

2025年9月期 第2四半期 決算説明資料

2025年5月15日

株式会社CS-C

東証グロース 証券コード：9258



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

社名	株式会社CS-C
代表取締役社長	梶原 健
設立	2011年10月
本社	東京都港区芝浦4-13-12 MS芝浦ビル12F
資本金	773百万円
従業員数	240名（契約社員、派遣社員、パートタイマー、アルバイトを含む）
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-mo Pro」
市場	東京証券取引所 グロース市場 証券コード：9258



C-mo /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

C-mo Pro /シーモプロ ※

ストック型（年間契約）

お店のデジタルマーケティングを一気通貫サポート（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）

クライアントの集客力アップや認知度向上につながるGoogle広告やYahoo!広告、SNS広告等の運用代行



各サービスの詳細は、当社コーポレートサイトをご覧ください
<https://s-cs-c.com/solution/>

2025年9月期
第2四半期

売上高 1,445 百万円 YoY 110.6 %

営業利益 1 百万円 YoY 2.1 %

KPI

ストック売上高※ 1,969 百万円 YoY 97.1 %

(うちトラベル業界のストック売上高 467 百万円)

トピックス

- 株式会社プレディアの株式取得（2025年4月完了）
- 株式会社リグアとの業務提携契約を締結
- 地方銀行との連携を積極的に推進

- 売上高：ストック型サービスである「C-mo Pro travel」の伸長により増収
- 営業利益：成長促進のための人件費、JFG※認知度向上のための広告宣伝費などのコスト増加により前年同期比で減益ではあるものの、第2四半期は計画通り進捗

	2024/9期 2Q累計 2023年10月～2024年3月	2025/9期 2Q累計 2024年10月～2025年3月	前年同期比
(百万円)			
売上高	1,306	1,445	110.6%
営業利益 (マージン)	83 (6.4%)	1 (0.1%)	2.1%
経常利益 (マージン)	83 (6.4%)	4 (0.3%)	5.8%
四半期純利益 (マージン)	48 (3.7%)	▲2 (-%)	NM

ストック型

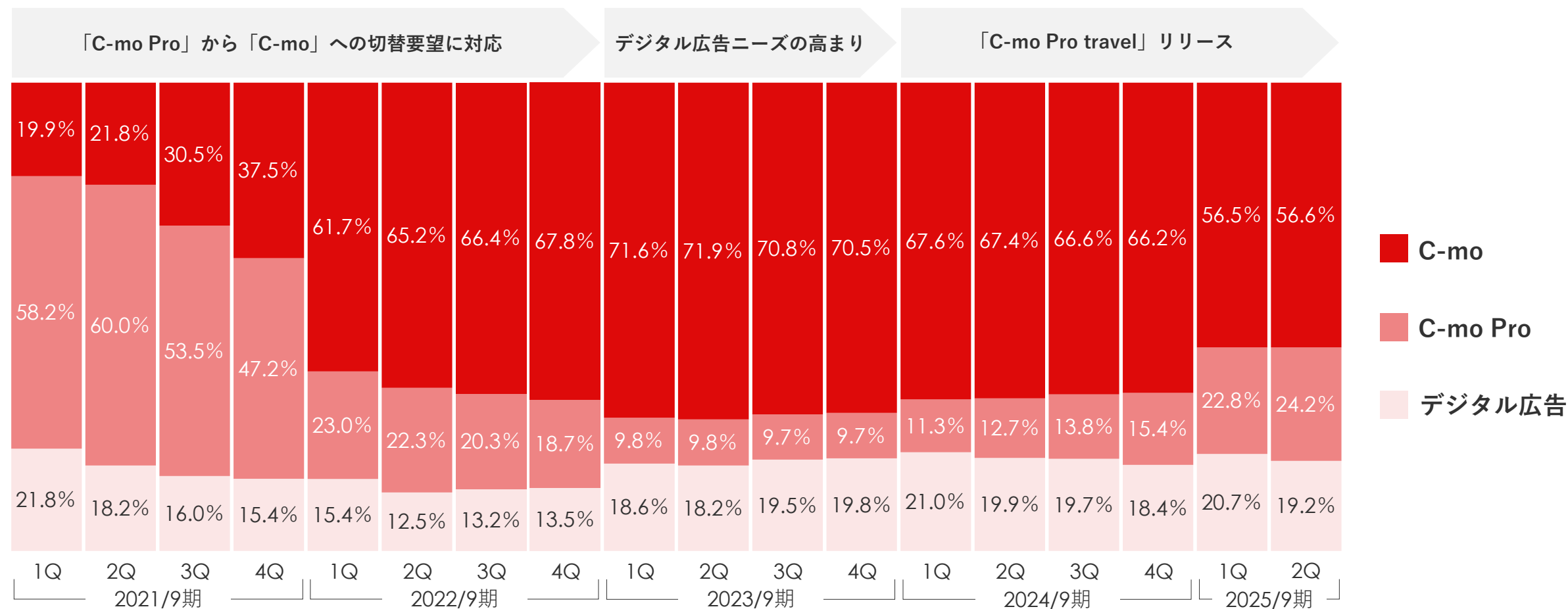
- C-mo：ビューティー業界での新規受注が鈍化
- C-mo Pro：トラベル業界での新規導入が順調に進み大きく伸長

ショット型

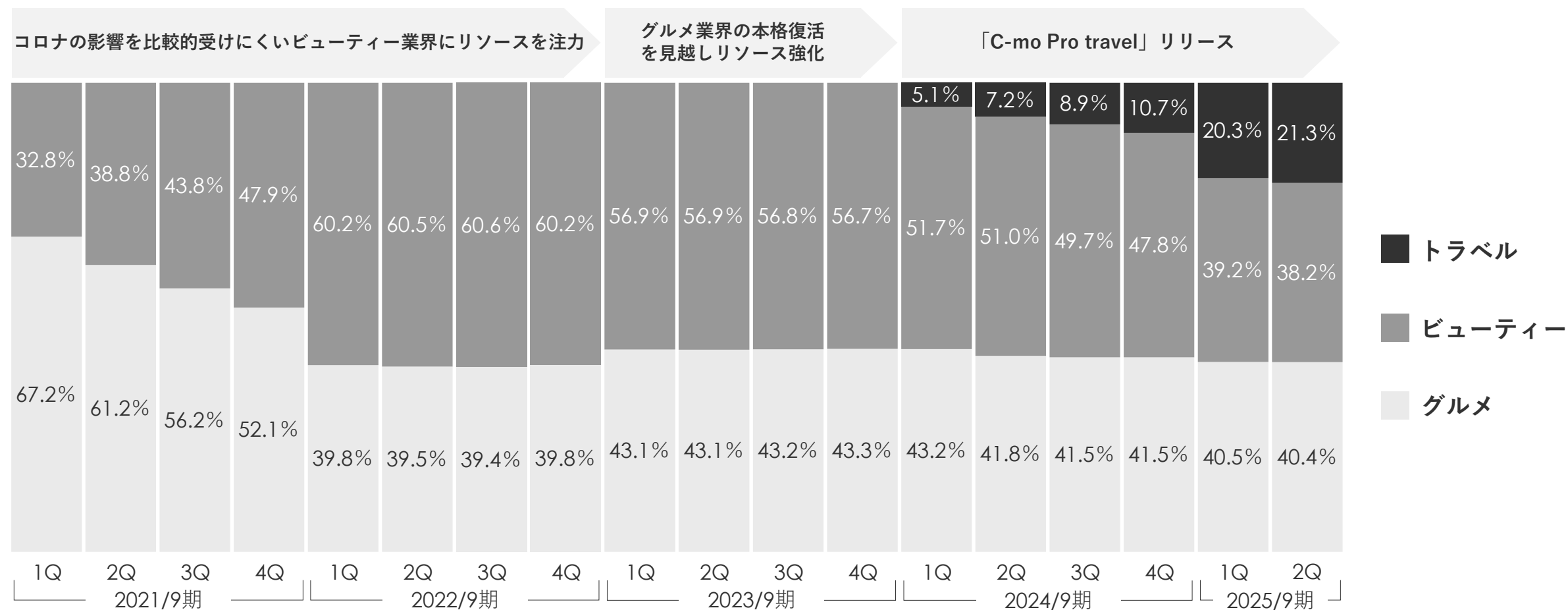
- デジタル広告：グルメ業界・トラベル業界での受注が増え増加傾向

(百万円)		2024/9期 2Q累計 2023年10月～2024年3月	2025/9期 2Q累計 2024年10月～2025年3月	前年同期比	合計YoY 111%
ストック型	C-mo	881	812	92.2%	
	C-mo Pro ※	165	347	209.5%	
ショット型	デジタル広告	259	276	106.5%	

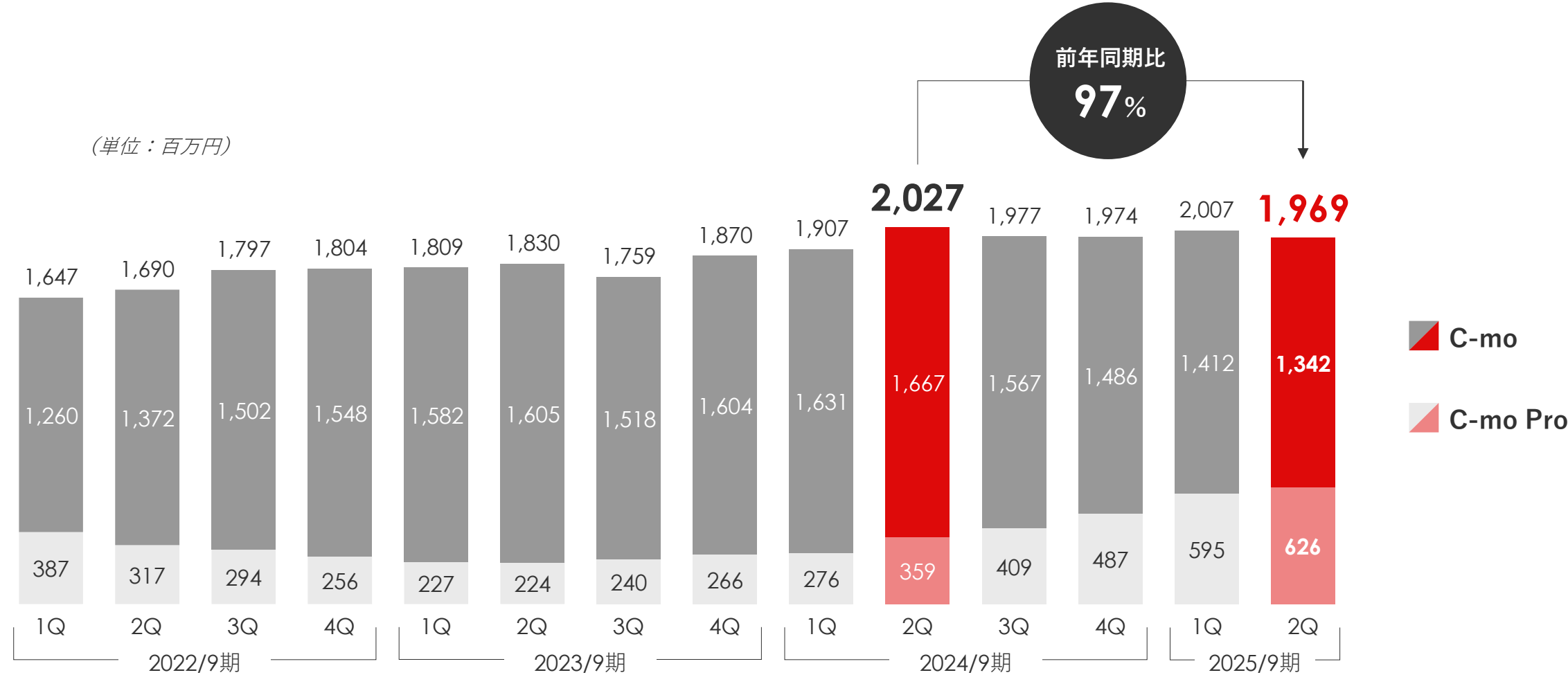
- 「C-mo Pro travel」の売上増により、「C-mo Pro」の割合が増加傾向
- 「デジタル広告」はグルメ業界・トラベル業界での受注が増え、引き続き20%前後で推移



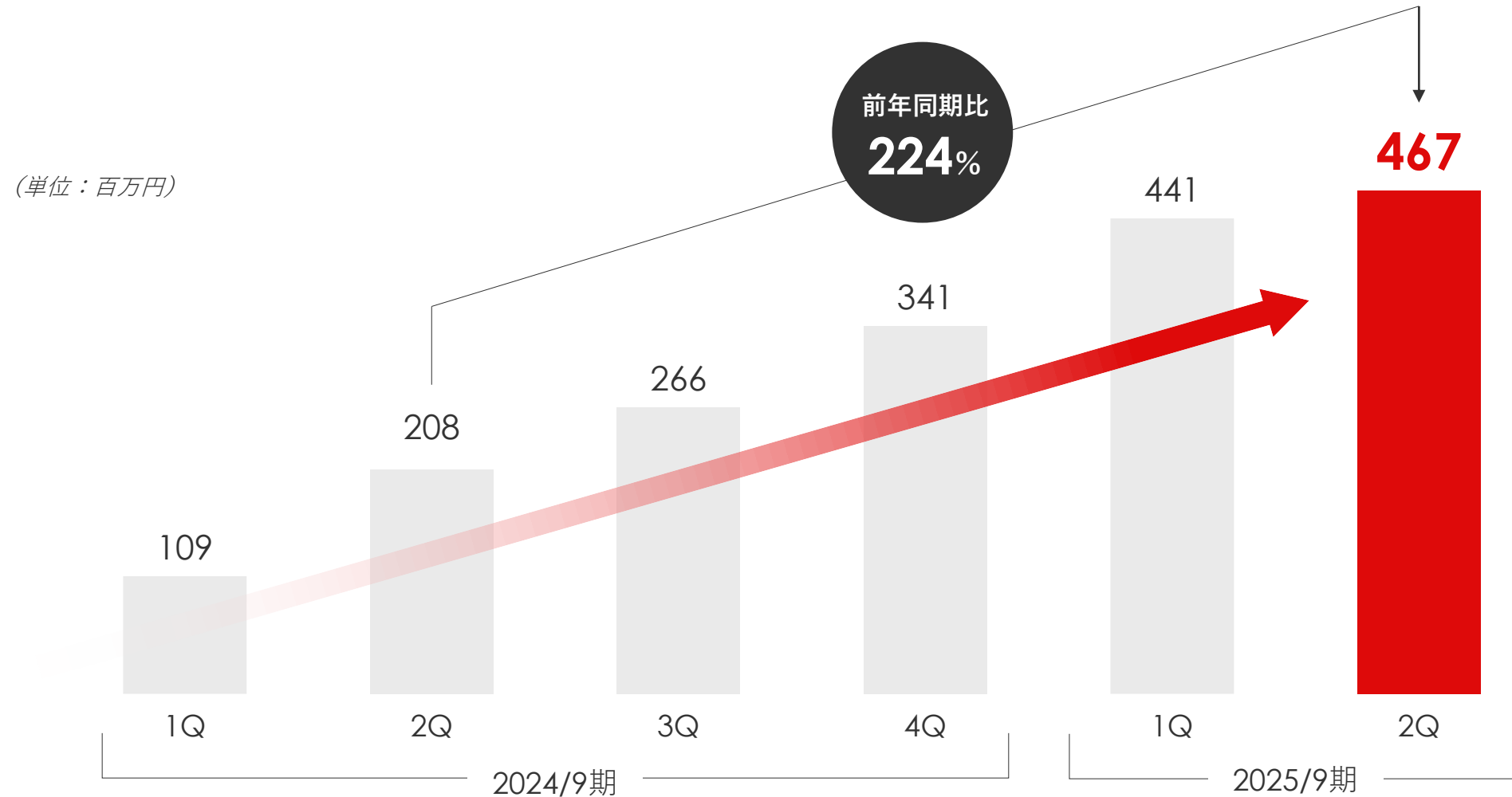
■ 「C-mo Pro travel」の売上高が順調に伸び、トラベル業界向けサービスの売上が20%超えで推移

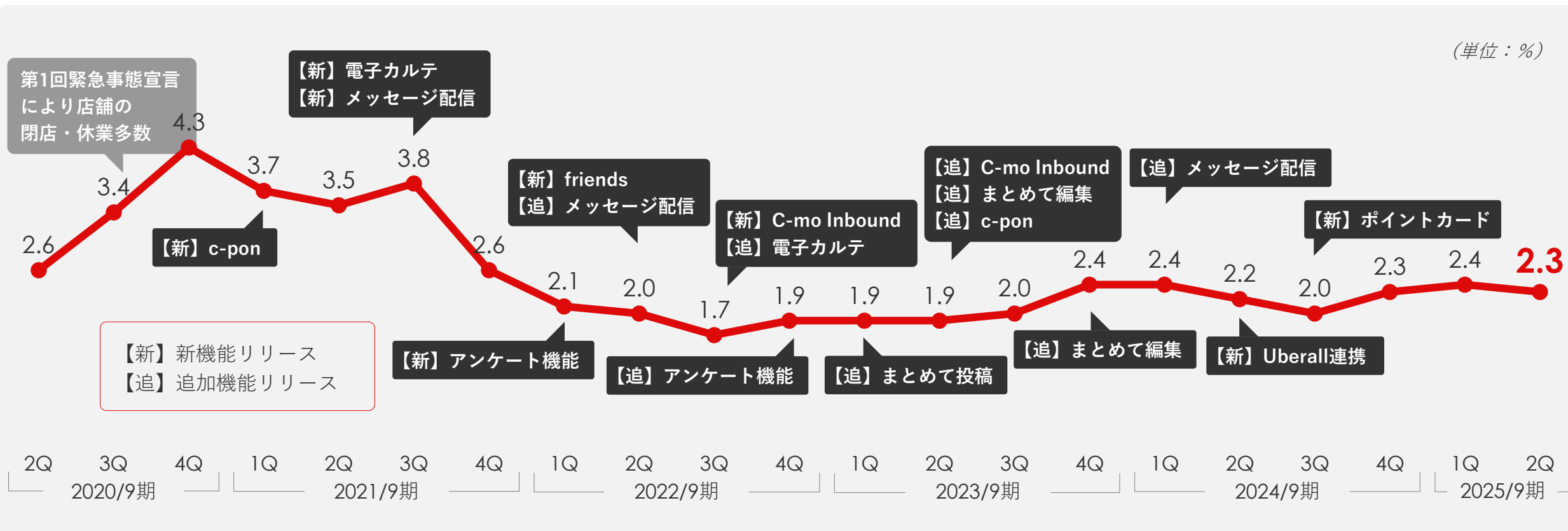


- C-mo：YoY80％ ビューティー業界での新規受注鈍化により減少
- C-mo Pro：YoY174％ 「C-mo Pro travel」のリリースに伴いストック売上高が伸長



- トラベル業界におけるストック売上が4.5億円を突破し、前年同期の2倍以上に成長





解約率低減策

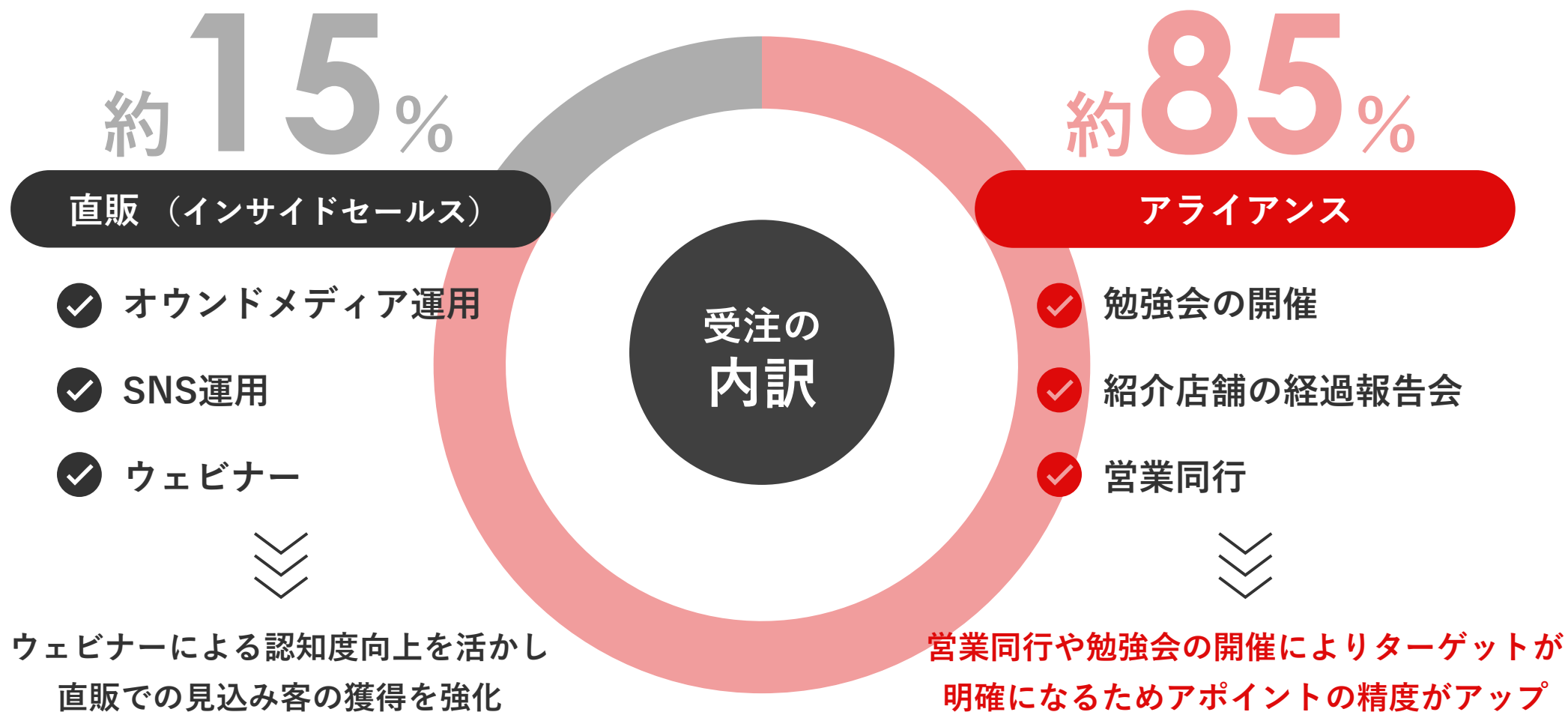


継続的な機能拡充



カスタマーサクセス（「C-mo」サポート担当）の体制強化

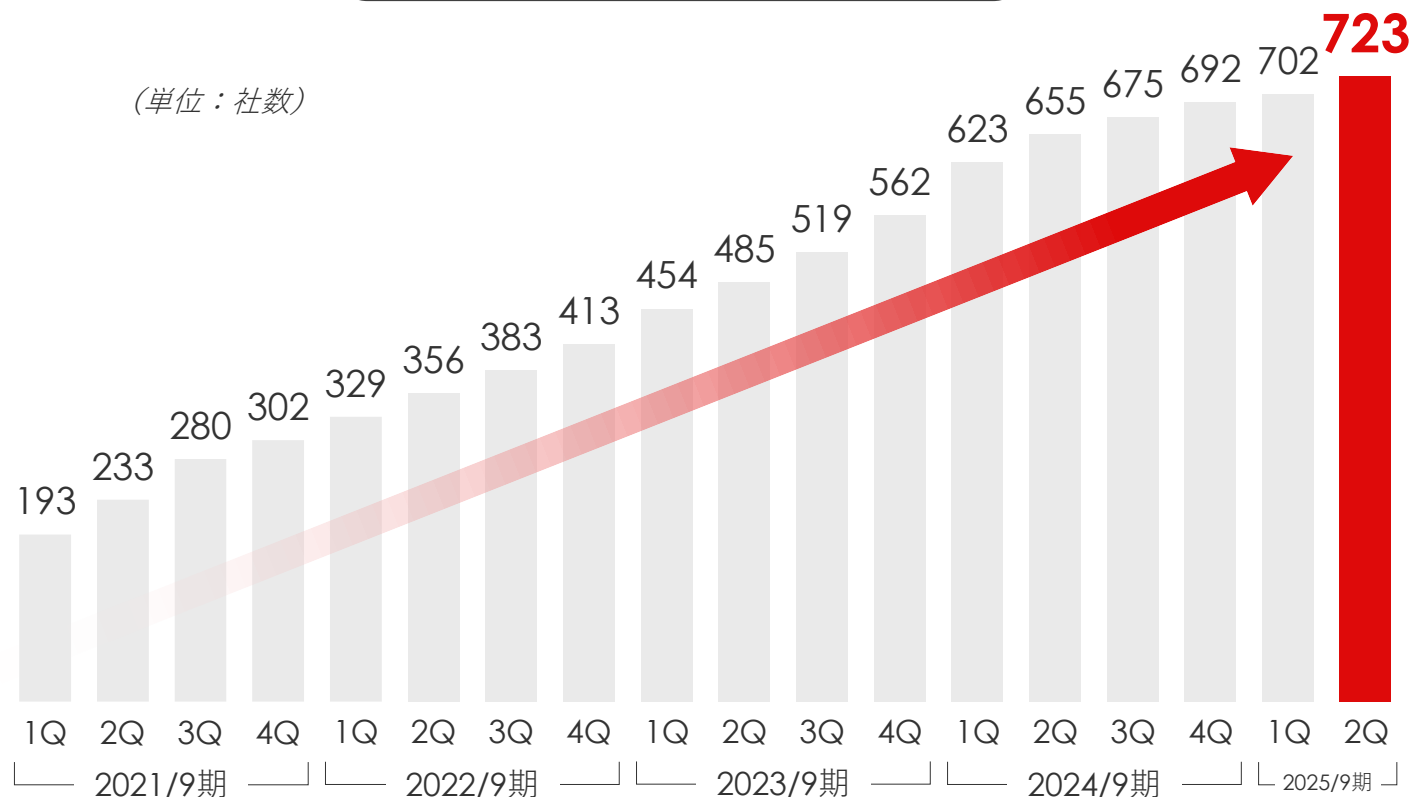
- インバウンド需要の回復により、ビールメーカーを始めとするアライアンス企業からの紹介が増加



- 2025年3月末時点のアライアンス契約は723社
- 豊和銀行、群馬銀行、十六銀行、山陰合同銀行など、地方銀行との提携が拡大

取引社数

(単位：社数)



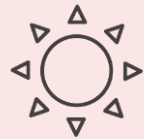
一部アライアンス先 ※五十音順

- ・株式会社あいち銀行
- ・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
- ・株式会社群馬銀行
- ・サッポロビール株式会社
- ・株式会社山陰合同銀行
- ・サントリー株式会社
- ・株式会社十六銀行
- ・タマリス株式会社
- ・株式会社ダリア
- ・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
- ・株式会社豊和銀行
- ・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

- ①インバウンド需要 ②トラベルをはじめとしたローカルビジネス業界の旺盛なマーケティング需要
- ③業界における構造的な人手不足を成長の好機とみなし、複数事業への投資判断へ

2025年9月期の当期純利益は3,500千円の計画

プラス要因



トラベル事業（旅館・リゾートホテル向けサービス）へ
2024年9月期に投資した分を回収

2024年9月期に採用した人材の成長

マイナス要因



新たな取り組みへの投資（詳細は次頁以降）

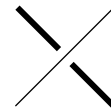
マーケティング事業の拡大／新領域への参入



- ビューティー事業のさらなる成長に向け、接骨院向けの集客ソリューションを強化



- 店舗集客支援におけるデジタルマーケティングノウハウ
- SaaS型マーケティングツール「C-mo」の展開



- 累計5,000院を超える接骨院との強固なネットワーク
- 接骨院業界の現場ニーズに対する深い理解と豊富な知見

- ・ リグアの取引先である接骨院に向けて「C-mo」の導入を促進
- ・ 両社の知見を活かしたマーケティング支援を展開

接骨院業界のDXを加速

会社名	株式会社プレディア	事業内容	飲食店の運営
代表者	戸所 岳大	店舗数	7店舗 ※運営委託・サブリースを含める
所在地	東京都港区芝浦4-13-23	売上高	471百万円 ※2024年1月～12月
設立	1989年6月	特徴	好立地を活かした安定的なキャッシュフロー創出力が強み
資本金	10百万円	備考	2025年9月期 第3四半期より連結決算に移行予定

運営店舗一覧

麺うらた	ほっかい尾山台	西海	塩そば 一榮	汐屋だい稀	熊源	みそ熊
自由が丘 徒歩1分	尾山台 徒歩1分	目白 徒歩1分	自由が丘 徒歩1分	都立大学 徒歩1分	市ヶ谷 徒歩1分	自由が丘 徒歩2分

- 自らが主体的にローカルビジネスの運営にプレイヤーとして参画し、その魅力や価値を直接的に国内外に発信・拡大することで、迅速かつ確実な市場開拓を進めていく

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

- ・ 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



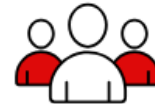
CLIENT

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



COUNTRY COMMUNITY

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



CONSUMER

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、エンドユーザー（消費者）が気持ち、笑顔になれる



CHILDREN

公益資本主義※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

※ 世の中の不均衡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

成長が期待できるマーケット

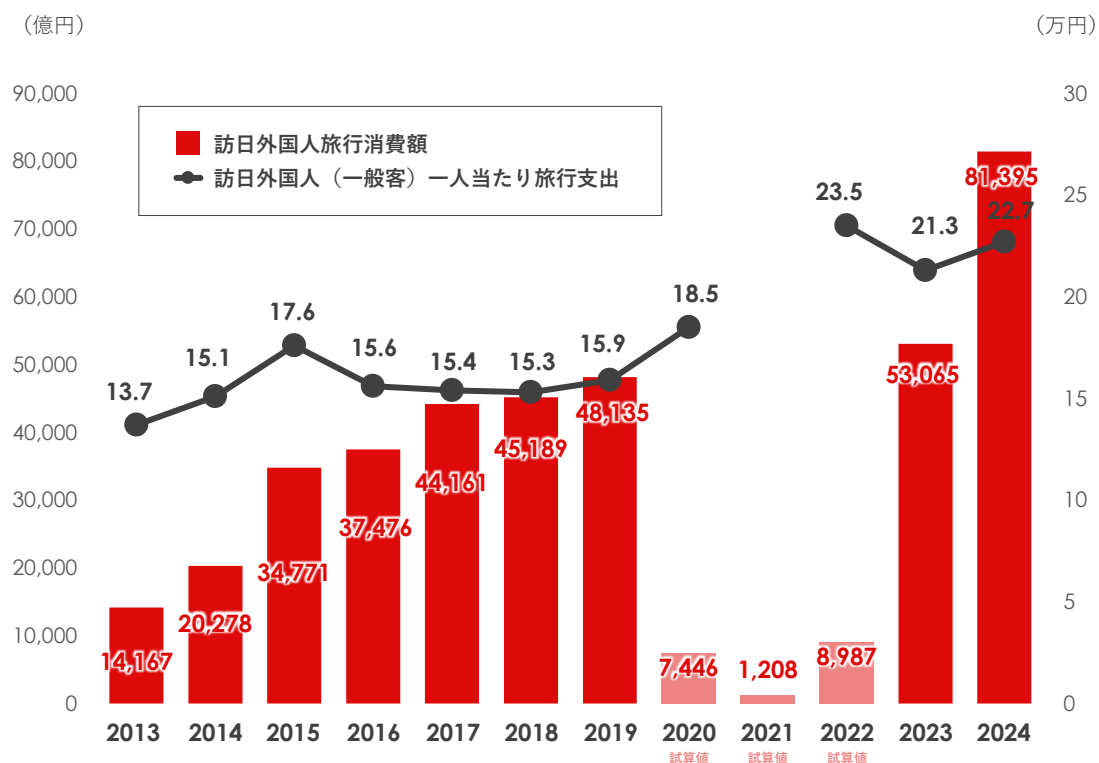
世界的に中間所得層が拡大しており、消費力の増加によって新たな市場が生まれている。また、グローバル市場における日本食の存在感が高まっており、日本食関連ビジネスはさらなる成長が期待できる。

インバウンド需要の拡大

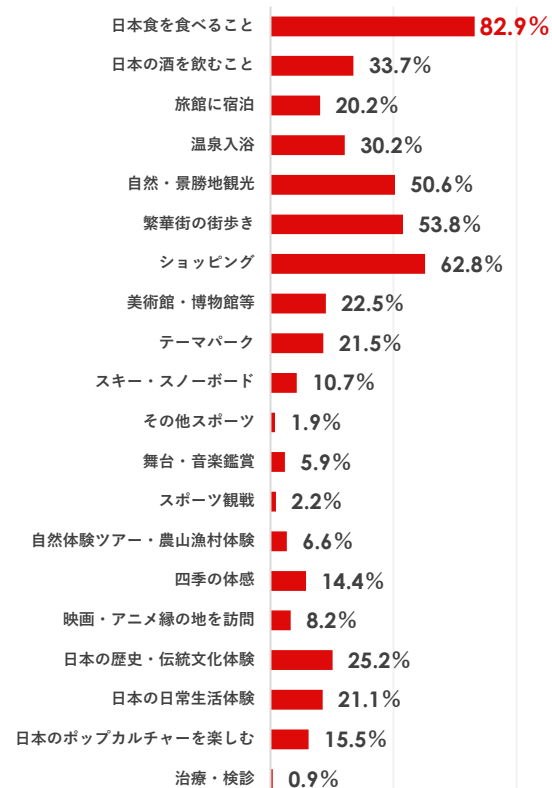
日本政府は2030年までに訪日外国人旅行者数を6,000万人に増加させる目標を掲げ、国全体でインバウンド客の受け入れを促進していることから、今後もインバウンド需要のさらなる拡大が見込まれる。また、ラーメンは訪日外国人に人気の高い日本食のひとつであることから、まずはラーメン店の運営を通じてインバウンド事業へ参入し、新たな事業ポートフォリオとして確立を目指す。

■ 国内の外出需要は減少傾向にある一方で、インバウンド需要は依然として拡大を続けている

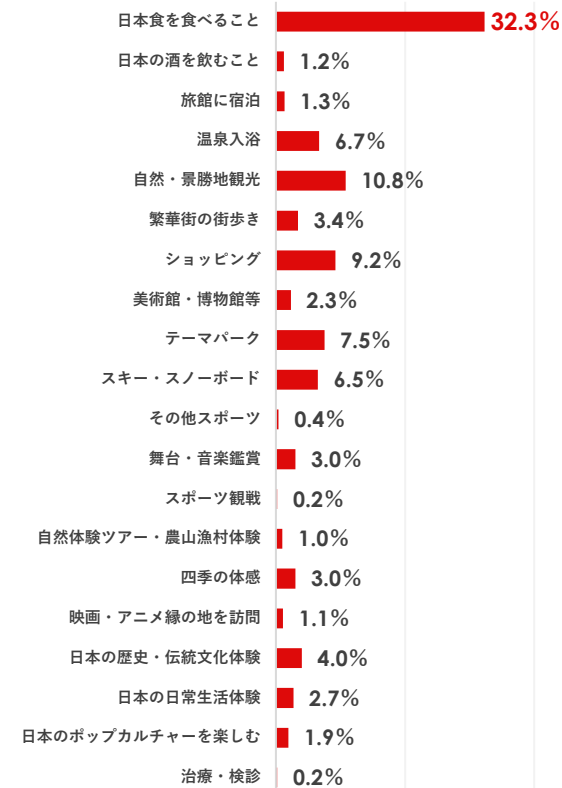
訪日外国人旅行消費額・1人当たり旅行支出の推移



消費動向：訪日前に期待していたこと
(全国籍・地域、複数回答)



消費動向：訪日前に最も期待していたこと
(全国籍・地域、単一回答)



⚡ 自社のリソースと強み

自社の競争力が発揮できる領域は、国内外を問わず展開可能なマーケティング力、海外人材事業における人材供給力、不動産活用力、多店舗マネジメント力にある。また、ファイナンスやM&A推進体制にも強みを有しており、これらを活用して市場での競争優位を確立できる。



全国6,000店舗以上の支援で培ったノウハウを自社店舗にも供給し競争優位を確立

■ 海外進出を視野に入れたリアル店舗事業の拡大

Step.1

国内展開 & インバウンド需要の取り込み



ラーメン以外の業態（寿司・和牛など）も視野に入れた、国内での多店舗展開と、インバウンド需要の取り込みによる国内外での認知拡大



Step.2

海外展開



マーケティングノウハウと実店舗運営の知見を掛け合わせた、海外での店舗展開

日本の食を 自らが世界に届ける



- 既存事業（ローカールビジネスDX）の拡大に加え、「優れた業態」または「安定したEBITDA」を持つ飲食店運営企業をM&Aすることにより、リアル店舗事業の充実を図り、事業ポートフォリオの多角化、事業成長加速を目指す



優れた業態

海外実績があれば尚良

or



**安定した
EBITDA**

■ 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



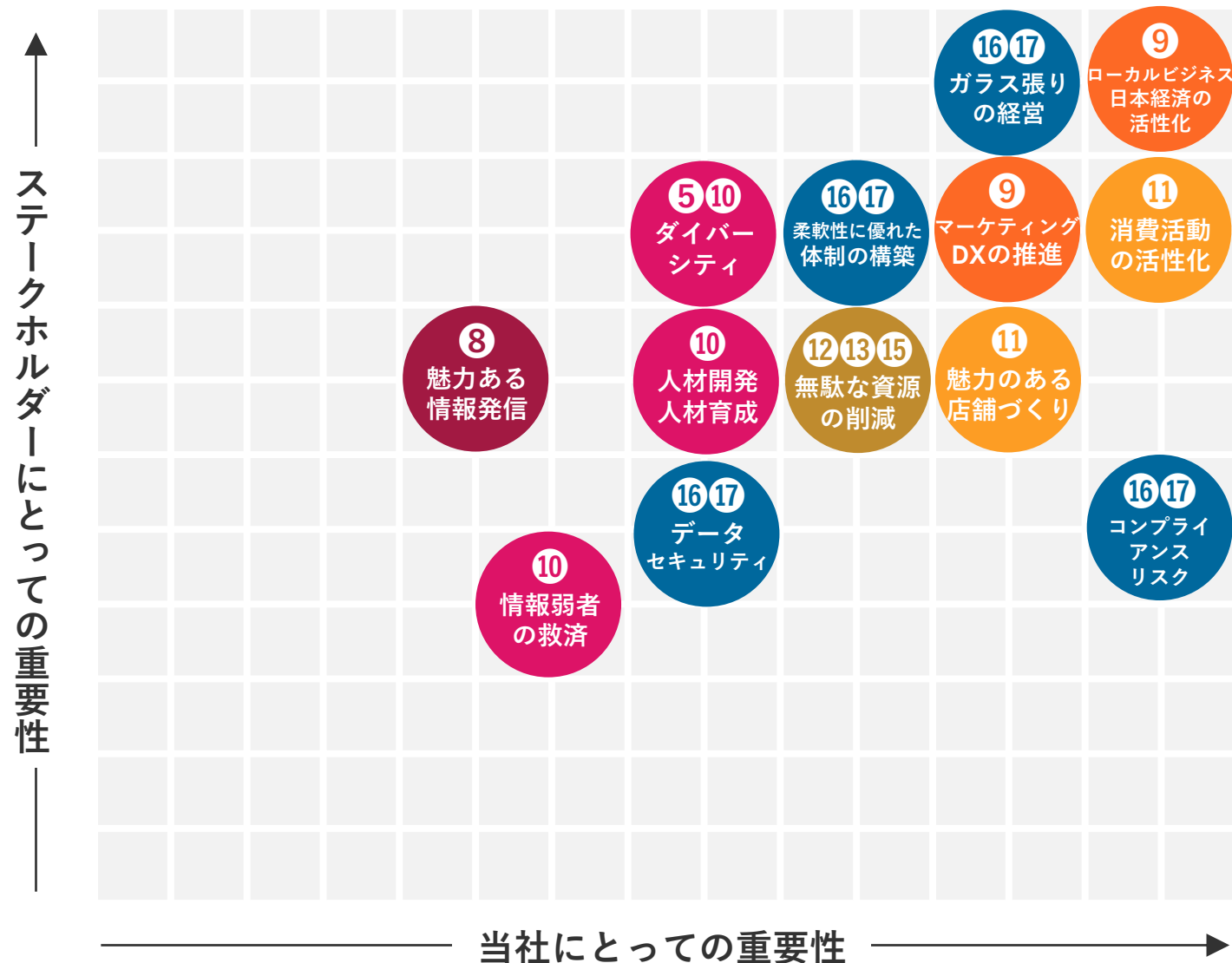
- ・情報弱者の救済
- ・ダイバーシティ推進
- ・人材開発、育成

✓ コーポレート・ガバナンス体制の強化



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

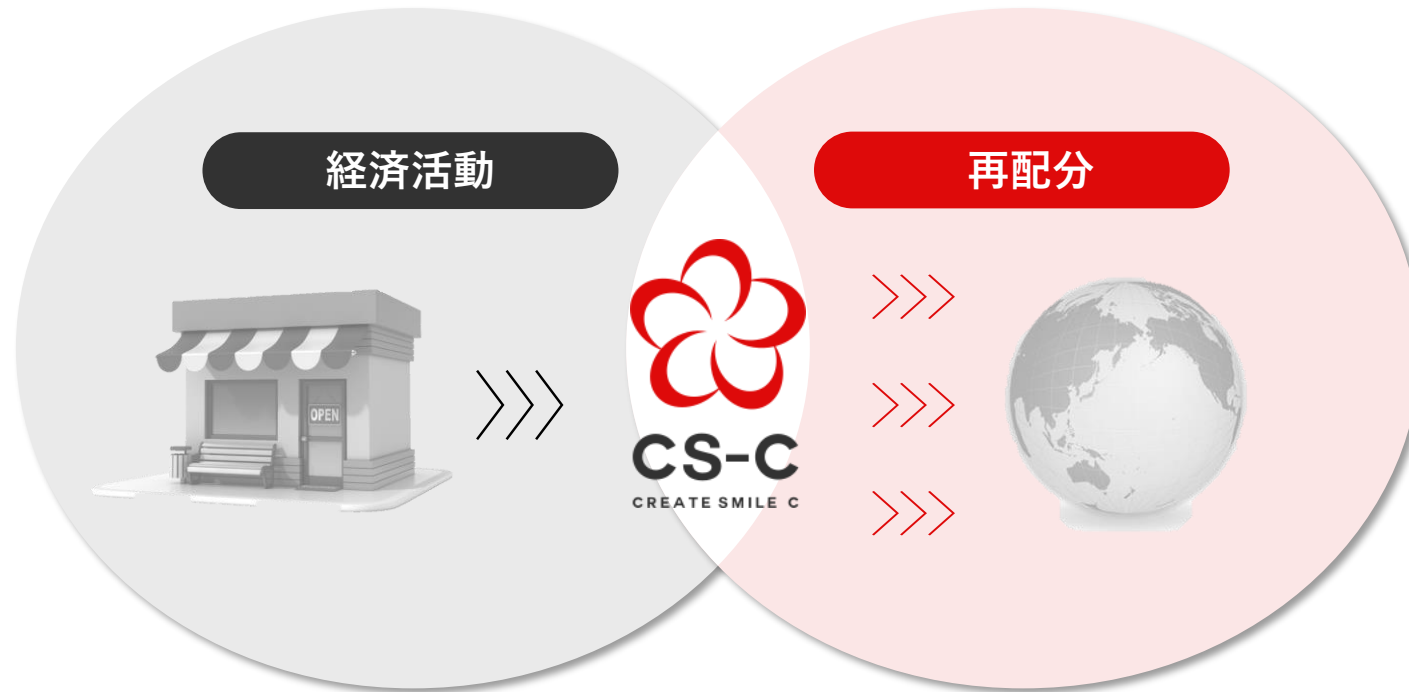
重点課題の位置づけ



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 パートナリーシップで目標を達成しよう

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）



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

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。