

未来にタネをまこう。

JACCS



統合報告書
2025

2024年度

わたしちは  MUFG です。

CONTENTS

価値創造ストーリー	01 社長メッセージ 06 理念体系 08 価値創造の歩み 10 価値創造プロセス 12 価値創造の源泉:主要経営資本 14 ジャックスグループの強み 16 主なストック収益モデル 18 財務・非財務ハイライト
成長戦略	20 成長の軌跡と中期経営計画 22 前中期3カ年経営計画「MOVE 70」(2022年度～2024年度)の振り返り 23 新中期3カ年経営計画「Do next!」(2025年度～2027年度) 26 主要なリスク 28 経理・財務担当役員メッセージ 30 資本コストや株価を意識した経営 31 DXの取り組み 32 事業別業績 34 事業戦略 38 アライアンス 40 人事担当役員メッセージ
成長を支える仕組み	42 サステナビリティ経営 44 マテリアリティおよびサステナビリティ目標と実績 46 安心・安全、身近で利便性の高いサービスの提供 48 気候変動対応:TCFD提言に対する取り組み 51 環境への取り組み 53 多様性と人権の尊重 58 女性管理職座談会 62 ステークホルダーコミュニケーション 64 社外取締役メッセージ 66 ガバナンスの高度化 72 リスクマネジメント 74 役員一覧
データ・会社情報	76 財務データ 78 非財務データ 80 会社概要 81 投資家情報

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・対話ガイドンス」

対象期間

2024年度(2024年4月1日～2025年3月31日)
一部に2023年度以前および2025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。

社長メッセージ

MUFGグループとの連携拡充により 「変革」と「再成長」に挑んでまいります。



取締役社長(代表取締役)

村上 亮

2024年度の業績評価および 中期3ヵ年経営計画「MOVE 70」の総括

トップラインをプラス成長させながら
新中期経営計画の準備を着実に進め
ることができた2024年度

2024年度レビュー

2024年度は海外事業に大変苦戦した一年となりました。特に大きく影響したのが、ベトナムとインドネシアの不振です。年初より取扱高が低調に推移するなか、インドネシアの貸倒関連費用が大きく増加する事態となり、業績の下方修正を余儀なくされる形となりました。最終的に海外事業の経常利益は、8月に公表した修正額よりもさらに約2億円下回る結果となりました。

一方、単体では、当初計画より営業収益が約21億円、経常利益が約17億円の上振れとなりました。また、調達金利が上昇するなか、クレジット事業の利上げを競合他社に先駆けて実施したことでの取扱高が減少しましたが、日々の営業活動や各種施策の実施により減少額を想定以下に抑えることができました。加えて、過年度まで好調に推移していたオートローンを中心に割賦利益繰延残高の戻し入れと住宅ローン保証残高の積み上げにより、営業収益を増加させることができました。クレジット事業の取扱高の伸び率は2桁以上のマイナスとなりましたが、営業収益の伸び率をプラスで維持できたことは前向きに評価したいと考えています。

社長メッセージ

中期3力年経営計画「MOVE 70」を終了しての所感や認識する課題など

予想される政策金利のさらなる上昇にこれからどう対応していくのか、海外事業をいかに立て直すのかといった点が課題として残りました。国内については、先程申し上げたように利上げをいち早く完了できた一方、クレジット事業の構造改革が継続的なテーマとなっています。営業店の統廃合がまだ数店残っていますが、2025年度前半にすべて終了する予定です。これによりクレジット事業に関わっていた営業リソースを、別の成長事業に再配分することができるようになります。そのほか、金利変動型商品

などの金利上昇リスクを回避する商品の導入、海外事業におけるポートフォリオの見直しなど、取り組むべきことは実施できたのではないかと捉えています。また、(株)三菱UFJ銀行との資本業務提携契約を拡充させ、新しい中期経営計画に向けた準備を整えることができた一年間であったとも考えています。

KPIについては、「MOVE 70」の2年目に過去最高益を達成し、3年目の利益目標を前倒しでクリアしたものの、最終年度は、誠に遺憾ながら、目標未達という結果に終わりました。外部要因では、「MOVE 70」の策定時に盛り込んでいた金利上昇局面を迎えたこと、内部要因では、海外事業における想定外の損失計上が主に影響する形となりました。

新中期3力年経営計画「Do next!」

MUFGグループとの連携拡充により「変革」と「再成長」に挑む3年間

私たちジャックスグループは、第15次中期3力年経営計画「Do next!」(2025年度～2027年度)をスタートさせました。「Do next!」では、「(株)三菱UFJフィナンシャル・グループ(以下、MUFG)との連携とM&Aによる成長戦略の加速」(成長戦略)、「量から質への転換による抜本的な事業構造改革の推進」(事業構造改革)、「ALM^{*}の高度化による財務の健全性と資本効率の向上」(財務戦略)の3つを重点戦略として定め、MUFGグループ

との連携拡充により、「変革」と「再成長」に挑む3年間としていきます。そして、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」の実現を目指してまいります。

*ALM: Asset Liability Management 資産と負債の総合管理

三菱UFJ銀行との資本業務提携契約に伴う第三者割当増資

現在、MUFGで展開されている中期経営計画では、第一の成長戦略として、国内リテール顧客基盤の強化が打ち出されています。その実現に向けて、MUFGはこの一年、グループ内の関係会社の一体運営を強化すべく、関係会社の再編に努めてこられました。その流れの一環として、これまでの協働成果を踏まえつつ環境変化に対応するため、今回の(株)三菱UFJ銀行との資本業務提携契約の拡充と第三者割当増資による株式取得の合意に至りました。ちょうどその頃、ジャックスでは金利上昇への対応や海外事業の立て直し策など、「Do next!」の策定議論が進んでいる最中でした。すでにテーマを「変革と再成長に挑む3年間」とすること、3つの重点戦略として「成長戦略/事業構造改革/財務戦略」を展開していくことは決定済みでしたが、そこにMUFGグループとの連携拡充を盛り込んだ内容にプラスアップできたことは、結果として非常にタイミングが良かったと思います。これにより、抱えていた課題解決の可能性が高くなりました。

また、今回の第三者割当増資を通じ、ジャックスは約388億円の資金を調達し、その大半を国内外の成長投資(M&Aなど)に活用します。さらに、筆頭株主である(株)三菱UFJ銀行の持株比率が20.20%から38.01%に引き上がることに加えて、海外事業に精通した人材を役員として招聘する運びとなりました。改めて、「Do next!」の実現性をより高めることができたと考えています。

成長戦略の要点

前提として成長戦略は、国内における今後の金利上昇を見据え、財務戦略に基づいて策定しています。

そのうえで、「環境分野」「保証分野」「海外事業」を成長分野と定め、積極的に投資を行っていきます。まず、「環境分野」は住宅関連商品(リフォームローンやソーラーローンなど)とオートローンに注力します。住宅関連商品は高単価で支払い回数も長く、多額の借入が長期間必要な分野となりますが、債権流動化による低利での資金調達や資金調達を必要としない提携ローンへのシフトを強化することで収益率を改善させつつ取扱高を拡大させます。オートローンにおける輸入車は、もともとジャックスが強みを持つ領域となりますが、今後は新たな販売支援ツールなどのシステム導入を行い、さらなる優位性を高めていきたいと考えています。また、三菱オートリース(株)との協業と営業体制の強化によりオートリースの取扱高を拡大させ、EV市場の取り込みを図っていきます。次に、資金調達を必要としない「保証分野」は、市場の拡大余地が大きい領域だと捉えており、M&Aやシステムベンダーとの協業などを通じて、新規提携先の拡大に努めてま

ります。そして、「海外事業」は、MUFGグループの知見やネットワークを活用させていただきながら、将来に向けてしっかりと成長戦略を描き、成長軌道への回復を果たしていきます。そのなかで新たなキーとなるのが、マレーシアにおける金融市場への参入に伴うCarsome Sdn.Bhd.(以下、Carsome社)との協業です。私自身、今後の展開に大いに期待しているところです。

定量目標の策定根拠

営業収益は、3年間を通じて増収を見込んでいます。一方、経常利益は、1年目に政策金利の利上げによる金融費用のさらなる増加を見込んでいることから、減益となる見通しです。なお、「Do next!」では、2025年7月と2026年1月に政策金利が0.25%ずつ上昇し、その後1%で推移することを想定していましたが、直近の状況を見る限り、結果として、KPIも保守的な数字となっています。もし、この金利シナリオが現実のものとならなかった場合には、2~3年目の金融費用が想定よりも数十億円単位で減り、それが利益のプラスへつながります。

また、オートローンを中心としたクレジット事業の取扱高については、同業他社に先駆けて手数料を上げてきたことから、これまで厳しい推移になっていたのが実情でした。しかし、ここにきて他社も利上げに踏み切る動きを見せ始めてきましたので、ジャックスのシェアが回復傾向で推移しています。取扱高が足元で上振れても利益を繰り延べしているので、2年目、3年目に向けて将来の財産づくりが着実に進んでいると捉えていただければと思います。

マレーシアで金融市場に参入

企業風土も非常にマッチした良いパートナーとの出会い

既報のとおり、ジャックスは2025年2月、マレーシアの現地法人Carsome社の傘下でファイナンス会社を営むCarsome Capital Sdn.Bhd.(以下、Capital社)の株式49%を取得し、Capital社の経営に参画することを決定しました。Capital社は、Carsome社の直営店におけるリテールファイナンスやディーラー向けのホールセールファイナンスを展開している会社です。ジャックスが70年にわたり培ってきた販売金融(割賦)事業のノウハウを提供し、協働で事業の拡大を進めています。また、Carsome社は中古車取引のプラットフォームをマレーシアのほか、シンガポール、タイおよびインドネシアでも展開し、現在の取

扱台数は年間約15万台以上となっています。今後、ジャックスはCarsome社との戦略的パートナーシップ契約に基づき、マレーシア以外の国においても同事業を協議、検討していきます。

今回のパートナーシップ契約に際しては、Carsome社が、MUFGグループの(株)三菱UFJイノベーション・パートナーズが運営するファンドから出資を受けられていたことで、MUFGグループのバックアップがあつて成立しました。これまでのコミュニケーションを通じて、Carsome社は、誠実性という部分でジャックスと非常に合っていると強く感じています。

海外事業はやや苦戦を強いられている状況にありますが、今

社長メッセージ

後、海外事業の立て直しに向けて、ASEAN地域に地場を固めるMUFGグループの強みもさらに活かしながら、戦略的なM&Aを

積極的に検討していきたいと考えています。

株主還元方針

株主還元方針へDOE指標を新たに導入

2024年度は業績の下方修正もあり、誠に遺憾ではございますが、減配とさせていただきました。これまで結果的に累進配当となっていましたので、この点については、株主の皆様に大変申し訳なく思っています。

なお、今後の株主還元方針につきましては、「配当性向40%、またはDOE3%」を目安にいずれか高い方とし、1株当たり200円以上の安定的な利益還元を実施することとさせていただきました。

「Do next!」1年目での減益や、今般の第三者割当増資により株式の一定の希薄化が見込まれるなか、業績に捉われず、まずは増配基調へ回帰すべく、DOEを配当額の指標として新たに設定しました。「Do next!」で描く利益計画を達成することができれば、1株当たりの配当金が200円を上回る年も必ず出てくると思われ、株主の皆様の期待にしっかりと応えられるよう努めてまいります。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

資本市場からの評価回復に向けて重点戦略ならびに配当政策を着実に実行

「MOVE 70」の中間年度であった2023年度末現在の株価は5,580円、PBRは0.8倍となり、着実にPBR1倍に向けて市場評価を向上させることができました。しかし、海外事業の環境変化が大きく影響した最終年度の2024年度においては、業績の下方修正も重なり、市場評価が大きく低下する結果となりました。ROEを大きく下げてしまったことや、「Do next!」1年目で減益を見込

んでいることなどから、誤解を恐れることなく率直に申し上げると、向こう3年間でのPBR1倍以上の達成は非常に厳しいと感じています。しかしながら、「Do next!」では、投資家の皆様が期待するROEに近づけるよう、重点戦略と配当政策を着実に実行することで資本市場からの評価を回復させ、企業価値の向上を目指してまいります。

DXへの取り組み

MUFGグループとの関係性が深くなったことでアプリ機能拡張の幅もより広がりを見せる

ジャックスにおけるDX推進のなかで重要となるのが、アプリ領域での取り組みです。現在、ジャックスのアプリはカード会員向けのサービスしか展開していませんが、「Do next!」期間中にはショッピングクレジットやオートローンをご利用のお客様も多様なサービスを受けられるようにするなど、さまざまなお客様とのタッチポイントとして価値を高めていく予定です。それにより、ア

プリユーザーになった新たなお客様へオートローンのご案内をするといったような、クロスセルの可能性が非常に増えてくると考えています。

また、MUFGグループとの資本関係がより深くなっこことで、MUFGグループ企業が提供するサービスとジャックスのアプリの連携という面においても、可能性が大きく広がりました。例えば、

三菱UFJニコス(株)との間では、カニバリゼーションを起こさない形での商品・サービスの相互提供をあげることができます。そのほか、ジャックスでは投資用マンションで資産形成をされているお客様もたくさんいますので、資産形成サービスを提供するウェルスナビ(株)との間にも新しい可能性を見出すことができます。もちろん、MUFGグループ自体のアプリとジャックスアプリの連携も十分あり得ます。

このようにアプリの機能拡張の幅が外部へ効果的に広がっていくことに期待感が増す一方、DX推進の内部環境でもそれに遅れをとることなく、DX人材の育成が順調に進んでいることを大変頼もしく思っています。



サステナビリティへの取り組み

マテリアリティの見直しを実施

「Do next!」では、3つの重点戦略を支える経営基盤の一つに「サステナビリティ経営」を掲げています。この経営基盤の強化に向けて、ジャックスグループを取り巻く環境の変化やサステナビリティのこれまでの取り組みおよび進捗状況を踏まえ、マテリアリティの見直しを行いました。

本業である決済サービスにおいては、よりお客様に身近なサービスの提供を目指すほか、従来から取り組んできた人的資本経営をさらに進めていくなど、見直し後のマテリアリティに沿った各種施策を着実に実行していきます。

ステークホルダーの皆様へのメッセージ

「変革」と「再成長」を必ずこの3年間で成し遂げる

今回17年振りの利上げになったことで、今までジャックスグループをけん引し、業績に貢献してきたクレジット事業がその影響を大きく受けことになりましたが、それを事由にクレジット事業から撤退することはありません。特にオートローンは大切な事業の柱の一つです。クレジット事業は構造改革を進め、金利が上昇してもしっかりと利益を出せる事業にしていきます。

海外事業については、特にベトナムとインドネシアで大変苦戦を強いられていますが、黒字化に向けて邁進し、必ずや成長事業の一つに育てていきたいと考えています。マレーシアにおいて

は、非常に良いパートナーができ、また新たな国へ進出できる可能性も生まれましたので、海外事業にはさらに力を入れていきたいと考えています。

今般、金利上昇と海外事業という2つの課題の解決策を模索するなかで、タイミングよく(株)三菱UFJ銀行と資本業務提携契約を拡充することができました。この強みを、これから「Do next!」の展開のなかで最大限に活かし、「変革」と「再成長」を必ずやこの3年間で成し遂げていきます。今後ともジャックスグループに対するご支援の程をよろしくお願い申し上げます。

2025年9月

取締役社長(代表取締役)

村上亮

理念体系

MISSION

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

VISION

経営理念に基づき、ある時点までに「こうなってみたい」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

MISSIONやVISION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

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

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

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



サステナビリティ経営 P42

価値創造の歩み

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



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

1970

ペイメント事業

クレジットカードを発行

1959

ファイナンス事業

業界で初めて金融機関の融資保証業務を開始

1972年
住宅ローン業務を開始

1954

クレジット事業

クーポン券を発行し会員を募集するデパート月賦販売事業を開始

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

1976年
オートローンの取り扱い開始



北日本信販時代の本社社屋
(旧第一銀行函館支店)

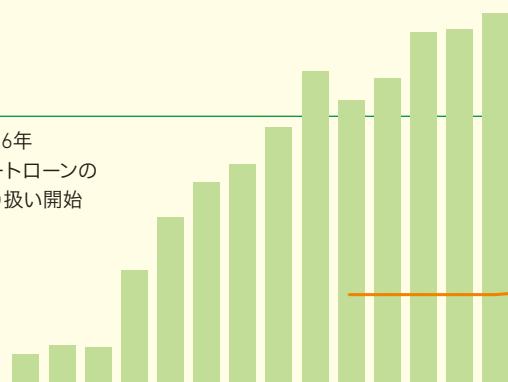
(暦年) 1954

1960

1970

1976

1980



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	2014、2019年 消費税増税	2024年 日銀がマイナス 金利政策を 解除。17年ぶり の利上げ
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 個人破産增加への対 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、審査精度 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 業務拡大へ	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	2013年 日銀、金融緩和決定	2020年 新型コロナウイルス 感染症の世界的流行
1998年 ソーラーローンの 取り扱い開始	2019年 グリーンボンド (グリーンプロジェクトに要する資金 調達)の発行	2023年 気候関連財務情報 開示タスクフォース (TCFD)への賛同 表明	2023年 信販業界初となるポジティブ・ インパクト・ファイナンス(資金 使途を限定しない事業会社向け 投融資タイプ)の契約を(株)三菱 UFJ銀行と締結	2024年 ジャックス グループ人権 方針を制定	2025年 (株)三菱UFJ銀 行を割当先とする 第三者割当増 資を実施	2025年 マルチステーク ホルダー方針を 制定



本部ビル「恵比寿ネオナート」

2010

海外事業

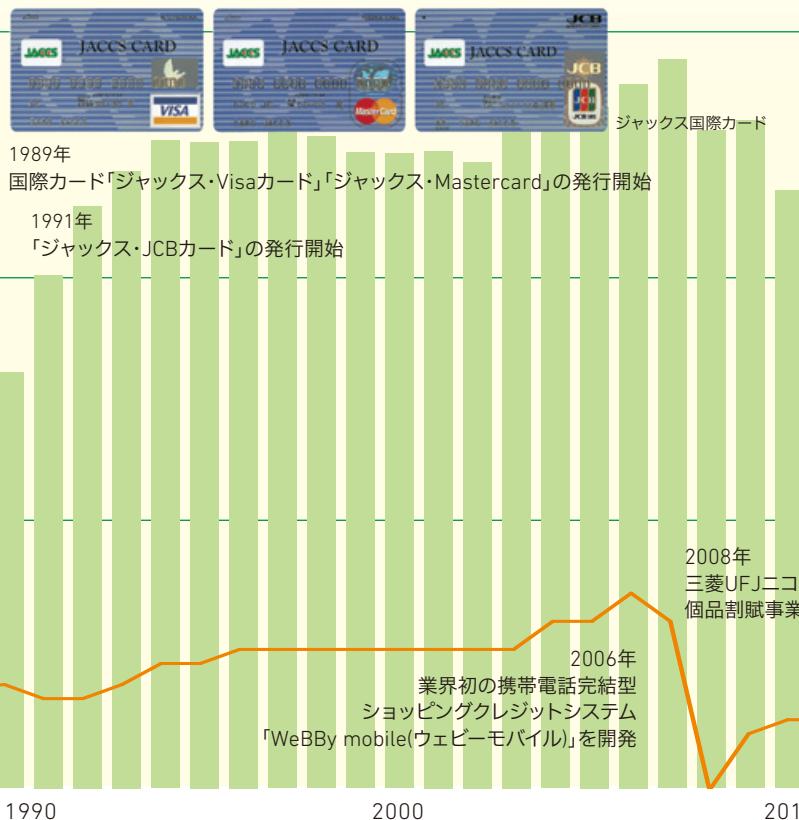
ベトナム進出を皮切りに、
ASEAN諸国での事業を拡大

営業収益
1,909 億円

2010年 ベトナム進出
2012年 インドネシア進出
2016年 フィリピン進出
2017年 カンボジア進出
2025年 マレーシア進出

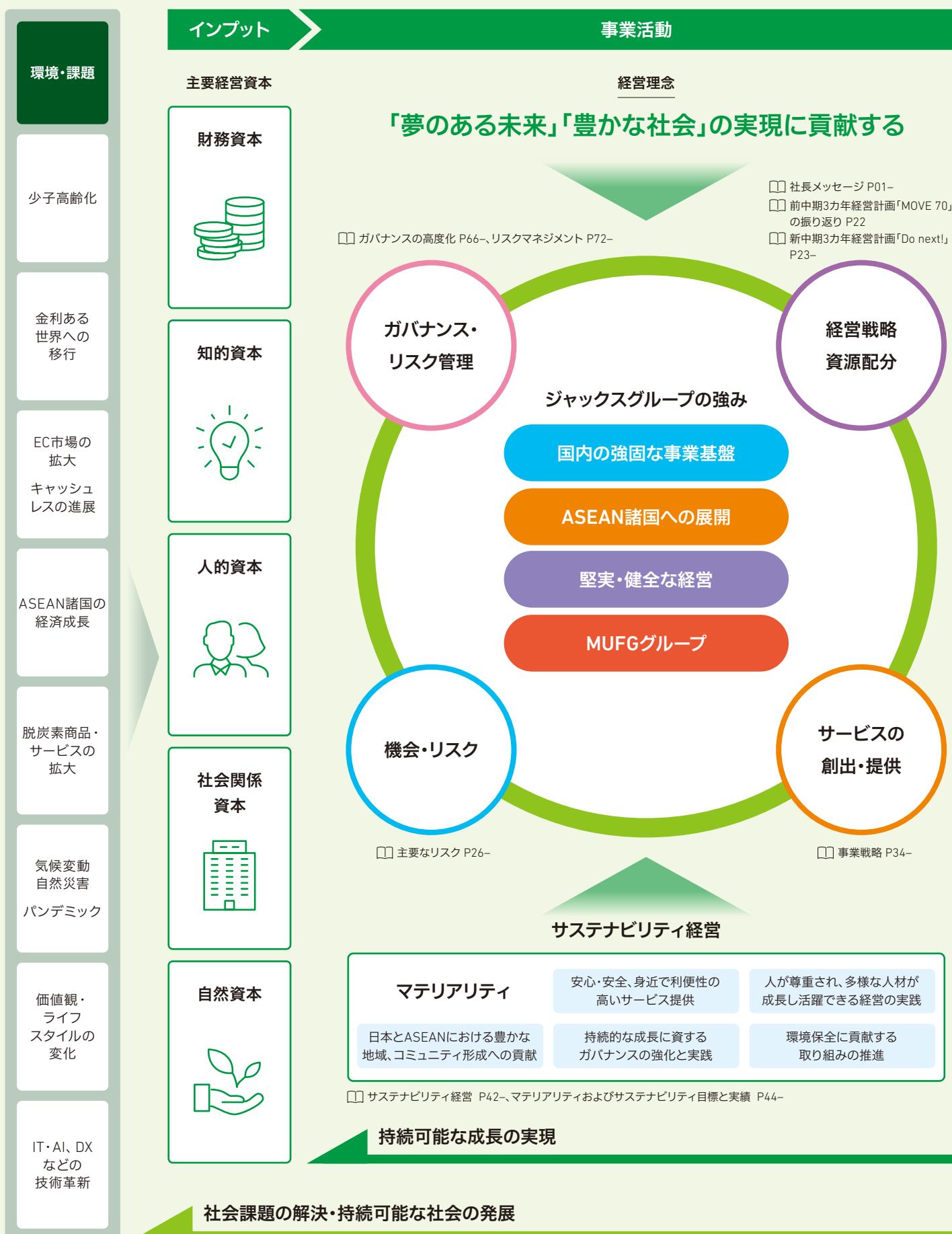
2024年 SPLIEを
リリース

配当金
190 円



2017年 アクワイアリング
業務を開始
2019年 (株)ジェーシー
ビーの信用保証
事業を承継
2023年 ハウスPayを
リリース

価値創造プロセス



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いきます。

アウトプット

アウトカム

インパクト

ROE 7.8%

配当利回り 4.9%*

*2024年度末における最終営業日の終値を基準に計算

CO₂排出量削減率 △10.2% (2019年度比)

女性管理職比率 18.4%

クレジット事業

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

ペイメント事業

- 幅広い業種の企業、団体との提携カードを発行
- 多様な決済手段の提供を通じてキャッシュレス化へ貢献
- セキュリティレベルの高い決済手段の普及に貢献
- クレジットカード取引を通じた社会・地域への貢献

ファイナンス事業

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

海外事業

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

全事業を通じてペーパーレス化を推進

ステークホルダー

お客様

加盟店・
提携先

ASEAN
諸国

株主・
投資家

地域社会

環境

従業員

消費者の豊かで
満足感のある
暮らし

便利で快適、
安心・安全な
決済機能

消費の活性化

環境負荷の軽減と
資源の節約

健康でいきいきと
働ける職場環境

価値創造の源泉: 主要経営資本

ジャックスグループの5つの経営資本は価値創造の源泉となっています。特に財務資本については、割賦利益繰延残高が安定的な収益の源泉です。また、MUFGグループの一員であることは信用力の高さにつながっています。



財務資本

資金調達の多様化を図りながら安定した財務基盤を維持し、持続的な成長につながる資本政策に取り組んでいます。また、相対的に信用リスクが低く、資産の拡大を伴わない収益性の高い事業や商品の比重を高め、資本効率の向上に努めています。量から質への経営に転換を図りながらアセットコントロールを強化し、財務の健全性を確保していきます。

なお、2025年3月に(株)三菱UFJ銀行と資本業務提携契約を結び、資金調達の安定化と財務基盤の強化を図りました。今後、MUFGグループとの連携をさらに拡充させジャックスグループの成長を加速していきます。

総資産(連結) **38,067** 億円

割賦利益繰延残高(連結) **2,497** 億円

信用保証残高(連結) **4兆3,764** 億円

コミットメントライン
(国内金融機関合計) **1,300** 億円

格付 R&I **A+** JCR **A+**



知的資本

加盟店に寄り添いながら、ジャックスの強みを活かした金融サービスの提供を行っています。そのなかで、加盟店とのWin-Winの関係性が競争力の源泉となり、持続的な成長を実現しています。また、長年にわたり蓄積してきた審査(与信)や債権管理ノウハウは、事業を支えるうえで生命線となっている資本です。審査部門においては、お客様や加盟店の利便性を追求しながらWeb化や自動化を進め、審査精度の向上に取り組んでいます。お客様との窓口としてサービスを支えるカスタマーデ部分においては、応対品質の向上に取り組んでいます。

ジャックスならではの強み

P14

未収債権率(単体) **0.41%**

応対品質 **5年連続** 最高評価を獲得

P46



人的資本

意識することなくDNAとして引き継がれた「ジャックスらしさ」、そして多種多様な経験・知識を持つ従業員の力がジャックスの強みです。すべての人材が能力を最大限に発揮し、従業員一人ひとりが働きやすさや働きがいを感じられるように、エンゲージメントの向上に取り組んでいます。また、従業員が心身ともに健康であることは、経営戦略を実行するうえで重要な要素となるため、健康経営の推進にも力を入れています。

従業員 エンゲージメントの向上

□ P55

健康経営優良法人 8年連続認定

□ P55-

社内研修の強化
(のべ参加人数) 1,191名

平均勤続年数 15年

□ P55-



社会関係資本

各地にある営業拠点網のほか、ASEAN地域のネットワークを活かした加盟店と顧客基盤を有しており、さまざまなファイナンスサービスの提供を行っています。創業以来、信用と信頼を基調とした経営を実践し、MUFGグループとの連携を深めながら、企業価値の向上に取り組んでいます。また、ステークホルダーの皆様との対話や社会貢献活動を通じて、多くの社会課題と向き合い、持続可能な社会の発展に寄与していきます。

国内営業拠点数 54拠点

(住宅支店、保証支店含む。2025年9月1日現在)

ASEAN地域のネットワーク 5カ国

(ベトナム・インドネシア・フィリピン・カンボジア・マレーシア)

□ P63

カード会員数(単体) 596万人

社会貢献活動



自然資本

事業活動を通じてサステナビリティ経営に注力しており、環境負荷の軽減に取り組んでいます。そのなかで、オフィス内の紙使用量削減やカード会員のご利用代金明細書のWeb化促進、審査フローの電子化など、自然環境に配慮した活動を推進しています。

かむいしりやま

また、北海道当別町有地にある神居尻山でボランティア活動による植樹を行い、生物多様性の保全にも取り組んでいます。持続可能な社会の実現に向けて、温室効果ガス(GHG)排出量の削減目標を設定し、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Scope1.2.3のネットゼロを目標に取り組んでいます。

エネルギー使用量(2019年度比) 19.9 %削減

GHG排出量

□ P50

ジャックスグループの強み

国内の強固な事業基盤

安定した収益源

・割賦利益繰延残高	2,409億円
・保証残高 住宅ローン	2兆9,715億円
銀行個人ローン保証	7,009億円

過去からの積み上げによる、安定した収益源を確保しています。一時的に取扱高が減少した場合でも、割賦利益繰延残高からの戻し入れや保証残高から発生する保証料などにより、安定して営業収益を計上することができます。

輸入車ローン市場における圧倒的なシェア

・提携ブランド	20以上
国内で流通する大半の輸入車ブランドと提携しています。ファイナンスメニューの提供にとどまらず、インポーターと連携した販売戦略の立案やディーラーへのセールスサポートなどにより、販売台数の拡大に寄与しています。	

投資用ワンルームマンション市場における蓄積されたノウハウ

・住宅ローン事業歴	50年以上
市場の創成期から事業参入しており、高度な顧客審査と物件評価および加盟店管理ノウハウが蓄積されています。あわせて、不動産販売会社や金融機関と強固なネットワークを構築しており、安定的かつ効率的に営業収益を計上することができます。	



事業の競争力と継続性を支える全国の拠点ネットワーク

・営業拠点	54店 (住宅支店、保証支店含む)
・バックヤードを担う拠点	22店 (審査・債権管理・カスタマー対応などを担当するセンター)

国内に幅広いネットワークを構築し、お客様・加盟店のニーズにきめ細かく対応することで、信用と信頼を獲得しています。また、大規模災害などが発生した場合でも代替業務を可能とする体制を構築しています。

多彩な決済メニュー

お客様への物品・サービス提供に必要な決済メニューを、加盟店へワンストップで提供しています。さまざまな価格帯に対応する多彩な決済メニューで加盟店の売上拡大に寄与しています。



MUFGグループとの連携

グループ一体運営の加速によるさらなるシナジーの創出

- ・(株)三菱UFJ銀行との共同事業「ネットDEローン」のさらなる成長
- ・ジャックスとMUFGグループの顧客網を最大限活用した新たな相互送客の枠組みや、(株)三菱UFJ銀行が展開するBaaSなどを活用したデジタル分野での協業を検討

堅実・健全な経営

小口に分散された良質な債権

・営業総債権残高(単体)	7兆7,452億円
・未収債権率(単体)	0.41%
・貸倒債却率(単体)	0.23%

営業総債権残高は右肩上がりで増加していますが、適正な顧客審査・債権管理体制により、未収債権率と貸倒債却率は低水準を維持しています。また、ほとんどの営業債権は個人かつ小口であり、リスク分散されています。

ASEANへの展開

高い経済成長が見込まれるASEAN諸国へ、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諸国の経済発展に貢献

カンボジア

JACCS MICROFINANCE (CAMBODIA) PLC.

2017年より進出
出資比率100%

営業債権残高 **145** 億円

マレーシア

Carsome Capital Sdn.Bhd.

2025年より進出
出資比率49%

営業債権残高 **63** 億円

インドネシア

PT JACCS MITRA PINASTHIKA MUSTIKA
FINANCE INDONESIA

2012年より進出
出資比率60%

営業債権残高 **576** 億円

ベトナム

JACCS International Vietnam Finance
Company Limited

2010年より進出
出資比率100%

営業債権残高 **269** 億円

フィリピン

JACCS FINANCE PHILIPPINES CORPORATION

2016年より進出
出資比率65%

営業債権残高 **222** 億円

MUFGによる信用補完

格付 R&I 長期:A+ 短期:a-1 JCR 長期:A+ 短期:J-1

2025年3月14日に(株)三菱UFJ銀行と資本業務提携契約を新たに締結し、(株)三菱UFJ銀行を割当先とする増資を行うことを決定しました。両社を取り巻く大きな環境変化に対応すべく、これまで取り組んできた協働を加速し、グループ一体運営をより力強く推し進めています。

安定した資金調達力

- ・メインバンクである(株)三菱UFJ銀行からの安定した資金調達
- ・三菱UFJ信託銀行(株)との連携を中心とした、債権流動化による資金調達

軽微な過払い利息返還の影響

・過払い利息返還額

0.7 億円

ジャックスは1997年から、キャッシングの上限金利を、いわゆるグレーゾーン以下の利率に引き下げていたため、競合他社と比較して過払い利息返還の負担が非常に少ないので特徴です。

・利息返還引当金残高

6.2 億円

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。

クレジット事業の収益イメージ

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します。そして、消費者は分割した代金をジャックスに支払い、それに伴い手数料が発生します。

収益モデル

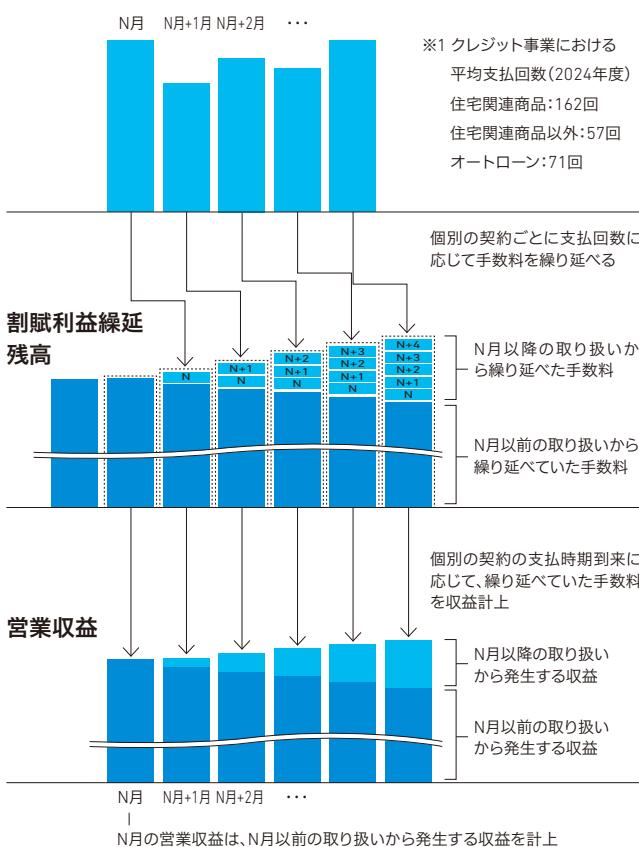
消費者が負担する手数料は一括で収益計上せずに、支払回数に応じて繰り延べます。その後、支払期日の到来に応じて手数料を収益として計上します。

※加盟店が負担する手数料は、繰り延べせずに全額を一括で収益計上

ポイント

分割払いの対象は、高額品(リフォーム代金、自動車など)が多く、支払回数が長期^{※1}にわたります。そのため、消費者が分割払手数料を負担する場合は、収益が長期間にわたって繰り延べられるため安定します。

各月の新規取り扱いで、消費者が負担する手数料の総額



ペイメント事業の収益イメージ (カード分割払い・リボルビング払い)

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分割払い・リボルビング払いを指定します。カード会員は毎月、分割払いの支払回数・リボルビング払いの残高に応じた元本と手数料をジャックスに支払います。

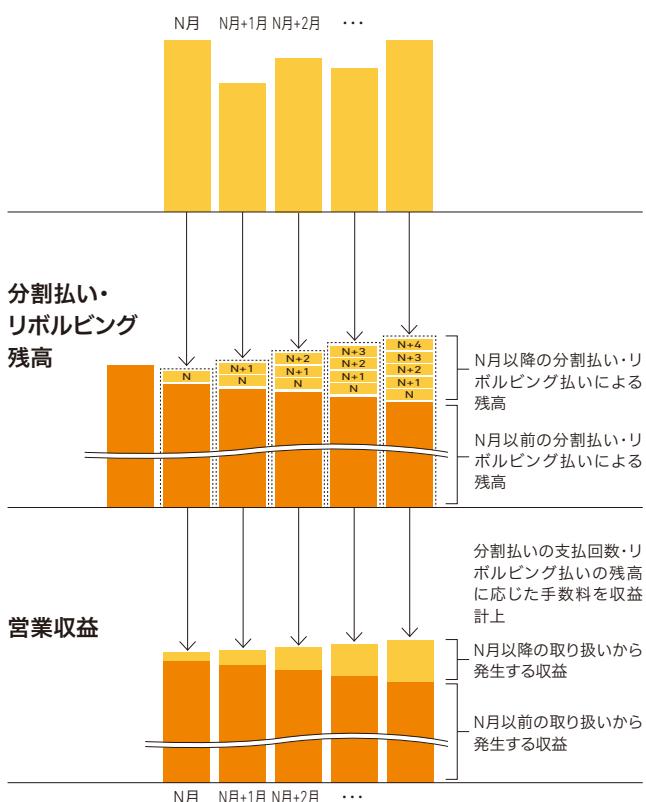
収益モデル

ジャックスは毎月、分割払い・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、収益として計上します。

ポイント

分割払い・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ます。

各月の分割払い・リボルビング払いによるカード利用総額



ペイメント事業の収益イメージ (家賃保証)

▶ 事業概要

不動産管理会社と提携し、ジャックスは賃貸物件の入居者が不動産管理会社へ支払う家賃の保証を引き受けます。ジャックスは、入居者に代わって家賃を不動産管理会社へ立替払いし、入居者から家賃を回収します。

▶ 収益モデル

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

▶ ポイント

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

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)

▶ 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ます。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します。

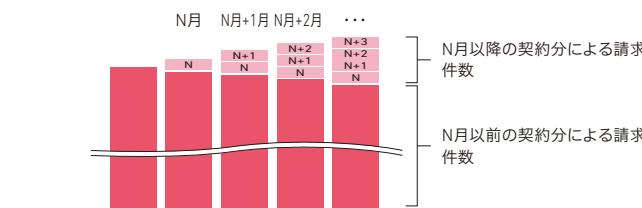
▶ 収益モデル

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、収益として計上します。

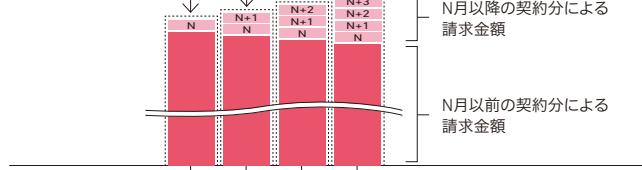
▶ ポイント

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

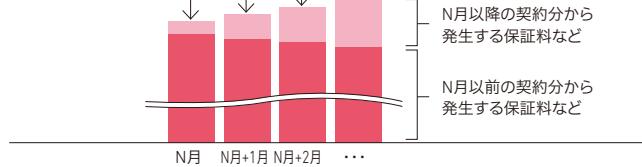
請求件数



請求金額



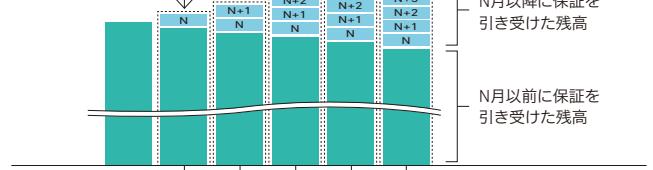
営業収益



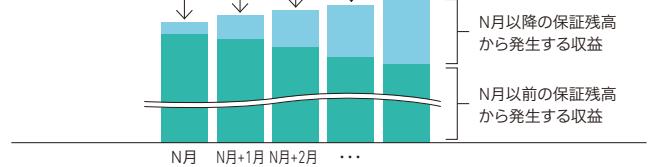
新規に保証を引き受けた金額



保証残高

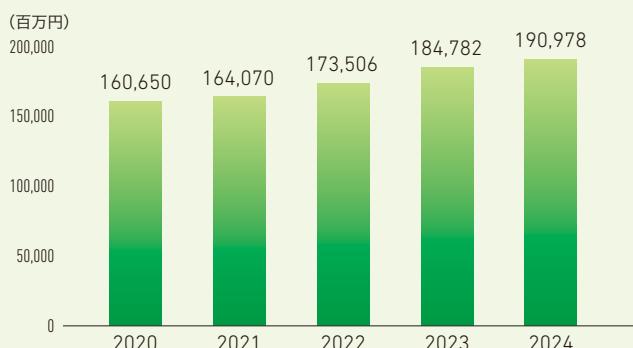


営業収益



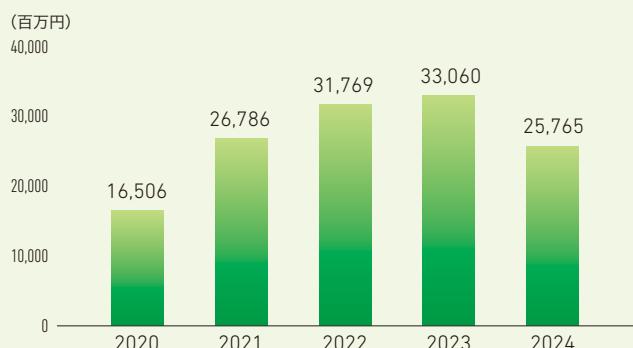
財務・非財務ハイライト

営業収益



営業収益は、債権流動化による金融収益が減少したものの、割賦利益繰延残高の戻し入れおよび信用保証残高の積み上げにより前年度比3.4%増加し、12期連続の增收となりました。

経常利益



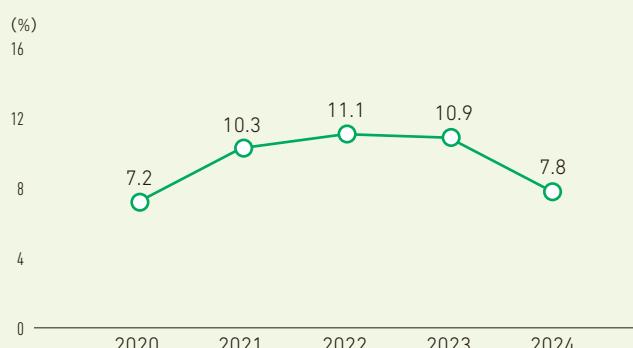
経常利益は、営業総債権残高の拡大に伴う貸倒関連費用や調達金利上昇に伴う金融費用の増加により、前年度比22.1%減少しました。

1株当たり当期純利益



1株当たり当期純利益は、前年度比149.02円減少しました。

自己資本当期純利益率(ROE)



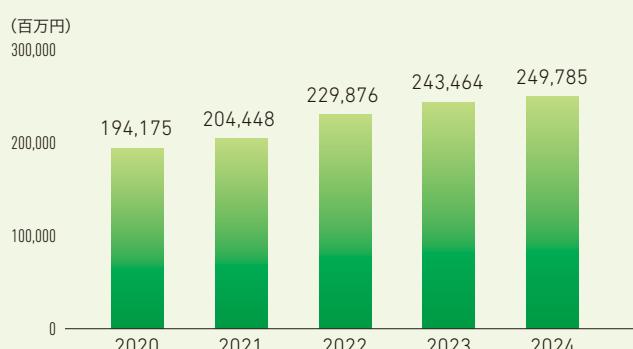
自己資本当期純利益率は、前年度比3.1ポイント減少しました。

1株当たり配当金および配当性向



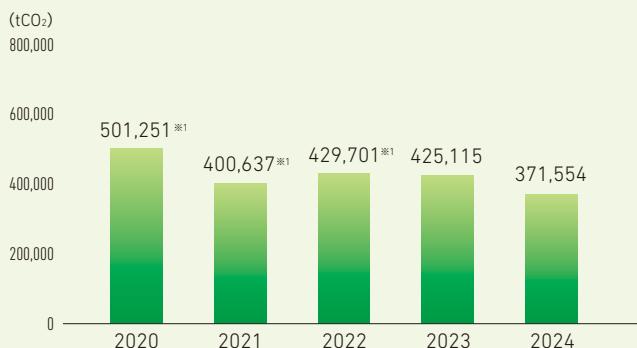
1株当たり配当金は、前年度比30円減少し、配当性向は、前年度比3.3ポイント増加しました。

割賦利益繰延残高



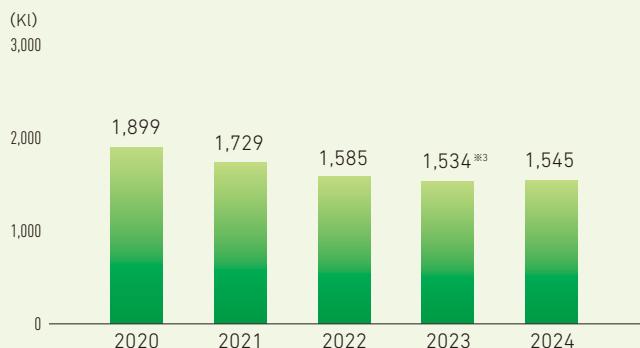
割賦利益繰延残高は、前年度比2.6%増加し、安定した収益基盤として增收に貢献しました。

GHG排出量合計(Scope 1 + Scope 2 + Scope 3)



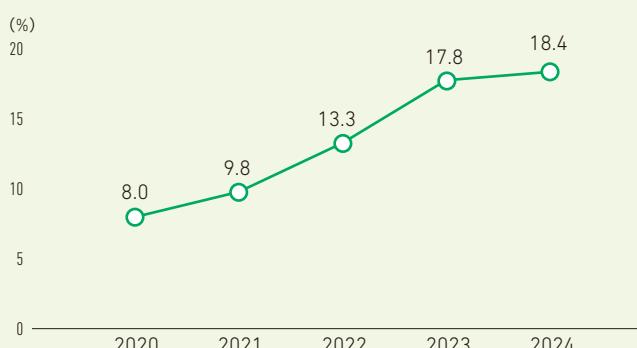
GHG排出量は、前年度比12.6%減少しました。

エネルギー使用量^{*2}



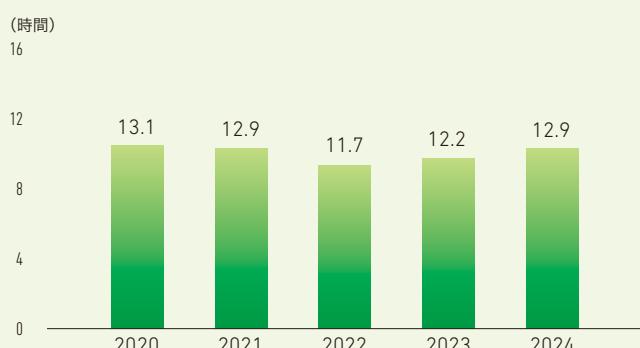
エネルギー使用量は、前年度比0.7%増加しました。

管理職に占める女性社員の割合^{*4,5}



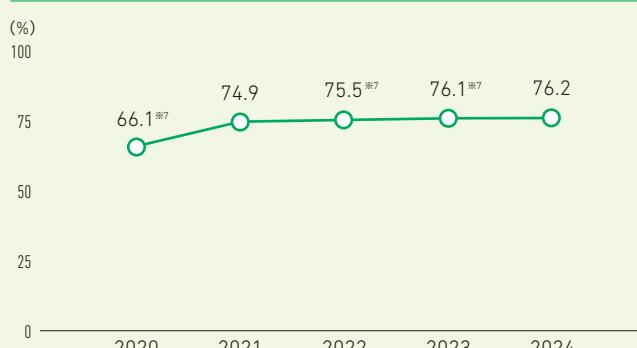
管理職に占める女性社員の割合の目標値を定め、教育に取り組むほか、積極的な登用を行っています。管理職に占める女性社員の割合は、前年度比0.6ポイント増加しました。

1ヶ月当たり平均超過勤務時間^{*4,6}



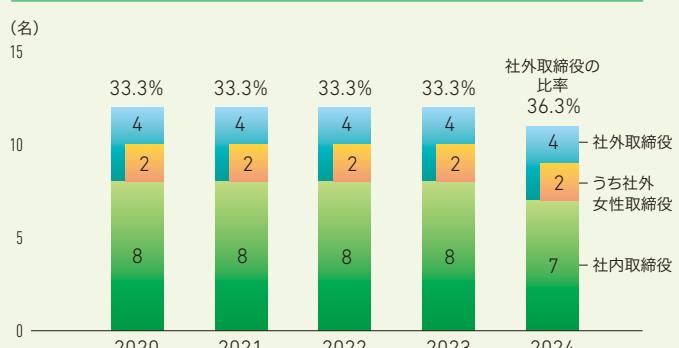
1ヶ月当たり平均超過勤務時間は、前年度比5.7%増加しました。

有給休暇年間付与日数に対する平均取得率^{*4}



有給休暇年間付与日数に対する平均取得率は、前年度比0.1ポイント増加しました。

取締役会の構成^{*4}



社内取締役が1名減の7名となり、取締役は11名となりました。この結果、社外取締役の比率は、前年度比3.0ポイント増加しました。

*1 算出方法の変更により、過年度の実績を修正 *2 単体および国内連結子会社ベース *3 算定データに誤りがあり、過年度の実績を修正 *4 単体ベース
*5 課長職以上、各事業年度末の翌4月1日現在 *6 所定の就業時間を超えた時間を含みます。 *7 過年度の実績を修正

成長の軌跡と中期経営計画

ジャックスグループは、これまで信用と信頼を第一に事業の拡大に取り組んできました。そして、より豊かな生活のお手伝いをしていきたいという想いを大切に、お客様や加盟店に寄り添いながら歩んできました。

国内政策金利の上昇など事業環境は大きく変わってきていますが、再成長を目指して、2025年度から始まる新たな中期経営計画に取り組んでいきます。

(百万円)

40,000

■ 経常利益(棒グラフ)

— ROE(折れ線グラフ)

30,000

20,000

5.7%

6.4%

5.5%

6.0%

7.0%

7.2%

10,000

12,091

11,815

12,733

14,448

16,700

16,506

0

(年度)

2015

2016

2017

2018

2019

2020

第12次中期経営計画「ACT-Σ」

2015年度～2017年度

第13次中期経営計画「RAISE 2020」

2018年度～2020年度

重点方針

- ・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

成果と課題

「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し、さらなる事業の拡大に取り組む。

第15次中期経営計画「Do next!」



2025年度～2027年度
MUFGグループとの連携拡充により
「変革」と「再成長」に挑む3年間



単年度戦略

第14次中期経営計画「MOVE 70」

2021年度

2022年度～2024年度

- ・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

3年後の
あるべき姿

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

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。

国内政策金利の上昇や海外事業の低迷などにより、2024年度の業績は当初の目標から大きく下回る。国内事業は手数料の利上げや新たな決済サービスのリリースなどを実施。今後のさらなる金利上昇を見据えてアセットコントロールの強化を図る。海外事業はデジタルを活用しオペレーションの改善などを実施。未収リスクの抑制と高収益ポートフォリオへの変革による収益率の向上を図る。

前中期3カ年経営計画「MOVE 70」(2022年度～2024年度) の振り返り



経営理念の追求、長期ビジョンの実現に向けて4つの「3年後のあるべき姿」を掲げ、各種戦略に取り組んできました。2023年度までの業績は概ね順調に推移したものの、2024年度の事業環境は計画策定時の想定から大きく変化し、業績は当初の目標を大幅に下回る厳しい結果となりました。前中期経営計画の成果と、ジャックスグループが環境の変化に対応し、再成長していくための対処すべき課題は次のとおりです。

目指していたあるべき姿	成果	課題・今後の取り組み												
強みを活かした 国内事業の 収益基盤拡充	<ul style="list-style-type: none"> 金利上昇への対応 <ul style="list-style-type: none"> 収益性の低い商品の取り扱い中止 調達金利の上昇にあわせた手数料の引き上げ 金利変動型商品の導入 新たな決済サービスのリリース 好調な保証残高の積み上がり バックオフィスの効率化が進展 	<ul style="list-style-type: none"> 成長領域への経営資源の再配分 さらなる金利上昇を見据えたアセットコントロールの強化 M&Aによる成長の加速 												
将来の成長を けん引する海外事業の 収益基盤確立	<ul style="list-style-type: none"> デジタルを活用したオペレーションの改善 <ul style="list-style-type: none"> Web申込アプリや車両査定システムなどの導入 カンボジア、フィリピンにおける事業規模の拡大 <table style="width: 100%; text-align: center;"> <thead> <tr> <th colspan="2">債権残高</th> </tr> <tr> <th>カンボジア</th> <th>フィリピン</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>35億円</td> <td>113億円</td> </tr> <tr> <td>2021年度</td> <td>2021年度</td> </tr> <tr> <td>145億円</td> <td>222億円</td> </tr> <tr> <td>2024年度</td> <td>2024年度</td> </tr> </tbody> </table>	債権残高		カンボジア	フィリピン	35億円	113億円	2021年度	2021年度	145億円	222億円	2024年度	2024年度	<ul style="list-style-type: none"> リスクの抑制と収益性の高いポートフォリオへの転換 デジタルを活用した未収リスクの抑制と事業基盤の強化 MUFGグループやCarsome社と連携した海外事業への積極投資
債権残高														
カンボジア	フィリピン													
35億円	113億円													
2021年度	2021年度													
145億円	222億円													
2024年度	2024年度													
国内・海外の 成長を加速する 経営基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> MUFGグループとの連携による事業・財務基盤の強化 <ul style="list-style-type: none"> 三菱UFJ信託銀行(株)などと連携したオフバランス債権流動化の活用 事業ポートフォリオマネジメント、ERMの本格始動 	<ul style="list-style-type: none"> MUFGグループとのさらなる連携強化 成長を支えるシステム基盤の整備とDX戦略の実行 事業ポートフォリオマネジメント、ERMの高度化 												
ESG経営の推進	<ul style="list-style-type: none"> 蓄電池やEVなどの取り扱い拡大により環境負荷低減に貢献 バーチャルPPA締結などによりGHG排出量の削減が進展 ガバナンス強化に向けた各種委員会の設置や方針を策定 (サステナビリティ委員会、人権方針や環境方針など) 	<ul style="list-style-type: none"> 再定義したマテリアリティに基づく戦略と施策の実行 人材ポートフォリオの構築やエンゲージメントのさらなる向上による人的資本経営の強化 情報セキュリティ強化とガバナンス実効性確保の継続 												

新中期3カ年経営計画「Do next!」

定量目標と実績(連結)

(年度)	2022		2023		2024	
	目標※1	実績	目標※1	実績	目標※1	実績
(億円)						
営業収益	1,670	1,735	1,755	1,847	1,845	1,909
経常利益	290	317	325	330	365	257
親会社株主に帰属する当期純利益	195	216	220	237	245	186
ROE	10.6%	11.1%	10.9%	10.9%	11.3%	7.8%
配当性向	30%目安	30.4%	30%目安	32.1%	35%目安※2	35.4%

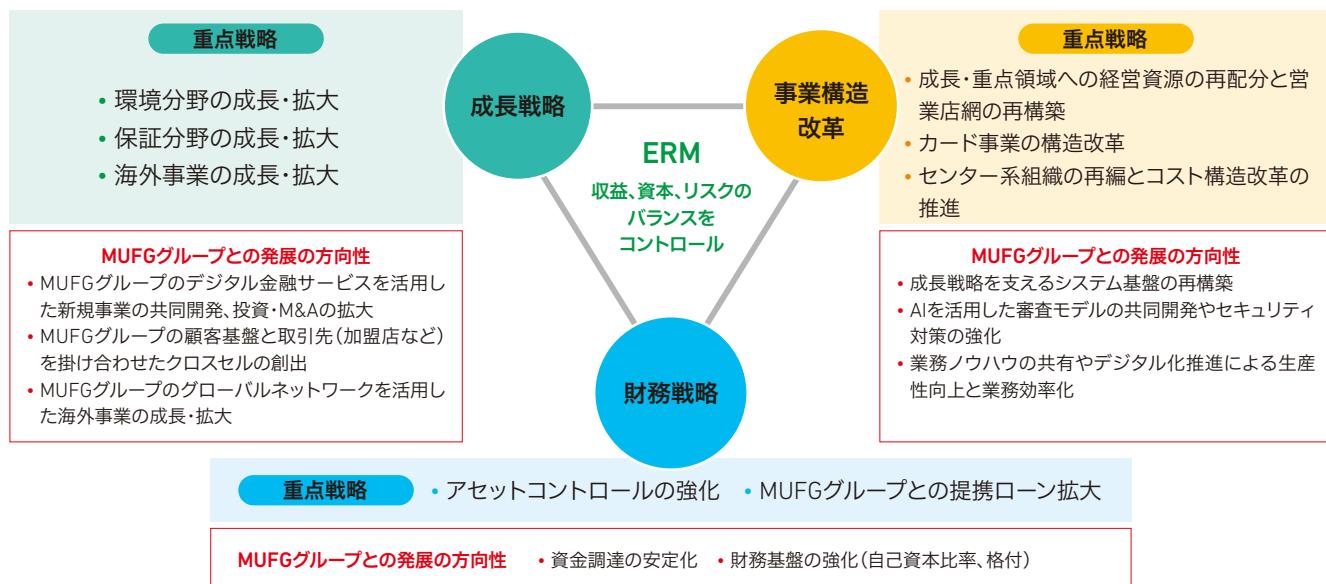
※1 前中期経営計画発表時(2022年5月)の目標値

※2 30%目安としていたが、2024年度までに35%を目安として段階的な引き上げを実施することを、2023年11月に公表

ジャックスグループの再成長に向け、2025年度から新中期経営計画を推進しています。あわせて、ジャックスグループを取り巻く事業環境と課題認識を踏まえ、(株)三菱UFJ銀行と新たに資本業務提携契約を締結しました。新中期経営計画で掲げる重点戦略を着実に実行し、ジャックスグループの再成長と企業価値向上に取り組んでいきます。

新中期経営計画のテーマ

MUFGグループとの連携拡充により「変革」と「再成長」に挑む3年間



上記戦略を支える経営基盤の強化

サステナビリティ経営

□□ サステナビリティ経営 P42-

人的資本経営

• MUFGグループとの人材交流強化

□□ 多様性と人権の尊重 P53-
人事担当役員メッセージ P40-

DX戦略

• DXノウハウの共有

□□ DXの取り組み P31

三菱UFJ銀行との資本業務提携契約

「金利のある世界」への移行や社会・サービスのDX化が進むなど、ジャックスおよびMUFGグループを取り巻く経営環境は大きく変化しています。こうした環境変化に対応すべく、これまで取り組んできた両社での協働を加速し、グループ一体運営をより力強く推し進めることができるとの認識のもと、資本と業務の両面から提携を強化・深化していくため、2025年3月14日に(株)三菱UFJ銀行と資本業務提携契約を新たに締結し、(株)三菱UFJ銀行を割当先とする増資を行うことを決定しました。

調達した資金を活用し、成長投資の拡大と株主還元の強化を図ることで、企業価値の向上を実現します。

第三者割当増資の概要

発行新株式数	普通株式9,980,831株
調達額	約388億円
払込日	2025年9月12日
MUFGグループ合計の持株比率	約20%から約40%へ上昇

協業の方向性

1. 成長戦略

- MUFGグループの持つ顧客網を最大限活用し、新たな相互送客の枠組みを構築
- (株)三菱UFJ銀行が展開するBaaSへの商品追加やジャックス加盟店へのBaaS展開など、新たな分野での協業を模索
- MUFGグループの有するデジタル金融ネットワークを活用した投資、M&Aを拡大
- MUFGグループのグローバルネットワークを活用した海外事業における営業・財務基盤の強化、新たな進出および新規投資を推進

2. 効率化・DX推進

- MUFGグループが持つデジタルを中心とした各種ノウハウの共有によるコスト削減、生産性向上の取り組み
- MUFGグループベースでのAIを活用した審査モデルの検討やセキュリティ対策の導入・強化による業務効率化

※成長投資を含めたキャッシュアロケーションについては、P28-29「経理・財務担当役員メッセージ」をご覧ください。

新中期3カ年経営計画「Do next!」(2025年度～2027年度)

成長戦略

環境分野の成長・拡大

環境分野のさらなる拡大を通じて、環境負荷の軽減とジャックスの利益成長につなげる

住宅関連

(リフォーム・ソーラー・蓄電池など)

- ・営業体制の強化による住宅関連市場の攻略
- ・利便性向上と金利上昇への対応

住宅関連 取扱高 2027年度目標

2,650億円

(2024年度比+24.8%)

オート関連

- ・インポーターとのさらなるパートナーシップ強化
- ・個人向けオートリースの拡大
- ・xEV*への取り組み推進

オートリース 取扱高 2027年度目標

1,003億円

(2024年度比+43.2%)

*電動車(BEV、HEV、PHEV、FCEV)を取りまとめた総称

保証分野の成長・拡大

資金調達を必要としない成長分野と位置付け、積極的なリソース投下により成長を加速

家賃保証

- ・アライアンス強化とシステムへの積極投資
- ・戦略的なリソース投下による拡大
- ・M&Aによるインオーガニックでの拡大

家賃保証 営業収益 2027年度目標

40億円

(2024年度比+9.7%)

銀行個人ローン保証

- ・(株)三菱UFJ銀行との「ネットDEローン」拡大
- ・ネット銀行などとの連携強化、新規提携拡大
- ・戦略的なリソース投下による拡大
- ・M&Aによるインオーガニックでの拡大

銀行個人ローン保証 保証残高 2027年度目標

8,272億円

(2024年度比+18.0%)

海外事業の成長・拡大

市場の成長性・将来性を見据えASEAN地域を中心とした海外への投資を加速

オーガニック・インオーガニック戦略

- ・高収益ポートフォリオへの変革による収益率向上
- ・MUFGグループとCarsome社との連携による新たな進出モデルでの利益拡大



新中期経営計画期間において、連結経常利益に占める海外比率を
10%以上へ

海外事業 経常利益 2027年度目標

33億円

(2024年度実績△36億円)

財務戦略

これまでジャックスは、低金利の調達環境を活かした営業債権の積み上げにより、レバレッジ経営を推し進めてきました。しかしながら、日銀の金融政策転換により、日本は「金利のある世界」へ回帰しています。ジャックスも環境の変化に対応すべくバランスシートをコントロールし、財務の健全性を確保しつつ利益率の向上を図ります。

バランスシートにおける今後のイメージ



事業構造改革

営業リソースの再配分

経営環境の変化を踏まえ、営業店の集約を行い、営業リソースを再配分

- ・営業店(クレジット事業)集約

62支店→40支店

(△22支店)

※2024年度から2025年度にかけて段階的に実施

国内の成長領域へ営業リソースを再配分

環境分野
住宅関連・
オートリース

保証分野
家賃保証・銀行個
人口ーレン保証

カード事業の構造改革

従来戦略を進化させ、量から質をより重視

- ・利益率をより重視した提携カード戦略
新規会員数ではなく稼働率、分割比率などを重視
- ・コスト構造改革
提携カードの収支改善と整理など

カード会員規模の
スリム化

2027年度見込み
507万名
(2024年度比△89万名)

コスト削減
効果

約10億円
(3年間累計)

センター系組織の改革

デジタル化による業務効率化と人員配置の最適化により、コスト削減を実行

- ・デジタル化の推進
デジタルを活用した債権管理体制の再構築など
- ・人員配置の最適化
事業ポートフォリオに即した受付体制の構築など

コスト削減効果

約10億円
(3年間累計)

定量目標

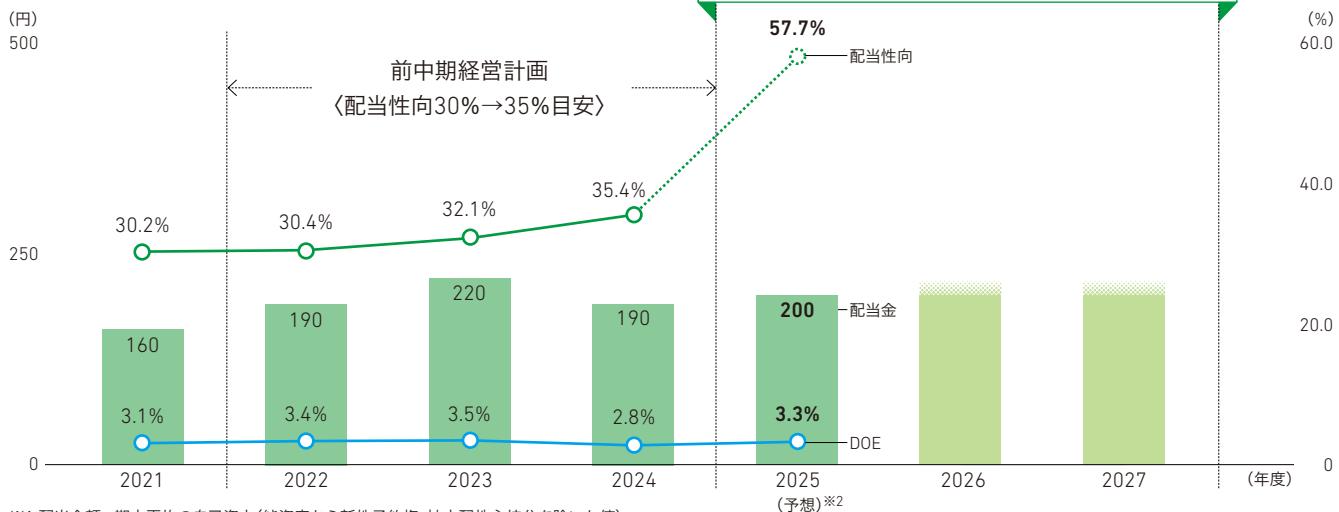
営業収益は、国内のクレジット事業とファイナンス事業がけん引し、増加基調が継続する見込みです。経常利益と親会社株主に帰属する当期純利益は、2025年度に底を打ち、2026年度以降は回復基調となることを予想しています。また、配当政策についても、2024年度の減配に対する市場の反応などを鑑み、新中期経営計画にあわせて、より安定的な内容へアップデートしています。

ジャックスグループが「変革」と「再成長」を成し遂げ定量目標を達成するためには、各種戦略の実行とあわせて、MUFGグループとの連携拡充を着実に利益へ結び付けていくことが必要です。新中期経営計画の期間において経営基盤を整え、さらに次の中期経営計画で最高益更新を目指します。

(年度)	2024	2025	2026	2027
(億円)	実績	目標	前年差	目標
営業収益	1,909	1,915	5	1,990
経常利益	257	200	△57	250
親会社株主に帰属する当期純利益	186	155	△31	180

配当政策

1株当たり配当金、配当性向、DOE^{※1}



主要なリスク

ジャックスグループは、管理すべきリスクを「経営戦略に関わるリスク」(経営上の戦略的な意思決定に関わるリスク)と「業務執行に関わるリスク」(日常的な業務運営に関わるリスク)に分類し、統合的に管理しています。グループに影響を及ぼす重要なリスクの抽出と評価、見直し、対策の決定などについて、代表取締役社長が委員長を務めるリスク管理委員会において検討、討議し、またその履行状況などをモニタリングしています。

リスクマップ

リスクアセスメントにより抽出したリスクを評価し、優先的に対策を講じるべき重要なリスクをリスクマップとして可視化しています。



各リスクカテゴリでは、さまざまなリスクを抽出しています。()の項目は、リスクカテゴリで抽出した主なリスクを記載しています。

※上記は2025年3月末日現在において認識したものです。

トップリスク

リスクアセスメントによって影響度・発生頻度が高いリスク(リスクマップ右上)のほか、ジャックスグループの経営上、コントロールすべきリスクを優先的かつ重点的に管理すべき、特に重要なリスクとして、経営レベルで議論したうえでトップリスクに選定します。トップリスクに対しては、各種委員会で定期的なモニタリングおよび機動的な対応を行い、リスクの低減、維持を図っています。

リスク項目	リスクシナリオ	対応策
⑩サイバーセキュリティリスク	外部からの不正アクセスやウイルス感染などによる個人情報の流出、システム停止に伴う業務の停止、損害賠償の発生、評判の悪化	多層的な技術的対策、専門組織を中心とした組織的な対応に加え、継続的な社員教育などによりセキュリティ体制を強化
⑪システムリスク	自然災害、サイバーインシデント、停電、機器故障などによるシステム、通信ネットワークの重大な障害発生に伴う業務の停止、お客様や加盟店へのサービス提供の停止、評判の悪化	耐震対策、冗長化、障害対応訓練などによりシステムの安定稼働とセキュリティを維持することに加え、システム委託先に対する管理体制を強化
⑦調達金利上昇リスク	金融市場の変化、格付や信用力の低下による借入、社債の調達金利の上昇により金融費用が増加	ALMによる資産・負債のデュレーション管理および金利シナリオに応じた調達方法の検討、実施(デリバティブ取引によるヘッジ、金利固定化推進)
⑥貸倒関連費用の増加リスク	個人の信用状況の悪化、審査精度の低下、不正申し込みの増加、加盟店経営状況や不動産市況の悪化などによる貸倒引当金の積み増し	部門間の連携を強化し、審査精度の向上、不正申し込みの排除、回収強化などにより良質債権を確保

※上記は2025年3月末日現在で認識しているリスクの一部であり、上記以外のリスクによって経営上、特に重大な影響が生じる可能性があります。

リスクカテゴリ	機会とリスク	機会とリスクへの対応策
経営戦略に関わるリスク		
①事業戦略に関わるリスク	[機会]収益性や成長性の向上 [リスク]新中期経営計画における成長戦略、事業構造改革および財務戦略の失敗	<ul style="list-style-type: none"> ・事業ポートフォリオマネジメントの実行 ・リスクアペタイトの設定およびリスク量視点に基づいた財務健全性の確保
②経済・競争環境に 関わるリスク	[機会]社会課題の変化によるニーズの顕在化および拡大 [リスク]経済環境の悪化や個人消費の減退、市場ニーズの変化などによる市場の縮小、同業他社などの競争激化	<ul style="list-style-type: none"> ・事業ポートフォリオマネジメントによる経営資源の適正配分 ・商品・サービスの選択と集中、成長分野への投資 ・DX戦略の実行
③カントリーリスク	[機会]人口増加、経済成長による事業機会の拡大 [リスク]戦争・テロ・暴動などの地政学リスク、政治・宗教・文化・慣習などによる制約	<ul style="list-style-type: none"> ・進出国に関する、ジャックス本体と海外現地法人双方の情報収集および情報連携の強化
④法令・規制に 関わるリスク	[機会]新たな規制の制定または規制緩和による事業機会の発生 [リスク]業務運営や商品・サービスの制限、対応費用の発生	<ul style="list-style-type: none"> ・法令・規制などの制定、改正動向の情報収集 ・法令・規制および社内規程に基づいた業務運営の定期的な点検
⑤気候変動リスク	[機会]脱炭素関連、環境配慮型商品に対する需要の拡大 [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担保価値の毀損	<ul style="list-style-type: none"> ・継続的な気候変動の影響分析 ・脱炭素関連、環境配慮型商品の取り扱い推進 ・温室効果ガス排出量の削減目標達成に向けた取り組みの実施
⑥信用リスク	[機会]良質な債権残高の拡大による収益機会の獲得 [リスク]未収債権の増加や加盟店の不正・経営破綻、不動産市況の変化などによる貸倒引当金の積み増し	<ul style="list-style-type: none"> ・未収債権の発生動向および加盟店管理状況の部門横断的なモニタリング ・未収債権の発生動向、リスクに応じた適切な加盟店管理、審査精度の維持・向上 ・初期未収債権の回収強化
⑦市場関連リスク	[機会]金利低下局面における金融費用の減少 [リスク]金融情勢・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、資金調達難	<ul style="list-style-type: none"> ・金融情勢、資産・負債状況などのモニタリング、リスクの把握と適切な対応の検討 ・金利感応度に応じた資金調達、金利の固定化、格付の取得、加盟店などとの取引条件の見直し ・資金調達手法の多様化、流動性補完枠の設定や手元流動性の管理
⑧人権リスク	[機会]ステークホルダーからの信頼獲得、企業イメージの向上 [リスク]企業イメージの低下、人材流出	<ul style="list-style-type: none"> ・サステナビリティ経営推進体制の整備 ・人権デューデリジェンスによる負の影響の特定、対応 ・人権に関する相談窓口の設置と救済策の検討
業務執行に関わるリスク		
⑨災害・疾病リスク	[機会]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 [リスク]地震など大規模な自然災害、感染症などの発生によるシステムや業務の停止	<ul style="list-style-type: none"> ・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
⑩サイバーセキュリティリスク	[機会]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 [リスク]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	<ul style="list-style-type: none"> ・各種セキュリティ対策システムの導入、不正アタックの常時監視、定期的な脆弱性チェック ・専門組織の設置、CSIRTの運用による被害拡大防止の体制整備
⑪システムリスク	[機会]安心・安全な取引環境、安定した業務継続へのニーズ、信頼の獲得 [リスク]自然災害、サイバーアンシデント、機器故障などによるシステムや業務の停止、データ流出などの発生	<ul style="list-style-type: none"> ・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、アクセス厳格化 ・委託先の管理強化
⑫情報関連リスク	[機会]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 [リスク]個人情報などの漏洩、紛失または不正利用、法令に違反した場合の行政処分	<ul style="list-style-type: none"> ・経営レベルで業務委託先を含めたリスクベースの個人情報保護マネジメントシステムを運用 ・従業員への継続的な教育実施
⑬事務リスク	[機会]安心・安全な取引環境、安定した業務継続へのニーズ、信頼の獲得 [リスク]誤請求や誤精算、処理遅延など誤った事務処理による個人情報の漏洩や顧客、加盟店への損害発生	<ul style="list-style-type: none"> ・内部管理部門による業務委託先を含めた業務運営の定期的な点検、規程・マニュアルなどの継続的な整備、見直し ・事務処理のシステム化などの促進
⑭コンプライアンス リスク	[機会]ステークホルダーからの信頼獲得 [リスク]関連法令などへの抵触による業務停止、登録の取り消し処分	<ul style="list-style-type: none"> ・経営レベルのコンプライアンス体制を整備 ・内部管理部門による業務運営の定期的な点検、規程・マニュアルなどの継続的な整備、見直し、全役職員の継続的な教育の実施
⑮人的リスク	[機会]有能な人材の獲得・定着 [リスク]モチベーション・パフォーマンスの低下、人材の流出・採用困難	<ul style="list-style-type: none"> ・経営戦略に連動した人的資本経営の推進 ・エンゲージメントの向上、健康経営・女性活躍などの推進
⑯評判リスク	[機会]企業イメージの向上、ステークホルダーからの信頼獲得 [リスク]社会的責任への疑惑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	<ul style="list-style-type: none"> ・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実施

経理・財務担当役員メッセージ

**ジャックスグループの持続的成長を支えるため、
資金調達手段の多様化を進め必要資金を確保する
とともに、アセットコントロールを通じて資本効率
の向上を図ります。**

取締役常務執行役員
経理・財務担当
中澤 辰生



中期3カ年経営計画「MOVE 70」の財務面の総括

前中期経営計画「MOVE 70」の初年度および2年目は、低金利環境のもと、財務レバレッジを大きく利かせることで主にクレジット事業において高い収益性を維持しました。しかし、最終年度は日銀の金融政策修正に伴う政策金利の引き上げなどにより金融費用が大幅に増加し、減益となりました。

こうしたなか、財務面では高水準の有利子負債を支えていくため、ALM^{※1}を通じて財務リスクを「流動性リスク」「金利上昇リスク」に分類し、さまざまなストレスシナリオのもとで定量的に評価・検証を実施。これらを踏まえて、リスク管理手段を改善していくことで財務健全性の向上に取り組みました。また、ジャックスグループ全体の持続的成長を支えるため、資金調達手段の多様化を進め必要資金を確保するとともに、アセットコントロールを通じて資本効率の向上を図りました。

具体的には、営業債権残高が拡大するなか、一部の低利回り債権や返済期間が長期にわたる債権をABS^{※2}方式の債権流動化によりオフバランス化し、財務レバレッジの抑制と営業債権残高の質の向上に努めました。今後は、さらなる金利上昇や金融引き締めを見据え、各営業債権の利回りを検証し、低利回り債権を中心におオフバランス化を継続することでROA^{※3}の向上を図っています。

ジャックスの課題となっていたアセットに対する自己資本量の妥当性、リスク耐久力の検証については、ERM^{※4}の対応のなかでバーゼル規制に準拠した計算方式により、「信用リスク」「市場リ

スク」「オペレーションアルリスク」を計測・検証する枠組みを構築しました。検証の結果、ジャックスの自己資本量はリスク対比で十分な水準を確保できており、この検証結果を踏まえ、リスクキャパシティおよびリスクアペタイト(進んで受けようとするリスクの種類と量)の設定、ならびに成長分野への投資および配当政策といった未使用資本の活用策についても議論を進めています。今後はこうしたリスク管理の取り組みについての情報開示を拡充し、ジャックスグループが財務健全性を確保しつつ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。

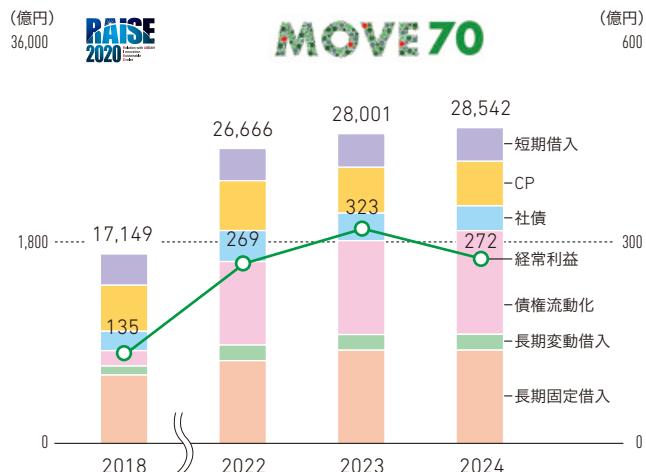
※1 ALM:Asset Liability Management 資産と負債の総合管理

※2 ABS:Asset Back Securities 資産担保証券

※3 ROA:Return on Assets 総資産利益率

※4 ERM:Enterprise Risk Management 統合リスク管理

資金調達残高および経常利益の推移(単体)



新中期3カ年経営計画「Do next!」における財務戦略

新中期3カ年経営計画「Do next!」では、収益・リスク・資本のバランスをコントロールするERM体制のもと、財務戦略を成長戦略、事業構造改革と並ぶ3つの重点戦略の1つに位置付けています。

「金利のある世界」を迎えた現在、ALMの高度化により環境変化への対応力を強化し、各種リスクの抑制により財務健全性を確保するとともに、事業ポートフォリオの議論を踏まえ、必要に応じて適切にリスクテイクすることで資本効率の向上を図り、ジャックスグループの「再成長」を支えていくことを目指していきます。

具体的には、MUFGグループとの連携を拡充し、資金調達を必要としない提携ローンとオーバランス債権流動化を活用したアセットコントロールを通じてバランスシートの圧縮を図ります。そして、負債よりも長い期間の資産を抱える、資産と負債のミスマッチを軽減し、財務健全性と資本効率の向上に取り組みます。

事業ポートフォリオ管理

ジャックスグループでは、「Do next!」においても、引き続きERMによる収益・リスク・資本のバランスをベースに事業ポートフォリオマネジメントを展開していきます。各事業セグメントを銀行業界で広く用いられているRORA^{※5}とトップライン成長率の2軸で事業戦略などを勘案しながら評価し、事業運営方針や今後の方針について定期的に経営会議で議論しています。

事業ポートフォリオマネジメントにおいては、相対的に信用リスクが低く、資産の拡大を伴わない、収益性の高い事業・商品の比重を高めていくとともに、既存事業の収益力をさらに強化することを重視しています。これらの考え方に基づき、質を重視しながら取扱高を増やしていくことで資本効率の向上に努めています。

※5 RORA: Return on Risk-weighted Assets 利益率が資産のリスクに見合っているかを示す指標

キャッシュアロケーション

ジャックスはMUFGグループとの協業を加速し、グループ一体運営をより力強く推進していくため、(株)三菱UFJ銀行との間で新たに資本業務提携契約を締結しました。(株)三菱UFJ銀行を割当先とする第三者割当増資によって調達した資金(約388億円)については、300億円強をM&A資金として、国内は保証分野、海外はASEANをターゲットに活用し、事業基盤の拡充とともに、20億円程度を事業構造改革、50億円程度をシステム・DX投資に活用することで成長投資を拡大していきます。

また、ジャックスの政策保有株式の多くは取引金融機関のもの

ですが、各金融機関との交渉を進め、時価ベースで2023年度は約23億円、2024年度は約16億円を売却しました。保有を継続する一部株式を除き、大半は持ち合い解消の合意が得られており、今後タイミングを見ながら順次売却を進めていく予定です。政策保有株式売却により得られたキャッシュについても成長投資に活用し、企業価値の向上につなげていきます。

キャッシュアロケーション



サステナビリティへの取り組み

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、「Do next!」では、重点戦略を支える経営基盤強化の一つに「サステナビリティ経営」を掲げています。ジャックスグループを取り巻く環境の変化やサステナビリティ施策の進捗を踏まえ、サステナビリティ経営の実効性を高めるべく、今回、マテリアリティ(重要課題)の見直しを行いました。これに基づき、資金調達においても環境分野を対象としたグリーンファイナンスや人的資本経営に基づくサステナブルファイナンスに積極的に取り組み、企業価値の向上と資本コストの低減につなげていきます。

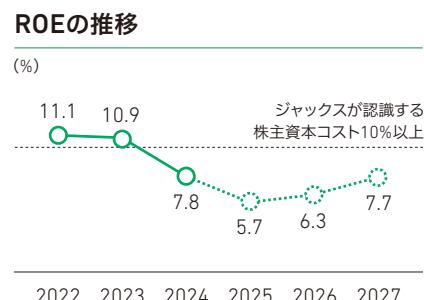
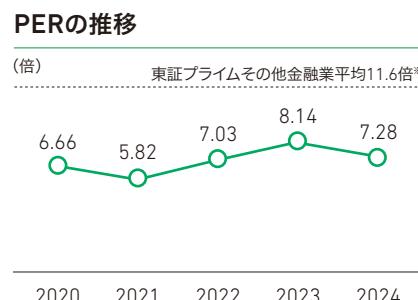
資本コストや株価を意識した経営

現状分析

ジャックスの現状としては、PBR、PERとも割安な状態にあります。2023年度までは好調な業績とそれにあわせた増配も相まって、PBRとPERはいずれも上昇傾向にありました。しかしながら、2024年8月の業績予想および配当予想の下方修正などにより、足元に至るまでいずれの指標も低下しています。業績予想を下方修正した要因である海外事業の不振については、より収益性の高いポートフォリオへの入れ替えや債権管理体制の強化による貸倒関連費用の抑制、インドネシアでは営業店網の縮小などによる事業規模の適正化など、業績回復に向けてさまざまな対策を講じています。また、国内政策金利上昇による金融費用の増加に対しては、加盟店との間の手数料引き上げなど

の対策をすでに実施し、あわせて資金調達を必要としない提携ローン方式へのシフトなどにより、バランスシートを圧縮することで、事業環境の変化に対応していきます。

株主資本コストについては、CAPMベースで7%程度と認識していますが、PBRが1倍を大きく下回っている現状や投資家・アナリストの皆様へヒアリングした結果から、最低限の水準として10%以上を求められていると認識しています。第三者割当増資と今後の利益予想によりROEは一段低下することが予想されますが、まずは2024年度と同水準の8%へ回復させ、その後の10%を目指すべく新中期経営計画の各種戦略の実行とIR活動の強化を図ります。

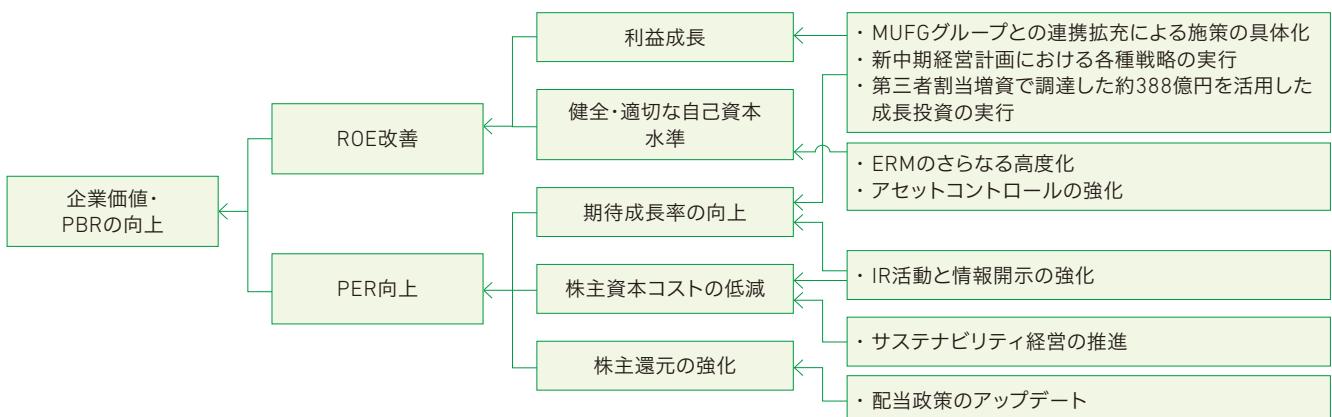


取り組み方針

早期のPBR1倍以上を目指し、ROEの改善とPERの向上に向けて各種取り組みを強化していきます。MUFGグループとの連携拡充による施策を早期に具体化・実行することに加え、新中期経営計画の各種戦略と第三者割当増資により調達した資金を成長投資に活用することで、利益面において2025年度を底に再成長を図るとともに、将来の期待成長率も向上させていきます。また、IR活動においては、これらの取り組みの理解促進のため市場への発信や株主・投資家との対話を強化していきま

す。さらに、情報開示の拡充とサステナビリティ経営の推進により株主資本コストの低下を図ります。

そして、PBR向上に欠かせない株主還元の強化も、2024年度の減配に対する市場の反応などを鑑み、新中期経営計画にあわせて、より安定的な配当政策へアップデートしています。これに伴い、2025年度は減益予想であるものの、1株当たりの配当金は200円(前年比+10円)に増配する予定です。



DXの取り組み

2024年度のDXの取り組みと課題

2024年度は、「データ利活用に向けた環境整備」と「お客様とのデジタル接点拡大・新サービス提供」に取り組んできました。

「データ利活用に向けた環境整備」では、取引データを用いたお客様の傾向や購買動向の分析を通じて、加盟店の売上拡大に貢献するため、BIツール^{*1}を活用したデータの可視化、分析、ユースケース^{*2}の創出など、価値のあるデータ利活用に向けた取り組みに着手しました。

「お客様とのデジタル接点拡大・新サービス提供」では、ジャックスの商品をより便利に使っていただくために、アプリやWebサービスの機能充実を目指しています。今後の課題としては、早期のサービス提供によるお客様の利便性向上と収益に結び付けるビジネスモデルの実現です。

*1 企業に蓄積されている膨大なデータを集約し、経営や業務に活用できるように分析・共有するためのツール

*2 システムやソフトウェアの要求分析や設計段階で使用される手法

前中期3カ年経営計画「MOVE 70」の総括

全社的なDXの推進において、デジタル技術を活用した「働き方改革の推進」「生産性の向上」「競争優位性の確立」の実現に向けて、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取り組んできました。

全社横断的な取り組みは、「最適化」「創出」「変革」の3つのフェーズに分けて進め、業務プロセスの最適化を中心に一定の成果を上げています。例えば、ペーパーレスワークフローや生成AIの導入による業務効率化に取り組みました。また、BIツールによるデータの可視化、分析を開始し、データの利活用による新たな価値創出に取り組んでいます。

デジタル人材の育成においては、階層別研修プログラムの充実やデジタル人材の認定制度を設けるなど、組織全体でデジタルスキルの向上を図っています。一方で、いくつかの課題も明らかとなりました。既存事業におけるお客様や加盟店の目線に立った新サービスの早期提供による収益拡大や、生成AIなどの最新技術を活用できる業務環境の整備による生産性向上です。これらの課題に対し、全社一丸となって取り組むことで、持続的な成長を目指していきます。

新中期3カ年経営計画「Do next!」の取り組み

「Do next!」で掲げる重点戦略を支える経営基盤の強化に向けたDXの取り組みは、「データとデジタル技術を活用し、業務プロセスの最適化と新たな価値の創出を実現する」ことです。取り組みの柱としては、「人材育成」、「構造改革」、「成長戦略」の3つがあります。

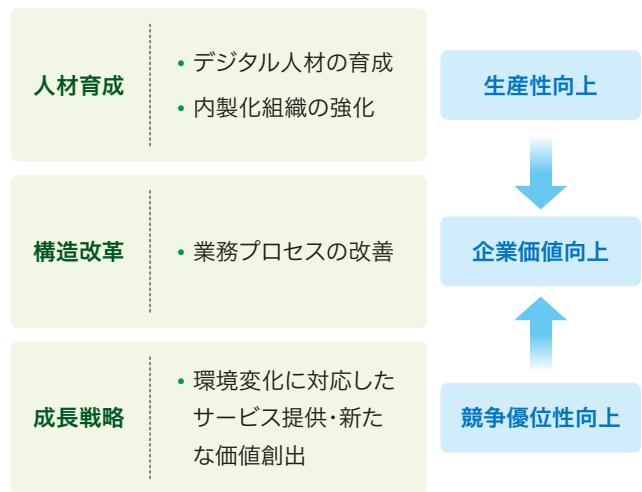
人材育成では、デジタル人材の育成や内製化組織の推進を通じて、DX推進体制を強化することが目標です。

構造改革では、業務プロセスの改善としてペーパーレス化をさらに推進し、RPA^{*3}や生成AIなどを活用し生産性の向上を目指します。

成長戦略においては、環境変化に対応したサービス提供に注力し、新たな価値の創出を図ります。お客様向けアプリの機能追加や加盟店向けサービスサイトの構築によりデジタル接点を拡大し、Web商品・サービスの提供を通じて競争優位性を向上させます。また、データを活用した意思決定プロセスを強化し、効

果的なサービスを提供していきます。これらの取り組みにより、企業価値向上の実現を目指していきます。

*3 ロボティック・プロセス・オートメーションの略。パソコン上で人が行う業務を自動化するソフトウェアロボット技術



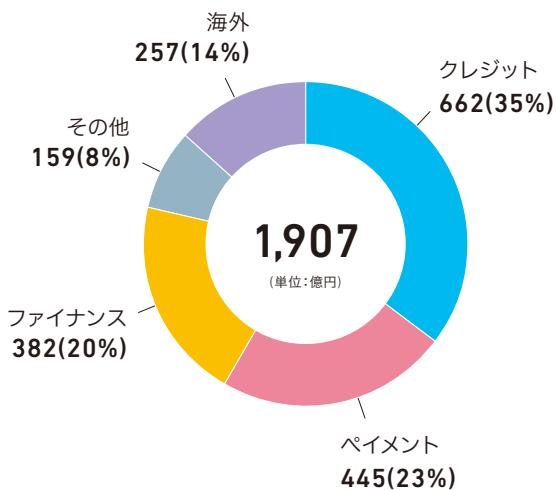
事業別業績

ジャックスグループは、事業環境が大きく変化するなか、各事業分野における施策を着実に実行し、持続的な収益基盤の拡充に取り組んでいます。

営業収益

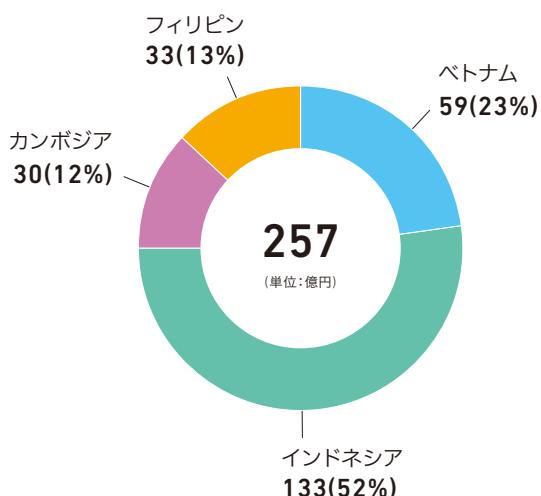
※単純合算ベース

()内は構成比



海外関係会社営業収益

()内は構成比



クレジット事業

事業内容

- ・一般月販
- ・オートローン



ペイメント事業

事業内容

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



ファイナンス事業

事業内容

- ・住宅ローン
- ・銀行個人ローン保証



海外事業

事業内容

- ・ASEAN(ベトナム、インドネシア、カンボジア、フィリピン)における二輪・オートローン



一般月販は、営業体制を強化し、金利変動型商品の推進を行った住宅リフォームの取扱高が増加しました。しかしながら、収益性の低い一部商品の取り扱い中止や利上げの実施などにより、取扱高および営業収益が減少しました。

オートローンは、車両価格の高騰などにより輸入車の新車販売台数が厳しい状況で推移するなか、各インポーターの販売戦略と連動した施策を継続しました。また、需要が底堅く推移する中古車市場においては、地域の中古車販売店への施策に注力しました。しかしながら、利上げの影響などにより取扱高が減少しました。営業収益は、割賦利益繰延残高の戻し入れにより増加しました。

この結果、当事業の取扱高は減少しましたが、営業収益が増加しました。



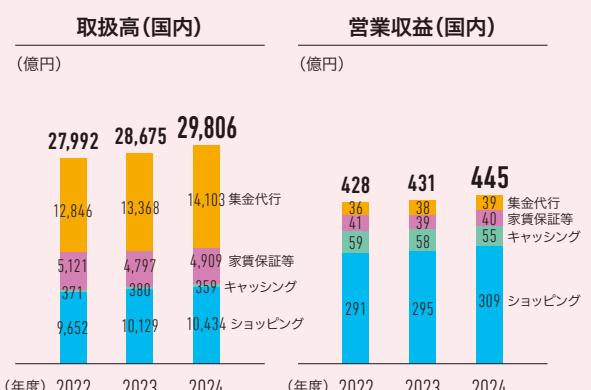
カードショッピングは、大型提携先や新規提携先での利用やインバウンドの拡大に伴うコード決済が堅調に推移し、取扱高が増加しました。営業収益は、リボショッピングの手数料率引き上げなどもあり増加しました。

カードキャッシングは、会員数の拡大によりローンカードの取扱高が増加しましたが、プロパーカードの利用会員数低迷により取扱高および営業収益が減少しました。

家賃保証等は、新規提携先の拡大や主要提携先を中心とした安定的な取引により、取扱高および営業収益が増加しました。

集金代行は、既存提携先の新規申し込みの増加に加え、インサイドセールスの強化による新規提携先の拡大や、一部既存商品を集金代行へ切り替えたことにより、取扱高および営業収益が増加しました。

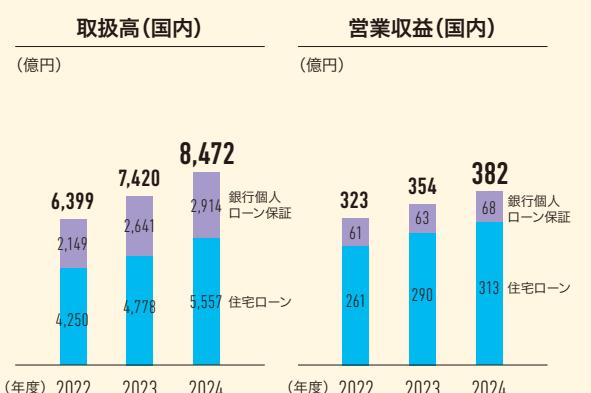
この結果、当事業の取扱高および営業収益が増加しました。



投資用マンション向け住宅ローンは、市場が堅調に推移するなか、提携金融機関と連携した施策を継続し、取扱高および営業収益が増加しました。

銀行個人ローン保証は、(株)三菱UFJ銀行を中心とした提携金融機関でマイカーローンや教育ローンの利用がけん引し、取扱高および営業収益が増加しました。

この結果、当事業の取扱高および営業収益が増加しました。

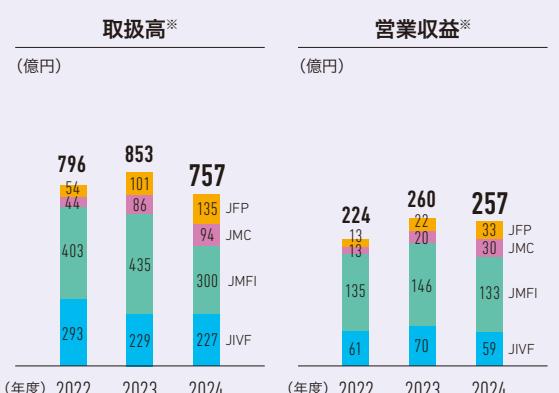


ベトナムでは、二輪車販売の回復を受け施策の展開が奏功した一方で、営業債権残高の積み上げ不足やクレジットカードにおける事業構造改革の影響などにより、取扱高および営業収益は減少しました。

インドネシアでは、二輪の取扱高が堅調に推移しましたが、事業構造改革の一環で、未収債権が高止まりにある四輪の取り扱いを中止したことにより、取扱高および営業収益が減少しました。

カンボジアとフィリピンでは、支店開設による営業エリアの拡大、営業人員の強化および加盟店開拓に注力したことにより、取扱高および営業収益が増加しました。

この結果、当事業の取扱高および営業収益が減少しました。



事業戦略

クレジット事業



上席執行役員
クレジット事業担当
佐藤 陽祐

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審査と高品質なバックヤードの対応力
- 多種多様な業種の加盟店ネットワーク

機会

- 脱炭素社会の進展
- 国や自治体の補助金などによるリフォーム需要の喚起
- 物価上昇などによる堅調な中古車ニーズ
- 所有から利用へ変化している消費者意識

脅威

- 調達金利の上昇による金融費用の増加
- ITを活用した新規事業者の参入
- 物価の上昇による個人消費の低迷

課題

- ALM※の強化による調達金利上昇リスクの低減

※Asset Liability Management 資産と負債の総合管理

方針と戦略

リソースの最適化とサービスの品質向上により、これまで以上に強固な事業基盤を確立する

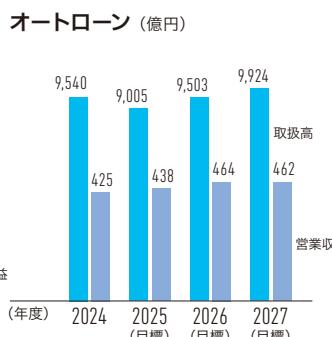
クレジット事業は、ジャックスの中核を成す事業であり、今後も業界トップクラスの企業としてサービスの品質を向上させていきます。2025年度にかけては、事業構造改革の一環でクレジット事業に関わる営業店の集約により捻出した営業リソースを、今後より注力していく環境分野などに再配分するだけでなく、専任の営業体制も構築しています。あわせて資金調達を必要としない提携ローン方式へのシフトなどにより、バランスシートを圧縮することでROAを向上させ、より強固な事業基盤を確立していきます。

一般月販

一般月販は、まず成長戦略である環境分野において、住宅関連(リフォーム・ソーラー・蓄電池など)の取扱高拡大を図ります。住宅関連市場は、国や自治体による補助金などにより緩やかに拡大し、相応のクレジット需要が期待できると考えています。専任の営業体制により専門的な知識を深めるとともに、これまで蓄積してきたクレジットに関するさまざまなデータを加盟店への営業活動に活かすことで、クレジット利用率向上を目指します。また住宅関連以外では、二輪、教育、デンタルといった業種に注力していきます。

オートローン

オートローンは、輸入車、中古車、個人向けオートリースのマーケットに対し施策を展開し、収益性を確保しながら取扱高の拡大を図ります。まず、圧倒的なシェアを確保している輸入車においては、ジャックスがディーラーに提供している、商談・ローン契約・顧客管理までに必要なシステムの利便性を向上させるとともに、引き続きインポーターとのパートナーシップを強化していきます。また、中古車については、新車価格の高騰などから今後も安定した需要を見込んでおり、効率的な営業体制を構築しながらマーケットの攻略を図ります。そして、市場拡大が見込まれる個人向けオートリースについては、専任の営業体制の構築とあわせて三菱オートリース(株)との協業などにより管理体制を強化し、リース期間満了後の継続率も向上させ保有台数の積み上げを図ります。



2027年度(新中期経営計画最終年度)目標

業種別取扱高

(年度)	2024	2027	2024比
住宅関連	2,123	2,650	24.8%
二輪	424	462	8.9%
教育	73	150	105.2%
デンタル	131	146	10.9%

個人向けオートリース保有台数

(年度)	2024	2027	2024比
オートリース保有台数	5.9	7.4	25.4%

ペイメント事業



常務執行役員
営業戦略本部長 兼
ペイメント事業担当
吉川 毅

強み

- クレジットカードのイシューニング・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
- 大手不動産管理会社とのネットワーク

機会

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

脅威

- ITを活用した新規事業者の参入
- 物価の上昇による個人消費の低迷

課題

- 競争激化や運営コスト上昇によるカード事業の利益率低下
- 家賃保証におけるWeb機能の強化

方針と戦略

家賃保証市場への戦略的なリソース投下、カード事業の構造改革により事業利益の拡大を図る

ペイメント事業は、家賃保証、集金代行、クレジットカードのイシューニング・アクワイアリングなどのさまざまな商品の提供と、クレジット事業やファイナンス事業との連携効果により、収益性を重視し、持続的に利益を上げられる事業への成長を目指しています。しかしながら、競争環境が激しく、これまで以上にメリハリを付けた戦略を実行していく必要があります。

家賃保証

成長戦略である保証分野の家賃保証は、単身世帯の増加などにより今後も安定した市場拡大が期待できます。あわせて市場の寡占化が進んでいないことから、ジャックスがシェアを拡大する余地は十分にあると認識しています。事業構造改革で捻出したリソースの投下による営業体制および加盟店サポート体制の強化に加え、システムベンダーが提供する賃貸管理システムと家賃保証の申し込み連携などのWeb機能を強化していきます。また、火災保険料などを賃料と一緒に請求するといった保険会社とのアライアンス強化などにより、不動産管理会社の業務負荷軽減を図ることで競争力を高め、新規提携先の獲得を促進します。また、第三者割当増資で調達した資金を活用したM&Aにより、事業の成長を加速させます。

カード

カード事業は、競争環境が一段と激しくなっています。収益率の低下に加え運営コストも上昇傾向であることから、これまで実施してきた量から質を重視する戦略をもう一段踏み込んで構造改革を実行しています。

ジャックスの特色でもある提携カードについては、新規提携の基準を見直し、新規会員数ではなく稼働率や分割比率などを重視した戦略に切り替えます。また、カード会員規模の縮小によりカード発行コストや会員維持コストを削減するとともに、各種会員特典の見直しなどによりコスト構造改革を実施します。

そして、2024年にリリースしたアプリ決済サービスの「SPLIE(スプリ)」や「あと分割^{*}」の利用を促進することで、収益性の高い分割払いの取扱高を拡大し、利益率の改善を図ります。

※1回払いなどのカードショッピング利用分を、後から分割払いに変更できるサービス

家賃保証等 (億円)



アプリ決済サービス SPLIE(スプリ)



SPLIEの特徴

- スマートフォンでいつでも簡単に分割払いが利用可能
- 貯まったポイントで、次回利用時の値引きも可能

2027年度(新中期経営計画最終年度)目標 カードショッピング分割払い^{*}

(年度)	2024	2027	2024比
分割払い [*] 取扱高	443	596	34.3%

※SPLIE、あと分割における分割払い取扱高を含む

事業戦略

ファイナンス事業



上席執行役員
ファイナンス事業担当
山下 覚

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審査と物件評価および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

- ・(株)三菱UFJ銀行との連携による着実な保証残高の積み上げ
- ・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
- ・約600の金融機関とのネットワーク

機会

住宅ローン

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

銀行個人ローン保証

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

脅威

住宅ローン

- ・物件価格や借入金利の上昇による投資意欲の低減および未収リスクの増加
- ・不動産価格の下落に伴う担保価値の低下

銀行個人ローン保証

- ・提携金融機関におけるグループ内・系統内への保証業務内製化

課題

住宅ローン

- ・営業・審査・債権管理、各業務のシステム対応による効率化

銀行個人ローン保証

- ・収益性向上に向けた高収益商品の取扱高増加

方針と戦略

提携先とのパートナーシップ強化により、良質な保証残高を安定的に積み上げる

ファイナンス事業は、2024年度も順調に保証残高と営業収益を増加させてきました。2025年度以降も、引き続き提携先との関係強化を図りながら、良質な保証残高を積み上げるという方針に大きな変更はありません。あわせて、システム投資による業務効率化や保証残高に占める高収益商品の割合を増やしながら事業の拡大を目指します。

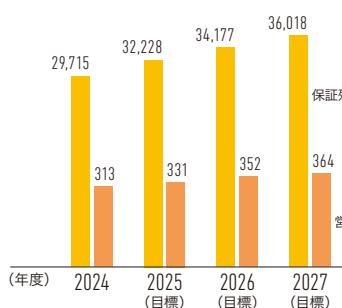
住宅ローン

住宅ローンは、未収リスクが低くジャックスのなかでも非常に収益性の高い事業です。資産形成ニーズの高まりから、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、物件価格と金利はどちらも上昇傾向であり投資利回りの低下が懸念されることから、今後の取扱高が大きく増加することは見込んでいません。このような環境認識のもと、引き続き業務効率化に向けたシステム対応などにより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。

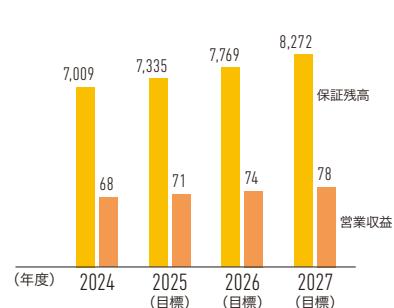
銀行個人ローン保証

成長戦略である保証分野の銀行個人ローン保証は、金融機関のリテール部門強化とあわせて、Web申し込みなど受付チャネルの多様化により顧客の利便性が向上していることから、市場の緩やかな拡大を見込んでいます。今後は、営業リソースの投下とあわせて、(株)三菱UFJ銀行との連携強化による審査業務の効率化やBaaSなどの受付チャネル拡大などによって保証残高のさらなる積み上げを図ります。また、ネット銀行など新たな金融機関との取引拡大を図るとともに、保証残高に占める高収益商品(リフォームローン、教育ローン、フリーローン)の割合を増加させることで収益性の向上を図ります。

住宅ローン (億円)



銀行個人ローン保証 (億円)



海外事業



上席執行役員
国際事業担当
山崎 和陽

強み

- 日本国内で70年培った事業ノウハウ
- 海外5カ国のネットワーク、10年を超える海外事業経験
- MUFGグループのネットワークと信用力

機会

- ASEAN諸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

脅威

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

課題

- ベトナム、インドネシアの事業立て直し
- 貸倒関連費用を中心としたコストの抑制

方針と戦略

収益性と効率性を重視した経営への転換により、安定した事業基盤を確立

海外事業は、貸倒関連費用の増加など足元は厳しい状況ですが、市場成長性を見据えて投資を加速し、早期の黒字化と安定した事業基盤の確立を目指します。2024年度から引き続き、高収益なポートフォリオへの変革により収益性の改善を図るとともに、デジタルも活用しながら、審査精度の向上と債権管理体制の強化により未収リスクの低減を図ります。これらのオーガニックでの成長に加え、MUFGグループやCarsome社との連携による新たなモデルで事業を拡大させていきます。

ベトナムでは、貸倒関連費用の増加を一因として、2024年度は経常損失を計上しましたが、未収リスク低減に向けたこれまでの取り組みが成果として現れ、未収債権率および貸倒関連費用は着実に低下し始めています。黒字化に向け、低下した未収リスクを維持しつつ、主力である二輪と既存顧客向けの無担保融資を中心に取扱高と営業収益を増加させていきます。

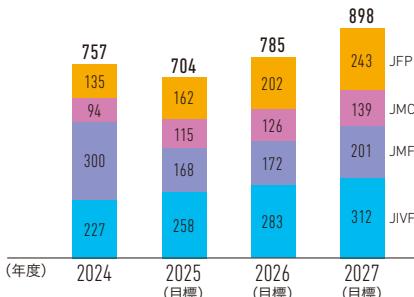
インドネシアでは、抜本的な事業の立て直しに向け、2024年度に四輪やリースなどの新規受付を中止し、現在は収益性の高い二輪などに絞って取り扱いをしています。加えて、2024年度から取り組んできた営業店網の再編成などを継続し、事業規模の適正化により各種費用を削減していきます。

カンボジアでは、主要都市でのシェア拡大を継続することにより取扱高と営業収益の増加を図ります。また、各種費用の削減に向け、スコアリングシステムの導入など業務のデジタル化も進めています。加えて、資金調達の多様化を進め、今後のさらなる事業拡大を目指していきます。

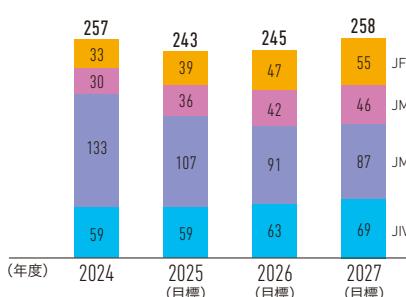
フィリピンでは、貸倒関連費用が増加傾向にあるため、未収リスクの低い中古車ディーラーを選別し、良質な案件を確保していきます。あわせて、中古車の申し込み受付時点で適正な車両価格を査定するシステムを導入し、延滞した顧客から引き揚げた車両の売却価格との差損を圧縮するといった取り組みなどにより、貸倒関連費用の削減を図ります。

(「マレーシアで金融市场に参入」については、P39をご覧ください。)

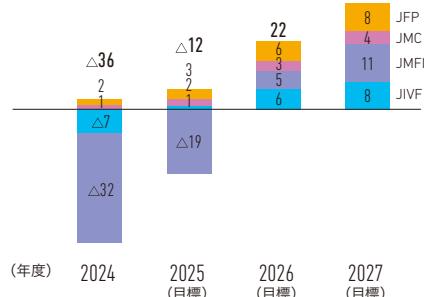
取扱高（億円）



営業収益（億円）



経常利益（億円）



アライアンス

ジャックスグループは、さまざまな事業分野においてグループ外の企業とのアライアンスに積極的に取り組み、価値協創を行っています。

三菱オートリースとのオートリース事業



三菱オートリース

ジャックスはこれまで、子会社のジャックスリース(株)と三菱オートリース(株)との3社間で業務提携を行い、個人向けオートリース事業のサービス向上などを目指して取り組んできました。今後、オートリース市場のさらなる拡大を見据え、2023年2月にジャックスリース(株)は三菱オートリース(株)を割当先とする第三者割当増資を行い、資本業務提携契約を締結しました。これにより3社はこれまで以上に協業しながら事業規模の拡大に取り組んでいます。



ジャックスリース(株)

高倉 健太 氏

(三菱オートリース(株)より出向)

オートリース市場

オートリースは長年、財務の健全化や安全な社有車管理など、法人ニーズに応える形で市場に浸透してきました。法人向けオートリースは、コロナ禍の影響で一時停滞したものの、社会活動が正常化するにつれて増加に転じ、現在も堅調に推移しています。一方で、直近のオートリース市場全体の成長をけん引している要因は、個人向けオートリースです。長い黎明期を抜け、2010年代後半から成長期に入り、個人向けオートリース市場の

保有台数は、毎年15%前後のペースで拡大を続け、2024年度は約8%の伸びとなりました。自動車を購入する場合、購入代金や諸費用といったイニシャルコスト、車検やメンテナンス、各種税金の支払いなど、ランニングコストが発生します。これらのコストをリース料として一本化し、毎月の支払いを定額化できるため、自動車の新しい利用方法として個人のお客様にも認知され、ニーズが高まっています。

3社協業によるこれまでの取り組み

ジャックスリース(株)は、ジャックスが有する加盟店ネットワークとジャックスの営業力を基盤にオートリース事業を展開しています。オートリースの成長市場を逃さず取扱高を拡大し、リース車両の保有台数を伸ばすことを目指しています。そのためには、加盟店への提案力の向上や、業務オペレーションの強化などに取り組む必要があります。ジャックスリース(株)は、資本業務提携を通じて三菱オートリース(株)と人材交流を行い、同社

の知見・ノウハウを活用し、それらの課題に取り組んでいます。具体的には、ジャックスの営業担当者向けのオートリース研修プログラムなどを策定し、提案力などを向上させています。また、車両調達スキームを展開するほか、契約車両を適切に管理するための車両管理機能と体制を強化するなどシナジーを発揮し、事業拡大に取り組んでいます。

今後の展望

これまでの協業を通じて、ジャックスグループと三菱オートリース(株)の強みは相互補完の関係にあることを確認しています。市場の拡大に伴い、競争環境が激化するなか、ジャックスグループの優位性の確立が不可欠です。そのためには、販売の最前線である加盟店やお客様の声に寄り添い、ニーズに合った商品開発やオートリースを取り扱う販売システムの機能拡充・改

善に継続して取り組む必要があります。また、カーボンニュートラルを背景としたモビリティの変化にも対応していくなければなりません。これまでの3社協業の取り組みを継続し、さらなる強化を図りながら、外部環境の潮流を読み、新たなマーケットを創出していきます。

マレーシアで金融市场に参入



CARSOME CAPITAL

ジャックスは、2025年2月にマレーシアの現地企業Carsome社の傘下でファイナンス会社を営むCarsome Capital Sdn.Bhd.(以下Capital社)の株式49%を取得し、Capital社の経営に参画しました。

2025年4月にマレーシアのCARSOME PJオートモールで調印式が行われ、戦略的パートナーシップ契約を締結しました。これにより、今後はマレーシア以外の国においても同事業の協業を検討していきます。

Carsome社との協業内容

Carsome社は、マレーシアを中心にシンガポール、タイおよびインドネシアなどで中古車ネットオークションプラットフォームを運営しています。同社は、マレーシア国内における中古車市場の約25%となる年間12万台以上の流通を担っており、現在も毎年10%程度のペースで販売台数が増加しています。

また、マレーシア自動車協会の発表によると、2024年の新車販売台数は80万台を突破し(前年比2%増加)、自動車販売市場は拡大基調を辿っています。今後も若年層の増加や中間所得層の拡大により、安定した成長が見込まれています。

このようななか、ジャックスが出資したCapital社は、Carsome社が運営するファイナンス会社であり、Carsome社の直営店での顧客向けオートローンや、Carsome社が一般中古車ディーラーに卸売りする際の仕入れローンを提供しています。

ジャックスは、Capital社への出資を通じてこれまで培ってきた販売金融(割賦)事業のノウハウなどを提供することで、事業の拡大と成長を後押ししています。



Carsomeグループエコシステム

→ 1. 顧客からの買い取り	・マレーシア全土で検査センターを展開 ・顧客はオンライン上で手軽に手続き
2. 自社オークションでの流通	・オークションの流通量はマレーシアトップクラス
3. 直販店が扱う車両を検査/整備	・175項目以上を検査 ・整備/再塗装により車両の価値を高める
4. 直販店での車両販売	・検査をクリアした認定車のみ販売 ・充実した保証/返品サービス
5. ファイナンスサービスの提供	・迅速な審査対応 ・価格よりも品質を重視する良好な顧客層(認定車は整備済みにつき高価で販売可能)

今後の展望について

今後、ジャックスとCarsomeグループは拡大する中古車市場に對して、より透明性が保たれ、購入者や販売店が安心してサービスの利用や取引が行えるようなファイナンスソリューションの展

開を目指していきます。これにより、マレーシアでオートローンを利用する人が増え、さらなる市場の活性化につながるものと確信しています。

人事担当役員メッセージ



従業員一人ひとりのウェルビーイングと企業価値の向上を目指し、人的資本経営の強化に努めます。

上席執行役員 総務・人事担当
大塚 正明

人材についての基本的な考え方

ジャックスの信用・信頼を体現する人材を育成する

ジャックスグループにとって、人材は最も重要な資本の一つです。従業員の成長なくしてジャックスグループの成長はないとも考えています。私たちは、人材を育成するうえで求める人物像を、まずジャックスが最も大事にする「信用・信頼」を体現するような人、そして「挑戦」「自分事化」「多様性の尊重」といったキーワードに沿った行動ができる人と定めています。「信用・信頼」を第一に考える姿勢は、「信為萬事本(信を万事の本と為す)」というジャックスの創業の精神に基づいて、これまで70年以上かけて築き上げてきた企業文化です。同時にジャックスの強みを表しており、今後も不变のものとして受け継いでいかなければなりません。また、「挑戦」「自分事化」「多様性の尊重」は、近年実施しているエンゲージメントサーベイの調査結果から、今後のジャックスに必要なキーワードとして導き出しました。これまで大事にしてきた企業文化を体現し、ジャックスの将来に向けた行動ができる人材を育成していきます。

新中期3カ年経営計画「Do next!」における人材への取り組み

人的資本経営を強化し企業価値の向上につなげる

新たな中期経営計画では、重点戦略を支える経営基盤として「人的資本経営」を掲げています。具体的には、「人的資本経営のプラッシュアップによるウェルビーイングと企業価値の向上」をあるべき姿とし、「人材ポートフォリオの構築」「個と組織のパフォーマンス最大化」「チャレンジする風土の醸成」を3つの柱としています。そして、人的資本経営を支える重点課題として、「エンゲージメントの向上」「多様な人材ポートフォリオの構築」「成長を支える人材の拡充」「健康経営の推進」を取り組んでいきます。

「エンゲージメントの向上」では、引き続きエンゲージメントサーベイで従業員の声を吸い上げながら調査結果の分析を進め、課題の可視化とその解決に向けた具体的な施策を実施していきます。それにより、人的資本経営の柱として掲げる「個と組織

のパフォーマンス最大化」「チャレンジする風土の醸成」の実現につなげていきたいと考えています。「多様な人材ポートフォリオの構築」では、タレントマネジメントシステムを活用し、従業員一人ひとりのこれまでの取り組みや評価、人材ポテンシャルの可視化などにより適材適所の配置やキャリアマネジメントを支援していきます。「成長を支える人材の拡充」では、デジタル人材や次世代リーダー層などの育成をさらに強化していきます。また「健康経営の推進」では、心とからだ両面からの健康づくりと、より快適で働きやすい職場環境づくりに注力していきます。

「ジャックスで働いていて良かった」という実感が増えるような施策に引き続き取り組み、一人ひとりのウェルビーイングと企業価値の向上へつなげていきます。

人的資本経営の全体像

あるべき姿

人的資本経営のプラッシュアップによる ウェルビーイングと企業価値の向上

人的資本経営の柱

人材ポートフォリオの構築

個と組織のパフォーマンス最大化

チャレンジする風土の醸成

人的資本経営を支える4つの重点課題

エンゲージメントの向上

多様な人材ポートフォリオの構築

成長を支える人材の拡充

健康経営の推進

人的資本経営のKPI

KPIを設定し、あるべき姿の実現に向けた確度を高める

中期経営計画に取り組むうえでは、人的資本経営に関する3つのKPIを設定しています。その進捗を評価し、施策に活かすることで、あるべき姿の実現をより確実なものとしていきます。

まずKPIの1つ目は、エンゲージメントスコア^{※1}を平均3.3点へ

引き上げていきます。ただ単にKPIを達成することが目的ではなく、先程申し上げたような施策を進めていくなかで、最終的にエンゲージメントスコアを向上させていきたいと考えています。

2つ目は、管理職（課長職以上）に占める女性割合を25%へ引き上げていきます。すでに、課長職より一つ下の部下を持つ代理職層を含めた女性割合は41.5%まで引き上がっており、KPIの達成に向けた素地は十分に整っていると考えています。

そして3つ目は、「ノー残業デー月3日以上、プレミアムウィークデー※2月1日」の実施率を100%へ引き上げていきます。これは、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「ジャックス ワーク・ライフ・バランス プロモーション※3（以下、JWP）」における取り組みの一つで、2024年度の実施率は99.5%でした。今後は実施率100%が当たり前となるよう、ワーク・ライフ・バランスのとれた環境づくりに努めています。

※1 会社と従業員の間の相互理解度などを4点満点で定量化した指標

※2 ジャックス版プレミアムフレイデー

※3 詳細は「多様性と人権の尊重」(P53-57)に記載

新たな人事制度の成果

さまざまな価値観に合わせて社員が活躍できる環境づくりが進展

2024年4月、ジャックスは働きがいのある職場環境の構築に向け、人事制度を改定しました。主な改定内容としては、転居を伴う勤務地変更の有無によって分けられていた評価基準と待遇を均一化した「職掌区分の廃止」、社員が希望する生活拠点を定めることのできる「ホームタウン制度の導入」、あわせて転居を伴う勤務地変更の可否を選択できる「働き方の変更」です。改定から1年以上が経過しましたが、今のところ大きな問題もなく、順調に運用できていると認識しています。働き方の分類であるmove（全国転勤型）とroots（地域限定型）は最大4回まで変更可能ですが、これまで経験を積んできたrootsの社員がmoveへ変更し新たな業務へチャレンジする例や、moveの社員がライフプランに合わせてrootsへ変更するといった活用も想定以上に発生しています。また、新卒採用においては、学生が就職先を選ぶうえで「転勤の有無」がポイントの一つになっていますが、ジャックスにおいても入社時点でrootsを選択する社員がこれまでに比べて増えています。結果として、意に沿わない転勤を起因とする退職を抑止できている面もあると認識しており、さまざまな価値観やライフプランに合わせた一人ひとりの活躍が期待できる環境づくりが進んでいると考えています。

働き方「move」と「roots」

働き方	内容
move 全国転勤型	<ul style="list-style-type: none">・国内外の転居を伴う勤務地変更がある働き方・ホームタウンに居住し勤務する場合は転勤待機手当を、ホームタウン外に居住し勤務する場合はさらに転勤手当を支給
roots 地域限定型	<ul style="list-style-type: none">・地域に根ざした転居を伴う転勤のない働き方・転勤待機手当などの支給はない

女性社員の活躍推進

女性のプロパー社員が上席執行役員に就任

2025年6月、ジャックスで初めて女性のプロパー社員が上席執行役員に就任しました。新たにコンプライアンス部門を担当しますが、その傘下の部署では弁護士資格を持った女性社員も活躍しております。男性社員からの目線だけではない人権に関する対応やハラスメント対策などが、これまで以上に健全に進んでいくと考えています。また、上記の上席執行役員はそれまで部長職でしたが、その後任には同じく社内で経験を積んだ女性社員が就いており、女性役員の拡大に向けた人材の層は厚くなっています。

さらなる多様性確保に向けて

新卒・中途採用者、そして経験豊かなシニア・エルダー層を含め、ジャックスの価値観を共有し多様性を構築

充実した福利厚生や働きやすさ、JWPなどの取り組みが魅力的なものとなり、ジャックスの価値観に賛同した新卒および中途、ハイスキル人材を安定して採用し続けることができています。そして、一度ジャックスを退社した人材が再入社するカムバック制度も少しずつ定着しています。また、人事制度改定時に、60歳から64歳までのシニア層および65歳から69歳までのエルダー層について、成果によって評価に幅を持たせるよう制度を見直しました。この結果、足下では定年退職を迎えた社員の約85%がジャックスに残り、引き続き働いています。シニア・エルダー層が持つ経験は大切な財産であり、貴重な戦力となっています。

これからの人材育成

時代の変化に合わせて取り組みを進化

ジャックスでは、ITスキルに関する資格取得を奨励し、デジタル人材のための研修プログラムを進めるなど、DX人材の育成に注力しています。機動的に研修プログラムのアップデートを図り、今後3年間で累計450名のDX人材の育成を目指します。今後はDXによる新たなビジネスの創出についても進展させるべく、全社横断的にデジタル戦略を進めているDX推進部と人事部が引き続き連携してDX人材の育成に努めています。また、経営人材の育成も強化しており、これまで比較的若手の管理職向けにジャックスの次世代リーダー層として経営戦略などを学ぶプログラムを実施してきましたが、2025年度からは管理職になる手前の年齢層に対しても公募により同様の研修を実施します。

これまで紹介したさまざまな事例に限らず、時代や価値観の変化に合わせて取り組みを変えながら、創業の精神「信為萬事本（信を万事の本と為す）」を基盤として人材育成に尽力していきます。

サステナビリティ経営

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

サステナビリティ基本方針

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

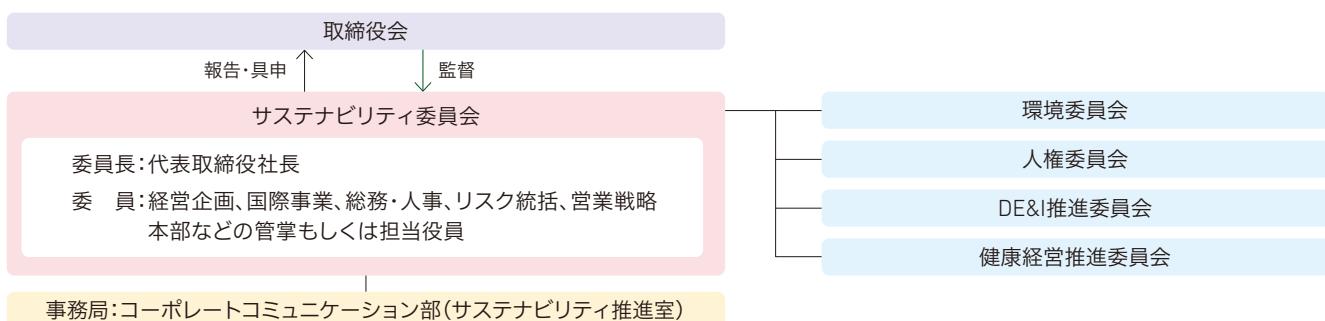
サステナビリティ推進体制

ジャックスグループは、2024年9月よりサステナビリティ委員会を設置しており、現在は代表取締役社長が委員長を務めています。

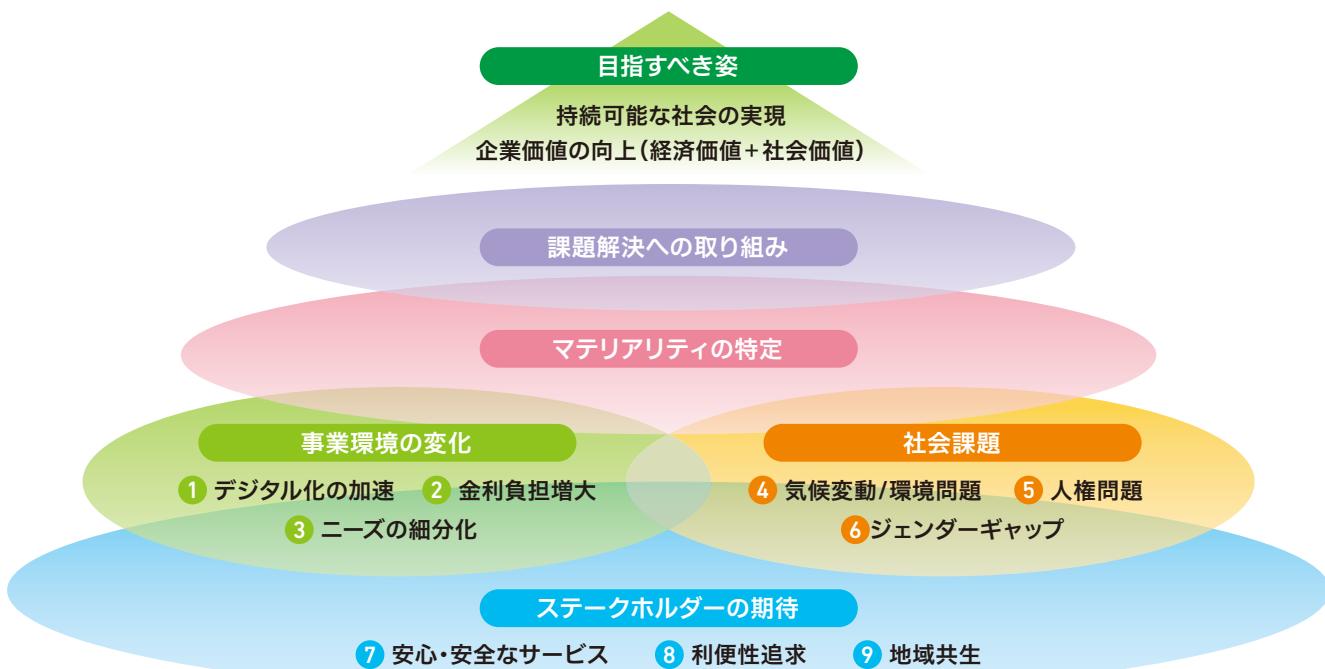
サステナビリティ委員会では、サステナビリティに関する課題や取り組み方針について、年度内に2回以上審議を行うとともに

に、審議内容を取締役会へ報告・具申します。

また、傘下委員会に環境委員会、人権委員会、DE&I推進委員会、健康経営推進委員会を設置し、環境や社会課題への取り組みについて審議を行い、重要な事項はサステナビリティ委員会へ報告します。



サステナビリティ経営の概念図



マテリアリティの見直し

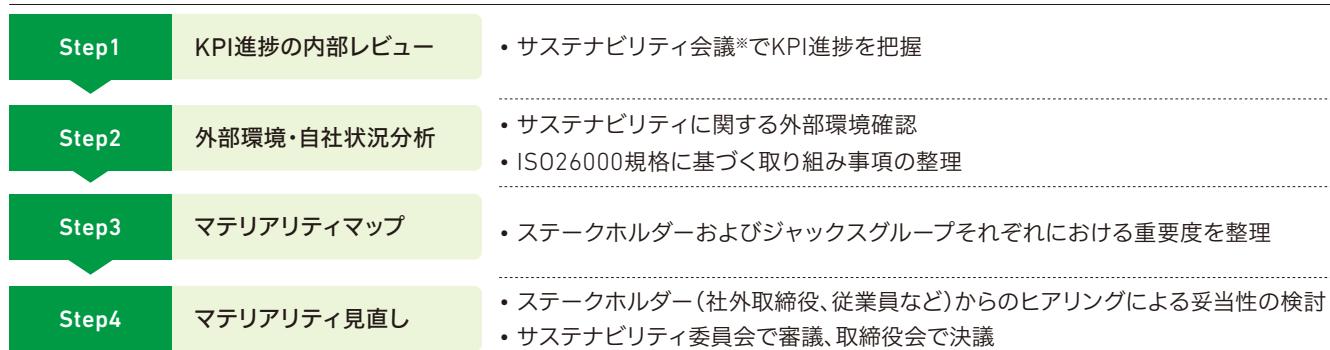
ジャックスグループは、2025年度を初年度とする中期経営計画の策定に合わせ、グループを取り巻く環境の変化やサステナビリティへの取り組みと進歩を踏まえ、今後取り組むべき課題を明確にするため、マテリアリティ(重要課題)の見直しを行いました。

マテリアリティマップは、ステークホルダーとジャックスグ

ループの双方にとってより重要な事項を抽出しています。

そのうえで社外取締役や機関投資家、従業員などの意見をヒアリングしながら、グループにとって大事な価値観(信用・信頼、人が資本)や事業上重要な事項(社会課題解決、ASEANにおける相互成長)を反映させるため、サステナビリティ委員会で審議を重ね、取締役会でマテリアリティの見直しを決議しました。

マテリアリティの見直しプロセス



※ 本部所管部長が参加するサステナビリティの取り組みに関する会議(年2回)

2025年度からのマテリアリティ

● 安心・安全、身近で利便性の高いサービス提供

SDGsとの関係



● 人が尊重され、多様な人材が成長し活躍できる経営の実践



● 日本とASEANにおける豊かな地域、コミュニティ形成への貢献



● 持続的な成長に資するガバナンスの強化と実践

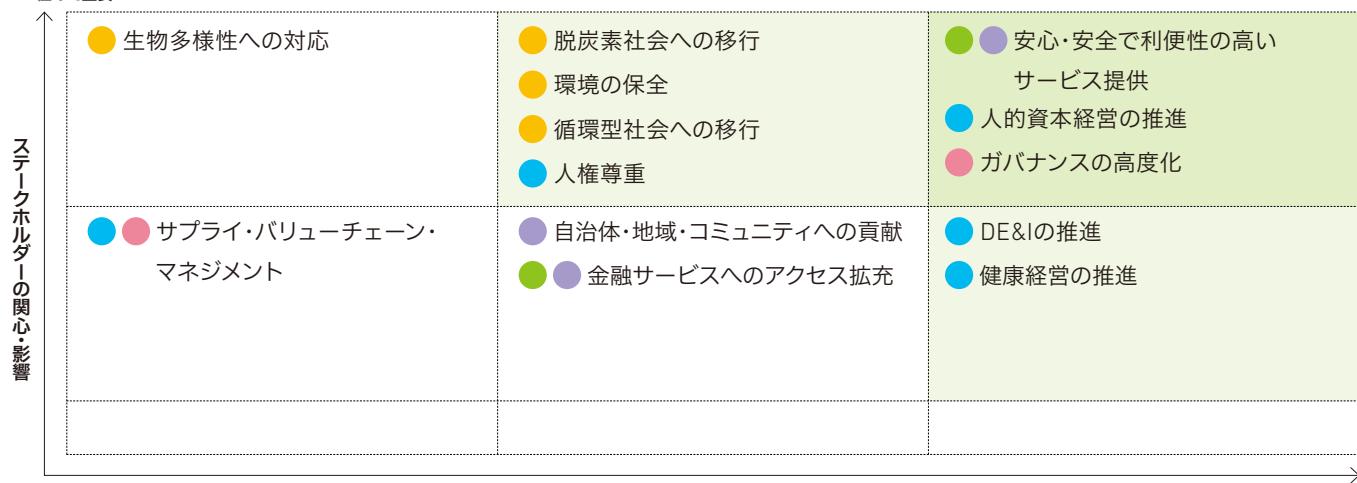


● 環境保全に貢献する取り組みの推進



マテリアリティマップ

極めて重要



重要

ジャックスグループにとっての重要性

極めて重要

マテリアリティおよびサステナビリティ目標と実績

マテリアリティ	主な取り組み	2024年度の取り組み	指標
安心・安全で利便性の高いサービス提供	お客様、加盟店からの信頼に応えるサービス	問い合わせ対応における東京・大阪カスタマーセンター相互補完の開始 自動与信連携システムのリリース	応答率 審査受付自動化率
	情報セキュリティの高度化	PCIDSS: Ver4.0対応準備 不正検知システムのルール見直し	PCIDSS認定取得 カード不正検知率
	地域社会・生活を支えるインフラとしてのファイナンスサービスの提供	住宅 金利変動型商品/リノベーションクレジット推進	リフォームローン取扱高
		教育 非対面Web申し込み拡大	教育ローン取扱高
		健康 ペーパーレス契約による自由診療分野の促進	メディカルローン取扱高
		海外 IT・アプリ開発および機能追加/営業エリア拡大	海外事業取扱高
		資産運用 良質物件(エリア、物件)の確保	投資用マンションローン残高
	キャッシュレス化の推進	アプリ決済サービス「SPLIE」リリース	ペイメント事業取扱高
	環境負荷軽減への対応	デジタル化クラウドを活用したペーパーレス化	コピー用紙購入量(2021年度比)
		明細書関連対応の見直し	カード明細書Web比率
		社用車へのエコカー導入	社用車エコカー比率
		エネルギー使用量の削減	エネルギー削減量(2019年度比)
環境の保全	気候変動への対応	バーチャルPPAの契約	CO ₂ 排出量削減率(2019年度比)
	ファイナンスサービスを通じた脱炭素化の推進	太陽光発電、蓄電池ローン特別条件の設定	太陽光ローン取扱高
		EV、PHV専用低金利ローン、リースの推進	蓄電池ローン取扱高
脱炭素社会実現への貢献		サステナブルファイナンスの活用	EVローン取扱高 ESGファイナンスを活用した資金調達
多様性と人権の尊重	育児短時間勤務者を含む代理職研修の実施	課長職以上・課長職に次ぐ階層で部下を持つ女性社員割合	
	デジタル人材育成プログラム	デジタル人材認定人数	
人権の尊重	人権デューデリジェンスの実施	ビジネスと人権に関する指導原則に沿った体制整備	
健康経営の推進	ジャックスワーク・ライフ・バランスプロモーション(JWP)の継続推進	平均超過勤務時間(月間)	
ガバナンスの高度化	社会貢献活動の実践	創業70周年施策として寄付実施	寄付金額
	リスクマネジメントの強化	定量リスク高度化、階層別研修開始 ^{※1}	マネジメントサイクルの的確な運用
		経済産業省ガイドラインへの適応 ^{※2}	AML/CFT管理体制整備
	コンプライアンスの継続	教育、研修の継続 ^{※3}	教育、研修の継続実施

※2024年度目標は、2022年度に策定した目標となります。 ※目標、実績の取扱高は元本ベースとなります。

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

目標	2024年度		実現すべき社会価値	SDGsとの関係
	目標	実績		
90%	89.0%	○	応対品質の向上や高度なセキュリティ体制により、お客様や加盟店の信用・信頼に応えるサービスを提供します。	
82%	72.1%	△		
Ver4.0準拠認定更新	Ver4.0準拠認定更新	○		
70%	73.3%	○		
1,416億円	1,502億円	○		
192億円	222億円	○	お客様の生活スタイルに合わせた豊かな暮らしの実現や経済発展に貢献します。	  
276億円	280億円	○		  
1,031億円	758億円	△		
30,000億円	30,190億円	○		
29,627億円	29,729億円	○	多種多様な決済ニーズに応え、キャッシュレス化を促進します。	
△3%	△24.9%	○		
50%	55.9%	○		
54%	51.3%	○		
△13%	△19.9%	○	資源やエネルギーの利用を削減しつつ、再生可能エネルギーの活用を進め、環境への負荷軽減に貢献します。	   
△18%	△10.2%	△		
331億円	564億円	○		
321億円	198億円	△	脱炭素化商材やEVの推進により、脱炭素社会実現に貢献します。	 
400億円	488億円	○		
300億円	425億円	○		
35%	41.5%	○		
400名	321名	△		
—	人権委員会の設置	○	多様な価値観や考え方、人権を尊重し認め合う風土を醸成し、従業員が活躍できる環境を整備します。	     
12時間未満	12.9時間	○		
3,000万円	4,478万円	○		
—	—	※1 など実施	リスクへの対処や法令遵守により、持続可能な事業活動を行います。	  
—	—	※2 など実施		
—	—	※3 など実施		

安心・安全、身近で利便性の高いサービスの提供

ジャックスグループでは、お客様や加盟店・取引先に対して「安心・安全、身近で利便性の高いサービスの提供」を行うことが、事業の根幹となる最重要課題として位置付けています。

応対品質の向上

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

カスタマーセンターでは、HDI-Japanが主催する「2025年度 HDI格付けベンチマーク」の「クオリティ格付け(センター評価)」

において、電話部門で5年連続、メール・チャット部門で2年連続して最高評価の「三つ星」を獲得しました。

電話部門では、「サービス体制」「対応スキル」「プロセス/対応処理手順」の3項目で、メール・チャット部門では、「対応スキル」「困難な対応」の2項目で最高評価を受け、「お客様の話や状況を丁寧に確認し、迅速かつ的確な回答を提供している」などの評価を受けました。



キャッシュレス化の推進

アプリ決済サービス「SPLIE(スプリ)」の提供

ジャックスでは、スマートフォンだけで1回払いや各種分割払いに対応したアプリ決済サービス「SPLIE(スプリ)」を提供し、キャッシュレス化を推進しています。



マルチ決済サービスの提供

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

「SPLIE」利用イメージ

1. 申し込み～利用開始

- 手続きはスマートフォンから簡単3STEPで完結

2. 決済方法

- お客様は、加盟店でSPLIEアプリを起動後、決済画面(バーコードまたはQRコード)を表示し、加盟店決済アプリで決済画面(バーコードまたはQRコード)を読み取ることで決済が完了します。※QRコードは(株)デンソーウェーブの登録商標です。

3. セキュリティ

- キャッシュレス推進協議会が制定するガイドラインに準じた対応を実施しているため、安心・安全にご利用いただけます。
- SPLIE申込時は、多要素認証(本人確認・SMS・メールアドレス認証)に対応し、SPLIEアプリ決済画面(バーコードまたはQRコード)を表示する際は生体認証に対応しています。また、決済画面のコード生成はワンタイムトークンを利用しています。



情報セキュリティの高度化

基本的な考え方(概要)

デジタル技術の進展により、消費者の皆様、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・巧妙化しています。そのため、ジャックスを取り巻くサイバーセキュリティリスクは高まっています。ジャックスは、信頼される金融サービスを提供するため、情報セキュリティの強化を経営の重要課題と捉え、情報セキュリティ基本方針を掲げ、ジャックスが保有する情報資産を適切に管理・保護し、情報セキュリティ体制の継続的な維持・向上に取り組んでいます。

情報セキュリティ基本方針

ジャックスグループは、消費者の皆様、取引先の皆様をはじめとする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を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

ジャックスは、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。

重要な経営課題の一つと捉えるサイバー攻撃への対策は、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、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・導入しています。そして、個人情報保護委員会や緊急対策協議会、経営会議などへ報告する管理体制を構築しています。

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

情報セキュリティ維持の活動

ジャックスは、システムセキュリティの継続的な維持・向上のため、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、オーバー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「PCI DSS」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的な強化

2024年度より、サイバーセキュリティ専門部署を設置し、内部規程の整備やジャックスグループ全体のセキュリティ対策を推進しています。不正侵入防止、内部ネットワークの攻撃検知、情報漏洩防止などの多層防御を実施し、外部専門家による定期的な脆弱性診断や侵入テストを通じて、セキュリティ対策の有効性を検証し、継続的に強化を図っています。また、サイバーアイシメント対応として「JACCS-CSIRT」を運用し、定例会を通じてセキュリティ対策の強化にも取り組んでいます。

さらに、フィッシングサイト対策として、不正なサイトやアプリの監視と封鎖対応を行い、お客様の被害防止に努めています。ジャックスを装ったフィッシングメール対策としては、メールドメイン認証(DMARC)の設定や、認証されたメールに企業ロゴを表示する「BIMI」の導入により、メールの信頼性向上を図っています。

外部連携としては、日本シーサート協議会や金融ISACに加盟しています。また、MUFGと連携し、脆弱性情報の共有やサイバーセキュリティに関する共同施策を実施しています。

情報セキュリティに関する情報

「情報セキュリティに関する情報」の詳細は、ジャックスWebサイトをご覧ください。



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

気候変動対応:TCFD提言に対する取り組み

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

り組みの推進」を掲げ、環境負荷軽減への対応を進めています。

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



ガバナンス

- ジャックスグループは、気候変動を含む環境・社会に係る機会およびリスクへの課題・対応方針・取り組み状況について、事業年度内に2回以上開催されるサステナビリティ委員会で審議しています。
- また、傘下に環境委員会、人権委員会、DE&I推進委員会、健康経営推進委員会を設置し、環境・社会課題への取り組みについ

て審議を行い、重要な事項はサステナビリティ委員会へ報告します。

- サステナビリティ委員会で審議された内容については、取締役会へ報告・具申することにより、取締役会が監督する体制としています。

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°C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。

なお、今回分析対象とした1.5°Cおよび4°Cの世界は以下のように理解しています。

1.5°Cシナリオ

今世紀末の平均気温上昇が産業革命以前と比べて1.5°C程度に抑えられており、各国は気候変動を抑制するための政策を積極的に導入している。また、事業者・消費者は脱炭素を推進する製品・サービスを志向し、炭素税も広く導入されている。世界経済は成長を続けているものの、経済規模は4°Cシナリオに比べて小さい。EVや蓄電池、ソーラー、V2H(Vehicle to Home)は広く普及している。4°Cシナリオに比べて洪水などの発生確率や被害は限定的である。

4°Cシナリオ

今世紀末の平均気温上昇が産業革命以前と比べて4°C程度にのぼり、各国の政策や事業者・消費者の嗜好は現在と同様であり、炭素税などの普及は限定的である。世界経済は依然、化石燃料に依存しており、経済規模は1.5°Cシナリオに比べて大きい。EVへの移行や蓄電池、ソーラー、V2Hなどを含めた脱炭素の取り組みは限定的である。1.5°Cシナリオに比べて洪水などの発生確率は高く、被害は大きい。

リスク

気候変動に関する政策・規制強化やカーボンプライシング、市場の脱炭素関連志向拡大、自然災害発生によるファイナンス商品の担保価値毀損などにより、ジャックスの業績が影響を受ける可

能性があります。なお、移行リスクについては短・中期(概ね10年以内)に発現、物理リスクについては長期(概ね10年以上)に発現する可能性が高いと認識しています。

リスクの種類	リスクの概要	対応策
移行リスク 政策および規制	カーボンプライシング導入によるコスト増加	GHG排出量の低減、脱炭素に向けたサプライヤーエンゲージメント
移行リスク 市場	脱炭素関連商品への未対応や対応遅延により取扱高や営業収益が減少	脱炭素関連商品に対応するファイナンスサービスの拡充
移行リスク 市場	ガソリン車からEVへの移行に伴い、ガソリン使用の中古車ローン需要低下・市場縮小により取扱高減少	EV普及に対応するファイナンスサービスの拡充
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、取引先との取引機会減少	気候変動をはじめとしたサステナビリティ関連への取り組みの推進
物理リスク 急性	自然災害により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	担保評価に自然災害リスクを織り込む
物理リスク 急性	自然災害によりジャックス・加盟店・提携先などにおいて業務が中断、対策・復旧費用が増加	BCPにおいて洪水など自然災害発生頻度の増加シナリオを反映

機会

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。なお、機会については短・中期(概ね10年以内)に発現す

る可能性が高いと認識しています。

機会の種類	機会の概要	対応策
製品およびサービス	脱炭素関連設備や建材、環境配慮型商品の需要の拡大(太陽光発電、蓄電池、EV、リフォーム、V2Hなど) EVやその他脱炭素技術を用いた自動車への移行・買い替えによるオートローン関連商品の需要の拡大	脱炭素関連商品に対応するファイナンスサービスの拡充 EVなどへの移行、買い替えに利用しやすいファイナンスサービスの開発・提供

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、オペレーション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・カテゴリに波及する可能性があるものと認識しています。

ジャックスグループは、リスクマネジメントを経営上の優先

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

気候変動対応:TCFD提言に対する取り組み

指標と目標

ジャックスグループでは、気候変動への取り組みの進捗を評価するため、GHG排出量を指標とともに、GHG排出量削減目標を設定し、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年度まではScope1、2、3ネットゼロを目指しています。

対象	CO ₂ 排出量実績(単位:tCO ₂)						
	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2019年度比
Scope 1	1,731	1,621	1,809	1,809	1,533	1,476	△14.7%
Scope 2	5,759*	5,379*	5,229*	5,061*	5,450	5,248	△8.9%
Scope1+2	7,490*	7,001*	7,038*	6,870*	6,983	6,725	△10.2%
Scope 3	595,402*	494,250*	393,599*	422,831	418,132	364,829	△38.7%
1. 購入した製品・サービス	37,005	38,751	37,917	40,868	42,653	44,872	—
2. 資本財	19,071	15,906	14,269	16,509	14,260	15,885	—
3. Scope1,2に含まれない燃料およびエネルギー関連活動	1,308*	1,176*	1,192*	1,173	1,196	1,176	—
4. 輸送、配送(上流)	1,889	1,856	1,668	1,400	1,242	1,122	—
5. 事業から出る廃棄物	13	9	8	132	233	173	—
6. 出張	807	819	801	791	795	719	—
7. 雇用者の通勤*	5,086	5,180	5,022	4,900*	4,989	5,489	—
8. リース資産(上流)	—	—	—	—	—	—	—
9. 輸送、配送(下流)	—	—	—	—	—	—	—
10. 販売した製品の加工	—	—	—	—	—	—	—
11. 販売した製品の使用	—	—	—	—	—	—	—
12. 販売した製品の廃棄	—	—	—	—	—	—	—
13. リース資産(下流)	530,223	430,553	332,722	357,058	352,765	295,393	—
14. フランチャイズ	—	—	—	—	—	—	—
15. 投資	—	—	—	—	—	—	—
合計	602,892*	501,251*	400,637*	429,701*	425,115	371,554	—

*算出方法の変更により、過年度の実績を修正しています。これにより、Scope2・3および合計の実績も修正しています。

※実績値は、表示単位未満を四捨五入しています。

Scope1:事業者自らによる温室効果ガスの直接排出 Scope2:他社から供給された電力、熱・蒸気の使用に伴う間接排出 Scope3:Scope1,2以外の間接排出

目標達成に向けた取り組みと移行計画

ジャックスグループでは、ショッピングクレジットやオートローンなどの事業を通じて、太陽光発電システムや蓄電池、EVなど環境に配慮した商品の普及を積極的にサポートするファイナンスサービスを提供していきます。また、社用車のエコカー切り替えや

事務所の再生可能エネルギー電力への切り替え、バーチャルPPAなどの推進によりCO₂排出削減に取り組んでいくことで、短期・中期・長期目標の達成に向けた取り組みを推進しています。詳細については、P51-52「環境への取り組み」をご覧ください。

短期目標	2019年度比	2027年度のScope1・2を35%削減
中期目標	2019年度比	2030年度のScope1・2を50%削減、Scope3を30%削減
長期目標	2019年度比	2050年度までにScope1・2・3 ネットゼロ



「TCFD」の詳細は、ジャックスWebサイトをご覧ください。

<https://www.jaccs.co.jp/corporate/sustainability/environment/climatechange/>



環境への取り組み

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。

企業活動における環境への配慮

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

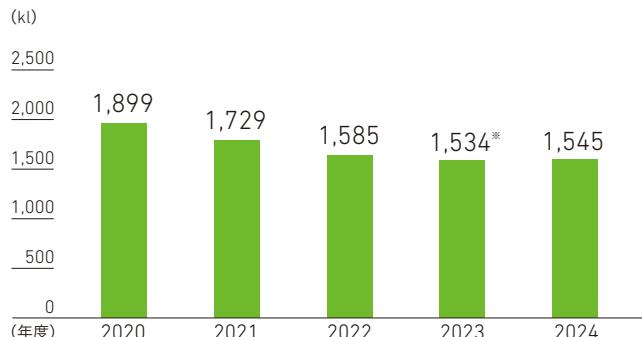
ジャックスグループでは、この基本方針のもと、企業活動においてエネルギー使用量の削減やペーパーレス化への取り組み、社用車のエコカー導入促進など、環境へ配慮した取り組みを推進しています。具体的な取り組みと実績に関しては以下のとおりです。

エネルギー使用量

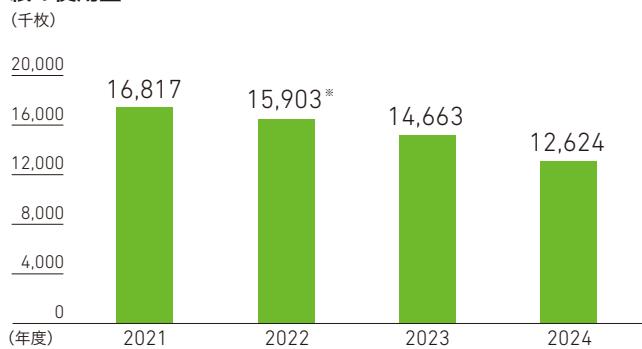
ジャックスグループでは、「エネルギーの使用の合理化及び非化石エネルギーへの転換等に関する法律(省エネ法)」の特定事業者として、エネルギー使用量の削減に取り組んでいます。

2024年度のエネルギー使用量は、原油換算で1,545kWhと前年比で微増となりましたが、5年間平均原単位変化率は6.1%の低減となっており、省エネ法で求められる目標1%を達成しています。

エネルギー使用量



紙の使用量

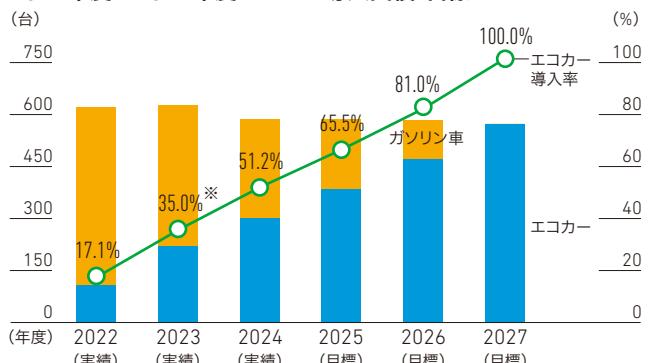


※2022年度の紙の使用量は、一部データに誤りがあり修正しました。

● エコカー導入への取り組み

ジャックスでは、全国の営業拠点で使用している社用車の半数をHVへ移行しました。2025年度以降もHVおよびEVへの移行を推進するとともに、保有台数の適正化を実施していきます。社用車を環境負荷軽減に配慮した車へ切り替えることで、ガソリン消費量が抑制され環境保全につながることから積極的に取り組んでいきます。

2022年度～2027年度エコカー導入実績・目標



※2023年度のエコカー導入は、一部データに誤りがあり修正しました。

● ペーパーレス化の取り組み

ジャックスグループは、事業活動において紙の使用量を削減すべく、会議資料や取引先に対する提案書のペーパーレス化、両面コピー、2in1印刷の徹底などさまざまな取り組みを行っています。2024年度はさらなる削減に向け、紙を使用した審査フローの電子化を推進しました。具体的には、審査システム(J-image)の画面表示化や住宅ローン申し込み時の保証委託契約書の電子契約化、社内各種申請の電子化などを実施しました。これらの取り組みを通して全社的にOA用紙、コピー用紙の使用量削減を進めています。

環境への取り組み

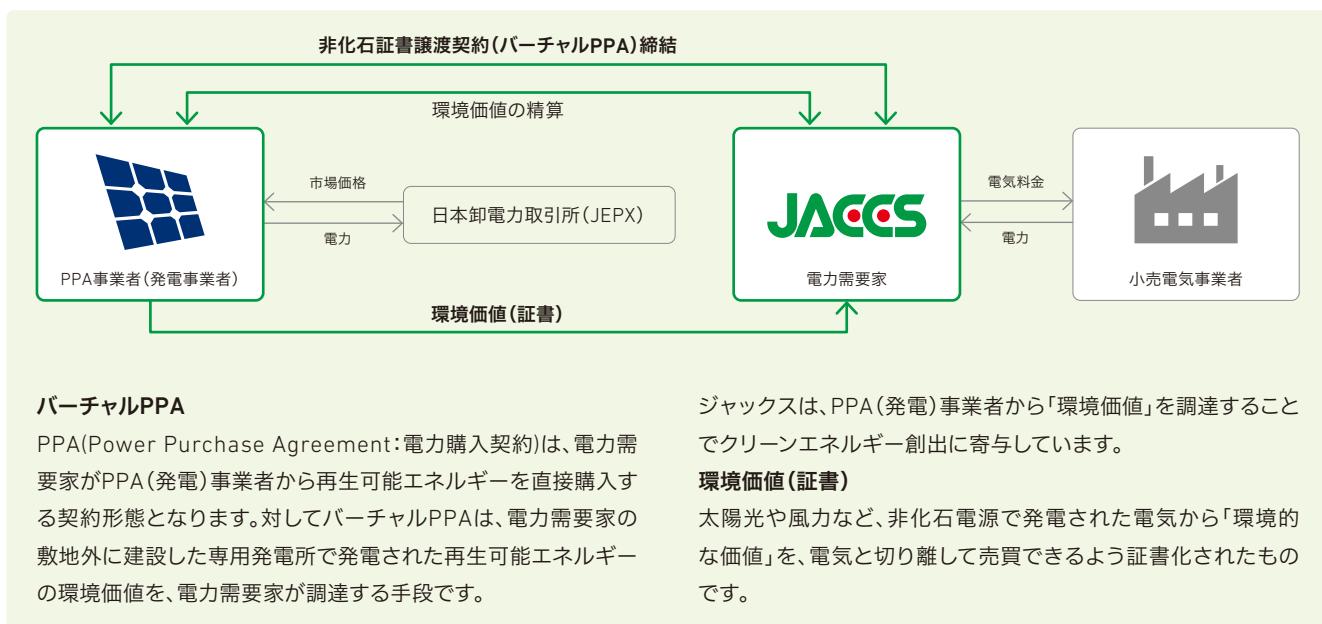
再生可能エネルギーの活用

ジャックスグループでは、GHG排出量の削減目標を設定し、2019年度を基準年として、2030年度までにScope1、2を50%削減、Scope3を30%削減し、2050年度までにはScope1、2、3ネットゼロを目標としています。取り組みの一環として、2024年5月29日に信販業界で初めてとなる再生可能エネルギー電気に関する非化石証書譲渡契約(バーチャルPPA)を締結し、2025年4月30日に運転を開始しました。本契約では、設置された太陽光発電所

により年間約150万kWhの再生可能エネルギーによる発電量を見込んでおり、これに相当する「環境価値」を証書で取得します。年間約150万kWhの発電量は、ジャックスの国内年間総需要量592万kWh(2023年度)の約25%に相当する環境価値の取得となり、再生可能エネルギーの活用施策として推進していきます。

今後も目標達成に向け、再生可能エネルギーの活用をさらに推進し、脱炭素社会の実現へ貢献していきます。

バーチャルPPAスキーム



バーチャルPPA

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

ジャックスは、PPA(発電)事業者から「環境価値」を調達することでクリーンエネルギー創出に寄与しています。

環境価値(証書)

太陽光や風力など、非化石電源で発電された電気から「環境的な価値」を、電気と切り離して売買できるよう証書化されたものです。

ファイナンスサービスを通じた脱炭素社会実現への貢献

ジャックスグループは、「ジャックスグループ環境基本方針」を定め、その「行動指針」のなかで、クレジットビジネスを通して環境に配慮した商品の普及を積極的にサポートすることを重点課題の一つとしています。クレジット事業では、信販業界での先駆けとして、太陽光発電設備へのローンの提供に注力し、これまで

累計26万件以上の設置に貢献してきました。また、蓄電池・V2H・ゼロエネルギーハウス(ZEH)やEV/FCV/PHVなどのエコカーの普及を後押しするローンの取り扱いを推進しています。再生可能エネルギーの創出、クリーンエネルギーの利用を促進することでCO₂排出削減に貢献しています。

再生可能エネルギー電力契約への切り替え

ジャックスグループでは、全国の拠点の電力契約に関して、再生可能エネルギー電力契約への切り替えを進めています。2024年度末現在、本部の入居ビルをはじめ約40%の拠点で再生可能エネルギー電力契約への切り替えが完了しました。切り替え未

完了の拠点に対しても、順次切り替えに向けた検討・調整を進めいくことでクリーンエネルギー利用を促進し、環境の保全に努めています。



「環境への取り組み」の詳細は、ジャックスWebサイトをご覧ください。

<https://www.jaccs.co.jp/corporate/sustainability/environment/>

多様性と人権の尊重

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

主要な戦略

多様性の発揮

健康経営の推進

変革人材の育成

エンゲージメントの向上

目標と進捗

		2023年度実績	2024年度実績	2025年度目標
多様性	管理職に占める女性労働者の割合※1	17.8%	18.4%	21%
	全労働者	58.7%	62.9%	64%
	労働者の男女の賃金の差異※2	うち正規雇用労働者 55.5%	59.2%	60%
健康経営	うちパート・有期労働者	75.3%	71.5%	72%
	男性労働者の育児休業取得率※3	129.4%	87.1%	100%
	有給休暇60%以上取得者比率	79.3%	79.1%	80%
人材育成	二次検診受診率	98.5%	99.0%	100%
	認定デジタル人材数※4	219名	321名	450名
エンゲージメント	エンゲージメントスコア※5	3.0	3.0	—

※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の割合です。

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。また、男性労働者の育児休業取得率の算出方法は、次のとおりです。

(1)「事業年度ごとの育児休業等を取得した男性労働者の数」を、その年度の「配偶者が出産した男性労働者の数」で除して算出しています。

(2) 2023年度実績の指標が100%を超過している理由は、2022年度に配偶者が出産し、2023年度に入ってから育児休業等を取得した男性労働者の場合、分子となる2023年度に育児休業等を取得した男性労働者には加算されるものの、分母となる2023年度に配偶者が出産した男性労働者には加算されないことによるものです。

4. DXの基礎知識などに関する研修を修了し、かつITパスポート試験に合格した人数です。

5. 全従業員を対象として実施しているエンゲージメント関連の4つの設問(4点満点)の平均点です。

新中期3カ年経営計画「Do next!」における戦略

2025年度よりスタートした中期経営計画では、人的資本経営を、重点戦略を支える経営基盤の一つとしています。働く従業員一人ひとりが活躍する会社を目指し、重点課題の取り組み推進により人的資本経営の強化を図ります。

人的資本経営の全体像

あるべき姿	人的資本経営のブラッシュアップによるウェルビーイングと企業価値の向上
人的資本経営の柱	<ul style="list-style-type: none">・人材ポートフォリオの構築・個と組織のパフォーマンス最大化・チャレンジする風土の醸成
人的資本経営を支える4つの重点課題	<ul style="list-style-type: none">①エンゲージメントの向上②多様な人材ポートフォリオの構築③成長を支える人材の拡充④健康経営の推進

多様性と人権の尊重

ダイバーシティ・エクイティ&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ます。

女性の活躍推進

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、すべての従業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

さまざまな職務経験や専門性を備えた人材を積極的に採用・登用することで、人材基盤の強化や組織力の向上を図っています。

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観念の枠を超えて、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

従業員のキャリアプランを共有するため、希望勤務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。

	2022年度	2023年度	2024年度
正規雇用労働者の中途採用比率 ^{※1}	59.1% ^{※2}	53.1%	64.3%

※1 事業年度ごとに正規雇用で採用した人数に占める中途採用者の割合

※2 2022年度の実績を修正

中途採用者の声

国際事業部ではインドネシア(JMFI社)とマレーシア(Carsome Capital社)の経営管理と駐在員のサポート業務を行っています。大学時代に経験した日本への留学を機にグローバルに活躍できる人材を目指し、海外でキャリアを築くことを決意しました。大学卒業後はJMFI社で通訳として勤務し、その後ジャックスへ入社しました。

現在は日々の業務を通じて学びを重ね、周囲に支えながらチームでさまざまな課題解決に取り組んでいます。このような職場環境と社風のなかで成長できることに、大きな感謝と喜びを感じています。今後は部内のメンバーと力を合わせ、より一層の事業成長に貢献していきたいです。



国際事業部
ユマディア ウタミ

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2.66%(2025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く環境整備に取り組んでいます。

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。

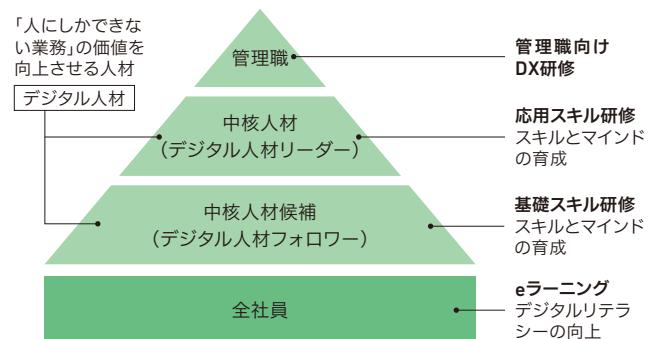
研修・自己啓発制度

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、MUFGグループ合同研修など
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

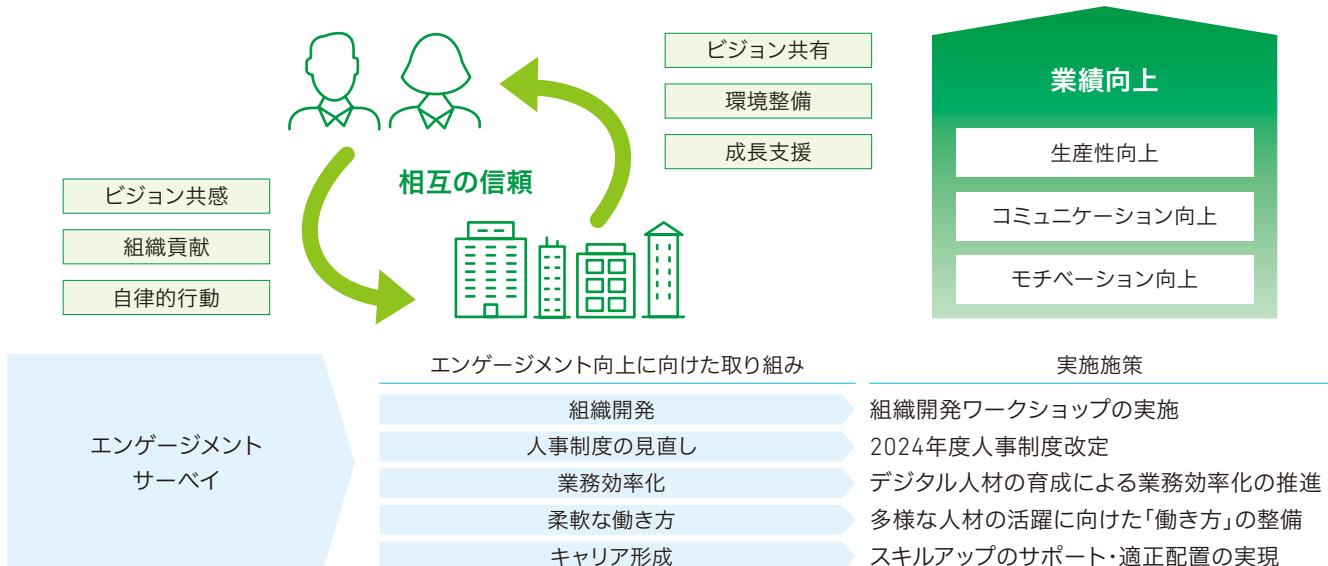
「人にしかできない業務」の価値を向上させる「デジタル人材」の育成に取り組んでいます。

全社的なDXの推進を目的として、DXの基礎知識などに関する研修を修了し、かつITパスポート試験に合格した社員をデジタル人材として認定しています。今後は、業務プロセスの改善・改革を担うリーダーの育成に注力し、業務プロセスの改善スピードの向上を目指します。



従業員エンゲージメント

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



エンゲージメントサーベイ

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針を従業員が理解・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工

シ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いきます。

健康経営への取り組み

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

「やりがい」「充実感」を持ちながら働き、心身ともに豊かな生活を送ることを目指します。

2. ジャックスは、働き方改革の取り組みや健康保険組合とのコラボヘルスの強化により、従業員の健康保持・増進を支援し、風通しの良い働きやすい職場環境の実現を目指します。

健康経営基本方針

行動指針

1. 従業員は、自ら主体的にワーク・ライフ・バランスに取り組み、

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。

多様性と人権の尊重

●取り組み内容

- 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
 - 2.「有給休暇年間付与日数に対して60%以上」の取得
 - 3.「超過勤務時間(所定外労働時間)を月30時間以内」へ抑制
- ※「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。

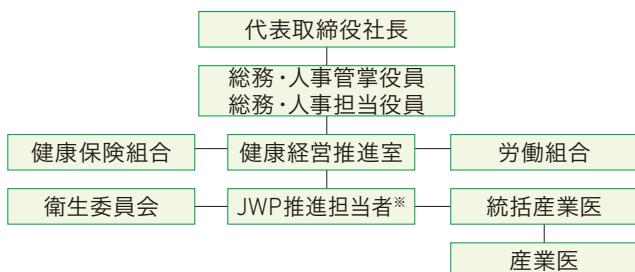
●ジャックスグループライフケアポイント(JLP)

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

●主な取り組み目標

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

健康経営体制図



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、各種制度の選定・認定を受けています。

1. 健康経営優良法人2025「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8年連続で認定を受けています。



定期健康診断の実施

定期健康診断の受診促進は、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・啓発を行っています。

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

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。

●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。

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、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。

育児休業取得者の声

半年間の育児休業を取得しました。当時の所属部署が、業務の属人化といった

課題をチーム制への移行で解決を図っていたタイミングもあり、休業に向けて上司や同僚からも前向きな理解と協力が得られ、円滑な引き継ぎと業務体制の整備を行うことができました。

休業するうえで、育児休業に関する社内外の制度や育児に向けた情報収集の重要性を感じました。会社でもこれらの情報を入手しやすい環境を整えることで、社員の理解が深まり、育児休業取得の具体的なイメージが持てると思います。育児では予期せぬ出来事に直面することが多く、時間の使い方を見直す良い機会となりました。この経験を活かし、仕事でも限られた時間のなかで最大限の成果を出せるよう努めています。



経営企画部
斎藤 修平

人権

ジャックスグループ人権方針の制定

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

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

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

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



人権デューデリジェンス

人権方針に基づき人権デューデリジェンスの仕組みを構築し、人権への負の影響を防止または軽減を図っています。

ジャックスの事業活動が、人権に対する負の影響を直接引き起こしたことが明らかとなった場合、あるいは、それを助長していることが明らかとなった場合は、那是正・救済に取り組みます。

また、取引関係によってジャックスの商品・サービスが人権侵害と直接結び付いている場合は、是正への働きかけを行います。

「人権デューデリジェンス」の詳細は、ジャックスWebサイトをご覧ください。

https://www.jaccs.co.jp/corporate/sustainability/society/human_rights/hr_dd/



内部通報制度

法令等に違反する行為などを含むジャックスグループの業務に関するさまざまなコンプライアンス上の問題行為に関する通報または相談を広く受け付けています。コンプライアンス違反行為の未然防止、自浄、改善を図るとともに、適切な事後対応を行うことで組織の健全性を維持するために内部通報制度(ホットライン)を設置しています。

人権尊重の取り組み

加盟店・業務委託先への働きかけや、海外関係会社での取り組みを推進するため、外部の専門知識の活用のほか、ステークホルダーとの対話を検討しながら、体制の整備を進めています。

サプライチェーン全体の付加価値向上と取引先との共存共栄を目的として「パートナーシップ構築宣言」を制定しています。また、企業経営における多様なステークホルダーとの価値共創の重要性を踏まえ「マルチステークホルダー方針」を策定しています。

女性管理職座談会

ジャックスの女性活躍の今とこれから

ジャックスが、女性活躍のさらなる推進や多様な働き方の実現などに根ざした新人事制度をスタートさせて1年が経過しました。女性活躍に向けた各取り組みが実際どのように現場で受け止められているのか、その実効性が生産性や企業価値向上といかにつながっているのか、またこれからどうあるべきかなどについて、女性社外取締役とさまざまな業務に従事する女性管理職が率直に意見を交わしました。

Shape Your Career



カスタマーサービス部長
脇舎 智子

取締役(社外)
岡田 恭子

上席執行役員 コンプライアンス担当
石崎 紀子

水戸支店長
飛田 裕子

ジャックスにおける女性の活躍推進の状況

石崎 私は1994年に一般職として入社しました。2010年に総合職へ職掌変更後は、VFJサポートセンター長や人事部での課長を経験し、2023年からのカスタマーサービス部長を経て、このたび上席執行役員を拝命しました。この間、女性の働きやすさというのは大きく進歩したなと思っています。私自身、女性管理職の草分け的な存在にもなり、後に続く人材のことを常に意識しています。それが私自身のモチベーションにもつながっています。

脇舎 私は1996年に総合職として入社後、企画部門での勤務が長く、エキスパートという専門職も経験し、商品開発やさまざまな法令対応、システム開発などにも携わってきました。2018年に転居を伴わない地域限定職に職掌変更し、審査事務部の課長を経て、2025年6月よりカスタマーサービス部長に就いています。子どもを持つ私からすると、従前よりも非常に仕事と家庭を両立さ

せやすくなり、モチベーション高く仕事ができるようになったと感じています。

飛田 私は1996年に一般職として入社しました。水戸支店で審査事務と営業渉外を経験後、2010年に総合



職へ職掌変更し、2023年に横浜支店の課長、2025年6月に水戸支店長に就任しました。ジャックスは他社よりも人事制度が充実し、それが営業職の女性の方々の働きやすさに直結していると思います。女性上司の浸透も他社に比べて早く、そこにアレルギーがない社風も働きやすさにつながっているのではないかと感じています。

岡田 皆さん、職掌変更が一つのターニングポイントになっているのが印象的でした。どういうことがきっかけだったのでしょうか？

石崎 私は、本部に異動してから同じ仕事を長く続けている間、自分の仕事の幅を広げるために違う仕事をしてみたいという思いが強くなり、職掌変更しました。

脇舎 私は、今後転居を伴う異動となった際、だんだんと成長する子どもを帯同することは難しいと判断し、地域限定職に変更しました。また、専門職として自分一人で担当業務を追求するよりも、管理職として組織全体を見たほうが成果を上げられるのではないかと考え、マネジメントコースを希望するようになりました。

飛田 私は、地元を離れることに不安はなく、営業店や審査部署も全国にありますので、どこに行ってもやることは変わらないという思いが一つのきっかけになりました。

岡田 皆さん、会社の制度を上手に活用してご自身のステップアップにつなげ、大変素晴らしいと思いました。

自身の成長の実感

石崎 物事を俯瞰して捉え、課題の本質は何かということを考えるようになりました。会社、お客様、加盟店、さらには社会的にどうなのかということを考えるようになったこと、これを自分自身の成長と感じています。

脇舎 さまざまな業務、そして課長職を経験するなか、一つの事象に対して、全体像や関係性を考える視野を持つようになりました。一つのことに対する必要以上のこだわりがなくなり、果たしてこれが組織にとってどうなのか、と大きな目で見るようになったところに自分自身の成長を感じます。

飛田 私もお二方と同様の思いです。管理職として2年余りではありますが、ジャックスが社会や他の企業とどう関わっていくべきか、どういった形で成長していくべきかといったところまで考えが及ぶようになりました。

岡田 皆さん、与えられたチャンスをしっかりと自分の糧とし、本当に素晴らしいですね。会社目線に立っても社員に挑戦の場を与えてあげれば、それぞれがきちんと成長してくれることの証左でもあり、これからもどんどん女性活躍を推進していくべきと確信しました。

女性の活躍推進と女性社員の成長

飛田 部下の成長は日々感じていますが、そのなかでも新しいことにチャレンジして効率化策を模索するなど、今の仕組みを変えてみようとする姿勢に一番成長を感じます。特に最近は中長期的な目標を持って働くメンバーが増え、ここ数年、会社全体としての成長速度は格段に上がっているのではないかと感じています。

脇舎 役割や待遇が大きく改善されたことで、部下のモチベーションが上がり、積極的に業務に取り組む姿勢が見られます。また、私を含め女性が管理職やリーダーに登用されているのを見て、部下の女性たちも自分自身の可能性を認識し、新しい業務にチャレンジしていくなどの成長を感じているところです。

女性管理職座談会



石崎 以前の一般職は管理職への道がありませんでしたが、今やその道も拓けました。制度改定の当初はまだ「私には無理です」と管理職への昇格試験を受けない選択をする方が多くいました。しかし、現在は私の部下を含め多くの方々が「挑戦したいです」と言っ

ており、今日の人事制度が部下の成長にもつながっていると考えています。

岡田 これからどんどん女性管理職が増え、経営層にも女性が増えていくことを大いに期待するなか、ここにお集まりの皆さんには特別な存在でなくてもよいと私は思っています。つまり、「あの人は特別だから私には無理」と言われるのではなく、良い意味で「あの人にできるのだから私にもできるかもしれない」と思われるリーダーになってもらうことを願います。そうすれば、そんなに自分で肩肘張る必要もなく、ごく自然に後に続く方たちへ女性活躍の流れがつながっていくのではないかと考えます。

会社の成長への貢献

飛田 先輩方も含めて女性社員自らの能力を最大限に発揮できることで、会社全体が一段と大きく成長していると思います。社員の約60%が女性なので、ジャックスにとって女性の力は大きいと思います。女性目線での商品開発やサービス改善など、女性の能力を発揮することで会社が成長する貢献度合いは、今後さらに期待できるのではないかと考えています。

脇舎 私がこれまで所属していた審査事務部門は約90%が女性で、課長職や代理職、あるいはリーダーの多くに女性が登用されています。そういうことから、女性特有の細やかな対応や効率的な対応というものが営業部門の支えとなり、加盟店からの支持獲得に貢献していると考えています。

石崎 2024年の人事制度改定では、女性が大半を占めていた地域限定職の待遇も改善されました。それは女性の声が反映されて会社を動かしてきたことにもつながるのではないかと思いま

す。現在、ジャックスの女性管理職比率は18.4%、代理職以上の女性比率は41.5%にまで上昇しました。女性の声や意見をさらに反映し、活かしていくことで今後の業績向上にもつながっていくと考えています。また、私は以前人事部で採用にも携わっていましたが、実際に入社した方から、何回かある面接のうち複数の面接官が女性だったということで、「この会社は女性が活躍できる会社だと思って入社を決めました」と言われたことがあり、優秀な人材の確保にも貢献できているのではないかと感じました。

岡田 現在の日本が「失われた30年」からの立ち直りを迫られているなかで、最初に着手すべき点は女性の活躍推進です。そのような考え方のもと、皆さんの発言と行動を通じ、女性の声で会社を動かしてきたことの重要性や偉大さを感じました。ジャックスにとって、女性の声はとても役立ち、会社のビジネスを動かしていくける力があるので、ぜひ、この流れのまま深化してほしいと思います。

一層の女性活躍推進に向けて認識する課題

石崎 今後へ向けての課題としては、女性活躍について男性を巻き込んで検討していくたいというのがまず1点。これにより地域限定職社員の仕事の幅が広がるなかで、上司と社員の相互支援や相互理解が深まっていくのではないかと考えます。2点目に、男性の育児休業取得に対する理解や受け入れ体制の向上です。会社全体として、2024年度の男性の育児休業取得率は87.1%と高水準です。しかし、取得日数をみると、1年程度の長期間取得する方と数日程度の短期間取得する方に二極化しており、平均取得日数が25日となっています。

数日しか取得できない理由は、個々の事情だけでなく職場環境に起因する部分もあると思われ、男性社員の育児休業取得の受け入れ体制をもう少し整えるべきではないかと考えます。

脇舎 私も同様の考えを持っています。女性活躍推進の施策が会

社や男性に及ぼす影響をデータ的にも捉えながら、男性を交えて検討していく必要があると考えます。加えて、女性のキャリア形成支援の啓発、浸透も不足していると感じています。抱えている仕事の状況によっては支援活用に一定の限界はあるものの、これらの啓発、浸透が進むことで、キャリア形成支援はもっと効果を発揮するのではないかと考えます。

飛田 人事制度は確かに充実していますが、それをフル活用できている人とそうでな



い人の差が生まれているように感じています。また、働き方の多様性という点で、育児休業や育児短時間勤務、介護休業取得などに関して、実際、その制度を活用しづらい雰囲気があるという声も聞こえてきますので、今後改めるべき点と考えます。

岡田 女性活躍推進だから女性から始めるというアファーマティブアクション^{*1}のステージ終了を、皆さんがあらわしてしてくれるようを感じています。主に50代くらいの男性社員の意識が大きく変わっ

ていくことが重要なドライブになると思いま
すので、そうした方々
に向けた啓発活動が
今後ますます必要に
なってくると思います。



女性活躍推進だけではない広義な多様性のさらなる推進について

脇舎 性別を問わずその人の価値観や経験、スキルなど、深層的な多様性を持つ個々が能力を十分發揮して活かせるような状態、組織のようなものが、今後ジャックスには必要だと思っています。社外からの登用やそれを実現できる処遇、人事制度も必要になりますが、これについてはまだ改善の余地があると見ています。もう一步進んだ、もっと多様性に目を向けた人事制度、そこに向けた制度のブラッシュアップを望みます。

飛田 私なりの率直な表現になりますが、ジャックス以外の血が混ざり合うことで、もっと会社として成長していくと考えます。また、外部から人材を受け入れるにあたり、意識改革や体制整備が必要になってくると思います。

石崎 少子高齢化や労働人口の減少に歯止めが効かない昨今では、女性に限らずシニア社員や外国人、中途採用の方の活躍は大きく求められます。現在、ジャックスでも中途採用には注力しています。中途入社された方から見ると、ジャックスの当たり前が当たり前でなかったりすることがたくさんあると思いますが、そこは無理して合わせるのではなく、ぜひ会社側に発信してい

ただきたいと思います。異なる価値観をぶつけ合うなかで、学びやイノベーションが生まれます。そういったなかで自己成長を続け、多様な人材がやりがいを持って働く会社になればと考えています。

岡田 脇舎さんが仰ったように、多様性には、一つは性別や国籍といった属性、もう一つは考え方や経験値、能力という2種類があって、いずれも大切なものです。その延長線上でさらに申し上げれば、多様性を持つことが会社の成長にとってどのような重要性を持つのかということを、経営としてきちんとストーリー立てて社内外に発信することが会社側には求められます。ここで描いた経営ストーリーの実現に資する多様性ある組織にしていくためには、マネジメントのあり方、コミュニケーションのあり方、リーダーシップのあり方も変わっていかねばなりません。これから会社としてどのように進化していくのか、重要な課題です。皆さんにもぜひ力を貸していただいて、私も執行側と一緒に取り組んでいきたいと考えています。

今後への抱負

脇舎 部長職を拝命しましたので、より一層会社に貢献できるように努力していく所存です。また、部下がより働きやすい雰囲気をつくり、それぞれのワークライフインテグレーション^{*2}を実現できるように努めてまいります。

飛田 管理職への昇格面接の時に「一番の目標は何ですか」と聞かれて、「私は人を育てたいです」と面接官の方に申し上げたのを今でも憶えています。今、能力以上のポジションにいるのではと悩んだりすることもありますが、初心を忘れず、今後も継続して人を育て、輝かせてあげることに努めてまいりたいと考えています。

石崎 プロパー社員で初の女性役員という立場を拝命したこと、正直プレッシャーもありますが、初めて拠点長になった時に抱いた「等身大で誠実に一生懸命やっていく」という想いをこれからも大切にしていきたと思っています。もちろん、これから勉強する

ことはたくさんあります。また、仕事への面白みがジャックスで働き続けたいと思うきっかけになるように、若い方を含めてさまざまな方が挑戦できる会社にしていけるよう、微力ながら尽力してまいりたいと思います。

岡田 石崎さんが「等身大で」と仰いましたが、立場が人を育てるという側面もあります。何も臆することなく、これからもっと大きくなってほしいですし、日々の仕事に楽しんで取り組んでくれることを願っています。皆さん、頑張ってください。

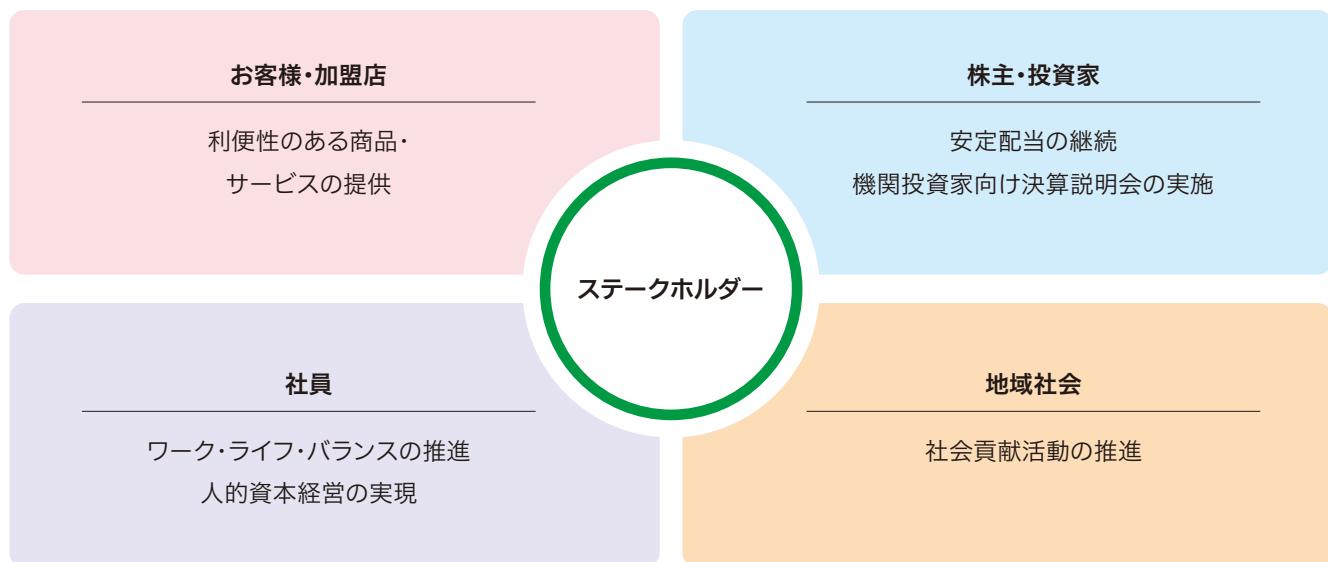
一同 ありがとうございました。

*1 特定の社会集団に対する不平等や差別を積極的に是正し、公平な機会均等を実現するための措置や政策のこと

*2 仕事と生活、両方を人生の構成要素として統合的に捉え、その相乗効果でより良い人生を形成していく考え方

ステークホルダーコミュニケーション

ジャックスグループは、ステークホルダーの皆様と真摯に向き合い、地域社会の活性化・価値創造に取り組み、サステナビリティ経営を実践しています。



株主・投資家への取り組み

ジャックスは、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、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指し、積極的な対話をを行っています。また、ジャックスの経営

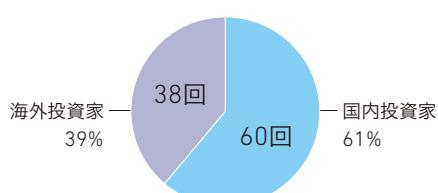
戦略や事業などを丁寧に説明することにより、ジャックスへの理解を深めていただくとともに、いただいた有用なご意見などは経営に反映させるよう努めています。

対話状況とジャックスの主な対応者

	主な対応者	頻度
決算説明会 (機関投資家 向け)	代表取締役社長、CFO、各事業を 担当する取締役、営業戦略本部長	半期ごと
個別面談 (機関投資家)	代表取締役社長、CFO、上席執行 役員(総務・人事担当、経理・財務 担当)、執行役員(コーポレートコ ミュニケーション部長)、コーポ レートコミュニケーション部、財 務部、人事部	98回
個人投資家 向け説明会	執行役員(コーポレートコミュニ ケーション部長)	1回

対話を行った株主・投資家の概要

2024年度は、新中期経営計画発表に先立ち、海外投資家の新規開拓に注力しました。



対話を通して得られた気づきなど

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

経営陣や取締役会に対するフィードバック状況

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

対話の成果

- 決算資料における開示内容の充実
連結ベースでの開示に変更、海外事業における債権残高ポートフォリオと未収債権率などの開示
- 決算資料英語版の早期開示
- 決算補足資料の開示形式変更
- 新中期3カ年経営計画における配当方針変更

地域社会への取り組み

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

社会貢献基本方針

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

3つの重点領域

地域

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

次世代

未来を担う次世代への支援を通じて、子どもたちや若者の豊かな心を育みます。

環境

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

寄付による社会貢献

創業70周年施策の一環としての寄付

ジャックスは、2024年6月に創業70周年を迎えました。ステークホルダーの皆様の支えのもと、これまで事業を継続してこられた感謝の意を体現する施策として、社会貢献推進事務局と社員投票で選定した6つのNPO法人および非営利団体に1団体あたり300万円の寄付を行いました。寄付金は各団体を通じて、社会的孤立の解決(地域)、教育(次世代)、海洋保全(環境)の活動に役立てられます。



2024年度その他の寄付活動

取り組み	内容
日本盲導犬協会カード	カード利用額の一定割合の金額を日本盲導犬協会へ寄付:1,869万円
社員のクレジットカード利用ポイントの寄付	社会経済的に困難な立場に置かれた若者たちへの支援を行う公益財団法人教育支援グローバル基金など12団体へ寄付:総額779万円

全国のこども食堂を支援

ジャックスは2023年度より「こども食堂」への物資支援を実施しています。こども食堂は、食事の提供だけでなく、子どもた

ちの居場所や交流の創出、さらに学習面のサポートも行うなどその目的は多種多様です。

2024年度の活動では、年2回、全国84カ所のこども食堂



へ創業地函館の物産品や障がい者通所施設で製造されたお菓子を社員が直接届け、地域の方々と交流を深めました。

山林保全プロジェクト - 1,500本の植樹を完了

ジャックスは、2023年10月から環境保全を目的とした「JACCSの森づくり」に取り組んでいます。この活動は、NPO法人森のライフスタイル研究所と協働し、ジャックスにゆかりのある北海道で、山林の回復と再生を促す山林保全活動を5年間行うプロジェクトです。

2024年6月、第2回の活動を実施し、北海道を拠点に働く社員とその家族49名が参加し、苗木を1,000本植えました。これにより2023年の第1回の活動と合わせて、予定していた1,500本すべての植樹を完了しました。



インドネシアでの社会貢献

ジャックスグループでは、ASEAN5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。インドネシアの関係会社 PT JACCS MITRA PINASTHIKA MUSTIKA FINANCE INDONESIA(JMFI)では、職業学校に通う生徒を対象に、金融リテラシー向上に向けて同社の財務・経理部門長がお金の管理方法や貯蓄・投資に関する講義を行いました。この取り組みは、若い世代から、金銭管理を正しく理解し基礎知識を高めていくことで個々の経済的自立を促進し、労働市場への参加につながると期待されています。



今後もジャックスグループでは、社会貢献活動を通じて、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

社外取締役メッセージ



社外取締役
三瓶 博二



社外取締役
下森 右子

Q. 前中期3ヵ年経営計画「MOVE 70」をどのように評価していますか。

2022年度よりスタートした「MOVE 70」は、2年目までの経常利益および当期純利益が最高益を更新するなど順調に推移していました。しかしながら、最終年度は日銀の政策金利引き上げによる影響で金融費用が上昇、海外事業の不振なども重なり、経常利益、当期純利益は当初計画未達となりました。一方、国内においては、厳しい事業環境のなかでも業界に先駆けて加盟店への利上げを敢行し、いち早く収益改善に取り組んでいました。また、海外においてもインドネシアで事業構造改革を断行するなど、スピード感をもった打ち手を着実に実行しており、タイムリーな経営判断と現場の対応力は評価できます。「MOVE 70」において発生した課題とその改善策は、新中期3ヵ年経営計画「Do next!」の戦略にしっかりと網羅・反映されており、今後の成長への糧となり得るものと思料します。

Q. MUFGグループとの連携拡充について、どのような期待をしていますか。

中核金融機能のグループ化を進めているMUFGのリテール業務の一翼を担う企業として、国内事業においてはジャックスの強みである加盟店との強固な関係を活かし、主力事業であるクレジット、ペイメント、ファイナンスの相互連携によるクロスセルに加え、M&Aなど新たな成長戦略の具現化に期待しています。また、海外事業に関してもMUFGグループのグローバルネットワークを活かした積極投資による事業拡大が、今後のジャックスの大きな成長への礎になるものと考えています。そして、システム、AI、セキュリティに関してはノウハウを共有することで、安全性・生産性の向上、業務の効率化などが展望でき、その実現を大きく期待しています。

Q. マテリアリティの見直しについて、どのように評価していますか。

企業における非財務情報の指標が、社会的にどのような貢献をしているのかが評価されるようになって久しく、私たちの生活においても身近になってきています。今回マテリアリティの見直しを行い、より具体的にわかりやすいものに更新できたことは、社外のみならず社内に向けても、企業として取り組むべき優先課題を、ジャックス特有のものとして認識できるようになったと思います。これまでのものは、どの企業にも当てはまるような内容だったため、企業としての存在価値を伝えることが難しく、ステークホルダー側も評価しにくかったと思います。特に、「人財」という考えを大切にしているジャックスとして、「人が尊重され、多様な人材が成長し活躍できる経営の実践」を明確に示されたことは、企業の意志が込められていると評価しています。

Q. ジャックスにとって、今後、特に重要な無形資産は何でしょうか。

ジャックスは70年という歴史の中で、創業の精神「信為萬事本（信を万事の本と為す）」のもとで培ってきた信用というブランドと、その年月の間に根付いた企業文化の一つである人的資本として社員を大切にする精神の2つに非常に強みを持っていると考えています。先が見通せず、AIなどに頼る生活が当たり前になっていく時代において、企業と人との肌触り感のある接点は欠かせない要素だと思います。この2つの強みは、他社には生み出せない唯一無二の無形資産であり、ジャックスの競争力を左右する重要な要素となるはずです。現状、国内では優位性が確立できているため、今後はグローバル市場においても積極的に認知を高めていくことが不可欠であると考えています。



社外取締役
岡田 恵子



社外取締役
鈴木 政士

Q. コーポレート・ガバナンス全般についてどのように評価していますか。

取締役会や各種委員会を通じて、経営の健全性と透明性を重視したガバナンス体制が構築されています。社外役員や監査機能、内部統制・リスク管理体制の整備により、組織的なリスク対応力を高めています。年に1回実施する取締役会実効性評価では、年々改善されている状況を確認しています。また、サステナビリティや人的資本経営への取り組みも明確です。新中期経営計画の策定は、社外役員も議論に参加して一緒に作り上げています。これにより、社外役員のジャックスに対する知見が豊かになります、それがまた計画策定に還流され好循環が生まれています。今後もさらなるガバナンスの強化、実効性の向上によって企業価値が高まっていくことを期待しています。

Q. 新中期3カ年経営計画「Do next!」の策定時にはどのような議論がありましたか。

まず前中期経営計画の進捗確認と振り返りを行い、次にジャックスを取り巻く経営環境の変化を共有し、新中期経営計画の議論に入りました。MVV、あるべき姿の位置付け、長期ビジョンの整理を行ったうえで、新中期経営計画の骨子と2030年度の目標を確認しながら議論を進めました。国内および海外事業の戦略や非財務戦略の議論を進めていくなかで、「量から質への転換」「提携ローンの活用」「ノンアセット型ビジネスモデルへの転換」「MUFGグループとのシナジー」など重要なキーワードが抽出され、これらを掘り下げることで計画が固まっていきました。議論の過程では、「新中期経営計画発表時におけるストーリー」の大切さについても言及され、コミュニケーションの視点も付加されました。そして、経営指標に何を置くのか、再成長する未来をどう描くのかという観点から合意形成がなされました。

Q. 海外事業に対する課題や評価を教えてください。

ジャックスは事業の拡大と成長を求めて、2010年のベトナムを皮切りにインドネシア、フィリピン、カンボジアとASEAN各国に事業を展開してきました。事業の拡大に注力した結果、営業収益の増加には寄与したものの、損益は各国の経済状況や景気動向に左右され、大きな利益貢献には未だ至っていません。ASEAN諸国は今後の経済成長も見込まれることから、当面は取扱高の拡大による安定した収益の確保にプライオリティを置き、与信の精緻化や債権管理の強化とともに取扱商品の絞り込みや商品開発を行い、コスト削減も含めて安定した収益基盤を確立していく必要があると考えています。また、今般マレーシアで提携したCarsome社が展開する各国における連携や協業、資本業務提携先である(株)三菱UFJ銀行や傘下の現地銀行との協業など、ASEAN諸国における点から面への事業基盤の拡充が重要な課題であると考えています。

Q. 第三者割当増資について、第三者委員会ではどのような議論がありましたか。

今回の(株)三菱UFJ銀行への第三者割当増資に際しての第三者委員会では、社外役員を代表して委員長を務めさせていただきました。意見書にあるとおり、委員会では本第三者割当の必要性と相当性について議論しました。そのなかでも特に、第三者割当の前提となるMUFG、(株)三菱UFJ銀行との業務提携の内容とそれが具体的にジャックスの業績や企業価値向上に今後どう貢献していくかということが最も議論になったところです。また、上記に関連して、今回の増資に伴う新株式の発行により、一定の株式の希薄化が生じることから既存株主への不利益がないかということも議論になりました。結論としては、今後の事業環境を考えた場合、今回の増資によるMUFGグループおよび(株)三菱UFJ銀行との協業は、ジャックスの中長期的な企業価値向上に寄与するということで必要性と相当性が認められました。

ガバナンスの高度化

コーポレート・ガバナンス概要 (2025年6月26日現在)

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

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

ジャックスグループは、株主をはじめとした、お客様、お取引先、社会や環境などのあらゆるステークホルダーの信頼と期待に応え、ジャックスグループの持続的な成長、および中長期的な企業価値の向上を実現していくと考えています。また、サステナビリティを重視した経営を進めていきます。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いきます。

ジャックスグループの「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」の詳細はジャックスWebサイトをご覧ください。

<https://www.jaccs.co.jp/corporate/sustainability/governance/corporate-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、2025年3月末現在で35銘柄となり、前年から比較す

ると3銘柄の縮減を図りました。政策保有株式の保有額(貸借対照表計上額)は、2025年3月末現在で335億円、前年比39億円増加しましたが、これは保有株式の株価が上昇したことによるものです。

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

コーポレート・ガバナンス体制

ジャックスは、取締役会が適切に意思決定と監督機能を発揮するとともに、独任制の監査役が適切に監査機能を発揮することができるよう監査役会を設置しており、取締役会と監査役会双方の機能の強化により、ガバナンスの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いきます。

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

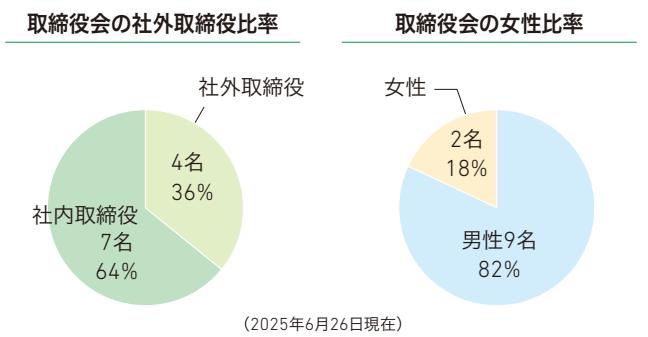
取締役会

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

2024年度に開催された取締役会では、年間を通じて次のような決議、報告を行いました。

決議事項	事業計画、決算、配当、株主総会付議議案、各基本方針の制定、資金調達、組織改編、人事異動、政策保有株式方針、株式売却、D&O保険契約、各委員会設置、海外企業への出資、資本業務提携契約、第三者割当増資、マテリアリティの見直しなど
報告事項	内部統制システムの整備状況、社債発行状況、取締役会実効性評価、監査計画、内部監査の活動状況、株主および機関投資家との対話状況、サステナビリティの取り組み状況、加盟店取引方針、各規程改定、エンゲージメントサーベイ実施状況など

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



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

会計監査人

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

監査役および監査役会

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

経営会議

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

監査室

ジャックスは、独立性を確保した内部監査部門として代表取締

各種委員会

● 指名諮問委員会

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

2024年度は指名諮問委員会を2回開催し、代表取締役の選任、取締役11名の選任を行い、取締役会へ答申・報告しました。

● 報酬諮問委員会

ジャックスは、取締役会の諮問機関として、任意の報酬諮問委員会を設置しています。同委員会は、取締役および役付執行役員

取締役、監査役の取締役会、監査役会への出席状況

2024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	8/8	—
取締役専務執行役員 CFO 齊藤 隆司	7/8	—
取締役専務執行役員 大島 健一	8/8	—
取締役常務執行役員 小林 一郎	8/8	—
取締役常務執行役員 末弘 昭仁	8/8	—
取締役常務執行役員 瀬川 和彦	7/7	—
社外取締役 鈴木 政士	8/8	—
社外取締役 岡田 恒子	8/8	—
社外取締役 三瓶 博二	8/8	—
社外取締役 下森 右子	8/8	—
常勤監査役 奥本 泰之	8/8	8/8
常勤監査役 阿保 敬吾	7/7	7/7
社外監査役 小町谷 悠介	8/8	8/8
社外監査役 小野 英樹	7/7	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

ガバナンスの高度化

の業績評価および報酬などの内容について検討・討議し、取締役会に答申・報告します。同委員会は、委員長を代表取締役社長とし、社内取締役および社外取締役で構成されており、独立社外取締役を過半数とし、客觀性と透明性を確保しています。

2024年度は報酬諮問委員会を1回開催し、取締役および役付執行役員の業績評価を行い、報酬等の内容を検討・付議し、取締役会へ答申・報告しました。

● ガバナンス委員会

ジャックスは、取締役会の直轄の組織として、ガバナンス委員会を設置しています。2024年度はガバナンス委員会を2回開催し、以下の事項について検討・討議し、取締役会に自由・報告・決定いた

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

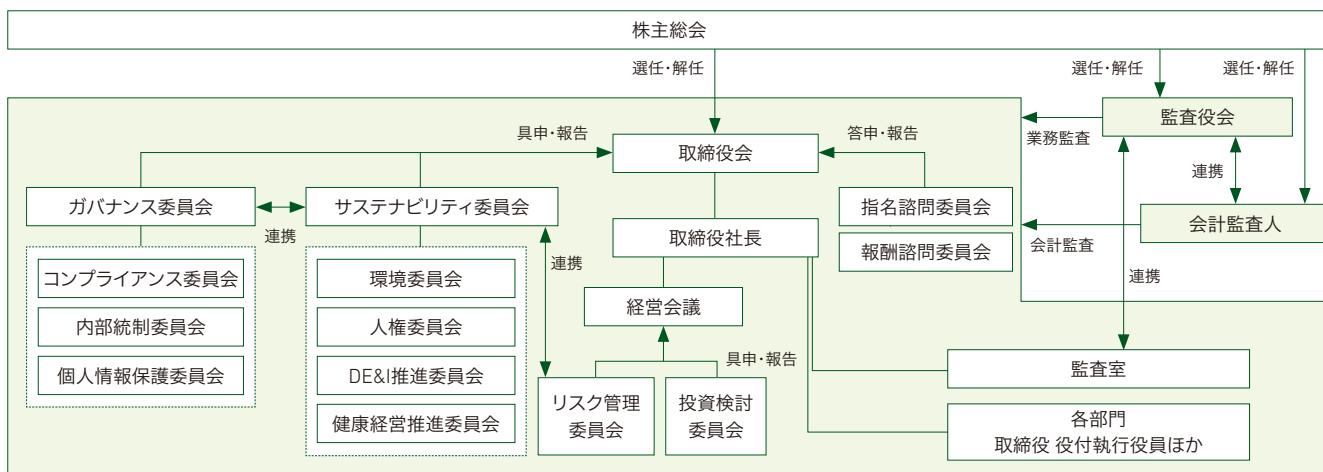
同委員会は、委員長を代表取締役社長とし、代表取締役、総務・人事部門、コンプライアンス部門、リスク統括部門の各担当役員および管掌役員ならびに社外取締役で構成されており、社外取締役を委員に含めることで実効性を確保しています。なお、監査役（社外監査役を含む）は招集の有無にかかわらず同委員会に出席できるものとしています。

● サステナビリティ委員会

ジャックスは、取締役会直轄の組織として、サステナビリティ委員会を設置しています。同委員は、以下の事項について検討・討議し、取締役会に自由・報告します。

- ・サステナビリティに係る重要な方針、計画、目標
 - ・サステナビリティに係る中長期的な戦略およびマテリアリティ
(重要課題)

コーポレート・ガバナンス体制図



同委員会は、委員長を代表取締役社長とし、取締役会長、経営企画部門、国際事業部門、総務・人事部門、リスク統括部門、営業戦略本部の各担当役員もしくは管掌役員で構成されており、原則年2回以上開催します。なお、委員会は必要に応じて委員以外の役職員および外部専門家を招集できることとしています。

●リスク管理委員会

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

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

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

● 投資檢討委員會

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

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

社外取締役および社外監査役

ジャックスの社外取締役は4名、社外監査役は2名です。

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

以下のいずれにも該当しない場合に独立性を有すると判断しています。

<社外役員の独立性基準>

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

5. 社外役員の在任期間が長期にわたる場合

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

取締役会の実効性評価

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。

そのために、すべての取締役および監査役に対して、「取締役会の構成」「取締役会での審議充実」「経営戦略と事業戦略」「企業倫理とリスク管理」「株主その他ステークホルダーとの関係充実」などをテーマとして、当事者の忌憚ない意見を引き出すことや客観的な分析を担保できるように、外部コンサルタントを活用したアンケートを実施し、取締役会において報告、審議をしています。

2023年度は、実効性は概ね確保されているものの、取締役会への議案上程に至る経営会議や社内会議の内容・プロセスについて、取締役会における説明の充実が必要であることが課題として抽出されました。

2024年度は、前年度の課題への対処として、これまで実施してきた取締役会議案の事前説明をより充実させ、また、取締役会においては議案上程に至ったプロセス、経営会議や社内会議での議論の内容などを含めた報告を実施し、審議充実への取り組みを進めてきました。

取締役スキルマトリクス

(2025年6月26日現在)

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

注1. 上記一覧表は各氏に特に期待されるスキルを記載しています。

2. 全取締役は「サステナビリティ基本方針」に則った企業経営を実践しており、上記一覧表の項目にはサステナビリティをスキルとして記載していません。

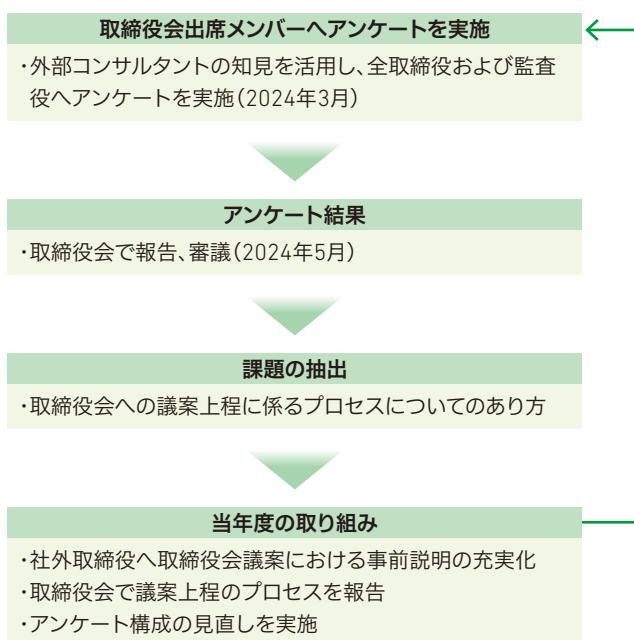
3.「DE&I」はダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンを略して記載しています。

ガバナンスの高度化

さらに、課題を顕在化させ、より深掘りした分析ができるよう、アンケート構成の見直しを行いました。その結果、実効性は概ね確保できていることが確認されたものの、「取締役会でのプレゼンテーション(社内審議プロセス)」には改善の余地があることも明らかになり、取締役会議案の経営会議などにおける審議に関するさらなる説明の充実を図ります。

また、社外役員へジャックスの事業や中長期的戦略への取り組み状況に対する理解深耕のため実施している代表取締役との意見交換会、現場視察、役員候補者との面談など、各種取り組みを通じ、取締役会のさらなる実効性向上に取り組んでいきます。

取締役会評価の分析・評価プロセス



役員の報酬等

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

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

ジャックスの役員報酬の構成、決定方法は以下のとおりです。

1. 社内取締役の報酬

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

(1) 基本報酬（現金報酬）

役位に応じた基本額を定めています。

(2) 業績連動報酬（株式報酬）

企業価値の持続的な向上を図るために、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

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)	356	321	34	—	—	—	9
監査役 (社外監査役を除く)	45	45	—	—	—	—	3
社外役員	53	53	—	—	—	—	7

注1. 記載金額は百円未満を切り捨てて表示しています。

2. 株主総会の決議（第90期定時株主総会）による取締役の報酬額は年額6億円以内（うち社外取締役50百万円以内）、監査役の報酬額は年額80百万円以内です。

3. 上表取締役の報酬等の総額には、2024年6月27日開催の第93期定時株主総会終結時をもって退任した取締役2名を含んでいます。

4. 上表監査役の報酬等の総額には、2024年6月27日開催の第93期定時株主総会終結時をもって退任した監査役1名を含んでいます。

5. 上表社外役員の報酬等の総額には、2024年6月27日開催の第93期定時株主総会終結時をもって退任した社外監査役1名を含んでいます。

6. 業績連動報酬に係る譲渡制限付株式報酬の評価基準は、中期経営計画「MOVE 70」で重要指標として掲げた連結営業収益、連結経常利益、ROEを評価ポイントとして定めています。2024年度は、2024年3月期の業績評価に基づき評価ランクを確定させ、2024年8月に対象者へ株式を付与しました。2024年3月期の実績は、連結営業収益1,874億円、連結経常利益330億円、ROE10.9%となり、連結営業収益およびROEは達成したものの、連結経常利益は未達成となりました。

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

4. 監査役の報酬

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

2024年度の役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数は前ページに記載のとおりです。

株主総会の活性化および議決権行使の円滑化に向けての取り組み状況

ジャックスは、招集通知の早期発送に努めています。2025年6月26日開催の株主総会においては、同年6月4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。

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。代表取締役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などをガバナンス委員会で行い、取締役会に報告しています。

「内部統制システムに関する基本方針」の詳細はジャックスWebサイトをご覧ください。

<https://www.jaccs.co.jp/corporate/sustainability/governance/basicpolicy/system/>



コンプライアンス

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

また、「贈賄防止規程」などに則り、あらゆる形態の贈収賄を行わず、贈収賄に関する自国および関係国の法令などを遵守する体制を構築しています。加えて、内部通報制度(ホットライン)の窓口をジャックス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・ローンダリングおよびテロ資金供与防止

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

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

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



リスクマネジメント

リスクマネジメントの基本方針

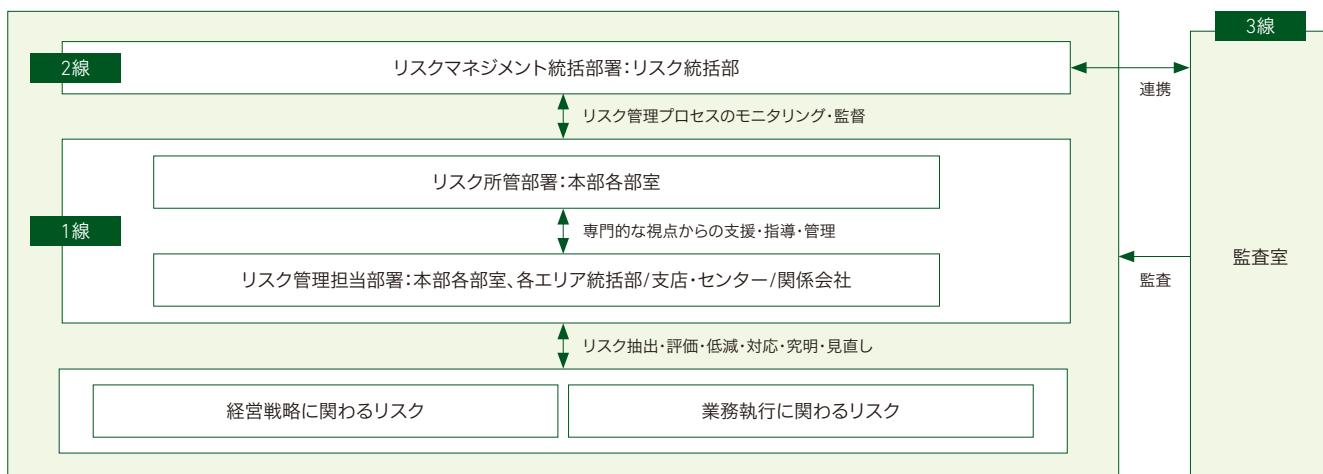
ジャックスグループは、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図るべく、リスクマネジメントを経営上の最重要課題と位置付け、「リスクマネジメント基本規程」に基づき統合リスクマネジメント(ERM[※])を推進することにより、リスクマネジメントの高度化に取り組んでいます。ジャックスグループを取り巻くリスクを網羅的に把握し、定量、定性双方の視点から評価を行い、事前に対策を講じることによって損失の回避または低減を図るとともに、リスク許容度の範囲内で適切なリスクテイクを行うことを基本方針としています。

リスクマネジメント体制

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

リスク管理の運営面では、「3つの防衛線」の考え方に基づい

3つの防衛線



ERMへの取り組み

ERMを推進するリスクマネジメントの統括部署としてリスク統括部を設置し、オペレーションリスクを中心とした定性的評価とリスクの低減を主眼に置いた守りのリスクマネジメントに加え、ジャックスグループを取り巻く社内外のリスク環境の変化を受け、リスクアペタイトなどリスクの定量化を通じ、適切にリスク

テイクしていく攻めのリスクマネジメントの体制を整備しています。リスク管理の健全性を担保したジャックスグループのリスクマネジメントの一元管理を行い、リスクの定量化による自己資本の充実度検証に加え、事業ポートフォリオマネジメントの高度化を目指しています。

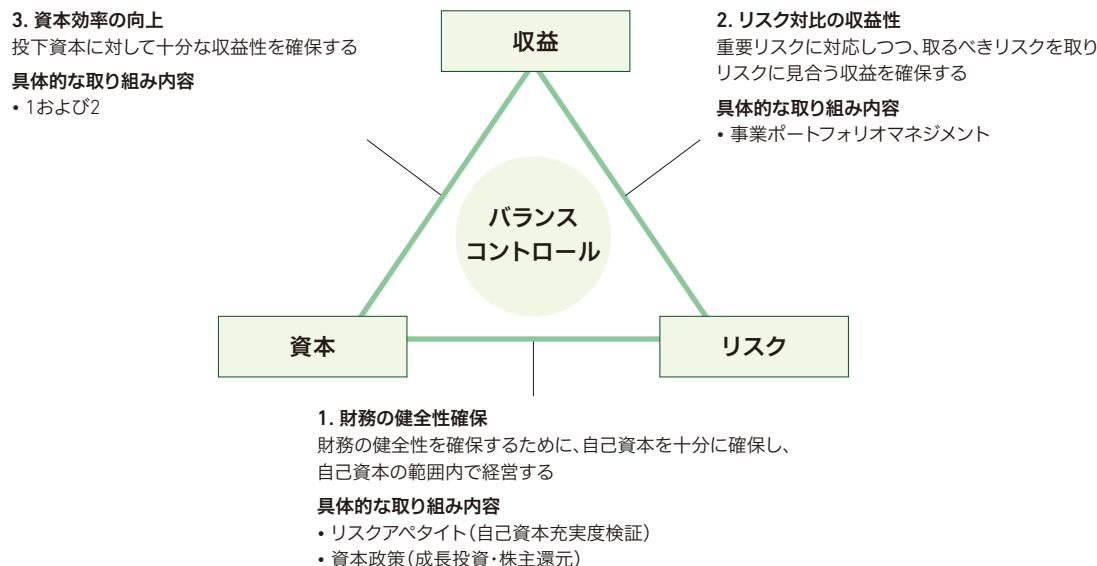
※ ERM:Enterprise Risk Management 統合リスク管理

リスクマネジメント体制図



テイクしていく攻めのリスクマネジメントの体制を整備しています。リスク管理の健全性を担保したジャックスグループのリスクマネジメントの一元管理を行い、リスクの定量化による自己資本の充実度検証に加え、事業ポートフォリオマネジメントの高度化を目指しています。

● 収益、リスク、資本の統合的管理イメージ



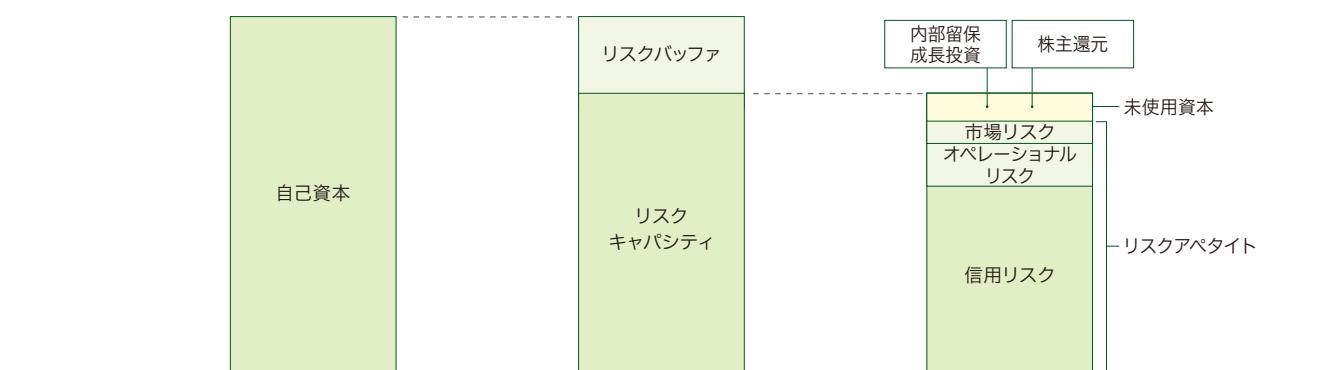
● 財務健全性の確保

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

自己資本に対してリスク量の変動に備えたリスクバッファを確保したうえで、リスクキャパシティ(許容する最大リスク量)を設定し、リスクキャパシティとリスクアペタイト(進んで引き受けよ

うとするリスクの種類と量)との差を未使用資本とし、成長投資や株主還元など、企業価値向上に向けた戦略的な意思決定に活かしています。

2025年3月末現在の計測したリスク量は、リスクキャパシティの範囲内に収まっており、現在の事業戦略を遂行するうえで十分な財務健全性が確保されています。



ERMに基づく事業ポートフォリオマネジメント

ジャックスグループは、取るべきリスクを取り、リスクに見合う収益を確保するため、事業のリスク資産に対する収益性と成長性を軸とした評価および資源配分を検討、実行していく事業ポートフォリオマネジメントに取り組んでいます。また、事業ポートフォリオに関する基本方針を制定し、国内および海外事業セグメントに基づき、クレジット、ペイメント、ファイナンス、海外の4つを主軸とした事業ポートフォリオ戦略を立案、実行していま

す。さらに、既存事業の成長を促すリソース投入に加え、新事業やM&Aなどの戦略的投資に際し、適切な成長性や収益性の把握、リスク管理を行うことを目的に投資検討委員会を設置しています。こうした取り組みにより各事業の成長性と資本効率およびリスク対比収益性と成長戦略などを総合的に勘案して評価、モニタリングを行い、グループにおける位置付けや事業運営方針について定期的に経営会議で検討し、取締役会で監督することで適切なリスクテイクを行っています。

役員一覧

取締役

(2025年6月26日現在)



取締役会長
山崎 徹



取締役社長(代表取締役)
村上 亮



取締役専務執行役員(代表取締役)
末弘 昭仁
経営企画部門管掌



取締役常務執行役員
小林 一郎
情報システム部門管掌 兼 リスク統括部門管掌



取締役常務執行役員
瀬川 和彦
信用管理部門管掌 兼 総務・人事部門管掌 兼
コンプライアンス部門管掌



取締役常務執行役員
中澤 辰生
経理・財務担当



取締役常務執行役員
岩瀬 豪
審査事務部門管掌 兼 国際事業部門管掌



社外取締役*
鈴木 政士



社外取締役*
岡田 恵子



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。



監査役

(2025年6月26日現在)



常勤監査役
阿保 敬吾



常勤監査役
渡辺 宣佳



社外監査役**
小町谷 悠介



社外監査役**
小野 英樹

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

執行役員

(2025年6月26日現在)

常務執行役員

吉川 肇
営業戦略本部長 兼
ペイメント事業担当

上席執行役員

加藤 博文
審査事務担当

飛永 宗雄
リスク統括担当

小菅 達也
情報システム担当

山下 覚
ファイナンス事業担当

山崎 和陽
国際事業担当

内山 安彦
中部エリア統括部長

浅川 真瓦
経営企画担当

執行役員

内貴 賢二
信用管理担当

佐藤 陽祐
クレジット事業担当

島 嘉門
近畿エリア統括部長

桑本 隆
首都圏エリア統括部長

大塚 正明
総務・人事担当

石崎 紀子
コンプライアンス担当

三浦 達巳
JACCS FINANCE
PHILIPPINES
CORPORATION 代表取締役

樋口 達也

コンプライアンス統括部長

大橋 康宏
住宅ローン営業統括部長

荒井 陽一
北関東エリア統括部長

堀越 岳男
九州エリア統括部長

山田 仁
経営企画部長

舛水 隆史
コーポレートコミュニケーション部長

鈴木 義智
審査事務部長

宮尾 紀行
リスク統括部長

大枝 繁
東北エリア統括部長

小宮山 進一
信用管理部長

田邊 裕司
クレジット推進部長

住友 康信
カード推進部長

福本 大次
保証事業部長

野村 英幸
北海道エリア統括部長

原田 聰
中国・四国エリア統括部長

山本 雄造
ペイメント推進部長

檜垣 揚平
国際事業部長

稻垣 宏一
オート推進部長

財務データ

年度	(単位: 百万円)	2015	2016	2017	2018
年間					
取扱高合計	3,404,510	3,768,118	4,158,700	4,559,202	
国内: クレジット	—	—	—	—	
ペイメント※1	—	—	—	—	
ファイナンス	—	—	—	—	
その他	—	—	—	—	
国内計	—	—	—	—	
海外: クレジット	—	—	—	—	
ペイメント※1	—	—	—	—	
その他	—	—	—	—	
海外計	—	—	—	—	
包括信用購入あっせん: 取扱高※2	1,127,244	1,196,177	1,247,046	1,306,927	
個別信用購入あっせん: 取扱高※2	446,153	640,321	782,994	1,041,888	
信用保証: 取扱高※2	751,580	780,378	856,716	837,565	
融資: 取扱高※2	77,348	72,667	74,386	86,465	
その他: 取扱高※2	1,002,182	1,078,573	1,197,557	1,286,354	
営業収益	113,673	119,654	134,051	145,836	
営業利益(損失)	12,242	11,798	12,679	14,370	
経常利益(損失)	12,091	11,815	12,733	14,448	
親会社株主に帰属する当期純利益	7,569	8,724	7,859	8,955	
営業活動によるキャッシュ・フロー	△144,453	△152,722	△167,815	△309,890	
投資活動によるキャッシュ・フロー	△8,859	△6,143	△10,464	△8,644	
財務活動によるキャッシュ・フロー	151,897	124,318	210,159	329,161	
期末現在					
総資産※3	3,437,641	3,710,582	4,193,058	3,749,167	
純資産	133,282	140,287	153,123	156,738	
自己資本	133,110	140,071	146,894	150,835	
有利子負債残高	1,085,286	1,211,953	1,458,517	1,787,800	
割賦利益繰延残高	104,253	111,767	134,296	162,097	
貸倒引当金残高※4	12,609	18,158	24,597	22,102	
1株当たりデータ(円)					
1株当たり当期純利益※5, 6	220.10	252.95	227.32	260.13	
1株当たり純資産※5, 6	3,864.05	4,055.91	4,242.44	4,388.98	
1株当たり配当金※5, 6	70	75	80	80	
主要指標					
総資産経常利益率(ROA)※3	0.4%	0.3%	0.3%	0.4%	
自己資本当期純利益率(ROE)	5.7	6.4	5.5	6.0	
自己資本比率※3	3.9	3.8	3.5	4.0	
補足データ(3月31日現在)					
カード会員数(千名)(単体)	6,823	6,958	7,022	7,161	
期末発行済株式数(株)※5	175,395,808	175,395,808	35,079,161	35,079,161	
従業員数(名)	3,710	4,015	5,492	5,721	

※1「カード・ペイメント事業」の名称を「ペイメント事業」に変更しています。なお、集計区分に変更はありません。

※2 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。

※3 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・負債に両建てで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是遡及適用され、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是遡及適用され、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。

2019	2020	2021	2022	2023	2024
4,981,508	4,973,421	5,273,264	5,641,393	5,853,833	5,701,077
—	1,302,584	1,403,443	1,644,150	1,644,358	1,370,913
—	2,610,412	2,690,304	2,799,212	2,867,575	2,980,667
—	650,906	728,072	639,935	742,046	847,208
—	365,704	399,293	472,501	510,607	422,736
—	4,929,607	5,221,113	5,555,800	5,764,588	5,621,526
—	35,505	44,216	73,985	75,729	72,862
—	843	655	943	1,397	965
—	7,465	7,279	10,664	12,118	5,722
—	43,814	52,151	85,592	89,245	79,550
1,358,230	1,271,609	—	—	—	—
1,259,068	1,341,756	—	—	—	—
942,765	1,001,656	—	—	—	—
85,292	54,870	—	—	—	—
1,336,149	1,303,528	—	—	—	—
158,610	160,650	164,070	173,506	184,782	190,978
16,506	16,326	26,743	31,678	33,126	25,732
16,700	16,506	26,786	31,769	33,060	25,765
10,732	11,778	18,316	21,651	23,770	18,620
△308,473	△141,114	△152,023	△214,000	△98,024	△45,170
△11,871	△8,816	△7,311	△8,161	△6,258	△7,448
326,484	164,868	186,121	246,060	129,021	39,738
4,231,590	4,484,954	3,215,006	3,575,732	3,777,595	3,806,786
162,889	174,152	192,217	210,605	238,440	255,809
156,804	169,900	186,615	204,040	230,422	248,273
2,130,545	2,295,676	2,491,829	2,751,237	2,893,030	2,946,259
182,760	194,175	204,448	229,876	243,464	249,785
26,572	30,745	30,487	30,149	31,102	33,578
311.65	340.69	528.97	624.60	685.13	536.11
4,543.94	4,910.76	5,386.05	5,883.59	6,637.17	7,142.20
95	105	160	190	220	190
0.4%	0.4%	0.6%	0.9%	0.9%	0.7%
7.0	7.2	10.3	11.1	10.9	7.8
3.7	3.8	5.8	5.7	6.1	6.5
7,135	6,840	6,543	6,464	6,231	5,966
35,079,161	35,079,161	35,079,161	35,079,161	35,079,161	35,079,161
6,188	6,285	6,145	6,065	6,097	5,518

※4 債務保証損失引当金を含みます。

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

※6 2017年度以前の数値は、※5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
E 環 境	GHG排出量 Scope1 (tCO ₂) ^{※2}	— 1,731
	GHG排出量 Scope2 (tCO ₂) ^{※2}	— 5,759 ^{※3}
	GHG排出量 Scope3 (tCO ₂) ^{※2}	— 595,402 ^{※3}
	GHG排出量 合計 (tCO ₂) ^{※2}	— 602,892 ^{※3}
	エネルギー使用量 (kWh) ^{※5}	1,949 1,930
	従業員数(名)	2,707 2,692
	連結従業員数(名)	5,721 6,188
	課長職以上に占める女性社員の割合(%) ^{※6}	3.7 4.4
	採用人数合計(名)	206 183
	新卒採用人数(名)	84 111
S 社会	うち男性(名)	39 48
	うち女性(名)	45 63
	(女性比率)(%)	53.6 56.8
	中途採用人数(名)	122 72
	うち男性(名)	23 22
	うち女性(名)	99 50
	(女性比率)(%)	81.1 69.4
	障がい者雇用人数(名) ^{※7}	69 80
	(障がい者雇用率)(%) ^{※7}	2.33 2.56
	平均休職日数(日)	— —
G ガバナンス	ノー残業デー・プレミアムウィークデー ^{※8} 月1回の実施率(%)	98.9 98.8
	有給休暇年間付与日数に対する平均取得率(%)	72.0 69.6
	有給休暇60%以上取得者比率(%)	74.3 75.4
	平均超過勤務時間(時間) ^{※10}	— 15.6
	定期健康診断実施率(%)	— 99.8
	ストレスチェック実施率(%)	— 98.1
	ストレスチェック 総合健康リスク(点) ^{※11}	— 96
	男性の育児休業取得率(%)	— —
	女性の育児休業取得率(%)	— —
	男性の平均賃金に対する女性の平均賃金の割合(%)	— —
G ガバナンス	うち正社員(%)	— —
	うちパート・有期社員(%)	— —
	認定デジタル人材(名) ^{※13}	— —
	取締役合計(名)	12 11
	うち社外取締役(名)	3 3
G ガバナンス	(社外取締役比率)(%)	25.0 27.3
	うち女性取締役(名)	1 1
	(女性取締役比率)(%)	8.3 9.1

※1 単体ベース ※2 連結ベース ※3 算出方法の変更により、過年度の実績を修正 ※4 算定データに誤りがあり、過年度の実績を修正 ※5 ジャックスおよび国内連結子会社ベース

※6 各事業年度末の翌4月1日現在における割合 ※7 各事業年度の6月1日現在における実績 ※8 ジャックス版プレミアムフライデー

※9 新型コロナウイルス感染症の流行により、有給休暇60%以上の取得推奨を凍結 ※10 ジャックス所定の就業時間を超えた時間を含みます。

※11 「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」の判定基準から総合的に判断して、「全国平均100」と比較し数値として算出

※12 算定方法の変更により、過年度の実績を修正 ※13 DXの基礎知識などに関する研修を修了し、かつITパスポート試験に合格した人材

	2020	2021	2022	2023	2024
1,621	1,809	1,809	1,533	1,476	
5,379 ^{※3}	5,229 ^{※3}	5,061 ^{※3}	5,450	5,248	
494,250 ^{※3}	393,599 ^{※3}	422,831	418,132	364,829	
501,251 ^{※3}	400,637 ^{※3}	429,701 ^{※3}	425,115	371,554	
1,899	1,729	1,585	1,534 ^{※4}	1,545	
2,770	2,747	2,694	2,695	2,673	
6,285	6,145	6,065	6,097	5,518	
8.0	9.8	13.3	17.8	18.4	
201	154	127	194	171	
109	86	52	91	61	
54	32	26	43	27	
55	54	26	48	34	
50.5	62.8	50.0	52.7	55.7	
92	68	75	103	110	
10	19	16	18	27	
82	49	59	85	83	
89.1	72.1	78.7	82.5	75.5	
82	81	77	79	81	
2.61	2.55	2.47	2.50	2.61	
2.3	2.4	2.5	2.1	1.8	
98.4	99.1	98.6	99.2	99.5	
66.1	74.9	75.5	76.1	76.2	
— ^{※9}	74.2	79.3	79.3	79.1	
13.1	12.9	11.7	12.2	12.9	
100	100	100	100	100	
99.8	99.8	100	99.9	100	
102	100	95 ^{※12}	93 ^{※12}	88	
—	84.4	84.6	129.4	87.1	
—	100	100	100	100	
—	55.0	56.9	58.7	62.9	
—	54.0	54.6	55.5	59.2	
—	68.6	70.6	75.3	71.5	
—	—	—	219	321	
12	12	12	12	11	
4	4	4	4	4	
33.3	33.3	33.3	33.3	36.3	
2	2	2	2	2	
16.7	16.7	16.7	16.7	18.1	

会社概要

社名：	株式会社ジャックス
URL：	https://www.jaccs.co.jp/
設立：	1954年6月29日
資本金：	356億8,064万円(2025年9月12日現在)
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：	2,673名(単体) 5,518名(連結) (2025年3月31日現在)

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)

ジャックス営業拠点 (2025年9月1日現在)

- ・ 営業店
(札幌、仙台、大宮、東京、横浜、名古屋、大阪、広島、福岡
他35支店)
- ・ 住宅支店
(東京、大阪)
- ・ 保証支店
(札幌、仙台、大宮、東京、名古屋、大阪、広島、福岡)



本部ビル：恵比寿ネオナート

海外グループ企業

連結子会社

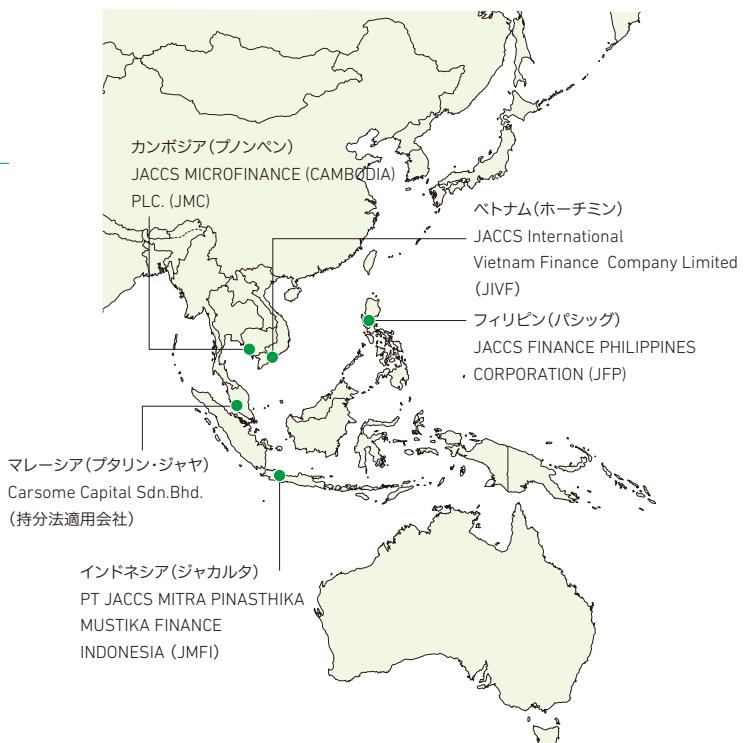
JACCS International Vietnam Finance Company Limited
(100%出資)

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

JACCS FINANCE PHILIPPINES CORPORATION
(65%出資)

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

持分法適用会社
Carsome Capital Sdn.Bhd.(49%出資)



投資家情報

(2025年3月31日現在)

株主数 : 70,552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

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	20.18
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,992	8.60
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	2,792	8.03
ジャックス共栄会	1,660	4.77
第一生命保険株式会社	1,359	3.91
明治安田生命保険相互会社	1,275	3.67
ジャックス職員持株会	931	2.67
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
DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	441	1.26

※ 持株比率は、自己株式(317千株)を控除して掲載しています。

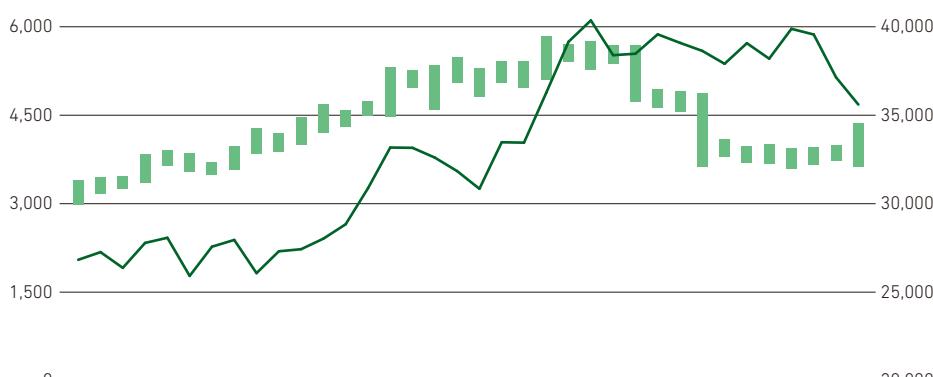
株価推移

(年度)

	2022		2023		2024	
	高値	安値	高値	安値	高値	安値
第1四半期	¥3,465	¥2,987	¥5,320	¥4,300	¥5,680	¥4,625
第2四半期	3,915	3,360	5,490	4,600	4,915	3,635
第3四半期	4,270	3,490	5,420	4,825	4,005	3,600
第4四半期	4,690	3,875	5,840	5,100	4,375	3,630

(円) ■月間株価(左軸)
7,500

— 日経平均株価(右軸) (円)
45,000



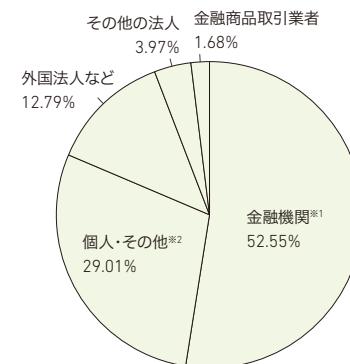
配当金:

(年度)

	2022	2023	2024
年間配当金	¥190	¥220*	¥190
中間配当金	95	100	90

*創立70周年記念配当10円を含みます。

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317千株(0.92%)が含まれています。

未来にタネをまこう。



株式会社ジヤックス

〒150-8932 東京都渋谷区恵比寿4丁目1番18号 恵比寿ネオナート

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



Printed in Japan