CS-C
CREATE SMILE C

日本のローカルビジネスを世界に誇れる産業へ

2025年9月期
決算説明資料

2025年11月14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	椙原 健
設 立	2011年10月
本 社	東京都港区芝浦4-13-23　MS芝浦ビル12F
資本金	773百万円
従業員数（連結）	257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

※ 2025年9月30日現在

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

連結決算への移行

当社は、2025年2月28日に公表した「株式会社プレディアの株式取得（孫会社化）に関するお知らせ」に記載のとおり、同年4月に株式会社プレディアをグループ化し、2025年9月期第3四半期より連結決算へ移行いたしました。

CS-C グループ

（当社）
株式会社ＣＳ－Ｃ

代表者	楫原 健
設立	2011年10月
資本金	773百万円
事業内容	ローカルビジネスDX

（子会社）
株式会社ＣＳ－Ｒ

代表者	戸所 岳大
設立	2024年8月
資本金	30百万円
事業内容	飲食店運営 サブリース事業など

（孫会社）
株式会社プレディア

代表者	戸所 岳大
設立	1989年6月
資本金	10百万円
事業内容	飲食店運営など

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

エグゼクティブサマリー

＜連結業績＞
2025年9月期

売　上　高	**3,178**	百万円
営　業　利　益	**▲76**	百万円

KPI

ストック売上高※ **2,012** 百万円 （YoY 100.1%）

トピックス

ローカルビジネスDX事業
- 自治体案件の受託

リアル店舗事業
- 新店「かわさ鬼」OPEN

その他（JAPAN FOOD GUIDE）
- 国内最大手の民泊運営会社matsuri technologiesと提携

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

※ ローカルビジネスDXセグメントにおける、期末（9月）の月額課金サービスの利用料を年額換算（12倍）して算出

決算概要

- 売 上 高 ：トラベル業界向けマーケティング支援事業の成長およびリアル店舗（飲食店運営）事業の売上寄与による伸長
- 営業利益：新規事業に係る先行投資（メディア事業・クリニック業界向けマーケティング支援事業）およびプレディア社株式取得に伴うM&A関連費用などの一過性費用が利益を圧迫（詳細は次頁参照）

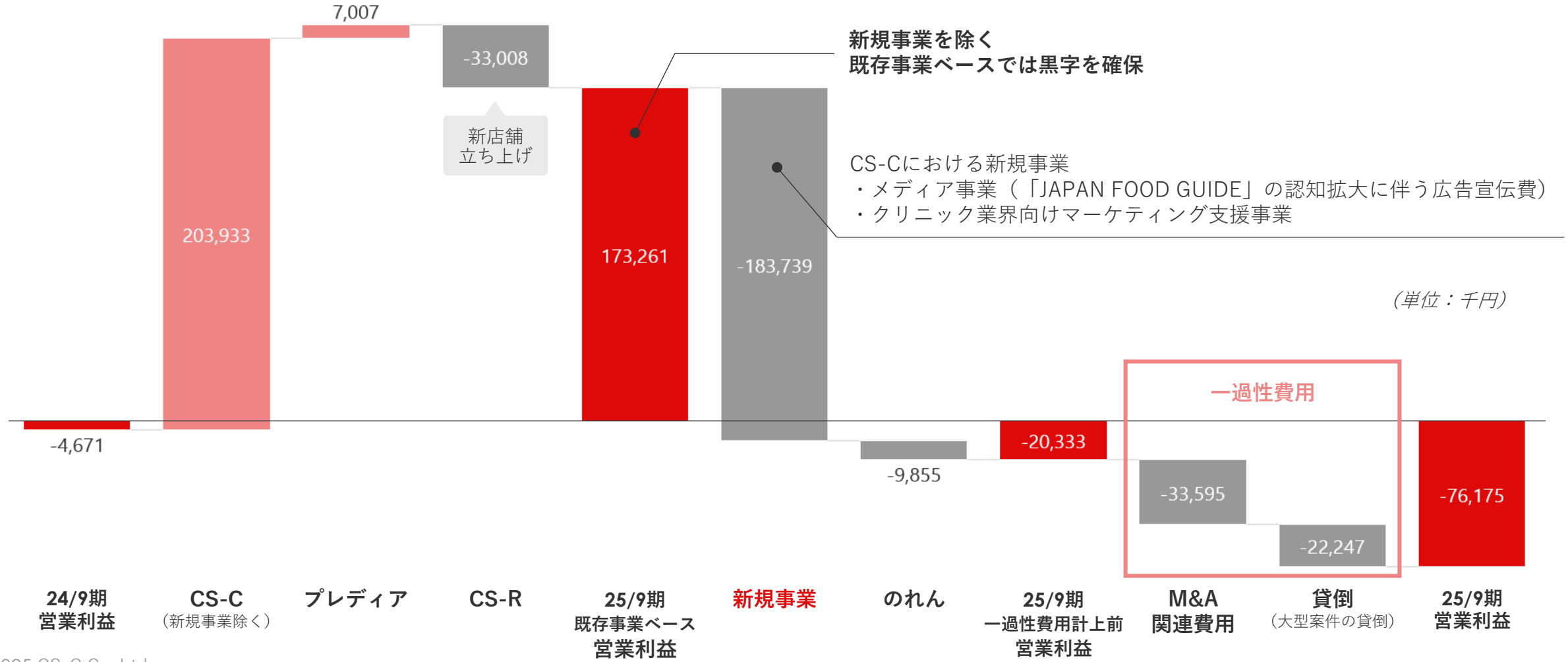
（百万円）	参考 ［単 体］ 2024/9期 （2023年10月～2024年9月）	［連 結］ 2025/9期 （2024年10月～2025年9月）
売 上 高	2,725	3,178
営 業 利 益 （マージン）	▲4 （－%）	▲76 （－%）
経 常 利 益 （マージン）	▲3 （－%）	▲72 （－%）
当期純利益 （マージン）	▲9 （－%）	▲102 （－%）

※ 2025年9月期第3四半期より連結決算に移行しているため、単体と連結で比較

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

営業利益増減分析

- 既存事業ベースでは営業利益173百万円の黒字を確保
- M&A関連費用など一過性費用を除いた実質的な営業損失は20百万円
- 利益圧迫要因は将来成長を見据えたCS-Cの新規事業への投資やCS-Rの新店舗立ち上げ準備に係る費用



© 2025 CS-C.Co.,Ltd

報告セグメントの変更（2025年9月期第3四半期より）

■ 連結決算への移行に伴い、経営管理区分を再定義（2025年9月期第2四半期までは単一セグメント）

ローカルビジネスDX

マーケティング領域におけるDX推進を通じて、ローカルビジネスの業績向上支援サービスを展開。

■ **マーケティング支援**
C-mo/C-mo Pro など

■ **広告運用**
デジタル広告の設計・運用

リアル店舗

マーケティングノウハウを活かし、立地特性や顧客ニーズに応じた柔軟な店舗運営を実施。

■ **飲食店運営（9店舗）**

拉麺 江戸壱 / 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 / かわさ鬼

その他

その他、多角的なアプローチで、ローカルビジネスの可能性を最大限に引き出し新たな価値を創造。

■ **メディア運営**
（JAPAN FOOD GUIDE）

■ **サブリース事業**

■ **代理店手数料**

など

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

セグメント別売上高

- 主力事業である「ローカルビジネスDX」セグメントは、持続的かつ緩やかな成長基調を維持
- 「リアル店舗」セグメントは、新規出店およびプレディア社の株式取得が業績に貢献
  ※ 2025年4月1日にプレディア社の株式を取得したため、同社が運営する7店舗分の業績は、2025年4～9月の6ヶ月分のみを計上
- 「その他」セグメントは、メディア事業（「JAPAN FOOD GUIDE」の運営）および一時的な収益増加により拡大

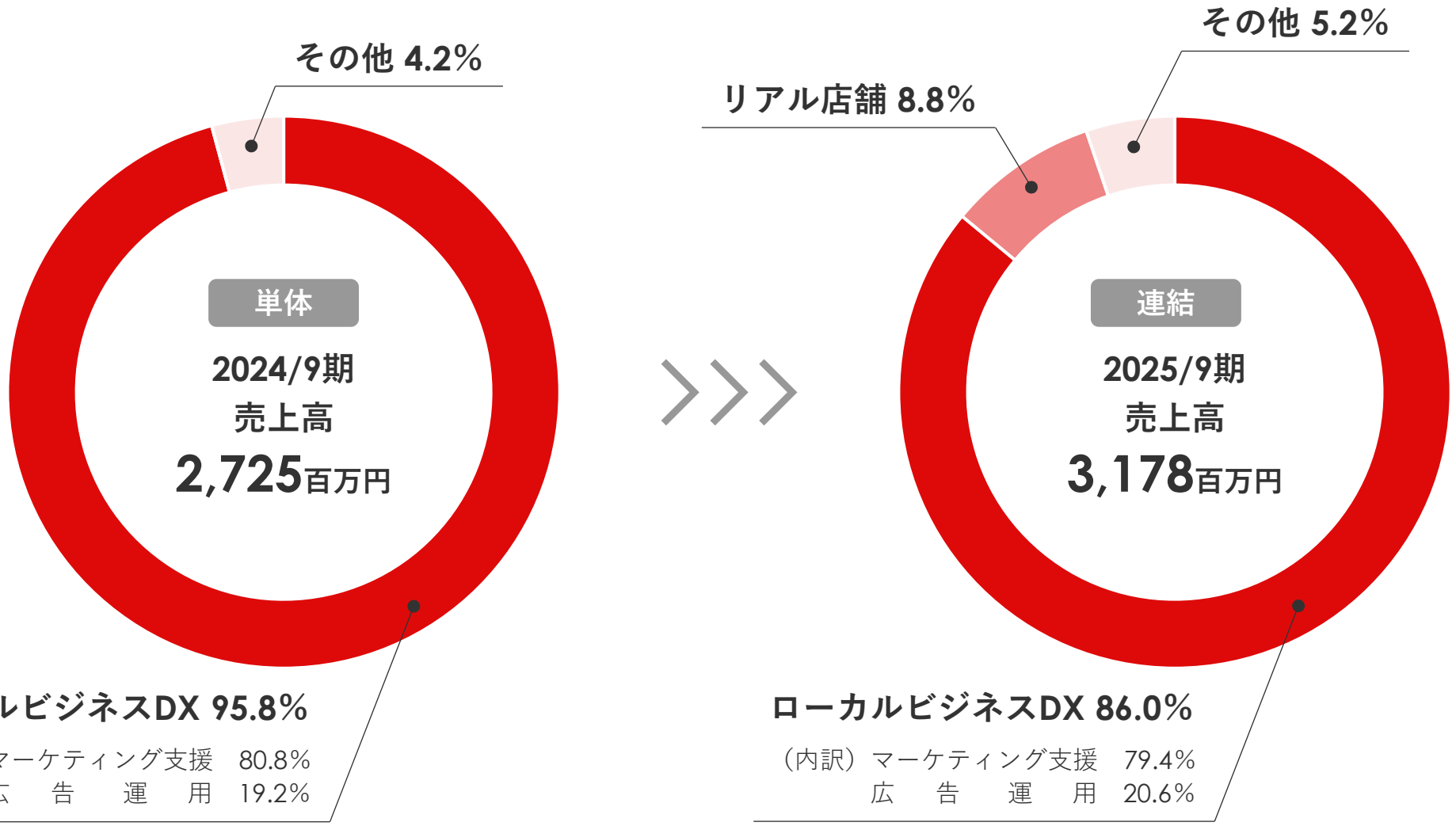
（単位：百万円）

		［単体］2024/9期（2023年10月～2024年9月）	［連結］2025/9期（2024年10月～2025年9月）	YoY	
ローカルビジネスDX	マーケティング支援	2,111	**2,168**	102.7%	合計YoY 104.6%
ローカルビジネスDX	広告運用	500	**564**	112.8%	
リアル店舗	飲食店運営	－	**281**	－	
その他	その他	113	**165**	145.8%	

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

事業ポートフォリオ構成

■ 各セグメントが連携し、企業全体の成長を牽引



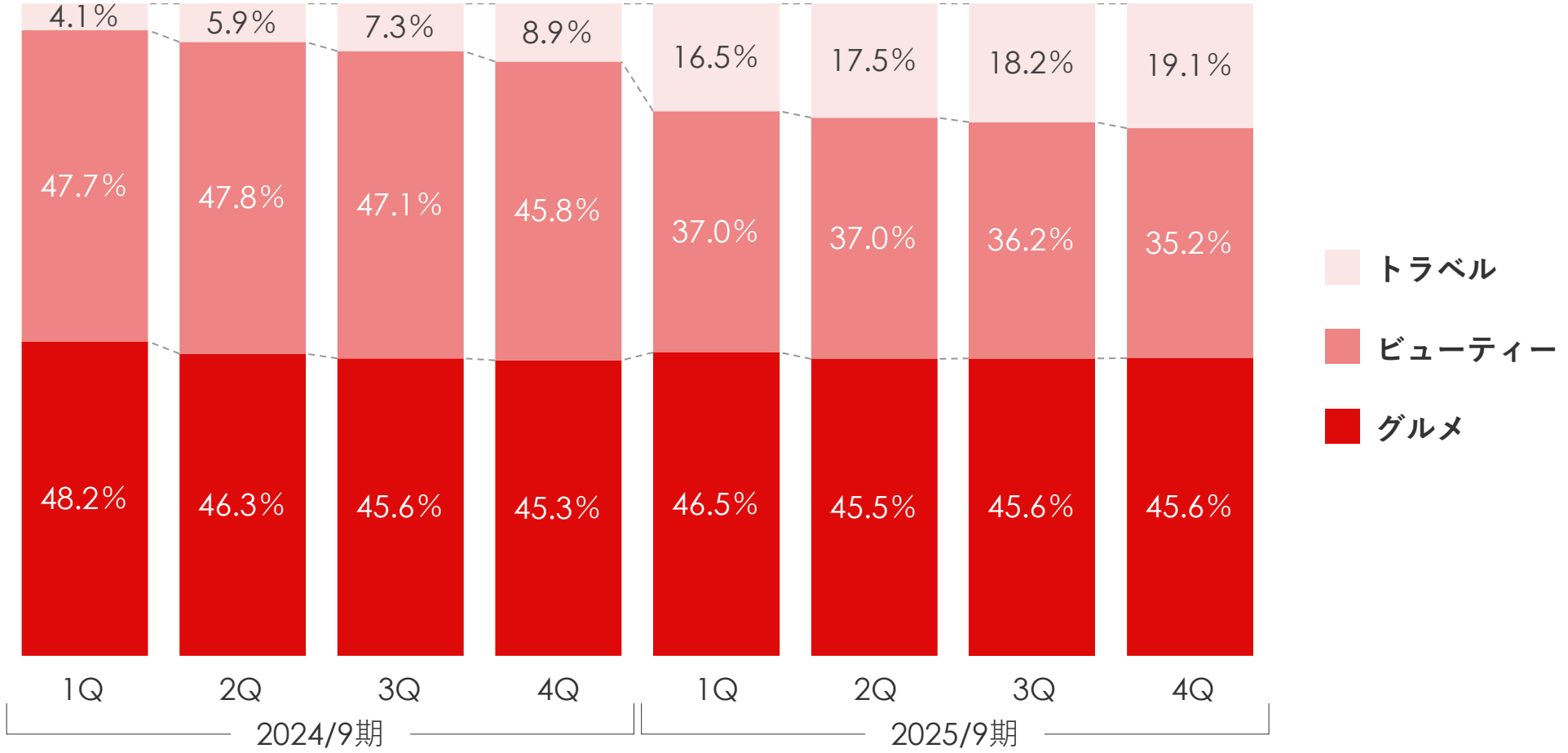
© 2025 CS-C.Co.,Ltd

ローカルビジネスDX

（マーケティング支援＋広告運用）

売上割合

■ 「C-mo Pro travel」の堅調な成長により、トラベル業界向けサービスの売上比率は四半期ごとに増加傾向

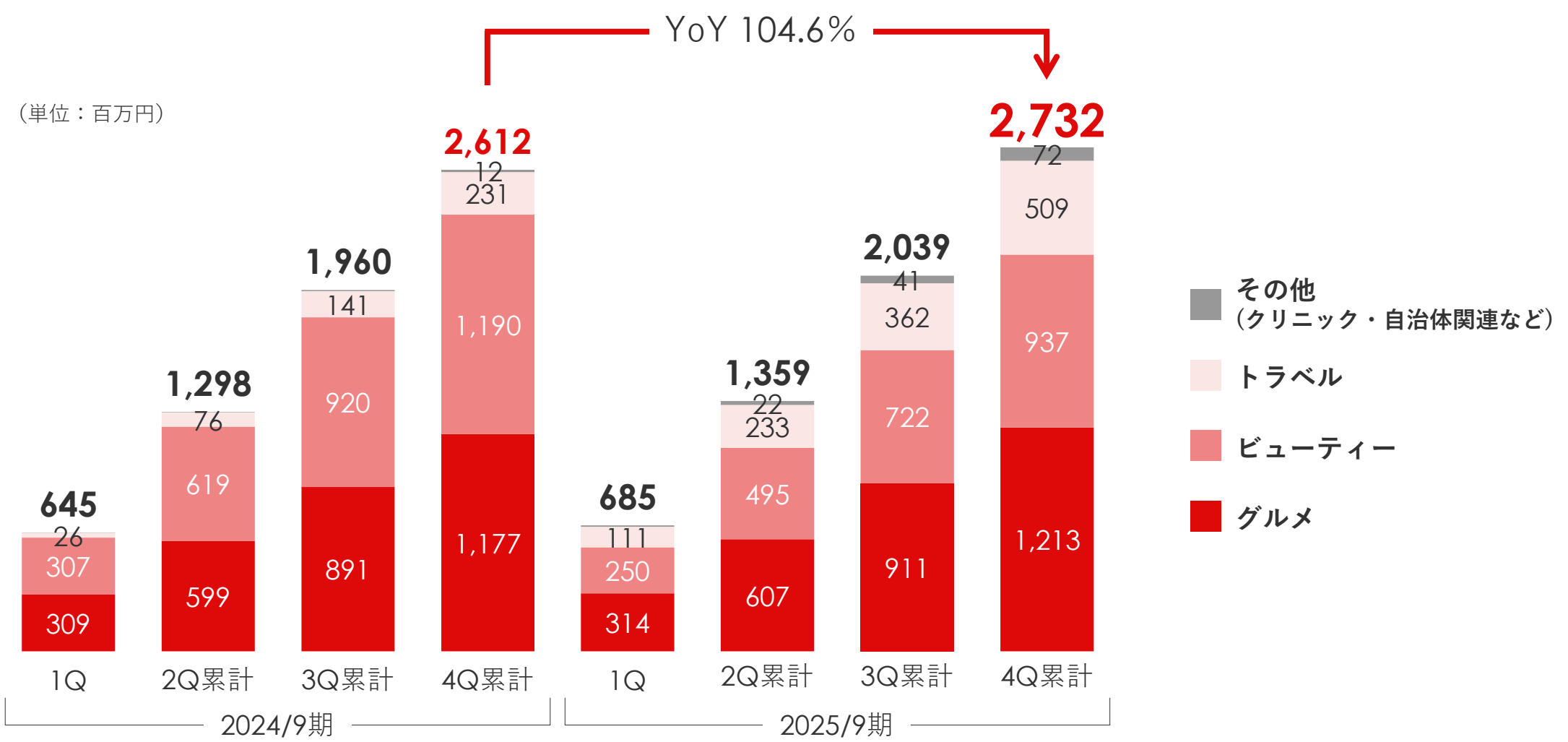


※ ローカルビジネスDXセグメント（マーケティング支援＋広告運用）における、グルメ・ビューティー・トラベル業界の合計売上高を100とした時の割合

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

累積売上高

■ グルメ・トラベル業界向けサービスが堅調に推移し、売上成長を牽引



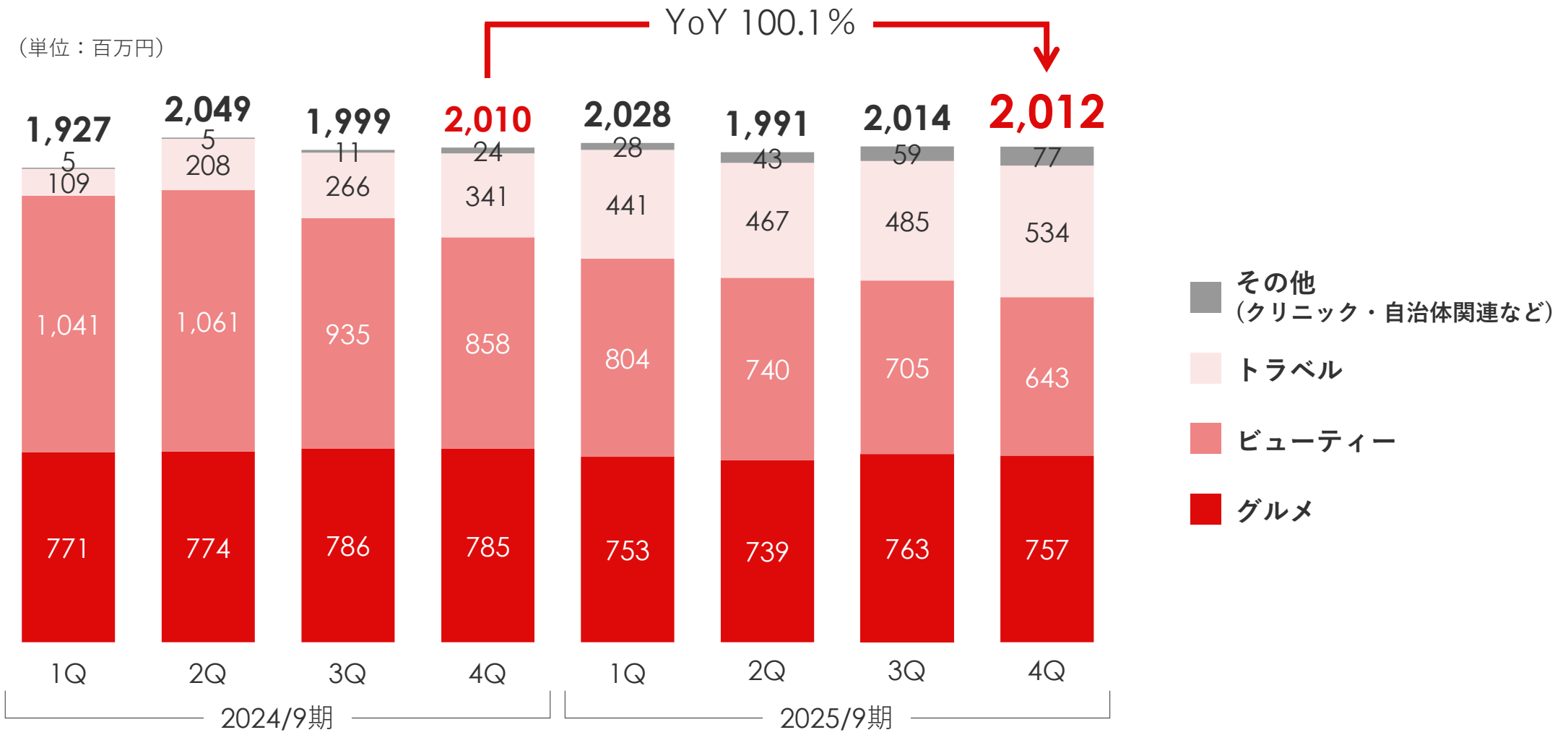
ローカルビジネスDX
リアル店舗
その他（JFGなど）

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

※ ローカルビジネスDXセグメント（マーケティング支援＋広告運用）における累積売上高

ストック売上高

■ トラベル業界の成長が続く一方、ビューティー業界の新規受注鈍化により、前年同期比は横ばい推移



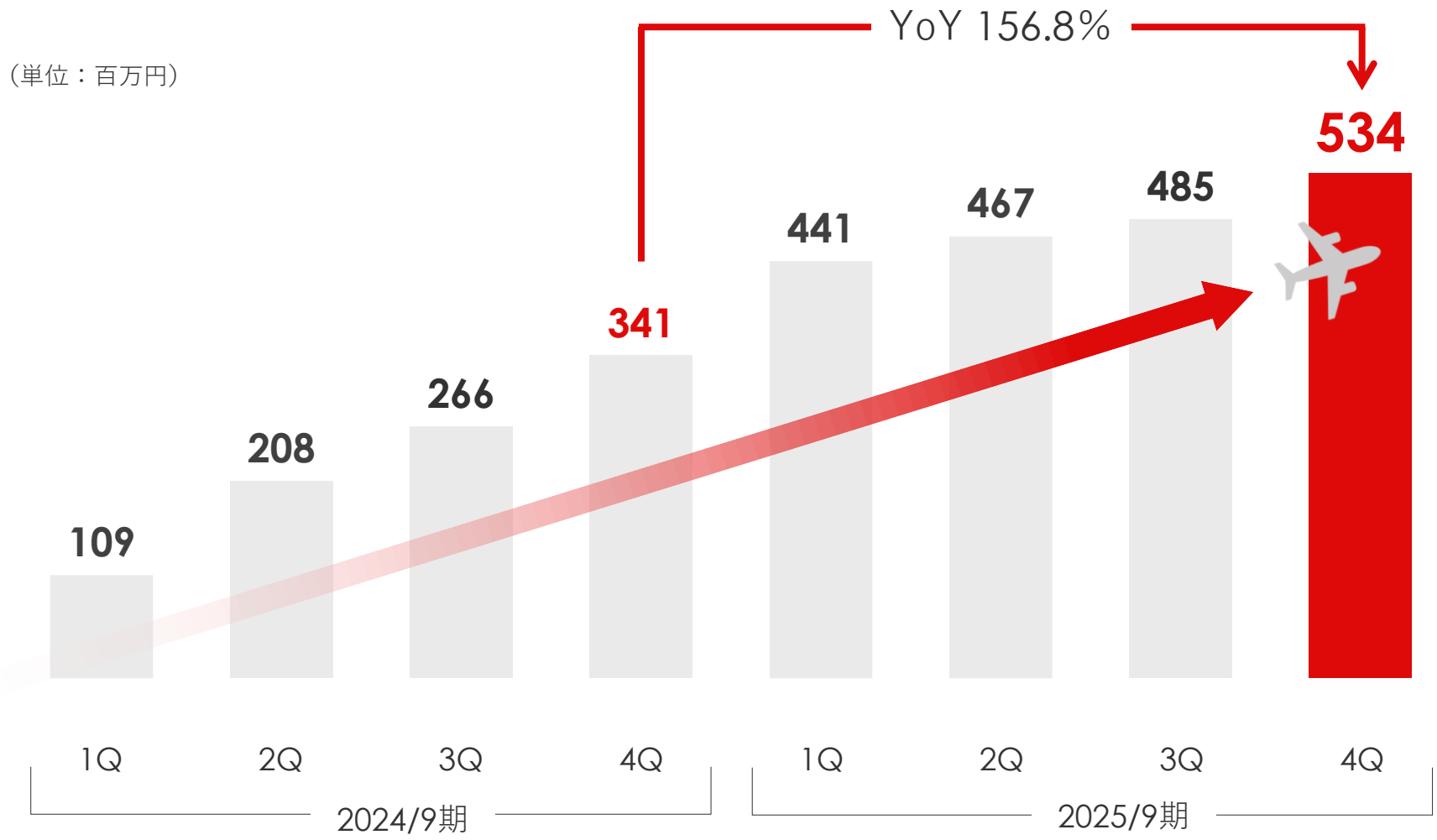
※ 四半期会計期間末（3・6・9・12月）における、月額課金サービスの利用料を年額換算（12倍）して算出

※ 報告セグメントの変更に伴い、ローカルビジネスDXセグメントにおけるC-mo/C-mo Pro以外のストック売上高も加味して改めて算出

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

トラベル業界ストック売上高

■ トラベル業界におけるストック売上が5億円を突破し、前年同期の1.5倍以上に成長

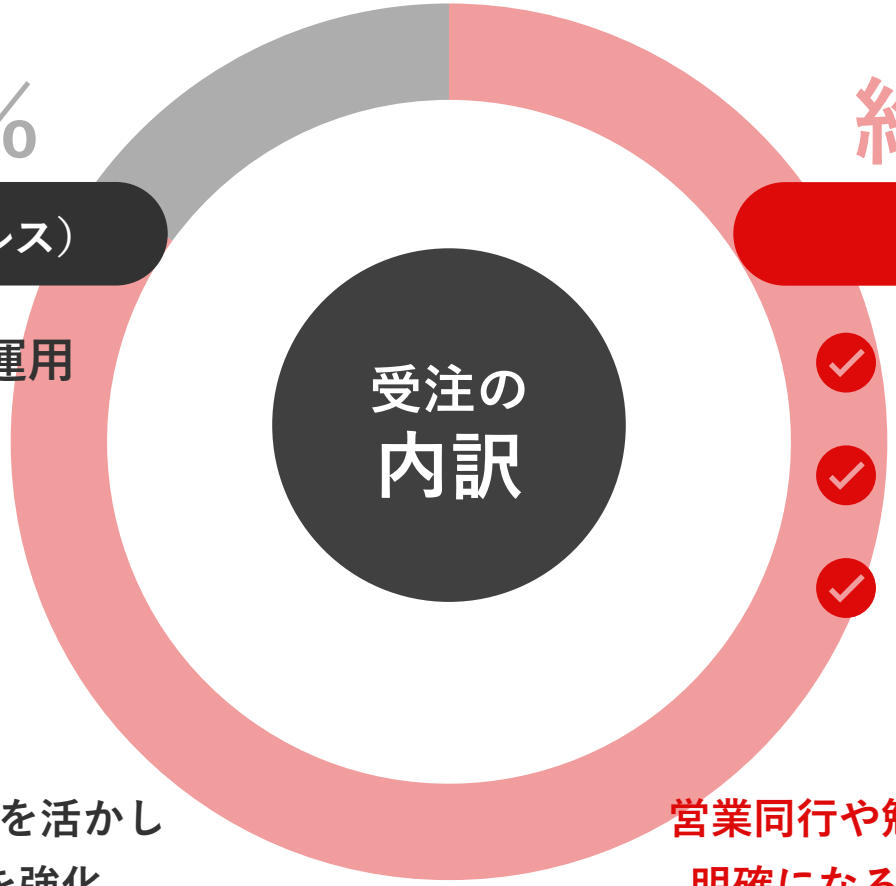


© 2025 CS-C.Co.,Ltd

※ 四半期会計期間末（3・6・9・12月）における、月額課金サービスの利用料を年額換算（12倍）して算出

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15%

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

受注の内訳

約85%

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

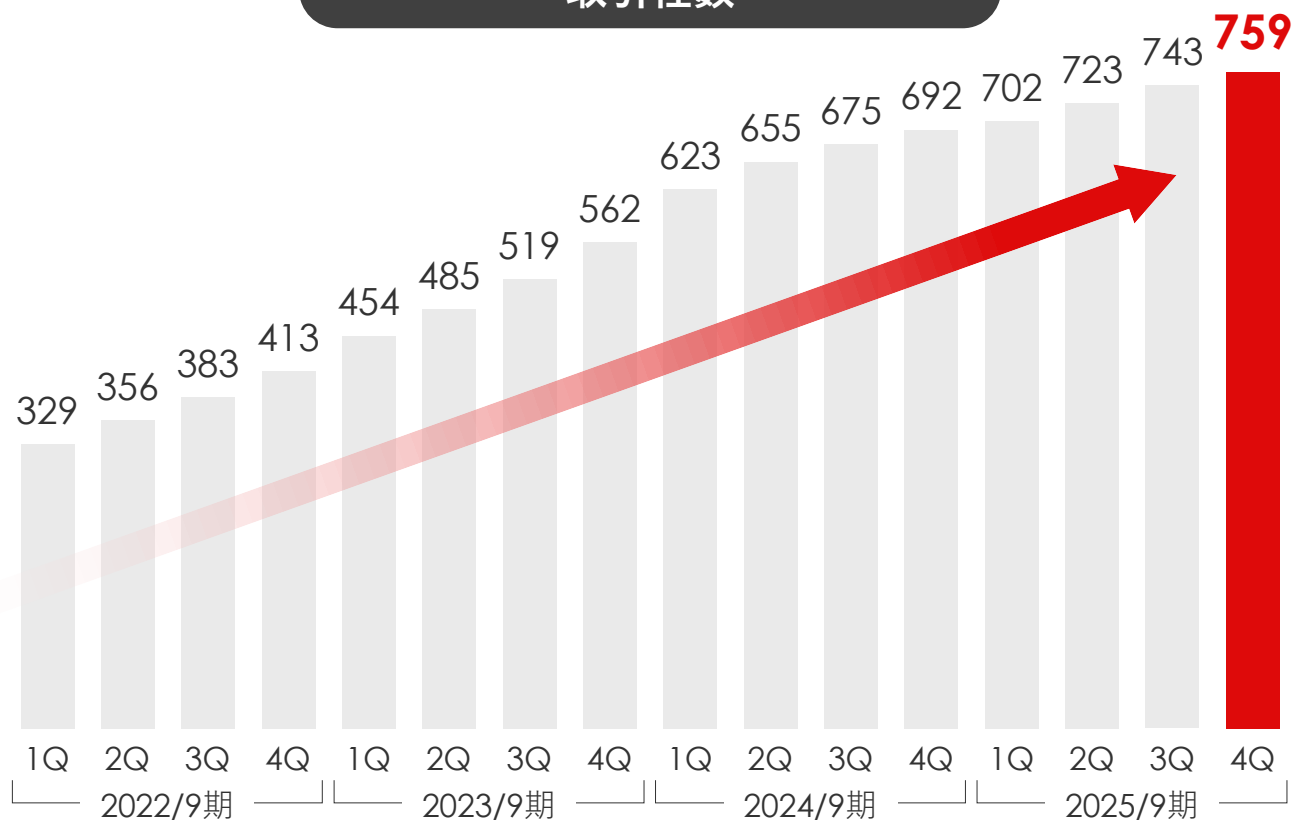
営業同行や勉強会の開催によりターゲットが
明確になるためアポイントの精度がアップ

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

アライアンス企業数

- 2025年9月末時点のアライアンス契約は759社
- 地方銀行をはじめとするアライアンス企業との連携を強化し、さらなるシェア拡大を目指す

取引社数



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
- 京都信用金庫
- 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

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

ニュースリリース

■ 出資先であるWAmazingが受託した自治体事業の一部支援を担い、日本のインバウンド集客を後押し

2025年4月10日～2026年3月13日

福島県「インバウンド受入環境整備促進事業」

- Googleビジネスプロフィールを活用したインバウンド集客セミナーの登壇
- 参加事業者のGoogleビジネスプロフィール導入と運用の伴走型支援
- セミナー集客に向けたデジタル広告運用支援
- 海外大手OTAとのパネルディスカッションへの参加

2025年5月8日～2026年2月27日

静岡市「インバウンド需要獲得に向けた店舗の受入環境整備業務」

- Googleビジネスプロフィール導入・運用サポート
- Googleビジネスプロフィール活用セミナーの登壇

2025年5月14日～2026年3月31日

千葉県「海外旅行予約サイト等を活用した観光プロモーション事業」

- 宿泊事業者へのフォローアップ
- 海外OTA（Online Travel Agent）活用に関するセミナーの登壇

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

リ　ア　ル　店　舗

（飲食店運営）

なぜリアル店舗事業※を強化するのか -1. ミッション・ビジョンドリブン

■ 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**

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

※ 飲食店などの実店舗を運営する事業を、当社では「リアル店舗事業」と定義

なぜリアル店舗事業※を強化するのか -2. 外部要因

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。

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

※ 飲食店などの実店舗を運営する事業を、当社では「リアル店舗事業」と定義

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

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

※ 飲食店などの実店舗を運営する事業を、当社では「リアル店舗事業」と定義

運営店舗

ラーメンを中心とした多彩なブランドを展開し、立地特性や顧客ニーズに合わせた柔軟な店舗づくりを実践。
店舗とマーケティングの連携で生まれる「勝ちパターン」を再現可能な形で磨き上げ、新規出店へ投資しています。

1 拉麺 江戸壱

新橋 徒歩3分

2 麺うらた

自由が丘 徒歩1分

3 ほっかい尾山台

尾山台 徒歩1分

4 西海

目白 徒歩1分

5 塩そば 一榮

自由が丘 徒歩1分

6 汐屋だい稀

都立大学 徒歩1分

7 熊源

市ヶ谷 徒歩1分

8 みそ熊

自由が丘 徒歩2分

9 かわさ鬼

川崎 徒歩4分

2025年7月OPEN

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

今後の展望

■ 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

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

日本の食を
自らが世界に届ける

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

M&Aの方針

- ローカルビジネスDX事業の拡大に加え、「優れた業態」または「安定したキャッシュ・フロー」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
キャッシュ・フロー

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

そ　　の　　他

（JAPAN FOOD GUIDE・サブリース事業など）

■ 「JAPAN FOOD GUIDE」、国内最大手の民泊運営会社matsuri technologiesと提携

JAPAN FOOD GUIDE × matsuri technologies

国内民泊業界最大手のmatsuri technologies株式会社と提携し、同社が管理・運営する全国約3,200室の民泊施設で、「JAPAN FOOD GUIDE」の案内を開始しました。

本提携により、訪日外国人旅行者は宿泊前から日本各地の飲食店・食体験を簡単に予約でき、宿泊施設は無人運営でも付加価値の高いサービスを提供できるようになります。

ＣＳ－Ｃは今後も「JAPAN FOOD GUIDE」を通じて地域飲食店への安定的な送客を促進し、日本の食文化の魅力を世界に発信してまいります。

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

JAPAN FOOD GUIDE 2025年9月期 ニュースリリースまとめ

トピックス

- 東京のOMAKASE寿司掲載店舗数が業界最大級の300店舗達成し、訪日旅行者向け飲食予約サービスとして圧倒的な情報量と信頼性を備えたポジションを確立

連携・提携

- eチケット管理システム「Japan ticket」との連携を開始（2024年11月）
- 予約・顧客管理システム「TableCheck」との連携を開始（2025年4月）
- 予約台帳システム「Resty」とのAPI連携開始（2025年5月）
- 世界最大級の訪日情報メディア「japan-guide.com」運営のエクスポート・ジャパンと業務連携（2025年6月）
- 国内最大手の民泊運営会社「matsuri technologies」と提携（2025年9月）

事例創出

- 掲載寿司店の単月予約件数が160件、売上300万円超
- 掲載寿司店が2ヶ月で予約売上1,000万円超

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

2026年9月期の取り組み

2026年9月期連結業績予想

- 売 上 高 ：トラベル業界向けマーケティング支援サービスの伸長、飲食店運営の売上拡大により増収見込み
- 営業利益：JFG※の認知拡大に向けた広告宣伝費やクリニック業界向けサービスのテストマーケティングなど、新規事業に 係る先行投資に加え、飲食店の新規出店のコスト等を見込んだ計画

（百万円）	2025/9期 ［実 績］	2026/9期 ［計 画］	YoY
売 上 高	3,178	**3,626**	114.1％
営 業 利 益 （マ ー ジ ン）	▲76 （－％）	**▲70** （－％）	－
経 常 利 益 （マ ー ジ ン）	▲72 （－％）	**▲68** （－％）	－
当期純利益 （マ ー ジ ン）	▲102 （－％）	**▲69** （－％）	－

※ CS-Cが運営するインバウンド客向け飲食店・食体験予約サービス「JAPAN FOOD GUIDE」の略称

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

2026年9月期サマリー（計画の背景）

■ 「日本食」をキーワードに、インバウンド需要への対応に加え、海外出店を通じたグローバル展開を見据えたJFG※およびリアル店舗（飲食店運営）事業への投資を継続

2026年9月期の当期純利益は ▲69百万円 の計画

➢ **2027年9月期以降の黒字化を見据え成長投資を継続**

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

※ CS-Cが運営するインバウンド客向け飲食店・食体験予約サービス「JAPAN FOOD GUIDE」の略称

2026年9月期プラス要因

■ リアル店舗事業※の成長

基盤

リソース

- マーケティング支援
- 物件開発
- 多店舗展開ノウハウ
- 人材採用・育成
- ファイナンス

当社グループが持つ
これらのリソースにより
急速な店舗展開を実現

実績

店舗展開

リアル店舗事業開始から約1年で
12店舗を出店

既出店9店舗＋出店確定3店舗

- **池袋**
  主要ターミナルエリア
- **目黒**
  都内住宅街に隣接する商業地区
- **マレーシア**（ポップアップ出店）
  海外展開の第一歩

飛躍

事業拡大戦略

- 自社出店
- M&A

↓

直営モデルで勝ち筋を実証し、
再現性あるFCモデルを確立

↓

- FC展開

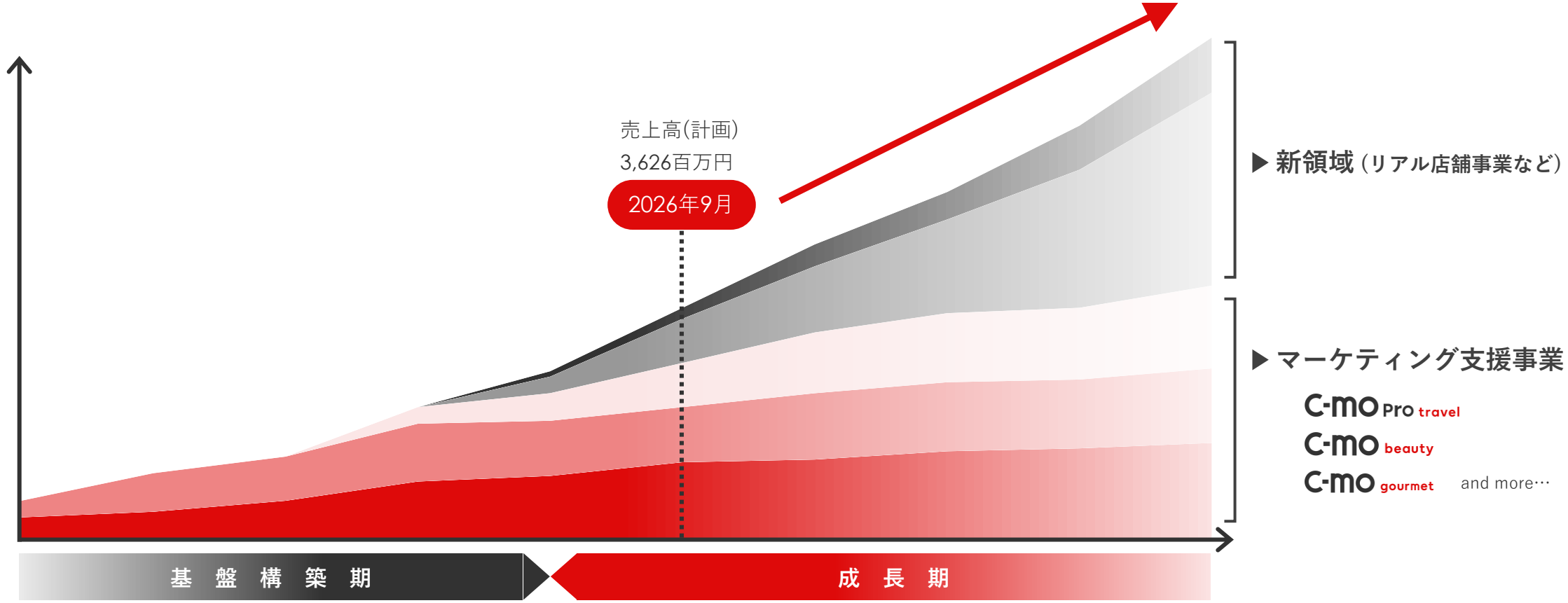
加盟店を増やすことで
事業拡大をさらに加速

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

※ 飲食店などの実店舗を運営する事業を、当社では「リアル店舗事業」と定義

成長構想

■ マーケティング支援事業で蓄積したノウハウを基盤に事業の成長を加速し、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



© 2025 CS-C.Co.,Ltd

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

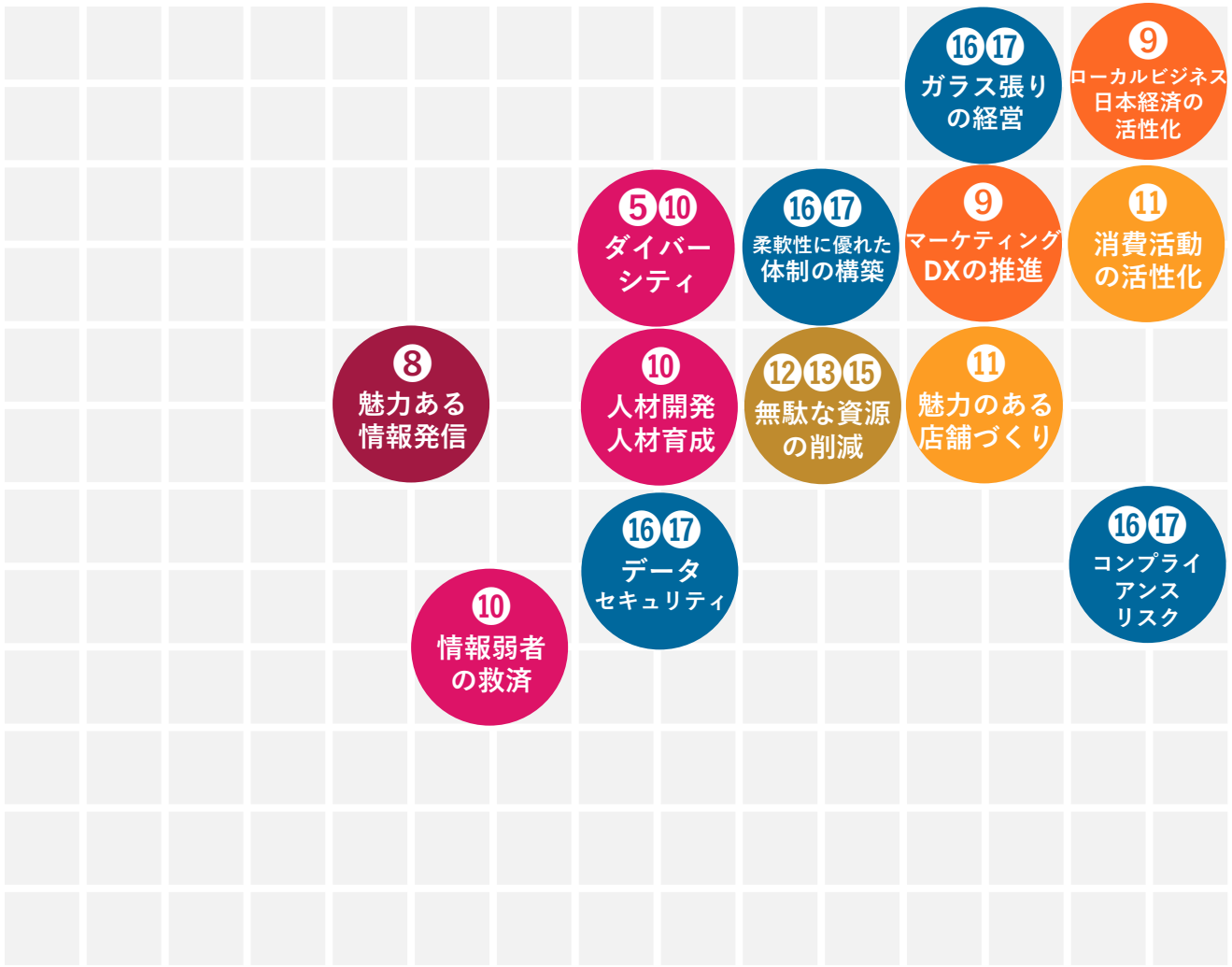
コーポレート・ガバナンス体制の強化

・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

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

SDGsに関する取り組み

■ 重点課題の位置づけ

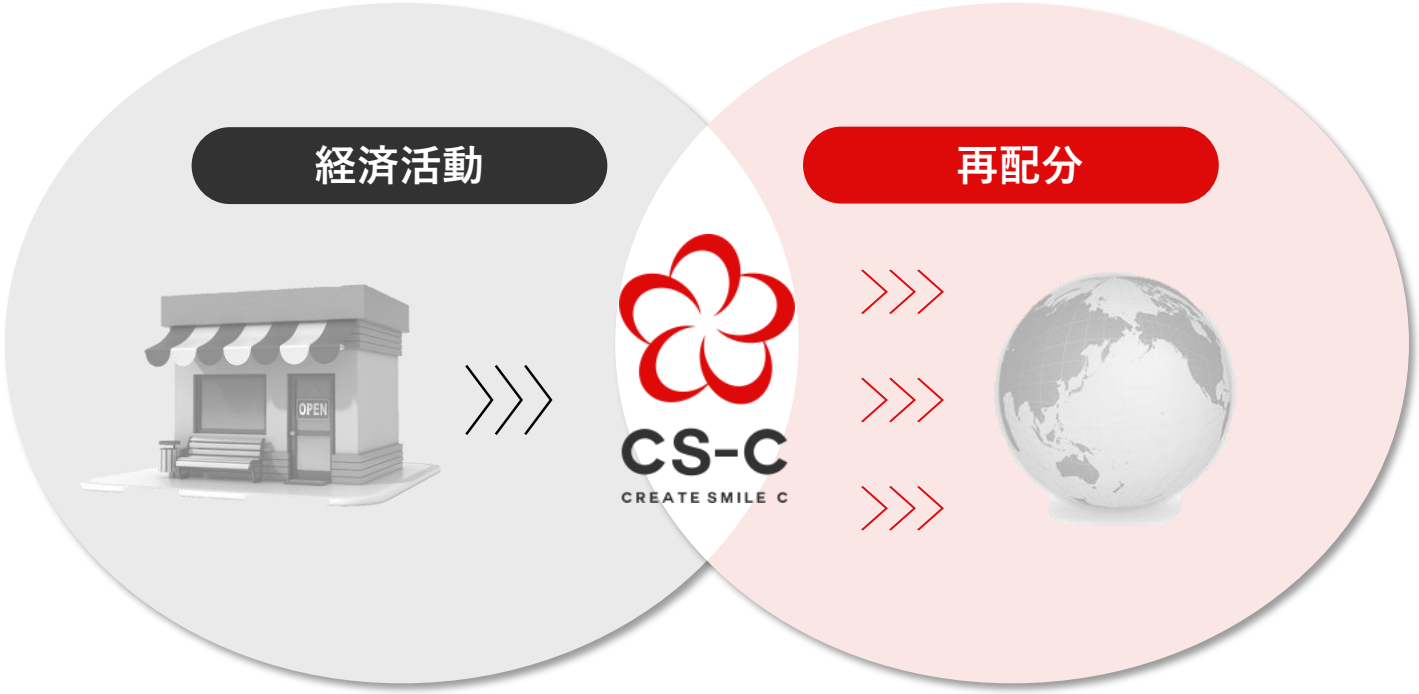


数字は持続可能な開発目標(SDGs)の番号

- 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 パートナーシップで目標を達成しよう

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

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

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

※ Corporate social responsibilityの略で、企業が組織活動を行うにあたって担う社会的責任のこと

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。

© 2025 CS-C.Co.,Ltd