



決算補足説明資料 (2023年6月期 通期)

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 決算概要

03 成長戦略と取り組み状況

04 2024年6月期 通期業績予想

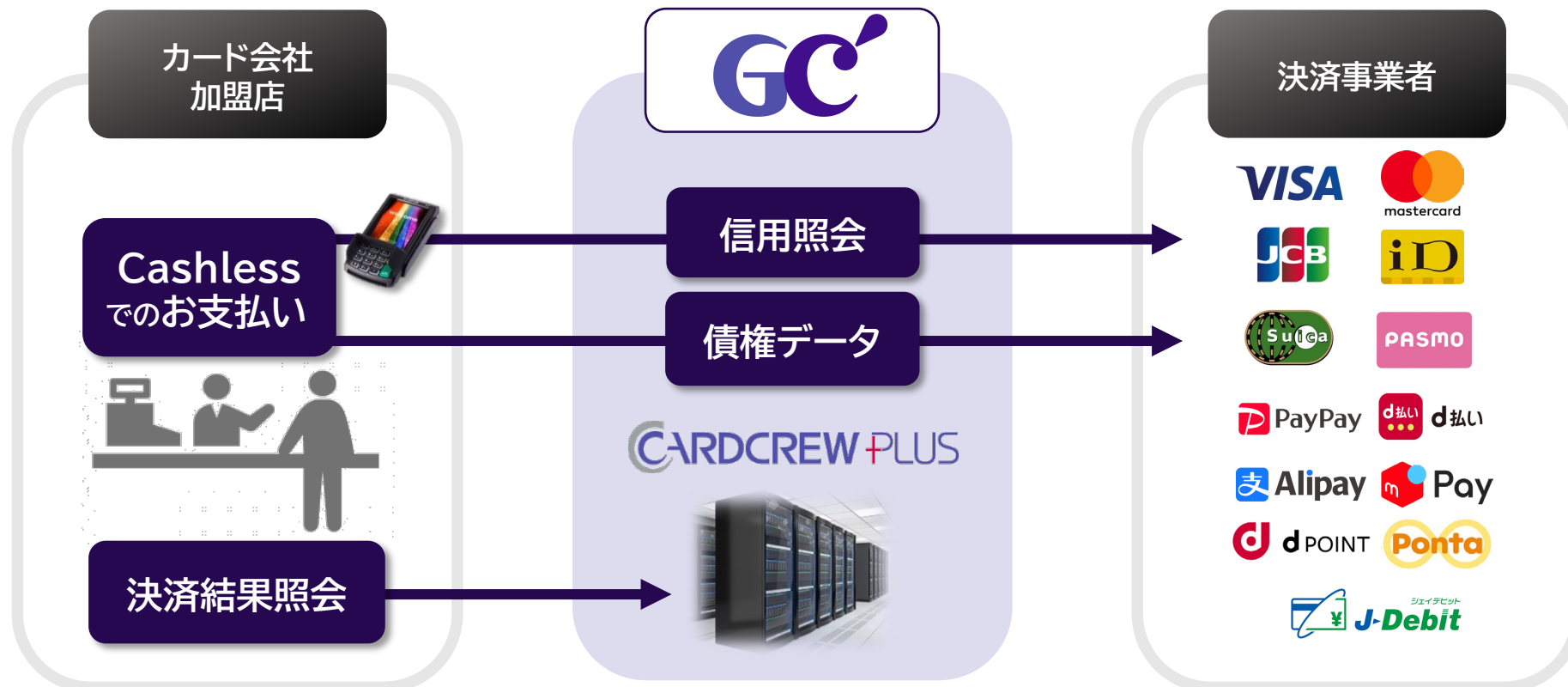
01 事業内容

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	4億3,194万円
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

事業概要

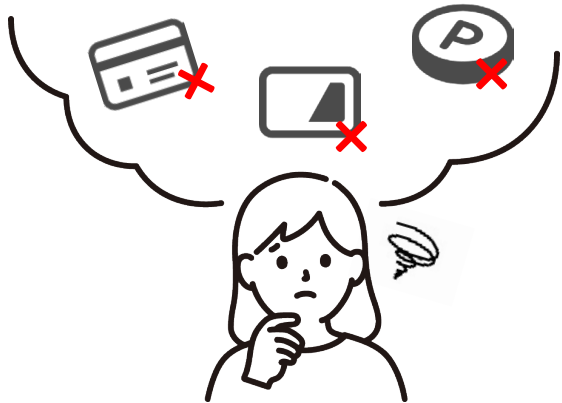
- 1 キャッシュレス決済のシステムを開発し、カード会社加盟店へご提供しております。
- 2 自社開発のキャッシュレス決済パッケージソフト **CARDCREW PLUS** を基盤に事業を行っています。
- 3 **CARDCREW PLUS** を活用して、決済ASPサービスを展開しています。



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。

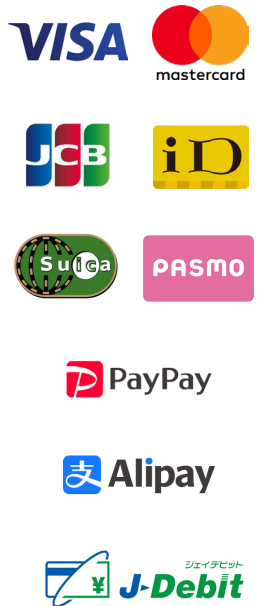


ASPサービス利用タイプ

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

CARDCREW PLUS



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

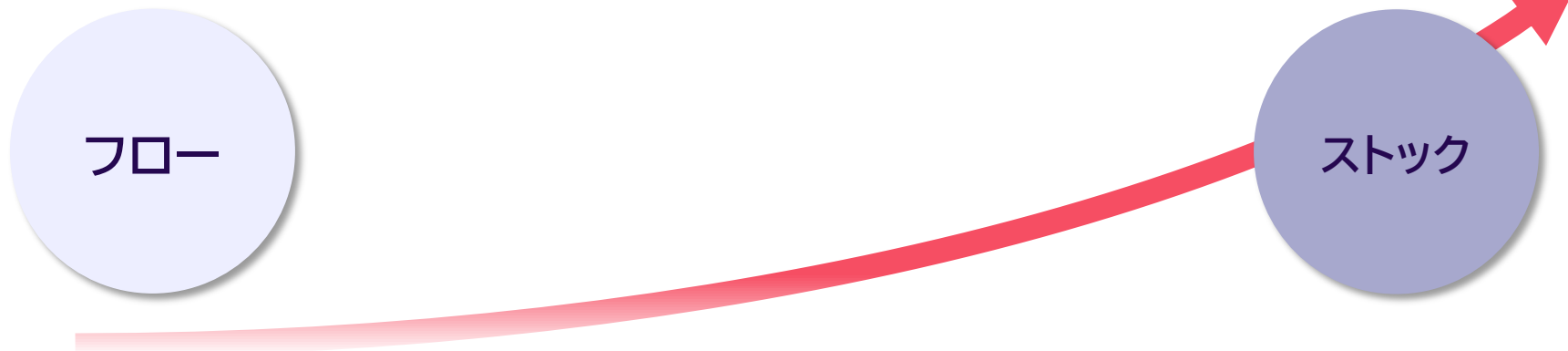
お客様固有の
決済システム

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	

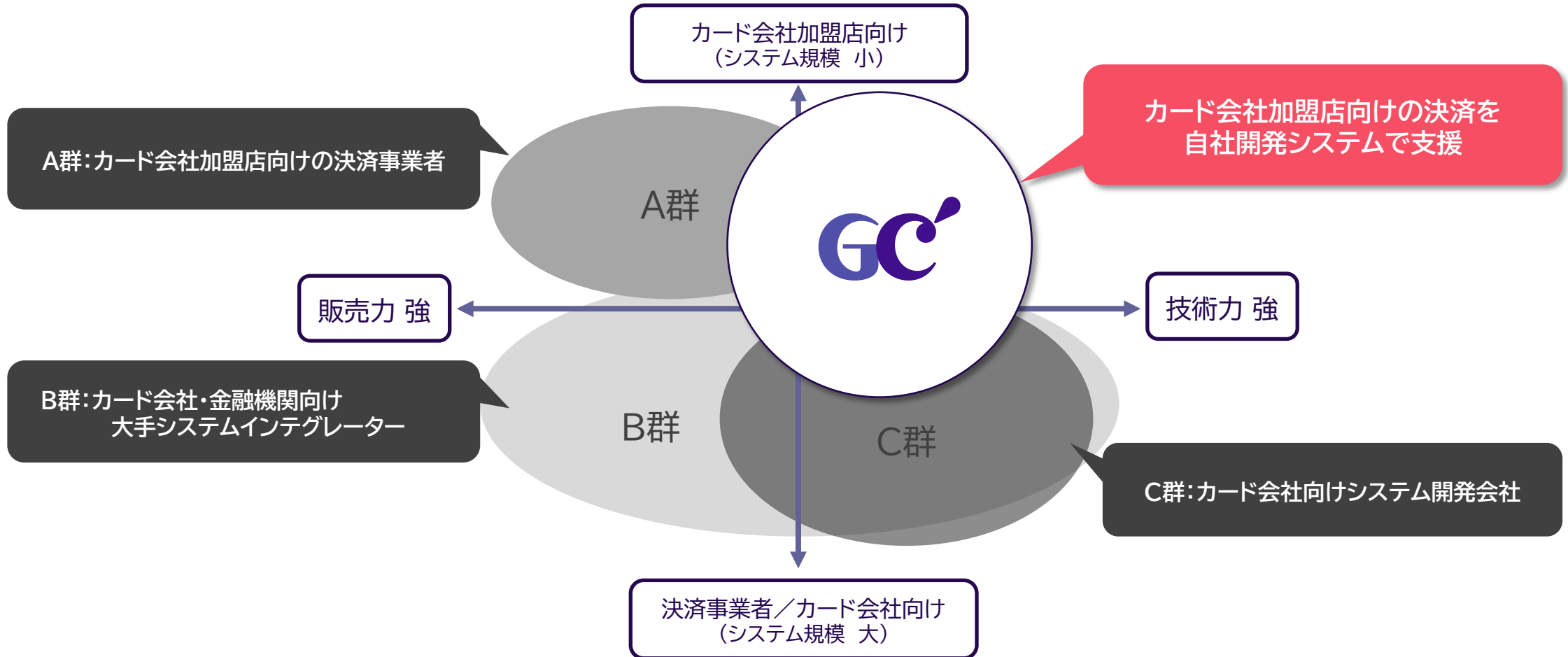
クラウドユーザー
オンプレミス ユーザー

【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	

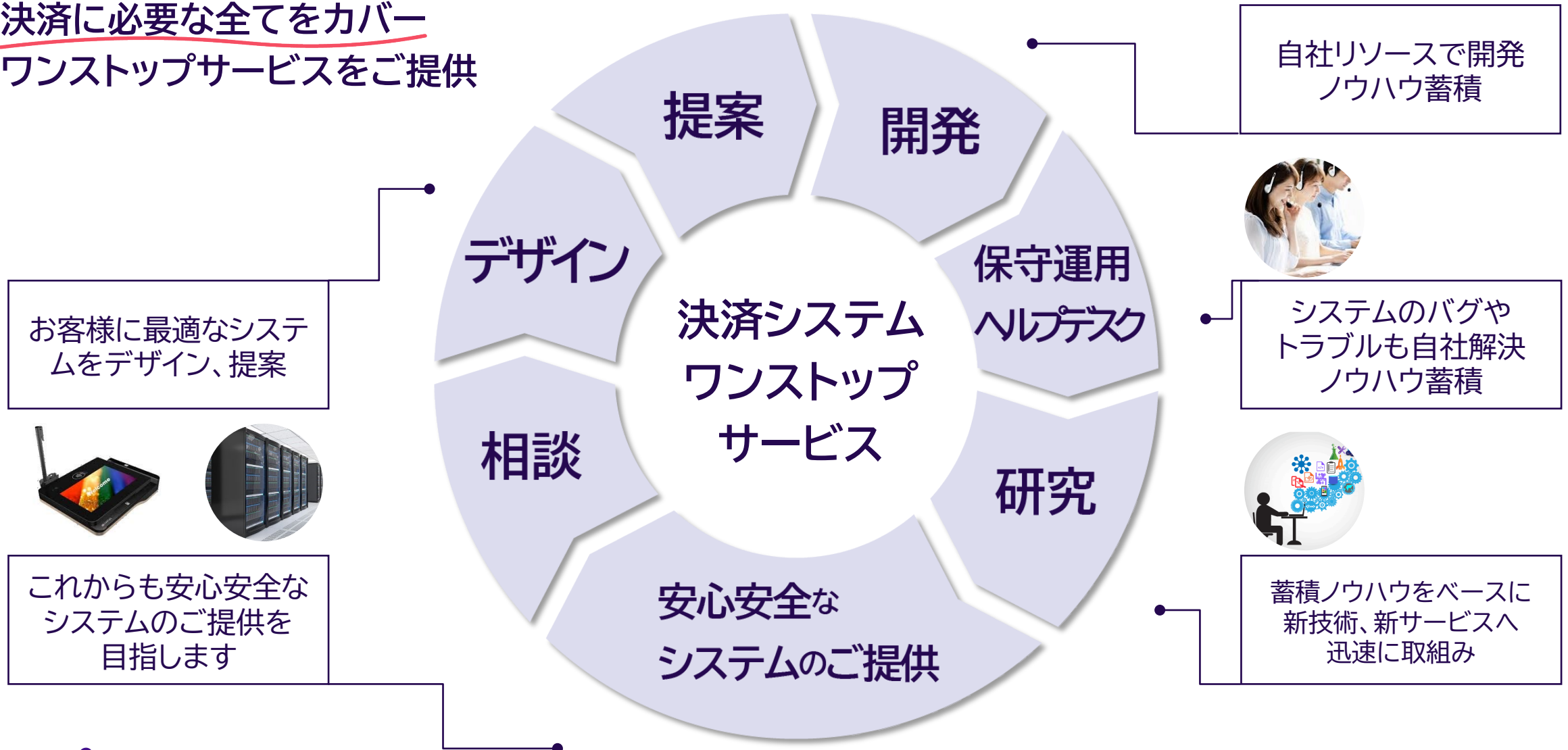
事業領域

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



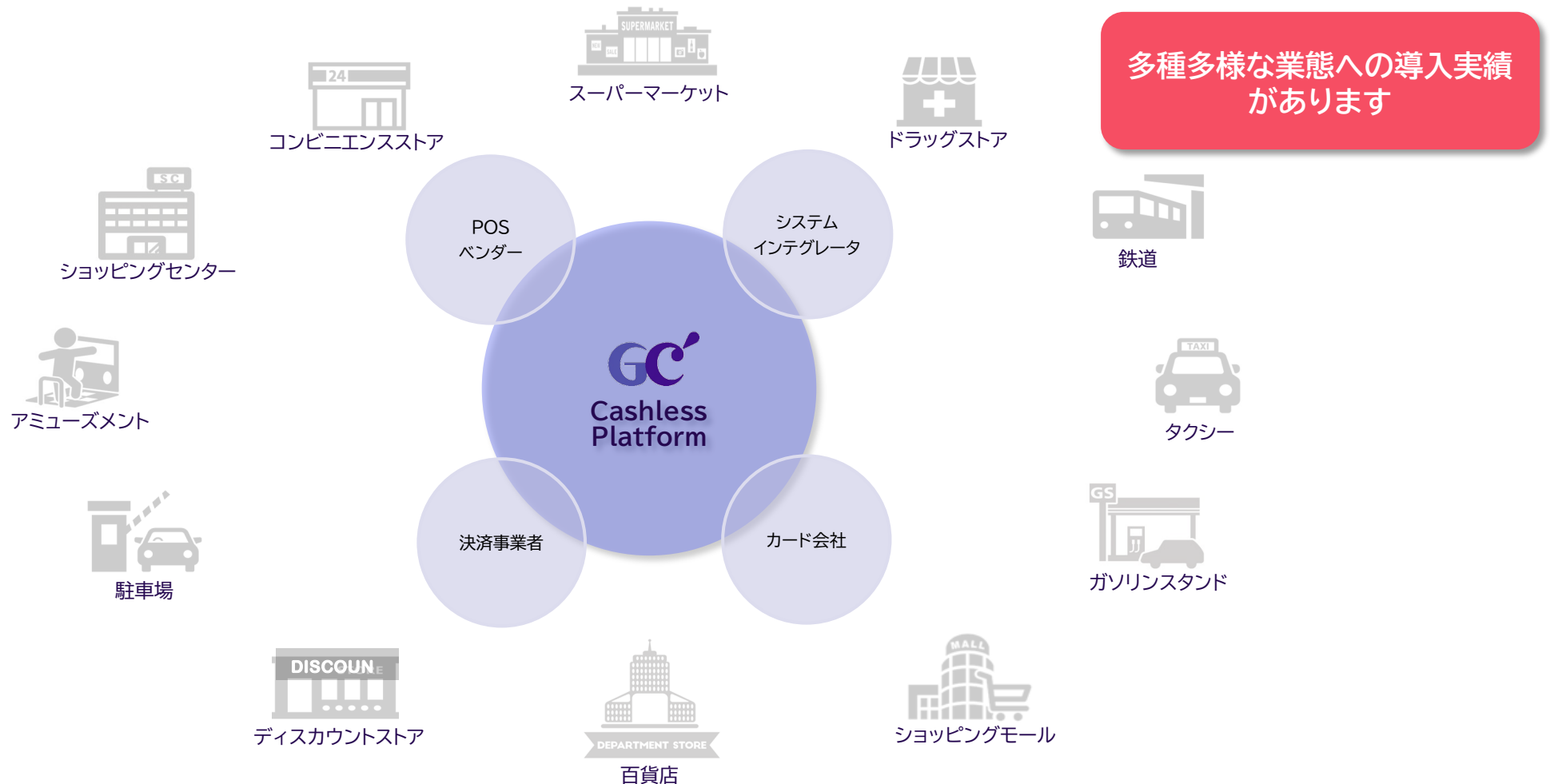
当社の強み: 決済システムワンストップサービス

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。

02 2023年6月期 決算概要

2023年6月期 業績ハイライト

① 修正計画通りの着地_情報システム開発売上

- 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。

② 修正計画通りの着地_アウトソーシングサービス売上

- 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。

③ 修正業績予想から赤字幅縮小_営業利益

- 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。

2023年6月期 業績サマリー(対修正業績予想比)

- 売上高は、1,549百万円(修正業績予想比+2.8%)、営業利益は▲273百万円となりました。
- 情報システム開発売上は、2020年のクレジットIC化に伴う反動減の影響が大きく、計画を下回ったものの、機器販売の売上が増加したことにより、修正業績予想を(修正業績予想比+4.1%)上回りました。
- アウトソーシングサービス売上は、成長戦略のサービス開始時期の先延ばしの影響を受けたものの、ほぼ修正業績予想どおりに着地(修正業績予想比+1.9%)しました。

(単位:百万円)	2023年6月期 修正業績予想	2023年6月期 通期実績	対通期予想 増減	対通期予想比 (%)
売上高	1,508	1,549	41	2.8
(情報システム開発売上)	606	630	24	4.1
(アウトソーシングサービス売上)	902	919	17	1.9
営業利益	▲352	▲273	79	-
経常利益	▲363	▲297	66	-
当期純利益	▲816	▲773	43	-

2023年6月期 業績サマリー(対前期比)

- 売上高は、1,549百万円(前期比▲2.5%)、営業利益は▲273百万円となりました。
- 固定資産の減損損失454百万円を特別損失に計上し、繰延税金資産を取り崩して、法人税等調整額(損)19百万円を計上しております。

(単位:百万円)	2022年6月期 通期実績	2023年6月期 通期実績	対前期増減	対前期比(%)
売上高	1,588	1,549	▲39	▲2.5
(情報システム開発売上)	666	630	▲36	▲5.4
(アウトソーシングサービス売上)	922	919	▲3	▲0.3
営業利益	▲55	▲273	▲217	—
経常利益	▲82	▲297	▲214	—
当期純利益	▲91	▲773	▲682	—

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、固定資産の減損損失454百万円を特別損失に計上しました。
- ② 業績推移を鑑みて、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	1,549	▲273	▲297	455	▲753	19	▲773

①

②

減損損失に伴うCFの影響について

- 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 成長戦略と取り組み状況

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。
- 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。

成長戦略の各施策を進行中。詳細は「成長戦略」ご参照。

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。

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。

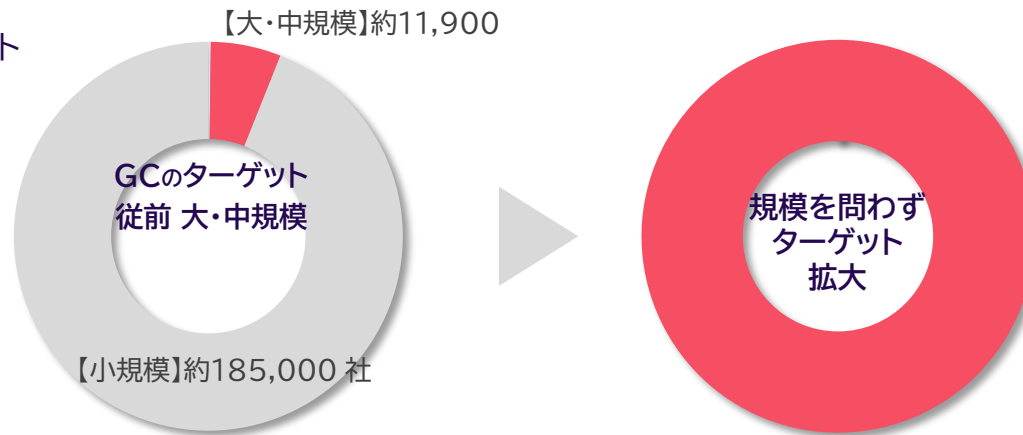
製品開発・研究開発への投資を積極的に行い、サービス向上のための取り組みを継続。
一方、主に外部支出費用を中心に費用の見直しを実施しました。



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



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

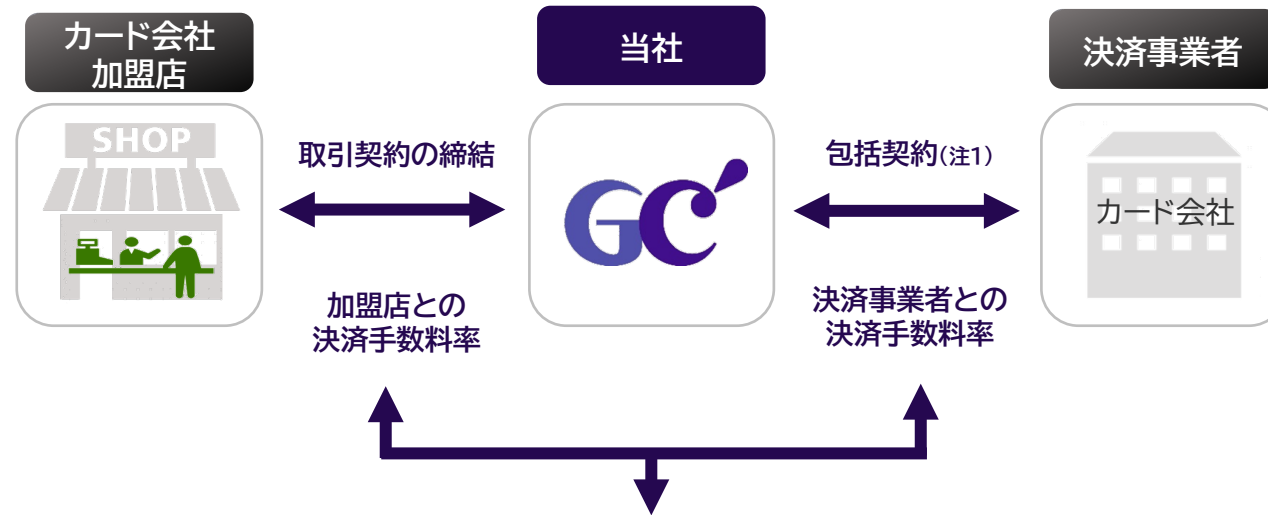
- ・飲食チェーン様にて運用を開始/加盟店が端末を資産化しない管理上の優位性から、小規模店にとどまらず中・大規模店からも多くの引き合いがあります。

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、市内企業の岩瀨薬品株式会社様にこの取り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。



04 2024年6月期 通期業績予想

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">・決済システムの設計・開発・導入・販売・決済端末アプリケーションの設計・開発・導入・販売・決済端末の販売・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
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">・決済ASPサービス(クラウド型)の提供・保守運用サービスの提供・決済端末のサブスク型販売・決済代行サービスの提供・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
その他事業	<ul style="list-style-type: none">・ヘルスケアアプリ(NUCADOCO)の設計・開発・販売・サービスの提供・事業化を検討している新規ビジネス等

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 ・NUCADOCO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

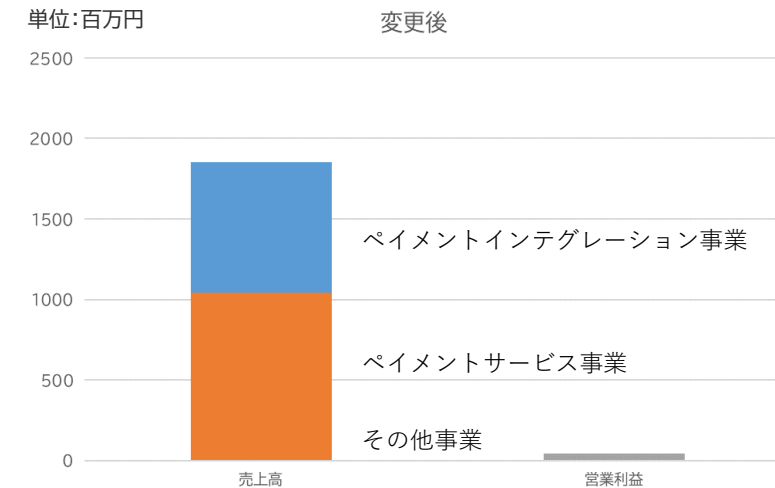
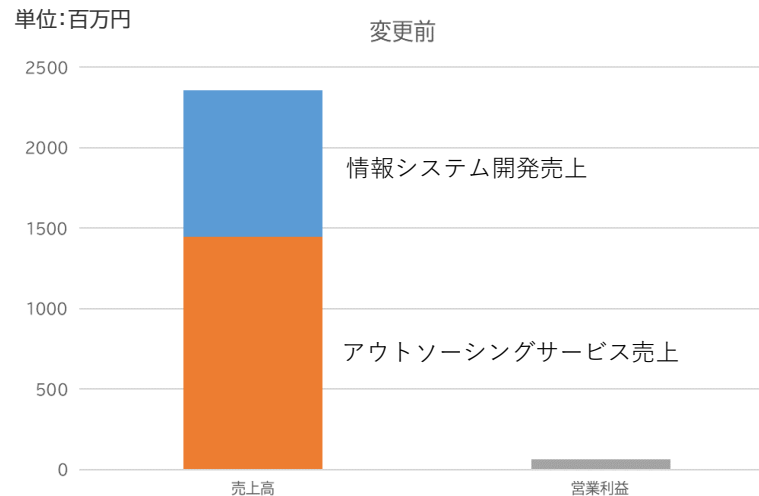
戦略のスケジュール・費用の見直しを行うことにより昨年度に計画した2024年6月期の売上利益は減少

「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



2024年6月期 通期業績予想

(単位：百万円)	2023年6月期 通期実績	2024年6月期 通期業績予想	前期比
売上高	1,549	1,851	119.6%
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高)	630	810	128.6%
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高)	919	1,039	113.4%
その他事業	—	3	—
営業利益	▲273	41	—
営業利益率	—	2.2%	—
経常利益	▲297	14	—
当期純利益	▲773	3	—
当期純利益率	—	0.2%	—





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。