



SUPPORT THE HOSPITALITY

最高の“おもてなし”を支える最適のパートナーに

 **CENTRAL SERVICE SYSTEM GROUP**

株式会社CSSホールディングス
第40期ビジネスレポート

2023年10月1日 ▶▶▶ 2024年9月30日

40th Anniversary

2024年12月19日、CSSグループは創業40周年を迎えました。

これまでの40年、当社と共に歩み、支えてくださったすべての関係者の皆様に、心から感謝を申し上げます。

私たちはこれまで、「質の高い“おもてなし”の創造」を理念として、

「最高の“おもてなし”」を実現するための「最適なサービス」を提供すべく、

ホスピタリティ業界中心のバックサポートのプロフェッショナル集団として歩んでまいりました。

これからもお客様と社会に貢献する企業であり続けてまいります。



2000~

- 2001年 2月 本社を東京都千代田区麹町に移転
- 2002年 6月 6月13日、株式をジャスダック市場に上場
- 2002年 12月 株式会社センダンおよび株式会社大阪センダンより営業を譲り受け、新商号を株式会社センダンとする
- 2006年 4月 東洋メディアリンクス株式会社の株式を譲り受け、同社子会社の音響特機株式会社とともに、連結子会社化
- 2008年 4月 4月1日、新設分割により純粋持株会社体制へ移行
株式会社CSS ホールディングスへ商号変更



2010~



創業者 野口卓

1980~

- 1984年 12月 12月19日、東京都品川区に株式会社セントラルサービスシステムを設立
- 1988年 7月 本社を東京都江戸川区西葛西に移転



麹町ビルに移転



ジャスダック市場上場

GO TO NEXT!

2020~

2022年 4月 東証スタンダード市場へ移行
2022年 6月 6月13日、上場20周年を迎える
2023年 1月 大阪支社開設
2024年12月 創設40周年



大阪支社開設



 Patriot Baton

MOOD:

小伝馬町本社ビル

2012年 7月 本社を東京都中央区日本橋小伝馬町に移転(現在に至る)
2012年11月 音響特機株式会社を直接子会社化
2015年 3月 株式会社セントラルサービスシステムが宝塚ホテルサービス株式会社の株式を譲り受け、新商号を株式会社セントラルホテルサービスとする
2018年 8月 株式会社センダンが株式会社パトリオットバトンの株式を譲り受け、子会社化
2018年10月 Mood media japan 株式会社を連結子会社化

創業40周年のごあいさつ

ホテルの食器洗浄をプロフェッショナルな仕事へ

1984年の創業から株式上場を経て、当社はおかげさまで40周年を迎えました。これもひとえに株主の皆様をはじめステークホルダーの皆様からの長年にわたるご支援とご愛顧の賜物であり、心より深く感謝申し上げます。

創業者の野口卓がアルバイトで始めたホテルの食器洗浄が、起業のきっかけでした。創業当時は食器洗浄といえば、新聞の求人広告や配膳会を通じて人材を集める時代でした。そうした中、食器洗浄と管理のプロフェッショナルとして業務を一括で請け負うアウトソーシング事業を確立しました。前例がないため、新しいビジネスとしてご理解いただくことに苦労しましたが、35年ほど前に千葉県舞浜地区で相次いで開業した新規ホテル様に多くご契約いただいたことで、事業が軌道に乗り始めました。そうして実績をつくり、その専門的な食器洗浄の技術力と提案力が買われて、老舗ホテル様からお仕事を請け負うまでに成長してまいりました。今では当社のスチュワード事業は、ホテル様にとってなくてはならないポジションを確立したと自負しております。

上場からホールディングスへ

創業から18年後の2002年に、当社は株式上場いたしました。これには、社員が技術とプライドを持ち続け、会社とともに常に改革していくために必要だという、創業者の強い思いがあったためです。その後、2008年にホールディングス化し、フードサービス事業や空間プロデュース事業の仲間を増やしてまいりました。

主要顧客であるホテル様のバックヤードを支えるホスピタリティという点でつながり、現在は本社ビルに集い、事業間の交流によるさらなるシナジーを生み出しています。

次の20年、さらなる未来に向けて

これからの20年は、当社グループが業界のプラットフォームになることを目指しています。ホテルには多くの取引会社に関係し、まるで一つの「街」と言われますが、調理場をはじめサービス部門、施設部門などにも深く関わる当社グループだからこそ、ホテルの未来が良くなるための様々なご提案やご紹介ができると信じております。特にSDGs課題への取り組みは、当社グループが力を発揮できる領域と捉えております。

これまで乗り越えてきた経験や培ってきたものを継承し、さらなる進化を目指してまいりますので、ぜひ、セントラルサービスシステムグループの今後にご期待ください。



代表取締役 野口 緑

ごあいさつ

株主の皆様におかれましては、平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

当社第40期(2023年10月1日から2024年9月30日まで)のビジネスレポートをお届けいたします。

当期は、2022年9月期からスタートした中期経営計画「Value Innovation 2024」の最終年度となり、おかげさまで売上・利益ともに目標を達成することができました。

第41期(2025年9月期)からは、次の20年を“第三創業”として見据えた新たな中期経営計画に取り組み、当社グループの持続的な成長と企業価値の向上を実現してまいります。

2024年12月

株式会社CSSホールディングス

代表取締役社長 **水野 克裕**



当期(2024年9月期)の市場環境とグループ全体の業績についてポイントをお聞かせください。

当社の主たるマーケットであるレジャー・観光・飲食業界の活況もあり、当社グループはすべての事業セグメントおよび連結業績において当期も増収増益を達成いたしました。

とりわけスチュワード事業およびフードサービス事業においては、多くの新たなお客様事業所における業務受託がスタート、次年度以降の収益の伸びしろに大きく寄与しました。新たな業務受託のスタートにおいては、働き手の方の新規採用・教育、業務運用フロー・手順の設計、業務環境の調整など様々な負荷がかかるため、多くのマネジメントパワーをここに割く必要があります。が、従前からお仕事をお請けしているお客様にご提供する業務品質に影響が出ぬよう、全社を挙げてお応えすることができました。また、お取引先や従業員の規模とともに増加する事故やケガのリスクに対して、安全指導や事故防止の取り組みの強化を行い、売上・収益的な業績のみならず

品質と信頼の維持の視点でお客様からのご評価をいただきましたこと、この実績は私たちの一層の誇りとなりました。

中期経営計画「Value Innovation 2024」の最終年度を終え、振り返りを願います。

中期経営計画「Value Innovation 2024」は、4つの基本方針で構成されています。第1の「基軸事業の強化による収益力の向上」について、まずはコロナ禍で落ち込んだ部分の立て直しに腐心し、特に人材流出の防止や回復に努めました。その後ホテル等の稼働が急激に回復・増加してからは、現場の安全を確保しながら、人員の確保とともに現場を支えるマネジメント人材の教育や体制構築に注力し、収益力の向上を果たすことができました。

第2の「人材育成の強化」では、マネジメントや営業力の強化という視点で、各事業会社の主体的な取り組みが様々に実行されました。現在進行形のものもありますし、企画中のものも

あります。このテーマは、当社のように経営資源における人間力の占める比率が高い会社においては永久的なテーマであります。

第3の「ESG課題への取り組み推進」と第4の「グループシナジーや外部リソース活用による新たな価値の創出」については、四半期ごとにご報告のとおり、私たちとは強みや特徴が異なる方々との多くの機会をいただき、新たな挑戦や実験に至りました。ホールディングス組織のX-value(クロスバリュー)ユニットが積極的に社外に知見を求め、緊密な関係でお互いの未来を語る仲間が大いに増えたことが、この3年の大きな収穫です。

それでは、新たな3か年の中期経営計画の考え方を教えてください。

40周年を迎えて、次の20年は業界のプラットフォームとなることを目指すという方向性は野口代表がごあいさつで触れ

られているとおりです。次の20年は株主の皆様から常々ご質問の第一としていただいている成長戦略を具体的にする段階です。具体的に、既存事業組織の推進エンジンとホールディングス組織のX-value(クロスバリュー)ユニットによる新たな価値づくりの推進エンジンのハイブリッド推進力を発揮します。このようなアプローチはお互いの活動がチグハグなものになりがちなところを、既存事業におけるベテランを新たな価値づくりのミッションに配置転換したり、グループ内での人材交流を行ったりしてきたことで、情報の交流や議論の下地、スピード感が整ってきました。

具体的にホテル・レストランの運営環境においては、食器洗浄や調理のみならず、環境改善による生産性の向上余地が大いに感じられます。また、こうした可能性に対応することは、業界を超えた労働力の枯渇という社会課題の解決を伴う挑戦と捉えています。これまでの3か年でのご縁を具体的な提携など踏み込んだ形で、ホテル等業界を中心のお客様とご一緒に価値提供を進めてまいります。

また、外国人や高齢者の方などに寄り添った職場づくりも重要です。多様性を受け入れて生産性を上げるために、ダイバシティーグループといったフォロー部隊の組織化も実現しています。外国人の方は単に働き手として参加いただくだけではなく、当社の仕事を通して専門性を習得いただいたりマネジメントスキルを磨いていただくなど、事業責任者としての人材育成も進めています。日本における大学卒に相当する人材の海外における採用もスタートしています。

足元では私たち自身の業務インフラ、すなわち人事・労務・給与・経理・財務・総務などのプラットフォームのDX化を進めて

本部業務および現場との連携をスリム化するための業務分析やAs Is/To Be整理、システム要件の見直しといったプロジェクトも1年近くをかけて進めてきております。

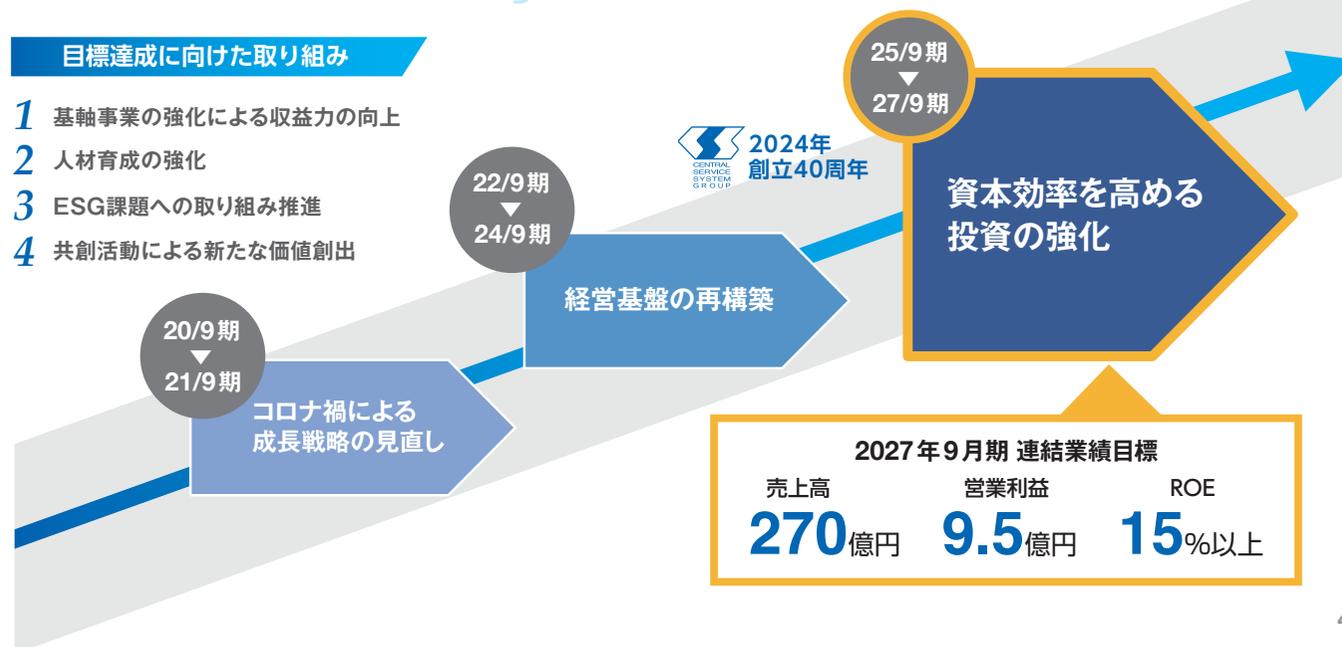
新たな3か年の中期経営計画「Go Beyond! Next20」は、これら次の20年を形作る初動の3年と捉えています。前3か年の助走で培ってきたものを具体的な成果として形にしていく、特にスタートとなる第41期(2025年9月期)においては、人材育成を目的とした教育研修費や、労働環境・職場生産性の向上を目的とした業務ツールの導入などに積極的な投資を行うことで、初速をつけるべく取り組んでまいります。

最後に、株主様へのメッセージをお願いいたします。

当社が創業40周年を迎えましたこと、これもひとえに株主の皆様の日頃のご支援の賜物と改めて感謝申し上げます。当期の期末配当におきましては、創業40周年の記念配当10円を含む20円を実施、中間配当10円と合わせて当期年間配当は30円となります。

これからは、新たな成長に向けて具体的な取り組みを加速するフェーズと捉えています。今後、当社の成長機会となる場合はM&Aなど外部への投資も検討したい考えです。株主様への利益還元とともに、事業投資や人的資本へ投資をバランスよく実行し、企業価値向上に努めてまいりますので、ぜひご期待ください。株主の皆様におかれましては、今後ともご指導ご鞭撻の程よろしくお願い申し上げます。

Go Beyond! Next 20



2024年9月期 事業概況

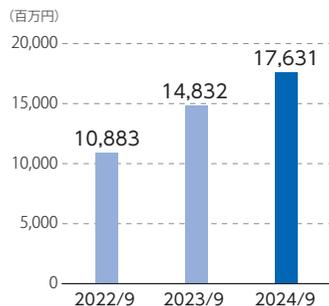
2024年9月期 連結業績

当期は、前期に引き続いて新規ホテル開業や外出を伴うレジャーの参加人口の増加、訪日客のインバウンド需要の伸長が見られたことに加え、物価や消費単価の上昇もマーケットの拡大に寄与しました。

このような環境のもと、当期はグループ全体で増収増益となり、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比86.4%増となりました。

売上高	17,631百万円
営業利益	595百万円
経常利益	630百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益	429百万円

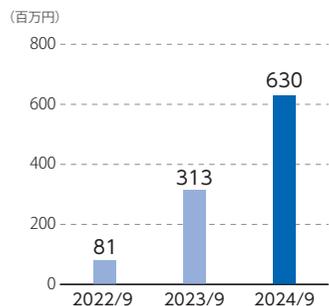
売上高



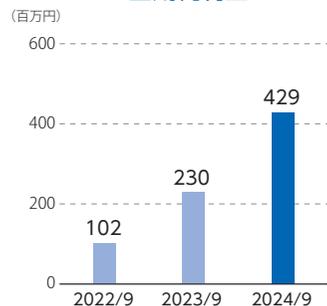
営業利益



経常利益



親会社株主に帰属する 当期純利益

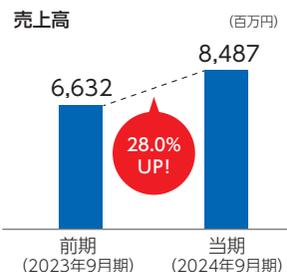


スチュワード 事業



売上高
8,487 百万円
営業利益
538 百万円

ホテル・レストランを中心として食器洗浄および管理を全国展開する当社グループの中核事業



当期は、年間で19件の新規事業所を開業しました。新規開業においては、上半期は東日本に、下半期は西日本に集中したことで、特に負荷の高いシーズンとなりました。そのため、ベテラン人材を中心に全国規模で体制を相互サポートしつつ、年間で845名の純増となった社員およびパート・アルバイトの育成を並行して進めることで、次年度の売上底上げのベースを着実に作りました。また、労働環境のモニタリング強化や事故事例の迅速な共有と対応などにも取り組み、高稼働時の安全・リスク対策の強化を図りました。

2022-2024中期経営計画

3か年数値計画 (百万円)

■ 売上高・実績 ● 営業利益・実績
■ 売上高・当初計画値 ● 営業利益・当初計画値



対処すべき課題

「スチュワード業務の確立」に向けて、食器洗浄機や洗剤、衛生に関する必要な知識やスキルのアップデートおよびレベルアップのために、スチュワードに関する社内資格試験など従業員教育に力を入れ、必要な投資を行っています。

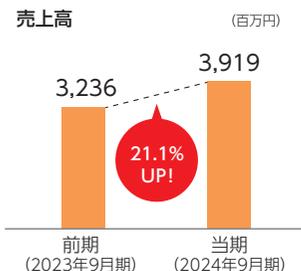
DXやAI・ロボティクスといった先進技術の導入によるバックヤード変革の検討と、そのための異業種との交流を積極的に推進しています。

フードサービス 事業



売上高
3,919 百万円
営業利益
104 百万円

従業員食堂・レストラン運営の受託、外食事業を展開



当期は、引き続き宿泊特化型ホテルにおける朝食レストランの需要の伸びが売上の底上げに寄与しました。食材の高騰や円安の影響により喫食単価が上昇したことも売上増加につながりました。新規事業所の開業は、年間で10件の業務受託スタートとなりました。うち2件は、近年第三の柱として注力している老人ホーム等ライフケア分野となりました。次年度のさらなるマーケット開拓を見据え、この分野のスキル・知識習得者を増やすために新卒採用の人員も集中的に配属しております。また、新たな取り組みとして、すでに朝食ビュッフェを受託している顧客ホテルで、ランチ営業の取り組みをスタートしました。

2022-2024 中期経営計画

3か年数値計画 (百万円)

■ 売上高・実績 ● 営業利益・実績
■ 売上高・当初計画値 ● 営業利益・当初計画値



対処すべき課題

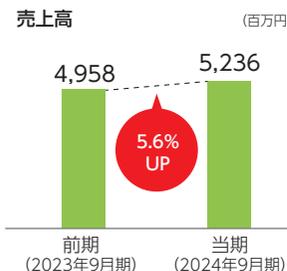
フードサービス事業では、次世代事業価値づくりが緊急の課題です。CSSホールディングスと連携し、設備設計やオートメーション・ロボティクス技術をもつ企業との連携によるレストラン事業における料理施設設備変革、大学・短大・専門学校との産学連携による社会価値づくりなどの取り組みをクライアントと共にプロジェクト推進しています。

空間プロデュース 事業



売上高
5,236 百万円
営業利益
224 百万円

映像・音響・放送・セキュリティに関する設計・施工・販売・管理・メンテナンスに加え、BGMおよび香りまで提供する空間プロデュースを展開



当期は、監視カメラ関連および音響・映像関連設備の新規設置と更新が引き続き堅調に推移しました。また、近年取り組んできたコスト意識の強化により、前期比較において売上の伸び率に対する利益の伸びが格段に高まりました。

加えて、テクノロジー統合型グリーンウォール[bio]のリリースやアートグリーン株式会社との業務提携、フレグランス事業の輸入・販売元であるScent Air社からの実績表彰など、近年の新たな取り組みが設計や施工との関わりにおいて強化されている状況です。

そのほか、本社ビル1Fに音響特機株式会社の多目的モデルルームをオープンしました。

2022-2024 中期経営計画

3か年数値計画 (百万円)

■ 売上高・実績 ● 営業利益・実績
■ 売上高・当初計画値 ● 営業利益・当初計画値



対処すべき課題

空間プロデュース事業では、設計、調達、施工、保守という従来の価値を基盤として、現場においては空間をプロデュースするという価値実現の提案機会が増えてきており、これに対応する製品力、提案力、人材などの調達や獲得、育成が求められています。

2024年9月期のグループ各社の取り組みをご紹介します。

CSS 株式会社セントラルサービスシステム

SDN 株式会社センダン

TML 東洋メディアリンクス株式会社

OTK 音響特機株式会社

スチュワード
事業

CSS

セントラルサービスシステム 「Re&Go®」専用 潮見洗浄施設の開設と「東京味わいフェスタ2024」洗浄パートナー契約の締結

セントラルサービスシステムでは、繰り返し利用できる容器のシェアリングサービス「Re&Go®（リーアンドゴー）」に、2023年8月より容器の洗浄パートナーとして参画しております。サービスを実施する加盟店として参画しているスターバックス コーヒー ジャパン 株式会社での今後の利用拡大に鑑み、サービスの共同開発企業であるNISSHA株式会社のもと、2024年4月に東京都江東区潮見に専用の洗浄施設を開設いたしました。

また、世界に誇る有名レストランやトップシェフによる新鮮で高品質な東京産食材を使った料理を味わい、体験することで「農」や「食」の多彩な魅力を発見するイベント「東京味わいフェスタ2024 TASTE of TOKYO」（東京都主催、2024年10月25日（金）～27日（日）開催）に洗浄パートナーとして参画いたしました。当社のノウハウを活かし、社会課題である廃棄物削減とCO₂削減に努めてまいります。



フード
サービス
事業

SDN

センダン ケアフード事業の拡大

センダンでは、2024年10月に4件のケアフード部門の事業所が開業いたしました。これまでの介護付有料老人ホーム、サービス付き高齢者向け住宅の食事提供とは異なり、クリニックにおける患者様向けの食事提供となります。

より一層、施設の利用者様や患者様に寄り添ったサービス提供を目指すべく、一部で調理済食材を採用いたしました。それにより、お客様へ提供する料理の味付けを一定に保つほか、衛生面・栄養面の改善、効率面に基づく人手不足解消に貢献します。

コントラクトフード事業、レストラン事業に加えてケアフード事業を強化することで三本目の柱とすべく、事業を推進し、今後も盤石な運営を目指します。



空間
プロデュース
事業

OTK

音響特機 モデルルームオープン

音響特機は、2024年6月より、東京本社1階にモデルルームをオープンいたしました。

モデルルームでは、最新の会議室向けソリューション、音声・映像・コントロールのネットワーク伝送、サウンドマスキング効果、ワイヤレスプレゼンテーション、設備用スピーカーの試聴などのほか、音響特機が取り扱う最新の音響機器をご体験いただけます。また、製品体験だけでなく、製品トレーニングやデモンストレーションも随時開催していく予定です。



スチュワード
事業

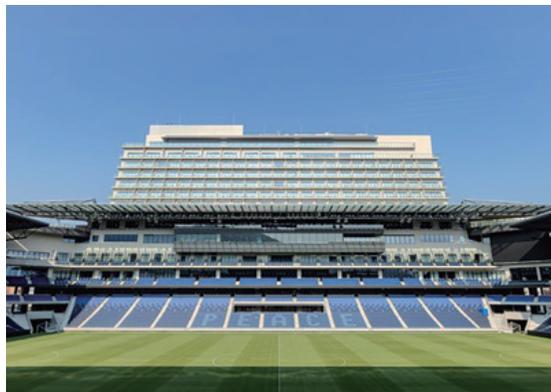
CSS

セントラルサービスシステム スタジアム併設複合施設ホテルのスチュワード業務を受注

2024年10月、セントラルサービスシステムは、スタジアムシティホテル長崎様のスチュワード業務を開始いたしました。

スタジアムシティホテル長崎様は、「365日、日本初のサッカースタジアムビューホテルで、特別な感動とくつろぎを。」をコンセプトに、スタジアム併設の複合施設としてオープンした話題のホテルです。

このほか、当期においては年間で19件のスチュワード業務を新たに受注いたしました。今後もホテル業界の高稼働に備えて人材の確保や育成に注力し、お客様のご期待に応えられるよう全社一丸となって邁進してまいります。



空間
プロデュース
事業

TML

東洋メディアリンクス 体験型アートプロジェクションVRシアター つくば国際大学東風高等学校、かすみがうら市 コンテンツ企画・プロデュース提供

東洋メディアリンクスは、つくば国際大学東風高等学校が主催するラーケーション*「ガチャフェス」(2024年9月20日(金)開催)にて、「体験型テクノロジーを活用して生徒たちに新しい学びと感動体験」をテーマとしたアートの体験型プロジェクションVRシアター(TMLメディアアート)を、企画提案からコンテンツ作成、プロデュース、運営まで自社サービスで提供しました。

また、つくば国際大学東風高等学校と包括連携協定を結んでいる茨城県かすみがうら市とも、市政の取り組みにある「働く方々にとっての快適さ・楽しさ・安らぎ」の空間についてディスカッションさせていただきました。今後も地域や学校との連携を深め、教育現場や地域社会に貢献する取り組みを継続してまいります。



*ラーケーション：茨城県が推進するラーニングとバケーションを融合した新しい教育スタイル

IR活動への取り組み

全国各地の個人投資家説明会へ登壇しました。

当社では、個人投資家の皆様と直接対話が可能な機会として、個人投資家説明会へ積極的に参加しております。説明会では当社代表の水野克裕が直接登壇し、当事業や事業戦略についてご説明いたしました。

2024年は、東京・福岡・札幌・大阪で行われた説明会に参加し、様々な地域の個人投資家の皆様にお会いすることができました。今後も当社株式の魅力を知っていただくべく、説明会へ精力的に参加してまいります。



■資産運用EXPO[春]「上場企業によるIR・株式投資セミナー」

2024年1月21日(日) 東京ビッグサイト 東京

■日興アイ・アール主催 個人投資家向け説明会

2024年6月22日(土) 新丸ビル/配信 東京

■日本証券新聞社主催 個人投資家向け説明会

2024年6月17日(月) 東京証券会館 東京

2024年10月4日(金) 天神クリスタルビル 福岡

2024年11月1日(金) 北海道経済センター 札幌

2024年11月7日(木) 朝日生命ホール 大阪

ラジオNIKKEI

「企業トップが語る！威風堂々」に出演しました。

2024年5月8日(水)、「相場の福の神」こと藤本誠之氏がレギュラー出演・ホストを務めるラジオNIKKEI 第1の番組「企業トップが語る！威風堂々」第237回に、当社代表の水野克裕がゲスト出演いたしました。

このコーナーでは、毎週生放送で藤本氏が独自の視点で厳選した注目上場企業と対談を行っています。放送では、代表水野のプロフィール、当社グループの事業概要、業績について対談いたしました。



CROSS TALK

—マネジメント社員座談会—

スチュワード事業を担うセントラルサービスシステムでは、若手社員が管理職として活躍しています。管理職になった経緯や、事業所の管理業務について話し合いました。

簡単に自己紹介をお願いします。

佐藤 佐藤です。現在は横浜エリアのホテル2か所、レストラン1か所、結婚式場1か所の計4事業所の責任者です。

高田 高田です。現在は舞浜地区のテーマパークを担当し、シフト作成など、300名近いパートナーさん(注：パート、アルバイト従業員のこと、以下PA)の管理業務を行っています。

若手ながらマネジメント職に任命されたときの気持ちは？

佐藤 まず、私の入社時期はちょうどコロナ禍で現場の休業に入る時期と重なり、なかなか現場が稼働しませんでした。しかもその2～3年後に課長職のお話をいただいた。前職が飲食業だったため、一部の共通する知識はもっていたものの、スチュワードとしての経験量に正直不安がありました。ただ、先輩や上長のサポートもありましたので、今まで何とかやれています。

はじめはどんな細かいことでも聞いていましたね。先輩とのコミュニケーションを積極的に取りにいきました。

高田 私の場合、ホテルの事業所や清掃業務の経験を経てから、小さめのホテルの事業所で初めて責任者となりました。その後コ



ロナ禍で2年ほど本社の労務管理を担当し、現在の事業所に配属されました。初めての大きな事業所の管理職で私も不安がありましたが、労務での経験が現在の勤怠管理業務やPAさんへの情報提供などに役立っているなどと思います。

マネジメントのお仕事で意識していることは？

佐藤 担当の事業所は、従業員100人ほどに対して社員は2～3名という人員構成で、PAさんの協力なくして現場は回りません。やはり、PAさんとのコミュニケーションは重要です。

立場として、命令や指摘をしなければならない場面もありますが、なるべくPAさんと同じ目線に立つことを意識しています。失敗があっても、そうなった原因を一緒に話し合います。

高田 私もそうです。従業員が多い現場なので大変ですが、挨拶だけでなく、なにか一言プラスの声かけしたり、会話したり、なるべく一人ひとりとのコミュニケーションを心がけています。

それと、過去に担当したホテルの事業所は外国出身のPAさんも多かったのですが、その時は文化の違いを意識した関わりが必要になりましたが、やはり仲間として皆で協力して仕事を終わらせるような雰囲気大切にしたいと思っていました。

佐藤 大きな宴会等は終了が深夜に及ぶこともあり、決して楽な仕事とは言えませんが、その分やりきったときの達成感が一番のやりがいです。そこで、PAさんが自発的に協力してくれたり、労わってくれたりするので感謝しています。

高田 PAさんから労わりの言葉は本当に嬉しいですね。300名規模のシフトづくりなど本当に毎週苦心するのですが、PAさんが「頑張っているね」とか、「高田さんだからシフト協力するよ」とか言ってくださる。

佐藤 日々のコミュニケーションの賜物ですね。コミュニケーションといえば、顧客とのコミュニケーションも大事だと思っていて、例えば、廊下ですれ違ったときの雑談なども重要なコミュニケーションだと考えています。日頃から雑談できる関係性になっていると、契約の話などの時もお互い言いたいことを素直に言い、話

参加メンバー



スチュワードDivision 東日本業務部
係長 高田さん
2017年に新卒入社。



スチュワードDivision 東日本業務部
課長 佐藤さん
2019年に中途入社。



がスムーズに運ぶことが多いです。

高田 顧客に対しては、私はトラブルや何かあったときの迅速な対応も意識しています。洗浄機の故障のほか、従業員同士のトラブルも皆無ではありません。連絡があったら放置せずという姿勢が大事だと思っています。

これからの目標を聞かせてください。

佐藤 事業所の稼働も急増しています。忙しくなる事故が発生しやすくなるので、まずは安全第一。その上で皆がやる気をもって楽しく働ける現場を作っていきたいです。そうすれば、働いている人が友人や家族に当社を紹介してくれるなどして、仲間が集まってくる。人手不足が叫ばれていますが、そういった意味でも安全で働きやすい職場を目指しています。

高田 私自身がこれまで様々な現場に関わらせていただくなど、若いうちからチャレンジさせてもらえる会社と感じています。自分も会社のためにいろいろな経験を積んでいきたいです。

女性の社員は多くなっていますが、管理職はまだ少なめです。後輩に自分の背中を見せるのではないですが、女性社員として頑張りたいという想いもあります。

CSSグループ SDGs×ESGの取り組み

当社は国連が提唱する「持続可能な開発目標 (SDGs)」に賛同し、積極的な取り組みを通じて持続可能な社会の実現に貢献してまいります。



空間プロデュース事業 東洋メディアリンクス株式会社

玉川大学との産学連携 STREAM Hall2019映像アート演出

東洋メディアリンクスは、この度玉川大学工学部マネジメントサイエンス学科のマネジメント・コントロール研究室と産学連携プロジェクトを実施し、同大学のSTREAM Hall2019内において、プロジェクションマッピングを中心としたTMLメディアアートによる映像アート演出を行いました。

現代の商業施設における空間デザインは、建設時に高い思想とコンセプトを基に展開されますが、テナント状況や施設内の企画変更により不本意にも空いてしまったスペースが生まれることがあります。そうした一見「無価値」に見える空間に対して、東洋メディアリンクスでは、光、音、香りを駆使したプロジェクションマッピングを中心とした、集客性や体験価値の高い「現代アート」を提供し、施設の魅力を高める施策を提案しています。

■展示期間：2024年6月3日(月)～6月26日(水)

プロジェクションマッピング～光と森の追憶～



「玉川産の木材を活用し、玉川らしさのあるより魅力的な空間を作りたい」という学生の想いを受け、玉川学園キャンパスの間伐材を活用し、脱炭素社会を目指す「Tamagawa Mokurin Project」の認知向上のアイデアを取り入れた演出を行いました。

CSSグループ 幹部候補生育成プログラムの実施

次世代幹部人材の育成を目的とした研修プログラムを開始しました。外部コンサルティングによるファシリテーションで、幹部候補として必要な能力や知識を習得するとともに、当社事業に即したビジョンや組織戦略への考え方を深めるため、個人ワークやグループディスカッションのほか、グループ間の情報共有を半年にわたって実施し、経営参画意識を高めます。



CSSグループ ダイバシティ推進部の新設

多くのシニアや外国人材が活躍するスチュワード事業では、多言語マニュアル整備や柔軟なシフト体制、作業・衛生安全に配慮した研修やコミュニケーションの強化等、労働環境の整備が必要です。

CSSグループでは、この度新たにダイバシティ推進グループを新設いたしました。より多様な国籍、年齢の人材にも柔軟に対応でき、誰もが安心していきいきと活躍できる職場づくりに取り組んでまいります。

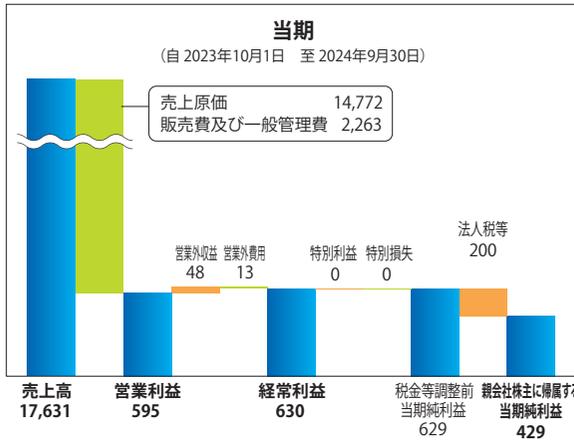


ダイバシティ推進グループ副部長 大古田 敦

■連結財務データ

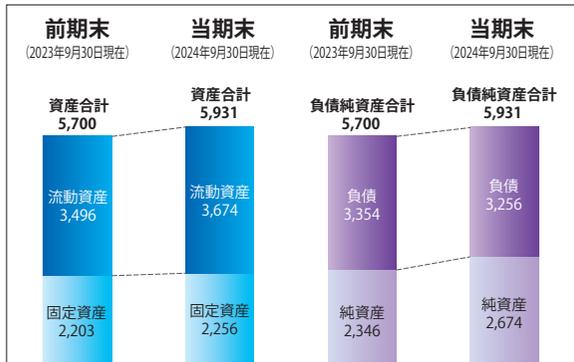
損益計算書の概要

(単位:百万円)



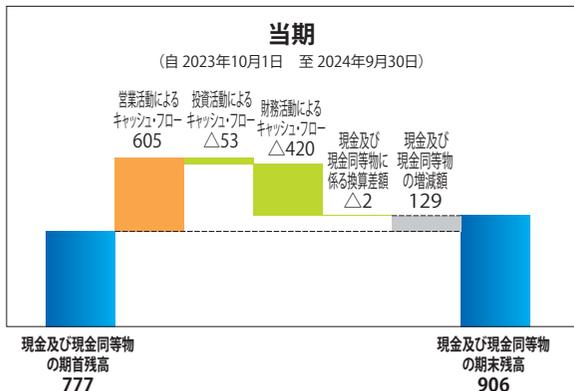
貸借対照表の概要

(単位:百万円)



キャッシュ・フロー計算書の概要

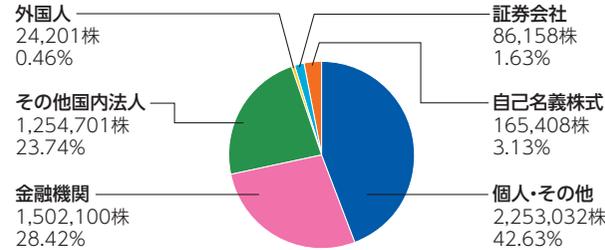
(単位:百万円)



■株式の状況(2024年9月30日現在)

発行可能株式総数 20,776,000株
発行済株式の総数 5,285,600株
(内、自己株式165,408株)
株主数 1,910名

■株主分布(2024年9月30日現在)



*分布比率は、小数点第3位を四捨五入して表示しています。

■大株主(2024年9月30日現在)

株主名	所有株数	持株比率*1(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(リテール信託E口620090802)	677,000	13.22
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(リテール信託E口620090803)	671,000	13.10
株式会社ユニヴァ・アセット・マネジメント	600,000	11.72
野口 緑	566,600	11.07
S-TEC株式会社	425,000	8.30
白土 将敏	223,500	4.37
秋元 之浩	156,300	3.05
CSSグループ従業員持株会	133,928	2.62
株式会社日本カストディ銀行(信託E口)*2	125,600	2.45
株式会社広美	80,000	1.56

*1 上記の持株比率は、自己株式165,408株を控除して計算の上、小数点第3位を四捨五入して表示しています。

*2 株式会社日本カストディ銀行(信託E口)は、役員向け株式給付信託の信託財産として125,600株を保有しております。なお、当該株式は自己株式に含めておりません。

■会社概要(2024年9月30日現在)

会社名 株式会社CSSホールディングス
本社所在地 東京都中央区日本橋小伝馬町10番1号
会社設立 1984年(昭和59年)12月
資本金 393百万円
連結従業員数 6,794名
(うち、パートナー(パート・アルバイト)6,222名)

役員
(2024年12月19日現在)

代表取締役	野口 緑
代表取締役社長	水野 克裕
取締役	太田 清久
取締役 監査等委員(社外)	越智 敦生
取締役 監査等委員(社外)	永辻 航
取締役 監査等委員(社外)	山河 和博

株式Information

事業年度 毎年10月1日から翌年9月30日まで
定時株主総会 毎年12月
基準日 定時株主総会:期末配当 毎年9月30日
株主名簿管理人(特別口座の口座管理機関) 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
郵便物送付先 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先) 電話 0120-782-031(フリーダイヤル)

<住所変更等のお申し出先について>

株主様の口座のある証券会社にお申し出ください。
なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申し出ください。

<未払配当金の支払について>

株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申し出ください。

LINE公式アカウントはじめました!

CSSグループの「今」がわかる、最新ニュースやホットな話題、お得情報を配信します

LINE ID : @663mhfph



ホームページのご案内

最新の実績紹介のほか、ニュースリリースやIR情報など、当社の事業活動についての情報を掲載しています。ぜひご覧ください。

<https://www.css-holdings.jp/>



セントラルサービスシステムグループ
CENTRAL SERVICE SYSTEM GROUP
株式会社CSSホールディングス

〒103-0001
東京都中央区日本橋小伝馬町10番1号
TEL : 03-6661-7870 / FAX : 03-6661-7871