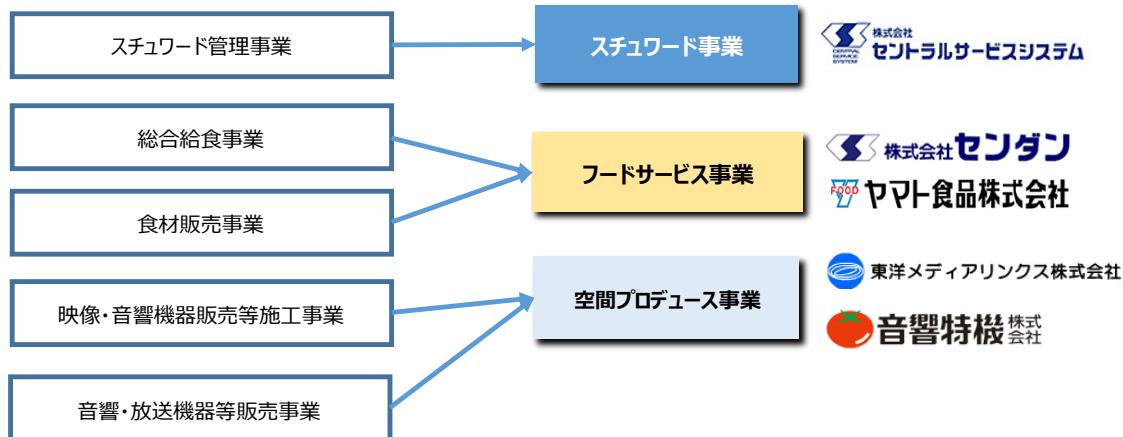


CSSグループの方向性

- 1社1セグメントから3つのセグメントへ変更
- チャンスを活かし、リスクを回避しながら3つの分野でグループを拡大



各セグメントの施策

「ステュワード事業」

業界のリーディングカンパニーとして、「人材育成」、「進化」による品質向上、サービスの「均一化」に継続的に取り組み、これまでのノウハウを形にすることでステュワード専門会社としてのブランドを確立する。

「フードサービス事業」

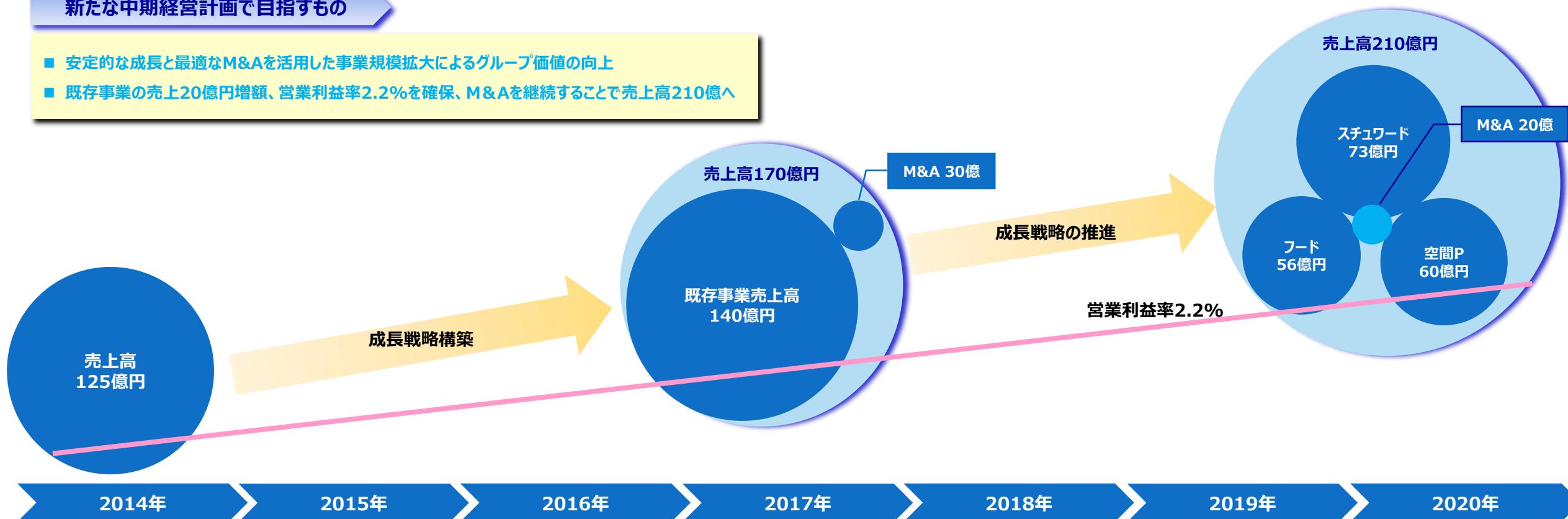
これまでのホテルを中心とする受託給食と食材販売を主体としつつ、受託給食の対象を高齢者福祉施設へ拡大すると共に、宿泊主体ホテルのレストランの受託を推進する。

「空間プロデュース事業」

これまで培った技術力や営業力を基軸としたハードとソフトの融合や周辺機器に及ぶ新商材への拡大、新規顧客の拡大、オリンピック・パラリンピックにおけるオフィシャルメーカーとのコラボを含めた新たな事業展開の推進による売上高の拡大。

新たな中期経営計画で目指すもの

- 安定的な成長と最適なM&Aを活用した事業規模拡大によるグループ価値の向上
- 既存事業の売上20億円増額、営業利益率2.2%を確保、M&Aを継続することで売上高210億へ



Review

- ステュワード事業及び給食事業並びに音響・放送機器等販売事業は、中計目標を達成。
- 映像・音響機器等販売施工事業は伸び悩む。
- M&Aは2件を実行、目標とする売上規模50億円には届かなかったものの、一定の成果を上げた。

Chance

- 穏やかな景気回復基調の継続
- 訪日外客の増加
- オリ・パラ関連需要の拡大
- 高齢者福祉関連市場の拡大

Risk

- 少子高齢化による人手不足
- 最低賃金上昇に伴う人件費増加
- 国際情勢の変化に伴う景気動向の変化

ご注意:本資料の内容は、発表日現在において入手可能な情報及び将来の業績に影響を与える不確実な要因に係る仮定を前提としており、当社としてその実現をお約束する趣旨のものではありません。今後、実際の業績は、経済の状況、市場の動向、競合他社の状況の他、様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。