



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 第1四半期 決算説明資料

2025年2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	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	243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1四半期

売上高	698 百万円	YoY	107.2%
営業利益	▲45 百万円	YoY	NM

KPI

ストック売上高※	2,007 百万円	YoY	105.3%
(うちトラベル業界のストック売上高		441 百万円)	

トピックス

- スtock売上高が20億円突破
- トラベル業界向けサービスの売上割合が20%を超える
- 「JAPAN FOOD GUIDE」が「Japan ticket」とのAPI連携を開始

- 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や採用関連費、JFG ※認知度向上のための宣伝広告費等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1四半期は計画通り進捗

(百万円)	2024/9期 1Q 2023年10月～2023年12月	2025/9期 1Q 2024年10月～2024年12月	前年同期比
売上高	649	696	107.2%
営業利益 (マージン)	44 (6.9%)	▲ 45 (-%)	NM
経常利益 (マージン)	44 (6.9%)	▲ 44 (-%)	NM
四半期純利益 (マージン)	27 (4.2%)	▲ 31 (-%)	NM

サービス別売上高

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

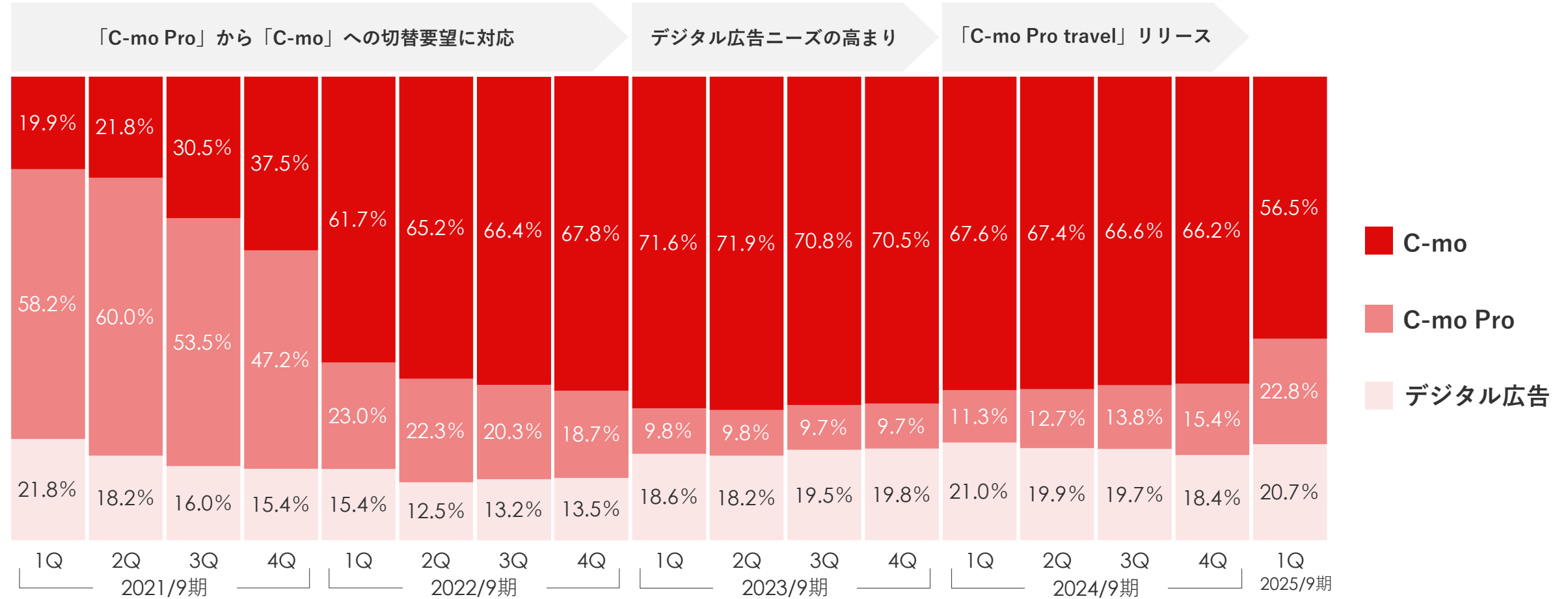
(百万円)		2024/9期 1Q	2025/9期 1Q	前年同期比	
		2023年10月～2023年12月	2024年10月～2024年12月		
ストック型	C-mo	439	391	89.1%	合計YoY 107%
	C-mo Pro ※1	73	157	214.5%	
ショット型	デジタル広告	136	143	105.0%	

※1 2024年6月より「C+」の名称を「C-mo Pro」に変更いたしました

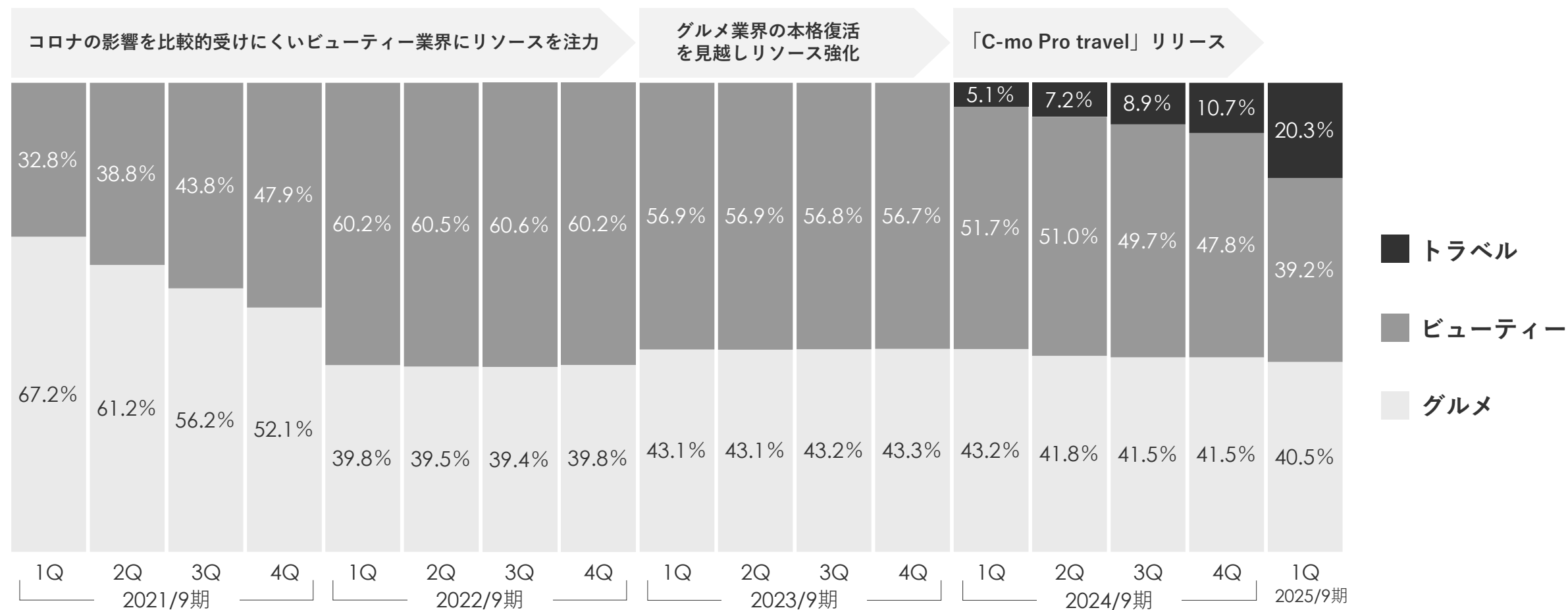
※2 第1四半期会計期間末(12月)における、毎月課金される月額利用料を12倍することにより算出

売上高構成比／サービス別

- 「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る

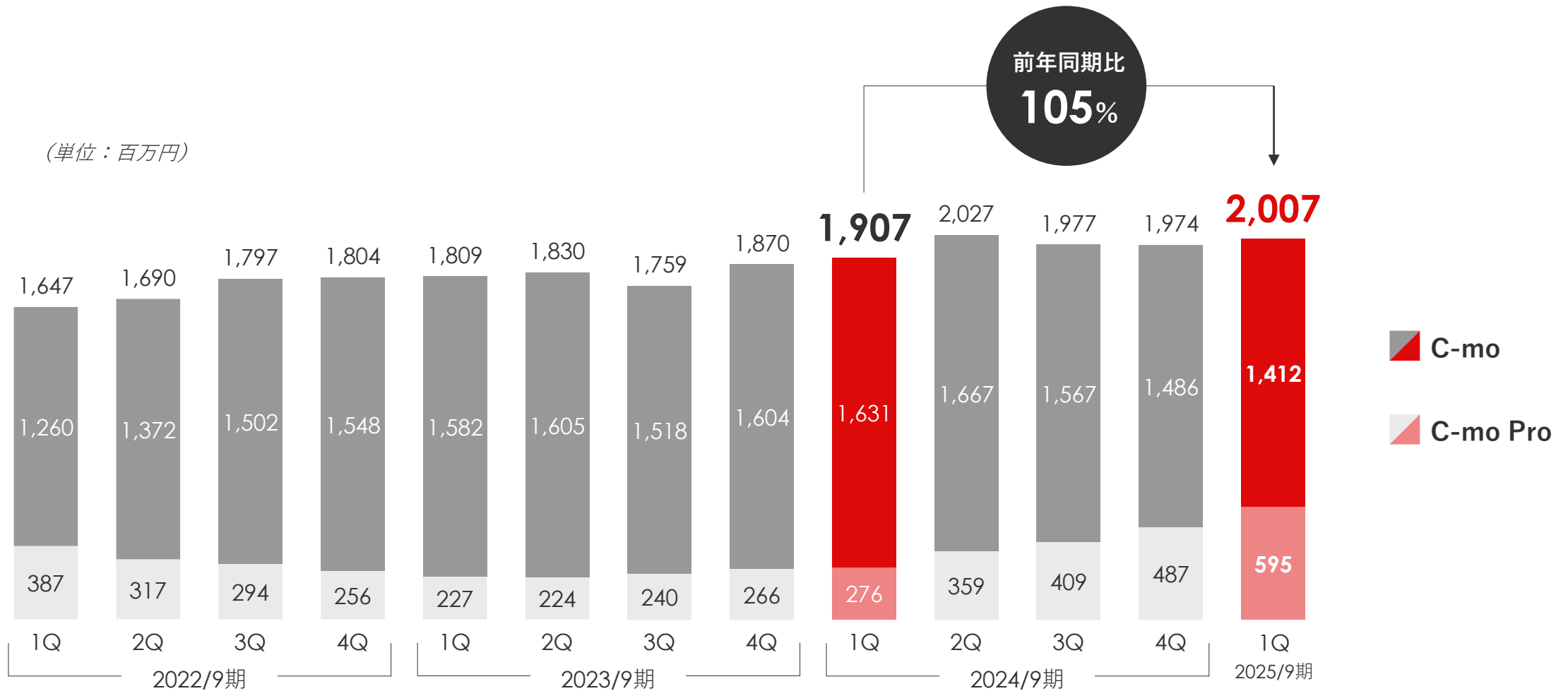


■ 「C-mo Pro travel」の売上高が順調に伸び、トラベル業界向けサービスの売上が20%を超えるまでに成長



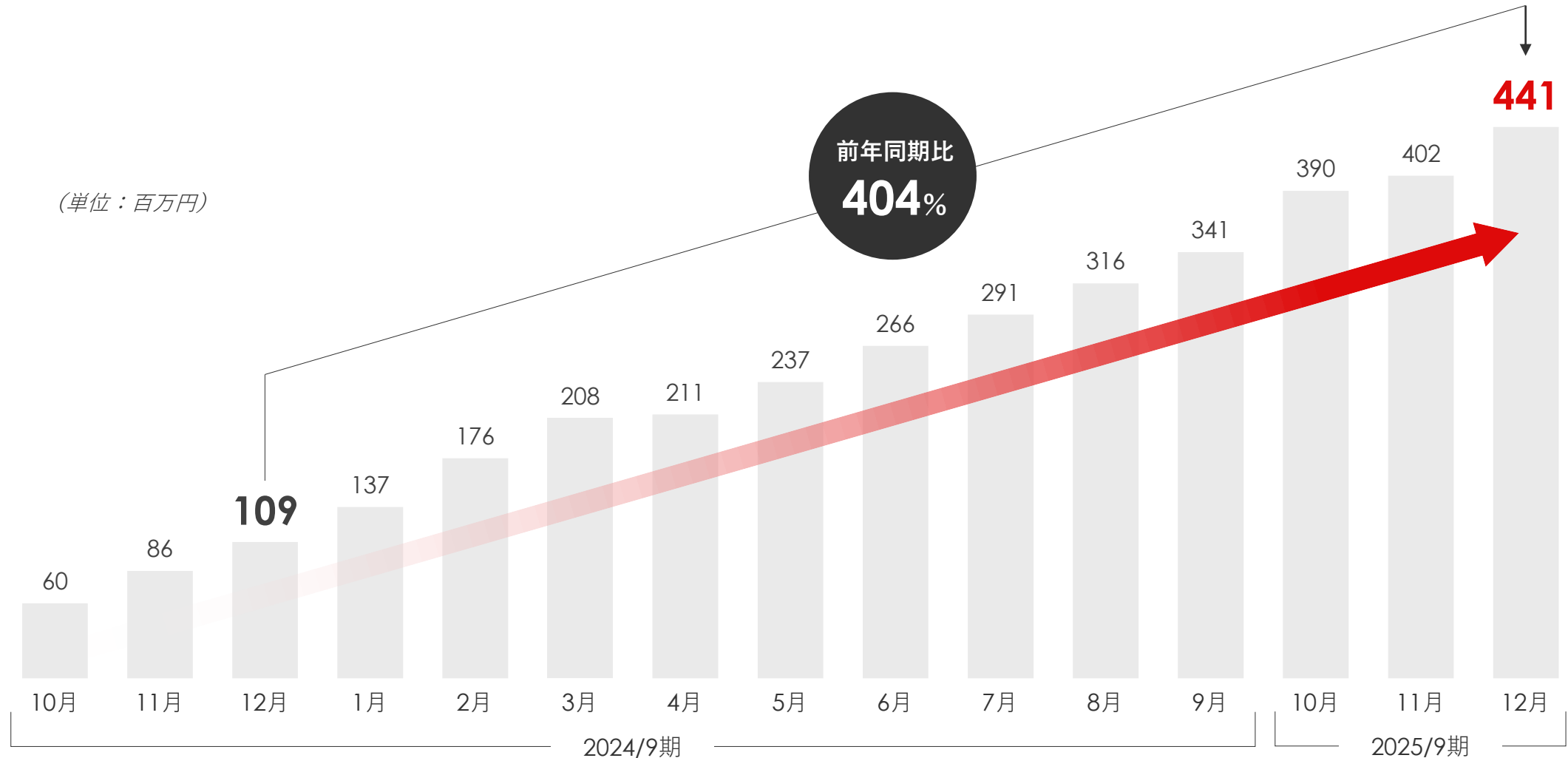
KPI ストック売上高

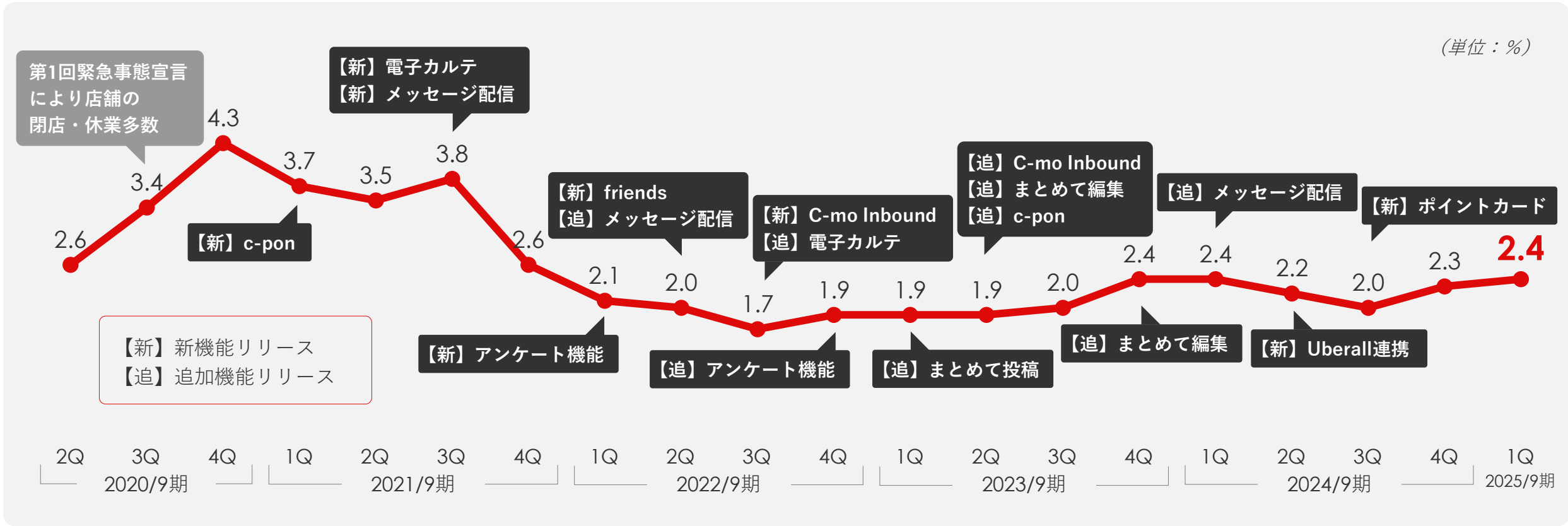
- C-mo：ビューティー業界での新規受注鈍化により減少（YoY87%）
- C-mo Pro：「C-mo Pro travel」のリリースに伴いストック売上高が595百万円まで伸長（YoY216%）



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4億円を突破し、前年同期の4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

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

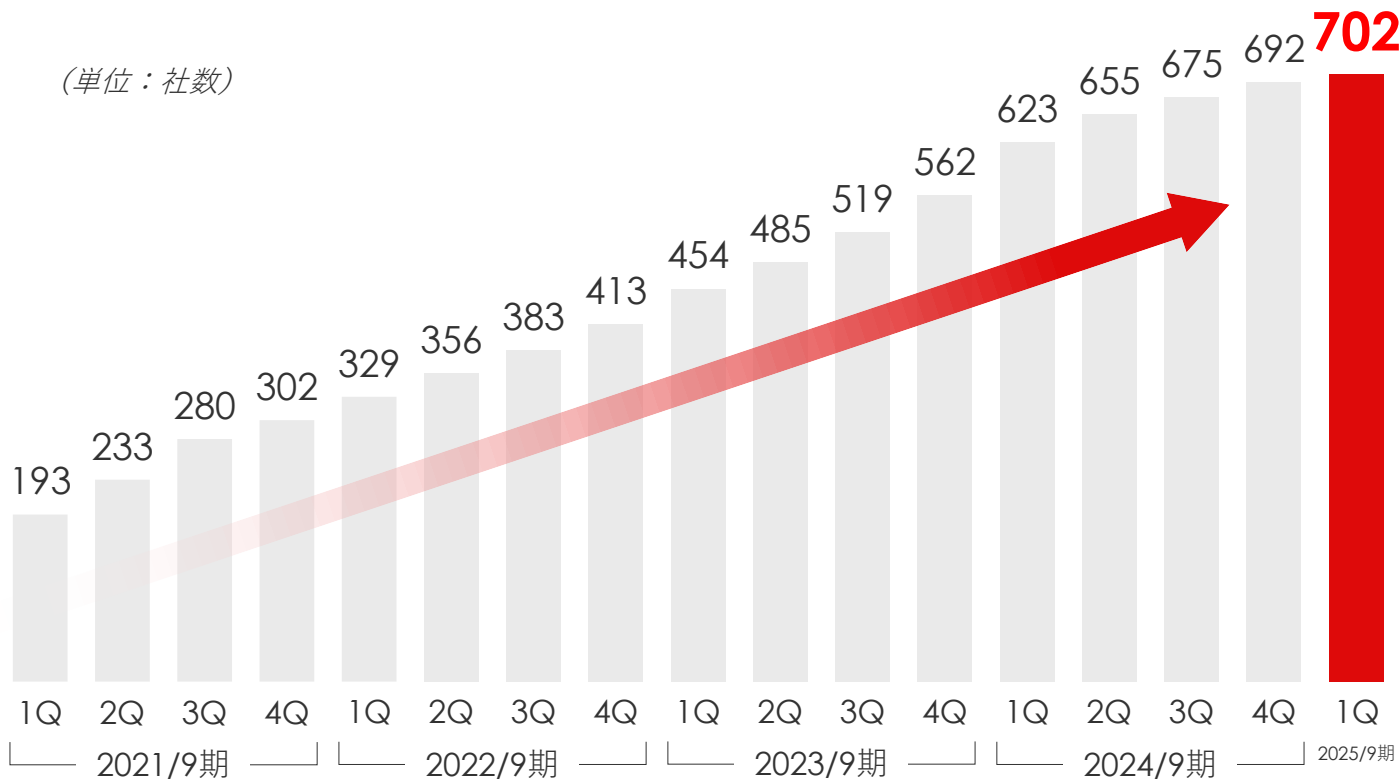
受注の
内訳

アライアンス企業数

- 2024年12月末時点のアライアンス契約は702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
- ・ 株式会社あいち銀行
- ・ 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

■ eチケット管理システム「Japan ticket」とAPI連携を開始



2024年11月より、株式会社Japanticketが提供するインバウンド集客向けeチケット管理システム「Japan ticket（ジャパンチケット）」と「JAPAN FOOD GUIDE」とのAPI連携を開始いたしました。

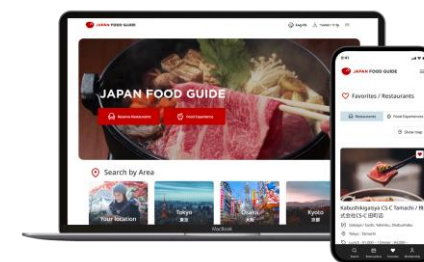
これにより、Japanticketのグループ会社である株式会社エビソルが提供する飲食店向け予約管理システム「ebica」とも席在庫情報が連携できるようになり、インバウンド予約も含めた国内外の予約一元管理が可能となります。

予約機会を最大化することで、インバウンド集客の強化を推進いたします。

JAPAN FOOD GUIDE とは

CS-Cが運営する、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



<https://japan-food.guide/>



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

■ 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



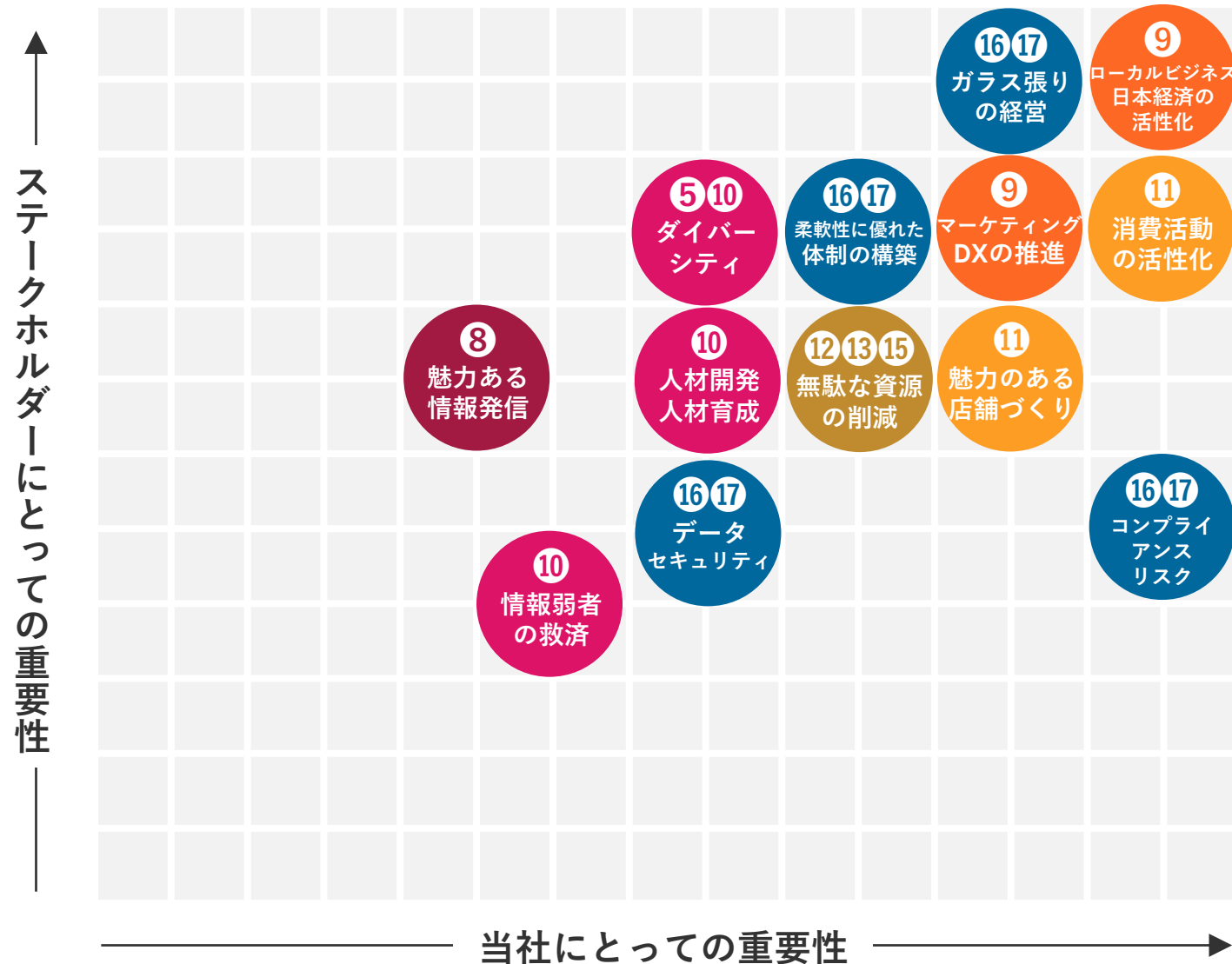
- ・ 情報弱者の救済
- ・ ダイバーシティ推進
- ・ 人材開発、育成

✓ 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

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。