



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

2025年9月25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】のプラットフォーマーです。

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 高木 洋介
資本金	4億3,345万円
設立	1995年9月13日
従業員数	117名（2025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

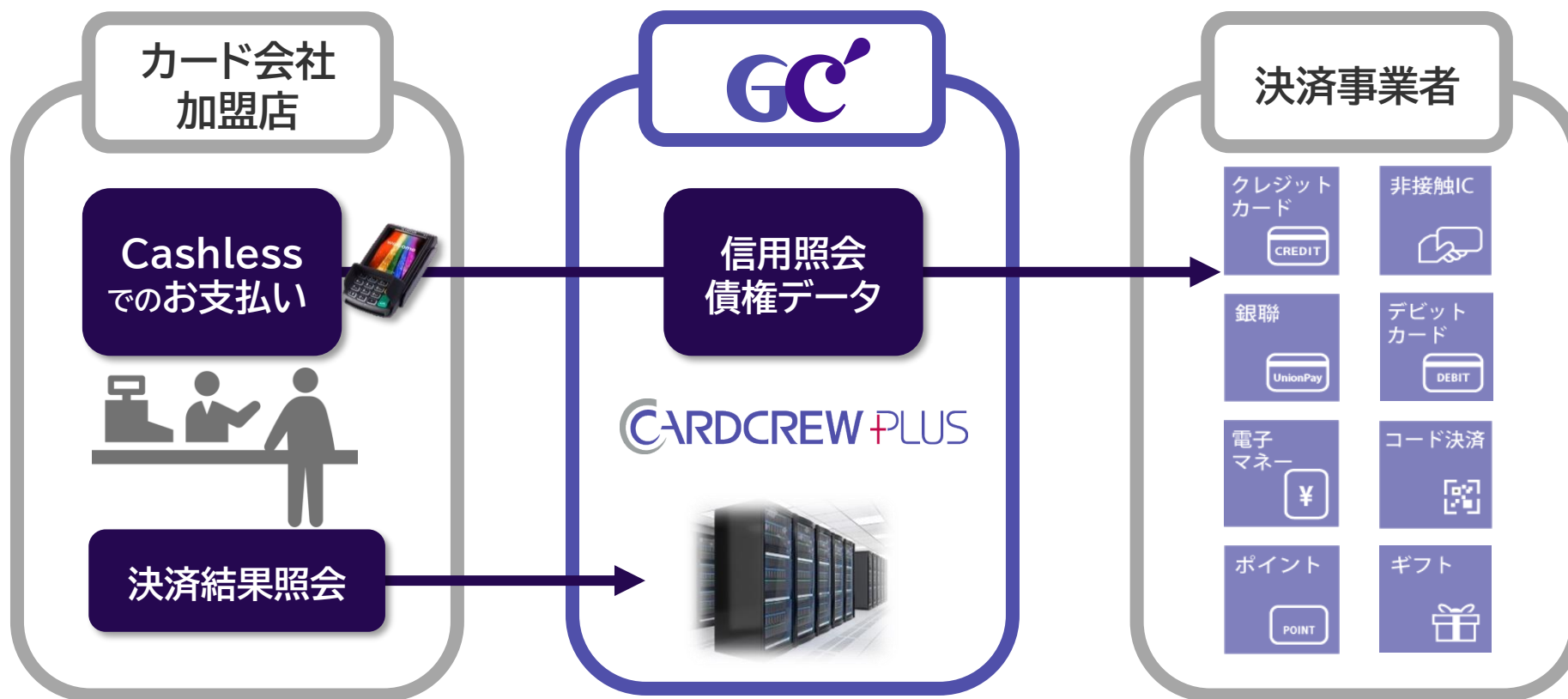
■ 04 競争力の源泉・強み

■ 05 今後の成長戦略

■ 06 リスク情報

事業概要

- 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

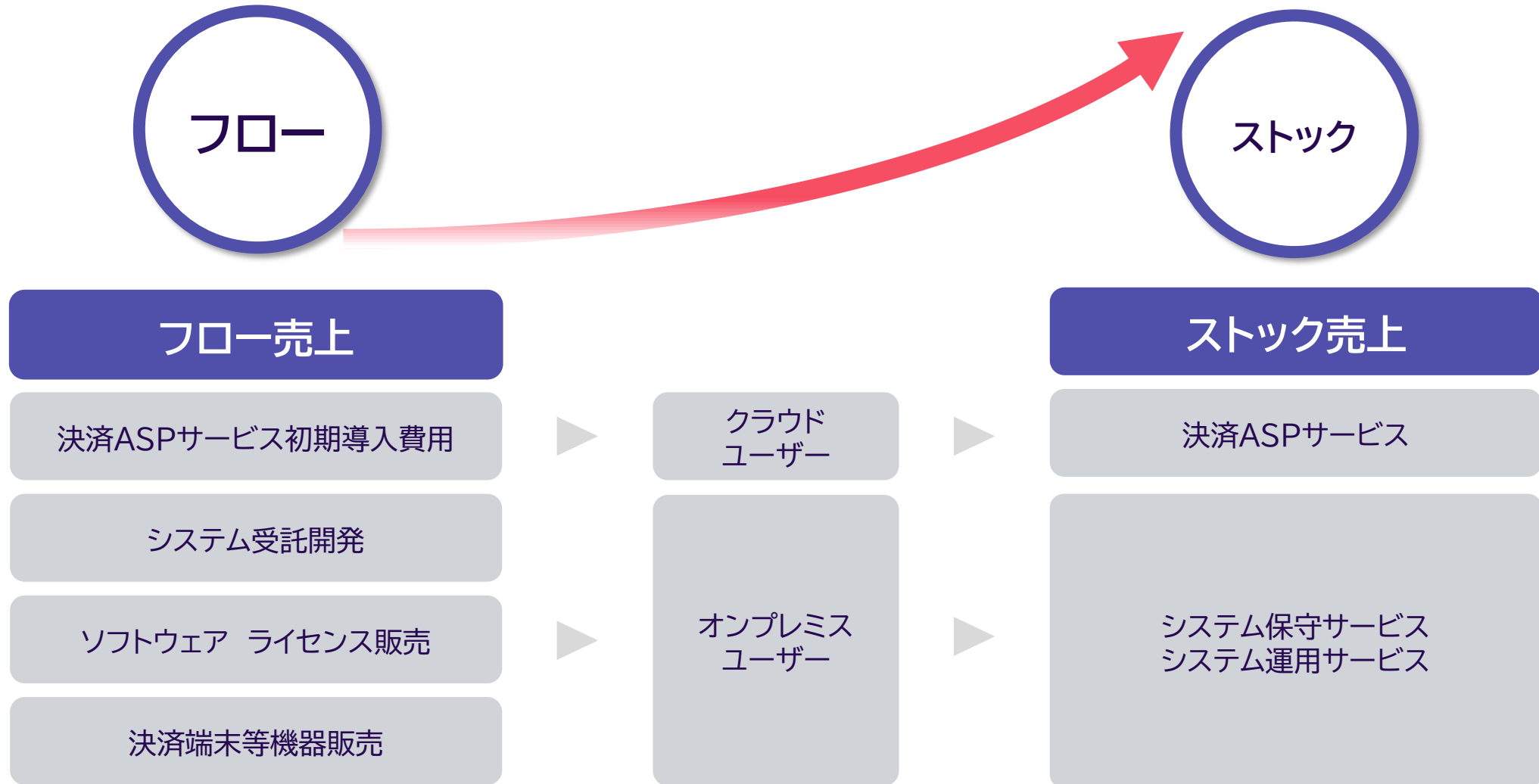
- ・決済サーバーシステム
- ・端末アプリケーション
- ・決済システム

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

フロー売上をきっかけにストック売上が拡大するモデル

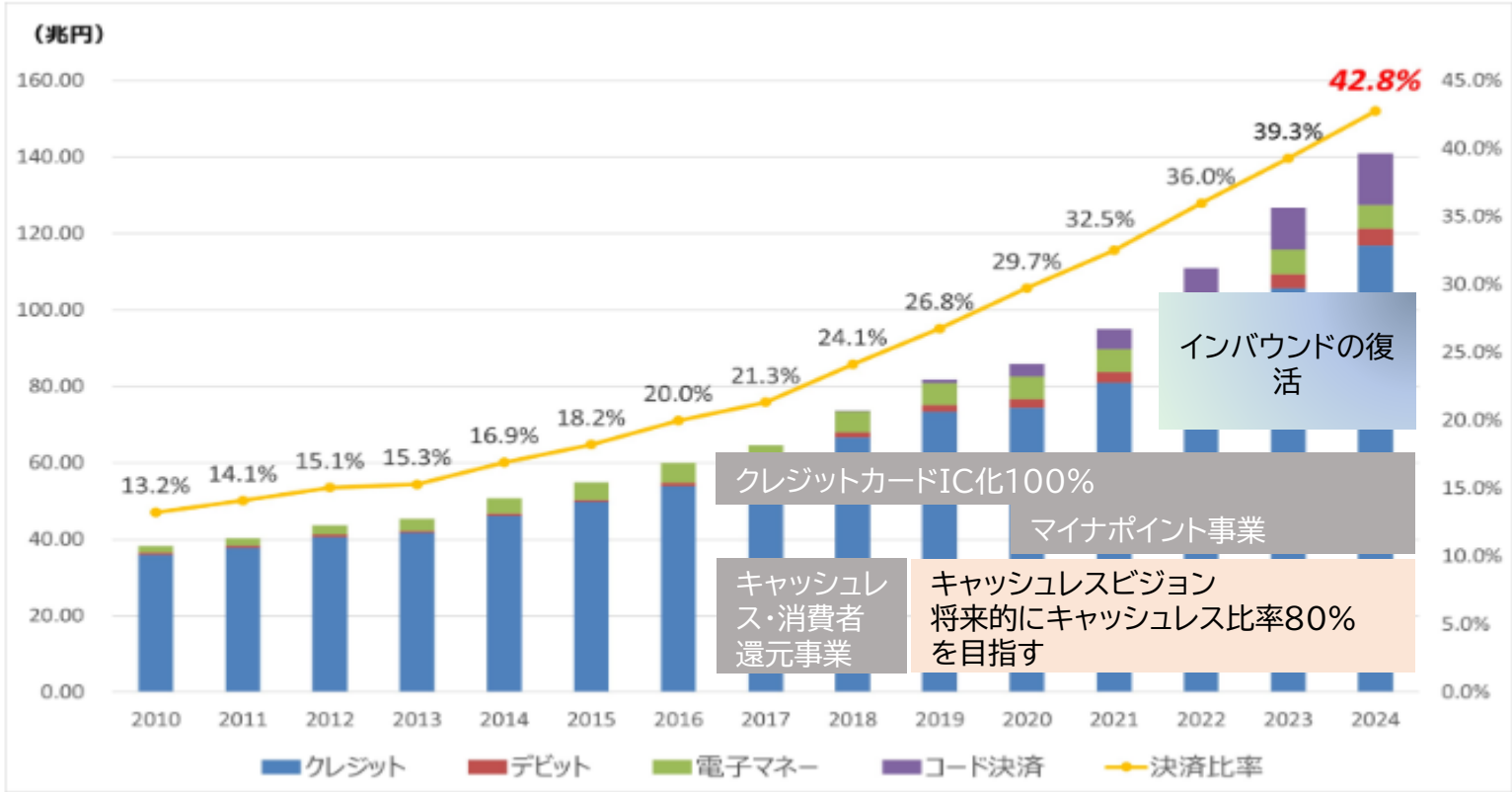


- 01 会社概要
- 02 事業内容
- **03 市場環境**
- 04 競争力の源泉・強み
- 05 今後の成長戦略
- 06 リスク情報

マーケットの将来予想

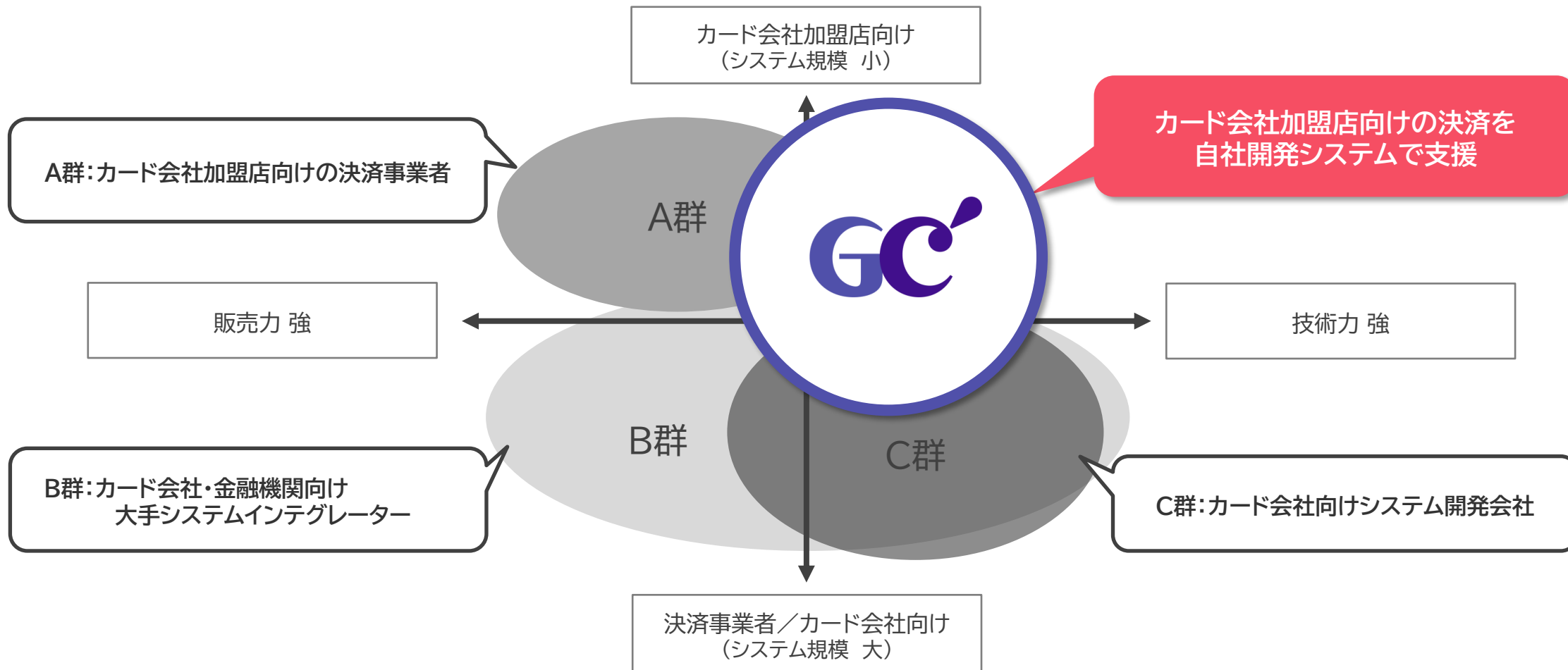
2024年のキャッシュレス決済比率は**42.8%**と政府目標4割を**達成**
将来的にはキャッシュレス決済比率**80%**を目指す

我が国のキャッシュレス決済額及び比率の推移（2024年）



キャッシュレス
比率目標
80%

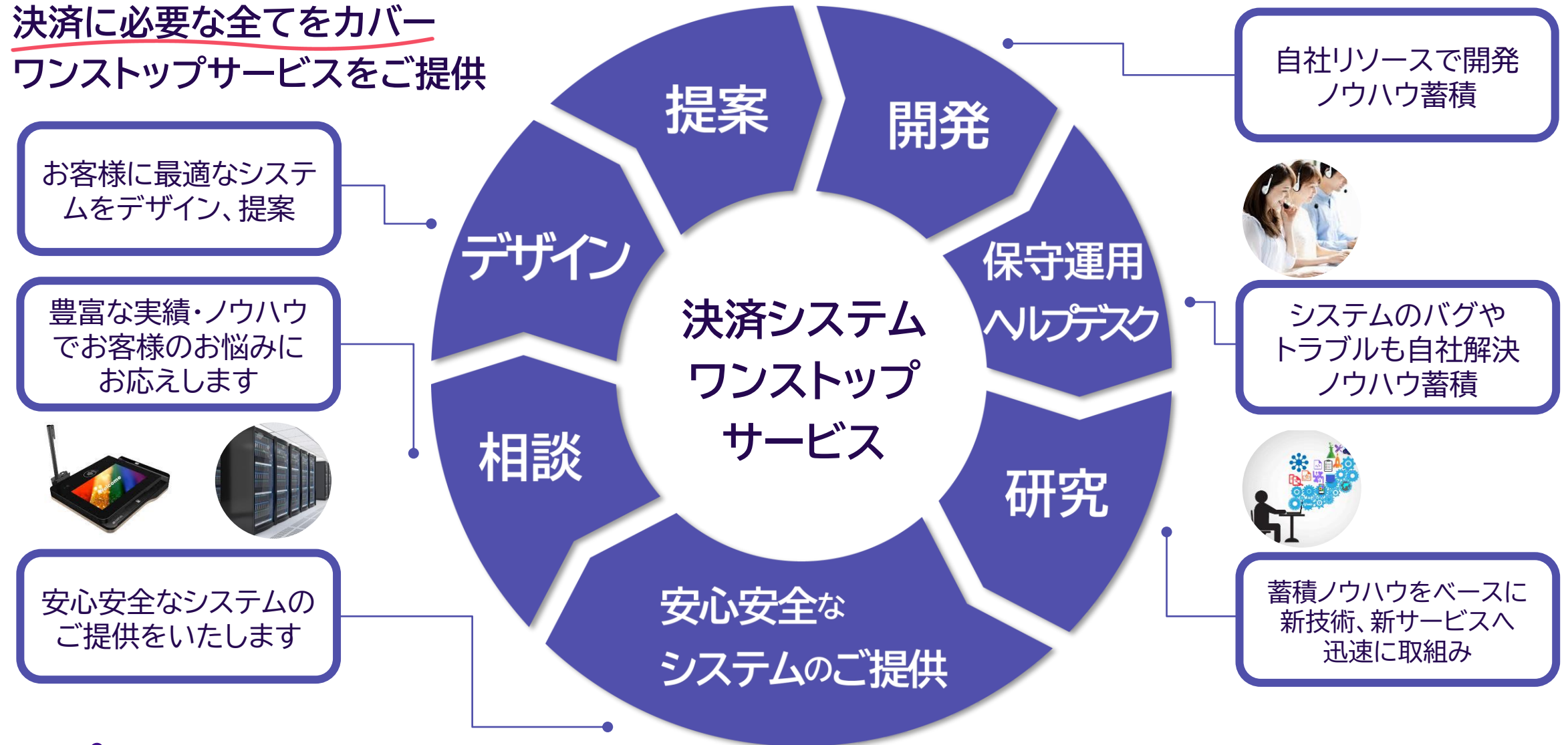
ジィ・シィ企画は、キャッシュレス決済システム事業において カード会社加盟店様の決済を自社開発システムで支援



- 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

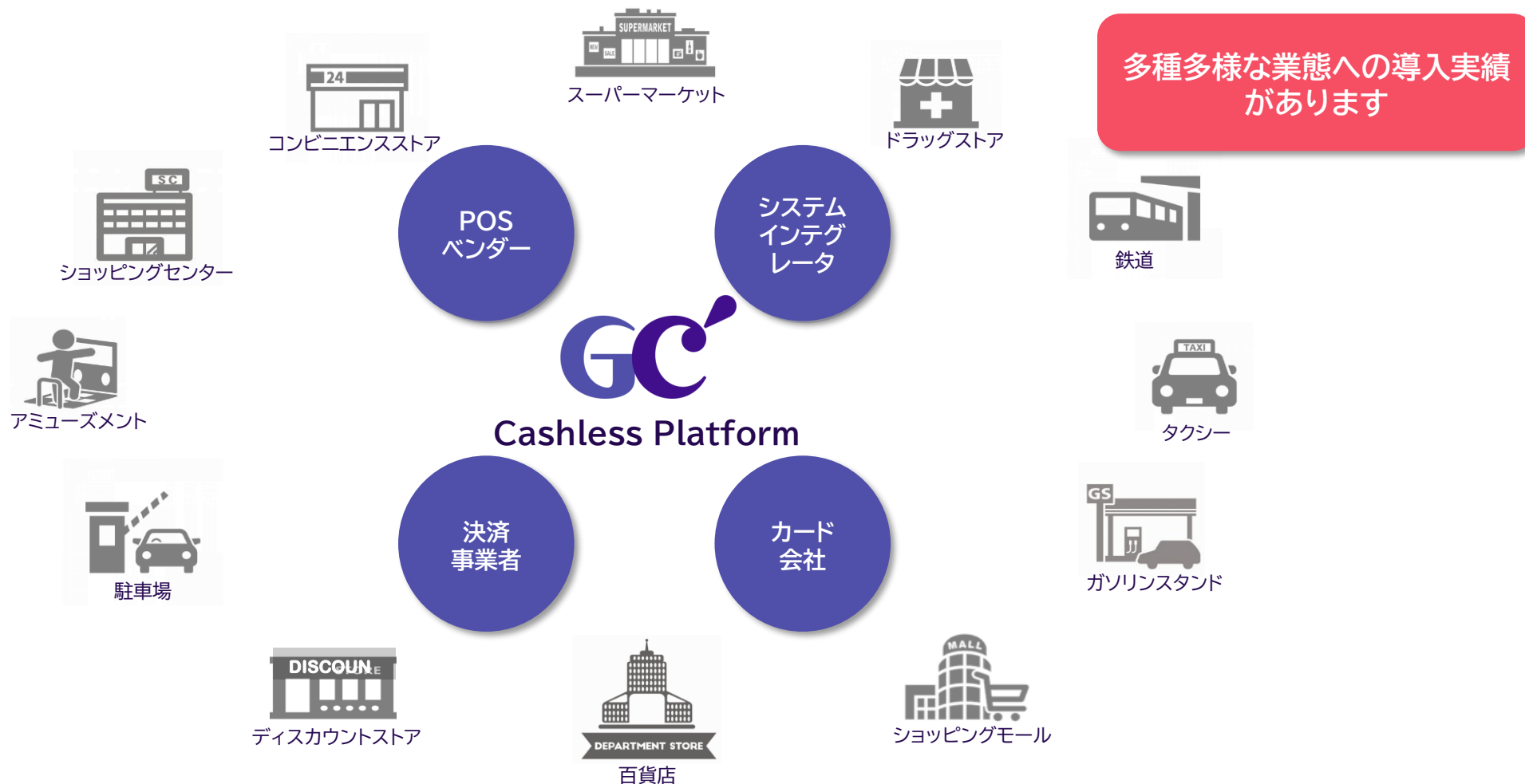
当社の強み：決済システムワンストップサービス

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



Cashless Platform



- 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

【Newland Payment Technology製品の販売拡充】

Newland Payment Technology(以下「NPT」と)と日本初の販売店契約を締結し、製品の販売を開始



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、X800は、リテールテックJAPAN2025(2025年3月4日～7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。

N950



N750

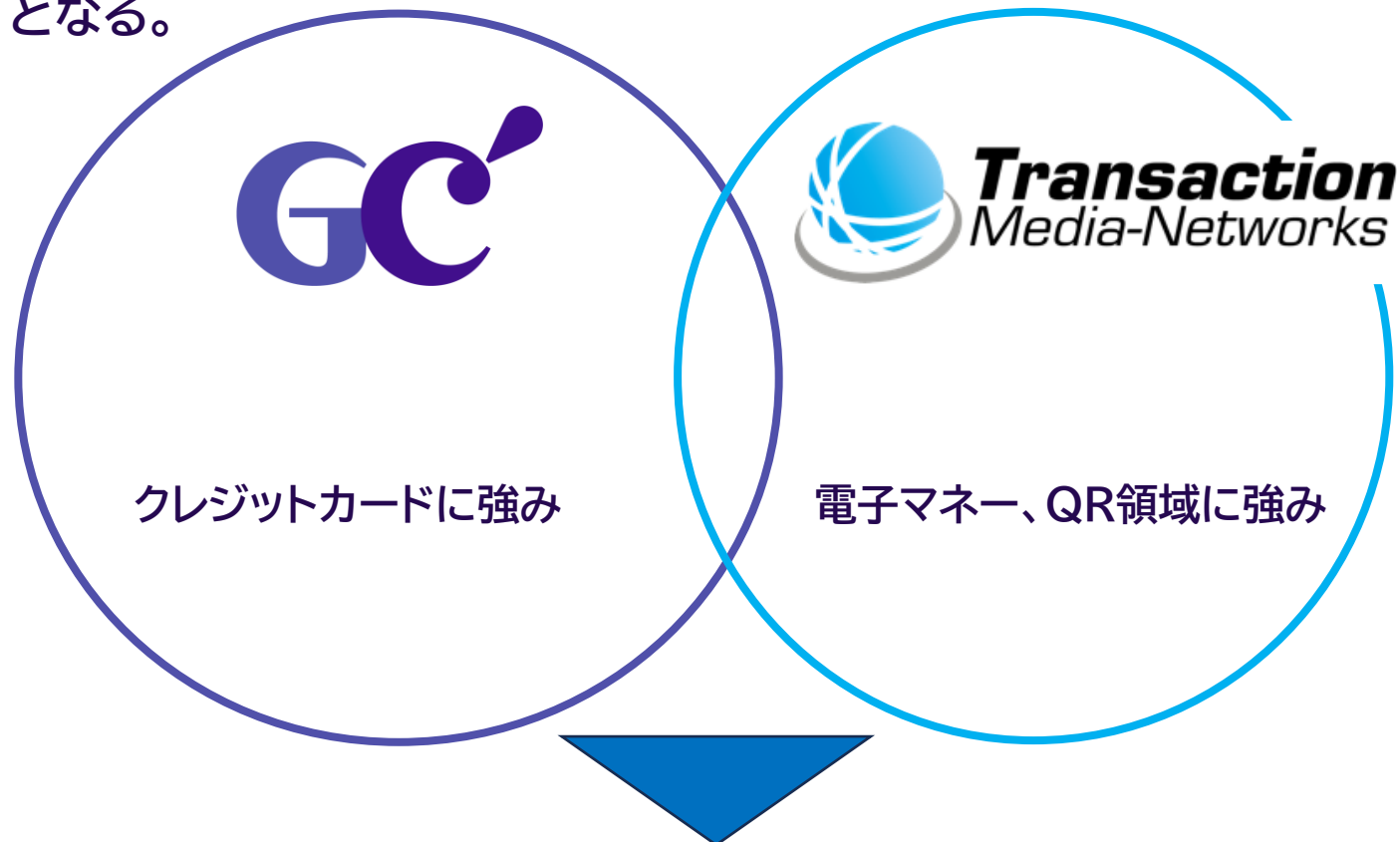


X800



【トランザクション・メディア・ネットワークスとの資本業務提携の深化】

2024年2月に資本業務提携契約を締結した株式会社トランザクション・メディア・ネットワークスと決済ゲートウェイサービス事業の更なる強化と資本業務提携の深化のため、2025年3月、同社の持分法適用会社となる。



シナジー

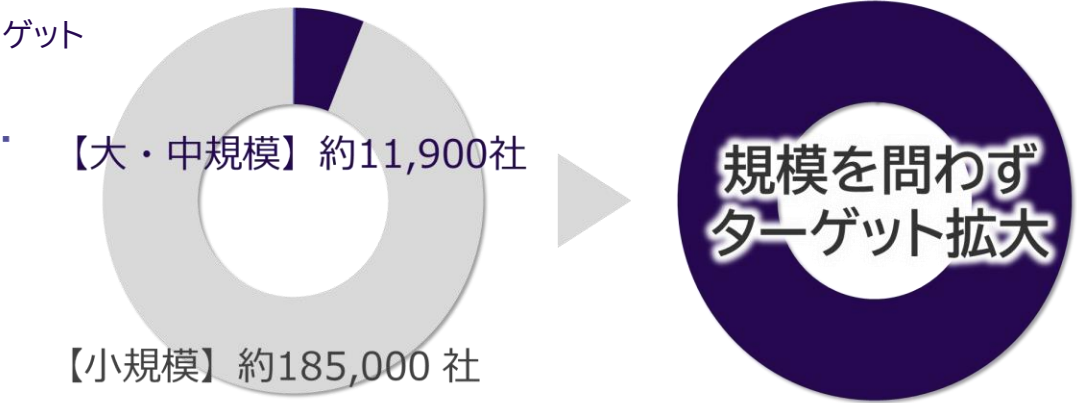
- 多様化する決済手段への柔軟な対応
- 顧客の利便性・経済性の向上
- 開発リソースの融通・効率化による事業拡大

両社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します。

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



■ 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	・多様な決済手段への早期対応 ・インバウンド対応		・アウトソーシング化	決済ASPサービス決済機能拡張
	・基幹システムとの連携 ・オムニチャネル対応			ユーザー専用カスタマイズへの適宜対応
	・決済ネットワークマルチ化 (国内+ブランドネットワーク)			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
	・コストダウン			
	・決済の省力化(セルフ化)	・決済端末管理の簡素化(非自社管理)		マルチ決済端末のサブスク型販売



25年6月期進捗：マーケットターゲットの拡大のため、新たなアライアンス先と協業して共同提案を積極推進

成長戦略② 決済端末2.0

Android OS搭載の決済端末、2メーカー5機種をラインナップし、決済端末に新たな付加価値を提供します。



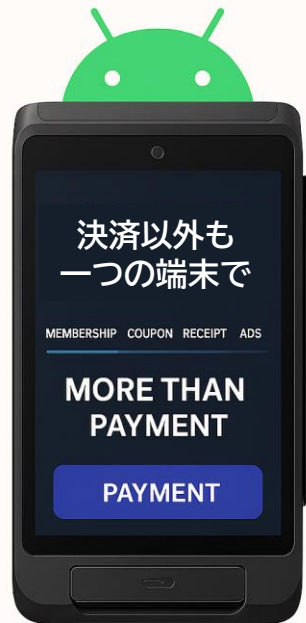
DIGITAL
MEMBERSHIP/
COUPON



POS
REGISTER



PARKING
TICKET



SIGNAGE
ADVERTISEMENT



ELECTRONIC
RECEIPT



LOCAL CURRENCY

1. 本サービスのメリット・当社の収益構造

- ・加盟店独自のクラウドサービスに連携したアプリケーションを導入し、決済と加盟店のクラウドサービスを1つのデバイスでシームレスに利用可能
- ・デバイスをクラウド管理することにより、サポートや交換に関わる運用コストを大幅にダウン
- ・2メーカー5機種をラインナップすることにより、加盟店でのあらゆるシーンに最適なデバイスを提供

2. 25年6月期進捗

- ・Castles社に続きNewland社製品においても、開発、認証などの国内ローカライズ完了、発売開始

3. 今後の展開

- ・当社サービスと連携した直販のみでなく、ホワイトレーベルでの提供も視野にいて展開

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

新規サービス導入



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. 25年6月期進捗

- ・大手ショッピングセンターを含む複数加盟店でサブスクサービス稼働。
- ・大手アミューズメントパーク向けにサブスクサービス稼働準備中

3. 今後の展開

- ・現在提供中のCastles Technologyに加え、Newland Payment Technology新機種端末を利用したサブスク提案も推進中
- ・引続き、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」に決済端末の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 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
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. 25年6月期進捗

- ・加盟店複数社に提案中

3. 今後の展開

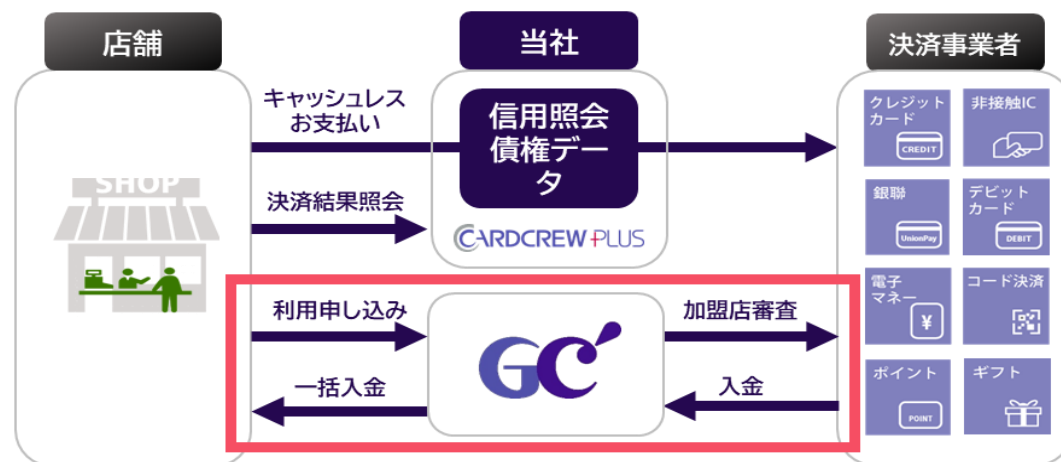
- ・アライアンス先のカード会社は随時拡張してまいります。



成長戦略⑤ 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

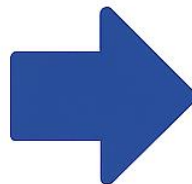


1. 本サービスのメリット・当社の収益構造
 - 加盟店-
 - ・決済にかかわる契約を一本化することで事務手続きを簡素化
 - ・端末サブスク等と組み合わせて安価にキャッシュレス決済を導入可能
 - 当社-
 - ・サービス利用料の他に決済手数料収入として新たな収益が期待できる
2. 25年6月期進捗
 - ・対面決済における包括代理加盟店契約を各決済事業者様と締結。
 - ・銀行系カード会社と包括代理加盟契約を締結
3. 今後の展開
 - ・決済端末サブスクリプションサービス「サクラ」と連携させることでストック収入の売上増加を見込む

成長戦略⑥ “対面中心”からオムニチャネル拡張



対面決済



オムニチャネル

- ・ 対面決済から非対面決済(CNP)にサービスを拡大
- ・ 対面と非対面をシームレスに連携することにより、新たな決済体験を提供します。

CNP・・・Card Not Present カードリーダーにカードを挿入したり、タップしたりせず決済が完了する方式。

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に取り組んで参ります。



- ・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共に～

コミュニティ通貨を用いた実証実験の一環として、佐倉市(ジィ・シィ企画本社所在地)で活動されている「さくらあったか食堂ネットワーク」の一部の団体様と共に、地域貢献活動を行っております。



2025年6月期事業計画の達成状況

(単位:百万円)	2025年6月期 当初業績予想	2025年6月期 通期業績	差異	達成率
売上高	1,907	1,844	▲63	96.7%
ペイメントインテグレーション事業	792	721	▲71	91.0%
ペイメントサービス事業	1,115	1,123	8	100.7%
営業利益	61	▲80	▲141	—
経常利益	36	▲115	▲151	—
当期純利益	34	▲146	▲180	—

■ ペイメントインテグレーション事業

受託開発売上、決済端末の販売について、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

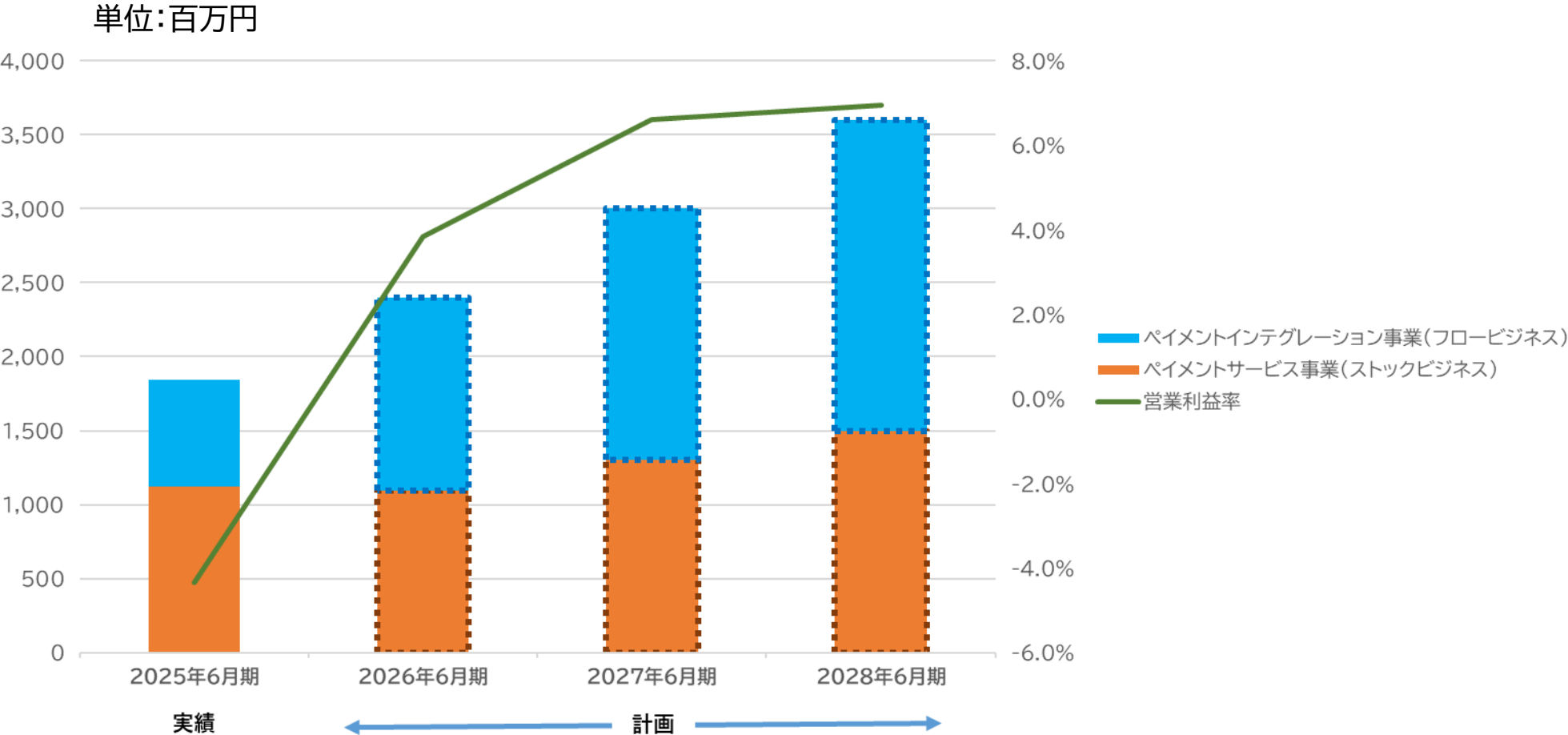
新規ユーザーの獲得と将来のストック収益の積み上げのため、サブスクリプションサービスを開始し、計画値を上回る売上高を獲得しました。

■ 電子マネーユーザーの増加に伴う外部支出費用の増加、ソフトウェア償却(自社利用ソフトウェア)の増加、棚卸資産評価損の計上などにより利益率が低下しました。
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いました。営業利益の計上には至りませんでした。

2025年6月期は売上高が計画を下回り、ペイメントインテグレーション事業については、売上構成が変わったことによる売上原価の増加、外部支出費用の増加により営業損失を計上する結果となりました。2025年6月期の実績及び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、2026年6月期以降の計画の見直しを行いました。

売上目標および営業利益率目標(実績+目標3ヶ年)

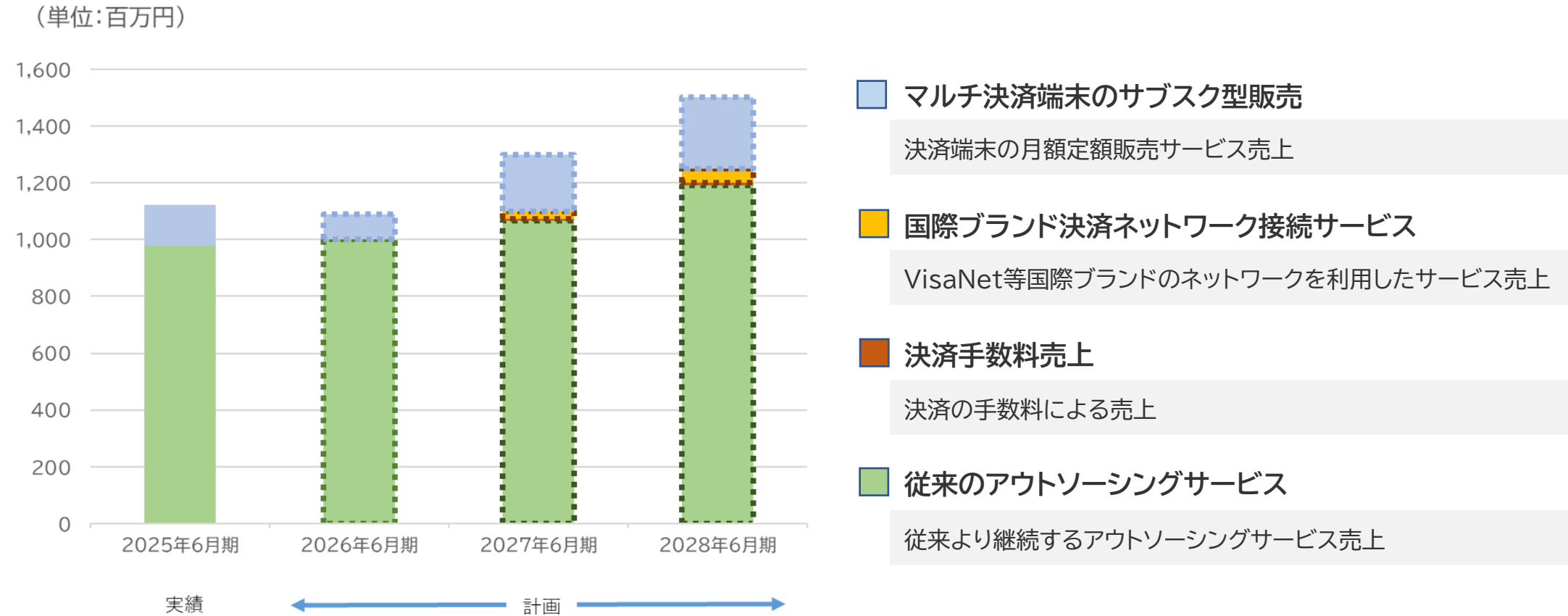
成長戦略の着実な実行により、ペイメントサービス事業(ストックビジネス)を成長させつつ
2026年6月期は人材育成、研究開発に投資し2027年6月期以降の成長確度を高めます。



2025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。

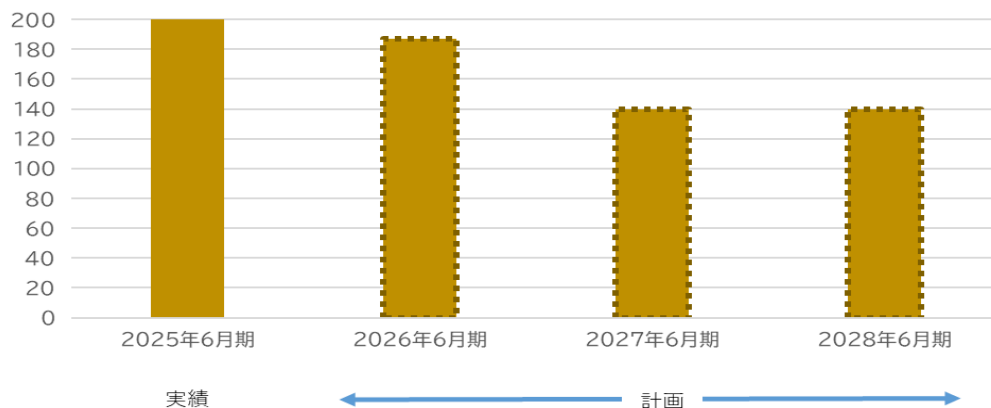


製品開発・研究・設備 投資計画

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)

製品開発／研究 投資計画

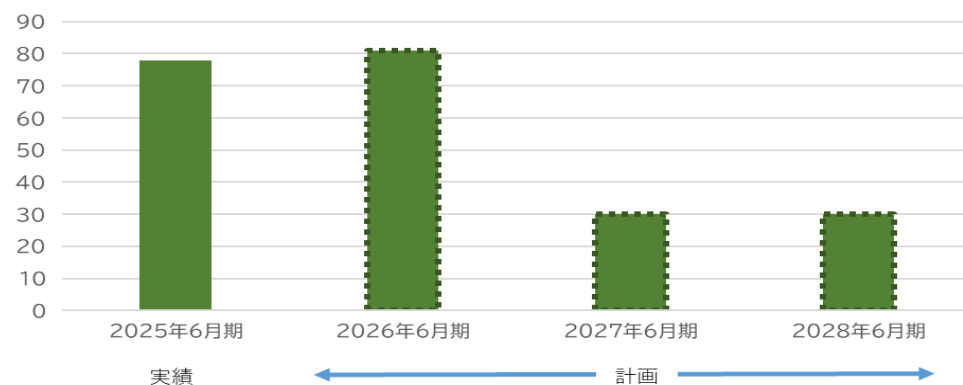


主な計画

- ・決済ASPサービス機能拡張
- ・DRセンターの設備投資
- ・新規事業の開発投資
- ・SDGs(社会貢献)研究・実証実験

(単位:百万円)

設備投資計画



主な計画

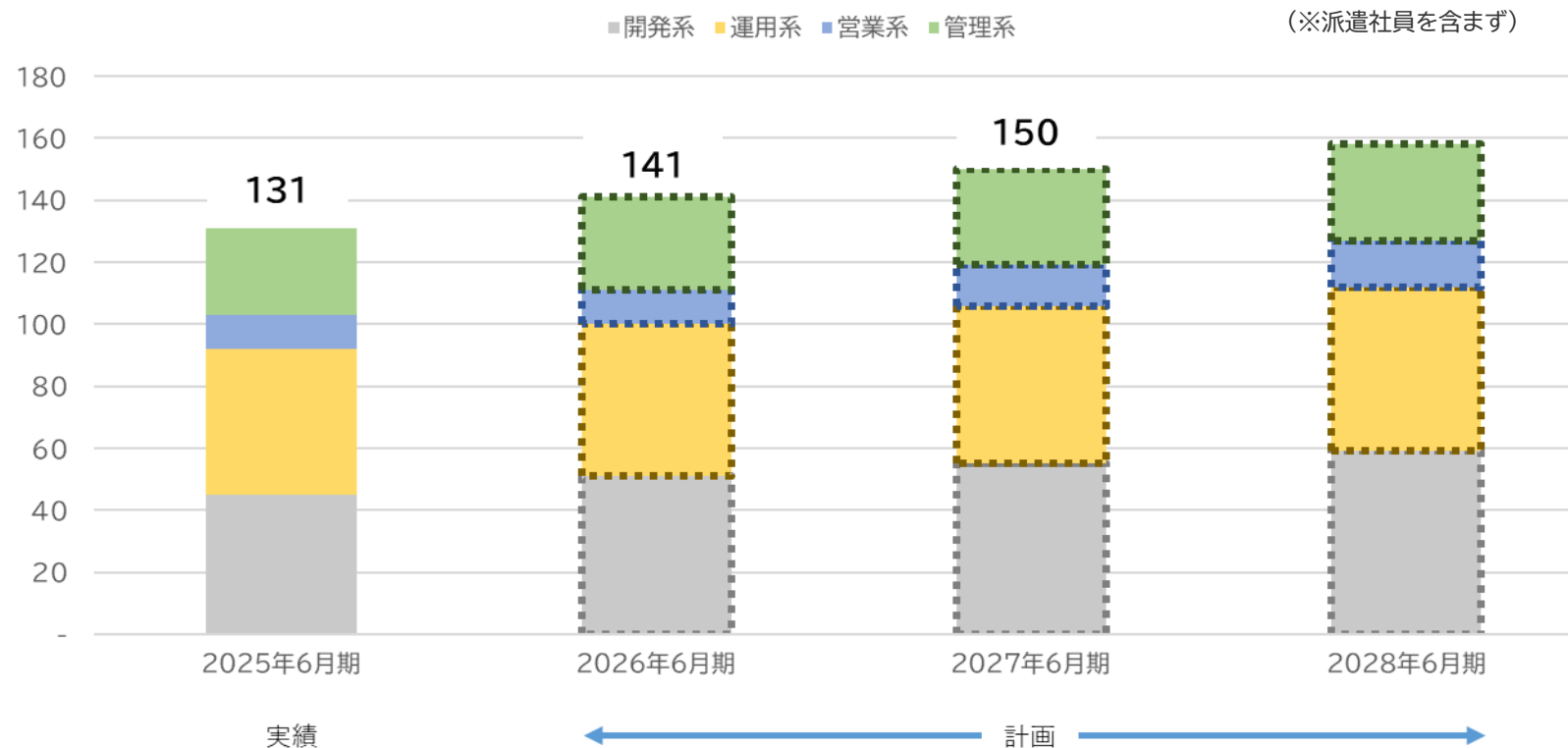
- ・決済ASPサービス設備増強
- ・DX対応
- ・開発用機器

2025年6月期からの変更点

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、2026年6月期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についても増額した計画に変更しております。

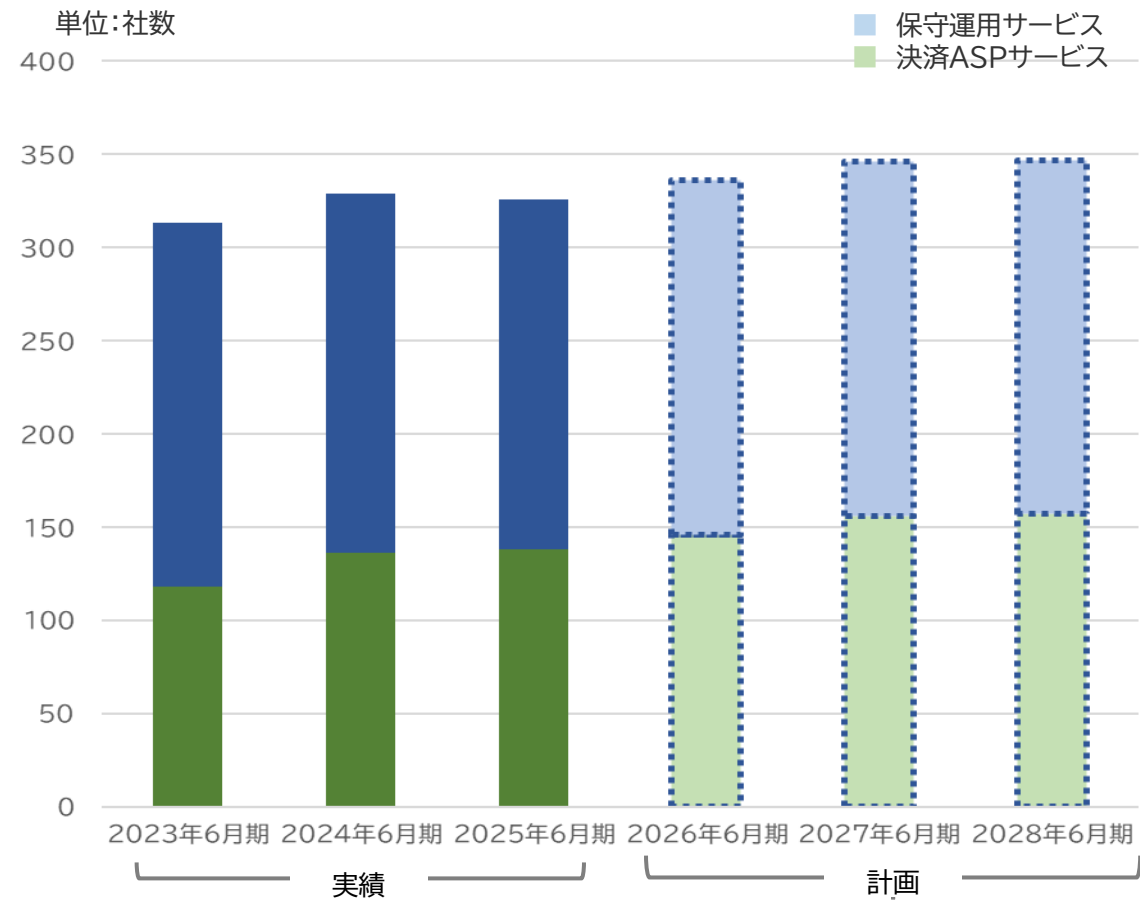
人材採用計画

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。



■ 2025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。

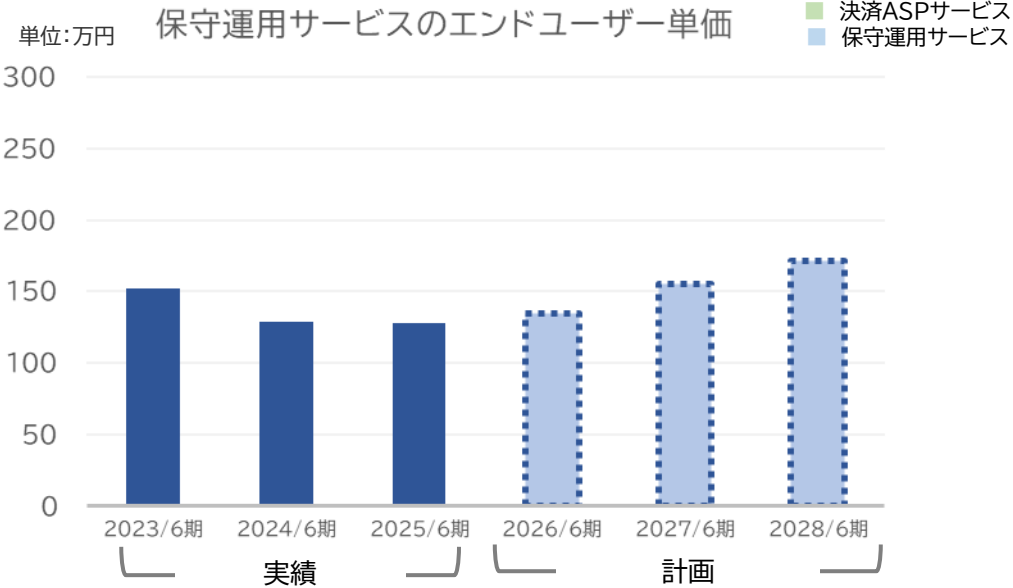
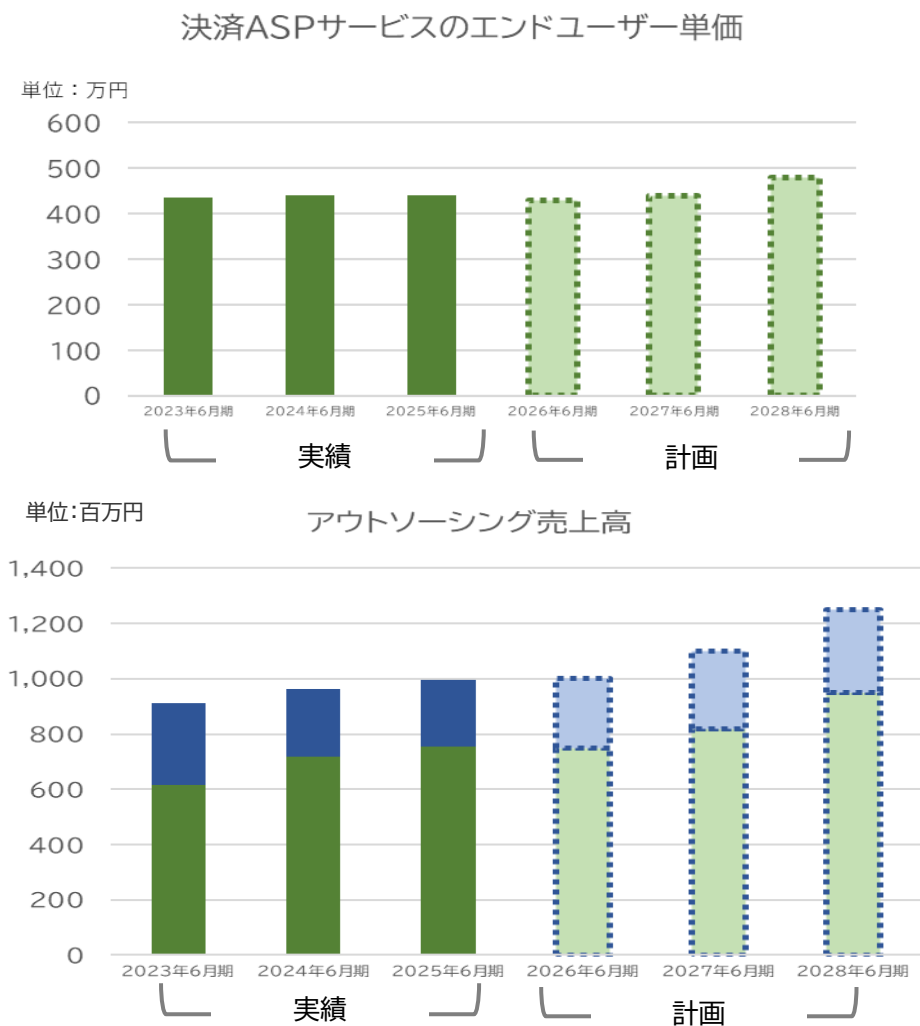
従来型アウトソーシングサービス(注)のエンドユーザー一件数



(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」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。

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



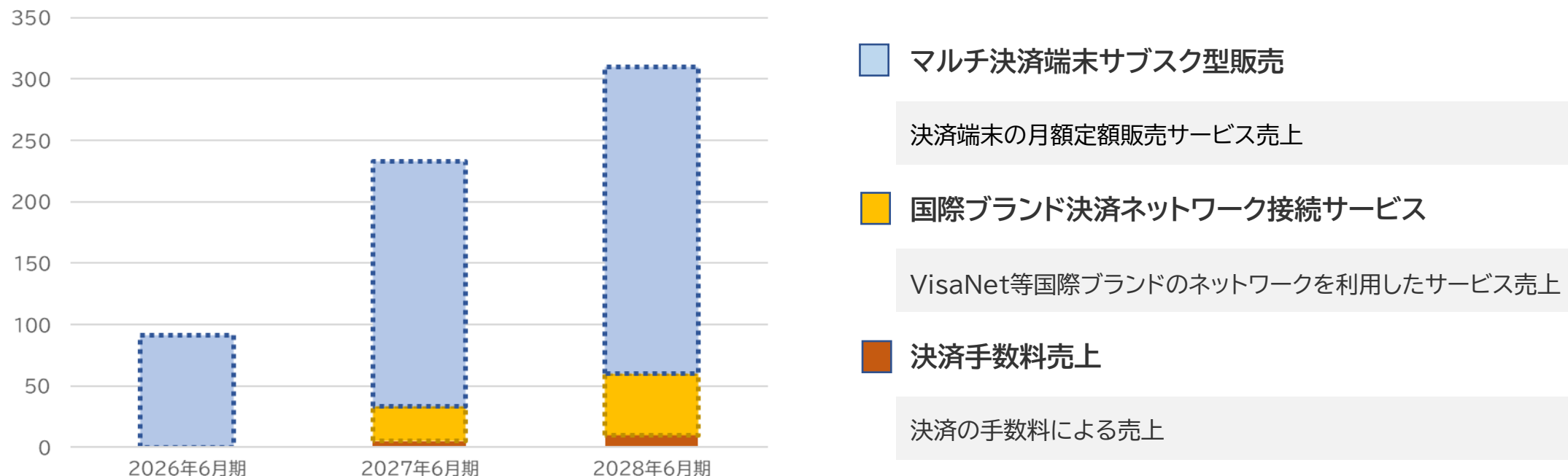
決済ASPのエンドユーザー平均単価を
拡大するために
既存ユーザーへの決済サービス内容を増強し
且つ新たなユーザーの獲得を目指します。

(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」は含んでおりません。



経営指標③

新たなペイメントサービス事業(ストックビジネス)の売上高

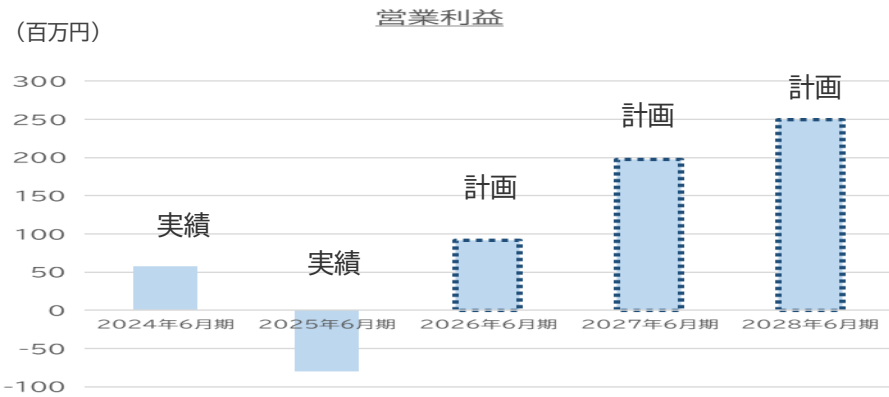
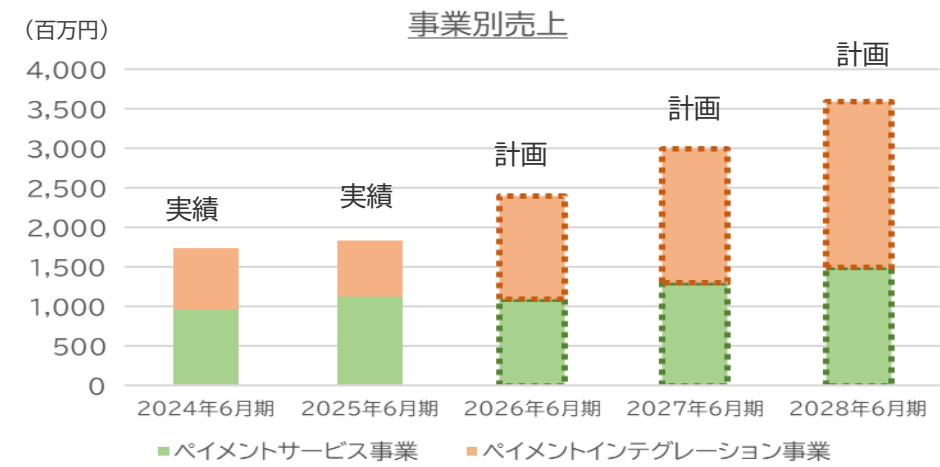


マルチ決済端末サブスク型販売は、既存ユーザーのリプレイス需要やカード会社とのアライアンスによって端末置き換え需要等を見込み売上高を伸長させます。

- 2025年6月期からの変更点 2025年6月期は一部サブスクサービスへの転換による一時売上の影響で大きく増加、2026年6月期は当初計画値をやや下回る計画、「マルチ決済端末サブスク」拡販の展開を図るとともに、「国際ブランド決済ネットワーク接続」「決済手数料売上」はサブスクサービスと連携させる等により提案を進めます。

利益計画及び前提条件

中期経営計画



前提条件	2024年6月期	2025年6月期	2026年6月期	2027年6月期	2028年6月期
支払いインテグレーション事業	・引き合いは増加傾向にあったものの受注までのリードタイムの長期化により当初計画を下回る結果となる	・決済端末販売は、順調に推移したものの受託開発は未達となった。	・キャッシュレスに関連する受託開発 ・マルチ決済端末(注1)の拡販 ・リプレイス需要の増加により売上増 ・オムニチャネルシステム受託開発	・キャッシュレスに関連する受託開発 ・マルチ決済端末(注1)の拡販 ・決済端末リプレイス対象ユーザーの獲得拡大 ・オムニチャネルシステム受託開発	・キャッシュレスに関連する受託開発 ・マルチ決済端末(注1)の拡販 ・決済端末リプレイス対象ユーザーの獲得拡大 ・オムニチャネルシステム受託開発
支払いサービス事業	・マルチ決済端末(注1)サブスク販売が当初計画を下回る結果となる ・既存ユーザーのASPサービスの増額見込みについて、サービス開始時期のずれ込みの発生により、当初計画を下回る結果となる	・サブスクサービスが開始したことにより、売上高は増加 ・外部支出費用の増加により、利益率が低下 ・マルチ決済端末(注1)サブスク販売の拡販 ・決済手数料販売のスタート	・アライアンス拡大 ・小規模加盟店獲得の拡大 ・既存ユーザー決済種別拡大 ・マルチ決済端末(注1)サブスク販売 ・国際ブランド決済ネットワーク接続サービスの拡販 ・決済手数料販売の拡大	・アライアンス拡大 ・小規模加盟店獲得の拡大 ・既存ユーザー決済種別拡大 ・マルチ決済端末(注1)サブスク販売 ・国際ブランド決済ネットワーク接続サービスの拡販 ・決済手数料販売の拡大 ・オムニチャネルサービス開始	・アライアンス拡大 ・小規模加盟店獲得の拡大 ・既存ユーザー決済種別拡大 ・マルチ決済端末(注1)サブスク販売 ・国際ブランド決済ネットワーク接続サービスの拡販 ・決済手数料販売の拡大 ・オムニチャネルサービス拡販
設備投資等	・決済ASPサービスへの設備投資 ・DRセンターへの設備投資 ・NUCADOOCOへの開発投資	・決済ASPサービスへの設備投資 ・新規事業の開発投資	・決済ASPサービスへの設備投資 ・新規事業の開発投資	・決済ASPサービスへの設備投資 ・新規事業の開発投資	・決済ASPサービスへの設備投資 ・新規事業の開発投資

← 実績 → ← 計画 →



(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

- 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
決済端末の大部分をCastles Technology社より仕入れております。 新たな仕入先としてNewland Payment Technology社と販売店契約を締結し、複数メーカーと契約を締結することで仕入れルートの分散化を図っております。しかしながら、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。	中/短期	中	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、新たな仕入先Newland Payment Technology社と信頼関係を構築し、継続的な取引関係の強化を図ります。
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。	中/中長期	中	当社では固定収益の柱となるストック売上を強化し、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。
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。	低/中長期	中	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&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。
当社のビジネスを支えている最大の資産は人材であり、各種サービスの品質向上、新規サービスの企画・開発のためには、優秀な人材の採用・育成・モチベーションの向上が欠かせません。そのために人員の採用を積極的に進めており、また処遇の改善や働きやすい職場環境の改善等に継続的に取り組んでおります。 しかしながら、人材獲得競争の激化等により十分な人材採用を実現できなかった場合、又は在職する人材の社外流出が生じた場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。	中/中長期	大	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性化させてまいります。更に育成については、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。
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・コンピュータウィルス・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。	低/短中期	中	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。
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。	低/短中期	大	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・訓練を含め、情報セキュリティ管理体制を整えております。



※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。

ご留意事項

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。

なお、本資料の次回開示は2026年9月を予定しております。



株式会社ジィ・シィ企画

<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/>

