓶 日本の名だたる企業が不誠実な対応で信頼を失う事案が相変わらず非常に多いなか、ジャックスグループにもそういうリスクがないとは決して言えません。そういった事案を発生させる要素の確認を含めて、我々がガバナンスという範疇のなかで力を発揮していくことが、大きな課題だと思っています。取締役会や委員会に出席しているだけで、そういった役割が果たせるのかどうかという課題も認識しており、我々が役員、社員と接する機会を増やして、会社の状況をより理解していくことも必要だと考えています。また、国内の新規事業を含めた成長戦略を具体的に進めるべきだと、私も思っています。

下森 私が専門領域とするIT分野の立ち位置から述べさせていただきます。「守りのIT」としては、コスト削減・コスト構造改革に関係するところに継続して取り組んでいく必要があると思っています。一方、「攻めのIT」としては、事業成長を担えるようなIT、デジタル通貨なども含めて何か具体的に議論する場というものがあれば、積極的に参加したいと思っています。また先日、審査センターやカスタマーセンターを見学させていただいた際、女性の皆さんが非常にいきいきと活躍されていたのがとても印象的でした。女性のキャリア形成や女性活躍の推進というところについても貢献していけたらと考えています。

岡田 ジャックスグループの強みに一層磨きをかけるとともに、新たなチャレンジと成長ストーリーを描き、実現していくことが企業価値の向上につながると思っています。その源泉はやはり人材や組織であり、人的資本経営というものがこれからますますジャックスグループに求められていくと考えています。ジャックスグループが、社員を含むすべてのステークホルダーから選ばれる会社であり続けられるよう、これまでの知見を活かし、ガバナンスやダイバーシティの領域でさまざまな提言を行っていきます。

鈴木 これまでの自身の経験を活かしながら、海外事業の方向性や収益力の向上に関するアドバイス、また状況に応じては、撤退すべき事業選定のアドバイスなどに注力していきたいと考えています。同時に、若手社員の皆さんとの懇談などを通じてジャックスグループの強さの源泉というものを把握し、パーパスないしはそれに類するものの策定のお手伝いをしていきたいと思っています。



役員一覧

取締役

（2024年6月27日現在）



取締役会長（代表取締役） CEO
山﨑　徹



取締役社長（代表取締役） COO
村上　亮



取締役専務執行役員 CFO
齊藤　隆司



取締役専務執行役員
大島　健一
信用管理部門管掌 兼 情報システム部門管掌



取締役常務執行役員
小林　一郎
リスク統括部門管掌 兼 コンプライアンス部門管掌



取締役常務執行役員
末弘　昭仁
経営企画担当 兼 国際事業部門管掌



取締役常務執行役員
瀬川　和彦
審査事務担当 兼 総務・人事部門管掌



社外取締役*
鈴木　政士



社外取締役*
岡田　恭子



社外取締役*
三瓶　博二



社外取締役*
下森　右子

* 4名の社外取締役については、東京証券取引所に対し、独立役員として届け出を行っています。

取締役および監査役の略歴は有価証券報告書をご覧ください。
https://www.jaccs.co.jp/corporate/ir/library/securityreport/

監査役

(2024年6月27日現在)



常勤監査役
奥本　泰之



常勤監査役
阿保　敬吾



社外監査役**
小町谷　悠介



社外監査役**
小野　英樹

** 2名の社外監査役については、東京証券取引所に対し、独立役員として届け出を行っています。

執行役員

(2024年6月27日現在)

常務執行役員

吉田　宏樹
営業戦略本部長

上席執行役員

太田　修
情報システム担当

近藤　利一
クレジット事業担当

加藤　博文
首都圏エリア統括部長

飛永　宗雄
リスク統括担当

小菅　達也
コンプライアンス担当

山下　覚
ファイナンス事業担当

吉川　毅
中部エリア統括部長

山﨑　和陽
JACCS FINANCE PHILIPPINES CORPORATION 代表取締役

内山　安彦
北関東エリア統括部長

浅川　真亙
カード・ペイメント事業担当

内貴　賢二
信用管理担当

中澤　辰生
経理・財務担当

佐藤　陽祐
近畿エリア統括部長

島　嘉門
九州エリア統括部長

桑本　隆
国際事業担当

大塚　正明
総務・人事担当

執行役員

堀越　岳男
オート推進部長

上田　剛生
ペイメント推進部長

山田　仁
経営企画部長

舛水　隆史
コーポレートコミュニケーション部長

鈴木　義智
審査事務部長

宮尾　紀行
リスク統括部長

三浦　達巳
北海道エリア統括部長

西部　智哉
東北エリア統括部長

林　利典
中国・四国エリア統括部長

樋口　達也
コンプライアンス統括部長

大枝　繁
国際事業部長

大橋　康宏
住宅ローン営業統括部長

小宮山　進一
信用管理部長

田邊　裕司
クレジット推進部長

住友　康信
カード推進部長

福本　大次
保証事業部長

財務データ

年度 (単位: 百万円)	2014	2015	2016	2017
年間				
取扱高合計	3,061,297	3,404,510	3,768,118	4,158,700
国内: クレジット	—	—	—	—
カード・ペイメント	—	—	—	—
ファイナンス	—	—	—	—
その他	—	—	—	—
国内計	—	—	—	—
海外: クレジット	—	—	—	—
カード・ペイメント	—	—	—	—
その他	—	—	—	—
海外計	—	—	—	—
包括信用購入あっせん: 取扱高※1	1,026,247	1,127,244	1,196,177	1,247,046
個別信用購入あっせん: 取扱高※1	307,767	446,153	640,321	782,994
信用保証: 取扱高※1	725,019	751,580	780,378	856,716
融資: 取扱高※1	79,235	77,348	72,667	74,386
その他: 取扱高※1	923,027	1,002,182	1,078,573	1,197,557
営業収益	108,259	113,673	119,654	134,051
営業利益(損失)	11,975	12,242	11,798	12,679
経常利益(損失)	11,951	12,091	11,815	12,733
親会社株主に帰属する当期純利益	7,107	7,569	8,724	7,859
営業活動によるキャッシュ・フロー	△86,683	△144,453	△152,722	△167,815
投資活動によるキャッシュ・フロー	△13,942	△8,859	△6,143	△10,464
財務活動によるキャッシュ・フロー	115,197	151,897	124,318	210,159
期末現在				
総資産※2	3,158,044	3,437,641	3,710,582	4,193,058
純資産	132,846	133,282	140,287	153,123
自己資本	132,708	133,110	140,071	146,894
有利子負債残高	931,260	1,085,286	1,211,953	1,458,517
割賦利益繰延残高	97,765	104,253	111,767	134,296
貸倒引当金残高※3	13,201	12,609	18,158	24,597
1株当たりデータ(円)				
1株当たり当期純利益※4, 5	207.10	220.10	252.95	227.32
1株当たり純資産※4, 5	3,863.35	3,864.05	4,055.91	4,242.44
1株当たり配当金※4, 5	70	70	75	80
主要指標				
総資産経常利益率(ROA)※2	0.4%	0.4%	0.3%	0.3%
自己資本当期純利益率(ROE)	5.6	5.7	6.4	5.5
自己資本比率※2	4.2	3.9	3.8	3.5
補足データ(3月31日現在)				
カード会員数(千名)(単体)	6,726	6,823	6,958	7,022
期末発行済株式数(株)※4	175,395,808	175,395,808	175,395,808	35,079,161
従業員数(名)	3,434	3,710	4,015	5,492

※1 2021年度より、事業区分を変更しています。これに伴い、2020年度については、新事業区分で遡及修正後の数値も記載していますが、2019年度以前については従来の区分で記載しています。

※2 従来、信用保証割賦売掛金、信用保証買掛金を連結貸借対照表の資産・負債に両建て計上していましたが、2019年度より集金を伴わない保証債務については会計処理を変更し、連結貸借対照表に計上しないこととしました。当該会計方針の変更は遡及適用され、2018年度についても遡及適用後の総資産額および自己資本比率となっています。また、金融機関などが保有する貸付金などの債務の保証に加え、債権の回収を行う業務に係る保証残高を、信用保証割賦売掛金および信用保証買掛金として連結貸借対照表に計上していましたが、2022年度より会計処理を変更し、連結貸借対照表に計上しないこととしました。当該会計処理の変更は遡及適用され、2021年度についても遡及適用後の総資産額および自己資本比率となっています。

※3 債務保証損失引当金を含みます。

※4 ジャックスは2017年10月1日をもって単元株式数を1,000株から100株に、普通株式5株を1株に併合しました。

※5 2017年度以前の数値は、※4の影響を考慮した数値に換算しています。

2018	2019	2020	2021	2022	**2023**
4,559,202	4,981,508	4,973,421	5,273,264	5,641,393	**5,853,833**
—	—	1,302,584	1,403,443	1,644,150	**1,644,358**
—	—	2,610,412	2,690,304	2,799,212	**2,867,575**
—	—	650,906	728,072	639,935	**742,046**
—	—	365,704	399,293	472,501	**510,607**
—	—	4,929,607	5,221,113	5,555,800	**5,764,588**
—	—	35,505	44,216	73,985	**75,729**
—	—	843	655	943	**1,397**
—	—	7,465	7,279	10,664	**12,118**
—	—	43,814	52,151	85,592	**89,245**
1,306,927	1,358,230	1,271,609	—	—	**—**
1,041,888	1,259,068	1,341,756	—	—	**—**
837,565	942,765	1,001,656	—	—	**—**
86,465	85,292	54,870	—	—	**—**
1,286,354	1,336,149	1,303,528	—	—	**—**
145,836	158,610	160,650	164,070	173,506	**184,782**
14,370	16,506	16,326	26,743	31,678	**33,126**
14,448	16,700	16,506	26,786	31,769	**33,060**
8,955	10,732	11,778	18,316	21,651	**23,770**
△309,890	△308,473	△141,114	△152,023	△214,000	**△98,024**
△8,644	△11,871	△8,816	△7,311	△8,161	**△6,258**
329,161	326,484	164,868	186,121	246,060	**129,021**
3,749,167	4,231,590	4,484,954	3,215,006	3,575,732	**3,777,595**
156,738	162,889	174,152	192,217	210,605	**238,440**
150,835	156,804	169,900	186,615	204,040	**230,422**
1,787,800	2,130,545	2,295,676	2,491,829	2,751,237	**2,893,030**
162,097	182,760	194,175	204,448	229,876	**243,464**
22,102	26,572	30,745	30,487	30,149	**31,102**
260.13	311.65	340.69	528.97	624.60	**685.13**
4,388.98	4,543.94	4,910.76	5,386.05	5,883.59	**6,637.17**
80	95	105	160	190	**220**
0.4%	0.4%	0.4%	0.6%	0.9%	**0.9%**
6.0	7.0	7.2	10.3	11.1	**10.9**
4.0	3.7	3.8	5.8	5.7	**6.1**
7,161	7,135	6,840	6,543	6,464	**6,231**
35,079,161	35,079,161	35,079,161	35,079,161	35,079,161	**35,079,161**
5,721	6,188	6,285	6,145	6,065	**6,097**

非財務データ※1

年度		2018	2019	2020	2021	2022	2023
E 環境	CO_2排出量 scope1 (tCO_2)※2	—	1,731	1,621	1,809	1,809	**1,533**
	CO_2排出量 scope2 (tCO_2)※2	—	6,012	5,834	5,405	5,062	**5,450**
	CO_2排出量 scope3 (tCO_2)※2	—	595,540※3	494,498※3	393,695※3	422,831※3	**418,132**
	CO_2排出量 合計 (tCO_2)※2	—	603,283※3	501,954※3	400,908※3	429,702※3	**425,115**
	エネルギー使用量 (kl)※4	1,949	1,930	1,899	1,729	1,585※3	**1,519**
S 社会	従業員数(名)	2,707	2,692	2,770	2,747	2,694	**2,695**
	従業員数(名)※2	5,721	6,188	6,285	6,145	6,065	**6,097**
	課長職以上に占める女性社員の割合(%)※5	3.7	4.4	8.0	9.8	13.3	**17.8**
	課長職以上・課長職に次ぐ階層で部下を持つ女性社員の人数(名)	—	150	159	211	229	**263**
	課長職以上・課長職に次ぐ階層で部下を持つ女性社員の割合(%)	—	21.5	22.8	29.6	32.5	**36.0**
	新卒採用人数(名)	84	111	109	86	52	**91**
	うち男性(名)	39	48	54	32	26	**43**
	うち女性(名)	45	63	55	54	26	**48**
	(女性比率)(%)	53.6	56.8	50.5	62.8	50.0	**52.7**
	平均休職日数(日)	—	—	2.3	2.4	2.5	**2.1**
	ノー残業デー・PW※6月1回の実施率(%)	98.9	98.8	98.4	99.1	98.6	**99.2**
	有給休暇60%以上取得者比率(%)	74.3	75.4	—※7	74.2	79.3	**79.3**
	平均超過勤務時間(時間)※8	—	15.6	13.1	12.9	11.7	**12.2**
	定期健康診断実施率(%)	—	99.8	100	100	100	**100**
	二次検査実施率(%)	—	99.8	100	99.5	98.2	**98.3**
	ストレスチェック実施率(%)	—	98.1	99.8	99.8	100	**99.9**
	ストレスチェック 総合健康リスク(点)	—	96	102	100	99	**97**
	男性の育休取得率(%)	—	—	—	84.4	84.6	**129.4**
	女性の育休取得率(%)	—	—	—	100	100	**100**
	男女の賃金の差異 全従業者(%)	—	—	—	55.0	56.9	**58.7**
	男女の賃金の差異 正社員(%)	—	—	—	54.0	54.6	**55.5**
	男女の賃金の差異 パート・有期社員(%)	—	—	—	68.6	70.6	**75.3**
	認定デジタル人材(名)	—	—	—	—	—	**219**
G ガバナンス	取締役合計(名)	12	11	12	12	12	**12**
	うち社外取締役(名)	3	3	4	4	4	**4**
	(社外取締役比率)(%)	25.0	27.3	33.3	33.3	33.3	**33.3**
	うち女性取締役(名)	1	1	2	2	2	**2**
	(女性取締役比率)(%)	8.3	9.1	16.7	16.7	16.7	**16.7**

※1 単体ベース　※2 連結ベース　※3 算定データに誤りがあり、過年度の実績を修正　※4 ジャックスおよび国内連結子会社ベース
※5 各事業年度末の翌4月1日現在における課長職以上の女性の割合　※6プレミアムウィークデー　※7 新型コロナウイルス感染症の流行により、有給休暇60%以上の取得推奨を凍結
※8 ジャックス所定の就業時間を超えた時間を含みます。

会社概要

社名： 株式会社ジャックス

URL： https://www.jaccs.co.jp/

設立： 1954年6月29日

資本金： 161億3,818万円

本店所在地： 〒040-0063
北海道函館市若松町2番5号

本部： 〒150-8932
東京都渋谷区恵比寿4丁目1番18号
恵比寿ネオナート
TEL：03-5448-1311

従業員数： (2024年3月31日現在)
2,695名(単体)
6,097名(連結)

国内グループ企業

連結子会社

ジャックス・トータル・サービス株式会社(100%出資)

ジャックスリース株式会社(80%出資)

ジャックス債権回収サービス株式会社(100%出資)

海外グループ企業

連結子会社

JACCS International Vietnam Finance Co., Ltd.
(100%出資)

PT JACCS MITRA PINASTHIKA MUSTIKA FINANCE INDONESIA (60%出資)

JACCS FINANCE PHILIPPINES CORPORATION
(65%出資)

JACCS MICROFINANCE (CAMBODIA) PLC.
(100%出資)

ジャックス営業拠点 (2024年7月1日現在)

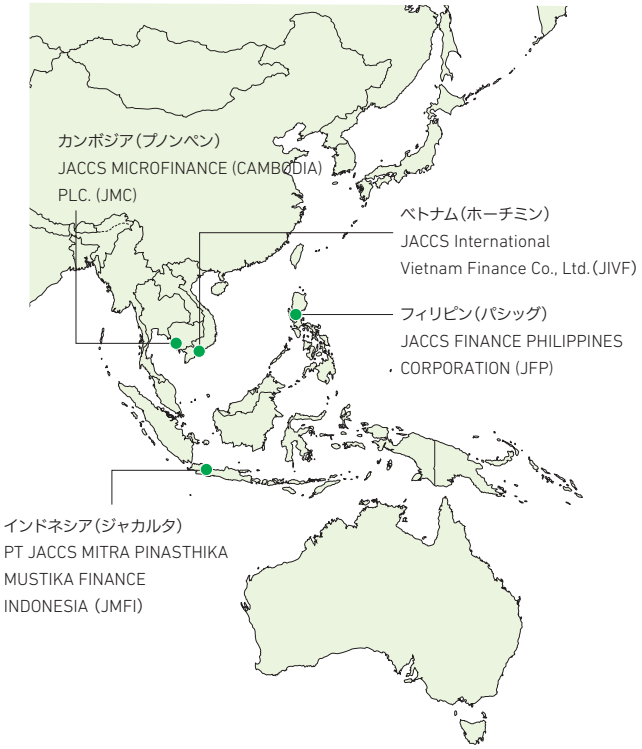
・営業店
(札幌、仙台、大宮、東京、横浜、名古屋、大阪、広島、福岡他53支店)

・住宅支店
(東京、大阪)

・保証支店
(札幌、仙台、大宮、東京、名古屋、大阪、広島、福岡)



本部ビル：恵比寿ネオナート



投資家情報

（2024年3月31日現在）

株主数：　49,582名

発行済株式総数：　35,079,161株

単元株式数：　100株

上場証券取引所：　東京証券取引所（プライム市場）

証券コード：　8584

株主名簿管理人：　三菱UFJ信託銀行株式会社
〒100-8212
東京都千代田区丸の内1-4-5

大株主：

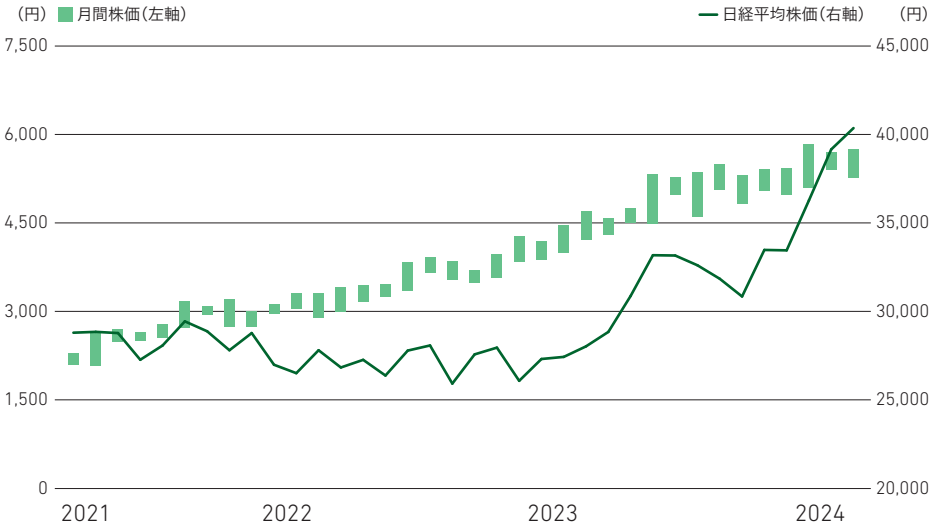
株主名	持株数（千株）	持株比率※（%）
株式会社三菱UFJ銀行	7,015	20.20
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	2,647	7.62
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	2,629	7.57
ジャックス共栄会	1,646	4.74
第一生命保険株式会社	1,359	3.91
明治安田生命保険相互会社	1,275	3.67
ジャックス職員持株会	937	2.69
RE　FUND　107ーCLIENT　AC	600	1.72
日本生命保険相互会社	588	1.69
三菱UFJ信託銀行株式会社	564	1.62

※ 持株比率は、自己株式（362千株）を控除して掲載しています。

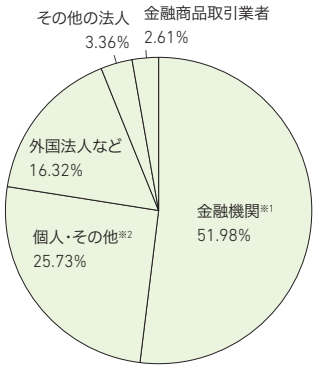
株価推移：

（年度）　（東京証券取引所）

	2021		2022		2023	
	高値	安値	高値	安値	高値	安値
第1四半期	¥2,692	¥2,085	¥3,465	¥2,987	¥5,320	¥4,300
第2四半期	3,180	2,507	3,915	3,360	5,490	4,600
第3四半期	3,215	2,741	4,270	3,490	5,420	4,825
第4四半期	3,315	2,903	4,690	3,875	5,840	5,100



所有者別株式保有比率



※1
「金融機関」には、投資信託や年金信託など信託勘定の株式が含まれています。

※2
「個人・その他」には自己株式362千株（1.04%）が含まれています。

配当金：

（年度）

	2021	2022	2023
年間配当金	¥160.00	¥190.00	¥220.00*
中間配当金	75.00	95.00	100.00

*創立70周年記念配当10円を含みます。

「統合報告書 2024」の発行にあたって



株式会社ジャックス
執行役員
コーポレート
コミュニケーション部長
舛水　隆史

ジャックスグループの「統合報告書 2024」をお読みいただきありがとうございます。

2024年は、ジャックス創業70周年という節目の年に当たります。本報告書では、時代の変化に対応することで、持続的な成長を続けてきたジャックスグループの持続可能性についてお伝えすることを目指しています。

内容面では、特にサステナビリティ経営関連の情報を充実させ、各マテリアリティの目標や取り組みについてご紹介しています。

国内においては、マイナス金利政策が解除され、金融業は劇的な環境変化を迎えており、これまでとは異なる経営が求められています。こうした状況を鑑み、CFOメッセージを質量両面で充実させ、事業ポートフォリオ管理の取り組みについてもご説明しています。また、社外取締役座談会では、金利上昇局面における課題などについても活発な議論が行われました。

本統合報告書の制作に際しては、株主・投資家の皆様との対話を通じて得られた市場の声を参考に、お伝えすべき情報は何かを検討することから企画を開始しました。制作過程においては、関係各部署と連携し、最新かつ適切な情報の収集に努め、企画意図に則した紙面構成としました。

私はその編集プロセスおよび掲載内容が妥当かつ誠実なものであることを表明いたします。

本報告書が、ジャックスグループの中長期的な価値創造能力をより一層ご理解いただくための一助となれば幸いです。

編集方針

参考としたガイドライン
IFRS財団「国際統合報告フレームワーク」
経済産業省「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」

対象期間
2023年度（2023年4月1日～2024年3月31日）
一部に2022年度以前および2024年度以降に予定されている活動や情報も含んでいます。

対象範囲
株式会社ジャックスおよび国内外のグループ会社

将来見通しに関する注意事項
本統合報告書の財務データおよびその他の事業関連の情報は、ステークホルダーの皆様への情報提供を目的としたものです。本統合報告書における将来の業績に関する予想は、ジャックスの予測と判断に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。投資のご決定の際には、本統合報告書の情報のみでご判断されることのないようお願いいたします。特に断りのない限り、すべての事業および財務データはジャックスの連結事業に関するものです。

未来にタネをまこう。

JACCS

株式会社ジャックス

〒150-8932 東京都渋谷区恵比寿4丁目1番18号 恵比寿ネオナート

https://www.jaccs.co.jp/

ミックス
責任ある木質資源を使用した紙
FSC® C086357
www.fsc.org

Printed in Japan