



# 事業計画及び成長可能性に関する事項

---

株式会社ジィ・シィ企画  
証券コード:4073

2023年8月14日

# 目次

- 01 会社概要
- 02 事業内容
- 03 市場環境
- 04 競争力の源泉・強み
- 05 今後の成長戦略
- 06 リスク情報

- 01 会社概要
- 02 事業内容
- 03 市場環境
- 04 競争力の源泉・強み
- 05 今後の成長戦略
- 06 リスク情報

# 当社について

ジィ・シィ企画は、キャッシュレス社会の  
インフラストラクチャー【キャッシュレス決済】のプラットフォームです。

当社の製品・サービスは消費者が商品を購入する支払い(決済)時に広く利用されております。  
当社の主力製品であるキャッシュレス決済パッケージ「CARD CREW PLUS」は決済の裏方として必要な処理を担っており  
キャッシュレスの発展とともにそのニーズが高まっています。

"!"...そこに

GC



# 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	4億3,194万円
設立	1995年9月13日
従業員数	113名（2023年6月30日現在）
所在地	千葉県佐倉市王子台一丁目28番8号
事務所	TOKYO HORI BLDG BRANCH 東京都港区新橋2-5-2 堀ビル303号室 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

■ 01 会社概要

■ **02 事業内容**

■ 03 市場環境

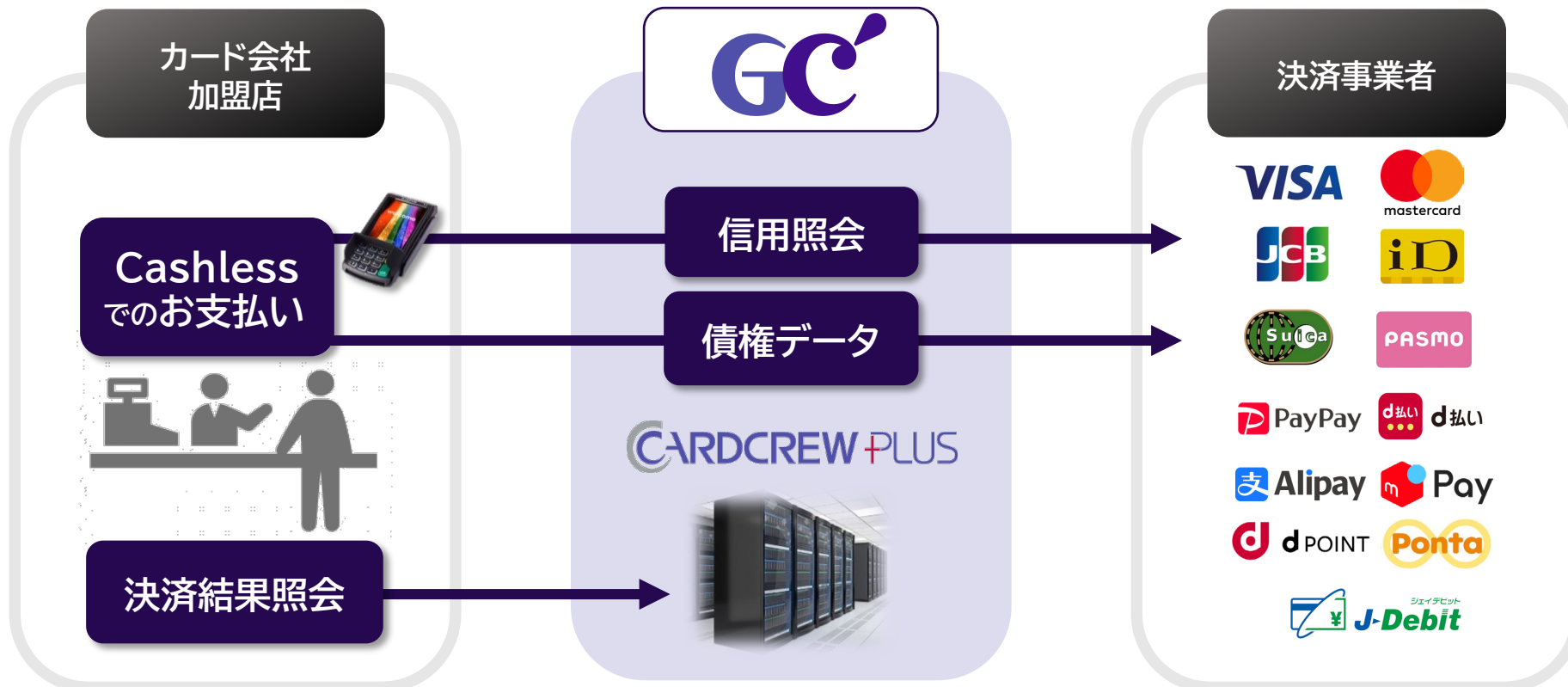
■ 04 競争力の源泉・強み

■ 05 今後の成長戦略

■ 06 リスク情報

# 事業概要

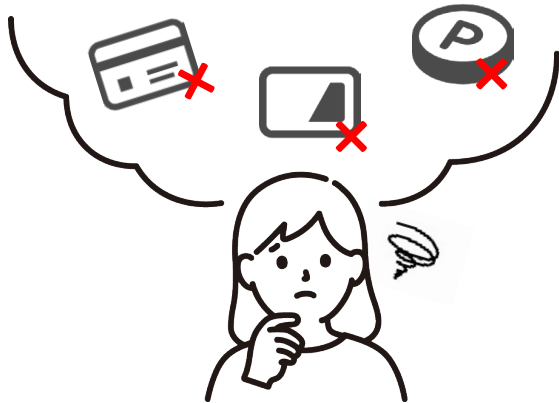
- 1 キャッシュレス決済のシステムを開発し、カード会社加盟店へご提供しております。
- 2 自社開発のキャッシュレス決済パッケージソフト **CARDCREW PLUS** を基盤に事業を行っています。
- 3 **CARDCREW PLUS** を活用して、決済ASPサービスを展開しています。



# 事業概要イメージ1

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。

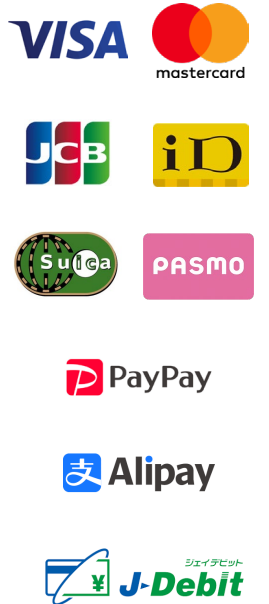


## ASPサービス利用タイプ

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





# 事業概要イメージ2

## キャッシュレス決済システムのカスタマイズ・受託開発



お客様



カスタマイズ

お客様固有の  
決済サーバーシステム

お客様固有の  
端末アプリケーション

受託開発

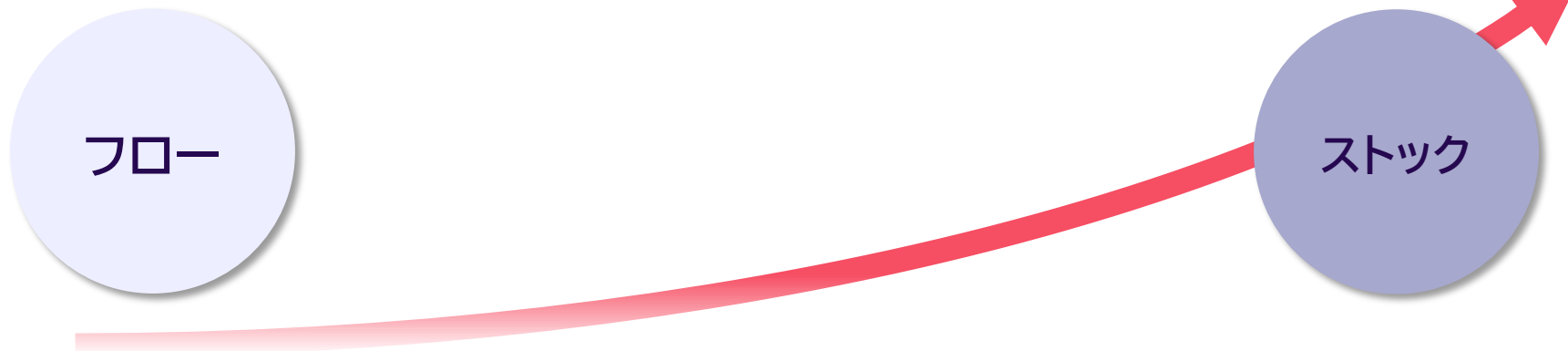
お客様固有の  
決済システム

お客様のリクエストに応じて  
当社が開発した決済サーバーシステム、決済端末アプリケーションのカスタマイズや  
蓄積してきた決済ノウハウを生かした受託開発を行っております。



# 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】

決済ASPサービス初期導入費用	フロー売上
システム受託開発	
ソフトウェア ライセンス販売	
決済端末等機器販売	

クラウドユーザー
オンプレミス ユーザー

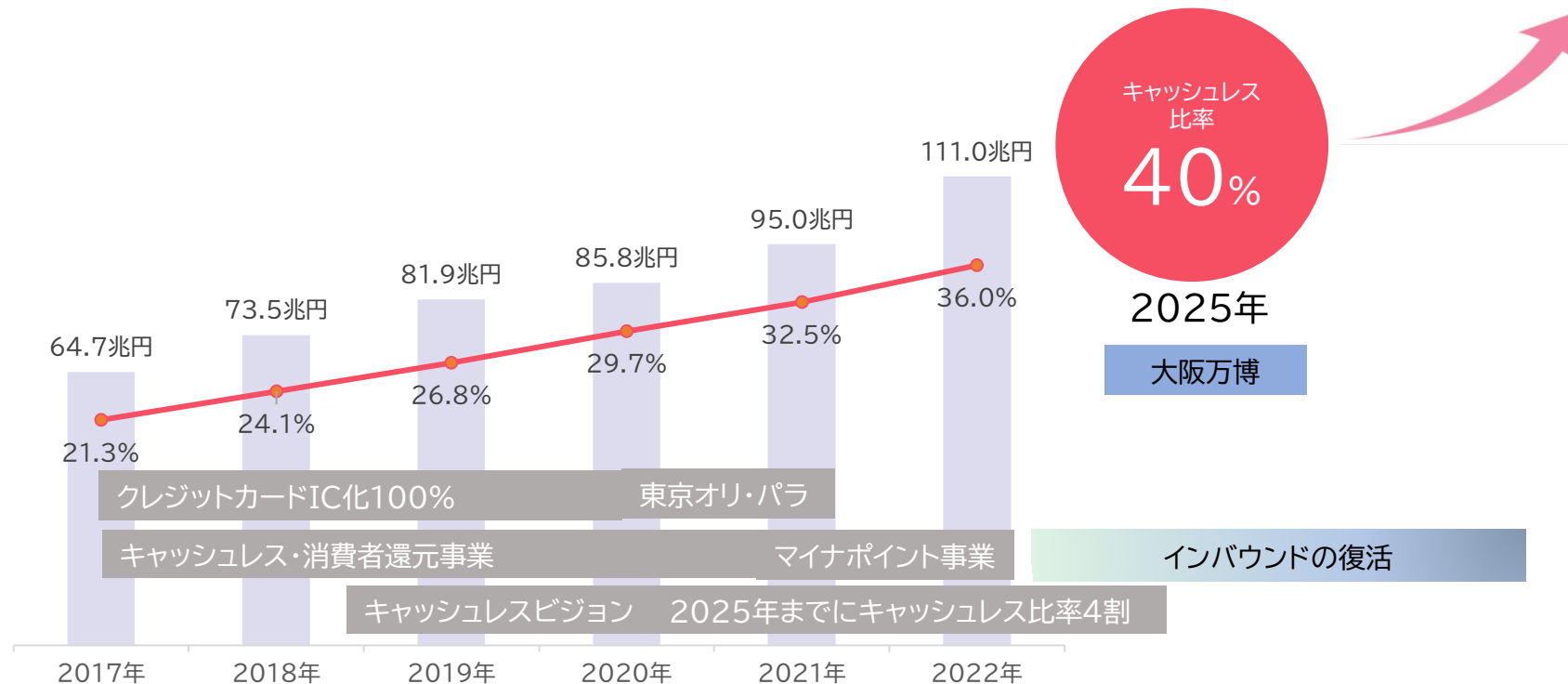
### 【アウトソーシングサービス売上】

決済ASPサービス	ストック売上
システム保守サービス システム運用サービス	

- 01 会社概要
- 02 事業内容
- **03 市場環境**
- 04 競争力の源泉・強み
- 05 今後の成長戦略
- 06 リスク情報

# マーケットの将来予想

キャッシュレス決済比率は**40%～の成長**が見込まれることや  
決済のフルデジタル化に向けた各種サービスへの投資も見込まれる



出典

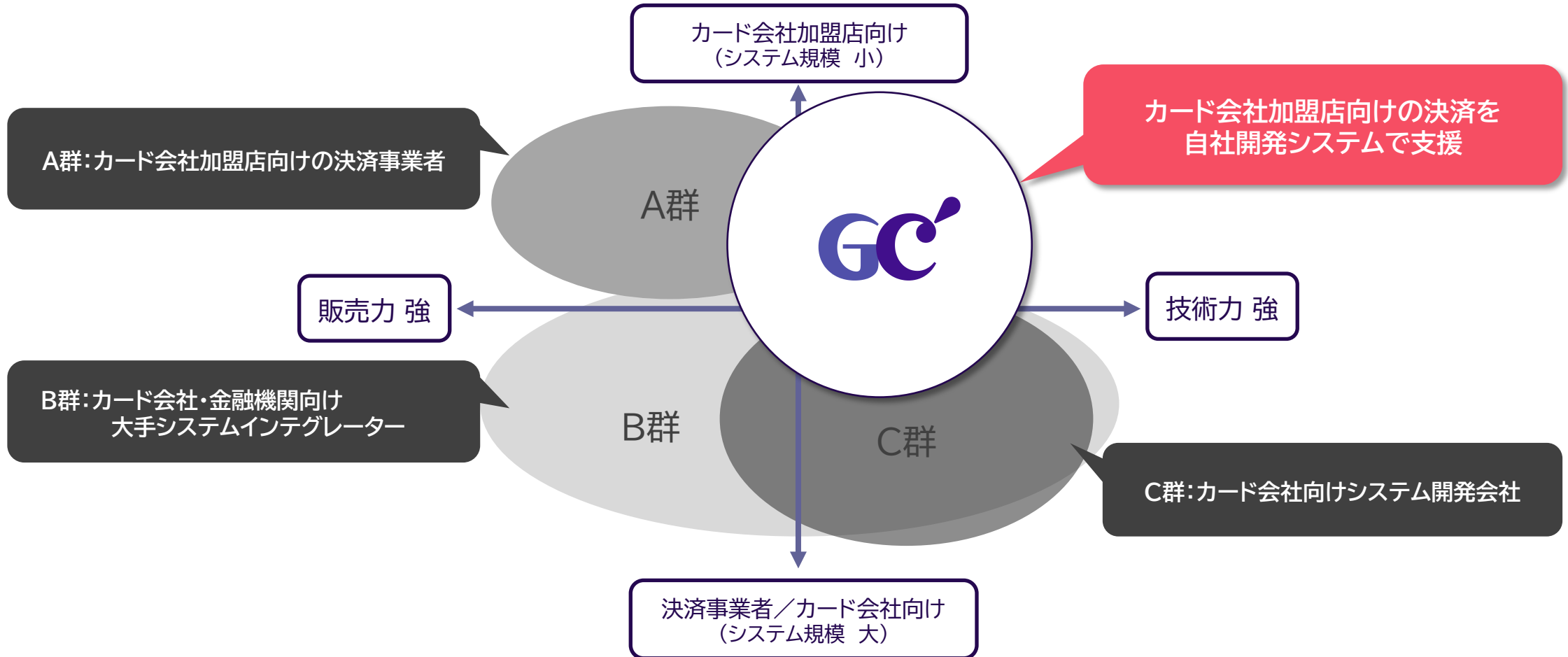
キャッシュレス決済市場(兆円)、キャッシュレス決済比率(%):2017年~2022年比率 経済産業省HP「【参考】キャッシュレス決済額・比率の内訳の推移」

2025年の比率:一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2022」の政府目標値を当社で追記

将来キャッシュレス比率の表記変更および決済フルデジタル化の記載について 経済産業省2023年3月発表「キャッシュレスの将来像に関する検討会 とりまとめ」参考

# 事業領域

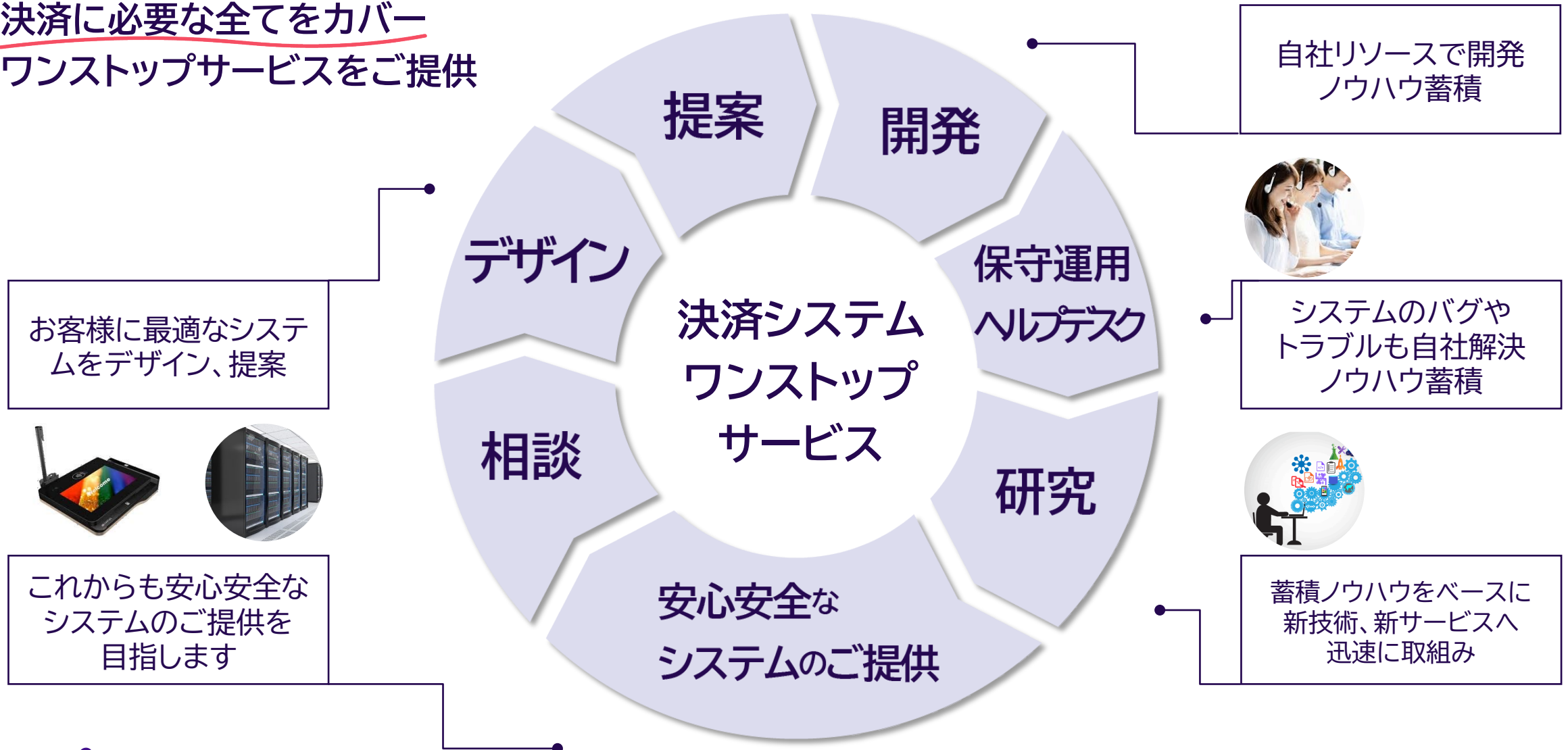
## ジィ・シィ企画は、キャッシュレス決済システム事業において カード会社加盟店様の決済を自社開発システムで支援



- 01 会社概要
- 02 事業内容
- 03 市場環境
- **04 競争力の源泉・強み**
- 05 今後の成長戦略
- 06 リスク情報

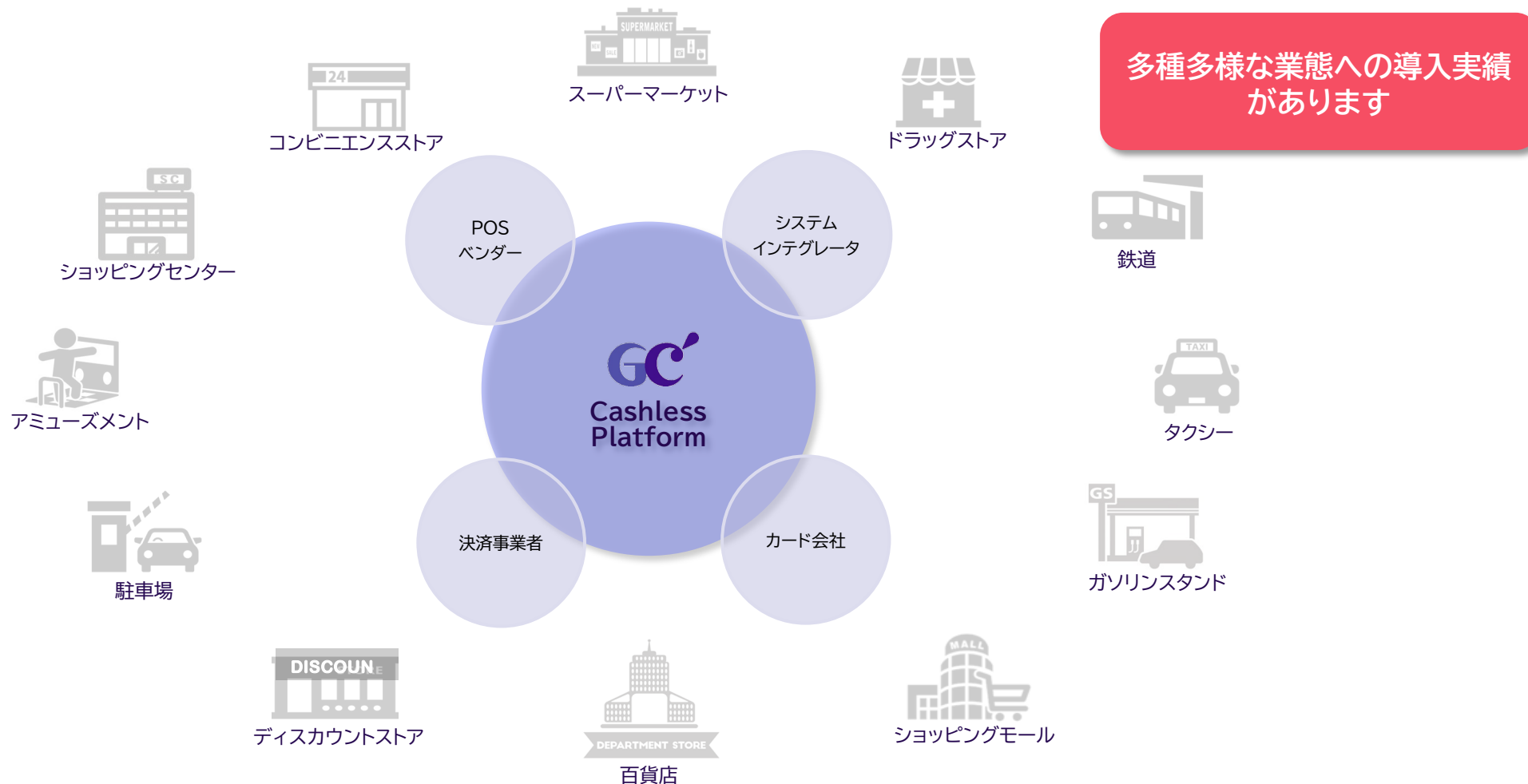
# 当社の強み: 決済システムワンストップサービス

決済に必要な全てをカバー  
ワンストップサービスをご提供



# 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。





# 当社の強み:多様な決済手段に対応

## キャッシュレスプラットフォームをベースに多様な決済手段に対応



記載されているロゴ、サービス名、製品名は各社の登録商標または商標です。

- 01 会社概要
- 02 事業内容
- 03 市場環境
- 04 競争力の源泉・強み
- **05 今後の成長戦略**
- 06 リスク情報

# 事業計画の達成状況

(単位:百万円)	2023年6月期 当初業績予想	2023年6月期 修正業績予想	2023年6月期 通期実績	達成率 (対修正業績予想)
売上高	2,001	1,508	1,549	102.8%
(情報システム開発売上)	955	606	630	104.1%
(アウトソーシングサービス売上)	1,046	902	919	101.9%
営業利益	29	▲352	▲273	-
経常利益	14	▲363	▲297	-
当期純利益	10	▲816	▲773	-

- 情報システム開発売上は、当初計画では既存ASPサービスにおける新規ユーザー獲得を見込んだものの、2020年のクレジットIC化に伴う反動減の影響が大きく、当初計画を下回った一方で大型案件の売上計上があり、修正計画を上回る結果となりました。
- アウトソーシングサービス売上は、一部の顧客切り替えと、成長戦略施策に経営資源を投下したもののサービス開始時期が先延ばしになった影響から当初計画からは減少、情報システム開発の結果を受けてほぼ修正計画どおりの結果となりました。
- 業績状況を鑑み、固定費を中心に費用削減に努め、修正業績予想から赤字幅が縮小致しました。

## 22/8開示 事業計画の達成状況をふまえての施策

## 23年6月期進捗

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。

成長戦略の各施策を進行中。詳細は「成長戦略」ご参照。

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。

一括発注方式を採用したことにより、在庫不足は解消に向かっている。また半導体不足は徐々に回復傾向に向かっています。

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。

カード会社と共同提案を行う取り組みを行った。引き合いは徐々に増加しており受注に結び付いています。詳細は「成長戦略」ご参照。

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。

製品開発・研究開発への投資を積極的に行い、サービス向上のための取り組みを継続。一方、主に外部支出費用を中心に費用の見直しを実施しました。



# セグメントの変更について①

・ストック売上の増加により、売上区分ごとの利益管理の重要性が高まった

2024年6月期より  
単一セグメントから3つのセグメントへ変更

【変更前】  
2023年6月期まで

セグメント	売上区分
キャッシュレス決済サービス事業 (単一セグメント)	情報システム開発売上 (フロー売上)
	アウトソーシングサービス売上 (ストック売上)

【変更後】  
2024年6月期以降

セグメント
ペイメントインテグレーション事業 (フロービジネス)
ペイメントサービス事業 (ストックビジネス)
その他事業

「報告セグメントの変更に関するお知らせ」を本日公表いたしましたので、併せてご参照ください。

## セグメントの変更について②

### (参考)変更後の各セグメントの主な事業内容

セグメント	主な事業内容
ペイメントインテグレーション事業 (フロービジネス)	<ul style="list-style-type: none"><li>・決済システムの設計・開発・導入・販売</li><li>・決済端末アプリケーションの設計・開発・導入・販売</li><li>・決済端末の販売</li><li>・システム機器の販売、ソフトウェアやシステムインフラ基盤に関する設計・開発・導入・販売</li></ul>
ペイメントサービス事業 (ストックビジネス)	<ul style="list-style-type: none"><li>・決済ASPサービス(クラウド型)の提供</li><li>・保守運用サービスの提供</li><li>・決済端末のサブスク型販売</li><li>・決済代行サービスの提供</li><li>・ソフトウェアの保守、ハードウェアの保守、BPOサービスの提供</li></ul>
その他事業	<ul style="list-style-type: none"><li>・ヘルスケアアプリ(NUCADOCO)の設計・開発・販売・サービスの提供</li><li>・事業化を検討している新規ビジネス等</li></ul>

# 2024年6月期の利益計画変更について

## 1. 計画変更の理由

2022年6月期及び2023年6月期の業績が計画から乖離したことを受け、各戦略のスケジュールと費用面の見直しを行い、2024年6月期の計画を更新しました。

## 2. 2023年6月期の振り返りと対策

振り返り	詳細
・情報システム開発売上の業績不振理由	・2020年のクレジットIC化に伴う反動減の影響による売上の減少
・上記に伴うアウトソーシングサービス売上の影響	・決済端末売上減少の影響で決済ASPサービスの契約と売上に繋がらなかった ・新規サービス(国際ブランドネットワーク接続サービス・マルチ決済端末サブスク型販売・決済手数料売上)のサービス開始時期遅延の影響による売上の減少
対策	詳細
・対策	・既存ユーザー以外の新たなユーザー獲得のためにカード会社と営業的アライアンスを構築 ・クレジットIC化が一巡したことによる、リプレイス需要に対する受注活動の実践

## 3. 計画見直しの概要

計画	詳細
・売上計画	・決済端末の販売方式にサブスクを追加しマルチ決済端末の販売計画を修正 ・国際ブランド決済ネットワーク接続サービスはスケジュールの見直しに伴い販売計画を修正 ・NUCADOOCOの販売計画を修正 ・決済手数料売上の販売計画を修正
・投資計画	・ストック売上を一層成長させるためのサービスやシステムの開発等へ投資(研究開発・製品開発、投資の増加) ・技術系、営業系を中心に人材採用を強化

# 2024年6月期の利益計画変更について

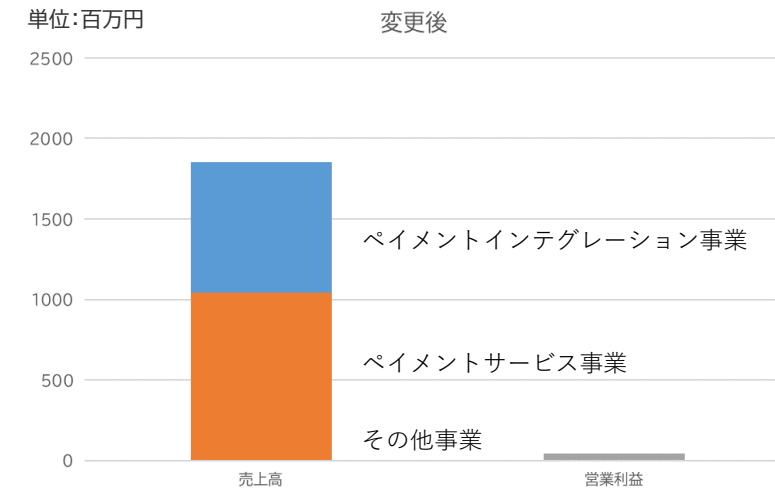
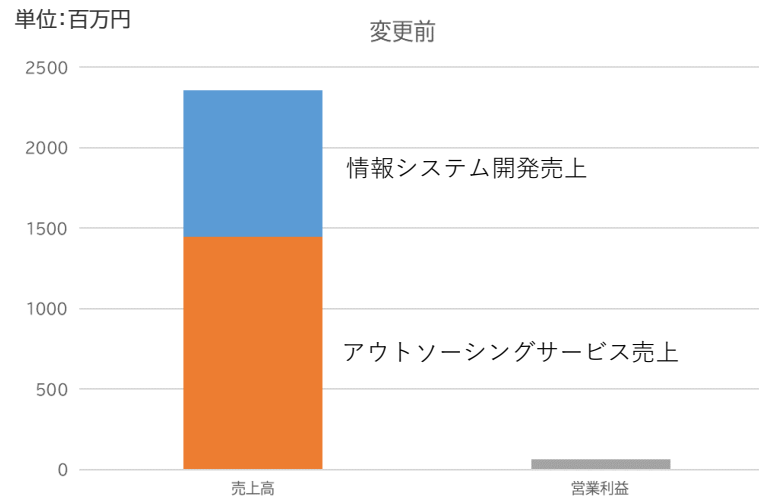
戦略のスケジュール・費用の見直しを行うことにより昨年度に計画した2024年6月期の売上利益は減少

「変更前」の計画

売上高	2,354百万円
営業利益	64百万円

「変更後」の計画

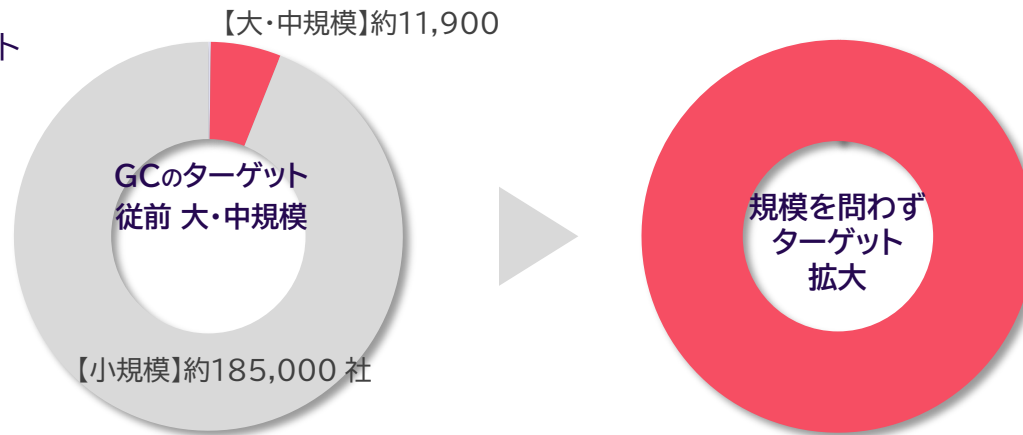
売上高	1,851百万円
営業利益	41百万円



# 成長戦略① マーケットターゲットの拡大

事業規模を問わずカード会社との協業・マルチ決済端末サブスク型販売のサービス展開で様々なニーズに幅広くアプローチ

## ■ 規模別事業者とGCのターゲット



事業者数は帝国データバンク調べ

## ■ 規模別事業者のニーズとGCの戦略

	【大規模】年商500億円～	【中規模】年商～500億円	【小規模】年商～10億円	GC戦略
ニーズ	<ul style="list-style-type: none"> <li>多様な決済手段への早期対応</li> <li>インバウンド対応</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>アウトソーシング化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>決済ASPサービス決済機能拡張</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>基幹システムとの連携</li> <li>オムニチャネル対応</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>ユーザー専用カスタマイズへの適宜対応</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>決済ネットワークマルチ化 (国内+ブランドネットワーク)</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>国際ブランドネットワーク接続サービス 決済手数料売上</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>コストダウン</li> </ul>			
	<ul style="list-style-type: none"> <li>決済の省力化(セルフ化)</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>決済端末管理の簡素化(非自社管理)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>マルチ決済端末のサブスク型販売</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>従業員のヘルスケア</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>健康経営アプリNUCADOCO</li> </ul>



23年6月期進捗:加盟店に対して、カード会社4社(アクワイアラ)と共同提案を行った/コンタクトレス決済の引合いが増加し受注に結び付いた(サブスク販売含む)



# 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)
- ・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。
- ・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)
- ・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。

## 2. 23年6月期進捗

- ・カード会社の紹介による加盟店に対し商談中です。

## 3. 今後の展開

- ・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。
- ・システム開発は完了しましたが、一部のカード会社側の事情により遅延が発生、その他のカード会社ともアライアンスに向けて協議中です。
- ・ユーザーへのサービス提供は2024年6月期の第3四半期からの予定です。



# 成長戦略③ マルチ決済端末のサブスク型販売

決済端末サブスクリプションサービス「サクラ」提供/サービス向上を目的とした決済端末の実証実験を開始



サクラ  
— with —



## 1. 本サービスのメリット・当社の収益構造

- ・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
- ・加盟店側で端末を資産管理する必要が無く、加盟店側の管理の手間、コスト低減が期待できます。
- ・事業規模を問わずにご提供可能であることからユーザー拡大が期待できます。(当社の収益向上)

## 2. 23年6月期進捗

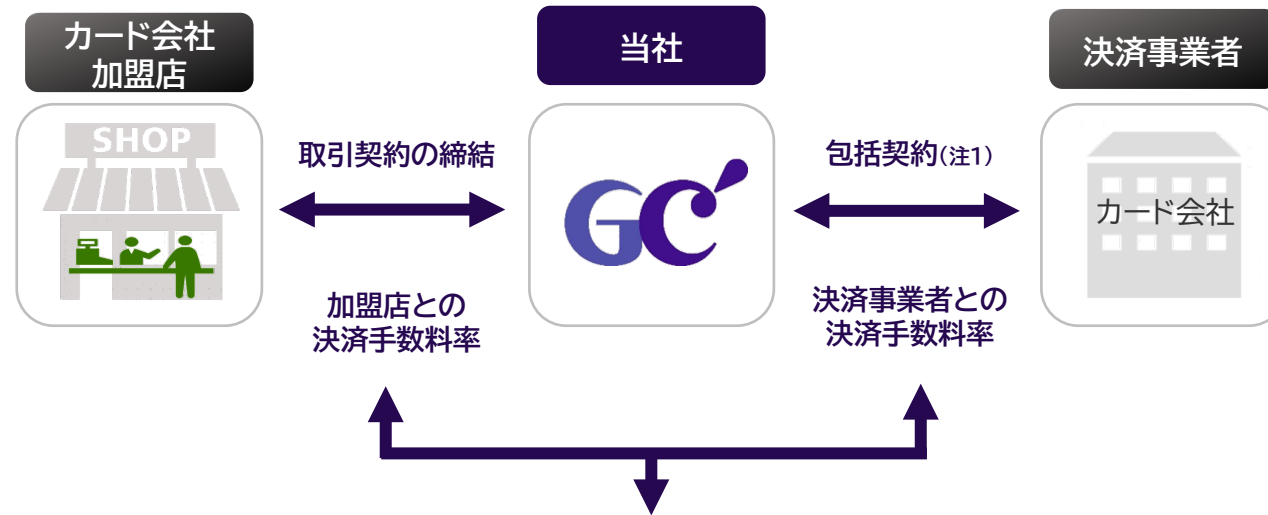
- ・飲食チェーン様にて運用を開始/加盟店が端末を資産化しない管理上の優位性から、小規模店にとどまらず中・大規模店からも多くの引き合いがあります。

## 3. 今後の展開

- ・前期より引き続きカード会社とアライアンスを組み、各加盟店に提案を行います。
- ・佐倉市立美術館にて当社が運営中のミュージアムショップ「サクラwith」に決済端末を導入して実証実験を行うことでより良いサービス向上を目指します。

# 成長戦略④ 決済手数料売上

決済手数料売上ビジネス開始に向けて準備を進めます。



手数料率の差額が当社の収益となるビジネスモデル

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

## 1. 本サービスのメリット・当社の収益構造

-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

## 2. 23年6月期進捗

- ・サービス開始に向けて手続き中

## 3. 今後の展開

- ・ビジネス開始のための許認可取得、カード会社との協議等、各種準備を進める



# 成長戦略⑤ NUCADOCO

従業員を3Dアバター化、3Dデータ化により3つのサービス展開を目指します。

①ヘルスケアアプリ②3Dスキャナサブスク③3D身体データ利活用



23年6月期進捗: アプリアップデート(OEM機能実装)/アプリの背景・アバター・モーション・利用規約などが自由に変更可能となりました。/メタバースオフィス完成 新しい事業や技術、アイデアなどの実証を目的とした試作開発前の検証です。「PoC」を実施中/NUCADOCOと鍼灸治療との実証実験を行った結果「未病」解消の可能性が期待される結果が得られました。

今後の展開

- ・ヘルスケアアプリはOEM機能を実装したことで柔軟にカスタマイズが可能となりました。ヘルスケアサービスを提供する事業者と共創を進めます。
- ・鍼灸治療との共同研究で治療の経過と共に労働生産損失額が大きく削減できるなど期待以上の効果が見られました。鍼灸治療をデータ化し安心安全に受療できるシステム開発を進めます。
- ・ヘルスケアアプリから取得したライフログデータと3D身体データを掛け合わせたデータは世の中にはありません。(当社調べ) サービスを提供しながらデータを蓄積し今後のデータ利活用ビジネスに活用します。



# サステナブル SDGs への取組み

■ 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
- ・社員と子ども食堂・地域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



■ 子ども食堂・地域食堂への地域貢献活動 ～さくらあったか食堂ネットワークとの活動～

ジィ・シー企画本社所在地の佐倉市には、子ども食堂・地域食堂が集まる「さくらあったか食堂ネットワーク」があり、これまでその中の2団体と実証実験の一環としてコミュニティ通貨を用いた地域貢献活動を行ってきました。

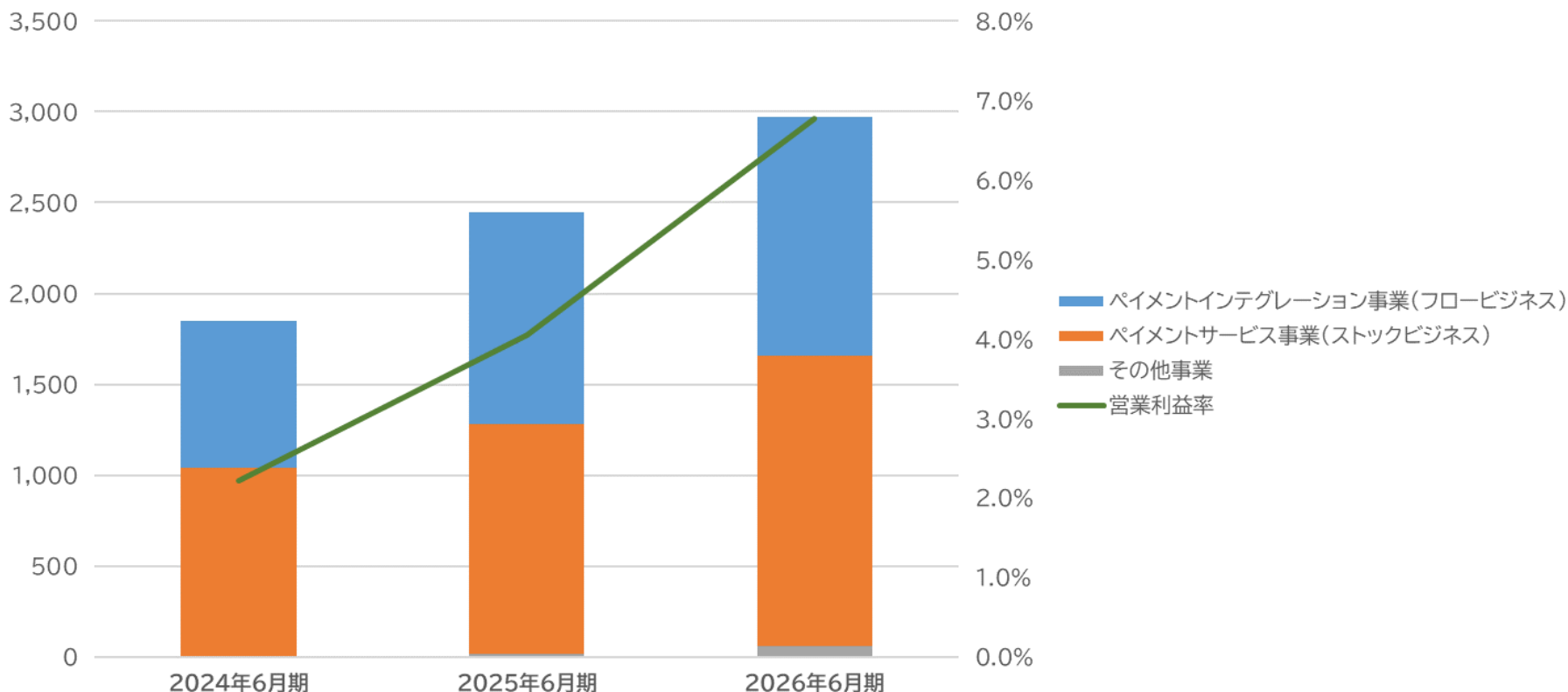
「さくらあったか食堂ネットワーク」は2023年4月時点で16団体が所属しており、その中の14団体に協力させていただくこととなりました。また、2023年4月より、市内企業の岩淵薬品株式会社様にこの取組みに参加いただき、共に子ども食堂・地域食堂への支援を行っていきます。



# 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、**ペイメントサービス事業(ストックビジネス)**を成長させつつ  
**2024年6月期・2025年6月期は人材育成、研究開発に投資し2026年6月期以降の成長確度を高めます。**

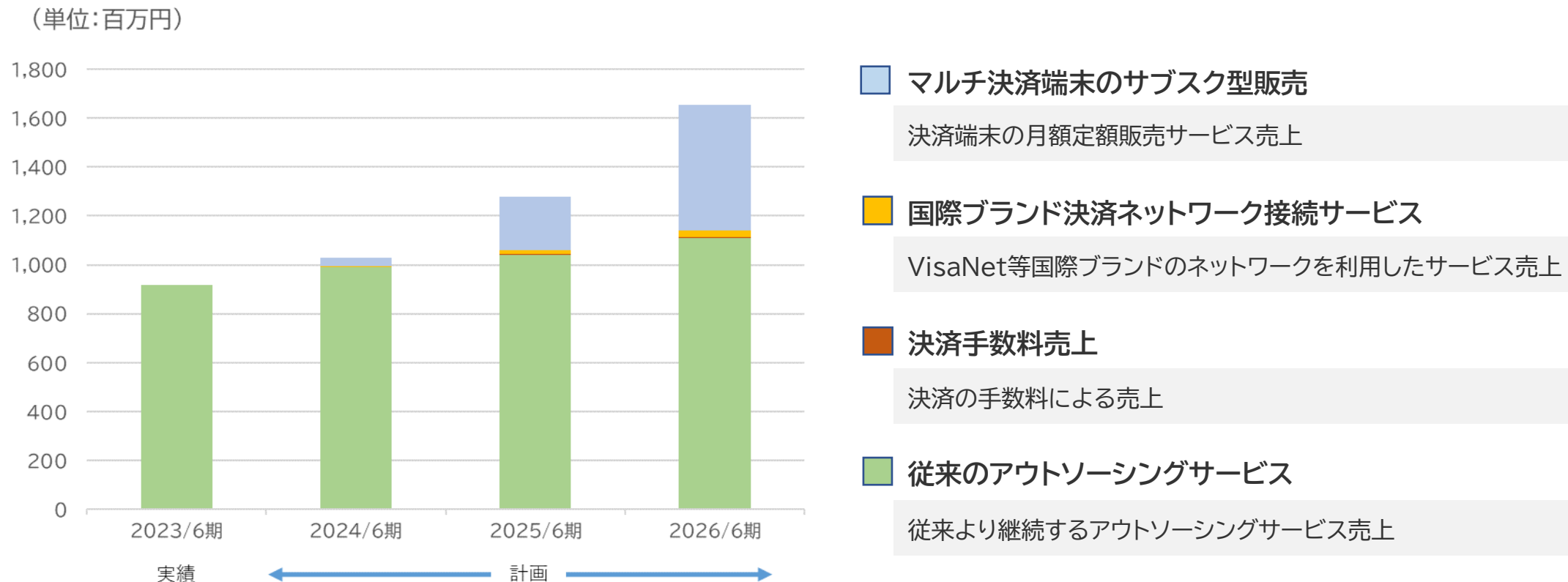
単位:百万円



■ 2023年6月期からの変更点 過去実績と、現在見込まれる引合い案件を勘案し、売上高・営業利益率を算出しました。

# ペイメントサービス事業(ストックビジネス)の計画

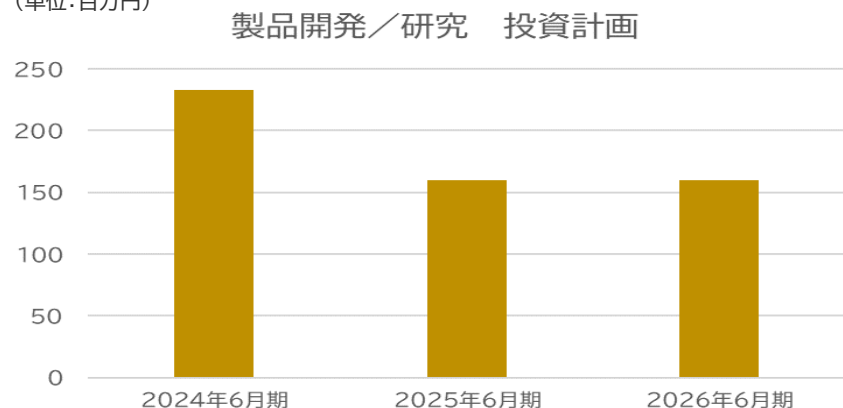
マーケットのターゲットを拡大し  
4つの分野でペイメントサービス事業の成長を促します。



# 製品開発・研究・設備 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。

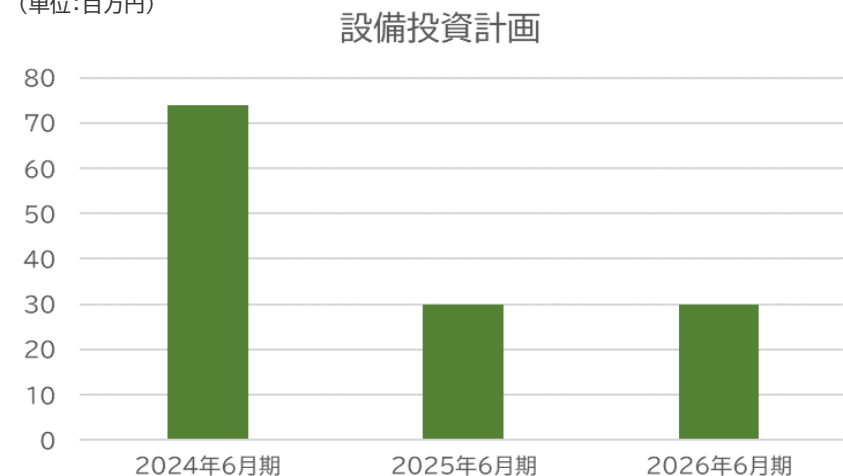
(単位:百万円)



## 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

(単位:百万円)



## 主な計画

- ・決済ASPサービス設備増強
- ・DX対応
- ・開発用機器

### 2023年6月期からの変更点

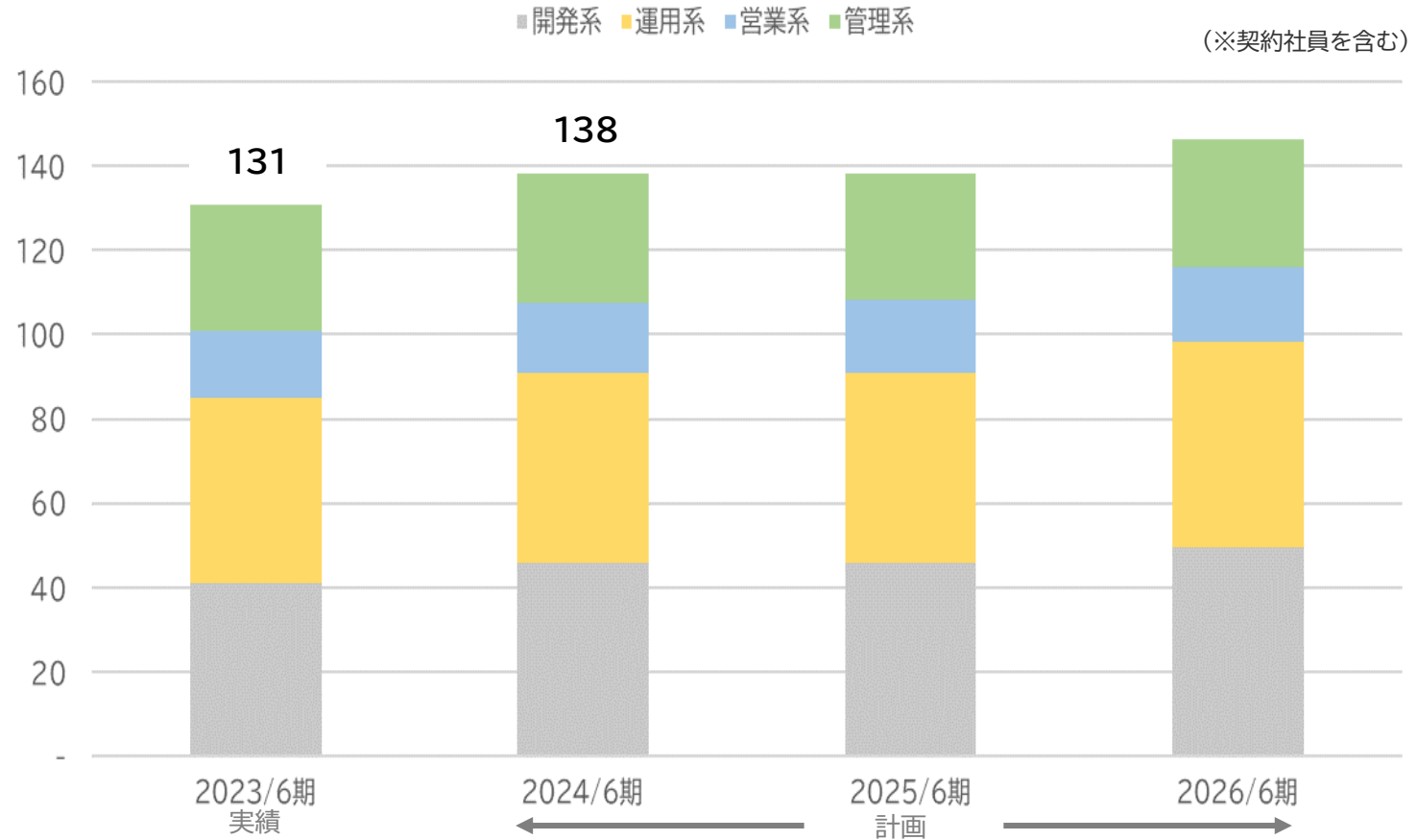
2020年に一斉導入したクレジットIC化のリプレイス需要が見込まれることから、2024年6月以降は開発リソースを案件開発に集中させ製品開発／研究投資及び設備投資ともに2024年6月期より減額した計画に変更しております。





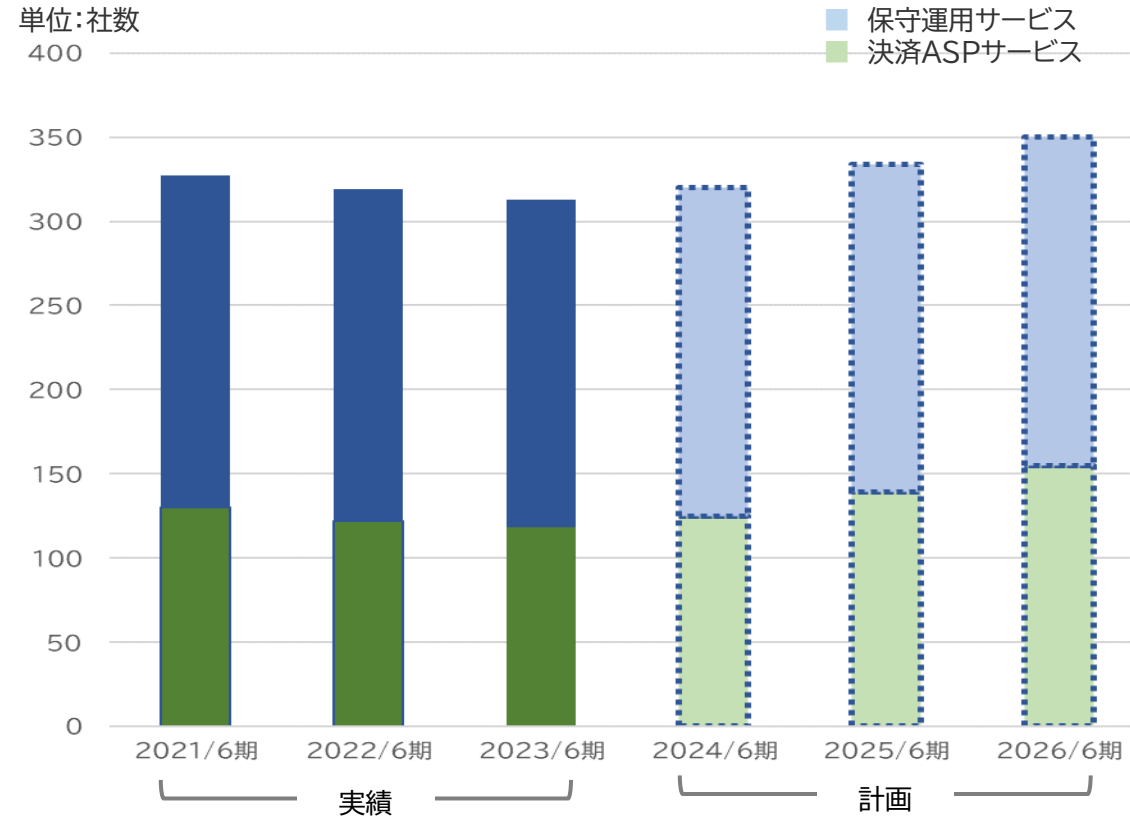
# 人材採用計画

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。



■ 2023年6月期からの変更点 売上計画、研究開発計画の変更に伴い、必要な採用人員を算出しました。

## 従来型アウトソーシングサービス(注)のエンドユーザー件数



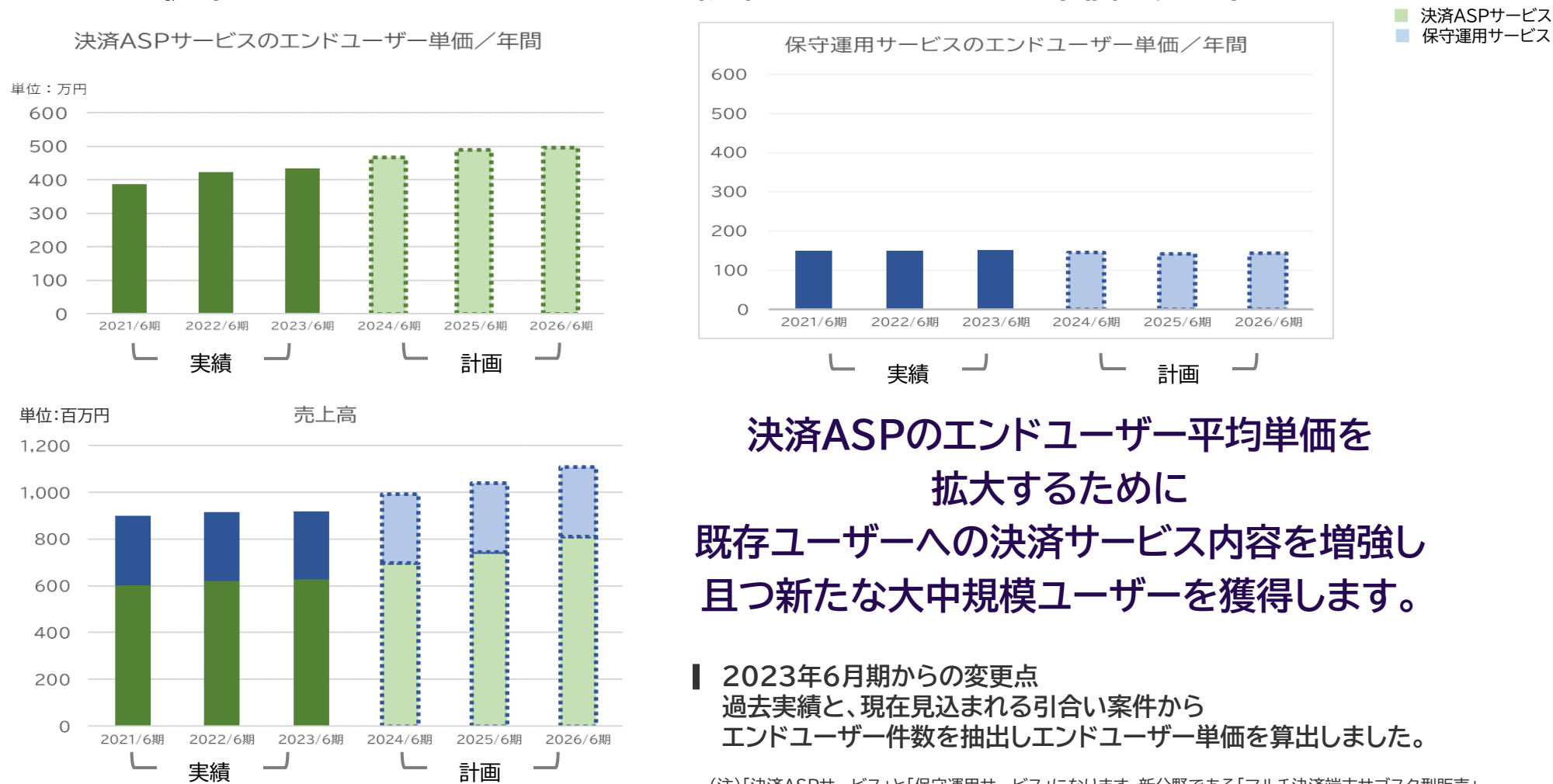
(注)「決済ASPサービス」と「保守運用サービス」となります。

新分野である「マルチ決済端末サブスク型販売」「国際ブランド決済ネットワーク接続サービス」「決済手数料売上」「NUCADOCO」は含まれておりません。

利益率の高い決済ASPサービスの新規ユーザーを積極的に獲得します。

■ 2023年6月期からの変更点 過去実績と現在見込まれる引合い案件からエンドユーザー件数を抽出しました。

## 従来型アウトソーシングサービス(注)のエンドユーザー単価と売上高

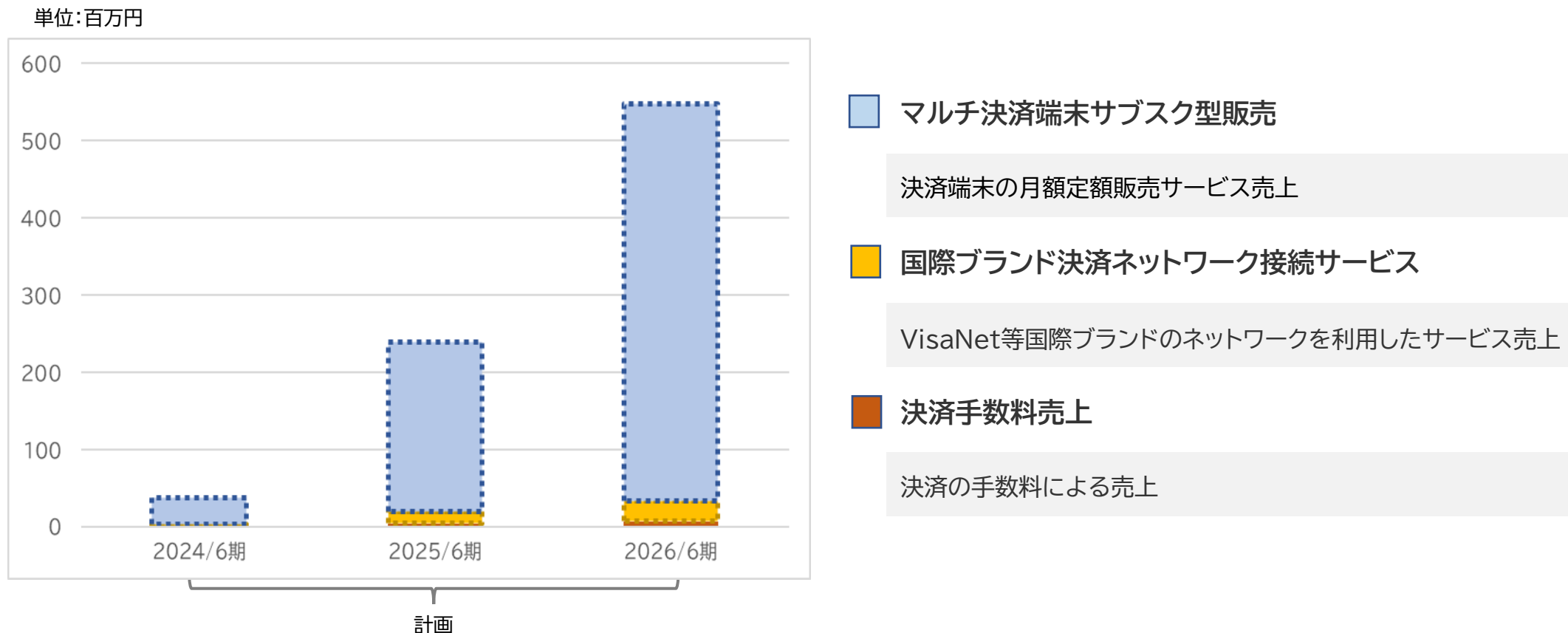


**決済ASPのエンドユーザー平均単価を  
拡大するために  
既存ユーザーへの決済サービス内容を増強し  
且つ新たな大中規模ユーザーを獲得します。**

■ 2023年6月期からの変更点  
過去実績と、現在見込まれる引合い案件から  
エンドユーザー件数を抽出しエンドユーザー単価を算出しました。

(注)「決済ASPサービス」と「保守運用サービス」になります。新分野である「マルチ決済端末サブスク型販売」「国際ブランド決済ネットワーク接続サービス」「決済手数料売上」「NUCADOCO」は含んでおりません。

## 新たな決済サービス事業(ストックビジネス)の売上高

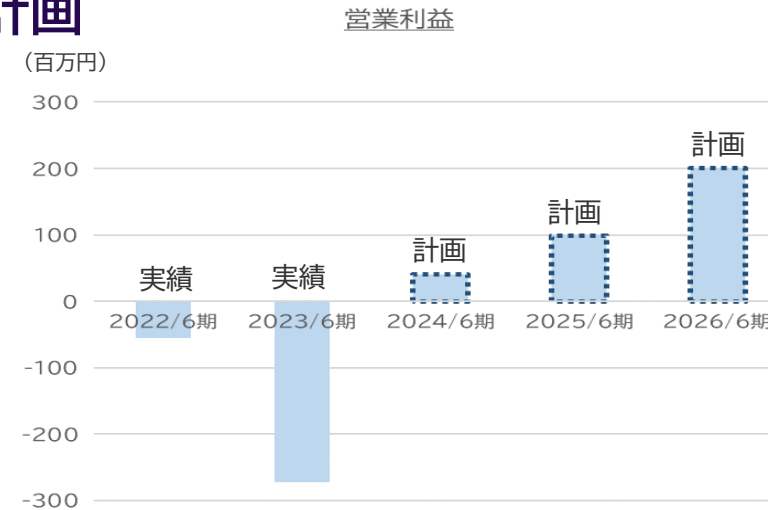
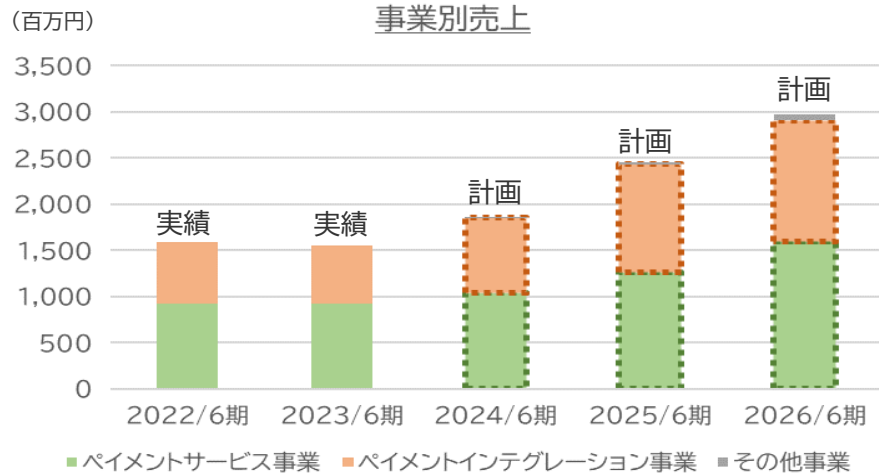


マルチ決済端末サブスク型販売は、カード会社とのアライアンスによって端末置き換え需要等を見込み2026年6月期までに累計20,000台を出荷し売上高を伸長します。

- 2023年6月期からの変更点 一部新サービス開始が先延ばしとなり、2023年6月期は計画値を下回ったことから計画値を見直しサービスを開始している「マルチ決済端末サブスク」の拡販を展開するとともに、「国際ブランド決済ネットワーク接続」「決済手数料販売」のサービス開始準備を進めます。

# 利益計画及び前提条件

## 中期経営計画



前提条件	2022/6期	2023/6期	2024/6期	2025/6期	2026/6期
ペイメントインテグレーション事業 (情報システム開発売上)	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存大型ユーザーの決済システム受託開発及びライセンス販売</li> <li>半導体不足による決済端末販売の減少</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規ユーザーの獲得が難航</li> <li>2020年クレジットIC化の一斉導入により、2021年以降、一時的な需要停滞</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>キャッシュレスに関連する受託開発</li> <li>マルチ決済端末(注1)の拡販</li> <li>リプレース需要の増加により売上増</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>キャッシュレスに関連する受託開発</li> <li>マルチ決済端末(注1)の拡販</li> <li>リプレース需要の増加により売上増</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>キャッシュレスに関連する受託開発</li> <li>マルチ決済端末(注1)の拡販</li> <li>決済端末リプレース対象ユーザーの獲得拡大</li> </ul>
ペイメントサービス事業 (アウトソーシングサービス売上)	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存大型ユーザーのシステム保守</li> <li>半導体不足による決済端末販売の減少</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>一部既存顧客の切替により当初計画を下回る結果となる</li> <li>新規サービスに経営資源を投下するもサービス開始時期が先延ばしの影響により減少</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存ユーザー決済種別拡大</li> <li>マルチ決済端末(注1)サブスク販売の拡販</li> <li>国際ブランド決済ネットワーク接続サービスの提供スタート</li> <li>決済手数料販売のスタート</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>小規模加盟店獲得の拡大</li> <li>既存ユーザー決済種別拡大</li> <li>マルチ決済端末(注1)サブスク販売</li> <li>国際ブランド決済ネットワーク接続サービスの拡販</li> <li>決済手数料販売の拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>小規模加盟店獲得の拡大</li> <li>マルチ決済端末(注1)サブスク販売</li> <li>国際ブランド決済ネットワーク接続サービスの拡販</li> <li>決済手数料販売の拡大</li> </ul>
その他事業	-	-	・NUCADOCOの販売の拡販	・NUCADOCOの販売の拡販	・NUCADOCOの販売の拡販
設備投資等	<ul style="list-style-type: none"> <li>国際ブランド決済ネットワーク接続サービス開発</li> <li>マルチ決済端末(注1)のアプリ開発</li> <li>DRセンターへの設備投資</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>固定資産の減損損失を計上</li> <li>国際ブランド決済ネットワーク接続サービス開発</li> <li>マルチ決済端末(注1)のアプリ開発</li> <li>DRセンターへの設備投資</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>国際ブランド決済ネットワーク接続サービスへの設備投資</li> <li>決済ASPサービスへの設備投資</li> <li>DRセンターへの設備投資</li> <li>NUCADOCOへの開発投資</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>国際ブランド決済ネットワーク接続サービスへの設備投資</li> <li>決済ASPサービスへの設備投資</li> <li>DRセンターへの設備投資</li> <li>NUCADOCOへの開発投資</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>決済ASPサービスへの設備投資</li> <li>DRセンターへの設備投資</li> <li>NUCADOCOへの開発投資</li> </ul>



(注1) クレジット接触IC・非接触ICカード/電子マネー/QRコード決済/共通ポイント機能の搭載



# 上場時の調達資金の用途

上場時の新規株式発行による手取り金は、2023年6月30日時点で以下の用途に充当しております。

(百万円)

資金用途	調達額	充当金額
設備資金	375	275
人材採用等	34	8

上場後、期間内業績値が計画未達だったことから、支出予定時期を見直し修正いたしました。今後事業拡大に向けて、設備投資及び人材採用費に充当する予定であります。

- 01 会社概要
- 02 事業内容
- 03 市場環境
- 04 競争力の源泉・強み
- 05 今後の成長戦略
- **06 リスク情報**

# 認識するリスク

成長性の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性がある主要なリスクは以下の通りです

主要なリスク	顕在の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
<p>決済端末の大部分をCastles Technology社より仕入れております。決済端末の部品である半導体不足や為替の状況、資源価格の高騰による仕入価格の高騰等により、製品の調達に支障が生じた場合は、当社の業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中/短期	大	<p>当社は従来在庫リスクを回避するためフォーキャストに基づく発注を行っていましたが、一定数の在庫を確保するため、まとまった数量の発注を行っております。また、他社製の決済端末のアプリケーション開発と販売も計画しております。</p>
<p>当社が事業を展開する情報サービス産業において、顧客のIT投資が景気動向の影響を受ける傾向にあるため、景気の低迷又は悪化等により顧客のIT投資が減少し、特に情報システム開発売上はその影響を受ける可能性があります。</p>	低/中長期	大	<p>当社では固定収益の柱となるアウトソーシングサービス売上を強化し、景気変動の影響を最小化する売り上げ構成を目指してまいります。</p>
<p>当社が新たな技術やサービスへの対応が遅れた場合、或いは新しいキャッシュレススキームへの参入が不可能な場合、カード会社加盟店に対するサービスが陳腐化し、その結果競合他社に対する競争力が低下することにより、当社の業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	低/中長期	中	<p>キャッシュレス決済パッケージや端末アプリケーションの研究開発を適宜行っており、新たに「決済端末サブスクリプションサービス【サクラ】」のサービス提供を開始しました。また、当社では取引先との情報共有、社内外におけるセミナー等により最新情報の習得に努め、札幌市に札幌R&amp;Dセンターを開設し最新技術の研究開発を進めるほか、北海道大学、専修大学との共同研究により学術的な観点からの研究も進めております。</p>
<p>当社の事業の拡大には一定水準以上の能力を有する優秀な人材の確保が必要です。</p>	低/中長期	中	<p>新人採用は大学や専門学校へのアプローチを増やし、中途採用は複数の転職サイトを利用しながら最適な採用を心がけています。また、テレワークが一般的になりつつあることを受けて地方での採用を活発化させてまいります。更に育成についてはコロナ禍で集合型研修は難しくなったものの、オンラインでの研修やeラーニングを中心に進める教育プログラムを計画しております。</p>
<p>大地震や風水害等の自然災害、外部からの不正な手段によるコンピュータへの侵入・コンピュータウイルス・サイバー攻撃、人的な運用ミス、ツールの不具合等により、通信ネットワークの切断やアプリケーションの動作不良によりサービスの提供に支障が生じる可能性があります。</p>	低/短中期	大	<p>成長性を考慮した上で計画的な設備投資を行っております。更に事業継続計画(BCP)を作成し、予防訓練、想定訓練等を実施したうえで、BCPは毎年の見直しを行っております。</p>
<p>当社のサービスはクレジットカード番号などの決済情報等を取り扱っています。外部からの不正なアクセスまたは内部犯行によって、重要なデータが流出した場合には当社への信頼性が揺らぎ、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	低/短中期	大	<p>クレジットカード業界のセキュリティ基準であるPCIDSS(Payment Card Industry Data Security Standards)、及び情報セキュリティマネジメントシステムの国際標準規格であるISO 27001(ISO/IEC 27001)の認証を取得し、情報の取扱に関する教育・訓練等を含め、情報セキュリティ管理体制を整えております。</p>



※その他の詳細については、有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載しております。



# 将来見通しについて

---

本資料中の情報は、いわゆる「見通し情報」(forward -looking statements)を含みます。

これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった国内及び国際的な経済状況が含まれます。

# 本開示の取り扱いについて

---

本開示は今後通期決算発表時に更新して開示いたします。

次回開示は2024年8月の予定です。



## 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/>

