



事業計画及び成長可能性に関する説明資料



LOCAL BUSINESS



MARKETING DX

2023年12月21日

株式会社CS-C

東証グロース 証券コード：9258

CONTENTS

- 01 会社概要
- 02 市場環境
- 03 競合環境
- 04 業績・主要指標 -2023年9月期実績
- 05 成長戦略 -2024年9月期計画
- 06 SDGs・CSR活動
- 07 リスク情報

商号	株式会社CS-C
所在地	東京都港区芝浦4-13-23
設立年月	2011年10月
上場年月	2021年12月 東証マザーズ上場（2022年4月より東証グロースへ移行）
資本金	758百万円（2023年9月30日時点）
従業員数	200名 ※アルバイト、パートタイマーを含む（2023年9月30日時点）

事業内容

ローカルビジネスDX事業

- SaaS型統合マーケティングツール「C-mo」
- 社外CMO（Chief Marketing Officer・最高マーケティング責任者）「C+」



認定パートナー



〔 企業理念 〕

かかわるCに次のステージを提供し、笑顔になっていただく

C L I E N T

経営課題を解決することによって、クライアントの悩みや不安が笑顔に変わる

C O N S U M E R

普段の生活の中で世の中に少し良いことができることで、いい気持ち、笑顔になれる

C O U N T R Y / C O M M U N I T Y

クライアントが元気になり、地域・国の活性化につながることで、笑顔が増えていく

C H I L D R E N

公益資本主義^(※1)の浸透により、世の中の不均衡が少しずつ改善されていき、子供たちに笑顔が増えていく

〔 Vision 〕

マーケティング・テクノロジー・コンサルティングスキルを武器とし、ローカルビジネス^(※2)の活性化を通じて消費者に日々の楽しみを提供し、店舗、街・地域、国が活性化されている状態

公益資本主義の浸透により、ビジネスと社会貢献が両立する世界が確立している状態

※1 世の中の不均等を是正することを目的とし、会社経営で得た利益の一部を社会の課題解決へ再配分するという考え方

※2 個人事業主や中小企業を中心とした、地域に根付いた店舗ビジネスの総称で、グルメ・ビューティー・トラベル等のジャンルがある

ビジネスとして、プロフェッショナル集団となるための「クライアントファースト」

お客様の立場や価値観をよく理解していないと、相手にとっての本当のメリットを知ることなどできないと考えています。当社が目指しているのは真のプロフェッショナルな集団であり、まさに理想の追求です。クライアントファーストという当たり前のスタンスがどれほど難しいことであるかを自覚し、それでも本気で実現したいと考え、当社はクライアントファーストをCREDO（行動指針）の1つに掲げ、組織に徹底させております。

「かかわるCに次のステージを提供し、笑顔になっていただく」という企業理念を維持しながら常に進歩を続けていくために、当社は「電気、水道、ガス、CS-C」というBHAG（※）を掲げています。

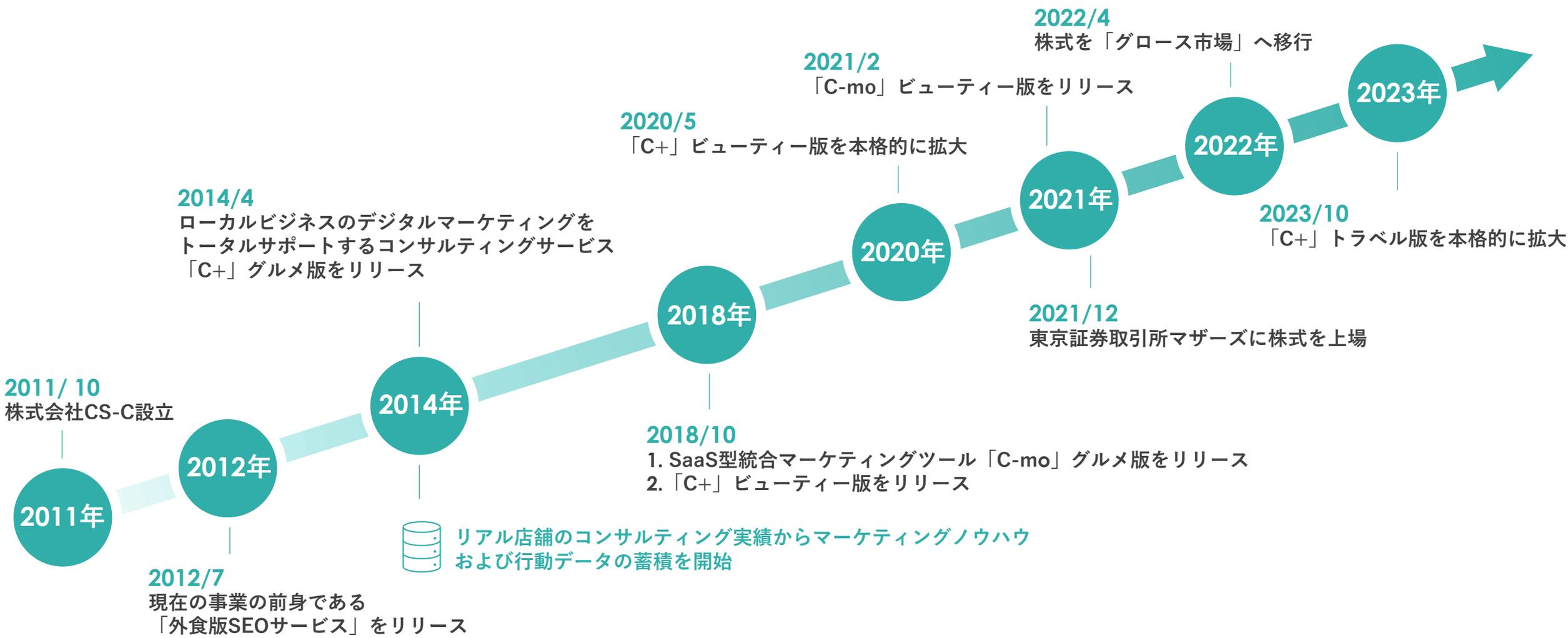
ローカルビジネスを事業とするお客様にとって、ライフラインと同様になくてはならないデジタルインフラとなり、私たちと共に歩む店舗が元気になることで、消費者に日々の楽しみを提供し、街・地域、国が活気と笑顔に満ちた景色を皆様にお見せしてまいります。

株主の皆様には、今後とも一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

※BHAG：「Big Hairy Audacious Goals」の略。社運を賭けた大胆な目標。

株式会社CS-C 代表取締役社長
梶原 健（すぎのはら たけし）





CONTENTS

- 01 会社概要
- 02 市場環境
- 03 競合環境
- 04 業績・主要指標 -2023年9月期実績
- 05 成長戦略 -2024年9月期計画
- 06 SDGs・CSR活動
- 07 リスク情報

ローカルビジネスとは

● 個人事業主や中小企業を中心とした、地域に根付いた店舗ビジネスの総称

一般的には、地元の住民や近隣の人々、そのエリアへの観光客をターゲットにして、店舗やサービスを提供しています。代表的な例としては、飲食店、理美容室、不動産仲介、旅館・ホテルなどが挙げられます。



なぜローカルビジネスか

● 広大なマーケットボリューム

飲食店が属するグルメ業界、美容室およびネイルサロンなどが属するビューティー業界、旅館およびホテルが属するトラベル業界、不動産仲介が属するエステート業界、歯科医院などが属するクリニック業界等を合計すると約160万店舗※を有する



ローカルビジネスにおける現状の課題

生産性の低さ

- 参入障壁が低いため店舗過多になりやすい
- レッドオーシャン^{※1}化する傾向が強い

適切なマーケティングで独自性（付加価値）を打ち出し、差別化する必要があるが、
中小企業が多く資本力・人材・ノウハウが不足している

マーケティングのBPO^{※2}・DXニーズ



※1 競争の激しい市場のこと

※2 Business Process Outsourcing（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）の略で、自社の業務を外部に委託すること

市場規模

● ローカルビジネス市場のポテンシャル

グルメ、ビューティー、トラベル業界等のマーケティング予算
約4.5兆円に対し、2023年9月時点のカバー率は0.053%程度。
売上高を伸ばすことが可能なポテンシャルが非常に高い。

約 **4.5** 兆円*

平均的なマーケティング予算*

グルメ	5%
ビューティー	12%
トラベル	10%
その他	3%

CS-Cの2023/9期売上高 … 約 **24** 億円

カバー率
約 **0.053%**

CONTENTS

- 01 会社概要
- 02 市場環境
- 03 競合環境**
- 04 業績・主要指標 -2023年9月期実績
- 05 成長戦略 -2024年9月期計画
- 06 SDGs・CSR活動
- 07 リスク情報

ローカルビジネス市場におけるマーケティング課題を解決する 2つの独自ソリューションを展開



シープラス

ストック型 (年間契約)

デジタルマーケティングのプラン策定から
実際の実行、効果検証までをトータルサポート
コンサルティングサービス



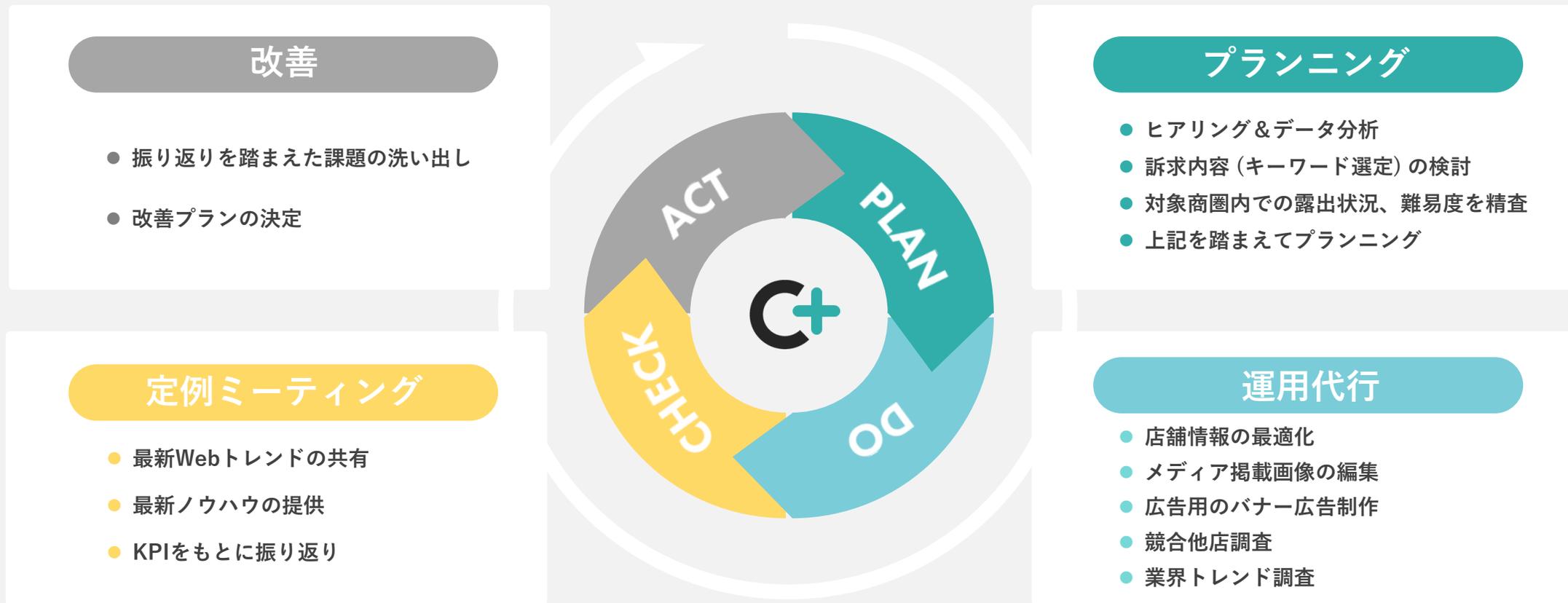
シーモ

ストック型 (年間契約)

ニーズ調査から新規客獲得、固定客化に
必要な機能を「ワンストップ」提供
SaaS型統合マーケティングツール

「C+」とは

- デジタルマーケティングを運用するハンズオン型コンサルティング



改善

- 振り返りを踏まえた課題の洗い出し
- 改善プランの決定

プランニング

- ヒアリング&データ分析
- 訴求内容 (キーワード選定) の検討
- 対象商圏内での露出状況、難易度を精査
- 上記を踏まえてプランニング

定例ミーティング

- 最新Webトレンドの共有
- 最新ノウハウの提供
- KPIをもとに振り返り

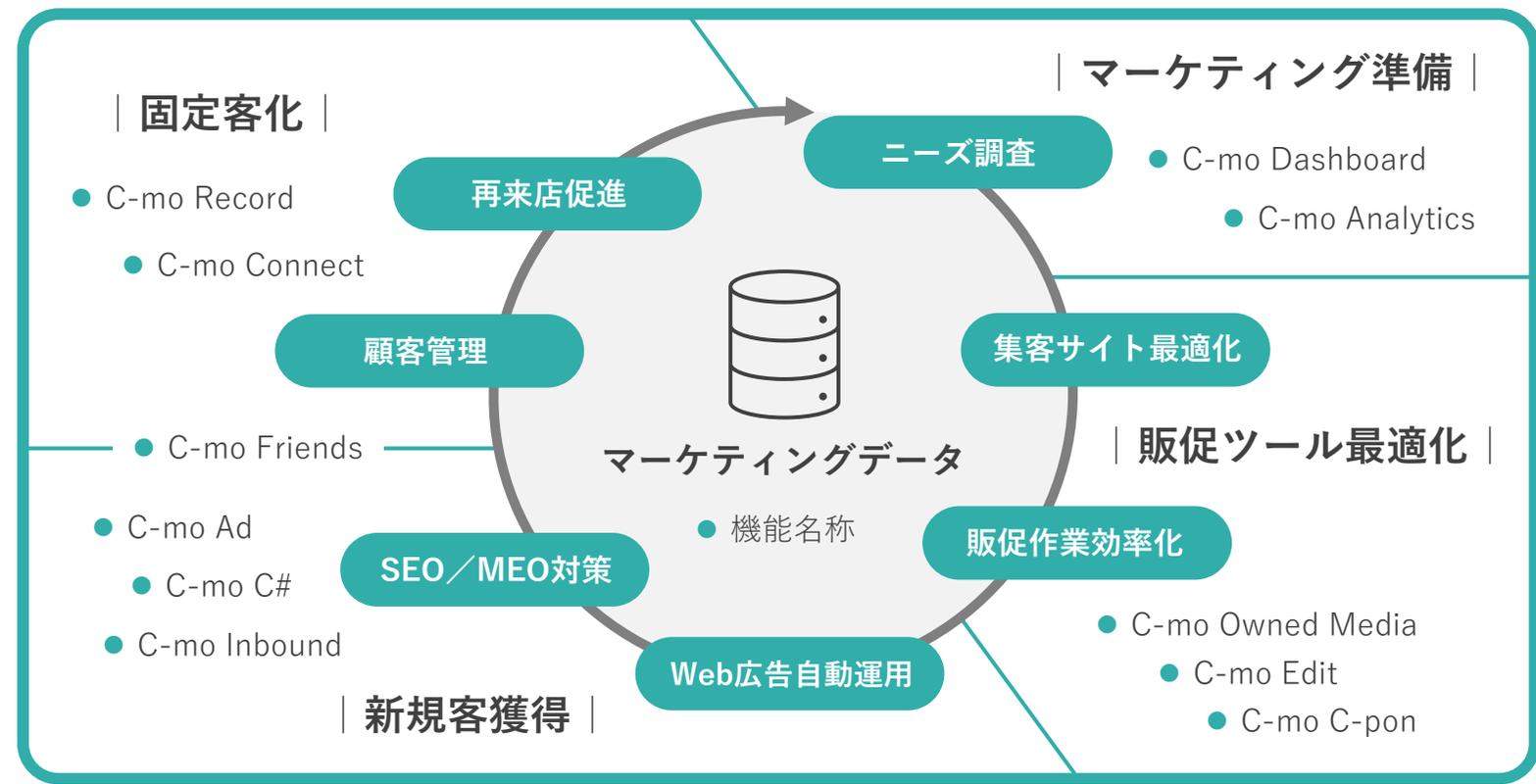
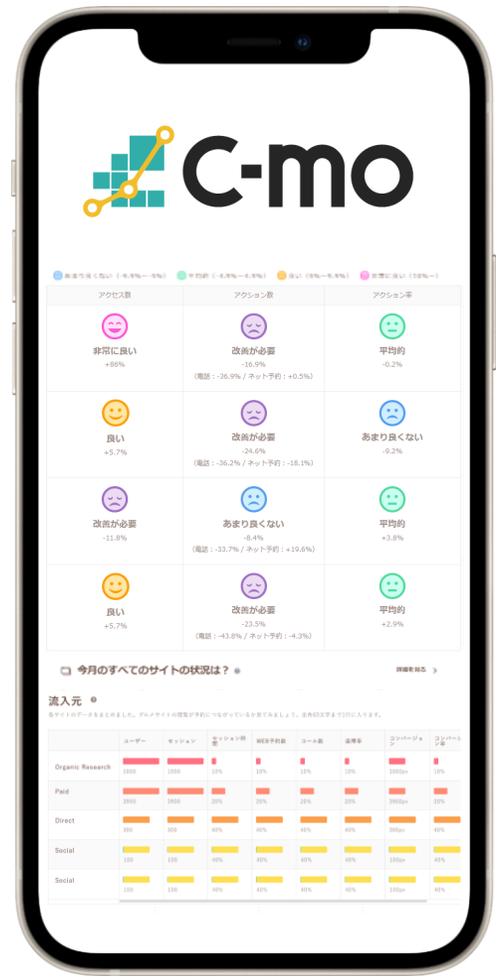
運用代行

- 店舗情報の最適化
- メディア掲載画像の編集
- 広告用のバナー広告制作
- 競合他店調査
- 業界トレンド調査

コンサルティング + BPOにより、店舗は本業に集中することが可能

「C-mo」とは

- ITやマーケティングが苦手な方でも手軽に使えて成果が出せる機能を集約



カスタマーサクセス（「C-mo」サポート担当者）が
導入から運用までをトータルサポート

「C-mo」の独自性 -1.現地調査による業界ニーズを捉えた開発



コンサルティングによる支援を通じた現地調査「C+」で各業界に深く入り込む

業界特有の課題

隠れた真のニーズ

クライアントの生の声



「C+」による実体験から培ったノウハウを「C-mo」の開発の要件定義としてフィードバック

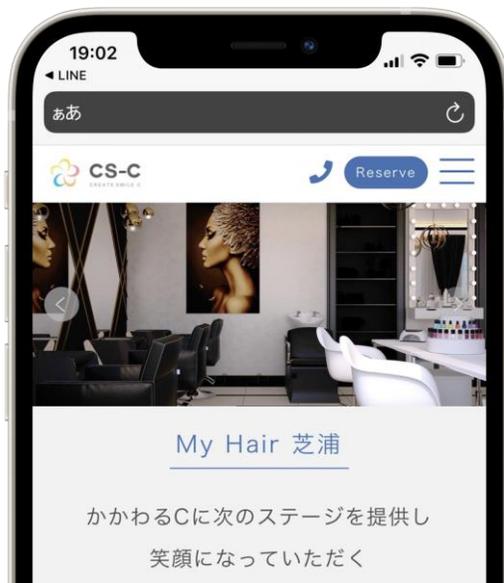
「C+」によって常に最新のノウハウを反映していくことにより
陳腐化せず汎用性が高い「C-mo」の継続的な提供が可能

「C-mo」の独自性 -2.ローカルビジネスに特化した設計

- ITやマーケティングが苦手な方ローカルビジネスの方々でも使いこなせるよう、**簡単な操作性・自動化**を意識した設計 (UI/UX) で、マーケティングの専門知識も人材も不要

簡単な操作性・自動で運用可能 (以下は例として「C-mo」の一部機能のご紹介)

店舗ホームページも
ノーコードで作成可能



現状把握も視覚的に
わかりやすく

アクセス数	アクション数	アクション率
非常に良い +8.6%	改善が必要 -16.9% (電話: -36.9% / ネット予約: +0.5%)	平均的 -0.2%
良い +5.7%	改善が必要 -24.6% (電話: -36.2% / ネット予約: -18.1%)	あまり良くない -9.2%
改善が必要 -11.8%	あまり良くない -8.4% (電話: -33.7% / ネット予約: +19.6%)	平均的 +3.8%
良い +5.7%	改善が必要 -23.5% (電話: -43.8% / ネット予約: -4.3%)	平均的 +2.9%

広告配信も文章の作成から
チューニングまで自動化



機能比較

- ニーズ調査から新規客獲得、固定客化に必要な機能を**国内で唯一「ワンストップ」**提供

機能一覧 ※1	C-mo	マーケティング SaaS	ホームページ制作会社	集客ポータルサイト	POSメーカー	CRMベンダー
集客	ダッシュボード	●	●	●	●	●
	オウンドメディア	●	●	●		
	コンテンツマーケティング	●				
	広告自動運用	●				
	サイト一括管理	●				
CRM ※2	アプリ or 会員化	●			●	●
	配信	●	●	●		●
	紹介促進	●				
	顧客カルテ	●			●	●
	予約台帳	各ベンダーとAPI連携予定	●		●	●
決済・サポート	決済	各POSメーカーとAPI連携予定		●	●	
	カスタマーサクセス	●	●	●	●	●

※1 各社ホームページおよびサービスサイトを当社が独自に調査

※2 Customer Relationship Managementの略で、顧客関係管理を指す

「C-mo」説明動画

IRサイトの「IRライブラリー《動画集》」にて、「C-mo」の機能について紹介した動画を公開中

✔ 「C-mo」紹介動画



<https://ir.s-cs-c.com/irnews/#movie>

CONTENTS

- 01 会社概要
- 02 市場環境
- 03 競合環境
- 04 業績・主要指標 -2023年9月期実績**
- 05 成長戦略 -2024年9月期計画
- 06 SDGs・CSR活動
- 07 リスク情報

2023年9月期 決算概要

- 「C-mo」の着実な受注増加により、売上高は前年同期比で増加
- 成長促進のための採用コスト等の増加により販管費が増加し、利益ベースでは前年同期比で減少

(単位：百万円)

	2022/9期 2021年10月～2022年9月	2023/9期 2022年10月～2023年9月	前年同期比
売上高	2,182	2,428	111.3%
営業利益 (マージン)	243 (11.2%)	222 (9.2%)	91.4%
経常利益 (マージン)	243 (11.1%)	224 (9.2%)	92.1%
当期純利益 (マージン)	148 (6.8%)	147 (6.1%)	99.6%

2023年9月期 計画対比

- 「C-mo」の契約店舗数未達に伴い、売上高に関しては若干の計画未達
- カスタマーサクセス（「C-mo」のサポート担当）の体制整備及び仕組化が更に進み、人件費が計画よりも下振れたことにより、営業利益は計画超過

(単位：百万円)

	2023/9期 計画	2023/9期 実績	計画対比
売上高	2,516	2,428	96.5%
営業利益 (マージン)	184 (7.3%)	222 (9.2%)	120.8%
経常利益 (マージン)	183 (7.3%)	224 (9.2%)	122.0%
当期純利益 (マージン)	99 (4.0%)	147 (6.1%)	148.3%

売上高推移／サービス内訳

- 原則として新規獲得は主力サービスである「C-mo」に特化しており、前年同期比で着実に成長
- 「C+」はトラベル版の導入が進む一方で、「C-mo」への切り替えや新規受注停止により減少
- 「デジタル広告」はコロナの落ち着きにより、クライアントからの依頼が増加したため、大きく伸長

(単位：百万円)

	2022/9期 2021年10月～2022年9月	2023/9期 2022年10月～2023年9月	前年同期比
C-mo	1,479	1,629	110.1%
C+	408	319	78.2%
デジタル広告	294	479	163.1%

サービス別計画対比

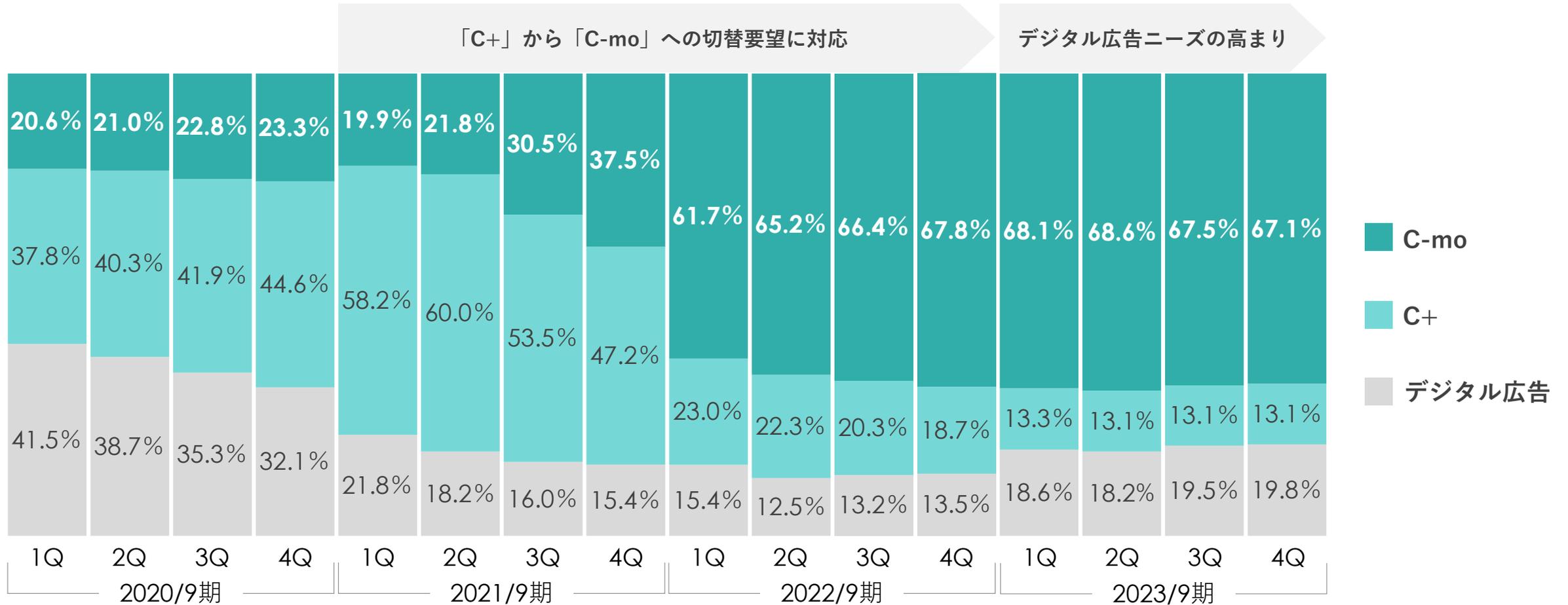
- 「C-mo」の契約店舗数未達に伴い、売上高も若干の計画未達
- 「C+」は閉店等の解約による自然減が計画よりも僅少であったことに加え、トラベル版の導入が進み計画よりも高い推移で着地
- 「デジタル広告」はコロナの落ち着きにより、クライアントからの依頼が増加したため、大きく伸長

(単位：百万円)

	2023/9期 計画	2023/9期 実績	計画対比
C-mo	1,826	1,629	89.2%
C+	242	319	131.8%
デジタル広告	448	479	107.1%

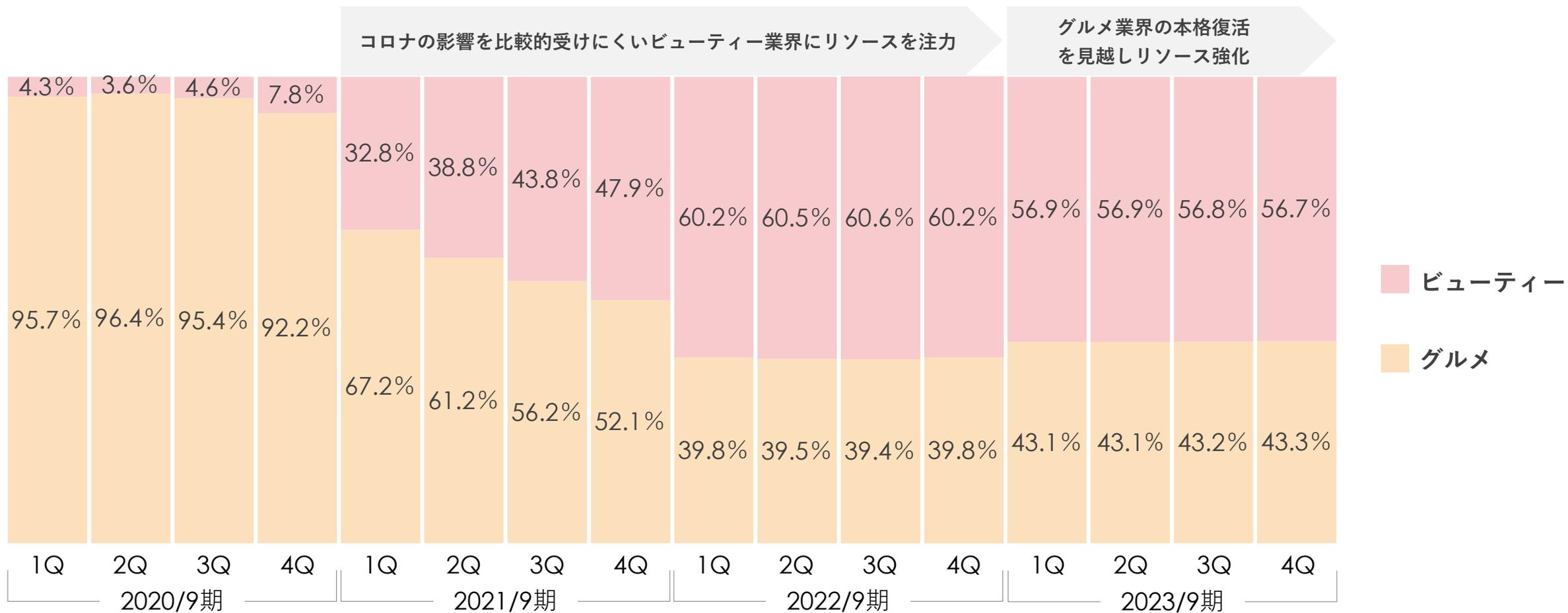
売上高構成比／サービス別※

- 2022/9期 (11期) 以降、顧客要望に対応し「C+」から「C-mo」への切り替えが進展するとともに、既存事業における「C+」の受注停止によって「C-mo」の構成比率が上昇
- デジタル広告は顧客ニーズの高まりにより構成比率が上昇傾向



売上高構成比／業界別※

- コロナ収束による客足の戻り、及びインバウンド需要の回復により、売上高に占めるグルメ業界の割合が徐々に増加



ARR ※1

1,604百万円

(前年同期比 103.6%)

契約店舗数

4,425店舗

(前年同期比 111.1%)

平均単価 ※3

30,491円

(前年同期比 89.0%)

解約率 ※3

2.4% ※4

※1 四半期会計期間末 (3・6・9・12月) のMRR (※2) を12倍することにより算出

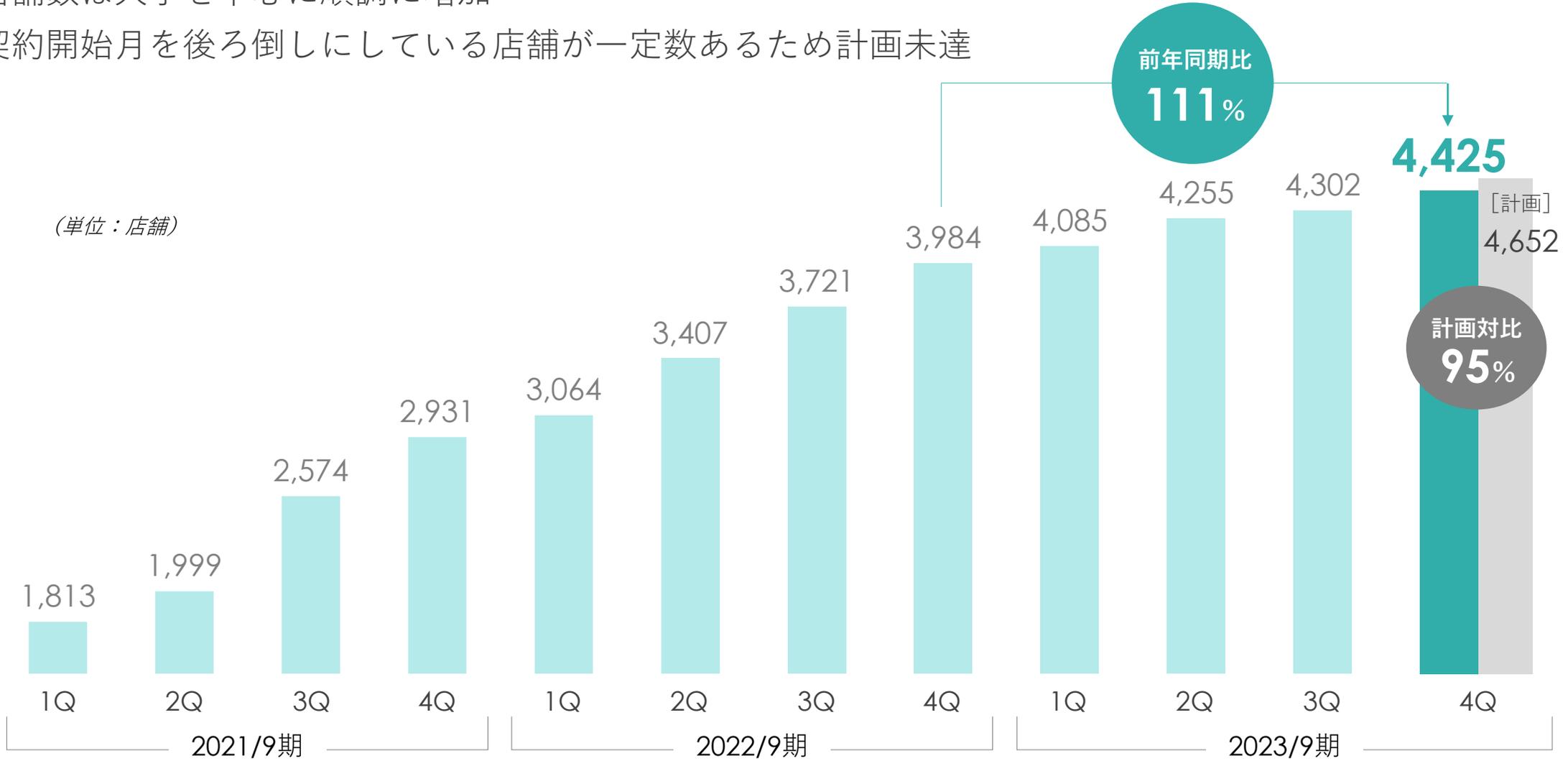
※2 対象月の月末時点における顧客との契約において定められたID単位で毎月課金される月額利用料の合計金額

※3 2023年9月時点の直近6ヶ月平均

※4 一過性要因を除外した場合は2.0%

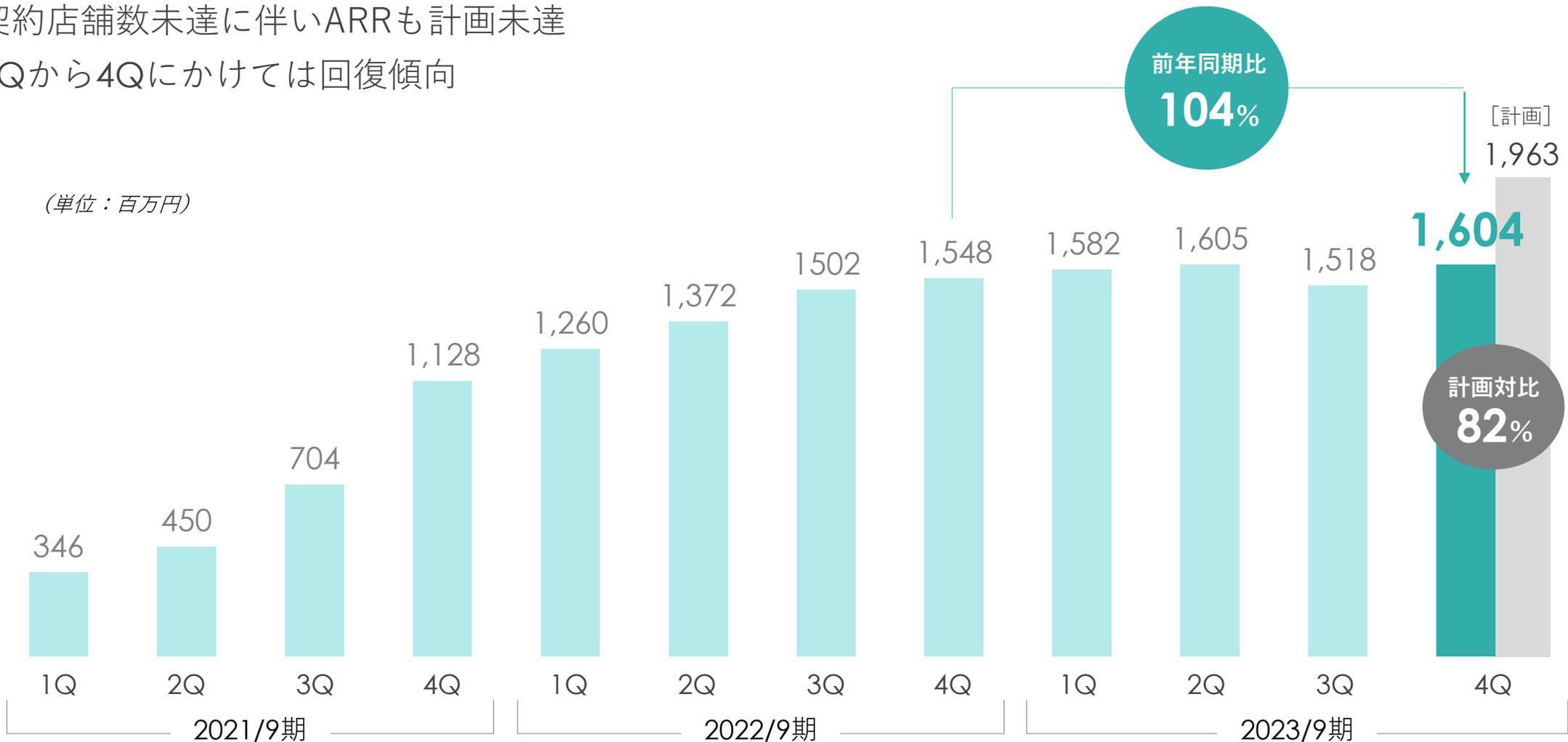
契約店舗数 / C-mo

- 店舗数は大手を中心に順調に増加
- 契約開始月を後ろ倒しにしている店舗が一定数あるため計画未達



ARR^{※1}/C-mo

- 契約店舗数のYoY111%に対し、大手企業へのボリュームディスカウントが影響しARRはYoY104%で着地
- 契約店舗数未達に伴いARRも計画未達
- 3Qから4Qにかけては回復傾向



※1 四半期会計期間末 (3・6・9・12月) のMRR (※2) を12倍することにより算出

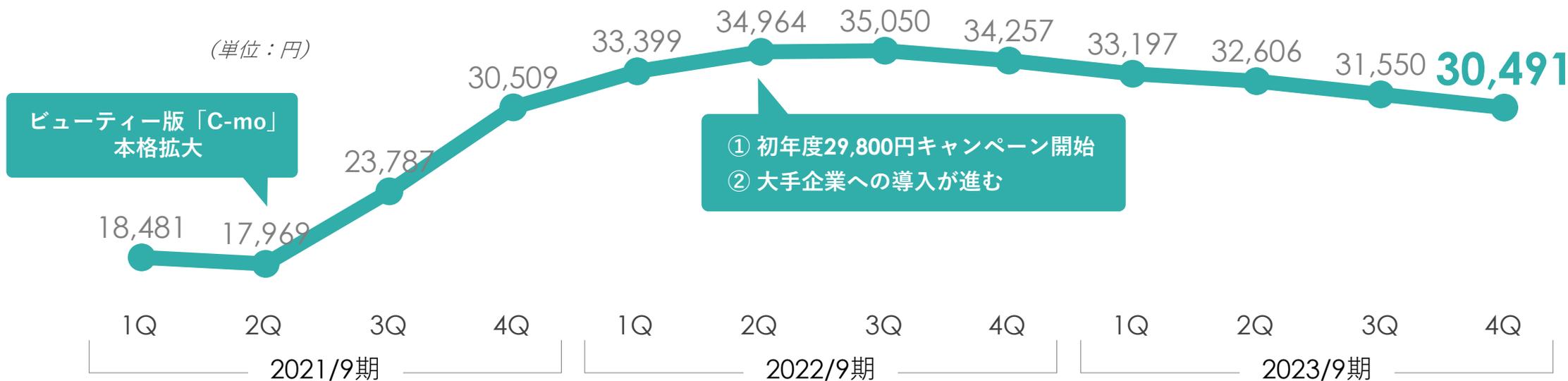
※2 対象月の月末時点における顧客との契約において定められたID単位で毎月課金される月額利用料の合計金額

平均単価／C-mo

- 2023年9月時点の6ヶ月平均単価は30,491円

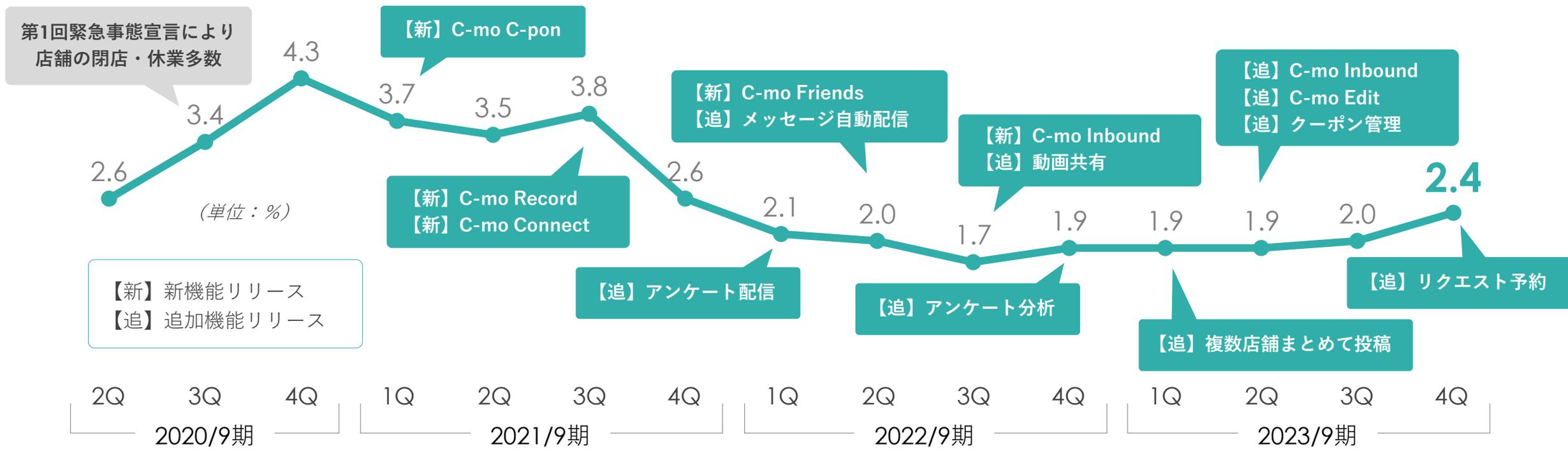
価格変動要因

- ① コロナの影響が大きいグルメ業界には、応援キャンペーンとして初年度29,800円でサービス提供（キャンペーンは2023/9期1Qを以て終了）
- ② コロナの収束により各大手企業への導入が進み、ボリュームディスカウントを適用



6ヶ月平均解約率／C-mo

- 解約率上昇の要因は、大手企業（1社）の解約によるもの
 - 「C-mo」の一部機能のみの利用であったため、収益インパクトは1店舗あたり約15,000円/月と経営に与える影響は極めて限定的
- 上記の一過性要因を除くベースの解約率は2.0%

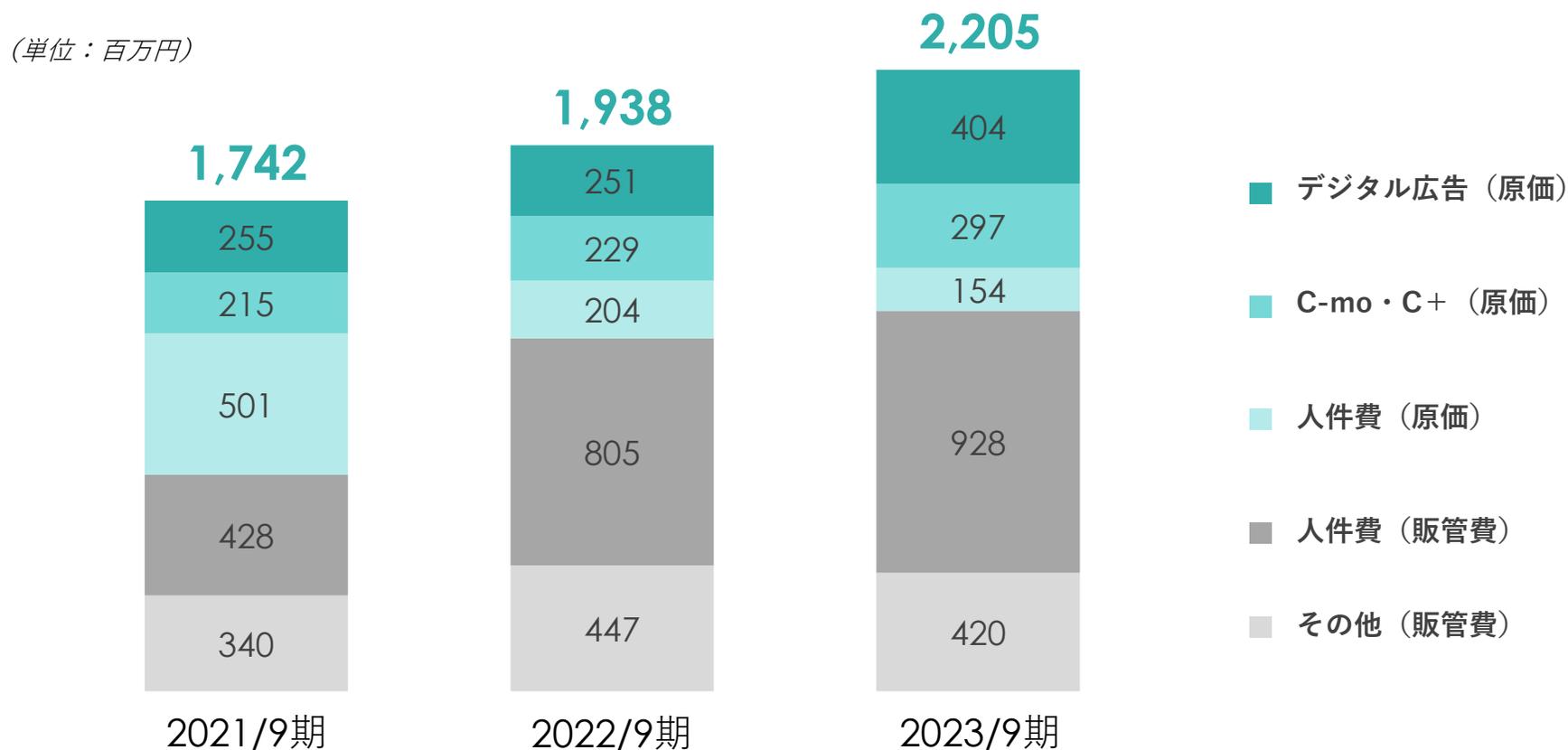


解約率低減の要因

- ✓ 継続的な機能拡充
- ✓ カスタマーサクセス（「C-mo」サポート担当）の体制強化

コスト構造

- 損益計算書では「C+」のコンサルティング事業に従事する人件費は「売上原価」、
「C-mo」の顧客サクセスに係る人件費は「販管費」として計上
- 売上高に占める「C-mo」の割合が高まるにつれ、人件費も「売上原価」から「販管費」に移動



CONTENTS

- 01 会社概要
- 02 市場環境
- 03 競合環境
- 04 業績・主要指標 -2023年9月期実績
- 05 成長戦略 -2024年9月期計画**
- 06 SDGs・CSR活動
- 07 リスク情報

● ARRの成長継続に向けた戦略

ARR
上昇

契約店舗数の拡大

-  - 直販体制の強化
-   - アライアンス先の拡大

参入業界の深堀

- グルメ・ビューティー業界の更なる拡大
- トラベル業界への本格参入

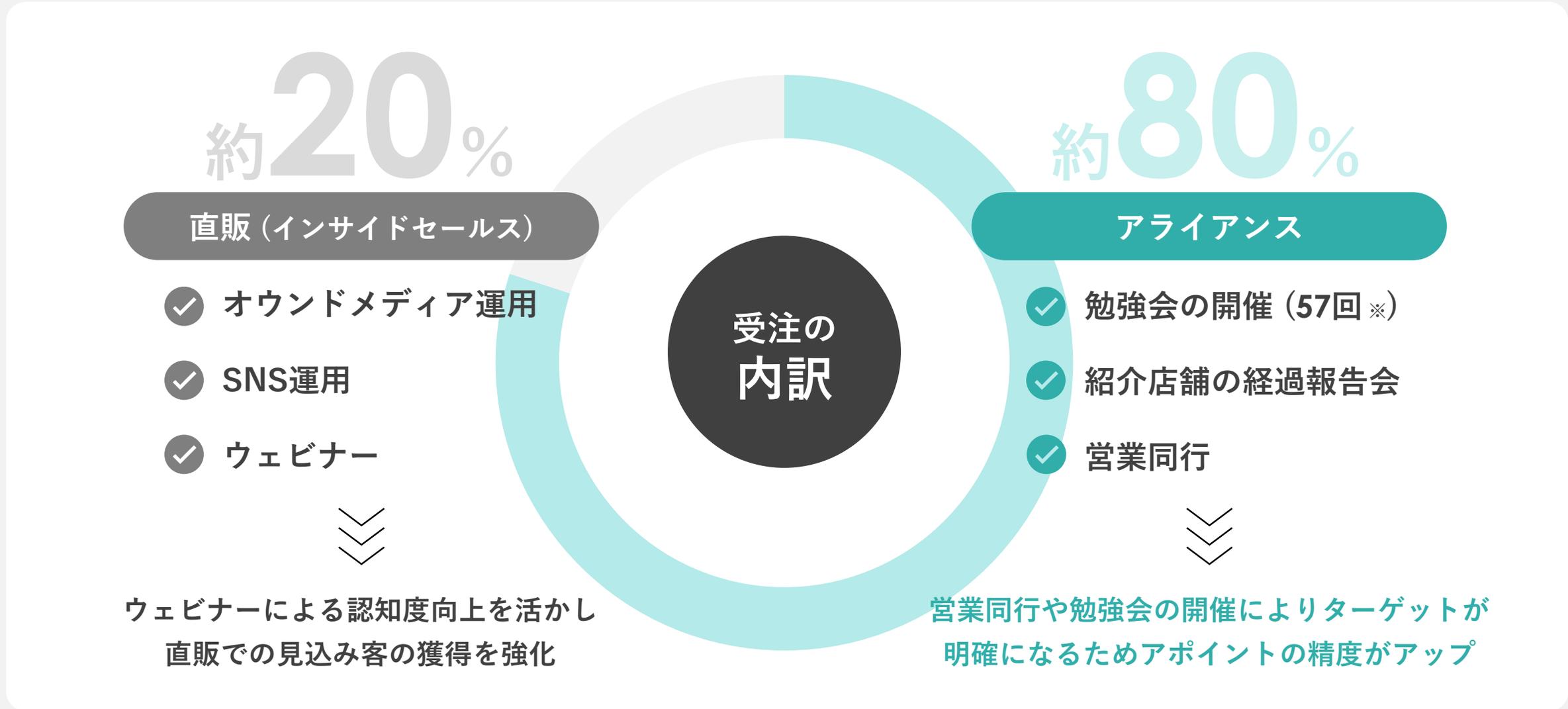
 

他業界へ横展開

- その他ローカルビジネス業界等へ進出

現在の営業構造

- インバウンド需要の回復により、ビールメーカーを始めとするアライアンス企業からの紹介が増加

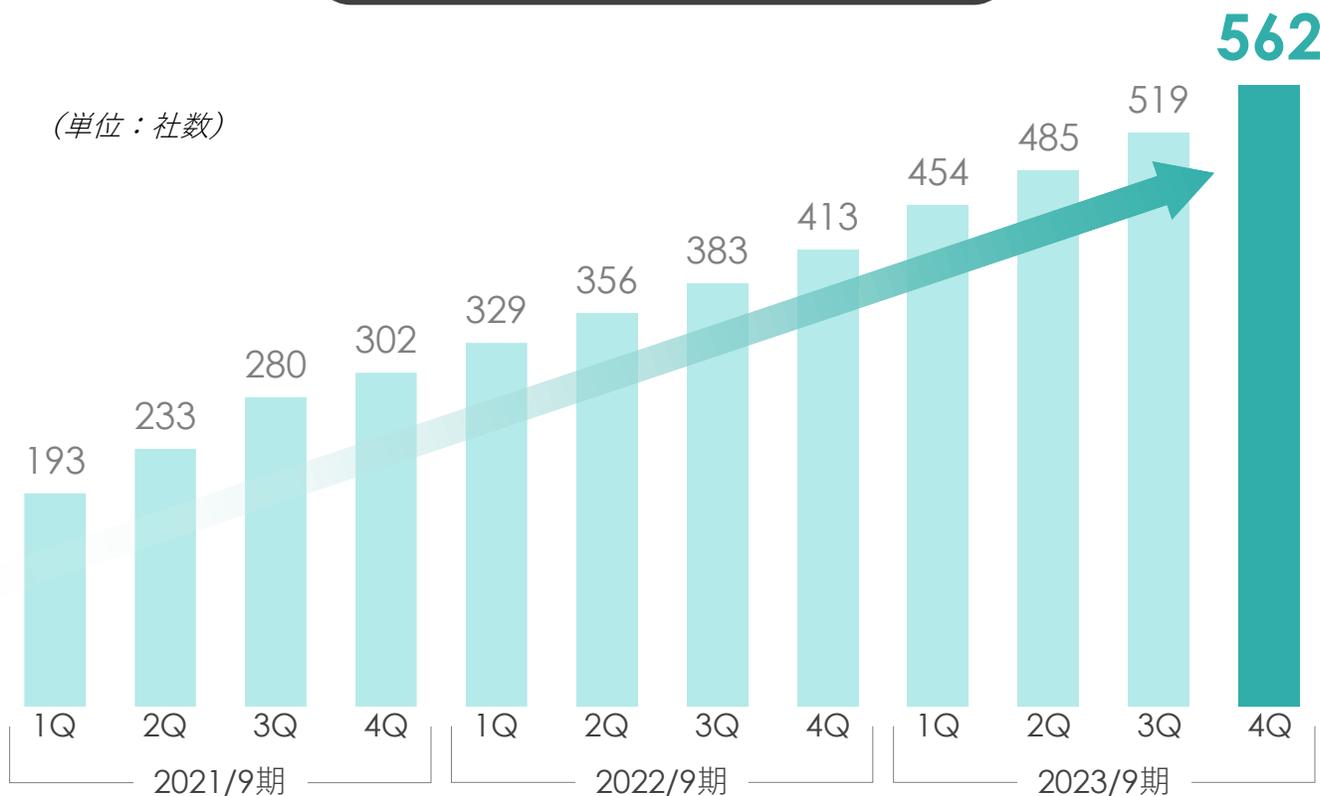


アライアンス企業数

- 2023年9月末時点のアライアンス契約は562社
- 東和銀行とも業務提携を開始し、更なるシェア獲得を目指す

取引社数

(単位：社数)



一部アライアンス先 ※五十音順

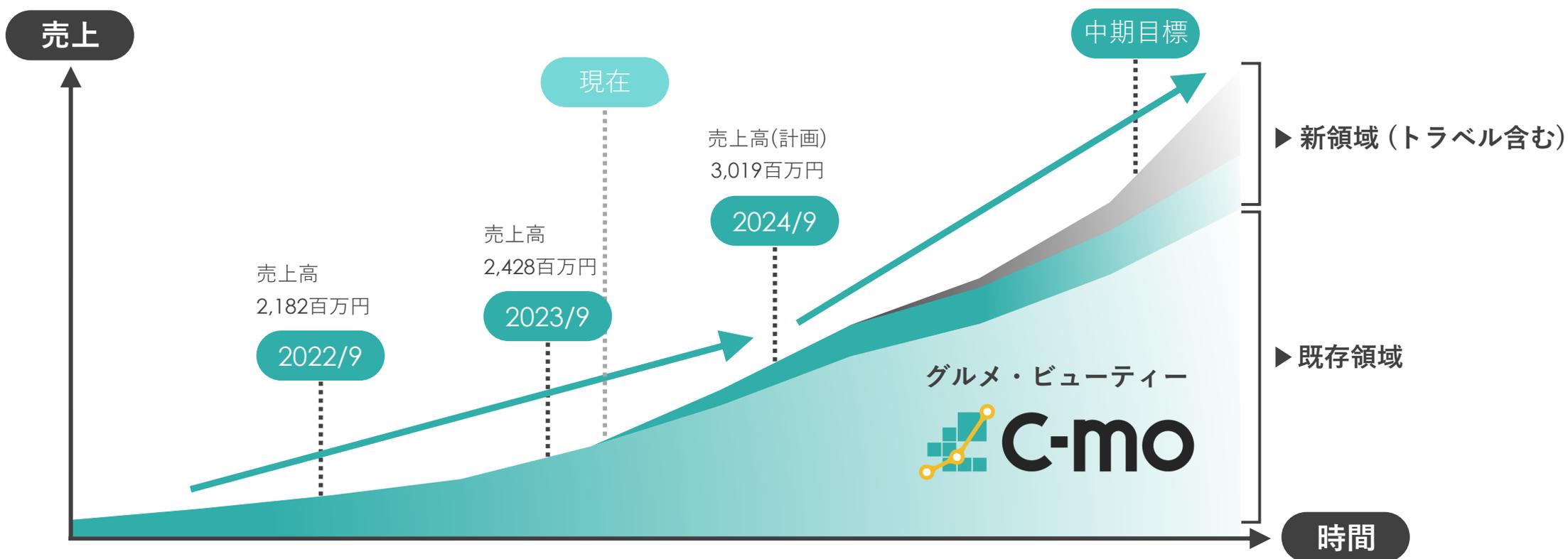
- アサヒビール株式会社
- エクシードシステム株式会社
- 株式会社沖縄銀行
- 株式会社ガモウ関西
- 株式会社きくや美粧堂
- サッポロビール株式会社
- サントリー株式会社
- タマリス株式会社
- 株式会社ダリア
- 株式会社中京銀行
- 株式会社デザインワン・ジャパン
- 株式会社東京スター銀行
- 株式会社東和銀行
- 株式会社名古屋銀行
- 株式会社ビューティガレージ
- 株式会社北陸銀行
- 株式会社みずほ銀行
- 株式会社三菱UFJ銀行

参入業界の深堀と他業界への横展開



事業の拡張

- グルメ、ビューティーを事業基盤とし、そこから得たキャッシュフローを次なる成長フィールドに投下し、持続的かつ非連続な成長を実現
- 2024/9期を境に成長角度を加速し、ローカルビジネスソリューションにおける市場リーダーとしての地位を確立



2024年9月期 通期計画

- グルメ、ビューティーにおけるマーケティングニーズの回復に加え、トラベルの本格稼働による増収計画
- トラベルの本格稼働による人材採用、インバウンドサービス強化に向けたプロダクト開発への先行投資を行うため、減益計画（後述参照）

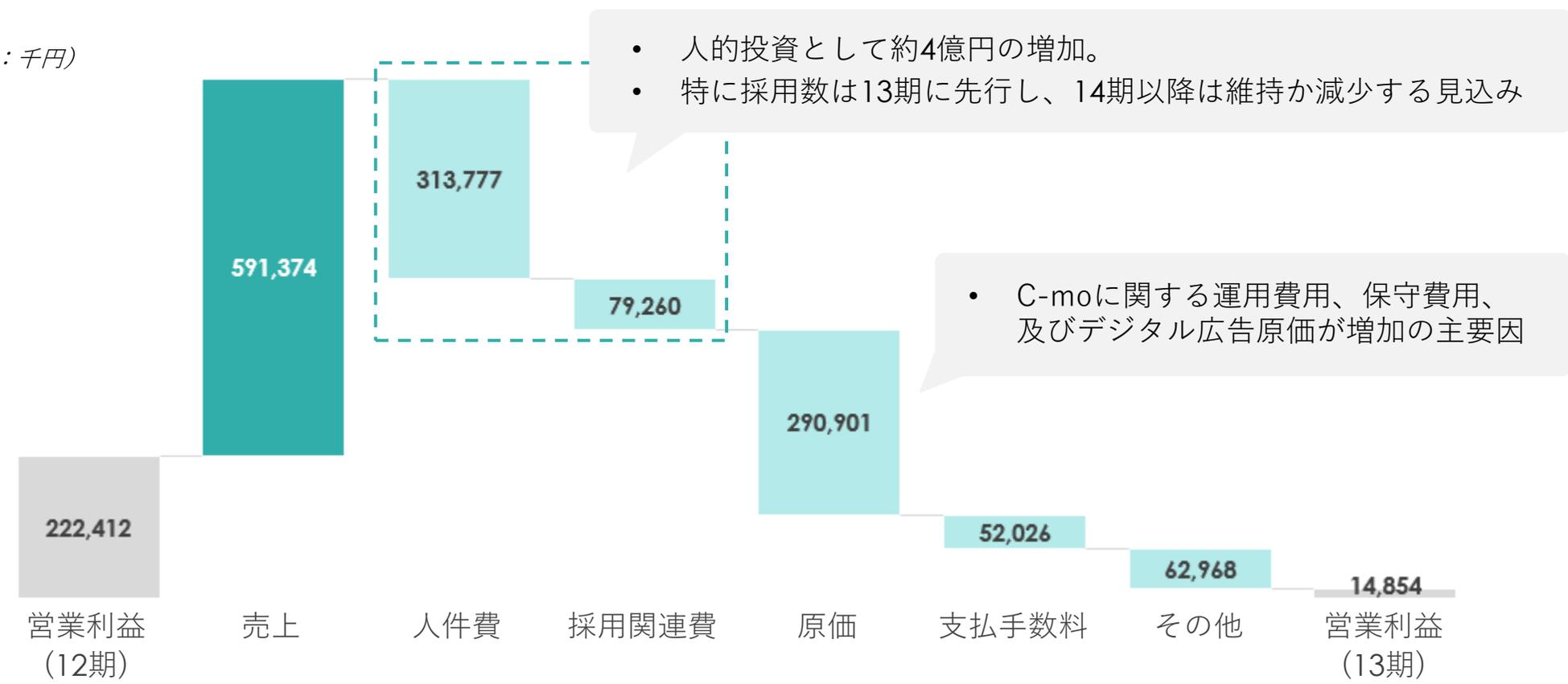
(単位：百万円)

	2023/9期 [実績]	2024/9期 [計画]	前年同期比
売上高	2,428	3,019	124.4%
営業利益 (マージン)	222 (9.2%)	14 (0.5%)	6.7%
経常利益 (マージン)	224 (9.2%)	14 (0.5%)	6.5%
当期純利益 (マージン)	147 (6.1%)	7 (0.2%)	5.1%

営業利益増減分析

- 2024/9期 (13期) においては高単価が期待されるトラベル事業が本格始動する関係で採用を積極的に進めていく計画。2025/9期 (14期) 以降も見据えた先行投資として位置付けており、13期の営業利益は圧縮される見込み
- ニーズが見えてきている中での積極投資であるが、投資回収の開始タイミングは13期後半から14期前半を想定

(単位：千円)

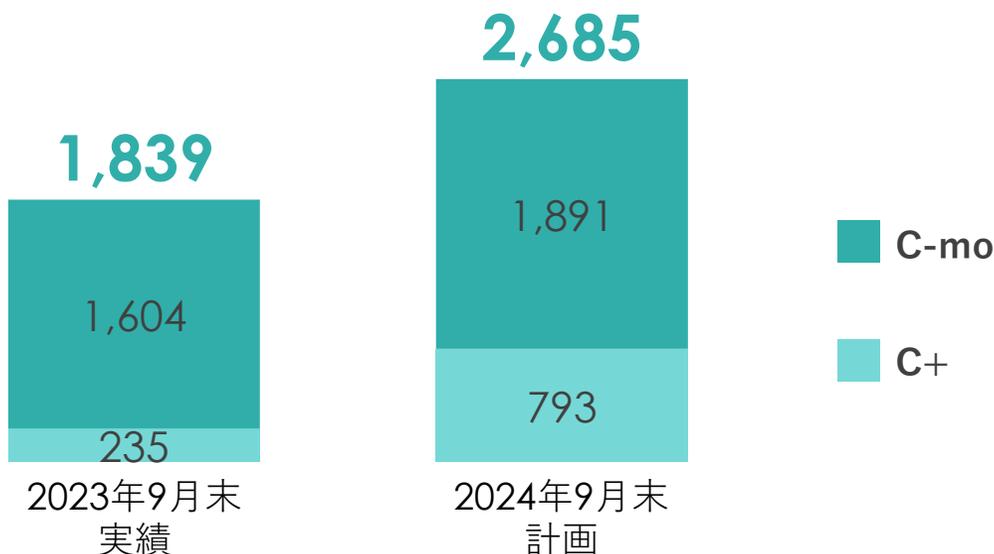


2024年9月期 通期計画 / KPI ※1

- 2023年10月から高単価が期待される「C+ Travel」を正式リリース
- 「C+」の受注が増加するため、2024年9月期は「C-mo」と「C+」を合算した「ストック売上高」をKPI (主要指標) とする

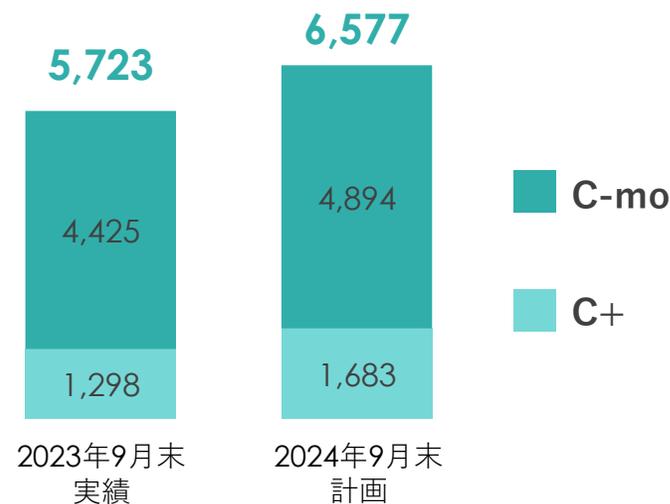
ストック売上高 ※2

2,685百万円



2024年9月期は、高単価サービス (C+ Travel) の獲得に重きを置くため、契約店舗数の伸長率はKPIとはいたしません、参考値として掲載。

(参考値) 契約店舗数



※1 2024年9月期は「サービス別売上高」ではなく、当社の今後の成長性をより具体的に示すことができる「ストック売上高」を計画として開示

※2 期末(9月)のストック型サービス(C+・C-mo)の月額課金を12倍することにより算出

CONTENTS

- 01 会社概要
- 02 市場環境
- 03 競合環境
- 04 業績・主要指標 -2023年9月期実績
- 05 成長戦略 -2024年9月期計画
- 06 SDGs・CSR活動**
- 07 リスク情報

SDGsに関する取り組み

当社の重点課題

✓ ローカルビジネスの生産性向上



- ・ ローカルビジネスの活性化を通じて日本経済を活性化させる
- ・ マーケティングDX化の推進
- ・ 経営改善による資源の無駄を削減
- ・ 魅力ある情報発信

✓ 街・地域、国の活性化



- ・ 魅力ある店舗作り
- ・ 消費活動の活性化

✓ 平等性の確保



- ・ 情報弱者の救済
- ・ ダイバーシティ推進
- ・ 人材開発、育成

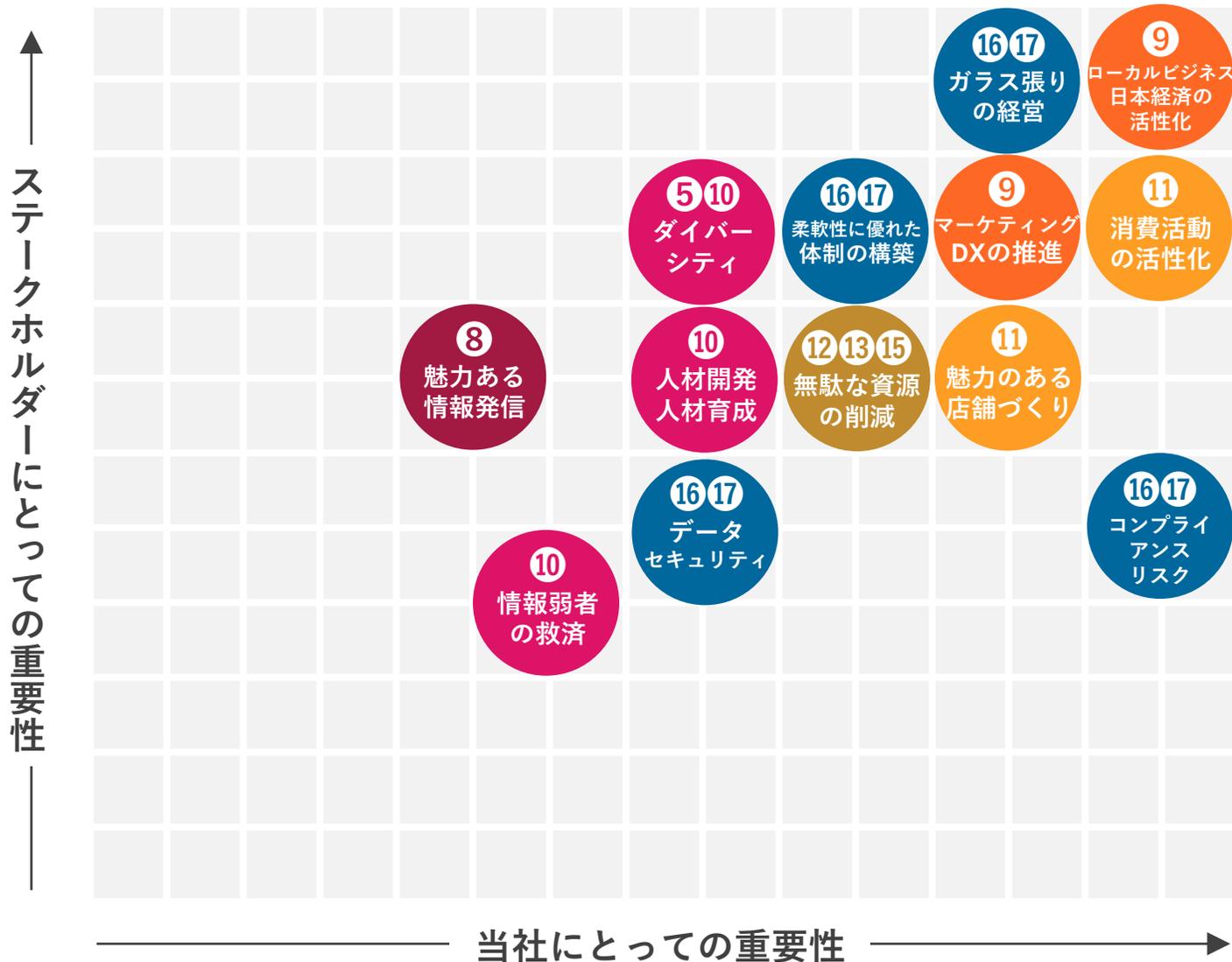
✓ コーポレート・ガバナンス体制の強化



- ・ ガラス張りの経営
- ・ 柔軟性に優れた体制の構築
- ・ コンプライアンス・リスクに対する体制構築
- ・ データ・セキュリティに対する安全性の確保

SDGsに関する取り組み

当社の重点課題の位置づけ



数字は持続可能な開発目標(SDGs)の番号

- ⑤ ジェンダー平等を実現しよう
- ⑧ 働きがいも経済成長も
- ⑨ 産業と技術革新の基盤をつくろう
- ⑩ 人や国の不平等をなくそう
- ⑪ 住み続けられるまちづくりを
- ⑫ つくる責任 つかう責任
- ⑬ 気候変動に具体的な対策を
- ⑮ 陸の豊かさも守ろう
- ⑯ 平和と公正をすべての人に
- ⑰ パートナリーシップで目標を達成しよう

CSR※/CS-Cの社会的責任

● 目指すはビジネスと社会貢献の両立（公益資本主義の実現）

「ローカルビジネスの活性化」に寄与する事業を通じて得た利益を、ヒト・モノ・カネが足りないエリアへ再配分し、世の中の不均衡を改善することで、社会の持続可能な発展に貢献してまいります



当社のCSR基本方針や
実際の活動内容はIRサイトに掲載



「CS-C CSR」で検索

CONTENTS

- 01 会社概要
- 02 市場環境
- 03 競合環境
- 04 業績・主要指標 -2023年9月期実績
- 05 成長戦略 -2024年9月期計画
- 06 SDGs・CSR活動
- 07 リスク情報**

リスク情報

当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。有価証券報告書「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。

その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

	内容	対応策	顕在化する可能性/時期
競争について	当社が事業領域としているデジタルマーケティング市場は、成長途中の市場であり、国内外の事業者による新規参入が増加する可能性があります。 また、マーケティング予算の減額やローカルビジネスの各市場を巡る新たな規制の導入等、何らかの予期せぬ要因により、市場規模が想定したほど拡大しなかった場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	当社といたしましては、SaaS型統合マーケティングツール「C-mo」は、様々な点から他社と比較して優位性を確保できていると認識しておりますが、先行して事業を推進していくことで、参入障壁を高めるとともに、クライアントにとって価値のあるサービスを継続的に提供することで更に実績を積み上げ、市場内での信頼及び地位を早期に確立してまいります。	中/中長期
事業拡大に伴う設備投資	当社は、サービスの安定稼働やクライアントの満足度向上を図るためには、サービスの成長に即してシステムやインフラに対する先行投資を行っていくことが必要であると認識しております。今後予測されるクライアント数及びトラフィックの拡大、並びに新サービスの導入及びセキュリティの向上に備えて、継続的な設備投資を計画しております。 しかしながら、実際のクライアント数及びトラフィックが当初の予測から大幅に乖離する場合は、設備投資の時期、内容、規模について変更せざるを得なくなる可能性があります。このような事態が生じた場合には、設備投資、減価償却費負担の増加が想定され、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	当社では、今後予測されるクライアント数及びトラフィックの拡大、並びに新サービスの導入及びセキュリティの向上に備えて継続的な設備投資を計画しております。	低/中長期
人材の採用及び育成について	当社は、今後急速な成長が見込まれる事業の展開や事業の規模の拡大に伴い、継続的に幅広く優秀な人材を採用し続けることが必須であると認識しております。質の高いサービスの安定稼働や競争力の向上に当たっては、一定以上の水準を満たす優秀な人材を継続的に採用するとともに、成長意欲の高い人材の採用及び既存の人材の更なる育成・維持に積極的に努めていく必要性を強く認識しております。 しかしながら、当社の採用基準を満たす優秀な人材の確保や人材育成が計画どおりに進まなかった場合には、当社の事業展開及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	当社では、質の高いサービスの安定稼働や競争力の向上のため、成長意欲が高く、一定以上の水準を満たす優秀な人材を継続的に採用するよう努めておきます。 また、当社独自の試験などを取り入れたOJTや教育研修を実施し、人材育成にも力を入れております。	低/中長期

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知及び未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内及び国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

当社は、将来の見通しに関する記述の日付以降に発生する可能性のある新たな情報や将来の事象の影響を反映するために、文中の将来に関する事項は、本資料提出日現在において、当社が判断したものであります。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

本資料は、情報提供のみを目的として作成しており、現時点の開示方針は事業年度に対して最低1回以上とし、2024年12月を予定しております。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

Appendix

店舗数

- 出典一覧

業界	対象種別	店舗数	出典
グルメ	専門料理店	171,166	総務省・経済産業省「平成28年経済センサス - 活動調査」 https://www.stat.go.jp/data/e-census/2016/kekka/pdf/rank.pdf
	酒場, ビヤホール	124,976	
	食堂, レストラン (専門料理店を除く)	50,329	
	そば・うどん店	29,137	
	すし店	22,557	
	その他の飲食店	27,276	
	配達飲食サービス業	43,318	
	その他の飲食料品小売業	132,479	
	小計	601,238	
ビューティー	美容室	254,422	厚生労働省「令和3年度衛生行政報告例の概況」 https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/eisei_houkoku/21/dl/toukei.pdf
	理容室	117,266	
	ネイル	29,300	NPO法人日本ネイリスト協会「ネイル白書2023」 https://www.nail.or.jp/media/pdf/press/20230113.pdf
	エステティック	5,148	総務省・経済産業省「平成28年経済センサス - 活動調査」 https://www.stat.go.jp/data/e-census/2016/kekka/pdf/serviceb.pdf
	あん摩・マッサージ・指圧・はり・きゅう	88,009	厚生労働省「令和2年衛生行政報告例 (就業医療関係者) の概況」 https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/eisei/20/dl/gaikyo.pdf
	その他の施術所 (リラクゼーション)	2,679	
	柔道制服の施設所	50,077	株式会社矢野経済研究所「2020年版 フィットネス施設市場の現状と展望」 https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/2657
	フィットネス	7,893	
	小計	554,794	
トラベル	旅館・ホテル	51,004	厚生労働省「令和3年度衛生行政報告例の概況」 https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/eisei_houkoku/21/dl/toukei.pdf
	小計	51,004	
エステート	不動産	337,934	公益財団法人不動産流通推進センター「2021 不動産業統計集」 https://www.retpc.jp/wp-content/uploads/toukei/202103/202103_1gaikyo.pdf
	小計	337,934	
クリニック	歯科医院	68,500	厚生労働省「令和2 (2020) 年 医療施設(静態・動態)調査(確定数)・病院報告の概況」 https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/iryosd/20/dl/09gaikyo02.pdf
	小計	68,500	
	合計	1,613,470	

マーケティング予算

- 出典一覧

業界	対象種別	市場規模 (百万円)	マーケティング予算 (百万円) ※	出典 (市場規模)
グルメ	外食	26,268,700	1,313,435	一般社団法人 日本フードサービス協会「令和3年 外食産業市場規模推計について」 http://www.jfnet.or.jp/files/2021-1-1_1.pdf
	中食	9,166,000	458,300	株式会社矢野経済研究所「2021年版 惣菜（中食）市場の実態と将来展望」 https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/2797
	小計	35,434,700	1,771,735	
ビューティー	美容室	1,496,600	179,592	株式会社矢野経済研究所「2023年版 理美容サロンマーケティング総鑑」 https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3287
	理容室	628,700	75,444	
	ネイル	232,100	27,852	NPO法人日本ネイリスト協会「ネイル白書2023」 https://www.nail.or.jp/media/pdf/press/20230113.pdf
	エステティック	361,680	43,402	株式会社矢野経済研究所「2023年版 エステティックサロンマーケティング総鑑」 https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3197
	リラクゼーション	119,600	14,352	株式会社矢野経済研究所「2019年版 リラクゼーション・温浴ビジネスの実態と展望」 https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/2356
	柔道整復・鍼灸・マッサージ	971,000	116,520	株式会社矢野経済研究所「2022年版 接骨院・鍼灸院・マッサージ院市場の展望と戦略」 https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3062
	フィットネス	495,000	59,400	公益財団法人日本生産性本部「レジャー白書2022」 https://business.fitnessclub.jp/articles/-/1337
小計	4,304,680	516,562		
トラベル	旅館・ホテル	3,269,700	326,970	国土交通省観光庁「旅行・観光消費動向調査」 https://www5.cao.go.jp/keizai3/monthly_topics/2022/0428/topics_067.pdf
小計	3,269,700	326,970		
エステート	不動産	45,383,500	1,815,340	財務省「年次別法人企業統計調査（令和元年度）」 https://www.mof.go.jp/pri/reference/ssc/results/r1.pdf
小計	45,383,500	1,815,340		
クリニック	歯科医院	3,015,000	90,450	厚生労働省「2019年度国民医療費」 https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/k-iryohi/19/dl/kekka.pdf
小計	3,015,000	90,450		
合計			4,521,057	