



# Integrated Report 2024

©TARTAROS 2024  
World Automatic Wave platinum sky JAPAN Blue F00792928 ★



# JCMの経営理念

## JCM Spirit

**社 是** 宇宙の波動を求め 社会の正しい波動に調和する  
自己の波動を創り 幸せの波動を世界に広めよう

**行動指針**

- 感謝報恩** 生かされている自分に感謝し社会に貢献しよう
- 自主創造** 独創的な商品とサービスを世界の人々に提供しよう
- 和親協力** 明るい家庭 明るい職場をつくろう
- 自己研鑽** つねに向上心を持ち 広く役立つ人間になろう
- 実践躬行** いま ここで 実行しよう

## Purpose

幸せを世界に広める

## Mission

変わりゆく世界のニーズに応え、社会に貢献し続ける  
コアテクノロジーを革新させ、新たな価値を創造し続ける

## Vision

「JCM Global Vision 2032」（豊かで持続性のある社会の実現）

# CONTENTS

## イントロダクション

- 01 目次・JCMの経営理念・編集方針
- 02 「2032年のありたい姿」に向かって
- 03 JCMの強み
- 04 社会の中のJCMと事業セグメント
- 05 Our History

## ビジョン

- 06 トップメッセージ

## 価値創造と戦略・パフォーマンス

- 12 価値創造プロセス
- 13 業績推移
- 14 中長期のリスク・機会
- 15 地域別売上高
- 16 セグメント別概況(グローバルゲーミング)
- 17 セグメント別概況(海外コマース)
- 18 セグメント別概況(国内コマース)
- 19 セグメント別概況(遊技場向機器)

## サステナビリティ(重要課題への取り組み)

- 20 JCMのコアテクノロジー
- 21 コアテクノロジーから新規領域へ
- 22 研究開発
- 23 知的財産
- 24 調達・生産
- 25 品質管理
- 26 人材戦略
- 28 人権・労働環境の尊重
- 29 情報セキュリティ
- 30 DX(デジタルトランスフォーメーション)の推進
- 31 気候変動課題への取り組み(TCFD提言に基づく情報開示)

## コーポレート・ガバナンス

- 35 社外取締役メッセージ
- 37 コーポレート・ガバナンス体制
- 38 取締役(監査等委員含む)のスキルマトリックス、  
取締役会及び指名報酬諮問委員会の主な議題
- 39 役員一覧

- 40 取締役会の実効性評価、執行役員一覧
- 41 報酬制度
- 42 リスクマネジメント、コンプライアンス

## データセクション

- 43 主要財務ハイライト
- 44 主要非財務ハイライト
- 45 会社情報・投資家情報

## 対象期間

集計期間は、2023年度(2023年4月～2024年3月)です。活動内容については、2024年4月以降の事業活動も含んでいます。

## 編集方針

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



## 見通しに関する特記事項

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

## 表紙について



表紙には、葛飾北斎の浮世絵「神奈川沖浪裏」と世界百カ国の紙幣をコラージュしたTARTAROS(タルタロス)の作品「World Automatic Wave platinum sky JAPAN Blue F00792928★」を採用しました。本作品は、自然から経済へと、時代とともに変化してきた人間の価値観の変遷や世界の広がりが感じられる作品です。私たちは「変化する世界に目を向け、未来の可能性に挑戦する」という思いを込めて、この作品を採用いたしました。

# 「2032年のありたい姿」に向かって

JCMは2023年5月に中期経営計画「JCM Global Vision 2032」を策定しました。本計画は2032年に目指す長期ビジョンを掲げ、最初の3年間で新たな事業に向けた「種まき」の期間と位置づけています。この期間の重点施策として、主力のコマーシャル事業の拡大が重要と捉え、2022年1月と11月に北米（シカゴ）及び南米（サンパウロ）に販売子会社を設立し、販路拡大に取り組んでいます。さらに、新規事業におきましても医療領域等への進出を目指し、共同研究にも積極的に取り組み、新たな収益基盤の構築を目指してまいります。

1

2032年のありたい姿

2

多様化するマネートランザクション<sup>※</sup>分野で、顧客へ信頼を提供し続ける企業

貨幣処理機器市場というニッチな市場で、高いシェアを獲得し続ける

新たな事業領域でブランドカンパニーたる地位を確立している

「キャッシュレス」時代に向け、新たなニッチ市場の獲得に挑戦する

※代金決済

ビジョン実現

売上高 550億円  
営業利益 55億円

中期経営計画

JCM Global Vision 2032

長期ビジョンロードマップ

(売上高イメージ)

新規事業領域

既存事業領域

2023年3月期

2026年3月期

2029年3月期

2033年3月期  
(ありたい姿)

新たな事業に向けた種まき

新たな事業の収益力強化

新たな事業の市場地位／収益基盤確立

既存事業  
+  
新規事業

ビジョン実現

- ・医療領域等への進出
- ・アライアンス(協業)、M&A等
- ・AI技術を発展させた事業展開
- ・システム技術によるソリューション実現

新規事業

事業領域

- ・ロボテックによる自動化推進(他領域)
- ・AI技術による事業展開(他領域)
- ・紙幣搬送技術による事業展開(他領域)

技術・製品・サービス

- ・ロボテックによる自動化推進
- ・システム技術による付加価値向上

既存拡大

事業領域

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

技術・製品・サービス

- ・ロボテックによる自動化推進
- ・グローバル硬貨釣銭機等

既存事業

顧客の潜在的ニーズ  
解消による満足度向上

- ・グローバルゲーミング
- ・海外／国内コマーシャル
- ・遊技場向機器

# JCMの強み

JCMグループは、これまで培ったテクノロジーを発展させ、世界の様々な市場において付加価値の高い新技術や新製品を提供しグローバルな信頼とブランド価値を築いています。



ゲーミングライセンスを取得し、  
厳格なコンプライアンスを実現

**195** (北米42州2地域)  
ライセンス



各国で活躍するJCM製品における  
知的財産権(特許権・意匠権・商標権)

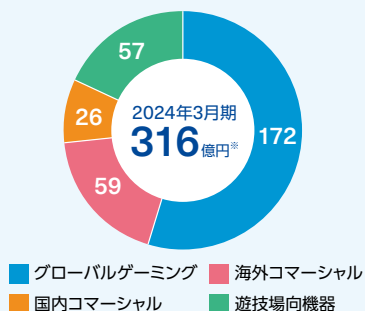
**859** 件



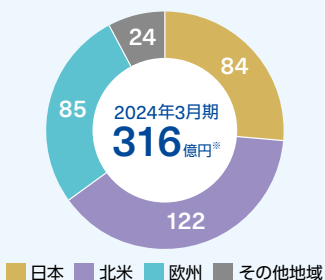
長年にわたる顧客の信頼に応え続けた  
グローバル市場における高いブランド力

**140** を超える国や  
地域の貨幣に対応

セグメント別売上高(億円)



地域別売上高(億円)



※上記、円グラフの数値については、億円未満切捨てとなっているため、グラフ中央の売上高と区分別の合計額は一致していません。

## JCMグループ会社一覧

Europe

JCM EUROPE GMBH.  
[ドイツ デュッセルドルフ市]  
貨幣処理機器等の販売



日本金銭機械株式会社  
[大阪府大阪市]  
貨幣処理機器、遊技場向機器の  
開発、製造及び販売

JCMシステムズ株式会社  
[大阪府大阪市]  
遊技場向機器等の  
設置工事、保守



JCMメイホウ株式会社  
[東京都中央区]  
遊技機等の販売

Asia Pacific

J-CASH MACHINE  
(THAILAND) CO.,LTD.  
[タイ バンコク市]  
ソフトウェアの開発



J-CASH MACHINE  
GLOBAL MANUFACTURING  
(PHILIPPINES) INC.  
[フィリピン ラグナ州]  
貨幣処理機器の製造



JCM AMERICAN  
CORP.  
[米国 ネバダ州]  
貨幣処理機器等の販売



JCM COMMERCE  
MECHATRONICS,INC.  
[米国 イリノイ州]  
貨幣処理機器等の販売



North America

JCM COMERCIO  
MECATRONICA  
BRASIL LTDA  
[ブラジル サンパウロ市]  
貨幣処理機器等の販売



South America

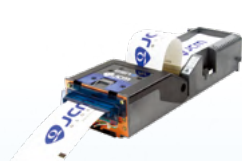


# 社会の中のJCMと事業セグメント

JCMグループは、貨幣処理のスペシャリストとして、様々な分野で人々の生活を支えています。世界に向けて信頼できる製品を提供することで、便利で安心な社会の実現に貢献しています。

## グローバルゲーミング

カジノ向け紙幣識別機ユニットだけでなく、カジノ向けプリンターユニットやデジタルサイネージ等をカジノフロアにワンストップサービスで提供可能な総合コンポーネントサプライヤーの地位の確立を目指しています。



プリンターユニット



紙幣識別機ユニット



デジタルサイネージ



テーブルゲーム向け  
紙幣還流ユニット

## 海外コマーシャル／国内コマーシャル

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



紙幣還流ユニット



硬貨還流ユニット

セルフガソリンスタンド  
釣銭精算機

駐車場精算機

鉄道自動券売機

バス運賃箱

飲食店券売機

セルフレジ

ホテル自動精算機

クリニック自動精算機

## 遊技場向機器

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



メダル自動補給システム



景品POSシステム



紙幣搬送システム



玉・メダル貸機



# Our History

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

これまで世界市場を舞台に貨幣流通のスペシャリストとして培った技術を基に、それぞれの市場に求められる新たな価値を提供できる、国際的な企業として人々の期待と信頼に応え続けていきます。

## 売上高の推移

■ 単体売上高 ■ 連結売上高

(百万円)  
40,000  
35,000  
30,000  
25,000  
20,000  
15,000  
10,000  
5,000  
0

## 1960-1970年代

### 電子化・インライン化

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

## 1980-1990年代

### 識別・計数技術の応用から 独自技術の開発・活用へ

識別、計数、分別等当社が持つノウハウを複合化することで新たな製品開発を目指す。アメリカ最大のゲーム機メーカーとの共同開発が始まり、米国ゲーミング市場向け製品を上市し、順調に業績を伸長させる。

## 2000年代

### 欧米市場への 貨幣処理機器事業の展開／ 遊技場関連機器のニーズに対応

多国紙幣対応の紙幣識別機の販売を開始。遊技場向け機器事業も順調に成長し、貨幣処理機器事業に次ぐもう一つの収益の柱になる。

## 2010年代

### コアとなる識別・搬送技術を 追求し、時代を先取りする 技術革新につなげる

グローバルゲーミング事業、遊技場向け機器事業では、買収・事業譲受けによって新たに取得した製品、市場、顧客、資産等を活用し、シナジー効果を楽しむとともに、総合コンポーネントサプライヤーとしての地位を確立。

## 2020年以降

### コマース事業の拡大に向けて、 新たに子会社を設立、 積極展開を図り、確固たる収益の柱とすることを目指す

最適な生産体制の確立に向け、フィリピンに新たに生産子会社（新工場）を設立。さらに、ゲーミング事業に次ぐ当社の柱となるコマース事業の拡大に向けて、北米（シカゴ）、南米（ブラジル）に新たな販売子会社を設立し、海外コマース向け製品である紙幣還流ユニット「MRX」の製造販売を開始。世界各国のセルフレジや、鉄道等の券売機に導入される。



## ① 海外紙幣識別機の製造販売開始

- 1986年 | ミドル用紙幣識別機の製造販売を開始
- 1988年 | ドイツマルク用紙幣識別機の製造販売を開始
- 1990年 | ミネソタ州で紙幣識別機ユニットの搭載が許可される
- 1991年 | ゲーミング用紙幣識別機ユニットを販売開始
- 1993年 | 米国以外での紙幣識別機ユニットの搭載が許可される

## ② 遊技場向け機器の販売開始

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

## ③ 新紙幣発行（日本）

- 2004年 | 新紙幣（1・5・10千円）発行需要

## ④ 事業買収・譲受による効果

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



## トップメッセージ

# 多様化する市場環境を受け 新たな成長基盤を築くための 積極投資と事業開拓に邁進する

代表取締役社長

上東 洋次郎



2024年3月期の業績は、パンデミック収束後の需要回復や事業構造の見直しによる効率化が奏功し、過去5年間で最高水準を達成しました。この成果を基に、2025年3月期には更なる売上高・営業利益の拡大を見込み、新規事業への積極投資や成長市場の開拓に注力していきます。社会的価値の創出を目指し、引き続き、中期経営計画「JCM Global Vision 2032」の実現に向けた取り組みを着実に推進してまいります。

## 事業概況

## 専門性と信頼性のあるビジネスを基盤に 挑戦を続ける

当社は創業以来、貨幣処理機器という高度な専門性を要する分野において、「人與人」、「人と貨幣」を円滑につなぐ役割を担い、貨幣流通システムの発展に寄与してまいりました。

現在、当社の事業の中核をなすのは、カジノをはじめとするゲーミング市場向けの貨幣処理機器であり、これらが全売上高の半分以上を占めています。北米では、

カジノが長年にわたり社交の場として定着しており、その運営や機器の製造販売には、健全性を確保するための厳しい法規制が設けられています。このような規制環境の下、当社グループは、事業者への許認可（ゲーミングライセンス）の取得が必須となる中で、北米を中心にゲーミングライセンスの取得・更新を毎年実施することで、信頼と実績を築き上げています。

当社は1990年代からゲーミング市場向けの機器を中心に着実な成長を遂げてきたことに誇りを持つ一方で、変化の激しい外部環境に対応するため、コアテクノロジーを更に発展・応用させることで新規市場開拓を積極的に進めています。

## トップメッセージ

### 2024年3月期の振り返り

### 人々のマインドと人流の活性化により 過去5年間で 売上高・営業利益ともに最高に

新型コロナウイルスによるパンデミックが始まった2020年から2021年にかけて、当社は生産拠点の移転計画やサプライチェーンの混乱など、多くの課題を乗り越える必要がありました。特に、生産拠点を中国からフィリピンに移すという重要な決断を下した後に、同計画はパンデミックの影響で一時中断を余儀なくされました。当社の事業はゲーミング市場や遊技場向機器市場といった「人々が余暇を楽しむ空間」に設置される設備機器分野が中心となっていることから、これらの市場は、余暇を楽しむ個人のマインドは勿論、人の流れそのものにも大きく依存します。カジノ市場を例に挙げると、海外旅行や国際的な人の流れが不可欠であり、コロナ禍による移動制限はこれらの市場に深刻な影響を与えました。

しかし、パンデミックの収束と共に人々の移動が再び活発になり、業績も回復に向かっています。また同時期に半導体不足による製品供給の遅れや混乱も経験しましたが、2024年3月期の後半にはこれらの課題が緩和されてきました。さらに、日本円の改刷対応においても、過去はハードウェアの交換による対応が中心でありま

したが、時代の流れに応じた技術力の進化に伴って、現在はソフトウェアの更新のみで対応が可能となる

効率的なビジネスモデルに移行していることもあり、収益性の向上に大きく寄与しています。

その結果、2024年3月期の業績は、売上高316億円、営業利益28億3,900万円と2019年3月期の業績を上回ることができました。このような状況を踏まえ、2025年3月期は更なる成長を見込み、売上高は380億円、営業利益は51億円を目標としています。この業績目標は、過去最高業績であった2005年3月期を上回る高水準になります。



### セグメント別実績

### 地域とセグメントの分散により 激しい市場環境を乗り越える

このように当社の2024年3月期の連結業績は好調な結果で着地いたしました。セグメント別で実績を見ていくと状況は一樣ではありません。➡ [P.16-P.19](#)

グローバルゲーミングについては売上高172億7,900万円、営業利益27億9,400万円と堅調で、特に景気が回

復基調にある北米市場が業績を牽引しています。一方で欧州に目を向けると、ロシア・ウクライナ紛争や中東情勢、さらにヨーロッパ経済の低迷など、複数の不確定要素が影響を及ぼしています。特に欧州では半導体不足によるお客様からの過剰発注の調整が未だ解消しきらず、需要とのギャップが顕在化している状況です。加えて、欧州ではゲーミング市場全体を見ても需要低迷が見られ、2024年後半から2025年にかけて厳しい状況が続くと予想されます。

他方、コマーシャル分野の市場環境は、グローバルゲーミング分野とは異なり、国内外ともにライバル企業が多く競争が激しいことや、顧客基盤の確立に時間を要しています。当初の



想定より製品開発や仕様確定に時間がかかっているため、目に見える成果が表れるまでもう少し時間が必要ですが、お客様とのコミュニケーション、製品提供、テスト運用といったプロセスは着実に進行しています。

中でも海外コマーシャルセグメントについては、現在、先行投資の段階にあるため、収益がマイナスに転じていますが、これは戦略的に重点を置いている分野であることによるものです。北米や中南米市場に向けて拠点の整備や人員配置、新製品の開発・改良に力を入れ



## トップメッセージ



ており、これらの取り組みを着実に進めています。  
さらに、遊技場向機器セグメントでは、2023年3月期の収益はマイナスで推移しましたが、その後の業績は改善し、2024年3月期には営業利益10億円を達成し、2025年3月期には売上・営業利益とも前期を上回る見込みです。この業績回復は市場環境の好転や大きな外的改善によるものではなく、むしろ厳しい状況が続く中での成果です。

特に、パチンコホール業界の市場環境は依然として厳しく、ホール数の減少が加速しています。2024年には約300店舗が閉鎖し、全国のホール数は6,000店舗を下回る水準にまで減少することが予想されています。これは、最盛期と比較すると、約3分の1の規模まで縮小していることになります。このホール数減少が2024年に加速した一因として挙げられているのが、「新紙幣の導入」です。

今後も継続してパチンコホールを運営していくためには、新紙幣対応のための設備投資が必要となり、経済的に負担の難しい店舗は改刷を機に閉鎖を判断されるケースが増加したようです。

そのような市場環境の中、当社が当セグメントの業績を改善できた背景には、コロナ禍以降に実施した構造改革による企業体質の強化が大きな要因として挙げられます。さらに、一時的な需要ではあるものの、スマート遊技機の普及拡大に伴い、スマートユニットの需要が高まったことも業績向上に寄与しました。

このような市場構造の変化が続く中で、当社は、地域と事業ポートフォリオを多様化することで業績の維持・拡大に努めています。

## 構造改革

情報と責任の一本化で実現する  
一体感ある運営を

当社の構造改革についてもう少しご説明いたします。  
当社は既存事業の更なる拡大と新規事業開拓を目指し、2022年3月期から2024年3月期の3期にかけて、組織の効率化と事業運営の強化を目的に構造改革を実施してまいりました。この取り組みの一環として、営業や開発、保守メンテナンスの機能を見直し、それぞれを適切な形に再編しました。特に営業組織については、日本国内の子会社に分散していた営業部門を日本金銭機械に統合し、マネジメントの一元化を図りました。同時に保守メンテナンス部門は、独立した子会社として運営する形に変更しました。

こうした構造改革は、単なる組織の再編だけではなく、必要な人材の見直しも含むスクラップアンドビルドのプロセスを伴うものでした。コロナ禍という未曾有の状況に対応する中で、当社が今後、地球規模での事業展開をしていくためには、当社グループが各国で培ってきた知識や集積した情報をグループ会社全体で国

## トップメッセージ

境を越えて共有できる仕組みづくりが重要となってきます。そのためにはインターナショナル・アプローチができる人材を確保し、適切に機能させることができる体制を整えることが、これまで以上に必要となってきており、その結果、一部の人材を入れ替える形で、語学力に長けた人材や専門的な管理機能を担う人材を新たに迎え入れました。こうした再編を経て、現在では今後の事業展開に最適な体制が整いつつあります。

また、営業組織の統合により、従来の縦割り構造が解消されました。各部門が持っていた情報や責任が一本化されることで、部門間の認識のずれが解消され、より一体感のある運営が可能となっています。この統合は、ソフトウェア開発やハードウェア設計といった開発面でも効果を発揮しており、全体としての業務効率が大きく向上しています。

さらに、保守メンテナンス部門を独立させた理由は、サービスパーツの安定供給を確保するためです。今回の再編により、保守部門は独自の運営方針に基づいてサービスに専念できる体制が整ったため、今後、国内だけではなく海外も視野に入れ迅速かつ安定したサポートを提供していく予定です。

### 中期経営計画

#### 実績を反映した中期経営計画の改定と成長戦略を推進

2023年5月に発表した中期経営計画「JCM Global Vision 2032」は2026年3月期までの期間を対象としています。しかし、既に当初の目標を一部達成し、特に当期純利益において実績が最終年度目標を上回る状況となっています。このため、現在の計画を見直し、実績を反映した改定版の策定を進めています。

現中期経営計画の目標を上回った要因としては、新型コロナウイルスからの回復が予想以上に早かったことが挙げられます。これまで慎重な姿勢を見せていたお客様方からの積極的なオーダーを受け、一時的に需要が急増したことや、半導体不足の解消によって、安定的な製品供給が可能になったことも影響しました。ただし、最近ではお客様より、納入時期の調整依頼や一部オーダーの取り消しといった動きも見られ、2026年3月期には踊り場を迎える可能性もあります。こうした要因を踏まえ、現状をより正確に反映した中期経営計画の改定が必要だと考えています。

新たな中期経営計画では、2032年に目指す姿として掲げた「売上高550億円、営業利益55億円」という目標を軸に据えつつ、短期的な修正を織り込むことを検討しています。当初の計画では見えていなかった北中南米

の商業市場への進出状況や、新規事業の開拓に向けた取り組みの具体的な進捗状況が判明してきたこともあり、成長を見込める分野への積極的な投資を含めた計画の再調整が含まれる予定です。一方で、事業展開に時間を要する分野については、必要に応じて下方修正も検討する方針です。

また、目標の設定については、投資家の視点を考慮しつつ、達成可能な数字とアグレッシブな内容のバランスを検討しています。単に目標を掲げるだけでなく、利益の還元策を含めた具体的な成長戦略を提示し、信頼性と説得力のある計画を策定することを重視してまいります。

### 新規事業について

#### 長期成長を支える新規事業への挑戦と基盤づくり

当社では、中期経営計画「JCM Global Vision 2032」において、2024年3月期から2026年3月期までを新たな事業に向けた「種まき」の期間と位置づけ、事業の展開に注力しています。新規事業には短期間で成果を出すことが難しいものも含まれますが、長期的な成長のために重要と考え、中期経営計画の見直し後も方針を維持する予定です。

現在進行している取り組み事例としては、医療分野でのAI活用として、大阪国際がんセンターと共同で肺が



## トップメッセージ

んの切除範囲の決定を支援するシステムの研究開発が挙げられます。

この技術は、手術後の患者の生活の質を維持させるとともに、根治性のバランスを考慮した肺がんの切除範囲の決定の一助となることが期待されており、政府からの補助金も受けています。ただし、実用化までには時間を要するため継続的な取り組みが必要です。

また、紙幣識別機ユニットやプリンターなど、当社のコンポーネントを簡単に接続できる汎用ターミナルの開発も進行中です。これにより、お客様の開発時間を短縮し、導入しやすい形で提供することで競争力を強化し、従来の「ハードウェア単体の提供」から「システム全体の価値提供」へと進化を図っていきます。

お話した内容以外でも現在、水面下で動いているプロジェクトはいくつかありますが、新規事業の開拓においては、「面白い」だけではなく「収益性が見込めるか」を重視しています。市場調査や競合分析を徹底し、商業的な成功が期待できる分野にリソースを集中させる方針です。同時に、新規事業チームには各部署から選ばれた優秀な人材に加えて、中途採用社員も在籍しており、多様な能力や価値観・視点を取り入れることで革新的な成果を目指しています。最近では、若い世代や女性従業員を積極的に採用し、さらに新しい発想と柔軟性をチームに取り入れることで、次世代の成長エンジンを生み出す基盤を築いています。

### 人材戦略

#### 海外コマーシャル事業をはじめとする事業のグローバル展開を支える人材戦略

当社ではこのような新規事業開拓に加え、グローバル市場での競争力を強化するため、人材戦略を重要な柱として位置づけています。特に、新興国市場や未開拓市場への進出においては、現地に精通した人材の採用と育成が成功の鍵であると考えています。

中南米市場への進出に際しては、現地の文化やビジネス慣習に精通した人材を採用することで、顧客の信頼を獲得する体制を整えました。これにより、これまで不足していたメンテナンス体制を強化し、地域に密着したサービスを提供することが可能となりました。

また、現地人材の活用は運営効率を高めるだけでなく、現地市場の開拓においても重要な役割を果たしています。長期間現地に滞在し、言語や文化を熟知した人材がその土地に根付いた形で活動することにより、当社の製品とサービスが現地の顧客に受け入れられやすくなります。このアプローチは、単なる短期的な市場参入ではなく、持続的な市場拡大を目指すもので、インドをはじめとする他の新興国市場においても、コマーシャル分野の拡大を図っています。

### パーパスの策定について

#### 従業員一丸となって取り組んだパーパス、ミッション、ビジョンの再策定

人材戦略をはじめ当社は、常に中長期的な視点を持って経営に臨んでいますが、その一環として中期経営計画「JCM Global Vision 2032」策定の際に、パーパスやミッション、ビジョンを見直し、新たな方向性を明確にしました。この取り組みは、トップダウンではなくボトムアップのアプローチを採用し、執行役員や部長クラスを中心に議論を重ねることで実現しました。10年後の未来を見据え、組織としてどのようにありたいかを真剣に考え抜いた結果、「幸せを世界に弘める」というパーパス、「変わりゆく世界のニーズに応え、社会に貢献し続ける」、「コアテクノロジーを革新させ、新たな価値を創造し続ける」というミッションを策定しました。

議論の中では、行動指針や創業時の理念を尊重しつつ、現在の組織が直面する課題や、これからの10年間で果たすべき役割を真摯に検討しました。守るべき価値観を守りながらも、新たな挑戦を進めていくことが当社のこだわりであり、その姿勢がパーパス、ミッション、ビジョンに反映されています。執行役員だけでなく、すべての部門から選抜した人材を巻き込み、多様な視点を取り入れることで、組織全体の共通理解を深め、実効性のある内容に仕上げました。

## トップメッセージ

このプロセスには多くの時間と労力を費やしましたが、その結果、従業員一人ひとりが未来像を共有し、自分たちが会社を支えていくという責任感を持つことができました。この取り組みは、当社の風土づくりやカルチャー形成にも寄与し、これからの持続可能な成長に向けた重要な基盤となると確信しています。

### リスクマネジメントについて

#### 柔軟で実効性のある リスクマネジメント体制

当社は、短期及び中長期的視点でリスクマネジメントを重視し、実効性ある体制の構築に努めています。ルールやプロセスで基本的なリスクを予防しつつ、人間の行動や意思決定が原因となるリスクには柔軟に対応する方針です。従業員が情報をスムーズに共有できる環境づくりを最優先とし、役員や上司が日常的に情報を受け取りやすい風土を目指しています。

具体的には、現場での発言機会を提供することや課題の把握に努めています。また、海外拠点では現地情報の適切な管理のために日本人管理者を配置し、現地従業員や取引先などと直接的なコミュニケーションを確保する体制を整備しています。さらに、財務面に強い人材の採用・配置を通じて、現地拠点での運営を強化しています。名だたる大企業でさえ内部不正や重大事件を防げな

い例がある中、当社では特に組織の風通しを確保し、従業員が懸念や課題を率直に共有できる文化を育むことで、潜在的なリスクを早期に察知していきます。リスクマネジメントの根幹は「人」にあります。その意識と行動がリスクの有無や大小を左右するため、従業員の自主性や責任感を高める取り組みを続けています。また、必要に応じて外部専門家の意見を取り入れ、柔軟で実効性のある体制を構築しています。

### ステークホルダーへのメッセージ

#### ステークホルダーと共に目指す 持続可能な未来

当社は現在、持続可能な成長を実現するため、グローバル市場を見据えた基盤づくりに注力しています。特に中南米市場への進出をはじめ、地球規模での事業展開を目指し、まさに「種まき」の段階にあります。

既存事業においては収益基盤を着実に拡大し、その成果を基に新規事業の育成や成長戦略への投資を進めています。これにより、更に多くの社会的価値を創出し、地域社会や取引先、パートナー企業など、幅広いステークホルダーの皆様にご貢献することを目指しています。

新規事業では前述のとおり、医療分野でのAI活用や新興国市場での事業展開など、多岐にわたる挑戦を行っ



ています。一部の事業は中長期的な視点で取り組んでいますが、成長が期待できる分野では具体的な成果をお示しできる段階に入っています。

これからも、持続可能な成長を実現し、すべてのステークホルダーの皆様とともに価値を創造する企業であり続けるため、グループ一丸となって努力してまいります。今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

# 価値創造プロセス

## 目指す企業像

コア技術を進化させることで、  
豊かで持続性のある社会の実現に貢献

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

### 経営資源 (2024年3月末)

#### 人材

▶ 連結従業員数  
**564名** (男性 409名、女性 155名)

▶ 海外従業員数  
**266名**

#### 貨幣分野における独自技術

▶ 貨幣識別技術  
貨幣処理の実績で培った  
ロボティクス、メカトロ、搬送技術

▶ エンジニア数  
**122名 (単体)**

#### グローバルな生産体制

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

▶ 主要委託先  
**6社** 国内 3社  
フィリピン 3社

#### 世界的ブランド

▶ ゲーミングライセンス  
北米42州2地域  
**195ライセンス**

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

#### 自然資本

▶ エネルギー使用量 (国内拠点を対象)  
**4,713 GJ**

#### 財務資本

▶ 現預金 ▶ 総資産 ▶ 純資産  
**125億円 476億円 286億円**

### 既存の主な市場と顧客

| 海外                           | 海外・国内                                                                                   | 国内            |
|------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| <b>ゲーミング</b>                 | <b>コマーシャル</b>                                                                           | <b>遊技場向機器</b> |
| ▶ カジノオペレーター<br>▶ スロットマシンメーカー | ▶ 金融 (ATM、両替機等)<br>▶ 交通 (鉄道・バス等の券売機・<br>精算機、駐車場・ガソリンスタ<br>ンドの精算機等)<br>▶ 流通 (各種精算機、納金機等) | ▶ パチンコホール     |

### 新規事業

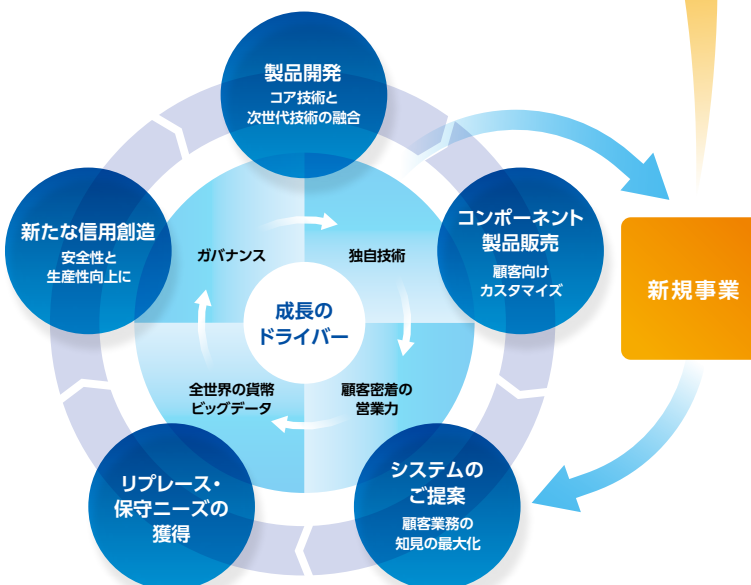


### 主な製品・サービス

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

貨幣処理機器とキャッシュレス決済の

ハイブリッドな製品・サービスによる安全と信頼の創造



### ステークホルダーとの協創価値

#### 財務成果

▶ 売上高 **316億円**  
▶ 営業利益 **28億円**  
▶ 営業利益率 **9.0%**

#### 多様な価値観の醸成

▶ 女性従業員比率 (連結) **27.5%**  
▶ 海外従業員比率 **47.2%** (前期45.8%)  
▶ 女性従業員における  
管理職比率 (連結) **14.2%** (前期14.7%)  
▶ 平均勤続年数 (単体) **15.5年** (前期15.4年)

#### イノベーションの創出

▶ 特許権 **585件** (国内197件、海外388件)  
▶ 意匠権 **111件** (国内40件、海外71件)  
▶ 商標権 **163件** (国内52件、海外111件)

#### グローバルプレゼンスの向上

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

▶ 受賞実績  
EILERS-FANTINI G2E Vendor Survey で  
"Most Innovative New Technology" に選定  
(2022年、2023年)

#### 事業活動による環境への影響

▶ CO2排出量  
(Scope1, 2, 3合計) **98千t**  
▶ 廃棄物排出量  
(Scope3 カテゴリー5) **12t**

**顧客**  
安全・安心な事業運営

**株主**  
透明性の高い経営と  
長期的な  
企業価値向上

**従業員**  
理念の共有による  
働きがいの向上と  
スキル、専門性の獲得

**取引先**  
社会課題につながる  
連携とそれによる  
相互成長

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



# 業績推移

当社グループを取り巻く事業環境は、近年、より大きく変化していることから、2023年5月に事業の更なる成長を見据え、10年後の「ありたい姿」とそのための重点施策について定めた中期経営計画「JCM Global Vision 2032」を策定し、推進しています。

## 基本方針

貨幣流通において市場と価値を創造し続ける真のグローバル企業を目指して

## 重点施策

グループ全体の企業価値向上に向けた収益構造、経営体質の改善

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

## 部門別戦略

### ■グローバルゲーミング

システム製品を含めた製品提供力の向上

### ■海外コマーシャル

各国市場の特性に合った製品提供による販路拡大

### ■国内コマーシャル

主要顧客のニーズの深堀

### ■遊技場向機器

法改正（ホールでの禁煙等）に対応した需要獲得

## 振り返り

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

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

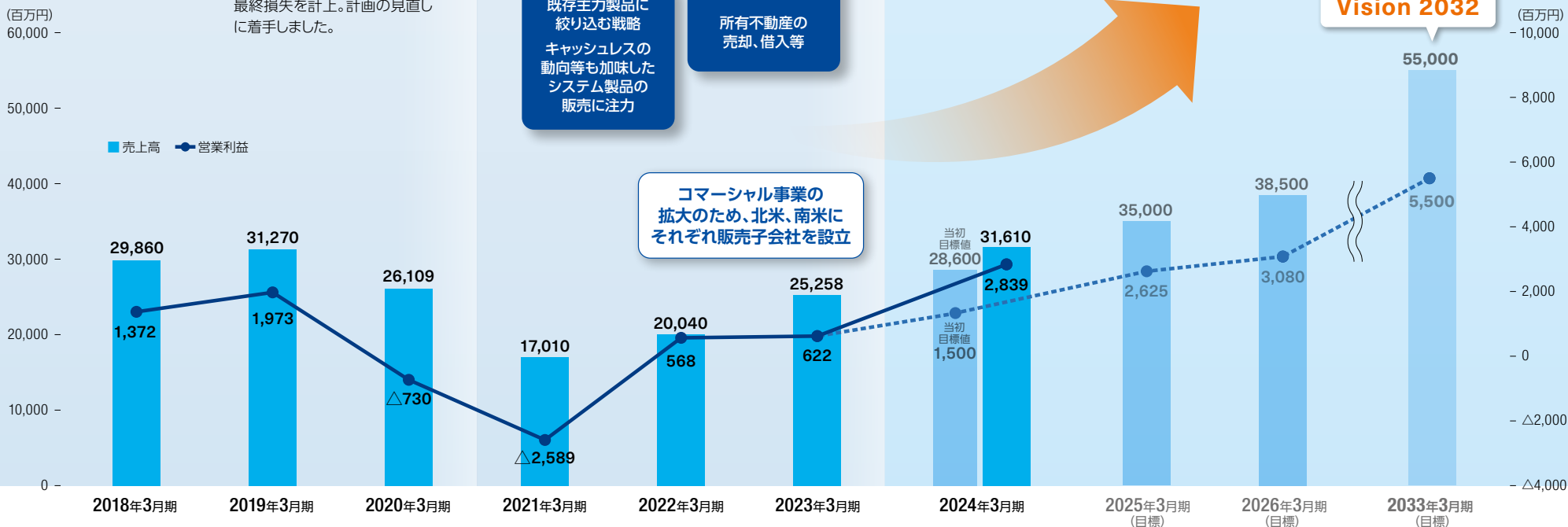
既存主力製品に絞り込む戦略  
キャッシュレスの動向等も加味したシステム製品の販売に注力

人件費、研究開発費の削減、事業所の集約  
所有不動産の売却、借入等

コマーシャル事業の拡大のため、北米、南米にそれぞれ販売子会社を設立

世の中が本格的な経済活動の再開に向け舵を切られはじめた2022年1月と11月に、今後の当社グループの持続的な成長に必要不可欠である、コマーシャル事業拡大のための拠点として、北米（シカゴ）と南米（サンパウロ）に販売子会社を設立し、事業体制の強化に努めました。

また、中期経営計画「JCM Global Vision 2032」を策定し、「長期ビジョン」として10年後の「ありたい姿」を可視化した上で、2026年3月期までを新たな事業における「種まき」の期間として位置づけ、長期ビジョンの達成のために必要な重点施策や、業績目標等を定めました。2024年3月期の連結業績は、世界の市場から多くの信頼をいただいた結果、定量目標を大幅に上回ることができました。これに安住することなく、過去の業績の軌跡を振り返り、未来の定量目標を着実に達成できるよう、引き続きJCMグループ全体で尽力してまいります。



## 中長期のリスク・機会

当社グループを取り巻く事業環境は、様々な要因により急速に変化することが予想されます。

当社グループでは、このような事業環境を把握・分析し、当社グループが保有する経営資源や競争優位性、また解決すべき社会的課題を認識した上で、備えるべき「リスク」への対応を更なる成長に向けた「機会」と捉えて、リスクをコントロールしながら、収益機会の創出に取り組んでいきます。

|                                                                                                         | リスク                                                                                                                                                         | コントロール／機会                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <br><b>決済手段の多様化</b>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>キャッシュレス決済の急速な進展に伴う貨幣処理機器の需要減少</li> </ul>                                                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li><b>公共交通機関などへの対応</b> 世界各国でキャッシュレス化が進んだ社会においても、公益性が問われる公共交通機関や、高齢者等への配慮を要するサービス関連製品を中心に、現金決済手段の需要は残り続けるものと考えています。</li> <li><b>サイバーテロや災害時などの緊急時への対応</b> サイバーテロが発生した場合や、災害時などにおいては、キャッシュレス決済手段が使用できない可能性があり、リスク分散のためにも、現金決済手段は必要とされるものと考えられます。</li> <li><b>現金決済主体の地域への対応</b> 北米・中南米地域等、未だ現金文化が浸透している地域が多く存在していることから、現金決済手段の需要は、依然として存在し続けるものと考えています。</li> </ul> <p>➡ 当社グループは、このような需要を的確に捉え、リスクを適切にコントロールした上で、既存製品の製造・販売に注力してまいります。また、その上で、キャッシュレス時代の到来を新たな成長の機会と捉え、貨幣処理機器事業で培った技術等を、キャッシュレス関連製品等の新製品の開発等につなげてまいります。</p> |
| <br><b>世界情勢等</b>       | <ul style="list-style-type: none"> <li>各国の経済状況の不安定化</li> <li>紛争・テロなどの世界情勢の悪化や自然災害、感染症等による個人消費マインドの低下による各市場の需要の減少</li> <li>地政学リスクに伴う部材不足による生産力の低下</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li><b>サプライチェーンの地域分散</b> 生産拠点や営業拠点等を複数確立した上で、半導体等の部材の入手先についても複数設けておくなどのリスク分散の方法を、今後も継続して模索してまいります。</li> <li><b>新規地域への展開</b> 主力市場及び製品に過度に依存しないための更なる市場・事業の拡大や開発等を行っており、このようなリスクについても、むしろ成長の機会と捉えています。</li> </ul> <p>➡ 当社グループは、このような施策を通して、引き続き、顧客に良質な製品やサービスを供給し続けられるよう、努力を続けてまいります。</p>                                                                                                                                                                                                                                 |
| <br><b>社会的・環境的变化</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>少子高齢化の進行に伴う生産労働人口の減少</li> <li>風水害などの異常気象や感染症等の環境的变化及びそれに伴う規制の強化</li> </ul>                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li><b>人的資本への投資</b> ジェンダー・ダイバーシティ等を踏まえた人的資本への積極投資を行うことで、労働力や技術力を確保する仕組みを構築した上で、これらのリスクを適切にコントロールしてまいります。</li> <li><b>社会・環境課題解決型の製品・サービスの開発</b> これらの社会課題や環境課題は、顧客のもとに新たな需要を生み出すものであり、同時に当社グループにとっても新たなビジネス機会を生み出すものであると認識しています。</li> </ul> <p>➡ 当社グループは、これらの課題に伴う需要を適切に把握した上で、課題解決に資する製品を絶えず開発・供給することにより、顧客や社会とともに成長し続ける企業を目指してまいります。</p>                                                                                                                                                                                |
| <br><b>技術上の問題</b>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>AI技術の発展に伴う開発競争の激化</li> <li>第三者の知的財産侵害による紛争</li> <li>サイバーテロによる情報の漏洩や業務停止</li> </ul>                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li><b>無形資産の保護</b> 知的財産の保護や、人的資本への積極投資を行った上で、セキュリティ面での対策をより強固に行い、当社グループが長年貨幣処理機器事業で培った技術力を適切に保持・発展させることで、これらのリスクを適切にコントロールしてまいります。また、AIなどのテクノロジーの進化は、新たなコアテクノロジーの獲得や、新製品開発、新規市場・新規ビジネスの獲得などの大きな機会でもあると捉えています。</li> </ul> <p>➡ これらを契機に、当社グループは、絶えず進化するテクノロジーに注目しながら、激化する開発競争の中でもひととき目立つような製品を絶えず開発し、顧客に提供し続けられるよう、尽力してまいります。</p>                                                                                                                                                                                         |

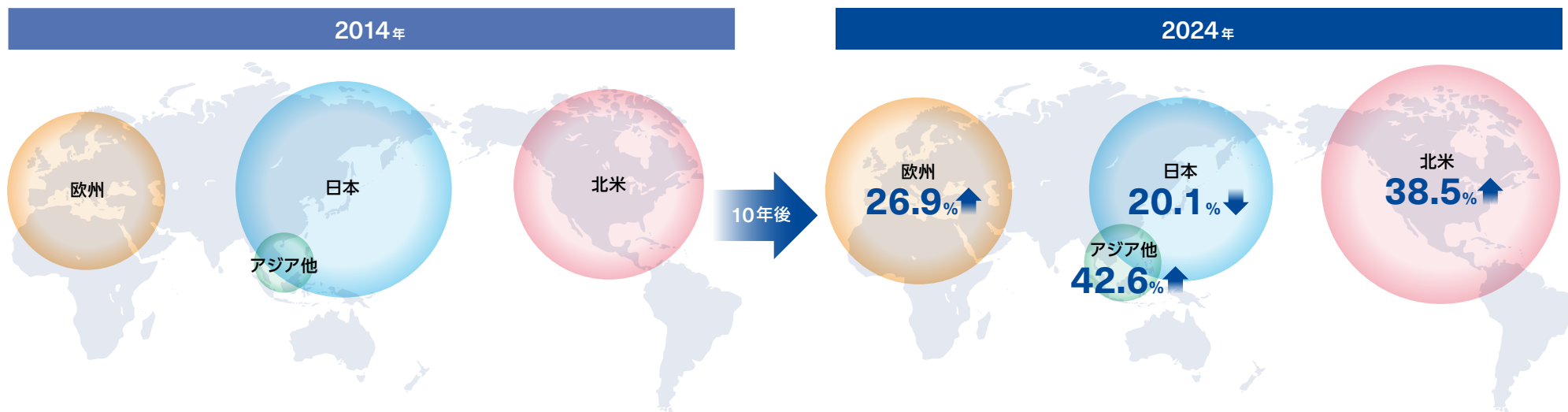
## 地域別売上高

当社グループは、既存事業に加え、新興国を中心とした人口増や経済発展を見据え、更なるグローバル展開へ取り組んでいます。

特に、新たな経営の軸として、北中南米及びアジア地域を中心とした海外コマーシャル市場の開拓に注力しています。

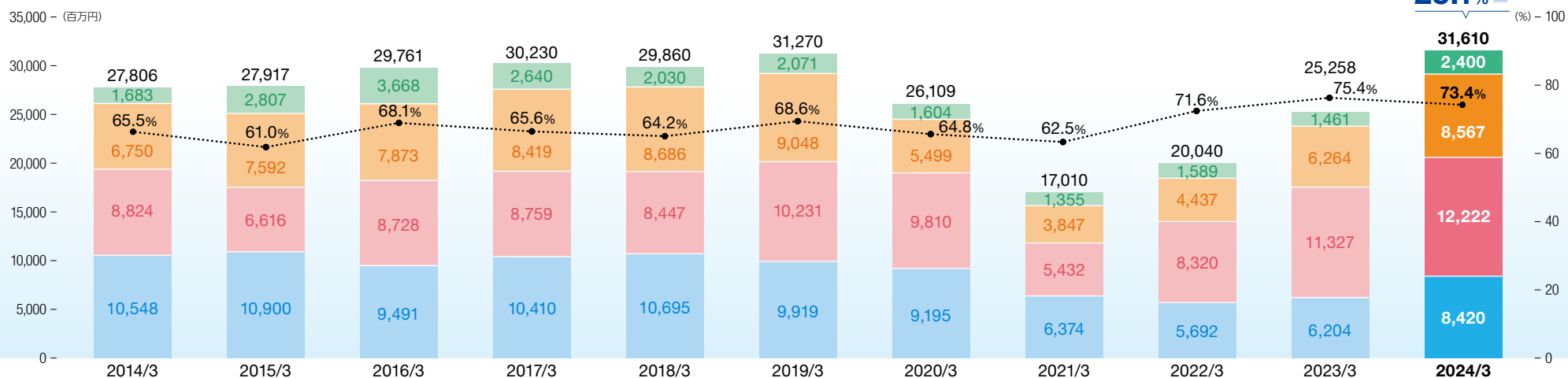
また、10年前から中長期的な視点でグローバル展開を進めていたことから、地域別売上高においては、着実に日本から海外へとその成果を確認することができます。

当社グループはこれからも、当社グループのパーパス(存在意義)である、「幸せを世界に弘める」を経営の核とし事業を推進してまいります。



### 地域別売上高推移

■ 日本 ■ 北米 ■ 欧州 ■ アジア他 ●●● 海外売上高比率



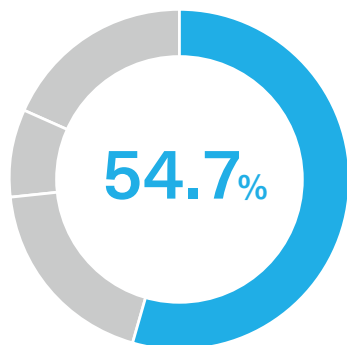


# セグメント別概況

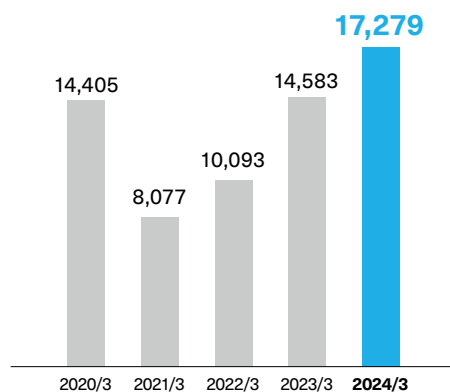
## グローバルゲーミング

## Global Gaming

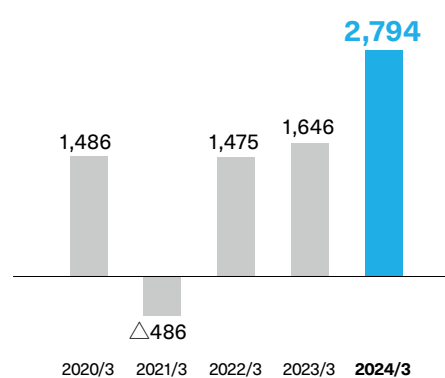
### 売上高構成比



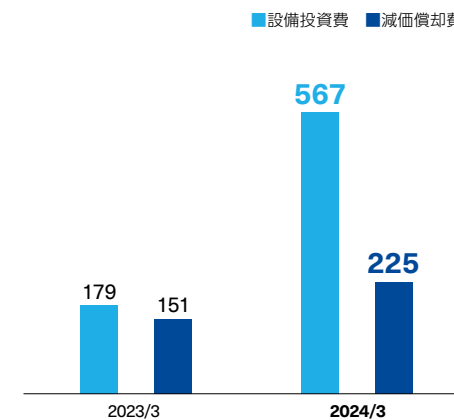
### 売上高 (百万円)



### セグメント利益 (百万円)



### 設備投資・減価償却費 (百万円)



### 事業環境

世界的な旅行需要の回復・拡大に伴い、カジノホテルの活況が続いていることから、カジノホテルにおける設備投資需要が拡大しました。

### 2024年3月期の概況

当上半期まで続いた部材の入手難が当下半期にはほぼ解消したことに加え、主力製品であるカジノゲーム機搭載用の紙幣識別機ユニットやプリンターユニットの販売が増加しました。その結果、セグメント売上高は増加しました。また、利益面では、部材・原材料価格の上昇に伴う製品価格の改定が浸透したことも寄与し、セグメント利益も増加しました。

### 中期的な展望

グローバルゲーミング事業では、カジノホテル市場の活況や世界的な旅行需要の拡大を背景に、今後も継続的な需要が期待されています。

当社は、今後も引き続きカジノゲーム機搭載用のユニット製品にとどまらず、カジノホールの省力化や運営の自動化に資するシステム製品など、様々な取扱製品の多様化を図ることで、売り上げ規模及び市場シェアの拡大に努めております。

その結果、設備投資費においても2023年3月期の179百万円から567百万円へと大幅に拡大しました。

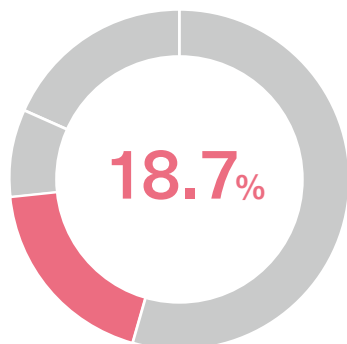
## セグメント別概況

## 海外コマーシャル

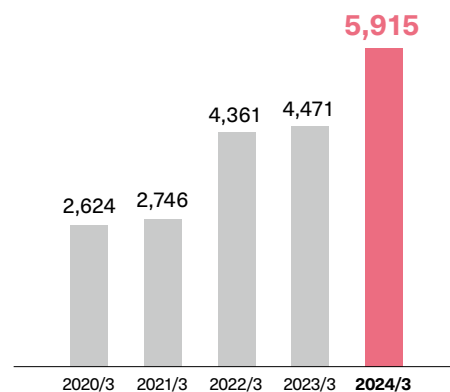
## International Commercial



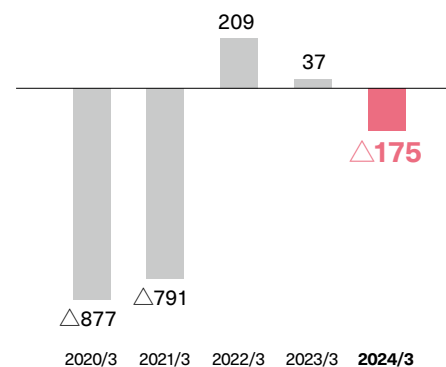
## 売上高構成比



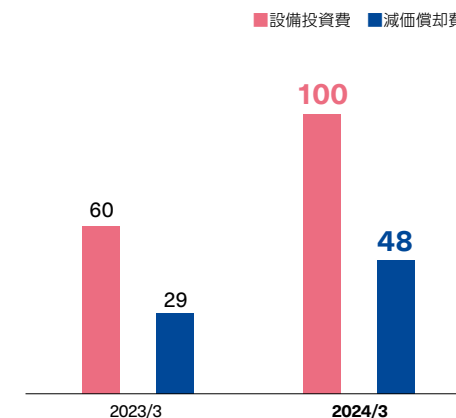
## 売上高 (百万円)



## セグメント利益 (百万円)



## 設備投資・減価償却費 (百万円)



## 事業環境

コロナ禍後のスタンダードとなった、非接触・非対面決済の普及に伴いセルフレジ精算機の需要が高まったことから、紙幣還流ユニットなど関連製品の販売が拡大しました。

## 2024年3月期の概況

セルフレジ精算機に搭載する紙幣還流ユニットの販売が増加したことにより、セグメント売上高は増加しました。しかしながら、利益面では、部材価格の高騰に加え、グローバルゲーミングセグメントとは異なり、部材価格上昇分を製品価格に円滑に転嫁することが難航し、セグメント損失を計上しました。

## 中期的な展望

海外コマーシャルセグメントは、中期経営計画の重点課題に掲げているとおり、同事業をゲーミング事業に次ぐ主力事業とすべく、積極的な投資を進めています。

2024年3月期には、設備投資費が前期(2023年3月期)の60百万円から67%増の100百万円の投資を行いました。この投資は、製品ラインアップの強化や市場シェアの拡大を目的としており、競争力向上の基盤づくりを進めています。

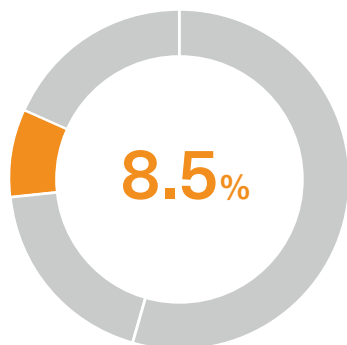
## セグメント別概況

## 国内コマーシャル

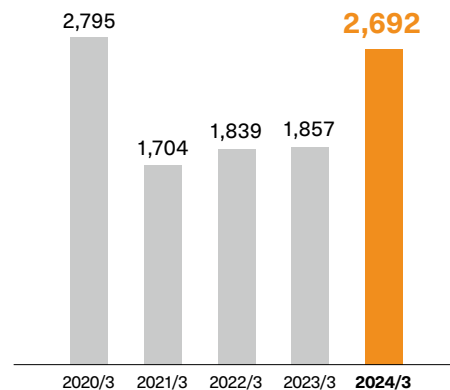
## Domestic Commercial



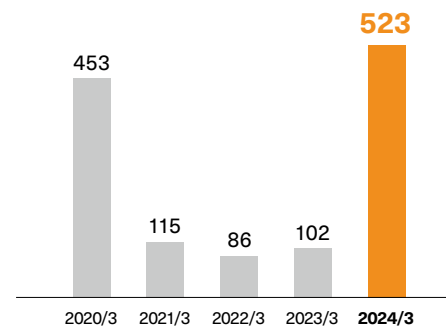
## 売上高構成比



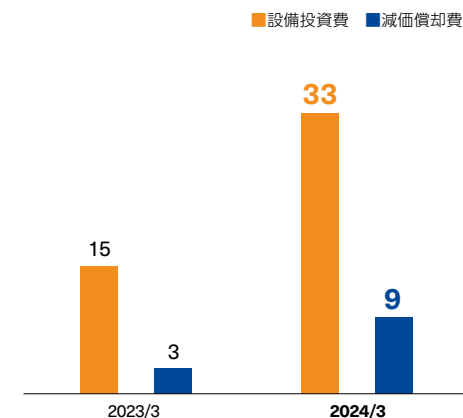
## 売上高 (百万円)



## セグメント利益 (百万円)



## 設備投資・減価償却費 (百万円)



## 事業環境

国内コマーシャル市場では、セルフガソリンスタンド精算機や飲食店券売機向けの紙幣還流ユニット、バス運賃箱向けの紙幣識別機ユニットなどの需要が堅調に推移しました。

## 2024年3月期の概況

訪日観光客の増加を背景とした流通・交通市場の特定用途向けの製品提案活動を積極的に実施したことが奏功したことに加えて、下半期以降は、新紙幣の改刷に伴う紙幣識別機ユニット等の入替需要が増加したことや、改刷対応としてはソフトウェア更新が中心であるため収益性が高いことも寄与し、セグメント売上高及びセグメント利益がいずれも増加しました。

## 中期的な展望

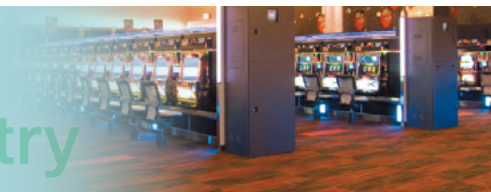
国内コマーシャル事業では、当社が得意とする市場向け製品の市場シェアを拡大させることに注力し、当該市場や顧客における潜在ニーズを発掘すると共に、高付加価値製品の開発を進め、同事業の売上規模の拡大に努めます。



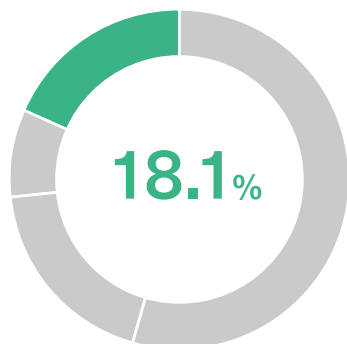
## セグメント別概況

## 遊技場向機器

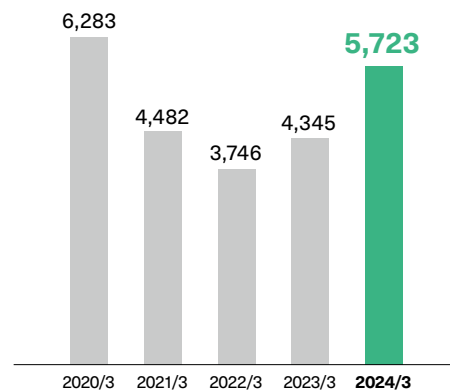
## Equipment for the Amusement Industry



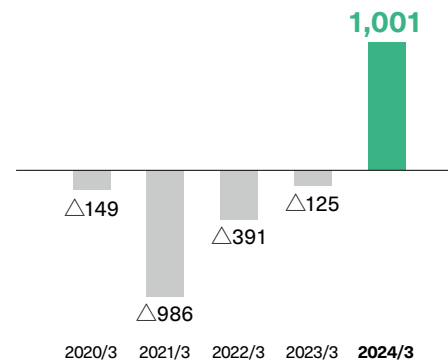
## 売上高構成比



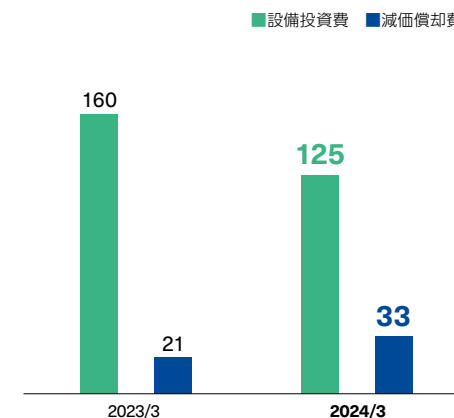
## 売上高 (百万円)



## セグメント利益 (百万円)



## 設備投資・減価償却費 (百万円)



## 事業環境

遊技場向機器市場では、スマート遊技機の普及拡大が本格化したことにより、専用ユニットを中心とした周辺機器の需要が急増しました。スマート遊技機は、従来の玉貸機やメダル貸機とは異なり、物理的な遊技玉やメダルを使用することなく、電子データとして管理や遊技を可能とするシステムであり、効率化と利便性の向上が期待されるものの、この需要は一時的なものと見込まれます。

## 2024年3月期の概況

当社では、スマート遊技機専用ユニットを中心とした周辺機器の販売及び設置工事が大幅に

増加しました。特に、スマート遊技機専用ユニットは、従来の玉貸機やメダル貸機とは異なり、廉価での販売がほぼなかったことから、セグメント利益も大幅に増加しました。

## 中期的な展望

遊技場向機器事業では、スマート遊技機の普及拡大を中心とした市場環境の変化に対応し、効率的な投資を進めています。

スマート遊技機関連の需要は一時的なものと見込まれる一方で、遊技場全体の運営効率化や利用者体験向上に向けた機器開発のニーズは継続すると考えられます。

当社は、今後も当該ニーズを踏まえた積極的な販売活動を継続して取り組んでまいります。

# JCMのコアテクノロジー

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

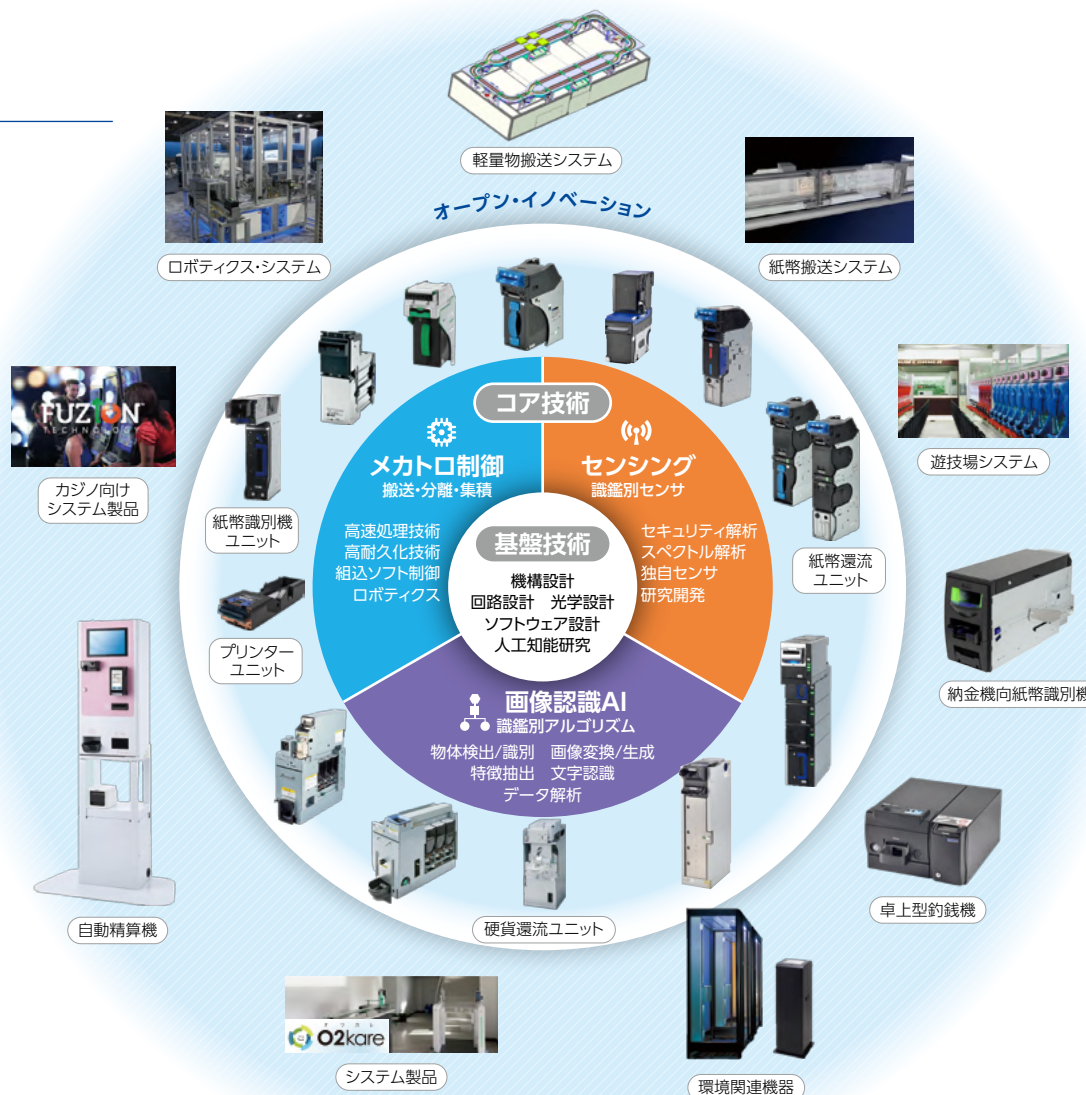
## 技術のプラットフォーム図

### メカトロニクス技術

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

### 画像認識AI 貨幣識別アルゴリズム

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



### センシング技術

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

### PICK UP

紙幣搬送システム(ALTASIA)に採用した「エアと磁力による搬送駆動方式」の技術を応用し、このシステムの強みである「省エネ」と「自由度の高い搬送経路」設計の優位性を継承しつつ、合計最大30kgまでの軽量物を搬送する技術開発を実現しました。これにより、外食、小売や物流等の幅広い産業分野での物品搬送等の省力化を可能とし、この技術を当社の既存市場とは異なる市場において展開していきます。



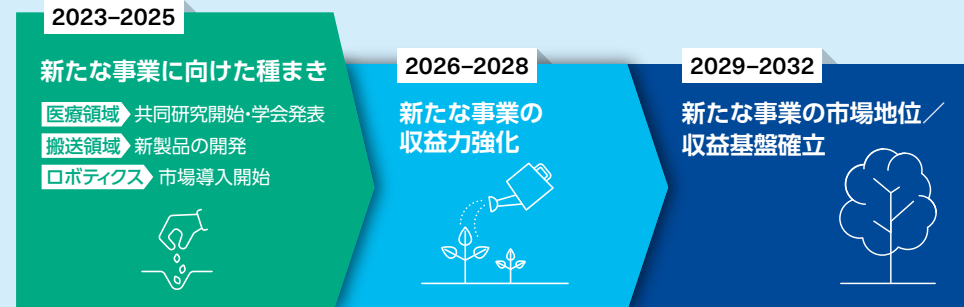
**次世代型軽量物搬送システム**  
ALTASIA∞ (アルタシア インフィニティ)  
製品情報は[こちら](#)

## コアテクノロジーから新規領域へ

当社グループは、貨幣処理技術で培ったコアテクノロジーを応用し、新規領域への進出を進めています。新規領域への進出は短期間での実用化が難しく、継続的な取り組みが求められるため、2023年度から2025年度を新規事業の種まき期間と位置づけ、将来の事業化に向けた基盤構築を進めています。

2023年度は、各分野で新たな取り組みを推進しています。今後も、これまで培ってきた技術を活かし、新たな分野における可能性を追求しながら、持続的な成長を目指してまいります。

### — 2032年のありたい姿に向けて — 新規事業のロードマップ



### TOPICS

#### 重要課題 新たな事業に向けた種まき — 医療領域への参入に向けて —

世界には多種多様な貨幣が存在し、2024年の日本紙幣の改刷では、新たな偽造防止技術やユニバーサルデザインが採用されるなど、安易な偽造を防ぐための高度な工夫が施されました。各国の紙幣においても同様に様々な技術が用いられており、これに対応するためには高度な識別能力が求められます。

当社は、①紙幣の種類や状態の多様性への対応、②ノイズの影響を抑える技術、③希少なサンプルへの適応力を備えた独自の画像識別・判断技術を確立してきました。

これらの技術は紙幣識別の枠を超えて、医用画像AIへの応用が可能であると考えています。このような技術をはじめとする当社のメカトロ／センシング／識鑑別(AI)技術を基盤に、DXによる社会課題の解決を目指し、新たな事業領域への参入を推進しています。これらの取り組みと同時に、JCMの次世代コアテクノロジーの確立を進めてまいります。

#### 医療領域における活動事例

| 事例                                                       | パートナーシップ                          | 内容           |
|----------------------------------------------------------|-----------------------------------|--------------|
| Go-Tech事業「早期発見された小型肺がんの切除範囲を決定するためのAI判定支援システムの研究開発」の共同研究 | 地方独立行政法人 大阪府立病院機構<br>大阪国際がんセンター   | 共同研究         |
| AIによる単純X線レントゲン画像の骨腫瘍画像診断支援                               | 京都大学医学研究科<br>運動器機能再建学講座 坂本昭夫特定准教授 | 共同研究<br>学会発表 |
| 独自アルゴリズムによる正常膝関節単純X線レントゲン画像の生成                           | 同上                                | 同上           |

### JCMコアテクノロジーの応用

#### Core Technology

#### 世界140を超える国／地域の貨幣に対応

- 多種多様な状態の貨幣を入手することが困難であるための再現画像の生成技術
- 貨幣の汚れ／破れ、偽造券等の多様で複雑な状態の異常を検知する技術

#### 識別(金種)／判定(真贋)



世界各国の  
状態異常紙幣などを  
画像識別判定する  
AI技術

#### Next-Generation

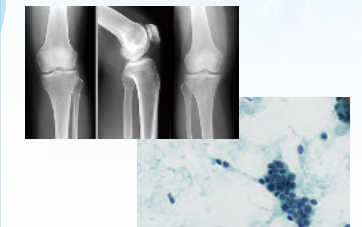
#### レントゲン・CT／がん細胞特定に画像識別AIを応用

- 希少がん等の症例が少ない画像AIの展開可能性
- 高精度AI開発の可能性

医用画像AIへの展開 = プログラム医療機器(SaMD)\*

※SaMD(Software as a Medical Device):  
プログラム医療機器  
(ソフトウェア／アプリのみの医療機器)

#### レントゲン・CT画像／細胞・組織標本画像





# 研究開発

## 研究開発体制

当社グループは世界の140を超える国や地域の貨幣に対応した機器を製造・販売していますが、それは識別技術やアルゴリズム研究といった要素技術研究に加えて、“守りと攻め”を意識した知的財産戦略(P.23)の下に実現しており、顧客が満足できる独創的な製品を生み出すための製品開発体制を整えています。

このような体制の下、当社のコアテクノロジーである識別技術やメカトロ技術を更に発展させた開発を進めています。

## 「JCM Global Vision 2032」に向けた研究開発戦略

当社グループは、中期経営計画「JCM Global Vision 2032」にて“2032年のありたい姿”を描いており、そのビジョンを実現させるため、初期段階として2025年度までの3年間に6つの重点施策を掲げています。

この施策の中で、研究開発において主に4つの重点課題に注力しています。

当社のコアテクノロジーやノウハウを活用した新たな事業領域へ進出するための研究開発に加えて、主力のゲーミング事業に次ぐ柱である海外コマース事業の更なる拡大には、コマース市場特有のグローバルゲーミング市場とは異なる観点(メンテナンス性、耐久性、環境等)での製品の性能や品質が求められており、コマース市場において競争優位性を築くための技術力の更なる向上を図っています。

| 中期経営計画の重点課題         | 研究開発における施策                                                                                                                                                                                          |
|---------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 新たな事業領域を構築するための礎を確立 | <ul style="list-style-type: none"> <li>医療関連テーマの開拓活動への参画と体制強化</li> <li>ロボテックシステム開発体制</li> </ul>                                                                                                      |
| 既存技術・製品の他市場展開の実施    | <ul style="list-style-type: none"> <li>ALTASIAの他市場展開</li> </ul>                                                                                                                                     |
| 海外コマース市場の更なる拡大      | <ul style="list-style-type: none"> <li>北中南米及びアジア地域市場の開拓</li> <li>市場にマッチした付加価値戦略</li> <li>顧客が導入しやすい製品・ソフトウェア開発の推進</li> <li>コマース製品の開発力強化</li> <li>メンテナンス性、生涯製品コストを意識した設計、将来の共通化・標準化を意識した設計</li> </ul> |
| 既存事業領域の収益性の改善       | <ul style="list-style-type: none"> <li>設計品質・生産品質の確保</li> <li>メンテナンスビジネス(各地域の体制構築)サポート</li> </ul>                                                                                                    |

## 製品開発体制と各分野における開発戦略

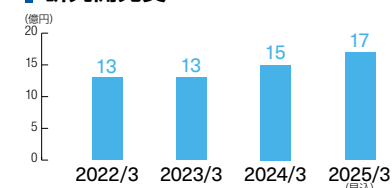


## 研究開発費の推移

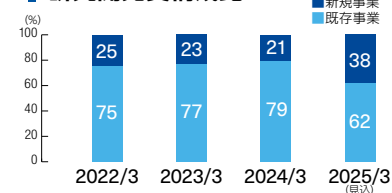
当社グループは、中長期的な成長を見据えた研究開発の強化に取り組んでいます。過去3年においては、全体の研究開発費に占める新規事業向けの割合は2割弱で推移していました。しかし、2024年は新規事業への注力を加速させており、その割合は3割強に拡大しています。

この研究開発費の増加は、当社のコア技術を活用した新分野への展開を推進するものであり、特に医療分野をはじめとする成長領域への投資を強化しています。今後も技術革新を通じて新たな価値を創造してまいります。

### 研究開発費



### 研究開発費構成比



# 知的財産

## 基本的な考え方

当社グループでは、知的財産は企業の競争力の源泉であり、企業価値の最大化や成長を支える極めて重要な経営資源であると考えています。

新規の特許出願にあたっては、事前に知財管理審査会にて特許出願の必要性についてレビューを実施しています。同審査会では、出願の選定基準として想定される権利範囲や発明が適用される製品のビジネス状況、コンペチターの動向、出願にかかる費用等を総合的に勘案し、当社ビジネスへの貢献度合を主要観点として特許出願すべきか否かについて判断しています。

## 知的財産戦略

### 知的財産を巡る訴訟が発生しやすい海外市場向けの体制整備

当社製品の主要市場である米国では、知的財産を巡る訴訟が発生しやすいというリスクを鑑み、類似する他社特許が存在しないかを事前確認する調査を重点的に実施しています。さらに、訴訟に巻き込まれた場合を想定し、カウンターとなり得る特許の発掘やディスカバリー対応等をはじめとする「攻めと守り」を意識した強固たる知財管理体制を構築しています。

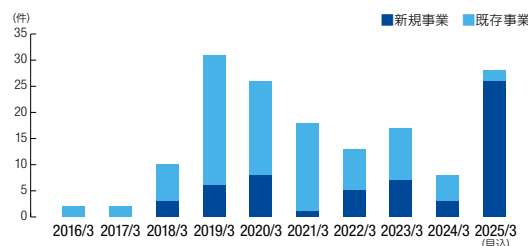
### 海外の特許事務所／弁護士との連携体制

海外において、より実効性のある権利を取得するために現地代理人(海外の特許事務所／弁護士)に当社製品についての説明会を開催しています。これにより、当社製品の理解を深めていただくとともに、特許の取得ポイントや取得方法について現地代理人とディスカッションしながら権利の取得活動を実施しています。

### 中期経営計画「JCM Global Vision 2032」と連動した新規事業向け特許出願

当社は、中期経営計画において、海外コマーシャル市場での新規市場の開拓や既存技術の他市場への展開に加え、新たな事業領域の構築に向けた医療分野での研究開発を推進している裏付けに、2024年においては新規事業向けの特許出願が大半を占めています。

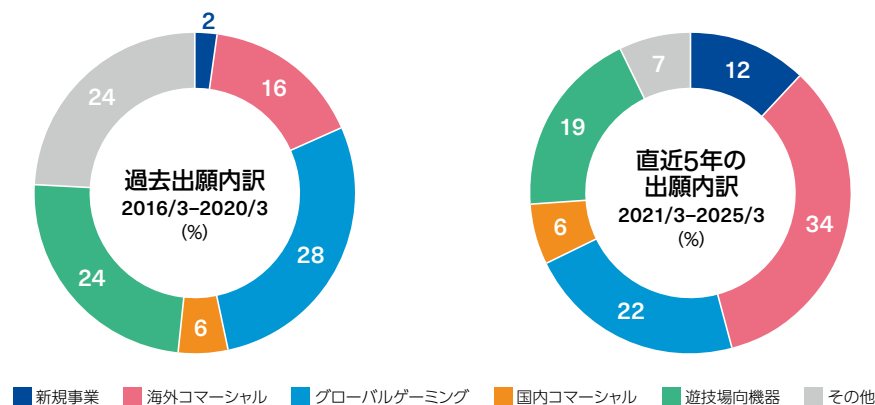
### 過去10年間の特許出願推移



## 事業ポートフォリオ別の出願動向

当社では、経営戦略や事業戦略と連動した知的財産戦略を講じるため、事業ポートフォリオの変革が進む中で、既存事業における競争優位性の確保や新規事業の創出などの事業領域の拡大を優位にするための戦略的な特許出願を実施しています。今後も引き続き、当社グループが重点的に拡大を進める事業における知的財産の更なる強化を図っています。

### 各事業ポートフォリオ別の特許出願の内訳



## TOPICS サステナビリティ関連の知的財産活動

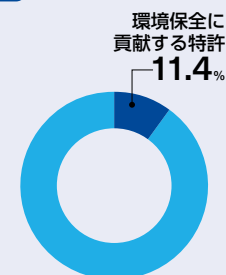
### 環境保全に貢献する特許事例

#### 紙幣搬送システム

従来の搬送方式に比べ、エアと磁力を融合させた技術構成を用いることで、消費電力を大幅に低減する設計の構造に関する特許

#### 硬貨還流機

バッテリーの製造や廃棄に伴う環境への負荷を低減するため、本体にバッテリーを使用しない設計の構造に関する特許



# 調達・生産

## 基本的な考え方

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

### ■ 基本方針

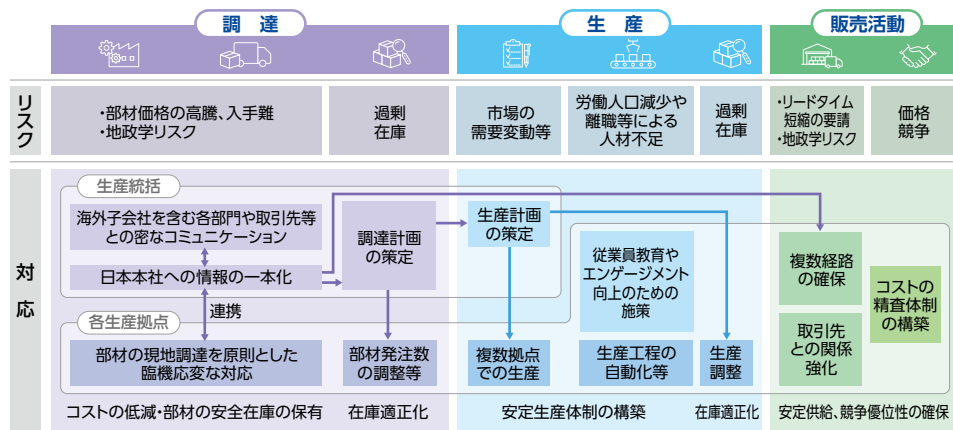
国内と海外での生産・販売の関係者が情報を共有し、調達・生産計画は定期的な戦略会議において最新の市場状況を取り入れて作成、更新することとしています。

また国内外の生産拠点を効率的にマネジメントするために、各販売会社からの情報を取り込み、適切に統合管理を行っています。

さらに、グローバルなサプライチェーンを展開することにより、あらゆる計画の時間とコストを最適化し、財務上も様々なメリットをもたらすことを意識しています。

## 関連するリスク項目と対応

当社製品の製造において、調達・生産、販売活動などの各工程を適切に管理することは重要な課題となっています。特に、部材等の調達や、生産・製造におけるリスクを的確に把握し、早急に対応することは、事業の継続・サステナブルな成長のためにも必要不可欠です。そのため当社グループは下記のとおりリスクを挙げた上で、対応を行っています。



## 安定供給に向けた調達について



当社グループは、情報を日本本社へ一本化し、海外子会社を含む各部門との連携を密に図ることによって、安定調達を図ることとしています。

また、製品寿命が長期化する一方で、半導体の生産中止のタイミングは早まっており、開発・技術部門との連携についても密に行っています。

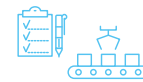
フィリピン生産子会社では、コスト低減のため、部材の現地調達を原則としていますが、安定供給の方針に基づき、一部の部品については中国・香港からの輸入とするなど、適宜対応を行っています。

当社グループは、今後も、法改正状況や、政治動向、市場環境等を絶えず注視し、また定期的に部材の購入先の見直しを行うことにより、安定供給に向けた調達を図ってまいります。



工場での作業の様子

## 最適な生産体制の確立に向けて



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

そのために、日本本社において精度の高い情報を統合することにより市場の需要変動に対して柔軟なコントロールを行っています。また、日本における生産拠点である長浜工場と連携しつつ、仕入先、外注加工先等と密にコミュニケー

ションをとりながら、強固な安定生産体制を構築しています。

フィリピン生産子会社では、自動化・省人化、レイアウト改善、治工具の増設などによる生産能力の増強、生産効率の改善、また安定生産体制の構築に継続的に取り組んでいます。

また、その他、従業員教育や、従業員エンゲージメント向上による労働力の確保など、人材の面でも安定生産体制に向けた各種施策を行っています。

## 在庫適正化への取り組み



当社グループにおいては、国内外での部品調達から在庫消化活動までを統合管理することで、在庫数の最適化と効率化を実現し、利益向上や改善、キャッシュフローの安定化に努めています。そして、その上で、在庫数を最適な状態にコントロールして、安定供給可能な体制の構築を図り、安定した利益確保を行うこととしています。

さらに、個々のプロセスで重複的に発生していたコストの圧縮の他、不良在庫発生を抑止や、在庫廃棄の削減に努めています。

## リードタイムの短縮等、更なる顧客満足に向けて



当社グループは、海外拠点を利用した複数の流通経路を用い、主要な仕向地である米国・欧州市場への輸送に係るリードタイム短縮に向け、取引先との関係強化等を行っています。

また、迅速に顧客の要望を取り入れ、コストを精査することで競争優位性を確保できる体制を整えています。

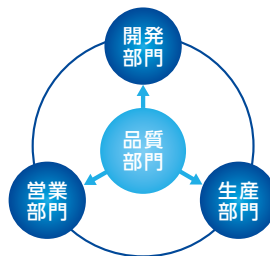


# 品質管理

## 基本的な考え方

当社グループでは、顧客に適正な品質の製品を安定的に提供することで、信頼を維持し、企業価値向上に努めています。そのために、品質部門を中心に、生産部門、開発部門、営業部門をはじめとする各部門と連携を図り、「品質・環境方針」の下に一貫した管理体制を整備しています。

品質・環境方針 



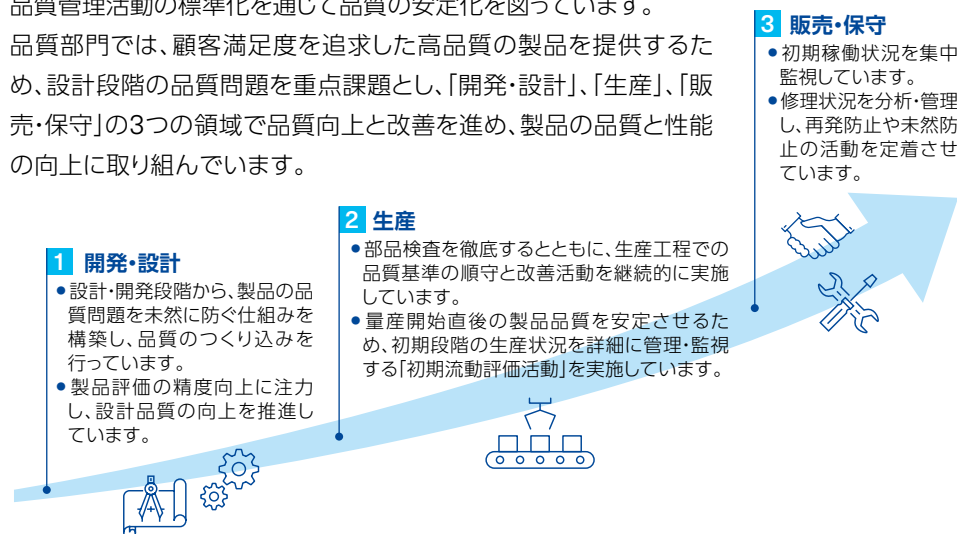
## 品質保証体制

当社グループは、すべてのプロセスを包含した品質保証体制を構築し、運用しています。各プロセスにおいて、コンプライアンス・品質保証・安全面の厳格な設計審査を行い、顧客の期待に応える体制を整えています。

## 品質管理活動

重要な品質問題については、過去の経験を組織の知見として蓄積し、品質管理活動の標準化を通じて品質の安定化を図っています。

品質部門では、顧客満足度を追求した高品質の製品を提供するため、設計段階の品質問題を重点課題とし、「開発・設計」、「生産」、「販売・保守」の3つの領域で品質向上と改善を進め、製品の品質と性能の向上に取り組んでいます。



## TOPICS IQC(Incoming Quality Control)への取り組み

品質部門では、不適合部品を「受け取らない」、「生産ラインに投入しない」を指針として掲げ、全部品を非接触三次元測定器や二次元測定器等を活用し、日々、部品の受入検査(IQC)を行っています。さらに、過去に不適合が発生した部品、新製品に使用する部品や新規サプライヤーから受け入れる部品等については、要注意対象部品と位置づけ重点的なIQCを実施することで、品質強化に努めています。

長浜工場での測定の様子



## 教育体制

当社グループは、環境及び法令に準拠する企業として、環境規制・製品安全規制・電波法規制に対するコンプライアンス遵守の徹底を図っています。その取り組みの一環として、品質部門が主導し、定期的に関係部門を対象として、公的規格や、法改正に対応した各種セミナーを開催するなど、教育を通じて従業員の知識の向上と製品の品質の向上に努めています。

## 各国の規格(認証マーク)

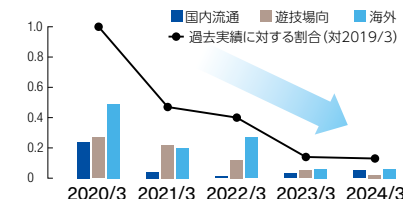


講習会資料より抜粋(「リスクマネジメント講習会」)

## 活動結果

設計・開発段階などの上流プロセスから品質のつくり込みを行ったことなどにより、重要品質問題は5年前と比較して大幅に減少しました。また、品質保証対応費においても、2019年度を基準として約15%まで低減いたしました。当社グループは、今後もこの取り組みを継続し、品質体制の強化に努めてまいります。

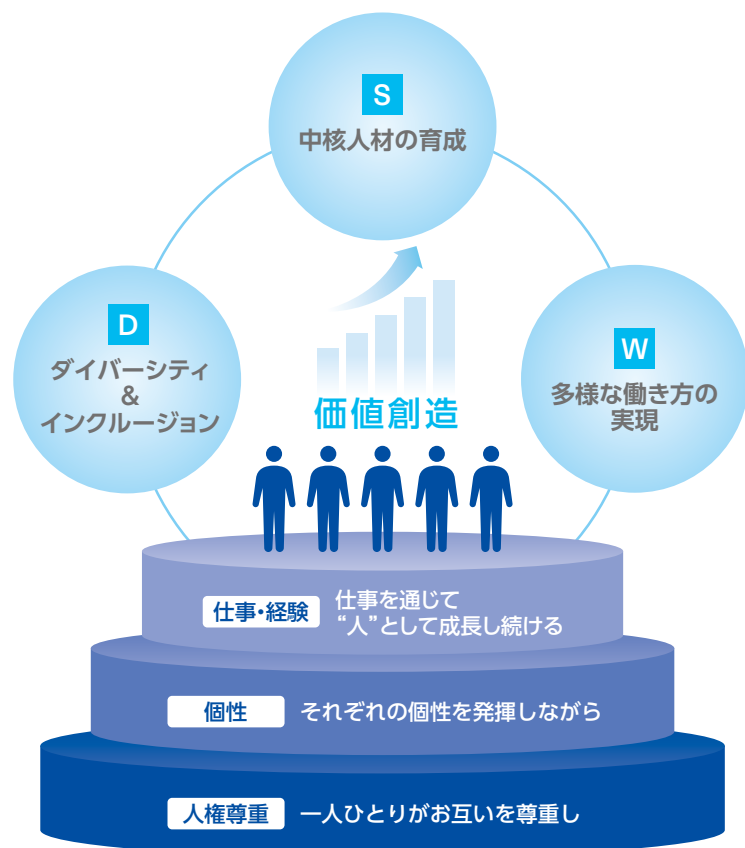
## 品質保証対応費の推移



# 人材戦略

## 基本的な考え方

中期経営計画「JCM Global Vision 2032」では、当社のコア技術を未開拓地域・市場への展開と、新規事業へのチャレンジという両輪の経営戦略を掲げています。この攻めと守りの両輪の経営戦略を達成するためには、グローバル展開を支える人材の育成・採用や、新たな発想やイノベーションが生まれやすい環境づくりを人事戦略の中心に捉え、**D** ダイバーシティ&インクルージョン、**S** 中核人材の育成、**W** 多様な働き方の実現の3つの軸で様々な施策を推進しています。



## 採用方針

### D 女性の採用比率の向上

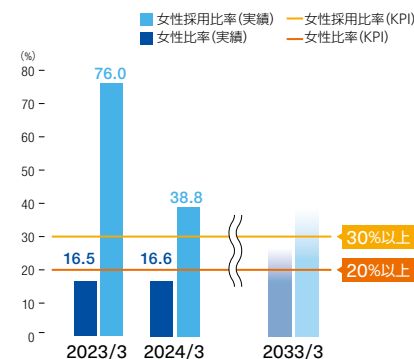
KPI  
(単体)

期間:2022年4月1日～2026年3月31日

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

当社のダイバーシティ推進のうち、重要な経営指標の一つとして、2022年から2026年までの期間、女性採用比率を30%以上と掲げています。2024年3月期の女性採用比率は、38.8%と計画を上回ることができましたが、国内グループ会社の再編などもあり、女性従業員比率は16.6%(昨年比0.1ポイント増)となりました。この結果については、まだ十分とはいえないものの、今後も引き続き、ダイバーシティの拡充に努め、2032年までに、女性従業員比率20%以上とすることを目指し、更なる活動を推進してまいります。

### ■ 正社員(単体)



## 人材育成方針

### D 新入社員研修

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



## 人材戦略

### S 中核人材の育成

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

#### 取締役会への参加

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

#### 経営会議への参加

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

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

## 社内環境整備方針

### W 従業員の働き方改革

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

#### 働く時間

当社は、フレックス勤務を全社的に推進しており、また有給休暇については、従業員がより一層柔軟な働き方ができるよう、従前の半日有給から時間単位の有給休暇制度へ変更を行いました。また、従業員自身が期初に計画して有給休暇を取得するポジティブオフ休暇を7日間の義務化に加え、10日間の推奨を追加いたしました。さらに、特別休暇として裁判員休暇制度を導入することで、従業員の社会貢献の機会の提供と、働きやすさの実現に努めています。

### 育児休業

当社は、女性の育児休業取得率については過去の推移を見ても取得率100%となっており制度的にも問題なく取得できる状況になっています。

また、男性の育児休業取得については、各部門と人事部門が連携しながら、環境整備に努めた結果、60% (昨年比40%増) となりました。今後も引き続き、育児休業の取得率向上を次世代育成支援の推進として取り組んでいきます。

## ダイバーシティ&インクルージョン

### D グローバル展開を支える人材戦略

中期経営計画に掲げる既存事業の新規市場への展開や新たな事業を創出するための人材戦略として、2024年3月期は、以下の4つの視点で優秀な人材の確保を重点目標として採用活動を行いました。①会計知識を保有する管理系人材、②語学力の高い人材、③女性が少ない職種に女性を採用、④海外赴任可能な理系人材

その結果、6名の優秀な人材を確保することができました。引き続き優秀な人材確保に向けて採用活動を推進してまいります。

### D アンコンシャス・バイアスの推進

2023年3月期に全部門で取り組んだアンコンシャス・バイアスに関するワークショップで108件の無意識の思い込みによる言葉が抽出されました。この言葉を社内イントラネットにクイズ形式で定期的に掲載することで、無意識の思い込みに気付くきっかけづくりに努めました。このような地道な取り組みを重ねることで、従業員個々人の意識改革や行動変容につながると考え、今後もダイバーシティ&インクルージョンの推進施策を一つ一つ丁寧に取り組んでまいります。





# 人権・労働環境の尊重

## 基本的な考え方

当社グループは、国際人権章典(世界人権宣言と国際人権規約)、国際労働機関(ILO)の労働における基本原則及び権利に関する国際労働機関の宣言、国連グローバル・コンパクトの10原則及びグローバルな基準である国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」に則り、人権への取り組みを推進しています。

## 人権・労働環境尊重の推進体制

当社グループでは、国内外を問わず、法令や倫理、社会規範を遵守する指針については、「日本金銭機械法遵守行動規範」を定め、コンプライアンスを実現させるために「コンプライアンス規程」及び具体的なプログラムとして「コンプライアンス・プログラム」を定めています。その中で、国籍、信条、宗教、性別、身体的障害等による差別やハラスメントの禁止をはじめとした人権保護に関する内容については、「コンプライアンス・マニュアル及び同細則」を定め、社内イントラネットにて常に見覧できる状態にしています。

また、役員、従業員を対象に年1回実施する「コンプライアンス研修」において、人材の多様性を含む人権・労働環境尊重に対する意識の醸成及び徹底を図っています。

## 人権・労働環境に関するコンプライアンス体制

当社グループでは、人権・労働環境に関して疑義のある行為等については、従業員が直接情報提供を行う手段として、当社グループ内部に社内相談室及び投書箱を設置するとともに、外部専門家を窓口とする社外相談室を設置しています。社内相談室はコンプライアンス責任者が担当し、投書箱は常勤の監査等委員である取締役が所管としています。通報を受けた場合は、通報内容を調査するとともに、再発防止策をとっています。

また、コンプライアンス・プログラムが適切に実践されていることを監視するため、コンプライアンス委員会を設け、当社グループのコンプライアンスに対する取り組みを横断的に統轄することとし、併せて当社グループのコンプライアンス担当取締役をコンプライアンス委員会の委員長としています。

## サプライチェーンにおける人権デューデリジェンス

当社グループでは、経済産業省の「責任あるサプライチェーン等における人権尊重のためのガイドライン」「責任あるサプライチェーン等における人権尊重のための実務参照資料」を参考に、サプライヤーを含むビジネスパートナーと共に人権デューデリジェンスを進めています。

## 海外における人権デューデリジェンス

当社グループの海外生産子会社であるJ-CASH MACHINE GLOBAL MANUFACTURING (PHILIPPINES) INC.では、2024年11月にSA8000:2014認証を取得しました。SA8000 (Social Accountability 8000)は、ILO条約、国連児童の権利に関する条約、国際人権章典(世界人権宣言と国際人権規約)等に基づく、企業における社会的説明責任(Social Accountability)に関する国際規格マネジメントシステムであり、健康と安全、児童労働、強制労働、差別、懲戒処分、補償(報酬)及び労働時間に関する基準と手順、ならびにそれらを実現するための認証規格です。当社グループは、国内外に拠点及びビジネスパートナーを持つ企業として、グローバルサプライチェーンの人権デューデリジェンスに引き続き取り組んでまいります。



SA8000(2014)認証 認定証

## 社会とのつながり

当社グループでは、地域社会の一員として地域に密着した社会貢献活動を実施し、従業員と地域社会との調和を図りながら、共に発展していけるよう、様々な取り組みを行っています。

### フィリピン生産子会社における取り組み事例



近隣の幼稚園へ文房具の寄付



マングローブ植樹活動

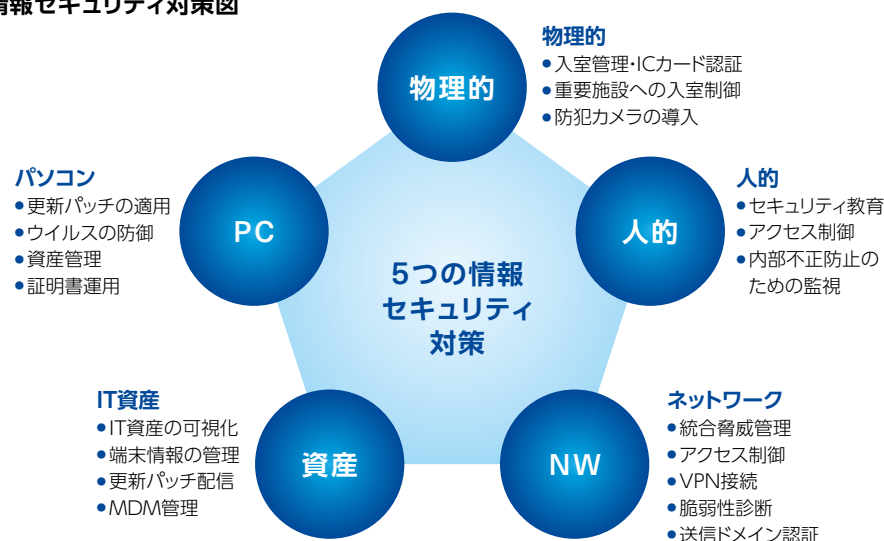


LTI(ラグナテコパーク)のマラソン大会

# 情報セキュリティ

当社グループは、情報セキュリティを企業活動の基盤と捉え、すべての顧客、取引先、そして社員の信頼を守るための優先事項として位置づけています。現代の急速なデジタル化に伴い、情報漏洩や高度化するサイバー攻撃などのリスクが高まる中、当社グループでは5つの情報セキュリティ対策を基に、様々な対策を行っています。

## 情報セキュリティ対策図



| 対応するリスク                                | 実施内容の概要                                                                                                                                                                                                     |
|----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 不正侵入<br>情報資産の盗難<br>内部不正行為の抑止<br>緊急時対応  | <ul style="list-style-type: none"> <li>主要な拠点への入室管理システムを導入</li> <li>ICカード認証による侵入の制限</li> <li>防犯カメラの導入による、24時間監視体制</li> <li>セキュリティ会社との連携</li> </ul>                                                           |
| フィッシング詐欺<br>内部不正行為<br>ヒューマンエラー         | <ul style="list-style-type: none"> <li>セキュリティ教育ツール(KnowBe4<sup>※</sup>)の導入</li> <li>従業員全体のセキュリティ意識向上</li> </ul> <p>※ KnowBe4(ノビフォー)は、セキュリティの「人的要素: ヒューマンエラーの克服」にフォーカスした、世界最大規模のSaaS型セキュリティ教育プラットフォームです。</p> |
| 不正アクセス<br>マルウェア感染<br>DDoS攻撃<br>データ盗難   | <ul style="list-style-type: none"> <li>包括的なネットワーク保護(統合脅威管理(UTM)の導入)</li> <li>安全なネットワークの環境整備(ファイアウォール、侵入検知(IDS)、侵入防止(IPS)等の導入)</li> </ul>                                                                    |
| シャドーIT<br>不正ソフトウェアの使用<br>脆弱性攻撃         | <ul style="list-style-type: none"> <li>IT資産のシステム管理</li> <li>全デバイスのセキュリティレベル管理</li> <li>ライセンス情報の管理</li> <li>最新の更新プログラム適用</li> </ul>                                                                          |
| マルウェア感染<br>なりすましメール<br>情報漏洩<br>データの改ざん | <ul style="list-style-type: none"> <li>セキュリティソフトのリアルタイム実行</li> <li>証明書によるネットワークアクセス制御</li> <li>メールへのドメイン認証導入</li> <li>データベースの暗号化</li> </ul>                                                                 |

## TOPICS セキュリティ教育

当社グループは、場所を問わないセキュアなリモートワーク環境や端末の管理、アクセス権限やデバイス制御による運用を実施しています。リモートワークの普及による情報セキュリティリスクに対応するため、全社員がセキュリティ意識を持ち、適切な対応ができるよう、日本・海外ともにセキュリティ教育ツール(KnowBe4)を用いて継続的なセキュリティ教育を行っています。



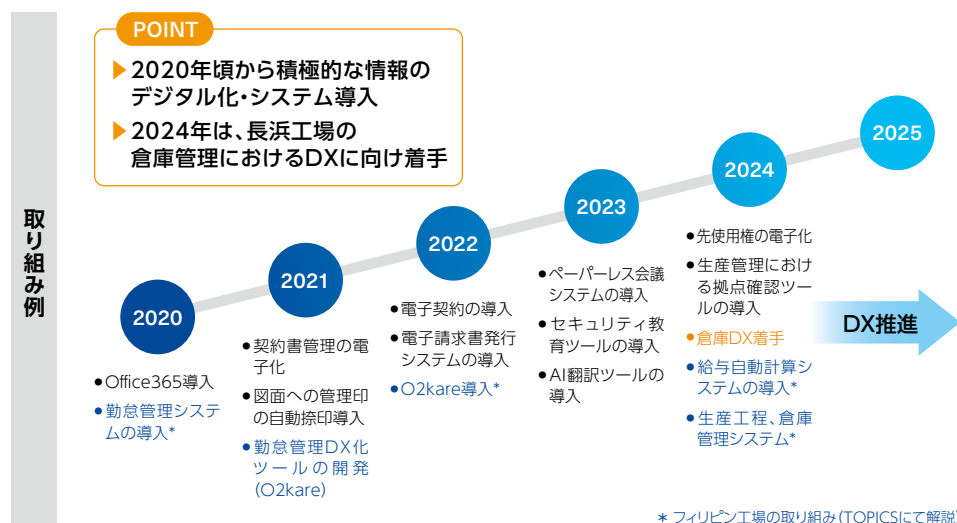
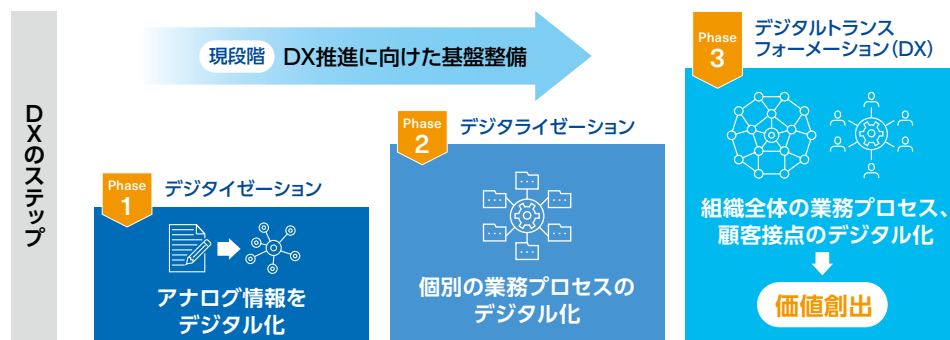
## 次年度の重点施策

当社グループは、サイバー脅威の高度化に対応するため、情報セキュリティ体制の更なる強化を図ります。次年度は、ネットワーク環境を更に強化するため、海外グループを含めたセキュリティ基盤全体の強化に取り組みます。また、IT資産管理システムをよりセキュリティレベルの高い運用に切り替えることを予定しています。

主要な海外拠点と共に、当社グループ全体の重点施策として、セキュリティレベルの高いソリューションでシステムを統合する計画を進めており、端末の防御、ネットワーク上での保護や検知、24時間体制の監視を実現する予定です。

# DX(デジタルトランスフォーメーション)の推進

当社グループでは、DXは単なる業務効率化の手段ではなく、新たな価値を創出する機会であると捉え、DXの実現に向け、業務の効率化、データ活用の促進、スマートファクトリー化を見据えた基盤整備を進めています。これまでの取り組みでは、下図のPhase 1、Phase 2とデジタル技術を活用し、個別の業務プロセスを最適化することで生産性向上を図ることを重点課題としてきました。今後も引き続きPhase 2の推進を図るとともに、これまでに整備したデジタル基盤を活用し、業務変革やビジネスモデルの進化につなげるPhase 3を最重要課題と位置づけ、更なるDXの推進に取り組んでまいります。



## TOPICS フィリピン工場の取り組み

当社の海外生産子会社であるフィリピン工場では、デジタル技術を活用した業務プロセスの効率化を推進しています。主な取り組みの一つとして、生産計画や在庫管理の可視化・自動化を目的に生産現場DX化ツールの外部システムを導入し、生産管理及び倉庫管理の最適化を進めています。これにより、リアルタイムでのデータ共有が可能となり、業務の正確性向上や作業負担の軽減に貢献しています。

また、当社製品である「O2kare」と他社製品を連携させた勤怠管理システム・給与自動計算システムを導入し、従業員の勤怠データをリアルタイムで管理できる環境を整えました。このシステムの活用により、手作業による勤怠入力や計算ミスリスクが軽減され、給与計算の正確性が向上するとともに、業務の効率化が実現されています。これらの取り組みは、DXに向けた基盤整備の一環であり、今後も生産・管理業務の更なる最適化を進め、生産性の向上に努めてまいります。



## 次年度の重点施策

これまでのDX推進に向けた基盤整備により、業務プロセスのデジタル化や自動化が進み、生産性向上やリソースの最適化に努めてまいりました。今後は、これまでの取り組みで明らかになった課題を整理し、それらを解決するための具体的な施策を講じることが重要課題であると認識しています。

また、2024年に更なる業務効率化と最適な在庫管理を実現するため導入したシステムを活用し、長浜工場においても、入出庫作業を効率化するための業務改善を進めており、Step 1としてモバイル端末を活用した業務改善、2025年4月以降 Step 2で入出庫管理業務の効率化、Step 3で棚卸業務の効率化に向けて取り組みを進めていく予定となっています。

### 倉庫DXの流れ





## 気候変動課題への取り組み (TCFD提言に基づく情報開示)

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

### 1 ガバナンス

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

#### 環境委員会

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

#### リスク管理委員会

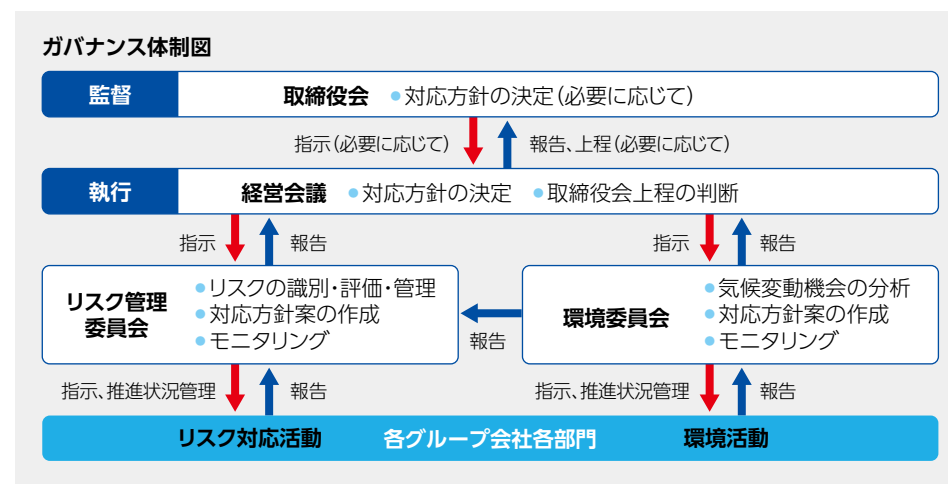
経営企画本部長を委員長とする「リスク管理委員会」は、気候変動リスクを含む経営上のリスクを統合的に識別・評価・管理し、定期的に経営会議に報告し、経営上のリスクについての対応方針案を作成して経営会議に提出します。

#### 経営会議

経営企画本部長を議長とする「経営会議」は、環境委員会及びリスク管理委員会より報告を受けた経営上の気候変動機会・リスクについて対応方針を決定し、特に重要な経営上の気候変動機会・リスクについては取締役会に上程して判断を仰ぎます。また経営会議は、環境委員会及びリスク管理委員会を通じて各グループ会社各部門に気候変動機会対応・リスク対応を指示します。

#### 取締役会

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



### 気候変動等に関する社内向けセミナーの実施

当社グループは、グローバルに事業展開していることから、各国の法規制に準拠及び対応する必要があり、昨今の気候変動課題に対する認識及び知識を向上させるため、外部講師による役員、執行役員、部長及び実務担当者を対象としたセミナーを定期的の実施しています。

### 2 戦略

#### 気候関連のリスク及び機会に係る組織の事業・戦略・財務に対する影響

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

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

## 気候変動課題への取り組み(TCFD提言に基づく情報開示)

## 分析に用いた前提

| 項目       | 前提                                                |
|----------|---------------------------------------------------|
| シナリオ分析対象 | 既存の事業活動                                           |
| 参照シナリオ   | (1.5℃シナリオ) IEAWEONZE2050<br>(4℃シナリオ) IPCCRC8.5    |
| 時間軸      | 短期(～2025年度)<br>中期(2026～2030年度)<br>長期(2031～2050年度) |

## 気候変動の「リスク」「機会」についての認識

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

## インパクト評価結果

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

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

## 4℃シナリオにおける「リスク」への対応

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

## 1.5℃シナリオにおける「リスク」「機会」への対応

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

## 気候変動課題への取り組み(TCFD提言に基づく情報開示)

## 3 リスク管理

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

## リスクの特定と評価プロセス

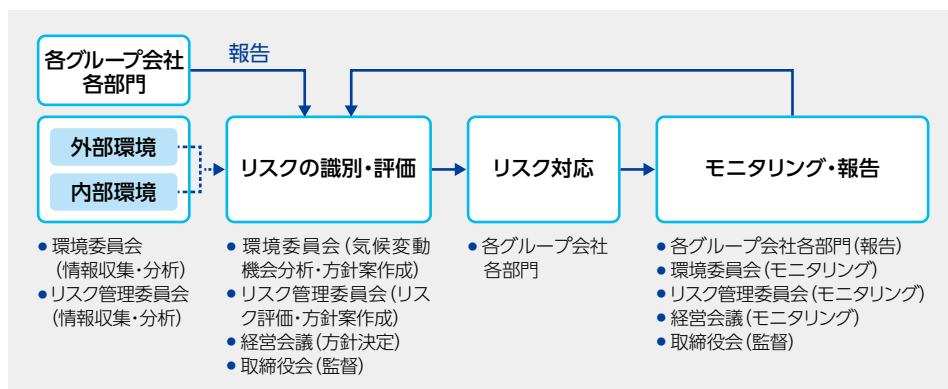
リスク管理委員会は、社内外環境の分析や各グループ会社、各部門からの報告を元に、網羅的にリスクを識別します。そして各リスクの事業及び財務への影響度を「発生時の損益影響度」の観点で評価し重要な経営上のリスクを特定します。

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

## リスク管理のプロセス

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

## 企業全体のリスク管理への統合プロセス図



## 4 指標と目標

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

## 温室効果ガス(GHG)排出量についての当社の認識

当社の温室効果ガス排出量の特徴は、オフィスや工場における燃料の使用に伴う温室効果ガスの直接排出(以下Scope1)及び電力等の使用に伴う温室効果ガスの間接排出(以下Scope2)の排出割合は低く、バリューチェーンの上流及び下流における温室効果ガス排出(以下Scope3)の排出割合が高いことです。Scope3においては、販売した製品の使用による電力消費に伴う温室効果ガス排出量及び、購入した製品・サービスによる排出割合が高い傾向が継続しています。特に販売した製品の使用による排出量の増加は、当社の製品の海外売上高比率が高いことに起因し、海外での排出割合の増加が影響しています。今後も、バリューチェーン全体での排出削減に向けた取り組みを強化していきます。

## 温室効果ガス排出量 (2023年度)

(単位: t-CO<sub>2</sub>)

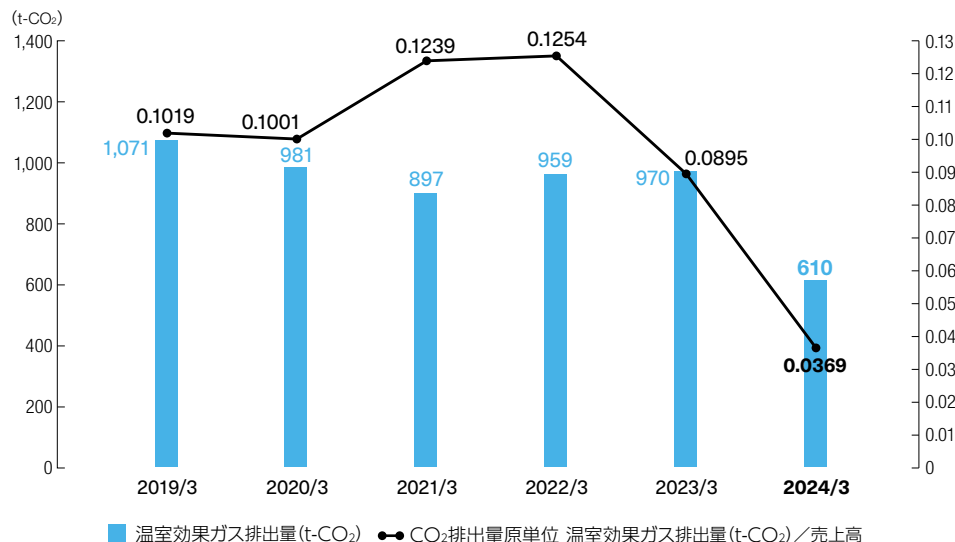
| 項目                         | 区分                  | 国内     | 海外     | 排出量合計  | 構成比   |
|----------------------------|---------------------|--------|--------|--------|-------|
| 事業活動による温室効果ガス排出量           | Scope1              | 229    | —      | 229    | 0.2%  |
|                            | Scope2              | 265    | 115    | 380    | 0.4%  |
|                            | 計                   | 495    | 115    | 610    | 0.6%  |
| サプライチェーン温室効果ガス排出量          | カテゴリ1 (購入した製品・サービス) | 36,509 | —      | 36,509 | 37.1% |
|                            | カテゴリ2 (資本財)         | 3,116  | —      | 3,116  | 3.2%  |
|                            | カテゴリ11 (販売した製品の使用)  | 31,663 | 23,898 | 55,561 | 56.5% |
|                            | その他                 | 1,050  | 1,551  | 2,601  | 2.6%  |
|                            | Scope3 計            | 72,338 | 25,449 | 97,787 | 99.4% |
| 排出量(t-CO <sub>2</sub> ) 合計 |                     | 72,833 | 25,564 | 98,397 | 100%  |

備考: Scope2=マーケット基準



## 気候変動課題への取り組み(TCFD提言に基づく情報開示)

## ■ 温室効果ガス排出量推移 (Scope1・2)



備考: 当社におけるScope1・2の算定は、現時点では国内及び海外の一部地域にて算定しているため、温室効果ガス排出量に対する売上高比率については、国内及び海外の一部地域における売上高数値より算定しています。

温室効果ガス排出量は、2019年度から2020年度においてコロナ禍の影響に伴い、売上高に比例し減少傾向にありましたが、2021年度以降の業績回復を受け、温室効果ガス排出量は増加傾向に推移いたしました。しかしながら、2023年度は国内各拠点において積極的な削減対応を実施したことにより、排出量及び原単位は低下いたしました。引き続き様々な削減施策の検討や対応をすることで、排出量の削減に取り組んでまいります。

## 気候関連のリスク及び機会に関する指標と目標

当社グループはScope1・2について、2025年度までに温室効果ガス排出量30%削減(2018年度比)を目指し、様々な削減対応を実施した結果、2023年度において目標を達成したことから、2025年度の目標を温室効果ガス排出量40%削減(2018年度比)に改定いたしました。

## ■ 気候関連リスク・機会の管理に用いる指標

| 分類    | 指標                      |
|-------|-------------------------|
| リスク管理 | 温室効果ガス排出量 (Scope1・2の合計) |

## ■ 温室効果ガス排出量実績及び目標

(単位: t-CO<sub>2</sub>)

| 2018年度<br>実績<br>(基準年) | 2025年度<br>目標                         | 2018年度<br>実績比                               | 削減に向けた対応                                                                                                                                  | 2023年度<br>実績                        |
|-----------------------|--------------------------------------|---------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| 1,071                 | 改定前<br>750<br>↓<br>改定後<br><b>640</b> | 改定前<br>△30.0%<br>↓<br>改定後<br>△ <b>40.0%</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>カーボンニュートラル都市ガスの導入検討</li> <li>省エネルギー性能の高い社屋への本社移転</li> <li>本社、東京本社及び長浜工場での再生可能エネルギーの導入検討</li> </ul> | <div>2025年度の目標を達成済</div> <b>610</b> |

Scope3について、当社グループの主要な排出源は、「カテゴリ1(購入した製品・サービス)」及び「カテゴリ11(販売した製品の使用)」となっています。カテゴリ1についてはサプライチェーンにおける仕入先との協働を継続し、排出量削減に取り組んでいます。また、カテゴリ11については製品の設計見直しや設備投資が必要となるため、Scope3の目標設定と排出量削減は引き続き中長期的な課題として取り組んでまいります。

## 温室効果ガス排出量削減に向けた取り組み

Scope1・2について、当社グループは引き続き排出割合の低い事業環境にはありますが、当社グループ各拠点の省エネ推進や再生可能エネルギーへの転換を一層進めてまいります。またScope3については、サプライチェーン全体での温室効果ガス排出量の削減を目指し、製品設計の見直しを継続するとともに、省エネ性能の向上や環境負荷の少ない新製品の開発を引き続き推進してまいります。

社外取締役  
メッセージグローバルな信頼を築くために、  
ガバナンスとリスク管理を徹底する社外取締役  
吉川 興治JCMの事業に求められる  
透明性と誠実さ

当社のビジネスには、高い透明性と誠実さが不可欠です。主要事業であるグローバルゲーミング事業の推進には、厳格なライセンス管理が求められます。現在当社は195ものゲーミングライセンスを取得しており、これに伴い米国を中心としたライセンス委員会から厳しい審査を受けます。審査では、取締役が、犯罪経歴の調査のための指紋採取に加え、車の買い替えに至るまで資産や負債の詳細、学歴、職歴を報告する必要があります。この徹底した審査をクリアすることで、当社は事業の透明性を確保し、社会的信頼を築いています。

私は長年検事としてキャリアを積みましたが、企業経営に直接関わる機会はありませんでした。しかし、当社の社外取締役として関与するようになり、法律の視点から会社の透明性や誠実さを守る役割を担っています。

## グループ会社統治の重要性

当社はグローバルに事業を展開しており、世界各地に子会社を持っています。海外では日本とは異なる文化や商慣習があり、契約の考え方も大きく異なります。特に各国の規制に対応しながら事業を展開するためには、子会社のガバナンスが極めて重要です。

子会社の統治で最も大事なものは、親子間の権限規程の厳守です。例えば、「このレベルの意思決定は親会社の承認が必要」、「この契約は取締役会で審議しなければならない」といった各種の権限規程がありますが、海外の現場では、必ずしもそのルールが徹底されないケースもあります。商機を逃したくないという思いから、現場が権限を越えた意思決定をする危険性があるわけです。そこで私は、当該案件が権限内で進められているのかという観点から適正なプロセスを経ているのかをチェックする役割を担っています。

## ガバナンスの要は「ホウ・レン・ソウ」

私は長年の検事経験から、組織管理において最も大切なのは「ホウ・レン・ソウ（報告・連絡・相談）」だと考えています。特に当社のように海外子会社を多く抱える企業では、現場と経営陣の情報共有が適切に行われないと大きなリスクを招きます。

企業の不正やトラブルは大抵適時適切に報告がなされなかったことが原因で発生します。問題が起きたとき、すぐに上に伝えられなければ状況は悪化するばかりです。だからこそ、報連相の重要性を理解し浸透させる企業風土を醸成し、その徹底を図ることが重要です。

併せてガバナンスを徹底する手段としては、国内外を問わず稟議決裁の制度を実情に合わせて見直しながらこれを遵守することが挙げられます。社員に対する教育と社員の理解が必要です。

## 新規事業への期待と 社外取締役としての役割

当社は貨幣処理の分野で長年培ってきた技術を持っていますが、キャッシュレス化が進む中で、事業の在り方も変わってきています。最近では画像識別技術を活用した医療分野への展開にも力を入れており、

この当社が誇る画像識別の技術を更に他分野へ発展させる新規事業への展開を期待しています。

しかしながら、新規事業はすぐに利益が出るものではありません。

そこで、事業開拓にあたっては、契約面で当社が不利にならないようにという観点と拡大の過程でリスクを見逃さないことが私の役割だと考えています。

## JCMの企業風土と ガバナンスの未来

当社の良いところは、オープンな企業文化があることです。

意見が言いやすい環境が整っており、取締役会でも自由に議論ができます。風通しの悪い組織では、問題があっても誰も報告せず、不正やトラブルが表面化するまで時間がかかります。

その点、当社では、透明性が高く適切なリスク管理ができる環境が整っていると感じています。

70年以上の歴史を持つ当社が今後も成長を続けるためには、これまで築いてきた技術を活かしながら、新たな領域に挑戦し続けることが必要です。その中で、私のような社外取締役が担う役割は、経営陣が適切な判断を下せるよう法律の視点から支えることだと認識しています。

これからも、当社の持続的な成長と企業価値向上、ガバナンス強化に貢献していきたいと考えています。



Profile

### 吉川 興治 Koji Yoshikawa

検事としてキャリアを積み、法曹として法律の視点から会社の透明性や誠実さを守る役割を担っている。

|          |                      |
|----------|----------------------|
| 1978年 4月 | 検事任官(大阪地方検察庁)        |
| 2000年 4月 | 大阪地方検察庁 特別捜査部副部長     |
| 2004年 4月 | 最高検察庁 検事             |
| 2005年 7月 | 大阪地方検察庁 次席検事         |
| 2009年 1月 | 神戸地方検察庁 検事正          |
| 2010年 1月 | 検事退官                 |
| 2010年 3月 | 弁護士登録<br>馬場法律事務所(現任) |
| 2014年 6月 | 当社社外取締役(現任)          |



# コーポレート・ガバナンス体制

## 基本方針

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

### ① 取締役会

2024年3月期開催回数 18回

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

### ② 監査等委員会

2024年3月期開催回数 15回

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

### ③ 指名報酬諮問委員会

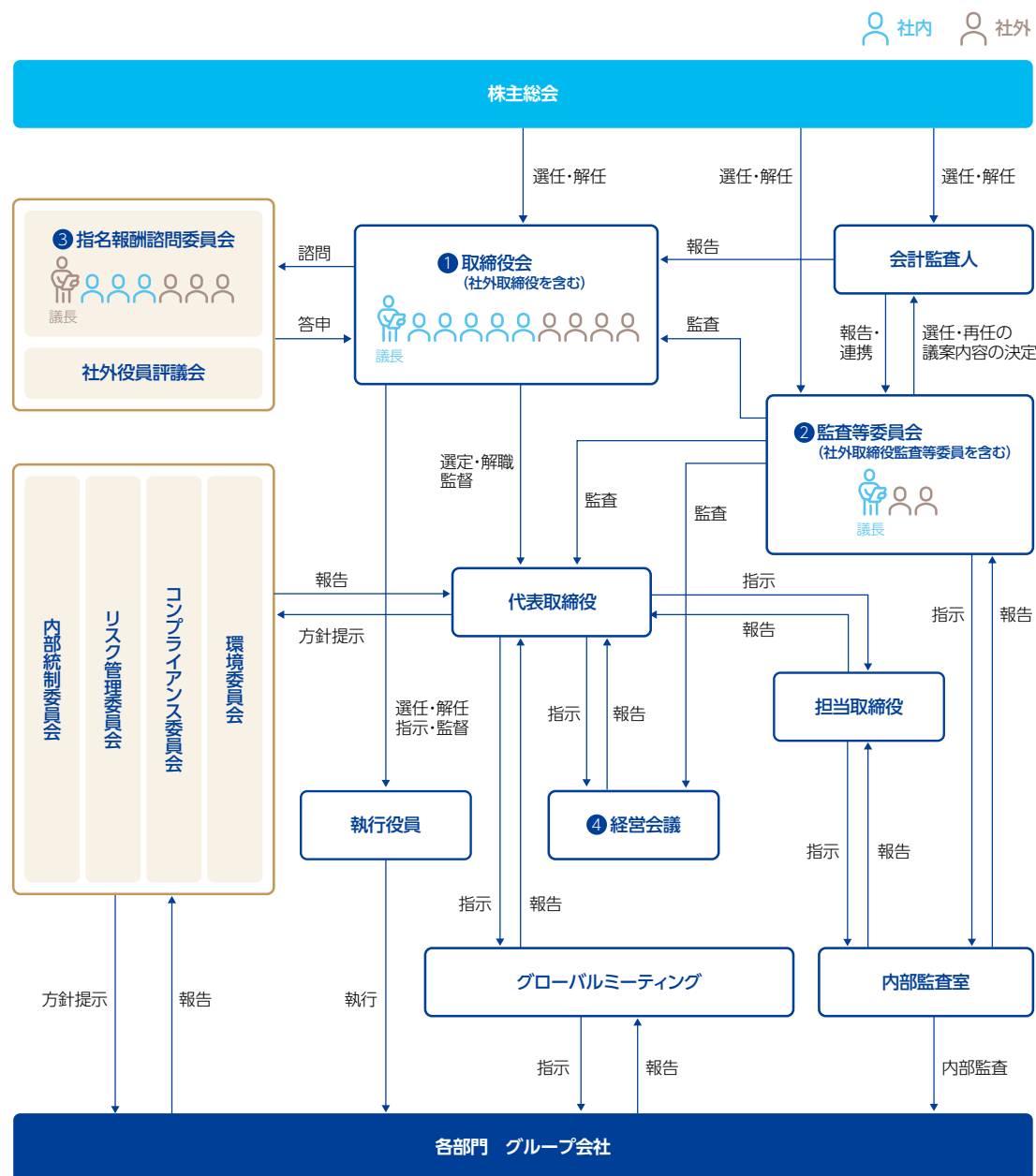
2024年3月期開催回数 4回

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

### ④ 経営会議

2024年3月期開催回数 24回

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



取締役(監査等委員含む)のスキルマトリックス、取締役会及び指名報酬諮問委員会の主な議題

| 氏名     | 在任年数<br>(2024年<br>6月末時点) | 取締役会への<br>出席率   | 監査役会への<br>出席率  | 指名報酬<br>諮問委員会への<br>出席率 | 経営経験・<br>企業戦略 | 国際経験 | 生産・製造 | 技術・開発 | 営業・<br>マーケティング | 財務・会計・<br>M&A | 人事・労務・<br>人材開発 | 法務・リスク<br>マネジメント |
|--------|--------------------------|-----------------|----------------|------------------------|---------------|------|-------|-------|----------------|---------------|----------------|------------------|
| 上東 洋次郎 | 31年                      | 100%<br>18/18回  |                |                        | ●             | ●    |       | ●     | ●              |               |                |                  |
| 高垣 豪   | 11年                      | 100%<br>18/18回  |                | 100%<br>4/4回           | ●             |      |       |       |                | ●             | ●              | ●                |
| 井内 良洋  | 6年                       | 100%<br>18/18回  |                | 100%<br>4/4回           | ●             | ●    | ●     | ●     | ●              |               |                |                  |
| 中谷 議人  | 5年                       | 100%<br>18/18回  |                |                        | ●             | ●    | ●     | ●     |                |               |                |                  |
| 今井 崇智  | 1年                       | 100%<br>14/14回* |                |                        | ●             | ●    |       |       | ●              | ●             |                |                  |
| 吉川 興治  | 10年                      | 100%<br>18/18回  |                | 100%<br>4/4回           |               |      |       |       |                |               |                | ●                |
| 猿渡 辰彦  | 4年                       | 100%<br>18/18回  |                | 100%<br>4/4回           | ●             |      |       | ●     |                |               | ●              |                  |
| 寺岡 路正  | 5年                       | 100%<br>18/18回  | 100%<br>15/15回 | 100%<br>4/4回           | ●             |      |       |       | ●              | ●             |                |                  |
| 佐藤 陽子  | 4年                       | 100%<br>18/18回  | 100%<br>15/15回 | 100%<br>4/4回           | ●             |      |       |       |                | ●             |                |                  |
| 米倉 裕樹  | 新任取締役                    | - %<br>- / - 回  | - %<br>- / - 回 | - %<br>- / - 回         |               | ●    |       |       |                | ●             |                | ●                |

※ 2023年6月27日就任以降の出席数

取締役会(2024年3月期)で議論された主な議題

|            |                     |              |               |                         |
|------------|---------------------|--------------|---------------|-------------------------|
| 機関設計<br>変更 | 投資計画<br>事業投資<br>M&A | 事業<br>モニタリング | 自己株式の<br>有効活用 | 経営会議に<br>おける主要<br>議題の報告 |
|------------|---------------------|--------------|---------------|-------------------------|

指名報酬諮問委員会(2024年3月期)で議論された主な議題

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

監査等委員会の状況

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

取締役のサクセッション・プランと育成

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

# 役員一覧

(2024年6月25日時点)

**監** 監査等委員 **社外** 社外役員 **指名** 指名報酬諮問委員



**上東 洋次郎**  
代表取締役社長

所有株式数: 1,458千株 在任年数: 31年

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



**高垣 豪**  
常務取締役  
上席執行役員  
経営企画本部長

**指名**

所有株式数: 8千株 在任年数: 11年

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



**井内 良洋**  
取締役  
上席執行役員  
グローバル統轄本部長  
兼 営業管掌

**指名**

所有株式数: 14千株 在任年数: 6年

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



**中谷 議人**  
取締役  
上席執行役員  
生産本部長  
兼 生産管掌

所有株式数: 12千株 在任年数: 5年

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



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

所有株式数: 8千株 在任年数: 1年

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



**吉川 興治**  
社外取締役

**社外 指名**

所有株式数: - 株 在任年数: 10年

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



**猿渡 辰彦**  
社外取締役

**社外 指名**

所有株式数: - 株 在任年数: 4年

1976年 4月 東陶機器株式会社(現TOTO株式会社)入社  
2001年 6月 同社取締役執行役員 機器事業グループ長  
2002年 6月 同社取締役常務執行役員  
機器事業グループ長 兼 中央技術センター所長  
2006年 6月 同社取締役専務執行役員  
研究・技術グループ、経営企画部担当  
2013年 5月 株式会社井筒屋 社外監査役  
2013年 6月 TOTO株式会社 代表取締役副社長  
2016年 6月 株式会社ノリタケカンパニーリミテド 社外監査役  
2020年 6月 社外取締役(現任)  
2023年 6月 株式会社ノリタケカンパニーリミテド  
社外取締役(監査等委員)(現任)



**寺岡 路正**  
取締役  
[常勤監査等委員]

**監 指名**

所有株式数: 42千株 在任年数: 5年(常勤監査役)

1980年 6月 当社入社  
2006年 6月 執行役員 管理本部副本部長  
2007年 6月 上席執行役員 管理本部長  
2014年 6月 JCMシステムズ株式会社 常務取締役  
2017年 6月 上席執行役員  
経営企画本部国内関連事業統轄部長  
2018年 6月 リスク管理統轄 兼 内部監査担当  
2019年 6月 常勤監査役  
2024年 6月 取締役(常勤監査等委員)(現任)



**佐藤 陽子**  
社外取締役  
[監査等委員]

**監 社外 指名**

所有株式数: - 株 在任年数: 4年(社外監査役)

1986年 9月 太田昭和監査法人  
(現 EY新日本有限責任監査法人)入所  
1990年 3月 公認会計士登録  
2011年 5月 新日本有限責任監査法人  
(現 EY新日本有限責任監査法人)  
シニアパートナー就任  
2019年 6月 EY新日本有限責任監査法人退所  
2019年 9月 公認会計士佐藤陽子事務所所長(現任)  
2020年 6月 社外監査役  
2024年 6月 社外取締役(監査等委員)(現任)



**米倉 裕樹**  
社外取締役  
[監査等委員]

**監 社外 指名**

所有株式数: - 株 在任年数: - 年

1999年 4月 弁護士登録  
2006年 8月 弁護士法人北浜法律事務所入所  
2007年 1月 ニューヨーク州弁護士登録  
2009年 1月 弁護士法人北浜法律事務所  
パートナー弁護士(現任)  
2010年 5月 税理士登録  
2023年 4月 日本弁護士連合会理事  
近畿弁護士会連合会常務理事  
2024年 4月 近畿弁護士会連合会理事(現任)  
2024年 6月 社外取締役(監査等委員)(現任)

## 機関設計

当社は2024年6月に監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行いたしました。また、業務執行責任の明確化と一層の迅速化、効率化を図るために執行役員制度を導入しています。

機関設計 ..... 監査等委員会設置会社  
取締役の人数 ..... 10名(社内6名、社外4名)  
社外(独立)取締役比率 ..... 40%  
取締役の任期(監査等委員である取締役を除く) ..... 1年

監査等委員である取締役の任期 ..... 2年  
執行役員制度の採用 ..... 有  
社長の意思決定を補佐する機関 ..... 経営会議  
取締役会の任意の諮問機関 ..... 指名報酬諮問委員会



# 取締役会の実効性評価、執行役員一覧

## 取締役会の実効性に関する評価

当社では、取締役会に期待されている機能が適切に果たされているかを検証し、その向上を図るため、毎年取締役会の実効性評価を実施しています。本年度は、第三者機関のシステムを用いて、当該機関の作成した設問への回答及び各役員における回答の匿名性を確保する形式にて、実効性評価に関するアンケートを実施いたしました。当該実施結果の第三者機関による分析内容をもとに、取締役会事務局にて内容を取りまとめた上で、取締役会において実効性評価に関する分析結果の報告及び議論を行いました。

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

## ガバナンス機関設計の推移

|            | 15年6月 | 16年6月 | 17年6月 | 18年6月 | 19年6月 | 20年6月 | 21年6月 | 22年6月 | 23年6月 | 24年6月 |
|------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 取締役数       | 10名   | 8名    | 8名    | 8名    | 8名    | 8名    | 6名    | 6名    | 7名    | 10名   |
| 社外取締役数(内数) | 2名    | 2名    | 2名    | 2名    | 1名    | 2名    | 2名    | 2名    | 2名    | 4名    |
| 社外比率       | 20%   | 25%   | 25%   | 25%   | 13%   | 25%   | 33%   | 33%   | 29%   | 40%   |

## 執行役員制度

取締役会は、法令及び定款に従い、社長や執行役員に対して業務執行の決定を委ねるとともに、社長や執行役員の職務執行の状況を監督します。  
執行役員は取締役会で選任され、事業部門長等の重要な職位や固有の権限を付与されています。

執行役員一覧

※取締役を兼務しない

(2024年6月25日時点)

### 上野 光宏

上席執行役員  
JCM EUROPE GMBH. 代表取締役

### 長谷川 誠

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

### 神野 紀行

執行役員  
研究開発本部副本部長

### 神崎 祐治

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

### 藤原 靖之

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

### 山崎 統司

執行役員  
JCM COMMERCE MECHATRONICS, INC. 取締役

### 小野村 昌人

執行役員  
品質本部長 兼 品質管掌

### 菱沼 靖

執行役員  
グローバル統轄本部副本部長

参考

取締役・執行役員の年齢別構成人員 (2024年6月25日時点)

| 取締役 (監査等委員含む) |       | 執行役員   |       |
|---------------|-------|--------|-------|
| 50～59歳        | 60歳以上 | 50～59歳 | 60歳以上 |
| 1名            | 9名    | 6名     | 2名    |

# 報酬制度

## 報酬等の決定に関する方針

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

報酬の決定については、あらかじめ株主総会で決議された報酬限度額の範囲内で、取締役報酬については取締役会で、監査等委員である取締役の報酬については、監査等委員会の協議によって決定することとしています。

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

### 基本方針

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

## 報酬構成及び算定方法の概要等

| 報酬等の種類 |    |                              | 業績<br>評価指数<br>(KPI) | 算定方法他            | 算定方法の概要                                                                                                                                                         |
|--------|----|------------------------------|---------------------|------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 金銭報酬   | 固定 | 基本報酬                         | －                   | 報酬額              | 【基本報酬限度額】取締役(監査等委員である取締役を除く)の基本報酬限度額は、年額270百万円以内(短期業績連動報酬を含む)(注2)とする。<br>(使用人分給与は含まない。)<br>監査等委員である取締役の基本報酬限度額は、年額60百万円以内とする。                                   |
|        |    |                              |                     | 各対象取締役への支給額の算定方法 | 【1人当たり】月額1,500千円を基準とし、以下の係数を乗じて個別報酬の金額を算出し、決定した金額を毎月支給する。<br>①取締役<br>評価に応じて基本報酬基準額の100～130%の範囲内とする。<br>②役付取締役(会長・社長・常務)<br>役位・評価・成果に応じて基本報酬基準額の150%～250%の範囲とする。 |
|        | 変動 | 短期業績連動報酬(注1)<br>(賞与)         | 親会社株主に帰属する当期純利益     | 報酬額              | 【報酬額】固定基本報酬の概ね30～40%の範囲とする。                                                                                                                                     |
|        |    |                              |                     | 各対象取締役への支給額の算定方法 | 【支給総額の上限】親会社株主に帰属する当期純利益の1～2%の範囲内とする。<br>【個人別配分】業績寄与度の評価に応じて、固定基本報酬総額の個人割合を基準とし、かつ±30%の範囲内で算出する。                                                                |
| 非金銭報酬  |    | 中長期業績連動報酬(注1)<br>(譲渡制限付株式報酬) | －                   | 報酬額              | 【報酬限度額】年額70百万円以内(注2)                                                                                                                                            |
|        |    |                              |                     | 各対象取締役への支給額の算定方法 | 【支給総額の上限】固定基本報酬の概ね10%相当とする。<br>役位に応じて一定期間の譲渡制限が付された当社普通株式を支給する。                                                                                                 |

(注) 1. 短期業績連動報酬及び中長期業績連動報酬の支給対象は、社外取締役及び監査等委員である取締役を除く取締役としています。  
2. 2024年6月25日開催の第71期定時株主総会決議により決定しています。

# リスクマネジメント、コンプライアンス

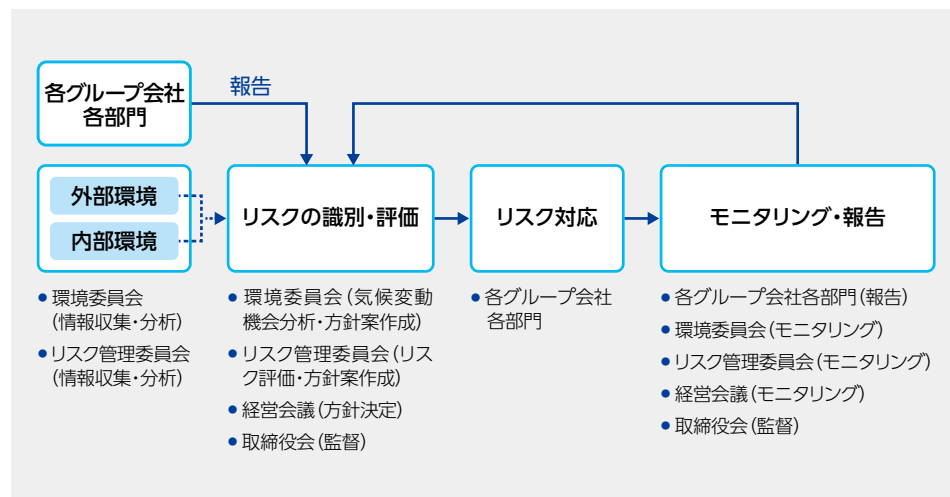
## リスクマネジメント

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

「リスク管理委員会」は、社内外環境の分析や各グループ会社各部門からの報告をもとに、網羅的にリスクを選別します。また、事業及び財務への影響度を「発生時の損益影響度」の観点で評価し、重要な経営上のリスクを特定します。また、「環境委員会」では、気候変動機会を分析し、重要な経営上のリスクを特定し方針を作成の上、リスク管理委員会に報告します。

リスクの対応は各グループ会社各部門が担当し、「リスク管理委員会」と「環境委員会」が推進状況とモニタリングを行い、必要に応じて対応の見直しを指示します。

### 企業全体のリスク管理への統合プロセス図



## コンプライアンス

### 基本的な考え方

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

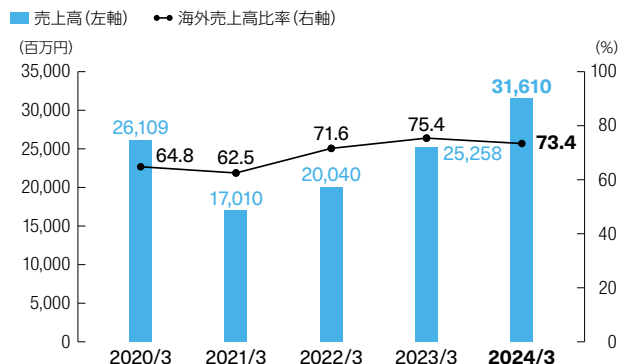
特に北米圏内はゲーミングライセンスに基づく規制が厳しいため、当該地域の子会社とは定期的に会議を開催し、コンプライアンスの徹底状況を確認しています。

### 相談・通報窓口の整備

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

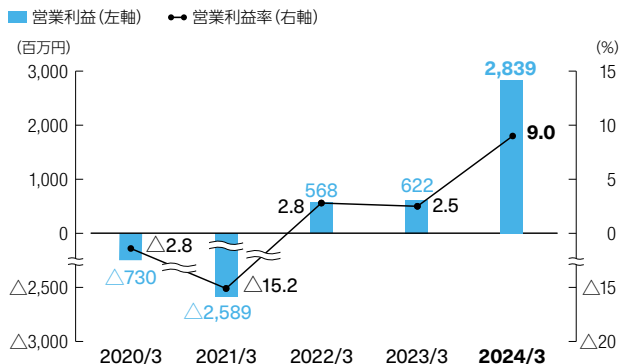
# 主要財務ハイライト

## 売上高／海外売上高比率



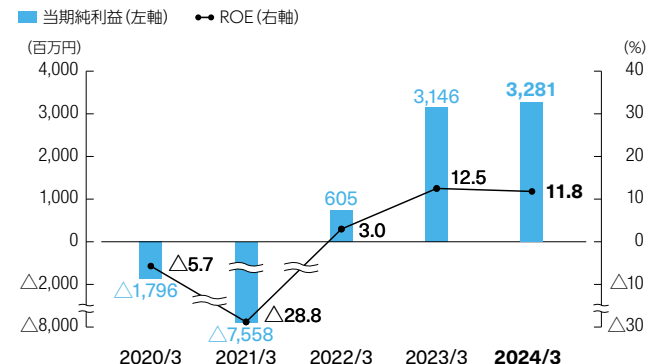
特にグローバルゲーミング及び遊技場向機器セグメントの製品販売が堅調に推移した結果、売上高は前年同期比で25.1%増と大きく上回りました。また海外売上高比率は、国内の改刷需要の影響も大きく、2ポイント減の73.4%となっているものの、グローバル市場での事業基盤を維持しています。

## 営業利益／営業利益率



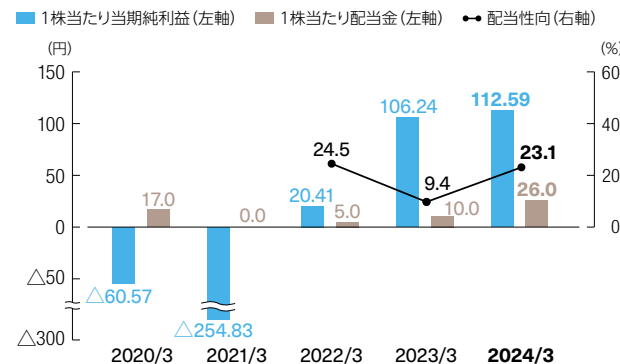
2024年3月期は、半導体不足も緩和され、売上高が増加したことに加え、国内コマース向及び遊技場向機器セグメントにおいて、収益性の高い製品の販売が増加したことで、前年同期比で大幅な営業利益の増加を計上しました。

## 親会社株主に帰属する当期純利益／ROE



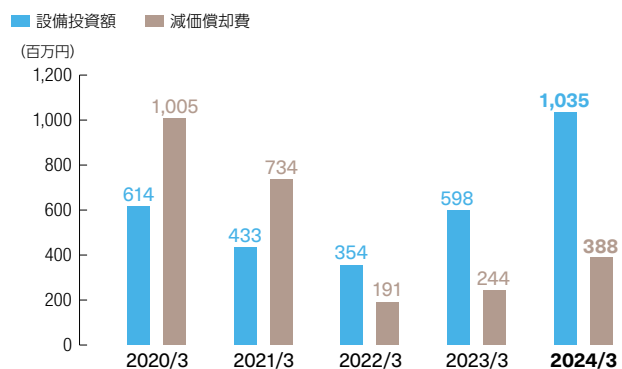
2023年3月期は、営業外利益が大きく影響していましたが、2024年3月期は本業の増収・増益により純利益の増加が実現しました。その結果、ROEは11.8%となり、安定した収益基盤を維持しています。

## 1株当たり当期純利益／1株当たり配当金・配当性向



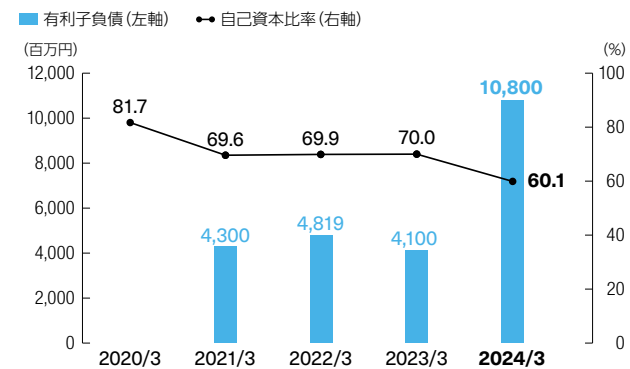
利益配分の基本方針に基づき、期末配当金は1株19円、中間配当金と合わせて年間26円としました。また、株主還元強化と資本効率向上を目的として、1,966百万円の自己株式取得を実施しました。

## 設備投資額／減価償却費



設備投資については、長期的な成長が期待できる製品分野及び研究開発分野に重点を置き、併せて合理化及び製品の信頼性の向上のための設備投資に努めています。2024年3月期は、新規市場の開拓や新規事業の創出など、今後の長期的な成長を期待する製品分野及び研究開発分野に重点を置いた研究開発・設備投資を実施した結果、前年同期比で増加しています。

## 有利子負債／自己資本比率

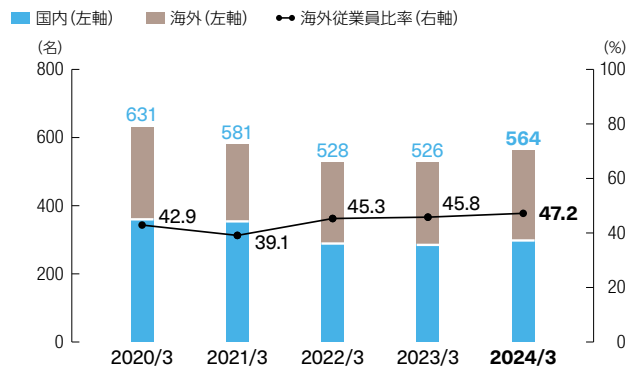


2024年3月期における有利子負債残高は、事業活動による運転資金の増加を銀行借入で調達したことや、銀行保証付私募債を発行したことによるものです。この結果、自己資本比率は70.0%から60.1%へ低下しましたが、成長に必要な資金を確保しつつ、引き続き財務健全性を維持しています。



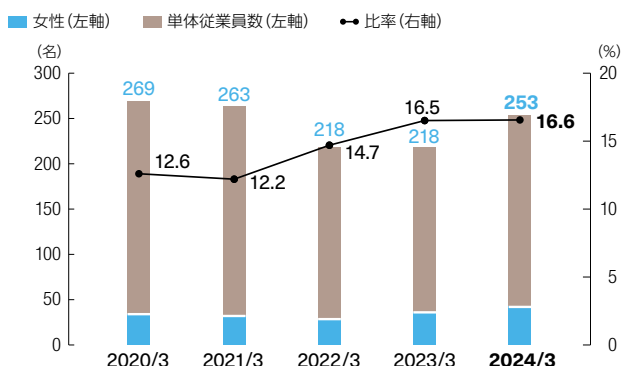
# 主要非財務ハイライト

## 海外従業員比率



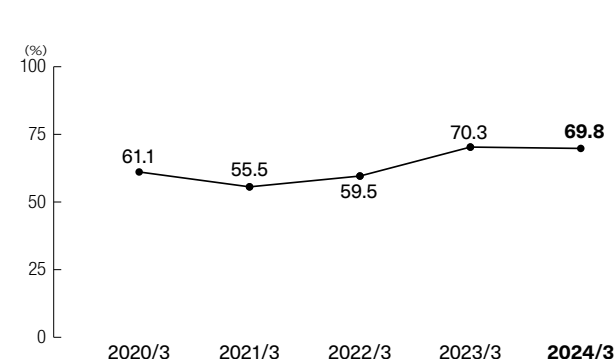
当社グループは海外売上高比率が高く、海外に販売・開発・生産拠点もあることから、海外従業員比率は40%前後で推移しています。今後も事業活動に合わせて、引き続き人材の適性配置を進めてまいります。

## 女性従業員比率（単体）



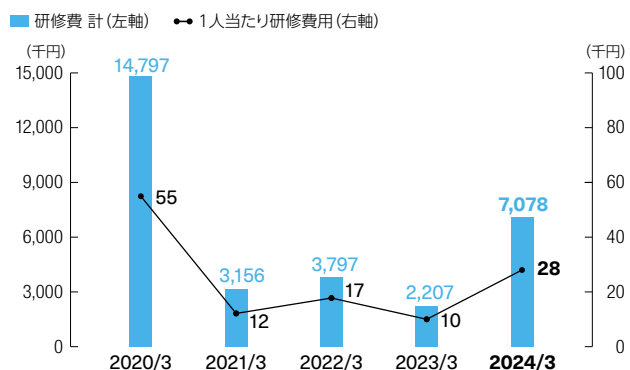
当社の女性活躍推進施策の目標として、採用に占める女性採用比率30%以上を掲げています。2024年3月期は、採用における女性採用比率が38.8%となり、着実に女性従業員数が増加しています。

## 有給休暇取得率（単体）



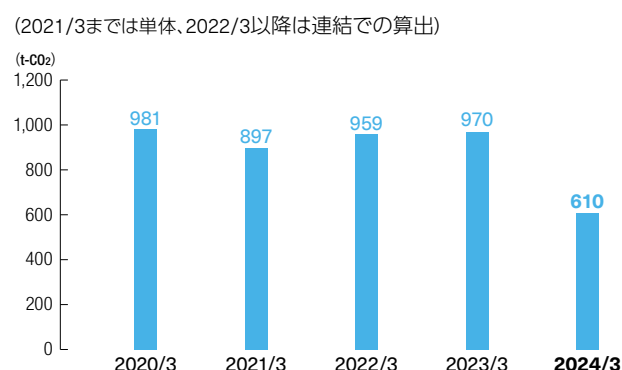
当社では、ワークライフバランスへの取り組みの一環として、時間単位年休や従業員が自主的に有給休暇を申請し取得するポジティブ・オフ休暇を導入しており、有給休暇取得率70%超の維持を目標に取り組んでいます。

## 1人当たり研修費用（単体）



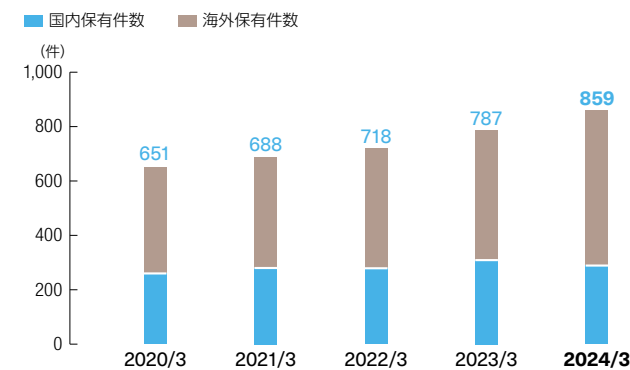
2024年3月期は、新規事業に関連する知識習得のための外部研修への積極参加やダイバーシティ&インクルージョンに関する対面型研修を実施しました。当社は今後も、新たな価値創造を目指し社員のスキル向上と人材育成を強化してまいります。

## 温室効果ガス排出量（Scope1・2）



2024年3月期は、東京本社及び長浜工場の照明器具のLED照明への置き換え、本社の使用電力を再生可能エネルギー由来の電力への切替などに取り組んだ結果、大幅に減少しました。引き続き、温室効果ガス排出量の削減に努めてまいります。

## 特許取得数（特許・意匠・商標権合計）



当社は主に自社製品の保護や競合他社の特許に対する牽制を目的として特許を取得しています。また、海外売上高比率の高さを反映し、特許保有件数も海外比率が高い状況が続いています。引き続き、グローバル市場での競争力強化を目的とした知的財産の取得に注力してまいります。

# 会社情報・投資家情報

(2024年3月31日現在)

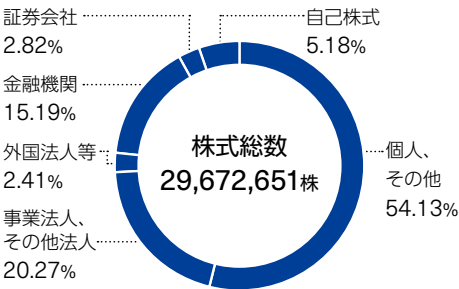
## 会社概要

|      |                                            |
|------|--------------------------------------------|
| 商号   | 日本金銭機械株式会社<br>Japan Cash Machine Co., Ltd. |
| 設立   | 1955年1月11日                                 |
| 資本金  | 2,220百万円                                   |
| 従業員数 | 【単独】253名 【連結】564名                          |
| 本社   | 〒556-0011<br>大阪市浪速区難波中2丁目11番18号            |
| 電話   | (06) 6643-8400                             |
| 事業年度 | 4月1日から3月31日                                |

## 当社の株式の状況

|          |              |
|----------|--------------|
| 発行可能株式総数 | 118,000,000株 |
| 発行済株式の総数 | 29,672,651株  |
| 1単元の株式数  | 100株         |
| 株主数      | 18,104名      |

## 所有者別株式分布



## 大株主(上位10名)

| 株主名                         | 当社への出資状況   |             |
|-----------------------------|------------|-------------|
|                             | 持株数<br>(株) | 持株比率<br>(%) |
| 上東興産株式会社                    | 4,661,713  | 16.57       |
| 日本マスタートラスト信託銀行株式会社<br>(信託口) | 2,200,000  | 7.82        |
| 上東 洋次郎                      | 1,458,283  | 5.18        |
| 上東 宏一郎                      | 1,217,246  | 4.33        |
| 上東 好子                       | 638,600    | 2.27        |
| 株式会社りそな銀行                   | 563,343    | 2.00        |
| 株式会社三井住友銀行                  | 503,724    | 1.79        |
| トーターエンジニアリング株式会社            | 432,474    | 1.54        |
| 日本生命保険相互会社                  | 403,226    | 1.43        |
| 株式会社日本カストディ銀行(信託口)          | 329,000    | 1.17        |

(注) 1. 当社は自己株式を1,535,927株保有していますが、上記大株主からは除外しています。  
2. 持株比率は自己株式を控除して算出しています。

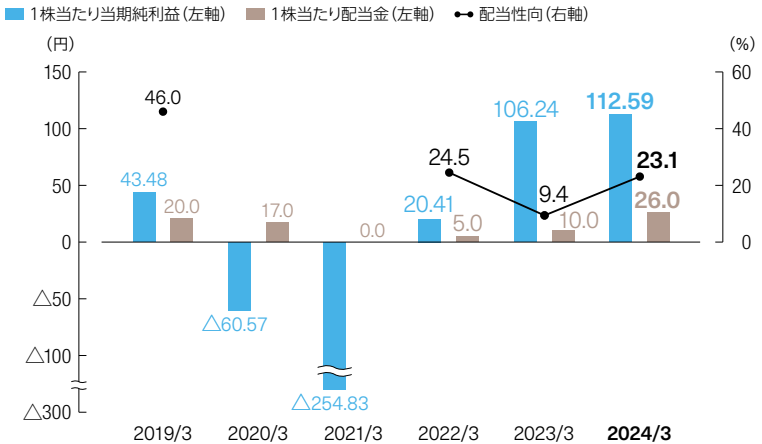
## 投資家情報

|         |                                       |
|---------|---------------------------------------|
| 定時株主総会  | 毎年6月開催                                |
| 期末配当基準日 | 毎年3月31日                               |
| 中間配当基準日 | 毎年9月30日<br>そのほか必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日 |
| 単元株式数   | 100株                                  |
| 上場証券取引所 | 東京証券取引所 プライム市場                        |
| 証券コード   | 6418                                  |
| 株主名簿管理人 | 三井住友信託銀行株式会社                          |

## 株主還元の基本方針

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

## 1株当たり当期純利益／1株当たり配当金／配当性向



## 株価及び出来高の推移

|                 | 2019/3 | 2020/3 | 2021/3 | 2022/3 | 2023/3 | 2024/3 |
|-----------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 年間高値(円)         | 1,460  | 1,432  | 690    | 886    | 1,344  | 1,726  |
| 年間安値(円)         | 836    | 489    | 495    | 529    | 620    | 922    |
| 期末株価(円)         | 1,183  | 541    | 611    | 675    | 1,200  | 1,312  |
| 年間出来高(千株)       | 35,796 | 29,268 | 17,398 | 28,964 | 38,387 | 63,576 |
| 発行済株式総数(千株)     | 29,662 | 29,662 | 29,662 | 29,662 | 29,672 | 29,672 |
| 時価総額(百万円)       | 35,090 | 16,047 | 18,123 | 20,022 | 35,606 | 39,196 |
| 外国人持株比率(%)      | 5.9    | 5.0    | 4.1    | 2.5    | 3.4    | 2.4    |
| 株価収益率[PER](倍)   | 27.2   | -      | -      | 33.1   | 11.3   | 11.7   |
| 株価純資産倍率[PBR](倍) | 1.07   | 0.53   | 0.82   | 0.86   | 1.30   | 1.29   |
| 株主資本配当率[DOE](倍) | 1.8    | 1.6    | -      | 0.7    | 1.2    | 2.7    |