



決算補足説明資料 (2024年6月期 第3四半期)

証券コード:4073

株式会社ジィ・シィ企画

目次

- 01 事業内容
- 02 2024年6月期 第3四半期 決算概要
- 03 2024年6月期 第3四半期 トピック
- 04 成長戦略と取り組み状況

01 事業内容

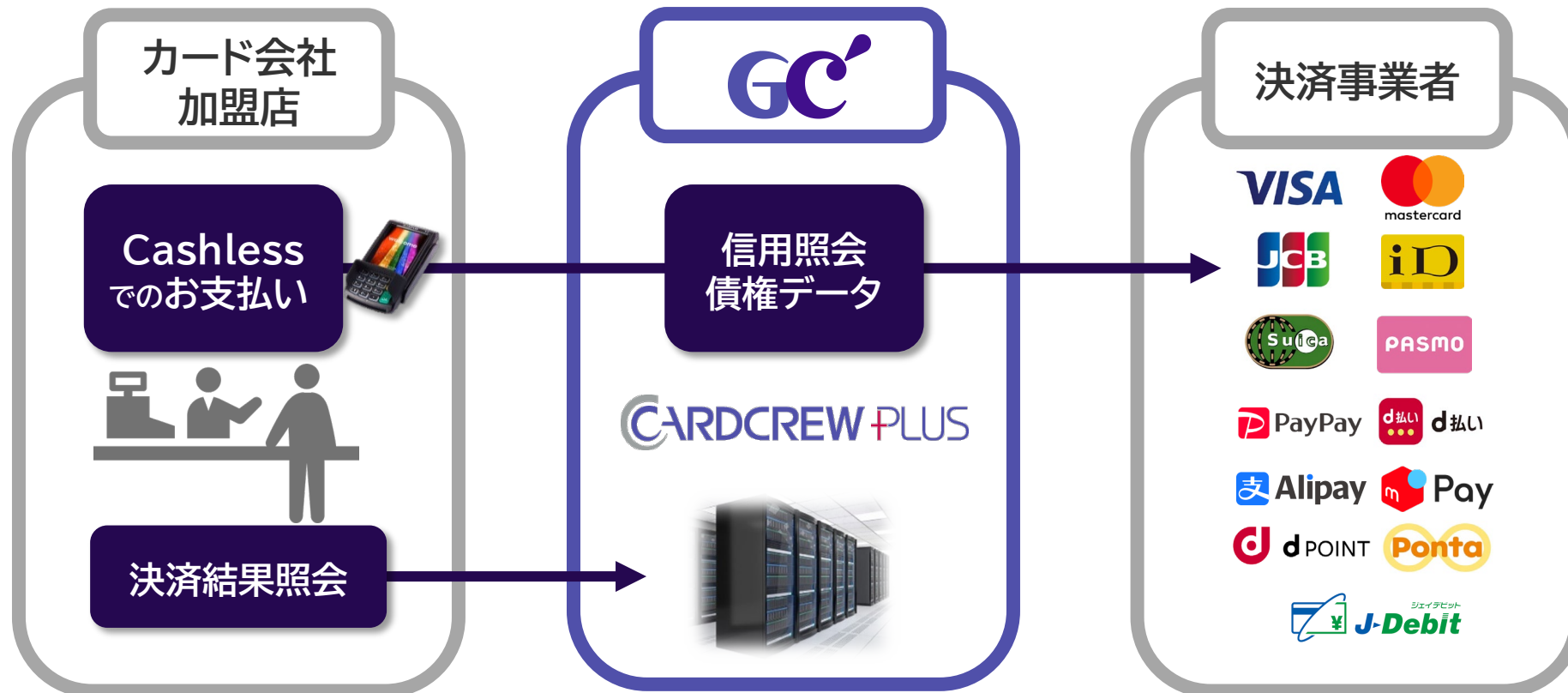
会社概要

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	4億3,217万円
設立	1995年9月13日
従業員数	110名（2024年3月31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

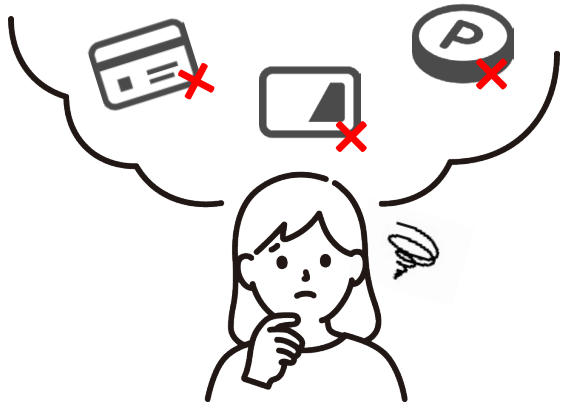
- ｜キャッシュレス決済のシステムを開発し、カード会社加盟店へご提供しております。
- ｜自社開発のキャッシュレス決済パッケージソフト **CARDCREW PLUS** を基盤に事業を行っています。
- ｜**CARDCREW PLUS** を活用して、決済ASPサービスを展開しています。



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

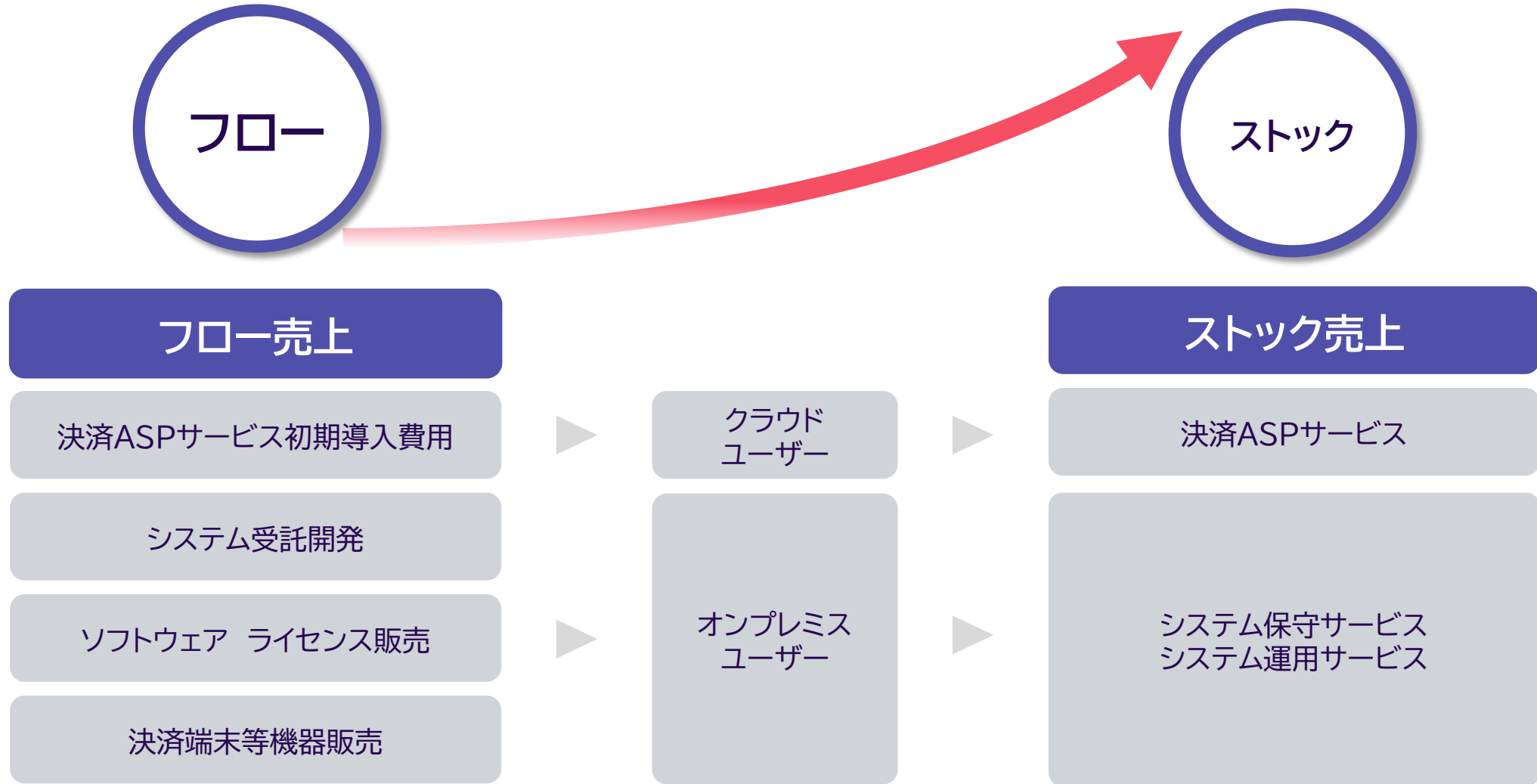
- お客様固有の
- ・決済サーバーシステム
 - ・端末アプリケーション
 - ・決済システム

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。

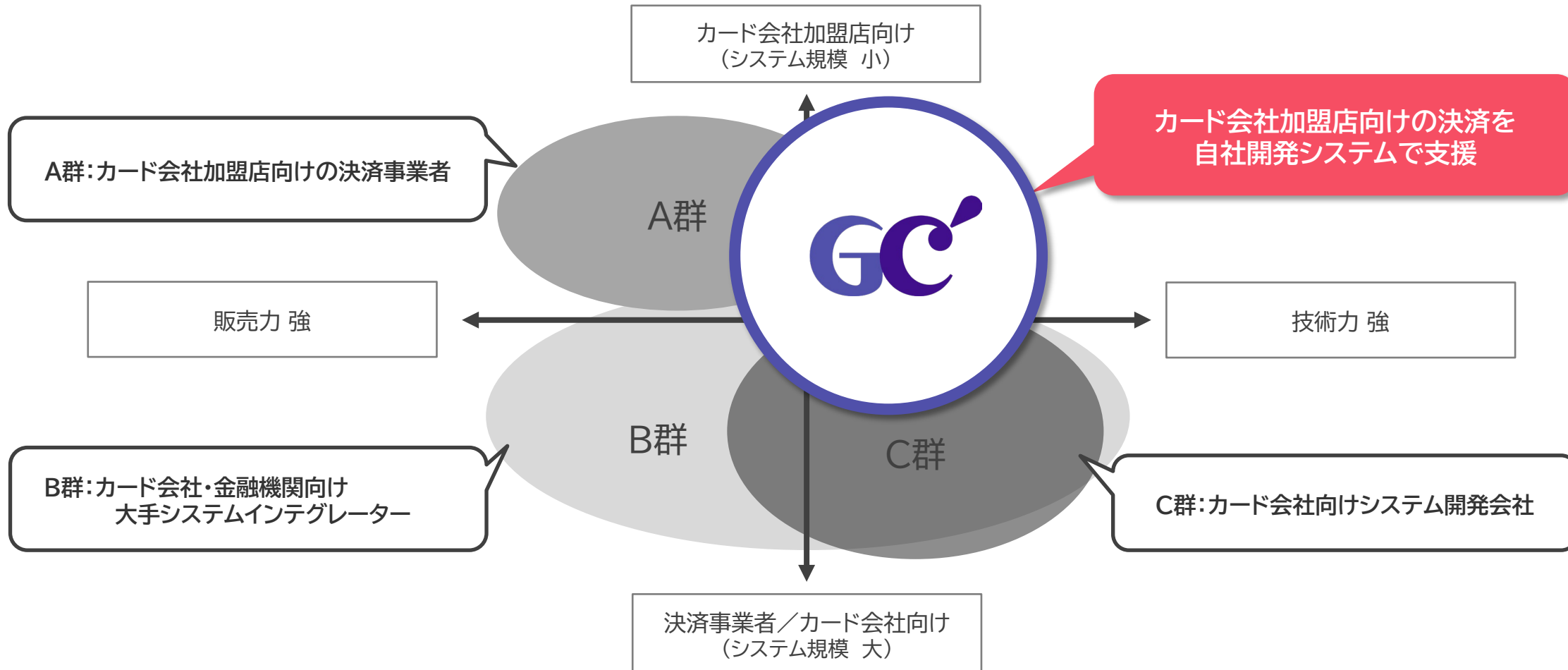
ビジネスモデル

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



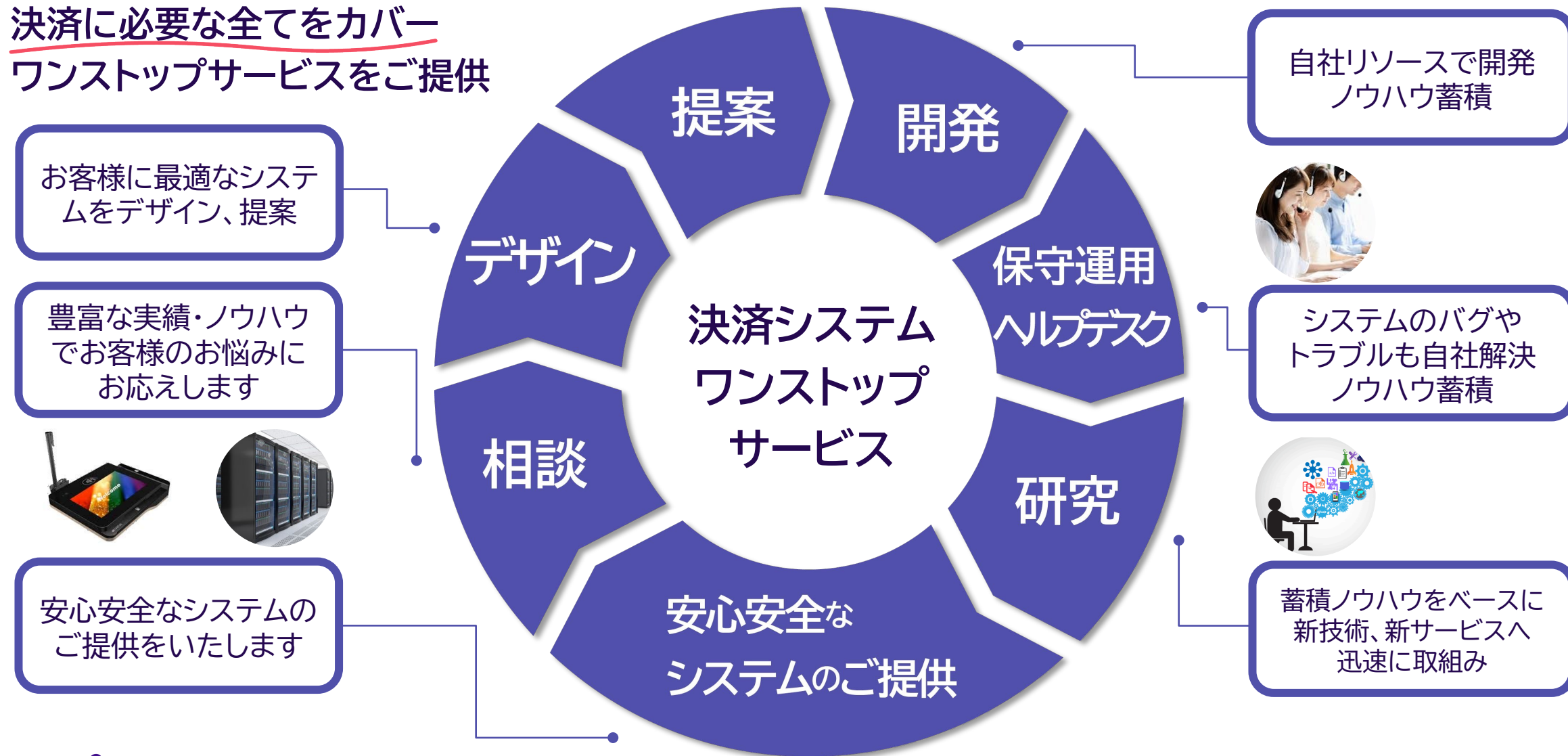
事業領域

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



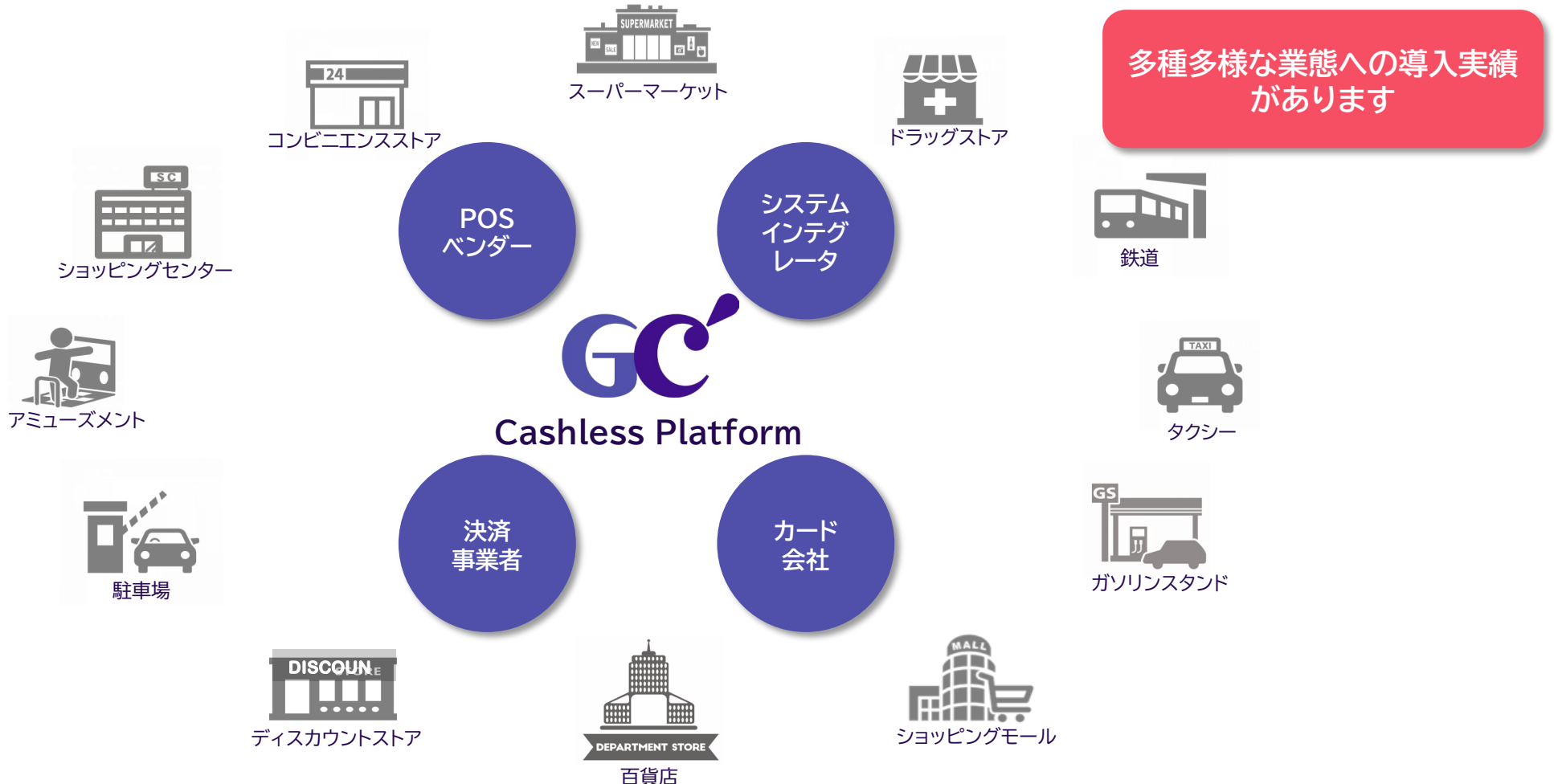
当社の強み: 決済システムワンストップサービス

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 第3四半期 決算概要

2024年6月期 第3四半期 業績サマリー(対前年同期比)

■売上高は、1,345百万円(前年同期比+12.4%)、営業利益は91百万円となり、売上高及び各利益ともに前年同期を大幅に上回りました。

(単位:百万円)	2023年6月期 3Q実績	2024年6月期 3Q実績	前年同期比 増減	前年同期比 (%)
売上高	1,197	1,345	+148	+12.4
営業利益	▲140	91	+232	—
経常利益	▲146	89	+235	—
当期純利益	▲618	89	+707	—

※ 前年同期に固定資産の減損損失を計上



2024年6月期 第3四半期 業績ハイライト

① 前年同期比大幅増_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、前年同期比+95百万円(+18.3%)と大きく上回りました。

② 前年同期増_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の売上計上等により、前年同期比+52百万円(+7.8%)と前年同期を上回りました。

③ 積極的に拡販活動中_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、複数社と協議中のほか、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継続しております。

2024年6月期 第3四半期 セグメント損益状況(対前年同期比)

■ 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:

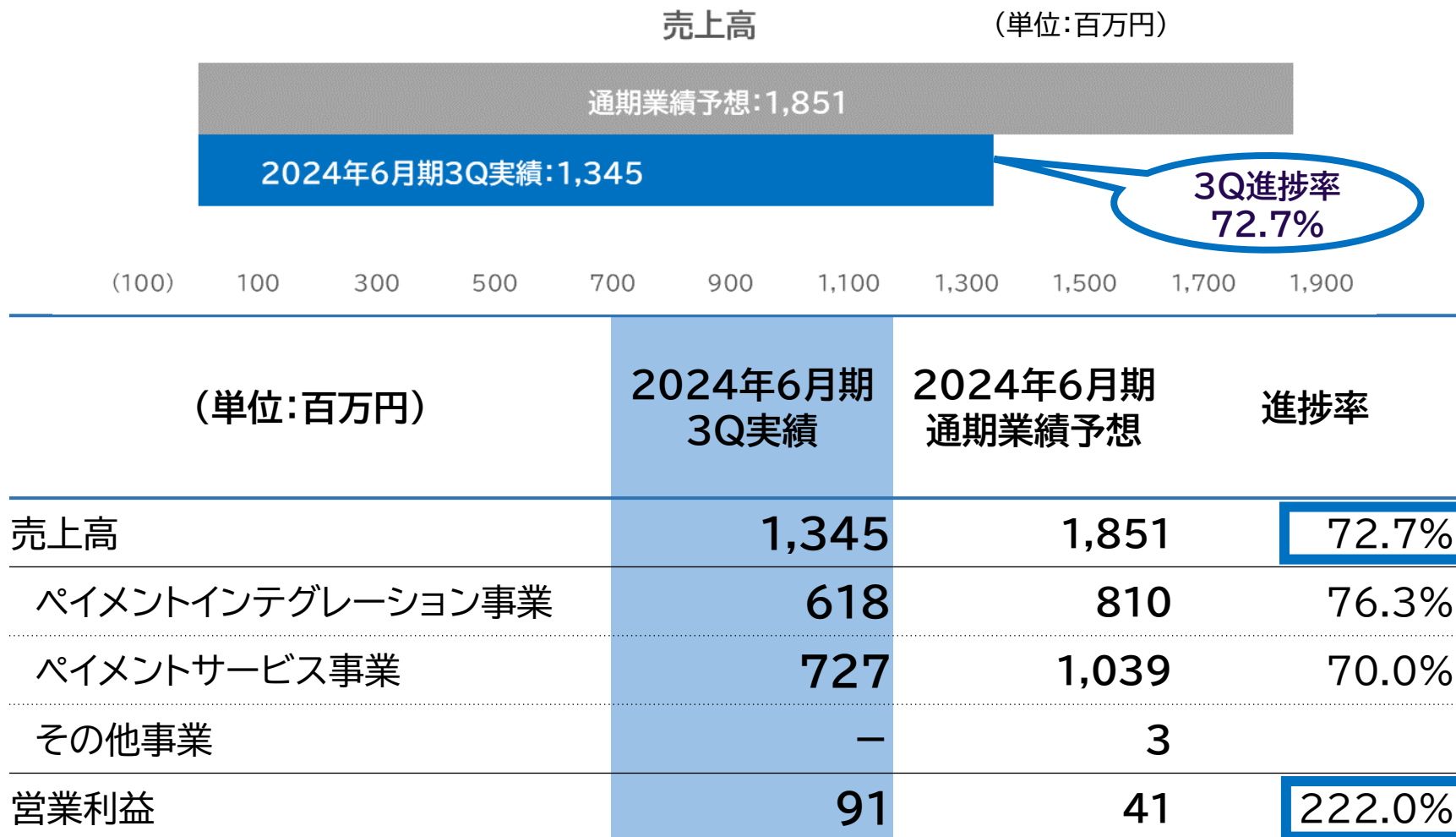
大型案件の売上計上及びコスト低減に努めた結果、前年同期から大幅な増収増益を達成

■ 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応募する活動を継続

(単位:百万円)		2023年6月期 3Q実績	2024年6月期 3Q実績	前年同期 増減	前年同期 比 (%)
ペイメントインテグレーション事業	売上高	522	618	+95	+18.3%
	営業利益	▲73	93	+167	—
	営業利益率	—	15.2%	—	—
ペイメントサービス事業	売上高	674	727	+52	+7.8%
	営業利益	23	57	+33	+140.5%
	営業利益率	3.6%	7.9%	+4.3P	—
その他事業	売上高	0	—	▲0	—
	営業利益	▲91	▲59	+31	—
	営業利益率	—	—	—	—

2024年6月期 通期業績予想に対する進捗状況

3Qは大型案件の売上計上により好調に推移し、2024年6月期の業績予想を超える利益水準で推移しております。今後の見通しについて、ペイメントインテグレーション事業における案件規模の大型化による期ずれの可能性への考慮が必要なことや、引き続き、来期以降の事業成長に向けた先行投資を検討しているため、業績予想を据え置いております。



03 2024年6月期 第3四半期 トピック

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)

クレジット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)	-	-	-

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



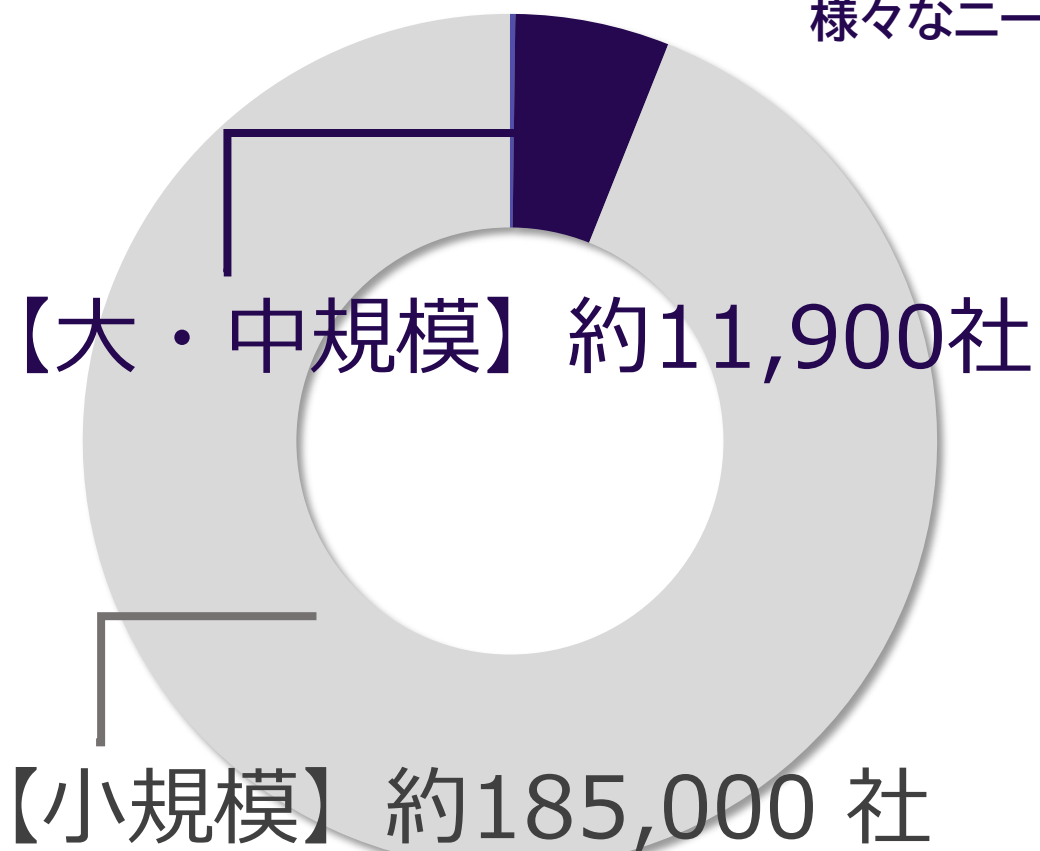
【トピック】 令和5年度の千葉県男女共同参画推進事業所表彰にて、知事賞を受賞。
当社は、育児・介護に関する休暇制度や短時間勤務制度等を整備し休暇を取得しやすい職場環境づくりをしている点、これまで女性が少なかった部門にも女性を積極的に配属している点について、高く評価いただきました。これからも仕事と生活の両立ができる職場環境づくり、ワークライフバランスの向上に取り組んでまいります。



04 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



規模を問わず
ターゲット拡大

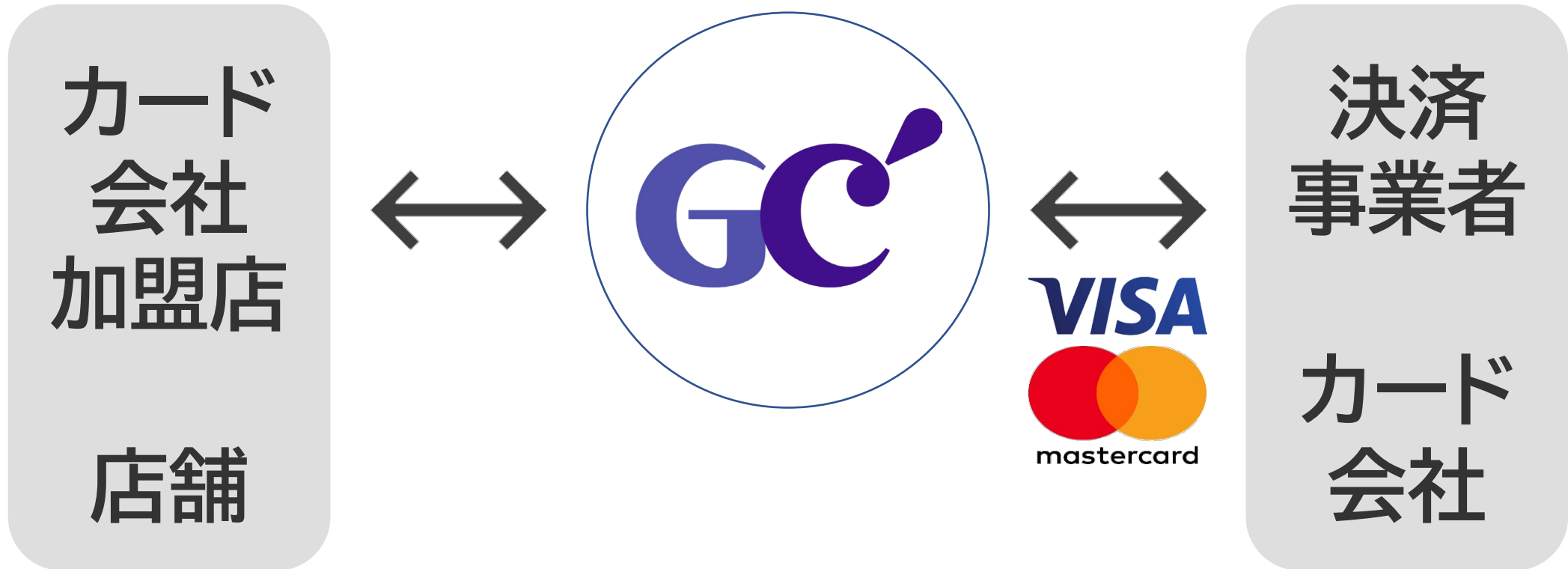


トピック

アライアンス先のカード会社との共同提案を継続中。前述の第3四半期トピックは商談先にも好印象。

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。前述の第3四半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



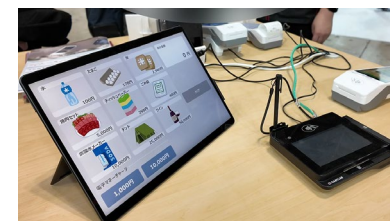
決済端末サブスクリプションサービス「サクラ」提供中

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。

パイロット 導入事例



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)



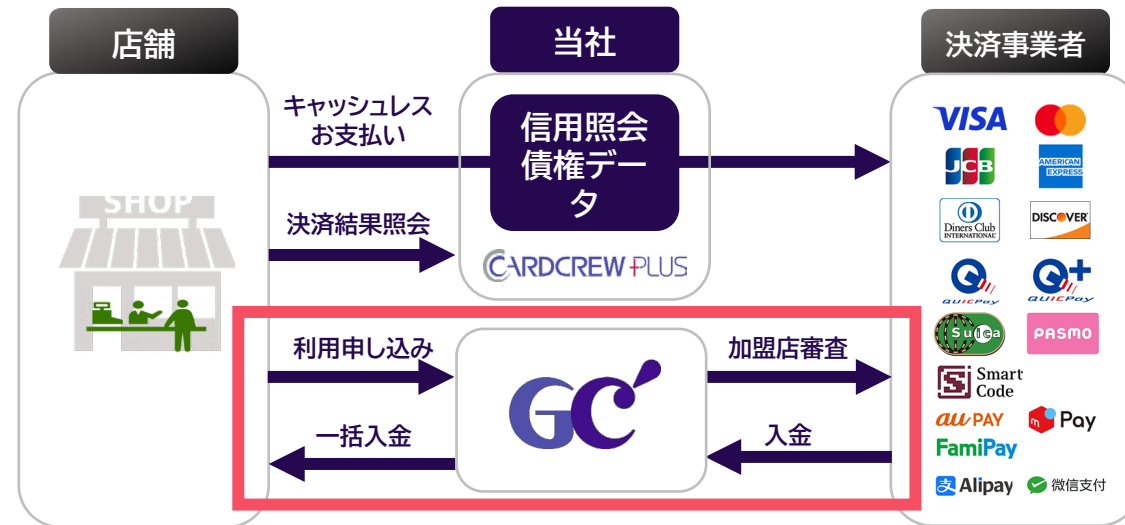
【トピック】ファーストユーザーとして株式会社はなまる様にてPOS連動決済形態でパイロット導入。端末展示ではCASTLES TECHNOLOGY様ブース内にてPOS連動型マルチ決済端末、モバイル型決済端末のほか、参考出品として本社地元にて佐倉市の子供向けイベント出展時に用いた子ども向けキャッシュレス体験端末を展示。



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>



成長戦略⑤ ヘルスケアサービス 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



【トピック】 各種イベント出展にて共創パートナーを募集し、複数社と協議中のほか、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継続している。



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。