

A large, light blue, stylized outline of the GC logo is positioned on the left side of the page. It is a decorative element that mirrors the main logo but is much larger and less detailed.

# 決算補足説明資料 (2022年6月期通期)

---

証券コード:4073

株式会社ジィ・シィ企画

# アジェンダ

1. 事業内容
2. 通期業績予想と実績値との差異
3. 2022年6月期 通期決算概要
4. 今後の成長戦略
5. 2023年6月期 通期業績予想

# 1. 事業内容

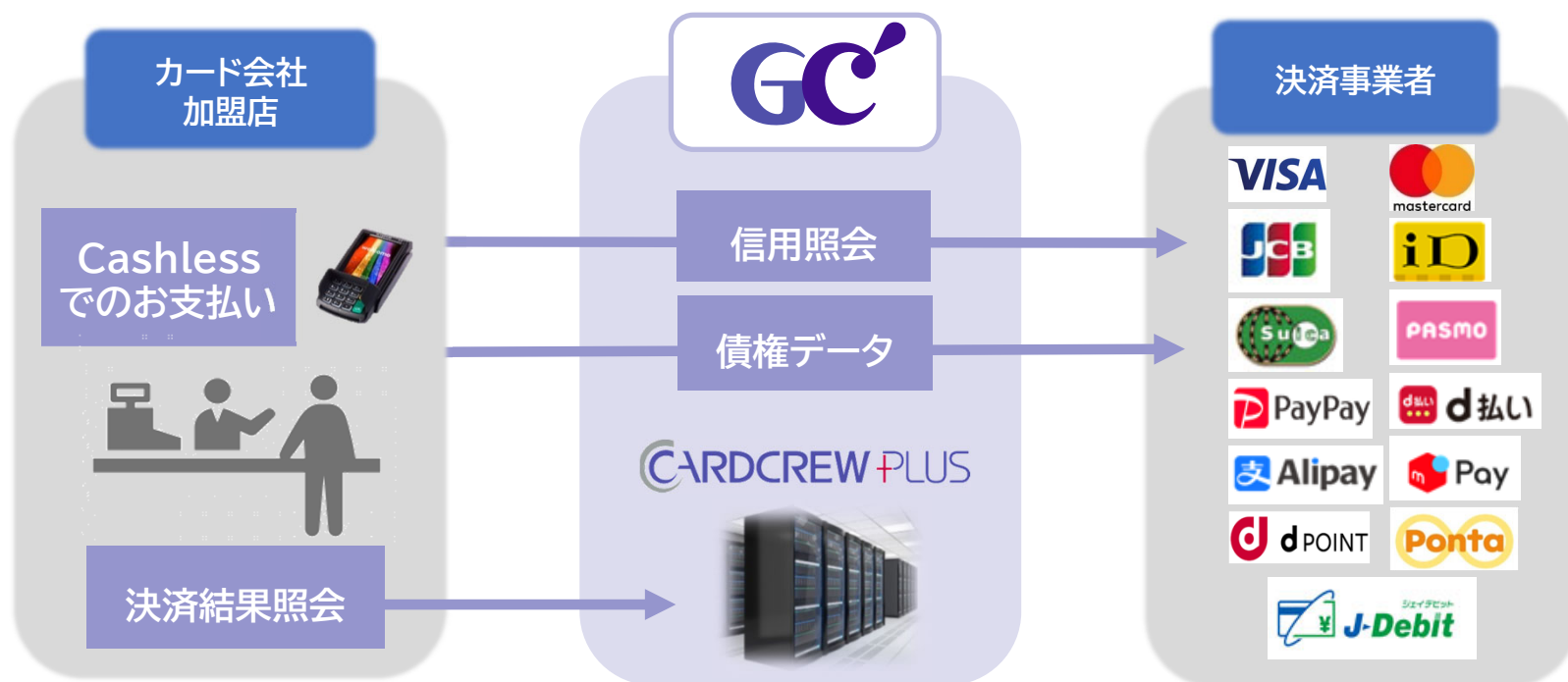
# 会社概要

---

会社名	株式会社 ジィ・シィ企画
代表者	代表取締役社長 矢ヶ部 啓一
資本金	4億3,166万円
設立	1995年9月13日
従業員数	113名
所在地	千葉県佐倉市王子台一丁目28番8号
事務所	東京事務所:東京都千代田区神田神保町2丁目17番 神田神保町ビル8F 米沢事務所:山形県米沢市大町4丁目5番38号 新日本エンジニアリング株式会社ビル4F 札幌R&Dセンター:札幌市北区北11条西4丁目2番19号 ASCN11ビル3F

# 事業内容-1:事業概要

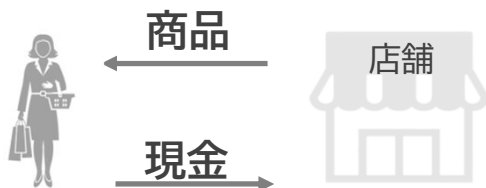
- 1 キャッシュレス決済のシステムを開発し、カード会社加盟店へご提供しております
- 2 自社開発のキャッシュレス決済パッケージソフト  
CARDCREW PLUS を基盤に事業を行っています
- 3 CARDCREW PLUS を活用して、決済ASPサービスを展開しています



# 事業内容-2:事業概要イメージ図

キャッシュレス決済システムが無いと...

カード決済  
電子マネー決済  
ポイントサービスが  
利用できない...



当社のキャッシュレス決済サービスをご利用いただくと...

カード決済/電子マネー決済/ポイントサービスが **利用できる**



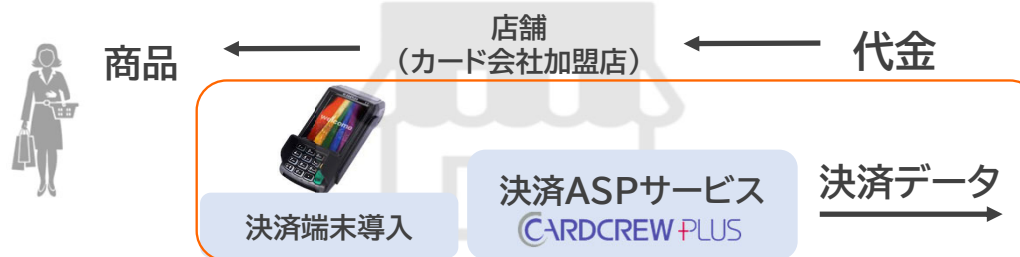
## 決済システム導入タイプ

キャッシュレス決済システムの導入支援を行いシステム導入費用を頂きます

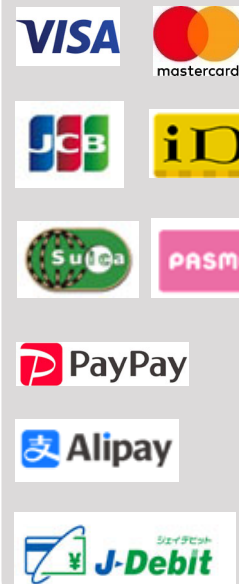


## ASPサービス利用タイプ

キャッシュレス決済ASPサービスをご提供しサービスご利用代金を頂きます

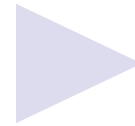
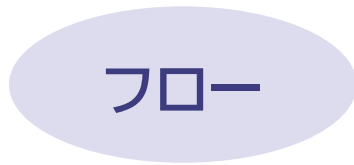


決済事業者



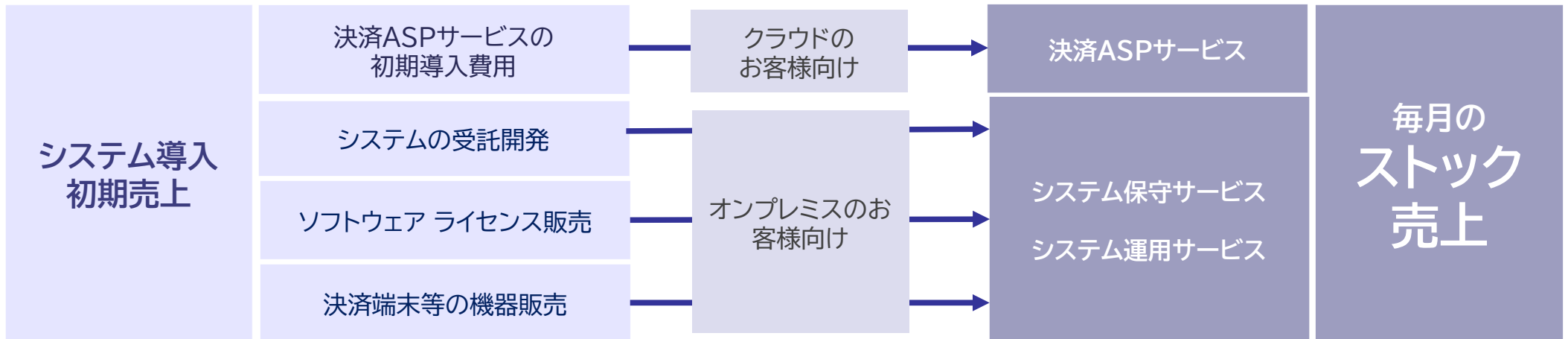
# 事業内容-3:ビジネスモデル

フロー売上がきっかけにストック売上が**拡大**するモデル



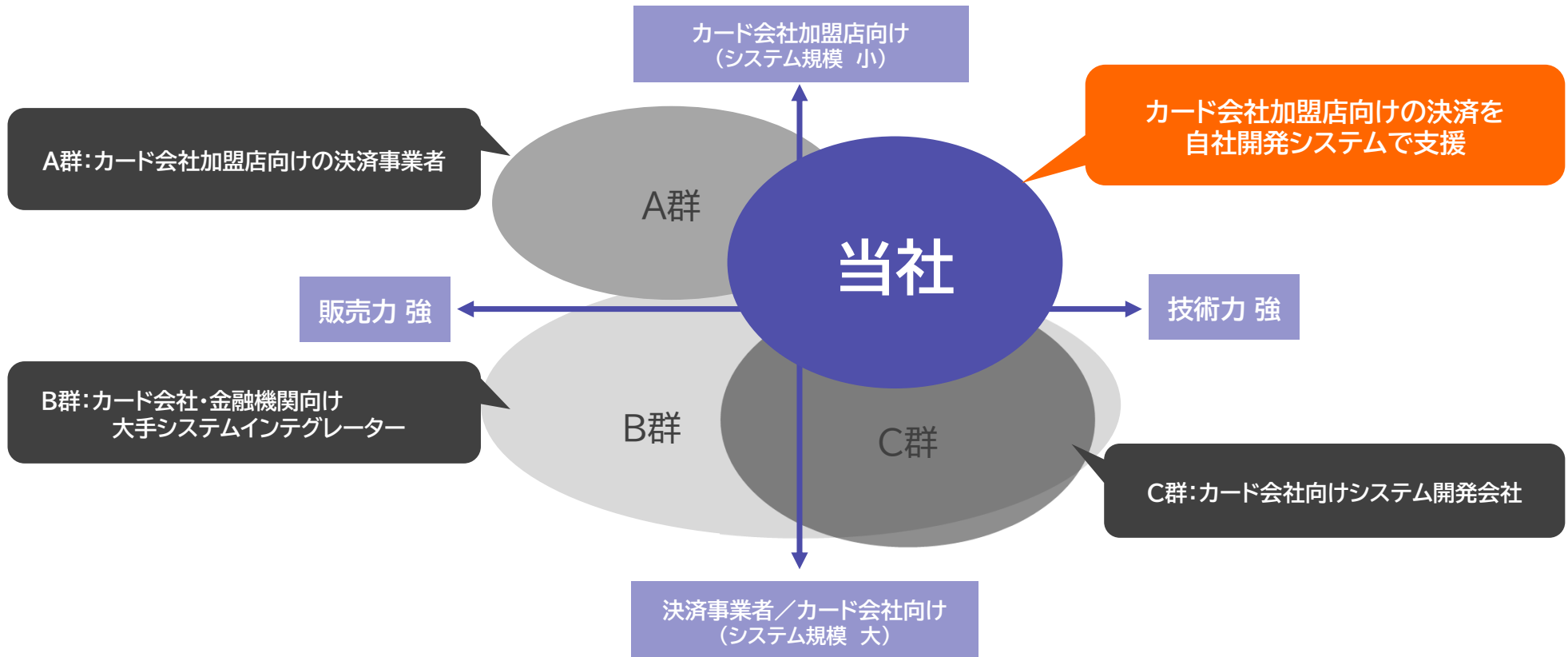
【情報システム開発売上】

【アウトソーシングサービス売上】



# 事業環境

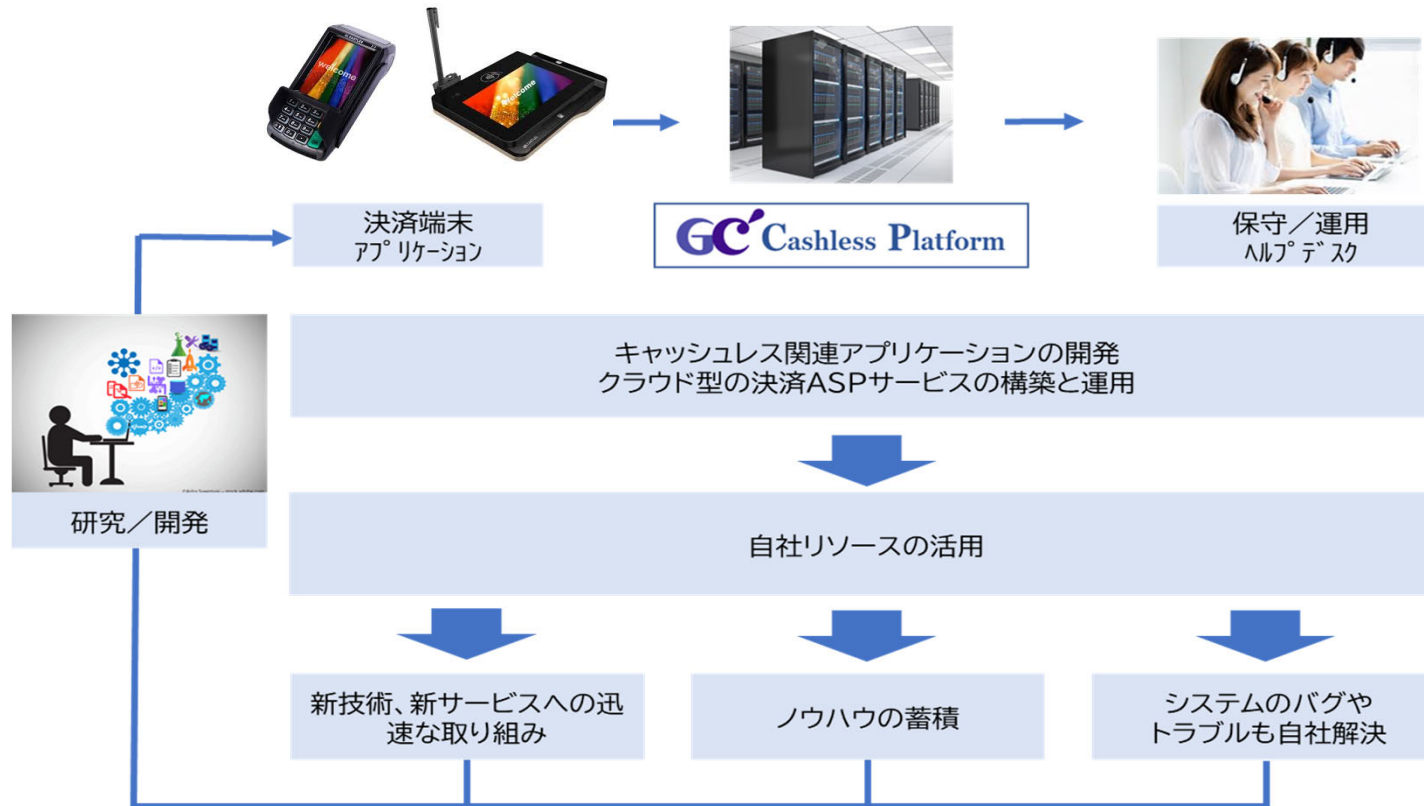
ジィ・シィ企画は、キャッシュレス決済システム事業において  
カード会社加盟店様の決済を自社開発システムで支援





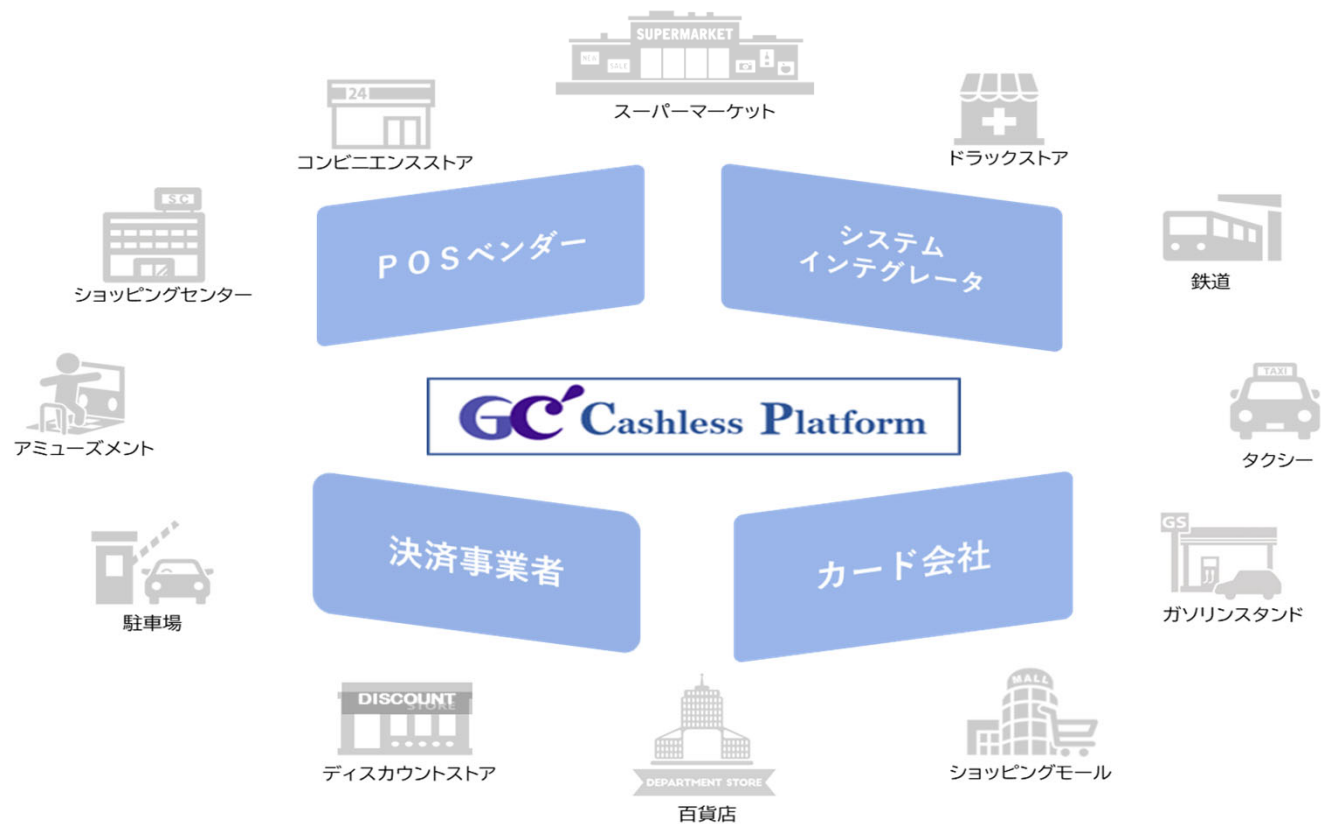
# 当社の強み:導入から運用までワンストップサービス

決済に必要な全てを自社で賄うことで  
導入から運用までワンストップサービス



# 当社の強み: 主要な事業者との営業的なアライアンス

決済を支える主要な事業者との営業的なアライアンスにより  
幅広いエンドユーザーにサービスをご提供いたします



## 2. 通期業績予想と実績値との差異

# 2022年6月期 通期業績予想と実績値との差異

- 利益率の高いライセンス販売の売上が計上され、**4Q単体では利益計上**となりました  
通期では、売上を見込んだ**大型案件(約65百万円)の納期が翌期**になりました
- 計画にもとづき **大幅な経費削減を実施**しましたが、前述した案件の**納期のずれにより(約65百万円)** 通期では営業損失を計上する結果となりました
- 将来のための研究開発には**積極的な投資**を実施しました

(単位：百万円)	2022年6月期 修正業績予想	2022年6月期 3Q実績累計	2022年6月期 4Q実績	2022年6月期 通期実績	達成率
売上高	1,639	1,018	570	1,588	96.9%
(情報システム開発売上)	731	331	334	666	91.2%
(アウトソーシングサービス売上)	908	687	235	922	101.5%
営業利益	11	▲215	160	▲55	—
営業利益率	0.7%	—	27.7%	—	—
経常利益	▲20	▲241	158	▲82	—
当期純利益	▲30	▲235	143	▲91	—
当期純利益率	—	—	25.2%	—	—



# 2022年6月期 通期業績予想と実績値との差異(要因分析)

## ① 情報システム開発売上:受託開発

- 3Qにおいて 複数大型案件(約495百万円)を受注し 4Qで売上計上を計画しましたが その一部の案件(約65百万円)の納期が翌期となりました

## ② 情報システム開発売上:機器販売

- 半導体不足の影響で端末の仕入れが滞り 当期は在庫の範囲内の販売に留まりました

## ③ アウトソーシングサービス売上

- 情報システム開発売上が想定以上に伸び悩んだ影響から 決済ASPサービスや保守運用サービスの月額契約に繋がらず 前期比2.6%の微増に留まりました

### 3. 2022年6月期 通期決算概要

# 2022年6月期 通期業績サマリー(対前期比)

- 売上高は、1,588百万円(前期比▲23.5%)、営業損失は▲55百万円(前期比－%)  
情報システム開発売上で、**大型案件を3Qで受注しました**  
その売上計上を4Qで計画しましたが、**その一部案件の納期が翌期に延期となりました**

(単位：百万円)	2021年6月期 通期実績	2022年6月期 通期実績	前期比	
売上高	2,078	<b>1,588</b>	▲489	▲23.5%
(情報システム開発売上)	1,179	<b>666</b>	▲512	▲43.5%
(アウトソーシングサービス売上)	898	<b>922</b>	+23	2.6%
営業利益	199	<b>▲55</b>	—	—
営業利益率	9.6%	—	—	—
経常利益	191	<b>▲82</b>	—	—
当期純利益	126	<b>▲91</b>	—	—
当期純利益率	6.1%	—	—	—

## 4. 今後の成長戦略



# 2022年6月期通期計画の達成状況

(単位：百万円)	2022年6月期 当初業績予想	2022年6月期 修正業績予想	2022年6月期 通期実績	達成率 (対修正業績予想)
売上高	2,360	1,639	1,588	96.9%
(情報システム開発売上)	1,297	731	666	91.2%
(アウトソーシングサービス売上)	1,062	908	922	101.5%
営業利益	250	11	▲55	-
営業利益率	10.6%	0.7%	-	-
経常利益	225	▲20	▲82	-
当期純利益	152	▲30	▲91	-
当期純利益率	6.4%	-	-	-

情報システム開発売上の主な未達原因は、**半導体不足の影響による決済端末の納入遅延**と、**既存ユーザーのシステム投資時期の見直しによる大型案件の受注・売上の遅れ**でありました

アウトソーシングサービス売上は、情報システム開発売上がきっかけとして月々の売上となるために、**情報システム開発売上の不振が影響し、微増に留まりました**



前期の結果を踏まえて次の施策を実行します

- ① 継続的な売上となるストック売上の成長に力を注ぎます
- ② 決済端末はリードタイムを考慮し一括発注方式によって安定した在庫数を確保します
- ③ 新規ユーザーの獲得を活性化させるため、営業アライアンス先を拡充します
- ④ より魅力的な製品やサービスをお客様に提供するため、製品開発と研究開発への投資を行います

# 新たな成長戦略 ストック売上の成長を加速

継続的な売上となるストック売上の成長に力を注ぎます

理由

## 1、ストック売上を成長させるための材料が揃う

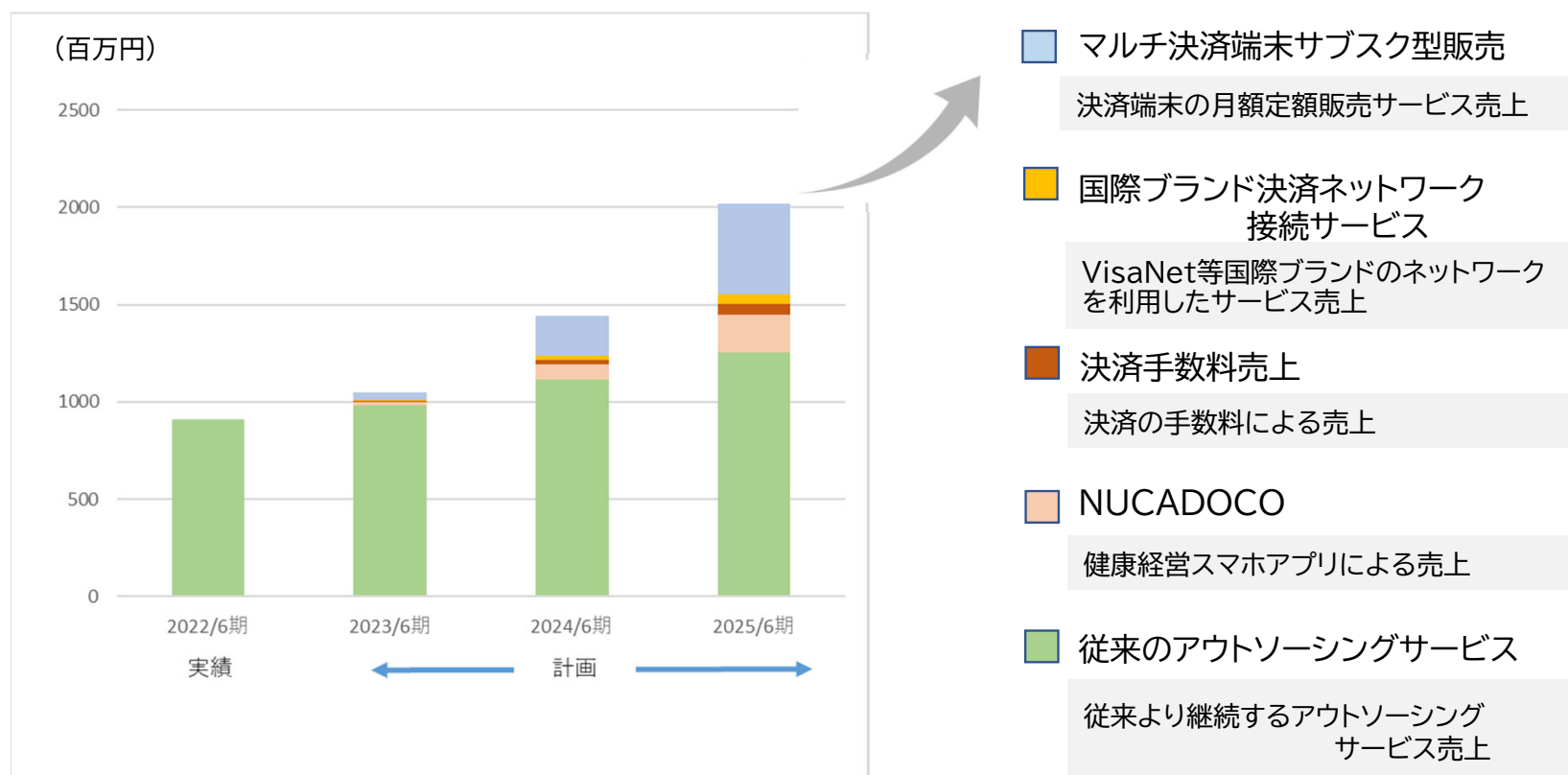
- ①カード会社との協業体制確立  
「国際ブランド決済ネットワーク接続サービス」  
「決済端末のサブスク型販売」  
の提供
- ②決済手数料ビジネスへの参入
- ③NUCADOCOの販売が本格スタート

## 2、環境の変化

決済端末の価格上昇と他社との競争激化にともない、従来の売切り型販売に加え、ユーザーが購入しやすいサブスク型の販売方式を追加

# 新たな成長戦略 スtock売上分野毎の計画

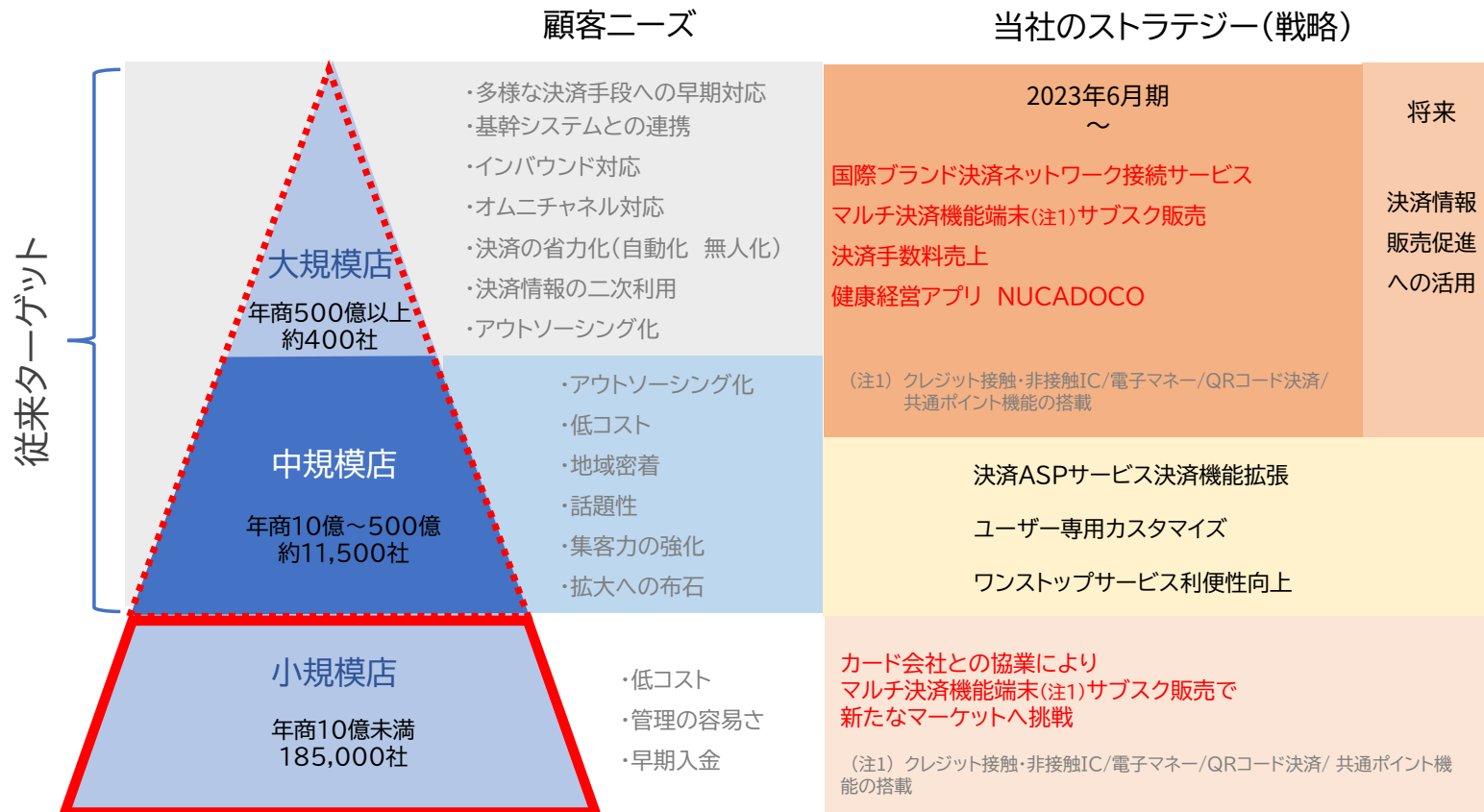
マーケットのターゲットを拡大し  
5つの分野でStock売上の成長を促します



※次ページより分野毎の戦略を説明いたします

# 成長戦略① マーケットターゲットの拡大

大規模店、中規模店の流通小売り事業者がメインターゲット  
加えてカード会社との協業により小規模店もターゲットに！



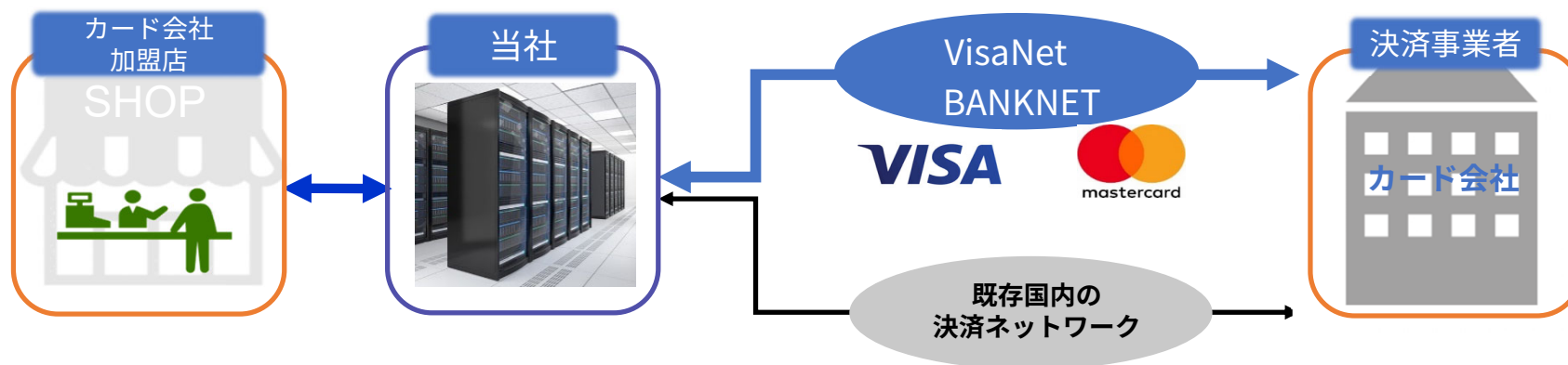
19

小規模店をターゲットに加えて**当社のマーケットは約196,900社(注2)へ拡大** (注2) 社数は帝国データバンク調べ



## 成長戦略② 国際ブランド決済ネットワーク接続サービス

国際ブランド決済ネットワークへのシフトによって、カード会社とカード会社加盟店の決済コストを低減し、当社の収益水準を向上



### 1. 本サービスのメリット・当社の収益構造

- ・本サービス利用によりカード会社のコストが低減されカード会社加盟店の手数料削減などが可能になります
- ・当サービスを利用する加盟店が増加します(当社の収益向上)
- ・当社はカード会社に対しシステムの利用料を売上とします(当社の収益向上)

### 2. 今後の展開

- ・本ビジネスはカード会社とアライアンスを結んでビジネスを展開します
- ・アライアンス先のカード会社は随時拡張してまいります
- ・VisaNetはブランドとカード会社とのテストフェーズであり、加盟店へのサービスリリースは2023年6月期の3Qを予定しています
- ・ワールドワイドな決済ネットワークに参加することで、新たなビジネスシーンへの素早い参入が可能になります

## 成長戦略② 国際ブランド決済ネットワーク接続サービス

ユーザーへのサービス提供は2023年6月度の3Qから

システム開発は完了しましたが、  
VISA及びカード会社とのテストを十分に実施し、  
サービスとシステムの品質を盤石にするため計画を見直します

### ロードマップ

ブランド	フェーズ	計画と進捗	2021年6月期	2022年6月期	2023年6月期
VISA	システム開発 設備構築	予定通りに 完了		●→	
	サービス開始 パイロット店 運用開始 本番リリース	要 計画見直し		●→	●→

### 新ロードマップ

ブランド	フェーズ	計画と進捗	2022年6月期	2023年6月期
VISA	VISA・カード会社とのテスト	新たな 計画	●→	●→
	サービス開始 パイロット店 運用開始 本番リリース			●→ ●→



## 成長戦略③ マルチ決済端末のサブスク型販売

### マルチ決済端末をサブスク型で販売スタート



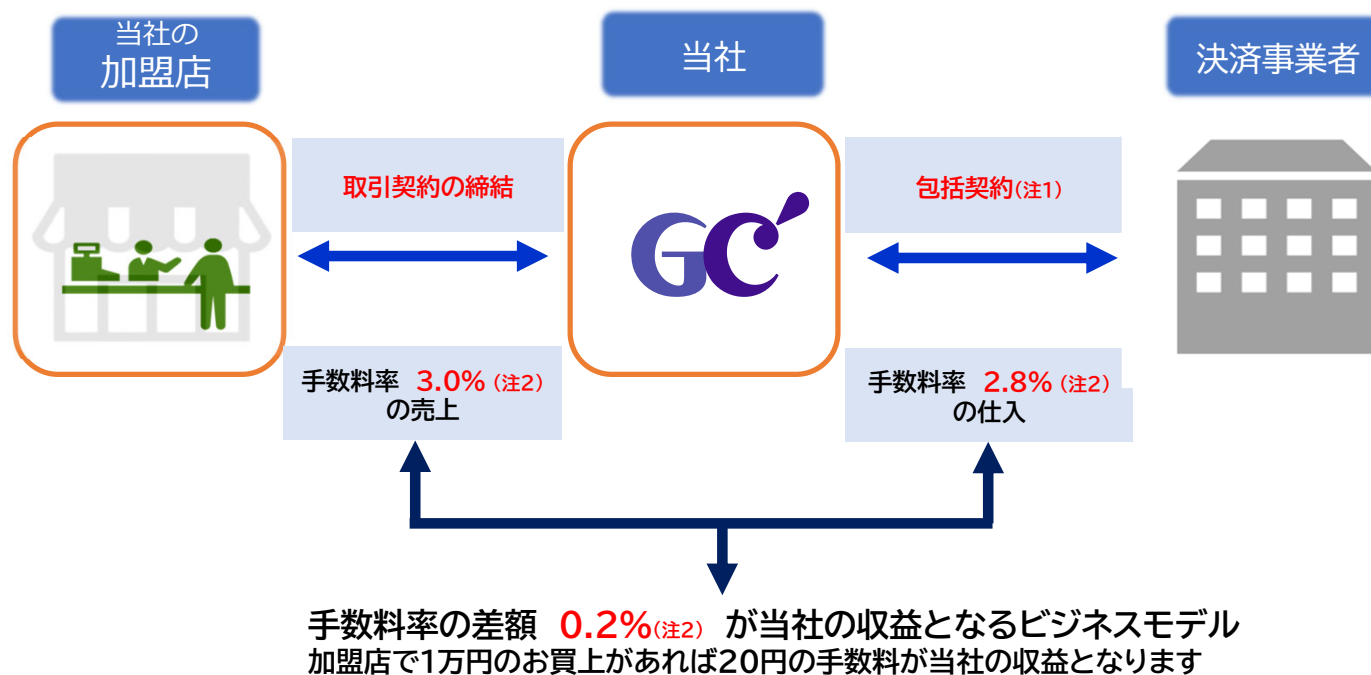
カード会社とのアライアンスによって、従来の大規模、中規模店に加え小規模店への展開を行います

決済の処理料を含んだ大変お求めやすい価格で提供し、マーケットシェアの拡大を狙います

決済端末のラインナップや決済機能の拡張に投資をします

## 成長戦略④ 決済手数料売上

当社のユーザーと決済手数料にかかる契約を直接締結し、  
手数料差額を収益とするビジネスへ参入いたします



注1) 包括加盟店の契約: 当社が加盟店を開拓し手数料を含め契約の主体となることのできる権利

注2) 手数料率はあくまでもサンプル数値です



# 成長戦略⑤ NUCADOCO

NUCADOCOアプリへの開発投資を継続し  
ユニークなヘルスケアアプリへと成長させます

## 1.3Dアバターと3Dボディスキャナ を利用した異業種共創

様々な業種がメタバース進出を目指しており、  
アバターを利用したサービスの事業共創を進めております

## 2.メタバース連携

NUCADOCOアプリからシームレスにメタバース空間に  
アバターを連携する開発を進めております  
これによりアプリ利用者間のコミュニケーションが一層向上します

## 3.NUCADOCOヘルスケアサービス特許取得

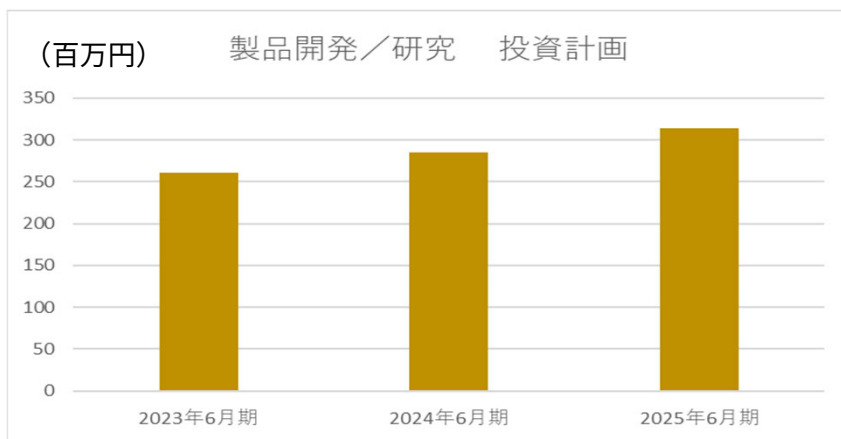
「アバターを利用したヘルスケアサービス」の特許を取得しました

※特許庁より6月末に特許査定通知を受領し、特許証を8月9日に受け取りました



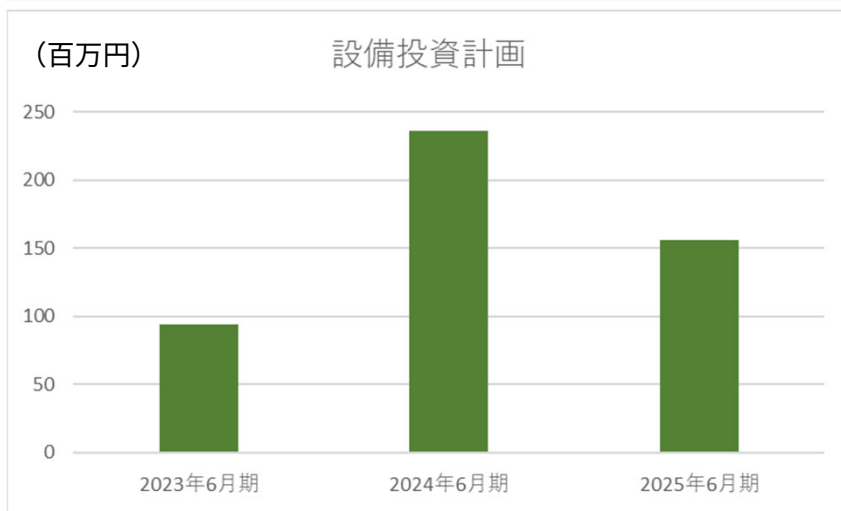
# 製品開発・研究・設備への投資計画

魅力的な製品やサービスをお客様に提供するため、製品開発や研究・設備へ投資します



## 主な計画

- ・国際ブランド決済ネットワーク接続サービス
- ・マルチ決済端末の他機種対応
- ・NUCADOCO
- ・決済ASPサービス機能拡張
- ・SDGs(社会貢献)研究・実証実験



## 主な計画

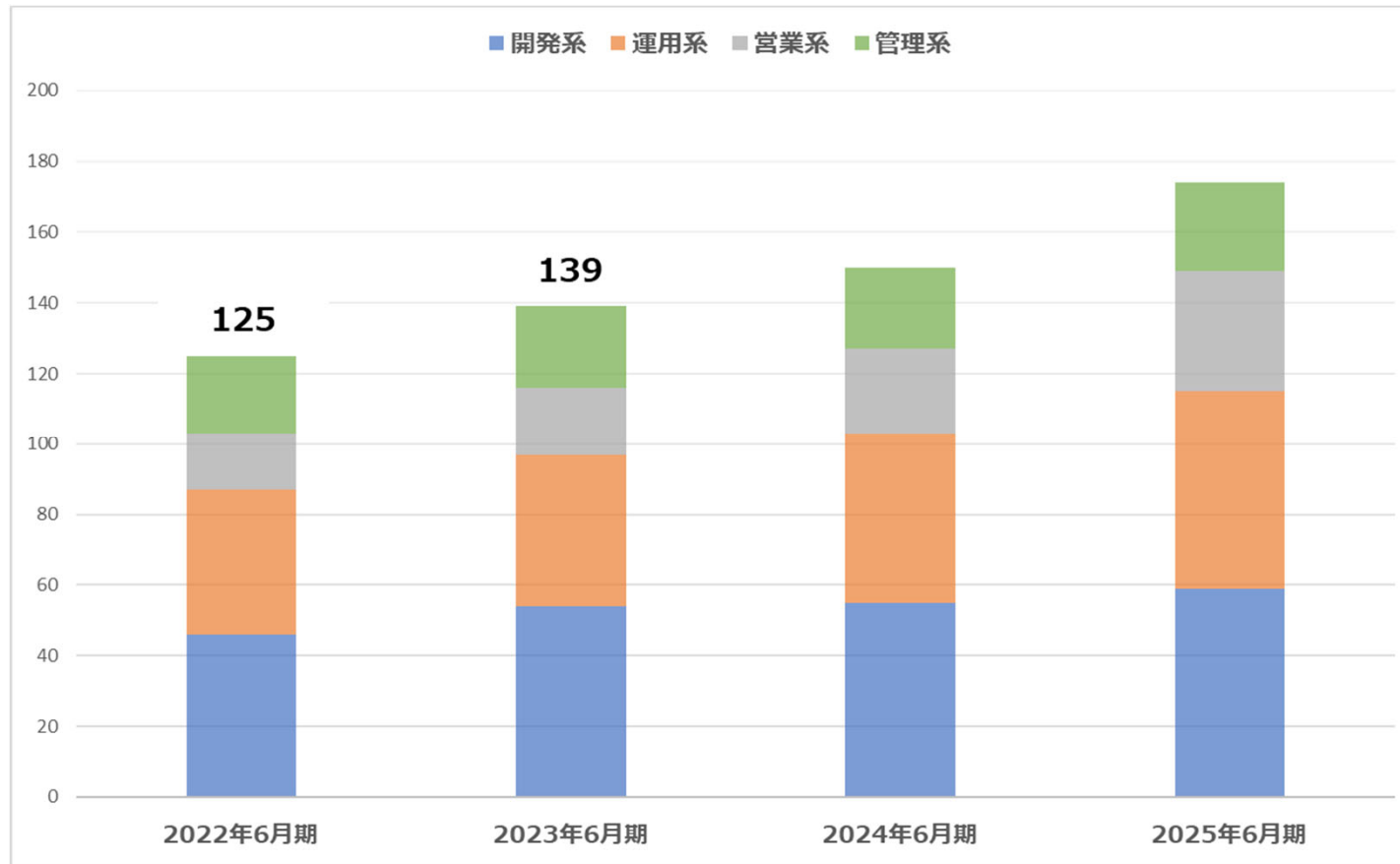
- ・DRセンター構築
- ・決済ASPサービス設備増強
- ・DX対応
- ・開発用機器



# 成長戦略に必要な人員計画

開発・運用の技術系と営業系の採用を強化し、事業の成長を促進します

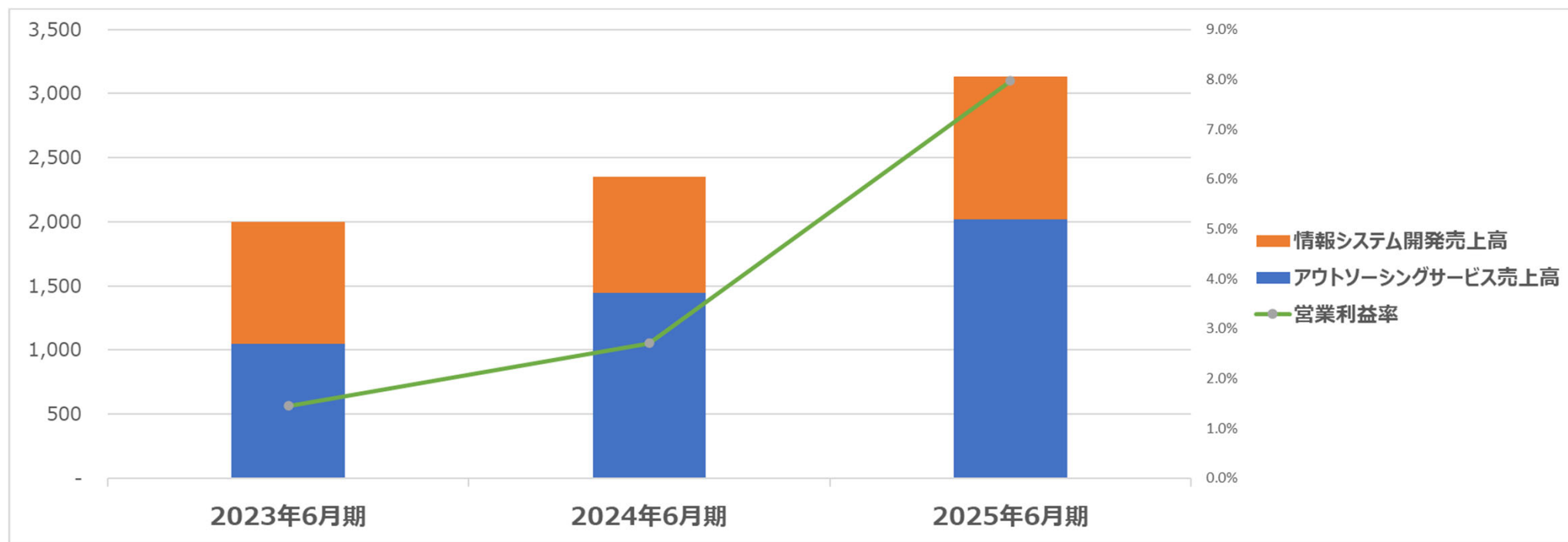
(※契約社員を含む)



## 売上目標および営業利益率目標（3ヶ年）

成長戦略の着実な実行により、アウトソーシングサービス売上(ストック売上)を成長させつつ  
2023年6月期・2024年6月期は人材育成、研究開発に投資し、2025年6月期以降の成長確度を  
高めます。

(百万円)



# サステナブル SGD s への取り組み

キャッシュレス決済の推進がSDGsへの貢献と捉え、  
キャッシュレス比率向上のための施策を実施して参ります。

<b>3</b> すべての人に健康と福祉を	<b>8</b> 働きがいも経済成長も	<b>9</b> 産業と技術革新の基盤をつくろう	<b>11</b> 住み続けられるまちづくりを	<b>12</b> つくる責任つかう責任	・非接触を実現し衛生的な暮らしへ ・ATM維持にかかるエネルギーを削減 ・現金の取り扱いで発生する人手不足の解消 ・高齢者にも優しい安心安全なキャッシュレス決済の普及で犯罪防止も
-----------------------	---------------------	--------------------------	-------------------------	----------------------	--

地域に根付いたコミュニティ通貨の普及活動として  
各地で様々な実証実験を行っています。

- ・社員と地域飲食店を繋ぐ社食提携プロジェクト
- ・社員と子供食堂を繋ぐ食材支援プロジェクト
- ・社員と地域物産を繋ぐ社内モールプロジェクト
- ・スポーツチームとファンと小売店を繋ぐ応援プロジェクト



---

## 5. 2023年6月期 通期業績予想

# 2023年6月期 通期業績予想

ストック売上増加に繋がる成長戦略の各施策をスタートさせます  
国際ブランドネットワーク接続／マルチ決済端末のサブスク型販売を  
カード会社等とアライアンスを組んで展開し  
今後の成長を高める投資の1年といたします

(単位：百万円)	2022年6月期 通期実績	2023年6月期 通期業績予想	前期比
売上高	1,588	<b>2,001</b>	125.9%
(情報システム開発売上)	666	<b>955</b>	143.3%
(アウトソーシングサービス売上)	922	<b>1,046</b>	113.4%
営業利益	▲55	<b>29</b>	—
営業利益率	—	<b>1.4%</b>	—
経常利益	▲82	<b>14</b>	—
当期純利益	▲91	<b>10</b>	—
当期純利益率	—	<b>0.5%</b>	—





## 株式会社ジイ・シイ企画

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

本資料に関するお問い合わせ先

HP「その他お問い合わせ」

<https://www.gck.co.jp/inquiry/>





# 免責事項:本開示の取り扱いについて

---

本資料に記載されている将来の見通しに関しては、当該資料を作成した時点で当社が入手可能な情報に基づき、当社が合理的であると判断したものです。

これら将来の見通しは、市況や政治・経済状況など様々な不確実性を含むものであり、実際の業績とは異なる場合があります。

本資料は、当該株式の購入や売却等の投機勧誘を目的とするものではありません。

投資は、ご自身の判断のもと、ご自身の責任において行っていただくようお願いいたします。