



日本のローカルビジネスを世界に誇れる産業へ

# 2026年9月期 第2四半期 決算説明資料

2026年5月15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4-13-23 MS芝浦ビル12F
資本金	773百万円
従業員数（連結）	332名（契約社員、パートアルバイト含む）
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



2026年2月2日付で公表いたしました株式会社ごっつの株式取得（孫会社化）に伴い、同社を連結の範囲に含めております。この結果、当第2四半期末時点における当社グループの経営体制は、当社および子会社・孫会社を合わせ計4社となりました。



(当社)

株式会社CS-C

代表者 梶原 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

(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

(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)

株式会社ごっつ

代表者 戸所 岳大

設立 2010年12月

資本金 1百万円

事業内容 飲食店運営など

## <連結業績>

2026年9月期  
第2四半期

売上高 **1,829** 百万円 (YoY 126.6% ※1)      営業利益 **▲119** 百万円

KPI

ストック売上高 ※2 **2,076** 百万円 (YoY 104.3%)

## トピックス

### ローカルビジネスDX事業

- 株式会社AI HackとAIO (AIによる最適化) 分野における業務提携を開始
- 新サービス「C-mo AIO」をリリースし、店舗経営のAI活用支援を本格化
- 【後発事象：2026年4月】 perzik株式会社の株式取得による新たな事業領域の拡大

### リアル店舗事業

- 株式会社ごっつの株式取得 (孫会社化) により、グループ経営体制を強化
- 池袋に「わいずー門 池袋ラーメン梟」新規出店
- 海外1号店としてマレーシアに「鶏のとりこ」ポップアップ店舗を出店

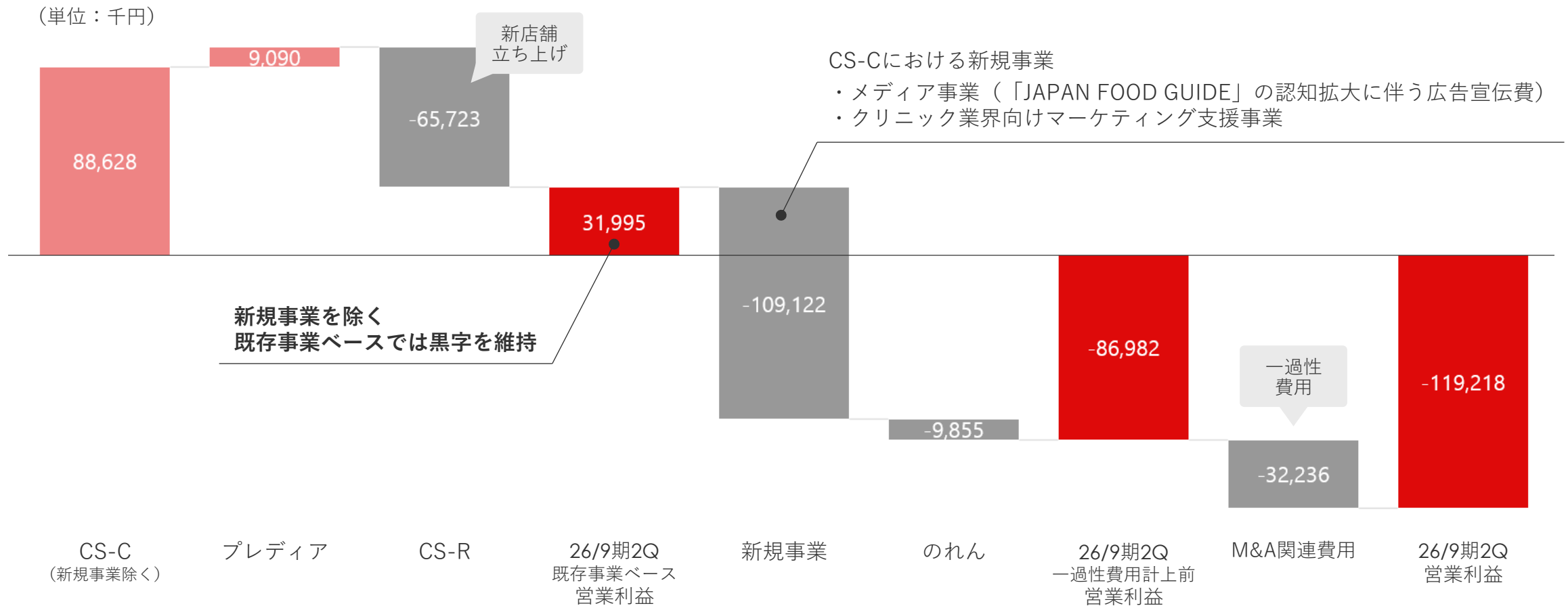
※1 2025年9月期第3四半期より連結決算に移行しているため、単体と連結で比較

※2 ローカルビジネスDXセグメントにおける、当第2四半期連結会計期間末 (3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

- 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）が利益を圧迫

(百万円)	参 考	[ 単 体 ]	[ 連 結 ]
		2025/9期 2Q (2024年10月～2025年3月)	2026/9期 2Q (2025年10月～2026年3月)
売上高		1,445	1,829
営業利益		1	▲ 119
経常利益		4	▲ 117
中間純利益		▲ 2	▲ 176

- 既存事業ベースでは営業利益31百万円の黒字を確保
- M&Aで譲受したプレディア社は堅調な黒字推移
- 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



- 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 (16店舗)**

- ・ CS-R : 5店舗
  - └ 国内 : 4店舗
  - └ 海外 : 1店舗
- ・ プレディア : 7店舗
- ・ ごっつ : 4店舗



## 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

- 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売上が業績に貢献

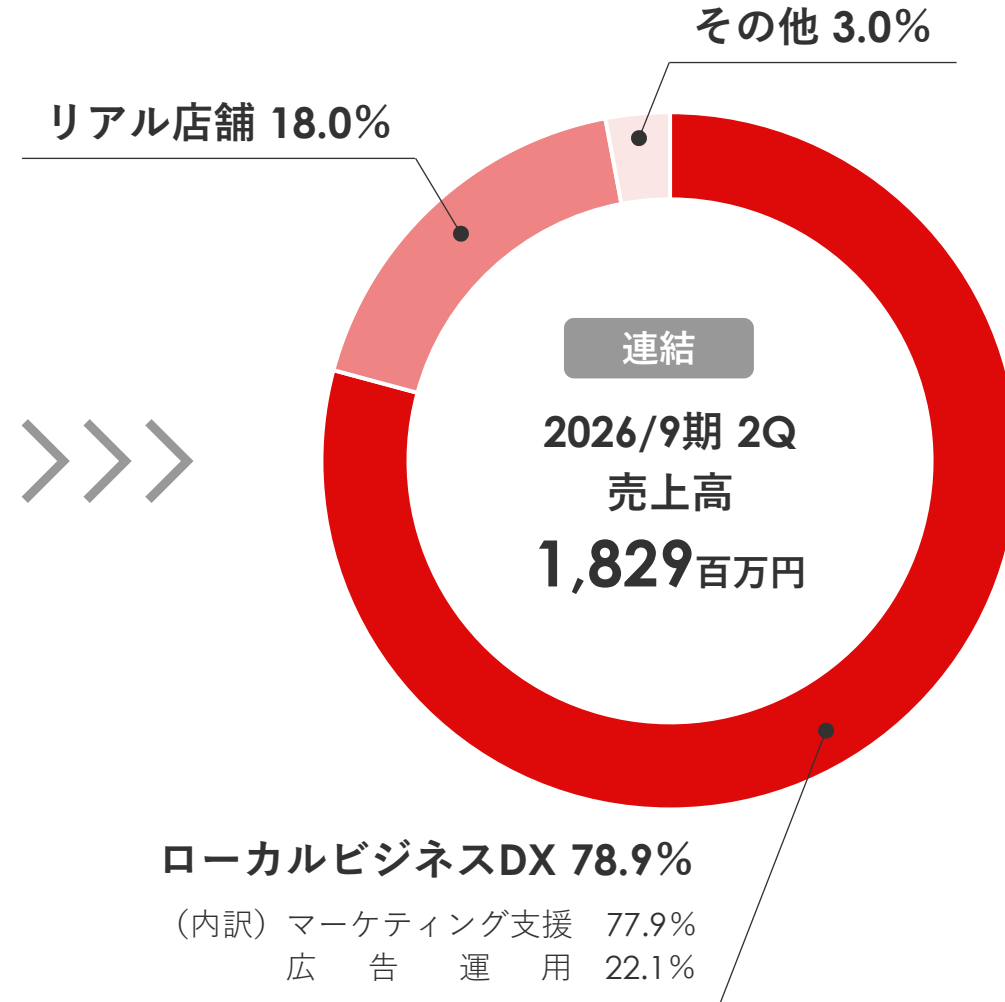
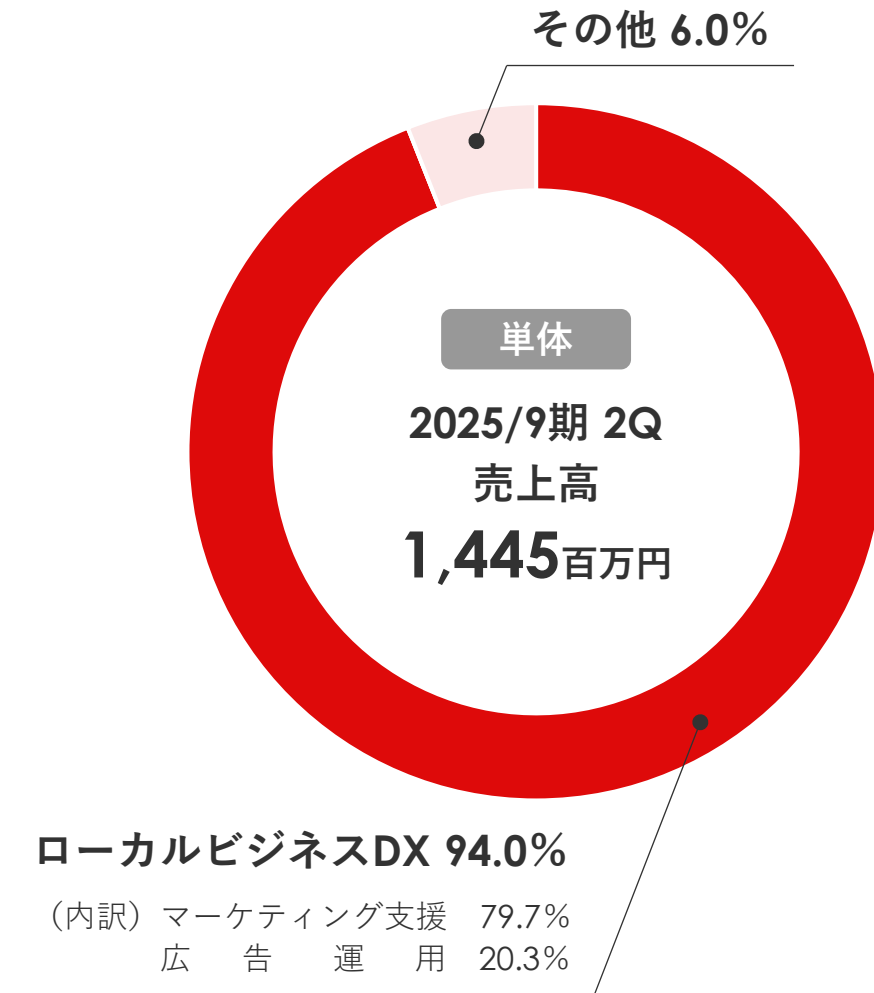
※ 株式会社ごっつは、みなし取得日を2026年3月31日としているため、当第2四半期連結会計期間においては貸借対照表のみを連結しており、以下の売上高には含まれておりません（株式会社ごっつの株式取得についてはP.27をご参照ください）

		[ 単体 ] 2025/9期 2Q (2024年10月～2025年3月)	[ 連結 ] 2026/9期 2Q (2025年10月～2026年3月)	YoY ※1	
(単位：百万円)					
ローカル ビジネスDX	マーケティング支援	1,082	1,125	104.0%	] 合計YoY 106.3%
	広告運用	276	319	115.4%	
リアル 店舗	飲食店運営 ※2	—	330	—	
その他	その他	86	55	63.8%	

※1 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

※2 株式会社ごっつの売上高は当第3四半期より連結予定

■ 各セグメントが連携し、企業全体の成長を牽引

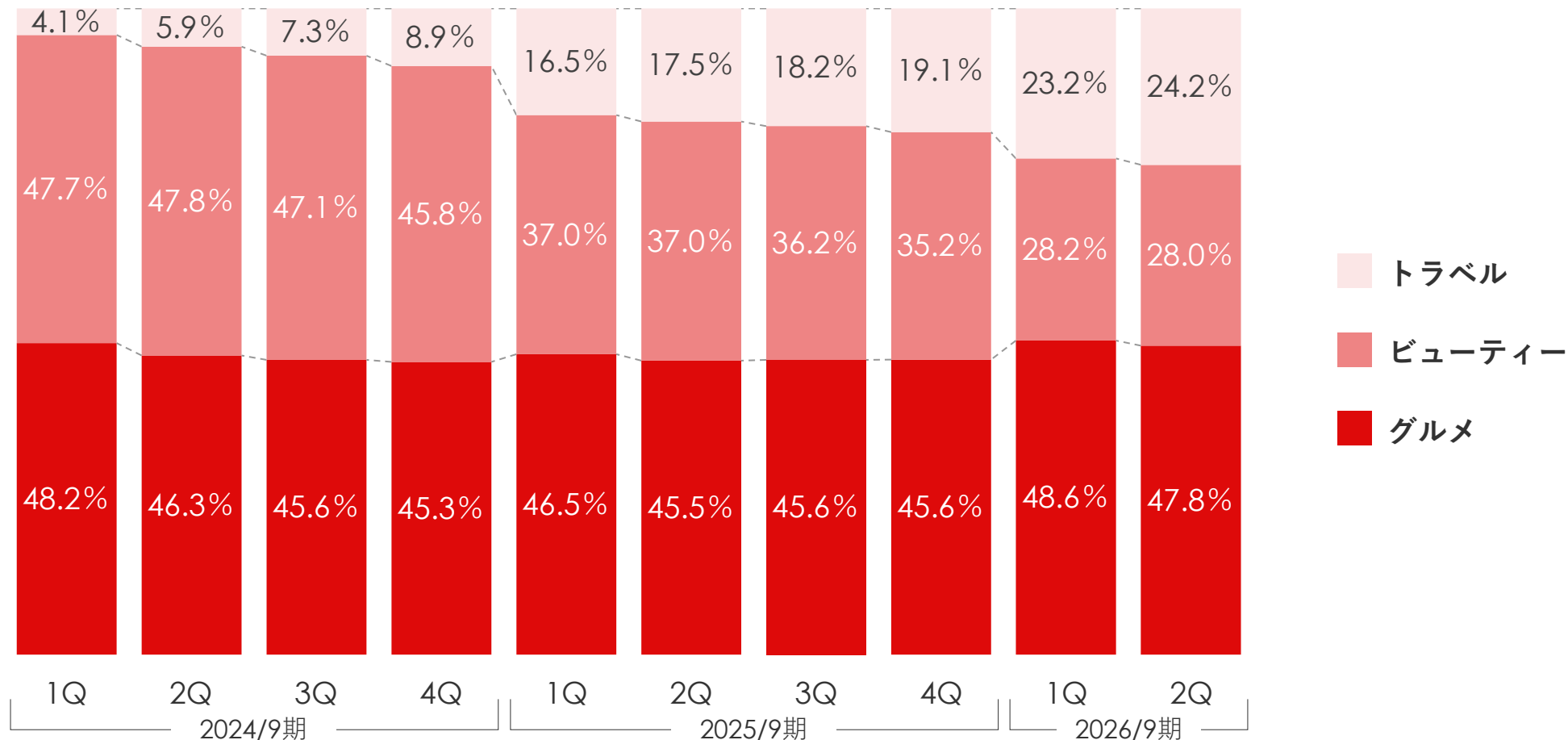


The background features a light grey network of interconnected nodes and lines. A dark grey frame with L-shaped corners is positioned around the central text.

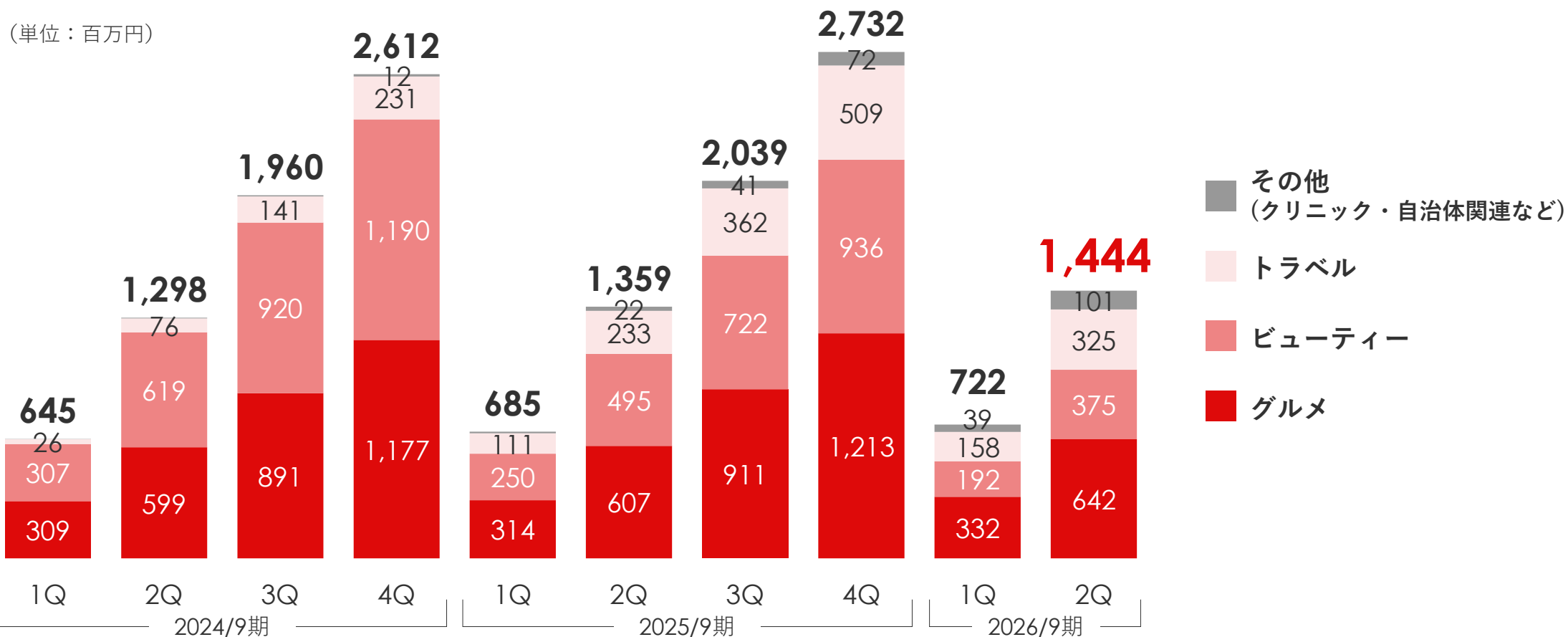
# ローカルビジネスDX

(マーケティング支援 + 広告運用)

- 「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
- トラベル業界向けサービスは、本格リリースから約2年で2割を超えるまでに成長

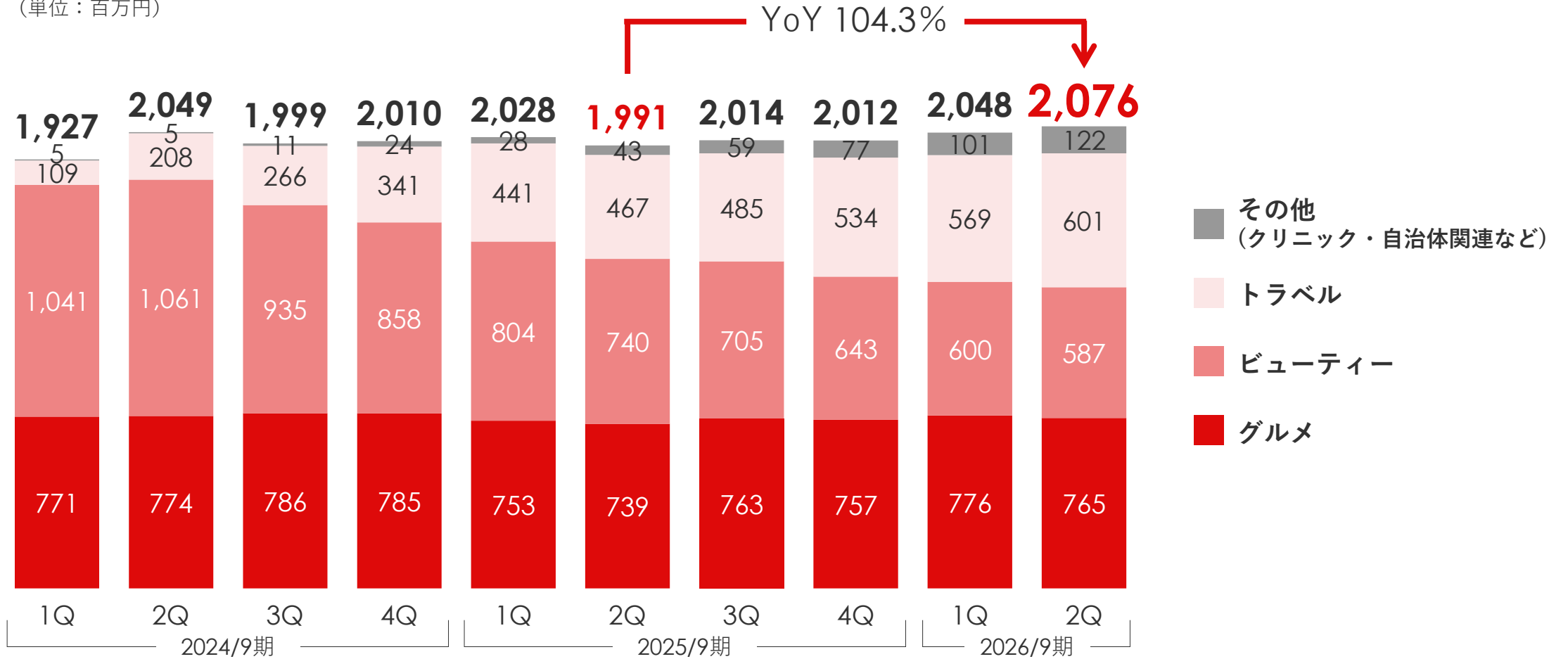


■ グルメ・トラベル業界向けサービスが堅調に推移し、売上成長を牽引



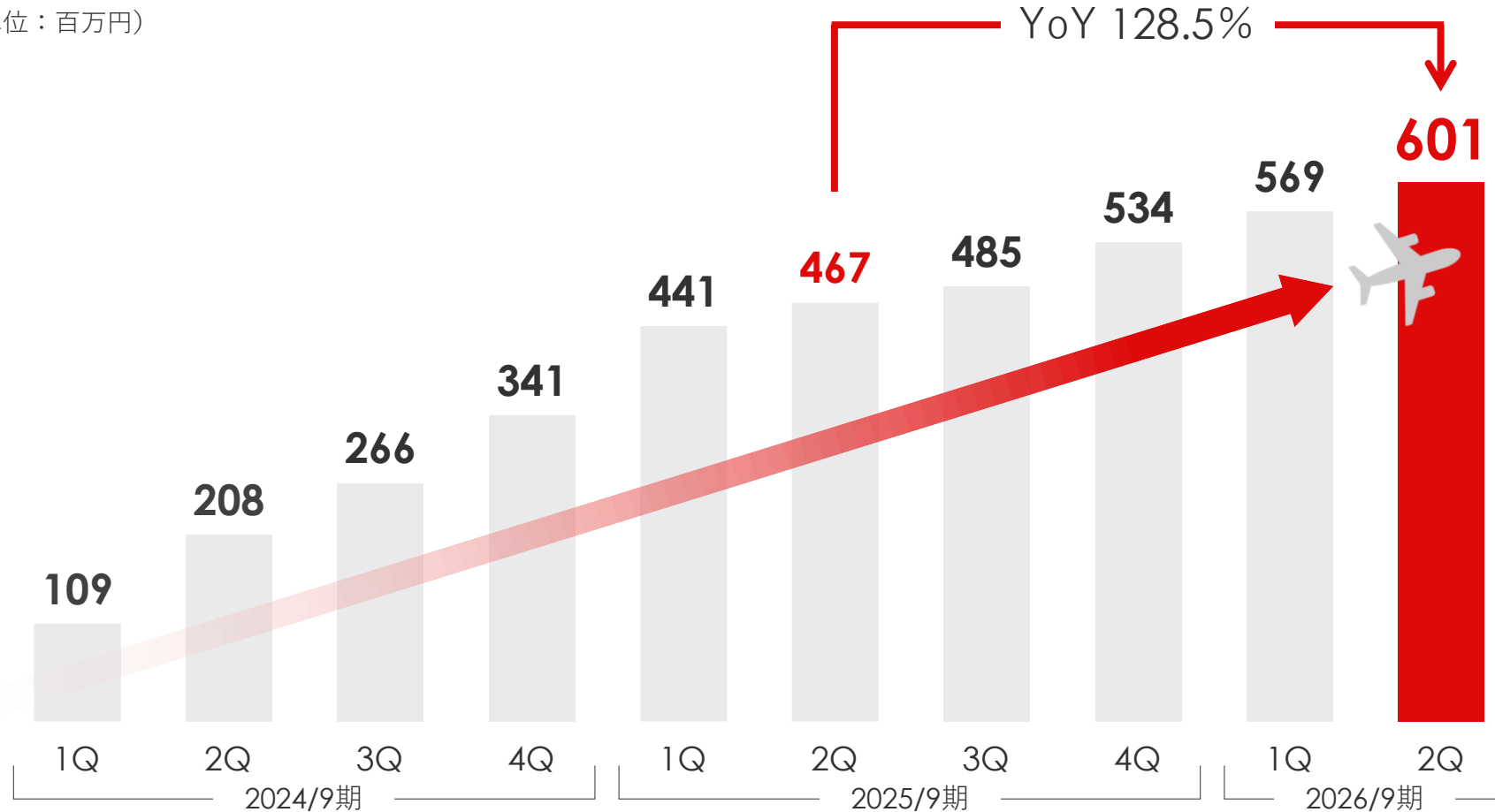
■ トラベル業界の成長が続く一方、ビューティー業界の新規受注鈍化により、前年同期比は横ばい推移

(単位：百万円)



- トラベル業界向けサービスのストック売上高は6億円を超過
- 前年同期比129%の高い伸長率を実現しており、事業全体の安定的な収益基盤として大きく寄与

(単位：百万円)



- ビールメーカーや金融機関を始めとするアライアンス企業とのリレーション強化

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

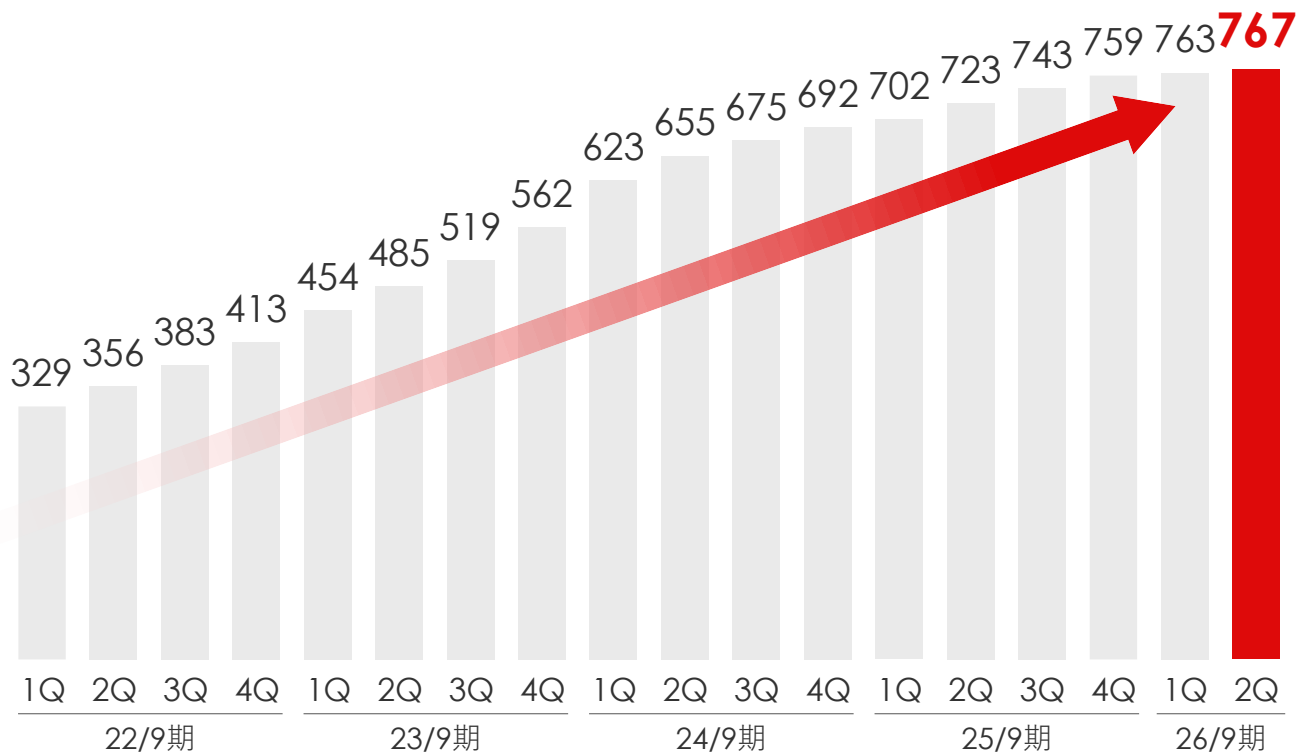


営業同行や勉強会の開催によりターゲットが  
明確になるためアポイントの精度がアップ

受注の  
内訳

- 2026年3月末時点のアライアンス契約数は767社、うち提携地域金融機関は20機関に到達
- 地方銀行や信用組合等との強固な連携を基盤に、さらなる市場シェアの拡大を推進

## 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
- ・株式会社北日本銀行
- ・京都信用金庫
- ・株式会社きらやか銀行
- ・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
- ・株式会社四国銀行
- ・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
- ・株式会社宮崎太陽銀行



## ■ 提携の背景：検索行動の変容



消費者の行動が「検索」から「AIへの相談」へシフトする中、AIに推奨されるための情報設計（AIO：AI検索最適化）が、店舗集客の成否を分ける重要要素となっています。この転換期に合わせ、高度なAI開発力を有するAI Hack社と提携。テクノロジーの力で「AIに選ばれる店舗」を輩出し、ローカルビジネスの活性化を牽引します。

## ■ 業務提携内容および展望

### 1. AIOアルゴリズムの研究・開発

生成AIの参照ロジックを深く分析し、ローカルビジネスに最適化された独自のAIO対策手法および新サービスを共同開発。

### 2. 「C-mo」の機能拡張

「C-mo」へのAIO機能実装・アップデートにより、プロダクト価値を最大化。提携による共同提案を加速させ、実店舗におけるAI集客の圧倒的な市場シェア獲得を目指す。

### 3. 次世代支援モデルの構築

AIとの対話の中で自社顧客が正しく推奨される仕組みを構築。従来の検索対策（SEO/MEO）を超えた、生成AI時代の新しい集客スタンダードを確立する。

## ■ AI検索時代の集客最大化を実現



### SEO・AIOに最適化されたホームページ作成

検索エンジンと生成AIの双方が情報を正しく評価しやすい構造化データを搭載。SEOとAIO（AI検索）の両面で「引用・推奨」されやすいホームページを自動構築。



### コンテンツ作成・自動投稿

写真を用意するだけで、各媒体（ホームページブログ、Googleマップ、Instagramなど）に最適化された投稿生成から公開までを自動で完結。



### Googleマップの口コミへの自動返信

Googleマップに寄せられる口コミに対し、評価に応じた適切な返信を自動で投稿。お客様の再来店意欲の向上と、検索エンジンおよびAIからの信頼スコアの蓄積を両立。



### 成果の可視化

検索キーワードやAI露出状況、来店・予約アクションを可視化。高度な分析が必要なWEB集客の成果を、ITリテラシーに依存せず直感的に把握可能。

AIO

SEO

MEO

SNS運用

## ローカルビジネスに必要な集客対策をワンパッケージで提供

専門的な運用を自動化し、店舗オーナーを複雑なWeb管理の負担から解放

## ■ 独自開発のAIエージェントの活用



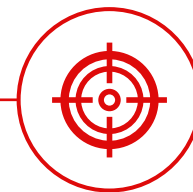
### WEB数値インサイト

- 全店の数値を一括集計し、店舗ごとに自動可視化
- 数値動向の背景や要因について、高度なインサイトをAIが生成



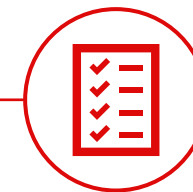
### コンテキスト分析

- 過去の面談ログから、個別の課題やニーズをAIが分析
- クライアントの期待値や懸念事項を時系列データとして蓄積



### 面談設計

- WEB数値とコンテキスト分析に基づき、面談のゴール・骨子をAIが生成
- 過去の成功事例を学習し、設計精度を継続的に向上



### 面談振り返り

- 面談データを基に、ゴールの達成判定と理由をAIが生成
- 次回の改善点を明確化し、コンサルティング品質を標準化

データ分析・準備工程のAI化により、属人的な「労働集約型モデル」から脱却

人的リソースを「高度な意思決定支援」に集中させ、コンサルタントの提供価値を最大化

■ 採用支援（RPO）領域への進出とノウハウの内製化

深刻な人手不足を背景に需要が急増する「採用アウトソーシング領域」へ参入。

ローカルビジネス支援の領域を「集客」から「採用」へと垂直統合し、支援体制を大幅に拡充。

■ 既存事業とのシナジーによるARPU向上

「集客」に加え「採用」をワンストップで提供することで、顧客の経営課題をトータルに解決。

1社あたりの提供価値（ARPU）を最大化させ、LTV（顧客生涯価値）の向上と長期的な信頼関係の構築を図る。

「次世代のローカルビジネスOS」への進化



- ✓ 売上向上（集客）から人材確保（採用）までを一貫してサポートする唯一無二のOS（プラットフォーム）を構築
- ✓ 単一のツール提供に留まらない圧倒的な優位性を確立し、店舗経営に不可欠なインフラとしての地位確立を目指す



# リアル店舗

( 飲食店運営 )

- 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



### 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

※ 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

## 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。

## ⚡ 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**

- 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。

	運営会社	店舗名	エリア
1	株式会社CS-R	麺屋周郷 鶏のとりこ	新橋
2	〃	すず鬼直伝 スタミナらーめん かわさ鬼	川崎
3	〃	麺屋周郷 別邸 雅	目黒
4	〃	わいず一門 池袋ラーメン梟	池袋
5	〃	Torino Toriko 鶏のとりこ	マレーシア・クアラルンプール
6	株式会社プレディア	麺うらた	自由が丘
7	〃	ほっかい 尾山台店	尾山台
8	〃	西海 Saikai 目白店	目白
9	〃	塩そば 一榮	自由が丘
10	〃	汐屋 だい稀	都立大学
11	〃	北海道らーめん 熊源	市ヶ谷
12	〃	北海道らーめん みそ熊 自由が丘店	自由が丘
13	株式会社ごっつ	超ごっ तरी麺 ごっつ 亀戸本店	亀戸
14	〃	超ごっ तरी麺 ごっつ 新小岩店	新小岩
15	〃	超ごっ तरी麺 ごっつ 秋葉原店	秋葉原
16	〃	超ごっ तरी麺 ごっつ 津田沼店	津田沼

- 「鶏のとりにこ」で提供している看板商品「白のとりにこ」が、一般社団法人日本フードアナリスト協会主催の「第96回 ジャパン・フード・セレクション」スペシャルティ部門において【金賞】を受賞

## ジャパン・フード・セレクションについて

「ジャパン・フード・セレクション」は、一般社団法人日本フードアナリスト協会が主催する日本初の食品・食材評価制度です。約23,000人のフードアナリストが、100項目以上の評価基準に基づき、専門的かつ消費者目線の評価を通じ、「味」「製法」「コンセプト・ストーリー」「デザイン」「ブランディング」など多角的な観点から、厳正に審査・認証を行っています。

## 金賞受賞における主な評価ポイント

- ・鶏を惜しみなく使ったスープが濃厚で美味しい
- ・複雑で奥行きのある旨味が凝縮されたスープ
- ・細麺が濃厚スープによく絡み、相性が良い
- ・生姜泡の美しさが印象的で、完成度が高い
- ・卓上調味料による味変が楽しく、工夫を感じる
- ・鶏チャーシューが柔らかく、食感も良い
- ・芸術作品のような美しいビジュアルである




- 2026年2月2日開催の取締役会において、子会社である株式会社CS-Rが株式会社ごっつの全株式を取得し、子会社化（当社の孫会社化）することについて決議しました。なお、みなし取得日を2026年3月31日としているため、当第2四半期連結会計期間においては、貸借対照表のみを連結しております。

<b>会社名</b>	株式会社ごっつ	<b>事業内容</b>	飲食店（ラーメン店）の運営など
<b>代表者</b>	戸所 岳大（CS-R代表取締役社長）	<b>店舗数</b>	4店舗
<b>所在地</b>	東京都江東区亀戸六丁目59番12号 酒部ビル	<b>売上高</b>	419百万円 ※2024年1月～12月
<b>設立</b>	2010年12月	<b>特徴</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・好立地を活かした安定的なキャッシュフロー</li> <li>・自社製造、デリバリー等による販売チャネル多様化を背景とした強固な事業基盤</li> </ul>
<b>資本金</b>	1百万円	<b>備考</b>	当第2四半期連結会計期間においては、貸借対照表のみを連結

## 運営店舗一覧

<p><b>亀戸本店</b></p> <p>亀戸 徒歩1分</p>	<p><b>秋葉原店</b></p> <p>秋葉原 徒歩4分</p>	<p><b>新小岩店</b></p> <p>新小岩 徒歩2分</p>	<p><b>津田沼店</b></p> <p>津田沼 徒歩7分</p>
-----------------------------------	------------------------------------	------------------------------------	------------------------------------

- 「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

## ■ 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



ラーメンに留まらず、寿司や和牛といった高単価・高需要業態の展開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  
・2026年2月に海外1号店として、マレーシアのクアラルンプールに半年間のポップアップ店舗を展開

# 日本の食を 自らが世界に届ける



The background features a complex network diagram with numerous nodes and connecting lines. A large, dark gray bracket frame is centered on the page, enclosing the main text.

# 参 考 情 報

( S D G s / C S R )

## ■ 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



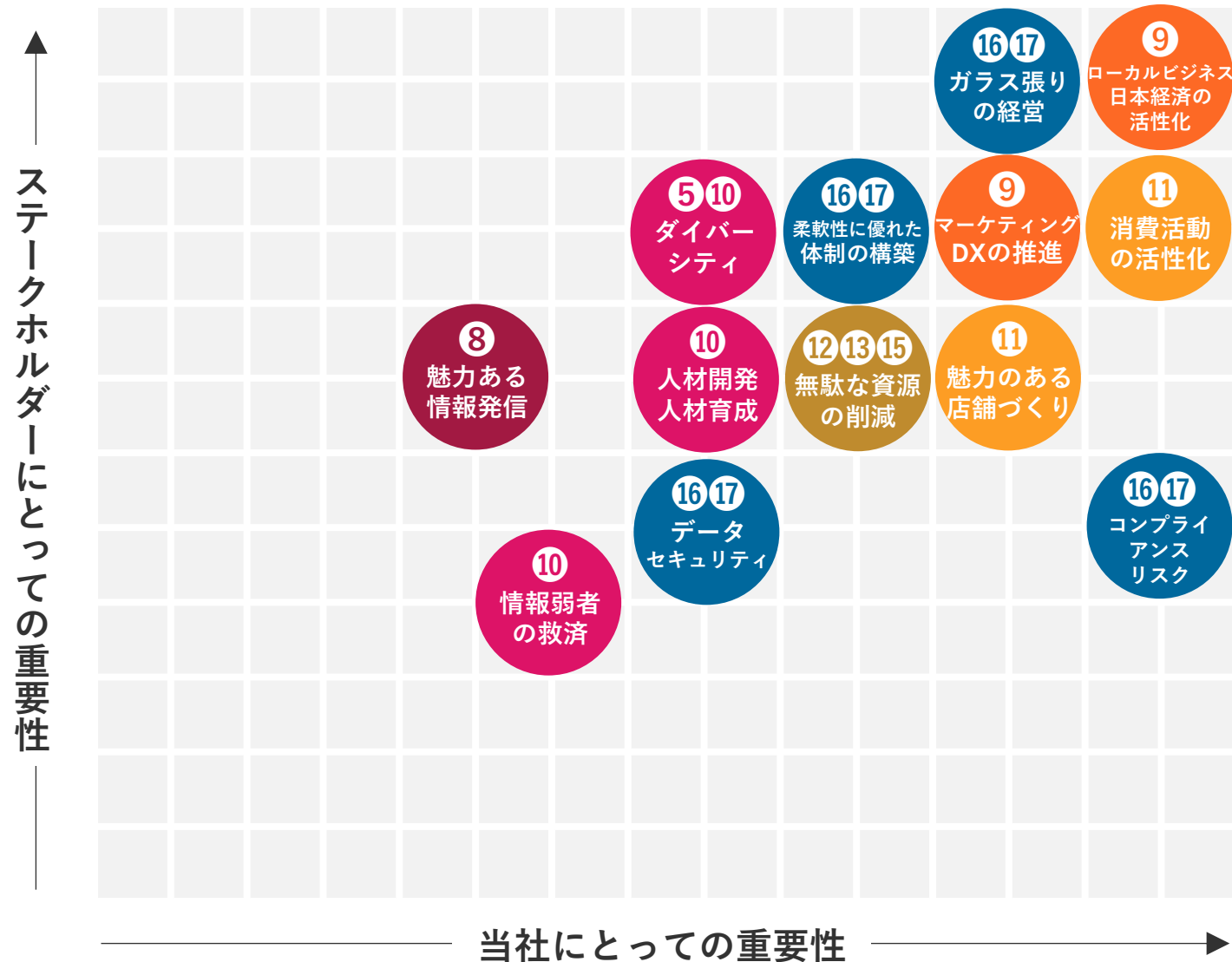
- ・ 情報弱者の救済
- ・ ダイバーシティ推進
- ・ 人材開発、育成

### ✓ 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

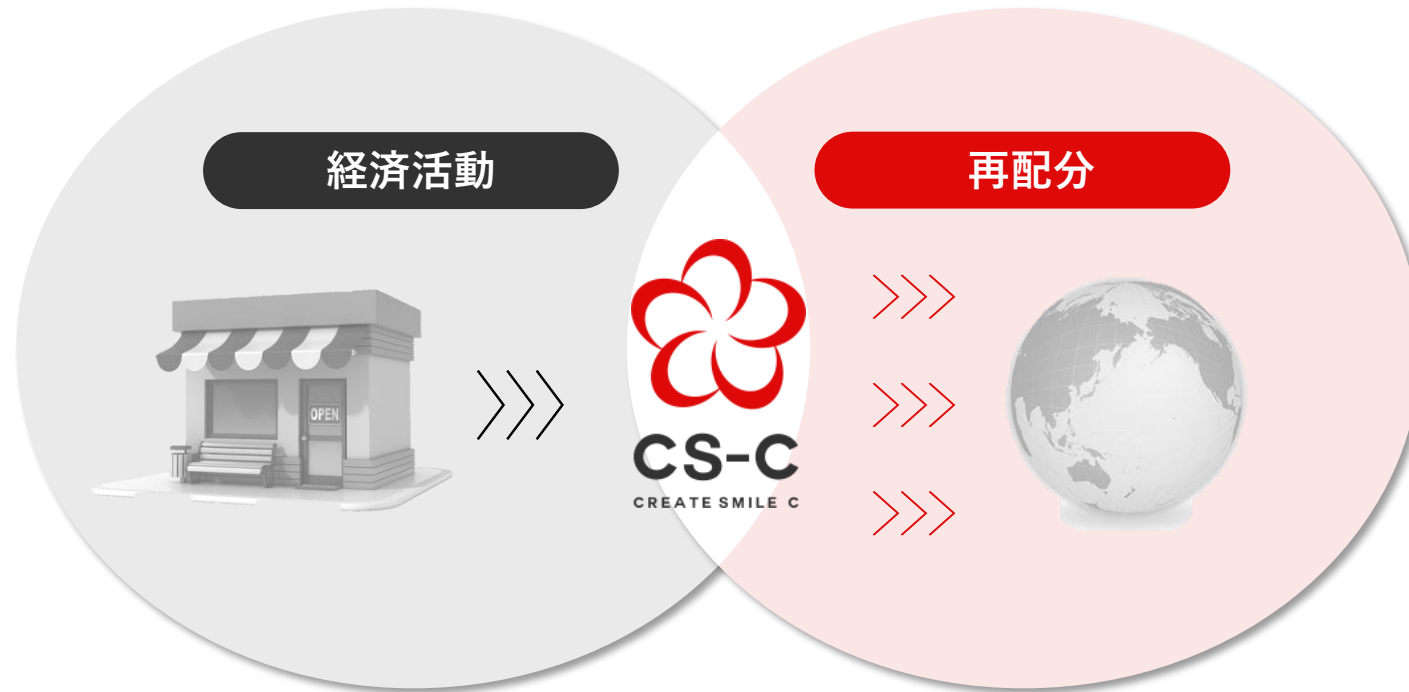
## 重点課題の位置づけ



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 パートナリ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。