



2023年9月期 第3四半期

決算説明資料

2023年8月10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	758百万円（2022年9月30日時点）
従業員数	193名 ※アルバイト、パートタイマーを含む（2022年9月30日時点）

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」
- 社外CMO（Chief Marketing Officer・最高マーケティング責任者）「C+」



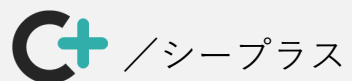
認定パートナー





月額5万円ストック型（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



月額5万円ストック型（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



「C-mo[※]」 売上高が前年同期比113%



営業部隊の体制強化



アライアンス企業が500社を突破

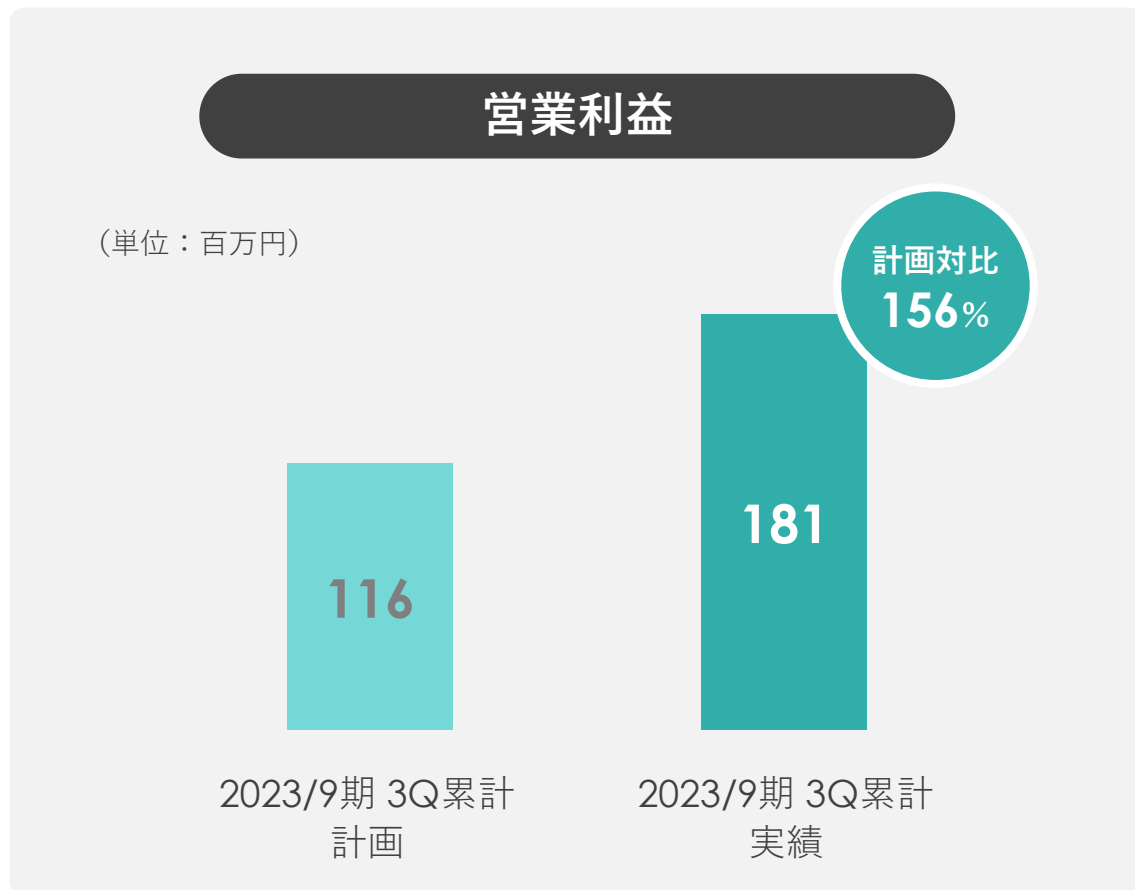
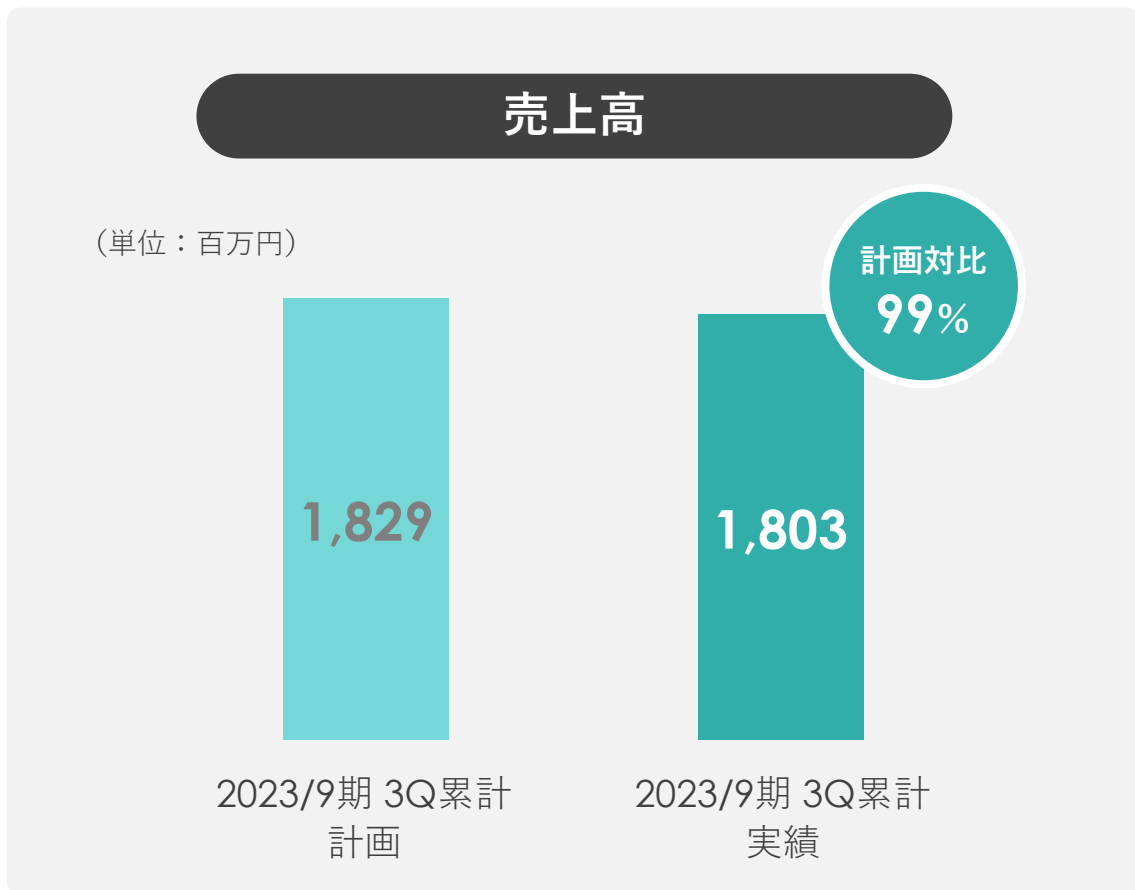
決算概要

- 「C-mo」の着実な受注増加により売上高は前年同期比で増加
- 成長促進のための採用コスト等の増加によって販管費が増加し、利益ベースでは前年同期比で減少

単位：百万円	2022/9期 3Q累計 2021年10月～2022年6月	2023/9期 3Q累計 2022年10月～2023年6月	前年同期比
売上高	1,622	1,803	111.1%
営業利益 (マージン)	199 (12.3%)	181 (10.1%)	90.8%
経常利益 (マージン)	199 (12.3%)	181 (10.1%)	91.0%
四半期純利益 (マージン)	116 (7.2%)	114 (6.3%)	98.2%

計画対比

- 想定よりも「C-mo」の受注タイミングが遅れており、売上高に関しては若干の計画未達
- カスタマーサクセス（「C-mo」のサポート担当）の体制整備及び仕組化が更に進み、人件費が計画よりも下振れたことにより、営業利益は計画超過

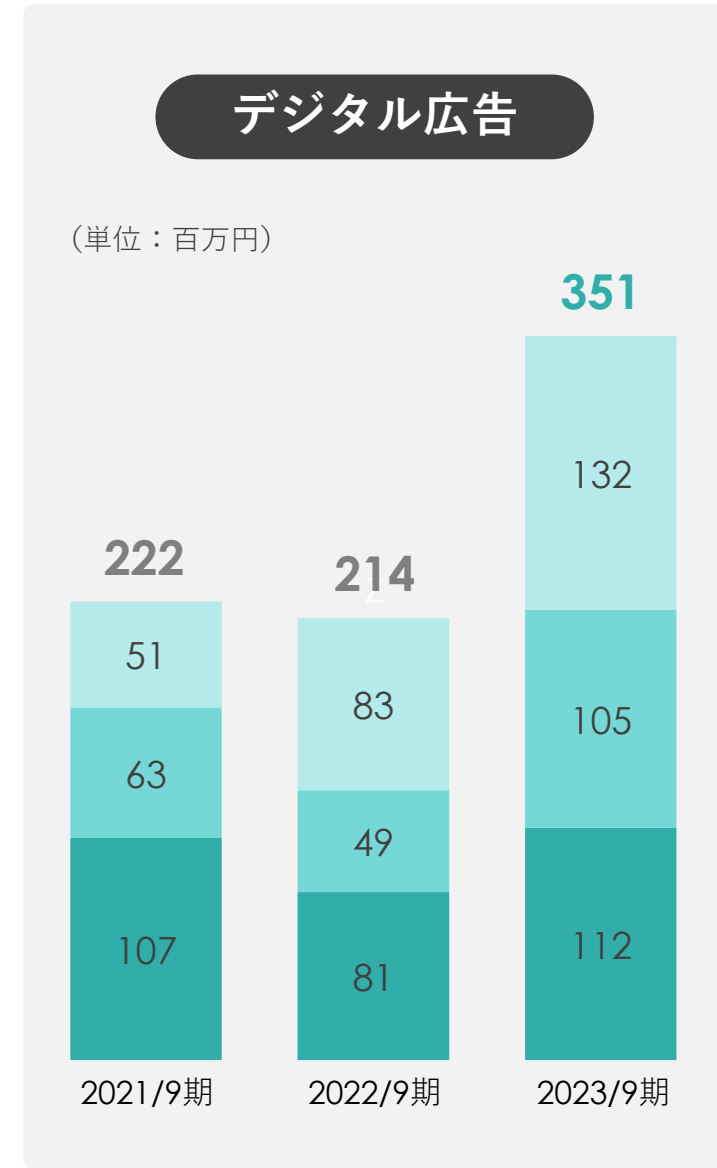
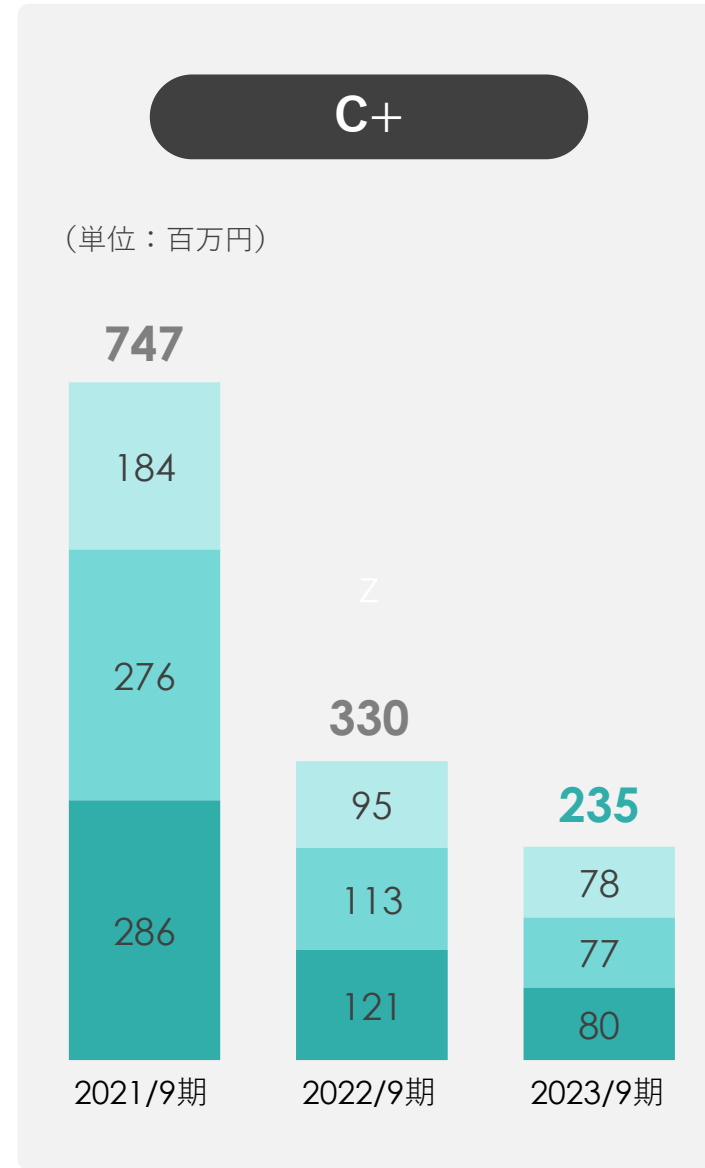
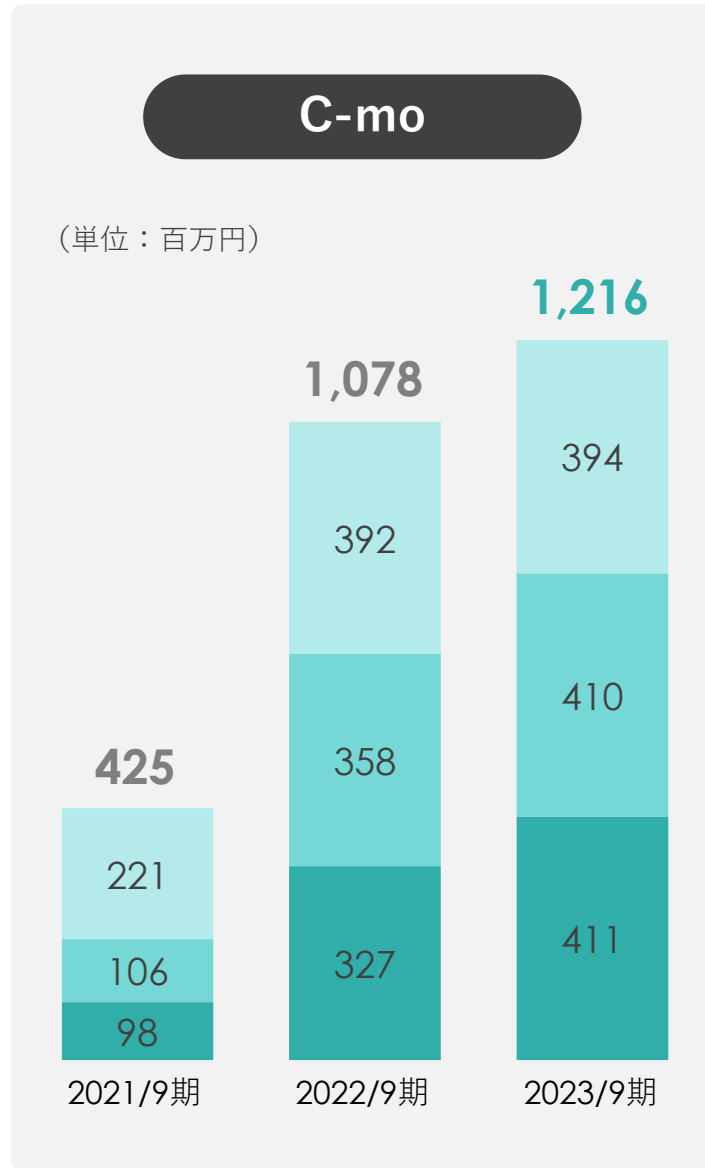


サービス別売上高

- 原則として新規獲得は主力サービスである「C-mo」に特化しており、前年同期比で着実に成長
- 「C+」はトラベル版の導入が進む一方で、「C-mo」への切り替えや新規受注停止により減少
- 「デジタル広告」は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	2022/9期 3Q累計 2021年10月～2022年6月	2023/9期 3Q累計 2022年10月～2023年6月	前年同期比
C-mo	1,078	1,216	112.8%
C+	330	235	71.4%
デジタル広告	214	351	163.9%

サービス別売上高／クォーター比較



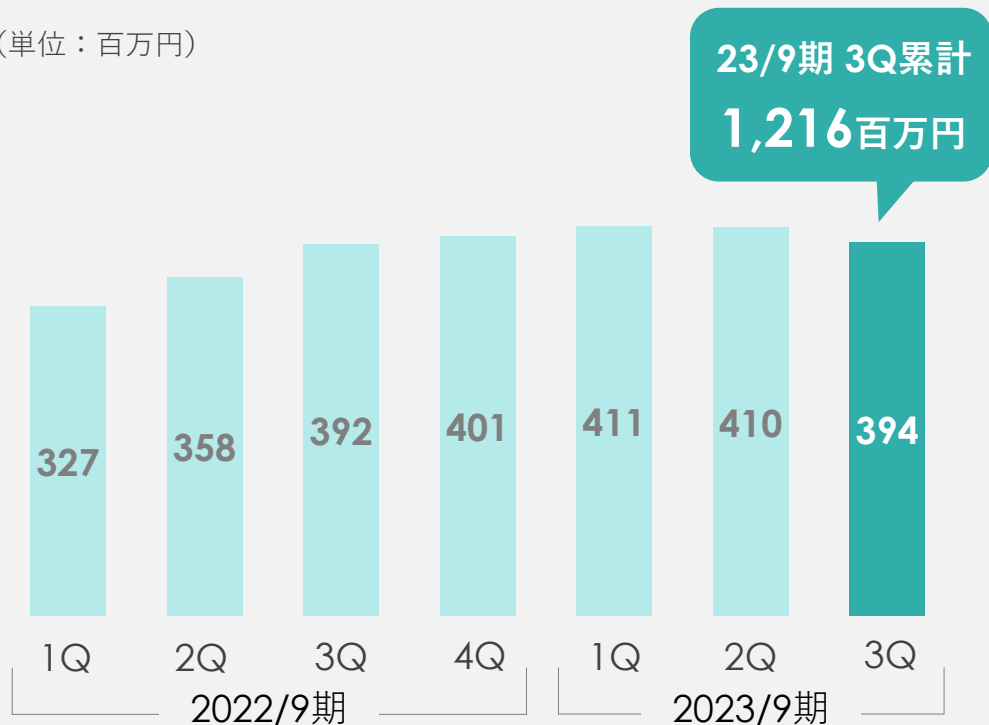
■ 3Q
■ 2Q
■ 1Q

「C-mo」売上高推移

- 営業とカスタマーサクセス（「C-mo」サポート担当）の体制強化、及び「C-mo」の継続的なバージョンアップを実施し、持続的な成長を実現

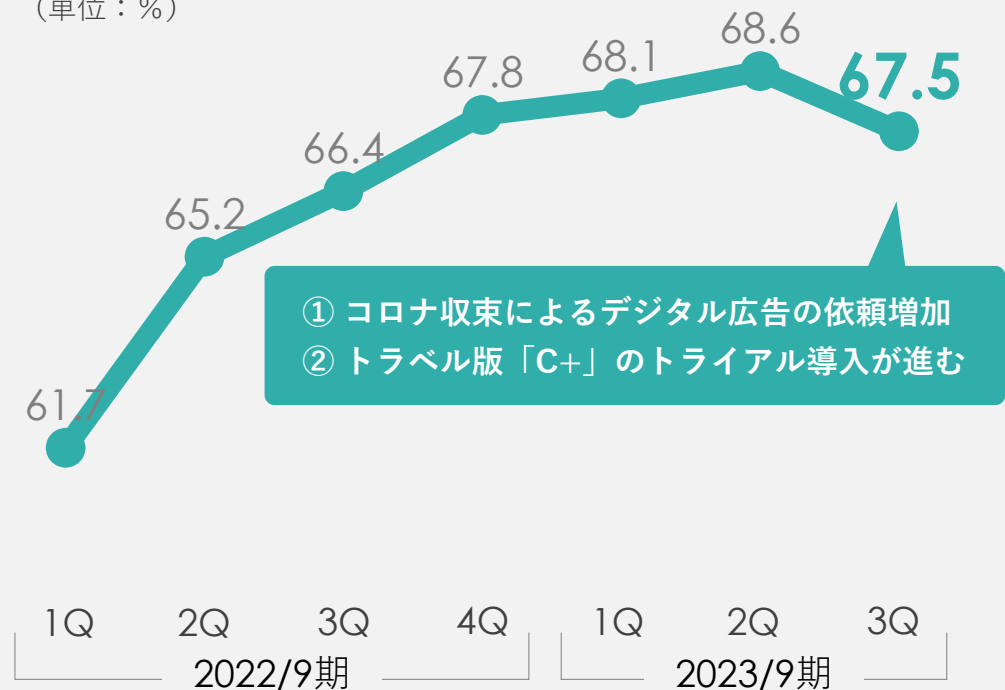
「C-mo」の売上高

(単位：百万円)



売上高に占める「C-mo」の割合※

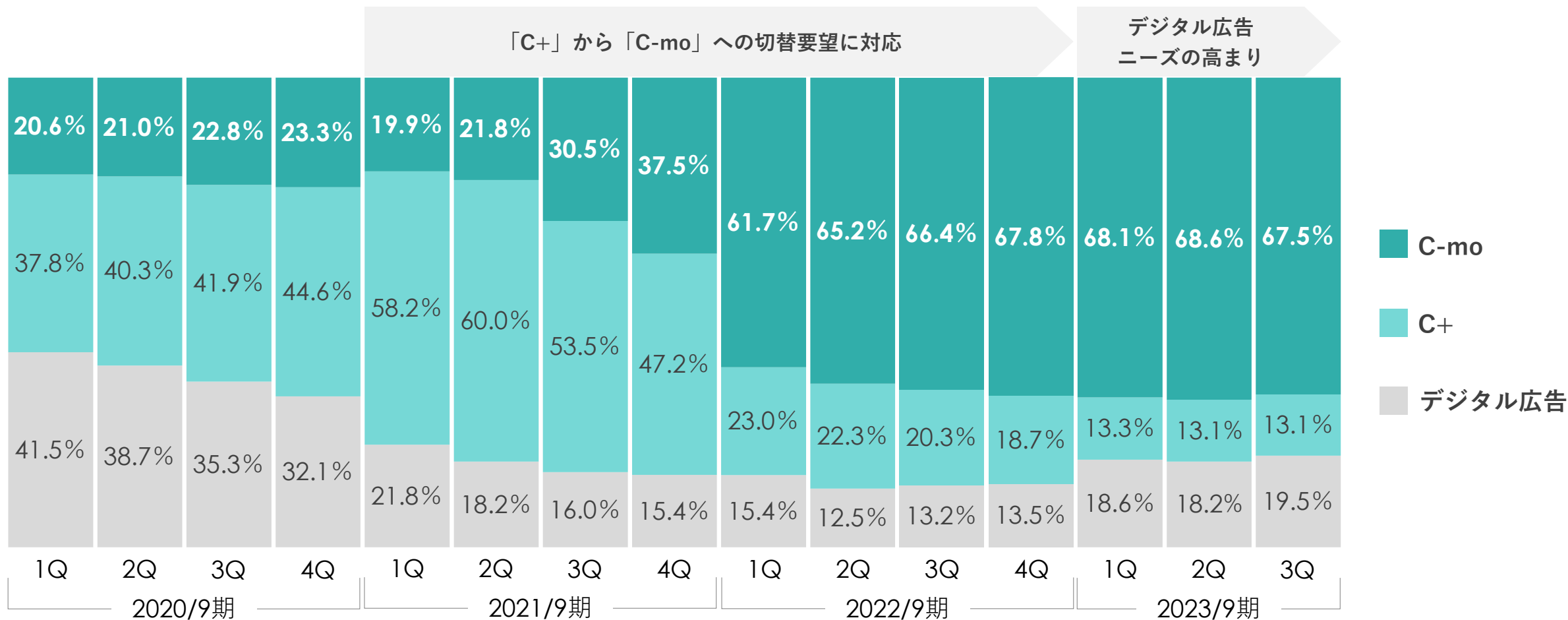
(単位：%)



- ① コロナ収束によるデジタル広告の依頼増加
- ② トラベル版「C+」のトライアル導入が進む

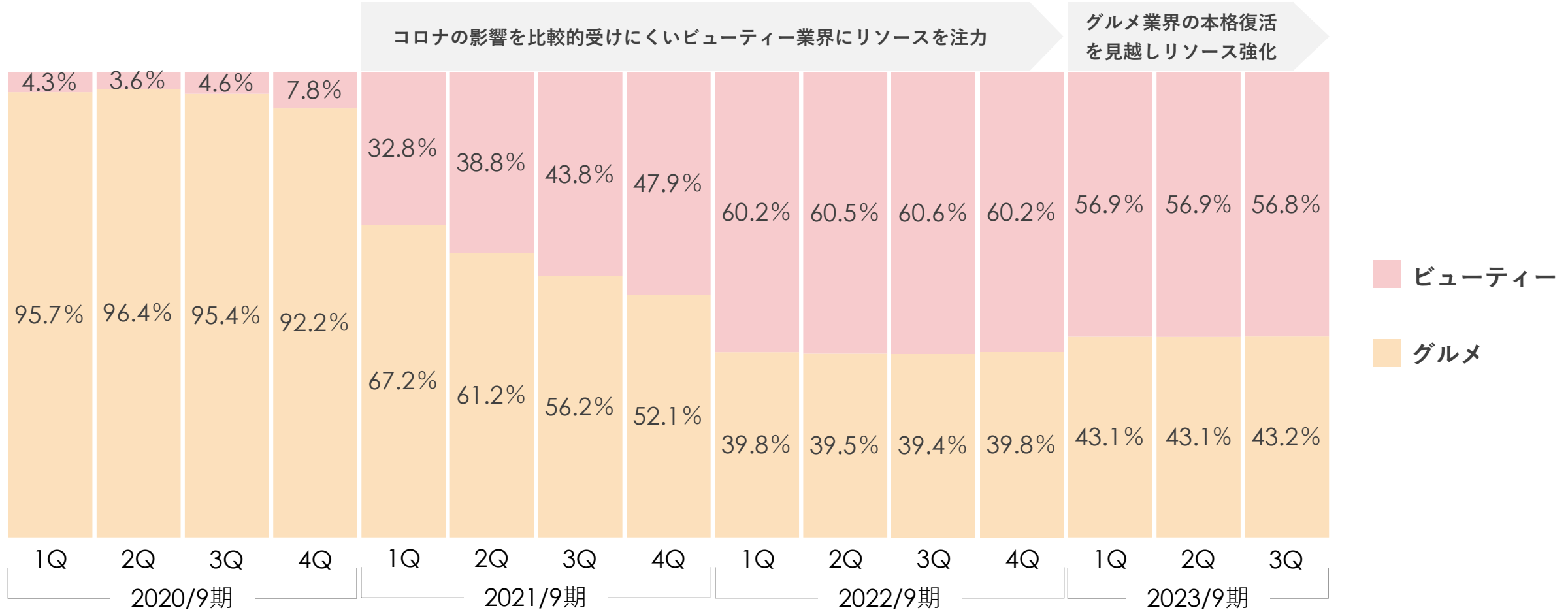
売上高構成比／サービス別※

- 2022/9期以降、顧客要望に対応し「C+」から「C-mo」への切り替えが進展するとともに、既存事業における「C+」の受注停止によって「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



売上高構比率／業界別※

- コロナ収束による客足の戻り、及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



ARR ※1

1,518百万円
(前年同期比 101.1%)

契約店舗数

4,302店舗
(前年同期比 115.6%)

平均単価 ※3

31,550円
(前年同期比 90.0%)

解約率 ※3

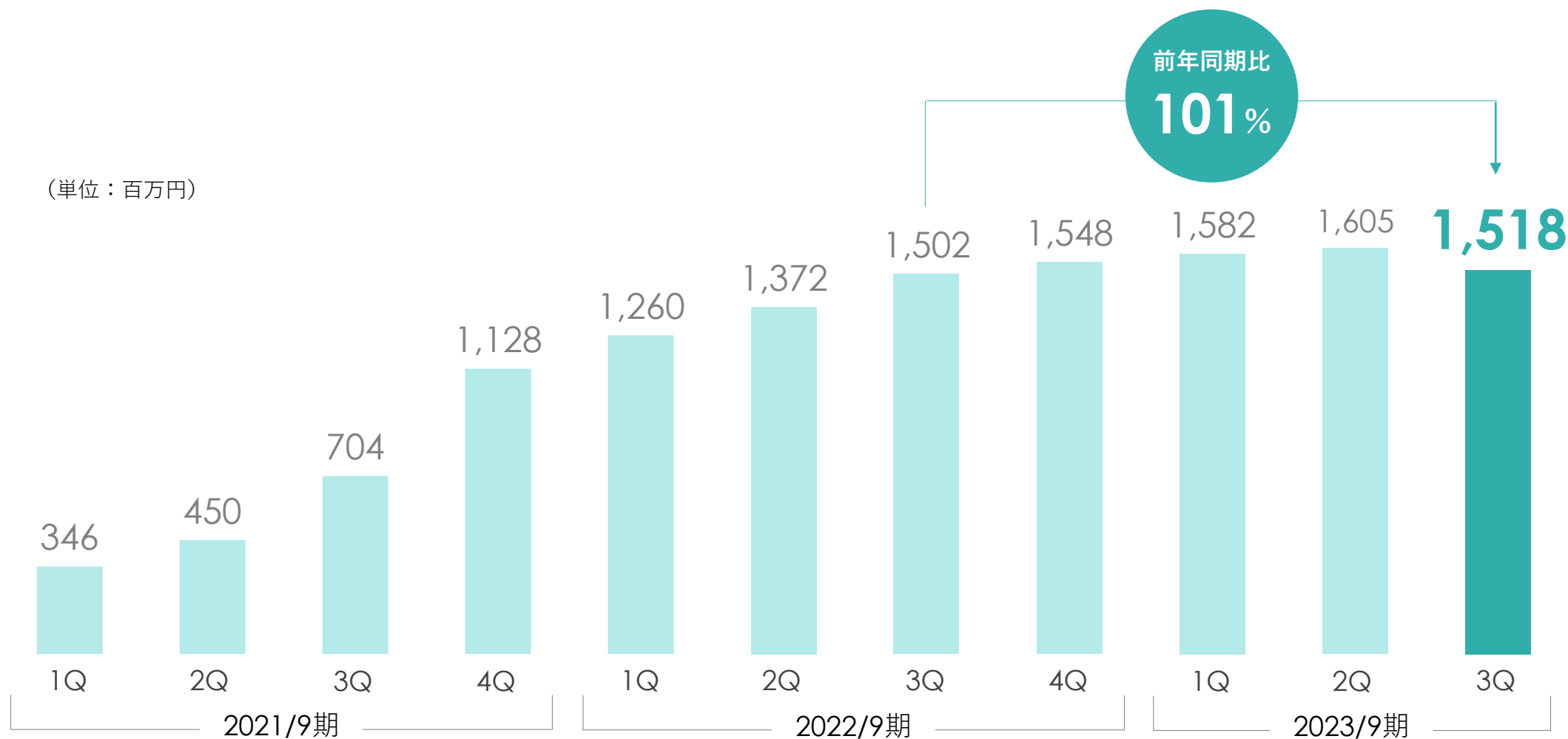
2.0%

※1 四半期会計期間末(3・6・9・12月)のMRR(※2)を12倍することにより算出

※2 対象月の月末時点における顧客との契約において定められたID単位で毎月課金される月額利用料の合計金額

※3 2023年6月時点の直近6ヶ月平均

- 契約開始月を2023/9期4Q以降に後ろ倒しにしている店舗が一定数あるため、2023/9期2Qと比較し減少

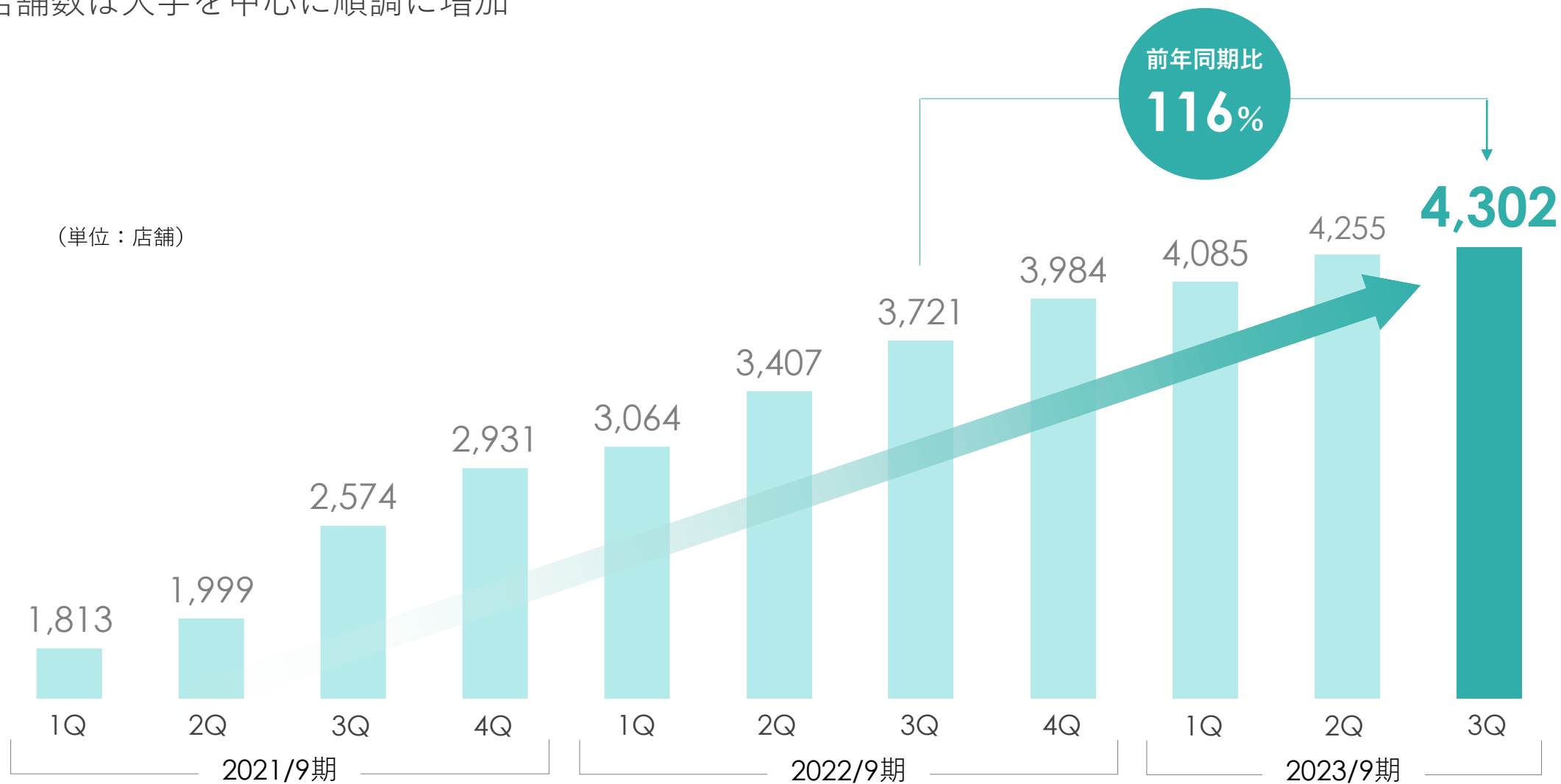


※1 四半期会計期間末(3・6・9・12月)のMRR(※2)を12倍することにより算出

※2 対象月の月末時点における顧客との契約において定められたID単位で毎月課金される月額利用料の合計金額

契約店舗数／C-mo

- 店舗数は大手を中心に順調に増加

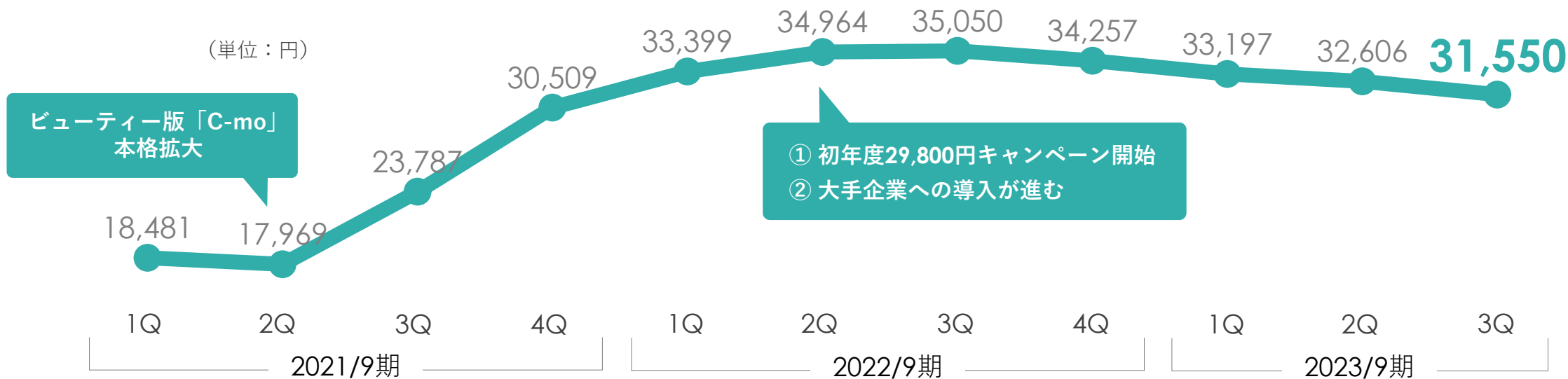


平均単価／C-mo

- 2023年6月時点の6ヶ月平均単価は31,550円

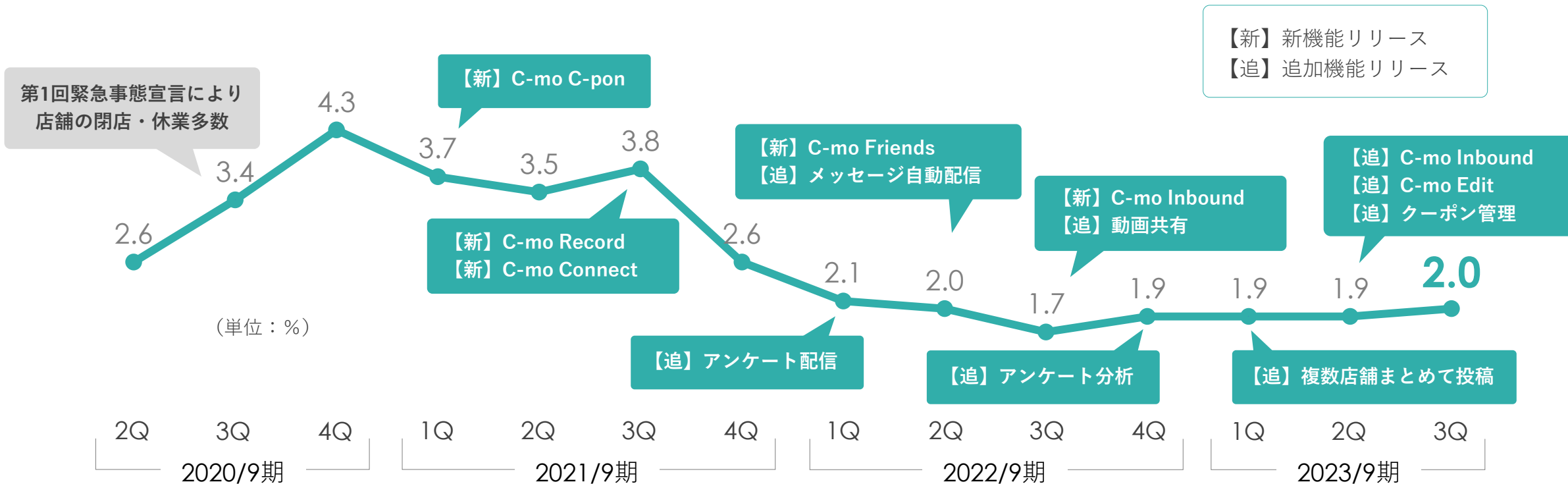
価格変動要因

- ① コロナの影響が大きいグルメ業界には、応援キャンペーンとして初年度29,800円でサービス提供（キャンペーンは2023/9期1Qを以て終了）
- ② コロナの収束により各大手企業への導入が進み、ボリュームディスカウントを適用



6ヶ月平均解約率／C-mo

- 2023年6月時点の6ヶ月平均解約率は2.0%と低水準を維持
- 「C-mo」の継続的な機能拡充とカスタマーサクセス（「C-mo」サポート担当）の体制強化が低減要因



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

インバウンドソリューション強化

✓ 7月より「Uberall[※]」日本統括パートナーの株式会社リカバリーとの業務提携を開始

Z
今後は、当社が提供するSaaS型統合マーケティングツール「C-mo」と「Uberall」のAPI連携を予定。

これにより、「Uberall」が連携するApple Map、Tripadvisor、Baidu Map（百度地図）など、多くのインバウンド客が利用しているメディアを「C-mo」で一元管理をすることが可能に。

(ニュースリリース) <https://s-cs-c.com/archives/news/20230711>

※ 世界中の135万以上の店舗が利用する、GoogleビジネスプロフィールやFacebookなど125以上のメディア、自社サイトまですべての店舗情報を一括管理できるクラウドシステム

ローカルビジネスの足元の動向



新型コロナウイルスの「5類」移行

└ 新型コロナウイルス感染症の位置づけが、2023年5月8日から季節性インフルエンザと同じ5類に移行し、市中における人流が活性化

(厚生労働省) <https://www.mhlw.go.jp/stf/corona5rui.html>



インバウンド需要の着実な回復

└ 2023年6月の訪日外客数は、コロナの感染拡大で訪日外客数が急減した2020年2月以降、初めて200万人を突破。2023年1～6月までの上半期累計で1,000万人超え

(JNTO) https://www.jnto.go.jp/news/press/20230719_monthly.html



恒常的な人材不足

└ 労働需給のひっ迫による人的リソースの確保難が最重要課題

(帝国データバンク) <https://www.tdb.co.jp/report/watching/press/p230502.html>

**客足の戻りが見られるものの、人材確保の優先順位が高く
マーケティング需要の完全復活には至っていない**

営業力の強化

- 新卒を中心に10名増員 (2Q 29名→3Q 39名)

約30%

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70%

アライアンス

- ✓ 勉強会の開催 (89回※)
- ✓ 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

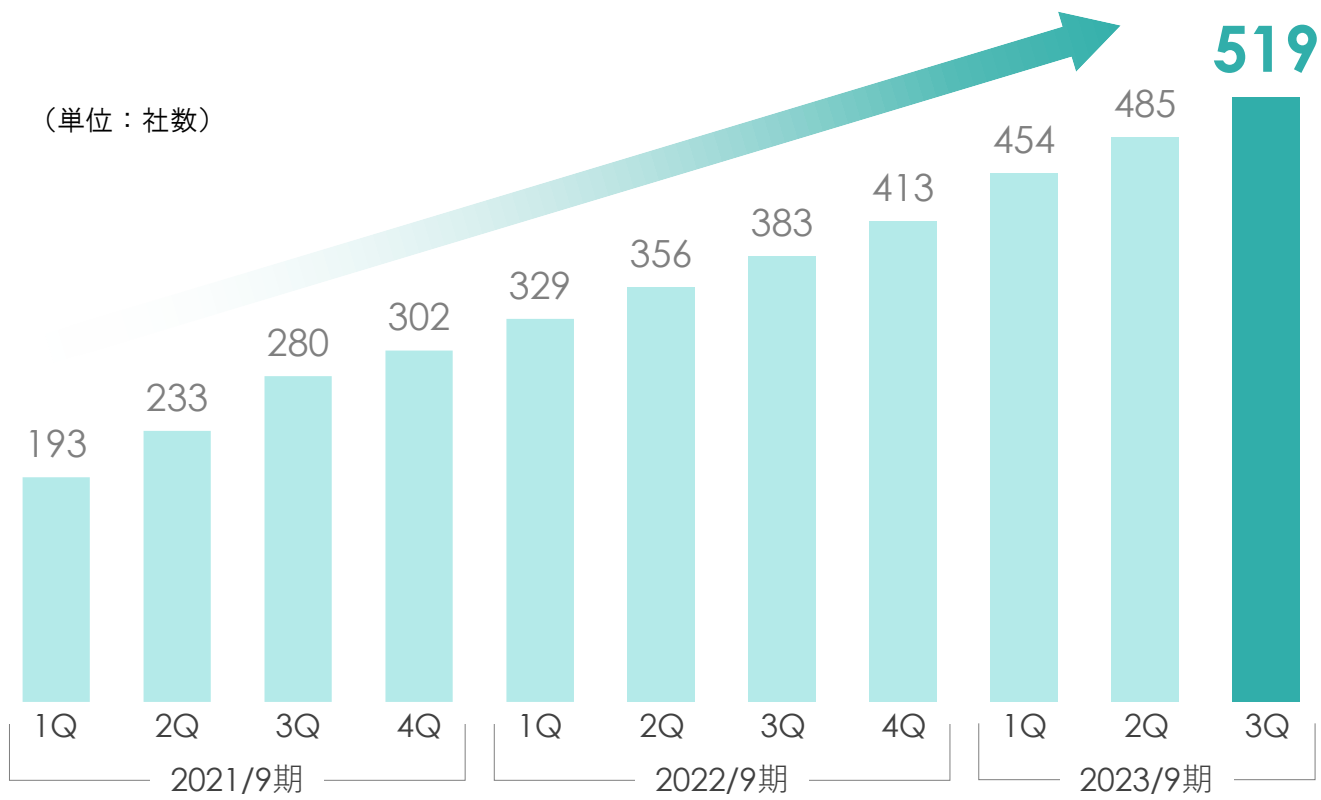
受注の内訳

営業力の強化／アライアンス

- 2023年6月末時点のアライアンス契約は519社
- 北陸銀行、沖縄銀行とも業務提携を開始し、更なるシェア獲得を目指す

取引社数

(単位：社数)

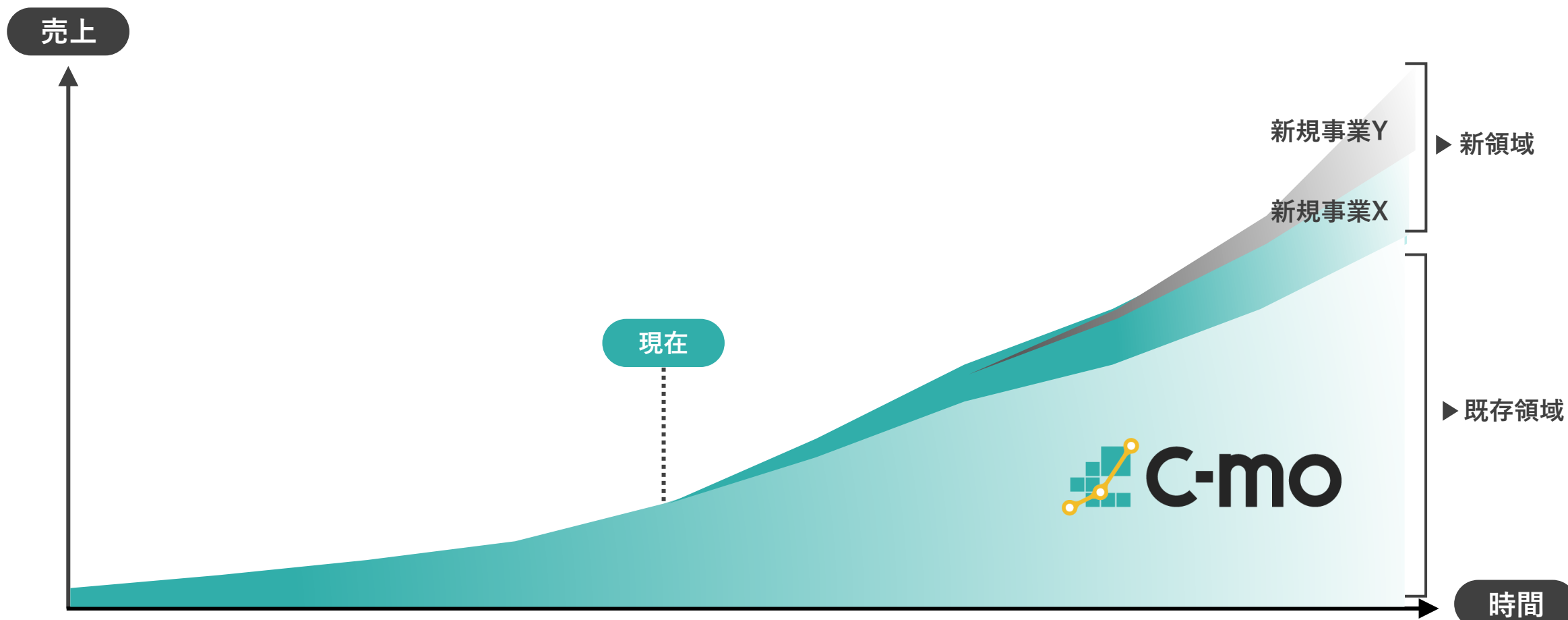


一部アライアンス先 ※五十音順

- 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

事業の拡張

- ローカルビジネスはマーケティング以外にも多くの課題が存在しているため、既存事業と親和性のある新サービスの提供も視野に入れながら、既存領域（ビューティー・グルメ）の拡大、新領域（トラベル等）への横展開を行うことで、持続的な成長ドライバーを創出



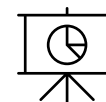
トラベル業界を取り巻く現状と課題



宿泊施設それぞれの
特徴や独自性が
消費者に届かない



差別化できないため
価格競争に巻き込まれ
利益が出しづらい



人材・ノウハウ不足により
マーケティングのDX化
が遅れている



マーケティングによって施設の認知を広げ、ブランディングや
セールスプロモーションによる消費者へのアプローチが必要

2024/9期からの本格展開に向けて事業構築中



「C-mo」の追加機能開発



リード獲得のためのマーケティング予算



体制強化のための人材採用



新サービスの開発投資



M&Aや提携を含む事業投資

株主還元について

- 財務体質の強化と開発投資による事業拡大のため内部留保の充実等を図ることが重要であると考え、現状は事業推進に資金を投入いたします。今後の中期経営計画の進捗を鑑みながら、早期の株主還元が実施できるよう事業拡大に邁進していきます

Appendix

Q1 **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。

Q2 **「C+」を減収計画としている理由は？**

A グルメ・ビューティー業界においては、その役割が十分に果たしているため、2022/9期以降は基本的に「C+」の新規受注は受けていないことに加え、「C-mo」への切替と閉店等による自然減を見込んでいるため、減収計画となっております。

Q3 新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、グルメ業界からビューティー業界へ急速に横展開できたのは何故か？

A ビューティー業界には、元々事業を展開していたグルメ業界と共通課題があり、「C-mo」提供にあたっての早急な要件定義、開発、サービス提供が可能であったためです。

【共通課題】

時代の進化とともに、消費者がお店を選ぶ手段は検索エンジン・メディア・SNSなど多様化。

お店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、お店の運営主体は中小企業が多く、実現が難しい。

Q4 新領域としてトラベル業界を選択した理由は？

A トラベル業界においても上記のQ3に記載のグルメ業界・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。

〔 企業理念 〕

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

C L I E N T

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

C O N S U M E R

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、いい気持ち、笑顔になれる

C O U N T R Y / C O M M U N I T Y

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

C H I L D R E N

公益資本主義^(※1)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 〕

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^(※2)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

※1 世の中の不均等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

※2 個人事業主や中小企業を中心とした、地域に根付いた店舗ビジネスの総称で、グルメ・ビューティー・トラベル・アパレルなどのジャンルがある



梶原 健

代表取締役



森田 大輔

取締役



宇田川 政幸

取締役



河野 圭介

取締役



林 宏一

取締役

「店舗 × デジタル」のプロフェッショナル

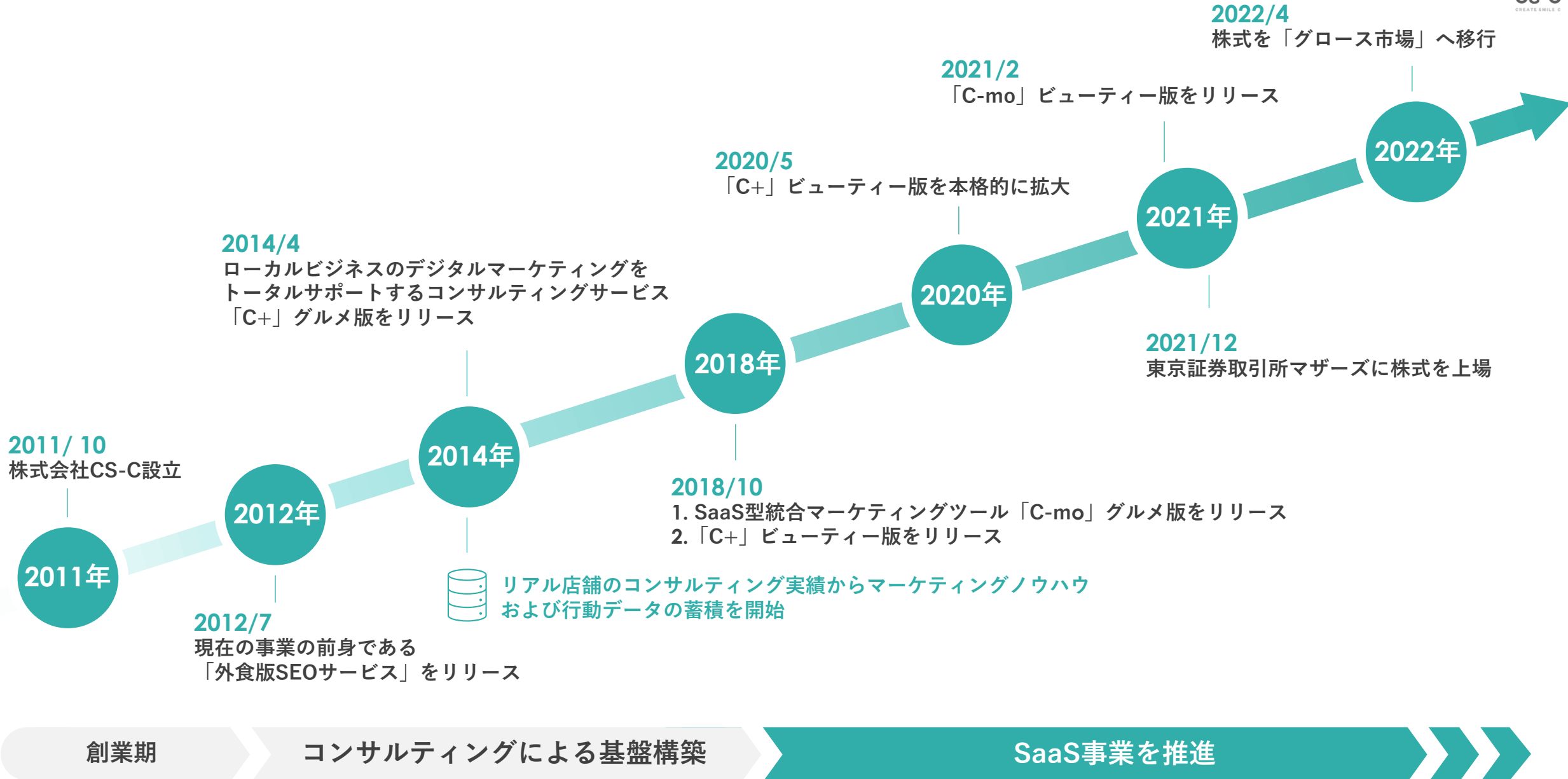
株式会社ベンチャー・リンクにて店舗コンサルティング業務に従事。その後、「店舗×デジタル」をテーマに店舗向けITサービスおよび、メディア事業責任者を歴任。2011年に株式会社CS-Cを創業。

SBMグルメソリューションズ株式会社（現：株式会社EPARK）にて「Yahoo!グルメ」、「Yahoo!ロコ」の拡大、運営に携わる。2013年1月に株式会社CS-Cへ入社。

株式会社ベンチャー・リンクにて店舗コンサルティング業務に従事。その後、株式会社ネットプライズドットコム（現：BEENOS株式会社）にてネットビジネスのスキーム構築に従事。「転送コム」「ブランドディア」の企画、立ち上げ担当。2013年12月に株式会社CS-Cへ入社。

株式会社ベンチャー・リンクにて店舗コンサルティングに従事。その後、当時全国に約300店舗展開していた食品小売りFCチェーン「三代目茂蔵」の事業責任者を担当。2014年4月に株式会社CS-Cへ入社。

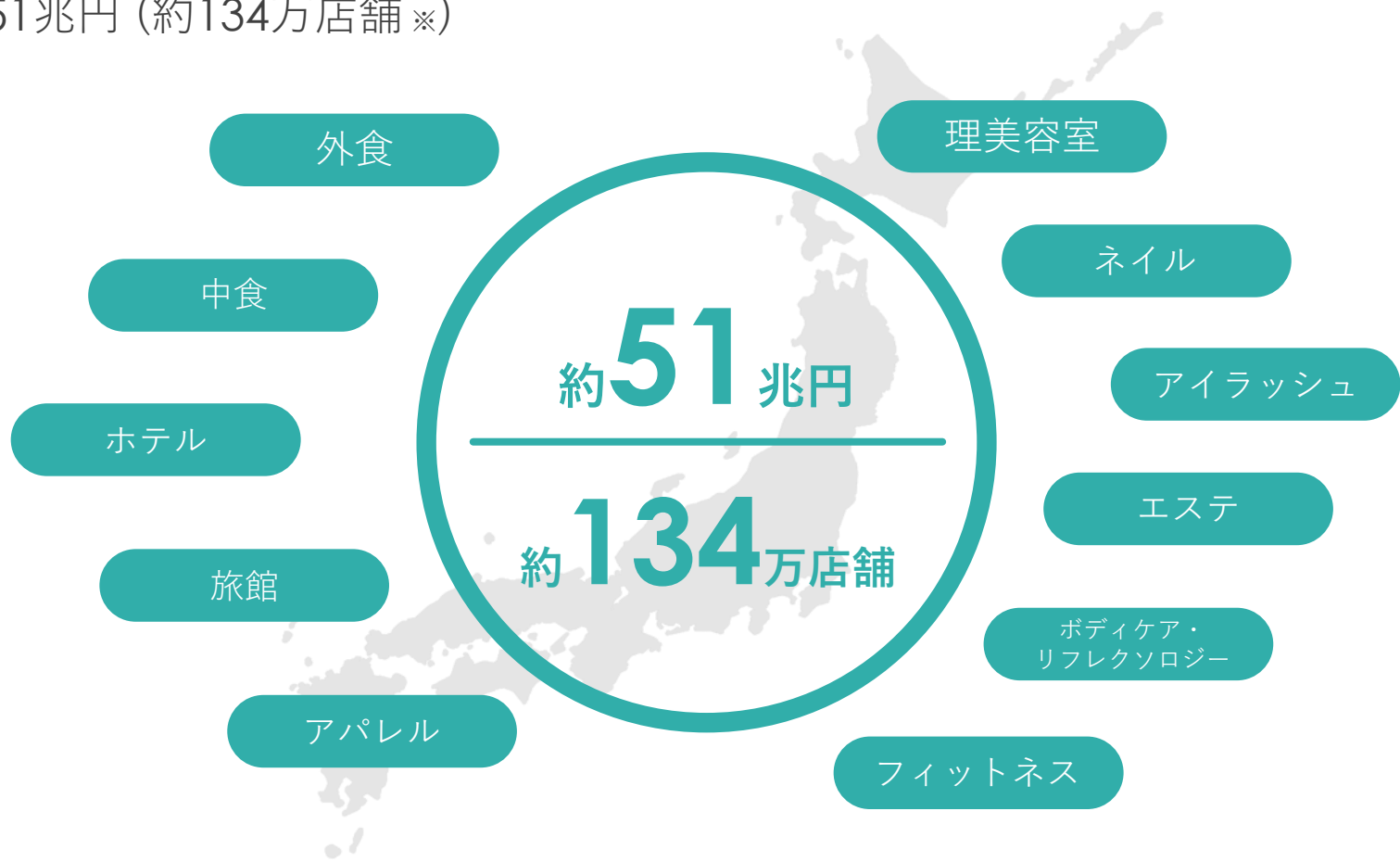
株式会社住友銀行（現：三井住友銀行）にて法人担当に従事。その後、株式会社アプレシオ（現：株式会社Aprecio）では経営企画室長として上場準備および、IRを担当。2016年8月に株式会社CS-Cへ入社。



なぜローカルビジネスか

● 広大なマーケットボリューム

当社がターゲットとしている美容室およびネイルサロンなどが属するビューティー業界、飲食店が属するグルメ業界、旅館およびホテルが属するトラベル業界、紳士・婦人・子供服販売が属するアパレル業界の市場規模は51兆円（約134万店舗※）



生産性の低さ

- 参入障壁が低いため店舗過多になりやすい
- レッドオーシャン※化する傾向が強い

マーケティングで差別化する必要があるが、中小企業が多く資本力・人材・ノウハウ不足によりマーケティングのDX化が遅れている

工程のDXニーズ



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



シーモ

月額5万円ストック型（年間契約）

ニーズ調査から新規客獲得、固定客化に
必要な機能を「ワンストップ」提供
SaaS型統合マーケティングツール



シープラス

月額5万円ストック型（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
コンサルティングサービス

各ソリューションの関係性



コンサルティングによる支援を通じた現地調査「C+」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+」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+」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

各ソリューションの関係性



コンサルティングによる支援を通じた現地調査「C+」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

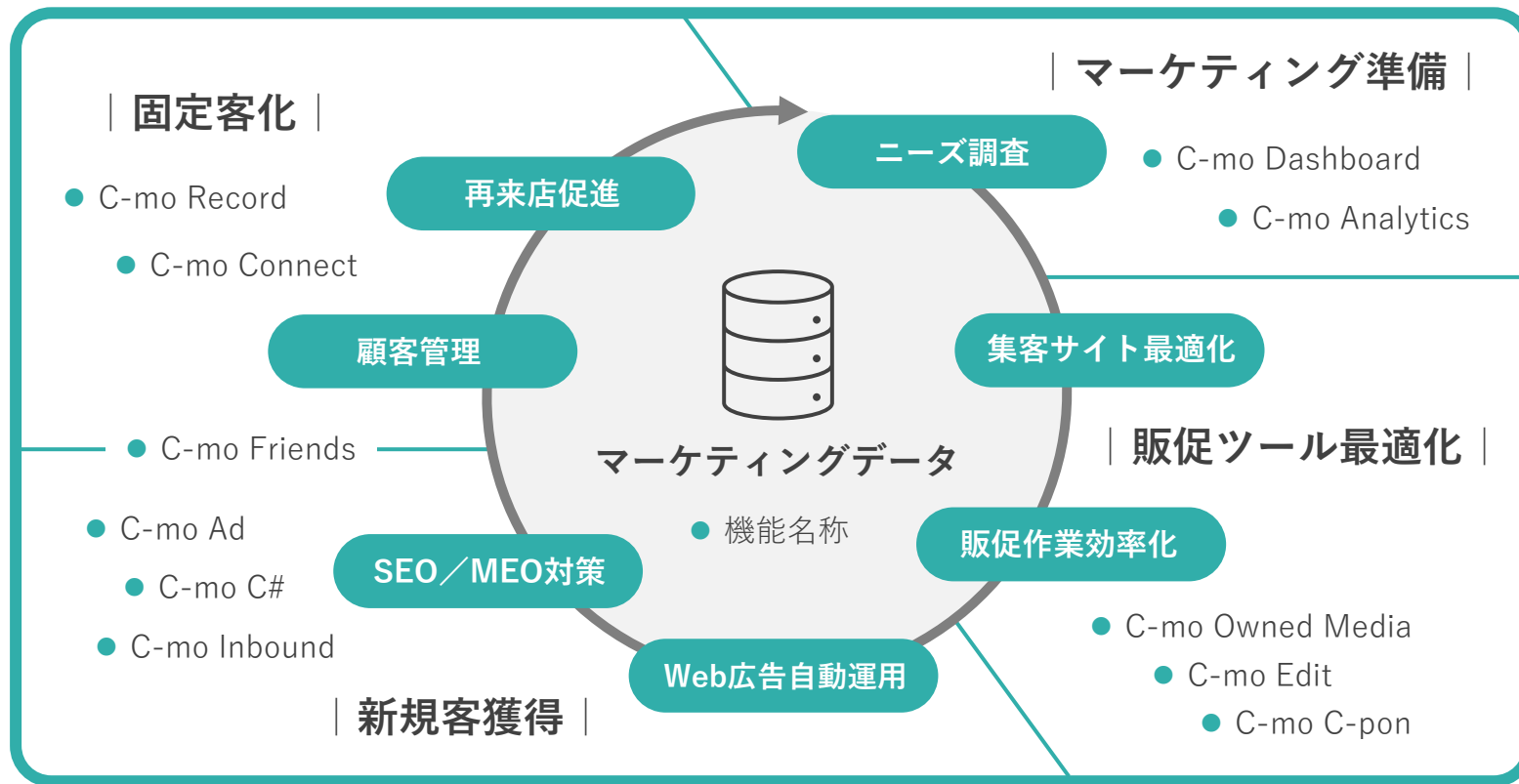


「C+」による実体験から培ったノウハウを「C-mo」の開発の要件定義としてフィードバック

グルメ・ビューティー業界においては現地調査が完了しているため、
基本的に新規契約は粗利率の高い「C-mo」のみ

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



カスタマーサクセス（「C-mo」サポート担当者）が
導入から運用までをトータルサポート

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	●			●	●
決済・サポート	予約台帳	●	●	●	●	●
	決済	●	●	●	●	●
	カスタマーサクセス	●	●	●	●	●

※1 各社ホームページおよ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

「C-mo」説明動画

弊社IRサイトの「IRライブラリー《動画集》」にて、「C-mo」の機能について紹介した動画を公開中

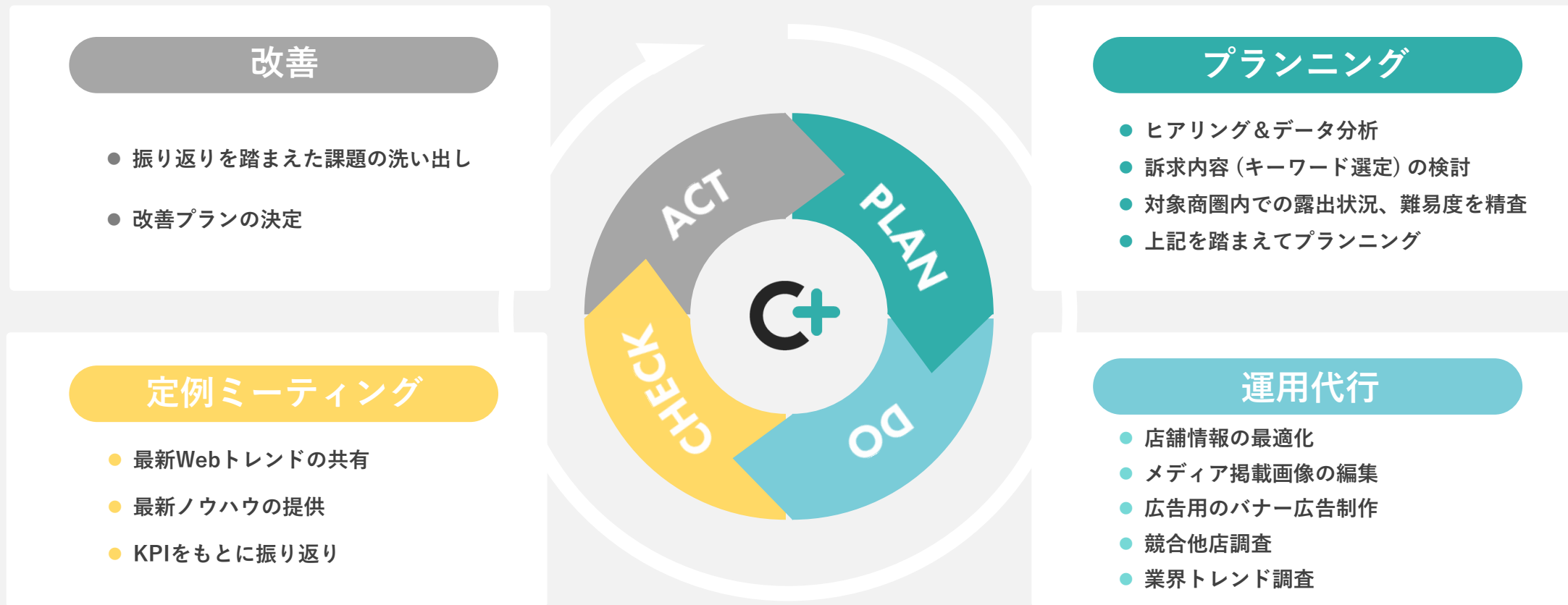
✔ 「C-mo」紹介動画



<https://ir.s-cs-c.com/irnews/#movie>

「C+」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



Web販促の施策提案から運用までを担うことで、**店舗は本業に集中することが可能**

市場規模

● ローカルビジネス市場のポテンシャル

当社がターゲットとしているグルメ、ビューティー、トラベル、アパレル業界のマーケティング予算約2.8兆円に対し、2022年9月時点のカバー率は0.075%程度。

売上高を伸ばすことが可能なポテンシャルが非常に高い。

約**2.8**兆円^{※1}

平均的なマーケティング予算^{※2}

- グルメ **5%**
- ビューティー **12%**
- トラベル **10%**
- アパレル **3%**

CS-Cの2022/9期売上高 … 約**21**億円

カバー率
0.075%

※1 グルメ、ビューティー、トラベル、アパレル業界のマーケティング予算の合計

※2 弊社独自調べ

人材・組織力の強化

会社の価値観・理念浸透

✓ 既存施策

✓ 準備中

✓ クレド※トーク

- ・ 毎週金曜日の全社MTGにて実施
クレド振り返りの機会（ペアトーク）

✓ クレド※カフェ

- ・ クレド振り返りの機会（ディスカッション）

サポート品質向上・人材育成

✓ 社内試験制度

- ・ 業務習熟度を測るための各種テスト

✓ CS-Cアカデミー

- ・ カスタマーサクセス（「C-mo」サポート担当）の品質向上を目的としたマーケティング、コミュニケーションなどの研修
- ・ 将来の経営層（マネジメント層）の育成・教育

ガバナンス強化

✓ 社外取締役の増員

✓ 任意の指名報酬諮問委員会の設立

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

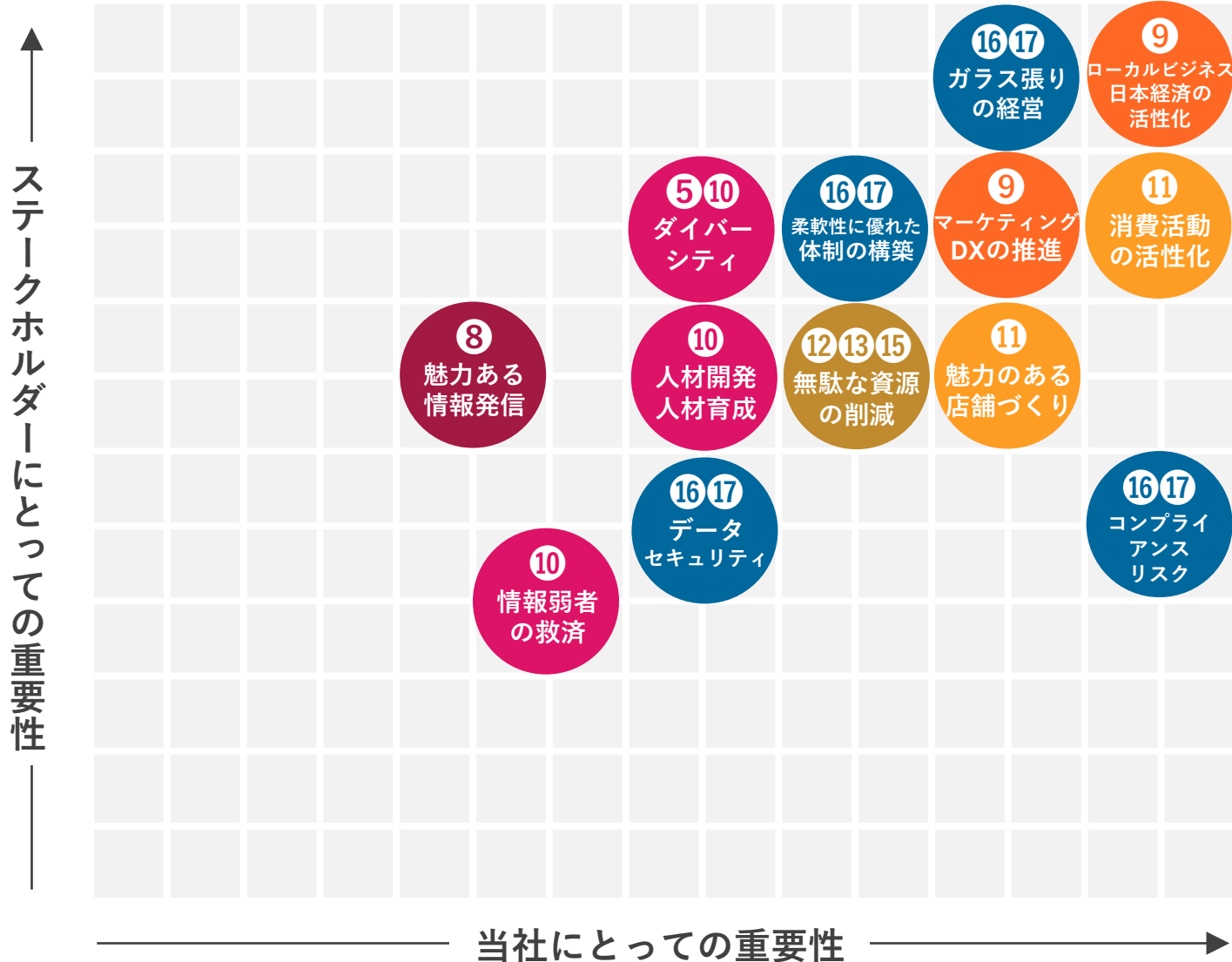
✓ コーポレート・ガバナンス体制の強化



- ・ 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

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

● 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

経済活動

再配分



毎年、当期純利益の3%を当該活動に充当

2023/9期の活動

- ✓ カンボジアに幼稚園を2園建設
- ✓ 国内児童養護施設の支援活動
- ✓ ペットボトルキャップ回収による子どもたちへのワクチン提供とキャップを焼却処分した場合に排出されるCO2の削減

当社のCSR基本方針はIRサイトに掲載



「CS-C CSR」で検索

<プロムコッ村の幼稚園>



<アंकロン村の幼稚園>



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。