



決算補足説明資料 (2024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 2024年6月期 通期決算概要

03 成長戦略と取り組み状況

04 2025年6月期 通期業績予想

01 事業内容

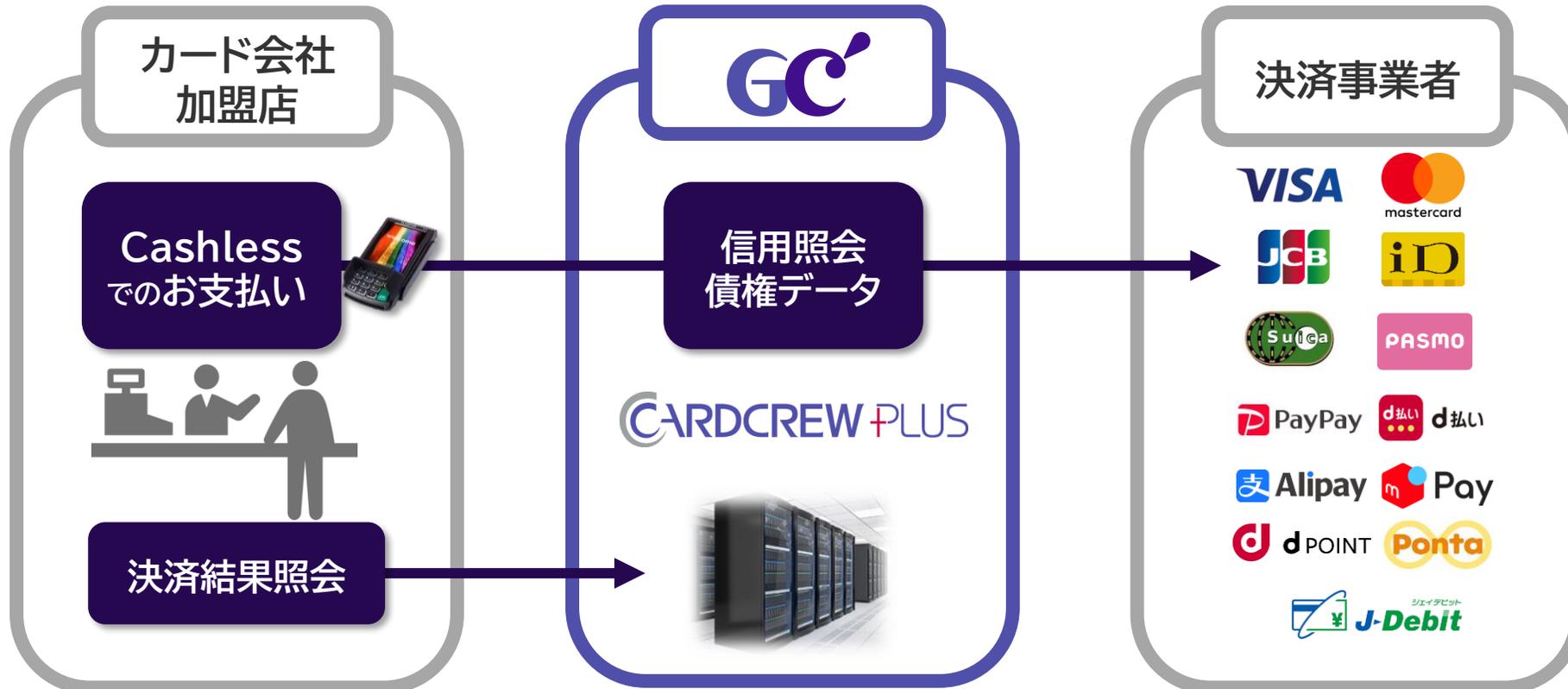
会社概要

| | |
|------|---|
| 会社名 | ■ 株式会社 ジイ・シイ企画 |
| 代表者 | ■ 代表取締役社長 矢ヶ部 啓一 |
| 資本金 | ■ 4億3,323万円 |
| 設立 | ■ 1995年9月13日 |
| 従業員数 | ■ 112名（2024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

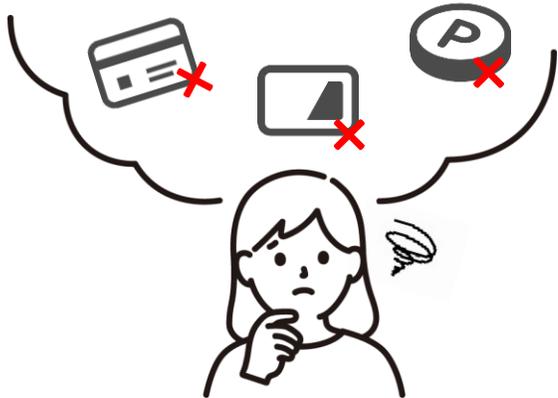
- キャッシュレス決済のシステムを開発し、カード会社加盟店へご提供しております。
- 自社開発のキャッシュレス決済パッケージソフト **CARDCREW PLUS**を基盤に事業を行っています。
- CARDCREW PLUS**を活用して、決済ASPサービスを展開しています。



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

GC

CARDCREW PLUS



カスタマイズ

受託開発

お客様

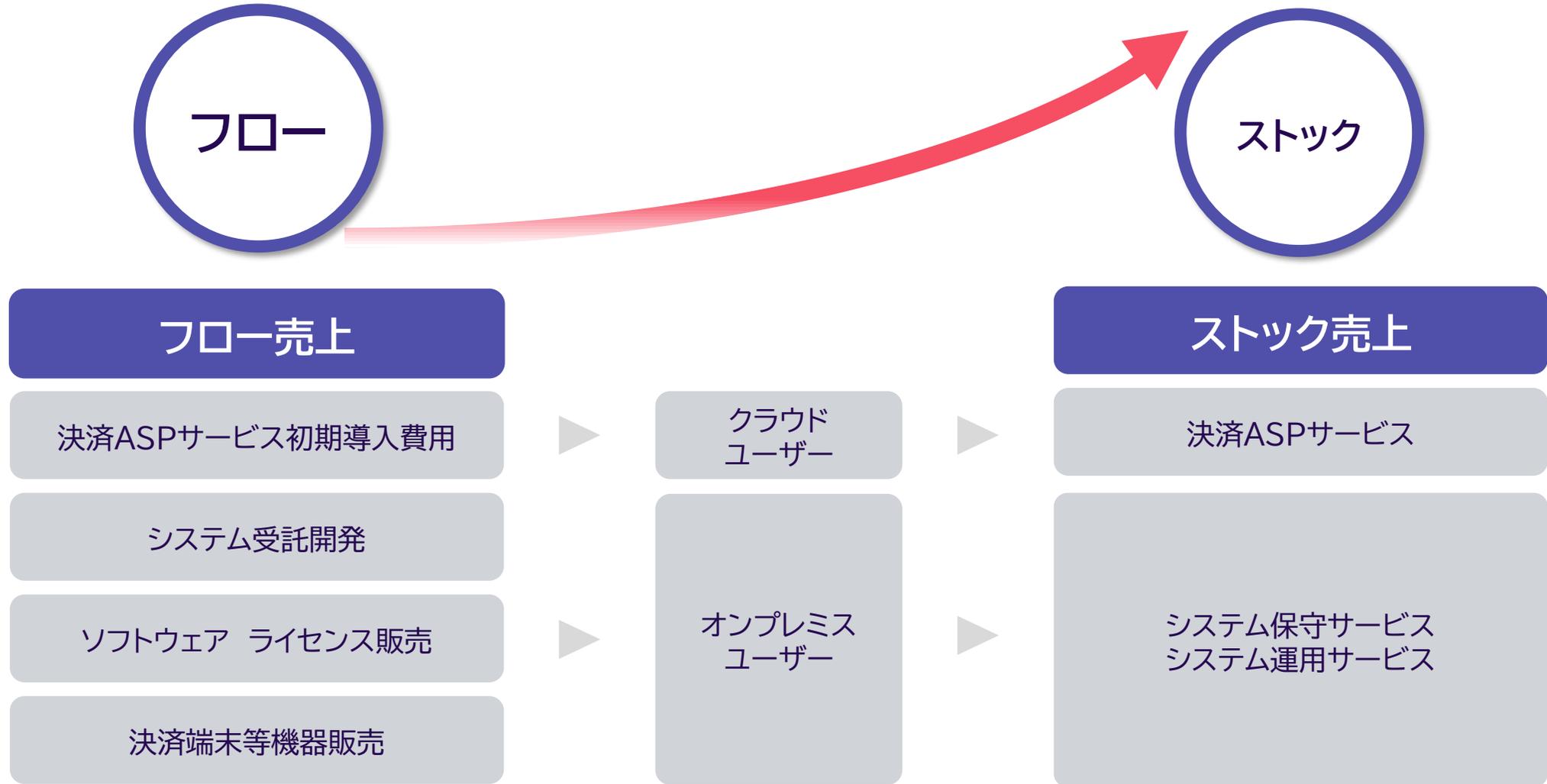
- お客様固有の
- ・決済サーバーシステム
 - ・端末アプリケーション
 - ・決済システム

これまで蓄積してきた決済システムのノウハウをもとに、お客様のリクエストに応じ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を行います。

また、個別の受託開発も行っております。

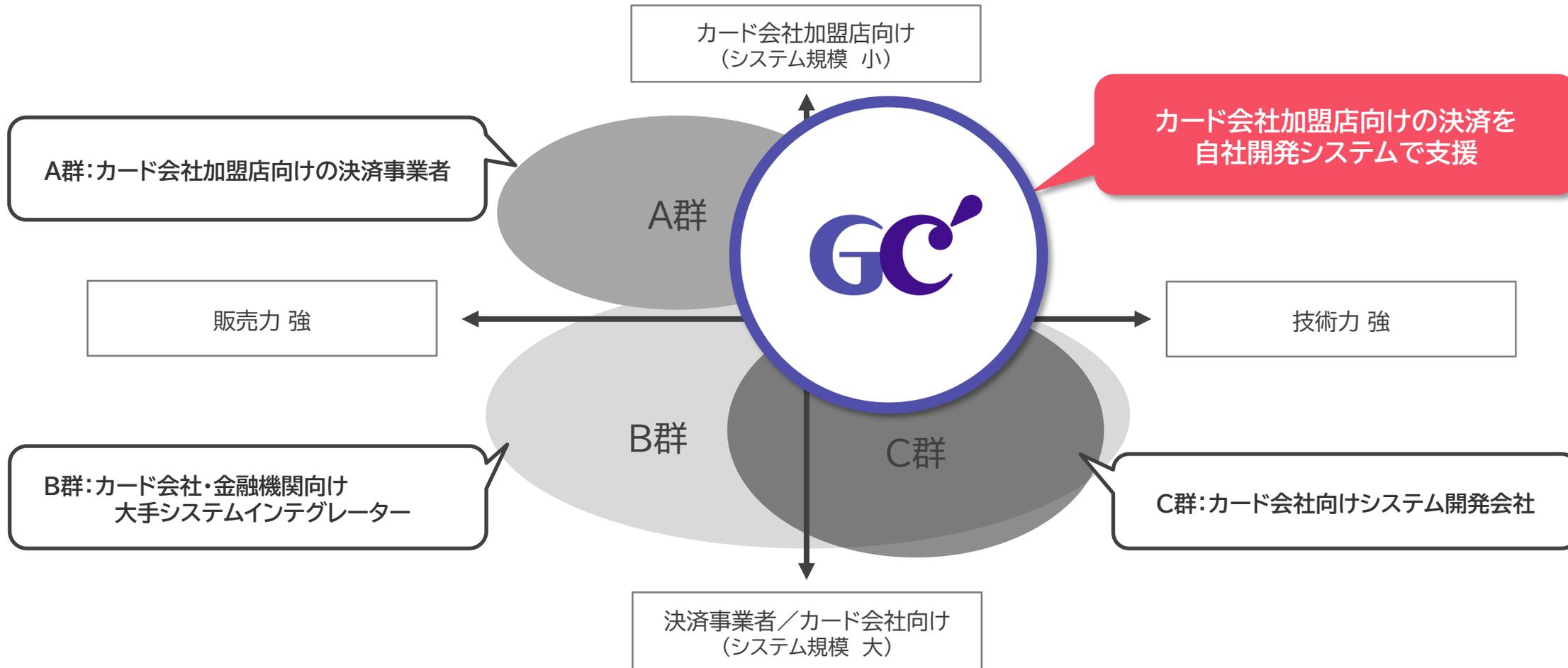
ビジネスモデル

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



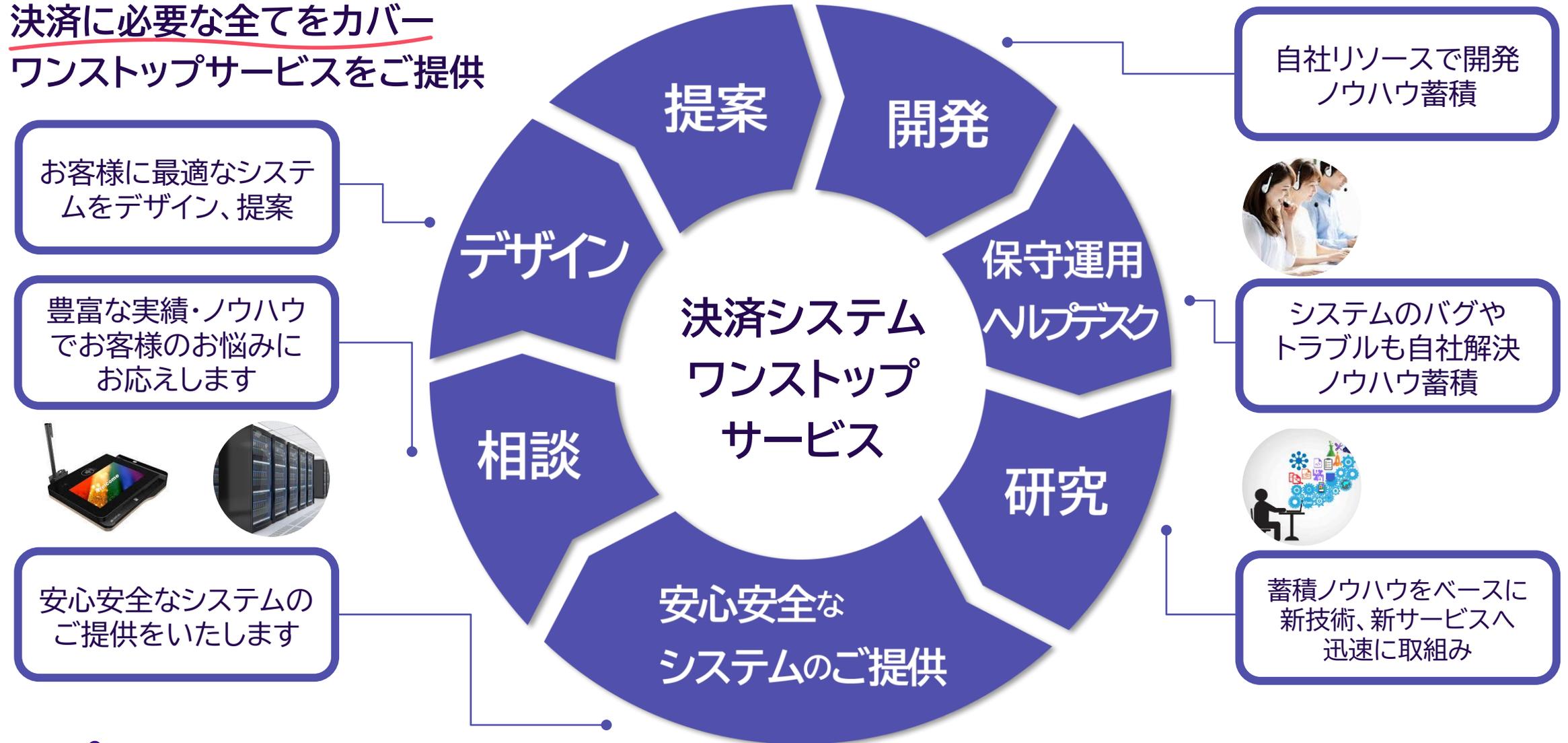
事業領域

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



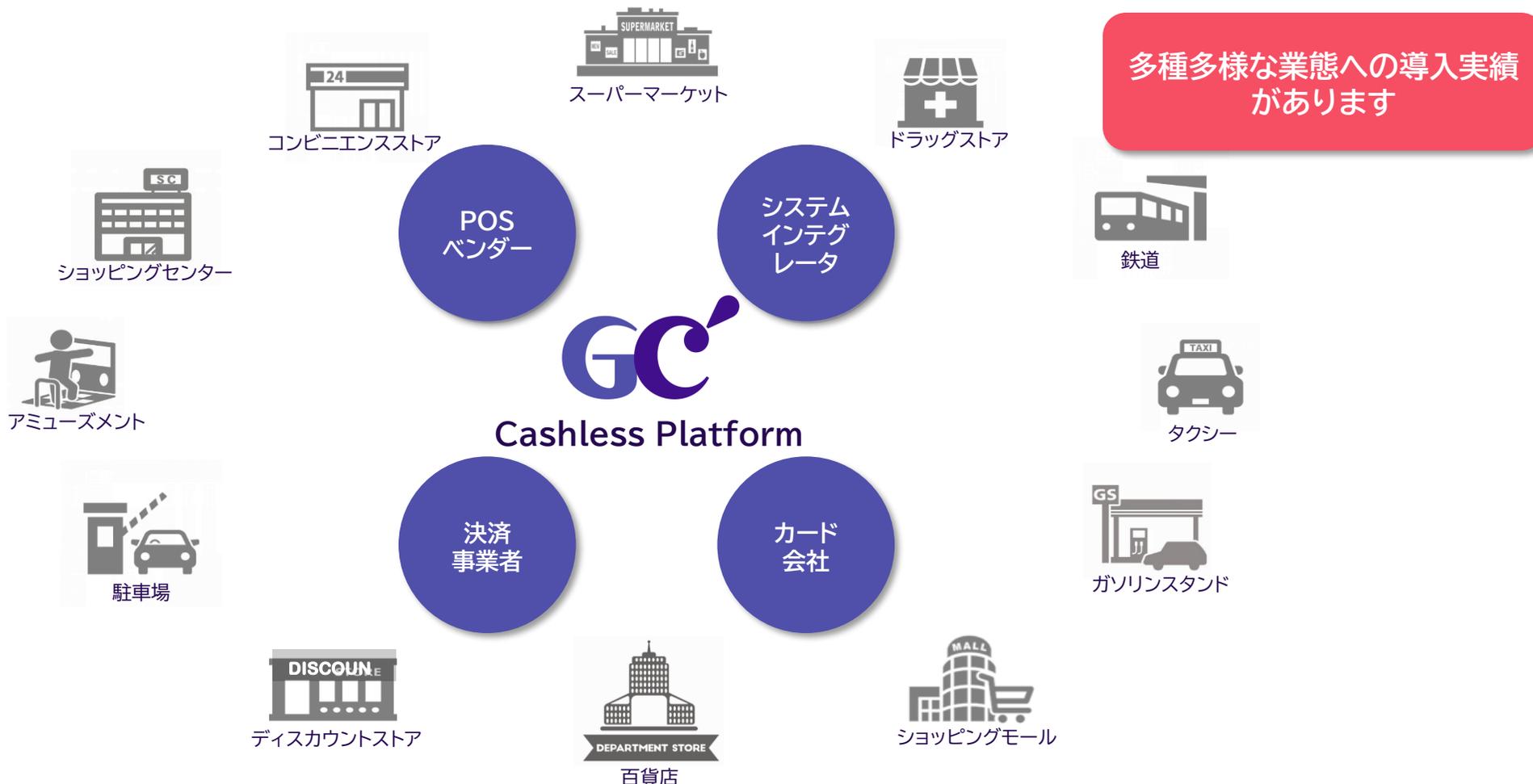
当社の強み: 決済システムワンストップサービス

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 2024年6月期 通期決算概要

2024年6月期 業績サマリー(対前期比)

■ 売上高は、1,740百万円(前期比+12.3%)、営業利益は58百万円となり、売上高及び各利益ともに前期を上回りました。

| (単位:百万円) | 2023年6月期 通期実績 | 2024年6月期 通期実績 | 対前期増減 | 対前期比 (%) |
|----------|------------------|------------------|-------|-------------|
| 売上高 | 1,549 | 1,740 | +191 | +12.3 |
| 営業利益 | ▲273 | 58 | +331 | — |
| 経常利益 | ▲297 | 44 | +342 | — |
| 当期純利益 | ▲773 | 72 | +846 | — |

※ 前期は固定資産の減損損失を計上



2024年6月期 業績ハイライト

① 前期比大幅増_ペイメントインテグレーション事業

■「キャッシュレス決済システムリプレイス」のハードウェア及びライセンスやその他大型案件の売上計上により、前期比+144百万円(+23.0%)と大きく上回りました。

② 前期比増_ペイメントサービス事業

■既存ユーザーの新案件サービス(電子マネー・ハウスカード追加)の売上計上により、前期比+46百万円(+5.0%)と前期を上回りました。

③ 拡販活動を展開_その他事業

■各種イベント出展にて共創パートナーを募集し、複数社と協議のほか、公募されている社会課題実証支援プロジェクトへ応募する活動を実施しました。

2024年6月期 セグメント損益状況(対前期比)

- **ペイメントインテグレーション事業、ペイメントサービス事業:**
大型案件の売上計上及びコスト低減に努めた結果、**前期から大幅な増収増益を達成**
- **その他事業:**公募されている社会課題実証支援プロジェクトへの応募活動など

| (単位:百万円) | | 2023年6月期 | 2024年6月期 | 対前期 増減 | 対前期比 (%) |
|------------------|-------|-------------|--------------|-----------|-------------|
| | | 通期実績 | 通期実績 | | |
| ペイメントインテグレーション事業 | 売上高 | 630 | 774 | +144 | 23.0 |
| | 営業利益 | ▲186 | 82 | +269 | - |
| | 営業利益率 | - | 10.7% | - | - |
| ペイメントサービス事業 | 売上高 | 919 | 965 | +46 | 5.0 |
| | 営業利益 | 38 | 56 | +17 | 46.2 |
| | 営業利益率 | 4.2% | 5.8% | +1.6P | - |
| その他事業 | 売上高 | 0 | - | ▲0 | - |
| | 営業利益 | ▲125 | ▲80 | +44 | - |
| | 営業利益率 | - | - | - | - |

2024年6月期 繰延税金資産の計上及び通期業績予想と実績値の差異

■ 今後の業績見通し等を踏まえ、繰延税金資産の回収可能性を検討した結果、2024年6月期において、法人税等調整額(益)△29百万円を計上いたしました。

■ 売上高については、ペイメントインテグレーション事業のうち、受託開発について計画を10百万円上回りました。決済端末の販売については、引合いは増加傾向にあるものの受注までのリードタイムの長期化により45百万円の未達となり、ペイメントサービス事業においてもサブスクリプション(35百万円)の未達と既存ユーザーのASPサービスの増額見込み(38百万円)のサービス開始時期のずれ込みの発生により、売上高が計画よりも▲111百万円下回る結果となりました。

販管費について、将来のための研究開発投資は積極的に行った一方で、売上高の減少予測に伴い、費用の見直しを実施のうえ経費削減を行った結果、営業利益及び経常利益ともに計画を上回る結果となりました。

また、今後の業務見通しの等を踏まえ、繰延税金資産の回収可能性を検討した結果、法人税等調整額(益)(△29百万円)の計上により、当期純利益(72百万円)を計上する結果となりました。

| | 売上高 | 営業利益 | 経常利益 | 当期純利益 | 1株あたり 当期純利益 |
|-------------------------|-------|------|-------|-------|----------------|
| | 百万円 | 百万円 | 百万円 | 百万円 | 円 銭 |
| 前回発表予想(A) | 1,851 | 41 | 14 | 3 | 1.28 |
| 実績値(B) | 1,740 | 58 | 44 | 72 | 29.07 |
| 増減額(B-A) | ▲111 | 17 | 30 | 69 | |
| 増減率(%) | ▲6.0 | 41.4 | 207.3 | — | |
| (ご参考)前期実績 (2023年6月期) | 1,549 | ▲273 | ▲297 | ▲773 | ▲310.40 |

トランザクション・メディア・ネットワークス(TMN社)と資本業務提携(2/27開示抜粋)

決済ゲートウェイサービス事業強化を目的に資本業務提携を締結

資本業務提携の概要 (2/27時点)

・資本提携

当社の主要株主である筆頭株主の株式会社コミュニケーション及び金子哲司氏が所有する当社普通株式のうち合計372,000株を市場外での相対取引により、TMN社に対して譲渡することについて合意。

・業務提携

決済事業領域においては、両社のサービス・機能を組み合わせ、顧客への提案力強化を図るとともに、開発リソースの融通等、効率化を行うことで、事業の拡大を目指す。

将来的には、双方の技術やノウハウを活かし、金融やマーケティング事業領域で新たなサービス開発を行うなど、イノベーションを加速することで、より便利で安全な消費環境の創出を目指す。

・主要株主の異動

新たに主要株主となる株主：
株式会社トランザクション・メディア・ネットワークス
総株主の議決権の数に対する割合：14.90%

TMN社の概要 (2/27時点)

| | | | |
|--------------------------------|--------------------------------------|------------|-----------|
| 名称 | 株式会社トランザクション・メディア・ネットワークス | | |
| 所在地 | 東京都中央区日本橋二丁目11番2号 | | |
| 代表者の役職・氏名 | 代表取締役社長 大高 敦 | | |
| 事業内容 | 電子決済サービスの開発及び提供、情報プロセッシングサービスの開発及び提供 | | |
| 資本金(2023年12月31日現在) | 61億4,956万9千円 | | |
| 設立年月日 | 2008年3月3日 | | |
| 最近3年間の経営成績及び財政状態(単位:千円。特記を除く。) | 2021年3月期 | 2022年3月期 | 2023年3月期 |
| 純資産 | 7,306,970 | 5,766,516 | 4,956,089 |
| 総資産 | 9,641,671 | 10,372,062 | 9,808,555 |
| 1株当たり純資産(円) | 231.86 | 179.20 | 159.67 |
| 売上高 | 6,451,089 | 7,139,159 | 7,831,435 |
| 営業利益 | 154,981 | 711,073 | 560,038 |
| 経常利益 | 158,690 | 712,345 | 535,357 |
| 当期純利益 | 98,640 | △385,789 | 672,519 |
| 1株当たり当期純利益(円) | 3.13 | △12.23 | 21.19 |
| 1株当たり配当金(円) | — | — | — |

キャッシュレス決済サービス取扱 Payments に「Vポイント」追加(6/3開示抜粋)

キャッシュレス決済サービス取扱 Payments に「Vポイント」を追加 & 提供開始

自社開発のキャッシュレス決済パッケージソフト「CARD CREW PLUS」を基盤に事業を展開する当社は、「Vポイント」を当社のキャッシュレスサービス取扱 Payments に追加し、大手飲食チェーン様や流通小売業様に対して、決済ASPサービス提供を開始しました。



Newland Payment Technologyと戦略的業務提携(6/4開示抜粋)

Newland Payment Technology(以下「NPT」)と日本初の販売店契約を締結、戦略的な提携を開始



NPTは、多様な決済端末を世界中で展開しており、120以上の国々でパートナーと協力し、1億台以上の端末を展開しております。豊富な端末ラインナップのなかでも、最新スマートな、N950、N750、P300及びX800は、リテールテックJAPAN2024(2024年3月12日~15日)においても大きな反響がありました。これらのソリューションは、小売店やレストランの店内・テイクアウトから倉庫・物流など、お客様と直接対面するビジネス向けに、幅広い選択肢を提供できるものとなっております。



NUCADOCOの事業を終了いたします

1. 事業廃止の理由

当社はキャッシュレス決済サービスを中心としたペイメントインテグレーション事業とペイメントサービス事業及びその他事業※として、NUCADOCO事業を展開しております。

NUCADOCO事業は、リアルな3Dアバターを活用して、従業員の健康づくりのための行動変容の実現を目指し、2022年1月にサービス提供を開始しました。2022年8月には、アバターを利用したヘルスケアシステムの特許を取得し、その後も様々なビジネス交流会やイベントへ出展するなどにより、ヘルスケアサービスに関する様々な知見を得てまいりましたが昨今の健康経営の気運の高まりから大手企業による事業化が相次ぎ、同種のサービスが散見され、当社においてもその都度機能アップを行う必要があるなど、一定のコストが発生しておりました。

このような状況から、当社内におけるリソースの最適化を図るとともに事業の選択と集中を検討した結果、当社として将来にわたりNUCADOCO事業を継続することは困難と判断し、NUCADOCO事業の廃止を決定いたしました。

※ その他事業:主にNUCADOCO事業及び事業化を検討している新規ビジネス等

2. 事業廃止の概要

(1)廃止する事業の概要

ヘルスケアアプリの設計・開発・販売・サービス事業(NUCADOCO事業)

(2)NUCADOCO事業の2024年6月期の経営成績

売上高: 一千円

3. 日程

取締役会決議日:2024年8月14日

事業廃止期日 :2024年8月31日(予定)

4. 今後の見通し

2025年6月期の業績予想には、本件による影響額を織り込んでおり、その内容は外注や業務委託などの費用削減であります。今後、新たに開示すべき事項が、発生した場合は、速やかに開示いたします。

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

千葉県男女共同参画推進事業所表彰にて知事賞を受賞



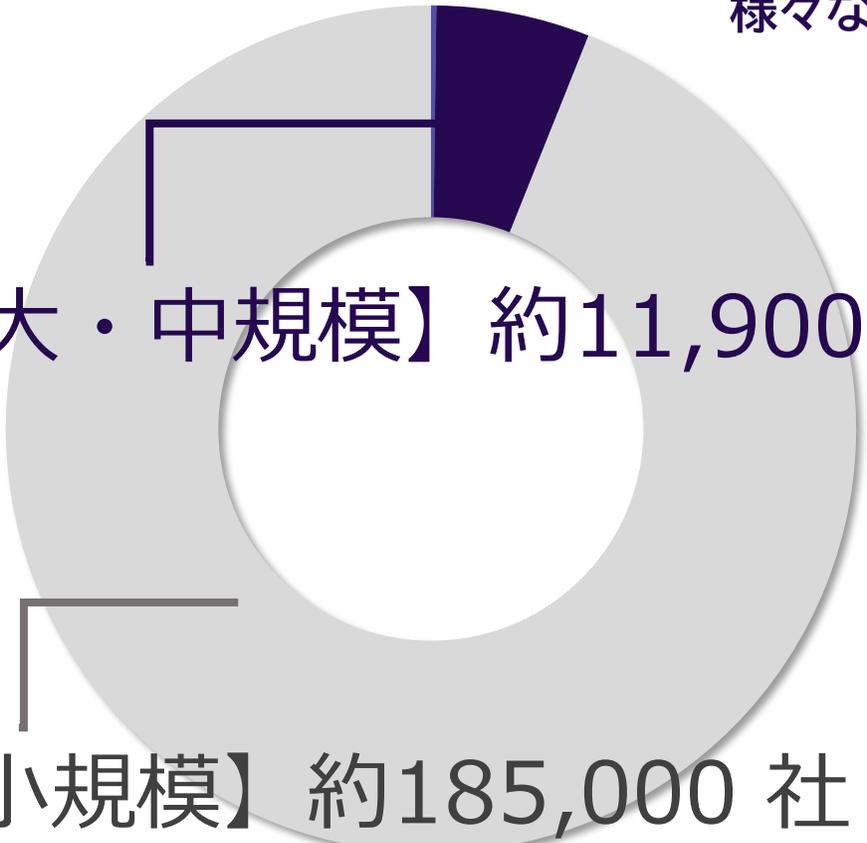
【トピック】 令和5年度の千葉県男女共同参画推進事業所表彰にて、知事賞を受賞。

当社は、育児・介護に関する休暇制度や短時間勤務制度等を整備し休暇を取得しやすい職場環境づくりをしている点、これまで女性が少なかった部門にも女性を積極的に配属している点について、高く評価いただきました。これからも仕事と生活の両立ができる職場環境づくり、ワークライフバランスの向上に取り組んでまいります。

03 成長戦略と取り組み状況

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



【大・中規模】約11,900社

【小規模】約185,000社

規模を問わず
ターゲット拡大



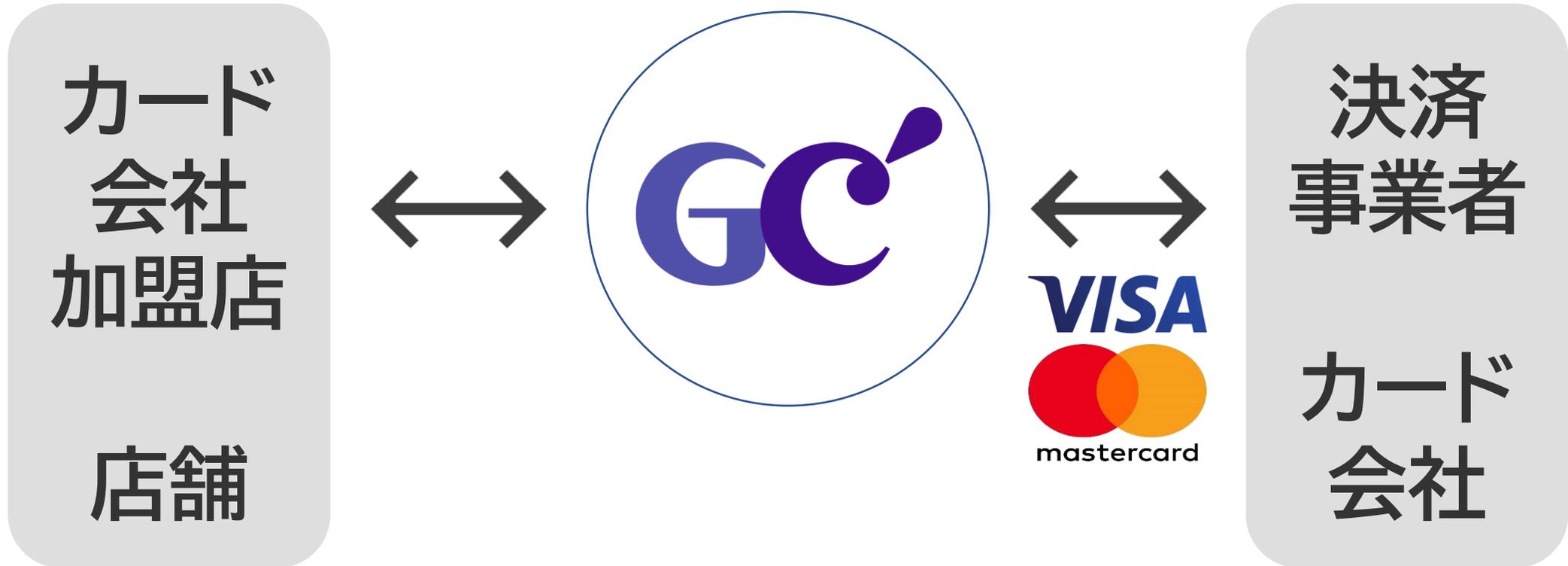
トピック

キャッシュレスサービス取扱支払いに「Vポイント」を追加し、大手飲食チェーン様や流通小売業に決済ASPサービス
をご提供



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



トピック

カード会社から紹介の加盟店への商談およびカード会社との協業への取り組みを継続中。前述の通期トピックは商談先にも好印象。



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」提供中

導入時の加盟店のコストを低減し、安価にキャッシュレス決済を開始可能。加盟店で端末資産管理不要であり、管理の手間やコスト低減が期待できること、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る。

新規サービス導入



リテールテックジャパン端末展示



POS連動型マルチ決済端末



モバイル型決済端末



子ども向けキャッシュレス体験端末(参考出品)



【トピック】既存大手ショッピングセンター向けサブスクサービス開始。(2024年8月稼働予定)

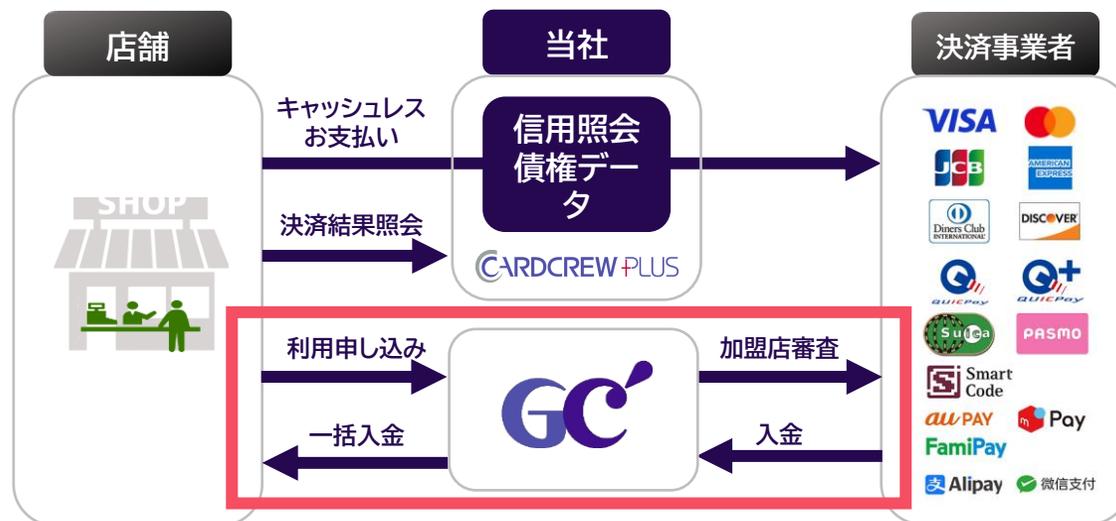
端末展示ではPOS連動型マルチ決済端末、モバイル型決済端末のほか、参考出品として本社地元にて佐倉市の子供向けイベント出展時に用いた子ども向けキャッシュレス体験端末を展示。



成長戦略④ 決済手数料売上

決済関連契約を一本化しキャッシュレス決済を手軽に導入可能なソリューション提供の準備中

包括代理加盟店契約



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。記載している決済事業者は一例であります。詳細はお問い合わせください。



【トピック】対面決済における包括代理加盟店契約を各決済事業者様と締結。これに基づき実証実験店舗での試験稼働に向けて準備中。

「包括代理加盟店契約」について: 現行の決済システムのワンストップサービス提供に加えて、店舗様と各決済事業者様との契約を当社が代理。決済に関わることは当社が一本化して実施することで、店舗様・決済事業者様の負担や管理コスト低減可能なソリューションの提供ができるようになる。

詳細はニュースリリースをご確認ください。<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000008.000091233.html>



04 2025年6月期 通期業績予想

2025年6月期の利益計画変更について

1. 計画変更の理由

2024年6月期は売上高が計画を下回ったものの計画を超える利益を計上しました。しかしながら現在の足元の引合状況及び各戦略の進捗状況から、2024年8月に公表した事業計画について、2025年6月期以降の計画の見直しを行いました。

2. 2024年6月期の振り返りと対策

振り返り

- ・ペイメントインテグレーション事業は、引合いは増加傾向にあるものの受注までのリードタイムの長期化により計画を下回りました
- ・ペイメントサービス事業は、マルチ決済端末のサブスク型販売の新規販売が振るわず売上が未達となりました
また、既存ユーザーのASPサービス増額見込みについて、サービス開始時期のずれ込みにより売上が未達となりました

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の構築を継続します
- ・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更なる実践を行います

3. 計画見直しの概要

売上計画

- ・決済端末のマルチ決済端末のサブスク型販売の計画を修正しました
- ・国際ブランド決済ネットワーク接続サービスについて販売計画を修正しました
- ・決済手数料売上の販売計画を修正しました

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)を行います
- ・技術系、営業系を中心に人材採用を強化します

2025年6月期 通期業績予想

| (単位：百万円) | 2024年6月期 通期実績 | 2025年6月期 通期業績予想 | 前期比 |
|------------------|------------------|--------------------|--------|
| 売上高 | 1,740 | 1,907 | 109.6% |
| ペイメントインテグレーション事業 | 774 | 792 | 102.3% |
| ペイメントサービス事業 | 965 | 1,115 | 115.5% |
| 営業利益 | 58 | 61 | 105.9% |
| 営業利益率 | 3.4% | 3.2% | ▲0.1 |
| 経常利益 | 44 | 36 | 80.5% |
| 当期純利益 | 72 | 34 | 47.6% |
| 当期純利益率 | 4.2% | 1.8% | ▲2.4 |





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。