



2024年9月期

# 決算説明資料

2024年11月14日

株式会社CS-C

東証グロース 証券コード：9258



日本のローカルビジネスを世界に誇れる産業へ



## 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	761百万円
従業員数	237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/>

## 2024年9月期

売上高 **2,725**百万円 YoY **112.3**% 計画対比 **90.3**%

営業利益 **▲4**百万円 YoY **NM** 計画対比 **NM**

ストック売上高※ **1,974**百万円 YoY **105.5**%

(うちトラベル業界のストック売上高 **341**百万円)

## トピックス

- トラベル業界向けサービスの売上割合が10%を超える
- JAPAN FOOD GUIDE の堅調な成長
- 株式会社CS-Rを設立
- 2025年9月期の取り組みについて

# 2024年9月期業績

# 決算概要

【売上高】 ストック型サービスである「C-mo Pro travel」のリリースや「C-mo gourmet」の伸長により**増収**

【営業利益】 成長促進のための人件費や採用関連費等のコスト増加により**減益**

(百万円)	2023/9期 2022年10月～2023年9月	2024/9期 2023年10月～2024年9月	前期比
売上高	2,428	2,725	112.3%
営業利益 (マージン)	222 (9.2%)	▲ 4 (-%)	NM
経常利益 (マージン)	224 (9.2%)	▲ 3 (-%)	NM
当期純利益 (マージン)	147 (6.1%)	▲ 9 (-%)	NM

# 計画対比

【売上高】 ストック型サービス「C-mo Pro travel」が順調に伸びる一方で、デジタル広告の売上高が想定を下回り**計画未達**

【営業利益】 採用計画の見直しを図ったことで、成長促進のための人件費や採用関連費等の追加コストが発生し**計画未達**

(百万円)	2024/9期 [計画]	2024/9期 [実績]	計画対比
売上高	3,019	2,725	90.3%
営業利益 (マージン)	14 (0.5%)	▲ 4 (-%)	NM
経常利益 (マージン)	14 (0.5%)	▲ 3 (-%)	NM
当期純利益 (マージン)	7 (0.2%)	▲ 9 (-%)	NM

# サービス別売上高

ストック型

【 C-mo 】 グルメ業界は堅調に推移する一方で、ビューティー業界での新規受注が鈍化  
 【C-mo Pro】 「C-mo Pro travel」 の新規導入が順調に進み大きく伸長

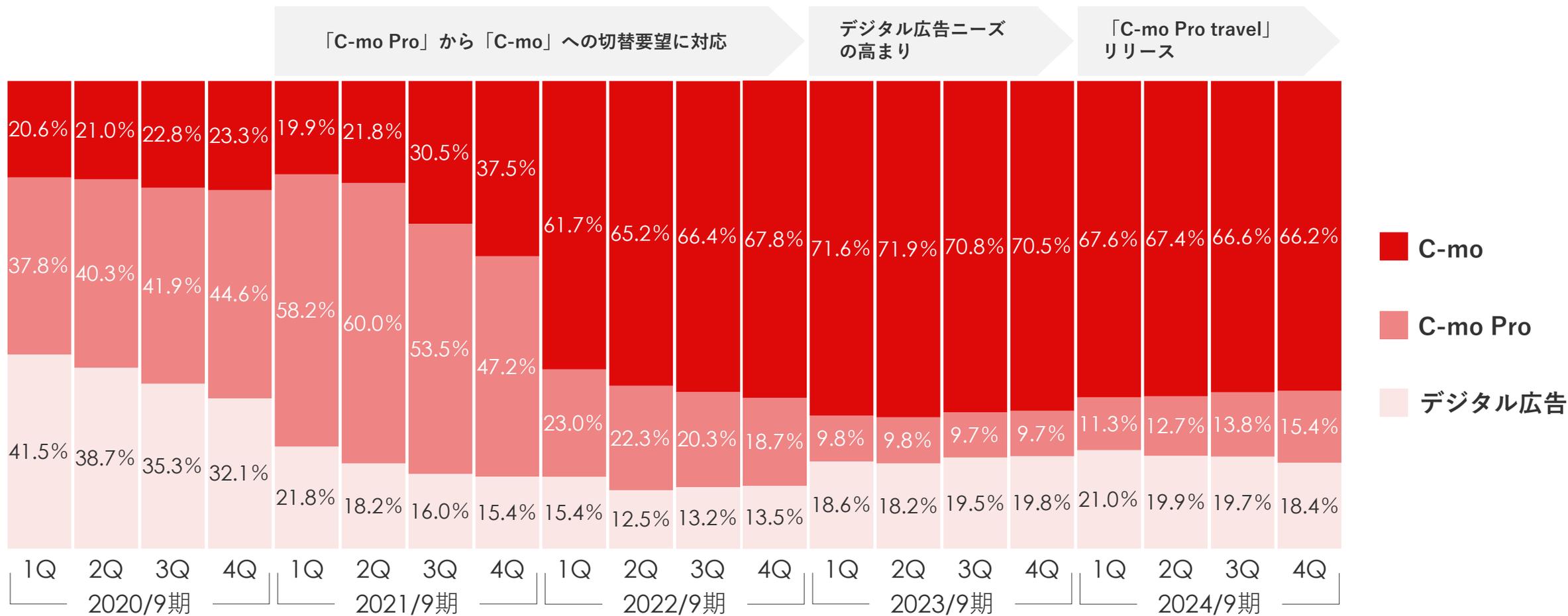
ショット型

【デジタル広告】 クライアントの集客状況が比較的好調だったこともあり、デジタル広告の需要が鈍く、微増にとどまる

		2023/9期 2022年10月～2023年9月	2024/9期 2023年10月～2024年9月	前期比
(百万円)				
ストック型	C-mo	1,712	1,804	105.4%
	C-mo Pro ※	235	419	177.8%
ショット型	デジタル広告	479	500	104.3%

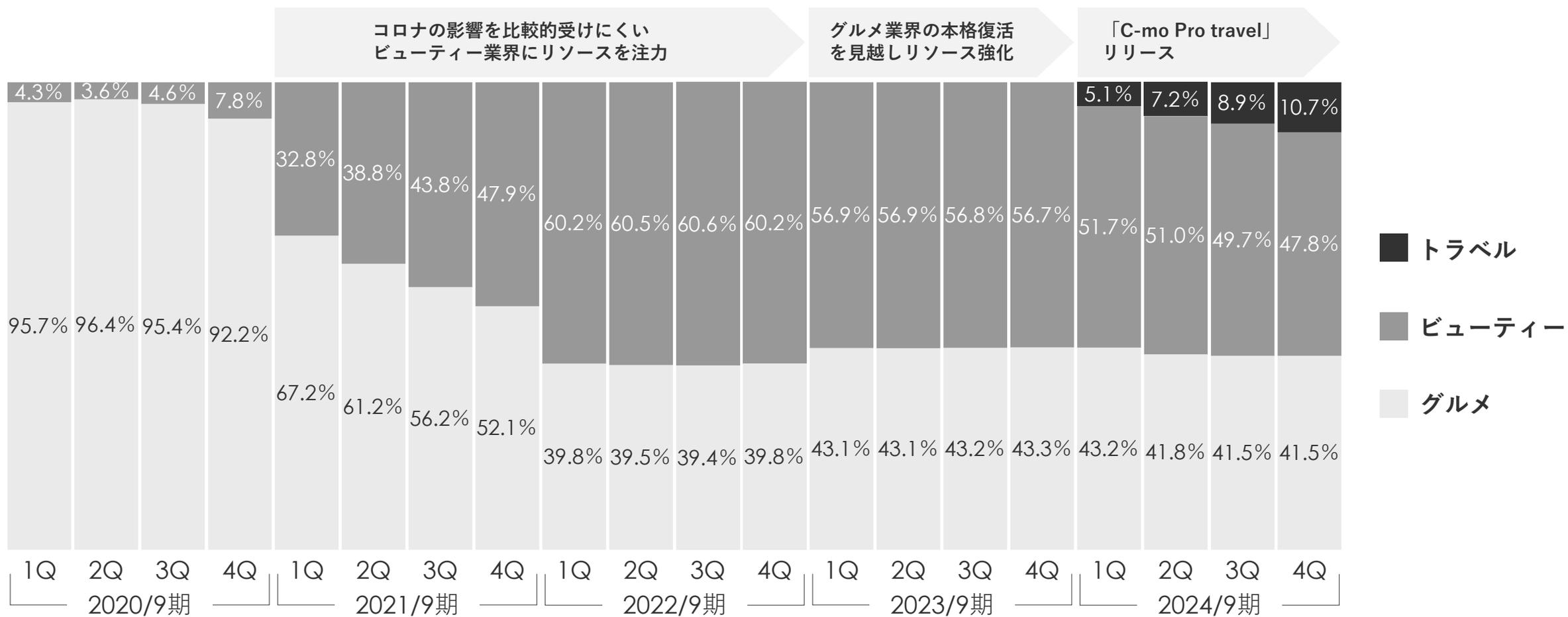
# 売上高構成比／サービス別

- 「C-mo Pro travel」のリリースにより、「C-mo Pro」の割合が増加傾向
- 「デジタル広告」はクライアントの集客状況が比較的好調だったこともあり、デジタル広告需要が鈍く、横ばいで推移



# 売上高構成比／業界別

- 「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10%を超えるまでに成長





ストック売上高 ※

**1,974**百万円 (前期比 105.5%)



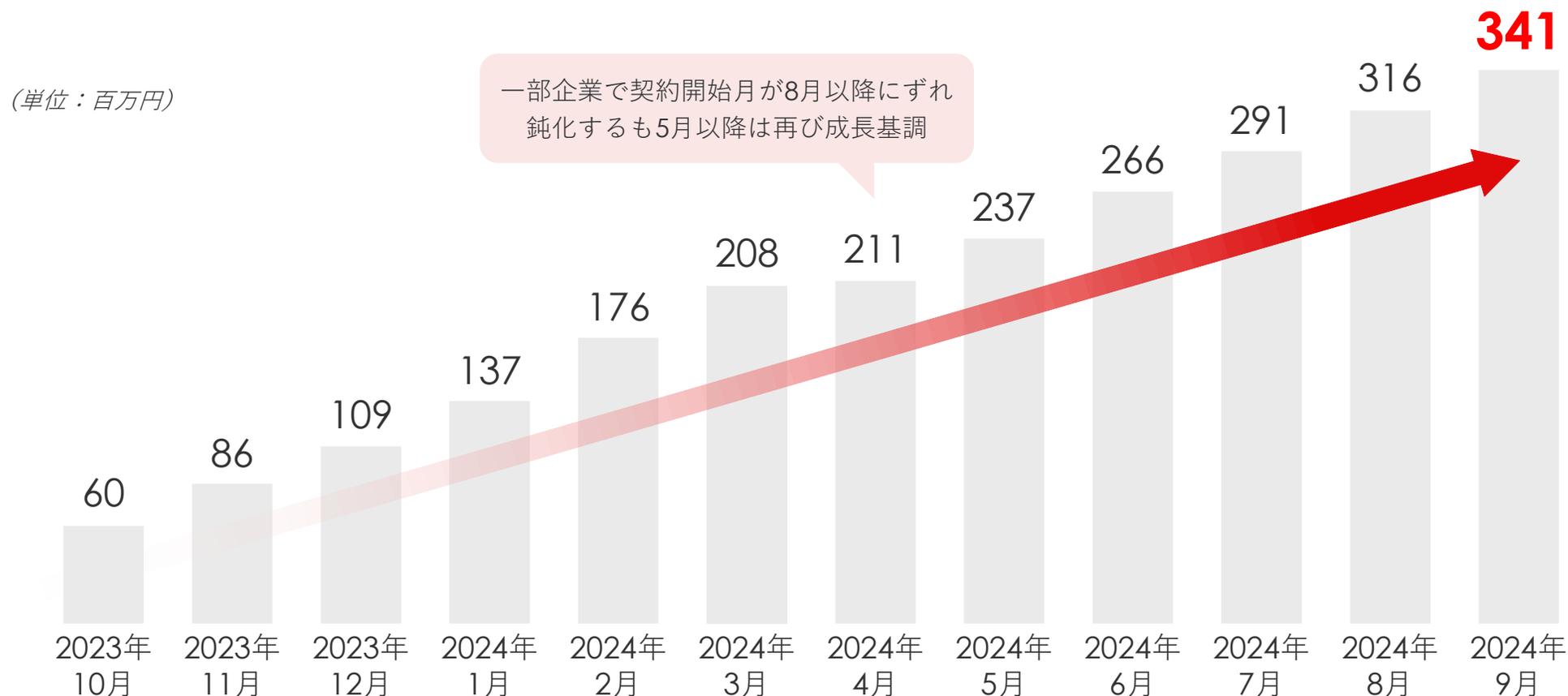
(参考)  
契約店舗数

**6,214**店舗 (前期比 108.6%)



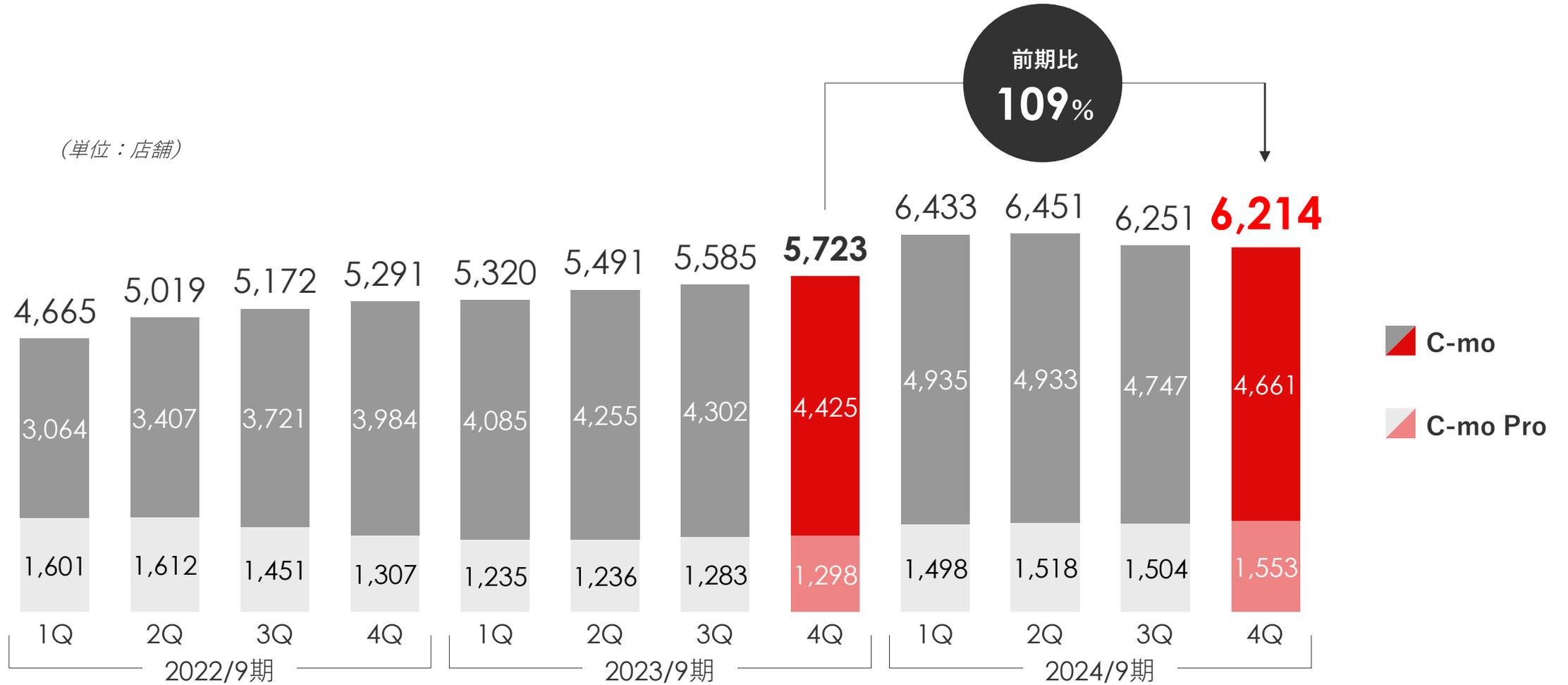
# トラベル業界ストック売上高※

- トラベル業界におけるストック売上が、正式リリース後1年で340百万円を突破し順調に成長

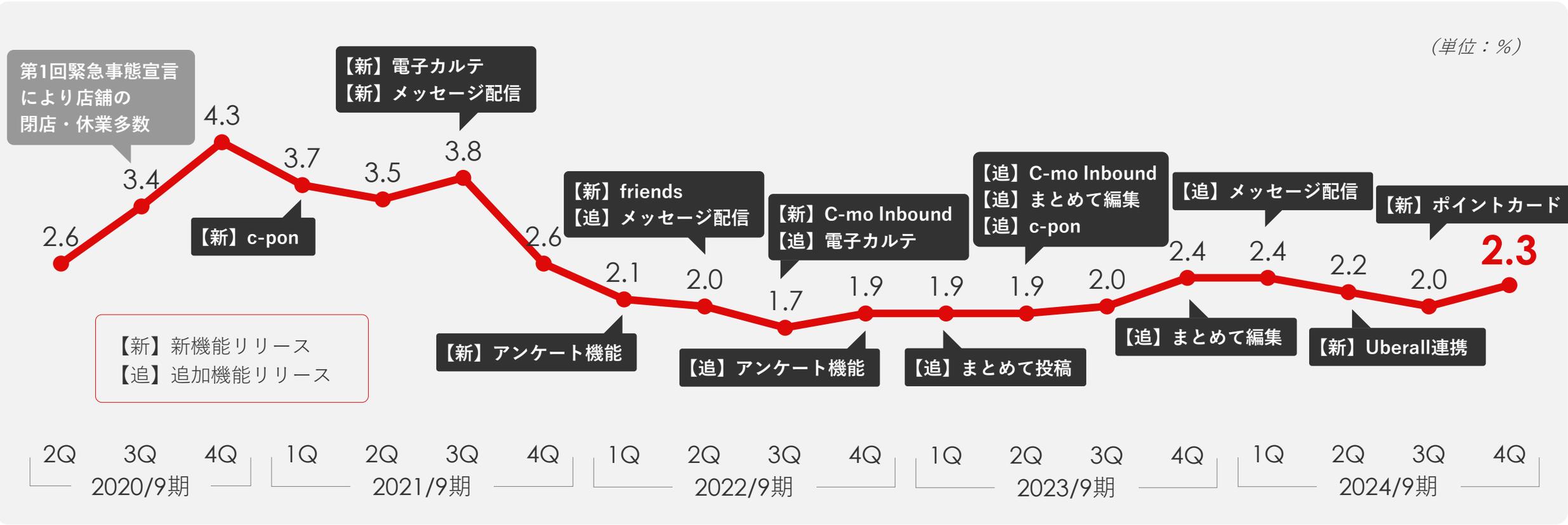


# (参考) 契約店舗数

(単位：店舗)



# (参考) 6ヶ月平均「C-mo」解約率



## 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

# 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

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

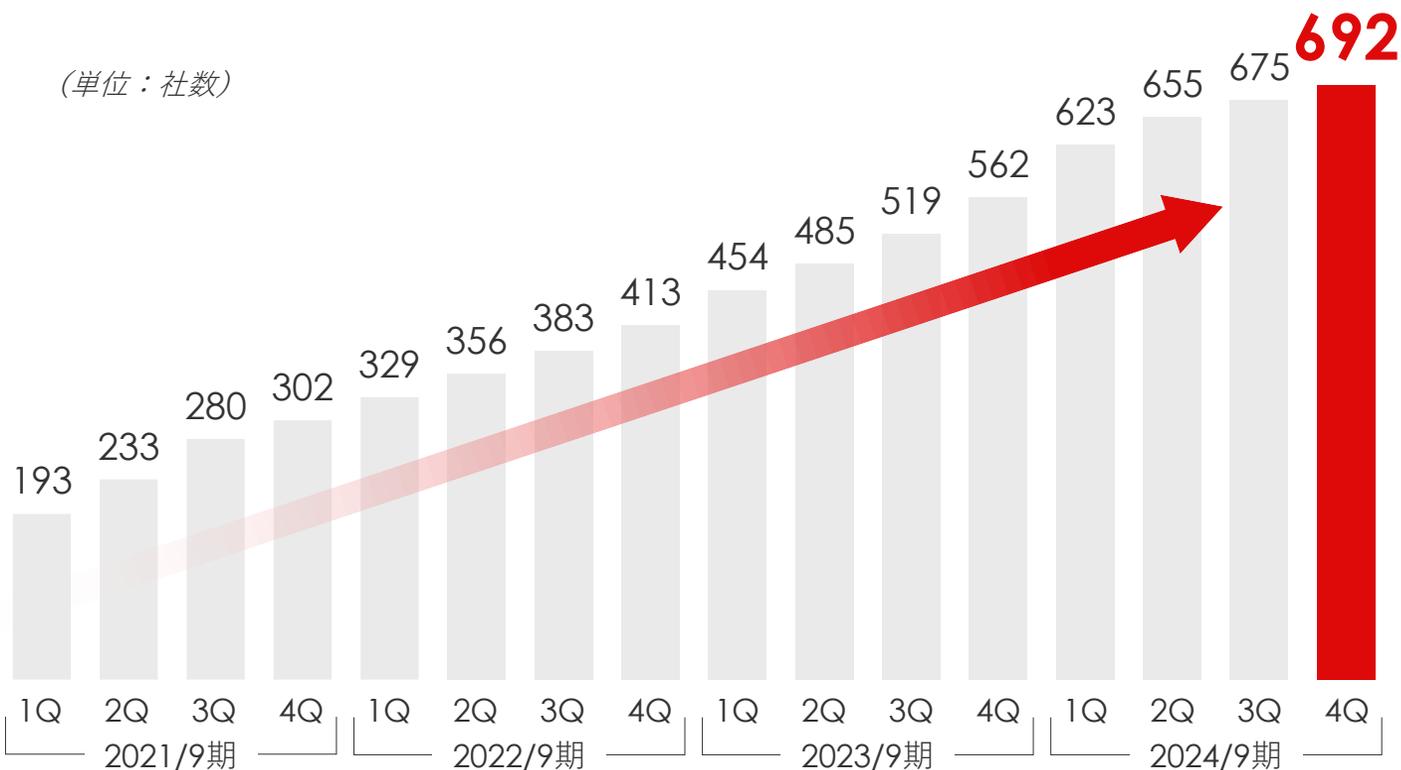
受注の  
内訳

# アライアンス企業数

- 2024年9月末時点のアライアンス契約は692社
- アライアンス先の拡大により、さら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

# 2024年9月期トピックス



- 2024年4月にリリースした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

## トピックス

### ✓ JAPAN FOOD GUIDEの堅調な成長

GMV（流通取引総額）や会員数も増加傾向

GMV（流通取引総額）



## バージョンアップ

### ✓ 決済手段を追加

中国をはじめ、世界各国で広く利用されている様々な決済手段に対応することで、よりスムーズな予約が可能に。

【追加された決済手段】

Alipay/WeChat Pay/Apple Pay/Google Pay

### ✓ KOL動画表示機能を追加

KOL※による店舗紹介動画を店舗ページ上に表示する機能を追加。これにより、店舗の魅力をユーザーへ届けやすくなり、飲食店・食体験予約を促進。



引き続きJAPAN FOOD GUIDEの継続的なバージョンアップと認知度向上に注力

# 『株式会社CS-R』 設立

- CS-Cのマーケティングとコンサルティングノウハウを活用した**飲食店事業の運営**を目的として設立

## 事業内容

- 1店舗目は新橋にラーメン店をオープン（詳細は次頁参照）

## リアル店舗運営の目的

- エンドユーザー（toC）へのダイレクトアクセス
- マーケティング以外の事業領域へも参入し、多角的な事業展開を行うことで収益機会を拡張

## 飲食事業を選定した理由

- CS-Cの中でグルメ業界の支援店舗数が最も多く、マーケティングノウハウとデータを持ち合わせているため
  - 既存事業「JAPAN FOOD GUIDE」の運営により得た訪日外国人マーケティングのノウハウが活用可能
  - KOL施策※のテストマーケティングを実施できるため
- ※ 消費者の購買意志決定に強い影響力を与える専門性を持ったインフルエンサーを活用したマーケティング施策

## ラーメン事業を選定した理由

- インバウンドニーズが高く、アジアを中心とした海外展開が見込めるため

# 『株式会社CS-R』 運営店舗詳細

店名	拉麺 江戸壱
業態	ラーメン
オープン日	2024年11月2日 (土)
住所	東京都港区新橋2丁目11番2号 ヒロビル1F
コンセプト	和食の技術で世界に驚きと感動を
メニュー (一部)	和出汁そば (煮干) 1,380 円 和出汁そば (節) 1,380 円 和出汁そば (貝) 1,480 円



# 2025年9月期の取組み

# 2025年9月期計画

【売上高】 「C-mo Pro travel」 や「C-mo gourmet」 の伸長を見込み**増収計画**

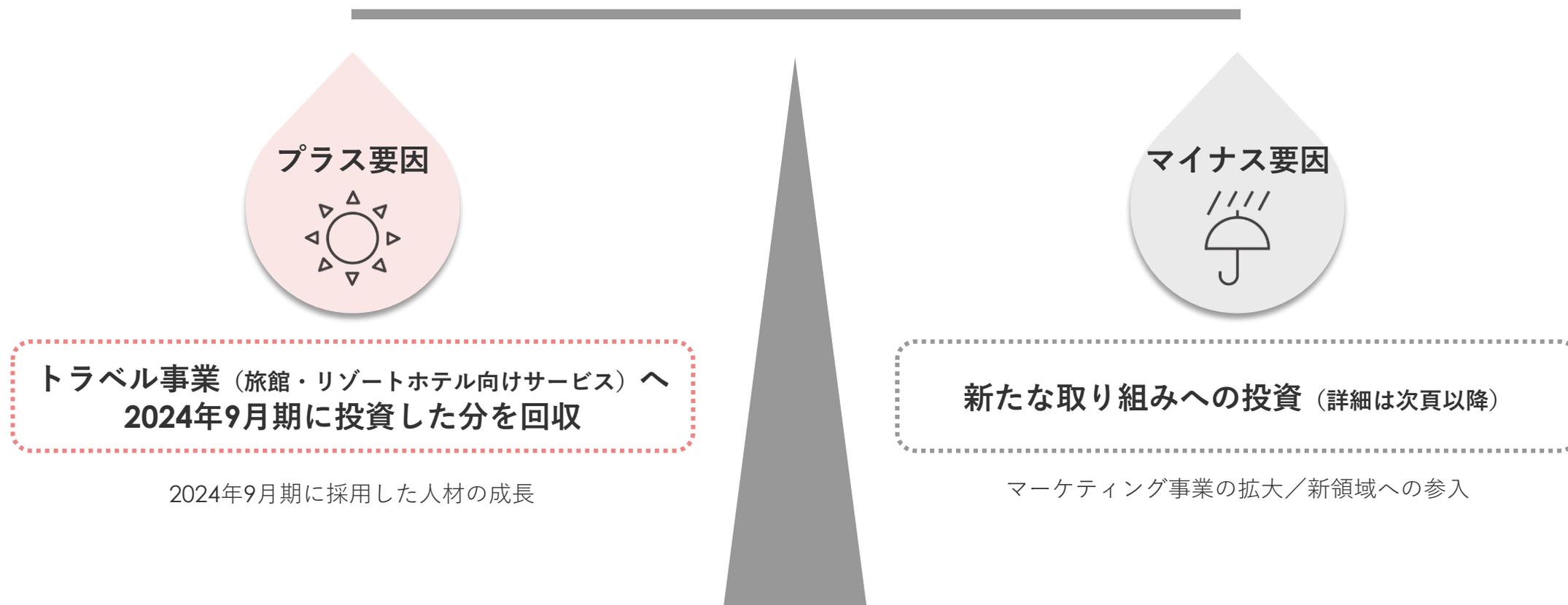
【営業利益】 成長促進のための人件費や採用関連費等のコストが発生するものの、2024年9月期の先行投資もあり**増益**

(百万円)	2024/9期 [実績]	2025/9期 [計画]	前期比
売上高	2,725	3,000	110.1%
営業利益 (マージン)	▲ 4 (-%)	5 (0.2%)	NM
経常利益 (マージン)	▲ 3 (-%)	5 (0.2%)	NM
当期純利益 (マージン)	▲ 9 (-%)	3 (0.1%)	NM

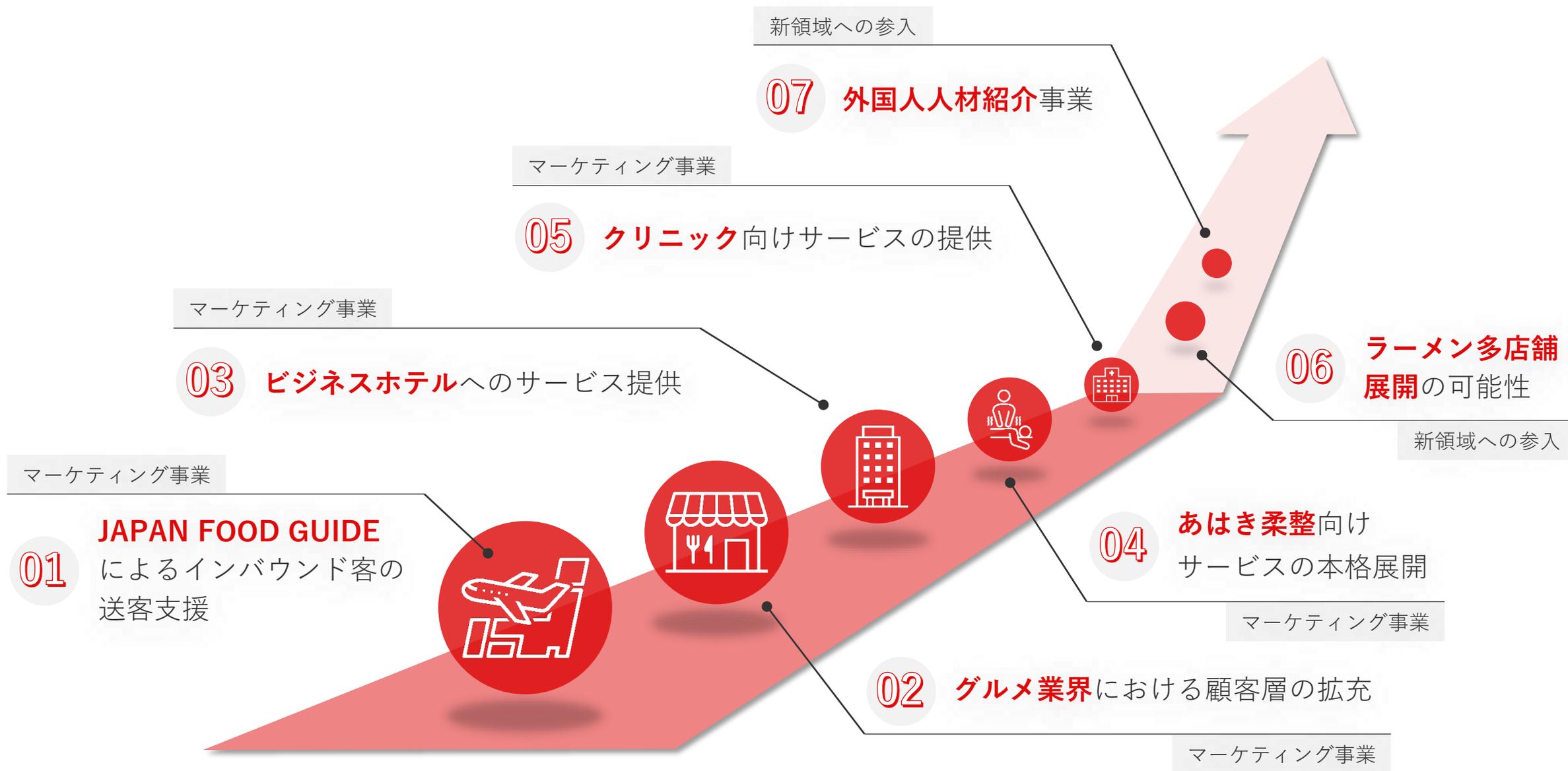
## 2025年9月期サマリー（計画の背景）

- 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



# 2025年9月期の投資対象



## マーケティング事業の拡大



PLインパクトは2026年9月期以降を予定

### 01 JFG<sup>※1</sup>によるインバウンド客の送客支援

- デジマ・KOL<sup>※2</sup>等のマーケティング費用投下によるJFGの認知度向上
- 「OMAKASE No.1」メディアを目指す  
Lシェフの自信のあるメニューを提供してもらえることから、高価格帯のお店を中心に人気を博している「OMAKASEコース」の掲載数No.1を目指す

### 02 グルメ業界における顧客層の拡充

- 既存クライアント向けの追加商材となる「BPaaSサービス」の提供

※1 「JAPAN FOOD GUIDE」の略称

※2 消費者の購買意志決定に強い影響力を与える専門性を持ったインフルエンサー

## マーケティング事業の拡大



PLインパクトは2026年9月期以降を予定

### 03 ビジネスホテルへのサービス提供

- 旅館・リゾートホテルへの支援実績を活かし新たなノウハウ創出
- トラベル業界におけるSAM（サービス提供可能な市場規模）の拡大

### 04 あはき柔整向けサービスの本格展開

- ビューティー事業部内にあはき柔整を支援する専門チームを構築
- ビューティー業界におけるSAM（サービス提供可能な市場規模）の拡大

### 05 クリニック向けサービスの提供

- 既存業界（グルメ・ビューティー・トラベル業界）での集客ノウハウを活かした、クリニックへの集患サービス
- 自由診療の割合が高い、歯科医院や美容クリニック向けにサービス展開

## 新領域への参入



### 06 ラーメン多店舗展開の可能性

- 海外出店も視野に入れ「和」にこだわったブランド
- 今後複数店舗展開を予定

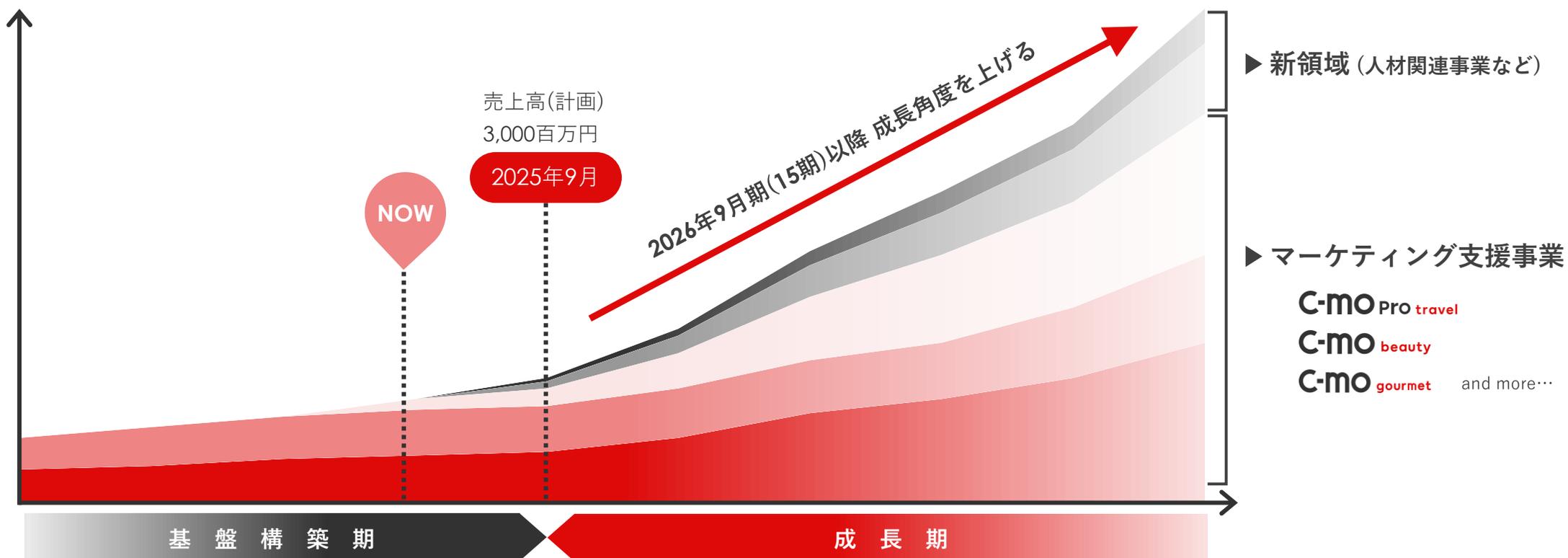
### 07 外国人材紹介事業

- マーケティング支援にとどまらない新たな事業の開始
- ローカルビジネスにおける最大の課題のひとつである人手不足に貢献
- 既存の顧客基盤を活用したサービス展開が可能

PLインパクトは2026年9月期以降を予定

# 成長構想

- 2026年9月期以降成長を加速し、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



# [同日PR情報開示] WAmazing株式会社との資本業務提携について

当社は、2024年11月14日の取締役会において、インバウンド関連の各種事業を展開するWAmazing株式会社（以下「WAmazing」）の第三者割当増資を引き受けると共に、インバウンド分野における事業面の提携を行うことを決定いたしました。

## ■ 目的・取組みの概要

地方自治体等に対する「食」「ガストロノミーツーリズム」に関連するインバウンド対策の共同提案において「JAPAN FOOD GUIDE（以下「JFG」）」の活用をはじめとする、インバウンド領域での協業を推進することに合意いたしました。また、この取組みを加速するため、当社からWAmazingへ出資を行うこととし、本資本業務提携を通じて両社の有するノウハウを掛け合わせることで、日本のインバウンド領域の活性化を通じた地方創生、日本経済の更なる発展に貢献してまいります。

## ■ 想定されるシナジー

- ・ 当社のインバウンドソリューション（主にJFG）の強化
- ・ JFGへの掲載店舗数増加によるメディア信頼度の向上
- ・ 地方自治体や地方のローカルビジネスとのコネクション強化
- ・ 「C-mo」の契約店舗数の拡大

## ■ WAmazingについて

「地方経済・日本経済の再興をインバウンドで実現する」というミッションを掲げ、OTA（Online Travel Agent）事業（免税オンラインショッピングサービスを含む）、地域観光DX事業、訪日マーケティングパートナー事業を展開しており、インバウンド領域における確固たる実績と豊富なノウハウを有しています。

本社所在地：東京都台東区三筋一丁目17番12号長沼ビル201      /      創業日：2016年7月1日

代 表 者：代表取締役CEO      加藤 史子      /      U R L：https://corp.wamazing.com/

# 経営体制の強化

# 経営体制の強化

- 次の成長フェーズへ向けた経営陣のジョイン



## 向田 光裕

取締役 CFO  
経営戦略本部長

2023年 5月 入社  
2023年12月 取締役就任



## 庄子 素史

執行役員  
事業開発本部長

2023年 9月 入社  
2023年10月 執行役員就任



## 戸所 岳大

執行役員  
第一事業本部長

2024年 5月 入社  
2024年 6月 執行役員就任

## 経営陣に期待される役割

### 企業戦略立案

M&A・CVC、IR、中期計画作成

新卒で有限責任監査法人トーマツ入所。主に金融機関や外資系製造業の監査業務を担当。シティグループ証券株式会社では主にM&A、ファイナンス、IR支援に従事。株式会社CS-Cでは経営戦略本部を管掌。

### 新規事業の牽引

メディア事業、海外人材事業

2006年にソーシャルワイヤー株式会社を共同創業。PR事業、レンタルオフィス事業を立上げ、国内と共に海外6拠点の収益化に成功。2015年には東証マザーズ上場を果たす。2023年に同社代表取締役を退任し、株式会社CS-C入社。新規事業部門を管掌。

### 既存事業の強化

グルメ/ビューティー事業

店舗流通ネット株式会社にて出店コンサルティング、債権管理、人事業務を経て、プロモーション事業を立ち上げ、年商250億円を達成。2024年に同社代表取締役を退任し、株式会社CS-C入社。グルメ/ビューティー事業を管掌。

# サステナビリティ

# 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

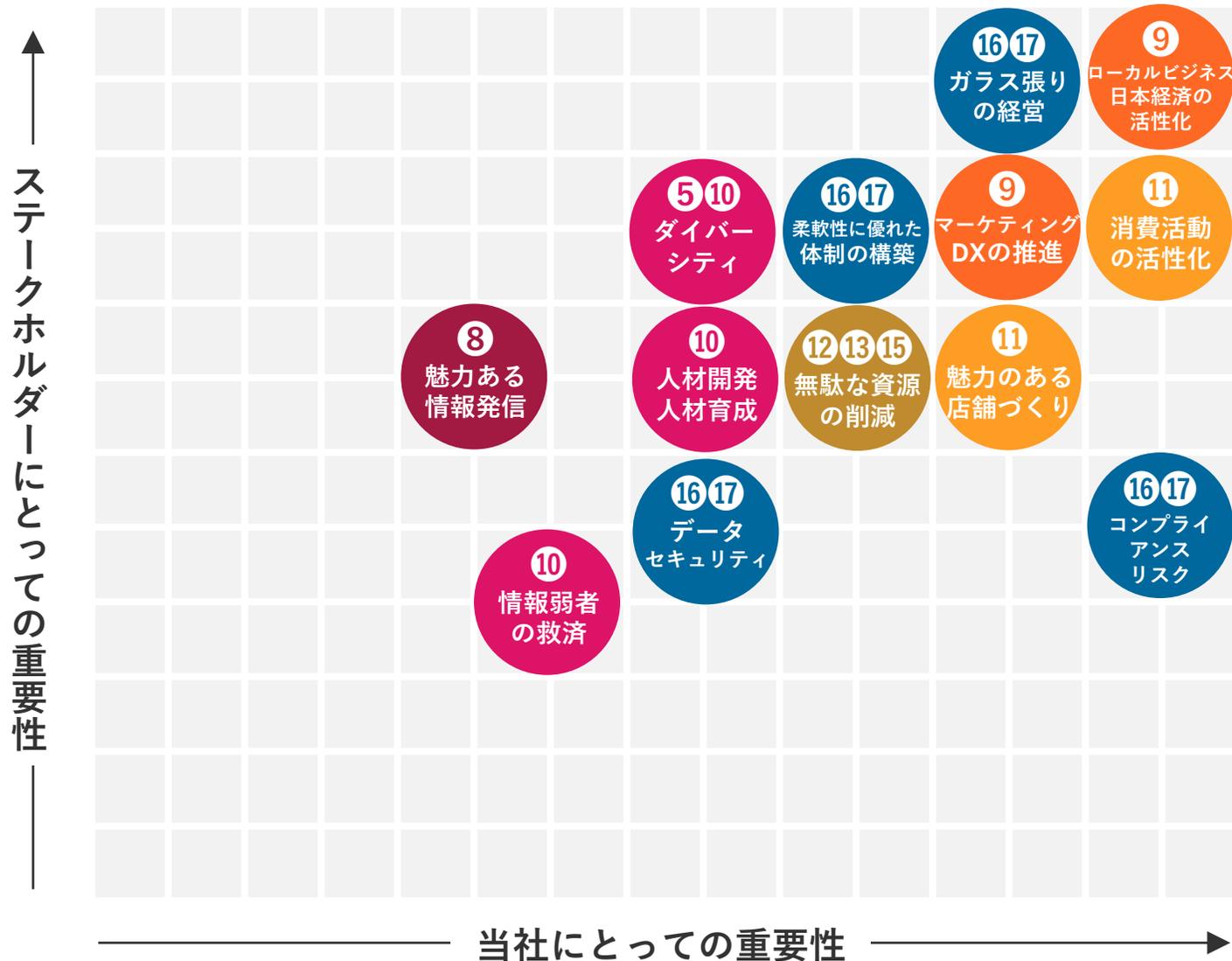
## ✓ コーポレート・ガバナンス体制の強化



- 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

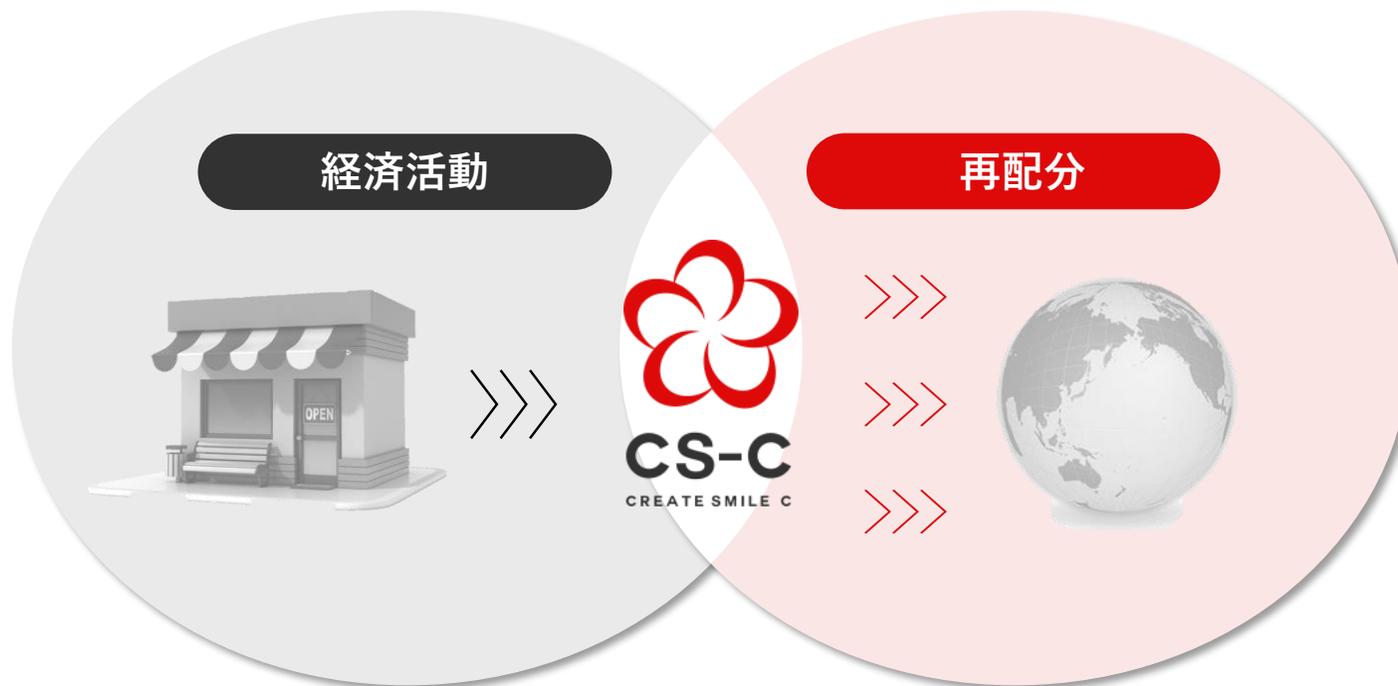
- 重点課題の位置づけ



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。