



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1四半期 決算説明資料

2026年2月13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）	270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



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。



(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

(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

<連結業績>
2026年9月期
第1四半期

売上高 902 百万円

営業利益 ▲46 百万円

KPI

ストック売上高※ 2,048 百万円 (YoY 101.0%)

トピックス

ローカルビジネスDX事業

- 自治体案件の受託（長野県松本市）

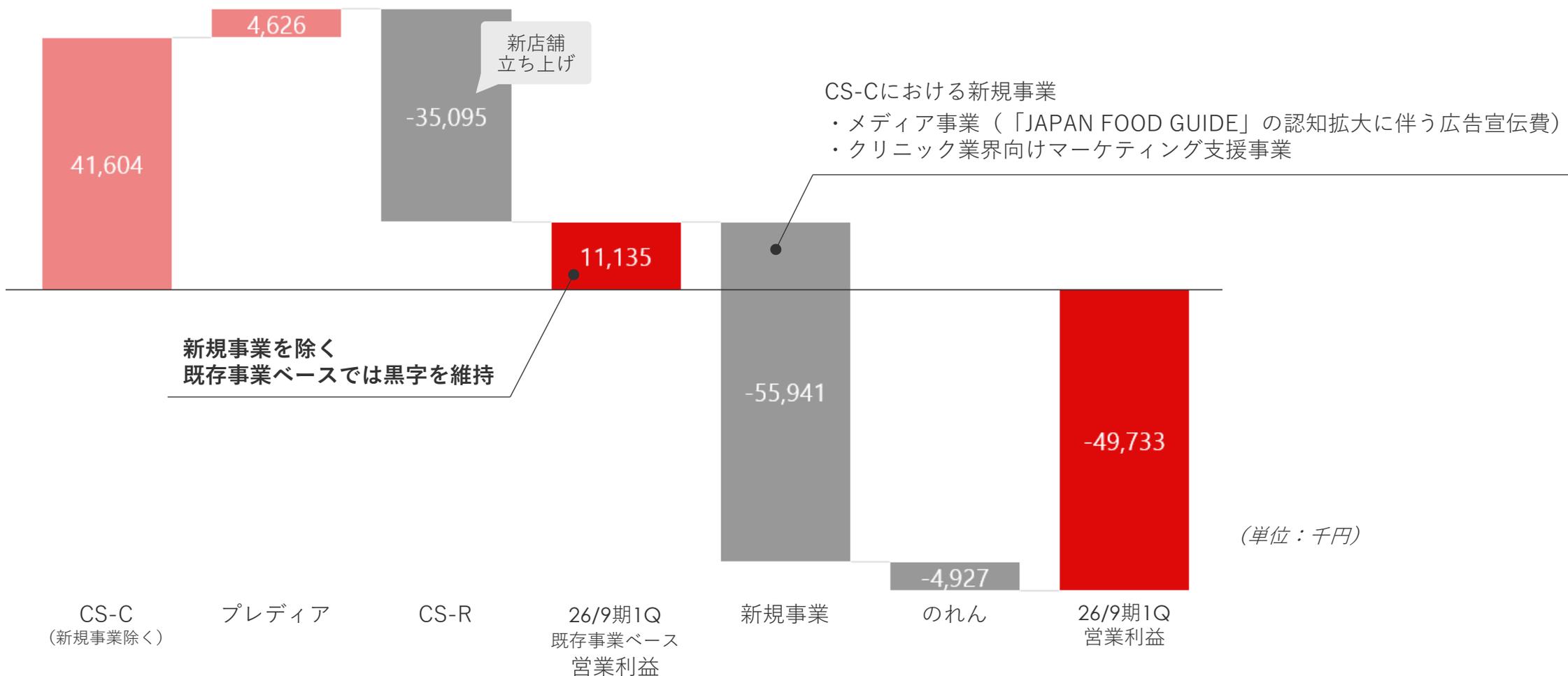
リアル店舗事業

- 目黒「麺屋周郷 別邸 雅」新規オープン
- 株式会社ごっつの株式取得（2026年2月13日完了予定）

- 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
（詳細は次頁参照）

	参考	[単体]	[連結]
		2025/9期 1Q (2024年10月～2024年12月)	2026/9期 1Q (2025年10月～2025年12月)
売上高	(百万円)	696	902
営業利益		▲ 45	▲ 49
経常利益		▲ 44	▲ 49
四半期純利益		▲ 31	▲ 55

- 既存事業ベースでは営業利益11百万円の黒字を確保
- 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 (10店舗)**

鶏のとりこ / 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
別邸 雅

※ 2026年2月13日現在



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**

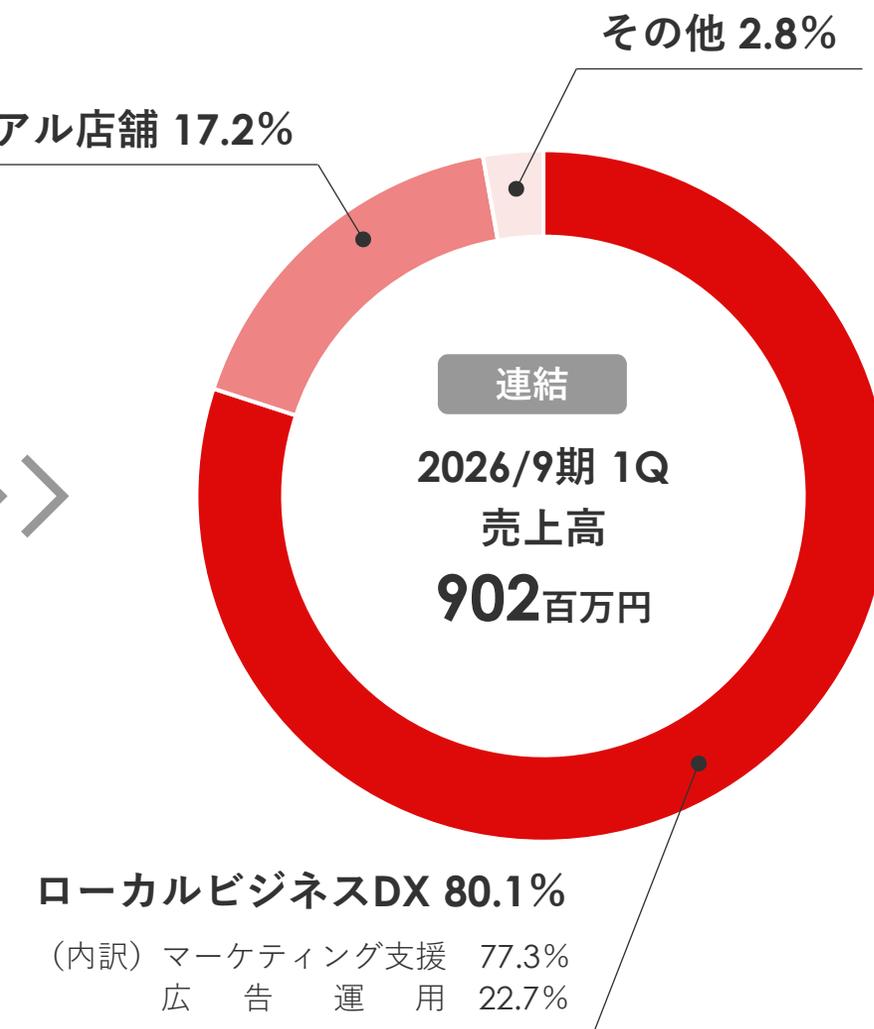
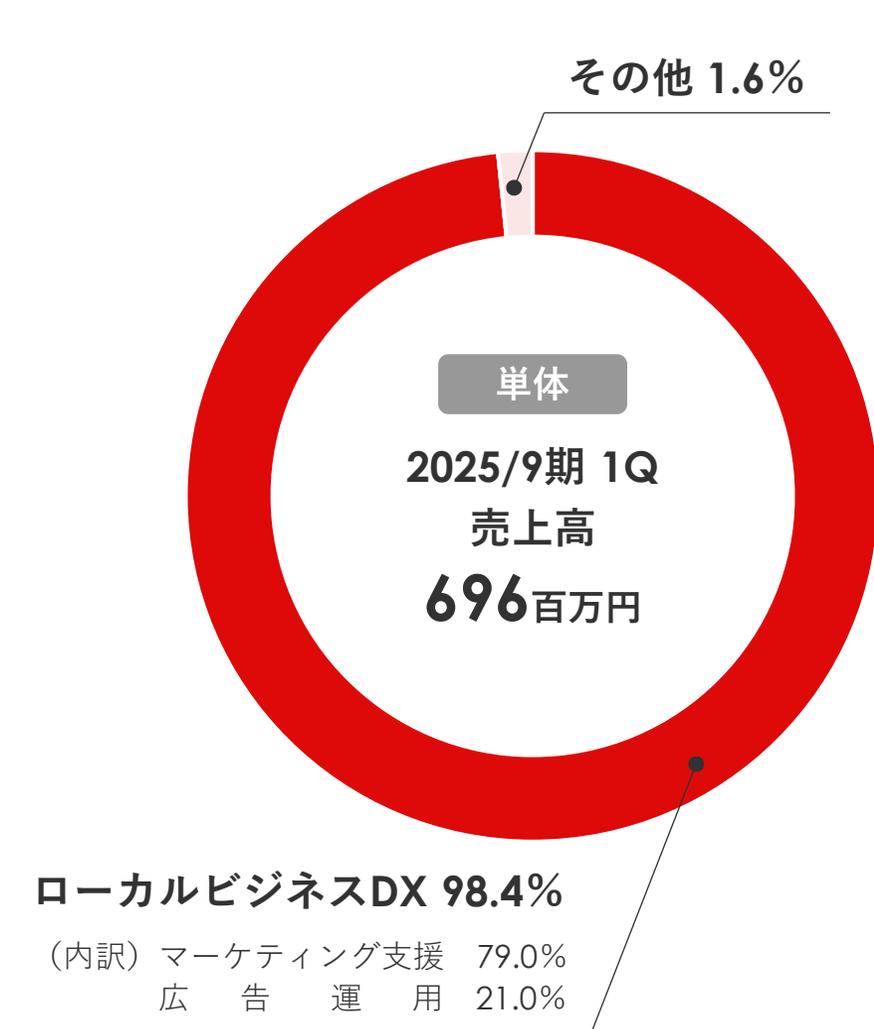
- **代理店手数料**

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株式取得が業績に貢献
- 「その他」セグメントは、メディア事業（「JAPAN FOOD GUIDE」の運営）の収益により拡大

(単位：百万円)		[単体]	[連結]	YoY	
		2025/9期 1Q (2024年10月～2024年12月)	2026/9期 1Q (2025年10月～2025年12月)		
ローカル ビジネスDX	マーケティング支援	541	558	103.1%] 合計YoY 107.2%
	広告運用	143	164	114.2%	
リアル 店舗	飲食店運営	—	154	—	
その他	その他	11	25	219.0%	

■ 各セグメントが連携し、企業全体の成長を牽引

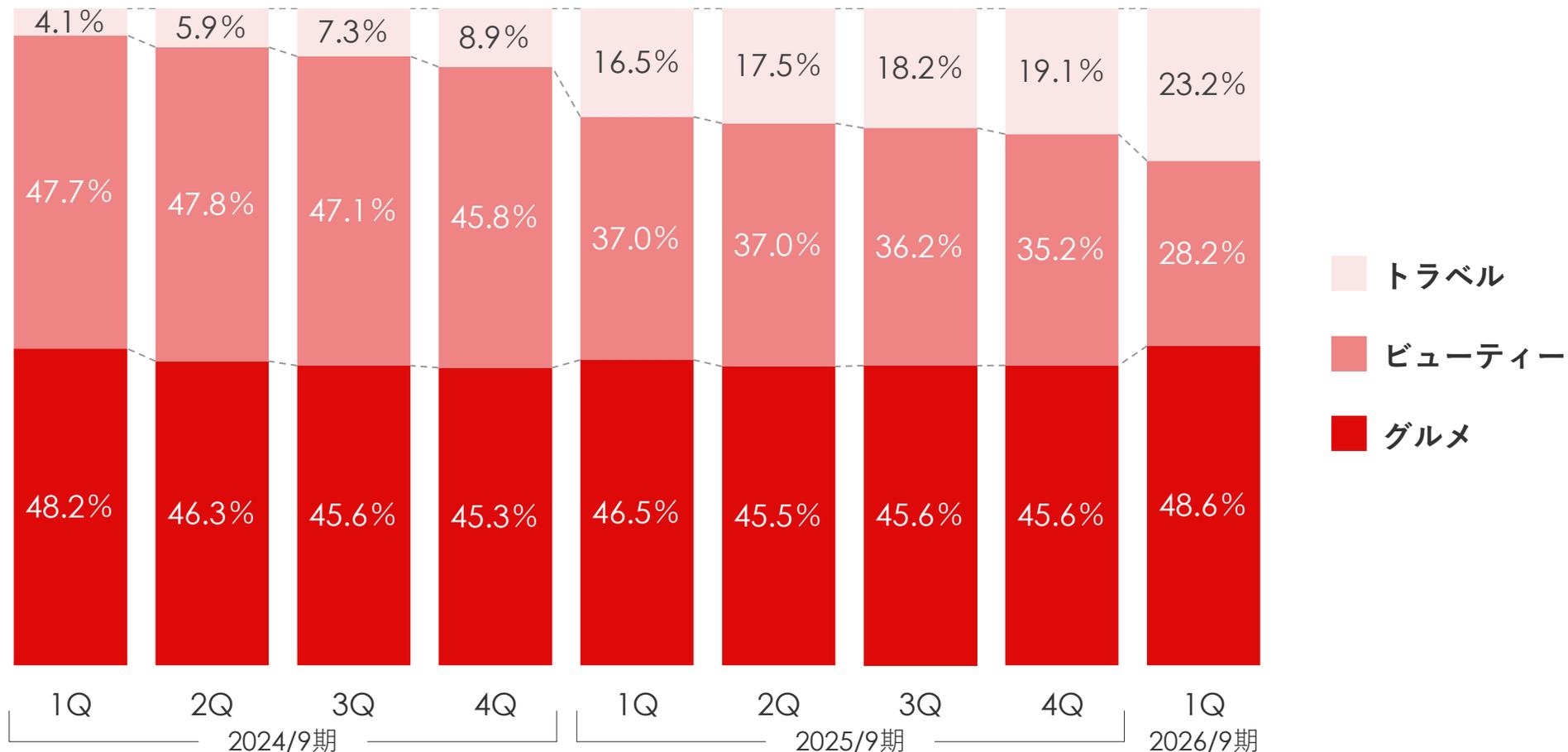




ローカルビジネスDX

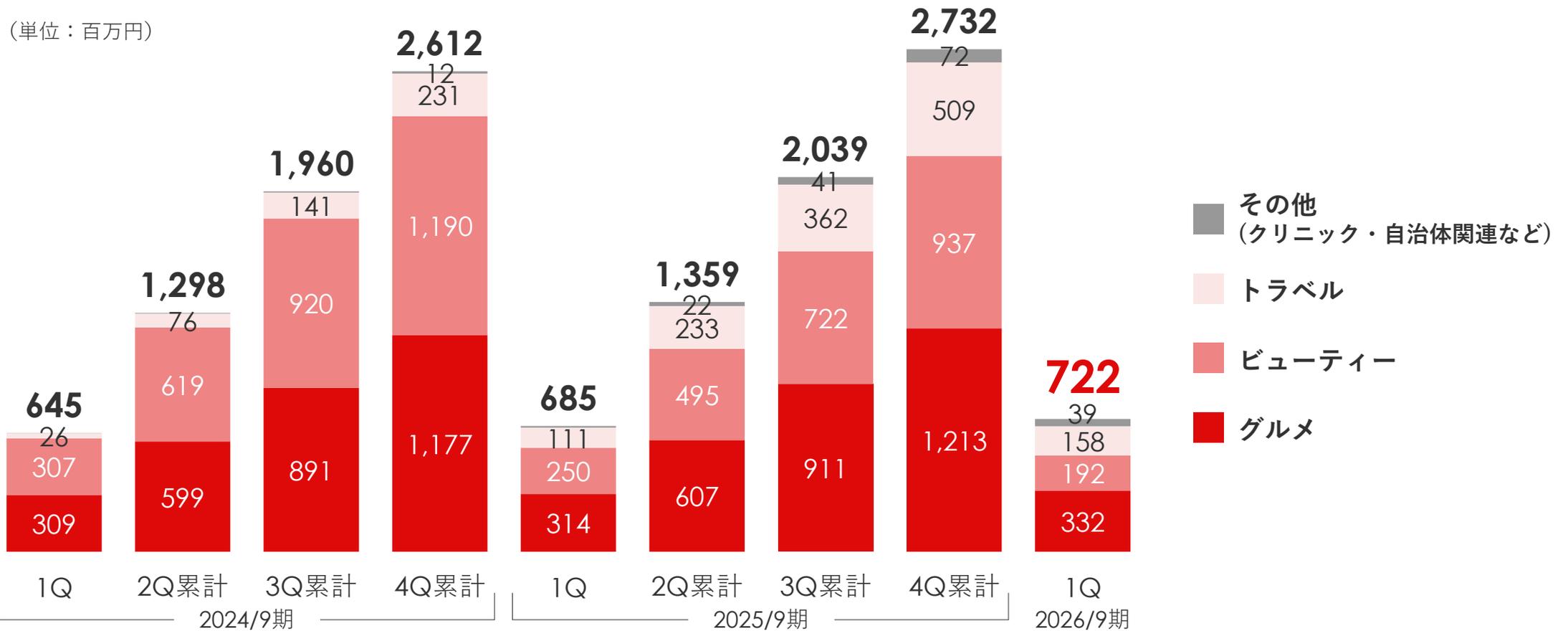
(マーケティング支援 + 広告運用)

- 「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



ローカルビジネスDX
リアル店舗

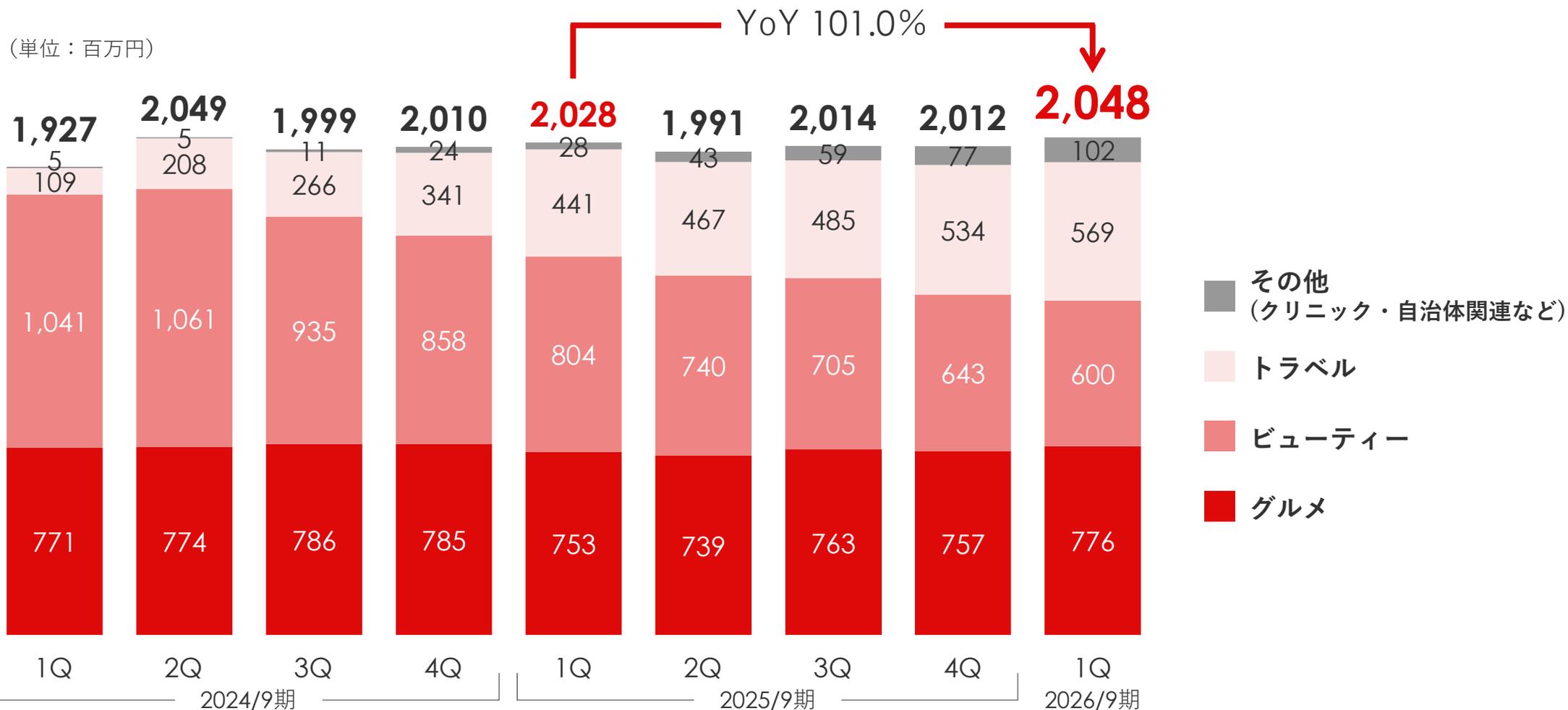
■ グルメ・トラベル業界向けサービスが堅調に推移し、売上成長を牽引



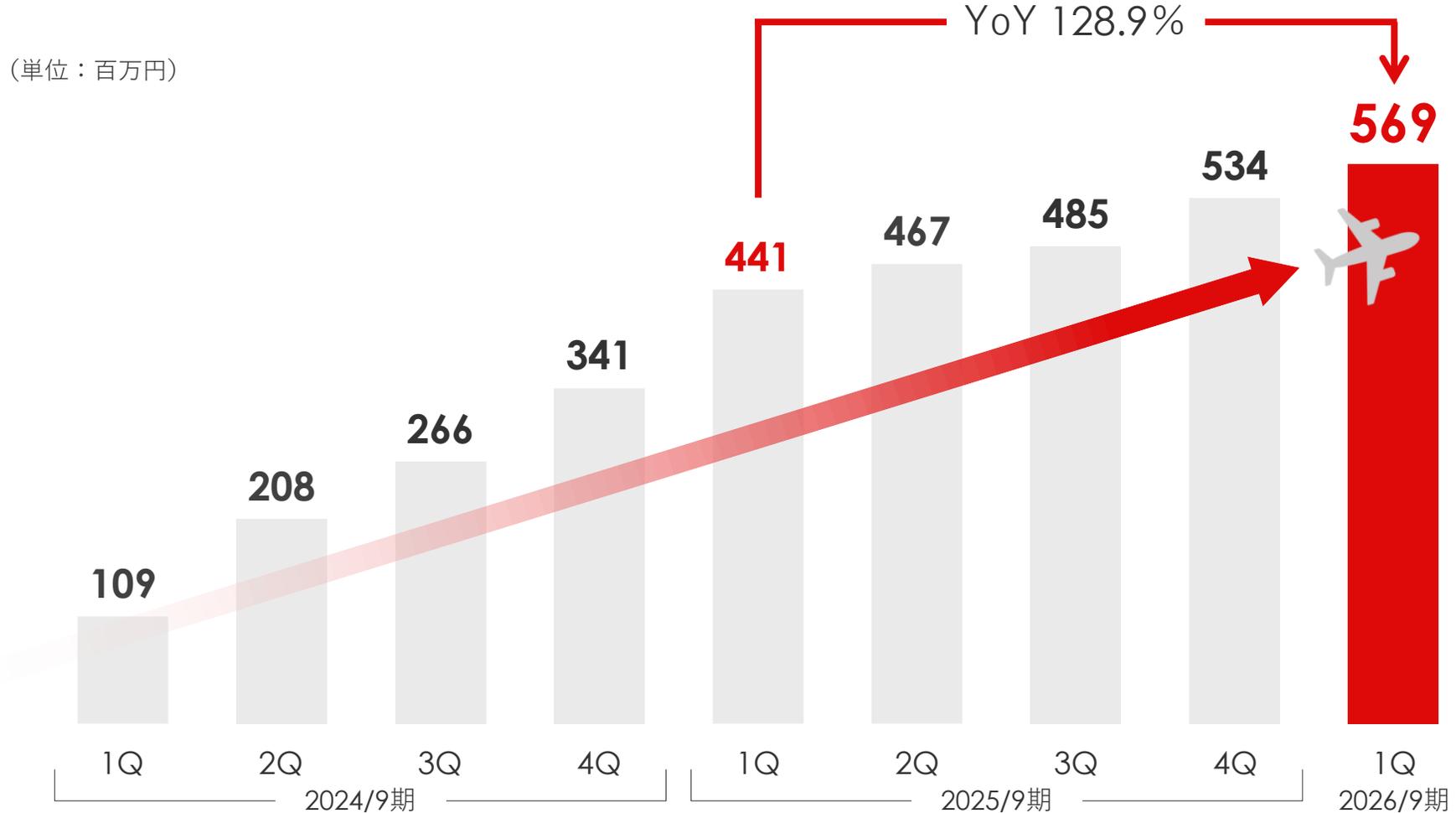
ローカルビジネスDX

リアル店舗

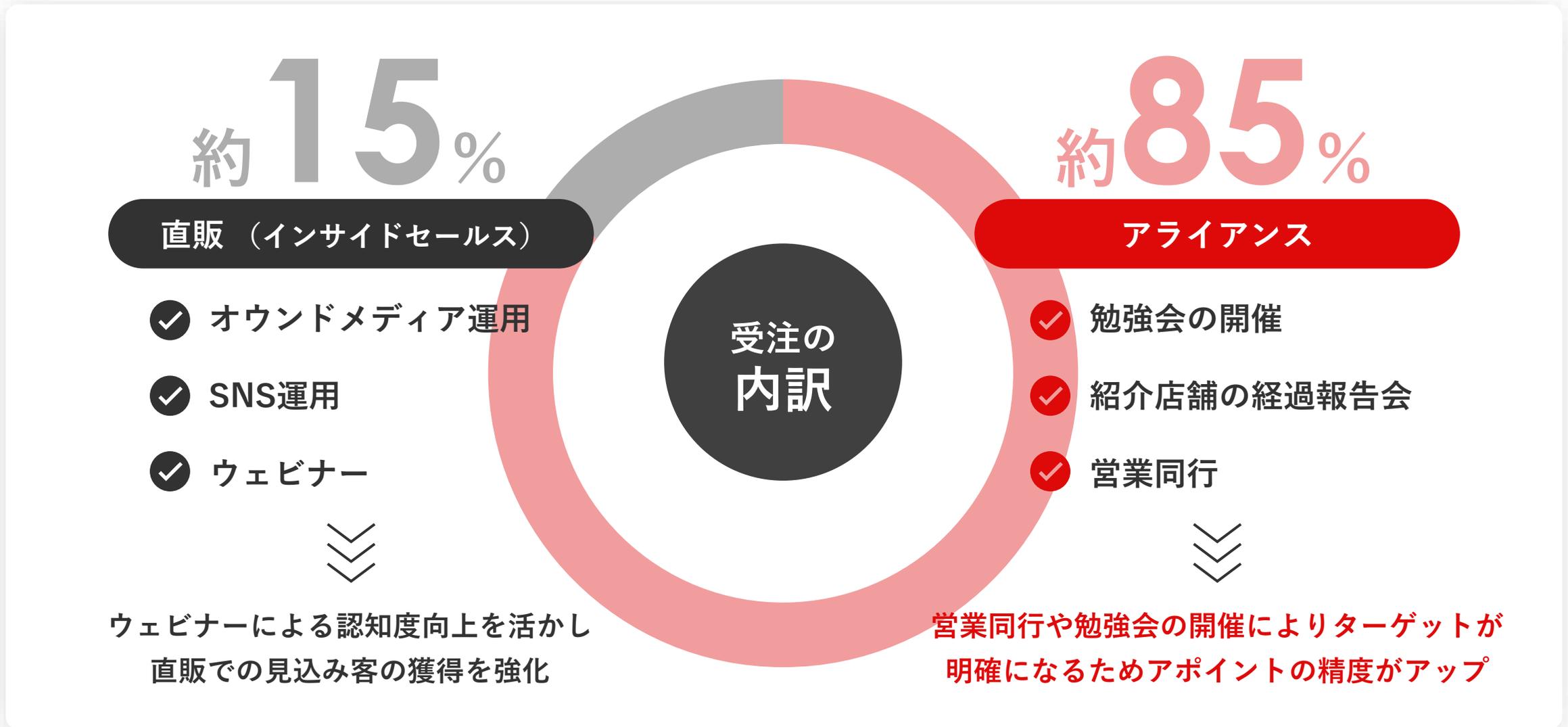
- トラベル業界の成長が続く一方、ビューティー業界の新規受注鈍化により、前年同期比は横ばい推移



- トラベル業界におけるストック売上が堅調に推移し、前年同期の約1.3倍に成長

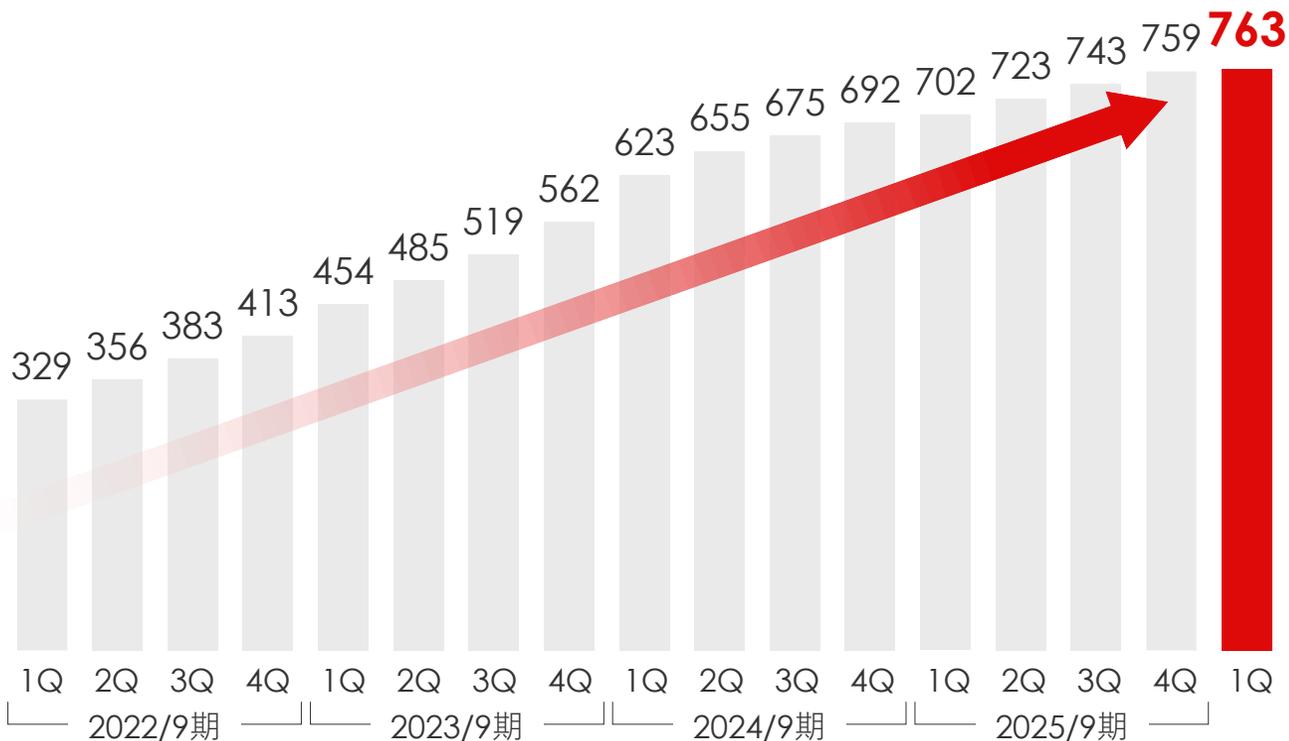


- ビールメーカーや金融機関を始めとするアライアンス企業とのリレーション強化



- 2025年12月末時点のアライアンス契約は763社
- 地方銀行をはじめとするアライアンス企業との連携を強化し、さらなるシェア拡大を目指す

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
- ・京都信用金庫
- ・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

- 出資先であるWAmazingが受託した自治体事業の一部支援を担い、日本のインバウンド集客を後押し

2025年7月3日～2026年3月31日



長野県松本市「食の多様性に対応した飲食店等の受入環境整備事業業務」

- Googleビジネスプロフィール導入・運用サポート
- Googleビジネスプロフィール活用セミナーの登壇

地方自治体とのパートナーシップ強化および持続可能なインバウンド施策の推進による、
観光を起点とした地方創生、ひいては日本経済全体の活性化への寄与



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



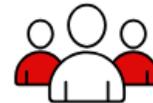
CLIENT

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で、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。



1

鶏のとりにこ

新橋 徒歩3分

2025年12月リニューアル



2

麺うらた

自由が丘 徒歩1分



3

ほっかい尾山台

尾山台 徒歩1分



4

西海

目白 徒歩1分



5

塩そば 一榮

自由が丘 徒歩1分



6

汐屋だ稀

都立大学 徒歩1分



7

熊源

市ヶ谷 徒歩1分



8

みそ熊

自由が丘 徒歩2分



9

かわさ鬼

川崎 徒歩4分



10

別邸 雅

目黒 徒歩5分

2026年1月オープン

- 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。

会社名	株式会社ごっつ	事業内容	飲食店（ラーメン店）の運営
代表者	戸所 岳大（CS-R代表取締役社長）	店舗数	4店舗
所在地	東京都江東区亀戸六丁目59番12号 酒部ビル	売上高	419百万円 ※2024年1月～12月
設立	2010年12月	特徴	・好立地を活かした安定的なキャッシュフロー ・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
資本金	1百万円	備考	2026年9月期 第2四半期より当社連結決算に反映予定

運営店舗一覧

亀戸本店 亀戸 徒歩1分	秋葉原店 秋葉原 徒歩4分	新小岩店 新小岩 徒歩2分	津田沼店 津田沼 徒歩7分
------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------

リアル店舗事業におけるM&Aの方針

- 「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月中旬に海外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



■ 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



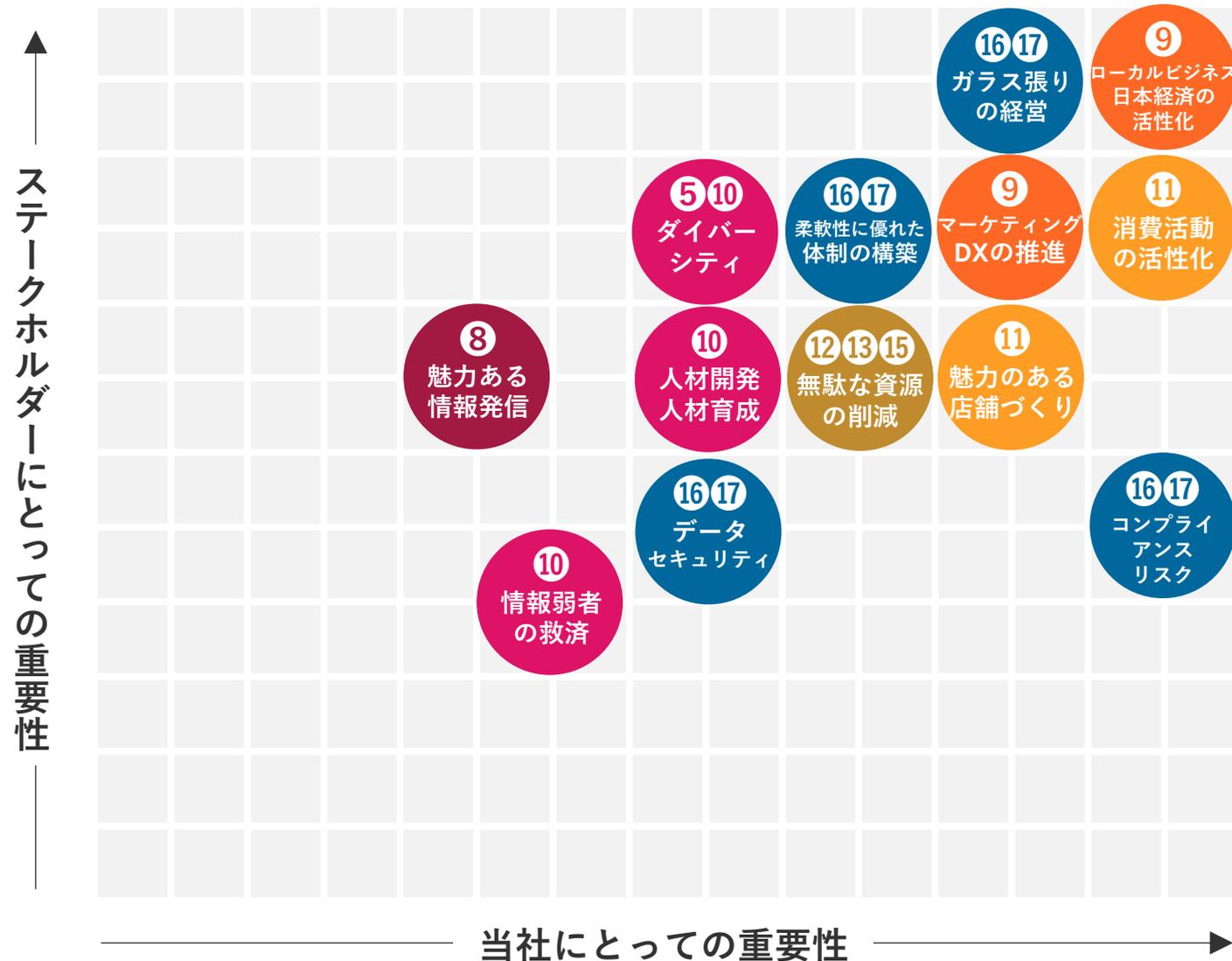
- ・ 情報弱者の救済
- ・ ダイバーシティ推進
- ・ 人材開発、育成

✓ 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

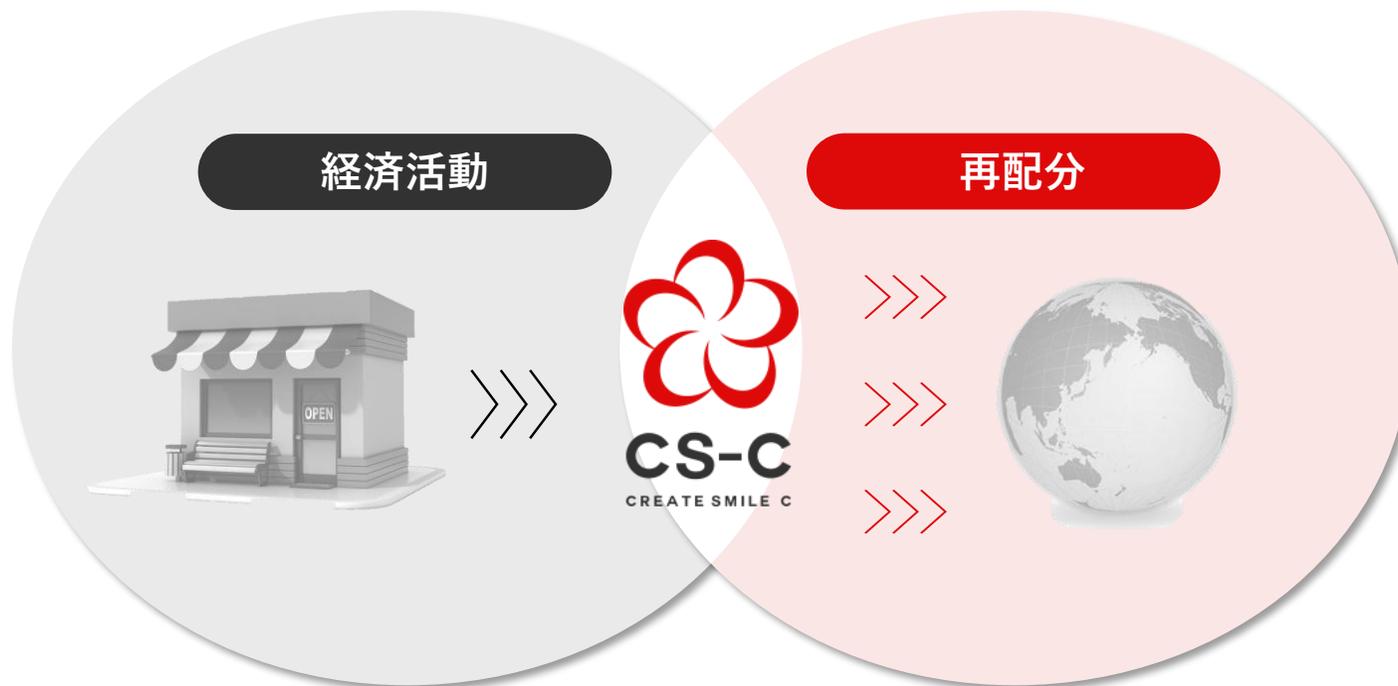
重点課題の位置づけ



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）



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。