
中期経営計画

**KYORITSU Growth Vision
Rise Up Plan 2028**

2023年5月26日

株式会社共立メンテナンス

証券コード 9616

2028

経営理念

顧客第一を会社の心とする

・感謝し、感謝されること ・英知を集め、サービスの向上に努めること ・繁栄を願い、あわせて共益をはかること

ミッション

食と住のサービスを通じ、広く社会の発展に寄与する

コーポレートスローガン

よい朝のために

よい朝は、よい一日をつくる。よい一日は、よい一週間になり、よい一年になり、よい一生につながる。朝が変われば、人生はもっと素晴らしくなる。わが家のようにくつろぎと、おもてなしをあなたに。「今日もまた、元気に、いってらっしゃい。」

長期ビジョン

KYORITSU Growth Vision

2030年の目指す姿

創業50周年の節目 顧客満足度・従業員満足度・ブランド力・
労働生産性の更なる向上と新規開発エリアの拡大

2030年 売上高 **3,000** 億円 営業利益 **300** 億円

「顧客第一を会社の心とする」という理念を掲げ、
食と住のサービスにおける様々な先駆的取組みを通じて、現在につながる強みを確立

- 日本一の規模を誇る進化する下宿屋、学生寮・社員寮は持続的に安定成長
- 宿泊者数年間840万人超のドーマーイン&共立リゾートはご利用者より高い評価
- 持たざる経営による迅速な展開力と運営特化による良質なサービス提供力

実績（2023年3月期末）



- 学生寮・社員寮
- 511棟・43,300室



- ドーマーインシリーズ
- 91棟・16,400室



- 癒しの宿 共立リゾートシリーズ
- 41棟・4,200室



- シニアライフ住宅
- 11棟・560室

前計画の当初2年間は定量目標を超過し順調に推移も、2020年に発生した新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の影響により、止むなく同年11月に前計画を取り下げたが、前計画における開発計画は着実に推進し、1年遅れながらも計画を上回っての開業進捗となり、コロナからV字回復する際の規模メリットを追求できる開発案件を確保

営業利益

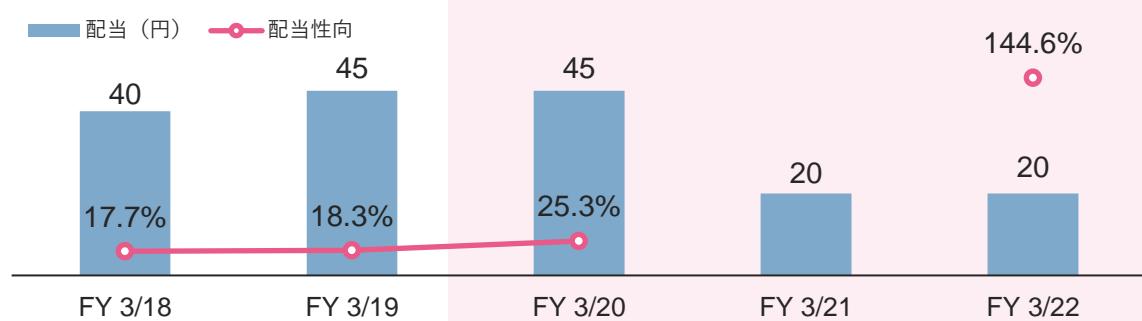
目標 ▶ 190億円



- 2020年に発生した新型コロナウイルスが業績に甚大な影響を与える

配当性向

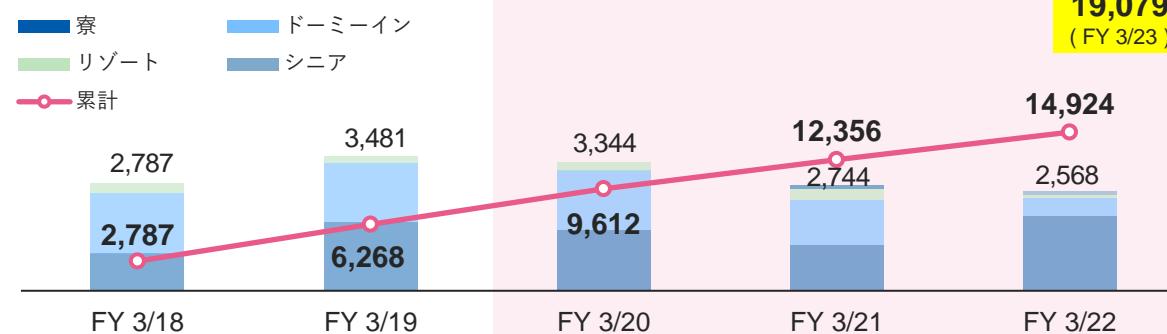
目標 ▶ 20%超



- コロナ禍の営業赤字でも安定配当を堅持

新規OPEN室数

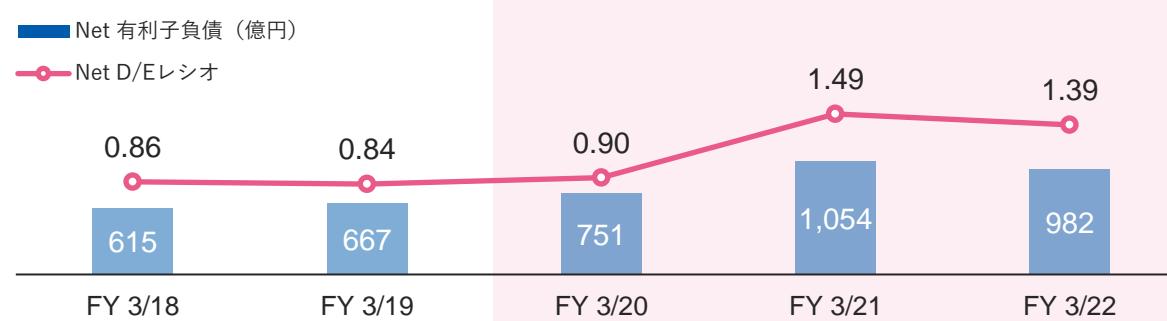
目標 ▶ 17,400室



- 開業時期が遅れながらも、2023年3月末迄計画を上回って1万9千室を開業

ネットD/Eレシオ

目標 ▶ 0.9～1.0倍以下



- 中長期の運転資金を確保すべく2021年3月にコミット型シンジケートローン契約を締結

コロナからの回復
そして再成長へ



顧客満足度の更なる追求と
エリアの拡大

当社グループのミッションと持続的な成長の実現に向け
社会価値の向上と株主価値の向上を両輪に据えた経営を実践

社会価値の向上



株主価値の向上

基本方針

お客様や従業員を含む
すべてのステークホル
ダーの持続的な**満足度**
の向上

2028年目標

サステイナブルな社会の実現に
向けた取組みを積極的に推進

4つの重要テーマ

環境	人材
食	ガバナンス

基本方針

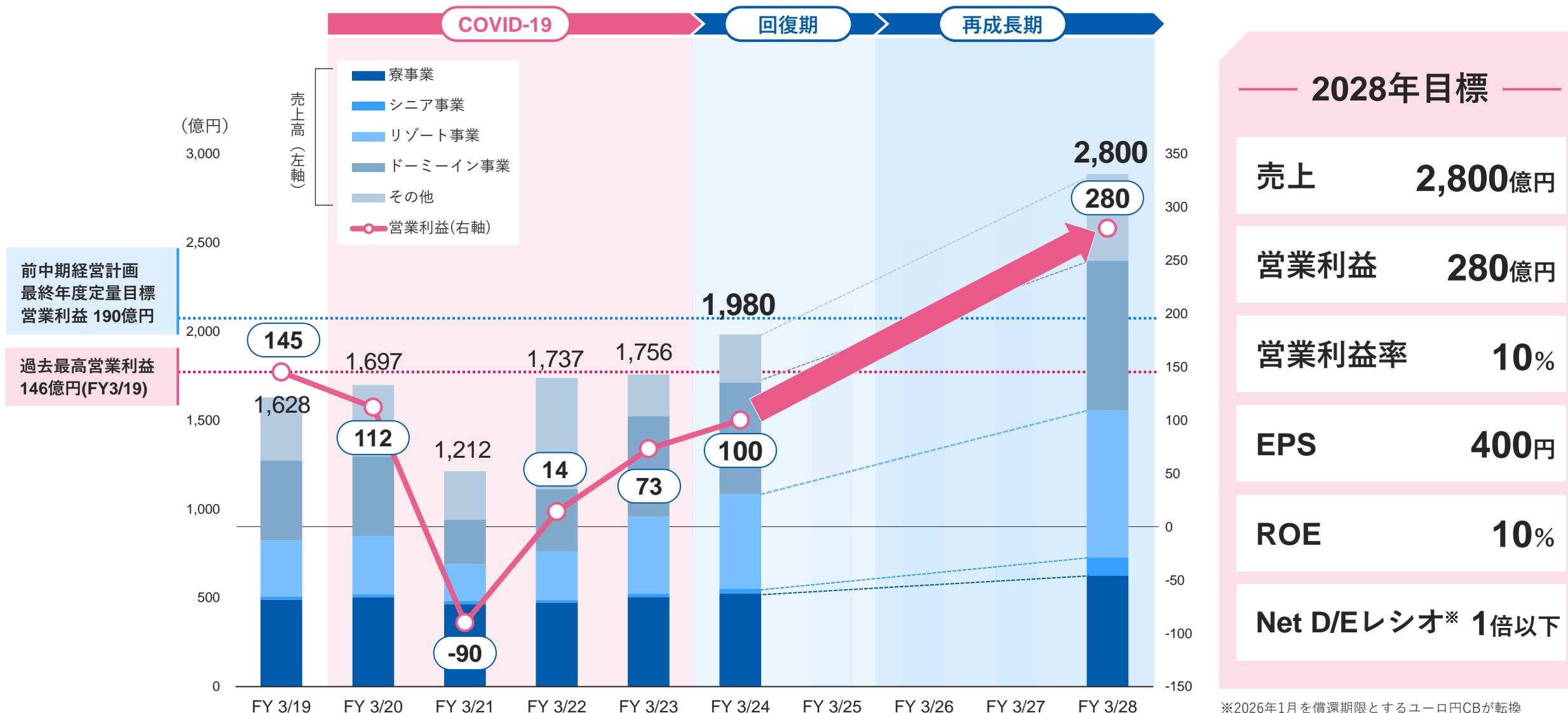
持続的な成長の実現に
向け将来の環境変化に
対応した健全で強固な
事業基盤の確立

2028年目標

ROE ▶▶ **10%**

EPS ▶▶ **400円**

寮事業およびホテル事業を中心に着実な成長を遂げ、5年間の売上高平均成長率10%、営業利益平均成長率30%を目標とする



※2026年1月を償還期限とするユーロ円CBが転換

新規開発による居室及び客室数の増加と販売価格の適正化を進め、トップラインの向上を図る

新規開発による
室数の増加



販売価格の
適正化



トップラインの
向上

■ 開発計画

	FY 3/23	FY 3/28
寮	43,300室	50,000室
ドormーイン	16,400室	20,000室
リゾート	4,200室	5,500室

■ コストインフレのオフセット

- エネルギー費
- 人手不足・人件費
- 建築費
- 食材費
- 外部用役費（リネン・清掃など）

■：出店済エリア ■：初出店エリア □：未出店エリア 【★印：新棟】

定量目標 **50,000室 (+6,700室)**

成長戦略

- 全国の有力国公立大学の周辺へ積極的に新規開業し、未出店エリアへマーケット拡大
- 学校様・企業様との関係深化によるシェア率アップ
- コストインフレーション等に合わせた販売価格の適正化

九州 **4,100室 (+810室)**

福岡県 熊本県
鹿児島県 沖縄県

中国・四国 **900室 (+320室)**

広島県
★徳島県 (徳島)
★香川県 (高松)

北陸・東海 **3,600室 (+760室)**

石川県 岐阜県 愛知県
★福井県 (福井)

関西 **7,200室 (+1,380室)**

京都府 大阪府
兵庫県 奈良県

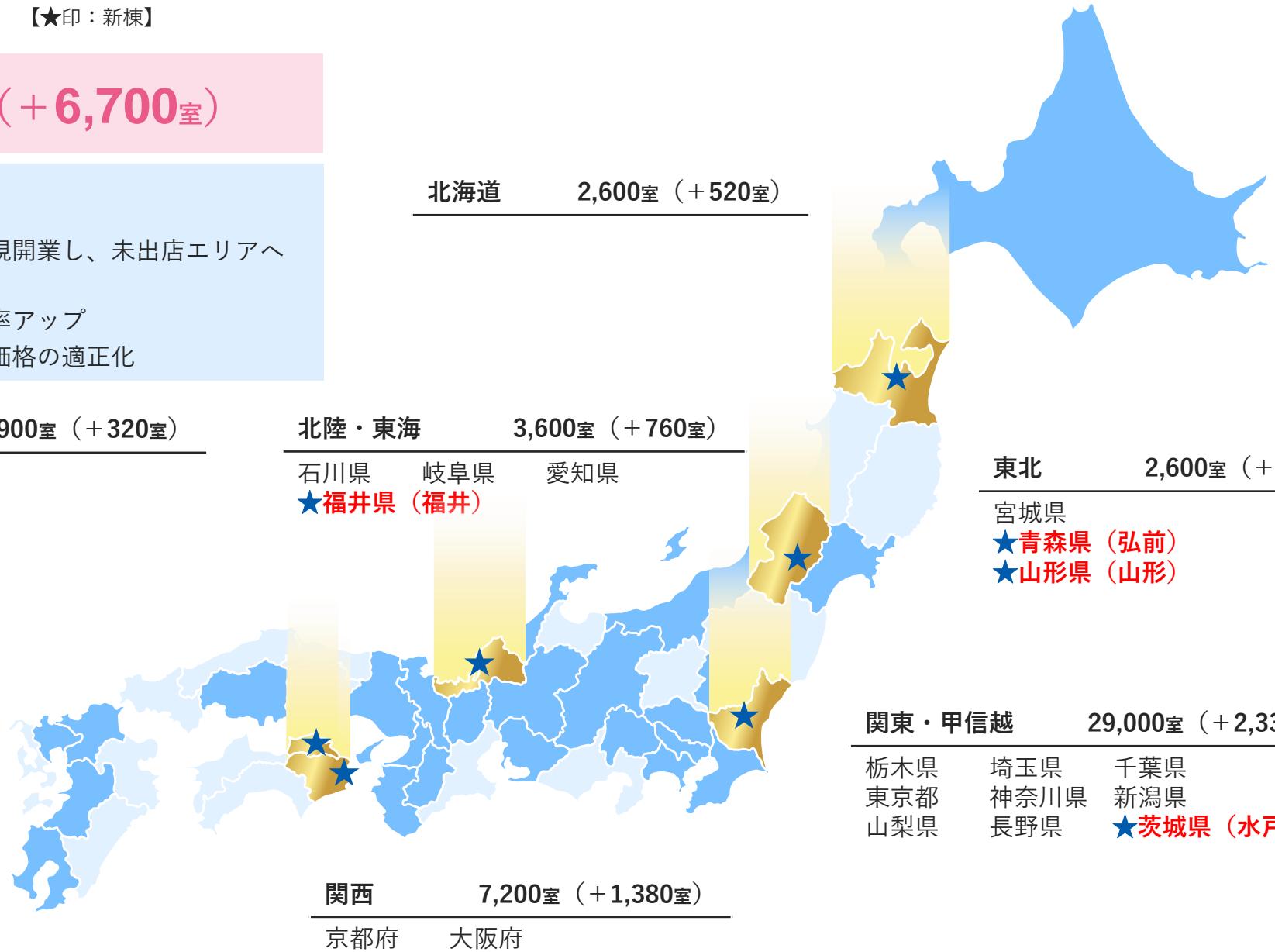
北海道 **2,600室 (+520室)**

東北 **2,600室 (+580室)**

宮城県
★青森県 (弘前)
★山形県 (山形)

関東・甲信越 **29,000室 (+2,330室)**

栃木県 埼玉県 千葉県
東京都 神奈川県 新潟県
山梨県 長野県 ★茨城県 (水戸)



■：出店済エリア ■：初進出エリア 【★印：新棟 ●印：既存棟】 ●★：dormy inn ●★：Premium dormy inn ●★：御宿 野乃 ●★：Express dormy inn

定量目標

20,000室 (+ 3,600室)

成長戦略

- 野乃シリーズとEXPRESSを始めとしたロードサイド型を中心に出店
- コストインフレーション等を鑑みデAILYコントロールによる販売価格の適正化
- 訪日外国人の積極的な取り込み（インバウンド比率目標30%超）
- 全国47都道府県未出店エリアに新規開業し全国展開

海外

- ドリーインSEOULカンナム



中国・四国

- 御宿 野乃 境港
- 御宿 野乃 松江
- ドリーインEXPRESS松江
- ドリーインPREMIUM下関
- ドリーイン出雲
- ドリーイン倉敷
- ドリーイン岡山
- ドリーイン広島ANNEX
- ドリーイン広島
- ドリーイン高松
- ドリーイン高松中央公園前
- ドリーイン松山
- ドリーイン高知
- ★ 御宿 野乃 高知
- ★ ドリーインEXPRESS雲南
- ★ ドリーインEXPRESS徳島

北陸・東海

- 御宿 野乃 富山
- 御宿 野乃 金沢
- ドリーインEXPRESS三河安城
- ドリーインEXPRESS掛川
- ドリーインEXPRESS富士山御殿場
- ドリーインPREMIUM福井
- ドリーインPREMIUM名古屋栄
- ★ 御宿 野乃 福井
- ★ ドリーインEXPRESS豊橋
- ★ ドリーインEXPRESS敦賀
- ★ ドリーイン小松
- ドリーイン三島
- ドリーイン富山
- ドリーイン金沢
- ドリーイン岐阜駅前
- ドリーイン津

九州

- ドリーインPREMIUM博多・キャナルシティ前
- ドリーインPREMIUM長崎駅前
- ドリーイン博多祇園
- ドリーイン長崎新地中華街
- ドリーイン熊本
- ドリーイン大分
- ドリーイン宮崎
- ドリーイン鹿児島
- ★ 御宿 野乃 佐賀
- ★ 御宿 野乃 熊本
- ★ ドリーイン別府
- ★ ドリーイン那覇

関西

- 御宿 野乃 京都七条
- 御宿 野乃 なんば
- 御宿 野乃 大阪淀屋橋
- 御宿 野乃 奈良
- ドリーインPREMIUM京都駅前
- ドリーインPREMIUMなんば
- ドリーインPREMIUMなんばANNEX
- ドリーインPREMIUM大阪北浜
- ドリーインPREMIUM和歌山
- ドリーイン大阪谷町
- ドリーイン姫路
- ドリーイン神戸元町
- ★ 御宿 野乃 京都別邸
- ★ 御宿 野乃 大津
- ★ 御宿 野乃 伊勢
- ★ ドリーイン四日市

北海道

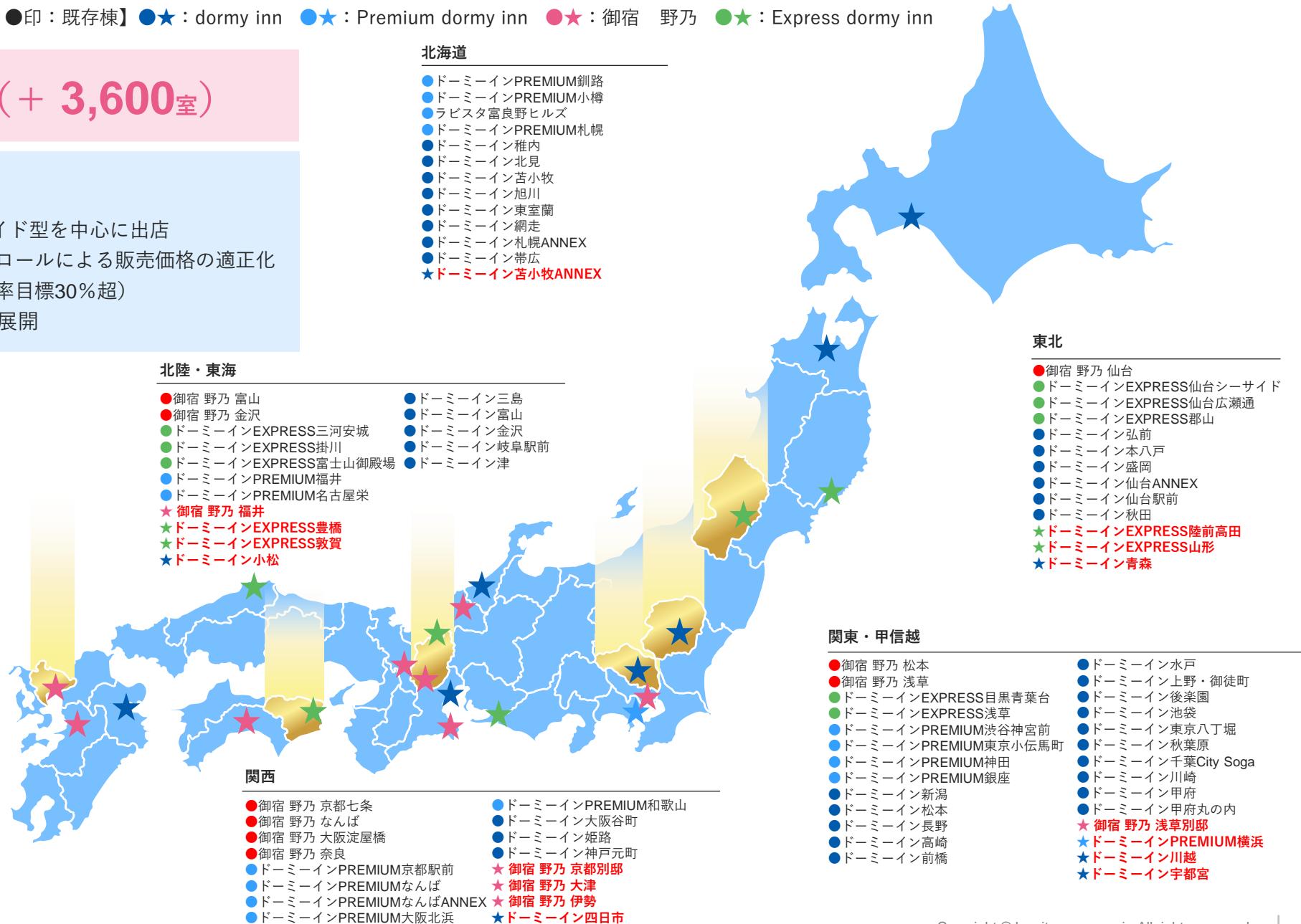
- ドリーインPREMIUM釧路
- ドリーインPREMIUM小樽
- ラビスタ富良野ヒルズ
- ドリーインPREMIUM札幌
- ドリーイン稚内
- ドリーイン北見
- ドリーイン苫小牧
- ドリーイン旭川
- ドリーイン東室蘭
- ドリーイン網走
- ドリーイン札幌ANNEX
- ドリーイン帯広
- ★ ドリーイン苫小牧ANNEX

東北

- 御宿 野乃 仙台
- ドリーインEXPRESS仙台シーサイド
- ドリーインEXPRESS仙台広瀬通
- ドリーインEXPRESS郡山
- ドリーイン弘前
- ドリーイン本八戸
- ドリーイン盛岡
- ドリーイン仙台ANNEX
- ドリーイン仙台駅前
- ドリーイン秋田
- ★ ドリーインEXPRESS陸前高田
- ★ ドリーインEXPRESS山形
- ★ ドリーイン青森

関東・甲信越

- 御宿 野乃 松本
- 御宿 野乃 浅草
- ドリーインEXPRESS目黒青葉台
- ドリーインEXPRESS浅草
- ドリーインPREMIUM渋谷神宮前
- ドリーインPREMIUM東京小伝馬町
- ドリーインPREMIUM神田
- ドリーインPREMIUM銀座
- ドリーイン新潟
- ドリーイン松本
- ドリーイン長野
- ドリーイン高崎
- ドリーイン前橋
- ドリーイン水戸
- ドリーイン上野・御徒町
- ドリーイン後楽園
- ドリーイン池袋
- ドリーイン東京八丁堀
- ドリーイン秋葉原
- ドリーイン千葉City Soga
- ドリーイン川崎
- ドリーイン甲府
- ドリーイン甲府丸の内
- ★ 御宿 野乃 浅草別邸
- ★ ドリーインPREMIUM横浜
- ★ ドリーイン川越
- ★ ドリーイン宇都宮



★印：新棟

定量目標 **5,500室 (+ 1,300室)**

成長戦略

- 全国の候補地から年平均3～4事業所を新規出店
- コストインフレーション等を鑑みデAILYコントロールによる販売価格の適正化
- 訪日外国人を積極的に取り込む（インバウンド比率15%超）
- サブブランドの確立に向けた準備ステージ

北陸・東海

ラビスタ伊豆山	いにしへの宿伊久
ウェルネスの森伊東	深山桜庵
洵心庵米屋	高山桜庵
湯回廊菊屋	白川郷御宿結の庄
杜の湯きらの里	白鷺の湯能登海舟
湯めぐりの宿修善寺温泉桂川	湯めぐりの宿奥飛騨温泉平湯館
★ラビスタ熱海テラス	
★河津温泉	

北海道

定山溪温泉ゆらく 草庵
ラビスタ阿寒川
ラビスタ大雪山
ラビスタ函館ベイ
ラビスタ函館ベイANNEX

東北

湯けむりの宿稲住温泉
鳴子温泉湯元吉祥
★高湯温泉

中国・四国

出雲いにしへの宿佳雲
出雲お宿月夜のうさぎ
ことひら温泉御宿敷島館

関東・甲信越

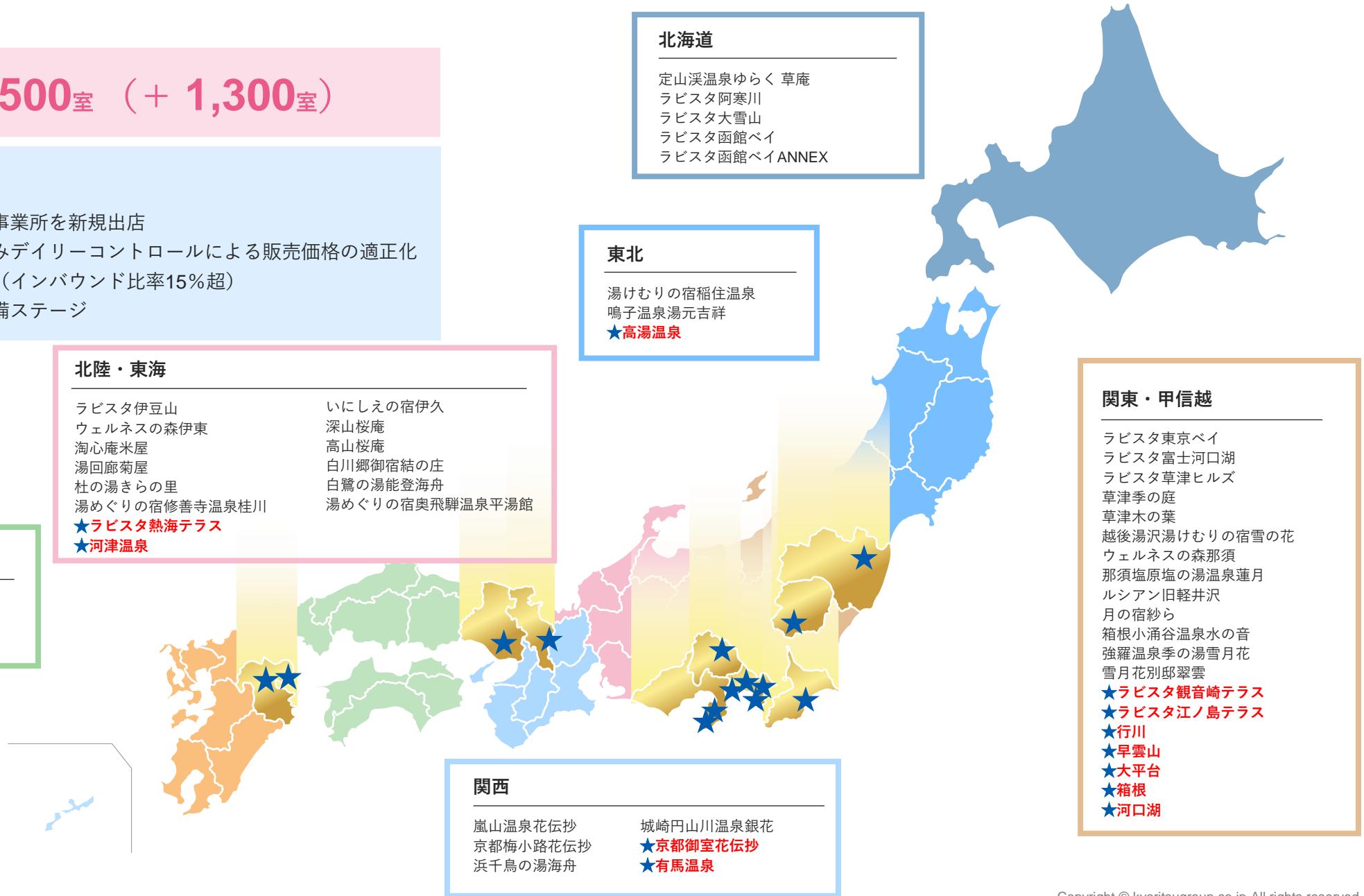
ラビスタ東京ベイ
ラビスタ富士河口湖
ラビスタ草津ヒルズ
草津季の庭
草津木の葉
越後湯沢湯けむりの宿雪の花
ウェルネスの森那須
那須塩原塩の湯温泉蓮月
ルシアン旧軽井沢
月の宿紗ら
箱根小涌谷温泉水の音
強羅温泉季の湯雪月花
雪月花別邸翠雲
★ラビスタ観音崎テラス
★ラビスタ江ノ島テラス
★行川
★早雲山
★大平台
★箱根
★河口湖

九州

ラビスタ霧島ヒルズ
ザ・ビーチタワー沖縄
★鉄輪温泉
★湯布院

関西

嵐山温泉花伝抄	城崎円山川温泉銀花
京都梅小路花伝抄	★京都御室花伝抄
浜千鳥の湯海舟	★有馬温泉



DX活用による集客費用の適正化と労働生産性の向上を進め、収益性の向上を図る

DX活用による
集客費用の適正化



DX活用による
労働生産性の向上



収益性の向上

■ 自社サイト予約比率の向上

- メンバーシップとアプリの利用促進
- ホテル予約システムのリニューアル
- 総合法人会員プログラムの利用促進
- 自社企画商品の拡充

2028年目標：40%

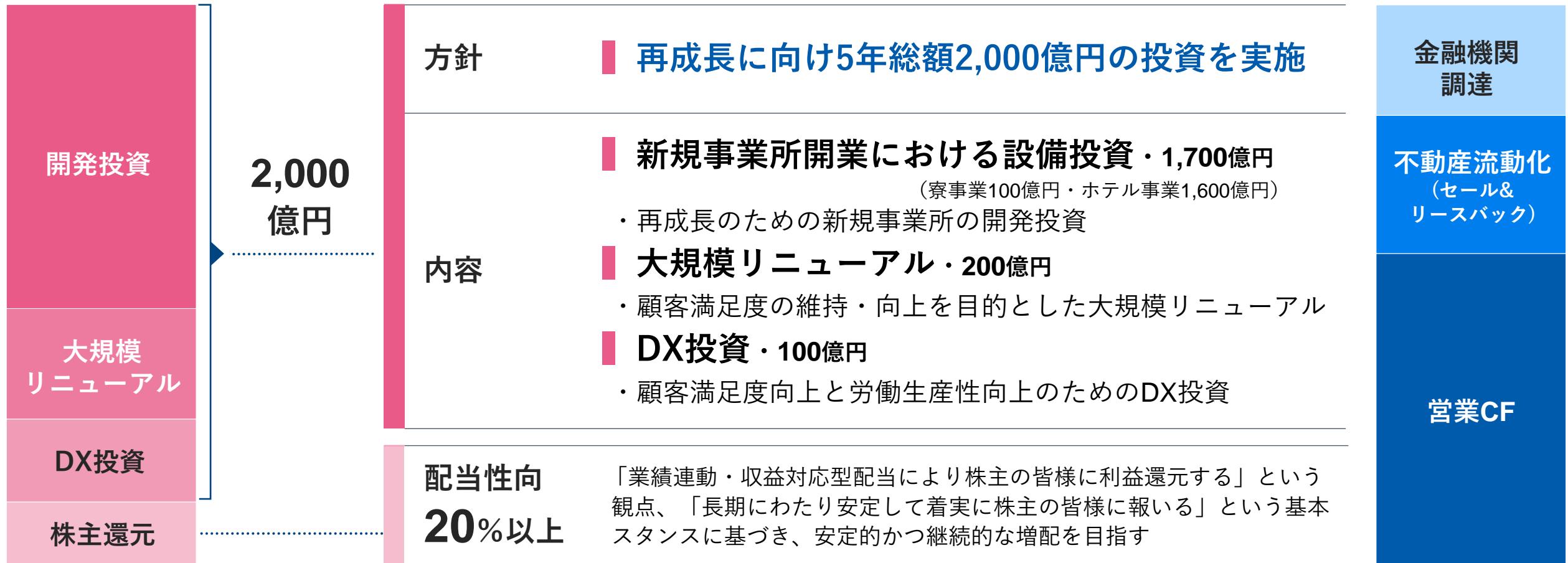
■ 人手不足および人件費高騰に対応

- ホテルスマートチェックインおよび自動精算機を活用した省人化
- 清掃及び配膳ロボットの活用
- RPA活用やペーパーレス化などによる省力化

今後の更なる成長ステージの実現に向け、積極的な開発投資及び大規模リニューアル・DX投資を計画
投資資金は、回復する営業キャッシュフローに加え、不動産流動化や金融機関からの調達を活用
不動産流動化については、SMFLみらいパートナーズ株式会社との「新包括基本協定」の締結により具体化

投資及び株主還元

資金調達



デジタル技術を活用することにより、サービスの質を高め顧客の利便性および満足度の向上を図ることに加えて、業務の効率化による労働生産性および収益性の向上を図る

事業サイトリニューアル 営業支援システムの改善

サービス価値の向上

- ホテル予約システムのリニューアル
- ホテルスマートチェックインシステムの導入
- 寮入居者様向けWebサポートサービスの提供
- 法人営業及び契約の管理システムリニューアル

統合基幹データベースの構築・活用

知的資産価値の向上

- 業務プロセスの継続的な見直し
- 『顧客』『建物』『人材』のデータベースの構築
- システムのリスク分析・対策
- ネットワークセキュリティの強化

研修制度及び人事制度の拡充・見直しによる従業員満足度の向上と、事業拡大のベースとなる優良な人材の安定確保

従業員満足度向上による組織活性化

- 働きやすい職場づくりを行い、エンゲージメント向上を図る
- 各種休暇制度の利用促進及び福利厚生制度の拡充
- ライフスタイルに合わせた働き方の拡充

労務管理、採用、教育の機能融合による組織標準化

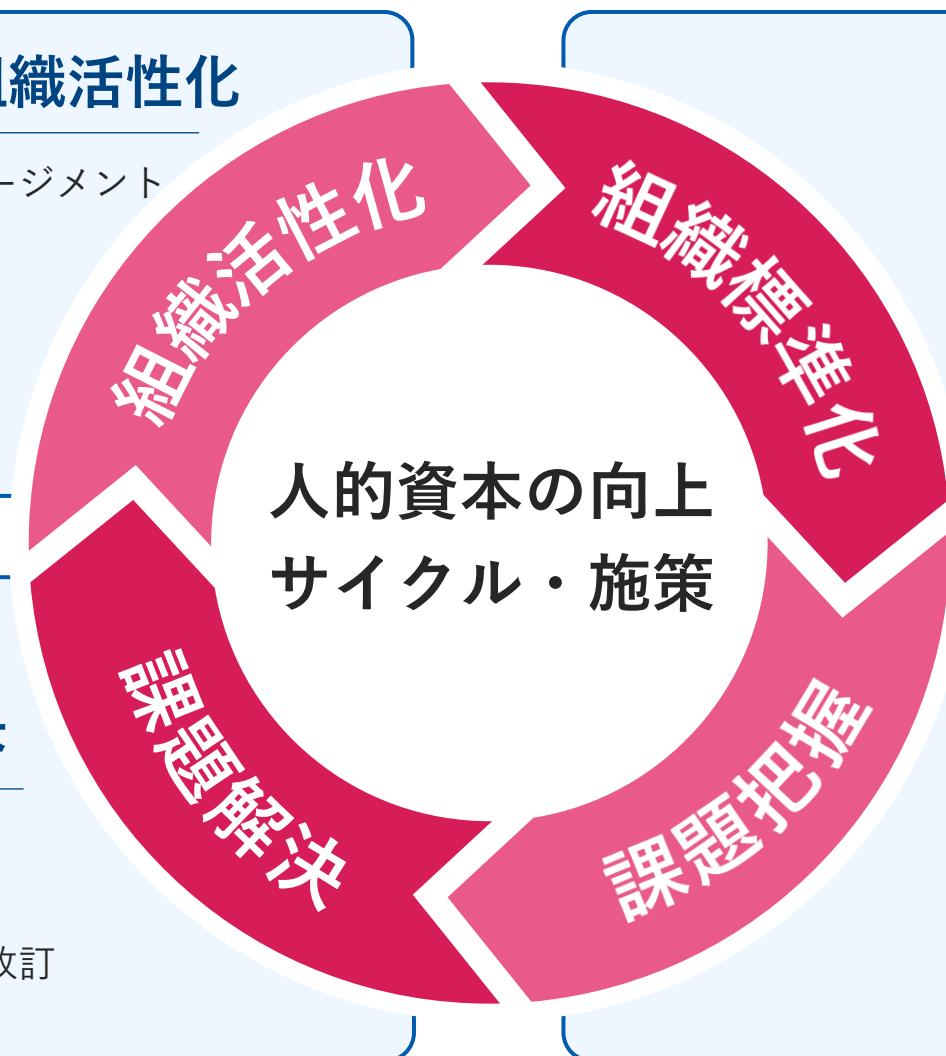
- 部署間を超えた定量的・定性的な人事情報の一元管理
- グループ全社における人事情報の標準化

多様な人材の採用拡大と制度見直しによる課題解決

- 採用チャネルの拡充
- 多様な雇用形態及び勤務形態の新設
- 人事評価制度及び適正な給与制度への改訂

教育・研修の強化による課題把握

- 新入社員研修プログラムの強化
- OJTによる幹部候補の育成強化
- 担当業務別に研修の細分化



グループを取り巻く環境の変化を見据え、当社グループのミッションに沿った4つの重要テーマと11項目のマテリアリティを設定し、中長期的な企業価値の向上と持続可能且つ『ヘルシー&ハッピーピープル』な社会の実現を目指す

ミッション

食と住のサービスを通じ、広く社会の発展に寄与する

Environment

Social

Governance

重要テーマ

1 環境

2 人材

3 食

4 ガバナンス

マテリアリティ
(重要課題)

温室効果ガスの削減
使い捨てプラスチックの削減
水資源の有効な活用

新たな雇用の創出
多様な人材の活躍
人材への投資
学びの機会の提供

食の安全・安心
食品廃棄物の削減
健康志向

ガバナンスの強化

具体的取組み

- 産業廃棄物の実績管理
- 省エネ機器への切り替え
- EV等のエコカー推進支援
- 温泉排出熱の二次利用
- アメニティ提供の見直し
- リネン不交換実施（連泊WECO清掃）
- 節水設備の導入

- 積極的な雇用創出
- 障がい者雇用
- 管理職の女性比率向上促進
- ジェンダーレス制服導入
- 研修制度の拡充
- 寮RA制度の実施
- 就学支援プログラムの提供
- 共立国際交流奨学財団を通じた海外学生支援

- HACCPに準拠した衛生管理による食の安全・安心
- 食品廃棄物の削減と再資源化
- 健康に配慮した食事の提供

- ガバナンス体制の整備
- コンプライアンスの推進
- ハラスメント教育の実施

- ・ 第三の柱として育成中のシニアライフ事業（高齢者住宅事業）を積極展開
- ・ 新型コロナウイルス感染症の影響で中断していた海外進出については、新中期経営計画期間中において、寮事業、ドリーイン事業を中心に調査再開、事業性の検証ステージへ

育成事業

シニア事業

- 将来の高齢化社会を見越した規模の拡大を積極的に展望していく
- 介護付き有料老人ホーム、サービス付き高齢者住宅の他、新たな商品開発を行う



ドリー月島駅前

海外事業展開

寮事業

- 2020年4月タイ・シラチャにサービスアパートメントを出店
- 今後北米・ハワイ、オセアニア、欧州を中心に市場調査



ドリーレジデンス シラチャ



北米・ハワイ

North America・Hawaii



ヨーロッパ
Europe



オセアニア
Oceania

ドリーイン事業

- 2017年1月韓国・ソウルにビジネスホテルを出店
- 今後アジア・北米への進出に関する調査を再開



ドリーインSEOULカンナム



アジア
ASIA



北米
North America