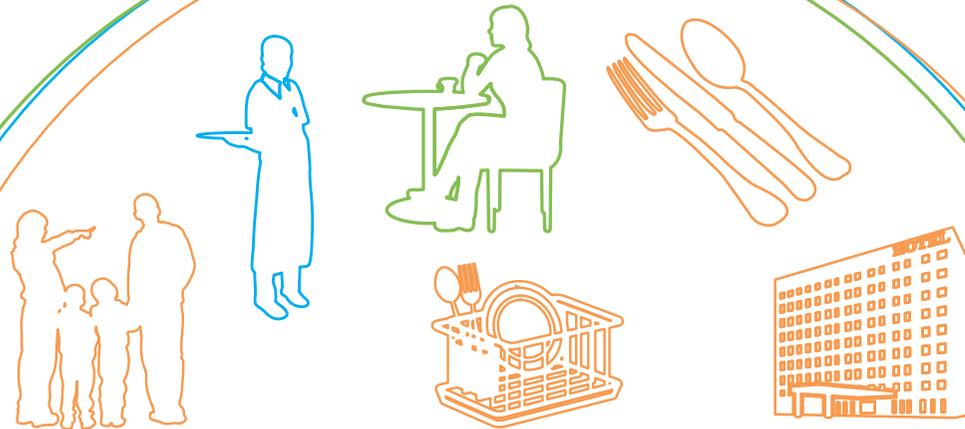


第33期 ビジネスレポート

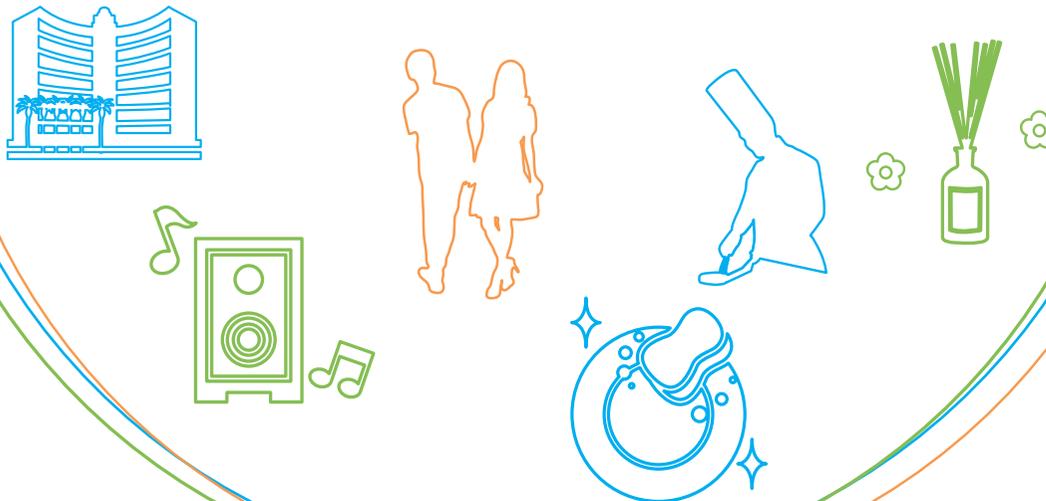
2016年10月1日 ▶▶▶ 2017年9月30日

BUSINESS REPORT



Hospitality Value Provider

最高の“おもてなし”を支える最適のパートナーに



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

証券コード：2304

華やかな表舞台を支えるかけがえのないパートナーであり続けたい

私たちの提供する“おもてなし”がお客様にとってなくてはならないものであると確信し、日々、最高のパフォーマンスで確実な業務を遂行し続けたいと考えています。



ビジネスサポート

CSSホールディングス
▶グループの経営・管理

 **CSSビジネスサポート**
▶総務・人事・経理管理事業



スチュワード事業

 株式会社
セントラルサービスシステム
▶スチュワード事業



フードサービス事業

 株式会社 **センダン**
▶総合給食事業

 **ヤマト食品株式会社**
▶食材販売事業



空間プロデュース事業

 **TOYO MEDIA LINKS**
▶映像・音響機器等販売施工事業

 **音響特機** 株式会社
▶音響・放送機器等販売事業

MOOD:
▶音響・放送機器等販売事業

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33期(2016年10月1日から2017年9月30日まで)のビジネスレポートをお届けするにあたり、ごあいさつを申し上げます。

当グループは、1984年の創業以来、「質の高いおもてなしの創造」を理念とし、ホスピタリティ業界を中心に、バックサポートのプロフェッショナル集団として高い顧客満足と信頼を寄せられる「オンリーワンカンパニー」を目指しています。

第33期は、2015年を始期とした3年間の中期経営計画の最終年度として、売上高200億円の達成を目指し、取り組んでまいりました。しかしながら、当期においては売上高、

利益ともに前期を下回り減収・減益という結果となり、引き続き課題を残すこととなりました。

この結果を踏まえ、当社グループは第34期を始期とする新たな3年間の中期経営計画を策定し、さらなるグループ価値の向上を目指してまいります。計画の推進にあたっては、グループ経営と事業運営を切り離し、新たな管理体制で臨んでまいります。

2020年の東京オリンピック・パラリンピックを控え、今後も穏やかな景気拡大が予想されています。当社グループは新たな経営体制のもと、次期中期経営計画を達成すべくより一層の努力をしてまいります。

株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2017年12月



代表取締役社長 林田喜一郎

売上数値 (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
2015年9月期	連結31期	17,654	334	322	253
2016年9月期	連結32期	18,129	447	503	464
2017年9月期	連結33期	16,895	262	291	152

2020年以降も見据え、 グループ体制の再編により 新たなシナジー効果を 生み出してまいります



代表取締役社長
林田 喜一郎

専務取締役
川勝 雄介

2017年9月期(当期)の業績について お聞かせください。

川勝専務：当期における当社グループの事業環境は、グループの主要顧客であるホテル業界で訪日客の復調を受け稼働率がふたたび上向いてきており、加えて2020年の東京オリンピック・パラリンピックに向けた新ホテル建設も計画されています。また、商業施設でもインバウンド消費が戻りつつあります。このように訪日関連事業では、明るい兆しが見え始めています。

こうした事業環境のもと、スチュワード管理事業を行う株式会社セントラルサービスシステムでは、既存大型事業所を中心に安定した売上となりました。

株式会社センダン(総合給食事業)では、ホテル業界の復調からホテル朝食が順調に推移しました。また、有名ブランドとのコラボレーションメニューや季節に合わせた各種フェアが好評だったことから、既存事業所は安定した売上となりました。ヤマト食品株式会社(食材販売事業)では、主要顧客である高齢者福祉業界で需要が拡大しましたが、これら施

設は100床以上の大施設から10人程度の小さなグループホームまでさまざまな事業体があり、特に小規模施設では競争が激しく伸長が難しい状況にあります。また、当期は気候の影響による食材原価の高騰がありました。こうしたなか、新たに開設した大阪営業所で大手高齢者福祉施設を受注し営業エリアを拡大しましたが、大手建設現場の工事完了などから、売上は減少しました。

東洋メディアリンクス株式会社(映像・音響機器等販売施工事業)は、主要顧客である金融関係における設備投資の抑制、また音響特機株式会社(音響・放送機器等販売事業)においては、「電波法」の改正による駆け込み需要の反動減もあったことから、主要商材である監視カメラの売上などにおいて厳しい事業環境になりました。そして、全セグメント共通の問題として、人手不足による影響を少なからず受けました。

これら取り組みの結果、当期の連結業績は、売上高168億9,500万円(前期比6.8%減)、営業利益2億6,200万円(同41.2%減)、経常利益2億9,100万円(同42.0%

減)、親会社株主に帰属する当期純利益1億5,200万円(同67.2%減)となりました。

■ 当期で終了した前「中期経営計画」について お聞かせください。

川勝専務：前「中期経営計画」では、最終年、2017年9月期における売上高数値目標として200億円を掲げていましたが、残念ながら達成いたしませんでした。200億円の内訳は、既存事業で150億円、M&Aで50億円と設定しており、既存事業の売上はほぼ達成できましたが、M&Aの売上は及びませんでした。しかし、当期、当社はヤマト食品、宝塚ホテルサービス株式会社という2社のM&Aを成功させ、とりわけ宝塚ホテルサービスはスチュワード事業が専門のため、しっかりとその事業を取り込み、業績も順調に推移しております。

林田社長：当社は、2012年に新社屋に移転、各グループ会社を1か所に集約したことで、来社された顧客に他セグメントの商談を提案することが可能になっております。今後は、社屋をひとつにまとめたシナジー効果をより一層追求し、新ビジネス創出に結びつけることで、売上についてもさらに伸ばすことができると考えています。当期は、100%の達成ではありませんでしたが、各事業におきまして予想どおりの成果を挙げ、また今後の方向性を見つけることができた期であったと思います。

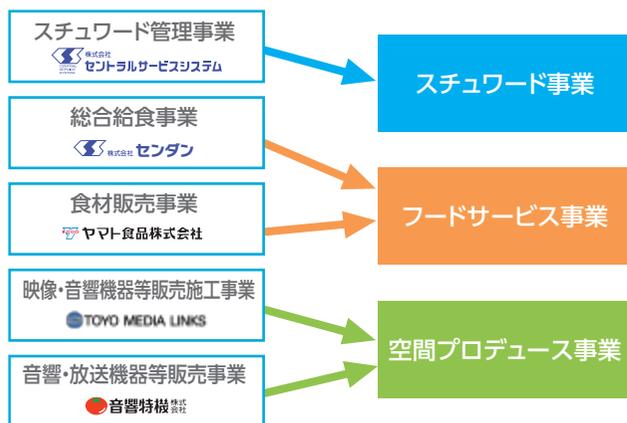
■ 新「中期経営計画」と2018年9月期(今期)の 見通しについてお聞かせください。

林田社長：当社グループは、新たに2020年9月期を最終年度とする新「中期経営計画」を策定し、今期より推進しています。新「中期経営計画」では、これまでの1社1セグメント体制をスチュワード事業、フードサービス事業、空間プロ

デュース事業の3セグメントへ集約しました。セグメントを3つに集約することで、まずスチュワード事業では、ターゲットを絞った営業活動に取り組み、ホテル、客室清掃、パブリック清掃の各業務をより強固な体制に育てます。フードサービス事業では、原価等に関する情報を共有することで、両社がシナジー効果を十全に発揮するよう努めてまいります。空間プロデュース事業につきましても考え方は同じです。もともと音響特機は東洋メディアリンクスの子会社でしたので、再度ひとつの括りとし、シナジー効果を生むよう取り組んでまいります。

今期における各セグメントの具体的な施策としましては、スチュワード事業ではより一層社員教育に注力し、社内資格制度や各種資格取得を奨励することで「サービスの均一化」を目指し、業界内における当社ブランドの地位を確固たるものにします。フードサービス事業では、受託給食の対象を高齢者福祉施設へ拡大するとともに、宿泊主体ホテルのレストラン受託分野にも進出します。空間プロデュース事業は、一番の顧客である金融関係における「マイナス金利」が続いて

◆ 5つのセグメントから3つのセグメントへ



おり、今後メガバンクにおいても人員削減や支店統合が予想されますが、支店が変われば監視カメラの受注も増えると考えています。これまで培ってきた技術力や営業力を機軸とするハードとソフトの融合やITを活用した新商材への取り扱い拡大も進め、新規顧客開拓に取り組んでまいります。

そして、グループ全社では、セントラルサービスシステムの顧客のホテル様に東洋メディアリンクスの各種商材をご提案するなど、セグメントを超えたコラボレーションにより新事業を創出し、事業領域を拡大したいと考えています。

これら取り組みにより、今期の連結業績は、売上高174億7,700万円(前期比3.4%増)、営業利益2億8,300万円(同7.9%増)、経常利益3億円(同3.0%増)、親会社に帰属する当期純利益1億7,400万円(同14.8%増)を予想しております。

なお、新「中期経営計画」は、当社が2020年以降においても継続的な成長を遂げるための基礎づくりの期間と考えており、M&Aにつきましても、内部留保、借入のバランスを考慮し、背伸びせず堅実にやっていきたいと思っています。前「中期経営計画」をスタート地点とすれば、新「中期経営計画」の3年間は3セグメントを柱に、2020年の東京オリンピック・パラリンピック以後に大きく羽ばたくための準備期間にしたいと考えています。そして、ビジネスチャンスを的確にとらえ、最終年度2020年9月期における売上高210億円、営業利益4億円という目標数値の実現に取り組んでまいります。

■ 最後に株主の皆様メッセージを
お願いいたします。

■ **林田社長**：当社では、株主の皆様へ業績に応じた安定的な利益還元を行うことを経営の重要課題としております。当期の配当金につきましては、1株当たり10円とさせていただきます。

できました。

3セグメントの各社がそれぞれの目標にしっかり取り組むことで、安定的かつ具体的な成長を遂げ、新「中期経営計画」で掲げた目標を実現いたします。

株主の皆様のご期待に添えるよう努めてまいりますので、今後ともより一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。



CSSグループを支えるグループ会社を連載でご紹介します。

スチュワード事業

株式会社セントラルサービスシステム

「必要なものを、必要なときに、必要なだけ」をモットーに、完全責任体制でスチュワード業務に取り組んでまいります。



ホテルなどの高価な食器類の管理・洗浄を行うスチュワード事業の「業務請負」で創業

当社は1984年に創業し、本年12月に33周年を迎えます。当社が創業した頃は何時から何時までに何名派遣するという、単なる「洗い場さん」的人材派遣業者が一般的で、「業務請負」という業務スタイルのない時代でした。そうしたなか、創業者がスチュワードという職業を専門職に高めブランド化し、洗浄・保守・衛生管理に特化した一括業務請負を行おうと当社を創業したことが出発点です。社長以下、管理職全員が現場上がりで、「アルバイトさんと一緒に汗を流しお皿を洗ってきたことが強みであり、その一体感こそがお客様からの信頼につながる」という考え方を根本に据えた会社でもあります。

当社創業は、まさにバブル期、千葉県浦安市舞浜に東京ディズニーランドが開園(1983年)した翌年でもありました。そうしたことから、まずディズニーランド周辺のホテル様からお仕事をいただき、その後シティホテルを中心に都内へ進出しました。バブル期が終わり、ホテルが経費を見直さなくてはならない時期を迎えると、業務を一括で責任をもって請け負う

当社の「業務請負」が業界内でも徐々に認知されて、以来今日まで約20年間右肩上がりに成長してまいりました。

現在は大手ホテルチェーン様を中心にお取引がありますが、このようにお取引を増やしてこられたのは、ホテル業界が他業界と比べてキャリアアップ転職が非常に多いという背景があります。お取引のあった担当者様が転職した先でも、当社を信頼し選んでいただいています。そうした積み重ねにより、当社はスチュワード業界におけるリーディングカンパニーへと成長したと自負しています。

人を大切にしたい スチュワード事業のさらなる向上を目指して

当社の強みは「人が商品である」、つまりはじめに人ありきの会社であることです。創業当時から変わらず、社長からパートナー(パート・アルバイト)さんまで、役職の壁を越えた関係が根底にあります。しかし、会社が大きくなるにつれ、新入社員の人材教育においては、統一性のある教育が難しくなってきたことも事実です。そのため、金太郎飴のようにどこを切っても「セントラルサービスシステムはこのやり方で

す」というブレのないサービスを提供できるよう、日本中どこで採用されても本社に来てもらい、オペレーション、ビジネスマナー、衛生管理だけでなく、SNSや個人情報の取り扱いに対する意識啓発など、さまざまな研修を受けてもらっています。さらに、初級・中級・上級3段階のスチュワードの社内資格制度や外部資格である衛生管理者や食品衛生責任者の取得推進も行っています。こうした資格取得の奨励により、専門職としてのスチュワード養成を行ってまいります。

スチュワード業務の基本的な精神は、「目配り・気配り・心配り」です。そして、スチュワードの本質とは、「必要なものを、必要なときに、必要なだけ」です。高いプロ意識をもって専門知識とスキルを追求し、コスト・人員・衛生管理すべての面における完全責任体制を構築します。高水準で業務を遂行することによって、約99%のお客様に契約更新していただいています。

「人が商品である」と申し上げましたが、会社が成長する秘訣は、自分だけではなく、同じ職場で働く部下やパートナーさんの成長も積極的に図ることです。このことがひいては会社全体の成長につながると思います。



(取材協力)
株式会社
セントラルサービスシステム
取締役
近藤 太郎 (写真左)
業務企画部部长
江原 理人 (写真右)

2017年9月期にあったグループ各社のトピックスをご紹介します。

スチュワード
事業
フードサービス
事業

(株)セントラルサービスシステム

2017年9月期も多数の新規事業所を開設することができました

新規事業所事例

株式会社セントラルサービスシステムでは、当期の新規受託案件は8件となり、全国で事業所数は159か所となりました。また、従業員食堂を中心とした総合給食事業を行う株式会社センダンでは、合計6件の新規案件を受託することができました。

新規事業所は、ホテル、ゲストハウス、多目的ラウンジとさまざまですが、各事業所でそれぞれの顧客ニーズにあったオペレーションを提供しています。

セントラルサービスシステム
2017年6月より
THE GRAND GINZA
(ザ・グラン銀座)様
スチュワード業務



銀座の新しい大型商業施設の最上階に位置する多目的ラウンジで、ラウンジからウェディング・パーティスペース、バーまで展開しています。当事業所は開業時より携わり、パートナー(パート・アルバイト)さんとともに日々の業務に取り組んでいます。

他、計8件

センダン

2017年8月より
ヴィアイン梅田様
朝食レストラン業務



JR大阪駅より徒歩5分、地下街から直結した好立地にあるビジネス・観光ホテルです。展望の良い朝食レストランでは、店内で形成、発酵、焼成している焼きたてパンに、お好きな具材をトッピングできる「好きなものせちやえサンド」を提供しており、大変ご好評いただいています。

他、計6件

フードサービス
事業

ヤマト食品(株)

2017年4月に大阪営業所を開設しました

ヤマト食品株式会社では、高齢者福祉施設、建設現場事務所を中心に献立付食材販売ならびに受託給食を展開しています。2017年4月20日、ヤマト食品の関西初進出となる大阪営業所をオープンしました。食数7,000食/日も可能な規模と設備により、ここ1か所で関西エリアを賄うことができます。これまでは宅配便対応だった関西地域への食材の供給や、既存顧客の関西進出での引き合いにも対応することが可能となりました。今後はこの大阪営業所が関西エリアの拠点となり、お客様からの期待に応えてまいります。



外観写真

仕分け作業用ローコンベア
新しい仕分けオペレーションの確立のため、パイロット店舗としてさまざまな試みに取り組んでいます。



空間
プロデュース
事業

東洋メディアリンクス(株)

内覧会を行いました

東洋メディアリンクス株式会社では、総合的な空間プロデュースを提供しています。当期は、本社ビルである小伝馬町オフィスでの内覧会を初めて行いました。音、映像、香りといった五感に訴える空間プロデュースのさまざまな演出やシステムを、ご来場くださった多くの方々に実際に体感していただきました。

また、他のグループ会社の協力のもと、事業紹介や素材も併せて展示し、当グループのおもてなしに関するグループシナジーをアピールすることができました。第2回も大盛況で、今後とも定期的開催を続けていく予定です。

映像



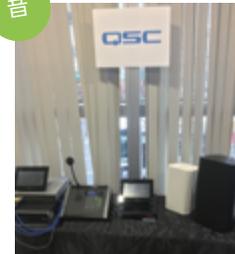
左:「サイネージシステム」
デジタルパネルの高画質映像により、さまざまなプロモーションが可能。

香り



右:「フレグランスシステム」
空間に品格と価値をプラスする香りのおもてなし。

音



音響特機コーナー

音響特機株式会社

グループ会社の音響特機株式会社が扱うアンプやスピーカーの展示も行いました。

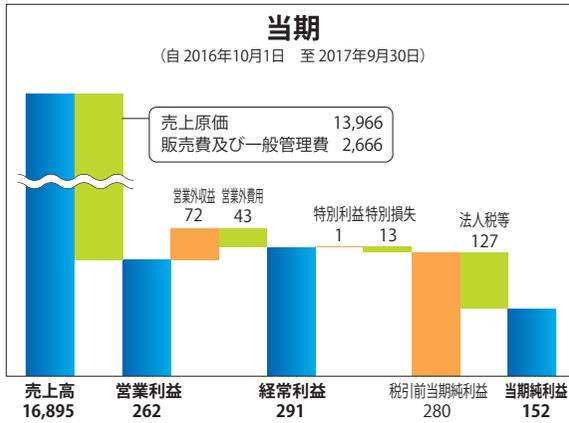
「受付ロボット」



■連結財務データ

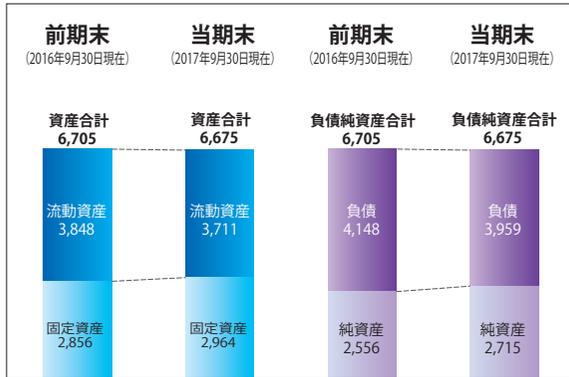
損益計算書の概要

(単位:百万円)



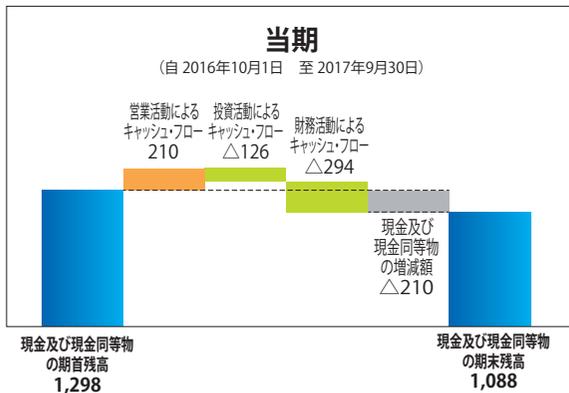
貸借対照表の概要

(単位:百万円)



キャッシュ・フロー計算書の概要

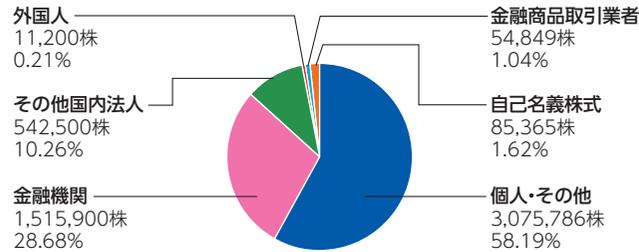
(単位:百万円)



■株式の状況(2017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85,365株)
株主数 1,778名

■株主分布(2017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

株主名	所有株数	持株比率*1(%)
野口 緑	1,315,600	25.30
日本スタートラスト信託銀行株式会社(リテール信託口620090802)	654,000	12.58
日本スタートラスト信託銀行株式会社(リテール信託口620090803)	606,000	11.65
S:TEC株式会社	423,500	8.14
原田 千壽	170,200	3.27
資産管理サービス信託銀行株式会社(信託E口)*2	155,500	2.99
三瓶 秀男	130,800	2.52
日本証券金融株式会社	96,100	1.85
株式会社広美	80,000	1.54
CSSグループ従業員持株会	70,900	1.36

*1 上記の持株比率は、自己株式85,365株を控除して計算のうえ、小数点第3位を四捨五入して表示しています。

*2 資産管理サービス信託銀行株式会社(信託E口)は、役員向け株式給付信託の信託財産として155,500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(2017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 5,521名
(うち、パートナー(パート・アルバイト)4,957名)

役員

代表取締役社長	林田 喜一郎
取締役会長	野口 緑
専務取締役	川勝 雄介
取締役	三瓶 秀男
取締役	磯邊 和彦
取締役	森永 洋一郎
取締役	岩見 元志
取締役 監査等委員(常勤)	渡邊 和男
取締役 監査等委員(社外)	山舘 博康
取締役 監査等委員(社外)	越智 敦生

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)

<住所変更等のお申出先について>

株主様の口座のある証券会社にお申出ください。
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出ください。

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。



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

セントラルサービスシステムグループ
CENTRAL SERVICE SYSTEMS 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