

# 事業概況

## 寮事業

寮事業は、当社グループの創業以来、安定的に成長を続け、コロナ禍においても堅実に事業を継続し、お客様の期待に応えてきました。私たちが目指すのは単なる食と住の提供ではなく、“日本一の下宿屋”です。寮生様一人ひとりに寄り添い、食事の質にこだわる独自の寮サービスを提供してきました。今後は、留学生からスポーツ選手、外国人研修センター、多世代共生型など、幅広い領域への展開を推進し、さらなる価値の提供を目指します。



常務取締役  
ドミトリーグループ担当  
小原 康緒

### ● 事業概要

当社の基幹事業である寮事業は、全国に526棟・約45,000室(2025年3月末時点)の学生寮・社員寮を運営しています。学生寮では、寮長・寮母が常駐し、管理栄養士が考案した朝夕2食付きの食事を提供。家具付きの居室や充実した共用設備が完備されており、お客様に安心・快適な生活環境を提供しています。

また、国際交流寮やコンセプト寮など、多様なニーズに応える寮も展開しています。社員寮では、企業様のニーズに応じて、必要な期間・室数だけ借りられる柔軟な契約形態を採用しており、オーダーメイドの寮設計や運営を可能とし、福利厚生の一環として活用されています。

### ● 事業環境の認識

#### 強み

#### ● 業界トップの規模と豊富な運営実績

全国で500棟以上展開し、学生寮・社員寮を合わせて業界No.1のシェアを誇り、年間利用者数は約66,000名にのぼる。約1,300校の学校法人様および約1,000社の企業法人様との提携による安定した需要がある。

#### ● 高いホスピタリティ品質と安心の住環境

寮長・寮母が常駐し、ご入居者様に対して温かいサービスを提供。「下宿」の温もりと安心、管理栄養士による栄養バランスに配慮した朝夕2食の食事(42日サイクルのメニュー等)、全室個室で家具付きの快適な生活空間を提供している。

#### ● 交流促進と学び・成長の場への対応

歓迎会、季節イベントなど寮生様同士の交流を促進するプログラムを多数開催し、コミュニケーションの場を提供。RA(レジデント・アシスタント)プログラムを導入し、寮生様の相談役・イベント立案運営などを担う学生リーダーを育成。留学生様向けの「国際交流寮」も多数運営(2025年3月末時点で全国275棟、約5,900名が入居)し、多文化共生のノウハウを蓄積している。

#### ● 受託運営と設備管理の完全対応力

学校法人様や企業様が保有する寮・社宅、研修施設などを対象に管理・運営を一括受託。食事、清掃、備品調達、コスト管理などをトータルでサポート。日常清掃から法定点検、退去後の修繕・リフォームまでを含めた設備管理体制をお客様のニーズに合わせてオーダーメイドプランにて提供。

#### 課題・リスク

- ・建築費、修繕費の高騰。
- ・労働人口減少、採用難によるサービスレベルの維持困難化。
- ・他業界や開発業者の参入による価格競争の激化。
- ・18歳人口の減少。
- ・学校の統合や淘汰、キャンパスの都心回帰等による寮需要減少。
- ・リモート勤務やDX化など働き方の多様化による、社員寮の需要構造変化。

#### 機会

#### ● 全国展開×企業ニーズ

地方企業様への社員寮提案強化、研修・配属・異動への対応。未出店エリアへの進出、ホテル事業との連携強化。

#### ● 多様化するニーズへの対応

留学生の来日増加、住居不足による学生寮需要の増加。技能実習生の雇用拡大による社員寮需要の拡大。

#### ● ワンストップサービス

受託先様向けに運営・管理+食事+安全体制の総合提案。全国の各地域特有のニーズや環境にもオーダーメイドで対応。

#### ● 高品質ホスピタリティ

RAプログラム、手作り中心の食事による競合・同業他社との差別化。採用難、離職防止対策として社員寮活用への期待。

#### ● 多様な人材活用

地方・高齢者・外国人など多様な人材活用により雇用創出に寄与。

### ● 2024年度の概況

2024年度は、新たに8棟907室をオープンし、期初稼働率は97.0%(前期比1.2ポイント減)でした。特に関西エリアでは4棟568室の開発・開業を積極的に推進。学生寮では国立大学法人神戸大学様と提携し、神戸大学提携国際交流寮「KU ROKKO HOUSE」(175室)をオープンしました。社員寮においても前年より578室の契約増加となり、寮事業全体では、売上高54,923百万円(前期比+5.0%)、営業利益6,070百万円(前期比+3.3%)と堅調な業績を維持しました。

市場の動向については、採用強化や離職防止、人材育成の観点から、寮制度を復活・導入する企業様からの期待が高まっており、新規法人様から当社へのお問い合わせも増加しています。

コストインフレーションが加速するなか、コスト管理の再徹底、業務効率化および合理化の継続に加え、販売価格の適正化にも取り組みました。

### ● 2025年度の見通し

2025年度の売上高は57,600百万円(前期比+5.0%)、営業利益は6,200百万円(前期比+2.0%)を見込んでいます。学生や社会人を中心としたお客様にとどまらず、幅広い年代層にドミミーの魅力を伝える多世代型ドミミーのリニューアル開業、将来的に有料老人ホームやサービス付高齢者向け住宅への業態転換を見据え、初期設計から法基準に対応した「シニア転用対応学生寮」の開発、寮の空室を活用した1泊からの短期滞在を可能とする民泊事業の推進など、お客様の多様なニーズに合わせた新たなドミミーを本格的に始動させていきます。

今後も顧客第一を徹底し、皆様に喜んでいただける寮運営を事業所と一体となって実践し、お客様との絆と信頼をよりいっそう深めるべく、関係強化を図ってまいります。

### 2028年目標達成に向けた中期経営計画への貢献

中期経営計画で掲げる成長戦略の一環として、積極的な新規事業所の開発・開業を進めていきます。全国の有力国立大学様周辺への新規開業、特に未出店エリアへのマーケット拡大を推進し、5か年で6,700室増加の50,000室体制を目指します。

学生寮においては、学校様と共同で企画・開発を進める提携寮を中心に、国立大学様を含む全国の主要拠点においてマーケットニーズに即した展開を加速します。

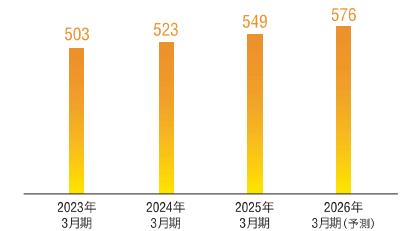
社員寮では、プライベートを確保しながらもコミュニケーション空間を兼ね備えた付加価値の高いワンルームタイプへの需要が高まっており、こうしたニーズに合わせた開発も強化していきます。

既存事業所では、大規模リニューアル工事を実施し、トレーニングジムやコミュニティラウンジ、コワーキングスペースなど共用設備の充実を図り、顧客満足度の向上に取組みます。また、国内の進学人口の増加や人口全体の高齢化、多

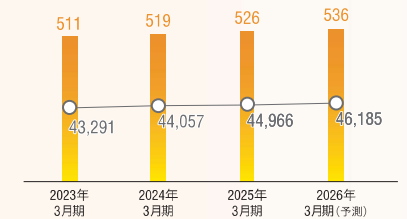
### 神戸大学提携国際交流寮「KU ROKKO HOUSE」175室



売上高(億円)



棟・室数 ■ 棟数(棟) ○ 室数(室)



事業概況

# ホテル事業

ホテル事業は、徹底した顧客満足の追求から生まれるコストパフォーマンスの高い商品・サービスを通じ、国内外のお客様からご愛顧いただき、当社グループの成長を牽引しています。『ドリーミン』と『共立リゾート』、「都市型」と「郊外型」それぞれのホテルのアライアンスで地域をつなげ、人をつなげ、社会を元気にする“総合ホテルネットワーク”へと進化していきます。



取締役  
ホテル事業戦略本部長  
鈴木 真樹

## ● 事業概要

当社のホテル事業では、国内外で138棟・約22,000室(2025年3月末時点)のビジネスホテル『ドリーミン』と、リゾートホテル・和の湯宿『共立リゾート』を運営しています。

また、ビジネスホテルでありながら、観光ニーズに応えた和風プレミアムブランド『御宿 野乃』や、眺望を楽しめる『ラピス

タ』など、多様なお客様の宿泊ニーズに応えるべく、ブランドの拡充を進めてきました。各施設では温泉大浴場や地元食材を活かした料理、『夜鳴きそば』といった無料サービスなど、ホテルの常識にとらわれない独自のサービスを提供し、常にお客様に“くつろぎ”と“癒やし”を届けることを追求しています。

## ● 事業環境の認識

### 強み

#### ● 差別化したブランド戦略と付加価値

顧客体験を重視した高付加価値型のブランド地位を確立。「温泉・大浴場付きビジネスホテル」「夜鳴きそば」「地元食材の朝食」などの独自のサービスで差別化を図る。

● 寮事業との相乗効果による独自のノウハウと組織文化  
学生寮・社員寮運営で培われたご入居者様目線のサービス思想がホテル事業にも活かされている。寮事業の“家庭的なホスピタリティ”をホテル運営に昇華、現場スタッフの接客姿勢が強み。

#### ● 人材育成・組織構造の整備

公正かつ標準化された人事制度と、OJT・キャリアパス整備を通じて、現場のサービス品質を高める体制を構築。階層別研修やジョブ別研修、eラーニング制度を導入し、未経験からでも安心して成長できる人材育成体制を整備。

#### ● DX推進による業務効率化と利便性向上

予約システムやスマートチェックイン、統合データベース構築に注力し、お客様の利便性向上と業務効率化による収益性改善を図っている。『顧客』『施設』『人材』などのデータを一元管理し、分析・意思決定に活用、戦略的な運営力を強化している。

#### ● 多拠点展開で安定した稼働と予約対応力

全国に138棟展開(2025年3月末時点)している施設が、地方都市や温泉地を含めた広域の顧客基盤を確立。全国対応の営業・採用・オペレーション体制を基盤に、地方都市での市場浸透や堅牢な競争優位性を構築。

### 課題・リスク

- ・AIやIoTなどの最新技術への対応力、人材採用力や物件開発力はさらなる強化が必須。
- ・労働人口の減少による人手不足やコストインフレーションの進行。
- ・各国の通商政策の動向や為替変動等による景気後退。
- ・自然災害激甚化や酷暑化による旅行需要の変動。
- ・海外企業の国内市場参入による競争激化。

### 機会

#### ● インバウンド需要の回復と拡大

コロナ収束後の訪日外客数の回復を背景に、インバウンド比率30%超を目指す戦略を推進。

#### ● 新規開業・施設拡充による供給能力の向上

出店地域とブランドパリエーションの拡張。目標室数をドリーミン事業では20,000室、リゾート事業では5,500室とする計画。

#### ● DX・省力化技術導入による業務効率化

スマートチェックイン、自動精算機、清掃ロボットなどの導入により、お客様の利便性向上と業務効率化の両立を図り、人手不足への対応と収益性改善に資する戦略。

#### ● 人材戦略による組織強化とサービス向上

充実した研修制度(コンバート研修・OJT強化など)や柔軟なキャリアパス制度により、人材育成と離職防止に取組み、サービス品質を維持・向上させる基盤を形成。

## ● 2024年度の概況

2024年度は、国際情勢の不安定化、物価高の進行、さらには8月に台風や豪雨災害、南海トラフ地震臨時情報発表等の影響で一時的に予約のキャンセルが集中するなど、変化の激しい事業環境でした。そのなかで、インバウンドの増加を中心とした宿泊需要の拡大を適時・的確に捉えつつ、コストインフレーションに対応したレベニューマネジメントを徹底して行い、ランニングコストの増大はもちろんのこと、顧客満足度の維持・向上のために取組んだ大規模リニューアル工事費用の増加も吸収して、大幅な増収増益となり、過去最高益を更新しました。

また、単なるコストインフレーションに対応した値上げに留まらず、老朽化の進む施設を中心とした大規模リニューアルや計画的な修繕に戦略的に取組むなど、顧客満足とともに従業員満足の向上にも努めました。

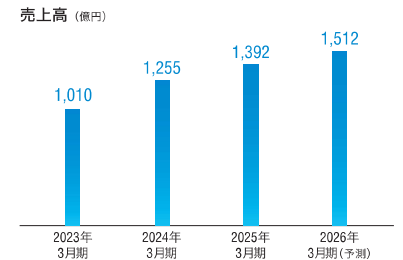
## ● 2025年度の見通し

当期は、コロナ対応により抑制期間が続いていたホテル事業の開発出店ペースを加速させるべく「開発・開業元年」と位置づけ、ドリーミン事業で4棟、リゾート事業で2棟の開業を計画しています。既存事業所についても大規模リニューアル計画を策定し、継続的に取組んでいきます。

インバウンド需要の安定的な獲得やレベニューマネジメントの精度向上による販売価格の適正化を進め、コストインフレーションへの対応も含め、引き続き増収増益を実現していきます。



- ドリーミン教員 2025年10月(開業予定)
  - EXPRESS雲南 2025年10月(開業予定)
  - 御宿 野乃福井 2026年2月(開業予定)
  - 御室花伝沙 2026年3月(開業予定)
- ※2025年6月末時点での開業予定



## 2028年目標達成に向けた中期経営計画への貢献

成長戦略の外部成長については、出店地域とブランドパリエーションの拡張による規模の拡大を目指します。

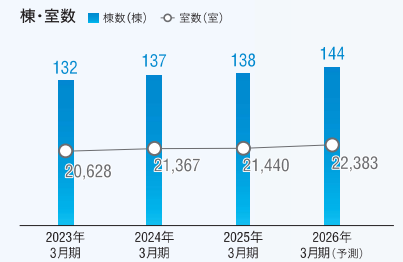
2028年3月期に向けた開発の進捗状況としては、ドリーミン事業が目標室数20,000室に対して既に100%の見通しであり、リゾート事業が目標室数5,500室に対して、約90%の進捗となっています。

ドリーミン事業では、既存事業所出店エリアへのドミナント効果を狙った「野乃ブランド」の展開を加速し、さらには新たに「ロードサイド」タイプの開発にも取組み、持続的な規模の拡大を目指していきます。

リゾート事業では、国内外の観光ニーズから人気の高い温泉地への出店を継続しつつ、中古案件のリノベーションやモビリティハウスの活用など、建築コストの高騰に対応し得る戦略的な開発手法も導入し、開発ペースを加速していきます。

内部成長については、自社予約サイトならびに会員様専用アプリ『Dormy's』のコンテンツの拡充やユーザビリティの改

善に継続的に取組み、ご登録いただいたお客様は2025年3月末時点で125万名を超過し、公式サイト経由の予約比率も22.5%まで向上しています。さらなる新規会員様の獲得と会員リピーター様へのサービスの拡充を進め、お客様満足度の向上と送客手数料の適正合理化を図り、2028年3月期での自社予約比率目標40%に向けて、取組みを強化していきます。



事業概況

# シニアライフ事業

シニアライフ事業は、ご入居者様一人ひとりの「生涯活躍」を応援しています。まごころを込めた食事をお召し上がりいただくなど、寮とホテルの居心地のよい空間づくりで培ったノウハウを存分に活かし、快適で充実した毎日を提供しています。当事業を、寮事業・ホテル事業に続く3本目の柱にし、成長させられるよう、進化を続けていきます。



取締役  
シニアライフ事業本部長  
君塚 良生

## ● 事業概要

当社のシニアライフ事業は、ご高齢者様向けの住宅事業として、介護付き有料老人ホーム7事業所、住宅型有料老人ホーム2事業所、サービス付き高齢者向け住宅5事業所(うち3事業所は特定施設入居者介護の指定を受けている)の合計14事業所(890室)の有料老人ホームと2か所の通所介護

事業所の運営を行っています。「食事・日中活動・睡眠」の3つのテーマに注力し、それぞれに適正な対応を行うことにより、規則正しい生活サイクルを作り出し、日常生活レベルを活性化、それにより生活習慣病さらには認知症の予防改善につなげていく運営を目指し、ご入居者様の生涯活躍を応援していきます。

## ● 事業環境の認識

### 強み

●寮・ホテル運営のノウハウを活用した「食・住」サービス  
寮事業やホテル事業で培った快適な住環境づくりや食事提供のノウハウを高齢者向けの住まいに昇華している。  
管理栄養士・栄養士作成の献立を各事業所の厨房で毎日手づくりして提供、生活習慣病・認知症予防にも配慮している。

●「食事」「日中活動」「睡眠」の3つのテーマ

ご入居者様の「生涯活躍」を支援

生活習慣全体を対象とした独自のアプローチで、「栄養バランスの良い食事」「生きがいを促すアクティビティ」「質の高い睡眠」を組み合わせた健康支援を行う。  
アクティビティケアとして学習やサークル、趣味を通じた認知症予防プログラムを展開している。

●最先端の見守りシステムを導入

AIセンサーによる心拍数・呼吸・転倒などの見守り機能を導入し、ご入居者様の安全を確保すると同時に、睡眠の妨げを低減する調光調色照明システムで睡眠リズムの調整を促進。顔認証カメラシステム導入により、認知症のご入居者様の無断での外出防止にも対応している。

●多様な居室形態と多店舗展開

介護付有料老人ホーム、住宅型有料老人ホーム、サービス付き高齢者向け住宅の複数形態を提供し、さまざまなニーズにも対応している。2025年3月末時点で、首都圏中心に14事業所890室を展開。

●実践力を向上させる研修体制

ご入居者様やご家族様に迅速で丁寧に応じるスタッフ育成のため、ディスカッション研修・認知症研修・アセスメント研修を取り入れ、現場で有効なスキルを養成している。

### 課題・リスク

- ・事業所スタッフの離職問題、採用難。
- ・建築費の高騰による開発コストの増大。
- ・IoTの活用、機械化」と「人の手、思い」のバランス取りの巧拙。

### 機会

●高齢者人口増加に伴う住宅・介護需要の継続拡大

75歳以上の人口は2025年には3,677万名、2036年に高齢化率33.3%、2067年には38.4%に達する見込み。サービス付き高齢者向け住宅や有料老人ホーム等へのニーズは今後も拡大。安定的な市場展開の機会も伸長。

●IT技術の活用による差別化と効率向上

IoT、AIセンサー技術の導入により、ご入居者様の健康管理や安全面をリアルタイムに支援することが可能。ご入居者様の満足度と運営効率の両面で競争力を向上。

●当社グループの不動産ネットワークの活用

当社グループの寮・ホテル用など、豊富な不動産情報を活用し、迅速な事業拡張を実現。

●寮・ホテルに続く3本目の成長ドライバー

当事業は「育成事業」として重点的に事業拡大計画を策定。多世代型寮の開発など新商品開発を推進。

●地域コミュニティや価値共創型施設への需要増加

地域社会との交流を促進するコミュニティ型施設への関心が上昇。「生涯活躍」支援により、アクティビティ・学習・地域との連携活動を強化、差別化と入居満足度向上を推進。

## ● 2024年度の概況

2024年度は、介護付き有料老人ホーム『ドミー中野弥生町』85室をオープンしました。これにより、2025年3月末時点で、運営棟数は14棟、総室数は890室となり、定員数は前期比10.6%の増加となりました。

業績面では、売上高は3,231百万円(前期比+921百万円・+39.9%)と大幅な成長を実現し、利益は新規開発費などの影響により、赤字ではあるものの前期比225百万円の改善となりました。

また、前年度に開業した『ドミー一目白台』および『ドミー杉並今川』の稼働は着実に増加しており、将来の黒字化の基礎となる売上高増加に注力した1年となりました。

## ● 2025年度の見通し

2025年度につきましては、売上高は40億円台に達する予測をしています。

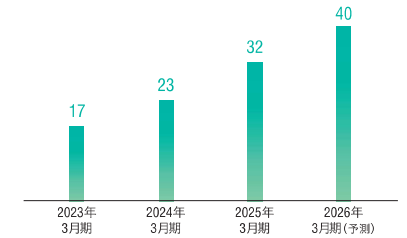
新規事業所開発については、70~80室の介護付き有料老人ホームを中心に年間2棟の開業を進めてきた結果、2026年3月末時点には16棟1,040室となる予定です。

新規事業所開発は、この1,000室を超えた段階で一区切りとし、将来的な収益改善のために全事業所の稼働を90%台に乗せる足固めをしたいと考えています。その一方で、新しいコンセプトの商品開発にも着手し、寮事業の運営で培ったノウハウを活かし、既存の寮事業所をご高齢者様もご利用いただける全世代型寮へ進化させるなど、新たな開発にも取り組んでいきます。

## 介護付有料老人ホーム「ドミー中野弥生町」85室



売上高(億円)



## 2028年目標達成に向けた中期経営計画への貢献

2023年度に事業所開発に向けた基本方針を変更しました。具体的には、これまで進めてきた有料老人ホームの開発を一時凍結し、改めて本事業の事業性の確認を行うこととしました。そのうえで、従来の有料老人ホームのカテゴリーには当てはまらない、新しい形態の多世代型寮の開発を企画中です。この分野に注力することで中期経営計画への貢献を目指していきます。

一方で、これまで進めてきた有料老人ホームについては、2025年10月に開業予定の『ドミー大森町』を含め16事業所・1,040室の規模まで拡大する予定です。この拡大に伴い、2028年度には直近の数年度で開発を進めてきたすべての事業所が安定稼働に達する見込みであり、売上規模は50億円台半ばに達する見込みです。また、利益の観点からも、2027~2028年度においてプラス方向の寄与が可能になると見込んでいます。

さらに、現在企画中の多世代型寮の開発を進めることにより、ご高齢者様を含む多様なニーズに応え、安心してお住まいいただける住環境を作り上げていきます。こうした流れを受け、中期経営計画に対し、収益面でもよりいっそう貢献ができるシニアライフ事業を確立していきます。

棟・室数 ■ 棟数(棟) ○ 室数(室)

