



CSSホールディングスは2022年6月13日  
おかげさまで上場20周年を迎えます

株式会社CSSホールディングス

2022年9月期

第2四半期決算説明資料

2022年6月2日



証券コード：2304



## スチュワード事業セグメント



## フードサービス 事業セグメント



株式会社パトリオットバトン

## 空間プロデュース 事業セグメント



MOOD: Mood Media Japan株式会社



- 1) 連結損益計算書 …p.4
- 2) 連結貸借対照表 …p.5
- 3) 通期連結業績見通し …p.6
  
- 4) セグメント毎事業状況 …pp.7-9
- 5) ESG課題への取り組み推進 …pp.10-13
  
- 6) CSSグループとしてのビジョン …pp.14-16
- 7) グループブランドの広がり …pp.17-19

# 1) 連結 損益計算書 概要

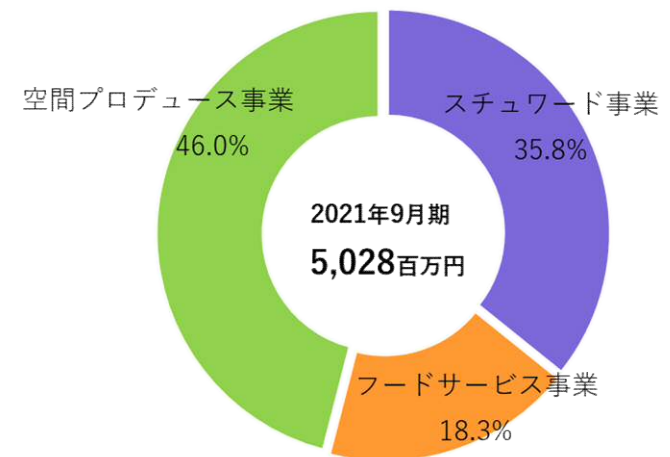
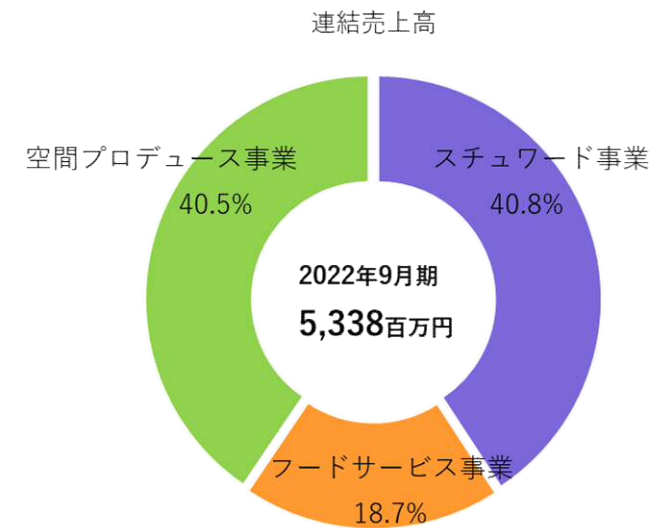
(単位：百万円)

	2021年9月期 第2四半期	2022年9月期 第2四半期	差 異
売上高	5,028	5,338	309
営業利益	▲ 273	▲ 103	170
経常利益	96	57	-39
親会社株主に帰属する当期純利益	▲ 112	39	152
1株あたり当期純利益(円)	▲ 22.35	7.96	30.31

(単位：百万円)

	2022年9月期第2四半期		差 異
	計画値	当 期	
売上高	5,216	5,338	122
営業利益	▲ 146	▲ 103	43
経常利益	43	57	13
親会社株主に帰属する当期純利益	15	39	24
1株あたり当期純利益(円)	3.02	7.96	4.94

## 前年同期差異



### ■ 経常利益

前期比 - 39百万円

➤ 営業外収益減、費用増

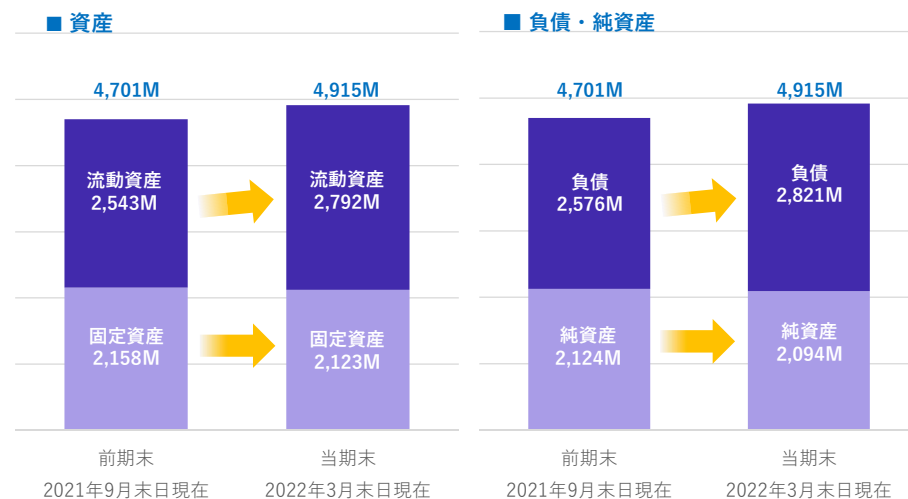
- ・新型コロナ関連助成・補助・給付金等
- ・シンジケートローン再組成

## 2) 連結貸借対照表

(単位: 百万円)

対前期末比較	2021年 9月末日現在	2022年 3月末日現在	差 異
資産合計	4,701	4,915	214
流動資産	2,543	2,792	249
固定資産	2,158	2,123	-35
負債合計	2,576	2,821	244
流動負債	1,668	2,200	532
固定負債	908	620	-287
純資産合計	2,124	2,094	-30
株主資本	2,047	2,031	-15
評価・換算差額等	77	62	-14
負債・純資産合計	4,701	4,915	214
自己資本比率	45.2%	42.6%	-2.6 P

### 前年同期差異要因



#### ■ 資産

< 流動資産 +249百万円 >

- 現金及び預金の増加 +123百万円
- 売上高増加に伴う売掛金増加 +195百万円

< 固定資産 -35百万円 >

- 償却進行による有形固定資産の減少 -22百万円
- 投資有価証券評価減 -17百万円

#### ■ 負債・純資産

< 流動負債 +532百万円 >

- 買掛金の増加 +88百万円
- 1年内長期借入金の振替増 +267百万円

< 固定負債 -287百万円 >

- 長期借入金の振替減 -292百万円
- ※ 小伝馬町本社ビル購入の借入を完済

< 純資産 -30百万円 >

- セントラルホテルサービスの連結加入による子会社利益余剰金の減少 -31百万円

### 3) 通期連結業績見通し

(単位：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	1株当たり当 期純利益
2022年9月期	10,865	△180	24	4	0.86円
2021年9月期	9,412	△717	34	△420	△83.36円

- グループ連結業績見通しは第二四半期累計で期初計画据え置き
- スチュワードおよびフードサービス事業セグメントにおいて、婚礼や飲食、宿泊、団体イベント企画などの人出が復調トレンドにある
- また、訪日外国人観光客の受け入れを6月10日から再開する発表が行われてインバウンド需要の回復が見込まれること、afterコロナを踏まえた宴会スタイルの提案が浸透してきていることは好材料



## 4) セグメント毎事業状況【スチュワード事業】

2022年3月期2Q累計

売上高 2,170百万円 (対前年同期増減 +377百万円)

営業利益 △22百万円 (対前年同期増減 +203百万円)

### 【Legacy market】

- ホテル・レストランの食器洗浄業務は、品質（作業効率、仕上り、管理プロセス、維持メンテナンス）を支えるノウハウと長年の実績に基づく信頼をベースとして、新規開業業務の獲得は通期で計画を上回る見通し
- 観光や団体旅行・婚礼の復調に伴って飲食事業に活気が戻り、あるいはインバウンド緩和の動きがある中、本業業務への従業員シフトや品質に対する要望の高まりを背景として、既存業務の運用体制強化、一旦内製化された業務の再委託化、あるいは一旦失注した業務の委託再開といった需要は計画を上回って推移している

### 【Growth market】

- テーマパークレストランや商業施設フードコートにおける洗浄清掃は、本業へのリソースシフトを背景として、実績をベースに委託要望が高まってきている
- 病院・介護サービスといった成長マーケットの食器洗浄業務は、下半期に現場展開を行って体制づくりを進める

### 【Innovation market】

- ホテルの客室安定稼働を支える客室清掃サポートに対する強い要望にお応えするため、目下進行中の新規案件においてパートナーとの協業機会を有効に活用し、品質ノウハウのレベルアップスピードを上げる
- ホテル業界におけるESGへの関心の高まりやグループ内の多様なソリューションを活かし、客室清掃のみならず、ホテル・レストラン様とのパートナーシップを多様化することで、世界に冠たる観光立国の魅力度を一層高める
- 戦術全体を支える人材戦略やIT基盤の高度化に関して、外部知見とのセッション機会を増やす



## 4) セグメント毎事業状況【フードサービス事業】

2022年3月期2Q累計

売上高 994百万円 (対前年同期増減 +79百万円)

営業利益 △26百万円 (対前年同期増減 +33百万円)

### 【Legacy market】

- **従業員食堂分野**は、店内調理による味の高評価や徹底した衛生管理、一流ホテルにおける豊富な運営実績を強みとして、直近ではE Sの観点などからも**堅調なご要望がある**
- **メーカー工場などの従業員食堂**は参入難易度は高いものの、ホテルを中心とした従業員食堂の実績と評価を背景に**継続的に引き合いがある**

### 【Growth market】

- **朝食レストラン分野**はホテル直営から業務委託へのシフト傾向にあること、シティ・ビジネス・チェーンホテルにおいてもホテルの差別化ポイントになり得ることを背景として、当社の対応力が最も評価される場所であり、**計画通りに広がっている**
- 団体旅行やインバウンドの復調がダイレクトに業務ニーズに反映すること、近年開業が多い宿泊特化型ホテルにおいても一定のご要望があることから、**需要は引き続き高い**と見通している

### 【Innovation market】

- **ライフケア(介護)分野**は市場拡大が続いており、業務ニーズも潤沢。妥協を許さない衛生管理を基本とした上での味へのこだわりや柔軟な対応力、大手ホテルコラボなどの企画力に対する高い評価をいただいているクライアントの関係を深耕する
- 食に関することのみならず、この分野のさらなる**業務知識・スキルの習得**を計画的に進め、**当社の強みとローコストオペレーションの両立**を進めてマーケット対応力を上げていく
- 人材戦略やIT基盤の高度化はスチュワード事業と連携、食材コストの最適化を継続的に進める



## 4) セグメント毎事業状況【空間プロデュース事業】

2022年3月期2Q累計

売上高 2,157百万円 (対前年同期増減 -147百万円)

営業利益 16百万円 (対前年同期増減 -57百万円)

### 【Legacy market】

- 東洋メディアリンクス(以下TML)は、基盤となっている**金融業界顧客**に設備投資抑制の動きがあるが更新需要は堅調に推移しており、**計画を上回って売り上げ推移**
- 音響特機(以下OTK)は、機器供給遅延や輸入製品原価や輸送コストの上昇といった厳しい外部環境があるが、**受注状況は順調**であり、売れ筋商品の確保、豊富な品揃えを背景とした商品ミックス提案、オリジナルブランドの営業推進、販売価格へのコスト転嫁、為替予約の導入などで**環境リスク影響の最小化**を進めている
- 中止されていた展示会、内覧会、研修会などの再開を機会に、販促営業の停滞を解消。あわせて、ウェビナーも積極的に実施

### 【Growth market】

- TMLの医療分野開拓はコロナ禍で苦戦、案件の小型化や遅延があったが**3件を受注**
- コロナ禍においてテレワークやオンライン会議システムの品質向上のためのハイスペック環境の要望は法人個人の双方で高まっている。YouTuberなどの個人事業に対する参入増という環境もプラスに。法人営業と共に**EC事業者向け販路も意欲的に展開**。
- ムードメディアジャパン(以下MMJ)はパブリシティやセミナーからの**引き合いが多い**。既存顧客の維持と新規契約の確保をTMLやグローバルHQとの連携を強化しながら進める

### 【Innovation market】

- TMLは強弱電会社やプロパティマネジメント会社との連携強化による案件開発に注力、検索ワードとLPによる**webマーケティングは一定の成果**が出ており、CVRを高めるべく創意工夫を継続

### ■ パートナーとの活動推進

- 当社グループでは、2022年4月、株式会社三井住友銀行が提供する「SDGs推進融資/私募債」を通じた資金調達を実施いたしました
- 本融資は、株式会社三井住友銀行と株式会社日本総合研究所が、企業のSDGsに関する現状の取り組み状況を確認した上で、本業を通じたSDGs貢献への道筋（ロジック）を分析し、SDGsの取り組み推進に向けたアドバイス等を提供されるものです

#### 《SDGs目標達成に向けた貢献が期待できると評価された事業》

1. ホテル・レストラン等の運営サポートを通じた顧客の生産性向上、環境負荷低減および食品ロス削減への貢献
2. 高齢者や外国人の働きやすい環境づくりを通じたダイバーシティへの貢献



6: 安全な水とトイレを世界中に  
8: 働きがいも経済成長も  
12: つくる責任 つかう責任

#### 《取り組み姿勢に対するおもな分析結果と今後の課題》

優れた取り組み	今後強化する取り組み
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 具体的な取り組み目標設定</li> <li>・ ESG方針や貢献姿勢、取り組み事例の開示</li> <li>・ 社内推進体制の構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 定量的な目標設定</li> <li>・ アクションに対する具体的な計画設定</li> <li>・ 取り組みによる具体的な実績、成果の公表</li> </ul>

### ■食品ロス削減の取り組み



フードサービス事業では、**アウトレット食材を積極的に購入し活用**することで、メニューの品質を保ちながら食品ロス削減への取り組みを行っています。また、農林水産省が推進する「食品ロス削減国民運動」に賛同し、当事業が運営する従業員食堂やブッフェレストラン等に“もったいない”ポスターを掲示することにより、お客様の「必要な量だけ取り、食べ残しゼロ」の意識を向上させる**啓蒙活動を推進**しています。

### ■環境保全への取り組み



フードサービス事業で運営する一部レストランでは、所在する地域の農家と直接契約をし、地元食材をお客様へ提供する取り組みを導入しています。

**地産地消の取り組み**は、鮮度の維持や物流コストの観点など環境保全への貢献に繋がるとともに、お客様に地域食材の魅力と安心感を感じていただくことで、地域活性化に貢献できる活動を今後も継続していきます。



### ■ダイバーシティへの取り組み



多くのシニアや外国人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、労働環境の整備を行っています。多様な国籍、年齢の人材にも柔軟に対応することで、だれもが安心していきいきと活躍できる職場づくりの向上に向け、取り組みを継続していきます。

### ■コーポレートガバナンスの強化



社内取締役5名



社外取締役3名

※2022年3月末現在

当社は、経営の効率性、透明性を向上させる為、取締役会における独立社外取締役の比率を3分の1以上に保つことを原則としています。

また、任意の指名・報酬委員会を設置し、取締役の指名並びに報酬につき、公平かつ客観的な観点よりの協議を行っています。

## 5) ESG課題への取り組み推進

(2022年3月末現在)

連結従業員数  
(うち、パート・アルバイト)



4,474名  
(3,992名)

女性管理職比率



22.9%

シニア従業員雇用率  
※65歳以上



27.8%

パート・アルバイト  
永年勤続表彰者数



129名  
※2021年度10年勤務および  
20年勤務者合計

有給休暇取得日数



平均8.1日

産・育休取得率  
※女性社員



100%

産・育休復帰率  
※出産女性社員



80.0%

外国人従業員  
国籍数



66カ国  
※過去10年実績

どんな未来を創りたいのか

- **感動や喜び・楽しみ、安心と安らぎに満ちた未来を創る**

そのために何を実現するのか

- **お客様の期待を超えるサービス、商品を提供する**

スローガン

- **“ Go Beyond ! ”**

Beyondの見える化～社風づくり

『さすがCSSグループ』～“期待を超える瞬間”の共有

**セントラルサービスシステムの社員2名がホテル内表彰制度にて表彰  
いただきました**

**また、セントラルサービスシステムとセンダンの2事業所で安全衛生  
に関する表彰で受賞いたしました**



社内報『かわらばん』 2022/01/25および2022/03/10付記事より



私、水野自身の“Go Beyond！”

何を実現するのか

- **株主の皆さまの期待を超える企業価値を実現する**

それはどんな未来なのか

- **感動や喜び・楽しみ、安心と安らぎに満ちた未来を  
五感を刺激するグループ商品・サービスを駆使して  
共創する**

プレミアムホテル-CABIN-新宿にて、ランチタイム営業を開始いたしました



店舗詳細はこちら





## パトリオットバトンが運営するパスタ専門店がフードコートに初出店



Kinboshi Pasta Jr  
詳細はこちら





# Mood Media Japanが「HOTERES」特集記事で紹介されました

[ダスティネーション大阪特集 | 注目企業 2022]

## “暮らすように滞在するホテル”を目指す Zentis Osaka のコンセプト、“Encounters of a New Kind 感性が深呼吸する場所。”を5つのシーンに分けて音楽と音響デザインで体現



Zentis Osaka  
代表取締役 安井 淳氏  
〒500-0004 大阪府大阪市東区 1-4-20  
TEL: 06-6959-0000

Mood Media Japan 株式会社  
代表取締役 CEO/音響デザイナー 結木 美由氏  
〒100-0001 東京都千代田区東区小田  
駅前1-8-11 小田駅前1-8ビル2F  
TEL: 03-00009661

「これまではホテルにおいて、音楽やサウンドシステムについて設計段階から考えていくことはあまりなかったのではないのでしょうか。スマートフォンで手軽に好きな音楽を聴くことができるようになり、それぞれが感じる心地よい音や音質を思い立たせる音楽も手放しです。ホテルのブランドデザインという点において音楽やサウンドシステムなどのような感性を持たせたいと考えられたのでしょうか。」

安井 結木さん、音楽のない生活は考えられないほど、音楽は大切です。大塚に新たなホテル計画を進めていくにあたり、パレスホテル東京の総支配人からも「安井、ブランドデザインのために音楽は重要だ」と言われていましたが、Zentis Osaka が求めるホテルを作り上げていくために Mood Media

Japan さんのご提案を聞き、音楽についても設計の段階から考えていくことの大切さがわかりました。

当ホテルが求めているのは「自らのライフスタイルを極める人たちが、暮らすように滞在を楽しみながら、音感を切り開くことで共有する場所」になることです。Zentis の名称にもそうした思いが込められています。まさに感性が呼吸できる場所であり、音や音楽の体感は欠かせません。

パレスホテル東京がフルサービスのラグジュアリーであるのに対し、並見島に建つ Zentis Osaka は宿泊主体型の、いわば「手の届くラグジュアリー」。ニューヨークやロンドンのストリートに歩行込むような、そんなホテルを目指しています。並見島はビジネス街でもあり、朝、昼、夜、そして平日と休日でもシーンが変わります。その中でシーンに合わせた音のつながりを作ることで、自分自身を見つめ直すきっかけになるような居心地の良い環境を提供したいと考えました。

2階のレストランから1階ロビーへ向かうことで、脚音階層を上るときに音がクワクワ感を感じさせる。そんな工夫がしたかったのです。踊り場立つと気分が高興してくるのをお分りいただけるのではないのでしょうか。お客さまの中には「この音楽は何ですか」と聞かれる方もいらっしゃって、思い通りの効果を実感しています。

結木 暮らすように過ごしながら、新しい人々、ビジョン、価値観、アイデンティティと遭遇し、ゲストに新しい息吹を伝えるようなホテルにしていきたいという思いが強い。自然で穏やかで洗練されていて、クリエイティブティがふわりとわき上がるような空間を、音楽と音響でデザインしようと思えました。訪れるたびに新鮮で、それでいて居心地の良い、まさに感性が深呼吸できるような空気感を作るデザインです。

一旦体前にどのような音楽を演奏されたらいいですか。

結木 音楽デザインでまず大切にしたのは、ホテルならではのオーセンティックな温かい居心地の良さ。新しいものが生まれるダイナミズムのバランスです。ただ、一つにそのバランスを保つのではなく、新感覚ごとにダイナミクスを持たせることで、お客さまがまだ未知な Zentis Osaka に出会うことができる。それが「知的邂逅」につながっていく、と考えました。そこで1日を5つの時間帯に分けて、それぞれにタイムレスやエレガントといった、5つのインテリア・デザインのキーワードを振り分けました。チェックインからはじまる15時から17時、ディナーの時間帯である17時から21時、賑やかな街の2軒目飲みをターゲットにした21時以降、そして爽やかな早朝~8時まで、自由に想像や解釈を広げられるような開放的でホッと沁み込んだ空気感だったり、まちやかで温かみのあるくつろぎ感だったり。遊び心のあるスタイ

リッシュで個性的な雰囲気だったりも、音楽を通して作っています。

一時10時で変化させる。そしてホテルを利用されるお客さまの動きを考えた音楽プログラムです。確かに夜は賑やかな夜生活ですが、ゆったりとした気分でもチャットでき、ずらりと滞在したくなる、そんな空気感にあふれています。

安井 2階レストランのテラスには壁に音を反射させる形で上部にスピーカーを設置して、音楽が自然と空間を包み込むようになっていきます。静寂にいてもその存在感を感じることもなく、日中でもお洒落に自然体で、テラスでシャンパンを飲めたり。設計の段階から考えたことによって、音楽プログラムの効果も十分に発揮できるようなことになっています。音楽もスタッフが調整できるので、そのときどきに応じてお客さまの目に合った空間を随時変えていくことができます。まさに音楽が呼吸して空気感を作り引っ張ってくれる、そんな感じですね。

メディアの交流をテーマに音楽、映画、美術、舞台など幅広いジャンルで活躍されているプロデューサーの立川貴樹さんにも、Zentis のタイムレスなインテリア上、自然体の音楽空間プログラムに対する空間構成に高い評価をいただき、また、音楽イベントなども開催する予定です。プロデューサーにいただいた結木さんにも当ホテルのコンセプトや思いに深くご理解いただいたおかげだと感謝しています。

立川さんのようなプロに認められたということは素晴らしいことですね。最終に結木さんよりのお言葉をいただきました。

結木 先田、藤原君の着手経営者の方に向けたセミナーを開催しました。皆さん、いろいろな新しい試みをしている方々ですが、「実は音楽に回っていました」とおっしゃるのです。

ブランドに合わせた音楽を演奏したいと思っても、実際に何を演奏したらいいのかわからない。何を演奏してもいいじゃない——その結果なんとも同じものを長く使っている、というお話はほかでもよく耳にします。聴けなかったり、あまりイメージに合わないものだったとかというものでなければ、音楽がマイナスイメージになることはないかもしれません。ただ、それは、プラスに働くこともないということです。

お客さまに、なにを伝えて、どう感じてほしいのか？ その空間でどんな体験をしてもらいたいのか？ そういったブランドデザインの視点を常に意識しながら、それを音(楽)を通して表現することで、人々の感性を刺激し共感と呼ぶ空間に居る体験を生み出すことができます。それにはやはり、コンセプト作り・設計段階から、日に思える感性的なデザインを組み込んでいることが重要なのではないでしょうか。

01 HOTERES 2022.4.8

2022.4.8 HOTERES 09

Mood Media Japan  
ニュースはこちら



- 本資料は当社の2022年9月期第2四半期業績および経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券へ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
- 本資料に記載されている業績見通し等の意見や予測は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、今後様々な要因により異なる結果となる可能性があります
- 本資料の著作権を含む一切の権利は株式会社CSSホールディングスに帰属します

CSSグループもついに・・・！

# 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

まずは  
**お友だち登録から**

**QRコードからお友だち追加**

LINEアプリの「お友だち追加」→「QRコード」から右のQRコードを撮影しご登録ください

**ID検索からお友だち追加**

LINEアプリの「お友だち追加」→「検索」→「ID」にチェックをし、右のIDを入力しご登録ください



LINE ID  
@663mhfpj

友だち追加で、お得な特典GET！

CENTRAL SERVICE SYSTEM GROUP

株式会社CSSホールディングス

東京都中央区日本橋小伝馬町10-1

E-Mail [hld-info@css-ltd.co.jp](mailto:hld-info@css-ltd.co.jp)

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