

株主の皆様へ

業績改善に向けた取組みについて

平成22年6月25日



3 2 期 業績改善の概要

単位：億円

①

	3 0 期	3 1 期	3 2 期 予想	
	金額	金額	金額	増減
売上高	823.0	845.1	896.0	50.9
寮事業	375.0	375.6	381.2	5.6
ビジネス	108.4	120.9	146.3	25.4
リゾート	143.1	148.1	169.6	21.5
その他事業	196.4	200.5	198.9	▲1.6
営業利益	53.5	40.3	47.5	7.2
寮事業	57.2	50.0	53.9	3.9
ビジネス	2.1	▲2.5	0.7	3.2
リゾート	▲1.1	▲1.0	4.1	5.1
その他事業	11.7	7.2	7.2	0.0
経常利益	45.1	30.1	36.0	5.9

業績改善の概要

①寮事業 [32期開業 首都圏8棟730室 他地域5棟526室]

寮事業構造改革プロジェクトによる収益改善
(2ページと3ページをご覧ください)

②ビジネスホテル事業

[32期開業 帯広 旭川 長崎 京都 下関 計5棟940室]

●売上高のアップ…既存ホテル増収と新規ホテル開業

既存ホテルの稼働率アップ(78.0⇒78.9%)と客室単価アップ(+0.9%)

●運営コスト比率の低減

食材他変動費管理の強化により売上高へのレシオコスト比率3.4%減

③リゾートホテル事業 [32期開業 草津114室]

●売上高のアップ…既存ホテル増収と新規ホテル開業

既存ホテルの稼働率アップ(65.8⇒70.2%)と客室単価アップ(+0.4%)

●運営コスト比率の低減

食材他変動費管理の強化により売上高へのレシオコスト比率1.2%減

例) 夜鳴きそば 食材原価管理

▲30円/食×80万人/年=24百万円の収益効果

当社ホテル32期年間利用者数のべ350万人に対する緻密な変動費管理を全費用科目にわたって実行『1/1000の積み重ね』

④その他事業

総合ビルマネジメント事業は賃貸ビル稼働率の回復(期末稼働率:31期65%⇒32期98%)により収益改善に向かうが人材派遣事業等の影響によりその他事業合計では横ばい。

※各セグメントの営業利益の合計は連結消去等の影響により連結営業利益とは一致しません。

以下を実施することにより収益の極大化を目指してまいります。

1. 営業の強化

- 総合営業部設立による新規法人営業の拡大
- 個人営業を含めた販売チャネルの拡大
- 留学生営業拡大

2. 寮の構造改革

- 食事付き学生寮・社員寮の一部業態変更
 - ※ 食事無し学生寮へ転用
(経済状況に即した商品ラインアップ)
 - ※ シニア向け住居へ転用
(高齢化社会への対応)
 - ※ 法人一括契約の促進

3. 経費の見直し

- エコ推進と現場経費の見直し
 - ※ 省エネ設備の導入による水道光熱費の低減
 - ※ 食材廃棄率の低減
 - ※ 清掃及び設備管理委託費の見直し
- 発注方法変更による販売促進費等の経費抑制

寮事業構造改革による目標数値

寮事業構造改革による目標数値は以下の通りです。

1. 営業の強化

年間新規契約数の増大

- 学生契約
32期 約8,300室⇒増加目標+800室
- ドーマー契約（社員）
32期 約1,350室⇒増加目標+300室
- 留学生契約
32期 約1,700室⇒増加目標+500室

2. 寮の構造改革

高稼働率の実現

- 期初稼働率
32期 92.9%⇒目標稼働率96.0%

3. 経費の見直し

コストダウンの実現

- 32期より
平年度約2億円のコストダウン

●現状の収益構造	30期実績	31期実績	32期予想
売上高	375.0億円	375.6億円	381.2億円
売上総利益	87.8億円	81.5億円	86.1億円
同 利益率	23.4%	21.7%	22.6%

構造改革実現後の 収益構造

売上高	395億円
売上総利益	95億円
同 利益率	24.0%