



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

2024年8月14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 矢ヶ部 啓一
資本金	4億3,323万円
設立	1995年9月13日
従業員数	112名（2024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

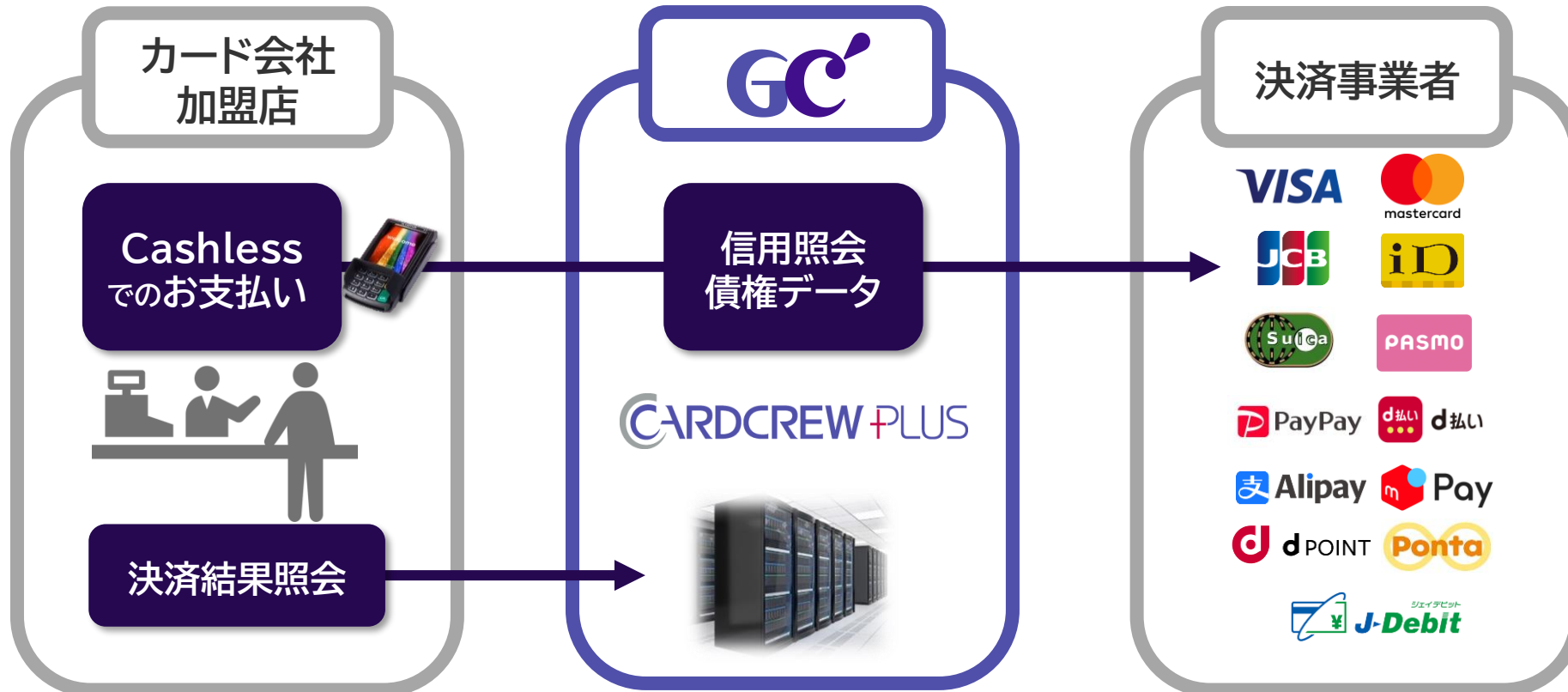
04 競争力の源泉・強み

05 今後の成長戦略

06 リスク情報

事業概要

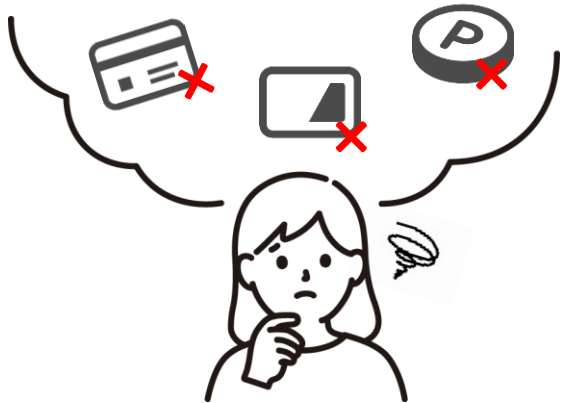
- キャッシュレス決済のシステムを開発し、カード会社加盟店へご提供しております。
- 自社開発のキャッシュレス決済パッケージソフト **CARDCREW PLUS**を基盤に事業を行っています。
- CARDCREW PLUS**を活用して、決済ASPサービスを展開しています。



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

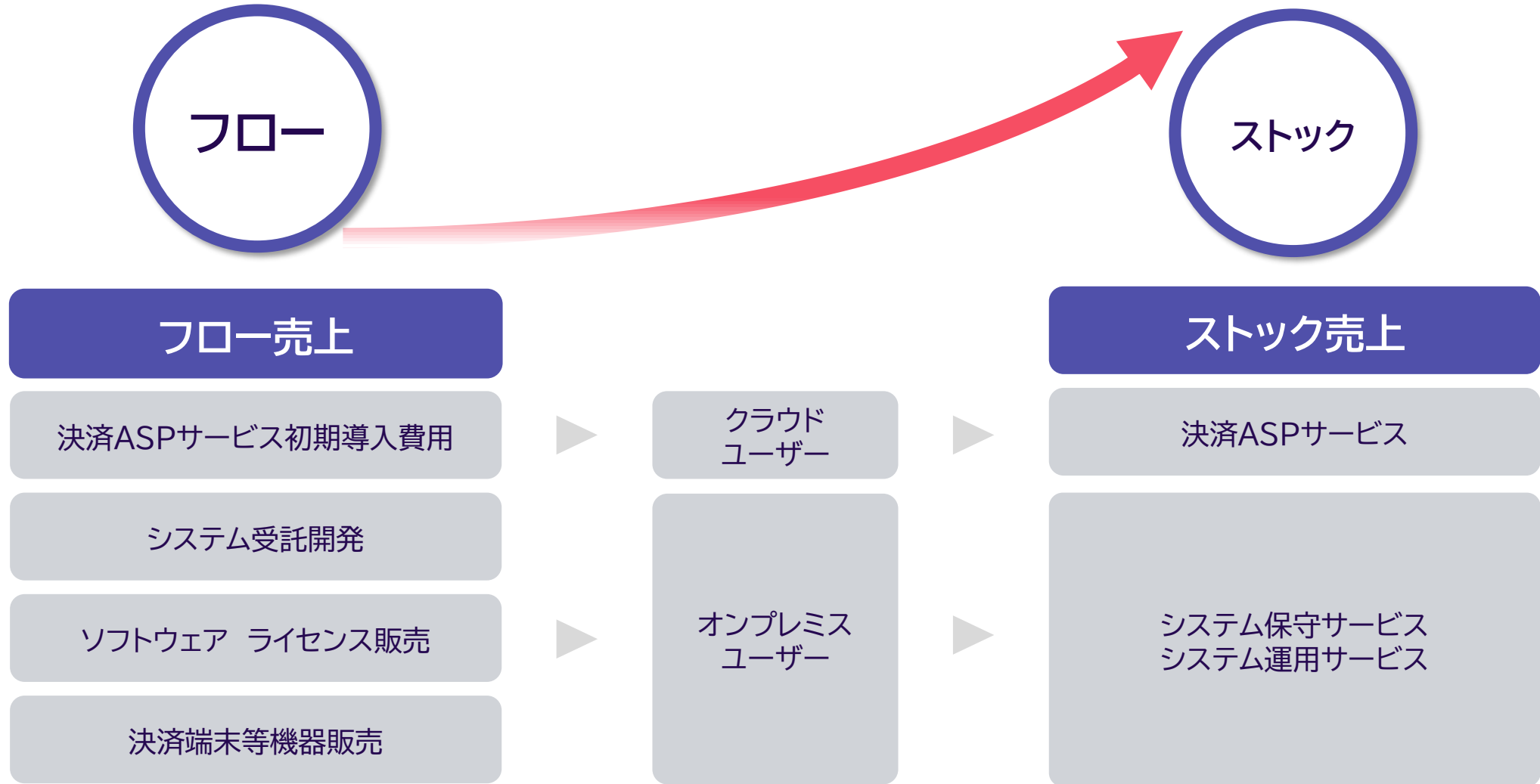
- お客様固有の
- ・決済サーバーシステム
 - ・端末アプリケーション
 - ・決済システム

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

フロー売上がきっかけにストック売上が拡大するモデル

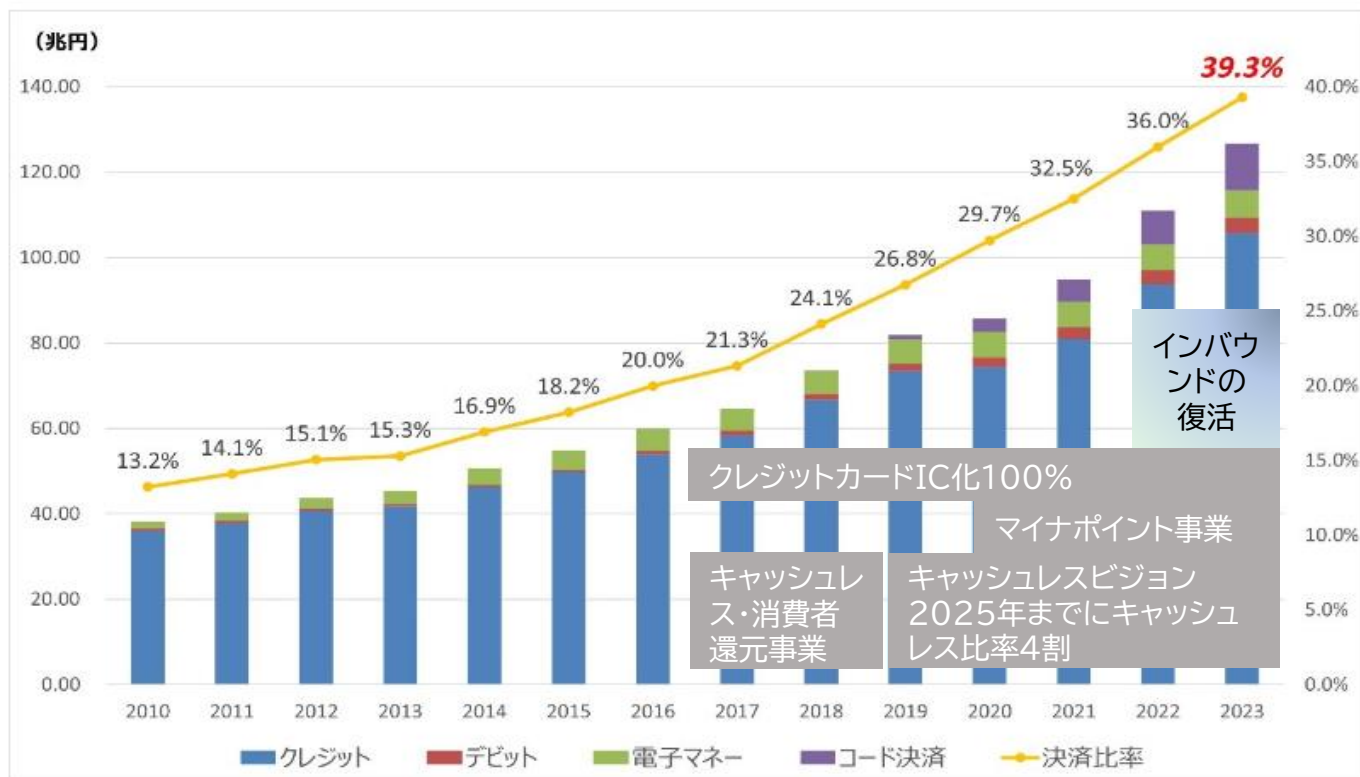


- 01 会社概要
- 02 事業内容
- **03 市場環境**
- 04 競争力の源泉・強み
- 05 今後の成長戦略
- 06 リスク情報

マーケットの将来予想

キャッシュレス決済比率は**40%～の成長**が見込まれることや
決済のフルデジタル化に向けた各種サービスへの投資も見込まれる

我が国のキャッシュレス決済額及び比率の推移 (2023年)



キャッシュレス比率
40%
2025年
大阪万博

出典

キャッシュレス決済市場(兆円)、キャッシュレス決済比率(%):2010年~2023年比率 経済産業省HP【参考】我が国のキャッシュレス決済額及び比率の推移」

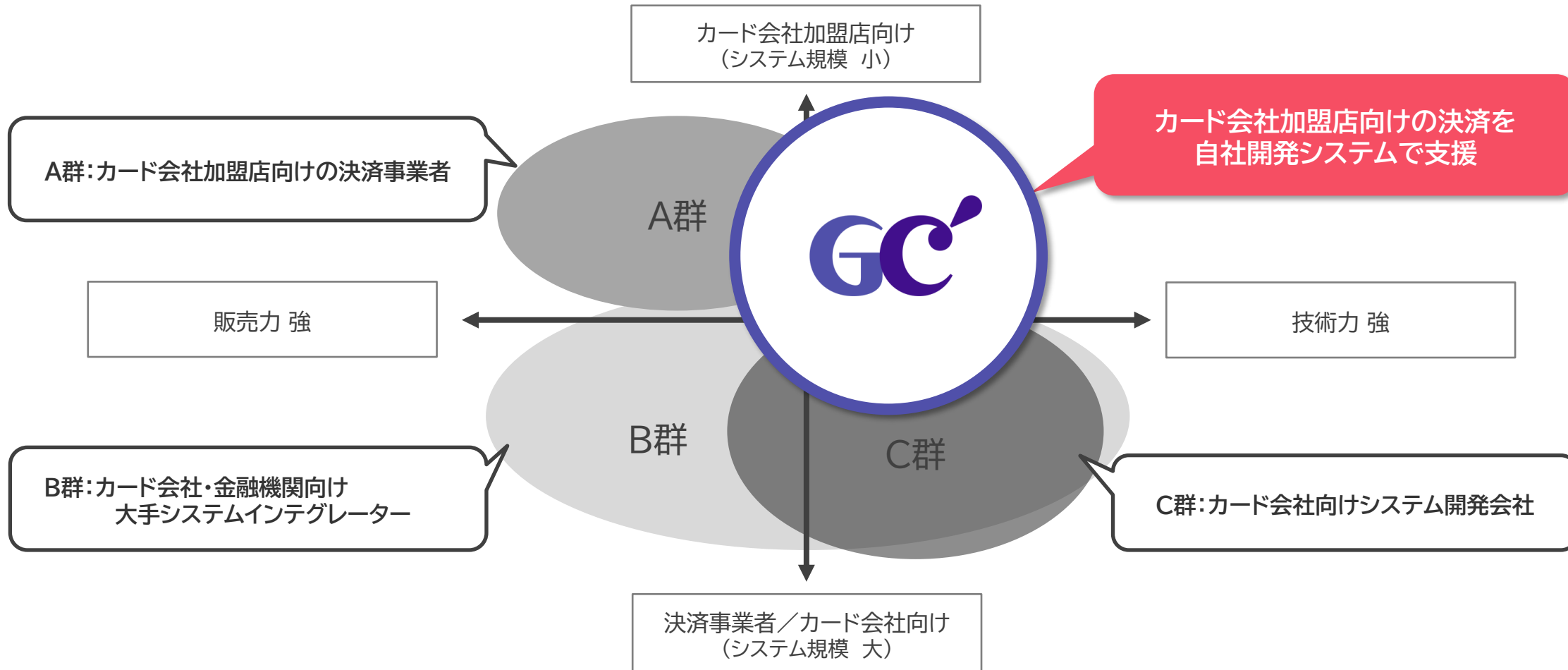
2025年の比率:一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2022」の政府目標値を当社で追記

将来キャッシュレス比率の表記変更および決済フルデジタル化の記載について 経済産業省2023年3月発表「キャッシュレスの将来像に関する検討会 とりまとめ」参考



事業領域

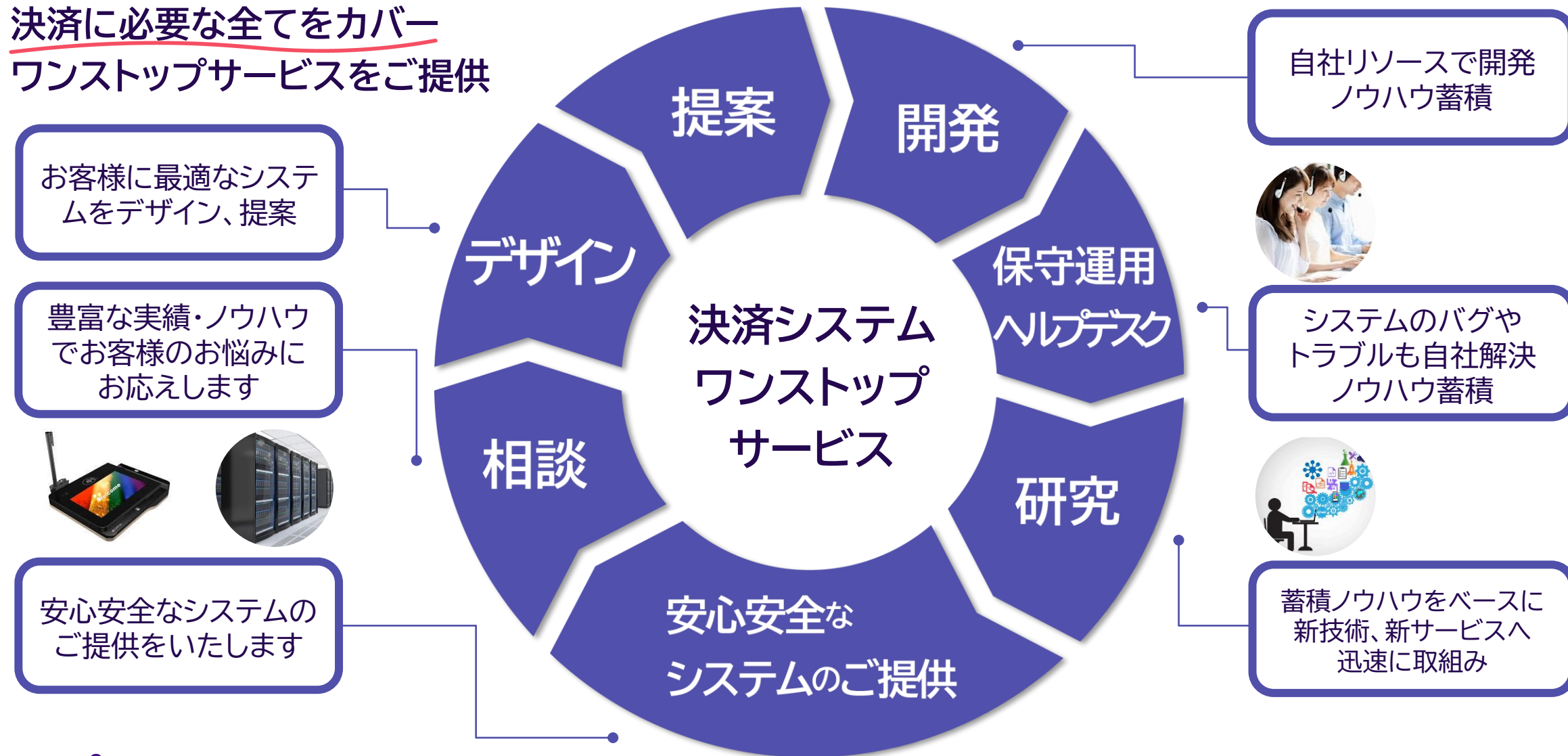
ジイ・シイ企画は、キャッシュレス決済システム事業において カード会社加盟店様の決済を自社開発システムで支援



- 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

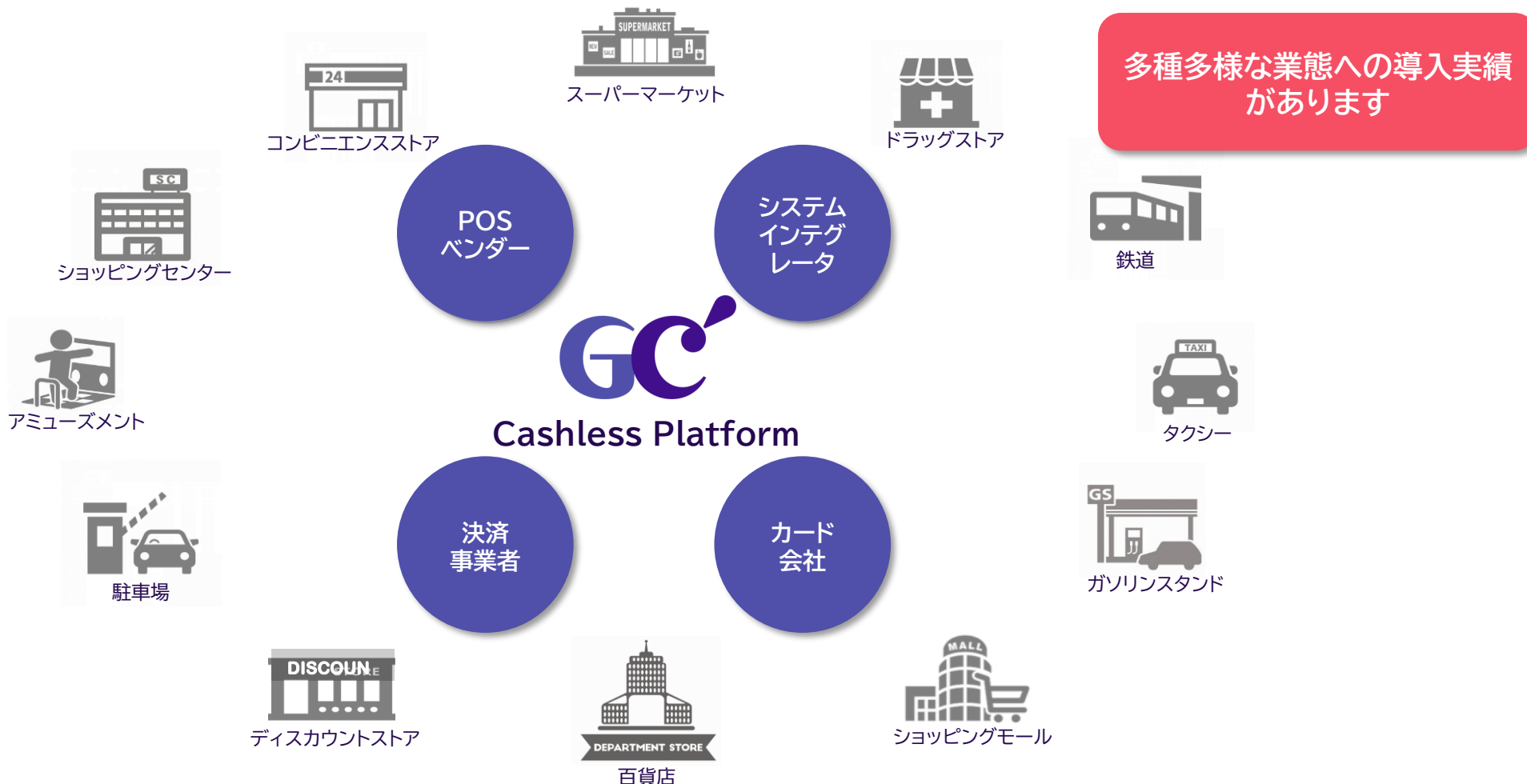
当社の強み: 決済システムワンストップサービス

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



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。

- 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

事業計画の達成状況

(単位:百万円)	2024年6月期 当初業績予想	2024年6月期 通期実績	差異	達成率
売上高	1,851	1,740	▲111	94.0%
(ペイメントインテグレーション事業)	809	774	▲34	95.7%
(ペイメントサービス事業)	1,039	965	▲73	92.9%
(その他事業)	3	-	▲3	-
営業利益	41	58	17	141.4%
経常利益	14	44	30	307.3%
当期純利益	3	72	69	-

■売上高については、ペイメントインテグレーション事業のうち、受託開発について計画を10百万円上回りました。決済端末の販売については、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の長期化により▲45百万円の未達となりました。ペイメントサービス事業においてもサブスクサービス▲35百万円の未達と既存ユーザーのASPサービスの増額見込みがサービス開始時期のずれ込みの発生により▲38百万円の未達となりました。結果、売上高が計画よりも▲111百万円下回る結果となりました。

■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った結果、営業利益及び経常利益ともに計画を上回る結果となりました。また、今後の業績見通し等を踏まえ、繰延税金資産の回収可能性を検討した結果、法人税等調整額(益)(△29百万円)の計上により、当期純利益(72百万円)を計上する結果となりました。

2024年6月期 期初の施策	2024年6月期の進捗
①継続的な売上となるストック売上の成長に力を注ぎます。	成長戦略の各施策を進行中。詳細は「成長戦略」ご参照。
②マルチ決済端末サブスク販売の拡販に注力します。	既存大手ショッピングセンター向けサブスクサービスを受注。2024年8月稼働予定。詳細は「成長戦略」ご参照。
③新規ユーザーの獲得を活性化させるため、営業アライアンス先を拡充します。	「Vポイント」を当社のキャッシュレスサービス取扱ペイメントに追加し、大手飲食チェーン様や流通小売業様に対して、決済ASPサービス提供を開始。詳細は「成長戦略」ご参照。
④より魅力的な製品やサービスをお客様に提供するため、製品開発と研究開発への投資を行います。	製品開発・研究開発への投資を積極的に行い、サービス向上のための取り組みを継続。一方、主に外部支出費用を中心に費用の見直しを実施しました。



2025年6月期の利益計画変更について

1. 計画変更の理由

2024年6月期は売上高が計画を下回ったものの計画を超える利益を計上しました。しかしながら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、2025年6月期以降の計画の見直しを行いました。

2. 2024年6月期の振り返りと対策

振り返り

- ・ペイメントインテグレーション事業は、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の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は、マルチ決済端末のサブスク型販売の新規販売が振るわず売上が未達となりました
また、既存ユーザーのASPサービス増額見込みについて、サービス開始時期のずれ込みにより売上が未達となりました

対策

- ・既存ユーザー以外の新たなユーザー獲得のためにカード会社と営業的アライアンスの構築を継続します
- ・クレジットIC化が一巡したことによる、リプレイス需要に対する受注活動の更なる実践を行います

3. 計画見直しの概要

売上計画

- ・決済端末のマルチ決済端末のサブスク型販売の計画を修正しました
- ・国際ブランド決済ネットワーク接続サービスについて販売計画を修正しました
- ・決済手数料売上の販売計画を修正しました

投資計画

- ・ストック売上を一層成長させるためのサービスやシステムの開発等へ投資(研究開発・製品開発、投資の増加)を行います
- ・技術系、営業系を中心に人材採用を強化します

NUCADOCOの事業を終了いたします

1. 事業廃止の理由

当社はキャッシュレス決済サービスを中心としたペイメントインテグレーション事業とペイメントサービス事業及びその他事業※として、NUCADOCO事業を展開しております。

NUCADOCO事業は、リアルな3Dアバターを活用して、従業員の健康づくりのための行動変容の実現を目指し、2022年1月にサービス提供を開始しました。2022年8月には、アバターを利用したヘルスケアシステムの特許を取得し、その後も様々なビジネス交流会やイベントへ出展するなどにより、ヘルスケアサービスに関する様々な知見を得てまいりましたが昨今の健康経営の気運の高まりから大手企業による事業化が相次ぎ、同種のサービスが散見され、当社においてもその都度機能アップを行う必要があるなど、一定のコストが発生しておりました。

このような状況から、当社内におけるリソースの最適化を図るとともに事業の選択と集中を検討した結果、当社として将来にわたりNUCADOCO事業を継続することは困難と判断し、NUCADOCO事業の廃止を決定いたしました。

※ その他事業:主にNUCADOCO事業及び事業化を検討している新規ビジネス等

2. 事業廃止の概要

(1)廃止する事業の概要

ヘルスケアアプリの設計・開発・販売・サービス事業(NUCADOCO事業)

(2)NUCADOCO事業の2024年6月期の経営成績

売上高: 一千円

3. 日程

取締役会決議日:2024年8月14日

事業廃止期日 :2024年8月31日(予定)

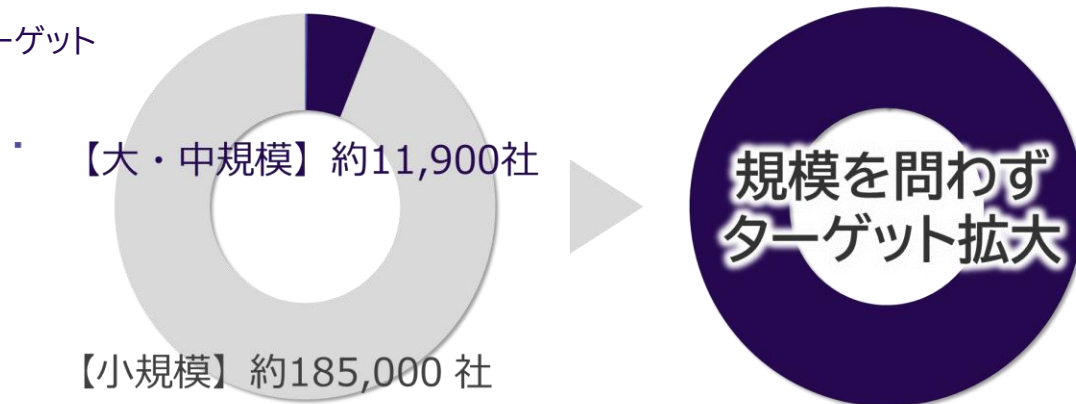
4. 今後の見通し

2025年6月期の業績予想には、本件による影響額を織り込んでおり、その内容は外注や業務委託などの費用削減であります。今後、新たに開示すべき事項が、発生した場合は、速やかに開示いたします。

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

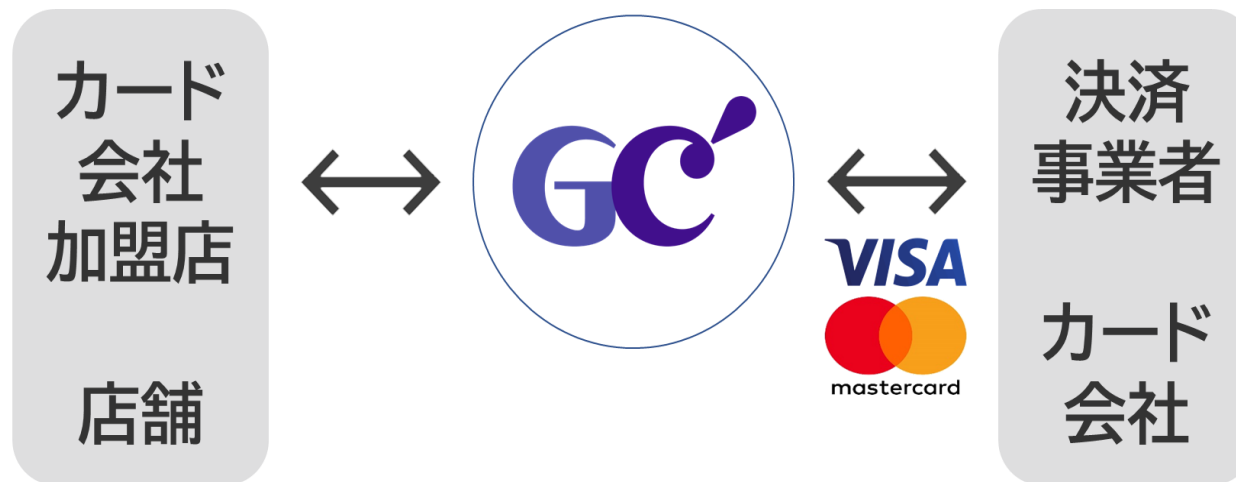
	【大規模】年商500億円～	【中規模】年商～500億円	【小規模】年商～10億円	GC戦略
ニーズ	・多様な決済手段への早期対応 ・インバウンド対応	・アウトソーシング化		決済ASPサービス決済機能拡張
	・基幹システムとの連携 ・オムニチャネル対応			ユーザー専用カスタマイズへの適宜対応
	・決済ネットワークマルチ化 (国内+ブランドネットワーク)			国際ブランドネットワーク接続サービス 決済手数料売上
	・コストダウン			マルチ決済端末のサブスク型販売
	・決済の省力化(セルフ化)	・決済端末管理の簡素化(非自社管理)		



24年6月期進捗:加盟店に対して、カード会社4社(アクワイアラ)と共同提案を行った/キャッシュレスサービス取扱ペイメントに「Vポイント」を追加し、大手飲食チェーン様や流通小売業に決済ASPサービスの提供開始

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



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. 24年6月期進捗

- ・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

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

新規サービス開始

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)

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. 24年6月期進捗

- ・既存大手ショッピングセンター向けサブスクサービス開始。(2024年8月稼働予定)
- ・端末展示では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。

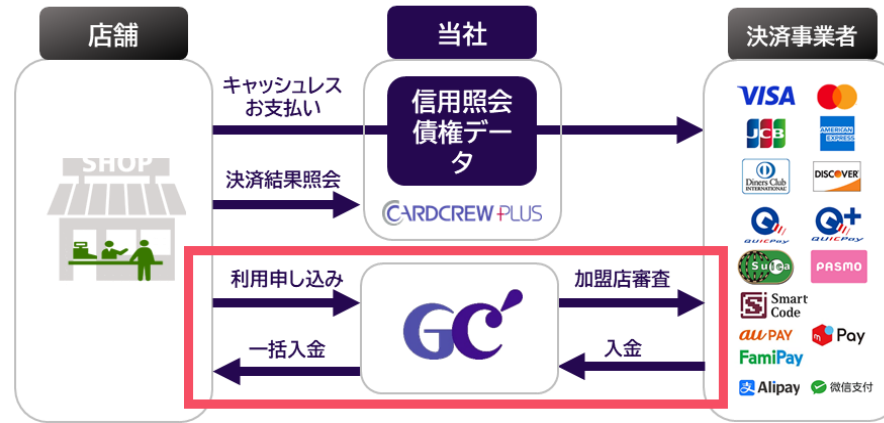
3. 今後の展開

- ・前期より引き続きカード会社とアライアンスを組み、各加盟店に提案を行います。
- ・引き続き、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 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。

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. 24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。これに基づき実証実験店舗での試験稼働後にサービス開始の予定

3. 今後の展開

- ・ビジネス開始のための許認可取得、カード会社との協議等、各種準備を進める



サステナブル SDGs への取組み

■ 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。



- ・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



■ 千葉県男女共同参画推進事業所表彰にて知事賞を受賞

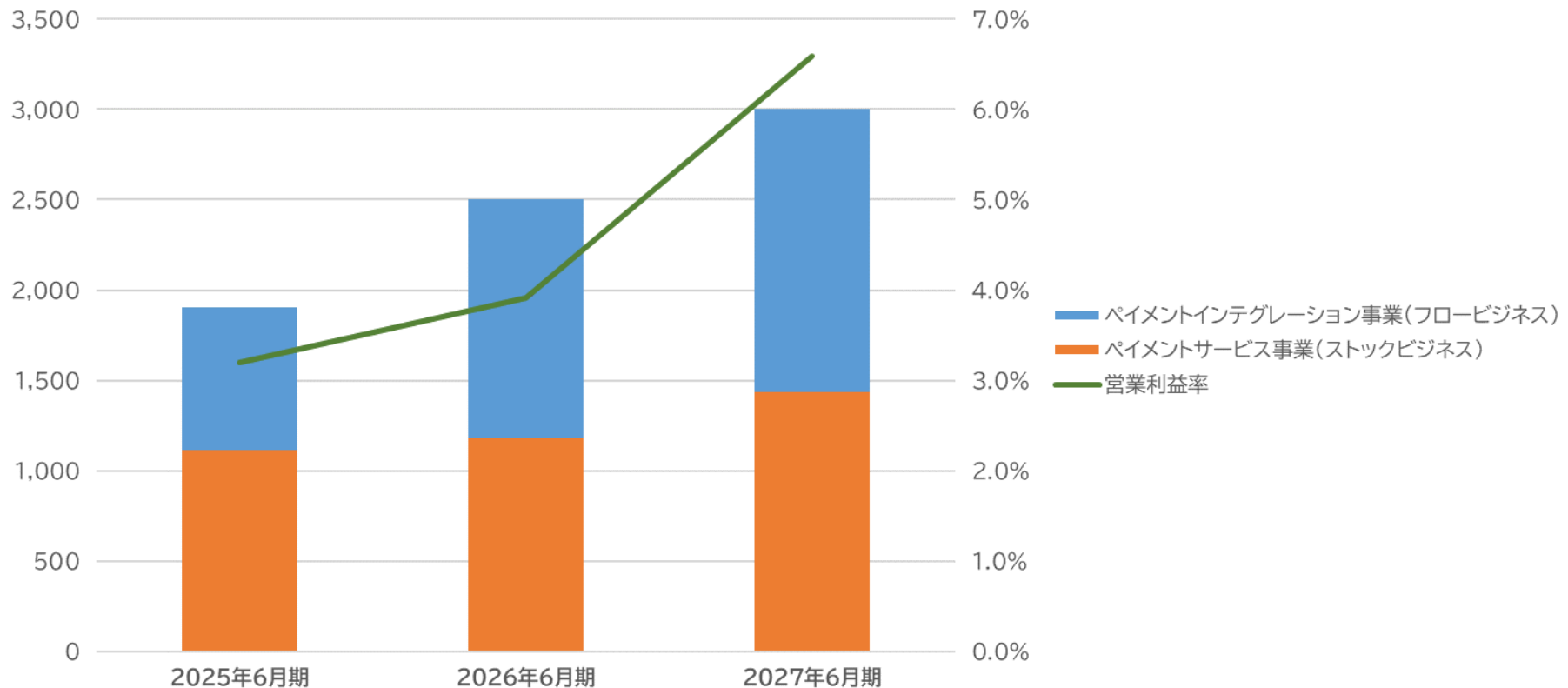
- ・令和5年度の千葉県男女共同参画推進事業所表彰にて、知事賞を受賞。
当社は、育児・介護に関する休暇制度や短時間勤務制度等を整備し休暇を取得しやすい職場環境づくりをしている点、これまで女性が少なかった部門にも女性を積極的に配属している点について、高く評価いただきました。
これからも仕事と生活の両立ができる職場環境づくり、ワークライフバランスの向上に取り組んでまいります。



売上目標および営業利益率目標(3ヶ年)

成長戦略の着実な実行により、決済サービス事業(ストックビジネス)を成長させつつ
2025年6月期・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。

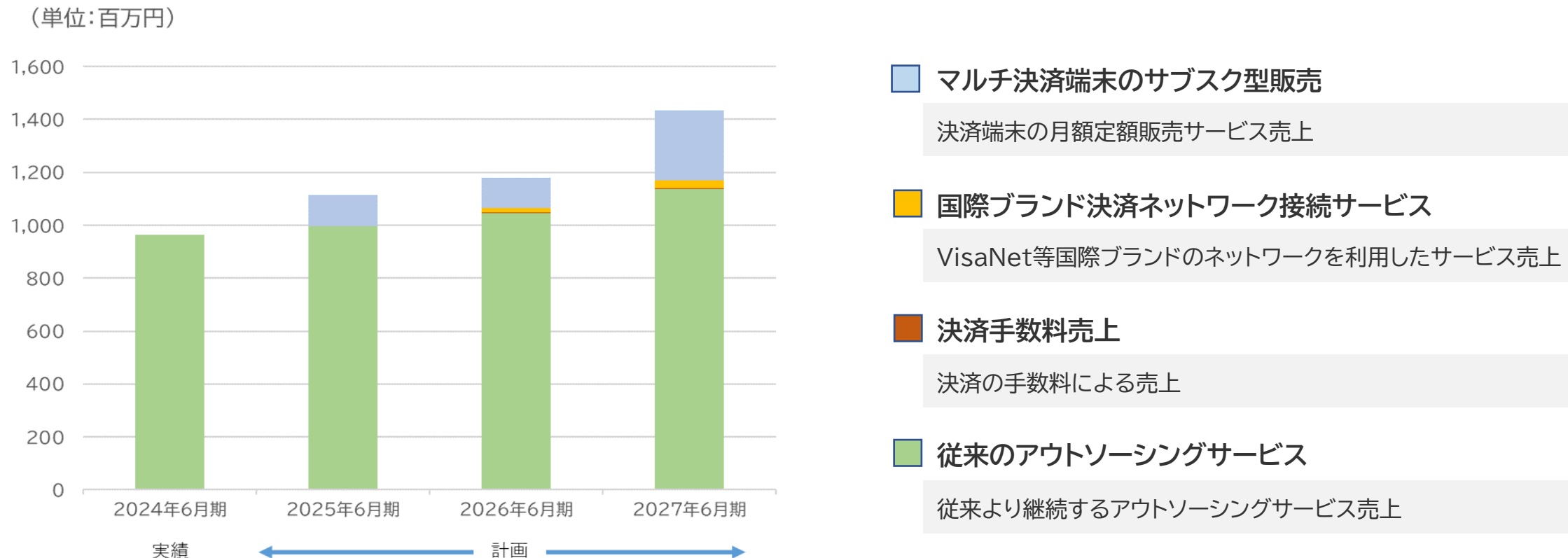
単位:百万円



■ 2024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。

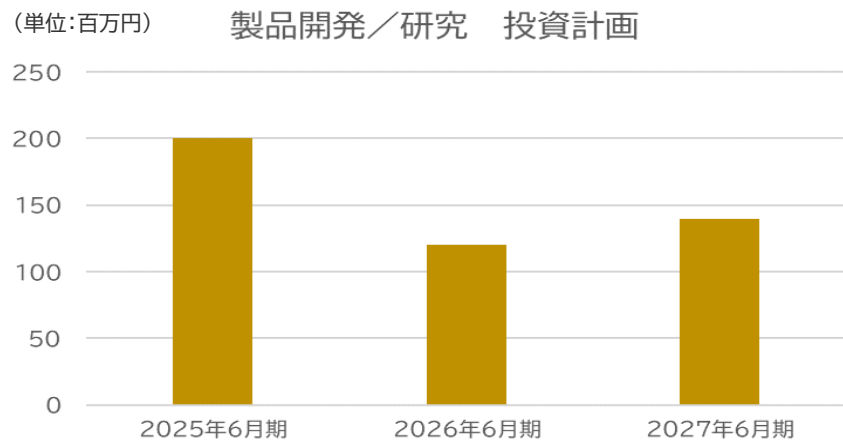
ペイメントサービス事業(ストックビジネス)の計画

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。



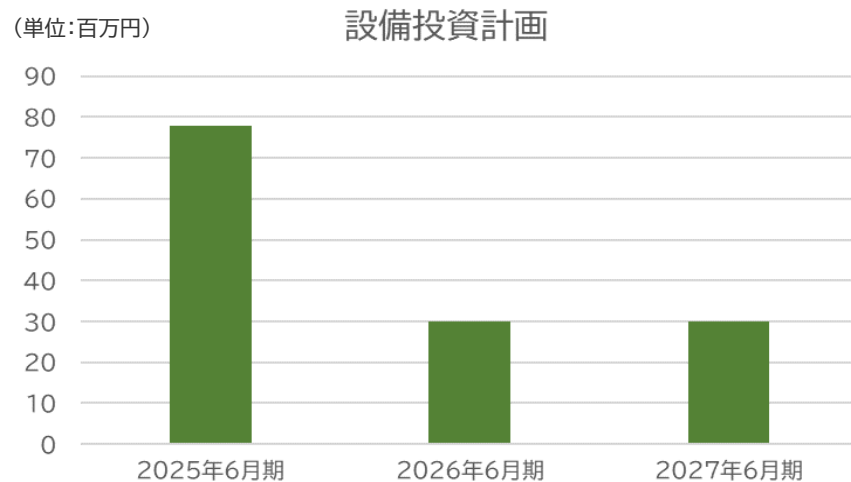
製品開発・研究・設備 投資計画

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。



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



主な計画

- ・決済ASPサービス設備増強
- ・DX対応
- ・開発用機器

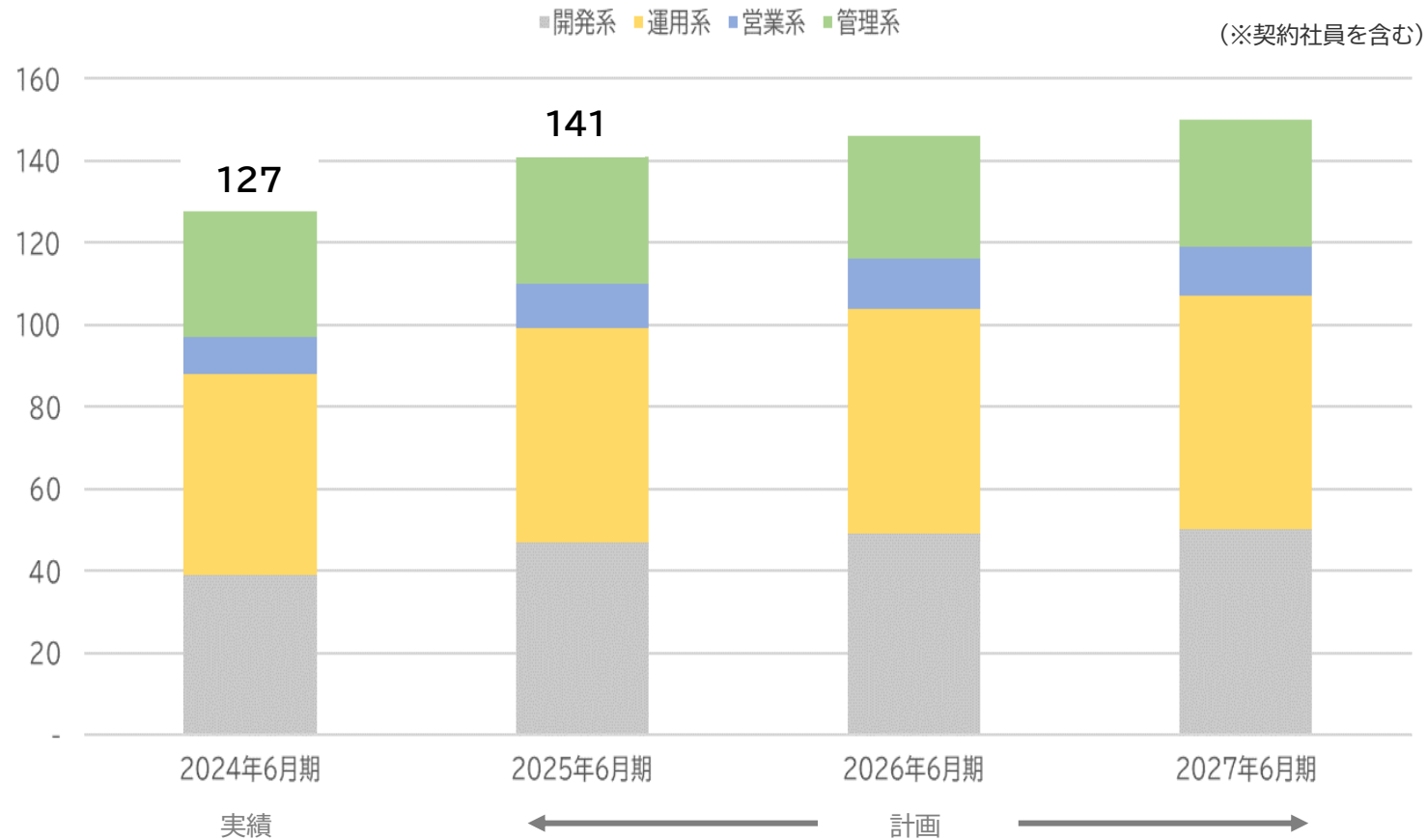
2024年6月期からの変更点

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、2025年6月以降も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ともに2026年6月期より減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。

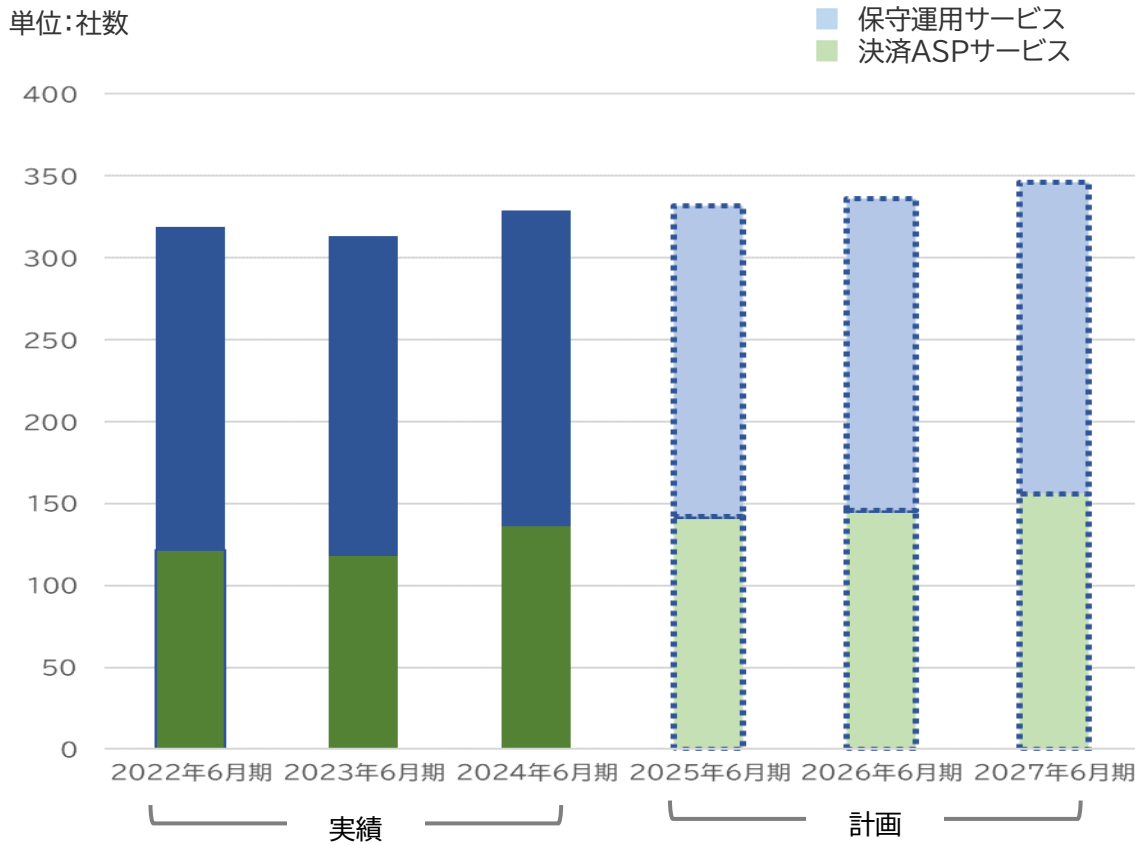


■ 2024年6月期からの変更点 売上計画、研究開発計画の変更に伴い、必要な採用人員を算出しました。

経営指標①

従来型アウトソーシングサービス(注)のエンドユーザー件数

単位:社数

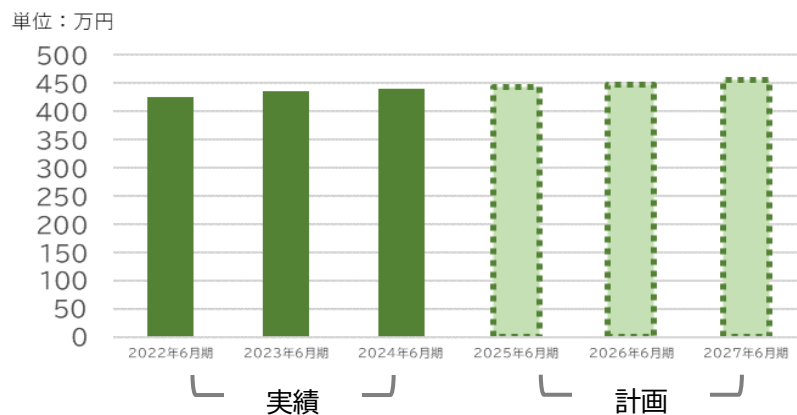


(注)「決済ASPサービス」と「保守運用サービス」となります。
新分野である「マルチ決済端末サブスク型販売」「国際ブランド決済ネットワーク接続サービス」「決済手数料売上」は含まれておりません。

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。

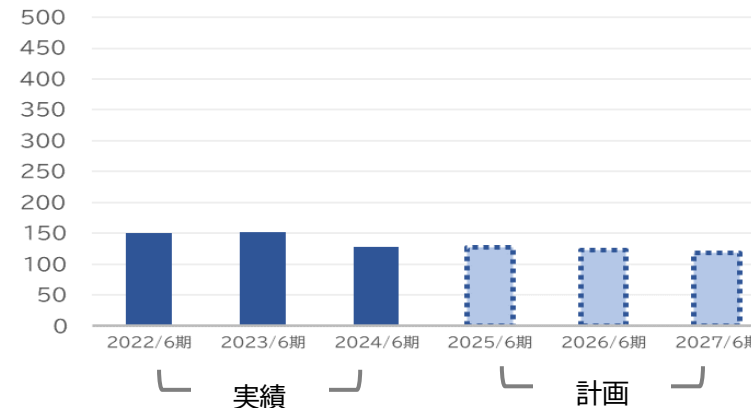
従来型アウトソーシングサービス(注)のエンドユーザー単価と売上高

決済ASPサービスのエンドユーザー単価



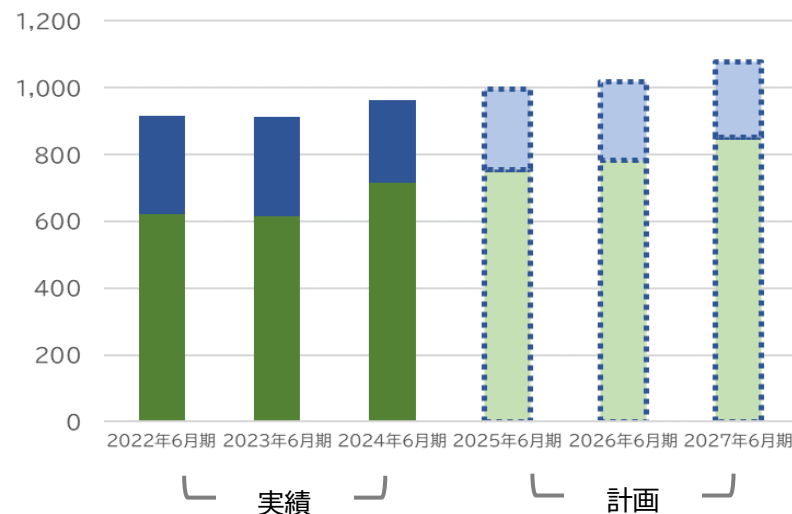
単位：百万円

保守運用サービスのエンドユーザー単価



単位：百万円

アウトソーシング売上高



決済ASPのエンドユーザー平均単価を
拡大するために

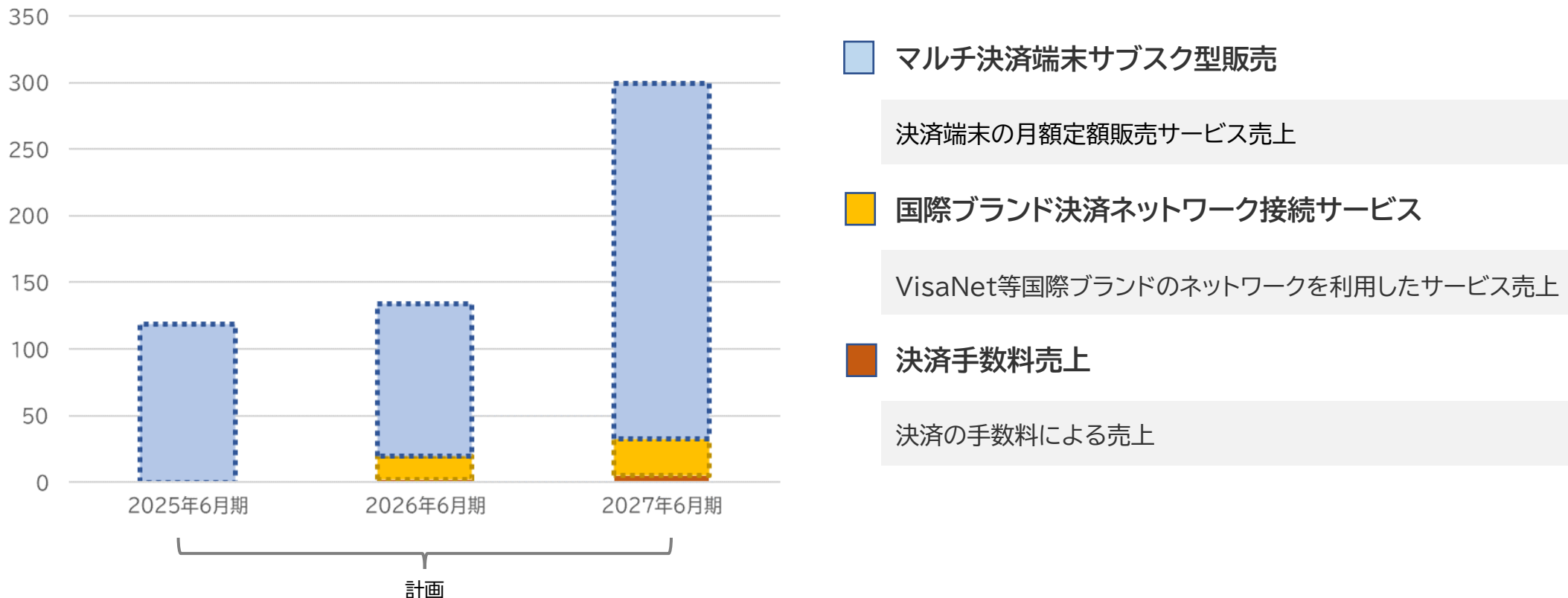
既存ユーザーへの決済サービス内容を増強し
且つ新たな大中規模ユーザーを獲得します。

(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

新たな決済サービス事業(ストックビジネス)の売上高

単位:百万円

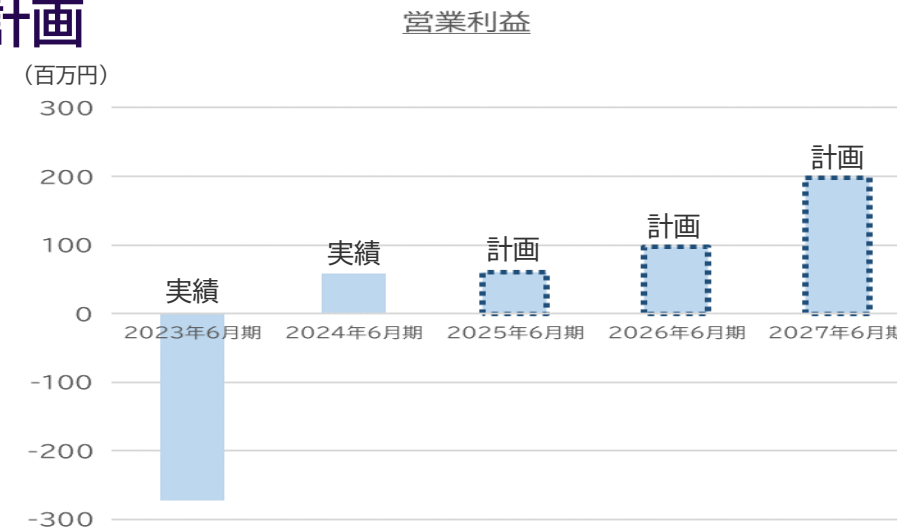
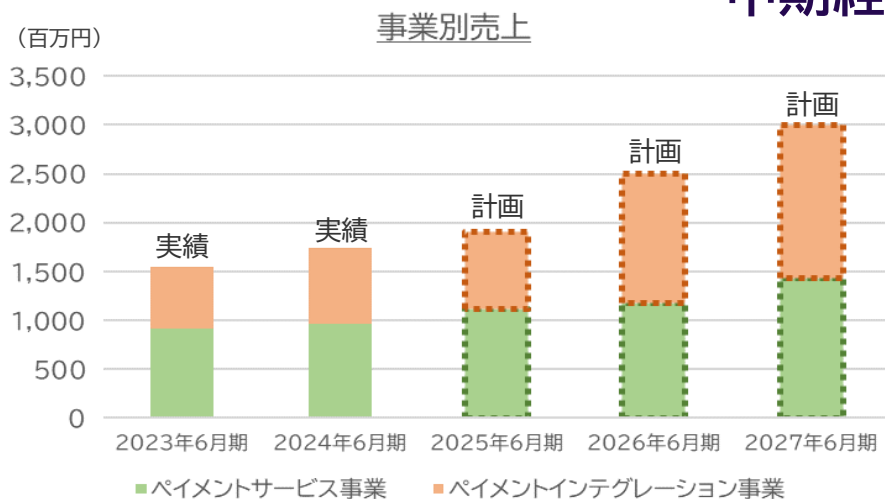


マルチ決済端末サブスク型販売は、既存ユーザーのリプレイス需要やカード会社とのアライアンスによって端末置き換え需要等を見込み売上高を伸長させます。

- 2024年6月期からの変更点 「マルチ決済端末サブスク」について先延ばしとなり、2024年6月期は計画値を下回ったことから計画値を見直し、「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」のサービス開始準備を進めます。

利益計画及び前提条件

中期経営計画



前提条件	2023年6月期	2024年6月期	2025年6月期	2026年6月期	2027年6月期
決済インテグレーション事業	<ul style="list-style-type: none"> 新規ユーザーの獲得が難航 2020年クレジットIC化の一斉導入により、2021年以降、一時的な需要停滞 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 リプレース需要の増加により売上増 	<ul style="list-style-type: none"> 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 リプレース需要の増加により売上増 	<ul style="list-style-type: none"> 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 決済端末リプレース対象ユーザーの獲得拡大
決済サービス事業	<ul style="list-style-type: none"> 一部既存顧客の切替により当初計画を下回る結果となる 新規サービスに経営資源を投下するもサービス開始時期が先延ばしの影響により減少 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 既存ユーザー決済種別拡大 マルチ決済端末(注1)サブスク販売の拡販 国際ブランド決済ネットワーク接続サービスの提供スタート 決済手数料販売のスタート 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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
設備投資等	<ul style="list-style-type: none"> 固定資産の減損損失を計上 国際ブランド決済ネットワーク接続サービス開発 マルチ決済端末(注1)のアプリ開発 DRセンターへの設備投資 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 決済ASPサービスへの設備投資 DRセンターへの設備投資 新規事業の開発投資 	<ul style="list-style-type: none"> 決済ASPサービスへの設備投資 DRセンターへの設備投資 新規事業の開発投資 	<ul style="list-style-type: none"> 決済ASPサービスへの設備投資 DRセンターへの設備投資 新規事業の開発投資

← 実績 (2023年6月期 - 2024年6月期) 計画 (2025年6月期 - 2027年6月期) →



(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

上場時の調達資金の用途

上場時の新規株式発行による手取り金の用途の充当は、2024年6月期で完了いたしました。

(百万円)

資金用途	充当金額			
	2022年6月期	2023年6月期	2024年6月期	合計
設備資金	206	69	100	375
人材採用等	6	2	26	34
合計	212	71	126	409

- 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	大	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。	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	大	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・訓練等を含め、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。



将来見通しについて

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。

本開示の取り扱いについて

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2025年8月の予定です。



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/>

