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

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

2025年12月18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 ビジネスモデル

03 市場環境・独自性

04 成長戦略 -2026年9月期計画

05 SDGs・CSR活動

06 リスク情報

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

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

グループ概要

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

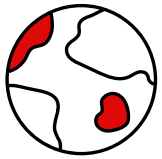
© 2025 CS-C.Co.,Ltd

Mission

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

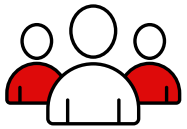
CLIENT

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



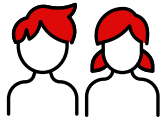
COUNTRY COMMUNITY

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により、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）がいい気持ち、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

Vision

01 **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。**

02 **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

※ 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

CEOメッセージ

1990年代初頭から日本経済は停滞し、国際的な影響力も失われつつあります。
世界的に見ても、競争力のある産業は著しく減少し、日本はかつての経済的な優位性を失いつつあります。
しかしながら、その中でも、食・美・旅などといった日本のローカルビジネスには、グローバルな視点から見ても高く評価され、非常に競争力のある分野が数多く存在します。

私たちは、ローカルビジネスが抱える課題に対し、革新的なソリューションを提供し続け、日本のローカルビジネスを世界に誇れる産業へと導くことを目指しています。
これらを実現することにより、消費者(CONSUMER)、クライアント(CLIENT)が潤い、ひいては地域(COMMUNITY)、国(COUNTRY)の活性化へとつながると確信しています。

また、当社はビジネスで得た利益の一部を世の中へ還元することにより、ビジネスと社会貢献が両立する世界を創造したいと考えています。
特に、未来を担う子供たち(CHILDREN)への支援を通じて、より良い未来につながると信じております。
こうした取り組みが当社の掲げる理念「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」の実現につながります。

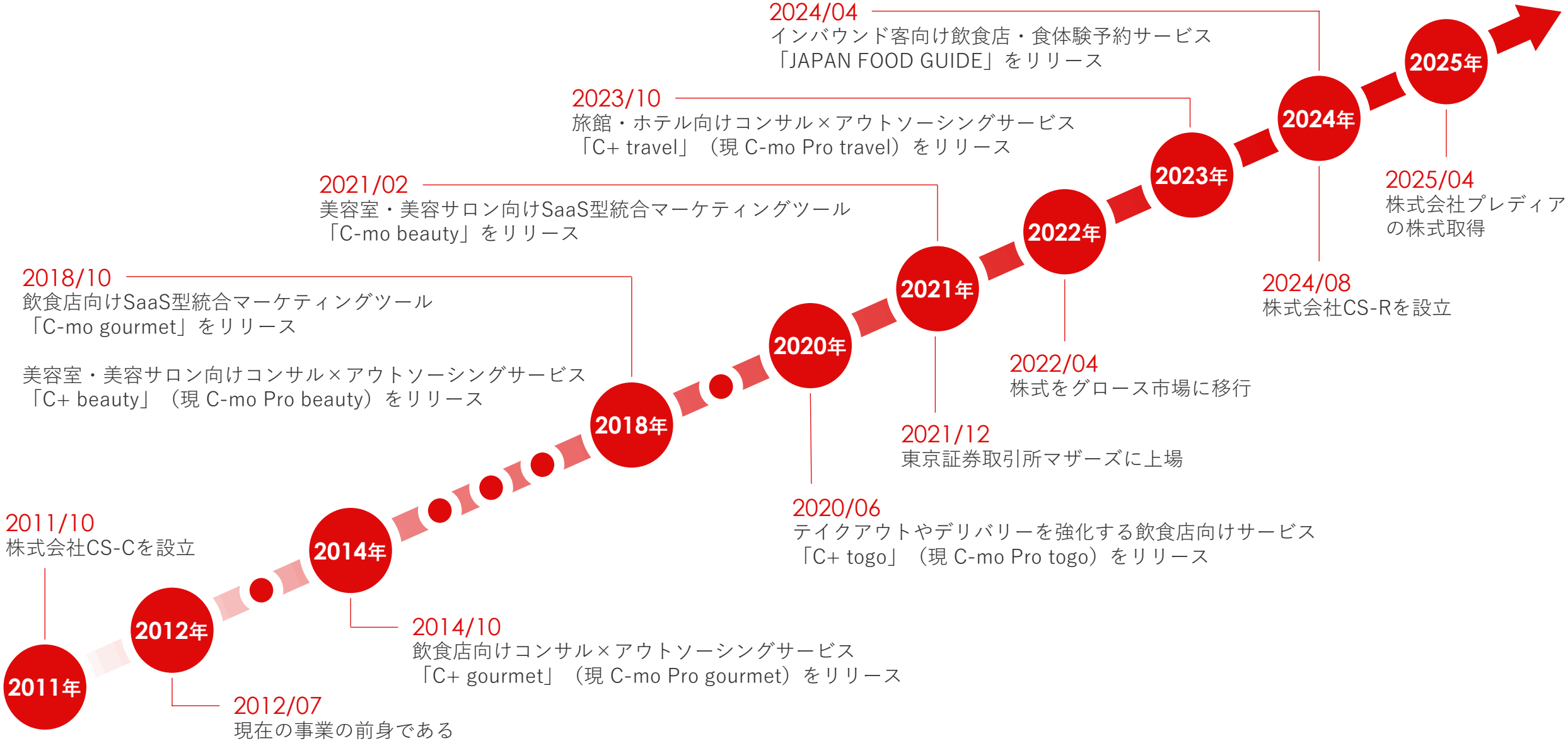
当社の理念、ビジョンは前例のない壮大なプロジェクトとなりますが、CS-Cはこの挑戦を続けていきます。
この理念、ビジョンに共感してくださる方々のおかげでCS-Cは存在し続けることができています。

いつもご協力、ご助言いただき心から感謝申し上げます。
日頃、弊社を支えてくださっている皆様への最大限の感謝を込めて。

株式会社CS-C　代表取締役社長
椙原 健（すぎのはら たけし）

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

沿革



© 2025 CS-C.Co.,Ltd

CONTENTS

01 会社概要

02 ビジネスモデル

03 市場環境・独自性

04 成長戦略 -2026年9月期計画

05 SDGs・CSR活動

06 リスク情報

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

事業内容

2025年9月期より従来の単一セグメントから「ローカルビジネスDX」「リアル店舗」「その他」の３区分に変更

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**

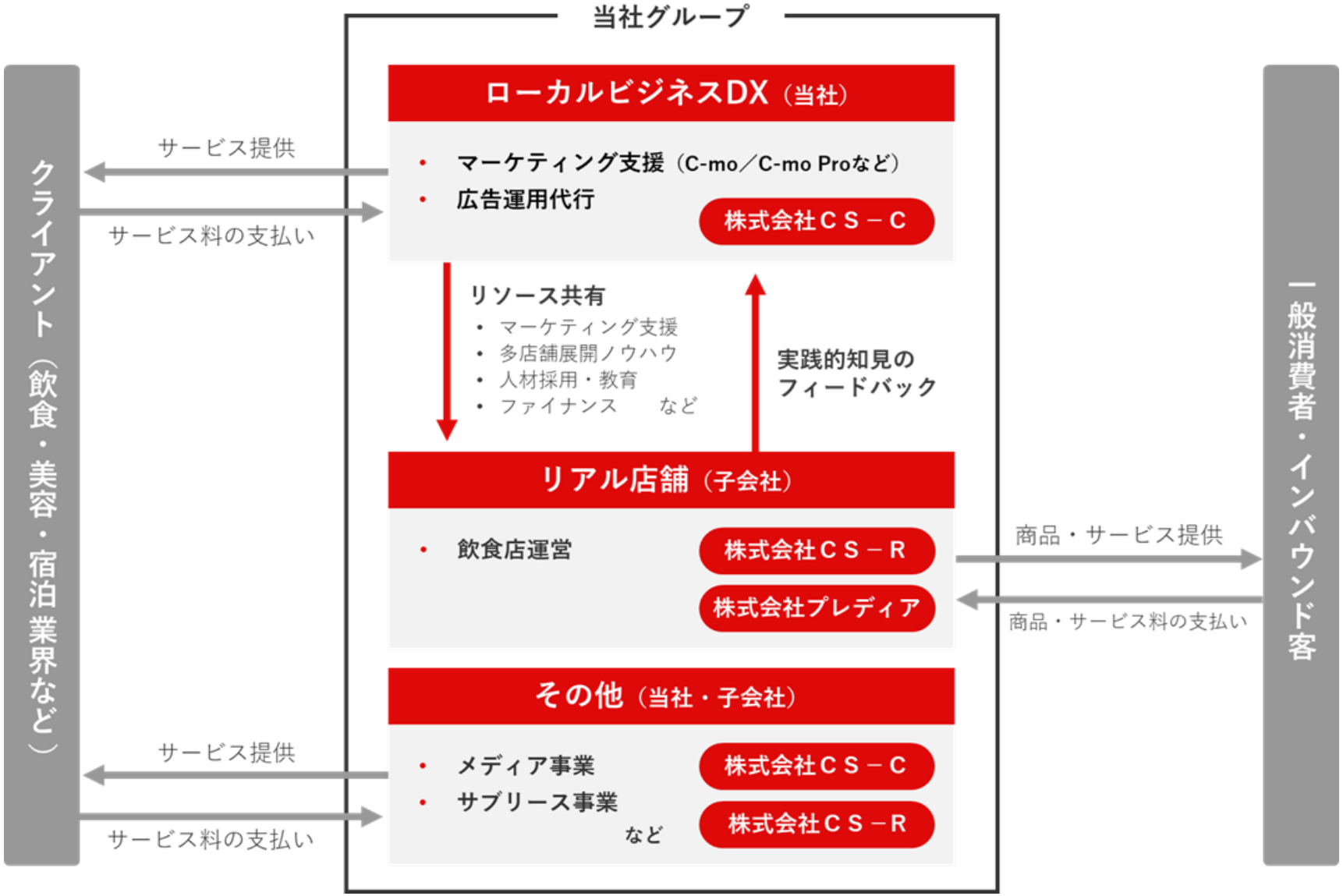
■ **代理店手数料**

など

※「拉麺 江戸壱」は2025年12月の業態変更に伴い、店名を「鶏のとりこ」へ改称しリニューアルオープンいたしました

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

事業の収益構造



© 2025 CS-C.Co.,Ltd

決算概要／連結

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）

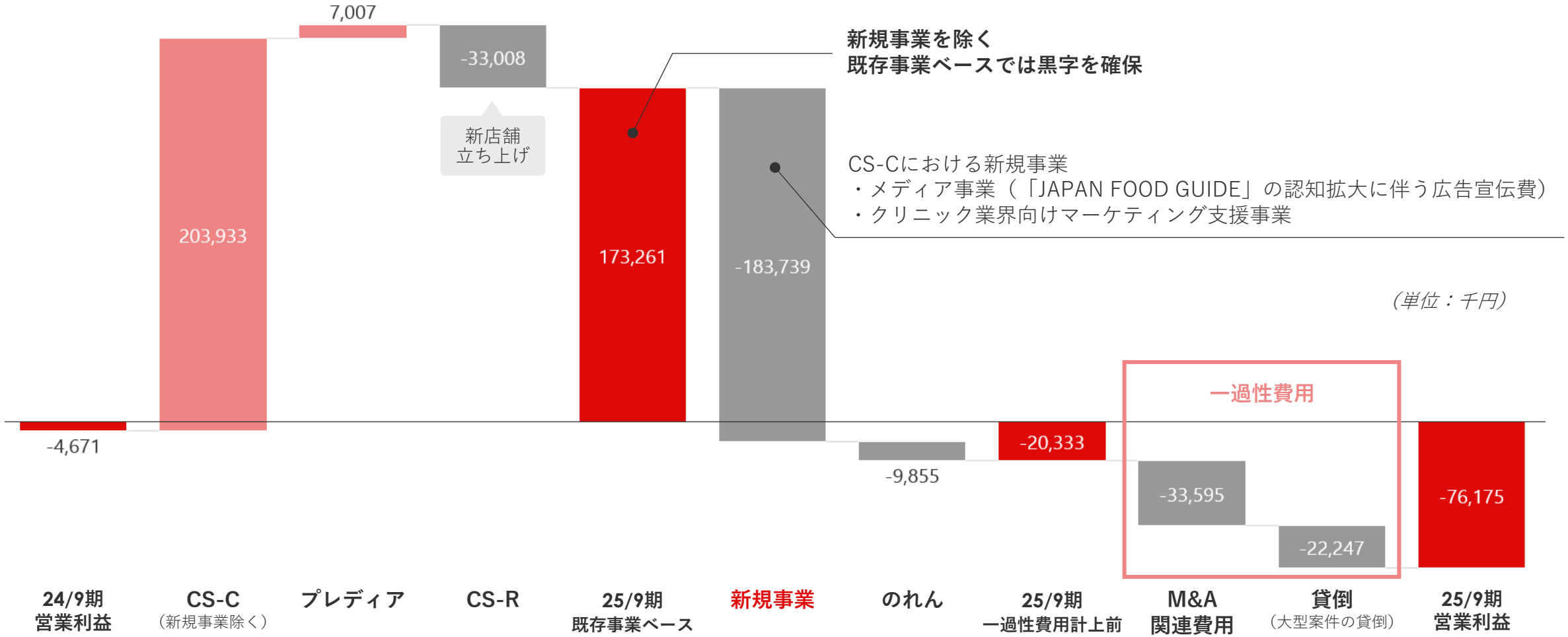
	2025/9期 計画※（2024年10月～2025年9月）	2025/9期 実績（2024年10月～2025年9月）
売 上 高	3,190	3,178
営 業 利 益（マージン）	▲89（－%）	▲76（－%）
経 常 利 益（マージン）	▲84（－%）	▲72（－%）
当期純利益（マージン）	▲90（－%）	▲102（－%）

※ 連結決算への移行に伴い、2025年10月6日開示の「連結決算への移行に伴う連結業績予想の公表に関するお知らせ」にて連結業績予想を開示

© 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

セグメント別売上高

ローカルビジネスDX ： 持続的かつ緩やかな成長基調を維持

リ　ア　ル　店　舗 ： 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 ： 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）

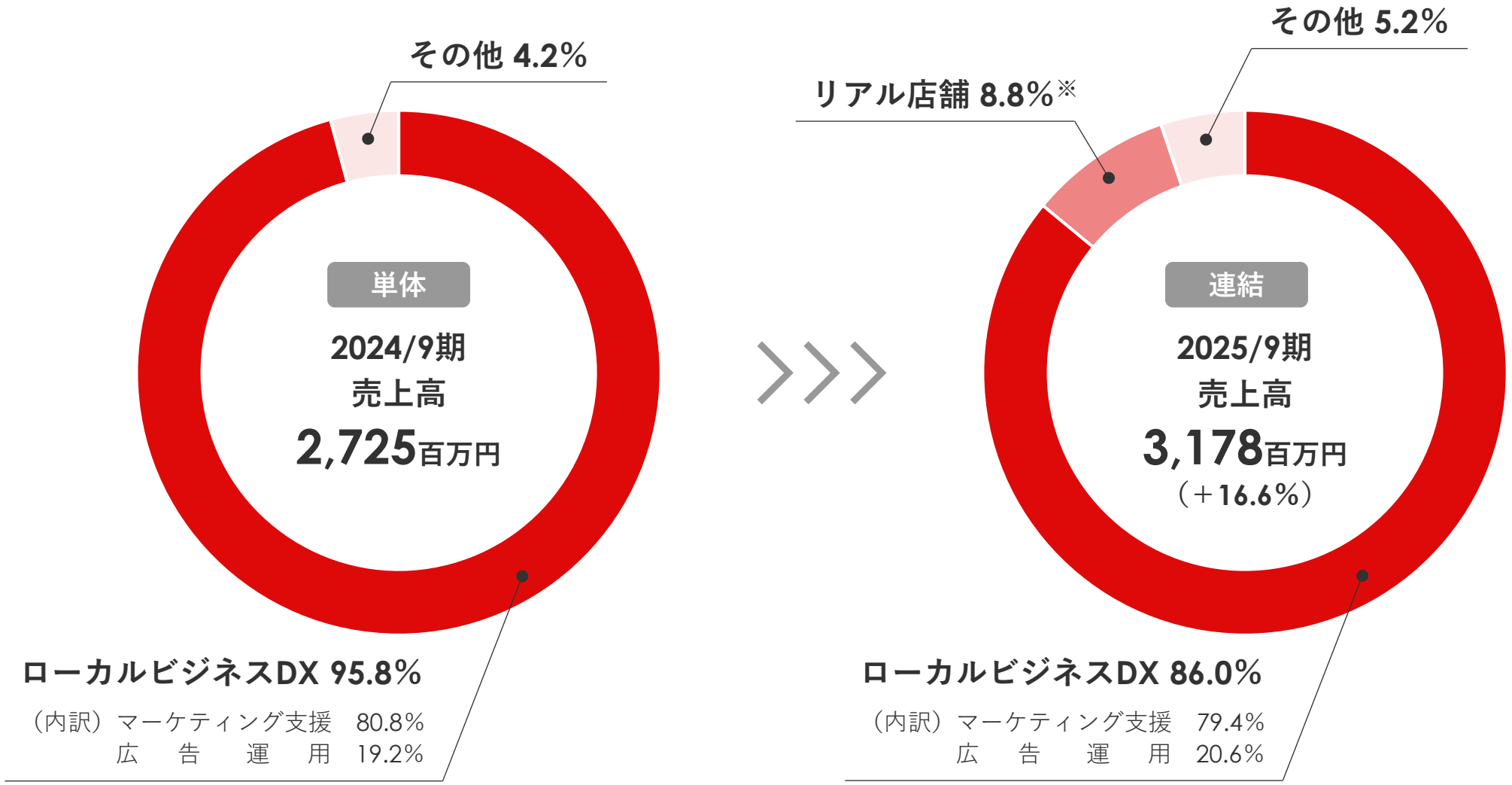
		2024/9期（2023年10月～2024年9月）	2025/9期（2024年10月～2025年9月）	YoY
ローカルビジネスDX	マーケティング支援	2,111	**2,168**	102.7%
ローカルビジネスDX	広告運用	500	**564**	112.8%
リアル店舗	飲食店運営	－	**281**	－
その他	その他	113	**165**	145.8%

合計YoY 104.6%

© 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

※ 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

決算概要／単体

売 上 高 ：トラベル（宿泊）事業向けのマーケティング支援サービスが計画どおり堅調に拡大、概ね計画どおりに推移
営業利益 ：メディア事業およびクリニック業界向けマーケティング支援事業などの新規事業に係る先行投資に加え、
貸倒に伴う一過性費用が発生したことにより、予想を下回る

（百万円）

	2024/9期 実績（2023年10月～2024年9月）	2025/9期 計画（2024年10月～2025年9月）	2025/9期 実績（2024年10月～2025年9月）
売 上 高	2,725	**3,000**	**2,893**
営 業 利 益（マージン）	▲4（－%）	**5（0.2%）**	**▲6（－%）**
経 常 利 益（マージン）	▲3（－%）	**5（0.2%）**	**▲0（－%）**
当期純利益（マージン）	▲9（－%）	**3（0.1%）**	**▲28（－%）**

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

2025年9月期投資結果

JAPAN FOOD GUIDE （訪日外国人向けの飲食店・食体験予約サービス）	各企業との提携推進により、認知度およびシェアを拡大中（詳細は次頁）
グルメ業界における顧客拡充	既存顧客のアップセルを目的に、MEOやSNS対策などの BPaaSサービスを2025年9月期より開始
あはき柔整向けサービス	2025年3月、接骨院向けソリューションに強みを持つ 「株式会社リグア」と業務提携
ビジネスホテル向けサービス	レベニューマネジメントに特化した新サービスの提供を 2025年9月期より開始
クリニック業界向けサービス	テストマーケティングを経て、2025年9月期より正式に事業化
リアル店舗	自社展開およびM&A等により、0店舗（2024/9期末）から 9店舗（2025/9期末）へ急拡大（実績詳細はP.35）

© 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

CONTENTS

01 会社概要

02 ビジネスモデル

03 市場環境・独自性

04 成長戦略 -2026年9月期計画

05 SDGs・CSR活動

06 リスク情報

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

ローカルビジネスとは

特定のエリア（商圏）において、近隣住民や観光客に対面で価値を提供する、地域に根差した店舗型ビジネスの総称

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

市場規模

現在の主要ターゲットである、グルメ（飲食店）、ビューティー（美容室・サロン等）、トラベル（旅館・ホテル）、クリニック（歯科・美容外科）の4業界だけでも、国内約120万店舗※を有する巨大市場

※ 経済産業省「飲食関連産業の動向」、厚生労働省「衛生行政報告例の概況」等より集計

© 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）

「ローカルビジネスDX」を展開する理由

市場環境：ローカルビジネスにおける現状の課題

課題

- 良い商品、サービスがあってもセールスプロモーションが出来ていない
- 価格競争に巻き込まれ低利益

ギャップ

中小企業が多く、人材・ノウハウが不足している

ゴール

- 適切なマーケティングにより独自性（付加価値）を打ち出すことで集客・売上を最大化
- DXを駆使した効率化や生産性向上による利益確保

マーケティングのアウトソーシングや手軽なDXツールが必要

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

事業内容

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

C-mo

シーモ

SaaS型統合マーケティングツール

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で提供

C-mo Pro

シーモプロ

コンサル×アウトソーシングサービス

デジタルマーケティングのプラン策定から実行、
効果検証までを一気通貫でサポート

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

「C-mo Pro」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

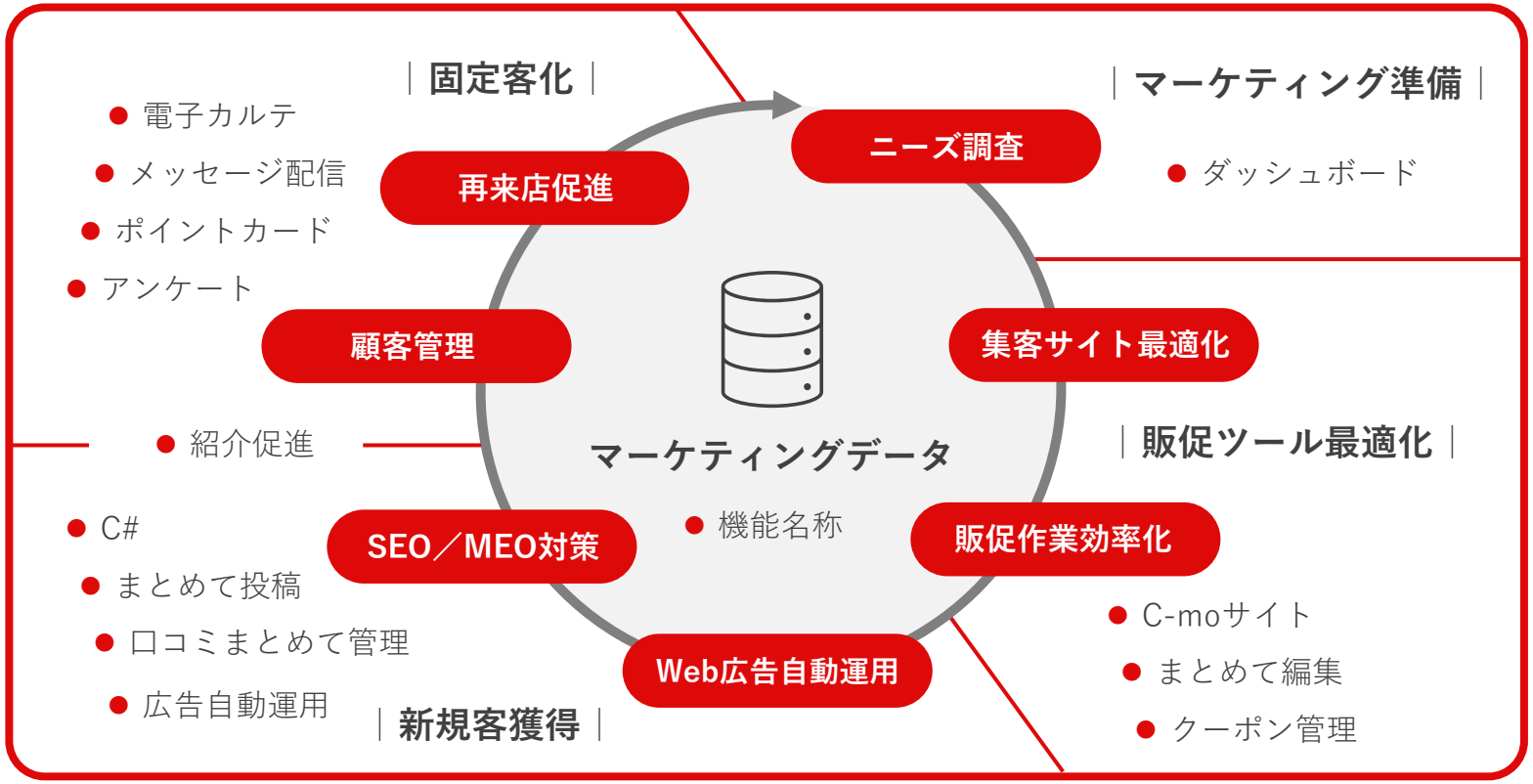
- 店舗情報の最適化
- メディア掲載画像の編集
- 広告用のバナー広告制作
- 競合他店調査
- 業界トレンド調査

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

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

「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



© 2025 CS-C.Co.,Ltd

「C-mo」の独自性 - 1. 開発背景

C-mo Pro

コンサルティングによる支援を通じた現地調査「C-mo Pro」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-mo

「C-mo Pro」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-mo Pro」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**

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

「C-mo」の独自性 - 2. 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「ワンストップ」提供

国内で唯一ワンストップ提供

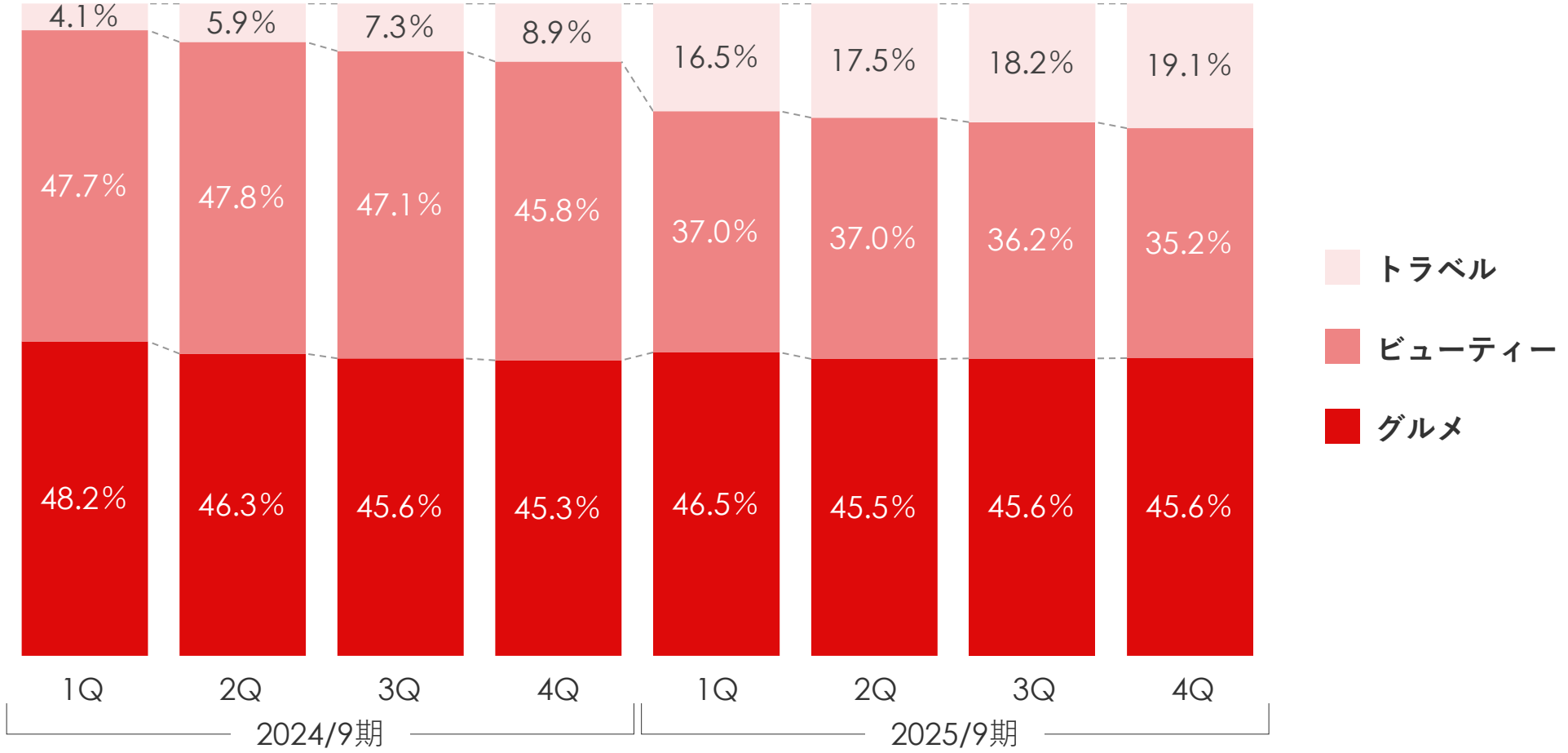
	機能一覧 ※1	C-mo	マーケティングSaaS	ホームページ制作会社	集客ポータルサイト	POSメーカー	CRMベンダー
集客	ダッシュボード	●	●		●	●	●
	オウンドメディア	●	●	●			
	コンテンツマーケティング	●					
	広告自動運用	●					
	サイト一括管理	●					
CRM※2	アプリ or 会員化	●				●	●
	配信	●	●		●		●
	紹介促進	●					
	顧客カルテ	●				●	●
	予約台帳	各ベンダーとAPI連携予定	●		●	●	●
決済・サポート	決済	各POSメーカーとAPI連携予定			●	●	
	カスタマーサクセス	●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

※1 各社ホームページ及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

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

売上構成比

「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

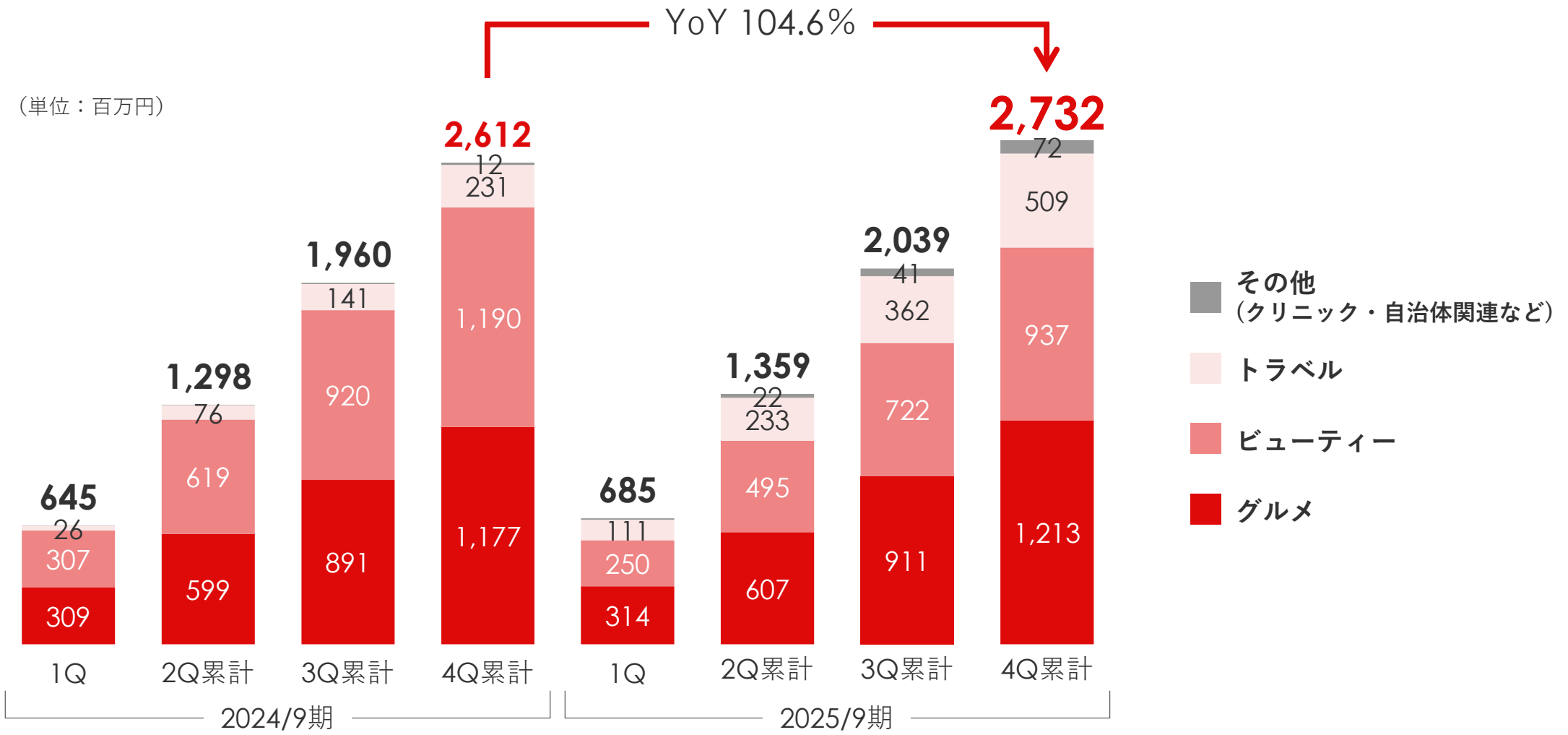


© 2025 CS-C.Co.,Ltd

※ 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、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

売上高四半期推移

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

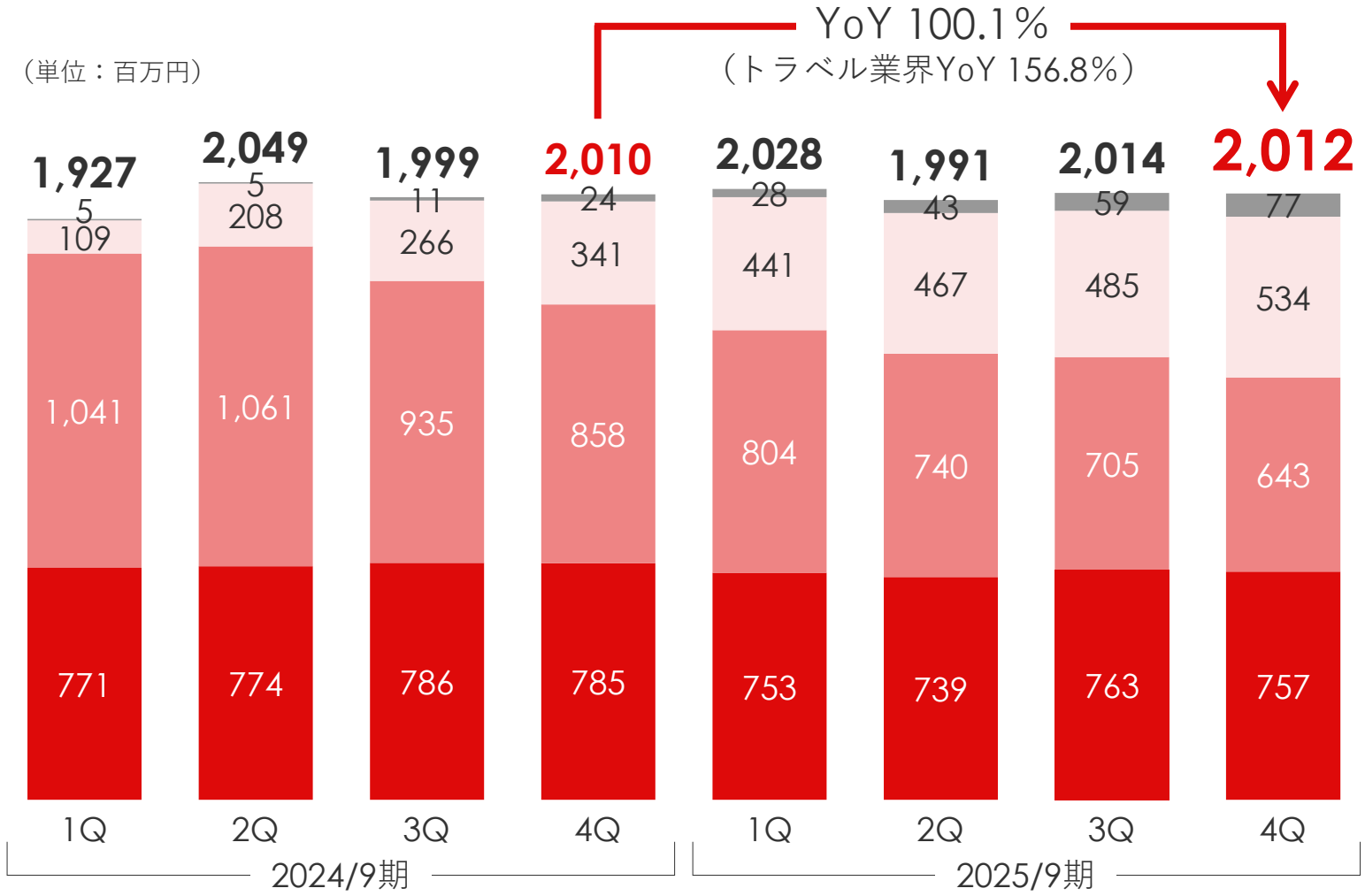


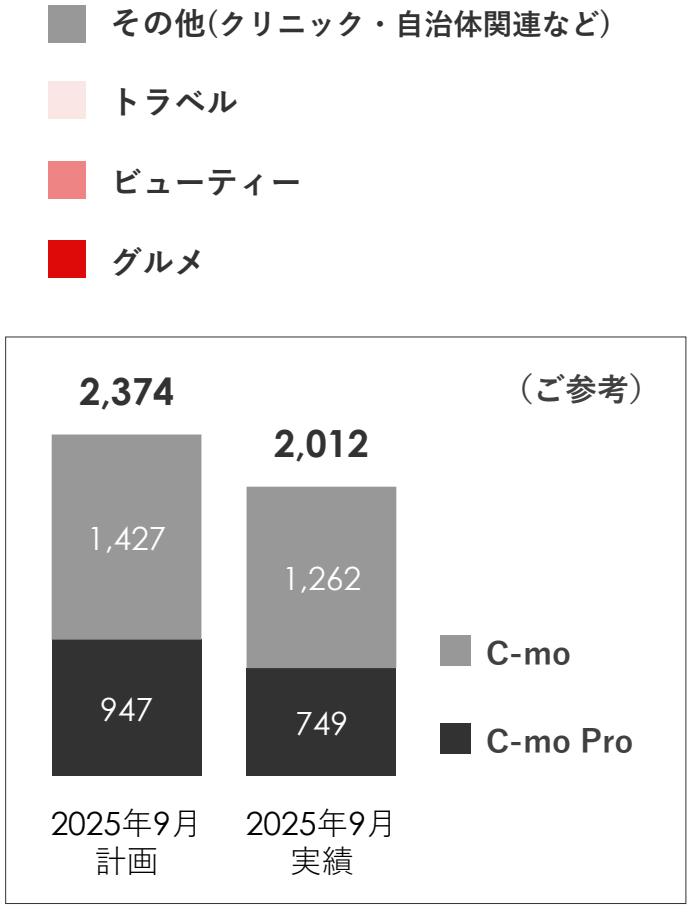
© 2025 CS-C.Co.,Ltd

※ 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 KPI

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

リ　ア　ル　店　舗

（飲食店運営）

リアル店舗を展開する理由

市場環境：ローカルビジネス（飲食店）の可能性

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

日本の食を
自らが世界に届ける

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

リアル店舗事業※の独自性

ローカルビジネスDX事業で培ったリソースを基に、スピード感のある展開が可能

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

- **目黒（2025年12月下旬）**
  都内住宅街に隣接する商業地区
- **池袋（2026年1月予定）**
  主要ターミナルエリア
- **マレーシア＊（2026年2月予定）**
  海外展開の第一歩
  ＊ ポップアップ出店

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

実績推移

運営店舗数

2024年9月
0店舗

>>>

2025年9月
9店舗

売上高（連結売上高に占める割合）

2024年9月期
0千円（0.0%）

>>>

2025年9月期
281百万円（8.8%）

※ 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

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

運営店舗

ラーメン店を中心に9店舗を展開

拉麺 江戸壱※

新橋 徒歩3分

麺うらた

自由が丘 徒歩1分

ほっかい尾山台

尾山台 徒歩1分

西海

目白 徒歩1分

塩そば 一榮

自由が丘 徒歩1分

汐屋だい稀

都立大学 徒歩1分

熊源

市ヶ谷 徒歩1分

みそ熊

自由が丘 徒歩2分

かわさ鬼

川崎 徒歩4分

※「拉麺 江戸壱」は2025年12月の業態変更に伴い、店名を「鶏のとりこ」へ改称しリニューアルオープンいたしました

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

CONTENTS

01 会社概要

02 ビジネスモデル

03 市場環境・独自性

04 成長戦略 -2026年9月期計画

05 SDGs・CSR活動

06 リスク情報

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

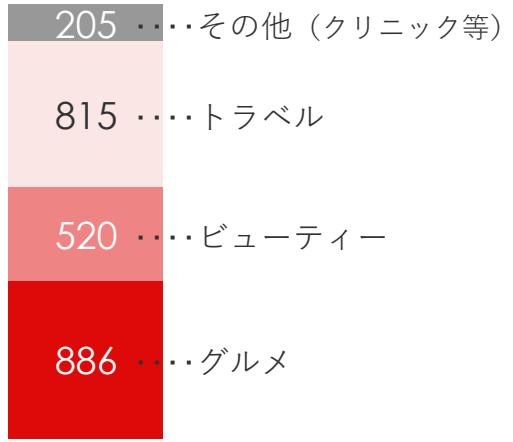
2026年9月期連結業績予想

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** （－%）	－

KPI
ストック売上高
2,426百万円

【ストック売上高内訳】



© 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

ミッション・ビジョンの実現

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

ローカルビジネスDX事業

マーケティング分野におけるDX化支援を通じて、
ローカルビジネスの成長機会の最大化に貢献

▼

既存事業の深堀・横展開

・AIO※2 への対応
・クリニック（歯科医院）向けサービスの本格展開

リアル店舗事業※1

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

▼

新事業の拡大

・国内外でのリアル店舗の展開
（詳細は次頁参照）

ローカルビジネスを世界に誇れる産業へ――。

進化を牽引しつつ、事業ポートフォリオの多角化によって当社自身も持続可能な成長軌道を描く

※1 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
※2 AI Optimizationの略で、生成AIの検索結果に自社のコンテンツを優先的に表示・引用させるために最適化すること

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

リアル店舗事業※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

※ 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

M&Aの方針

自己資金および借入を活用し、「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することで、ローカルビジネスDX事業の拡大に加えリアル店舗事業※の充実を図り、事業ポートフォリオの多角化、事業成長を加速させる

優れた業態

海外実績があれば尚良

or

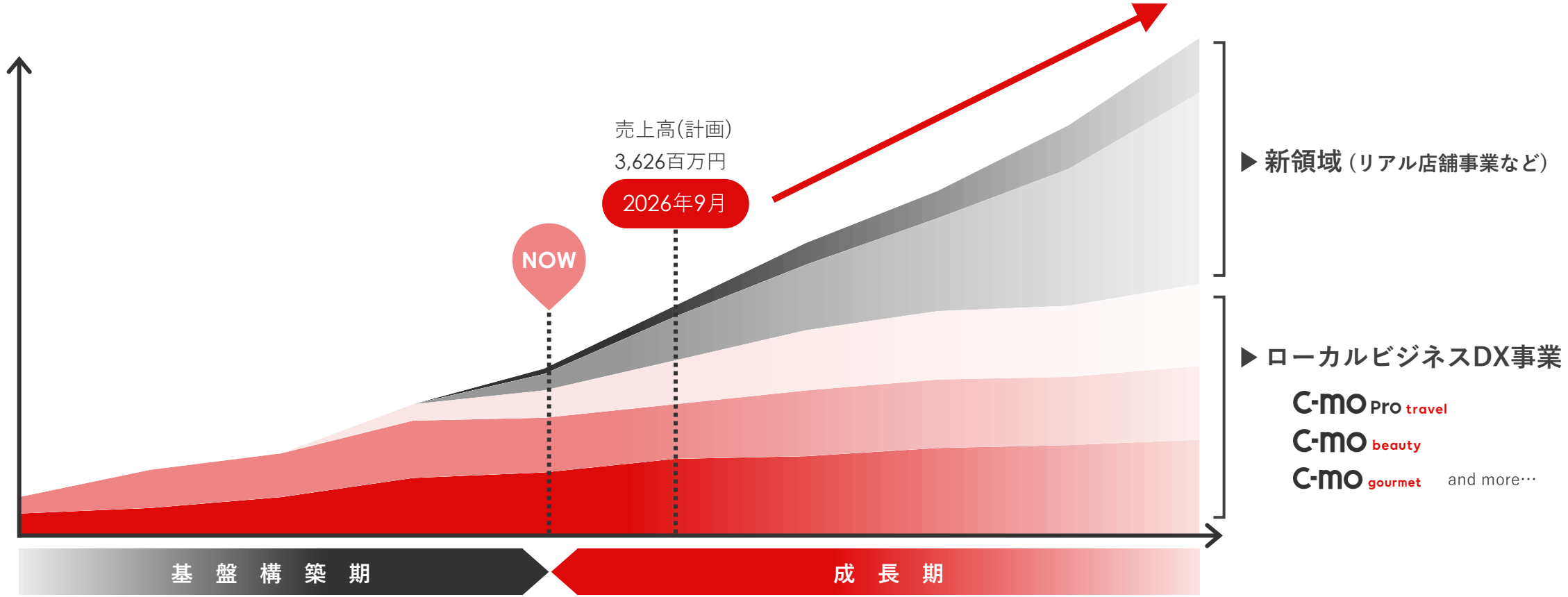
安定した
キャッシュ・フロー

※ 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

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

成長構想

ローカルビジネスDX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

CONTENTS

01 会社概要

02 ビジネスモデル

03 市場環境・独自性

04 成長戦略 -2026年9月期計画

05 SDGs・CSR活動

06 リスク情報

© 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

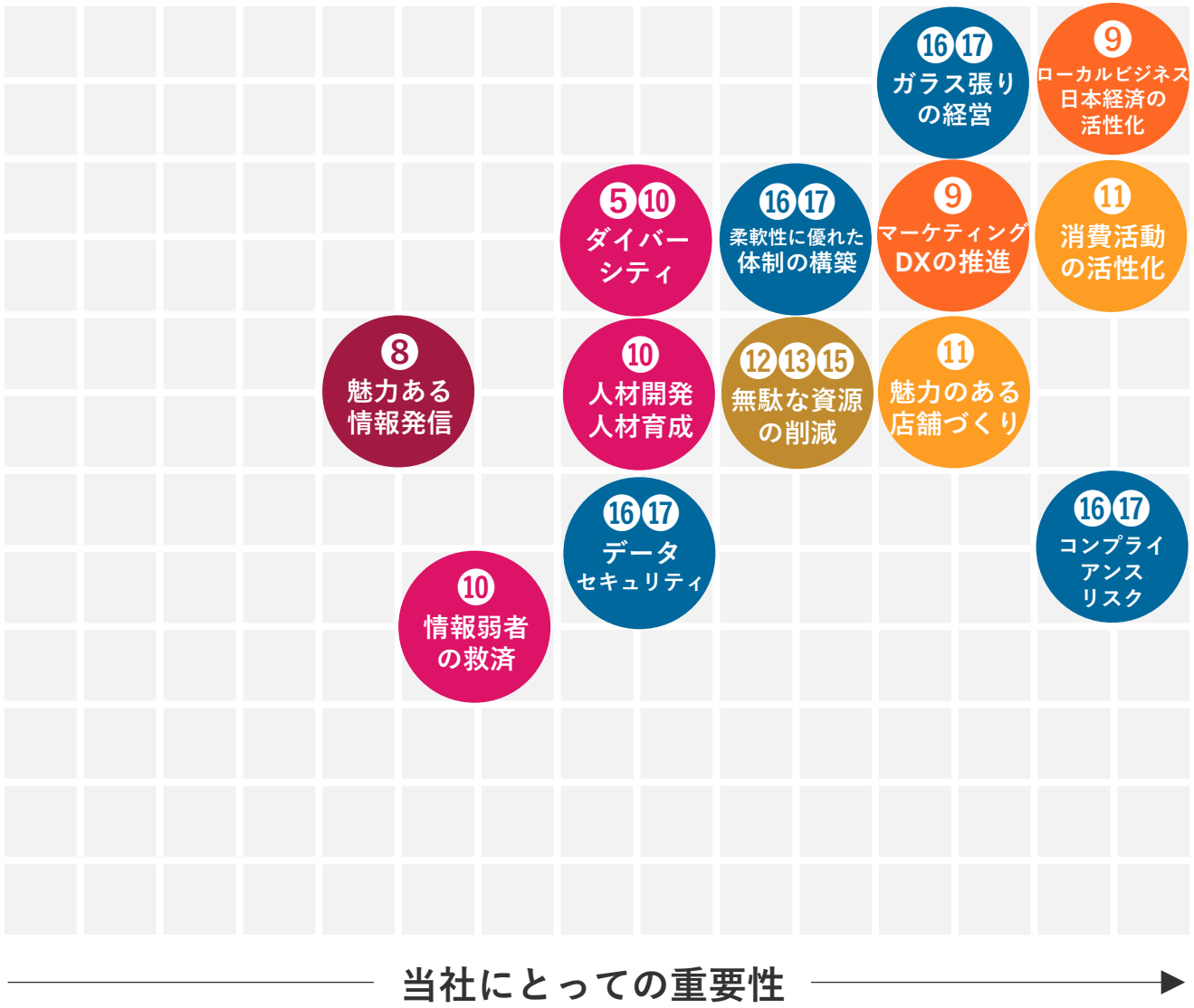
コーポレート・ガバナンス体制の強化

- 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



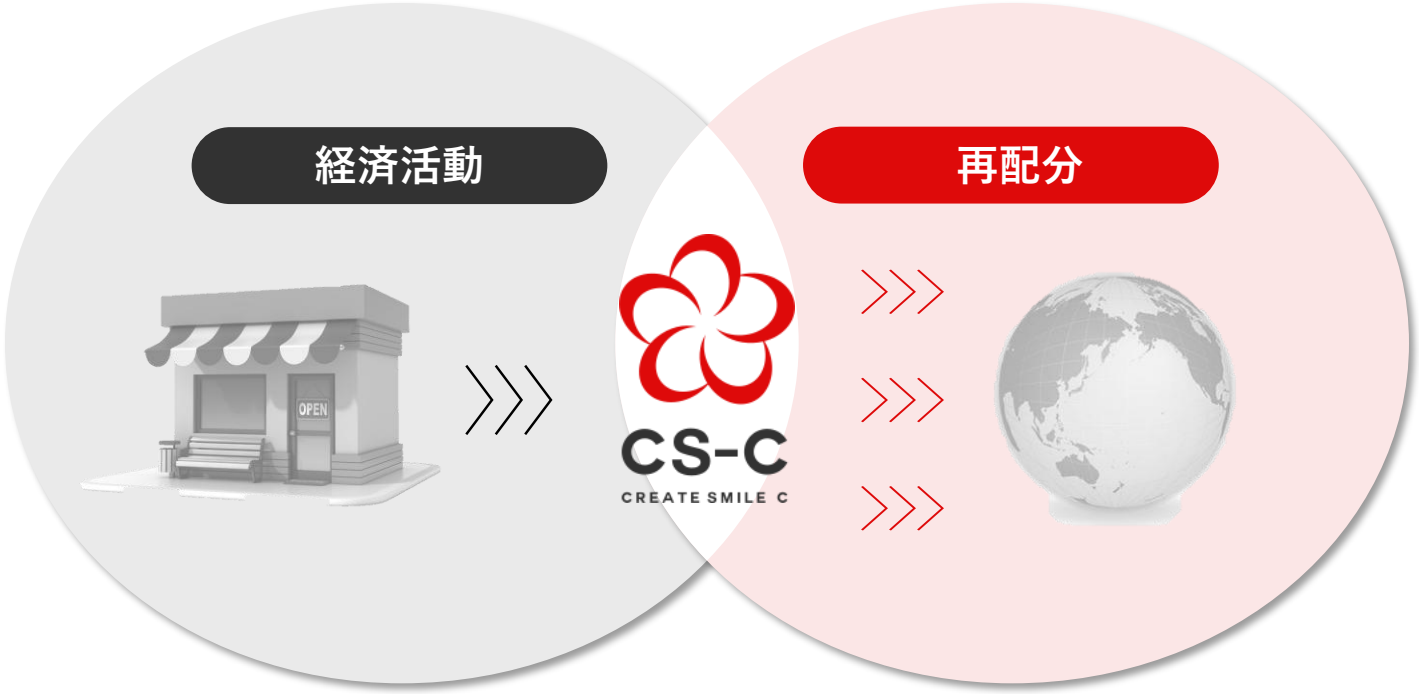
数字は持続可能な開発目標(SDGs)の番号

- 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

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）



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

CONTENTS

01 会社概要

02 ビジネスモデル

03 市場環境・独自性

04 成長戦略 -2026年9月期計画

05 SDGs・CSR活動

06 リスク情報

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

リスク情報

当社グループ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
市場環境及び競合について	当社グループの主要事業領域であ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、当社グループ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。	当社グループといたしましては、ローカルビジネスに特化して独自開発したSaaS型統合マーケティングツール「C-mo」は、「C-mo Pro」によるコンサルティングによってこれまでに蓄積してきたデータとノウハウを活かし、技術・信頼性の強化等を図るとともに、先行して事業を推進していくことで参入障壁を高め、市場での競争優位性確保を進めております。	中/中長期
M&A及び業務提携について	当社グループは、事業の拡充に際して、M&Aや他社との事業提携等も手段の一つとして位置づけております。 しかしながら、これらのM&Aや事業提携が事前の計画どおりの結果が得られない場合や、投資検討時には認識されなかった追加的な問題が後日判明した場合等には、取得した企業の株式価値や譲り受けた事業資産の減損処理を行う必要が生じる等、当社グループ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。	M&A及び事業提携の検討にあたっては、当社の経営戦略との整合性や、そこからもたらされるシナジー等を勘案し、適切なデューデリジェンスを実施したうえで、取締役会において議論を実施するというプロセスを辿ります。	低/中長期
特定業界への依存に関するリスク	当社グループの売上高は、2023年10月に本格リリースしたトラベル業界向けマーケティング支援サービスのシェア拡大及びリアル店舗（飲食店運営）事業の売上寄与により、堅調に推移しております。 しかしながら、国内景況が悪化し、各業界に対するサービスの提供の急激な減少等が発生した場合には、当社グループ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。	ローカルビジネスDX事業における新たな業界への横展開や、リアル店舗事業をはじめとする新事業の展開を積極的に進め、事業ポートフォリオの多角化を図ることで、特定の業界の景気変動に左右されにくい、安定した事業構造を構築してまいります。	低/中長期

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

注意事項

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、当社グループ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。

当社グループは、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、当社グループが判断したものであります。

また、当社グループ以外の事項・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、当社グループ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、保証しておりません。

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、2026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。

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

参考資料／出典一覧

© 2025 CS-C.Co.,Ltd

店舗数

各出典元より算出

業界	対象種別	店舗数	出典
グルメ	飲食店、飲食サービス業	550,443	経済産業省「飲食関連産業の動向（FBI　2024年）」 https://www.meti.go.jp/statistics/toppage/report/minikeizai/kako/20250722minikeizai.html
	小計	550,443	
ビューティー	理容所	107,995	厚生労働省「令和６(2024)年度衛生行政報告例の概況」 https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/eisei_houkoku/24/
	美容所	277,752	
	ネイル	38,000	NPO法人日本ネイリスト協会「ネイル白書2025」 https://www.nail.or.jp/publish/nail_report.html
	あん摩・マッサージ・指圧・はり・きゅう	91,620	厚生労働省「令和６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/24/
	その他の施術所	2,736	
	柔道整復の施術所	50,924	
	フィットネス	12,543	株式会社矢野経済研究所「2024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/3651
	小計	581,570	
トラベル	旅館・ホテル	52,946	厚生労働省「令和６(2024)年度衛生行政報告例の概況」 https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/eisei_houkoku/24/
	小計	52,946	
クリニック	歯科医院	66,378	厚生労働省「令和６(2024)年医療施設（動態）調査・病院報告の概況」 https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/iryosd/24/
	美容外科	2,016	厚生労働省「令和５(2023)年医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況」 https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/iryosd/23/
	小計	68,394	
	合計	1,253,353	

© 2025 CS-C.Co.,Ltd