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

2026年9月期
決算説明資料

2026年11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	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）	356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」 ・人材採用支援（RPO） **リアル店舗事業** ・飲食店運営
市場	東京証券取引所　グロース市場　証券コード：9258

※ 2026年9月30日時点



© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

CS-C グループ構成図

ローカルビジネスDX事業

事業内容：デジタルを活用した店舗経営支援（集客・採用）

（親会社/当社）

株式会社ＣＳ－Ｃ

✓ マーケティング支援

（CS-C 100%子会社）

perzik株式会社

✓ 人材採用支援（RPO）

リアル店舗事業

事業内容：飲食店運営（16店舗）

（CS-C 100%子会社）

株式会社ＣＳ－Ｒ

✓ 飲食店運営（5店舗）

✓ サブリース※

（CS-R 100%子会社）

株式会社プレディア

✓ 飲食店運営（7店舗）

（CS-R 100%子会社）

株式会社ごっつ

✓ 飲食店運営（4店舗）

※ サブリース事業は報告セグメントに含まれていない事業であり「その他」に区分されています

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

CS-Cグループの成長戦略

CS-C：「店舗ビジネスの強化」、CS-R：「競争力あるブランドの拡張」
上記2つの成長エンジンで店舗ビジネスの価値を高める。

CS-C

店舗ビジネスの強化

AI × DATA × HUMANで
店舗経営の課題を引き受ける

Growth Engine 1

CS-C Group

店舗ビジネスの価値を向上

店舗・店主が本来の価値創造に
集中できる環境をつくり、
店舗ビジネスの価値を最大化する

Group Value

CS-R

競争力あるブランドの拡張

発掘・実証・標準化・展開で
ブランド価値をスケールさせる

Growth Engine 2

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

エグゼクティブサマリー

＜連結業績＞
2026年9月期

売上高 **4,088** 百万円（YoY 128.6%）　**営業利益** **▲187** 百万円

KPI　**ストック売上高※** **2,008** 百万円（YoY 99.8%）

トピックス

ローカルビジネスDX事業

- アライアンス契約数が着実に拡大し、地域金融機関との提携は30機関に到達

リアル店舗事業

- 店舗数が前連結会計年度比1.8倍、売上高が3.6倍へ大幅成長

その他（メディア事業）

- 「JAPAN FOOD GUIDE」の事業規模縮小に伴い、減損損失を計上

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

※ 四半期連結会計期間末（9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

決算概要

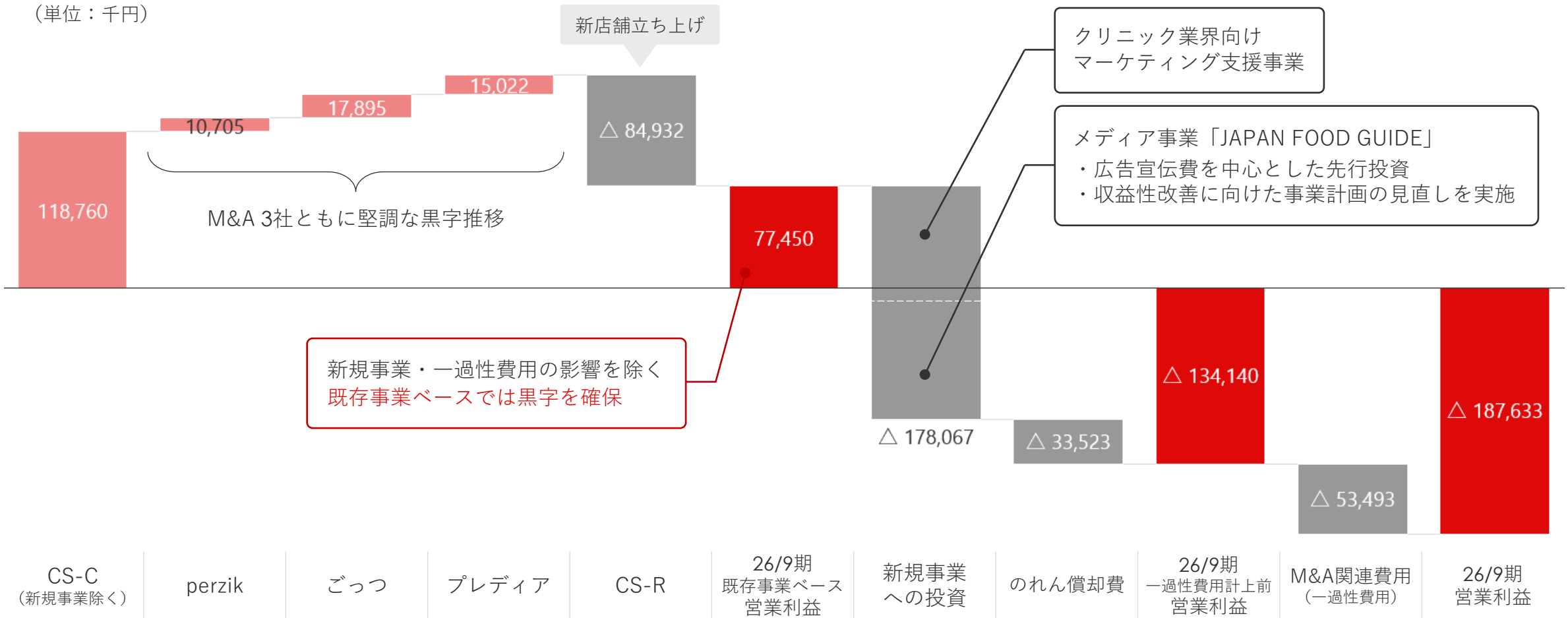
- 売 上 高 ： トラベル・クリニック業界向けマーケティング支援事業及びリアル店舗事業の売上寄与による増収。
- 営業利益 ： 将来成長に向けた新規事業への先行投資が利益を押し下げ。

（百万円）	2025/9期 （2024年10月～2025年9月）	2026/9期 （2025年10月～2026年9月）	YoY
売 上 高	3,178	**4,088**	128.6%
営 業 利 益	▲76	**▲187**	―
EBITDA 営業利益＋償却費	85	**19**	―
経 常 利 益	▲72	**▲175**	―
当期純利益	▲102	**▲337**	―

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

営業利益増減分析

- M&Aで譲受した3社（perzik社・プレディア社・ごっつ社）全て営業黒字で推移し、PMIも順調
- 既存事業ベースでは営業利益77,450千円を確保
- 営業損失は将来の成長投資（新規事業・新店舗）及び一過性費用が主因



© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

報告セグメント

■ ローカルビジネスの成長を支援するとともに、自ら店舗運営にも取り組む事業を展開。



ローカルビジネスDX

店舗経営におけるDX推進を通じて、ローカルビジネスの成長を支援（集客・採用等）。

■ **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

■ **人材採用支援**
RPO（採用アウトソーシング）



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

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

セグメント別売上高

- 主力事業である「ローカルビジネスDX」セグメントは、持続的な成長を継続するとともに、perzik株式会社の株式取得により人材採用支援サービスを拡充。
- 「リアル店舗」セグメントは、店舗数が前年同期の9店舗から16店舗へ拡大。

（単位：百万円）

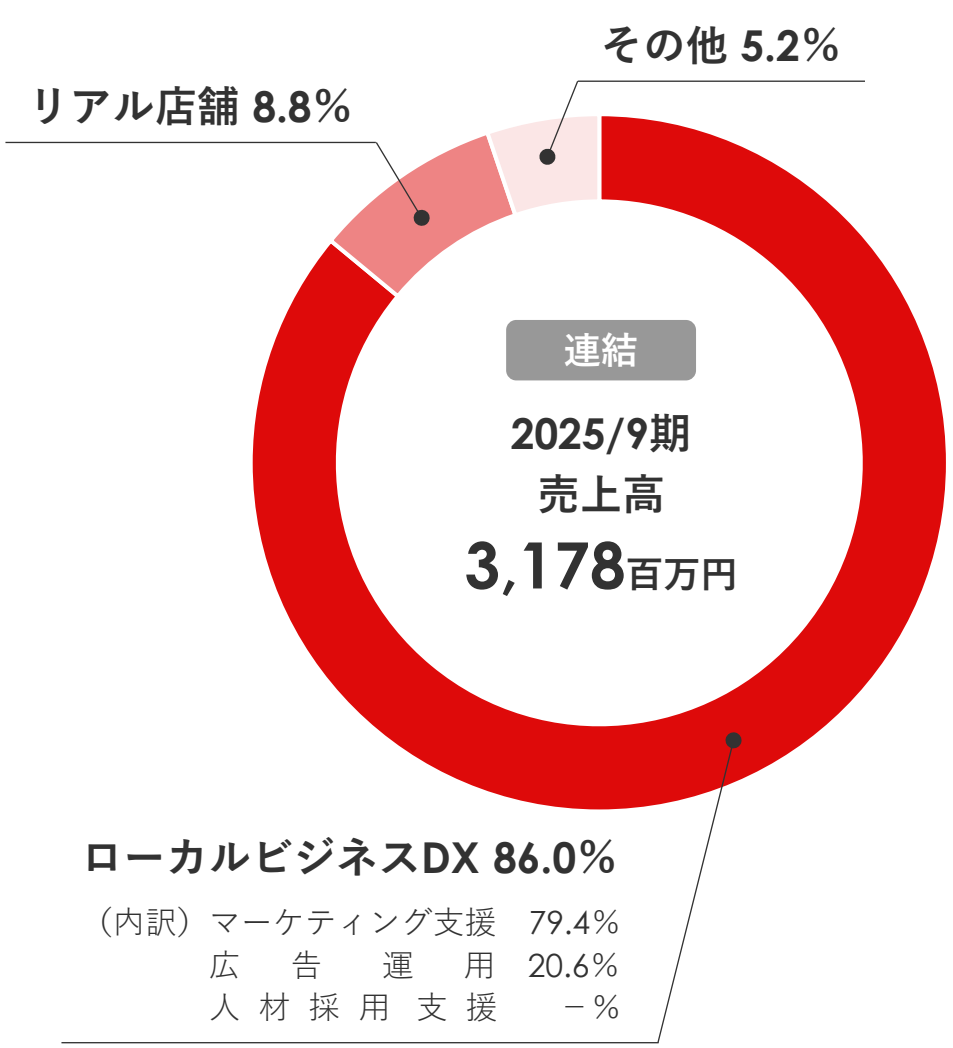
		2025/9期（2024年10月～2025年9月）	2026/9期（2025年10月～2026年9月）	YoY	
ローカルビジネスDX	マーケティング支援	2,168	**2,239**	103.3%	合計YoY 107.5%
	広告運用	564	**656**	116.3%	
	人材採用支援	—	**41** ※1	—	
リアル店舗	飲食店運営	281 ※2	**1,004** ※3	357.2%	
その他	その他	165	**147**	89.1%	

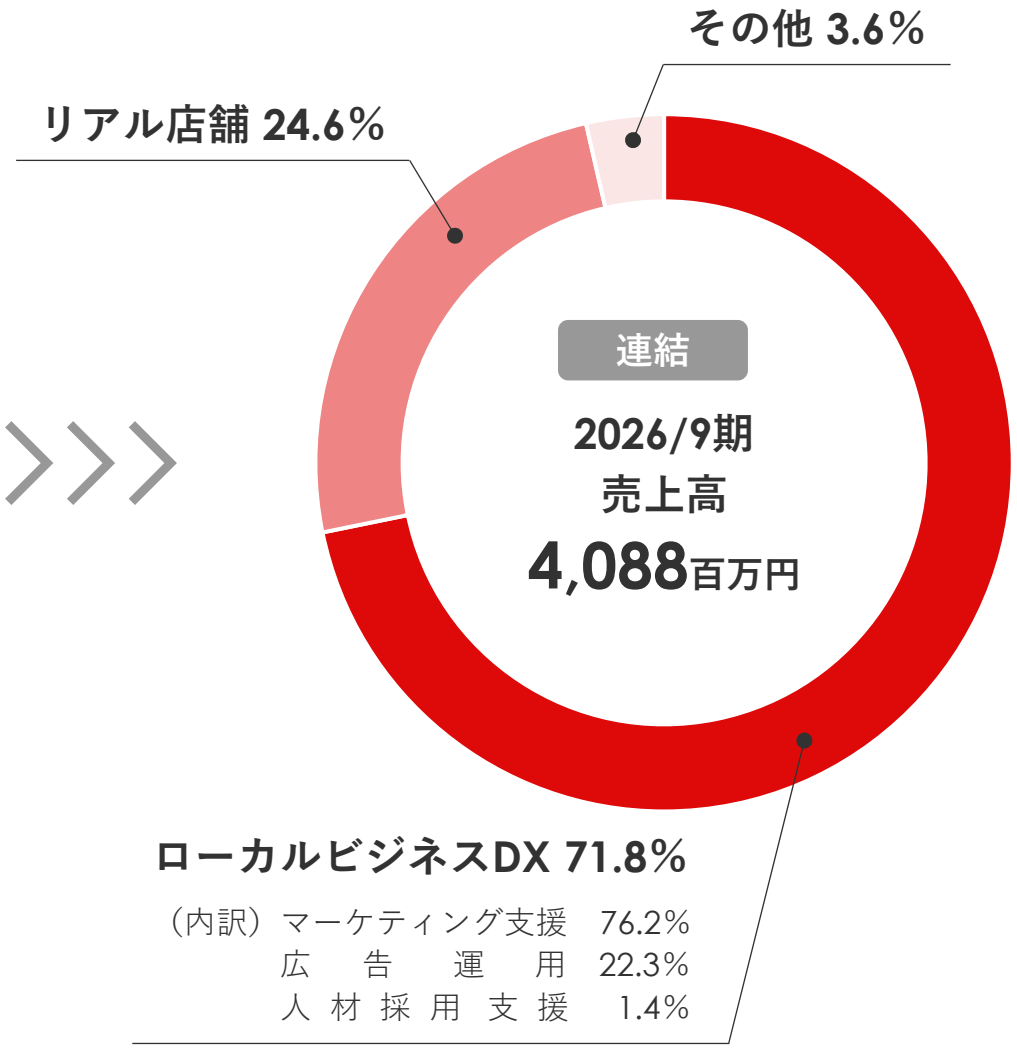
※1 perzik株式会社の株式取得のみなし取得日を2026年4月30日としているため、同社の業績は2026年5月～9月の5か月分のみを計上
※2 株式会社プレディアの株式を2025年4月1日に取得したため、同社が運営する7店舗分の業績は2025年4月～9月の6か月分のみを計上
※3 株式会社ごっつの株式取得のみなし取得日を2026年3月31日としているため、同社が運営する4店舗分の業績は2026年4月～9月の6か月分のみを計上

© 2026 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。リアル店舗事業が4分の1を占めるまでに成長。





© 2026 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＋人材採用支援）

実績推移

セグメント：ローカルビジネスDX

■ 売上高は前年同期比で伸長した一方、2026/9期より事業化したクリニック向けサービスの市場シェア拡大を見据えた人員体制の先行強化に伴い、セグメント利益及びEBITDAは減少。

	2025/9期		2026/9期
売上高（連結売上高に占める割合）	2,732百万円（86.0%）	>>>	2,937百万円（71.8%）※
EBITDA（営業利益＋償却費）	170百万円	>>>	96百万円

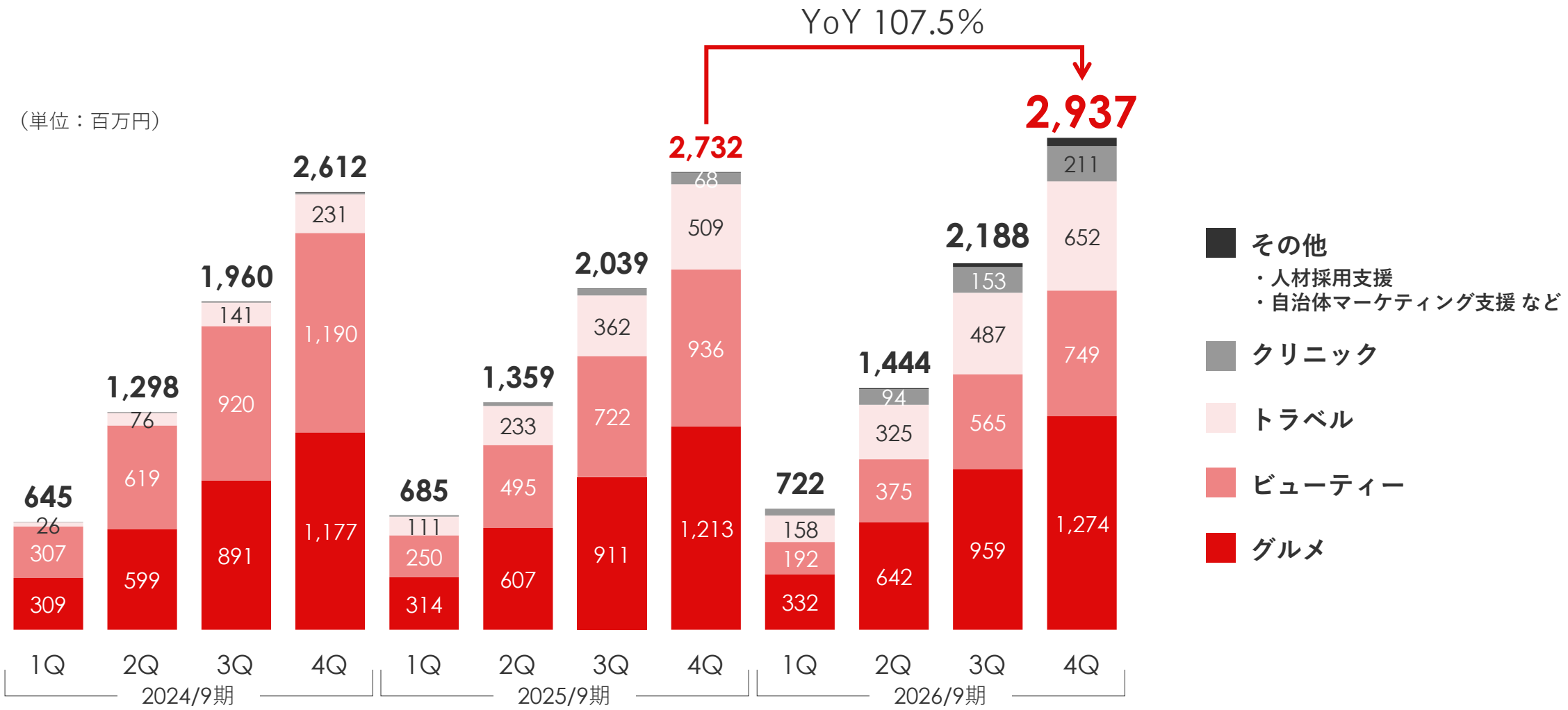
© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

※ perzik株式会社の株式取得のみなし取得日を2026年4月30日としているため、同社の業績は2026年5月～9月の5か月分のみを計上

累積売上高

セグメント：ローカルビジネスDX

■ グルメ・トラベル・クリニック業界向けサービスが堅調に推移し、売上成長を牽引。



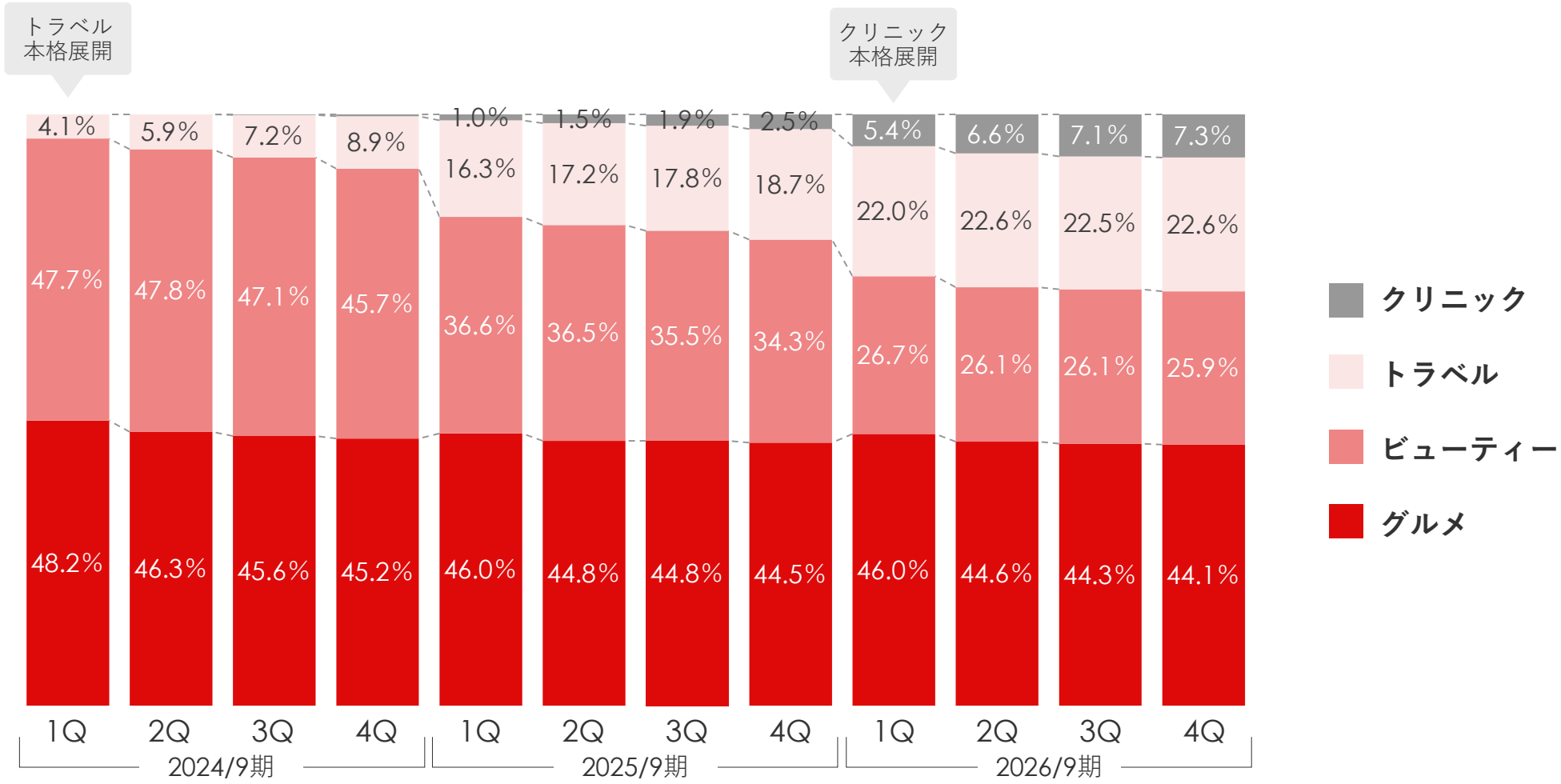
© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

※ ローカルビジネスDXセグメントにおける累積売上高

売上割合（人材採用支援サービスを除く）

セグメント：ローカルビジネスDX

- トラベル：本格リリースから3年間で売上構成比22.6%へ急成長し、主力事業へと定着。
- クリニック：本格展開からわずか1年で売上構成比7.3%まで急速に立ち上がり、今後の成長ドライバーとして順調に拡大。

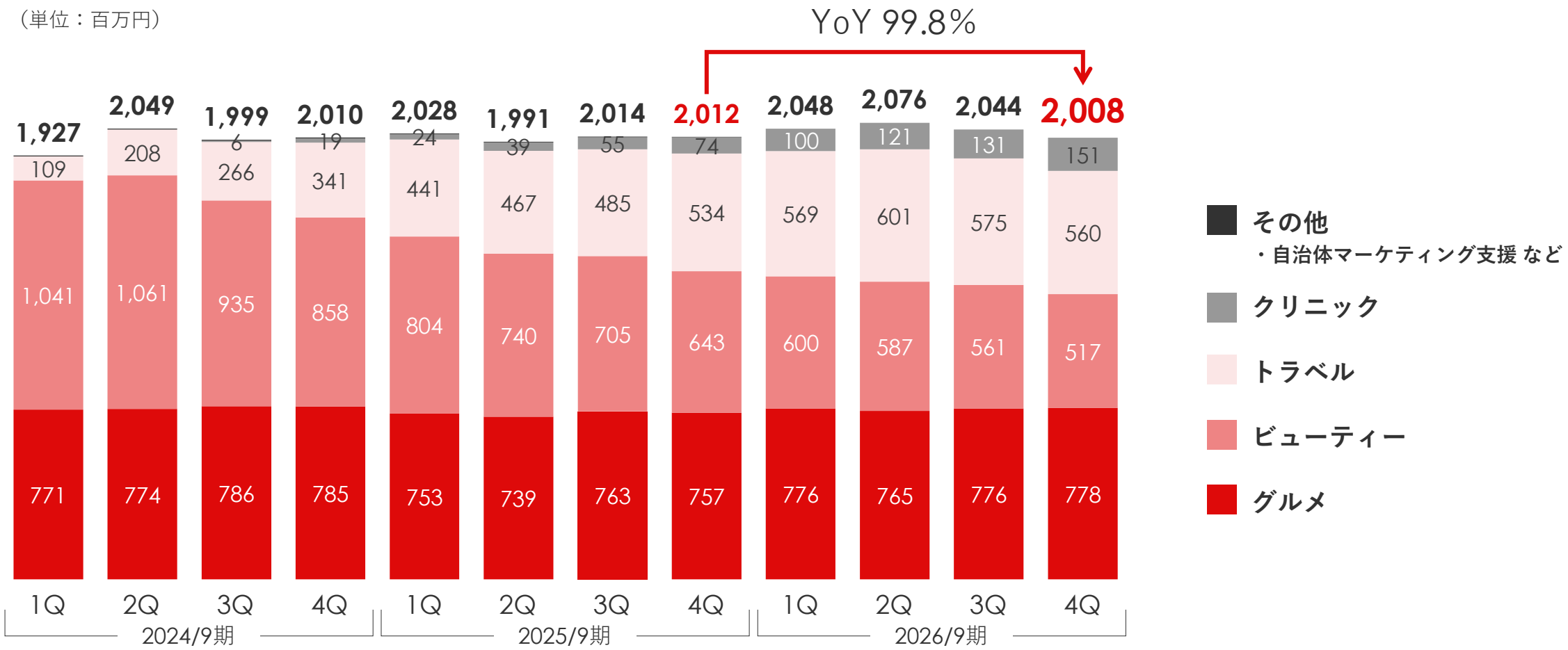


※「マーケティング支援＋広告運用」における、グルメ・ビューティー・トラベル・クリニック業界の合計売上高を100とした時の割合

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

■ トラベル・クリニック向けサービスが前年同期比で伸長し、主力であるグルメ向けも堅調に推移した一方、ビューティー向けの減収影響により、ストック売上高全体では前年同期比横ばい（YoY 99.8%）で推移。

（単位：百万円）



※ 各四半期連結会計期間末（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

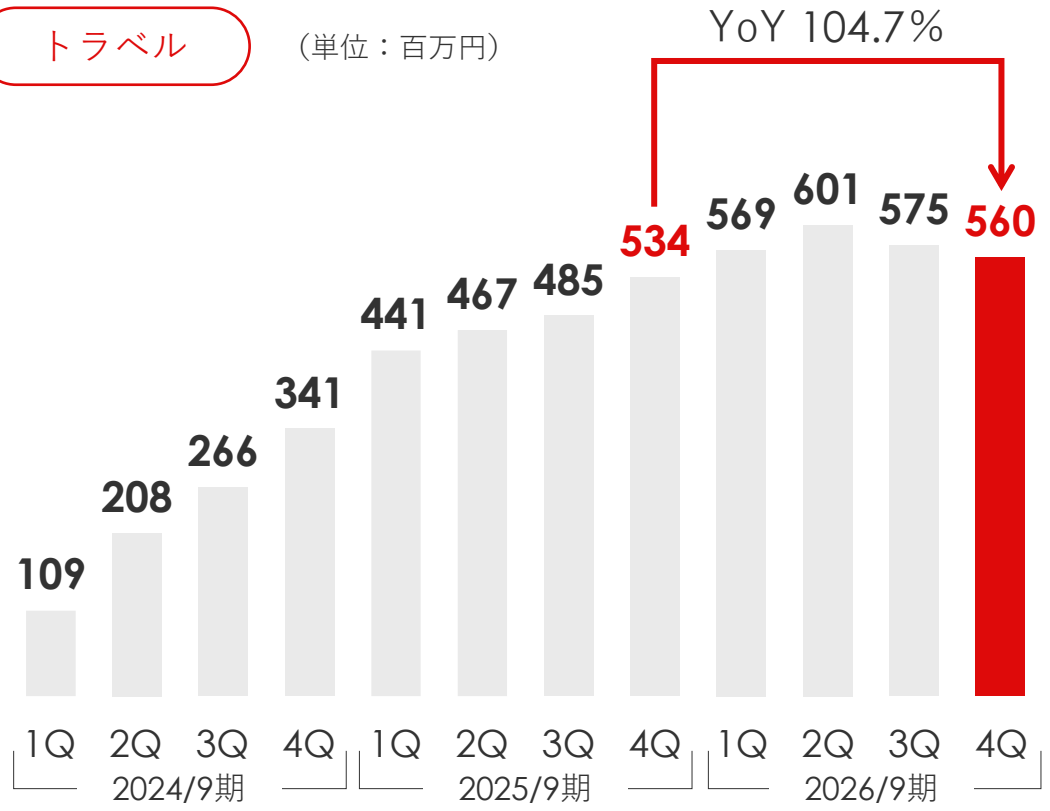
© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

トラベル・クリニック業界ストック売上高

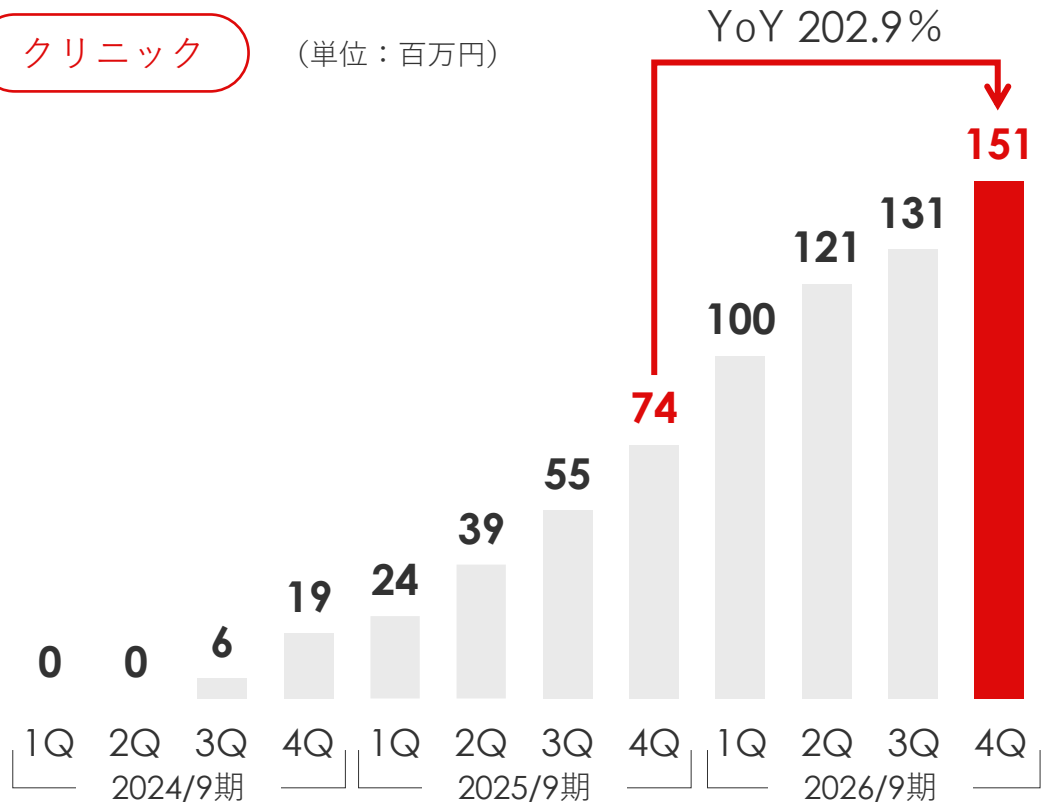
セグメント：ローカルビジネスDX

- トラベル　：サービス向上に伴う組織整備に伴い、一時的に新規受注をコントロール。足元は組織整備も完了し再び上昇軌道に戻っている状況。
- クリニック：前年同期比2倍超と急成長を遂げ、ストック収益基盤の拡大を力強く牽引。

トラベル　（単位：百万円）



クリニック　（単位：百万円）



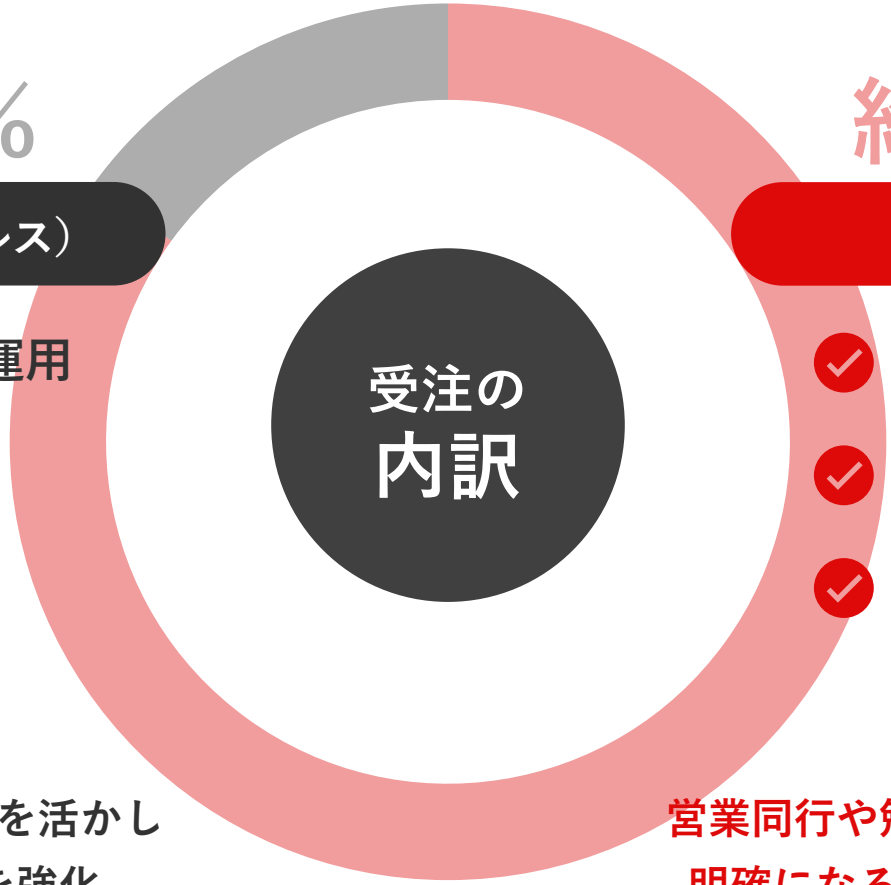
※ 各四半期連結会計期間末（3・6・9・12月）における、月額課金サービスの利用料を年額換算（12倍）して算出

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

新規受注内訳

セグメント：ローカルビジネスDX

■ 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

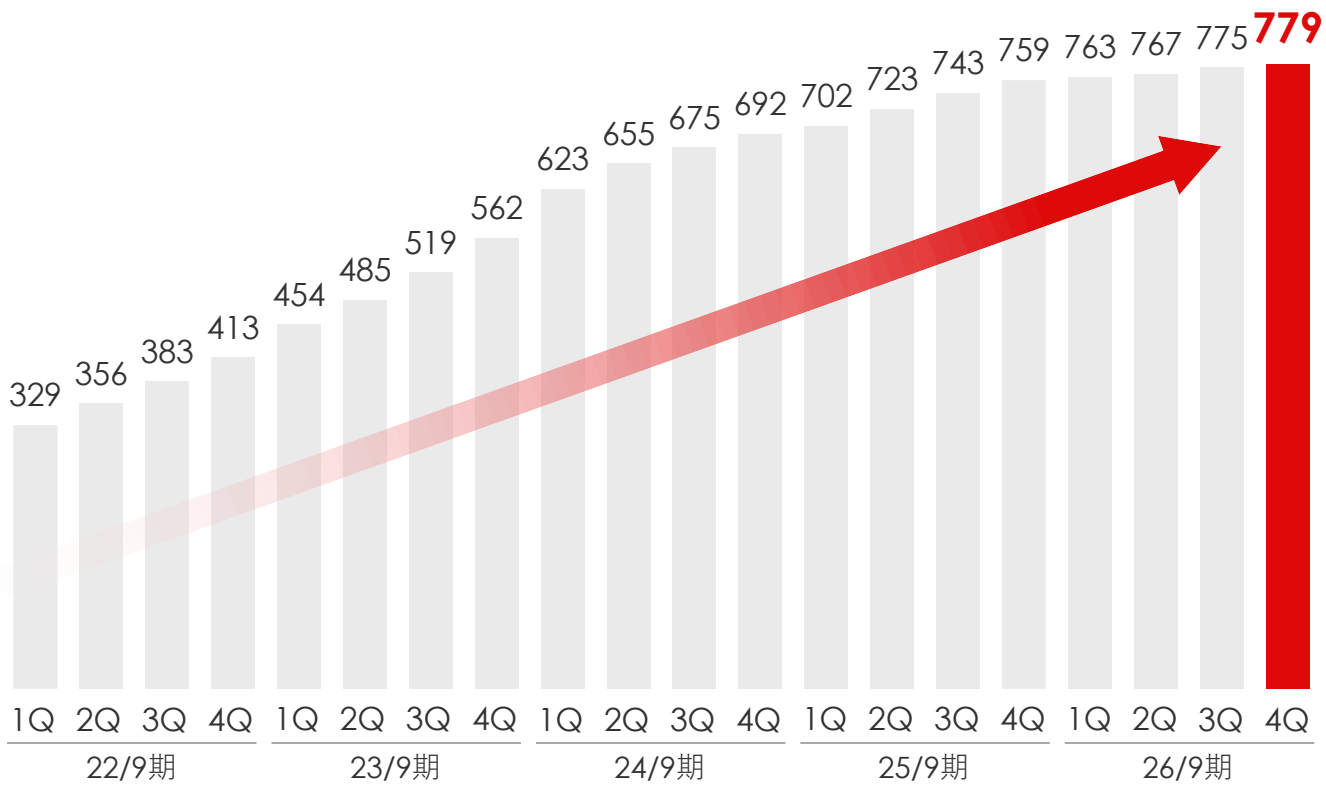
© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

アライアンス企業数

セグメント：ローカルビジネスDX

- アライアンス契約数は779社へ順調に拡大。
- 地域金融機関との提携数は30機関に到達し、強固な営業基盤を構築。

取引社数



一部アライアンス先 ※五十音順

- アイオー信用金庫
- 株式会社あいち銀行
- アサヒビール株式会社
- 茨城県信用組合
- 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
- ぐんまみらい信用組合
- 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
- 株式会社滋賀銀行
- 滋賀信用組合
- 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
- 徳島信用金庫
- 株式会社名古屋銀行
- 奈良信用金庫
- 沼津信用金庫
- 株式会社八十二長野銀行
- 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

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

リアル店舗

（飲食店運営）

実績推移

セグメント：リアル店舗

■ M&Aの推進により店舗数は16店舗（約1.8倍）、売上高は1,004百万円（約3.6倍）と大きく伸長。

	2025/9期		2026/9期
運営店舗数	9店舗	>>>	16店舗※1
売上高（連結売上高に占める割合）	281百万円（8.8%）※2	>>>	1,004百万円（24.6%）※3
EBITDA（営業利益＋償却費）	△62百万円	>>>	△60百万円

※1 2026年9月末時点の運営店舗数には、期間限定出店のポップアップ店舗1店舗を含んでおります
※2 株式会社プレディアの株式を2025年4月1日に取得したため、同社が運営する7店舗分の業績は2025年4月～9月の6か月分のみを計上
※3 株式会社ごっつの株式取得のみなし取得日を2026年3月31日としているため、同社が運営する4店舗分の業績は2026年4月～9月の6か月分のみを計上

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

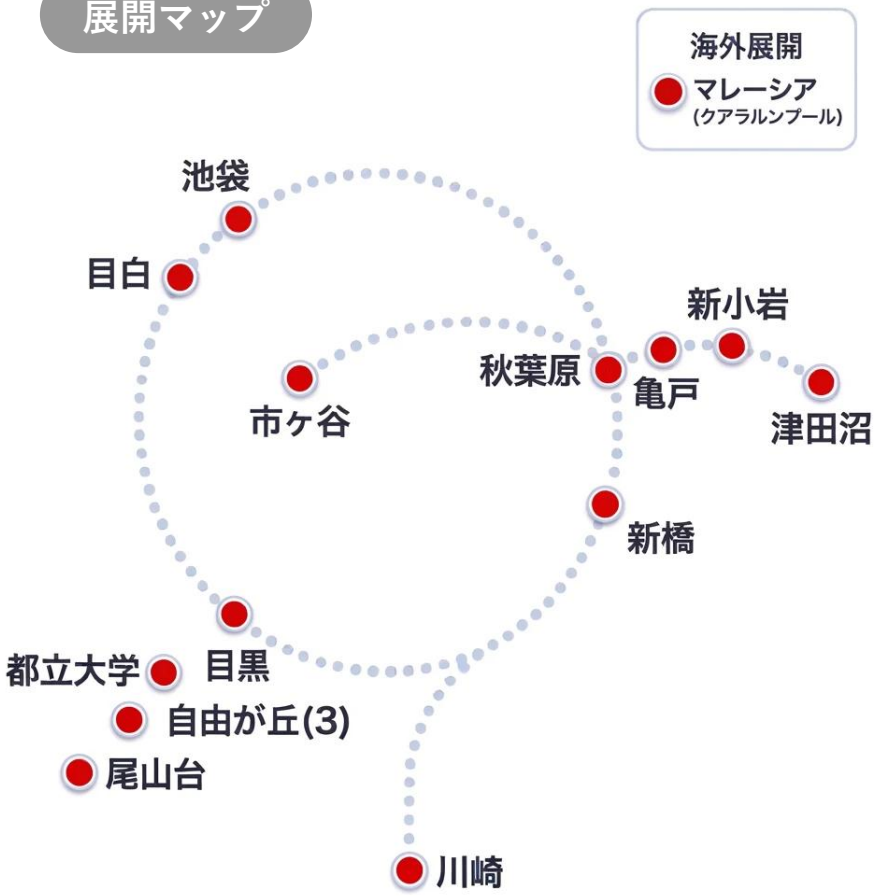
運営店舗

セグメント：リアル店舗

- M&A及び直営展開を加速し、ラーメン業態を中心に16店舗の事業基盤を構築。
- 立地特性に応じた柔軟な業態変更（リブランディング）を通じ、収益力を継続強化。

	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 本店	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
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	〃	麺屋周郷 鶏のとりこ 自由が丘店	自由が丘
10	〃	汐屋 だい稀	都立大学
11	〃	わいず一門 市ヶ谷ラーメンほり丸	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	超ごってり麺 ごっつ 亀戸本店	亀戸
14	〃	超ごってり麺 ごっつ 新小岩店	新小岩
15	〃	超ごってり麺 ごっつ 秋葉原店	秋葉原
16	〃	超ごってり麺 ごっつ 津田沼店	津田沼

展開マップ



※ 2026年9月末までのポップアップ店舗

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

そ　の　他

（JAPAN FOOD GUIDE・サブリース事業など）

「JAPAN FOOD GUIDE」に係る減損損失の計上

セグメント：その他

■ 2026/9期における減損処理及び事業適正化が完了したことにより、来期（2027/9期）以降の不採算リスクを解消。
営業赤字の大幅な縮小と、注力成長事業への経営資源集中を図る。

事業方針の見直し（事業規模の縮小）

● 対象サービス

インバウンド向け飲食店・食体験予約サービス
「JAPAN FOOD GUIDE」（2024年4月15日提供開始）

● 背景及び判断

現時点において収益化に至っていないことから、今後の市場環境・投資対効果を総合的に勘案。

● 今後の対応・運営方針

新規店舗の積極的な獲得活動を停止。
既存契約店舗の運営を継続するコンパクトな体制へ移行し、運営コストを大幅に抑制。

減損損失の計上（会計上の処理）

● 対象資産

当該事業に係る無形固定資産（ソフトウェア等）

● 計上時期・対象決算

2026年9月期 第4四半期（連結及び個別決算）

● 減損の理由

事業縮小に伴い将来キャッシュ・フローを見直した結果、回収可能価額が帳簿価額を下回ったため。

減損損失（特別損失として計上） **78百万円**

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

2027年9月期の取り組み

2027年9月期連結業績予想

■ 売上高は4,500百万円（YoY110.1%）と増収基調を維持し、営業赤字の半減及びEBITDA100百万円への伸長により早期黒字転換に向けた収益改善を推進。

（百万円）	2026/9期［実績］	2027/9期［計画］	YoY
売上高	4,088	**4,500**	110.1%
営業利益	▲187	**▲100**	―
EBITDA 営業利益＋償却費	19	**100**	―
経常利益	▲175	**▲105**	―
当期純利益	▲337	**▲105**	―

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

2027年9月期サマリー（計画の背景）

■ 既存事業のオーガニック成長とごっつ及びperzikの通年寄与により増収を見込む。また、新規領域への必要な投資は進めつつ、早期黒字転換を見据えて徹底的なコストコントロールを遂行。

売上の考え方

● トラベル・クリニックの堅調推移

注力領域における顧客基盤の順調な拡大により、オーガニック成長を維持。

● perzikの通年寄与

2026/9期にグループインしたperzik社の採用支援（RPO）売上が通年で計上。

● ごっつの通年寄与

同じく2026/9期にグループインしたごっつ社（飲食店4店舗）の売上が通年で寄与。

利益の考え方

▲ 増収に伴う売上総利益の拡大

トップライン拡大に伴う利益の積み上げ。

▼ クリニックの人員体制強化（人件費）

市場シェア拡大に向け、営業・コンサルタント体制を先行強化。

▲ 不採算事業（メディア事業）の整理・運営コスト適正化

赤字要因であったJAPAN FOOD GUIDEの減損処理を2026/9期に完了。運営体制の見直しにより事業赤字を大幅に圧縮し、連結損益を改善。

▼ リアル店舗事業ののれん償却費

M&Aに伴うのれん償却費負担。

※ 社内AXによるコスト改善効果は本計画に織り込んでおりません

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

参　考　情　報

（ SDGs ／ CSR ）

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



- 魅力のある店舗作り
- 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

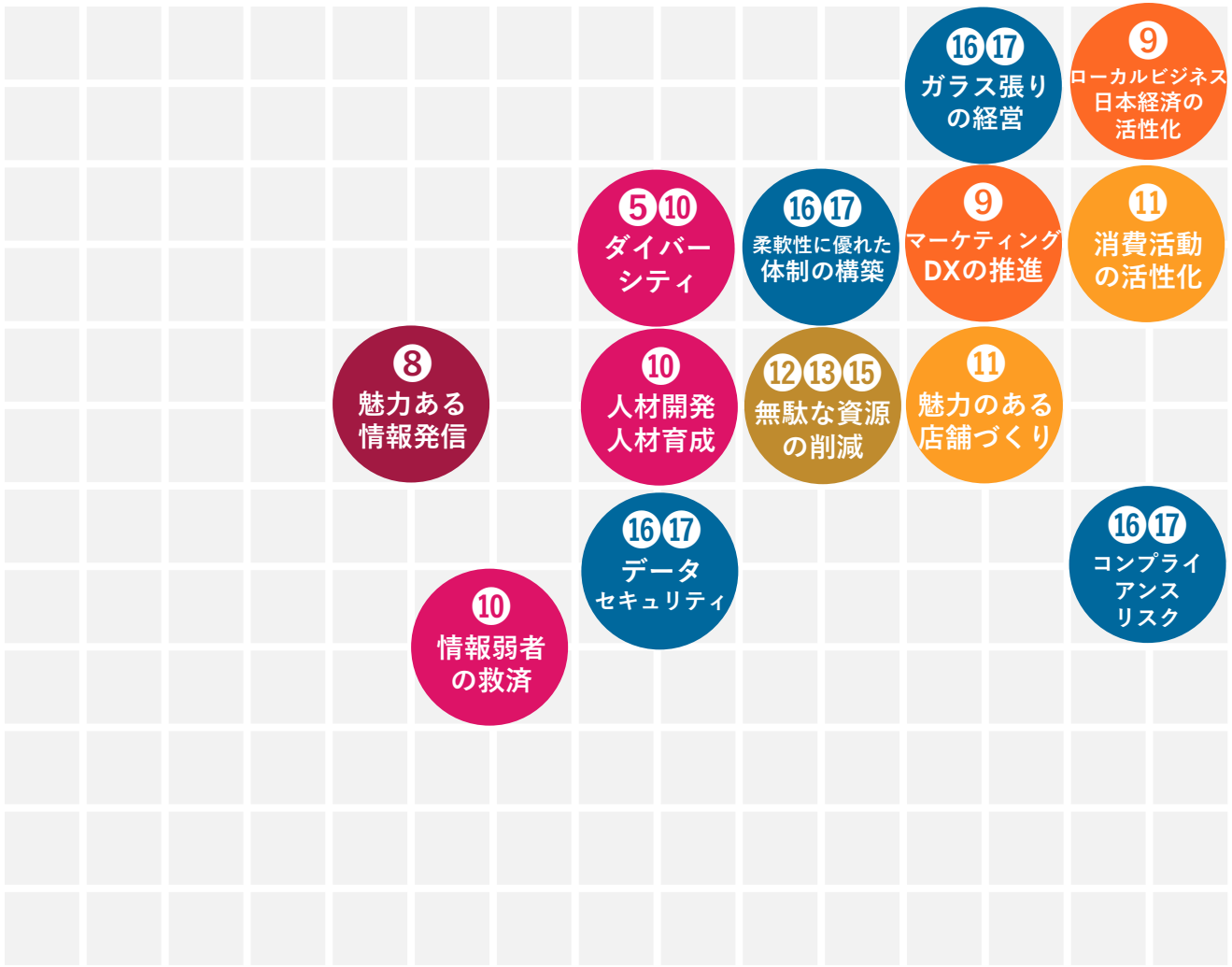


- ガラス張りの経営
- 柔軟性に優れた体制の構築
- コンプライアンス、リスクに対する体制構築
- データ、セキュリティに対する安全性の確保

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

SDGsに関する取り組み

■ 重点課題の位置づけ

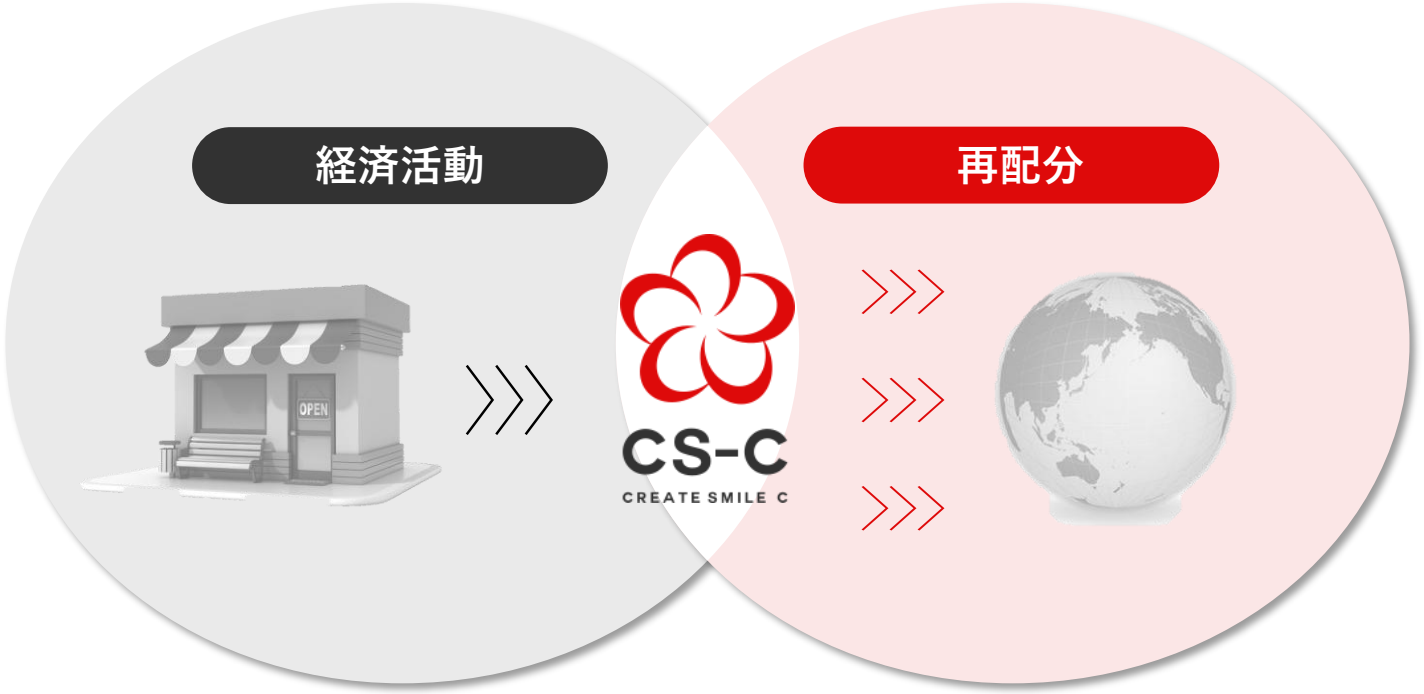


数字は持続可能な開発目標(SDGs)の番号

- 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

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

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

© 2026 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

免責事項及びご注意

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。

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.