

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41期ビジネスレポート

2024年10月1日 ▶▶ 2025年9月30日



PHILOSOPHY

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。

CSS GROUP

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。

「一流を支える超一流」の誇りを胸に日々業務
に取り組んでいます。





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41期(2024年10月1日から2025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、中期経営計画『Go Beyond! Next20』の初年度として各施策に取り組み、売上高・営業利益・経常利益ともに前期実績を大きく上回ることができました。株主の皆様のご支援に改めて感謝申し上げます。

第42期(2026年9月期)も引き続き中期経営計画を推し進め、持続的な成長と企業価値の向上を目指してまいります。

2025年12月

当期(2025年9月期)の市況環境とグループ業績について、ポイントをお聞かせください。

当社の主力マーケットであるホテル・レストラン・ホスピタリティ業界は、関西・大阪万博の影響もありインバウンド需要が堅調で、各ホテルの稼働および顧客単価上昇が続き、当期も引き続き活況となりました。結果として当社当期の連結業績は、売上高・営業利益・経常利益・当期純利益で過去最高を更新、期初計画も大きく上回ることができました。CSSグループが創業してから40年余りの歴史の中で先人が築いてきた礎を踏まえて、従業員が一丸となって取り組んだ結果です。その成果に対して、当期は従業員還元もこれまでにない水準で実施いたしました。

特にスチュワード事業とフードサービス事業は、人材の確保に加え、労務費や食材・資材などのコスト上昇が大き

く事業計画に影響しましたが、合理化努力やお客様のご理解の範囲で価格転嫁することによって、収益を確保することができました。

空間プロデュース事業は、特に金融機関のセキュリティ強化の需要が膨らみ、監視カメラを中心とした施工が増加、グループ全体の収益に大きく寄与しています。また、商業施設の音楽・映像コンテンツを扱うMood Media Japan株式会社が例年になく規模の大型案件を獲得し、セグメントの収益に貢献しました。

当期は中期経営計画『Go Beyond! Next20』初年度でしたが、進捗はいかがでしょうか。

中期経営計画の初年度は、2年目、3年目の成長につなげるための基盤強化を進めた一年でした。特に、ベースアッ

プや福利厚生の拡充といった人材関連の投資、業務効率化に向けたDX投資など、未来の成長に必要な分野へ意識的に投資を進めました。

また、当期はネパール・インド出身の外国人幹部候補生7名を迎え入れました。現場のパート・アルバイトにも外国籍人材が増えています。業務上で日本の習慣やコミュニケーションのニュアンスを理解するためには時間も必要ですが、彼らが目指すべきロールモデルとして成長することを期待しています。2026年9月期からは、特定非営利活動法人SDGsHelloWorkと協力し、厚生労働省が推奨する「ジョブ・カード制度」をアレンジして、外国人向けの“見える評価”制度を試験的に運用しています。国籍、年齢、性別に関わらず多様な人材が長く活躍できる環境整備を今後も推進してまいります。



「X-value (クロスバリュー) ユニット」による新たな価値創造は、集中洗浄工場や出張洗浄サービスといった新たなサービス形態への取り組みや、AI・ロボティクス等の最先端技術を活用した次世代型の厨房の実現を目指すTechMagic株式会社とのパートナーシップのほか、需要が高まる病院等の新たな顧客領域における洗浄・衛生業務、空間プロデュース事業におけるアート領域の取り組みなど、将来に向けた種蒔きに着手しています。今後はこれらを収益の柱とできるよう、具体的な事業化への道筋を探ってまいります。また、外部との協力関係も積極的に活用し、M&Aの機会も前向きに検討してまいります。

また、スチュワード事業においては、当期から営業組織を

社長直轄組織に改めました。近年は外資系ホテルの参入も増えており、日本国内における評価にあぐらをかくことなく、当社の強みを積極的かつ戦略的にアピールしていく営業スタイルが求められています。お客様の評価やご要望に耳を傾け、お客様のニーズに合った当社らしさをお伝えするよう、引き続き取り組んでまいります。

近年、企業価値の適切な評価のため、企業が株主・投資家とのエンゲージメントを推進する動きが広がっています。貴社の株主還元とIR活動について、お考えをお聞かせください。

配当性向は適正な水準を維持しながら、業績と今後の経営における施策等を総合的に勘案し、継続的かつ安定的に利益配分を行うという方針に変わりありません。当期の配当につきましては、過去最高実績を踏まえ、期初予想からの増額および記念配当の実施を発表いたしました(2025年8月12日公表)。当社の業績は上半期に収益が偏る傾向があります。最終利益の見通し予想をブラッシュアップし、柔軟に配当予想の見直しを行ってまいります。

IR活動については、個人投資家向け説明会への登壇や配信メディアの出演など、今後はより計画的に実施していきたい考えです。特に、投資家の皆様と直接対話が可能な機会を重視できればと思っています。株主・投資家の皆様の声を参考にさせていただき、企業価値向上に一層努めて

まいります。

最後に、株主の皆様へのメッセージをお願いします。

中期経営計画2年目となる2026年9月期は、当期の好調なスタートを踏まえつつ、最終目標の達成につながる確かな業績を築くことが重要と考えています。そのためにも、事業成長投資と株主様・従業員への還元のバランスを意識した事業運営を着実に進めてまいります。

ホテル・レストラン・ホスピタリティ業界も社会の変化とともに新たな局面を迎えています。そのような中、当社は業界の持続可能性を支える、誠実な黒子的存在であり続けたいと考えています。働く人が長く活躍できる環境、コストと品質が両立する仕組み、そして業界の未来につながる新たな挑戦を当社から積極的に発信し、「一流を支える超一流」としての誇りを高めていく所存です。

株主の皆様におかれましては、ご指導、ご鞭撻のほど何卒よろしくお願い申し上げます。

2025年9月期 1株当たり年間配当金

中間

15円

期末

30円

最高益記念配当10円含む

年間合計

45円(前期より15円増配)

『Go Beyond! Next 20』

2025年9月期

2027年9月期

1984年の創業以来、スチュワード事業のパイオニアとして成長を重ね、上場後はM&Aによりグループ経営を推進してきました。

40周年を迎え、当社では現在3か年の中期経営計画に取り組み、1年目を終えました。現場力と技術の融合を通じて、人と企業をつなぐプラットフォームとして「一流を支える超一流」となるべく、引き続き計画を進めてまいります。

目標達成に向けた取り組み

- 1 基軸事業の強化による収益力の向上
- 2 人材育成の強化
- 3 ESG 課題への取り組み推進
- 4 X-value(クロスバリュー)ユニットによる新たな価値創出

現在地

2025年9月期

売上高 **194**億円
営業利益 **7.1**億円

2024年9月期

売上高 **176**億円
営業利益 **5.9**億円

2024年
創立40周年

2002年9月期

売上高 **48**億円
営業利益 **4.0**億円

2002年
ジャスダック市場上場
(2022年東証スタンダード市場移行)

2027年9月期
連結業績目標

売上高 **270**億円
営業利益 **9.5**億円
ROE **15%**以上

中期経営計画テーマ
資本効率を高める
投資の強化

より詳細な内容は
当社WEBサイトもご覧ください。



音響特機株式会社

新社長就任ごあいさつ



音響特機株式会社

代表取締役社長 木野 泰宏

2025年5月26日より、音響特機株式会社の代表取締役社長に就任いたしました木野 泰宏と申します。

40数年にわたり通信関連のシステムに携わった経験を生かして音響特機を発展させるとともに、広く社会から信頼・評価される企業づくりに努めてまいります。

仕事におけるモットー

私の信条は、「現場主義」です。長年、通信系のシステムエンジニアとして仕事に取り組んできましたが、社内で作ったシステムは現場できちんと運用できて初めてお客様のご要望に応えたことになる、と意識してきました。お客様のニーズは現場にあらわれます。現場を知ることが最も大切だと考えています。

社員のスキルに関しても同様です。知識に加えて、現場で養う経験も大事にしてほしいと考えています。2025年9月に、本社1Fのモデルルームと、江東区若洲にある商品センターの一部を音響システムの試聴ルームとして改修しました。当社の扱う機器を、実際の使用場面に似た形で体験していただける場所です。ここが一つの“現場”となり、社員のスキルアップにつながることを期待しています。

経営方針について

現在、世界の潮流では音響と映像のネットワーク化が進んでいます。日本国内の競合他社に先んじてその潮流に乗るためにも、音響機器だけでなく映像機器もセットで提供できる会社に大きく価値を転換したいと考えています。また、国内外メーカーとのコミュニケーションをさらに強化し、品質の良い商材を獲得してまいります。海外展示会にも積極的に足を運び、新しく魅力のある商材を輸入し、代理店として国内に紹介します。

現状維持では会社は成長できません。会社全体がワンチームとなり、変化を恐れず新しいチャレンジを重ねてまいります。

株主の皆様には、ぜひご期待いただければ幸いです。

2025年9月期 連結業績

当期は、レジャー・観光・飲食業界において、新規ホテル開業の活況感が継続したことや、大阪・関西万博の特需があったことに加え、外食や宿泊施設、テーマパークなど外出型レジャーへの参加が拡大しました。さらに訪日客の増加や物価・消費単価の上昇も追い風となり、市場全体が活性化しました。

このような環境のもと、当期のグループ業績は売上高・営業利益・経常利益ともに前期実績を大きく上回り、過去最高となりました。

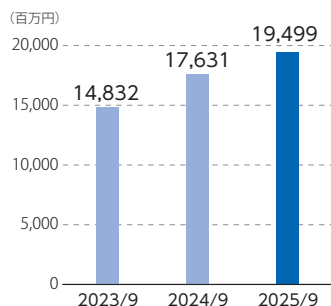
売上高 19,499百万円

営業利益 717百万円

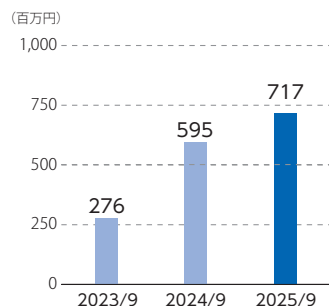
経常利益 742百万円

親会社株主に帰属する
当期純利益 587百万円

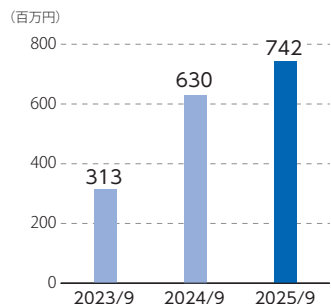
売上高



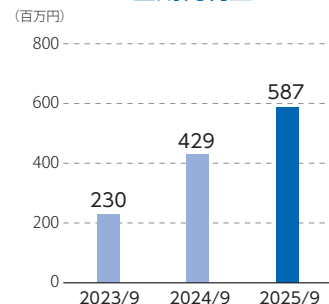
営業利益



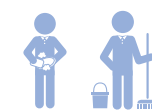
経常利益



親会社株主に帰属する 当期純利益

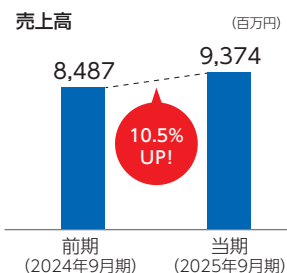


スチュワード 事業



売上高
9,374 百万円
営業利益
555 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

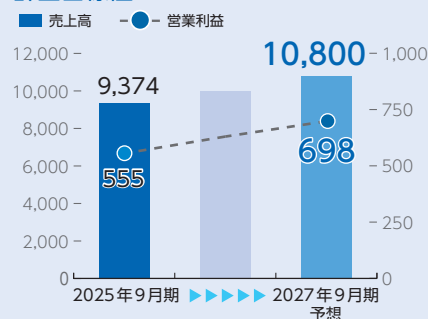


当期は、年間で15件(東日本8件、西日本7件)の新規事業所を開業しました。神社や病院、イベントでの洗浄業務など幅広いお客様から受注を獲得しております。営業グループの再編や人材投入により、新規開拓と既存顧客サービス向上を推進し、次年度の売上底上げのベースを着実に作りしました。

また、外国人正社員育成やSaaS導入による従業員エンゲージメント強化、業務プロセス再構築、資格取得や責任者育成など各施策に取り組み、職場環境や業務フローの改善を通じて収益力向上を進めました。加えてリテンション支援や教育、安全衛生に配慮したマネジメントに注力しました。

2025-2027中期経営計画セグメント方針

計画目標値 (百万円)



3か年の取り組みテーマ

- 委託需要の高まりに対応できる人材開発への投資や注力を進めて人材を育成・輩出する
- ホテル業界のバックヤードを幅広くサポート、改善、コンサルティングするパートナー力をつける

3年間で注力する取り組み

基軸事業の強化による収益力の向上

- 従業員の生産性を高める投資
(教育研修、エンゲージメント強化、海外採用、業務BPRなど)
- ホテル客室清掃業務のセントラル流のスタイルを確立
(後発参入⇒他社ノウハウの積極的な学習)
- 働き方や社会保障環境の潮流を反映
(事業コスト影響の試算、営業的対策、従業員啓蒙など)

X-value ユニットによる新たな価値創出

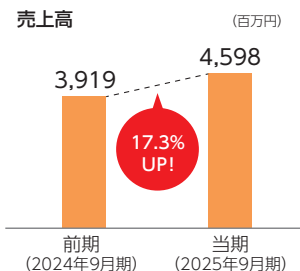
- コンサル業務や共創事業の展開
(自動化・ロボット・AIなどの先進分野に明るいパートナーとの提携関係実現)
- 開拓余地の大きい業務分野などでのM&A
(未開拓地域への進出、清掃業務など)
- 「スチュワード人材」の可能性を広げる新たな取り組みを推進
(ベテランが特命特化でX-valueユニットと連携)

フードサービス事業



売上高
4,598 百万円
営業利益
91 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

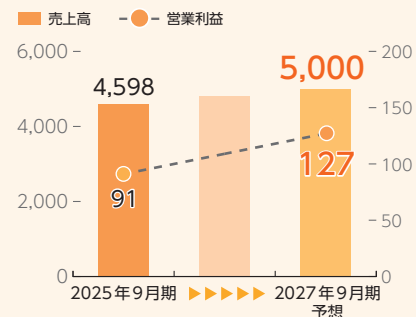


当期は、年間で17件(従業員食堂5件、ホテル内レストラン6件、高齢者施設6件)の新規事業所を開業しました。大阪・関西万博の関連案件や、宿泊特化型ホテルの朝食レストラン需要の増加が業績に寄与しました。

一方、食材価格の高騰が収益を圧迫する中、契約更改時には適正な利益の確保に努めました。トピックスとして、株式会社センダンの提供するホテルや従業員食堂でのメニューが複数のメディアで紹介され、広く関心をお寄せいただきました。また、社内では衛生教育や調理実習研修の強化、特定技能人材の外国人雇用など、体制強化と従業員エンゲージメント向上に取り組みました。

2025-2027 中期経営計画セグメント方針

計画目標値 (百万円)



3か年の取り組みテーマ

- 従業員食堂、朝食レストランの2大カテゴリーに、ライフケアフードを第3の柱として確立
- 他社との差別化を図る個性を守りつつ、調理の世界の変化を柔軟に取り入れて生産性を高める

3年間で注力する取り組み

基軸事業の強化による収益力の向上

- 新規開拓営業の人材開発を含む強化 (従業員食堂、朝食レストラン)
- ライフケアフード分野のビジネスマネジメント体系の確立 (クライアント実績の増加に対応)
- 食材や労務関連コストの上昇対策 (モニタリングと原因分析、対応スピードの向上)

X-value ユニットによる新たな価値創出

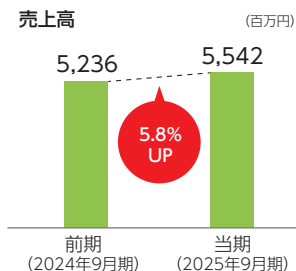
- より高いコスト評価を継続して実現 (自らの強みを生かしながら、完全調理済食品等を積極的に活用)
- 自動化による新たなニーズの開発、営業・促進活動 (ロボット、調理の自動化)
- 顧客・業界の次世代課題の発掘 (産学連携、食や環境への取り組み、テクノロジーの活用)

空間プロデュース事業



売上高
5,542 百万円
営業利益
313 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



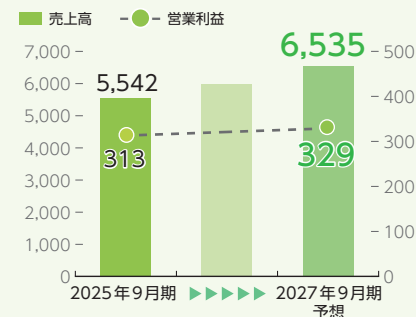
東洋メディアリンクス株式会社は、主に金融機関向けのITV(監視カメラ)や周辺装置、業務放送設備、モニターなどの更新需要が業績を牽引し、収益改善に寄与しました。

Mood Media Japan株式会社は、Mood Media ヘッドクォーターとの連携を図りつつ独自の販促施策を展開し、商談機会の拡大を通じて大型受注の獲得に成功しました。

音響特機株式会社は前期の大型案件の反動により減収減益となりましたが、東洋メディアリンクスとの連携を強化し、強みである高利益率の輸入ブランド機器販売に注力しました。

2025-2027 中期経営計画セグメント方針

計画目標値 (百万円)



3か年の取り組みテーマ

- AV機器コンサルタントや代理店、施工会社との関係性を広げることで、顧客との営業接点を拡大
- 産学連携やデジタルワークプレイスソリューションなど、新しい分野における価値の見える化

3年間で注力する取り組み

基軸事業の強化による収益力の向上

- マーケティングの多様化・収益マネジメントの強化 (業界や競合ベンチマークなど)
- 顧客営業接点の強化・販促営業活動の多様化 (ビジネスパートナーとの連携強化)
- 強みを生かすパートナー開発 (マルチベンダー、設計から施工・保守までトータルプロデュース)

X-value ユニットによる新たな価値創出

- スチュワードやフードサービスのセグメント顧客関係性を生かしたソリューション提案
- ビジネスパートナーとの関係性の積極的な開発
- 「環境」をコンテンツ化し、空間プロデュースの価値を増大 (産学連携の推進、学習と集客に影響力を発揮)

2025年9月期のグループ各社の取り組みをご紹介します。



CSS

SDN

スチュワード事業・フードサービス事業で開業続く

2025年9月期において、スチュワード事業では15件、フードサービス事業では17件の新規事業所を開設いたしました。

スチュワード事業 (CSS)

大型ホテルのほか、超高級介護付き有料老人ホーム、完全会員制リゾートホテル、テーマパーク内レストラン、大型フードコート、総合病院、神社内結婚式場など多様なホスピタリティを支えました。

「フェアモント東京」

欧州最大手のホテルグループ、アコー様が展開する「フェアモント」ブランドの日本初進出となるホテル。



Pickup!

フードサービス事業 (SDN)

ホテル内レストランのほか、従業員食堂、高齢者施設などの開業が進みました。特に株式会社チョイスホテルズジャパン様が運営するコンフォートブランドでの新規受注が相次ぎ、2024年11月にコンフォートイン那覇泊港、2025年1月にコンフォートホテルERA伊勢、同年2月にコンフォートホテル東京東神田で受注開始となりました。

「コンフォートイン 那覇泊港」

沖縄都市モノレールの美栄橋駅から徒歩約5分と、旅の拠点としてビジネスにも観光にも便利な立地のビジネスホテル。



Pickup!



CSS

SDN

従業員エンゲージメント強化の取り組み

スチュワード事業およびフードサービス事業では、従業員のエンゲージメント強化の取り組みを進めております。

スチュワード事業 (CSS)

- SaaSツールの活用
 - ➡ 日常業務のデジタル化・情報共有の効率化
- 衛生管理知識の習得
- 衛生管理資格の取得推進 (第一種・第二種衛生管理者)
- 労務業務の再構築・利益管理システム整備
 - ➡ 収益状況の可視化
- 社内資格のオンライン受験
- 電子契約の導入
 - ➡ 契約手続きの迅速化

フードサービス事業 (SDN)

- 電子契約の導入
 - ➡ 契約手続きの迅速化
- 新卒・中途向け衛生教育／調理実習の実施
 - ➡ 専門性とモチベーションの向上



OTK

『Cambridge サウンドマスキングシステム』 体感スペースを本社ビルに設置

音響特機では、特別に調整した音(マスキング音)により会話を聞き取りにくくし、プライバシー保護や騒音低減を図る「Cambridge サウンドマスキングシステム」を販売しております。オフィスの執務エリアや会議室周辺、医療施設など、静粛性が求められる環境に適した技術です。

本社ビルでは、事業会社が入居する4フロアに加え、2階の応接フロアにも本システムを導入し、来訪者に実際に体感していただける空間として刷新しました。



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

空間
プロデュース
事業

TML

金融の中心地に東洋メディアリンクスの高精細LEDビジョンを納入

東洋メディアリンクスは、金融の中心地、日本橋兜町にある内藤証券株式会社東京支店に高精細LEDビジョンを納入いたしました。

設置場所は、日本橋兜町でも特に注目度の高いロケーションである店舗正面の外観です。日中は証券関係者やビジネスパーソンが往来し、夜間は街のライトアップで独特の景観となる場所で、本LEDビジョンは「静かに、しかし確かな存在感で情報を伝えるメディア」として機能し、ブランド発信力の向上に寄与しております。



内藤証券株式会社様

1933年創業の老舗証券会社で、大阪本社を中心に全国展開しています。兜町の東京支店は、首都圏の主要拠点として長年親しまれています。

CSS
グループ

外国人材の“見える評価”制度が始動！「ジョブ・カード制度」の活用

2025年10月より、外国人材の就労成績を“見える化”する新制度を開始しました。本制度は、厚生労働省が「生涯を通じたキャリア・プランニング」および「職業能力証明」の機能を担うツールとして普及を進める「ジョブ・カード制度」を外国人向けにアレンジしたもので、特定非営利活動法人SDGsHelloWorkとともに作成しました。

在職者・求職者のキャリア形成支援や採用判断における客観的な基準を提供することで、外国人材の活躍を後押しいたします。将来的には、CSSグループ内にとどまらず、広く活用されることを期待しています。



IR活動・メディア情報

IR活動

当社では、多様なチャネルを活用したIR活動に積極的に取り組んでおります。投資家説明会では、会場参加に加えてWebライブ配信を組み合わせたハイブリッド形式を採用し、より多くの皆様にご参加いただける環境を整えました。

さらに、投資専門のYouTubeチャンネルや投資家向けラジオ番組への出演、「資産運用EXPO」への出展など、発信チャネルの多様化にも取り組んでおります。

これらの取り組みにより、当社の事業内容や成長戦略を幅広い層へ分かりやすくお伝えするとともに、既存投資家の皆様との関係強化に加え、新たな投資家層へのアプローチの拡大を図っています。



メディア情報

小学生の教材にセントラルサービスシステムが掲載されました

東京都中央区内の小学校（18校）に通う3・4年生に配布される社会科教材「2025年度版『小学生のためのお仕事ノート』」にセントラルサービスシステムが掲載されました。

児童が夢あふれる未来を描くのに必要な情報と、地元企業が児童に伝えたいことをマッチングした内容で、キャリア教育に活用されています。
(発行部数約4,000部)

当社掲載ページ →



センダンが各メディアで紹介されました

センダンが提供する従業員食堂やホテル朝食メニューが、テレビ番組やYouTubeチャンネルなど複数のメディアで取り上げられ、広く注目を集めました。

日本経済新聞社「日経MJ」
(2025年1月29日付)
北海道の宿泊施設の、朝食レストラン運営について掲載されました。

YouTube「コタツはんの京都チャンネル」
(2025年7月12日(土)配信)
京都河原町のホテルレストランの、ランチメニューが紹介されました。

BS-TBS「Bizスクエア」
(2025年5月10日(土)放送)
特集「『食』を陰で支えるビジネスとは」
築地のビジネスホテルの朝食運営について、代表の峠が語りました。

TBSテレビ「Nスタ」
(2025年10月2日(木)放送)
健康食品メーカーの社員食堂メニューが紹介されました。

CSSグループ社員活躍 *Interview*

多様な仲間が活躍する職場へ

—セントラルサービスシステムで働く外国人社員の声—

ホテル・レストラン・テーマパークのお客様を中心に食器洗浄・管理等を全国展開する株式会社セントラルサービスシステム(以下、CSS)では、業界の国際化が進む中、外国人人材の採用・育成を強化するとともに、多様な人材が力を発揮できる職場づくりを進めています。



**CSSで働くことになったきっかけは何ですか。
また、仕事でやりがいを感じるときは？**

妻が日本に留学していて、2008年に子どもが生まれるタイミングで日本に来ました。CSSは日本に来てすぐ入った会社です。CSSで一から仕事を教えてもらい、ここまで続けてこられました。

今は、私が外国人スタッフに仕事の仕方や日本のルール、生活に必要なことまで教えています。まだ日本語が難しいスタッフもいるので、日本人スタッフとのやりとりも私がサポートしています。みんな本当に頑張ってくれているので、彼らが育っていく姿を見ることが今の一番のやりがいです。

係長になって、気持ちの変化はありましたか？

現場の仕事はPA社員*のときと大きく変わりますが、係長になってからはさらに事務仕事が増えました。シフトづくりや、業務システムを使った作業など、新しく覚えることが多いですが、教えてもらいながら勉強しているところです。

職場の雰囲気はいかがですか？

私の事業所は、朝食レストランに毎日800～1,000人ほどのお客様が来ます。その量の食器洗浄を8時～12時の4時間で終わらせないといけないので、とても忙しいです。日本人より外国人スタッフが多いのですが、割れ物などの注意点を伝えて怪我がないように、お互いを励ましあって仕事をしています。早く仕事を終わらせることができたときは、「やった!」と全員で喜びます。忙しいですが、楽しい職場です。

これからCSSで働く外国人の方へ、メッセージを伝えたいなら？

やはり、日本に来る前に、日本語の勉強や日本の生活ルール・マナーを少しでも知っておくといと思います。日本では信頼関係を大切にしている、いろいろなことをちゃんとしなければいけません。そういうことが分かって仕事ができるようになるまで時間は必要ですが、それまでは少し我慢して頑張ってください。

後輩が増えることはとても嬉しいです。みんなが安心して少しでも楽しく働けるように、これからサポートしていきたいです。

※PA社員は、一般的な短時間労働者という枠を超え、準社員に近い役割を担っています。一定の勤務シフトや責任範囲を持ち、店舗・現場の運営を支える重要なポジションとして位置づけています。

株式会社セントラルサービスシステム
スチュワード事業本部 東日本事業部 第5エリア 係長

ミーペ ガマケ チャミンダさん

Profile

スリランカ出身
2009/5/1 パート・アルバイトとして入社
2023/2/1 PA社員に変更
2024/6/1 正社員に登用
2025/10/1 係長に昇格
現在 グランドニッコー東京ベイ舞浜所属

**CSSで働くことになったきっかけは何ですか。
また、仕事でやりがいを感じるときは？**

日本には、留学生として来ました。日本人の働き方を学びたいと思い、アルバイトをしながら大学を卒業しました。CSSに入社したのは、外国人スタッフが増えていく中で、自分が通訳としてサポートできると感じたこと、そして自分自身も学べるチャンスがあると思ったからです。

事業所では、通常の社員業務と一緒に、外国人スタッフの教育や通訳、受け入れ準備のほか面接にも参加しています。今の職場は外資系ホテルのため、日本だけでなく欧米やアジア圏など、いろいろな国の方々が働いています。英語やネパール語、ヒンドゥー語などを使いながら、ホテルのスタッフの方々と良い関係をつくることができたときに、やりがいを感じます。

職場の雰囲気はいかがですか？

現在の職場はみんな優しく、コミュニケーションもよく取れています。忙しいときでも、「大丈夫ですよ」と声をかけてもらえ、助けられています。

現場スタッフが急に数名お休みになったときは大変でしたが、そういうときも、協力しながらチームワークで最後まで乗り切っています。

正社員として、働くときに意識していることは？

正社員として一番意識していることは、「責任感」です。アルバイトと違い、社員は周りのことを考えて責任をもって行動しなければいけません。また、日本では時間を守ることも大事だと思っています。

これからもっと、ホテルのスタッフの方々、CSSのスタッフとのコミュニケーションを深めていきたいです。自分から動いて、何でもできるように頑張ります。

これからCSSで働く外国人の方へ、メッセージを伝えたいなら？

日本で働くには、言葉のほか、社会人として日本のルールや時間を守る、責任をもって行動することが大事です。最初は慣れないことも多いと思いますが、一つひとつ頑張れば大丈夫です。CSSは働きやすい職場です。ぜひ頑張ってください。

株式会社セントラルサービスシステム
スチュワード事業本部 東日本事業部 第2エリア

アディカリ ラム クリスナさん

Profile

ネパール出身
2023/10/1 中途入社
現在 アンダーズ東京所属



CSSグループ SDGs×ESG 東洋メディアリンクス アートの力を生かした社会課題解決の取り組み

グループ会社の東洋メディアリンクス株式会社は、「音」「映像」「香り」を駆使し、空間を彩る空間プロデュース事業を展開。「感性」に働きかけるアート演出のノウハウを軸に、社会課題の解決に資するプロジェクトの企画提案にも取り組んでおります。今回は、プロジェクト担当者のインタビューをお届けします。



プロジェクト担当者にインタビュー



東洋メディアリンクス株式会社
クロスメディア推進部 部長
北澤 謙二

東洋メディアリンクス株式会社

公式ホームページ



アートと社会課題を結びつける取り組みの始まりは3年ほど前、「社員のやりたい、を叶える」という社内の意識改革でした。そのときから、「音・映像・香り」など感性に訴える当社ビジネスの強みを、より広く社会に届けたいと考えようになりました。「TMLメディアアート」という映像コンテンツを使ったPRのビジネスを展開している当社にとって、アートの力を生かす流れは自然なものと感じました。

それがSDGsとつながったのは、日本のアート市場が小さく、作家が十分な収入を得にくい現状を知ったためです。感性を育む文化が縮小すれば、当社の事業だけでなく社会全体の豊かさ損なわれかねない。

アート領域の持続可能性を探ることは、社会課題の解決につながると考えるようになりました。

私がプロジェクトを進める際は、活動が当社ビジネスと直結していること、一過性のイベントでなく、関係者の経済活動が継続して循環する仕組みづくりを意識しています。

当期に取り組んだアート落語のプロデュースは、大きな手応えを得たプロジェクトでした。過去の取り組みでつながった大学や機器メーカーにも協力いただき、会場や機材を無償提供いただくなど、多様な関係者を当社がつなぐ形で実現しました。関わる全員が集客や発信面で成果を分かち合える体制を構築できたことで、社会貢献と収益

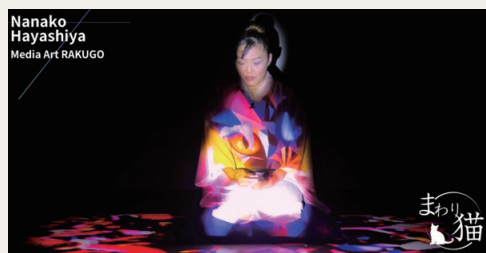
性を両立させる一つのモデルが見えたと感じています。

現在は、12月上旬に開催するアート展の準備に取り組んでいます(取材日：2025年11月)。CSS本社ビルを作家の自由な表現の場として開放し、作品販売も行うなど、“アート経済を回す”仕組みを実践します。テーマは『違和感』です。ホテルや金融機関をはじめとする当社のお客様や当社グループ社員、ご来場の方々が「アート思考」に触れ、心動かされることで、新たな企画や発想が生まれる契機となればこれほど嬉しいことはありません。

今後も、当社の事業領域を生かした挑戦を続けてまいります。ぜひご期待ください。

“アート落語” プロデュース

落語家・林家なな子さん(落語協会／ファーストエージェント株式会社所属)とともに、落語とプロジェクション技術を融合させた新たなエンターテインメント体験「メディアアート落語」をプロデュース・実施。伝統芸能に関わる表現者たちの活躍の場を拡げ、その文化的価値を次世代へと橋渡しする取り組みとなりました。



詳細・動画はこちら

(東洋メディアリンクス リリース)



CSS ビルディング アート展—混沌熟視—

CSS本社ビル(CSSビルディング)の1・2階を開放し、若手アーティスト支援を目的としたアートのグループ展を開催。「センサリーマーケティング(感性訴求)」を軸に、日本のアート市場の構造的課題にアプローチし、持続可能な「アート経済の循環」を創出しました。

テーマ：美しさはいつも違和感から始まる。

開催期間：2025年12月4日(木)～12月8日(月)
会場：CSSビルディング

特設サイトはこちら



企画意図の詳細はこちら

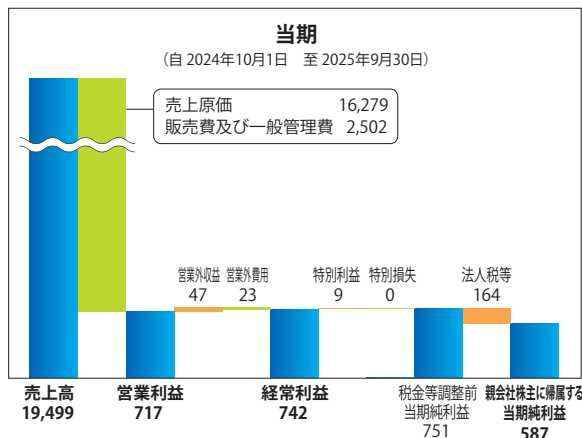
(CSSホールディングス リリース)



■連結財務データ

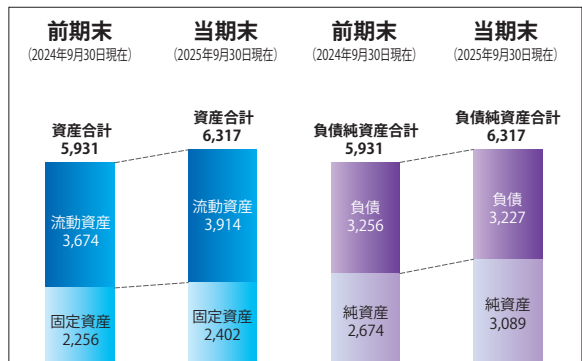
損益計算書の概要

(単位:百万円)



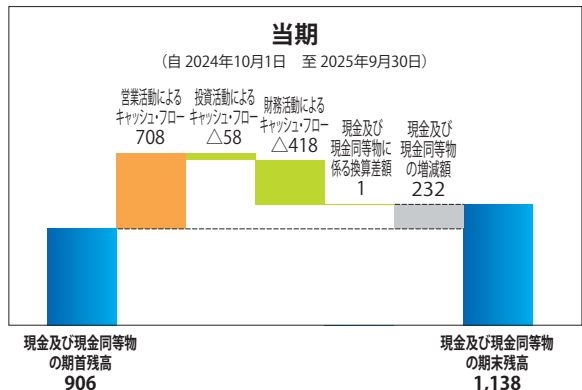
貸借対照表の概要

(単位:百万円)



キャッシュ・フロー計算書の概要

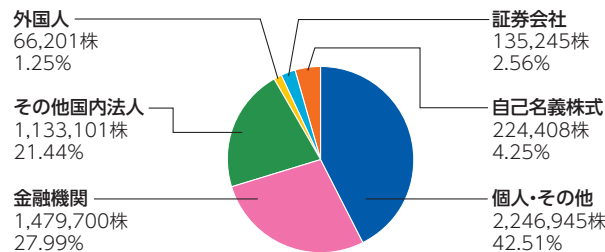
(単位:百万円)



■株式の状況(2025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224,408株)
株主数 2,264名

■株主分布(2025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(2025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	13.38
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	13.26
株式会社ユニヴァ・アセット・マネジメント	600,000	11.85
野口 緑	587,800	11.61
S-TEC株式会社	425,000	8.40
白土 将敏	223,500	4.42
秋元 之浩	180,800	3.57
CSSグループ従業員持株会	149,121	2.95
株式会社日本カストディ銀行(信託E口)※2	125,600	2.48
越智 敦生	41,100	0.81

※1 上記の持株比率は、自己株式224,408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(2025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 7,243名
(うち、パートナー(パート・アルバイト)6,630名)

役員
(2025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	峠 幸久
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。

LINE公式アカウントはじめました!

CSSグループの「今」が分かる、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 : @663mhfp



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