

東証1部 証券コード:9616



「回復から成長へ」

2008年3月期 決算説明資料

2008年6月3日

取締役副社長 上田 卓味

【お問い合わせ先】 経営企画部

Tel:03-5295-7875

E-mail:kh@kyoritsugroup.co.jp

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

2008年3月期業績ハイライト(対前期比)

(単位: 百万円、%)

	2007年3月期		2008年3月期		増減額	増減比
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	66,287	100.0	75,606	100.0	9,319	14.1
売上総利益	12,242	18.5	14,183	18.8	1,941	15.9
販売管理費	8,496	12.8	9,691	12.9	1,195	14.1
営業利益	3,745	5.7	4,492	5.9	746	19.9
経常利益	3,787	5.7	4,167	5.5	380	10.0
当期純利益	2,413	3.6	2,740	3.6	327	13.6
EPS	176.98		186.66		9.68	5.5
設備投資額	15,926		13,266		▲2,660	▲16.7
減価償却費	2,101		2,927		826	39.3

セグメント別営業利益

(単位:百万円)

営業利益	2007年3月期	2008年3月期	増減額
寮事業	5,340	5,461	+121
ホテル事業	▲1,127	▲456	+671
総合ビルマネジメント事業	625	579	▲46
フーズ事業	▲174	28	+202
デベロップメント事業	379	373	▲6
その他事業	254	240	▲14
消去または全社	▲1,551	▲1,734	▲183

※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)

	2007年3月期		2008年3月期		2009年3月期(予)	
	金額	増減額	金額	増減額	金額	増減額
売上高	33,447	1,680	35,730	2,283	37,816	2,086
営業利益	5,340	536	5,461	121	5,534	73

※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。

2008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1,588校（前期比1.5%増）、契約者数で15,992名（同3.5%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1,249社（同1.4%増）となり、**契約者数で5,655名（同10.0%増）**と大幅に増加。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3,695名（同5.1%増）と好調を持続。

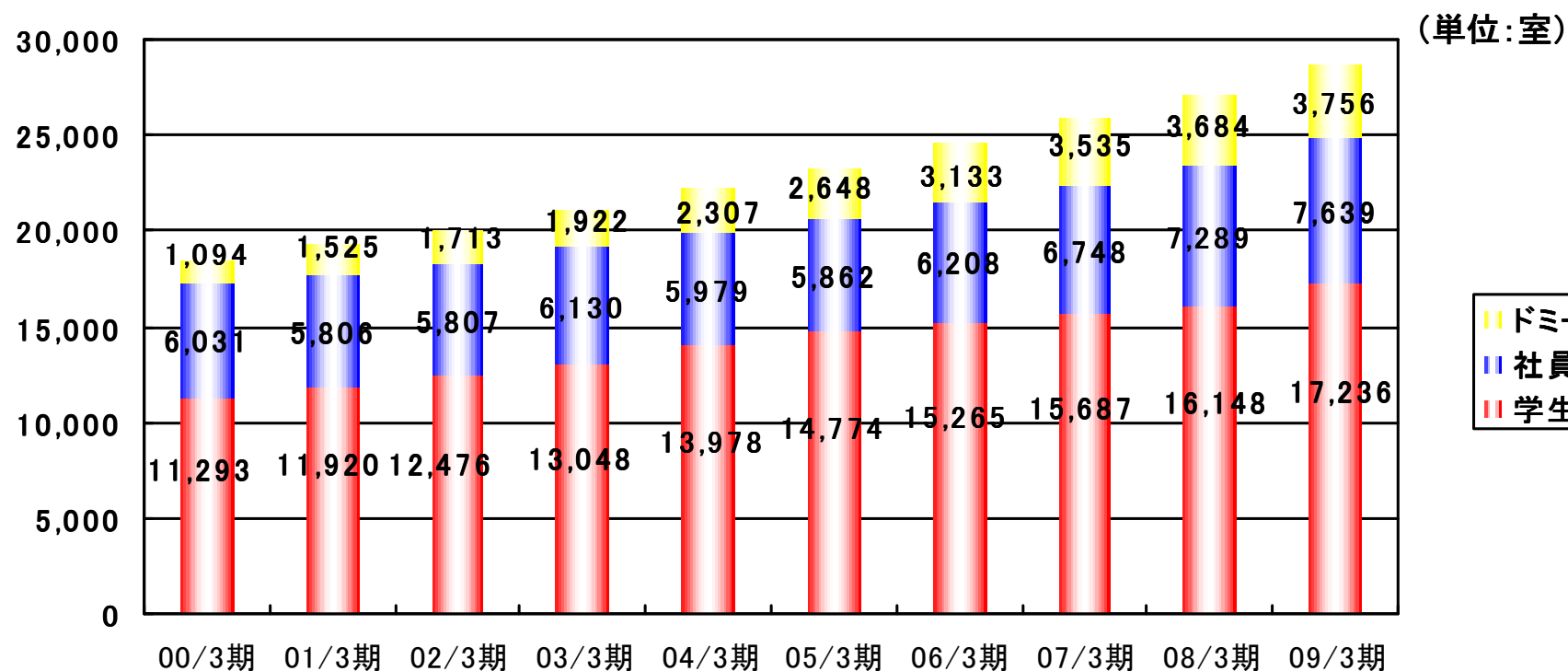
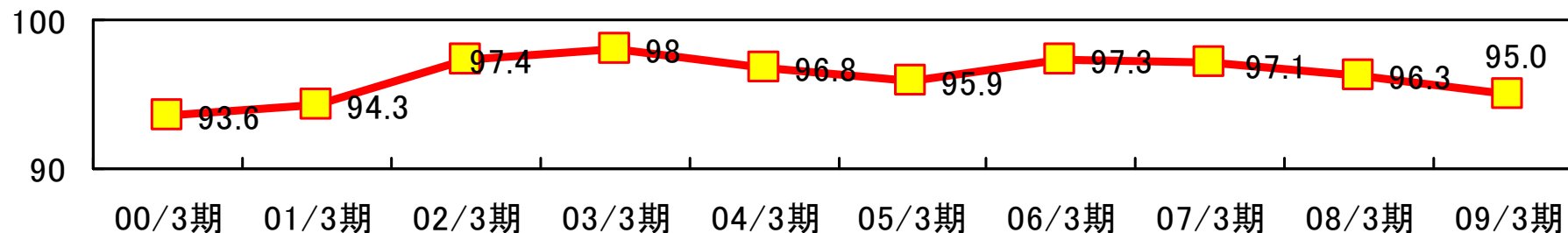
2009年3月期(予)

堅調な学生寮に加え、社員寮が大幅に伸張。今期も需要旺盛な首都圏中心に開発を強化。加えて、地方中核都市への展開も強化し、商圈の拡大を推進中。特に大都市圏である名古屋・京都・神戸などを重点地域とし、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計画。

学生寮・社員寮・ドミールの契約率・契約者数の推移 (期初値)

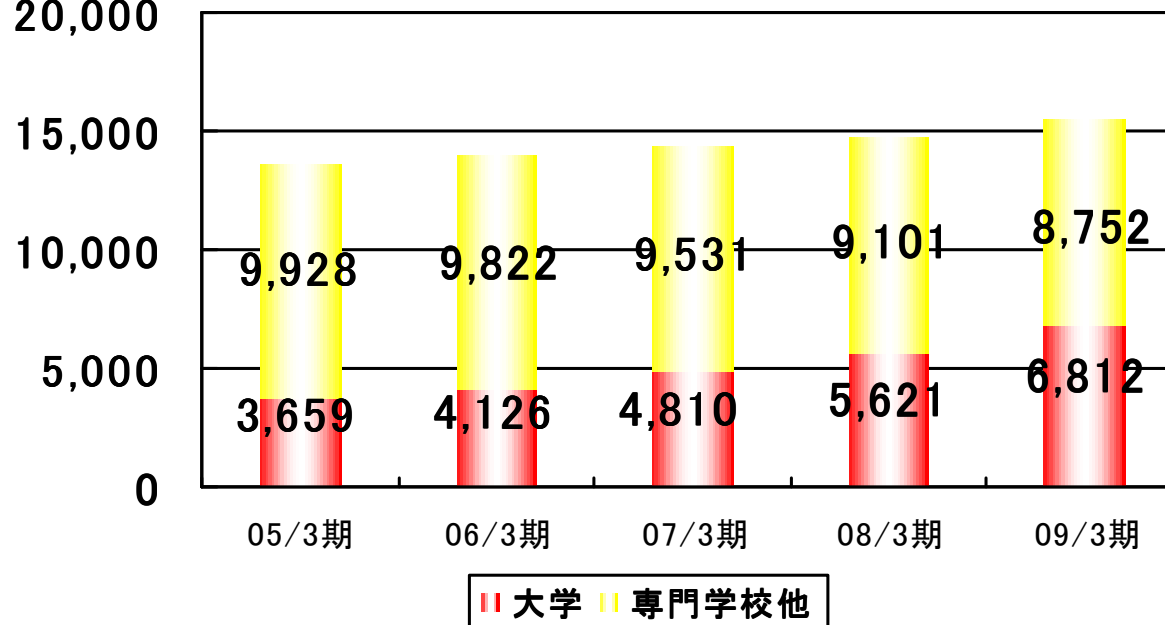
期初契約率

(単位:%)



有力大学を中心に提携学校増加が加速

(単位:校) 20,000



(主な新規提携・提携強化校)

2004年3月期(215名)

- ・早稲田大学
- ・青山学院大学
- ・東邦大学
- ・成城大学

2005年3月期(115名)

- ・上智大学
- ・国学院大学
- ・日本歯科大学

2006年3月期(44名)

- ・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

2007年3月期(366名)

- ・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

2008年3月期(420名)

- ・立教大学様
- ・駒澤大学様
- ・明海大学様
- ・東洋大学様
- ・学習院大学様
- ・昭和女子大学様
- ・帝京平成大学様

()の数は大学提携等に伴う純増数

提携大学入居者数ベスト5

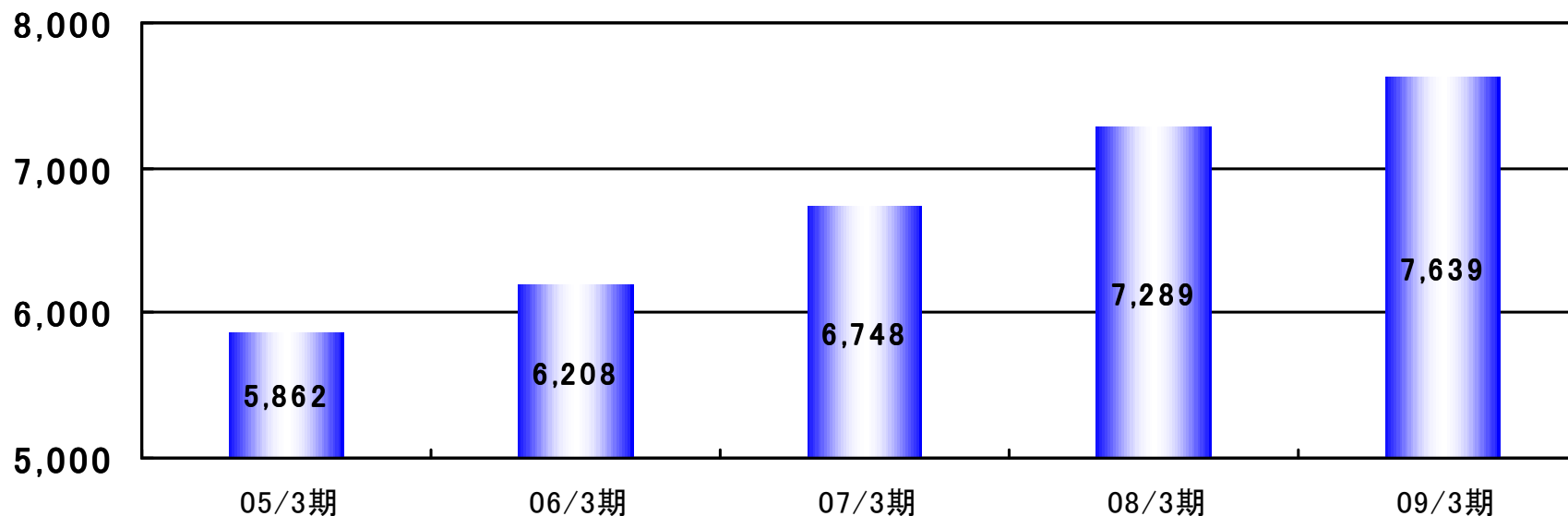
* 2008年4月現在

- ・早稲田大学 614名
- ・青山学院大学 249名
- ・帝京大学 211名
- ・國學院大学 179名
- ・上智大学 179名

参考資料③ 新卒採用を積極化している大手企業との大口契約の増加

社員寮の期初契約数

(単位:室数)



主な契約先

大手金融機関、総合商社、大手流通会社

社員寮が求められる背景

従来の単身赴任用に加え、好景気に支えられた新卒用の需要が旺盛。一社当りの契約数増大。「コミュニケーションが生まれる場」及び「社員の絆を深める場」としてのニーズが増加。

ホテル事業の概況

(単位:百万円)

	2007年3月期		2008年3月期		2009年3月期(予)	
	金額	増減額	金額	増減額	金額	増減額
売上高	13,428	3,018	20,357	6,929	25,386	5,029
営業利益	▲1,127	▲1,426	▲456	671	312	768

※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。

2008年3月期

ビジネスホテルは6棟を開業し、既存事業所と合わせた全28事業所が高い稼働率(年間平均稼働率80.2%)で推移。

リゾートホテルは、大型ホテル3棟(「ラビスタ大雪山」「奥飛騨温泉郷 深山桜庵」「南紀白浜 海舟)をオープン。損益面で、前期までにオープンした大型ホテルの収益改善が進み、収益改善に貢献。

2009年3月期(予)

ビジネスホテルは、引き続き全国主要都市部を中心に積極展開の計画。

リゾートホテルは、今期の開発・出店を延期し、「成長を続ける収益構造」を確実に築くべく、1事業所毎にお客様へのサービスの充実と収益管理の徹底を図ります。

ホテル事業の売上高・営業利益の分析

(単位:百万円、%)

	2007年3月期		2008年3月期		2009年3月期(予)	
ビジネスホテル	金額	増減額	金額	増減額	金額	増減額
売上高	6,037	1,797	8,714	2,677	10,984	2,270
事業利益*	595	70	838	243	1,084	246
リゾートホテル	金額	増減額	金額	増減額	金額	増減額
売上高	6,981	1,949	11,774	4,793	14,539	2,765
事業利益*	▲408	▲499	▲76	332	711	787
本社費等	▲1,315	▲999	▲1,218	97	▲1,483	▲265
営業利益	▲1,127	▲1,426	▲456	671	312	768
減価償却費	1,101	306	1,882	781	2,319	437
CF	▲26	▲1,120	1,426	1,452	2,631	1,205

※各サブ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、%)

	2007年3月期		2008年3月期		2009年3月期(予)	
	金額	増減額	金額	増減額	金額	増減額
今期オープン1棟 (函館)	—	—	—	—	▲124	▲124
前期オープン3棟 (大雪山・深山桜庵・海舟)	—	—	▲650	▲650	▲153	497
前々期オープン5棟(菊屋・水の音・きらりの里・雪月花・銀花)	▲419	▲419	341	760	599	258
* 上記ホテル開業に伴う一時的な費用(内数)	(▲112)		(▲142)		(▲89)	
沖縄	261	85	389	128	366	▲23
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)	▲85	▲204	▲69	16	50	119
間接費用	▲165	39	▲87	78	▲27	60
事業利益	▲408	▲499	▲76	332	711	787

総合ビルマネジメント事業の概況

(単位:百万円)

	2007年3月期		2008年3月期		2009年3月期(予)	
	金額	増減額	金額	増減額	金額	増減額
売上高	11,680	▲1,597	12,097	417	13,282	1,185
営業利益	625	47	579	▲46	652	73

※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。

2008年3月期

依然として厳しい価格競争や、管理委託会社の集約化等による値下げ要請・解約など、
厳しい経営環境が継続

2009年3月期(予)

厳しい事業環境の中、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)

	2007年3月期		2008年3月期		2009年3月期(予)	
	金額	増減額	金額	増減額	金額	増減額
売上高	4,330	502	4,718	388	4,794	76
営業利益	▲174	▲99	28	202	8	▲20

※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。

2008年3月期

新規ホテルレストランへの出店を推進するとともに、変動原価管理を徹底。
収益構造の抜本的な改善により黒字化。

2009年3月期(予)

グループ施設のレストラン運営効率を高めるとともに、運営ノウハウを確立したゴルフ場レストランの
営業体制を強化し、新規取引先の開拓に努める。

デベロップメント事業の概況

(単位:百万円)

	2007年3月期		2008年3月期		2009年3月期(予)	
	金額	増減額	金額	増減額	金額	増減額
売上高	15,251	5,680	13,529	▲1,722	12,270	▲1,259
営業利益	379	15	373	▲3	448	75

※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。

2008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。

原材料価格の上昇に加え、建築確認の遅れなど逆風が続くが、工程管理の強化などにより生産性向上を図り、利益は横ばいを維持。

2009年3月期(予)

原材料価格の上昇が続くが、生産性向上を図り、増益を確保する計画。

その他事業の概況

(単位:百万円)

	2007年3月期		2008年3月期		2009年3月期(予)	
	金額	増減額	金額	増減額	金額	増減額
売上高	4,018	685	4,482	464	4,876	394
営業利益	254	94	240	▲14	207	▲33

※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。

2008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。

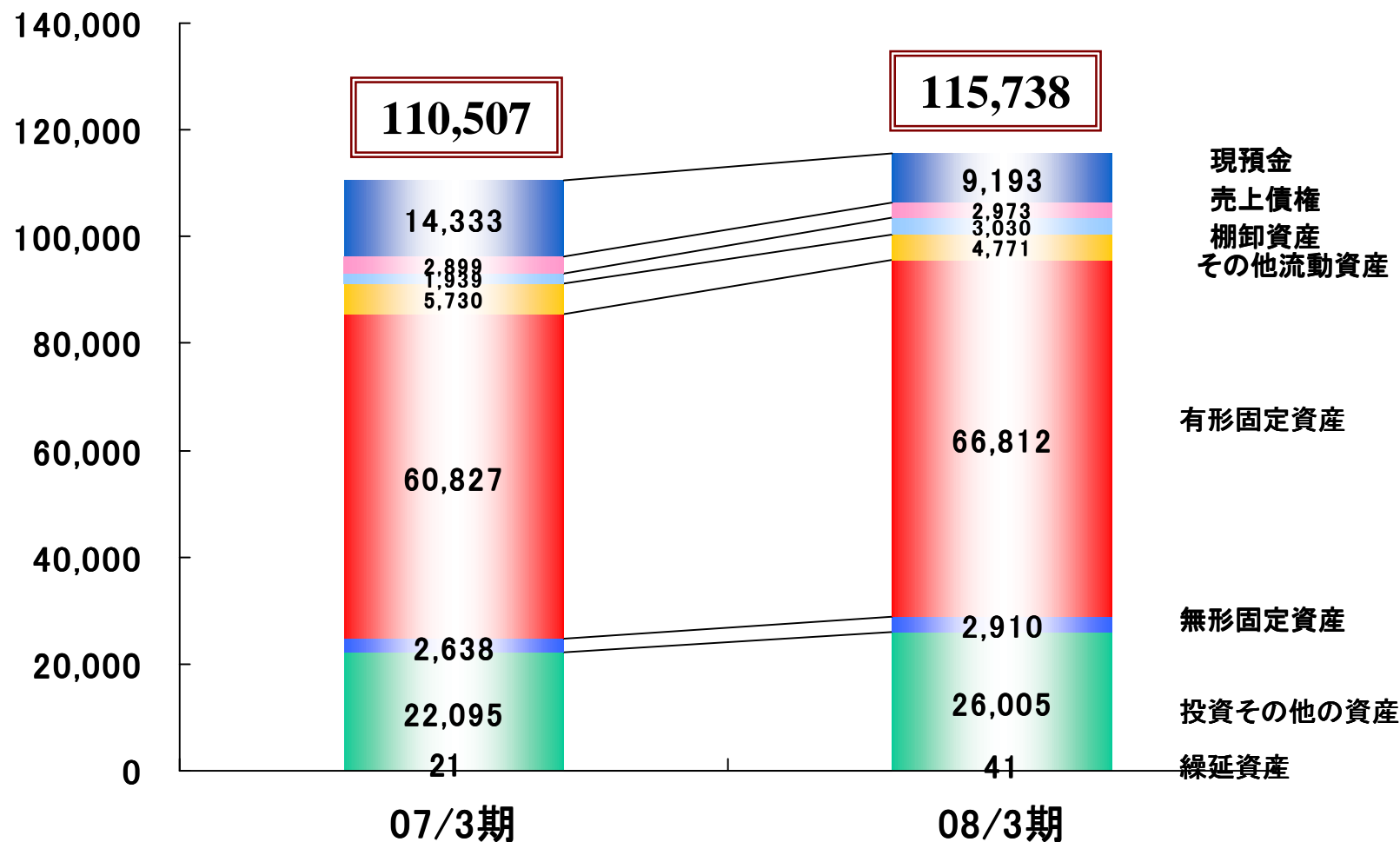
(株)日本プレースメントセンター(=JPC)の人材派遣業の伸長が、業績に貢献。

2009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、確固たる収益基盤を構築していく計画。

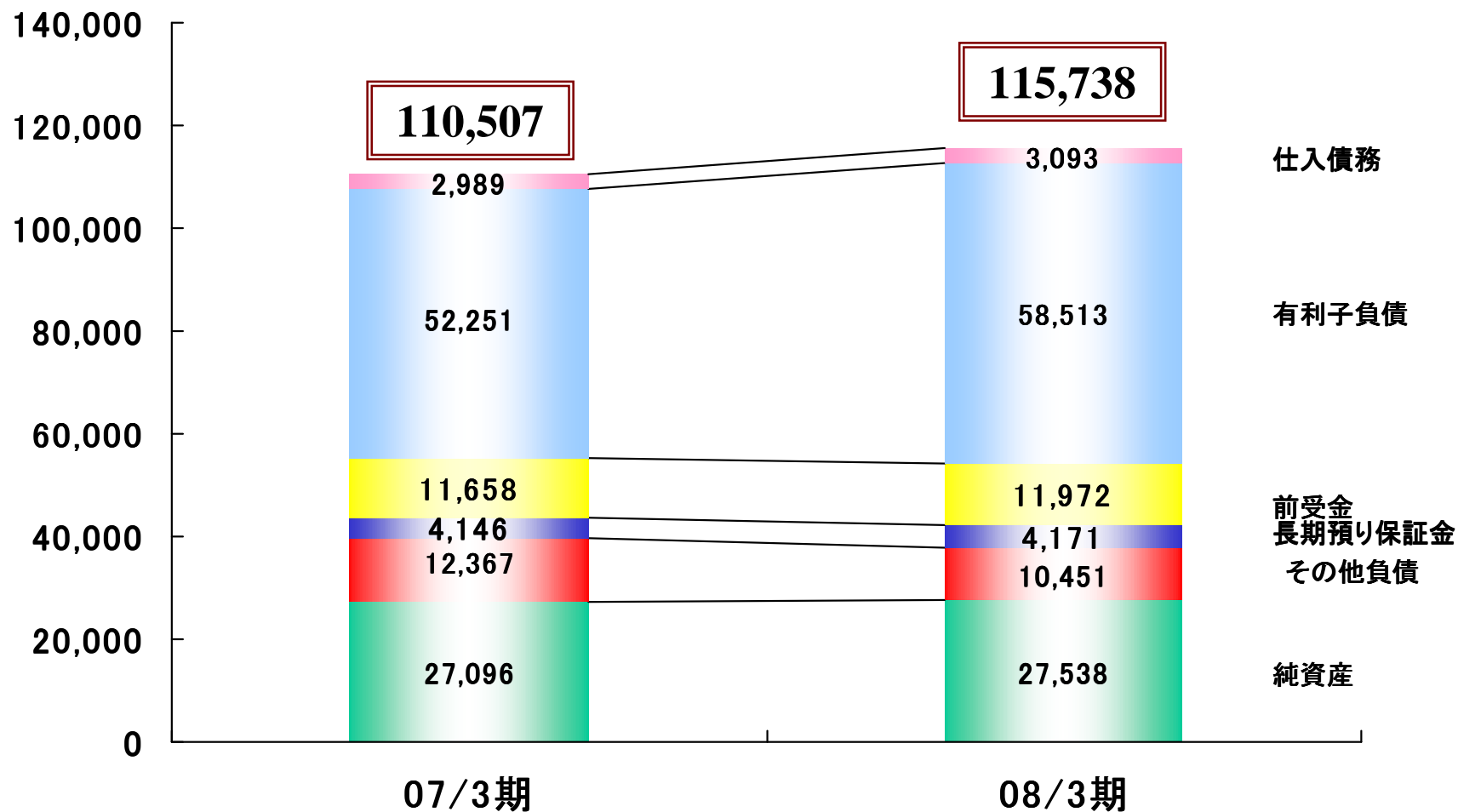
貸借対照表(資産の部)

(単位:百万円)



貸借対照表(負債・純資産の部)

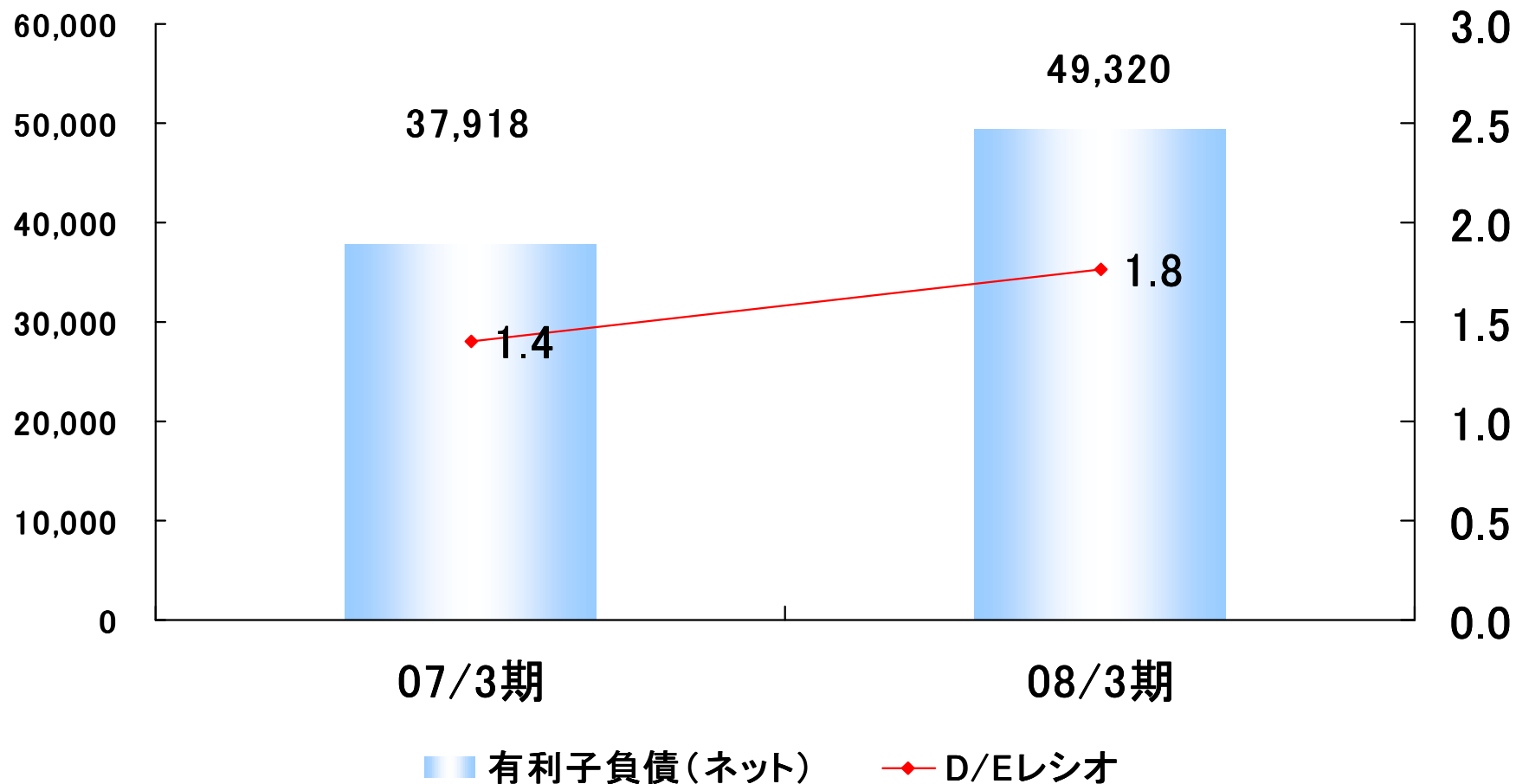
(単位:百万円)



有利子負債(ネット)及びD/Eレシオ

(単位:百万円)

(単位:倍)



2009年3月期業績予想ハイライト

(単位: 百万円、%)

	2008年3月期		2009年3月期(予)		増減額	増減比
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	75,606	100.0	85,100	100.0	9,494	12.6
売上総利益	14,183	18.8	15,970	18.8	1,787	12.6
販売管理費	9,691	12.9	10,710	12.6	1,019	10.5
営業利益	4,492	5.9	5,260	6.2	768	17.1
経常利益	4,167	5.5	4,600	5.4	433	10.4
当期純利益	2,740	3.6	2,790	3.3	50	1.8
EPS	186.66		194.19		7.53	4.0
設備投資額	13,266		7,921		▲5,345	▲40.3
減価償却費	2,927		3,315		388	10.8