

# 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 **2ヶ所**  
国内 1ヶ所 (滋賀県長浜市)  
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

- ▶ ゲームングライセンス  
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 ▶ 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

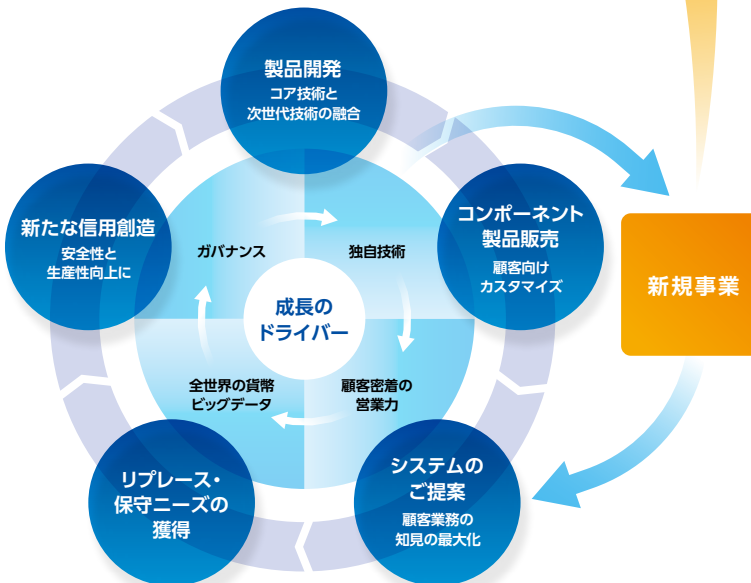
## 新規事業

**未来の  
創出価値**

## 主な製品・サービス

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

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



## ステークホルダーとの協創価値

<b>顧客</b> 安全・安心な事業運営	<b>財務成果</b>
	▶ 売上高 <b>316億円</b>
	▶ 営業利益 <b>28億円</b>
	▶ 営業利益率 <b>9.0%</b>
	<b>多様な価値観の醸成</b>
	▶ 女性従業員比率 (連結) <b>27.5%</b>
	▶ 海外従業員比率 <b>47.2%</b> (前期45.8%)
	▶ 女性従業員における管理職比率 (連結) <b>14.2%</b> (前期14.7%)
	▶ 平均勤続年数 (単体) <b>15.5年</b> (前期15.4年)
<b>株主</b> 透明性の高い経営と長期的な企業価値向上	<b>イノベーションの創出</b>
	▶ 特許権 <b>585件</b> (国内197件、海外388件)
	▶ 意匠権 <b>111件</b> (国内40件、海外71件)
	▶ 商標権 <b>163件</b> (国内52件、海外111件)
<b>従業員</b> 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	<b>グローバルプレゼンスの向上</b>
	▶ 海外ゲーミング市場における圧倒的シェア <b>世界市場 60%</b> <b>米国市場 65%</b>
<b>取引先</b> 社会課題につながる連携とそれによる相互成長	<b>受賞実績</b> EILERS-FANTINI G2E Vendor Survey で "Most Innovative New Technology" に選定 (2022年、2023年)
<b>社会・環境</b> 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	<b>事業活動による環境への影響</b>
	▶ CO2排出量 (Scope1, 2, 3合計) <b>98千t</b>
	▶ 廃棄物排出量 (Scope3 カテゴリ5) <b>12t</b>

# 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

### 海外コマース

各国市場の特性に合った製品提供による販路拡大

### 国内コマース

主要顧客のニーズの深堀

### 遊技場向機器

法改正(ホールでの禁煙等)に対応した需要獲得

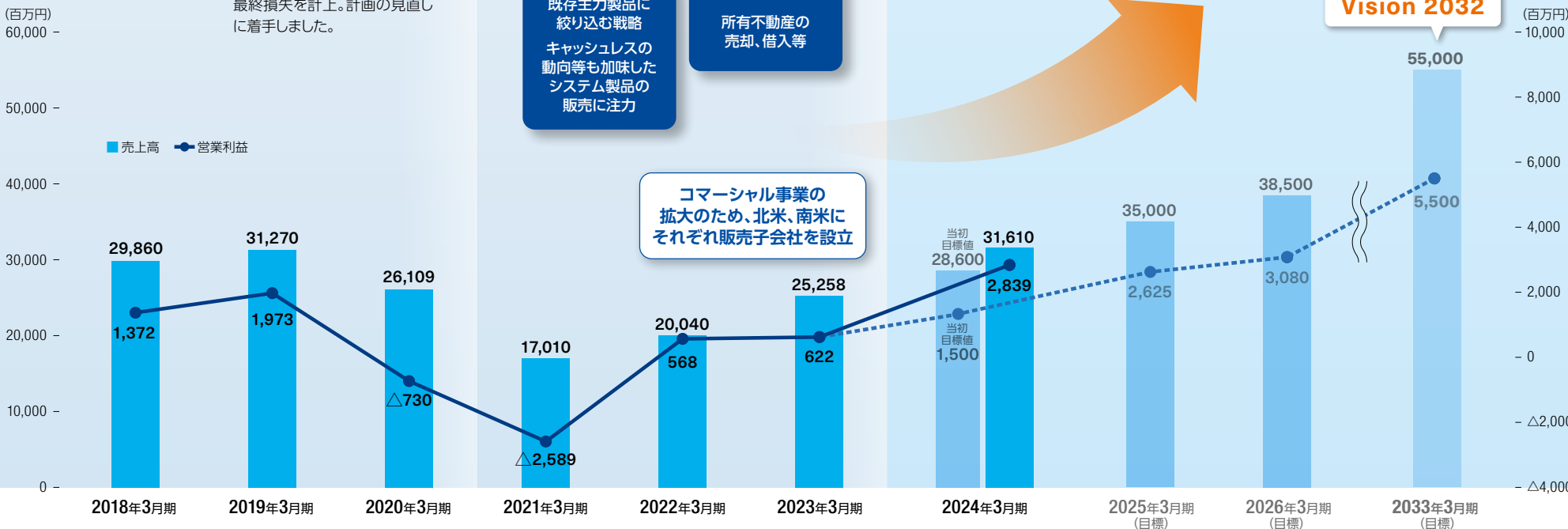
## 振り返り

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。

世の中が本格的な経済活動の再開に向け舵を切られはじめた2022年1月と11月に、今後の当社グループの持続的な成長に必要な不可欠である、コマース事業拡大のための拠点として、北米(シカゴ)と南米(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。



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

人件費、研究開発費の削減、事業所の集約  
所有不動産の売却、借入等





コマース事業の拡大のため、北米、南米にそれぞれ販売子会社を設立

JCM Global Vision 2032

# 中長期のリスク・機会

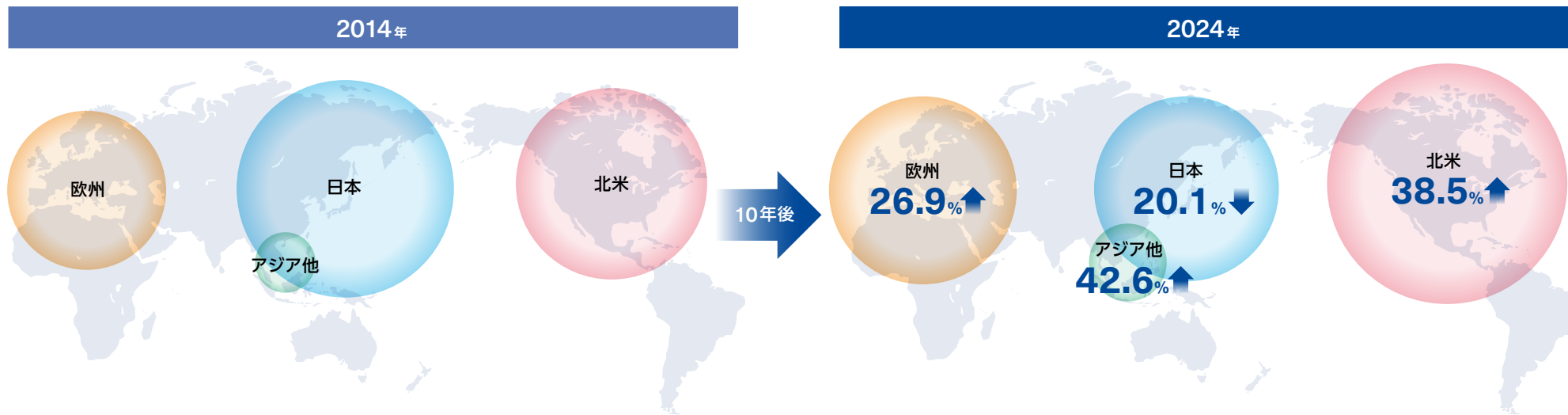
当社グループを取り巻く事業環境は、様々な要因により急速に変化することが予想されます。

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
 <p><b>決済手段の多様化</b></p>	<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>
 <p><b>世界情勢等</b></p>	<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>
 <p><b>社会的・環境的变化</b></p>	<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>
 <p><b>技術上の問題</b></p>	<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わ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>

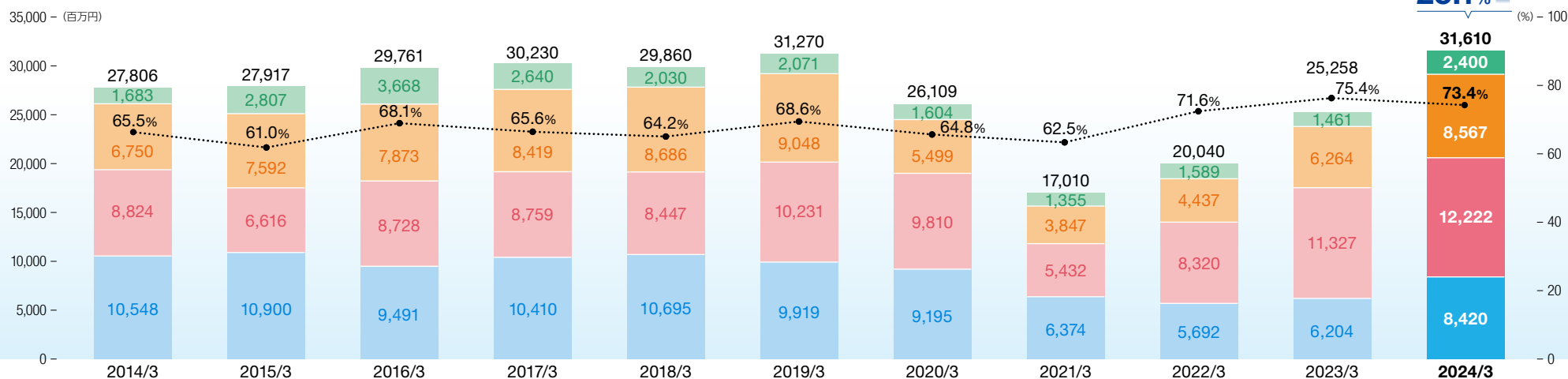
# 地域別売上高

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商業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、「幸せを世界に広める」を経営の核とし事業を推進してまいります。

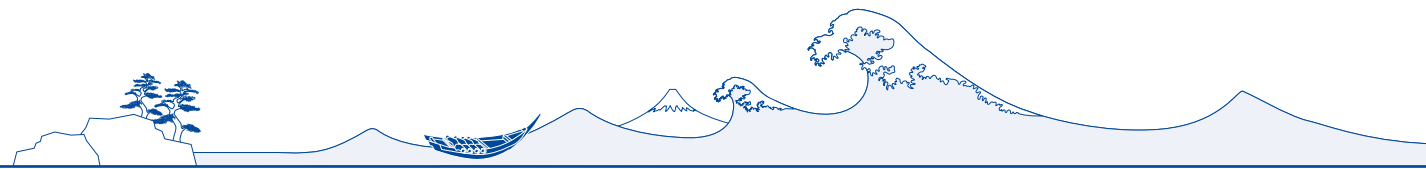


## 地域別売上高推移

■ 日本 ■ 北米 ■ 欧州 ■ アジア他 ●●● 海外売上高比率



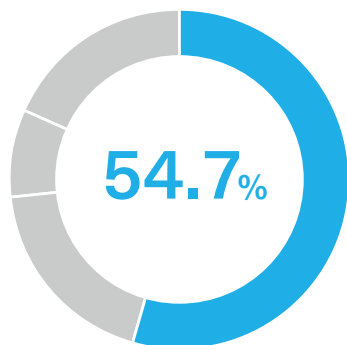
# セグメント別概況



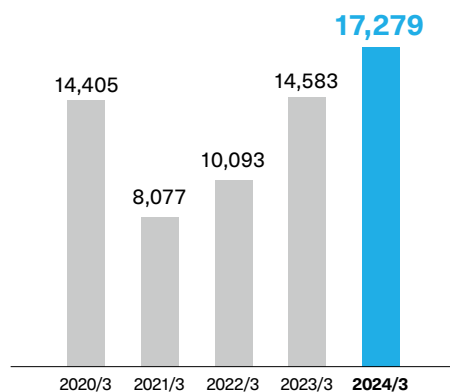
## グローバルゲーミング Global Gaming



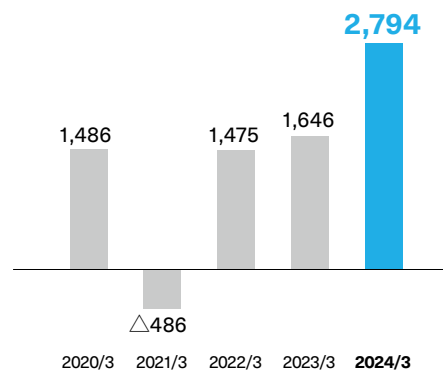
### 売上高構成比



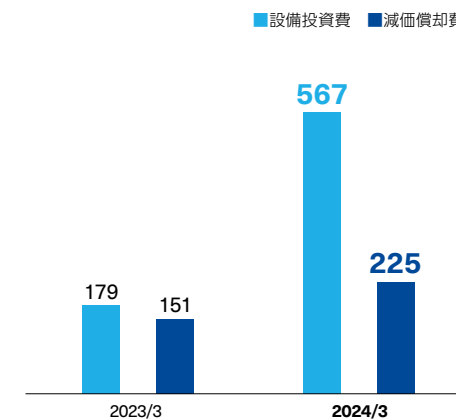
### 売上高 (百万円)



### 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。

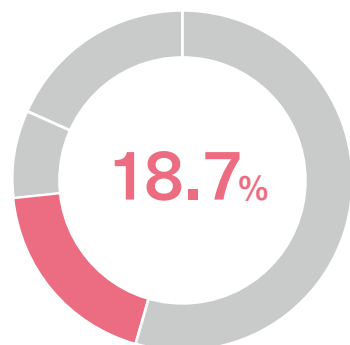
## セグメント別概況

### 海外コマーシャル

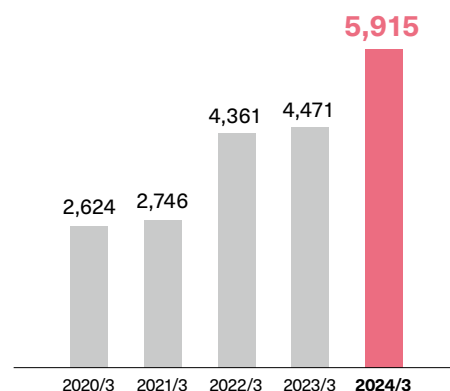
# International Commercial



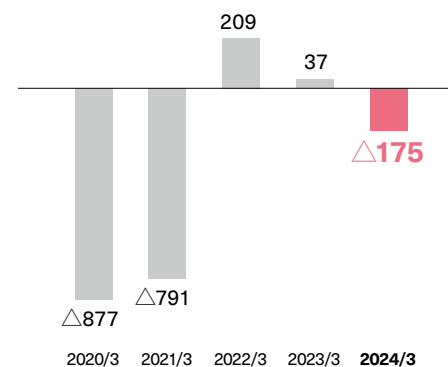
#### 売上高構成比



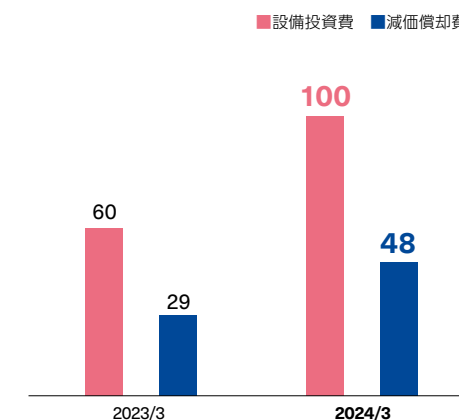
#### 売上高 (百万円)



#### 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。

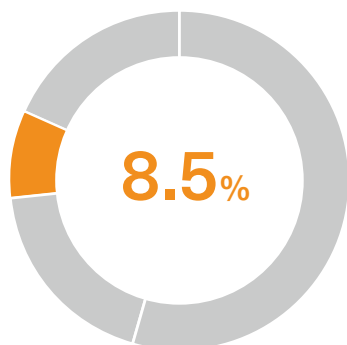
## セグメント別概況

### 国内コマーシャル

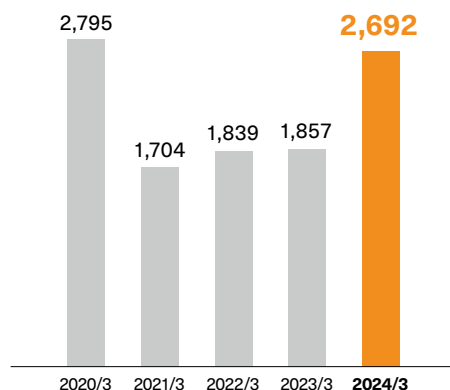
# Domestic Commercial



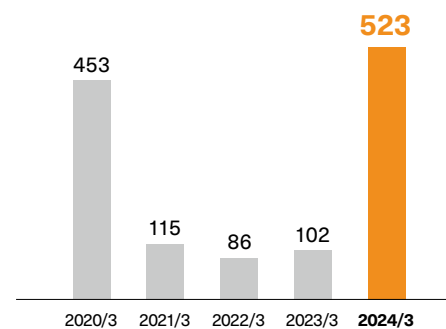
#### 売上高構成比



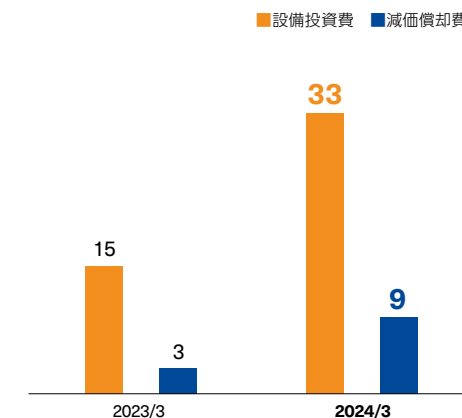
#### 売上高 (百万円)



#### 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。

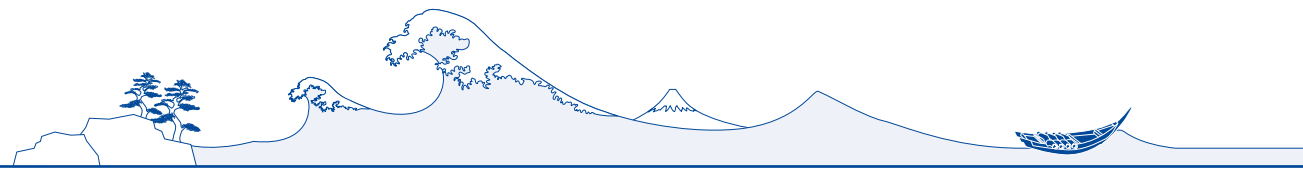
### 2024年3月期の概況

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

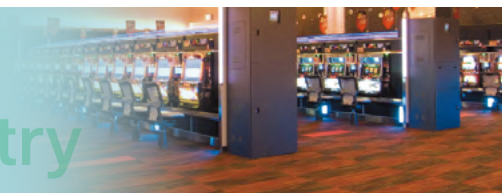
国内コマーシャル事業では、当社が得意とする市場向け製品の市場シェアを拡大させることに注力し、当該市場や顧客における潜在ニーズを発掘すると共に、高付加価値製品の開発を進め、同事業の売上規模の拡大に努めます。

## セグメント別概況

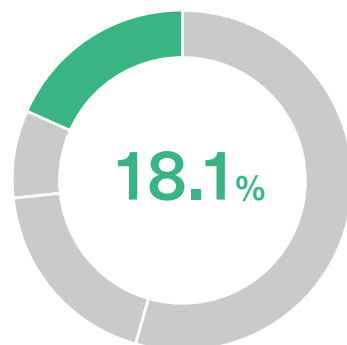


### 遊技場向機器

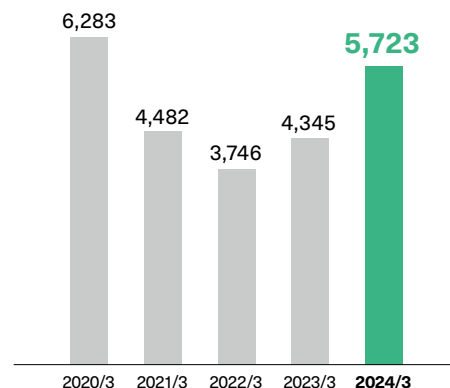
# Equipment for the Amusement Industry



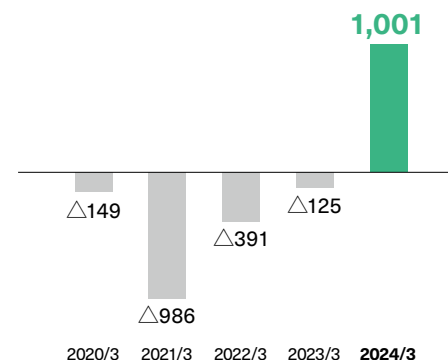
#### 売上高構成比



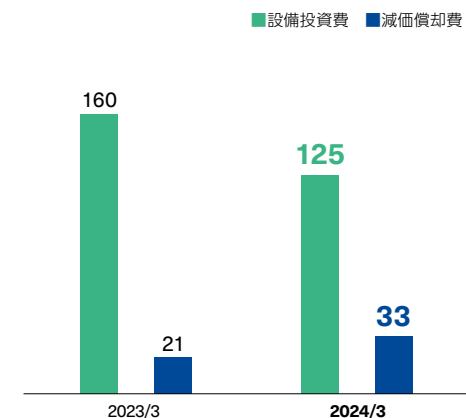
#### 売上高 (百万円)



#### 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。