

2026年 3月期 第1四半期決算説明資料

暮らしを、共に。

as partners 

- 01 2026年3月期 第1四半期決算業績
- 02 2026年3月期 業績予想
- 03 直近の動向
- 04 APPENDIX

01

2026年3月期 第1四半期決算業績

売上高・営業利益・経常利益・四半期純利益ともに**今期予想より順調に推移**

売上高	営業利益	経常利益	四半期純利益
89.9億円	14.1億円	14.5億円	10.0億円
前年同期比 +125.5%	前年同期比 - % ^{※1}	前年同期比 - % ^{※1}	前年同期比 - % ^{※1}

※1 営業利益、経常利益、四半期純利益の前年同期比については2025年3月期第1四半期は損失であるため記載しておりません

概要



シニア



不動産

- 2024年3月期に都心に新規開設した「アズハイム品川」「アズハイム大田中央」「アズハイム神宮の杜」は**いずれも平均稼働率が8割を超え、満室に向けて稼働中**
- 2025年3月期に新規開設した「アズハイム習志野」「アズハイム葛飾白鳥」の**入居も順調に推移**
- シニア開発事業「アズハイム習志野」「アズハイム葛飾白鳥」の**土地建物の販売**（運営は当社が**継続**）及び従来賃借していた「アズハイム東浦和」の**土地建物の取得**
- ソリューション事業 第1四半期での売上なし（第2四半期以降売上計上予定）

売上高は前年同期比+125.5%、今期通期予想に対する進捗率37.7%
前年1Q同期比のプラスは不動産事業（シニア開発事業）の販売が大きく影響

	2025年3月期 第1四半期	2026年3月期 第1四半期 実績	前年同期比 (増減額) ※1	2026年3月期 予想※2	進捗率
(金額単位：百万円)					
売上高	3,987	8,991	+125.5% (+5,003)	23,863	37.7%
営業利益	△19	1,413	－% (+1,433)	1,460	96.8%
経常利益	△34	1,453	－% (+1,488)	1,508	96.4%
四半期(当期) 純利益	△31	1,000	－% (+1,031)	1,065	93.9%

※1 営業利益、経常利益、四半期純利益の前年同期比については2025年3月期第1四半期は損失であるため記載しておりません

※2 2025年 5 月14日公表値

シニア

24/3期開設3ホーム・25/3期開設2ホームの売上高・利益の増加が寄与し、前期比増収増益で着地

不動産

シニア開発事業における大型物件「アズハイム習志野」「アズハイム葛飾白鳥」の土地建物販売により、前期比で大きく増収増益

(金額単位：百万円)		2025年3月期 第1四半期 実績	2026年3月期 第1四半期 実績	前年同期比※1	2026年3月期 予想	進捗率
シニア事業	売上高	3,272	3,739	+14.3%	15,607	24.0%
	セグメント利益	321	569	+77.6%	1,525	37.4%
	セグメント利益率	9.8%	15.2%	+5.4 pt	9.8%	—
不動産事業	売上高 ※含セグメント間の内部取引	748	5,276	+604.6%※1	8,331	63.3%
	セグメント利益	120	1,279	+964.3%※1	1,873	68.3%
	セグメント利益率	16.1%	24.2%	+8.2pt	22.5%	—

※1 不動産事業のシニア開発案件において2025年3期は第1四半期販売なし

24/3期開設の「アズハイム品川」「アズハイム大田中央」「アズハイム神宮の杜」及び
25/3期開設の「アズハイム習志野」「アズハイム葛飾白鳥」の新規ホームの入居者増加が増収に寄与
また、デイサービス・ショートステイも安定的な稼働率増加により増収

介護付きホーム
売上

3,077百万円

前期比 15.0%増

デイサービス
ショートステイ
売上

662百万円

前期比 11.0%増

シニア事業

売上高

3,739百万円（前期比 14.3%増）

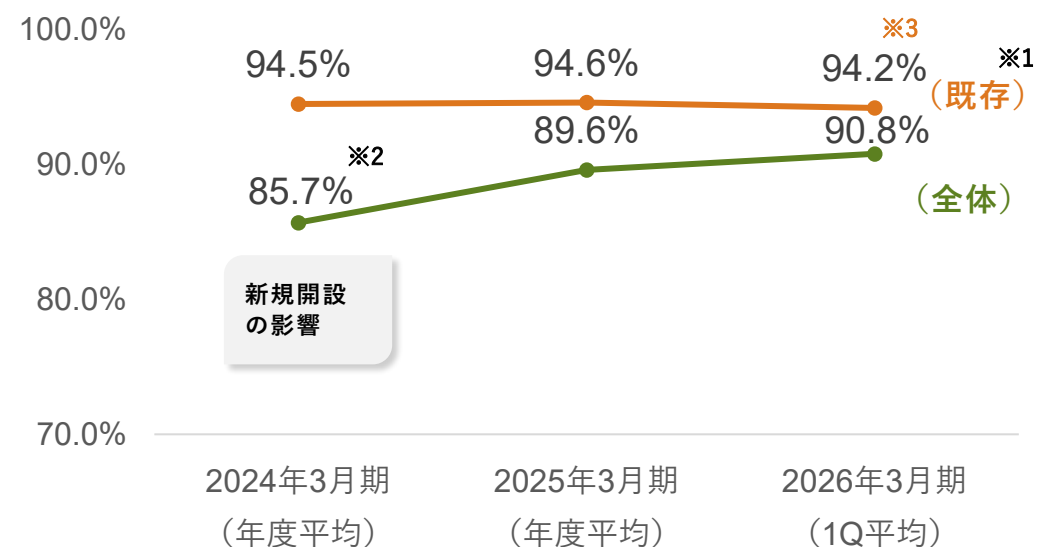
セグメント利益

569百万円（前期比 77.6%増）

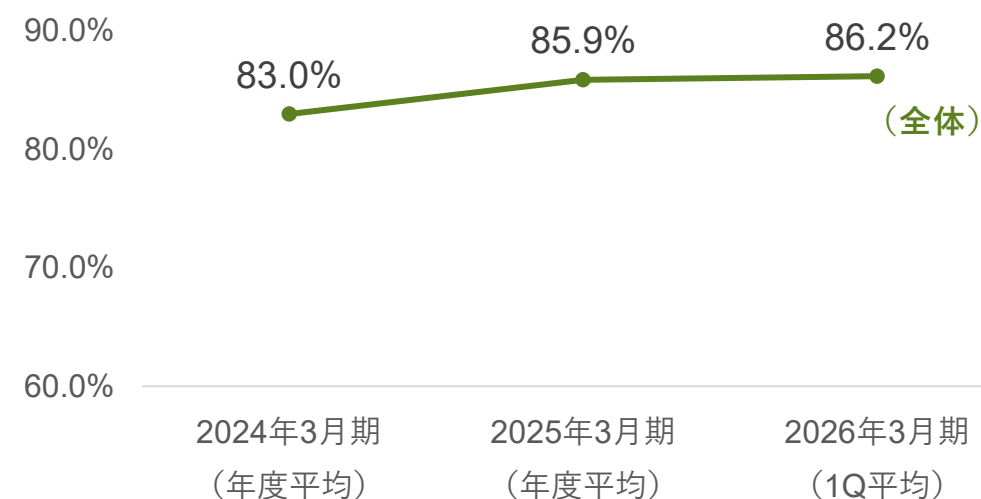
（セグメント間の内部取引を含む）

24/3期までに開設した**既存**の介護付きホームにおいて、**94%以上の高稼働を継続**
デイサービスにおいては安定的に高稼働を継続。25/3期から稼働率 **+0.3pt 上昇**

■ 介護付きホーム



■ デイサービス

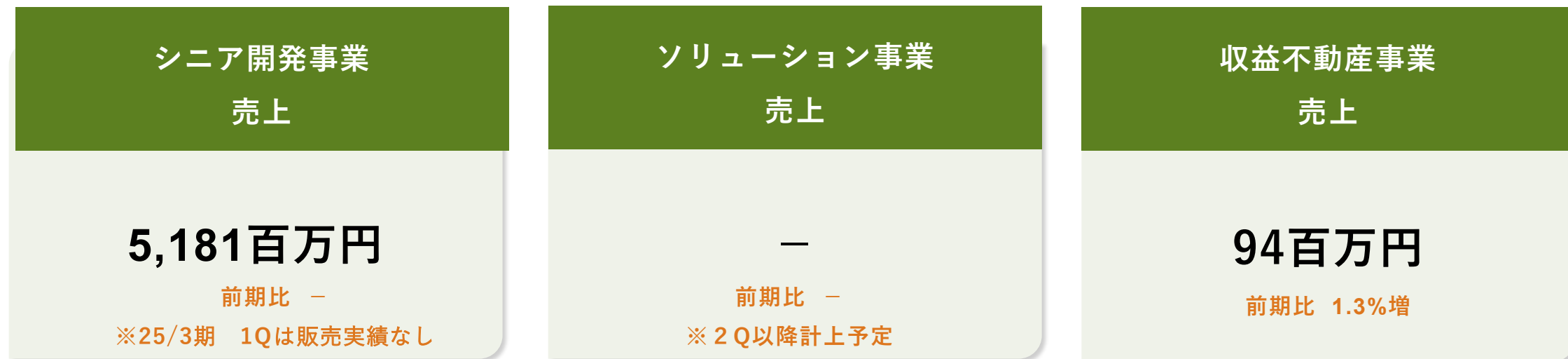


※1 介護付きホーム：既存については開設月から24ヶ月（2年）を経過したホームを対象として算定

※2 2024年3月期に新規開設した3ホームの開設初期の空室の影響により全体稼働率は減少

※3 2023年6月開設の「アズハイム品川」が開設2年経過により既存ホームとして算定

シニア開発事業「アズハイム習志野」「アズハイム葛飾白鳥」の土地建物販売が売上・利益に大きく貢献
ソリューション事業の物件販売は2Q以降に順次販売予定



不動産事業

売上高 5,276百万円（前期比 604.6%増）

セグメント利益 1,279百万円（前期比 964.3%増）

（セグメント間の内部取引を含む）

シニア開発事業の「アズハイム習志野」「アズハイム葛飾白鳥」の販売により、**棚卸資産が減少**
利益剰余金の増加及び資産・負債圧縮に伴い**自己資本比率が上昇（+6.4pt）**

(金額単位：百万円)	2025年3月末	2025年6月末	増減額	主な増減要因
流動資産	16,352	13,891	△2,461	
現金及び預金	6,855	7,182	+326	
売掛金	2,152	2,291	+138	新規開設ホームの売上拡大に伴う増加
棚卸資産 (販売用不動産等)	6,747	3,984	△2,762	減少要因 「アズハイム習志野」「アズハイム葛飾白鳥」の土地建物販売 増加要因 シニア開発及びソリューション事業の仕入
固定資産	5,054	5,324	+269	シニア開発に伴う建設仮勘定の増加
資産合計	21,407	19,215	△2,192	
負債合計	17,244	14,249	△2,995	シニア開発事業に係る借入返済
純資産合計	4,162	4,966	+803	四半期純利益及び25/3期の期末配当支払
負債純資産合計	21,407	19,215	△2,192	
自己資本比率	19.4%	25.8%	+6.4pt	利益剰余金の増加及び資産・負債圧縮に伴い 自己資本比率上昇

02

2026年3月期 業績予想

シニア事業における、25/3期の新規開設 3 事業所（ホーム 2、デイ 1）及び26/3期の新規開設予定 6 事業所（ホーム 4、デイ 2）の稼働増加及び不動産事業におけるシニア開発事業の拡大を見込み、増収増益の予想

	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想	前期比
(金額単位：百万円)			
売上高	17,917	23,863	+33.2%
営業利益	1,305	1,460	+11.9%
経常利益	1,350	1,508	+11.7%
当期純利益	956	1,065	+11.3%

セグメント別 業績予想（修正なし）

シニア

26/3期の新規開設予定 6 事業所（ホーム 4、デイ 2）の開設経費が計上されるため、
前期同水準の利益予想（開設経費は2Q以降に計上）

不動産

シニア開発事業及びソリューション事業ともに想定通りの進捗につき増収増益予想
（当期売上計画の販売契約も順調に推移）

(金額単位：百万円)		2025年3月期 実績	2026年3月期 予想	前期比
シニア事業	売上高	13,749	15,607	+13.5%
	セグメント利益	1,519	1,525	+0.4%
	セグメント利益率	11.1%	9.8%	△1.3 pt
不動産事業	売上高 ※含セグメント間の内部取引	4,351	8,331	+91.5%
	セグメント利益	1,571	1,873	+19.2%
	セグメント利益率	36.1%	22.5%	△13.6 pt
(参考) シニア事業所数 ※期末での開設数	介護付きホーム	29	33	+4
	デイサービス	17	19	+2
	ショートステイ	4	4	-

シニア

新規開設の入居者増加に伴い計画より堅調に推移。2Q以降も継続した稼働率上昇を想定

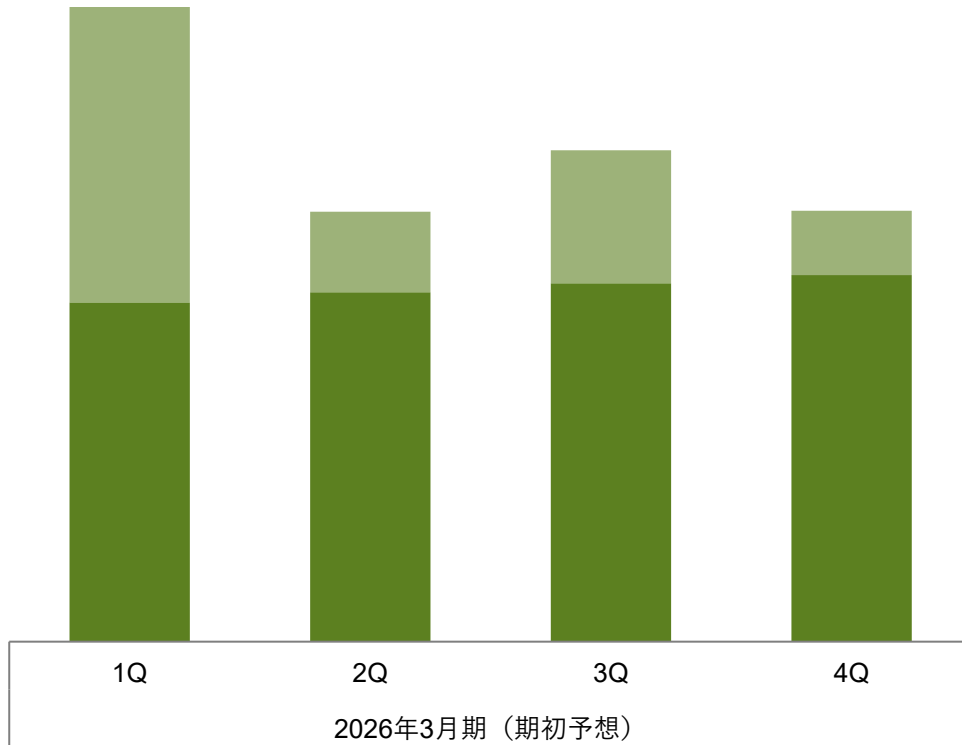
不動産

1Qはシニア開発事業の売上が大きく寄与。2Q以降はソリューション事業中心に計画通りの予想

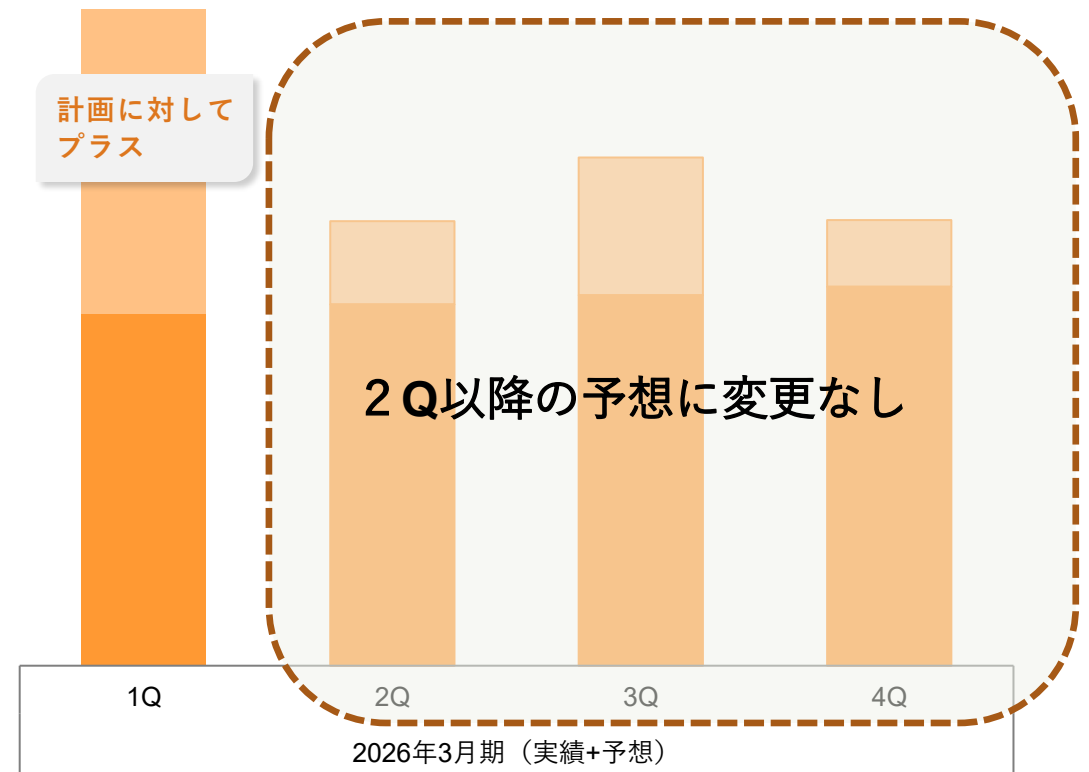
■ 売上高（期初予想）

■ 売上高（実績+予想）

■ シニア事業 ■ 不動産事業



■ シニア事業 ■ 不動産事業



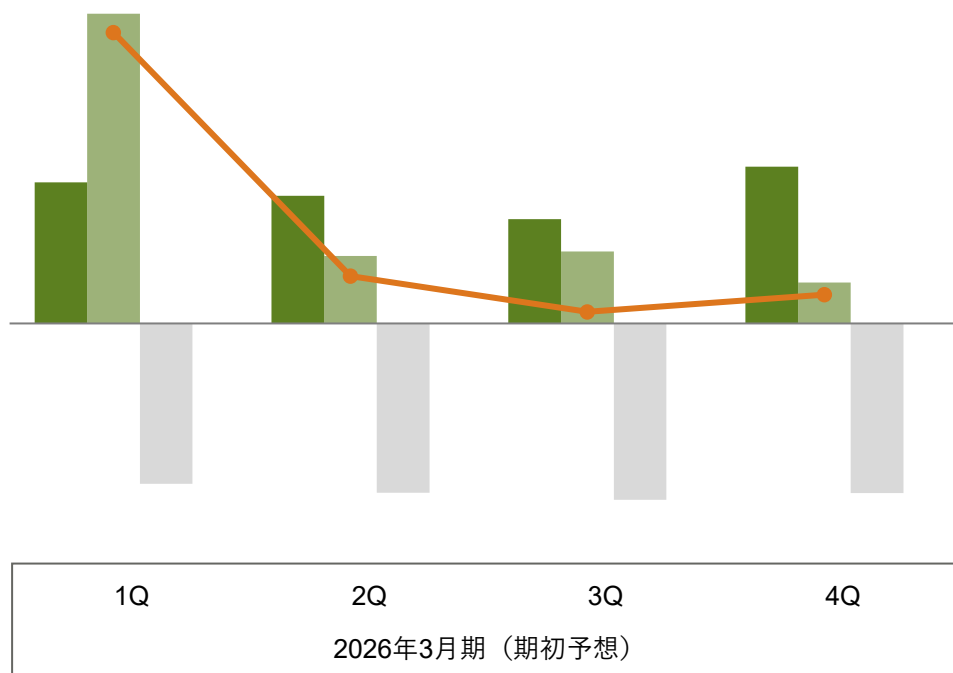
2026年3月期 四半期業績予想グラフ（営業利益）

シニア 2～4Qに6事業所（ホーム4、デイ2）の開設経費を見込む（一部、当初計画より3Qから2Qへ移行）

不動産 2Q以降にソリューション事業の物件を販売見込み

営業利益（期初予想）

■ シニア事業（粗利）
■ 不動産事業（粗利）
■ 販管費（マイナスで表記）
● 営業利益

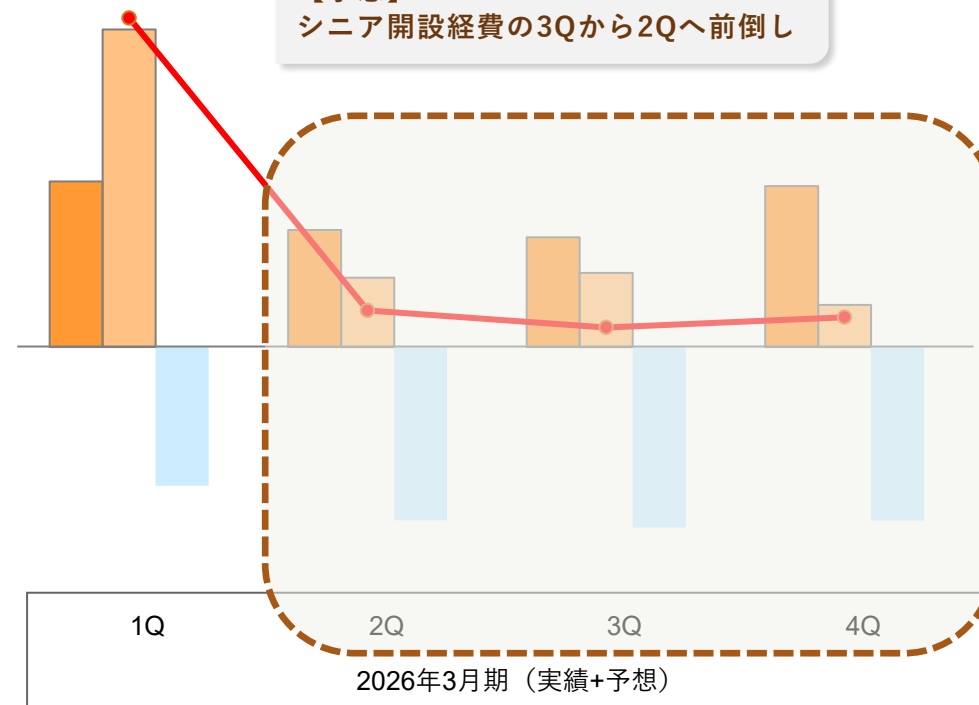


営業利益（実績+予想）

■ シニア事業（粗利）
■ 不動産事業（粗利）
■ 販管費（マイナスで表記）
● 営業利益

想定を上回る利益で着地

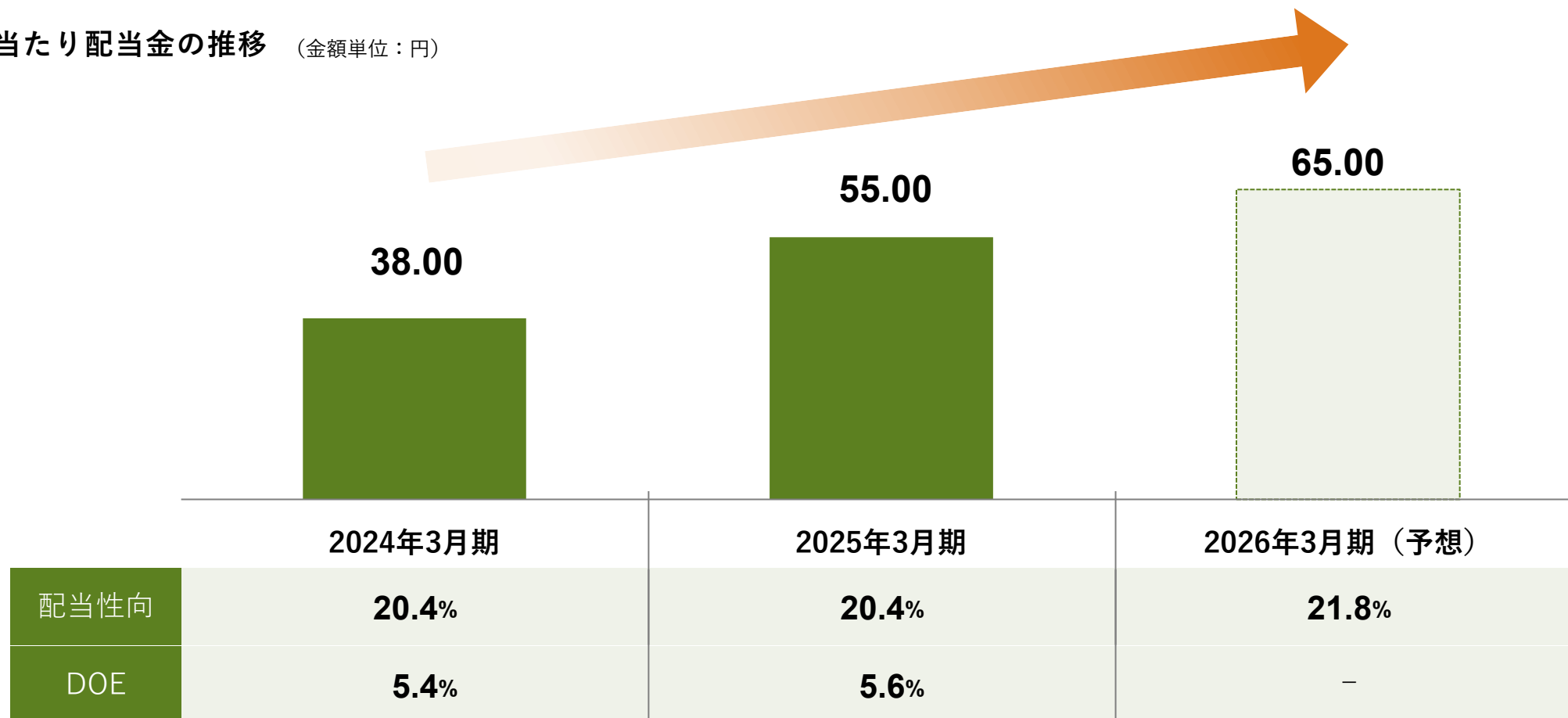
【予想】
シニア開設経費の3Qから2Qへ前倒し



「配当金」について（修正なし）

業績の成長に応じた配当と単年度の業績に左右されない安定的な配当の両立を図る観点から、
「**配当性向20%以上かつDOE（株主資本配当率）5%以上**」を目安とする指標を導入
2026年3月期の期末配当は**65.00円**を予想

■ 1株当たり配当金の推移（金額単位：円）



株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力を高め、より多くの方々に当社の事業内容及びサービスを知っていただくことを目的とした株主優待制度

対象となる株主様	毎年3月末日又は9月末日の株主名簿に記載又は記録されている、当社株式を1単位（100株）以上保有されている株主の皆様	
優待の内容	株主の方及び株主の三親等以内の親族が、当社の介護付きホーム（介護付有料老人ホーム）に入居されるため入居契約を締結する場合、対象となる株主の皆様の保有株式数に応じて、利用料金の割引を実施	
	保有株式数	月払い方式 （プランA）
	100株以上200株未満	管理費2ヶ月分割引
	200株以上	管理費3ヶ月分割引
入居一時金設定方式 （プランB又はプランC）		
入居一時金20万円割引		
入居一時金30万円割引		
※ただし、既に当社の介護付きホーム（介護付有料老人ホーム）に入居されている方及び高齢者向け住まい紹介事業者（WEBサイトにより紹介する事業者を含む。）を通じて入居を申し込まれた方は対象外		
※対象期間は9月末日時点の株主様は10月1日～翌年3月31日、3月末時点の株主様は同年4月1日～9月30日		

03

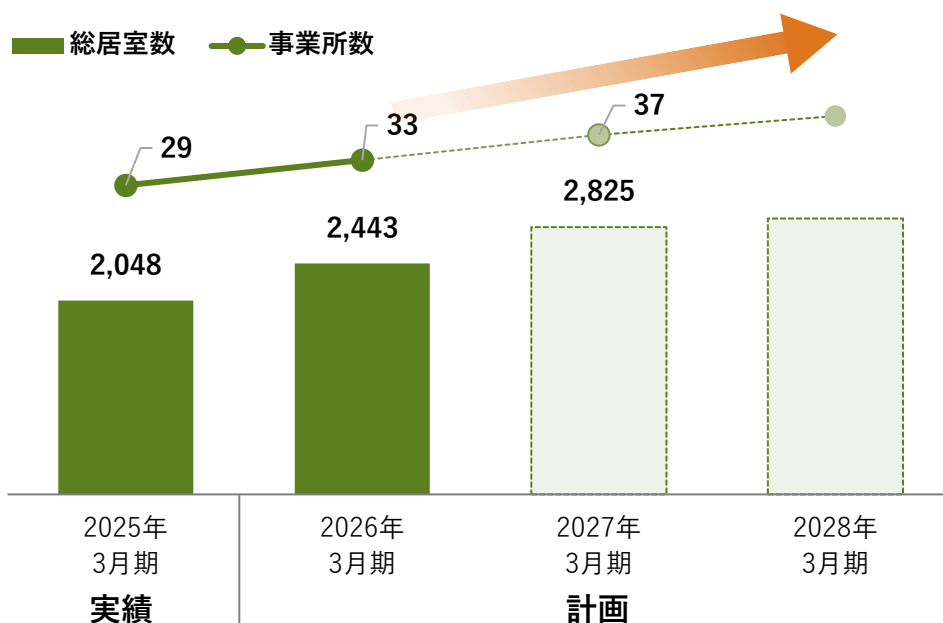
直近の動向

利便性の高い地域での集中展開・大型ホーム新設で売上成長の加速と利益率向上を目指す

方針

- ① 首都圏エリアでのドミナント戦略で地域での認知度を向上させ、稼働率アップを目指す
- ② 70～90室規模の大型ホームの新規開設を推進（従来は60室が中心）
- ③ 地方自治体の介護付きホームの公募案件を早期に得て、積極的に応募

介護付きホーム数の推移



開設計画

	仮称	総居室数	開設(予定)時期	開設形態※2
26/3期 予定※1	アズハイム入間	98室	2025年9月	賃借
	アズハイム春日部	74室	2025年11月	賃借
	アズハイム国立	128室	2025年11月	賃借
	アズハイム足立六町	95室	2025年12月	自社
27/3期 予定※1	アズハイム調布	97室	2026年5月	賃借
	アズハイム所沢	96室	2026年6月	自社
	アズハイム小平	90室	2026年11月	自社
	アズハイム府中	99室	2027年2月	賃借
28/3期 予定※1	アズハイム葛飾青砥	91室 →95室※3	2027年7月	賃借
	新規検討案件あり			

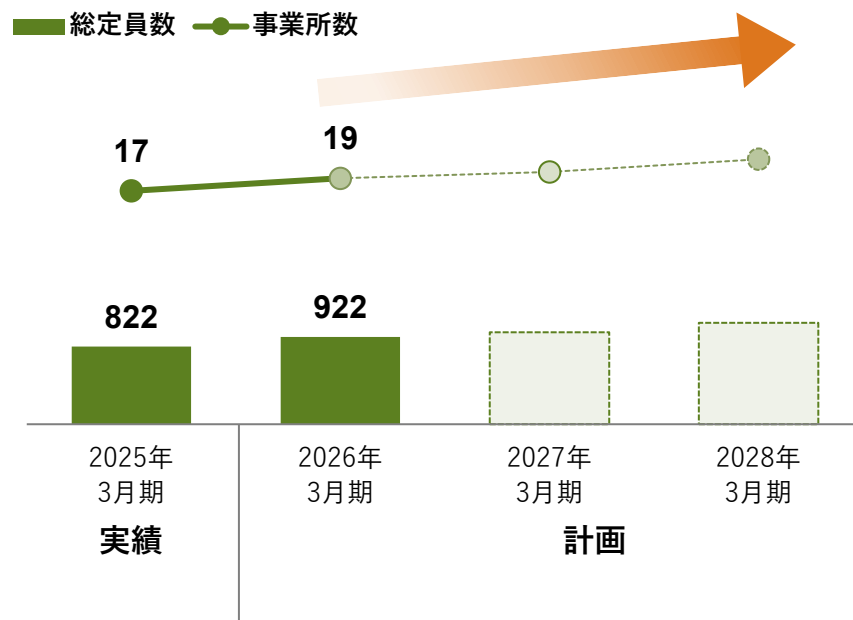
- ※1 これらの介護付きホームが記載された時期に開設されることを保証するものではありません
- ※2 当社が運営するシニア事業所は土地建物をオーナー様から賃借する場合と自社で保有する場合があります
- ※3 詳細について2025年8月14日付公表の「(開示事項の変更) リースによる固定資産の賃借に関するお知らせ」をご参照ください

「総定員数」 × 「稼働率」 × 「単価」 の3要素で収益性向上を図る

方針

- ① 「定員数」：コロナ禍を経て、デイサービス開設を再開 **26/3期は2事業所開設予定**
- ② 「稼働率」：コロナ収束後、丁寧な営業活動により、稼働率は継続的に上昇
- ③ 「単価」：介護報酬改定（プラス改定）、要介護度の高い高齢者の受入拡大、加算取得の拡大

デイサービス定員数の推移



開設計画

	仮称	定員数	開設(予定)時期	開設形態
26/3期 予定	アズハイム春日部 デイサービスセンター	50名	2025年9月	賃借
	アズハイム青葉台 デイサービスセンター	50名	2025年11月	賃借
27/3期 予定	新規検討案件あり 今後、情報が確定次第速やかに開示して参ります。			

シニア業界全体の旺盛な事業拡大ニーズを捉えて、
収益性が高く、当社の強みを生かせるシニア開発事業を伸ばす

24/3期・25/3期まで 実績

1～2件／年

24/3期・25/3期の実績

販売：他社のシニア事業の開設サポート2件（土地販売・仲介）
当社運営の介護付きホームの土地建物販売1件（運営は当社が継続）

26/3期の実績

販売：当社運営の介護付きホームの土地建物販売2件（運営は当社が継続）
仕入：従来より賃借していた「アズハイム東浦和」の土地建物を取得※1

※1 2025年5月30日付公表の「シニア開発事業における物件取得のお知らせ（アズハイム東浦和 土地建物）」
をご参照ください

26/3期以降 計画

2～3件／年を目指す

26/3期以降の計画

シニア開発事業により土地建物販売（運営は当社が継続）

名称（仮称）	総居室数	販売予定時期
アズハイム習志野	118室	2025年4月販売済
アズハイム葛飾白鳥	75室	
アズハイム足立六町	95室	今後、契約情報が確定次第、 速やかに開示して参ります
アズハイム所沢	96室	
アズハイム小平	90室	
アズハイム東浦和※1	75室	

シニア事業の開設計画のうち開設形態が「自社」のもの及びアズハイム東浦和が対象

【アズハイム習志野PJ・アズハイム葛飾白鳥PJ】

不動産事業において2025年3月期に新規開設した**アズハイム習志野・アズハイム葛飾白鳥**の**土地・建物**を販売
2025年4月に販売契約を締結・販売実行（運営は当社継続）

用地仕入から竣工までの期間

2022年3月期・2024年3月期

2022年3月
アズハイム習志野 用地仕入
2023年8月
アズハイム葛飾白鳥 用地仕入



2024年3月期

2023年6月
アズハイム習志野 着工開始
2023年9月
アズハイム葛飾白鳥 着工開始



2025年3月期



2024年10月より
アズハイム習志野 開所・運営開始

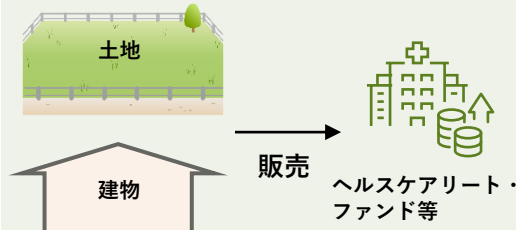


2025年1月より
アズハイム葛飾白鳥 開所・運営開始

販売・販売後

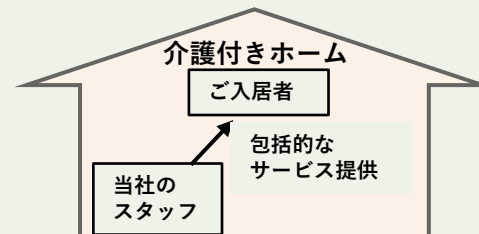
不動産

- ・アセット（土地・建物）を販売
- ・不動産事業部のセグメント売上計上



シニア

- ・リースバックにより引き続き運営継続
- ・シニア事業の売上・原価は継続して計上



物件概要・販売日程・マーケット

物件概要

- ・アズハイム習志野
所在地：千葉県習志野市新栄
物件種類：介護付きホーム
敷地面積：1992.69㎡
- ・アズハイム葛飾白鳥
所在地：東京都葛飾区白鳥
物件種類：介護付きホーム、デイサービス
敷地面積：1206.45㎡

販売日程

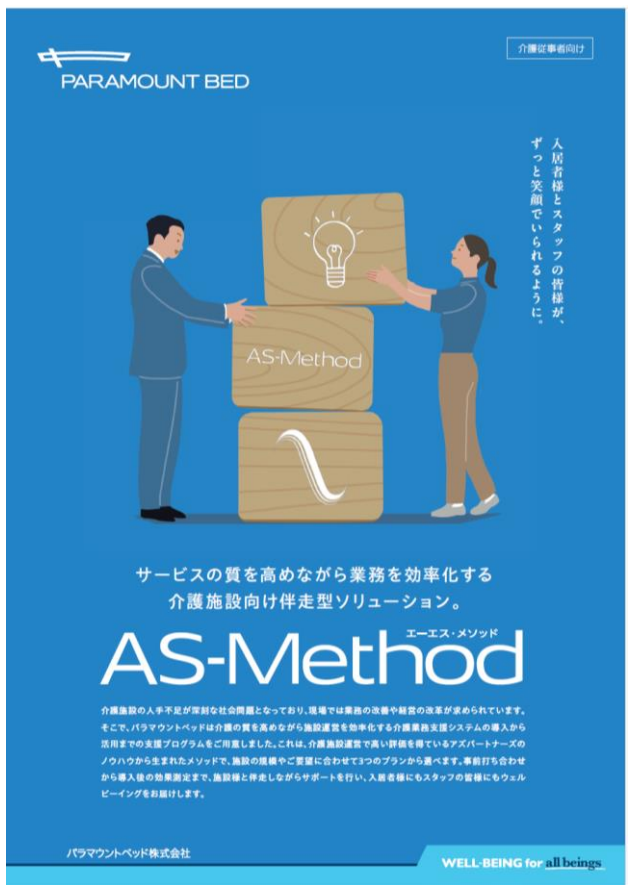
2025年4月11日（売買契約締結）
2025年4月28日（引渡・決済）

マーケット

当社の介護付きホームの**運営実績によるクレジット等**により、**ヘルスケアリート・ファンド**へ引き続き販売可能な状況

第1四半期に売上計上

- ・サービスの質を高めながら業務を効率化する介護施設向け伴走型ソリューションを提供



PARAMOUNT BED

介護現場向け

人居者様とスタッフの皆様が、
ずっと笑顔でいられるように。

AS-Method

サービスの質を高めながら業務を効率化する
介護施設向け伴走型ソリューション。

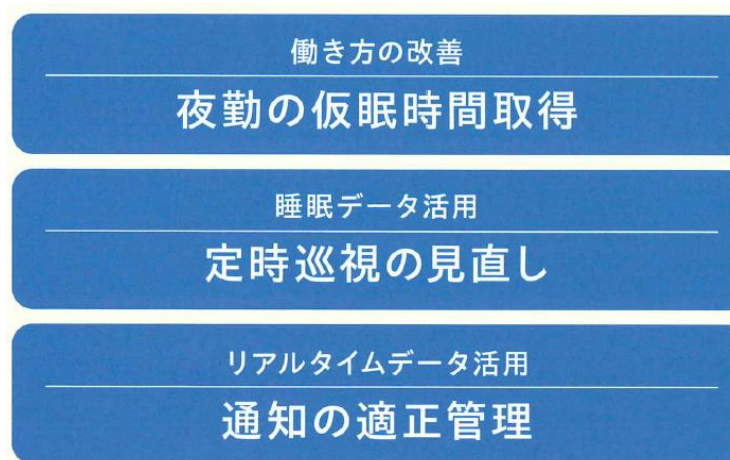
エーエス・メソッド
AS-Method

介護施設の人手不足が深刻な社会問題となっており、現場では業務の改善や経営の改善が求められています。
そこで、パラマウントベッドは介護の質を高めながら施設運営を効率化する介護業務支援システムの導入から
活用までの支援プログラムをご用意しました。これは、介護施設運営で高い評価を得ているアズパートナーズの
ノウハウから生まれたメソッドで、施設の規模やご要望に合わせて3つのプランから選べます。事前打ち合わせ
から導入後の効果測定まで、施設様と伴走しながらサポートを行い、入居者様にもスタッフの皆様にもウェル
ビーイングをお届けします。

パラマウントベッド株式会社

WELL-BEING for all beings.

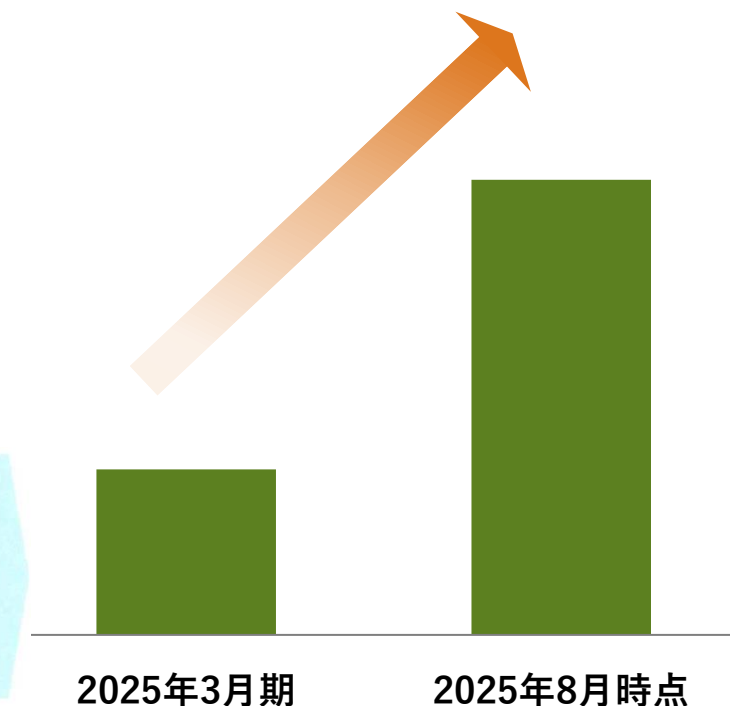
主なサービスメニュー



サービスの流れ



受注件数は**前期比3倍程度増加見込み**



全国展開へ向けて活動開始

新設した「広報・事業開発部」を軸に事業展開を加速



介護DXサポートの事業内容

STEP 1：介護デジタルツールOJT

見守りセンサー・記録ソフト・インカム等の定着支援

STEP 2：介護デジタル活用OJT

IoT/ICTプラットフォーム活用・業務改善方法のレクチャー

STEP 3：介護データ活用OJT

蓄積されるデータの活用方法のレクチャー

STEP 4：科学的介護実現サポート

データによるサービス改善・マネジメント手法のレクチャー

STEP 5：介護DXサポート

人員配置の見直し等、運営オペレーションの変革サポート

今後の展開予定

- Care TEX東京'25(8月)に参加、国際福祉機器展(10月)に出展

CareTEX ケアテックス 東京'25 夏

※パラマウントベッド株式会社出展ブース内にて実施

国際福祉機器展 & フォーラム
Int. Home Care & Rehabilitation Exhibition & Forum



※国際福祉機器展2024の様子

介護DXの社会的需要の高まりから**アズハイム**への視察が増加

行政から視察



海外からの視察



■ 2025年5月29日プレスリリース

株式会社AgeWellJapanと事業共創開始ー科学的介護と“意欲創出”が融合ー
ーシニアをイキイキさせるスタートアップと提携ー

<https://www.as-partners.co.jp/information/information-2128/>

リリース内容

実証実験では、ご利用者の内に秘めた想いや関心が引き出され、表情や行動に前向きな変化が見られました。こうした成果を受け、事業共創「もっとメイト for アズパートナーズ」の本格展開を開始しました。



今後の展望

都内7事業所から段階的に導入予定。
アズパートナーズが築いてきた確かなケアの上に、AgeWellJapanの非介護的アプローチを重ねることで、ご入居者のQOLを意欲面で高める新たな価値を創出します。



Age-Well Designer × 介護スタッフ

■ 2025年8月12日プレスリリース

介護DXの最前線 進化する介護オペレーションを映像でご紹介
—アズパートナーズの介護DXの取り組みを特別編集映像で公開—

<https://www.youtube.com/watch?v=Y6NGJo6sRt8>

リリース内容

今回の映像では、当社が推進する介護DXの具体的な事例や現場での取り組み、職員のリアルな声、そしてテクノロジー活用による現場の変化を、より詳しくご紹介しています。



映像について

DXによる現場改善・業務効率化の工夫を詳しく紹介



※この映像は、TBS系番組『がっちりマンデー!!』の内容をもとに、より多くの方に当社の介護DXや現場の工夫が伝わるよう再編集した「特別編集版」です。

2025年4月9日 「全社方針発表会」を開催

社長、各部長より今期の方針を発表するオンラインイベントを開催
共通の目標や価値観を共有

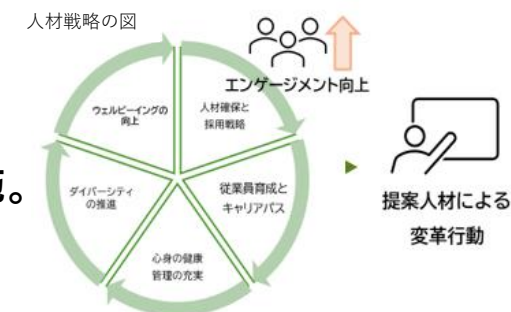


2025年5月19日 「全社総会」を開催

社員が一堂に会す対面イベントを開催。新卒・海外人材の紹介や事業所表彰の企画をととして、
お互いを讃え合う文化を醸成し、チームワークをより一層深める場として従業員のウェルビーイングを向上。

2025年6月～8月 「本社キャリア面談」を実施

「人的資本経営」の一環として、多様なキャリアや働き方の検討に向けて面談を実施。
一人ひとりのエンゲージメントの向上を図りつつ、提案人材の育成を図る。



2025年6月25日 「第21期定時株主総会」を開催

株主の皆様の温かいご支援により、無事に開催することができました。
心より御礼申し上げます。
本年度も変わらぬご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。



■ 事故概要

- ・ 2025 年 7 月 14 日午前 9 時 30 分頃
- ・ アズハイム町田デイサービスセンターの送迎車が電柱およびガードレールに衝突する事故が発生

■ 被害状況

- ・ ご利用者様 7 名、スタッフ 2 名が重軽傷。うちご利用者様 1 名が搬送先の病院でご逝去

事故にあわれたご利用者様およびご家族の皆様に深くお詫び申し上げます。

そして、ご逝去されたご利用者様のご冥福を心よりお祈り申し上げますとともに、ご遺族の皆様に深くお悔み申し上げます。

引き続き、関係者の皆様へ誠意をもって対応し、警察および管轄行政等の関係当局の捜査等に全面的に協力し、原因究明および再発防止に向けて真摯に努めてまいります。

04

APPENDIX

あらゆる方々の良きパートナーとして…

私たちアズパートナーズは、
「世代を超えた暮らし提案型企业」として、
あらゆる世代の方々の幸せを追求し、
私たちに関わる全ての人々が幸せになることを目指します。



2004年に創業し、昨年2024年11月2日に**創業20周年**
介護付きホームを中心とする**シニア事業**と**不動産事業**を首都圏で展開

会 社 名	株式会社アズパートナーズ
本 社	東京都千代田区神田駿河台二丁目 2 番地 御茶ノ水杏雲ビル11階
設 立	2004年11月2日
代 表 者	代表取締役社長 兼 CEO 植村 健志
資 本 金	5億9,351万円（2025年6月30日現在）
上 場 市 場	東京証券取引所スタンダード市場（160A）
従 業 員 数	1,720名（2025年4月1日現在）
事 業 内 容	■ シニア事業 介護付きホーム（介護付有料老人ホーム）、デイサービス、ショートステイの運営 ■ 不動産事業 シニア開発事業、ソリューション事業（老朽化不動産の再生）、収益不動産事業
加 盟 団 体	一般社団法人全国介護付きホーム協会（代表の植村が副代表理事）

取締役・執行役員



代表取締役社長 兼 CEO 植村 健志

リクルートコスモス（現：コスモスイニシア）、タカラレーベン（現：MIRARTHホールディングス）を経て、2004年に当社を創業。高齢化の進展の中で、高齢者向けの「住まい」の必要性を見出し、介護付きホーム（介護付有料老人ホーム）の運営を開始する。業界初のICT/IoTシステムの導入、新卒人材採用を強力に推進。大手事業者と並び、業界団体の副代表も務め、介護業界の変革を目指す。



取締役 兼 専務執行役員（事業本部 本部長）

伊藤 啓敏

リクルートコスモス（現：コスモスイニシア）勤務の後、2008年に当社に入社、取締役就任。



取締役 兼 常務執行役員（管理本部 本部長）

松尾 篤人

2010年に当社に入社、経営企画部部長などを経て、2021年より執行役員、2022年に取締役就任。



取締役 兼 上席執行役員（事業推進部 部長）

山本 皇自

リクルートコスモス（現：コスモスイニシア）、タカラレーベン（現：MIRARTHホールディングス）勤務の後、2005年に当社に入社、取締役就任。



上席執行役員（企画戦略部 部長）

中元 亮介

2005年に当社に入社、当社1号店のアズハイム東寺尾ケアチーフから、ホーム長、シニア事業部マネージャーなどを経て、2021年シニア事業部部長、2022年執行役員就任。EGAO link開発、科学的介護を推進。

■ 2025年4月より執行役員



執行役員（シニア事業部 部長）**長田 洋**

厚生労働省、ベネッセスタイルケア勤務の後、
2020年に当社に入社。
経営管理部部長を経て、2025年4月より執行役員に就任。



執行役員（不動産事業部 部長）**清水 祐樹**

2007年に当社に入社。不動産事業部部長を経て、
2025年4月より執行役員に就任。

■ 社外取締役



社外取締役 **伊藤 華代**

リクルートグループを経て、2017年に採用コンサルティングを行うTRAYを設立、
代表取締役社長に就任。2022年に社外取締役就任。



社外取締役 **緒方 克吉**

長谷川工務店（現：長谷エコーポレーション）勤務の後、
コスモスモア（現：GOOD PLACE）代表取締役社長など
を経て、2022年に社外取締役に就任。

■ 監査役・社外監査役



監査役 **奥田 慶一**

三和銀行（現：三菱UFJ銀行）、Fホールディングス取締役などを経て、2022年に当社監査役就任。



社外監査役 **森脇 仁子**

税理士
税理士法人アイ・タックス エグゼクティブアドバイザー
2022年に当社社外監査役就任。

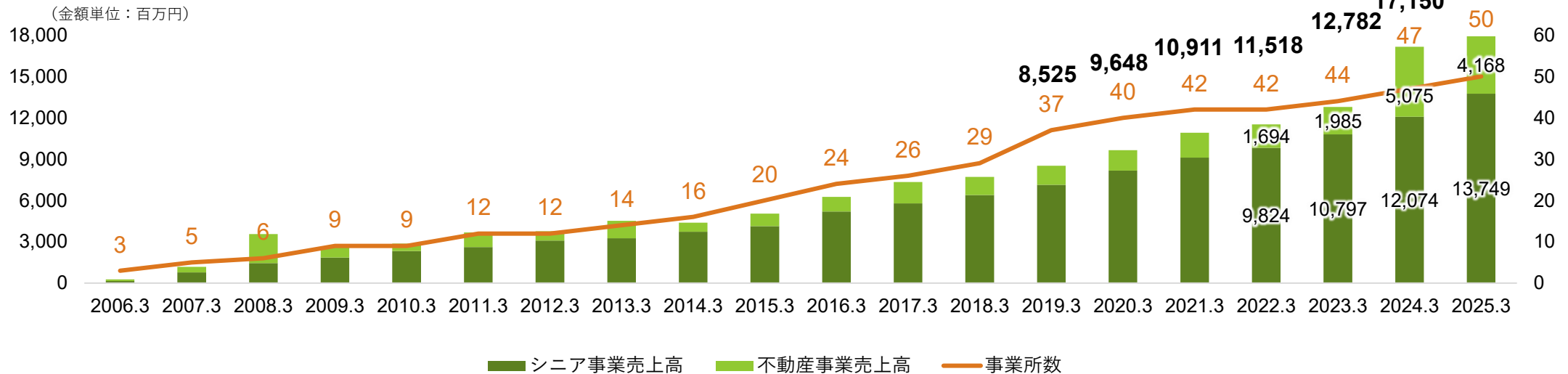


社外監査役 **塩生 朋子**

弁護士
四谷共同法律事務所 所属
2022年に当社社外監査役就任。

シニア事業・不動産事業の両事業のシナジー創出に加え、
新卒採用やEGAO linkを軸とした介護DXを推進して大きく成長

売上高・シニア事業所数の推移



* 介護付きホーム、デイサービス及びショートステイの事業所数



東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県、茨城県の首都圏エリアでサービスを展開
人口が密集する国道16号線の内側を中心に交通利便でスタッフと家族に配慮したドミナント展開

所在地	● 介護付き ホーム	● デイ サービス	○ ショート ステイ	計
東京都	13	8	2	23
神奈川県	6	3	1	10
埼玉県	6	4	1	11
千葉県	4	1	0	5
茨城県	0	1	0	1
合計	29	17	4	50

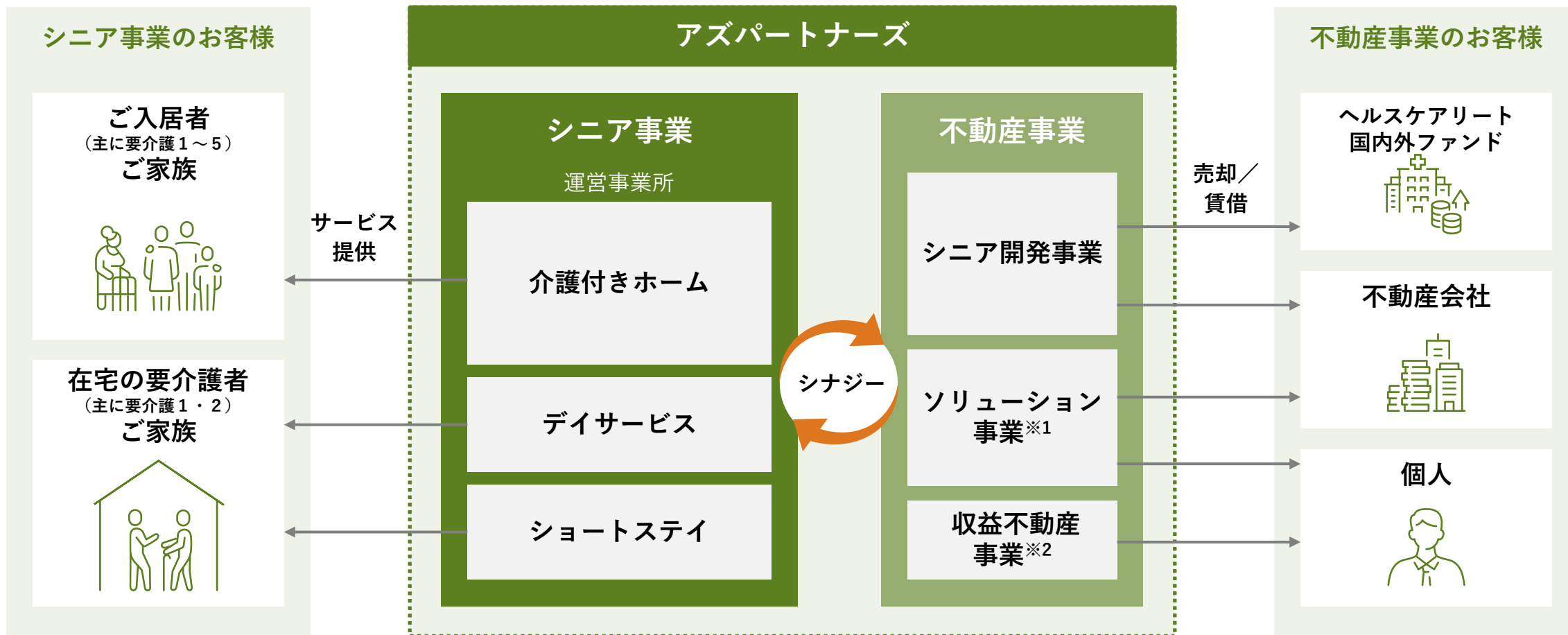


※2026年3月期は新たに介護付きホーム4棟、デイサービス2棟の新規開設予定

介護付きホーム	開設(予定)時期	デイサービス	開設(予定)時期
アズハイム入間	2025年9月	アズハイム春日部	2025年11月
アズハイム春日部	2025年11月	デイサービスセンター	
アズハイム国立	2025年11月	アズハイム青葉台	2026年3月
アズハイム足立六町	2025年12月	デイサービスセンター	

中核の「シニア事業」では介護付きホーム、デイサービスなどの運営を行う

「不動産事業」では介護付きホーム等のシニア開発、老朽化不動産の再生を行い、「シニア事業」とシナジー



※1 老朽化不動産等の再生事業 ※2 保有する収益不動産の管理を行う。基本的には不動産開発・売却はしない

「最期まで自分らしく、自分の力で…」の理念のもとに、自立支援介護を展開。
全ホームでIoTシステムを導入し、業務効率化とサービスの質の向上を実現。

- 首都圏のミドルアッパー層をターゲット
- 「施設」ではなく「住まい」のデザイン性の高いハード
- お一人おひとりのご希望や心身の状態に沿ったりハビリや自立支援介護、「夢を叶えるプロジェクト」の提供
- 介護DXを推進し、当社独自のIoTシステム「EGAO link」を全ホームに導入。スタッフの業務効率化とサービスの質の向上、データに基づいた科学的な介護を実現
- 70～90室規模で効率的な運営

Aアズハイム



展開数
29事業所
※2025年8月

総居室数
2,048室
※2025年8月

稼働率※
94.2%
※2025年6月

※ 稼働率は開設2年超の介護付きホームでの数値であり、各期における毎月末の稼働率の平均値です（稼働率＝毎月末の稼働室数÷毎月末の総居室数）

2024年度介護報酬改定により、国が定める介護報酬が引き上げられることに加え、人件費の上昇や物価高騰等を考慮し、月額利用料の値上げも実施

単価

=

介護報酬

+

月額利用料

介護付きホーム一室当たりの
平均月額単価

約**50**万円

平均月額単価

約**20**万円

(うち1～3割顧客負担、7～9割介護保険給付)

平均月額単価

約**30**万円

(家賃相当額、管理費、水光熱費、食費等、全額顧客負担)

2024年度介護報酬改定により
4月から基本報酬の改善 (+0.7%)

→ 収益改善

6月から処遇改善加算の増額 (+1.2%)

→ スタッフ処遇改善

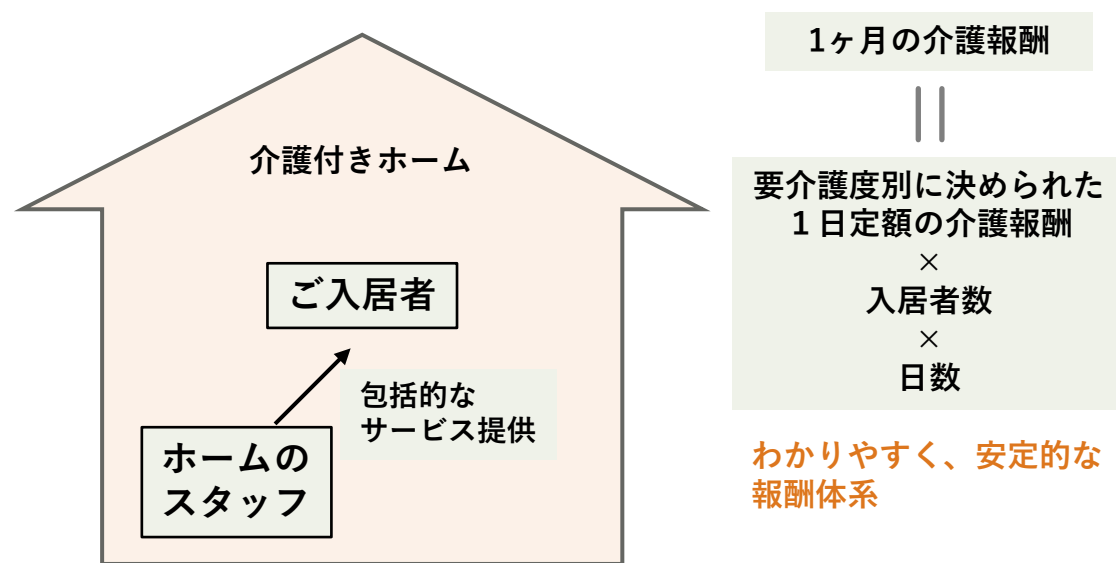
2024年6月から、地域での競争力のあるホームについて、新規のご入居者から家賃相当額を1万円値上げ

2025年4月から、食材費の値上げを受け、ご入居者から食費を原則1万円値上げ

当社が運営するホームは、すべて「介護付きホーム」（介護保険法の特設施設入居者生活介護の指定あり）
訪問看護、訪問介護でサービスを提供している「ホスピス」とは運営方法が異なる

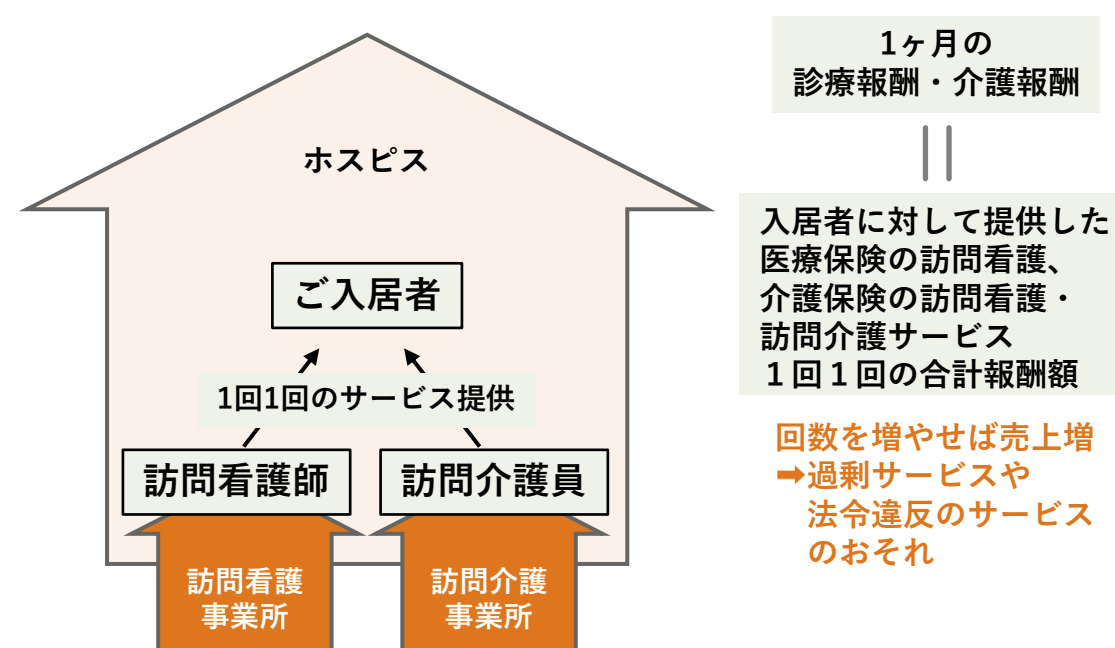
介護付きホーム 当社のホームすべて

住まい：介護付有料老人ホーム
サービス：介護保険法「特定施設入居者生活介護」



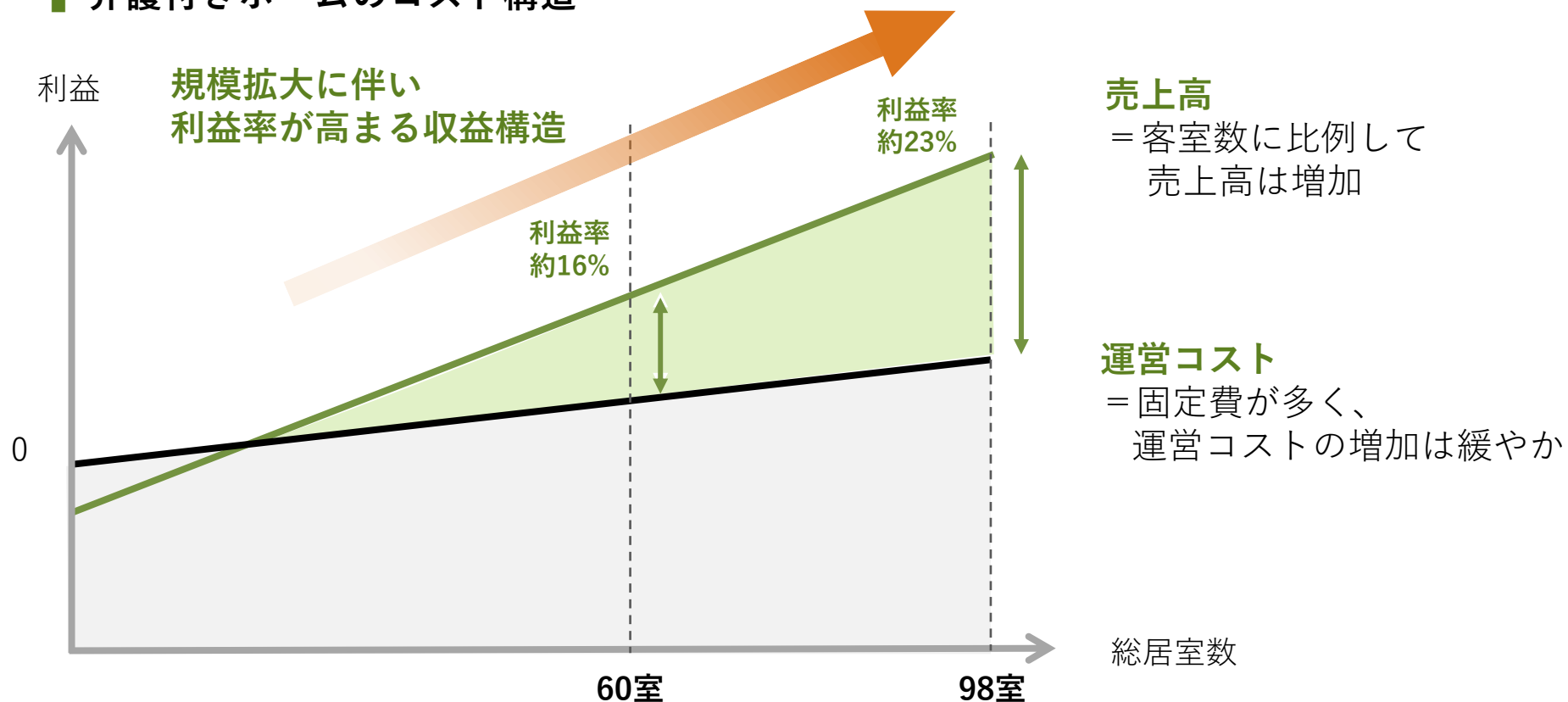
ホスピス 当社は運営なし

住まい：住宅型有料老人ホームまたはサービス付き高齢者向け住宅
サービス：医療保険法「訪問看護」、介護保険法「訪問看護」「訪問介護」



当社はEGAO linkやデータに基づく介護により、ホームの大型化が可能
大型化による人員効率アップに伴い利益率が向上

■ 介護付きホームのコスト構造



※当社介護付きホーム
(総居室数60室)の実績

※2025年9月開設予定
アズハイム入間(総居室数98室)で試算

当社は「介護付きホーム（介護付有料老人ホーム）」、「デイサービス」、「ショートステイ」を実施
入居サービスの中では、わかりやすく安定的な運営が可能な**介護付きホームの運営に特化**

種類	サービス類型	介護保険名称	運営主体	2024年4月 介護報酬改定	当社運営
入居	介護付きホーム （介護付有料老人ホーム）	特定施設入居者生活介護	民間法人も可	プラス改定	29事業所
入居	住宅型有料老人ホーム	主に訪問介護併設	民間法人も可	マイナス改定	—
入居	サービス付き高齢者向け住宅（サ高住）	主に訪問介護併設	民間法人も可	マイナス改定	—
入居	特別養護老人ホーム（特養）	介護老人福祉施設	社会福祉法人	プラス改定	
入居	老人保健施設（老健）	介護老人保健施設	医療法人	プラス改定	—
通い	デイサービス	通所介護	民間法人も可	プラス改定	17事業所
泊り	ショートステイ	短期入所生活介護	民間法人も可	プラス改定	4事業所
訪問	ホームヘルプサービス	訪問介護	民間法人も可	マイナス改定	

「想いが叶うデイサービス」をコンセプトに、「比較のお元気な方」にふさわしい居場所を提案する
デイサービスの他ショートステイを運営し、他の展開事業者と差別化

- ご自身のことが概ねご自身でできる**比較のお元気な要介護者**がターゲット
- 一日（7時間以上）、食事・入浴のサービスを含めたサービスを提供
- 専門職による個別機能訓練、豊富な体操メニュー、個別アクティビティ（手芸、麻雀、将棋等）、カルチャー教室、外出レクなどの**多様なレクリエーション**をご用意
- お一人おひとりの想い・希望を聞き、その方専用の一日の**個別スケジュール**を作成・提案し、お元気な方でも一日退屈しない、飽きさせない居場所づくり

△アズハイム



運営数
17事業所
※2025年8月

※デイサービス併設で
ショートステイを4事業所運営

シニア開発事業、ソリューション事業、収益不動産事業の3つの事業を展開

①シニア開発事業

－介護付きホーム等の不動産開発（自社運営・他社事業開設サポート）－

生産緑地、相続税対策など豊富な土地情報から厳選し土地を仕入れ、
介護付きホーム等を開発

※築年が経過した既存建物を取得しバリューアップするケースもあり

※他社が運営する介護付きホーム等の開発案件「他社事業開設サポート」型もあり

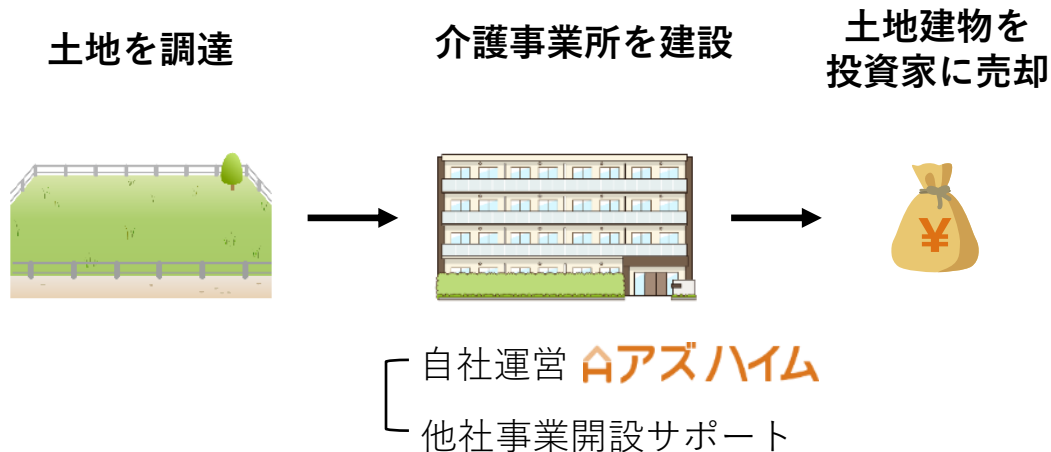
（アズハイム習志野）



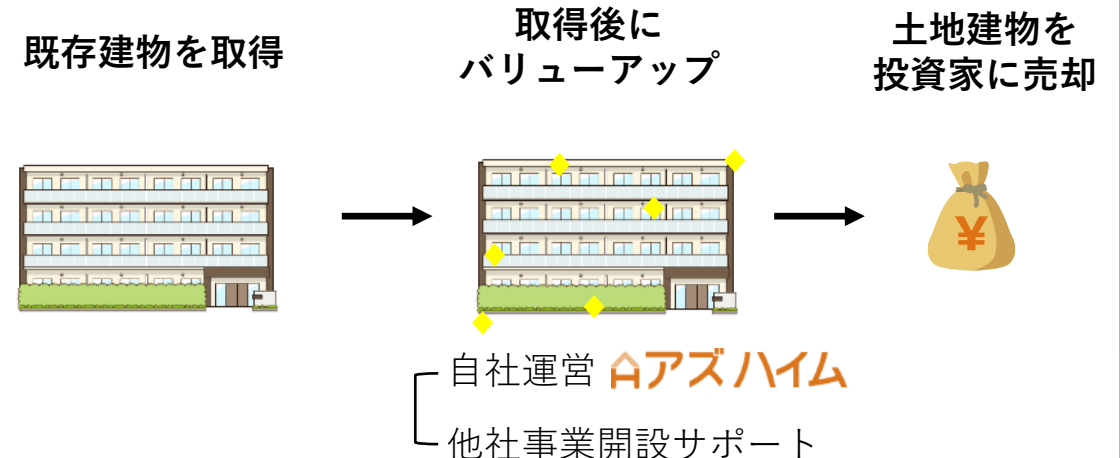
（アズハイム東浦和）



■土地取得から建物を開発するケース （アズハイム習志野、アズハイム葛飾白鳥のケース）



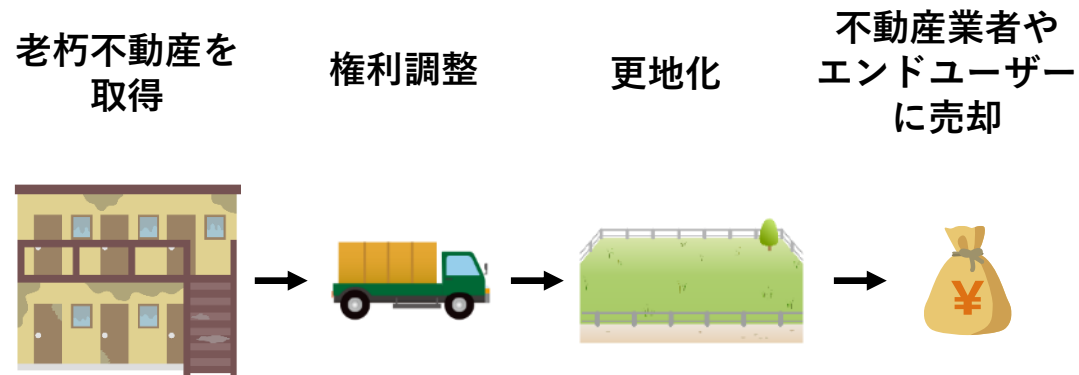
■既存建物を取得しバリューアップするケース （アズハイム東浦和のケース）



②ソリューション事業

ー主として老朽化不動産の再生・住宅開発・仲介ー

旧耐震基準等の経年劣化により老朽化した、賃貸アパート・マンションなどの不動産を価値ある不動産へ再生



③収益不動産事業

ーレジデンス・オフィス・店舗等の収益不動産を保有ー

時代のニーズに合わなくなった間取り・使用設備の建物、修繕管理が未熟な建物を取得し、リノベーション工事等を実施して建物としての資産価値向上
(賃貸実績) 研修所、薬局、居住用マンションなど

既存建物を取得・継続保有



賃貸収入

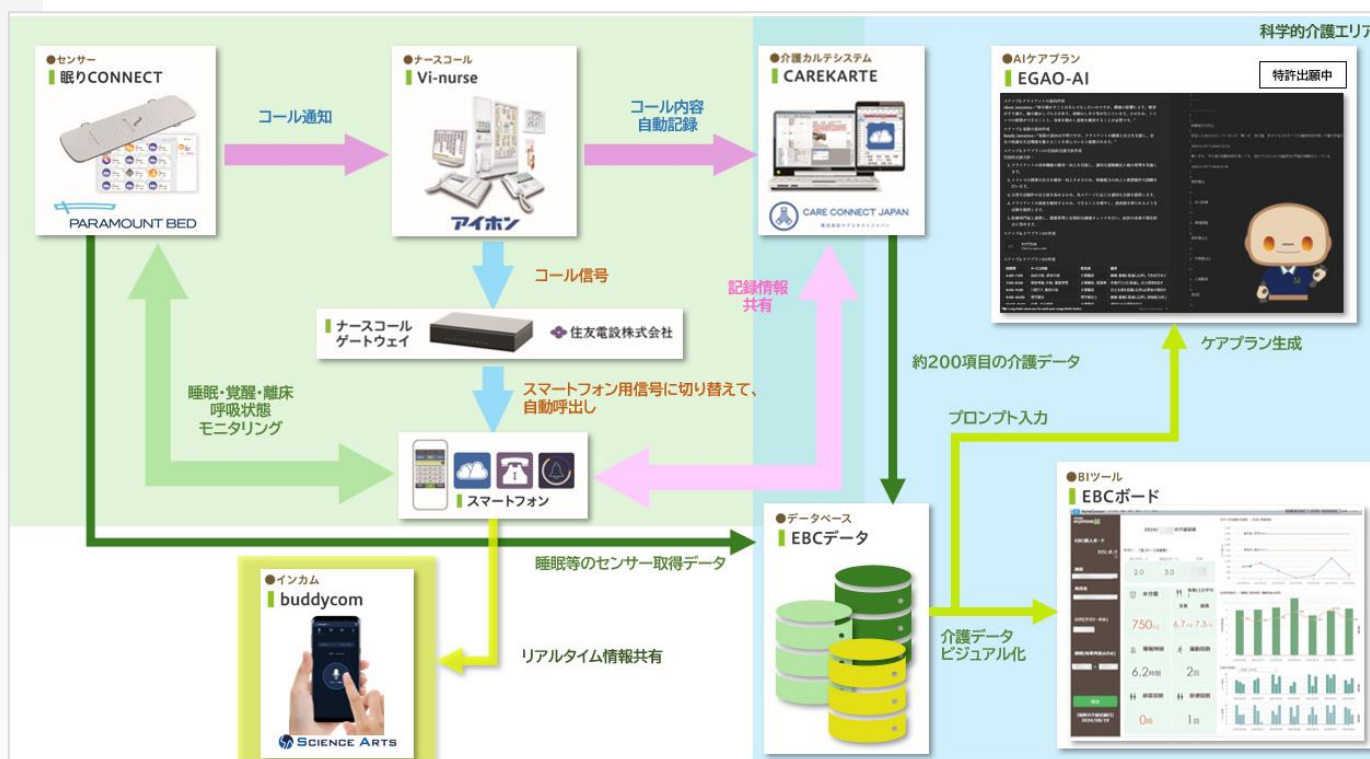


当社とベンダーで開発したIoTシステム「EGAO link」により、**介護業務の効率化・生産性向上**を実現。
創出された時間と蓄積されたデータにより、ご入居者の個別ケアと根拠のある介護を推進
AIケアプランとBIツールの活用を加えて、更なる進化を目指す

※AIケアプラン：EBCデータから抽出した重要項目をに入力すると、ケアプランが1分程度で自動生成されるアプリケーション

※BIツール：スマホ・PCからインプットした実績データを集約、ケアにおける重要KPIや、ケア課題をダッシュボード形式で表示するアプリケーション

EGAO linkと AIケアプラン×BI（データ可視化）の概要



- スマホ1台で業務効率化
- **すべての介護付きホームに導入済**
- 創出された時間は、ご入居者の状態や希望に沿った個別ケア
- さらに蓄積されたデータに基づく自立支援に向けた科学的介護の実践

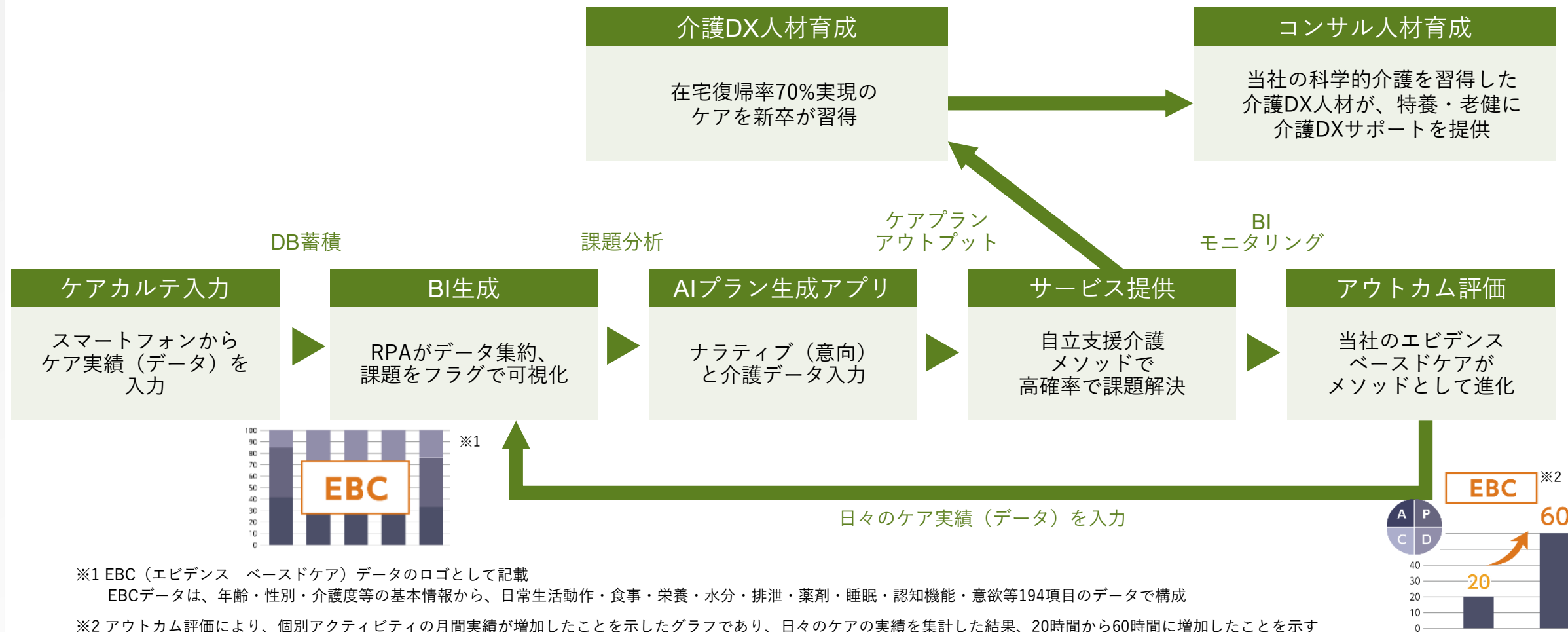
▶ 夜間巡回・訪室・介護記録業務にかかる負荷を低減

1日当たり労働時間 **17** 時間削減※

1日当たり人件費 **約2** 名分削減※

※アズハイム町田1ホームにおけるケアスタッフに絞った1日の総労働時間を、EGAO link導入前後でタイムスタディの手法を用いて計測。
対象人数は導入前：16人 導入後：14人

ご入居者アセスメント、モニタリング業務の時間を大幅に削減するBIツールを全ホームで稼働
パートナー企業と共創開発したAIケアプランも、2025年10月より全ホームで運用開始予定



介護DXにより、他の介護事業者のオペレーション改革を支援し、業界を変革する

■ 介護業界の課題は当社にとってビジネスチャンス

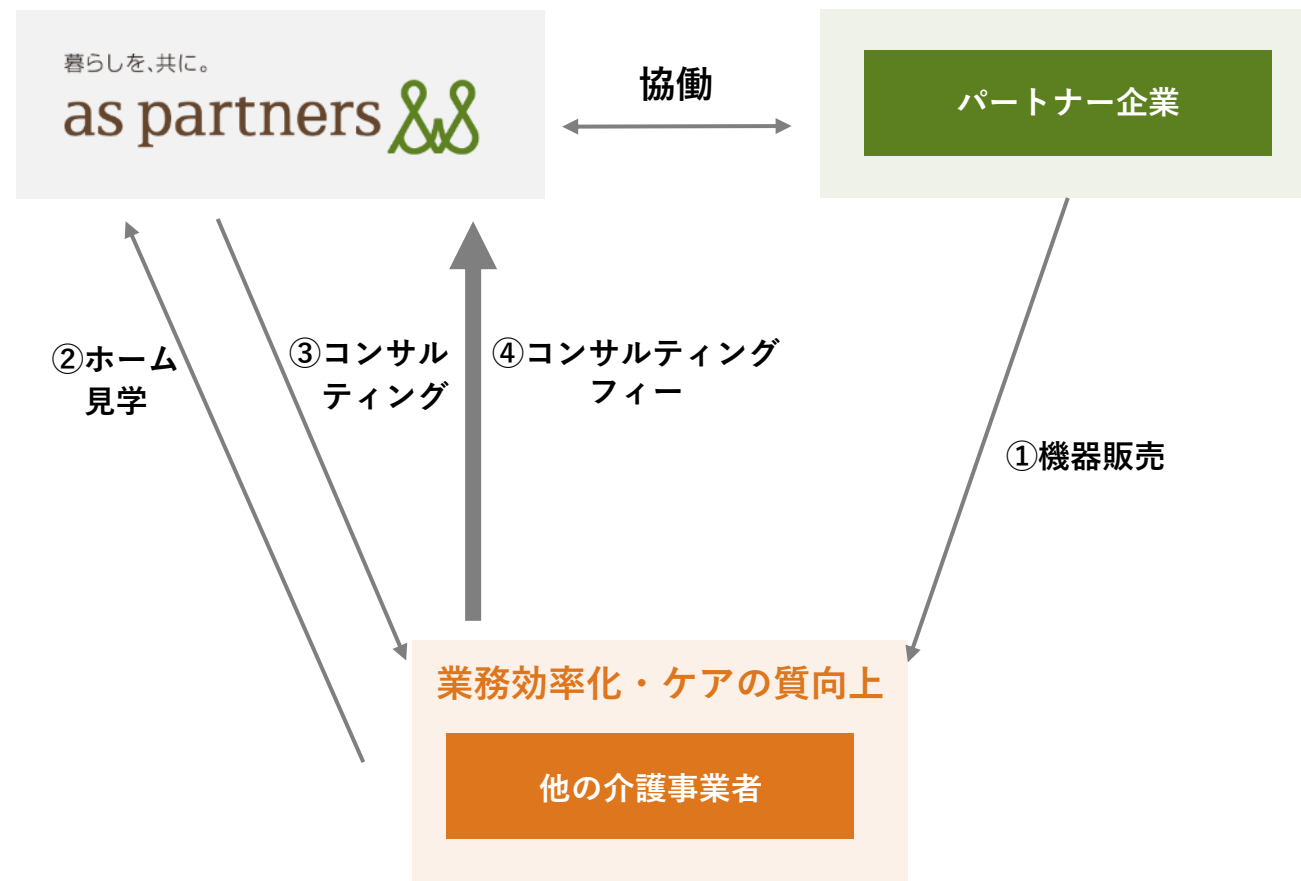
課題
1 生産年齢人口減少に伴う
他産業を含めた人材不足

課題
2 介護業界において
進まないテクノロジー活用

課題
3 2024年介護報酬改定において
生産性向上推進体制加算の創設
による国の介護事業所のDX化支援

課題
4 厚生労働省による介護業界に対する
科学的介護情報システム（LIFE）
活用促進

■ パートナー企業と協働して、他の介護事業者に介護DXコンサルティング



当社の知財を活用して新しいソリューションを提供し、高まる介護DXのニーズを満たす

当社の介護DXの知見を
標準化・知財化
(特許出願済)

暮らしを、共に。

as partners &&



科学的介護ノウハウ
人員配置等の業務オペレーション



データ蓄積

事業パートナーとの
共創でアプリ開発

暮らしを、共に。

as partners &&

+

事業パートナー企業

アプリ開発



AIケアプラン
BIツール

介護事業者販売・
介護DXコンサルティング

暮らしを、共に。

as partners &&

アプリ販売・
介護DX
コンサルティング

収益化



介護事業者

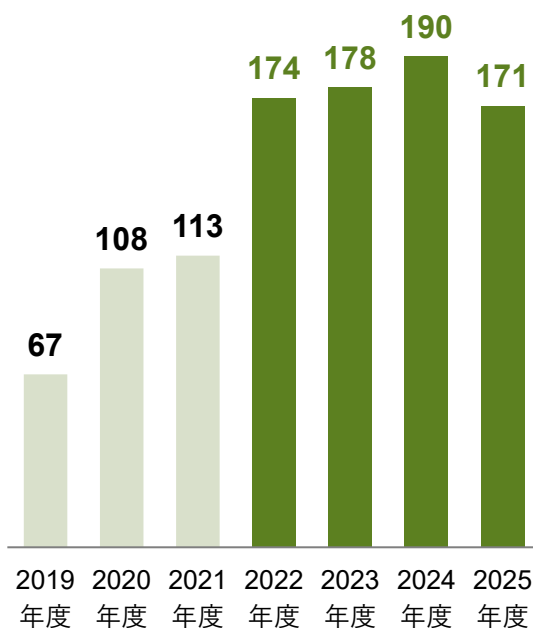


全国の特別養護老人ホーム
介護老人保健施設
介護付きホーム(介護付有料老人ホーム)

人手不足のなかでも**4年連続で170名以上の新卒採用を実現**し、ケアスタッフ正社員の新卒入社比率は8割超を達成
特定技能の外国人材採用も本格的に開始
 従業員同士、それぞれのバックグラウンドと経験を尊重・学び合う文化を醸成することで**多様性を尊重**

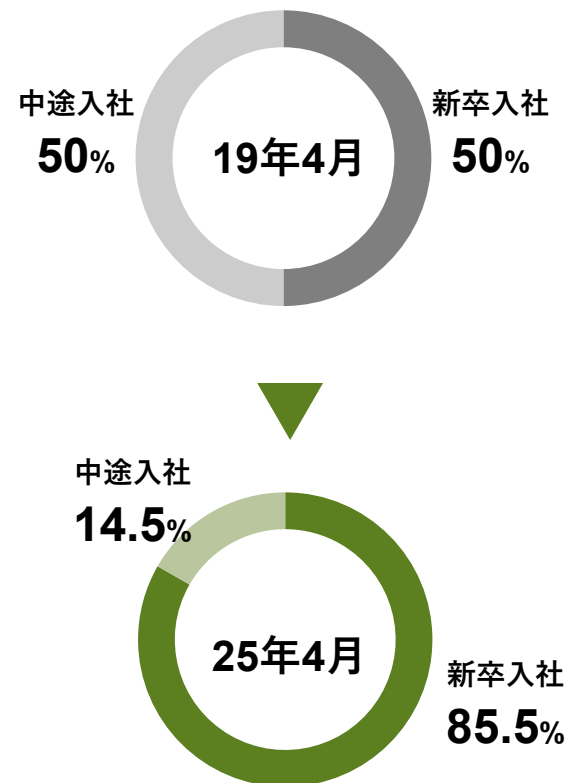
新卒

■ 新卒採用者数の推移 (名)



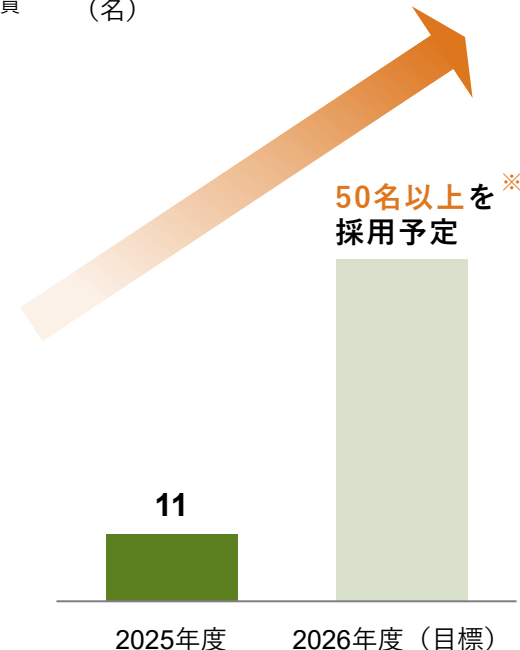
■ 新卒入社比率※

※対象は、ケアチーフ、ケアリーダー、ケア主任、ケアスタッフの正社員



特定技能

■ 特定技能の人材の推移 (計画) (名)



※政治や国際情勢等により変動する可能性があります

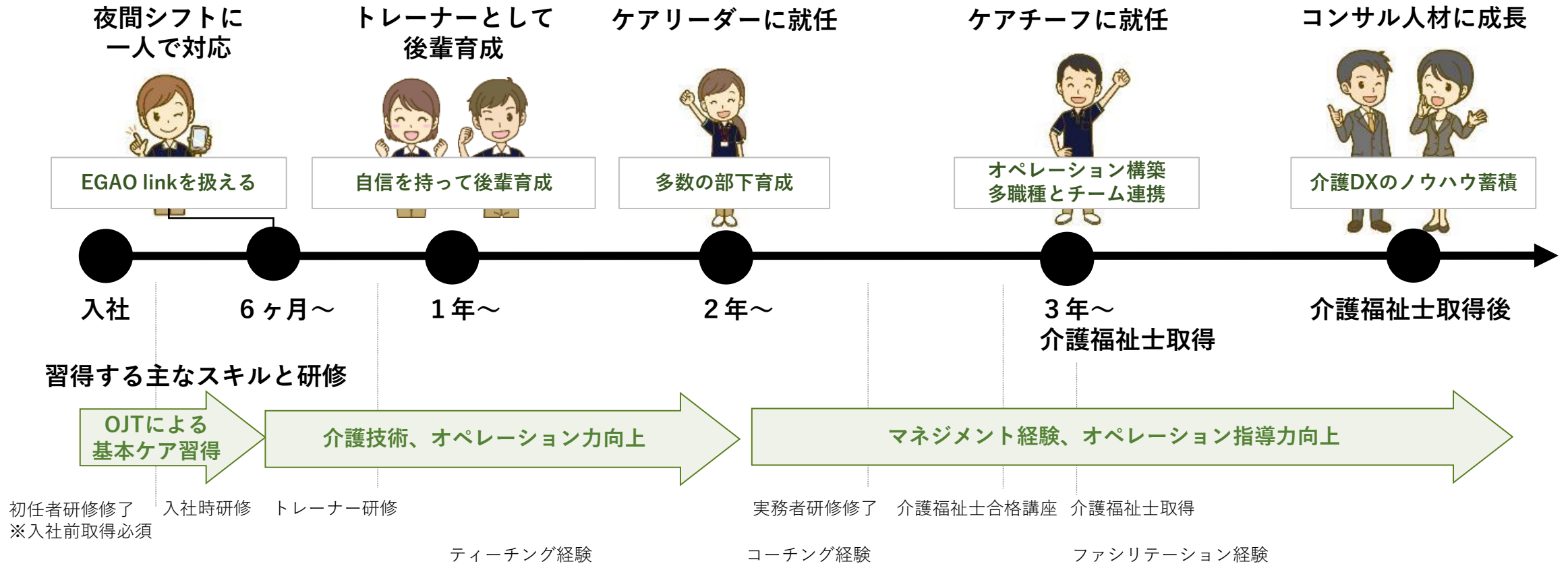
■ 受入国

- ・ 2025年3月期
フィリピン、インドネシア
- ・ 2026年3月期
フィリピン、インドネシア、
ミャンマー、バングディッシュ



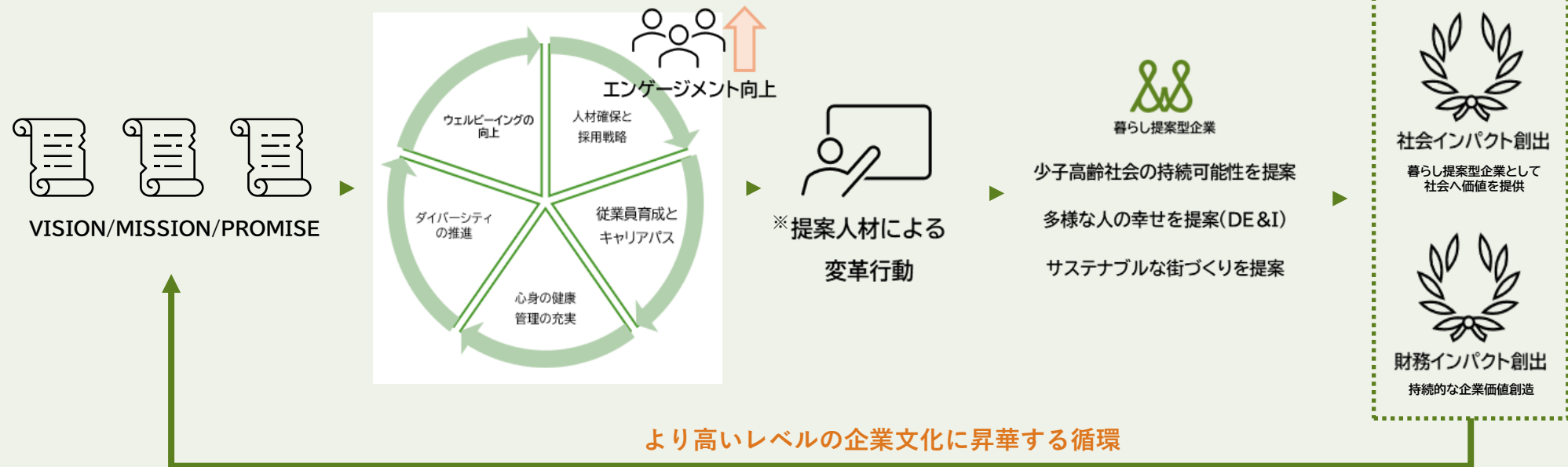
新卒入社社員を介護DX人材に育成するプロセスが確立しており、
中長期の業績成長と業界活性化を担う人材の育成が可能

新卒入社社員の成長イメージ



人的資本経営の実現には、個人の成長と組織のレジリエンスの両立が不可欠と考え、
企業理念を起点とした文化形成と人材育成を通じ、社会課題の解決と持続可能な成長を実現する

戦略イメージ



※提案人材…チャレンジや変化を楽しみ、自らの役割を超えて積極的に経営に参加し、組織の成長と発展に貢献する人材



- 理念に基づく文化形成と人材育成が連動することで従業員のエンゲージメントが向上し「提案人材」が生まれ、社会課題の解決を実現
- **中長期的な企業価値（社会インパクト・財務インパクト）向上につながる好循環を生み出す**

『世代を超えた暮らし提案型企業（MISSION）』として、3つの事業活動を通じて持続可能な社会の実現に貢献するとともに、ステークホルダーとの協働により社会課題の解決と中長期的な企業価値の向上を目指す

- 社員が楽しく、働きがいのある職場環境づくり
- 介護サービスを通して、お客様お一人おひとりの望む暮らしの実現、最期までその人らしい暮らしをサポート



少子高齢社会における持続可能な介護サービスを提案

- EGAO linkと科学的介護による新しい介護
- 新卒社員を中心とした若手介護人材の育成



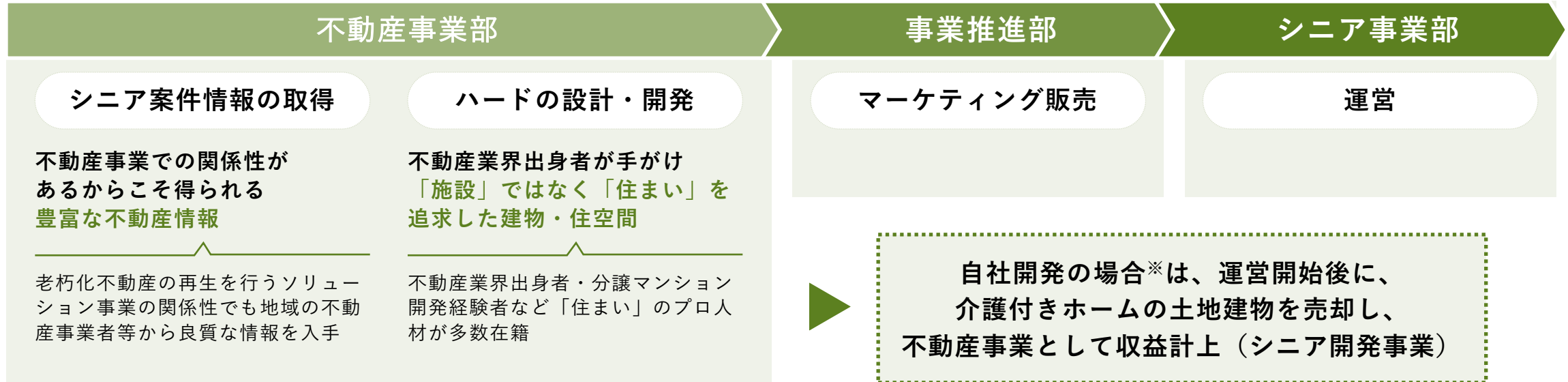
多様な人の幸せを提案（DE&I）

サステナブルな街づくりを提案

- 新耐震基準施工前の老朽化不動産の再生
- 屋上庭園付きの介護付きホームの提案



不動産事業とシニア事業のシナジーにより、魅力の高い介護付きホームの開発につながり、シニア事業における競争優位性に



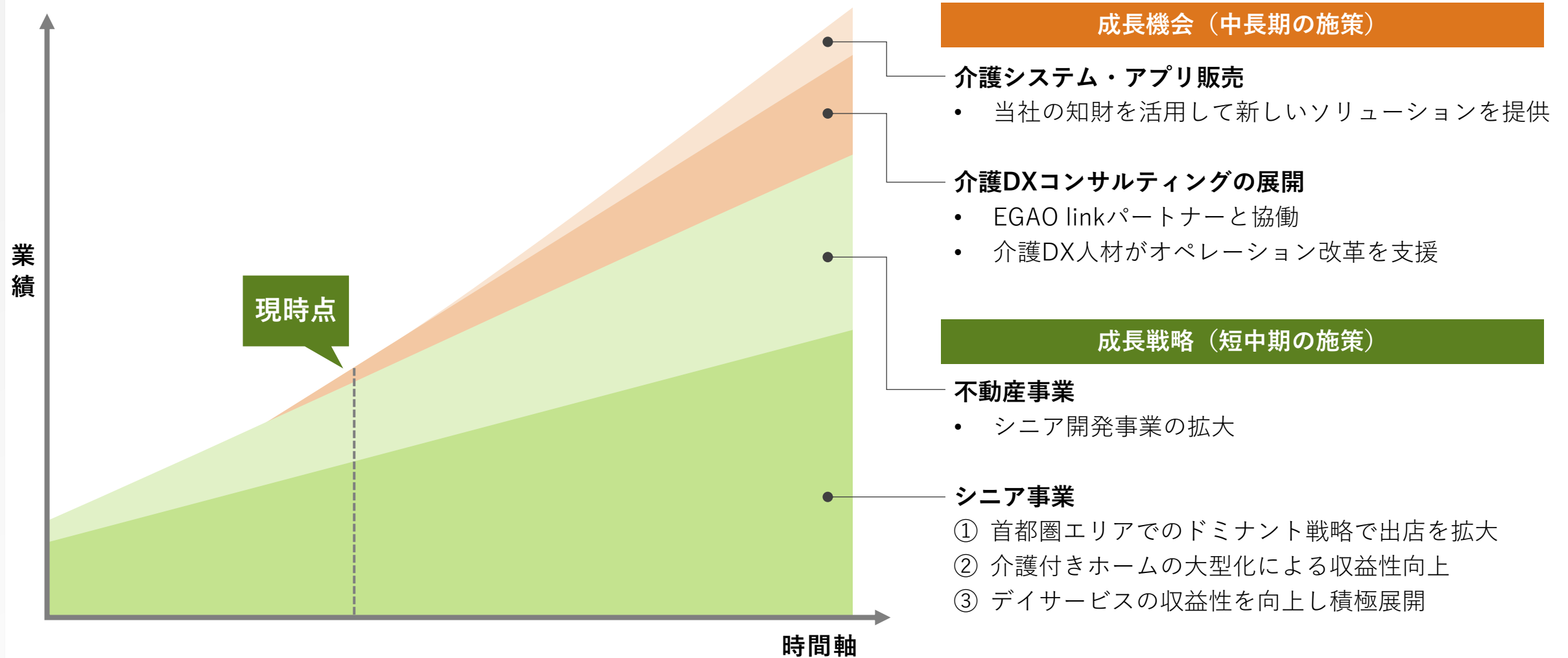
事例

アズハイム神宮の杜



※オーナーから建物を賃借するホームと、不動産事業部による自社開発（シニア開発）のホームが存在する。自社開発のホームも運営開始後に土地建物を売却し、売却先から賃借して運営を行う

介護業界の変革に貢献する多様なサービスを提供し、持続的な成長を図る



本資料に記載されている当社に関する予想、計画等の将来に関する内容は、いずれも当社が現時点で把握している情報に基づく予想値です。これらは経済環境や各種制度変更などの不確定な事象の影響を受けることで、実現しない可能性があります。

お問い合わせ

株式会社アズパートナーズ
経営管理部 経営企画グループ
ir@as-partners.co.jp