

2025年 3月期 決算説明資料

暮らしを、共に。

as partners 



- 01 2025年3月期 通期決算報告
- 02 2026年3月期 業績予想
- 03 直近の動向
- 04 APPENDIX

01

2025年3月期 通期決算報告

売上高・営業利益・経常利益・当期純利益ともに昨年に引き続き**過去最高を達成**
介護付きホーム2棟、デイサービス1棟を新規開設

売上高

179.1億円

前期比 +4.5%

営業利益

13.0億円

前期比 +62.0%

経常利益

13.5億円

前期比 +56.0%

当期純利益

9.5億円

前期比 +69.8%

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**入居が損益分岐点を超え、満室に向けて稼働中**
- 2024年10月に大型案件「アズハイム習志野」、2025年1月にデイサービス併設の「アズハイム葛飾白鳥」を開設。**入居推移は引き続き好調**
- シニア開発事業「アズハイム三鷹」の**土地・建物の販売（運営は継続）**、その他仲介案件
- ソリューション事業 当初想定の物件は計画どおり販売、その他計画外で1物件追加販売

売上高・営業利益・経常利益・当期純利益の全てにおいて、前期実績・通期予想を上回る結果

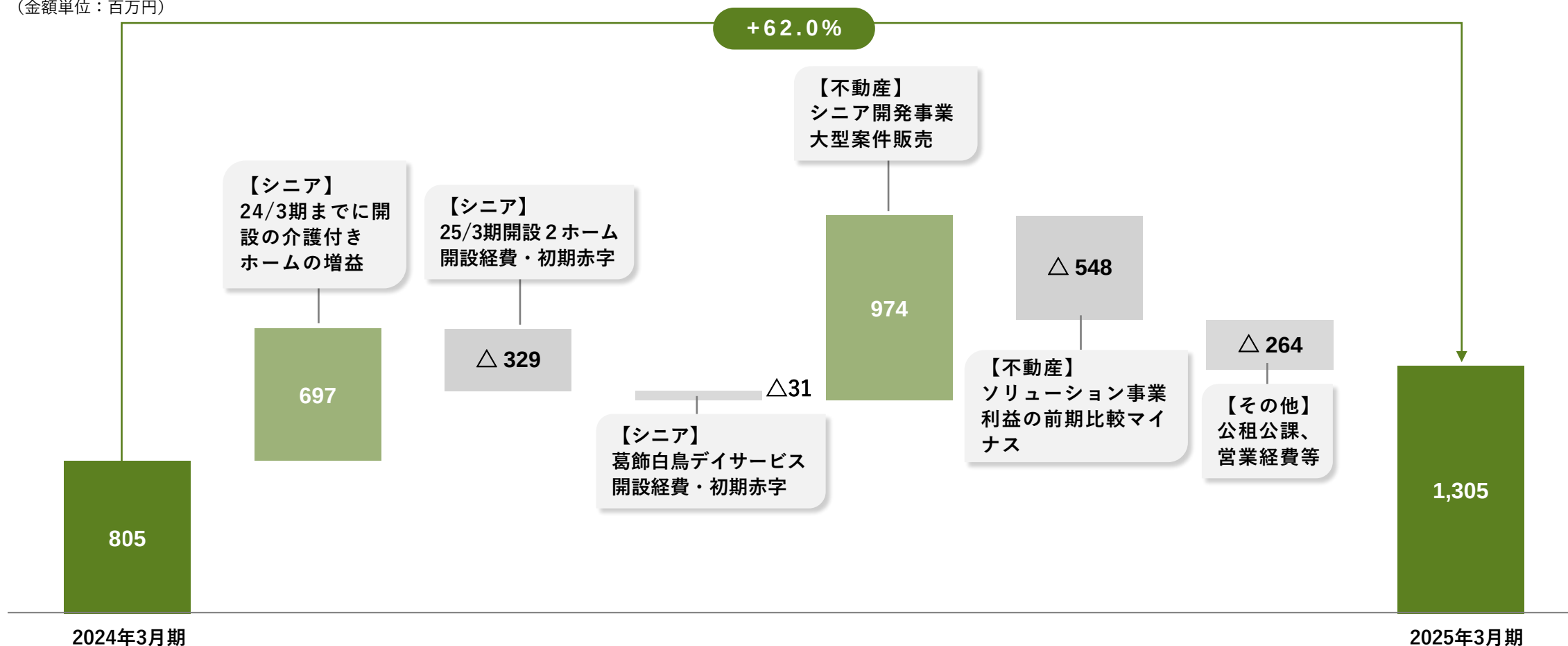
	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	前期比	2025年3月期 予想※1	予想比
(金額単位：百万円)					
売上高	17,150	17,917	+ 4.5%	17,842	100.4%
営業利益	805	1,305	+ 62.0%	1,280	102.0%
経常利益	865	1,350	+ 56.0%	1,229	109.9%
当期純利益	563	956	+ 69.8%	803	119.1%

※1 2024年 5 月14日公表値

シニア事業における24/3期までに開設した介護付きホームの稼働増による増益と
不動産事業におけるシニア開発事業が寄与。

新規事業所開設の初期赤字や販管費（公租公課、営業経費等）の増加を大きく上回り、過去最高益を達成

（金額単位：百万円）



シニア

新規開設が2棟あるも前期開設3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
計画外の東京都居住支援特別手当97百万円を労務費原価に計上（同額を営業外収益に計上）
その他、積極的な追加人材投資を実施（決算賞与含む）

不動産

利益率の高いシニア開発事業が寄与し、前期比で売上高は減少するも利益で大きく増加

(金額単位：百万円)		2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	前期比	2025年3月期 予想	予想比
シニア事業	売上高	12,074	13,749	+13.9%	13,658	100.7%
	セグメント利益	1,284	1,519	+18.3%	1,681	90.4%
	セグメント利益率	10.6%	11.1%	+0.4 pt	12.3%	△1.2 pt
不動産事業	売上高 ※含セグメント間の内部取引	5,213	4,351	△16.5%	4,345	100.1%
	セグメント利益	1,170	1,571	+34.3%	1,596	98.5%
	セグメント利益率	22.4%	36.1%	+13.7 pt	36.7%	△0.6 pt

セグメント別 四半期業績推移

シニア

新規事業所の開設時期による初期赤字の計上タイミングで各四半期利益の増減に影響
3Q・4Qで2つの新規開設による初期赤字が影響するも売上・利益ともに堅調に推移

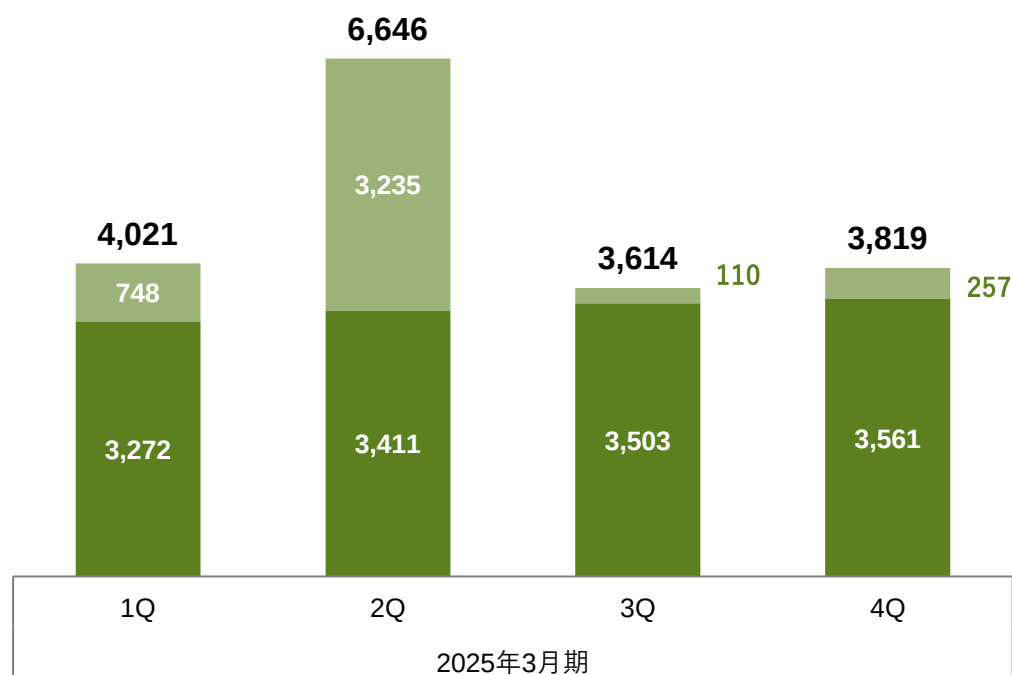
不動産

物件販売のタイミングにより各四半期の売上利益増減に影響
2Qにおいてシニア開発事業が売上・利益に大きく貢献

売上高

■ シニア事業 ■ 不動産事業

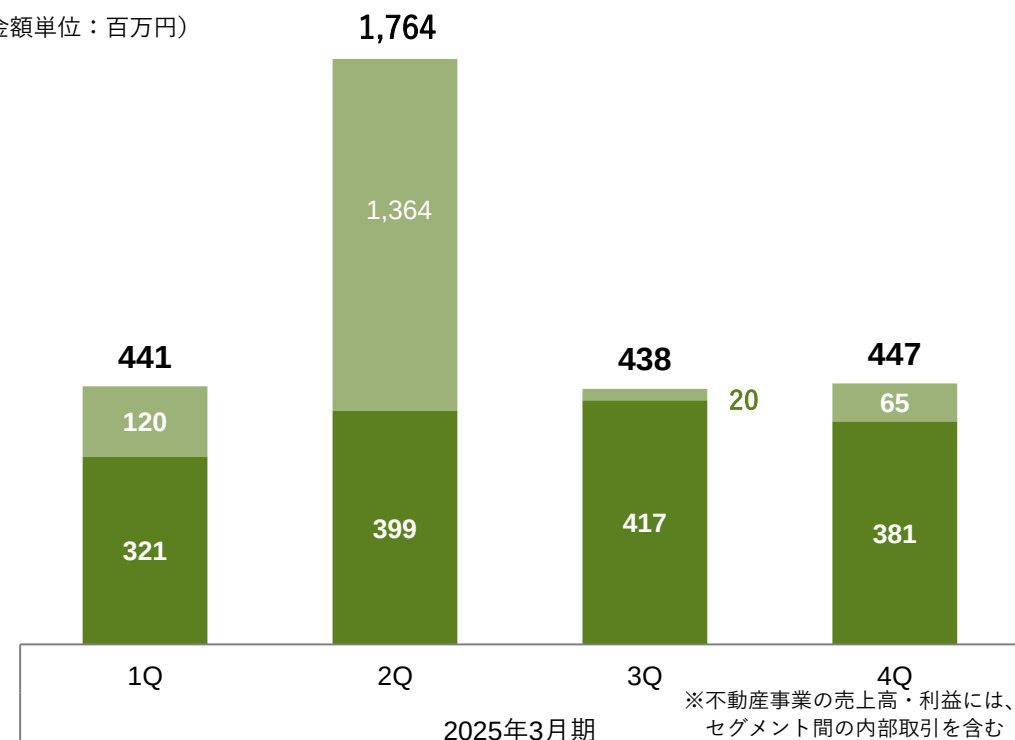
(金額単位：百万円)



営業利益

■ シニア事業 ■ 不動産事業

(金額単位：百万円)



前期開設の「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
当期開設の「アズハイム習志野」「アズハイム葛飾白鳥」の5事業所における新規入居が増収に寄与

介護付きホーム
売上

11,260百万円

前期比 15.8%増

デイサービス
ショートステイ
売上

2,489百万円

前期比 5.8%増

シニア事業

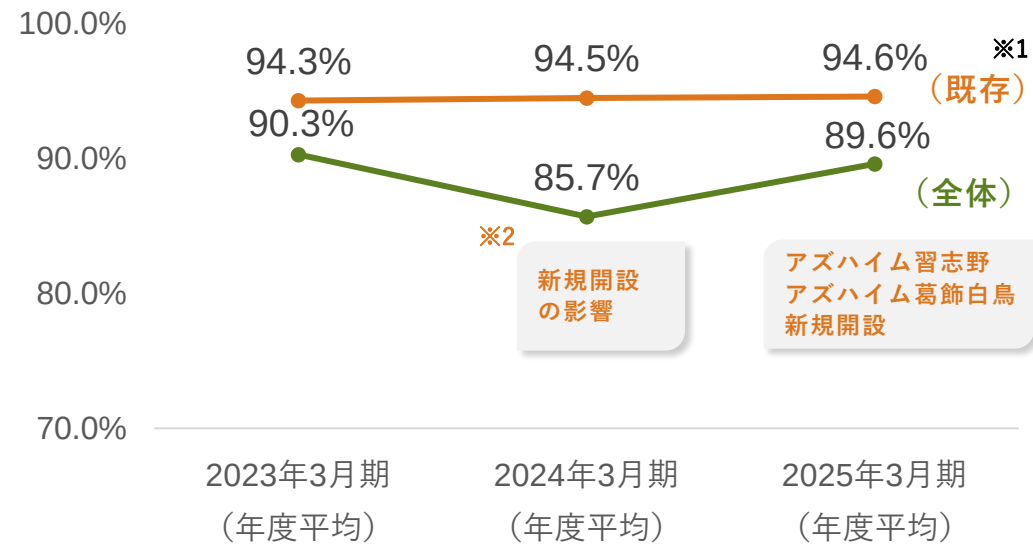
売上高 13,749百万円 (前期比 13.9%増)

セグメント利益 1,519百万円 (前期比 18.3%増)

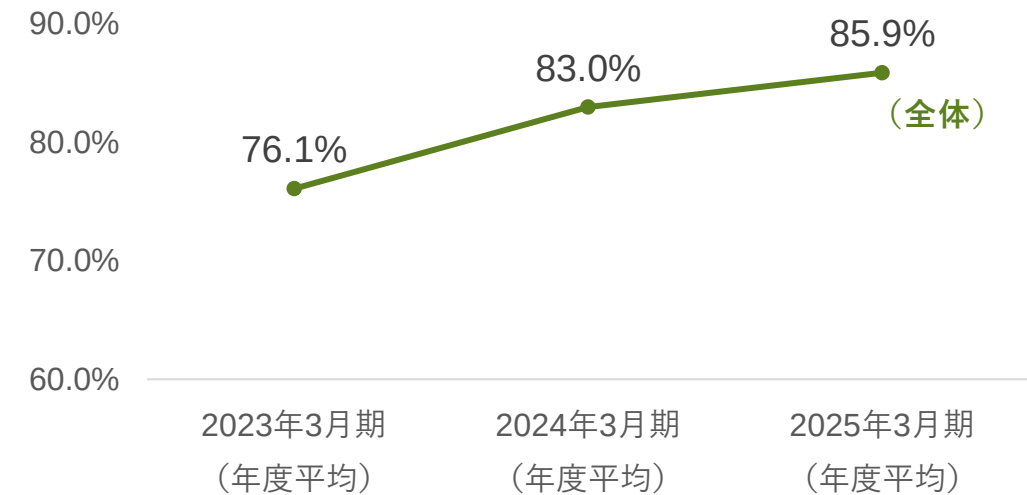
(セグメント間の内部取引を含む)

23/3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24/3期から稼働率 **+2.9pt 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るものであります

シニア開発事業の**売上が大きく増加**

ソリューション事業については、前期比マイナスも想定通りの販売。**来期販売予定案件の契約も順調に推移**

シニア開発事業
売上

3,131百万円

前期比 133.4%増

ソリューション事業
売上

782百万円

前期比 77.6%減

収益不動産事業
売上

437百万円

前期比 16.2%増

不動産事業

売上高 **4,351百万円** (前期比 **16.5%減**)

セグメント利益 **1,571百万円** (前期比 **34.3%増**)

(セグメント間の内部取引を含む)

シニア開発事業に伴う土地取得及び建物建築により、継続して**固定資産が増加**
販売計画が確定した**シニア開発案件の土地・建物を固定資産から棚卸資産へ振替（棚卸資産増加）**
上場に伴う増資及び純利益により純資産（資本金及び資本剰余金）が増加 **自己資本比率は4.5pt増**

(金額単位：百万円)	2024年3月末	2025年3月末	増減額	増減要因
流動資産	11,364	16,352	+4,988	
現金及び預金	5,707	6,855	+1,148	新規上場に伴う増資及びホーム入居一時金による増加
売掛金	1,919	2,152	+232	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)	3,349	6,747	+3,398	26/3期第1四半期販売「アズハイム習志野」「アズハイム葛飾白鳥」の土地・建物を固定資産から棚卸資産への振替
固定資産	4,587	5,054	+467	シニア開発事業（自社開発物件）の土地取得及び建物建築による増加
資産合計	15,952	21,407	+5,455	
負債合計	13,572	17,244	+3,672	不動産のシニア開発事業及びソリューション事業による借入増加
純資産合計	2,380	4,162	+1,782	新規上場に伴う増資、純利益増加により資本金・資本剰余金の増加
負債純資産合計	15,952	21,407	+5,455	
自己資本比率	14.9%	19.4%	+4.5pt	自己資本比率の増加

投資CFにて自社開発物件の**新規開設に向けた積極投資を実施**

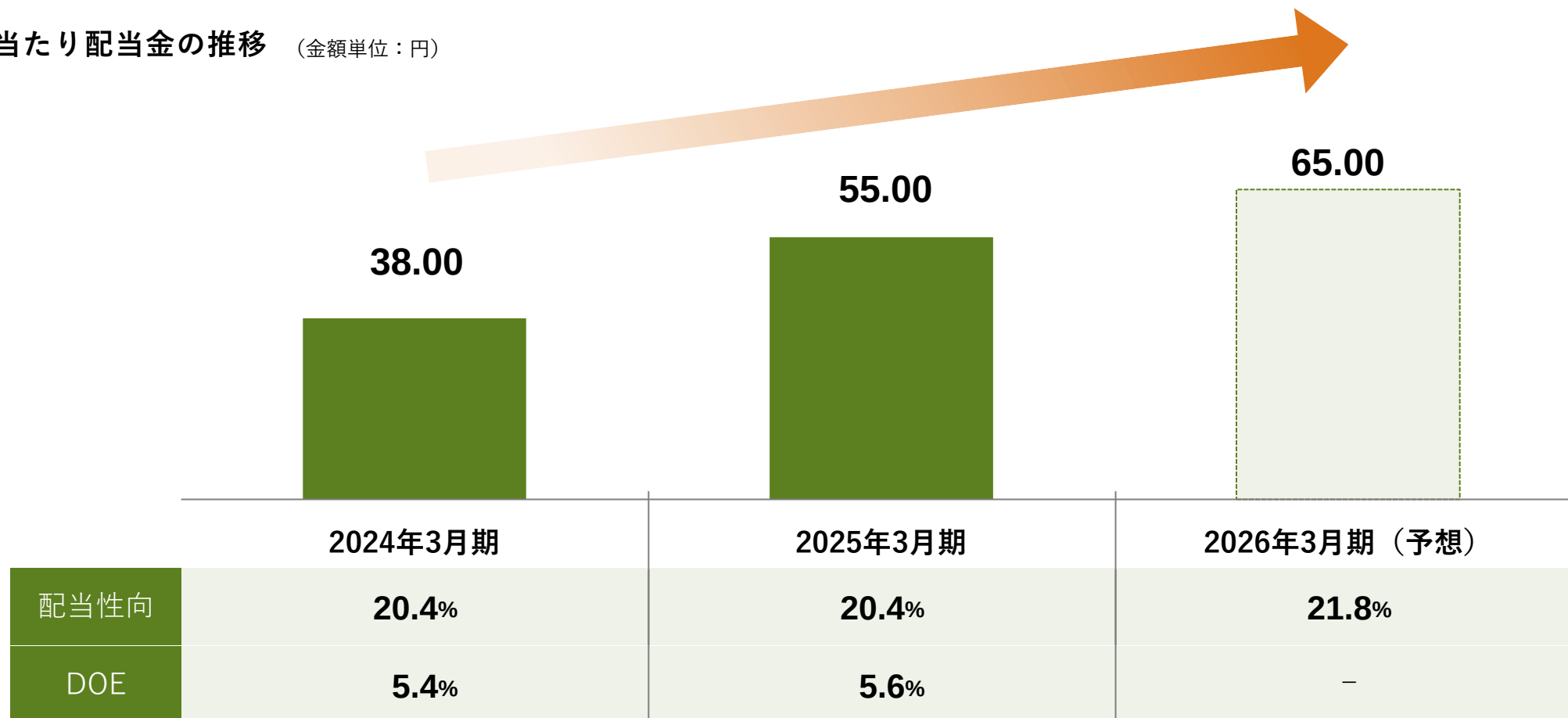
(百万円)	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	増減額	増減要因
営業CF	3,432	775	△2,657	ソリューション事業の減少及び法人税等の増加
投資CF	△1,430	△4,645	△3,215	26/3期以降のシニア開発事業に向けた 自社開発案件への投資増加
財務CF	△884	4,457	+5,341	上場による新株発行及びシニア開発事業に向けた借入の増加
現金及び現金同等物 期末残高	2,897	3,485	+587	

発行済株式の総数 ： 3,576,000株
総株主数 ： 2,423名
大株主（上位10名）

	株主名	持株数（株）	持株比率（％）
1	株式会社ブレス（代表取締役 資産管理会社）	1,250,000	34.95
2	MIRARTHホールディングス株式会社	517,000	14.45
3	植村 健志（代表取締役）	162,000	4.53
4	伊藤 啓敏（取締役）	152,000	4.25
4	山本 皇自（取締役）	152,000	4.25
6	アズパートナーズ従業員持株会	127,688	3.57
7	NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS -MARGIN（CASH PB） （常任代理人 野村證券株式会社）	101,800	2.84
8	松尾 篤人（取締役）	51,000	1.42
9	楽天証券株式会社	37,000	1.03
10	吉田 健一	33,000	0.92

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
2025年3月期は**55.00円（17円増配）**。2026年3月期は**65.00円を予想**

■ 1株当たり配当金の推移（金額単位：円）



成長戦略の取組みへのコミットメント、株主の皆様との一層の価値共有を進める
取締役については、従来の金銭報酬枠とは別枠で非金銭報酬枠を設定予定（定時株主総会ご承認を前提）

譲渡制限付株式報酬（新制度）

■想定している内容

- ・対象：取締役、執行役員、部長
※社外取締役、監査役を除く
- ・付与時期：毎年1回定時株主総会後
- ・付与数：毎年発行済株式総数の1%未満

退職時に譲渡制限解除を想定

ストックオプション新株予約権（第2回）

■想定している内容

- ・対象：一部従業員（取締役含む）
※社外取締役、監査役を除く
- ・付与時期：2025年7月予定
- ・付与数：発行済株式総数の0.6%未満

上場前（2022年）に発行した第1回と同内容の税制適格ストックオプション

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て株主優待制度を導入

株主優待制度の開始時期	2024年 9 月30日現在の当社株主名簿に記載又は記録された株主様を対象に、 2024年12月 1 日以降の契約締結日の契約より開始										
対象となる株主様	毎年 9 月末日又は 3 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 単元（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、利用料金の割り引きを実施 <table><tr><th>保有株式数</th><th>月払い方式 （プラン A）</th><th>入居一時金設定方式 （プラン B 又はプラン C）</th></tr><tr><td>100株以上200株未満</td><td>管理費 2 ヶ月分割引</td><td>入居一時金20万円割引</td></tr><tr><td>200株以上</td><td>管理費 3 ヶ月分割引</td><td>入居一時金30万円割引</td></tr></table> ※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（本年は12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日となります		保有株式数	月払い方式 （プラン A）	入居一時金設定方式 （プラン B 又はプラン C）	100株以上200株未満	管理費 2 ヶ月分割引	入居一時金20万円割引	200株以上	管理費 3 ヶ月分割引	入居一時金30万円割引
保有株式数	月払い方式 （プラン A）	入居一時金設定方式 （プラン B 又はプラン C）									
100株以上200株未満	管理費 2 ヶ月分割引	入居一時金20万円割引									
200株以上	管理費 3 ヶ月分割引	入居一時金30万円割引									

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%

シニア

26/3期の新規開設予定 6 事業所（ホーム 4、デイ 2）の初期赤字が計上されるため、
前期同水準の利益予想

不動産

シニア開発事業及びソリューション事業ともに好調につき増収増益予想
（売上利益予想金額85%以上の販売契約済）

(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	+11.9%
	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	+47.8%
	セグメント利益	1,571	1,873	+16.1%
	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	-

四半期業績予想グラフ

シニア

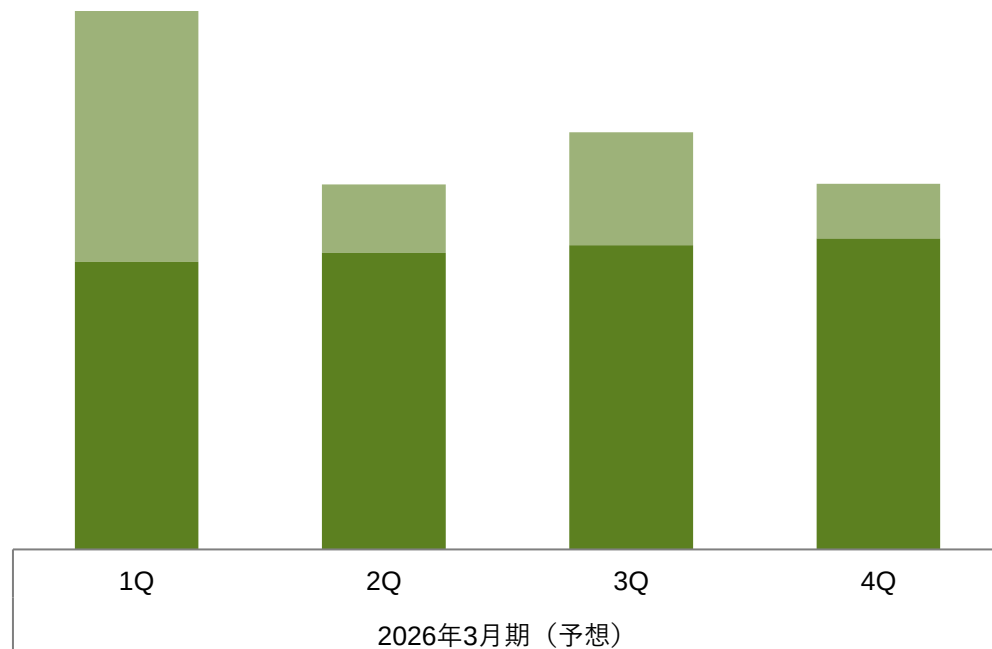
売上高は通年での**堅調な増加**。利益は**2Q～4Qで6事業所の新規開設経費**を見込む

不動産

シニア開発事業の大型案件が**1Qで計上**

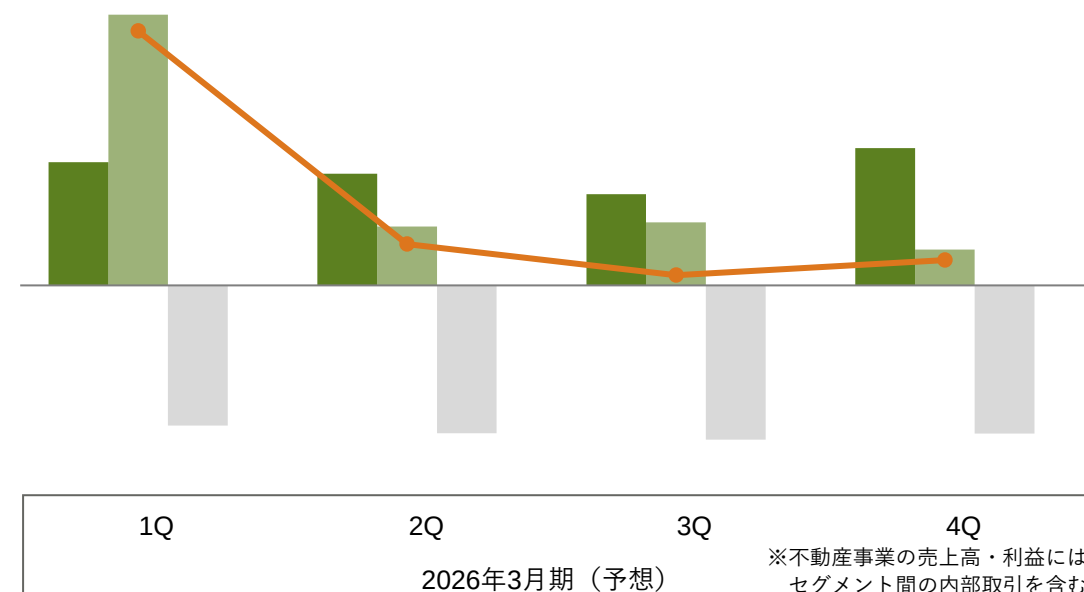
売上高

■ シニア事業 ■ 不動産事業



営業利益

■ 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



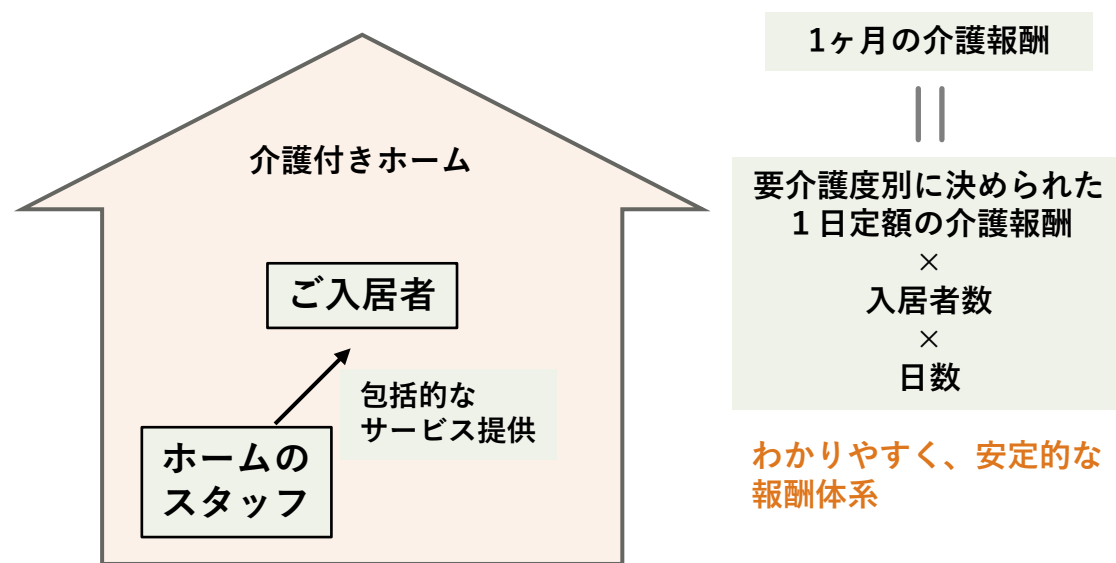
03

直近の動向

当社が運営するホームは、すべて「介護付きホーム」（介護保険法の特定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

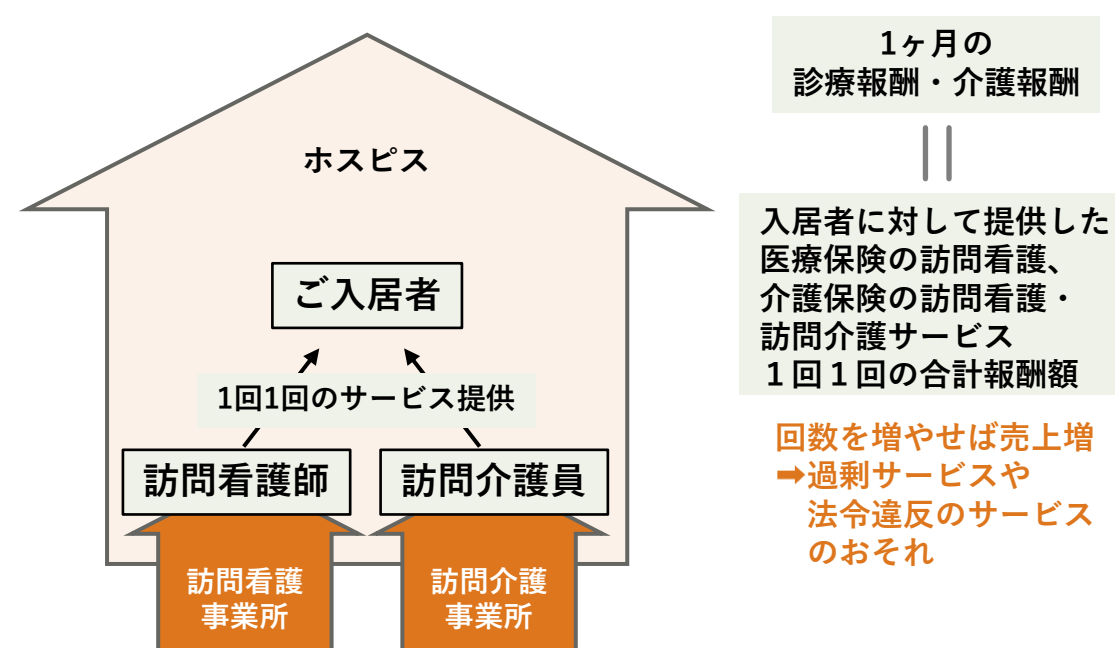
介護付きホーム 当社のホームすべて

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「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**

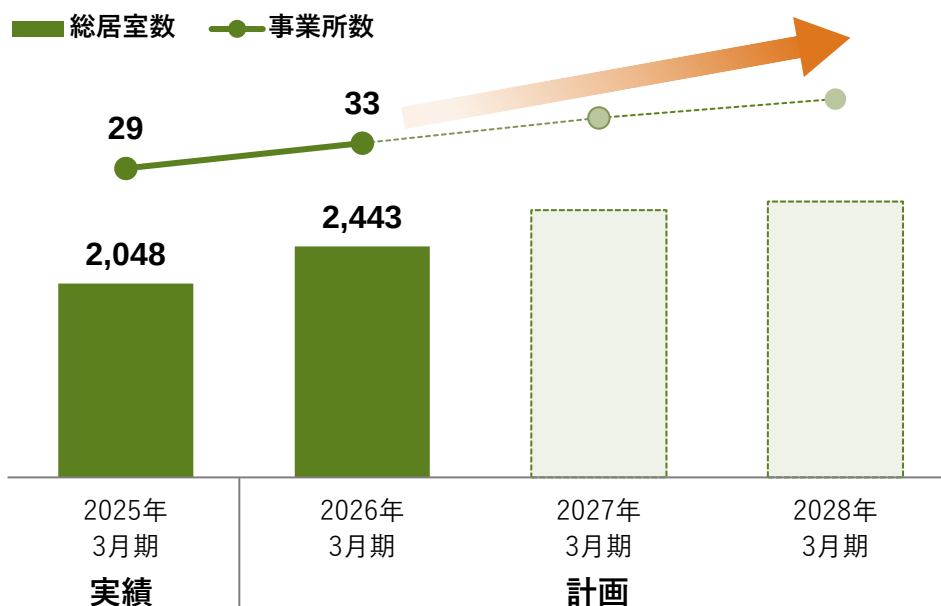
種類	サービス類型	介護保険名称	運営主体	2024年4月 介護報酬改定	当社運営
入居	介護付きホーム （介護付有料老人ホーム）	特定施設入居者生活介護	民間法人も可	プラス改定	29事業所
入居	住宅型有料老人ホーム	主に訪問介護併設	民間法人も可	マイナス改定	—
入居	サービス付き高齢者向け住宅（サ高住）	主に訪問介護併設	民間法人も可	マイナス改定	—
入居	特別養護老人ホーム（特養）	介護老人福祉施設	社会福祉法人	プラス改定	
入居	老人保健施設（老健）	介護老人保健施設	医療法人	プラス改定	—
通い	デイサービス	通所介護	民間法人も可	プラス改定	17事業所
泊り	ショート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

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	2027年5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

25/3期は 1 事業所開設、26/3期は 2 事業所開設予定

総
定員数

デイサービス定員数

コロナ禍を経て、19/3期以来
のデイサービス開設を再開

■ 開設計画

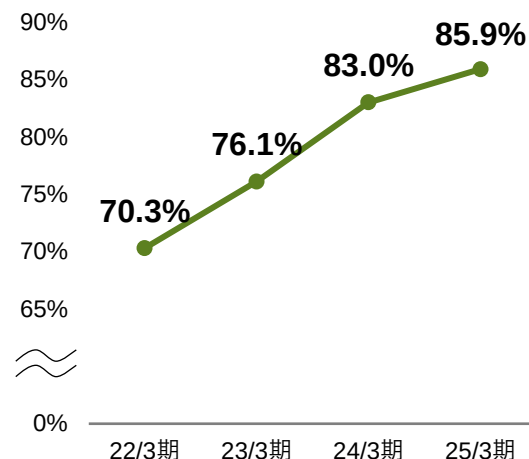
	仮称	定員数	開設 形態
26/3期予定※	春日部	50名	賃借
	青葉台	50名	賃借
27/3期予定※	新規検討案件あり		

※これらのデイサービス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なく、実際に開設されるかや
開設時期は未確定

稼働率

デイサービス稼働率※

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



※稼働率は毎月末の稼働率の平均値です
(稼働率 = 毎月の総利用回数 ÷ 毎月の総定員数)

単価

デイサービス単価

- 介護報酬改定による
 - 基本単価上昇 (+0.5%)
 - 処遇改善加算向上 (+0.9%)
- 要介護度の高い高齢者の受入拡大
(要介護別介護報酬単価の向上)
- 介護報酬の加算取得拡大
(入浴介助加算、個別機能訓練
加算等)

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

他社のシニア事業のサポート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

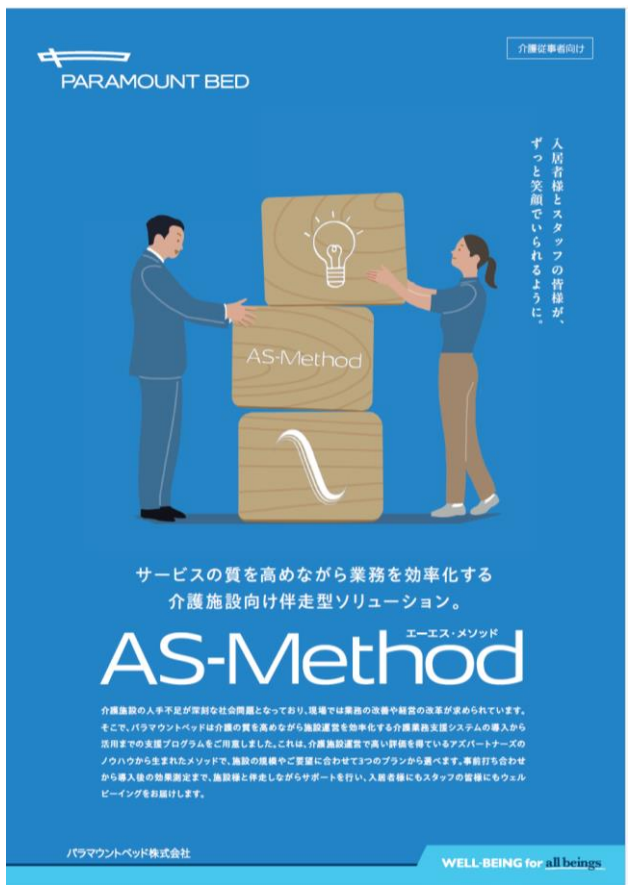
■ 26/3期以降の計画

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	販売時期	形態
アズハイム習志野	118室	2025年4月販売済	今後、契約情報が確定次第、速やかに開示して参ります。
アズハイム葛飾白鳥	75室		
アズハイム足立六町	95室		
アズハイム所沢	96室		
アズハイム小平	90室		

シニア事業の開設計画のうち開設形態が「自社」のものが対象

- ・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。

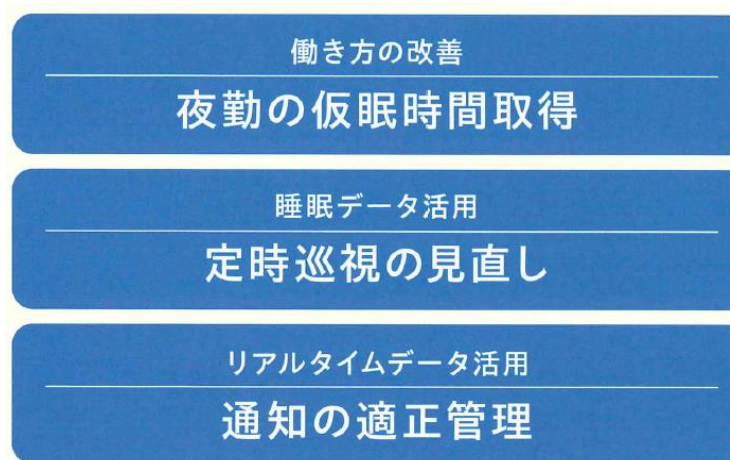
エーエス・メソッド
AS-Method

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効率化の改革が進められています。
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、施設様と併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。

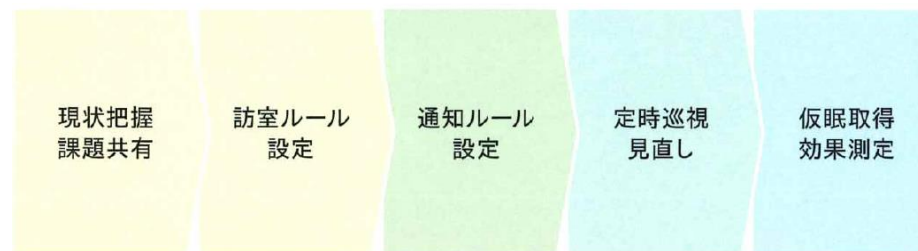
パラマウントベッド株式会社

WELL-BEING for all beings.

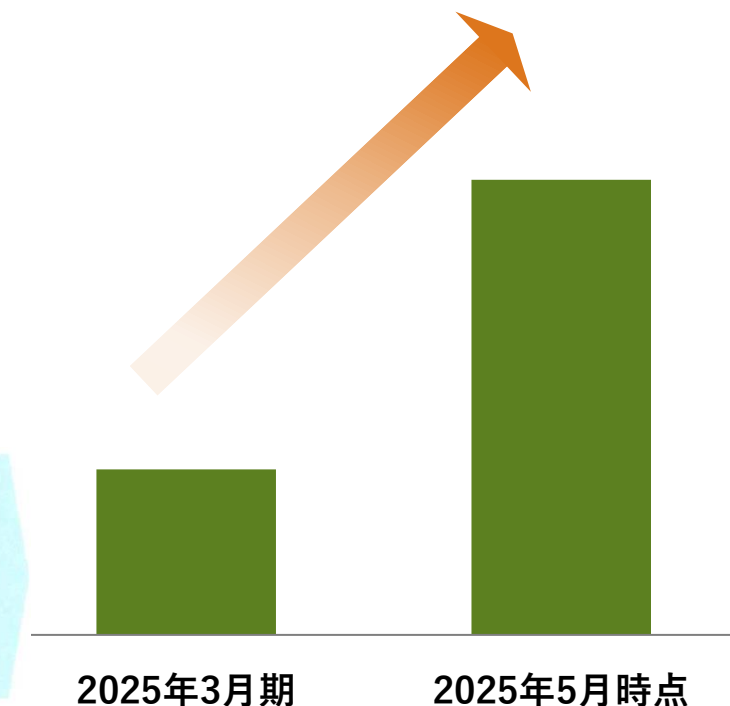
主なサービスメニュー



サービスの流れ



受注件数は前期比3倍程度増加



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

官公庁視察



海外からの視察



■ 2025年4月4日プレスリリース

株式会社アズパートナーズ 4年連続170人以上の新卒入社 **一売り手市場に負けない採用力**

<https://www.as-partners.co.jp/information/information-2041>

リリースの背景

2025年も新卒採用は売り手市場が続く、大卒求人倍率は1.75倍に。介護業界の採用競争が激化する中、アズパートナーズは4年連続で新卒170人以上を採用し今年も171名が入社しました。



アズパートナーズ 新卒採用の二本柱



【人に向き合う採用 —リクルーター制度—】



■ 2025年3月25日プレスリリース

株式会社AgeWellJapanと実証実験スタート～トップ対談：介護×ウェルビーイング業界で目指す「超高齢社会の幸せな未来」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-1993/>

リリースの背景

本実証実験は「望む暮らしの実現」を目指すアズパートナーズと、「Age-Wellな社会」を掲げるAgeWellJapanが共通ビジョンを具現化することで実現



今後の展望

今回の実証実験及び対談を機に連携を強化

シニアの生活の質向上に貢献する取り組みを拡大予定

- ・介護付きホームでのAge-Well Designerの連携・導入
- ・介護業界とウェルビーイング業界での採用連携など



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3月31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。

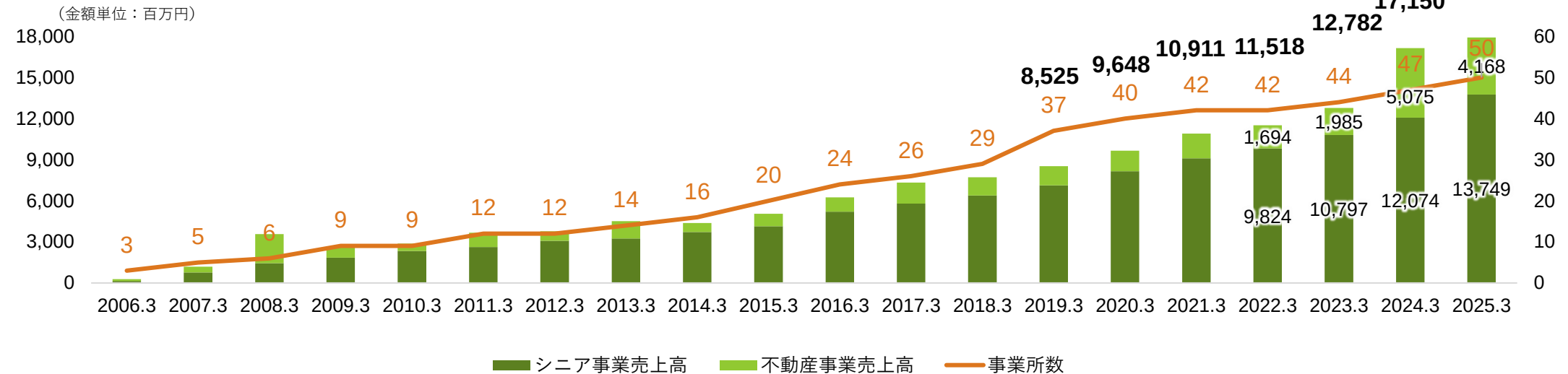


社外監査役 **塩生 朋子**

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
人口が密集しする国道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

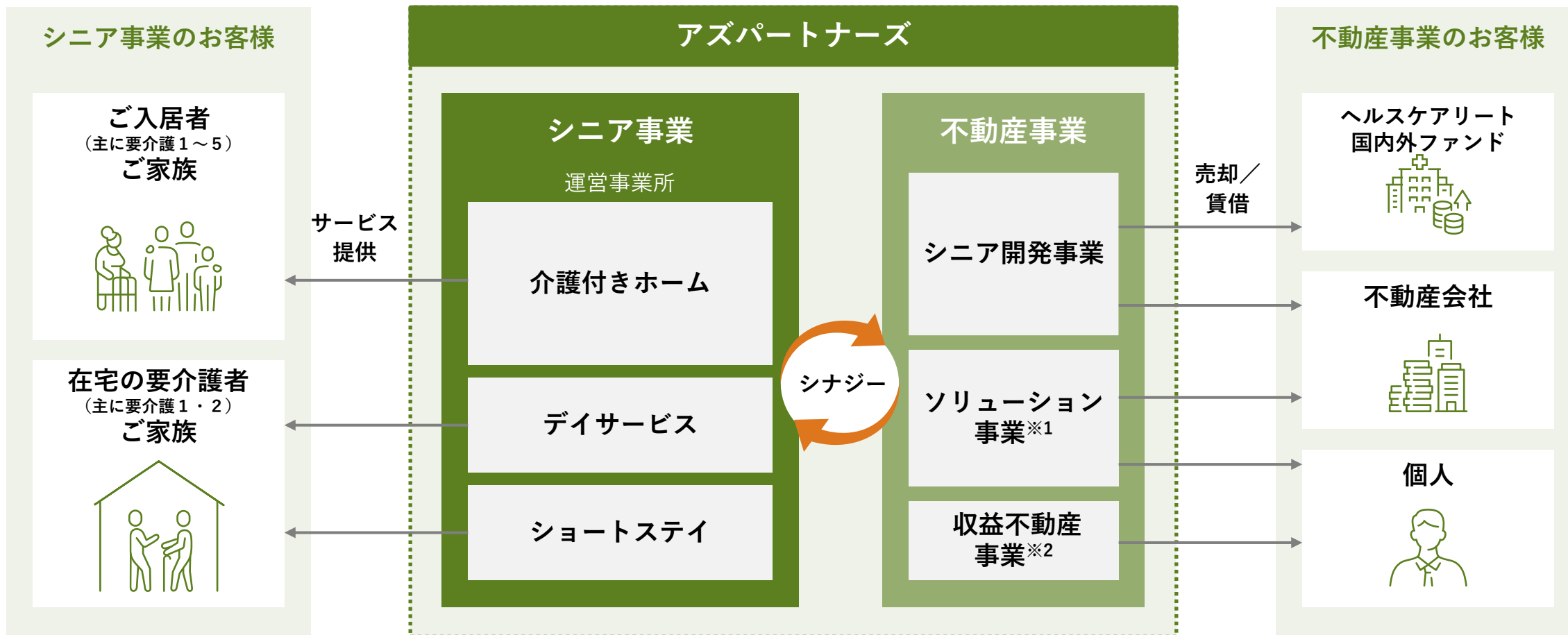


※2026年3月期は新たに介護付きホーム4棟、デイサービス2棟の新規開設予定

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9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



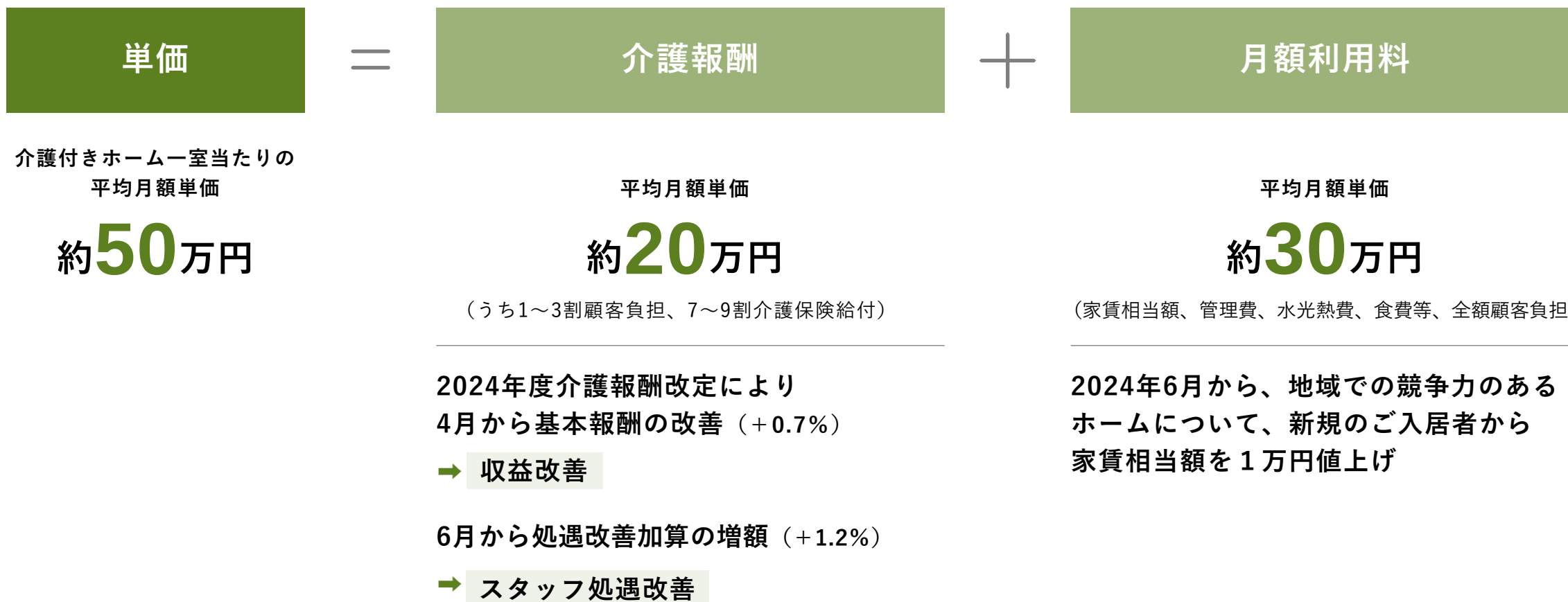
展開数
29事業所
※2025年3月

総居室数
2,048室
※2025年3月

稼働率※
94.6%
※2025年3月

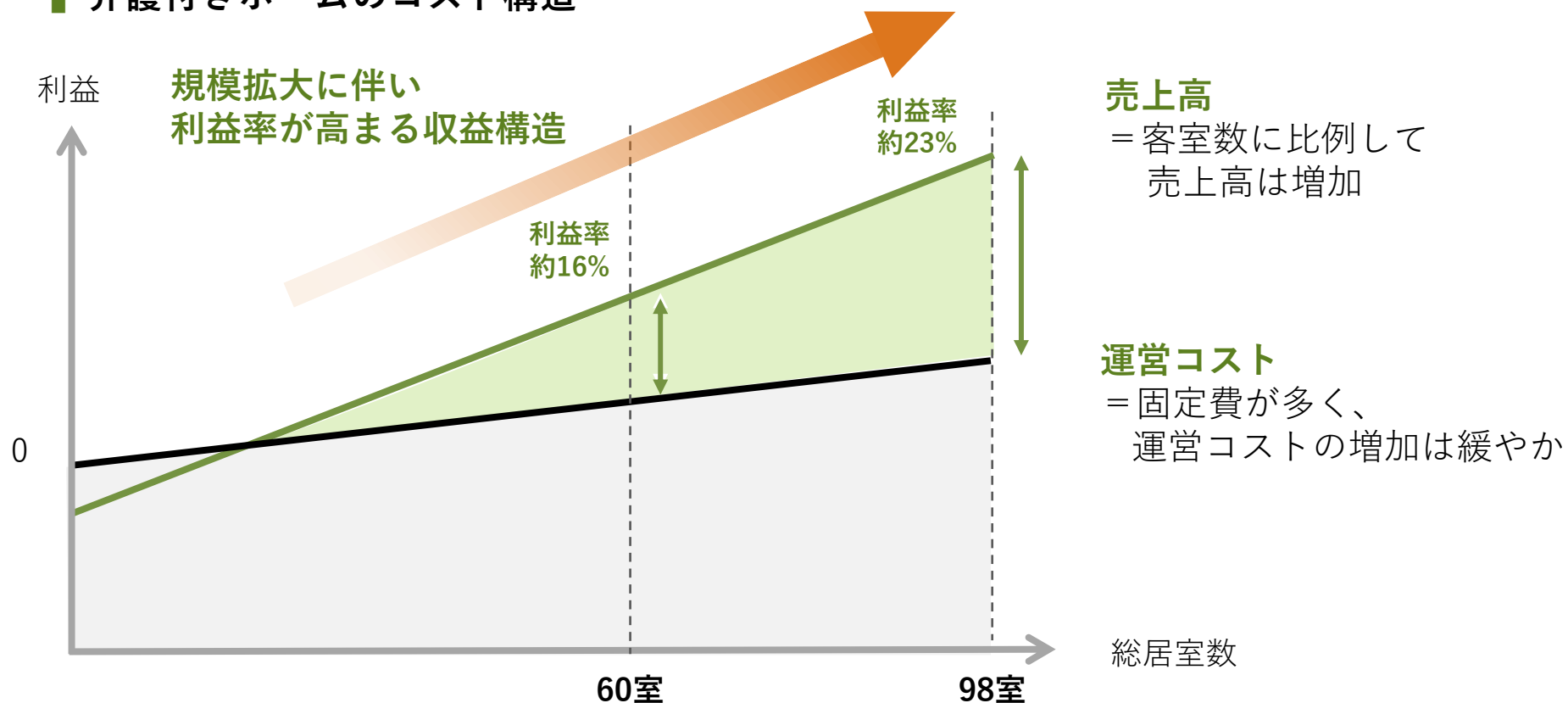
※ 稼働率は開設2年超の介護付きホームでの数値であり、各期における毎月末の稼働率の平均値です（稼働率＝毎月末の稼働室数÷毎月末の総居室数）

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、
当社として顧客負担の月額利用料の値上げも実施



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

「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3月

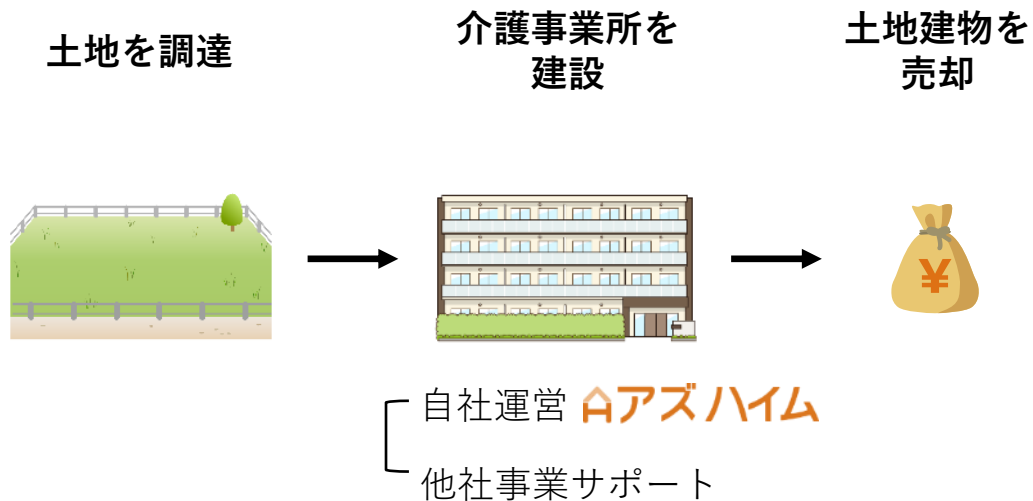
※デイサービス併設で
ショートステイを4事業所運営

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シニア住宅開発
（自社運営・他社サポート）

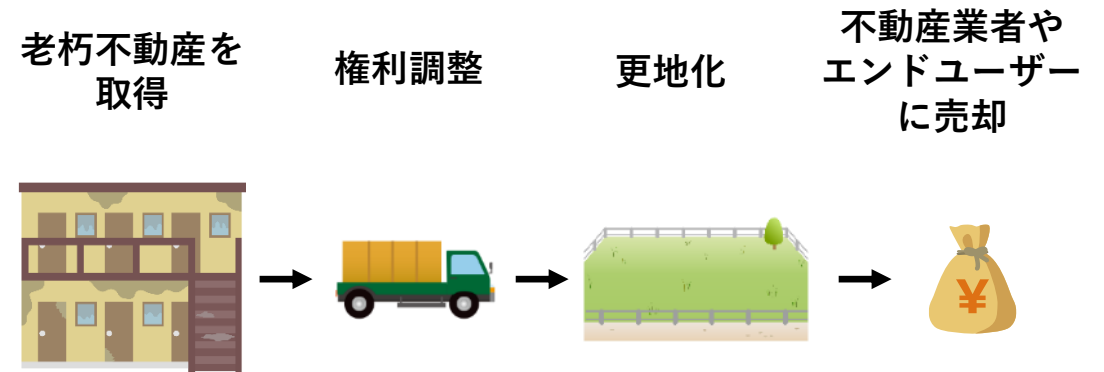
生産緑地、相続税対策など豊富な土地情報から厳選し土地を仕入れて、介護付きホーム等（自社運営、他社事業サポート）を開発



②ソリューション事業

－主として老朽化不動産の再生・住宅開発・仲介－

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

－レジデンス・オフィス・店舗等の収益不動産を保有－

介護付きホーム※領域で、**介護DX・人材採用力と人材育成・不動産事業とのシナジー**を強みとして発揮
高品質な介護サービスを生産性高く提供する大規模事業者として、独自の地位を確立

暮らしを、共に。

as partners &&

介護DX

当社独自のシステム
「EGAO link」の全
ホーム導入により、
生産性を向上し、質
の高いケアを実現

人材採用力 と育成力

DX化により働きや
すさ、創出された時
間による個別ケアに
より働きがいを実現

不動産事業 とのシナジー

両事業の知見に基づ
く優れたホーム開発。
（自社開発物件は、
売却による収益も）

主な事業領域

「介護付きホーム（特定施設）」大規模事業者としては珍しく、運営ホームが全て介護付きホーム



競合他社・新規参入者

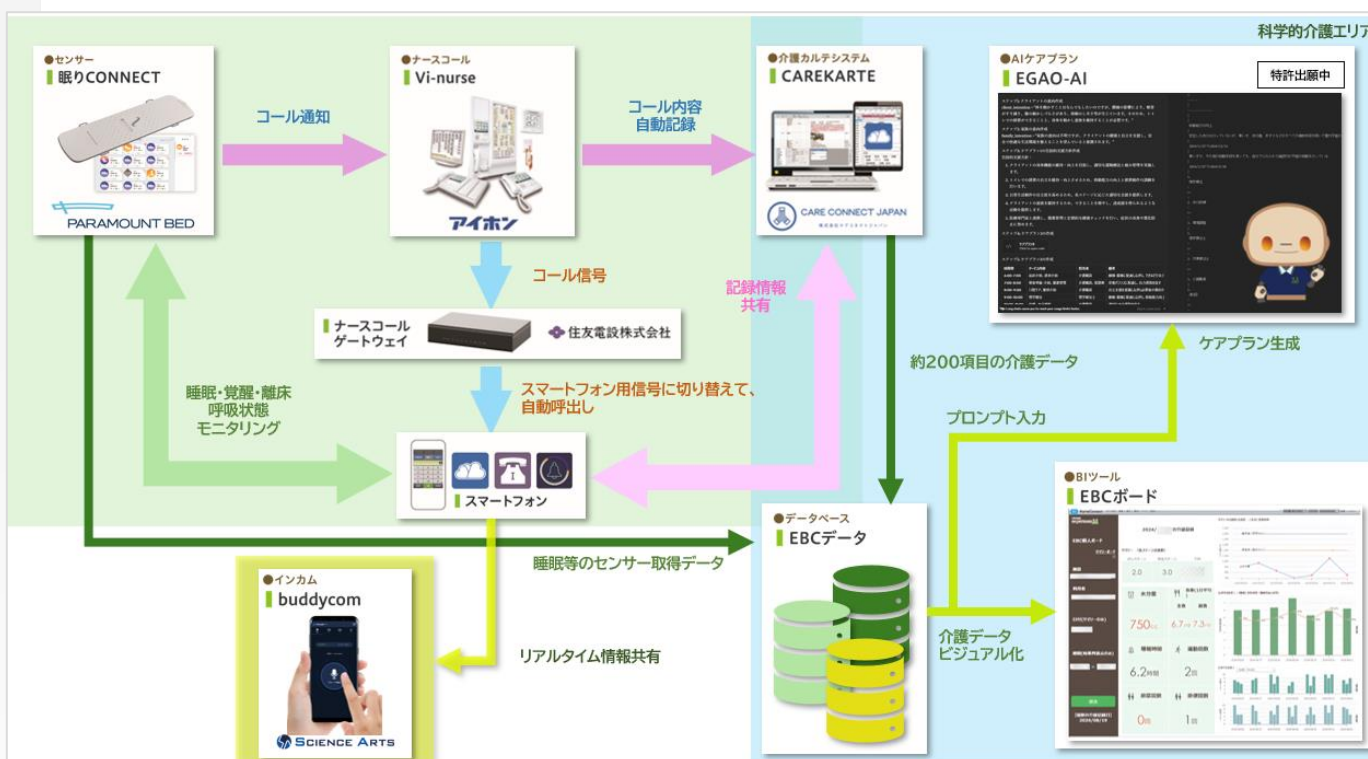
※ 介護付きホームは、介護報酬が固定額（包括報酬）のため運営の自由度が高く安定的な収益が見込みやすいが、地方自治体の指定が必要であることから参入障壁が高い。
介護付きホーム以外のサービス付き高齢者向け住宅や住宅型有料老人ホームは、参入障壁は低い、定められたプランに基づいたサービス提供で介護報酬を得るため運営の自由度が低い。

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

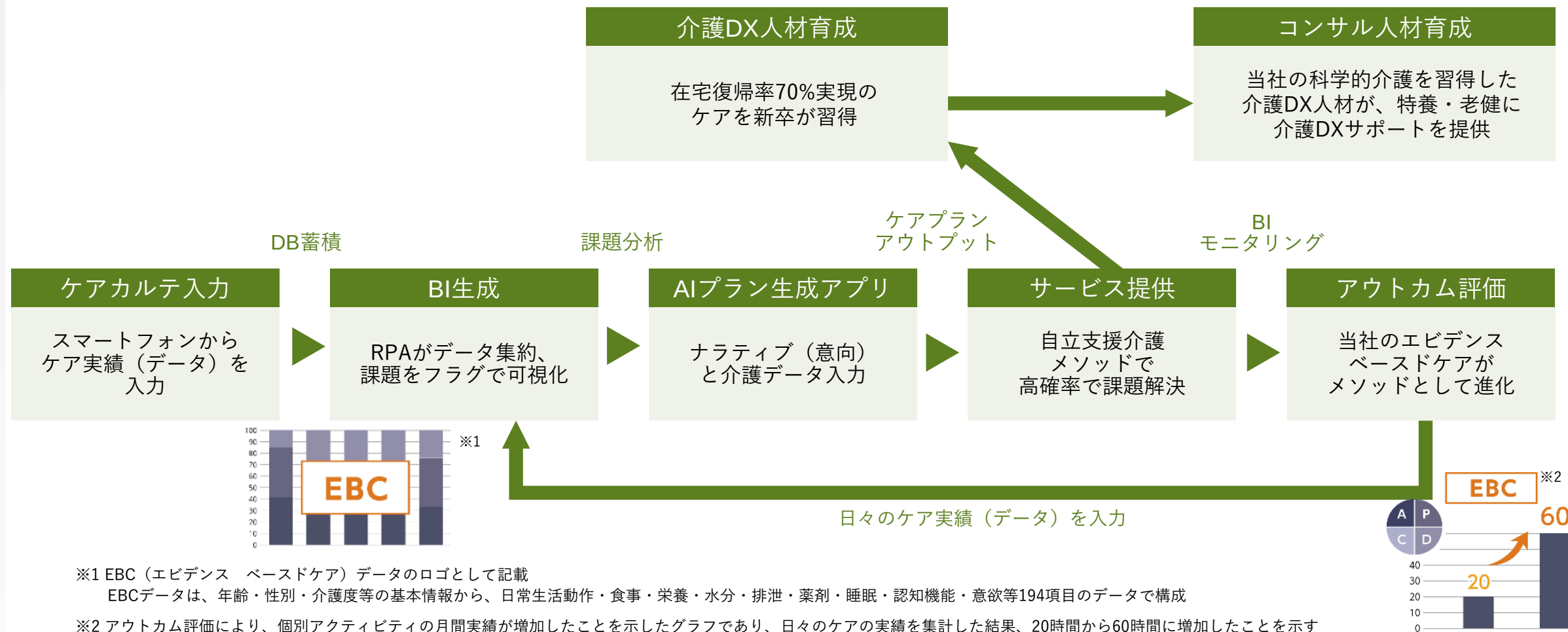
▶ 夜間巡回・訪室・介護記録業務にかかる負荷を低減

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

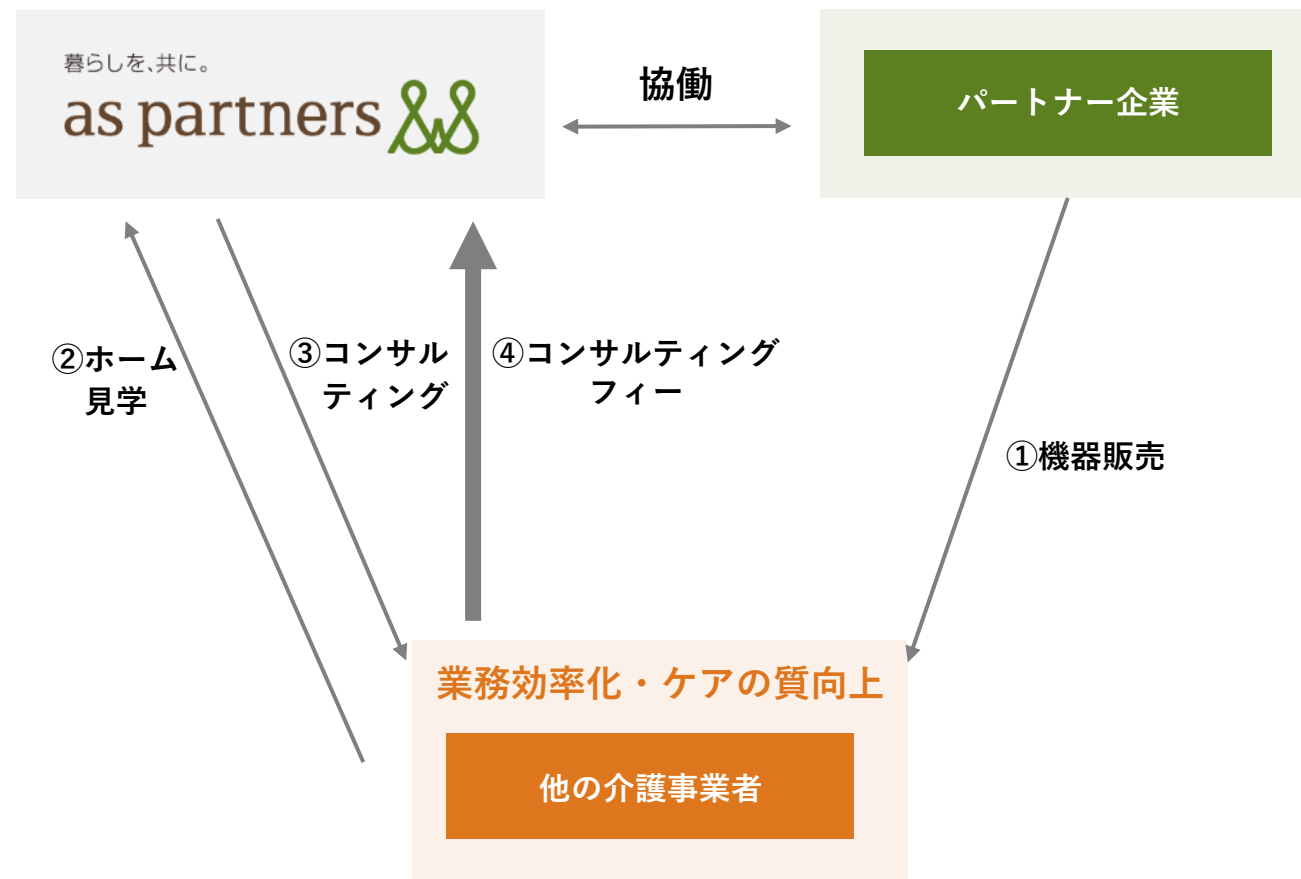
課題
1 生産年齢人口減少に伴う
他産業を含めた人材不足

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



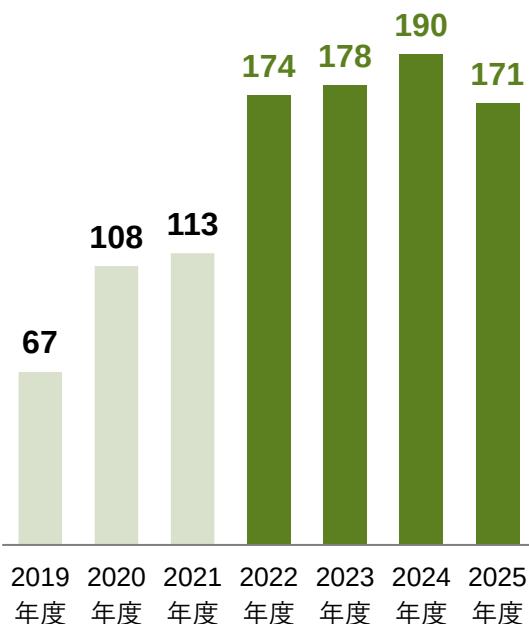
介護事業者



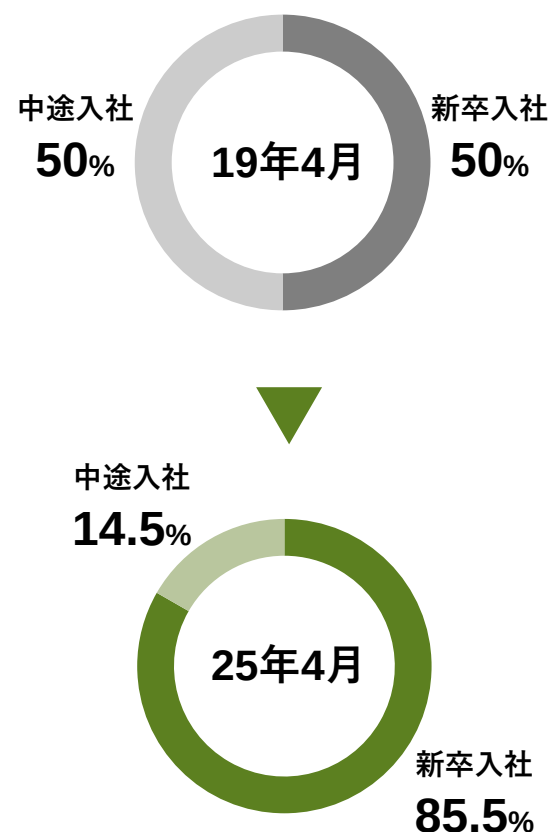
全国の特別養護老人ホーム
介護老人保健施設
介護付きホーム(介護付有料老人ホーム)

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
ロイヤリティの高い人材を安定的に確保し、社内育成することでサステナブルな成長を実現

■ 新卒採用者数の推移 (名)



■ 新卒入社比率※



■ 人材戦略の考え方

「人材開発戦略」5つの項目

人材確保と採用戦略	従業員育成とキャリアパス	心身の健康管理の充実	ダイバーシティの推進	ウェルビーイング向上
-----------	--------------	------------	------------	------------

「提案人材」の育成

-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-

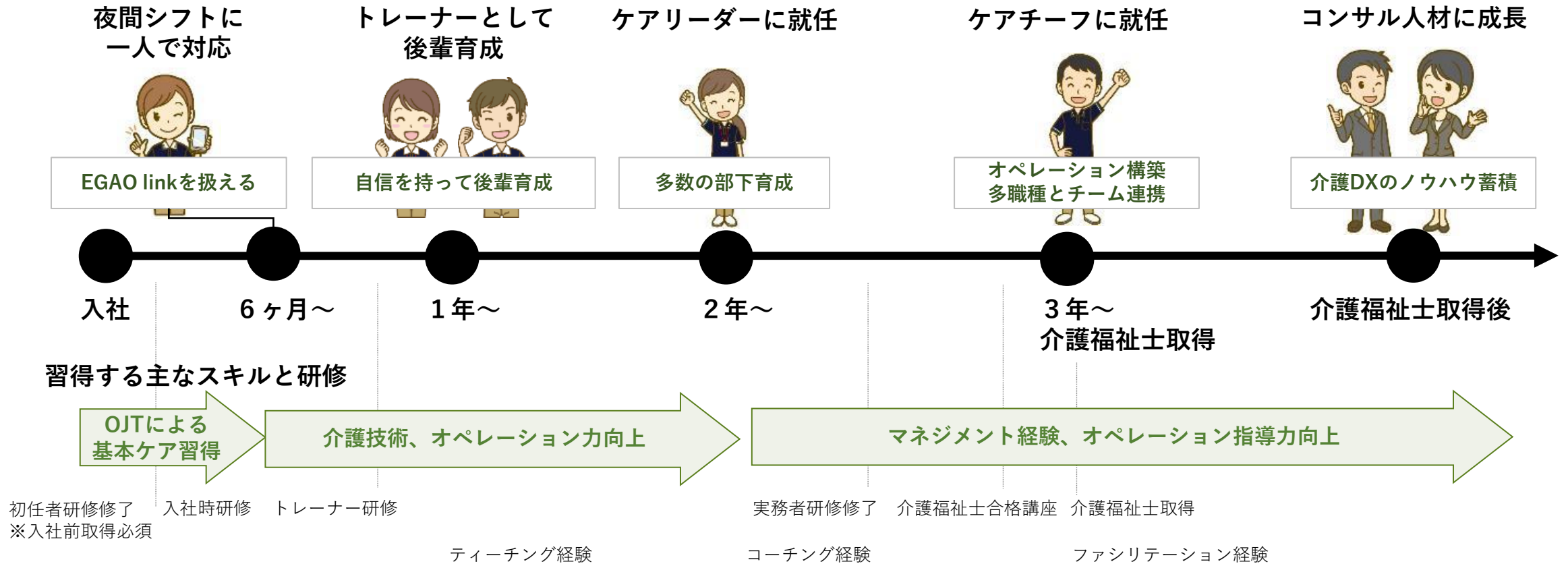


当社のMission「世代を超えた暮らし提案型企业」

※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

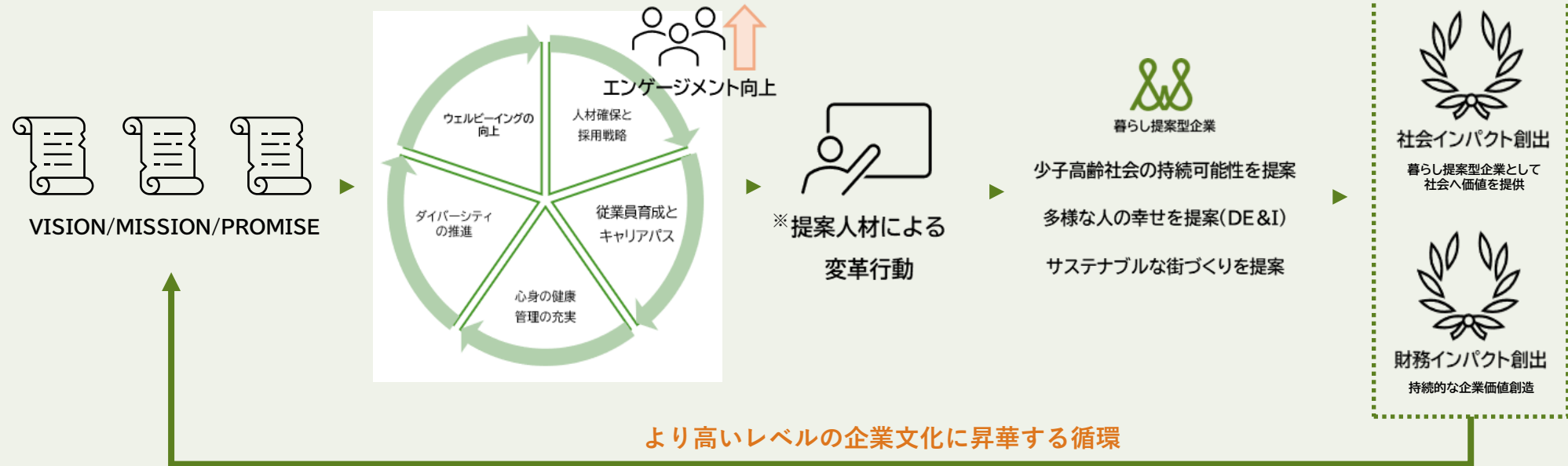
新卒入社社員を介護DX人材に育成するプロセスが確立しており、
中長期の業績成長と業界活性化を担う人材の育成が可能

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



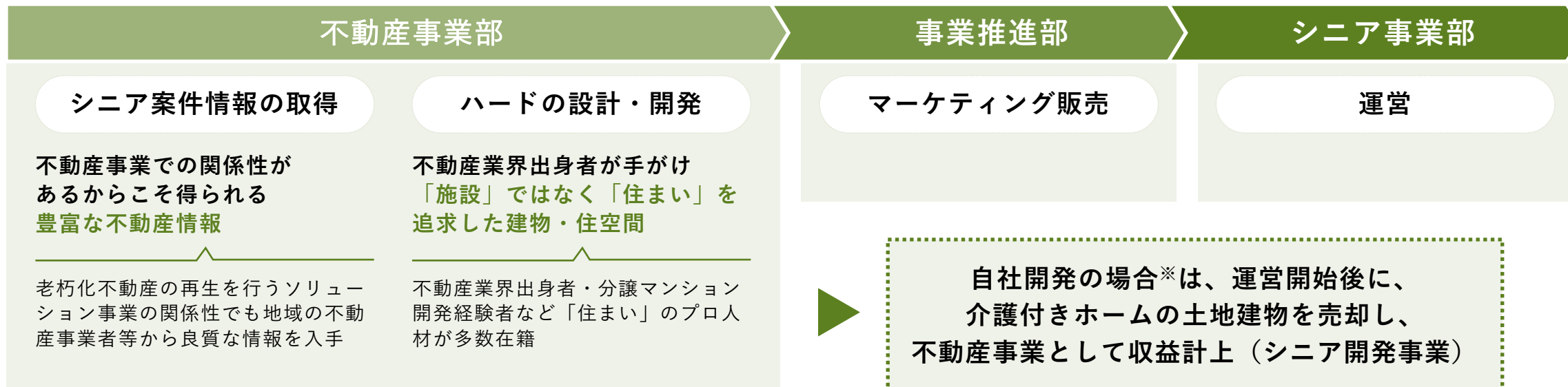
多様な人の幸せを提案（DE&I）

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



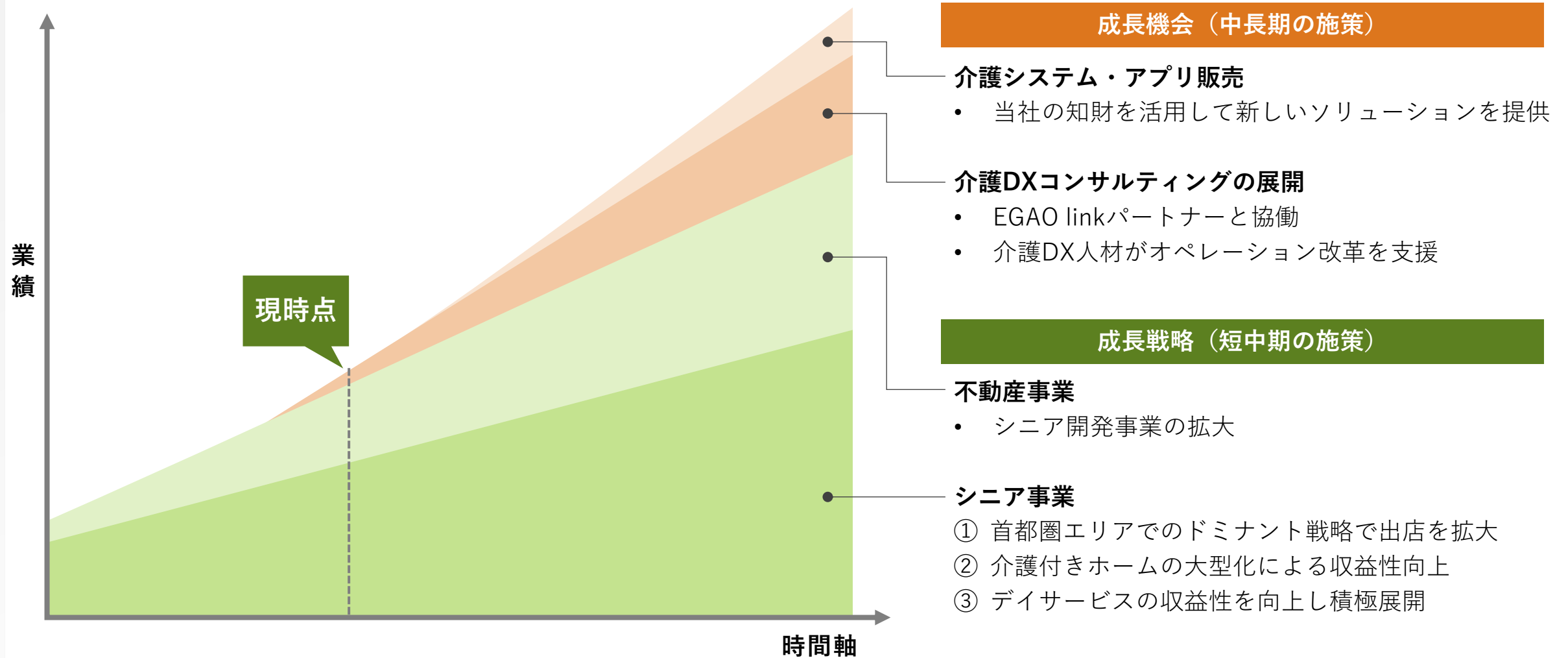
事例

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