

東証1部 証券コード:9616



# 2007年3月期 決算説明資料

2007年6月6日

代表取締役社長 佐藤 充孝 さとう みつたか

【お問い合わせ先】 広報部

Tel:03-5295-7875

E-mail:kh@kyoritsugroup.co.jp

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

# 2007年3月期業績ハイライト(対前期比)

(単位: 百万円、%)

	2006年3月期		2007年3月期		増減額	増減比
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	63,084	100.0	66,287	100.0	3,202	5.1
売上総利益	11,783	18.7	12,242	18.5	459	3.9
販売管理費	7,172	11.4	8,496	12.8	1,324	18.5
営業利益	4,611	7.3	3,745	5.6	▲866	▲18.8
経常利益	4,823	7.6	3,787	5.7	▲1,036	▲21.5
当期純利益	2,010	3.2	2,413	3.6	403	20.0
EPS	161.87		176.98		15.11	9.3
設備投資額	9,266		15,926		6,660	71.9
減価償却費	1,634		2,101		467	28.6

# 営業利益の増減要因分析

(単位:百万円)

営業利益	2006年3月期	2007年3月期	増減額
	4,611	3,745	▲866
寮事業			+536
ホテル事業			▲1,426
総合ビルマネジメント事業			+48
フーズ事業			▲99
総合ビルマネジメント事業			+15
その他事業			+94
消去または全社			▲31

※各セグメント営業利益には、連結子会社間の取引を含んでおります。

# 寮事業の概況

(単位:百万円)

	2006年3月期		2007年3月期		2008年3月期(予)	
	金額	増減額	金額	増減額	金額	増減額
売上高	31,767	1,204	33,447	1,680	35,520	2,073
営業利益	4,804	25	5,340	536	5,403	63

※各セグメント売上高・営業利益には、連結子会社間の取引を含んでおります。

## 2007年3月期

大学・短大・専門学校との提携契約数伸長の動きが継続。当社学生寮の利用実績は、学校数で1,564校（前期比2.1%減）、契約者数で15,458名（同1.7%増）と堅調に推移。社員寮事業は、企業収益の回復を受けた若年層雇用者数増加や研修施設としてのニーズが拡大し、利用実績企業数で1,232社（同3.4%増）となり、売上高伸長率では6.1%増となった。ドミール（ワンルームマンションタイプ寮）も、学生寮入居者の卒業後の住み替え需要や、寮利用者からの紹介などの相乗効果で、入居者数3,516名（同6.9%増）、売上高は2桁の伸び率が継続。

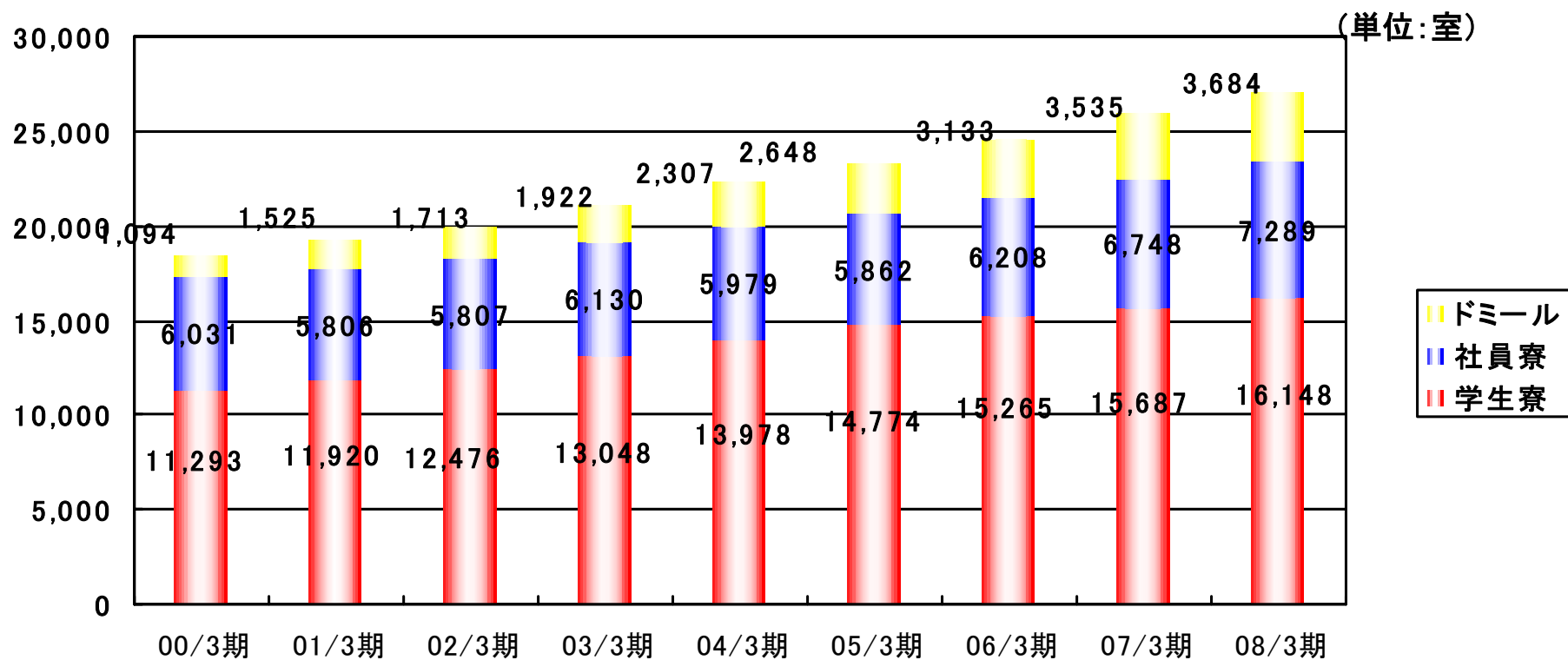
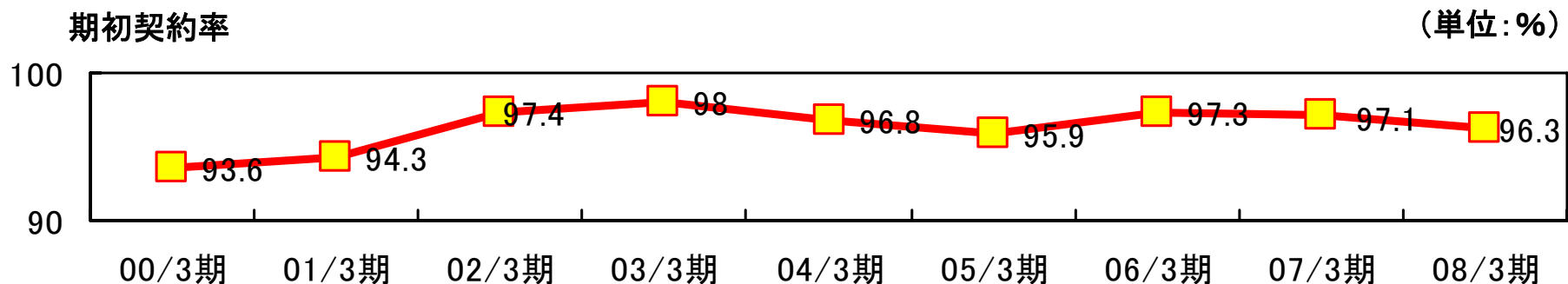
## 2008年3月期(予)

期初稼働率が96.3%と好調なスタート。今期も旺盛な需要の首都圏中心に開発を強化。加えて、金沢の開業を控えるなど、地方中核都市への展開も強化し、商圈の拡大を推進中。又、首都圏以外では、名古屋・京都・神戸など重点地域を設定し、地元に着した営業・開発体制により、供給スピードを加速する。

# 参考資料①



## 学生寮・社員寮・ドミールの契約率・契約者数の推移(期初値)



# 参考資料② 有力大学を中心に提携学校増加が加速

## 提携大学入居者数ベスト5

\* 2007年4月現在

- ・早稲田大学 641名
- ・法政大学 243名
- ・帝京大学 223名
- ・青山学院大学 168名
- ・國學院大學 166名

2006年3月期  
(44名)

(主な新規提携・提携強化校)

- ・帝京大学
- ・北里大学
- ・法政大学
- ・大妻女子大学様
- ・龍谷大学様
- ・同志社大学様

2007年3月期  
(366名)

(主な新規提携・提携強化校)

- ・東京女子大学様
- ・東京電機大学(神田)様
- ・十文字学園女子大学様
- ・デジタルハリウッド大学様

2004年3月期  
(215名)

(主な新規提携・提携強化校)

- ・上智大学
- ・国学院大学
- ・日本歯科大学

2005年3月期  
(115名)

2003年3月期  
(24名)

(主な新規提携・提携強化校)

- ・国際基督教大学
- ・武蔵大学
- ・東洋学園大学
- ・仙台ビューティーアート専門学校
- ・大阪ビューティーアート専門学校

(主な新規提携・提携強化校)

- ・早稲田大学
- ・青山学院大学
- ・東邦大学
- ・成城大学

( )の数は大学提携に伴う純増数

# ホテル事業の概況

(単位:百万円)

	2006年3月期		2007年3月期		2008年3月期(予)	
	金額	増減額	金額	増減額	金額	増減額
売上高	10,410	2,551	13,428	3,018	20,778	7,350
営業利益	300	292	▲1,127	▲1,426	452	1,579

※各セグメント売上高・営業利益には、連結子会社間の取引を含んでおります。

## 2007年3月期

ビジネスホテルは、前期5棟を開業し、既存事業所と合わせた全22事業所が高い稼働率(年間平均稼働率83.7%)で推移。

リゾートホテルは、大型ホテル4棟(菊屋・水の音・きらの里・雪月花)と銀花の計5棟をオープン。

損益面で、大型ホテルの開業準備費用と、開業時期集中に伴う販促効果の遅行などの影響から、人件費などの経費が先行し、収益を押しさえ込む結果となった。

## 2008年3月期(予)

前期開業ホテルの稼働率も月を追うごとに上昇傾向に入り、前期開業のホテルが通期で寄与し売上拡大が見込まれる。今期オープンは、9棟(ビジネス5・都市型ラビスタ1・リゾート3)を予定。1事業所毎に細やかな営業・販売及びコスト管理を行い、開業準備費を吸収して、収益を確保する体制を構築しつつ、戦略的に開発を推進していく。

# ホテル事業の売上高・営業利益の分析

(単位:百万円、%)

ビジネスホテル	2006年3月期		2007年3月期		2008年3月期(予)	
	金額		金額	増減額	金額	増減額
売上高	4,240		6,037	1,797	8,610	2,573
事業利益*	525		595	70	819	224
リゾートホテル	2006年3月期		2007年3月期		2008年3月期(予)	
	金額		金額	増減額	金額	増減額
売上高	5,032		6,981	1,949	12,168	5,187
事業利益*	91		▲408	▲499	1,007	1,415
事業部間接コスト	▲246		▲1,091	▲845	▲1,292	201
本社費	▲70		▲224	▲154	▲82	142
営業利益	300		▲1,127	▲1,426	452	1,579

※各セグメントの事業利益は、事業部間接コスト及び本社費控除前の利益です。



# リゾートホテル事業の収益構造改善

(単位:百万円、%)

	2006年3月期	2007年3月期		2008年3月期(予)	
	金額	金額	増減額	金額	増減額
前期オープン5棟(菊屋・水の音・ きらりの里・雪月花・銀花)	—	▲307	▲307	635	942
* 一時的な開業費用を除く					
今期オープン4棟(大雪山・深山 桜庵・海舟)	—	—	—	22	22
沖縄	176	261	85	363	102
その他既存9棟 (那須・伊豆山・ 伊東・米屋・上宝・秀峰閣軽井沢・安 比・函館)	213	▲85	▲298	251	336
間接費用	▲204	▲165	39	▲178	▲13
一時的な開業費用等	▲94	▲112	▲18	▲86	26
計	91	▲408	▲499	1,007	1,415

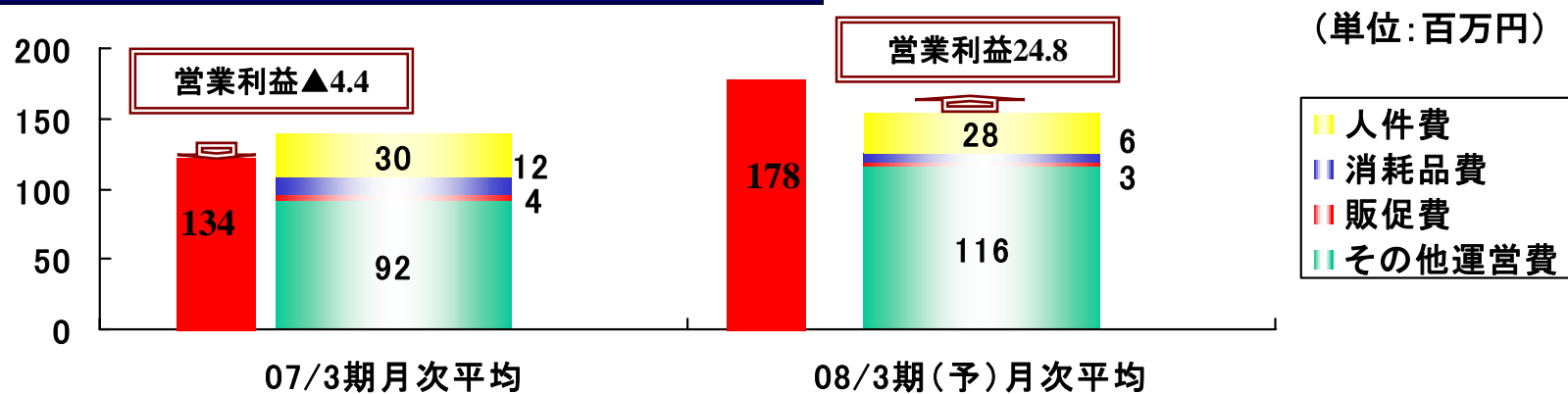
# 収益構造改善事例(雪月花)

(単位:百万円、%)

		2007年3月期		2008年3月期(予)	
	開業月	売上高	事業利益	売上高	事業利益
菊屋	7月	339	▲152	581	45
きらりの里	8月	405	▲127	881	128
水の音	10月	676	▲137	1,188	148
銀花	10月	84	20	155	18
<b>雪月花</b>	11月	671	▲22	2,140	297
<b>計</b>		2,175	▲419	4,945	635

\* 一時的な開業費用を含む

## 雪月花(月次)収益構造比較



# 総合ビルマネジメント事業の概況

(単位:百万円)

	2006年3月期		2007年3月期		2008年3月期(予)	
	金額	増減額	金額	増減額	金額	増減額
売上高	13,277	2,227	11,680	▲1,597	11,436	▲244
営業利益	578	126	625	47	507	▲118

※各セグメント売上高・営業利益には、連結子会社間の取引を含んでおります。

## 2007年3月期

提案型営業による新規顧客の開拓、既存取引先の需要の掘り起こしやビル管理周辺業務の拡充を図るべく、リフォーム事業やプロパティマネジメント事業の拡充等事業基盤の強化に積極的に取り組む。不採算案件を解約、原価管理を含む生産性改善に努めた結果、増益を確保した。

## 2008年3月期(予)

更に信頼していただける技術力・商品力の向上に努め、より質の高いビルサービスが提供できる体制づくりを積極的に推進。また、全国展開を進めている当社グループのホテルを、建物施設管理の側面からサポートしていき、全国に拠点網を構築する計画。

# フーズ事業の概況

(単位:百万円)

	2006年3月期		2007年3月期		2008年3月期(予)	
	金額	増減額	金額	増減額	金額	増減額
売上高	3,828	▲19	4,330	502	4,881	551
営業利益	▲75	▲9	▲174	▲99	▲113	61

※各セグメント売上高・営業利益には、連結子会社間の取引を含んでおります。

## 2007年3月期

不採算店舗・事業所の整理撤退を進める一方、新規ホテルレストランへの出店等、収益構造の見直しに努めたが、競争激化にともなう収益性悪化により赤字拡大。

## 2008年3月期(予)

当社グループのホテル展開に対応し、グループ施設のレストラン運営効率を高めるとともに、運営ノウハウの確立されたゴルフ場レストランの営業体制を強化し、外部取引先を開拓する計画。

# デベロップメント事業の概況

(単位:百万円)

	2006年3月期		2007年3月期		2008年3月期(予)	
	金額	増減額	金額	増減額	金額	増減額
売上高	9,571	996	15,251	5,680	15,000	▲251
営業利益	364	15	379	15	382	3

※各セグメント売上高・営業利益には、連結子会社間の取引を含んでおります。

## 2007年3月期

当社の事業所開発に伴う“仕入れ”に該当する事業。首都圏中心に寮・ワンルームマンションタイプ寮『ドミール』及び、今期新規立ち上げ棟数が過去最高となったホテルの開発を行ったため、事業規模が拡大。

## 2008年3月期(予)

寮は每期、1500～2000室の開発目標。  
ホテルは、来期以降もビジネス、リゾート双方で9棟の全国展開を継続していく予定。

# その他事業の概況

(単位:百万円)

	2006年3月期		2007年3月期		2008年3月期(予)	
	金額	増減額	金額	増減額	金額	増減額
売上高	3,333	324	4,018	685	4632	614
営業利益	160	49	254	94	245	▲9

※各セグメント売上高・営業利益には、連結子会社間の取引を含んでおります。

## 2007年3月期

ウェルネスライフ事業(高齢者向け住宅の管理運営事業)、ライフサービス事業(通販・レンタル販売等)、不動産賃貸借の仲介斡旋・管理事業、单身生活者支援及び保険代理事業、総合人材サービス事業、融資事業、総合広告代理店事業、その他の付帯事業。

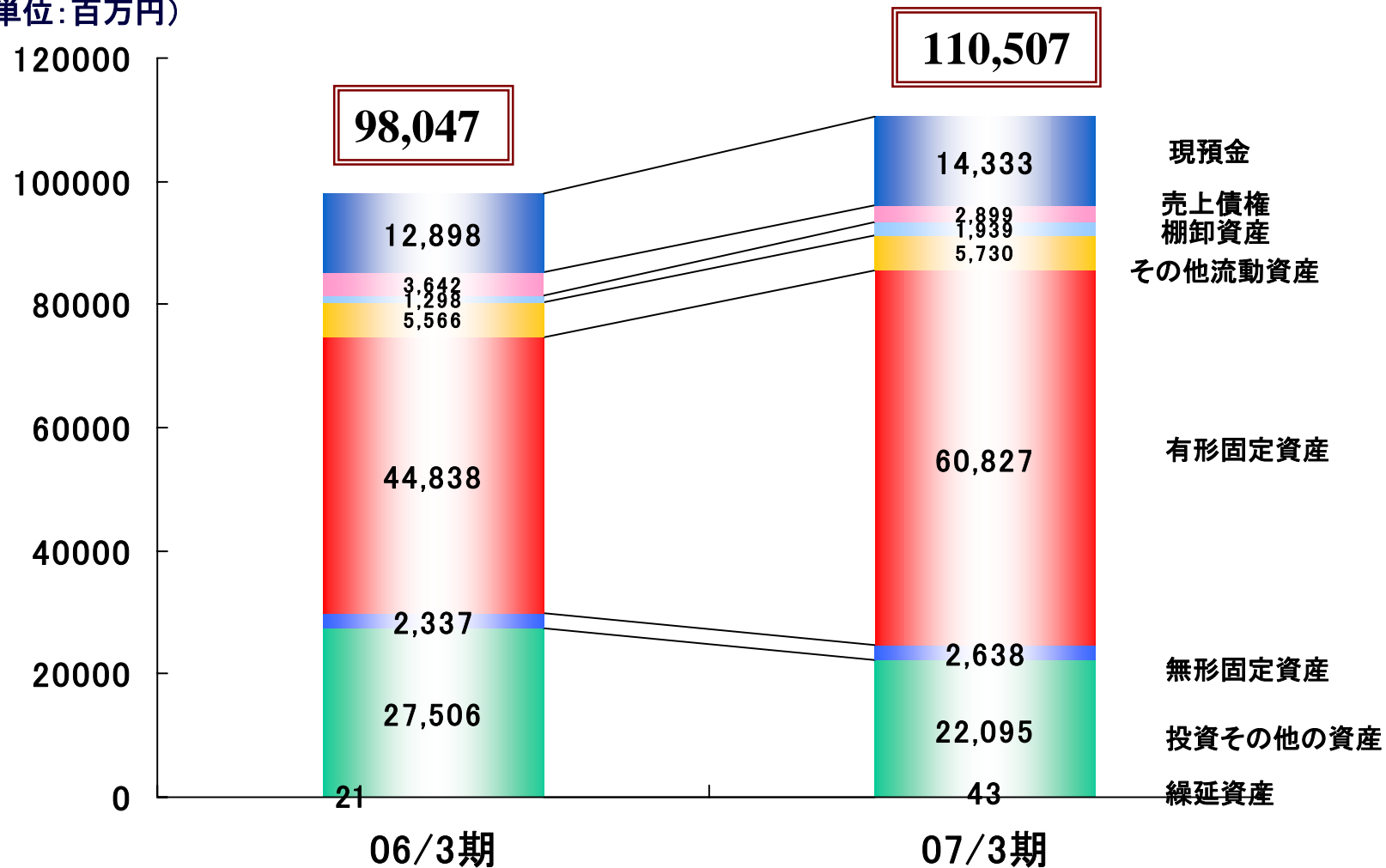
(株)日本プレースメントセンター(=JPC)の人材派遣業の伸長が、業績に貢献。

## 2008年3月期(予)

JPCで展開している総合人材サービス事業を筆頭に、各事業とも更なる拡大を目指し、収益基盤を確固たるものにしてまいります。

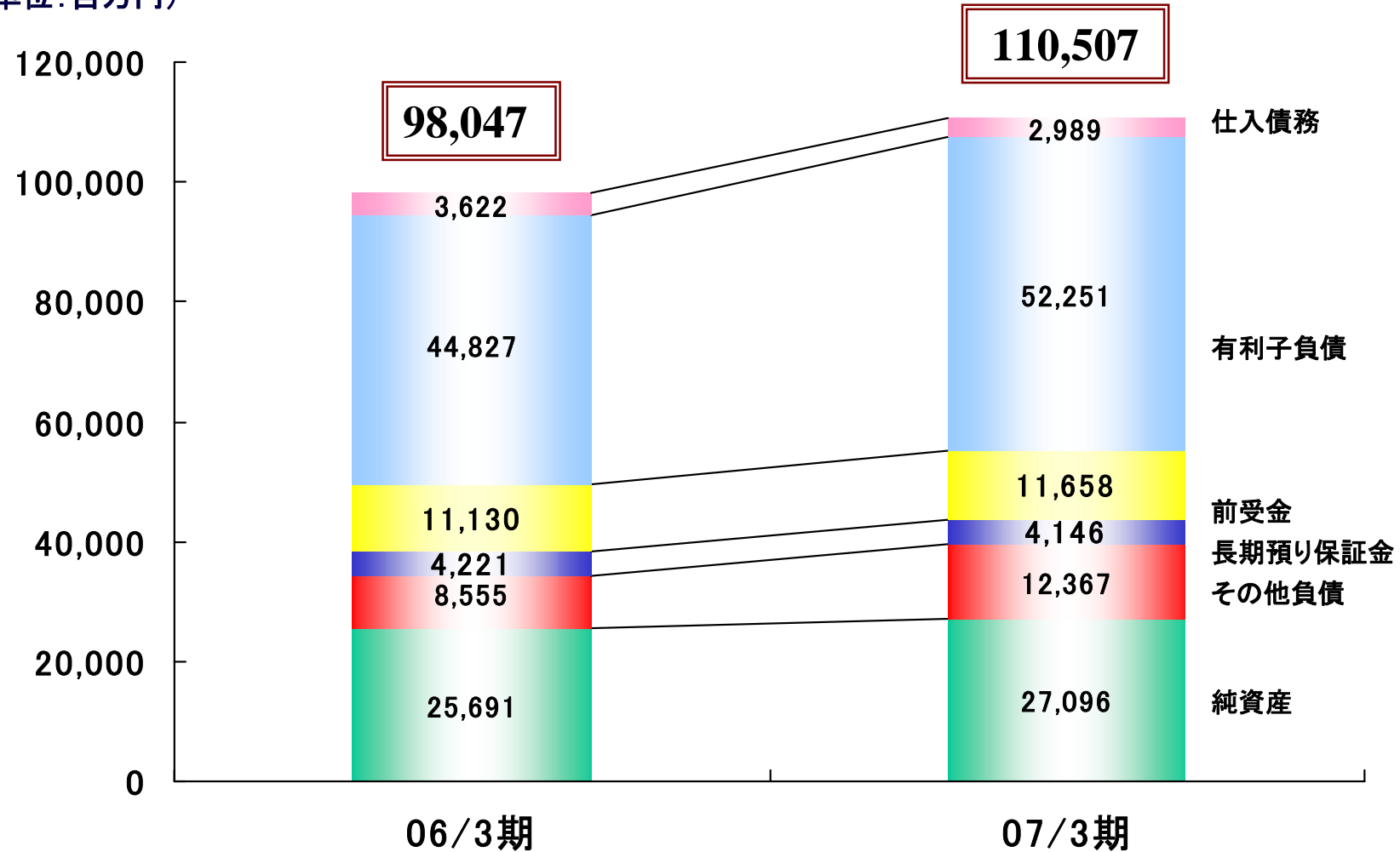
# 貸借対照表(資産の部)

(単位:百万円)



# 貸借対照表(負債・純資産の部)

(単位:百万円)

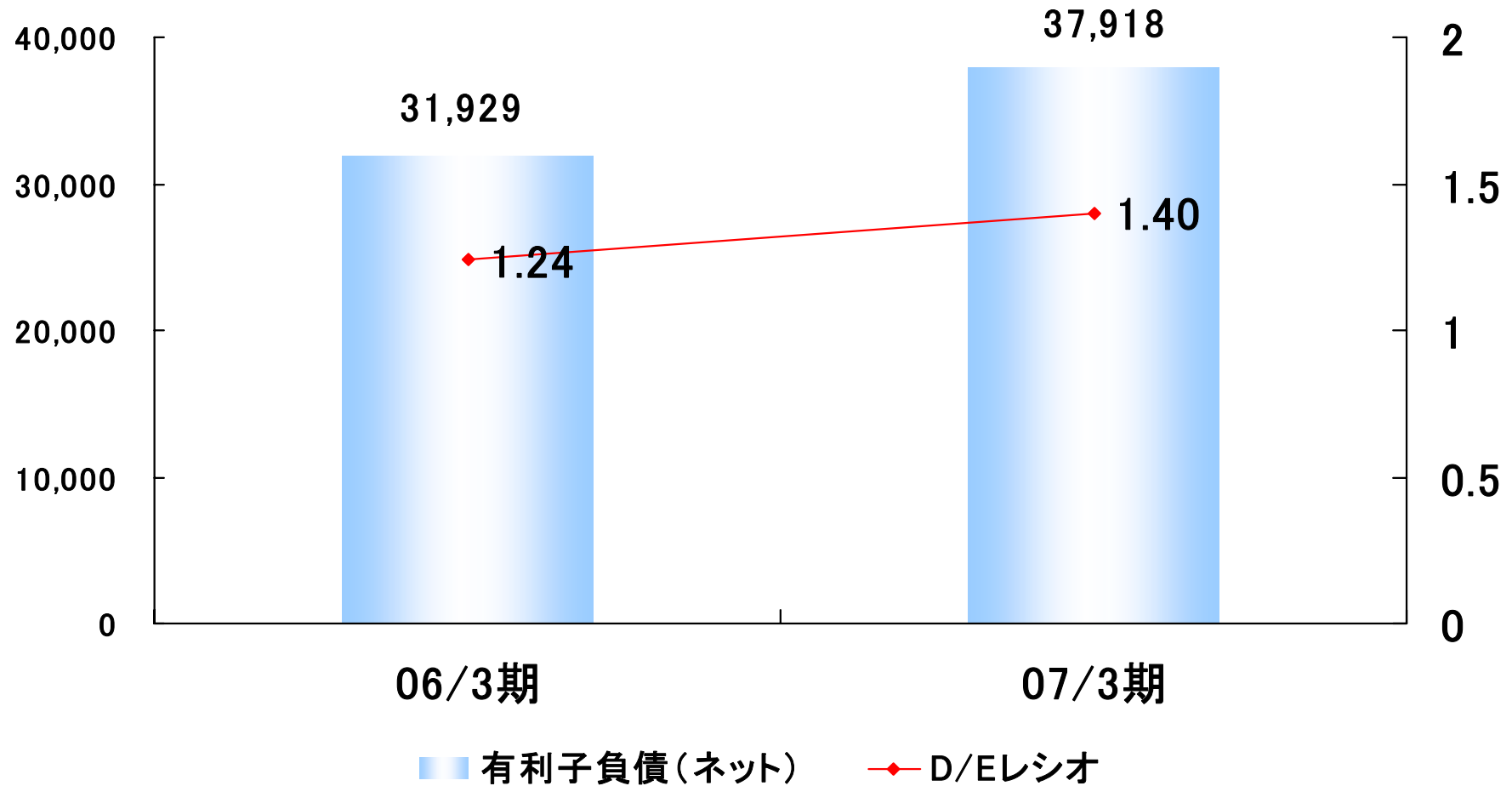




# 有利子負債(ネット)及びD/Eレシオ

(単位:百万円)

(単位:倍)



# 2008年3月期業績予想ハイライト

(単位: 百万円、%)

	2007年3月期		2008年3月期(予)		増減額	増減比
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	66,287	100.0	74,200	100.0	7,913	11.9
売上総利益	12,242	18.5	14,420	19.4	2,178	17.8
販売管理費	8,496	12.8	9,520	12.8	1,024	12.1
営業利益	3,745	5.7	4,900	6.6	1,155	30.8
経常利益	3,787	5.7	4,460	6.0	673	17.8
当期純利益	2,413	3.6	2,790	3.8	377	15.6
EPS	176.98		204.62		27.64	15.6
設備投資額	15,926		9,710		▲6,216	▲39.0
減価償却費	2,101		2,439		338	16.1