



2024年9月期 第2四半期

# 決算説明資料

2024年5月14日

株式会社CS-C

東証グロース 証券コード：9258



LOCAL BUSINESS



MARKETING DX

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	761百万円
従業員数	219名（派遣社員、アルバイト、パートタイマーを含む）

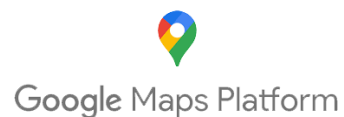
## 事業内容

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」
- コンサルティング×アウトソーシングサービス「C+」



## 認定パートナー

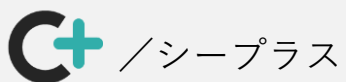


# 売上高構成サービス



ストック型（年間契約）

ニーズ調査から新規客獲得、固定客化までを「ワンストップ」提供するSaaS型統合マーケティングツール



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するコンサルティング×アウトソーシングサービス

## デジタル広告（広告運用サービス）

ショット型（都度契約）

Google や Yahoo!、SNS等の広告代理店事業

会社概要・サービスの詳細は、IRサイトに掲載の「Company Profile」をご参照ください



# エグゼクティブサマリー

2024年9月期2Q

売上高 **1,306**百万円 YoY **109%** 計画対比 **98%**

営業利益 **83**百万円 YoY **59%** 計画対比 **NM**

ストック売上高<sup>※1</sup> **2,027**百万円 (うちトラベル **208**百万円)

トピックス

- インバウンド向け飲食店・食体験多言語予約サービス「**JAPAN FOOD GUIDE**」リリース (2024年4月15日)
- 「C-mo」と「**Uberall**<sup>※2</sup>」とのAPI連携開始
- SNSマーケティング「**C-mo cast**」本格リリース

※1 四半期会計期間末 (3月)における、毎月課金される月額利用料を12倍することにより算出

※2 GoogleビジネスプロフィールやApple Mapなど125以上のグローバルメディアから自社サイトまでの店舗情報を一元管理・一括更新できるクラウドシステムで、世界中で135万店舗以上が利用している

# 決算概要

- 「C+ travel」の正式リリースにより前年同期比で増収し、売上高は概ね計画どおり推移
- 成長促進のための人件費や採用コスト等の販管費が増加により前年同期比で減益。一方で効率的な投資が奏功し当初予算よりも下回る水準で推移
- 3Q以降も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等への先行投資を行うため、現時点では上方修正の計画は無し

(単位：百万円)

	2023/9期 2Q累計 2022年10月～2023年3月	2024/9期 2Q累計 2023年10月～2024年3月	前年同期比
売上高	1,198	1,306	109.0%
営業利益 (マージン)	141 (11.8%)	83 (6.4%)	59.0%
経常利益 (マージン)	141 (11.8%)	83 (6.4%)	59.0%
当期純利益 (マージン)	88 (7.4%)	48 (3.7%)	55.4%

# サービス別売上高

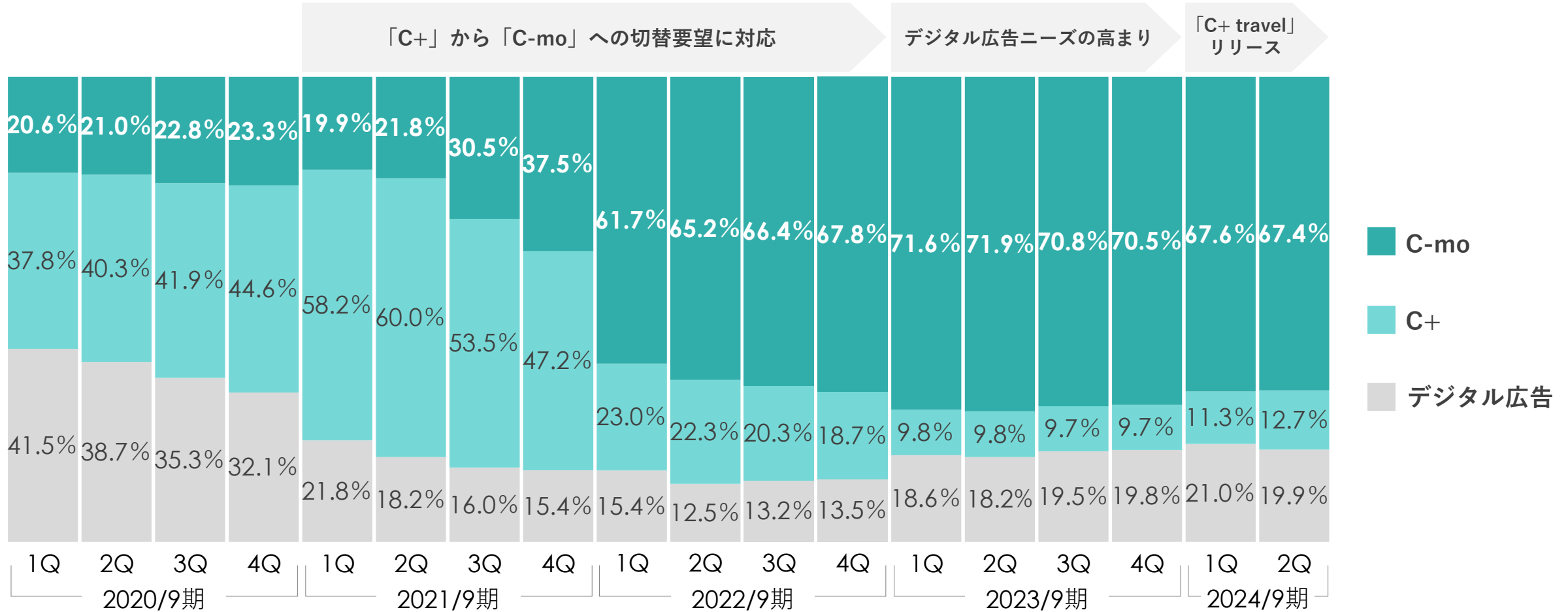
- 【C-mo】 グルメ・ビューティー業界での新規受注により伸長
- 【 C+ 】 「C+ travel」 の新規導入が順調に進み大きく伸長
- 【 広告 】 コロナの落ち着きによりクライアントからの依頼が増加したため大きく伸長

(単位：百万円)

	2023/9期 2Q累計 2022年10月～2023年3月	2024/9期 2Q累計 2023年10月～2024年3月	前年同期比
C-mo	862	881	102.2%
C+	117	165	141.1%
デジタル広告	218	259	118.7%

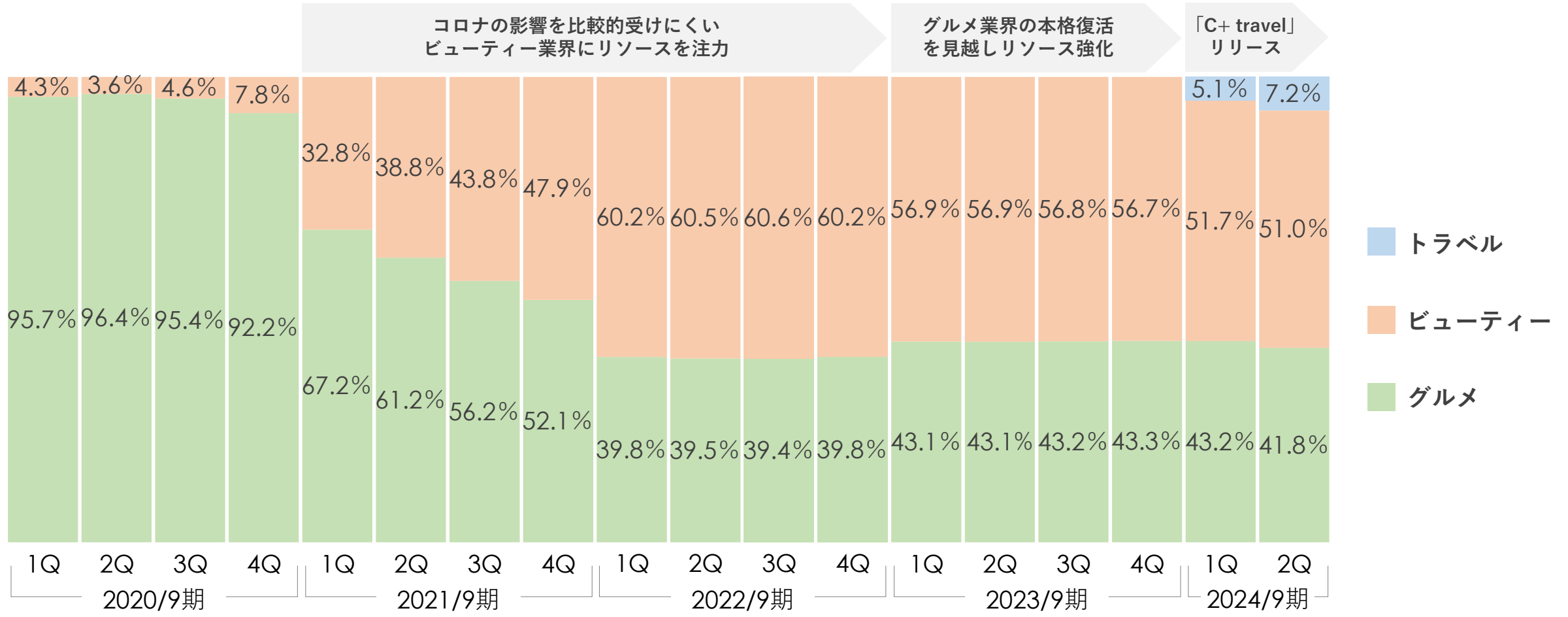
# 売上高構成比／サービス別※

- 2022/9期以降は「C+ gourmet」「C+ beauty」の新規受注停止により「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※

- 2023/9期 (12期) 以降、コロナ収束による客足の戻りおよ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
- 2024/9期 (13期) から「C+ travel」を正式リリース







ストック売上高 ※

**2,027**百万円 (前年同期比 110.8%)

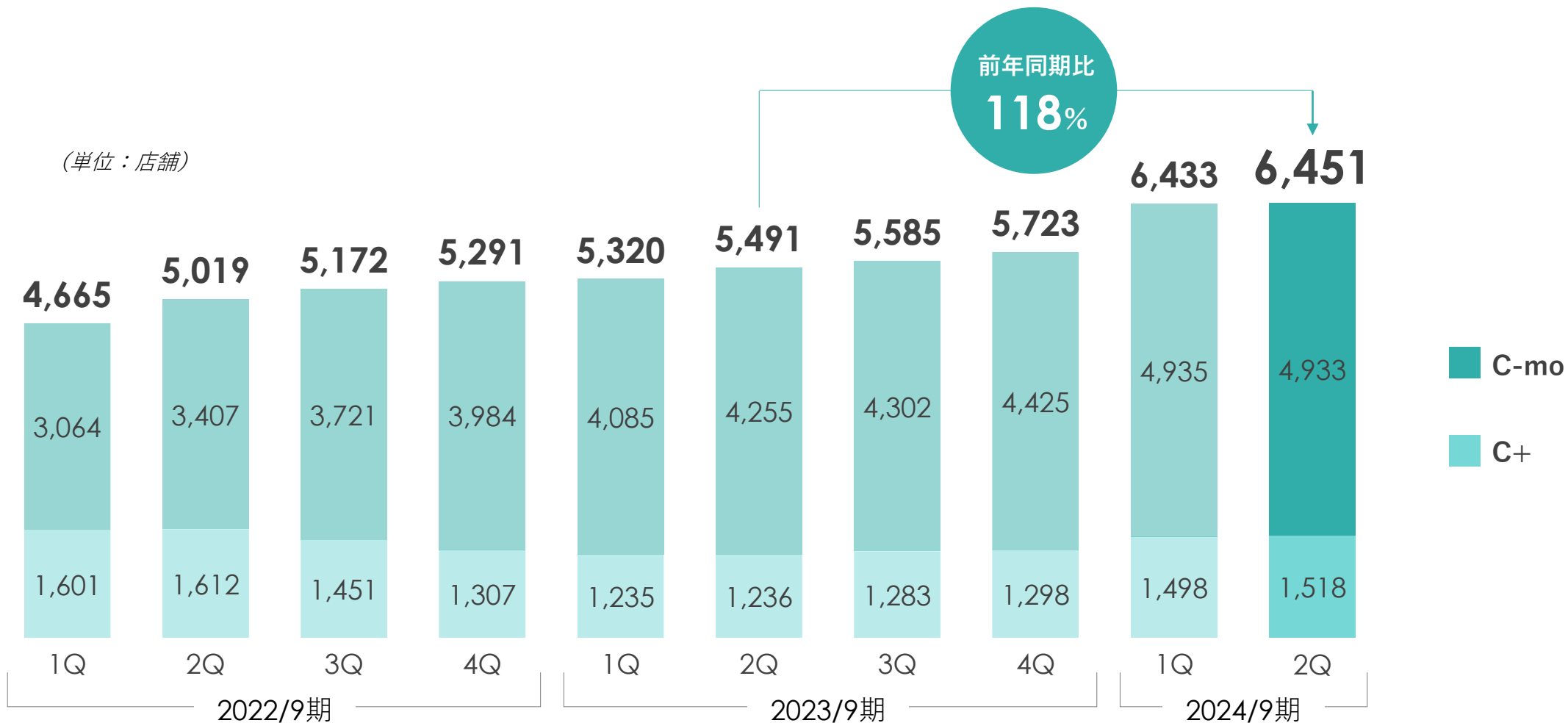


契約店舗数

**6,451**店舗 (前年同期比 117.5%)

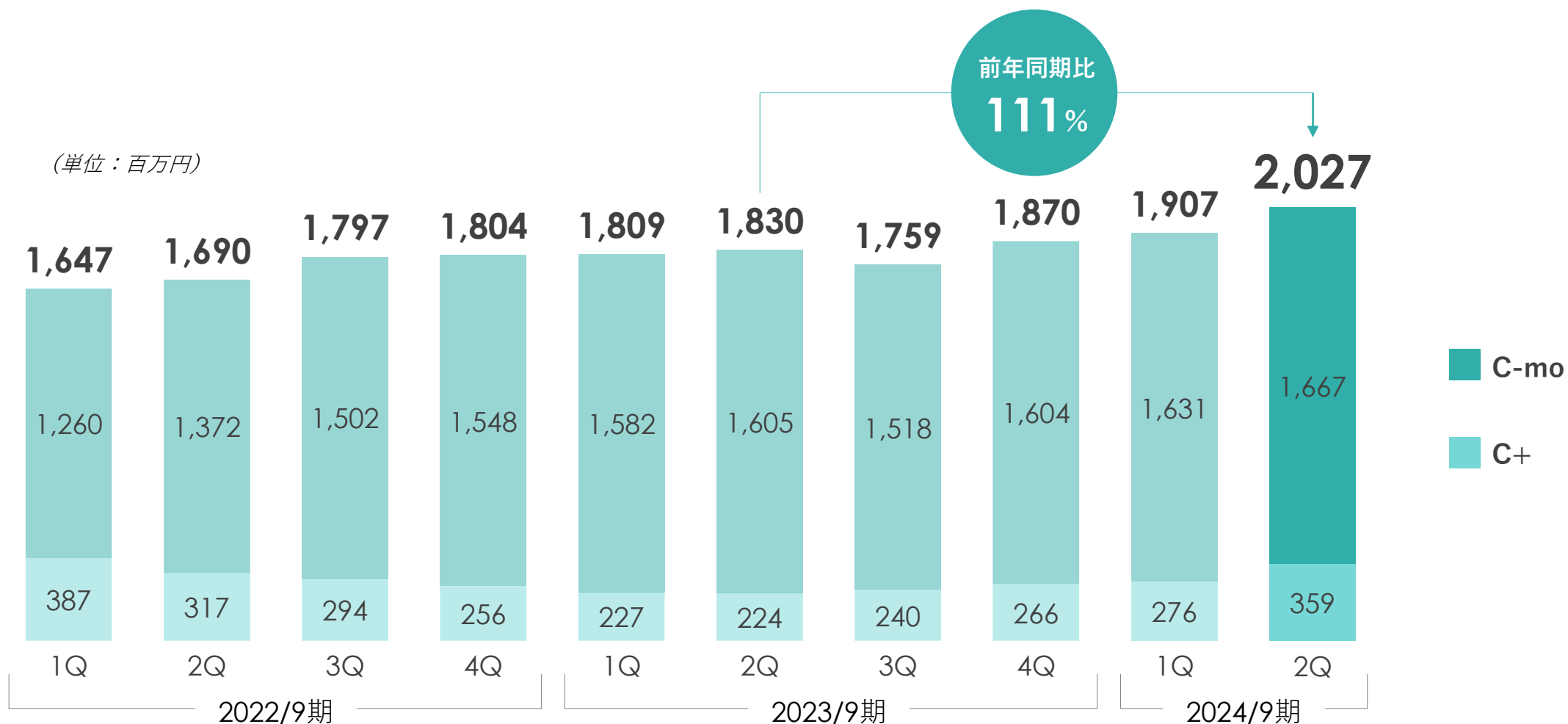
# 契約店舗数

- 「C+ travel」のリリースに伴い「C+」の店舗数が増加



# ストック売上高※

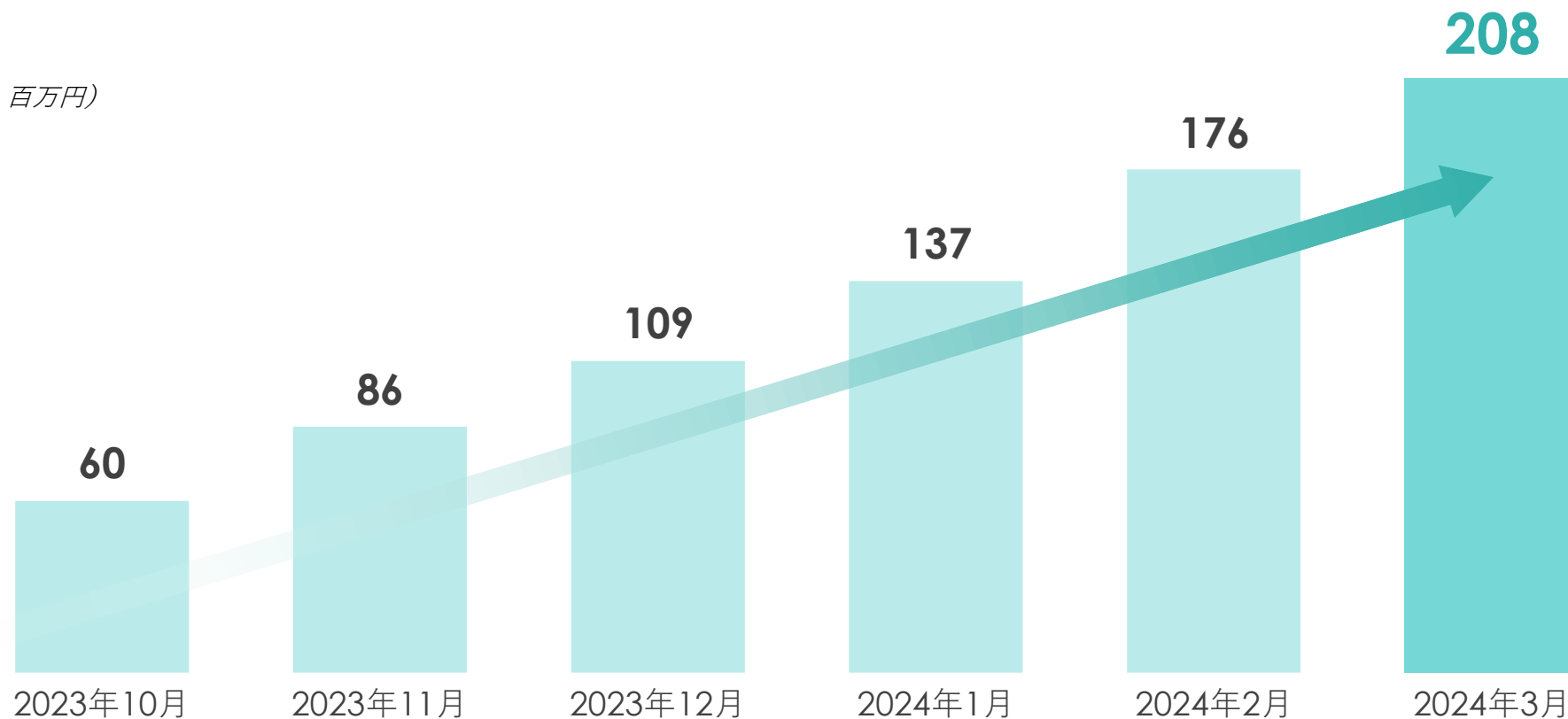
- 大手企業への**ボリュームディスカウントが影響**し、契約店舗数の前年同期比118%に対し111%で着地
- 「C+ travel」のリリースに伴い「C+」のストック売上高も伸長



# トラベルストック売上高※

- トラベル業界におけるストック売上が、正式リリース後わずか半年で200百万円を突破

(単位：百万円)



# 新規受注内訳

- 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

約20%

直販 (インサイドセールス)

- ✓ オウンドメディア運用
- ✓ SNS運用
- ✓ ウェビナー



ウェビナーによる認知度向上を活かし  
直販での見込み客の獲得を強化

約80%

アライアンス

- ✓ 勉強会の開催
- ✓ 紹介店舗の経過報告会
- ✓ 営業同行



営業同行や勉強会の開催によりターゲットが  
明確になるためアポイントの精度がアップ

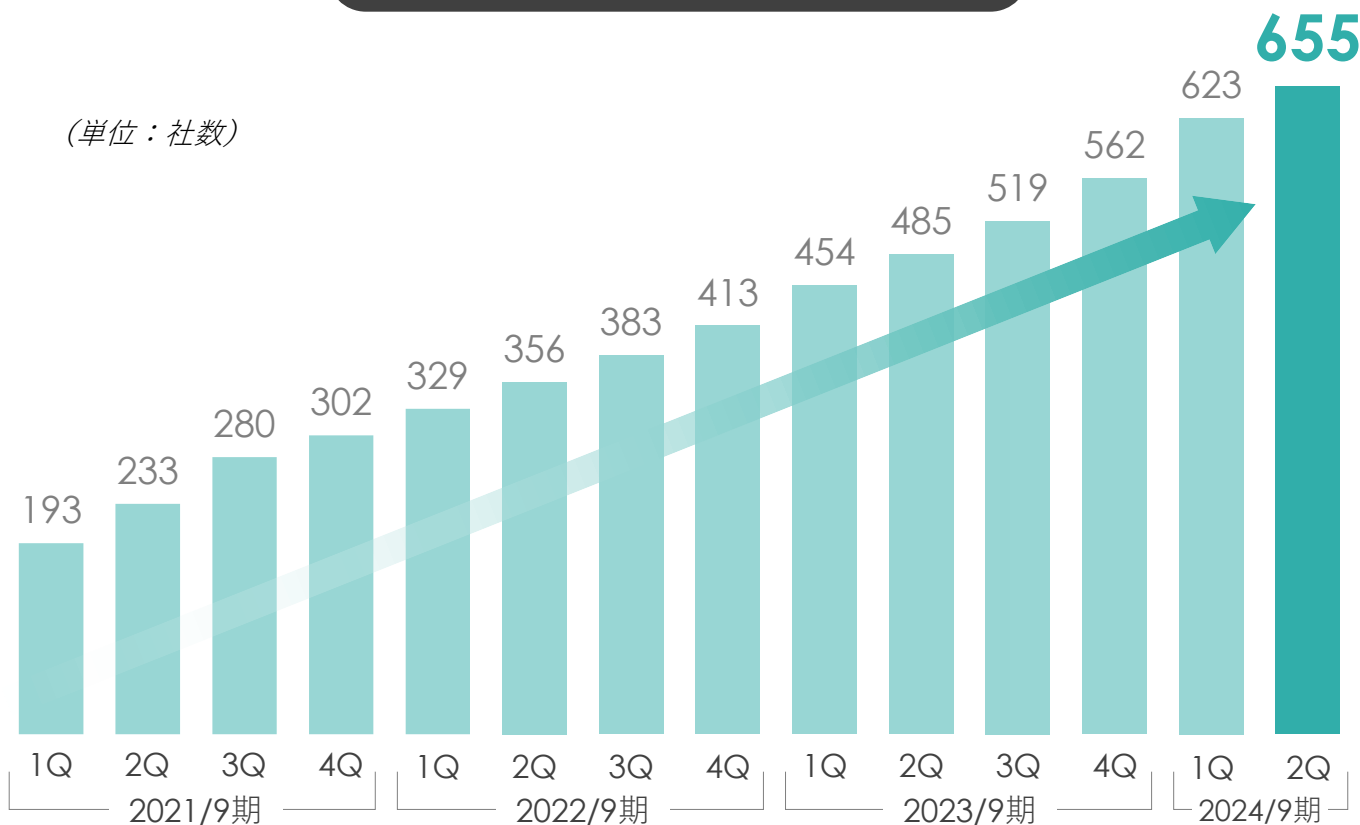
受注の  
内訳

# アライアンス企業数

- 2024年3月末時点のアライアンス契約は655社
- アライアンス先の拡大により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
- 株式会社沖縄海邦銀行
- 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

## 新サービス

### ✓ インバウンド客向け飲食店・食体験予約サービス「JAPAN FOOD GUIDE」をリリース

2024年4月に日本の飲食店の魅力を世界に伝えるべく、多言語に対応したインバウンド客向けメディアを立ち上げました。

<ニュースリリース> <https://s-cs-c.com/archives/news/20240415>

### ✓ SNSマーケティング支援サービス「C-mo cast」をリリース

2024年2月に飲食店や旅館・ホテル向けのSNSマーケティング支援サービスをリリースいたしました。当社のコンサルタントが店舗や施設に適したインフルエンサーのキャスティングから投稿内容のすり合わせ、効果分析までを一気通貫でサポートします。

<ニュースリリース> <https://s-cs-c.com/archives/news/20240207>

## アップデート

### ✓ 「C-mo」と「Uberall※」のAPI連携開始

「Uberall」とのAPI連携を行うことで、店舗基本情報（店名、電話番号、住所、営業時間など）を一括更新できる「C-mo」の「C-mo Edit（シーモ エディット）」機能により、「Uberall」が連携するApple Map、Bingなど、多くのインバウンド客が利用しているメディアまでを一元管理することが可能になりました。

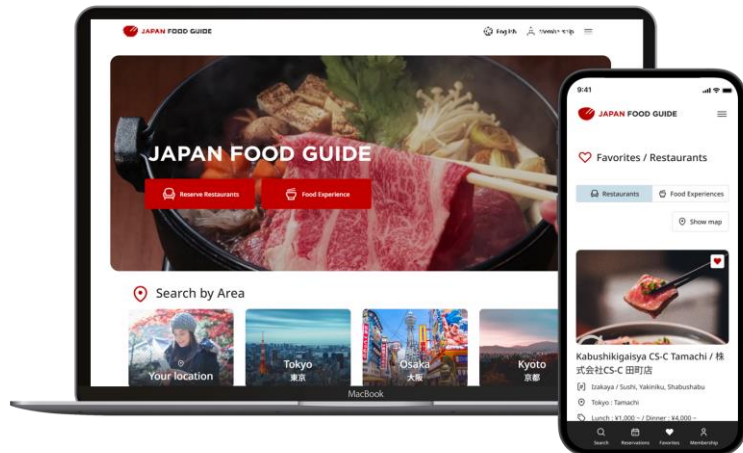
<ニュースリリース> <https://s-cs-c.com/archives/news/20240328>

※ GoogleビジネスプロフィールやApple Mapなど125以上のグローバルメディアから自社サイトまでの店舗情報を一元管理・一括更新できるクラウドシステムで、世界中で135万店舗以上が利用している

「JAPAN FOOD GUIDE (ジャパン・フード・ガイド)」とは、多言語に対応したインバウンド客向け飲食店・食体験予約サービスです。

お店の味を世界中の人に届けたい。  
最高の食体験を提供し、日本を好きになってもらいたい。  
日本は飲食でもっと元気になれる。

このような想いを実現するために、JAPAN FOOD GUIDEを立ち上げました。



今回は、飲食店・食体験予約メディアとしてリリースいたしましたが、今後はエリアを限定した特集による地域創生や飲食店の体験型プログラム造成支援など、国内外食産業の付加価値向上及び訪日外国人の日本食に対する理解を深めるプログラムやコンテンツ提供を進めてまいります。



# SDGsに関する取り組み

- 当社の重点課題の位置づけ

## ✓ 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

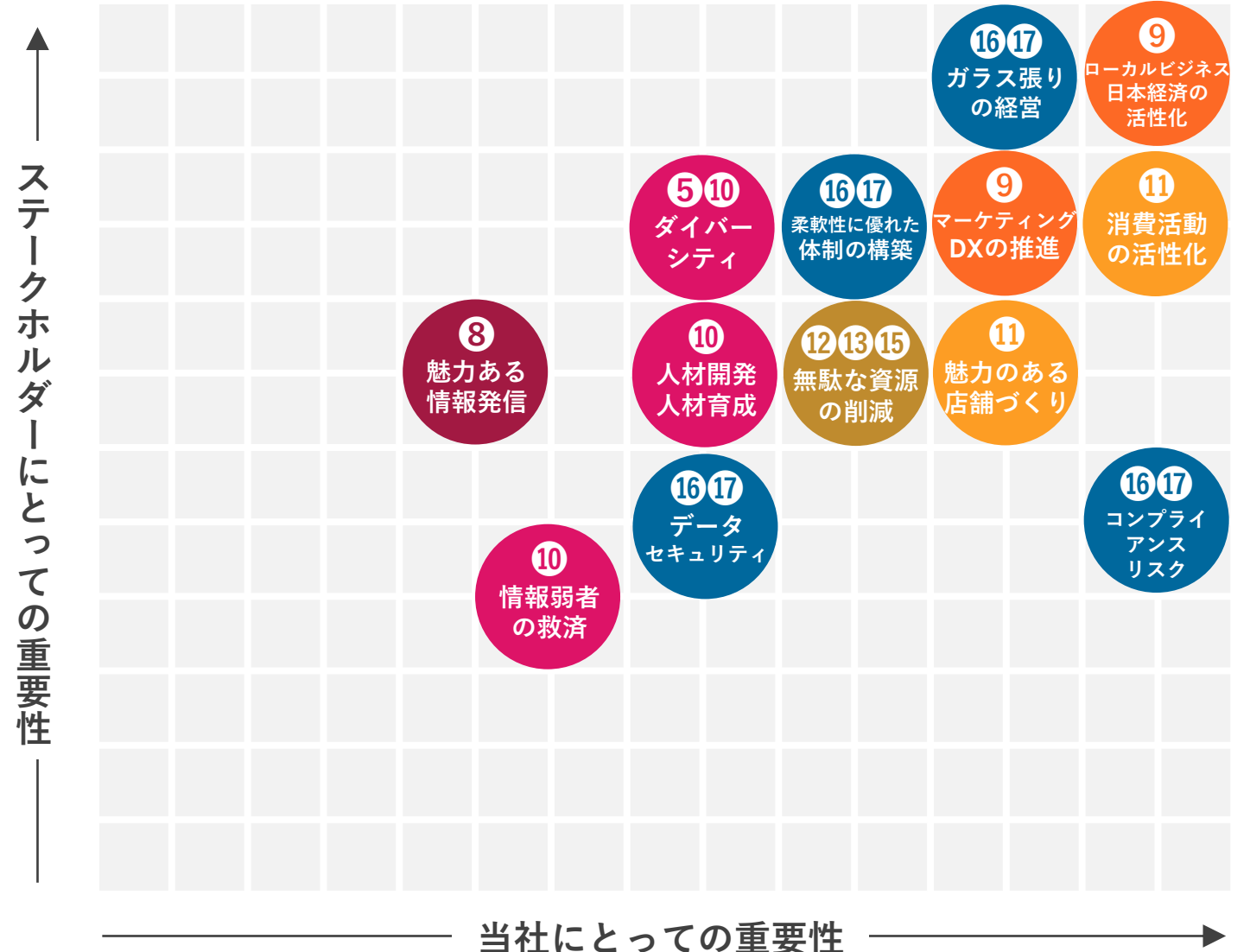
## ✓ コーポレート・ガバナンス体制の強化



- 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 陸の豊かさを守ろう
- ⑯ 平和と公正をすべての人に
- ⑰ パートナリ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



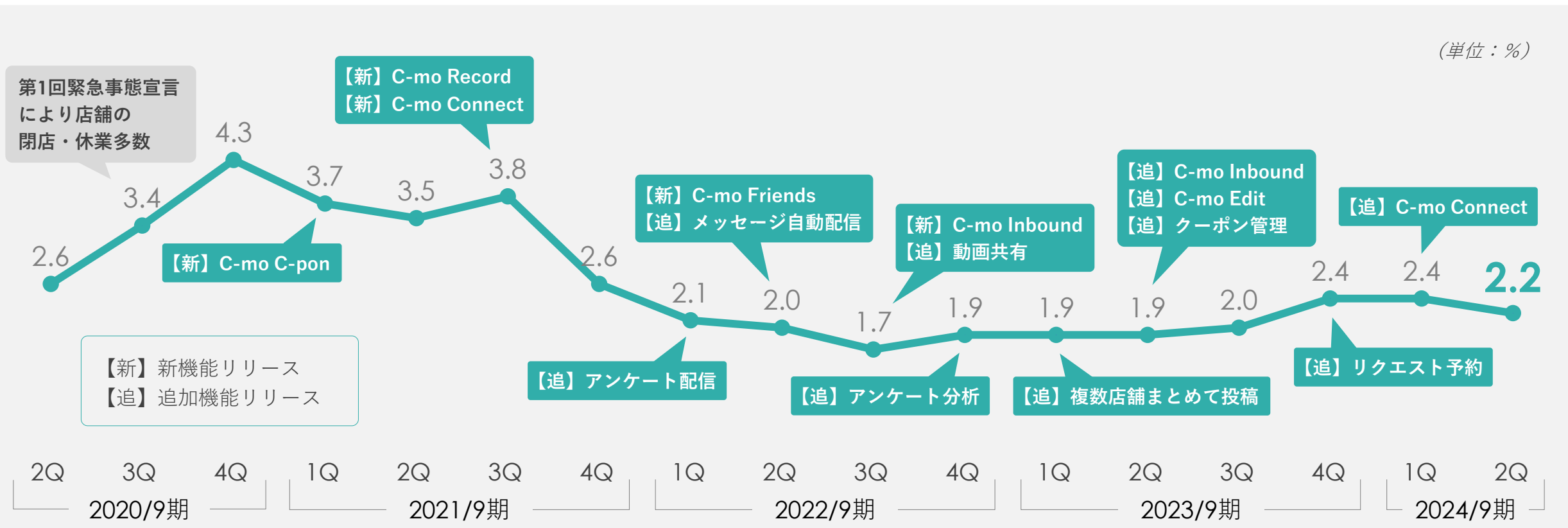
「CS-C CSR」で検索

# Appendix

# 6ヶ月平均「C-mo」解約率

- 大手企業（1社）の解約により2023/9期4Qに解約率が上昇

↳ 「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



## 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

## Q. 新領域としてトラベル業界を選択した理由は？

A. トラベル業界（旅館・ホテル）においても、下記のグルメ業界・ビューティー業界と共通の課題感があり、既存サービスの横展開が可能であると考えているためです。

### 【共通課題】

時代の進化とともに、消費者がお店・施設を選ぶ手段が、

検索エンジン・メディア・SNSなど多様化している。

お店・施設側がそこに対応するためにはノウハウや人員の確保が必要だが、

運営主体は中小企業が多く、実現が難しい。

## Q. トラベル業界にはどのようにアプローチしていくのか？

A. グルメ業界・ビューティー業界同様、アライアンス企業様経由での拡大を検討しております。

## Q. 将来計画のうち、トラベルの貢献分はどれくらいか？

- A. 2024年9月期におけるトラベル事業の売上は数億円程度を想定しており、グルメやビューティーの規模感と対比するとまだまだ小さい水準と考えております。

## Q. 今後トラベルも「C-mo」の開発を進め、リリース後は「C+」から切り替えをしていくのか？

- A. トラベル業界は、グルメ業界・ビューティー業界以上に人手不足の課題があり、現時点では「C-mo」による省人化よりも、「C+」によるアウトソーシングのニーズのほうが高いため、「C+」を広げていく計画です。

## 免責事項およびご注意

本資料につきましては、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

また、本資料に記載された業績見通し等の将来に関する記述は、作成時点において入手可能な情報に基づいて作成したものであり、不確実性を含んでおります。

今後、様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。