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

2027年9月期以降の経営方針について

2026年11月13日

株式会社ＣＳ－Ｃ

東証グロース　証券コード：9258

CS-C Groupの2つの成長戦略

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.

店舗ビジネスの強化（CS-C）

CS-CのMission/Vision

Mission

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

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。

目指す場所は変わらない。実現方法が変わる。

AIや新たな事業基盤を活用することで、Mission/Visionの実現方法は大きく広がっている

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

今後の方針

■ 「AI Agent」の提供と機能強化

自社サービスへのAI機能実装により、顧客への提供価値を最大化。

■ 「社内AX」の推進を通じた事業基盤の強化・生産性向上

自社オペレーションのAX化（AIによる自動化・効率化）により大幅な工数削減を進め、
「事業規模の拡大に人件費が比例しない高収益体質」を確立。

■ クロスセル用ソリューションを拡大

RPO事業に続く店舗の経営課題解決に資するソリューション拡大に向け、M&A・アライアンス
ソーシングを積極的に推進。

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

AI Agentの提供と強化

各店舗の売上・顧客・施策・反応データを継続的に捉え、店舗専属のAI Agentがその店に合った改善を回し続ける。

店舗Aのデータ

商圏データ
商圏人口、属性など

競合データ
商圏内競合の業態力、マーケティング力など

広告・SNSデータ
広告配信、SNSエンゲージメントなど

口コミデータ
口コミ内容、評価など



店舗に最適化された施策例

WEB導線の最適化
SEO・MEO・AIO

SNS投稿・口コミ対応
投稿コンテンツ生成、口コミへの返信

広告配信の最適化
ターゲティング、予算配分調整

各店舗にそれぞれ専属のAI Agentを配置

居酒屋A 専属AI Agent 

美容室B 専属AI Agent 

旅館C 専属AI Agent 

クリニックD 専属AI Agent 

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

CS-Cだからできる AI活用

CS-Cはこれまで、単なるWeb露出ではなく「成果」を最終地点として、数千店舗で仮説・実行・検証を積み重ねてきた。

一般的なWeb支援

露出や投稿、運用支援にとどまり、
成果につながるまでの実行・検証が不十分

露出	運用	その先は店舗任せ
Webサイト制作 SNS投稿など	広告運用 投稿代行など	効果検証や 改善が続かない

CS-Cの支援

数千店舗で、仮説・実行・検証を繰り返し、成果まで追い続けてきた

仮説	実行	検証	成果
データに基づき やるべき施策を特定	施策を実行 （広告/SNS /サイト等）	効果をデータで 検証し、改善	来店・売上など 実際の成果につなげる

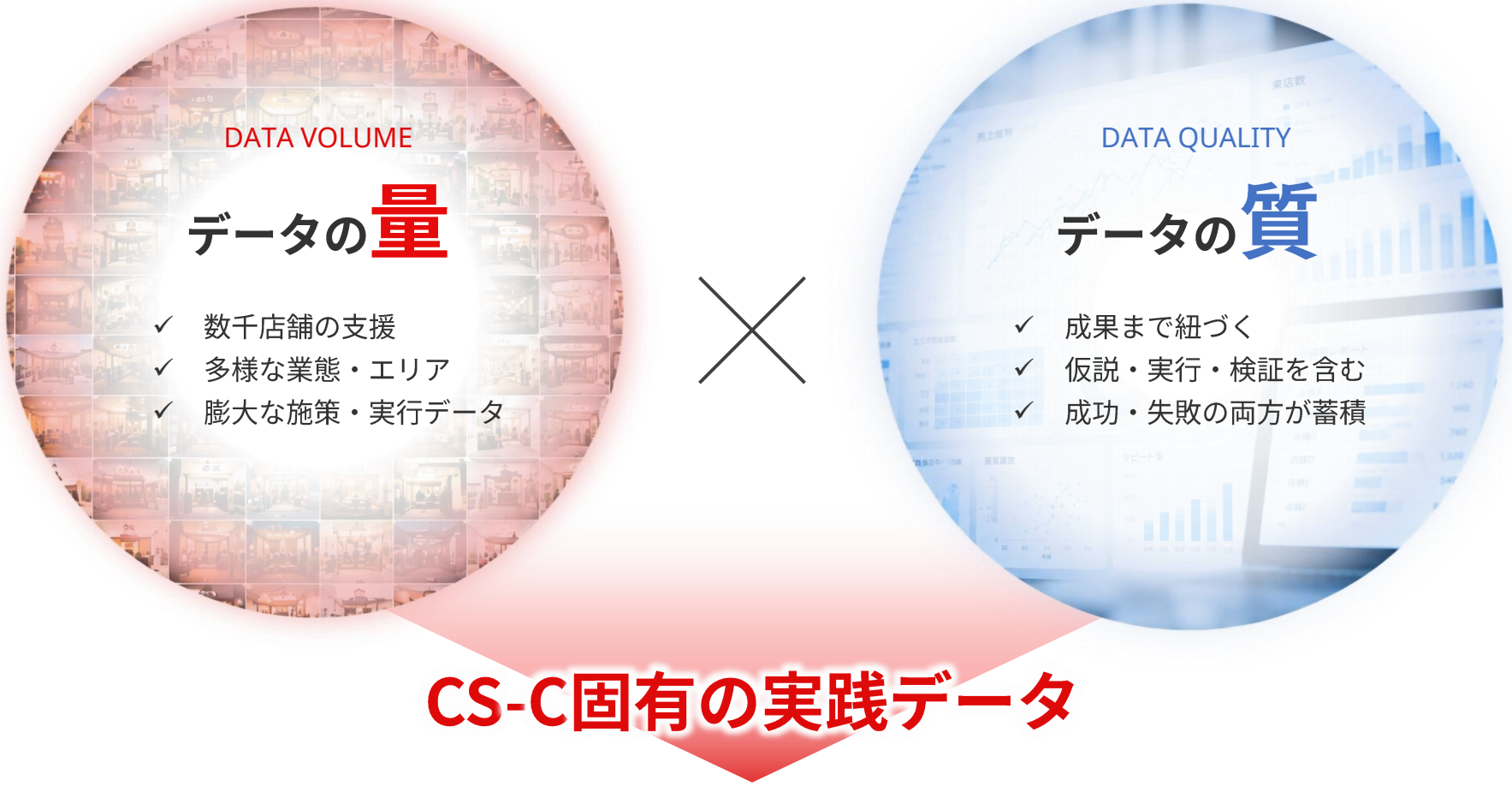
数千店舗の施策・成果データを蓄積

成果まで見てきたから、次の一手を選べる

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

CS-Cの競争優位性は「データの量と質」

AI技術やプロダクトだけでは、持続的な差別化は難しい。成果まで紐づいた実践データの蓄積がCS-C固有の競争力になる。



© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

全店舗の学びが、各店舗のAIをさらに賢くする

各店舗で生まれる施策・成果データを集約し、横断知見として各店舗のAI Agentへ還元する。

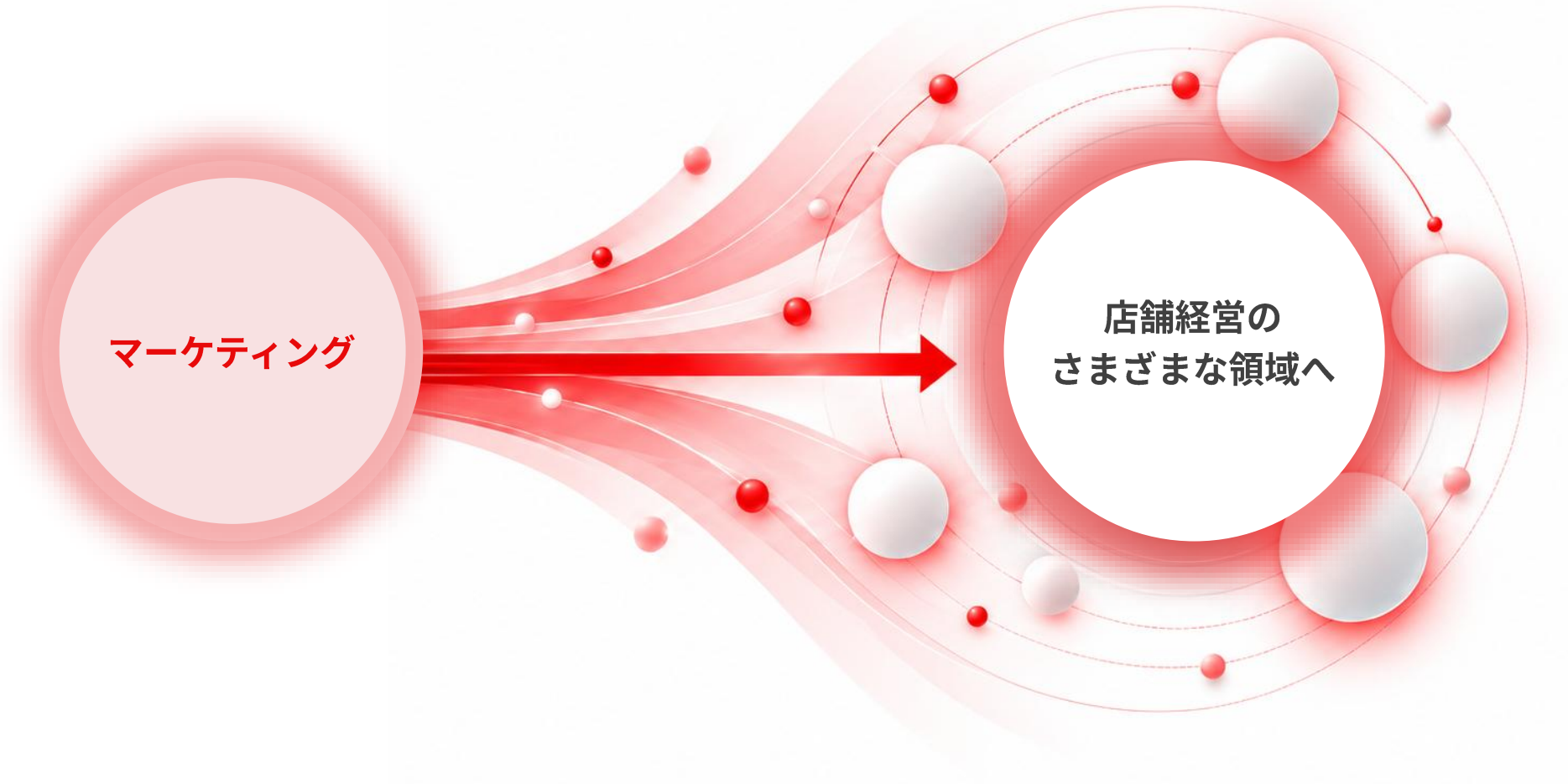


店舗ごとの学びが全体の知見になり、その知見が各店舗のAI Agentをさらに強くする

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

AIエージェントは、他の店舗課題にも広がる

マーケティングで始まるAI化を、HRをはじめとする店舗経営のさまざまな領域へ広げていく。



© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

HR × AI Agent

RPOにもAIエージェントを組み込み、企業・店舗ごとの採用要件や応募者傾向を踏まえた採用支援を目指す。

既存のRPO

採用戦略の設計
求人作成、媒体運用、スカウト配信などを実行

求人・媒体の運用
求人作成、媒体運用、スカウト配信などを実行

数値分析・継続改善
応募・面接・採用データを検証し、求人・媒体・訴求を改善

AI Agentで進化するRPO

採用状況を継続的に把握
企業ごとの採用要件・応募・選考・成果データを横断把握

次の一手を継続提案
状況に応じて、改善すべき求人・媒体・訴求の改善策を提示

施策の実行まで自動化
定型的な採用業務をAI Agentが実行し、結果を次の改善へ反映

RPOクライアントごとに専属のAI Agentを生成し、採用活動を学習・最適化し続ける

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

社内AXによる事業基盤の強化と生産性向上

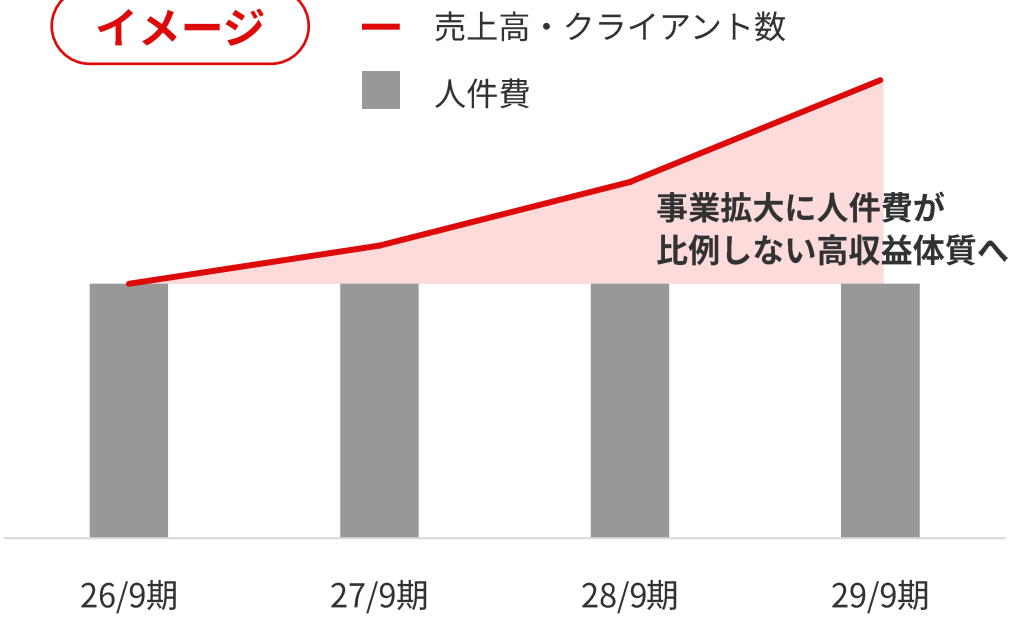
社内AX化により、足元で年間約2,000時間の工数を削減。引き続きAIの適用領域を拡大することで、2027/9期全体では年間約29,000時間の削減を見込む。クライアント数増加やWEB対策の複雑化に伴う業務負荷をAXで吸収し、事業規模の拡大に人件費が比例しない高収益体質と生産性向上を実現。

2027/9期における削減見込み

年間削減工数
定型業務の自動化・AI代替
約 **29,000** 時間 / 年

創出リソース
年間所定労働時間 1,960時間
約 **15** 人分 相当

イメージ



AX領域の拡大・高度化に伴い、2028/9期以降の生産性向上インパクトはさらに加速する見通し

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

ソリューションの拡大

店舗が本業に集中できる状態をつくるため、マーケティング・HR・サブリースに加え、今後も新たな経営課題解決に繋がるソリューションを拡大していく。

本来価値を生む仕事

CS-Cが支援

商品・サービス	調理・提供	接客	マーケティング	HR	サブリース	ソリューションX

店舗が集中する領域

商品・サービスと接客を磨き、店舗ならではの顧客体験を高める

商品・サービス
料理・商品・サービスそのものの価値を高める

調理・提供
品質と提供オペレーションを磨く

接客
お客様に向き合う時間を増やす

CS-Cが支援する領域

本業以外の経営課題を担い、店舗の成長を支える

マーケティング
集客・売上向上

サブリース
物件調達・出店支援

HR
採用支援

ソリューションX
その他の経営課題

今後拡大

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

競争力あるブランドの拡張（CS-R）

CS-RのMission/Vision

Mission

日本食 / 世界で最も競争力のある日本の産業へ

Vision

世界のあらゆる場所に日本食ブランドがあり、生活の一部として、現地になくてはならない存在となっている光景を創る

日本食領域における国内外 店舗数No.1

Japan Food Platform（JFP）

隠れた日本食の魅力を発掘し、世界でスケールさせるプラットフォーム

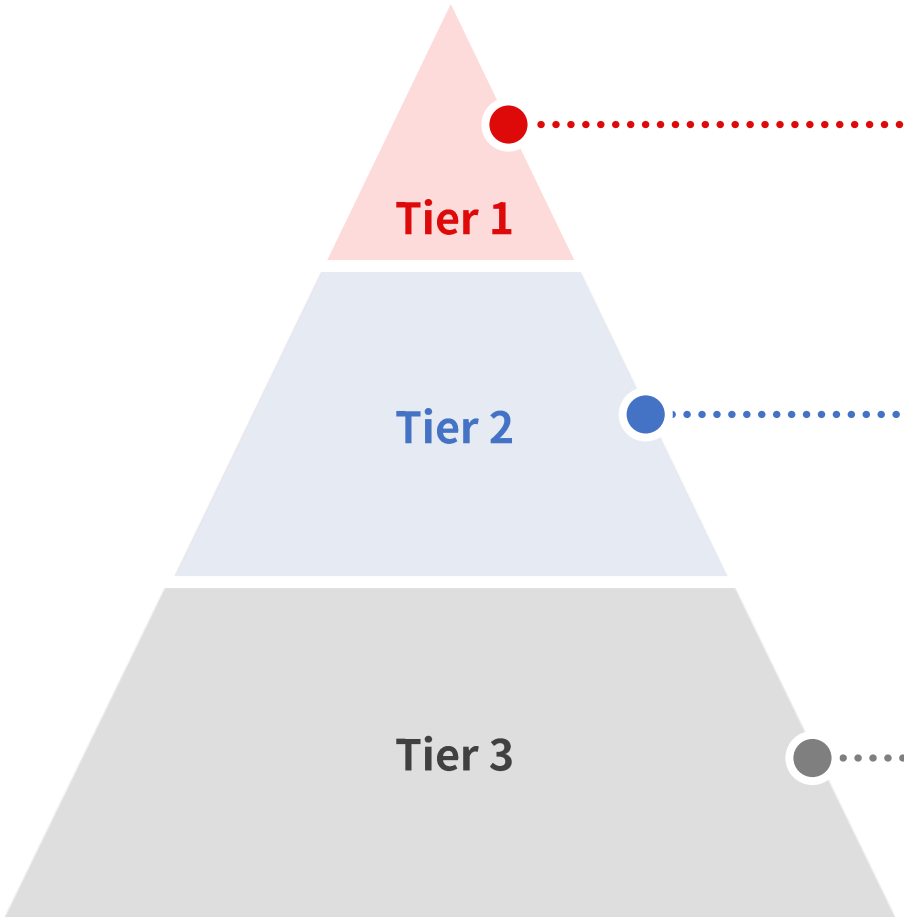
- **パートナーソーシング**
- **直営で勝ち筋を確立**
- **フランチャイズ展開**
- **Exit支援**

本当に価値ある食ブランドを見つけ、育て、国内外へ展開する

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

店舗の成長ステージと提供価値

店舗が置かれているステージによって、抱える課題も必要な支援も異なる。



Tier 1 ブランド力・知名度の高い有名店（ミシュラン、百名店など）

【課題】高い商品力やブランド力を持つ一方、店主・職人依存や展開リソースの不足により、その価値を自力でスケールできない。

【支援】CS-Rによる支援：店主個人に閉じた価値をフォーマット化し、「再現可能な事業価値」へと昇華させ国内外へスケール。

Tier 2 業績好調で多店舗展開を目指す／展開中の店舗

【課題】売上拡大に伴う多店舗展開フェーズにおいて、採用難・組織化・物件開発など新たな経営課題に直面。

【支援】CS-Cによる支援：マーケティング支援に加え、人材採用支援（RPO）など複合ソリューションを提供し、多店舗化・組織拡大を総合支援。

Tier 3 個人経営を中心とする小規模店舗

【課題】日々の営業・調理業務に追われ、本業以外の集客・マーケティング等の経営業務に十分なリソースやノウハウを割けない。

【支援】CS-Cによる支援：「C-mo」「C-mo Pro」の提供を通じ、集客業務の省力化・デジタル化と基礎的な店舗収益の底上げを実現。

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

Tier1には別の成長支援が必要

高い商品力・ブランド力があっても、店主依存や展開力の不足によって、その価値を十分にスケールできない。



店主依存
店主の経験・感性・技術に価値が集中し、店主不在では再現しにくい

承継リスク
後継者や健康の問題により、ブランドの継続性に課題がある

展開力不足
商品力はあっても、標準化・出店・運営の仕組みがなく、広げられない

外からは高く評価されていても、店主自身は将来の展望を描きにくい

店主個人に依存したままでは、ブランドの価値は広がらない

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

強いブランドを再現可能なビジネスへ

有望なブランドを発掘し、直営で勝ち筋を確立。フォーマット化によって、国内外へスケールできるモデルへ変える。

ニーズヒアリング	海外投資家・オーナーの日本食業態ニーズを把握
▼	
発掘	日本各地の有望な食ブランド・職人を見出す
▼	
実証	直営店で「勝ち筋」を磨き上げる
▼	
標準化	誰でも再現できるフォーマットを作る
▼	
展開	FC・ライセンス形式でスケール

提携ブランド例

- 麺屋 周郷
- 元祖スタミナ満点らーめん すず鬼
- 神田ラーメン わいず
- 超ごってり麺 ごっつ

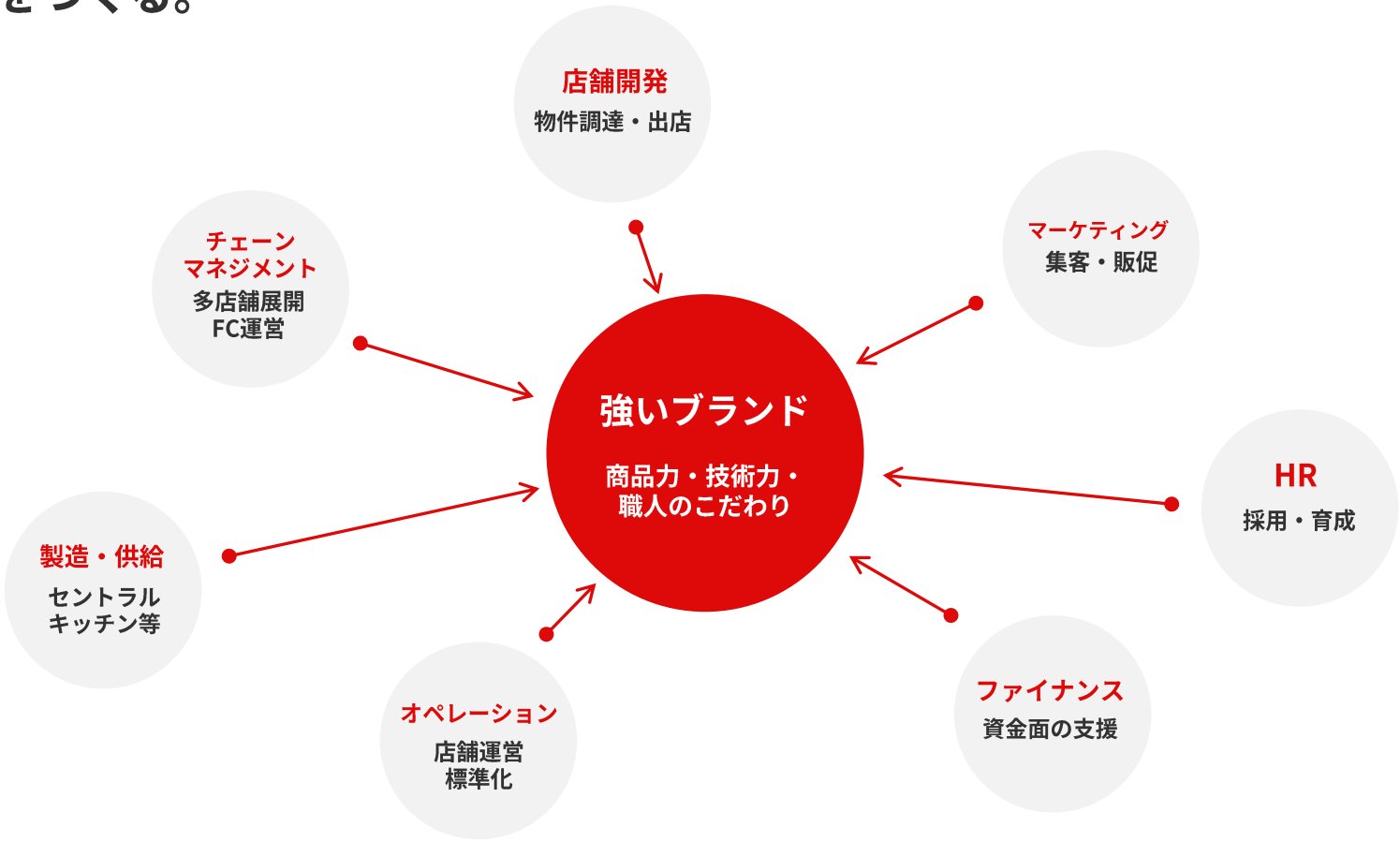
店主個人に閉じた価値を再現可能な事業価値へ変える

ロイヤリティ収益・ブランド価値向上・Exitを通じ、ブランドの成長を店主の継続的な経済価値へつなげる

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

ブランド力 × CS-Rの展開力

強いブランドに成長に必要な機能を掛け合わせ、店主・職人が「本当に良いものをつくること」に集中できる環境をつくる。



店主・職人はブランドの本質に集中し、成長に必要な機能はCS-Rが担う

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

FC・ライセンス展開　例：ごっつの場合

領域	主要タスク	1M	2M	3M	4M	5M	6M	7M	8M	9M	10M	11M	12M	13M	…
モデル構築	✓ オペレーション・仕入れ・レシピの標準化 ✓ 各種マニュアル策定（運営・調理・接客・採用）														
本部機能構築	✓ 本部支援・SV体制の構築 ✓ 法的基盤の整備（加盟条件、FC・ライセンス契約書）														
加盟店開発	✓ 加盟店募集（WEB広告運用・アライアンス強化）														
物件開発	✓ 出店基準の策定・不動産ルート開拓														
契約	✓ 加盟店審査、FC・ライセンス契約締結														
出店準備	✓ 店舗内装の設計・施工 ✓ オーナー・店長・スタッフ研修														
開業	✓ オープン初期販促支援 ✓ 継続スーパーバイジング（定期監査・FLコスト管理）													★	

直営店で磨いた「勝ち筋」を標準化、FC・ライセンス展開することで、
加盟店の早期黒字化とブランド価値最大化を実現

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

FC・ライセンス展開をリードした経験を有する経営陣



椙原 健　代表取締役社長

証券会社を経て、株式会社ベンチャー・リンクでは外食コンサルティング業務に従事。ベンチャー・リンクグループ内で年に一度選出される「ベストコンサルタント」(クライアントから最も評価が高いコンサルタント)を3年連続受賞。その後、経営戦略本部では「店舗×デジタル」をテーマに店舗向けITサービス及び、メディア事業責任者を歴任。2011年10月にCS-Cを創業。



戸所 岳大　取締役　／　得意領域：物件開発、店舗設計・施工

店舗流通ネット株式会社にて出店コンサルティングを経て、プロモーション事業を立ち上げ、年商250億円を達成。 また、海外人材紹介事業を立ち上げ、ベトナム政府機関内に教育機関を設立。 2020年11月、同社代表取締役社長に就任。 2024年同社を退任後、株式会社CS-C入社。



宇田川 政幸　取締役CTO　／　得意領域：海外展開、新規事業開発、マーケティング

株式会社ベンチャー・リンクでは「土間土間」ブランドの立ち上げを担当。その後、株式会社ネットプライスドットコム(現 BEENOS株式会社)では複数の海外向けビジネスの立ち上げを担当。その後、中国 上海を拠点としビジネスを展開。

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

FC・ライセンス展開をリードした経験を有する経営陣



石黒 博和　執行役員　／　得意領域：チェーンマネジメント・マーケティング

株式会社レインズインターナショナルが展開していた「牛角」へのSV業務に従事後、外食チェーンを展開する経営コンサル会社の代表取締役に就任。 日本全国に136店舗まで拡大。



河野 圭介　執行役員　／　得意領域：チェーンマネジメント・マーケティング

小売りチェーン「三代目茂蔵」の立ち上げ及び最高責任者として500店舗を展開。



金城 一樹　執行役員　／　得意領域：管理業務全般

株式会社レインズインターナショナルでは温野菜事業の直営店長を務める。ユニデンホールディングス株式会社(東証一部)では取締役として新規事業を管掌した後、アメリカに駐在し既存事業の管理を統括。帰国後は日本本社の管理部門を管掌。

© 2026 CS-C.Co.,Ltd.

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.