

2026年 3月期 第2四半期（中間期）決算説明資料

暮らしを、共に。

as partners 

- 01 2026年3月期 第2四半期（中間期）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2四半期（中間期）決算業績

売上高・営業利益・経常利益・中間純利益ともに前年同期を大きく上回る結果

売上高

136.1億円

前年同期比 + 28.5%

営業利益

15.2億円

前年同期比 + 17.3%

経常利益

16.0億円

前年同期比 + 20.7%

中間純利益

10.9億円

前年同期比 + 20.8%

概要



シニア

- 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」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9月に「アズハイム入間」を新規開設。2025年11月新規開設の2事業所の開設経費を9月に前倒し計上



不動産

- シニア開発事業 第2四半期での売上はなし（第1四半期で販売済）
- ソリューション事業 3プロジェクトの販売実施

売上高は前年同期比+28.5%、今期通期予想に対する進捗率57.0%
営業利益・経常利益・中間純利益は前年同期及び今期通期予想を上回る進捗

	2025年3月期 第2四半期 (中間期)	2026年3月期 第2四半期 (中間期)	前年同期比 (増減額)	2026年3月期 予想※1	進捗率
(金額単位：百万円)					
売上高	10,587	13,610	+28.5% (+3,022)	23,863	57.0%
営業利益	1,303	1,528	+17.3% (+225)	1,460	104.6%
経常利益	1,328	1,603	+20.7% (+274)	1,508	106.3%
中間(当期) 純利益	904	1,092	+20.8% (+188)	1,065	102.5%

※1 2025年 5 月14日公表値

シニア

2Qで、今期開設の3事業所の新規開設経費が計上されるも、前期以前の新規開設ホームの**売上高・利益の増加**が寄与し、前年同期比**増収増益**で着地

不動産

シニア開発事業について「**アズハイム習志野**」、「**アズハイム葛飾白鳥**」の土地建物販売（1Q）ソリューション事業について計画通り販売したこと（2Q）により**前年同期比で増収増益**

(金額単位：百万円)		2025年3月期 第2四半期 (中間期)	2026年3月期 第2四半期 (中間期)	前年同期比	2026年3月期 予想	進捗率
シニア事業	売上高	6,684	7,562	+13.1%	15,607	48.5%
	セグメント利益	720	913	+26.8%	1,525	59.8%
	セグメント利益率	10.8%	12.1%	+1.3 pt	9.8%	—
不動産事業	売上高 ※含セグメント間の内部取引	3,983	6,091	+52.9%	8,331	73.1%
	セグメント利益	1,485	1,553	+4.6%	1,873	82.9%
	セグメント利益率	37.3%	25.5%	△11.8pt	22.5%	—

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、デイサービスの安定的な稼働率増加により増収

介護付きホーム
売上

6,214百万円

前期比 13.9%増

デイサービス
ショートステイ
売上

1,348百万円

前期比 9.6%増

シニア事業

売上高

7,562百万円（前年同期比 13.1%増）

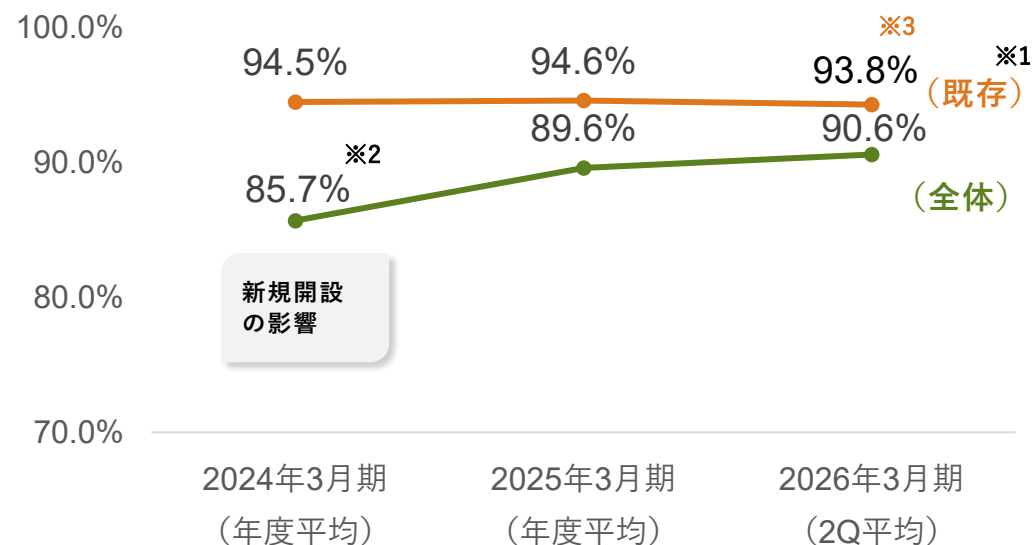
セグメント利益

913百万円（前年同期比 26.8%増）

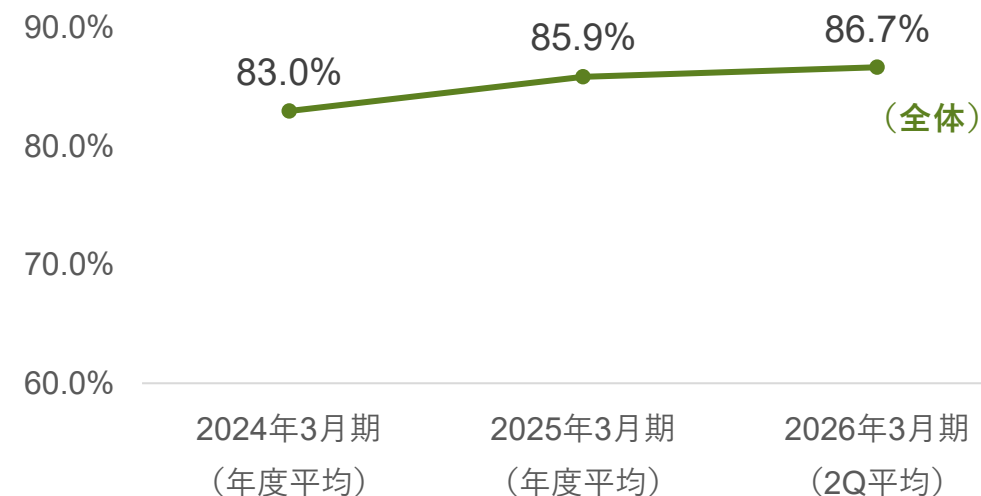
（セグメント間の内部取引を含む）

介護付きホームの**全体稼働率は上昇**。開設2年経過の既存ホームの稼働率は**94%前後の高稼働を継続**
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 **+0.8pt 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 2024年3月期開設の「アズハイム品川」、「アズハイム大田中央」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（1Q）
ソリューション事業について2Qで3つのプロジェクトを販売済



不動産事業

売上高 6,091百万円（前期比 52.9%増）

セグメント利益 1,553百万円（前期比 4.6%増）

（セグメント間の内部取引を含む）

1 Qでのシニア開発事業の「アズハイム習志野」「アズハイム葛飾白鳥」の販売および2 Qのソリューション事業の物件販売により**棚卸資産が減少**
シニア開発案件の土地取得及び建設進捗により**固定資産が増加**
利益剰余金の増加及び負債圧縮に伴い**自己資本比率が上昇（+4.6pt）**

(金額単位：百万円)	2025年3月末	2025年9月末	増減額	主な増減要因
流動資産	16,352	13,969	△2,382	
現金及び預金	6,855	6,992	+136	
売掛金	2,152	2,296	+144	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	4,322	△2,425	「アズハイム習志野」「アズハイム葛飾白鳥」の土地建物販売 ソリューション事業の物件販売
固定資産	5,054	7,181	+2,126	シニア開発案件に伴う土地取得及び建設仮勘定の増加
資産合計	21,407	21,150	△256	
負債合計	17,244	16,079	△1,165	シニア開発事業に係る借入返済
純資産合計	4,162	5,071	+908	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	21,150	△256	
自己資本比率	19.4%	24.0%	+4.6pt	利益剰余金の増加及び負債圧縮に伴い 自己資本比率上昇

大株主の状況（2025年9月末時点）

発行済株式の総数　： 3,580,400株
総株主数　　　　　： 2,295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	34.91
2	MIRARTHホールディングス株式会社（旧 株式会社タカラレーベン）	517,000	14.43
3	植村 健志（代表取締役）	162,600	4.54
4	伊藤 啓敏（取締役）	152,600	4.26
5	山本 皇自（取締役）	152,600	4.26
6	アズパートナーズ従業員持株会	122,746	3.42
7	日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	83,000	2.31
8	楽天証券株式会社	77,000	2.15
9	NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN（CASHPB） （常任代理人 野村證券株式会社）	74,200	2.07
10	松尾 篤人（取締役）	51,600	1.44

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 2Qにおいて営業利益・経常利益・中間純利益の今期通期予想を上回る進捗も下期投資増加により予想据え置き

	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）の開設経費が計上されるため、
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想定通りの進捗につき増収増益予想

(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	-

2026年3月期 四半期業績予想グラフ（売上高）

シニア

新規開設事業所の入居者増により**継続して売上高の増加を予定**

不動産

2Q販売予定の一部案件が3Qへ移行。その他の物件は想定どおり販売予定

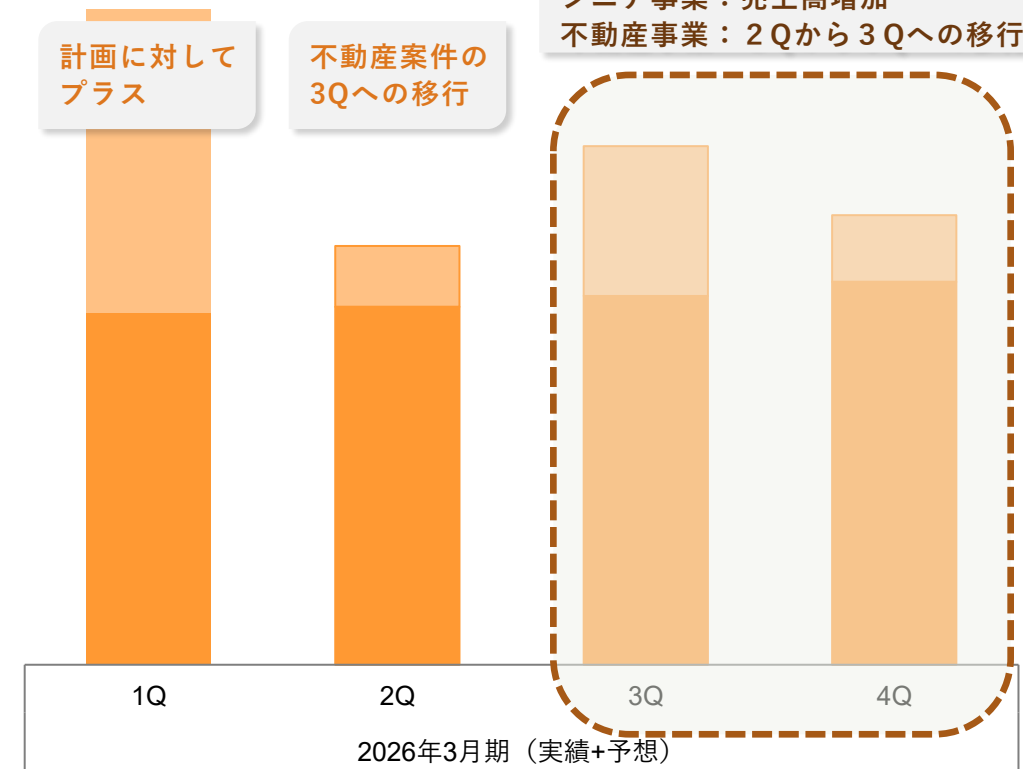
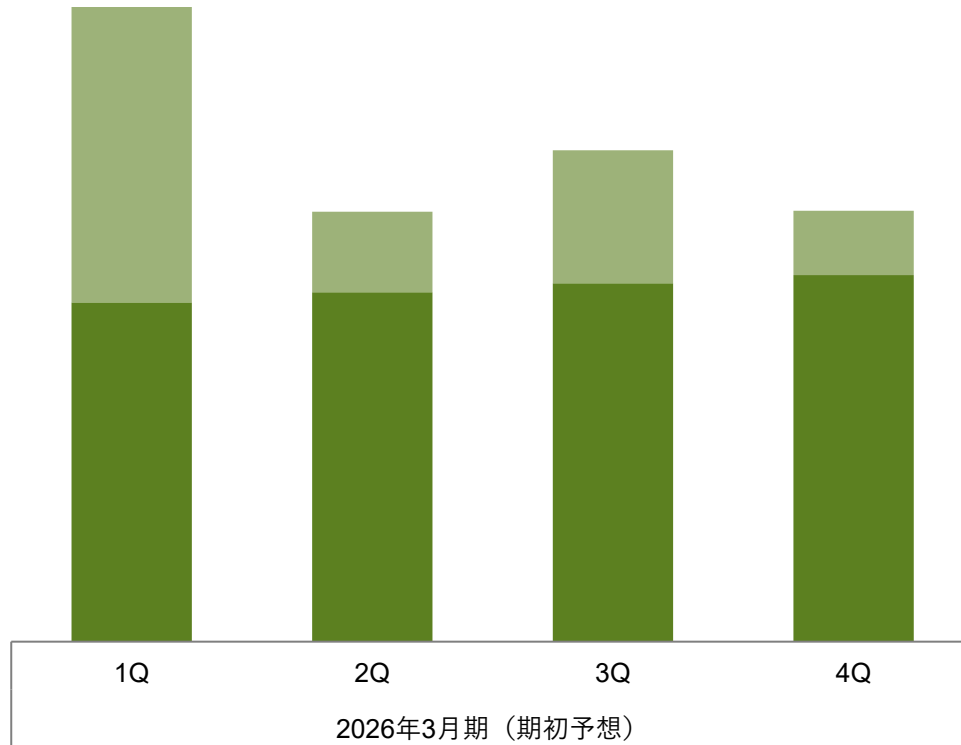
■ 売上高（期初予想）

■ 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

【下期予想】
シニア事業：売上高増加
不動産事業：2Qから3Qへの移行



2026年3月期 四半期業績予想グラフ（営業利益）

シニア

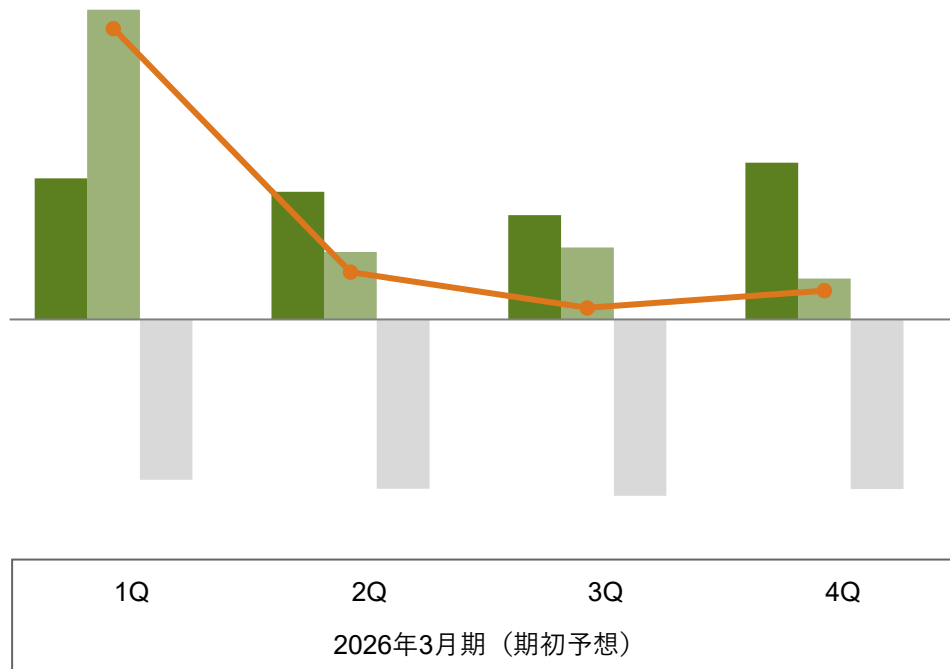
2Q～4QにLED取替工事等の追加修繕及び来期の新規開設経費を4Qで一部前倒し予定

不動産

2Q～4Qは引き続きソリューション事業の物件を販売見込み

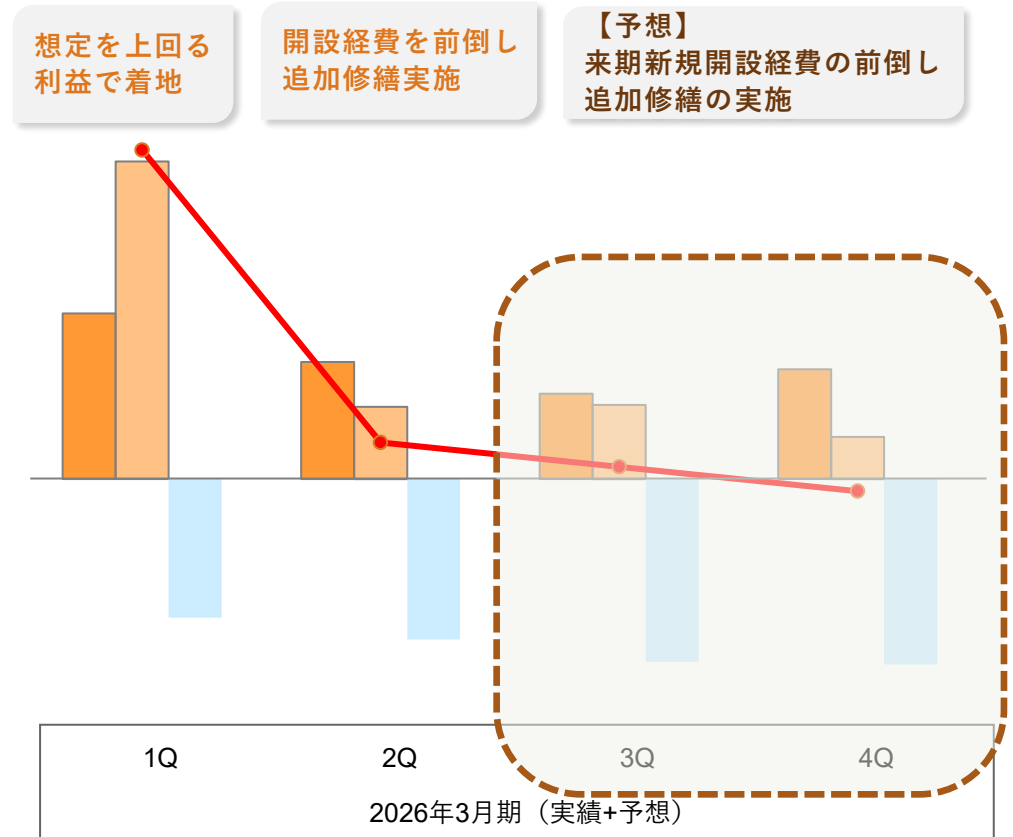
営業利益（期初予想）

■ 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）

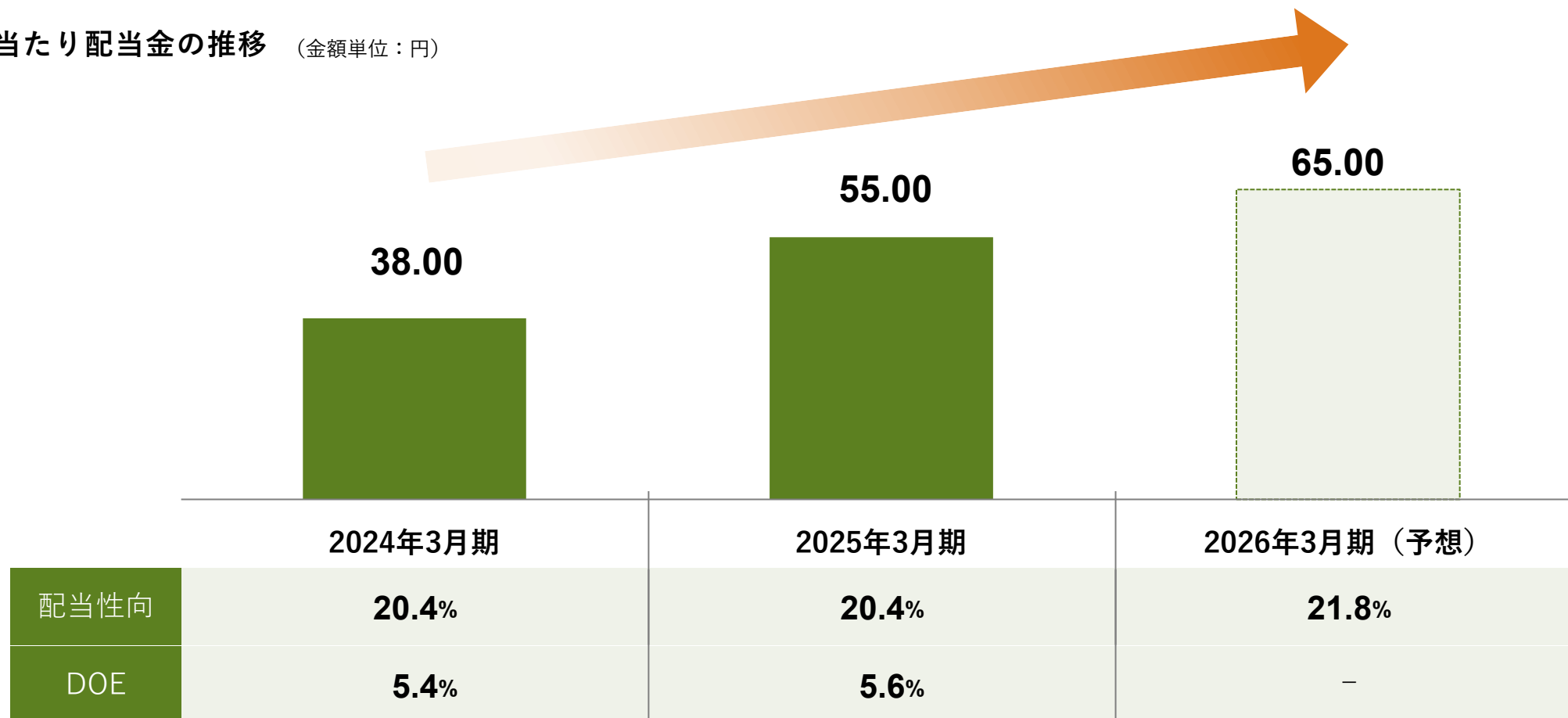
■ シニア事業（粗利）
■ 不動産事業（粗利）
■ 販管費（マイナスで表記）
● 営業利益



「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）



03

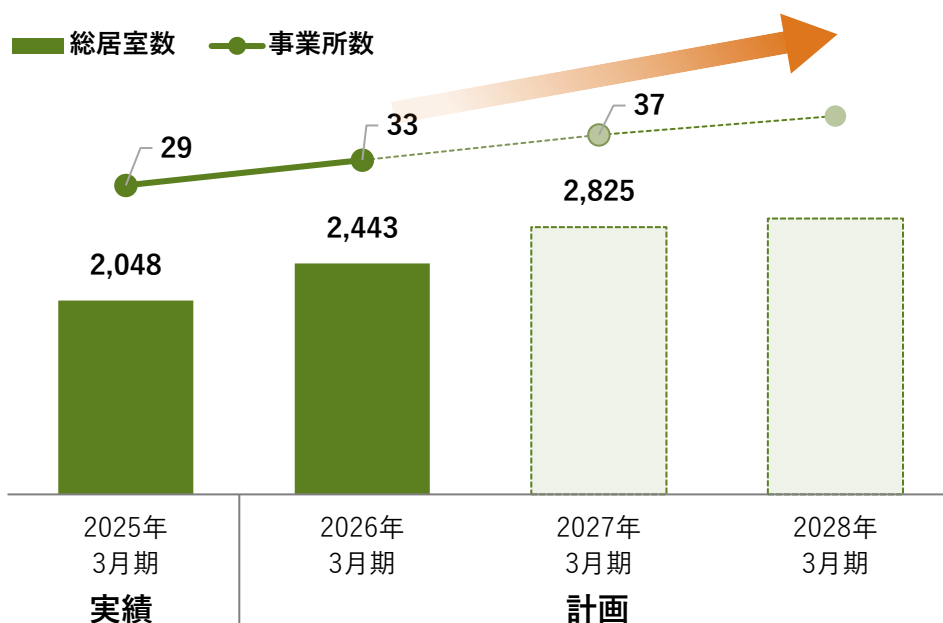
直近の動向

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月開設済	賃借
	アズハイム春日部	74室	2025年11月開設済	賃借
	アズハイム国立	128室	2025年11月開設済	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期以降 予定※1	アズハイム葛飾青砥	95室	2027年7月	賃借
	他、公募指定枠取得済み案件複数あり、事業化に向け進行中。 今後、情報が確定次第速やかに開示して参ります。			

※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

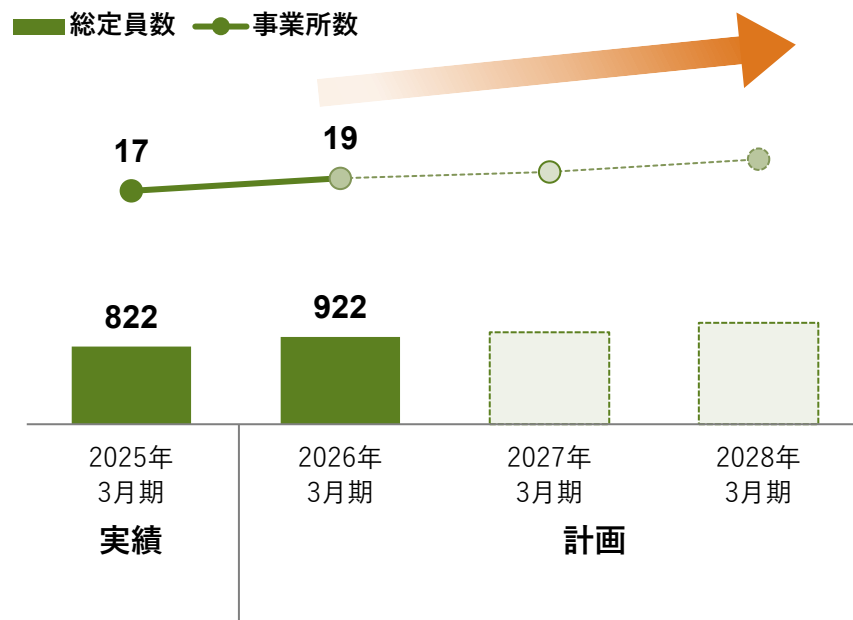
※2 当社が運営するシニア事業所は土地建物をオーナー様から賃借する場合と自社で保有する場合があります

「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 「総定員数」：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11月 開設済	賃借
	アズハイム青葉台 デイサービスセンター	50名	2026年3月	賃借
27/3期以降 予定※1	アズハイム松戸日暮 デイサービスセンター	50名	2027年3月期	賃貸
他、新規案件複数あり、事業化に向け進行中。 今後、情報が確定次第速やかに開示して参ります。				

※1 これらのデイサービスセンター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

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
(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

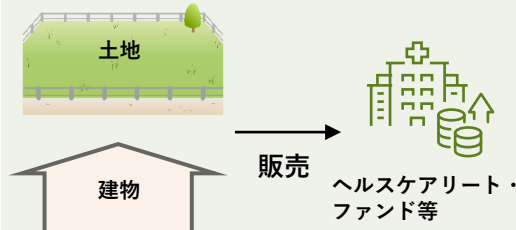


2025年1月より
アズハイム葛飾白鳥 開所・運営開始

販売・販売後

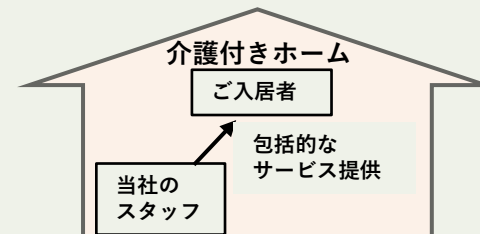
不動産

- ・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

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サポート導入法人との連携



● パラマウントベッド株式会社の支店にて説明会実施

○ 関東圏の金融機関、介護DXサポート導入法人へアプローチ実施

紹介ルートを開拓



機器メーカー

① パラマウントベッド株式会社の全国各支店で介護DXサポートによる介護現場の生産性向上を説明。



金融機関

② 関東圏の金融機関に提案開始。介護現場の生産性向上で人手不足の社会課題解決を実現すべく協働を画策。



介護 DX
サポート導入法人

③ 介護DXサポート導入法人と連携、オペレーション変革による業務効率化実績を活かして介護事業者に提案。

国際福祉機器展2025にも出展



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

ケアマネ業務を変革する**AIケアプランプロトタイプ**を国際福祉機器展で初披露
「**ケアプランを“最短1分”で生成**」 ケアマネジメント業務に大きな変革を起こします
今期末までに完成版リリース、来期、外部販売に向けて進行中

プレスリリース内容

2025年10月8日（水）から10日（金）まで東京ビッグサイトで開催される「H.C.R.2025 第52回国際福祉機器展」に出展し、ベンダーではなく介護事業者自らが開発したAIによる**本格的なケアプラン作成プロトタイプ「ぽち1」**を公開しました。

■ 2025年10月1日HP公開

<https://www.as-partners.co.jp/information/information-2305/>



AIケアプラン「ぽち1」の特徴

特徴1：**個別性**…ご入居者の望む暮らしから個別課題・個別目標を抽出設定。ご入居者の想いを大切したケアプランへ。
特徴2：**拡張性**…サービス方針・サービス内容カスタマイズにて反映。所属事業所・地域資源を活かしたケアプランを作成。
特徴3：**再現性**…データとロジックに基づくことでケアマネジャーが想定するケアプランを作成。



※HCRブースの様子

介護付きホーム「アズハイム三鷹」日本初の「**パンデミックレディ施設認証**」を取得
包括的かつ効率的な感染症対策を実施する仕組みを構築し、**感染症に強い事業所づくりへ**

プレスリリース内容

「アズハイム三鷹」は、2025年10月21日、感染症対策における新たな国際基準「パンデミックレディ施設認証」を日本で初めて取得しました。

■ 2025年11月11日HP公開

<https://www.as-partners.co.jp/information/information-2337/>



パンデミックレディ認証とは

産学共同による「Pandemic Ready 共同研究講座」で検証された科学的エビデンスに基づき、感染症リスクを低減させるために策定された施設基準を満たした施設に授与されるものです。

この基準は、**建物・設備・装備、運用など、感染症対策の要となる要素を中心に約150項目**にわたって定められており、事業所全体で包括的かつ効率的に感染症対策を実施する仕組みを構築しています。



2025年8月27日 アズハイム入間（9月1日オープン）開所式を実施
埼玉県入間市に新規開設した「アズハイム入間」でオープニングスタッフと開所式を実施。地域に根差したサービスで、利用者のご家族に信頼される運営を目指します。



2025年6月～10月 海外現地研修の実施と成果

7月インドネシア、8月フィリピン、9月バングラデシュにて
特定技能実習生向け現地研修を実施。
座学と実技を通じて高い意欲を引き出し、異文化理解を促進。
9月にはインドネシアから22名、10月にはミャンマーから26名が
入社し、各配属先で順調に業務を開始しています。
11月にはバングラデシュ16名の入社を予定しています。



2025年10月1日 内定式を実施

来春入社予定の2026年度内定者を対象に内定式を実施しました。
95名の内定者が一堂に会し、企業理念やビジョンを共有。
前半は式典、後半はレクリエーションを実施し、
入社に向けたモチベーション向上とコミュニケーション促進を図りました。



■ 事故概要

- ・ 2025 年 7 月 14 日、アズハイム町田デイサービスセンターの送迎車の電柱・ガードレールへの衝突事故
- ・ ご利用者様 1 名がご逝去、ほかご利用者 6 名、スタッフ 2 名が重軽傷。

■ 事故の原因

- ・ R ギアのまま坂道を前進したことによるエンスト発生、ブレーキ・ハンドルの制御が著しく低下
- ・ 車椅子乗車時における正しいシートベルト着用の運営ができておらず、当該ご利用者様 1 名のみがご逝去に至る

■ 再発防止策

- ・ 日常的に車椅子を使用しない方への車椅子での乗車を原則として禁止
- ・ 車椅子乗車の場合の車椅子の固定、肩・腰の両シートベルト着用の徹底
- ・ 全ドライバーへの運転適性確認の強化
- ・ 送迎業務に従事する職員に向けて正しい車椅子乗車及び車両事故対応のマニュアル等に則した研修を実施

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。

このような事故を二度と起こさないという固い決意のもと、再発防止に向けて尽力しております。

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	5億9,924万円（2025年 9 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。

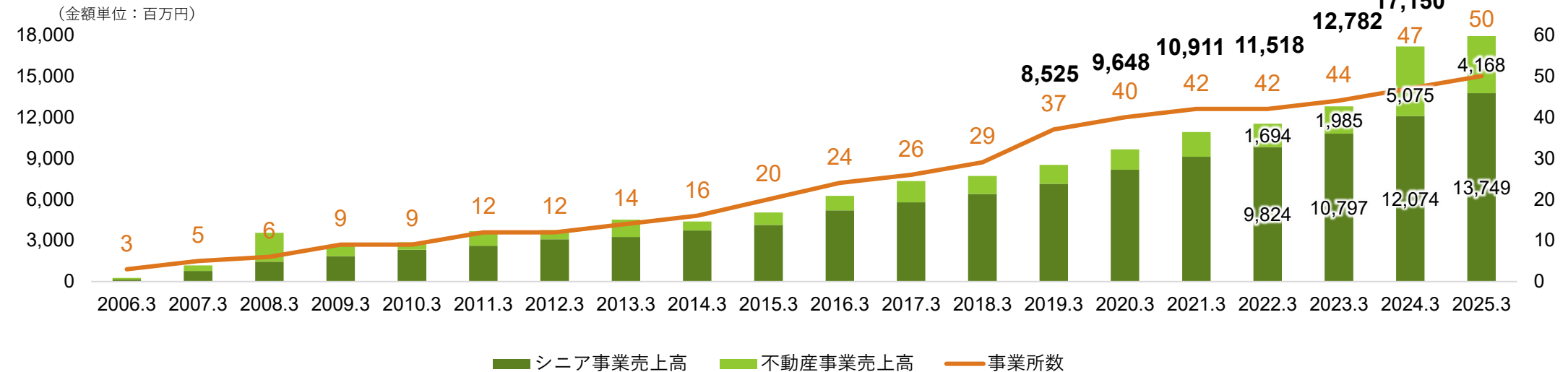


社外監査役 **塩生 朋子**

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	14	8	2	24
神奈川県	6	3	1	10
埼玉県	8	5	1	14
千葉県	4	1	0	5
茨城県	0	1	0	1
合計	32	18	4	54

スタッフ・ご入居者家族に利便性の高い国道16号線内側に集中出店

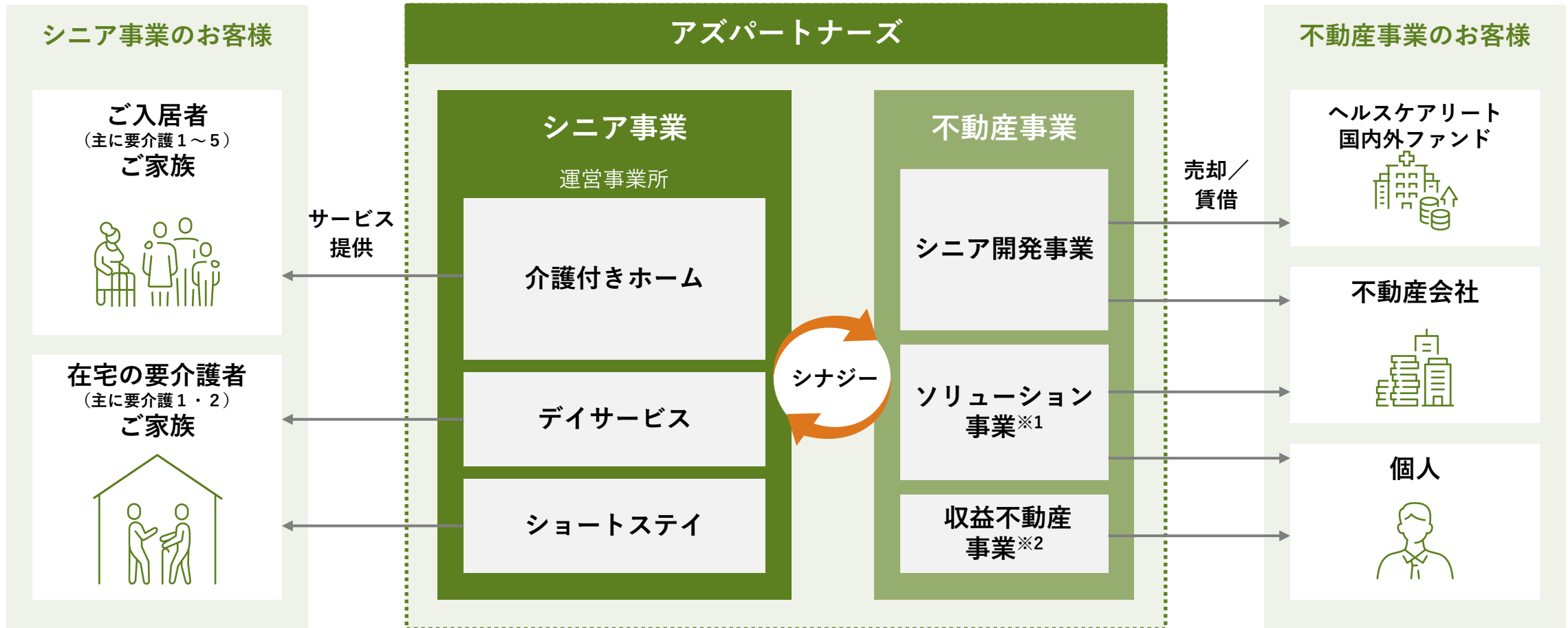


※2026年3月期は新たに介護付きホーム4棟、デイサービス2棟の新規開設予定

介護付きホーム	開設(予定)時期
アズハイム入間	2025年9月開設済
アズハイム春日部	2025年11月開設済
アズハイム国立	2025年11月開設済
アズハイム足立六町	2025年12月

デイサービス	開設(予定)時期
アズハイム春日部 デイサービスセンター	2025年11月開設済
アズハイム青葉台 デイサービスセンター	2026年3月

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
32事業所
※2025年11月

総居室数
2,348室
※2025年11月

稼働率※
93.8%
※2025年9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%)

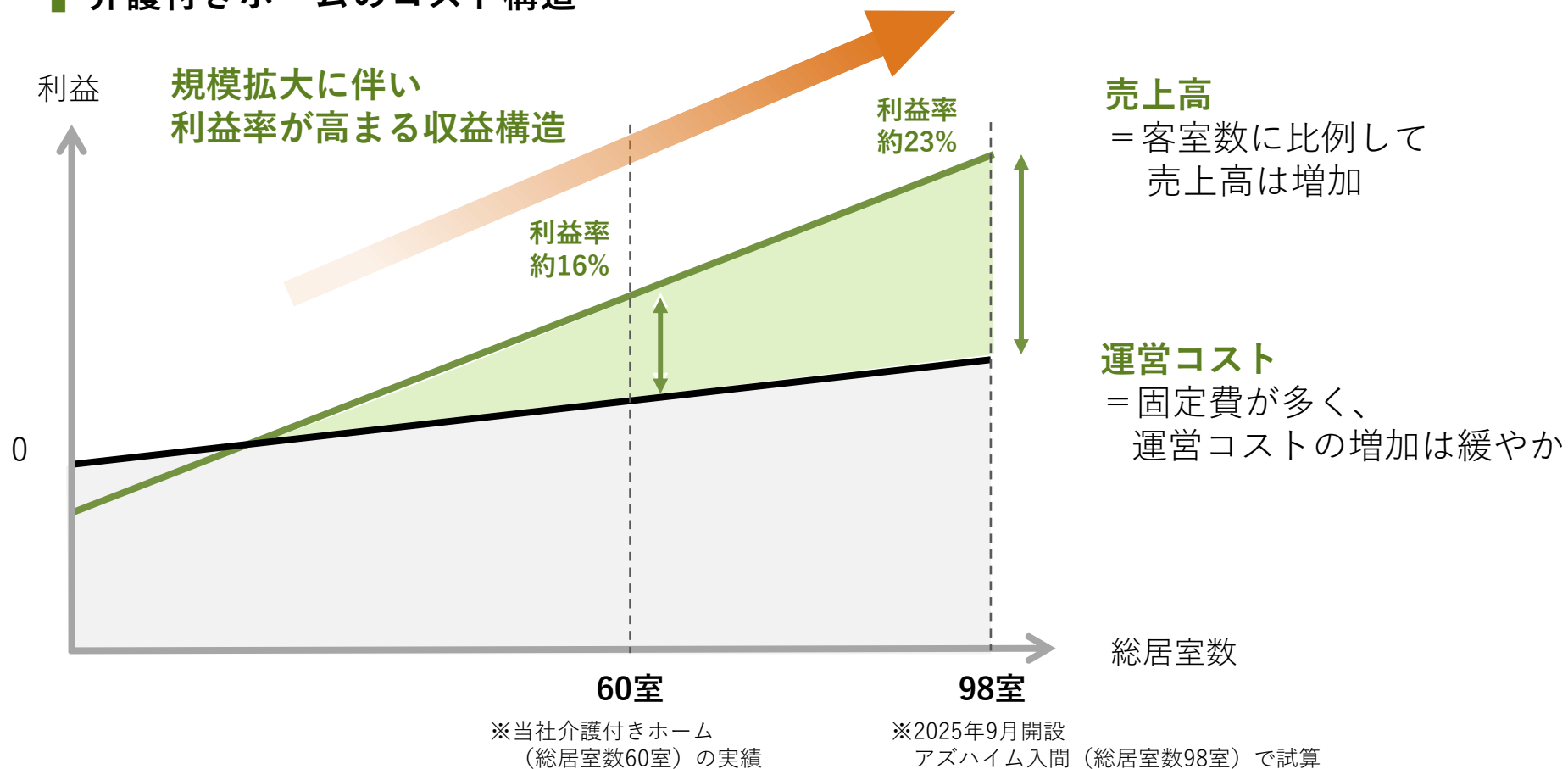
→ スタッフ処遇改善

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



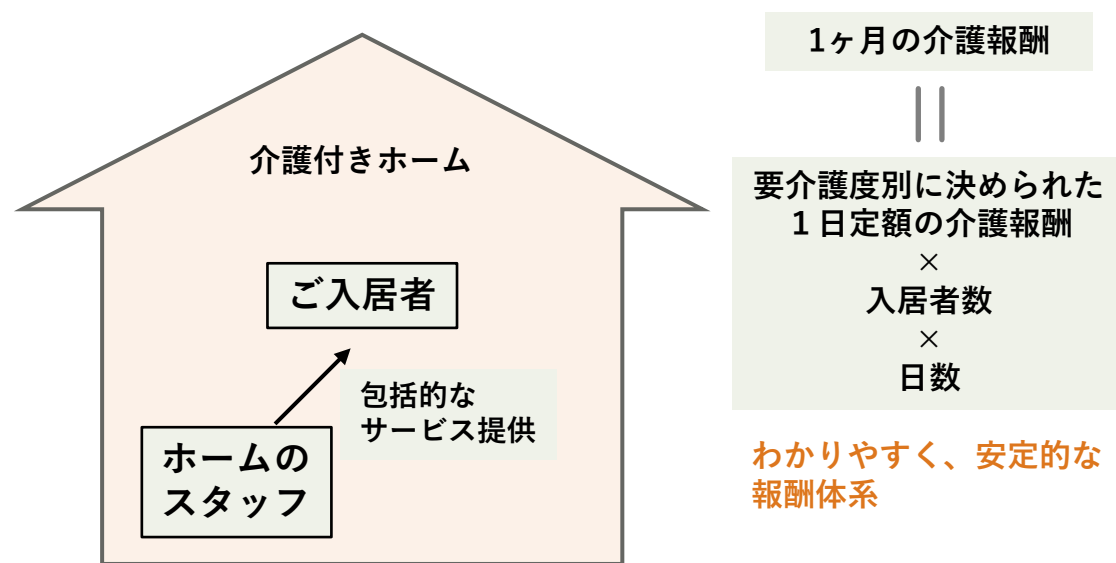
当社は「介護付きホーム（介護付有料老人ホーム）」、「デイサービス」、「ショートステイ」を実施
入居サービスの中では、わかりやすく安定的な運営が可能な**介護付きホームの運営に特化**

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	32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	18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	

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

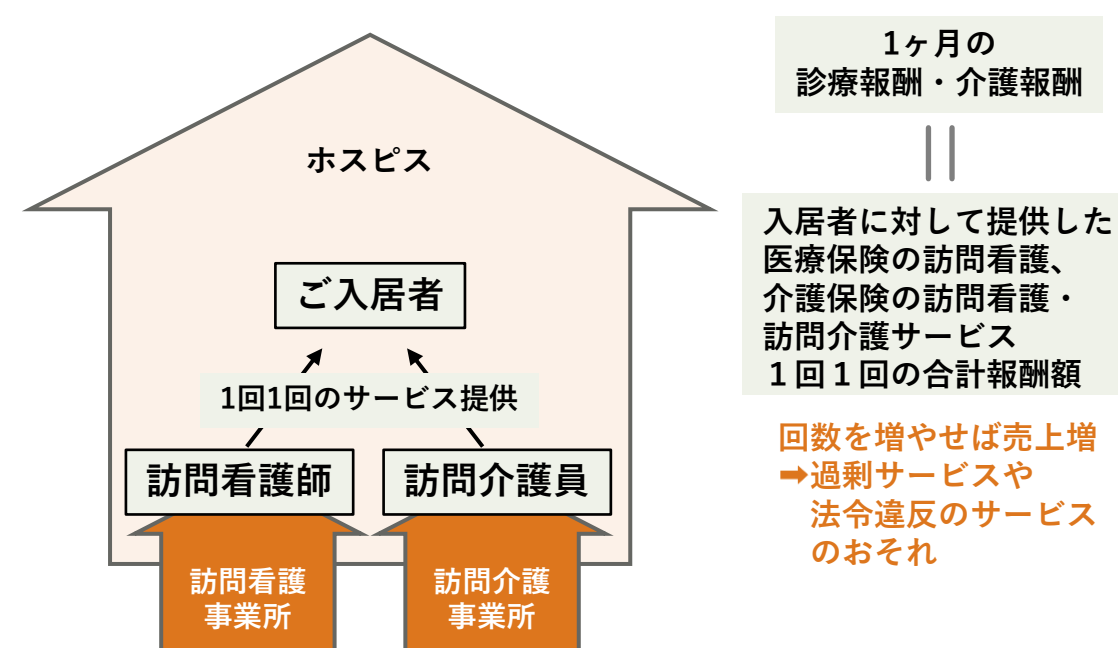
介護付きホーム 当社のホームすべて

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」



「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
18事業所
※2025年11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

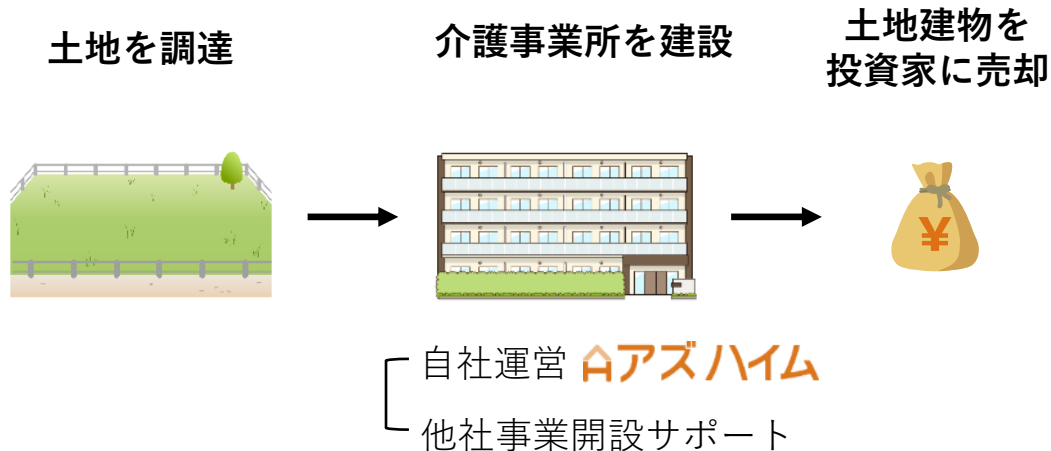
（アズハイム習志野）



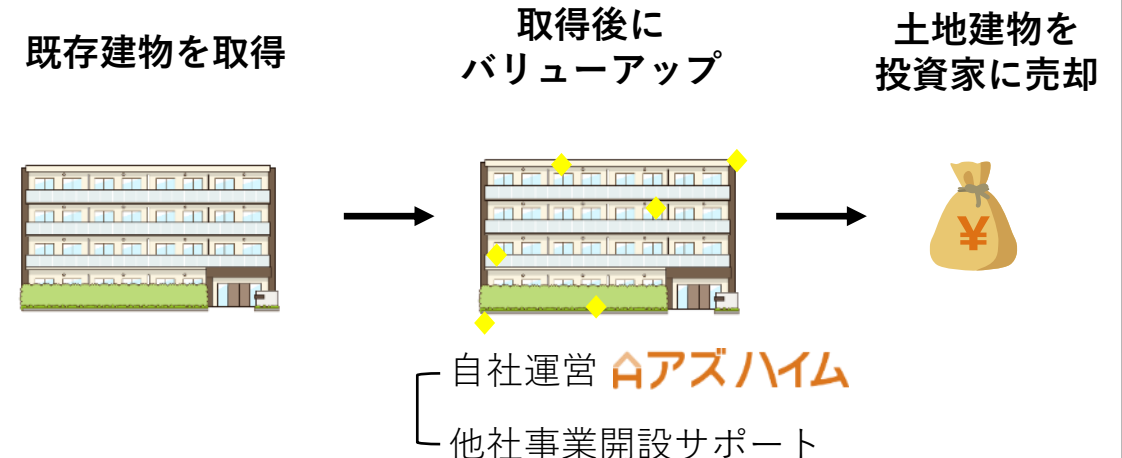
（アズハイム東浦和）



■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）



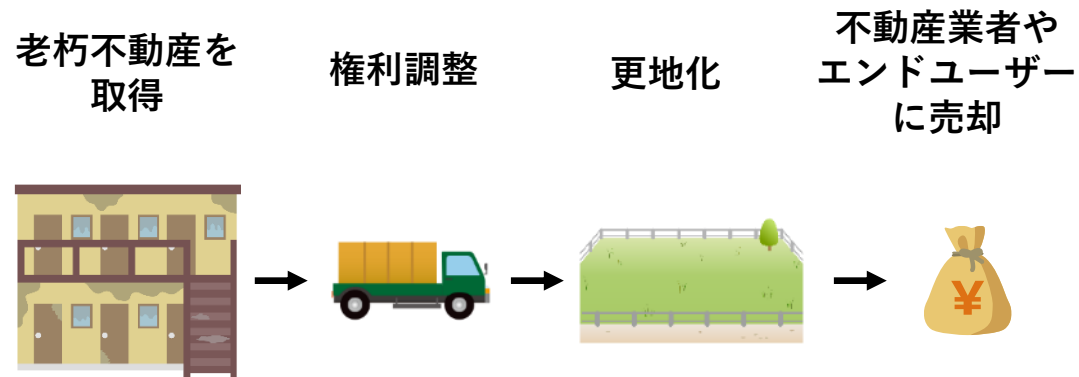
■既存建物を取得しバリューアップするケース （アズハイム東浦和のケース）



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

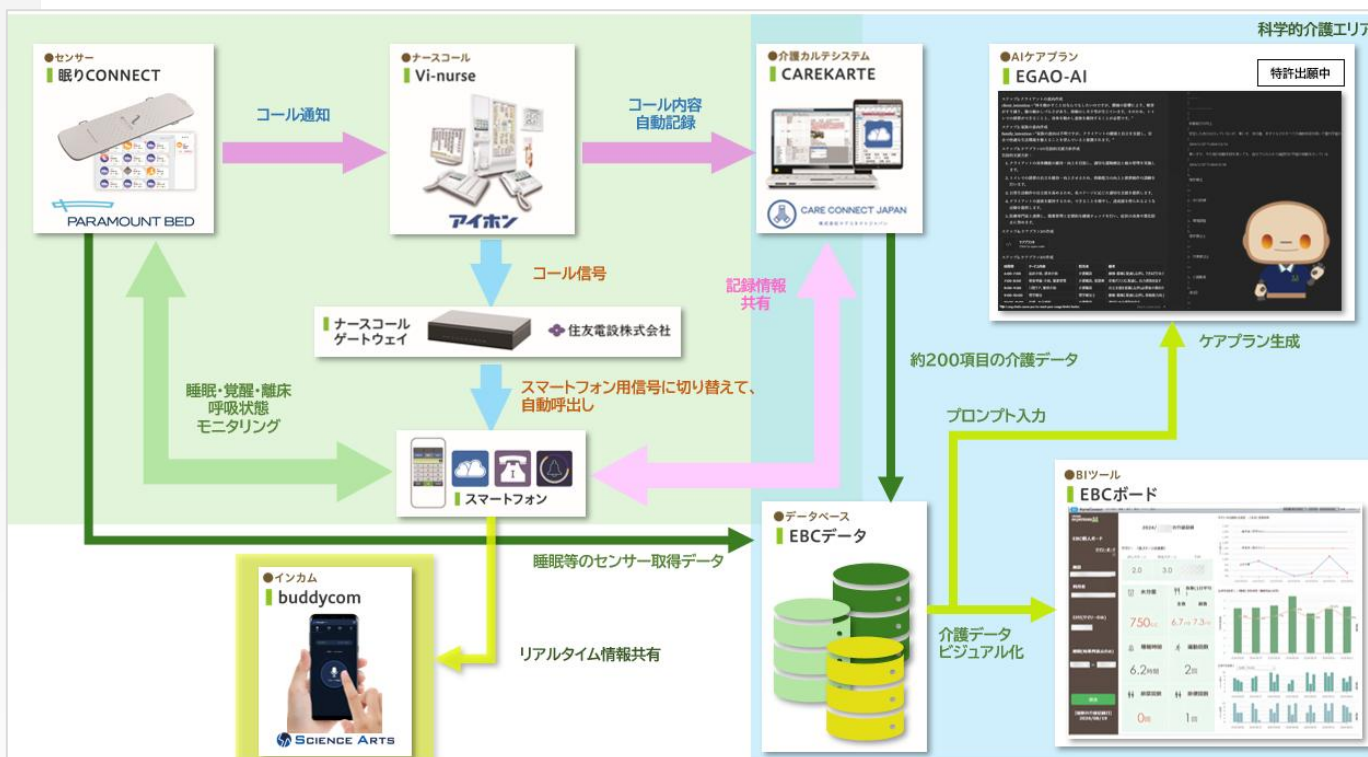


当社とベンダーで開発したIoTシステム「**EGAO link**」により、**介護業務の効率化・生産性向上**を実現。
創出された時間と蓄積されたデータにより、ご入居者の個別ケアと根拠のある介護を推進
AIケアプランとBIツールの活用を加えて、更なる進化を目指す

※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

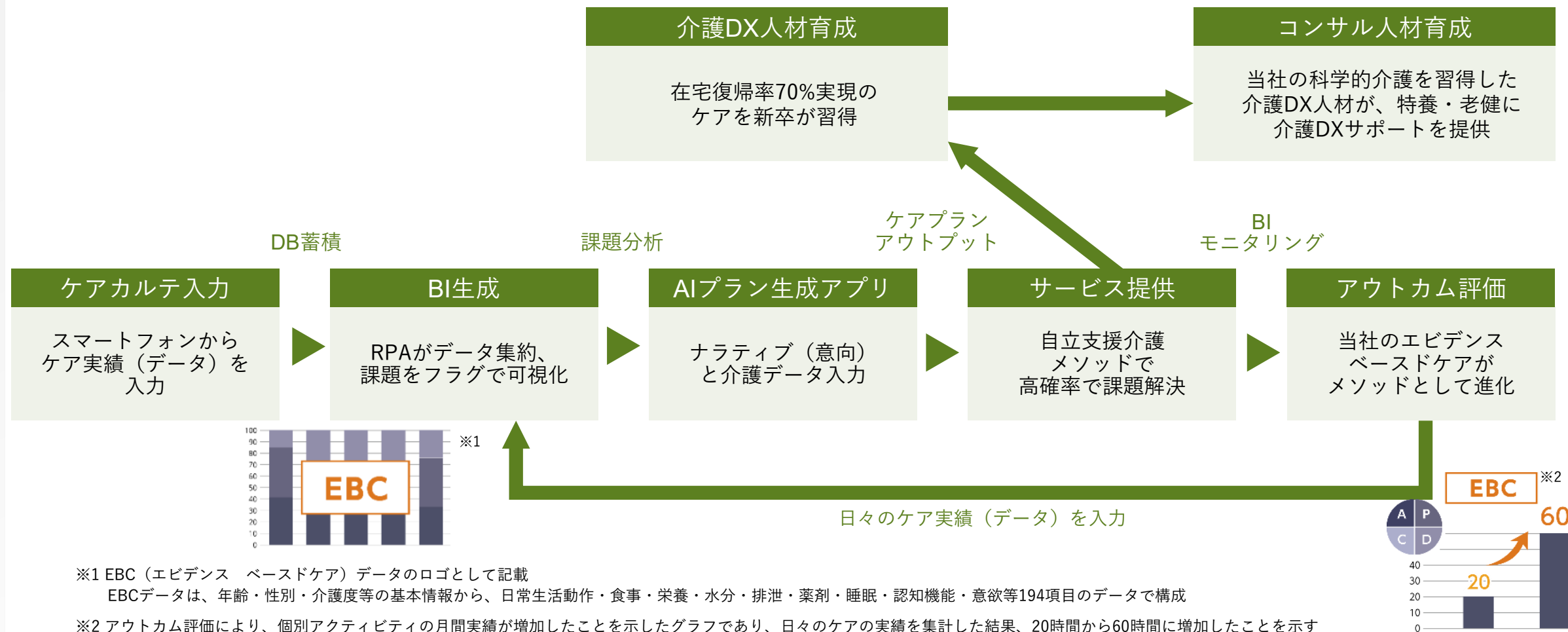
▶ 夜間巡回・訪室・介護記録業務にかかる負荷を低減

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ケアプランを2025年10月より全ホームでテスト運用開始



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

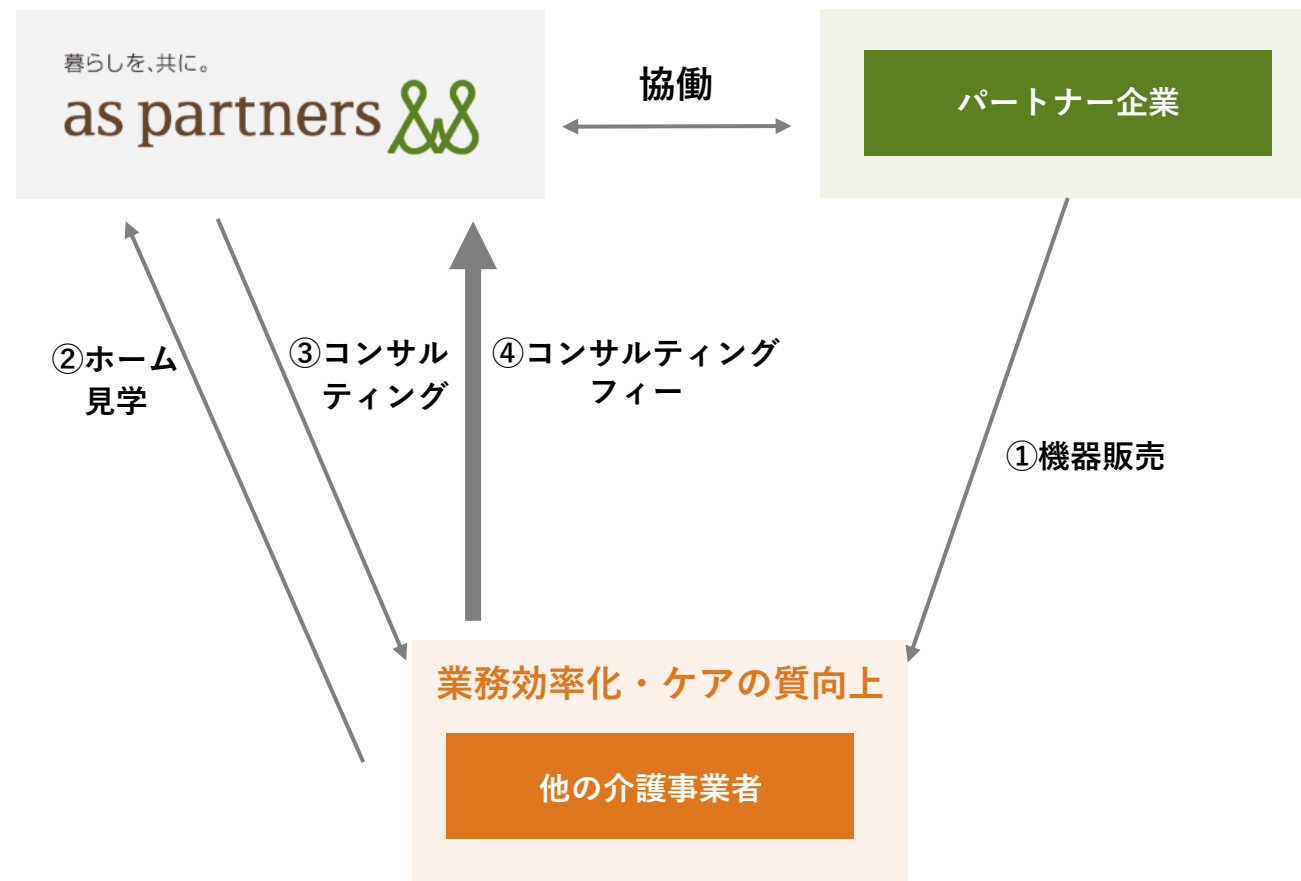
課題
1 生産年齢人口減少に伴う
他産業を含めた人材不足

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、他の介護事業者へ介護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

介護事業者に販売・
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

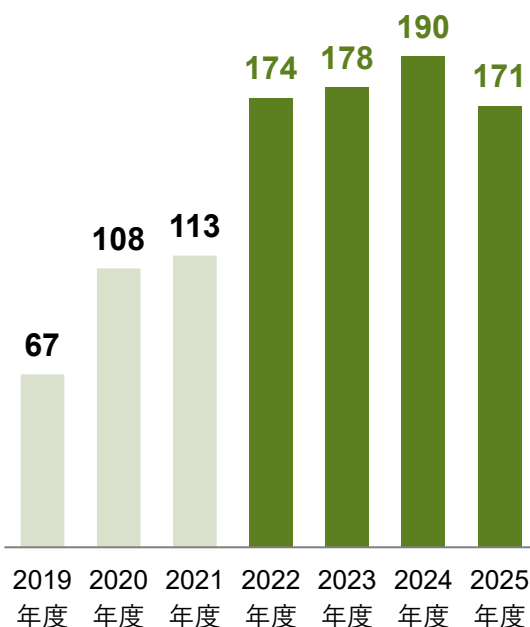


全国の特別養護老人ホーム
介護老人保健施設
介護付きホーム(介護付有料老人ホーム)

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**

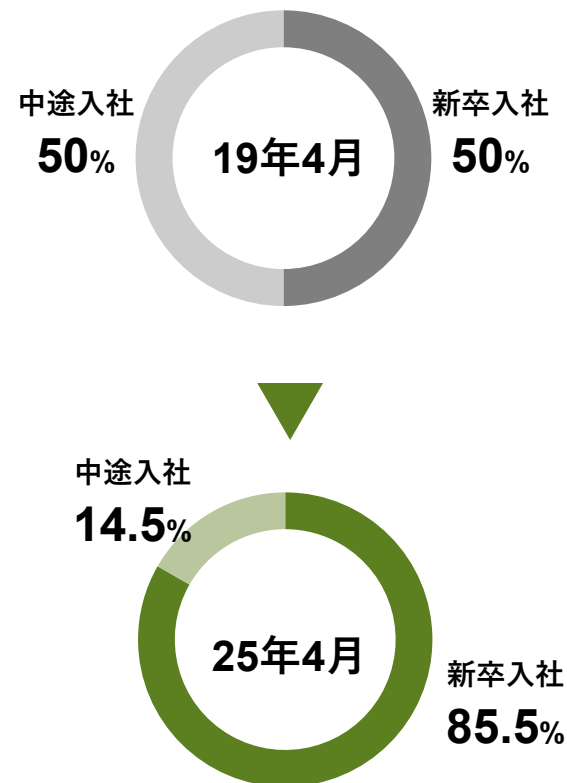
新卒

■ 新卒採用者数の推移 (名)



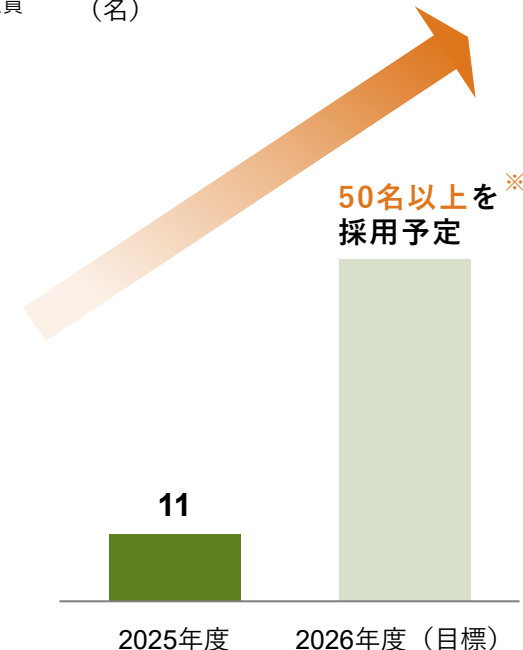
■ 新卒入社比率※

※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

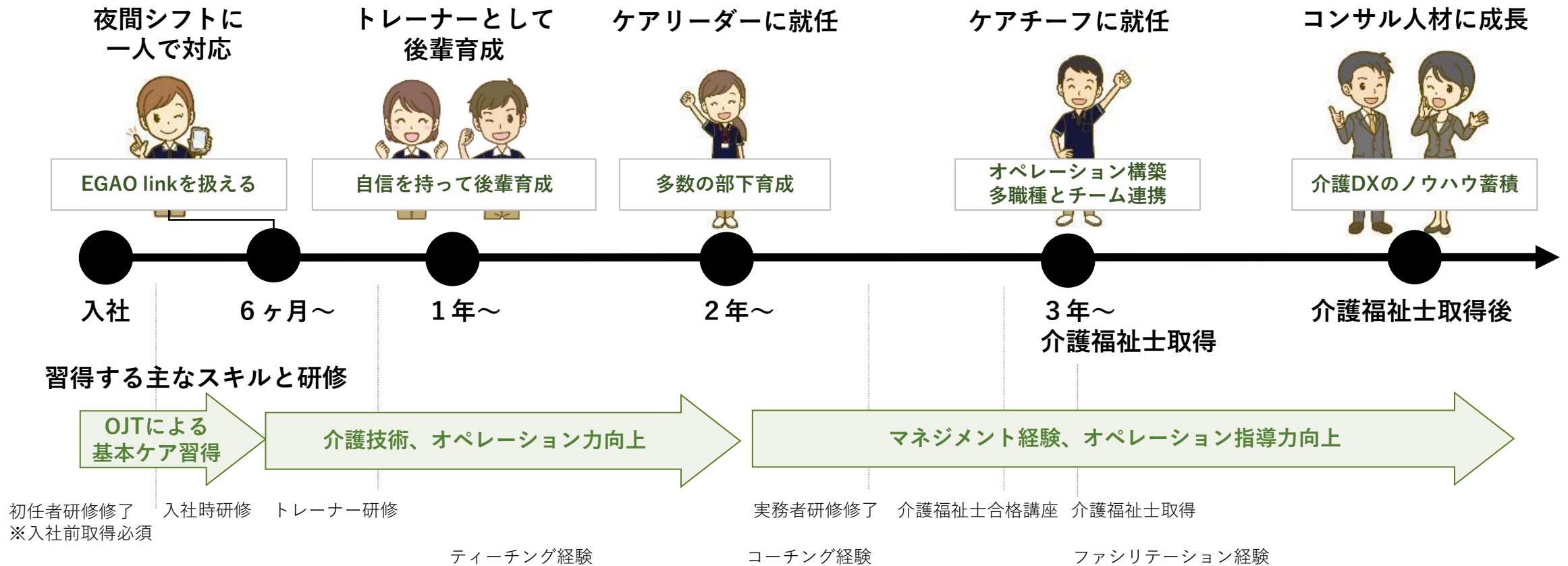
■ 受入国

- ・ 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



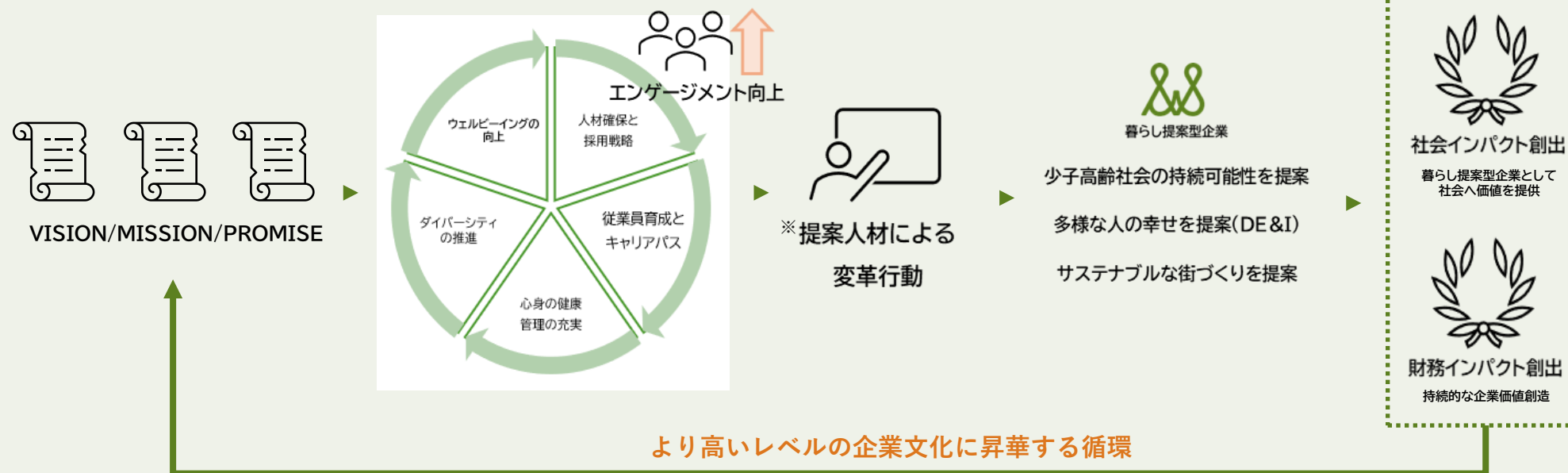
新卒入社社員を介護DX人材に育成するプロセスが確立しており、
中長期の業績成長と業界活性化を担う人材の育成が可能

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



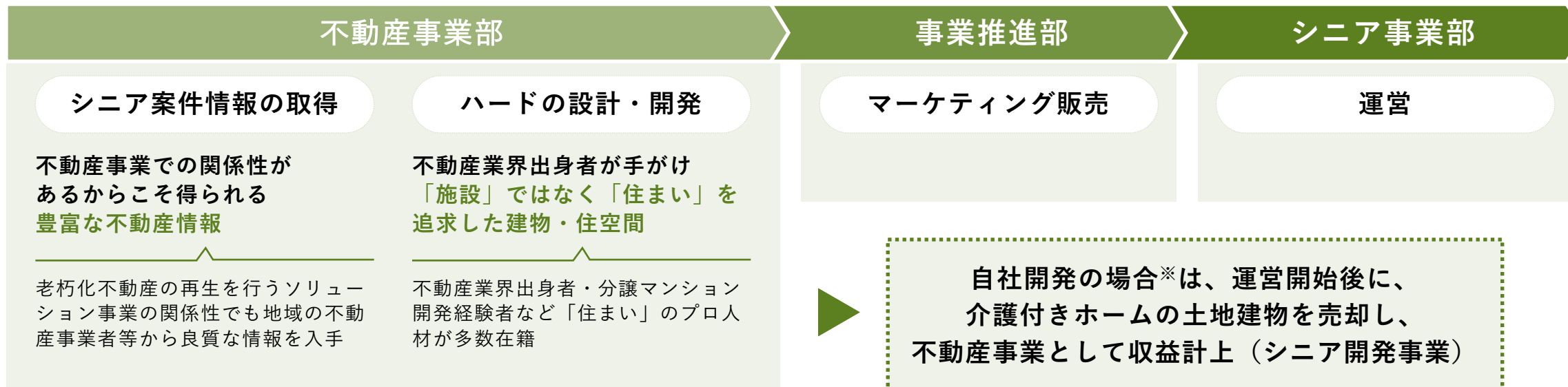
多様な人の幸せを提案（DE&I）

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



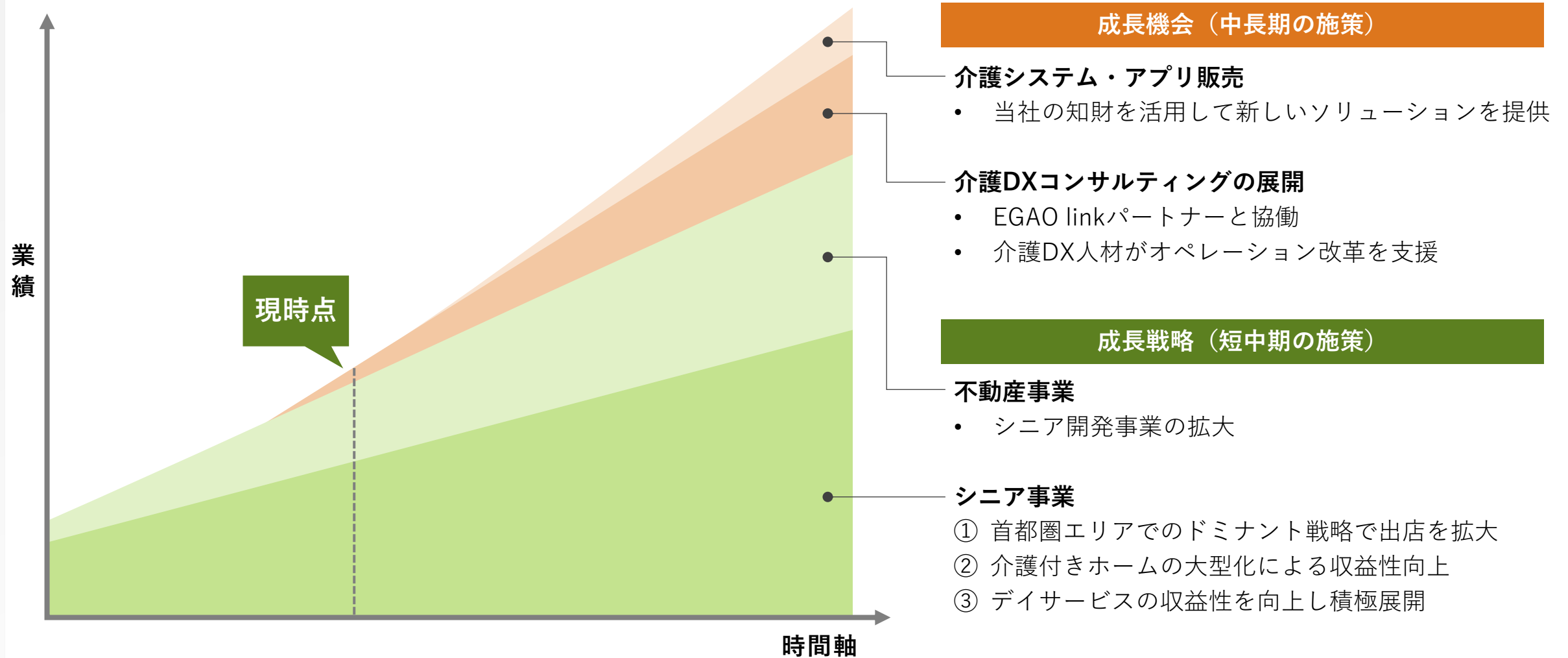
事例

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