

A large, stylized blue line-art graphic on the left side of the page, resembling a calligraphic 'G' or a decorative swirl. It has a teardrop shape at the top right and a curved tail at the bottom right.

決算補足説明資料

(2022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

アジェンダ

1. 事業内容

2. 2022年6月期 第2四半期 決算概要

3. 業績予想の修正について

4. 成長戦略と取り組み状況

1. 事業内容

2. 2022年6月期 第2四半期 決算概要

3. 業績予想の修正について

4. 成長戦略と取り組み状況

2021年12月末現在

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	4億2,468万円
設立	1995年9月13日
従業員数	113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 北大BS R&Dセンター：札幌市北区北21条西12丁目2 北大ビジネス・スプリング 205号室

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。

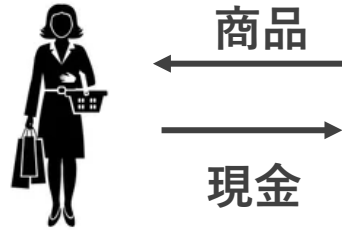
3、**CARDCREW PLUS** を活用して、決済ASPサービスを展開しています。



事業内容-2：事業概要イメージ図

現金のみ
(非キャッシュレス)

当社サービス **無**

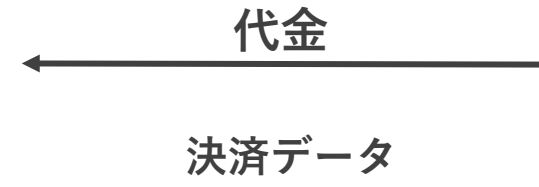
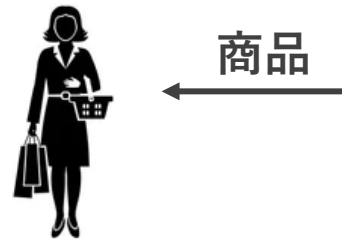


「カード決済」 「電マネ決済」 「ポイントサービス」

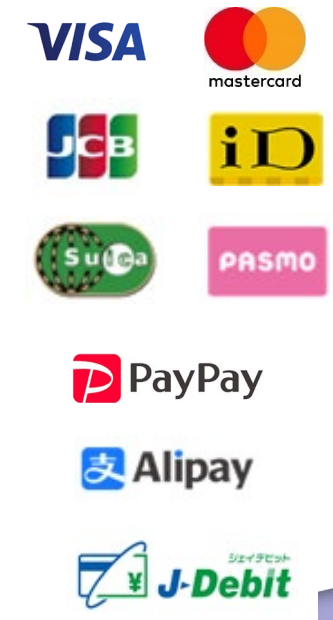
決済システム導入

カード会社加盟店へ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。

当社サービス **有**



決済事業者



ASPサービス利用

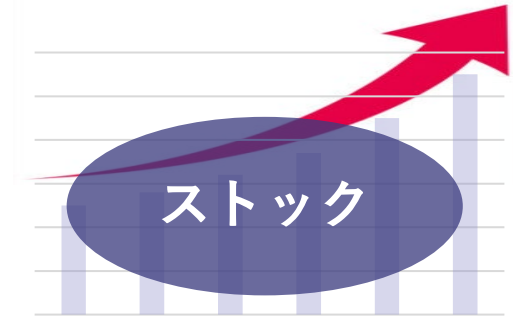
カード会社加盟店へASP決済サービスを提供しサービスご利用代金を頂きます。

当社サービス **有**



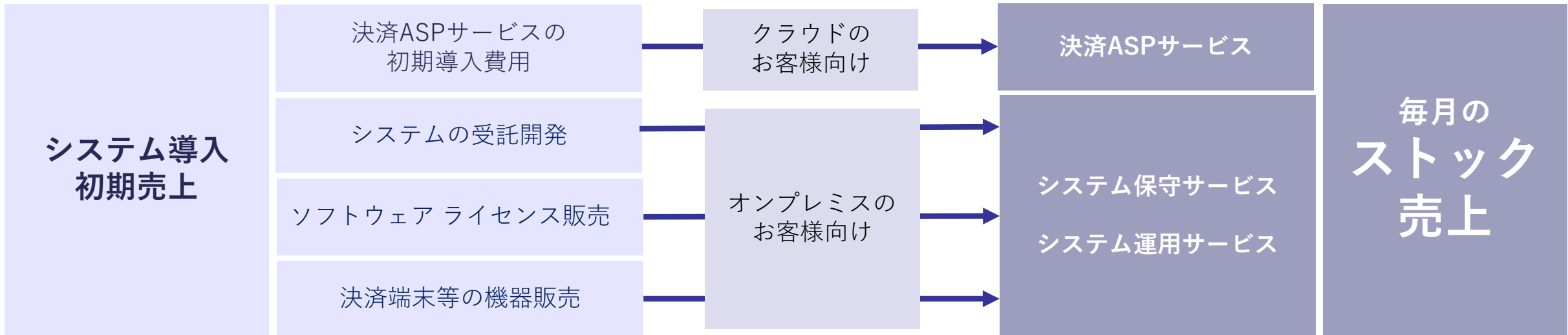
事業内容-3：ビジネスモデル

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



【情報システム開発売上】

【アウトソーシングサービス売上】



事業内容- 4 : 新マルチ決済端末の販売

高性能、大容量「SATURNシリーズ」 販売開始(2022年1月)

2021年12月7日にプレスリリースした**SATURN**端末のご紹介

Saturn 1000Elite

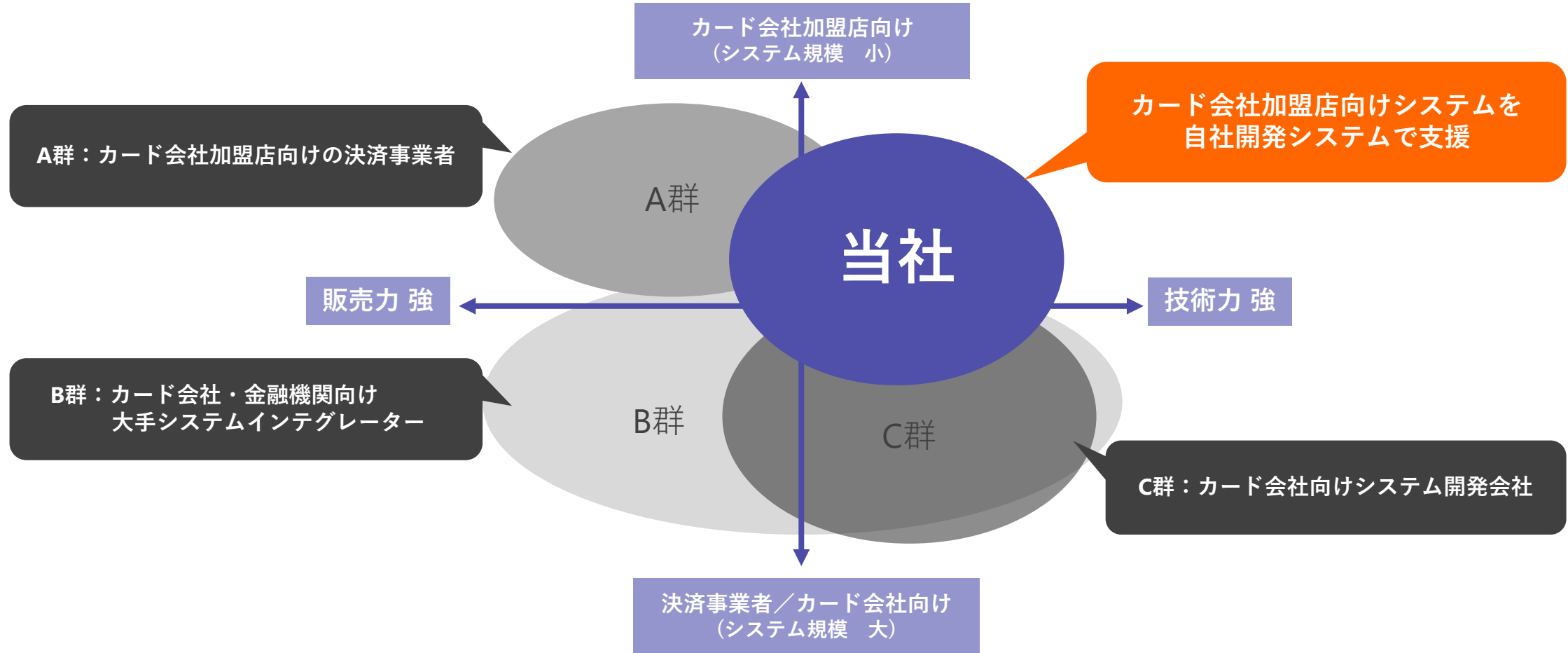


Saturn 1000Lane



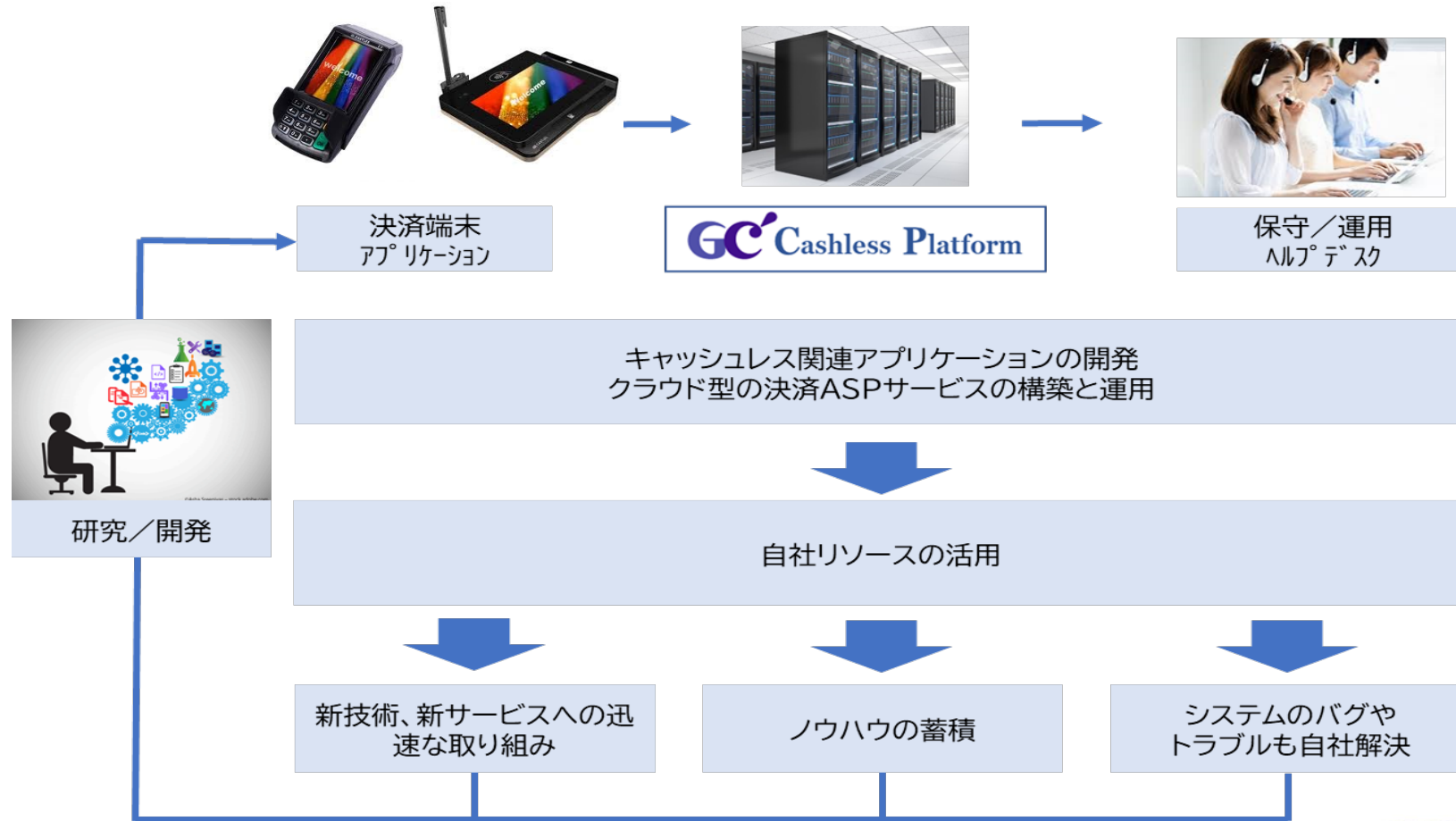
国際ブランド決済ネットワークサービス(2022年4月からサービス開始予定)をご利用いただける加盟店様を中心に販売を行います。

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



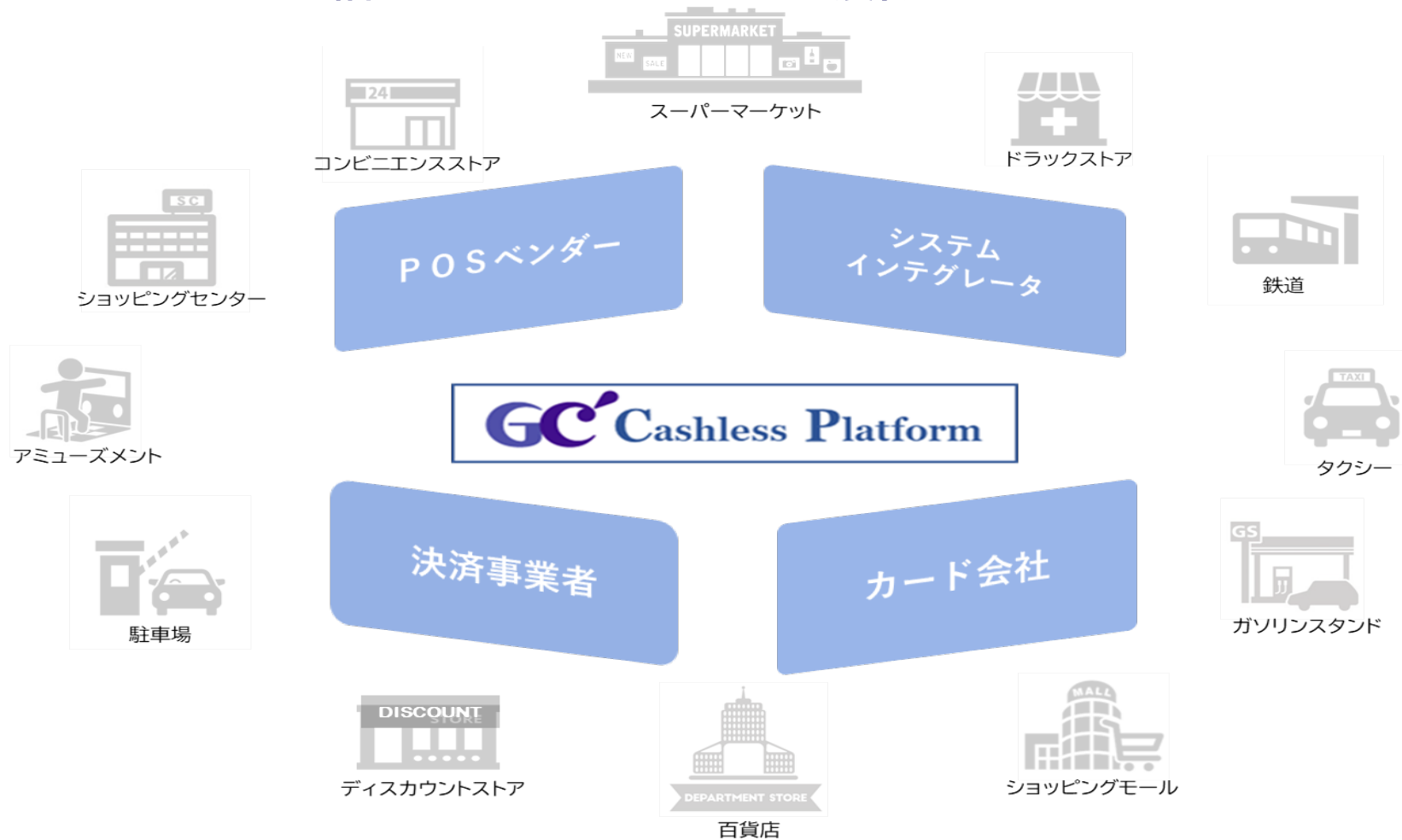
当社の強み：導入から運用までワンストップサービス

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
幅広くエンドユーザーを獲得できます



1. 事業内容

2. 2022年6月期 第2四半期 決算概要

3. 業績予想の修正について

4. 成長戦略と取り組み状況

① 情報システム開発売上：受託開発

- 新型コロナウイルス感染症の影響により、1Qから先送りとなったユーザーは2Qで売上計上となったものの、一部の既存ユーザーで、複数の大型案件の**システム投資時期の見直しが発生し**、2Qで計画していた**売上が3Q以降へ期ずれ**することとなりました。

② 情報システム開発売上：機器販売

- 一部の既存ユーザーで**システム投資時期の見直しが発生したことにより**、**3Q以降へ期ずれ**することとなりました。

③ アウトソーシング売上

- 既存ユーザーへの新たな決済手段のサービス提供により、**前年同期比1.1%増**で推移しました。

2022年6月期 第2四半期 業績サマリー

■ 情報システム開発売上：

大型案件のシステム投資時期の見直しが発生し、前年同期比で大幅に減少

■ アウトソーシング売上：

既存ユーザーへの新たな決済手段のサービス提供により、前年同期比1.1%増で推移

(単位：百万円)	2021年6月期 2Q実績	2022年6月期 2Q実績	前年同期比
売上高	942	671	▲270 (▲28.7%)
(情報システム開発売上)	488	212	▲275 (▲56.4%)
(アウトソーシング売上)	453	458	+5 (1.1%)
営業利益	46	▲172	—
営業利益率	4.9%	—	—
経常利益	41	▲197	—
当期純利益	31	▲208	—
当期純利益率	3.4%	—	—

1. 事業内容

2. 2022年6月期 第2四半期 決算概要

3. 業績予想の修正について

4. 成長戦略と取り組み状況

2022年6月期 業績予想の修正について①

第2四半期の業績動向等を踏まえ、2021年9月28日に公表した業績予想を修正いたします

(単位：百万円)	2022年6月期 (当初業績予想)	2022年6月期 (今回修正予想)	差異	2021年6月期 (通期)
売上高	2,360	1,639	▲720	2,078
(情報システム開発売上)	1,297	731	▲566	1,179
(アウトソーシング売上)	1,062	908	▲154	899
営業利益	250	11	▲238	199
営業利益率	10.6%	0.7%	-	9.6%
経常利益	225	▲20	▲246	191
当期純利益	152	▲30	▲183	126
当期純利益率	6.5%	-	-	6.1%

要因

① 「情報システム開発売上」 既存ユーザーの大型開発案件で**システム投資時期の見直しが発生**

② 「情報システム開発売上」 半導体不足の影響により決済端末の納期が遅れ、**売上が減少する見込み**

③ 「アウトソーシング売上」 要因①②の影響により**売上の期ずれが発生**

要因を次ページで詳しくご説明いたします

2022年6月期 業績予想の修正について② 要因の詳細

① 「情報システム開発売上【受託開発】」：既存ユーザーの大型開発案件でシステム投資時期の見直しが発生

- 昨年度、クレジットIC化がひと段落したことにより、当期は既存大型ユーザーへの電子マネー・コード決済・非接触ICクレジット決済等を中心に計画しておりました。しかしながら既存ユーザーでシステム投資時期の見直しが発生し納期が延期になったことから、**売上高が当初計画から55百万円減少**する見込みとなりました。

② 「情報システム開発売上【機器販売】」：半導体不足の影響により決済端末の納期が遅れ、売上が減少する見込み

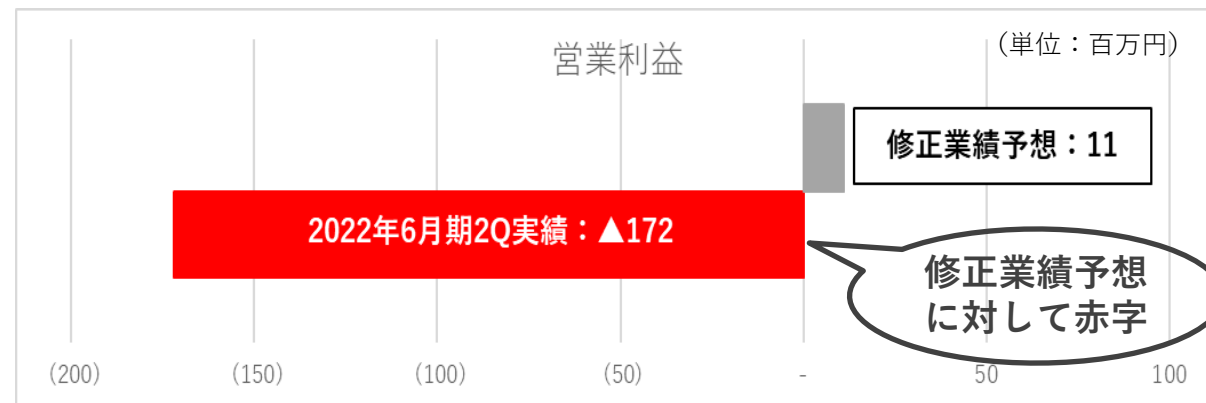
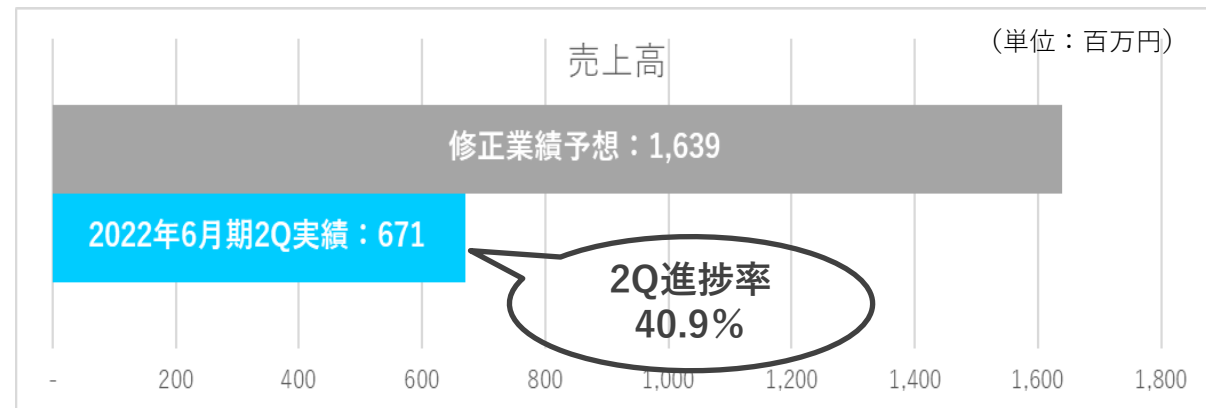
- 受託開発と決済端末をセットで提供するユーザーにおいて、システム投資時期の見直しが発生し納期が延期になったことと併せて台湾の端末メーカーから仕入れを行っている新マルチ決済端末「SATURN シリーズ」及び既存端末の「VEGAシリーズ」について半導体不足の影響により、納期が通常4ヶ月のところ、9ヶ月以上になる不透明な情勢となり、当期の売上計上とならないことから**売上高が当初計画から511百万円減少**する見込みとなりました。

③ 「アウトソーシング売上」：上記要因①②の影響により売上の期ずれが発生

- アウトソーシング売上は、情報システム開発案件が納品された後に売上計上となります。
上記要因①②が遅延したことで、**売上高が当初計画から154百万円減少**する見込みとなりました。

2022年6月期 修正業績予想に対する進捗状況

(単位：百万円)	2022年6月期 2Q実績	2022年6月期 修正業績予想	進捗率
売上高	671	1,639	40.9%
(情報システム開発売上)	212	731	29.1%
(アウトソーシング売上)	458	908	50.4%
営業利益	▲172	11	-
営業利益率	-	0.7%	-
経常利益	▲197	▲20	-
当期純利益	▲208	▲30	-
当期純利益率	-	-	-



- 修正業績予想達成のため、情報システム開発の受注大型案件およびアウトソーシングの新規・既存案件を着実に実行
- 大規模な経費削減を実施する一方、下期以降の収益に寄与する研究開発プロジェクトは計画通り実行

今後の取り組みについて

① キャッシュレス決済端末の在庫確保について

- 当社ではこれまでフォーキャストに基づく発注を行い、一定数以上は在庫を持たない方針としておりました。半導体不足等の影響により、想定以上の入荷遅れが発生したことから、来年度分の受注売上見込みについても現物確保に努める方針とし **適正在庫を保持**できるようメーカーへ先行的に発注しております。

② ユーザーへの取り組みについて

- 既存大型ユーザーを優先的に受注計画しましたが、ユーザーの都合により受注のタイミングが遅れました。これまで以上に **新規ユーザーの獲得を推進**してまいります。

③ アライアンス先の拡大

- アライアンス先の新規開拓を行い、ユーザー開拓の販路を拡充することで一定の案件数を確保します。具体的には **国際ブランドネットワーク接続サービス**で **カード会社数社と商談を開始**しております。

1. 事業内容

2. 2022年6月期 第2四半期 決算概要

3. 業績予想の修正について

4. 成長戦略と取り組み状況

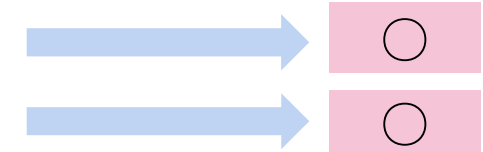
成長戦略- 1 (既存領域の拡大・ストック売上の拡充)

取り組み状況

ユーザーとの取引拡大

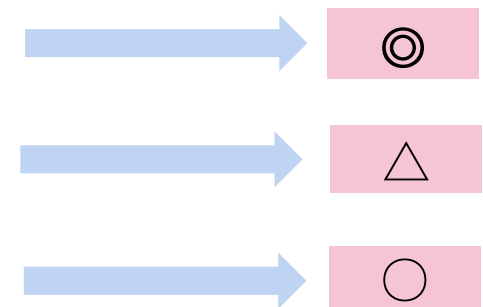
- ・ユーザー獲得の販路を拡大するためにアライアンス先数社と商談中
- ・非接触ICクレジット、電子マネー、コード決済の引き合いは拡大傾向にある。

進捗



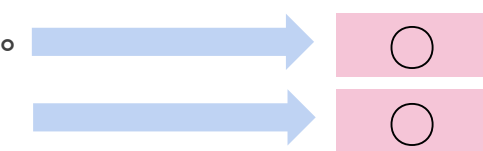
新マルチ決済端末

- ・Android OSのマルチ決済端末のアプリケーション開発が完了しマーケットへリリース
- ・台湾メーカーからの入荷が滞っていることから、今後の受注売上に十分耐えうる在庫を確保するために前倒しでメーカー発注を実行した。
- ・決済端末の販売方法に、加盟店の求めやすいサブスクリプションモデルを投入予定。



ASPサービスの機能拡張

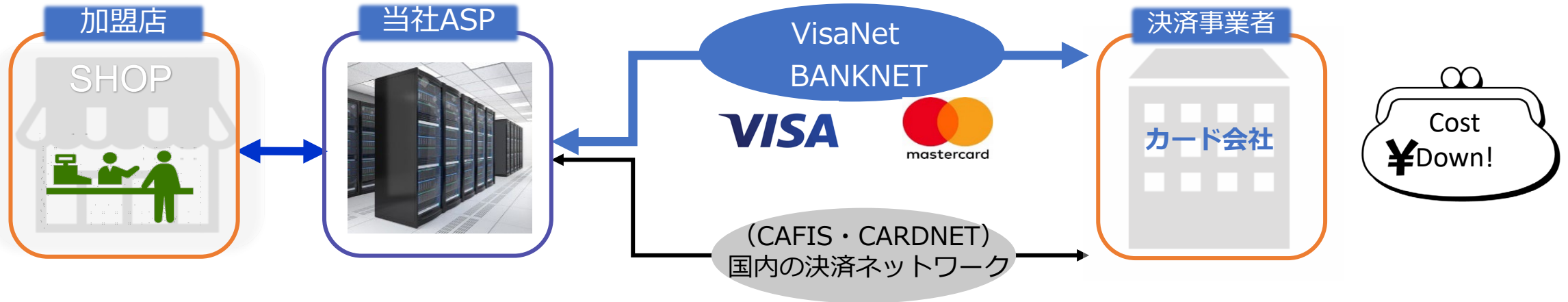
- ・取引量増加を見込みシステムの拡張、ネットワーク、サーバー機器の増強を実施中。
- ・バックアップセンターの機能拡張中



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の利用により

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。
- 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）
- 当社はカード会社から **システムの利用料を徴収**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。
- **既にカード会社1社とはアライアンス契約済み**。その他複数のカード会社との商談が進行中です。
- 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

システムの開発

- ・ VisaNet (VISA) は2022年4月のリリースに向けて**開発が順調に進捗**し、現在はテストフェーズに
- ・ BANKNET (MasterCard) はブランド側の要請により来期リリース予定



営業アライアンス先の拡充

- ・ 国際ブランド決済ネットワークでカード会社複数社と協議中
具体的なユーザーの紹介が始まっている



取り組み状況 健康経営アプリ NUCADOCOのサービスを12月23日にプレスリリース

1. NUCADOCOとは

様々な社会課題を解決するための新規事業として、アバターを利用した研究開発より生まれた新しいサービスです。第一弾として**アバターを利用したヘルスケアサービスアプリ**をリリースいたしました。

2. サービスの狙い

主に健康経営優良企業約2500社をターゲットに、**従業員向けの健康経営ツール**として提供いたします。

3. 今後の展開

アバターを利用したヘルスケアサービスや**メタバースと連携した新しいワークスタイルの提供**、本業のキャッシュレス決済プラットフォームと連携させた**メタバース内決済サービス**などの社会実装を行ってまいります。





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/>

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機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。