

事業概況

レジデンスグループ

寮事業



「おかえりなさい」の 心を込めた、安心の住まい

創業以来、受け継がれてきた“下宿屋の心”を大切に、一食一食まごころを込めて提供する「ぬくもりある家庭料理」と寮長・寮母による見守りを通じて、一人ひとりの暮らしに寄り添っています。日々の困りごとにも親身に対応しながら安心して生活できる環境を支え、時代とともに変化する多様なライフスタイルやニーズに応える寮づくりを進めています。

寮事業概要

当社の基幹事業である寮事業は、全国に536棟・46,147室（2026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、家具付きの居室や充実した共用設備に加え、管理栄養士を中心に考案した朝夕2食の食事を提供し、安心して快適な生活環境を整えています。また、国際交流寮やコンセプト寮等、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、オーダーメイドによる寮設計・運営を通じて、企業の福利厚生を支援しています。

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

学生寮・社員寮を合わせて全国に536棟を展開し、業界No.1のシェアを有する。年間利用者数は約66,000名、1,766校の学校法人様および909社の企業法人様との提携による安定した顧客基盤を確立。

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、入居者様に対して温かなサービスを提供。“下宿屋”のぬくもりと安心に加え、管理栄養士が考案した朝夕2食の食事や家具付き個室を備え、安心・快適な住環境を実現。

交流促進と学び・成長の場への対応

歓迎会、季節イベント等寮生様同士の交流を促進する企画を多数開催し、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・イベント立案運営等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（2026年3月末時点で全国273棟、約5,640名が入居）し、多文化共生のノウハウを蓄積。

受託運営と設備管理の総合対応力

学校法人様や企業法人様が保有する寮・社宅、研修施設等を対象に管理・運営を一括受託。食事、清掃、備品調達、コスト管理等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た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、食材費、水光熱費の高騰。
- ・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需要減少。
- ・リモート勤務やDX化等働き方の多様化による、社員寮の需要構造変化。

機会

法人需要の拡大と新規エリア展開

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。技能実習生を含む外国人材の雇用拡大による社員寮需要の拡大。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®、各寮で提供する「ぬくもりある家庭料理」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

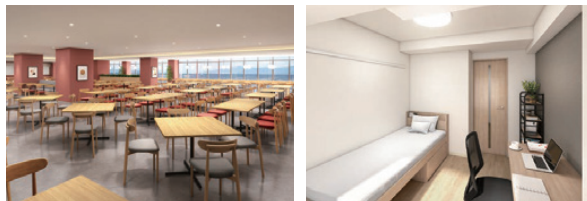
地方・高齢者・外国人等多様な人材活用により雇用創出に寄与。

事業概況 | 寮事業

[2025年度の概況]

2025年度は、全国で新たに13棟1,405室を開業し、期初稼働率97.4%と高水準でスタートしました。当事業は、企業の人的資本投資や採用強化を背景とした寮制度見直しのニーズを的確に捉え、社員寮の稼働数を前年より247室伸ばしました。学生寮では『ドミー仙台南Hills』をオープンする等多様な学びの環境を支援したほか、中四国エリアへの進出等、出店エリアの開拓にも注力しました。業績面では、販売価格の適正化と稼働増加が寄与し、売上高は57,924百万円（前期比5.5%増）、営業利益は6,194百万円（前期比1.9%増）と堅調に推移しています。食材費や人件費等のコストインフレーションに対しても、徹底したコスト管理と価格転嫁により影響を吸収し、堅調に推移しました。

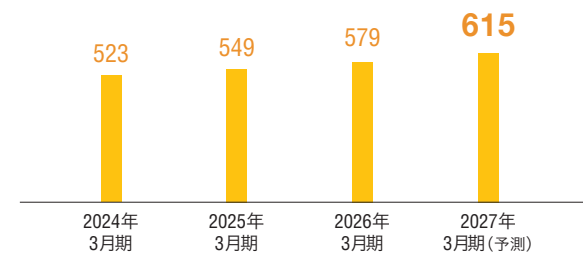
ドミー東海大Hills 493室 2026年4月開業



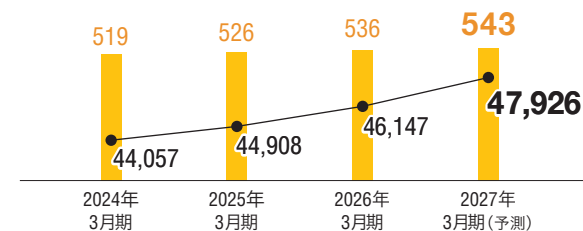
[2026年度の見通し]

2026年度の売上高は61,510百万円（前期比+6.2%）、営業利益は6,880百万円（前期比+11.1%）の増収増益を見込んでいます。当期は関東最大級493室の東海大学様専用寮『ドミー東海大Hills』や長崎県初進出となる2棟を含む全国15棟2,466室の新規開業を計画しており、期初稼働率は98.5%（前期比1.1ポイント増）と高水準でスタートしました。また、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ーの魅力を伝える多世代型ドミーのリニューアル開業等、お客様の多様化するニーズに対応した新たなドミーの展開を本格的化していきます。あわせて、販売価格の適正化やコストインフレーションへの対応、徹底したコスト管理を継続し、売上高の拡大だけでなく、利益率向上による安定的な成長を目指します。

売上高（億円）



棟・室数 ■ 棟数（棟） ● 室数（室）

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カ年で6,700室増加の50,000室体制を目指します。

学生寮では、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、プライベート空間を確保しながらもコミュニケーション機能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拡大を見据え、開発を強化していきます。また既存事業所では、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等共用設備の充実を図り、顧客満足度の向上に取り組みます。さらに、多様化するライフスタイルや人口構造の変化を見据え、当社グループで培ったノウハウを活かしながら、学生様からご高齢者までが共生する「未来型ドミー」の基盤づくりを推進していきます。

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一層深めるべく関係強化を図っていきます。

事業概況

レジデンスグループ

シニアライフ事業



これまでのわたしで、これからの日々を。
自分らしさが、続いていく介護住宅。

安心で快適な住まいの提供を通じて、入居者がこれまでと変わらない暮らしを続けられる環境づくりを目指しています。寮事業やホテル事業で培ったノウハウを活かし、お身体の状態に合わせたサポート体制を整えながら、生涯にわたりいきいきと過ごせる毎日を支えています。

[シニアライフ事業概要]

シニアライフ事業は、高齢者向けの住宅事業として、介護付有料老人ホーム9事業所、住宅型有料老人ホーム1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15事業所（1,002室）の有料老人ホームと2か所の通所介護事業所を運営しています。「食事・日中活動・睡眠」の3つのテーマに注力し、規則正しい生活サイクルを整え、日常生活機能の維持・向上を図ることで、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ています。

[事業環境の認識]

強み

| 寮・ホテル運営で培った「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活かし、高齢者向け住宅を展開。
本部と事業所の管理栄養士・栄養士が連携し、入居者の健康状態に配慮した食事を毎日提供することで、生活習慣病・認知症予防を支援。

| 「食事」「日中活動」「睡眠」を軸とした支援

生活習慣全体を対象とした独自のアプローチで、「食べる楽しみを育む食事」「生きがいを促すアクティビティ」「質の高い睡眠」を組み合わせ入居者の生涯活躍を支援。学習やサークル活動、趣味を通じた認知症予防プログラムを展開。

| 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・転倒等の見守り機能を導入し、入居者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、認知症の入居者の無断での外出防止にも対応。

| 多様な居室形態と運営実績

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展開。2026年3月末時点で、首都圏中心に15棟1,002室を運営し、多様なニーズに対応する事業基盤を構築。

課題・リスク

- ・事業所社員の離職問題、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

65歳以上の人口は2025年には約3,677万名、2036年に高齢化率33.3%、2065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、入居者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。入居者の満足度と運営効率の両面で競争力を向上。

| 寮・ホテルに続く事業の柱へ成長

当事業は「育成事業」として重点的に事業拡大計画を策定。多世代型寮の開発等新たな商品開発を推進。

| 地域共創型住宅への需要拡大

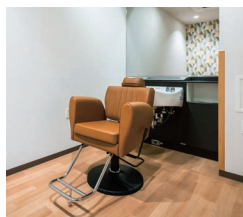
地域社会との交流を促進するコミュニティ型住宅への関心が上昇。「生涯活躍」支援により、アクティビティ・学習・地域との連携を強化、差別化と入居満足度向上を推進。

事業概況 | シニアライフ事業

[2025年度の概況]

2025年度は、新たに『ドーマー大森町』と『ドーマー大井町二葉』の2棟を開業しました。一方、2025年11月に『ドーマー城北公園』を閉鎖したため、2026年3月末時点の事業所数は15棟、客室数は1,002室となりました(前期は14棟・890室)。この事業規模の拡大により、売上高は40億円(前期は32億円)となり、着実な成長を遂げています。当事業では寮事業やホテル事業で培ってきた運営ノウハウを最大限に活かし、「自分らしい暮らし」が続けられる環境づくりに注力しています。また、人材育成や職場環境の向上にも継続的に取り組んでおり、サービス品質の向上と組織基盤の強化を進めています。

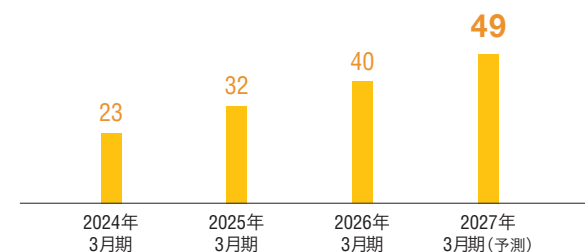
ドーマー大森町 80室 2025年10月開業



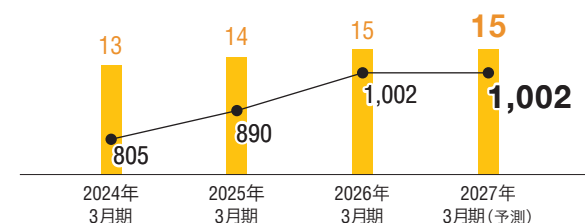
[2026年度の見通し]

シニアライフ事業は当社グループの中長期的な成長を担う重要な育成事業として位置づけています。2026年度の売上高は49億円(前期比+22.5%)を見込んでおり、これまで寮事業やホテル事業の運営で培ってきた「食と住」のノウハウを最大限に活かしながら、ご高齢者を含む多様なニーズに応える新しいコンセプトの住環境開発を推進しています。具体的には、将来的な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、初期設計段階から法基準に対応した「シニア転用対応学生寮」の開発を進める等、グループの事業基盤を活かした多世代共生型の事業モデルを本格的に始動させます。入居者様の「生涯活躍」を支援する付加価値の高いサービスを通じて社会課題の解決に貢献し、事業基盤の強化と収益性の向上を図っていきます。

売上高 (億円)



棟・室数 ■ 棟数(棟) ● 室数(室)

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見直し、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たうえで、改めて本事業の事業性を踏まえ、成長戦略の再検討を行いました。そのうえで、従来の有料老人ホームの枠組みにとられない、新しい形態の多世代型寮の開発を企画中です。学生様からご高齢者まで、多様な世代が安心して暮らせる住環境を提供し、当社グループの強みを活かした新たな事業モデルの確立を目指します。

一方で、既存のシニアライフ事業は2025年10月に開業した『ドーマー大森町』を含め、2026年3月末時点で15棟・1,002室の規模まで拡大しました。この事業規模の拡大に伴い、2028年度には直近の数年間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50億円台半ばになると想定しています。また、利益面においても、2027～2028年度においてプラス寄与が可能になると見込んでいます。

さらに、上述の多世代型寮の開発を進めることにより、ご高齢者を含む多様なニーズに応え、安心して住まいいただける住環境の創出を進めるとともに、収益基盤の強化を図り、中期経営計画におけるシニアライフ事業の貢献拡大を目指していきます。

事業概況

ホテルグループ

ドーマーイン事業

くつろぎを提供する、
最高のビジネスホテル

「住むホテル」という発想のもと、出張先でも、旅行先でも、我が家に帰ったときと同じようにくつろげる空間を提供しています。

寮事業で培った“下宿屋の心”を受け継ぎながら、快適性と心地良さを追求し、旅の疲れを癒やすホテルを目指しています。

[ドーマーイン事業 概要]

ドーマーイン事業は、ビジネスパーソンから観光・レジャー利用者まで幅広いお客様に向けたホテルサービスを提供しています。「住むホテル」をコンセプトに、快適な客室環境に加え、大浴場やサウナ、地域の特色を取り入れた朝食、夜鳴きそば等独自のサービスを展開し、宿泊そのものの価値向上に取り組んでいます。

また、全国主要都市や観光地への出店を進めることで、ビジネス需要と観光需要の双方を取り込み、安定した事業基盤を構築しています。近年はインバウンド需要の回復や国内旅行需要の拡大を背景に、既存ホテルの収益力向上と新規出店を推進するとともに、省エネルギー設備の導入や地域との共生を通じて持続可能なホテル運営を実践しています。

[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」「ご当地朝食」等の独自サービスにより差別化を実現。

寮事業との相乗効果による独自のノウハウと組織文化

寮事業で培った入居者様目線のサービス思想や、家庭的な温かさや快適性を兼ね備えた独自のホスピタリティを提供。

人材育成によるサービス品質

公正かつ標準化された人事制度と、OJTを通じて、現場のサービス品質向上を支える人材育成を推進。階層別研修や評価連動型研修を導入し、未経験からでも安心して成長できる育成体制を整備。

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に寄与。

多拠点展開で安定した顧客基盤

全国に100棟(2026年3月末時点)展開し、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強みに、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等の技術革新への対応に加え、人材採用力や物件開発力のさらなる強化が必要。
- ・労働人口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30.0%超を安定的に維持する戦略を推進。

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バリエーションの拡張。中期経営計画で掲げる20,000室体制を推進。

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、清掃ロボット等の導入により、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寄与。

人材戦略による組織力強化

コンバート研修やOJTの充実、柔軟なキャリアパス制度を通じて、人材の定着と育成に取り組み、サービス品質を維持・向上させる基盤を形成。

事業概況 | ドーミーイン事業

[2025年度の概況]

2025年度は、『ドーミーイン敦賀』等新たに4棟636室をオープンし、ビジネスから観光まで幅広い宿泊需要に対応しました。旺盛な国内需要やインバウンドの増加を的確に捉えたレベニューマネジメントの徹底により、客室単価は14,853円(前期比+7.7%)へと向上し、RevPARの大幅な上昇が業績を牽引しました。

また、顧客利便性の向上と事業効率化を両立するDX戦略としてスマートチェックインシステムの導入を拡大したほか、自社予約比率が27.1%へ改善し、集客手数料の低減にもつながりました。この結果、リネンや人件費等のコスト増を力強く吸収し、売上高は92,225百万円(前期比+10.1%)、営業利益は19,090百万円(前期比+23.8%)と大幅な増収増益を達成しました。顧客満足度向上のための大規模リニューアル工事も計画的に実施し、ブランド価値の向上と中長期的な収益力の強化を推進しています。

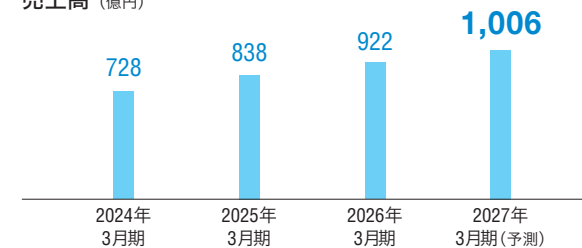
ドーミーイン敦賀 199室 2026年3月開業



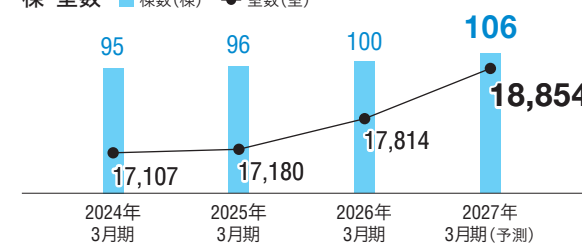
[2026年度の見通し]

2026年度の売上高は100,560百万円、営業利益は20,660百万円と力強い成長を見込んでいます。旺盛な宿泊需要を的確に捉え、ダイナミックプライシングによるレベニューマネジメントを徹底することで、RevPARの大幅な向上を図り、開業準備費用や運営コストの増加を吸収して二桁成長を織り込んでいます。出店戦略では、沖縄県初進出となる『ドーミーイン那覇<県庁前>』等新たに6棟1,040室の開業を予定し、全国ネットワークのさらなる拡大を推進します。また、計画的な大規模リニューアル工事を継続実施するほか、メンバーシップアプリ『Dormy's』のリニューアル等会員プログラムの強化による集客費用の適正化や、スマートチェックインシステムの導入拡大等により、お客様の利便性向上と労働生産性の向上を両立し、収益性のさらなる拡大につなげていきます。

売上高 (億円)



棟・室数 ■ 棟数(棟) ● 室数(室)

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牽引役として、ドーミーイン事業は積極的な開発・出店を進めており、最終年度の目標室数である20,000室に対して、すでに100%の達成を見込んでいます。既存の出店エリアにおけるドミナント効果を狙った和風プレミアムブランド『御宿 野乃』の展開を加速させるほか、新たにロードサイドエリアでの『EXPRESS』ブランドの開発にも注力し、全国ネットワークの拡充と持続的な事業成長を目指します。

内部成長の柱としては、DXを活用した集客費用の適正化と労働生産性の向上に注力しています。メンバーシップアプリ『Dormy's』の機能拡充や会員プログラムの強化を推進し、最終的に自社予約比率40%の達成を目指します。また、スマートチェックインや自動精算機等の導入拡大によって業務の省力化を進め、現場社員がお客様への質の高いホスピタリティの提供に専念できる環境を構築します。

既存事業所においては、計画的な大規模リニューアル工事を継続し、顧客満足度とブランド価値の向上を図ります。今後も旺盛な国内宿泊需要やインバウンドを的確に捉えたレベニューマネジメントの徹底により、コストインフレーションを力強く吸収しつつ、収益性のさらなる拡大を実現し、グループ全体の中期的な目標達成と持続的な価値創造に貢献していきます。

事業概況

ホテルグループ

リゾート事業

身体も心も癒される、
安らぎのリゾート

上質な空間にシンプルなおもてなしを融合し、心から安らげる滞在を提供しています。“下宿屋”から進化した“宿屋”として、その土地ならではの魅力あふれる景色や温泉、味覚、人情を感じられる「にっぽんのリゾート」を創り続けています。

[リゾート事業 概要]

リゾート事業は、全国の温泉地や景勝地でリゾートホテルや和の湯宿を展開しています。地域の旬の食材を活かしたこだわりの「食」と、多彩な湯処や無料の貸切風呂による「湯」のおもてなしを特長とし、夜鳴きそば等の独自サービスや、現代の多様な旅のスタイルに合わせた贅沢な癒やしの空間を提供しています。近年はインバウンド需要の取り込みや高付加価値なプレミアムブランドの展開を進めており、寮事業・ドリーミン事業に並ぶ事業の柱として、リピーターを中心に高い支持を獲得しています。

[事業環境の認識]

強み

| 「食」と「湯」にこだわった高い商品力

地域の旬の食材を活かした料理や、趣向を凝らした大浴場・無料の貸切風呂等、リピーターを生む独自のおもてなしを確立。

| 多様な価格帯・ニーズへの対応

贅を尽くした最高級の湯宿から、ファミリーや一人旅でもカジュアルに使えるスタイリッシュなリゾートまで、顧客の予算や目的に応じた多様なブランドを展開。

| 『ドリーミン』とのシナジーと高い認知度

ビジネスホテル事業で圧倒的な支持を得ている『ドリーミン』や『御宿 野乃』のブランド力とメンバーシップアプリ『Dormy's』を活用した相互送客を実現。

| 独自のおもてなしとドミナント展開

創業事業である学生寮・社員寮で培った、“下宿屋の心”を原点とする温かいおもてなしと、特定エリアへの集中出店によるドミナント戦略を強みとし、高い顧客満足度と効率的な運営を実現。

課題・リスク

- ・深刻な人手不足と採用・人件費コストの上昇
- ・エネルギー・食材費・建築費の高騰
- ・自然災害や気候変動による旅行需要の変動

機会

| インバウンド需要の地方拡散

ゴールデンルート(東京・京都・大阪等)から地方の温泉地・リゾート地へと外国人観光客の足が伸びており、日本の伝統的な「温泉宿文化」を現代風にアレンジした宿泊体験への需要が上昇。

| 高付加価値な体験ニーズの拡大

宿泊そのものに加え、旅先での体験や癒やしを求める旅行需要が拡大しており、上質な顧客体験を提供するプレミアムリゾートホテル市場は堅調に推移。

| DX活用による顧客体験価値の向上

AIやIoTを活用して業務の最適化を進めることで、社員がお客様との接点創出や付加価値の高いサービス提供に注力できる体制を構築。

事業概況 | リゾート事業

[2025年度の概況]

2025年度は、静岡県に『ラビスタ熱海テラス』(239室)を新たに開業し、地域の魅力を活かしたリゾート空間の提供を推進しました。レベニューマネジメントの強化により客室単価が39,708円(前期比+3.8%)に向上したほか、インバウンド比率は14.9%、自社予約比率は23.7%とそれぞれ上昇し、売上高は57,031百万円(前期比+2.9%)と増収を確保しました。一方、利益面については、人件費や清掃費等のコストインフレーションに加え、新規開業に伴う準備費用の先行発生、将来を見据えた大規模リニューアル工事による影響等が重なり、営業利益は1,950百万円(前期から11.1億円減)となりました。こうした環境下においても提供価値に見合った販売価格の適正化やコスト構造の改善を進めるとともに、インバウンド需要のさらなる取り込みやサービス品質向上に取り組み、将来の成長に向けた事業基盤の強化を進めました。

ラビスタ熱海テラス 239室 2026年3月開業

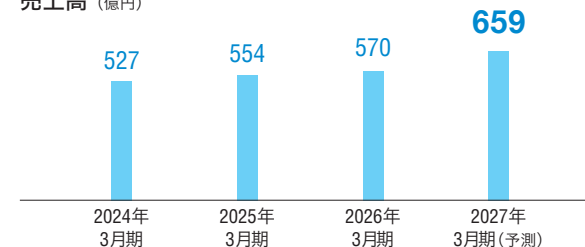


[2026年度の見通し]

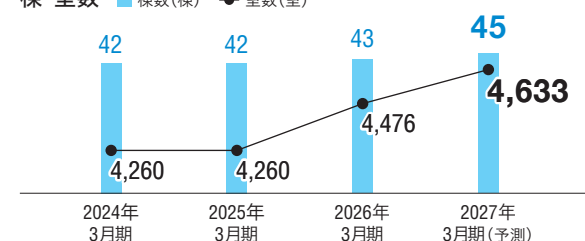
2026年度の売上高は65,880百万円、営業利益は3,000百万円の大幅な増収増益を見込んでいます。引き続きインバウンドを含む旺盛な宿泊需要を背景に、提供価値に見合った販売価格の適正化とレベニューマネジメントの徹底により、RevPARの向上と収益性の確実な改善を図ります。当期は、新たな花伝抄シリーズとなる『京都 御室 花伝抄』や、熊本県初進出となる『ラビスタ南阿蘇』の2棟157室の新規開業を予定しており、日本各地の魅力ある観光地への積極的な展開を推進します。

また、顧客満足度をより一層高めるための大規模リニューアル工事を計画的に実施し、ブランド価値の維持・向上に努めます。リネンや清掃費等のコストインフレーションを力強く吸収しながら、国内外の多様な宿泊ニーズを取り込み、収益基盤の強化を図っていきます。

売上高 (億円)



棟・室数 ■ 棟数(棟) ● 室数(室)

2028年目標達成に向けた
中期経営計画への貢献

リゾート事業は中期経営計画の一翼を担う事業として、国内外から人気の高い名湯・名勝地への出店を継続しています。最終年度の目標である5,500室に対し、すでに84%の進捗に達しています。開発面では、建築コストの高騰等に対応するため、中古案件のリノベーションやモビリティハウスの活用といった戦略的な開発手法を導入し、さらなる開発ペースの加速と持続的な規模の拡大を目指します。

またメンバーシップアプリ『Dormy's』のコンテンツ拡充やユーザビリティの改善により、新規会員様の獲得とリピーター様へのサービスを強化し、集客手数料の適正化を図りながら最終的に自社予約比率40%の達成を目指します。さらに、全国に展開する施設間での「回湯(回遊)」を促進し、ブランド価値の最大化を図ります。

既存事業所においては、大規模リニューアル工事を計画的に実施し、顧客満足度を高め提供価値の向上を推進します。今後は当社ならではの「日本の癒やし」を提供し続けることで国内外の多様な宿泊ニーズに応え、グループ全体の持続的な価値創造と中期経営計画の達成に貢献していきます。