

A large, light blue, stylized outline of the GC logo is positioned on the left side of the page. It is a decorative element that mirrors the company's branding.

## 決算補足説明資料 (2026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** 2026年6月期 通期決算概要

**02** 2026年6月期 トピック

**03** 成長戦略と取り組み状況

**04** 2027年6月期 通期業績予想

**05** Appendix

# 01 2026年6月期 通期決算概要

# 2026年6月期 業績サマリー(対前期比)

- 売上高は、端末販売が大きく増加したことにより、2,252百万円(前期比+407百万円(+22.1%))と伸長しました
- 固定費を中心に費用削減を行った結果、黒字化しました

| (単位:百万円) | 2025年6月期<br>通期実績 | 2026年6月期<br>通期実績 | 対前期増減 | 対前期比<br>(%) |
|----------|------------------|------------------|-------|-------------|
| 売上高      | 1,844            | 2,252            | +407  | +22.1       |
| 営業利益     | ▲80              | 69               | +149  | —           |
| 経常利益     | ▲115             | 33               | +149  | —           |
| 当期純利益    | ▲146             | 70               | +216  | —           |

# 2026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: 受託開発売上、端末販売ともに増収  
特に端末販売が好調であったことから、営業利益を確保しました
- ペイメントサービス事業: 前期サブスク大型案件があった反動減により減益。決済ASP、保守運用サービスは堅調に推移し、営業利益を確保しました

| (単位:百万円)         |       | 2025年6月期<br>通期実績 | 2026年6月期<br>通期実績 | 対前期<br>増減 | 対前期比<br>(%) |
|------------------|-------|------------------|------------------|-----------|-------------|
| ペイメントインテグレーション事業 | 売上高   | 721              | 1,220            | +498      | +69.2       |
|                  | 営業利益  | ▲60              | 82               | +143      | —           |
|                  | 営業利益率 | —                | 6.8%             | —         | —           |
| ペイメントサービス事業      | 売上高   | 1,123            | 1,031            | ▲91       | ▲8.1        |
|                  | 営業利益  | 41               | 25               | ▲15       | ▲38.9       |
|                  | 営業利益率 | 3.7%             | 2.4%             | ▲1.2P     | —           |

# 2026年6月期 業績サマリー(対業績予想比)

- 売上高は、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ともに未達となり、2,252百万円(業績予想比▲6.3%)で着地
- 営業利益は、売上原価の低減と販管費の削減を図ったものの、売上の未達を吸収しきれず、69百万円(業績予想比▲24.6%)で着地
- 当期純利益は、法人税等調整額(益)38百万円を計上した結果、70百万円(業績予想比+30.4%)で着地

| (単位:百万円) | 2026年6月期<br>業績予想 | 2026年6月期<br>通期実績 | 対通期予想<br>増減 | 対通期予想比<br>(%) |
|----------|------------------|------------------|-------------|---------------|
| 売上高      | 2,403            | 2,252            | ▲150        | ▲6.3          |
| 営業利益     | 92               | 69               | ▲22         | ▲24.6         |
| 営業利益率    | 3.8%             | 3.1%             | ▲0.7P       | —             |
| 経常利益     | 55               | 33               | ▲21         | ▲39.1         |
| 当期純利益    | 54               | 70               | 16          | +30.4         |
| 当期純利益率   | 2.2%             | 3.1%             | +0.9P       | —             |

# 2026年6月期 セグメント損益状況(対業績予想比)

■ ペイメントインテグレーション事業売上:

端末販売は好調であったものの、受託開発売上未達が影響

■ ペイメントサービス事業売上:

一部サービスの見直し等があった影響で、未達となりました

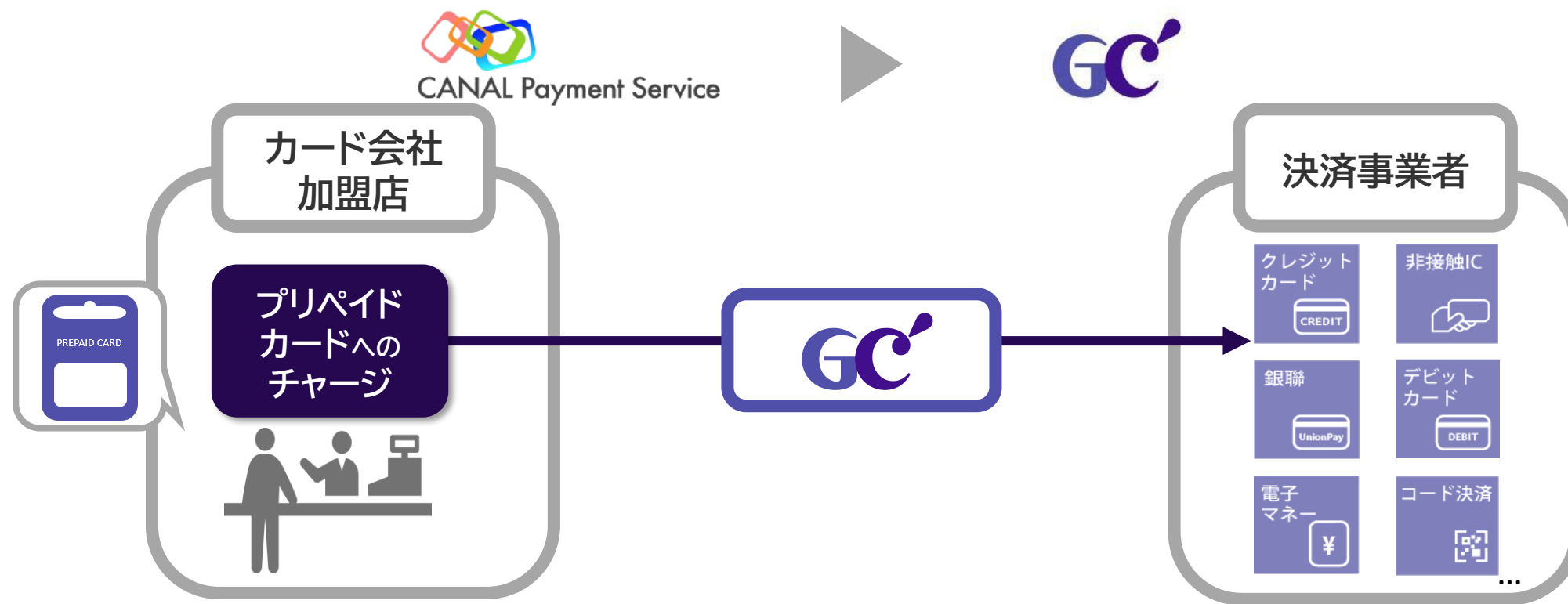
| (単位:百万円)           | 2026年6月期<br>業績予想 | 2026年6月期<br>通期実績 | 対通期予想<br>増減 | 対通期予想<br>比<br>(%) |
|--------------------|------------------|------------------|-------------|-------------------|
| 売上高                | 2,403            | 2,252            | ▲150        | ▲6.3              |
| (ペイメントインテグレーション事業) | 1,311            | 1,220            | ▲90         | ▲6.9              |
| (ペイメントサービス事業)      | 1,091            | 1,031            | ▲59         | ▲5.4              |
| 営業利益               | 92               | 69               | ▲22         | ▲24.6             |



## 02 2026年6月期 トピック

## 【トピック①:チャージポイントゲートウェイ事業の引き継ぎ】

キャナルペイメントサービス株式会社からチャージポイントゲートウェイ  
(以下「CPGW」)の事業を引き継ぎました

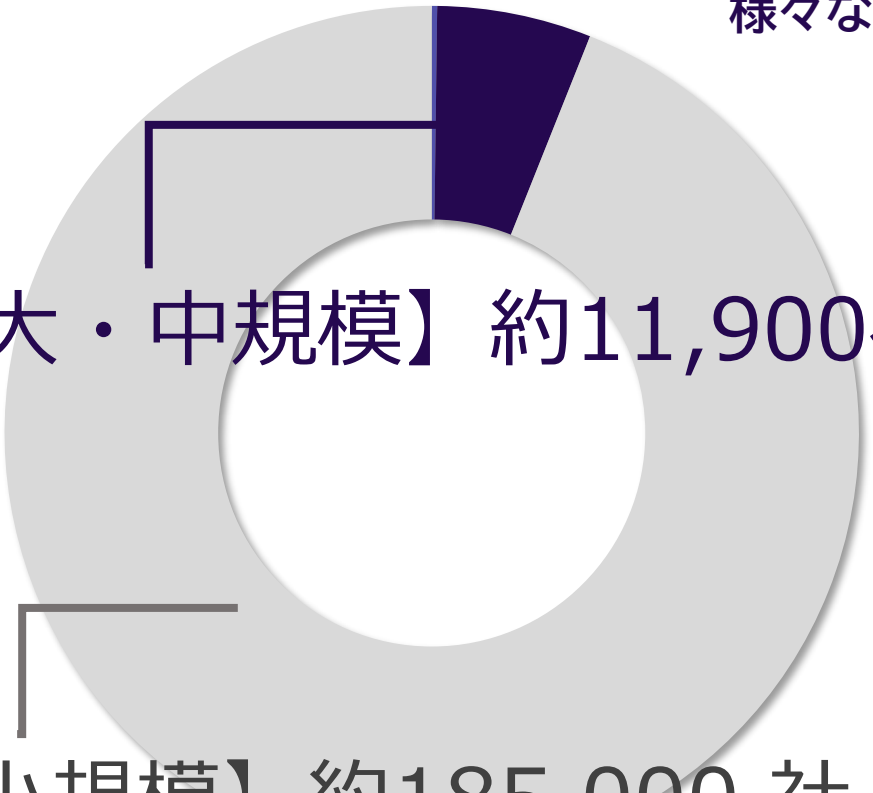


- ・当社がCPGWに関する契約上の地位を引き継いだことにより、コンビニ、カード会社、金融機関は引き続き、プリペイドカードへのチャージサービスが利用いただけます。
- ・切替後の保守・運用につきましても、ワンストップで当社にて提供してまいります。

## 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

- ・ポイント事業者およびPOSベンダーからのご紹介案件が増加
- ・POSベンダーとのアライアンスを強化し、マーケットターゲットの拡大を推進中
- ・チャージポイントゲートウェイ(CPGW)に関する契約上の地位継承により取扱支払いと取扱端末を拡充

## 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4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。



### トピック

- ・大手加盟店と契約締結し、決済端末を提供予定
- ・決済端末にPOS機能を搭載し、販売を開始しました
- ・自動販売機など無人機に対する端末決済引合案件が増加

# 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



トピック

- ・展示会の商談をきっかけにサブスクサービスの引合い増加
- ・大手通信事業者とのアライアンスを推進中
- ・大手アミューズメントパークにてサブスクサービス稼働中

## 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



トピック

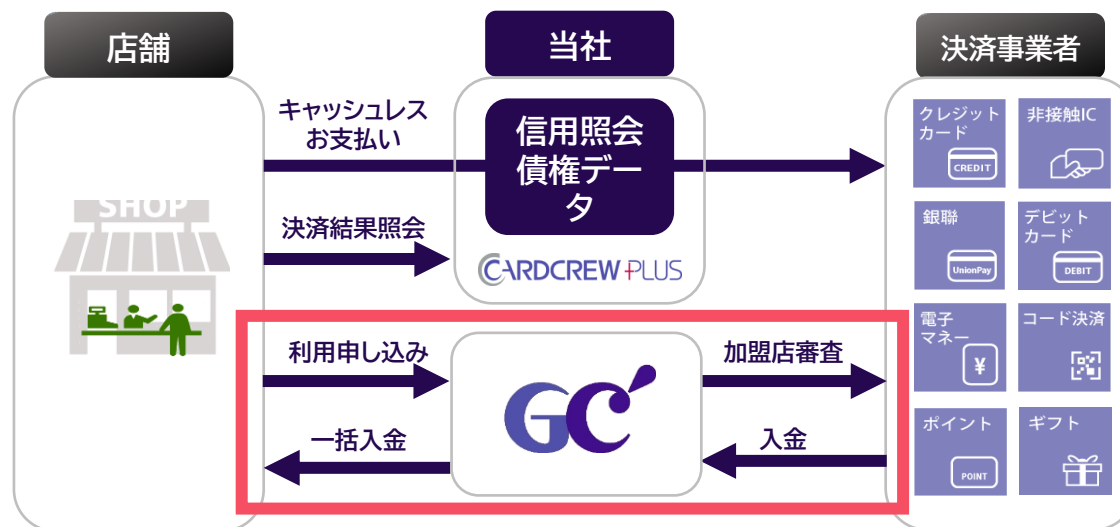
加盟店複数社に提案中



## 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

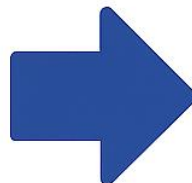


- 【トピック】
- ・対面決済における包括代理加盟店契約を各決済事業者と締結
  - ・銀行系カード会社と包括代理契約を締結
  - ・決済端末サブスクリプションサービス「サクラ」と連携させることでストック収入の売上増加を見込む

## 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。



トピック

複数社と継続商談中

## 04 2027年6月期 通期業績予想

# 2027年6月期 通期業績予想

- ペイメントインテグレーション事業:端末販売好調のトレンドが続く見込み
- ペイメントサービス事業:前期と同水準を見込む
- 固定費を中心としたコスト低減を継続し、利益確保

| (単位:百万円)         | 2026年6月期<br>通期実績 | 2027年6月期<br>通期業績予想 | 前期比    |
|------------------|------------------|--------------------|--------|
| 売上高              | 2,252            | 2,751              | 122.2% |
| ペイメントインテグレーション事業 | 1,220            | 1,691              | 138.6% |
| ペイメントサービス事業      | 1,031            | 1,060              | 102.8% |
| 営業利益             | 69               | 109                | 157.9% |
| 営業利益率            | 3.1%             | 4.0%               | —      |
| 経常利益             | 33               | 69                 | 206.0% |
| 当期純利益            | 70               | 67                 | 96.0%  |
| 当期純利益率           | 1.4%             | 2.4%               | —      |



## 05 Appendix

# 会社概要

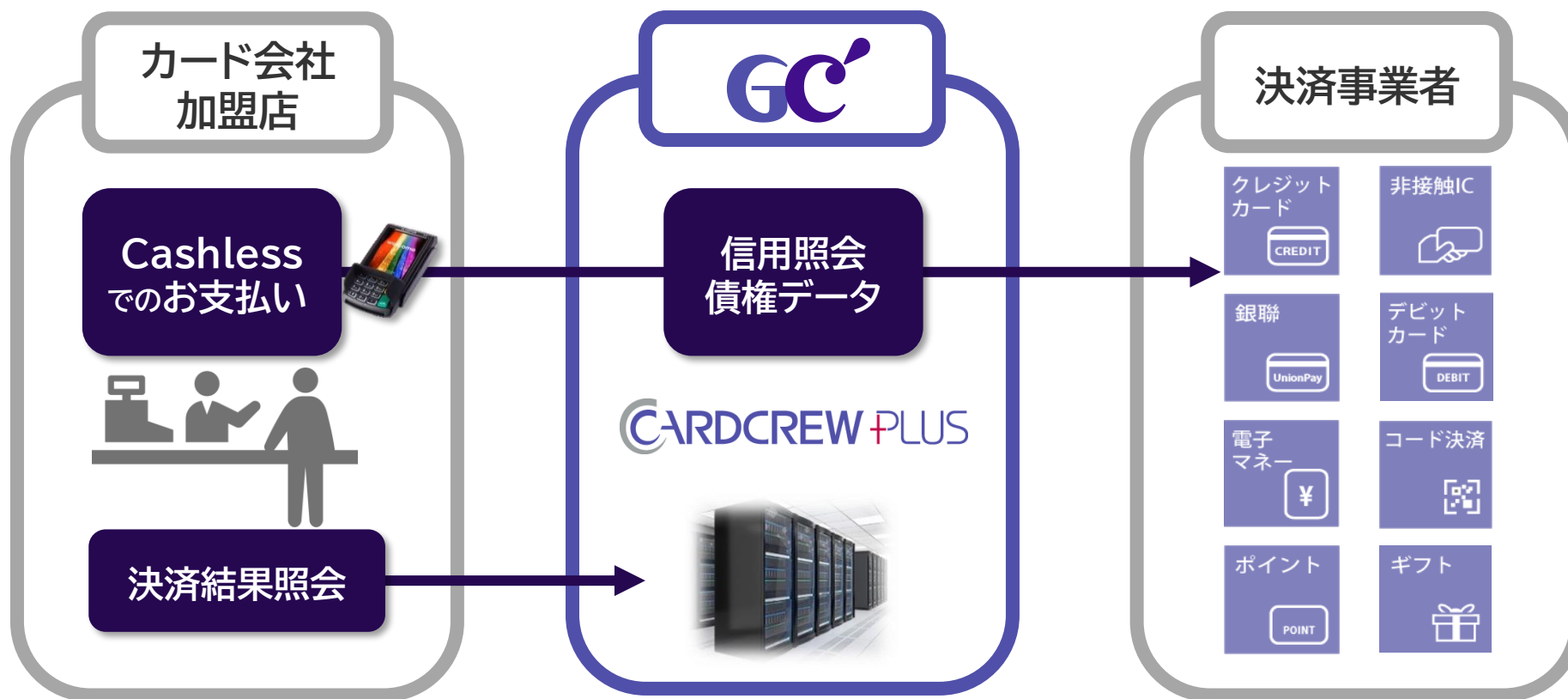
---

|      |                                                                                                                                                     |
|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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  | ■ 4億4,087万円                                                                                                                                         |
| 設立   | ■ 1995年9月13日                                                                                                                                        |
| 従業員数 | ■ 113名（2026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<br>東京都港区新橋2-5-2 堀ビル303号室<br>■ 米沢事務所<br>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<br>■ 札幌R&Dセンター<br>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

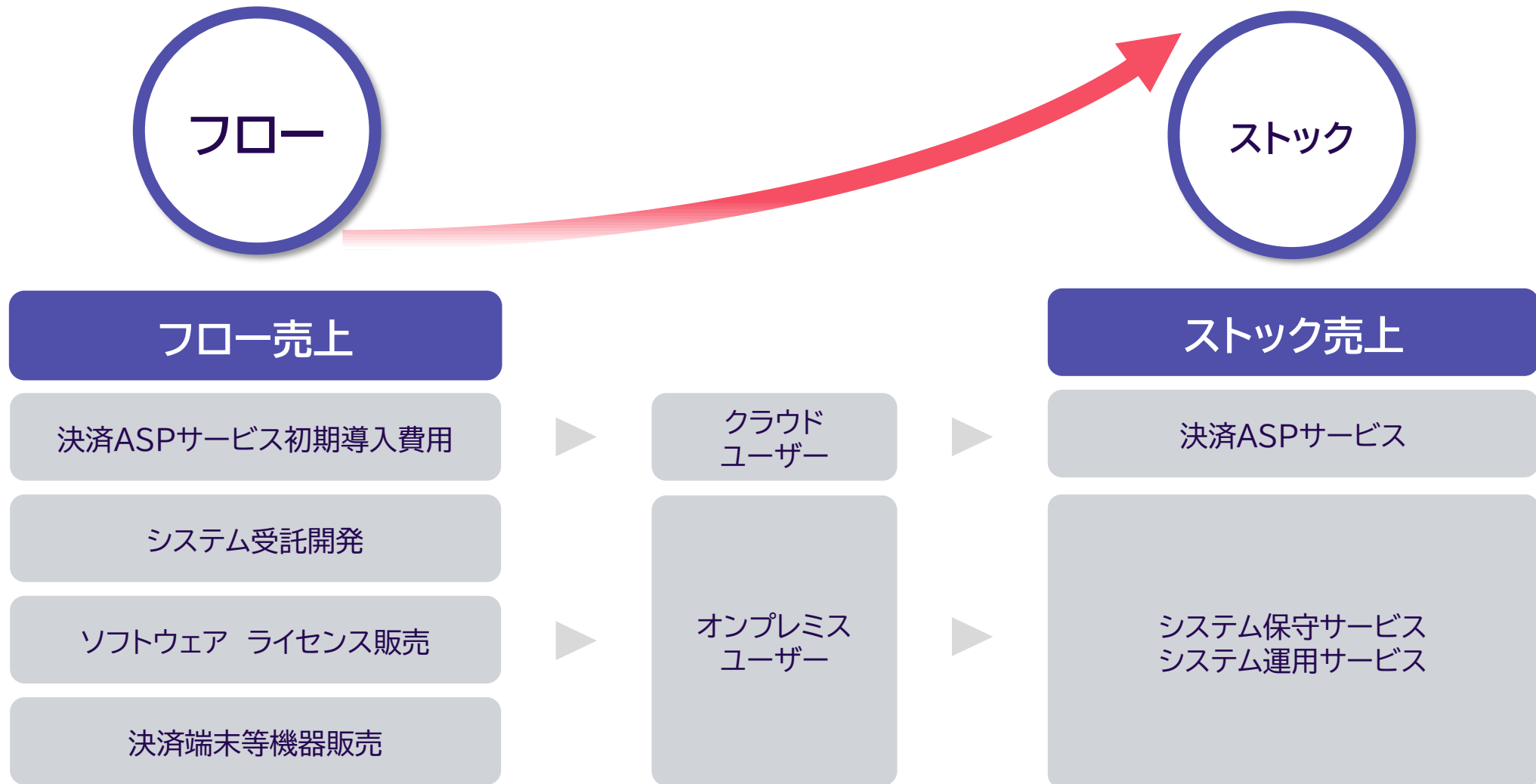
- ・決済サーバーシステム
- ・端末アプリケーション
- ・決済システム

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。

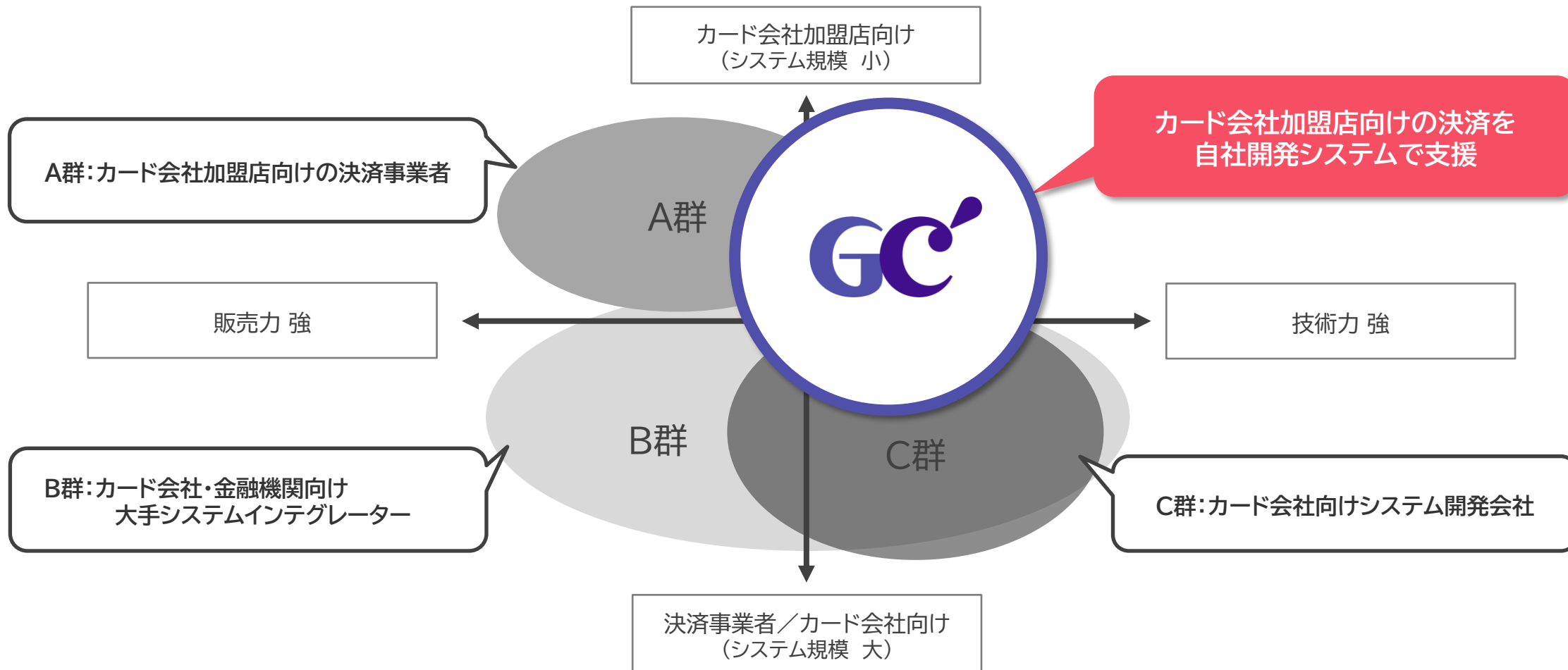
また、個別の受託開発も行っております。

# ビジネスモデル

## フロー売上をきっかけにストック売上が拡大するモデル

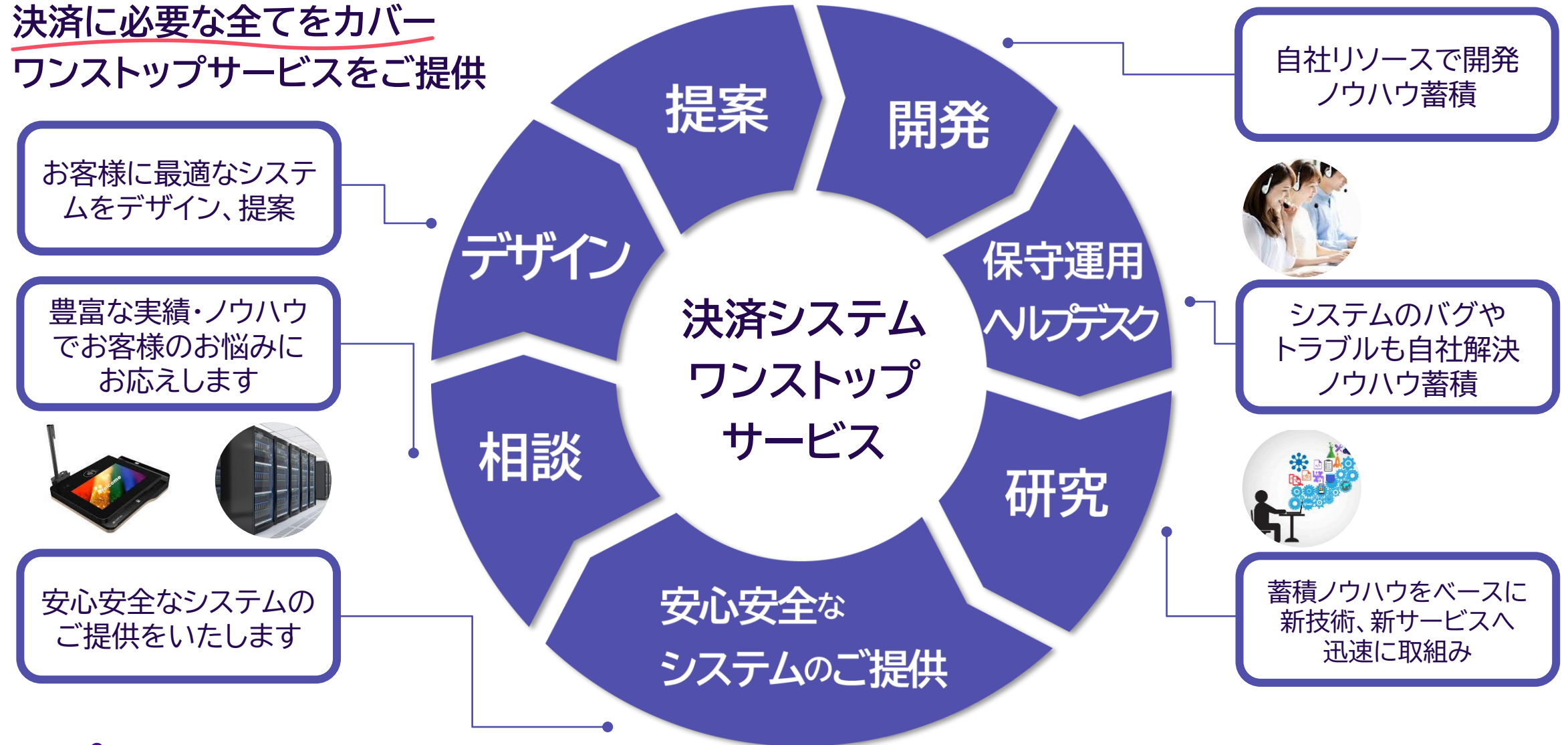


## ジィ・シィ企画は、キャッシュレス決済システム事業において カード会社加盟店様の決済を自社開発システムで支援



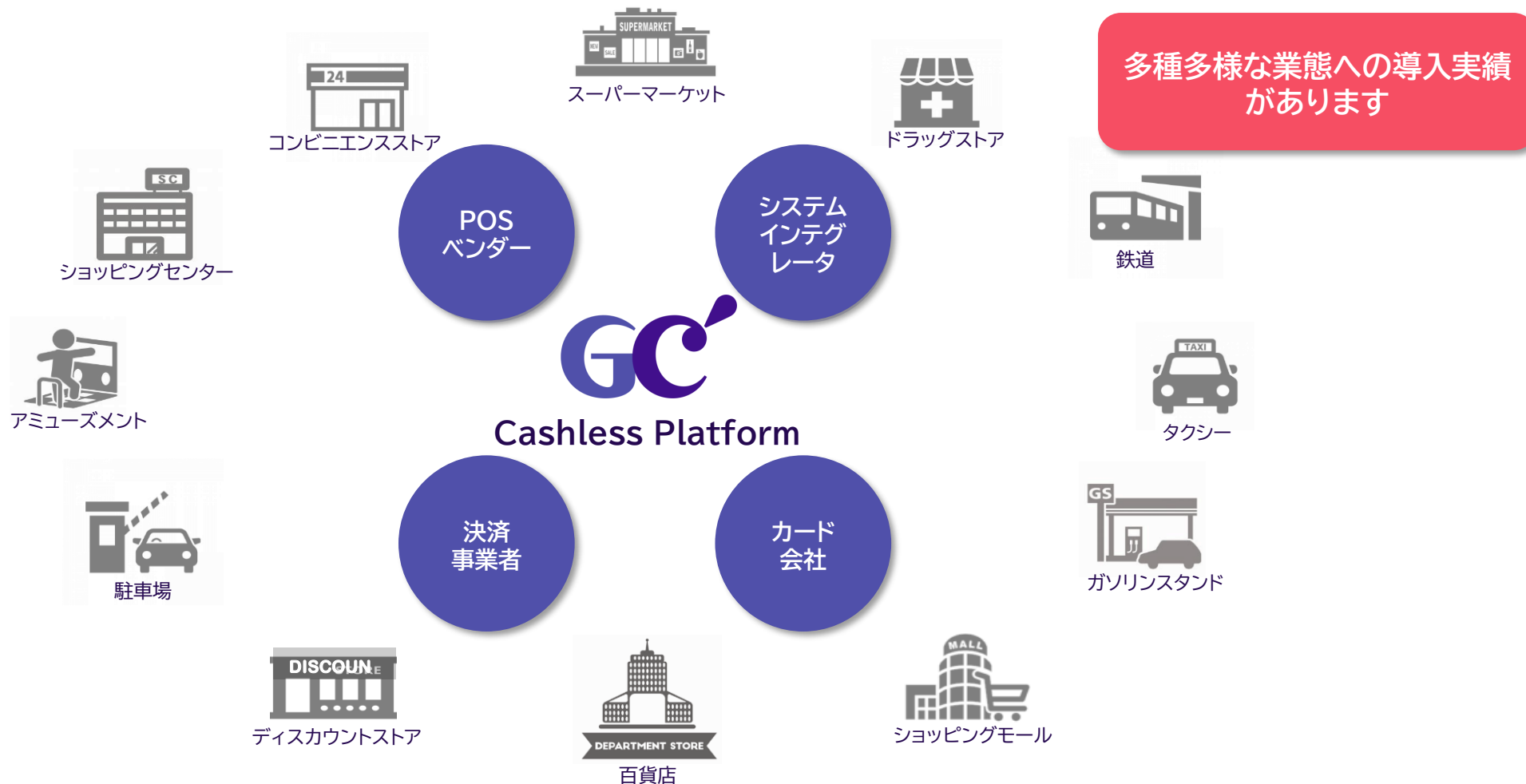
# 当社の強み：決済システムワンストップサービス

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



Cashless Platform

クレジット  
カード  
CREDIT

コード決済  
QR

電子  
マネー  
¥

ポイント  
POINT

デビット  
カード  
DEBIT



# 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。





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。