

未来にタネをまこう。



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

www.jaccs.co.jp/

未来にタネをまこう。



統 合 報 告 書

2023

2022年度



Printed in Japan

わたしたちは  MUFG です。

ジャックスは、「夢のある未来」「豊かな社会」の実現に貢献するため、消費者信用事業を通じて、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います。

より一層ジャックスグループの可能性をお伝えしていくために

ジャックスは経営理念である「夢のある未来」「豊かな社会」の実現に貢献し、社会の持続可能な発展に資する価値を提供し続ける企業グループとして、何をを目指すのか、どうやってそこに向かうのか、そのための資源は何なのか、持続可能性に配慮しているのか、などを株主・投資家の方々をはじめとするすべてのステークホルダーの皆様にお示しする必要があるとの認識し、従来、発行してきた「アニュアルレポート」に替えて、2022年度より「統合報告書」を発行することになりました。

本書を通じて、ジャックスグループの価値創造の源泉やサステナビリティ経営などについてご理解を深めていただくことを願っております。

情報発信体系		
	財務情報	非財務情報
対話	- 決算説明会 - アナリスト・機関投資家向け決算説明会、1on1ミーティング - 金融機関向けデットIR - 株主総会	ステークホルダーとの関わり
報告書	決算短信・決算説明資料 有価証券報告書 株主通信 ジャックスグループ 2023 統合報告書	
Webサイト	各種IR情報	- ジャックスグループのサステナビリティ - コーポレート・ガバナンス・基本方針



IR情報はこちら
<https://www.jaccs.co.jp/corporate/ir/news/>



ESGへの取り組みはこちら
<https://www.jaccs.co.jp/corporate/ir/esg/>

CONTENTS

成長ストーリー	02 理念体系 04 ステークホルダーの皆様へ 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 サステナビリティ経営 16 ジャックスグループの沿革 18 価値創造プロセス 20 主なストック収益モデル 24 ステークホルダーとの価値共創
成長戦略	26 機会とリスク 28 成長の軌跡と中期経営計画 30 中期3カ年経営計画「MOVE 70」の進捗 32 CF0メッセージ 34 人材戦略 36 DX戦略 38 事業別業績 40 事業戦略
成長を支える仕組み	44 TCFD提言に基づく情報開示 46 環境保全への取り組み 47 人材への取り組み 51 社会貢献への取り組み 52 情報セキュリティ 53 社外取締役座談会：企業価値向上に向けた課題とは 57 コーポレート・ガバナンス 64 役員一覧
データ・会社情報	66 財務データ 68 非財務データ 69 会社概要 70 投資家情報 71 「統合報告書 2023」の発行にあたって

理念体系



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

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。

倫理・行動規範

- ・法令等を遵守した企業活動を行います
- ・人を大切にする企業活動を行います
- ・信用を大事にする企業活動を行います
- ・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行います
- ・個人情報保護を徹底した企業活動を行います
- ・社会とともに歩む企業活動を行います

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

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。

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
山崎 徹

代表取締役社長就任1年目としての振り返り ～「MOVE 70」のエッセンスを全社に周知徹底～

私の代表取締役社長就任と同時にスタートした中期3カ年経営計画「MOVE 70」は、不遜ですが、私が主導役と名付け親になって策定し、スタートしたものでした。そのような特別な思い入れもあり、また、コロナ禍での行動制限も緩和されつつありましたので、自分自身の目で現場を確認し、社員と直接対話をしたいという思いも重なり、東京・大阪にあるセンターや海外4カ国を巡るなど、「MOVE 70」で目指すものと成すべきことの周知徹底に取り組んできました。

そこで社員に強く訴えたのは、これからいろいろなことに直面

するなかで、それらを他人任せにするのではなく「自分事として行動しよう」ということが一点。もう一点は、“人を売る”ことが一番の信用となる金融サービス業を営む身として、「社内外に誠実に対応していこう」ということでした。「MOVE 70」の浸透具合や進捗状況を、自分の目で見て自分の耳で聞き、「MOVE 70」のエッセンスを皆で分かち合うことができ、さらに新入社員など若い世代の研修にも直接参加するなど非常に有意義な一年であったと捉えています。

2022年度レビュー ～「MOVE 70」初年度目標をオールクリア～

まず、クレジット事業の一般月販では、いろいろな業種にくまなく広がっている事業特性がポジティブに働きました。コロナ禍で落ち込んだ業種は当然ありましたが、その落ち込みを、逆にコロナ禍のもとで伸長した業種がカバーする形となりました。また、全国に広がる営業店・加盟店網を活かし、新しい商品・サービスに結び付く情報を現場が吸い上げ、歯科や脱毛などに代表されるメディカルローンを推進することができました。さらには、今までの店頭販売中心から、EC分野の強化も着実に進めることができています。輸入車を取り扱いの半分を占めるオートローンでは、新車の納入遅れがあったものの、インポーター様の中古車販売を強化する戦略に合わせて施策を展開できたことにより、輸入車の取り扱いをしっかりと伸ばすことができました。なお、中古車専門店については、中古車の需要・単価が急上昇したことを踏まえ、大型店への積極的な営業が奏功しました。これらにより、クレジット事業では一般月販・オートローンともに割賦利益繰延の残高が増え、将来の収益基盤を強化することができました。

カード・ペイメント事業に関しましては、行動制限の解除を背景として、さまざまなルートで大幅に会員獲得を伸ばし、カードショッピングの取扱高も増加しました。収益に一番響くショッピ

ングリボ・キャッシングリボについても、これまではコロナ禍により残高が落ち込んでいたのですが、当期で取扱高がプラスに転じています。なお、今期(2023年度)に向けては、ショッピングリボ残高のプラス転換が予想され、同事業の収益はこれからさらに良くなっていくものと考えています。

ファイナンス事業に関しましては、住宅ローンの取扱高は前期比マイナスとなりましたが、2021年度のシェアがもともと相当高かったため、当初よりマイナス計画を策定していました。ただし、残高自体は予想どおり積み上げることができたため、住宅ローンの推移については前向きに捉えています。

海外事業に関しましては、業績面で4カ国とも取扱高を伸ばすことができたこと、体制面でガバナンス強化を図ることができたことをそれぞれ当期の評価ポイントとしてあげておきたいと思います。特に後者についてはこれまで課題となっていましたので、国際事業部が担当営業以外で、具体的にはコンプライアンス・財務・システム等の領域では、国際事業部を介さずにジャックス本体の担当部署が直接、現場の担当者ややりとりを行う体制としました。これにより海外関係会社各社の実態がより把握でき、これまで以上にガバナンスを効かせることができるようになったと捉えています。

中期3カ年経営計画「MOVE 70」進捗レビュー ～3年後のあるべき姿に向けて着実に前進～

「MOVE 70」の初年度を終えての全体感としては、3年後のあるべき姿に向けて遅滞なく、着実に進んでいるものと相応の手応えを感じています。以下、「MOVE 70」で掲げる3年後のあるべき姿のなかから、主要3項目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の拡充

当社の国内事業は、収益をしっかりと上げられる3つの事業があること、先述のように全国へクレジット事業を担う営業店・営業スタッフが広がっていること、それにより新たな収益機会を速やかに獲得できること、また割賦利益繰延残高・保証残高がきちんと積み上がっていることは大きな強みとしています。これらの強みを遺憾なく発揮し、現在、収益基盤の拡充に向けて国内事業が順調に展開されていることを、まずは申し上げておきたいと思います。

そのうえで、国内事業の収益基盤の拡充に向けたテーマの一つが、脱炭素社会実現への貢献です。この点に関しては、クレジット事業での太陽光発電や蓄電池、EVの取り扱い拡大でもっと貢献できるものと考えています。なお、EVはリースにつながる人が多いのですが、これを見越し、当社では2023年2月に三菱オートリース株式会社と資本業務提携をいたしました。EVを取り扱うインポーター様との取引強化に向けては、三菱オートリース社の知見が必要であると判断し、このたびの資本業務提携を決断した次第です。

もう一つのテーマが、デジタル分野の強化です。現在、加盟店様のスマートフォンアプリと連携して、当社が決済機能を提供する新しい商品を今期中にリリースできる予定となっています。また、このようなDXに関連する動きとして、国内では好調な3事業を支える3つのセンター、すなわち、審査センター、カスタマーセンター、債権回収センターにおいて、チャットサポートやRPAによる業務効率化も鋭意進めています。

② 将来の成長をけん引する海外事業の収益基盤の確立

海外事業はコロナ禍の影響を抜け出し、ようやく利益成長を見込める段階となりました。今後さらに海外取扱高を伸ばすべく、各国での営業エリアの拡大や支店開設、アプリ開発を進めていく計画です。これに加えて、審査と債権回収の高度化を重要なテーマとして捉えています。なお足元では、先述したガバナンス体制のもと、海外も包括する形でリスク統括部を新設しました。国内と比べると、海外はまだまだ営業基盤の確立過程にあるのが実情ですが、ASEAN未進出地域の開拓に向けて、情報収集を積極的に進めていく方針です。

③ 国内・海外の成長を加速する経営基盤の強化

当社では、三菱UFJフィナンシャルグループ(MUFG)との戦略的パートナーシップの強化、リスクマネジメント体制の高度化、この2つを取り組みの大きな柱として掲げています。

MUFGとの戦略的パートナーシップ強化面では、人的交流を図ったり、海外も含めてDX活用による新商品・サービス開発のための話し合いを継続して進めています。また当社では、三菱UFJ銀行「ネットDEローン」の保証業務を担っていますが、その保証残高が今期1,000億円まで到達する見込みです。今後はこれを2,000億円台にもっていきけるよう、MUFGとの協議をさらに進めていきたいと考えています。

リスクマネジメント体制の高度化面では、これまでの「守りのリスクマネジメント」に加えて、目標指標を達成するための「攻めのリスクマネジメント」にも注力していきます。そのうえで重要になってくるのが、信用リスクと金融コストです。

当社は、輸入車・住宅リフォーム・投資用マンション、この3つで取扱高を大きく伸ばしてきました。ただし、これらはいずれも、どちらかという信用リスクの低い層のお客様を対象にしている

ため、さらに増えたとしても、国内における信用リスクがそれほど高まることはないと考えています。一方、海外については、取扱高が増えると、それに合わせて信用リスクもある程度増えてしまう状況にあります。各国のカントリーリスクへの対応が後手に回らないよう、先にご説明したリスク統括部の機能を発揮するとともに、当社本部と現地間のコミュニケーションをしっかりとっていききたいと考えています。

続いて、金融コストについてご説明いたします。当社はこれまで固定金利の商品・サービスを主としてきましたが、これからは金利が上がっても対応できるよう変動金利の商品・サービスを導入・拡大していく方針です。また、その過程においては、営業戦略本部と財務部がより一体となって営業・財務戦略を練り、取り扱い後の債権流動化についてもこれまで以上に意識したうえで攻略する分野を選別していきます。

DX戦略の推進

～ビッグデータを活かしながら新しい収益につながるDXを実践～

DXで本来狙うべきところは、「新しい収益を稼ぐ」という点にあります。そのような観点から申し上げれば、当社のDXはまだコスト削減という初期の段階を終了したに過ぎないと真摯に捉えています。

このような現況下、当社では2023年に入ってから課長職未満の社員を対象に、デジタル人材育成プログラムへの参加者を社内でも募ったところ、200人の募集に対して400人もの応募がありました。最終的には400人全員をメンバーと認定し、その後、DXで解決したいテーマを検討してもらったところ、想定以上に

多くのテーマが上がってきました。現在、DX推進部が中心となり、「当社が持つビッグデータを使って何ができるか」「本業につながる、確実に収益・利益につながるDX投資」という視点を大切にしながら、テーマの精査や優先順位付けなどを行っている最中です。

DX推進に向けた本格的な取り組みはスタートしたばかりですが、DX推進部と各現場が一体となった形で、冒頭で申し上げた本当の意味でのDXを進めていきたいと考えています。

サステナビリティへの取り組み

～インドネシアでは遂にプロパーの女性取締役が誕生～

当社のサステナビリティ経営に関連する動きとして、マテリアリティに対する主な取り組み状況を以下にご説明させていただきます。

安心・安全で利便性の高いサービス提供

デジタル技術活用による利便性の向上という側面だけでなく、インフラとしてお客様の情報をしっかりと守っていくことを

国内・海外ともに一番の肝として考えています。国内はかなり厳しいセキュリティを敷くことができていますが、海外についてはセキュリティの一層強化を図っている段階です。

海外はそれぞれの国が独自のシステムで動いている状況にあるため、2022年4月に海外グループ企業のシステムを専門的に見る部署をジャックス本部に立ち上げました。また、海外の各拠点には、システム関連の駐在員も配置するようにしました。国に



ステークホルダーの皆様へ

よってはまだ個人情報保護に関する法律がきちんと整備されていないのですが、これから新たに施行される国も出てきました。海外においても個人情報保護については、これから相当厳しくなっていくことが予想され、それに向けてしっかりと対応していきます。

多様性と人権の尊重

人的資本

直近で行ったエンゲージメントサーベイは、概ね良好な結果となりましたが、人事制度、新商品・サービスや業務効率化、社内コミュニケーション、この3つに関する要望も把握することができました。この内容を受けて、現在、人事部では新しい人事制度を導入できるよう検討を進めています。

人事制度に関する要望に対しては、やはり男女の賃金格差の是正が肝になるだろうと考えています。転勤のあるグローバル職と転勤のないリージョナル職には賃金の差があり、次の人事制度ではこれらの点の改定を行う予定です。新商品・サービスや業務効率化に関する要望に対しては、先にご説明したDX戦略を通じて改善を図っていきます。社内コミュニケーションに関する要望に対しては、これまでの管理職に向けた一律のコミュニケーションに関する指導を廃止し、今後は各支店や地域ブロックごとに細分化した、各組織の環境に則した指導を行っていくことにしました。また、これら会社の課題解決に向けた動きが片務的なものとならぬよう、社員の皆さんに対しては、仕事を通じ

てしっかりと成果を出してほしい旨を伝えていきます。それがエンゲージメントの本来あるべき姿だと私は考えています。

女性の活躍推進

女性の活躍推進となると、女性管理職の比率が注目される傾向にありますが、当社では管理職とそれ以外で部下を持つポストも含めて、女性社員の活躍を推進しています。昇格試験を辞退しがちだった女性社員の意識改革にも取り組みながら、課長職への積極的な登用、そして最終的にはプロパーの女性役員誕生まで至れるように、これからも女性社員の活躍を推進していきたいと考えています。なお海外においては、インドネシアで遂にプロパーの女性取締役が誕生する運びとなりました。インドネシアでは、企業の取締役になるための国家試験があるのですが、それをクリアしての女性取締役の誕生となります。

人権

現在、人事部では、人権方針・人権デューデリジェンス・人権救済措置、の3つの作成を進めています。現状、国内外で何か大きな人権関連の問題が起きているという認識はありませんが、海外は国内よりも人権に関する法整備が少し遅れている部分があるため、グループとして同じ尺度で対応できるかどうか、国際事業部でも並行して慎重な判断を行っている最中です。また海外については、監査室が出向いて、現地社員に人権の問題はないかどうか直接聞き取り調査も行っています。

PBR1倍割れの状況への対応

～株主・投資家との対話を真摯に積み重ね、将来成長に対する期待感と信頼感を得ていく～

お陰様で当社のROEは2期連続で上昇し、当期は前期比0.8ポイント増の11.1%となりました。恐らくこれは、株主資本コストを上回る水準に達しているものと認識しています。また、一般的にROE10%超の企業のPBRは1倍になるものと見られますが、それがなっていないということは、当社の中長期的な成長に対する期待感や信頼感が、投資家の皆様において醸成できていな

いのであろうと真摯に捉えています。

株主還元においても向上させていきながら、引き続き実直に株主・機関投資家様との対話を重ねていきます。そのなかで、各事業の将来性や次期中期経営計画の展望等をお伝えし、株式市場関係者からのジャックスの成長に対する期待や信頼を獲得してまいりたいと考えています。

ステークホルダーの皆様へのメッセージ

～「MOVE 70」の2年目、そして3年目に向けて邁進～

株主・投資家の皆様、消費者の皆様、お取引様、地域社会の皆様には日頃より厚いご支援を賜り、改めて心より御礼を申し上げます。これら皆様方に加え、社員を含むすべてのステークホルダーに支えられ、中期3カ年経営計画「MOVE 70」の初年度は、目標オールクリアという好業績をもって無事終了することができました。しかしながら当社としては、この結果に決して甘んじることなく3年後のあるべき姿に向け、「MOVE 70」で掲げる諸施策の着実な遂行にこれからも努めていく所存です。

具体的に、国内事業については、金融コストへの対応を最重要視していきます。また、金融コストの影響を一番受けるのはやはりクレジット事業のため、一部商品・サービスに対しては利上げを行います。さらに、住宅リフォームでは変動金利商品を導入してリスク回避を図りつつ、脱炭素関連商材を拡大し、収益の安定化を目指してまいります。カード・ペイメント事業については、

リボ残高のプラスへの反転を背景に、カード分野で着実に収益を上げていきます。ファイナンス事業については、住宅ローンがこれからどんどん拡大していくような場面は予想しにくいのが実情です。一方、取扱高が確実に前期比プラスになっていけば、保証残高は減らない訳ですから、それによる安定収益の確保に努めていく方針です。

以上のようなことから、今後の経営の大きな流れを率直な表現で申し上げますと、クレジット事業とファイナンス事業でしっかりと稼いで、その稼ぎをカード・ペイメント事業と海外事業に投資し、同2事業を大きな柱となるよう育てていきたいと考えています。ジャックスグループはこれからも不断の進化と成長を果たし、ステークホルダーの皆様の期待に応えてまいります。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。



2023年9月
取締役社長(代表取締役) COO
村上 亮

村上 亮

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

2兆4,676億円

・銀行個人ローン保証

5,725億円

割賦利益繰延残高

2,200億円

全国の営業拠点を通じた営業ネットワーク

・営業店

63店

・住宅支店

3店

・保証支店

8店

課題と対応

課題

経費率※の抑制

対応

コスト構造の継続的な見直しに加え、DXの推進による生産性向上・業務効率化に取り組む

※(人件費+物件費+電算費)/営業収益

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を担う拠点

15拠点

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

債権残高

56億円

ベトナム(ホーチミン)

JACCS International Vietnam Finance Co., Ltd.

2010年より進出

債権残高

289億円

インドネシア(ジャカルタ)

PT JACCS MITRA PINASTHIKA MUSTIKA FINANCE INDONESIA

2012年より進出

債権残高

623億円

フィリピン(パシッグ)

JACCS FINANCE PHILIPPINES CORPORATION

2016年より進出

債権残高

116億円

課題と対応

課題

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

対応

デリバティブ取引によって一定の為替リスクをヘッジ、適正な手数料の設定

課題

景気変動などによる貸倒関連費用の増加

対応

システム投資を含む債権管理の高度化により、未収債権の発生を抑制

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10期連続の増収 (2013年度～2022年度)

・経常利益 2期連続で過去最高益を更新 (2021年度～2022年度)

・配当 14期連続で増配または配当維持 (2009年度～2022年度)

MUFGグループ

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銀行との協業事業「ネットDEローン事業」における保証残高

853億円

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)

6兆8,200億円

信用保証割賦売掛金含む

・未収債権率(単体)

0.43%

・貸倒償却率(単体)

0.22%

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

2.3億円

・利息返還引当金残高

6.9億円

資金調達面における緊密な連携により、継続的な成長を実現

三菱UFJ信託銀行株式会社との連携を中心とした債権流動化による調達残高

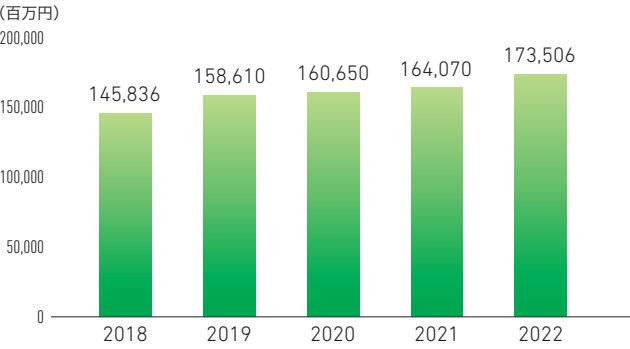
7,537億円

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 (2022年12月20日にJCRIにおける長期の格付けがA→A+に格上げ)

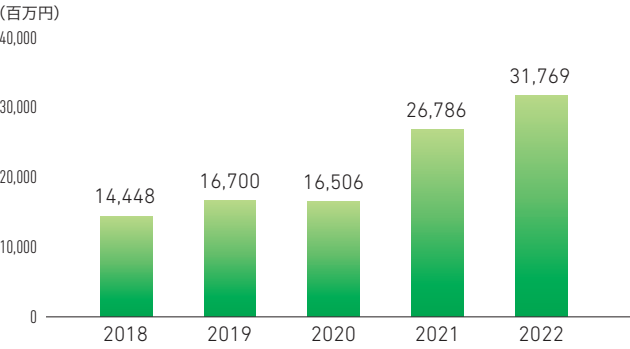
財務・非財務ハイライト

営業収益



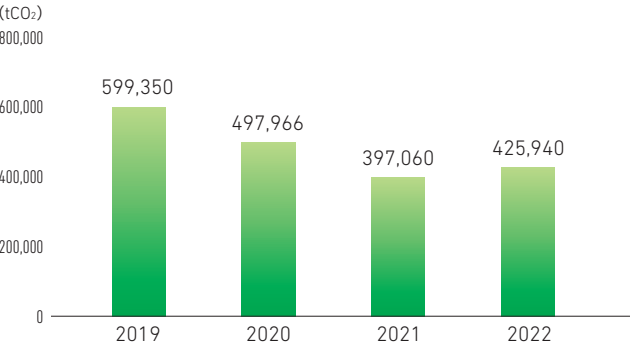
営業収益は、取り扱いの拡大に加え、割賦利益繰延残高と保証残高の積み上げなどにより前年比5.8%増加し、10期連続の増収となりました。

経常利益



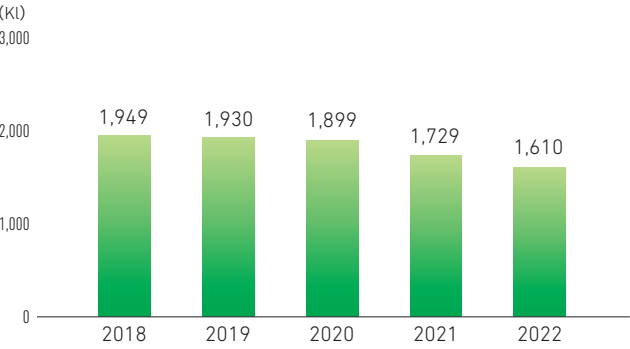
経常利益は、前年比18.6%増加し、最高益を大幅に更新しました。

GHG排出量合計 (scope 1 + scope 2 + scope 3)



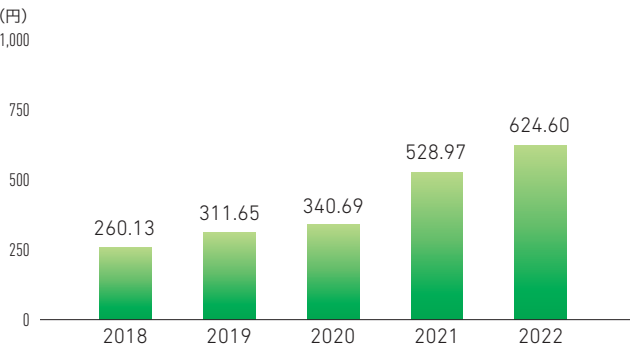
GHG排出量は、前年比7.3%増加しました。

エネルギー使用量※1



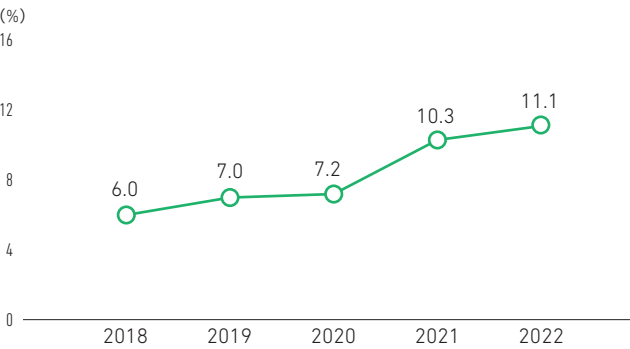
エネルギー使用量は、省エネ活動の推進により前年比6.9%減少しました。

1株当たり当期純利益



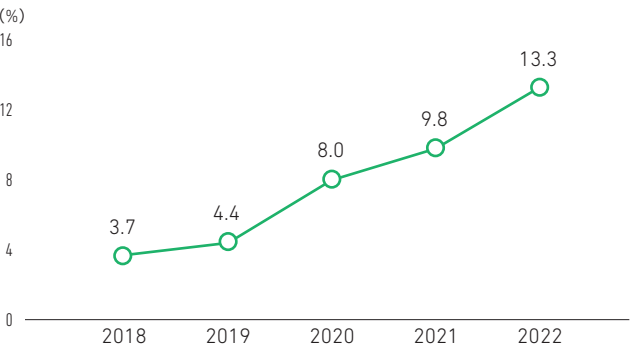
1株当たり当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益が過去最高益となった結果、前年比95.63円増加しました。

自己資本当期純利益率 (ROE)



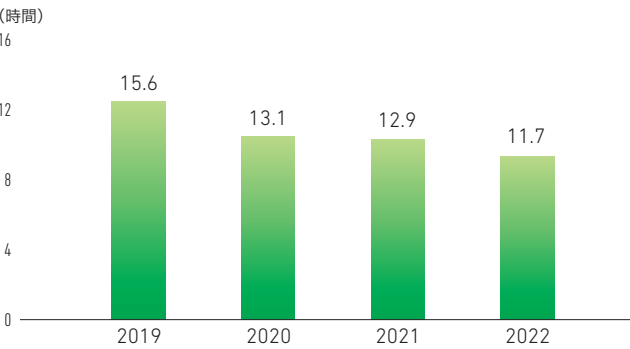
自己資本当期純利益率は、前年比0.8ポイント増加しました。

管理職に占める女性社員の割合※2、3



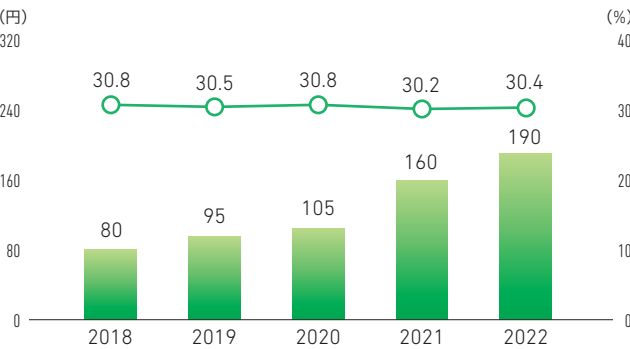
管理職に占める女性社員の割合の目標値を定め、教育に取り組むほか、積極的な登用を行っています。管理職に占める女性社員の割合は、前年比3.5ポイント増加しました。

1カ月当たり平均超過勤務時間※2、4



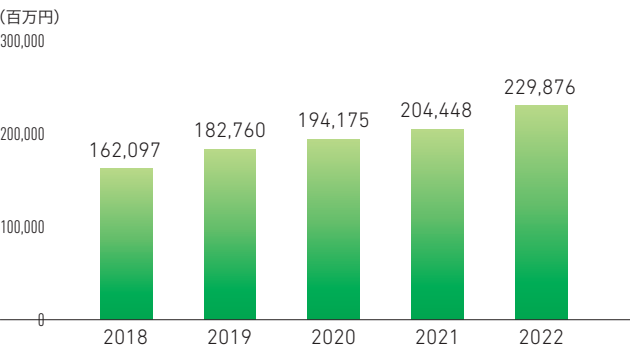
ワーク・ライフ・バランスを推進しており、1カ月当たり平均超過勤務時間は、前年比9.3%減少しました。

1株当たり配当金および配当性向



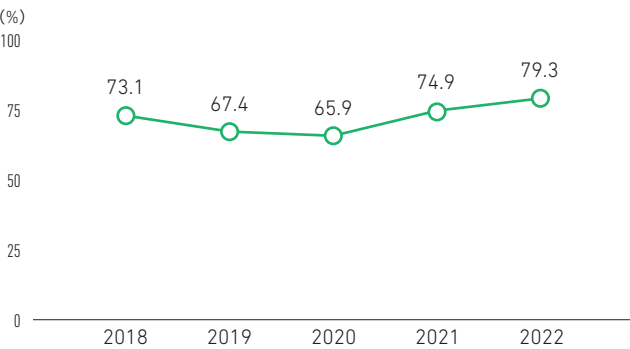
1株当たり配当金は、前年比30円増加し、配当性向は、前年比0.2ポイント増加しました。

割賦利益繰延残高



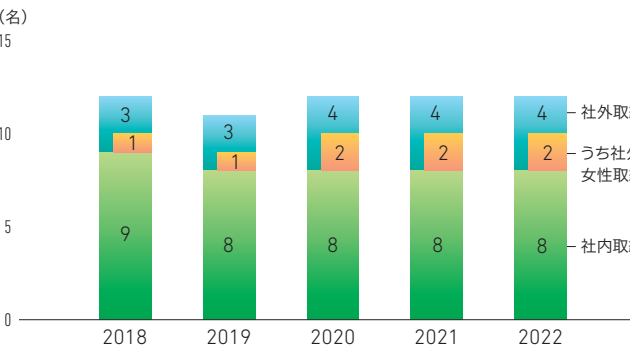
割賦利益繰延残高は、取り扱いの拡大により前年比12.4%増加し、安定した収益基盤として増収に貢献しました。

有給休暇年間付与日数に対する平均取得率※2



有給休暇年間付与日数に対する平均取得率は、前年比4.4ポイント増加しました。

取締役会の構成※2



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、前年度から変更はありません。

※1 単体および国内連結子会社ベース ※2 単体ベース ※3 課長職以上、各事業年度末の翌4月1日現在 ※4 所定の就業時間を超えた時間含む

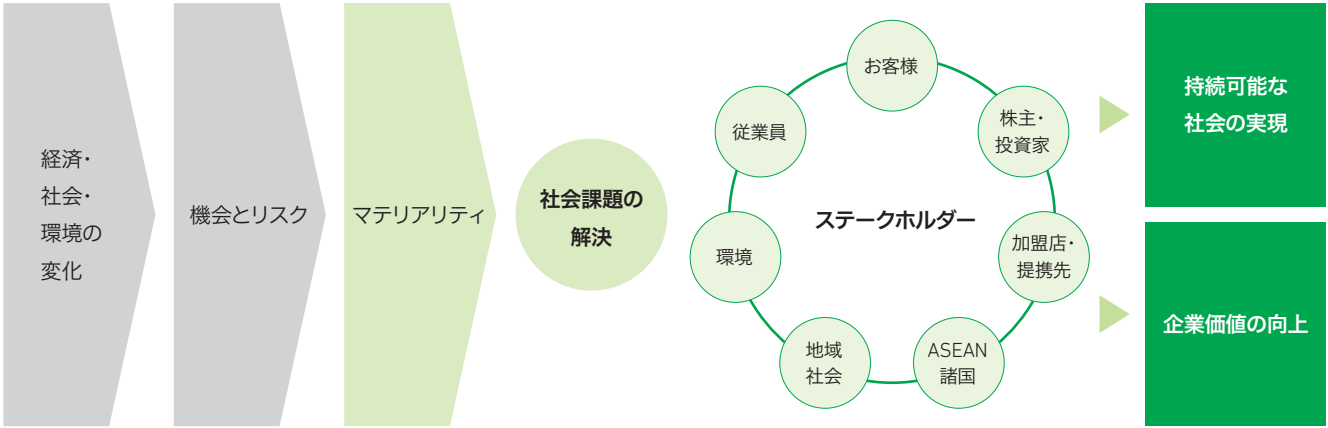
サステナビリティ経営

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。
(2021年11月制定)

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

抽出・議論・特定

承認

- 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

- 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

- 2022年2月、取締役会で決議

↑
ステークホルダーにとっての重要度

→
ジャックスにとっての重要度

マテリアリティ

マテリアリティ	主な取り組み	指標	2022年度実績	2024年度目標
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	応答率	83%	90%
		審査受付自動化率	68%	82%
	情報セキュリティの高度化	PCIDSS認定取得	PCIDSS Ver.3.2 定期監査	Ver.4.0準拠
		カード不正検知率	61.6%	70%
	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	リフォームローン取扱高	1,257億円	1,416億円
		教育ローン取扱高	172億円	192億円
		メディカルローン取扱高	263億円	276億円
		海外事業取扱高	796億円	1,031億円
		投資用マンションローン残高	24,956億円	30,000億円
	キャッシュレス化の推進	カード・ペイメント事業取扱高	27,401億円	29,627億円
環境の保全	環境負荷軽減への対応	コピー用紙購入量 (2021年度比)	△1.7%	△3%
		カード明細書WEB比率	44%	50%
		社用車エコカー比率	17%	54%
		エネルギー削減量 (2019年度比)	△16.6%	△13%
	気候変動への対応	CO ₂ 排出量削減率 (2019年度比)	△11%	△18%
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	太陽光ローン取扱高	484億円	331億円
		蓄電池ローン取扱高	338億円	321億円
		EVローン取扱高	227億円	400億円
		ESGファイナンスを 活用した資金調達	343億円	300億円
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	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	32.5%	35%
		デジタル人材認定人数	制度構築完了	400名
	人権の尊重	ビジネスと人権に関する 指導原則に沿った体制整備	人権方針内容 の検討	—
	健康経営の推進	平均超過勤務時間(月間)	11.7時間	12時間未満
	社会貢献活動の実践	寄付金額	1,938万円	3,000万円
ガバナンスの 高度化	リスクマネジメントの強化	マネジメントサイクルの 適格な運用	リスクの定量化 マネジメントサイクル 体制の構築	—
		AML管理体制整備	AML/CFT体制構築 ML/FTリスクの 特定・評価	—
	コンプライアンスの継続	教育、研修の継続実施	エシックスカード 交付 コンプライアンス リスク低減の実践	—

ジャックスグループの沿革

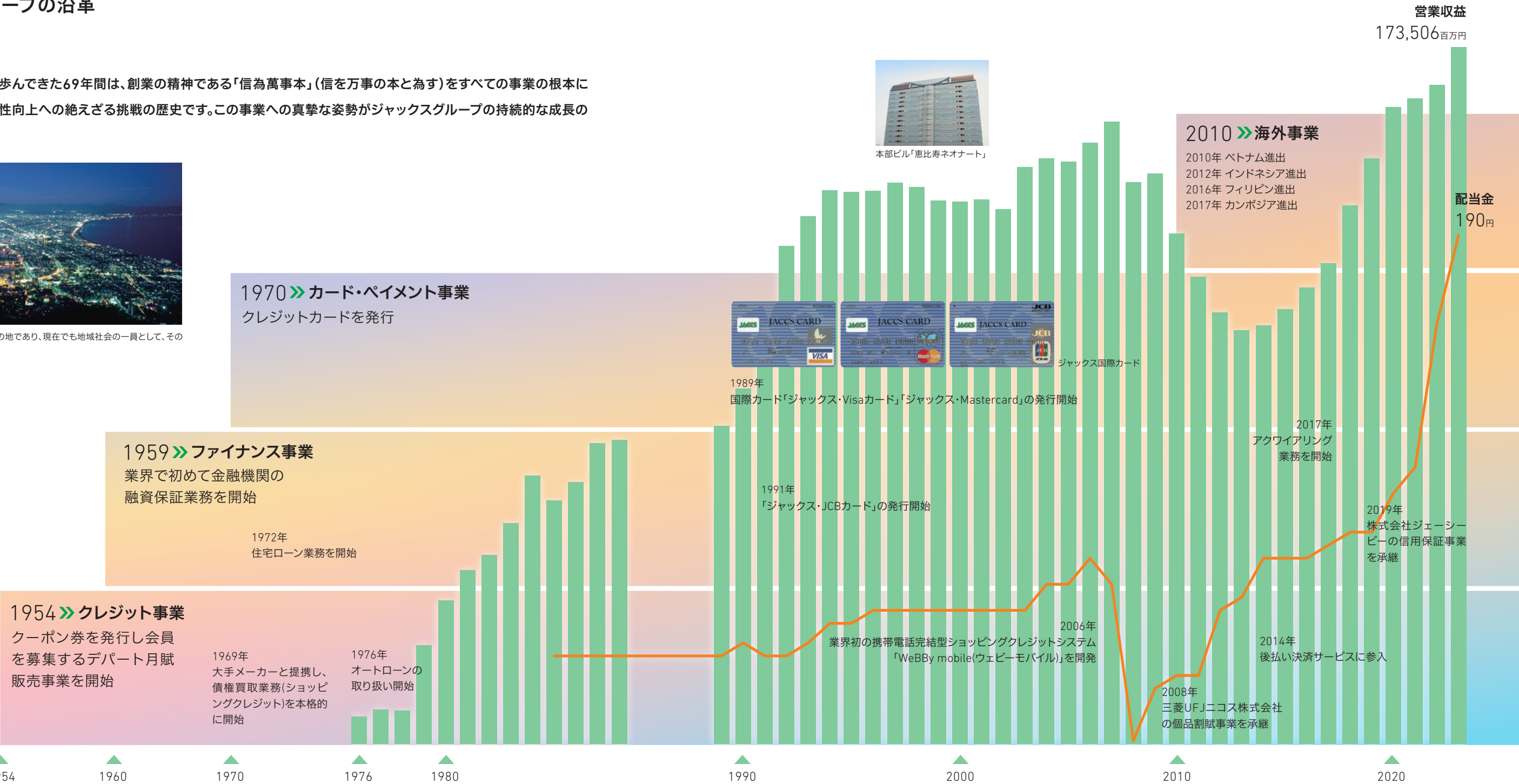
ジャックスグループが歩んできた69年間は、創業の精神である「信為萬事本」(信を万事の本と為す)をすべての事業の根本に据えた、消費者の利便性向上への絶えざる挑戦の歴史です。この事業への真摯な姿勢がジャックスグループの持続的な成長の原動力です。

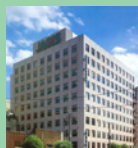


函館：ジャックスグループの創業の地であり、現在でも地域社会の一員として、その発展に貢献しています。



北日本信販時代の本社社屋
(旧第一銀行函館支店)



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	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	
	消費者の利便性を高める新商品・新サービスを展開									

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	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

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
-------	---------------------------	------------------	-------------------	------------------------	--------------------	---------------------

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。



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。

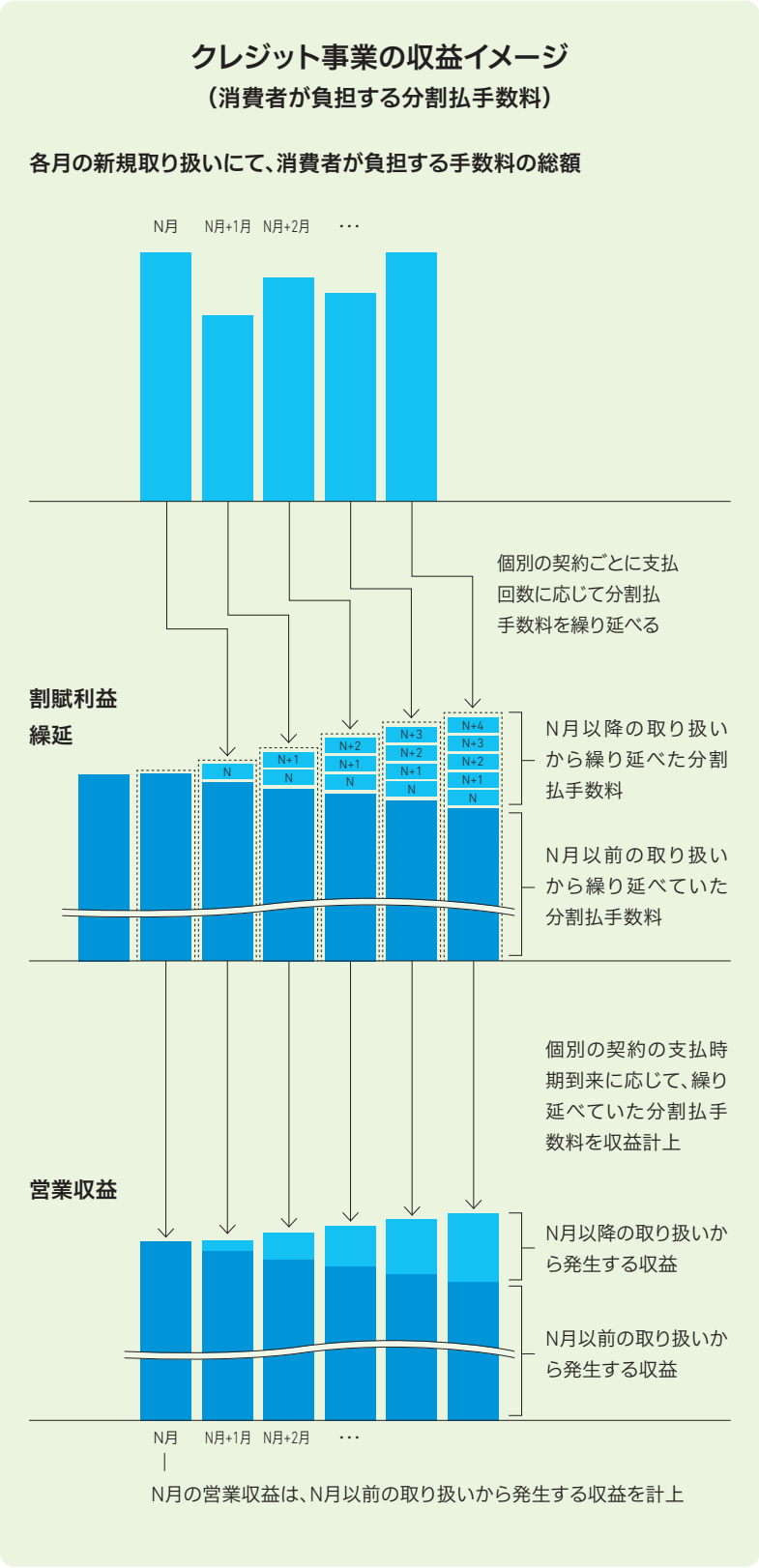
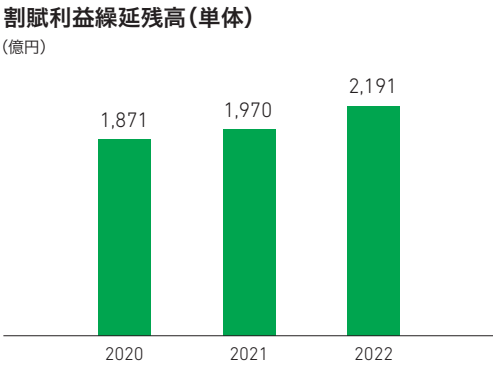
消費者が負担する分割払手数料は一括で収益計上せず、支払回数に応じて繰り延べる。その後、支払期日の到来に応じて、分割払手数料を収益として計上する。

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、収益が安定する。

※クレジット事業における平均支払回数(2022年度)
住宅関連商品:158回 住宅関連商品以外:49回
オートローン:76回



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

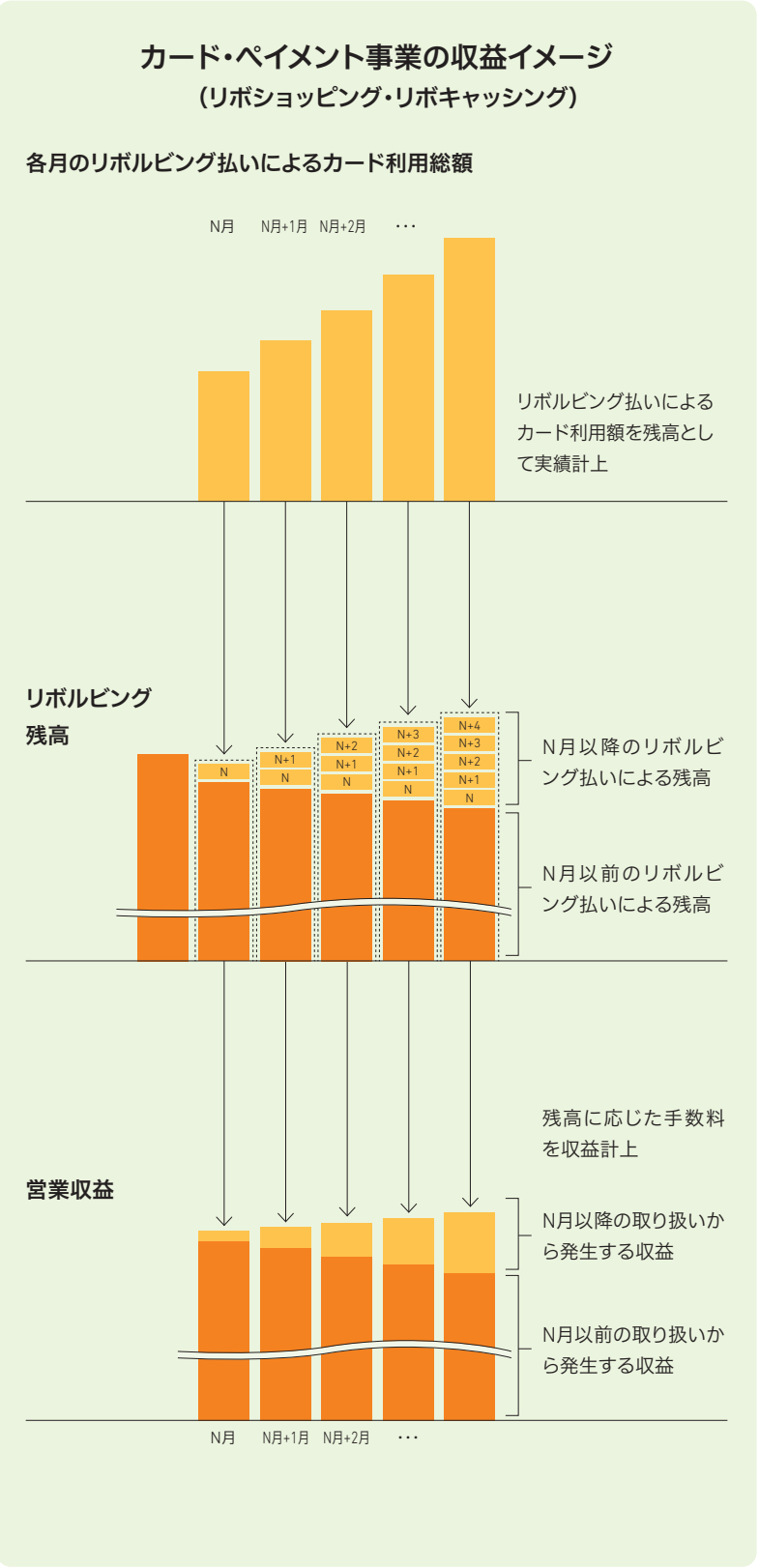
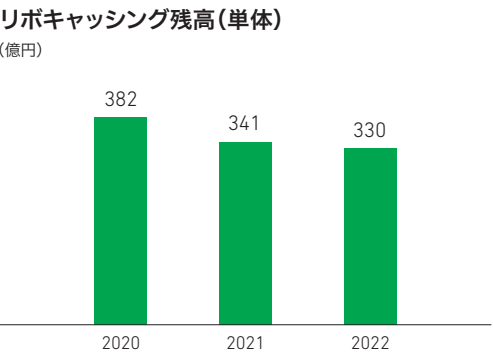
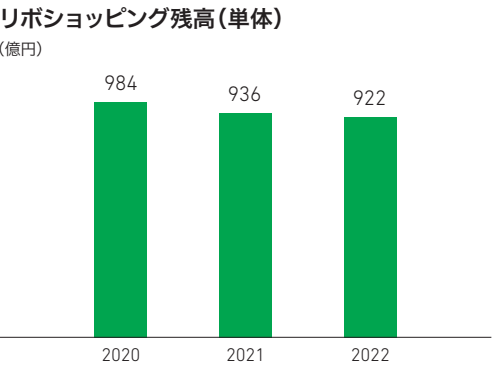
ジャックスカード会員が、クレジットカード利用時にリボルビング払いを指定する。カード会員は毎月、リボルビング払いの設定に応じた元本と、リボルビング残高に応じた手数料をジャックスに支払う。

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。



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。

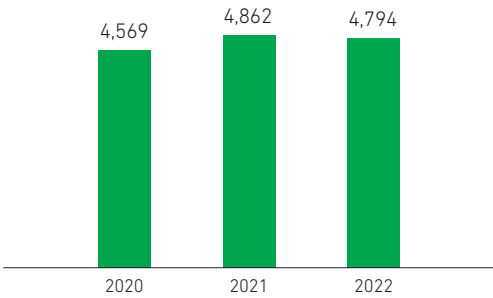
収益モデル

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

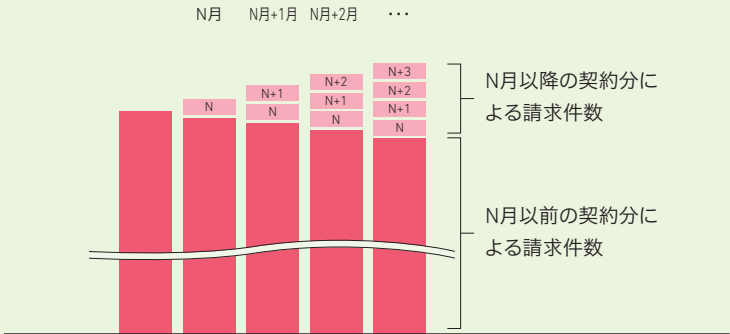
保証の対象が家賃のため、不動産管理会社等との提携を開始すると、毎月安定した収益が見込める。

家賃保証等の取扱高(単体)
(億円)

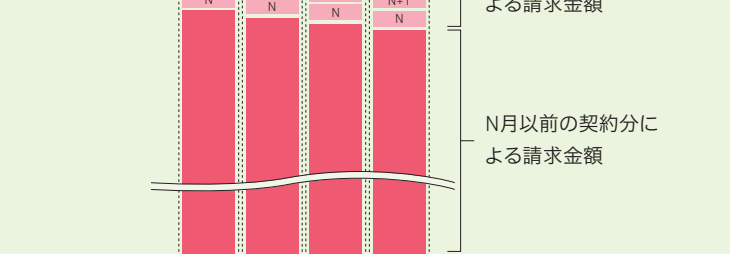


カード・ペイメント事業の収益イメージ
(家賃保証)

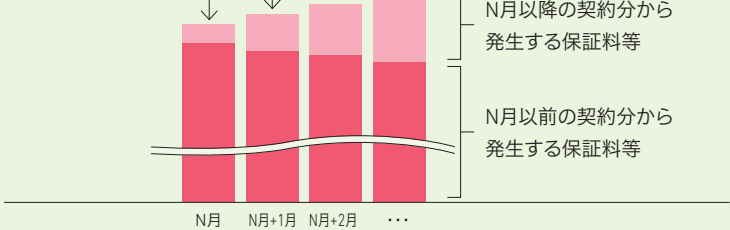
請求件数



請求金額



営業収益



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。

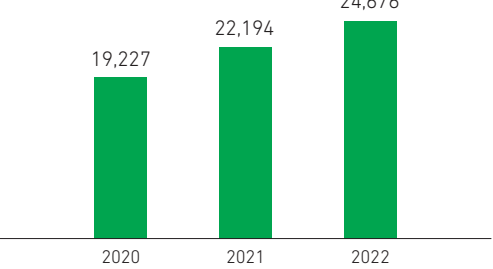
収益モデル

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。

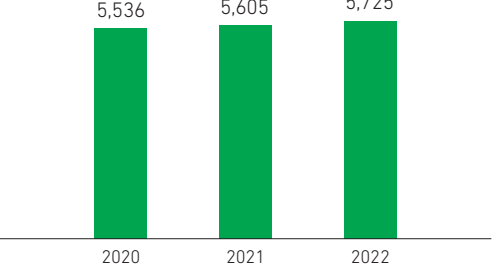
ポイント

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)
(億円)

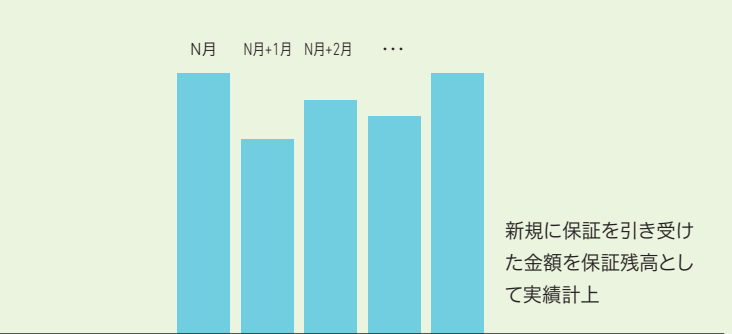


銀行個人ローン保証残高(単体)
(億円)

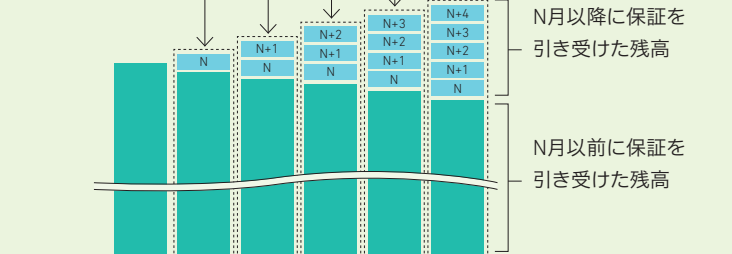


ファイナンス事業の収益イメージ
(住宅ローン・銀行個人ローン保証)

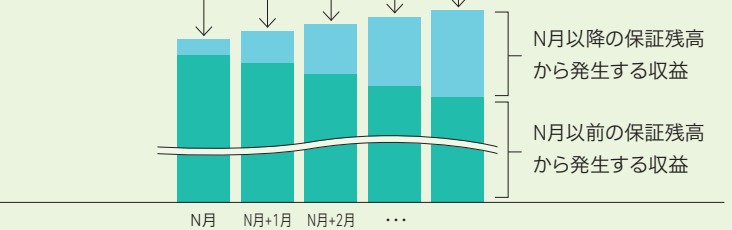
新規に保証を引き受けた金額



保証残高



営業収益



ステークホルダーとの価値共創

ジャックスグループは、事業を通じて、お取引先、お客様、MUFJグループなどのさまざまなステークホルダーと協業関係にあります。それぞれの強みを活かし、価値を共創することで、地球環境、社会、産業の発展における課題の解決に貢献しています。

日本IBM株式会社 様

最先端IT技術でサービス品質の 向上に貢献



日本アイ・ビー・エム株式会社
IBMコンサルティング事業本部
金融サービス事業部担当
執行役員
孫工 裕史 様

ジャックス社と弊社日本IBMは1997年5月のJANETシステム構築プロジェクト開始(2001年5月稼働)以降、今日に至るまで、最先端のデータセンターやシステム基盤、AIなどの最新技術の活用により、顧客・加盟店様に対するサービス向上や日々の業務・事務の効率化への対応など、ITを活用した多くの取り組みをご一緒させていただいてきました。

この継続的な取り組みにより、ジャックス社が日本のみならずグローバルレベルでも社会基盤の役割を大きく果たされ、その価値が一層拡大されていることに深く敬意を表するとともに、弊社がその歴史を共に歩み、成長の機会をいただいていることを大変光栄に思う次第です。

弊社としましては、今後もジャックス社との強い絆のもと、新たな時代に適応し、多様化する顧客ニーズへの対応とさらなる品質向上のため、真のITパートナーとして貢献すべく一層努力することをお約束します。

株式会社ビジュアルリサーチ 様

システムとの連携で家賃回収業務の 完全アウトソーシング化を実現



株式会社ビジュアルリサーチ
販売戦略室
Manager
櫻井 一貴 様

ビジュアルリサーチは創業から27年間、一貫して不動産業務に特化したシステムを提供してまいりました。現在では「不動産業界」の成長・発展を目指し、物件のオーナーや管理会社に対して、電気・ガス等のライフラインの紹介や家賃回収・滞納保証など、不動産業界の幅広い分野において、システムを通して最適なソリューションをお客様に届けられるよう事業展開しています。

賃貸管理業務のなかでも特に業務負荷がかかる家賃回収に関しては、ジャックス社と2010年11月に業務提携をして「VICCSシリーズ」という家賃保証サービスを提供しています。本サービスによって管理会社が行っている家賃回収業務や滞納時の督促業務をジャックス社にアウトソーシングすることが可能となります。さらに、弊社のシステムと「VICCSシリーズ」の連携によって請求・回収・入金処理まで家賃回収業務の「完全アウトソーシング」を実現しています。

今後もジャックス社との提携業務の拡大とテクノロジーの力で、より一層の顧客サービスの向上と業界の活性化に向けて努めてまいります。

株式会社三菱UFJ銀行 様

商品のデジタル化を通じた 価値共創



株式会社三菱UFJ銀行
デジタルサービス推進部
業務開発第一グループ次長
碁石 朋悠 様

MUFJは、2021年度に開始した中期経営計画において、企業変革に資する取り組みとして、「デジタルトランスフォーメーション」や「環境・社会課題解決への貢献」を推進しています。

三菱UFJ銀行では、ジャックス社と「ネットDEマイカーローン」を中心とした個人向け無担保貸付ローンを共同事業として取り組んでいます。「ネットDEマイカーローン」はWeb申込専用のマイカーローンです。車を購入するに際し利用しやすい金利帯で提供し、来店不要のWeb契約を導入することで、お客様・ジャックス社・当行の省力化を実現しています。

ジャックス社とは、金融機関と保証会社との枠組みを超えて、お客様により良い商品・サービスを提供できるよう協働、中期経営計画の最終年度である2023年度は、ジャックス社保証付き融資残高1,000億円を目標に掲げています。

三菱UFJ銀行は、今後もデジタル化のさらなる加速や商品の改良を通じ、ジャックス社と価値共創を行ってまいります。

ジャックスグループ

事業を通じて、持続可能な豊かな 社会の実現に貢献

ジャックスグループは、事業を通じて環境負荷軽減への取り組みを積極的に行っています。そのなかでも太陽光発電設備は、環境負荷低減に資するものと考え、業界で初めて「ソーラーローン」の取り扱いを開始するなど20年以上にわたり当該ローンの推進を行っています。クレジット事業における環境商材に関連する当期の営業債権残高は3,918億円となっており、ショッピングクレジット営業債権残高の36.8%を占めています。また、温室効果ガスとなるCO₂排出を抑え、地球環境に貢献する次世代自動車として今後大きく普及が見込まれる電気自動車に対しては、各事業(クレジット・リース・銀行保証)でお客様のニーズに合わせたファイナンスサービスを提供しています。そのほか、災害時には速やかに災害復興支援策として低金利ローンの提供や支払い猶予を行うなど、お客様や提携先様に寄り添いながら事業活動を進めています。今後もカーボンニュートラル、脱炭素社会の実現に向けた取り組みを強化し、持続可能な豊かな社会の実現に貢献してまいります。



機会とリスク

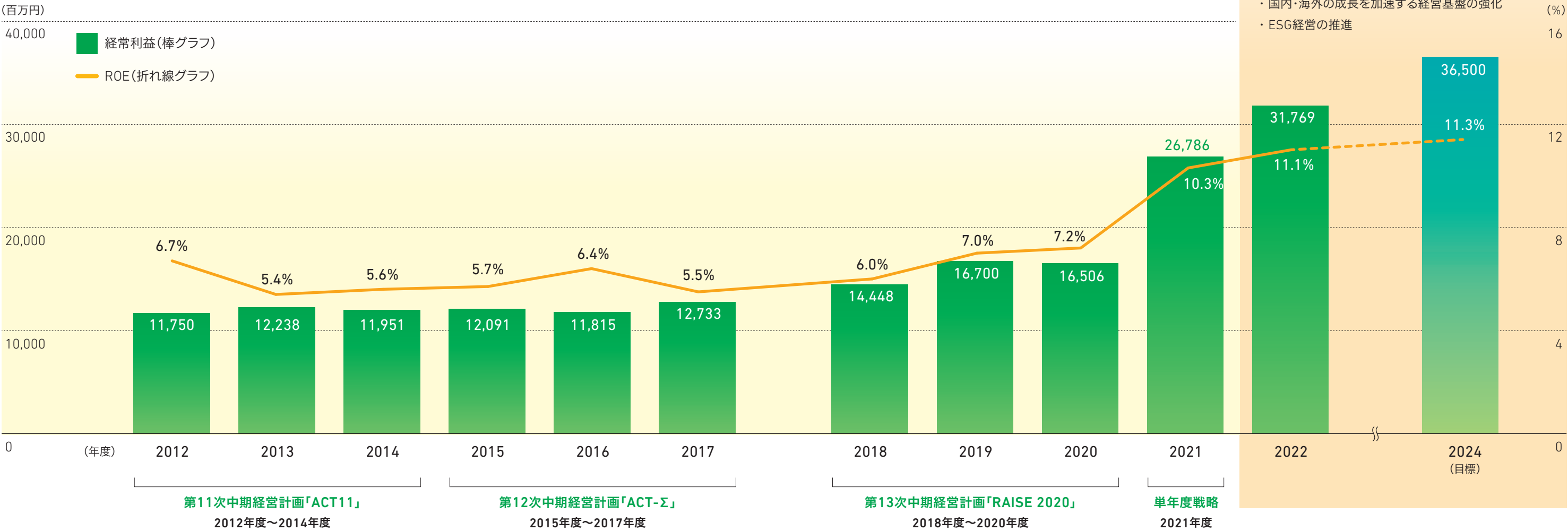
ジャックスグループは、経営に重要な影響を与えるリスクを以下のカテゴリーに定め、リスクの内容や対応などを管理しています。

また、変化し続ける事業環境等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	リスク顕在化時の影響	対応
経営戦略に 関わるリスク	事業戦略に関わるリスク	●収益性の向上、成長率の上昇	●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	●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	●「投資検討委員会」による新事業、新商品等に係る収益性や成長率、関連リスク に対する評価、検証、モニタリング ●事業ポートフォリオオマネジメントによる収益性と成長率を軸とした評価、資源 配分の検討、実行
	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	●国内外における経済環境の悪化や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	●個人消費の減退、サプライチェーン停滞に伴う取扱高や収益の減少 ●収益性、競争力の低下	●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
	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	●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
	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	●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 ●関連法令などに対応する各種コストの発生	●全役職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
	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	●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	●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
	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・経営破綻などによる貸倒 関連費用の増加	●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	●与信精度や未収債権の動向などを営業・審査・債権管理部門間などで共有する ことによる債権良質化の推進 ●リスクに応じた加盟店管理の実施 ●消費者、加盟店ニーズを捉えた新商品・サービスの投入
	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、投資有価証券等の価格下落、為替 の変動、流動性の低下	●金融費用の増加による業績の悪化 ●投資有価証券等の評価損の発生 ●為替変動による連結損益の増減 ●資金調達難による主要事業の停滞	●ALM(資産および負債の総合管理)の実施 ●金利感応度に応じた資金調達、取引条件見直しの必要性検証 ●資金調達の金利固定化、多様化の推進 ●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 ●リスクシナリオに基づいた手元流動性の検証と拡充
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	●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充体制の構築および訓練の実施 ●衛生管理の徹底
	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	●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	●不正アクセスを防止する各種システムの導入、不正アクセスの常時監視、定期 的な脆弱性チェック、セキュリティ情報の収集、調査、対応の実施 ●CSIRTの運用によるセキュリティ体制の強化 ●役職員のセキュリティ意識向上のための訓練実施 ●委託先の管理徹底(立ち入り点検やアクセス権限、セキュリティ実装状況の定期 的検証)
	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	●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
	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	●個人情報などの漏洩、紛失、毀損または不正利用、損害賠償 の発生 ●法令に違反した場合の行政処分	●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	●主幹部署を中心とした個人情報などの適正な取り扱い、安全管理の維持 ●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 ●委託先の管理徹底(立ち入り点検やアクセス権限、セキュリティ実装状況の定期 的検証)
	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	●誤請求や誤清算、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	●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 ●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推進
	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)	●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	●全役職員への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などコンプライアンス体制 の整備・改善
	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	●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 ●健康経営の推進
	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	●信用の低下による顧客離反	●全役職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、この10年間、消費者や加盟店に寄り添いながら歩んできました。これからも現中期経営計画
「MOVE 70」の最終年度に迎える創業70周年に向けて走り続けていきます。



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

- ・ 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

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年振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。

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。2022年度は、4つの方針のうち3つが計画どおり、1つは計画を上回る進捗となり、最終年度である2024年度の目標達成に向け順調に推移しました。

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

「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

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

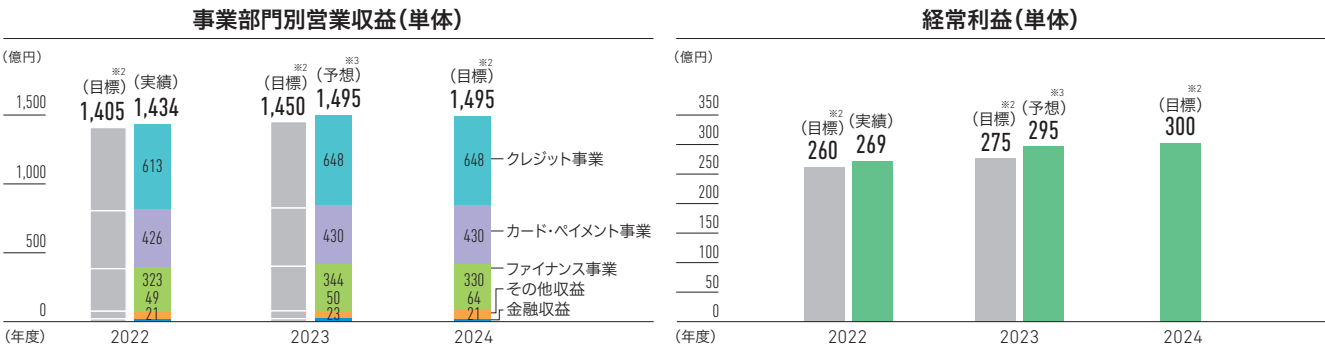
成長戦略を支えるコスト構造改革の推進

- 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

2022年度の進捗

- ▶ 成長分野の攻略、新商品・機能により事業基盤が拡充
- ▶ Web化によりバックオフィスの業務効率化が進展

A 進捗評価※1



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

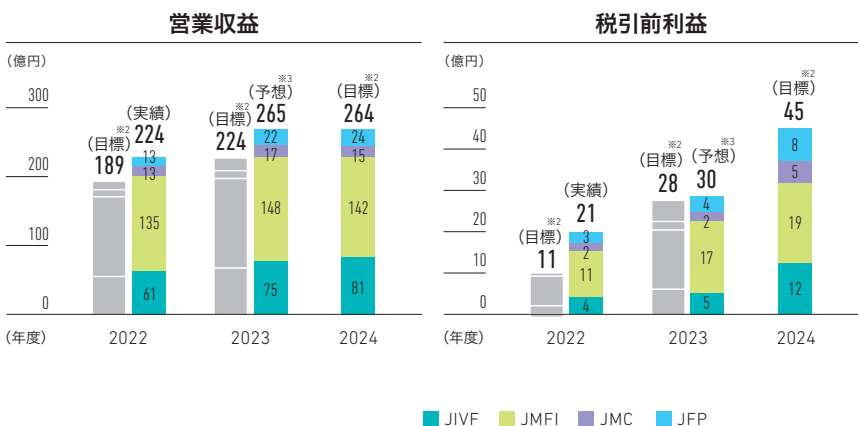
ガバナンス強化と人材育成

- 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

2022年度の進捗

- ▶ 積極的な営業施策を実行、4カ国すべてで増収増益を達成
- ▶ システム・アプリの活用による業務効率化が進展

B 進捗評価※1



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) ※2022年6月に商号変更
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

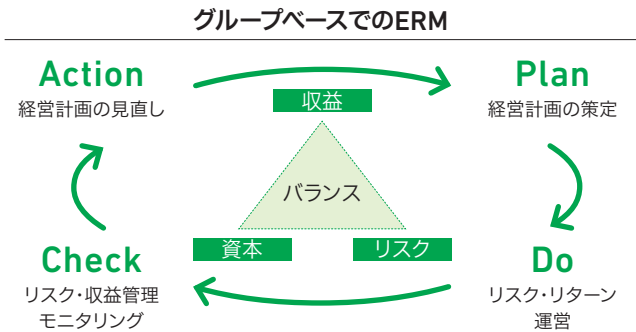
2022年度の進捗

- ▶ 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の本格始動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

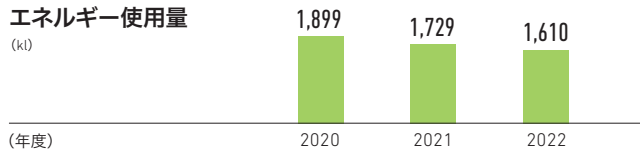
- グループベースでの統合リスクマネジメント(ERM)への取り組み
- リスクマネジメント体制の強化



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



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

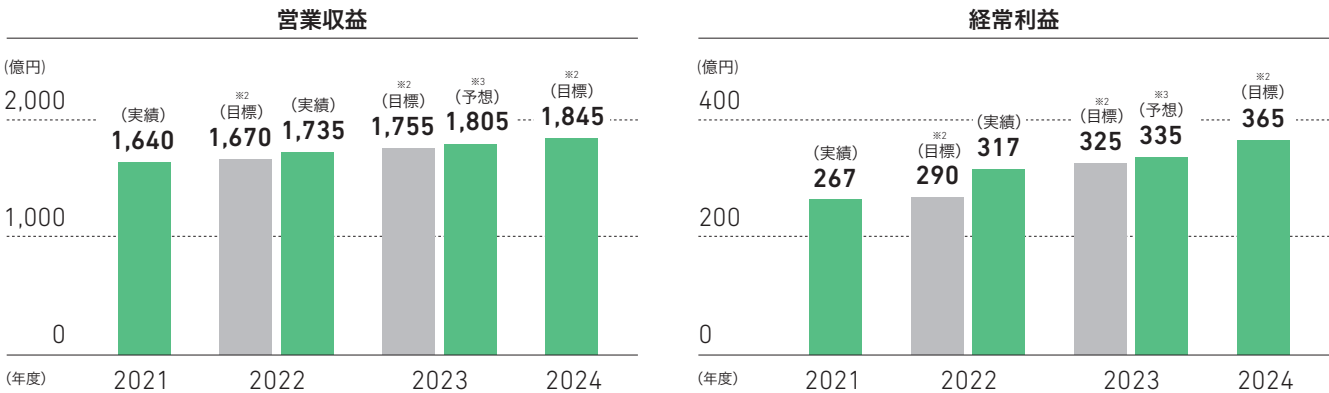
- リスクマネジメントの強化
- 取締役会・経営会議による監督・チェック機能のさらなる強化

2022年度の進捗

- ▶ 蓄電池・EV等の脱炭素商材における施策を展開
- ▶ ポジティブ・インパクト・ファイナンス契約の締結

B 進捗評価※1

定量目標(連結)



	(年度)		2021		2022		2023		2024
			実績	目標※2	実績	目標※2	予想※3	目標※2	目標※2
営業収益			1,640	1,670	1,735	1,755	1,805	1,845	1,845
経常利益			267	290	317	325	335	365	365
親会社株主に帰属する当期純利益			183	195	216	220	230	245	245
ROE			10.3%	10.6%	11.1%	10.9%	—	11.3%	11.3%
配当性向			30.2%	30%を目安	30.4%	30%を目安			

※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 2023年度業績予想は、2023年5月現在の予想

CFOメッセージ



取締役専務執行役員

CFO

齊藤 隆司

財務の基本方針について

ジャックスは、グループの力を結集し、多様な収益基盤を構築することで収益力の強化を図っています。これらの事業戦略に対応するために、財務の基本方針として調達が多様化による資金の安定調達とリスク耐久力の向上を掲げています。ジャックスグループの営業債権残高は2023年3月末現在、3兆2,713億円となっています。この拡大する営業債権を支えていくために、金融機関からの借入、コマーシャルペーパー、社債といった資金調達をベースに、良質な営業債権を裏付資産とした債権流動化、およびグリーンボンド、グリーンローン、サステナブルリンクローン等のESGファイナンスを拡大することで調達の多様化を図っています。

また、高水準の有利子負債を支えていくために、ALM※1のなかで、ジャックスの財務リスクを「流動性リスク」「金利上昇リスク」「再調達リスク」に分類し、それぞれを一定の基準により定量的に評価・検証することでALMの高度化を進めています。加えて、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コントロールを図っています。これらを繰り返し実践していくことで、リスク耐久力の向上と収益の最大化を目指しています。

※1 ALM:Asset Liability Management(資産と負債の総合管理)の略

※2 ERM:Enterprise Risk Management(統合リスク管理)の略

※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)の略

2022年度の業績、財務面の成果

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、着実に積み上がっている割賦利益繰延残高戻し入れによる収益も拡大したことで増収となりました。費用面については、取り扱いの拡大による販管費の増加や調達額の増加および調達金利の上昇による金融費用の増加が見られましたが、債権の良質化により貸倒関連費用が減少したことで営業費用の増加を抑制し、大幅な増益とすることができました。

海外事業については、コロナ禍からの本格的な経済回復に加え、積極的な販売施策の展開と販管費の抑制により、4カ国すべての関係会社で増益となりました。

結果として、連結営業収益は10期連続の増収となり、経常利益、当期純利益ともに過去最高益を大幅に更新することができました。

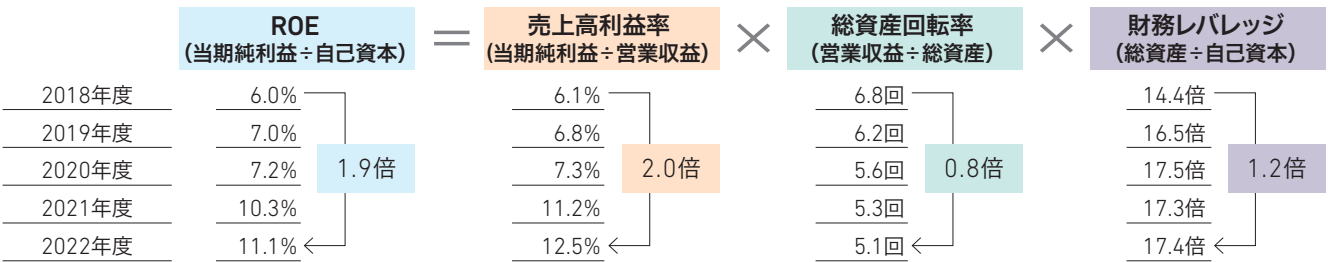
一方で、好調な営業実績を支えるために、財務面については前年に引き続き債権流動化を資金調達の核として拡大しました。加えて、メインバンクを中心とした金融機関からの借入、社債、コマーシャルペーパーの機動的な発行などにより、必要資金の安定的な確保と資金調達コストの抑制に努めました。

その結果、単体ベースでの有利子負債は年間で2,408億円増加した一方、市場金利が上昇傾向にあるなかで年間の資金調達コストは12億円の増加にとどめ、グループの成長に応じた資金ボリュームを低利で確保することができました。資金調達構成は固定化比率が67%と横ばいで推移しましたが、直接比率(債権流動化を含む)は前年度の53%から56%となり、調達手段の多様化とバランスのとれた調達ポートフォリオを構築しています。

中期経営計画「MOVE 70」の財務面の進捗

中期経営計画「MOVE 70」の初年度となる2022年度は、グループ全体の持続的成長を支えるために、調達の多様化により必要資金を確保するとともに、ALMに基づいた各種リスクヘッジ施策により、リスク耐久力の向上を図ってきました。具体的には日銀の金融政策修正による金利上昇懸念が台頭しているなかで、高度化したALMを背景にマーケット環境等を注意深く検証し、必要に応じて金利スワップ等による固定化を実施するなど、市場動向に即した財務運営を進めました。また、好調な取り扱いにより営業債権が拡大するなかで、一部の営業債権をABS※4方式の債権流動化でオフバランス化し、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りました。今後、本格的な金利上昇局面を迎えるなかで、各営業債権の利回りを検証し、低利回り債権をオフバランス化していくことで、ROAの向上に努めてまいります。

ROE推移と分析



ジャックスの課題となっているアセットに対する資本量の妥当性、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、信用リスク、金利リスク、オペレーショナルリスクを計測、検証する体制を本格稼働させています。リテールファイナンスを主業とするジャックスの債権は小口債権に分散され、将来、収益である割賦利益繰延残高が連結で2,298億円まで積み上がっていることを踏まえると、実態としてのリスク耐久力は十分であると認識しています。しかしながら、これらの方法によりジャックスの抱えるリスクを定量的に評価し、リスクベースでの資本の十分性を検証していくことで、財務健全性を維持しながら成長分野への投資や配当政策等の資本政策を検討し、企業価値の持続的成長を目指します。

また、今後はこうしたリスク管理の取り組みについての情報開示を拡充し、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。

※4 ABS:Asset Backed Security(資産担保証券)の略

ROE向上に向けた事業別課題と施策

2022年度のROEは、収益性向上により前期比0.8ポイント上昇し、11.1%となりました。好調な取り扱いによる収益基盤の拡大と国内・海外事業の費用圧縮による収益性の改善がROE向上に大きく寄与しました。

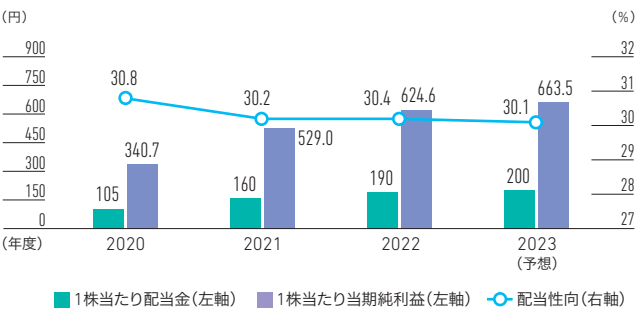
「MOVE 70」では、2年後に当期比+0.2ポイントの11.3%のROEを計画しています。今後、本格的な金利上昇局面を迎えるなかで、収益性を高めるために金利の見直しやアセットコントロール等による総資産回転率の向上を図るとともに、増収の柱となっている国内事業のオートローン、住宅ローンおよび海外事業を拡大していきます。さらに、これらの分野を中心に収益拡大、生産性向上につながるシステム投資やDX戦略を推し進め、安心・安全で利便性の高いサービスの提供を可能とするセキュリティ対策強化に向けた投資も行います。また、これらを実現するためにERMによる事業ポートフォリオマネジメントを進化させ、攻めと守りの成長投資を継続し、事業の安定性を向上させながら収益性を高めることでROEの向上を目指します。

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・継続的な配当を実施することを資本政策の基本方針としています。この方針を踏まえ、当期は業績が当初予想を大幅に上回る結果となったことから、業績に応じた増配を実施しました。

資本政策の方向性としては、引き続きERMに基づいて資本・リスク・収益を定量化し、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。現中期経営計画期間における配当性向は30%を目安とし、2023年度については、1株当たりの配当金を年間200円(うち中間配当金は100円)とする予定です。

1株当たり配当金、1株当たり当期純利益、配当性向



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、その基本方針と5つのマテリアリティを定め、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います。その一環としてファイナンス面においても、これまでジャックスが取り扱う環境商材に対するファイナンスを中心に、グリーンボンドを発行してきました。また、2022年度より新たな取り組みとしてジャックスの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ビリティリンクローンについても取り組んでいます。

今後さらにサステナブルファイナンスを拡大することで、ジャックスのESG経営を加速化させるとともに、調達の多様化による安定した財務基盤を築いていきます。

人材戦略

ジャックスは多様性を活かす環境整備と制度改定を推進し、エンゲージメントの向上と価値創造の源泉としての人的資本の一層の充実を図ります。

上席執行役員
総務・人事担当
瀬川 和彦



人材戦略の基本的な考え方 ―戦略の4本柱

改めて言うまでもなくジャックスは、人材を最重要資本の一つと捉えています。つまりは社員の成長なくして会社の成長はなく、現中期経営計画「MOVE 70」においても重要施策の一項目として、「グローバル人材の育成と積極的な登用」を掲げています。加盟店様やお取引先様からよく「ジャックスさんって真面目だね」と評されるように、元来ジャックスは、堅実・真面目さといった企業風土を持ち合わせています。しかしながら他方、この点に

関しては社員の同質化につながりかねないという危惧も抱えています。このような認識や「MOVE 70」で掲げる方針のもと、「多様性の発揮」「(DXに象徴されるような)変革人材の育成」「エンゲージメントの向上」「健康経営の推進」の4つを戦略の柱として、今まで以上に人的資本の充実と活用に取り組んでいきたいと考えています。

DE&Iの取り組み① ―全社員の56.5%を占める女性社員の活躍推進

先述した4つの戦略のなかで最も重要な柱とも言えるのが、「多様性の発揮」です。多様性・公平性の確保という点においては、派閥のない自由な社風が活かされているとも言えるでしょう。それが故にジャックスでは、公平性と多様性はベースとしてしっかり担保しながら、結果を出した社員にはそれ相応の処遇を享受できるような、メリハリの利いた人事制度としています。

また、ジャックスの職掌は、国内外の転居を伴う勤務地の変更がある「グローバル職」、転居を伴う勤務地の変更が原則的にない「リージョナル職」、この2つに大別されます。以前の制度では、管理職はグローバル職のみに設けられていましたが、女性活躍推進の一環として数年前より、リージョナル職にも管理職の職位を設けるようにしました。

それまでは、グローバル職の女性社員が転勤を理由に退職し

たり、リージョナル職にコース変更することが頻繁にあり、管理職における女性社員の割合が少ない状況にありました。人事部としても、管理職へのステップアップを希望する女性社員が増えるよう後押しし、ようやくここへ来て相当数の女性管理職が誕生しています。2023年4月1日現在で、課長職以上の女性社員の割合は13.3%、係長クラス以上では30%を超える状況となっています。2023年4月には、女性社員の部長職が誕生しました。役員クラスでの「生え抜き」女性社員の就任となると、もう少し時間を要することになると思われますが、課長職や部長職にとどまらず役員クラスまで目指し、女性社員の育成や重要ポジションへの登用を積極的に進めていきたいと考えています。また、その仕掛けとして現在、女性社員がさらに上のポジションを目指し、活躍できるような教育プランを鋭意検討中です。

DE&Iの取り組み② ―グローバル人材交流を再開

先般、関係会社であるベトナムの現地法人を視察した際、出向している社員から、「短期間でも構わないので、ベトナムで現地採用した社員を日本で働かせて、ジャックス本体の文化をベトナムに持ち帰らせたい」という要望がありました。私が人事部長を務めていた時に同様の取り組みや、国内新任店長研修の一部プログラムを海外で行い、現地企業の方々との交流を通じた国際

感覚の養成などを行っていたのですが、コロナ禍によってそれが頓挫していた状況でもありました。冒頭で申し上げたように、ジャックスは「MOVE 70」のなかで「グローバル人材の育成と積極的な登用」を目指しており、その達成に向けた強力な具体策の一つとして、これらの取り組みを早期に再開させていく方針です。

人材の確保と育成に向けて ―人事制度の再構築

人材確保の安定化に向けてジャックスでは、年齢構成や職種とのバランスを見ながら、新卒・中途採用を計画的に行っています。新卒採用についてはグローバル職・リージョナル職ごとに3カ年計画を定め、そこから20代の若手層の割合がどれ程になるかを算出し、毎年の新卒採用数決定の材料としています。中途採用に関しては、人員補充に加えて、DX領域や財務法務などの専門分野を中心に行っています。

また、ジャックスでは現在、新たな人事制度の策定に着手しています。現時点で詳細はまだ申し上げられませんが、転勤のあり方の見直し、男女の賃金格差の是正、同一階級職におけるグ

ローバル職・リージョナル職間の賃金格差の是正などを新たな人事制度のなかで検討し、入社3年未満の離職率10%未満という現在のレベルをこれからも維持していきたいと考えています。

人材の育成面においては、DX人材の不足を重要課題として強く認識しています。そのようななか、2022年からDXに関する教育を本格化し、2023年2月にはDX人材育成のための社内募集をかけたところ、200人の募集に対して400人もの応募がありました。取り組みは緒に就いたばかりですが、社内でのDX人材育成をこれからしっかり進めていきたいと考えています。

人的資本の充実に向けての取り組みを精緻化・明確化

―エンゲージメントサーベ이의定期実施

これまでの内容をはじめとする一連の人材戦略をより精緻化したり、見えていなかった課題を顕在化させるものとして、現在、重視している取り組みがエンゲージメントサーベ이의実施です。ジャックスは2022年にエンゲージメントサーベいを実施しましたが、今後は同様の調査を2年に1回、PDCAを回していくための小規模な確認調査を半年に1回実施していく予定です。

このエンゲージメントサーベいを通じ、人事部では現在、ハブ人材と呼んでいる中間層のコミュニケーション力向上のための「組織開発」、社員の働きがいや成長を後押しするための「人事制度の再構築」、DX推進による「生産性の向上」、この3つを優先して取り組むべき課題として特定しています。また、それを取締役会ならびに全社員に向けて宣言もしています。当然のことながら、いずれの課題も一朝一夕の取り組みで改善できるもので

ないことは認識しています。そのうえでステークホルダーの皆様方におかれましては、「ジャックスは社員の声を真剣に受け止めて、それらを環境整備や制度改定に反映させながら、エンゲージメントの向上や人的資本の充実に真摯に努めている」とご理解いただけましたら幸いに存じます。



若手社員を対象とした研修の様子

DX戦略

ジャックスグループは、時代の変化や消費者ニーズをいち早く捉え、デジタル技術を活用した業務改革や新たなビジネスモデルの創出に鋭意取り組んでいます。また、DX人材の育成にも力を入れ、ジャックスグループの成長や競争力を一段と高めていきます。

取締役上席執行役員
末弘 昭仁
経営企画担当



DX基本方針 —ジャックスの考えるDXの定義、基本方針

ジャックスが掲げている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、新しい商品やサービス、新しいビジネスモデルを通して、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2面に向けた取り組みから実現を目指します。

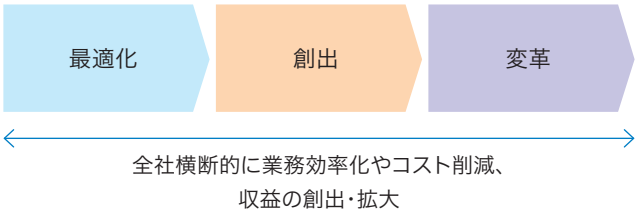
まず、「社内」に向けては、デジタルの知見をもったコア人材と現場の社員が協力し、本業に付随する業務やプロセスの変革を目指します。

次に、「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 —DX戦略および目標

社会のデジタルシフトや事業環境の大きな変化に対応すべく、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、2020年10月にDX推進部を新設しました。

その取り組みを「最適化」「創出」「変革」の3つのフェーズに分け、全社横断的に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。



「最適化」フェーズの取り組みとして、今まで固定化された端末で紙の使用を前提としていた業務において、モバイルPCやスマートフォンなどのデバイスを配布し、業務に応じたサービスを活用することで、社内業務の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による効率的な働き方を推進するとともに、固定費の低減に向けた事務所のスペースの削減などを行います。

「創出」フェーズの取り組みとして、「データ利活用による収益拡大」と、「顧客目線での新商品・新サービス開発」を進めています。

「データ利活用による収益拡大」では、既存事業の取引データの分析により顧客の傾向や購買動向などを見える化し、ジャックスの営業部門での提案・交渉の武器としての活用を目指しています。

「顧客目線での新商品・新サービス開発」では、一般消費者や加盟店へのインタビューなどを通じて、お客様自身も気づいていない課題やニーズを捉え、従来の事業チャネルにとらわれない幅広い接点を構築することで、新たな価値を取り入れた新商品・新サービスの開発を目指します。

「変革」フェーズでは、MUFGとの連携や異業種との協業なども視野に入れながら、新たな付加価値を創出することを目指します。

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(昭和29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、信義は物事の基本である、その想いを胸に一人ひとりの暮らしに真摯に向き合い応え続けることで築上げてきた「信用」と「信頼」です。その他、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、お客様や加盟店様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。一方で課

題と捉えている点は、社内業務において紙やFAXを使うアナログ業務が数多く残っており、データ化できていない点があげられますが、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ており、昨年度より人材・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推進体制 —DX戦略の推進に向けた組織体制

DX推進部は経営戦略の一つである「全社横断的なデジタル戦略を迅速かつ着実に進める」ことを目的とした組織であり、経

営層への情報の共有・判断がスピーディに進むよう経営企画担当役員直下に配置しています。

DX人材の確保・育成 —DX人材の確保と育成のための取り組み

2022年度は、DX推進部でデザイン思考の手法を活用したアイデア創出、プロトタイプ作成を繰り返し、新商品・新サービスを開発する研修を実施しました。

また、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。

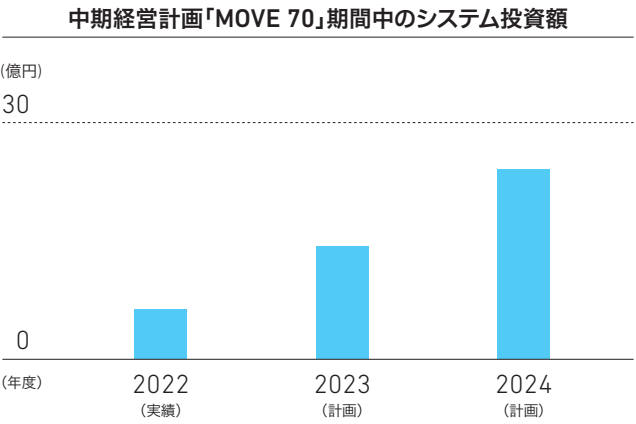
2022年度の「基礎固め」では、全社員向けのデジタルに関する基礎知識の習得とマネジメント層の意識改革を目的とした動画視聴研修を実施しました。

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名選拔し、今後ジャックスのDX戦略推進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す。

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、さらに200名の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戦略を推進します。

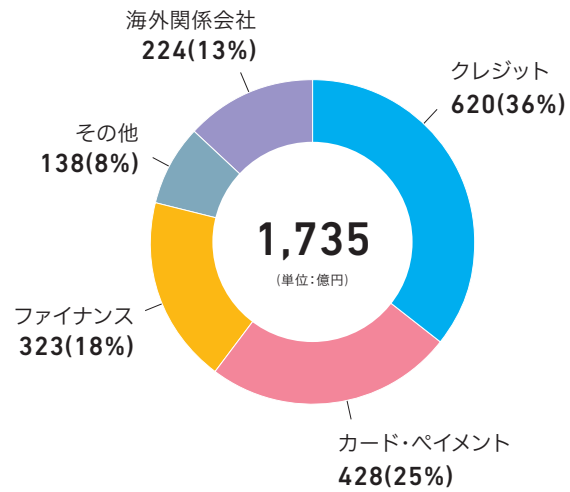
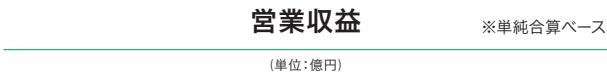
DX投資 —DXを推進していくうえで必要となる投資

DX推進に伴う新たなシステム投資額として2023年度は14億円を見込んでいます。主な対応案件としては、Webシステム基盤の構築やスマートフォンアプリの拡充などを予定しています。さらに、デジタル人材を育成するための研修費として約16百万円の費用を見込んでいます。

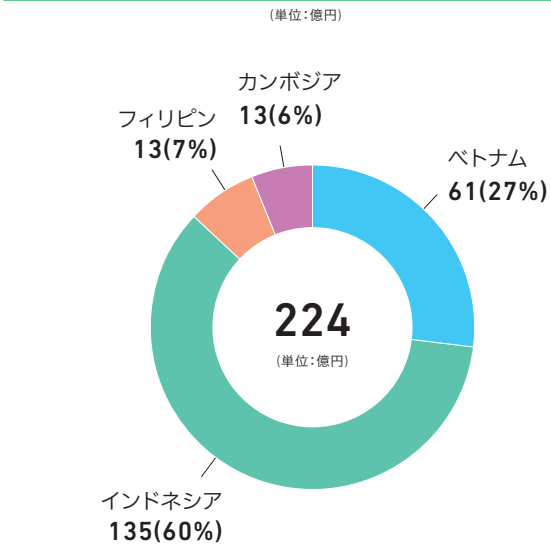


事業別業績

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。



海外関係会社営業収益



クレジット事業

事業内容

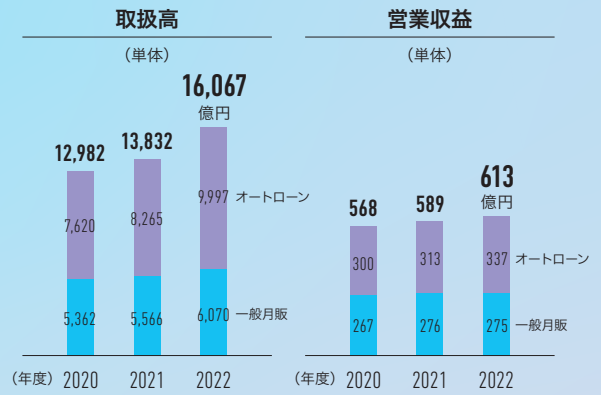
- ・一般月販
- ・オートローン



一般月販は、高級腕時計が好調に推移したことに加え、二輪やパソコン、メディカルなどは各種施策の効果により取扱高が拡大しました。また、住宅関連商品は部材供給不足が緩和され、取扱高の拡大に寄与しました。

オートローンは、半導体不足による新車納期の長期化で中古車需要が高まり、中古車マーケットの取扱高が拡大しました。また、新車の供給制約が徐々に緩和され、各インポーターの販売戦略と連動したファイナンス施策の実施により、輸入車マーケットの取扱高も拡大しました。

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・ペイメント事業

事業内容

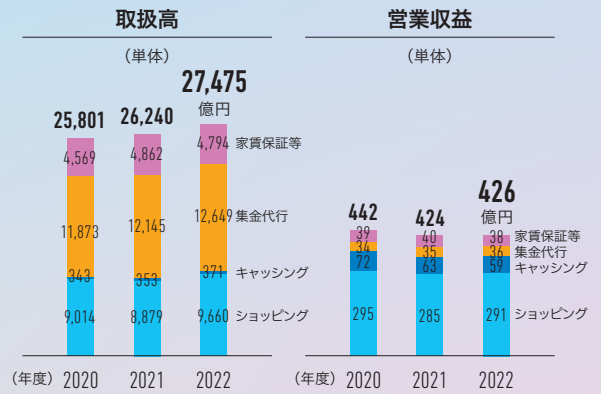
- ・クレジットカードの発行
- ・アクワイアリング
- ・プリペイドカード
- ・カードキャッシング
- ・集金代行
- ・家賃保証



カードショッピングは、百貨店やネット通販での利用が好調に推移したことに加え、大型提携先での会員数増加も取扱高の拡大に寄与しました。また、旅行やレジャーの段階的な回復を受け、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、資金需要の回復に伴い取扱高が増加しましたが、キャッシング残高の減少をカバーするほどまでには至らず、営業収益は減少しました。

集金代行は、新規提携先の拡大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。



ファイナンス事業

事業内容

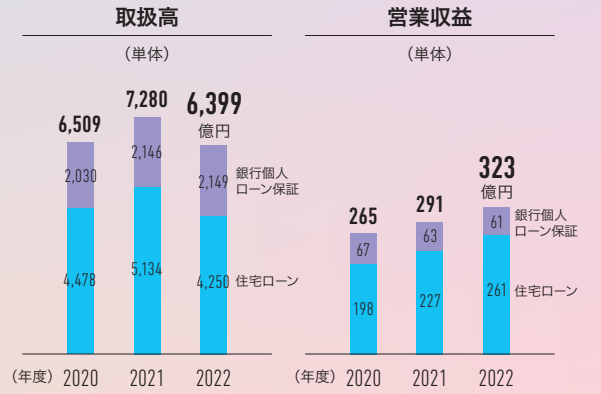
- ・住宅ローン
- ・銀行個人人口ローン保証



投資用マンション向け住宅ローン保証は、提携先の販売戸数が堅調に推移するも、競合他社の攻勢によりジャックスのシェアが低下し、取扱高が減少しました。営業収益は、保証残高の積み上げにより増加しました。

銀行個人人口ローン保証は、半導体不足により新車納期の遅延で低迷したマイカーローンが徐々に回復し、取扱高が反転しました。営業収益は、収益性の高い保証商品の残高低下により減少しました。

この結果、当事業の取扱高が減少しましたが、営業収益は増加しました。



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



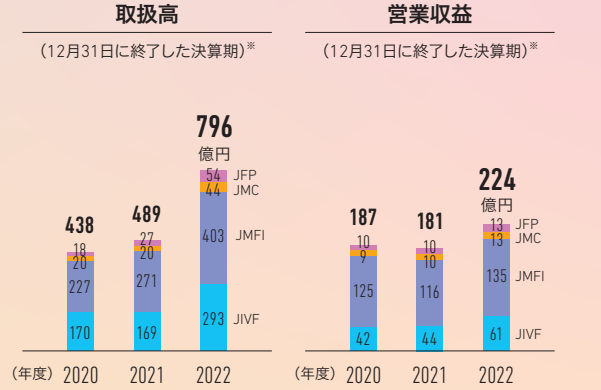
ベトナムでは、半導体不足の影響を受け、二輪市場が停滞していたものの徐々に緩和され、さらに経済支援策が追い風となり、営業施策の推進や加盟店開拓に注力してきた結果、取扱高および営業収益が増加しました。

インドネシアでは、四輪や二輪市場が回復し、中古車市場を中心に加盟店開拓の注力により取扱高および営業収益が増加しました。

フィリピンでは、四輪中古車市場に注力し、取扱エリアの拡大と営業体制の強化により取扱高および営業収益が増加しました。

カンボジアでは、二輪市場の回復により稼働加盟店数が拡大し、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) JMF: 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



クレジット事業

S	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
O	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 - 新型コロナウィルス感染症拡大による消費低迷からの回復
T	脅威	- 所有から利用へ変化している消費者意識 - 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



カード・ペイメント事業

S	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
O	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 - 新型コロナウイルス感染症拡大からのインバウンドを含めた消費回復 - 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
T	脅威	ITを活用した新規事業者の参入

事業戦略

一般月販の基本方針は、環境の変化とニーズを先取りし、安定した収益基盤を確立することです。

一般月販は、分割払手数料や支払い回数を柔軟に設定できることに加え、さまざまなWeb申し込み機能をもち、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商品です。

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、商社や電力会社との協業により新たな需要を取り込むとともに、将来的な金利変動を見据えた新商品などをリリースし、収益の安定化を図ります。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し、取り扱いの拡大を図っていきます。

オートローンの基本方針は、多彩なファイナンスサービスの提供と持続的な拡大です。

市場は新車供給の回復に伴い、高騰した中古車価格の正常化が進んでいますが、加盟店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などにより取り扱いを拡大していきます。

また、拡大が見込まれる個人向けオートリースについても取り組みを強化していきます。具体的には、リース見積もりシステムの利便性向上や、2023年に資本業務提携した三菱オートリース社との協業により、新たな商品開発とサービスレベル向上などを通じてマーケットシェアの拡大を図ります。

事業戦略

イシューング、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・ペイメント事業の基本方針は、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年度中に提携先のアプリに対するスマートフォン決済機能の提供とデジタルカードの発行を予定しています。スマートフォン決済機能にデジタルカードやプリペイドカードを紐付けることで利便性の向上を図り、新規会員・在籍会員数の増加および取扱高の拡大を目指します。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、加盟店を攻略・拡大していきます。なお、新型コロナウイルス感染症拡大で落ち込んだカードショッピングおよびカードキャッシングの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年度中、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。

ペイメント分野における集金代行については、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。家賃保証についても、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、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商品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

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。



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

S	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
		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 - 金融機関のリテール部門強化による保証会社ニーズ - 新車供給正常化による主力のマイカーローン回復
		住宅ローン - 物件価格の上昇・借入金利の上昇による、投資利回りの低下と購入意欲の低減 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

事業戦略

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。

投資用ワンルームマンションの需要は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、現中期経営計画期間内においては、取り扱いの大幅な増加を見込んでいません。このような環境認識のもと、申し込み手続きのWeb化推進による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。

マイカーローンを主力とする三菱UFJ銀行の保証残高は800億円を超える実績となっています。2023年度には保証残高1,000億円を目指し、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、データ還元などによるコンサル営業の深化と収益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

S	強み	- 日本国内で65年超培った事業ノウハウ - MUFGによる信用力、資金調達のバックアップ - 海外4カ国のネットワーク、10年を超える海外事業経験
		- 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 - デジタル化の加速
		- 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

事業戦略

海外事業の基本方針は、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、営業エリアの拡大、取扱商品の拡充、Web申し込みやスマートフォンを活用した利便性の向上などによりマーケットシェアを拡大し、取り扱いを拡大させます。また、スコアリングなどシステムを活用した審査手法や債権管理の高度化により、良質な債権残高を積み上げるとともに、ジャックス本体との連携により、経営管理体制や、内部統制の強化を図ります。

ベトナムでは、堅固な事業基盤の構築により利益拡大を目指します。主力商品である二輪とパーソナルローンに加え、その他商品の拡充により取り扱いを拡大させます。また、消費者の利便性向上に向けたアプリ開発を進め、競合他社との差別化を図ります。

インドネシアでは、高収益体質への転換と利益成長を目指します。収益性の高い二輪、中古四輪の取り扱いを拡大するため、営業エリアの拡張や、市場規模の大きな地域ヘリソースを投入していきます。また、債権管理体制の強化、金融費用の抑制および資金流動性の確保を図り事業基盤の強化に取り組めます。

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。主要都市での二輪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、事業ライセンスのグレードアップによる無担保融資や四輪など取扱商品の拡充を図ります。

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。中古四輪の営業エリアをさらに広げることで取り扱いを拡大し、二輪やパーソナルローンなど取扱商品の拡充を図ります。



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。

TCFD提言に基づく情報開示

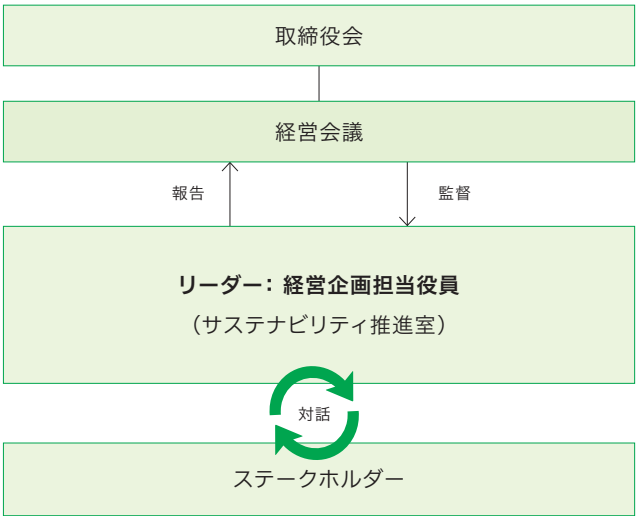
ジャックスグループでは、持続可能な社会の実現に向けて、事業を通じて顕在化する環境・社会課題の解決に貢献することが重要であると考えています。環境課題のなかでも、とりわけ気候変動については、お客様や加盟店などの取引先および事業活動への深刻な影響を与える重要な課題の一つと認識しており、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)への賛同を表明していま

す。今後も気候変動による事業への影響分析やリスクへの取り組みと透明性の高い情報開示を行っていきます。



① ガバナンス

- 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」を策定し、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の向上に努めています。
- 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、監督機能を担ってまいります。
 - 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きます。



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等により、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・提携店等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。

気候変動関連リスクについては、ジャックスグループの「リスクマネジメント基本規程」のもとで、信用リスクやオペレーショナルリスクなど一体的に管理する体制の整備を進めています。

④ 指標と目標

ジャックスグループは、温室効果ガス(GHG)排出量の削減をサステナビリティにおける最重要課題の一つとして認識し、中長期

の削減目標を設定、排出量の削減に積極的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
Scope 1	1,731	1,621	1,809	1,809
Scope 2	6,012	5,834	5,405	5,062
Scope 3	591,607	490,511	389,847	419,069
1. 購入した製品・サービス	37,005	38,751	37,917	40,868
2. 資本財	19,071	15,906	14,269	16,509
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
4. 輸送、配送(上流)	1,889	1,856	1,668	1,400
5. 事業から出る廃棄物	13	9	8	132
6. 出張	807	819	801	791
7. 雇用者の通勤	1,154	1,193	1,174	1,137
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
14. フランチャイズ	—	—	—	—
15. 投資	—	—	—	—
合計	599,350	497,966	397,060	425,940

※2021年度よりCO₂排出量の算定方法の区分変更を行いました。当該変更は、過年度分も遡及適用し、2019年度と2020年度は変更後のCO₂排出量となっています。

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

ジャックスグループの中長期GHG排出削減に向けた取り組み

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ネットゼロを目指した削減に取り組んでいます。

環境保全への取り組み

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。

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規程」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を積極的にサポートすることを重点課題の一つと定めています。クレジット事業では、太陽光発電設備・蓄電池・V2H・ゼロエネルギーハウス(ZEH)、EV・FCV・PHV等のエコカーなど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CO₂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。



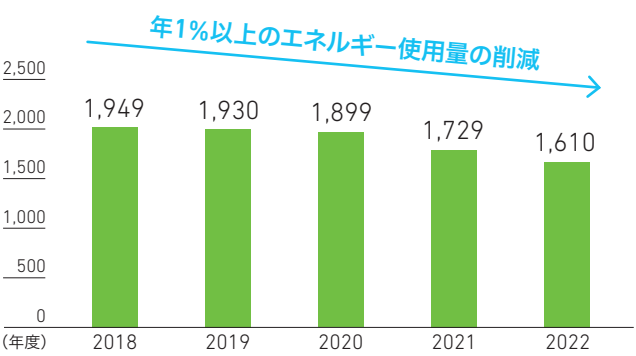
省エネ活動の推進

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。

LED照明の設置、消灯の徹底、OA機器類の省エネモード設定、社用車のHV車およびEV車の導入促進によりエネルギー使用量の削減を進めるほか、業務のデジタル化により紙の使用量削減を積極的に進めています。

2022年度のエネルギー使用量は原油換算で1,610klとなり、前期比△6.9%の削減となりました。

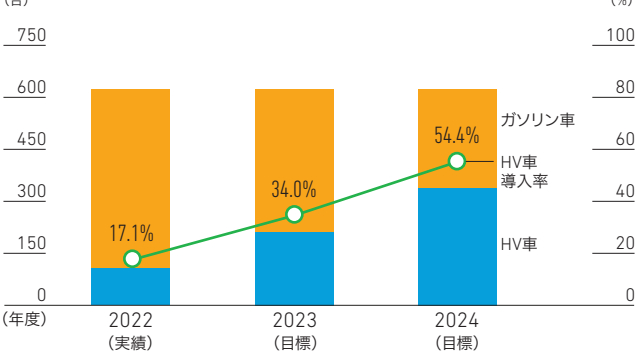
エネルギー使用量
(kl)



●HV車導入への取り組み

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車およびEV車へ順次移行し、CO₂排出量の削減に努めていきます。なお、EV車への移行は充電設備等の利用環境や、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ます。

2022年度～2024年度HV車導入目標



人材への取り組み

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

		2021年度実績	2022年度実績	2023年度目標
多様性	管理職に占める女性労働者の割合※1	9.8%	13.3%	15%
	労働者の男女の賃金の差異※2	全労働者	55.0%	56.9%
		うち正規雇用労働者	54.0%	54.6%
		うちパート・有期労働者	68.6%	70.6%
健康経営	男性労働者の育児休業取得率※3	84.4%	84.6%	90%
	有給休暇60%以上取得者比率	74.2%	79.3%	85%
	二次検診受診率	99.5%	98.2%	100%
人材育成	ビジネスリーダー研修修了者数※4	—	—	12名
	認定デジタル人材数	—	—	200名
エンゲージメント	組織開発実施拠点数※5	—	4拠点	15拠点

※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. 女性の育児休業取得率の各事業年度実績および目標は100%です。

※4. 本研修は、次世代の戦略・ビジョンを構築し、事業や組織を変革させながら会社の持続的な成長・発展をリードする人材の育成プログラムです。

※5. 組織開発とは、組織内の人と人との関係性を高め、組織全体のパフォーマンスを上げていく取り組みです。

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。

人材への取り組み

	2020年度	2021年度	2022年度
中途採用比率※	47.0%	43.7%	42.8%

※事業年度毎に正規雇用で採用した人数に占める中途採用者の割合

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2.47%（2023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。

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

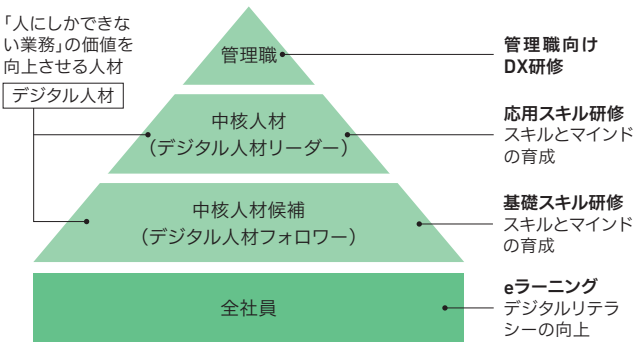
従業員一人ひとりの成長に向け、さまざまな研修を実施しています。

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

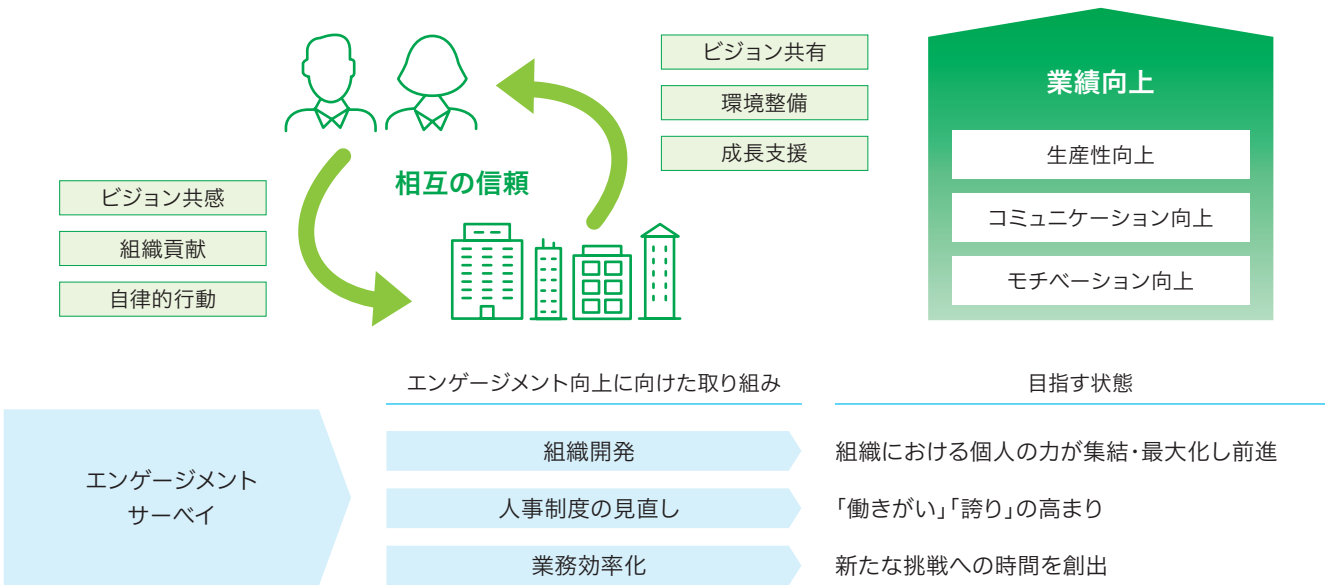
デジタル人材の育成

「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。



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ます。



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、安心して生き活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

- 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。
- 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、安心して生き活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

	目標(KPI)	2020年度	2021年度	2022年度
実施率	100%	98.4%	99.1%	98.6%

※「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

	目標(KPI)	2020年度	2021年度	2022年度
実施率	85%	65.9%※	74.9%	79.3%

※2020年度は、新型コロナウイルス感染症対策により、従来の働き方を大幅に変更したため凍結しました。
※2020年度の有給休暇平均取得率は参考実績となります。

3. 「超過勤務時間(所定外労働時間)を月30時間以内」へ抑制

	目標(KPI)	2020年度	2021年度	2022年度
超過勤務時間平均	12時間以内	13.1時間	12.9時間	11.7時間

※慢性的に超過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。

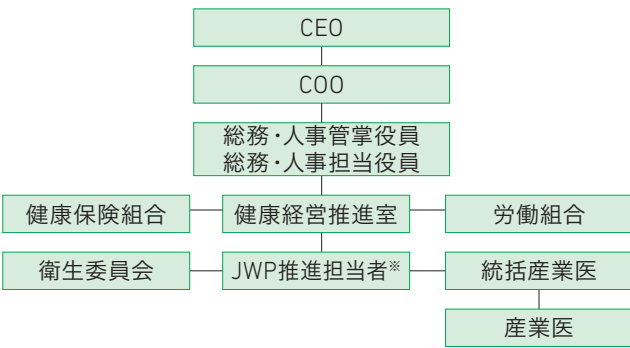
● ジャックスグループライフケアポイント(JLP)

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

- ノー残業デー月7日以上実施
- 有給休暇7割取得
- ボランティア活動(年2回)
- 通信教育受講修了
- 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。

人材への取り組み

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

	目標 (KPI)	2020年度	2021年度	2022年度
実施率	100%	100.0%	100.0%	100.0%

※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

	目標 (KPI)	2020年度	2021年度	2022年度
実施率	100%	99.8%	99.8%	100.0%

● ストレスチェック結果

	目標 (KPI)	2020年度	2021年度	2022年度
総合健康リスク	100	102	100	99

※「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、「全国平均を100」と比較して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。

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認定を受けています。

1. 健康経営優良法人2023「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6年連続で認定を受けています。



2. 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たため、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。



3. 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。



4. 福利厚生表彰・認定制度「ハタラクエール」

「ハタラクエール(福利厚生表彰・認定制度)」は、福利厚生の充実・活用に力を入れる法人を表彰する制度です。

ジャックスは、2020年より4年連続で優良福利厚生法人の認定を受けています。



社会貢献への取り組み

重点領域の選定

ジャックスグループでは、社会貢献活動基本方針「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全役職員が自発的に参加する風土を醸成します。」に則り、地域社会との共生を重んじた社会貢献活動をこれまで実践してきました。そして、この活動をより一層促進していくため、指針となる3つの重点領域(「地域」「次世代」「環境」)を2022年度に決めました。ジャックスグループは、これらの重点領域に軸を据えた社会貢献活動を実践していきます。

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

2022年度の取り組み事例

取り組み名	内容
自然災害に対する義援金	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「ラブリイポイント」の交換商品の一つとして受付 ・令和4年台風第15号災害義援金 ・寄付額:21万円
日本盲導犬協会カード	カード利用金額の一定割合の金額を日本盲導犬協会へ寄付:約1,414万円
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524万円

函館マラソンを応援

創業の地、函館市で開催される函館マラソンでは、1991年の第1回大会より協賛企業として支援しており、2016年以降は函館市の一大イベントを盛り上げるべくジャックス役職員からボランティアを派遣し、給水活動を行っています。2022年7月3日に開催された「2022函館マラソン」でも、役職員が給水ボランティアを通じてランナーにエールを送りました。



地域の小学校にベルマークを寄贈

ジャックスグループで取り組んでいるベルマーク収集活動では、集めたベルマークを全国の営業拠点と協力して各地域の学校に寄贈し、教育環境の拡充に貢献しています。2022年度は北海道札幌市、旭川市、岩手県紫波郡矢巾町、青森県むつ市の計4校にそれぞれ10万点(10万円相当)を寄贈し、学用品や備品の購入に役立てていただきました。今後もベルマークの収集と寄贈を通して未来ある子どもたちを支援していきます。



インドネシアでの社会貢献

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。2022年10月、インドネシアの関係会社PT JACCS MITRA PINASTHIKA MUSTIKA FINANCE INDONESIAは、グヌンキドゥル県の農業局および食品局と協力して、ジョグジャカルタのパリヤン地区ギリ村の文化観光センターのエリアにアボカドの木の苗100株を植樹しました。アボガドは収穫後、繰り返し苗を再植樹することができ、将来的にアボガドの収穫を通じて地域住民の収入源となることから、農業局および食品局からは、村の経済発展に貢献していると感謝されています。



情報セキュリティ

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、経営会議等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をもと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。

情報管理の取り組み

情報セキュリティ

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等の内部対策、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・対応等を実施しており、日々巧妙かつ変化する攻撃等の脅威に対し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、セキュリティ体制の強化を図っています。

情報セキュリティ教育の実施

ジャックスは、全役職員を対象に、情報セキュリティおよび個人情報保護等に関するeラーニングを実施しています。また、標的型攻撃メール等のサイバー攻撃対応としては実際に攻撃メールを装った模擬メールを全役職員に送付し、受信体験を通してセキュリティ意識を高める「標的型攻撃メール訓練」を実施するとともに、万が一被害を被った場合でも影響を最小限にとどめる対策を講じています。

自然災害リスクへの対策

大地震などの大規模災害に備えて基幹システムがダメージを負った場合でも業務が継続できるよう、情報処理センターは耐震構造であり、電源系統の二重化や自家発電装置を備えており、システムやネットワークは冗長化し可用性を維持しています。さらに、基幹システムのバックアップセンターを構築し、万が一メインの情報処理センターが使用不能になってもジャックスの基本業務(審査、売上、精算、入金等)が滞ることがないようにしています。

社外取締役座談会

企業価値向上に向けた課題とは

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の確立を目指し、国内および海外の各事業で収益基盤の強化を推進するジャックスグループ。その展開において、多様なバックボーンと知見を擁する社外役員がどのような役割を発揮していくか、また、長期ビジョンの実現に向けたジャックスの課題などについて率直に語っていただきました。



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 常務監査役 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(現任)
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年史編集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 日欧ソリューションズ株式会社 社外監査役
2020年 6月 大工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)

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(現任)
2022年7月 株式会社ブランドクラウド 営業顧問(現任)
2023年6月 ジャックス取締役(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 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 損害保険ジャパン日本興亜キャリアアスタップ株式会社(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 フェリーチュ法律事務所顧問(現任)
2022年 6月 ジャックス取締役(現任)

社外取締役座談会：企業価値向上に向けた課題とは

コーポレート・ガバナンスおよび取締役会について

コーポレート・ガバナンスおよび取締役会に対する全般的な印象などをお聞かせください。

鈴木 取締役会では、議案資料や議事進行など、全体がしっかり管理されていると思います。2018年6月に私が社外取締役に就任した当初は、取締役会での社内役員の発言や議論がちょっと少ないかなという印象を持っていました。しかし、個人個人で話すと仕事や消費者に対する誠実さが非常に感じられ、回を重ねるたびに取締役会での発言や議論も活発になってきていると捉えています。

岡田 私は2021年6月に社外取締役に就任しました。ジャックスは社会からの要請にきちんと応えるべく、コーポレート・ガバナンスの進化に取り組んでいると考えています。また、監査役も含めて社外役員のコミュニケーションが非常に良いですね。ジャックスは筆頭社外取締役を置いているのですが、その仕組みが機能し、社外役員だけの定期ミーティングも開催されるなど、活発な情報共有・意見交換が成される環境にあります。これらのことは、コーポレート・ガバナンスの実効性を高めていくうえで強い基盤になっているのではないかと感じています。

下森 私は今年6月に就任したばかりですが、鈴木さんが仰ったように、皆さん、誠実かつ堅実に経営に取り組んでいるという印象がまずあります。また、各々プロ意識を持った人材の適材適所が行われたうえで、プロ集団としてのコーポレート・ガバナンス運営が成されているという印象を持っています。他方、さまざまな情勢変化を見据え、攻めの経営に転じた場面を今後想定した時、これまでとは別の判断基準や、別の多様なガバナンスを効かしていく必要があるのではないかと感じています。

三瓶 2022年6月より社外取締役に務めています。ほかの皆さんと同様に、私も社員の方々の誠実さというのを強く実感しています。それはきっと、創業の精神「信為萬事本（信を万事の本と為す）」の浸透によるものなのでしょう。このような社風が、ジャックスのコーポレート・ガバナンスの土台となり、強みになっていると感じています。

それでは、コーポレート・ガバナンスおよび取締役会の進展具合という点ではいかがでしょうか？

鈴木 運営自体に変化はないものの、それを支える体制面で年々改善が進んでいます。一例ですが、重要案件についてはWebで事前説明が行われたり、コンタクトセンターなどの現場見学が実施されるようになりました。また、中期経営計画（以下、中計）の策定に際しても社外役員も参加して一緒に作り上げていくなど、ジャックスに対する社外役員の知見が非常に高まり、それが取締役会におけるガバナンスの有効性向上に強くつながっています。取締役会の実効性評価を見ても年々改善されていますし、私はこの5年間で非常

に変わったと感じています。

岡田 我々から働きかけて、社外役員と代表取締役のミーティングを定期的に持つようになりました。まだ試行錯誤の段階ではありますが、事前に社外役員の連絡会でテーマを話し合ったうえで、当ミーティングは開催されています。そこでは、ジャックスの将来的な課題も新たに浮かび上がってくるなど、大変有意義な場であると感じています。

取締役会の多様性確保に向けてはどのようにお考えでしょうか？

三瓶 スキルマトリクスで示されているように、人材バランスが適正に配置されていると思う一方、女性のプロパー役員がまだ誕生していない点を危惧しています。現在のジャックスは、例えば、審査センターやカスタマーセンターなど各センターに優秀な女性の管理職がたくさんいて、人材のベースが段々上がってきています。また、ジャックスのビジネスでは、男性でなければできない仕事というものはほ

ぼありません。そういったなかで今後、女性の管理職・役員の育成をいかにスピード感をもってどのように達成していくかが、一つの課題になると考えます。

下森 昨今、ジャックスは海外事業の収益基盤確立に注力しており、近い将来、外国籍の取締役が加わっても良いのではないかと考えます。人選は難航するかもしれませんが、MUFGグループのなかにはそういう会社

がありますので、多様性の確保という意味ではトライする価値があるかと思います。

岡田 三瓶さんが述べられたスキルマトリクスについて、私からも一言。スキルマトリクスは、中長期的に目指す姿からバックキャストする形であるべきだと思いますが、現在のジャックスでは、まだ各人のスキルを当てはめる形になっているのが実情ですので、次の段階では、将来ありたいスキルマトリクスの共有化を目指していきたいと考えます。同時に、プロパーの女性役員誕生に向けた幹部候補生の計画的な育成も、今後の取締役会の多様性確保に向けた重要な点となってくるでしょう。

サステナビリティやマテリアリティについての審議状況についてお教えてください。

岡田 一昨年から昨年にかけての、社外役員も交えた集中的な議論の末に、現在のサステナビリティ方針とマテリアリティの特定に至りました。それらは現中計にもしっかりと組み込まれている訳ですが、他方、中計・サステナビリティ・マテリアリティはまだ並行して進んでいるような感も見受けられ、これらをいかに融合させていくかが次の課題になると捉えています。

社外取締役が過半数を占める指名諮問委員会、報酬諮問委員会の活動内容などについてお聞かせください。

鈴木 先程申し上げた将来の経営者候補である理事職以上との定期面談がベースとなり、指名諮問委員会のレベルが上がってきているように実感しています。報酬については、基本的に内規で計算式が決まっている訳ですが、それはそれとして、今年から外部の報酬コンサルティング会社を利用し、他社と相対的な比較ができるようになりました。

鈴木 一昨年ほど前から、将来の経営者候補である理事職以上と社外役員の定期面談がスタートしたのですが、そのなかにまだ女性がいなかったことを懸念しています。ジャックスはMUFGグループの一員なのですから、海外も含む人材交流などは、女性も含む人材育成における一つの有効な手段になるのではと考えます。また、人材の多様化という点では、積極的な経験者採用も今後重要になってくるのではないかと感じています。

鈴木 サステナビリティとマテリアリティについて、毎回取締役会で議論するということはないのですが、例えば、脱炭素化にしてもファイナンスサービsthroughじて貢献していくなど、ジャックスとしてできることはしっかり努めていくという方向性は決まっています。ですから、その進捗状況を我々も四半期に一度くらいのペースで定期的にチェック・検証していく必要があると考えています。

長期ビジョンの実現に向けて

中計への取り組みなど、長期ビジョンの実現に向けた経営の執行について、監督面からどのように評価されますか？

鈴木 取締役会で、各々の議題が中計に沿っているかどうか整合性を常にチェックするなか、海外事業の今後のあり方とそれを支える人材の育成、国内ではより収益性の高い新規事業への進出、この辺りが課題になってくるのではないかと認識しています。そして言うまでもな

く、中計全体を支える人材の育成および配置、これが最重要ポイントになってくるであろうとも捉えています。先程MUFGグループとの人材交流をあげさせていただきましたが、MUFGグループとの協業や経験者採用を含めた基盤づくりというものに、もう少しスピード感をもって取り組んでもらえたらと思っています。

社外取締役座談会：企業価値向上に向けた課題とは



岡田 私も鈴木さんと同意見です。そのうえで、ジャックスは同業他社と比しての強みや優位性の発揮という点で、まだ伸びしろがあると思っています。鈴木さんは新規事業と仰いましたが、今後はジャックスならではの強みを活かしたサービスやイノベーション創出というものを期待しています。また、人材戦略については、数年前から開始したエンゲージメント調査の指標も活用しながら常に自己評価し、社員にとって魅力的な会社になっているか、仕事を通して成長の実感を得てもらえているか、納得のいく報酬やポストを与えられているかなどを常に検証しながら進めていってもらえたらと思います。



下森 企業コンサルティングを専門領域とする立場から率直に申し上げさせていただくと、ジャックスは、計画と実績の乖離、上振れ感がすごく大きい

一層の企業価値向上のために

ジャックスが一層の企業価値向上を成し遂げていくうえでの課題やテーマ、また、そのなかでのご自身の役割などについてお話しください。



鈴木 皆さんのお話を繰り返すような形になりますが、成長をけん引していく海外事業の今後の展開と運営方針、国内においては長期的な成長を見据えた新たな柱、この2つを支える人材の育成・配置・採用、これらが重要な課題となってくるでしょう。また、これらに対して、特に海外事業については私の経験を活かして貢献していきたいと考えています。



岡田 今後のジャックスにとっての重要な課題・テーマとして、私からは2点あげさせていただきます。1点目は人材戦略です。人材戦略は経営戦略と一体になっていなければ意味がありません。現経営陣には、ジャックスの経営戦略にリンクした人材戦略を立てて実行していただきたいと思います。また、ジャックスは、グローバル職とリージョナル職という人事制度を長らく続けている訳ですが、新しい時代に合った形での人事制度の見直しも大きなテーマかなと思っています。続いて2点目は、中計にも組み込まれているDXです。他社に対して劣後していないか、将来を見据えたものになっているかなど、取締役会としてきちんとチェックしていきたいと思っています。なお、私は女性活躍が進んでいる化粧品会社の出身ということもあり、そういったバックボーンや他企業での社外役員の経験を活かしながら、特にダイバーシティ経営の領域でお役に立てるよう尽力していきたいと考えています。

という印象があります。コントロールできない部分は実際多々あるかとは思われますが、予算づくりの高度化に取り組んでももらいながら、私からもいろいろ提言していきたいと考えています。



三瓶 非常に強固で堅実に収益を生むビジネスモデルを確立され、業績も堅調に推移していると認識しています。それを客観的事実としつつ、ここであえて一つ申し上げておきたいのは、どんな業種・ビジネスモデルであれ、長期スパンのなかでは、今のビジネスモデルが崩されるリスクが必ずあるという点です。つまり、企業には常に新しい柱を求めていくことが必要であり、ジャックスにおいても国内外を問わず、そういったニュービジネスをどういう風に考えてどう組み立てていくかが、10～20年後のジャックスを創るうえで大きな課題になるのではないかと考える次第です。



下森 ジャックスの成長の歴史を踏まえただうでの個人的な理解・見解として、これからのジャックスが目指すべき企業価値向上というものは、「日本発の企業として将来にわたりグローバルで勝ち残る企業になる」ことを意味するものと捉えています。これを前提として、今後は時代の流れに沿ったサービスモデル、機動的かつ柔軟な企業体制の構築といったことが必要になってくるだろうと考えています。そのようななかで、私としては主にITに関する知見を活かし、ジャックスの企業価値向上に貢献していけたらと思っています。



三瓶 ずばり申し上げて、ジャックスは非常に良い会社です。社員一人ひとりが誠実にマーケットと向き合い、日々地道に営業活動を重ね、それが加盟店との強い絆と今日の好業績につながっています。このような、いわば、魅力的な事業構造を持っているにもかかわらず、それが株式市場関係者や一般消費者、学生にあまり理解されていない現状を私は大変歯がゆく感じており、PR活動の強化という点を今後の課題としてあげておきたいと思います。また、直前に下森さんからもお話があったように、ビジネスモデルの変え方も最大課題の一つだと思いますので、そういった部分でご意見させていただけたらと考えています。

コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンス概要

形態	監査役設置会社
取締役の人数	12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/about/governance_info/governance/



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月末現在で115銘柄保有して

いましたが、2023年3月末現在で46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等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、ガバナンスの向上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、迅速な業務執行を行います。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き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。

2022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	定款の一部変更、中期経営計画策定、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、子会社の事業および吸収合併、子会社の資本業務提携、組織改編、人事異動、政策保有株式方針、株式報酬に係る自己株式処分 等
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、ESG施策の取り組み 等

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。

コーポレート・ガバナンス

取締役、監査役の取締役会、監査役会への出席状況

2022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	山崎 徹	8/8	—
代表取締役社長 COO	村上 亮	7/8	—
取締役専務執行役員	千野 仁	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	6/6	—
取締役上席執行役員	太田 修	6/6	—
取締役上席執行役員	小林 一郎	6/6	—
社外取締役	鈴木 政士	8/8	—
社外取締役	西山 潤子	8/8	—
社外取締役	岡田 恭子	8/8	—
社外取締役	三瓶 博二	6/6	—
常勤監査役	下河 照和	8/8	7/7
常勤監査役	奥本 泰之	8/8	7/7
社外監査役	村上 眞治	8/8	7/7
社外監査役	小町谷 悠介	8/8	7/7

※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。

2022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」「企業倫理とり

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、「取締役会の運営」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。

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、報酬等の総額には、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)を含めるものとしています。現在の取締役員数は、12名(うち社外4名)です。なお、2018年6月28日開催の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であると判断しています。

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。

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)	397	339	57	—	—	—	11
監査役 (社外監査役を除く)	42	42	—	—	—	—	2
社外役員	49	49	—	—	—	—	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

3. 上表取締役の報酬等の総額には、2022年6月29日開催の第91期定時株主総会終結時をもって退任した取締役3名を含んでいます。

4. 上表社外役員の報酬等の総額には、2022年6月29日開催の第91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。

コーポレート・ガバナンス

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。2023年6月29日開催の株主総会においては、同年6月7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

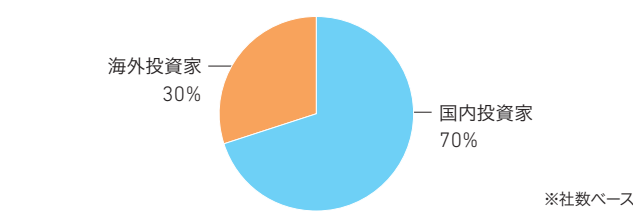
ジャックスは、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するため、経営企画担当役員を株主・投資家の皆様との対話責任者と定めています。また、ジャックスの経営戦略や業績などを丁寧に説明することにより、ジャックスへの理解を深めていただくとともに、いただいた有用なご意見などを事業に反映させるよう努めています。

2022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	代表取締役社長、CFO、各事業を担当する取締役	半期ごと
個別面談	CFO、経営企画担当役員、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	87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

- ・決算概況と業績予想に対する見通し
- ・中期経営計画の進捗
- ・金利上昇による業績への影響と対策
- ・市場の成長性と中長期の成長シナリオ
- ・PBR改善に向けた施策や方針

- ・ジャックスが抱えるリスクとヘッジ策
- ・新社長が選ばれた理由や経緯
- ・MUFGグループとのシナジーや関係性
- ・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られるよう、成長戦略の理解促進などIRにおける開示や対話の充実を図っていきます。

●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
- ・決算説明会のハイブリッド開催（対面、Web）
- ・決算説明会資料の早期公表（公表のタイミングを決算説明会後から決算説明会前へ）
- ・英文開示の拡大（決算短信とコーポレート・ガバナンス報告書を新たに英文開示）

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。社長を委員長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等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/about/governance_info/system.html



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・モニタリング等を行います。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」等に則り、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等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およびグループ会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・ロンダリングおよびテロ資金供与等防止基本規定」等に則り、マネー・ロ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・ロンダリングおよびテロ資金供与に関する重大事象等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・ロンダリングおよびテロ資金供与防止対策の実効性確保等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/about/governance_info/aml_cft.html



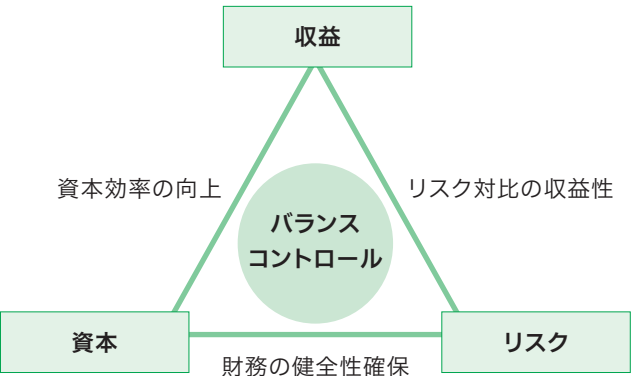
統合リスクマネジメント(ERM)

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し、グループ全体での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、定性・定量双方の視点からその影響度と発生頻度の評価を行って

います。そして、その重要度に応じた対策を事前に講じることによって損失の回避または低減を図り、リスク許容度の範囲内で適切にリスクテイクを組織的に継続して行う体制を構築しています。具体的には、環境変化に対応したリスクカテゴリーを見直し、リスクマネジメントに係る各種規程の制定、COOの諮問機関である経営会議の直轄組織としてリスク管理委員会を新設するなど、適切な意思決定を支援する体系的、組織的な体制構築を図りました。

ジャックスグループは、ERMを適切に機能させるため、収益・リスク・資本を定量化し、これらのバランスをコントロールすることにより財務の健全性確保・リスク対比の収益性および資本効率の向上を図ります。



主要なリスクとして、信用リスク、オペレーショナルリスク、金利リスク、海外金利・為替リスクを計測の対象としています。リスクの定量化を通じて、貸借対照表から算出される自己資本比率などでは表しきれない財務健全性の検証や、適切なリスクテイクの前提となる各事業のリスク対比における収益性の検証を行っています。計測したリスク量は、自己資本の範囲内に収まっており、現在の事業戦略を遂行するなかで一定の財務健全性が確保されていると考えています。

今後は、リスクへの備え（リスクバッファ）、許容する最大リスク量（リスクキャパシティ）、適切なリスクテイク（リスクアパタイト）を総合的に勘案しながら、新規投資や株主還元など、戦略的な意思決定に活かしていきます。そして、リスクマネジメントの専任部署であるリスク統括部を中心にリスクマネジメントの高度化および一元管理を推進していきます。

役員一覧

取締役

(2023年6月29日現在)



取締役会長(代表取締役) CEO
山崎 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
信用管理部門管掌



取締役常務執行役員
大島 健一
審査事務部門管掌 兼 総務・人事部門管掌



取締役常務執行役員
外口 利夫
国際事業担当



取締役上席執行役員
太田 修
情報システム担当



取締役上席執行役員
小林 一郎
リスク統括担当 兼 コンプライアンス部門管掌



取締役上席執行役員
末弘 昭仁
経営企画担当



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

(2023年6月29日現在)

常勤監査役
下河 照和

常勤監査役
奥本 泰之

社外監査役**
村上 眞治

社外監査役**
小町谷 悠介

** 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

(2023年7月1日現在)

常務執行役員

要 俊也
PT JACCS MITRA PINASTHIKA
MUSTIKA FINANCE INDONESIA
代表コミサリス

柚江 信吾
首都圏エリア統括部長

吉田 宏樹
営業戦略本部長

上席執行役員

近藤 利一
クレジット事業担当

谷口 昇
JACCS International Vietnam
Finance Co., Ltd.代表取締役

加藤 博文
審査事務担当

瀬川 和彦
総務・人事担当

飛永 宗雄
経理・財務担当

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

山崎 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 真互
カード・ペイメント事業担当

内貴 賢二
信用管理担当 兼 信用管理部長

中澤 辰生
経理部長

執行役員

佐藤 陽祐
近畿エリア統括部長

島 嘉門
営業戦略本部クレジット推進部長

桑本 隆
九州エリア統括部長

松村 徹
営業戦略本部カード推進部長

依積田 正史
営業戦略本部保証事業部長

堀越 岳男
営業戦略本部オート推進部長

上田 剛生
営業戦略本部ペイメント推進部長

田牧 春生
営業戦略本部住宅ローン推進部長 兼
東京住宅支店長

山田 仁
経営企画部長

舩水 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

財務データ

年度	(単位: 百万円)	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
年間											
取扱高合計		¥2,784,532	¥3,061,297	¥3,404,510	¥3,768,118	¥4,158,700	¥4,559,202	¥4,981,508	¥4,973,421	¥5,273,264	¥5,641,393
国内: クレジット		—	—	—	—	—	—	—	1,302,584	1,403,443	1,644,150
カード・ペイメント		—	—	—	—	—	—	—	2,610,412	2,690,304	2,799,212
ファイナンス		—	—	—	—	—	—	—	650,906	728,072	639,935
その他		—	—	—	—	—	—	—	365,704	399,293	472,501
国内計		—	—	—	—	—	—	—	4,929,607	5,221,113	5,555,800
海外: クレジット		—	—	—	—	—	—	—	35,505	44,216	73,985
カード・ペイメント		—	—	—	—	—	—	—	843	655	943
その他		—	—	—	—	—	—	—	7,465	7,279	10,664
海外計		—	—	—	—	—	—	—	43,814	52,151	85,592
包括信用購入あっせん: 取扱高 ^{※1}		899,957	1,026,247	1,127,244	1,196,177	1,247,046	1,306,927	1,358,230	1,271,609	—	—
個別信用購入あっせん: 取扱高 ^{※1}		293,029	307,767	446,153	640,321	782,994	1,041,888	1,259,068	1,341,756	—	—
信用保証: 取扱高 ^{※1}		687,669	725,019	751,580	780,378	856,716	837,565	942,765	1,001,656	—	—
融資: 取扱高 ^{※1}		79,010	79,235	77,348	72,667	74,386	86,465	85,292	54,870	—	—
その他: 取扱高 ^{※1}		824,866	923,027	1,002,182	1,078,573	1,197,557	1,286,354	1,336,149	1,303,528	—	—
営業収益		104,134	108,259	113,673	119,654	134,051	145,836	158,610	160,650	164,070	173,506
営業利益(損失)		12,236	11,975	12,242	11,798	12,679	14,370	16,506	16,326	26,743	31,678
経常利益(損失)		12,238	11,951	12,091	11,815	12,733	14,448	16,700	16,506	26,786	31,769
親会社株主に帰属する当期純利益		6,504	7,107	7,569	8,724	7,859	8,955	10,732	11,778	18,316	21,651
営業活動によるキャッシュ・フロー		△89,429	△86,683	△144,453	△152,722	△167,815	△309,890	△308,473	△141,114	△152,023	△214,000
投資活動によるキャッシュ・フロー		△8,355	△13,942	△8,859	△6,143	△10,464	△8,644	△11,871	△8,816	△7,311	△8,161
財務活動によるキャッシュ・フロー		72,821	115,197	151,897	124,318	210,159	329,161	326,484	164,868	186,121	246,060
期末現在											
総資産 ^{※2}		¥2,896,405	¥3,158,044	¥3,437,641	¥3,710,582	¥4,193,058	¥3,749,167	4,231,590	4,484,954	3,215,006	3,575,732
純資産		122,712	132,846	133,282	140,287	153,123	156,738	162,889	174,152	192,217	210,605
自己資本		122,637	132,708	133,110	140,071	146,894	150,835	156,804	169,900	186,615	204,040
有利子負債残高		813,612	931,260	1,085,286	1,211,953	1,458,517	1,787,800	2,130,545	2,295,676	2,491,829	2,751,237
割賦利益繰延残高		93,002	97,765	104,253	111,767	134,296	162,097	182,760	194,175	204,448	229,876
貸倒引当金残高		15,570	13,201	12,609	18,158	24,597	22,102	26,572	30,745	30,487	30,149

1株当たりデータ(円)																				
1株当たり当期純利益 ^{※3, 4}	¥	188.55	¥	207.10	¥	220.10	¥	252.95	¥	227.32	¥	260.13	¥	311.65	¥	340.69	¥	528.97	¥	624.60
1株当たり純資産 ^{※3, 4}		3,576.90		3,863.35		3,864.05		4,055.91		4,242.44		4,388.98		4,543.94		4,910.76		5,386.05		5,883.59
1株当たり配当金 ^{※3, 4}		70		70		70		75		80		80		95		105		160		190

主要指標										
総資産経常利益率(ROA) ^{※2}	0.4%	0.4%	0.4%	0.3%	0.3%	0.4%	0.4%	0.4%	0.6%	0.9%
自己資本当期純利益率(ROE)	5.4	5.6	5.7	6.4	5.5	6.0	7.0	7.2	10.3	11.1
自己資本比率 ^{※2}	4.2	4.2	3.9	3.8	3.5	4.0	3.7	3.8	5.8	5.7

補足データ(3月31日現在)										
カード会員数(千名)(単体)	6,828	6,726	6,823	6,958	7,022	7,161	7,135	6,840	6,543	6,464
期末発行済株式数(株)※3	175,395,808	175,395,808	175,395,808	175,395,808	35,079,161	35,079,161	35,079,161	35,079,161	35,079,161	35,079,161
従業員数(名)	3,355	3,434	3,710	4,015	5,492	5,721	6,188	6,285	6,145	6,065

※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 ジャックスは2017年10月1日をもって普通株式5株を1株に併合しました。

※4 2017年度以前の数値は、※3の影響を考慮した数値に換算しています。

非財務データ※1

年度		2018	2019	2020	2021	2022
E 環境	CO ₂ 排出量 scope1 (tCO ₂)※2	—	1,731	1,621	1,809	1,809
	CO ₂ 排出量 scope2 (tCO ₂)※2	—	6,012	5,834	5,405	5,062
	CO ₂ 排出量 scope3 (tCO ₂)※2	—	591,607	490,511	389,847	419,069
	CO ₂ 排出量 合計 (tCO ₂)※2	—	599,350	497,966	397,060	425,940
	エネルギー使用量 (kl)※3	1,949	1,930	1,899	1,729	1,610
S 社会	従業員数(名)	2,707	2,692	2,770	2,747	2,694
	従業員数(名)※2	5,721	6,188	6,285	6,145	6,065
	課長職以上に占める女性社員の割合(%)※4	3.7	4.4	8.0	9.8	13.3
	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
	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
	新卒採用人数(名)	84	111	109	86	52
	うち男性(名)	39	48	54	32	26
	うち女性(名)	45	63	55	54	26
	(女性比率)(%)	53.6	56.8	50.5	62.8	50.0
	ワーク・エンゲージメント(点)	—	—	12.1	12.1	12.1
	プレゼンティーズム(点)	—	—	49.0	49.8	49.7
	アブセンティーズム(日)	—	—	2.3	2.4	2.5
	ノー残業デー・PW月1回の実施率(%)	98.9	98.8	98.4	99.1	98.6
	有給休暇年間付与日数に対する平均取得率(%)	73.1	67.4	65.9	74.9	79.3
	平均超過勤務時間(時間)※5	—	15.6	13.1	12.9	11.7
	定期健康診断実施率(%)	—	99.8	100	100	100
	二次検査実施率(%)	—	99.8	100	99.5	98.2
	特定保健指導終了率(%)	—	—	82.3	86.8	98.1
	ストレスチェック実施率(%)	—	98.1	99.8	99.8	100
	ストレスチェック 総合健康リスク(点)	—	96	102	100	99
	男性の育休取得率(%)	—	—	—	84.4	84.6
	女性の育休取得率(%)	—	—	—	100	100
	男女の賃金の差異 全従業員(%)	—	—	—	55.0	56.9
	男女の賃金の差異 正社員(%)	—	—	—	54.0	54.6
	男女の賃金の差異 パート・有期社員(%)	—	—	—	68.6	70.6
	組織開発実施拠点数	—	—	—	—	4
G ガバナンス	取締役合計(名)	12	11	12	12	12
	うち社外取締役(名)	3	3	4	4	4
	(社外取締役比率)(%)	25.0	27.3	33.3	33.3	33.3
	うち女性取締役(名)	1	1	2	2	2
	(女性取締役比率)(%)	8.3	9.1	16.7	16.7	16.7

※1 単体ベース ※2 連結ベース ※3 ジャックスおよび国内連結子会社ベース ※4 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
※5 ジャックス所定の就業時間を超えた時間を含む

会社概要

(2023年8月31日現在)

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：(2023年3月31日現在)
2,694名(単体)
6,065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)

ジャックス・ペイメント・ソリューションズ株式会社
(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)

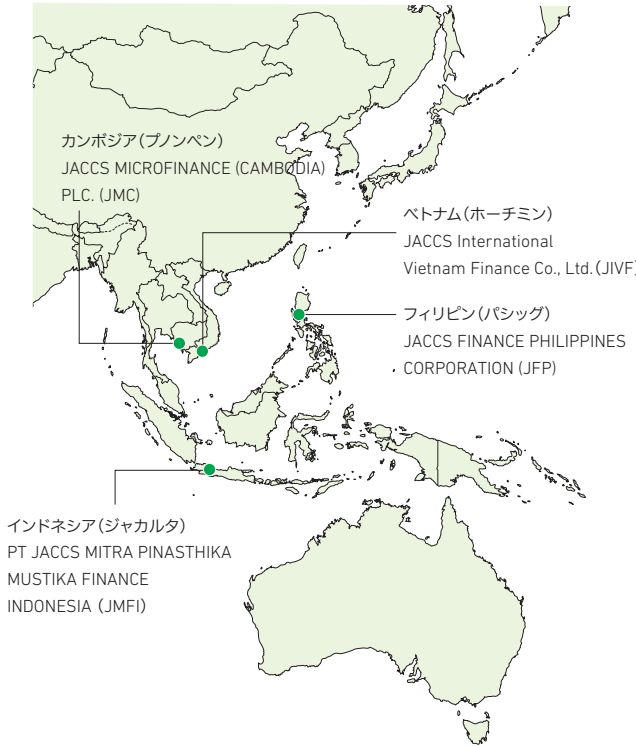
JACCS MICROFINANCE (CAMBODIA) PLC.
(100%出資)

ジャックス営業拠点

- ・営業店
(札幌、仙台、大宮、東京、横浜、名古屋、大阪、広島、福岡
他54支店)
- ・住宅支店
(東京、大阪、福岡)
- ・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

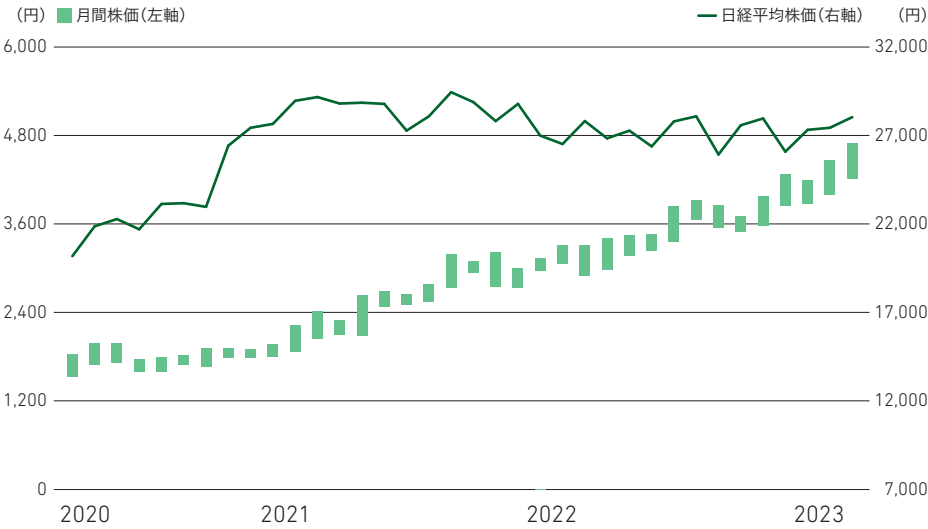
(2023年3月31日現在)

株主数：	33,293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	20.23
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,806	8.09
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	2,508	7.23
ジャックス共栄会	1,666	4.80
第一生命保険株式会社	1,359	3.92
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	995	2.87
RE FUND 107-CLIENT AC	600	1.73
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

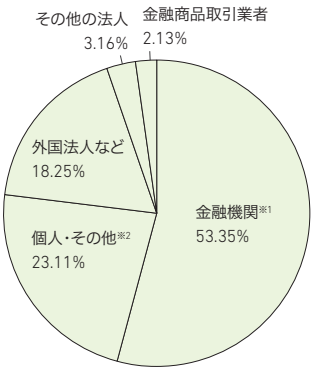
※ 持株比率は、自己株式(399千株)を控除して掲載しています。

株価推移：		(東京証券取引所)				
(年度)	2020		2021		2022	
	高値	安値	高値	安値	高値	安値
第1四半期	¥1,984	¥1,527	¥2,692	¥2,085	¥3,465	¥2,987
第2四半期	1,818	1,598	3,180	2,507	3,915	3,360
第3四半期	1,915	1,657	3,215	2,741	4,270	3,490
第4四半期	2,425	1,796	3,315	2,903	4,690	3,875



配当金：		(年度)		
	2020	2021	2022	
年間配当金	¥105.00	¥160.00	¥190.00	
中間配当金	45.00	75.00	95.00	

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399千株(1.13%)が含まれています。

「統合報告書 2023」の発行にあたって

ジャックスグループの「統合報告書 2023」をお読みいただきありがとうございます。

アニュアルレポートから統合報告書への移行に伴い、統合報告フレームワークを参照した内容にするとともに、ジャックスグループの価値創造の源泉を説明することにより、中長期における価値創造能力を訴求していきたいと考えています。

統合報告書の構成は、ジャックスグループの成長ストーリーを示し、それを実現していくための成長戦略と成長を支えるサステナビリティへの取り組みを紹介し、最後に財務・非財務データを掲載するという流れとしました。

内容面では、「ジャックスグループの強み」、「価値創造プロセス」、「主なストック収益モデル」などのページを設けたほか、サステナビリティ関連の情報も充実させ、社外取締役座談会も実施しました。

統合報告書の制作に際しては、株主・投資家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、企画意図に則して紙面構成しました。

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。



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
舩水 隆史

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
2022年度(2022年4月1日～2023年3月31日)
一部に2021年度以前および2023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。