



JCM GLOBAL Integrated Report

統合報告書2022
(2022年3月期)

JCMの経営理念

社 是

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

行動指針

感謝報恩

一生かかっている自分に感謝し 社会に貢献しよう

自主創造

一 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

一 明るい家庭 明るい職場をつくらう

自己研鑽

一 つねに向上心をもち 広く役立つ人間になろう

実践躬行

一 いまここで 実行しよう

経営方針

成果は顧客のために

JCMグループは、

真に顧客やユーザーの視点に立った

モノづくりやサービスの提供を行い、

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ます。

INDEX

イントロダクション

- 1 JCMの経営理念 / INDEX / 編集方針
- 2 JCM at a Glance
- 3 Our History

価値創造と戦略・パフォーマンス

- 4 通期業績(セグメント別・地域別売上高)
- 5 セグメント別概況(グローバルゲーミング、海外コマース)
- 6 セグメント別概況(国内コマース、遊技場向機器)
- 7 価値創造プロセス

ビジョン

- 8 トップメッセージ

サステナビリティ

- 重要課題への取り組み
- 14 気候変動課題への取り組み(TCFD提言に基づく情報開示)
- 18 モノづくり・研究開発
- 21 品質管理
- 22 サプライチェーン・マネジメント
- 23 情報セキュリティの取り組み
- 24 人的資本
- コーポレート・ガバナンス
- 26 コーポレート・ガバナンス体制
- 27 取締役及び監査役スキルマトリックス、取締役会、指名報酬諮問委員会の主な議題
- 28 役員一覧
- 29 取締役会の実効性評価、執行役員一覧
- 30 報酬制度
- 31 リスクマネジメント、コンプライアンス
- 32 社外取締役インタビュー

データセクション

- 33 主要財務ハイライト
- 34 主要非財務ハイライト
- 35 主な国内・海外グループ会社一覧
- 36 会社情報・投資家情報

編集方針

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



見通しに関する特記事項

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

JCM at a Glance

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



グローバルゲーミング

カジノ向け紙幣識別ユニットだけでなく、カジノ用チケットプリンター、LEDディスプレイ等、ワンストップでカジノフロアにサービスを提供できる総合コンポーネントサプライヤーの地位の確立を目指しています。



サーマルプリンター



紙幣識別ユニット



LEDディスプレイ



テーブルゲーム向け紙幣識別ユニット

国内・海外コマーシャル

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選流ユニットや硬貨選流ユニットといった製品群を、国内、欧米諸国・アジア市場に投入し、お客様の利便性を高めつつ、着実に市場開拓を進めています。



紙幣選流ユニット



硬貨選流ユニット

バリエーションに富んだコマーシャル市場

交通



ガソリンスタンド



パーキング

流通 / その他



飲食店券売機



セルフレジ



鉄道自動券売機



バス運賃箱



ホテル自動精算機



公営競技場

遊技場向機器

紙幣やコインの識別・鑑別や複雑な搬送技術が求められる遊技場市場において、常にお客様のニーズを的確に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。



メダル自動補給回収システム



POS



紙幣搬送システム



玉・メダル貸機

JCMの強み

Strengths 1 >> ゲーミングライセンスを取得し、厳格なコンプライアンスを実現

ゲーミングライセンス取得 (2021年12月末)

190ライセンス
(北米39州1地域)

Strengths 2 >> ゲーミング市場における紙幣識別機ユニットの圧倒的シェア

世界

No.1



米国市場
65%

■ 当社



世界市場
60%

※ゲーミング市場向け、当社推定値

Strengths 3 >> 長年にわたる顧客の信頼に引き続きグローバル市場における高いブランド力

140の国や地域の
貨幣に対応

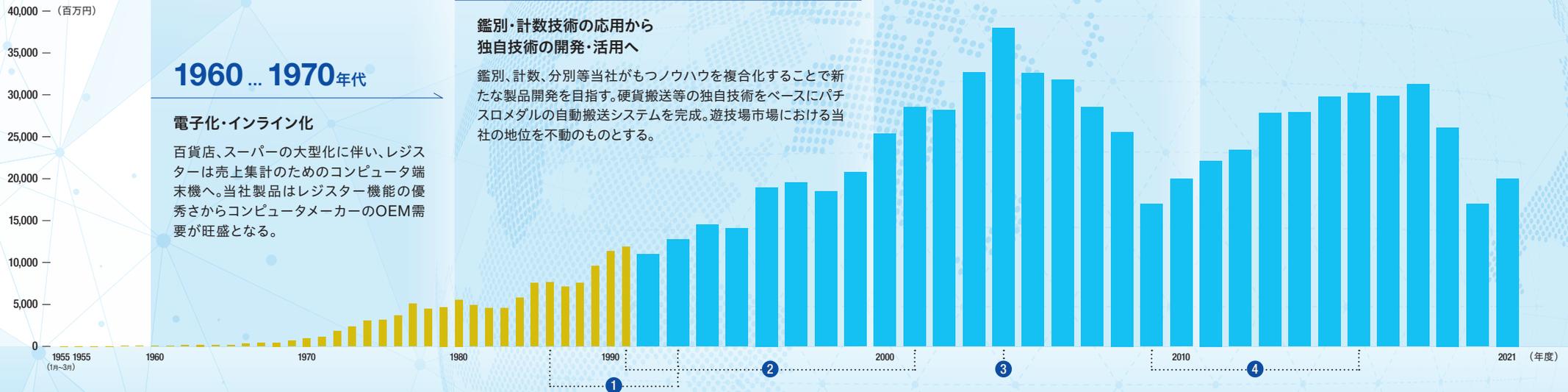
Our History

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

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

売上高の推移

■ 単体売上高 ■ 連結売上高



1960 ... 1970年代

電子化・インライン化

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

1980 ... 1990年代

鑑別・計数技術の応用から 独自技術の開発・活用へ

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

2000年代

欧米市場への貨幣処理機器事業の展開/ 遊技場関連機器のニーズに対応

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

2010年以降

コアとなる識別・搬送技術を追求し、 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。コマース事業では未開拓市場への積極展開を図り、確固たる収益の柱とすることを目指す。

① 海外紙幣識別機の製造販売開始

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

② 遊技場向機器の販売開始

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

③ 日本円新紙幣改刷

- 2004年11月 | 新紙幣(1・5・10千円)改刷需要

④ 事業買収・譲受による効果

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

- 1955 | 会社設立
- 1959 | レジスターの製造開始
- 1981 | 紙幣識別機の製造開始
- 1987 1988 | 香港に子会社設立
- 1987 1988 | 米国に子会社設立
- 1999 | 欧州に子会社設立
- 2010 | 東京本社、新事務所の業務開始
- 2014 | ゲーミング市場向けプリンターユニット製造販売会社を取得、子会社化
- 2020 | フィリピンに製造子会社設立

通期業績

前期比で増収・黒字転換

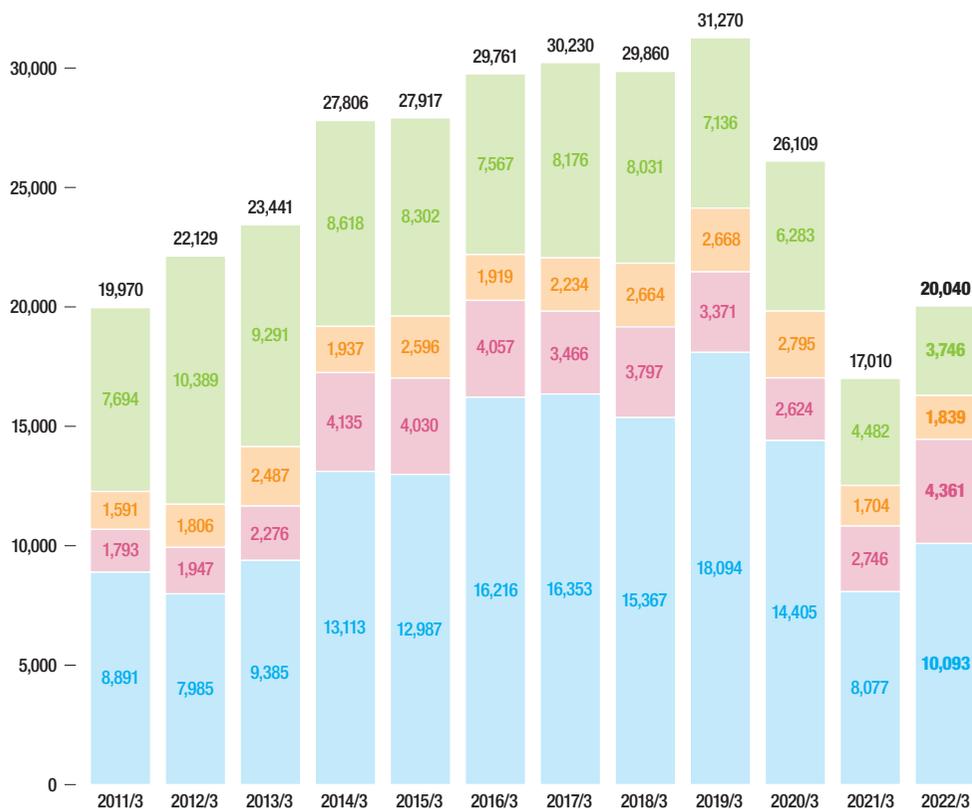
新型コロナウイルス感染の再拡大の影響を受けつつも、経済活動の回復に伴う需要を取り込むべく営業活動を行い、特に海外市場で好調に推移したこともあり、前期比で増収となりました。また、利益面では増収要因に加え、前期に実施した希望退職者の募集や固定資産の減損損失の計上による人件費・減価償却費の減少、その他経費の削減等により3期ぶりに利益を計上しました。

	2021/3	2022/3	(百万円)
売上高	17,010	20,040	▲ +17.8%
営業利益	△ 2,589	568	
親会社株主に 帰属する当期純利益	△ 7,558	605	

セグメント別売上高

■ グローバルゲーミング ■ 海外コマース ■ 国内コマース ■ 遊技場向機器

35,000 - (百万円)

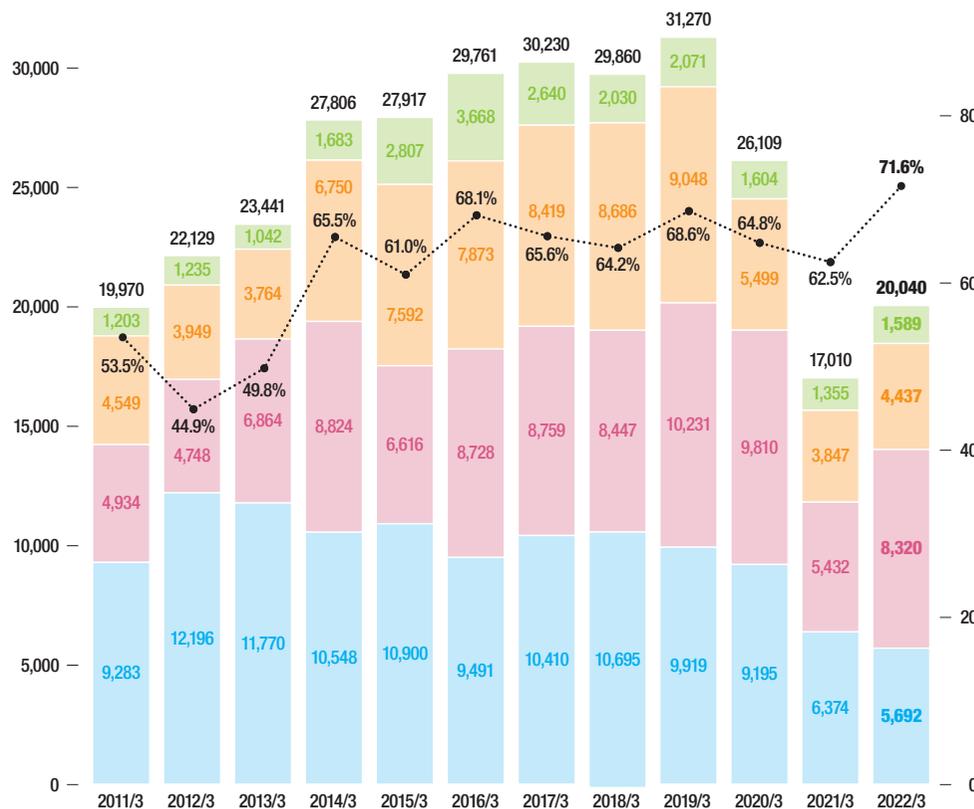


地域別売上高

■ 日本 ■ 北米 ■ 欧州 ■ アジア他 ●●● 海外売上高比率

35,000 - (百万円)

(%) -100



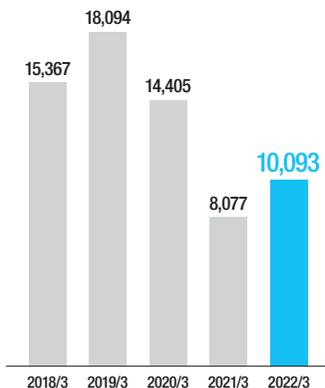
セグメント別概況

グローバルゲーミング

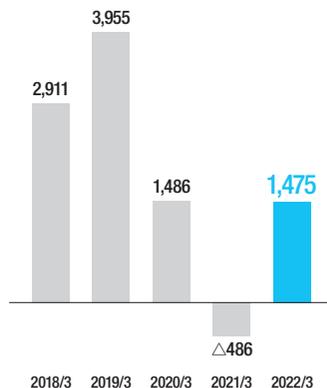
売上高構成比



売上高(百万円)



セグメント利益(百万円)



事業環境

欧州地域・アジア地域で一定の制限は残るものの、北米地域ではカジノ施設への入場制限の緩和も進み、グローバルゲーミング市場は徐々にコロナ禍前の活況を取り戻しつつあります。

特に北米地域では、コマースゲーミング市場において、2021年度は3～12月の各月の収益が40億ドル超と過去最高記録を達成する等の活況が継続しました。

一方で、インターネットゲーミング市場も成長を続け、さらにメーカー間の競争も激しさを増しており、新たな技術を活用した製品展開や新しいビジネスモデルの提案により、市場におけるプレゼンスを高めていくことが求められています。

(Billions of dollars)

2019年度	43.64
2020年度	29.98
2021年度	52.99

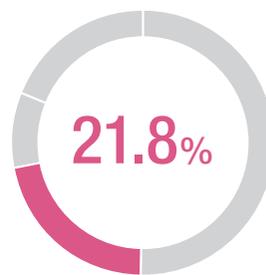
米国コマースゲーミング市場
売上高推移 (AGA Commercial
Gaming Revenue Tracker より引用)

2022年3月期の概況

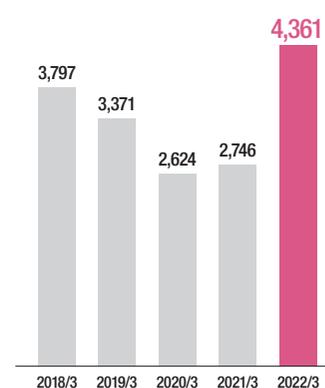
欧州地域では、新たな変異株の感染拡大等、依然として新型コロナウイルス感染症の影響を受けている国もあることから低調な推移となりましたが、米国においてはワクチン接種が進み、カジノ施設への入場制限の緩和等も進んだことで、ビフォーコロナにも見られなかったような活況を背景に、主力製品である紙幣識別ユニットやプリンターの販売が堅調となり、大幅な増収となりました。

海外コマース

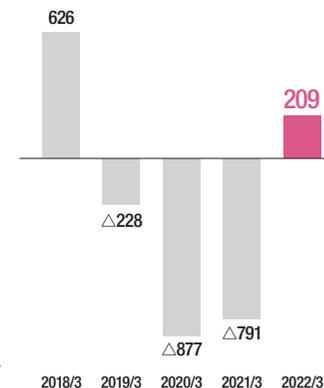
売上高構成比



売上高(百万円)



セグメント利益(百万円)



事業環境

新型コロナウイルス感染防止を背景として、特にリテール市場において非接触やセルフ化に対する需要が高まりました。このような状況を受けて、欧州地域で金融及び小売向けにソリューションを提供する世界的な大手企業のセルフチェックアウト機器向けに紙幣還流ユニットが採用され、今後の売上増に期待が持てます。

一方、アジア地域の主要販売先である中国では、ロックダウンにより営業活動や設置工事に多大な支障が生じました。

北米及び中南米地域のコマース市場の開拓を目的として、米国(シカゴ)に販売子会社を設立(2022年1月)しました。引き続き、今後の当セグメントの軸を担う体制の構築を進めてまいります。

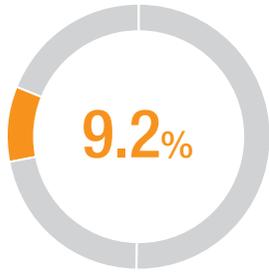
2022年3月期の概況

新型コロナウイルス感染拡大防止を背景に、非接触・非対面での精算スタイルが定着しつつあり、欧州地域においてセルフレジ精算機向けの紙幣還流ユニットの販売が好調に推移しました。また、米国においてもビットコインATM向けに紙幣還流ユニットが導入されたこともあり、大幅な増収となりました。

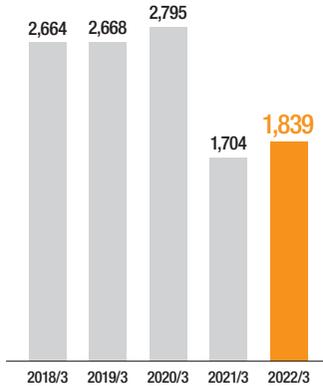
セグメント別概況

国内コマース

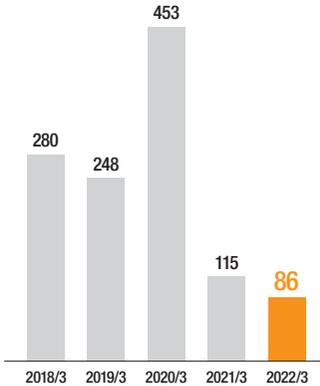
売上高構成比



売上高(百万円)



セグメント利益(百万円)



事業環境

新型コロナウイルス感染拡大による影響で全般的に設備投資の抑制傾向が継続し、特に利用者が減少している交通分野向けの需要は減少しましたが、感染を懸念した非接触・非対面決済の利用増加の動きを背景に流通分野向けの需要が拡大しました。引き続き、筐体メーカー様と共に新しい生活様式におけるビジネス機会の獲得を目指してまいります。

一方で、2021年11月1日から新たなデザインの500円硬貨の流通が開始されることに伴う関連需要に期待をしておりましたが、コロナ禍の影響を受けて交通・流通分野の関連機器の利用者が減少していることや、機器の改修には高額な投資が必要となることもあり、2024年に予定されている新紙幣の発行に合わせて新硬貨への対応も行うことを検討する取引先も多く、期待していたほどの需要とはなりませんでした。

2022年3月期の概況

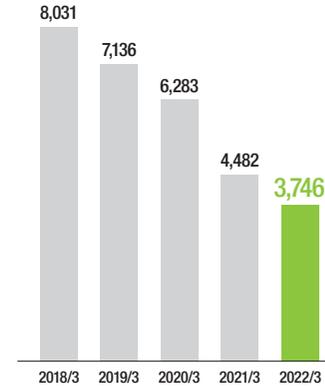
海外コマースと同様に、精算時における非接触・非対面化の進行に関連した製品が高需要となり、セルフオーダー飲食店の券売機向けやセルフ式ガソリンスタンドの精算機向けの紙幣還流ユニット及び硬貨還流ユニットの販売が堅調に推移したこと等により、増収となりました。一方で、キャッシュレス対応精算機をはじめとする新製品の開発費用の増加等により減益となりました。

遊技場向機器

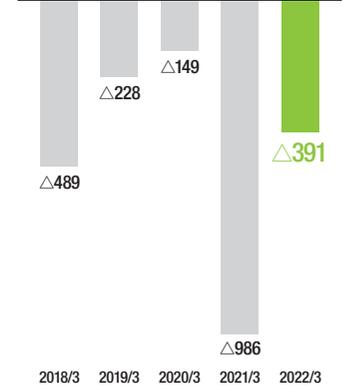
売上高構成比



売上高(百万円)



セグメント利益(百万円)



事業環境

パチンコ周辺設備機器は、ホール店舗の新規出店やリニューアル、設備の経年劣化による更新入替が主な需要の機会となりますが、レジャーの多様化による遊技客の減少に加えて、新型コロナウイルス感染症による影響が長期化していることで、ホール運営会社が設備投資に対して慎重な姿勢を続けていることから、低調な推移となっています。遊技業界では、玉やメダルに触れずに遊ぶことができる次世代の遊技機といわれているスマート遊技機(スマートパチンコ、スマートパチスロ)が2022年後半から導入されることから、今後の市場の活性化が期待されています。

	市場規模 (兆円)	参加人口 (万人)	新規出店 (店)
2007年度	30.2	1,450	327
2017年度	21.4	900	123
2018年度	20.7	950	111
2019年度	20.0	890	81
2020年度	14.6	710	90
2021年度	14.6	720	37

(公財)日本生産性本部「レジャー白書2021」より引用

2022年3月期の概況

国内ではいまだコロナ禍の影響からパチンコホールの稼働回復に時間を要していることに加えて、2022年1月末を期限とした新規則機への入替を控えていたこともあり、周辺設備機器への投資に対しては慎重な姿勢が継続しました。さらに、風営法改正による新規則機への入替に合わせた需要を想定していたものの、半導体等の電子部品の供給不足により新規則機の供給に遅れが生じたことから減収となりました。

価値創造プロセス

目指す企業像

より良い社会の実現に向けて、
必要なコア技術を進化させることによるイノベーションで
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・鑑別技術と搬送技術により、生活に不可欠、かつ円滑な貨幣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・環境課題を解決し、新たな価値を創出していきます。

経営資源 (2022年3月末)

人財

- ▶ 連結従業員数 **528名** (男性 384名、女性 144名)
- ▶ 海外従業員数 **239名**

貨幣分野における独自技術

- ▶ 貨幣識別・鑑別技術
貨幣処理の実績で培った
ロボティクス、メカトロ、搬送技術
- ▶ エンジニア数 **116名** (本社)

グローバルな生産体制

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

- ▶ 委託先 **19社**
国内 12社
香港 4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 (2021年12月末)
米国39州1地域 **190ライセンス**

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

自然資本

- ▶ エネルギー使用量 (国内拠点を対象) **6,954 GJ**

財務資本

- ▶ 現預金 ▶ 総資産 ▶ 純資産
142億円 331億円 231億円

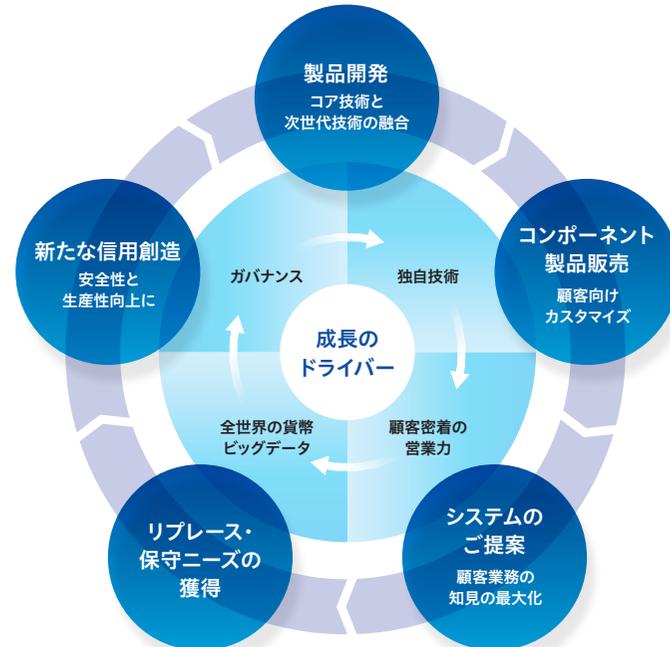
主な市場と顧客

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

主な製品・サービス

貨幣処理機	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 **200億円**
- ▶ 営業利益 **5億円**
- ▶ 営業利益率 **2.8%**

多様な価値観の醸成

- ▶ 女性従業員比率 (連結) **27.3%**
- ▶ 海外従業員比率 **45.3%** (前期39.1%)
- ▶ 女性従業員における
管理職比率 **11.1%** (前期9.4%)
- ▶ 平均勤続年数 (単体) **15.3年** (前期16.5年)

イノベーションの創出

- ▶ 特許権 **470件** (国内180件、海外290件)
- ▶ 意匠権 **110件** (国内38件、海外72件)
- ▶ 商標権 **138件** (国内61件、海外77件)

グローバルプレゼンスの向上

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

- ▶ 受賞実績 Eilers-Fantini G2E Vendor Survey 2022で
"Most Innovative Technology"に選定

事業活動による環境への影響

- ▶ CO2排出量 (Scope1, 2, 3合計) **56千t**
- ▶ 廃棄物排出量 (Scope3 カテゴリー5) **36t**

- お客様**
安全・安心な事業運営
- 株主**
透明性の高い経営と
長期的な企業価値向上
- 従業員**
理念の共有による
働きがいの向上と
スキル、専門性の獲得
- 取引先**
社会課題につながる連携と
それによる相互成長
- 社会・環境**
温室効果ガス削減と
安全・安心の提供を通じた
持続的社會への貢献

風通しの良い企業文化で 変化の激しい時代に対応し、 グローバル市場で 「人と人」「人と貨幣」をつなぎ続ける

代表取締役社長

上東 洋次郎

カジノをはじめとしたゲーミング市場や、コマース市場(当社における金融、流通、交通等の市場の総称、以下同様)における貨幣流通システムの確立に寄与してきた当社は、新型コロナウイルス感染拡大の影響もあって、近年、業績が低下傾向にありましたが、2022年3月期については、回復の兆しが見え、さらに回復の勢いを加速させることができた1年でした。

その勢いを活かし、ゲーミング市場で築き上げた当社のブランド力や、モノづくりの強みを足がかりに、事業拡大や新規事業への参入にも着手し始めています。キャッシュレス化等、見通しが立ちにくい時代に備えて、“攻める”ことで“守る”を主眼に当社事業の新機軸の構築に邁進しています。



トップメッセージ

当社の強みとビジネスモデル

当社は1955年の創業以来、貨幣処理機器メーカーという専門性の高い分野で、経済活動における代金決済を通じて「人と人」、「人と貨幣」を円滑につなぐ、貨幣流通システムの確立に努めてきました。

当社の強みはいくつか挙げられますが、まずは140の国や地域に対応できる製品ラインナップを有している点です。また、米国において直接カジノ市場に販売が可能なゲーミング(カジノ)のライセンスを保有している点も強みの一つです。これによって、直接カジノオペレーターの声を取り上げ、対応することが可能となります。それが長きにわたってお客様より当社製品を信頼していただいている理由であり、当社がお客様と共に築いてきたビジネスモデルであると考えております。

現在、当社の製品はゲーミング市場で圧倒的なブランド力を誇ることができしておりますが、どのようにブランド力を築くことができたのか、まずは当社の沿革についてご説明させていただきます。 [Our History P.3](#)

当社のビジネスは、1955年百貨店・小売店等が使用するレジスターの製造・販売からスタートしました。80年代初頭には現在の主力ビジネスである紙幣識別機の製造販売を開始するとともに、新たな需要を求め欧州、米国等へも販売を拡大しつつ、識別・搬

送技術の複合化による新製品開発や独自技術確立してきました。その中で、米国、欧州に順次販売拠点を開設、お客様に直接販売を行うことで、海外のお客様の信頼を得ることに成功し、今日まで続く海外ゲーミング市場での圧倒的なシェアを確立することができました。中でも北米では、現在約190のゲーミングライセンスを取得しており、当社製品のブランド価値の源泉の大きな要素となっています。

その他、当社が高いシェアを獲得できた要素としては、識別・鑑別、ロボティクス、メカトロ、搬送等の技術とその技術力を支える100名超のエンジニア人



カジノのバックヤードでの紙幣カウントの自動化マシン

財、そして長年にわたる貨幣処理事業での販売実績を通じて培った経験・ノウハウの蓄積が挙げられます。これまで当社グループが培ってきた精緻な偽造券鑑別と、システムソリューション、ロボティクス等の技術力を融合させることで、世界中の貨幣処理、決済の過程において、省力化を進めつつ、不正の防止に寄与できていると自負しています。

外部環境と業績概況

～2022年3月期(2021年度)を振り返って～

このように貨幣処理事業を通じて、世界中の貨幣処理、決済において「人と人」「人と貨幣」をつないできた当社ですが、新型コロナウイルス感染拡大の影響による人流の滞留が業績に大きな影を落とし、2021年3月期(2020年度)は損失計上となりました。2022年3月期の業績も、引き続き新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けたものの、業績回復に向け全社を挙げて懸命の努力を行い、その兆しを実感した1年でした。 [通期業績 P.4](#)

当社は4つの事業セグメントのうち、カジノ向け機器を扱う「グローバルゲーミング」、貨幣識別機等を扱う「海外コマーシャル」と海外向けの売上が全体の7割強を占めており、特に海外の経済状況に強く影響を受けます。

トップメッセージ

海外における新型コロナウイルス感染拡大に対する認識、特に米国においては、ワクチン接種が日本よりも早期に進んだこと等から、2021年3月にはカジノが再開するとともに、それら施設の入場制限の緩和も進みました。これを受け、各カジノホテルでは、それまで停止していたカジノへの設備投資を再開、活発化させる動きが急速に拡大し、ビフォーコロナにも見られなかったような活況が生まれ、主力製品である紙幣識別ユニットやプリンターの需要が急回復しました。また、新型コロナウイルス感染拡大防止を背景に、小売店、飲食店等において非接触・非対面での精算、代金決済のスタイルが定着しつつあり、欧州地域においてセルフレジ精算機向けの紙幣還流ユニットの販売が好調に推移しました。 **セグメント別概況 P.5**

一方、当社のビジネスの拡大を妨げた大きな要因として、新型コロナウイルス感染拡大によるサプライチェーンの混乱に端を発する世界的な半導体等の電子部品の供給不足がありました。当社としても、代替部品による設計変更を考える、あるいは、新製品を開発する等の案を検討しましたが、いずれも製品の完成までに時間を要するため、2022年3月期の業績に直結するものではありませんでした。そのため、やむを得ず高需要製品の販売を最優先として、他製品、旧製品から部品の振替を行ったり、メーカーからではなくマーケットの流通品を入手したりと、可能な限りの対策を打ちました。マーケットの流通品は、入手

時期が不明確で、かつ価格もやや高くなる傾向にあります。長年の信頼関係を結んできたお客様の支援もあり、何とか乗り切ることができました。

国内では、新型コロナウイルス感染拡大の影響が海外よりも長引きましたが、非接触・非対面決済の利用拡大の動きは、海外と同様の傾向を示しており、流通分野向けの需要が拡大しました。

中期経営計画の進捗と当社の課題

現在、2023年春頃の完成を目指して、中期経営計画の見直しを行っています。

当社では、もともと2022年3月期を最終年度とする「新・中期経営計画」ローリングプラン(IV)を計画していましたが、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けたこともあり、前提となる事業環境を含めて大きく乖離したことから、同計画については、一旦取り下げた上で、新たなアフターコロナの視点に基づく中期経営計画の作成に着手しました。その観点においても、我々の世代のみで計画を立案するのではなく、次世代、次々世代の幹部・幹部候補を含め、新しい視点を取り入れ、現場の声を反映していくことが重要だと考えています。

当社の事業はニッチな市場で大きなシェアを獲得



するという特徴があり、これまではそれらのニッチマーケットの動向を熟知した上で、事業展開を行ってまいりましたが、アフターコロナの時代を迎え、これらの事業環境が変化し始めていることから、今後これまでの常識が通用しなくなる可能性もあり、予断を許しません。さらに短中期的には、世界的な半導体等の電子部品の供給不足や資源価格の高騰に伴うサプライチェーンの混乱のほか、ウクライナ情勢等の地政学的リスクの顕在化や急激な円安の進行等、世

トップメッセージ

界経済回復の妨げとなる要因が認められます。

また、中長期的には、キャッシュレス時代への移行が加速することが予想されます。公益性が問われる公共交通機関や、高齢者等への配慮を要するサービス関連の製品を中心に、引き続き現金が必要とされる領域はあると予想しておりますが、緩やかに、しかし確実にキャッシュレス化が進むのは時代の趨勢であると理解し、来たるべきキャッシュレス時代に即した事業体制の構築を今回の中期計画の一つの柱として作成に取り組んでおります。



Mobile-Wallet

新たな取り組み①

～北米及び中南米のコマーシャル事業の拡大～

これまで北米では、ゲーミング市場向けの事業展開が中心であり、北米に限れば全体の90%程度がゲーミング市場向けの販売でありました。しかしながら近年は北米ゲーミング市場のカジノゲーム機の台数が約100万台で頭打ちとなる等、飽和の時代を迎え、貨幣流通システムの確立に寄与してきた当社の強みを活かして、同地区においても新たなビジネス展開に取り組んでいます。

直ちに収益性が見込める展開としては、北米及び中南米のコマーシャル市場の拡大が挙げられます。同地区でのコマーシャル市場向けの販売の拡大を目指し、2022年1月に当社の100%子会社としてJCM COMMERCE MECHATRONICS INC.を米国(シカゴ)に設立しました。顧客開拓と現在開発中の新製品を含む当社製品のコマーシャル市場でのシェア拡大を図り、同市場向けの販売をゲーミング事業と肩を並べる規模へと成長させることを目標としています。

当社のゲーミング事業は、一つの商談で数千台規模の機器を納入する大型ビジネスです。一方コマーシャル事業は、数千台レベルでのフィールドテストを半年～1年程度行った後に正式採用に至り、正式採用時の規模も年間数百台程度のビジネスです。一見

ゲーミング事業のほうが、効率が良いように感じますが、マーケットの大きさと、一度採用が決まると数年～10年程度のリピートオーダーが期待できる等、コマーシャル市場に参入する価値は充分にあると考えます。

コマーシャル市場のユーザーである金融・流通業界の方々も、カジノゲーム機に当社の製品が搭載されていることはご存じで、金融・流通業界向けの展示会等でもJCMを良く認知されており、改めて北米を中心とした海外でのJCMのブランド力を実感します。

欧州では、いち早くアフターコロナに向けた非接触・非対面を指向したセルフレジ精算機向け等にコマーシャル事業が拡大しており、売上がすでにゲーミング事業に並ぶところまでに至っており、北米及び中南米でも同様の展開を期待しています。

そのためには、北米及び中南米において、採用実績を確実に積み上げ、コマーシャル市場でのJCMブランドの価値を高めることが必要です。現在は、ATM等の運営においてセキュリティを担う会社や、警備輸送会社にアプローチを行っている段階で、早期に実績に結び付けたいと考えます。

さらに、日本と商習慣が異なる北米及び中南米のコマーシャル市場の環境下においては、現地スタッフが対応したほうが、販路を拡大しやすいと考え、営業やサービスに従事する現地従業員を増強するなどの

トップメッセージ



人材投資を先行し、さらに北米及び中南米についてはM&Aによる市場獲得をも視野に入れ、売上を100億円程度までに拡大するというのが当面の目標です。

新たな取り組み②

～AIがん診断ソフト事業への参入～

さらに、新たなビジネス展開として、医療・介護・ヘルスケア領域への参入も試みています。まず足がかり

として、クリニック向けのキャッシュ・キャッシュレスの双方に対応した精算機を開発・販売しています。これは1クリニックに1台ずつ導入していただく販売形式なので、短期的には非効率に見えますが、当社にとって新規市場である医療分野のニーズを把握するには、必要なステップだと考えます。

さらに2022年11月には、Milk.株式会社と共同研究開発契約を締結し、次なる展開も見込んでいます。Milk.株式会社は、医師(病理医)によるがんの診断(病理検査・診断^{※1})にAIを用いて支援する「病理画像AI診断システム」を開発しており、同社と共同で事業化を目指しています。

病理画像診断と当社のビジネスには接点がないように見えますが、実はAI、アルゴリズム、ソフトウェアを駆使して画像診断を行うMilk.株式会社の製品と、貨幣の識別を行う当社の製品の間には、意外に共通点があります。Milk.株式会社には特殊なカメラ(ハイパースペクトルカメラ^{※2})により撮影した画像から独自の識別・解析技術を用いた製品を開発するノウハウがあり、当社にはそれを具体的な製品に仕上げるための技術と、モノづくりのノウハウ、国内外における販売・生産体制があります。お互いの強みを活かしてシナジーが生まれることを期待しています。

新たなビジネスへの参入は、今まで培ってきた経験・ノウハウが通用しないことも多く、医療分野においては法規制等の様々な障害が想定されますが、社

会課題や顧客のニーズに真摯に向き合い、失敗を恐れずに取り組んでいくことを重視しています。「できない理由を考える前に、やってみよう」というチャレンジ精神は、変化の激しい時代に不可欠であり、企業を支える根幹だと感じています。

※1 病理検査・診断

病理検査とは、体の一部分から採取した細胞や病変の一部を薄く切り出した組織から標本を作製し、染色を施した後に顕微鏡で観察をして、細胞や組織の性質を詳しく調べる検査で、当該検査に基づく診断が病理診断です。

※2 ハイパースペクトルカメラ

光を細かく分光させて物体の物質特性や状態を撮影できるカメラで、RGBカメラよりも多くのデータ量を取得し、人が見分けることのできない「細かな色の違い」を見分けることができるため、詳細なデータ分析に利用することが可能です。

風通しの良い企業風土と教育制度

このようなチャレンジ精神を醸成するには、「何でもやってみよう」という従業員のモチベーションを尊重する企業風土が必要です。

当社の行動指針には「仕事のはじめに人間ありき」という創業者の想いがこめられており、このDNAは現在にも引き継がれています。当社は過去にも事業買収・譲受によって、その事業領域の拡大を図ってきた歴史がありますが、入社年次による序列のない、フラットな組織であったことが企業買収によって事業拡大が成功した要因の一つだと感じています。中途採用社員には前職で培った経験を尊重し、「思い切って任せる」という風土があります。当社では「中途採用社員が入社後、すぐに長年在籍していた社員のよ

トップメッセージ

うに感じる」という会話をよく聞きます。これはそうした企業風土によるものだと感じています。

当社の事業は、140の国や地域に展開する一方で、グループ全体の従業員数は500名強と、1カ国に潤沢にリソースを割けるわけではありません。そのような海外事業においては、自ら課題を抽出して、対策をトライアル&エラーで実行に移すことが求められますから、従業員の自主性を尊重する企業文化が不可欠です。

その上で、貨幣に関わる機器を扱ってきた環境から、誠実さも企業文化として醸成してきました。「上司の言うことだから」と簡単に自分の意見を曲げるのではなく、時には「真面目過ぎる」と感じるほどの譲らない姿勢が良い結果を生むこともあります。そうした観点からも、当社のフラットな企業風土が、ビジネスモデルを支えていると感じます。

ただ、「自主性に任せる」と言えば聞こえはいいですが、なかなか教育体制が整わない部分もあり、そのような状況も改善するべく、近年は従業員への教育制度、とりわけ中堅、幹部候補社員への教育には注力しているところです。 [人的資本 P.24](#)

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出席する例は多いと思われませんが、当社ではその場で積極的に発言や、意見具申させており、また、社内取締役・執行役員が日常の業務執行の課題を検討、協議、決裁する「経営会

議」に部長職社員が参加して、同じく意見具申を行わせる等、常に1ランク上の目線で物事を考えることを意識して、中核人材の育成に励んでいます。

ステークホルダーへのメッセージ

コロナ禍によって、当社の主力であるグローバルゲーミング事業も大きな影響を受け、2021年3月期及び2022年3月中間期までは無配を継続する等、株主の皆様に変なご心配とご迷惑をおかけしましたことを、改めてお詫び申し上げます。当社グループの利益還元に関する基本方針はこれまでと変わりませんが、事業活動においては、より変革を行っていく所存です。 [投資家情報 P.36](#)

当社は、ビフォーコロナの時代においては、一時期を除き無借金にて自己資本比率の高い経営を行ってきました。しかし、アフターコロナで、かつキャッシュレス時代の到来等も想定される今後数年の市場環境を鑑みると、自己資金だけでは経営が成り立ちにくい時代になってきたと感じています。この度のMilk.株式会社と業務提携を結んだように、他社とコラボレーションしたり、M&Aを積極的に行ったりすることで、新規市場に打って出る必要があります。しかも、人口動態から消費が先細りする日本だけでなく、これま

でもそうであったように世界中のあらゆる地域にグローバルにビジネスを展開する視野が必要です。

その際には、上場企業のメリットを活かして、あらゆる手段を駆使して資金を調達し、新規事業に投資することも検討しています。それによって当社の事業活動から得られる利益の最大化を図り、その利益を当社グループの利益還元に関する基本方針に従い、株主の方々に還元していくことが上場企業としての責務だと改めて痛感しています。今後とも、当社の強みを活かしつつ、より積極果敢な姿勢で経営に臨んでまいり所存であり、今後の日本金銭機械に大いに期待していただければと思います。



重要課題への取り組み

気候変動課題への取り組み (TCFD提言に基づく情報開示)

当社は、TCFD提言のフレームワークに沿った気候関連情報の開示を順次進めております。開示の内容については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おります。

▶ 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う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。

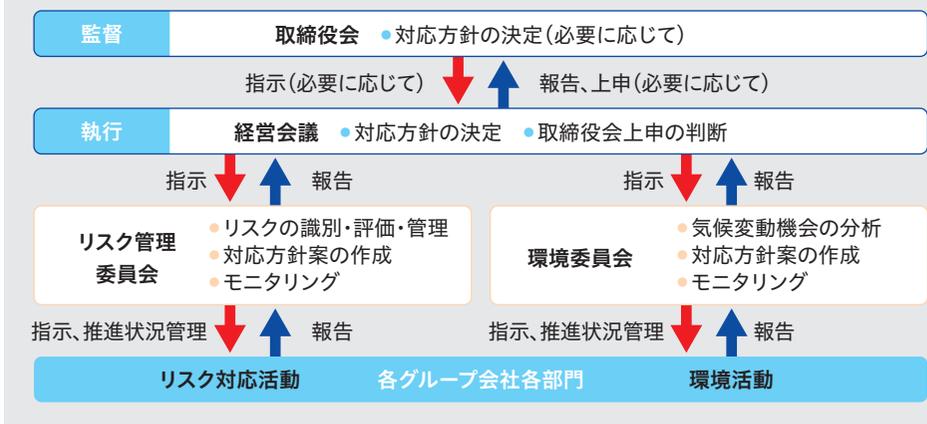
▶ 経営会議

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のリスク及び機会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のリスク及び機会については取締役会に上申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関連のリスクへの対応及び機会への対応を指示します。

▶ 取締役会

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

ガバナンス体制図



2 戦略

▶ 気候関連のリスク及び機会に係る組織の事業・戦略・財務に対する影響

当社の全ての事業において、「4°Cシナリオ(世界の平均気温が4°C以上上昇する)」、「1.5°Cシナリオ(世界の平均気温が1.5°C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°Cシナリオでは自然災害の激甚化による生産活動停滞が、また1.5°C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を認識しました。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ことを認識しました。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の最大化に努めてまいります。

重要課題への取り組み

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°Cシナリオ) IEA WEO NZE 2050、(4°Cシナリオ) IPCC RCP8.5
時間軸	短期(～2025年度)、中期(2026～30年度)、長期(2031～50年度)

気候変動のリスク及び機会についての認識

シナリオ	リスク区分
4°C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、日本を含む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°Cシナリオ	世界全体が低炭素社会へ移行し、平均気温は1.5°C未満に抑制される。炭素排出抑制による原材料・資源価格上昇への対応が重要となる。一方で、取引先様からの低炭素貢献製品への要請の高まりに対応した製品開発を進めることで、新たな需要機会を獲得できる可能性がある。

インパクト評価結果

シナリオ	リスク区分	事象	インパクト算出対象	算出の考え方	発現時期と損益影響度		
					短期	中期	長期
4°C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°C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国境炭素調整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: 損益影響度評価基準 コロナ禍前(2014～2018年3月期)の5年間の平均営業利益1,575百万円を基準とし、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。

重要課題への取り組み

気候変動課題への取り組み (TCFD提言に基づく情報開示)

4°C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°C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、在庫を多めにもつことや重要部品については複数の調達先をも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°Cシナリオにおけるリスク及び機会への対応

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°C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。	気候変動を含む社会課題解決の視点で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	

3 リスク管理

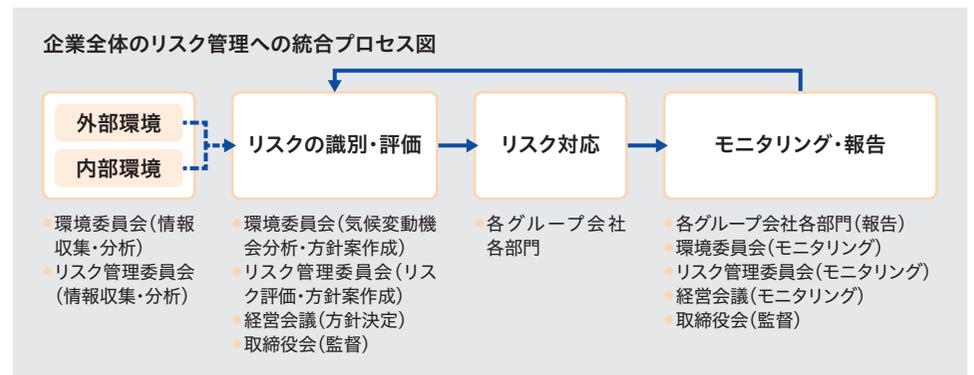
当社グループは、リスクを全社的に管理する体制を構築することが重要であるという認識に基づき、リスク管理委員会を設置し、気候変動リスクを含む経営上のリスクを統合的に識別・評価・管理しております。

▶ 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もとに、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「物理的リスク」を識別し、「発現予想時期」に加えて「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。

▶ 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。



重要課題への取り組み

気候変動課題への取り組み (TCFD提言に基づく情報開示)

4 指標と目標

当社グループは、気候関連のリスク及び機会の管理に用いる指標と目標を設定しました。これらを中期経営計画の非財務指標として位置づけ、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として、全排出量におけるScope3の比率が高いこと、販売した製品の使用により消費する電気由来の温室効果ガス排出量の占める比率が高いこと、そして、海外売上高比率が高いことによる海外での排出量割合が高いことが挙げられます。これらの当社の特性に合わせた適切な取り組みを推進してまいります。

温室効果ガス排出量(2021年度)

(単位:t-CO₂)

項目	区分	排出量	構成比
事業活動による 温室効果ガス排出量	Scope1	167	0.3%
	Scope2	652	1.1%
	計	819	1.4%
サプライチェーンにおける 温室効果ガス排出量	購入した製品・サービス	18,873	33.2%
	販売した製品の使用	33,952	59.8%
	その他	3,110	5.5%
	Scope3 計	55,935	98.6%
排出量(t-CO ₂)合計		56,755	100%

備考: 各スコープの集計対象は以下のとおりです。

「Scope1, Scope2: 国内拠点、海外生産子会社」

「Scope3: カテゴリー1,2,3,5,6,7,9,11,12、連結」

▶ 気候関連のリスク及び機会に関する指標と目標

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

気候関連リスク及び機会の管理に用いる指標

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

温室効果ガス排出量実績及び目標

(単位:t-CO₂)

2018年度 実績 (基準年)	2025年度 目標	2018年度 実績比	削減に向けた対応	2021年度 実績 (参考)
847	580	△31.5%	<ul style="list-style-type: none"> カーボンニュートラル都市ガスの導入 省エネルギー性能の高い社屋への本社移転 長浜工場・フィリピン工場での太陽光パネル設置 再エネ電力の導入 	819

備考: 目標の設定にあたり、2018年度を基準年とした。

Scope3について、当社グループのScope3の主要な排出源は、「カテゴリー1(購入した製品・サービス)」及び「カテゴリー11(販売した製品の使用)」です。カテゴリー1については仕入先様にご協力をいただくことが必要となり、またカテゴリー11については製品の設計見直しや設備投資が必要となることから、Scope3の目標設定と排出量削減に向けた対応については中長期的な課題として取り組んでまいります。

▶ GHG排出量削減に向けた取り組み

Scope1, 2については、当社グループ各拠点の省エネ推進及び再生可能エネルギーへの転換を進めます。

またScope3については、サプライチェーンGHG排出量の削減のため、製品設計を見直し、製品の省エネ化・部品点数の削減・製品重量の低減を行います。

重要課題への取り組み

モノづくり

▶ 基本的な考え方

当社は、お客様の要望や仕様に応じてOEM/ODM製品の供給をしております。長年にわたって独自の研究開発で培った貨幣処理に関する、世界最先端で革新的な技術によって構想された製品を社会へ提供することを可能にし、自前の生産技術によって高効率・高品質を確保し、お客様に最適な性能と付加価値をもたらしております。

▶ 最適な生産体制の確立に向けて

当社グループは、多様化する顧客ニーズや需要変動に適切に対応するため、強固で最適な生産体制の構築を追求しています。フィリピン新工場建設による生産能力増強及び自動化・省人化、レイアウト改善等による生産効率の改善を継続的に取り組んでいます。一方で、当工場から主要な仕向け地である米州・欧州市場への輸送に係るリードタイム短縮に向けて、よりお客様の近くで生産することで可能となる納期の短縮や取引先様との関係強化等を考慮するとともに、為替や災害、地政学リスク等の低減を図るため、グローバルでの最適な生産体制の構築に向けても取り組んでまいります。



フィリピン工場での作業の様子

▶ 安定供給に向けた調達について

半導体を中心とした、昨今の世界的な部材調達難の中で親会社の購買部門に集約して交渉し、取引先とのパートナーシップを強化することで、より確実な部材確保と中長期的な安定調達が行えるように取り組んでおります。

研究開発

▶ 研究開発 活動方針

当社グループは、行動指針の一つに「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」を掲げ、多様化する社会情勢や顧客ニーズに合致した市場適合性の高い製品・サービスを迅速に商品化し、顧客や利用者の満足度向上を図ることを基本方針として、当社の製品が「人と人」、「人と貨幣」の信頼関係の発展に資するものであることを願っております。

▶ 研究開発活動

世界各国の貨幣に対応可能な鑑別・搬送・集積・還流等を中心とした貨幣処理技術を追求するとともに、これらの技術とノウハウを応用・発展させたシステム製品開発にも注力しており、潜在的な顧客ニーズを引き出し、新たな市場開拓に向けた活動を活発化させています。さらに、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チャレンジしていきたいと考えています。また、製品開発を進める上で、知的財産権の権利化の促進や有効活用にも注力しております。

▶ 当社のコア技術

当社グループは半世紀を超える長きにわたり、識別・鑑別技術、搬送技術を切磋琢磨し、顧客第一主義を貫くことで、貨幣流通の信頼を守り、世界経済の発展に貢献してきました。紙幣を鑑別する技術と紙幣を搬送する技術の組み合わせによる無限大の可能性が当社のアドバンテージとなります。入金紙幣データを巧みにハンドリングする高度な機能や、識別技術と搬送技術を融合させた還流装置の実現等で、これからもアプリケーションに新たな価値を創出してまいります。



搬送機構

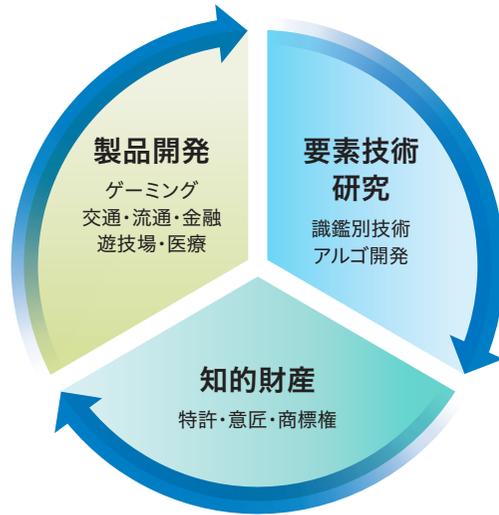
モジュール設計

重要課題への取り組み

研究開発

▶ 研究開発体制図

世界で140を超える国や地域の貨幣に対応してきた当社のコア技術である識別技術やメカトロ技術、知的財産の活用と、常に最先端技術を探究し知的財産戦略の下、推し進めている“守りと攻め”の開発を調和した製品や、お客様にご満足いただける独創的な製品を生み出す開発体制を整えております。パートナーのニーズに合った技術を常に開発・改善することで、パートナーの効率向上と運用コストの削減を支援するソリューションを提供してまいります。



▶ 中長期の研究開発の取り組み

顧客のニーズに対応することでトップを走り続けてきたゲーミング市場等で培ってきた識別技術は画像識別へと進化し、さらに強固なお客様の信頼を勝ち取ることができました。コンポーネント製品を中心としたメカトロ技術はシステム製品へと展開しており、コロナ禍によって急速に広まったキャッシュレス化普及の波を受け、現金処理との併用が可能なハイブリッド製品としてコマース市場への拡販を進めております。

当社のコア技術やノウハウはたくさんの新たな可能性を秘めており、画像識別技術は医療・介護・ヘルスケア領域へと展開し広く社会に貢献することを目指して研究開発を進めてまいります。

▶ 技術のプラットフォーム図

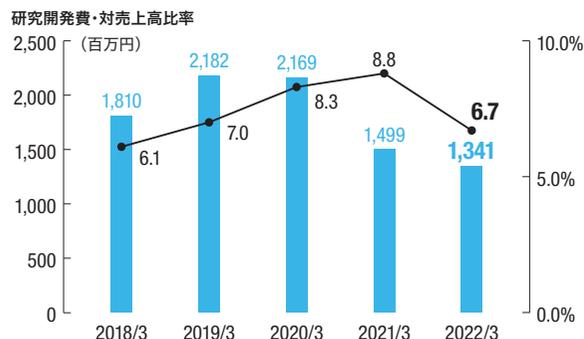


重要課題への取り組み

研究開発

▶ 研究開発費推移

2020年3月期、2021年3月期と2期連続で損失計上になったこともあり、優先度の高い開発プロジェクトに集中投資をすることにより、開発費の支出を抑制いたしました。



▶ セグメント別研究開発の成果

グローバルゲーミング

2022/3 研究開発費投資割合 25%

AWP市場(欧州ゲーミング市場)向け紙幣還流ユニットの製品開発が完了。従来の機種に比べて高い識別能力と品質向上を図っており、加えて低コスト化の実現により競争力の高い製品となっております。



海外コマーシャル

2022/3 研究開発費投資割合 35%

交通・流通市場向け紙幣還流ユニットに搭載する高性能識別モジュールの開発を完了し、欧州中央銀行による識鑑別能力・正損仕分け能力の認証を取得いたしました*。現行モデルの識別モジュールとの組み換えが可能で、中型紙幣処理機としては世界最高水準となる識別能力を搭載した製品となっており、マネーロンダリング対策の観点からも高まる市場のニーズに応えるべく展開を図ってまいります。

*紙幣が搬送される両面にCIS(コンタクトイメージセンサ)を搭載することで、紙幣全体をスキャンしての高精度な識別が可能となり、各国中央銀行のセキュリティ基準を満たします。

国内コマーシャル

2022/3 研究開発費投資割合 18%

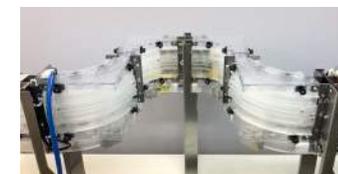
クリニック施設向けの自動精算機を上市しており、顧客別に順次対応を実施しています。業界最小サイズと低コストを実現し、1台で現金とキャッシュレス決済に対応したマルチ端末として好評価を得ております。また、カスタマイズにより他業種への展開を図れる等、高いパフォーマンスが期待されている製品となっております。



遊技場向機器

2022/3 研究開発費投資割合 22%

新方式の紙幣搬送システムに追加対応する開発を実施しました。従来の直線搬送路に曲線搬送経路を追加接続することで、U字やS字等の自由度の高い搬送レイアウトが可能になりました。また、モニタリングシステム機能の追加を実施し、紙幣搬送・メダル自動補給装置と接続することで、エラーや故障状況をインターネット経由で監視できる保守サービスも開始しております。



▶ 紙幣改刷時の対応

日本円紙幣の改刷に伴い当社製品への技術的対応も着々と準備を進めております。新紙幣発行時には様々な市場に設置されている製品が問題なく稼働するべく万全の体制で臨んでおります。

▶ 知的財産

知的財産は、企業の競争力の源泉であり、企業価値の最大化に向けた成長・収益を支える重要な経営資源であると考えています。知的財産面から当社グループの製品・技術を守り、利益を確保するために、有効な権利を可能な限り多く保有して特許網を構築する一方で、個々の特許の質を高めることによって効率的な権利の取得を心がけています。

*特許取得数は、P34主要非財務ハイライトをご参照ください。

重要課題への取り組み

品質管理

▶ 活動内容

品質管理活動

品質部門においては、お客様へ適正品質の製品を提供するための活動と取り組みに日々注力しています。全社にて顧客満足を追求めた高品質な製品を提供するために連携を強化し、情報の提供・共有・連携の仕組みをもとに一貫体制の活動展開を図っています。新製品の品質問題を未然に防止する仕組みづくりとして、設計・開発段階から品質のつくり込みを行い、製品評価精度の向上に注力し、設計品質の向上に努めています。また、部品検査及び生産工程の品質管理体制を強化するとともに、初期流動の管理活動を実施することで量産品質の安定化に取り組んでいます。上市後は初期稼働状況を集中監視し、修理状況も分析管理することで、再発防止・未然防止活動を定着させ、お客様に安心・満足のいく製品を提供しています。既存製品においては生産部門と連携し、4M変更※の監視活動を強化することにより、不具合の流出防止に取り組んでいます。

※4M変更とは、Man(人)、Machine(機械)、Method(方法)、Material(材料)といった4つの要素の変更を適切に管理することで生産上の不具合を防止する品質管理手法のこと。

環境推進活動

当社は環境及び法令を準拠する企業として、環境規制・公的規格・安全規格に対するコンプライアンスの徹底を強化しております。その取り組みの一環として、全部門を対象とした法的規格セミナーを開催し、社内における啓蒙活動を推進しています。

▶ 品質方針

- 顧客満足を追求した製品づくり・サービスの提供を行い、品質問題の未然/再発防止を徹底して、顧客の信頼獲得に努めます。
- 設計・開発段階における品質のつくり込みに重点を置くことにより、製品品質の安定化と製品の信頼性向上を図ります。



▶ 環境方針

- 環境法規制や関連業界の要求事項を遵守することにより、環境汚染の予防及び地球環境の保護に最善を尽くします。
- 環境、健康及び安全に配慮した事業活動の実践を通じて、製品のライフサイクル全体における環境負荷の低減に努めます。

▶ 活動結果

2021年度は、品質問題が前年度に対し、1件増加しました。また、海外向け新製品の立ち上げに注力したことにより外部損失費が昨年度対比で約30%の増加となりました。要因となっている設計問題及び生産品質工程検査のポイントを明確にすることで、設計品質(狙いの品質)・生産品質(出来栄の品質)・市場品質(サービスの品質)の3つの品質向上による強化と改善を図り、外部損失費の削減を目指します。4M変更に起因する重要品質問題はなく、次年度も継続して監視活動及び不具合流出の防止に努めます。

▶ 品質保証体制(品質マネジメントシステム体系図)

当社は、企画マーケティングの段階から、製品開発における設計・生産・販売・保守サービスでのお客様対応に至るまでの全てのプロセスにおいて品質保証体系による運用の構築を実施しています。それぞれのプロセスによるステージ会議において、コンプライアンス・法規制・品質保証・安全面の厳格な設計審査をもって、明確な製品化計画により販売を行うとともに、お客様に対するアフターサービスもご満足いただける体制に取り組んでいます。



重要課題への取り組み

サプライチェーン・マネジメント

▶ 基本的な考え方

事業をグローバルに展開していく中で、取引先だけでなく国際社会からの信頼を獲得するためには、当社グループだけでなくサプライチェーン全体で社会的責任(人権の尊重、環境負荷低減等)を果たしていく取り組みが必要であると考えております。

〈方針〉

当社グループはサプライチェーン・マネジメントの方針として、以下の4つの項目に重点を置いて、取り組んでまいります。

- 品質、価格、納期、安定供給、サービスに優れ、グローバルな競争力をもつ取引先と、常に対等な立場で公正・透明な商取引を行う。
- 国際的な視野に立って、各種法令や社会規範を尊重し、これを遵守することで取引先との相互理解、信頼関係を構築する。
- 多様な個性と価値観を受け入れ、共働する社会を尊重し、サプライチェーンにおいても法令遵守とともに、人権、労働環境、安全衛生にも配慮した資材調達を行う。
- 取引先とともに地球環境を保全し、持続可能な社会を実現する。

▶ 責任のある調達の取り組み

サプライヤーから調達するRoHS対応済みの部品、副資材等についてはサンプルを適宜分析し、調達品を選定しております。

調達品に紛争鉱物*が含まれていることが判明した場合には、関係するサプライヤーと協議し、直ちにその使用を中止する等の適正な対処を行います。

製品含有化学物質の規制等の各国法規制に対応するため、環境負荷の少ない原材料を優先的に購入するグリーン調達に積極的に取り組んでいます。

*紛争鉱物とは、コンゴ民主共和国及びその隣接9カ国で採掘され、武装勢力の資金源になると認められたスズ、タンタル、タングステン、金といった4種の天然鉱物をいう。

▶ 安定供給に向けた調達方針

半導体を中心とした、昨今の世界的な部材調達難の中で、各拠点との連携を強化し、親会社の

購買部門にて集中交渉を実施しております。開発部門においても長期安定調達を担保すべく、また不測の事態に備えた複数購買体制の構築に努めております。

▶ 持続可能なサプライチェーンの構築

グローバルに事業活動を行っていく上では、サプライチェーン上のステークホルダーとともに環境保護や人権尊重に取り組むことが重要であると認識しております。当社グループは、今後もサプライチェーン上の社会課題解決に向けた取り組みを通じ、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

▶ サプライチェーンにおけるBCPへの取り組み

近年多発している自然災害等による事業中断の影響を最小限に抑えるため、BCP(Business Continuity Plan:事業継続計画)への取り組みが企業間取引においてますます重要視されるようになってきております。特に製造業においては、製品供給責任の観点から、自社のみならずサプライチェーン全体を含めたBCPへの取り組みが課題になっています。災害等の危機に迅速に対応できるレジリエンスな企業を目指して、国内外の事業拠点及びサプライヤーと連携したBCP対策に取り組んでまいります。

▶ サプライチェーンへの人権配慮に関する取り組み

現在、社会的責任を意識した「購買方針」、コンプライアンスや児童労働・強制労働の禁止といった人権尊重を含めた「調達ガイドライン」は存在しておりませんが、策定に向けて取り組み、当社グループと直接取引関係にあるサプライヤーの皆様はその取り組みについて理解を求めるとともに、コンプライアンス、人権等に配慮した調達活動を進めていただけることを目指してまいります。

また、新型コロナウイルス感染拡大の影響により、「サプライヤー監査」、「取引先満足度調査」につきましては、実施できておりません。

重要課題への取り組み

情報セキュリティの取り組み

▶ 電子メールのセキュリティ強化

当社では、電子メールにおける送信ドメイン認証技術(SPF、DKIM、DMARC)を実装し、昨今巧妙化しているメールに起因するセキュリティリスク(なりすましによる被害)に対応できる体制を整えております。

この技術は当社の組織を守るためだけでなく、当社の組織になりすまし、取引先企業や顧客等を狙うメール詐欺を阻止することにもつながり、結果としてサプライチェーン全体を守る対策になります。

▶ ネットワークのセキュリティ強化

当社では、外部からのアクセスが不可能なネットワーク環境を構築していることに加え、以前はデバイス端末ごとにアクセス許可を判断しておりましたが、改ざんがより困難でセキュリティレベルの高い証明書を使った運用への切り替えを検討しております。

また、グローバル全体では、2023年度にグローバルネットワークの強化・改善を予定しており、実施後には拠点間ネットワークの一元管理が可能になるほか、ネットワークを可視化することによるトラフィックの管理、今後ますます増加すると想定されるクラウドサービスへのアクセス集中に伴うインターネットゲートウェイを軽減することも可能となります。



ドイツでのIT部門グローバル会議(2022年10月)

▶ パスワード管理の強化

グローバルで決めた厳格なルールを設定して運用しており、さらに、一定期間ごとにパスワードを変更するルールや、過去に使用したパスワードの再利用を禁止するための世代管理も実施しています。

▶ 情報漏洩対策の強化

厳格なセキュリティ対策がとられているクラウドストレージを導入しています。

ファイル単位で二重暗号化方式が採用されており、データの保護に加え、情報漏洩のリスク低減を図っています。また、共有化できない仕組みも取り入れているため、共有機能の誤用による情報漏洩の防止にも取り組んでいます。なお、クラウドストレージ等の利用については認証システムを導入しており、当社で許可されたユーザー以外は利用不能となっております。

▶ バックアップ体制の強化

当社の資産である重要なデータやサーバーについては、地震や津波等の自然災害に加え、巧妙化するサイバー攻撃等も考慮し、データセンターの活用や遠隔地へのレプリケーション(データの複製機能)を実施し、事業継続性を確保するための体制を整えています。

▶ Web化の推進(リモートワーク、会議・研修等)

海外売上高比率の高い当社では、海外拠点との会議等については従前よりWeb上にて開催しており、リモートアクセスや仮想PCの利用体制を整えていたことに加え、運用ルールが確立されていたことによりリモートワークが可能となり、新型コロナウイルス感染拡大を受けて2020年4月以降の数ヶ月間、本社と東京本社では90%以上の従業員をリモートワークとし、大きな支障もなく業務を遂行することができました。

従業員の働き方が今後ますます多様化していくことが想定されますが、より利便性に優れた働き方に対応できるように、引き続き最新の情報通信技術の導入に取り組むとともに、スピード感をもって環境変化に対応していきます。

重要課題への取り組み

人的資本

基本的な考え方

当社における5つの行動指針(P.1参照)には「仕事のはじめに人間ありき」という創業者の想いがこめられています。従業員一人ひとりが、お互いを尊重し合い、個性を發揮しながら、仕事を通じて人として成長し続けることで、家庭と職場に良い影響を与え、それらが集結することで「会社として継続的に価値を創造し続ける企業であり続けること」と「人が成長し続ける機会を、仕事を通じて提供していくこと」、それらが当社の人財に対する基本的な考え方になっております。

今後も事業のグローバル化が進む中、人事戦略の世界的標準となっている下記の3項目を当社の人事戦略の中心とし、その取り組みを推進してまいります。

D ダイバーシティの拡充 **S** 中核人財の育成 **W** 多様な働き方の実現

採用方針

D 女性の採用比率の向上

当社単体の女性従業員比率は、過去から10%前後で推移していたことから、当社グループ全体のダイバーシティのさらなる拡充に向けて2017年より女性従業員数の向上を最重要課題として捉え、行動計画で「新卒採用における女性従業員の採用比率20%」を目標としておりました。しかしながら、近年の業績動向から新規採用を抑制したこともあり、2021年3月末では12.2%と当該比率の増加には至っておりません。このため、2022年3月期に新卒・中途採用も含めた全体の採用方針として、女性従業員比率の向上を最優先目標とし活動した結果、同期中の採用活動における女性従業員比率は30%、さらに、**女性従業員比率においては、14.7% (2.5ポイント増)**と着実に女性採用比率の向上につなげることができました。

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%とすることを目指し、さらなる活動を推進してまいります。

人財育成方針

D 新入社員研修

当社の新入社員は、入社後約3ヶ月かけて、当社国内主要3拠点(大阪・東京・滋賀)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、どんな想いをもって、働いているのか」を理解することで、お互いを尊重しあいながら仕事を進めていける「JCM Spirit」を学び、理解する重要な位置づけの研修となっております。

S 中核人財の育成

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、決断できる人財へ育成するために下記の取り組みを行っております。

取締役会への参加

執行役員や海外子会社のエグゼクティブが取締役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の補足説明や質疑応答に参加することで、経営者目線で物事を考えるスキルの醸成を図っております。

経営会議への参加

社内取締役・執行役員を中心とした経営会議に部長職社員が参加し、自部門の議案等の提案を行い、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に必要な情報はどのようなものか実学を通じて育成しております。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、経営判断を行っております。

重要課題への取り組み

人的資本

D ダイバーシティの拡充 S 中核人材の育成 W 多様な働き方の実現

社内環境整備方針

W 従業員の働き方改革

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

働く場所

大阪市平野区の当社本社は、創業初期のわずかな期間を除いて、事業の主要拠点として営業を続けてまいりましたが、建物の老朽化が進んでいることから、BCPの観点はもとより多くの従業員がスムーズにアクセスできるよう通勤立地にも配慮し、2023年3月下旬に大阪市浪速区へ移転する予定となっております。

また、長時間の通勤や育児・介護等の制約のある従業員には、その事情と業務を勘案し、仕事と家庭の両立が図れると会社が判断した場合には、在宅勤務を承認することで、ワークライフバランスの推進に努めております。

働く時間

当社はフレックス勤務を全社的に推進しており、有給休暇については、半日の有給休暇や5日間のポジティブ・オフ休暇を従業員自身が計画して取得する等、ワークライフバランスの推進に努めております。

育児休業

当社における女性の育児休業については、過去5年の推移で見ても取得率100%となっており、制度的にも問題なく取得できる状況となっております。また、男性の育児休業取得については、2021年の取得率が33%、平均取得期間1.5ヶ月となっております。次世代育成支援の推進に向け、今後も取得率の向上に取り組んでまいります。

ダイバーシティ&インクルージョン

D 女性の活躍推進及び管理職への登用

女性の活躍及び管理職への登用を推進するため、当社国内グループ会社全体の課題として、女性従業員数が少ないことを重点課題の一つと捉え、2017年より女性の活躍推進行動計画の目標として、「2022年に管理職（課長以上）に占める女性人数を現行の1%から2倍に」を掲げ推進した結果、**2022年の女性管理職比率は3.9%**と計画を上回る数値につなげることができました。現状で女性管理職の比率はまだ十分とはいえないものの、次世代の管理職候補である係長職の女性従業員比率は6.6%となっており、今後も優秀な人材の採用と併せて女性従業員の活躍推進を着実に進めてまいります。

D 中途採用者の管理職登用

2022年3月末に在籍する正社員（単体）のうち**中途採用者の比率は55%**となっており、新卒・中途等の採用区分にかかわらず優秀な人材を積極的に管理職に登用しており、現在では管理職社員の半数以上が中途採用者となっております。バックグラウンドの異なる中途採用者を管理職に多く登用することで、多様な意見形成に基づく経営判断を可能としております。

D 外国人の採用・登用

当社では経営方針の一つに「**真のグローバル企業を目指す**」ことを掲げており、採用においては、女性従業員比率の向上だけでなく、国籍を問わず優秀な人材の採用・登用に取り組んでおります。2022年3月末現在では、開発・生産・営業等の部門で、**ベトナム・ブータン・中国・香港・台湾・韓国等の多様な国籍の従業員が13名在籍**しており、当社の製品開発等のプロセスにおいて様々な形で良い影響を与えながら活躍しております。

また、外国人についても成績優秀者を積極的に管理職に登用し、国境を越えた多様な意見形成を可能としております。

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。ステークホルダーの信頼を獲得し、経営の透明性と公正性を確保し、経営の活力を高める迅速な意思決定と遂行にあたり、企業経営の根幹となる仕組みとしてコーポレート・ガバナンスを位置づけ、より一層整備してまいります。

1 取締役会

2021年度開催回数 18回

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

2 監査役会

2021年度開催回数 15回

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

3 指名報酬諮問委員会

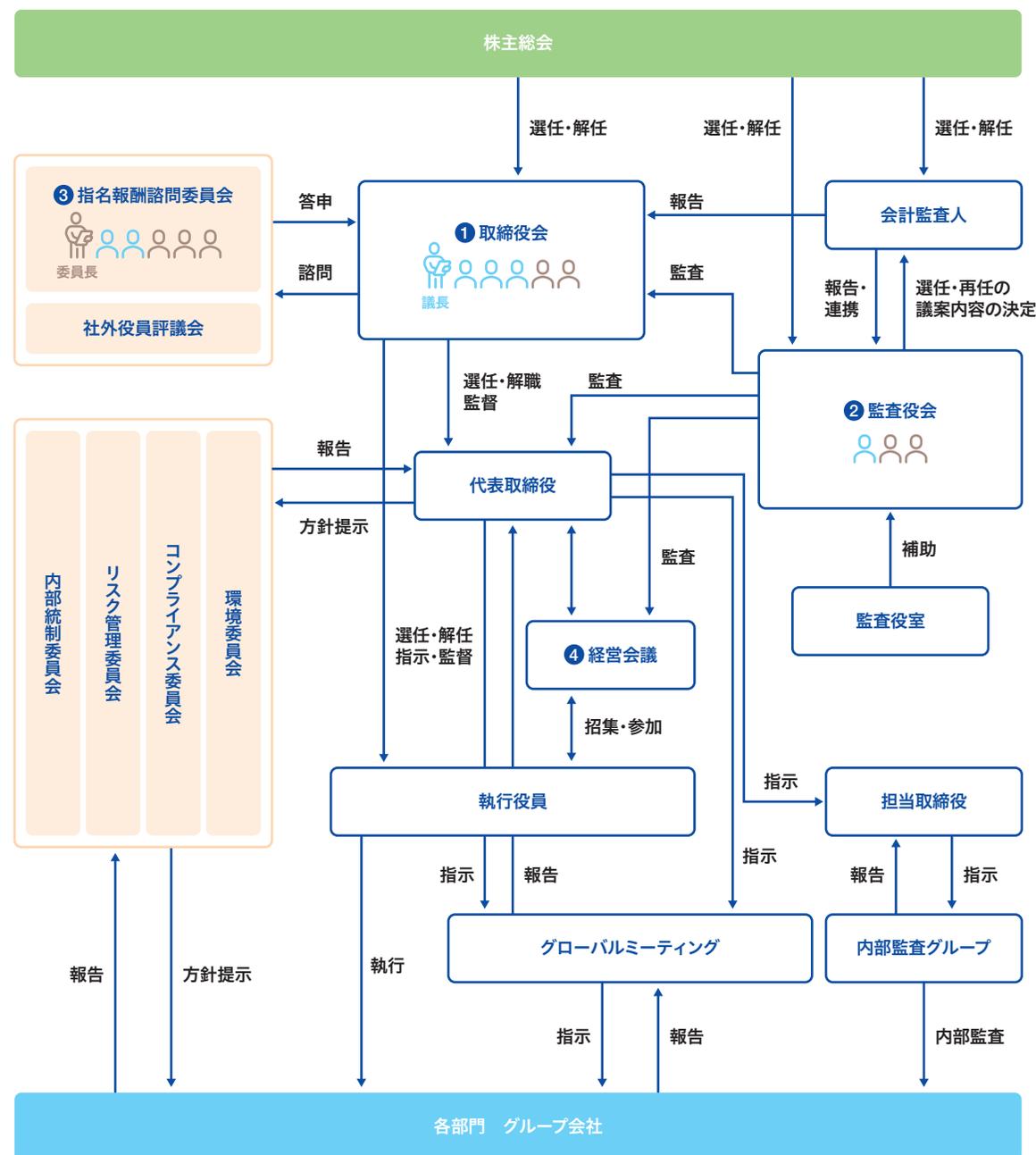
2021年度開催回数 4回

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

4 経営会議

2021年度開催回数 24回

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



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

氏名	在任年数 (2022年 6月末時点)	取締役会への 出席率	監査役会への 出席率	指名報酬 諮問委員会への 出席率	経営経験・ 企業戦略	国際経験	生産・製造	技術・開発	営業・ マーケティング	財務・会計・ M&A	人事・労務・ 人材開発	法務・リスク マネジメント
上東 洋次郎	29年	100% 18/18回			●	●		●	●			
高垣 豪	9年	100% 18/18回		100% 4/4回	●					●	●	●
井内 良洋	4年	100% 18/18回		100% 4/4回	●	●	●	●	●			
中谷 議人	3年	100% 18/18回			●	●	●	●				
吉川 興治	8年	100% 18/18回		100% 4/4回								●
猿渡 辰彦	2年	94.4% 17/18回		100% 4/4回	●			●			●	
寺岡 路正	3年	100% 18/18回	100% 15/15回		●				●	●		
森本 宏	27年	100% 18/18回	100% 15/15回	100% 4/4回	●							●
佐藤 陽子	2年	100% 18/18回	100% 15/15回	100% 4/4回	●					●		

▶ 取締役会(2021年度)で議論された主な議題

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

▶ 指名報酬諮問委員会(2021年度)で議論された主な議題

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

監査役監査の状況

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

取締役のサクセッション・プランと育成

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

役員一覧 (2022年6月28日時点)



上東 洋次郎
代表取締役社長
所有株式数:1,458千株
在任年数:29年

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

- 1984年 10月 当社入社
- 1990年 1月 JCM GOLD (H.K.) LTD. 代表取締役社長
- 1993年 6月 取締役
- 1995年 4月 JCM AMERICAN CORP. 取締役
- 1995年 5月 取締役 海外営業部長
- 1996年 7月 JCM GOLD (H.K.) LTD. 代表取締役会長
- 2006年 4月 海外統轄本部長
- 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)
- 2015年 4月 グローバルコマース統轄
- 2015年 6月 グローバルゲーミング統轄
- 2015年 7月 JCM EUROPE GMBH. 代表取締役
- 2020年 6月 JCMシステムズ株式会社 代表取締役(現任)



高垣 豪
常務取締役
上席執行役員
経営企画本部長
指名報酬委員
所有株式数:5千株
在任年数:9年

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

- 1997年 8月 当社入社
- 2002年 12月 管理本部総務部長
- 2007年 6月 執行役員 管理本部副本部長
- 2011年 10月 上席執行役員 人事総務企画本部長
- 2013年 6月 取締役 上席執行役員
- 2013年 12月 経営企画本部長(現任)
- 2019年 6月 常務取締役 上席執行役員(現任)



井内 良洋
取締役
上席執行役員
グローバル統轄本部長 兼 営業管掌
指名報酬委員
所有株式数:11千株
在任年数:4年

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

- 2004年 3月 当社入社
- 2007年 5月 海外統轄本部海外統轄部長
- 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 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:9千株
在任年数:3年

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

- 1990年 10月 当社入社
- 2007年 6月 執行役員 SCM本部副本部長
- 2008年 5月 技術本部副本部長
- 2010年 11月 JCM CHINA CO., LTD. 代表取締役
- 2015年 6月 ものづくり統轄本部生産担当
- 2016年 6月 生産本部長
- 2017年 6月 第2研究開発本部長
- 2018年 6月 上席執行役員
JCMシステムズ株式会社 常務取締役
- 2019年 6月 取締役 上席執行役員(現任)
- 2019年 7月 品質本部長 第1研究開発本部長
- 2021年 10月 生産管掌(現任)
- 2022年 1月 当社生産本部長(現任)



吉川 興治
社外取締役
独立役員
指名報酬委員
所有株式数:-株
在任年数:8年

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

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



猿渡 辰彦
社外取締役
独立役員
指名報酬委員
所有株式数:-株
在任年数:2年

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

- 1976年 4月 東陶機器株式会社(現TOTO株式会社) 入社
- 2001年 6月 同社取締役執行役員 機器事業グループ長
- 2002年 6月 同社取締役常務執行役員 機器事業グループ長 兼 中央技術センター所長
- 2006年 6月 同社取締役専務執行役員 研究・技術グループ、経営企画部担当
- 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(現任)
- 2020年 6月 社外取締役(現任)



寺岡 路正
常勤監査役
所有株式数:42千株
在任年数:3年

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

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



森本 宏
社外監査役
独立役員
指名報酬委員
所有株式数:-株
在任年数:27年

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

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



佐藤 陽子
社外監査役
独立役員
指名報酬委員
所有株式数:-株
在任年数:27年

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

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

機関設計

当社は会社法上の機関設計として、監査役会設置会社を選択しています。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おります。

機関設計	監査役会設置会社
取締役の人数	6名(社内4名、社外2名)
社外(独立)取締役比率	33.3%
取締役の任期	1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

当社では毎年、改革の進捗と成果を確認するとともに、今後の課題を認識することを目的として、取締役会の実効性評価を実施しています。取締役会事務局が作成した自己評価アンケートに対する各役員の回答を取りまとめた上で、取締役会にて報告・協議する方法にて実効性に関する分析・評価を行いました。

実効性評価項目	さらなる実効性向上に向けて
取締役会の規模・構成	規模・構成について、コーポレートガバナンス・コードで求められているジェンダー・専門性・国際性の観点から将来に向けて見直しを検討してまいります。
取締役会の運営状況	資料配布の早期化、内部監査部門と取締役・監査役との連携構築についても改善に取り組んでまいります。
取締役会の役割・機能	中長期的な課題やサステナビリティに関するテーマについての議論をより充実させることができるように取り組んでまいります。
指名報酬諮問委員会の構成・役割	報酬制度や後継者計画についての議論をより充実させることができるように取り組んでまいります。
昨年度の課題への対応	事業ポートフォリオや重要な事業戦略等については十分な検討をするように取り組んでまいります。
社外役員へのサポート体制	社外役員に対しては、取締役会での審議の充実を図るため、取締役会資料の事前配布及び事務局担当部門役員による事前説明を実施しております。

ガバナンス機関設計の推移

	13年6月	14年6月	15年6月	16年6月	17年6月	18年6月	19年6月	20年6月	21年6月	22年6月
取締役数	8名	10名	10名	8名	8名	8名	8名	8名	6名	6名
社外取締役数(内数)	0名	2名	2名	2名	2名	2名	1名	2名	2名	2名
社外比率	0%	20%	20%	25%	25%	25%	13%	25%	33%	33%

▶ 執行役員制度

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

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

▶ 執行役員一覧 ※取締役を兼務しない

上野 光宏

上席執行役員
JCM EUROPE GMBH. 代表取締役

今井 崇智

上席執行役員
JCM AMERICAN CORP. 代表取締役
兼 経営企画本部副本部長

藤原 靖之

上席執行役員
J-CASH MACHINE (THAILAND) CO., LTD. 代表取締役
第1研究開発本部長 兼 開発官掌

長谷川 誠

執行役員
JCM COMMERCE MECHATRONICS INC. 代表取締役
兼 営業本部長

山崎 統司

執行役員
営業本部副本部長
兼 米国コマース事業設立準備室長

神野 紀行

執行役員
第1研究開発本部副本部長

中武 一男

執行役員
第2研究開発本部長
兼 JCMシステムズ(株)常務取締役

小野村 昌人

執行役員
品質本部長 兼 品質官掌

▶ 参考 ▶ 取締役・執行役員の年齢別構成人員(2022年6月28日時点)

取締役

50～59歳

—

60歳以上

6名

執行役員

50～59歳

4名

60歳以上

4名

報酬制度

▶ 報酬等の決定に関する方針

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

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

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

基本方針

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

▶ 報酬構成及び算定方法の概要等

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

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

リスクマネジメント、コンプライアンス

▶ リスクマネジメント

当社及び当社子会社の損失の危険の管理に関する規程その他の体制について

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

(運用状況)

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

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

(運用状況)

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

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

(運用状況)

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

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

(運用状況)

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

▶ コンプライアンス

基本的な考え方

当社の売上高の半分以上は、海外のカジノ等のお客様に向けた「グローバルゲーミング」セグメントが占めています。カジノ等のゲーミング業界では、犯罪組織と関わりのない業者が、真正なゲーム機を用いて偽りのない業務運営を確保することができるよう、カジノの運営やゲーム機の製造販売に関して厳しい法規制が実施されています。これらの法規制により、紙幣識別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となるとともに、米国の一部の州(または自治区)では、紙幣識別ユニットもゲーム機の一部と見なされ、販売に際してゲーム機と同様の許可が必要となります。当社グループでは、これらの許認可を取得するにあたり、会社はもちろんのこと、役員個人についても厳しい審査を受けています。万が一、当社や関連会社及び役員個人に刑事犯罪等の法令違反行為があった場合は、許認可を取り消され、製品の販売ができなくなることによって、当社グループの業績及び財政状態に大きな影響を及ぼす可能性があります。よって、当社は様々な状況下においても販売を継続するために、コンプライアンス規程及びコンプライアンス・プログラムを定め、グループ内の統轄を行い、当社グループにおけるグローバルガバナンスの強化に取り組んでいます。

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

相談・通報窓口の整備

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

社外取締役インタビュー



強固なガバナンス体制で サステナブルで製品力の高い組織づくりに 寄与していきたい

社外取締役
猿渡 辰彦

Q 社外取締役として、当社についてどのような印象をもっていますか。

当社の取締役会は、社外役員も活発に発言する風通しの良い雰囲気です。社長自身が様々な意見に熱心に耳を傾けられています。2021年2月に実施した早期退職者の募集を決定したときには、取締役会の総意の下で、役員数をスリム化し役員報酬も減額しました。この厳しい決断を円滑に遂行したプロセスからも、当社には強固なガバナンス体制が構築されていると思います。

Q 中長期視点で、当社が取り組むべき課題についてどのように考えていますか。

当面はコロナ禍の影響による販売不振で傷んだ経営の立て直しが重要課題ですが、より長い目線では、キャッシュレス時代へと移行していく過程で、弱者を取り残さないよう最後までインターフェースを作り続けていくことは当社の使命です。その上で、その先の未来に

向けて、当社がどのような商品を提供し社会に貢献していくのか、若い世代のアイデアも取り入れながら議論を深めています。

またESGやSDGs視点での議論もさらに深めていかなければなりません。例えば、一部製品に使用している特殊グレードのプラスチック素材は、循環型社会を目指す上で、当社の志向する品質とSDGsの「12. つくる責任、つかう責任」の両方を見据えて再考する必要があります。製品の品質は部品で決まります。グローバルガバナンスを効かせながら、購買力の向上を図り、品質を左右する重要部品は自社製造も視野に入れて、サプライチェーン全体での品質向上を目指さなければなりません。

Q そのような課題を前に、社外取締役としてどのような役割を果たしていきますか。

意思決定プロセスの客観性や透明性を確保するという社外取締役に求められる監督機能に加え、私自身の

経験やスキルを当社の変革に活かしていきたいと思えます。私は社外取締役就任前から、社外講師として当社の開発会議や品質会議で技術指導・助言をしてきました。品質向上に尽くす従業員の姿を知る者として、当社が品質問題のトラブルシューティングだけで終わることなく、課題の特定から再発防止に向けたルール整備につなげていけるよう、客観的な立場から積極的に助言したいと思えます。

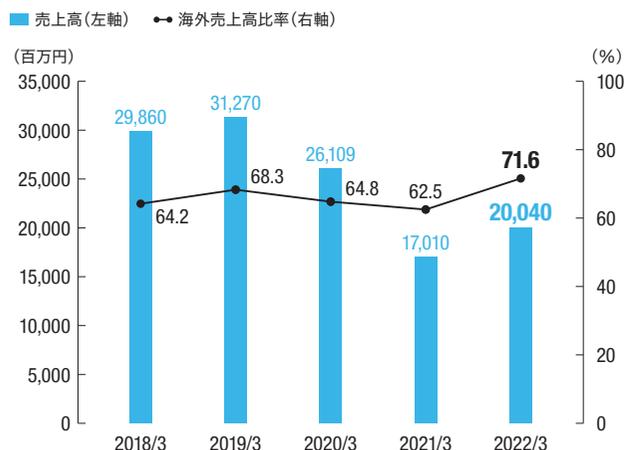
指名報酬諮問委員会の委員長としては、役員報酬の決定や次世代リーダーの任命を行っていますが、今後は、会社としての意志をもって、人材を育成し、次世代後継者人材についても評価機軸や選考方法を明確化していきます。

Q 最後に、ステークホルダーへのメッセージをお願いします。

当社は、市場経済において、お客様の財産と企業・店舗との商取引におけるインターフェースを担っています。このインターフェースは今後、長い移行期間を経てキャッシュレスの方向に向かいます。その過程では、キャッシュもキャッシュレスも扱える複合機が登場しますが、キャッシュレス時代に向けたタスクフォースを回しつつも、当社ではそうした高価な機械を導入できない店舗・お客様も包摂しながら、ニッチでも確実に需要のあるフィールドで、キャッシュによる商取引を最後まで支え続けていきます。しっかりとしたオーナー経営者の下で成長してきた当社には、未来を支える素晴らしい人材も育ってきており、より魅力的な会社に成長していくと確信しています。

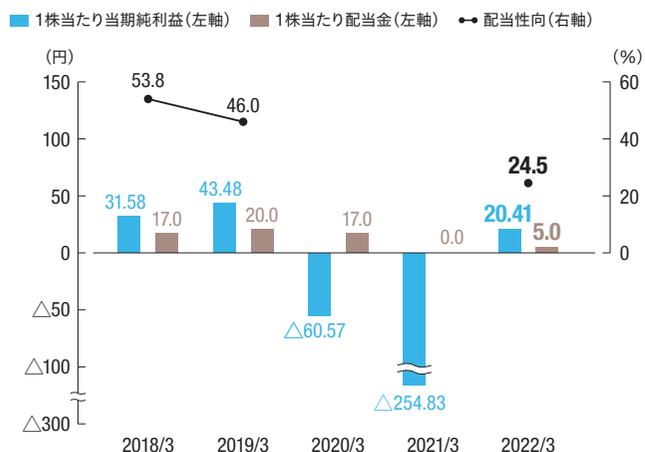
主要財務ハイライト

▶ 売上高 / 海外売上高比率



主力である米国ゲーミング市場では、ワクチン接種が進みカジノ施設への入場制限の緩和等が進んだことでコロナ禍前を上回る活況が続いたことに加え、国内外のコマース市場でも現金決済における感染防止対策として非接触・非対面化の促進に関連する需要が堅調に推移しました。

▶ 1株当たり当期純利益 / 1株当たり配当金・配当性向



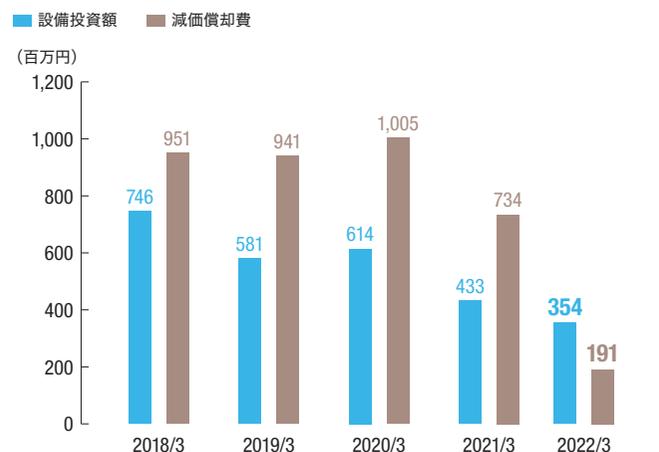
売上高及び各段階利益がともに大幅に改善した一方、期末直前における為替相場の急変や次期以降の事業環境等も勘案し、当期の配当金を1株当たり5円としました。

▶ 営業利益 / 営業利益率



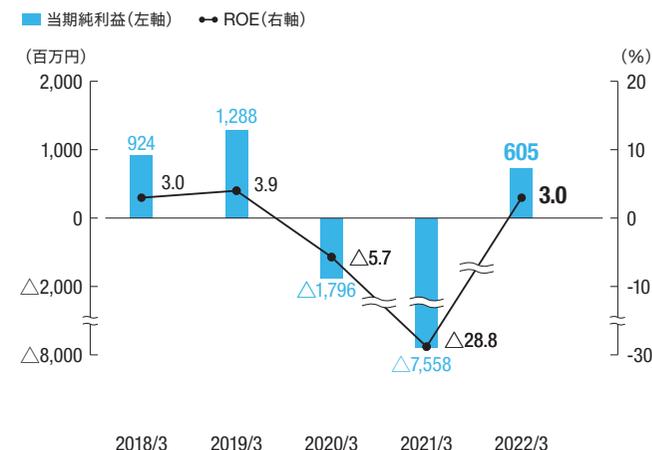
優先度の高い開発プロジェクトに集中投資することで開発費を抑制し、人員体制の再構築による人件費の削減や、事務所の統廃合等の効率化による固定費の削減により、営業利益を計上いたしました。

▶ 設備投資額 / 減価償却費



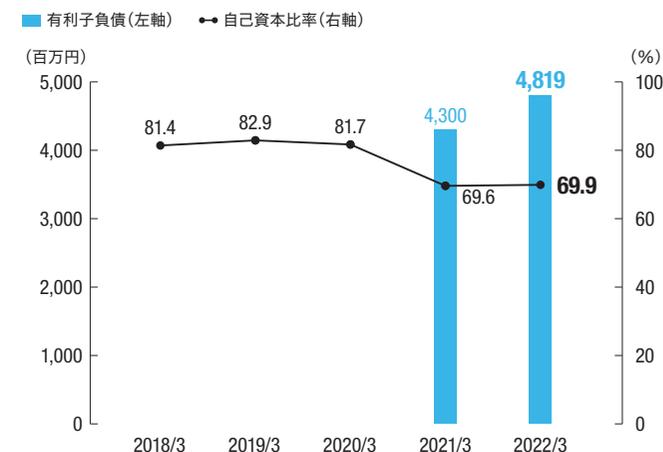
業績の低迷もあり、設備投資については引き続き、案件の優先度や必要性等を勘案した上で選別いたしました。減価償却費については、2021年3月期に実施した固定資産の減損処理に伴い、大幅に減少しました。

▶ 親会社株主に帰属する当期純利益 / ROE



左記のように営業利益を確保し、あわせて営業外収益として円安の進行に伴う為替差益を計上したこともあり、3期ぶりに当期純利益を確保いたしました。

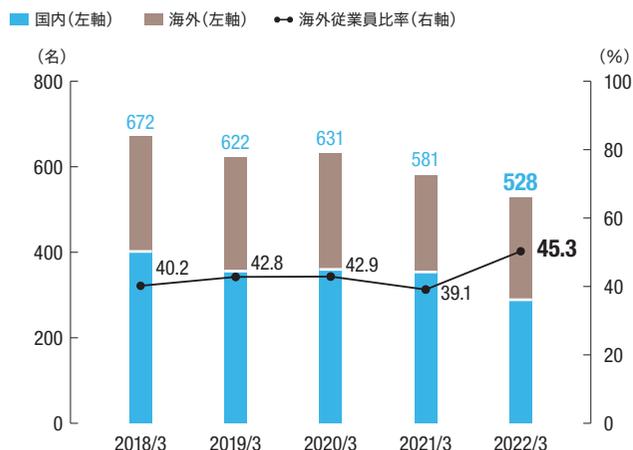
▶ 有利子負債 / 自己資本比率



コロナ禍による影響を受け、不測の事態に備えて金融機関からの借り入れを実行することで手許流動資金を確保し、経営の安定化を図りました。なお、2021年3月期、2022年3月期のネットキャッシュはいずれもプラスです。

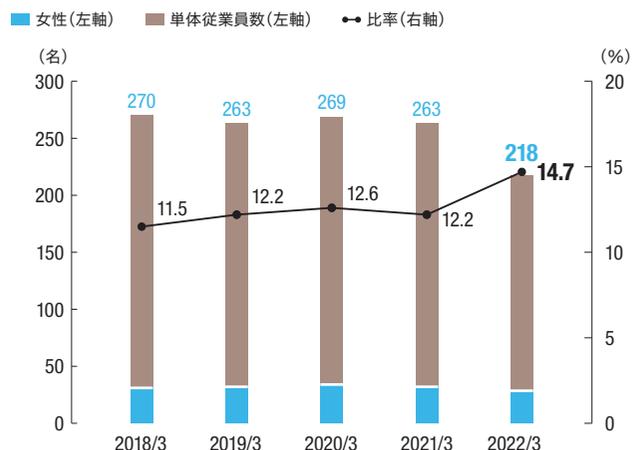
主要非財務ハイライト

▶ 海外従業員比率



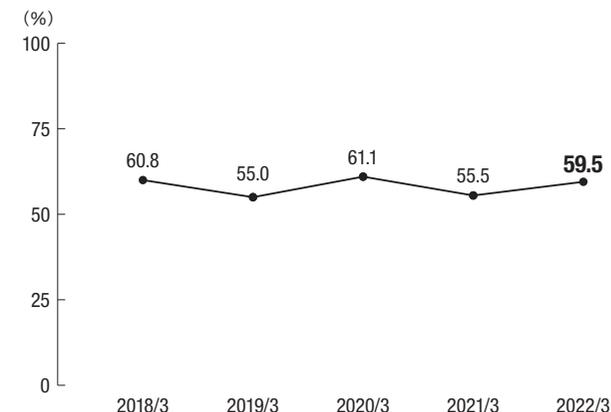
当社グループは海外売上高比率が高く、海外に販売・開発・生産拠点もあることから、海外従業員比率は40%前後で推移しております。事業活動に合わせて、引き続き人材の適正配置を進めてまいります。

▶ 女性従業員比率(単体)



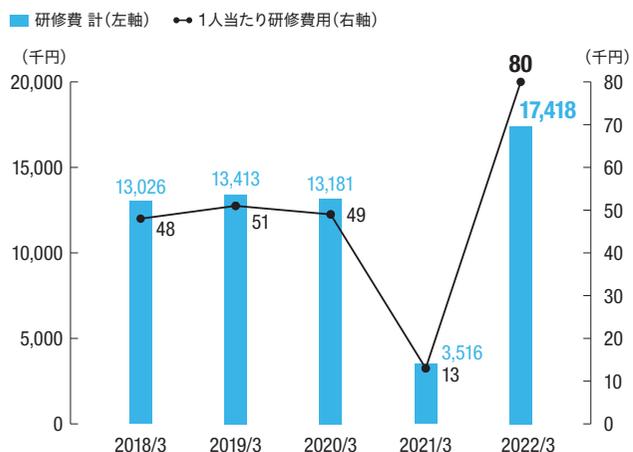
女性従業員の比率は増加傾向にあります。全従業員のキャリア形成に対する意識改革を行うとともに、従業員の仕事と育児の両立支援を通じて、一人ひとりの能力を最大限発揮できる環境の整備に引き続き努めてまいります。

▶ 有給休暇取得率(単体)



年初に従業員自身が主体的に5日間の有給休暇申請を提出、運用する制度や半日の有給休暇制度を導入したことにより、有給取得率は60%前後で推移しておりますが、さらなる取得促進に向けた取り組みを進めてまいります。

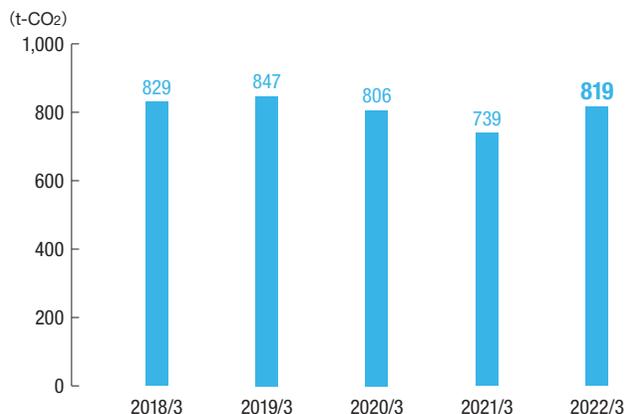
▶ 1人当たり研修費用(単体)



2022年3月期は、コロナ禍につき原則在宅勤務としていた前期には開催できなかった集合研修を再開したこともあり、1人当たり研修費用が増加しております。

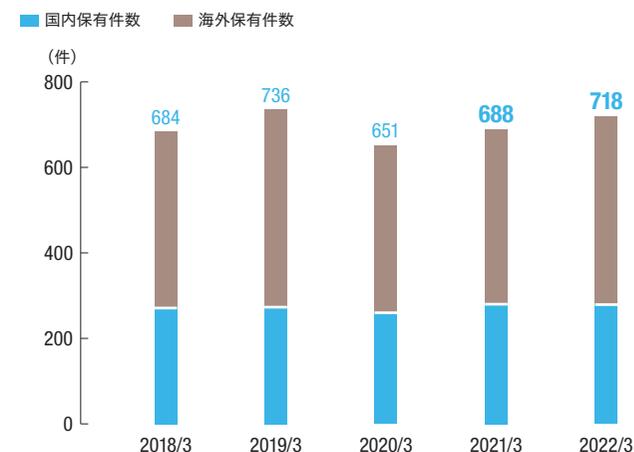
▶ 温室効果ガス(GHG)排出量

(2021/3までは単体、2022/3は連結での算出)



2022年3月期は、コロナ禍における市場回復に応じて生産活動を再開したもののまだ回復途上にあり、2021年3月期と比べ単体での排出量に変動はありませんでした(排出量742)が、2022年3月期から連結での排出量を算出したことで、トータルとしては増加しております。

▶ 特許取得数(特許・意匠・商標権合計)



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

主な国内・海外グループ会社一覧

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



EUROPE

JCMシステムズ株式会社

[東京都中央区]

遊技場向機器等の販売、
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



東京本社ビル

JCM COMMERCE MECHATRONICS INC.

[米国 イリノイ州]

貨幣処理機器等の販売



入居するオフィスビル

NORTH AMERICA

JCM CHINA CO.,LTD.

[中国 広東省]

貨幣処理機器等の製造・販売支援
※2023年中に閉鎖の予定

JCM GOLD(H.K.)LTD.

[香港]

貨幣処理機器等の製造

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]

貨幣処理機器等の製造



JCM AMERICAN CORP.

[米国 ネバダ州]

貨幣処理機器等の販売



会社情報・投資家情報 (2022年3月31日現在)

▶ 会社概要

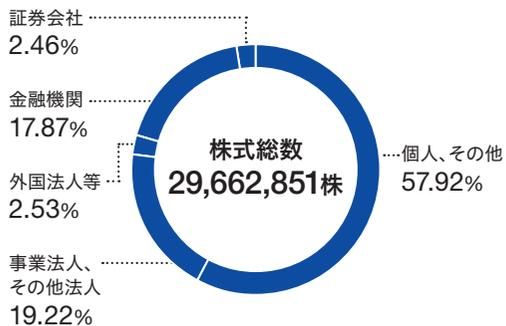
商号	日本金銭機械株式会社 Japan Cash Machine Co., Ltd.
設立	1955年1月11日
資本金	2,216百万円
従業員数	【単独】218名 【連結】528名
本社※	〒547-0035 大阪市平野区西脇二丁目3番15号
電話	(06)6703-8400
事業年度	4月1日から3月31日

※ 2023年3月下旬に移転予定

▶ 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	29,662,851株
1単元の株式数	100株
株主数	17,147名

▶ 所有者別株式分布



▶ 大株主(上位10名)

株主名	当社への出資状況	
	持株数 (株)	持株比率 (%)
上東興産株式会社	4,661,713	15.72
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,642,900	8.91
上東 宏一郎	2,437,246	8.22
上東 洋次郎	1,458,283	4.92
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	670,700	2.26
上東 好子	638,600	2.15
株式会社りそな銀行	563,343	1.90
株式会社三井住友銀行	503,724	1.70
トーターエンジニアリング株式会社	432,474	1.46
日本生命保険相互会社	403,226	1.36

(注) 持株比率は自己株式2,704株を控除して計算しております。

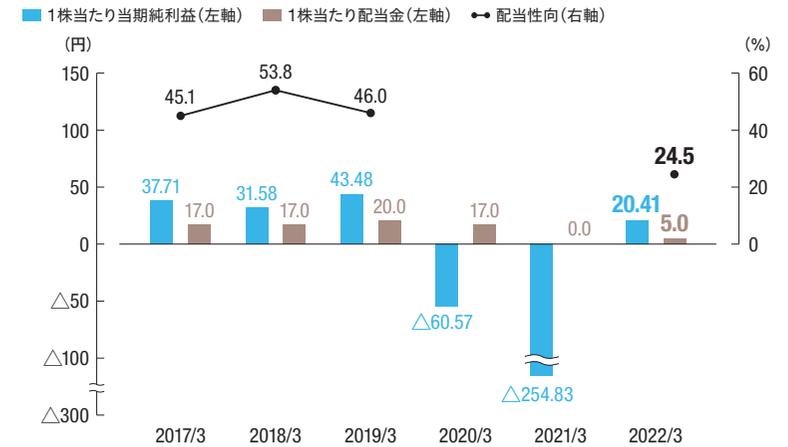
▶ 投資家情報

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

▶ 株主還元の基本方針

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

1株当たり当期純利益 / 1株当たり配当金 / 配当性向



▶ 株価及び出来高の推移

	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3
年間高値(円)	1,750	1,449	1,460	1,432	690	886
年間安値(円)	737	1,040	836	489	495	529
期末株価(円)	1,428	1,163	1,183	541	611	675
年間出来高(千株)	60,387	47,318	35,796	29,268	17,398	28,964
発行済株式総数(千株)	29,662	29,662	29,662	29,662	29,662	29,662
時価総額(百万円)	42,357	34,497	35,090	16,047	18,123	20,022
外国人持株比率(%)	5.0	5.0	5.9	5.0	4.1	2.5
株価収益率[PER](倍)	36.8	36.8	27.2	-	-	33.1
株価純資産倍率[PBR](倍)	1.29	1.05	1.07	0.53	0.82	0.86
株主資本配当率[DOE](倍)	1.6	1.5	1.8	1.6	-	0.7