



決算補足説明資料 (2023年6月期 第2四半期)

証券コード:4073

株式会社ジィ・シィ企画

目次

01 事業内容

02 2023年6月期 第2四半期 決算概要

03 業績予想の修正について

04 成長戦略と取り組み状況

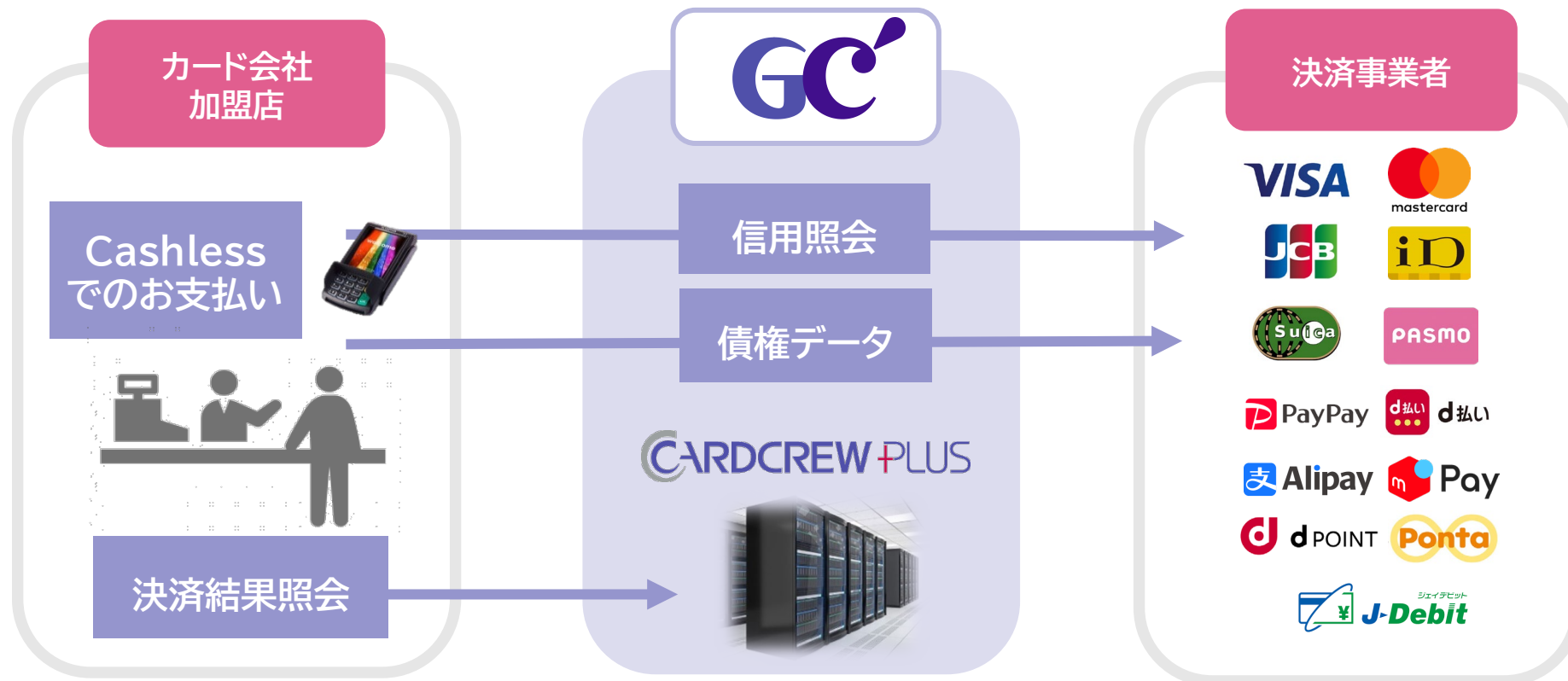
01 事業内容

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	4億3,172万円
設立	1995年9月13日
従業員数	112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2-17 神田神保町ビル8F 米沢事務所:山形県米沢市大町4丁目5-38 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

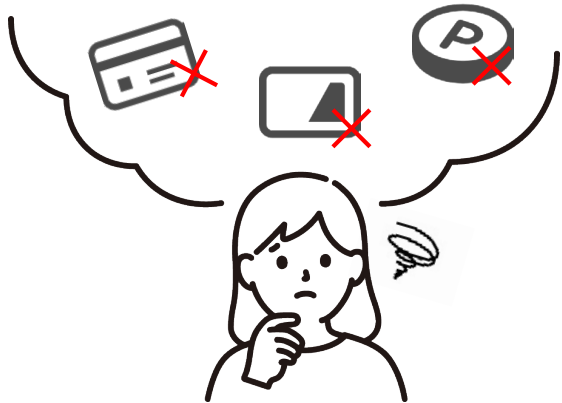
- 1 キャッシュレス決済のシステムを開発し、カード会社加盟店へご提供しております
- 2 自社開発のキャッシュレス決済パッケージソフト **CARDCREW PLUS** を基盤に事業を行っています
- 3 **CARDCREW PLUS** を活用して、決済ASPサービスを展開しています



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



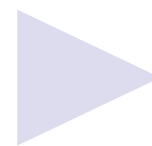
決済事業者



事業内容-3:ビジネスモデル

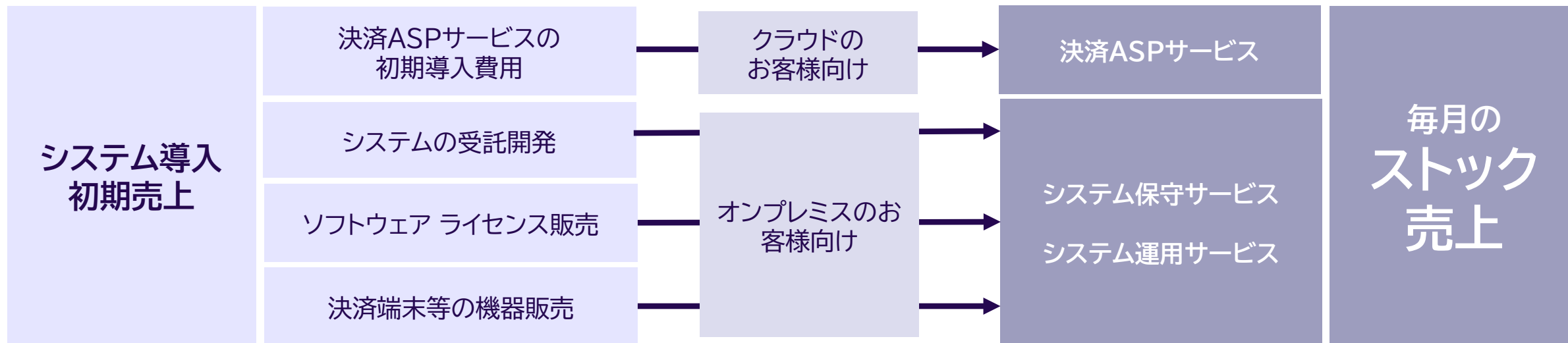
フロー売上がきっかけにストック売上が**拡大**するモデル

フロー

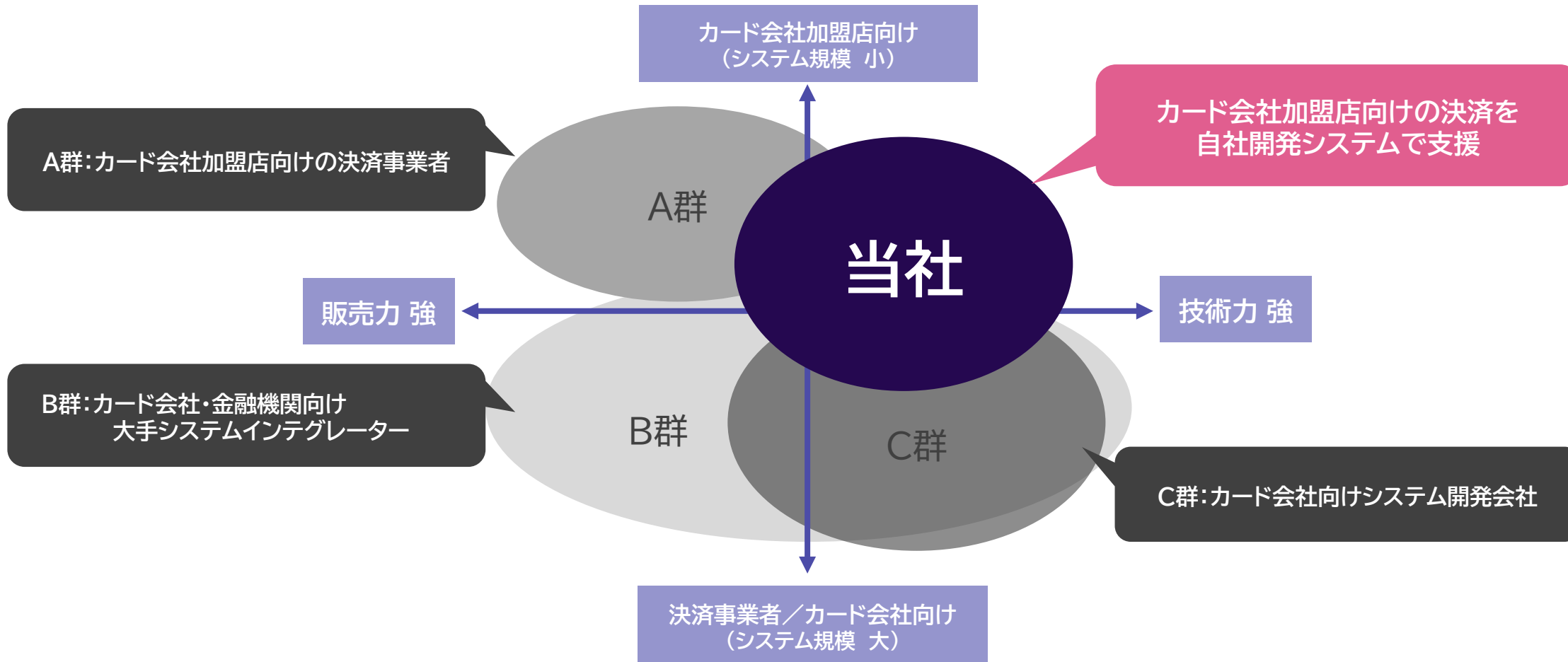


【情報システム開発売上】

【アウトソーシングサービス売上】

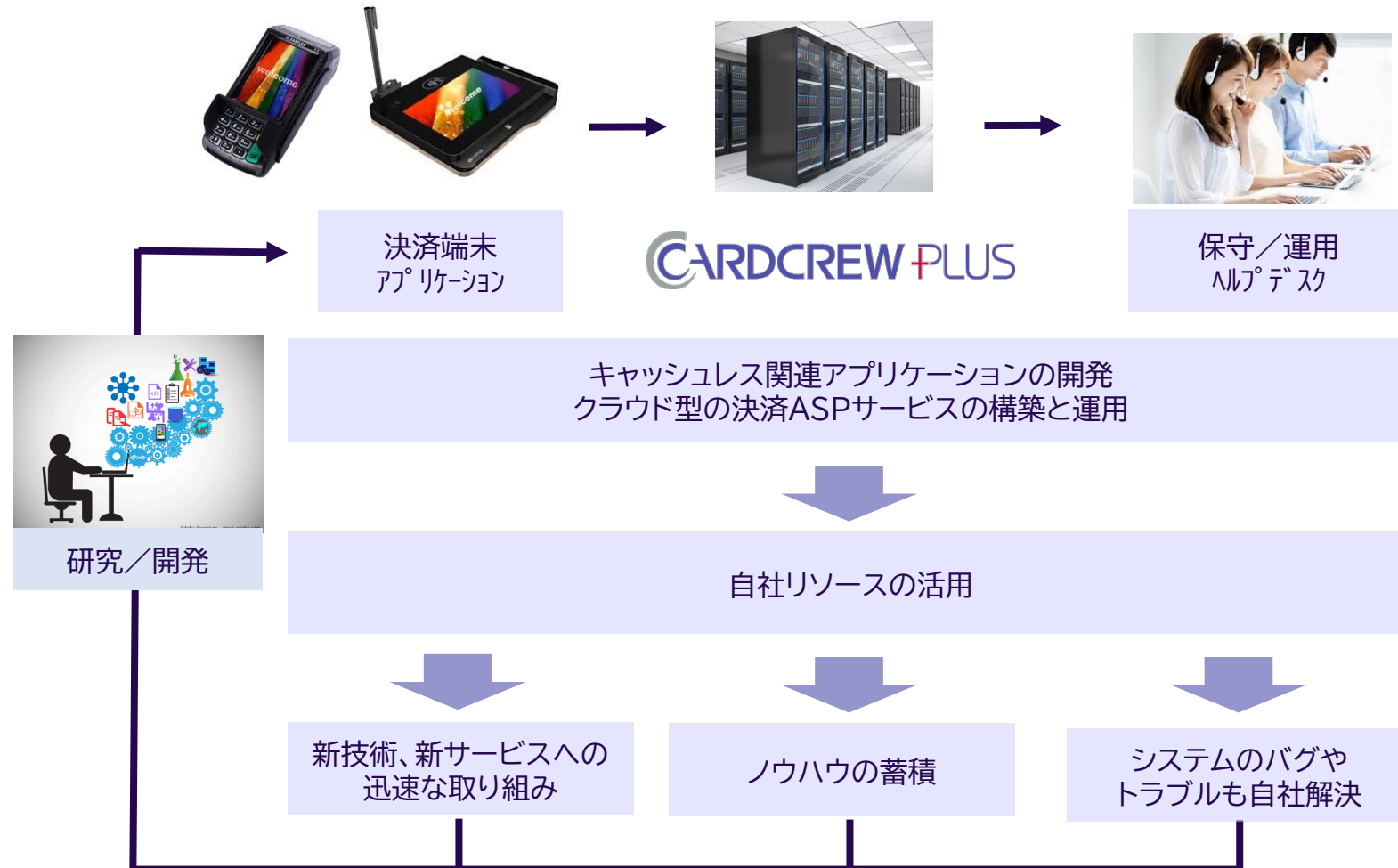


ジイ・シイ企画は、キャッシュレス決済システム事業において カード会社加盟店様の決済を自社開発システムで支援



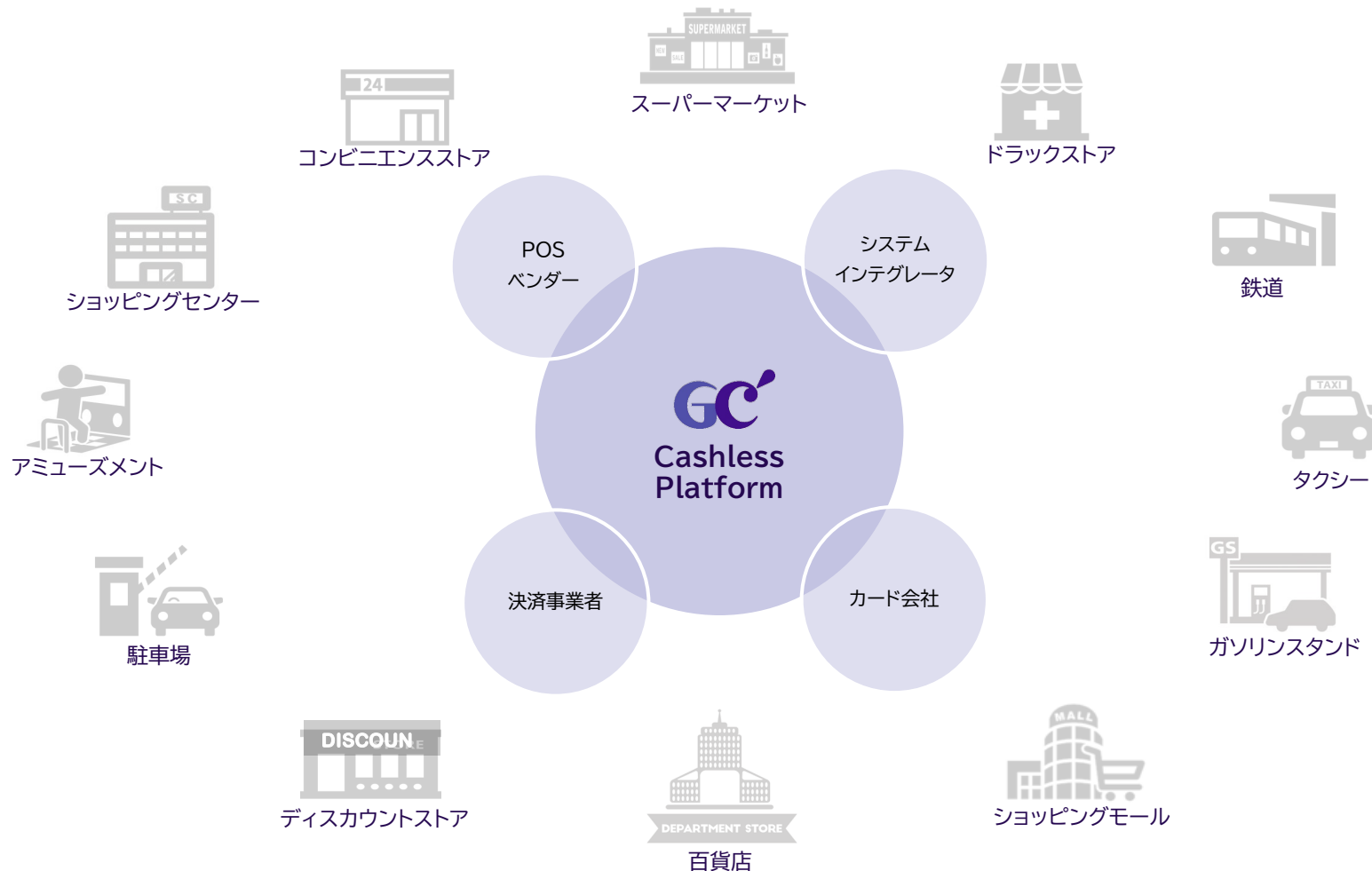
当社の強み:導入から運用までワンストップサービス

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



02 2023年6月期 第2四半期決算概要

2023年6月期 第2四半期 業績ハイライト

① 前期の期ずれ案件が売上計上_情報システム開発売上:受託開発

- 前期から期ずれとなった案件が売上計上し、前年同期比115.5%となりました

② 半導体不足の影響は徐々に解消_情報システム開発売上:機器販売

- 当社への影響は徐々に解消され、2023年1月初旬に先行発注分の端末が入荷済みです
今後も端末販売のフォーキャストと市況を見据え、適正在庫を維持します
売上については、前年同期比135.4%となりました

③ 一部顧客の切替が影響_アウトソーシングサービス売上

- 決済ASPサービスにおいて一部顧客の切替があり、前年同期比で97.3%となりました

2023年6月期 第2四半期 業績サマリー(対前年同期比)

- 売上高は、701百万円(前年同期比104.5%)、営業利益は▲159百万円となりました
情報システム開発売上で前年同期比で**120.1%**と前年同期を上回りました
売上高全体では**104.5%**で推移し、前年同期並みとなりました

(単位:百万円)	2022年6月期 2Q累計実績	2023年6月期 2Q累計実績	前年同期比	
売上高	671	701	+30	104.5%
(情報システム開発売上)	212	255	+42	120.1%
(アウトソーシングサービス売上)	458	446	▲12	97.3%
営業利益	▲172	▲159	—	—
経常利益	▲197	▲164	—	—
当期純利益	▲208	▲617	—	—

減損損失の計上・繰延税金資産の取り崩しについて

- ① 最近の業績動向等を踏まえ、将来キャッシュ・フローと固定資産(有形固定資産、無形固定資産及び投資その他の資産の一部)の帳簿価額を比較検討した結果、2Qにおいて、固定資産の減損損失433百万円を特別損失に計上しました
- ② 業績推移を鑑みて、2Qにおいて、繰延税金資産を取り崩し、法人税等調整額(損)19百万円を計上しました

(単位:百万円)	売上高	営業利益	経常利益	特別損失	税引前 当期純利益	法人税等 調整額	当期 純利益
2023年6月期 2Q累計実績	701	▲159	▲164	433	▲598	19	▲617

①

②

減損損失に伴うPL/CFの影響について

- 償却費用が減少するため、127百万円(2024/6期)、107百万円(2025/6期)、97百万円(2026/6期)のPLへのプラス影響が生じます
- 本減損処理によるCF(キャッシュ・フロー)への影響はありません

03 業績予想の修正について

2023年6月期 業績予想の修正について①

■ 第2四半期の業績を踏まえ、2022年8月15日に公表した業績予想を修正いたします

要因

- ①「情報システム開発売上」システム要求の多様化やユーザーの経営状況等の変化によるIT投資に対する方針の変更が発生し、システム導入までのリードタイムが長期化しました
- ②「アウトソーシング売上」情報システム開発売上の期ずれの影響。加えて、カード会社とのアライアンスが遅延したことで、新規サービスの開始時期が先延ばしとなりました
- ③「減損損失」及び「法人税等調整額(損)」を計上しました

(単位:百万円)	2023年6月期 当初業績予想	2023年6月期 今回修正予想	差異	2022年6月期 通期実績
売上高	2,001	1,508	▲492	1,588
(情報システム開発売上)	955	606	▲349	666
(アウトソーシングサービス売上)	1,046	902	▲143	922
営業利益	29	▲352	▲380	▲55
経常利益	14	▲363	▲376	▲82
当期純利益	10	▲816	▲826	▲91

要因を次ページで詳しくご説明いたします

2023年6月期 業績予想の修正について②

① システム導入までのリードタイムが長期化_情報システム開発売上

期初計画で見込んでいた既存ユーザーのリプレイスや機能追加を行う一部案件において、システム要求の多様化やユーザーの経営状況等の変化によるIT投資に対する方針の変更が発生したことで、システム導入までのリードタイムが長期化し、売上が来期へ期ずれすることとなりました。

また、既存ASPサービスの新規ユーザー獲得も期初計画で見込んでおりましたが、2020年の経済産業省が推進するクレジットIC化の対応が、当社のメインターゲットである大規模・中規模加盟店に対して一斉に実施されたことで、2021年以降、一時的にシステム導入やリプレイスの需要が停滞する反動減が想定よりも大きく影響したことから、受注と売上の時期の見直しを実施した結果、前回発表予想値から349百万円減少する見込みとなりました。

② カード会社とのアライアンスの遅延が発生_アウトソーシングサービス売上

既存ユーザーから安定した売上を確保しており、こちらに関しては前期実績と同程度の金額を見込んでおります。

一方、期初計画で見込んでいた新規ユーザー獲得が、①に記載したリプレイスの需要停滞の影響を受けると考え、業績予想数値の見直しを実施しました。

加えて、成長戦略として取組んでいるカード会社とのアライアンスについて、プロジェクトは進行しているもののカード会社側の事情で遅延が発生したことで、新規サービスの開始時期が先延ばしとなった影響から、前回発表予想値から143百万円減少する見込みとなりました。

③ 減損損失の計上及び繰延税金資産の取り崩し_特別損失及び法人税等調整額(損)の計上

2Qにおいて、固定資産の減損損失として433百万円を特別損失に計上し、また、法人税等調整額(損)19百万円を計上したことで、計画を下回る結果となりまし

04 成長戦略と取り組み状況

取り組み状況_成長戦略① マーケットターゲットの拡大



2Qトピック

- ✓加盟店に対して、カード会社3社(アクワイアラ)と共同提案中(サブスク販売含む)
- ✓コンタクトレス決済の引合いが増加している(サブスク販売含む)
- ✓小規模店をターゲットにマーケットの拡大を図るため各カード会社と商談中(サブスク販売含む)

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
カード会社との協業により小規模店もターゲットに！



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

取り組み状況_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

💡 2Qトピック

✓カード会社とのプロジェクトは進行中であるが、カード会社側の事情により遅延しており、サービス開始は来期になる見通し

✓複数カード会社とのアライアンスに向けて協議中

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
- ・加盟店へのサービス開始は来期になる見通し
- ・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

取り組み状況_成長戦略③ マルチ決済端末のサブスク型販売



2Qトピック

✓2023年2月よりサービスリリース
しました

～本サービスのメリット～

決済端末代金を一括支払から月額支払
とし、導入時の加盟店のコストを低減
安価にキャッシュレス決済開始可能

決済端末サブスクリプションサービス【サクラ】 リリース

店舗様が手軽にキャッシュレス決済をはじめられる！←

決済端末サブスクサービスのご提供を開始します←

<決済端末>写真左から←

- ・据え置きタイプ SATURN 1000 Elite←
- ・POS連動タイプ SATURN 1000 Lane←
- ・モバイルタイプ SATURN 1000 F2←



取り組み状況_成長戦略④ 決済手数料売上

💡 2Qトピック

✓サービス開始に向けて**進行中**

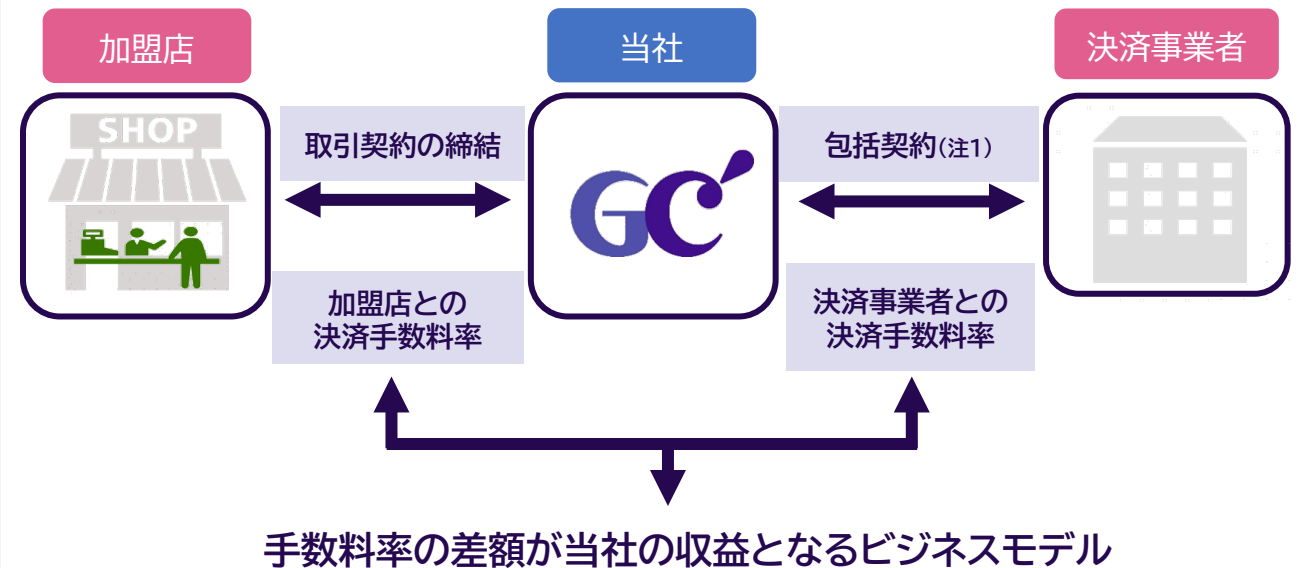
～本サービスのメリット～

-加盟店-

- ・決済にかかわる契約を一本化することで、**事務手続きを簡素化**
- ・端末サブスク等と組み合わせて安価に**キャッシュレス決済を導入可能**

-当社-

- ・サービス利用料の他に**決済手数料収入として新たな収益が期待できる**



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ができる権利

取り組み状況_成長戦略⑤ NUCADOCO



2Qトピック

✓イベント

- ・第4回千葉県内中小企業向けCHISA
ビジネス交流会に出展
- ・千葉大学オンラインウォーキングイベント
に採用

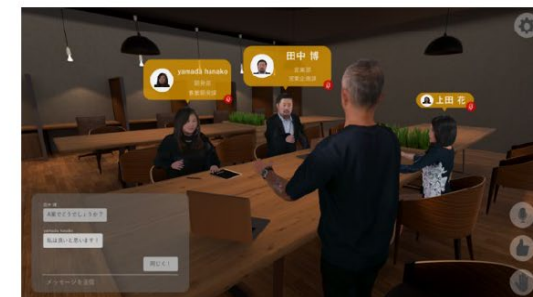
✓メタバーズ連携

NUCADOCO×REALITY
メタバーズ連携にREALITY社のホワイト
レーベル型パッケージ「REALITY Spaces」を採用
3Qでメタバーズオフィス構築、4QにPoC開始予定

NUCADOCO × REALITY

「健康経営サポートサービス「NUCADOCO」、
「REALITY Spaces」を利用したメタバーズ連携 PoC 開始」
～なりたい自分で、仕事する。～

NUCADOCO × REALITY



サステナブル SDGs への取り組み

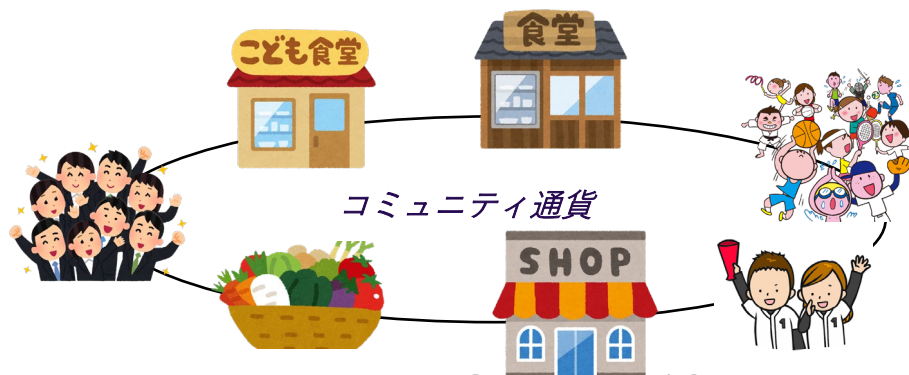
キャッシュレス決済の推進がSDGsへの貢献と捉え、
キャッシュレス比率向上のための施策を実施して参ります。



- ・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





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資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。