

INTEGRATED
REPORT
2026

JAFCO

Fueling perpetual growth; investing in bold visions

Contents

01 目次・情報開示体系

Section- 01
JAFCOの価値創造

- 03 社長メッセージ
- 07 JAFCOの企業理念
- 08 JAFCOのビジネスモデル
- 09 JAFCO at a Glance

Section- 02
企業価値向上に向けた成長ストーリー

- 11 価値創造プロセス
- 12 企業価値向上の基本方針
- 13 事業部トップメッセージ
- 17 株主還元強化

Section- 03
価値創造の源泉と成長を支える経営基盤

- 19 マテリアリティ
- 20 企業価値を支える経営資本
- 21 人材戦略
- 22 価値創造に向けた投資戦略
- 23 サステナビリティ
- 24 ガバナンスの高度化
- 25 社外取締役メッセージ

Section- 04
データセクション

- 28 11カ年サマリー
- 29 ESGデータ
- 30 会社概要／株主・投資家情報

ステークホルダーの皆様から多くお寄せいただく質問

トップマネジメントの考えや
経営方針を知りたい。

社長メッセージ

AI等、変化が大きい時代における事業環境の変化を踏まえ、今後JAFCOが向かおうとしている方向性とそのための戦略について語っています。



JAFCOのベンチャー投資と
バイアウト投資、それぞれを知りたい。

事業部トップメッセージ

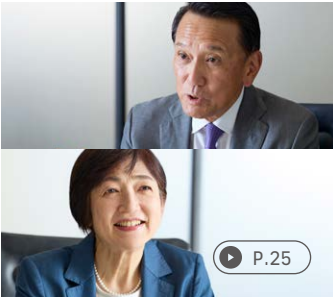
JAFCOのベンチャー投資、バイアウト投資、それぞれの代表者の一人が投資を通じて目指す姿を語っています。



社外取締役の役割や人となりを知りたい。

社外取締役メッセージ

新任社外取締役2名が自身のこれまでの経歴および経験を踏まえ今後の企業価値向上へ向けてどのように貢献していくのか。抱負を述べています。



将来見通しに関する注意事項

本報告書に記載されている計画や将来の見通し、戦略などに関する記述は、本報告書制作時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、将来の実際の業績は、様々な要因により、これら見通しとは大きく異なる結果となり得ます。業績に影響を及ぼすリスクや不確定要素の中には、当社の事業環境を取り巻くマクロ経済動向、市場競争環境、為替レート、税制のほか、各種規制・制度、その他内部・外部要因などが含まれます。

報告対象

対象範囲：株式会社JAFCO

対象期間：2025年4月1日～2026年3月31日

※ 一部、対象期間以前・以降の活動内容も含みます。

情報開示体系図

成長ストーリー・価値創造



*1 & JAFCO POST：スタートアップ支援事例などを紹介するオウンドメディア
*2 新規投資家向け説明資料：会社概要と実績、目指す姿とその実現性を掲載
*3 FACT BOOK：過去の業績や経営指標など全開示データを網羅的に掲載

- 03 社長メッセージ
- 07 JAFCOの企業理念
- 08 JAFCOのビジネスモデル
- 09 JAFCO at a Glance

Section- 01

JAFCOの価値創造

CEO MESSAGE

社長メッセージ

変化の時代にこそリスクテイクを恐れず、
国内投資への集中で独自の強みを磨き上げ、
確かな成長と企業価値向上を目指す

取締役社長
三好 啓介

競争優位性を最大限に発揮するための戦略転換

2026年1月、当社は海外子会社の譲渡を完了し、経営資源を国内投資に集中させる体制へと移行しました。国内においては、起業家との膨大な接触量を基盤に投資先を厳選する集中投資によって投資パフォーマンスを高め、他社にはない競争優位性を築いてきました。海外でも約40年にわたり投資活動を続けてきましたが、ローカル性が高いベンチャー投資事業の特性から、国内で確立した成功モデルをそのまま横展開することは容易ではありませんでした。中長期的にROE15～20%の達成を目指すうえで、経営資源をどこに集中させ、いかに高い資本効率を実現するか。その問いへの答えが、国内投資への集中でした。

長期投資を生業とする当社はこれまで、短・中・長期の視点から各地域の成長率や各組織の能力を見極め、どの地域にどれだけの経営資源を配分するか、その判断に相応の時間と労力を割いてきました。とりわけ近年は、マクロ環境や地政学リスクが目まぐるしく変化する中で、その難易度は年々高まっていました。海外子会社の譲渡完了から半年余りが経過したいま、議論は国内投資の成長に向けたアジェンダへと集中しています。これは経営とガバナンスの観点からも、当社が成長を実現するうえで間違いなく正しい姿であると考えています。

成長戦略そのものは、「企業価値向上の基本方針」で掲げた内容から変わりません。国内のベンチャー投資とバイアウト投資という2つの事業を、これまで以上に力強く育てていきます。国内市場が秘めるポテンシャルは極めて高く、投資パフォーマンスの向上とマーケットの成長に合わせたファンドサイズの拡大を通じて、中長期目標の達成を目指します。

果敢なリスクテイクが高いパフォーマンスを生む

2026年3月期のROE4.8%という業績は、決して満足できる水準にはありません。当社の事業は市場環境の影響を受けやすく、業績には一定の変動が伴います。そのため、単年度の結果だけで評価すべきではなく、市場環境の波の中で中長期的に高いパフォーマンスを実現することが重要だと考えています。しかしながら、この数年にわたり、当社が想定する株主資本コスト(概ね7%)をROEが下回る状況が続いていることは、真摯に受け止めています。今後は、国内投資への経営資源の集中や株主還元を進めることで、ROEの水準を段階的に引き上げていきます。

一方で、着実な成果も表れています。直近2年間のVC-backed IPOにおける初値時価総額上位10社のうち、5社は当社がリード投資を担った企業です。これは、2010年以降に積み重ねてきた厳選集中投資が、確かな成果として結実したものだと考えています。2010年当時は、リーマンショックの影響で市場環境が一変し、多くのベンチャーキャピタルがリスクに慎重にならざるを得なかった時代でした。その中で競合他社に先んじて果敢にリスクを取った判断が、いま着実に当社の投資運用力へとつながっています。

短期的には、厳しい市場環境が続くと見込まれます。東証グロース市場の新たな上場維持基準の影響もあり、2026年3月期の東証グロース市場のIPOは前期の59社から32社へと大きく減少し、当社投資先のIPOも2社にとどまりました。市場が新規上場企業を選別する傾向は強まっており、上場社数の減少は当社業績にも一定の影響を及ぼす可能性があります。しかし見方を変えれば、この選別を経て国内市場が成長力ある株式市場として国内外から評価されるようになれば、大型IPOを目指す当社の厳選集中投資と



むしろ合致していきます。高いパフォーマンスを実現する鍵は、いかに大型IPOを生み出すかにあり、そこでこそ当社の投資運用力が活けると確信しています。だからこそ、これまでの投資方針を変えることなく、厳選集中投資を貫いていきます。

多様な選択肢により安定的に高パフォーマンスの創出へ

今後、IPO市場における企業の選別が進むほど、EXITの選択肢としてM&Aの重要性は一層高まっていくと考えています。実際に、起業家の間でもM&Aは有力なEXIT手段として着実に定着しつつあります。私たちがM&Aで重視しているのは2つの点です。一つは、IPOに匹敵するリターンを実現できるM&Aを増やすこと。もう一つは、上場を目指してきたものの、上場が必ずしも最適な選択肢ではない場合や、上場基準を満たせない場合に、投資先がM&Aを成長や事業継続につなげる有効な手段とすることです。起業家がIPOとM&Aの双方を選択肢として持ち、自らにとって最適な道を選べるよう、今後もM&Aの実績を着実に積み上げていきます。

M&Aの件数が増加すれば、当社の投資パフォーマンスの在り方にも変化が生じます。当社が投資してからIPOに至るまでの平均保有期間は6.7年ですが、大型IPOを目指すほどその期間は長期化する傾向にあります。一方で、M&Aは比較的短期間でのEXITが可能であり、ファンドへの出資分も含めて早期のリターン獲得につながります。その結果、収益の安定化が期待できます。

また、業績の安定化という観点ではバイアウト投資の拡大も重要なテーマです。バイアウト投資は、ベンチャー投資と比べて収益の安定性が高い投資手法です。海外子会社の譲渡後も継続保有する過去の海外ファンドの出資分を除くと、当社の投資ポートフォリオはベンチャー投資とバイアウト投資がおおよそ7対3の構成となっています。今後はマーケットの成長に合わせてファンド全体のサイズの拡大を図りながら、バイアウト投資の比率を段階的に高めていく方針です。バイアウト投資のファンドサイズが拡大すれば、より規模の大きな企業への投資も可能となり、1件当たりのリターン拡大も期待できます。

このように、IPOとM&A、ベンチャー投資とバイアウト投資という多様な選択肢を組み合わせることで、会社全体として投資パフォーマンスを高めつつ、より安定した業績を実現していきます。

ファンドサイズ拡大へ、その土台となる「信頼」

ROEの向上に向けて、ファンドサイズの拡大は重要な要素です。2022年に設立したSV7シリーズは978億円と目標を上回り、外部出資比率80%を達成しました。これに続き2025年12月に設立したSV8シリーズでは、SV7シリーズを上回る1,000億円規模を目指しています。国内のIPO市場は低調が続き、決して楽な募集環境ではありませんが、可能な限りこの目標に近づけていきます。市場環境が厳しいと言われる時こそ、リスクを取ることが結果としてパフォーマンスにつながることを、長い歴史の中で学んできました。だからこそ、目標とするファンドサイズの達成を、何としてもやり切る覚悟です。

ファンド募集における当社の最大の強みは、外部出資者から寄せていただく「信頼」です。市場環境が良い時も悪い時も適切な体制を築き、リターンをあげ続けてきたことで、

現在の高い信頼を積み上げてきました。その土台となるのは、大切にすべきポリシーを維持し投資運用を続けられる仕組みと基盤です。近年は、新卒・キャリアの両面から、多様なバックグラウンドと価値観を持つ社員が入社しています。そうした中で、JAFCOが何を大切にするのか。その価値観を企業として揺るがせることなく、次の時代へと進化させていくことが最大の課題であり、そのための施策を推進しています。

スタートアップへの揺るがない期待、市場拡大を後押しする人材流動化

いま、地政学リスクをはじめとする様々な不確実性が顕在化しています。これらの課題は短期間で解消されるものではなく、グローバル経済はサプライチェーンなどの地政学リスクを織り込む新たな局面に入りつつあります。その中で日本は一定の経済規模と産業基盤を有しており、世界市場で成長を目指す企業に加え、経済安全保障の流れを追い風に国内市場を中心に大きく成長する企業も増えていくと考えています。こうした環境変化は、スタートアップ企業やバイアウト投資の対象となる企業にとって、新たな成長機会となっています。

中長期の視点に立てば、市場は波を伴いながらも大きく成長すると考えています。その最大の要因は、スタートアップ企業が有するイノベーション創出力を、世界中の人々が数多の実績を通じて認識し、信じていることにあります。日本でも、この認識は着実に広がっています。スタートアップ企業に人材や資金が集まり、企業間のアライアンスが活発化するとともに、新たな産業が次々と生まれています。さらに、一定規模のIPOが継続的に実現していることは、スタートアップ企業に対する社会的な信頼が着実に高まっていることの表れだと捉えています。

この先、日本の市場拡大を後押しする要因として期待しているのが、人材の流動化です。大企業に勤める方にとっても、キャリアの選択肢としてスタートアップに挑戦することは、もはや珍しいことではなくなりつつあります。この流れが進めば一定の資金が新産業へと流れ込み、大企業にとっても、有望なスタートアップに自社のリソースを投じて成長を取り込むことが重要な経営テーマとなります。そうした変化が積み重なれば、スタートアップ市場は加速度的に成長していくでしょう。

AIによる変化を取り込みながら、一周回った先を見据える

言うまでもなく、いま、AIがあらゆる産業を大きく変え、社会インフラになろうとしています。新たな産業を生み出そうと挑戦するスタートアップ企業にとって、AIの進化は絶好の機会です。一方で、これほど大きな変化が起きる局面は、リスクもはらんでいます。昨日まで価値のあったものが、今日には失われている。そうした変化が日々刻々と起きています。当社は、世界中にアンテナを張り、何ができて何が最適化されるのかを見極めながら、AIを日々の投資活動に積極的に取り入れています。今後は、ファンド運営の効率化とパフォーマンス向上に向けて、自分たちなりの新たな手法を築いていく必要があります。その際の最大の強みは、長年の経験と実績から培った膨大なデータです。これは外部からは決して得られず、いくら資金を投じてても手に入らない、JAFCO独自の財産です。

この先、社会全体でAIを取り入れる動きはさらに加速し、相対的に人の価値は低下するかもしれません。しかし私は、必ず「一周回る」と考えています。そして回り着く先は、やはり「人の価値」です。未上場株式投資において、AIに問えば投資先候補を挙げてくれます。しかし、それを起業家が受け入れるかどうかは、まったく別の話です。起業家は、どのベンチャーキャピタルとともに歩むかを何よりも重く考えます。その判断は人を通じてなされるものであり、とりわけスタートアップに不可欠な情熱やマインドは、人にしか宿りません。だからこそ、一周回った先を見据えて、当社は人材の育成と採用を何よりも重視します。どのような人材が必要で、何を大切に、どのようなスタンスで臨むべきか。これらを時間をかけて育み、作り上げていかなければなりません。

当社は2025年10月に組織人事部(現ピープル&カルチャー部)を新設しました。カルチャー、価値観、採用、育成という、当社の最も根源的な領域を担う組織です。多様な価値観を持つキャリア入社の社員が増える中、当社のカルチャーや価値観の共有を今後さらに進めていきます。何を大切にするのか、組織はどうあるべきか。AIの進化のような大きな変化が起

きるときほど、これらはますます重要なテーマとなります。そしてこれは、先に述べたファンド募集における「信頼の土台」にもつながっていきます。

確かな成長とパーパスの実現に向けて、投資を継続する

世の中はいま、地政学リスクの高まりやテクノロジーの進化、社会構造の変化などにより、かつてないスピードと規模で変化しています。長期投資を行う当社にとって、こうした環境はこれまで経験したことのない逆風となるかもしれません。しかし、そのような時代だからこそ、私たちがこの事業を続ける意義と価値が問われるのだと考えています。逆風の中でも信じた道を貫けるか、それが、私たちに問われていることです。

私たちが貫くべきは、環境の変化に左右されることなく、自らの強みを活かしながらリスクを取り、投資を続けることです。当社はこれまで、未知の領域や新たなビジネスモデルに挑み続けてきました。その過程では、多くの成功と同時に、数え切れないほどの失敗も経験しています。しかし私たちは、失敗から学び、同じ過ちを繰り返さず、成功事例との比較を通じて再現性を高めてきました。そうした挑戦と学びの積み重ねによって培われたリスクを恐れない姿勢こそが、当社のDNAです。そして、それが長期投資を成功へ導く強みとなっています。今後もこの再現性をさらに磨き上げることで、持続的に高いパフォーマンスを生み出していきます。

市場環境は、必ず成長を後押しする追い風へと変わっていくはずです。その先にこそ、JAFCOが目指す未来があります。「挑戦への投資で、成長への循環をつくりだす」。このパーパスの実現に向け、私たちはベンチャー投資とバイアウト投資の強みを融合させた唯一無二の投資運用会社として、これからも挑戦を続けていきます。

2026年10月

三好啓介



JAFCOの企業理念

Corporate Philosophy

当社は国内で未上場企業投資が未開拓だった時代から、約半世紀にかけて事業に取り組んできました。

その中で「まだ見ぬ価値を生み出す挑戦に果敢に投資し、事業成長にコミットすること」により、「新たな成長への循環をつくりだし、持続可能な社会の実現に貢献する」という姿勢を絶えず貫いてきました。

累計投資社数
4,247社

投資年数
53年

累計ファンド運用総額
1.2兆円

累計IPO社数
1,041社

※ すべて2026年3月末現在

パーパス

挑戦への投資で、成長への循環をつくりだす

当社は長年の投資経験から「いかなる時も投資を継続することが、持続可能な社会を実現する」と信じてきました。これからも企業・起業家の新たな挑戦に投資し続け、社会・市場における成長への循環をつくりだしていきます。

ミッション

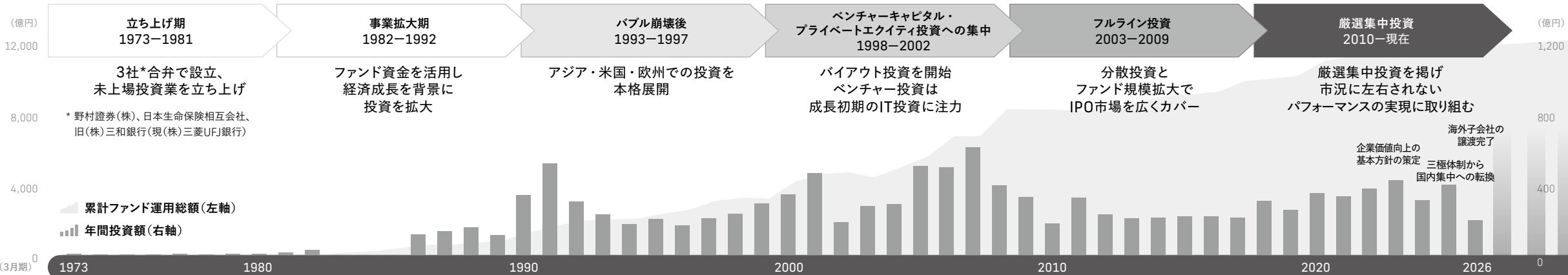
新事業の創造にコミットし、ともに未来を切り開く

当社は設立以来、企業・起業家と様々な革新的製品やサービスを生み出してきました。世の中に必要とされる新事業の創造・企業の再成長にコミットし、ステークホルダーの皆様とともに新しい時代を切り開いていきます。

パーパス／ミッション／バリュー

いかなる時も投資を継続してきた歴史

JAFCOの歩み



JAFECOのビジネスモデル

Business Model

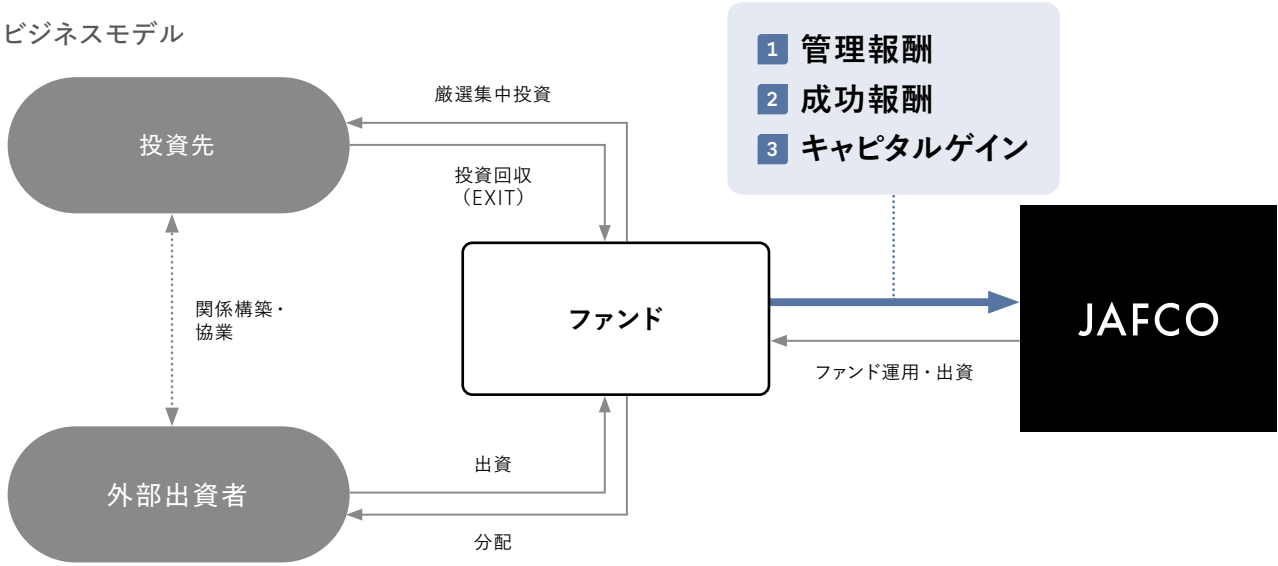
3つの収益の柱

当社の事業は、ファンド運営を通じたベンチャー投資とバイアウト投資です。出資者から集めた投資資金を、ファンドを通じて未上場株式に投資します。「厳選集中投資」の方針のもと、継続的に投資先として有望な企業の開拓と投資を行い、投資パフォーマンス（投資倍率*）の向上を目指します。投資後は経営関与を高めつつ、投資先の企業価値向上を図ることで、新規上場（IPO）やM&A等のトレードセールによるEXIT（投資回収）を目指します。

当社の主な収益源は、ファンドの運用報酬である管理報酬および成功報酬と、ファンドへの直接出資に対するキャピタルゲインの3点です。マーケットに応じてファンドサイズを拡大し、高い投資倍率を実現することにより、収益の最大化を目指します。

投資運用力およびファンド募集力を高めることで、高い収益を実現しつつ、当社のパーパスである「挑戦への投資で、成長への循環をつくりだす」を実現していきます。

* 投資倍率＝営業投資有価証券売上高÷営業投資有価証券売上原価



- 1 管理報酬
- 2 成功報酬
- 3 キャピタルゲイン

1 管理報酬

- ファンド運営に対する固定報酬
- 外部出資者から運用を委託された資金×年平均約2%
- キードライバー：外部出資約束金額

This diagram shows the flow of management fees from the Fund to JAFECO, with external investors providing capital to the fund.

2 成功報酬

- ファンドのリターン連動型報酬
- ファンド利益×外部出資者持分割合×20%
- キードライバー：投資倍率

This diagram shows success fees flowing from the Fund to JAFECO, and distributions being made back to the external investors.

3 キャピタルゲイン

- ファンドへ自己資金を出資することで得られる運用利益
- キードライバー：投資倍率

This diagram shows capital gains being realized by JAFECO through the Fund's investments, with external investors providing the initial capital.

2026年3月期実績

JAFCO at a Glance

業績(単体)

売上高 **216** 億円

経常利益 **59** 億円

当期純利益 **66** 億円

修正ROE(過去5年平均) **5.4** %

管理報酬 **32** 億円

成功報酬 **4** 億円

キャピタルゲイン **80** 億円

3つの収益の柱

ファンド

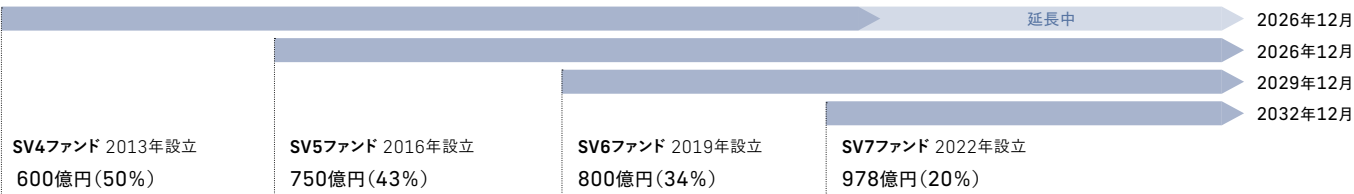
外部出資約束金額 **1,738** 億円

JAFco出資約束金額 **1,087** 億円

出資約束金総額(AUM) **3,128** 億円*

* 管理報酬対象外となる、延長中ファンドの外部出資約束金額303億円を含む

運用中の当社基幹ファンド：3年半に一度、新しいファンドを組成



※ ファンドの満期は10年。当社判断により2年の延長が可能。また、出資者の同意があればさらに延長が可能
※ カッコ内の数字はファンドに対する当社の出資比率

投資倍率(国内)

» 平均投資倍率

過去5年平均 **2.4** 倍

過去10年平均 **2.7** 倍

チーム(国内)*

キャピタリスト

VC **43** 人 BO **22** 人

ファンドマネジメント **11** 人

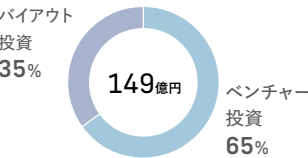
バリュースト **15** 人

* 2026年4月1日時点

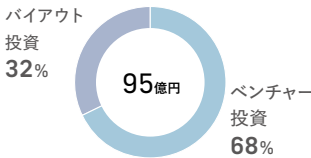
ベンチャー投資・バイアウト投資の比較

当社の投資領域は、祖業であるベンチャー投資と、2本目の柱であるバイアウト投資の2種類です。2026年3月期実績における内訳は以下となります。

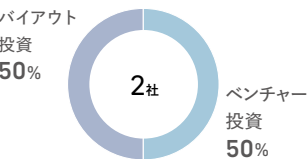
営業投資有価証券売上高(国内)



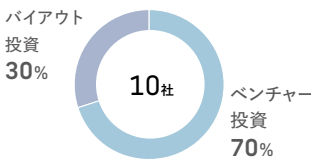
キャピタルゲイン(国内)



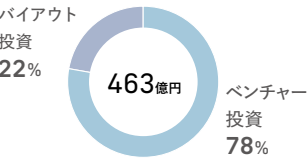
IPO(国内)



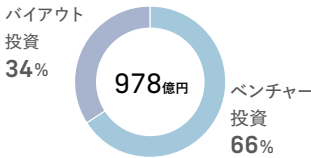
EXIT社数(国内)*



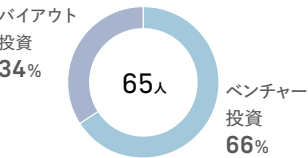
未上場営業投資残高(国内)



ファンドサイズ(SV7ファンド)



キャピタリスト数(国内)



* 売却により保有する全株を売却、またはIPOをした数

投資事業領域ごとの強み・性質は以下を参照

ビジネスモデル

- 11 価値創造プロセス
- 12 企業価値向上の基本方針
- 13 事業部トップメッセージ
- 17 株主還元の強化

Section- 02

企業価値向上に向けた成長ストーリー

02

価値創造プロセス

金融環境の正常化

気候変動等、
山積する社会課題

地政学リスクの顕在化

JAFCOを
取り巻く
外部環境

デジタル化の進展

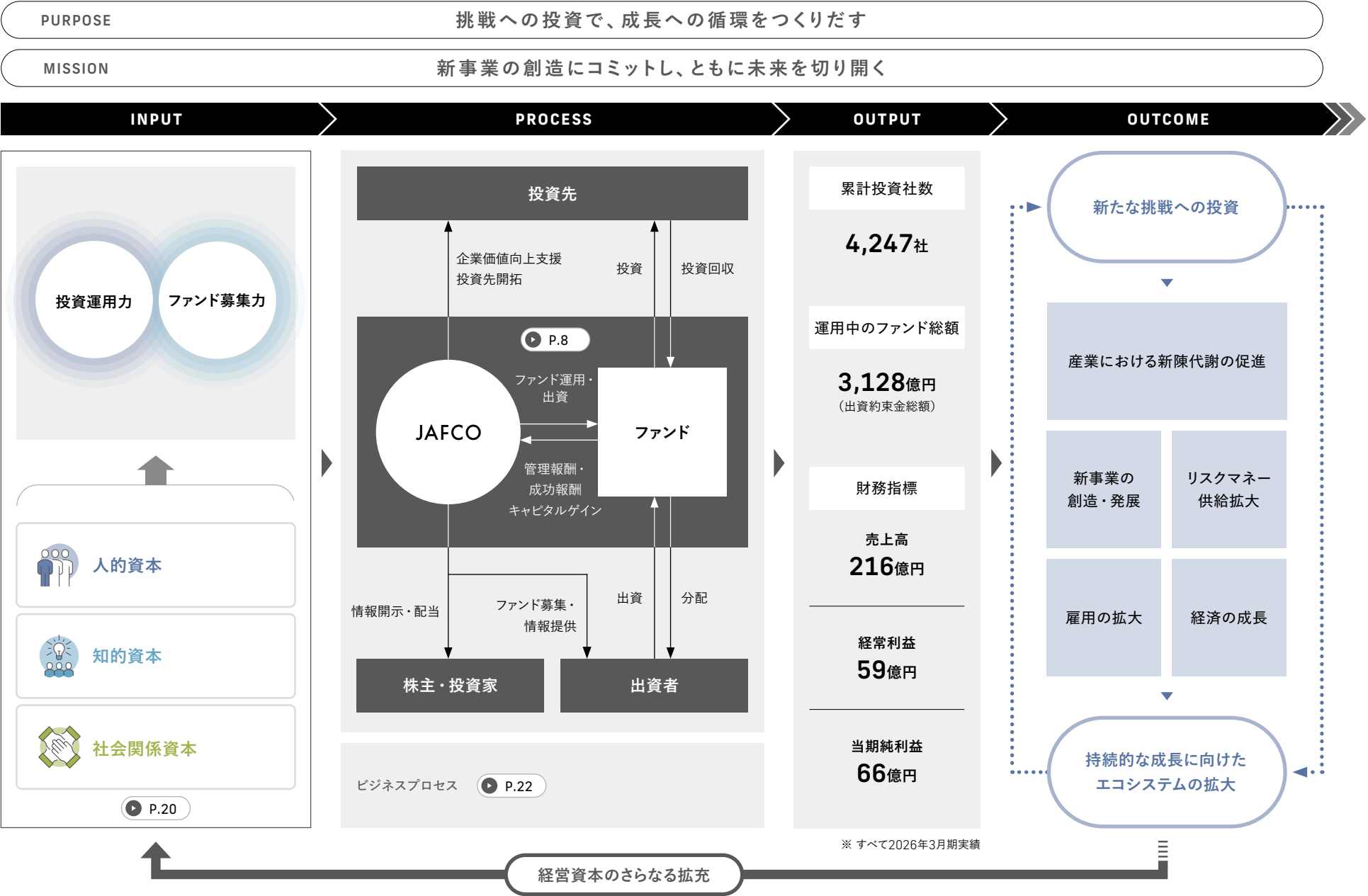
少子高齢化・人口減少

価値観・
ライフスタイルの変化

マテリアリティ

P.19

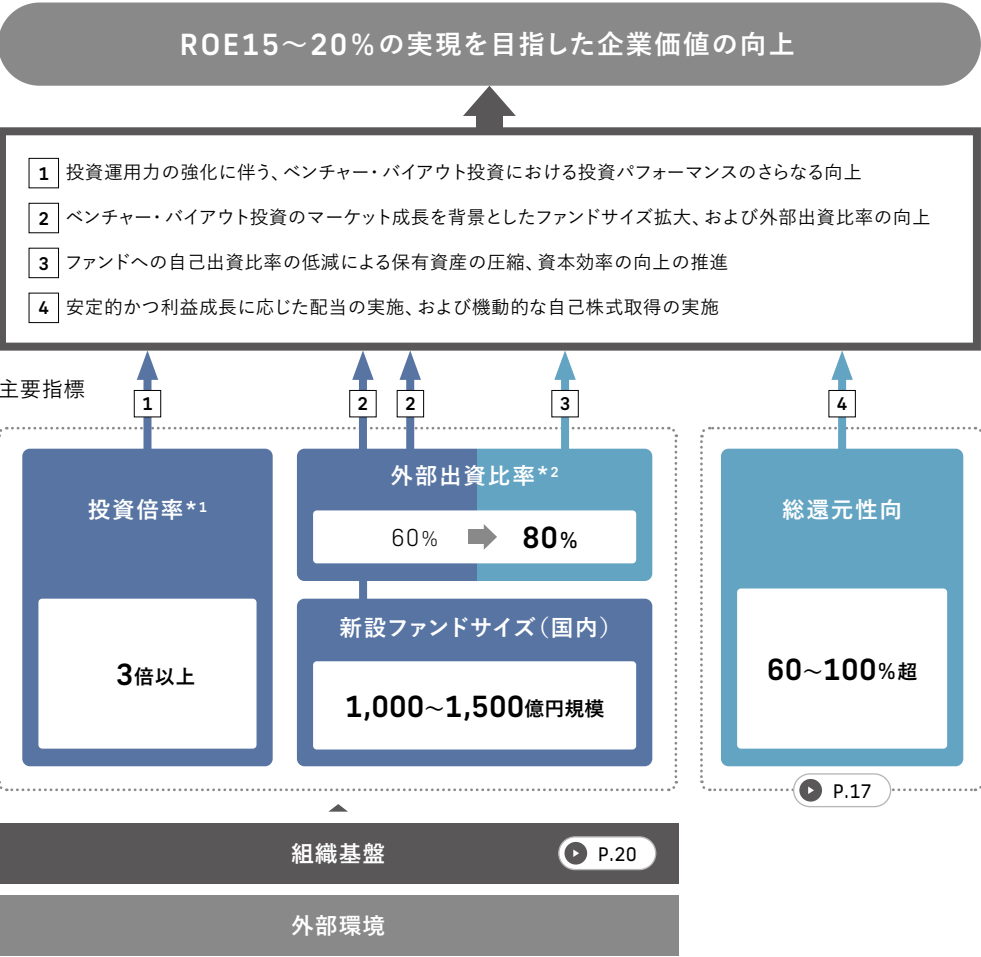
P.20



企業価値向上の基本方針

(2026年4月更新)

国内投資への集中により目標ROE15~20%達成の蓋然性を向上。マーケットの成長に合わせた新設ファンドのサイズ・外部出資額の拡大、投資パフォーマンス向上に向けた取り組みの継続により目標を達成していく。



事業部トップメッセージ



VENTURE INVESTMENT

ベンチャー投資

かつてない変化量の中で絶えずアンテナを張り、成功の循環を回し続ける

ベンチャー投資部長 パートナー (SV6・V7・V8)

藤井 淳史

大きな成長可能性を秘めるスタートアップ市場

国内のスタートアップ市場は大きな成長局面へ突入しようとしています。AIの進化は過去に類を見ない変化を社会や産業に生み出し、社会課題を根本から解決するディープテック領域では、実現が難しいとされてきた技術の社会実装への期待が高まっています。これらの分野には、公的支援も追い風となり、世界中から多額の資金が流入し始めています。足元の国内グロース市場・IPO市場は低

調が続いているものの、かつてない変化量を背景に、中長期的に大きな成長可能性を秘めています。

もう一つ、市場成長の原動力として期待しているのが、人材の流動化です。一つのスタートアップが大きな成功を収めると、それに続く起業家が次々と現れ、挑戦する人材が新たな挑戦者を生み出す好循環が2000年前後のIT革命、2008年のリーマンショック等の大きな変化を経て形成されてきました。近年では、大企業出身者のスタートアップへの転職や、学生起業家、連続起業家が明らかに増加しており、その流れは今後もさらに加速していくものと予見しています。この好循環を支えることこそが、当社ベンチャー投資の使命です。

厳選集中投資を支える開拓力

当社のベンチャー投資は、投資後の支援に主体的に関与することを目的に、リードポジションでの投資実行を重要視しています。その根幹にあるのは、幅広い投資先候補の開拓から投資先を厳選する「厳選集中投資」です。年間4,000社以上の投資候補先企業と接触を行い、ポテンシャルの高い投資対象を徹底的に見極め15～25社の企業に投資を実行しています。投資実行率は1%未満であり、膨大な接触数を自ら生み出し、厳選する力が当社の競争力となっています。

この競争力の源泉は、社会の変化に絶えずアンテナを張り、新しい起業家を独自に開拓し続ける姿勢にあります。特定の領域に特化せず、全領域を網羅したうえでの確に変化を捉え、投資候補先の絞り込みを行います。たとえ100社と面談して投資実行が1社にとどまっても、99社との面談を通じて見聞きした情報は、すべて有用な知見として次の活動に活かされます。実際、投資実行に至った投資先の6～7割は、自ら情報を入手して仮説を立てて接触する「独自開拓」に分類されます。

投資戦略と長期投資を支える基盤

ベンチャー投資の特性は、ファンドのパフォーマンスが、ポートフォリオの中でも一部の投資先の成功に大きく依存する点にあります。すなわち、大型EXITをいかに生み出せるかが、最終的な成果に直結します。一方で、投資実行からEXITまでには5～10年の時間を要します。そういったことを踏まえ、日々の投資活動では、経営者へのアプローチ状況や、計画に対する投資進捗等を重要な指標と位置付けています。

事業部トップメッセージ

現在、注目している領域の一例は、先に触れたAIやディープテック領域です。特定の技術やツール開発を行う企業にとどまらず、その技術が社会や産業にどのような変化と影響をもたらすのか、その根拠と応用展開に着目して、投資先を選定しています。

投資実行に際して当社が最も大切にしているのは、ファンド運用者としての忠実義務や法令遵守に加え、「正しいことを行う」という自己規律と倫理観です。スタートアップ企業が挑む事業領域では法律・ルールが未整備のケースも存在します。良識と高い倫理観に基づく判断が、長期投資を支える重要な基盤であると考えています。

M&A活用による成長支援と投資パフォーマンスの最大化

国内グロース市場における上場維持基準の厳格化などを背景に、IPOの他に成長の選択肢としてM&Aを位置付ける企業が増加すると見込んでいます。M&AはIPOと比較して投資回収の早期化にもつながることから、投資パフォーマンスの安定化に寄与すると考えています。

また近年では、スタートアップ企業自身が必要な経営リソースを効率的に獲得する手段として、M&Aを活用するケースも増えています。資金調達を重ねながら段階的に人材採用や顧客開拓を進める従来の方法に対し、M&Aを活用すれば顧客基盤、人材、ソフトウェア、知的財産(IP)などの経営リソースを一括で獲得できるため、事業成長を大幅に加速させることが可能です。

M&Aの積極活用を通じた投資先企業の成長を支援することで、投資パフォーマンスの安定化と向上を目指していきます。

成功の循環を生み出す

私たちは、成功が次々と生まれ、それに続く人々が増え、さらに大きな成功を呼ぶ、そうした「成功の好循環」が回る社会の実現を目指しています。

野球界では、1990年代に野茂英雄さんがメジャーリーグに挑戦して活躍したことをきっかけにイチローさんや松井秀喜さんなどの後進が続き、今や日本人がメジャーリーグでホームラン王を獲得する時代となりました。この四半世紀以上をかけた成功の積み重ねを踏まえば、スポーツのような

フィジカル要素を必要としない経営において、将来、日本からGoogleやAmazon、SpaceXのような企業が生まれない理由はありません。世界を代表するメガスタートアップが日本から生まれるよう成功の循環を回し続け、その流れを継続的に支えられる組織と、熱い想いを持つ人材を育てることを支援していく。それが私たちの果たすべき役割だと考えています。

ベンチャー投資

当社は、将来にわたって社会的価値を創出する企業、時流を捉えたサービス、魅力的な起業家の挑戦への投資を通じて、革新的な新事業創造や成長に貢献します。

2026年3月期の主な新規投資先

ニーズの変化・拡大や業界／領域の躍進を見据えた投資、既存産業の変革を促す投資

 Atransen Pharma株式会社 抗がん剤の開発	 株式会社OPERe 病院と患者間のコミュニケーションツールの開発・提供	 アイクリスタル株式会社 プロセスインフォマティクス技術を活かした製造業向けコンサルティング事業
 株式会社Arrowsmith ファージセラピーの研究開発	 ソルビファイ株式会社 IT／DXプロジェクトにおける要件定義やプロジェクト管理を支援するAI SaaSツール「SolvifAI」の提供	 株式会社スマート修繕 マンション修繕工事の見積り・工事会社とのマッチングサービス
世の中の価値観の変化を捉えた投資		エンターテインメント・IP系事業への投資
 スカイゲートテクノロジズ株式会社 防衛およびセキュリティプロダクトの開発・提供	 株式会社QREATION 縦型動画SNSアカウントの企画・運用・制作	IPO実績  株式会社ミラティブ スマホゲーム実況／ライブ配信を中心としたコミュニケーションサービス「Mirrativ」の運営 初回投資 2019年2月 EXIT時期 2025年12月
 株式会社Oceanic Constellations 自律航行水上ドローン船の開発・製造	 横浜バナラ株式会社 ギフトスイーツブランド「横浜バナラ」をはじめとする小売ブランド事業	

事業部トップメッセージ

BUYOUT
INVESTMENT

バイアウト投資

激化する市場環境において、
企業の第二創業にコミットし続ける

常務執行役員 プライベートエクイティ投資部長 マネージング・ディレクター (B07・B08) パートナー (SV6)

南黒沢 晃

当社バイアウト投資が目指す社会

企業には、創業から成長、成熟、そして衰退へと向かうライフサイクルがありますが、成熟局面を迎えた企業の多くが、様々な理由でその先の再成長を描けずに停滞しています。

当社においてバイアウト投資を担うプライベートエクイティ投資部は、1998年の部門創設以来、こうした企業がもう一度成長へと踏み出す「企業の第二創業にコミットし、ともに未来を切り開く」を

使命に、投資先企業の再成長に向けた経営課題に真正面から取り組んできました。バイアウト投資を通じてリスクマネーを提供し、企業変革を促進することで、成熟した事業を再び成長軌道に乗せていく。この使命を一社一社果たしていくこそが、失われた30年、40年ともいわれる日本の閉塞感を打破する力になると考えています。

投資先企業への深い関与を通じた企業価値向上

この使命を果たすうえで鍵となるのは、投資先企業の企業価値を高めることにほかなりません。当社バイアウト投資の強みは、まさに企業価値向上に深く関与できる体制にあります。当部は、ベンチャー投資部門で実績を積んだ人材や、金融機関やコンサルティングファームなど多様な経歴を持つ人材で構成され、案件開拓から投資実行、PMI、EXITまでを一つのチームが担う一気通貫型の投資スタイルを採用しています。投資実行後は、最初の1～2年は投資先企業の現場に半常駐し、経営陣・従業員とともに事業計画の実現に取り組めます。担当者が現場で経営陣、従業員とコミュニケーションを重ね、事業成長に対して真摯にコミットすることにより、経営陣との間に深い信頼関係を築き、事業計画の達成を支えます。この密度の濃い関与を通じて投資先の企業価値を高め、IPOやM&AによるEXITを目指していくことが、当社バイアウト投資ならではの長所であると自負しています。

精緻な数値管理に基づく投資

今後の投資領域については、AIの台頭とそのスピードを勘案し、AIに置き換えられる産業やコモディティ化する事業は避け、AIを活用して生産性が加速度的に高まる事業、あるいは物理的な環境・規制・顧客接点が残る事業に集中していく方針です。

バイアウト投資では、IRR(内部収益率)が重視する投資採算指標となり、IRR25%以上をターゲットとしています。IRR25%を一定の前提(投資期間の前提を5年とするなど)で投資倍率に換算すると、投資倍率3倍に相当します。この水準を安定的に達成するため、キャッシュ・フローの管理、および投資先企業の業績の伸びを見極めたうえでのEXIT時期の管理をより精緻に行っています。加えて、

事業部トップメッセージ

キャピタルゲインの総額が同じであっても、資金投入・回収のタイミング次第でIRRが変動するため、EXIT手法の多様化についても追求していきます。

競争の激化が予見される市場環境

現在、国内バイアウト市場は、事業承継・カープアウト・非公開化を追い風に海外資金も流入するなど、堅調に推移しています。当社バイアウト投資が主な対象としている事業承継課題においても、中堅・中小企業オーナーの高齢化を主要因に、案件数が継続的に増加すると同時に、この社会課題解決の担い手として、PEファンドの存在感が高まっています。このような市場の拡大基調は今後5～10年の時間軸で続いていくと予測しています。

現在の市場環境やこの先の市場の成長余地に鑑みれば、今後、案件の獲得競争が激化し、株式の取得価格は上昇していくことが予想されます。その中において、より一層重要性を増すのが、PEファンドとしての付加価値創出力です。当社バイアウト投資は、先述した一気通貫型の投資スタイルや、ベンチャーキャピタルを出自とする独自のポジションを活かして投資先企業の損益やキャッシュ・フローの改善等、成長を伴う企業変革を促すことにより、確かなりターン創出を実現していく考えです。

独自性を活かした企業成長支援

これからの激しい競争を生き残るうえで、ベンチャーキャピタルを出自とする当社バイアウト投資の独自性は、付加価値創出に欠かせない要素として一層重要性を増すと考えています。今後も、ソーシング、チーム組成、ファンドレイジングなど、投資活動におけるあらゆるフェーズにおいて、当社バイアウト投資の独自性を最大限に活かしていきます。

企業に寿命はありません。成熟過程にある企業が衰退の一途を辿ることなく、さらなる成長を目指して高生産性企業へ進化を遂げられるよう、企業を支援することが私たちの役割です。今後もPEファンドとしての役割を果たすべく、成熟過程からさらなる成長を目指す企業に対して積極的に投資していきたいと考えています。

バイアウト投資

当社は、伝統的なバイアウトの領域だけでなく、あらゆる企業ステージを対象に、投資先企業の事業成長や業績拡大を柱に据えた成長企業投資を実行します。

2026年3月期の主な新規投資先

 カシオヒューマンシステムズ株式会社 カシオヒューマンシステムズ株式会社 人事管理システム「ADPS」、 タレントマネジメントシステム「HitoCompass」、 販売管理システム「楽一」、 受発注システム「BC受発注」の開発・販売・保守	 株式会社DGFグループ 外国籍の人材派遣事業など	 MAX ENGINEERING INC. マックスエンジニアリング株式会社 土壌・地下水調査、 コンサルティングおよび対策工事
--	--	---

主なEXIT実績

 伊澤タオル株式会社 タオル製品等の企画・製造および販売 IPO 初回投資 2021年8月 EXIT時期 2025年6月	 株式会社PAPABUBBLE JAPAN アートキャンディ「PAPABUBBLE」など スイーツショップの複数ブランドを運営 M&A 初回投資 2017年10月 EXIT時期 2025年8月	 株式会社ウォーターフロント 洋傘の企画・製造・卸 M&A 初回投資 2020年6月 EXIT時期 2025年12月
--	---	--

株主還元の強化

(2026年4月更新)

当社は株主還元を継続的に強化してきました。2022年12月に開示した「企業価値向上の基本方針」では、必要資金に対する考え方を明確にし、必要資金を超える現預金は自己株式取得を継続的に検討することで純資産を圧縮し資本効率を高めていくこととしています。

今期還元

2026年3月

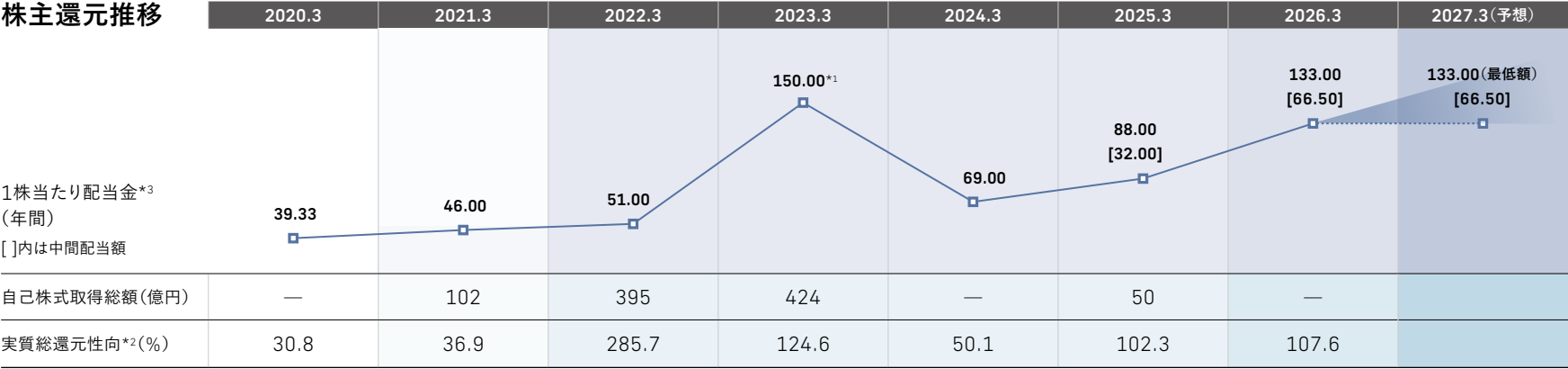
実質総還元性向

107.6%

1株当たり配当金

中間 66.5円
期末 66.5円
年間 133.0円

株主還元推移



*1 2023年3月期は、aとbのいずれか大きい金額。a.150円 b.株式会社野村総合研究所の株式売却の売却益も含めた2023年3月期の当期純利益から、自己株式TOBによる自己株式取得額を控除した金額を、配当基準日の当社発行済株式総数（ただし、同時点の当社が所有する自己株式数を除く）で除して計算される金額
*2 実質総還元性向：当期純利益に対する年間の配当支払額と自己株式取得額（翌期の決算発表と同時に取得を決議した場合は当期の取得として扱う）との合計額の割合
*3 2022年3月期に実施した1対3の株式分割調整後の金額

株主還元方針

		～2016年3月期	2017年3月期～	2024年3月期～	2025年3月期	2026年3月期以降
配当	基準	継続性に留意しつつ柔軟に実施	DOEの3%	DOE*1 3%と当期純利益50%のいずれか大きい金額		DOE*2 6%と 配当性向50%のいずれか大きい金額
	1株当たり配当額		各年の配当実績は上表参照		当期純利益の50%を適用し 期末配当56円、年間配当88円	2027年3月期年間配当予定133円(最低額) 中間配当66.5円、期末配当66.5円
	回数		年1回、期末配当のみ		中間配当を開始し、年2回実施	中間配当を継続し、年2回実施
	予想			配当予想の開示なし		期首に最低配当額を配当予想として開示
自己株式取得		各年の自己株式取得実績は上表参照			2025年4月23日に最大50億円の自己株式取得を決議 これにより、2025年3月期の実質総還元性向は102%	今後もEXIT進捗やファンドの募集環境を見ながら、追加の株主還元について検討

*1 株主資本の期首期末平均値で算出 *2 前期末株主資本に対する年間配当金額の割合

- 19 マテリアリティ
- 20 企業価値を支える経営資本
- 21 人材戦略
- 22 価値創造に向けた投資戦略
- 23 サステナビリティ
- 24 ガバナンスの高度化
- 25 社外取締役メッセージ

Section- 03

価値創造の源泉と成長を支える経営基盤

03

マテリアリティ

マテリアリティ		目指す姿	2026年3月期の実績	
パーパス 挑戦への投資で、成長への循環をつくりだす	1. 社会的要請の先駆けとなる新事業の創造	社会の持続的な発展・経済成長のためには、イノベーション創出が必要です。私たちは、顕在化した社会的要請にとどまらず、将来的な社会的要請を捉えつつ、起業家層を拡大することで、新事業の創造を加速度的に高めています。	ベンチャー投資 新規面談社数 ベンチャー投資 新規投資社数	4,028社 16社
	2. 社会的価値を持つ企業の成長と次世代への承継	後継者不足や技術革新、競合の多様化など、企業を取り巻く環境は複雑化しています。私たちは、ポテンシャルのある技術・資産を次世代に承継し、社会的な価値を維持・発展させることで、企業の再成長力を高め、雇用を守り続けていきます。	バイアウト投資 新規投資社数 バイアウト投資 期末時点の投資社数	3社 19社
	3. 日本のリスクマネー供給拡大	日本の中長期的な成長に向けて、新産業の創造や、企業の再成長力を高めることが欠かせず、このような挑戦を後押しするためにはリスクマネーが必要です。私たちは、依然としてリスクマネーの供給量が不足している日本の現状を踏まえ、国内・海外を問わず、日本の未上場市場に対して資金の出し手を拡大させていきます。	運用中のファンド総額 └ うち外部募集金額	3,128億円 2,041億円
	4. 事業創造・成長を支えるエコシステム構築	新事業の創造や企業の再成長に向けては、特定の企業だけではなく、社会全体で支える構造が必要です。私たちは、挑戦する人材を支えるための仕組みづくりや、事業成長を後押しするためのネットワーク形成など、専門性を有したプロフェッショナルが連携するエコシステムづくりを進めています。	組織人事課題への支援社数 ビジネスマッチング 上場準備支援	74社 403件 42社
	5. 多様な人材の活躍を促す組織の継続的進化	社会の持続的な発展に向けては、多様な視点や、幅広い強みを掛け合わせることが欠かせません。私たちは、年齢・性別・国籍など、多様な人材が働き、活躍し続けられる環境を整備することで、社会全体の創造性を高めています。	新卒採用人数 キャリア採用人数 退職率 研修実施時間(平均)	2名 17名 9.1% 23.5時間
	6. ガバナンス強化による事業・経営リスクの低減	社会が複雑化するに伴い、企業の責任やステークホルダーからの期待は高まっています。私たちは、ガバナンス強化およびサステナビリティへの取り組みを率先して行うことで、持続的な社会に向けた貢献を推進していきます。	GHG排出量 独立社外取締役の比率 内部通報受付件数	37.4t-CO ₂ 66.7% 3件

マテリアリティの策定プロセス

マテリアリティの特定に向け、当社を取り巻くステークホルダーに対し、当社の存在意義や要請事項に関し、アンケートやインタビューを実施しました。特に当社の主要な機関投資家5社に対して、2022年3月期に特定したマテリアリティに関する詳細なインタビューを個別に実施する中で、マテリアリティに対する考え方を含め、高い評価をいただいています。

そのうえで、2023年3月期には専門家のアドバイスをもとに、パーパスの実現に向けて中長期視点でマテリアリティの検討を行い、改めて課題を幅広く洗い出しました。「自社における課題」と「外部からの要請」の2軸から評価を行った結果、2022年3月期と同様のマテリアリティを特定しています。

2025年4月に公表した「企業価値向上に向けた国内投資への集中及び株主還元の強化に関するお知らせ」と照らし合わせ、事業計画上の重要指標との関連性を特定しています。

STEP 1

●

各ステークホルダーにインタビュー・アンケートを実施

STEP 2

●

外部・内部視点による課題の抽出

STEP 3

●

課題の評価

STEP 4

●

マテリアリティの特定

STEP 5

●

マテリアリティの指標設定

2023年3月期は2030年に向けた目標を設定しました。2024年3月期には「事業計画上の重要指標」として①投資倍率、②ファンドサイズ、③外部出資額、「会社経営上の重要指標」として①環境、②社会、③ガバナンスとそれぞれのマテリアリティの関連性を特定しています。

企業価値を支える 経営資本

当社の成長にあたっては、投資運用力とファンド募集力が欠かせません。その両輪を支えるものが、人的資本・知的資本・社会関係資本といった、当社の組織基盤です。当社を取り巻く環境が変わる中、過去から継承してきた3つの経営資本を高めていくことで、継続的な企業価値の向上に努めていきます。

当社の強み

投資運用力

高い案件開拓力を持ち、企業の成長に貢献するキャピタリストの能力と、個人の経験を共有・蓄積し補完する組織力を継続的に磨きながら、「厳選集中投資」を推進。

ファンド募集力

ファンド募集・運用において、定例レポートの充実と出資者の個別ニーズに応じたサポートを実施。規律と透明性を継続的に高めることで、既存出資者との信頼関係強化と、新規出資者の獲得を推進。

当社における重要な経営資本



人的資本

- 当社の最も重要な価値の源泉は社員、すなわち人的資本です。その土台にあるのが、新卒・若手ポテンシャル人材を一人前のキャピタリストに育て上げる独自の採用・育成モデルです。この「強い個」を生み出すモデルにより、新卒社員がキャピタリストとしてのキャリアを築いています。
- 加えて、ミドル・バック部門においても投資経験を有する社員が多いことも、当社の強みです。未上場企業投資の価値を徹底的に考え、投資先への価値貢献を第一に考える文化が継承されています。
- また近年はキャリア採用にも力を入れています。投資経験が豊富な即戦力人材や、投資先の重要課題に対応できるプロフェッショナル人材に加え、コーポレート業務において経験豊富な人材が参画することで、多様な専門性を持つ新卒・キャリア人材のハイブリッド型組織を強化していきます。



知的資本

- 未上場企業投資は、高い成長期待を持てる一方、不確実性が高い事業でもあります。そのため、投資における数多くの成功・失敗の経験を組織に蓄積・共有することが成功確度を高めると考えています。暗黙知をキャピタリスト間で伝承することに加え、ノウハウをデータベース化することで形式知化を進めています。
- 企業価値向上・EXITにおいても、多数の投資実行と、圧倒的なIPO実績の裏側にある成功・失敗の経験から、効果的な投資先関与の在り方やIPO／M&Aに関する知見を蓄積しています。投資活動以外でも、ファンド組成・運用ノウハウの形式知化や、ニーズに応じた情報提供の知見の蓄積を行っています。今後もビジネスプロセス全体を通じ、知見の体系化と積極的な活用に取り組むことで、成功の再現性をさらに高めていきます。



社会関係資本

- 当社が取り組む未上場企業投資は、様々なステークホルダーとの強固な連携が欠かせません。投資先企業が成功すればファンドパフォーマンスの向上につながり、出資者・株主に大きな利益を還元できます。その結果、金融商品・投資運用会社としての魅力が高まり、出資者・株主からさらなるリスクマネーをご提供いただくことで、新たな投資先の成長に寄与できるという循環が生まれます。
- 大企業等の事業会社との関係性も、投資先の販路開拓・事業連携や、資金調達のを機会を広げるために重要です。スタートアップを支援する外部パートナーや、起業・スタートアップキャリアを志す人材との接点も投資先成長の源泉です。未上場企業投資は様々なステークホルダーとの深い関係性を基盤とした「長期の共同事業」です。ステークホルダーとの関係性強化と、エコシステムの拡大に、一層取り組んでいきます。

2026年3月期の実績

投資経験10年以上の
キャピタリスト

21名

日本で最も影響力のある
ベンチャー投資家(9年間)*

のべ16名

累計投資社数

4,247社

累計ファンド運用総額

1.2兆円

運用中のファンド出資者数

約300名

事業会社接点数

5,883社

人材戦略



ピープル&カルチャー部長 兼
プロジェクト推進室長
金沢 慎太郎

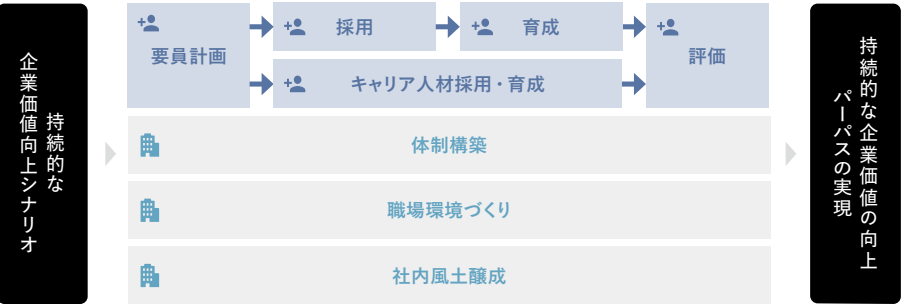
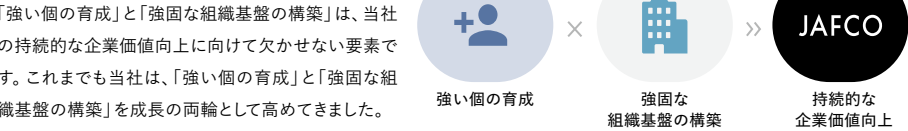
- 人的資本の強化
- 持続的な組織基盤の構築

持続的な企業価値向上に不可欠な「強い個の育成」と「強固な組織基盤の構築」

「強い個の育成」と「強固な組織基盤の構築」

当社のビジネスは、キャピタリストをはじめとする「個」の能力や経験、ネットワークに大きく依存するという特徴があります。そのため、変化の激しい市場環境において圧倒的な成果を創出できる「強い個」を継続的に育成することは、当社の競争力を維持・発展させるうえで重要です。一方で、当社が掲げるパーバスの実現や今後の投資活動の持続に向けては、特定の「個」に過度に依存することは組織としてリスクとなり得ます。中長期的な視点に立ち、投資成果の再現性を高めていくためには、全社視点を持った「強固な組織基盤の構築」が不可欠です。このように、「強い個の育成」と「強固な組織基盤の構築」という、一見すると相矛盾する2つのテーマを高い次元で両立させることこそが、他社には真似できない真の競争基盤になると考えています。個の力を最大限に活かしつつ、組織としての総合力を磨き上げることで、今後も持続的な企業価値の向上に努めていきます。

持続的な企業価値向上シナリオ



ピープル&カルチャー部設立の背景と新たな取り組み

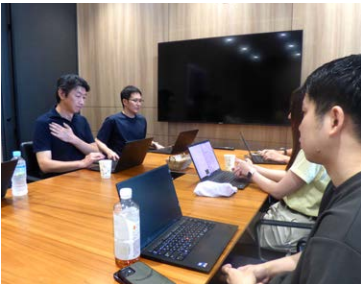
「ピープル&カルチャー部」という名称には、当社の組織力を今一度強固なものにしたいという強い想いが込められています。当社は過去、新卒採用を中心に、比較的同質性の高いメンバーによる強固なカルチャーを築いてきました。一方で、ここ数年は、多様なバックグラウンドを持つキャリア採用の比率が急激に高まり、かつリモートワークの普及によって顔を合わせる機会も減少したことで、当社の強みであったカルチャーの希薄化が課題として生じています。人材の多様化が進む今、以前のような同質性に頼るのではなく、新たな時代におけるカルチャーの再構築が必要不可欠です。優秀な個人はどこでも働ける時代だからこそ、メンバーの誰もが「ほかでもないJAFCOだからここにいる」と愛着と誇りを持てる組織をつくりたいと考えています。多様な「個」がエンゲージメント高く有機的につながり、変革を駆動する新たなカルチャーを醸成していきます。

Value 個人として

- 当事者たる覚悟でやり抜く
- より早く、より深く、より高みへ
- 多様な強みで共創を
- 開拓者たれ、真摯であれ

Value全文

Topics | 社長と全社員による双方向タウンホールミーティングの実施



リモートワークの普及に伴い、当社の目指す姿やビジョンの共有機会が減少しているほか、部門ごとに異なるステークホルダーと相対するため視点が分断されやすいという懸念が生じています。これらを解決すべく、社長と社員6〜7名による双方向のタウンホールミーティングを全社員を対象に実施しています。ビジョンの共有に加え、個々の考えやステークホルダーの声を社内で還流させることで、より一体感の高い組織を目指していきます。

価値創造に向けた 投資戦略

当社は、ベンチャー投資とバイアウト投資を両輪としたファンドを数年おきに組成しています。高い投資パフォーマンスはもちろん、出資者との強固な信頼関係の構築や多様化するニーズに対応することで、環境が良い時も悪い時も、投資を継続し続けることを重視しています。

ベンチャー投資においては、シード・アーリーステージのスタートアップを中心に「厳選集中投資」を行っています。幅広い案件開拓から投資先を「厳選」し、投資先に影響力のあるシェアを保有し「集中」した経営関与を行い、高いパフォーマンスを実現していきます。バイアウト投資においては、スモール・ミッドサイズの企業に対する伝統的なバイアウト手法に加え、ベンチャー投資の知見を活かしバリューアップを目指す当社独自の「ベンチャーバイアウト」を行うことで、投資先の企業成長を積極的に推し進めていきます。さらに、投資先の事業成長に向けてはバリューアッドの機能も重要な要素です。人材採用・顧客獲得・バックオフィス構築といったテーマの専門人材のもと、投資先の成長を強力に後押しします。

2026年3月期実績

ファンド組成・ファンド運用

規律と透明性の高い運用に基づく、
出資者との強固な信頼関係の構築

ファンドマネジメント

- ▶ 強み
 - 国内ベンチャーキャピタルの先駆者として開拓・蓄積してきたファンド運営のノウハウ
 - 運用の透明性の確保など、受託者責任を第一に出資者と構築してきた信頼関係
 - 40年に及ぶファンドの運用実績を通じて培った出資者とのネットワーク

ベンチャー投資

シード・アーリーフェーズの企業を中心に、膨大な接触量を基盤としてポテンシャルの高い投資対象を厳選することで、集中的な経営関与を実施

ベンチャー投資

- ▶ 強み
 - 50年の投資経験に基づく市場・事業ポテンシャルを見極めるノウハウ
 - スタートアップ市場における外部ネットワーク・人的リソース
 - 新卒採用の継続で培われた独自のキャピタリスト育成モデル

バイアウト投資

伝統的なバイアウト投資に加え、ベンチャー投資の知見を活かした「ベンチャーバイアウト」により、投資先の企業成長を積極的に推進

バイアウト投資

- ▶ 強み
 - 投資先の企業価値最大化を可能とする多様な専門性・知見を有する人材
 - 案件開拓からEXITまでを一気通貫で担当するチーム制
 - 投資先へのPMIやEXITとともに成長曲線を描く人材強化サイクル

バリューアッド

投資先の成長ステージに応じ、専門的な知見をもとにした企業価値向上の積極支援

バリューアッド

- ▶ 強み
 - 投資先の企業価値向上・IPO支援で培われた再現性が高く、現場感を重視した起業家の共感を得るスタートアップ成功ノウハウ
 - 長年の投資経験で積み重ねてきたスタートアップ企業・大企業との強固なネットワーク

- 採用・組織構築
- ビジネスアライアンス
- バックオフィス構築

ファンドマネジメント

出資約束金総額 **3,128**億円
※ SV4～SV7合計
SV8募集開始

ベンチャー投資

新規面談社数 **4,028**社
新規投資社数 **16**社
投資実行額 **134**億円
IPO **1**社

バイアウト投資

新規投資社数 **3**社
投資実行額 **60**億円
IPO **1**社

キャピタルゲイン(国内) **95**億円

バリューアッド

組織人事課題への支援社数 ... **74**社
ビジネスマッチング **403**件
上場準備支援 **42**社

サステナビリティ

当社におけるサステナビリティ

当社のサステナビリティに対する取り組みは、①企業としてのESGの取り組みの強化と、②事業を通じたサステナビリティへの貢献の大きく2つに分けられます。当社は未上場企業投資という事業を通じて、投資先企業自体のサステナビリティを高めるとともに、その事業が社会のサステナビリティに貢献できるよう、積極的に関与していきます。



当社は、「サステナビリティに関する基本方針」のもと、地球環境や社会システムが大きく様変わりする中においても、創業以来変わらない「投資」という手段を通じて、「挑戦への投資で、成長への循環をつくりだす」というパーパスの実現ならびに持続可能な社会の実現を目指して取り組んでいます。

社会課題を解決する有望企業の発掘、投資後の対話を通じた成長支援、そしてEXITに至るまでの過程にESGの観点を取り入れ、投資先の事業成長を通じてサステナビリティの実現に貢献し、当社の競争力と企業価値を高めていきます。

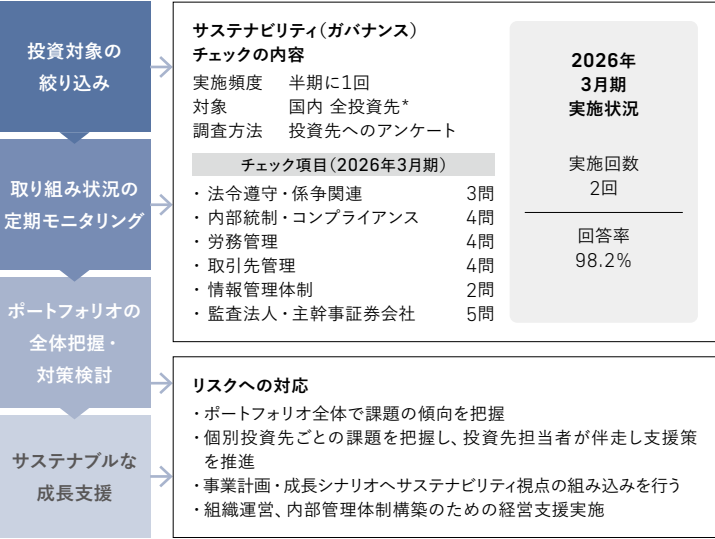
サステナビリティTOP

サステナビリティ基本方針

JAFCOによる取り組み 事業を通じたサステナビリティへの貢献

当社の投資活動の本質は、ESG投資の考え方に強く合致しています。投資活動の最初の段階となる有望企業の選定における事業ポテンシャルの評価にあたっては、社会のニーズやESGの各側面からのリスクが重要な要素です。その評価をもとに、サステナブルな成長実現のための課題についても、投資候補先企業の経営陣と議論し、投資実行の判断材料としています。

投資活動の次の段階は、対話による課題解決と経営関与による成長支援です。事業進捗の状況把握に加え、投資先の資金管理や法令遵守状況等を定期的に確認しています。投資先の事業の立ち上げは最優先としつつも、管理体制の整備を並行して進めることが重要です。さらに、成長の段階に応じて、人材採用を含め、営業体制、開発体制、管理体制の構築をサポートします。こうした取り組みを通じ、将来的に大きな社会的インパクトを生み出す企業を輩出し、サステナビリティの実現に貢献しています。



* 直近でEXIT(IPO/M&A/その他の流動化)を予定している先、およびサステナビリティ(ガバナンス)チェック実施タイミングの直前に投資した先(基準日から遡って1カ月以内程度)は調査対象から除外しています。

投資先による取り組み 事業を通じたサステナビリティへの貢献

当社が投資するすべての企業は、事業を通じてサステナビリティに貢献していると考えています。投資対象となる有望企業の発掘の際には、これらの企業の「事業が社会的意義を有しているか」や「事業が社会課題の解決に貢献し得るか」も考慮しており、この社会的意義の実現こそが、サステナブルな社会への貢献だと捉えています。

経済圏：産業の革新・発展への貢献



株式会社アトム
ヒューマノイドAIロボットの研究・開発・販売

企業HP

アトムは、ヒューマノイドAIロボットの開発・量産を目指しています。多様な環境に適応し、人間の作業を支援・代替できる双腕二足のヒューマノイドAIロボットを単なる産業機械ではなく、人間社会の中でともに働き、人類の可能性を拡張する存在として捉えています。AIとロボティクスの進化によって、人類社会の前進に貢献します。

社会圏：社会課題解決への貢献



株式会社Arrowsmith
ファージセラピーの研究開発

企業HP

Arrowsmithは、細菌の天敵「バクテリオファージ」を活用し、既存の抗生物質が効かない薬剤耐性菌(AMR)感染症の革新的治療法を開発する創薬スタートアップです。合成生物学的手法による改変型ファージを用いた緑膿菌向け主力開発品ARW001の臨床試験と並行して複数パイプラインの研究開発を推進しています。薬剤耐性菌を克服し、細菌感染症の不安がない未来の実現に貢献します。

ガバナンスの高度化

取締役



豊貴 伸一
取締役会長

三好 啓介
取締役社長(代表取締役)

田村 茂
取締役(常勤監査等委員)

梶原 慶枝
取締役(監査等委員)

村岡 香奈子
取締役(監査等委員)

土井 俊範
取締役(監査等委員)

榎本 英二
取締役(監査等委員)

林 敬子
取締役(監査等委員)

社外取締役

常務執行役員

南黒沢 晃
プライベートエクイティ投資部長

執行役員

松田 宏明
コーポレートオペレーション 兼
ピープル&カルチャー担当

松本 季子
ファンドマネジメント担当

佐藤 直樹
バリューアッド部長

パートナー

藤井 淳史
ベンチャー投資部長

北澤 知丈
ベンチャー投資担当

高原 瑞紀
西日本支社長
ベンチャー投資担当

坂 祐太郎
ベンチャー投資担当

小沼 晴義
ベンチャー投資担当

取締役の略歴

社外取締役の独立性に関する基準

取締役候補者の選定の方針

当社の取締役の経験と専門性について

2026年3月期 有価証券報告書 P.61～63

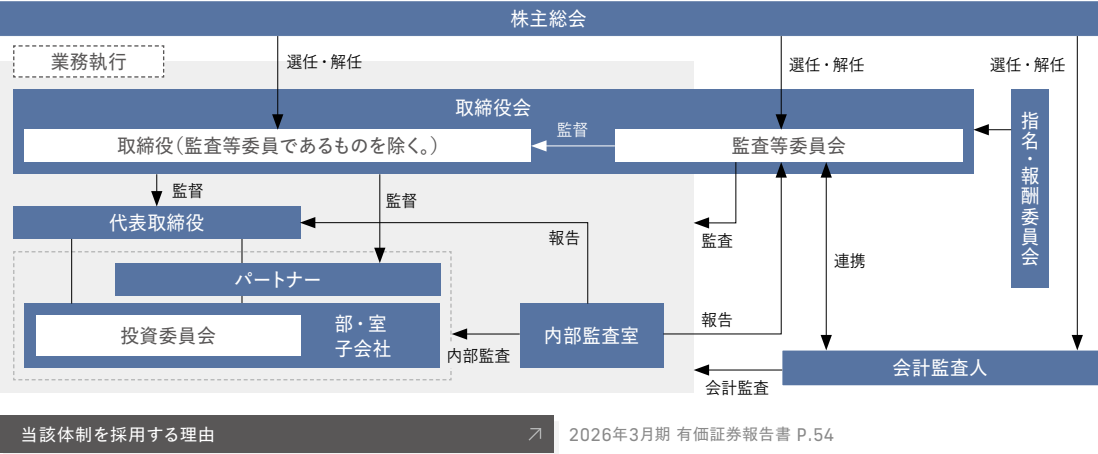
第54回定時株主総会 招集ご通知 P.14～15

2026年6月17日提出 コーポレート・ガバナンス報告書 P.3～4

第54回定時株主総会 招集ご通知 P.16

コーポレート・ガバナンス体制

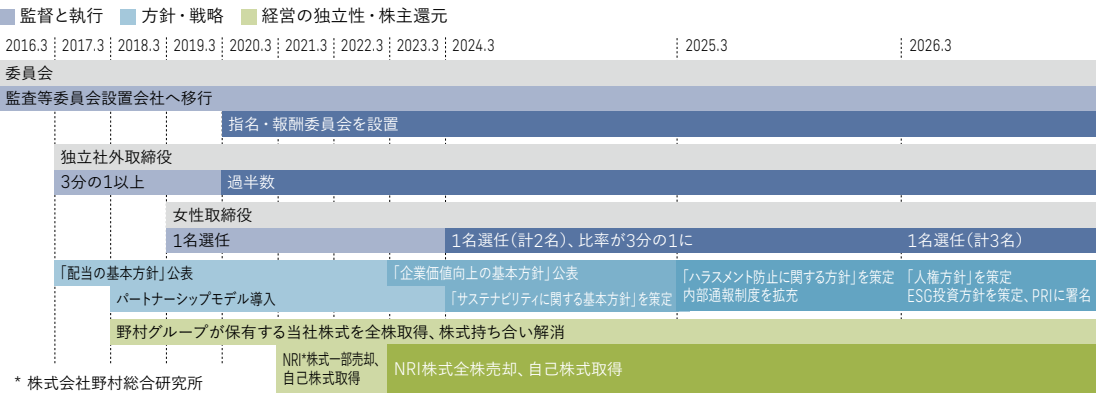
当社は、監査等委員会設置会社であり、取締役会および監査等委員会が重要な業務執行の決定ならびに取締役の業務執行の監査・監督を行っています。



当該体制を採用する理由 2026年3月期 有価証券報告書 P.54

ガバナンスへの取り組み

当社はより公正で迅速な意思決定に向けて、経営の独立性、株主の皆様との価値共有、資本効率の向上と成長戦略の推進といったテーマで毎年段階的にガバナンスの改善に取り組んでいます。



コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方

取締役等の報酬等の決定に関する方針

2026年6月17日提出 コーポレート・ガバナンス報告書 P.1

2026年3月期 有価証券報告書 P.52

第54回定時株主総会 招集ご通知 P.39～42

社外取締役メッセージ



社外取締役（監査等委員）

榎本 英二

社外取締役として経営の実行力を支え、 第三の創業の成功に貢献します。

Q. JAFCOに対してどのような印象をお持ちでしょうか。

私は不動産業界で資産運用業に20数年携わり、株主とファンド出資者の利害を調整しながら事業を運営する構造に長く向き合ってきました。当社が生業とする未上場株式とアセットクラスは異なるものの、事業構造は当社に非常に近く、業界の知見や実務感覚で共通点が多いと考えています。また、ベンチャークライアント*としてスタートアップ企業と協業してきた経験からも、当社が進める共創促進の取り組みには、非常に親近感を覚えています。

当社は今、国内投資へ集中する戦略へと舵を切り、第三の創業期を迎えているように感じます。第一の創業は、日本初のベンチャー企業投資を手がける会社としての創業。第二の創業は、自己資金による投資から、投資家の資金を運用する資産運用業への転換。そして今回、日本特化とファンド運用を軸に据えたビジネスモデルへの転換が、第三の創業にあたります。テクノロジーが社会を変えつつある昨今、日本の技術力に対しても再び注目が集まっています。だからこそ、国内の優良なスタートアップ企業や変革志向の中堅・中小企業にも再び注目が集まる、社会的・経済的価値を生み出すうえで非常に意義深い転換であると捉えています。

この転換を全うするにあたっては、ベンチャー投資からパイアウト投資まで、企業のステージに応じた投資を実行できるという当社独自の強みが大いに寄与すると感じています。特に当社には、様々な領域に精通したキャピタリストが数多く在籍し、投資先のビジネスを様々な形で支援するノウハウと実績を持つ組織体制があります。未上場株式というアセットクラスにおいては、投資先の価値向上を組織的に支援する能力が成長の核心だと考えています。この投資先支援の実践力こそが、当社の企業価値創出の源泉であり、最大の強みであると評価しています。

* スタートアップ企業の技術や製品を顧客として導入することで、導入側企業とスタートアップ企業の双方が成長するオープンイノベーションの手法の一つ

Q. これまでのご自身の経験を踏まえ、社外取締役として

どのように貢献していきたいとお考えでしょうか。

取締役会の最大の使命は、様々なステークホルダーの視点を踏まえた企業価値の向上です。その使命を果たすために、私は社外取締役として、業

務執行の監督のみならず、将来を見据えた課題を議論し、次なる戦略や方向性を定めていくことにも貢献していきます。具体的には、次の3つを自身の役割と認識しています。

第一に、企業の成長、企業価値の向上の道筋を執行側とともに考え、取締役会等で議論していくこと。第二に、CEOをはじめとする重要なポジションのサクセッションプランをサポートし、後継者を育成し、場合によっては獲得していくこと。そして第三に、社会の公器としての責任を果たすと同時に、プロフェッショナルである従業員が持てる力を遺憾なく発揮できるよう、執行側による良き企業風土・文化の醸成を後押しすることです。

これら3つを実現するためのアクションをサポートするうえでは、時にはリスクテイクを後押しすることも社外取締役としての重要な役割となります。企業としての方向性を描くことと、それを実行する体制を築くことは、それぞれ独立して完結する作業ではありません。時間の経過とともに両者にずれが生じるのであれば、軌道修正を促し、時には執行部門の背中を押すことも責務の一つだと考えています。

「企業価値向上の基本方針」では、方向性と課題が明確に示されています。だからこそ取締役会で議論すべきは「実行」に尽きます。実行のためにも、先に述べた3つの役割や、経営者としての実務経験やファンドビジネスの経験を活かすことで、実質的な議論を重ねていきたいと思います。

三好社長も語られているとおり、現状のROEは、決して満足できるものではありません。当社の企業価値を着実に向上させ、成長する姿をマーケットに示していく。そのために、方向性と実行のずれを見極め続け、必要な場面ではリスクテイクを後押しする存在として、当社の新たな創業期の成功に向けて、全力を尽くします。

MESSAGE

社外取締役メッセージ



社外取締役（監査等委員）

林 敬子

培った知見・経験を活かし、
当社のさらなる成長のための
攻めのガバナンスに貢献していきます。

Q. JAFCOに対してどのような印象をお持ちでしょうか。

約30年前、公認会計士として監査法人に入所して間もない頃、ベンチャーキャピタルやその組織が運用するファンドの監査および評価基準の整備等の支援に携わる機会があり、その過程でJAFCOという企業を知りました。当時はまだ日本にベンチャーキャピタルという存在が十分に根付いていなかったため、スタートアップ企業を地道に支援している姿に、憧れにも似た敬意を抱いていました。以降、スタートアップ企業の支援に携わりたいという想いを持ち続けていたため、今回の社外取締役就任のお話は、大変光栄な機会であると感じています。

当社の取締役会に参加して率直に驚いたのは、社外取締役比率の高さです。取締役会では、執行側の役員から私たち社外取締役に対して経営状況について丁寧な説明があり、非常に自由闊達な議論が行われていると感じています。私自身、機関投資家の方々とお話しする機会がありますが、外部から見ると企業内部はブラックボックスのように映るようです。それゆえ会社に対して漠然とした不安を抱かれることも少なくありません。だからこそ、社外取締役が会社の内部情報にアクセスしながら、外部と同じような目線でモニタリング機能を果たすことは、機関投資家に一定の安心感を与えたいと思います。同時に、会社にとってのも対外説明力を磨く実践の場になります。当社がこうした説明責任を積極的に果たそうとしていることは、三好社長の言動からも感じられますが、今後は取締役会の一員として、さらにその歩みを後押ししたいと考えています。

当社の組織構造や内部統制は、2026年3月期からの国内投資へ集中するビジネスモデルへの転換により、非常にシンプルになったと思います。そういった中で、内部統制のモニタリング等、守りのガバナンスの役割を担うことはもちろんのこと、事業戦略が明確になったところで、当社が次なる成長にまい進できるよう攻めを後押しする役割にも貢献していきたいと思っています。

Q. これまでのご自身の経験を踏まえ、社外取締役として どのように貢献していきたいとお考えでしょうか。

これまでの複数社における社外取締役としての経験や、30年にわたる公認会計士・監査の経験を踏まえ、大きく2つの観点で貢献できると考えています。

一つは、公認会計士としての知見・専門性を活かしてのモニタリングや監査です。日本公認会計士協会でも常務理事を務めていた際には、監査上の不正事例の調査・審査にも携わり、上場後に会計不正が発覚するケースについても数多く見聞きしてきました。こうした経験を投資先企業の支援や評価に活かしていけないかと考えています。

また、未公開株式の評価は、将来予測に基づく将来のキャッシュ・フローの見込みに関する見積り、判断であり、本質的な難しさを伴います。だからこそ、投資評価のプロセスや体制が整備され、継続的に運用されているか、変化に応じて、評価基準等を改める仕組みが機能しているか等、監査法人とも連携しながらモニタリングしていくことが重要だと思います。

さらに当社が日々接するスタートアップ企業や中堅・中小企業にとっては、成長の早い段階から適切な会計処理や内部統制の考え方を身につけることが、その後の成長の基盤となります。他方、当社の投資先企業の多くは、リソースに限りがあり、ビジネス優先で管理体制の整備が後回しになりがちです。当社が投資先企業に寄り添う存在であるからこそ、こうした企業のガバナンスやコンプライアンスに対しても間接的に貢献できることがないかも模索していきたいと思っています。

もう一つは、外部・株主目線での問題提起です。ガバナンスの本質は、組織体制や規程を整備することではなく、それらが現場で実効性を持って運用されているかにあります。体制を整えることは多くの日本企業ですで行われていますが、実際にリソースを割き、能力ある人材を配置し、運用し続けられるかどうかは課題であると感じています。複数の企業の会計監査人や社外取締役の経験から、体制は整備しても、実際の運用段階になるとリソースが追いつかず、十分に機能しないケースも目にしてきました。こうした経験から、規程や体制が現場で本当に機能しているか、株主・外部の目線から問い続けることが重要であると考えています。

当社は、日本国内のスタートアップ企業の成長支援にとどまらず、後継者不足に悩む中堅・中小企業の事業承継支援にも取り組んでいます。そのため、日本が長年培ってきた技術や事業を次代へつなげていくという、社会的意義の大きい事業を担っている会社だと感じています。この社会的意義を果たしていくためにも、株主・投資家に対する透明性の高い開示、アカウンタビリティの実現を後押ししながら、専門性と外部の視点を両輪として活かし、当社の成長、そして投資先企業の成長に貢献していきたいと思っています。

MESSAGE

- 28 11カ年サマリー
- 29 ESGデータ
- 30 会社概要／株主・投資家情報

Section- 04

データセクション

11カ年サマリー

	連結数値										単体数値
	2016.3	2017.3	2018.3	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3	2023.3	2024.3	2025.3	2026.3
（単位：百万円）											
経営成績											
売上高	41,155	27,857	29,470	25,878	29,855	21,512	27,677	14,073	24,443	29,685	21,619
営業投資有価証券売上高	32,376	20,774	23,470	23,291	23,697	16,164	20,257	9,665	19,013	23,790	17,973
投資事業組合管理収入	8,688	7,062	5,987	2,586	6,155	5,340	7,410	4,402	5,425	5,885	3,639
その他	90	20	12	0	1	6	9	4	4	8	7
営業利益	19,226	12,324	14,252	12,239	14,970	8,964	16,876	△4,414	8,175	12,520	5,607
売上高営業利益率(%)	46.7	44.2	48.4	47.3	50.1	41.7	61.0	△31.4	33.4	42.2	25.9
経常利益	19,808	13,666	15,554	13,410	17,045	11,707	18,360	△3,048	8,822	13,205	5,905
当期純利益*1	17,018	11,073	24,235	10,162	11,839	38,504	15,080	40,571	7,494	9,576	6,576
売上高当期純利益率(%)	41.4	39.8	82.2	39.3	39.7	179.0	54.5	288.3	30.7	32.3	30.4
キャッシュ・フロー											
営業活動によるキャッシュ・フロー	12,788	15,117	7,425	△1,350	12,177	8	△12,958	△7,245	△9,570	10,442	5,587
投資活動によるキャッシュ・フロー	11,768	△1,580	24,732	213	△277	49,154	748	69,640	△100	134	3,846
財務活動によるキャッシュ・フロー	△14,092	△5,817	△69,046	△3,923	△3,581	△13,944	△43,474	△46,225	6,836	△5,447	△11,613
現金及び現金同等物の期末残高	99,302	107,179	70,086	63,878	72,040	107,517	52,603	69,481	67,606	72,486	61,183
財政状態											
総資産	214,245	237,902	191,550	184,213	222,059	262,383	233,024	159,847	165,540	169,970	157,856
純資産	189,501	207,855	160,299	163,215	188,366	215,237	197,390	130,745	137,639	141,126	134,113
出資約束金額合計	432,912	434,772	348,506	359,103	433,939	451,475	332,251	419,237	465,648	458,399	312,800
投資損失引当金残高*2	15,176	12,332	10,351	9,501	8,229	10,917	8,969	14,490	13,754	13,468	8,940
主な指標											
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	9.0	5.6	13.2	6.3	6.7	19.1	7.3	24.7	5.6	6.9	4.8
総資産当期純利益率(ROA)(%)	7.9	4.7	12.7	5.5	5.3	14.7	6.5	20.7	4.6	5.7	4.1
自己資本比率(%)	88.5	87.4	83.7	88.6	84.8	82.0	84.7	81.8	83.1	83.0	85.0
配当性向(%)	26.1	40.1	15.6	34.1	30.8	11.0	26.5	25.6	50.1	50.1	107.6
総投資残高*3	128,839	119,596	120,879	133,424	144,227	164,146	190,046	225,029	241,867	259,549	154,785
総投資社数(社)*3	378	327	279	266	235	251	269	294	307	322	215
1株当たり情報											
1株当たり当期純利益(EPS)(円)	127.9	83.2	229.0	109.5	127.6	416.5	192.5	586.9	137.6	175.6	123.7
1株当たり純資産(BPS)(円)	1,423.7	1,561.6	1,727.5	1,758.9	2,030.0	2,438.7	2,769.2	2,404.1	2,526.3	2,586.3	2,548.7
1株当たり年間配当額(円)	33.3	33.3	35.7	37.3	39.3	46.0	51.0	150.0	69.0	88.0	133.0
株価指標											
期末株価終値(円)	1,153.3	1,246.7	1,680.0	1,321.7	938.7	2,193.3	1,875.0	1,893.0	1,880.5	2,072.5	2,260.0
時価総額(億円)*4	1,535	1,659	1,559	1,226	871	1,936	1,337	1,029	1,024	1,131	1,189
株価収益率(PER)(倍)	9.0	15.0	7.3	12.1	7.4	5.3	9.7	3.2	13.7	11.8	18.3
株価純資産倍率(PBR)(倍)	0.8	0.8	1.0	0.8	0.5	0.9	0.7	0.8	0.7	0.8	0.9
地域別 投資実行額／社数*5											
日本	12,195/36	15,180/33	18,057/37	11,379/26	24,883/35	21,491/35	23,216/56	27,873/47	22,573/45	28,014/52	19,371/45
米国	5,008/10	3,938/12	7,101/19	10,753/19	8,425/24	7,637/18	7,775/16	8,630/16	4,046/14	7,283/13	—
アジア	4,236/16	1,786/10	5,063/11	3,014/11	1,459/12	3,684/13	6,060/21	5,286/22	4,070/10	4,080/10	—

※ 当社は2022年2月1日付で1株につき3株の割合で株式分割しています。2022年3月期以前の数値は比較のため遡及修正を行った数値を記載しています。
※ 2019年3月期より米国子会社を連結から除外しています。

*1 2025年3月期までは連結決算のため、親会社株主に帰属する当期純利益の数値となります。
*2 投資損失引当金残高は2020年3月期より他社ファンドを除きます。
*3 総投資残高、総投資社数ともに上場投資先を含むファンド全体の数値となります。
*4 時価総額は自己株式を除いて計算しています。
*5 投資実行額、社数ともにファンド全体の数値となります。

ESGデータ

Environment：環境

		単位	2022.3	2023.3	2024.3	2025.3	2026.3
温室効果ガス排出量	Scope1+2	t-CO ₂	81.5	90.5	38.2	38.2	37.4
エネルギー使用量	電力使用量	千kWh	77.5	82.1	80.4	79.6	80.1

Social：社会

		単位	2022.3	2023.3	2024.3	2025.3	2026.3
従業員							
従業員数(単体)		名	108	117	126	131	133
	男性		76	82	91	95	97
	女性		32	35	35	36	36
平均勤続年数		年	16年3ヶ月	14年11ヶ月	14年0ヶ月	13年6ヶ月	13年8ヶ月
	男性		15年6ヶ月	13年11ヶ月	12年10ヶ月	12年6ヶ月	12年9ヶ月
	女性		18年1ヶ月	17年4ヶ月	17年2ヶ月	16年2ヶ月	15年11ヶ月
平均年齢		年	44歳0ヶ月	42歳11ヶ月	42歳6ヶ月	42歳5ヶ月	43歳3ヶ月
	男性		43歳5ヶ月	42歳2ヶ月	42歳1ヶ月	42歳3ヶ月	43歳2ヶ月
	女性		45歳5ヶ月	44歳9ヶ月	43歳7ヶ月	42歳10ヶ月	43歳5ヶ月
退職率*1		%	6.7	8.9	13.6	12.4	9.1
年間総労働時間		時間	2,144	2,128	2,142	2,101	2,136
年次有給休暇取得率		%	40.9	47.3	50.8	51.6	52.7
採用・ダイバーシティ							
新規採用者数(新卒)		名	1	4	6	5	2
	男性		1	3	3	3	0
	女性		0	1	3	2	2
新規採用者数(中途)		名	11	16	17	15	17
	男性		6	12	14	11	11
	女性		5	4	3	4	6
新規採用者数(新卒)に占める女性比率		%	0.0	25.0	50.0	40.0	100.0
女性従業員比率		%	29.6	29.9	27.8	27.5	27.1
	フロント(投資、支社、事業投資)		10.9	10.2	14.0	15.9	11.5
	ミドルバック(上記以外)		43.5	44.1	39.1	38.2	40.3
女性管理職比率		%	16.2	16.9	15.4	13.8	11.4
	フロント(投資、支社、事業投資)		9.4	6.1	7.7	11.9	4.9
	ミドルバック(上記以外)		22.2	26.3	23.1	15.8	18.4
育児休業取得率*2	男性	%	25.0	25.0	40.0	50.0	25.0
	女性		—	100.0	100.0	100.0	—
人材開発							
研修・人材開発の平均時間		時間／ 従業員1人当たり	13.8	17.6	20.3	23.2	23.5

Governance：ガバナンス

		単位	2022.3	2023.3	2024.3	2025.3	2026.3
コーポレート・ガバナンス							
取締役数	社内	名	3	2	2	2	2
	男性		3	2	2	2	2
	女性		0	0	0	0	0
	独立社外	名	4	4	4	4	4
	男性		3	3	3	2	2
	女性		1	1	1	2	2
取締役平均在任年数	年		8年9ヶ月	8年9ヶ月	9年9ヶ月	9年3ヶ月	8年7ヶ月
取締役会開催回数	回		13	17	14	13	13
取締役会平均出席率	%		100	100	100	100	98.7
独立社外取締役比率	%		57.1	66.7	66.7	66.7	66.7
女性取締役比率	%		14.3	16.7	16.7	33.3	33.3
監査等委員数	社内	名	0	0	0	0	0
	独立社外		4	4	4	4	4
監査等委員会開催回数	回		14	14	13	13	13
監査等委員会平均出席率	%		100	100	100	100	98.1
指名・報酬委員会委員数	社内	名	5	5	5	5	5
	独立社外		1	1	1	1	1
			4	4	4	4	4
指名・報酬委員会開催回数	回		5	3	5	5	8
指名・報酬委員会出席率	%		100	100	100	100	100
取締役報酬 (監査等委員である取締役を除く)		百万円					
	基本報酬		90	94	83	85	87
	臨時報酬		92	46	55	58	54
	譲渡制限付株式報酬		—	52	72	61	80
	計		183	193	211	205	221
監査等委員である取締役の報酬		百万円					
	基本報酬		75	76	78	73	70
社外取締役報酬*3		百万円					
	基本報酬		75	76	78	73	70
内部通報受付件数	件	%	1	0	0	2	3

※ 数値は単体ベースです。
*1 定年退職者含む。
*2 対象者がいない場合は「-」、対象者はいたが利用者がいない場合は「0.0」と表記しています。
*3 社外取締役報酬は監査等委員である取締役の報酬の内数になります。

会社概要／株主・投資家情報(2026年3月31日現在)

会社概要

商号 株式会社JAFCO*
(英文)JAFCO Co., Ltd.*
* 2026年10月1日付で商号変更

取締役社長 三好 啓介

本社所在地 東京都港区虎ノ門1-23-1
虎ノ門ヒルズ森タワー24階

設立年月日 1973年4月5日

資本金 33,251百万円

従業員数 133名

金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第1693号

加入協会 一般社団法人資産運用業協会
一般社団法人第二種金融商品取引業協会

株式情報

発行可能株式総数 240,000,000株

発行済株式の総数 54,250,000株

株主数 17,306名

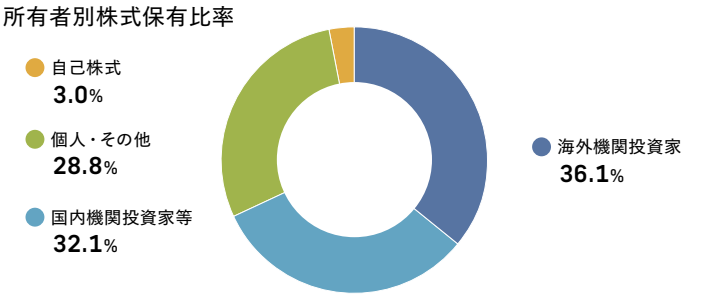
上場市場 東京証券取引所 プライム市場

証券コード 8595

株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社

事業年度 4月1日～翌年3月31日

株主構成



株主総利回り(2021年3月末日比)

	2022年3月	2023年3月	2024年3月	2025年3月	2026年3月
JAFCO	87.8%	95.5%	98.0%	110.8%	125.4%
〈参考〉配当込みTOPIX	102.0%	107.9%	152.5%	150.2%	202.2%

株価・出来高推移(東京証券取引所)



大株主の状況

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	6,298	12.0
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505018	2,775	5.3
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	2,569	4.9
JPモルガン証券株式会社	2,251	4.3
穂田 誉輝	2,178	4.1
日本生命保険相互会社	1,158	2.2
光通信KK投資事業有限責任組合	970	1.8
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	877	1.7
BNYM SA／NV FOR BNYM FOR BNYM GCM CLIENT ACCTS M ILM FE	862	1.6
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE IEDU UCITS CLIENTS NON TREATY ACCOUNT 15.315 PCT	801	1.5

※ 当社は自己株式を1,629千株保有していますが、上記大株主からは除外しています。
※ 持株比率は自己株式を控除して計算しています。