CENTRAL SERVICE SYSTEM GROUP

2026年9月期
（2025/10－2026/9）
決算説明資料

2026年11月

株式会社CSSホールディングス
証券コード：2304

Support The Hospitality

JPX STANDARD

連結財務指標

5期連続増収増益

売上高は初の200億円超、売上利益過去最高

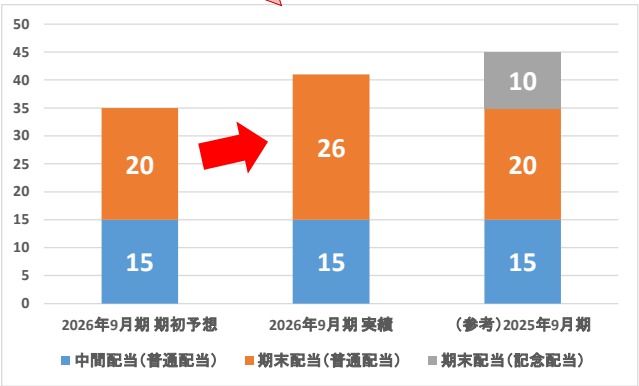
	（単位：百万円）	2021年9月	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期	2025年9月期	2026年9月期	対前年差異	
P/L	売上高	9,412	10,883	14,832	17,631	19,499	20,794	＋1,295	(106.6%)
	営業利益	▲717	▲186	276	595	717	877	＋160	(122.3%)
	経常利益	34	81	313	630	742	905	＋162	(121.9%)
	当期純利益	▲420	102	230	429	587	629	＋42	(107.2%)
B/S	現預金	631	713	807	906	1,138	994	▲144	(87.3%)
	有利子負債	1,105	989	750	450	300	580	＋280	(193.3%)
	純資産	2,124	2,168	2,346	2,674	3,089	3,516	＋426	(113.8%)
	総資産	4,701	5,096	5,700	5,931	6,317	7,077	＋759	(112.0%)
C/F	営業CF	▲360	282	471	605	708	221	▲486	
	投資CF	8	▲8	▲35	▲53	▲58	▲409	▲351	
	FCF	▲351	277	435	551	649	▲188	▲837	
	財務CF	▲166	▲197	▲373	▲420	▲418	44	＋462	
	ROE 自己資本利益率	▲17.9%	4.8%	10.2%	17.1%	20.4%	19.1%	▲1.3pt	
	EPS 一株当たり当期純利益	▲83.36円	20.63円	46.08円	85.90円	117.37円	126.88円	＋9.51円	

CENTRAL SERVICE SYSTEM GROUP 1

- 2026年９月期業績は５期連続の増収総益、売上高・営業利益・経常利益・当期純利益ともに過去最高となりました
- 売上は対前年で６％アップでしたが、基幹事業のセントラルサービスシステムと東洋メディアリンクスの利益率アップがグループの営業利益を20%超アップに押し上げました
- 当期純利益は有価証券処分、税効果などの影響もあり対前年42百円、7%の上昇となりました
- B/S
- C/F
- ROEは19.1％と前年比で1.3ポイント下がりましたが、目標としている15%以上をクリアしています
- EPS、一株当たり当期純利益は126.88円と9.51円のアップです

配当（増配）と今後の方針

通期35円予想を41円に増配



株主還元の予見可能性の強化

配当方針の変更

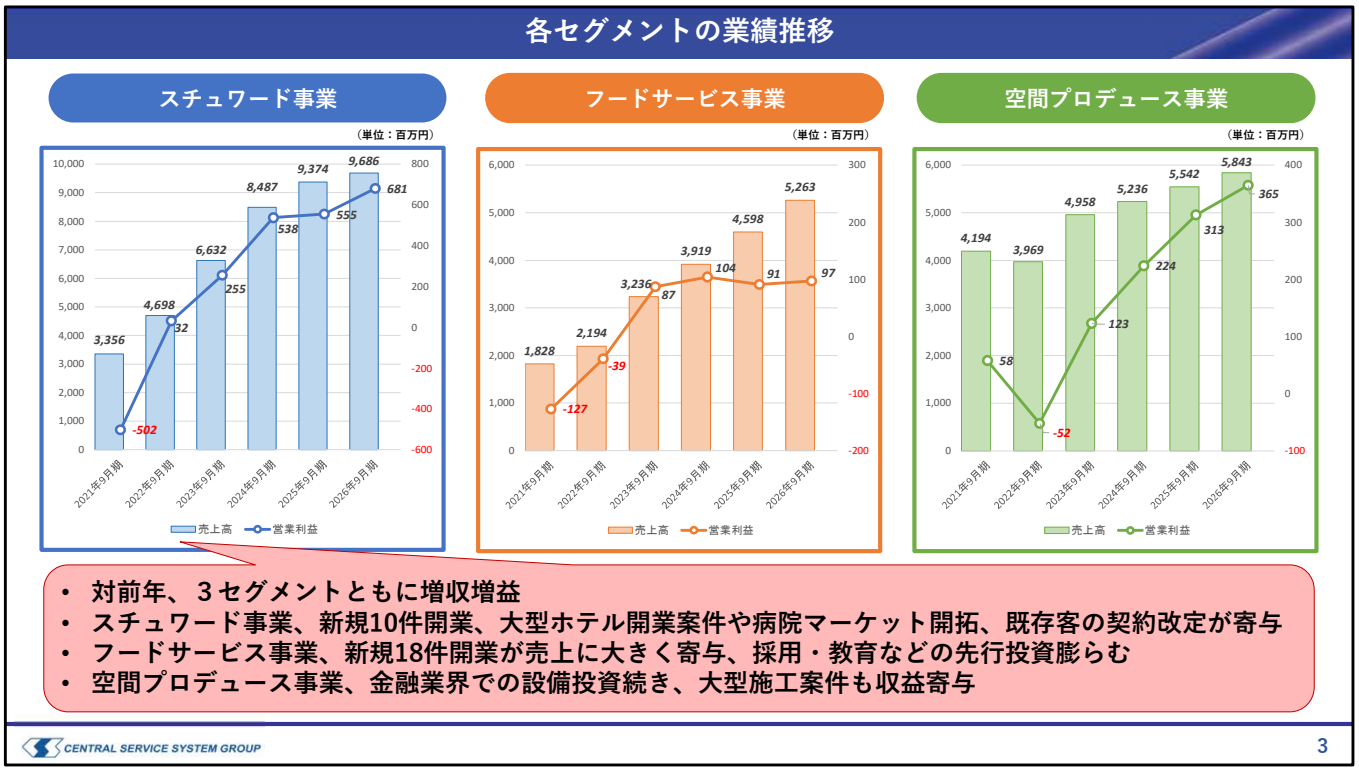
＜変更後＞

安定的かつ継続的な株主還元のために、
連結配当性向33%以上、かつ
DOE（連結株主資本配当率）3%以上
を配当基準とし、両基準を満たす配当を実施する

＜変更前＞ 増収増益達成による増配を基本に、安定的かつ継続的な利益配分を行う

CENTRAL SERVICE SYSTEM GROUP 2

- 当社グループは、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を経営の重要課題と位置付け、既存事業の収益力強化、人材への投資、新たな事業価値の創出に取り組んでおります。
- また、資本コストや資本効率を意識した経営を推進するとともに、成長投資と株主還元の適切なバランスを図ることを基本方針としております。
- こうした考え方のもと、利益成長の成果を株主の皆様に適切に還元するとともに、より安定的かつ継続的な配当を実現し、株主還元の予見可能性を高めるため、配当方針を変更することといたしました。
- これらの取組みにより、株主還元の充実と配当の安定性向上を両立させ、中長期的な株主価値の向上を目指してまいります。
- 配当方針の内容は以下の通り
- ＜変更前＞ 増収増益達成による増配を基本に、安定的かつ継続的な利益配分を行う
- ＜変更後＞ 安定的かつ継続的な株主還元のために、連結配当性向33%以上、かつDOE（連結株主資本配当率）3%以上を配当基準とし、両基準を満たす配当を実施する



- スチュワード事業は、ホテル・レストラン・テーマパークを主たるお客様として、食器洗浄をはじめとする厨房管理業務及び清掃業務を全国展開する当社グループの中核となるセグメントです。
- 当連結会計年度においては、新規事業所10件を開業いたしました。旺盛な宿泊・観光需要を背景に、新規顧客の獲得と既存事業所における取引拡大が進展いたしました。
- 特に既存事業所においては、価格改定の交渉成果を含めて既存事業所の売上成長は対前年で122百万円（1.3%増）となりました。
- また、営業体制の強化による受託機会の拡大に加え、既存顧客との契約更改に際して適正な価格改定を推進し、売上成長と収益基盤の強化に取り組みました。
- 事業領域の拡大においては、従来のホテル関連業務に加え、病院における厨房関連業務や衛生管理業務等の受託が増加いたしました。
- さらに、アパートメントホテルにおける夜間帯運営支援業務の受託を開始するなど、ホテル運営を幅広く支える周辺業務への展開を進め、既存の顧客基盤や現場運営ノウハウを活かした新たな収益機会の創出に取り組みました。
- 人材面においては、外国人正社員の採用・育成や社内資格制度の充実を進めるとともに、安全衛生管理及びリスクマネジメント体制の強化に継続して取り組みました。人材の確保と定着、現場マネジメント力の向上を通じて、安定的なサービス提供と事業拡大を支える運営基盤の強化を図っております。
- また、将来の事業競争力を高める取り組みとして、AI技術の活用を本格化し、マルチAIエージェントの基幹業務への実装に着手いたしました。TechMagic株式会社へ

の出資を伴う戦略的パートナーシップなどによって、品質管理、労務管理、現場運営管理、売上・請求管理等への実装、およびそれらによる人材開発・育成を通じて、業務の効率化と意思決定の高度化を進めております。さらに、省人化とサービス品質の向上を両立する新たな事業運営モデルの構

- 築を目指しております。
- これらの結果、売上高は9,686百万円（前連結会計年度比3.3％増）となり、営業利益は681百万円（前連結会計年度比22.7％増）となりました。

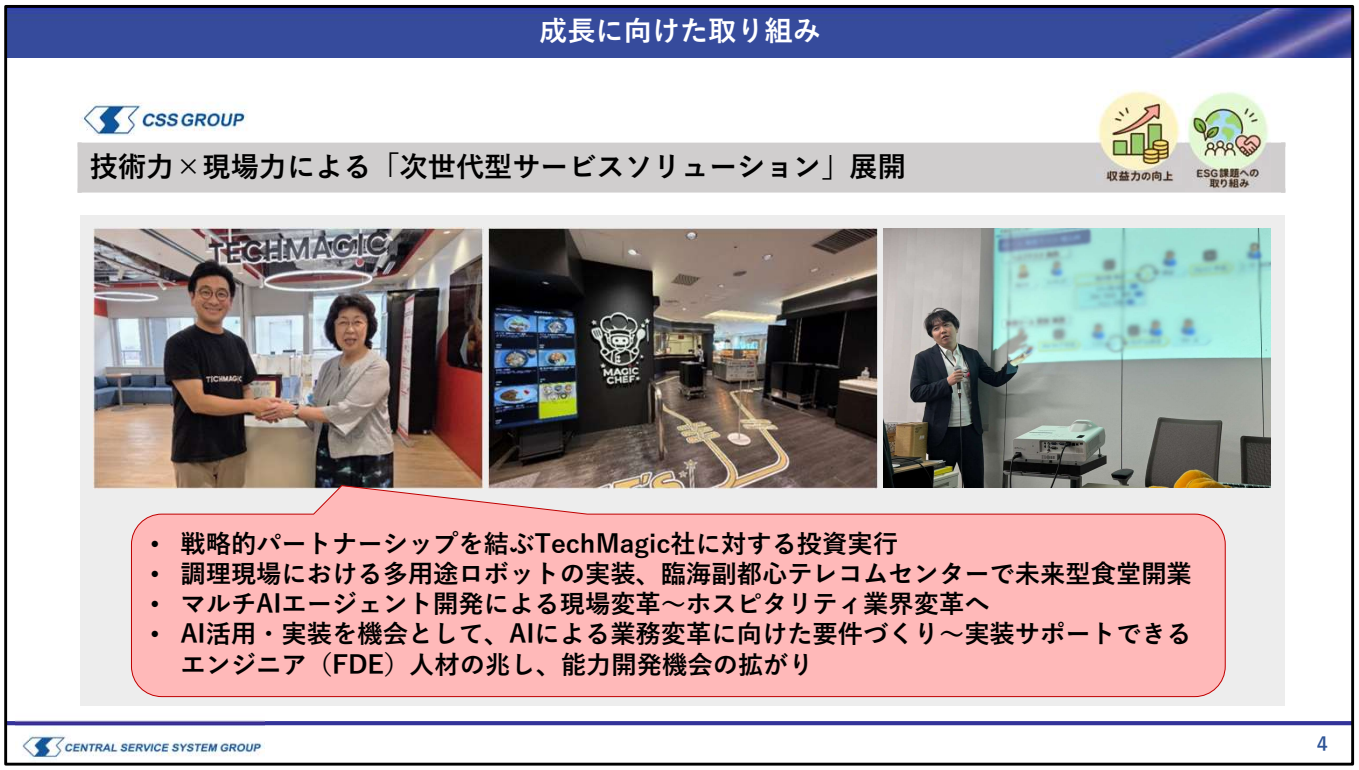
- フードサービス事業は、従業員食堂、ホテル内レストラン及び高齢者施設等給食運営の受託を全国で展開するセグメントです。
- 当連結会計年度においては、新規事業所18件を開業いたしました。宿泊需要の拡大を背景に、ホテル朝食レストランを中心とした受託業務が堅調に推移するとともに、従業員食堂及びライフケア分野においても安定的な受注を確保し、事業基盤の拡大を進めました。
- 一方、食材価格や労務費の上昇が継続するなか、顧客との価格改定協議や業務オペレーションの見直しを進め、収益性の改善に取り組みました。また、人材育成や衛生教育の強化を通じてサービス品質の維持・向上を図るとともに、調理・配膳・厨房運営の効率化を推進し、安定的かつ持続可能な事業運営体制の構築に努めました。
- 新たな成長機会の創出に向けては、TechMagic株式会社が開発する次世代調理ロボットシステムを活用した未来型食堂「Magic Chef」の新規開業に参画し、新たな食堂運営モデルの実証に取り組みました。さらに、同社との資本関

- 係を伴う戦略的な協業を通じて、AI・ロボティクス技術を活用した厨房業務の自動化・省人化に関する知見の蓄積を進めております。
- これらの取り組みを通じて、人手不足への対応や生産性向上に加え、従来の人的サービスと先進技術を融合させた新たな顧客価値の創出を目指してまいります。
- これらの結果、売上高は5,263百万円（前連結会計年度比14.5％増）となり、営業利益は97百万円（前連結会計年度比5.7％増）となりました。

- 空間プロデュース事業は、映像・音響・放送・セキュリティに関する設計・施工・販売・保守に加え、BGM及び香りを活用した空間価値創造サービスを提供するセグメントです。
- 当連結会計年度においては、東洋メディアリンクスにおいて、金融機関向けITV（監視カメラ）システム及び関連機器の更新需要が引き続き堅調に推移し、業績を牽引いたしました。また、業務放送設備、デジタルサイネージ、モニター設備等の更新案件も順調に推移し、収益拡大に寄与いたしました。
- Mood Media Japanにおいては、Mood Mediaヘッドクオーターとの連携を一層強化し、BGMを活用した空間演出ソリューションの提案活動を推進いたしました。これにより、大口新規顧客の獲得や既存顧客との取引拡大を進め、

継続的な収益機会の拡充に取り組みました。

- 音響特機においては、一部輸入ブランドの取扱変更に伴う取引減少が生じたものの、新たな輸入ブランド商品のラインナップ拡充を進め、販売基盤の再構築と収益機会の拡大に取り組みました。また、グループ各社との連携を強化し、高付加価値商材の販売促進や新規顧客の開拓を推進いたしました。
- さらに、空間プロデュース事業を構成するグループ３社の専門性と顧客基盤を活かし、映像・音響・セキュリティ・BGM・香りを組み合わせた総合的な空間価値の提案を強化いたしました。個々の商品・サービスの提供にとどまらず、顧客の課題やニーズに応じた複合的なソリューションの提供を通じて、競争力の向上と取引機会の拡大を図っております。
- また、機器販売・施工を中心とするフロー型ビジネスに加え、保守サービスやサブスクリプション型サービスの拡充を進め、継続的かつ安定的なストック型収益基盤の強化に取り組みました。これにより、収益構造の安定化と中長期的な事業価値の向上を目指しております。
- これらの結果、当セグメントの売上高は5,843百万円（前連結会計年度比5.4％増）となり、営業利益は365百万円（前連結会計年度比16.7％増）となりました。



【技術力×現場力による「次世代型サービスソリューション」展開】

当社では、TechMagic社との戦力的パートナーシップのもと、先端テクノロジーと当社の現場ノウハウを融合させた『次世代型サービスソリューション』の立ち上げを進めております。

その第一歩としてオープンした未来型食堂『MAGIC CHEF』1号店が順調に稼働しております。調理および周辺作業領域をロボットが担うことで、人手不足に対応した省人化と、スタッフが人にしかできないおもてなしに集中できる環境を両立させております。

今後は、この現場で得られるリアルな運用データとAIを活用し、さらなる自動化を図るとともに、ホテルをはじめレジャー施設やエンタメ空間などへも横展開を進めてまいります。標準的な運用モデルを体系化することで再現性の高い導入をスピーディーに行い、高収益な新たな事業軸として成長させてまいります。



【マルチAIエージェントシステムの現場実装】

当社は、基幹業務への「マルチAIエージェント」の実装を皮切りに、さらなるAI活用の深化を進めてまいります。現在は、バックオフィス等の業務改善が中心ですが、AIによって現場負担を軽減し、従業員が人にしかできない「高品質なおもてなし」や「お客様への高品質なサービス提供」に集中できる環境を構築いたします。例えば、AIが教育やスキル習得を補助することで人材育成を早期化させるとともに、現場の品質管理においてもAIを実装することで、これまで人に依存していた品質を仕組みの中でAIに学習させ、誰が行っても一定の品質管理ができる体制の構築を目指します。

これらの取り組みは、単なる労務費や販管費の削減にとどまらず、サービスの価値向上や適正価格の推進といった「売上の成長」、そして、自社で蓄積したノウハウを「パッケージ」としてホテル様をはじめとするお客様へ展開してくことで、新たな収益の創出へとつなげてまいります。



【外国人、新卒・キャリアなど採用の多様性を推進】

当社では、持続的な企業価値の向上に向けた「人的資本経営」の一環として、多様な人材の定着と組織力の強化に取り組んでおります。

具体的には、外国籍社員向けにプロの外部講師と社内専任スタッフが連携した研修を実施し、日本企業特有の文化や習慣を踏まえたコミュニケーションへの理解を深めています。さらに、業務上の困りごとや不安を気兼ねなく相談できる専任担当者を配置し、業務上の認識齟齬の解消と安心感の醸成に努めております。

こうした施策を通じて、国籍やバックグラウンドに関わらず誰もが能力を発揮できる心理的安全性の高い組織づくりを推進し、多様な視点を活かした持続可能な社会への貢献と企業価値の向上を目指してまいります。



【アパートメントホテルの夜間帯運営支援業務の受託開始】

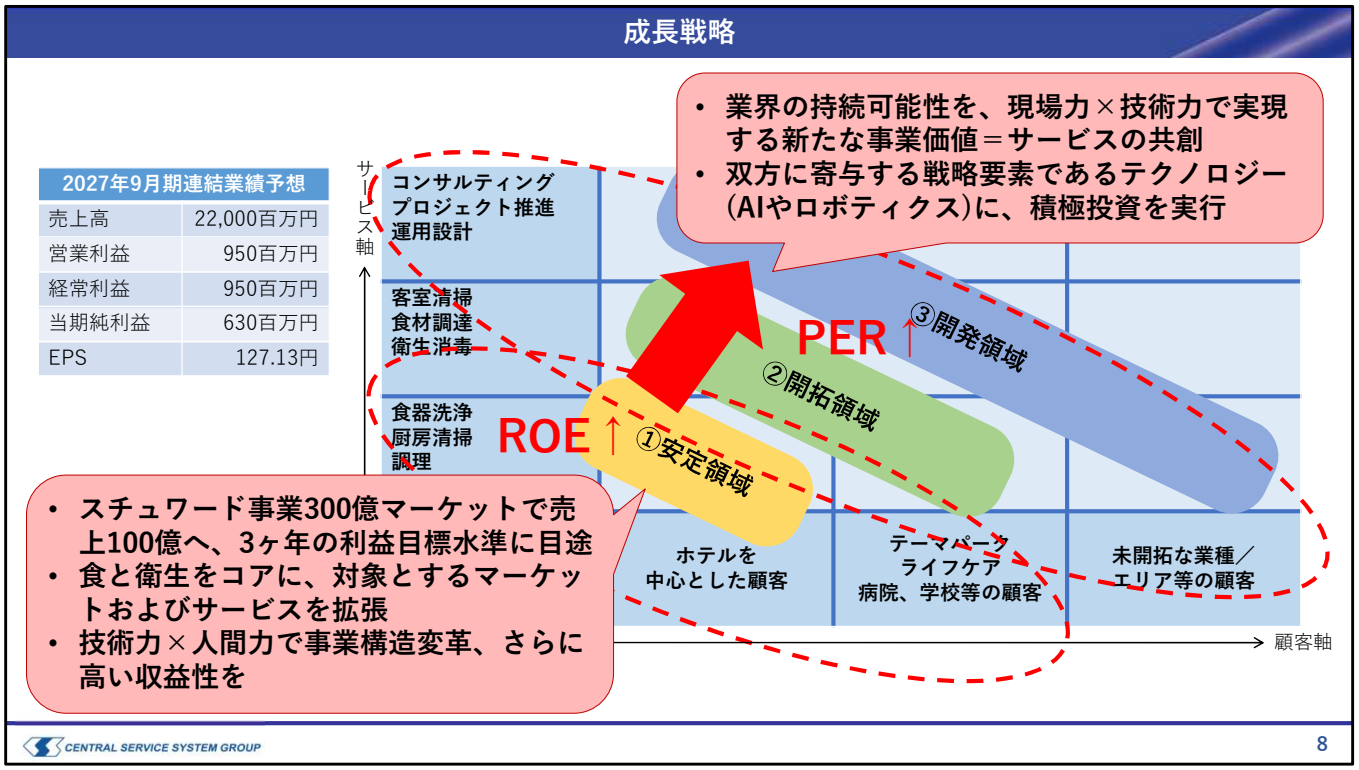
2026年9月および10月に順次開業いたしました、株式会社コスモスホテルマネジメント様の大阪市内2施設（「MIMARU大阪 心斎橋CENTRAL」「MIMARU大阪 難波STATION ANNEX」）におきまして、夜間帯における館内管理および運営支援業務を新たに受託いたしました。

アパートメントホテル「MIMARU」は、訪日外国人家族やグループがみんなで一緒に滞在できる広い客室と、多国籍スタッフによる旅のサポートを提供されています。

セントラルサービスシステムではそうした同ホテルならではの質の高いサービスを後方から支えるべく、事前トレーニングを経た外国籍人材を活用し、夜間帯の館内管理や各種オペレーションサポートを通じて円滑な施設運営に貢献してまいります。

当社では、多くの実績を積み重ねてきたスチュワード業務および客室清掃業務に留まらず、新たに夜間帯の運営サポートへと対応領域を広げることで、ホテル運営を多面的に支える支援体制の強化、ならびにより幅広いニーズへの対応を進めております。

今後は本支援モデルを他施設へも横展開し、ホテル事業における収益性の向上を目指してまいります。



さらに、これまで培ってきた現場運営力や顧客基盤を強みに、既存事業の競争力強化と事業領域の拡張を進めるとともに、当社はこれを成長機会と捉えて積極的な投資を行っております。成長投資に対する収益性と資本効率を重視した経営に舵を切っており、既存事業の収益構造も大きく変化している状況を踏まえ、当社は2024年12月12日に開示いたしました中期経営計画「Go Beyond！next20」の見直しを実施し、2027年5月に新たな中期経営計画を公表する予定であります。

連結人材指標の推移

連結従業員数
( ):うちパート・アルバイト



（名）

’24年9末	’25年9末	’26年9末
6,690 (6,106)	7,448 (6,820)	7,439 (6,818)

女性管理職比率



（%）

’24年9末	’25年9末	’26年9末
18.3	14.4	10.2

シニア従業員雇用率
※65歳以上



（%）

’24年9末	’25年9末	’26年9末
18.9	18.0	18.0

パート・アルバイト
永年勤続表彰者数
※10年・20年勤務者合計



（名）

’24年9末	’25年9末	’26年9末
152	237	145

有給休暇平均取得日数



（日）

’24年9末	’25年9末	’26年9末
6.0	9.0	8.3

産・育休取得率
※女性社員



（%）

’24年9末	’25年9末	’26年9末
100	100	100

産・育休復帰率
※出産女性社員



（人）

’24年9末	’25年9末	’26年9末
5/10 (50%)	3/8 (38%)	5/5 (100%)

外国人従業員国籍数
※過去10年実績



（ヶ国）

’24年9末	’25年9末	’26年9末
82	81	81

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。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

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