

わたしたちは  MUFG です。

未来にタネをまこう。

JACCS

未来にタネをまこう。

JACCS

株式会社ジャックス

〒150-8932 東京都渋谷区恵比寿4丁目1番18号 恵比寿ネオナート

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



Printed in Japan

統合報告書

2026

2025年度

CONTENTS

Vision

理念体系 02

社長メッセージ 04

At a Glance

ジャックスグループの強み 10

強みを発揮するサービス 12

主なストック収益モデル 14

財務・非財務ハイライト 16

価値創造ストーリー

価値創造の歩み 18

価値創造プロセス 20

価値創造の源泉：主要経営資本 22

ジャックスグループのマテリアリティ 24

マテリアリティの特定理由 25

マテリアリティおよびサステナビリティ目標と実績 26

非財務活動による企業価値向上 28

ステークホルダーへの提供価値 30

価値向上戦略

成長の軌跡と中期経営計画 32

中期3カ年経営計画「Do next!」の進捗 34

経営企画担当役員メッセージ 36

主要なリスク 38

経理・財務担当役員メッセージ 40

資本コストや株価を意識した経営 42

DXの取り組み 43

事業別業績 44

事業戦略 46

パートナーシップを通じた価値創出 50

人事担当役員メッセージ 52

サステナビリティ

サステナビリティ経営 54

安心・安全、身近で利便性の高いサービス提供 55

TCFD提言に対する取り組み 57

環境保全への取り組み 59

夢のある未来に向けた取り組み 61

多様性と人権の尊重 62

コーポレート・ガバナンス

社外取締役対談 68

ガバナンスの高度化 70

取締役および監査役 78

リスクマネジメント 80

データ・会社情報

財務データ 82

非財務データ 84

会社概要 86

投資家情報 87

編集方針

参考としたガイドライン

IFRS財団「国際統合報告フレームワーク」

経済産業省「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」

内閣府「知財・無形資産ガバナンスガイドライン」

対象期間

2025年度（2025年4月1日～2026年3月31日）

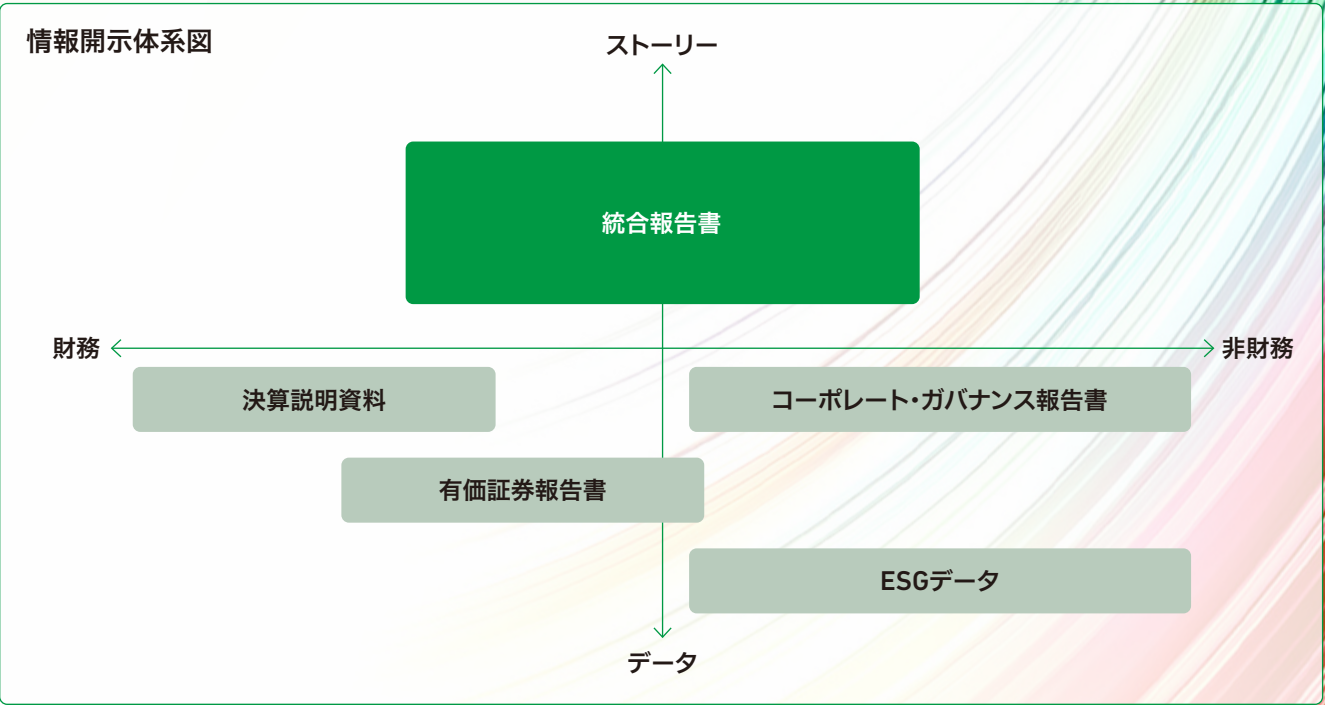
一部に2024年度以前および2026年度以降に予定されている活動や情報も含んでいます。

対象範囲

株式会社ジャックスおよび国内外のグループ会社

将来見通しに関する注意事項

本統合報告書の財務データおよびその他の事業関連の情報は、ステークホルダーの皆様への情報提供を目的としたものです。本統合報告書における将来の業績に関する予想は、ジャックスの予測と判断に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。投資のご決定の際には、本統合報告書の情報のみでご判断されることのないようお願いいたします。特に断りのない限り、すべての事業および財務データはジャックスの連結事業に関するものです。



 IR情報
<https://www.jaccs.co.jp/corporate/ir/>

 サステナビリティ情報
<https://www.jaccs.co.jp/corporate/sustainability/>

理念体系

1954年の創業以来、「信為萬事本」(信を万事の本と為す)という創業の精神に基づき、一人ひとりの暮らしに真摯に向き合い応え続けることで、消費者の皆様・お取引先の皆様との「信用」と「信頼」を築き上げてきました。

そして、創業の精神を全役職員が共有し、実践することで消費者の豊かな暮らしや社会の持続的な発展に貢献していきます。

MISSION

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

経営理念

「夢のある未来」「豊かな社会」の実現に貢献する

ジャックスは創業以来、消費者の豊かで満足感のある暮らしや夢の実現を応援してきました。

これからもその姿勢を変えることなく、もっと便利に快適に、
安心して買い物ができるお手伝いをしていきたい。

そして、消費者がより豊かに、社会の発展の一助となれるよう
コンシューマーファイナンスを通じて貢献していきます。

 価値創造プロセス P20-

VISION

経営理念に基づき、ある時点までに「こうなっていたい」と考える到達点、
ジャックスグループが目指す中長期的なイメージ。
一定期間後になりたい姿

長期ビジョン

アジアのコンシューマーファイナンスカンパニーとしてトップブランドを確立する

 ASEANへの展開 P11

VALUE

MISSIONやVISIONの実現に向けて、
ジャックスや社員が大切にしている価値観や行動指針

創業の精神

「信為萬事本」(信を万事の本と為す)

信義はすべてのものごとの基本であると捉え、
創業以来、消費者の皆様・お取引先の皆様との
「信用」と「信頼」を第一に考え業務に取り組ん
でいます。

倫理・行動規範

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

Sustainability

基本方針

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

 サステナビリティ経営 P54

社長メッセージ

急激に変化する事業環境のもと、 変革を加速し、再成長の軌道に向かう

創業の精神「信を万事の本と為す」

私が2022年に社長に就任してから、2026年度で5年目を迎えます。この間、ジャックスグループを取り巻く経営環境は、激しく変化してきましたが、私の経営の根幹にある信念は一貫しています。それは、ジャックスの創業の精神である「信を万事の本と為す」という言葉に集約されます。「誠実」「信頼」を重んじる姿勢は、ジャックスが創業以来、大切に受け継いできたものです。私も会議や社員向けメッセージなどでこの言葉に触れますが、実際には言葉で教え込むものではなく、日々の業務、上司と部下との関係、お客様や加盟店との対話を通じて、社員一人ひとりに自然と根付いてきたものです。

ある社外取締役から、「ジャックスは『人』の会社だね。単なる社風を超えて、営業や審査部署などの『誠実さ』は強力な武器になっ

ている」と言われました。誠実さは、営業部門だけでなく、審査やカスタマーサービス部門、そしてお支払いが延滞しているお客様に向き合う信用管理部門に至るまで、すべての現場に浸透し、発揮されています。実際、新入社員との対話からは、「親身になって話を聞いてくれる先輩社員や人事担当者の人柄に惹かれて入社を決めた」という声が多く聞かれます。また、他社での勤務経験のあるキャリア入社の社員も、ジャックスの特徴は誠実な文化だと口を揃えます。AIの進化やデジタル化により非対面での取引が主流になりつつある時代において、私は、ジャックスのこの「人の力」こそが中核的な強み（コア・コンピタンス）として価値を発揮していくと確信しています。

取締役社長（代表取締役）

村上 亮

2025年度の振り返りと中期3カ年経営計画「Do next!」の見直し

2025年度の連結業績は、営業収益が1,923億円と13期連続で増収を達成しました。経常利益は、システム関連費用など販売管理費が増加したほか、国内の調達金利の上昇に伴う金融費用の増加により202億円となりました。前期との対比では減益となりましたが、業績予想に対しては、僅かではありますが上回る形で着地しました。

2025年度からスタートした中期3カ年経営計画「Do next!」については、初年度が終わった段階ですが、2年目となる2026年度の計数計画を引き下げ、最終年度である2027年度については、その計画を取り下げる決断をしました。2025年度の業績を精査した結果、2026年度以降の業績に相応の影響を及ぼす想定外の要因が顕在化したためです。

その最大要因は、金利環境の変化です。政策金利の動きはある程度、想定内で推移していたものの、年度後半にかけて、私たち

の予想を大幅に上回るスピードで長期金利が上昇しました。これまで低金利環境の恩恵を受けて拡大してきた、オートローンはじめとするクレジット事業の収益性を圧迫することになりました。加えて、2025年度にはデータセンターの移転方法の変更に伴うコスト増加と、インドネシアの業績回復の遅れもありました。計画策定当初の前提条件が実態と大きく乖離してしまったことから、中計の2年目となる2026年度の計数計画を引き下げるとともに、3年目についても、達成が困難な数値を掲げ続けるのではなく、一度立ち止まってジャックスの現状認識をお示しし、立て直しに向けた施策を着実に実行していくことのほうが、資本市場の皆様に対して、経営姿勢としてより誠実であると判断しました。

一旦、中計での計数計画は取り下げましたが、「変革と再成長に挑む」と掲げた基本方針、そして、「MUFGグループとの連携拡

社長メッセージ

充とM&Aによる成長戦略の加速』『量から質』への転換による抜本的な事業構造改革の推進」「ALMの高度化による財務健全性の確保と資本効率の向上」の3つの重点戦略は修正しません。また、配当政策も財務健全性を保ちつつ、株主の皆様への安定的かつ継続的な配当を重視する基本方針を維持しました。

2025年度を振り返ると、国内の信用コストは安定的に推移したほか、50年以上にわたり手がけてきたファイナンス事業の住

宅ローンの収益がジャックスの業績を下支えするなど、ジャックスの底力を再確認することができました。現在の逆風下の事業環境についても、むしろ真の意味で変革を成し遂げるための好機と捉え、手数料の適正化や提携ローンへのシフトなどを通じて、金利のある世界に適応した収益を生み出す構造へと転換する力にしていくことで、再成長への道のりを確固たるものにしていきます。



「量から質」への転換による抜本的な事業構造改革の推進

現在の厳しい局面を突破するため、私たちは「量から質」への転換を加速させています。収益性の改善に向けては、調達金利の上昇分を吸収するため、クレジット事業では2024年に続いて、通算2回目となる手数料の引き上げを実施しており、その効果は今後、段階的に現れてくる見込みです。営業にとっては、長年良好な関係を築いてきた加盟店との厳しい交渉を伴う苦渋の決断です。営業出身の私には、手数料の引き上げによって一時的に他社にシェアを奪われ取扱高が毀損する可能性がある営業担当者の不安が痛いほどわかります。しかし、金利のある世界において、適正な収益性を確保しなければ持続的な成長は望めません。競合他社も同様の金融環境下にあることから、ジャックスが先行して動くことで、業界全体の健全な収益構造の構築をリードしていくことができると捉えています。加盟店からも一定のご理解をいただけるようになってきており、利率といった経済条件だけでなく、審査のスピードや提案の質といった観点からもジャックスを選ん

でいただけるよう、営業スタイルの高度化も進めていきます。また、営業リソースについても、クレジット事業の全国の営業拠点を再編・統合することで捻出した営業人員を、住宅関連やリースなどの成長分野や収益性の高い分野へ再配置をしており、すでに想定以上の成果が出ています。

カード事業を柱とするペイメント事業でも、徹底したコスト削減と収益改善の両面から構造改革を進めています。分割払いとリボルビング払いの手数料の引き上げを実施するとともに、稼働率の低い提携カードの整理を行い、約18万名の未稼働会員を削減することで運用コストの低減を図っています。また、スマートフォンで分割払いができる「SPLIE(スプリ)」や「あと分割」など、高収益な分割払い商品の取扱高拡大に注力します。

海外事業については、インドネシアが2027年度中の黒字化を見込んでおり、新たに進出したマレーシアとシンガポールについても、順次、のれん相当額の償却が進むことで、利益貢献が期待

できる見込みです。

収益性の改善施策と同様に、コスト削減施策も進めます。2026年度の下期からは、債権回収センターに新たなオートコールシステムを導入し、管理センターの再編を通じて業務の効率化を図り、貸倒関連費用のさらなる削減につなげます。また、債権回収センター以外の審査やカスタマーセンターにおいても、AIやデジタルの活用を進め、業務の内製化を図ることで、人材派遣費や業務委託費の削減につなげます。業務のデジタル化については、すでに着実な手応えを感じています。社内で育成したDXリーダーの数は約150名まで増加し、現場の課題をデジタル技術で解決する文化も根付きつつあります。特に生成AIの活用については、新たに

MUFGグループとの連携拡充とM&Aによる成長戦略の加速

私たちの再成長を支えるもう一つの大きな柱が、MUFGグループとの強固な連携です。現在、MUFGグループのリテール戦略の一環として、グループ各社との連携をさらに深めています。(株)三菱UFJ銀行とは、ファイナンス事業における銀行個人ローン保証での連携を強化したほか、三菱UFJニコス(株)とは、協働でジャックスのアプリ決済サービス「SPLIE」の加盟店開拓を進めています。また、2026年4月には、(株)カンムのファクタリングサービスでの協業もスタートしました。そのほか、サイバーセキュリティ対策やAI・デジタル活用においても、MUFGグループ基準への引き上げを進めるとともに、お客様の機密性の高いデータを守るための投資も実施します。

ジャックスの利益成長の観点から、MUFGグループとの連携拡充において特に期待しているのが、2027年度以降に本格始動するエムット経済圏への参画です。ジャックスはこれまで、手数料やキャンペーンなどの経済条件面での競争激化や、お客様との接点が単発的で複合提案ができていないことを課題として捉えて

国内事業における成長戦略と成長投資

国内においてジャックスが成長領域の一つと位置付けているのが、環境分野です。ジャックスは、ファイナンスサービスを通じて環境保全に貢献することを重要な社会的責任の一つと捉え、太陽光発電システムや蓄電池のローンといった住宅用クリーンエネルギー設備の普及を、クレジットの提供を通じて後押ししています。2025年度は、クレジット事業における全国の営業店網の見直しを行い、専任の営業体制を構築したことで、リフォームや

設置したAI・デジタル活用業務構造改革ワーキングを通じて、審査やカスタマー、債権回収センター業務の内製化・効率化を加速させていきます。データセンター移転費用の増加が見込まれるシステム関連費用に関しても、システム投資の管理体制の見直しを通じて、費用の抑制を図っていきます。

こうした収益性の改善施策とコスト削減の推進を通じて、経常利益は2026年度を底に、2027年度から増加していく見通しです。順調に積み上がるファイナンス事業の営業収益基盤を活かしながら、各種施策を着実に実行し、2030年度には連結経常利益300億円以上の実現を目指します。

いましたが、このエムット経済圏への参画を通じて、お客様に自らジャックスのサービスを選択していただける機会の創出に期待ができます。(株)三菱UFJ銀行の口座やMUFGグループ共通のIDを活用し、エムットポイントと連携することで、お客様との接点をこれまでの「点」から「線」へと進化させ、お客様のさまざまなライフイベントでジャックスの商品をご利用いただけるようつなげていきます。エムット経済圏への本格的な参画は、ジャックスのビジネスモデルを進化させ、中長期的な成長に結び付ける重要な取り組みと捉えています。

M&Aについては、現時点で目立った成果はお示しできていませんが、さまざまな案件の検討が進んでいます。第三者割当増資を通じて調達した資金も活用し、今後のジャックスの大きな成長につながるM&Aを引き続き検討していきます。

なお、エムット経済圏への参画や今後の成長加速に向けたM&Aは、前述した2030年度に目指す経常利益水準には織り込んでおらず、これらが新たに利益を押し上げる要因となります。

社長メッセージ

変動型となっています。

2026年9月には、住宅業界を中心にストックビジネスのコンサルティング事業を展開するSolvvy(株)と、資本業務提携契約を締結しました。住宅関連分野において、お客様の利便性の向上と加盟店の業務効率化を図ることで取扱高を拡大するとともに、延長保証サービスなどの共同開発を進め、新たな収益源の創出につなげていきます。

環境分野では、オート関連についても専任の営業担当者を増員した結果、個人向けオートリースの取扱高は2025年度に前年から20.8%と大きく増加しました。国内においては、EV化は当初想定していたほどには進展しておらず、輸入車などでもHVへの需要シフトが見られます。したがって、お客様の現実的なニーズ

が高いHVを含めた環境対応車へのファイナンスを通じて、脱炭素社会への貢献を果たしていく方針です。

国内のもう一つの成長領域であるペイメント事業の家賃保証に関しては、システムベンダーとの連携を強化し、加盟店とお客様双方にとって利便性の高い商品を提供した結果、2025年度の取扱高と営業収益は順調に拡大しました。ファイナンス事業の銀行個人ローン保証では、前述の(株)三菱UFJ銀行との連携強化に加え、地方銀行の攻略も進展し、金利上昇局面においても保証残高は前年比9.8%と着実に積み上がっています。住宅ローンの安定したストック収益が、クレジット事業を中心とした構造改革が完了し、再び成長軌道に戻るまでの間の重要な基盤となります。

海外事業の立て直しと安定成長へ向けて

海外事業では、2025年度にインドネシアにおいて、現地当局の規制変更により高収益商品の取り扱いが制限されたことが響き、業績回復が想定より約1年遅れることとなりました。しかし、現地では着実に改善が進んでいます。具体的には、採算性の低い四輪ローンの取り扱いを中止し、二輪ローンに絞り込むとともに、徹底したコスト削減を断行しました。その結果、足元ではインドネシアの損失が縮小しており、2026年に入ってから単月で黒字となる月も出てきているため、2027年度の黒字化には十分な目処が立っています。

新たに進出したマレーシアとシンガポールにおいては、オートローンを主軸に、過去の進出国とは異なる新たな戦略を展開することで、海外事業ポートフォリオの安定性を大きく高めています。マレーシアの中古車販売プラットフォーム大手である

Carsomeグループとの戦略的パートナーシップのもと、そのエコシステムで発生するファイナンス需要を直接取り込むビジネスモデルを展開しています。2025年度には、Carsomeグループの一員であるシンガポールのCAR TIMES AUTO MOBILE社傘下の金融会社の株式49%を取得しており、マレーシアは2027年度から、シンガポールは2028年度から、持分法投資利益として連結業績への貢献を見込んでいます。

海外事業では、国際事業部だけでなく、ジャックス本体の財務・経理・法務・システム・監査などの各部門も連携してガバナンスを強化しており、インドネシアでの損失縮小と合わせて、2026年度末には海外事業全体で収支均衡の水準まで回復すると見込んでいます。

ALMの高度化による財務健全性の確保と資本効率の向上

財務戦略においては、アセットコントロールの強化を図っており、2025年度はクレジット事業で提携ローンへのシフトが概ね予定どおりに進捗しました。また、オンバランスの債権流動化に関しては、金利変動型債権を初めて実行しましたが、オフバランスの債権流動化に関しては、想定以上に金利が上昇したことから実行を見送りました。

有利子負債残高の圧縮は、単体でのクレジット事業の取扱高が本中計の当初計画から上振れしたこともあって圧縮額は約

500億円にとどまる結果となりました。今後も、債権流動化の拡大に向け投資家の開拓とシステム開発を進めることで、2026年度以降の有利子負債残高のさらなる圧縮を図っていきます。

資本市場においては、ジャックスのPBR(株価純資産倍率)が1倍を大きく下回っている状態が続いており、経営としてこの厳しい評価を極めて重く受け止めています。

まずは、早期にROE(自己資本利益率)を8%以上の水準へ回復させることが、この現状を打破するための喫緊の課題と認識し



ています。2026年度は3期連続の減益予想となっており、大変厳しい状況ではありますが、2026年度で業績が底を打ち、その後、回復の道をたどるための各種施策については、すでにスタートしています。

株主の皆様に対する還元に関しても、中計期間中の配当政策は、1株当たり200円以上の年間配当を維持するとの方針を堅持しています。減益予想のなかで配当の維持を決断したのは、株主

人的資本経営

こうした施策を実現していくのは、ジャックスの社員であり、冒頭でご紹介したように、社員一人ひとりが創業の精神「信を万事の本と為す」を体現しています。私は、その社員が心身ともに健康で、働きがいを感じられる環境をつくることが、中長期的な企業価値向上を支えることになると考え、「健康経営」の実践に力を入れています。人事部配下の健康経営推進室には、産業保健師の資格保有者が常駐しているほか、最近では、育休や産休取得者の周囲で業務をサポートする社員に対して、「チームサポート手当」

の皆様との信頼関係を何よりも大切にしたいとの考えからです。資本市場の皆様からのご期待に応えられていない現状については、忸怩たる思いですが、お示しした業績回復に向けた各種施策を着実に実行することで、2030年度の連結経常利益300億円以上への回帰を果たし、さらに、M&Aを含めた成長投資や、エムット経済圏への参画に伴う収益力の向上により、その達成時期をより早めて実現できるようにしていきたいと考えます。

を支給する新たな制度を導入しました。周囲への気遣いから生まれる休暇の取りづらさを解消するとともに、休暇取得中の業務サポートに入る社員を厚く処遇することで、互いに支え合う意識の醸成を図っています。外部からは、健康経営銘柄に選定されるなど、高い評価をいただいておりますが、本当に大切なことは、社員の働きやすさにつながっているかどうかです。従業員エンゲージメントスコアは、着実に向上していますので、一定の効果・評価は得られていると認識しています。

ステークホルダーの皆様へ

金利のある世界に突入し、急速な金利上昇傾向にあるこの事業環境を、私は、従来の低金利に依存したモデルから脱却し、真に稼げる構造へと転換するための好機と捉えています。まずは、変革に向けた施策を遂行し、業績を必ず回復させることで、皆様

との信頼関係をより一層強固にできるよう、全社一丸となってこの難局を乗り越えてまいります。ステークホルダーの皆様におかれましては、ジャックスの変革と再成長への挑戦に対し、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

ジャックスグループの強み

国内の強固な事業基盤

安定した収益源

- 割賦利益繰延残高 **2,465億円**
- 保証残高 住宅ローン **3兆2,462億円**
- 銀行個人ローン保証 **7,693億円**

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

輸入車ローン市場における圧倒的なシェア

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

投資用ワンルームマンション市場における蓄積されたノウハウ

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

高品質なカスタマーサポート体制

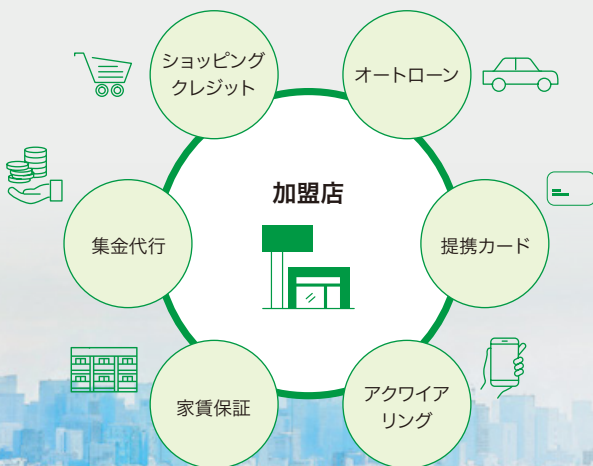
お客様の疑問やお困りごとを的確かつ迅速に解消し、信用と信頼を獲得するため、カスタマーサポート体制の品質向上に努めています。その成果として、サポートサービス業界の国際的な格付機関から最高評価を獲得しています。



HDI格付ベンチマークのクオリティ格付（センター評価）において、電話部門で6年連続、メール・チャット部門で3年連続となる最高評価「三つ星」を獲得

多彩な決済メニュー

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



ASEANへの展開

高い経済成長が見込まれるASEAN諸国へ、2010年より順次進出

2025年からは、中古車取引プラットフォームを展開するCarsomeグループと協業を開始

日本で培った販売金融事業のノウハウを活かし、経済発展に貢献

カンボジア

JACCS MICROFINANCE (CAMBODIA) PLC.

2017年より進出
出資比率100%

営業債権残高 **180億円**

マレーシア

Carsome Capital Sdn.Bhd.

2025年より進出
出資比率49%

営業債権残高 **112億円**

シンガポール

CAR TIMES CAPITAL PTE. LTD.

2026年より進出
出資比率49%

ベトナム

JACCS International Vietnam Finance Co., Ltd.

2010年より進出
出資比率100%

営業債権残高 **264億円**

フィリピン

JACCS FINANCE PHILIPPINES CORPORATION

2016年より進出
出資比率65%

営業債権残高 **232億円**

インドネシア

PT JACCS MITRA PINASTHIKA MUSTIKA FINANCE INDONESIA

2012年より進出
出資比率60%

営業債権残高 **351億円**

MUFGグループとの連携

グループ体運営の加速によるさらなるシナジーの創出

- (株)三菱UFJ銀行との共同事業「ネットDEローン」のさらなる成長
- MUFGグループ各社との関係強化により、事業シナジーを創出
- LTV最大化を目指し、総合金融サービス「エムット」への参画を検討

MUFGによる信用補完

格付 R&I 長期:A+ 短期:a-1 JCR 長期:A+ 短期:J-1

ジャックスの事業基盤に対する評価に加え、MUFGグループの一員である点が信用を補完し、高い信用格付を維持しています。

安定した資金調達力

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

堅実・健全な経営

小口に分散された良質な債権

- 営業総債権残高(単体) **8兆2,064億円**
- 未収債権率(単体) **0.43%**
- 貸倒償却率(単体) **0.23%**

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

誠実な人材・社風

ジャックスで働いていることを誇りに思う従業員の割合(単体)

89.6%^{※1}

新卒採用者 3年後の定着率(単体)

92.3%^{※2}

「信用」と「信頼」を第一に考える企業風土のもと、仕事に誇りを持つ従業員が数多く在籍しています。また、新卒採用者の定着率も高く、互いを尊重し支え合う文化が根付いています。脈々と受け継がれてきた誠実さを礎として、価値創造に取り組んでいます。

※1 2025年度に実施したエンゲージメント・サーベイにおいて、「私は、この会社で働いていることを誇りに思う」という質問に対し、「そう思う」または「どちらかというと思う」と回答した従業員の比率

※2 2023年度新卒採用者のうち、2025年度末までに在籍していた割合

強みを発揮するサービス

輸入車ローン市場におけるジャックスの提供価値

決済手段としてのオートローンの提供だけではなく、インポーター・ディーラーと連動して各ブランドに合わせたファイナンス戦略を展開。蓄積されたノウハウを活かし販売台数の拡大に寄与



① 競争優位性

販売拡大に寄与するサポート体制

各ブランド向けに専任営業スタッフを配置し、ディーラーへの施策展開支援や、ファイナンス実績のレビュー、トレーニングなどを通じて全国のディーラー網をサポートしています。また、ファイナンスをご利用のお客様に関するデータベースや分析システムも提供しています。

審査面でも輸入車専門の審査センターが担当し、高額なお申込にも豊富な知識を持つスタッフが迅速かつ柔軟に対応します。営業部門と審査部門が一体となり、各ブランドの販売拡大に尽力しています。

② 競争優位性

ファイナンスメニューの充実性

お客様向けには、多様なニーズに応えるため、自由返済型・据置型・リース型など多様なファイナンスメニューを用意し、インポーターの戦略に合わせてファイナンスメニューの設計・提供を行っています。

ディーラー向けには、インポーターからの車両仕入れ代金を一時的に立て替えるなど資金調達をサポートしており、ディーラーは資金調達の選択肢を増やすことができます。同時に、ジャックスが車両仕入れ代金を立て替えることで、インポーターはディーラーへ円滑に車両を出荷することが可能です。

③ 競争優位性

豊富な実績と健全性

ジャックスは20以上の輸入車ブランドと提携しています。各インポーターは一般的に1～3年ごとにファイナンス会社の見直しを行います。これまでの実績や提携後の活動が評価され、契約更新と新規提携を通じて提携数を拡大してきました。多様な車種や価格帯、変化する市場ニーズに対応してきた結果、輸入車ローンに関する独自のノウハウが蓄積されています。

また、海外に拠点を置くインポーターからは、ジャックスの安定した事業基盤に加え、日本を代表する金融コングロメイトであるMUFGグループの一員である点についても高い評価を得ています。

投資用ワンルームマンション市場におけるジャックスの提供価値

保証会社の立ち位置を超え、販売会社と金融機関を結ぶハブ機能を発揮。蓄積されたノウハウを活かした、販売会社へのトータルサポートを提供



① 競争優位性

強固なネットワーク

バブル崩壊時に競合各社が市場から撤退するなか、ジャックスは販売会社との提携関係を維持し、共に危機を乗り越えてきました。「コンプライアンスを最重要視し、提携先と共存する」というポリシーに賛同する販売会社と、現在まで強固なネットワークを築いています。

また、金融機関とも強固なネットワークを構築し、競争力の高いローン商品を販売会社へ提供しています。ジャックスは保証会社でありながら、販売会社と金融機関の間で優良な案件をつなぐ役割を担っています。

② 競争優位性

高い審査精度

対象物件を都市圏（東京・名古屋・大阪・福岡）の投資用ワンルームマンションに特化し、独自の審査ノウハウを蓄積してきました。そのノウハウを活かし、未収債権につながる空室リスクを抑えるため、物件の立地や間取り、グレードなどに基づき審査を行っています。販売会社に対しても、販売手法や顧客管理体制を重視し、厳正に管理しています。

その結果、保証残高が増加するなかでも未収債権率は低位で推移しており、安定した利益計上が可能となっています。

③ 競争優位性

コンサルティング営業

蓄積されたノウハウは営業面にも活かされています。販売会社が行う物件の企画や仕入れから販売に至るまで、ジャックスが相談に応じてサポートします。例えば、これまでの経験から、どのような物件であれば空室リスクを抑え、流動性を維持できるかといった観点でのアドバイスや、コンプライアンスに関する情報提供などを行っています。

ジャックスは、審査だけでなく、物件の仕入れから販売までトータルでサポートできることが、競合他社にはない大きな強みです。

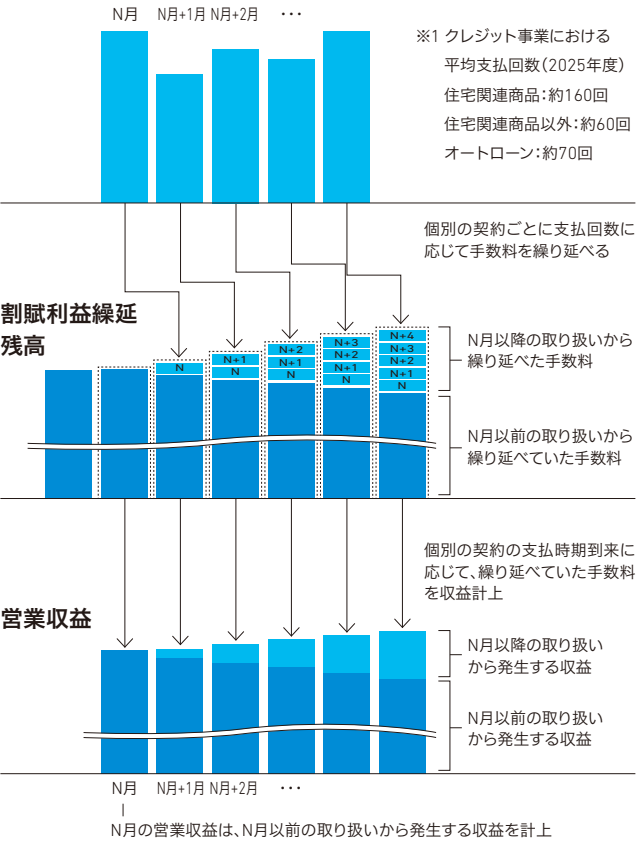
主なストック収益モデル

ジャックスの収益構造は、過去の契約に基づく残高などから手数料や保証料が収益計上される、いわゆるストック型のビジネスモデルです。そのため、景気変動などにより短期的に取扱高が減少しても、営業収益は安定して計上することができます。

クレジット事業の収益イメージ

- 事業概要
加盟店は商品・サービスを消費者へ提供し、ジャックスは代金を消費者に代わって加盟店へ立替払します。そして、消費者は分割した代金をジャックスに支払い、それに伴い手数料が発生します。
- 収益モデル
消費者が負担する手数料は一括で収益計上せずに、支払回数に応じて繰り延べます。その後、支払期日の到来に応じて手数料を収益として計上します。
- ポイント
分割払いの対象は、高額品（リフォーム代金、自動車など）が多く、支払回数が長期※1にわたります。そのため、消費者が分割払手数料を負担する場合は、収益が長期間にわたって繰り延べられるため安定します。

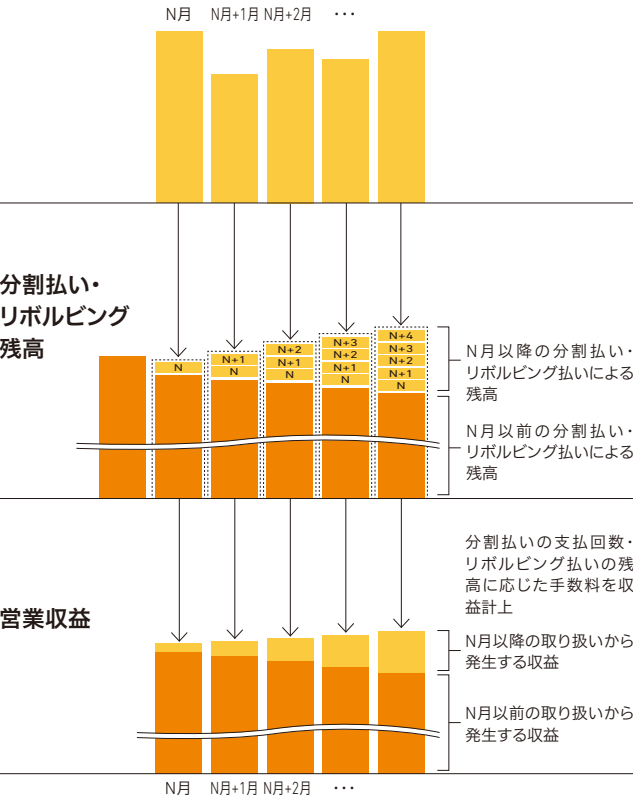
各月の新規取り扱いにて、消費者が負担する手数料の総額



ペイメント事業の収益イメージ
(カード分割払い・リボルビング払い)

- 事業概要
ジャックスカード会員が、クレジットカード利用時に分割払い・リボルビング払いを指定します。カード会員は毎月、分割払いの支払回数・リボルビング払いの残高に応じた元本と手数料をジャックスに支払います。
- 収益モデル
ジャックスは毎月、分割払い・リボルビング残高に応じた手数料をカード会員から受け取り、収益として計上します。
- ポイント
分割払い・リボルビング払いの利用が増加し、残高が安定または増加することで、長期間にわたり安定した収益が見込めます。

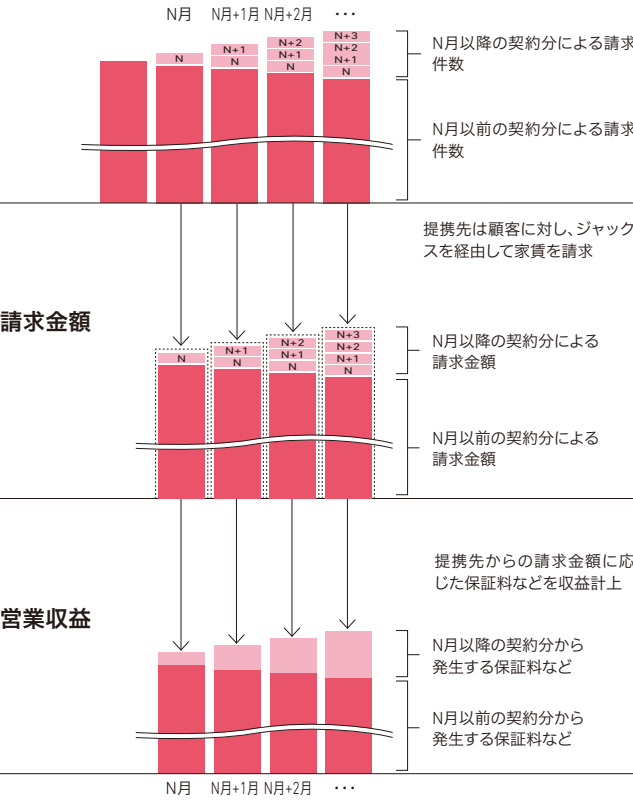
各月の分割払い・リボルビング払いによるカード利用総額



ペイメント事業の収益イメージ
(家賃保証)

- 事業概要
不動産管理会社と提携し、ジャックスは賃貸物件の入居者が不動産管理会社へ支払う家賃の保証を引き受けます。ジャックスは、入居者に代わって家賃を不動産管理会社へ立替払いし、入居者から家賃を回収します。
- 収益モデル
保証内容や付帯するサービスの金額に応じた初回保証委託料および月額事務手数料を、収益として計上します。
- ポイント
保証の対象が家賃のため、不動産管理会社との提携を開始すると、毎月安定した収益が見込めます。

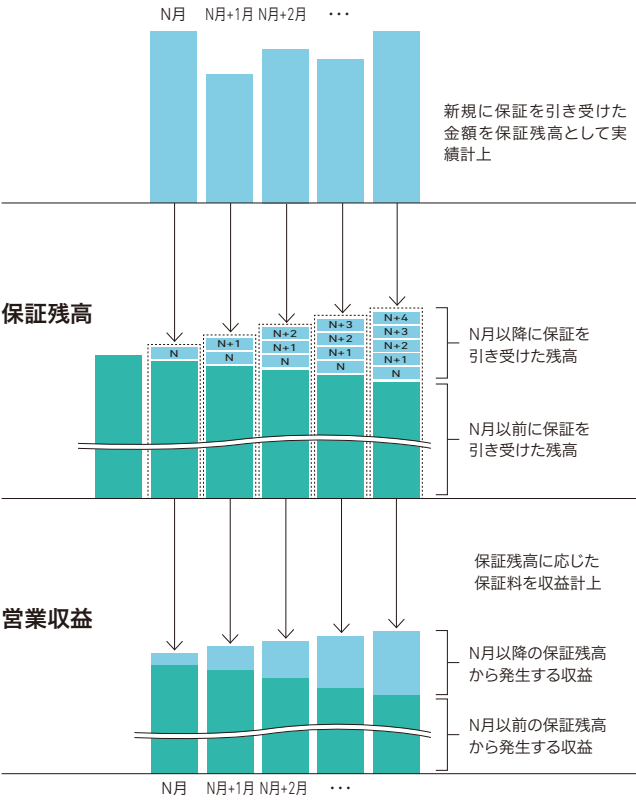
請求件数



ファイナンス事業の収益イメージ
(住宅ローン・銀行個人ローン保証)

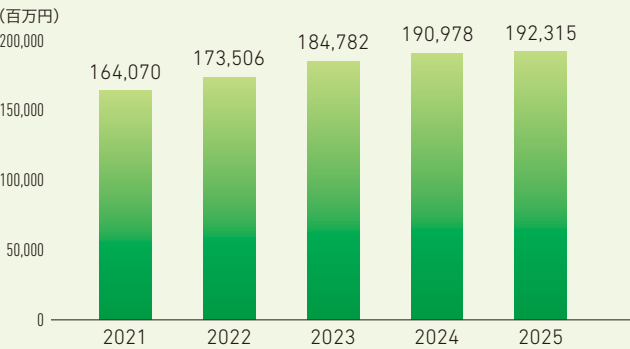
- 事業概要
金融機関は消費者へ融資を実行し、ジャックスは融資契約の保証を引き受けます。消費者から金融機関への返済が滞った場合、ジャックスが消費者に代わって金融機関に対し代位弁済します。
- 収益モデル
ジャックスは毎月、保証残高に応じた保証料を金融機関から受け取り、収益として計上します。
- ポイント
保証の対象は自動車や不動産などの購入に対する高額な融資が多く、返済期間も長期にわたります。そのため、長期にわたり安定した収益が見込めます。

新規に保証を引き受けた金額



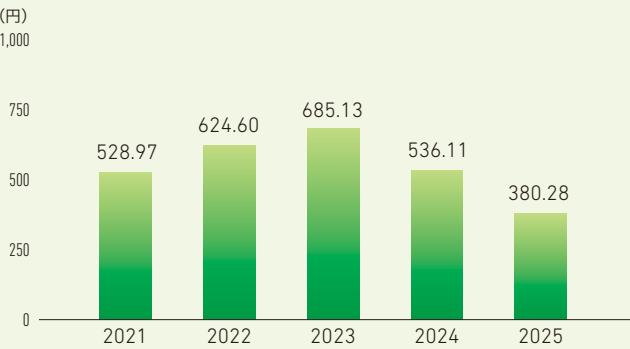
財務・非財務ハイライト

営業収益



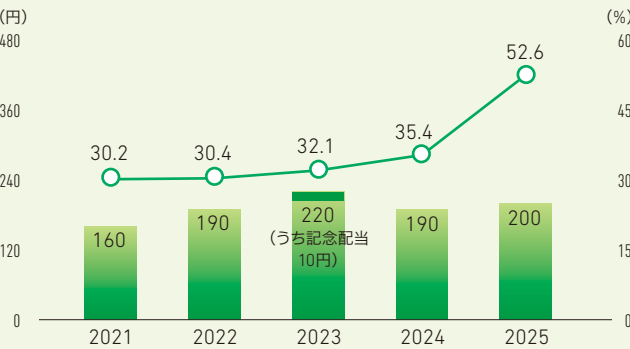
営業収益は、債権流動化による金融収益が減少したものの、割賦利益繰延残高の戻し入れおよび信用保証残高の積み上げにより前年度比0.7%増加し、13期連続の増収となりました。

1株当たり当期純利益



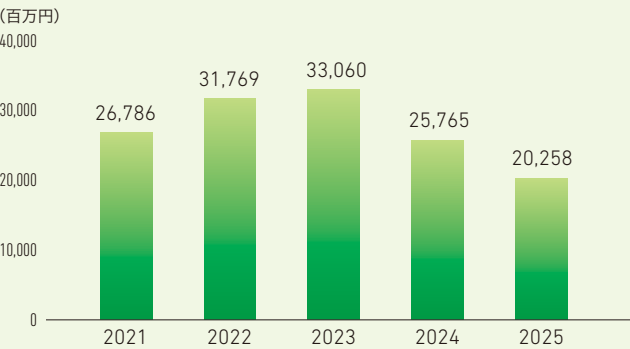
1株当たり当期純利益は、前年度比155.83円減少しました。

1株当たり配当金および配当性向



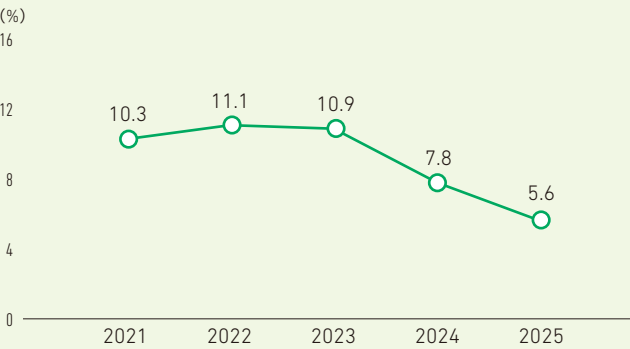
1株当たり配当金は、前年度比10円増加し、配当性向は、前年度比17.2ポイント増加しました。

経常利益



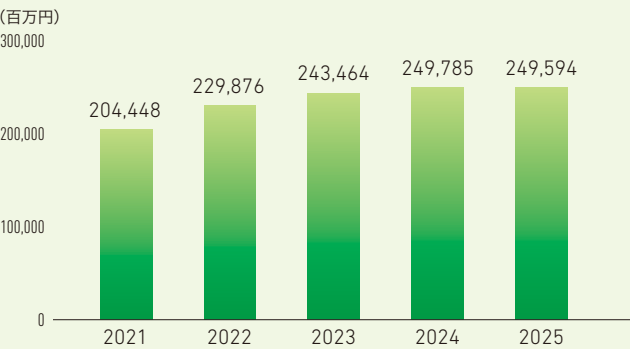
経常利益は、海外事業の債権良質化により貸倒関連費用は減少したものの、国内事業における調達金利の上昇と資金需要の拡大により金融費用が増加したことにより、前年度比21.4%減少しました。

自己資本当期純利益率(ROE)



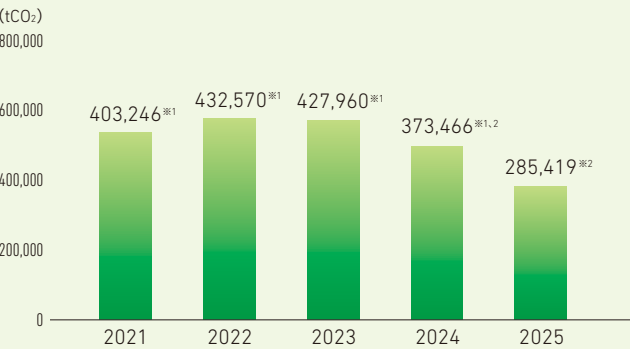
自己資本当期純利益率は、前年度比2.2ポイント減少しました。

割賦利益繰延残高



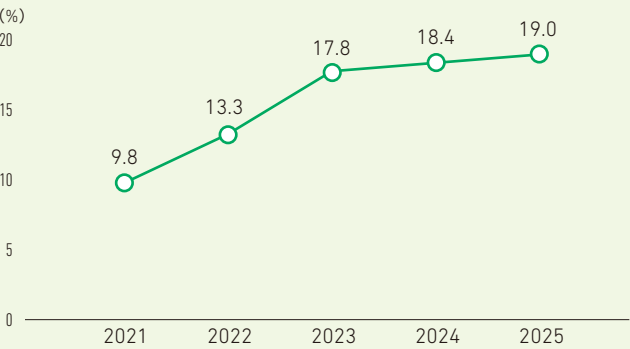
割賦利益繰延残高は、前年度比微減となりましたが、引き続き安定した収益基盤として増収に貢献しました。

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



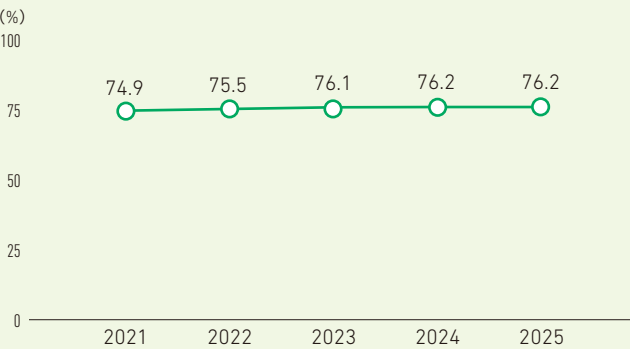
GHG排出量は、前年度比23.6%減少しました。

管理職に占める女性社員の割合^{※4,5}



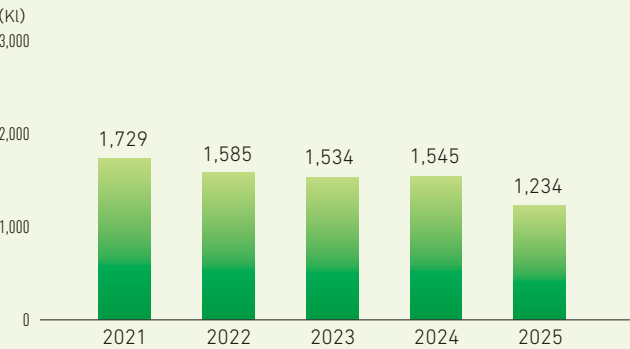
管理職に占める女性社員の割合の目標値を定め、教育に取り組むほか、積極的な登用を行っています。管理職に占める女性社員の割合は、前年度比0.6ポイント増加しました。

有給休暇年間付与日数に対する平均取得率^{※4}



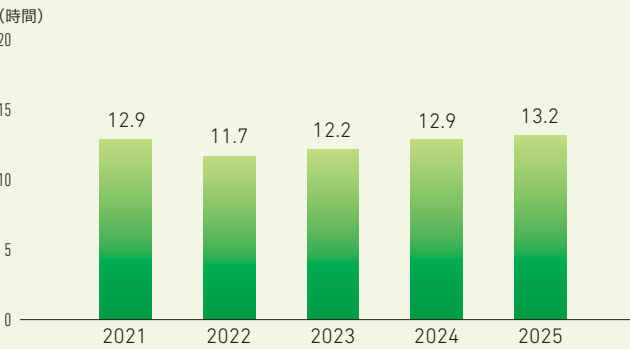
有給休暇年間付与日数に対する平均取得率は、前年度と同水準となりました。

エネルギー使用量^{※3}



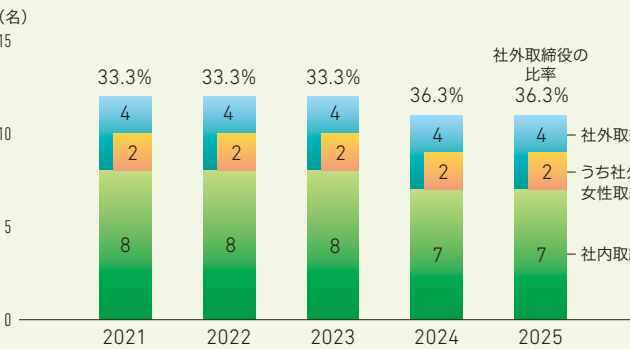
エネルギー使用量は、前年度比20.1%減少しました。

1カ月当たり平均超過勤務時間^{※4,6}



1カ月当たり平均超過勤務時間は、前年度比2.3%増加しました。

取締役会の構成^{※4}



取締役の人数およびその構成は、前年度から変更ありません。

※1 算出方法の変更により、過年度の実績を修正 ※2 実績値は第三者保証を取得しています。 ※3 単体および国内連結子会社ベース ※4 単体ベース
※5 課長職以上、各事業年度末の翌4月1日現在 ※6 所定の就業時間を超えた時間を含みます。

価値創造の歩み

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



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

1970

ペイメント事業
クレジットカードを発行

1959

ファイナンス事業
業界で初めて金融機関の融資保証業務を開始

1954

クレジット事業
クーポン券を発行し会員を募集するデパート月賦販売事業を開始



北日本信販時代の本社社屋
(旧第一銀行函館支店)



本部ビル「恵比寿ネオナート」

2010

海外事業
ベトナム進出を皮切りに、ASEAN諸国での事業を拡大

2010年 ベトナム進出
2012年 インドネシア進出
2016年 フィリピン進出
2017年 カンボジア進出
2025年 マレーシア進出
2026年 シンガポール進出



1989年
国際カード「ジャックス・Visaカード」「ジャックス・Mastercard」の発行開始

1991年
「ジャックス・JCBカード」の発行開始

ジャックス国際カード

2017年
アクワイアリング
業務を開始

2023年
ハウスPayを
リリース

2019年
(株)ジェーシー
ビーの信用保証
事業を承継

2008年
三菱UFJニコス(株)の
個品割賦事業を承継

2006年
業界初、携帯電話完結型
ショッピングクレジットシステム
「WeBBy mobile」を開発

2014年
後払い決済市場に
参入

営業収益
1,923億円

配当金
200円

(暦年) 1954

1960

1970

1976

1980

1990

2000

2010

2020

事業環境	1950年代後半 「三種の神器(電気洗濯機・電気冷蔵庫・白黒テレビ)」が一般家庭に普及	1960年代前半 高度経済成長期を迎え消費拡大	1985年 プラザ合意後、急速な円高により海外旅行ブーム。クレジットカードも国際化時代へ	1990年代 バブル崩壊により消費低迷、地価下落	1990年代後半 金融ビックバンが本格化。大手金融機関が再編・統合、メガバンクが誕生	2006年 貸金業法改正	2008年 割賦販売法、特定商取引法改正 リーマン・ショック	2011年 東日本大震災	2014、2019年 消費税増税	2024年 日銀がマイナス金利政策を解除。17年ぶりの利上げ
経営の舵取り	1954年 北海道函館市で創業	1957年～ 仙台進出、東北・北陸へ事業エリアを拡大	1972年～ 東京進出、全国展開へ	1990年～ 不動産投資に走らず消費者信用に徹する 直接的なバブル崩壊の影響を受けず	1997年 キャッシング金利引き下げ 個人破産増加への対応とともに戦略的な差別化で会員獲得	2001年～ 基幹システム「JANET」稼働 顧客や売上情報の管理が高度化、審査精度が向上し、貸倒リスクを大幅軽減	2008年～ MUFGグループ入り 事業連携、信用補充による取引拡大など 業容拡大へ	2010年～ 海外進出、Web対応が進展 継続的にコスト構造改革を推進	2025年 (株)三菱UFJ銀行を割当先とする第三者割当増資を実施	
社会課題への対応					1998年 ソーラーローンの取り扱い開始	2019年 グリーンボンド(グリーンプロジェクト)に要する資金調達)の発行	2023年 気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)への賛同表明	2023年 信販業界初となるポジティブ・インパクト・ファイナンス(資金使途を限定しない事業会社向け 投融資タイプ)の契約を(株)三菱UFJ銀行と締結	2024年 ジャックスグループ人権方針を制定	2025年 マルチステークホルダー方針を制定

お客様の利便性を高める新商品・新サービスを展開

本社機能を東京に移転

価値創造プロセス



ジャックスグループは、技術革新、価値観の多様化および気候変動など社会や環境のさまざまな課題に対して、経営資本を適切かつ効率的に運用することで、商品やサービスなどの価値の創出あるいは環境保全への取り組みなどを通じて、持続可能な社会の実現に向けて貢献していきます。

価値創造の源泉：主要経営資本

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



財務資本

関連するマテリアリティ

安心・安全、身近で利便性の高いサービス提供

資金調達の多様化によって安定性を保ちながら財務基盤の盤石化を図り、収益源泉である割賦利益繰延残高および信用保証残高を確保していくことは、ジャックスの持続的な成長を支える重要な財務資本となります。また、ERM(統合リスクマネジメント)に基づき、収益・リスク・資本のバランスをベースに事業ポートフォリオマネジメントを展開し、量から質への経営転換を図っています。今後もアセットコントロールを強化しつつ、財務の健全性維持・向上に努めていきます。

なお、2025年9月に(株)三菱UFJ銀行を割当先とする第三者割当による新株式を発行しました。これによって調達した資金は成長投資へと活用し、ジャックスグループの成長を加速していきます。

総資産(連結) **3兆7,524** 億円

割賦利益繰延残高(連結) **2,495** 億円

信用保証残高(連結) **4兆8,722** 億円

コミットメントライン
(国内金融機関合計) **1,300** 億円

格付 R&I **A+** JCR **A+**



知的資本

関連するマテリアリティ

安心・安全、身近で利便性の高いサービス提供

ジャックスは、時代の流れに合わせた変革を続けながらも、創業の精神である「信為萬事本」(信を万事の本と為す)という価値観を大切に、加盟店に寄り添いながら金融サービスを提供しています。そのなかで、加盟店とのWin-Winの関係性が競争力の源泉となり、70年以上の歩みを続けています。長年にわたり蓄積してきた審査(与信)や債権管理ノウハウは、事業を支えるうえで生命線となっている資本であり、未収債権率を低水準で維持することに努めています。審査部門においては、お客様や加盟店の利便性を追求しながらWeb化や自動化を進め、審査精度の向上に取り組んでいます。お客様との窓口としてサービスを支えるカスタマー部門においては、対応品質の向上に取り組んでいます。

ジャックスならではの強み □ P10

未収債権率(単体) **0.43** %

対応品質 **6年連続** □ P10 最高評価を獲得



人的資本

関連するマテリアリティ

人が尊重され、多様な人材が成長し活躍できる経営の実践

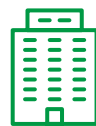
創業の精神が企業DNAとして代々受け継がれ、従業員一人ひとりが経営理念を基本的価値観として捉えることで、「ジャックスらしさ」が生まれています。そして、多種多様な経験や知識を持つ従業員こそがジャックスの強みとなっています。すべての人材が能力を最大限に発揮し、働きやすさや働きがいを感じられるように、エンゲージメントの向上に取り組んでいます。また、従業員が心身ともに健康であることは、経営戦略を実行するうえで重要な要素となるため、健康経営の推進にも力を入れています。

従業員 エンゲージメントの向上 □ P65

健康経営優良法人 **9** 年連続認定 □ P66

社内研修の強化
(のべ参加人数) **1,428** 名

平均勤続年数 **15** 年



社会関係資本

関連するマテリアリティ

日本とASEANにおける豊かな地域、コミュニティ形成への貢献
持続的な成長に資するガバナンスの強化と実践

各地に構える営業拠点とASEAN地域に展開するネットワークを活かし、加盟店や顧客基盤の拡大に努めるとともに、多様なファイナンスサービスを提供しています。創業以来、信用と信頼を基盤に経営を続け、MUFGグループとの連携を強化することで、企業価値の向上を目指しています。また、ステークホルダーの皆様との対話や社会貢献活動を通じて社会課題に取り組み、持続可能な社会の発展に貢献しています。

国内営業拠点数 **50** 拠点
(住宅支店、保証支店含む)

ASEAN地域のネットワーク **6** カ国
(ベトナム・インドネシア・フィリピン・カンボジア・マレーシア・シンガポール)

カード会員数(単体) **545** 万人

社会貢献活動 □ P61



自然資本

関連するマテリアリティ

環境保全に貢献する取り組みの推進

事業活動を通じて環境負荷の低減に取り組み、サステナビリティ経営を推進しています。その一環として、オフィス内の紙使用量削減、カード会員向けご利用代金明細書のWeb化促進、審査フローの電子化など、自然環境に配慮した取り組みを進めています。また、北海道当別町有地にある神居尻山でボランティアによる植樹活動を行い、生物多様性の保全にも取り組んでいます。持続可能な社会の実現に向け、2019年度を基準年として温室効果ガス(GHG)排出量の削減目標を設定し、2030年度までにScope1・2を50%、Scope3を30%削減、2050年度までにScope1・2・3のネットゼロの達成を目指して取り組んでいます。

エネルギー使用量(2019年度比) **36.1** %削減

GHG排出量 □ P58

ジャックスグループのマテリアリティ

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

マテリアリティマップは、ステークホルダーとジャックスグ

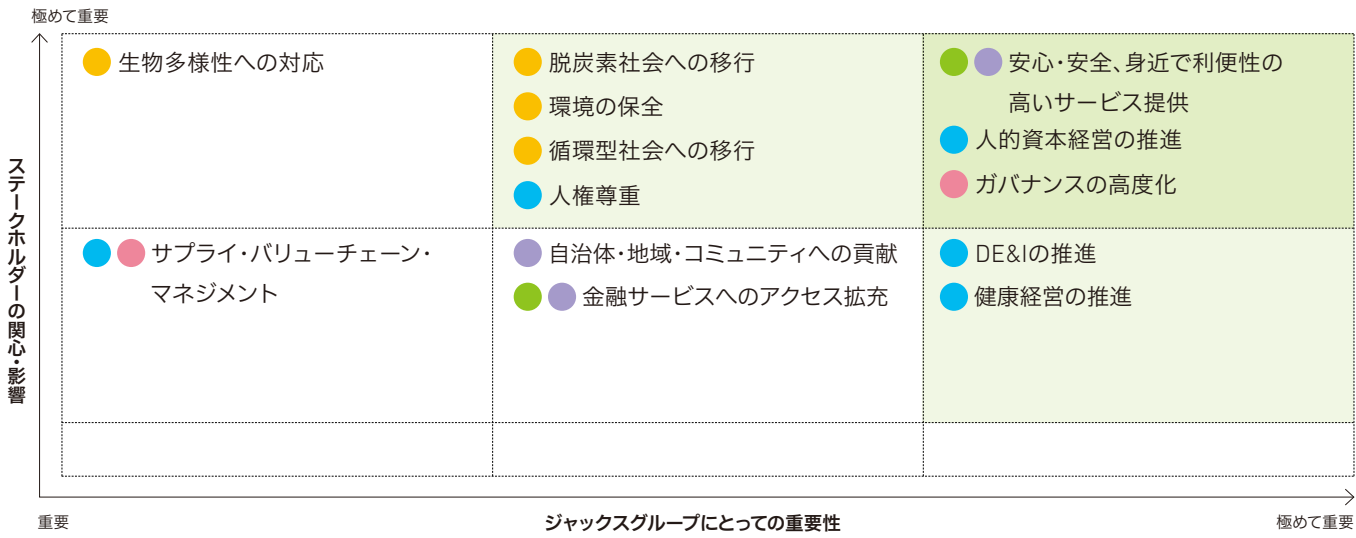
ループの双方にとってより重要な事項を抽出しています。そのうえで社外取締役や機関投資家、従業員などの意見をヒアリングしながら、グループにとって大事な価値観（信用・信頼、人が資本）や事業上重要な事項（社会課題解決、ASEANにおける相互成長）を反映させるため、サステナビリティ委員会で審議を重ね、取締役会でマテリアリティの見直しを決議しました。

マテリアリティの見直しプロセス

Step1	KPI進捗の内部レビュー	・サステナビリティ会議*でKPI進捗を把握
Step2	外部環境	・生成AIの活用 ・働き方の変化
Step3	自社状況分析	・ISO26000規格に基づく取り組み事項の整理
Step4	マテリアリティマップ	・ステークホルダーおよびジャックスグループそれぞれにおける重要度を整理
Step5	マテリアリティ見直し	・ステークホルダー（社外取締役、従業員など）からのヒアリングによる妥当性の検討 ・サステナビリティ委員会で審議、取締役会で決議

※ 本部所管部長が参加するサステナビリティの取り組みに関する会議（年2回）

マテリアリティマップ



「マテリアリティ」の詳細は、ジャックスWebサイトをご覧ください。
<https://www.jaccs.co.jp/corporate/sustainability/materiality/>

マテリアリティの特定理由

マテリアリティ	特定理由	SDGsとの関係
● 安心・安全、 身近で利便性の 高いサービス提供	「安心・安全、身近で利便性の高いサービス提供」は、消費者信用事業を行うジャックスにとって、事業の根幹となる最重要課題として位置付けています。創業の精神である「信を萬事の本と為す」は、お客様・お取引先の皆様との「信用」と「信頼」の上に、事業を含めたあらゆる物事が成り立つことを意味しています。そして、お客様やお取引先の皆様が安心・安全に、より身近にご利用いただける決済サービスの構築は、ジャックスにとっての責務であると考えています。「身近」という表現には、スムーズな決済サービスやお客様に近い金融サービスでありたいという思いを込めています。また、「利便性の高いサービス」を追求し続けることは、変化し続けるお客様のニーズにお応えし、持続可能で豊かな社会の実現に貢献することにつながります。	
● 人が尊重され、 多様な人材が成長し 活躍できる経営の 実践	ジャックスグループは、人的資本経営を2025年度からの中期経営計画における経営基盤の一つとして位置付けています。人を重要な存在として大切にするとともに、積極的に人への投資を行い、活躍できる環境を整備していきます。「人が尊重される」とは、役職員やビジネスパートナーなどのすべてのステークホルダーが尊重された状態を指し、「活躍できる経営の実践」とは、役職員が今よりもっと活躍できるよう環境を整備していくことを表現しています。	
● 日本とASEANに おける豊かな地域、 コミュニティ形成 への貢献	経営理念に掲げる「豊かな社会の実現に貢献する」の実現に向け、パートナーとともに多種多様なサービスを提供することで、ジャックスグループの事業エリアである日本およびASEANの豊かさへ貢献します。	
● 持続的な成長に 資するガバナンスの 強化と実践	経営の健全性、透明性を高めるとともに、経営管理体制や監査機能の強化を図り、社会正義に合致した企業活動を行います。また、リスクマネジメントの高度化および取締役会の機能強化などにより、適切な資本・収益・リスクのコントロールと経営判断を担保し、持続的な成長を支えるため、継続してガバナンスの強化を図ります。	
● 環境保全に貢献する 取り組みの推進	すべての事業活動は自然環境の恵みによって実現できるものであり、環境問題への対応は人類共通の課題であると認識しています。豊かな自然資源を守り、次世代に引き継ぐためにも、気候変動への対応および環境負荷の低減に努めます。	

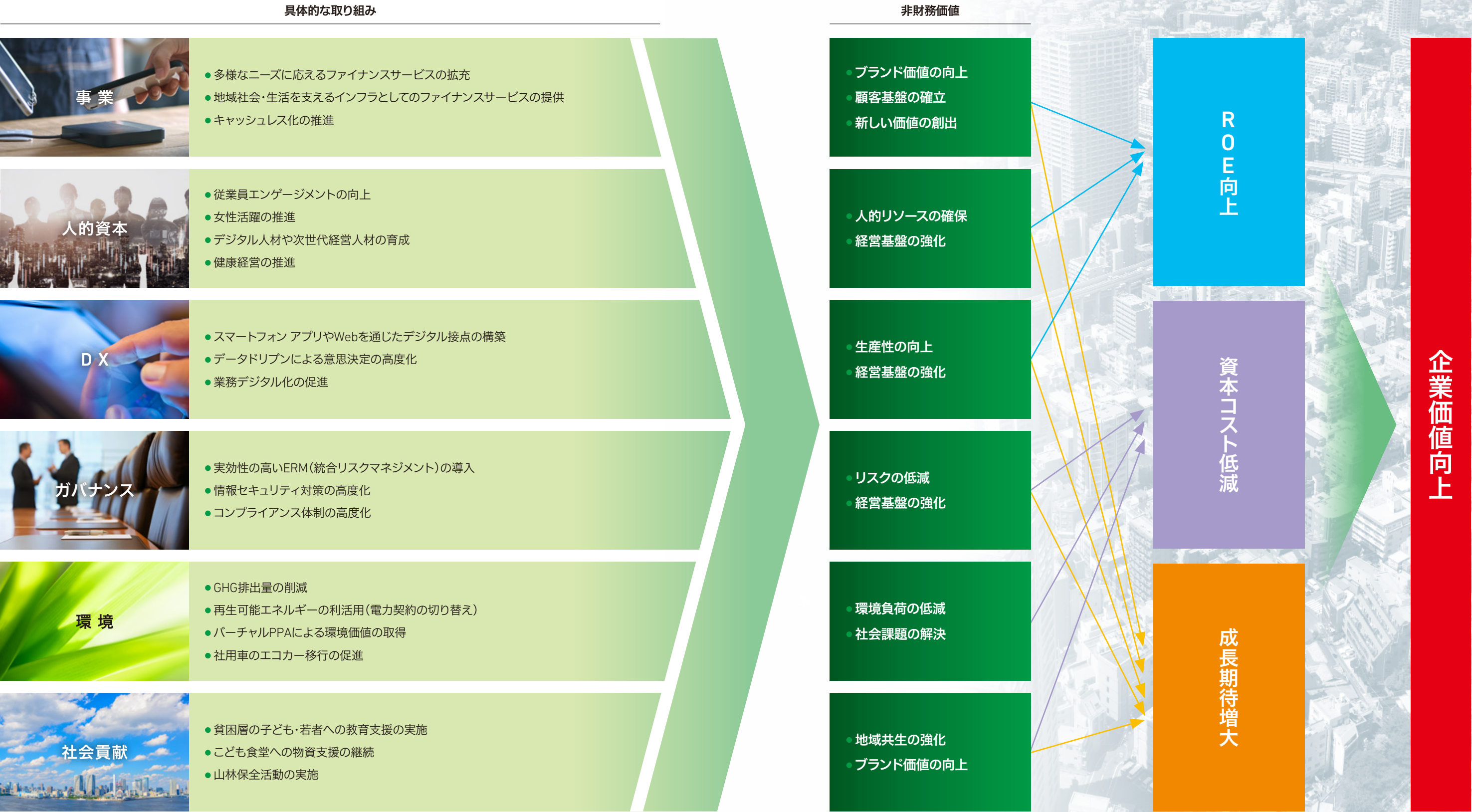
マテリアリティおよびサステナビリティ目標と実績

マテリアリティ	主な取り組み	2025年度の取り組み	指標	2025年度		2027年度 目標	実現すべき 社会価値	SDGsとの関係	
				目標	実績				
安心・安全、身近 で利便性の高い サービス提供	お客様、加盟店からの 信頼に応えるサービス	対応品質の向上	HDI-Japan格付調査	三つ星	三つ星	三つ星	・対応品質の向上や高度なセキュ リティ体制により、お客様や加盟 店の信用・信頼に応えるサービス を提供します。 ・多様多様な決済ニーズに応え、 キャッシュレス化を推進します。		
		審査事務業務の自動化	自動回答率	31%	33.0%	50%			
	情報セキュリティの高度化	PCIDSS:Ver4.0対応準備	PCIDSS認定取得	Ver4.0準拠認定更新	Ver4.0準拠認定更新	Ver4.0準拠認定更新			
		不正検知システムのルール見直し	カード不正検知率	70%	71.3%	70%			
	キャッシュレス化の推進	クレジット端末導入の推進	アクワイアリングおよびコード決済取扱高	7,914億円	9,010億円	8,032億円※			
人が尊重され、 多様な人材が 成長し活躍 できる経営の 実践	DE&Iの推進	仕事と育児・介護両立支援の実施	課長職以上の女性管理職割合	21%	19%	25%	・多様な価値観や考え方、人権を 尊重し認め合う風土を醸成し、従 業員が活躍できる環境を整備し ます。		
	人材育成	デジタル人材育成プログラム	認定デジタル人材人数(総数)	450名	353名	550名			
	人権の尊重	人権デューデリジェンスの実施	人権デューデリジェンスの継続	—	—	—			
	健康経営の推進	ジャックス ワーク・ライフ・バランスプロ モーション(JWP)の継続推進	平均超過勤務時間(月間)	12時間未満	13.2時間	12時間未満			
日本とASEANに おける豊かな 地域、コミュニ ティ形成への 貢献	地域社会・生活を支える インフラとしての ファイナンスサービスの提供	住宅	金利変動型ローン/ リノベーションクレジット推進	リフォームローン取扱高	1,766億円	1,924億円	1,448億円※	・お客様の生活スタイルに合わせ た豊かな暮らしの実現や地域経 済発展に貢献します。	
		教育	非対面Web申込拡大	教育ローン取扱高	305億円	235億円	279億円※		
		健康	ペーパーレス契約による 自由診療分野の促進	デンタルローン取扱高	130億円	147億円	137億円※		
		海外	海外事業の安定した 基盤づくり	海外事業取扱高	704億円	565億円	531億円※		
		資産運用	良質物件(エリア、物件)の 確保	投資用マンションローン残高	32,228億円	32,843億円	35,423億円※		
	社会貢献活動の実践	寄付実施	寄付金額	3,500万円	4,743万円	5,500万円			
持続的な成長に 資するガバナンス の強化と実践	リスクマネジメントの強化	リスクアセスメントの運用見直し	マネジメントサイクルの的確な運用	—	—	—	・リスクへの対処や法令遵守によ り、持続可能な事業活動を行 います。		
		疑わしい取引に対する的確な受付と調査	AML(アンチ・マネー・ロンダリング) 管理体制整備	—	—	—			
	コンプライアンスの継続	教育、研修の継続	教育、研修の継続実施	—	—	—			
環境保全に 貢献する 取り組みの 推進	ファイナンスサービスを通じた 脱炭素実現への貢献	環境商材(太陽光発電・蓄電池・エコ キュート)ローンの促進	環境商材ローン取扱高	854億円	904億円	660億円※	・脱炭素化商材やEVの推進により、 脱炭素社会実現に貢献します。 ・資源やエネルギーの利用を削減 しつつ、再生可能エネルギーの活 用を進め、環境への負荷軽減に 貢献します。		
		EV、PHV専用金利ローン	CEVローン取扱高	520億円	682億円	603億円※			
		サステナブルファイナンスの活用	中計3カ年におけるサステナビリティ ファイナンス実行額	300億円	917億円	1,200億円			
	環境負荷軽減への対応	再生可能エネルギー未導入拠点 入居ビルの導入交渉	GHG排出量(Scope1+2)削減率 (2019年度比)	△25%	△48.5%	△35%			
		デジタル化の推進によるペーパーレス化	コピー用紙購入量(2021年度比)	△26.5%	△32.9%	△33.5%			
		社用車へのエコカー導入	社用車エコカー比率	65.5%	59.8%	100%			
	循環型社会への貢献	オートリースの推進	保有台数	63,000台	61,806台	74,000台			

※ 中期3カ年経営計画「Do next!」の見直しにより、2027年度の係数計画を取り下げたため、2026年度の目標値を記載しています(目標、実績の取扱高は元本ベースとなります)。

非財務活動による企業価値向上

ジャックスが推進する非財務活動は、財務指標には直接的に表れないものの、中長期的なパフォーマンス向上や企業の競争力強化に寄与するものと考えています。非財務活動による具体的な取り組みは、「ROE向上」「資本コスト低減」「成長期待増大」を促進し、企業価値向上へと結び付きます。



ステークホルダーへの提供価値

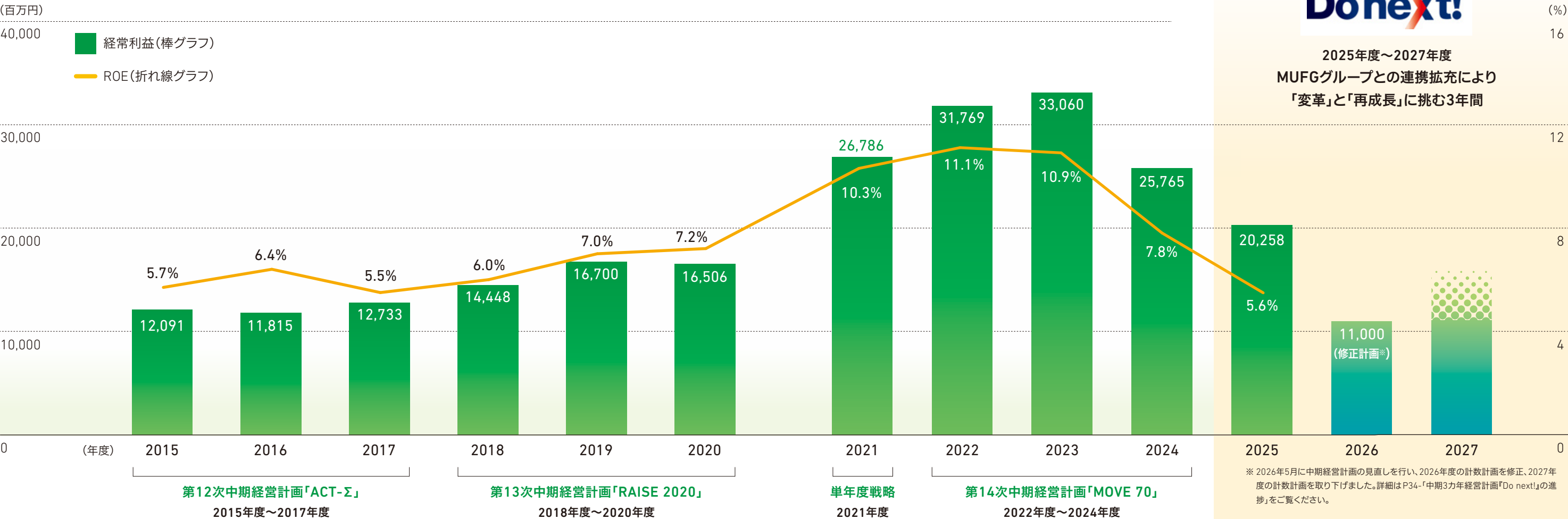
ジャックスグループは、事業活動においてステークホルダーの皆様とのコミュニケーション活動や期待に応えることが重要であると認識しています。コミュニケーション活動を通じていただいたご意見などは、定期的に経営会議や取締役会で報告し、事業活動や資本政策への参考とすることで企業価値の向上を目指します。

	ステークホルダーからの期待・関心	コミュニケーションチャネル		成果・影響	関連する資本	関連するマテリアリティ
 お客様・加盟店	● 高品質なサービスの提供 ● 適切な情報提供 ● 真摯な対応・サポート ● 気候変動対応・環境への取り組み	● お問い合わせ窓口 ● 加盟店を直接サポートする国内営業拠点網		● 課題解決 ● 満足度向上	● 知的資本 ● 人的資本 ● 社会関係資本 ● 自然資本	安心・安全、身近で利便性の高いサービス提供
 株主・投資家	● 企業価値の向上 ● 安定した株主還元 ● 適時適切な情報開示 ● 対話の実施 ● ESG活動	● 株主総会 ● 決算説明会(機関投資家) ● 個別面談(機関投資家) □□ P76 ● Webサイト ● セミナー(個人投資家)		● 企業理解の促進 ● 経営品質の向上	● 財務資本	持続的な成長に資するガバナンスの強化と実践
 従業員	● 人材の育成と活用 ● 女性社員の活躍推進 ● 多様性と人権の尊重 ● 労働環境の整備	● 定期面談 ● 階層別・テーマ別研修 ● エンゲージメントサーベイ ● ホットライン相談窓口の設置 ● 社内報・社内ポータルサイト		● エンゲージメントの向上 ● 女性管理職の増加 ● 多様な人材の活躍 ● 離職率の抑制	● 人的資本 ● 知的資本	人が尊重され、多様な人材が成長し活躍できる経営の実践
 地域社会	● 気候変動対応・環境への取り組み ● 社会貢献活動	● ボランティア活動 ● 障がい者通所施設による社内販売会 ● 各支援活動(全国こども食堂、函館マラソン、日本パラバレーボール協会など)		● 持続可能な社会の実現 ● 地域社会の活性化	● 社会関係資本 ● 自然資本	日本とASEANにおける豊かな地域、コミュニティ形成への貢献 環境保全に貢献する取り組みの推進

成長の軌跡と中期経営計画

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

国内の金利上昇や中東情勢の変化など事業環境は不透明な状況が続いていますが、再成長を目指して、第15次中期経営計画
「Do next!」に取り組んでいます。

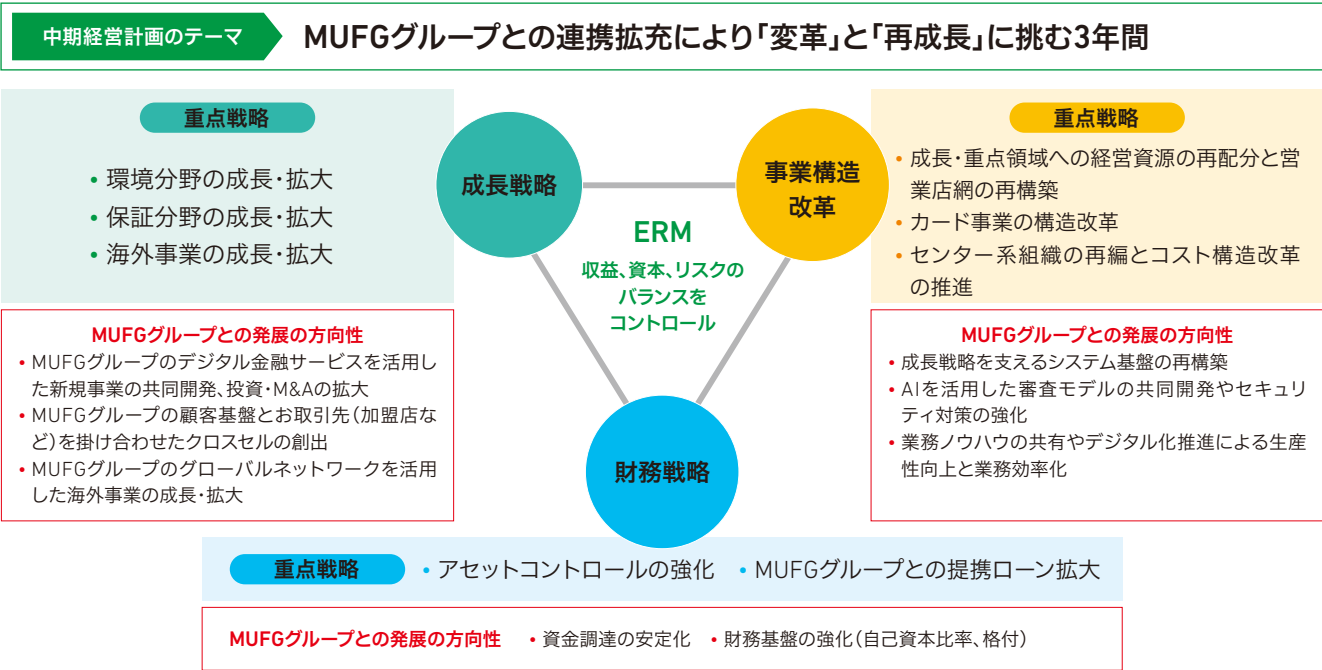


重点方針	・グループシナジーによる収益基盤の拡充 ・経営資源の戦略的活用による先進性の追求 ・高度なCSRの実践	・国内事業の持続的成長 ・海外事業の成長拡大 ・生産性の向上と成長基盤の強化	・国内事業：基盤事業の持続的成長と生産性のさらなる向上 ・海外事業：事業基盤の拡充、成長に向けた事業構造改革を推進	3年後の あるべき姿 ・強みを活かした国内事業の収益基盤拡充 ・将来の成長をけん引する海外事業の収益基盤確立 ・国内・海外の成長を加速する経営基盤の強化 ・ESG経営の推進
成果と課題	「グループシナジー」と「先進性」を重点方針とした経営戦略を実行し、収益力の向上を図る。また、フィリピンやカンボジアへ進出し、さらにインドネシアの現地法人を連結子会社化させ、海外事業の拡大を加速。トップラインの拡大とコスト構造改革の推進により経営体質を強化する。	国内事業は、クレジット事業とファイナンス事業を中心に拡大。さらに、アクワイアリングやコード決済など決済事業の拡大にも注力し、グループ経営の礎となる収益基盤を強化する。海外事業は、利益成長へ向けた構造改革が各国で進展、フィリピン現地法人を連結子会社化し、さらなる事業の拡大に取り組む。	新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、ジャックスグループの事業環境に与える影響が不透明なことから中期経営計画を1年延期。成長を加速させるための基礎固め、準備期間として、これまで取り組んできたさまざまな戦略を継続的に実施。顕在化したジャックスグループの課題解決に取り組み、次期中期経営計画へと弾みを付ける。	国内政策金利の上昇や海外事業の低迷などにより、2024年度の業績は当初の目標から大きく下回る。国内事業は手数料の利上げや新たな決済サービスのリリースなどを実施。今後のさらなる金利上昇を見据えてアセットコントロールの強化を図る。海外事業はデジタルを活用しオペレーションの改善などを実施。未収リスクの抑制と高収益ポートフォリオへの変革による収益率の向上を図る。

中期3カ年経営計画「Do next!」の進捗



ジャックスグループの再成長に向け、2025年度より中期3カ年経営計画「Do next!」を推進しています。それにあわせて、ジャックスグループを取り巻く事業環境と課題認識を踏まえ、(株)三菱UFJ銀行と新たに資本業務提携契約を締結しました。中期経営計画で掲げる重点戦略を着実に実行し、ジャックスグループの再成長と企業価値向上に取り組んでいきます。



上記戦略を支える経営基盤の強化

サステナビリティ経営	人的資本経営	DX戦略
□□ サステナビリティ経営 P54~	● MUFGグループとの人材交流強化 □□ 多様性と人権の尊重 P62~ 人事担当役員メッセージ P52~	● DXノウハウの共有 □□ DXの取り組み P43

成長戦略の進捗

環境分野の成長・拡大

住宅関連(リフォームなど)	オート関連
住宅関連市場の攻略が進展 ● 営業体制の強化やファイナンストレーニングの実践などにより、ジャックスのシェアが順調に拡大	システム強化により競争力が強化 ● 顧客管理システムとの連携やWeb申込み機能の改善により利便性を向上
(億円) 2024年度 2025年度 前年度比	(億円) 2024年度 2025年度 前年度比
住宅関連取扱高 2,123 2,352 10.8%	オートローン取扱高 9,540 9,847 3.2%
	内、オートリース取扱高 700 845 20.8%

保証分野の成長・拡大

家賃保証	銀行個人ローン保証
システムベンダーとの連携が強化 ● 業界大手のシステムとジャックスの家賃保証システムをAPI連携。利便性をフックに提携先拡大を継続	保証残高は順調に拡大 ● (株)三菱UFJ銀行との連携強化、地方銀行の攻略が進展
(億円) 2024年度 2025年度 前年度比	(億円) 2024年度 2025年度 前年度比
家賃保証営業収益 36 38 5.0%	保証残高 7,009 7,693 9.8%

海外事業の成長・拡大

【ベトナム】
● 未収債権率は安定、費用を抑制し黒字化を果たす
【インドネシア】
● 商品の選別、コスト削減により2027年度から黒字化を見込む
【カンボジア】
● 利益水準が上昇、国境紛争の影響は引き続き注視
【フィリピン】
● 収益性を重視した運営を継続

Carsomeグループとの協業が順調に拡大			
企業名	Carsome Capital (マレーシア)	CAR TIMES CAPITAL (シンガポール)	
投資規模	約35億円	約15億円	
Carsomeの優位性	競争力の高いエコシステム	優先的なローンの獲得	低位な未収債権率
ジャックスの提供価値	販売金融ノウハウ	MUFGグループの信用力	邦銀とのリレーション

計数計画の見直し

調達金利の上昇による金融費用やデータセンターの移転方法変更に伴うシステム関連費用などのコスト増加およびインドネシアの業績回復の遅れなどにより、策定済みの計数計画と2年目以降の見通しに乖離が生じる見込みとなりました。これにより、2026年度の計数計画修正、中期経営計画の最終年度にあたる2027年度の計数計画取り下げを、2026年5月に発表しました。なお、配当政策は、財務健全性を維持しつつ、株主の皆様への安定的かつ継続的な配当を重視する基本方針に変わりはなく、中期経営計画で掲げた内容を据え置いています。

中期経営計画で掲げている3つの重点戦略およびMUFGグループとの連携を加速し、課題解決に向けた施策の実行、各事業部門の構造改革に取り組むことで、早期の業績回復と中長期的な企業価値の向上を図ります。

(年度)	2025	2026		2027	
(億円)	実績	当初計画	修正計画	当初計画	
営業収益	1,923	1,990	1,925	2,045	左記計画の 取り下げ
経常利益	202	250	110	310	
親会社株主に帰属する当期純利益	153	180	100	230	

配当政策	据え置き	「配当性向40%またはDOE3%」を目安にいずれか高い方とし、1株当たり200円以上の安定的な利益還元を実施する
------	------	--

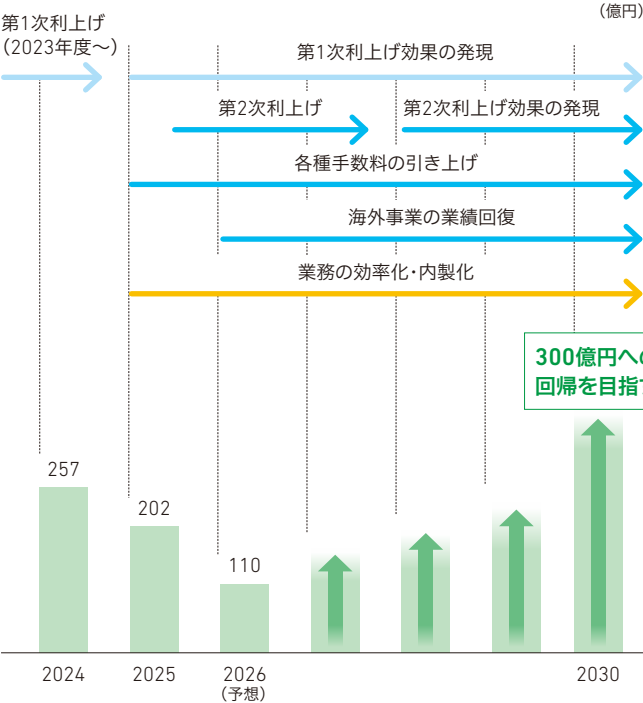
見直しの要因と今後の業績への影響

国内 内部要因	金利上昇に応じて、クレジット事業の手数料利上げ
海外 内部要因	事業戦略の転換により、インドネシアの業績回復が遅延
業績への影響	営業収益が下振れ 国内のクレジット事業は、手数料利上げにより取扱高の大幅な減少を予想。それに伴い、営業収益への下押し影響を見込む
国内 外部要因	賃金・物価の高騰により、システム開発・運用コストが上昇
国内 内部要因	データセンター移転方式を変更、費用が前倒しで計上
業績への影響	販売管理費(システム関連費用)が上振れ 2026年度 データセンター移転関連費用 約27億円
国内 外部要因	政策金利は想定内で推移したもの、長期金利が想定を上回って上昇。中計期間中の金利シナリオを見直し
国内 内部要因	提携ローンシフトを進めるも、営業債権残高の積み上がりにより、有利子負債残高は想定より減少せず
業績への影響	金融費用が上振れ

今後の主な対応策

収益性の改善	クレジット事業における追加利上げ ●すでに着手済み、2026年3月より順次適用 ※ 分割払い手数料は支払期間に応じて収益計上されるため、利上げ効果は段階的に現れ始める想定	2026年度の 増収効果 約10億円
	カードにおける各種手数料引き上げ 分割払い 実質年率15.0%→18.0% リボルビング払い 実質年率16.8%→18.0% ● 2026年5月請求分より適用 ● その他手数料についても引き上げ検討を継続	
	海外事業の業績回復 ● インドネシアの業績回復(2027年度に黒字化を見込む) ● 新規進出国(マレーシア、シンガポール)の利益貢献	
コストの削減	IT・デジタルを活用した業務の効率化・内製化 ● オートコールシステムの更改と導入拠点の拡大 ⇒ 拠点再編による業務効率化を実現し、貸倒関連費用を抑制 ● IT・デジタルの活用拡大、業務内製化により派遣・業務委託費用を削減 ● IT投資の管理体制強化により、システム関連費用を抑制	

今後の連結経常利益イメージ



経営企画担当役員メッセージ

MUFGグループとのシナジーを加速させ、唯一無二の「加盟店網・顧客基盤」で新たなビジネスを切り開く



上席執行役員
経営企画担当
浅川 真互

経営企画担当としての役割

経営企画担当役員として1年が経ちました。今振り返ると、就任のタイミングが(株)三菱UFJ銀行との資本業務提携発表の直後だったこともあり、この1年はMUFGグループとの連携推進に注力してきました。また、2025年4月にスタートした中期3カ年経営計画「Do next!」では、MUFGグループとの連携拡充により「変革」と「再成長」に挑む3年間をテーマに掲げています。私はこの重点戦略の推進に向け、各事業部門と密に連携し、具体的な案件の企画から実行まで一貫して関与してきました。

重点施策は大きく2つです。第1に、(株)三菱UFJ銀行との第三者割当増資で取得した388億円を原資とする成長投資により、インオーガニック成長を図ること。第2に、再成長に向けた構造改革を断行することです。

構造改革では、コスト構造改革推進委員会(社長・専務が委員長)において、私は副委員長として全案件の進捗管理と施策検討を進めてきました。計8つのワーキンググループを立ち上げ、各施策の実施可能性を検証しながら実行しています。例えば、クレジットカードにおける未稼働会員の更新停止による会員維持費

用の削減、業務内製化に伴う外注費の削減、営業店網の統廃合による管理費の削減など、初年度から効果が表れています。

金融環境は、長期金利が想定を超えて上昇するなど不透明さが増しています。こうした環境下では規模を優先するのではなく、RORA(リスクアセット利益率)を重視したポートフォリオ経営を徹底することが重要です。私は事業ごとの計数を確認し、ハードルレートと対比しながら、採算性の低い事業の立て直しや計画の見直しなどを各事業部門とともに進めています。

MUFGグループとの連携深化

2025年3月に(株)三菱UFJ銀行との資本業務提携を拡充し、MUFGグループの出資比率が40%に引き上げられたことに伴い、同行との業務提携協議会が発足しました。協議会では、ジャックス側のオーナー(実務統括)を私が担っています。先方のオーナーとともに、協議対象となる案件を精査し、交渉・進捗確認・施策検討を進めています。

MUFGグループとの関係性も、出資比率が20%だった時期から大きく変わり、グループの未来とともに創る「ワンチーム」へと進化してきました。グループ各社との距離も縮まり、ジャックスもMUFGグループの重要関係会社の一つとして当事者意識を持って協議を進めています。リテール分野の強化に向け、グループ各社とジャックスの加盟店網・顧客基盤を活かした連携協議も加速しています。例えば、三菱UFJニコス(株)との法人カード分野での協業、中小企業向けのファクタリングを手がける(株)カンムとの協業、銀行保証業務における地方銀行の紹介など、シナジー創出に向けた業務提携が初年度から進展しました。さらに、サイバーセキュリティ領域でも、MUFGグループのセキュリティプログラムに参画し、従業員から経営層までの研修展開や情報交換を進めています。

こうした対話を重ねるなかで、ジャックスの価値を私自身も改めて認識しました。MUFGグループのリテール領域において、加盟店を起点とするBtoBtoCモデルの消費者信用ビジネスは長らく空白地帯であり、「このピースを埋められるのはジャックスしかない」という言葉もいただきました。

全国の営業店網を通じて築いてきた加盟店ネットワークが、デジタル化が進む現代においても、リアルな接点でニーズを捉え、加盟店とお客様双方へのサービス提供を一気通貫で担う人的対応力やノウハウは、容易に代替できない価値を持ちます。また、輸入車ローンや投資用不動産ローンなど、富裕層・準富裕層領域で強みを有する点も、MUFGグループ全体にとって魅力的な資産であると考えています。

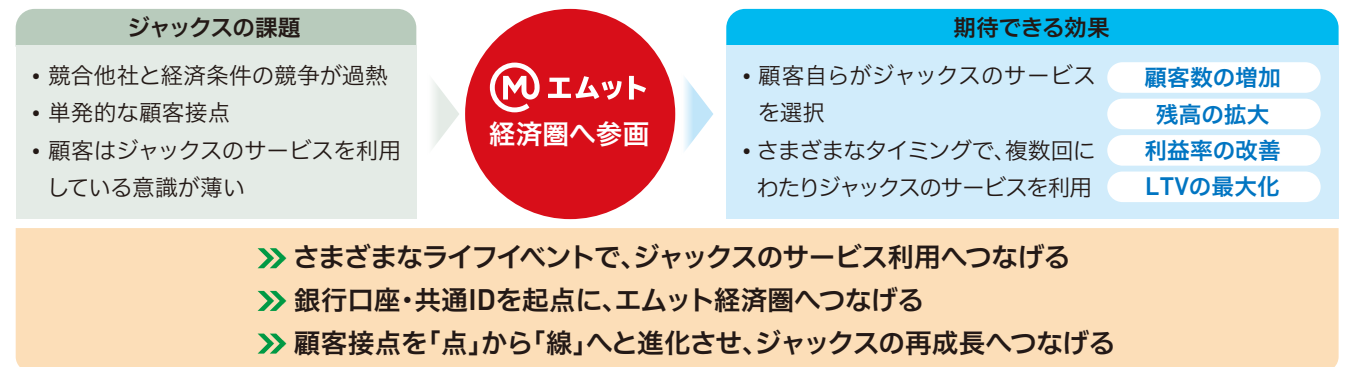
「エムット」経済圏への参画

MUFGグループとの連携における最大の重点施策が、リテール経済圏「エムット」への参画です。2028年度から本格的なサービス提供を開始できるよう、準備を進めています。

これまでジャックスは、例えば、5年のオートローンを完済いただくと、その後の接点が途切れやすいという「点」の関係になりがちでした。「エムット」に参画することで、接点を点から線、そして面へと継続的な関係に拡張し、長期的な価値創出につなげていきます。

具体的には、共通IDを活用したデータベース連携などにより、ジャックスのローン利用をきっかけにMUFGグループのデジタル

エムット経済圏におけるジャックスの狙い



成長を加速させる投資戦略とインオーガニックな挑戦

中期経営計画の成長戦略では、将来の利益を生み出す成長投資がカギを握ります。

ジャックスは2026年5月、住宅設備保証サービスとテクノロジーを組み合わせた事業を展開するSolvvy(株)との資本業務提携について基本合意に至りました。ジャックスは、住宅リフォームローン分野で国内有数の加盟店網を擁しており、本提携を通じて、加盟店(ハウビルダーやリフォーム業者など)のDXを支援します。具体的には、契約・見積もり・ローン手続きのペーパーレス化を含む、決済機能を組み込んだ住宅リフォーム向けDXプラットフォームの共同開発を進めます。これにより、ジャックスと加盟店との絆を一層深めていけると考えています。

また、資本業務提携やM&Aといったインオーガニックな挑戦において、私たちは「10の案件に投資して1〜2件が当たれば良い」といったスタンスは取りません。ジャックスの強みと相手の強みが化学反応を起こす領域を厳選し、将来的なエグジット(売却)を前提とするのではなく、長期的なパートナーシップの構築を前提に交渉を進めます。

バンク等で資産形成を始めていただく、あるいはその逆といった相互送客を狙います。

重要なのは、単にプラットフォームに参加するだけでなく、ジャックスとしてマネタイズ(収益化)を実現することです。アプリを通じてお客様が自分に合った金融サービスを選べる環境を整え、完済後も継続的に選ばれる関係を築くことで、ライフタイムバリューの最大化を目指します。そのために、デジタルバンクやエムットの運営母体へジャックスの中堅・ベテラン社員を出向させ、加盟店視点を活かした業務構築と価値融合を進めています。

海外では、2025年5月にマレーシア、2026年5月にシンガポールに進出しました。のれん相当額の償却が進むことで、マレーシアでは2027年度から、シンガポールでは2028年度からの利益貢献を見込んでいます。

ステークホルダーの皆様に向けて

経営企画の仕事は、情熱的にアクセルを踏みつつ、冷静にブレーキをコントロールし、圧倒的なスピードで実行することだと考えています。

ジャックスは、MUFGグループとデジタルという強力な強みを活かし、新しいステージへ進みます。インオーガニック投資も活用しながら、社員が次の成長に向けて前向きに取り組める道筋を描き、実行していくことが私の使命です。

株主・投資家の皆様におかれましては、MUFGグループとの強固な連携のもと、ジャックスがその存在価値をいかに高め、持続的な企業価値向上を実現していくか、ぜひ中長期的な視点でご期待いただければ幸いです。

主要なリスク

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

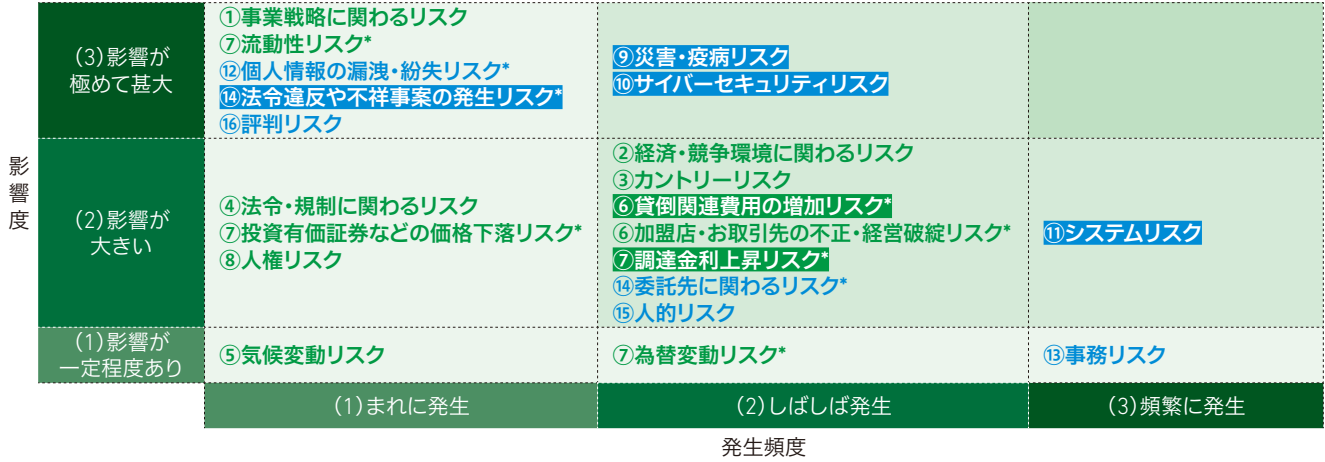
リスクマップ

リスクアセスメントにより抽出したリスクを評価し、優先的に対策を講じるべき重要なリスクをリスクマップとして可視化しています。直近のジャックスグループを取り巻く外部環境や内部環境を踏まえ、その重要度を再評価し、以下のリスクの配置変更、または追加をしています。

③カントリーリスク:影響度・発生頻度を2-1から2-2へ変更

⑨災害・疫病リスク:影響度・発生頻度を3-1から3-2へ変更

⑭法令違反や不祥事案の発生リスクおよび委託先に関わるリスク:従来のコンプライアンスリスクから主なリスクとして抽出



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

※ 上記は2026年3月末日現在において認識したものです。

トップリスク

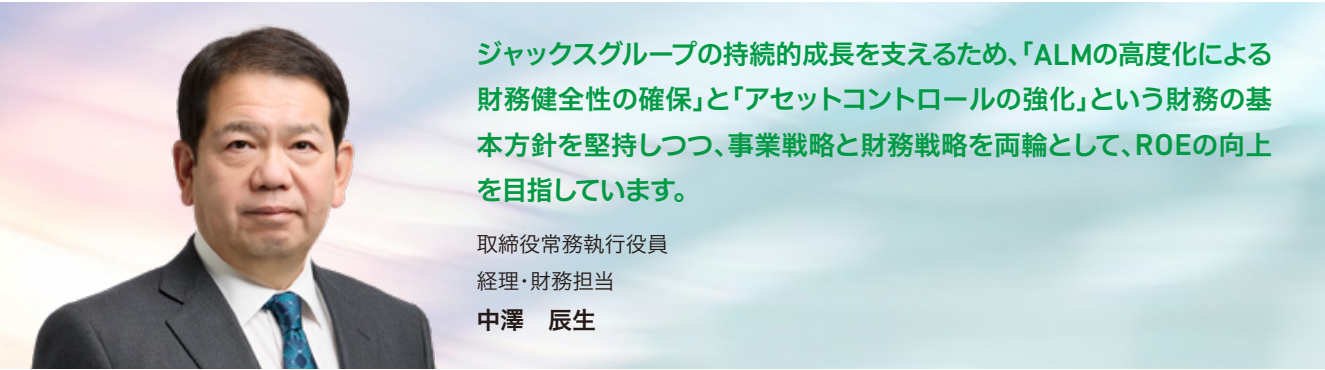
リスクアセスメントによって影響度・発生頻度が高いリスク(リスクマップ右上)のほか、ジャックスグループの経営上、コントロールすべきリスクを優先的かつ重点的に管理すべき、特に重要なリスクとして、経営レベルで議論したうえでトップリスクに選定します。トップリスクに対しては、各種委員会で定期的なモニタリングおよび機動的な対応を行い、リスクの低減、維持を図っています。直近のジャックスグループを取り巻く外部環境や内部環境を踏まえ、その重要性を再評価し、2つのトップリスクを追加(➡)しています。

リスク項目	リスクシナリオ	対応策
⑩サイバーセキュリティリスク	外部からの不正アクセスやウイルス感染などによる個人情報の流出、システム停止に伴う業務の停止、損害賠償の発生、評判の悪化	多層的な技術的対策、専門組織を中心とした組織的な対応に加え、継続的な社員教育などによりセキュリティ体制を強化
⑪システムリスク	自然災害、サイバーインシデント、停電、機器故障などによるシステム、通信ネットワークの重大な障害発生に伴う業務の停止、お客様や加盟店へのサービス提供の停止、評判の悪化	耐震対策、冗長化、障害対応訓練などによりシステムの安定稼働とセキュリティを維持することに加え、システム委託先に対する管理体制を強化
⑦調達金利上昇リスク	金融市場の変化、格付や信用力の低下による借入、社債の調達金利の上昇により金融費用が増加	ALMによる資産・負債のデュレーション管理および金利シナリオに応じた調達方法の検討、実施(デリバティブ取引によるヘッジ、金利固定化推進)
⑥貸倒関連費用の増加リスク	個人の信用状況の悪化、審査精度の低下、不正申し込みの増加、加盟店経営状況や不動産市況の悪化などによる貸倒引当金の積み増し	部門間の連携を強化し、審査精度の向上、不正申し込みの排除、回収強化などにより良質債権を確保
⑭法令違反や不祥事案の発生リスク	法令違反などに関連した不祥事案が発生し、監督官庁から処分を受けることによる業務停止、ジャックスグループの社会的信用の失墜	事業ごとに定める内部管理部門による監督や役職員の教育、意識向上。経営層を含めた組織的な体制の運営
⑨災害・疫病リスク	首都圏直下型地震をはじめとした大規模な自然災害、事故などが発生し、事業継続に必要な人的および物的資産が重大な被害を受けることによる業務の停止	危機管理体制の運営や業務代替可能な体制を構築するなど事業継続計画(BCP)を策定。実効性を確保するためBCPの見直しを実施

※ 上記は2026年3月末日現在で認識しているリスクの一部であり、上記以外のリスクによって経営上、特に重大な影響が生じる可能性があります。

リスクカテゴリ	機会とリスク	機会とリスクへの対応策
経営戦略に関わるリスク		
①事業戦略に関わるリスク	[機会]収益性や成長性の向上 [リスク]中期経営計画における成長戦略、事業構造改革および財務戦略の失敗	・事業ポートフォリオマネジメントの実行 ・リスクアパタイトの設定およびリスク量視点に基づいた財務健全性の確保 ・MUFGグループとの連携拡充
②経済・競争環境に関わるリスク	[機会]社会課題の変化によるニーズの顕在化および拡大 [リスク]経済環境の悪化や個人消費の減退、市場ニーズの変化などによる市場の縮小、同業他社などとの競争激化	・事業ポートフォリオマネジメントによる経営資源の適正配分 ・商品・サービスの選択と集中、成長分野への投資 ・DX戦略の実行
③カントリーリスク	[機会]人口増加、経済成長による事業機会の拡大 [リスク]戦争・テロ・暴動などの地政学リスク、政治・宗教・文化・慣習などによる制約	・進出国に関する、ジャックス本体と海外現地法人双方の情報収集および情報連携の強化
④法令・規制に関わるリスク	[機会]新たな規制の制定または規制緩和による事業機会の発生 [リスク]業務運営や商品・サービスの制限、対応費用の発生	・法令・規制などの制定、改正動向の情報収集 ・法令・規制および社内規程に基づいた業務運営の定期的な点検
⑤気候変動リスク	[機会]脱炭素関連、環境配慮型商品に対する需要の拡大 [リスク]気候変動に関する政策・規制強化に伴うエネルギー調達費用の上昇や自然災害発生による担保価値の毀損	・継続的な気候変動の影響分析 ・脱炭素関連、環境配慮型商品の取り扱い推進 ・温室効果ガス排出量の削減目標達成に向けた取り組みの実施
⑥信用リスク	[機会]良質な債権残高の拡大による収益機会の獲得 [リスク]未収債権の増加や加盟店の不正・経営破綻、不動産市況の変化などによる貸倒引当金の積み増し	・未収債権の発生動向および加盟店管理状況の部門横断的なモニタリング ・未収債権の発生動向、リスクに応じた適切な加盟店管理、審査精度の維持・向上 ・初期未収債権の回収強化
⑦市場関連リスク	[機会]金利低下局面における金融費用の減少 [リスク]金融情勢・ジャックスグループの財務内容悪化などによる調達金利の上昇、資金調達難	・金融情勢、資産・負債状況などのモニタリング、リスクの把握と適切な対応の検討 ・金利感応度に応じた資金調達、金利の固定化、格付の取得、加盟店などとの取引条件の見直し ・資金調達手法の多様化、流動性補完枠の設定や手元流動性の管理
⑧人権リスク	[機会]ステークホルダーからの信頼獲得、企業イメージの向上 [リスク]企業イメージの低下、人材流出	・サステナビリティ経営推進体制の整備 ・人権デューデリジェンスによる負の影響の特定、対応 ・人権に関する相談窓口の設置と救済策の検討
業務執行に関わるリスク		
⑨災害・疫病リスク	[機会]早期復旧による安定した事業継続へのニーズ、信頼の獲得 [リスク]地震など大規模な自然災害、感染症などの発生によるシステムや業務の停止	・災害対応マニュアルの整備、危機管理基本規程、事業継続計画(BCP)の策定など危機管理体制の構築
⑩サイバーセキュリティリスク	[機会]安心・安全な取引環境、安定した事業継続へのニーズ、信頼の獲得 [リスク]サイバー攻撃、不正アクセス、ウイルス感染などによる情報の流出、システムや業務の停止	・経営レベルのITセキュリティ体制を整備、専任部署を中心とした組織横断的な対応 ・多層防御の実装、外部専門機関による定期的な脆弱性診断・侵入テストの実施 ・MUFGグループとの連携によるセキュリティ水準の向上
⑪システムリスク	[機会]安心・安全な取引環境、安定した業務継続へのニーズ、信頼の獲得 [リスク]自然災害、サイバーインシデント、機器故障などによるシステムや業務の停止、データ流出などの発生	・システム・ネットワークの冗長化、可用性の維持 ・システムの常時監視や定期的なバックアップの取得、アクセス厳格化 ・委託先の管理強化
⑫情報関連リスク	[機会]安心・安全な取引環境、安定した事業継続へのニーズ、信頼の獲得 [リスク]個人情報などの漏洩、紛失または不正利用、法令に違反した場合の行政処分	・経営レベルで委託先を含めたリスクベースの個人情報保護マネジメントシステムを運用 ・ITシステムへのアクセス管理の徹底、従業員への継続的な教育実施
⑬事務リスク	[機会]安心・安全な取引環境、安定した業務継続へのニーズ、信頼の獲得 [リスク]誤請求や誤精算、処理遅延など誤った事務処理による個人情報の漏洩や顧客、加盟店への損害発生	・内部管理部門による委託先を含めた業務運営の定期的な点検、規程・マニュアルなどの継続的な整備、見直し ・事務処理のシステム化などの促進
⑭コンプライアンスリスク	[機会]ステークホルダーからの信頼獲得 [リスク]ジャックスグループまたは委託先における関連法令などへの抵触による業務停止、登録の取り消し処分、信頼失墜	・経営レベルのコンプライアンス体制を整備 ・内部管理部門による業務運営の定期的な点検、規程・マニュアルなどの継続的な整備、見直し、全役職員の継続的な教育の実施 ・重要度に応じた委託先選定プロセス、監督体制の運用
⑮人的リスク	[機会]有能な人材の獲得・定着 [リスク]モチベーション・パフォーマンスの低下、人材の流出・採用困難	・経営戦略に連動した人的資本経営の推進 ・エンゲージメントの向上、健康経営・女性活躍などの推進、変革人材の育成
⑯評判リスク	[機会]企業イメージの向上、ステークホルダーからの信頼獲得 [リスク]社会的責任への疑念が生じる取引や法令違反、従業員の不正行為、システム障害の発生などによる企業イメージの低下、風評被害	・全役職員への継続的な教育の実施 ・メディア情報などのモニタリング実施

経理・財務担当役員メッセージ



2025年度の振り返りと計数計画の見直し

中期経営計画「Do next!」の初年度となる2025年度は、国内事業がけん引し、営業収益は13期連続の増収となりました。一方、物価上昇に伴うシステム関連費用をはじめとする販売管理費の増加に加え、日銀の金融政策修正を背景とした金利上昇の影響で金融費用が前年対比で大きく増加しました。また、海外では高収益ポートフォリオへの転換を進めているインドネシアの業績回復が想定よりも遅れ、海外事業全体の営業収益の下振れ要因となりました。

財務面では、財務レバレッジの抑制と金利上昇リスクの低減を目的に、提携ローンへのシフトを進めることでバランスシートの圧縮に努めました。しかし、取扱高が想定よりも上振れしたことで資金調達必要額も増加し、単体の有利子負債残高は約518億円の減少にとどまりました。

結果として、親会社株主に帰属する当期純利益を除き、業績予想は達成したものの、国内の物価高と金利高、海外事業の不振が同時に業績を圧迫し、増収ながら減益という厳しい決算であったと認識しています。

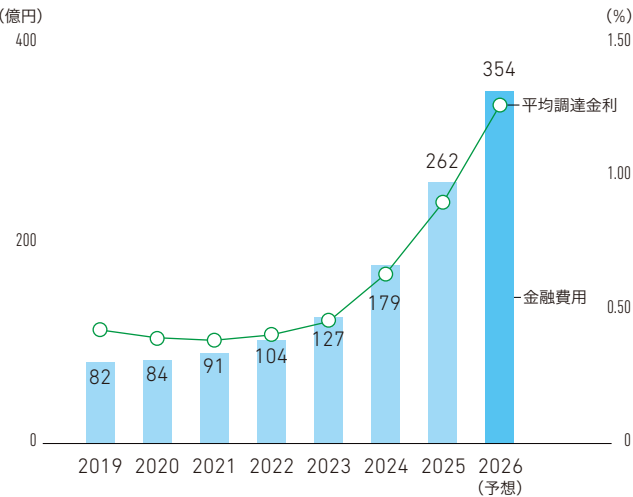
こうしたなかで迎える2026年度は、中東情勢など先行きの不

透明感を背景に、ジャックスの調達コストに大きな影響を及ぼす長期金利が想定を上回って推移していることから、金利シナリオを見直しました。その結果、2026年度の金融費用は当初計画から大幅に増加する見込みです。一方、調達金利の上昇を転嫁すべく、国内クレジット事業において手数料の引き上げを行うことで、取扱高が相当程度毀損することが見込まれます。また、2027年4月に予定している基幹システムのデータセンター移転計画については、当初、一括で物理機器を移設する予定でしたが、安全性や安定性の観点から、機器を事前設置したうえで段階的に切り替える待ち受け移転方式へ変更したため、システム関連費用が前倒しで発生することになりました。

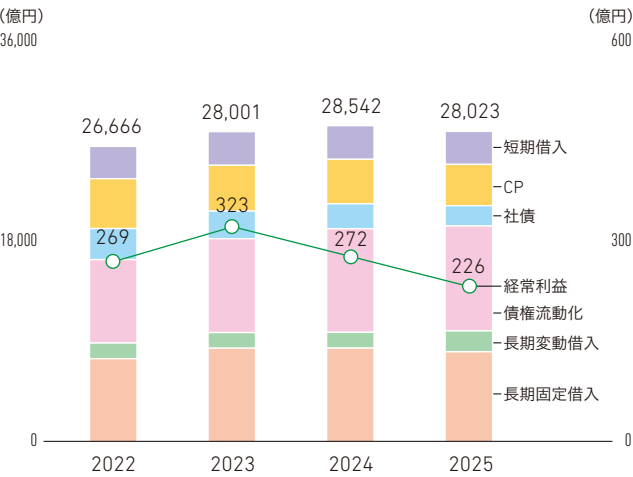
このような中期経営計画の策定時点では想定していなかった環境変化を踏まえ、2026年度の連結経常利益計画を当初の250億円から110億円へ下方修正しました。また、金利環境など不透明な部分が多いことから、中期経営計画の最終年度となる2027年度の計数計画は取り下げました。

今後の業績回復が急務となりますが、中期経営計画で掲げた成長戦略・事業構造改革・財務戦略を着実に遂行するとともに、

金融費用および平均調達金利の推移



資金調達残高および経常利益の推移(単体)



追加対応策を講じることで、2030年度の連結経常利益300億円以上を目指してまいります。

ステークホルダーの皆様に対しては、透明性の高いIR活動と情

ROE向上に向けた取り組み

ジャックスのROE※1は2022年度の11.1%をピークに、2025年度は利益の落ち込みと(株)三菱UFJ銀行を割当先とした第三者割当増資により、5.6%に低下しました。ROEはROA※2×財務レバレッジに分解されますが、ジャックスの財務レバレッジは2025年度には14倍へ低下し、財務の健全性は改善されています。したがって、課題はROAの向上です。ALM※3の枠組みのなかで、ROA改善に向けて「分子である利益水準の向上(事業戦略)」と「分母となる総資産の圧縮(財務戦略)」の両輪での取り組みを進めています。

事業戦略においては、金利上昇への対抗策として、国内クレジット事業では2026年3月より順次、加盟店手数料の見直しを含む追加利上げを実施しています。あわせて、契約期間の長いリフォームなどの住宅関連商品では、金利変動型クレジットの比率を高め、金利上昇リスクの軽減を図っています。また、カード分割払い・リボ払いの実質年率を2026年5月請求分より18.0%に引き上げました。これらにより適正なスプレッドを確保し、営業収益利

キャッシュアロケーションの状況と株主還元方針

「Do next!」で掲げた、(株)三菱UFJ銀行を割当先とした第三者割当増資によって調達した資金(約388億円)や、政策保有株式の売却益、期間収益を国内外のM&Aなどの成長投資、事業構造改革、株主還元以最適配分するキャッシュアロケーションの考え方に変わりはありません。

2025年度は、成長投資として、リスクのボラティリティを抑えつつ海外で安定的に利益を確保することを目的に、マレーシアの大手中古車プラットフォームとの協業案件としてCarsome Capital社に約35億円出資し、持分法適用会社化しました。2026年度もシンガポールのCAR TIMES CAPITAL社への約15億円の出資を行うほか、国内では2026年5月に、住宅業界のストックビジネスに強みを持つSolvy(株)との資本業務提携に関する基本合意に至りました。共同開発するリフォーム事業者向けDXプラットフォームにジャックスの決済サービスをシームレスに組み込む

サステナビリティへの取り組み

ジャックスグループは、社会課題や環境問題への対応を単なるコストではなく、中長期的な企業価値向上の源泉と捉えています。経済・社会・環境領域への取り組みを通じて企業リスクを軽減し、社会的評価を高めるとともに、サステナビリティ経営の推進は株主資本コストの低減に資する重要な取り組みであると認識しています。

財務面での取り組みとして、資金調達の領域においてグリーン

報開示を継続し、今回の計数計画見直しの背景も含めて、ジャックスの「再成長」のストーリーを誠実にお伝えしていきます。

益率の改善を図っていきます。このほか、ノンアセット型ビジネスである投資用マンションローンなどの保証事業を着実に拡大させるとともに、すでに取り組みを始めている全社的なコスト構造改革をさらに推し進めることで収益性の底上げを図っています。

財務戦略では、収益・リスク・資本のバランスを高度に管理するERM※4(統合リスク管理)の枠組みのもとで、「ALMの高度化」と「アセットコントロールの強化」に取り組んでいます。現中期経営計画では、ROA向上と金利リスク抑制の両面で効果の高い提携ローンへのシフトを進めており、今後も加速させていきます。バランスシートの圧縮はまだ道半ばですが、提携ローンへのシフトやABS※5方式による債権流動化を通じて、リスクアセットの質的・量的な改善を継続していきます。

※1 ROE: Return On Equity 自己資本利益率
※2 ROA: Return On Assets 総資産利益率
※3 ALM: Asset Liability Management 資産と負債の統合管理
※4 ERM: Enterprise Risk Management 統合リスク管理
※5 ABS: Asset Backed Securities 資産担保証券

ことで、手数料収益の積み上げを図っていく計画です。引き続き、リスクとリターンを見極めたうえで、成長戦略に資する投資に取り組みます。

次に政策保有株式ですが、2025年度には一部売却を含めて14銘柄を売却し、約20億円の売却益を計上しました。ジャックスの政策保有株式の多くは取引金融機関の株式ですが、各金融機関との交渉を進めた結果、継続保有方針としている一部の株式を除き、大半は持ち合い解消の合意が得られています。今後もタイミングを見ながら順次売却を進めていきます。

なお、計数計画は下方修正しましたが、現中期経営計画における株主還元方針に変更はありません。「配当性向40%またはD0E3%」を目安にいずれか高い方とし、1株当たり200円以上の安定的な利益還元を実施する方針を堅持し、株主の皆様へのコミットメントを維持します。

ファイナンスなどのESGファイナンスを積極的に活用しています。2025年度には9件、917億円のサステナブルファイナンスを実行し、調達手段の多様化による流動性リスクの低減と借入コストの抑制を進めました。中期経営計画3カ年のサステナブルファイナンス調達目標である300億円を大きく上回ったことから、目標を1,200億円に上方修正し、引き続き積極的に取り組んでいきます。

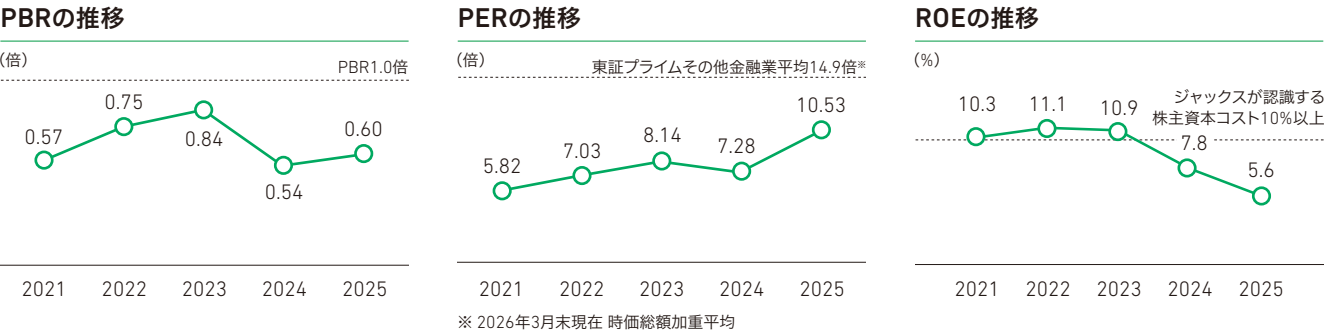
資本コストや株価を意識した経営

現状分析

ジャックスの現状としては、PBR、PERともいまだ低水準にあります。2023年度までは好調な業績と増配が相まって、PBRとPERはいずれも上昇傾向にありました。しかしながら、国内の金利上昇や海外事業の低迷などによる2024年度以降の減益基調、2024年度の減配などを背景に、現在までいずれの指標も低水準で推移しています。

PBRが1倍を下回る要因としては、ROEが株主資本コストを下回っていること、将来の利益成長に対する期待の織り込みが

限定的であることが想定されます。株主資本コストについては、PBRの推移や投資家・アナリストの皆様へのヒアリングなどを踏まえ、市場からは最低限の水準として10%以上を求められていると認識しています。しかし、ROEは、減益基調の継続と2025年度に実施した第三者割当増資により10%を下回って推移しています。まずは、ROEを2024年度と同水準の8%へ回復させ、その先の10%を目指すため、中期経営計画の各種戦略と業績回復に向けた取り組みを実施していきます。



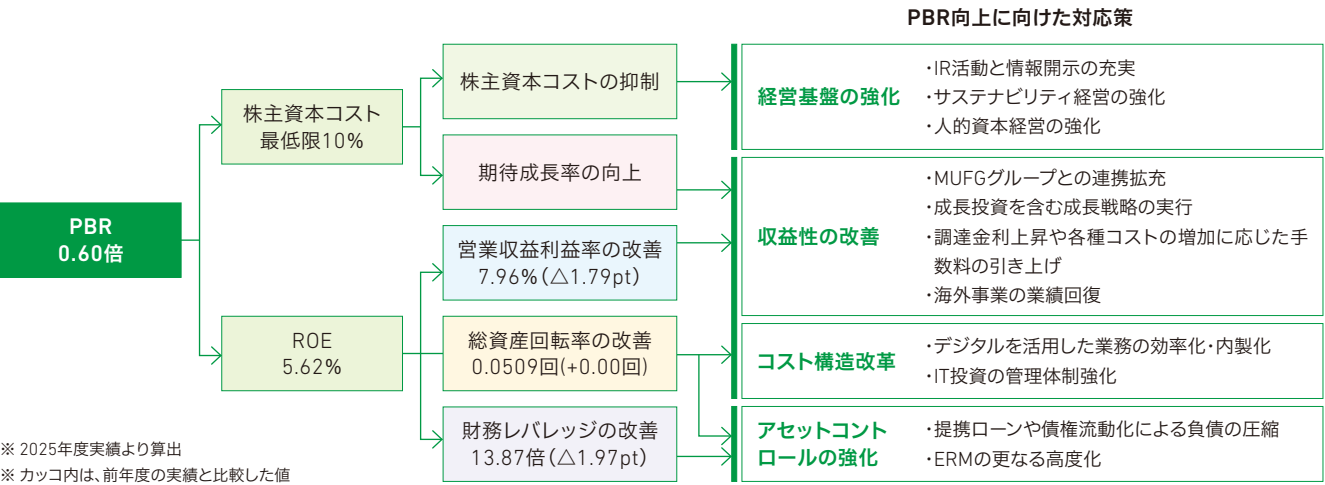
取り組み方針

早期のPBR1倍以上を目指し、ROEの向上とあわせて、株主資本コストの抑制に向けた「経営基盤の強化」と、期待成長率の向上に向けた「収益性の改善」「コスト構造改革」に取り組んでいきます。

経営基盤の強化については、引き続きジャックスへの理解促進のため市場への発信や株主・投資家との対話を強化し、IR活動と情報開示の充実を図ります。加えて、中期経営計画にあわせて再定義したマテリアリティに基づき、サステナビリティ経営を強化していきます。さらに、ジャックスの最も重要な資本の一

つである人材が、最大限力を発揮できるよう人的資本経営の強化も推進していきます。

収益性の改善については、MUFGグループとの連携拡充や成長投資による新たな収益機会の獲得、調達金利を含む各種コストの増加に応じた手数料引き上げの完遂、低迷が続く海外事業の業績回復などに取り組んでいきます。また、コスト構造改革については、デジタルを活用した効率化による人件費や物件費の抑制を図ります。データセンター移転などにより増加したシステム関連費用は、IT投資の管理体制強化により抑制を図ります。



DXの取り組み

中期3カ年経営計画「Do next!」での取り組みと課題

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

「人材育成」では、研修プログラムの充実やデジタル人材の認定制度を継続するとともに、ノーコード・ローコードツールやRPAなどの内製化を推進することで、業務プロセスの改善を担える人材の育成を進めています。

「構造改革」では、業務プロセスの改善としてワークフローのデジタル化、生成AI・データ活用による業務効率化を推進しています。生成AIは、文書作成・情報整理などの業務補助に活用するこ

とで生産性向上を図っています。また、BI※ツールを活用することで加盟店への営業支援強化にも成果が表れ始めています。今後は、AI・RPAなどのデジタル活用拡大と全社的な業務の見直しにより生産性を向上させ、全社横断的な業務効率化を推進していきます。また、短期的には、業務プロセスを分析し、重複業務の集約や定型的業務の効率化などを進めます。中長期的には、AIによる定型業務の代替を視野に入れ、社内に散在するデータを一元管理するデータ活用基盤の構築・整備を並行して進めます。これにより、AI活用をより高度化・広範囲に展開できる環境を整え、持続的な生産性向上と競争力強化につなげていきます。

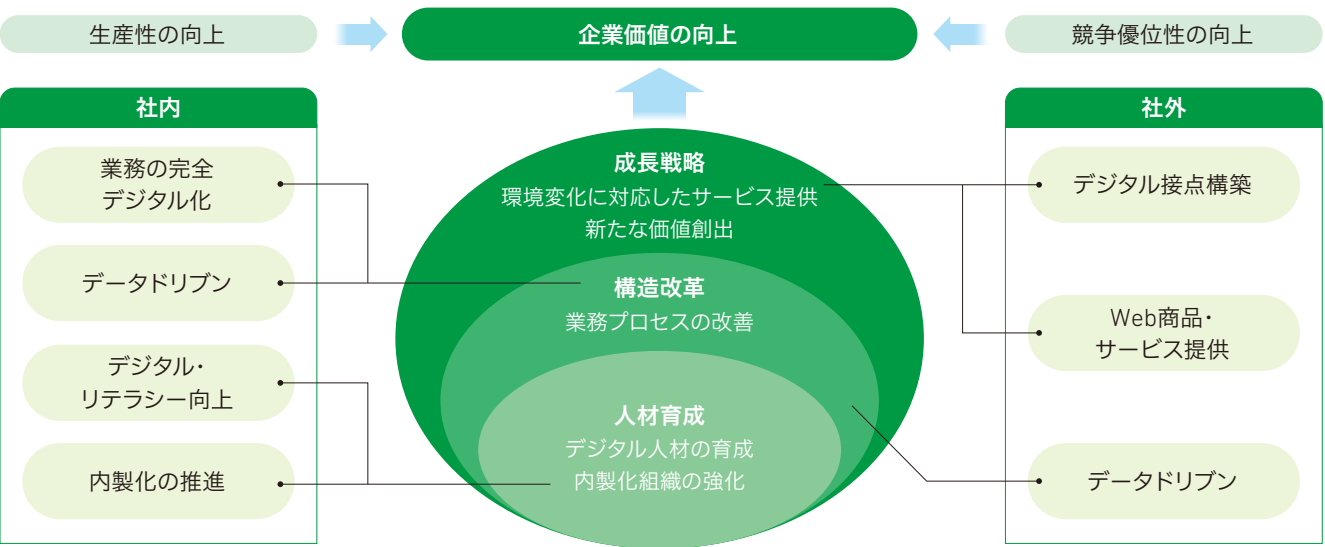
※ Business Intelligenceツールの略。企業内のさまざまなデータを集約・分析し、意思決定に役立つ形で見える化するソフトウェア



「成長戦略」では、会員向けアプリの機能追加や加盟店向けWebサービス提供によるデジタル接点の拡大を図るとともに、MUFGグループとのシナジー効果極大化に向けたグループ連携を進めています。また、(株)三菱UFJ銀行との資本業務提携を通じた相互送客の枠組みを構築するなど、環境変化に対応したサービスの提供や新たな価値創出による収益基盤の多様化に向けた取り組みを加速しています。

今後の取り組むべき課題は、「データ活用基盤の整備」です。業務プロセスの継続的な改善、AI活用による業務効率化、データを

活用した意思決定の高度化、MUFGグループとの連携による新たな価値創出など、生産性や競争優位性の向上には、質の高いデータを整備し、継続的に活用できる環境が必要です。今後は、データ活用基盤の構築をさらに加速させ、データを社内の業務プロセス改善から環境変化に対応した価値創出まで一貫して活用できる環境の確立に向けて取り組んでいきます。そして、これらの取り組みによりDX戦略を推し進め、企業価値の向上につなげていきます。



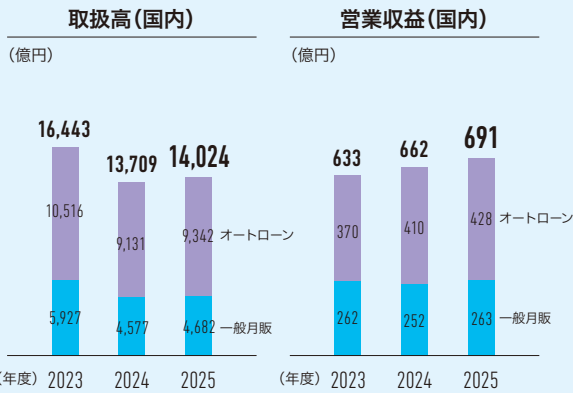
事業別業績



クレジット事業

事業内容

- ・一般月販
- ・オートローン



一般月販は、営業体制の強化や資材価格・人件費の高騰に伴う取扱単価の上昇を背景に住宅リフォームの取り扱いが拡大したほか、太陽光発電におけるセカンダリーソーラーの需要増加による産業用ソーラーの伸長など、住宅関連商品が堅調に推移し、取扱高および営業収益が増加しました。

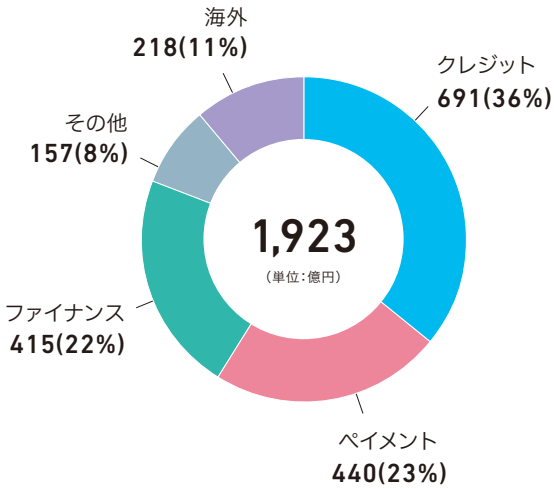
オートローンは、各インポーターの販売戦略と連動した施策や地場の中古車販売店への深耕を継続するとともに、利上げにより低下したシェアが回復傾向を示していることから、取扱高が増加しました。営業収益は、割賦利益繰延残高の戻し入れにより増加しました。

この結果、当事業の取扱高および営業収益が増加しました。

営業収益

※ 単純合算ベース

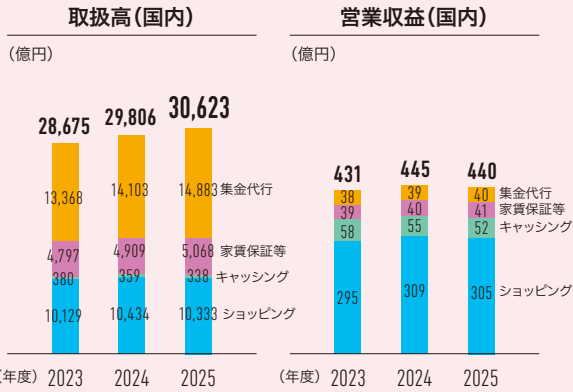
() 内は構成比



ペイメント事業

事業内容

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



カードショッピングは、分割払いの取り扱いを推進したものの、一部加盟店との提携終了やポイント付与条件の改定による利用減少により、取扱高が減少しました。営業収益は、取扱高およびリボルビング残高の低下を主因に減少しました。

カードキャッシングは、低金利カードの会員獲得を継続したことによりローンカードの債権残高が拡大しましたが、プロパーカードの低迷を補うには至らず、取扱高および営業収益が減少しました。

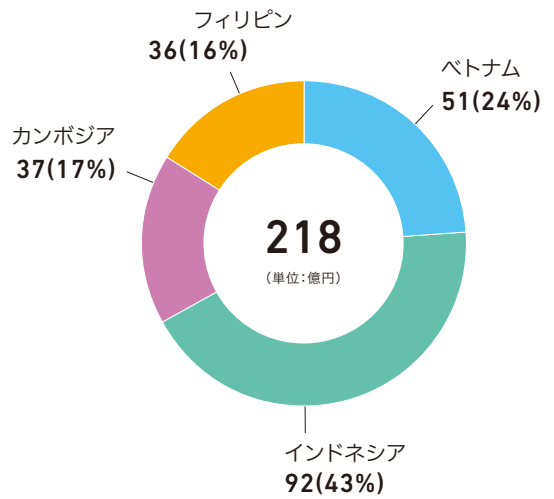
集金代行は、不動産管理会社やスポーツクラブ関連を中心とした既存提携先における取引拡大のほか、インサイドセールスの強化による新規提携先の拡大により請求件数が増加したことから、取扱高および営業収益が増加しました。

家賃保証は、主要提携先との安定的な取引拡大および新規提携先の積み上げにより、取扱高および営業収益が増加しました。

この結果、当事業の取扱高は増加しましたが、営業収益が減少しました。

海外関係会社営業収益

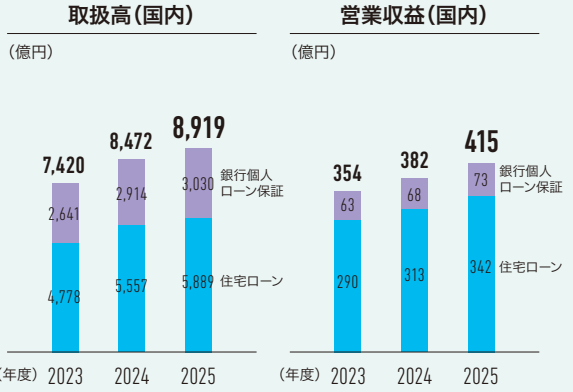
() 内は構成比



ファイナンス事業

事業内容

- ・住宅ローン
- ・銀行個人ローン保証



投資用マンション向け住宅ローンは、提携金融機関と連携した施策展開に加え、物件価格の高騰を背景とした取扱単価の上昇により、取扱高および営業収益が増加しました。

銀行個人ローン保証は、(株)三菱UFJ銀行および地方銀行等での取り扱いが堅調に推移したほか、ローン実行率の向上施策を実施したことで、取扱高および営業収益が増加しました。

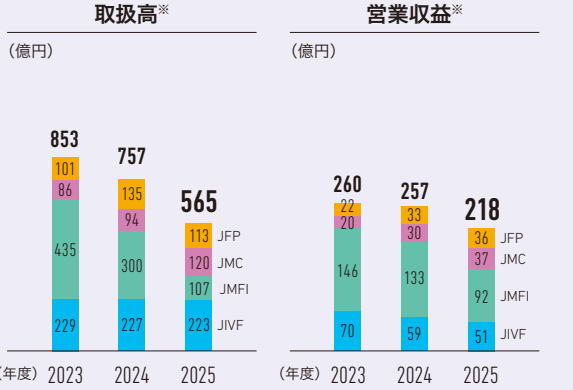
この結果、当事業の取扱高および営業収益が増加しました。



海外事業

事業内容

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



ベトナムでは、政府による電気自動車の普及推進に伴う需要の拡大により、四輪の取り扱いが堅調に推移しましたが、クレジットカードにおける事業構造改革の影響などにより、取扱高は減少しました。営業収益は、未収債権の抑制を目的に商用車の取り扱いを停止していることから営業債権残高が縮小し、減少しました。

インドネシアでは、事業構造改革の一環で、未収債権が高止まりにある四輪や中古二輪の取り扱いを停止していることにより、取扱高および営業収益が減少しました。

カンボジアでは、営業エリアの継続的な拡大や遠方顧客向け申込み手続きの効率化の取り組みが効果を発揮し、取扱高および営業収益が増加しました。

フィリピンでは、収益性の改善を目的とした審査の厳格化や利上げの実施により、取扱高が減少しましたが、営業収益は営業債権残高の積み上げにより増加しました。

この結果、当事業の取扱高および営業収益が減少しました。

JIVF: JACCS International Vietnam Finance Co., Ltd. (ベトナム)
JMFI: PT JACCS MITRA PINASTHIKA MUSTIKA FINANCE INDONESIA (インドネシア)
JMC: JACCS MICROFINANCE (CAMBODIA) PLC. (カンボジア)
JFP: JACCS FINANCE PHILIPPINES CORPORATION (フィリピン)

※ 海外関係会社の決算期は12月期決算です。連結業績には1-12月分が反映されています。

事業戦略

クレジット事業

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



上席執行役員
クレジット事業担当
佐藤 陽祐

強み

- 多様なニーズに対応した商品ラインアップ
- クレジット利用を促進する提案力
- 良質債権を積み上げる審査と高品質なバックオフィスの対応力
- 多種多様な業種の加盟店ネットワーク

機会

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

脅威

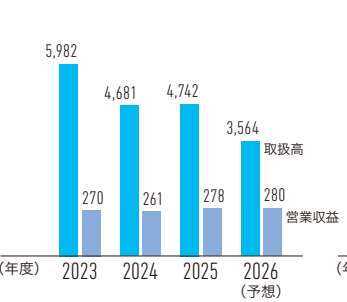
- 調達金利の上昇による金融費用の増加
- ITを活用した新規事業者の参入
- 物価や金利の上昇による個人消費の低迷と未収リスクの増加

課題

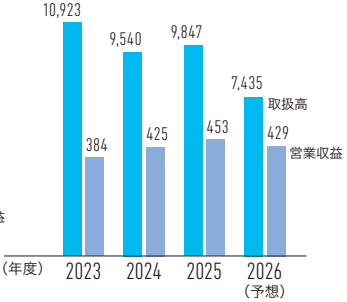
- ALM※の強化による調達金利上昇リスクの低減

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

一般月販（億円）



オートローン（億円）



一般月販 住宅関連

(年度)	2024	2025	前年度比
取扱高	2,123	2,352	10.8%

個人向けオートリース

(年度)	2024	2025	前年度比
取扱高	700	845	20.8%
保有台数（万台）	5.9	6.1	4.4%

クレジット事業は、ジャックスの中核を成す事業であり、今後も業界トップクラスの企業としてサービスの品質を向上させていきます。2025年度は、事業構造改革の一環としてクレジット事業に関する営業店の集約を完了しました。それにより捻出した営業リソースを、環境分野などに再配分したことにより、住宅関連や個人向けオートリースの取扱高が増加するなど成果は着実に表れています。

今後も調達金利の上昇は続くことが見込まれますが、提携ローンや金利変動型商品の拡大、手数料の引き上げなどにより対応します。手数料の引き上げにより2026年度の取扱高は減少する予想ですが、健全な収益基盤を確立すべく量から質への転換を推し進めます。

一般月販

一般月販は、成長戦略である環境分野において、住宅関連（リフォームなど）の攻めに引き続き注力します。リフォーム市場は、新築価格の高騰、国や自治体による補助金により拡大が見込まれ、資材価格や人件費の上昇によりリフォームの単価も上昇しています。手数料の引き上げを行うなかでも、専任の営業体制による加盟店のサポートや、Webツールの高度化などによりクレジット利用率の向上を目指します。住宅関連以外では、引き続き収益性の高い業種に注力していきます。また低単価業種は、初回の審査のみで、お客様が限度額のなかで繰り返して分割払いを利用できる「SPLIE（スプリ）」を導入し、審査などにおける運用コストの低減を図ります。

オートローン

オートローンは、主なチャネルである輸入車・中古車について、販売台数の見通しは不透明な状況ですが、為替や生産コスト上昇などの影響により車両価格は引き続き高い水準が見込まれることから、底堅いオートローンの需要を見込んでいます。手数料の引き上げを行うなかでも輸入車インポーターとの連携強化や、システム面での利便性向上などにより取扱高の減少を最小限にとどめるよう努めます。

個人向けオートリースについては、専任の営業体制やシステム面での利便性向上、三菱オートリース（株）との協業により、新規台数の拡大を図ります。同時に、リース期間満了の管理体制も強化し、継続率を向上させることで保有台数の積み上げを目指します。

ペイメント事業

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



常務執行役員
営業戦略本部長 兼
ペイメント事業担当
吉川 毅

強み

- クレジットカードのイシューング・アクワイアリング、集金代行など多様なニーズに応える決済メニューをワンストップで提供
- 大手不動産管理会社との安定した取引関係
- 不動産管理会社向けパッケージとのシステム連携

機会

- キャッシュレス化のさらなる進展と決済手段の多様化
- 企業における請求業務を効率化するニーズ
- 単身世帯の増加による不動産賃貸市場での賃料保証ニーズ

脅威

- ITを活用した新規事業者の参入
- 物価や金利の上昇による個人消費の低迷と未収リスクの増加

課題

- 競争激化や運営コスト上昇による利益率低下

ペイメント事業は、家賃保証、集金代行、クレジットカードのイシューング・アクワイアリングなどのさまざまな商品の提供と、クレジット事業やファイナンス事業との連携効果により、収益性を重視し、持続的に利益を上げられる事業への転換を目指しています。特に足元では、成長分野である保証分野の家賃保証には積極的にリソースを投下しています。カード事業はコスト構造改革に取り組んでおり、これまで以上に重点を明確にした戦略を実行していきます。

家賃保証

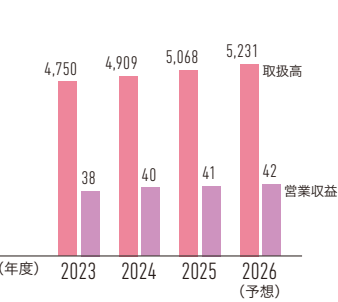
家賃保証は、単身世帯の増加などにより今後も安定した市場拡大が期待できます。また、市場の寡占化が進んでいないことから、ジャックスがシェアを拡大する余地は十分にあると認識しています。事業構造改革で捻出したリソースの投下により営業体制を強化しており、注力している西日本エリアの開拓も順調に進んでいます。あわせて、大手の賃貸管理システムとジャックスの家賃保証サービスの連携強化により、審査・保証契約・請求入金・送金までを自動連携した、業界初のシームレスな業務フローを実現しています。このような取り組みにより不動産管理会社の業務負荷軽減を図ることで競争力を高め、新規提携先の獲得を促進します。

カード

カード事業は、競争激化による利益率の低下に加え、物価上昇により運営コストも上昇傾向です。そのため、これまで実施してきた量から質を重視する戦略をもう一段踏み込んで構造改革を実行しています。むやみに新規会員数を増やさず、これまで以上に稼働率や分割払い利用率、獲得効率などを重視しながら会員獲得を図っています。会員規模は縮小しているものの、カード発行や会員維持に伴うコストを削減するとともに、各種手数料の引き上げや会員特典の見直しなどを通じて利益率の向上を図っています。また、引き続きアプリ決済サービスの「SPLIE（スプリ）」や「あと分割※」の利用を促進することで、収益性の高い分割払いの取扱高を拡大していきます。

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

家賃保証等（億円）



アプリ決済サービス
SPLIE（スプリ）



カードショッピング 分割払い

(年度)	2024	2025	前年度比
取扱高	443	465	4.9%

事業戦略

ファイナンス事業

提携先とのパートナーシップ強化により、良質な保証残高を安定的に積み上げる



上席執行役員
ファイナンス事業担当
山下 覚

強み

住宅ローン

- 50年以上の事業経験で蓄積された高精度な顧客審査と物件評価および加盟店管理ノウハウ
- 不動産販売会社や金融機関との強固なネットワーク

銀行個人ローン保証

- (株)三菱UFJ銀行との連携による着実な保証残高の積み上げ
- 金融機関のニーズに応える商品ラインアップと申し込み手続きのWeb化
- 約600の金融機関とのネットワーク

機会

住宅ローン

- 投資用ワンルームマンションへの底堅い資産形成ニーズ
 - ITを活用した物件販売による購入者の裾野拡大
- #### 銀行個人ローン保証
- 金融機関における無担保個人ローン市場の攻略
 - 金融機関のリテール部門強化による保証会社ニーズの拡大

脅威

住宅ローン

- 物件価格や借入金利の上昇による投資意欲の低減
- 借入金利の上昇や家賃値上げの遅れによる、物件所有者の負担増加
- 不動産価格の下落に伴う担保価値の低下

銀行個人ローン保証

- 提携金融機関におけるグループ内・系統内への保証業務内製化

課題

住宅ローン

- 営業・審査・債権管理、各業務のシステム対応による効率化

銀行個人ローン保証

- 収益性向上に向けた高収益商品の取扱高増加

海外事業

収益性と効率性を重視した経営への転換により、安定した事業基盤を確立



上席執行役員
国際事業担当
山崎 和陽

強み

- 日本国内で70年以上培った消費者信用ノウハウ
- 海外6カ国のネットワーク、10年以上の海外事業経験
- MUFGグループのネットワークと信用力

機会

- ASEAN諸国の中長期的な経済成長
- 耐久消費財の継続的な需要拡大
- 日本企業の積極的な海外進出
- デジタル化の加速

脅威

- 銀行・ノンバンク間の競争激化と新規事業者の参入
- 急激な為替レートの変動や調達金利の上昇に伴う金融費用の増加
- 景気悪化などによる個人消費の低迷と未収リスクの増加

課題

- インドネシアの事業立て直し
- 貸倒関連費用を中心としたコストの抑制

海外事業は、2期連続で経常損失を計上するなど足元は厳しい状況ですが、市場成長性を見据えて投資を継続し、早期の黒字化と安定した事業基盤の確立を目指します。地政学リスクを注視しながら、引き続き高収益なポートフォリオへの変革により収益性の改善を図るとともに、デジタルの活用により審査精度の向上と債権管理体制の強化を進め、未収リスクの低減を図ります。これらの自律的な成長に加え、MUFGグループやCarsomeグループとの連携による新たなモデルで事業を拡大させていきます。

ベトナムでは、貸倒関連費用の増加を一因として、2024年度は経常損失を計上しましたが、未収リスク低減に向けたこれまでの取り組みが成果として表れ、2025年度は黒字化を果たしました。引き続き、低下した未収リスクを維持しつつ、二輪と四輪、既存顧客向けの無担保融資を中心に取扱高と営業収益を増加させていきます。

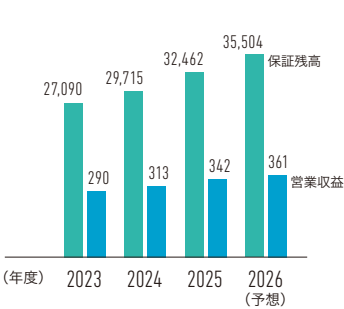
インドネシアでは、抜本的な事業の立て直しに向け、与信の厳格化や営業店網の縮小など事業規模の適正化に取り組んできましたが、営業債権の積み上げ不足などにより経常損失が続いています。しかしながら、各種施策は着実に成果として表れ、貸倒関連費用や金融費用などのさらなる抑制を見込んでおり、当初の想定から1年遅れではあるものの、2027年度の黒字化を想定しています。

カンボジアでは、営業エリアの拡大や各種費用の抑制により、2025年度は利益水準が大きく上昇しました。国境紛争などの影響を注視しながら、引き続き事業拡大を目指していきます。

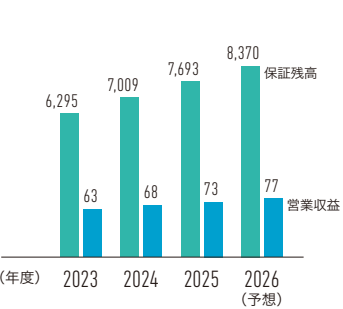
フィリピンでは、貸倒関連費用が増加傾向にあるため、未収リスクの低い中古車ディーラーを選別するなど、より収益性を重視した運営を継続しています。引き続き、システムにより適正な車両販売価格を査定し、引き揚げ車両の売却価格との差損を圧縮するといった取り組みなどにより、貸倒関連費用の抑制を図ります。

マレーシアでは、2025年度より経営に参画しており、業績は順調に推移しています。Carsomeグループが誇るエコシステムの優位性と、ジャックスの販売金融ノウハウや信用力により、安定した業績拡大を目指します(シンガポールについては、2026年5月に株式49%を取得完了)。

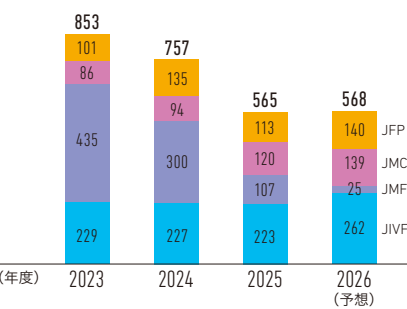
住宅ローン (億円)



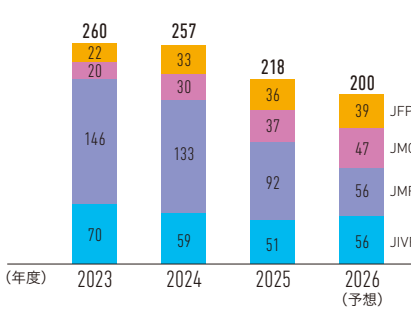
銀行個人ローン保証 (億円)



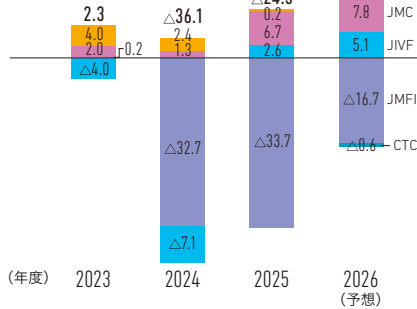
取扱高 (億円)



営業収益 (億円)



経常利益 (億円)



JIVF: JACCS International Vietnam Finance Co., Ltd.(ベトナム)
JMC: JACCS MICROFINANCE (CAMBODIA) PLC.(カンボジア)
CCSB: Carsome Capital Sdn. Bhd.(マレーシア)
※ CCSBとCTCAについては、経常利益に持分法投資損益(当期純利益×当社持分49%-のれん相当額)を記載

JMFI: PT JACCS MITRA PINASTHIKA MUSTIKA FINANCE INDONESIA(インドネシア)
JFP: JACCS FINANCE PHILIPPINES CORPORATION(フィリピン)
CTCA: CAR TIMES CAPITAL PTE. LTD.(シンガポール)

パートナーシップを通じた価値創出

ジャックスグループは、各事業において多様なパートナーシップを構築しています。パートナーシップを通じて新たな価値を創出し、お客様や加盟店が抱える課題の解決や業界の成長に貢献しています。

クレジット事業

AsahiKASEI
旭化成リフォーム



旭化成リフォーム株式会社

代表取締役社長
篠崎 浩正 様

「LONGLIFE」を実現する住まいづくりと金融の共創

旭化成リフォームは、「いのち・くらし・人生を支えるLONGLIFE」を掲げ、旭化成ホームズが提供するヘーベルハウスとヘーベルメソンのリフォームを担っています。

住まいを良質な状態で長く使い続けることは環境負荷の低減につながり、持続可能な社会の実現に寄与します。

その実現には、太陽光発電など環境負荷低減に資する設備導入や、暮らしの質を高めるリフォームを広く普及させるための、金融面から適切な支援が重要だと考えています。

ファイナンスサービスを通じて「夢のある未来」と「豊かな社会」の実現への貢献を目指すジャックス社の取り組みは、長期的な視点で暮らしを支える当社の「いのち・くらし・人生を支えるLONGLIFE」の考え方とも重なるものです。

今後も両社の協働を通じて、お客様が将来にわたり安心して住み続けられる住環境づくりに貢献してまいります。

ペイメント事業

 **ジェイアイズ**



株式会社ジェイアイズ

代表取締役
岡本 哲史 様

スマートフォンアプリを通じた価値創出

ジェイアイズは、iPhone 3Gが日本で販売された2008年から、スマートフォンアプリ開発に取り組んでいます。お客様とつながるスマートフォンが金融業界のイノベーションを生むと確信し、アプリ開発事業を推進してまいりました。また、アプリの利用価値を高めるため、データベース連携を重視したサーバー構築からWebアプリ開発まで、一貫して手がけています。

現在は、ジャックス社と2025年に締結した資本業務提携契約に基づき、ジャックス社のスマートフォンアプリ戦略において重要なJACCSアプリとSPLIEアプリの利用価値と利便性の向上を目指し、機能強化に取り組んでいます。さらに、ジャックス社におけるIT人材の育成や、将来的なアプリ開発の内製化に向けた支援として、弊社のノウハウと知見をご活用いただき、DXの加速に貢献してまいります。

今後は、ショッピングクレジットやオートローン、住宅ローンをご契約のお客様にも有益なスマートフォンアプリを提供し、新たなサービスをご利用いただく機会の拡大につなげてまいります。あわせて、シナジーを高めるアプリ戦略の創出や、ジャックス社のアライアンス展開においても、スマートフォンアプリを軸とした新たな価値とマーケットの創出に貢献していきたいと考えています。

ファイナンス事業

 **三十三銀行**



株式会社三十三銀行

営業推進部 ローン推進課長
福田 賢治 様

ローン商品の非対面完結化の実現

三十三銀行は、「地域信頼度ナンバー1金融グループ」をビジョンとする第3次中期経営計画(2024年4月～2027年3月)において、基本方針の一つである「リレーション&ソリューションの進化」のもと、基本戦略として「DXの推進による営業スタイルの変革」を掲げています。ローン業務においても「オンライン完結取引の拡大」を推進しています。

ジャックス社とは、マイカーローン、リフォームローン、教育ローンといった目的型ローン分野において、保証業務を通じた協業体制を構築しています。ジャックス社が割賦販売事業で蓄積した審査ノウハウをベースとした迅速な審査対応により、弊行のお客様の多様なニーズに対応いただいています。

また、「銀行に来店せず、非対面で手続きしたい」というお客様の要望にお応えするジャックス社のWeb契約完結システムの活用により、お客様および弊行双方にとって、利便性と満足度の高いサービスを提供できています。

今後も市場ニーズに対応した商品・サービスの提供が求められるなか、ジャックス社は弊行にとってさらなる付加価値をもたらす重要なパートナーであると認識しています。

海外事業

CARSOME



CARSOME Sdn. Bhd.

共同創業者・会長兼グループCEO
エリック・チェン 様

よりシームレスで利用しやすいファイナンスソリューションを提供

CARSOMEは、東南アジアで最大規模の「自動車eコマース・プラットフォーム」を提供している会社です。

車の購入から売却までのプロセスを、簡単にわかりやすくし、安心して利用できるようにすることを目指しています。そのために「信頼できる仕組み」「情報の透明性」「IT技術」を活用しサービスの提供を行っています。当社は単なるマーケットプレイスにとどまらず、メディアを通じた情報提供、車両の掲載から売買、ファイナンス、整備・再塗装、アフターセールス支援まで、幅広いソリューションを提供しています。また、CARSOME Academyを通じて、自動車業界における人材育成も支援しています。

ジャックス社とのパートナーシップは、地域における自動車金融ソリューションの強化と、より広範な自動車エコシステムの発展を支援するという共通の方針に基づくものであり、より良い顧客体験を提供するうえで重要な役割を果たすと考えています。そして、この取り組みは、2025年のCarsome Capital(マレーシア)から開始し、2026年にはCAR TIMES CAPITAL(シンガポール)にも拡大しています。ジャックス社の販売金融に関する知見と、CARSOMEの統合型自動車エコシステムを掛け合わせることで、顧客およびディーラーに対し、よりシームレスで利用しやすいファイナンスソリューションを提供していきます。

人事担当役員メッセージ



重点課題に対する取り組みを進展させ、人的資本経営の強化に努めるとともに、より付加価値の高い組織を目指します。

上席執行役員 総務・人事担当
大塚 正明

人材についての基本的な考え方

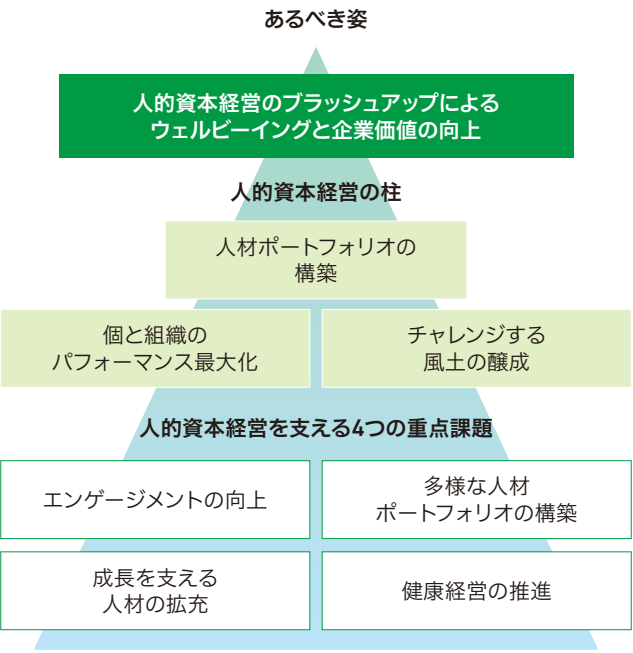
ジャックスグループでは、人材を最も重要な資本の一つと捉えています。従業員の成長なくして、ジャックスグループの成長はないという考えのもと、中期経営計画においても、人的資本経営を、重点戦略を支える経営基盤の一つとして位置付けています。

ジャックスが創業以来70年以上にわたり脈々と受け継いできたのが、「信為萬事本(信を万事の本と為す)」という創業の精神です。ジャックスの最大の財産は、お客様や加盟店との間に築かれる「信用・信頼」であり、採用の段階からこの価値観に共鳴できる人材を求め、入社後も折に触れて「信為萬事本」の精神を発信・共有

人的資本経営を支える4つの重点課題

人的資本経営を具体化するため、「エンゲージメントの向上」「多様な人材ポートフォリオの構築」「成長を支える人材の拡充」「健康経営の推進」という4つの重点課題を設定しており、それぞれの取り組みが進展しています。

人的資本経営の全体像



してきました。そうすることで、ジャックスには、企業風土としてこの精神が定着しています。

この創業の精神をベースにしつつ、人材を育成するうえで求める人物像を、ジャックスグループが最も大切にする「信用・信頼」を体現するような人材、そして、「挑戦」「自分事化」「多様性の尊重」といったキーワードに沿った行動ができる人材と定めています。個々の社員が自らのポテンシャルを高め、その力を発揮することで、組織としてのジャックスが社会にさらなる貢献を果たしていきたいと考えています。

1. エンゲージメントの向上

エンゲージメントの向上に関しては、エンゲージメントサーベイのスコアよりも、その中身を掘り下げて分析し、必要な施策を講じることに重きを置いています。2024年度に大幅に改定した人事制度は定着してきており、その効果も表れてきています。2025年度のエンゲージメントスコアは、4点満点中3.07点で前年度から大きく変わらないものの、全設問に対して「そう思う」「やや思う」とのポジティブな回答の比率が着実に上がってきています。

今回のサーベイでは、「さらに働きがいが高めるために必要なこと」という質問を設けました。「報酬」は、もちろん大きな要素の一つですが、それ以外にも「組織内コミュニケーション」「多様な働き方」を求めている点が改めて整理できました。「報酬」に関しては継続してベースアップを行っているほか、評価の透明性・公平性を向上させる取り組みを進めてきました。「組織内コミュニケーション」の向上施策としては、相談しやすい環境づくり、組織内のタイムリーな情報共有と情報ギャップの解消に資する施策を打つ予定です。「多様な働き方」に関しては、事業構造改革を通じてクレジット事業の営業拠点が統合・集約されたことに伴い、在宅勤務環境の整備を行ったほか、半日の事務作業にも在宅勤務手当を支給するなど就業規則を改定しました。そして、2026年度からは、育児休業・介護休業の取得支援を目的として「チームサポート

手当」の制度をスタートし、組織全体でライフイベントを支え合う風土を醸成しています。

エンゲージメントサーベイについては、その結果と対応策を取締役会でも報告し、社外を含めた取締役からの意見を施策に反映するなど、課題解決への具体的なアクションにつなげています。今後もより働きやすく成果の発揮しやすい環境づくりのために、取り組みを進めていきます。

チームサポート手当の概要

対象者	休業取得者が所属する部署において、代替業務を担う社員
支給額	休業取得者1名につき月額5万円を対象者で按分
対象休業	産前産後休業、育児休業、介護休業

2. 多様な人材ポートフォリオの構築

多様性の確保の観点では、女性の活躍推進に引き続き注力しています。2025年度の管理職(課長職以上)に占める女性割合は19%と、当初目標の21%には残念ながら届きませんでした。しかし、事業構造改革で組織の数が減るなかでも、女性管理職の数は増加しています。そして、将来の課長職候補となる代理職においては女性割合が65%に達しており、全社員に占める女性割合が58%であることを考えると、今後も女性管理職を一定数輩出できる素地は整っていると捉えています。

またタレントマネジメントシステムを活用して、語学、保有資格、デジタル・ITなどにおける社員のスキルや能力の可視化も進めており、人事異動の検討材料としています。加えて、2025年度には7部署で社内公募を実施するなど、働きたい場所で力を発揮する、自律的なキャリア形成も支援しています。

デジタル人材の育成

DX戦略を支えるデジタル人材の育成は、前中期経営計画から継続して取り組んでいる重要施策です。2025年度までのデジタル人材育成プログラムを通じて、約350名がデジタル人材として認定されています。

2026年度からは、自部署の業務プロセス課題に対して中心となって改善・改革を推進する「リーダー」を増やして活用する取り

より付加価値の高い組織への転換

人材が持てる力をしっかりと発揮することが、ジャックスの成長の源泉です。働きやすい環境づくりのために、どの施策がどうつながっていくのか、全体感を捉えることが重要だと考えています。エンゲージメントサーベイについても、同じ質問に対する回答の変化を確認するだけでなく、それぞれの要素などに対する社員の期待度や満足度を確認できるよう、より一歩踏み込んだ分析へと進化させるとともに、年1回ではなく短い間隔でのパルスサーベ

3. 成長を支える人材の拡充

次世代の経営を担う人材育成に向けては、従来から実施している45歳以下の管理職層を対象とした「ビジネスリーダー研修」に加えて、2025年度はさらに若い世代となる35歳以下の非管理職を対象とした「Nextリーダー研修」を実施しました。定員に対して倍以上の応募があり、若手社員の高い意欲を再認識するとともに、受講者からも仕事の視座が高まったという声が届いています。マネジメント人材の育成は予定どおり進捗しており、今後も着実に継続していきます。

コロナ禍の影響で中断していた海外トレーニー制度も再開し、20代の若手社員を2名選拔し、海外関係会社へ9カ月間派遣しています。異文化対応や現地スタッフと協働するマインドを早期から養うことを目的としており、海外トレーニーが帰国後に見せる変化が、周囲の社員に大きな刺激を与えると期待しています。

4. 健康経営の推進

健康経営については早くから取り組んでおり、心身の健康にとどまらず、ジャックスで働くことで得られる充実感などを通じて、社員一人ひとりのウェルビーイングの実現を企業価値の向上につなげていくことを根幹としています。その継続的な努力が評価され、2024年に続き2度目となる健康経営銘柄に認定していただき、また、健康経営優良法人「ホワイト500」にも9年連続で選定されました。引き続き健康経営の推進に注力していきます。

組みを本格的に進めています。それぞれの部署で、デジタル人材が中心となって業務の棚卸しや仕分けを行い、業務最適化に取り組んでいきます。この活動を通じた会社への貢献度を人事評価において加点要素とするなど、スキルの習得・活用が実務の成果や個人の処遇へと結び付く好循環を生み出していきます。

イも試みる予定です。また、人材の確保に関して、これまでは各組織において退職などにより欠員が出た分をそのまま補充するという発想でした。今後は、既存業務の廃止を含めた見直し、AIの活用などにより人材リソースの配分を見直していきます。そして、捻出した人材リソースを注力分野に再配置することで、より付加価値の高い組織構造への転換を図ります。

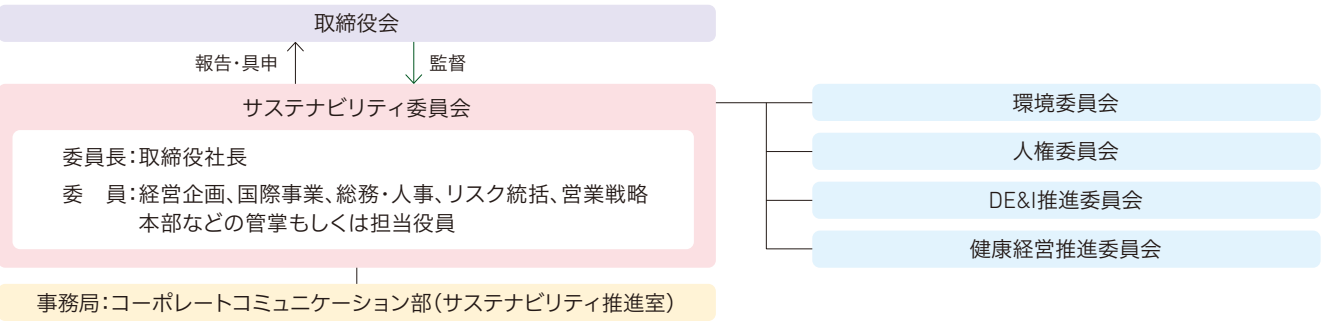
サステナビリティ経営

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

サステナビリティ基本方針

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

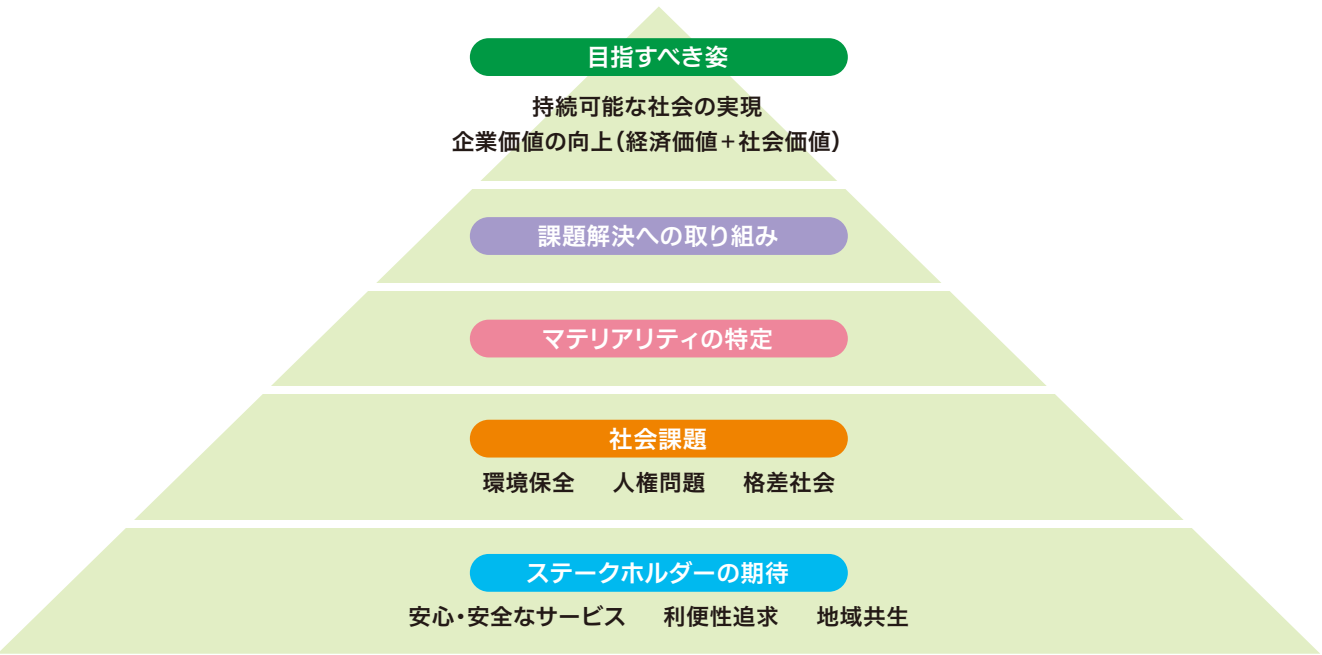
サステナビリティ推進体制



サステナビリティ委員会における主な審議内容

- 役員報酬へのサステナビリティ指標の組み入れについて
- サステナビリティ目標と実績について
- サステナビリティの社内浸透について
- 持続可能な調達方針の検討について
- 傘下委員会の活動について
- 再生可能エネルギー導入状況
- 人権リスクマップの見直し
- 長時間労働是正
- 職場環境の実態把握と対策

サステナビリティ経営の概念図



安心・安全、身近で利便性の高いサービス提供

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

スマートフォンを利用したお申し込みサービス

スマクレの提供

スマクレは、スマートフォンで完結するショッピングクレジット申込みサービスです。お客様は、店頭で商品の購入を迷われた場合や、クレジットの申し込み手続きの時間がない場合などに、スマクレ専用の二次元コード付きチラシをお持ち帰りいただき、隙間時間を利用してスマートフォンからクレジットの申し込みを行うことができます。

一方、スマクレ導入加盟店にとっては、クレジット手続きに関

する事務負担の軽減などにつながり、オペレーションの効率化が図られ、人手不足の解消に寄与します。

ジャックスは、今後もお客様のニーズにお応えし、安心・安全、身近で利便性の高いクレジットサービスを提供していきます。



持続可能な社会への貢献

卵子凍結サポートクレジットの提供

近年、仕事やライフスタイルなど、さまざまな理由から将来の家族計画を熟慮し、「今はプライベートや仕事を優先したいが、将来的には子どもを持つ選択肢を残しておきたい」と考える方が増えています。一方で、卵子凍結の施術費用は高額となることが多く、経済的な負担が課題となっています。

こうしたなか、ジャックスはお客様の願いに寄り添った商品として、2025年7月に「卵子凍結サポートクレジット」をリリースしました。これにより、お客様の選択肢が広がり、ご自身にとって最



ご契約後の便利なWebサービスの提供

ジャックスでは、ショッピングクレジット(ローン)ご契約後の各種お手続きをWebで受け付けるサービスを、2025年9月にリニューアルしました。

これにより、従来ご回答までにお時間を要していたご契約内容やお支払い残高、早期一括返済金額などをWeb上でリアルタイムにご確認いただけるようになりました。

②主なメニュー・契約選択

- 契約内容の照会
- お届け内容の変更
- 早期一括返済
- 残高証明書
- 完済証明書

今後もお客様がいつでも・どこでも・スピーディにご利用いただけるWebサービスをご提供していきます。



※一部、受付対象外のご契約があります。

安心・安全、身近で利便性の高いサービスの提供

情報セキュリティの高度化

基本的な考え方(概要)

デジタル技術の進展により、消費者の皆様、お取引先の皆様に安心して金融サービスをご利用いただくとともに、金融インフラの安定稼働と持続的発展に貢献することは、ジャックスの社会的責任の一つです。しかしながら、近年の社会の情報化・ネットワーク化の進展や昨今の国際情勢を背景に、金融インフラの安定性を脅かすサイバー攻撃はより一層深刻化し、攻撃手法も急速に高度化・巧妙化しています。そのため、ジャックスを取り巻くサイバーセキュリティリスクは高まっています。ジャックスは、信頼される金融サービスを提供するため、情報セキュリティの強化を経営の重要課題と捉え、情報セキュリティ基本方針を掲げ、ジャックスが保有する情報資産を適切に管理・保護し、情報セキュリティ体制の継続的な維持・向上に取り組んでいます。

情報セキュリティ基本方針

ジャックスグループは、消費者の皆様、お取引先の皆様をはじめとするすべてのステークホルダーとの「信用」と「信頼」を確保するため、ジャックスグループが保有する情報資産を保護することを目的として情報セキュリティ基本方針を定めています。経営陣の積極的な関与のもと、1.法令遵守 2.情報セキュリティ体制の構築 3.教育、監査の実施 4.外部委託先の情報セキュリティ 5.対策等の見直しの5つの方針に基づき、情報セキュリティ体制を整え、サイバーセキュリティを含む情報セキュリティ全般の安全対策実施およびリスクの低減に努めています。



情報セキュリティ基本方針の詳細は、ジャックスWebサイトをご覧ください。
https://www.jaccs.co.jp/corporate/sustainability/governance/basicpolicy/security_policy/

情報管理体制

ジャックスは、情報管理等に関する規程を制定し、保有する情報資産の定義、アクセス管理・管理手順などを定めています。また、情報セキュリティ対策規程およびサイバーセキュリティ管理規程をはじめとする情報セキュリティに関する諸規程を整備し、これらを遵守することで情報の適切な管理・運用を行う体制を構築しています。

情報セキュリティ維持の活動

ジャックスは、システムセキュリティの継続的な維持・向上のため、情報セキュリティに関する国際規格「ISO/IEC 27001」を取得し、情報セキュリティマネジメントシステムを確立しています。また、情報システム担当役員を委員長とする情報セキュリティ運営委員会を設置し、方針や各種施策をPDCAサイクルに

基づき継続的に推進しています。

さらに、基幹システム(JANET)、Webシステム、オーソリシステムにおいて、クレジットカード情報保護に関する国際基準である「PCI DSS」の準拠認定を取得しています。「PCI DSS」への準拠を通じて、アクセス管理やシステム監視、セキュリティポリシーの整備・運用などの必要な管理策を継続的に実施することで、お客様のクレジットカード情報の保護に努めています。

サイバーセキュリティの継続的な強化

経営主導によるサイバーセキュリティ体制の強化を一層推進するため、2026年3月に情報システム担当役員を委員長とするITセキュリティ管理委員会を設置しました。同委員会のもと、専任のサイバーセキュリティ部署を中心に、関連規程の継続的な見直しをはじめとする組織横断的な取り組みや脆弱性への対応を体系的に推進し、セキュリティガバナンスの強化を図っています。あわせて、サイバーインシデントへの迅速かつ的確な対処を目的として、CSIRT(Computer Security Incident Response Team)を運用し、被害の拡大防止に向けた実効性のある対応体制を整備しています。

具体的な防御策としては、不正侵入防止・内部ネットワークの常時監視・情報漏洩防止といった多層防御を実装するとともに、外部の専門機関による定期的な脆弱性診断および侵入テストを通じて、セキュリティ対策の有効性を客観的に検証し、継続的な高度化に努めています。

お客様保護の観点からは、不正なウェブサイトおよびアプリケーションの監視・遮断対応によるフィッシングサイト対策に取り組んでいます。また、ジャックスを騙ったなりすましメールへの対策として、メールドメイン認証技術(DMARC)の導入、および認証済みメールに企業ロゴを表示するBIMIへの対応により、お客様が受信されるメールの真正性と信頼性の向上を図っています。外部との連携においては、日本シーサート協議会および金融ISACへの加盟を通じ、業界横断的な脅威情報・脆弱性情報の共有に参画しています。また、MUFGグループとの緊密な連携のもと、共同施策を推進し、セキュリティ水準の向上に取り組んでいます。

情報セキュリティに関する情報

情報セキュリティに関する詳しい情報は、ジャックスWebサイトをご覧ください。



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



TCFD提言に対する取り組み

ジャックスグループは、「サステナビリティ基本方針」に則り、事業活動を通じて環境・社会課題の解決に貢献することで、持続可能な社会の実現と企業価値の向上に努めています。

環境課題のなかでも、とりわけ気候変動については、お客様や加盟店などのお取引先および事業活動へ深刻な影響を与え

るものと認識しており、マテリアリティの一つに「環境保全に貢献する取り組みの推進」を掲げ、環境負荷軽減への対応を進めています。ジャックスは、2023年にTCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)への賛同を表明しており、気候変動への対応を進め、開示拡充を行っています。

ガバナンス

ジャックスグループは、気候変動を含む環境・社会への諸課題や対応方針、進捗状況について、取締役社長を委員長とするサステナビリティ委員会で審議しています。

また、その傘下に環境委員会、人権委員会、DE&I推進委員会、健康経営推進委員会を設置し、環境・社会課題への取り組

みについて審議を行い、重要な事項はサステナビリティ委員会へ報告しています。

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

戦略

ジャックスグループでは、将来の気候変動がジャックスの事業に与える影響を検討するため、シナリオ分析に取り組んでいます。シナリオ分析においては、規制・対策強化が成功し、気温上昇を抑制した「1.5℃シナリオ」と、現状以上の対策をとらず

温暖化が進行した「4℃シナリオ」の2種類を想定し、中長期の社会環境およびジャックスグループ事業環境の変化について分析しています。

1.5℃シナリオ

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

4℃シナリオ

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

	種類	概要	対応策
1.5℃シナリオ	移行リスク	政策および規制	カーボンプライシング導入によるコスト増加
		市場	脱炭素関連商品への未対応や対応遅延により取扱高や営業収益が減少
		市場	ガソリン車からEVへの移行に伴い、ガソリン使用の中古車ローン需要低下・市場縮小により取扱高減少
		評判	気候変動問題への取り組み不足によりジャックスの評判が悪化し、お取引先との取引機会減少
	機会	製品およびサービス	脱炭素関連設備や建材、環境配慮型商品の需要の拡大(太陽光発電、蓄電池、リフォームなど)
		製品およびサービス	EVやその他脱炭素技術を用いた自動車への移行・買い替えによるオートローン関連商品の需要の拡大
4℃シナリオ	物理リスク	急性	自然災害によりファイナンス商品の担保価値が毀損、与信関連費用が増加
		急性	自然災害によりジャックス・加盟店・提携先などにおいて業務が中断、対策・復旧費用が増加

TCFD 提言に対する取り組み

リスク管理

ジャックスグループは、気候変動リスクがジャックスの経営全般に影響を及ぼし得る重要なリスクであり、顕在化した場合には、信用リスク、オペレーショナルリスクなどを中心に、ジャックスグループにおける各リスク・カテゴリへ波及する可能性がある」と認識しています。

ジャックスグループは、リスクマネジメントを経営上の優先課

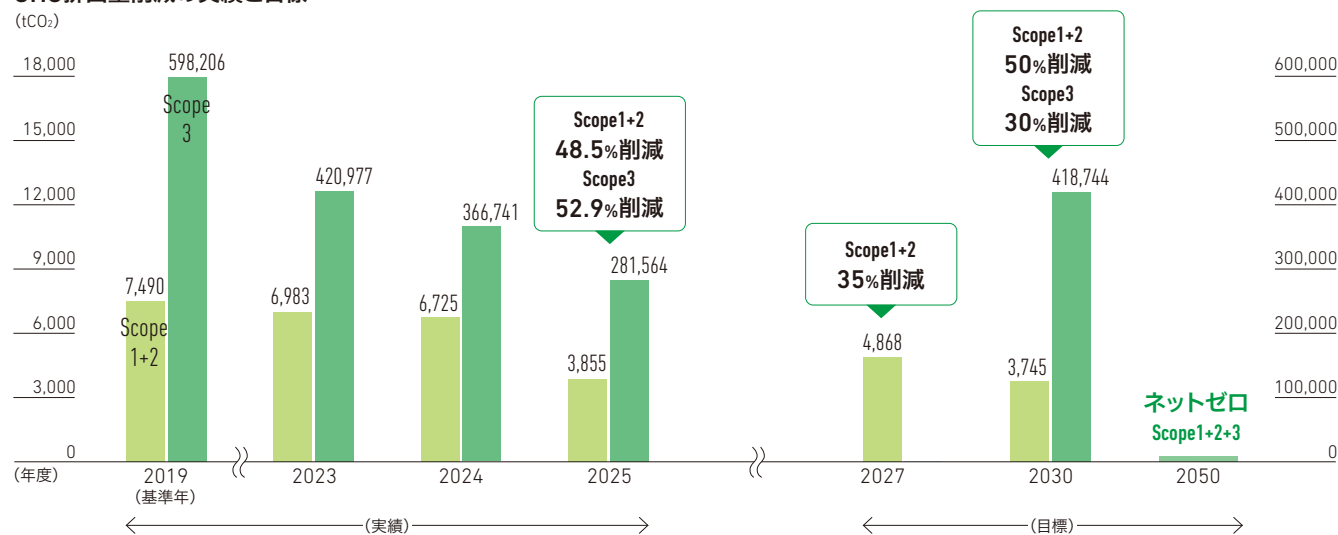
題として捉えており、「リスクマネジメント基本規程」に基づき、「リスク管理委員会」を設置しています。同委員会では、グループを取り巻く重大なリスクを網羅的に把握・管理するとともに、気候変動リスクを含む重大リスクの状況を一元的に管理・審議し、取締役会および経営会議に報告・具申しています。

指標と目標

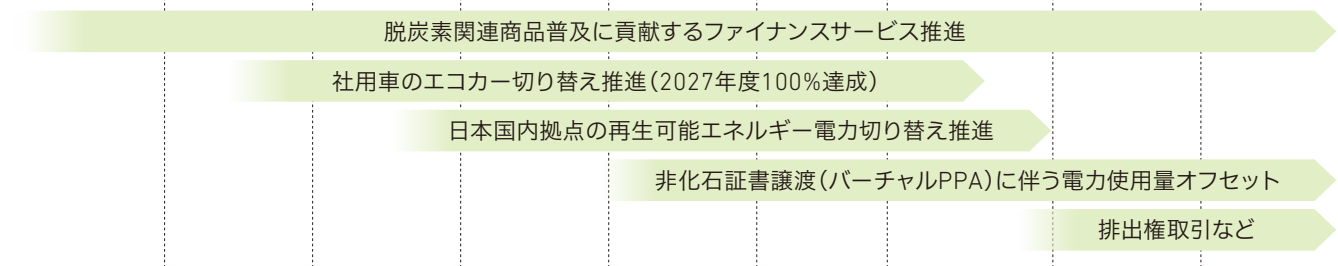
ジャックスグループでは、気候変動への取り組みの進捗を評価するため、GHG排出量を指標として用いています。また、2050年度ネットゼロ目標の達成に向けて、短期・中期目標を定めて

います。再生可能エネルギーの導入やエコカーへの切り替えを推進することで、GHG排出量削減を目指していきます。

GHG排出量削減の実績と目標 ※ 2024年度、2025年度の実績値は、第三者保証を取得しています。過去実績は、第三者保証取得にあわせて修正しています。



GHG排出量削減のロードマップ



ジャックスグループでは、2025年度に社用車のエコカーへの切り替えや再生可能エネルギー電力の利活用が進展したことなどにより、Scope1+2の排出量は、2019年度比で48.5%の削減となり、2027年度目標である35%削減(2019年度比)を2年

前倒しで達成しました。今後は、2030年度目標の50%削減(2019年度比)の早期達成や排出量削減のさらなる進展に向け、GHG排出量削減ロードマップに沿った施策ならびにサプライチェーンを巻き込んだ対応を実施していきます。



「TCFD提言に対する取り組み」の詳細は、ジャックスWebサイトをご覧ください。

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

環境保全への取り組み

ジャックスグループは、地球環境の保全・管理が人類共通の重要課題であることを認識し、未来を見据えて、環境負荷の低減と資源の節約に配慮した企業活動に取り組み、社会全体の環境保全・管理に努めます。

企業活動における環境への配慮

ジャックスグループは、「ジャックスグループ環境基本方針」を定め、そのなかで事業活動に係る環境への影響を認識し、限りある資源の有効活用と環境負荷の低減に努めることを明示しています。

ジャックスグループでは、この基本方針のもと、企業活動において環境に配慮した取り組みを推進しています。

なお、ジャックスの事業上、自然資本に直接関わるものは少ないと考えていますが、サプライチェーンを巻き込んだ対応などを検討し、今後、開示を拡充していきます。

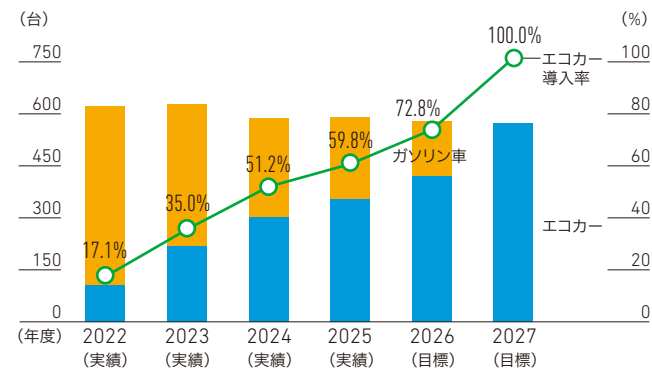
ジャックスは、企業の環境活動調査を行う環境非営利団体CDPの評価を受け、2025年度は「B」ランクを獲得しました。

エコカー導入推進による化石燃料使用量削減

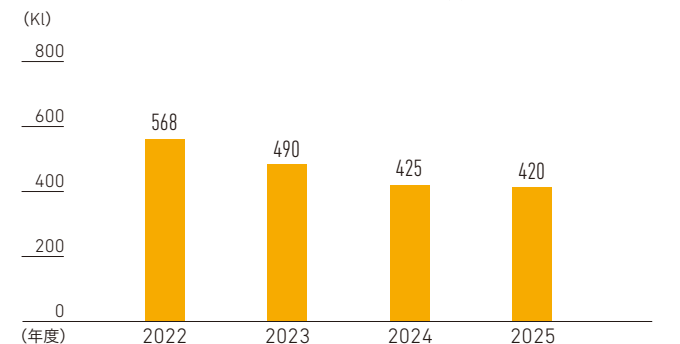
ジャックスでは、全国の営業拠点で使用している社用車のエコカーへの切り替えを推進しています。エコカーへ切り替えることで、ガソリンなどの化石燃料使用量を削減し、環境負荷軽減に

寄与しています。2026年度以降もHVおよびEVへの移行を推進するとともに、保有台数の適正化を実施し、環境負荷軽減を図っていきます。

2022 年度～ 2027 年度エコカー導入実績・目標



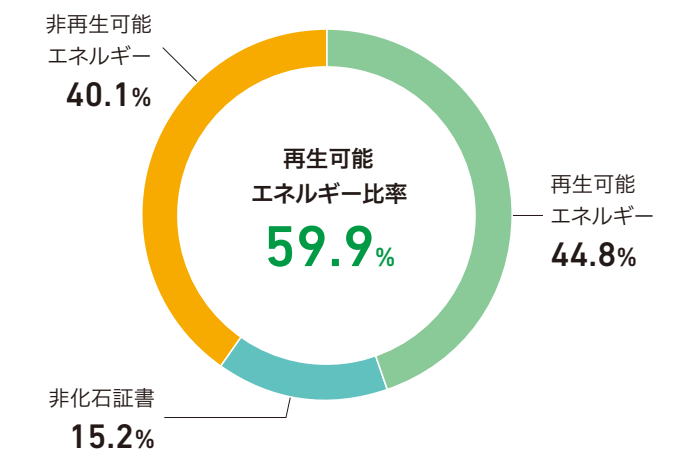
2022 年度～ 2025 年度ガソリン使用量実績



再生可能エネルギー推進

ジャックスグループでは、全国の拠点における電力契約について、再生可能エネルギー電力契約への切り替えを進めています。また、再生可能エネルギー電力に関する非化石証書譲渡契約(バーチャルPPA)により、太陽光発電所で発電された電力の「環境価値」を証書として取得し、再生可能エネルギーの活用を推進しています。

ジャックスグループの電力分布



※ 各比率は小数点第2位を四捨五入しています。

環境保全への取り組み

ファイナンスサービスを通じた環境保全への貢献

ジャックスグループは、「ジャックスグループ環境基本方針」を定め、その「行動指針」のなかで、クレジットビジネスを通じて環境に配慮した商品の普及を積極的にサポートすることを重点課題の一つとしています。再生可能エネルギーの創出、クリーンエネルギーの利用、資源の有効活用を促進することで環境保全に貢献しています。

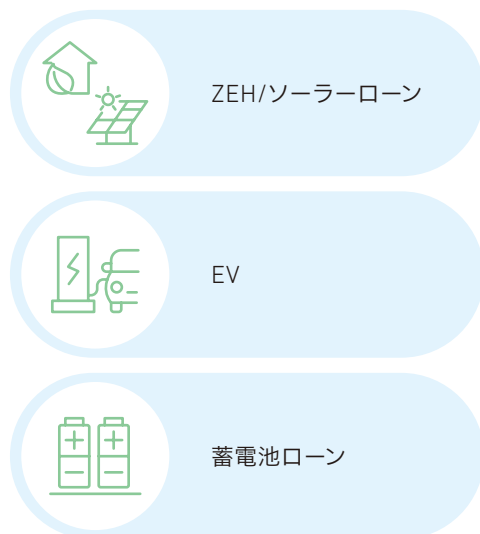
ファイナンスサービス1 クリーンエネルギー創出ローン

クレジット事業では、ゼロエネルギーハウス（ZEH）や太陽光発電設備のソーラーローン、蓄電池ローン、EVローンに関連するV2Hなど、環境商材に関連する各種ローンを取り揃えています。

信販業界の先駆けとして、1998年に太陽光発電設備向け「ソーラーローン」の提供を開始し、太陽光発電設備の普及に貢献してきました。脱炭素社会への移行を見据え、環境負荷の軽減に取り組んでいます。足もとでは、セカンダリーソーラー※ローンを提供するなど、ソーラーの普及とリユースによる長期稼働を通じて健全な市場形成を推進しています。

今後も再生可能エネルギーの活用に資するローンを提供していくことで、クリーンエネルギーを創出し、脱炭素社会の実現へ貢献していきます。

※すでに稼働している中古の太陽光発電設備を売買する市場



ファイナンスサービス2 リパワリングローン

太陽光発電におけるリパワリングとは、既存の発電設備を最新の技術や設備に更新することで発電効率を向上させることを指します。太陽光発電設備は、経年劣化により発電量が低下するほか、買取価格ルールの見直しや設備不良のリスクもあります。

こうした背景に加え、太陽光パネルの有効活用の観点からも設備更新の需要増加が見込まれるため、パワーコンディショナーの修理・入替や送電設備などを対象とした、太陽光発電設備に対するリパワリングローンを提供しています。



ファイナンスサービス3 リノベクレジット

リノベーション（リノベ）とは、住まいの性能を新築時の状態よりも向上させたり、用途や機能を変更して性能や価値を高めることを指します。今後、日本国内において人口や世帯数が減少することを踏まえると、中古住宅や既存住宅ストックの活用が加速すると見込まれます。お客様それぞれのライフスタイルに合ったリフォームや、省エネ性能の向上を目的としたリノベーションを通じて、持続可能な住まいづくりを支援する「リノベクレジット」を提供しています。



夢のある未来に向けた取り組み

教育機会の創出に寄与

ジャックスゆめいく寄付

ジャックスは、2025年度より貧困に苦しむ子ども・若者への教育支援を行う非営利団体を中長期的にサポートするための寄付活動を開始しました。

本寄付は年1回の継続とし、その寄付金額は、クレジット事業およびファイナンス事業で取り扱う教育ローンの取扱高実績に応じて毎年、変動する仕組みです。

「ゆめいく」には、「夢を育む」「夢をmakeする」といった意味を込めています。本寄付を通じて、経済的な理由により乏しくなりがちな教育機会の創出に貢献し、経営理念である「夢のある未来」の実現につなげていきます。

初めての取り組みとなった2025年度は、公益社団法人チャンス・フォー・チルドレンと特定非営利活動法人DAREDEMO HEROの2団体に対し、合わせて1,500万円を寄付しました。

公益社団法人チャンス・フォー・チルドレンからのメッセージ
代表理事 今井 悠介 様

この度は、子どもたちのために多大なご支援をいただき、スタッフ一同心よりお礼を申し上げます。

昨今、長引く物価高の影響で経済困窮家庭の暮らしはますます厳しいものとなっています。私たちのもとには、2025年度だけでも200以上のご家庭から支援の希望が寄せられていますが、希望するすべての子どもたちに支援が届けられてはいません。

ジャックス社からのご支援は、子どもたちが未来に希望を持って学ぶための大きな力になります。一人でも多くの子どもたちに学びのチャンスを届けるため、スタッフ一同全力で活動してまいります。



（右）代表理事 今井様

非日常の体験を届ける

ジャックスは、オフィシャルスポンサーを務める北海道日本ハムファイターズが主催する試合に協賛し、小児がん患者とその家族、道内の児童養護施設の子どもたち総勢110名を、2025年4月に招待しました。



ジャックスの社員とその家族13名がボランティアとして参加し、試合観戦に加え、始球式などの特別なプログラムを体験いただくためのサポートを行いました。

全国のこども食堂を物資で応援

ジャックスは、2023年度より「こども食堂」への物資支援を実施しています。こども食堂は、食事の提供に加え、子どもたちの居場所や交流の創出、さらに学習面のサポートを行うなど、活動内容は多岐にわたります。

2025年度の活動では、年2回、全国66カ所（うち15カ所は年1回）のこども食堂に創業地ath館の物産品や障がい者通所施設で製造されたお菓子を社員が直接届け、地域の方々と交流を深めました。



緑の豊かさを取り戻す

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

2025年7月、すでに植樹済みの苗木1,500本の成長を促すため、下草刈りを実施しました。

作業には、札幌の4拠点を中心とした社員とその家族26名が参加し、当初の目標を上回る0.3ヘクタールの土地の下草刈りを手作業で行いました。

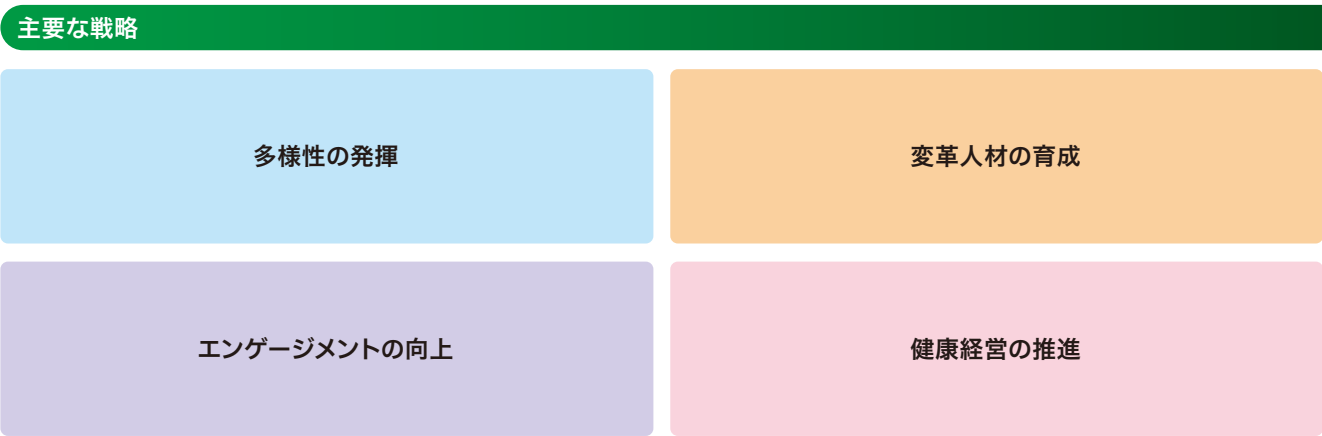


「社会貢献活動」の詳細は、ジャックスWebサイトをご覧ください。

<https://www.jaccs.co.jp/corporate/sustainability/society/contribution-activities/>

多様性と人権の尊重

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



目標と進捗		2024年度実績	2025年度実績	2026年度目標
多様性	管理職に占める女性労働者の割合※1	18.4%	19.0%	23%
	全労働者	62.9%	66.4%	67%
	労働者の男女の賃金の差異※2	うち正規雇用労働者	61.9%	62%
		うちパート・有期労働者	71.5%	75%
健康経営	男性労働者の育児休業取得率※3	87.1%	100.0%	100%
	有給休暇60%以上取得者比率	79.1%	79.5%	80%
	二次検診受診率	99.0%	98.3%	100%
人材育成	認定デジタル人材数※4	321名	353名	450名
エンゲージメント	エンゲージメントスコア※5	3.0	3.0	—

※1 各事業年度末の翌4月1日現在における課長職以上の女性の割合です。
※2 男性の賃金(平均)に対する女性の賃金(平均)の割合です。
※3 女性の育児休業取得率の各事業年度実績および目標は100%です。また、男性労働者の育児休業取得率の算出方法は、次のとおりです。
「年度ごとの育児休業等を取得した男性労働者の数」を、その年度の「配偶者が出産した男性労働者の数」で除して算出しています。
※4 DXの基礎知識などに関する研修を修了し、かつITパスポート試験に合格した人数です。
※5 全従業員を対象として実施しているエンゲージメント関連の4つの設問(4点満点)の平均点です。

ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン

変化が激しく不透明な市場環境に対応するため、さまざまなバックグラウンドを持つ人材の採用・登用を積極的に行いつつ、それぞれの個性やスキルを最大限に引き出すための環境整備や教育に取り組んでいます。こうした多様な人材群の活躍を推進することにより、新たな企業価値の創出につなげていきます。

女性の活躍推進

事業の持続的な発展やイノベーションのために、女性社員の活躍を推進しています。将来的に経営の意思決定に関わる女性社員を増やしていくために、管理職に占める女性社員の割合の目標値を定め、教育に取り組むほか、積極的な登用を行っています。
また、女性社員が出産・育児などによるキャリアアップへの影響を受けることなく活躍できる環境を整えることが重要であると考え、育児支援による仕事と育児の両立にも取り組んでいます。

シニアの活躍推進

今後の高齢化社会を見据え、最長70歳までの雇用継続と、役割の大きさに応じた報酬体系を構築することにより、すべての従業員が高いモチベーションを維持し、働き続けることができる環境整備を推進しています。

多様な人材登用

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

	2023年度	2024年度	2025年度
正規雇用労働者の中途採用比率※	53.1%	64.3%	49.0%

※ 事業年度ごとに正規雇用で採用した人数に占める中途採用者の割合

キャリアデザイン

従業員一人ひとりの成長が会社の成長の源泉であるとの認識のもと、持続的な成長を実現するため、既存のビジネスや固定観念の枠を超えて、多角的な視点からビジネスモデルを再構築し、価値創造をリードする変革人材の育成に取り組んでいます。

キャリア面談・社内公募

従業員のキャリアプランを共有するため、希望勤務部署や磨きたいスキル、昇進イメージなどに関する定期的な面談を実施しています。このほか、自身の思い描くキャリアを切り開く機会として、社内公募制度を設けています。

中途採用者の声

弁護士になった当初は法律事務所

士から「女性にとって働きやすい会社」と紹介されたことをきっかけに、社員の人柄や社風が自分に合っていると感じ、入社を決めました。その後、一度、他社へ転職しましたが、当社の働きやすさを改めて実感し、カムバック制度※を活用して再入社しました。

現在は社内弁護士として、法務監修や法務相談業務を担当しています。法律事務所時代に培った裁判・交渉経験を活かしながら、育児短時間勤務を利用して日々の業務に取り組んでいます。

仕事と家庭の両立に向けて、子どもの体調や行事予定は日ごろから上司と共有し、相談しやすい環境づくりと円滑な引き継ぎ体制の維持を心がけています。

今後は、弁護士としての専門性を高めながら組織に貢献するとともに、子育て経験者の視点から、次世代がより柔軟に働ける環境づくりにも尽力していきたいと考えています。



コンプライアンス統括部
中台 絵美

※ カムバック制度
結婚・配偶者の転勤・育児・介護等のやむを得ない事情や、学業・キャリアアップを目的として退職した社員が、再度当社で活躍できる場を提供する制度

障がい者の雇用促進と定着

約80名の障がい者が活躍しており、雇用率は2.73%(2026年6月1日現在)です。それぞれの障がい特性に配慮しながら、障がい者が安心して働ける環境整備に取り組んでいます。

人材育成制度

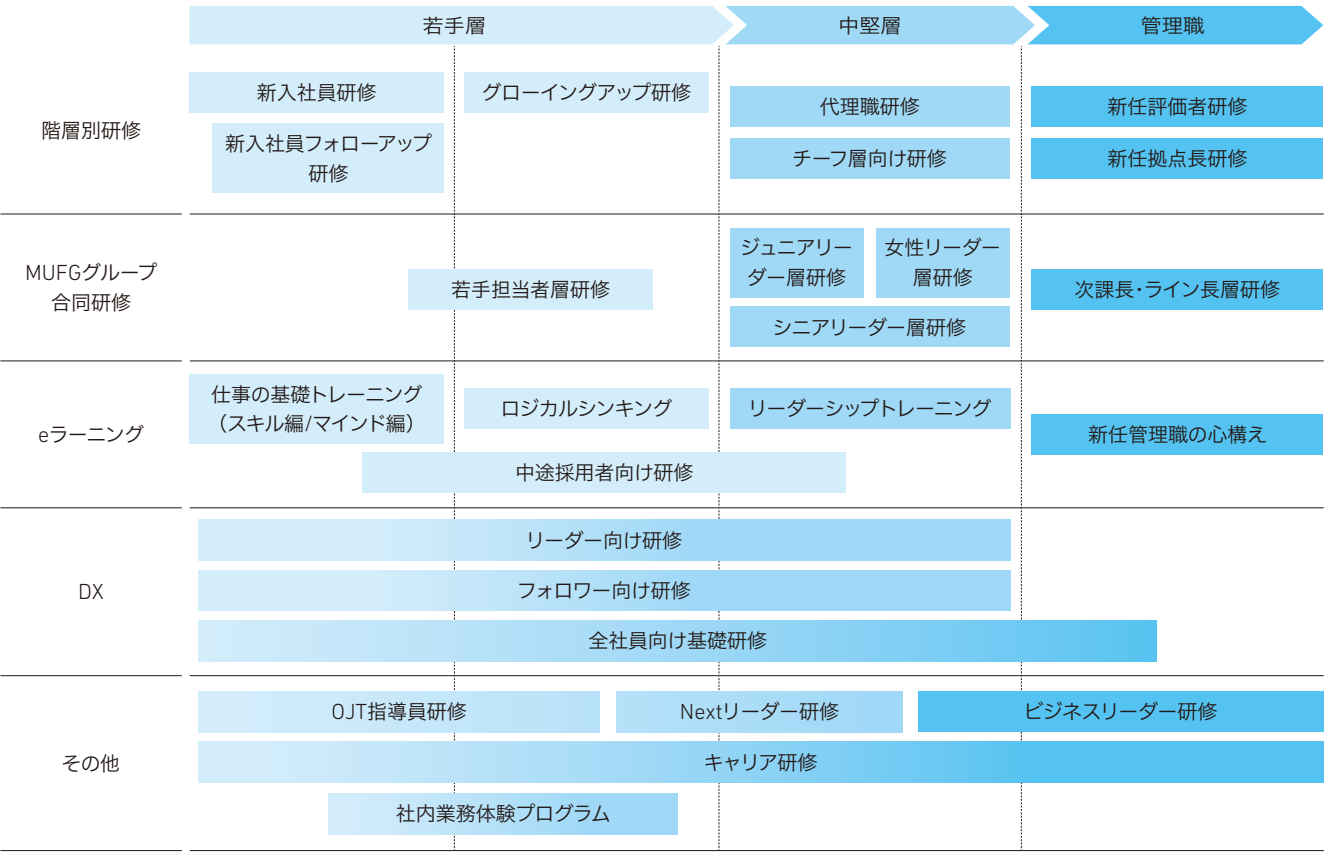
従業員一人ひとりの成長に向け、さまざまな研修を実施しています。

研修・自己啓発制度

従業員の主体的な成長を支援するため、通信教育・資格褒賞金・公開選択型研修といった自己啓発に関する各種制度を設けています。

多様性と人権の尊重

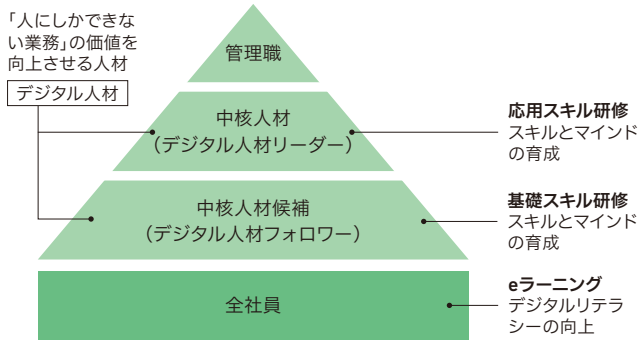
2025年度研修体系図



デジタル人材の育成

「人にしかできない業務」の価値向上を目指し、「デジタル人材」の育成に取り組んでいます。

DXの基礎知識に関する研修修了およびITパスポート試験の合格を要件とするデジタル人材認定制度を設け、全社的なDX推進を図るとともに、生成AI・デジタルを活用した業務プロセスの改善・改革をけん引するリーダーの育成にも注力し、企業価値のさらなる向上を目指しています。



Nextリーダー研修
受講者の声

プロジェクト推進やマネジメントの機会が増えるなかで、組織全体を見渡す力や多様な価値観を活かす視点の必要性を感じ、Nextリーダー研修※の受講を決めました。この研修は、「自らが進化し、未来を拓く」をコンセプトに、経営知識の習得と主体的なアウトプットを通じて、正解のない複雑な課題に対応する力を身に付ける内容でした。特に、10年後の自社ビジョンを役員にプレゼンテーションする機会は、経営層の思考フレームワークや意思決定プロセスを学ぶ貴重な経験となりました。

今後は、既存の枠組みにとらわれない変革に挑戦するため、「人を巻き込む力」を意識しながら、共に切磋琢磨した20名の研修メンバーを起点に、部署横断の連携をさらに強化していきます。多様な立場の人々と目的を共有し、互いに高め合いながら、自律的に進化し続ける強い組織づくりをけん引できるよう邁進します。

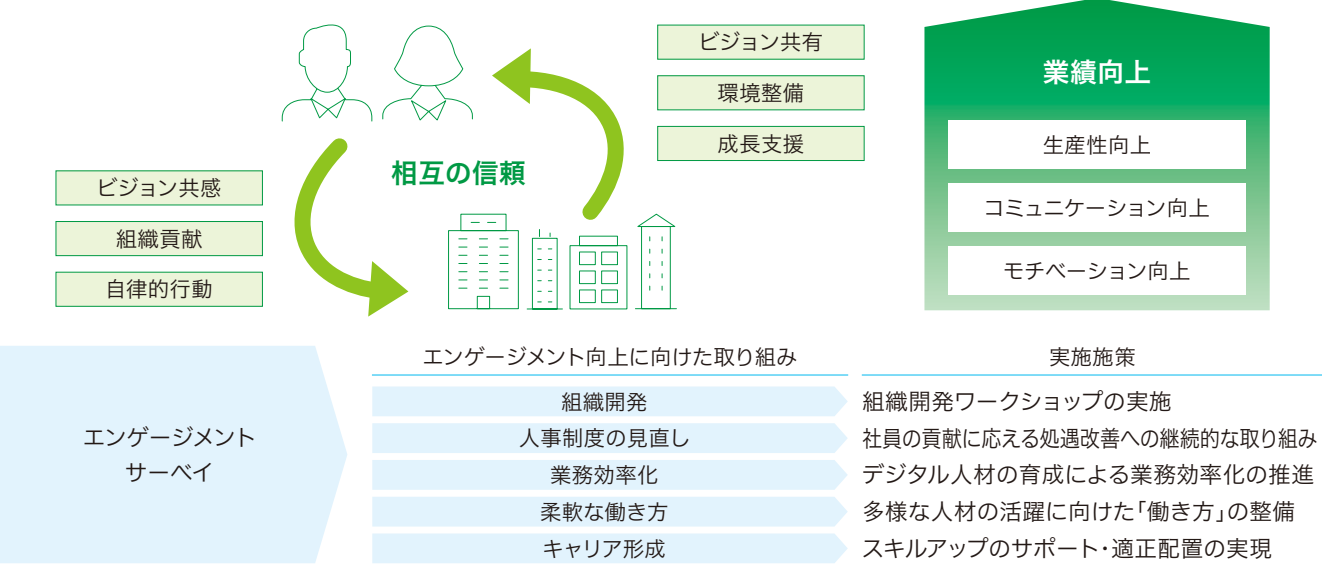
※Nextリーダー研修 経営人材育成の新たな取り組みとして、管理職を目指す段階で経営について早期に学ぶ機会を提供し、ジャックスの未来を担う次世代リーダー候補者の育成を目的とした研修



住宅ローン企画業務部
宮脇 健二

従業員エンゲージメント

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



エンゲージメントサーベイ

会社が持続的に成長するためには、会社の目指すべき姿や方向性を従業員が理解・共感し、その達成に向けた自主的な貢献意欲を持つことが重要であり、現在の状態を把握するためにエ

ンゲージメントサーベイを継続的に実施しています。本サーベイの結果を踏まえて、エンゲージメント向上に向けた取り組みを積極的に実施していきます。

設問内容	2023年度	2024年度	2025年度
私は、この会社で働いていることを誇りに思う	87.9%	87.8%	89.6%
私は、現在の職場で働いていることを誇りに思う	82.6%	82.2%	84.7%
私の今の仕事は、自発的に取り組もうという気にさせてくれる	81.6%	82.4%	84.4%
私の今の仕事は、全力を尽くそうという気にさせてくれる	80.1%	80.4%	82.4%
エンゲージメントスコア※	3.04	3.03	3.07

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

経営陣と従業員の対話による「ビジョン共有」に向けた取り組み

役員キャラバンを通じた「Do next!」の理解浸透

取締役社長をはじめとする役員が国内外114拠点を訪問する「役員キャラバン」を実施しました。本取り組みでは、第15次中期経営計画「Do next!」の内容を役員自らが直接説明することで、従業員一人ひとりの深い理解と当事者意識の醸成を図るとともに、組織が一丸となる意識を高め、計画達成に向けた士気の向上を目指しました。

実施時期: 2025年7月1日～8月29日

参加人数: 3,288名



多様性と人権の尊重

健康経営への取り組み

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

ワーク・ライフ・バランスの推進

- ・ジャックス ワーク・ライフ・バランス プロモーション(JWP)
- ・ジャックスグループライフケアポイント(JLP)

定期健診診断の実施

- ・データ管理
- ・再検査のフォロー

メンタルヘルス支援の実施

- ・ストレスチェック
- ・相談窓口の設置

ジャックス ワーク・ライフ・バランス プロモーション(JWP)

これまでの働き方を見直し、仕事と生活をより一層充実させていくことを目的とした取り組みを行っています。

ノー残業デー月3日以上

「プレミアムウィークデー※」月1日

有給休暇年間付与日数

60%以上の取得

超過勤務時間(所定外労働時間)

月30時間以内

※ ジャックス版プレミアムフライデー

各種認定制度の取得

ジャックスは、これまでの取り組みが評価され、各種制度の選定・認定を受けています。

1. 健康経営銘柄2026

「健康経営銘柄」は、従業員等の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる上場企業のなかから、特に優れた健康経営を実践している企業を、1業種1社を基本として、経済産業省と東京証券取引所が共同で選定するものです。ジャックスは、2024年以来2度目の選定となります。



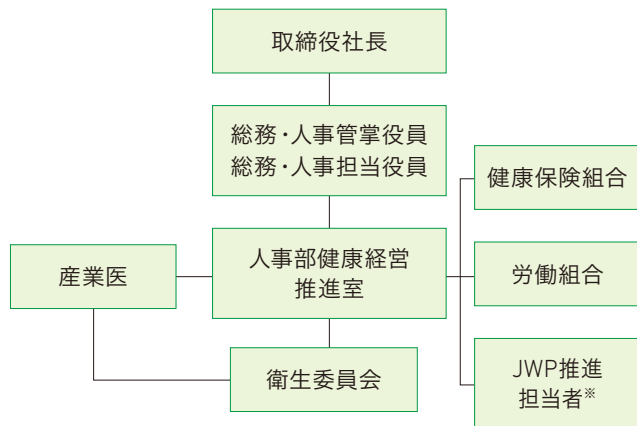
ジャックスグループライフケアポイント(JLP)

健康保険組合と協働で実施し、さまざまな施策を健康アプリと連動させ、従業員が自主的に健康の保持・増進や自己啓発・研鑽に取り組める環境づくりを推進しています。その一部として、下記の取り組みを行った従業員にギフト券やデジタルギフトと交換可能なジャックスグループライフケアポイント(JLP)を付与しています。

● 主な取り組み内容

1. ノー残業デー月5日以上実施
2. 有給休暇70%取得
3. 健康診断早期受診
4. ボランティア活動
5. 通信教育グループ受講かつ修了者
6. ウォーキングイベント(歩活)

健康経営体制図



※ JWP推進担当者は、所属部署において「ジャックス ワーク・ライフ・バランス プロモーション(JWP)」の理解浸透などへの取り組みを推進する役割を担っています。

2. 健康経営優良法人2026「ホワイト500」

経済産業省が2016年に創設した「健康経営優良法人制度」において、優れた健康経営を実践している企業が顕彰され、そのうちの大規模法人部門で認定を受けた上位500社が「ホワイト500」と呼ばれます。ジャックスは、2018年より9年連続で認定を受けています。



3. 次世代育成支援対策推進法「プラチナくるみん」

「プラチナくるみん」とは、「くるみん」認定企業がより高い水準の取り組みを行い、一定の基準を満たした場合、優良な「子育てサポート企業」として、厚生労働大臣から受けることができる特例認定です。

ジャックスは、2021年に5度目の「くるみん」認定を受け、さらに「プラチナくるみん」に認定されました。



人権

ジャックスグループ人権方針

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

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

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

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



人権尊重の取り組み

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

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

4. 女性活躍推進法「えるぼし」

「えるぼし」とは、女性活躍推進法に基づく女性の活躍に関する取り組みの実施状況が優良であるなどの一定の要件を満たした企業が、厚生労働大臣から受ける認定です。

ジャックスは、2021年に前年度までの3年間の実施状況が評価され、「えるぼし」に認定されました。



人権デューデリジェンス

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

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

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

「人権デューデリジェンス」の詳細は、ジャックスWebサイトをご覧ください。

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



内部通報制度

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

社外取締役対談

2025年、ジャックスを取り巻く事業環境や資本構造は大きく変化しました。ガバナンスの進化と実践をテーマに、三瓶博二社外取締役と下森右子社外取締役が対談しました。



ガバナンスの進化

——この1年間で取締役会のガバナンスはどのように進化しましたか。

三瓶 ジャックスでは、内部統制の枠組みのなかで、取締役会直轄のガバナンス委員会がコンプライアンスとリスクマネジメントを継続的に点検・分析するPDCAサイクルが定着しています。特にコンプライアンス領域では、発生事案の徹底調査と再発防止に向けた仕組みの高度化を、毎年継続的に実施しており、この点は他社と比べても非常に高い実効性を構築できていると評価しています。重要事案も適時・適切に各取締役に共有され、風通しの良い雰囲気の中で建設的な議論ができ、公益性・公共性を意識した運営が実践されています。2025年度は特に、第三者割当増資の実行により(株)三菱UFJ銀行の持分比率が20.2%から39.4%に高まったことが大きな変化でした。私も第三者委員会の一員として関わりましたが、MUFGグループにおけるジャックスの位置付けが明確化し、サイバーセキュリティをはじめ、MUFGグループの高度な知見・ノウハウを活用できるようになったことは、ジャックスのガバナンスの高度化にもつながると期待しています。

下森 MUFGグループとの提携深化に加え、ここ数年は金利の変動も大きなテーマでした。金融環境に柔軟かつ迅速に対応することが求められるなか、現在の中期経営計画の策定にあたり、金利動向を踏まえて注力事業や組織体制のあり方について深く議

論できたことは、ガバナンスの実効性向上にもつながっています。国内での安定的な利益の確保や海外での事業基盤の再構築、さらに(株)三菱UFJ銀行との資本業務提携といった大きな変化を伴う重要な意思決定についても、取締役会として活発な議論を経たうえで判断を下すことができ、ジャックスのガバナンスの進化を実感しています。

取締役会の活性化

——取締役会での議論はどのように変化していますか。

下森 2026年にはコーポレート・ガバナンス・コード(CGコード)の改訂も予定されており、形式的なガバナンスではなく、成長に資するガバナンスへと、その実効性がより厳しく問われるようになります。そうしたなか、中期経営計画に関する議論を見ても、取締役会が年々活性化してきていると感じます。社外役員が事業拠点視察を行う機会も多く、現場の課題や業務への理解を深めたうえで議論に臨めることは、取締役会の質の向上につながっています。より本質的な議論を深めるためには、例えば、具体的な議論を行うテーマごとに小人数の専門分科会を設置することも一案かもしれません。

三瓶 そうですね。私が就任してからの4年間を振り返っても、営業拠点、審査センター、カスタマーセンター、さらにはグループ会社など、あらゆる拠点を視察し、従業員と意見交換をする機会が

持てたことで、業務内容をより深く理解できました。その結果、取締役会での議論も、より本質的な形で活性化してきたと思います。運営面でも、より踏み込んだ議論に多くの時間を充てるなどの工夫が見られ、オープンかつ健全・公正なボードカルチャーのなかで、突っ込んだ議論ができ、社外の意見もより反映されるようになってきたと感じます。取締役会の構成も、知識・経験・専門性の観点から多様でバランスが取れており、各取締役がそれぞれの専門性を発揮できています。ジャックスはまじめで誠実な社風であり、取締役会の実効性評価においても、指摘された課題は大小を問わず真摯に受け止め、改善を積み重ねている点が評価できます。

資本市場の評価について

——資本市場からの期待にどのように応えていくべきでしょうか。

三瓶 取締役会では投資家や株主との対話内容や資本市場からのフィードバックがIR部門から定期的に共有されており、資本市場の見方を取締役会として真摯に受け止め、社内で議論する枠組みが構築されています。PBRの1倍割れが続いている点は課題として認識しており、業績向上に向けた施策を遂行することが第一です。一方で私は、ジャックスのポテンシャルや魅力を、より一層資本市場に伝えていけると考えています。「健康経営銘柄」への選定や、9年連続の「ホワイト500」認定は、離職率の低さやエンゲージメントの高さに直結しており、従業員を大切にする誠実な企業文化を支えています。エンゲージメントの高さは、加盟店との強固な信頼関係や堅実な審査力・営業力にも表れており、あらゆる機会を通じてもっと積極的に発信して良い点だと感じています。

下森 取締役会では、資本効率や資本市場への対応に極めて高い意識で取り組んでいます。PBRIは課題ではありますが、ROE目標の達成に向けて具体的な計画に基づき、社内での強いコミットの下で、施策を推進しています。資本市場では、ASEANなどの海外事業の成長性が注目されていると認識しており、同領域への投資戦略やMUFGグループとの連携など、具体的な成長戦略を打ち出せるよう、建設的な意見を提供しつつ、その進捗を監督しています。特に海外事業での人員強化が進んでおり、今後の成長に向けた実行力として期待しています。

ジャックスグループへの期待

——持続的な成長に向けてジャックスが守るべきもの、変えるべきものは何でしょうか。

三瓶 ジャックスは、創業の精神「信を万事の本と為す」が従業員

に浸透しており、これは今後も最大の強みとして大切に守っていくべきものです。成果や能力だけでなく人間性も重視した昇格・役員登用など、さまざまな場面で、創業の精神が社風や文化として息づいています。一方で、堅実な社風は時に、投資やM&Aなどにおいて慎重になり過ぎる側面もあります。MUFGグループという大きな枠組みのなかで存在感を発揮し、成長を続けるためにも、既存の事業領域にとらわれず、新たな分野に積極的に挑戦していくことを期待しています。

下森 ジャックスの強みは、人的資本経営そのものです。私が拠点視察で感動したのは、審査や債権回収といったお客様との接点において、機械的ではない血の通ったコミュニケーションを従業員が丁寧に行っていたことでした。お客様一人ひとりの事情に寄り添い、ともに解決策を考える現場の熱意と工夫の積み重ねが、加盟店からの強固な信頼と高い債権回収率に直結しています。デジタル化やAI活用が不可避な時代ですが、何でも自動化すれば良いというわけではありません。人の介在をどこに残すべきか、その判断が重要です。「ジャックスイズム」とも呼べる、丁寧なコミュニケーションと人間性を重視する社風・文化は、中途採用者が増えるなかでも潤滑油となり、結果として収益や利益といった業績につながっていると思います。

社外取締役としての役割

——社外取締役として今後どのような役割を果たしていかれそうですか。

三瓶 ジャックスは現在、大きな変革の真っただ中にあります。MUFGグループ内での存在感の発揮、海外での成長、ITを駆使した効率化など、中期経営計画期間内に完結すべき課題も山積しています。私が前職で取り組んだ事業構造改革で得た経験を活かしつつ、時代を先読みし、ジャックスの企業価値向上に資する具体的な意見を具申することで、経営を支えていきたいと考えています。

下森 私はITの専門家として、CGコード改訂で重視されているITガバナンスの強化、特にインシデント対応におけるレジリエンス向上に貢献していきたいと考えています。また、DX人材の確保は急務です。生成AIの台頭を踏まえ、最適な人材ポートフォリオについて議論を深めつつ、AIでは代替できないジャックスの「人の力」という強みを最大限に活かし、唯一無二の価値創造を支えていきます。

ガバナンスの高度化

基本的な考え方・体制

ジャックスグループは、株主をはじめとしたお客様、お取引先、社会や環境などのあらゆるステークホルダーの信頼と期待に応え、ジャックスグループの持続的な成長、および中長期的な企業価値の向上を実現していこうと考えています。また、サステナビリティを重視した経営を進めていきます。そのために、経営の健全性、透明性を高め、経営管理体制や監査機能の強化を図り、社会正義に合致した企業活動を行っていきます。

ジャックスグループのコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方とその枠組み、運営に係る重要な基本方針の詳細はジャックスWebサイトをご覧ください。

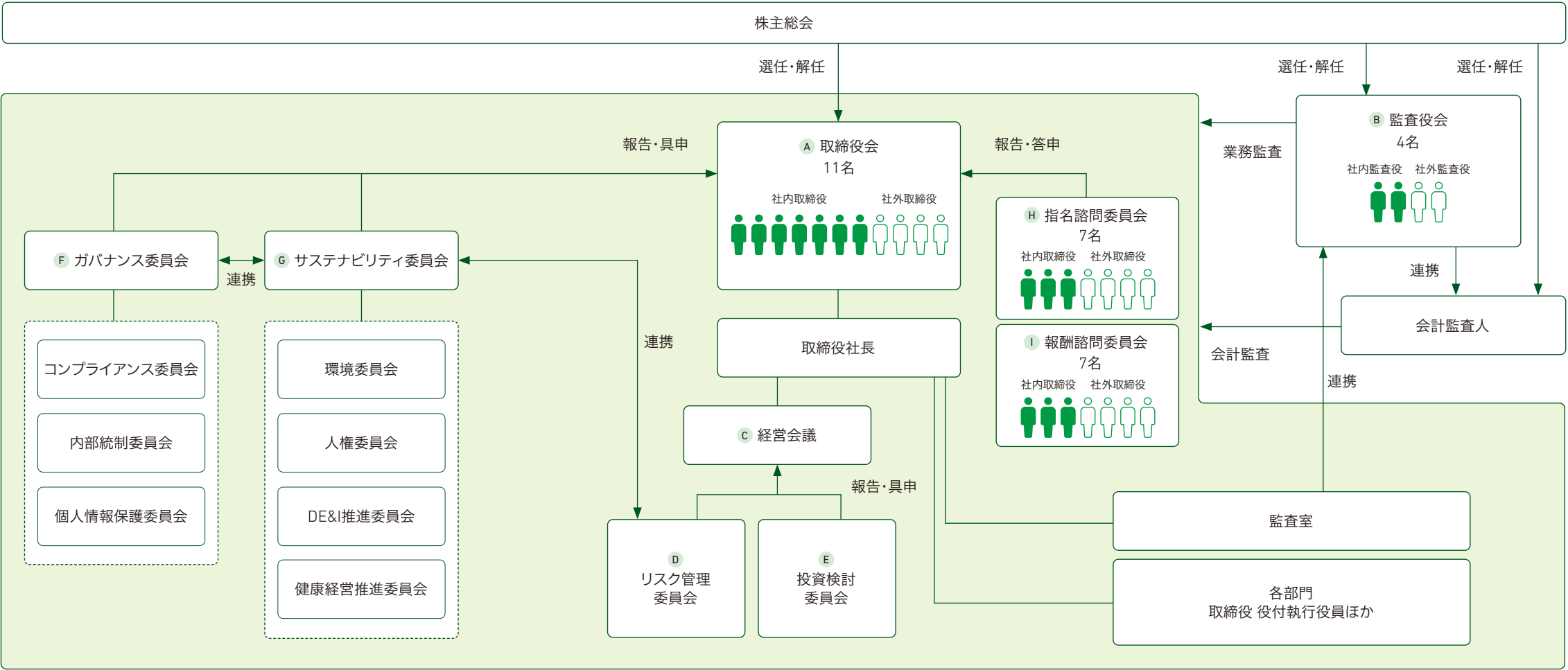


<https://www.jaccs.co.jp/corporate/sustainability/governance/corporate-governance/>

コーポレート・ガバナンス概要 (2026年6月25日現在)

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

コーポレート・ガバナンス体制図



A 取締役会

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

B 監査役会

独立性を確保し、公正な監督機能の徹底に努めながら監査役の監査に関する意見を形成するための協議・決議を諮る場として、定期的に開催

C 経営会議

取締役社長が指名する社内取締役および役付執行役員で構成され、取締役会から委任を受けた事項、業務執行上の重要案件や諸問題について検討・討議

D リスク管理委員会

ジャックスグループのERM体制の実効性確保を目的に各種リスクについて検討・討議し、経営会議に報告・具申

E 投資検討委員会

新事業への進出や他企業の合併、買収(M&A)などの投資に係る成長性や収益性、関連リスクの評価・討議を行い、経営会議に報告

F ガバナンス委員会

取締役会の直轄の組織として設置。コンプライアンスに関する諸問題や内部統制などの状況について、検討・討議し、取締役会に報告・具申。委員に社外取締役を含めることで実効性を確保

G サステナビリティ委員会

取締役会の直轄の組織として設置。サステナビリティに関する方針や目標、中長期的な戦略およびマテリアリティについて検討・討議し、取締役会に報告・具申

H 指名諮問委員会

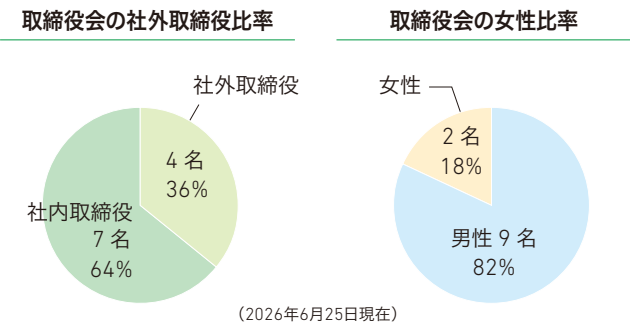
取締役会の諮問機関として任意の委員会を設置。取締役および役付執行役員の選解任に関する事項などについて検討・討議し、取締役会に報告・答申。委員に社外取締役を含めることで、客観性と透明性を確保

I 報酬諮問委員会

取締役会の諮問機関として任意の委員会を設置。取締役および役付執行役員の業績評価を行い、報酬などの内容を検討・討議し、取締役会へ報告・答申。委員に社外取締役を含めることで、客観性と透明性を確保

取締役会

2025年度の取締役会では、多様な専門性や女性役員の視点を意思決定に活かし、年間を通じて次のような決議・報告を行いました。



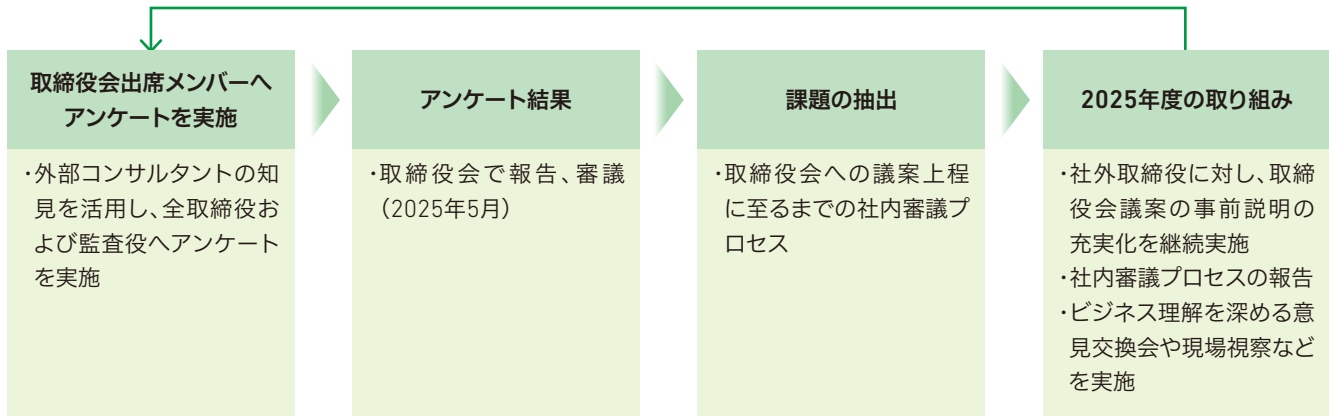
決議事項	事業計画、決算、配当、株主総会付議議案、資金調達、人事異動、組織改編、政策保有株式方針、株式売却、D&O保険契約、海外企業への出資、規程改廃、事務所移転、業務執行取締役選定および担当職務決定、取締役個人別報酬決定など
報告事項	内部統制システムの整備状況、監査室活動報告、監査計画、取締役会実効性評価、定量リスク管理、事業ポートフォリオマネジメント報告、役員報酬業績評価ランクの決定、株主および機関投資家との対話状況、社債発行、サステナビリティの取り組み状況、コンプライアンスアンケート結果、エンゲージメントサーベイ実施状況、三菱UFJ銀行業務提携協議会実施状況、データセンター移行、投資案件モニタリング報告など

取締役会の実効性評価

ジャックスの取締役会は、毎年、取締役会の実効性評価を行っています。取締役会の機能向上を図るため、分析・評価は、外部コンサルタントを起用し、活用しています。

実施時期	2025年3月
対象者	取締役および監査役
方法	アンケート方式
項目	「取締役会の構成」「取締役会の審議充実」「経営戦略と事業戦略」「企業倫理とリスク管理」「株主その他ステークホルダーとの関係充実」

取締役会評価の分析・評価プロセス



取締役スキルマトリクス

(2026年6月25日現在)

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

注1. 上記一覧表は各氏に特に期待されるスキルを記載しています。

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

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

取締役の支援体制

役員研修への参加によるガバナンス強化

ジャックスでは、経営層が持つべき知識・スキル・意識をさらに高め、効果的なガバナンスと持続的成長を実現するために、役員向けの研修を年に1回以上実施しています。

2025年度は、外部専門家を招いたハラスメントに関する研修と、所管部署が主催するサイバーセキュリティなどのリスクに関する研修を行い、社内取締役7名全員が受講し、社会的課題への対応力を強化しました。

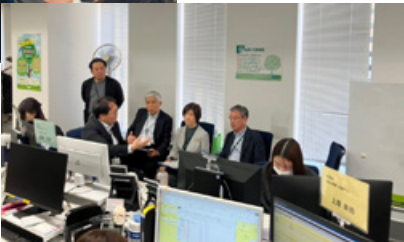


社外役員への支援体制

取締役会の開催に先立ち、社外取締役および社外監査役に対して議案の事前説明を行い、取締役会での審議をより深められる体制を整えています。また、必要な情報は総務部を通じて適宜共有しています。さらに、現場視察を実施し、社員との対話を通じて、ジャックスグループにおける事業理解を促進しています。



東京第1コレクション
センターにて



ジャックスリース(株)にて

ガバナンスの高度化

役員の報酬

取締役の報酬額は、株主総会決議で承認を得た範囲内で支給しています。

報酬種類	業績連動有無	支給方法	報酬総額(年額)	取締役員数
①基本報酬	固定	現金	6億円以内 (うち社外取締役 年額50百万円以内)	11名 (うち社外取締役4名)
②株式報酬	譲渡制限付株式報酬	短期業績連動	株式	7名 (社外取締役除く)
	業績連動型株式報酬	中期業績連動	株式50% 現金50%	

取締役

①基本報酬

役位に応じた基本額を定めています。なお、取締役の報酬額は、2021年6月25日開催の株主総会で年額6億円以内(うち社外取締役は年額50百万円以内)と決議しており、現在の取締役の員数は11名(うち社外取締役4名)となります。

②株式報酬

企業価値の持続的な向上を図るため、中長期的なインセンティブを付与するとともに、株主との価値共有を進めることを目的として、譲渡制限付株式報酬制度および業績連動型株式報酬制度(パフォーマンス・シェア・ユニット)を導入しています。

譲渡制限付株式報酬制度	単年度業績報酬として役位別に業績評価ランクを定め、株式を付与しています。
業績連動型株式報酬制度 (パフォーマンス・シェア・ユニット)	中期経営計画の達成度に基づき業績評価ランクを定め、中期経営計画終了後に株式および金銭を交付します。

本制度の詳細につきましては、有価証券報告書「第4提出会社の状況1株式等の状況(8)役員・従業員株式所有制度の内容」に記載しています。



<https://www.jaccs.co.jp/corporate/ir/library/securityreport/>

社外取締役

独立性維持の観点から基本報酬(現金)のみとしています。

監査役

監査役会の協議により決定した基本報酬(現金)を支給しています。なお、監査役の報酬限度額は、2021年6月25日開催の株主総会で年額80百万円以内と決議しており、現在の監査役員数は、4名(うち社外2名)です。

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)					対象となる 役員の員数 (名)
		基本報酬	譲渡制限付 株式報酬	退職 慰労金	パフォーマンス・シェア・ユニット		
					株式	金銭	
取締役 (社外取締役を除く)	376	321	29	—	12	12	9
監査役 (社外監査役を除く)	46	46	—	—	—	—	3
社外役員	54	54	—	—	—	—	6

注1. 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。
2. 取締役の報酬等の総額には、2025年6月26日開催の第94期定時株主総会終結時をもって退任した取締役2名を含んでいます。
3. 監査役の報酬等の総額には、2025年6月26日開催の第94期定時株主総会終結時をもって退任した監査役1名を含んでいます。
4. 社外役員の報酬等の総額には、2025年6月26日開催の第94期定時株主総会終結時をもって退任した社外監査役1名を含んでいます。
5. パフォーマンス・シェア・ユニットの対象員数は8名です。

政策保有株式

政策保有株式に関する方針

ジャックスは、お取引先の株式を保有する場合、そのお取引先との関係の維持・強化や取引円滑化など、事業運営の観点から保有の可否および保有数を判断します。その結果、保有に適さないと判断した株式は縮減します。

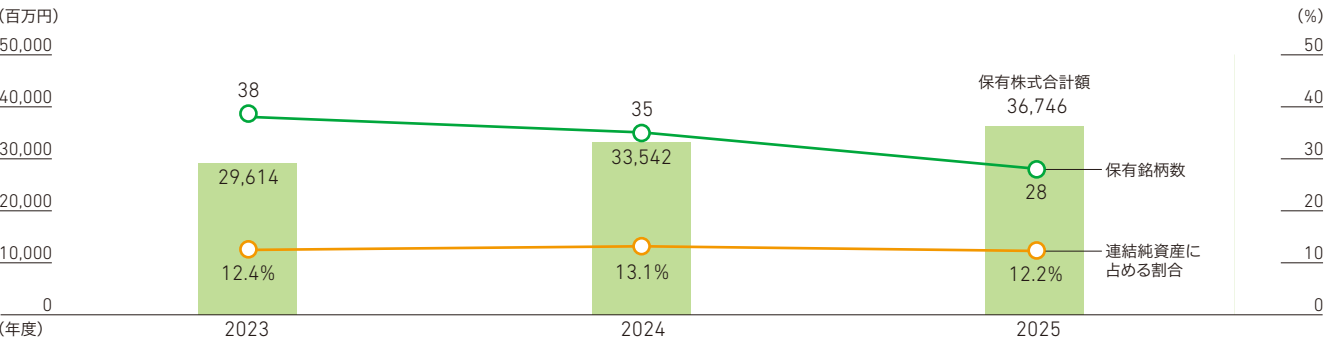
また、保有の可否および保有数の判断の適否については、毎年、取締役会において検証を行っています。

なお、政策保有株式は、2015年3月末現在で115銘柄保有して

いましたが、2026年3月末現在で28銘柄となり、前年から比較すると7銘柄の縮減を図りました。政策保有株式の保有額(貸借対照表計上額)は、2026年3月末現在で367億円、前年比32億円増加しましたが、これは保有株式の株価が上昇したことによるものです。

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

政策保有株式保有額の合計額、連結純資産に占める割合および銘柄数



少数株主保護のあり方について

ジャックスは、2025年9月に(株)三菱UFJ銀行を割当先とする第三者割当増資を行いました。その結果、同社の保有割合は20%から39%となり、(株)三菱UFJフィナンシャル・グループ全体の割合は40%となりました。

ジャックスは、2008年2月に(株)三菱東京UFJ銀行(現(株)三菱UFJ銀行)と資本提携を行い、これまでグループ協働に取り組んできました。

今回の新たな資本業務提携により、これまでのグループ協働を加速させ、付加価値の高いサービスを提供することが、ジャックスの中長期的な企業価値の向上につながるものと考えています。第三者割当増資により調達した資金は、成長投資に活用し、

安定的かつ持続的な利益成長を図れるように取り組んでいます。これにより、株価の中長期的な上昇余地および株主還元余力の拡大につながり、少数株主の利益にも直接的に貢献するものと認識しています。

また、ジャックスは信販会社として一定の独立性を保ちつつ、少数株主の利益を損なうことなく、MUFJグループとの良好な関係を構築していきます。加えて、適切な情報開示と意思決定プロセスの透明性の確保に努めるとともに、取締役会の監督機能の強化および社外取締役の活用を通じて、少数株主保護の実効性向上を図っていきます。

ガバナンスの高度化

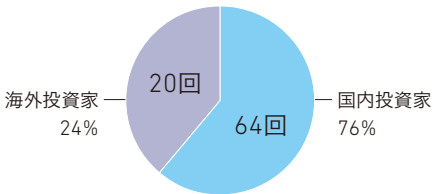
株主・投資家との対話

ジャックスは、経営企画担当役員を株主・投資家の皆様との対話責任者と定め、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指し、積極的な対話を行っています。また、経営戦略や各事業の内容を丁寧にご説明することで、ジャックスへの理解を深めていただくとともに、いただいた有用なご意見を経営に反映させるよう努めています。

対話状況とジャックスの主な対応者

	主な対応者	頻度
決算説明会（機関投資家向け）	取締役社長、各事業を担当する取締役、営業戦略本部長	半期ごと
個別面談（機関投資家）	取締役社長、取締役（経理・財務担当）、上席執行役員（総務・人事担当）、執行役員（コーポレートコミュニケーション部長）、コーポレートコミュニケーション部、財務部	1Q 21回 2Q 27回 3Q 21回 4Q 15回
個人投資家向け説明会	執行役員（コーポレートコミュニケーション部長）	1回

対話を行った株主・投資家の内訳



経営陣や取締役会に対するフィードバック状況

四半期ごとに、経営会議および取締役会への報告を定例化しています。また、アナリストレポートの更新時など、必要に応じて定例以外のタイミングにおいてもIR担当役員から経営層への情報共有を行っています。

主な対話のテーマ

分類	主な内容
クレジット事業	・業界全体における手数料利上げの状況 ・競争環境の変化
海外事業	・ベトナムおよびインドネシアの立て直し状況
金利上昇	・想定のコストシナリオと金融費用への影響 ・アセットコントロールの進捗と方針
MUFGグループ連携	・連携拡充の効果と今後の見通し
中期経営計画	・計数計画見直しの要因と今後の対応策

対話を通して得られた気づきなど

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

なお、いただいたご意見などを踏まえ、主に下記について対応しました。

- 決算説明会資料の内容拡充
〈クレジット事業〉提携ローンの取扱高や金利変動型商品の比率を開示
〈海外事業〉債権残高ポートフォリオ転換の進捗を開示
- 個人投資家向けIRセミナー資料の内容拡充
調達金利上昇に起因する課題とその対応策を掲載
- 配当政策の維持
中期経営計画の計数計画を下方修正しましたが、配当政策は従来の内容を据え置き

コンプライアンス

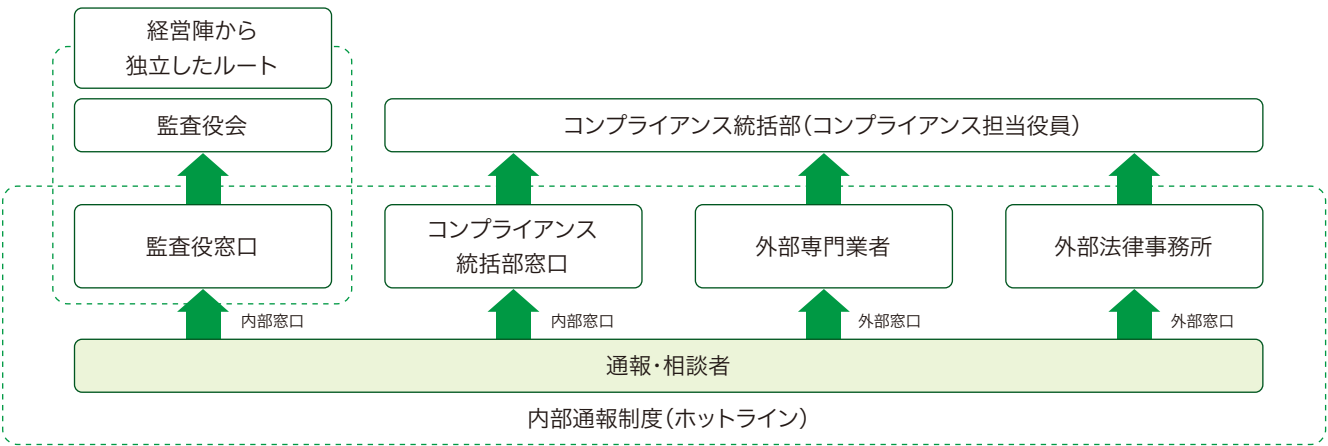
コンプライアンス統括部門がコンプライアンスに関わる企画立案・推進・教育・モニタリングなどを行います。コンプライアンスの実効性を確保するため、部署ごとにコンプライアンス推進責任者および担当者を設置し、継続的な教育を通じて、職務執行上関連の深い割賦販売法、貸金業法、資金決済法をはじめとする各種関係法令の遵守を図っています。

また、「贈賄防止規程」などに則り、あらゆる形態の贈収賄を

行わず、贈収賄に関する自国および関係国の法令などを遵守する体制を構築しています。

加えて、内部通報制度（ホットライン）の窓口をジャックスおよびグループ会社の共用のものとして社内外に設けるとともに、通報を行った者が当該報告をしたことを理由に不利益な取り扱いを受けないことを確保する体制を整えています。

通報、相談ルート（概要）



マネー・ロンダリングおよびテロ資金供与防止

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

制を整備しています。

加えて、グループ各社で、マネー・ロンダリングおよびテロ資金供与防止に関する社員研修を継続的に実施しています。

マネー・ロンダリングおよびテロ資金供与防止に関する詳細は、ジャックスWebサイトをご覧ください。



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

内部統制

ジャックスは、迅速で効率的な業務執行体制の構築に加え、ジャックスグループ全体でのコンプライアンス体制の強化、独立性の高い内部監査体制の構築が重要と考えており、それぞれ専門部署を設置しています。取締役社長を委員長とする内部統制委員会およびコンプライアンス委員会を設置し、定期的開催しています。

また、各委員会の活動評価と重要事項の確認などをガバナンス委員会で行い、取締役会に報告しています。

内部統制に関する詳しい情報は、ジャックスWebサイトをご覧ください。

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

取締役および監査役

取締役および監査役の略歴はジャックスWebサイトをご覧ください。

<https://www.jaccs.co.jp/corporate/about/management/>



取締役

(2026年6月25日現在)



取締役会長
山崎 徹

所有株式数:23,949株
在任期間:10年
取締役会出席率:100%



取締役社長(代表取締役)
村上 亮

所有株式数:20,325株
在任期間:6年
取締役会出席率:100%



取締役専務執行役員(代表取締役)
末弘 昭仁
経営企画部門管掌

所有株式数:5,441株
在任期間:3年
取締役会出席率:100%



社外取締役*
鈴木 政士

所有株式数:0株
在任期間:8年
取締役会出席率:100%



社外取締役*
岡田 恭子

所有株式数:0株
在任期間:5年
取締役会出席率:87.5%



社外取締役*
三瓶 博二

所有株式数:0株
在任期間:4年
取締役会出席率:100%



社外取締役*
下森 右子

所有株式数:0株
在任期間:3年
取締役会出席率:100%

* 4名の社外取締役については、東京証券取引所に対し、独立役員として届け出を行っています。



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

所有株式数:3,341株
在任期間:4年
取締役会出席率:100%



取締役常務執行役員
瀬川 和彦
審査事務部門管掌 兼 総務・人事部門管掌 兼
コンプライアンス部門管掌

所有株式数:5,850株
在任期間:2年
取締役会出席率:100%



取締役常務執行役員
中澤 辰生
経理・財務担当

所有株式数:2,758株
在任期間:1年
取締役会出席率:100%

監査役

(2026年6月25日現在)



常勤監査役
阿保 敬吾

所有株式数:2,900株
在任期間:2年
取締役会出席率:100%
監査役会出席率:100%



常勤監査役
渡邊 宣佳

所有株式数:1,200株
在任期間:1年
取締役会出席率:100%
監査役会出席率:100%



社外監査役**
小町谷 悠介

所有株式数:0株
在任期間:7年
取締役会出席率:100%
監査役会出席率:100%



社外監査役**
小野 英樹

所有株式数:0株
在任期間:2年
取締役会出席率:100%
監査役会出席率:100%

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



取締役常務執行役員
岩瀬 豪
信用管理部門管掌 兼 国際事業部門管掌

所有株式数:1,000株
在任期間:1年
取締役会出席率:100%

リスクマネジメント

リスクマネジメントの基本方針

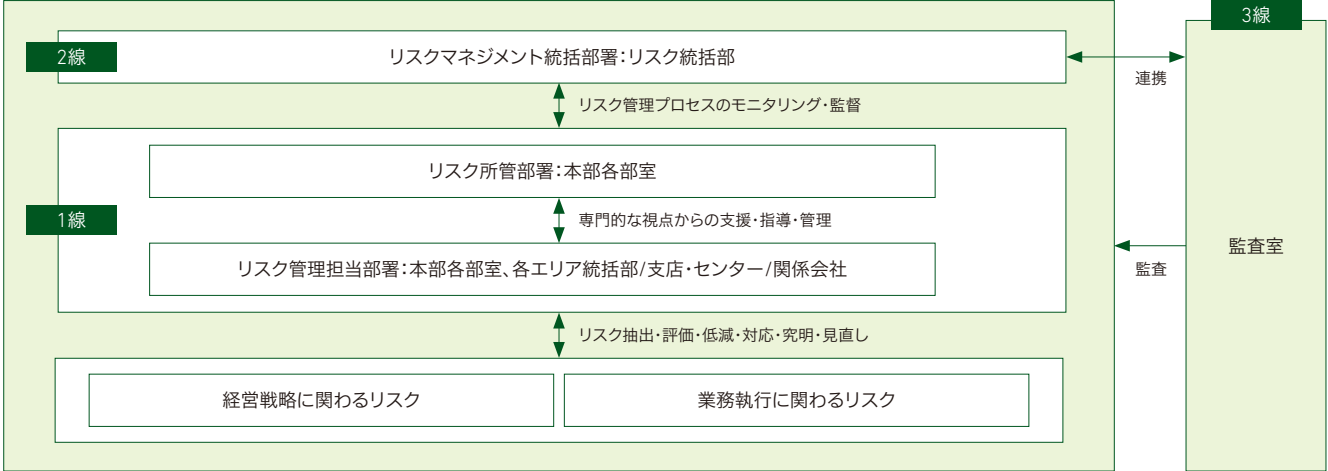
ジャックスグループは、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図るべく、リスクマネジメントを経営上の最重要課題と位置付け、「リスクマネジメント基本規程」に基づき統合リスクマネジメント（ERM※）を推進することにより、リスクマネジメントの高度化に取り組んでいます。ジャックスグループを取り巻くリスクを網羅的に把握し、定量、定性双方の視点から評価を行い、事前に対策を講じることによって損失の回避または低減を図るとともに、リスク許容度の範囲内で適切なリスクテイクを行うことを基本方針としています。

また、2025年9月に制定した「リスクアペタイト・ステートメント」では、取るべきリスク、回避すべきリスクを定めるなどリスクテイクの方針を明確にし、健全なリスクテイクに取り組んでいます。

リスクマネジメント体制

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

3つの防衛線



ERMへの取り組み

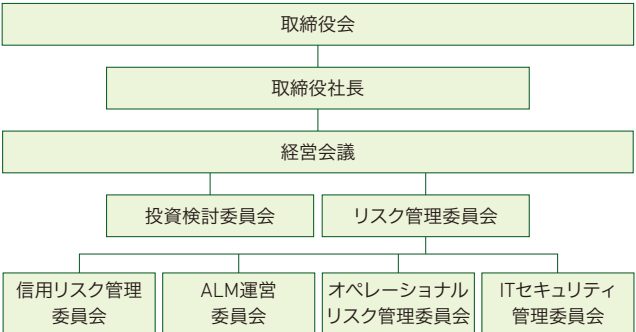
ERMを推進するリスクマネジメントの統括部署としてリスク統括部を設置し、オペレーショナルリスクを中心とした定性的評価とリスクの低減を主眼に置いた守りのリスクマネジメントに加え、ジャックスグループを取り巻く社内外のリスク環境の変化を受け、リスクアペタイトなどリスクの定量化を通じ、適切にリスクテイクしていく攻めのリスクマネジメントの体制を整備しています。リスク管理の健全性を担保したジャックスグループのリスクマネジメントの一元管理を行い、リスクの定量化による自己資本

況を把握したうえで意思決定を行っています。

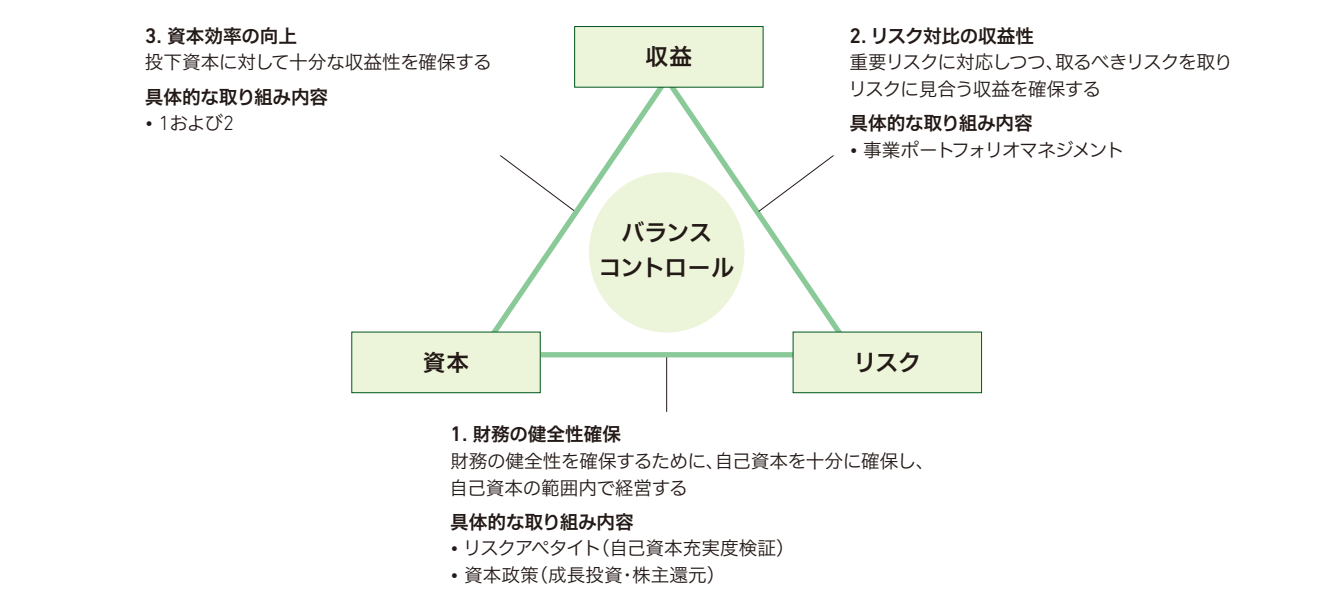
リスク管理の運営面では、「3つの防衛線」の考え方に基づいたリスク管理体制を構築しています。第1線は、リスクオーナーとしてリスク管理の運用に責任を持ちます。第2線は、第1線が行うリスク管理プロセスのモニタリング、監督を行い、リスクを一元管理しています。第3線は、内部監査部門として業務および内部統制に加え、リスク管理プロセスの有効性を監査しています。内部監査により抽出されたリスク情報などは、リスク統括部（第2線）に連携され、第1線のリスク管理プロセスの改善に反映しています。

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

リスクマネジメント体制図



● 収益、リスク、資本の統合的管理イメージ



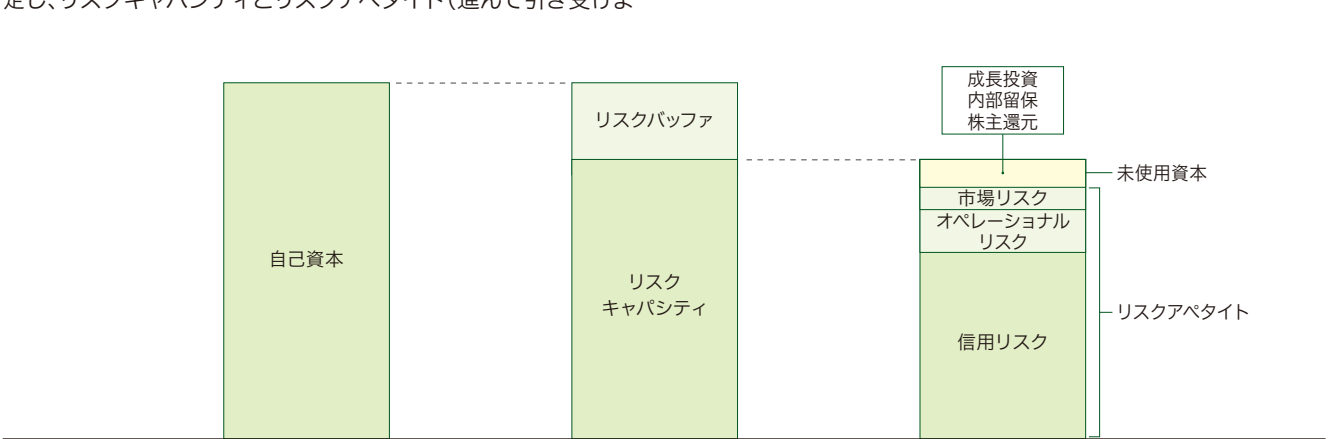
● 財務健全性の確保

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

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

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

2026年3月末現在の計測したリスク量は、リスクキャパシティの範囲内に収まっており、現在の事業戦略を遂行するうえで十分な財務健全性が確保されています。



ERMに基づく事業ポートフォリオマネジメント

ジャックスグループは、取るべきリスクを取り、リスクに見合う収益を確保するため、事業のリスク資産に対する収益性と成長性を軸とした評価および資源配分を検討、実行していく事業ポートフォリオマネジメントに取り組んでいます。

また、国内および海外事業セグメントに基づき、クレジット、ペイメント、ファイナンス、海外の4つを主軸とした事業ポートフォリオ戦略を立案、実行しています。主な取り組みとして、クレジット事業では調達金利の上昇により金融環境が大きく変化するなか、収益率の改善や事業構造改革に着手し、安定的な利益確保に向けた事業体制の構築に取り組んでいます。海外事業では、中東紛争などに起因して世界情勢が先行き不透明であることに加

え、インドネシアにおける規制強化の影響により、利益回復が遅延している状況にあります。このような状況を踏まえ、業容の見直しと事業ポートフォリオの転換を進めることで、安定した事業基盤の再構築を図っていきます。

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

財務データ

年度	(単位: 百万円)	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
年間											
取扱高合計		3,768,118	4,158,700	4,559,202	4,981,508	4,973,421	5,273,264	5,641,393	5,853,833	5,701,077	5,828,564
国内: クレジット		—	—	—	—	1,302,584	1,403,443	1,644,150	1,644,358	1,370,913	1,402,482
ペイメント		—	—	—	—	2,610,412	2,690,304	2,799,212	2,867,575	2,980,667	3,062,348
ファイナンス		—	—	—	—	650,906	728,072	639,935	742,046	847,208	891,986
その他		—	—	—	—	365,704	399,293	472,501	510,607	422,736	410,805
国内計		—	—	—	—	4,929,607	5,221,113	5,555,800	5,764,588	5,621,526	5,767,623
海外: クレジット		—	—	—	—	35,505	44,216	73,985	75,729	72,862	56,558
ペイメント		—	—	—	—	843	655	943	1,397	965	0
その他		—	—	—	—	7,465	7,279	10,664	12,118	5,722	4,382
海外計		—	—	—	—	43,814	52,151	85,592	89,245	79,550	60,941
包括信用購入あっせん: 取扱高 ^{※1}		1,196,177	1,247,046	1,306,927	1,358,230	1,271,609	—	—	—	—	—
個別信用購入あっせん: 取扱高 ^{※1}		640,321	782,994	1,041,888	1,259,068	1,341,756	—	—	—	—	—
信用保証: 取扱高 ^{※1}		780,378	856,716	837,565	942,765	1,001,656	—	—	—	—	—
融資: 取扱高 ^{※1}		72,667	74,386	86,465	85,292	54,870	—	—	—	—	—
その他: 取扱高 ^{※1}		1,078,573	1,197,557	1,286,354	1,336,149	1,303,528	—	—	—	—	—
営業収益		119,654	134,051	145,836	158,610	160,650	164,070	173,506	184,782	190,978	192,315
営業利益		11,798	12,679	14,370	16,506	16,326	26,743	31,678	33,126	25,732	20,414
経常利益		11,815	12,733	14,448	16,700	16,506	26,786	31,769	33,060	25,765	20,258
親会社株主に帰属する当期純利益		8,724	7,859	8,955	10,732	11,778	18,316	21,651	23,770	18,620	15,314
営業活動によるキャッシュ・フロー		△152,722	△167,815	△309,890	△308,473	△141,114	△152,023	△214,000	△98,024	△45,170	23,136
投資活動によるキャッシュ・フロー		△6,143	△10,464	△8,644	△11,871	△8,816	△7,311	△8,161	△6,258	△7,448	△12,229
財務活動によるキャッシュ・フロー		124,318	210,159	329,161	326,484	164,868	186,121	246,060	129,021	39,738	△41,159
期末現在											
総資産 ^{※2}		3,710,582	4,193,058	3,749,167	4,231,590	4,484,954	3,215,006	3,575,732	3,777,595	3,806,786	3,752,420
純資産		140,287	153,123	156,738	162,889	174,152	192,217	210,605	238,440	255,809	302,376 ^{※6}
自己資本		140,071	146,894	150,835	156,804	169,900	186,615	204,040	230,422	248,273	296,649 ^{※6}
有利子負債残高		1,211,953	1,458,517	1,787,800	2,130,545	2,295,676	2,491,829	2,751,237	2,893,030	2,946,259	2,872,081
割賦利益繰延残高		111,767	134,296	162,097	182,760	194,175	204,448	229,876	243,464	249,785	249,594
貸倒引当金残高 ^{※3}		18,158	24,597	22,102	26,572	30,745	30,487	30,149	31,102	33,578	32,857

1株当たりデータ(円)											
1株当たり当期純利益 ^{※4、5}		252.95	227.32	260.13	311.65	340.69	528.97	624.60	685.13	536.11	380.28
1株当たり純資産 ^{※4、5}		4,055.91	4,242.44	4,388.98	4,543.94	4,910.76	5,386.05	5,883.59	6,637.17	7,142.20	6,625.00
1株当たり配当金 ^{※4、5}		75	80	80	95	105	160	190	220	190	200
主要指標											
総資産経常利益率(ROA) ^{※2}		0.3%	0.3%	0.4%	0.4%	0.4%	0.6%	0.9%	0.9%	0.7%	0.5%
自己資本当期純利益率(ROE)		6.4	5.5	6.0	7.0	7.2	10.3	11.1	10.9	7.8	5.6
自己資本比率 ^{※2}		3.8	3.5	4.0	3.7	3.8	5.8	5.7	6.1	6.5	7.9 ^{※6}
補足データ(3月31日現在)											
カード会員数(千名)(単体)		6,958	7,022	7,161	7,135	6,840	6,543	6,464	6,231	5,966	5,450
期末発行済株式数(株) ^{※4}		175,395,808	35,079,161	35,079,161	35,079,161	35,079,161	35,079,161	35,079,161	35,079,161	35,079,161	45,059,992 ^{※6}
従業員数(名)		4,015	5,492	5,721	6,188	6,285	6,145	6,065	6,097	5,518	5,532

※1 2021年度より、事業区分を変更しています。これに伴い、2020年度については、新事業区分で遡及修正後の数値も記載していますが、2019年度以前については従来の区分で記載しています。

※2 従来、信用保証割賦売掛金、信用保証買掛金を連結貸借対照表の資産・負債に両建て計上していましたが、2019年度より集金を伴わない保証債務については会計処理を変更し、連結貸借対照表に計上しないこととしました。当該会計方針の変更は遡及適用され、2018年度についても遡及適用後の総資産額および自己資本比率となっています。また、金融機関などが保有する貸付金などの債務の保証に加え、債権の回収を行う業務に係る保証残高を、信用保証割賦売掛金および信用保証買掛金として連結貸借対照表に計上していましたが、2022年度より会計処理を変更し、連結貸借対照表に計上しないこととしました。当該会計処理の変更は遡及適用され、2021年度についても遡及適用後の総資産額および自己資本比率となっています。

※3 債務保証損失引当金を含みます。

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

※5 2017年度以前の数値は、※4の影響を考慮した数値に換算しています。

※6 (株)三菱UFJ銀行を割当先とする第三者割当増資により増加しています。

非財務データ※1

年度		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
E 環境	GHG排出量 Scope1 (tCO ₂)※2	—	1,731	1,621	1,809	1,809	1,533	1,476	1,462
	GHG排出量 Scope2 (tCO ₂)※2	—	5,759	5,379	5,229	5,061	5,450	5,248	2,393
	GHG排出量 Scope3 (tCO ₂)※2	—	598,206※3	496,983※3	396,208※3	425,700※3	420,977※3	366,741※3	281,564
	GHG排出量 合計 (tCO ₂)※2	—	605,696※3	503,984※3	403,246※3	432,570※3	427,960※3	373,466※3	285,419
	エネルギー使用量 (kl)※4	1,949	1,930	1,899	1,729	1,585	1,534	1,545	1,234
S 社会	従業員数(名)	2,707	2,692	2,770	2,747	2,694	2,695	2,673	2,676
	連結従業員数(名)	5,721	6,188	6,285	6,145	6,065	6,097	5,518	5,532
	課長職以上に占める女性社員の割合(%)※5	3.7	4.4	8.0	9.8	13.3	17.8	18.4	19.0
	採用人数合計(名)	206	183	201	154	127	194	171	155
	新卒採用人数(名)	84	111	109	86	52	91	61	79
	うち男性(名)	39	48	54	32	26	43	27	42
	うち女性(名)	45	63	55	54	26	48	34	37
	(女性比率)(%)	53.6	56.8	50.5	62.8	50.0	52.7	55.7	46.8
	中途採用人数(名)	122	72	92	68	75	103	110	76
	うち男性(名)	23	22	10	19	16	18	27	25
	うち女性(名)	99	50	82	49	59	85	83	51
	(女性比率)(%)	81.1	69.4	89.1	72.1	78.7	82.5	75.5	67.1
	障がい者雇用人数(名)※6	69	80	82	81	77	79	81	83
	(障がい者雇用率)(%)※6	2.33	2.56	2.61	2.55	2.47	2.50	2.61	2.66
	平均休職日数(日)	—	—	2.3	2.4	2.5	2.1	3.5※3	3.5
	ノー残業デー・プレミアムウィークデー※7月1回の実施率(%)	98.9	98.8	98.4	99.1	98.6	99.2	99.5	99.5
	有給休暇年間付与日数に対する平均取得率(%)	72.0	69.6	66.1	74.9	75.5	76.1	76.2	76.2
	有給休暇60%以上取得者比率(%)	74.3	75.4	—※8	74.2	79.3	79.3	79.1	79.5
	月間平均超過勤務時間(時間)※9	—	15.6	13.1	12.9	11.7	12.2	12.9	13.2
	定期健康診断実施率(%)	—	99.8	100	100	100	100	100	100
	ストレスチェック実施率(%)	—	98.1	99.8	99.8	100	99.9	100	100
	ストレスチェック 総合健康リスク(点)※10	—	96	102	100	95※11	93※11	88	85
	男性の育児休業取得率(%)	—	—	—	84.4	84.6	129.4	87.1	100
	女性の育児休業取得率(%)	—	—	—	100	100	100	100	100
	男性の平均賃金に対する女性の平均賃金の割合(%)	—	—	—	55.0	56.9	58.7	62.9	66.4
	うち正社員(%)	—	—	—	54.0	54.6	55.5	59.2	61.9
	うちパート・有期社員(%)	—	—	—	68.6	70.6	75.3	71.5	75.2
G ガバナンス	認定デジタル人材(名)※12	—	—	—	—	—	219	321	353
	取締役合計(名)	12	11	12	12	12	12	11	11
	うち社外取締役(名)	3	3	4	4	4	4	4	4
	(社外取締役比率)(%)	25.0	27.3	33.3	33.3	33.3	33.3	36.3	36.3
	うち女性取締役(名)	1	1	2	2	2	2	2	2
	(女性取締役比率)(%)	8.3	9.1	16.7	16.7	16.7	16.7	18.1	18.1

※1 単体ベース ※2 連結ベース ※3 算出方法の変更により、過年度の実績を修正 ※4 ジャックスおよび国内連結子会社ベース
※5 各事業年度末の翌4月1日現在における割合 ※6 各事業年度の6月1日現在における実績 ※7ジャックス版プレミアムフライデー
※8 新型コロナウイルス感染症の流行により、有給休暇60%以上の取得推奨を凍結 ※9 ジャックス所定の就業時間を超えた時間を含みます。
※10 「仕事の量的負担、コントロール」および「上司の支援、同僚の支援」の判定図から総合的に判断して、「全国平均100」と比較し数値として算出
※11 算定方法の変更により、過年度の実績を修正 ※12 DXの基礎知識などに関する研修を修了し、かつITパスポート試験に合格した人材

会社概要

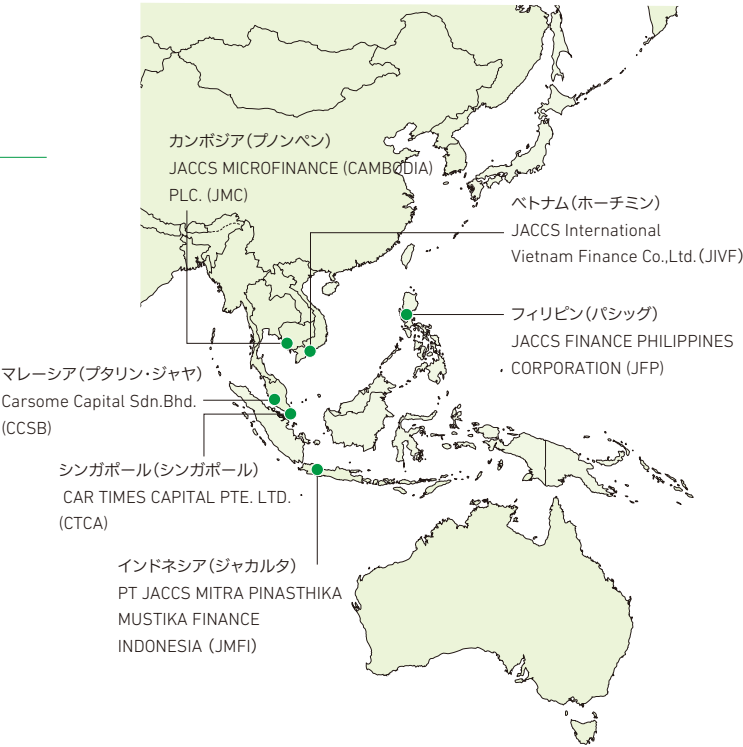
社名：	株式会社ジャックス	ジャックス営業拠点	(2026年9月1日現在)
URL：	https://www.jaccs.co.jp/	・ 営業店	
設立：	1954年6月29日	(札幌、仙台、大宮、東京、横浜、名古屋、大阪、広島、福岡	
資本金：	356億8,064万円	他31支店)	
本店所在地：	〒040-0063	・ 住宅支店	
	北海道函館市若松町2番5号	(東京、大阪)	
本部：	〒150-8932	・ 保証支店	
	東京都渋谷区恵比寿4丁目1番18号	(札幌、仙台、大宮、東京、名古屋、大阪、広島、福岡)	
	恵比寿ネオナート		
	TEL：03-5448-1311		
従業員数：	2,676名(単体)		
	5,532名(連結)		
	(2026年3月31日現在)		

国内グループ企業

- 連結子会社
- ジャックス・トータル・サービス株式会社(100%出資)
- ジャックスリース株式会社(80%出資)
- ジャックス債権回収サービス株式会社(100%出資)

海外グループ企業

- 連結子会社
- JACCS International Vietnam Finance Co.,Ltd.(100%出資)
- PT JACCS MITRA PINASTHIKA MUSTIKA FINANCE INDONESIA (60%出資)
- JACCS FINANCE PHILIPPINES CORPORATION (65%出資)
- JACCS MICROFINANCE (CAMBODIA) PLC.(100%出資)
- 持分法適用会社
- Carsome Capital Sdn.Bhd.(49%出資)
- CAR TIMES CAPITAL PTE. LTD.(49%出資)



投資家情報

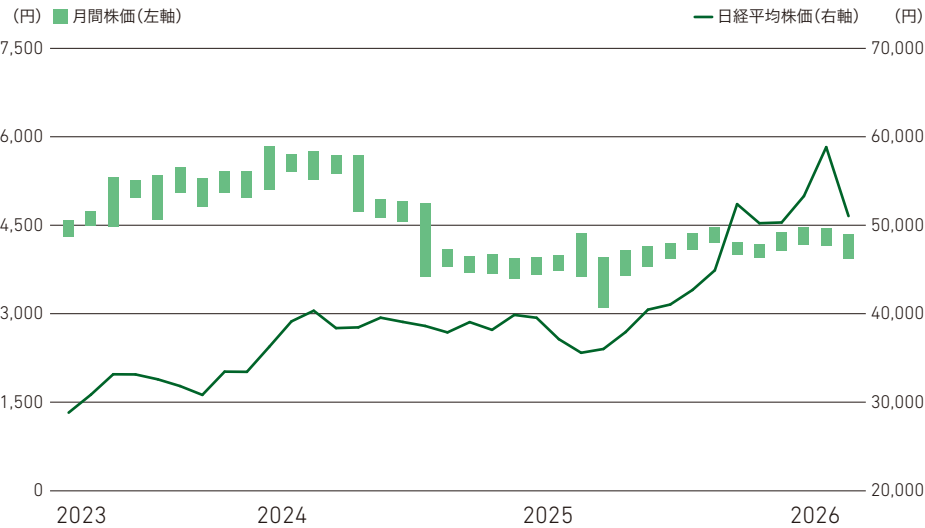
(2026年3月31日現在)

株主数：	83,406名	大株主	
発行済株式総数：	45,059,992株	株主名	持株数 (千株)
単元株式数：	100株		持株比率※ (%)
上場証券取引所：	東京証券取引所(プライム市場)	株式会社三菱UFJ銀行	17,650
証券コード：	8584	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,834
株主名簿管理人：	三菱UFJ信託銀行株式会社	株式会社日本カストディ銀行(信託口)	2,374
		ジャックス共栄会	1,676
		第一生命保険株式会社	1,359
		明治安田生命保険相互会社	1,275
		ジャックス職員持株会	945
		STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505223	658
		日本生命保険相互会社	588
		DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	426
			0.95

※ 持株比率は、自己株式(282千株)を控除して掲載しています。

株価推移

(年度)	2023		2024		2025	
	高値	安値	高値	安値	高値	安値
第1四半期	¥5,320	¥4,300	¥5,680	¥4,625	¥4,135	¥3,095
第2四半期	5,490	4,600	4,915	3,635	4,460	3,935
第3四半期	5,420	4,825	4,005	3,600	4,385	3,950
第4四半期	5,840	5,100	4,375	3,630	4,465	3,935

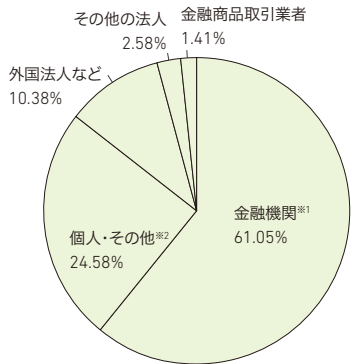


配当金：

(年度)	2023	2024	2025
年間配当金	¥220*	¥190	¥200
中間配当金	100	90	100

*創立70周年記念配当10円を含みます。

所有者別株式保有比率



※1
「金融機関」には、投資信託や年金信託など信託勘定の株式が含まれています。

※2
「個人・その他」には自己株式282千株(0.62%)が含まれています。