

東証1部 証券コード:9616



2010年3月期 第2四半期 決算説明資料

2009年12月1日

取締役副社長 上田 卓味

【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>

上期業績概況

2010年3月期 第2四半期累計 業績ハイライト

(単位:百万円、%)

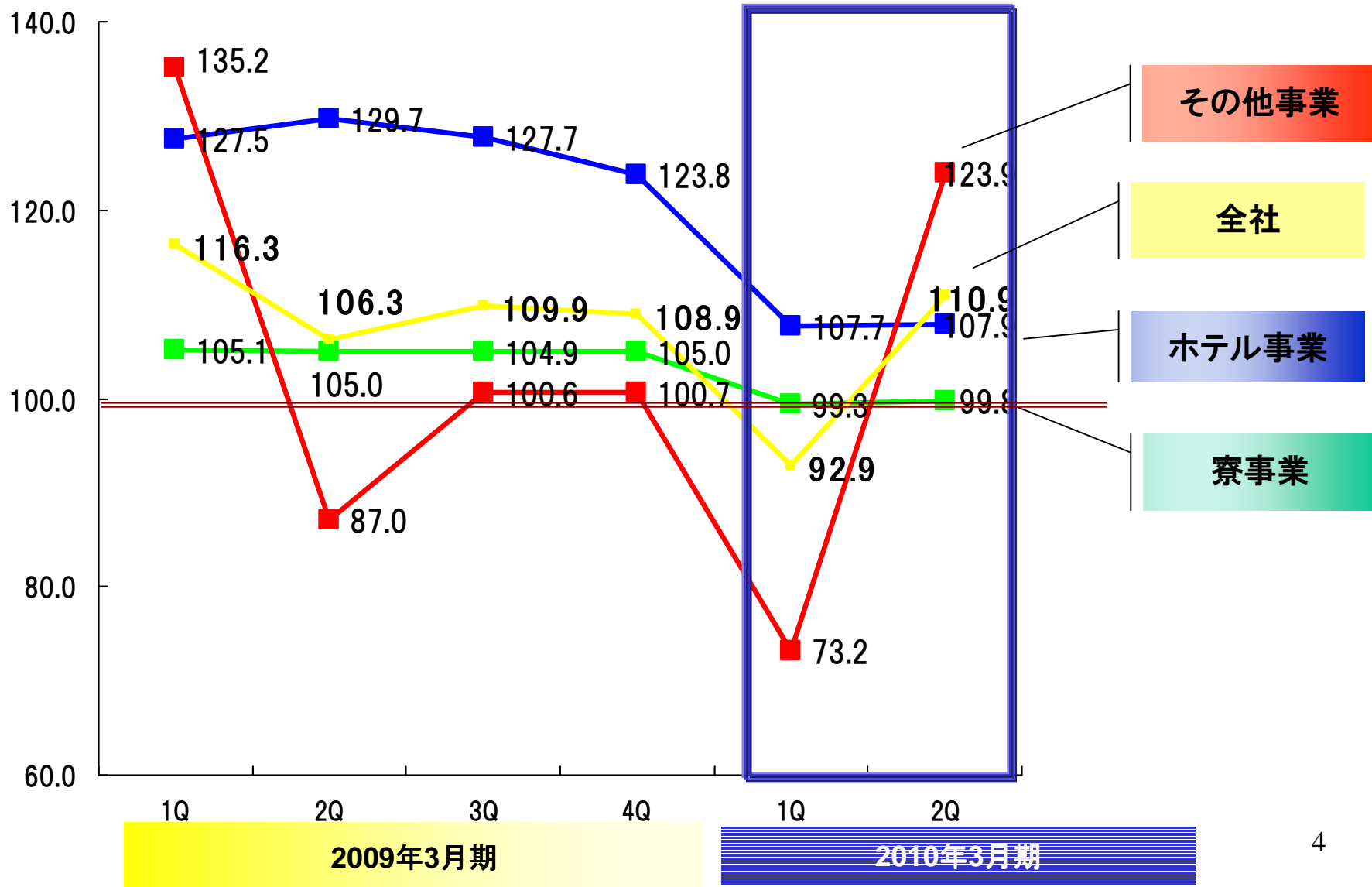
	2009年3月期 第2四半期累計		2010年3月期 第2四半期累計			
	金額	百分比	金額	百分比	増減率	
売上高	42,018	100.0	43,319	100.0	3.1	
営業利益	3,472	8.3	3,154	7.3	▲9.2	お客様のニーズに従い 契約時期を変更したこと に伴う影響等
経常利益	3,110	7.4	2,584	6.0	▲16.9	コミットメントラインの手数料 及び金利負担増
四半期純利益	1,466	3.5	1,196	2.8	▲18.4	
設備投資額	3,750		2,717		▲27.5	寮 12億円 ホテル 15億円
減価償却費	1,781		1,944		9.2	
CF	3,247		3,140		▲3.3	

※CF: 当期純利益＋減価償却費

四半期売上高の推移

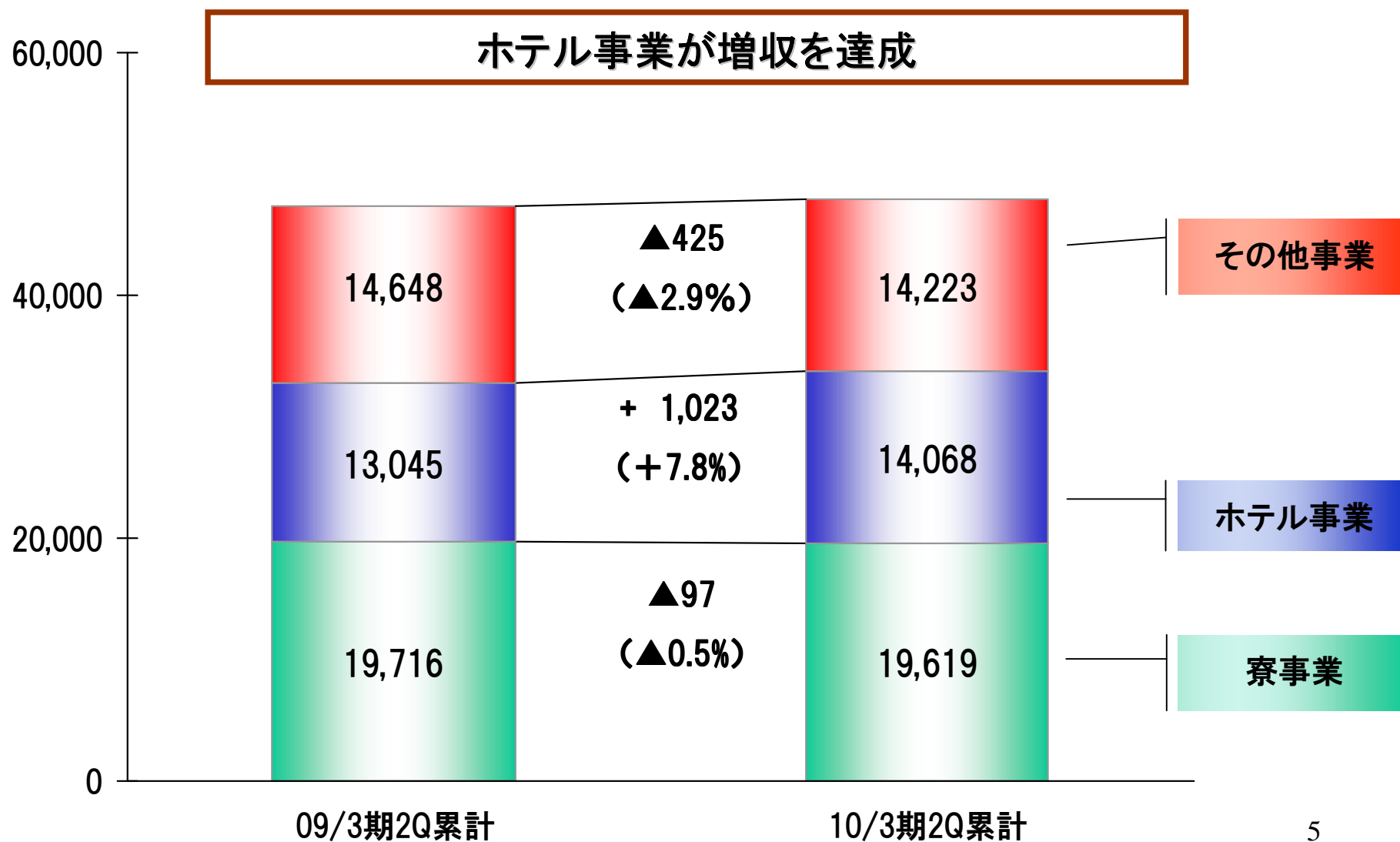
(単位: %)

依然として厳しい環境の中、最悪期は越え回復基調



売上高の差異分析

(単位: 百万円)

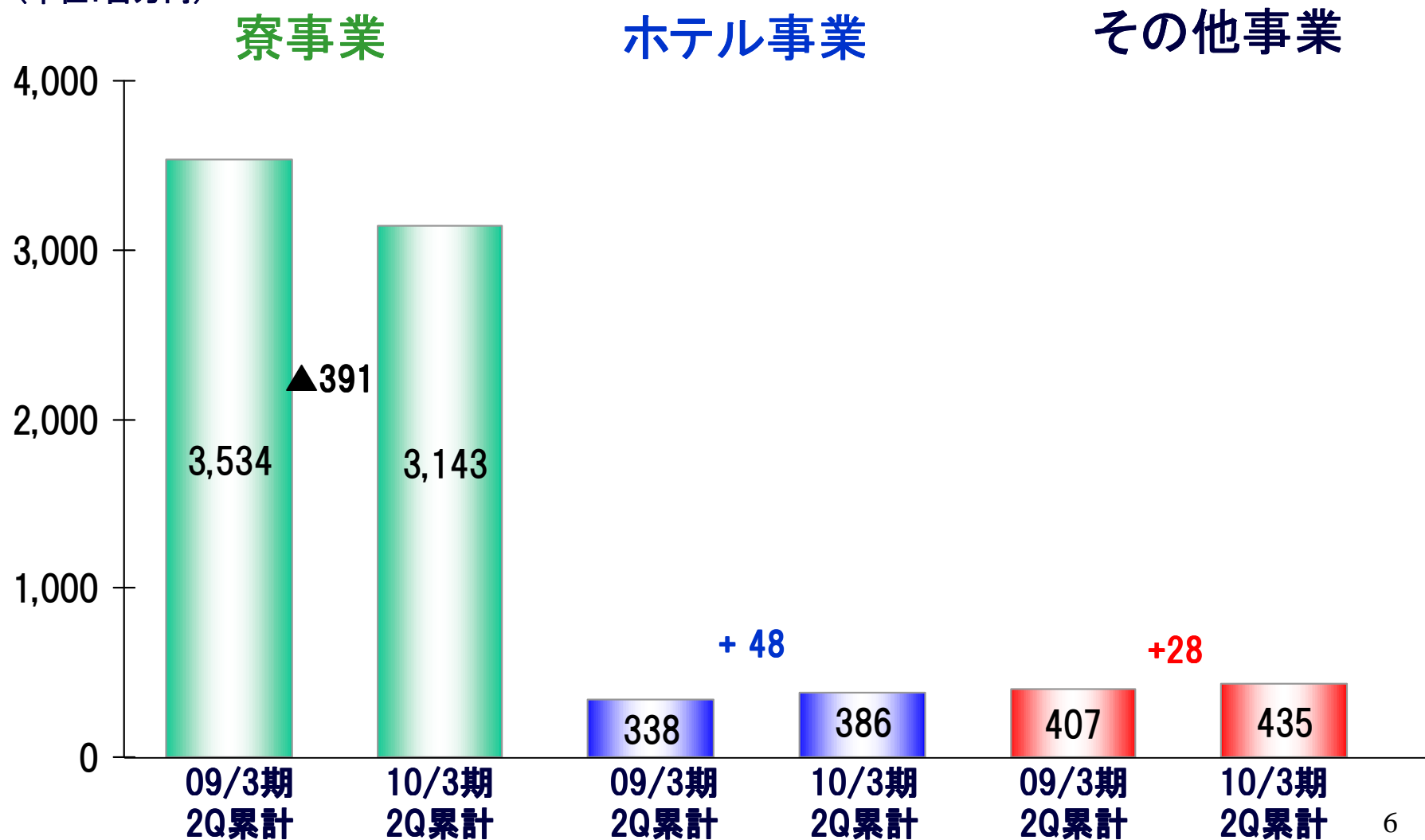


※各セグメント売上高には、連結子会社間の取引を含んでおります。

営業利益の差異分析

ホテル事業が黒字基調を維持

(単位: 百万円)



今期業績予想

事業環境と下期の施策

事業環境 ～消費行動の構造的な変化～

下期業績計画達成のために
危機感をもった抜本的な取り組み

1. 稼働率改善を最優先とした全社を挙げた緊急施策の実施
2. コストコントロールの徹底

2010年3月期業績予想ハイライト

(単位:百万円、%)

	2009年3月期		2010年3月期 (予)		
	金額	百分比	金額	百分比	前期比
売上高	82,303	100.0	89,210	100.0	8.4
売上総利益	15,507	18.8	16,650	18.7	7.4
販管費	10,157	12.3	10,760	12.1	5.9
営業利益	5,349	6.5	5,890	6.6	10.1
経常利益	4,510	5.8	4,690	5.3	4.0
当期純利益	2,133	2.6	2,370	2.7	11.1
設備投資額	11,118		10,756		▲3.2
減価償却費	3,695		4,183		13.2
CF	5,828		6,553		12.4

前期比二桁増益を維持

寮 43億円
ホテル 64億円

※CF: 当期純利益+減価償却費

営業利益の前年同期比

寮事業

ホテル事業

その他事業／全社

(単位:百万円)

上期



(単位:百万円)

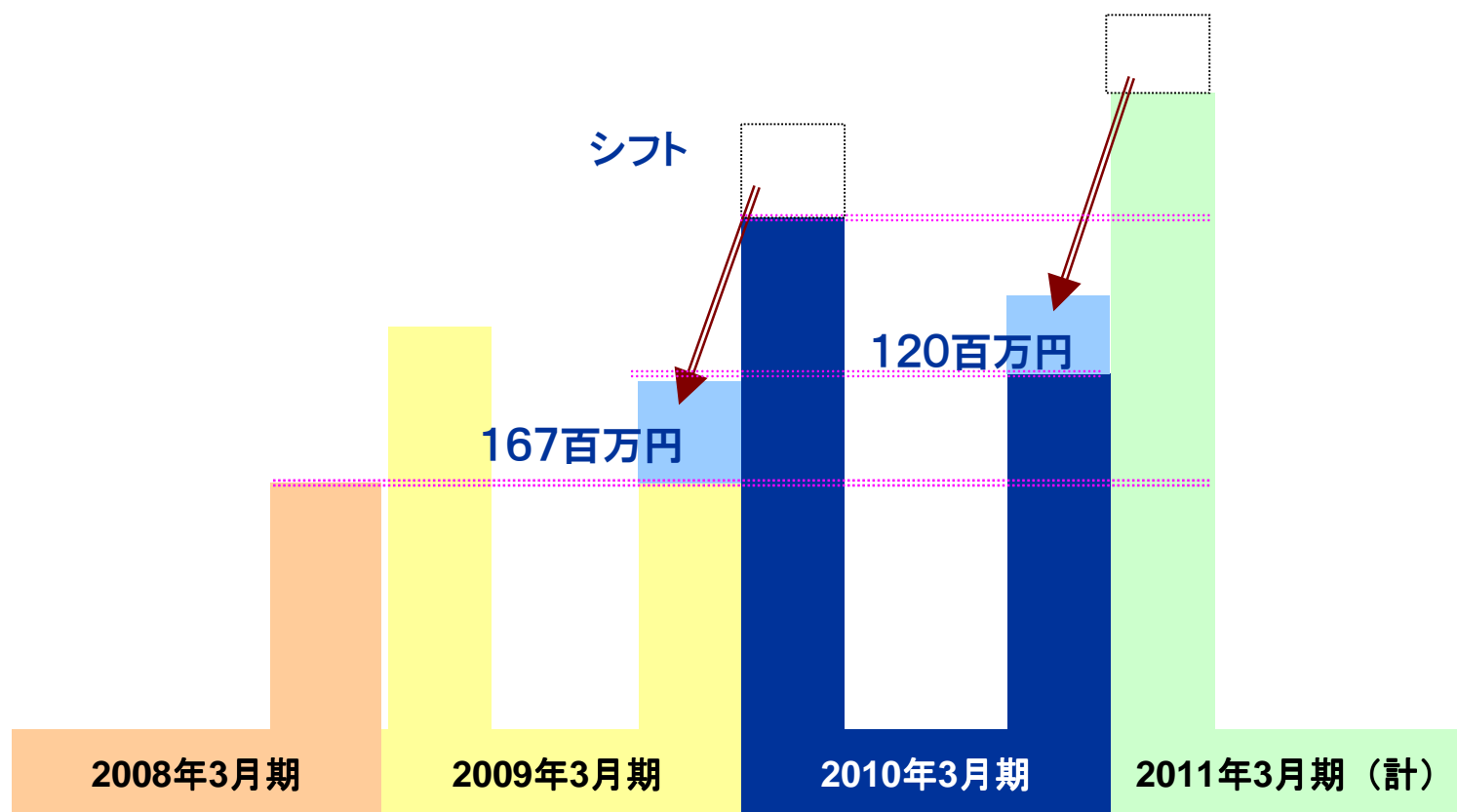
下期



寮事業の概況と施策

寮事業の概況

入寮に伴う契約金売上高



早期入寮者数前期並みのであれば、前期下期の計上分(167百万円)が今期に計上される予定であった。

今期も早期入寮者数の増加が見込まれ、来期の計上分(120百万円)が今下期に上積みされて計上される見込み。

寮事業の収益改善施策

①管理コストの適正化と本部費配賦負担の削減

水道光熱費のコントロールの適正化

人員配置の適正化

スモールガバメントの推進による本部費配布負担の削減

②来期入寮者への積極営業

来期4大新入生との契約が順調に推移(大学との提携強化が寄与)

関西地区の挺入れを中心とした満室プロジェクトの積極推進

③法人契約に積極推進による社会人の入寮促進

④留学生をターゲットとした販売促進

日経MJ 2009年（平成二十一年）11月13日（金曜日）

関西向け営業強化

共立メンテ 専門部署を新設

共立メンテナンスは大ロジックチーム。大阪市で新規顧客の開拓を担う部署を新設、関西地方で福利厚生事業の営業をてこ入れする。企業に社員寮やホテルの利用を促し、大学に留学生向けの寮の新築を提案する。

2009年4月19日朝は関西地方の需要拡大を期して、大阪市内で「管理する寮」の受け入れ用に利用してもらった大阪市の企業に売り込む。

10年3月期末までに延べ年間延べ100室の実用契約を新たに締結が考えられ、同時に運営するホテルを学生の福利厚生団体に活用してもらうことを促す。

また、関西地方の大学

には留学生の利用を想定した学生寮の新設も決まっている。今後、留学生数が増大すると見込まれるため、大阪府や兵庫県の協賛の下、数社の私立大学と提携して、09年4月1日期の家事業の売上高は前年同期比0.5%減の16億6千万円、営業利益は同1.1%減の81億円だった。

増大すると見込まれるため、大阪府や兵庫県の協賛の下、数社の私立大学と提携して、09年4月1日期の家事業の売上高は前年同期比0.5%減の16億6千万円、営業利益は同1.1%減の81億円だった。

寄与)

出所：日経流通新聞

平成21年11月13日掲載

ホテル事業の概況と施策

リゾートホテルの収益性分析①

(単位:百万円)

	09/3期第2四半期累計		10/3期第2四半期累計		2010年3月期(予)	
	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比
売上高	7,432	1,744	7,788	356	15,764	1,451
事業利益	223	310	557	334	870	595
CF (事業利益ベース)	854	377	1,220	366	2,290	756
既存事業所	黒字基調が定着					
売上高	6,948	1,161	6,972	24	13,940	393
事業利益	373	460	669	296	1,030	466
CF (事業利益ベース)	938	485	1,173	235	2,090	390
	既存事業所が堅調					

既存事業所(18事業所)

那須・伊豆山・伊東・米屋・上宝・秀峰閣・軽井沢・安比・函館・沖縄・菊屋・水の音・きらの里・雪月花・銀花・大雪山・深山桜庵・海舟

リゾートホテルの収益性分析②

(単位:百万円)

	09/3期第2四半期累計		10/3期第2四半期累計		2010年3月期(予)	
	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比
函館ベイ						
売上高	568	-	694	126	1,300	287
事業利益	▲150	-	50	199	▲20	269
CF (事業利益ベース)	▲87	-	99	186	82	247
高山						
売上高			265	-	742	-
事業利益			▲161	-	▲140	-
CF (事業利益ベース)			▲54	-	65	-

大幅な収益改善

開業費負担は前期並み

各種ネットランキングにおける高い評価



2009年4月～6月

じゃらん 売れた宿 地域別

雪月花 1位

水の音 2位

深山桜庵 2位

ウェルネスの森伊東 3位

2009年4月1日

らくだ倶楽部 宿泊予約 地域別

菊屋 1位

雪月花 3位

きらの里 4位

ビジネスホテルの収益性分析①

(単位:百万円)

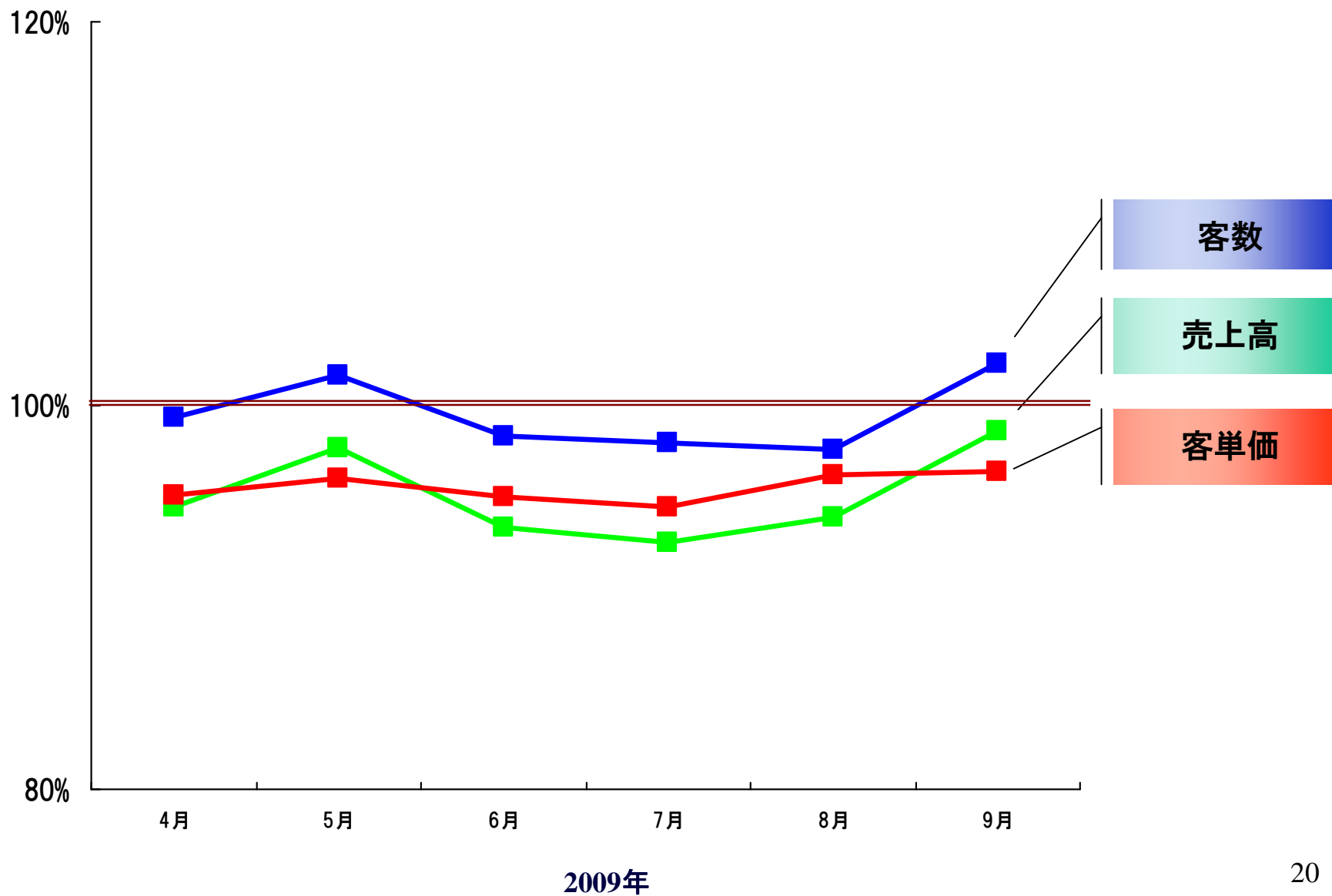
	09/3期第2四半期累計		10/3期第2四半期累計		2010年3月期(予)	
	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比
売上高	5,614	1,270	6,279	665	12,898	2,063
事業利益	515	78	298	▲217	700	93
CF (事業利益ベース)	1,090	389	980	▲110	2,222	333
既存27事業所						
売上高	4,714	450	4,493	▲221	9,212	221
事業利益	548	60	434	▲114	885	174
CF (事業利益ベース)	845	125	674	▲171	1,454	132

ビジネスホテルの収益性分析②

(単位:百万円)

	09/3期第2四半期累計		10/3期第2四半期累計		2010年3月期(予)	
	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比
前期オープン						
売上高	835	-	998	163	1,862	125
事業利益	▲33	-	72	105	81	185
CF (事業利益ベース)	244	-	342	98	622	92
5棟(熊本、弘前、高松、苫小牧、倉敷)						
今期オープン						
売上高			790	-	1,872	-
事業利益			▲208	-	▲266	-
CF (事業利益ベース)			▲37	-	115	-
5棟(高崎、博多祇園、郡山、小樽、津)						

ビジネスホテル事業の既存事業所売上高(前年同月比)



ホテル事業の収益改善施策

共通

増収施策

1. TVCMによるプロモーション強化
2. ホテスパネットの活性化
3. 湯めぐり手形

コスト合理化施策

1. シフトコントロールの徹底による人件費適正化
2. 水道光熱費の合理化
3. 仕入れの一括発注
4. 送客手数料のスケールメリットの享受

ビジネス ホテル

1. デイユースの導入
2. マンスリーチケットの販売
3. レディスルームの導入
4. 機動的な単価設定
5. 改装
6. 顧客の好みのデータベース化

1. ECO清掃

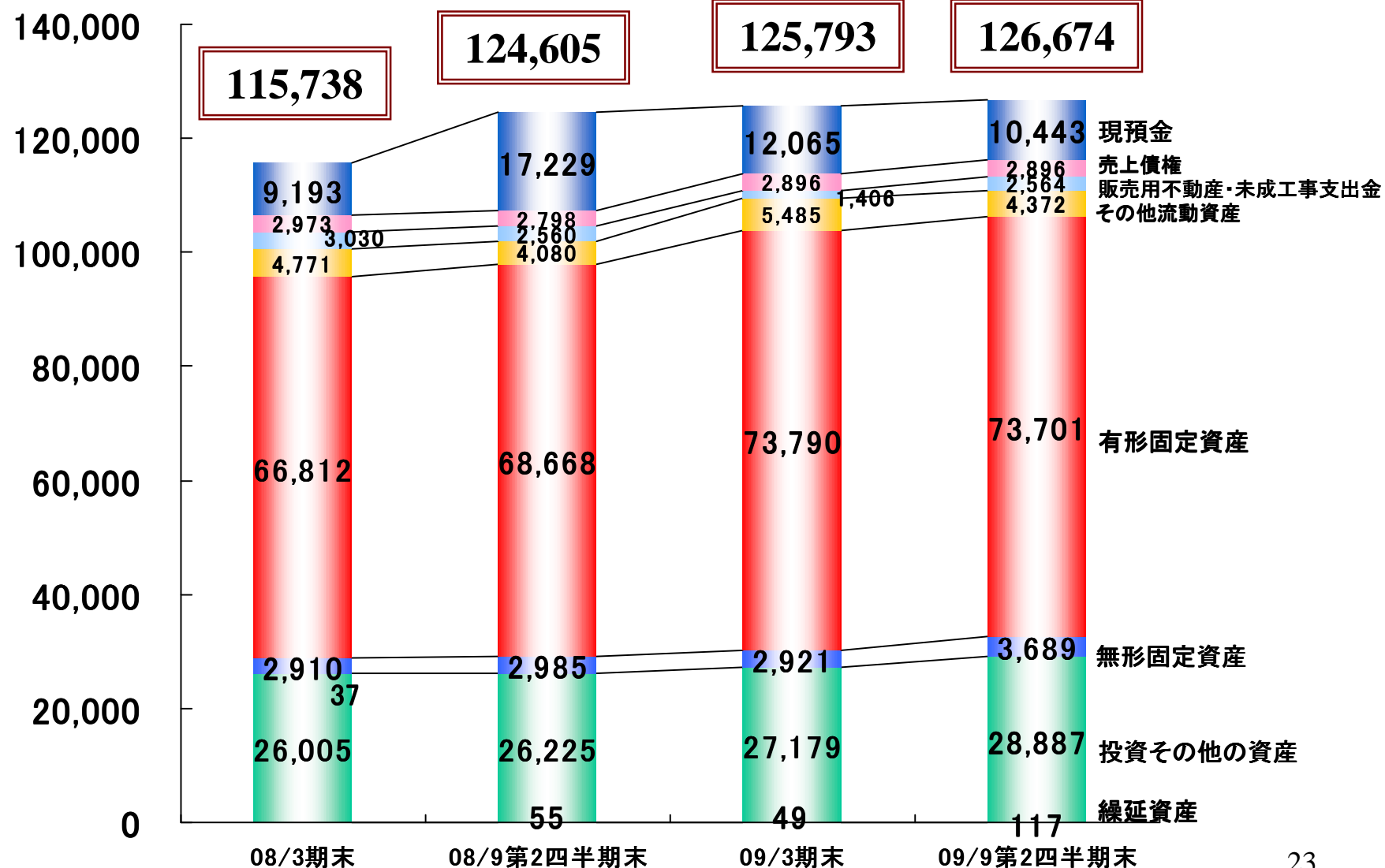
リゾート ホテル

1. 会員組織の組成
2. リピーター券の配布

財政狀態

貸借対照表(資産の部)

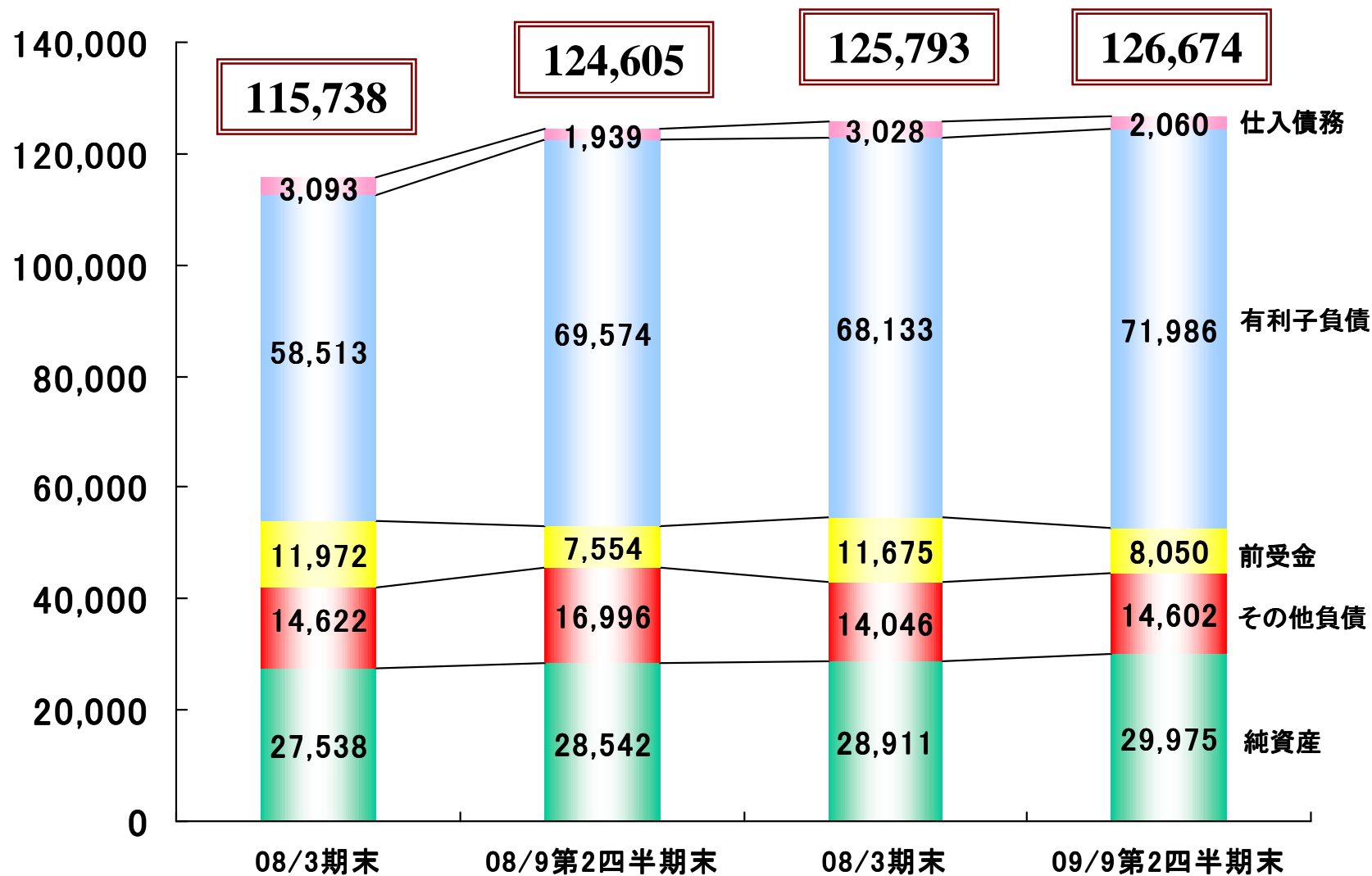
(単位:百万円)



貸借対照表(負債・純資産の部)

(単位:百万円)

有利子負債＝短期借入金＋1年以内償還社債＋社債＋長期借入金

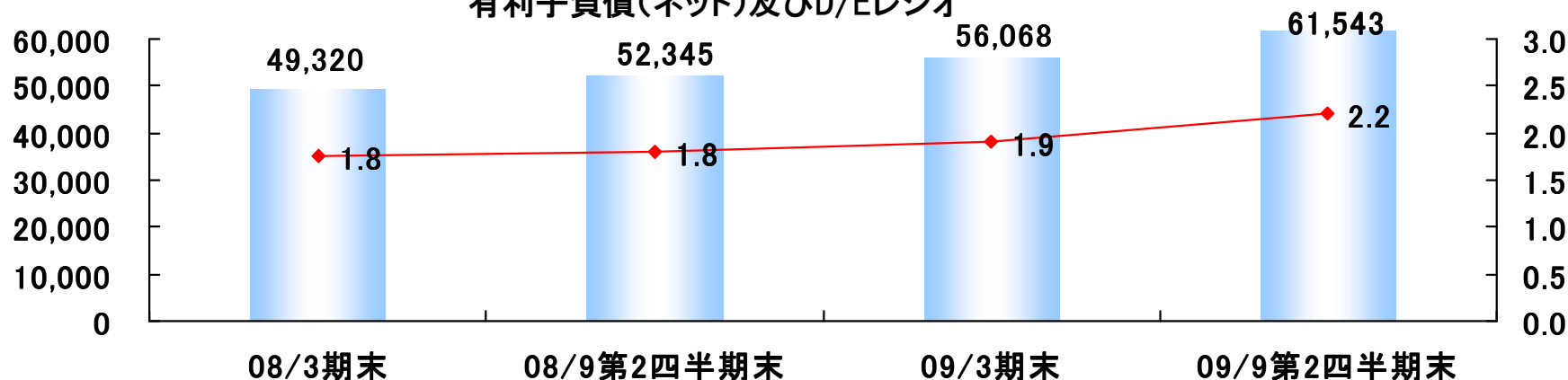


有利子負債

(単位:百万円)

(単位:倍)

有利子負債(ネット)及びD/Eレシオ



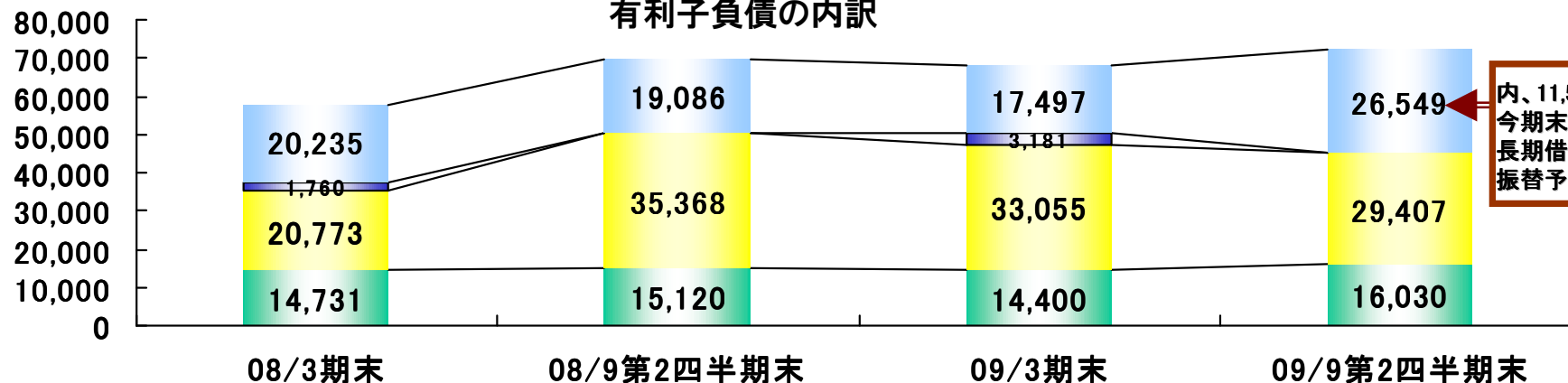
(単位:百万円)

有利子負債(ネット)

D/Eレシオ

$D/Eレシオ = (有利子負債 - 現預金) \div 純資産$

有利子負債の内訳



内、11,500百万円は
今期末において
長期借入金に
振替予定

社債

長期借入金

1年内償還予定の社債

短期借入金

2008年9月30日 長期借入金260億円を先行調達

2009年3月31日 三井住友銀行をアレンジャーとするコミット型シンジケートローン契約(300億円)を締結

「環境変化に適応した 強固な事業基盤の確立と 今後の成長戦略」

代表取締役社長 佐藤 充孝

事業環境と経営の基本スタンス

当社を取り巻く事業環境

- ・景気後退の長期化
- ・個人消費の減退と消費者の価値観の変化

営業戦略

【寮事業】 主幹の学生寮の再強化

【ホテル事業】 プロモーション強化

商品戦略

【寮事業】 長屋プロジェクトの推進

【ホテル事業】 商品開発

販管費の削減

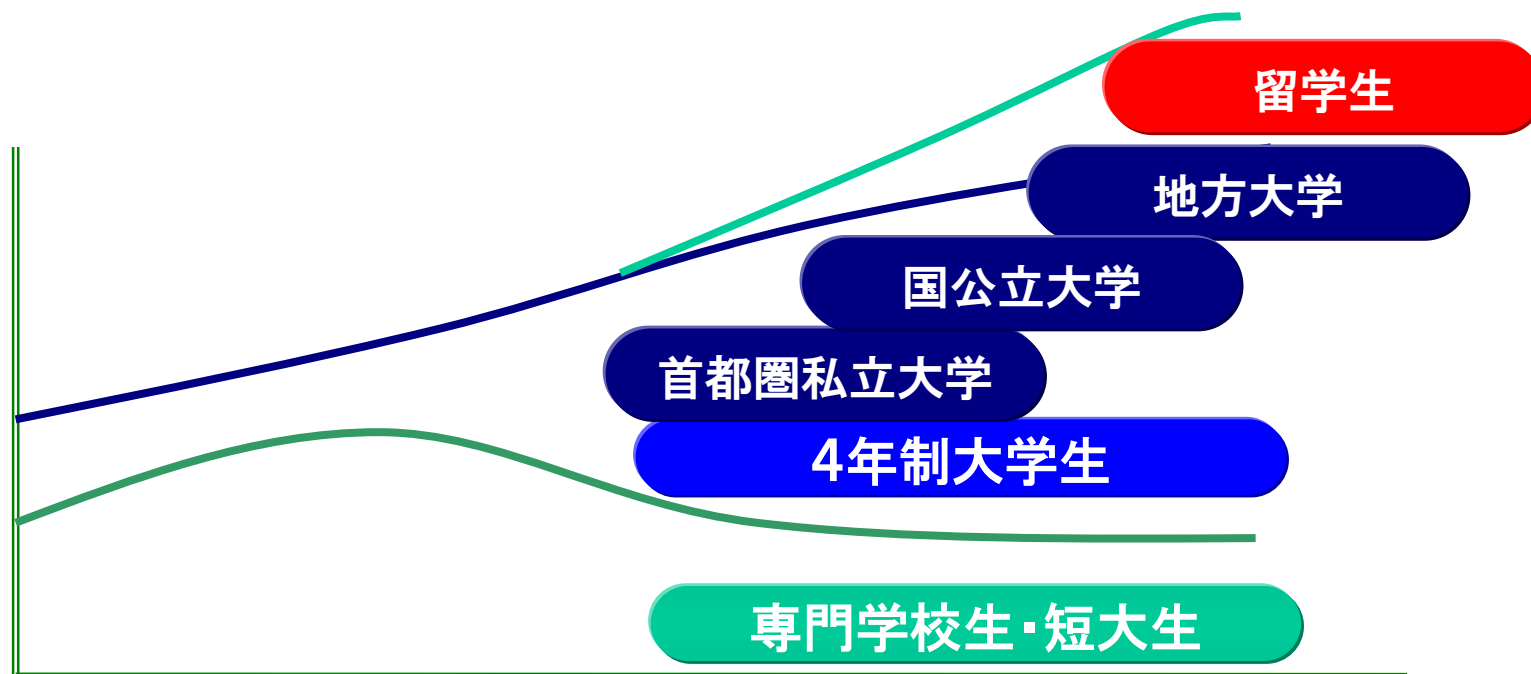
スモールガバメントの実現

スクラップ&ビルド及び有利子負債の削減

持続的なROIの改善と有利子負債倍率の低下

主幹の学生寮の再強化

学生寮の成長イメージ



1. 既存顧客の基盤固め

2. 4年制大学の学生の取り込み強化

3. 留学生をターゲットとした販促強化

4年制大学の学生の取り込み強化

首都圏マンモス大学(早稲田など)の収益貢献が本格化
首都圏大学開拓の仕上げ(日本大学 他)

さらに

あらゆる手段を用いた需要の掘り起こし

- ①従来では受け付けていなかった合格前の早期契約の締結
- ②潜在顧客を擁する予備校、付属高校をはじめとする主要高校への積極的なアプローチ
- ③以前ご利用いただいたにもかかわらず現在は在校生の入寮実績が途絶えた大学へのフォローアップ

留学生をターゲットとした販促の強化

グローバル30

2020年 留学生受入れ30万人構想

(2008年:約13万人)

対 応

留学生の受入れ環境づくり:「宿泊の提供」において、当社がお役立ち

文科省指定私立大学

	留学生数(2008年)	当社契約留学生数(2008年)
早稲田大学(当社提携校)	2,608名	217名
明治大学(当社提携校)	874名	14名
慶応義塾大学(当社提携校)	933名	3名
上智大学(当社提携校)	879名	9名
立命館大学	1,119名	0名
同志社大学	336名	1名

未開拓の
ビックマーケット!

長屋プロジェクト

基本コンセプト

- ・料金体系：月額料金5万円未満
- ・施設：自炊を前提とした食堂
- ・オペレーション：管理業務のスリム化

事業計画

- ・2010年4月オープン
- ・当初、全国5棟280室
- ・本社費負担前営業利益率 15%目標

3 経営・ビジネス 4期 読者サービス部

運営最大手の秋田県立大学は、学生生活のサポートとして、学生や教職員が安心して生活できる環境を整える。学生生活のサポートとして、学生や教職員が安心して生活できる環境を整える。

寮 月5万円未満

食事なし

やまがた大学は、学生生活のサポートとして、学生や教職員が安心して生活できる環境を整える。学生生活のサポートとして、学生や教職員が安心して生活できる環境を整える。

運営最大手、来年4月から

秋田県立大学は、学生生活のサポートとして、学生や教職員が安心して生活できる環境を整える。学生生活のサポートとして、学生や教職員が安心して生活できる環境を整える。

日本経済新聞09年8月27日

ホテル事業における主なプロモーション施策

1. マスメディアの活用

2010年1月より ホテル関連TV放映



参考: 2009年1月～6月の放映

2. 北海道エリアの地域強化策

来期までに北海道地区にイン10棟、リゾート2棟がオープン

- ①道内に特化した「商品」販売
- ②トップセールによる法人営業強化
- ③地場有力会社様との提携による販路拡大



北海道地区限定商品

3. インバウンド強化

- ①外国人用ホテル予約HPに参画
- ②従業員向けに英会話教育
- ③多国言語表示の館内掲示板の設置
- ④銀聯カードでの決済



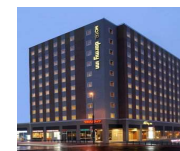
当社HPより

ホテル事業における商品開発

1. 新商品開発

①ドーミーインPremium(上質なスタイリッシュ系)
ドーミーインExpress(機能的なエコミー系)の開発導入

②デユース(Refresh Express)
モーニング・デイライト・イブニング・ミッドナイトの4パターン
1室1名様 ¥3,900～(8hr)



ドーミーイン
premium小樽



シックな客室内



ドーミーイン
Express郡山



選べるどんぶり
バイキング

2. 首都圏開発プロジェクト

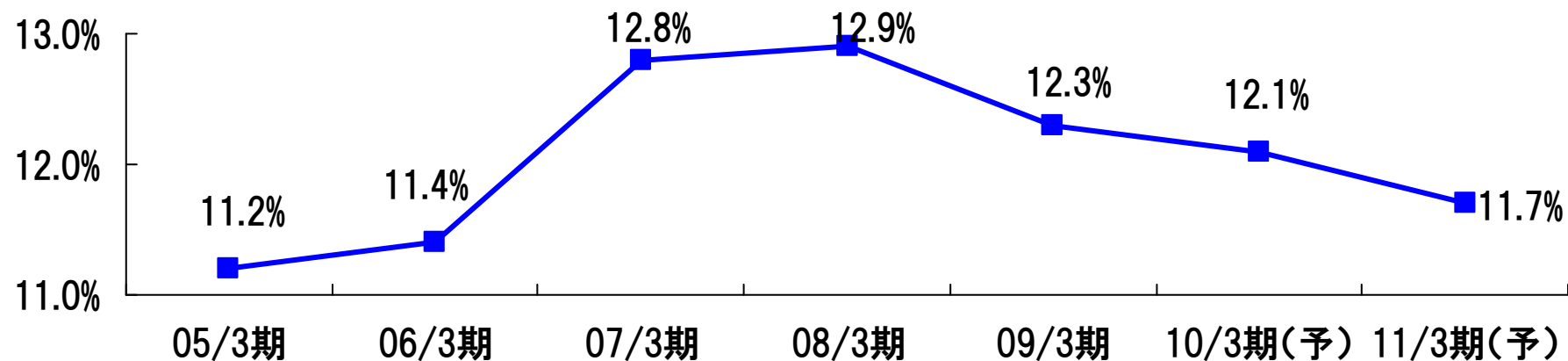
競争力のある首都圏モデルの確立



ドーミーイン
東京八町堀

スモールガバメントの実現

販管費率の推移



基本的な施策

- ・人員の適正配置・・・グループ会社間の異動を含めた再配置
- ・経費の見直し・・・あらゆる経費の見直し・削減

寮のスクラップ & ビルド強化

新規オープン(2010年4月)

寮

ドーミー西台2(自社)	ドーミー自由が丘
ドーミー志木2(自社)	ドーミー鹿島田
ドーミー武蔵小杉(自社)	ドーミー西国分寺2
ドーミー中板橋(自社)	ドーミー仙台東口3
ドーミー百万遍(自社)	ドーミーちくさ3
	ドーミー東広島
	合計 1,107室

ドミール

ドミール蓮沼
ドミール西新
ドミール阿佐ヶ谷

合計 217室

契約(満期)予定

寮・ドミール

全国 3棟 100室 2010年3月

ホテルのスクラップ & ビルド強化

新規オープン

ビジネスホテル

イン帯広(198)	2010年4月
イン旭川(175)	2010年4月
イン長崎(201)	2010年4月
イン京都駅前(204)	2010年5月
イン下関(164)	2010年5月

リゾートホテル

草津(自社114)	2010年7月
嵐山(129)	2011年4月

()内は客室数

契約(満期)予定

ビジネスホテル

3棟	2012年 ~2015年
----	-----------------

来期の業績見通し

- ・「営業戦略」×「商品戦略」×「販管費の削減」の三位一体の推進
 - ・スクラップ&ビルド及び有利子負債の削減
- ⇒持続的なROIの改善と有利子負債倍率の低下

(単位:百万円、%)

	2010年3月期(予)		2011年3月期(計)		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比
売上高	89,210	100.0	92,000	100.0	103.1
経常利益	4,690	5.3	5,200	5.6	110.8
当期純利益	2,370	2.7	2,600	2.9	109.7