

東証1部 証券コード:9616



# 2010年3月期 決算説明資料

2010年6月2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>

# 2010年3月期決算概要

# 2010年3月期業績ハイライト

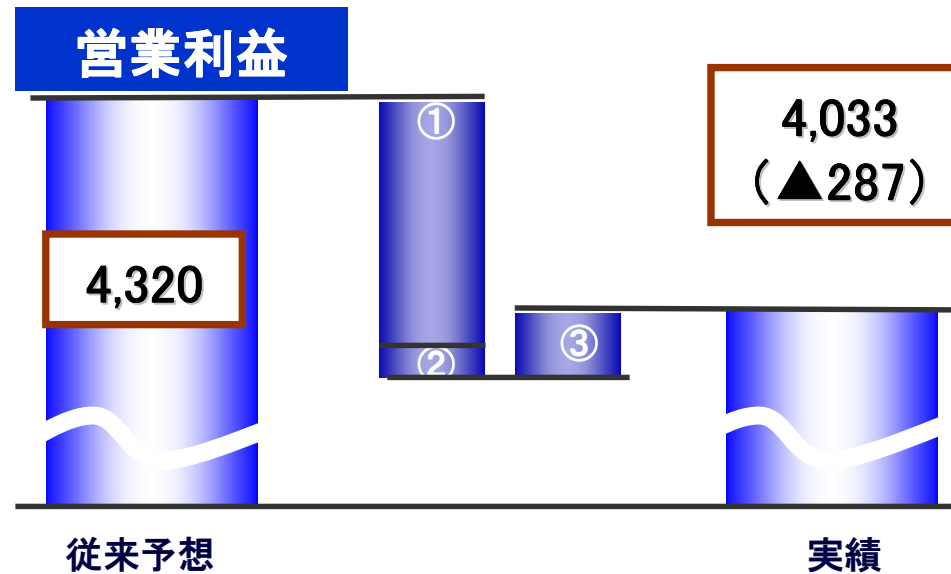
(単位:百万円、%)

	2009年3月期		2010年3月期					
			従来予想		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	82,303	100.0	86,290	100.0	84,513	100.0	2,210	▲1,777
売上総利益	15,507	18.8	14,488	16.8	13,957	16.5	▲1,550	▲531
販管費	10,157	12.3	10,167	11.8	9,923	11.7	▲234	▲244
営業利益	5,349	6.5	4,320	5.0	4,033	4.8	▲1,316	▲287
経常利益	4,510	5.8	3,300	3.8	3,012	3.6	▲1,498	▲288
当期純利益	2,133	2.6	1,680	1.9	1,254	1.5	▲879	▲426
設備投資額	11,118		15,748		13,203		2,085	▲2,545
減価償却費	3,695		4,015		4,068		373	53
CF	5,828		5,699		5,322		▲506	▲377

※CF: 当期純利益+減価償却費

# 2010年3月期 従来予想との差異分析

単位:百万円



- ①寮事業 ▲583
  - ・期初稼働率未達(予想95.3%→実績92.9%)に伴う契約金売上の減少
  - ・制度変更に伴う人件費等
- ②ホテル事業 ▲257
  - ・ビジネス ▲133
    - 食材原価等の超過および租税公課の見積もり額超過
  - ・リゾート ▲124
    - 稼働率予想内ながら単価未達による売上減に伴う限界利益減少
- ③その他 +553
  - ・全社費用の削減等

# 売上高の前期比差異分析

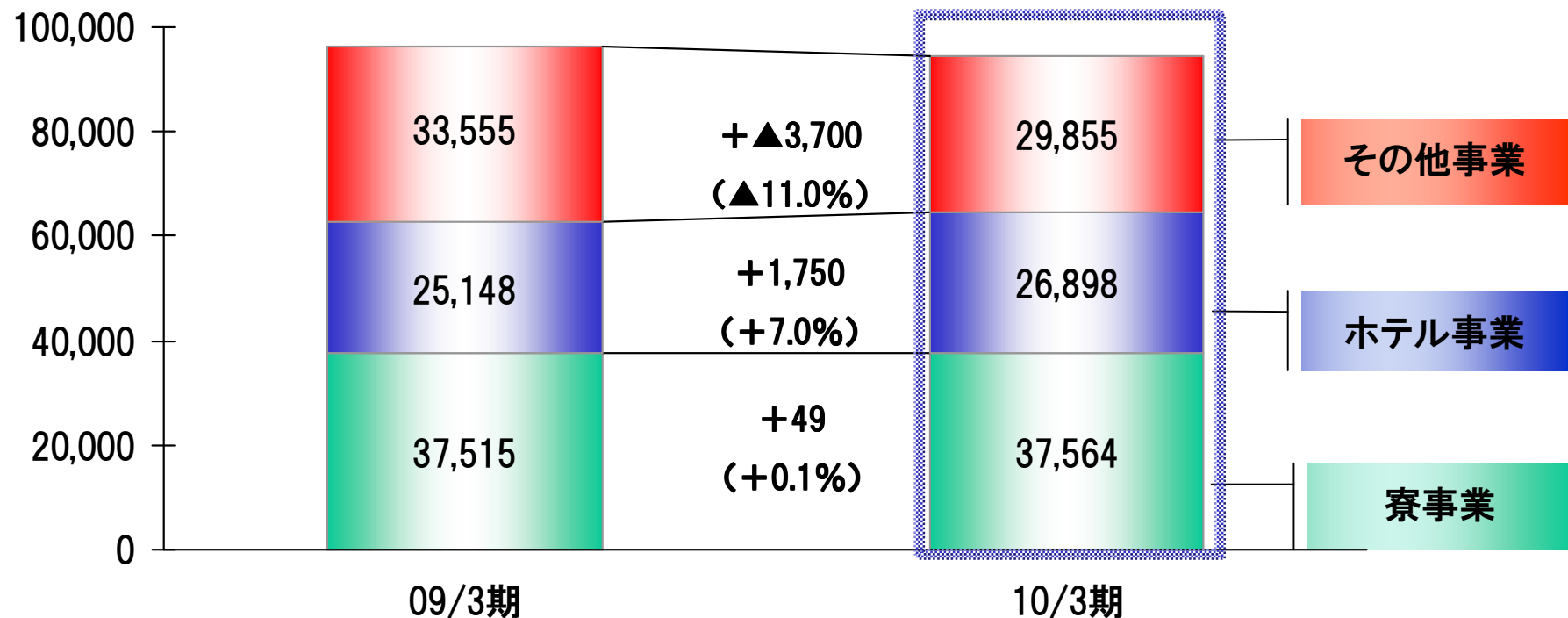
## 増減要因

寮事業：四年制大学との提携が拡大したものの、専門・短大生が減少。さらに、社会人の研修需要の低迷により横ばい。

ホテル事業：既存リゾートは堅調、ビジネスは既存事業所が苦戦。新規事業所が売上増に寄与。

その他：総合ビルマネジメント事業におけるビル賃貸事業の大口解約による減収。

単位：百万円



# 営業利益の前期比差異分析

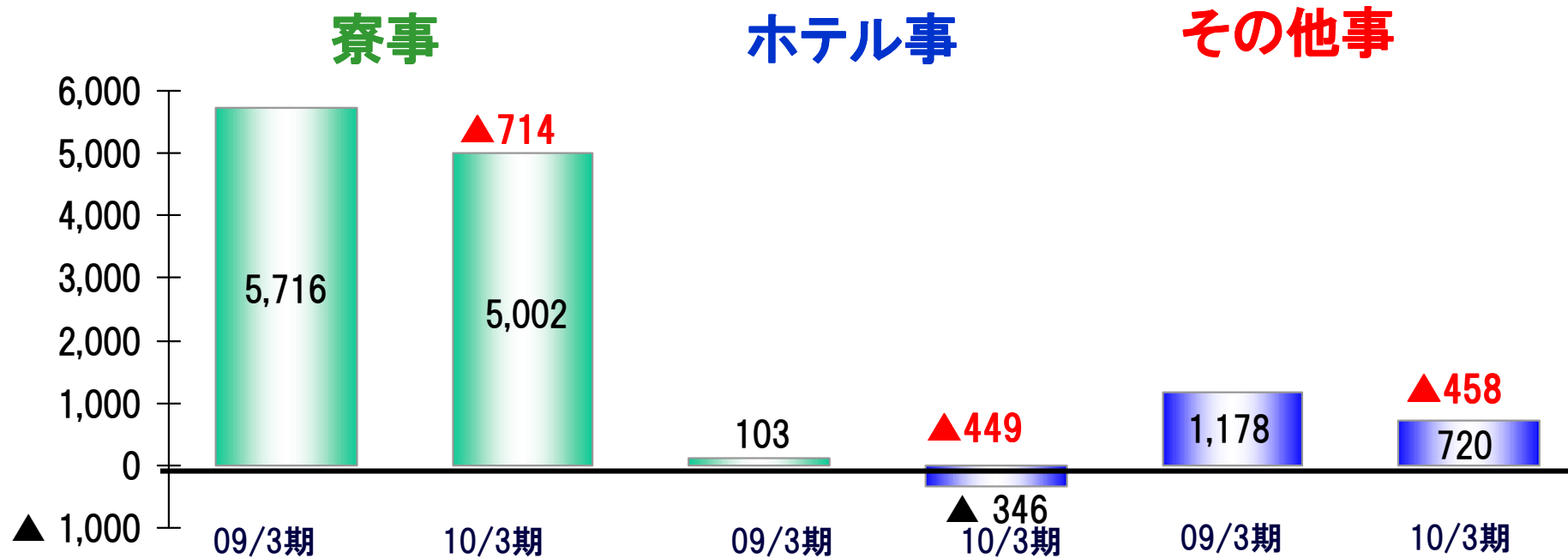
## 増減要因

寮事業: 期初稼働率低迷による固定費負担増と自社物件取得に伴う開業負担増

ホテル事業: ビジネスホテルにおける単価及び稼働の低下による既存事業所の苦戦

その他: ビル賃貸事業の売上減少に伴う利益の減少

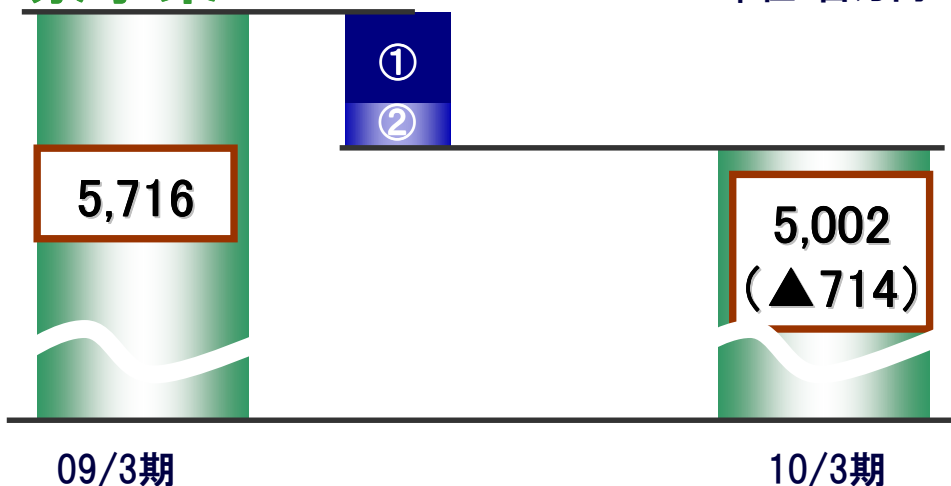
単位: 百万円



# セグメント別営業利益差異分析①

## 寮事業

単位:百万円

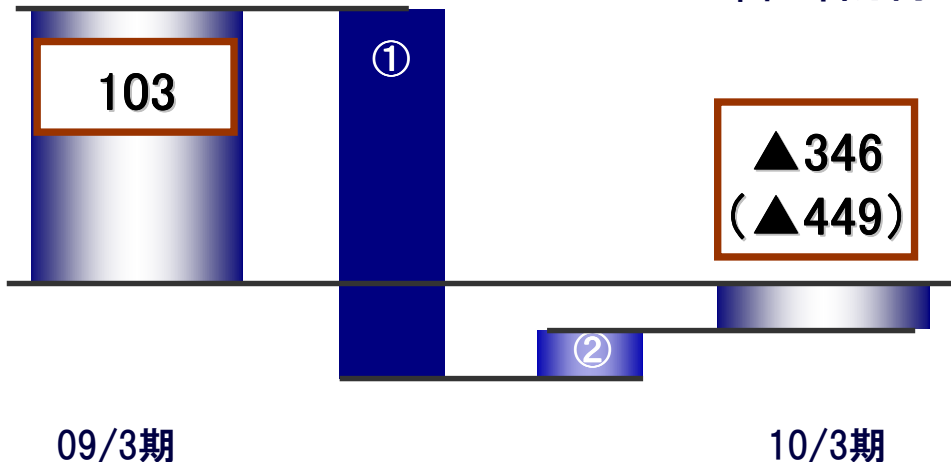


### 増減要因

- ①稼働率低迷に伴う固定費負担増 (▲560百万円)
- ②その他(▲154百万円)  
ドミール【錦糸町 I II、江戸堀】取得による租税公課増

## ホテル事業

単位:百万円



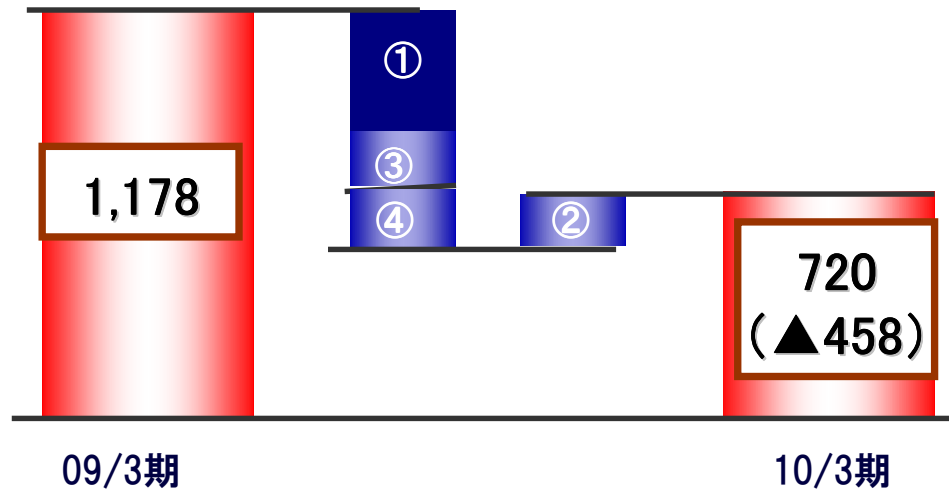
### 増減要因

- ①ビジネス(▲456百万円)  
既存事業所 稼働率79.6%(▲1.8%)  
単価5,821円(▲262円)
- ②リゾート(+7百万円)  
既存事業所の収益改善

# セグメント別営業利益差異分析②

## その他事業

単位:百万円





# 今期業績予想

# 2011年3月期 業績予想ハイライト

単位:百万円、%

	2010年3月期		2011年3月期 (予)					
	金額	百分比	従来予想		実績			
			金額	百分比	金額	百分比	前期比	予想比
売上高	84,513	100.0	91,200	100.0	89,600	100.0	5,087	▲1,600
売上総利益	13,957	16.5	16,255	17.8	15,400	17.2	1,443	▲855
販管費	9,923	11.7	10,955	12.0	10,650	11.9	727	▲305
営業利益	4,033	4.8	5,300	5.8	4,750	5.3	717	▲550
経常利益	3,012	3.6	4,300	4.7	3,600	4.0	588	▲700
当期純利益	1,254	1.5	2,200	2.4	1,300	1.5	46	▲900
設備投資額	13,203		4,302		4,900		▲8,303	598
減価償却費	4,068		4,344		4,542		474	198
CF	5,322		6,544		5,842		520	▲702

※CF: 当期純利益+減価償却費

資産除去債務に係る特損  
800百万円を見込む

# 主要前提条件

## 事業環境

～景況感は安定しつつ、穏やかに回復～

### 1. スクラップ&ビルド

<寮>

新規 13棟、1,256室  
閉鎖及び転用(予定)  
3棟、182室

<ビジネス>

新規 5棟、942室

<リゾート>

新規 1棟、114室

### 2. 寮事業における稼働率

11/3期 期初稼働率 92.9%(前期比+0%)  
12/3期(予) 期初稼働率 95.3%(前年比+2.4%)

### 3. ホテル事業における稼働率・客数・客単価

<ビジネス>(全事業所)

稼働率 77.8%(前年比▲0.2%)  
客数 2,495千名(前年比+385千名)  
客単価 5,864円(前年比+120円)  
→朝食付プランによる単価上昇

<リゾート>(全事業所)

稼働率 69.9%(前年比+4.1%)  
客数 994千名(前年比+92千名)  
客単価 17,057円(前年比+366円)  
→草津開業、深山、那須単価上昇

### 既存事業所前期比売上高

11/3月度	前期比	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q
ビジネスホテル	売上	95%	100%	107%	107%
リゾート	売上	105%	105%	107%	106%

# 売上高の差異分析

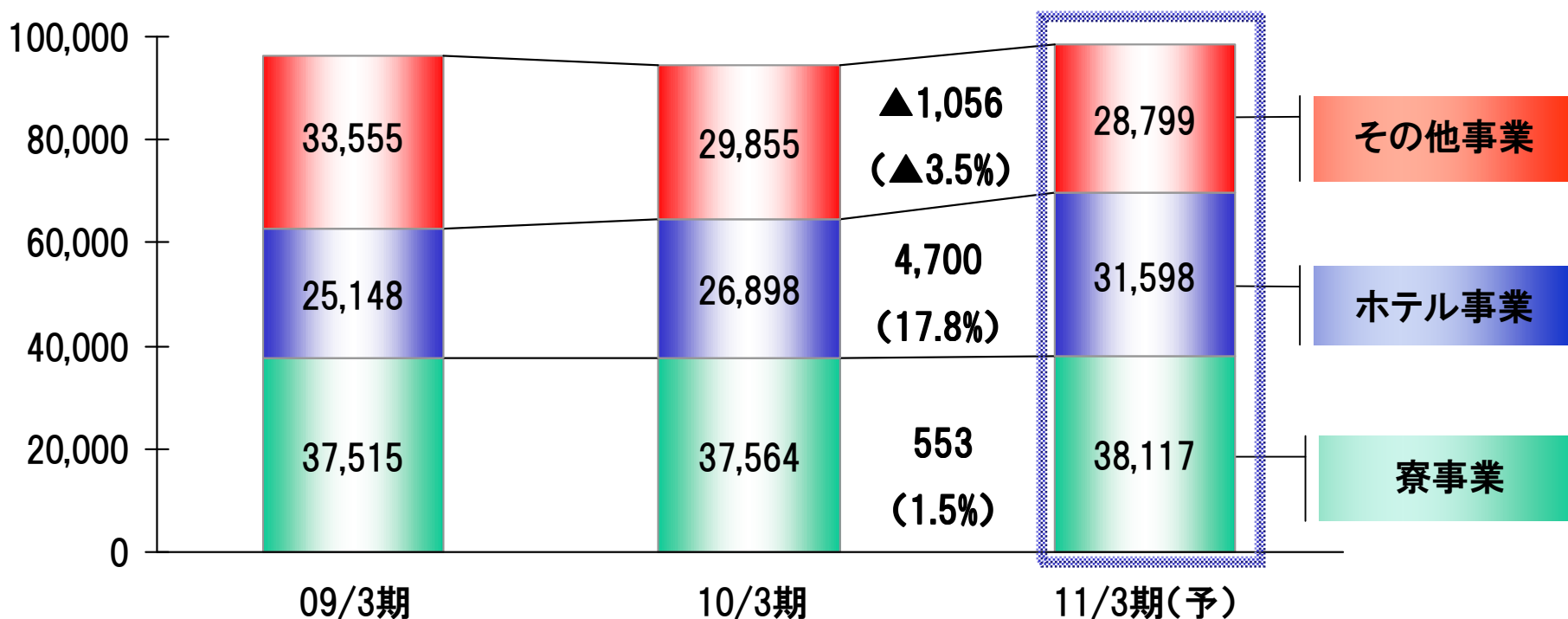
## 増減要因

寮事業：期初稼働率の伸び悩みにより横ばい

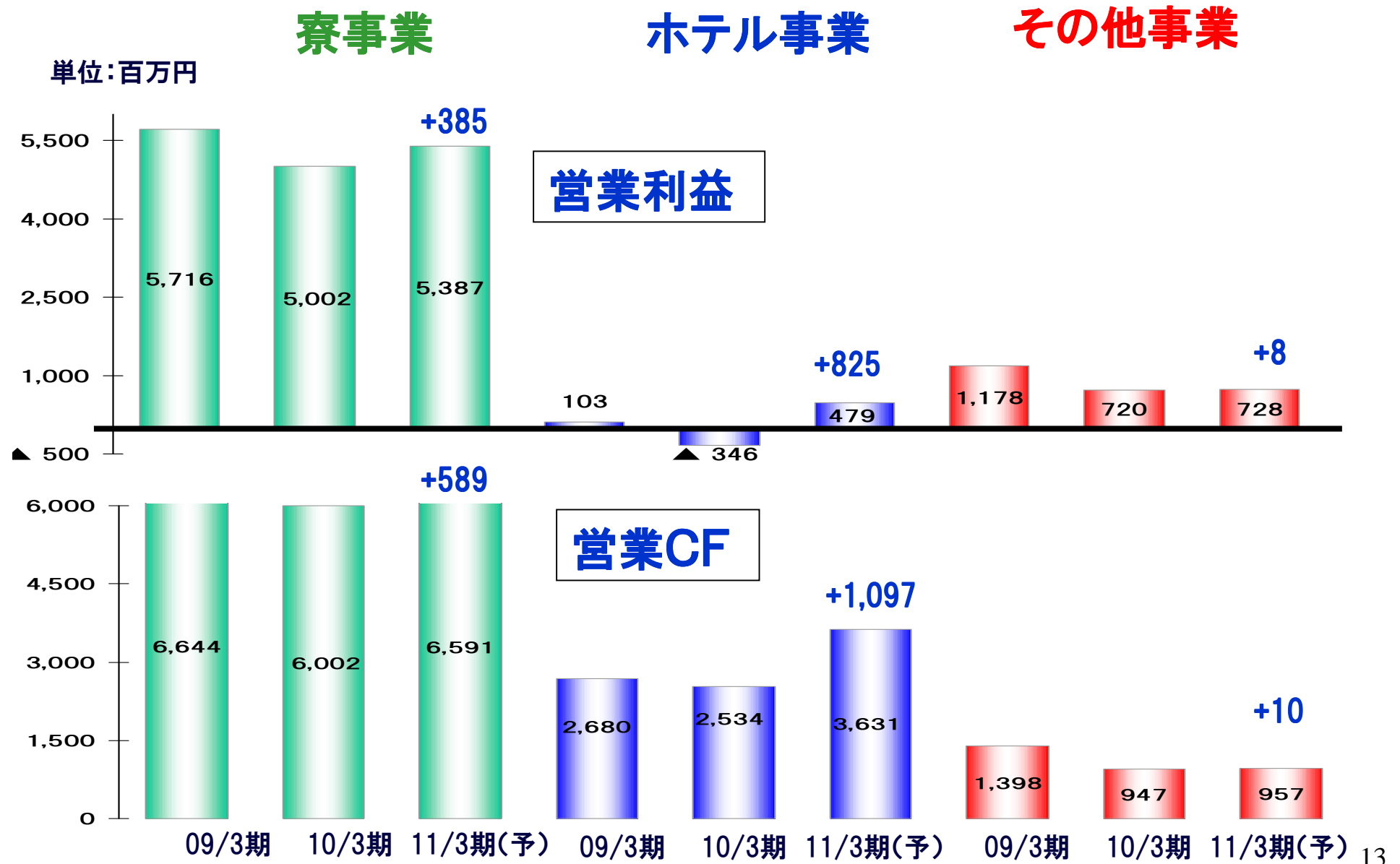
ホテル事業：既存ホテルが堅調に推移することに加え、新規オープンホテルが収益増に寄与

その他：ビル賃貸事業が改善する一方、開発事業の建築工事売上が減少

単位：百万円



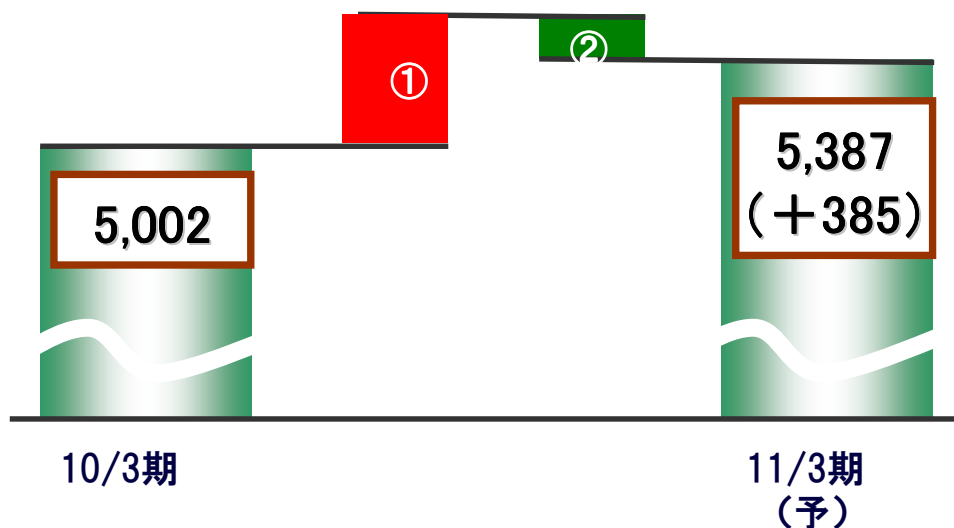
# 営業利益と営業CFの差異分析



# セグメント別営業利益差異分析①

## 寮事業

単位:百万円



①経常的要因 ⇒ +506百万円

a. 売上増に伴う限界利益増(+360百万円)

限界利益率65%

b. 食材、変動人件費等の変動比率低減(+346百万円)

変動費15,000百万円×▲2.3%

c. 定員拡大に伴う賃料等の固定費増(▲200百万円)

②特殊変動要因 ⇒ ▲121百万円

a. 新規開業コストの増減(▲276百万円)

開業消耗品・租税公課・減価償却費

b. 原油価格高騰に伴なう光熱費アップ(▲120百万円)

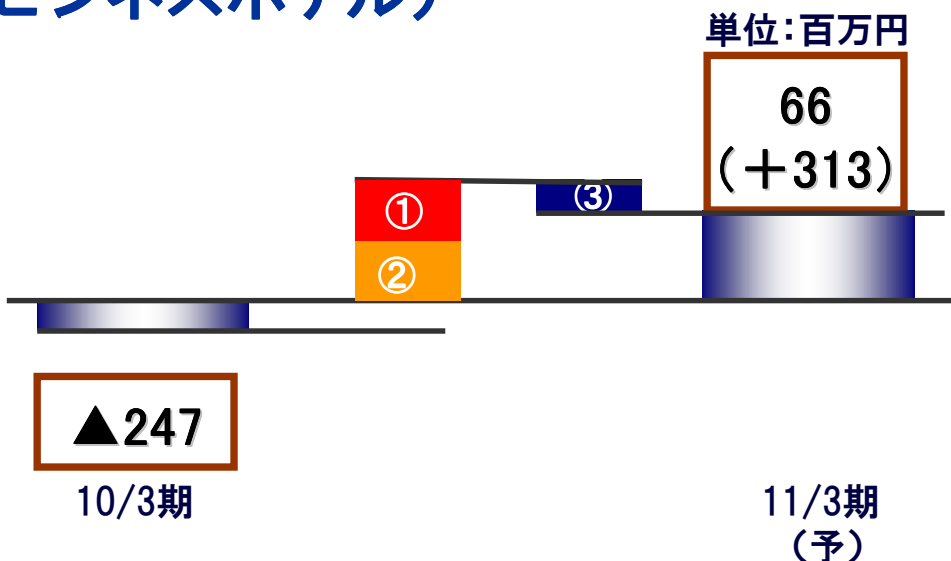
c. 前期ドミール3物件取得に伴なう影響(+305百万円)

賃借料・租税公課・減価償却費

d. その他(▲30百万円)

# セグメント別営業利益差異分析②

## (ビジネスホテル)

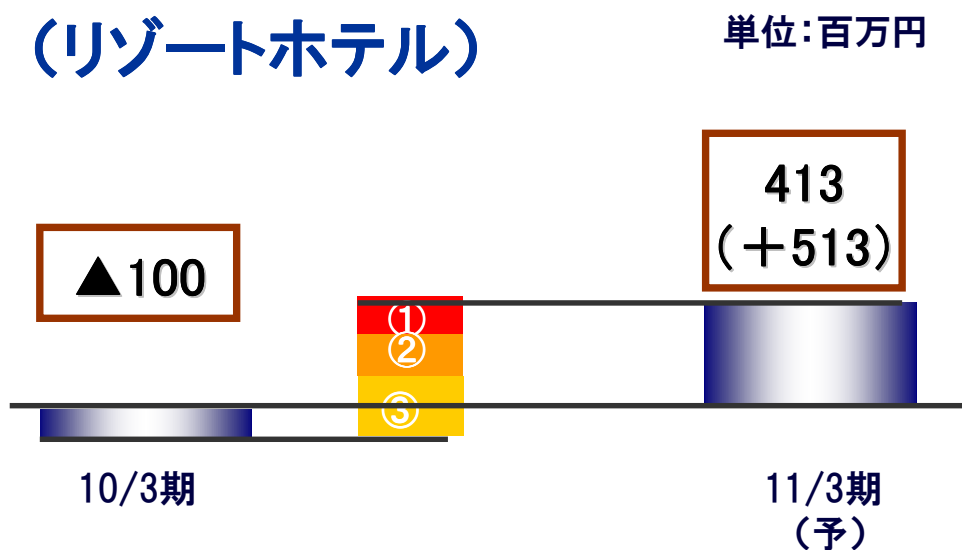


①前期オープンホテル収益改善  
(+160百万円)

②定率減価償却の低減  
(+250百万円)

③固定費負担及び水道光熱費値上の影響  
(▲103百万円)

## (リゾートホテル)



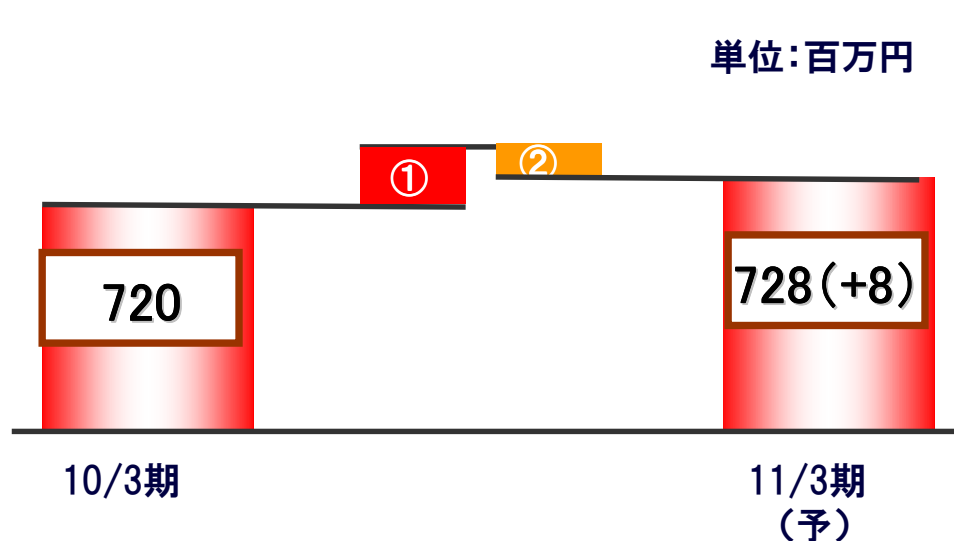
①前期オープンホテル収益改善  
(+120百万円)

②既存ホテルの稼働率改善  
(+110百万円)

③コストコントロールの強化  
～固定費・変動費負担増を吸収  
(+283百万円)

# セグメント別営業利益差異分析③

## その他事業



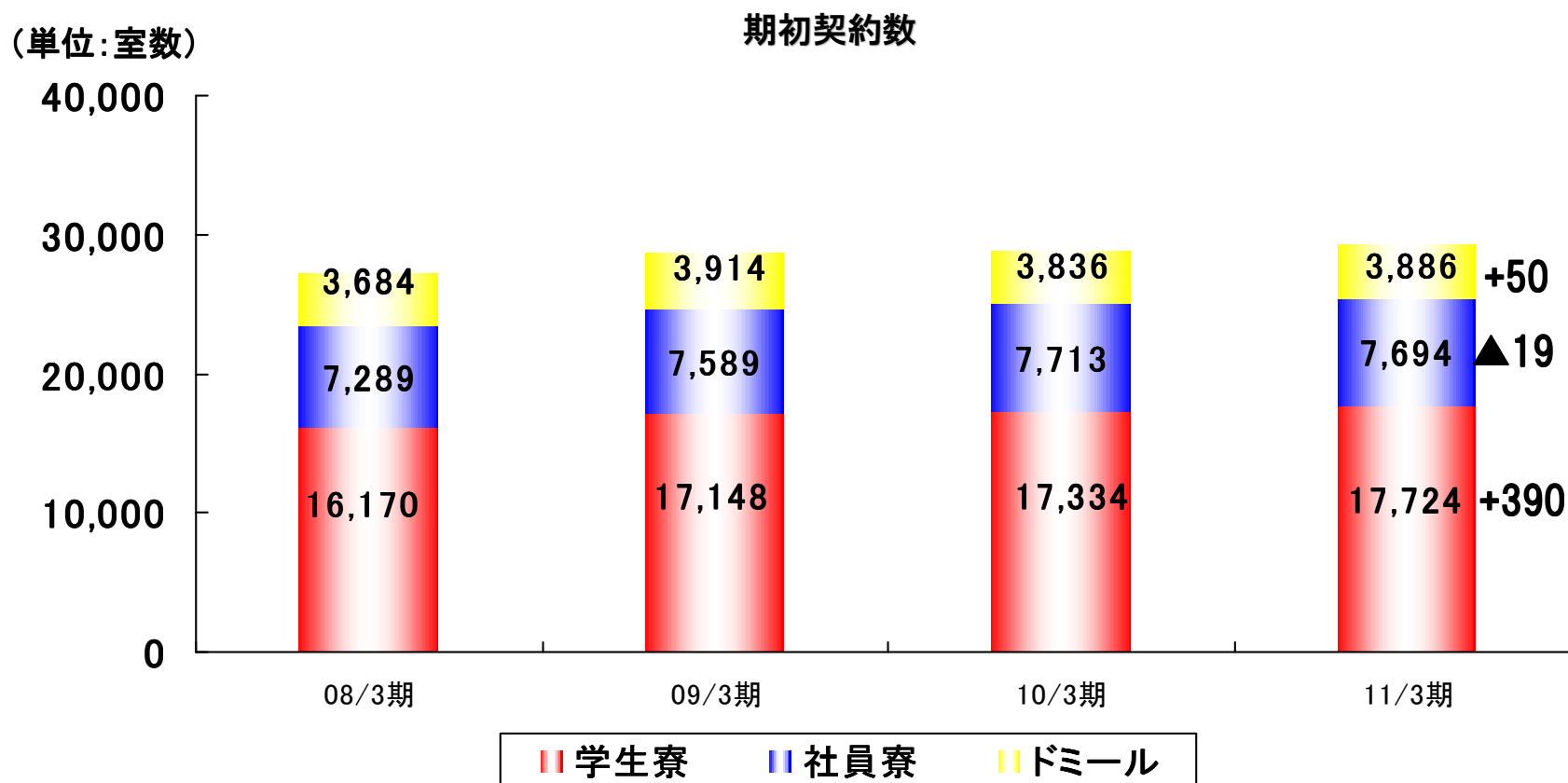
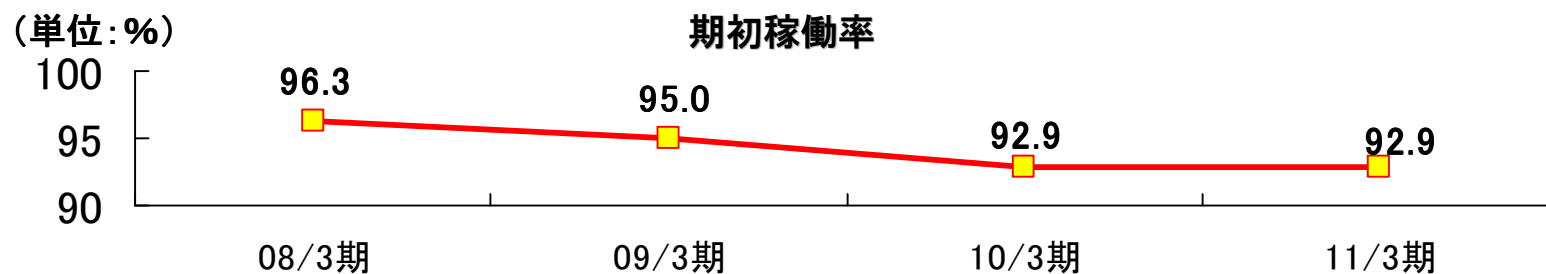
①ビルマネジメント事業  
(211百万円→405百万円 +194百万円)  
賃貸事業の稼働率上昇  
フリーレント期間の終了  
受託施設等の営業強化

②その他事業  
(509百万円→323百万円 ▲186百万円)  
その他人材派遣等の不振 ▲156百万円



# 寮事業の概況と施策

# 契約率及び契約数の推移



# 寮事業における外部環境

## 1. 学生マーケット

学 生		実数			成長率		
		2008年4月	2009年4月	2010年4月	2008年4月	2009年4月	2010年4月
学生総人口	合計	380.4万名	376.7万名	—	—	99.0%	—
	専門その他	96.7万名	92.1万名	—	—	95.2%	—
	4年制大学	283.6万名	284.6万名	—	—	100.3%	—
	4年制大学シェア	74.6%	75.6%	—	—	—	—
当社入寮者数	合計	15,462名	15,477名	15,747名	—	100.1%	101.7%
	専門その他	8,672名	8,104名	7,809名	—	93.5%	96.4%
	4年制大学	6,790名	7,373名	7,938名	—	108.6%	107.7%
	4年制大学シェア	43.9%	47.6%	50.4%	—	—	—

学生総数の3/4を占める4年制大学は、少子化の中で学生数は微増となっており、当社学生寮の入寮者も成長市場4年制大学との提携を挺に着実に伸ばしている。

## 2. 社会人マーケット

企 業	実数			成長率		
	2008年4月	2009年4月	2010年4月	2008年4月	2009年4月	2010年4月
新卒採用人数(日経新聞調べ)	9.5万名	10.3万名	8.3万名	—	108.1%	80.4%
当社入寮者数	7,589名	7,713名	7,694名	—	101.6%	99.8%
当社主要10社契約数	1,688名	1,845名	2,015名	—	109.3%	109.2%

全体としては新卒採用状況の影響を受けながらも、研修目的を重視する大手企業との取引が着実に増加している

# 寮事業の再構築

---

## 1. 需要の創造

- ① 四年制大学への営業強化
- ② 社会人需要の開拓のための総合営業部新設

## 2. 供給の選別強化

- ① スクラップとリニューアルの推進
- ② 開発案件の厳選

## 3. コスト構造の見直し

- ① 変動費コントロールの強化
- ② 間接コストの抜本的な削減

# ホテル事業の概況と施策

# ホテル事業の売上高・営業利益・営業CFの分析

(単位:百万円)

	2009年3月期		2010年3月期		2011年3月期(予)	
ホテル事業	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比
売上高	25,148	4,791	26,898	1,750	31,598	4,700
営業利益	103	559	▲346	▲449	479	825
営業CF	2,680	1,254	2,534	▲146	3,631	1,097

ホテル事業の営業キャッシュフローは黒字定着から増加へ

ビジネス	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比
売上高	10,835	2,109	12,091	1,256	14,634	2,543
営業利益	209	▲39	▲247	▲456	66	313
営業CF	1,491	619	1,258	▲233	1,789	531
リゾート	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比
売上高	14,313	2,683	14,807	494	16,964	2,157
営業利益	▲106	598	▲100	6	413	513
営業CF	1,189	635	1,277	88	1,841	564

# 新規開業ホテルの概況(ビジネスホテル)

(単位:百万円)

	2009年3月期		2010年3月期		2011年3月期(予)	
	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比
<b>前々期</b>						
売上高	1,737	-	1,907	170	1,954	47
事業利益	▲104	-	113	217	285	172
CF (事業利益ベース)	530	-	657	127	704	47
	5棟(熊本、弘前、高松、苫小牧、倉敷)					
<b>前期</b>						
売上高			1,710	-	2,041	331
事業利益			▲505	-	▲222	283
CF (事業利益ベース)			▲105	-	74	179
	6棟(高崎、博多祇園、郡山、小樽、津、三河安城)					
<b>今期</b>						
売上高					1,975	-
事業利益					▲345	-
CF (事業利益ベース)					164	-
	5棟(帯広、旭川、京都、長崎、下関)					

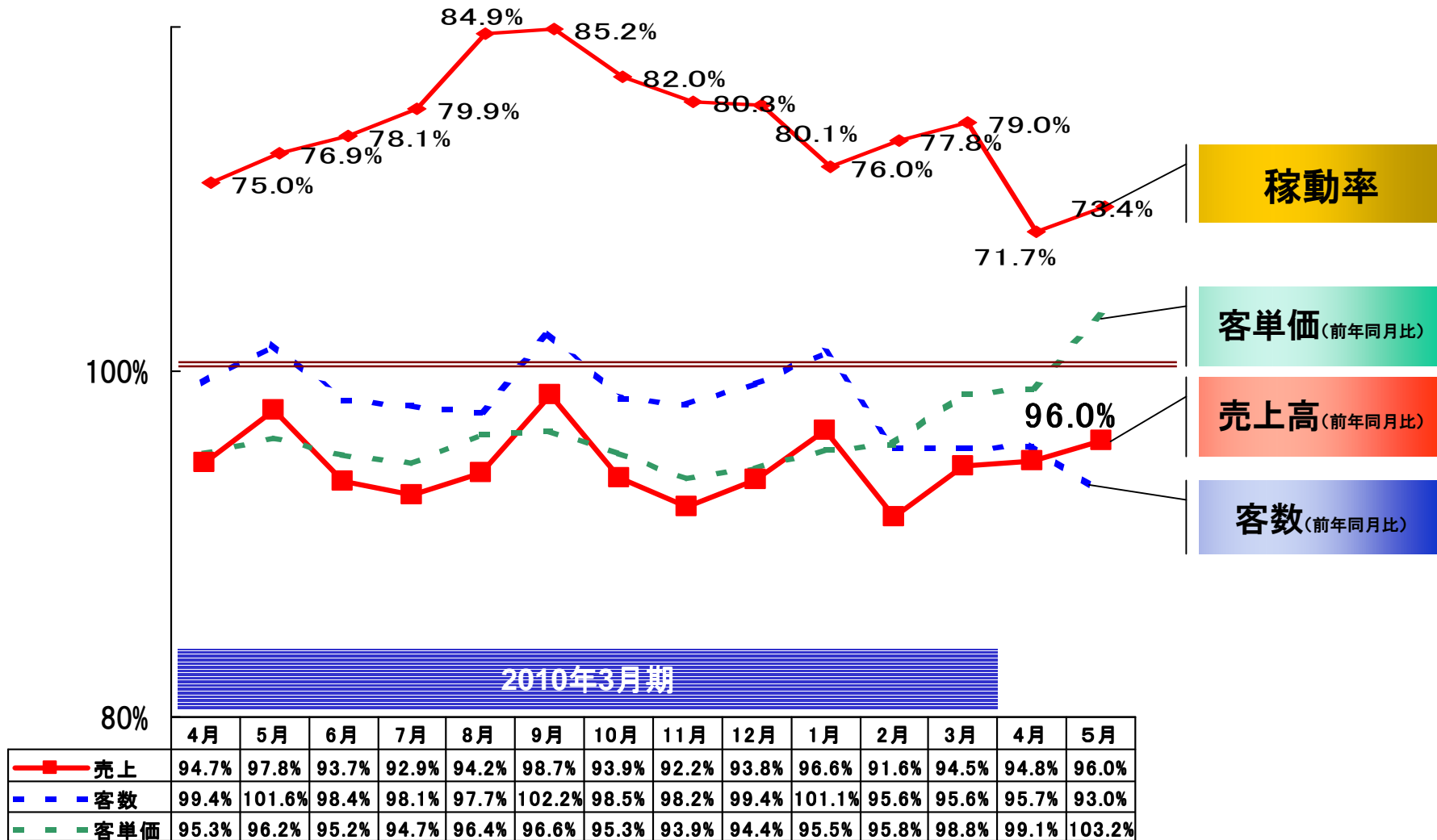
# 新規開業ホテルの概況(リゾートホテル)

(単位:百万円)

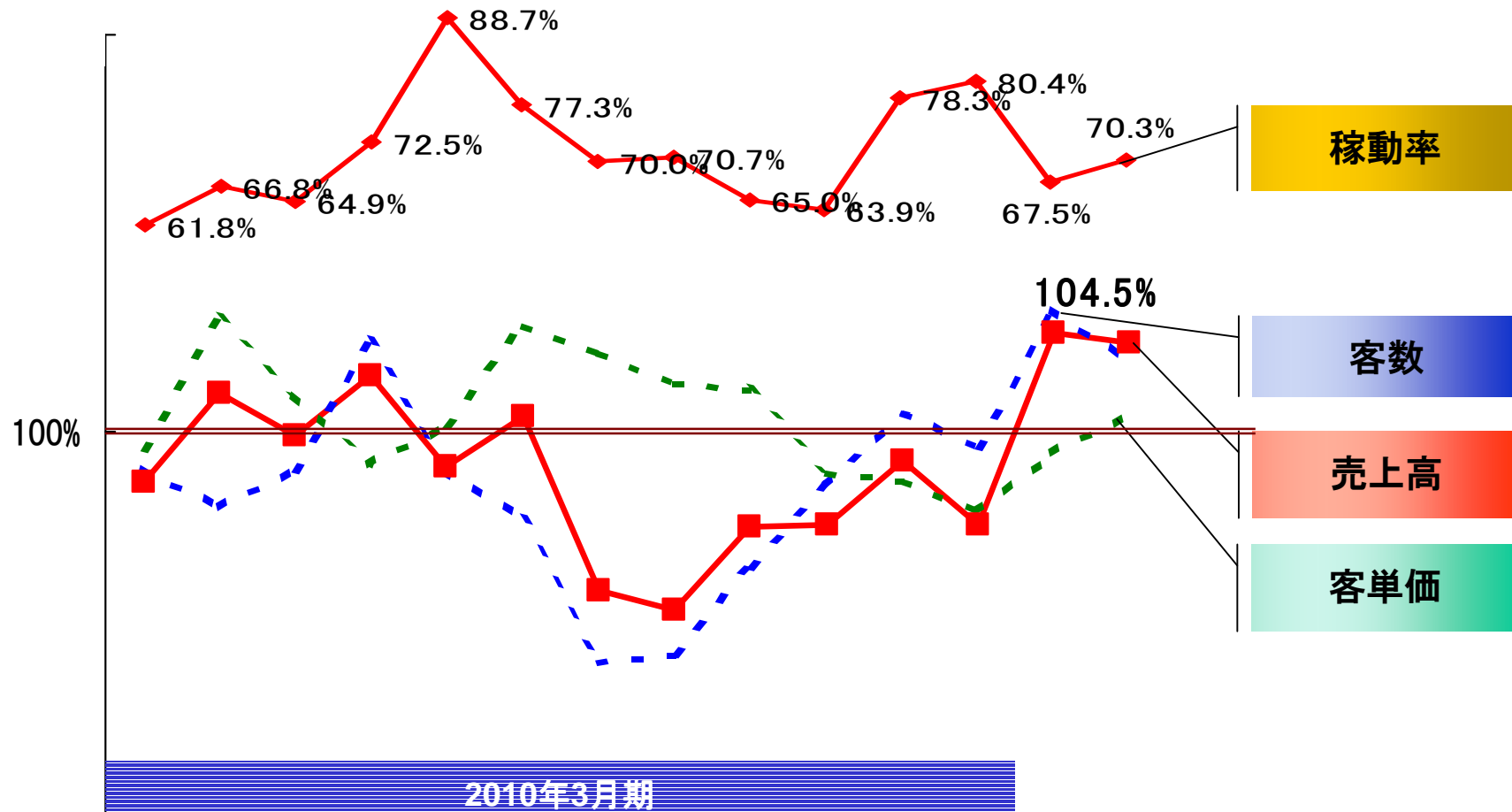
	2009年3月期		2010年3月期		2011年3月期(予)	
	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比
<b>函館ベイ</b>						
売上高	1,092	-	1,357	265	1,532	175
事業利益	▲277	-	▲21	256	47	68
CF (事業利益ベース)	▲125	-	103	228	162	59
	2008年4月オープン					
<b>高山</b>						
売上高			570	-	721	151
事業利益			▲246	-	▲91	155
CF (事業利益ベース)			▲12	-	102	114
	2009年4月オープン					
<b>草津</b>						
売上高					900	-
事業利益					▲119	-
CF (事業利益ベース)					54	-
	2010年7月オープン予定					



# ビジネスホテル事業の既存事業所売上高(前年同月比)



# リゾートホテル事業の既存事業所売上高(前年同月比)



2010年3月期

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月
売上	97.5%	102.0%	99.9%	102.9%	98.3%	100.8%	92.1%	91.1%	95.3%	95.4%	98.6%	95.4%	105.0%	104.5%
客数	98.2%	96.3%	98.1%	104.6%	98.1%	95.7%	88.5%	88.9%	93.2%	97.3%	101.0%	99.3%	106.2%	103.6%
客単価	99.2%	105.8%	101.9%	98.4%	100.3%	105.4%	104.0%	102.5%	102.2%	98.0%	97.6%	96.1%	99.0%	100.9%

# 積極的なプロモーションの継続

## 1. マスメディアの活用

2010年1月より ホテル関連TV放映

## 2. 北海道エリアの地域強化策

- ①北海道ホテル事業部の新設
- 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

## 3. インバウンド強化

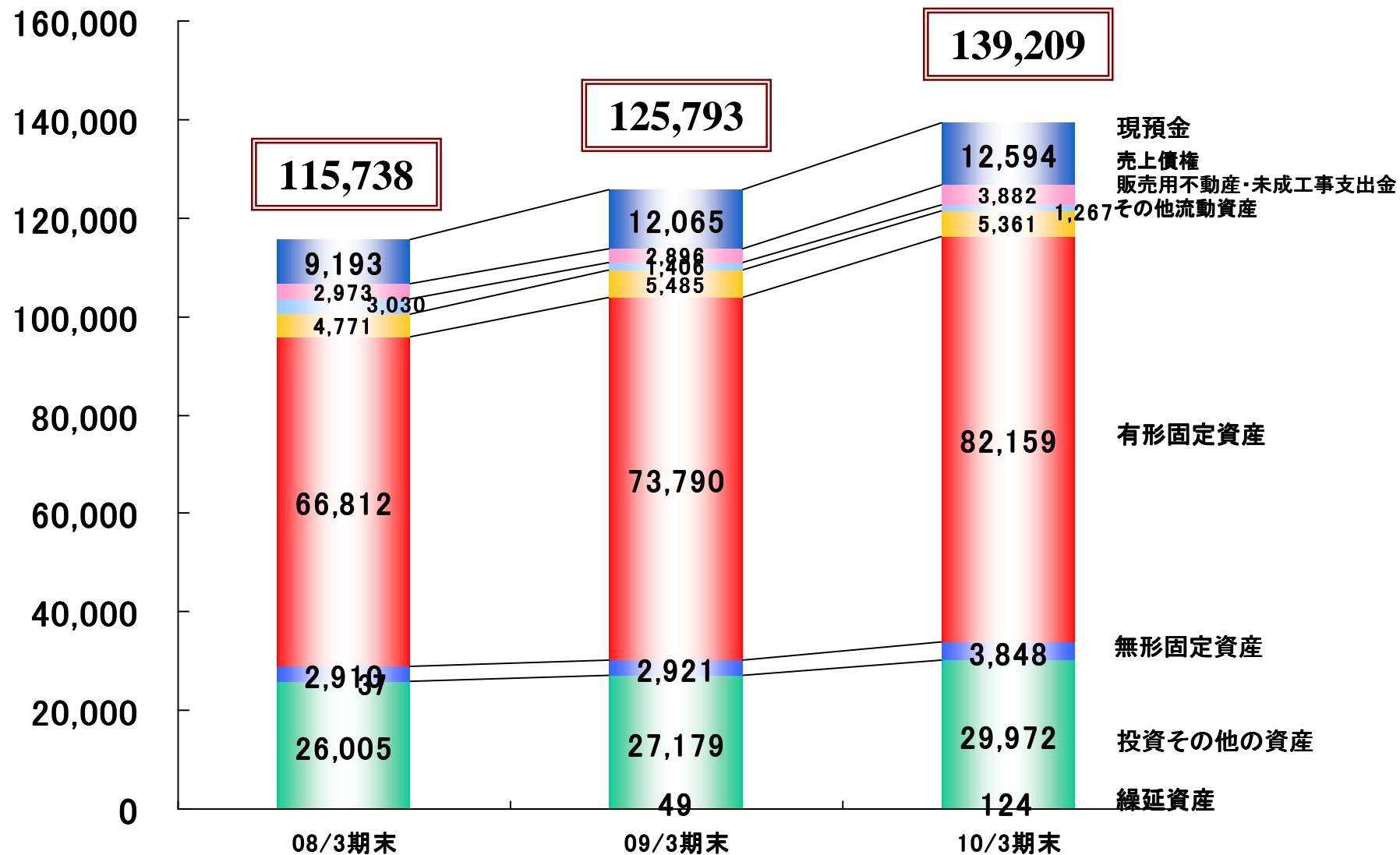
- ①外国人用ホテル予約HPに参画
- ②従業員向けに英会話教育
- ③多国言語表示の館内掲示板の設置
- ④銀聯カードでの決済



# 財政狀態

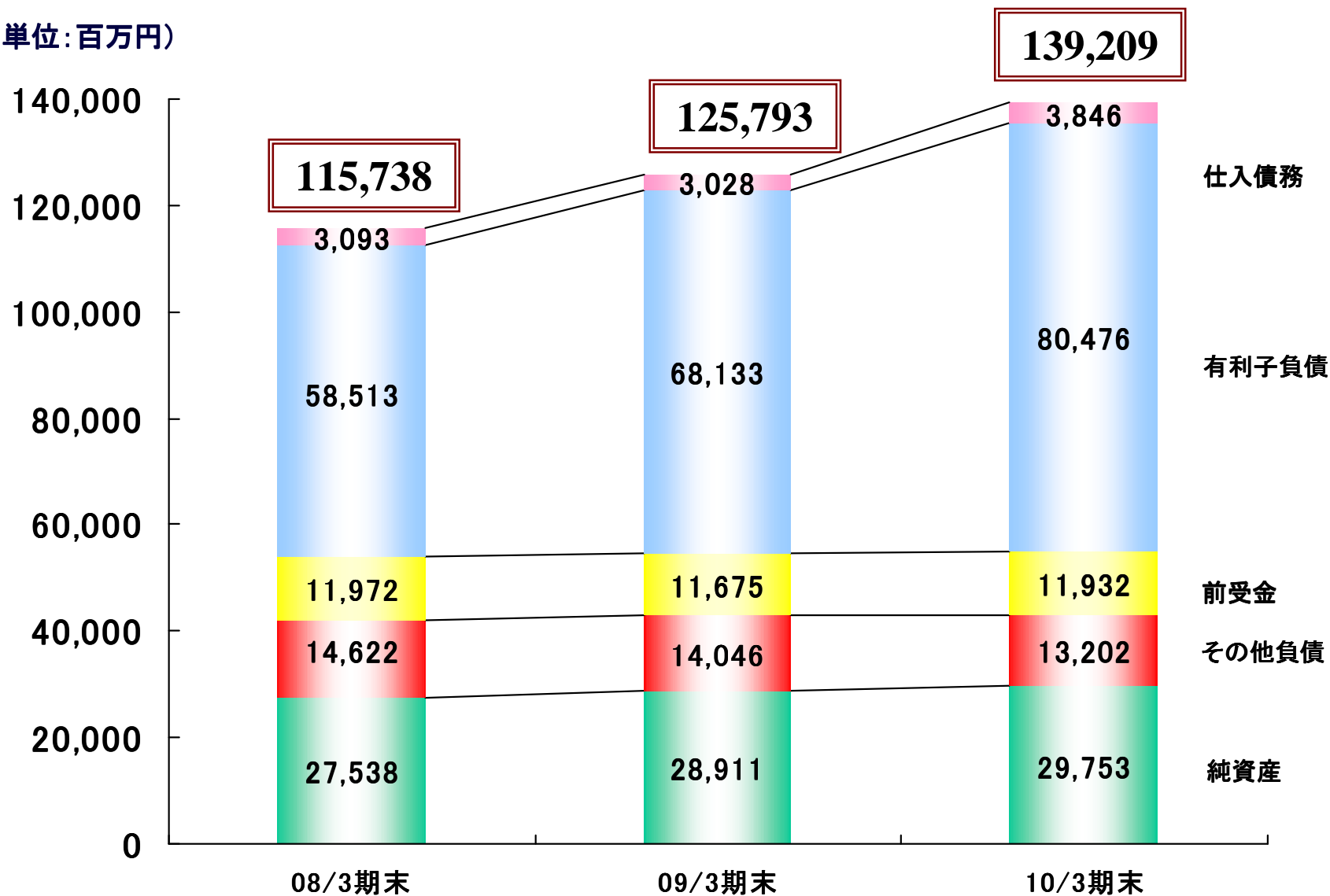
# 貸借対照表(資産の部)

(単位:百万円)



# 貸借対照表(負債・純資産の部)

(単位:百万円)



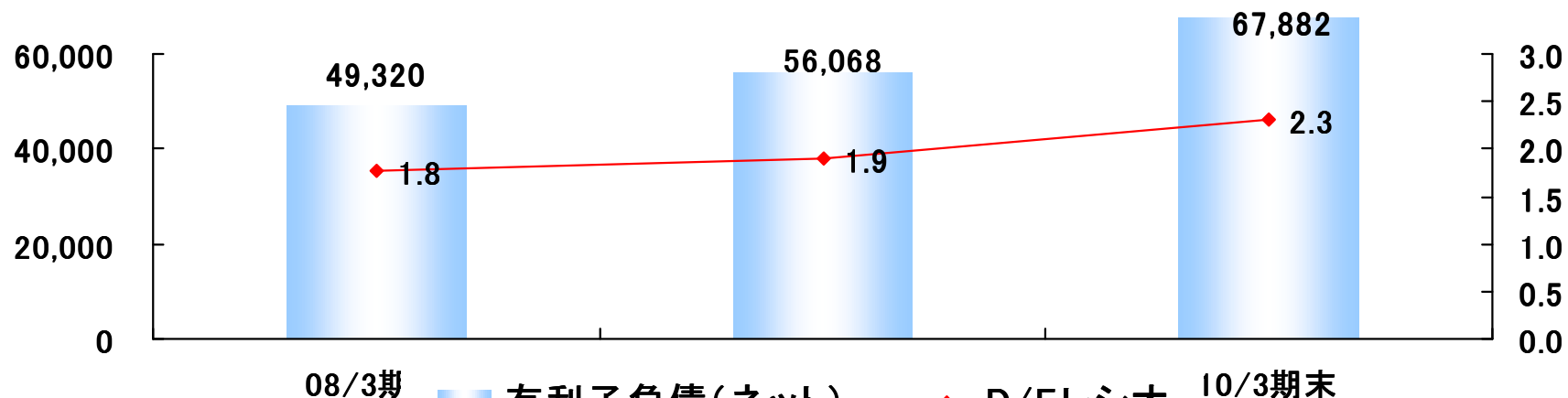
有利子負債＝短期借入金＋1年以内償還社債＋社債＋長期借入金

# 有利子負債

(単位:百万円)

(単位:倍)

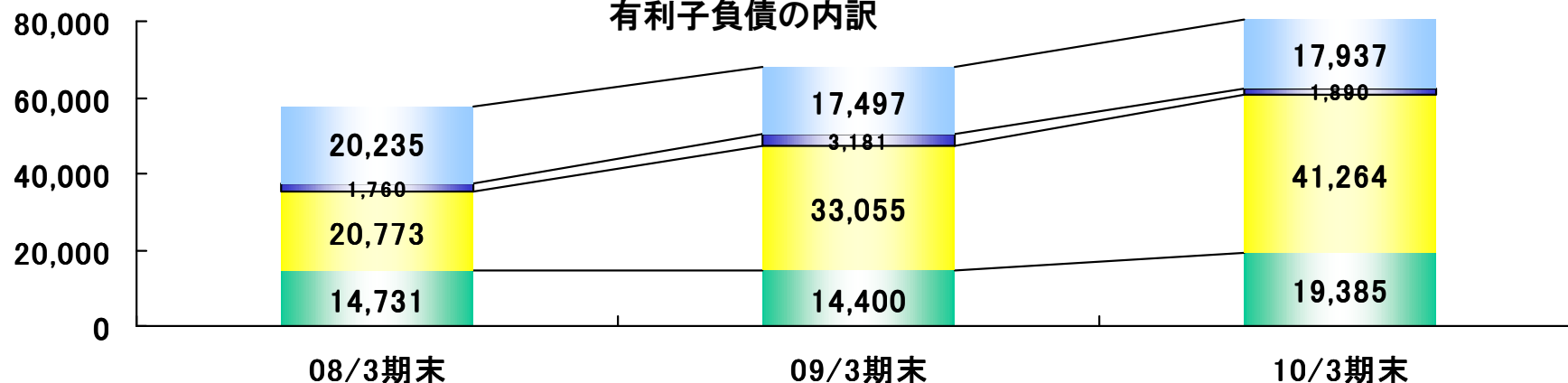
有利子負債(ネット)及びD/Eレシオ



(単位:百万円)

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

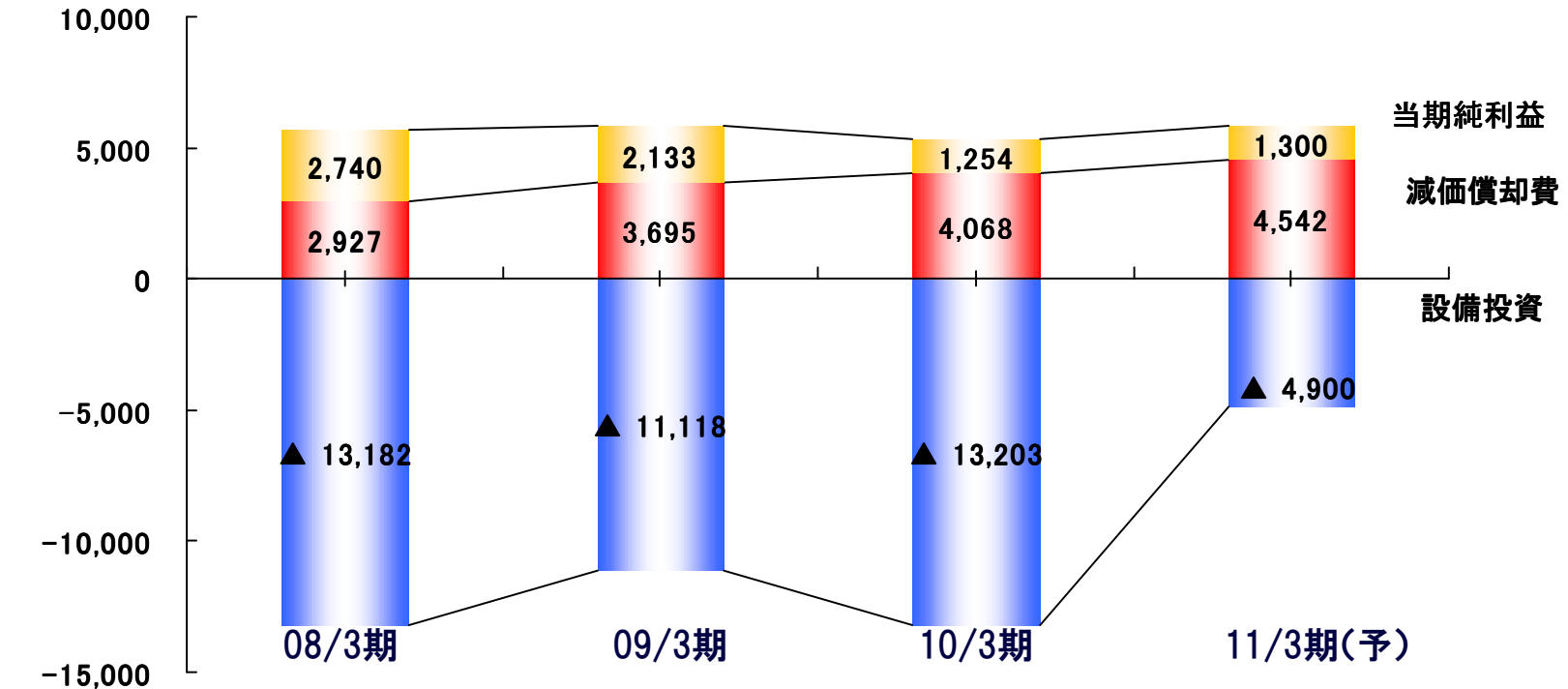


■ 社債      ■ 長期借入金      ■ 1年内償還予定の社債      ■ 短期借入金

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

# フリーキャッシュフローの推移

(単位:百万円)



**フリーキャッシュフローが黒字化**





最後に

## 経営のターニングポイント

～さらなる成長のための抜本的な構造改革～

1. マーケティング・営業体制の挺入れ

2. スクラップとリニューアルを優先し、新規開発を厳選

3. 物件売却の推進による有利子負債削減

4. イグジットルールの策定と運用