



東証1部 証券コード : 9616

**2003年3月期 決算説明会**

**2003年5月21日**

代表取締役社長 石塚 晴久 いしづか はるひさ

広報室長 樽松 聖 くれまつ きよし

Tel:03-5295-7875

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

E-mail: [kh@kyoritsugroup.co.jp](mailto:kh@kyoritsugroup.co.jp)



# 決算の概要

---



# 2003年3月期実績（対前年同期比）

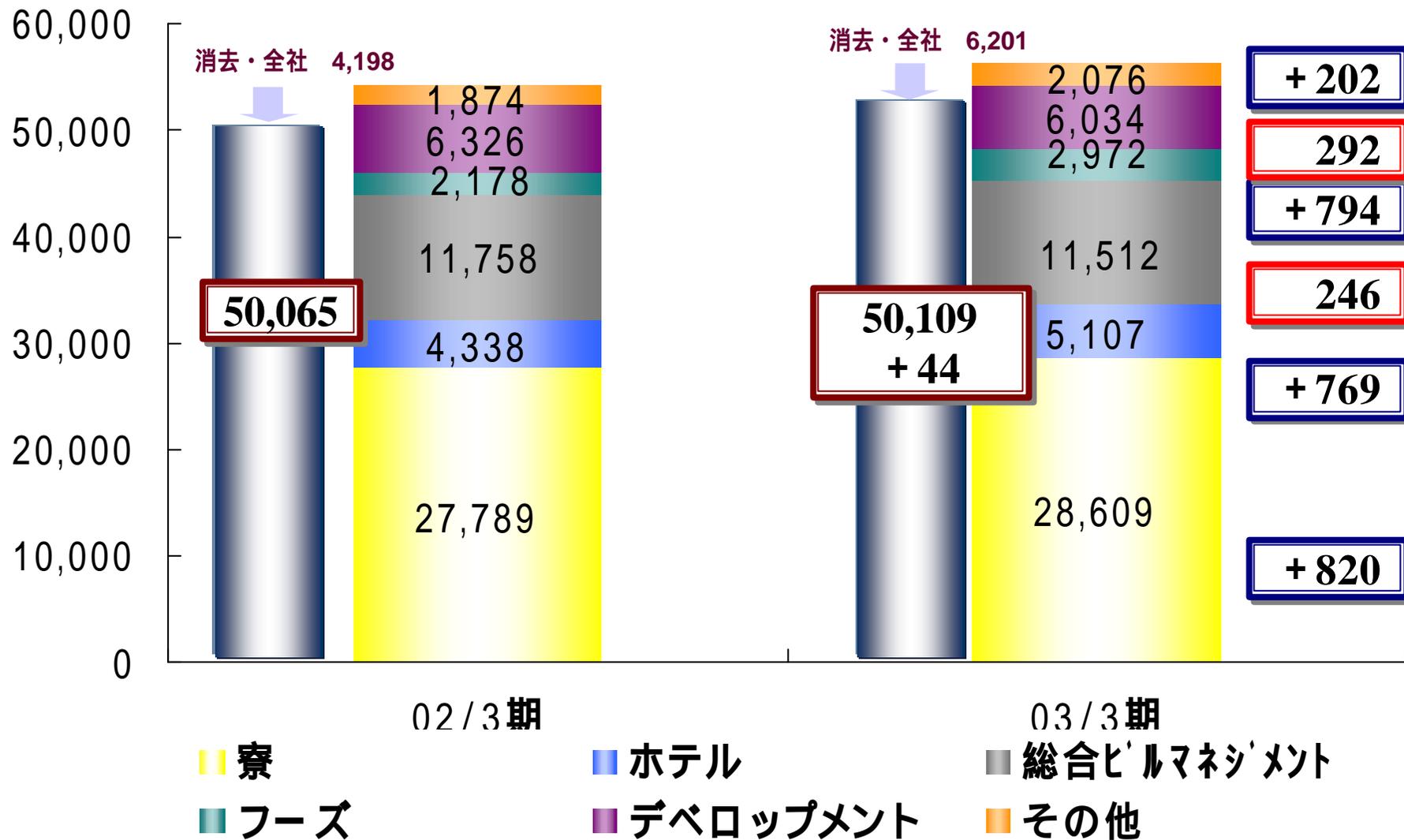
（単位：百万円、％）

	2003年3月期		2002年3月期		増減額	増減比
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	50,109	100.0	50,065	100.0	44	0.1
売上総利益	10,785	21.5	10,221	20.4	564	5.5
販売管理費	6,636	13.2	6,312	12.6	324	5.1
営業利益	4,149	8.3	3,908	7.8	241	6.2
経常利益	3,885	7.8	3,580	7.2	305	8.5
当期純利益	2,039	4.1	1,822	3.6	217	11.9
EPS	189.82		233.86 分割前167.83		44.04 分割前21.99	
設備投資額	5,668		8,643		2,975	34.4
減価償却費	935		752		183	24.3

2002年5月20日付で  
株式を1:1.3に分割

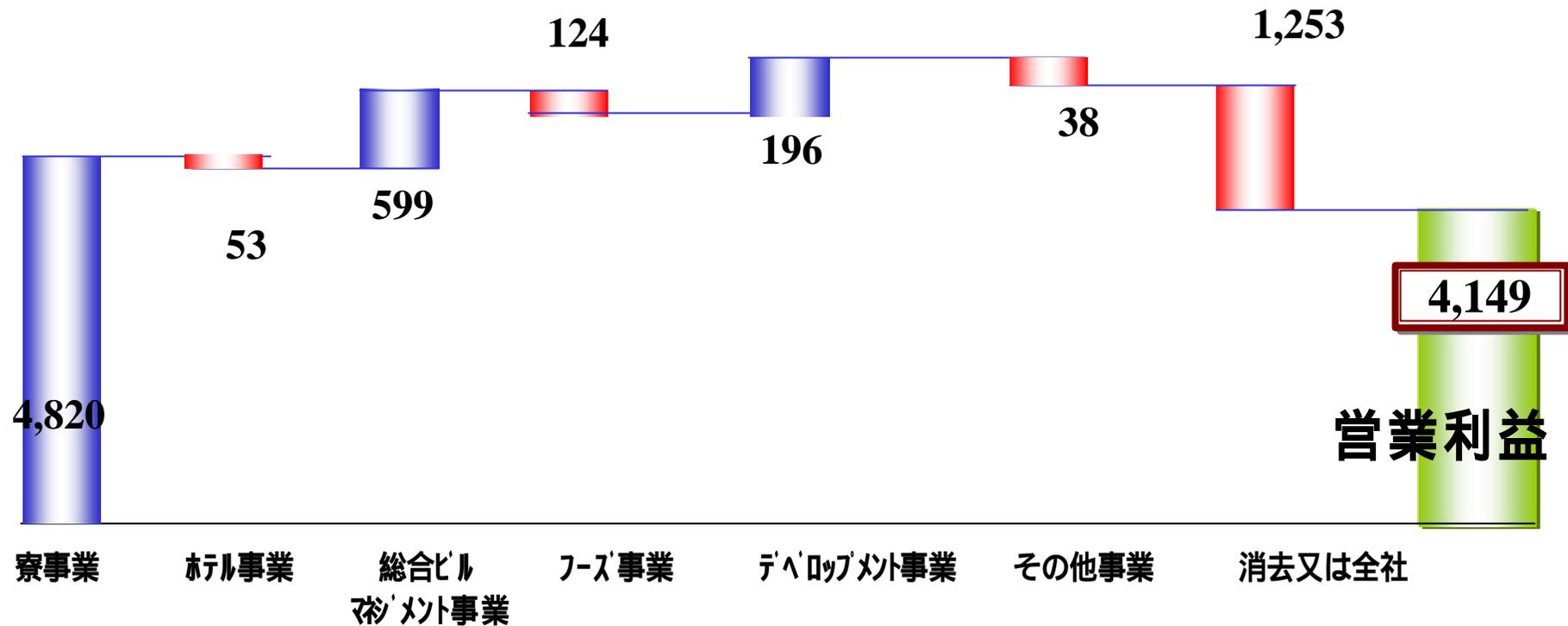
# 2003年3月期セグメント別売上高

(単位：百万円)



# 2003年3月期セグメント別営業利益の内訳

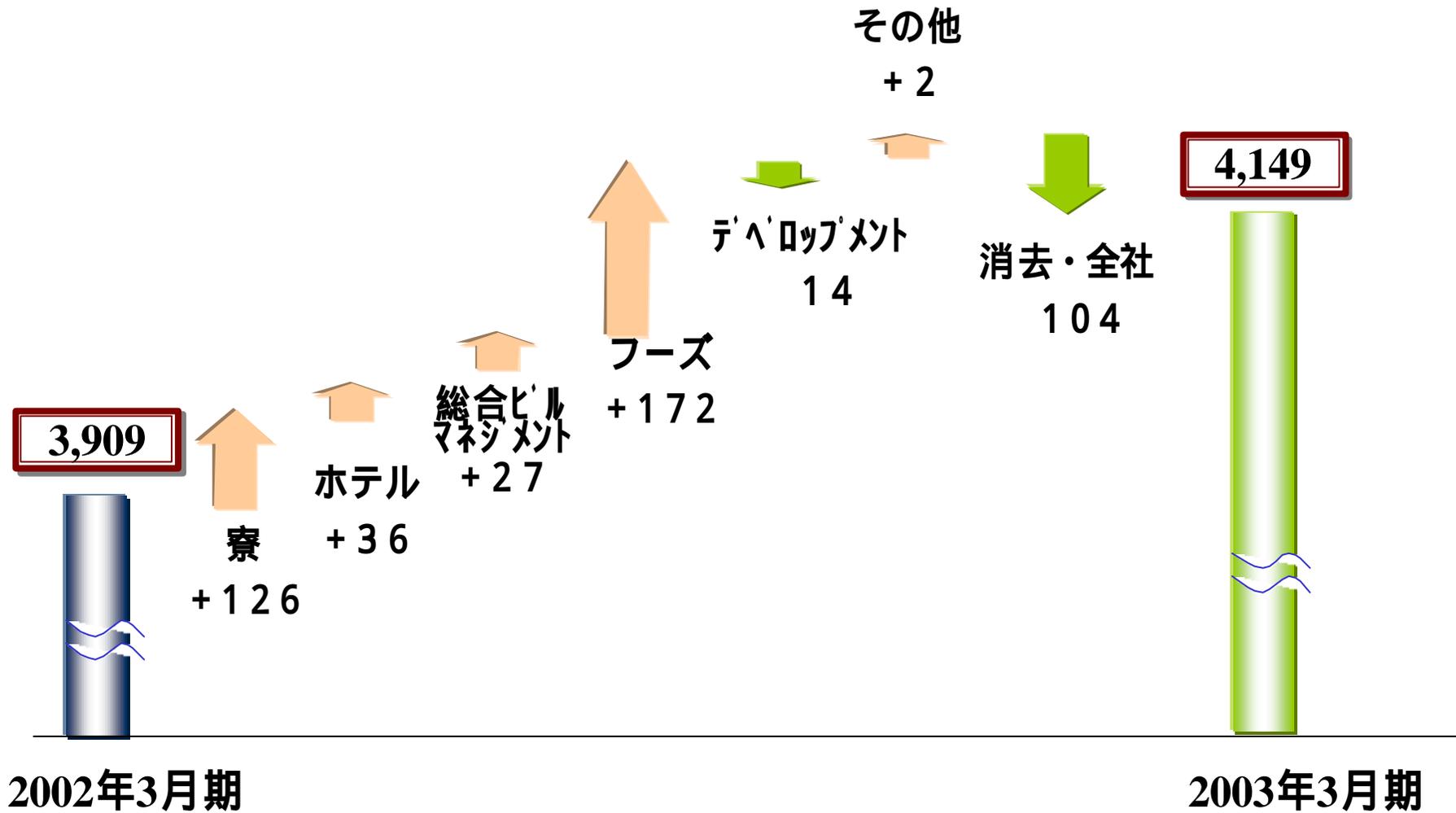
(単位：百万円)



寮事業	学生寮・社員寮・受託寮・ドミールの管理運営事業
ホテル事業	ドミーン事業・リゾート事業・スパ事業
総合ビルマネジメント事業	オフィスビル及びレジデンスビルマネジメント事業
フーズ事業	外食事業・受託給食事業・ホテルレストラン等の受託運営事業
開発事業	建設・企画・設計・仲介事業、分譲マンション事業、その他開発付帯事業
その他事業	シニア事業、不動産賃貸借物件の仲介・管理事業、総合広告代理店事業、その他

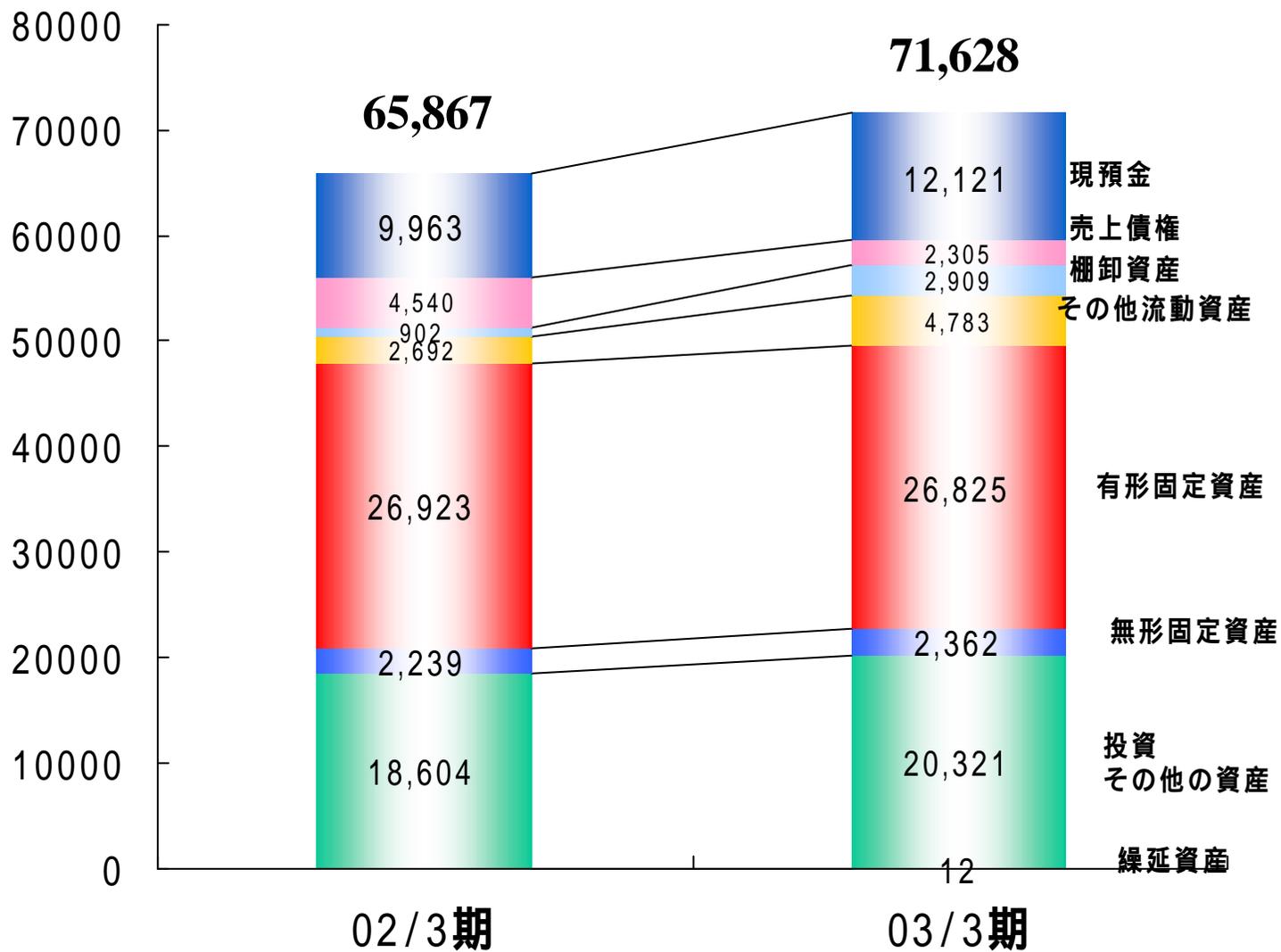
# 2003年3月期 営業利益対前年同期比増減要因

(単位：百万円)



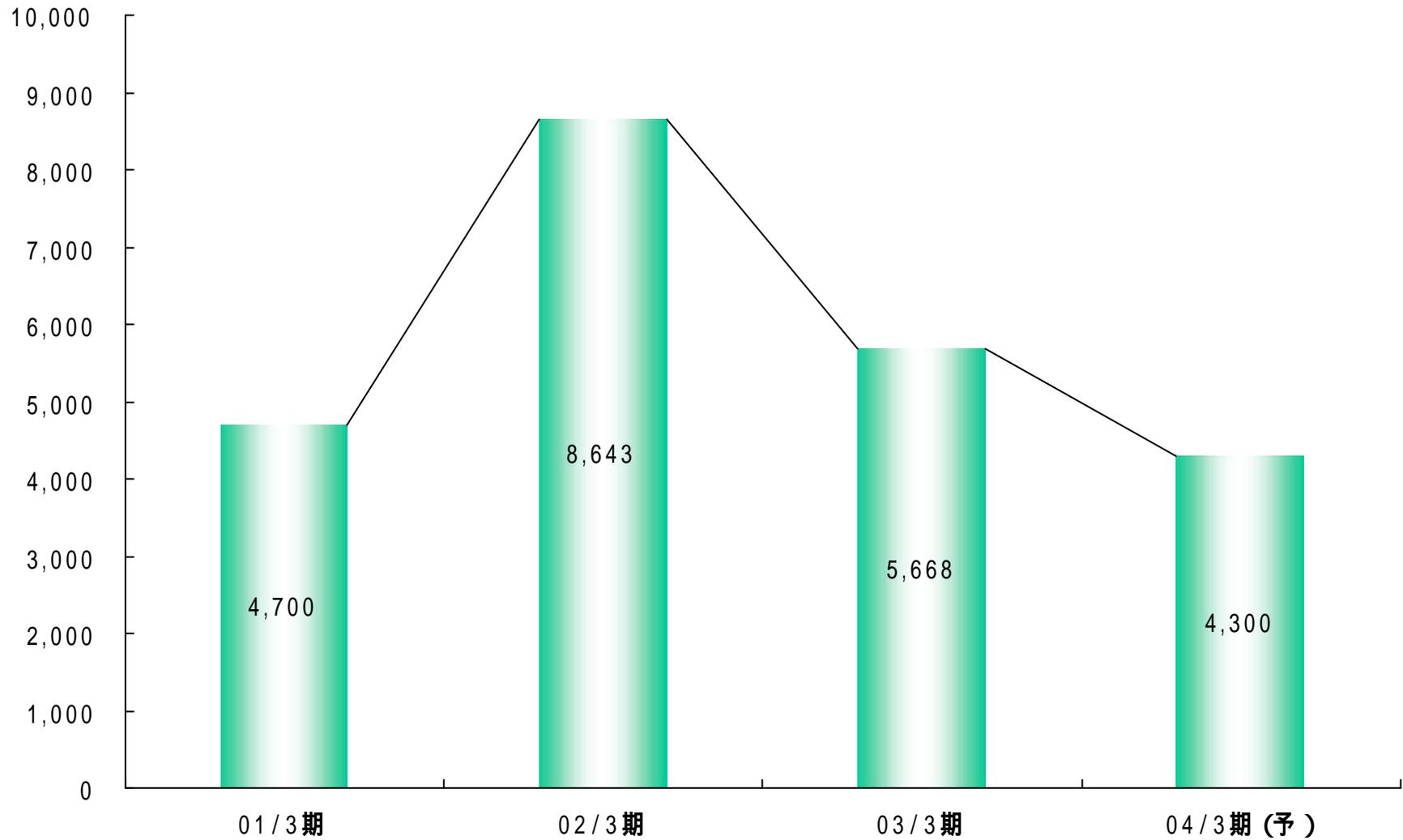
# 貸借対照表(資産の部)

(単位:百万円)



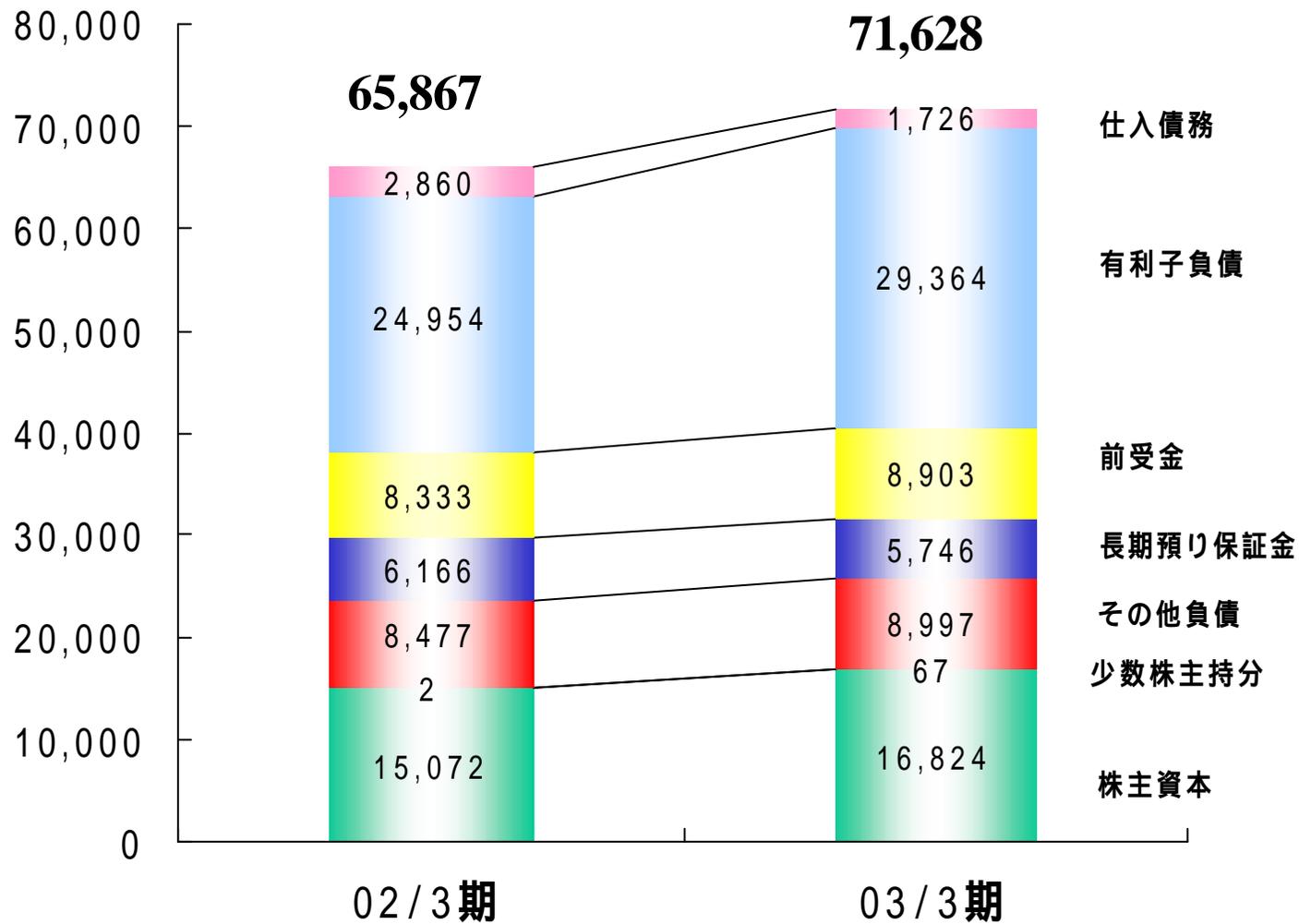
# 設備投資

(単位：百万円)



# 貸借対照表(負債・資本の部)

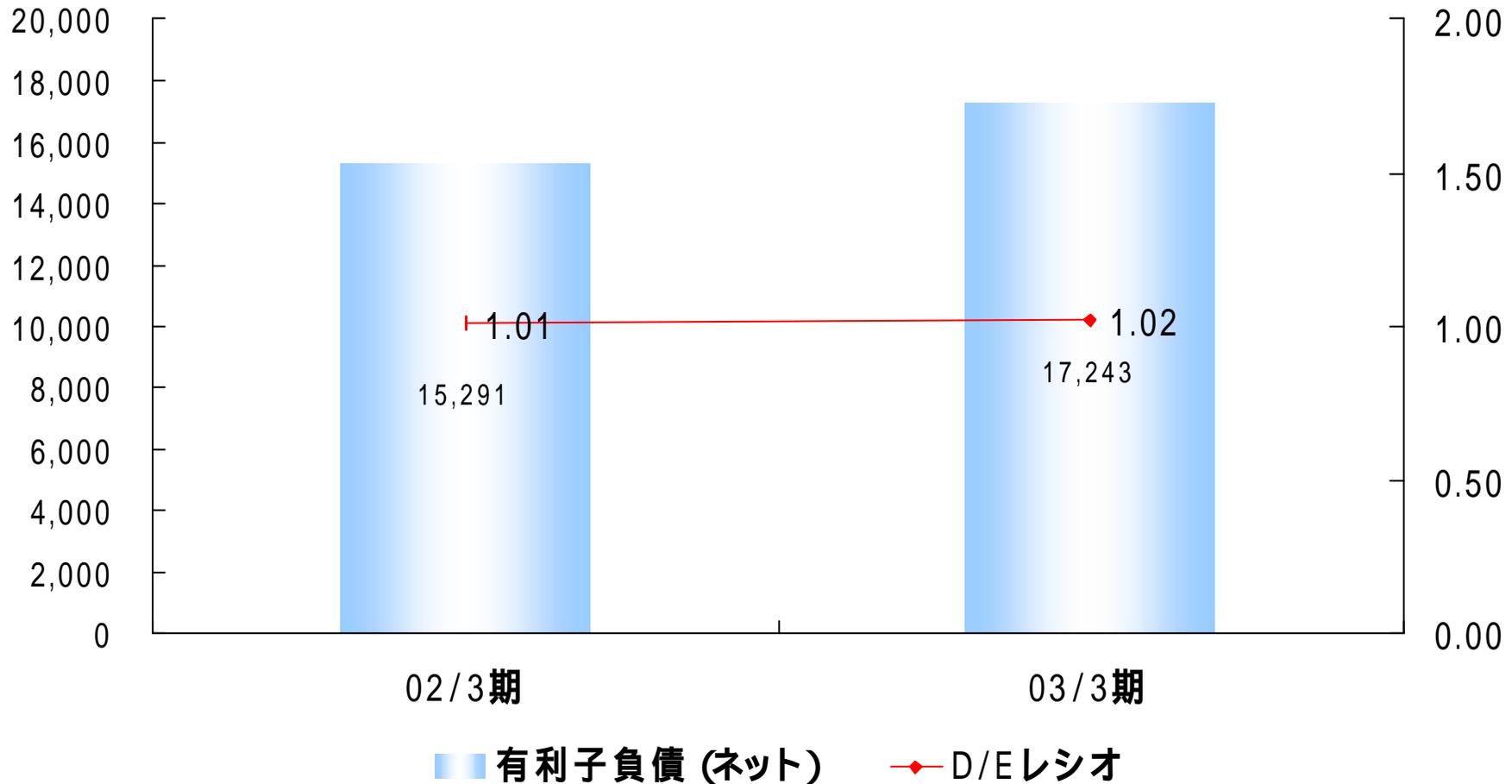
(単位:百万円)



# 有利子負債(ネット)及びD/Eレシオの推移

(単位:百万円)

(単位:倍)



# 連結キャッシュフローの状況

	2003年3月期	2002年3月期	増減
営業活動によるキャッシュフロー	10億円	62億円	52億円
投資活動によるキャッシュフロー	34億円	91億円	58億円
財務活動によるキャッシュフロー	42億円	12億円	54億円
現金及び現金同等物期末残高	113億円	94億円	19億円

デベロップメント事業の用地取得建設仕掛等の増による

イ.寮等の用地取得・建設等設備投資54億円

ロ. S P Cによる寮等既存物件の売却52億円

イ.社債のリファイナンス20億円

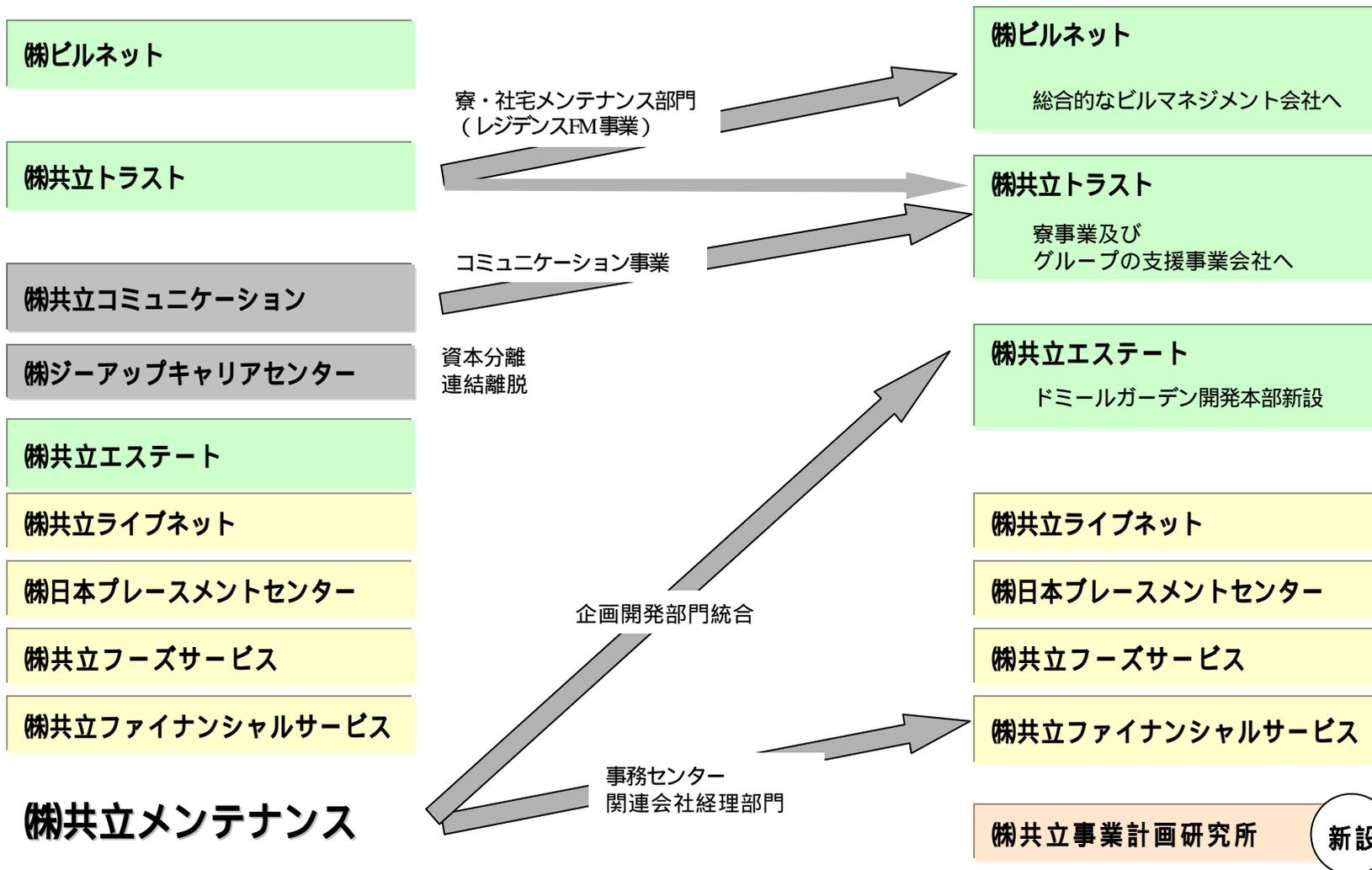
ロ.金融機関からの資金調達45億円

# 主要子会社の2003年3月期実績

単位：百万円

会社名	売上高	経常利益	前年同期 比増減額	持株比率
㈱共立エステート	6,034	142	0	89.4(%)
㈱共立トラスト	2,719	47	2	92.6
㈱共立フーズサービス	2,954	59	26	91.8
㈱共立コミュニケーション	404	14	19	92.5
㈱共立ライブネット	392	82	0	83.7
㈱日本プレースメントセンター	675	31	8	87.6
㈱ジーアップキャリアセンター	124	5	9	76.9
㈱共立ファイナンシャルサービス	114	29	22	92.5
㈱ビルネット	8,126	488	18	100.0

# 主要子会社の整理・統合



# 2004年3月期予想

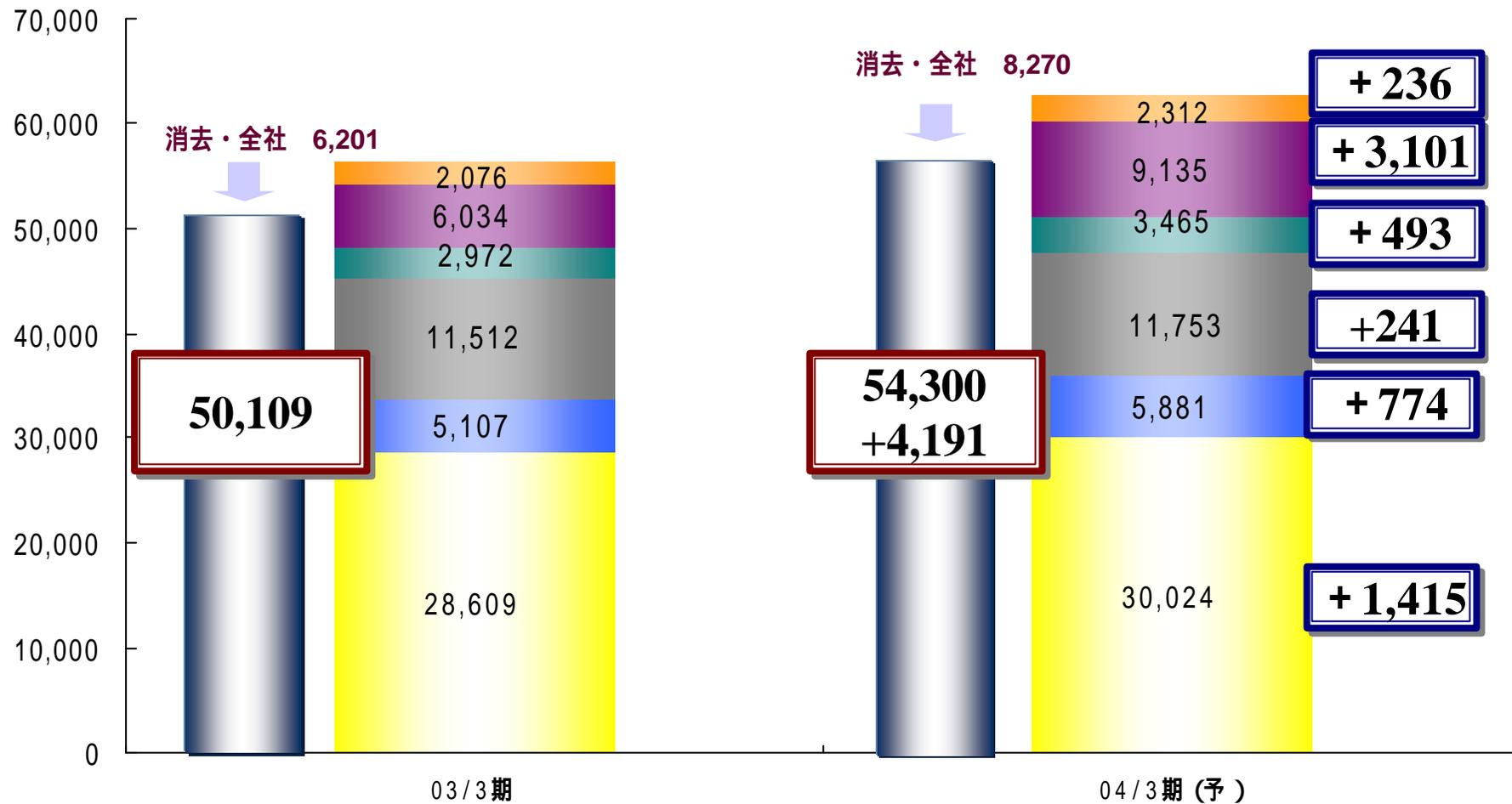
(単位: 百万円、%)

	2004年3月期		2003年3月期		増減額	増減比
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	54,300	100.0	50,109	100.0	4,191	108.4%
売上総利益	11,130	20.5	10,785	21.5	345	103.2
販売管理費	6,680	12.3	6,636	13.2	44	100.7
営業利益	4,450	8.2	4,149	8.3	301	107.3
経常利益	4,200	7.7	3,885	7.8	315	108.1
当期純利益	2,180	4.0	2,039	4.1	141	106.9
EPS	185.25		189.82		4.57	
	分割前203.78				分割前13.96	
設備投資額	4,300		5,668		1,368	24.1
減価償却費	1,060		935		125	13.4

2003年5月20日付で  
株式を1:1.1に分割

# 2004年3月期(予)セグメント別売上高

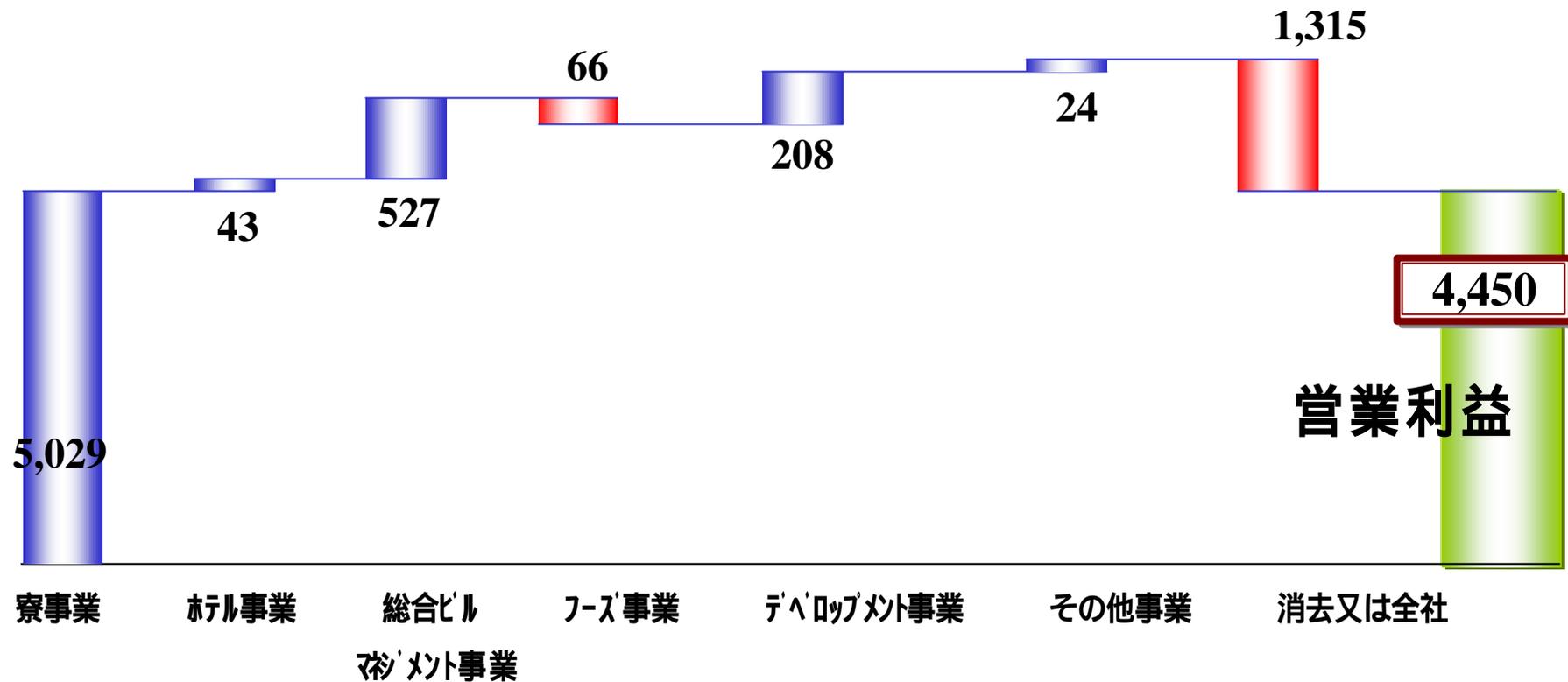
(単位: 百万円)



■ 寮   
 ■ ホテル   
 ■ 総合ビルマネジメント   
 ■ フーズ   
 ■ デベロップメント   
 ■ その他

# 2004年3月期(予)セグメント別営業利益の内訳

(単位：百万円)



寮事業

学生寮・社員寮・受託寮・ドミールの管理運営事業

ホテル事業

ドミーン事業・リゾート事業/スパ事業

総合ビルマネジメント事業

オフィスビル及びレジデンスビルマネジメント事業

フーズ事業

外食事業・受託給食事業・ホテルレストラン等の受託運営事業

開発事業

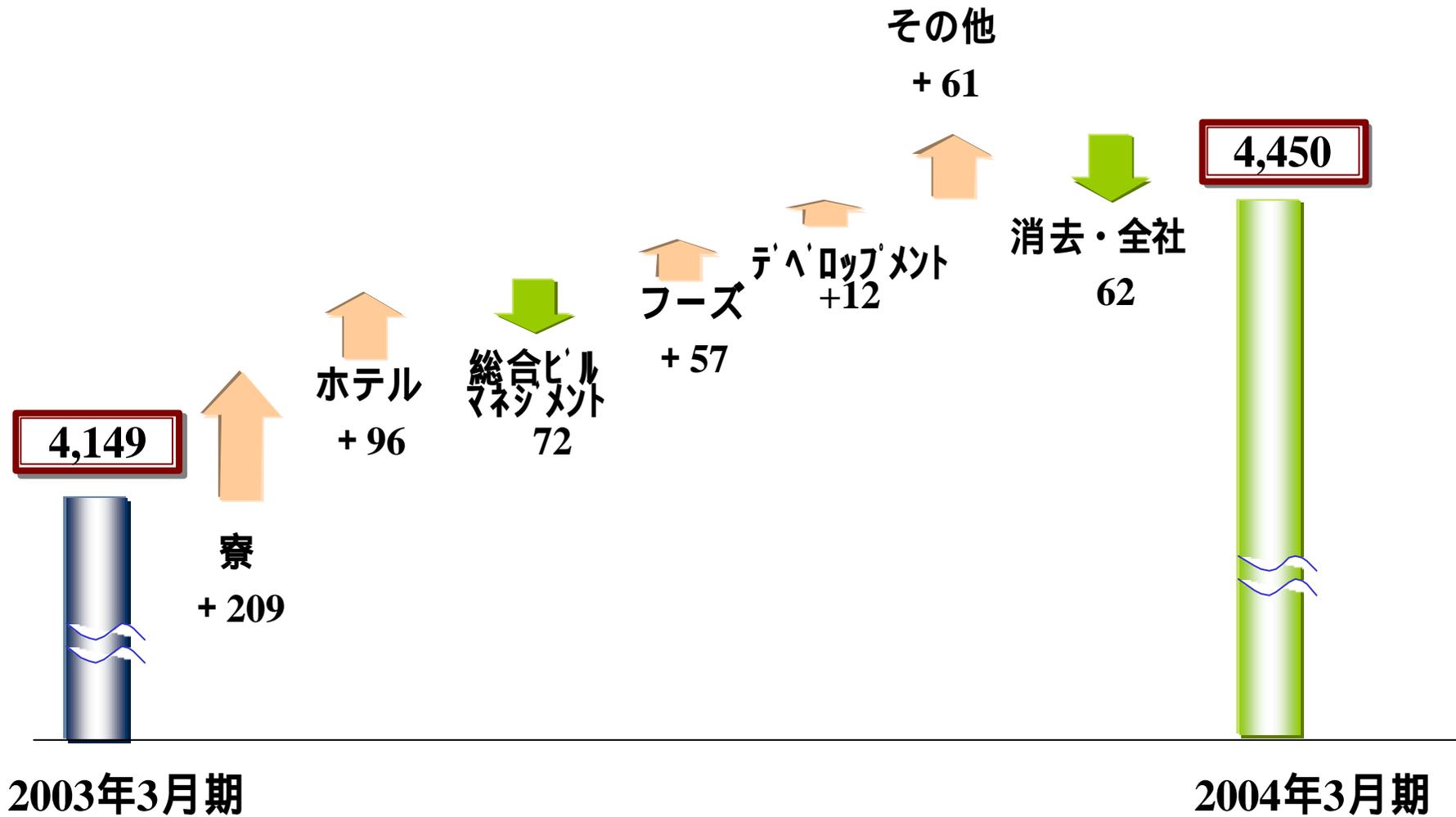
建設・企画・設計・仲介事業、分譲マンション事業、その他開発付帯事業

その他事業

シニア事業、不動産賃貸借物件の仲介・管理事業、総合広告代理店事業、その他

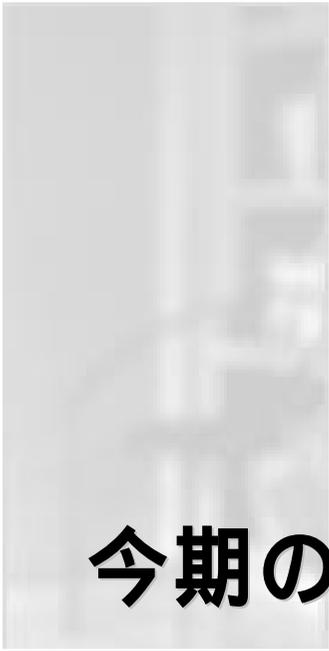
# 2004年3月期（予）営業利益対前年同期比増減要因

（単位：百万円）



# 今期の課題と取組み

---

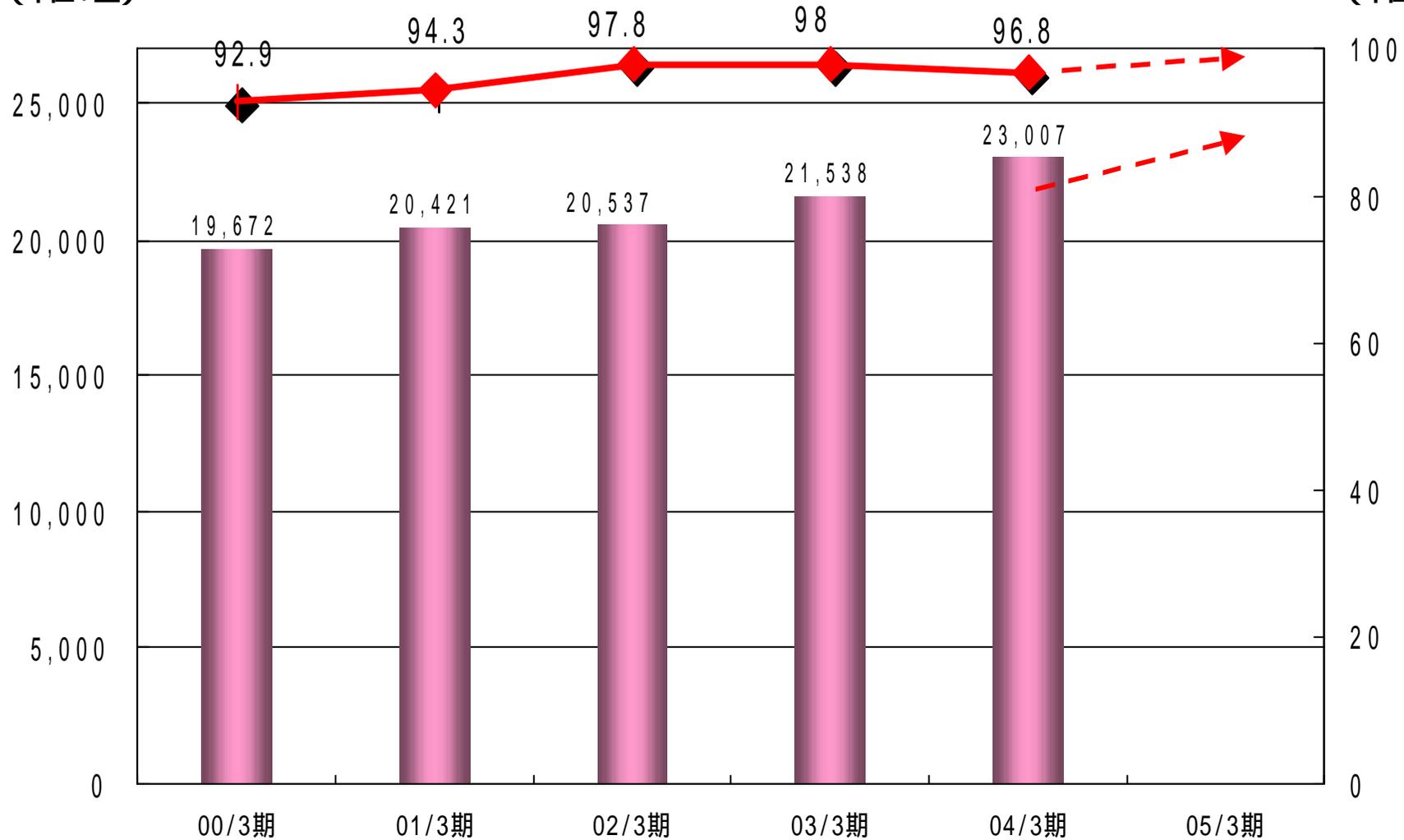




# 学生寮・社員寮・ドミールの定員数・契約率の推移（期初値）

（単位：室）

（単位：%）



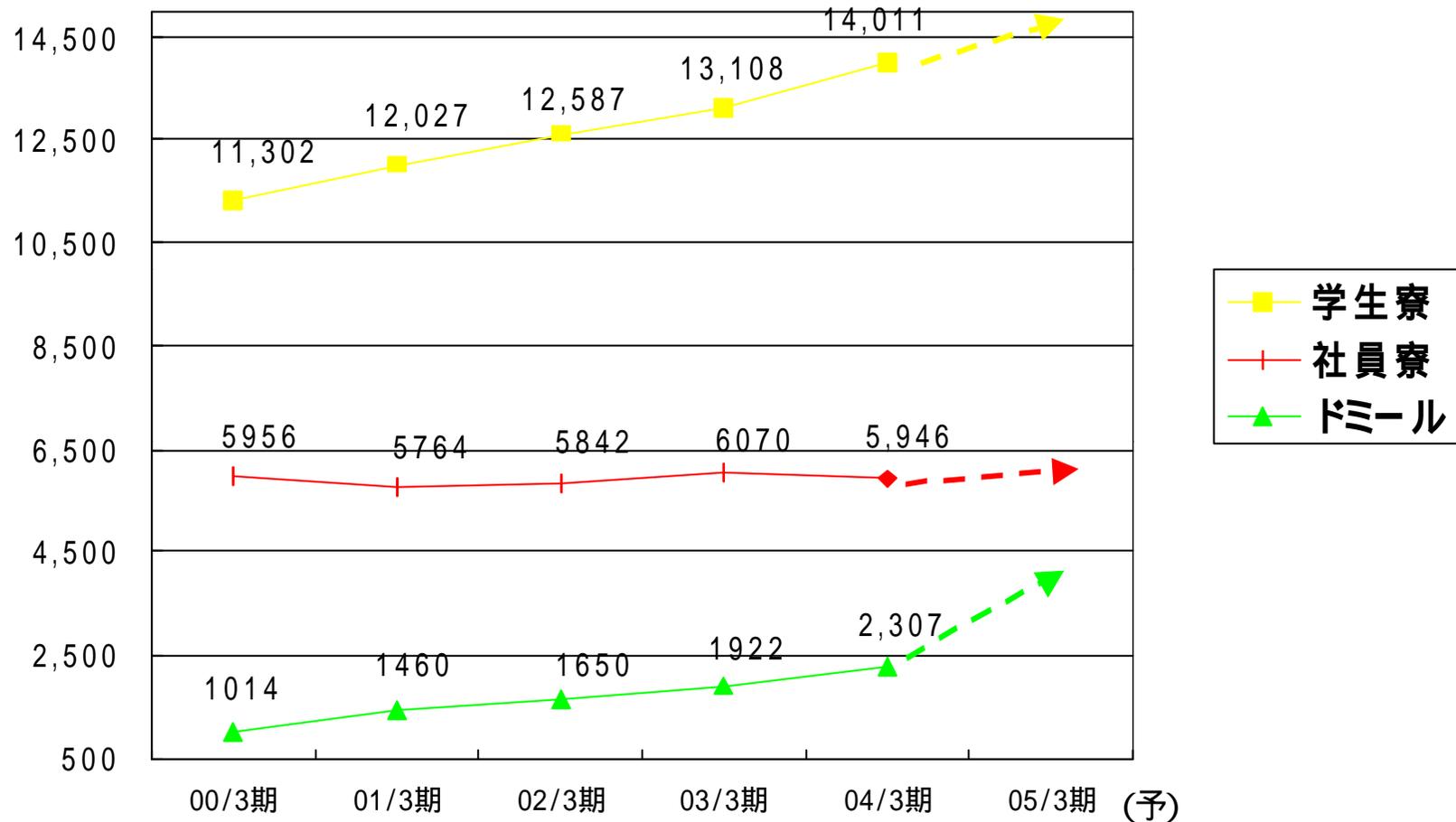
定員数：左軸、棒グラフ

契約率：右軸、折れ線グラフ



# 学生寮・社員寮・ドミールの契約者数の推移（期初値）

（単位：室）





## ドミール高尾

当社最大級のドミール高尾（定員521）オープン  
満室スタート





## 今期の取組み

社会人寮を学生寮へ転換

マンスリー契約の強化

期中稼働率向上に向けた全社横断的な取組み

解約率減少に向けた取組み強化

稼働率の最大化

# 中期展望

---



## 基本方針

当社の創業以来、成長を牽引してきた学生寮、社員寮事業に加え、ワンルーム事業を今後の成長ドライバーと明確に位置づけ、経営資源を傾斜配分し、開発を加速させます。

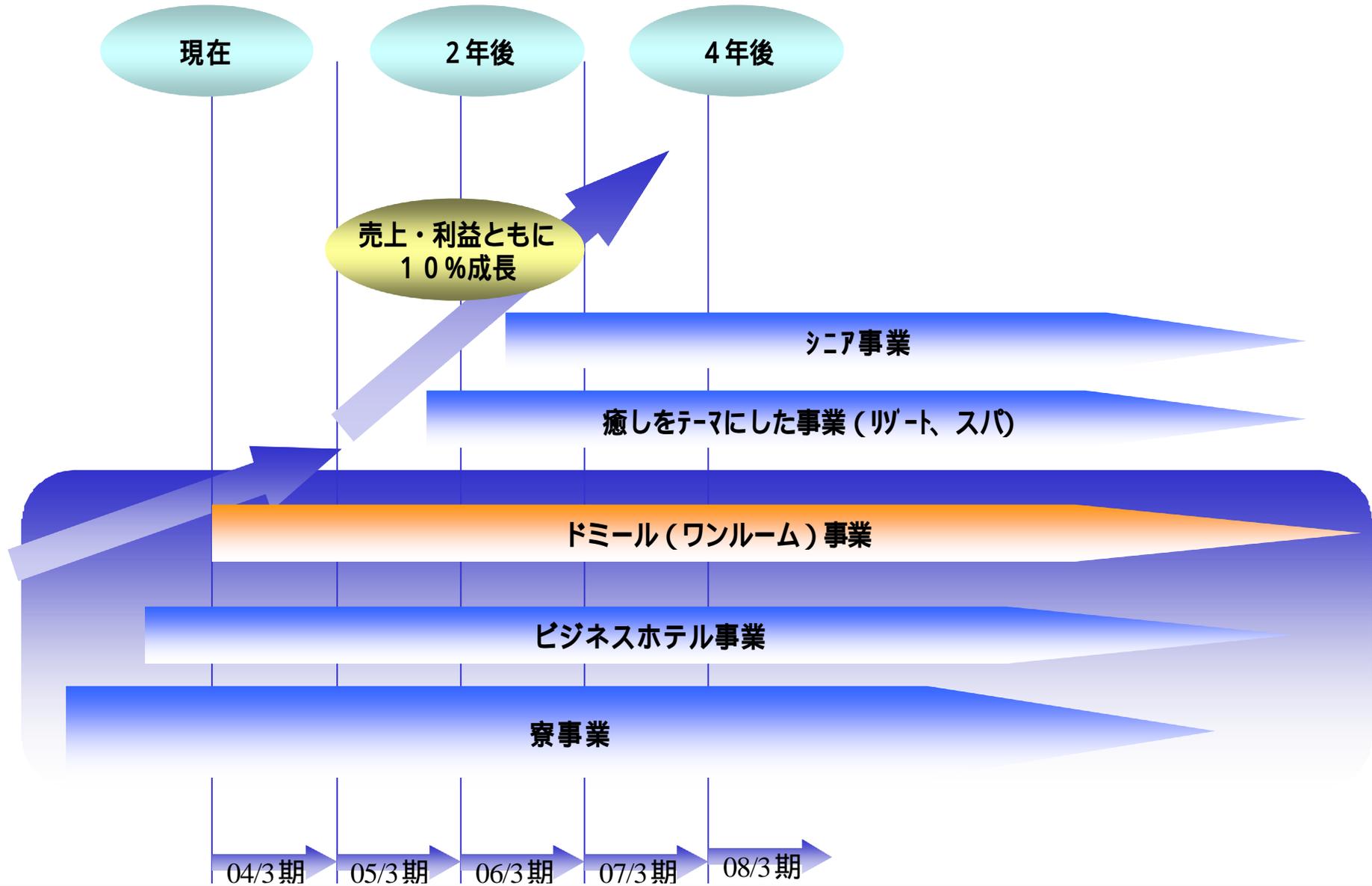
次世代の支柱となるべきシニア事業及び「癒し」をテーマとした事業の育成・強化を図ります。

収益性の改善が遅れていたリゾートホテル及び外食事業の抜本的な改革を断行します。

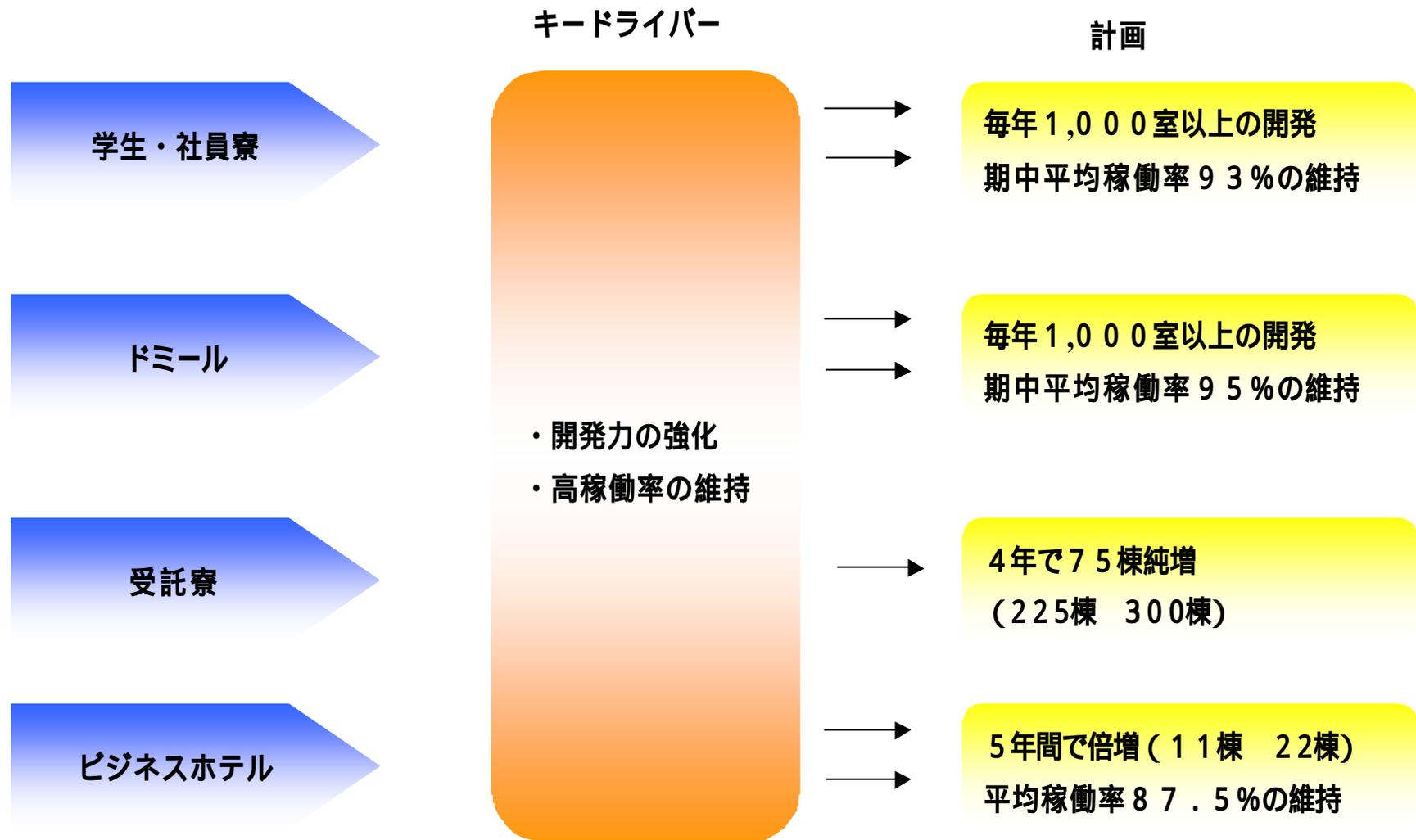
総合ビルマネジメント事業の強化拡大を図ります。

経営資源のメリハリのある配分により投下資本の増加を抑制し、併せて所有不動産の証券化等のオフバランス化を推進し、財務体質の強化を図ります。

# 成長を牽引する事業



# 成長持続のキードライバー



# 計画達成の確からしさを裏付ける実績と今後の施策

## 実績（黒字）と施策（青字）

### 計画

学生・社員寮

毎年1,000室以上の開発  
期中平均稼働率93%の維持

- ・過去の開発実績
- ・過去の稼働率実績
- ・創業以来培った顧客基盤
- ・大型物件「高尾」を短期間で満室にした実績
- ・マンスリー契約の増強

ドミール

毎年1,000室以上の開発  
期中平均稼働率95%の維持

- ・ドミールガーデンの投入
- ・開発組織・人員の強化
- ・過去の稼働率実績
- ・創業以来培った顧客基盤

ビジネスホテル

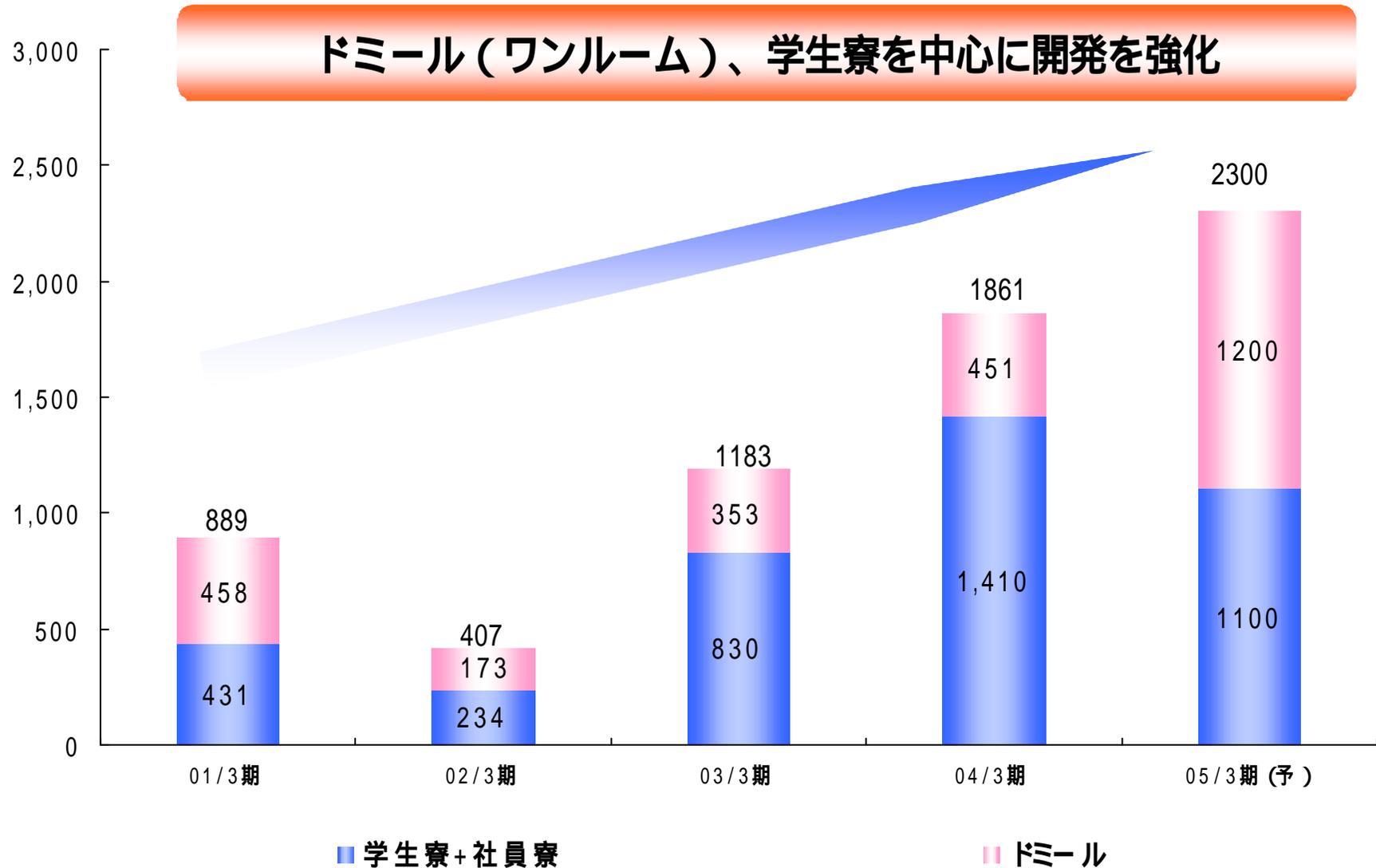
5年間で倍増（11棟 22棟）  
平均稼働率87.5%の維持

- ・過去の開発実績
- ・過去の稼働率実績
- ・「スーパードーミーイン」の投入



# 学生寮・社員寮・ドミールの開発室数の推移（期初値）

（単位：室）



# 次世代の事業の柱を育成

---

「癒し」をテーマにした事業

シニア事業

---

# 財務戦略

---

サブリース・取得・SPCのバランスについての基本的な考え

有利子負債についての基本的な考え

---

# 不採算事業の抜本的な構造改革

リゾートホテル事業

ドリーミン（ビジネスホテル）事業と統合

外食事業

不採算店の閉鎖  
収益構造の見直し

その他

グループ会社の再編

# ドミールガーデンの概要

---



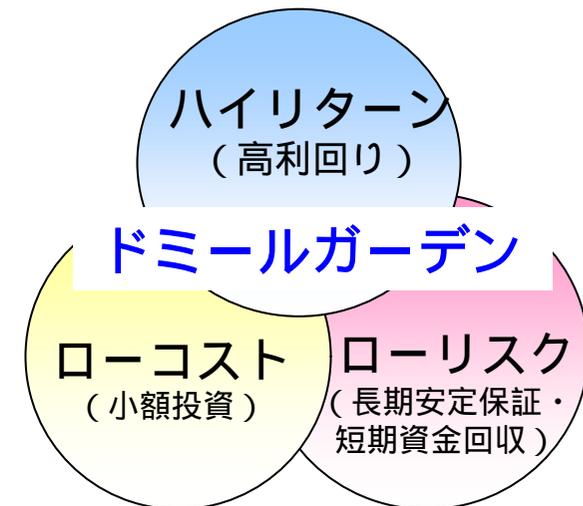
# ドミールガーデンの概要

---

“*e-Cube*工法”によるワンルームマンション【ドミールガーデン】を確立し、建設コストを2割～3割削減することにより、オーナー様の事業メリット拡大を図り、開発提案力を強化します。

ローコスト	アパート並みの小額投資で本格的重量鉄骨造のマンションの建設が可能
ハイリターン	郊外の住宅地でオーナー利回り12%の高収益を実現
ローリスク	小額の投資に対し、高い利回りを10年以上の長期に亘り安定的に保証することで、短期間での投資回収が可能

また、建設コストの削減により、相場家賃より安価で良質な物件を提供することが可能となり、長期安定稼働を実現します。



## “e-Cube工法”の特長

---

### 《従来工法との比較》

建築工事の約80%を工場ラインで生産するため、工程が効率的で天候にも左右されない

現場工事が殆どなく足場も必要ないため、労務費・仮設費・現場経費の大幅な削減が可能

工期は従来工法の約半分、最短3ヶ月で引渡し可能



# ドミールガーデン開発加速のための重点施策

開発営業力の強化

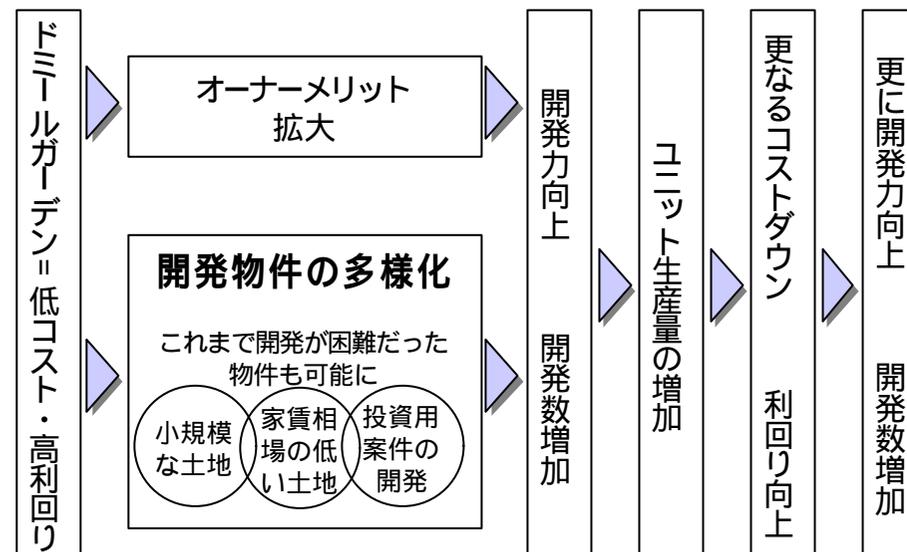
開発人員を12名増員

生産体制拡張と更なるコストダウン

現在300戸/年を6月中に1000戸/年に拡張

生産ラインの合理化と量産による更なるコストダウン

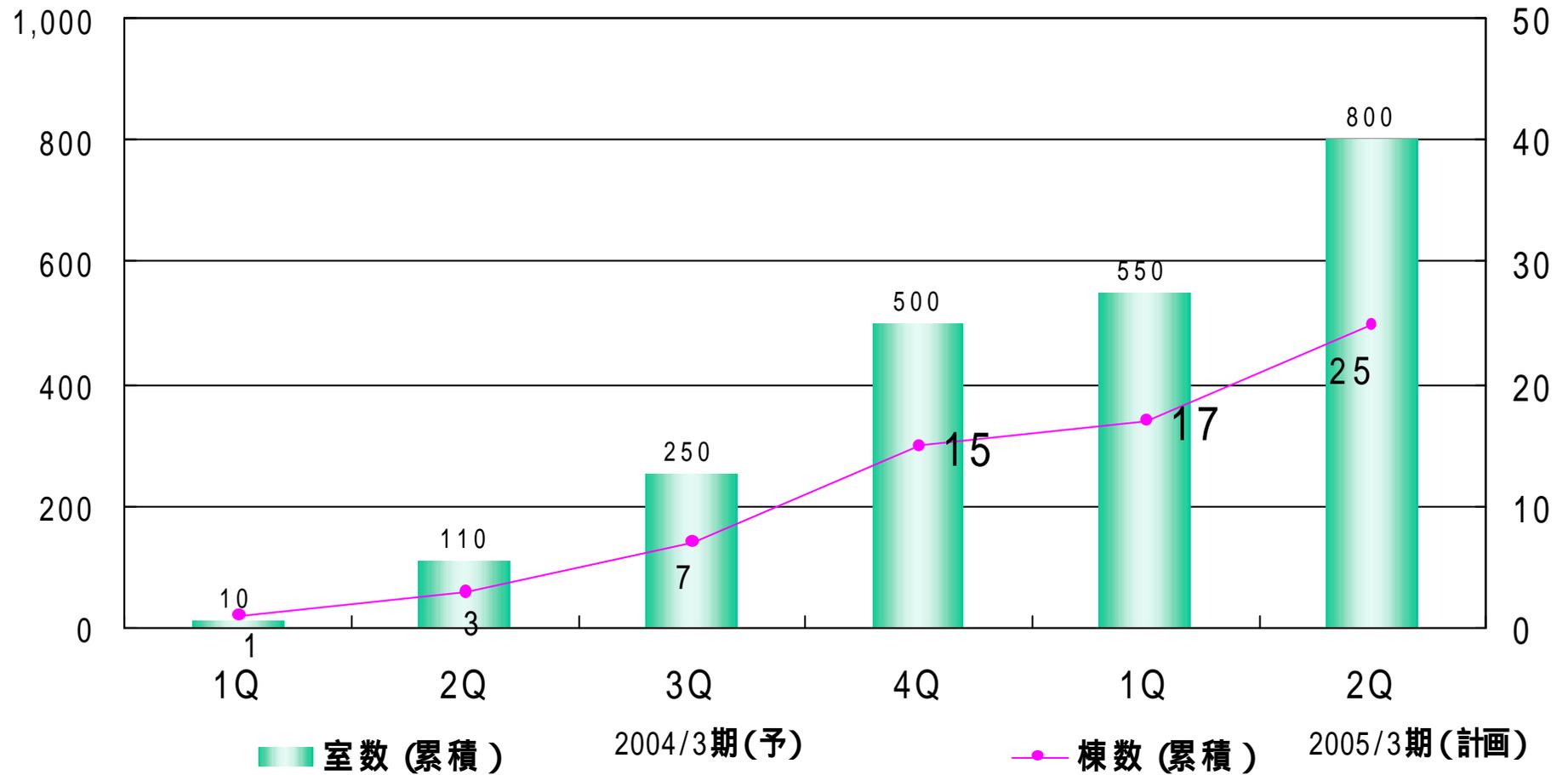
開発物件の多様化



# ドミールガーデン開発計画

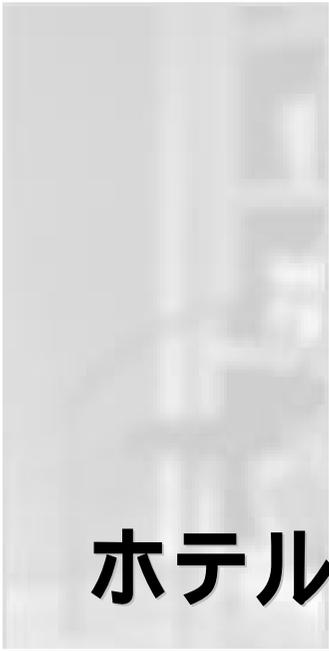
(単位:室)

(単位:棟)



# ホテル事業の概要

---

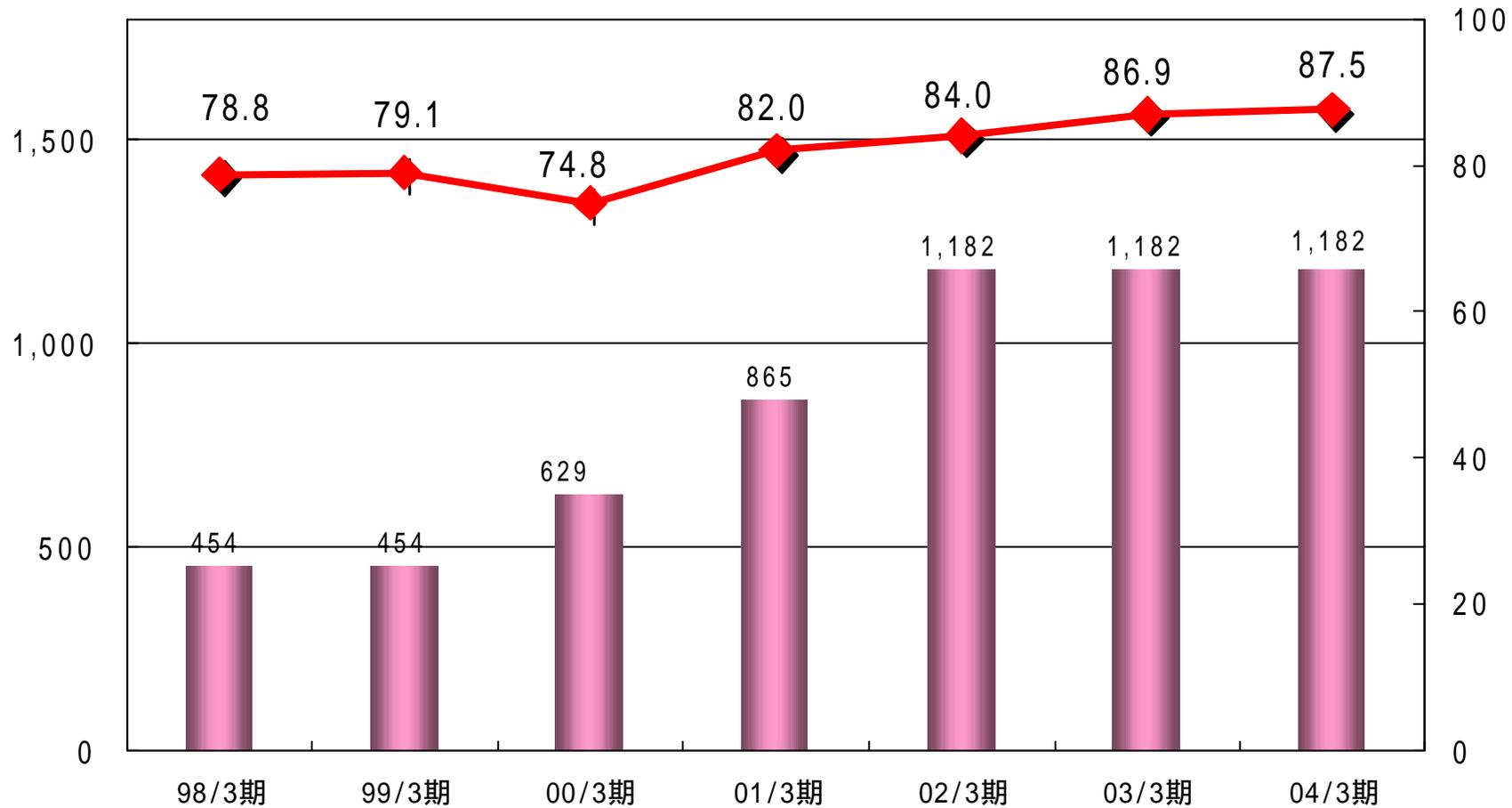




# ドーミーインの定員数(期末値)・稼働率(年度平均)の推移

単位：室

単位：%



02年3月期は広島・札幌の期中オープンを含む。また04年3月期は期中オープン予定の新潟アネックスを含まない。

定員数：左軸、棒グラフ

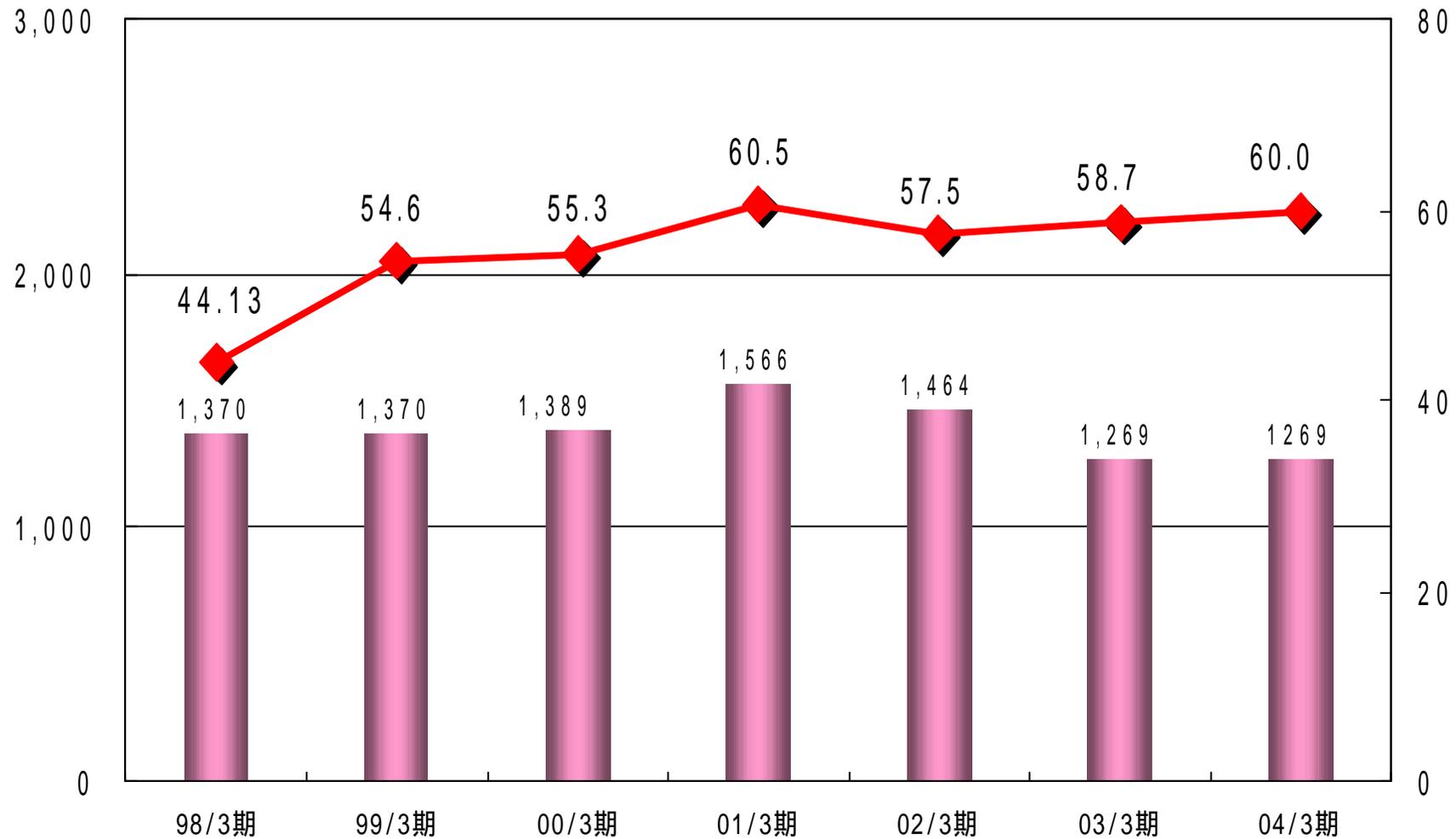
稼働率：右軸、折れ線グラフ



# リゾートホテルの定員数(期末値)・稼働率(年度平均)の推移

(単位:名)

(単位:%)



定員数：左軸、棒グラフ

稼働率：右軸、折れ線グラフ

- 1.顧客シェアの拡大
- 2.平日の安定稼働
- 3.新組織による効率アップ

1. 集客改善による増収
2. 新人事制度導入による効果
3. 寮事業で培ったノウハウの活用