

2026年9月期第1四半期
(2025/10-12)

決算説明資料

[決算説明動画はこちら](#)

2026年2月
株式会社CSSホールディングス

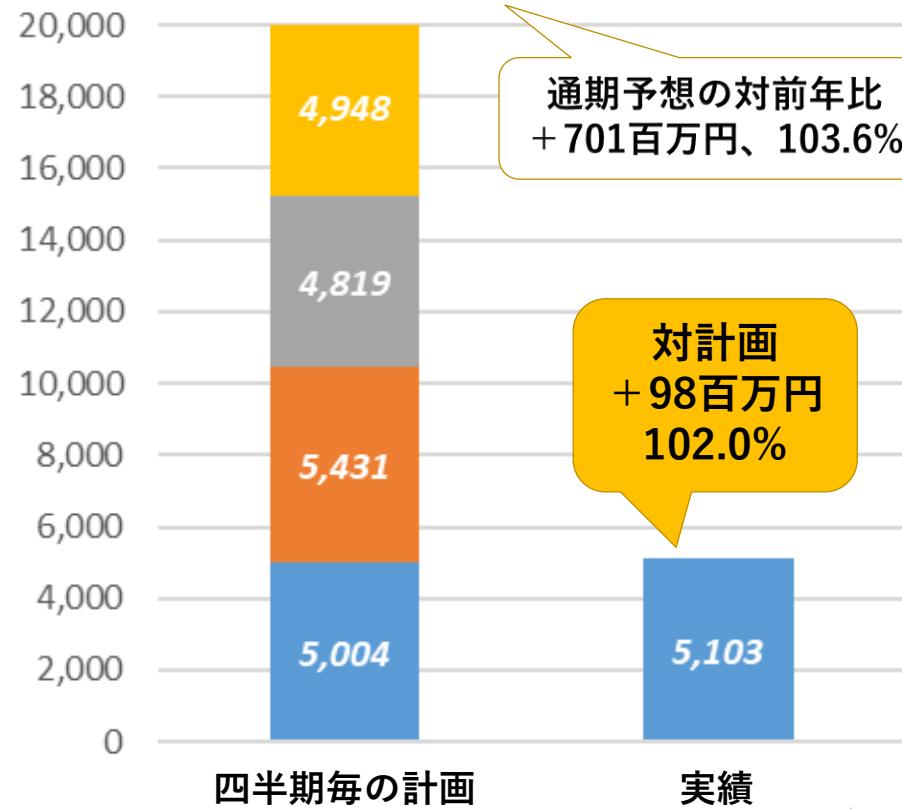
第1四半期連結業績

	2025年9月期 第一四半期	2026年9月期 第一四半期	前年同四半期比
売上高（百万円）	4,936	5,090	+154 （+3.1%）
営業利益（百万円）	233	232	△1 （△0.4%）
経常利益（百万円）	244	239	△5 （△2.0%）
四半期純利益（百万円）	151	177	+26 （+16.9%）
EPS一株当たり四半期純利益（円）	30.29	35.86	+4.33

	2025年9月期	2026年9月期 第一四半期	前期末比
総資産（百万円）	6,317	6,618	+301
純資産（百万円）	3,089	3,129	+40

連結売上高

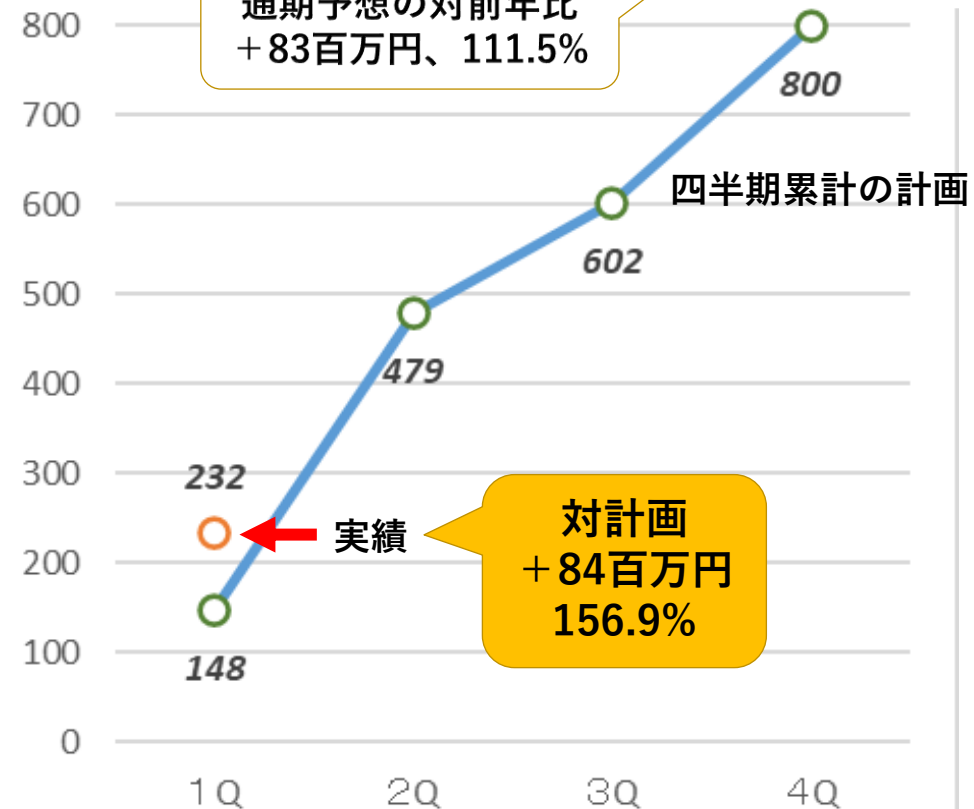
通期20,200百万円



■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

連結営業利益

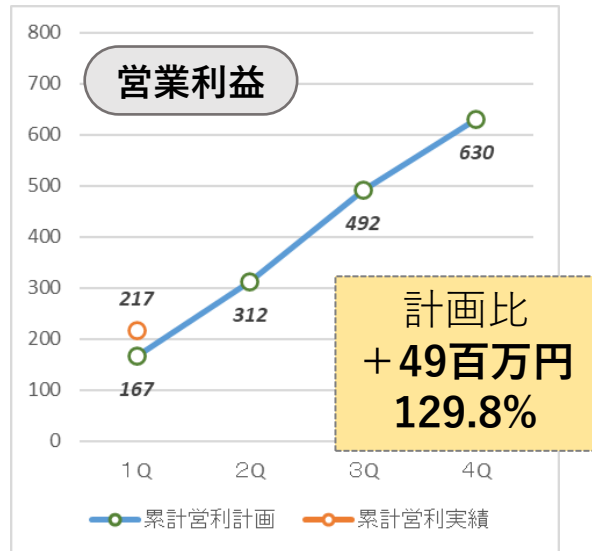
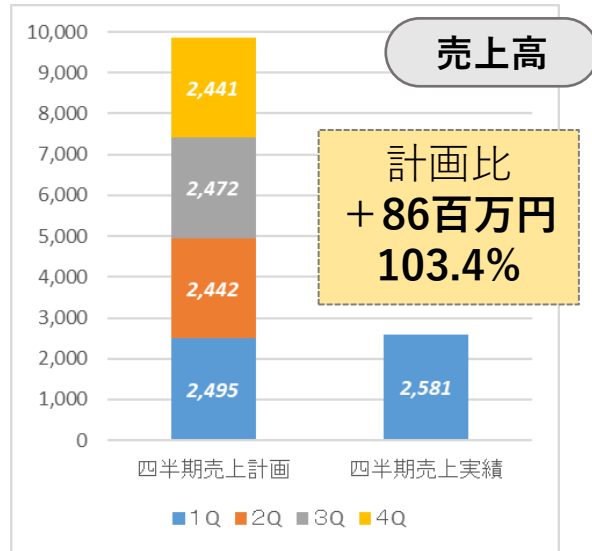
通期800百万円



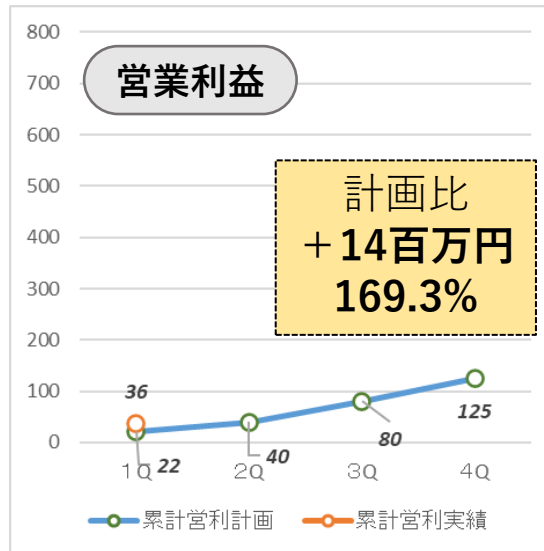
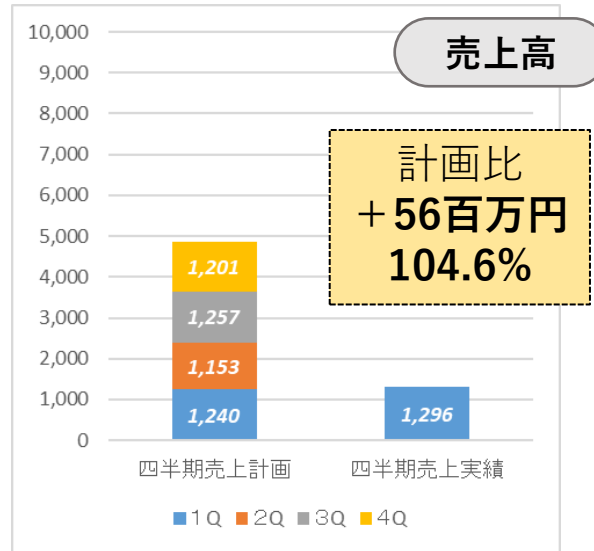
● 累計営業利益計画 ● 累計営業利益実績

同、セグメント別

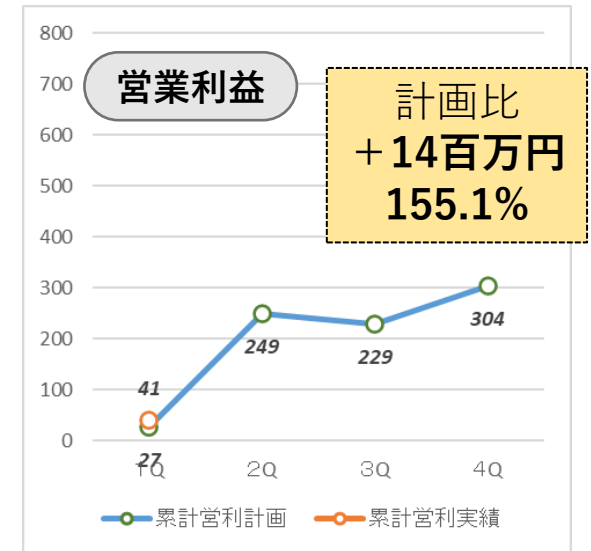
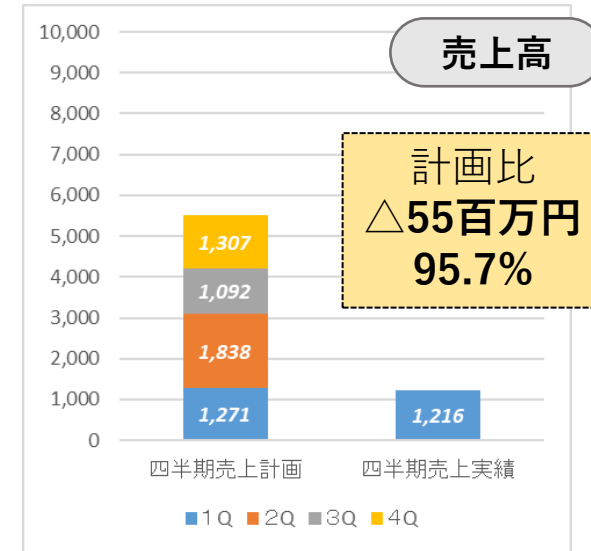
スチュワード事業



フードサービス事業

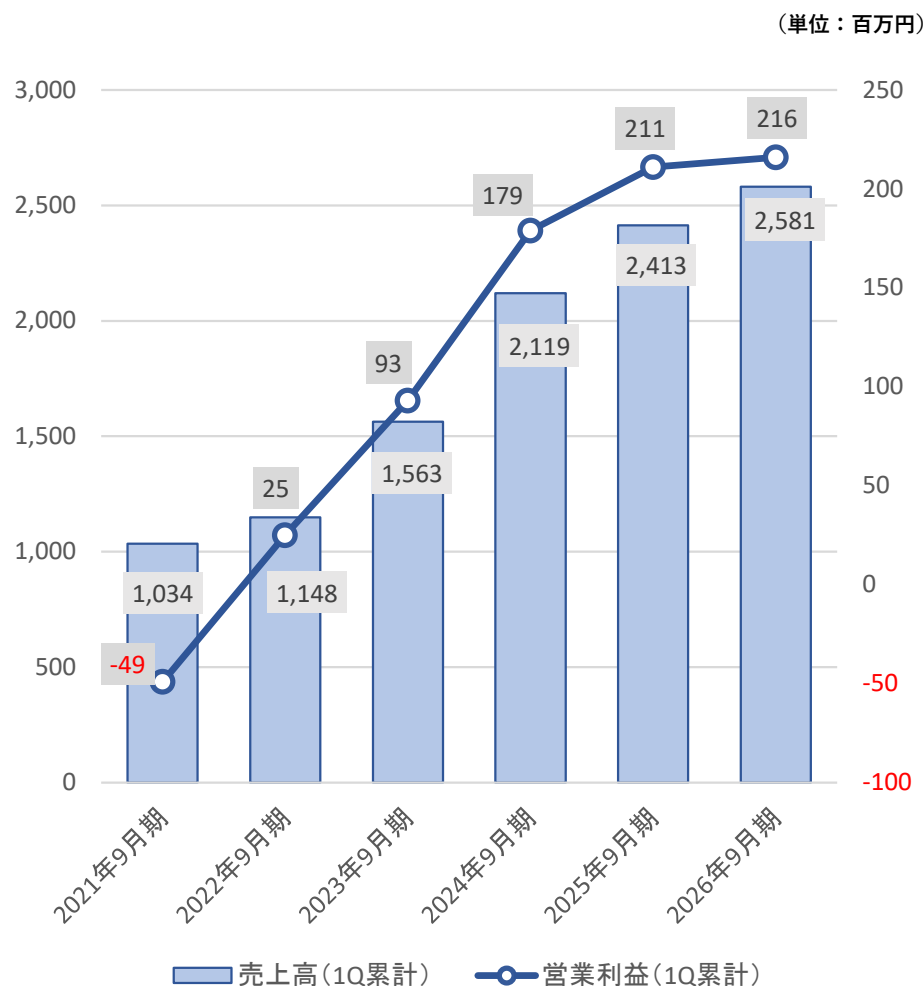


空間プロデュース事業



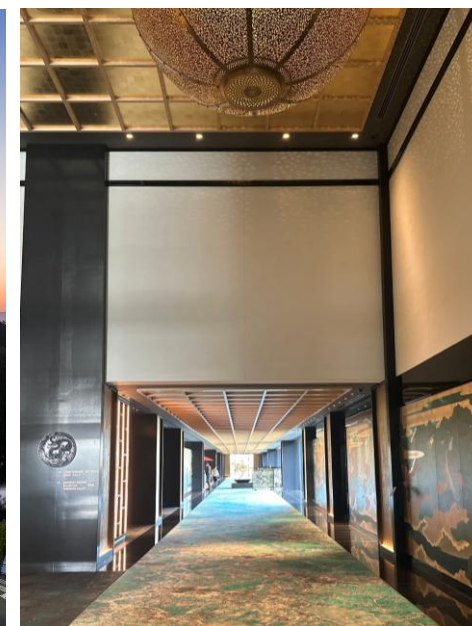
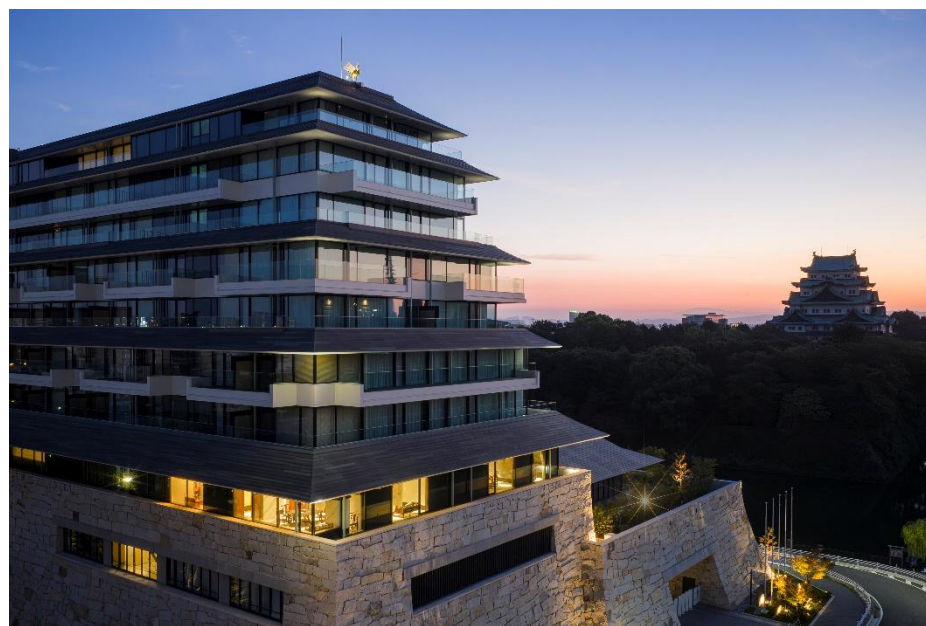
セグメント毎の業績推移

スチュワード事業



- 新規事業所1件を開業、外資系ブランドを中心にラグジュアリーホテルの開業が継続、新規受注に向け積極的な営業活動を継続
- 厨房清掃・衛生管理・什器管理の業務基盤強化によって、受託業務全体の品質向上とクライアント事業のサステナビリティへの貢献を強化
- 経営環境を背景に大型病院からの引き合いが増加、衛生取組みの強化や全省庁統一統一資格などアピール要素を強化
- 既存客との契約更改は堅調に推移、引き続き個別顧客の状況や最低賃金・社会保険環境を踏まえたコンセンサスづくりに注力
- パート・アルバイトの純増人数も第1四半期連結累計期間において447名と、前期実績に対して遜色ない水準で推移
- リテンションを支えるコミュニケーションや教育・人材開発及び労働安全衛生、生産性向上に配慮したマネジメントに引き続き注力

エスパシオナゴヤキャッスル様にてスチュワード業務を開始



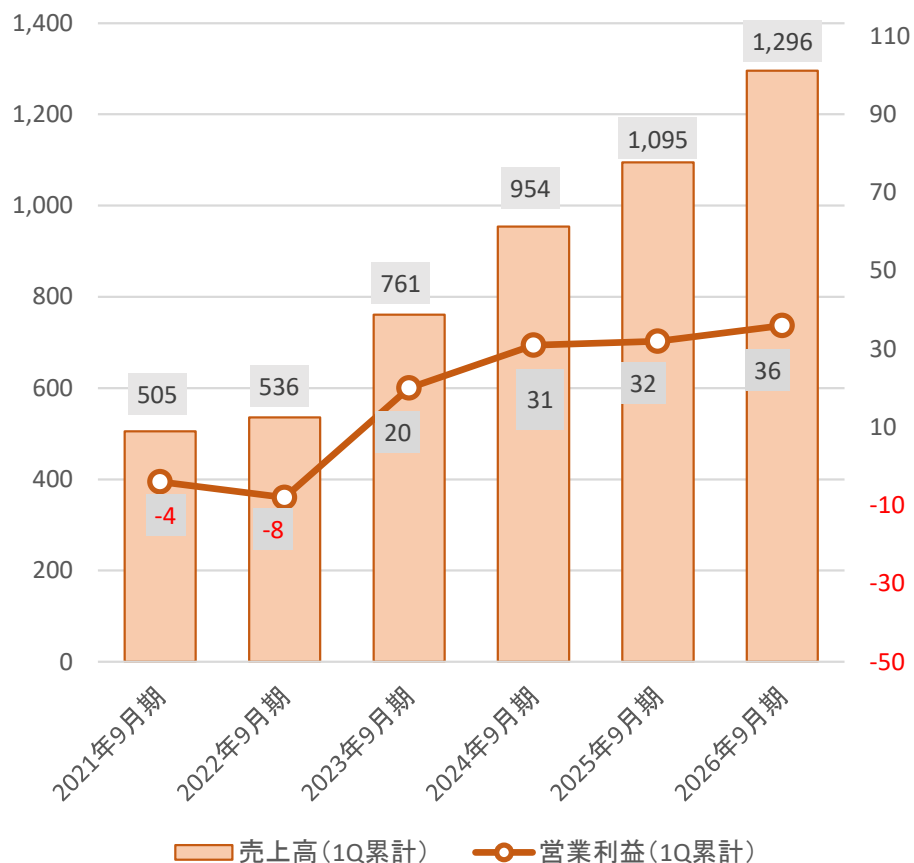
2025年10月、エスパシオナゴヤキャッスル様のグランドオープンとともに、セントラルサービスシステムはスチュワード業務を開始させていただきました。

同ホテルは名古屋を代表するラグジュアリーホテルとしてホテルナゴヤキャッスル跡地に開業、名古屋城の天守を眼前に堀を挟んで正面に位置するロケーションが最大の魅力で、伝統あるおもてなしの精神を受け継ぎつつ、現代的な贅沢と文化性を融合した「世界に誇るアートミュージアムホテル」を目指し、誕生しました。私たちセントラルサービスシステムは、最高のホスピタリティを提供できるよう努めてまいります。

セグメント毎の業績推移

フードサービス事業

(単位：百万円)



- 新規事業所3件を開業、現時点で新規受託を見込む事業所が5件、福利厚生充実を目的とした従業員食堂案件や宿泊特化型ホテルの朝食受託のチェーン展開など、受注状況は堅調に推移
- 新規開業初期費用、人件費や食材価格の高騰、継続的な衛生管理体制の維持強化など、コストマネジメントは引き続き強化、適正な利益確保
- 大阪・関西万博の特需剥落要因は僅少、朝食特化型ホテルでの海外団体客の落ち込みの影響は要注視

北海道エリアにおける受託フードサービス事業の進展

センダンは、北海道エリアでは3件目となる宿泊特化型ホテルでのホテル朝食提供受託業務を2025年12月に受注開業いたしました。

本案件は、地域の特産品を活かした体験型朝食を設計、おいしさのみならず、食べ比べ体験による「コト」マーケティング要素を加えた新たな取り組みです。



こうした取り組みによって、従来型のホテル朝食におけるメニュー構成、動線設計、オペレーション構築などとは異なる、付加価値型フードサービスに関する実践的なノウハウの必要性に向き合いました。これらの知見は、今後の受託案件における提案力・設計力の高度化に活かしてまいります。



セグメント毎の業績推移

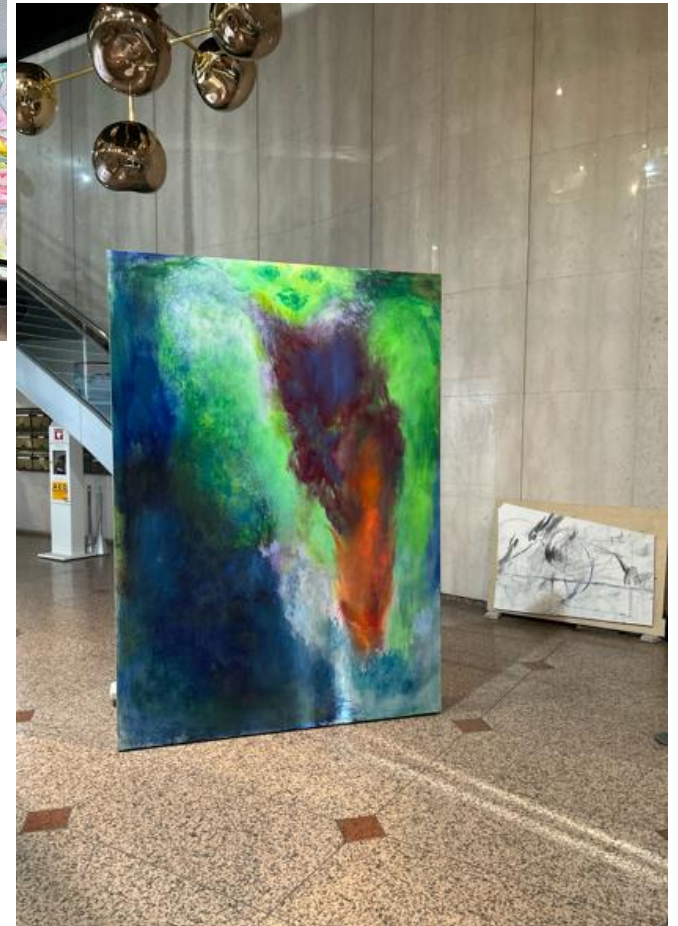
空間プロデュース事業

(単位：百万円)



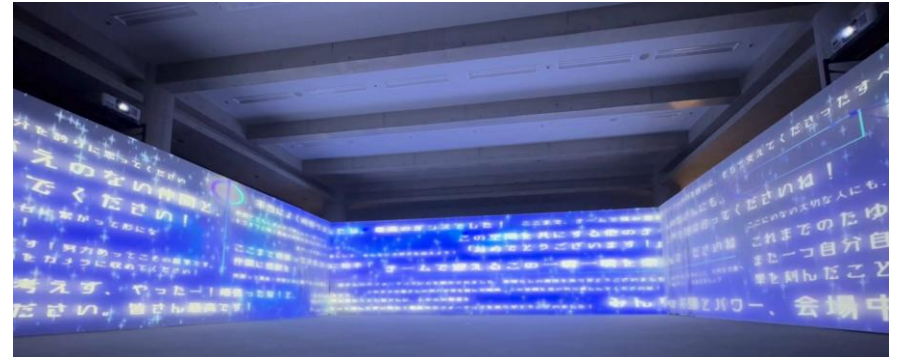
- 東洋メディアリンクスは、引き続き金融機関向けのITV（監視カメラ／IndustrialTV）及び周辺装置・業務放送設備・モニター等の新規、更新需要が堅調
- MoodMediaJapanは、MoodMediaヘッドクォーターとの連携案件や、新規開拓や顧客紹介案件を取り込みながら好調な滑り出し
- 音響特機は、一部の輸入ブランドの変更に伴って減収、取り扱いブランドによるソリューション提案や、新商材の新たな価値創造などで施工会社の営業連携を強化
- 空間プロデュース3社の連携およびホテル・レストラン業界におけるグループ営業・販促活動を強化

社会貢献として若手アーティスト支援のアート展を開催



空間プロデュースビジネスを展開する東洋メディアリンクスは、2025年12月4日(木)からの5日間、アート展「混沌熟視」を開催しました。本取組は「センサリーマーケティング(感性訴求)」を軸に、持続可能な「アート経済の循環」を創出することをもって、社会貢献とすることを目的として企画されました。本展の趣旨に賛同した11名の新進気鋭の若手アーティストの作品が、CSSグループ会社が入居するCSSビルディングの1-2階を会場として展示され、期間中には620名もの方が来場、企画主旨をデスカッションしたり作品を買い求めたりと賑わいました。

没入型空間「セレブレーションルーム」をプロデュース



▲30mの壁面を走る「プロジェクションVRシアター」



参照元：JCDA様 Instagram

▲「撮る」ことを前提としたクリエイティブ・ギミック

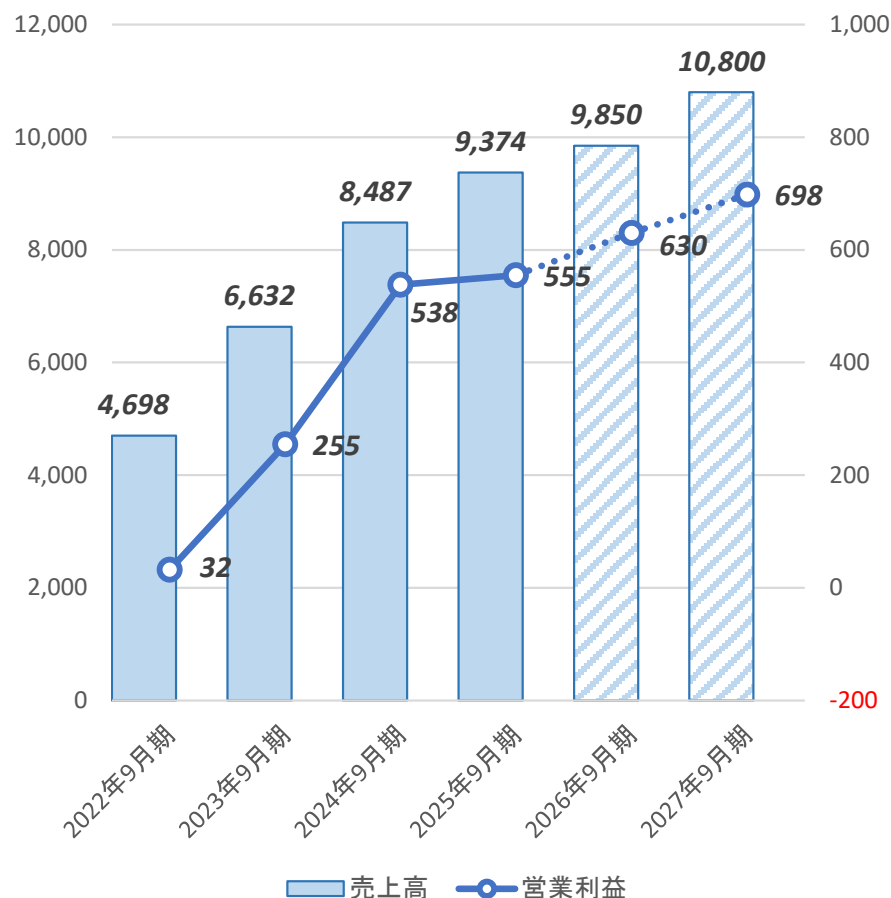
東洋メディアリンクスは、一般社団法人日本チアダンス協会(JCDA)様が主催する国内最大のチアダンス大会「全日本チアダンス選手権大会」にて「セレブレーションルーム」の演出企画プロデュースをいたしました。

東京体育館の会場内には、総延長約30mに及ぶ大型映像空間を設置。最新のマッピング技術を駆使し、光の強弱や影の出方を緻密にシミュレーションし、選手たちが空間内でポーズをとった際、どの角度から撮影しても「最高の一枚」になるよう設計、部屋に足を踏み入れた瞬間に異世界が広がる演出を施しました。

CSSグループ2025-27年中期経営計画 『GoBeyond! Next20』 進捗状況

2026年2月
株式会社CSSホールディングス

FY2022-25実績 + 26-27計画（単位：百万円）



市場環境

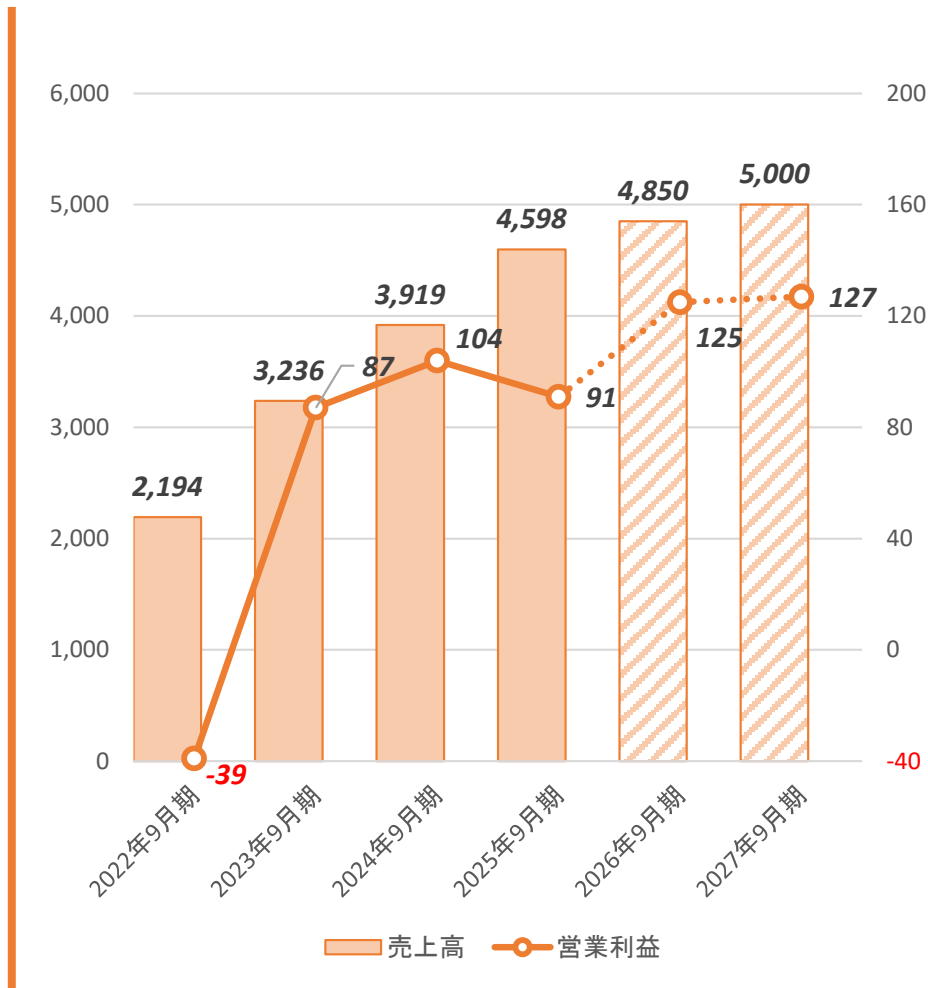
- ⇒ 2025年の訪日外国人は4,200万人超、約9兆円と堅調に推移し、業界全体は活況。宴会・婚礼需要も各ホテルが特色を出しながら盛況。中国からの渡航が弱含みだが、当セグメントへの影響は小さい
- ⇒ 新規ホテル開業は建設の遅れや計画の見直しがあるが、当社への影響は軽微。25年の大阪・関西万博は円安効果や日本人気を背景に成功、業界活性化に寄与
- ⇒ 厨房環境における衛生管理や、ホテル料飲部門全体としての生産性の改善などに関心

事業収益力の向上と新たな価値創出

- ⇒ 新規業務の獲得はスチュワード(食器洗浄・厨房管理)を優先、厨房の衛生管理や清掃体制などの対応強化を推進、スチュワード人材のキャリア要件を見直して教育を強化
- ⇒ 病院の経営環境変化を受けて委託ニーズが高まる。当社環境での洗浄や出張洗浄といったニーズも強まる
- ⇒ 教育研修、職場エンゲージメント強化、海外における社員採用、業務BPRなど、従業員の生産性を高める投資・取組みを推進、本部などの管理部門コストに対する収益力を向上
- ⇒ 提携やM&A案件はスキームの検討や実証実験を継続

フードサービス事業状況

FY2022-25実績 + 26-27計画（単位：百万円）



市場環境

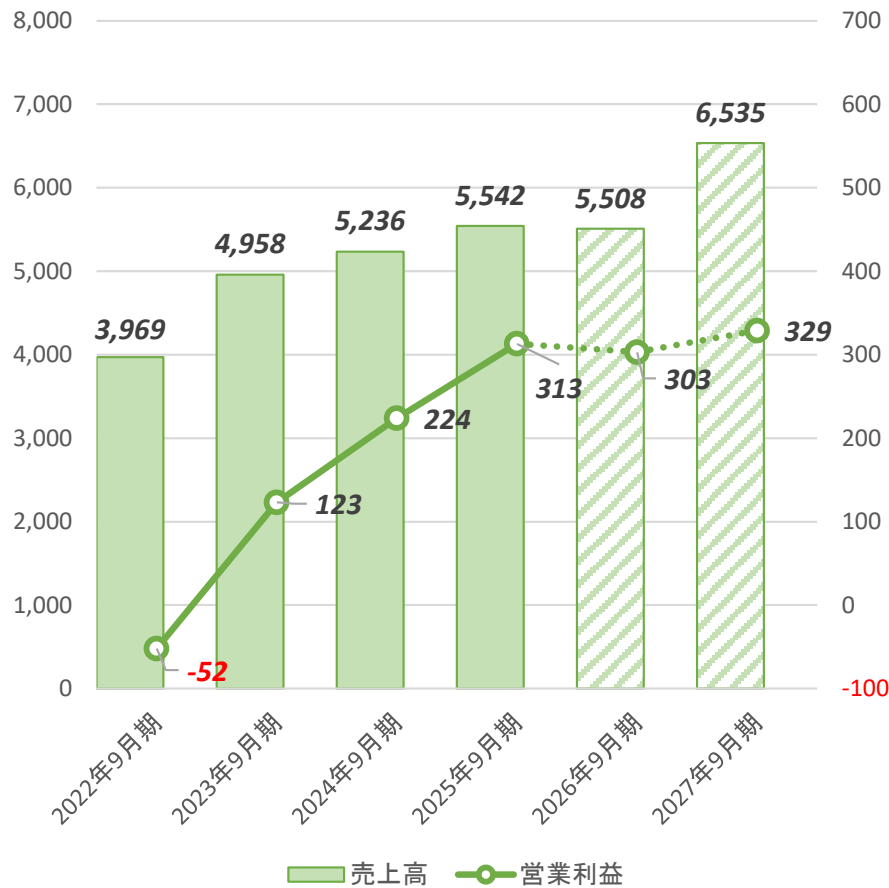
- ⇒ 業界活況の基盤はスチュワード事業セグメントと同様に活況、中国からの渡航が直近で弱含みであることの影響はホテルの特徴によって大小ある
- ⇒ 従業員食堂の受託が復調ペース、ホテル・企業において、従業員の就業満足度向上の一つとして、福利厚生の実施を意図した引き合いが強い
- ⇒ 米を中心に食材コストの急激な上昇は影響大。仕入れ環境、メニューの工夫などとクライアントへの価格転嫁交渉で対応するが、今後も注視

事業収益力の向上と新たな価値創出

- ⇒ ホテル朝食レストラン受託は、チェーンホテルへの評価獲得で計画的に開業が進行中
- ⇒ 大阪・関西万博で運営した自動調理を採り入れた食堂運営スタイルは、ロボティクス技術や完全調理済食品などを持つ外部パートナー会社の知見を採り入れながら、具体的検討が進行

空間プロデュース事業状況

FY2022-25実績 + 26-27計画（単位：百万円）



市場環境

- ⇒ 金融業界におけるセキュリティ関連ニーズは堅調、監視カメラ関連設備は更新を含めては引き続き施工需要が継続
- ⇒ 空間演出によるブランディングアピールや居心地の良いホスピタリティ品質、生産性の向上に寄与する機能性の提供など、製品による提供価値の営業を探索
- ⇒ 資材高騰や人工不足などによる施工計画への影響については、引き続き注視

事業収益力の向上と新たな価値創出

- ⇒ 空間セグメント3社の特徴を活かした営業・販促活動の連携、件名毎および全体コストの注視
- ⇒ 音響・映像ネットワークのインターネット化、基幹ネットワークとの統合およびセキュリティ強化のトレンドに対応した商品構成、外部提携の推進
- ⇒ クリエイティブ追求型の商品価値に対して、産学連携の機会を活かして「環境」をコンテンツ化するような空間プロデュース価値を実現

3年間で注力する取り組み

人材育成の強化

- **現場ファーストの働きやすい職場環境づくりの推進**

手続き書類やフローの必要性の見直し
フォーマットの変更
デジタル化・ワークフロー化
アプリの導入によるデータ連携
マネジメントデータ分析の簡便化

などを外部知見のサポートと共に実現

- **教育研修や適材適所人事による能力開発**

次世代幹部育成研修
営業・マーケティング戦略メソッド
職場エンゲージメントサーベイ
人事系アプリの連携

などを外部知見のサポートと共に実現

- **多様な人材の活躍をサポート**

ダイバシティ支援グループの組織化
海外における社員採用活動
年齢を配慮した働き方マネジメント
など、働きやすさからアプローチしていく

ESG課題への取り組み推進

- **「環境」に対する取り組み**

食品廃棄量削減に向けた取り組み
水資源の保全や環境負荷の削減に対する取り組み
再資源化を推進する取り組み
地産地消による環境保全や地域活性化に寄与
などをステークホルダーや外部技術のサポートと共に実現

- **「社会」に対する取り組み**

従業員の労働現場環境の巡回と問題抽出
従業員の健康や安全に配慮した連絡会と指示徹底
HACCPに基づいた衛生管理、教育研修および指導
など、現場ファーストの視点で社会課題に対応する

- **「ガバナンス」に対する取り組み**

グループ各社連携のリスクマネジメント強化
取締役会の実効性評価および課題対応
社外取締役、監査等委員会との対話機会
IR活動における投資家との対話機会
などを外部専門家のサポートと共に実現

外国人材の“見える評価”制度

CSSグループは、特定非営利活動法人SDGsHelloWork（本社：東京都千代田区、代表者：岸本貴久）との共創によって、外国人材の就労成績を“見える化”する新制度を2025年10月にスタートしました。

これは、厚生労働省が普及を進めている「ジョブカード制度」を活用し、外国人材自身の活躍を後押しすることを目的としています。

本プロジェクトでは、ジョブカードの評価シートを、外国人材向けにアレンジし、セントラルサービスシステムの業務に即した評価項目を設定、「職務遂行の基本能力」「技能・技術に関する基本的な能力および専門的能力」について、76項目を評価をします。

CSSグループのみならず、外国人材の日本における活躍・成長にとって有意義なツールとして活用が広がることを期待しています。

株式会社セントラルサービスシステム アルバイト 職業能力証明シート [留学生]

厚生労働省のジョブ・カード（様式3-3-1-1）の職業能力証明シート制度に基づき、作成しています。

氏 名 _____

上記の者の下記期間におけるアルバイト勤務にて、当社としての職業能力についての評価は、以下のとおりです。

#####

本 社 所 在 地 _____
会 社 名 _____
代 表 者 名 _____ 印

勤 務 地 域 _____
指 導 責 任 者 _____

I 期間内における職務内容

期間	在籍年数	区分	職 務 内 容
2025年6月24日～ 2026年1月30日	7ヶ月	アルバイト	深夜K/C 深夜D/W

II 職務遂行のための基本的能力（「職務遂行のための基準」ごとに、該当する欄に○を記載）

A：常にできている B：大体できている C：評価しない 「評価を行わなかった」場合は／（斜線）でC欄を消す

能力ユニット	自己評価			企業評価			職 務 遂 行 の た め の 基 準
	A	B	C	A	B	C	
働く意識と取組 (自らの職業意識・勤務観を持ち職務に取り組む能力)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	(1) 決まりや職場のルールを守っている。
	☐	☐	☐	☐	☐	☐	(2) 出勤時間、約束時間の前に到着して、時間になったら始められる準備ができている。
	☐	☐	☐	☐	☐	☐	(3) 上司や先輩の指示をよく聞いて、そのとおりにしている。
	☐	☐	☐	☐	☐	☐	(4) 仕事にやる気や目標を持ってがんばっている。
	☐	☐	☐	☐	☐	☐	(5) お客様が満足するように仕事をしている。
責任感 (社会の一員としての自覚を持って主体的に職務を遂行する能力)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	(1) 途中でやめずに、最後までがんばっている。
	☐	☐	☐	☐	☐	☐	(2) 仕事で関わる人との約束を守っている。
	☐	☐	☐	☐	☐	☐	(3) 手際を飛ばさず、決まりどおりに仕事をしている。
	☐	☐	☐	☐	☐	☐	(4) 自分の失敗は、自分のせいだと認めている。
	☐	☐	☐	☐	☐	☐	(5) 次の仕事のことと考えながら、今の仕事をがんばっている。



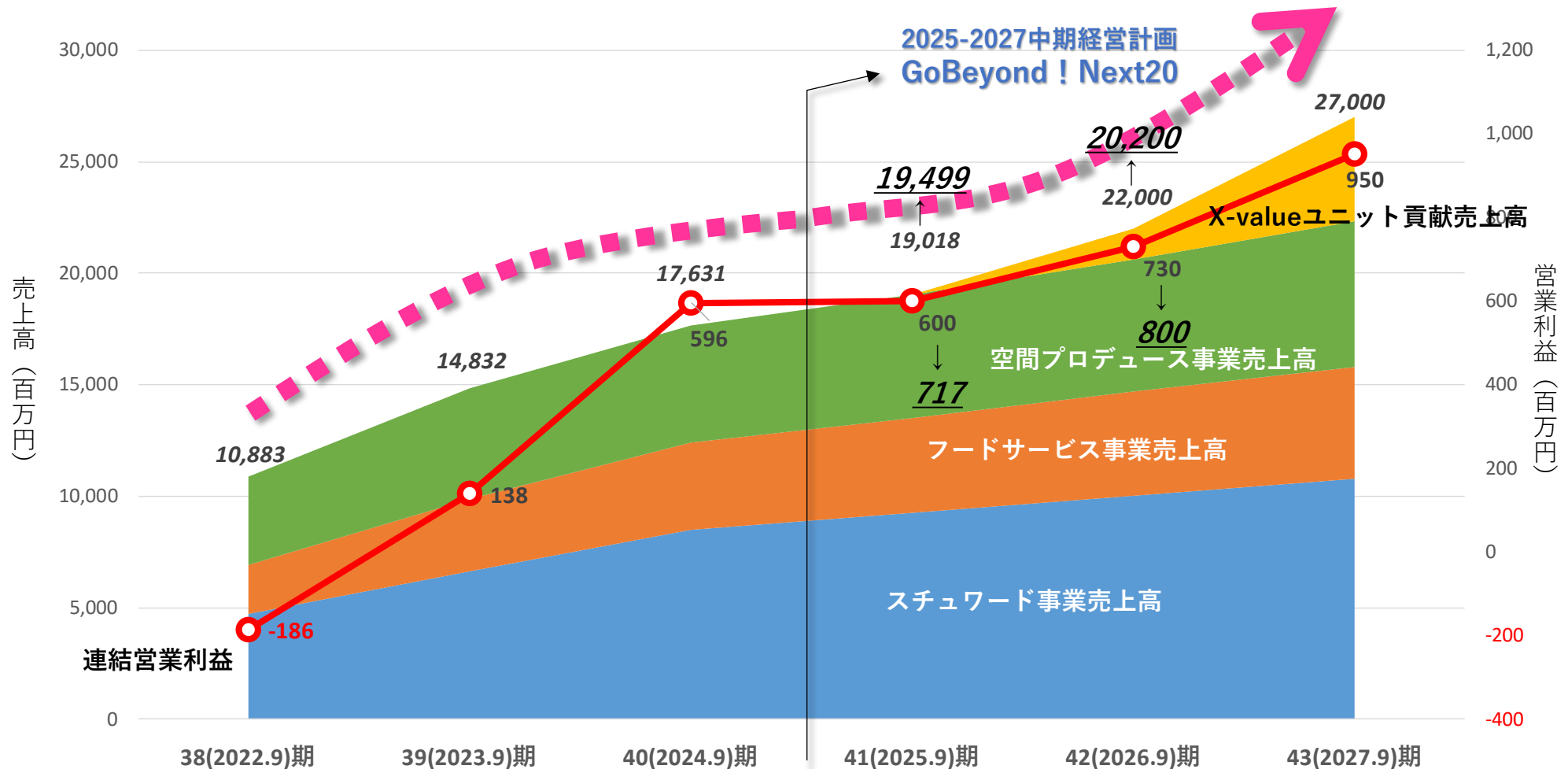
動画で見るプロジェクトの声
前編：働く外国人のリアルな声



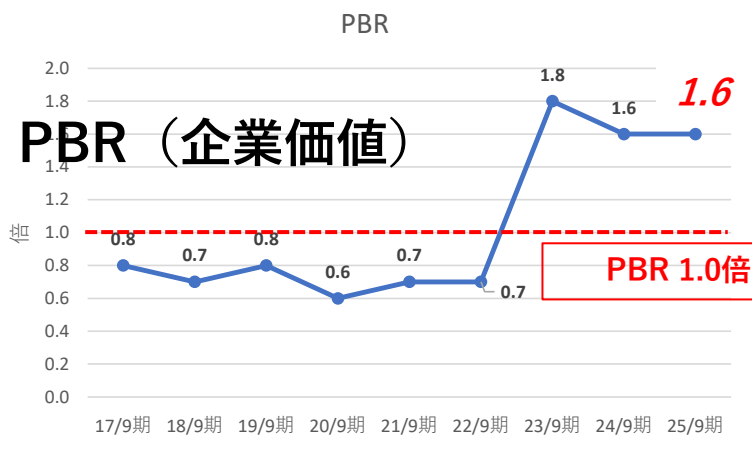
動画で見るプロジェクトの声
後編：受け入れる企業の視点と課題

売上高・利益・株主還元計画

- 既存3セグメントにおいては計画通りに売上高は推移、営業利益は計画を上回って推移
- 新たな事業価値創造への投資によるX-valueユニットによる売上高の上積みが必要



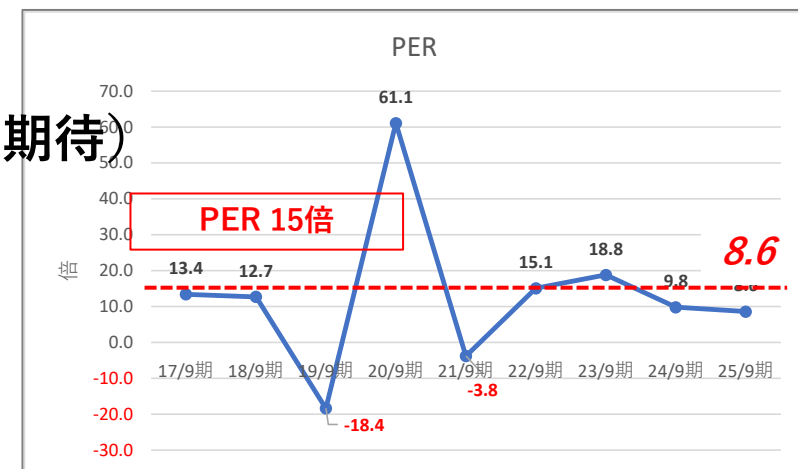
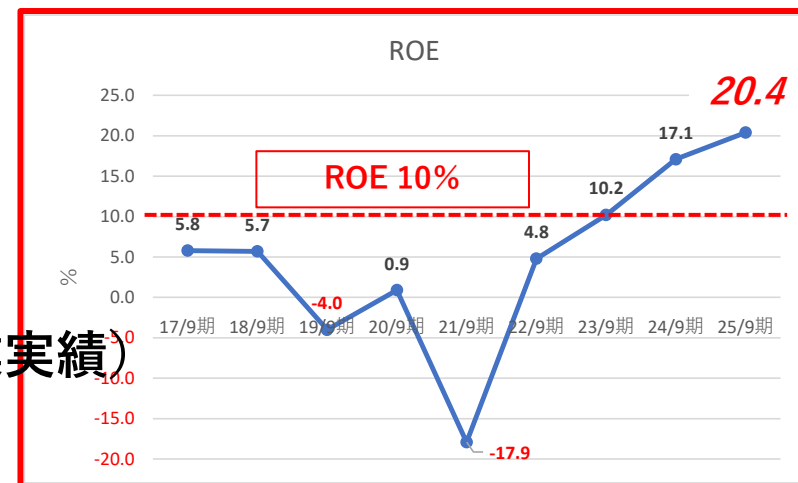
コロナ禍以降の業績伸長がPBRを支える



ROE (事業実績)

×

PER (将来期待)



収益性と効率性のアップが
ROE（事業実績）を支える



収益性の向上に向けた成長投資・
M&A実行、高付加価値化

ROE

||

収益性

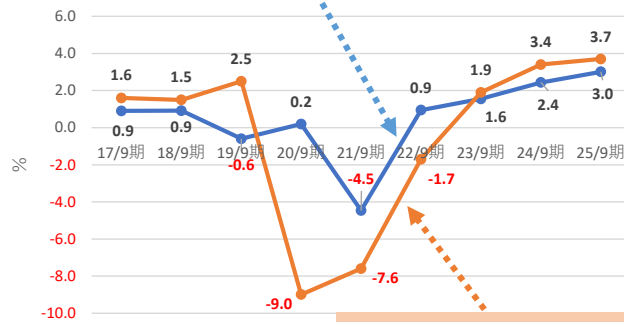
×

効率性

×

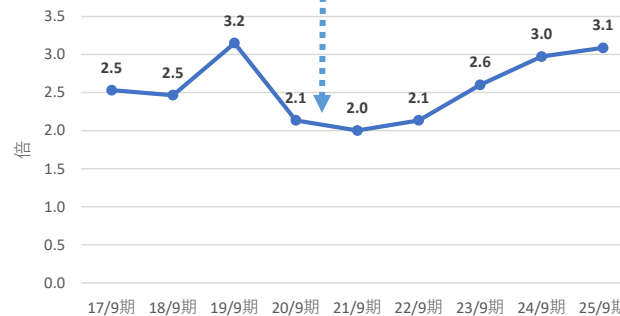
財務レバレッジ

当期純利益／売上高(%)

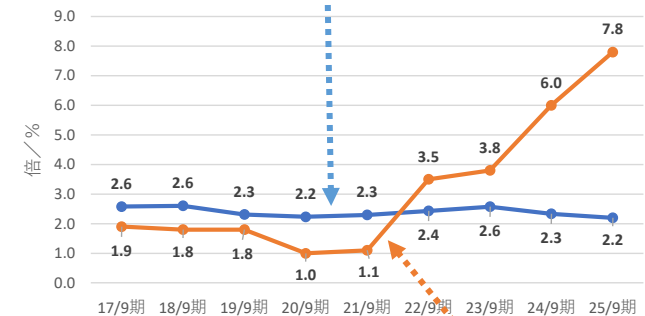


営業利益率(%)

売上高／総資産(倍)



総資産／株主資本(倍)



株主資本配当率(%)

市場評価の改善

- ・ IR強化 → 事業戦略や非財務価値（人材、サステナビリティ）を具体的かつ積極的に開示して、投資家の理解と信頼を得る
- ・ 対話を増やす → 投資家向け事業説明会やIRイベントへの参加によって、投資家とのコミュニケーションを密にする

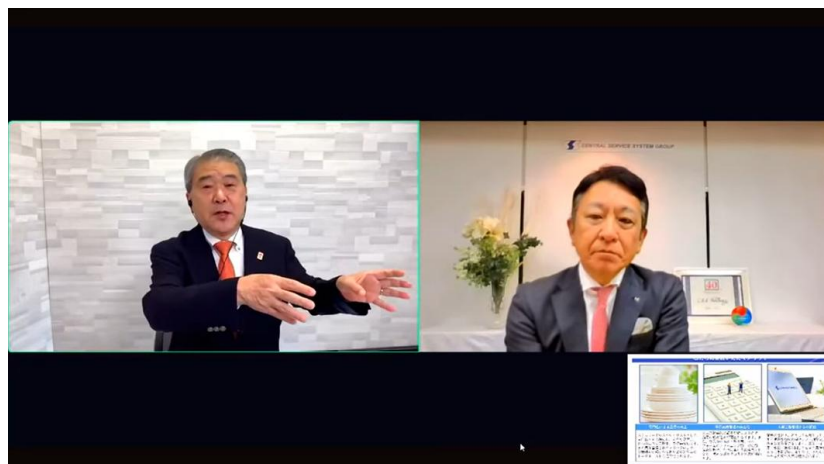
業績向上	増益の実現	事業毎に収益成長の継続的な実現を計画し、モニタリングする
	株主還元を充実	増益によって安定的かつ継続的な配当を実施する
将来への戦略的投資	人的資本への投資	従業員教育、研修、待遇改善などを行い、組織の質＝サービス品質を高める
	事業投資の拡大	外部提携による事業強化や新たな価値創造、M&Aなどを通じて、持続的な成長基盤を築く
事業成長の加速とリスク管理	市場の開拓	組織的な営業力およびスキルの強化によって、新たな市場機会を見つけて事業を成長させる
	リスクの管理	リスクを先読みして適切に管理し、安定的な事業運営と企業価値向上を図る

LIVE配信型IR活動の取り組み

CSSホールディングスは投資家の皆さまとのコミュニケーション機会の拡充を目的として、証券会社主催のIRイベントやIRサービス提供事業者のプラットフォームを活用し、LIVE配信を中心としたIR活動を実施いたしました。

幅広い層の投資家の皆さまに向けた情報発信の一環として、また会場参加が難しい投資家の皆さまにもリアルタイムで情報をお届けし、当社の経営方針や事業内容について理解を深めていただくために、多様なメディアや機会を活用してメッセージしてまいりました。

今後も外部プラットフォームを有効に活用し、透明性の高い情報発信と継続的なIR活動に努めてまいります。



▲櫻井英明氏による株式情報番組「株式戦隊アガルンジャー」に出演



▲野村IR資産運用フェア2026に出展、生配信の事業プレゼンテーションに登壇

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ユニットによる新たな価値創出
クロスバリュー



2024年
創立40周年

40期
24年9月期

売上高176億円
営業利益5.9億円

18期
02年9月期

売上高48億円
営業利益4.0億円



2002年ジャスダック上場
(2022年東証スタンダード移行)

25/9期
▼
27/9期

資本効率を高める
投資の強化

GoBeyond !
Next20

創立50周年に
売上高500億円！

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

免責事項

本資料は、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、本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を約束するものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。



CSSグループは持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています。

お問い合わせ

株式会社CSSホールディングス 経営企画室

TEL 03-6661-7840

FAX 03-6661-7841

E-mail hld-info@css-ltd.co.jp