



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

2021年9月28日

1. 会社概要

会社概要 P 4

会社概要

2. ビジネスモデル

事業内容—1 P 6
事業内容—2 P 7
事業内容—3 P 8
収益構造—1 P 9
収益構造—2 P10
収益構造—3 P11
収益構造—4 P12

ビジネス
モデル

3. 市場環境

市場規模—1 P14
市場規模—2 P15
市場規模—3 P16
市場規模—4 P17

市場環境

4. 競争力の源泉・強み

経営資源・競争優位性 - 1 P19
経営資源・競争優位性 - 2 P20
経営資源・競争優位性 - 3 P21

競争の
源泉

5. 今後の成長戦略

成長戦略① 既存領域の拡大 P23
成長戦略② ストック売上の拡充 P24
成長戦略③ 国際ブランド決済ネットワーク接続サービス P25
成長戦略④ CSVへの取り組み P26
経営指標①～③ P27
利益計画及び前提条件 P30

今後の
成長戦略

6. リスク情報

認識するリスク P32

リスク
情報

1. 会社概要

2. ビジネスモデル

3. 市場環境

4. 競争力の源泉

5. 今後の成長戦略

6. リスク情報

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	1億9,065万円
設立	1995年9月13日
従業員数	114名 ※2021年6月末現在
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

1. 会社概要

会社概要

2. ビジネスモデル

事業内容—1	-----	P 6
事業内容—2	-----	P 7
事業内容—3	-----	P 8
収益構造—1	-----	P 9
収益構造—2	-----	P10
収益構造—3	-----	P11
収益構造—4	-----	P12

ビジネス
モデル

3. 市場環境

市場環境

4. 競争力の源泉

競争の
源泉

5. 今後の成長戦略

今後の
成長戦略

6. リスク情報

リスク
情報

キャッシュレス社会を支えるキャッシュレス決済プラットフォーム

当社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プラットフォーム」
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。

現金以外の支払い手段、いわゆる**キャッシュレス決済**には、クレジットカード、デビットカード、電子マネー、QRコードなどがあります。

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**」はこれら決済の裏方として必要な処理を担っており、キャッシュレスの進展とともにそのニーズが高まってまいりました。

CARDCREW
PLUS

GC Cashless Platform

カード会社加盟店と決済事業者を結び、安心・安全で信頼性の高い
決済プロセッシングサービス^(注)を提供します。



(注) プロセッシングサービス

決済において加盟店管理や会員管理に関する業務の総称ですが、ここではキャッシュレスデータの信用照会(オーソリ)や売上データの請求業務など加盟店管理業務を指しています。

多種多様な業態への導入実績があります。



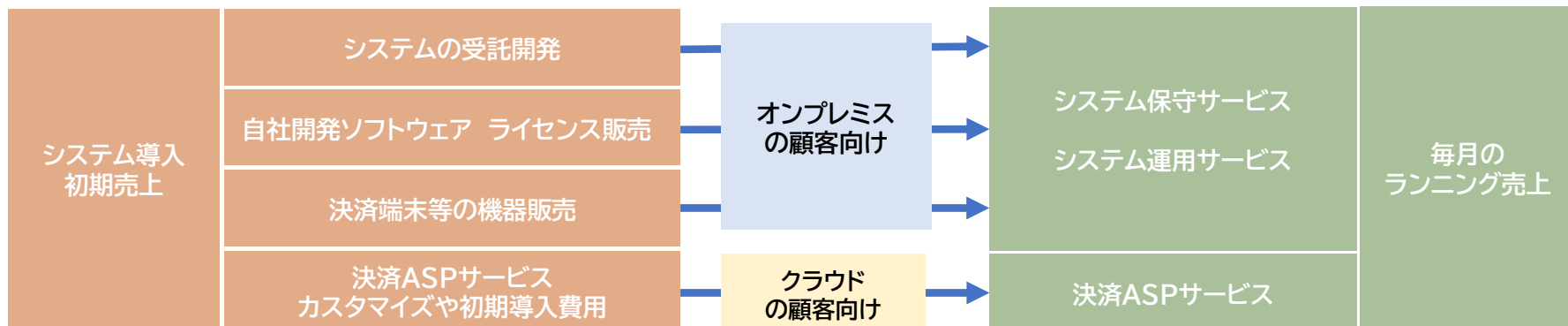
顧客要求に応えるフロー売上进行を基に サブスクリプション型ストック売上の基盤が拡大するモデル

フロー

ストック

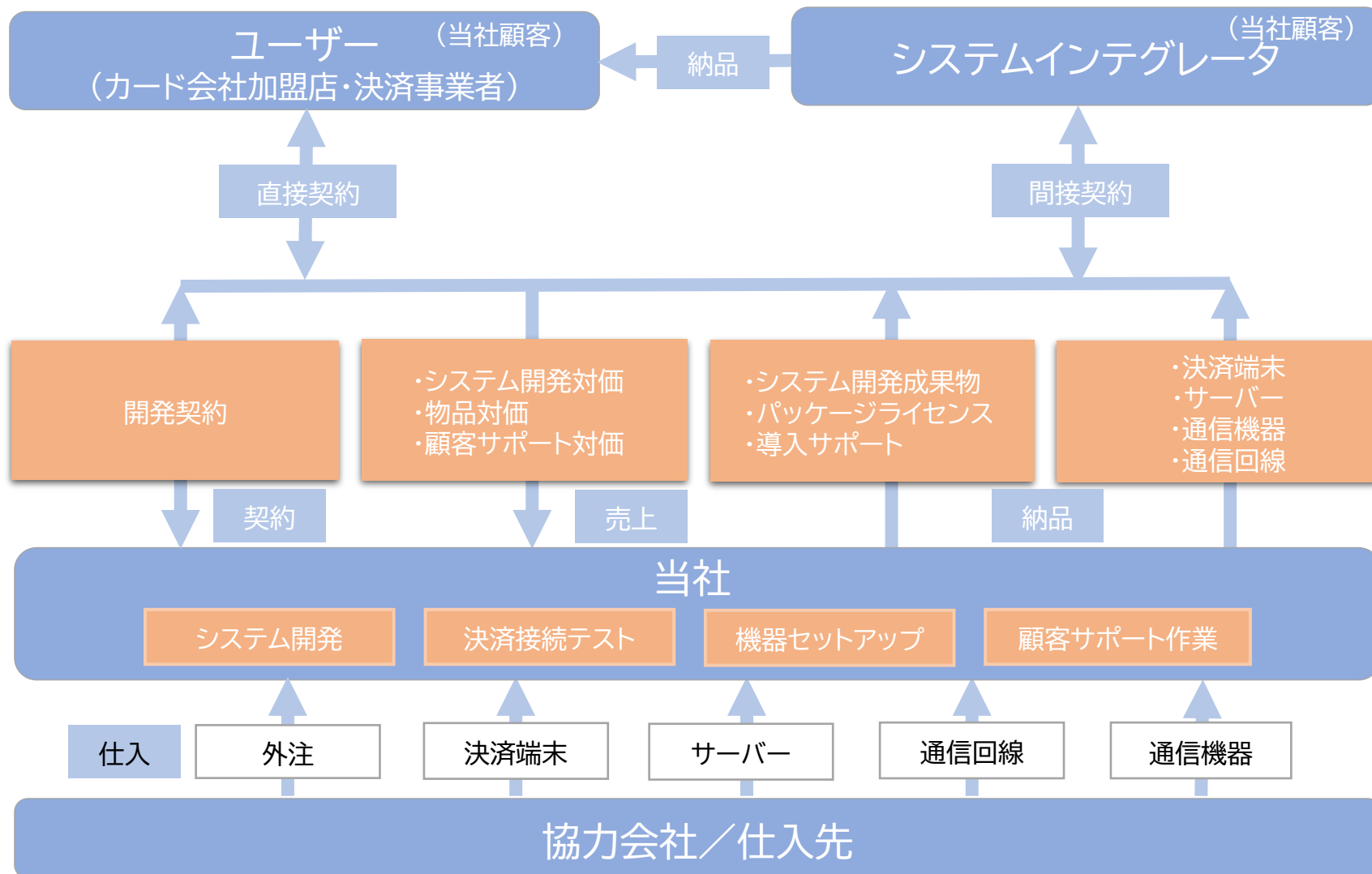
【情報システム開発売上】

【アウトソーシングサービス売上】



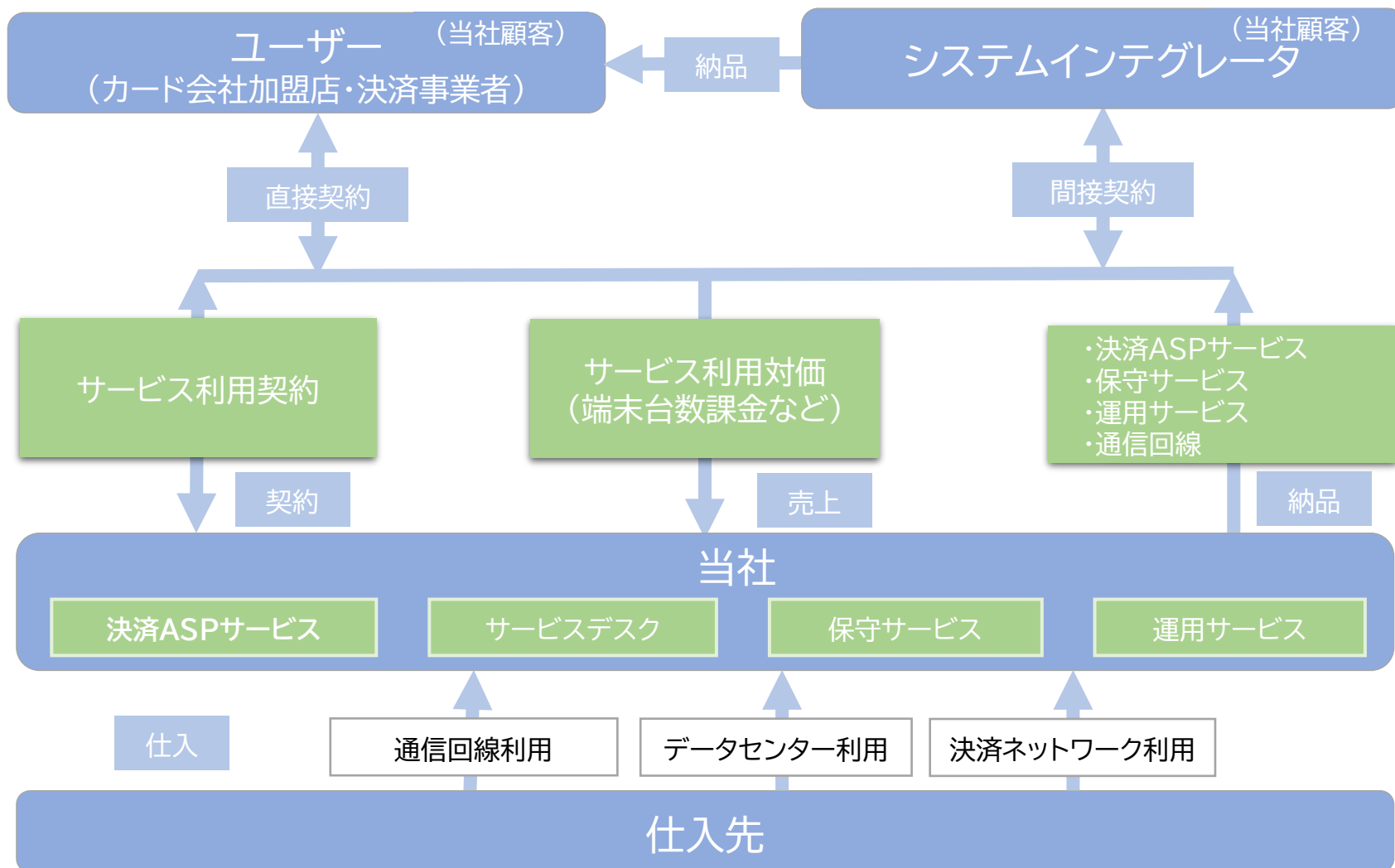
受託開発と顧客ニーズに合わせたカスタマイズ

※情報システム開発売上は、一時的に発生することから「フロー売上」と呼んでおります。



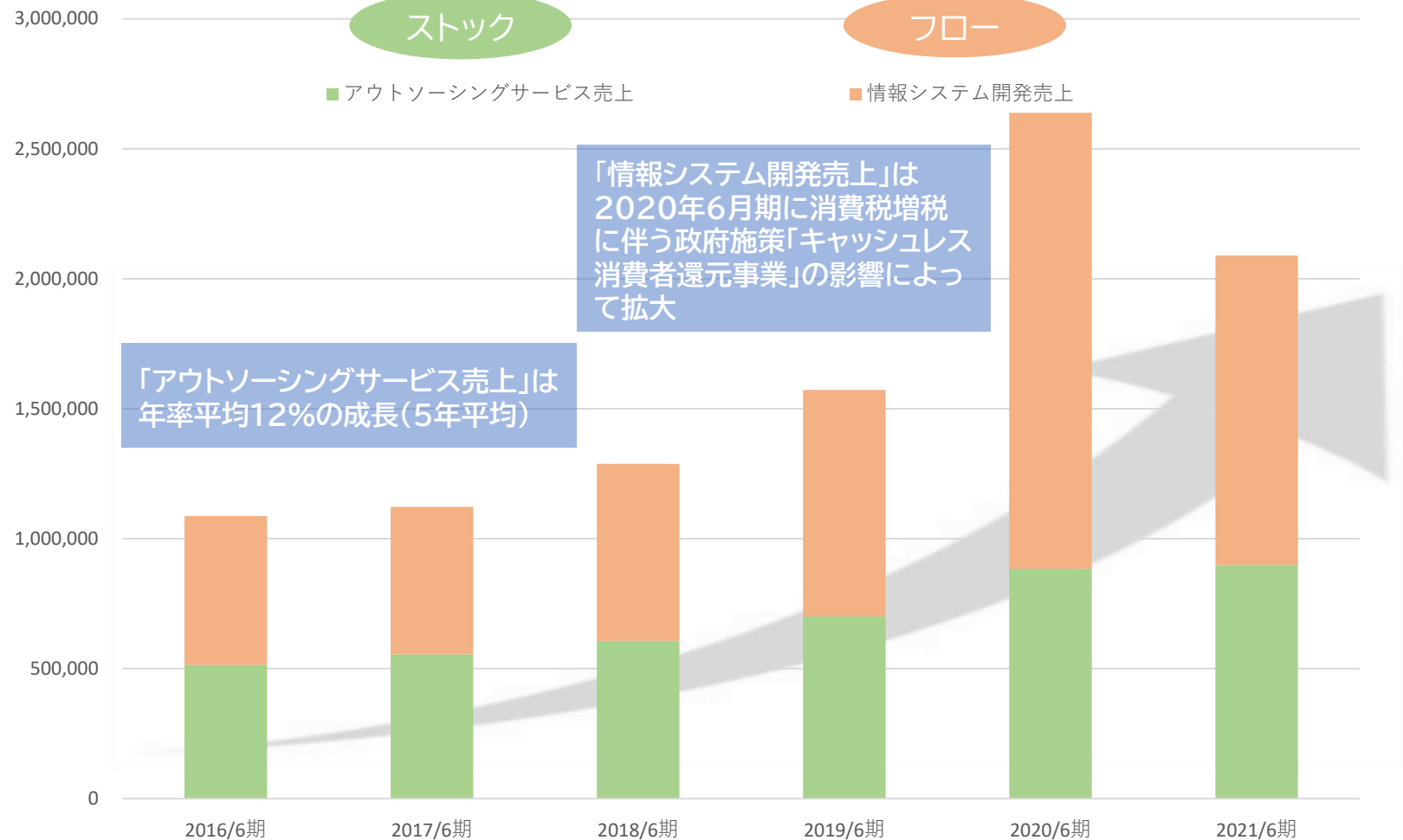
ワンストップで短期導入 安定のサブスクリプション料金体系

※アウトソーシング売上は固定的収益となることから「ストック売上」と呼び、経営の安定化につながっています。



売上高の推移

単位:千円



1. 会社概要

会社概要

2. ビジネスモデル

ビジネス
モデル

3. 市場環境

市場規模—1	-----	P14
市場規模—2	-----	P15
市場規模—3	-----	P16
市場規模—4	-----	P17

市場環境

4. 競争力の源泉

競争の
源泉

5. 今後の成長戦略

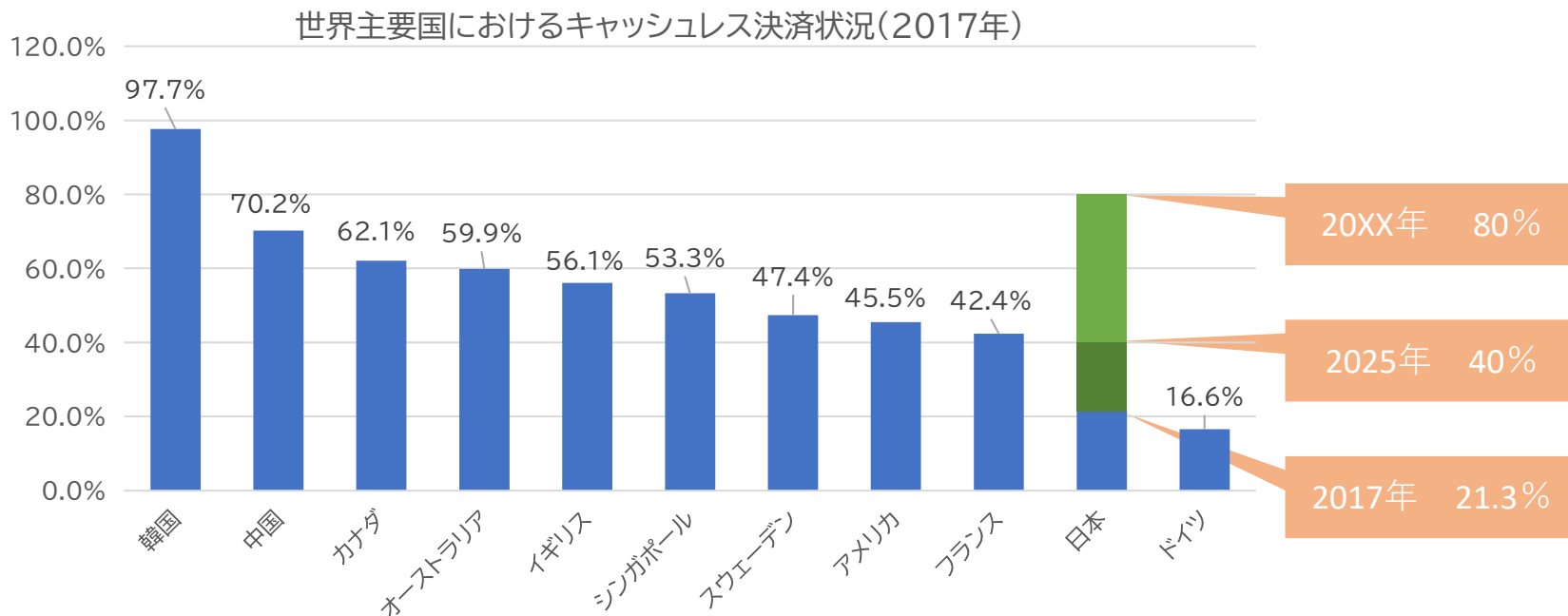
今後の
成長戦略

6. リスク情報

リスク
情報

国内のキャッシュレス比率は世界の中では後れを取っています。

政府は2025年までに約2倍の40%※1、将来的には80%にする方針を表明しています。※2



各国のキャッシュレス決済比率の状況(2017年)

(出典)世界銀行「Household final consumption expenditure(2017年(2019/12/19更新))」、BIS「Redbook(2017年)」の非現金手段による年間支払金額17から算出 ※中国に関しては、Euromonitor International より参考値として記載

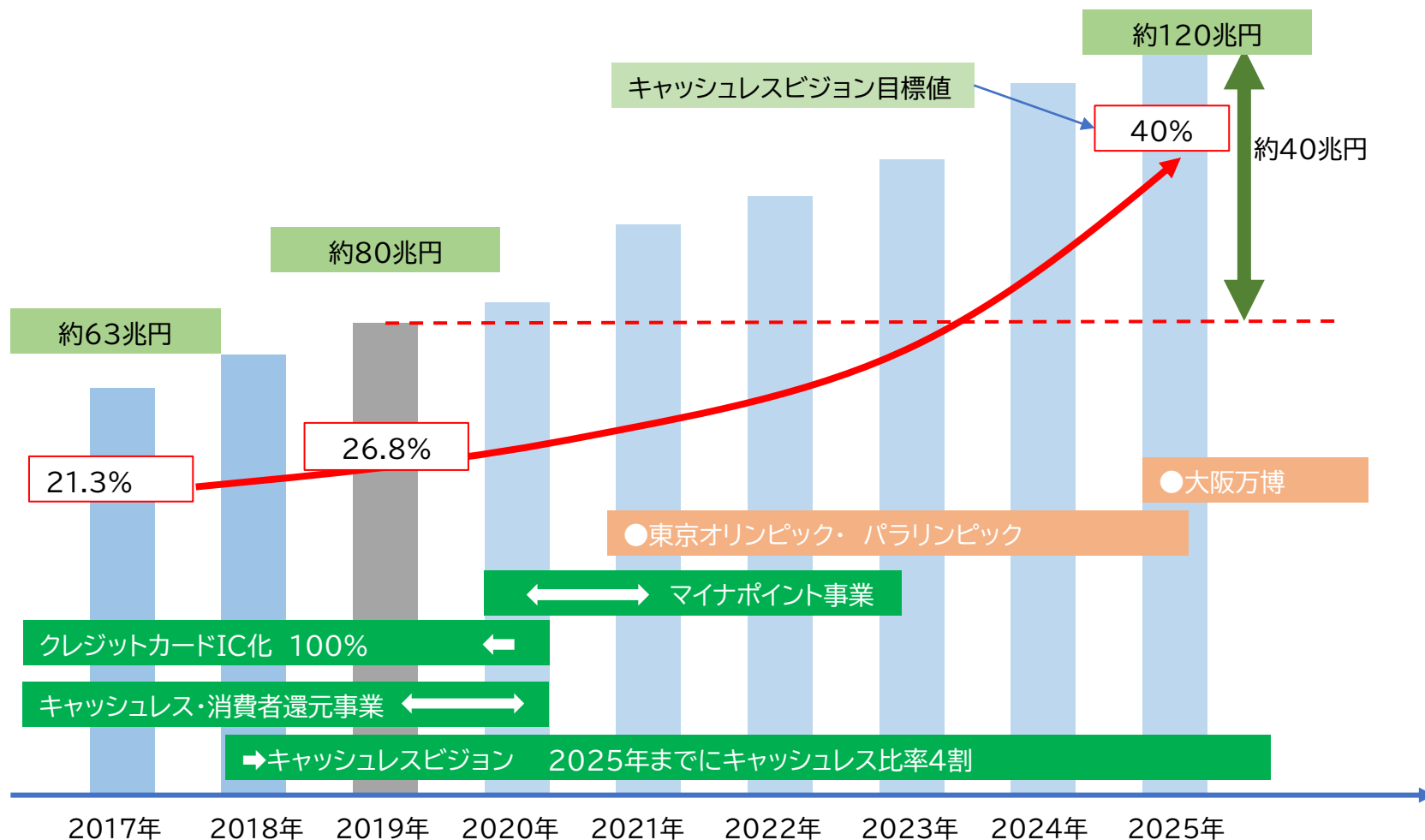
日本のキャッシュレス決済比率 2025年40%、20xx年80% について

(出典:一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2020」)に政府目標値を当社で追記した。

※1「成長戦略フォローアップ」(令和元年6月21日閣議決定)

※2 経済産業省「キャッシュレス・ビジョン」(平成30年4月11日 キャッシュレス検討会策定)

国内キャッシュレス決済市場は今後6年間で1.5倍に拡大予測 決済額の増加に伴い決済システム投資も増加して行く見通し



出典: 総務省統計局 国内家計最終消費支出から、年約300兆円が2025年まで変わらないと仮定

キャッシュレスビジョンの2017年の非現金手段による年間支払金額を21.3%とし、これが40%になった場合を当社で推計した。

(出典: 一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2020」)

キャッシュレス化のニーズと受入体制が整ってきました

政府施策

- ・キャッシュレス比率目標40% ☛ 国際化
- ・クレジットカードIC化100% ☛ 偽造防止
- ・インバウンドの利便性 ☛ 観光立国
- ・過疎域の経済振興 ☛ 地方創生
- ・お金の流れの把握 ☛ 脱税の防止

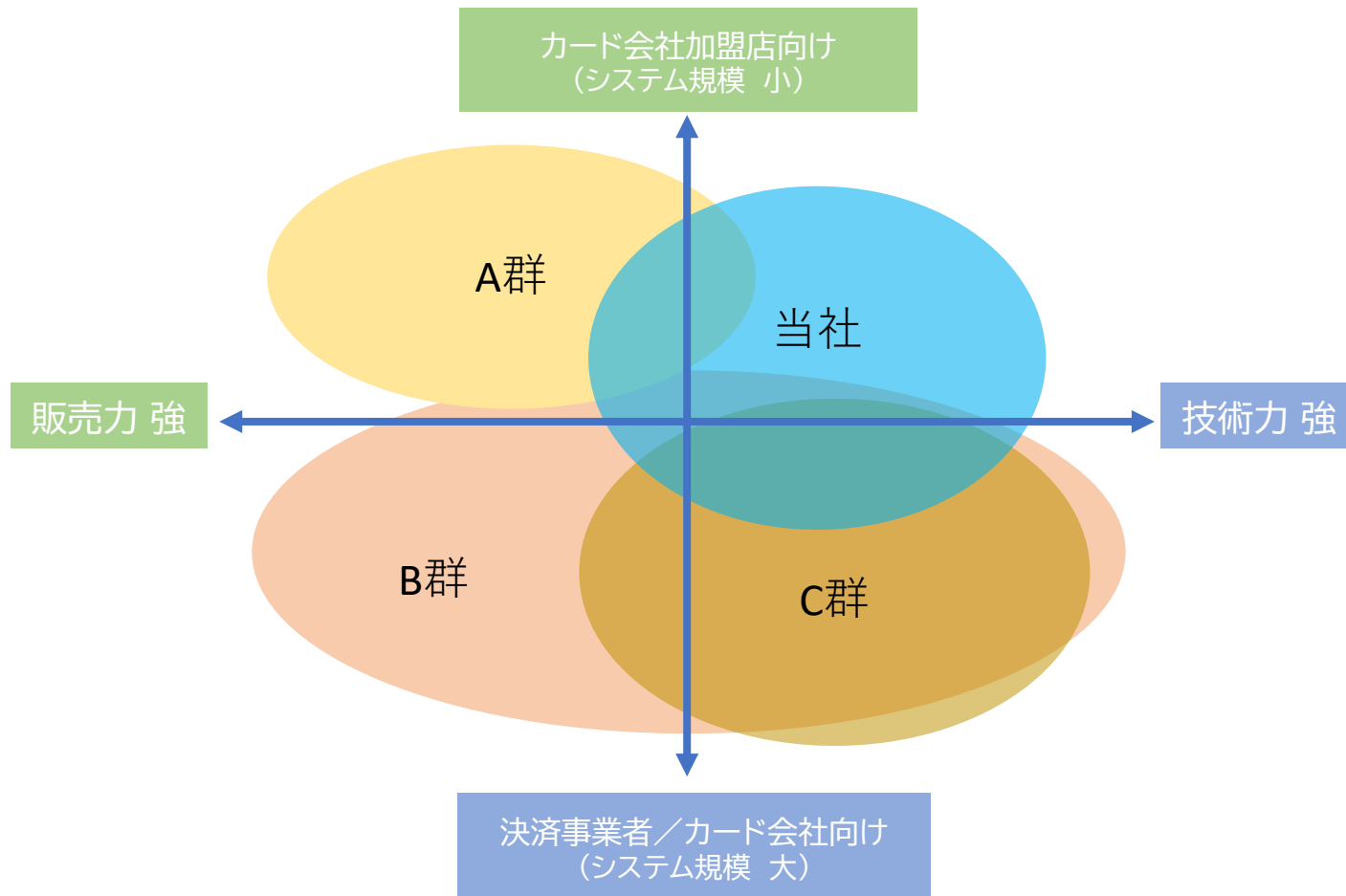
消費者

- ・キャッシュレスへの抵抗減少 ☛ カード、電子マネー払い
- ・消費生活の変化 ☛ WEB注文, NET決済、デリバリ
- ・スマートフォン ☛ 財布不要
- ・新しい生活様式 ☛ 在宅、コンタクトレス、変化への期待
- ・お金の管理 ☛ 残高の見える化、家計簿代わり

カード会社加盟店

- ・多様な決済スキームへの対応 ☛ お客様第一
- ・スムーズな会計処理 ☛ 客数、客単価の向上
- ・顧客向けの特別なサービス ☛ 顧客の囲い込み
- ・現金管理にかかる手間と経費の削減 ☛ 経営の合理化

決済システム事業の競合環境



A群～カード会社加盟店向けの決済事業者

B群～カード会社・金融機関向け大手システムインテグレーター

C群～カード会社向けシステム開発会社

1. 会社概要

会社概要

2. ビジネスモデル

ビジネス
モデル

3. 市場環境

市場環境

4. 競争力の源泉

経営資源・競争優位性 - 1	-----	P19
経営資源・競争優位性 - 2	-----	P20
経営資源・競争優位性 - 3	-----	P21

競争の
源泉

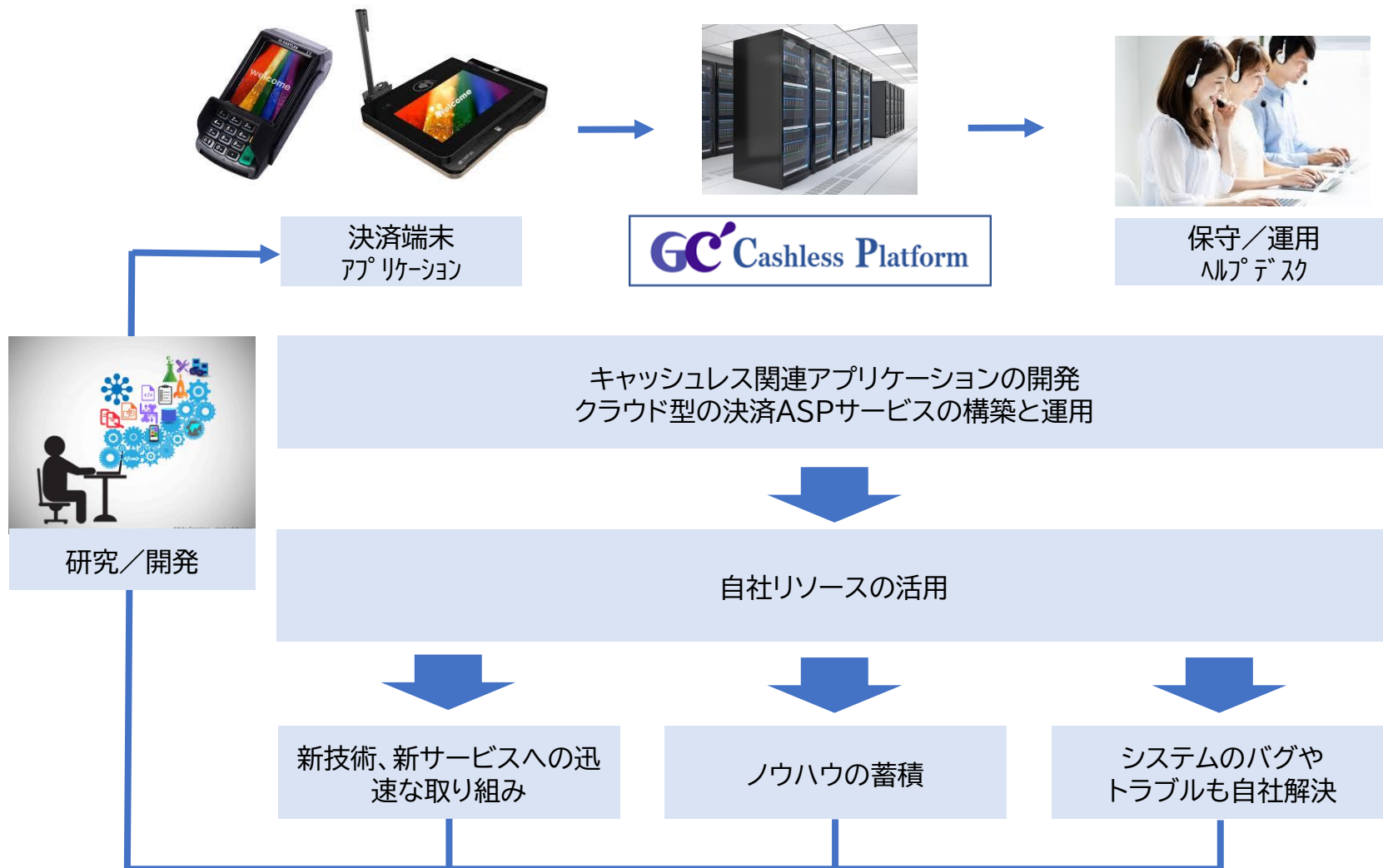
5. 今後の成長戦略

今後の
成長戦略

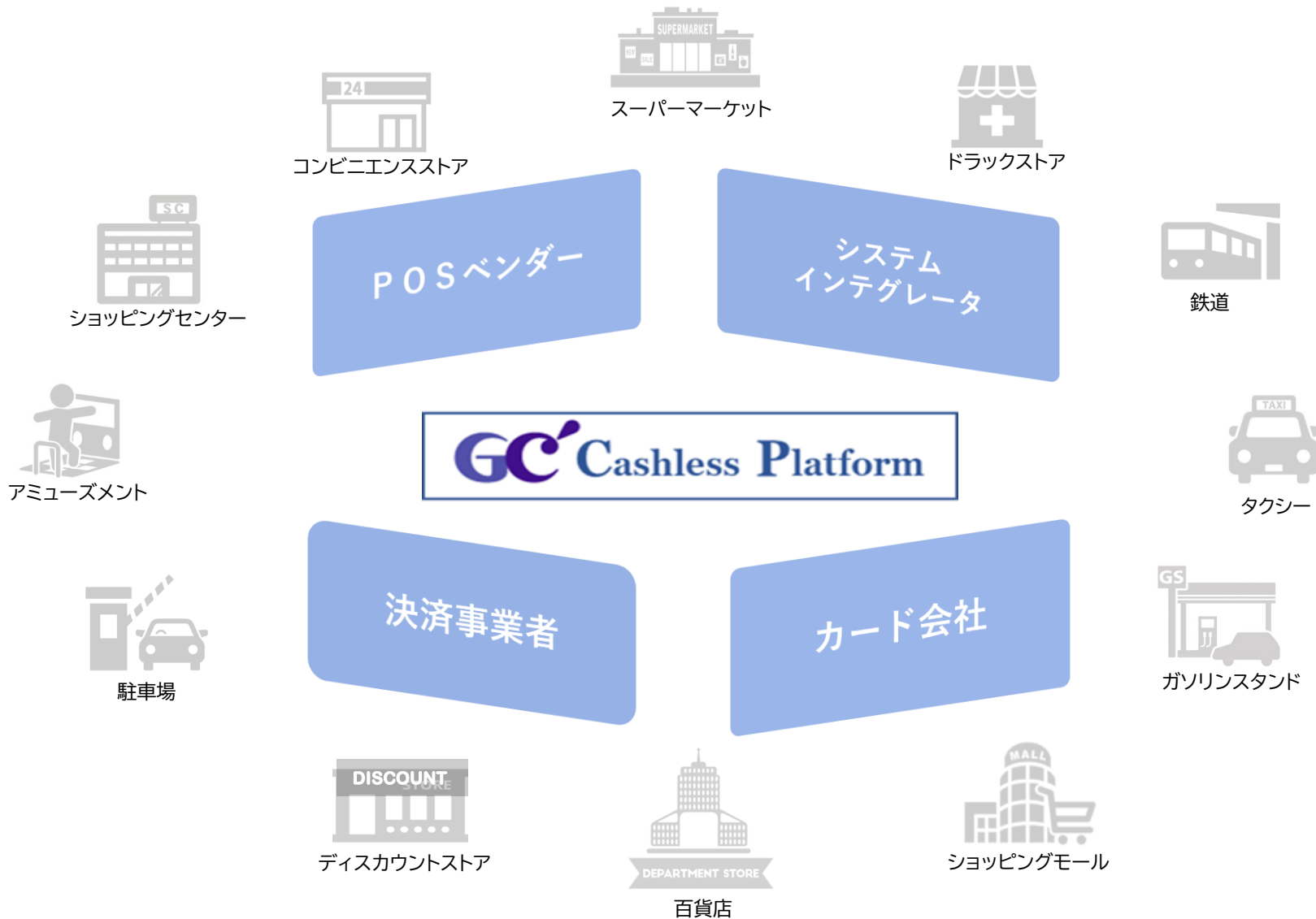
6. リスク情報

リスク
情報

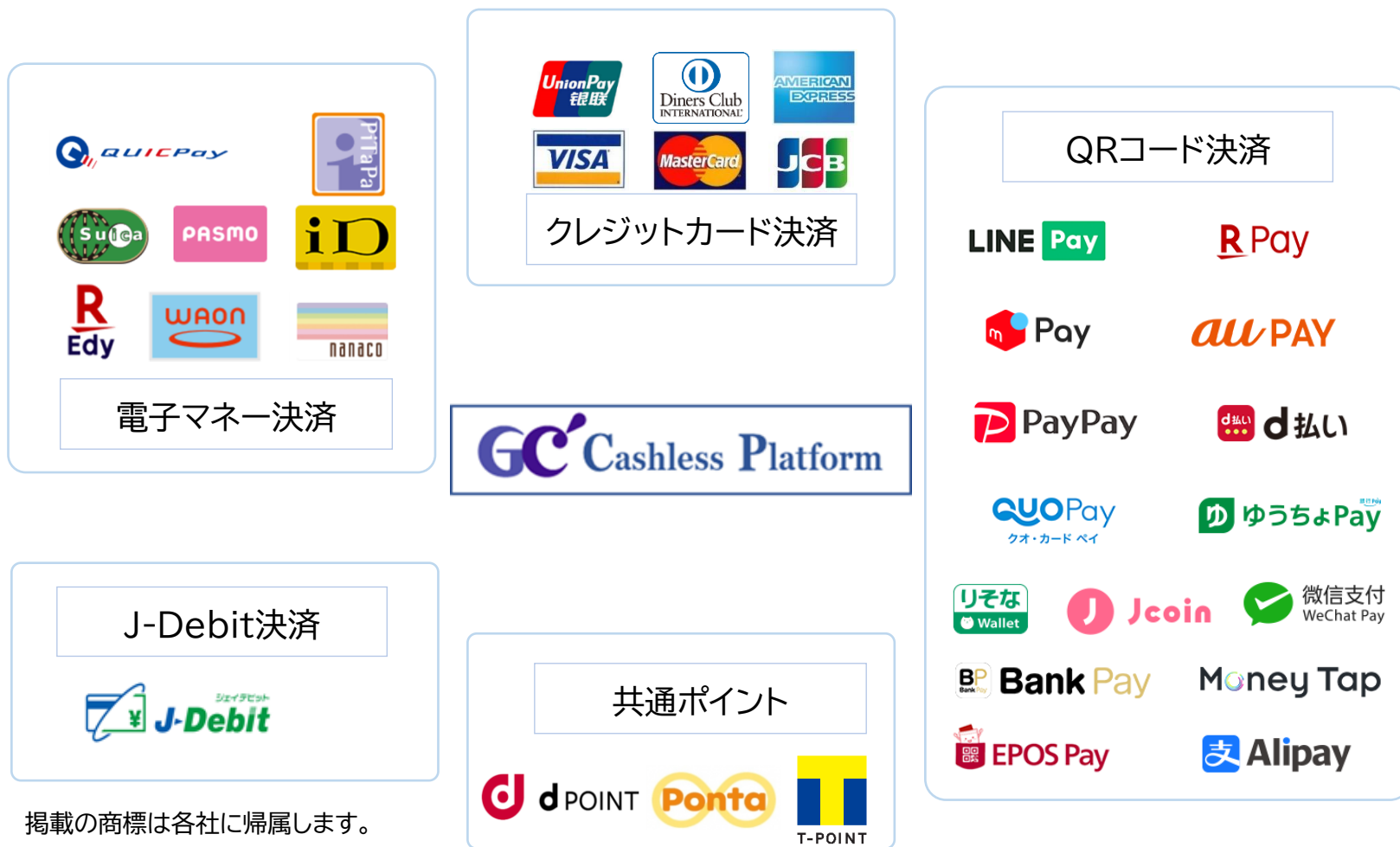
決済に必要な全てを自社で賄うことで、導入から運用までワンストップサービス



決済を支える主要な事業者との営業的なアライアンス 幅広くエンドユーザーを獲得できます



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



1. 会社概要

会社概要

2. ビジネスモデル

ビジネス
モデル

3. 市場環境

市場環境

4. 競争力の源泉

競争の
源泉

5. 今後の成長戦略

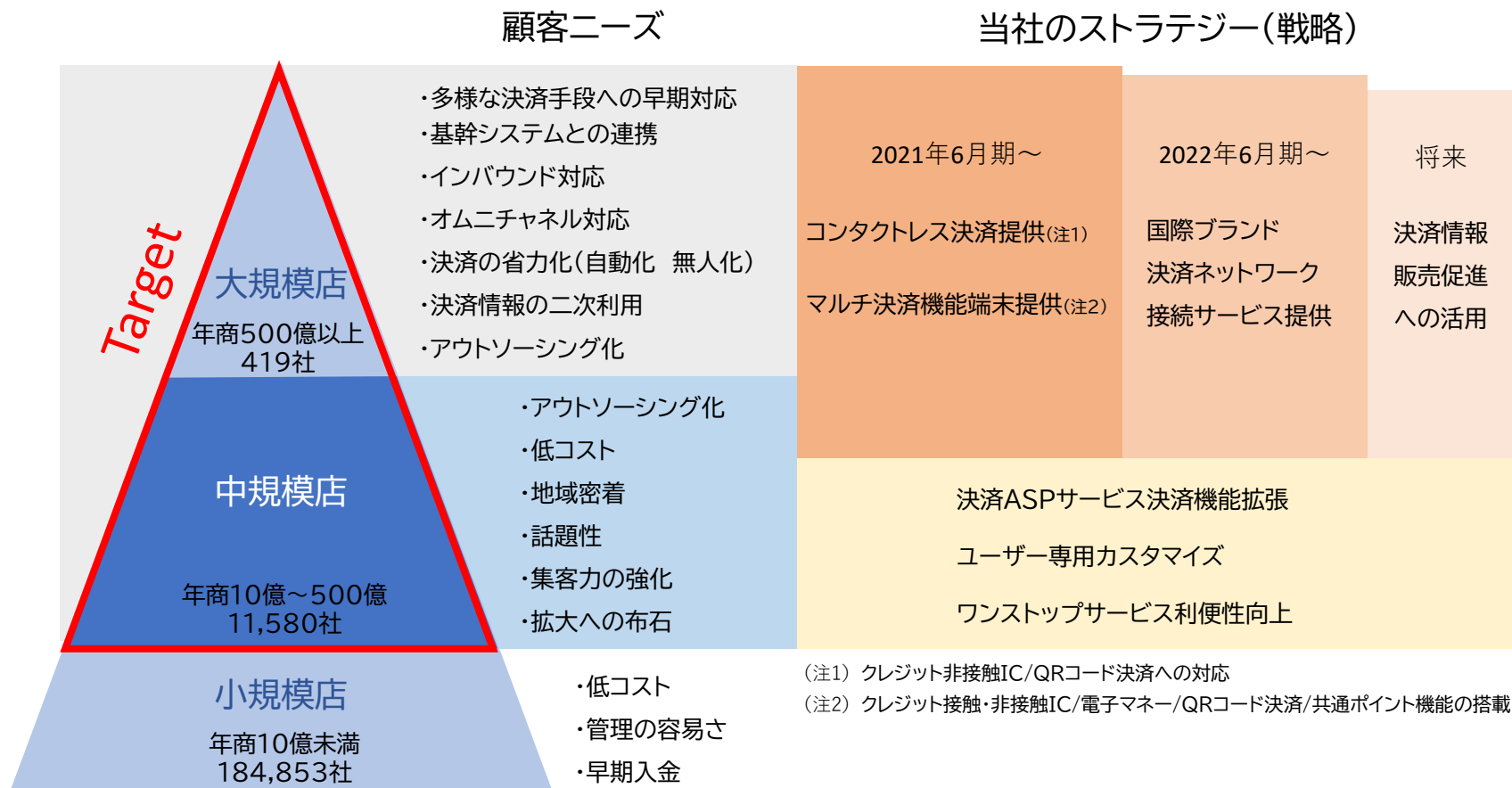
今後の
成長戦略

成長戦略① 既存領域の拡大	P23
成長戦略② ストック売上の拡充	P24
成長戦略③ 国際ブランド決済ネットワーク接続サービス	P25
成長戦略④ CSVへの取り組み	P26
経営指標①～③	P27
利益計画及び前提条件	P30

6. リスク情報

リスク
情報

大規模店、中規模店の流通小売り事業者をメインターゲットとし 顧客ニーズに沿ったサービスを強化

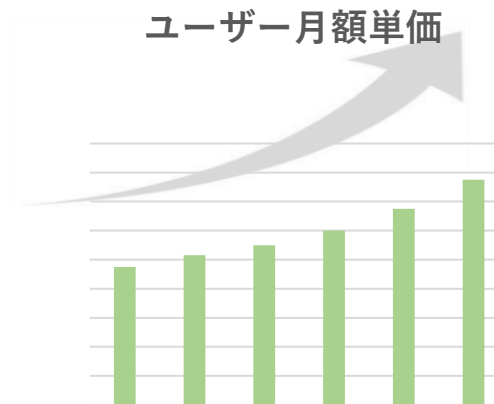
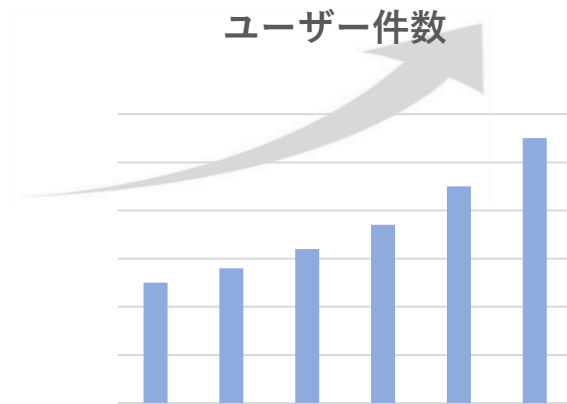


(注1) クレジット非接触IC/QRコード決済への対応
 (注2) クレジット接触・非接触IC/電子マネー/QRコード決済/共通ポイント機能の搭載

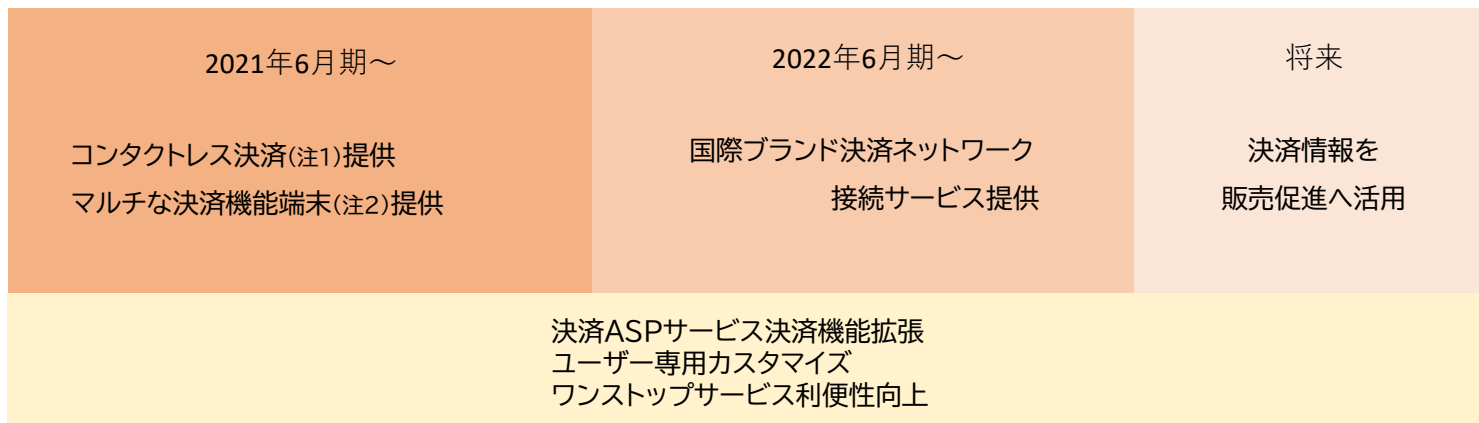
既存エンドユーザー **327社** ※2021年6月現在

当社ターゲット **11,999社** ※社数は帝国データバンク調べ

ストック(継続契約)売上を拡充させ安定した収益構造に



当社の戦略(戦略)



(注1) クレジット非接触IC/QRコード決済への対応

(注2) クレジット接触・非接触IC/電子マネー/QRコード/共通ポイント決済機能の搭載

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



ロードマップ	ブランド		2021年6月期	2022年6月期	2023年6月期
	VISA	システム開発		→	
	設備構築			● →	
	サービス開始			● →	
		パイロット店運用開始		● →	
		本番リリース		● →	→

今までにない決済体験で生活を豊かに

お客様・パートナー企業・大学・地域と連携し
幸せを感じる決済体験をすべての人に
そんな世界を共創するために様々な研究開発に取り組んでいます

将来の事業化に向けた研究

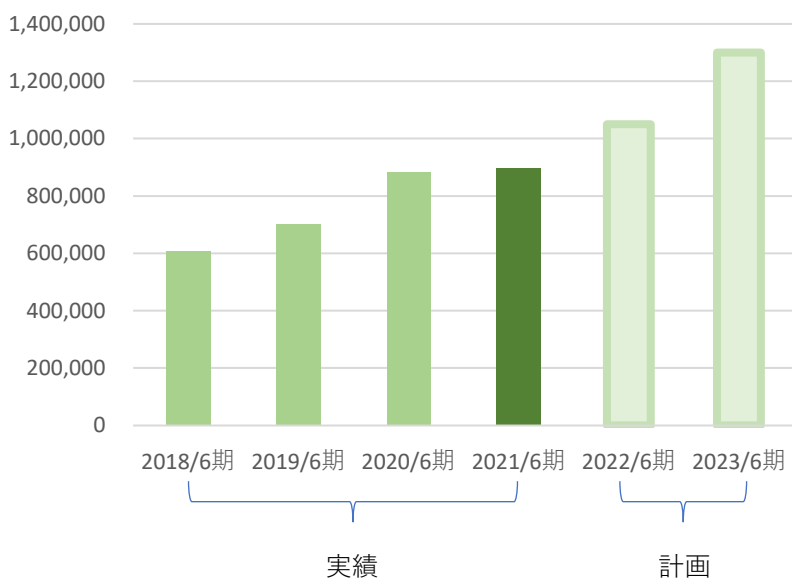


(注)CSVとは Creating Shared Value = 「共通価値の創造」の略称です

アウトソーシングサービス売上を成長させることで、安定的な収益構造を確立
付加価値の高いサービスを提供し、お客様と共に成長します

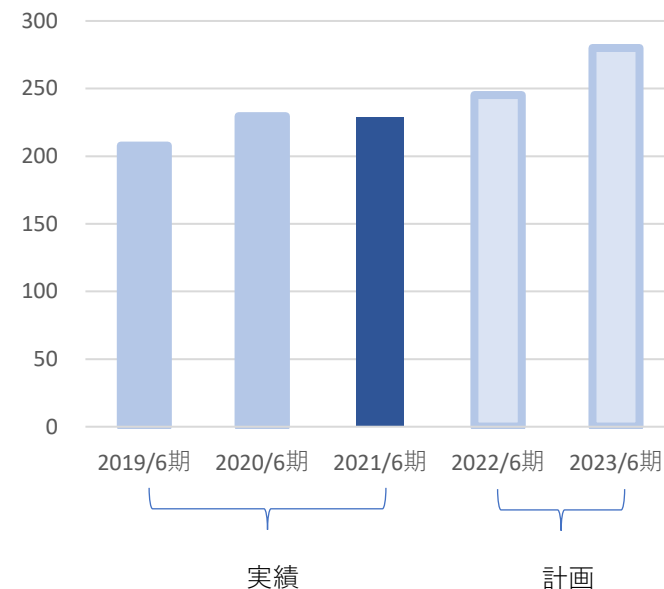
アウトソーシングサービス売上高

単位：千円



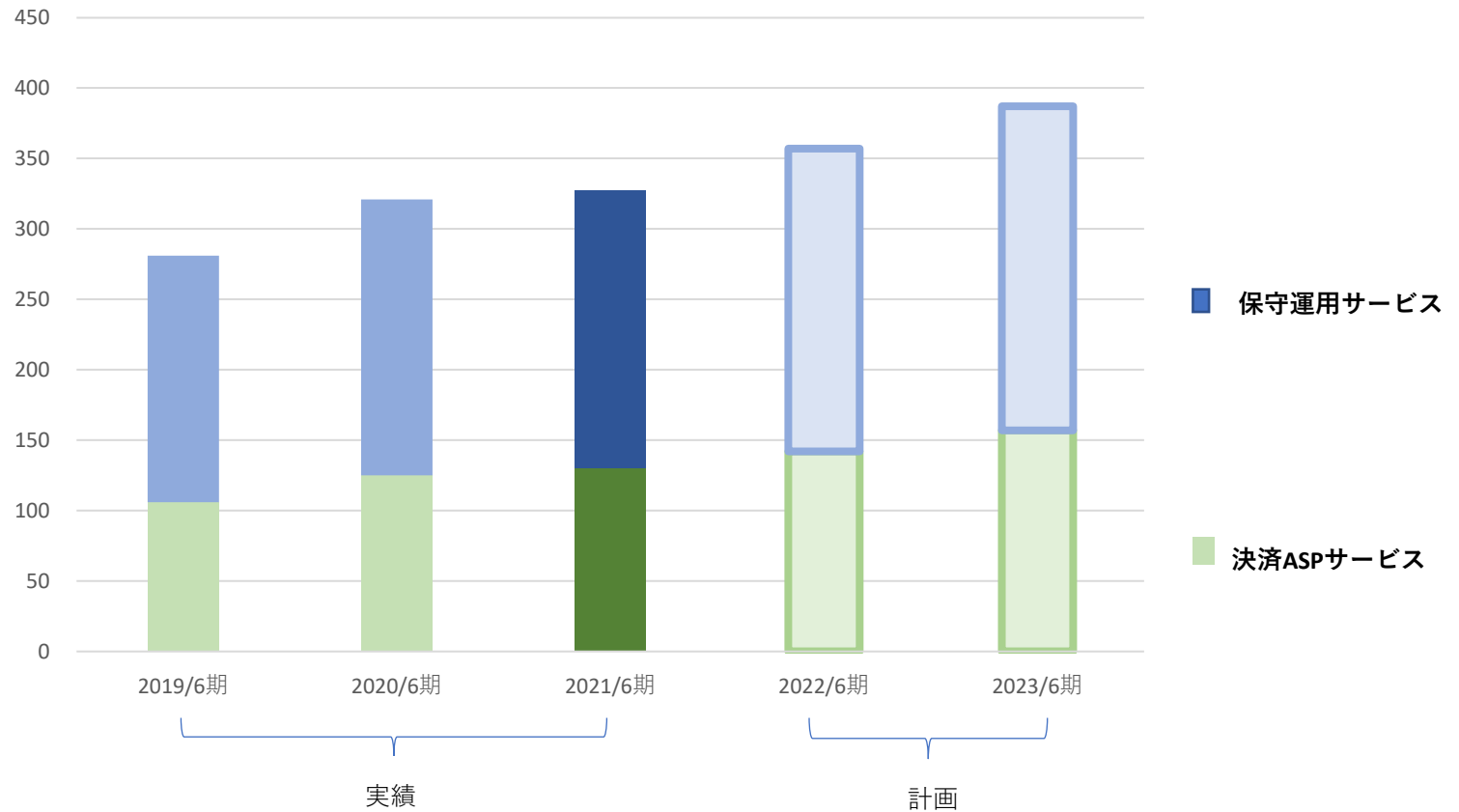
エンドユーザー月額平均単価

単位：千円



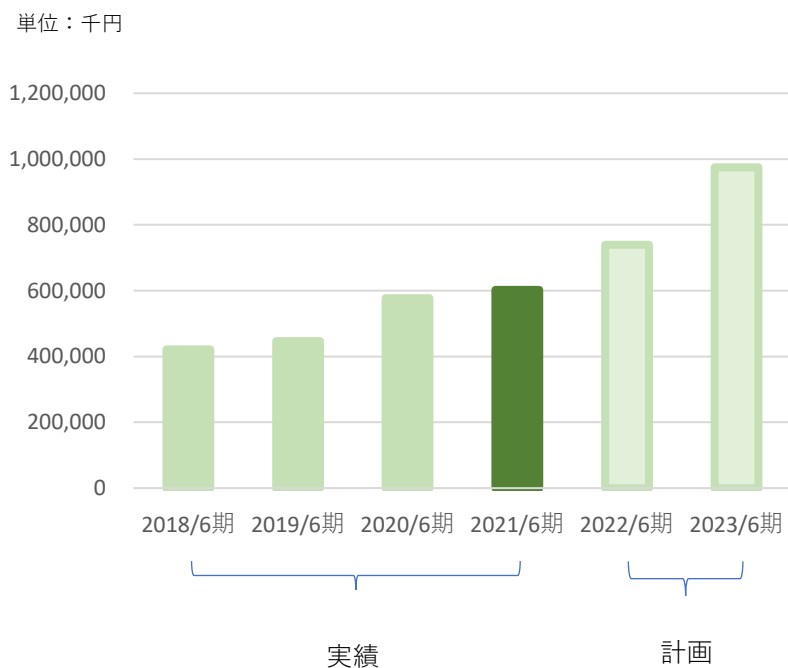
アウトソーシングサービスのエンドユーザー件数

単位：社数

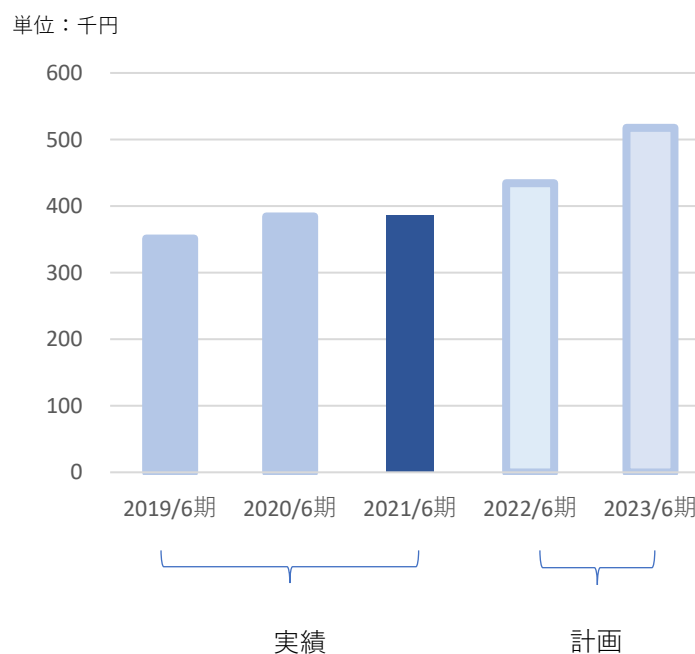


アウトソーシングサービスの「決済ASPサービス」

決済ASPサービス売上高

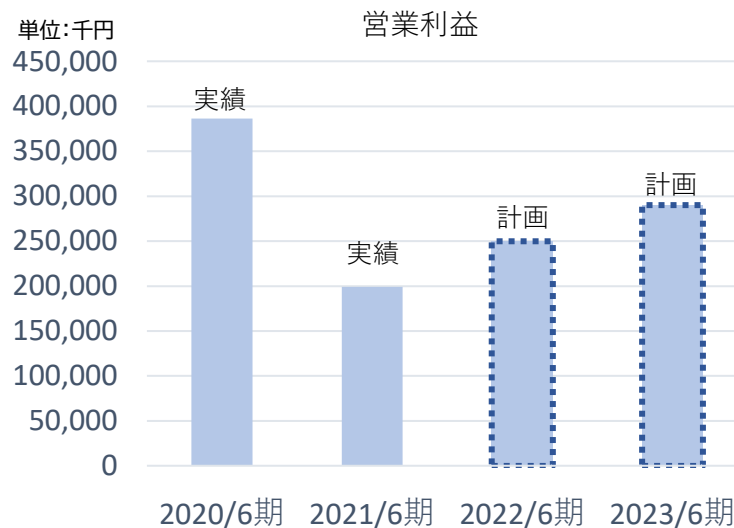
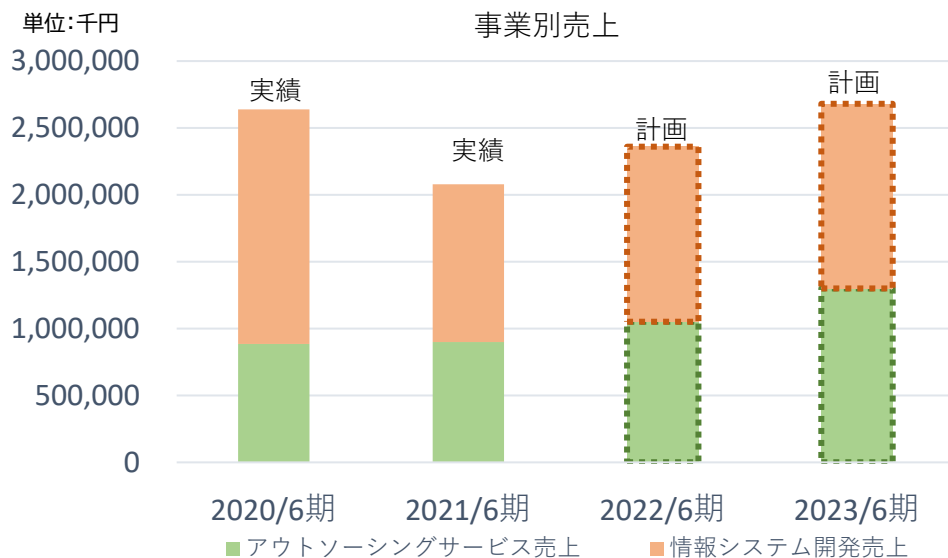


エンドユーザー月額平均単価



利益計画及び前提条件

中期経営計画



ストック

フロー

前提条件	2020/6期	2021/6期	2022/6期	2023/6期
情報システム開発売上	・消費税増税に伴う政府施策「キャッシュレス消費者還元事業」の特別需要の影響により拡大	・昨年度の「キャッシュレス消費者還元事業」の反動減あり	・国際ブランド決済ネットワーク接続サービスに関する受託開発 ・マルチ決済機能搭載端末(注2)の拡販	・国際ブランド決済ネットワーク接続サービスに関する受託開発 ・マルチ決済機能搭載端末(注2)の拡販
アウトソーシングサービス売上	同上	・昨年度の「キャッシュレス消費者還元事業」の反動要素により成長鈍化	・コンタクトレス決済サービス(注1)販売	・国際ブランドネットワーク接続サービスの拡販 ・コンタクトレス決済サービス(注1)の拡販
その他・設備投資等	・クレジット、接触型IC・非接触型ICカード化への対応	・国際ブランド決済ネットワーク接続サービスの開発 ・マルチ決済機能搭載端末(注2)のアプリ開発	・国際ブランド決済ネットワーク接続サービスへの設備投資 ・DRセンターへの設備投資	・決済ASPサービスへの設備投資 ・DRセンターへの設備投資

(注1) クレジット非接触ICカード/QRコード決済への対応

(注2) 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

1. 会社概要

会社概要

2. ビジネスモデル

ビジネス
モデル

3. 市場環境

市場環境

4. 競争力の源泉

競争の
源泉

5. 今後の成長戦略

今後の
成長戦略

6. リスク情報

認識するリスク P32

リスク
情報

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
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。	低/中長期	大	当社では固定収益の柱となるアウトソーシングサービス売上を強化し、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の研究開発を行い、また新たに「国際ブランド決済ネットワーク接続サービス」を2022年4月にリリース予定です。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、札幌市に北大BS 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。
当社の事業の拡大には一定水準以上の能力を有する優秀な人材の確保が必要です。	低/中長期	中	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発化させてまいります。更に育成についてはコロナ禍で集合型研修は難しくなったものの、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	大	計画している公募増資による調達資金によりDRセンター（バックアップセンター）構築を計画しております。
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・訓練等を含め、情報セキュリティ管理体制を整えております。

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。

本開示は今後通期決算発表時に更新して開示いたします。

次回開示は2022年9月の予定です。