

|| 企業調査レポート ||

CSS ホールディングス

2304 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025 年 6 月 12 日 (木)

執筆：客員アナリスト

国重 希

FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 9 月期第 2 四半期の業績概要	01
2. 2025 年 9 月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要及び事業概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業概要	04
■ 業績動向	06
1. 2025 年 9 月期第 2 四半期の業績概要	06
2. 事業セグメント別動向	07
3. 財務状況と経営指標	08
■ 今後の見通し	10
● 2025 年 9 月期の業績見通し	10
■ 中長期の成長戦略	11
1. 中期経営計画の概要	11
2. 成長戦略	12
■ 株主還元策	17

■ 要約

2025 年 9 月期の業績予想を上方修正。 中期経営計画の出足は順調

CSS ホールディングス <2304> は、東京証券取引所（以下、東証）スタンダード市場に上場する純粋持株会社である。傘下のグループ会社によって、「スチュワード」「フードサービス」「空間プロデュース」の 3 つの事業領域を有する。スチュワード事業では、ホテル・レストランを中心に食器洗浄及び厨房管理業務を全国展開する。フードサービス事業では、従業員食堂・レストラン運営の受託や外食事業を展開している。空間プロデュース事業では、BGM に加え映像・音響・放送・セキュリティに関する設計・販売・施行・管理・メンテナンスなどの事業を展開する。中期経営計画の推進により、グループのさらなる成長を目指している。

1. 2025 年 9 月期第 2 四半期の業績概要

2025 年 9 月期第 2 四半期（中間期）の連結業績は、売上高で前年同期比 8.2% 増の 9,886 百万円、営業利益で同 1.1% 増の 512 百万円、経常利益で同 1.9% 増の 530 百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同 6.4% 減の 302 百万円となった。同社は期初には減益を予想していたが、想定を上回る順調な新規受託や観光業界の活況により売上げが予想を上回った。さらに、現場の生産性改善努力と稼働率の高まりに伴い原価率が低下したことから、各段階の利益は予想を大きく超過して着地した。事業別には、スチュワード事業はホテル業界の好業績に伴い売上高・営業利益ともに好調に推移した。フードサービス事業は増収だったが、食材価格高騰の影響を受け営業利益は横ばいに留まった。空間プロデュース事業は、前年同時期の収益性の高い大型案件を納品した反動で、減益となった。以上から自己資本比率は 45.0% の高水準を維持し、東証プライム・スタンダード・グロース市場の全産業平均を大きく上回る強固な財務基盤を有していると評価できる。

2. 2025 年 9 月期の業績見通し

2025 年 9 月期の連結業績は、売上高で前期比 9.1% 増の 19,230 百万円、営業利益で同 10.9% 増の 657 百万円、経常利益で同 8.6% 増の 684 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 17.9% 増の 505 百万円の見通しだ。中間期の好決算を踏まえて期初予想を上方修正したもので、前期比減益予想から一転して増益予想に修正し、各段階の利益予想を 10% 前後引き上げた。スチュワード事業及びフードサービス事業を中心に、下期も好調が持続すると予想されることから、引き続き保守的な業績予想であり、達成する可能性が高いと弊社では見ている。なお、現段階では 1 株当たり配当金は年間合計 30.0 円と、前期と同額（普通配当ベースでは増配）を予想する。ただ、株主還元に向きかなことを考えると、業績次第で期末配当の上乗せもありうると弊社では考える。

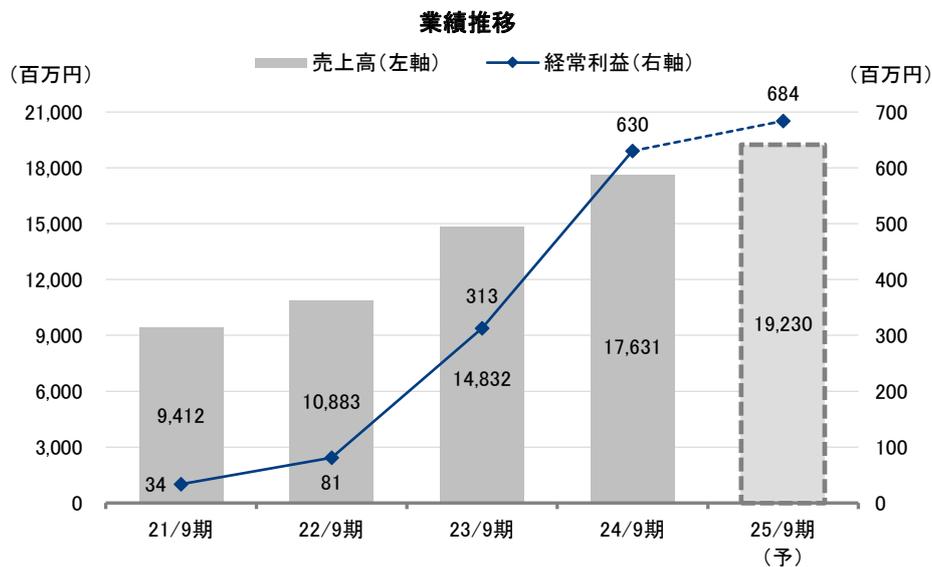
要約

3. 中期経営計画

現在推進中の中期経営計画では、売上高 27,000 百万円、営業利益 950 百万円、ROE15% 以上を目標に掲げる。年平均成長率は、売上高は 15.3%、営業利益は 16.8% と意欲的な業績目標である。業績目標達成のための成長戦略では、3 事業において「基軸事業の強化による収益力の向上」を目指すとともに、「X-value (クロスバリュー) ユニットによる新たな価値創出」として新しい事業分野を開発することで各事業の業績に貢献することを見込んでいる。初年度の 2025 年 9 月期は、「人材育成の強化」「ESG 課題への取り組み推進」に積極的に投資するため営業利益は横ばいに留まる予想であったが、増益に上方修正する順調なスタートとなった。2026 年 9 月期からは投資の効果が表れ、成長が加速する計画である。計画の実現に向けて、新卒外国人の現地採用も始めた。弊社では、今後の業績推移及び成長戦略への取り組み状況を注視したい。

Key Points

- ・ 2025 年 9 月期中間期は、スチュワード事業が好調で、期初の減益予想から大幅に改善
- ・ 2025 年 9 月期予想を、減益予想から増益予想に上方修正。年間配当予想は現段階では据え置き
- ・ 中期経営計画の年平均成長率は売上高で 15.3%、営業利益で 16.8% と意欲的な業績目標を掲げるが、初年度から業績予想を引き上げる順調なスタート



■ 会社概要及び事業概要

「スチュワード」「フードサービス」「空間プロデュース」を展開

1. 会社概要

同社は、東証スタンダード市場に上場する純粋持株会社である。同社の名称は、「Central Service System」の頭文字に由来する。連結子会社 7 社を擁し、「スチュワード」「フードサービス」「空間プロデュース」の 3 つの事業領域を展開している。同社グループでは「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」を提供している。同社グループは、ホスピタリティ業界を中心に顧客の個々のニーズに最適な“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である。事業を通じて Happy & Hospitality を提供することで、グループ全体の成長を目指している。

同社グループでは、ミッションに“Support the Hospitality”を、ビジョンに“Create Together”を、そしてバリューに“Go Beyond!”を掲げており、期待を超えるパフォーマンスを提供することを掛け声に、事業に取り組んでいる。2024 年 9 月期末時点で連結従業員数 6,794 人、うちパート・アルバイト 6,222 人であり、正社員がマネジメントや顧客折衝を担い、現場の作業はパート・アルバイトが行っている。2021 年 12 月より、代表取締役社長に水野克裕（みずの かつひろ）氏が就任し、同社グループの発展に尽力している。

2. 沿革

同社は 1984 年 12 月にスチュワード業務の業務請負を目的とする（株）セントラルサービスシステムを設立し、その後フードサービス事業、空間プロデュース事業へと事業領域を拡大してきた。2008 年 4 月には会社分割により純粋持株会社に移行し、現社名へ商号変更した。現在は傘下にスチュワード事業を行う（株）セントラルサービスシステム及び（株）セントラルホテルサービス、フードサービス事業を行う（株）センダン、空間プロデュース事業を行う東洋メディアリンクス（株）、音響特機（株）及び Mood Media Japan（株）、グループの人事や総務などの事業を担当している（株）CSS ビジネスサポートの 7 社が連結子会社となっている。

設立当初は東京都品川区に本社を構えたが、事業拡大とともに数度の移転を経て、2012 年 7 月には東京都中央区日本橋小伝馬町に移転し、現在に至る。2002 年 6 月に東証 JASDAQ 市場に上場し、2022 年 4 月より東証スタンダード市場に移行している。2024 年 12 月には創業 40 周年を迎えた。

CSSホールディングス | 2025年6月12日(木)
 2304 東証スタンダード市場 | <https://www.css-holdings.jp/ir/>

会社概要及び事業概要

沿革

年月	変遷の内容
1984年12月	東京都品川区に(株)セントラルサービスシステムを設立
1988年7月	本社を東京都江戸川区西葛西に移転
1994年9月	100%子会社の(株)宮崎セントラルサービスシステム及び(株)福岡セントラルサービスシステムを設立
1999年3月	同社役員の出資により設立していた同業の3社((株)千葉セントラルサービスシステム・(株)東京西セントラルサービスシステム・(株)東京南セントラルサービスシステム)を吸収合併
2000年10月	宮崎セントラルサービスシステム及び福岡セントラルサービスシステムを吸収合併
2001年2月	本社を東京都千代田区麴町に移転
2002年6月	日本証券業協会ジャスダック市場に上場(後に東京証券取引所JASDAQ市場に上場)
2002年12月	(株)センダン及び(株)大阪センダンより営業を譲り受け、新商号を(株)センダン(現連結子会社)とする
2006年4月	東洋メディアリンクス(株)の株式を譲り受け、同社子会社の音響特機(株)とともに、連結子会社化
2008年4月	会社分割により純粋持株会社に移行し、(株)CSSホールディングスへ商号変更 新たに連結子会社(株)セントラルサービスシステム及び(株)CSSビジネスサポートを設立
2012年7月	本社を東京都中央区日本橋小伝馬町に移転(現在に至る)
2012年11月	音響特機を直接子会社化
2015年3月	セントラルサービスシステムが宝塚ホテルサービス(株)の株式を譲り受け新商号を(株)セントラルホテルサービス(現連結子会社)とする
2018年8月	センダンが(株)パトリオットパトンの株式を譲り受け子会社化
2018年10月	Mood media Japan(株)を連結子会社化
2022年4月	東京証券取引所スタンダード市場へ移行
2023年1月	大阪支社開設

出所：同社ホームページ、有価証券報告書よりフィスコ作成

3. 事業概要

(1) スチュワード事業

グループの祖業であり、ホテル・レストランにおける食器洗浄を中心としたスチュワード業務や、ホテル・レストランの客室・パブリックスペース・厨房等の清掃を行う。特にスチュワード業務では、高価な食器や銀器が使われることがあるため、専門的な管理が求められる。同社グループの従業員がホテル・レストランのバックヤードに入り、チームとしてシフトを組んで仕事を進めている。そのため同社グループでは採用、教育、組織化に注力している。年間1,000人程度の従業員が入社している。そのうち1割を外国人が占めており、言語マニュアルを活用している。また、6割を女性が占めている。

同事業はグループの中核事業として全国展開している。ホテルや観光事業で実績を積んでおり、ホテルでは売上高で上位30社のうち半分程度と取引がある。営業活動と連携して、多くの顧客のマーケットニーズに対応している成果である。顧客は固定客で、契約は単年または複数年を区切りとして見直す。2025年9月期中間期の同事業のシェアは、売上高で47.8%、営業利益(その他や調整額の控除前。以下、同)で57.9%であった。

会社概要及び事業概要

(2) フードサービス事業

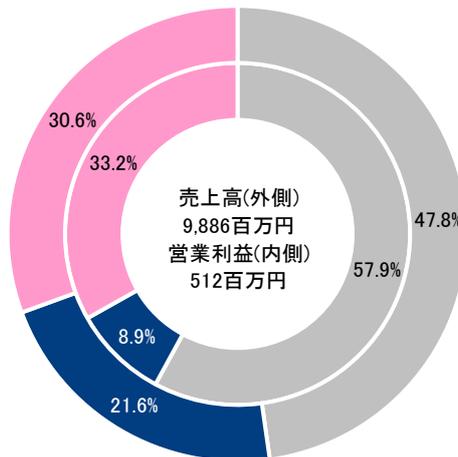
ホテルの朝食レストラン運営、従業員食堂運営及び高齢者施設の食事提供など、フードサービスに関わる総合給食事業を全国展開している。国内で観光客の活発化に伴い需要は大幅に拡大し、コロナ禍前の水準を大きく上回っている。なかでも宿泊特化型のホテルにおける朝食サービスの需要が拡大している。なお食材コストの高騰に対しては、調理企画部門でメニュー開発、無駄の排除や調理の工夫、開発企画部門で顧客との提供価格の交渉、コスト管理の強化などを進めている。スチュワード事業と同様に顧客は固定客で、契約は単年または複数年を区切りとして見直す。2025年9月期中間期の同事業のシェアは、売上高で21.6%、営業利益で8.9%であった。

(3) 空間プロデュース事業

防犯カメラやAV機器等の販売・保守、BGM・香りのサブスクリプション、BGM・映像によるブランディング支援、大型・プロ仕様音響機器の卸販売等を、幅広い顧客層に展開している。施工会社の営業活動に則って、設計や調達・施工に関わり、納品をもって案件は完了する。案件によってはその後の管理・メンテナンス・コンテンツ制作など、継続性を伴うサービスもある。同事業はコロナ禍における設備投資の冷え込みによって業績が縮小したが、執行体制の刷新、大規模イベントや展示会の活用再開などにより復調傾向にある。特に、監視カメラ関連や音響設備の更新需要が堅調である。2025年9月期中間期の同事業のシェアは、売上高で30.6%、営業利益で33.2%であった。なお、同事業では3月決算の顧客が多いことから中間期に利益が集中する傾向にあり、通期の営業利益シェアは中間期に比べて低下する。

2025年9月期中間期 セグメント別売上高・営業利益

■ 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



注：各値は「その他」（総務・人事・経理管理事業等）及び「調整額」（全社利益及びセグメント間取引消去等）を控除前の値

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2025 年 9 月期中間期決算は、期初の減益予想を大幅に上回る。 スチュワード事業が好業績をけん引

1. 2025 年 9 月期第 2 四半期の業績概要

2025 年 9 月期第 2 四半期（中間期）におけるわが国経済は、企業収益や個人消費の持ち直しなどにより、景気は緩やかな回復基調で推移した。円安等を背景として、訪日外国人数は過去最多を更新しており、ホテル・観光業界はインバウンド需要が伸長した。一方で原材料価格の上昇、物流費の高騰、円安、人件費の増加など、様々な要因が重なって起きる食材などのコスト高は大きな社会問題となっている。

こうした事業環境のなか、同社グループの 2025 年 9 月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比 8.2% 増の 9,886 百万円、営業利益で同 1.1% 増の 512 百万円、経常利益で同 1.9% 増の 530 百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同 6.4% 減の 302 百万円となった。同社は期初に保守的に減益を予想していたが、想定を上回る順調な新規受託や観光業界の活況により売上が予想を上回った。さらに、現場の生産性改善努力による稼働率の高まりに伴って売上原価率が低下したことから、売上総利益率も上昇した。売上総利益の増加が販管費の増加を吸収し、営業利益以下の各段階利益は予想を大きく超過して着地した。小幅の増益ではあるが、事業環境の改善や同社の取り組みが反映された決算であったと弊社では評価している。なお、親会社株主に帰属する中間純利益のみが前年同期比で減少したのは、法人税等の増加に伴うものである。

2025 年 9 月期第 2 四半期（中間期） 連結業績

（単位：百万円）

	24/9 期中間期		25/9 期中間期			前年同期比		予想比	
	実績	売上比	予想	実績	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	9,135	100.0%	9,700	9,886	100.0%	751	8.2%	186	1.9%
売上原価	7,538	82.5%	-	8,147	82.4%	609	8.1%	-	-
売上総利益	1,597	17.5%	-	1,738	17.6%	141	8.8%	-	-
販管費	1,089	11.9%	-	1,225	12.4%	136	12.5%	-	-
営業利益	507	5.6%	404	512	5.2%	5	1.1%	108	26.9%
経常利益	520	5.7%	409	530	5.4%	10	1.9%	121	29.7%
親会社株主に帰属する 中間純利益	323	3.5%	265	302	3.1%	-21	-6.4%	37	13.9%

注：予想は 2024 年 9 月期決算発表時の期初予想

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2. 事業セグメント別動向
(1) スチュワード事業

売上高は 4,724 百万円（前年同期比 12.5% 増）、営業利益は 360 百万円（同 12.1% 増）、営業利益率は 7.6%（同増減なし）と、大幅な増収増益で同社全体の好業績をけん引した。

当中間期には 9 件の新規事業所を開業し、通期の新規開業見通しは 16 件となった。外資系ラグジュアリーホテルを中心に大型ホテルの開業は引き続いており、品質と安全の維持を第一に、全社一丸となって新規開業ホテルの立ち上げを支えている。これに伴って、今期に新たに受託開始する案件による今期売上予想に対する着地見通しは、中間期において 9 割程度となり、順調に推移している。

また、SaaS（クラウド上にあるソフトウェアをインターネット経由で利用できるサービス）導入による従業員エンゲージメント強化やシフト業務・労務関係業務プロセスの再構築など、職場環境や業務フローの改善による事業基盤強化によって収益力を高める取り組みに対して積極的な先行投資を行った。パート・アルバイトについては、引き続き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に配慮したマネジメントに注力している。

(2) フードサービス事業

売上高は 2,141 百万円（前年同期比 14.1% 増）、営業利益は 55 百万円（同 1.1% 増）、営業利益率は 2.6%（同 0.3 ポイント低下）となった。営業利益率が低下したのは、主に食材価格が高騰したためである。

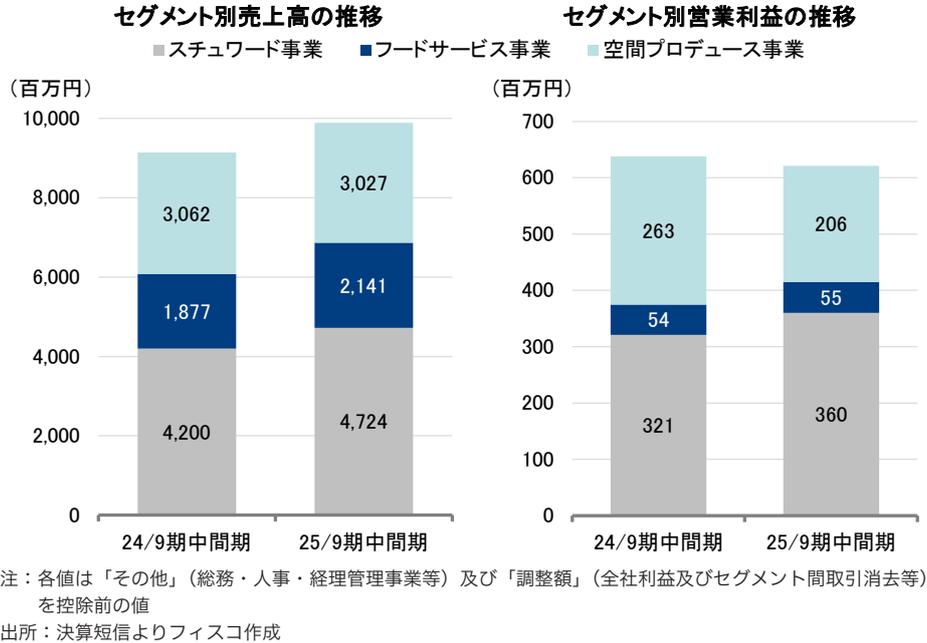
当中間期においては、新規事業所 8 件を開業し、通期の新規開業見通しは 15 件となった。受託拡大に向けて、福利厚生強化による中途採用推進や特定技能外国人受け入れ準備を進めるとともに、新卒及び中途入社者への衛生教育を強化している。一方、米を筆頭に食材価格が高騰していることをデータで示し、クライアントへの価格転嫁交渉をより説得力が高いものとなるように環境整備を進めている。ホテル朝食等レストラン、従業員食堂等コントラクト、サービス付き高齢者向け住宅給食等ケアフードの 3 部門の売上構成は、およそ 65%：28%：7% 程度で推移している。サービス付き高齢者向け住宅給食等ケアフードは、業界全体で伸びていることから第 3 の柱として育成中だ。

(3) 空間プロデュース事業

売上高は 3,027 百万円（前年同期比 1.1% 減）、営業利益は 206 百万円（同 21.5% 減）、営業利益率は 6.8%（同 1.8 ポイント低下）となった。

当中間期において、東洋メディアリンクスは、引き続き銀行等金融業界の監視カメラ及び LED サイネージ更新需要、その他企業・学校等の施設における AV・放送設備更新などの売上・収益貢献によって、堅調な業績推移となった。一方で音響特機は、前期に収益性の高い複数の大型案件を納品したことの反動から、対前年同期比の実績は厳しい結果となり、空間プロデュース事業全体の業績に大きく影響した。

業績動向



自己資本比率は 45.0% で、財務の健全性は高い

3. 財務状況と経営指標

2025年9月期中間期末の財務状況は、資産合計は前期末比508百万円増加の6,440百万円となった。流動資産が597百万円の増加となった。主な要因は、現金及び預金349百万円の増加、受取手形、売掛金及び契約資産271百万円の増加によるものである。固定資産については88百万円の減少となった。主な要因は、投資有価証券18百万円の減少、繰延税金資産72百万円の減少によるものである。

負債合計は前期末比288百万円増加し、3,545百万円となった。流動負債は289百万円の増加であった。主な要因は、短期借入金380百万円の増加、支払手形及び買掛金160百万円の増加、未払消費税等112百万円の減少、その他流動負債121百万円の減少によるものである。固定負債については0百万円の減少となった。主な要因は、リース債務3百万円の減少、繰延税金負債3百万円の増加によるものである。純資産合計は同220百万円増加し、2,895百万円となった。主な要因は、親会社株主に帰属する中間純利益302百万円の計上により利益剰余金が増加した一方で、剰余金の配当として102百万円を支出したことによるものである。

CSS ホールディングス | 2025 年 6 月 12 日 (木)
 2304 東証スタンダード市場 | <https://www.css-holdings.jp/ir/>

業績動向

以上の結果、借入金及びリース債務の合計は前期末比 372 百万円増加の 851 百万円となった。長期借入金はなく、同社は子会社を含めて短期借入金で事業運営ができています。安全性の指標である自己資本比率は 45.0% の高水準を維持し、2024 年 3 月期のプライム・スタンダード・グロース市場に上場する全産業平均の 33.7% を上回る。また、同社が属するサービス業平均の 6.2% を大きく上回っている。DE レシオも 0.29 倍と、有利子負債は自己資本を大きく下回っており、財務の健全性は高いと弊社では評価する。収益性の指標では、2024 年 9 月期の ROA は 10.8%、ROE は 17.1% に上昇している。2024 年 3 月期のプライム・スタンダード・グロース市場に上場する全産業平均の 4.5%、9.5% や、サービス業平均の 0.7%、6.7% を上回り、収益性も十分に高いと評価する。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	24/9 期	25/9 期中間期	増減額
流動資産	3,674	4,272	597
(現金及び預金)	906	1,256	349
(受取手形、売掛金及び契約資産)	2,040	2,311	271
(棚卸資産)	589	495	-94
固定資産	2,256	2,167	-88
(有形固定資産)	1,385	1,391	6
(無形固定資産)	71	73	2
(投資その他の資産)	798	702	-96
資産合計	5,931	6,440	508
流動負債	2,857	3,147	289
(短期借入金)	450	830	380
固定負債	398	397	0
負債合計	3,256	3,545	288
(借入金、リース債務合計)	479	851	372
純資産合計	2,674	2,895	220
【安全性】			
自己資本比率	45.1%	45.0%	-0.1pp
DE レシオ (倍)	0.18	0.29	0.11pp
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	10.8%	-	-
ROE (自己資本当期純利益率)	17.1%	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2025 年 9 月期中間期における現金及び現金同等物は、前期末より 349 百万円増加し、1,256 百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前中間純利益が 530 百万円となり、売上債権の増加 271 百万円、仕入債務の増加 160 百万円等により、得られた資金は 133 百万円となった。投資活動によるキャッシュ・フローは、有形固定資産の取得による支出 33 百万円、無形固定資産の取得による支出 14 百万円等により、使用した資金は 55 百万円となった。財務活動によるキャッシュ・フローは、短期借入金の 380 百万円の増加、配当金の支払 101 百万円等により、得られた資金は 270 百万円となった。

以上から、企業が自由に使える現金の流れを示す指標であるフリー・キャッシュ・フローは 78 百万円となった。同社が安定して利益をあげ、余裕のある資金を保有していることを示している。

業績動向

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/9 期中間期	25/9 期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	-74	133
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-27	-55
財務活動によるキャッシュ・フロー	139	270
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-101	78
現金及び現金同等物の中間期末残高	815	1,256

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025 年 9 月期予想を上方修正。 中間期の進捗率を見ると、予想達成の可能性は高い

● 2025 年 9 月期の業績見通し

今後の見通しについては、同社グループの主たるマーケットであるホテル・レストラン・観光・レジャー等の業界における同社グループの提供役務に対するニーズについて、事業環境は引き続き堅調なものと想定している。一方で、事業の拡大に伴ってより多くの従業員とともに働く環境にある同社グループとして、教育研修等の能力開発に積極的に投資をすることで人材リテンションや組織能力の活性化を企図している。また、社会保険労務費や最低賃金の上昇といったトレンドを単にコスト上昇要因とせず、労働力確保に対する投資として積極的に予算化し、現場従業員の働き方に関わる方針である。従業員に手厚い投資を行うこと、事業価値の拡張に向けて積極的に投資を進めること、これらを株主還元とバランス良く計画して、増収増益、増配の継続的な実現に全力で取り組む方針である。

以上の環境認識や方針に基づき、同社では 2025 年 9 月期の連結業績として、売上高で前期比 9.1% 増の 19,230 百万円、営業利益で同 10.2% 増の 657 百万円、経常利益で同 8.6% 増の 684 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 17.9% 増の 505 百万円を予想する。中間期の好決算を踏まえて、2024 年 9 月期決算発表時の期初予想を上方修正したもので、前期比減益予想から一転して増益予想に修正し、各段階の利益予想を 10% 前後引き上げている。しかし、中間期の通期予想比進捗率は営業利益 77.9%、経常利益 77.5%、中間純利益 59.8% に達している。下期にはベースアップの影響が表れるものの、スチュワード事業及びフードサービス事業を中心に好調が持続すると予想されることから、引き続き保守的な業績予想であり、予想を達成する可能性が高いと弊社では見ている。

今後の見通し

2025 年 9 月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	24/9 期		25/9 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	17,631	100.0%	19,230	100.0%	1,599	9.1%
営業利益	595	3.4%	657	3.4%	62	10.2%
経常利益	630	3.6%	684	3.6%	54	8.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	429	2.4%	505	2.6%	76	17.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

3 年間の年平均成長率は売上高で 15.3%、営業利益で 16.8%

1. 中期経営計画の概要

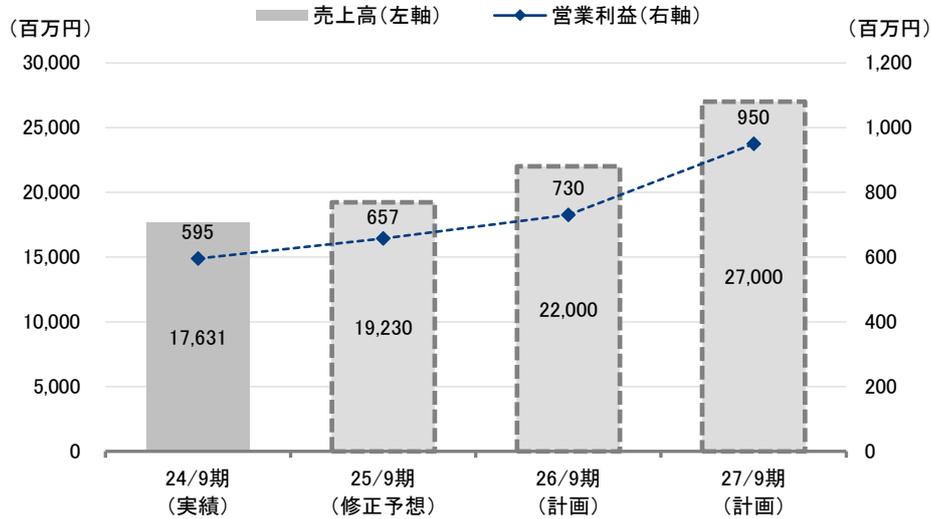
同社グループでは、新たに「資本効率を高める投資の強化」をテーマとして、2025 年 9 月期～2027 年 9 月期の 3 ヶ年の中期経営計画「Go Beyond! Next20」を推進している。「基軸事業の強化による収益力の向上」「人材育成の強化」「ESG 課題への取り組み推進」「X-value ユニットによる新たな価値創出」の 4 つに取り組むことで、2027 年 9 月期の連結業績目標として、売上高 27,000 百万円、営業利益 950 百万円、ROE15% 以上を目指す。3 年間の年平均成長率は売上高で 15.3%、営業利益で 16.8% となり、弊社は極めて意欲的な業績目標であると評価する。

業績計画では、当初は初年度にはおおむね横ばいを見込み、2 期目の 2026 年 9 月期から本格的な業績拡大を計画していた。すなわち、2025 年 9 月期には、人材の X-value 活動への投入と外国人を含む採用強化、社会保障環境の動向を踏まえた働き方改革の推進、業務のスリム化及び効率アップのための BRP 活動などに、積極的な先行投資を行うことから、営業利益は横ばいに留まると予想していた。しかし既述のとおり、中間期の実績を踏まえて通期の業績予想を上方修正しており、初年度は好スタートを切っている。

中期経営計画では「基軸事業の強化による収益力の向上」と同様に、「X-value ユニットによる新たな価値創出」にも注力することが重要であると考え、この 2 つの取り組みを両輪としてバランス良く推進することで最終年度の業績目標達成を目指す。同時に、グループ全体の方針として、「人材育成の強化」「ESG 課題への取り組み推進」にも注力する。

中長期の成長戦略

中期経営計画の業績目標



出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

4つの取り組みを推進し、中期経営計画の目標達成を目指す

2. 成長戦略

(1) スチュワード事業

同事業では、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・輩出すること、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ことで、2027年9月期の売上高は10,800百万円(2024年9月期比27.3%増)、営業利益は698百万円(同29.7%増)を目指す。営業利益率は6.5%となり、同0.2ポイントの上昇を見込んでいる。

同社は、以下のように同事業の市場環境を分析している。2025年には訪日外国人数が4,200万人に増加し、消費額も8.5兆円に達すると予想され、新規開業ホテルや外資の積極的参入による大型ホテルの開業も多数ある。国内旅行消費額見通しや観光庁予算額はいずれも強気であり、大阪・関西万博などの起爆剤となる大型イベントも開催予定である。また、インバウンド・円安・インフレなどの影響で宿泊や食事の単価が想定を上回って推移し、加えて賃金水準上昇の受託費への価格転嫁が売上アップの要因となる。さらに、ロボティクスの進化によって清掃・ロジ・仕分けなどの業務の自動化や省力化が現実的な状況となりつつあり、バックヤード環境の設計や運用に関する助言機会が増加している。

以上の市場環境を踏まえて、「基軸事業の強化による収益力の向上」では教育研修、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を積極的に実施する。また、後発参入しているホテル客室清掃業務における同社独自のスタイル確立に向けて、他社ノウハウを積極的に学習する。さらに働き方や社会保障環境の潮流を反映し、事業コスト影響の試算、営業的対策、従業員啓蒙に向けたコミュニケーションを推進する。

中長期の成長戦略

また「X-value ユニットによる新たな価値創出」では、自動化やロボット、AI などの先進分野に明るいパートナーとの提携関係を実現し、コンサルティング業務や共創事業を展開する。加えて面で業務サポートを実現できていない地方への進出を図り、同社にとって開拓余地の大きい業務分野で M&A を検討する。さらにベテランが率先して特命特化で X-value ユニットと連携することで新しい取り組みを推進し、「スチュワード人材」の可能性を広げる。

2025 年 9 月期中間期の実績としては、ホテルグランヴィア広島サウスゲートにおいて、スチュワード業務を受注した。JR 西日本 <9021> グループが広島市・広島電鉄 <9033> とともに進めてきた広島駅再開発による広島駅新駅ビル開業に伴い 3 月にオープンしたホテルで、広島駅直上のロケーションが話題になっている。また、タイムアウトマーケット大阪において、スチュワード業務を開始した。世界各地に展開するタイムアウトマーケットは、開発が盛んな梅田北エリアの「グラングリーン大阪」南館に 3 月にオープンし、アジア初進出となる。さらに、イベント型の新しい受託として、4 月に東京ビッグサイトで開催された世界的ワインイベント「ProWine Tokyo 2025」の（株）ウィンターハルターのブースにおいて、グラスラック回収・運搬から、洗浄及び純水仕上げ～乾燥までの一連の洗浄業務を実施した。同様に 3 月開催の「FOODEX JAPAN」でも同業務を受託した。

(2) フードサービス事業

同事業では、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 の柱として確立すること、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ことで、2027 年 9 月期の売上高は 5,000 百万円（2024 年 9 月期比 27.6% 増）、営業利益は 127 百万円（同 22.1% 増）を目指す。営業利益率は 2.5% となり、同 0.2 ポイントの低下を見込んでいる。

同社は同事業の市場環境について、次のとおり分析している。業界活況の基盤はスチュワード事業と同様としており、宿泊観光需要の伸びに伴い朝食レストラン受託マーケットは引き続き拡大を見込んでいる。高齢者向けライフケアマーケットは拡大基調で、超高級施設サービスなど新たな商品開発も進んでいる。ロボティクスの進化によって、調理などの自動化、省力化が現実的な状況となりつつある。さらに、完全調理済食品の品質向上に伴って、調理オペレーション設計の柔軟性が高まっている。ただ、ホテルにおいては調理部門の人材不足という課題をコロナ禍以降は恒常的に抱えている。

以上から「基軸事業の強化による収益力の向上」では、一定のニーズがある従業員食堂、朝食レストランの新規開拓営業の人材開発を含む強化を図る。また、クライアント実績の増加に伴うライフケアフード分野のビジネスマネジメント体系を確立する。さらに、食材や労務関連コストの上昇対策としてモニタリングと原因分析及び打ち手のサイクルのスピードアップを図る。

「X-value ユニットによる新たな価値創出」では、同社の特徴や強みを生かしながら完全調理済食品等の積極的な活用を進めることで、より高いコストパフォーマンス評価の獲得を目指す。また、ロボットや調理の自動化によって生まれる新たなニーズの開発と営業・販促活動に取り組む。さらに、産学連携、食や環境に対する多様な取り組み、あるいはテクノロジーとの接点による顧客・業界の次世代課題の発掘に努める。

中長期の成長戦略

2025 年 9 月期中間期の実績としては、(株)ファンケルの従業員食堂「学べる健康レストラン」運営を受託した。「美」と「健康」を支える企業への提供メニューは、塩分値や野菜摂取量等、健康に配慮した献立が基本となっており、ファンケルの商品「発芽米」「極だし醤油」「ケール青汁」もレシピに組み込まれている。さらに、4 月より開始した EXPO 2025 大阪・関西万博において大手食品メーカーが運営するレストランプース運営に参画している。食品メーカーが大阪・関西万博向けに開発した食材を使用し、未来型の省人化による飲食店モデルによっておもてなしを提供するものである。

(3) 空間プロデュース事業

同事業では、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て、顧客との営業接点を拡大すること、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の新しい分野において価値の見える化を図ることで、2027 年 9 月期の売上高は 6,535 百万円 (2024 年 9 月期比 24.8% 増)、営業利益は 329 百万円 (同 46.9% 増) を目指す。営業利益率は 5.0% となり、同 0.7 ポイントの上昇を見込んでいる。

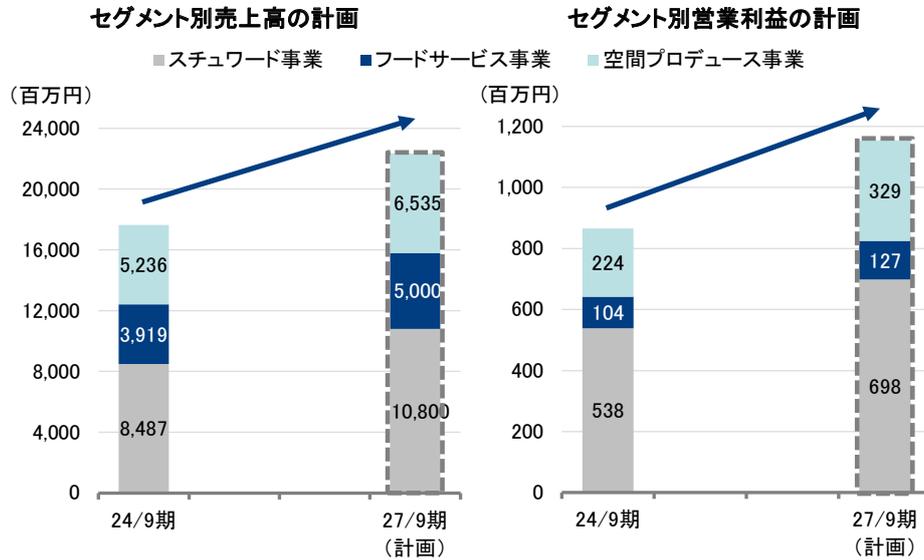
同社は同事業の市場環境について、次のとおり分析している。音響設備及び監視カメラは堅実な更新需要に加えて、AI 機能など期待されるソリューションの裾野が広がっている。設計・施工の現場は、顧客提案の活性化のために先進性やソリューションの多様性を実現できる取扱製品のフレキシビリティを求めている。忠実さや迫力ある再生を実現する音響機器から、映像効果を含めたエンターテインメントとしての感動を演出するトータル空間演出システムのニーズが拡大している。また、ミーティングや仕事の質及び生産性に寄与するコミュニケーションを実現するシステム導入ニーズが高まっている。さらに、産学連携プロジェクトを契機として、時代に即した社会的価値に対する関心が高まっている。

以上から、「基軸事業の強化による収益力の向上」では、業界や競合ベンチマークなどによるマーケティングの多様化及び収益マネジメントの強化を図る。また、ビジネスパートナーとの連携強化による顧客営業接点の強化と販促営業活動の多様化を目指す。さらにマルチベンダー、設計から施工・保守までをトータルでプロデュースできる強みを生かすパートナー開発を行う。

「X-value ユニットによる新たな価値創出」では、スチュワード事業やフードサービス事業のセグメント顧客関係性を生かした生産性向上のソリューションを提案する。また、上記を実現するためのビジネスパートナーとの関係性の積極的な開発を図る。さらに産学連携の推進による、学習と集客に影響力を発揮する「環境」をコンテンツ化するような空間プロデュース価値の実現を目指す。

2025 年 9 月期中間期の実績としては、東洋メディアリンクスが、サイバーセキュリティソリューションを BPO として展開するパリオセキュア <4494> との業務提携に関する基本合意書を締結した。映像や音声信号を IP ネットワーク (LAN) で伝送する“AV over IP”の導入が進み、データのクラウド管理が主流となる潮流に則って、セキュリティ対策の負荷増大に対応すべく、本提携により時代の要請に応えた最適なソリューション提供の実現を目指す。この業務提携は短期的には収益に直結しないものの、セキュリティの知見を学びながら進める息の長い取り組みである。

中長期の成長戦略



出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

(4) 事業開発戦略

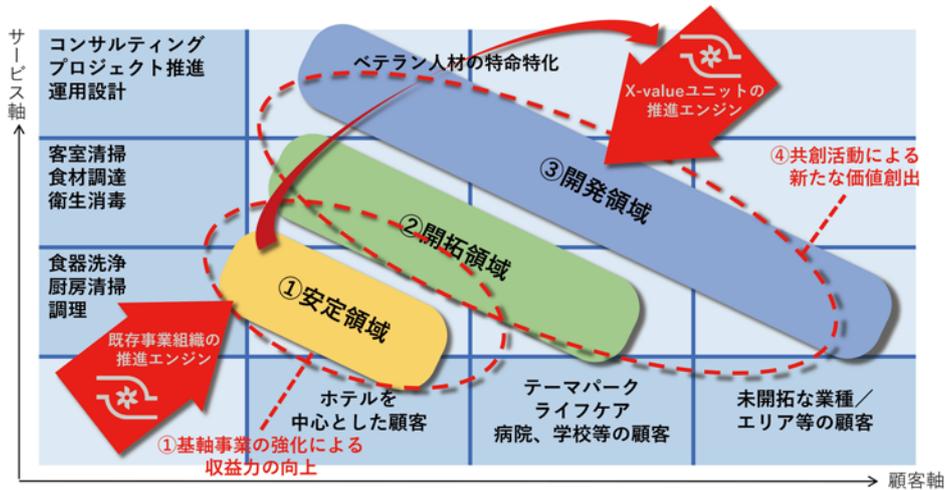
同社は、2023 年 10 月に新たに X-value ユニットという組織を立ち上げ、推進すべき内容をモニタリングしてきた。その成果を踏まえ、中期経営計画では X-value の推進によるグループシナジーの創出や既存の発想にとらわれない外部リソースの積極活用による提携、M&A などを模索することで、各事業の拡大にプラスα（上乘せ）を目指す方針である。

具体的には、今後の事業開発を既存事業組織の推進エンジンと X-value ユニットの推進エンジンの双方向から進める。また、特命特化する X-value ユニットが既存組織を巻き込む形で「開拓」「開発」を強化する。そして、現在所有する現金及び預金 9 億円に不動産・投資有価証券の時価 30 億円を加えた合計約 40 億円の資産を、収益性の高い事業において競争優位を高める分野（スチュワード事業、フードサービス事業）、同社の顧客資産に対して高い付加価値を追加提供できる分野、ROE 及び総資産回転率に大きく貢献する分野（空間プロデュース事業、シェアードサービス事業）へ投資し、有効活用する計画だ。

既存の 3 事業により安定領域から開拓領域、開発領域に事業領域の拡大を図るとともに、X-value ユニットからのアプローチによって事業領域の拡大を目指すことで、中期経営計画を達成する計画である。

中長期の成長戦略

事業開発戦略



出所：中期経営計画資料より掲載

(5) グループ全体としての取り組み

同社はグループ全体の取り組みとして、「人材育成の強化」「ESG 課題への取り組み推進」に注力する。X-value ユニット活動支援、外国人を含む採用強化、社会保障環境の動向を踏まえた働き方改革の推進や業務のスリム化及び効率アップのための BPR 活動及び ESG 課題への取り組みを通じて、グループ全体の人材開発力や社会課題解決力及び事業価値の向上を推進する。

「人材育成の強化」では、現場ファーストの働きやすい職場環境づくりとして、手続き書類やフローの必要性の見直しやデジタル化・ワークフロー化などに取り組む。また、教育研修や適材適所人事による能力開発として、次世代幹部育成研修や営業・マーケティング戦略メソッドなどを実施する。さらに、多様な人材の活躍のサポートとして、ダイバシティ支援グループの組織化や海外における社員採用活動などに取り組む計画だ。

「ESG 課題への取り組み推進」では、「環境」に対する取り組みとして、食品廃棄量削減や再資源化を推進する。「社会」に対する取り組みとしては、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などを推進する。「ガバナンス」に対する取り組みとしては、グループ各社連携のリスクマネジメント強化や IR 活動における投資家との対話機会などに取り組む計画である。欧州投資家を中心に、世界的に企業の ESG への取り組みを考慮した株式投資が拡大しており、わが国でも近年は ESG 投資が急拡大していることから、同社グループの取り組みが注目される。

2025 年 9 月期中間期の実績としては、セントラルサービスシステムでは、かねてよりダイバシティ推進部を新設し、多様な国籍の人材に対応できるよう取り組み、新たに外国人正社員の採用・受け入れ等の準備を進めてきたが、2025 年 5 月にはネパール・インドより 7 名が来日して入社した。同社員は、入社式や交流会、会社見学など、日本人スタッフと触れ合う機会からキャリアをスタートした。業務スキルはもちろんのこと、同社事業におけるマネジメント人材として、増加するクライアントの外国人要人や同社従業員を含む業界業務の担い手の外国人とのコミュニケーションの担い手としても大いに期待されている。同社グループでは従来から外国人スタッフの採用は行っていたが、現地での新卒採用は今回が初めてである。

弊社では、経営方針を明確化し投資家や従業員が同社グループの将来像を共有するためにも、中期経営計画の発表・推進は非常に有意義であると考えている。引き続き、今後の業績推移及び成長戦略への取り組み状況を注視したい。

■ 株主還元策

2025 年 9 月期は普通配当ベースでの増配を予定

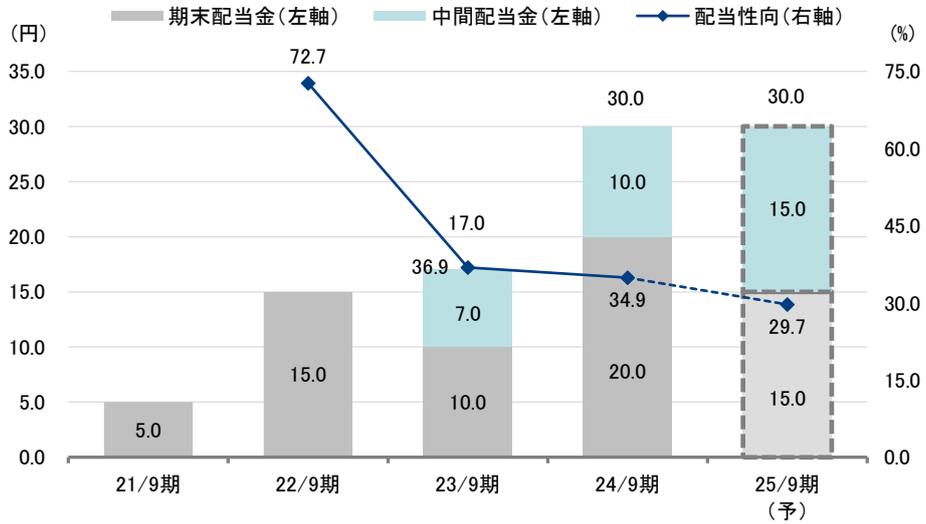
同社は株主還元策として配当を実施している。株主への利益還元を重要な経営課題の 1 つとして認識し、業績・連結配当性向及び同社配当性向と今後の経営における施策等を総合的に勘案し、継続的かつ安定的に利益配分を行うことを基本方針としている。

2024 年 9 月期の 1 株当たり配当金については、中間配当が 10.0 円、期末配当が普通配当 10.0 円と創業 40 周年記念配当 10.0 円の計 20.0 円、年間配当は前期比 13.0 円増の 30.0 円とした。また、2025 年 9 月期の 1 株当たり配当金は中間配当 15.0 円、期末配当 15.0 円、年間配当は前期と同額の 30.0 円を予想しており、普通配当ベースでは増配となる。通期予想の上方修正の結果、配当性向は 29.7% となる見通しであり、東証プライム・スタンダード・グロース市場に上場する 2024 年 3 月期における全産業平均の 32.6% をやや下回る水準である。ただ、株主還元に前向きである同社の経営姿勢を考えると、業績次第では期末配当の上乗せもありうると弊社では見ている。

東証では PBR1 倍割れが約半分を占める日本株へのテコ入れとして、プライム市場及びスタンダード市場の全上場会社を対象に資本コストや株価を意識した経営への取り組みを求めている。同社グループでは 2024 年 9 月期にはコロナ禍の影響を脱して事業環境が好転した結果、すべてのセグメントで大幅な増収増益となった。その結果、2024 年 12 月 6 日時点の PBR は 1.45 倍、ROE は 17.1% となり、目安となる PBR1 倍、ROE8% の基準を大きく超えている。今後も中期経営計画に従ってさらなる業績向上を目指し、各セグメントで十分な利益水準を確保することで安定的に ROE8% 以上を計上し、PBR1 倍を超える企業価値を維持できると弊社では考えている。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向の推移



注：21/9 期は親会社株主に帰属する当期純損失のため配当性向は示していない。24/9 期の期末配当には、創業 40 周年記念配当 10.0 円を含む。

出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp