



Integrated Report

統合報告書2023

2023年3月期

日本金銭機械株式会社



JCMの経営理念

社 是

宇宙の波動を求め
社会の正しい波動に調和する

自己の波動を創り
幸せの波動を世界に弘めよう

行 動 指 針

感謝報恩
生かされている自分に感謝し社会に貢献しよう

自主創造
独創的な商品とサービスを世界の人々に提供しよう

和親協力
明るい家庭 明るい職場をつくろう

自己研鑽
つねに向上心を持ち 広く役立つ人間になろう

実践躬行
いま ここで 実行しよう

経 営 方 針

成果は顧客のために

JCMグループは、
変わりゆく世界のニーズに応えられる
モノづくりやサービスの提供を行い、
コアテクノロジーを革新させ
新たな価値を創造し続ける
真のグローバル企業を目指します。

CONTENTS

編集方針

JCM GLOBAL Integrated Report の編集にあたってはIFRS財団が推奨する「国際統合報告フレームワーク」及び経済産業省の「価値協創ガイダンス」を参考にしました。



見通しに関する特記事項

本レポートに記載されている情報には、JCMの将来の見通しに関する記述が含まれています。これらは本レポート作成時点での見通しであり、実際の業績は異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。

イントロダクション

- 01 目次・JCMの経営理念・編集方針
- 02 社会の中のJCMと事業セグメント
- 03 JCMの強み
- 04 Our History

ビジョン

- 05 トップメッセージ

価値創造と戦略・パフォーマンス

- 11 価値創造プロセス
- 12 業績の振り返り
- 13 中長期のリスク・機会
- 14 中期経営計画「JCM Global Vision 2032」
- 15 JCMの長期ビジョンと実現までのロードマップ
- 16 通期業績
- 17 セグメント別概況（グローバルゲーミング、海外コマース）
- 18 セグメント別概況（国内コマース、遊技場向機器）

サステナビリティ（重要課題への取り組み）

- 19 JCMのコアテクノロジー
- 20 Case Study: JCMの技術
- 21 研究開発
- 22 モノづくり
- 23 品質管理
- 24 人的資本
- 26 情報セキュリティ・DXの取り組み
- 27 サプライチェーン・マネジメント
- 28 気候変動課題への取り組み（TCFD提言に基づく情報開示）

コーポレート・ガバナンス

- 32 社外監査役インタビュー
- 34 コーポレート・ガバナンス体制
- 35 取締役及び監査役のスキルマトリックス、取締役会、指名報酬諮問委員会の主な議題
- 36 役員一覧
- 37 取締役会の実効性評価、執行役員一覧
- 38 報酬制度
- 39 リスクマネジメント、コンプライアンス

データセクション

- 40 主要財務ハイライト
- 41 主要非財務ハイライト
- 42 会社情報・投資家情報

社会の中のJCMと事業セグメント

JCMグループは、貨幣処理のスペシャリストとして、世界の様々な市場に製品や技術を提供し、貨幣に対する信頼と安心の確保を通じて、社会秩序の安定と維持に貢献しています。

グローバルゲーミング

カジノ向け紙幣識別機ユニットだけでなく、カジノ用プリンターユニット、デジタルサイネージ等、ワンストップでカジノフロアにサービスを提供できる総合コンポーネントサプライヤーの地位の確立を目指しています。



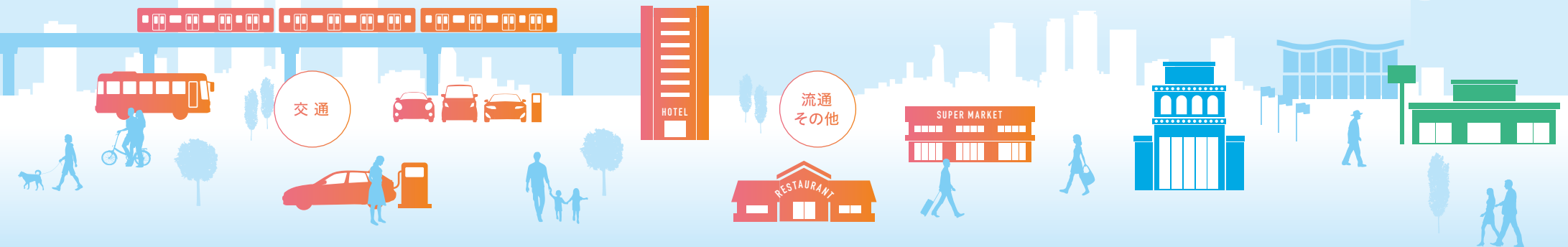
プリンターユニット



紙幣識別機ユニット



デジタルサイネージ

テーブルゲーム向け
紙幣還流ユニット

海外コマーシャル／国内コマーシャル

納金機、駐車場精算機、自動券売機などのバリエーションに富んだコマーシャル市場向けに紙幣還流ユニットや硬貨還流ユニットといった製品群を、欧米、国内、アジア市場に投入し、お客様の利便性を高めつつ、着実に市場開拓を進めています。



紙幣還流ユニット



硬貨還流ユニット

セルフガソリンスタンド
釣銭精算機

駐車場精算機

鉄道自動券売機

バス運賃箱

飲食店券売機

セルフレジ

ホテル自動精算機

クリニック自動精算機

遊技場向機器

紙幣やコインの識鑑別や複雑な搬送技術が求められる遊技場市場において、常にお客様のニーズを捉えた製品を提供しています。また、ホール運営の効率化にとどまらず、遊技環境の改善に資する製品の提供を通して、集客力のアップに貢献しています。



メダル自動補給システム



景品POSシステム



紙幣搬送システム



玉・メダル貸機

JCMの強み

JCMグループは、世界中の市場に向けて、これまで培ったテクノロジーを発展させ、さまざまな市場において付加価値の高い新技術や新製品を提供しています。



ゲーミングライセンスを取得し、
厳格なコンプライアンスを実現

ゲーミングライセンス取得

190 (北米39州1地域)
ライセンス



各国で活躍するJCM製品における
知的財産権(特許権・意匠権・商標権)

787 件



長年にわたる顧客の信頼に引き続き
グローバル市場における高いブランド力

140 の国や地域の
貨幣に対応

JCMグループ会社一覧

EUROPE

JCM EUROPE GMBH.

[ドイツ デュッセルドルフ市]
貨幣処理機器等の販売



日本金銭機械株式会社

[大阪府大阪市]
貨幣処理機器、遊技場向機器の
開発、製造及び販売

JCMシステムズ株式会社

[大阪府大阪市]
遊技場向機器等の設置工事、保守



ASIA PACIFIC

J-CASH MACHINE (THAILAND) CO.,LTD.

[タイ バンコク市]
ソフトウェアの開発



JCM GOLD (H.K.) LTD.

[香港]
貨幣処理機器等の製造

J-CASH MACHINE GLOBAL MANUFACTURING (PHILIPPINES) INC.

[フィリピン ラグナ州]
貨幣処理機器の製造



JCMメイホウ 株式会社

[東京都中央区]
遊技機等の販売

NORTH
AMERICA

JCM AMERICAN CORP.

[米国 ネバダ州]
貨幣処理機器等の販売



JCM COMMERCE MECHATRONICS, INC.

[米国 イリノイ州]
貨幣処理機器等の販売



SOUTH
AMERICA

JCM COMERCIO MECATRONICA BRASIL LTDA

[ブラジル サンパウロ市]
貨幣処理機器等の販売



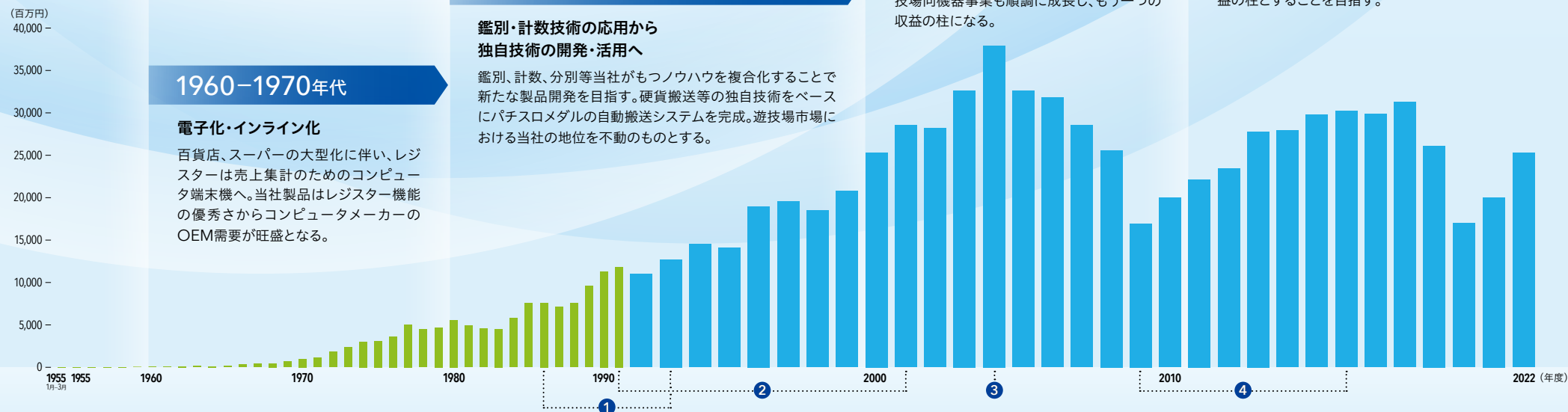
Our History

1955年に創業して以来、当社は貨幣処理機器という専門性の高い分野を担うメーカーとして、「人と人」、「人と貨幣」を円滑につないできました。

世界市場を舞台に貨幣流通のスペシャリストとして培った技術を下に、新たな価値を提供し、グローバル企業として人々の期待と信頼に応え続けていきます。

売上高の推移

■単体売上高 ■連結売上高



1960-1970年代

電子化・インライン化

百貨店、スーパーの大型化に伴い、レジスターは売上集計のためのコンピュータ端末機へ。当社製品はレジスター機能の優秀さからコンピュータメーカーのOEM需要が旺盛となる。

1980-1990年代

鑑別・計数技術の応用から 独自技術の開発・活用へ

鑑別、計数、分別等当社がもつノウハウを複合化することで新たな製品開発を目指す。硬貨搬送等の独自技術をベースにパチスロメダルの自動搬送システムを完成。遊技場市場における当社の地位を不動のものとする。

2000年代

欧米市場への貨幣処理機器事業の展開/ 遊技場関連機器のニーズに対応

多国紙幣対応紙幣識別機の販売を開始。遊技場向機器事業も順調に成長し、もう一つの収益の柱になる。

2010年以降

コアとなる識別・搬送技術を追求め、 時代を先取りする技術革新につなげる

グローバルゲーミング事業、遊技場向機器事業では、買収・事業譲受けによって新たに取得した製品、市場、顧客、資産等を活用し、シナジー効果享受するとともに、総合コンポーネントサプライヤーとしての地位を確立。コマース事業では未開拓市場への積極展開を図り、確固たる収益の柱とすることを目指す。

① 海外紙幣識別機の製造販売開始

1986年 | 米ドル用紙幣識別機の製造販売を開始
1988年 | ドイツマルク用紙幣識別機の製造販売を開始
1990年 | 米ネバダ州で紙幣識別機ユニットの搭載が許可される
1991年 | ゲーミング用紙幣識別機ユニットの販売開始
1993年 | 米国以外での紙幣識別機ユニットの搭載が許可される

② 遊技場向機器の販売開始

1991年 | 独自開発で高性能・高品質を誇るベルト搬送方式の「メダル自動補給システム」を販売開始
1999年 | 業界初の優れたメダル洗浄能力をもつ研磨システムを販売開始
2001年 | 台間貸機向け紙幣識別機を販売

③ 日本円新紙幣改刷

2004年 | 新紙幣(1・5・10千円)改刷需要

④ 事業買収・譲受による効果

2009年 | サミーシステムズを子会社化(遊技場向機器)
2014年 | FutureLogic Group, LLC.を子会社化(グローバルゲーミング)
2016年 | シルバー電研の事業を一部譲受(遊技場向機器)



ビジョン

トップメッセージ

マネートランザクションの
多様化を見据え、
未開拓な地域や市場の開拓と
新規事業の育成に注力する

代表取締役社長

上東 洋次郎



当社の2023年3月期の業績につきましては、
新型コロナウイルス感染症の収束による関連業界の景気回復に伴い、
売上・営業利益ともに復調傾向となりました。
業績の回復に合わせ2023年5月には、中期経営計画「JCM Global Vision 2032」を策定し
着実に実行することで更なる成長を目指します。

専門性の高いコアテクノロジーを中核に 圧倒的シェアを確立

当社は創業以来、貨幣処理機器という専門性の高い分野を担うメーカーとして、「人と人」、「人と貨幣」を円滑につなぎ、貨幣流通システムの確立に貢献することで成長を遂げてきました。

当社の事業は、カジノをはじめとしたゲーミング市場向けの貨幣処理機器製品が売上高の半分超を占めています。カジノは北米で古くから根付く社交の場であり、カジノ等のゲーミング業界では、犯罪組織とは無縁の健全な運営を確保するために、入場者だけでなく、ゲーム機等の製造販売についても許認可（ゲーミングライセンス）を受けた事業者のみが行えるなどの非常に厳しい法規制が課されており、当社グループは現在、北米を中心に190を超えるゲーミングライセンスを保有することで、圧倒的なシェアとお客様からの信頼を確保してまいりました。

こうした信頼の拠り所となっているのが、当社のコアテクノロジーであるソフトウェア並びにメカトロニクス技術です。世界には多種多様な大きさ・素材・状態の貨幣があり、使用環境や使用方法も異なります。偽造・変造といった情報も含め、当社に集うエンジニア人材が創出した貨幣を識鑑別するためのソフトウェア技術、そして貨幣を正確に搬送・分離・集積するためのメカトロニクス技術が、当社製品のブランド価値、事業の成長基盤を支えています。新興国を含め、

世界中で貨幣処理の省力化・高セキュリティ化を求める声が高まっており、当社ではこれまで培ってきたこれらのコアテクノロジーをさらに発展・応用させることで、貨幣流通分野における企業価値の持続的な拡大を図ってまいります。



コア技術の基盤に キャッシュレス技術も取り込み コマーシャル分野での 利便性向上につなげる

一方、その「貨幣」に関しては、フィンテックへの関心の高まりを背景に、「キャッシュレス」への流れが進んでいるのも事実です。実際、フィンランド・スウェーデンなどのスカンジナビア諸国や中国では、国策によ

る推進もあり、キャッシュレス決済が普及してきています。こうした流れを前に、貨幣処理技術に立脚して成長を続けてきた当社の未来を不安視する声を、私自身も投資家やその他のステークホルダーの方々から直接お聞きすることがあります。中長期的にキャッシュレス化が進むことは、時代の趨勢として受け止めなければなりませんので、キャッシュレスが進む国々の情勢についての研究や分析は欠かせません。しかし当社が現時点で、その事業ポートフォリオや投資ポートフォリオから、キャッシュを外すことはありません。その主な理由として、公益性が問われる公共交通機関や、高齢者等への配慮を要するサービス関連の製品を中心に、引き続きキャッシュが必要とされること、近年多発する大規模災害、紛争・動乱あるいはサイバーテロ等を想定すると、キャッシュレス一辺倒ではリスクが大きすぎることで、さらには新興国、発展途上国ではいまだに決済の主流は人を介したキャッシュであり、その効率化が求められていることなどが挙げられます。

当社では、キャッシュレス決済を代金決済の手段の一つと捉え、国内外の多くの企業が手掛けるキャッシュレス技術と、当社の貨幣処理技術を組み合わせ、多様な決済手段に対応した納金機、精算機、券売機などに展開することで、「コマーシャル」分野での利便性の向上を目指します。当社がこれまで多くの年月をかけ蓄積してきたキャッシュ・コントロールの技術をこれからも当社の重要な資産として磨きをかけてまいります。



コロナ禍から復調した2023年3月期 次なる成長の布石を打つ

2023年3月期は、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う行動規制が世界的に緩和されていく中で、当社グループの主力市場であるゲーミング市場において、北米のカジノホテルを中心にコロナ禍以前の活況を取り戻し、設備投資需要も高水準で推移しました。さらに、国内外のコマーシャル市場では、非接触・非対面の代金決済手段の普及が拡大し、当社の紙幣識別機ユニットへの需要が旺盛に推移したほか、遊技場向機器市場においても、2022年11月から段階的にスマート遊技機の市場導入が進み、関連した周辺機器への需要も高まりました。こうした旺盛

な需要を背景に、2023年3月期の売上高は前期比26.0%増加の252億円となり、営業利益については材料価格や物流費の上昇等の影響もあり同9.5%増の6億円、経常利益は同8.5%減の12億円となりました。親会社株主に帰属する当期純利益は旧本社不動産の固定資産売却益などの特別利益の計上もあり31億円となりました。

当期においては、資源・原材料価格の高騰や、サプライチェーンの混乱が継続する中でも、ゲーミング市場における旺盛な需要を見据え、次世代製品の開発に注力しました。また、コマーシャル市場での売上の伸びは、当期は欧州が中心でしたが、北米、中南米での事業拡大を目指し、製品の販路拡大や各市場のニーズに応じた製品提案活動を推進しました。

中期経営計画

「JCM Global Vision 2032」を策定 次世代の経営を担う人材が、 10年後の「ありたい姿」を描く

そのような中で、2023年5月には中期経営計画「JCM Global Vision 2032」を新たに策定し発表しました。当社は過去、2019年に2022年3月期を最終期とする中期経営計画ローリングプランⅣを発表し、グループ全体の企業価値向上に向けた収益及び経営体質の改善を掲げ、事業活動を推進してまいりましたが、このローリングプランの1期目に生じた新型コロナウイルス感染症拡大の影響で前提となる事業環境が大きく実態と乖離したため、以来修正を余儀なくされながらも、中長期的な計画の公表は見送ってきました。

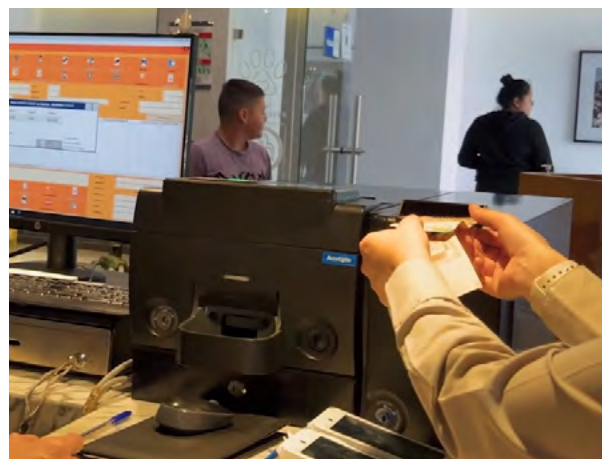
2023年3月期に入り、コロナ禍からの業績の回復に一定の目途が立ち、加えてアフターコロナの事業環境についても、貨幣処理機器の分野では、代金、資金決済の非接触・非対面化や、先述したキャッシュレス決済への移行に向けた動きが顕著に見られるなど、この先の当社の進むべき方向性を描けるようになりました。そこで、今後10年程度の長期的な展望を、次世代の経営を担う人材が中心となって「ありたい姿」として定め、当社として何ができるのか、何をしたいのかをまとめ上げる形で、「中期経営計画 JCM Global Vision 2032」を策定しました。こう

した策定過程を経た中期経営計画は、これまで以上に、達成に向けたモチベーションにも大きな違いが表れてくると確信しています。

今回の中期経営計画では、10年後の2032年の「ありたい姿」に二つの姿を描いています。一つは、多様化するマネートランザクション分野において、お客様へ信頼を提供し続ける企業であり続けることです。これは言い換えると、当社が強みとしてきたゲーミング市場で、引き続き高いシェアを獲得することを指しています。もう一つは、新たな事業領域においてもブランドカンパニーたる地位の確立を目指すことであり、昨今の大きな流れである「キャッシュレス」時代に向け、新たな市場の獲得に挑戦していきます。こうした長期展望の達成に向けて、2026年3月期までの3年間で「種まき」の期間と捉え、コロナ禍からの業績回復が顕著になりつつある既存事業の拡大に最優先で取り組み、収益構造のさらなる強化を図りつつ、新規事業領域の獲得に向けた先行投資を推進していきます。そして、2033年3月期には、事業規模として売上高550億円、営業利益55億円の達成を目指す考えです。これまで経営企画部門が主導で策定してきた従前の中期経営計画とは、策定過程も方向性も異なるものの、当初私が思っていた以上に高い数値目標を掲げることとなりました。

この達成に向けて、大きな肝となるのが、当社の主力事業の一つであるコマーシャル事業の展開です。当社の屋台骨であるゲーミング事業は、高い市場シェアとお客様からの信頼を元に、引き続き盤石に事業

を推進していきますが、許認可の関係で世界的に見てもゲーミング市場が今後大きく拡大することは望めません。一方で、欧州ではコマーシャル事業の成長も著しく、すでにコマーシャル事業の売上がゲーミング事業に拮抗する水準にまで育ってきています。北米ならびに中南米でのコマーシャル事業は、これまで未開拓の状態でしたが、2023年3月期には、米国・シカゴ、ブラジル・サンパウロにそれぞれ販売子会社を設立し、販売網の拡大と新規顧客の開拓を積極的に進めてきました。特に中南米地域においては、ATM機器は都市部には多く設置されているものの、ローカルエリアでは、そのような現金処理機器が見当たらないことが一つの社会課題にもなっており、当社はそこに事業機会を見出しています。南米では銀行業界も含め、各社とも日本のコンビニに見られるような小型ATMの設置を急いでおり、当社としては各市場のニーズに合った製品を開発することで、当



社製品の一層の拡販に注力しています。ブラジルに関して言えば、地場の企業ともタイアップしながら、ATMメーカー、銀行等の金融機関、さらには警送企業などと連携して市場ニーズに合った製品にカスタマイズし市場を固めていく、そのようなビジネス展開を進めていきます。コマーシャル事業における新たな市場拡大、製品ラインアップの拡充は、当社が2032年の数値目標を達成する上で、最も重要な事業戦略の一つと捉え、強力に推し進めていきます。

既存の枠にとらわれない 新規事業の創出・育成に挑戦する

2032年の数値目標を達成するためには、ゲーミング事業、コマーシャル事業、遊技場向機器事業の既存事業に加えて、新規事業の育成も一つの柱として重視しています。当社は2018年10月に新規ビジネス開拓部を新設し、これまでも既存の枠にとらわれることなく、さまざまな新規事業に果敢に挑戦してきました。その中で、現在注力している分野が「医療領域」です。今では様々な医療機関などとの共同研究がスタートしており、各々の機関との意見交換を通じて、さまざまな新しい事業アイデアのヒントが生まれつつあります。

さらに、医療・介護・ヘルスケア領域に限らず、AIは新規事業を考えていく上での一つのキーワードだと考

えています。例えば当社は、これまで何千枚もの紙幣を通券し、AIを活用することでデータを蓄積してきました。そのデータベースをもとにAIを使った新たなソフトウェアの開発も手掛けています。AIへの知見の深い部隊を中心に、そのノウハウや技術を使って、これまでのビジネスの延長線上にない分野も含めて外部との意見交換の幅を広げ、新たな事業機会の創出へとつなげていきたいと考えています。

10年先、20年先のビジネスの種を考えていくのは、これからの時代を担う若い世代です。一人ひとりの持つ多様な視点やアイデアを活かし、次の事業の柱の育成へとつなげていきます。そのなかにはパテントの出願まで進んでいるものもあり、改めて当社のコア技術やノウハウには、たくさんの新たな可能性が秘められていることを実感しています。

人材の多様性を活かした 経営を目指す

当社の行動指針には、「仕事のはじめに人間ありき」という創業者の思いが込められていますが、従業員一人ひとりがお互いに尊重し合い、個性を発揮しながら、仕事を通じて人として成長し続けることが、企業としての持続的な価値創造につながると考えています。今後当社がより一層グローバルに事業展開を進めていく上では、この行動指針をさらにグローバル視点

で捉え直す必要があります。

私は常々グローバル人材マネジメントの基本は、それぞれの国や地域において、その業界や商習慣に精通した優秀な人材を採用・確保し、「役職と責任を与えて任せる」ことだと取締役や執行役員に伝え私自身もそれを重視しています。当社は単体では200人強、グループ全体でも600人程の陣容でしかありません。この陣容で世界全体を相手にビジネスを展開するためには、本社は適度にガバナンスをグリップしながら、現地での判断を尊重していくスタイルが最適であると考えます。グローバル全体を見渡すと、人材戦略などの面では海外子会社から学ぶ部分も多々あります。例えば欧米子会社における性別・国籍・人種・宗教などのダイバーシティ&インクルージョンの取り組みは、日本よりも明らかに進んでいると感じており、グループ会社が進めているより良いマネジメント手法を積極的に取り入れることで、グループ全体をグローバルスタンダードへ合わせていきます。

日本における喫緊の課題はジェンダー・ダイバーシティです。過去、女性従業員の比率が10%程度で推移していた反省から、2017年以降、女性従業員数の向上を最重要課題として捉えてきました。日本においても2032年までに女性従業員比率を20%にまで引き上げていくことを目標に取り組みを継続していますが、採用に加えて賃金・評価制度の改定、管理職への登用など、海外子会社の先進事例に学びながら、引き続き注力していきます。

強みを活かし、 保護する知的財産戦略

人材に加えて、もう一つの重要な無形資産が知的財産です。知的財産は企業の競争力の源泉であり、当社グループの製品・技術を守り、利益を確保するためにも、知的財産面で有効な権利を可能な限り多く保有して特許網を構築することが重要だと考えています。海外での売上比率が高い当社は、国内以上に海外での特許（意匠・商標権含む）を多く保有していますが、海外は知的財産を巡る訴訟が発生しやすく、新たなメカトロニクス技術などを中心に、早期に特許取得に向けて動いた実績を示すことも知財の保護と競争力の向上には重要です。

その一方で当社は、敢えて特許出願をしないことで社内の限られた人間のみが持つ知見として保護している技術もあります。特に、昨今はオープンAIなどでソフトがソフトを生み出せる時代が到来しており、当社は、最も付加価値の高い識鑑別のソフトウェアの領域については敢えてライセンス化しないことで、その技術・知見を保護しています。新しい技術について、何を出願し、何を敢えて出願しないかは、技術・知財の経験に長ける人材が、ある種の感性で判断している部分もありますが、若い世代にもそうした知見を養えるよう新陳代謝を図りながら、今後も重要な事業戦略の一つである知財戦略の推進に努めていきます。

ステークホルダーの皆様へ 構想を結実させる力に自信

現在、圧倒的なシェアを確立しているゲーミング市場では、1990年代に当社製品の販売が始まり、30年以上を経て今では、北米で190を超えるゲーミングライセンスを保有し、カジノ・ゲーミング業界の国際展示会などに出席しても、当社製品はJCMブランドとして多くの顧客を獲得できるようになりました。その北米での軌跡を振り返ると、問題発生時に当社の対応を称賛したあるカジノの責任者の言葉が印象に残っています。「通常、問題が起こったら米国企業はまず弁護士が来るが、JCMは“Ship of Japanese”（船に乗るぐらいの大勢の日本人）で問題解決にあたってくれた」と。このようにお客様との間に積み重ねてきた信頼の歴史があります。

こうした当社への厚い信頼感は、特に現在コマース事業の市場開拓を進めている中南米でも、強く感じられます。コマース事業についても、欧州でようやく事業規模の拡大を数値で示せる段階になりました。取り組みを始めてからここまで育つのに相応の時間を要しましたが、10年前の構想をしっかりと追いつけることで、着実に結実しています。

これは、今、私たちが構想している新規事業についても同じことがいえると考えています。キャッシュレス時代の到来を前に、キャッシュだけの事業ポートフォリオでは持続的な成長は難しいとの危機感から新規



事業の種まきを進めてきました。今後10～20年の間は、確実にキャッシュが必要とされる市場環境において、圧倒的なシェアを持つゲーミング事業で安定的な収益基盤を確保しながら、これまでの種まきの効果によって、確実に手札が増えつつある新規事業に挑戦を続けていきます。

また、当社にはこれまでの開発製品において、蓄積してきた技術のポケットがたくさんあります。こうした技術・ノウハウの蓄積により、新たなビジネスの構想を実現化するまでのスピードは確実に上がっていると実感しております。次なる事業の種も、このスピード感をもって着実に果実として実らせていきたいと思ひますし、その実現には自信もあります。

ステークホルダーの皆様には、引き続き当社の今後の展開をご期待いただきながら、変わらぬご支援を賜りますようよろしくお願い申し上げます。

Profile

海外子会社における経営経験を活かし、現在は代表取締役社長としてグローバルに展開する当社グループの経営に対して統率力を発揮している。

1984年10月	当社入社
1990年 1月	JCM GOLD (H.K.) LTD. 代表取締役 社長
1993年 6月	当社取締役
1995年 4月	JCM AMERICAN CORP. 取締役
1996年 7月	JCM GOLD (H.K.) LTD. 代表取締役 会長
2006年 6月	当社取締役執行役員海外統轄本部長
2007年 4月	代表取締役社長(現任)

価値創造プロセス

目指す企業像

コア技術を進化させることで、
豊かで持続性のある社会の実現に貢献

当社グループは貨幣の識別技術と搬送技術により、生活に不可欠な貨幣の円滑な流通と不正防止に貢献し、社会に安全・安心を提供しています。さらにその独自技術を進化・融合させることで自動化、省人化を実現し、社会・環境問題を解決し、新たな価値を創出していきます。

経営資源 (2023年3月末)

人材

・連結従業員数
526名 (男性 395名、女性 131名)

・海外従業員数
241名

貨幣分野における独自技術

・貨幣識別技術
貨幣処理の実績で培った
ロボティクス、メカトロ、搬送技術

・エンジニア数
116名 (単体)

グローバルな生産体制

・自社工場
2ヶ所 国内 1ヶ所 (滋賀県長浜市)
海外 1ヶ所 (フィリピン)

・委託先
15社 国内 12社
フィリピン 3社

世界的ブランド

・ゲーミングライセンス
米国39州1地域
190ライセンス

・カジノオペレーター、スロットマシン
メーカー、大手完成品メーカーとの
安定した取引実績

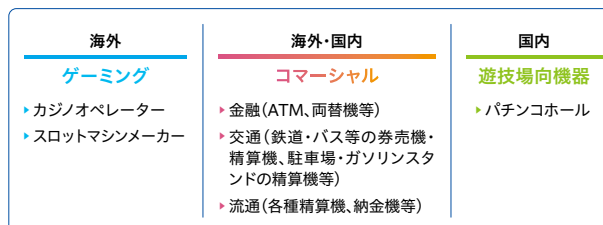
自然資本

・エネルギー使用量 (国内拠点を対象)
7,093 GJ

財務資本

・現預金 132億円
・総資産 388億円
・純資産 271億円

既存の主な市場と顧客



新規事業

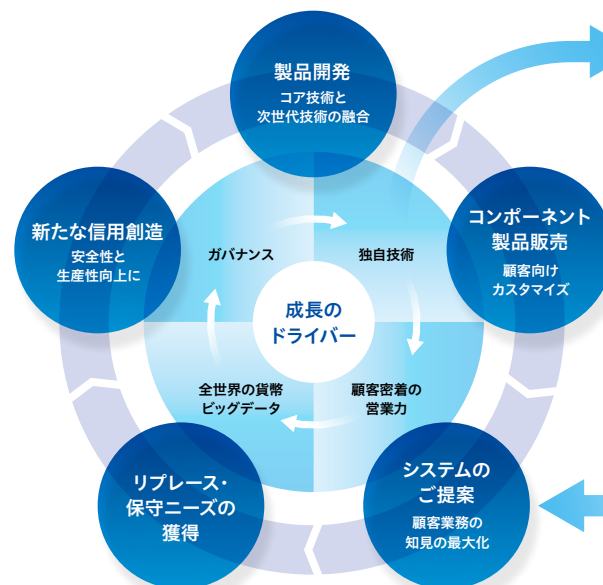


未来の創出価値

主な製品・サービス

貨幣処理機器 現金・キャッシュレス対応機器 システムサービス 新製品・サービス

貨幣処理機器 とキャッシュレス決済の
ハイブリッドな製品・サービスによる安全と信頼の創造



新規事業

- ・ロボテックによる自動化推進
- ・グローバル硬貨釣銭機等

新規事業領域

- ・北中南米コマーシャル市場への進出
- ・アジアコマーシャルの未開拓市場への進出
- ・システム製品のグローバル展開
- ・アライアンス (協業)、M&A等
- ・システム開発体制強化

ステークホルダーとの協創価値

財務成果

・売上高 **252億円**

・営業利益 **6億円**

・営業利益率 **2.5%**

多様な価値観の醸成

・女性従業員比率 (連結) **24.9%**

・海外従業員比率 **45.8%** (前期45.3%)

・女性従業員における管理職比率 **14.7%** (前期11.1%)

・平均勤続年数 (単体) **15.4年** (前期15.3年)

イノベーションの創出

・特許権 **531件** (国内201件、海外330件)

・意匠権 **112件** (国内41件、海外71件)

・商標権 **144件** (国内67件、海外77件)

グローバルプレゼンスの向上

・海外ゲーミング市場における圧倒的シェア 世界市場 **60%** 米国市場 **65%**

・受賞実績 Eilers-Fantini G2E Vendor Survey 2023で "Most Innovative Technology" に2年連続で選定

事業活動による環境への影響

・CO₂排出量 (Scope1, 2, 3合計) **58千t**

・廃棄物排出量 (Scope3 カテゴリー5) **40t**



お客様
安全・安心な事業運営



株主
透明性の高い経営と
長期的な
企業価値向上



従業員
理念の共有による
働きがいの向上と
スキル、専門性の獲得



取引先
社会課題につながる
連携とそれによる
相互成長



社会・環境
温室効果ガス削減と
安全・安心の提供を
通じた持続的社
会への貢献

業績の振り返り

当社の事業環境は、新型コロナウイルス感染症拡大前後で、大きく変化いたしました。Beforeコロナ(2019年5月)に策定した中期経営計画「ローリングプランⅣ」は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により見直しを余儀なくされましたが、当社は様々な施策によりWithコロナ時代を乗り越え、Afterコロナともいえる2023年5月に、事業の更なる成長を見据え、10年後の「ありたい姿」とそのための重点施策について定めた中期経営計画「JCM Global Vision 2032」を策定しております。

Beforeコロナ

基本方針

貨幣流通において市場と価値を創造し続ける真のグローバル企業を目指して

重点施策

グループ全体の企業価値向上に向けた収益構造、経営体質の改善

1. 既存事業の収益力強化
2. 優位事業のさらなる強化
3. 成長事業の育成
4. 強固な経営基盤の確立

部門別戦略

■ **グローバルゲーミング**
システム製品を含めた製品提供力の向上

■ **海外コマース**
各国市場の特性に合った製品提供による販路拡大

■ **国内コマース**
主要顧客のニーズの深堀

■ **遊技場向機器**
法改正(ホールでの禁煙等)に対応した需要獲得

振り返り

初年度(2020年3月期)が市場環境の低迷等により大幅な減収となり、最終損失を計上。計画の見直しに着手しました。

Withコロナ

コロナ禍による影響を受けて、2020年3月期に続けて、2021年3月期も2期連続で損失計上となりました。そのような状況の中、当社は販売に注力する製品を既存主力製品に絞り込んだ上で、キャッシュレスの動向等も加味したシステム製品の販売に注力するとともに、人件費や研究開発費の削減・抑制等の経費削減策を実施したほか、事業所の集約や所有不動産の売却、金融機関からの資金調達等による経営の安定化を図るとともに当社グループの更なる成長に向けて尽力しました。

既存主力製品に絞り込む戦略
キャッシュレスの動向等も加味したシステム製品の販売に注力

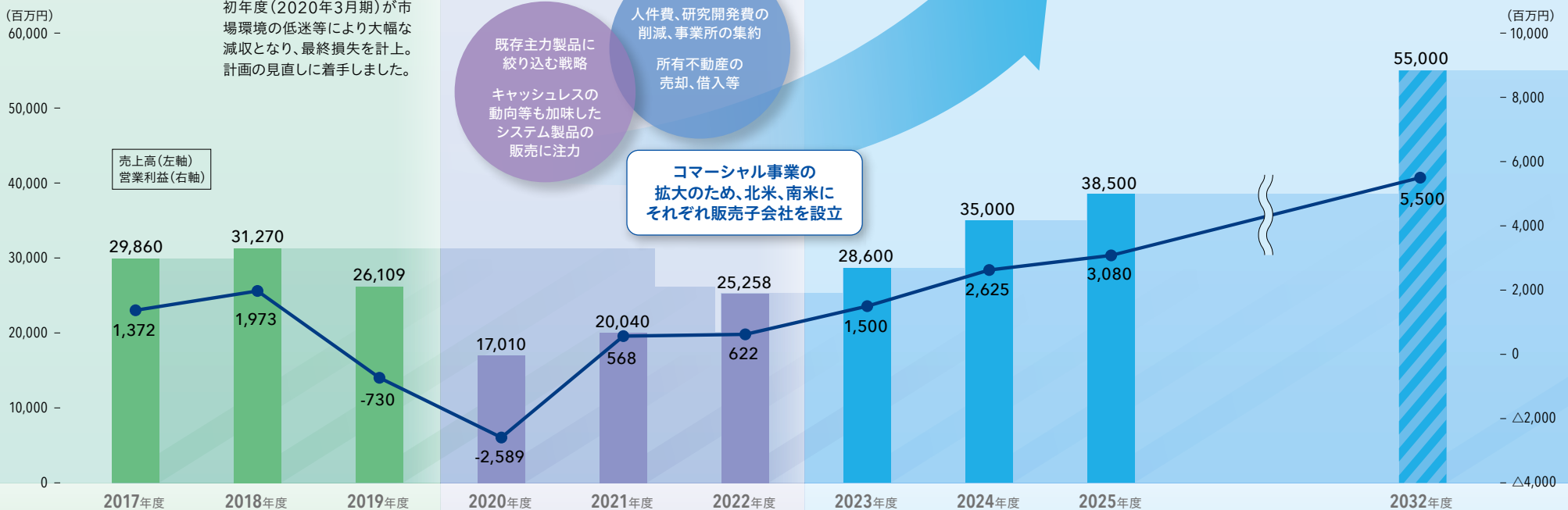
人件費、研究開発費の削減、事業所の集約
所有不動産の売却、借入等

コマース事業の拡大のため、北米、南米にそれぞれ販売子会社を設立

Afterコロナ

新型コロナウイルス感染症に伴う規制が緩和され、世の中が本格的な経済活動の再開に向け舵を切られはじめた2022年1月と11月に今後の当社グループの持続的な成長に必要な不可欠である、コマース事業拡大のための拠点として、北米(シカゴ)と南米(ブラジル)に販売子会社を設立し、事業体制の強化に努めました。また、Afterコロナの事業環境を踏まえた中期経営計画「JCM Global Vision 2032」を策定し、「長期ビジョン」として10年後の「ありたい姿」を可視化した上で、2026年3月期までを「種まき」の期間として位置づけ、長期ビジョンの達成のために必要な重点施策や、業績目標等を定めました。

中期経営計画「JCM Global Vision 2032」の詳細についてはP.14



中長期のリスク・機会

急速なキャッシュレス化の進行や、グローバルでの政治・経済情勢の変化等により、事業環境は日々変化しています。

当社では、このような事業環境を把握・分析し、当社が保有する経営資源や競争優位性、また解決すべき社会的課題を認識した上で、

備えるべき「リスク」への対応を更なる成長に向けた「機会」と捉えて、リスクをコントロールしながら、収益機会の創出に取り組んでいきます。

	リスク	コントロール／機会
キャッシュレス化	当社グループは、貨幣処理機器事業を主要な事業としているため、世界的なキャッシュレス化が急速に進展した場合には、業績及び財政状態等に大きく影響を及ぼすリスクがあります。	世界各国でキャッシュレス化が進んだ社会においても、公益性が問われる公共交通機関や、高齢者等への配慮を要するサービス関連製品を中心に、現金決済手段の必要性は残り続けるものと考えています。また、サイバーテロという観点からみてもキャッシュレス一辺倒ではリスクが大きすぎると言えること、さらに、北米・中南米地域等、未だ現金文化が浸透している地域が多く存在していることから、現金決済手段の需要は、依然として存在し続けるものと考えています。 当社グループでは、当該需要を的確にとらえ、当該リスクを適切にコントロールした上で、既存製品の製造・販売に注力してまいります。 また、その上で、当社グループでは、キャッシュレス時代の到来を新たな成長の機会と捉え、貨幣処理機器事業で培った技術等を、キャッシュレス関連製品等の新製品の開発等に繋げてまいります。
世界情勢等	各国の経済状況の他、紛争・テロなどの世界情勢、災害その他個人の消費マインドを低下させる事象の他、地政学リスクに伴う半導体等の部材不足が、業績及び財政状態等に悪影響を及ぼすリスクがあります。	当社グループでは、生産拠点や営業拠点等を複数確立した上で、半導体等の部材の入手先についても複数設けておくなどのリスク分散の方法を、今後も継続して模索してまいります。 また、当社グループでは、主力市場及び製品に過度に依存しないためのさらなる市場・事業の拡大や、開発等を行っており、このようなリスクについても、むしろ成長の機会ととらえております。 このような施策を通して、引き続き、お客様に良質な製品やサービスを供給し続けられるよう、努力を続けてまいります。
環境的・社会的変化	少子高齢の進行に伴う労働人口の減少などの社会的変化や、異常気象などの環境的变化及びそれに伴う規制強化等が、当社グループの会社運営にも大きく影響を及ぼすことが予想され、これが当社グループの業績及び財政状態等に大きく影響を及ぼすリスクがあります。	当社グループは、ジェンダー・ダイバーシティ等を踏まえた人的資本への積極投資を行うことで、労働力や技術力を確保する仕組みを構築した上で、これらのリスクを適切にコントロールしてまいります。 併せて、これらの社会課題や環境課題は、お客様のもとに新たな需要を生み出すものであり、同時に当社グループにとっても新たなビジネス機会を生み出すものであると認識しています。 当社グループは、これらの課題に伴う需要を適切に把握した上で、これらの課題解決に資する製品を絶えず開発・供給することにより、お客様や社会とともに成長し続ける企業を目指してまいります。
技術上の問題	AIなどのテクノロジーが発展した近い将来においては、より開発競争が激化されることが想定されます。同時に知的財産的な紛争や、サイバーテロなどのリスクも高くなると考えられ、これが当社グループの業績及び財政状態等に大きく影響を及ぼすリスクがあります。	当社グループは、知的財産の保護や、人的資本への積極投資を行った上で、セキュリティ面での対策をより強固に行い、当社グループが長年貨幣処理機器事業で培った技術力を適切に保持・発展させることで、これらのリスクを適切にコントロールしてまいります。また、AIなどのテクノロジーの進化は、当社グループにとり、新たなコアテクノロジーの獲得や、新製品開発、新規市場・新規ビジネスの獲得などの大きな機会でもあるととらえております。 これらを契機に、当社グループは、絶えず進化するテクノロジーに注目しながら、激化する開発競争の中でもひととき目立つような製品を絶えず開発し、お客様に提供し続けられるよう、尽力してまいります。

中期経営計画「JCM Global Vision 2032」

中期経営計画「JCM Global Vision 2032」では、「長期ビジョン」として10年後の2032年のありたい姿を明確に定め、当社における事業環境の変化等を踏まえた上で、その達成に向けた各種の施策を順次実施していきます。

2032年のありたい姿（10年後）

1

多様化する
マネートランザクション^{*}分野で、
お客様へ信頼を提供し続ける企業

貨幣処理機器市場というニッチな
市場で、高いシェアを獲得し続ける

※代金決済

2

新たな事業領域で
ブランドカンパニーたる
地位を確立している

「キャッシュレス」時代に向け、
新たなニッチ市場の獲得に挑戦する

長期ビジョンー重点課題

① 既存事業の拡大

- a. 未開拓地域／市場への進出
- b. 多様化するマネートランザクションへの取り組み

② 競争優位性の更なる向上

- a. 顧客の潜在的ニーズ解消による満足度向上
- b. グローバルニーズに対応する新たな製品／サービスの開発

③ 新たな事業の構築

- a. 保有知識・技術または保有領域・市場を活かした事業構築
- b. 新たなスキル・ノウハウ獲得による社会・企業価値の確立

中期経営計画ー重点施策（2025年までの3か年）

① 新たな事業領域を構築するための礎を確立

- a. 新規ビジネス開拓の加速化
- b. 新製品の収益基盤確立

② 既存技術・製品の他市場展開の実施

- a. グローバルネットワークによる潜在的ニーズの開拓

③ 海外コマーシャル市場の更なる拡大

- a. 北中南米およびアジア地域／市場の開拓
- b. グローバルニーズに対応する新たな製品／サービスの開発

④ 多様化するマネートランザクション対応技術の強化

- a. システム開発体制の強化、アライアンス（協業）の検討

⑤ 既存事業領域の収益性の改善

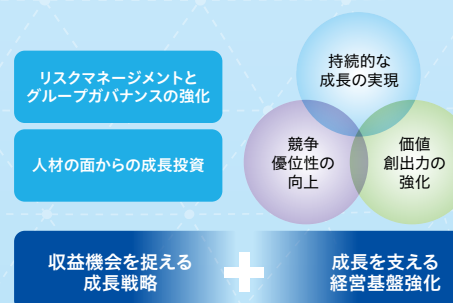
- a. 営業、開発、生産、品質、保守・メンテ事業等の 収益構造・体質の改善
 - ・ コアモジュールおよびユニット共通化、製品統一化促進による品質・コスト改善
 - ・ 製品 End of Life 戦略強化
 - ・ 判断のためのデータ蓄積、分析体制の構築
 - ・ 企画段階でのマーケティング強化

⑥ 最適な経営資源を傾注

- ・ リアルタイムでのグローバル連携が可能な新システムの導入
- ・ グローバル資金の一括管理体制、税務戦略の構築
- ・ 従業員エンゲージメントの向上
- ・ 本社単体における収益体質への転換

業績目標

売上高	38,500 百万円
営業利益	3,080 百万円
当期純利益	2,500 百万円
営業利益率	8 %
ROE	8 %



JCMの長期ビジョンと実現までのロードマップ

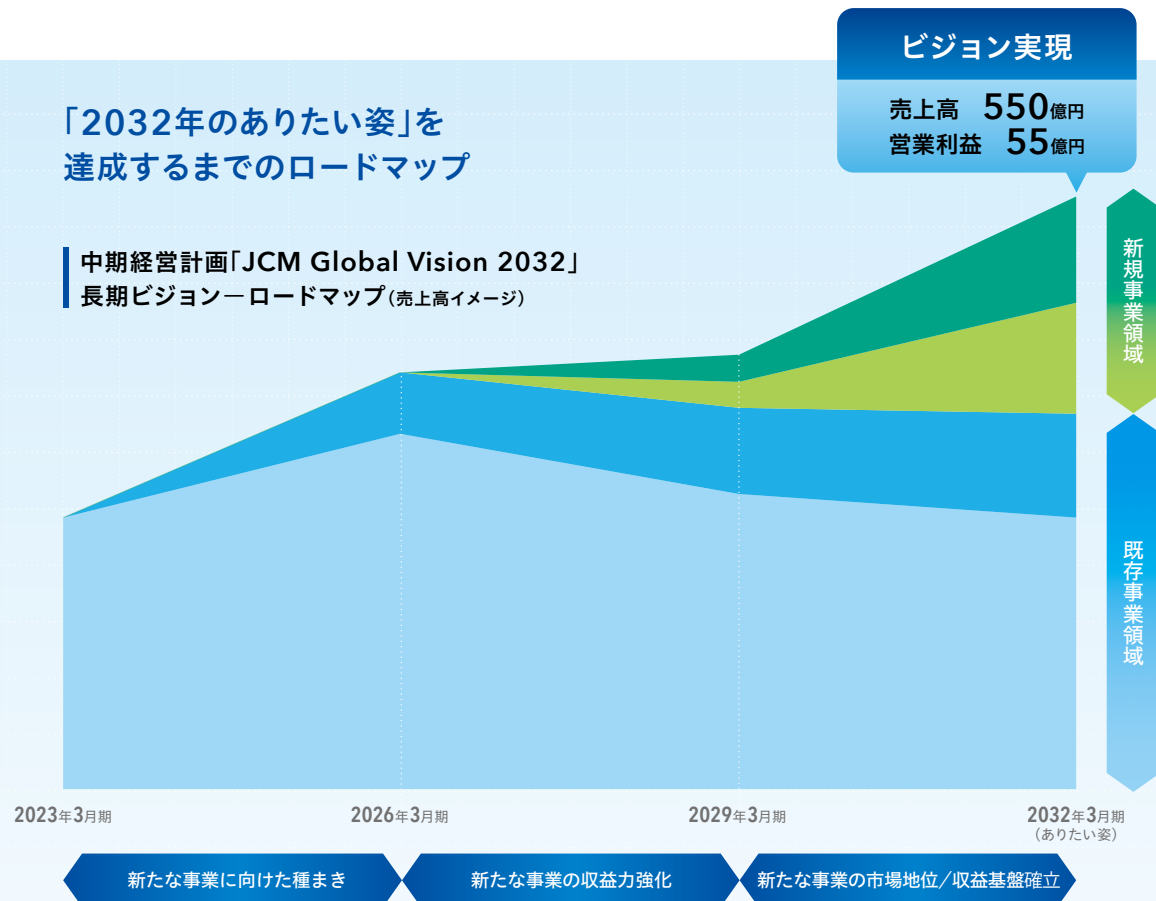
「2032年のありたい姿」に向かって

今回の中期経営計画「JCM Global Vision 2032」では、当社グループの2032年のありたい姿とする「長期ビジョン」を描き、まずは最初の3年間で「種まき」期間として捉えております。その重点施策として、既存事業の拡大・競争優位性のさらなる向上には、特に当社主力事業の一つであるコマーシャル事業の展開が大きな肝になると考えております。そこで、当社グループは、2023年3月期に北米（米国・シカゴ）、中南米（ブラジル・サンパウロ）にそれぞれ販売子会社を設立し、当該地域における販売網の拡大と新規顧客の開拓を積極的に進めてまいります。

また、新規事業領域の獲得には、新規ビジネス開拓部による既存の枠にとらわれない新規事業への挑戦が不可欠であります。例に挙げると、現在は医療領域での事業展開などを考えておりますが、当該領域に限らず、今後、新規事業を考えていく上で、「AI」をキーワードの一つとして事業機会の創出へとつなげていきたいと考えております。さらには、当社のコア技術であるメカトロニクス技術についても既存事業領域外への事業展開を進めることで、「ありたい姿」を確固たるものにするための新たな収益の柱となる新規事業の構築を一層進めてまいります。

「2032年のありたい姿」を達成するまでのロードマップ

中期経営計画「JCM Global Vision 2032」
長期ビジョンーロードマップ（売上高イメージ）



新規事業領域	既存事業 + 新規事業	ビジョン実現	- 医療領域等への進出 - アライアンス（協業）、M&A等 - AI技術を発展させた事業展開 - システム技術によるソリューション実現
	新規事業	事業領域	- ロボテックによる自動化推進（他領域） - AI技術による事業展開（他領域） - 紙幣搬送技術による事業展開（他領域）
		技術・製品・サービス	- ロボテックによる自動化推進 - システム技術による付加価値向上
既存事業領域	既存拡大	事業領域	- 北中南米コマーシャル市場への進出 - アジアコマーシャル市場の未開拓市場進出 - システム製品のグローバル展開 - アライアンス（協業）、M&A等 - システム開発体制強化
		技術・製品・サービス	- ロボテックによる自動化推進 - グローバル硬貨釣銭機等
	既存事業	顧客の潜在的ニーズ解消による満足度向上	- グローバルゲーミング - 海外／国内コマーシャル - 遊技場向機器

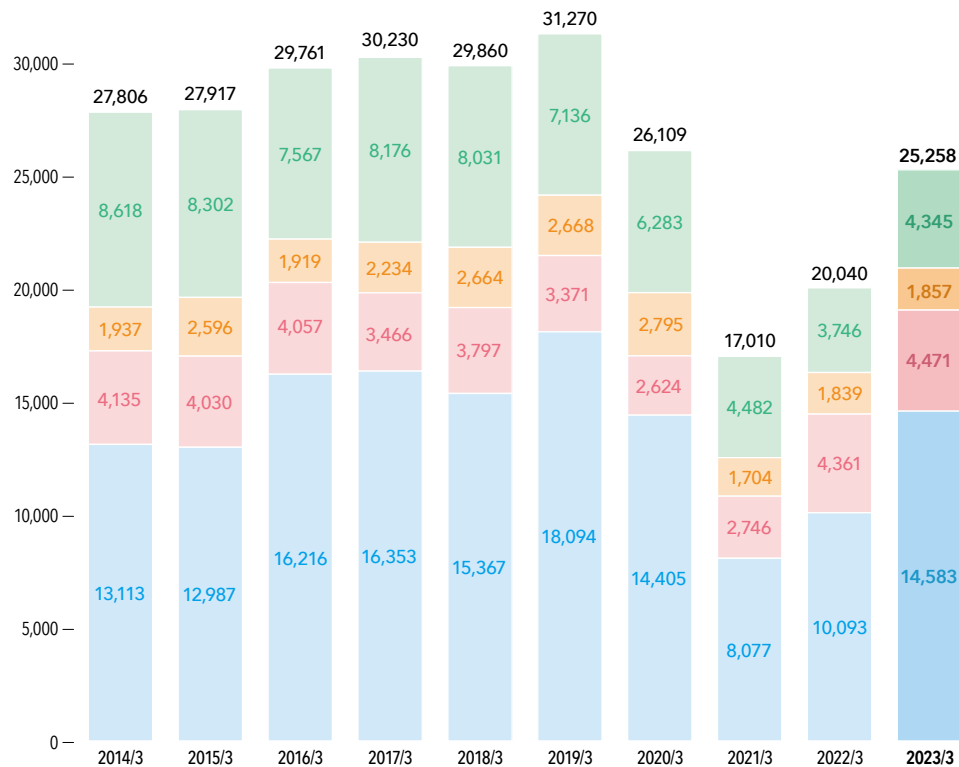
通期業績

コロナ禍前の活況を取り戻しつつある市場環境や、非接触・非対面決済の普及拡大などを受けて、当社製品の販売増加に伴い、前期比では増収となりました。

利益面では、入手困難な半導体等の電子部材において、通常よりも高価な市場流通品を使用するなどの対応を行ったこともあり、売上高の伸びに比べて、営業利益の増加は小さいものとなりました。また、旧本社不動産や遊休地の売却による特別利益を計上したことにより、親会社株主に帰属する当期純利益は多額の利益を計上しました。

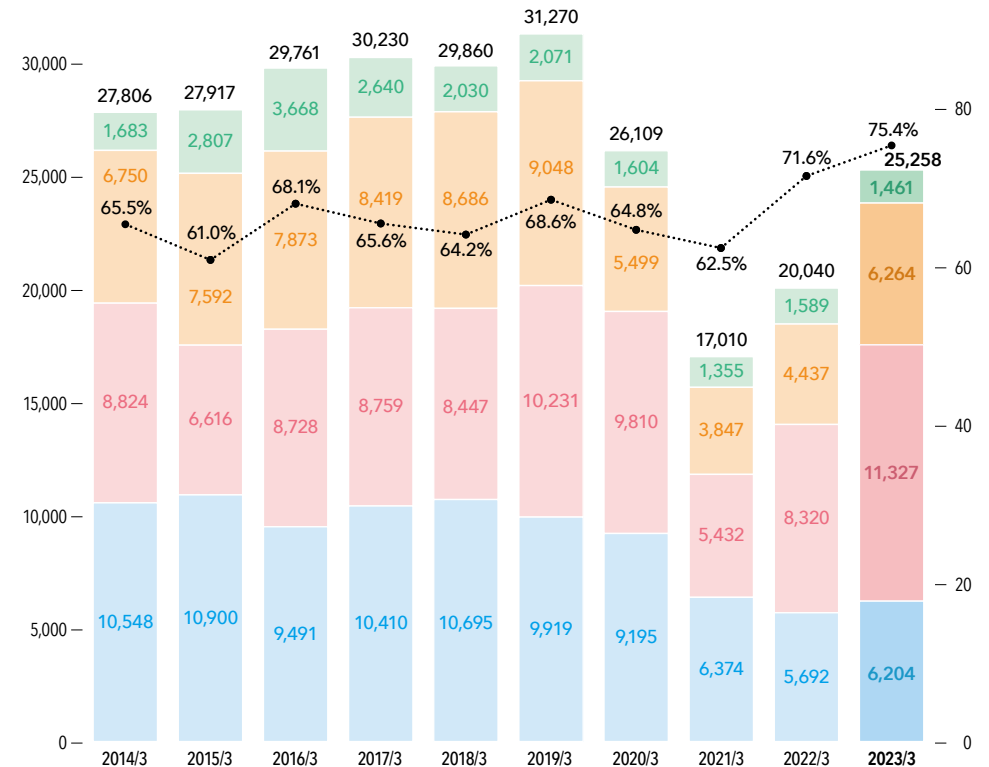
セグメント別売上高

■ グローバルゲーミング ■ 海外コマース ■ 国内コマース ■ 遊技場向機器
35,000 - (百万円)



地域別売上高

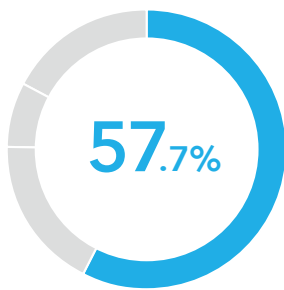
■ 日本 ■ 北米 ■ 欧州 ■ アジア他 ●●● 海外売上高比率
35,000 - (百万円)



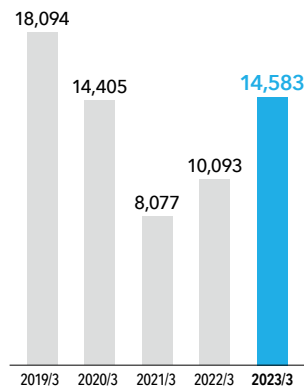
セグメント別概況

グローバルゲーミング

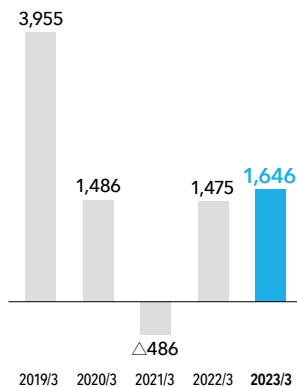
売上高構成比



売上高(百万円)



セグメント利益(百万円)



事業環境

新型コロナウイルス感染症の影響は、欧州・アジア地域では一部残るものの、米国の大部分のカジノホテルでは来訪客の増加に伴い、コロナ禍前の活況を取り戻していることから、カジノホテルにおける設備投資も活発になりつつあります。

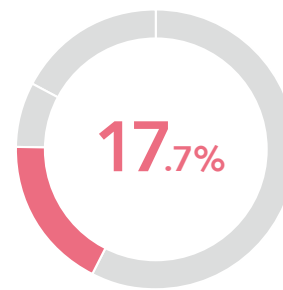
今後の市場回復に合わせて、現在鋭意開発中である新商材の販売拡大に向けた準備を着実に進めてまいります。

2023年3月期の概況

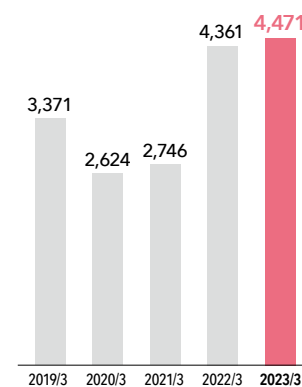
北米及び欧州地域におけるカジノホール等の活況を背景とする設備投資需要の増加により、主力製品である紙幣識別機ユニットやプリンターユニットの販売が大幅に増加したことなどにより、セグメント売上高及びセグメント利益は共に増加しました。

海外コマーシャル

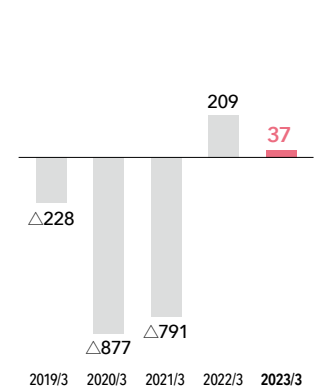
売上高構成比



売上高(百万円)



セグメント利益(百万円)



事業環境

新型コロナウイルス感染防止対策として、世界各国においてスタンダードになりつつある非接触・非対面による代金決済の普及の流れをビジネスチャンスと捉え、これまでの欧州・アジアに加え昨年、北米及び中南米地域のコマーシャル市場の開拓・販売拡大を目的として、コマーシャル事業に特化した販売子会社を相次いで設立し、今後のさらなる事業拡大に向けた販売体制を構築してまいります。

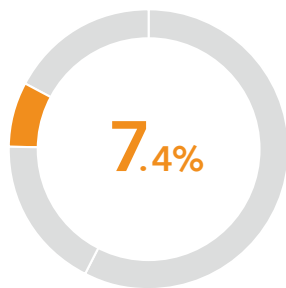
2023年3月期の概況

各国において非接触・非対面決済がスタンダードとなる傾向にあり、特に欧州地域向けにおいてセルフレジ精算機向けの紙幣還流ユニットの販売が増加したことなどにより、セグメント売上高は増加しました。その一方で、製品部材や物流費高騰の影響は大きく、製品価格への転嫁についても顧客との長期契約案件を中心に交渉が難航したことから、セグメント利益は減少しました。

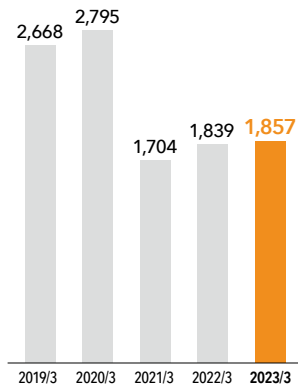
セグメント別概況

国内コマーシャル

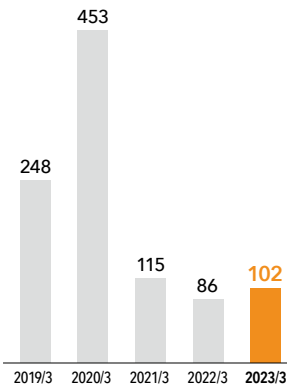
売上高構成比



売上高(百万円)



セグメント利益(百万円)



事業環境

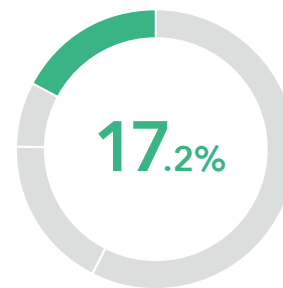
新型コロナウイルス感染症の影響で停滞していた市場も概ね回復傾向にあり、非接触・非対面での代金決済を促進する流通市場向けの製品や、交通市場向けの製品においても需要が徐々に増加してきております。引き続き、新しい生活様式におけるビジネス機会の獲得に向け、積極的な販売提案活動を実施してまいります。さらに、2024年7月に予定されている新紙幣発行に伴う市場の活性化が期待されています。

2023年3月期の概況

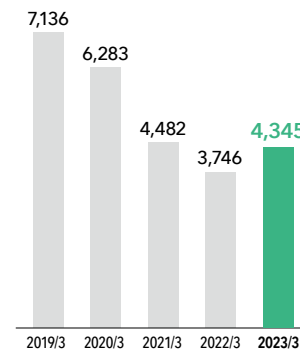
非接触・非対面決済を促進する製品需要の増加に伴い、飲食店券売機及びホテルチェックイン精算機向けの紙幣還流ユニットの販売が堅調に推移したことなどにより、セグメント売上高及びセグメント利益は共に増加しました。

遊技場向機器

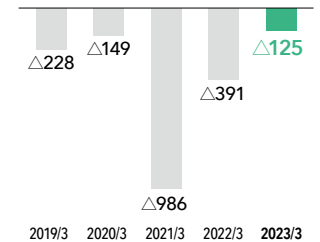
売上高構成比



売上高(百万円)



セグメント利益(百万円)



事業環境

遊技業界は、レジャーの多様化や少子高齢化による遊技客の減少の影響もあって、M&Aによる業界再編が進む中で、2022年11月からスマート遊技機の導入が開始されました。スマート遊技機は、玉やメダルに触れずに遊べる遊技機であり、感染症対策やパチンコホールの負担軽減等の効果があると期待されるもので、当該遊技機の導入にあわせて、周辺機器の設備更新も実施されることから、新規出店や改装工事の案件に向けた販売に注力してまいります。

2023年3月期の概況

昨年11月より全国のパチンコホールにおいて、スマート遊技機の市場導入が開始されたことに伴い、スマート遊技機専用ユニット等の販売が増加したことなどにより、セグメントの売上高は増加しました。

JCMのコアテクノロジー

当社では、世界各国の貨幣に対応可能な識鑑別・搬送・集積・還流等を中心とした貨幣処理技術を追求するとともに、これらの技術とノウハウを応用・発展させたシステム製品開発や、知的財産権の権利化の促進や有効活用にも注力しています。また、お客様の潜在的なニーズを的確に理解するために、国内外の営業部門・開発部門が共に新たな市場開拓に向けた活動を活発化させています。当社グループ全体で今後より一層、トータルな提案力に磨きをかけ、電子マネー、カード、クーポン等、紙幣・貨幣に代わる新たな分野、新たなメディアの技術革新にも対応し、チャレンジしていきます。

技術のプラットフォーム図

メカトロニクス技術

当社のメカトロニクス技術は、鑑別・識別ソフトウェアの変更のみで、世界各国の様々な大きさ、素材や状態の貨幣に対応し、正確に搬送・分離・集積します。これらの貨幣処理で培った高度な技術は、様々な分野で応用され、新たなビジネスソリューションを提供しています。

画像認識AI 貨幣鑑別・識別アルゴリズム

世界には多種多様な貨幣があります。紙幣には、マイクロ文字、透かしや素材(プラスチック製等)による違いがあり、また、国・地域により使用環境や使用方法が異なります。当社は、独自のネットワークにより入手した貨幣に関する情報(偽造・変造情報を含む)を基に、世界中の貨幣に対応する鑑別・識別アルゴリズムを構築しています。



センシング技術

貨幣処理に利用するセンサは非常に繊細です。印刷物などの判断には十分な機能を持ったセンサでも、紙幣の読み取りには不十分なことがあります。当社は、センサメーカーと共同で独自の鑑別・識別センサを研究開発するなど、妥協することなく新技術を追求するとともに、画像センサなど高額となりやすいセンサ関連のコストパフォーマンス向上にも力を入れています。

Pick Up

紙幣を鑑別する技術と紙幣を搬送する技術の組み合わせによる無限大の可能性が当社のアドバンテージとなります。入金紙幣データを巧みにハンドリングする高度な機能や、識別技術と搬送技術を融合させた還流装置の実現等で、これからもアプリケーションに新たな価値を創出していきます。



搬送機構 モジュール設計

Case Study | JCMの技術

市場経済において、お客様と企業・店舗との商取引におけるインターフェースとして、安心・安全な取引を実現することが当社の使命のひとつです。そのために、当社テクノロジーを複合的に組み合わせて、社会のニーズに応えています。



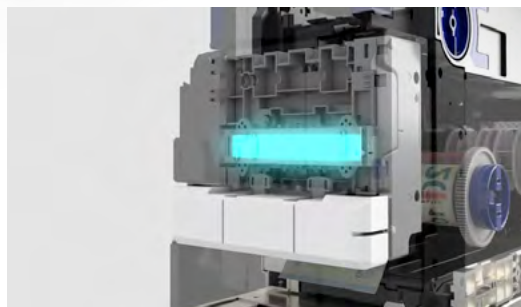
紙幣還流ユニット
MRX-CIS

紙幣還流ユニット「MRX-CIS」は、メカトロニクス技術、貨幣鑑別・識別アルゴリズム、センシング技術といったJCMのコアテクノロジーを統合した製品です。鉄道向け券売機や、精算機、小売店・飲食店向け釣銭機などに採用され、人々の暮らしを支えています。

高精度な識別機能で 安心を提供

「MRX-CIS」は、紙幣搬送経路にCIS(コンタクトイメージセンサー)を搭載し、紙幣両面をスキャンすることで、高精度の識別を実現しています。各国中央銀行の基準を満たす高度なセキュリティ機能を有しています。

CISバリデーションテクノロジー



センシング技術

画像認識AI貨幣鑑別・識別アルゴリズム

複数回識別を行い 安心な取引を担保

紙幣還流機構に収納された紙幣は、ユニット内で複数回識別される設計となっています。

払出モード

払出紙幣についても再度識別し、お客様に払出すのに相応しい紙幣を選別します。

精査モード

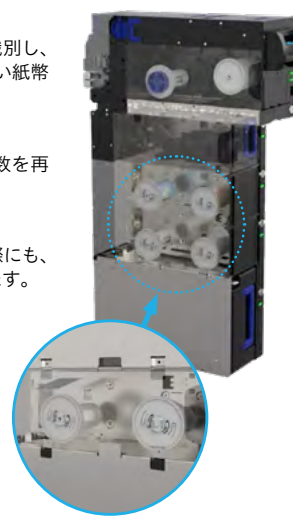
メンテナンス後に金種・枚数を再確認することができます。

全回収モード

紙幣を回収庫に収納する際にも、再度金種・枚数を確認できます。

紙幣還流機構

紙幣を60枚還流、収納することができるドラムを搭載。4段まで重ねることができ、最大480枚紙幣を還流、収納することができます。



センシング技術

画像認識AI貨幣鑑別・識別アルゴリズム

メカトロニクス技術

メカトロ技術を組み合わせ 利便性を向上

紙幣を搬送路の中心に寄せる機構により安定した紙幣識別と搬送を実現。

約30枚の紙幣を一括挿入可能。1秒間に2枚の紙幣を読み取れます。



エクスポ機構により紙幣の一括保留が可能。取引中止の場合もそのまま返却されます。

シャッターがごみやほこりの侵入・紙詰まりを回避します。

払出時も一括払出が可能な設計。取り忘れられた紙幣は一次収納庫に収納され、次の取引を妨げません。

メカトロニクス技術

Point

モジュール設計でカスタマイズが可能

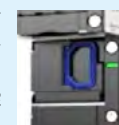
モジュール設計となっているため、様々なカスタマイズが可能です。



メンテナンスが容易で安全な設計

全てのモジュールごとに取り外しが可能。また施錠*も可能なため、メンテナンスが容易で安全です。

※回収庫(キャッシュボックス)自体も施錠可能。



紙幣の補充・回収に配慮した設計

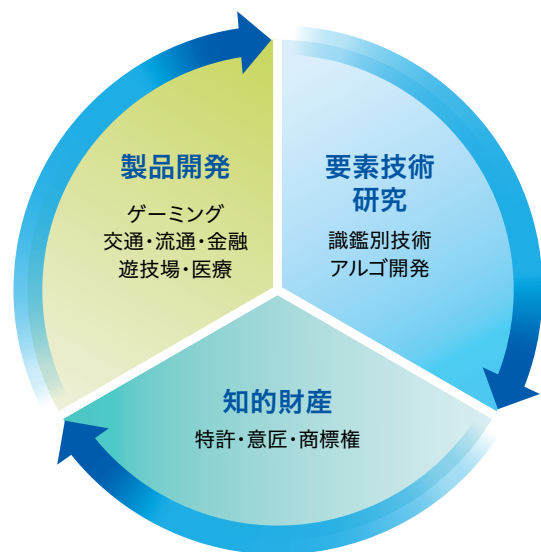
紙幣の一括補充が可能な設計。回収庫(キャッシュボックス)は大容量のため、回収の回数を最小限にできます。



研究開発

研究開発体制

当社は世界で140を超える国や地域の貨幣に対応した機器を製造・販売していますが、それは識別技術やアルゴリズム研究といった**要素技術研究**に加えて、“守りと攻め”を意識した**知的財産戦略**の下に実現しています。また、お客様が満足できる独創的な製品を生み出すための**製品開発体制**を整えています。このようにして、お客様の業務効率向上と運用コストの削減を支援するソリューションを提供しています。



中長期の研究開発の取り組み

ゲーミング市場等で培ってきた識別技術は磁気識別から画像識別へと進化し、さらに強固なお客様の信頼を勝ち取る結果に繋がりました。コンポーネント製品を中心としたメカトロ技術は、システム製品へと展開しており、コロナ禍によって急速に広まったキャッシュレス化普及の波を受け、キャッシュレス決済と現金決済との併用が可能なハイブリッド製品としてコマース市場への拡販を進めています。また、当社のコアテクノロジーやノウハウは新たな可能性を秘めており、画像識別技術は医療・介護・ヘルスケア領域へと展開し、広く社会に貢献することを目指して研究開発を進めています。

紙幣改刷時の対応

日本円紙幣の改刷に伴い当社製品への技術的対応も着々と準備を進めています。新紙幣発行時には様々な市場に設置されている製品が問題なく稼働するべく、万全の体制で臨んでいます。

知的財産

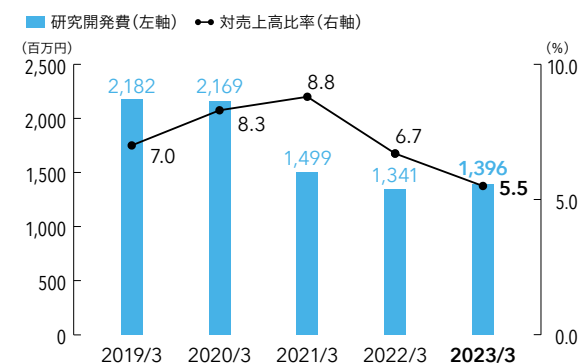
知的財産は、企業の競争力の源泉であり、企業価値の最大化に向けた成長・収益を支える重要な経営資源であると考えています。知的財産面から当社グループの製品・技術を守り、利益を確保するために、有効な権利を可能な限り多く保有して特許網を構築するとともに個々の特許の質を高めることによって効率的な権利の取得を心がけています。

※特許取得数は、P. 41 主要非財務ハイライトをご参照ください。

研究開発費推移

海外コマース未開拓市場への積極展開を見据えて、要素技術研究を進めたため、2019年3月期末までは、研究開発費が増加傾向にありました。しかし、当該増加期間における研究成果を2021年以降の開発製品に組み入れたことで、性能向上に伴う製品の販売数増加による売上高の拡大が実現しました。さらに、各市場の需要を精査し、新製品開発の優先順位を定め、開発項目における選択と集中の実施により、研究開発費の売上高比率に対する平準化が進んでいます。

研究開発費・対売上高比率



研究開発

セグメント別研究開発の成果

グローバルゲーミング

2023/3 研究開発費投資割合 **24%**

カジノバッグヤード向け自動化システムの製品開発を継続しており、昨年度に引き続き出展した米国最大のゲーミングショーにおいて、“Most Innovative New Technology”を持つサプライヤーとして2年連続でトップに選出されました。フィールドテストにおいても高評価を得ていますが、グループ会社と連携し更なる品質向上に日々努めています。



海外コマーシャル

2023/3 研究開発費投資割合 **35%**

既存製品の性能向上と品質向上に取り組み、新たな機能を搭載することにより、流通向けや金融向けに特化した製品が完成しました。これまで未開拓であった市場へ積極展開を図っています。



国内コマーシャル

2023/3 研究開発費投資割合 **21%**

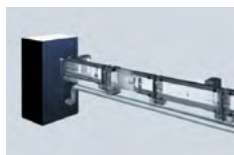
ミドルレンジの国内専用紙幣還流ユニットとして、他社に無い仕様と価格でロングセラーを誇る製品の後継機種の開発が完了しました。顧客からの要望が高かった仕様を新たにオプション設定するなど、あらゆる市場に展開可能なハイパフォーマンスが期待される製品が完成しました。



遊技場向機器

2023/3 研究開発費投資割合 **20%**

遊技場向けの紙幣搬送システムに採用したエアーと磁力による搬送駆動方式を用いて、他市場への展開に向けた要素開発を進めています。特長である省エネ運転と自由度の高い搬送経路などの優位性はそのままに、重量物等の対応を図ることで多岐にわたる産業分野での物品の供給・回収の省力化を目指します。



モノづくり

基本的な考え方

当社は、お客様の要望や仕様に応じてOEM/ODM製品を提供してきました。長年の研究開発で培った貨幣処理に関する革新的な技術を駆使することによって、高い効率性と高品質を実現し、お客様に最適な機能と付加価値を提供します。

最適な生産体制の確立に向けて

当社グループは、多様化する顧客ニーズや需要変動に適切に対応するため、強固で最適な生産体制の構築を追求しています。

この方針に基づき、2020年1月に設立したフィリピン製造子会社では、新工場建設にあたって、生産能力増強及び自動化・省人化、レイアウト改善等による生産効率の改善に継続的に取り組んでいます。一方で、当工場から主要な仕向け地である米州・欧州市場への輸送に係るリードタイム短縮に向けて、納期の短縮や取引先様との関係強化等を図っていきます。また、為替や災害、地政学リスク等の低減を図るため、グローバルでの最適な生産体制の構築に向けても検討を進めてまいります。



フィリピン工場での作業の様子

安定供給に向けた調達について

半導体を中心とした、昨今の世界的な部材調達難の状況において各グループ会社が独自に実施するのではなく部材調達業務を当社の購買部門に集約して交渉し、取引先とのパートナーシップを強化することで、より確実な部材確保と中長期的な安定調達に取り組んでいます。

品質管理

当社は、顧客満足を追求し、高品質の製品・サービスを提供するために、『品質・環境方針』を定め、その方針に基づいた品質管理を行っています。

品質環境方針

- 1 顧客のニーズに適合した製品づくりとサービスの提供を行うとともに、品質問題の未然・再発防止の徹底により顧客の信頼と満足度の向上に努めます。
- 2 製品企画・設計段階などの上流プロセスで品質を重視することにより、製品品質の安定化と製品の信頼性向上を図ります。
- 3 環境、健康及び安全に配慮した事業活動の実践を通じて、製品のライフサイクル全体における環境負荷の低減に努めます。
- 4 環境法規制や関連業界の要求事項を遵守することにより、環境汚染の予防及び地球環境の保護に最善を尽くします。
- 5 マネジメントシステムの有効性の維持と継続的な改善に取り組みます。

活動内容

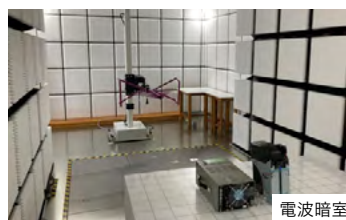
品質管理活動

品質部門においては、顧客満足を追求した高品質の製品を提供するための活動に日々注力しています。

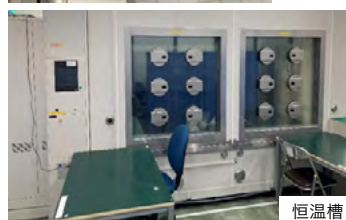
新製品の品質問題未然防止の仕組みづくりとして、設計・開発段階から品質のつくり込みを行い、製品評価精度の向上に注力しています。さまざまな試験設備を導入し、製品の安全性の維持と設計品質の向上に努めています。

生産品質については部品検査及び生産工程の品質管理体制を強化しています。高品質な部品の安定供給を目的に、サプライヤーや協力工場との品質定例会議や改善活動等を通じて、信頼関係を構築し、取り組んでいます。また各生産工場の品質状況の見える化を行い、問題点・改善点を抽出し、情報の提供・共有・連携の仕組みを元に一貫体制の活動展開を図っています。

試験設備の一例



電波暗室



恒温槽

環境推進活動

当社は環境及び法令を準拠する企業として、環境規制・製品安全規制・電波法規制に対するコンプライアンス遵守の徹底化を展開しています。その取り組みの一環として、全部門を対象とした公的規格セミナーを開催して、品質環境方針を推進しています。

品質マネジメントシステム

当社は顧客満足度の向上及び一貫した製品・サービス提供のため、ISO9001認証を国内外の生産拠点で取得しています。新たに立ち上げたフィリピン工場も認証を取得しました。PDCAサイクルに基づき継続的な改善を図り、品質向上に取り組んでいます。

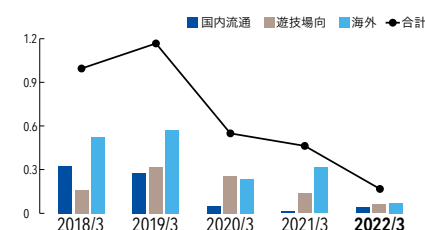


活動結果

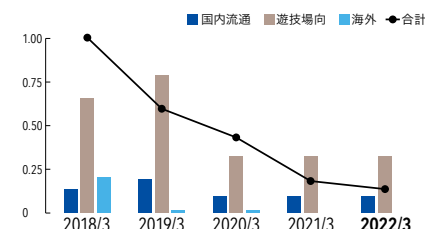
2022年度は、ゲーミング市場に加えて海外コマース市場への拡販に伴い、各販売国における設置環境や使用量等への対応を進めました。その過程では、想定と異なる仕様が見つかるなど、品質面での挑戦もありましたが、そこでの経験は、今後、当社が未開拓の地域・市場へとさらに進出していく上での再発防止・未然防止活動へと活かしていきます。

重要品質問題は、前年度に比べ2件減少しました。設計・開発段階などの上流プロセスから品質のつくり込みを行ったことで、品質向上の取り組みの成果も現れており、外部損失費ならびにランティ費用(無償修理対応費用)は、5年前からそれぞれ約20%以下、約15%以下に低減しました。

過去5年間の外部損失費推移



過去5年間のランティ費用推移



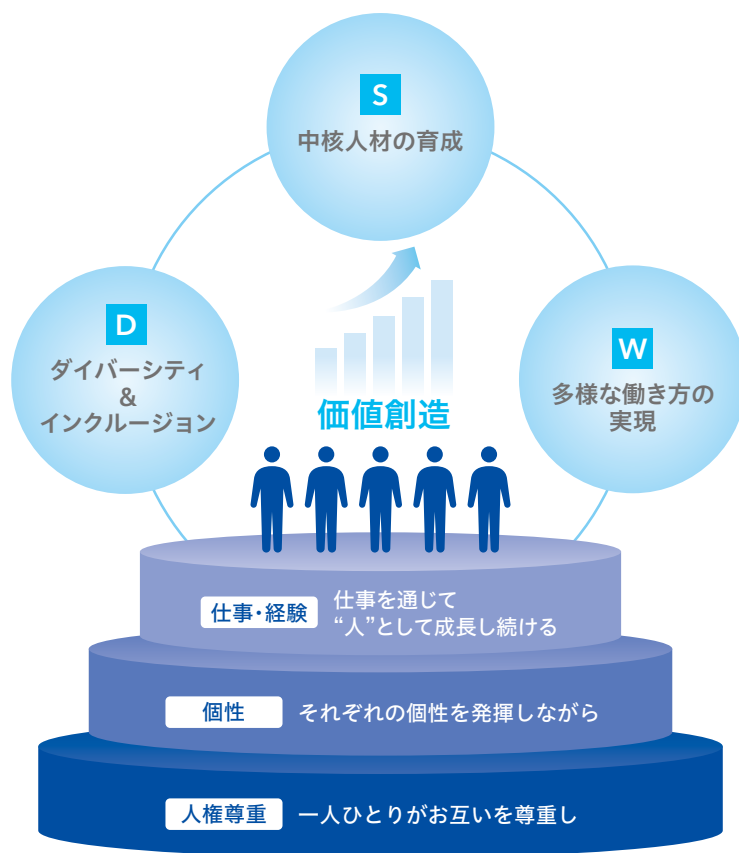
今後の活動

重要品質問題については、過去の経験を組織の知見として蓄積し、それらを品質管理活動の標準化とすることで、品質のさらなる安定へとつなげます。また、設計での品質問題を重点課題と捉えた上で、引き続き設計・生産・サービスの3領域での品質の向上と強化・改善を図ること、製品の品質・性能の向上につなげていきます。

人的資本

基本的な考え方

新たに策定した中期経営計画では、当社のコア技術を未開拓地域・市場への展開に加え新規事業へのチャレンジと、守りだけではなく、攻めの戦略も併せて掲げています。攻めと守りの両方の経営戦略を達成するためには、新たな発想やイノベーションが生まれやすい環境づくりを人事戦略の中心にとらえ、**D** ダイバーシティ&インクルージョン、**S** 中核人材の育成、**W** 多様な働き方の実現の3つの軸で様々な施策を推進しております。



採用方針

D 女性の採用比率の向上

KPI

期間:2022年4月1日~2026年3月31日

1. 採用に占める女性採用比率を30%以上
2. 2032年までに女性従業員比率を20%以上に

当社のダイバーシティ推進の重要な経営指標の1つとして、2022年から2026年までの期間、女性採用比率を30%以上と掲げており、2023年3月度の女性採用比率は、76.0%と計画を上回る数値に繋げることが出来ました。現状、女性従業員比率は16.5%(昨年比1.9ポイント増)と、まだ十分とはいえないものの、今後も引き続き、ダイバーシティの拡充に努め、2032年までに、女性従業員比率20%以上とすることを目指し、更なる活動を推進してまいります。

人材育成方針

D 新入社員研修

当社の新入社員は、入社後1~3ヶ月をかけて、国内主要3拠点を移動し、全部門でOJT方式の研修を実施しています。研修後、どの部署に配属されたとしても、「どこで、どのような人が、どのような想いを持って、働いているのか」を理解することで、お互いを尊重し合いながら仕事を進めていける「JCM Spirit」を学び・理解する重要な位置づけの研修となっております。



人的資本

S 中核人材の育成

当社は次世代・次々世代の役員候補者に対して、専門分野のみではなく、経営視点で物事を考え・決断出来る人材へ成長するために以下の取り組みを行っております。

● 取締役会への参加

執行役員や海外子会社のエグゼクティブが取締役にオブザーバーとして参加し、会議では、経営課題について、どのような視点で議論され、決断もしくは否認されているのかを実際に体感し、必要に応じて自身が内容について補足説明、質疑応答に参加することで、経営者目線で物事を考えるスキルの醸成を図っております。

● 経営会議への参加

社内取締役・執行役員を中心とした経営会議に、部長職社員が参加し自部門の議案などの提案を行い、その議案について取締役・執行役員との意見交換や議論を通じて、経営視点で検討する際の必要な情報はどのようなものかを実学を通じて養っております。

また、業務の執行に当たっては、次世代の役員候補者との意見交換の中でより良い意見を取り入れながら、経営判断を行っております。

社内環境整備方針

W 従業員の働き方改革

当社グループは、行動指針の中に「明るい家庭、明るい職場をつくろう」を掲げていることから、従業員のワークライフバランス施策として以下の取り組みを推進しております。

● 働く時間

当社は、フレックス勤務を全社的に推進しており、また有給休暇については、半日有給や7日間のポジティブオフ休暇を従業員自身が計画し取得するなど、ワークライフバランスの推進に努めております。

● 育児休業

当社は、女性の育児休業取得率については過去の推移を見ても取得率100%となっており

制度的にも問題なく取得できる状況になっております。

また、男性の育児休業取得については、2023年3月期の取得率は20%と、まだ低い水準ではあるものの、1年間の育児休業を取得する従業員も出てきており、環境整備に努めております。今後も引き続き、育児休業の取得率向上を次世代育成支援の推進として取り組んでまいります。

ダイバーシティ&インクルージョン

D 講演会・ワークショップ

2023年3月期は、役員対象のダイバーシティ&インクルージョンに関する講演会の開催や、課長職を対象としたアンコンシャス・バイアスに関するワークショップを開催いたしました。更に、ワークショップを受講した管理職が自部門でワークショップを展開することで、会社全体でアンコンシャス・バイアス(無意識の思い込み)に関する気づきと理解を深めました。今後もこのような地道な取り組みを重ねることで、それぞれの意識改革や行動変容に繋がると考えております。今後もダイバーシティ&インクルージョンの推進施策を一つ一つ丁寧に取り組んでまいります。



情報セキュリティ・DXの取り組み

情報セキュリティの強化

ネットワーク監視サービスを運用・維持・管理することにより、不正アクセスやウイルスなどの攻撃から会社の情報資産を守っています。また、利用しているパソコンやサーバーに対して最新のセキュリティプログラムを適用していることや、ソフトウェアやツールなども最新バージョンで運用することにより、セキュリティの脆弱性を突いたサイバー攻撃などから情報資産を守っています。また、従業員にはセキュリティツールによる教育訓練を実施しており、セキュリティ意識の向上に努めています。

生成AI技術の利用に伴う情報セキュリティ対策

昨今、生成AIの技術が急速に発展している中、その技術を活用するには生成AIを活用する際に発生するリスクについて、利用者側も十分注意する必要があります。特に注意が必要なのは、機密情報の取り扱いです。当社では生成AI技術を活用する際に、当社の保有する重要な機密情報の漏洩を防止するため、生成AI技術の利用にあたってのガイドラインを策定・周知することで、セキュリティリスクを回避するための生成AI技術を正しく活用する対策を図っています。

ペーパーレス化の重要性

働き方の改善と環境保全に大きく貢献するペーパーレス化については、SDGsだけではなく、DX(Digital Transformation)化が進む近年の情勢に後れを取らないという意味でも重要な役割を果たしています。当社としてもペーパーレス化への取り組みを順次行っております。例えば、ITの進化によりFAXは、以前に比べて利用頻度は減少傾向にあるものの、現時点では完全に無くすることができないため、当社で受信するFAXをすべて電子化し、紙出力しない運用に変更しています。また、クラウドシステムを導入することで、紙で郵送していた書類を電子化に切り替えて運用しています。今後もこうした取り組みを1つ1つ実現していきます。

海外グループ会社増加に伴う、従業員コミュニケーション向上策を検討

当社は、海外コマーシャル事業拡大の為に、2022年にシカゴとブラジルに販売拠点を設立いたしました。これにより、当社のグループ会社間の時差が拡大し、各担当者がリアルタイムにコミュニケーションを取ることが難しくなっていることが課題であり、今後、スムーズな情報連携のため、共有ストレージの展開や、海外拠点を含めた情報を共有できるグループウェアなどの展開も検討しています。

リアルタイムでグローバル連携可能な新システムの導入を検討

当社グループの海外拠点の増加に伴い、社内システムを海外グループ会社のシステムとより一層スムーズに連携出来るシステムへ見直し、必要な情報を必要なタイミングで利用できるように新しいシステム構築を検討しています。また、海外で生産される製品の状況をリアルタイムで把握出来るシステムの導入を検討しており、当社グループ全体で連携可能な新システムの検討を進めています。

サプライチェーン・マネジメント

当社は、事業をグローバルに展開していく中で、調達、生産、販売活動を最大限効率化するために、適切な投資、無駄のない調達や生産活動を進めることが必要であると考えています。これらを推進するために、当社グループでは、サプライチェーン・マネジメントの基本方針として、以下の項目に重点を置いて取り組んでいます。

基本方針

- 国内と海外で生産・販売の関係者が情報を共有し、サプライチェーン全体の計画は、定期的な戦略会議において最新の市場状況を取り組んで作成、更新します。
- 国内外の生産拠点を効率的にマネジメントするために、各販売会社からの情報を取り込み、適切に統合管理を行っています。
- グローバルなサプライチェーンを展開することにより、あらゆる計画の時間とコストを最適化し、財務上もさまざまなメリットをもたらすことを意識しています。

顧客満足度の向上

- グローバルなサプライチェーン・マネジメントにおいて、精度の高い情報を共有することにより、市場の需要変動に対して柔軟なコントロールを行います。
- 海外拠点を利用した複数の流通経路を使い、発注から納品までに要するリードタイムの短縮を行います。
- 現地生産・現地販売により顧客への製品や部品の安定供給など、リードタイム短縮を実現させ、顧客満足度向上に取り組めます。

在庫適正化への取り組み

- 在庫数を最適な状態にコントロールして、安定供給可能な体制の構築を図り、安定した利益確保を行います。
- 国内外での部品調達から在庫消化活動までを統合管理することで、在庫数の最適化と効率化を実現し、利益向上や改善を行い、キャッシュフローの安定化に努めます。
- 材料調達、生産、在庫管理の全体的な最適化を各拠点で統合的にを行い、個々のプロセスで重複的に発生していたコストの圧縮のほか、不良在庫発生の抑止や、在庫廃棄の削減に努めます。

安定供給に向けた調達方針

- 2021年3月期、世界的に入手困難に陥った半導体に関しては本社での集中購買に切り替えて、今後の安定調達を目指します。また製品寿命が長期化する一方で半導体の生産中止タイミングは早まっており、開発技術部門との連携を更に行ってまいります。
- 生産拠点についても、中国からフィリピンへの移管を行いました。安定供給の方針に基づき、一部の部品については中国からの輸入としています。

責任のある調達の取り組み

サプライチェーンにおける鉱物の原産地及び流通過程について、グリーン調達ガイドラインを設定し、調査を適切に実施し、紛争鉱物の調達は行わないことを方針としています。また、ウクライナ侵攻により、ロシア産原材料を使用した鋼材なども購入しない措置を進めています。

サプライチェーンへの人権配慮に関する取り組み

フィリピンにて自社工場を設立し、従業員雇用をしていますが、児童就労や不法移民の雇用の禁止(身分証明書の確認徹底)や取引先サプライヤーに関しても同様の事例が無いかの確認を進めています。

サプライチェーンの環境構築

- 生産効率の向上と市場の需要変動に伴う柔軟な生産供給対応のバランスを見極め、盤石なサプライチェーンの構築に努めております。
- 在庫管理の最適化、調達先の多様化、生産と供給体制の多元化などを行い、サプライチェーン全体の安定化と対応力を向上させてまいります。

気候変動課題への取り組み (TCFD提言に基づく情報開示)

当社は、TCFD提言のフレームワークに沿った気候関連情報の開示を順次進めております。開示の内容について今後も拡充を図ってまいります。

1 ガバナンス

当社グループは気候変動リスクを重要な経営上のリスクと位置づけ、取締役会の監督指示の下、気候変動リスクに対応しています。

環境委員会

経営企画本部長を委員長とする「環境委員会」は、社内の環境関連事象を統括して管理し、定期的に経営会議に報告し、気候変動の機会についての対応方針案を作成して経営会議に提出します。また環境委員会は経営上のリスクになり得る環境関連事象をリスク管理委員会に報告します。

リスク管理委員会

経営企画本部長を委員長とする「リスク管理委員会」は、気候変動リスクを含む経営上のリスクを統合的に識別・評価・管理し、定期的に経営会議に報告し、経営上のリスクについての対応方針案を作成して経営会議に提出します。

経営会議

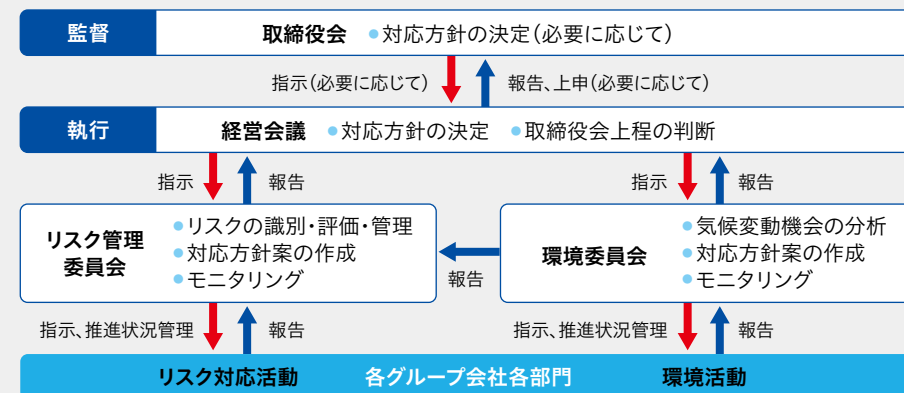
経営企画本部長を議長とする「経営会議」は、環境委員会およびリスク管理委員会より報告を受けた経営上の気候変動機会・リスクについて対応方針を決定し、特に重要な経営上の気候変動機会・リスクについては取締役会に上程して判断を仰ぎます。

また経営会議は、環境委員会およびリスク管理委員会を通じて各グループ会社各部門に気候変動機会対応・リスク対応を指示します。

取締役会

代表取締役社長を議長とする「取締役会」は、経営会議より定期的に報告を受け、上程された議題に関して決定を下し経営会議に指示します。

ガバナンス体制図



気候変動に関する社内勉強会の実施

2024年1月に、「気候変動に対してどのように当社は取り組むべきなのか?」をテーマに、役員、執行役員、部長及び実務担当者向けのセミナーを実施しました。役職員が気候変動についての理解を深め、新たなビジネスチャンスの創出を目指します。

2 戦略

気候関連のリスク及び機会に係る組織の事業・戦略・財務に対する影響

当社の全ての事業において、「4℃シナリオ(世界の平均気温が4℃以上上昇する)」「1.5℃シナリオ(世界の平均気温が1.5℃未満に抑えられる)」という2つの気候変動シナリオでリスクと機会を分析しました。

4℃シナリオでは自然災害の激甚化による生産活動停滞が、1.5℃シナリオでは炭素税の導入や調達コストの増加が、事業に大きな影響を与えることがわかりました。また機会については、低炭素製品・サービスの需要増加に対応した製品開発に機会があるとわかりました。当社グループは、リスクへの対応を進めるとともに、気候変動対応を含む社会課題解決に貢献する製品・サービスの開発による機会最大化に努めてまいります。

気候変動課題への取り組み (TCFD提言に基づく情報開示)

分析に用いた前提

項目	前提
シナリオ分析対象	既存の事業活動
参照シナリオ	(1.5℃シナリオ) IEAWEONZE2050 (4℃シナリオ) IPCCRCPP8.5
時間軸	短期(～2025年度) 中期(2026～2030年度) 長期(2031～2050年度)

気候変動の「リスク」「機会」についての認識

シナリオ	リスク区分
4℃シナリオ	温暖化対策が推進されず、化石燃料の消費が抑制されないため、平均気温は上昇する。その結果、日本を含め世界各地で、異常気象の激甚化が増加し、物理的な被害の多発が想定される。これに伴い引き起こされる生産拠点の物理的リスクへの対応が最も重要となる。
1.5℃シナリオ	世界全体が低炭素社会へ移行し、平均気温は1.5℃未満に抑制される。炭素排出抑制による原材料・資源価格上昇への対応が重要となる。一方で、取引先様からの低炭素貢献製品への要請の高まりに対応した製品開発を進めることで、新たな需要機会を獲得できる可能性がある。

インパクト評価結果

シナリオ	リスク区分	事象	インパクト算出対象	算出の考え方	発現時期と影響の大きさ		
					短期	中期	長期
4℃シナリオ	物理的リスク	自然災害の激甚化・感染症の拡大による生産活動への影響	サプライチェーンの分断、生産拠点の被害	海外生産拠点(フィリピン工場)の操業停止による生産品目の販売機会の喪失について算出	大	大	大
1.5℃シナリオ	移行リスク	原材料価格の高騰	原材料価格の高騰に伴うコスト増加	原油価格高騰からプラスチック製品の仕入価格上昇額を算出	—	中	中
		市場の変化	燃料・電力のコスト上昇	価格上昇率から燃料・電力コストを算出	—	小	小
		法規制の強化	炭素税、EU国境炭素税導入に伴うコスト増加	予想炭素価格から炭素税額を算出	—	小	小

備考:〈損益評価基準〉コロナ禍前(2014年～2018年3月期)の5年間の平均営業利益1,575百万円を基準にし、営業利益に対して「10%以上」の影響が想定される場合を「大」、「5%以上、10%未満」の影響が想定される場合を「中」、「5%未満」の影響が想定される場合を「小」、発現の可能性が低いまたは影響が軽微な場合を「—」と判定した

4℃シナリオにおける「リスク」への対応

シナリオ	リスク区分	事象	リスクへの対応
4℃シナリオ	物理的リスク	自然災害の激甚化・感染症の拡大による生産活動への影響	販売機会の喪失に伴う影響額が大きいことから、在庫を多めに持つことや重要部品については複数の調達先を持つように努めるとともに、中・長期的にはグローバルでの最適生産体制の構築に向けても取り組みを進めていく。

1.5℃シナリオにおける「リスク」「機会」への対応

シナリオ	リスク区分	事象	リスクへの対応	機会への対応
1.5℃シナリオ	移行リスク	原材料価格の高騰	「原材料価格の高騰に伴うコスト増加」による影響が想定されることから、再生プラスチック等の代替品への転用の可能性の検討を進めていく。	気候変動含む社会課題解決の視点を製品開発に取り入れ、販売機会の増加と企業ブランドの価値向上につながる社会的価値の高い製品・サービスの開発に取り組む。
		市場の変化	「炭素税導入に伴うコスト増加」および「燃料・電力のコスト上昇」による影響額は小さいとみているが、2025年度に向けて原燃料の再エネ導入、省エネ促進を進めるとともに、中・長期的には温室効果ガス(GHG)排出量の確実な削減を推進していく。	
		法規制の強化		
		顧客ニーズの変化	気候変動に対応した製品・サービスの開発	

気候変動課題への取り組み (TCFD提言に基づく情報開示)

3 リスク管理

当社グループは、リスクを全社的に管理する体制を構築することが重要であるという認識に基づき、「リスク管理委員会」を設置し、気候変動リスクを含む経営上のリスクを統合的に識別・評価・管理しています。

リスクの特定と評価プロセス

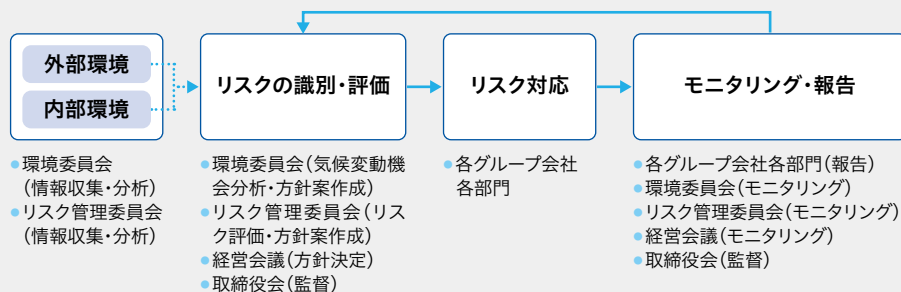
リスク管理委員会は、社内外環境の分析や各グループ会社、各部門からの報告を元に、網羅的にリスクを識別します。そして各リスクの事業及び財務への影響度を「発生時の損益影響度」の観点で評価し重要な経営上のリスクを特定します。

気候変動リスクについては、複数の気候変動シナリオを採用してシナリオごとに「移行リスク」と「物理リスク」を識別し、「発生時の損益影響度」に加えて「発現予想時期」の観点で評価し、重要な経営上のリスクを特定します。

リスク管理のプロセス

リスク対応は各グループ会社各部門が担当し、リスク管理委員会がこれを管理します。リスク管理委員会は推進状況と結果のモニタリングを行い、また各グループ会社各部門より報告を受け、必要に応じて対応の見直しを指示します。

企業全体のリスク管理への統合プロセス図



4 指標と目標

当社グループは、気候関連リスク・機会の管理に用いる指標及び目標を設定しました。これらを非財務指標及び経営目標として位置づけ、進捗管理を進めてまいります。

温室効果ガス(GHG)排出量についての当社の認識

当社の温室効果ガス排出量の特徴は、オフィスや工場における燃料の使用に伴う温室効果ガスの直接排出(以下Scope1)および電力等の使用に伴う温室効果ガスの間接排出(以下Scope2)の排出割合は低く、バリューチェーンの上流及び下流における温室効果ガス排出(以下Scope3)の排出割合が高いことです。Scope3では、販売した製品の使用による消費する電気由来の温室効果ガス排出量と購入した製品・サービスによる排出割合が高いです。特に販売した製品の使用による排出量は、当社の製品の海外売上高比率が高いことによる海外での排出割合が高いです。

温室効果ガス排出量(2022年度)

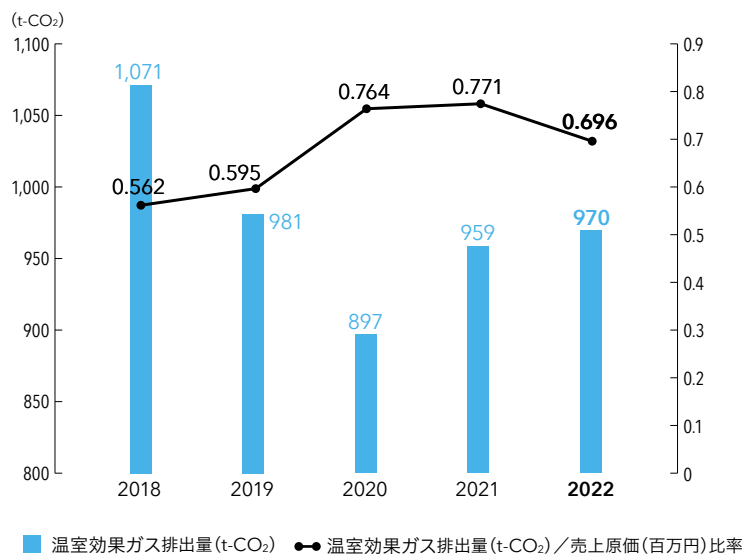
(単位: t-CO₂)

項目	区分	国内	海外	排出量合計	構成比
事業活動による温室効果ガス排出量	Scope1	328	—	328	0.6%
	Scope2	564	78	642	1.1%
	計	892	78	970	1.7%
サプライチェーン温室効果ガス排出量	カテゴリ1 (購入した製品・サービス)	18,873	—	19,091	32.7%
	カテゴリ11 (販売した製品の使用)	15,555	18,718	34,273	58.7%
	その他	1,946	1,393	3,339	5.7%
	Scope3 計	36,374	20,111	57,485	98.3%
排出量(t-CO ₂) 合計		37,266	20,189	58,435	100%

備考: Scope2=マーケット基準

気候変動課題への取り組み (TCFD提言に基づく情報開示)

■ 温室効果ガス排出量 (Scope1・2)



温室効果ガス排出量はコロナ禍の影響を受けて、2019年度、2020年度と落ち込みましたが、2021年度から業用回復により増加傾向にあります。生産の効率化により、原単位は低下傾向にあり、引き続き、生産効率を高める施策により原単位を下げています。

■ 気候関連のリスク及び機会に関する指標と目標

当社グループはScope1・2について、2025年度までに温室効果ガス排出量30%削減(2018年度比)を目指します。

■ 気候関連リスク・機会の管理に用いる指標

分類	指標
リスク管理	温室効果ガス排出量 (Scope1, Scope2の合計)

■ 温室効果ガス排出量実績および目標

(単位: t-CO₂)

2018年度 実績 (基準年)	2025年度 目標	2018年度 実績比	削減に向けた対応	2022年度 実績
1,071	750	△30.0%	- カーボンニュートラル都市ガスの導入検討 - 省エネルギー性能の高い社屋への本社移転 - 本社、東京本社および長浜工場での再生可能エネルギーの導入検討 - フィリピン工場での太陽光パネルの設置検討	970

備考: 目標の設定にあたり、2018年度を基準年としており、Scope1、2、3の算定区分の見直しを実施したことに伴い前回報告書に記載の数値より変動しています。

Scope3について、当社グループのScope3の主要な排出源は、「カテゴリ1(購入した製品・サービス)」および「カテゴリ11(販売した製品の使用)」です。カテゴリ1についてはサプライチェーンにおける仕入先様との協働により排出量削減に取り組めます。また、カテゴリ11については製品の設計見直しや設備投資が必要となることから、Scope3の目標設定と排出量削減は中長期的な課題として取り組んでまいります。

■ 温室効果ガス排出量削減に向けた取り組み

Scope1, 2について、当社は排出割合の低い事業環境ではありますが、当社グループ各拠点の省エネ推進および再生可能エネルギーへの転換を一層進めてまいります。

またScope3について、サプライチェーン全体での温室効果ガス排出量の削減に向け、製品設計を見直して製品の省エネ化・環境に負荷のかからない新しい製品の開発に取り組めます。

社外監査役インタビュー

長期ビジョン実現に向けて、
経営判断をリスクの観点から支えていく社外監査役
佐藤 陽子課題は在庫適正化と
グローバルガバナンス

私が社外監査役に就任した2020年6月は、新型コロナウイルス感染症が猛威を振るい始めた最中でした。監査活動にも制約がある中、常勤監査役や監査法人、内部監査室等と連携し、情報共有や執行側へのヒアリング等を通じて、監査役としての責務を果たしてきました。

その中で認識した課題の一つは、コロナ禍での半導体を中心とした世界的なサプライチェーンの混乱を踏まえて、リスクヘッジの観点から意図的に積み増してきた在庫水準の正常化です。また、2019年9月から進めた香港からフィリピンへの生産拠点の移管もほぼ落ち着き始めていますが、納期、発注、在庫などの面でスムーズに移行を完了させるまで、引き続き注視していきます。

当社は世界中に子会社を展開しており、各拠点が遠い分、そこには情報共有・伝達・透明性という点で監査上のリスクがあります。海外子会社の情報を適時適切に得るためのカギは優秀な管理系人材の確保です。現状は、今の陣容で十分機能していますが、コマーシャル事業を中心に海外でのM&A案件も増えつつあり、今後はさらなる体制強化が必要になると考えます。

コロナの感染症分類が5類に移行され、常勤監査役を中心に、海外子会社への往査も再開されました。実地の往査で直接現場から得られる情報は、間接的に得る情報と全く異なることが多々あります。監査で直接聞くことによって出てくる疑問点もありますし、現場の往査は非常に重要です。当社は風通しが良く、疑問や質問は何でも聞くことができ、指摘や発言を受け入れてくださる風土が醸成されています。公認会計士として培った知見を当社の監査に積極的に役立てていきたいと考えています。

社外監査役インタビュー

日本でのジェンダーの ダイバーシティは急務

当社は2023年5月に中長期を見据えたビジョンを策定しました。監査役は直接執行に意見する立場にはありませんが、今回の中期経営計画の策定には、次世代の経営を担う人材が中核となって策定したという点で、とても期待感を抱いています。私は企業が成長を続けていく上で重要になるのは人材だと考えています。前述したように、海外を中心としたM&Aの活発化を見据え、管理系人材を強化していくことが大切です。同時に喫緊の課題だと考えているのが、日本におけるジェンダーのダイバーシティの拡充です。当社の海外子会社ではダイバーシティが進んでいます。しかし日本では、取締役会、管理職ともに女性の割合がまだまだ低く、男性ばかりの同質的な組織では、異なる意見を言いづらい、おかしいと思うことも言えない等の雰囲気が蔓延するリスクがあります。公認会計士としての経験の中でも、不正行為が発生した組織は同質的で、おかしいと思うことも言い出せない風土が背景にあったケースが多いと感じています。忸度なく、素朴にこれはおかしいと言える風土が、組織の強みになります。現在、

当社では女性採用比率が高まっており、女性社員の方々も、補助的な役割を任されているのではなく、生き生きとやりがいを持って積極的に職務に励んでいます。女性が活躍できる土壌は十分あり、躊躇することなく女性の登用を進めていってほしいと思います。

今は、身を屈めて ジャンプアップするための過渡期

当社は上場以来、ずっと右肩上がりで発展を続けてきましたが、少し踊り場に出たタイミングでコロナ禍による影響を受けました。今の当社は、コロナ禍で低迷した業績も回復段階にあり、生産拠点の移管も進み、M&Aも再開するなど、まさに身をかがめてジャンプアップするところにあると考えます。今を重要な過渡期と捉え、監査役として、経営が暴走しないようしっかりと指摘・提言を行い、取締役に陪席することで適正な意思決定の運営にも目を光らせながらガバナンス体制の構築に寄与していきます。また、ジャンプアップのためにリスクを考えながら投資を判断していく、その意思決定のプロセスが適正かどうかを監視することで、会社の発展をバックアップしていきたいと思っています。



Profile

公認会計士として、長年にわたる豊富な監査経験と財務及び会計に関わる専門的な知識に基づいた客観的・専門的な視点からの助言・提言を行っている。

1986年9月 太田昭和監査法人
(現 EY新日本有限責任監査法人) 入所
1990年3月 公認会計士登録
2011年5月 新日本有限責任監査法人
(現 EY新日本有限責任監査法人)
シニアパートナー
2019年6月 EY新日本有限責任監査法人退所
2019年9月 公認会計士佐藤陽子事務所所長(現任)
2020年6月 社外監査役(現任)

コーポレート・ガバナンス体制

基本方針

当社グループは、経営理念を実践することにより、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指しています。ステークホルダーとの信頼関係を一層強固なものにするために、社内管理体制の強化、経営の透明性と公正性の確保、事業環境の変化に迅速に対応出来る経営体制の構築に努めております。

① 取締役会

2022年度開催回数 18回

当社の取締役会は、見識・能力ともに優れ、かつ、各部門で豊富な経験を有し、多様な専門性をもつメンバーで構成されています。さらに、独立社外取締役には、法務面に関する豊富な経験と専門性を有する者に加えて、他社での経営経験を有する者も選任しており、企業価値向上の実現に向けた経営活動等に関する助言・提言に加え、意思決定の透明化と監督機能の強化を図っております。

② 監査役会

2022年度開催回数 15回

当社の監査役会は、常勤監査役の有する情報と社外監査役の有する高い専門性をバランス良く合わせることで、独立した客観的な立場で能動的・積極的に権限を行使し、適切に判断して行動することができる体制を確保しています。

③ 指名報酬諮問委員会

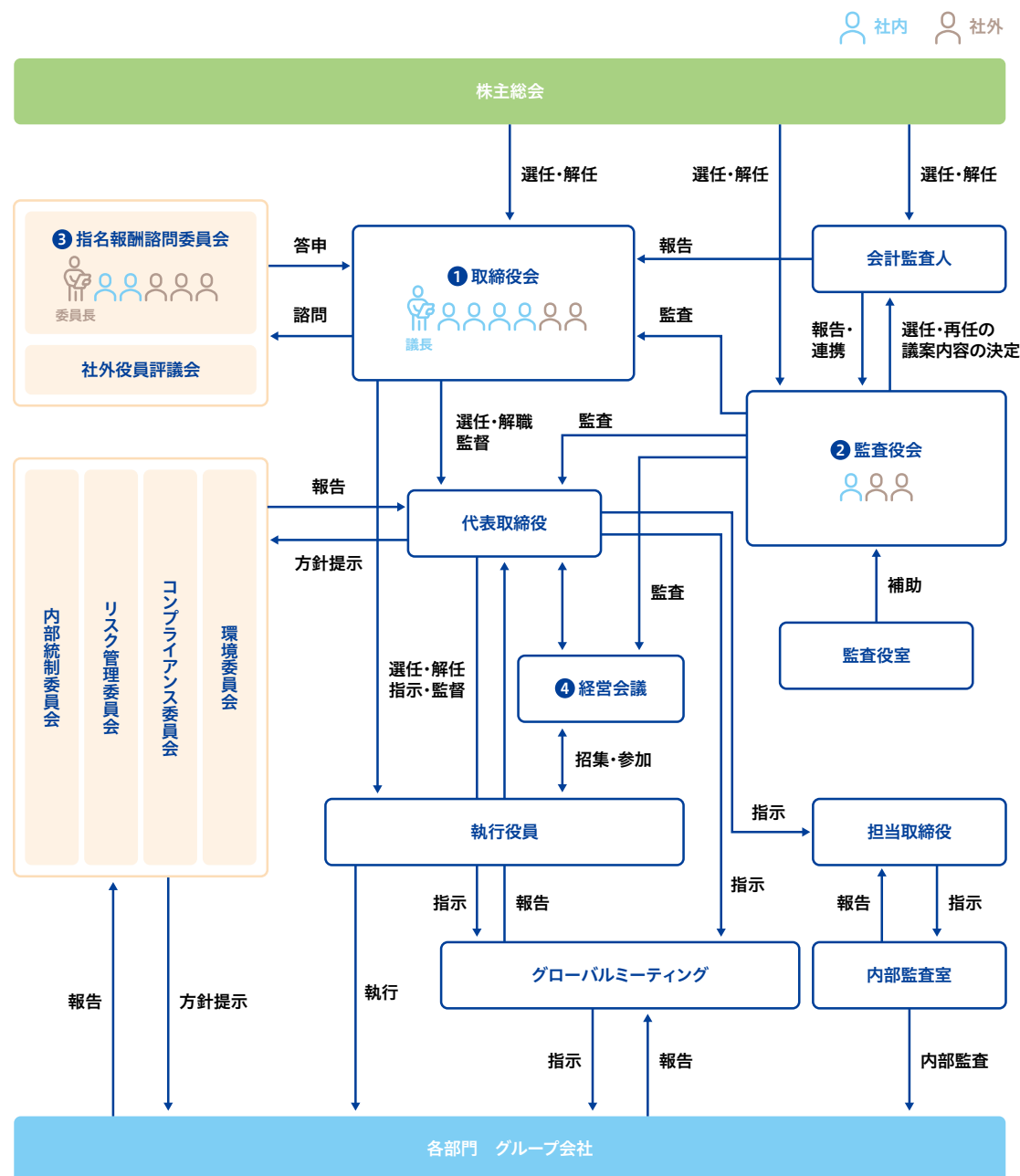
2022年度開催回数 4回

取締役及び監査役等の指名・報酬等に係る手続きの公平性・透明性・客観性を一層高め、コーポレート・ガバナンス体制の強化を図る目的から任意の諮問機関として設置し、取締役及び監査役等の候補者等に関する事項に加え、取締役の報酬制度・報酬額等に関する事項の答申を行います。

④ 経営会議

2022年度開催回数 24回

重要な業務の執行に関して専門性及び機動性の見地により決議、もしくは報告を受け、取締役会の決議事項及び社長決裁事項について事前協議を行うことで、論点の整理や問題点の把握等に努め、取締役会においてより適切な経営判断ができるように努めています。



取締役及び監査役のスキルマトリックス、取締役会、指名報酬諮問委員会の主な議題

氏名	在任年数 (2023年 6月末時点)	取締役会への 出席率	監査役会への 出席率	指名報酬 諮問委員会への 出席率	経営経験・ 企業戦略	国際経験	生産・製造	技術・開発	営業・ マーケティング	財務・会計・ M&A	人事・労務・ 人材開発	法務・リスク マネジメント
上東 洋次郎	30年	100% 18/18回			●	●		●	●			
高垣 豪	10年	100% 18/18回		100% 4/4回	●					●	●	●
井内 良洋	5年	100% 18/18回		100% 4/4回	●	●	●	●	●			
中谷 議人	4年	100% 18/18回			●	●	●	●				
今井 崇智	新任取締役	- % - / - 回			●	●			●	●		
吉川 興治	9年	100% 18/18回		100% 4/4回								●
猿渡 辰彦	3年	88.9% 16/18回		100% 4/4回	●			●			●	
寺岡 路正	4年	100% 18/18回	100% 15/15回		●				●	●		
森本 宏	28年	100% 18/18回	100% 15/15回	100% 4/4回	●							●
佐藤 陽子	3年	100% 18/18回	100% 15/15回	100% 4/4回	●					●		

取締役会(2022年度)で議論された主な議題

業績改善	部材調達・ 生産体制	投資計画	事業 モニタリング	経営会議に おける主要 議題の報告
------	---------------	------	--------------	-------------------------

指名報酬諮問委員会(2022年度)で議論された主な議題

取締役候補者	中長期的な 役員構成	後継者計画	取締役賞与・ 個人別報酬	執行役員 昇格者の審査
--------	---------------	-------	-----------------	----------------

監査役監査の状況

監査役会は常勤監査役1名、社外監査役2名の3名で構成されております。当社出身の常勤監査役は社内の情報を的確かつタイムリーに収集し、これに基づき的確な監査を実施する一方で、独立社外監査役はその専門知識(1名は弁護士、1名は公認会計士)や多角的な視点を活かした監査を実施しています。各監査役は、経営の健全性の確保及び当社の企業価値の向上を図るため、監査役会が定めた監査の方針、監査計画等に従って、取締役会その他重要な会議に出席し、取締役、執行役員及び使用人等からその職務の執行状況について報告を受け、必要に応じて説明を求めています。

取締役のサクセッション・プランと育成

当社グループは、取締役のサクセッション・プランを重要課題の一つと位置づけ、取締役個人に求める要件と取締役会全体の構成要件に基づき、サクセッション・プランを策定し、取締役会は適切にこれを監督しています。サクセッション・プランの策定に際しては、グループ全体で人材の評価や必要な育成、新たな人材の発掘、ダイバーシティ視点でのチェック、人材プール全体の可視化等、計画の充実とプロセスの透明化の担保を図っています。また、社外役員に関しては、組織・事業・財務を含めた概況に関する情報の提供を行うとともに、事務所等の視察も実施し、理解を深める機会を提供しています。

役員一覧 (2023年6月28日時点)



上東 洋次郎

代表取締役社長

所有株式数：1,458千株
在任年数：30年

取締役及び監査役の選任理由

海外子会社における経営経験を活かし、現在は代表取締役社長としてグローバルに展開する当社グループの経営に対して統率力を発揮して、果斷な経営判断と業務執行に対する監督を行っており、今後もその職務を適切に遂行することが期待されることから、当社取締役会の構成に欠かせない人材と判断しました。

1984年10月 当社入社
1993年 6月 取締役
1995年 5月 取締役 海外営業部長
2006年 6月 取締役 執行役員 海外統轄本部長
2007年 4月 代表取締役社長(現任)
2020年 6月 JCMシステムズ株式会社 代表取締役(現任)



高垣 豪

常務取締役
上席執行役員
経営企画本部長
指名報酬委員

所有株式数：7千株
在任年数：10年

取締役及び監査役の選任理由

入社以来、総務・法務コンプライアンス・人事関連の業務に従事して当社グループの発展を支えた実績があり、また、現在は常務取締役として当該業務経験に基づく適切な意思決定と業務執行に対する監督機能を果たしており、今後もその職務を適切に遂行することが期待されることから、当社取締役会の構成に欠かせない人材と判断しました。

1997年 8月 当社入社
2007年 6月 執行役員 管理本部副本部長
2011年10月 上席執行役員 人事総務企画本部長
2013年 6月 取締役 上席執行役員
2013年12月 経営企画本部長(現任)
2019年 6月 常務取締役 上席執行役員(現任)



井内 良洋

取締役
上席執行役員
グローバル統轄本部長 兼 営業管掌
指名報酬委員

所有株式数：13千株
在任年数：5年

取締役及び監査役の選任理由

入社以来、主に海外での販売活動に従事し、さらに海外における生産を統括する子会社の代表取締役を経て、現在は取締役としてグローバルな視点に基づく適切な意思決定と業務執行に対する監督機能を果たしており、今後もその職務を適切に遂行することが期待されることから、当社取締役会の構成に欠かせない人材と判断しました。

2004年 3月 当社入社
2007年 6月 執行役員 海外統轄本部副本部長
2010年11月 JCM GOLD(H.K.)LTD.代表取締役
2016年 6月 上席執行役員 生産本部長担当
2018年 6月 取締役 上席執行役員
グローバル統轄本部長(現任)
2019年 7月 営業管掌(現任)



中谷 議人

取締役
上席執行役員
生産本部長 兼 生産管掌

所有株式数：11千株
在任年数：4年

取締役及び監査役の選任理由

入社以来、主に生産関連業務に従事し、さらに海外における生産を統括する子会社の代表取締役を経て、現在は取締役として生産部門の責任者を務めるなど、当該業務経験に基づく適切な意思決定と業務遂行に対する監督機能を果たしており、今後もその職務を適切に遂行することが期待されることから、当社取締役会の構成に欠かせない人材と判断しました。

1990年10月 当社入社
2007年 6月 執行役員 SCM本部副本部長
2008年 5月 技術本部副本部長
2010年11月 JCM CHINA CO.,LTD.代表取締役
2015年 6月 ものづくり統轄本部生産担当
2016年 6月 生産本部長
2017年 6月 第2研究開発本部長
2018年 6月 上席執行役員
JCMシステムズ株式会社 常務取締役
2019年 6月 取締役 上席執行役員(現任)
2021年10月 生産管掌(現任)
2022年 1月 生産本部長(現任)



今井 崇智

取締役
上席執行役員
経営企画本部副本部長
グローバル統轄本部副本部長
兼 グローバルファイナンス管掌

所有株式数：5.9千株
在任年数：- 年

取締役及び監査役の選任理由

入社以来、主に経理財務・海外子会社管理に関わる業務に従事し、さらに海外における販売子会社の代表取締役を務めるなど、当社グループに貢献した実績と経験を有しており、現在は取締役として今後の当社グループにおける海外展開をさらに活性化させるためにグローバルファイナンスの分野で当該業務に基づく適切な意思決定と業務執行に対する監督機能を果たしており、今後もその職務を適切に遂行することが期待されることから、当社取締役会の構成に欠かせない人材と判断しました。

2001年 9月 当社入社
2011年10月 財務経理本部副本部長
2016年 7月 執行役員
経営企画本部副本部長(現任)
2018年 7月 上席執行役員(現任)
JCM AMERICAN CORP.代表取締役(現任)
2023年 6月 取締役 上席執行役員(現任)
グローバル統轄本部副本部長(現任)
グローバルファイナンス管掌(現任)



吉川 興治

社外取締役
独立役員
指名報酬委員

所有株式数：- 株
在任年数：9年

取締役及び監査役の選任理由

直接会社経営に関与された経験はありませんが、米国カジノにおけるゲーミングライセンス対応をはじめ、コンプライアンス重視の経営を行う当社グループに対して、法曹としての豊富な経験と専門知識に基づく客観的かつ適切なアドバイスを行うことを期待しており、取締役の業務執行に対する監督機能の強化と経営の透明性のさらなる向上を目指す当社の社外取締役として適任であると判断しました。

1978年 4月 検事任官(大阪地方検察庁)
2000年 4月 大阪地方検察庁 特別捜査部副部長
2004年 4月 最高検察庁 検事
2005年 7月 大阪地方検察庁 次席検事
2009年 1月 神戸地方検察庁 検事正
2010年 1月 検事退官
2010年 3月 弁護士登録
2014年 6月 社外取締役(現任)



猿渡 辰彦

社外取締役
独立役員
指名報酬委員

所有株式数：- 株
在任年数：3年

取締役及び監査役の選任理由

経営者としての豊富な経験と幅広い見識を有しており、当社グループの持続的な企業価値向上の実現に向けた経営活動における助言・提言を行うことを期待しており、取締役の業務執行に対する監督機能の強化と経営の透明性のさらなる向上を目指す当社の社外取締役として適任であると判断しました。

1976年4月 東陶機器株式会社(現TOTO株式会社)入社
2001年6月 同社取締役執行役員 機器事業グループ長
2002年6月 同社取締役常務執行役員
機器事業グループ長 兼 中央技術センター所長
2006年6月 同社取締役専務執行役員
研究・技術グループ 経営企画部担当
株式会社井筒屋 社外監査役
2013年5月 TOTO株式会社 代表取締役副社長
2013年6月 株式会社ノリタケカンパニーリミテド 社外監査役(現任)
2020年6月 社外取締役(現任)



寺岡 路正

常勤監査役

所有株式数：42千株
在任年数：4年

取締役及び監査役の選任理由

当社上席執行役員管理本部長、国内子会社常務取締役を務め、管理部門を担当した経験から、監査役に必要な財務会計に関する高い専門性、コンプライアンスやリスクマネジメント、内部監査に関する高い見識、当社事業に関する豊富な知識等を有しており、当社の監査役会の構成と機能強化に必要な人材と判断しました。

1976年4月 東陶機器株式会社(現TOTO株式会社)入社
1980年6月 当社入社
2006年6月 執行役員 管理本部副本部長
2007年6月 上席執行役員 管理本部長
2014年6月 JCMシステムズ株式会社 常務取締役
2017年6月 上席執行役員
経営企画本部国内関連事業統轄部長
2018年6月 リスク管理統轄 兼 内部監査担当
2019年6月 監査役(現任)



森本 宏

社外監査役
独立役員
指名報酬委員

所有株式数：- 株
在任年数：28年

取締役及び監査役の選任理由

弁護士として、企業法務に精通しており、企業経営の健全性やコンプライアンス確保のための高い見識と幅広い経験を有しており、当社グループの経営に対して、表面的にとどまらない深く踏み込んだ助言・提言を頂いており、当社の監査役会の構成と機能強化に必要な人材と判断しました。

1987年4月 弁護士登録 北浜法律事務所
(現 北浜法律事務所・外国法共同事業)入所
1995年6月 社外監査役(現任)
2008年1月 弁護士法人北浜法律事務所 代表社員(現任)



佐藤 陽子

社外監査役
独立役員
指名報酬委員

所有株式数：- 株
在任年数：3年

取締役及び監査役の選任理由

公認会計士として、長年にわたる豊富な監査経験と財務及び会計に関わる専門的な知識に基づいた客観的・専門的な視点からの助言・提言を頂いており、当社の監査役会の構成と機能強化に必要な人材と判断しました。

1986年9月 太田昭和監査法人
(現 EY新日本有限責任監査法人)入所
1990年3月 公認会計士登録
2011年5月 新日本有限責任監査法人
(現 EY新日本有限責任監査法人)
シニアパートナー
2019年6月 EY新日本有限責任監査法人退所
2019年9月 公認会計士佐藤陽子事務所所長(現任)
2020年6月 社外監査役(現任)

取締役会の実効性評価、執行役員一覧

取締役会の実効性に関する評価

当社では、取締役会に期待されている機能が適切に果たされているかを検証し、その向上を図っていくために、毎年取締役会の実効性評価を実施しています。取締役会事務局が作成した自己評価アンケートに対する各役員の回答をとりまとめた上で、取締役会にて報告・協議する方法にて実効性に関する分析・評価を行いました。

実効性評価項目	実効性評価結果
取締役会の規模・構成	会社の持続的な成長を実現するために、取締役会は経営上の重要な意思決定や業務遂行の監督を行うための体制が構築され、期待される役割・機能、運営状況等においてその役割が適切に果たされています。 会社の持続的な成長と企業価値の向上を実現していくために取締役会の実効性を高めるべく、下記の項目に関する議論について検討してまいります。 (1) 中・長期の経営戦略について (2) 自社の課題(キャッシュレス対応、在庫適正化、システム導入等)への対応 (3) サステナビリティ課題(人的資本、脱炭素社会 他)への取り組み
取締役会の運営状況	
取締役会の役割・機能	
指名報酬諮問委員会の構成・役割	
昨年度の課題への対応	

ガバナンス機関設計の推移

	14年6月	15年6月	16年6月	17年6月	18年6月	19年6月	20年6月	21年6月	22年6月	23年6月
取締役数	10名	10名	8名	8名	8名	8名	8名	6名	6名	7名
社外取締役数(内数)	2名	2名	2名	2名	2名	1名	2名	2名	2名	2名
社外比率	20%	20%	25%	25%	25%	13%	25%	33%	33%	29%

執行役員制度

取締役会は、法令及び定款に従い、社長や執行役員に対して業務執行の決定を委ねるとともに、社長や執行役員の職務執行の状況を監督します。

執行役員は取締役会で選任され、事業部門長等の重要な職位や固有の権限を付与されています。

執行役員一覧 ※取締役を兼務しない

上野 光宏

上席執行役員
JCM EUROPE GMBH. 代表取締役

長谷川 誠

執行役員
JCM COMMERCE MECHATRONICS INC. 代表取締役

神野 紀行

執行役員
研究開発本部副部長

小野村 昌人

執行役員
品質本部長 兼 品質管掌

菱沼 靖

執行役員
グローバル統轄本部副部長

藤原 靖之

上席執行役員
J-CASH MACHINE (THAILAND) CO., LTD. 代表取締役
研究開発本部長 兼 開発管掌

山崎 統司

執行役員
JCM COMMERCE MECHATRONICS INC. 取締役

中武 一男

執行役員
JCMシステムズ(株)常務取締役

神崎 祐治

執行役員
J-CASH MACHINE GLOBAL MANUFACTURING (PHILIPPINES) INC. 代表取締役

参考 取締役・執行役員の年齢別構成人員 (2023年6月27日時点)

取締役		執行役員	
50～59歳 —	60歳以上 7名	50～59歳 6名	60歳以上 3名

報酬制度

報酬等の決定に関する方針

役員報酬の基本方針に沿って、公正かつ合理的な制度運用が担保されるよう、当社の役員報酬の決定にあたっては、指名報酬諮問委員会において審議した上で、取締役会に答申しております。

報酬の決定については、あらかじめ株主総会で決議された報酬限度額の範囲内で、取締役報酬については取締役会で、監査役報酬については監査役の協議により、それぞれ決定することにしております。

指名報酬諮問委員会は、主に報酬水準の設定と業績連動報酬の比率、業績連動の仕組み等について定期的に審議を行うほか、役員報酬に関する法制等の環境変化に応じて開催され、取締役会に答申しております。

基本方針

- 成長戦略の着実な遂行についてのコミットメントを明確にし、短期的な業績だけでなく、中長期的かつ持続的な企業価値向上に向けた健全なインセンティブとして機能し、また株主と利益意識を共有した株主重視の視点を取り入れた報酬制度とする。
- 当社の取締役の報酬は、「基本報酬」、短期業績連動報酬である「賞与」及び中長期業績連動報酬である「株式報酬」で構成する。
- 「基本報酬」は、役位に応じて月次に支給する固定報酬であり、一定の範囲で各役員の業績評価を反映できるものとする。
- 「賞与」は、事業年度ごとの親会社株主に帰属する当期純利益の達成度合いに加えて、経営基盤強化等の定性的な要素にも鑑みて、年次に支給する業績連動報酬であり、年1回任期の満了する定時株主総会開催日の翌日に支給する。
- 「株式報酬」は、当社の中長期的な企業価値及び株主価値の持続的な向上を図るインセンティブを付与するため、役位に応じて社外取締役を除く取締役に対して、一定期間の譲渡制限が付された当社普通株式を交付する。

報酬構成及び算定方法の概要等

報酬等の種類			業績 評価指数 (KPI)	算定方法他	算定方法の概要
金銭報酬	固定	基本報酬	－	報酬額	【基本報酬限度額】取締役の基本報酬限度額は、年額180百万円以内(短期業績連動報酬を含む)(注2)とする。(使用人分給与は含まない。)
				各対象取締役への支給額の算定方法	【1人当たり】月額1,500千円を基準とし、以下の係数を乗じて個別報酬の金額を算出し、決定した金額を毎月支給する。 ①取締役 評価に応じて基本報酬基準額の100～130%の範囲内とする。 ②役付取締役(社長・常務) 役位・評価・成果に応じて基本報酬基準額の150%～250%の範囲とする。
	変動	短期業績連動報酬 (注1) (賞与)	親会社株主に帰属する当期純利益	報酬額	【報酬額】固定基本報酬の概ね30～40%の範囲とする。
				各対象取締役への支給額の算定方法	【支給総額の上限】親会社株主に帰属する当期純利益の1～2%の範囲内とする。 【個人別配分】業績寄与度の評価に応じて、固定基本報酬総額の個人割合を基準とし、かつ±30%の範囲内で算出する。
非金銭報酬		中長期業績連動報酬 (注1) (譲渡制限付株式報酬)	－	報酬額	【報酬限度額】年額70百万円以内(注3)
				各対象取締役への支給額の算定方法	【支給総額の上限】固定基本報酬の概ね10%相当とする。 役位に応じて一定期間の譲渡制限が付された当社普通株式を支給する。

- (注) 1. 短期業績連動報酬及び中長期業績連動報酬の支給対象は、社外取締役を除く取締役としています。
2. 2021年6月24日開催の第68期定時株主総会決議により決定しています。
3. 2019年6月26日開催の第66期定時株主総会決議により決定しています。

リスクマネジメント、コンプライアンス

リスクマネジメント

当社及び当社子会社の損失の危険の管理に関する規程その他の体制について

- (a) 当社グループ全体のリスク管理を体系的に定めるリスク管理規程を制定し、リスクカテゴリーごとにリスク管理担当部署を定めるとともに、当社グループ全体のリスク管理活動を統轄する組織としてリスク管理委員会を設置し、リスク管理担当取締役を同委員会の委員長としております。

(運用状況)

リスク管理規程に従い、リスク管理担当取締役を委員長とするリスク管理委員会を、年1回以上開催しております。

- (b) リスク管理委員会は、リスク管理担当部署から定期的にリスクの状況に関する報告を受け、当社グループのリスク管理全般に関する事項の検討・報告・決定等を行っております。リスク管理担当取締役は、リスク管理上の情報を取締役会及び監査役会に報告し、必要に応じて提言を受けております。

(運用状況)

リスク管理担当部署である人事総務部は、リスクの状況についてリスク管理委員会に報告を行うとともに、執行役員を中心に構成するリスク管理連絡会において情報を共有しております。リスク管理委員会は、当社グループのリスク管理全般に関する事項について、リスク管理担当取締役を中心に各リスクの対応状況の検証や、その解消・低減の確認を行っております。また、リスク管理担当取締役は、リスク管理上の情報を適宜、取締役会及び監査役会に報告しております。当社グループ全体のリスク管理を体系的に定めるリスク管理規程を制定し、リスクカテゴリーごとにリスク管理担当部署を定めるとともに、当社グループ全体のリスク管理活動を統轄する組織としてリスク管理委員会を設置し、リスク管理担当取締役を同委員会の委員長としております。

- (c) リスク管理担当取締役は、期ごとにリスク管理活動計画を策定し、前記のリスク管理活動の状況とともに監査役会に報告しております。

(運用状況)

リスク管理担当取締役は、リスク管理委員会において、次期のリスク管理活動計画を付議し、その承認を得るとともに、リスク管理活動状況について監査役会に報告しております。

- (d) リスク管理委員会は、リスク管理体制の機能状況の検証を行うとともに、新たなリスクが判明した場合等状況の変化に応じてリスク管理体制等の見直しを行っております。

(運用状況)

リスク管理委員会では、リスク管理体制の機能状況について検証し、新たなリスクが判明した場合にはリスク管理体制の見直しを行っております。

コンプライアンス

基本的な考え方

当社の売上高の半分以上は、海外のカジノ等のお客様に向けた「グローバルゲーミング」セグメントが占めています。カジノ等のゲーミング業界では、犯罪組織と関わりのない業者が、真正なゲーム機を用いて偽りのない業務運営を確保することができるよう、カジノの運営やゲーム機の製造販売に関して厳しい法規制が実施されています。これらの法規制により、紙幣識別機ユニットをゲーム機に搭載して販売することについても当局の許可が必要になります。当社グループでは、これらの許認可を取得するにあたり、会社はもちろんのこと、役員個人についても厳しい審査を受けています。万が一、当社や関連会社及び役員個人に刑事犯罪等の法令違反行為があった場合は、許認可を取り消され、製品の販売ができなくなることによって、当社グループの業績及び財政状態に大きな影響を及ぼす可能性があります。よって、当社は様々な状況下においても販売を継続するために、コンプライアンス規程及びコンプライアンス・プログラムを定め、グループ内の統轄を行い、当社グループにおけるグローバルガバナンスの強化に取り組んでいます。

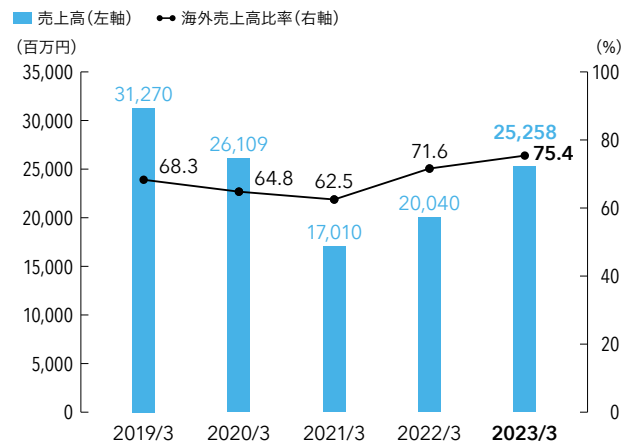
特に北米圏内はゲーミングライセンスに基づく規制が厳しいため、当該地域の子会社とは定期的に会議を開催し、コンプライアンスの徹底状況を確認しています。

相談・通報窓口の整備

法令違反行為や不正行為、法令違反の疑義がある行為等について当社ならびに当社子会社の従業員が直接情報提供を行う手段として、当社内部に社内相談室及び投書箱を設置するとともに、外部専門家を窓口とする社外相談室を設置しています。社内相談室はコンプライアンス責任者が担当し、投書箱は常勤監査役の所管としています。通報を受けた場合は、通報内容を調査しつつ、再発防止策をとらなければならないものとしています。

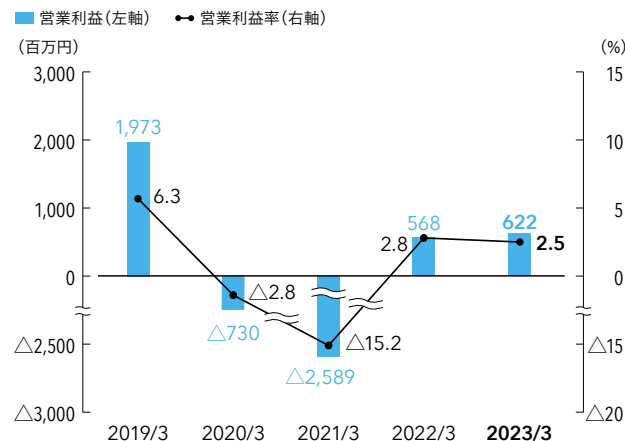
主要財務ハイライト

売上高 / 海外売上高比率



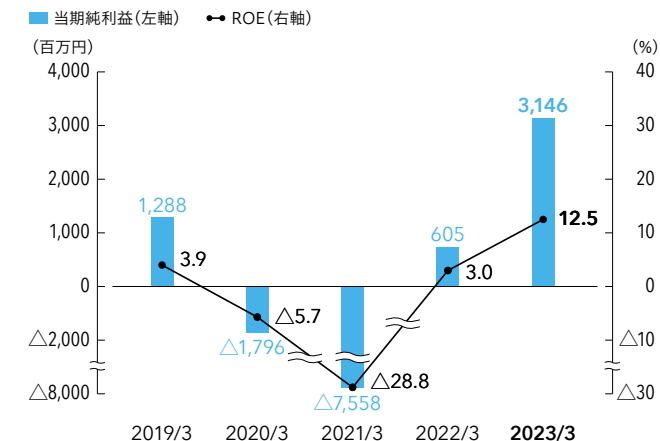
海外ゲーミング市場では、コロナ禍前の活況を取り戻したことにより、高水準に推移。また、国内外の商業・チャル市場では、非接触・非対面の決済手段普及拡大に伴い需要が旺盛で、遊技場向機器市場では、スマート遊技機の市場導入が段階的に開始され、周辺機器への需要も高まりました。

営業利益 / 営業利益率



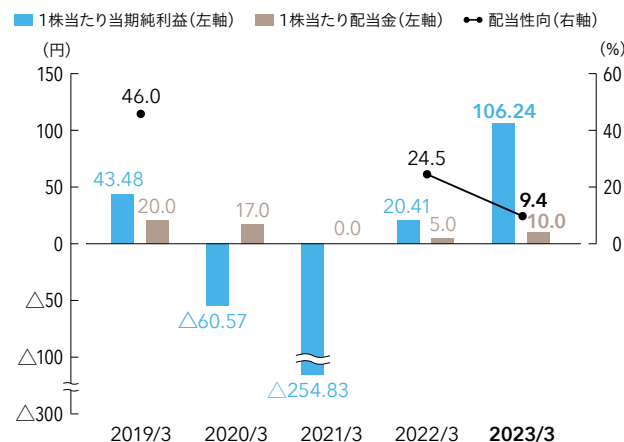
入手困難な半導体などの電子部品については、通常よりも高価な市場流通品を使用するなどの対応を行ったこともあり、営業利益は、ほぼ前期並みにとまりました。

親会社株主に帰属する当期純利益 / ROE



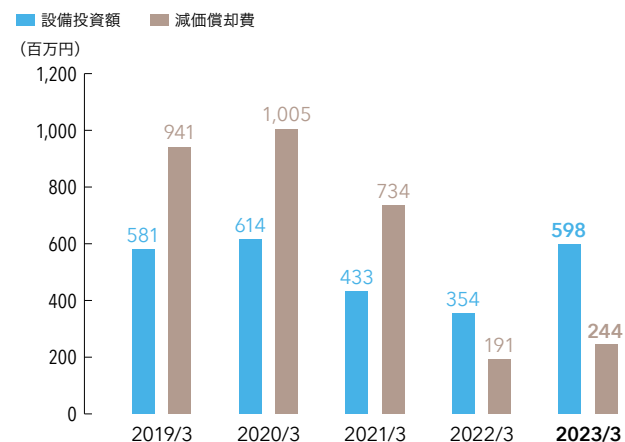
営業利益を確保し、あわせて営業外損益として円安の進行に伴う為替差益の計上や特別利益として、旧本社不動産や遊休地の売却により固定資産売却益を計上したこともあり当期純利益を確保しました。

1株当たり当期純利益 / 1株当たり配当金・配当性向



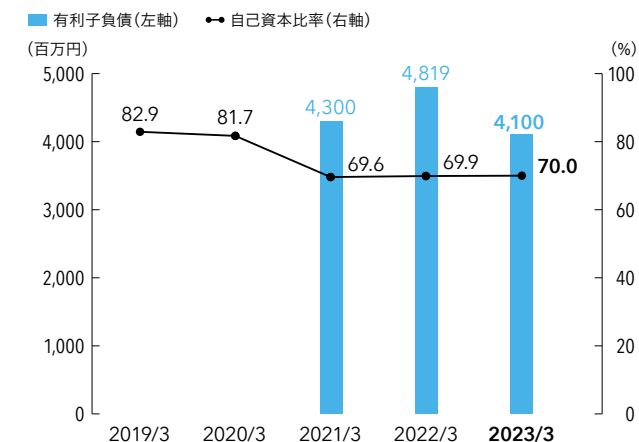
売上高及び営業利益、親会社株主に帰属する当期純利益は増加しましたが、未だ不確定要素の多い事業環境に加え、戦略的投資の実施や、自己株式取得などの株主還元策への支出の状況も勘案し、従前の予想どおり1株につき期末配当金を7円(中間配当金と合わせて年間10円)としました。

設備投資額 / 減価償却費



設備投資については、引き続き案件の優先度や必要性等を勘案したうえで選別しました。

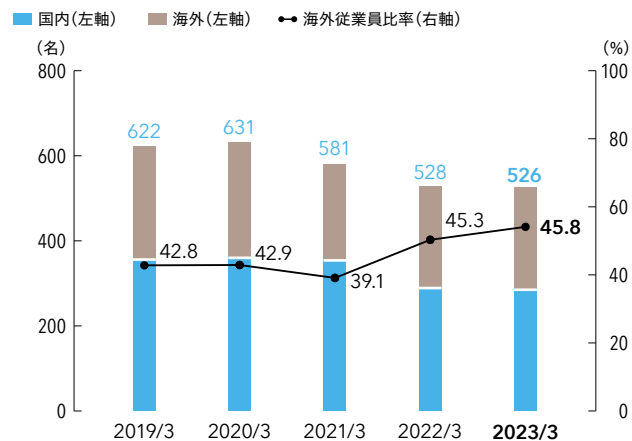
有利子負債 / 自己資本比率



新型コロナウイルス禍による業績悪化を受けて、不測の事態に備えて金融機関からの借り入れを実行することで手許流動資金を確保し、経営の安定化を図りました。

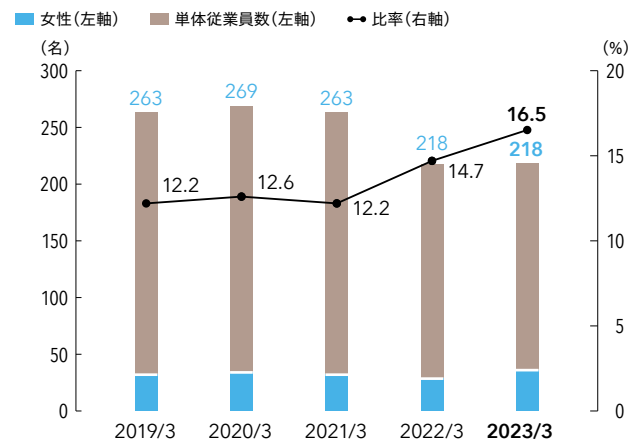
主要非財務ハイライト

海外従業員比率



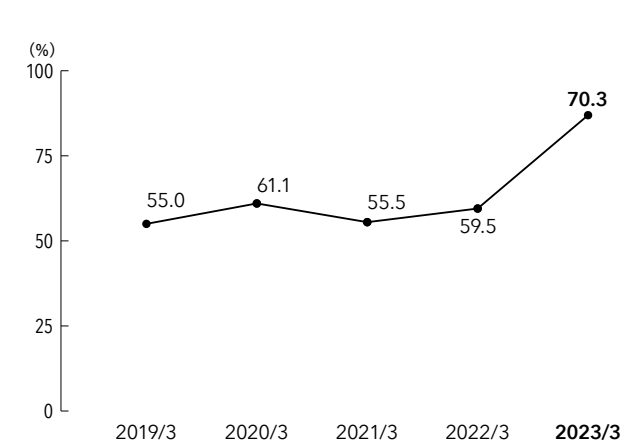
当社グループは海外売上高比率が高く、海外に販売・開発・生産拠点もあることから、海外従業員比率は40%前後で推移しております。事業活動に合わせて、引き続き人材の適正配置を進めてまいります。

女性従業員比率(単体)



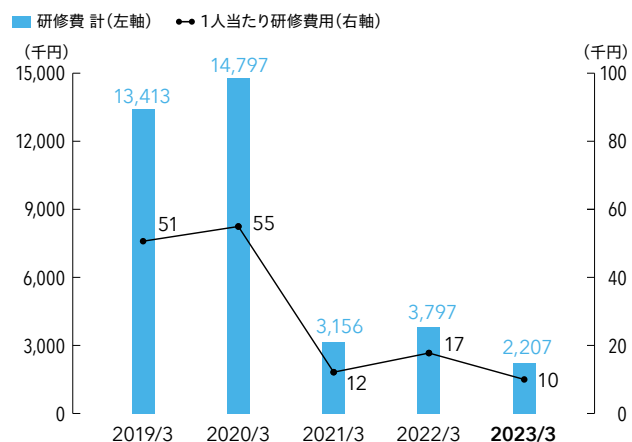
当社の女性の活躍推進施策の目標の1つとして、採用に占める女性採用比率を30%以上を掲げており、2023年3月期は、中途採用における女性採用比率が76%となり、着実に女性従業員数が増加しております。

有給休暇取得率(単体)



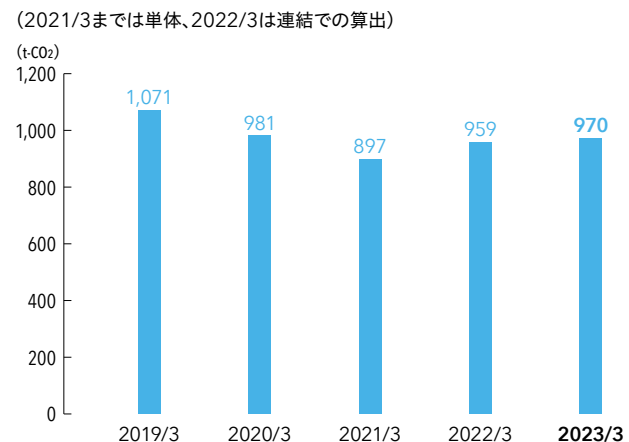
働き方改革の取り組みとして、従業員が自主的に5日間の有給休暇を申請し取得するポジティブオフ休暇を2023年3月期は7日間を義務化・10日間を推奨として運用を変更したことで有給取得率は増加しております。

1人当たり研修費用(単体)



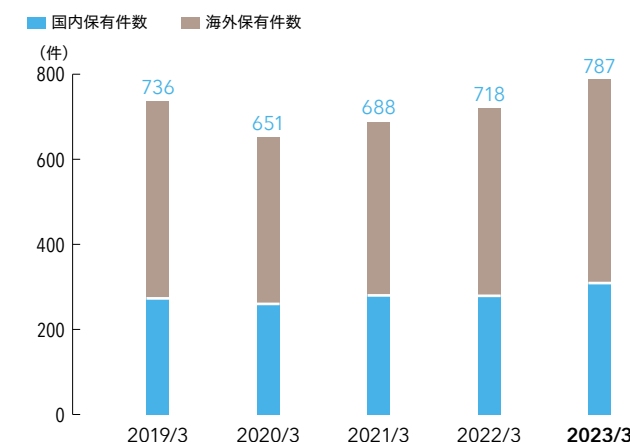
コロナ禍に定着したWeb研修を継続的に行ったことで1人当たりの研修費用は1万円前後で推移しております。

温室効果ガス排出量



2023年3月期は、コロナ禍からの市場回復により生産活動が増加したことから排出量は増加しております。

特許取得数(特許・意匠・商標権合計)



主に自社製品の保護や競合他社の特許に対する牽制を目的として取得しています。また、当社は海外売上高比率が高いこともあり、国内に対して海外での保有件数の比率が高くなっております。

会社情報・投資家情報 (2023年3月31日現在)

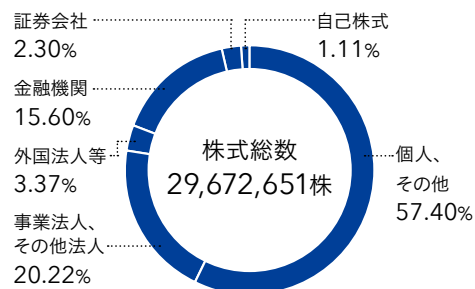
会社概要

商号	日本金銭機械株式会社 Japan Cash Machine Co., Ltd.
設立	1955年1月11日
資本金	2,220百万円
従業員数	【単独】218名 【連結】526名
本社	〒556-0011 大阪市浪速区難波中2丁目11番18号
電話	(06) 6643-8400
事業年度	4月1日から3月31日

当社の株式の状況

発行可能株式総数	118,000,000株
発行済株式の総数	29,672,651株
1単元の株式数	100株
株主数	15,812名

所有者別株式分布



大株主(上位10名)

株主名	当社への出資状況	
	持株数 (株)	持株比率 (%)
上東興産株式会社	4,661,713	15.89
上東 宏一郎	2,437,246	8.31
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	2,288,000	7.80
上東 洋次郎	1,458,283	4.97
上東 好子	638,600	2.18
株式会社りそな銀行	563,343	1.92
株式会社三井住友銀行	503,724	1.72
トーターエンジニアリング株式会社	432,474	1.47
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	431,700	1.47
日本生命保険相互会社	403,226	1.37

(注) 持株比率は自己株式328,364株を控除して計算しております。

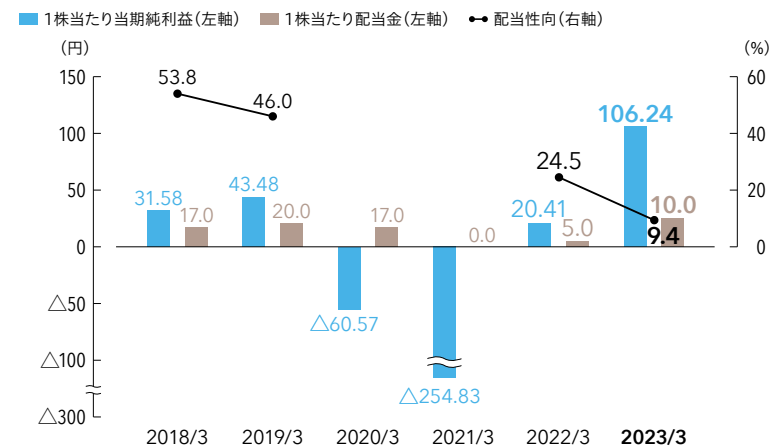
投資家情報

定時株主総会	毎年6月開催
期末配当基準日	毎年3月31日
中間配当基準日	毎年9月30日 そのほか必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日
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	6418
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社

株主還元の基本方針

当社は、剰余金の配当の決定にあたり、株主還元を経営上の最重要課題の一つと考え、成長戦略の実現による利益拡大を通じた配当額の増加と、株主の皆様への利益還元である配当の安定的な実施の両面を総合的に勘案し、連結配当性向30%以上を基本に、純資産配当率(DOE)にも配慮して決定することとしております。

1株当たり当期純利益 / 1株当たり配当金 / 配当性向



株価及び出来高の推移

	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3
年間高値(円)	1,449	1,460	1,432	690	886	1,344
年間安値(円)	1,040	836	489	495	529	620
期末株価(円)	1,163	1,183	541	611	675	1,200
年間出来高(千株)	47,318	35,796	29,268	17,398	28,964	38,387
発行済株式総数(千株)	29,662	29,662	29,662	29,662	29,662	29,672
時価総額(百万円)	34,497	35,090	16,047	18,123	20,022	35,606
外国人持株比率(%)	5.0	5.9	5.0	4.1	2.5	3.4
株価収益率[PER](倍)	36.8	27.2	-	-	33.1	11.3
株価純資産倍率[PBR](倍)	1.05	1.07	0.53	0.82	0.86	1.30
株主資本配当率[DOE](倍)	1.5	1.8	1.6	-	0.7	1.2