



東証1部 証券コード : 9616

2012年3月期 第2四半期累計 決算説明資料

2011年12月1日

【お問い合わせ先】

経営管理部 Tel:03-5295-7875

E-mail:kh@kyoritsugroup.co.jp

ホームページ : <http://www.kyoritsugroup.co.jp>

目次

I. 第2四半期 決算概要

2012年3月期 第2四半期累計 業績概要	4
営業利益 期初予想との差異分析	5
寮事業の概況	6
ビジネスホテルの概況	7
リゾートホテルの概況	8
売上高 前年同期比差異	9
営業利益 前年同期比差異	10
セグメント別営業利益 前年同期比差異分析①	11
セグメント別営業利益 前年同期比差異分析②	12

II. 今期業績予想

2012年3月期 業績予想ハイライト	14
売上高予想 前年同期比差異	15
営業利益予想 前年同期比差異	16

III. 財政状態

貸借対照表	18
有利子負債の推移	19
キャッシュフローの推移	20

IV. 中期経営計画

新中期経営計画の視点	22
中期経営計画の基本的な考え方	23
収益目標	24
寮事業の成長戦略	25
ホテル事業の成長戦略	26
その他事業の収益改善と新規事業の育成	27
PKP (Public Kyoritsu Partnership) 事業の展望	28
財務戦略	29
業績計画	30
前提条件	31

I . 第2四半期 決算概要

2012年3月期 第2四半期累計 業績概要

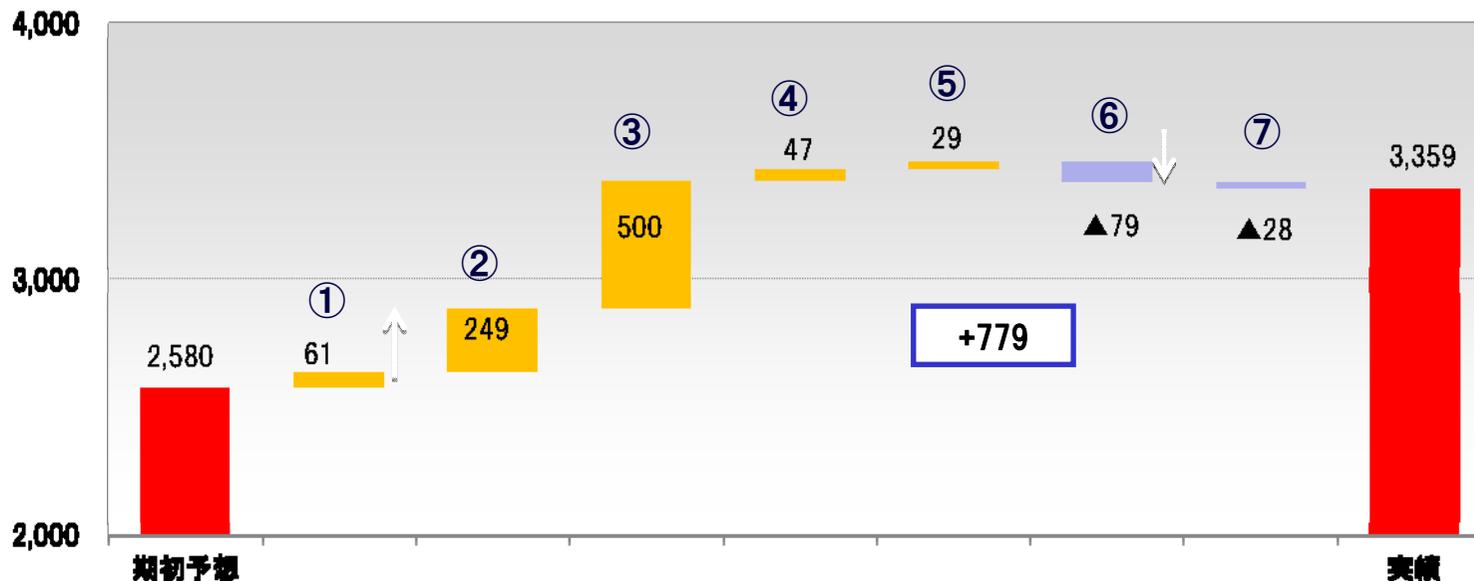
(単位:百万円、%)

	2011年3月期 第2四半期累計		2012年3月期 第2四半期累計					
			期初予想		実績			
	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比	前期比	予想比
売上高	42,789	100.0	43,300	100.0	43,833	100.0	2.4	1.2
売上総利益	8,396	19.6			9,162	20.9	9.1	
販管費	5,548	13.0			5,803	13.2	4.6	
営業利益	2,847	6.7	2,580	6.0	3,359	7.7	18.0	30.2
経常利益	2,190	5.1	1,780	4.1	2,564	5.8	17.1	44.0
四半期純利益	631	1.5	720	1.7	1,148	2.6	81.7	59.4
設備投資額	1,637				2,565		56.7	
減価償却費	2,131				1,669		▲21.7	
CF	2,762				2,817		2.0	

※CF: 四半期純利益+減価償却費

営業利益 期初予想との差異分析

単位:百万円



増減要因

(増益要因)

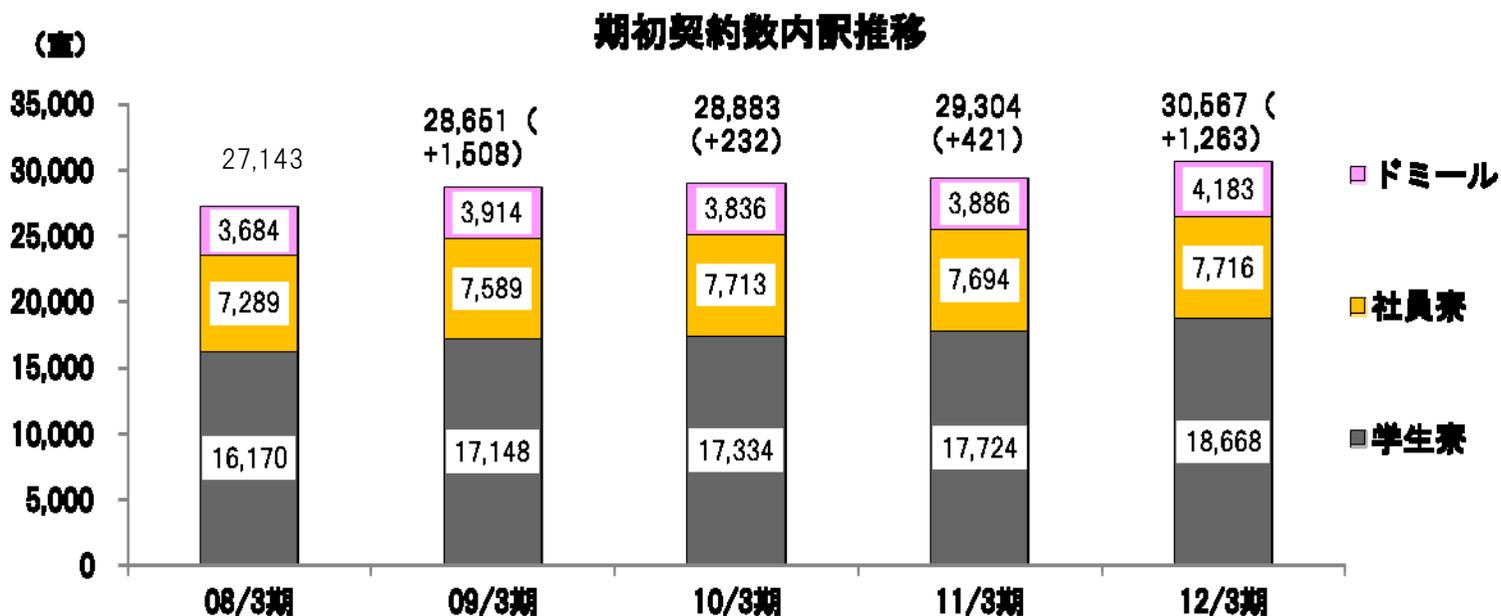
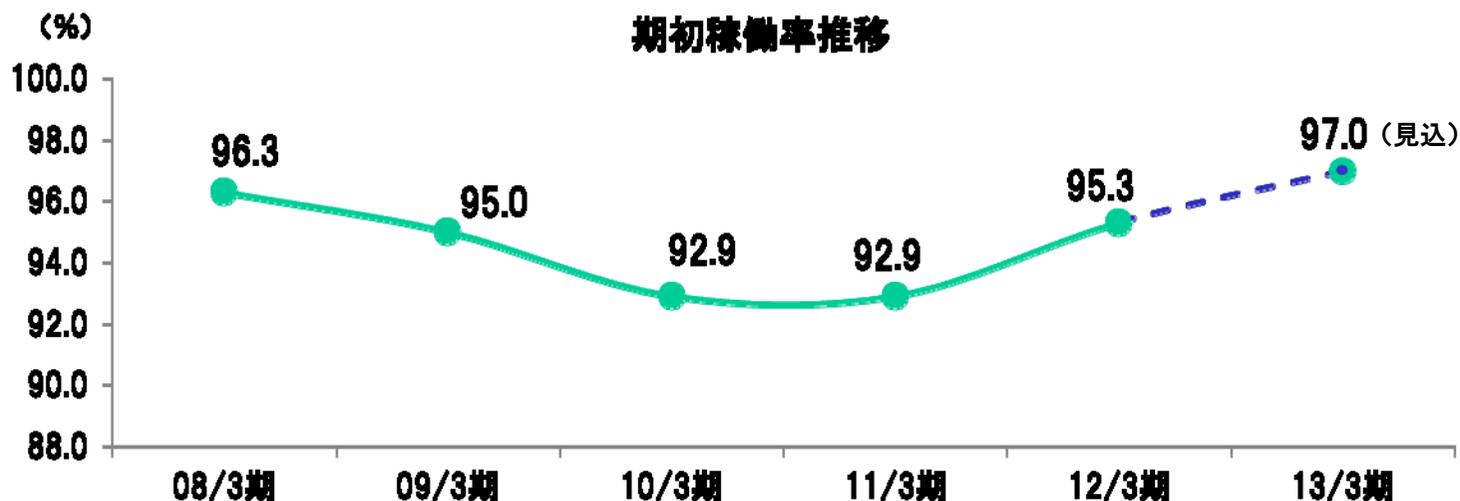
- ①寮事業(+61百万円) : 解約の減少、水道光熱費、販促費等の抑制
- ②ビジネスホテル(+249百万円) : 期初予想を上回る高稼働が持続
- ③リゾートホテル(+500百万円) : GWを境に稼働率が急回復
- ④開発(+47百万円) : 販管費の削減等
- ⑤その他 (+29百万円) : 人材派遣事業好調

(減益要因)

- ⑥総合ビルマネジメント(▲79百万円) : 価格競争の激化
- ⑦PKP (▲28百万円) : 新規事業立ち上げの費用先行

【参考: 期初における震災影響の予想】
 営業利益を1,030百万円押し下げ
 (ア) 寮事業 ▲208百万円
 (イ) ホテル事業 ▲822百万円

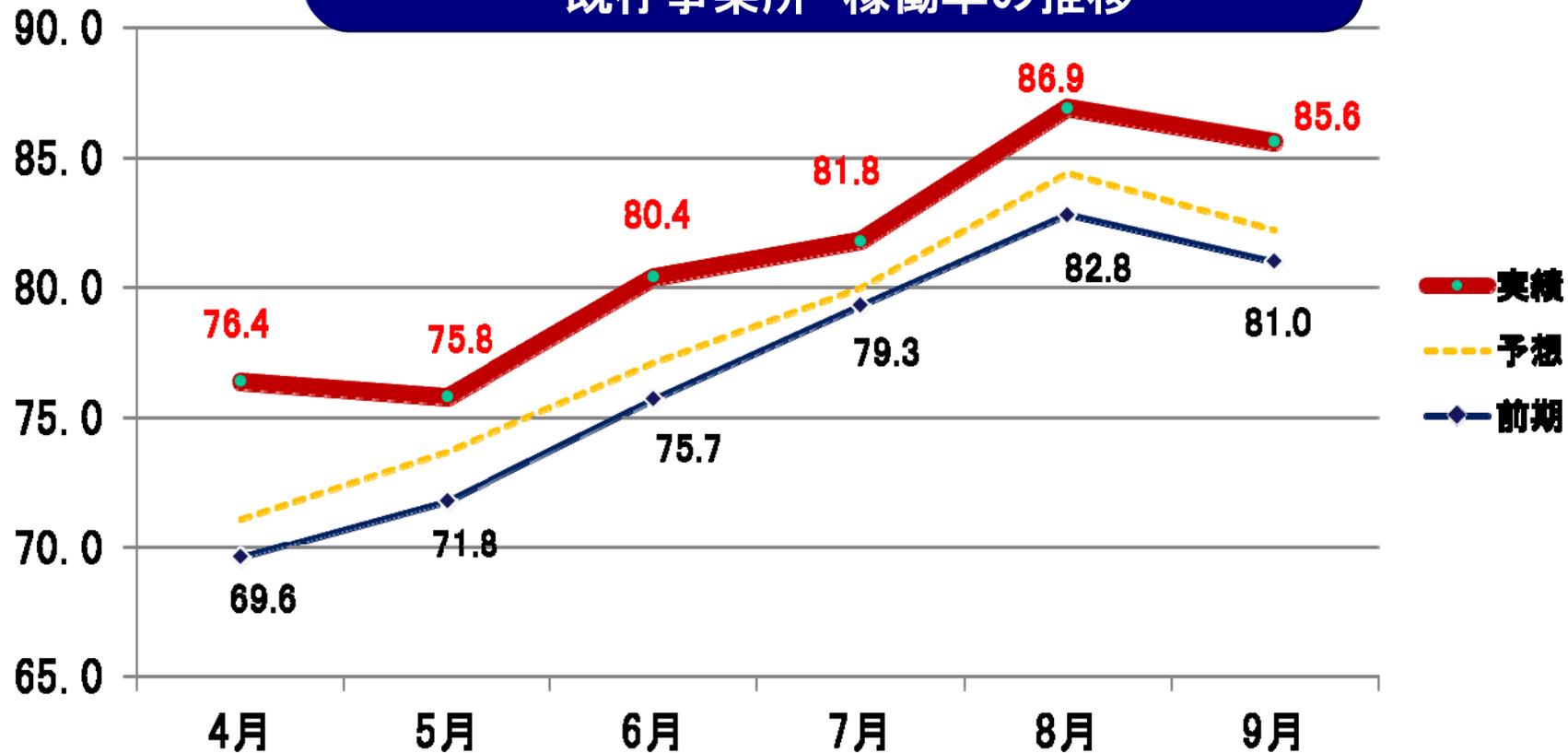
寮事業の概況



ビジネスホテルの概況

単位:%

既存事業所 稼働率の推移



HOTEL dormy inn トーヨーイン

半期比較(前上期→当上期)

- 稼働率 76.7%→81.1%(+4.4pt)
- 客単価 6,009円→6,038円(+29円)

東北エリアにおいては復興需要が顕在化
半期比較(前上期→当上期)

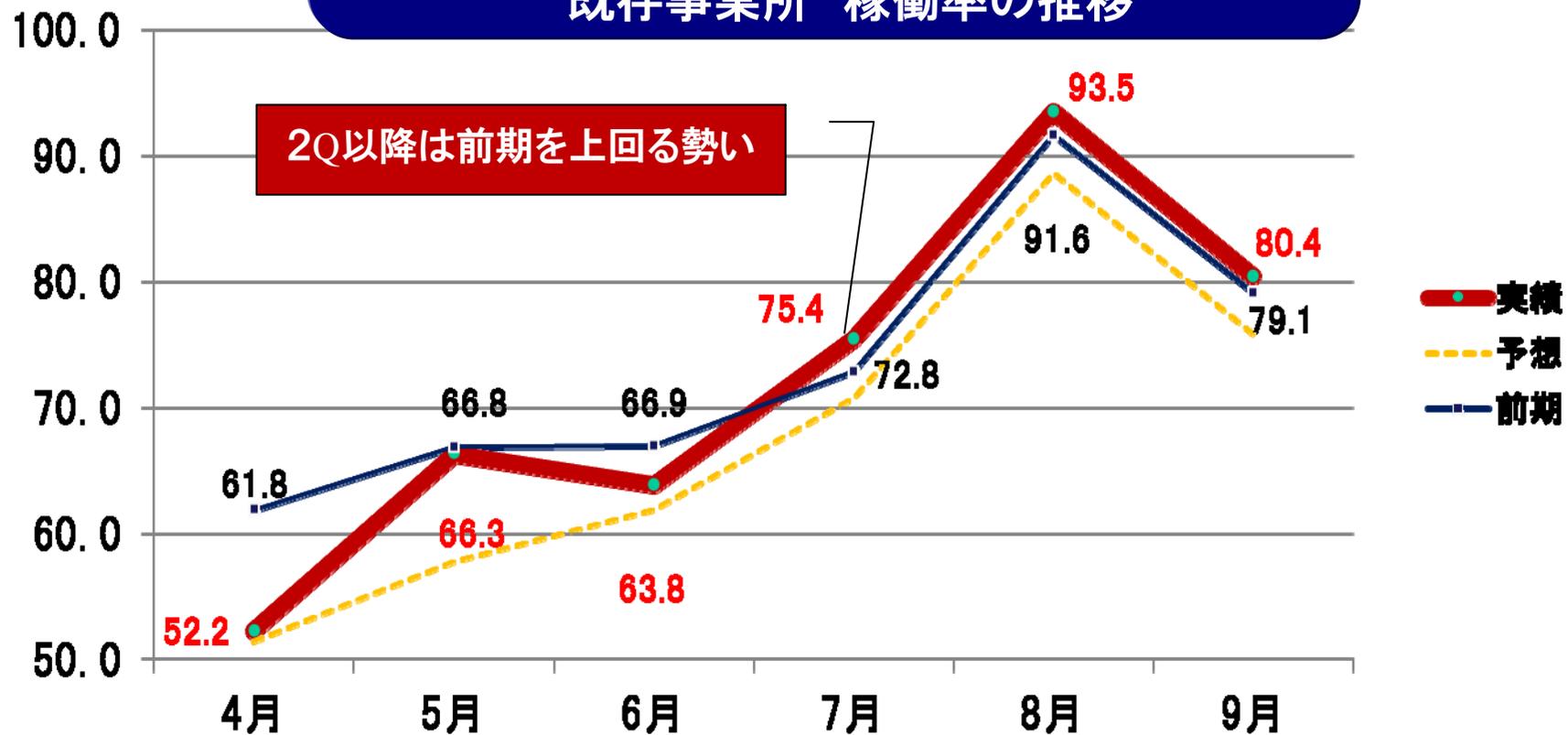
■稼働率

仙台北館	76.8%→97.3%(+20.5pt)
仙台アネックス	82.3%→97.4%(+15.1pt)
仙台駅前	85.1%→98.7%(+13.6pt)
郡山	78.1%→88.7%(+10.6pt)

リゾートホテルの概況

単位:%

既存事業所 稼働率の推移



半期比較(前上期→当上期) ■稼働率 73.3%→72.1%(▲1.2pt) ■客単価 16,278円→16,171円(▲107円)		癒しの湯宿
1Q比較(前1Q→当1Q) ■稼働率 65.2%→60.8%(▲4.4pt) ■単価 15,933円→15,767円(▲166円)	2Q比較(前2Q→当2Q) ■稼働率 81.2%→83.1%(+1.9pt) ■客単価 16,532円→16,440円(▲92円)	

売上高 前年同期比差異

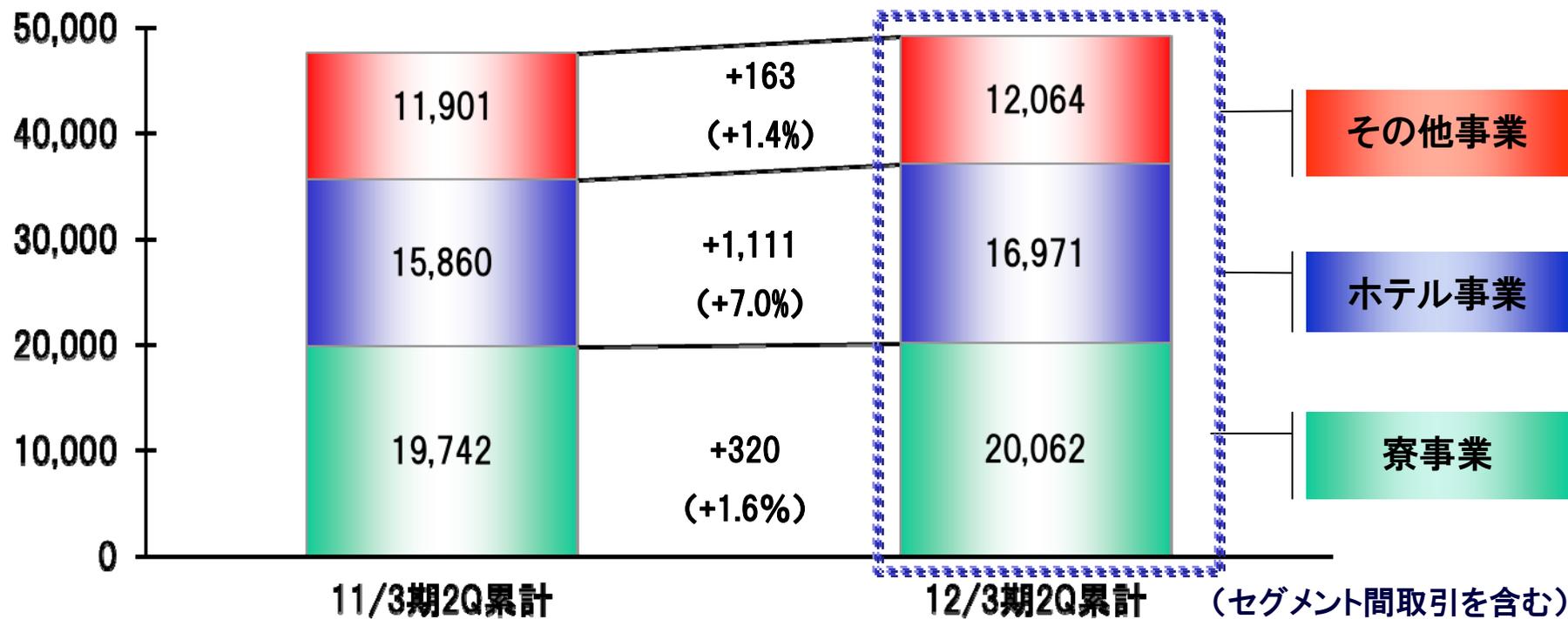
増減要因

寮事業：寮事業構造改革プロジェクトによる稼働率改善により増収

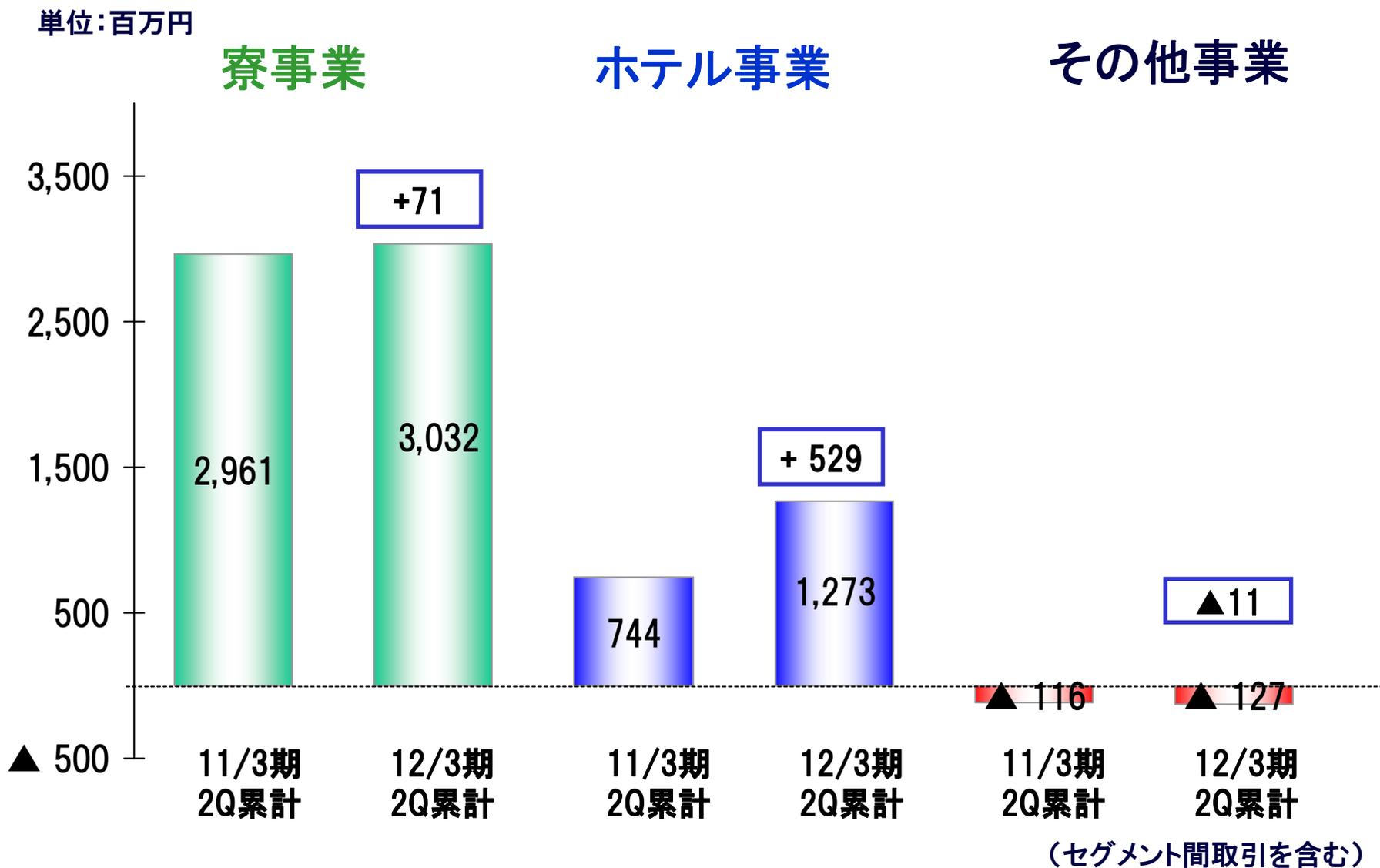
ホテル事業：大震災の影響を吸収し、大幅な増収を維持

その他：開発事業の減収をその他事業が補い増収を確保

単位：百万円

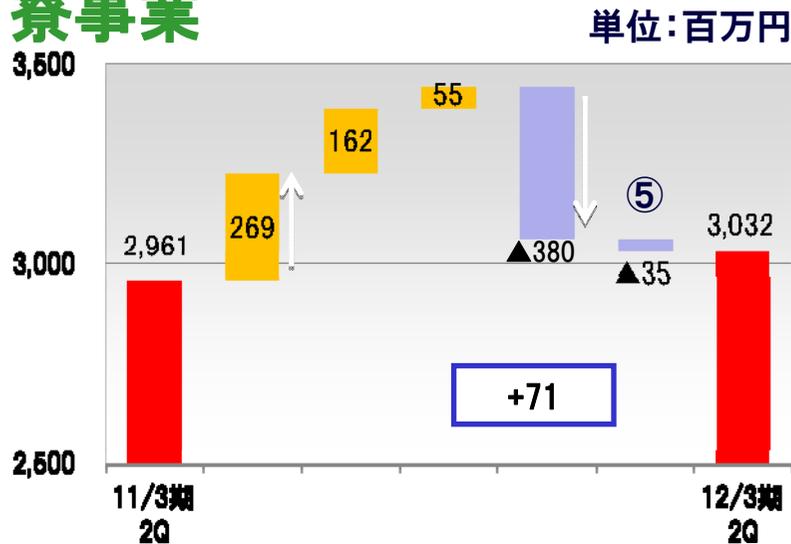


営業利益 前年同期比差異



セグメント別営業利益 前年同期比差異分析①

寮事業



増減要因

- ① 稼働増加に伴う限界利益増(+269百万円)
- ② 大口留学生契約(+162百万円)
- ③ 販促費等のコスト削減(+55百万円)
- ④ 学生入館費の期ズレ(▲380百万円)
- ⑤ 前期8物件売却による費用増(▲35百万円)

ホテル事業



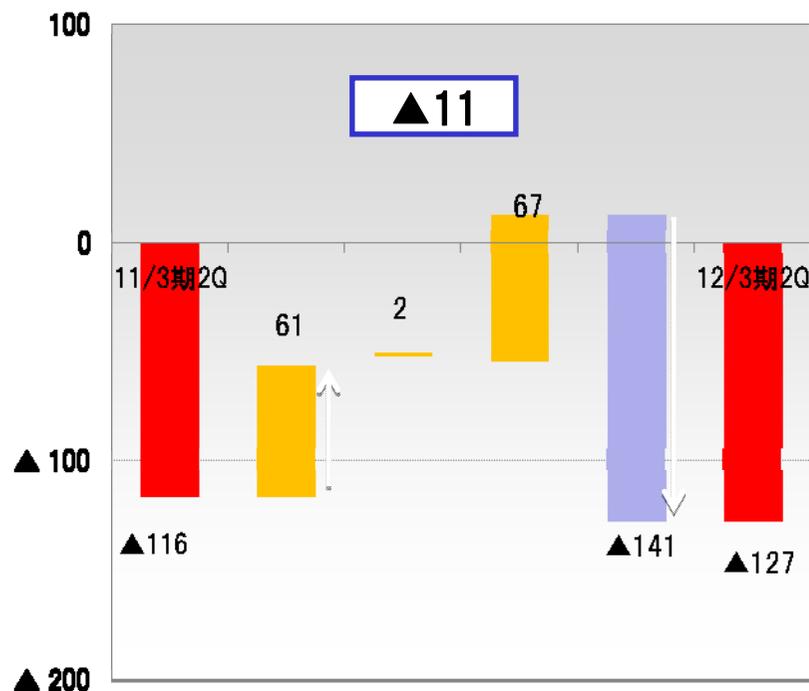
増減要因

- ① ビジネス(+550百万円)
 - 既存事業所 稼働率81.1%(+4.4%)
 - 客単価6,038円(+29円)
 - 既存事業所の利益改善(+324百万円)
 - 10/4月以降開業事業所の収益改善(+226百万円)
- ② リゾート(▲21百万円)
 - 既存事業所 稼働率72.1%(▲1.2%)
 - 客単価16,171円(▲107円)
 - 震災影響による既存事業所の利益低下(▲92百万円)
 - 10/4月以降開業事業所の収益改善(+71百万円)

セグメント別営業利益 前年同期比差異分析②

その他事業

単位:百万円



増減要因

- ①総合ビルマネジメント事業(+61万円)
旧ライブネット社事業移管
- ②フーズ事業(+2百万円)
リゾート施設レストラン受託
- ③開発事業(+67百万円)
分譲マンションの開発(コンフィール八潮)
- ④その他事業(▲141百万円)
新規事業PKP▲174百万円
その他 +33百万円

Ⅱ. 今期業績予想

2012年3月期 業績予想ハイライト

単位:百万円、%

	2011年3月期		2012年3月期 (予)			
	金額	百分比	金額	百分比	増減額	増減率
売上高	84,983	100.0	92,000	100.0	7,017	8.3
売上総利益	15,408	18.1	16,600	18.0	1,192	7.7
販管費	10,797	12.7	11,750	12.8	953	8.8
営業利益	4,610	5.4	4,850	5.3	240	5.2
経常利益	3,308	3.9	3,500	3.8	192	5.8
当期純利益	1,052	1.2	1,430	1.6	378	35.8
設備投資額	3,037		4,700		1,663	54.8
減価償却費	4,278		3,602		▲676	▲15.8
CF	5,330		5,032		▲298	▲5.6

※CF: 当期純利益 + 減価償却費

売上高予想 前年同期比差異

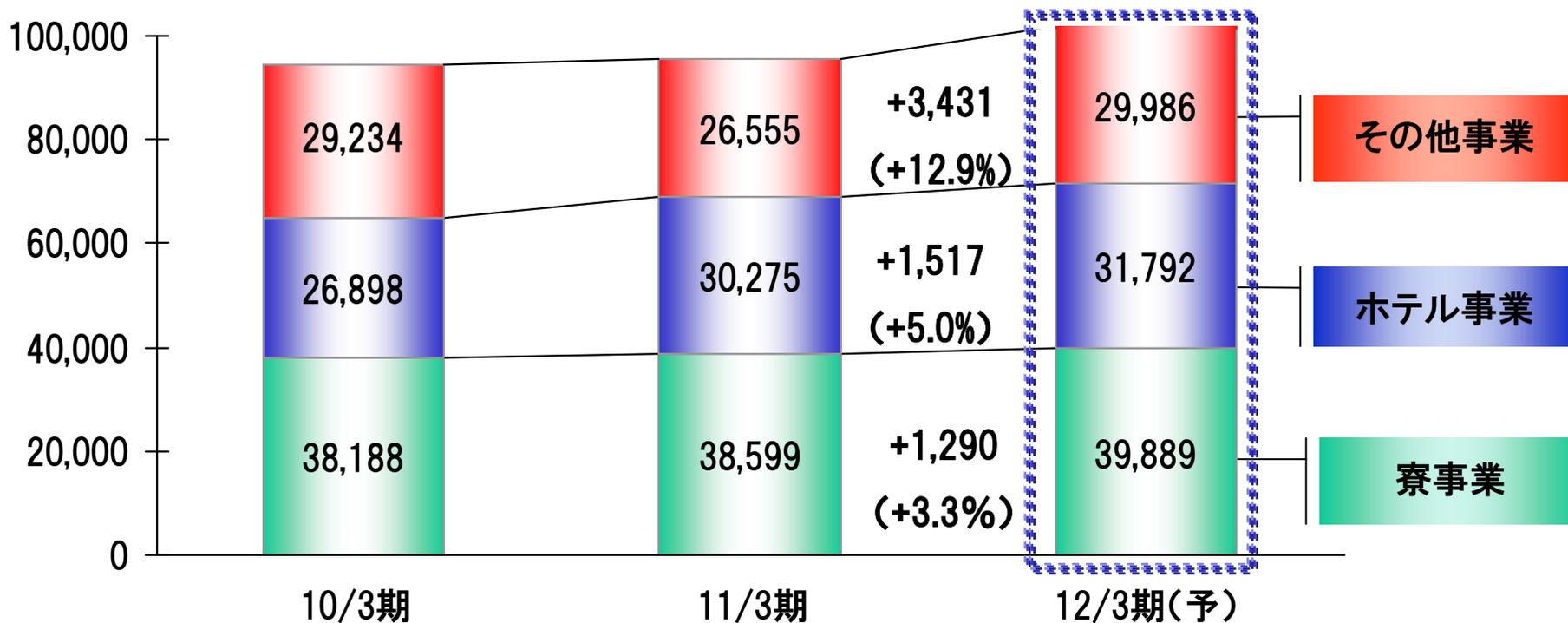
増減要因

寮事業：期初稼働率の大幅改善による売上増

ホテル事業：既存ホテルの穏やかな回復とともに、新規オープンホテルが売上増に寄与

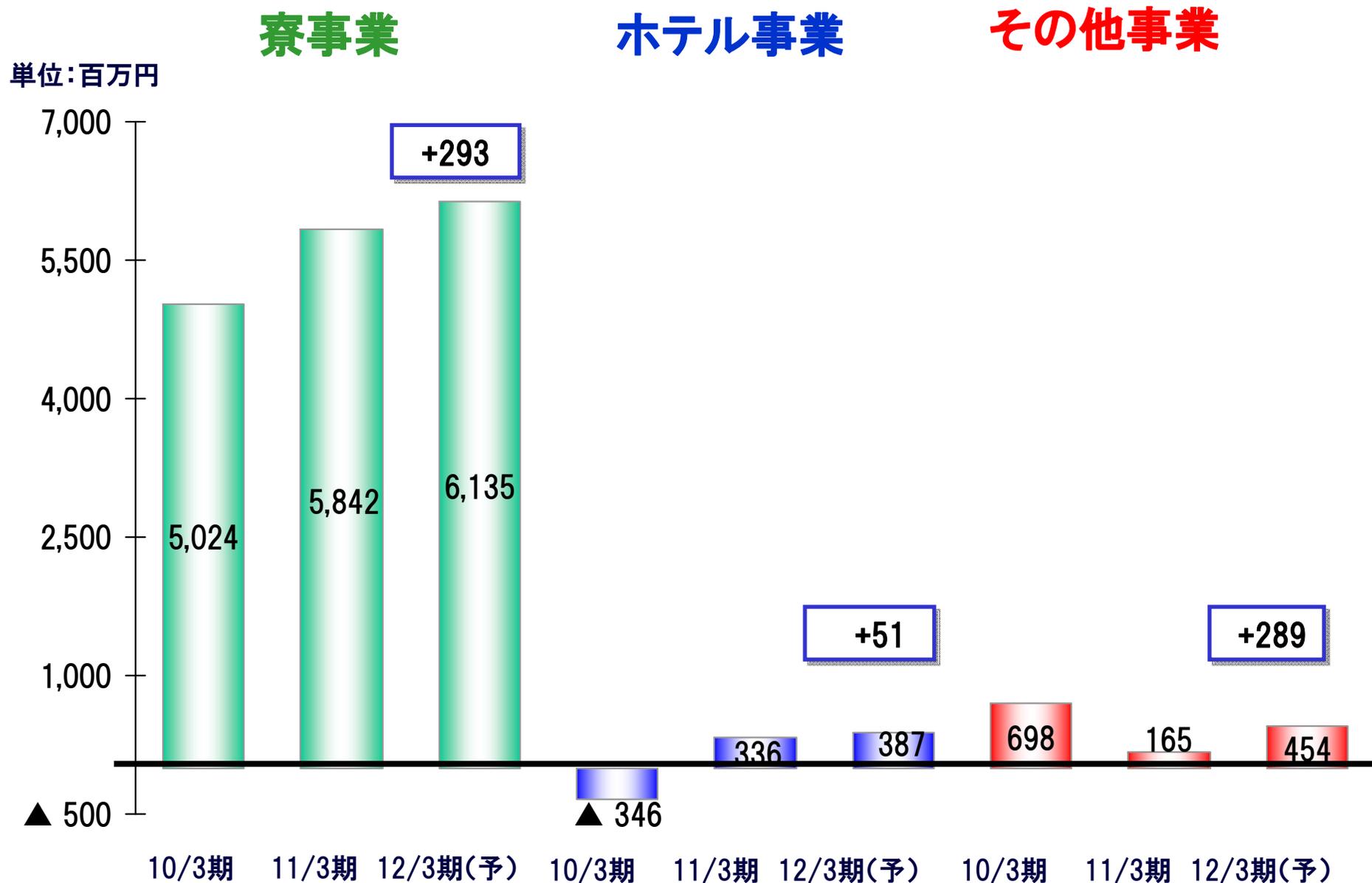
その他：総合ビルマネジメントの組織体制強化と新規事業(PKP)による売上増

単位：百万円



(セグメント間取引を含む)

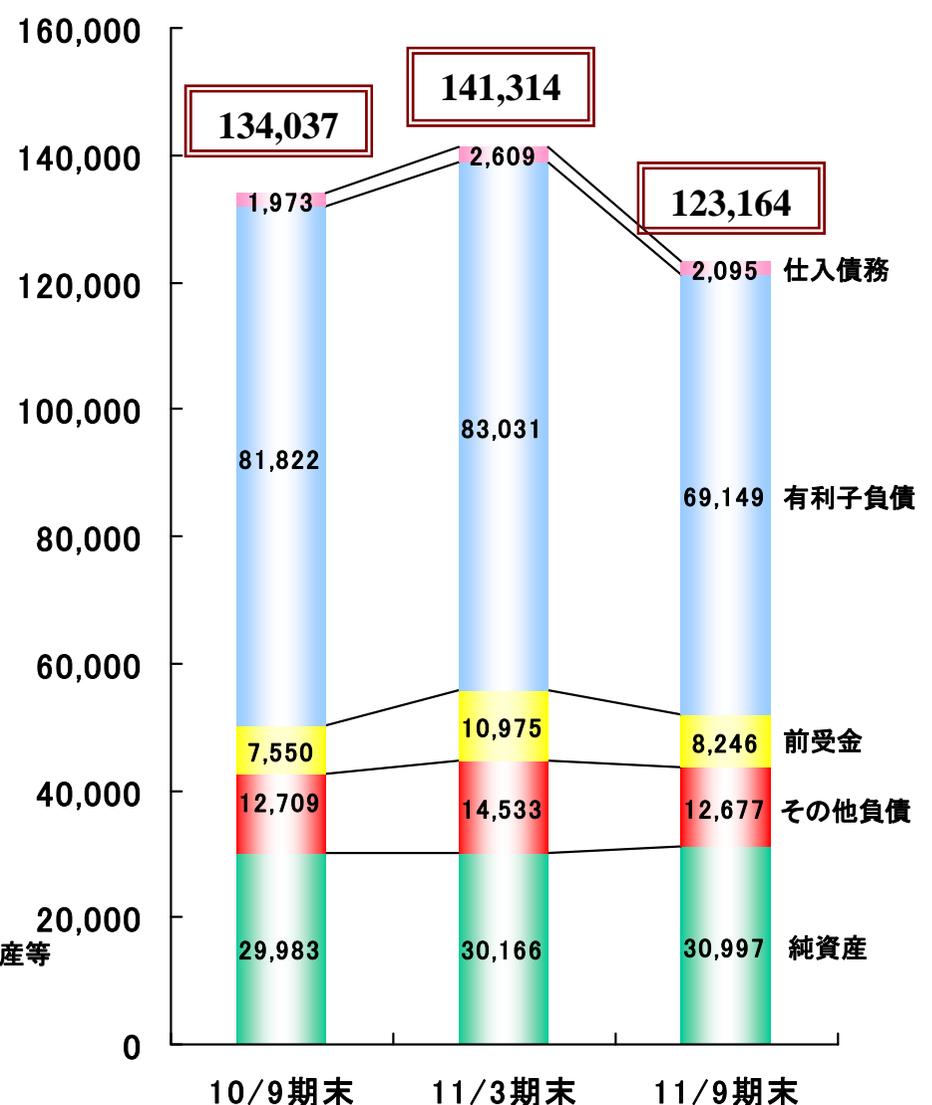
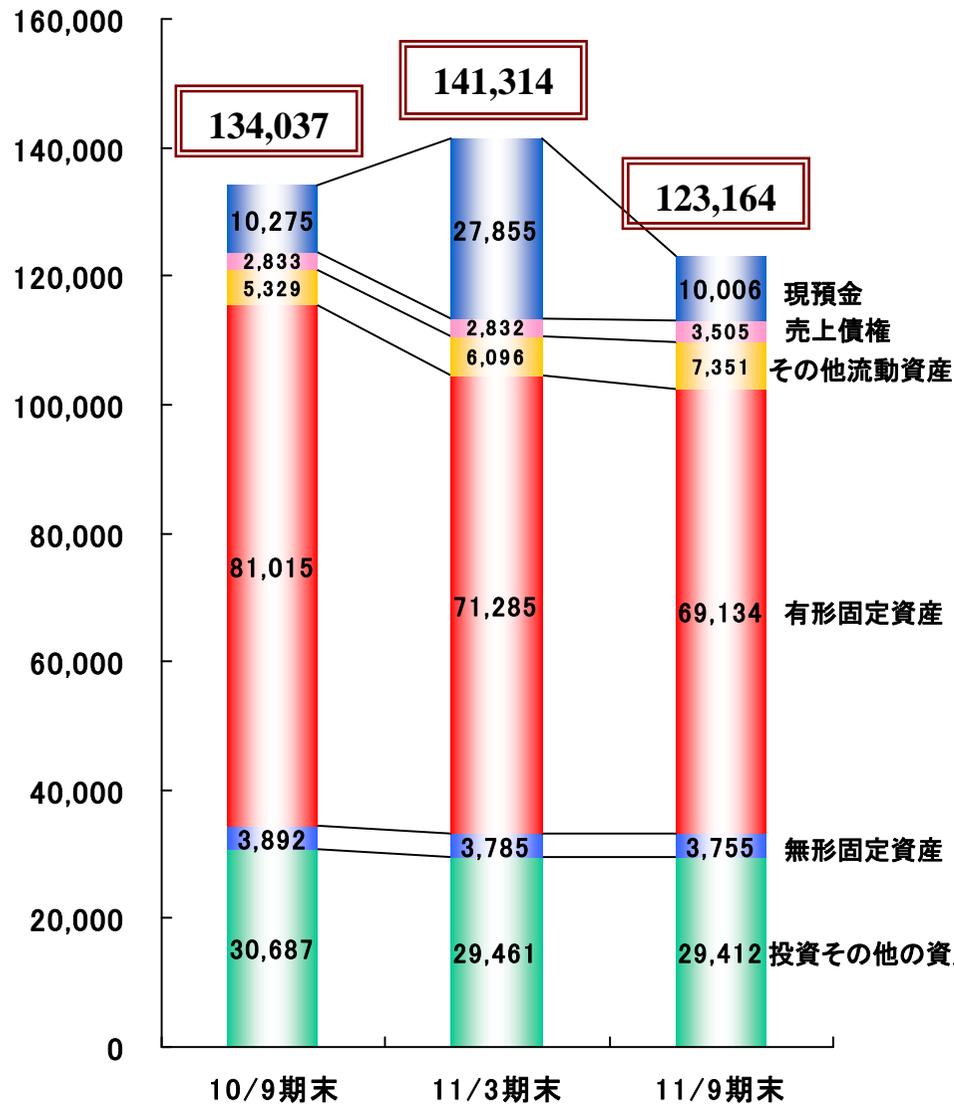
営業利益予想 前年同期比差異



III. 財政狀態

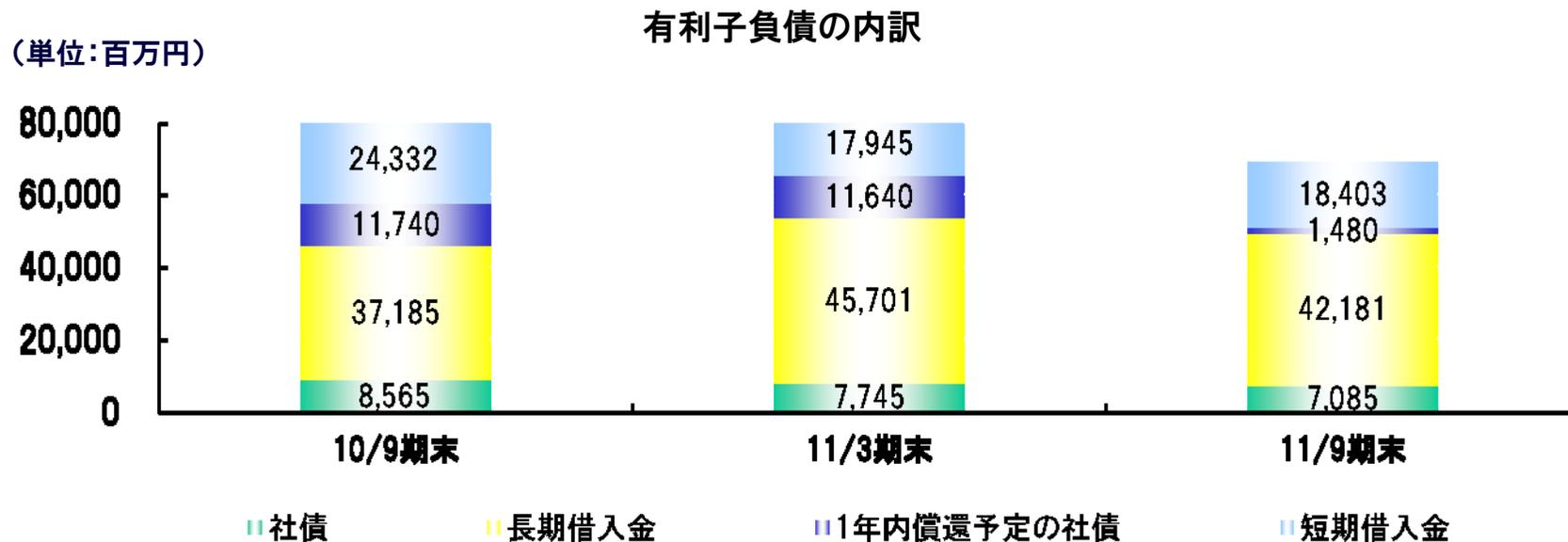
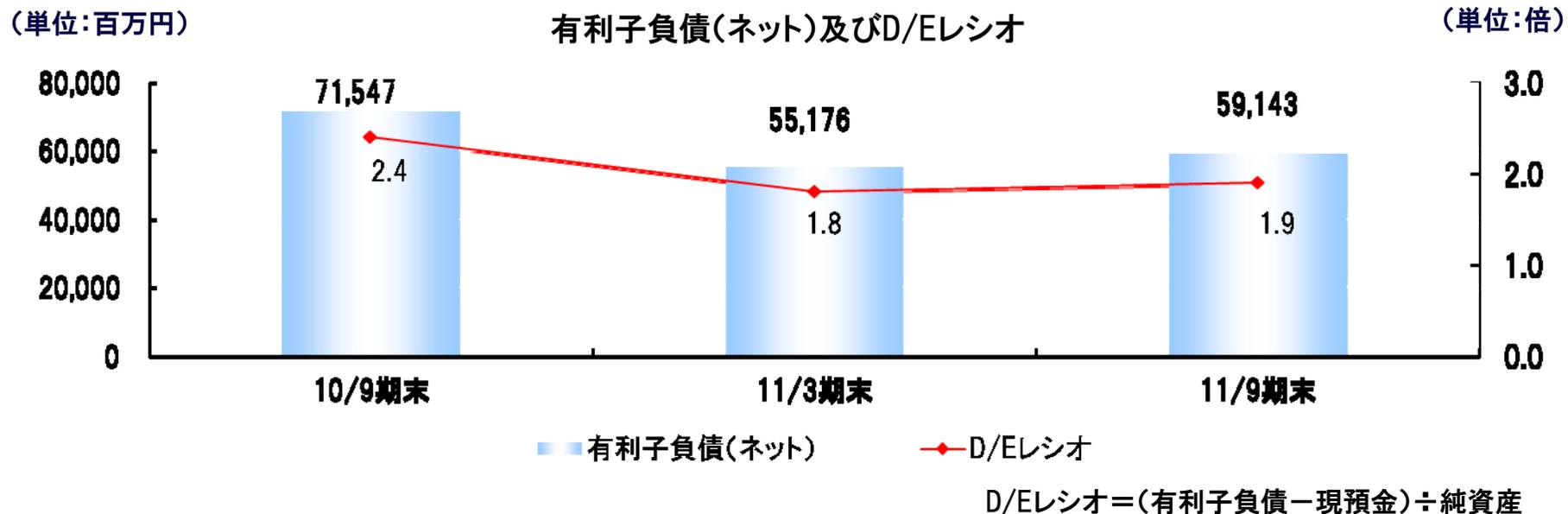
貸借対照表

(単位:百万円)



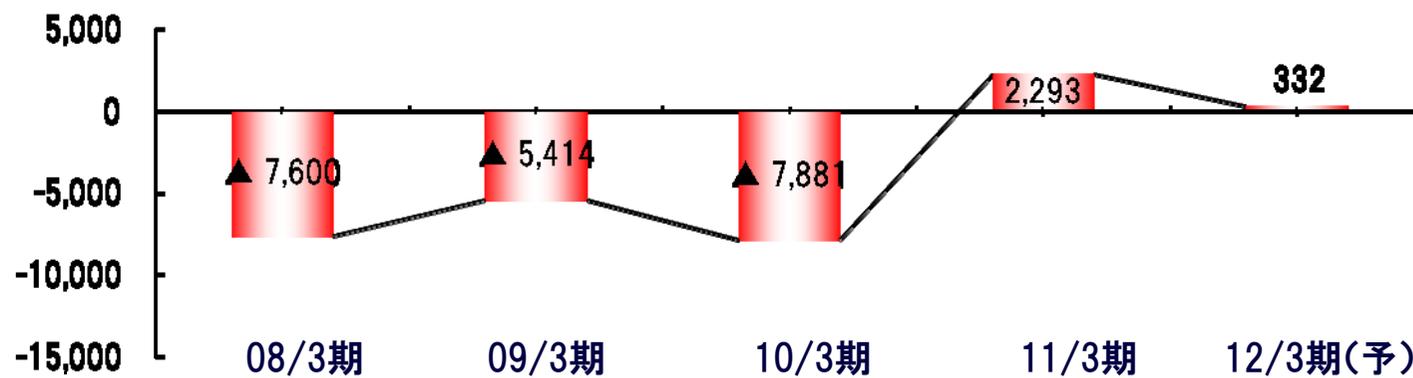
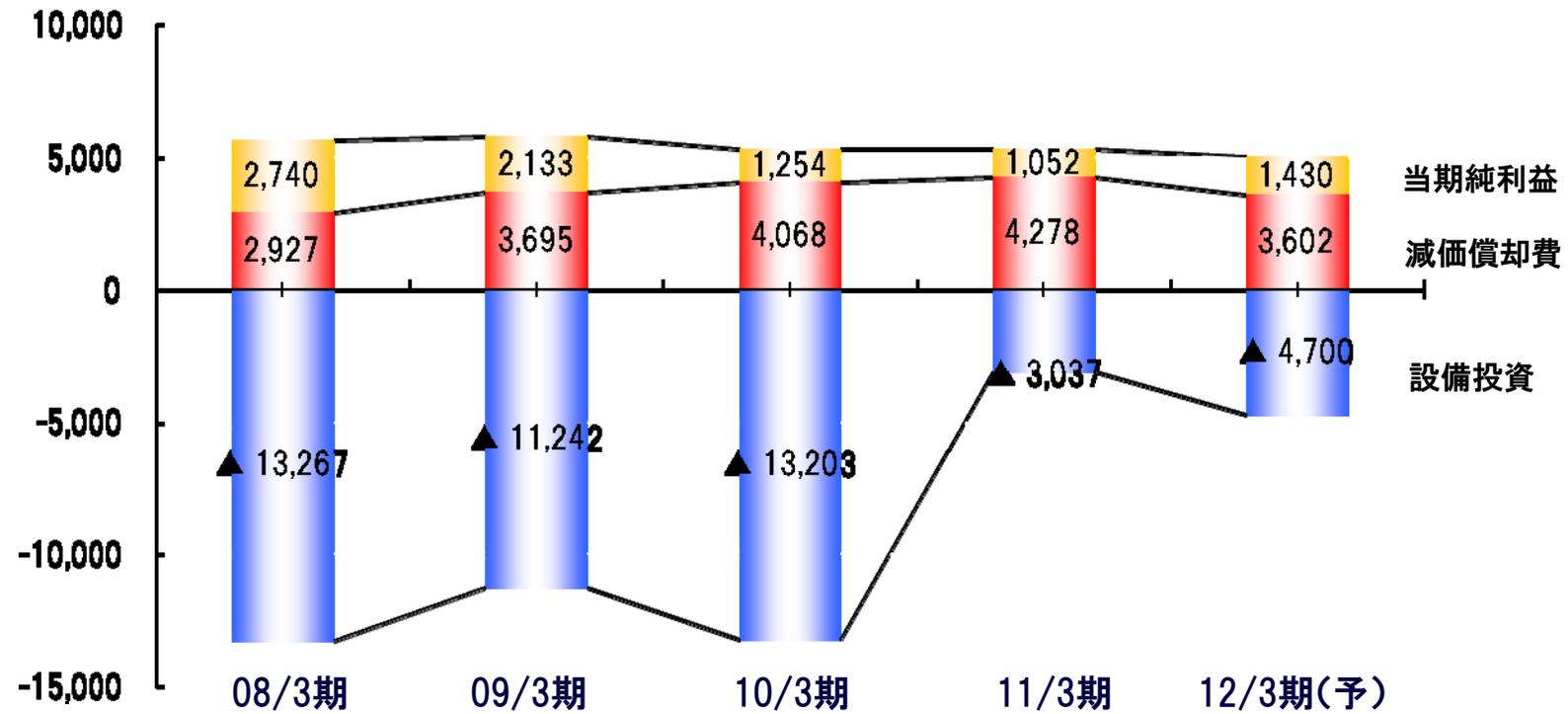
有利子負債＝短期借入金＋1年以内償還社債＋社債＋長期借入金

有利子負債の推移



キャッシュフローの推移

(単位:百万円)



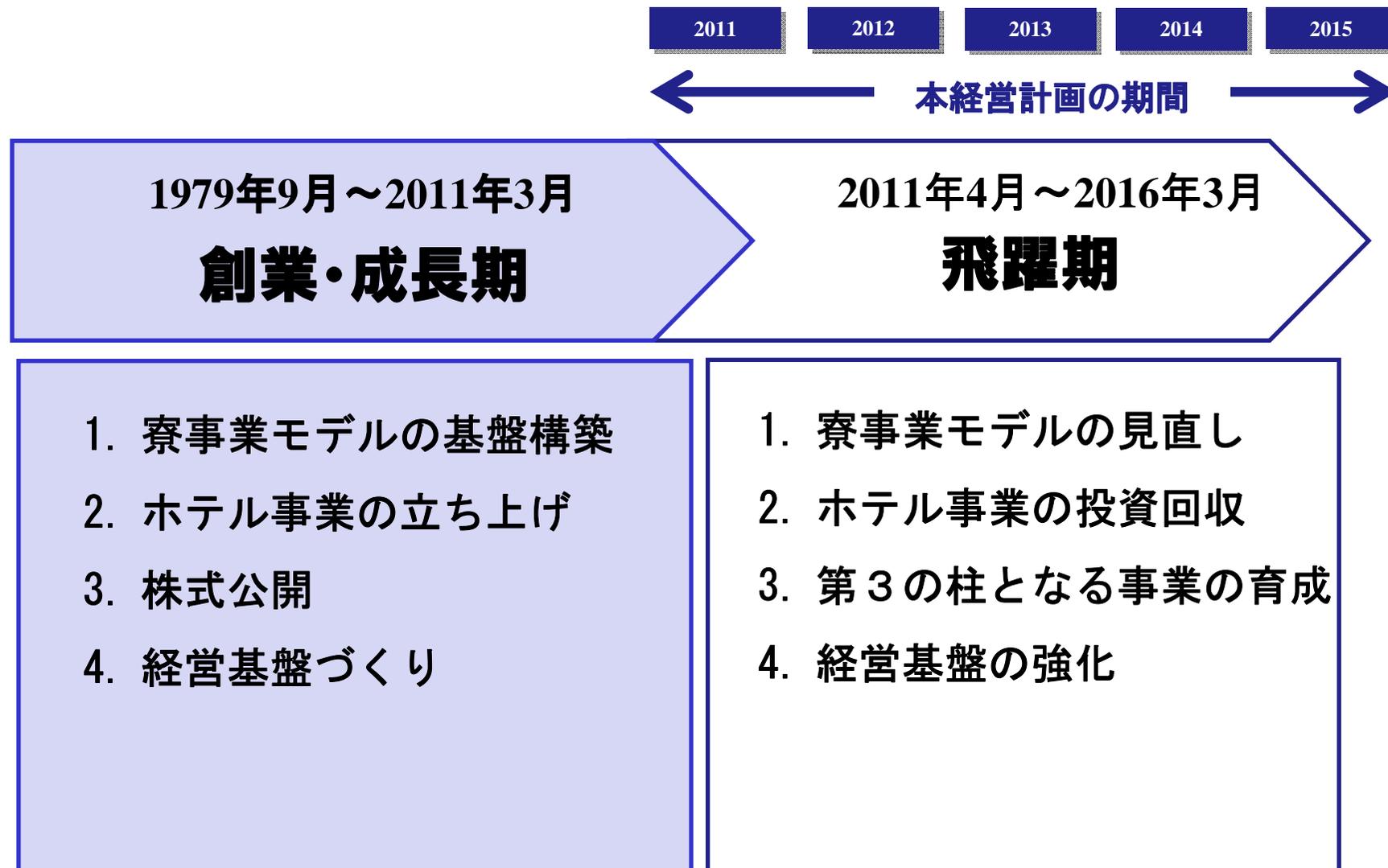
IV. 中期経営計画

(2012年3月期～2016年3月期)

Kyoritsu Value Up Plan!

構造改革から新たな飛躍に向けて

新中期経営計画の視点



中期経営計画の基本的な考え方

Kyoritsu Value Up Plan!

構造改革から新たな飛躍に向けて

収益計画

第37期（2016年3月期）	
売上高	1,350億円
営業利益	110億円
経常利益	90億円
当期純利益	45億円

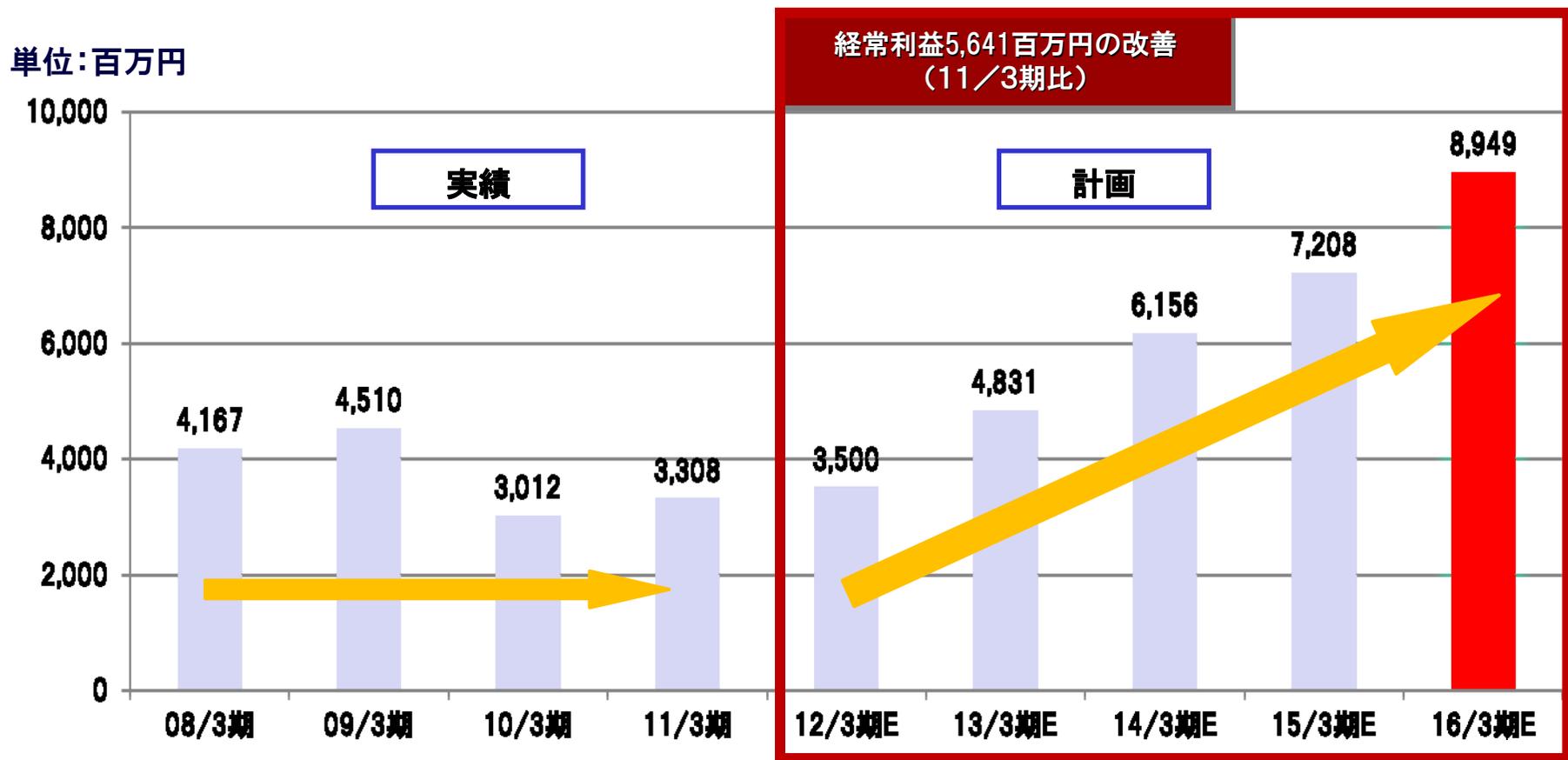
重点施策

- ・寮事業の構造改革の仕上げと新たな成長戦略の遂行
- ・収穫期入りしたホテル事業の収益拡大の加速
- ・第三の柱となる新規事業の育成
- ・人材育成と適正配置

収益目標

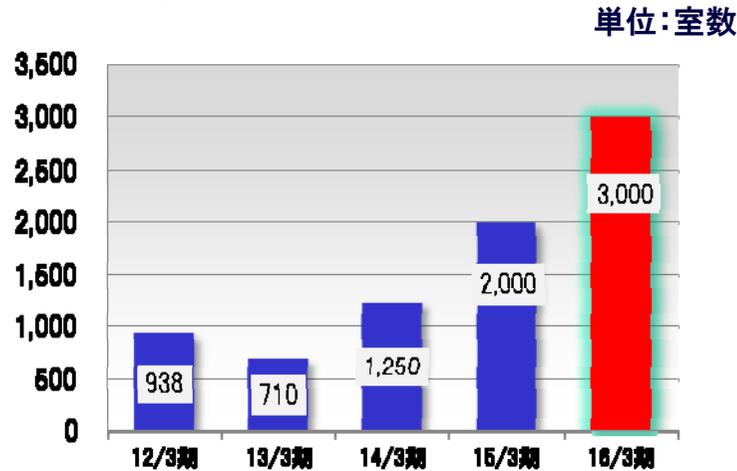
コア事業の成長を加速させ、経常利益100億円企業を目指す

経常利益の推移

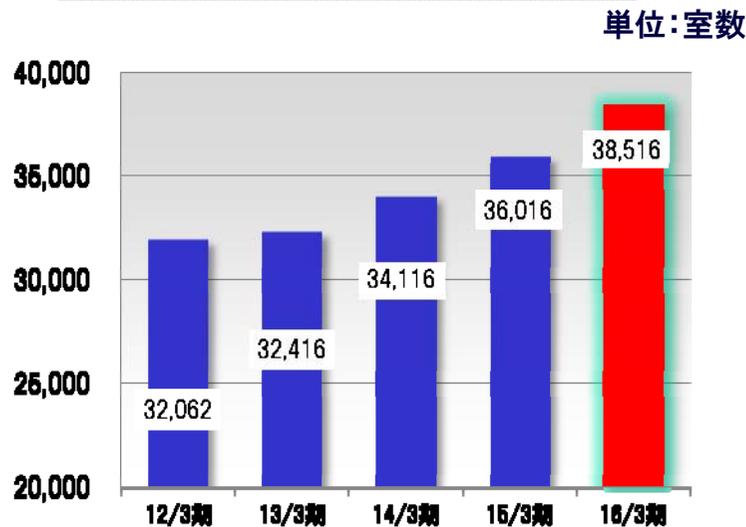


寮事業の成長戦略

開発計画



運営室数(期初値)



【戦略】

➤ お客様ニーズに基づくピンポイント開発

学校様の立地や企業様のニーズに応じたピンポイント開発。

➤ 1棟毎の立地、スペック等に応じた戦略的スクラップforビルド

新帳票「個別状況・対策シート」により、棟別の運営方針を策定、抜本的な収益構造の見直しを図る。

➤ ワンルームニーズの積極的取り込み

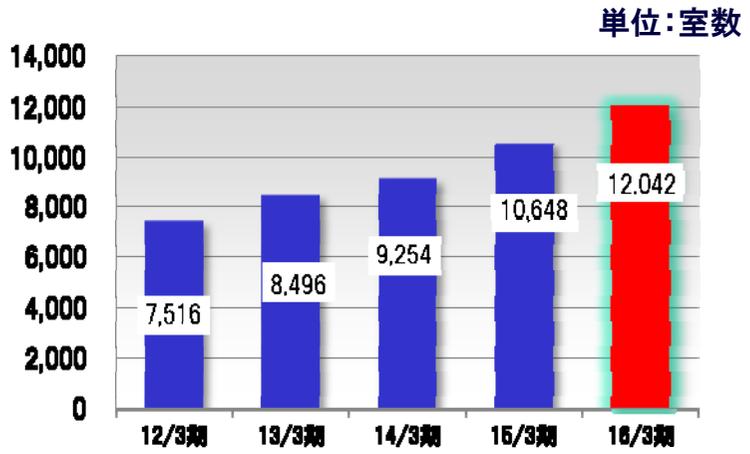
新商品「ハイドミール」によりドミール契約室数を飛躍的に増加。(中計期間中 約3,000室増加)

➤ 新たな付加価値の提案

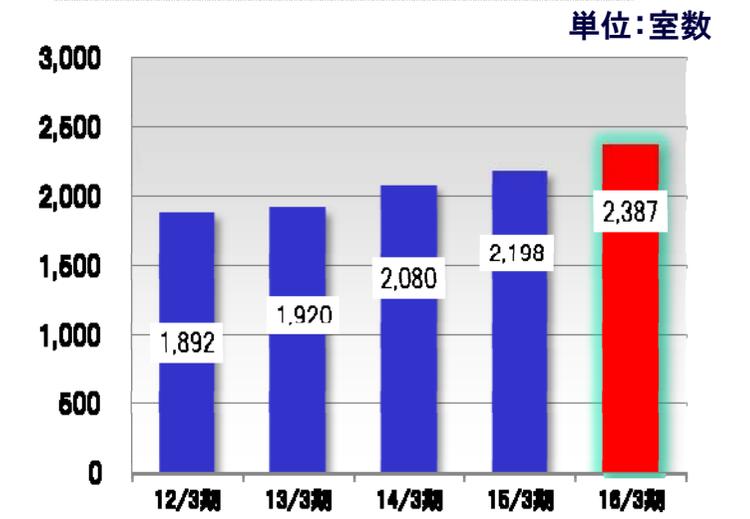
入寮のお客様等を対象に「ドーミー倶楽部」を設立、従来の「食」「住」に「+α」の場を提供。

ホテル事業の成長戦略

ビジネスホテル定員数



リゾートホテル定員数



【戦略】

ビジネス

➤ブランディング

施設毎の立地・スペック等に基づき「スタンダード」、「PREMIUM」、「EXPRESS」、「WEEKLY」分類を再仕訳。同一ブランド内の品質を均質化するとともに、施設のポテンシャルを最大化する。

➤海外展開

成長著しいアジア圏の需要の取り込みにより成長を加速。またグローバル化によるブランド力、認知度の更なる向上を目指す。

リゾート

➤リピーター対策

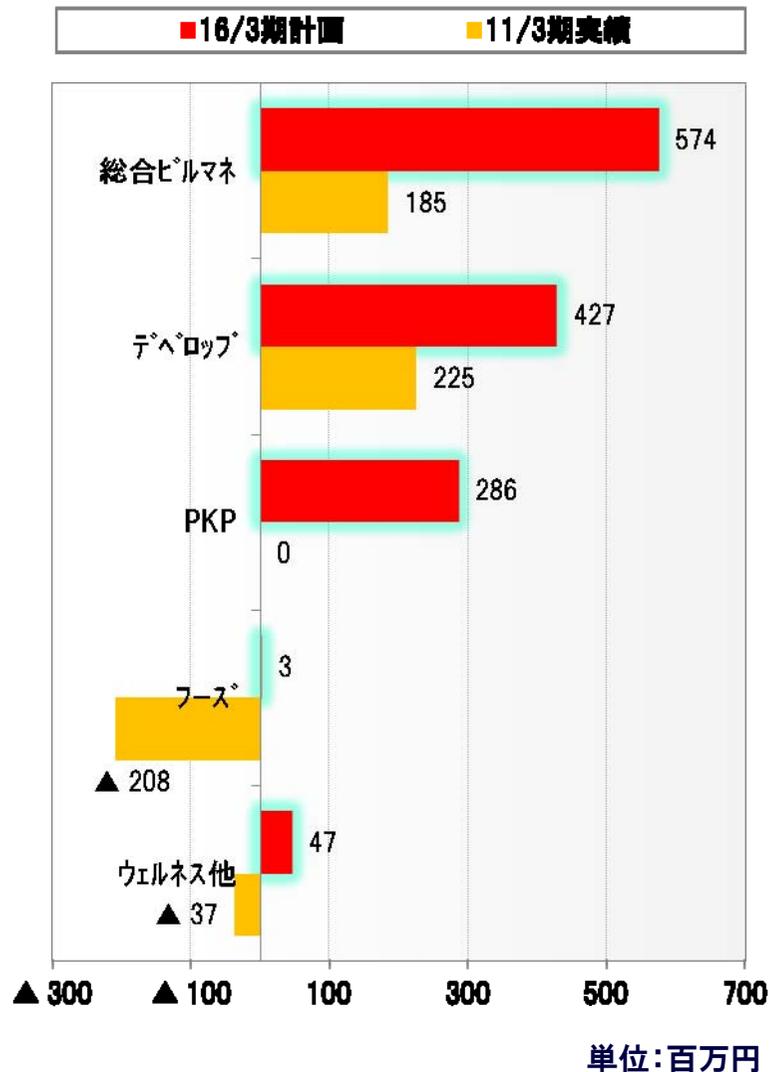
顧客の期待値を超える「サプライズ」の提供により顧客満足度を更に引き上げ。

➤収益構造の抜本改革

平均単価の向上と労働生産性の改善。

その他事業の収益改善と新規事業の育成

その他事業の営業利益計画



【戦略】

➤総合ビルマネジメント事業(+389百万円)

本業回帰。品質管理とコスト削減の徹底。

➤デベロップメント事業(+202百万円)

本中期経営計画の柱となる「開発」部門を担う会社として体制を強化。事業部との両輪で計画を牽引。

➤PKP事業(+286百万円)

全国約900の自治体を重点対象として営業強化、受託実績自治体の業務拡大(点の拡大)と周辺自治体への波及拡大(面の拡大)により、次世代の中核事業として育成。

➤フーズ事業(+211百万円)

事業所毎の抜本的収益改善に取り組む。

➤ウェルネスライフ事業、他(+84百万円)

介護型施設のビジネスモデルを構築、拡大する高齢者マーケット進出の基盤を確立。

PKP (Public Kyoritsu Partnership) 事業の展望

- 地方自治体マーケット

- 全国約1,700地方自治体において、民間委託が可能な業務に従事する職員数は、正職員10万人 臨時職員50万人。
→金額換算すると年間約2兆円の市場規模。
- 人口30万人未満の市町村は「包括委託」の対象。人口30万人以上の中核都市は、大型案件、部分委託の対象。

- 自治体側のニーズ

- 行政運営コストの削減 : ①職員数の削減、②地方交通網整備、③第三セクター・公社の整備または廃止

- 当社基本戦略

1. コンサルティング、制度設計から業務委託まで一貫受託
2. 車両運行から施設運営まで複数業務を一括受託



**行財政改革のパートナーとして
包括的な業務の受託を提案**

- 受託業務内容

- 施設運営管理(学校給食、図書館等)
- 車両運行管理(スクールバス、公用車等)
- 地域活性化支援(温浴・宿泊施設等)

◆業績計画

(百万円)

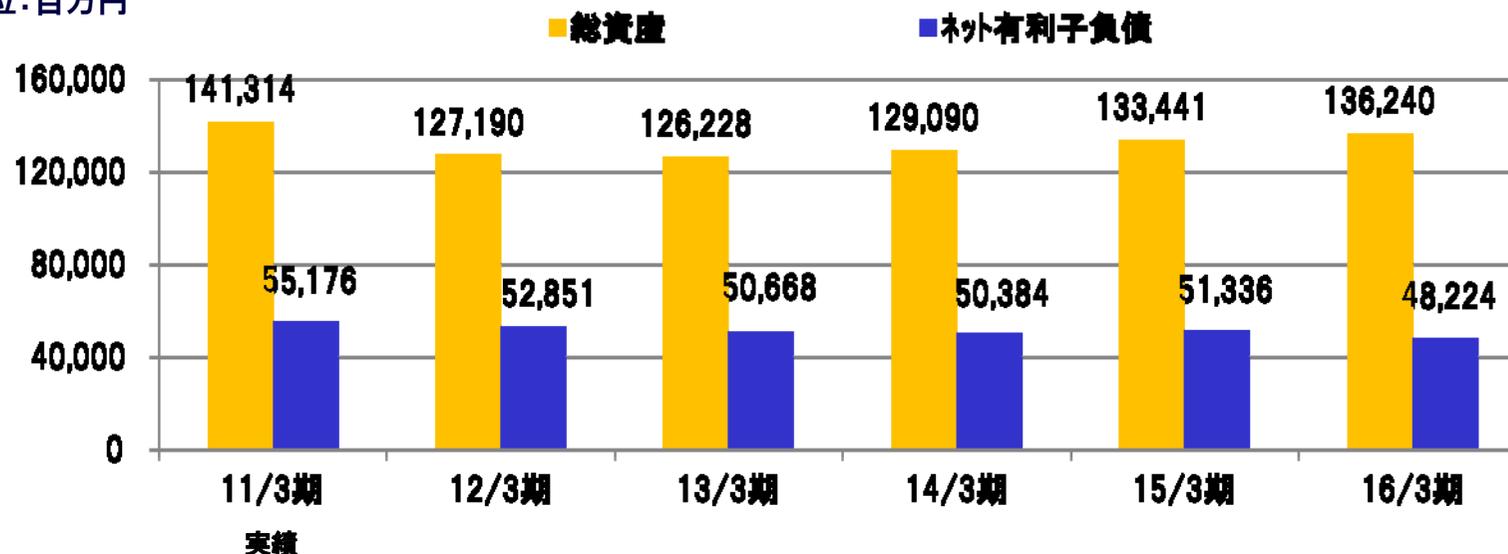
	33期 H24/3期 (計画)	34期 H25/3期 (計画)	35期 H26/3期 (計画)	36期 H27/3期 (計画)	37期 H28/3期 (計画)
受託累計(台・人)	404	1,372	2,317	3,397	4,567
売上合計	1,004	3,438	6,318	9,468	13,068
期中増	1,004	2,434	2,880	3,150	3,600
既存分		1,004	3,438	6,318	9,468
売上総利益 (利益率)	74 7.4%	343 10.0%	631 10.0%	946 10.0%	1,306 10.0%
事業所利益 (利益率)	▲176 -	73 2.1%	231 3.7%	346 3.7%	606 4.6%

- 実績(2011年11月30日現在)

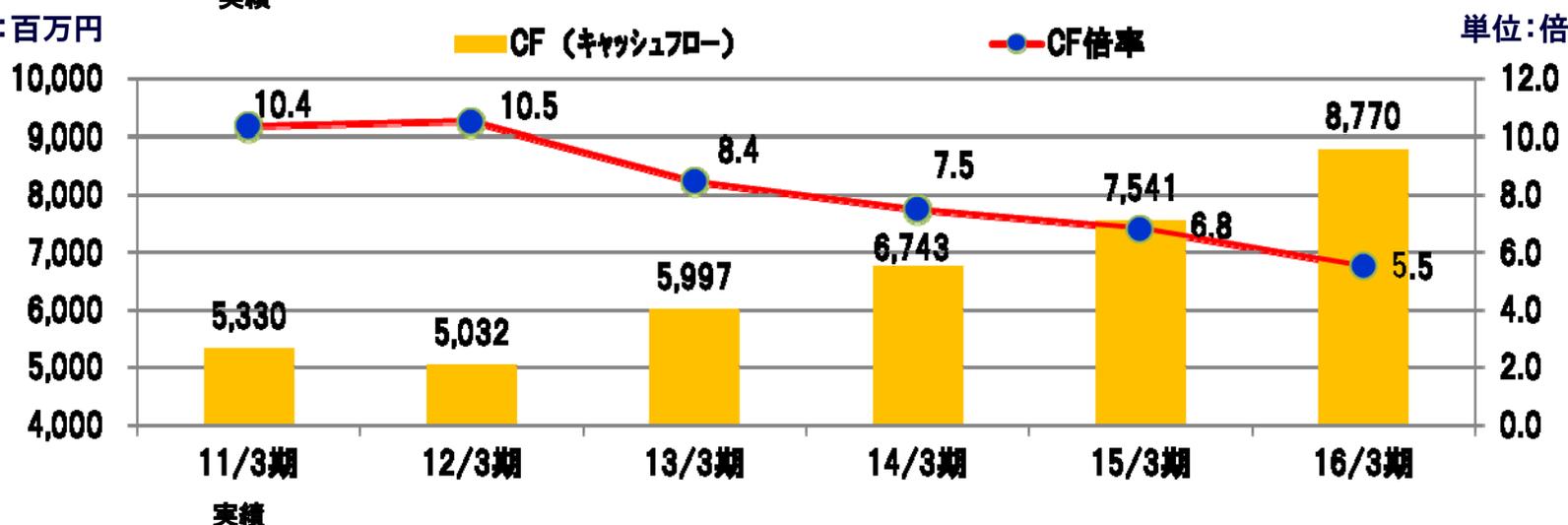
- 受託実績自治体数 14自治体
 うち、包括受託先 2自治体
 (北海道湧別町、和歌山県日高川町)
- 受託施設数36件 / 受託件数357台・人

財務戦略

単位:百万円



単位:百万円



有利子負債のバランスを適正化

業績計画

	初年度	2年目	3年目	4年目	5年目	(百万円)	
	第32期 (実績)	第33期 (計画)	第34期 (計画)	第35期 (計画)	第36期 (計画)	第37期 (計画)	CAGR (5年間)
	2011/3期	2012/3期	2013/3期	2014/3期	2015/3期	2016/3期	
売上高	84,983	92,000	97,855	108,446	120,867	137,707	10.1%
寮事業	38,599	39,889	40,779	42,486	44,573	47,544	4.3%
ホテル事業	30,275	31,792	36,383	40,658	45,675	51,880	11.4%
ドゥーミーイン (海外含む)	14,378	15,397	16,962	19,570	22,982	26,793	13.3%
リゾート	15,897	16,395	19,421	21,088	22,693	25,087	9.6%
その他事業	26,555	29,986	30,670	35,590	41,533	49,740	13.4%
消去又は全社	▲ 10,446	▲ 9,667	▲ 9,977	▲ 10,288	▲ 10,914	▲ 11,457	1.9%
営業利益	4,610	4,850	6,301	7,767	9,030	11,030	19.1%
寮事業	5,842	6,135	6,452	6,878	7,103	7,462	5.0%
ホテル事業	336	387	1,372	2,257	3,115	4,401	67.3%
イン	235	657	762	1,367	1,766	2,386	59.0%
リゾート	101	▲ 271	610	890	1,349	2,015	82.0%
その他事業	165	454	493	649	928	1,336	51.9%
消去又は全社	▲ 1,733	▲ 2,126	▲ 2,016	▲ 2,017	▲ 2,116	▲ 2,169	4.6%
経常利益	3,308	3,500	4,831	6,156	7,208	8,949	22.0%
当期純利益	1,052	1,430	2,263	2,912	3,428	4,269	32.3%
総資産	141,314	127,190	126,228	129,090	133,441	136,240	-0.7%
純資産	30,166	31,293	32,280	33,755	35,761	38,382	4.9%
現預金	27,855	12,929	12,698	13,099	13,689	14,567	-12.2%
有利子負債	83,031	65,780	63,366	63,483	65,025	62,791	-5.4%

前提条件

		初年度		2年目		3年目		4年目		5年目	
		第33期（計画）		第34期（計画）		第35期（計画）		第36期（計画）		第37期（計画）	
		2012/3期		2013/3期		2014/3期		2015/3期		2016/3期	
		棟	室	棟	室	棟	室	棟	室	棟	室
開発計画	寮（学生寮・社員寮）	8	783	5	576	10	1,000	11	1,100	13	1,300
	ドミール（ワンルーム）	4	155	3	134	2	250	9	900	17	1,700
	ドローイング（海外含む）	3	445	6	980	4	758	7	1,394	7	1,394
	リゾート	1	129	1	28	3	160	2	118	2	189
	設備投資	4,700百万円		2,745百万円		4,444百万円		5,661百万円		4,093百万円	
	減価償却費	3,602百万円		3,734百万円		3,831百万円		4,113百万円		4,501百万円	
稼働率	寮（期初）	95.3%		97.0%		97.0%		97.0%		97.0%	
	寮（期中平均）	91.5%		93.0%		93.0%		93.0%		93.0%	
	ドローイング（海外含む）	77.9%		76.9%		76.7%		77.3%		77.8%	
	リゾート	72.2%		72.9%		72.2%		71.1%		70.2%	
客単価	ドローイング（海外含む）	5,835円		5,911円		6,213円		6,399円		6,540円	
	リゾート	16,515円		16,939円		17,613円		18,061円		18,684円	
定員数	寮（学生寮・社員寮・ドミール）	32,062室		32,416室		34,116室		36,016室		38,516室	
	ドローイング	7,516室		8,496室		9,254室		10,648室		12,042室	
	リゾート	1,892室		1,920室		2,080室		2,198室		2,387室	

（注）寮（学生寮・社員寮・ドミール）の定員数は、各期の期初の数値。



本資料の内容に関しては、万全を期しておりますが、その内容の正確性、確実性、妥当性及び公正性を保証するものではありません。本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での弊社の判断であり、様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることを御承知おき下さい。また、予告なしに内容が変更又は廃止される場合がございます。