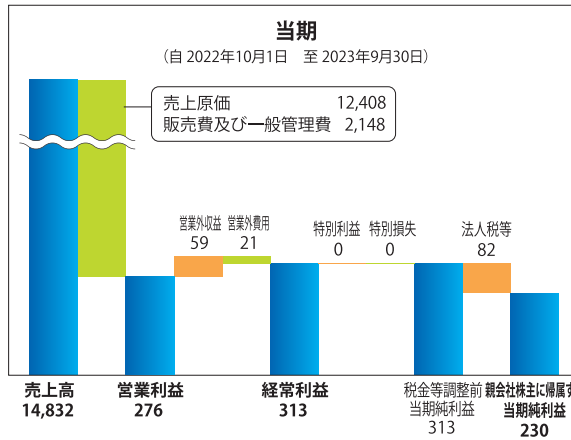
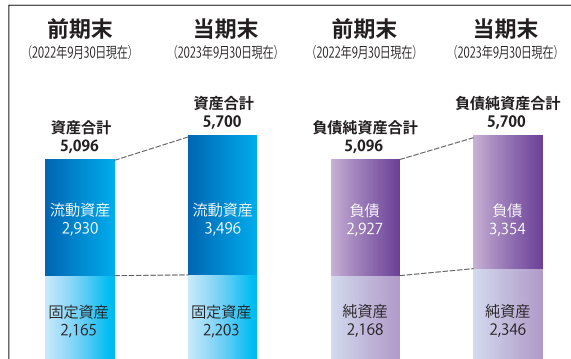


## ■連結財務データ

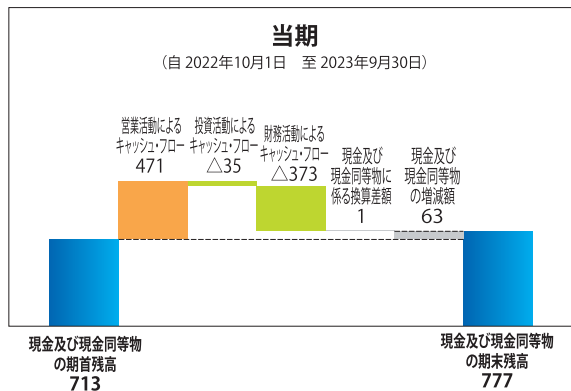
### 損益計算書の概要 (単位:百万円)



### 貸借対照表の概要 (単位:百万円)



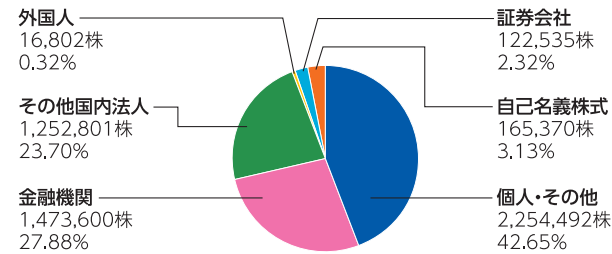
### キャッシュ・フロー計算書の概要 (単位:百万円)



## ■株式の状況(2023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165,370株)  
株主数 2,038名

### ■株主分布(2023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(2023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	565,900	11.05
S-TEC株式会社	425,000	8.30
白土 将敏	223,500	4.37
秋元 之浩	128,500	2.51
株式会社日本カストディ銀行(信託E口)*2	125,600	2.45
CSSグループ従業員持株会	108,300	2.12
株式会社広美	80,000	1.56

※1 上記の持株比率は、自己株式165,370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。

### 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 : @663mhph



### 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/>



## ■会社概要(2023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 5,768名  
(うち、パートナー(パート・アルバイト)5,223名)

役員 (2023年12月15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先について>

株主様の口座のある証券会社にお申しください。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ください。



## 株式会社CSSホールディングス 第39期ビジネスレポート

2022年10月1日 ▶▶▶ 2023年9月30日

# SUPPORT THE HOSPITALITY

最高の“おもてなし”を支える最適のパートナーに



証券コード: 2304

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



# Go Beyond!

## 40<sup>th</sup> ANNIVERSARY

### CSS Holdings

株式会社CSSホールディングスは、2024年12月19日(木)に創業40周年を迎えます。  
当社では、この度40周年記念エンブレムを制作しました。  
以前より掲げている「Go Beyond!」のスローガンとともに、40年のあゆみで培ったことを糧として、全ての従業員と一緒にこれまでを“超えていこう”というマインドで未来をつかってまいりたいと考えております。

#### グループ理念

**私たち、CSSグループは、「質の高い“おもてなし”の創造」を理念とし、「最高の“おもてなし”」を実現するための「最適なサービス」を提供いたします。**

**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”がお客さま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。

**最適の“おもてなし”を提供する、バックサポートのプロフェッショナル集団**

ホテル・レストランで手にする美しいグラス、食器。美味しい食事。ムードを演出する心地よい音楽。生活を守る監視カメラなどのセキュリティシステム…  
これらがCSSグループの提供する“おもてなし”のメニューです。  
CSSグループはホスピタリティ業界を中心に、お客さまの個々のニーズに最適の“おもてなし”を提供する、いわばバックサポートのプロフェッショナル集団。



株式会社CSSホールディングス  
代表取締役社長

水野 克裕

#### 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39期(2022年10月1日から2023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。

当期におきましては、新型コロナウイルス感染症の5類移行により社会活動の正常化が進んだ後押しを受けながら、グループ一丸となって「中期経営計画 Value Innovation 2024」に取り組み、経営基盤の再構築および、経営ビジョンと近未来への成長戦略のブラッシュアップを進めてまいりました。

今期(2024年9月期)は引き続き事業環境の変化に柔軟に対応しながら、最終年度を迎える中期経営計画を確実に達成し、さらにその先のアフターコロナを見据えて事業を展開してまいります。

2023年12月

#### 2023年9月期(当期)の市場環境とグループ全体の業績についてお聞かせください。

当期は社会全体で人出の回復が進みました。当社の主要なクライアントであるホテルやレストランが関係する観光・レジャー業界でも同様に、コロナ禍以前の水準まで戻ってきています。そうした後押しを受け、非常に良い事業環境の中、グループ全体の業績も好調に推移しました。

この1年間、国内旅行者から始まり、インバウンドの緩和により徐々に外国人観光客が戻ってきました。現在では、法人の宴会需要も戻りつつあります。

その流れの中で、まず外食と関わりが深いフードサービス事業が伸びました。さらにコロナ禍前をしのぐ勢いで需要が増加しています。続いて、ホテルの稼働が高まることで、スチュワード業務や厨房洗浄・客室清掃等を担うスチュワード事業が回復しました。加えて、パブリックスペースの清掃等の需要

も増加し、業績は伸長しました。法人の宴会需要に関しては若干遅れて回復が始まったため、今後の大きな伸びしろとして期待しています。

空間プロデュース事業については、客先営業や展示会、イベントなど商談の機会がコロナ禍で失われていましたが、当期はこうした営業活動が積極的に展開できるようになりました。併せて、社会的に投資意欲が戻ってきたことも非常に好影響を与え、前年同期比で売上高24.9%増となりました。

#### 「中期経営計画 Value Innovation 2024」の2年目を終えた進捗状況と、最終年度となる2024年9月期(今期)の課題と取り組みについてお聞かせください。

「value Innovation 2024」は、コロナ禍で先行き不透明な状況で策定いたしましたが、初年度の2022年9月期から段

階的に社会的行動制限が解除され、初年度および当期第2年度ともに堅調に業績達成することができました。

この状況を踏まえて最終年度となる2024年9月の到達予想は、売上高162億円、親会社株主に帰属する当期純利益2.7億円に上方修正いたしました。

現行の中期経営計画の中では、「基軸事業の強化による収益力の向上」、「人財育成の強化」、「ESG課題への取り組み推進」、「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」の4つの柱を掲げております。

「基軸事業の強化による収益力の向上」と「人財育成の強化」は直結しており、「人」が最も重要な課題となります。特にスチュワード事業やフードサービス事業の基礎力を左右するところでもあり、採用などにおいて効果的な人財投資を行っていくことに注力しているところです。当期は純増ベースで1,000名以上の従業員を確保することができました。



こうした雇用を守るためにも、会社と従業員が両輪として、良い関係の中でどちらも成長できることが当社の目指すところ。[人財育成の強化]では、事業会社の垣根を越えた人財の交流を図っています。また、「Go Beyond!」というスローガンを掲げ、グループ全体での共通の価値観を育む取り組みを行っています。

「ESG課題への取り組み推進」については、お客様の関心も高く、顧客企業のパートナーとして当社も積極的に取り組みを進めております。当期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)」に洗浄パートナーとして参画いたしました(詳細はP.10をご覧ください)。これは、新しい社会の仕組みづくりとなる、当社としてもエポックメイキングな取り組みと考えております。

「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」では、事業会社を越えて積極的な情報交換やコミュニケーションを図ることで、顧客が重なる部分や協力してできる案件を新たに見つけ出し、シナジー効果を高めております。

現在はさらにその次の3年を見据えた中期経営計画の検討を進めております。アフターコロナにおいてどういった視点を持つか、[Value Innovation 2024]に加えて「and “BEYOND”」——さらに超えていくために、伸びしろをどうつくっていくかがポイントです。

2023年10月1日より、社長の私を含む経営担当の4名をメンバーとする「クロスバリューユニット」という社内組織をつくりました。そこから各事業会社に働きかけながら、グループシナジーや外部リソースとのかけ合わせで新しい価値の創出

を模索し、チャレンジを推進してまいります。

当社40年の歴史の中で、最初は創業者の野口卓が世の中に堅固堅実な会社をつくりあげた20年でした。それから上場を果たし、その後の20年は様々な縁をつなげて仲間を増やしてガバナンス等を整え、グループカンパニーとして歩んでまいりました。これから先の20年は、急速に変化する時代の流れに合わせて、いかにクロスバリューを創出するかが、次の重要な成長ドライバーだと考えております。

### 改めて、現在の人財戦略を詳しくお聞かせください。

当社にとって人財は大きな経営ファクターです。グループ経営の中で人財戦略を捉えたときに、当社が謳っている企業理念やミッションバリュー、理想とするカルチャーなどをグループの従業員全員が理解し、自分事として捉えられるような「文化」となることが最も重要です。これは従業員個々人の自己実現にもつながると考えております。文化として体現することは一朝一夕にできることではありませんが、私からも積極的にメッセージを発信したり、仕事の中で体現している人をロールモデルとしてフィーチャーしたりするなど、「共通言語」をつくっていきたくと思っています。

また、採用の生産性を上げて効率良く採用に結び付けていくことのほか、採用後も長く働きたいという気持ちを持ってもらうことも大切にしていきたいと考えています。これは職場環境を含めた現場のマネジメントやコミュニケーションが基本となります。

その上で、生産性の向上や、人間の作業を補助する目的で

AIなどの技術を活用することにも意欲的にチャレンジしてまいります。

### 株主の皆様へのメッセージをお願いいたします。

日ごろのご支援を心より感謝申し上げます。当社は、安定かつ継続的な配当を実施することで株主の皆様への還元を図ってまいります。幸い事業環境が整ってきましたので、計画をしっかりと進めて最終利益を増やし、人財投資をはじめとする積極的な投資のため必要な内部留保とのバランスを見ながら、増配の期待にもお応えしていく方針です。

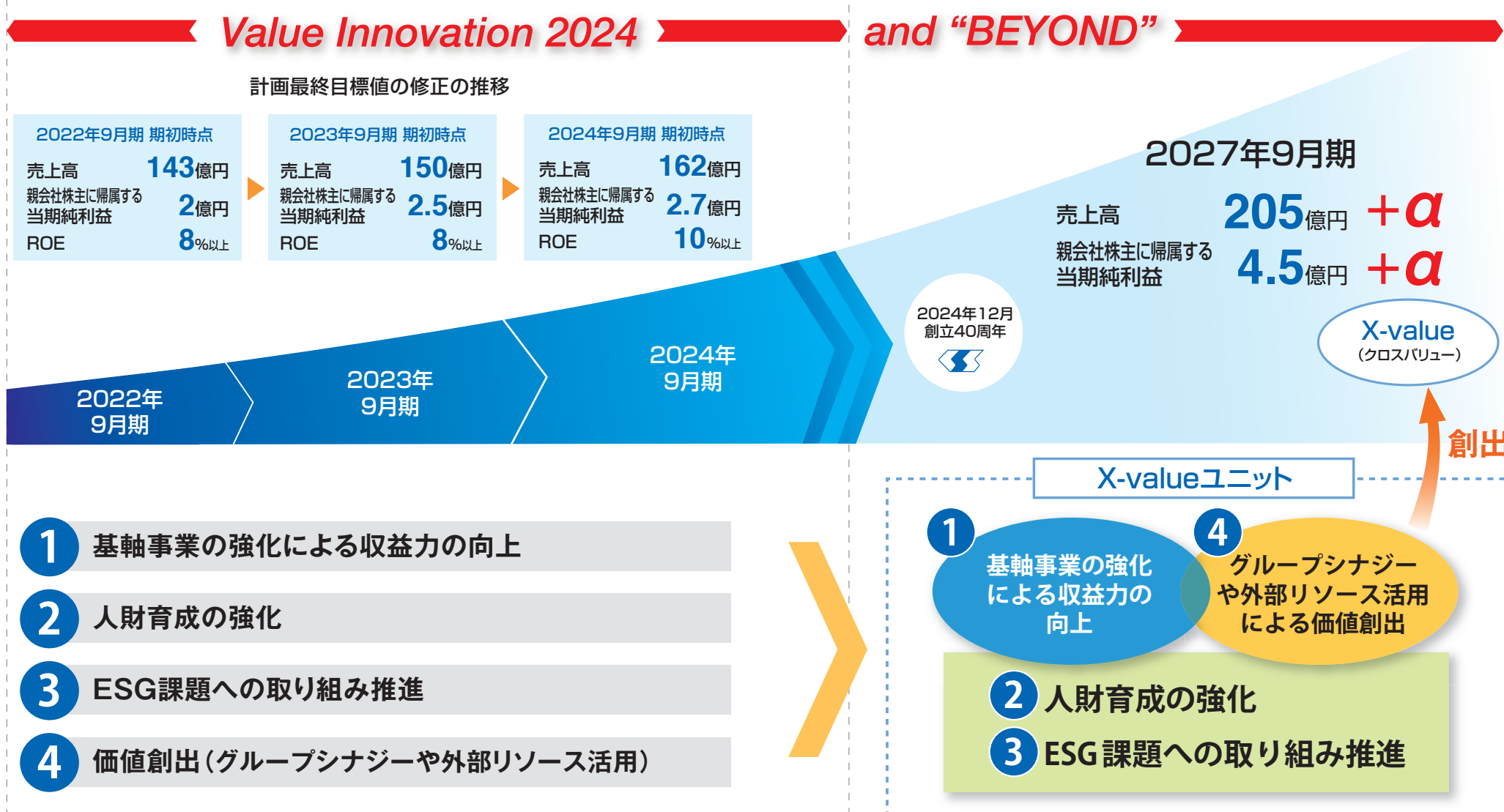
株主の皆様におかれましては、今後ともご支援ご鞭撻の程よろしくお願い申し上げます。



## 中期経営計画の進捗と新中期経営計画の策定方針

### CSSグループ中期経営計画

# Value Innovation 2024 and “BEYOND”

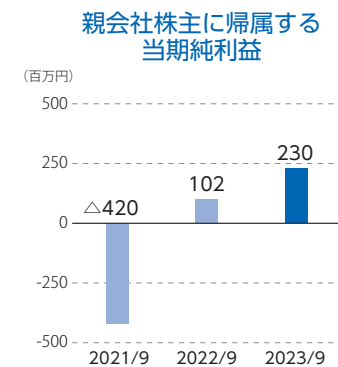
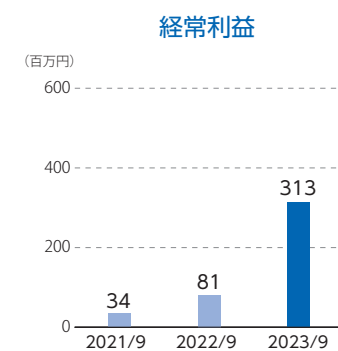
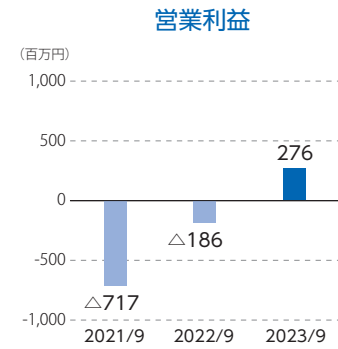
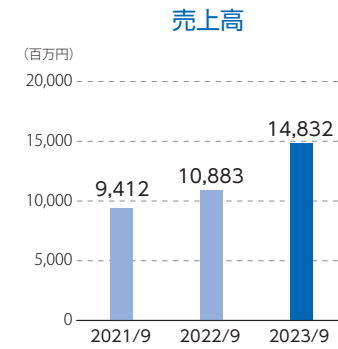


2023年9月期 連結業績

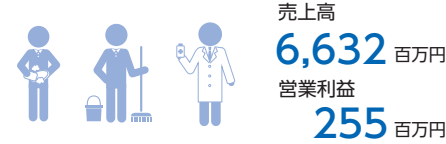
当期は、新型コロナウイルス感染症の感染症法上の位置付けが5類となることで業界稼働の復調および正常化が進み、国内旅行者や訪日外国人客の増加など個人需要の回復が見られました。加えて法人宴会需要も春先から回復の基調にあります。

そうした環境のもと、2023年9月期はグループ全体で前期比36.3%の増収となり、営業利益も黒字に転換しました。

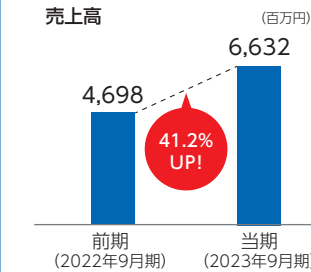
売上高	14,832百万円
営業利益	276百万円
経常利益	313百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	230百万円



スチュワード事業

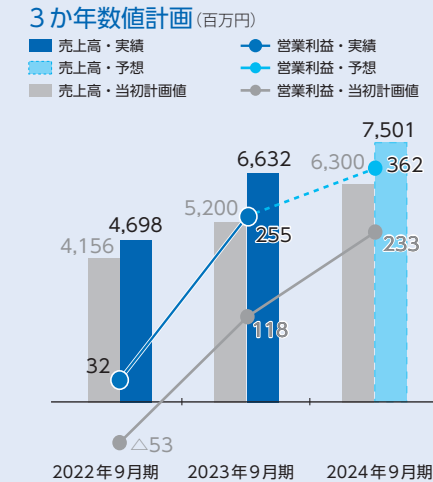


ホテル・レストランを中心として食器洗浄および管理を全国展開する当社グループの中核事業



当期は、大型ホテルの新規開業への対応に向けた採用、教育、組織化に精力的に対応しました。特に、採用と定着を推進する採用推進部および人事戦略部の組織的な活動によって1年間で従業員は1,000名程度の純増となりました。マーケット開発部による営業活動と人事活動を連携しながら計画的に進行することで、急激なマーケットニーズの高まりに順応し、年間23件の新規受託をスタートしました。  
重点アクションプランとした客室等清掃業務の売上拡大も順調に推移し、収益化の目途がつくに至りました。

2022-2024中期経営計画 進捗状況



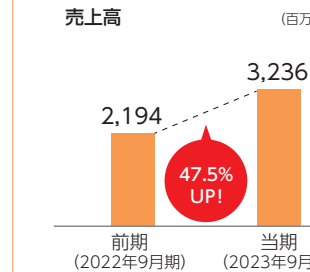
注力する取り組み

- さらなるHRメソッドの深耕とパートナー会社の開拓、提携検討の加速
- 既存クライアントを中心としたホテル等業界における幅広いニーズの収集、受託体制の構築と収益化への挑戦
- 未開拓な有力顧客群やエリアを攻略するための異業種交流マーケティング

フードサービス事業

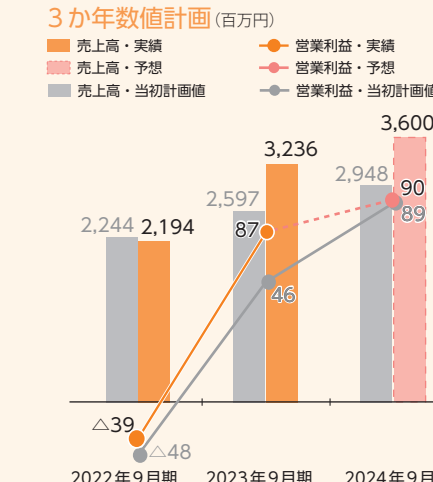


従業員食堂・レストラン運営の受託、外食事業を展開



当期は、国内外観光客の急激な活性化によって大幅に需要が伸びました。特に宿泊特化型ホテルにおける朝食レストランの需要が伸長し、新たに12件の業務を開始しました。スチュワード事業と同様に人財の確保・定着の課題に向き合いながら、そのほか、従業員食堂5件、ライフケア1件の計18件の業務を開業しました。  
食材コストの高騰に対しては、調理企画部門におけるメニュー開発、開発企画部門における顧客との提供価格の交渉、管理部門における無駄の排除や調理の工夫、FBコストのモニタリングおよびアラートに対するマネジメント強化等、全社をあげて継続的に進めました。

2022-2024中期経営計画 進捗状況



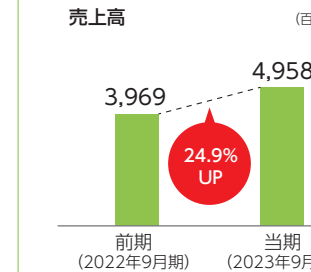
注力する取り組み

- 人財採用力の強化
- 従業員との継続的なエンゲージメント構築
- 強みとなっている小回りの利くメニュー開発などに対する、人財活用の活性化
- 食材調達や人財獲得に対する、企業や学校などとの関係性開拓

空間プロデュース事業

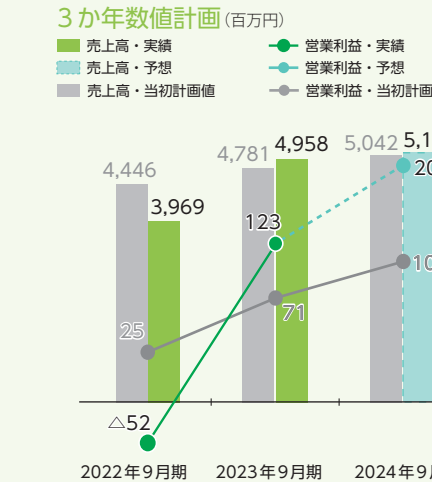


映像・音響・放送・セキュリティに関する設計・施工・販売・管理・メンテナンスに加え、BGMおよび香りまで提供する空間プロデュースを展開



当期は、執行体制の刷新や大規模イベント・展示会の活用再開など、コロナ禍で低調となっていた営業活動に復調の手応えを実感することができました。  
とりわけ監視カメラ関連および音響設備の更新需要が堅調であること、AV関連の投資意欲活性化などがセグメント各社の業績底上げに寄与しました。  
一方、クロスメディア推進プロジェクトの組織化、本社ビルにおけるAIカメラの実証実験や音響+映像+香り+緑化によるbio空間プロデュース展示、新規ブランドの取扱拡大など、新たな取り組みを積極的に推進しました。

2022-2024中期経営計画 進捗状況



注力する取り組み

- 顧客ニーズに対応する具体的なソリューションを営業活動に接続する展開づくり
- 空間プロデュースにおけるパートナー他社との提携による提案の規模・範囲の拡大
- セグメント内のマーケティングおよび営業活動の連携
- 収益貢献を視点とした営業マネジメントおよびマーケティングの推進



2023年9月期のグループ各社の取り組みをご紹介します。

SDN 株式会社センダン  
PTB 株式会社パトリオットバトン

TML 東洋メディアリンクス株式会社  
OTK 音響特機株式会社

フード  
サービス  
事業

SDN

## 令和5年度調理師関係功労者に対する厚生労働大臣表彰を受賞しました！

ザ ロイヤルパークホテル 広島リバーサイドで総料理長を務めるレストラン事業部長 吉川 正登氏がこの度厚生労働大臣表彰を受けました。

本表彰は常に第一線にあって実際の調理業務に従事し、かつ指導的立場から調理技術の発展および調理師の資質向上に顕著な功績のあった者に対し表彰されるものです。

同氏は宴会料理担当の主任として調理スタッフの指導に貢献、2018(平成30)年より広島のザ ロイヤルパークホテル 広島リバーサイドの総料理長となり、調理部門の責任者として現場を監督、教育し、一般社団法人全日本司厨士協会中国地方本部広島県本部広島支部組織円滑交流部長として、業界発展のために専門学校の生徒に校外実習の場を設け講師を務めるなど、積極的な取り組みが評価されました。



空間  
プロデュース  
事業

TML

## 玉川大学のプロジェクト型授業に参加

2023年7月13日(木)、東洋メディアリンクスは、玉川大学工学部マネジメントサイエンス学科のプロジェクト型授業「ビジネスコンテンツ」プレゼンテーション大会に参加しました。

今回、東洋メディアリンクスから、「人手不足の社会問題に対する課題解決」を取り組みテーマとして提案し、この「社会の課題」と解決するための「テクノロジー」を組み合わせたクロスメディアを学生達に調査してもらい、解決策のアイデアをプレゼンテーションしていただきました。

これからも持続的な学生支援を推進し、共創の精神を持って社会課題解決へと挑んでまいります。



フード  
サービス  
事業

PTB

## 「金星パスタカフェ 東京オペラシティ店」オープン！

2023年10月26日(木)、パトリオットバトンが運営する「金星パスタカフェ」が、東京都新宿区西新宿三丁目にある複合文化施設「東京オペラシティ」にオープンしました。

自家製麺が自慢の「金星パスタ」は、関西で4店舗、関東で1店舗を展開する人気パスタ専門店です。この春オープンした吉祥寺店に続き、関東で第2号店となります。

また、オペラシティ店では他店舗にはないサラダバイキング付きのランチメニューも提供します。

職人が毎日天候や湿度によって微調整を加えて製麺するもちもち生パスタのほか、月替わりで楽しめるサラダビュッフェ付きパスタランチ、ディナーにはナポリ風窯焼きピッツアやイタリアンおつまみをお楽しみいただけます。



空間  
プロデュース  
事業

OTK

## 音響特機が各種展示会に積極出展

2023年9月期において、音響特機は各種展示会に積極的に出展しました。

「ボタフェス2023 春 名古屋」(2023年4月1日(土) / 名古屋栄ナディアパーク)

「CONNECT2023」(2023年4月13日(木)~14日(金) / ウィンクあいち)

「サウンドフェスタ」(2023年6月21日(水)~22日(木) / グランキューブ大阪)

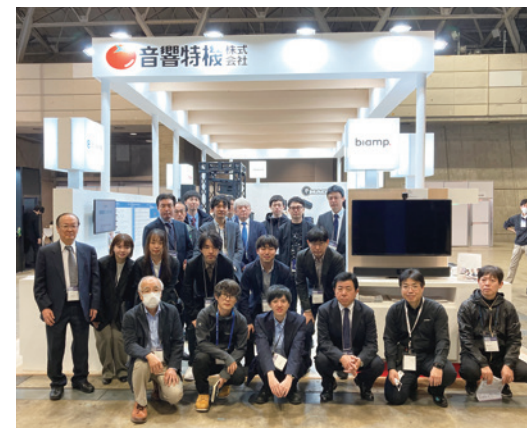
「TOTOTEN2023」(2023年6月24日(土)~25日(日) / 東京国際フォーラム)

「配信のミライ博」(2023年7月12日(水)~13日(木) / 大阪南港 ACTホール)

「九州放送機器展」(2023年7月19日(水)~20日(木) / 福岡国際センター)

「Inter BEE 2023」(2023年11月15日(水)~17日(金) / 幕張メッセ)

今後も新たな顧客獲得に向けた幅広い提案に取り組んでまいります。



## 2023年9月期IR活動

### 個人投資家向けIR活動

当社では、個人投資家の皆様にも当事業や事業戦略、将来性について広く知っていただくため、説明会等 IR 活動にも積極的に取り組んでおります。

当期は、個人投資家向け説明会に参加したほか、ラジオやWEBメディア等の媒体にも出演し、当社の取り組みを説明しました。いずれも代表取締役社長の水野克裕が登壇・出演し、質問にも直接回答しました。今後も、積極的にIR活動を実施してまいりますので、ご支援の程よろしくお願い申し上げます。

個人投資家向け説明会の様子



2023年5月9日(火)

ラジオ NIKKEI「この企業に注目！相場の福の神」 ゲスト出演

2023年06月12日(月)

YouTubeライブ番組「相場の福の神IRセミナー」 出演

2023年8月24日(木)

日興アイ・アール主催個人投資家向け説明会 登壇

2023年10月18日(水)

ラジオ NIKKEI「経営トップに聞く！強みと人材戦略」 ゲスト出演

⇒アーカイブでご視聴いただけます。

ラジオ NIKKEI 公式サイト内 番組ポッドキャスト一覧ページ

<https://www.radionikkei.jp/tsuyomi/20231018.html>



### 従業員持株会への加入促進施策の実施

かねてより運用されてきた従業員持株会につき、自社株式取得および保有を促進し、自社株式への興味関心の喚起ならびに経営参画への意識を向上させるため、加入促進の各種施策を実施しました。対象者に対する社内説明会等、施策の浸透にも努めた結果、施策開始前と比較して4か月で加入率7.6倍、抛出率13.5倍となりました。

#### 施策内容

- 従業員持株会の奨励金付与率を、期間中通常10%のところ100%に大幅引き上げ(2023年5~7月の3か月間)。
- 付与条件を満たす全ての会員を対象として、1人当たり当社株式40株相当額の特別奨励金を支給する特別奨励金スキームの導入。

	2023年 3月末時点	2023年 7月末時点	伸び率
加入率	5.96%	45.39%	7.6倍
抛出率	3.33%	45.04%	13.5倍
月額購入金額	154千円	1,952千円	12.6倍



## グループ会社のご紹介

### シェアードサービス事業

## 株式会社CSSビジネスサポート

当社は、専門性の高い各種シェアードサービスを通じて、CSSグループ各社の経営基盤の強化や企業活動のサポートを実施しております。

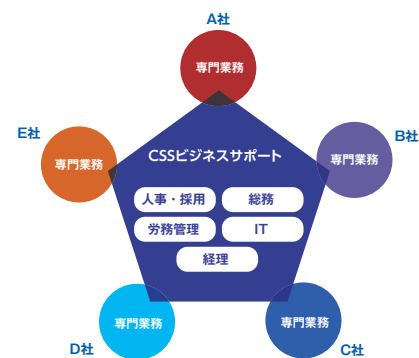


#### ■グループの企業活動を一括でサポート

当社グループはスチュワード事業、フードサービス事業、空間プロデュース事業の3つの部門、9つの事業会社から成り立っており、これらのシェアードサービスを担っているのがCSSビジネスサポートです(下図参照)。私たちは人事部の人事採用グループに所属しており、CSSビジネスサポート自体の採用のほか、特に採用ボリュームが大きい中核会社のセントラルサービスシステムおよびセントラルホテルサービス、センダンの採用を担当しています。

#### ■業務の全てで欠かせないコミュニケーション

採用業務の進め方として、各事業会社がエリアや部署に必要な



【取材協力】

人事部担当課長 岩田悠美  
採用グループ主任 中嶋杏海  
採用グループ 中島麻里子



人材や目標人数を計画し、当社に申請します。私たちはそれを受けて、求人媒体の選定や採用プランの作成、その後の応募者とのやりとりまでを行っています。面接を行うのは、各事業会社の責任者や社員です。

新卒採用、中途採用、パート・アルバイト採用、どの担当であっても皆が共通して大事にしていることは、各事業会社や採用媒体の担当者とのコミュニケーションです。同じビル内に各社が入っているため、直接交流して密に連絡を取りながら、求める人物像や市場観などをヒアリングし、採用プランに反映させます。

例えば、中途採用でホテルの朝食レストランの事業所に採用したいといった場合、調理という専門分野を担うことになるので、事業所と求人媒体の間で資格や経験、給与面などの話を進めていきます。採用コストと各求人媒体の費用感の兼ね合いも現場としっかり相談します。特にパート・アルバイト採用は事業所数が多いため、毎月頻りに申請があります。新規開業などで100名単位の求人をかけることもあり、予算面の計画は大変重要です。

また、求人広告の作成でもポイントを押さえたものをつくるためには、コミュニケーションが欠かせません。採用グループのチーム全体の連携と各事業会社、外部協力者の全体で連携することが、結果、効率的に仕事が回っていくこととなります。

#### ■「一緒に働きたい」という気持ちを大切に

新卒学生と接するときには、親近感を持ってもらえるよう親しみ



やすさを心がけています。求職活動で初めて当社グループの事業を知る人も多く中で、どうしたら採用に結びつくかという、やはり「人」です。一緒に働きたいと思ってもらえる印象づくりを工夫しています。中途採用の方は社会経験者なので、信頼してもらえらるかどうかを意識します。この会社なら活躍できて、スキルアップできることをお伝えできればと思っています。パート・アルバイト採用では、15歳からシニア世代まで幅広い年齢層の応募者となるので、親しみやすさとともに年齢に合わせた対応も必要となります。面接までのスピード感も採用率に影響するため、受付対応を担う外部委託企業や面接官と協力しながら進めています。

#### ■日本全国の事業所、グループ全社に貢献

人事という仕事を進める中で、新卒採用なら学生が内定承諾書を出してくれたときが最も嬉しい瞬間です。そして、自分が採用に関わった人材が活躍してくれることにやりがいがあります。CSSビジネスサポート一社だけでなく、日本全国の事業所、グループ全社に貢献できるということも大きな意義です。

現在、社会全体で人手不足が問題となっています。一方、新しいホテルが続々と増え、スチュワード事業やフードサービス事業の需要はますます高まり、新規受注も増えております。当社グループがさらに事業を拡大するためにも、採用業務の重要性は大きなものです。採用グループとしても、各事業会社の採用目標の達成を目指してこれからもしっかりと取り組んでまいります。

## CSSグループ SDGs宣言

### セントラルサービスシステム 『Re&Go®』サービスに参画

2023年8月22日(火)、当社グループの中核企業として食器洗浄、衛生管理業務を提供する株式会社セントラルサービスシステムは、NISSHA株式会社とNECソリューションイノベータ株式会社が共同で開発・実証実験を進めてきた、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)」に洗浄パートナーとして参画しました。

当社は、「『容器を捨てない仕組み』から、ごみ問題を解決するインフラをつくる」という Re&Go事業ビジョンに共感し、サービス参画の準備を進めてまいりました。

当社の洗浄衛生に関するノウハウを活かすことで、共に環境課題の解決を目指します。



#### Re&Go® 関連企業一覧

【参画企業】  
イオンモール株式会社  
スターバックス コーヒー ジャパン 株式会社  
野村不動産株式会社  
株式会社ローソン

【パートナー企業】  
株式会社ウィンター・ハルター・ジャパン  
株式会社セントラルサービスシステム  
名鉄イン株式会社  
名鉄ゴールデン航空株式会社

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。

#### 公式サイト

捨てずに返す容器のシェアリングサービス  
『Re&Go®』

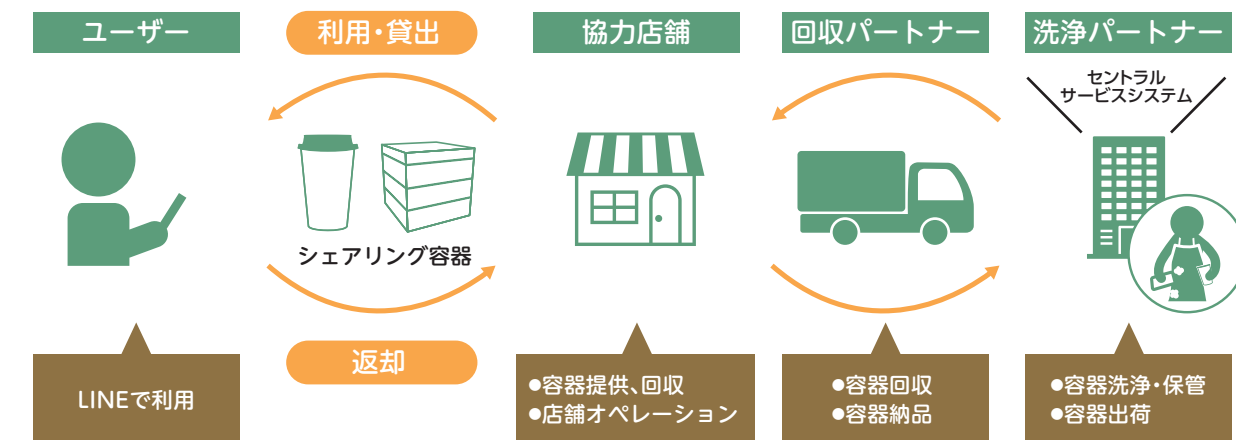
<https://www.reandgo.jp/>



### Re&Go®について

Re&Go®は「容器を捨てずに返すからゴミが出ない」サービスです。

カフェ・コンビニなどの対象店舗でドリンクを購入する際、サービスの利用を申請することで専用のリユースカップで提供されます。使い終わったら最寄りの対象店舗に返却します。対象店舗であれば、どこでも利用・返却が可能です。



使い捨て容器の多くがゴミになることによる環境負荷を軽減することに加え、多種多様な事業者をつなぎ、持続可能な社会の実現に貢献します。