

2026年 3月期 第3四半期決算説明資料

暮らしを、共に。

as partners 

- 01 2026年3月期 第3四半期決算業績
- 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3四半期決算業績

売上高・営業利益・経常利益・四半期純利益ともに2Qに続き **前年同期を大きく上回る結果**

売上高

190.8億円

前年同期比 + 34.8%

営業利益

16.0億円

前年同期比 + 22.6%

経常利益

16.9億円

前年同期比 + 25.7%

四半期純利益

11.3億円

前年同期比 + 25.9%

概要



シニア



不動産

- 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、売上・利益に貢献**
- 第3四半期では、2025年11月に「アズハイム国立」「アズハイム春日部（デイサービス併設）」、2025年12月に「アズハイム足立六町」の**3つのホーム、1つのデイサービスを新規開設**
- シニア開発事業 第3四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 第3四半期は5プロジェクトの販売を実施（累計7プロジェクト）

売上高は前年同期比+34.8%
営業利益・経常利益・四半期純利益は前年同期比20%以上プラスの結果

	2025年3月期 第3四半期	2026年3月期 第3四半期	増減額	前年同期比
(金額単位：百万円)				
売上高	14,159	19,085	+4,926	+34.8%
営業利益	1,311	1,607	+295	+22.6%
経常利益	1,345	1,691	+345	+25.7%
四半期純利益	905	1,139	+234	+25.9%

セグメント別 第3四半期決算概要

シニア

今期 3 Qまでに5事業所開設のため売上高は増加したものの、開設経費計上に伴い営業利益は減少
一方、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

シニア開発事業では「**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では引き続き計画通り販売し、前年同期比で**増収増益**

(金額単位：百万円)		2025年3月期 第3四半期	2026年3月期 第3四半期	増減額	前年同期比
シニア事業	売上高	10,188	11,478	+1,290	+12.7%
	セグメント利益	1,137	1,176	+39	+3.4%
	セグメント利益率	11.2%	10.3%	—	△0.9 pt
不動産事業	売上高 <small>※含セグメント間の内部取引</small>	4,094	7,689	+3,595	+87.8%
	セグメント利益	1,505	1,895	+389	+25.9%
	セグメント利益率	36.8%	24.6%	—	△12.2pt

前期以前開設ホーム及び今期開設の**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

9,443百万円

前期同期比 +13.6%

デイサービス
ショートステイ
売上

2,035百万円

前期同期比 +8.6%

シニア事業

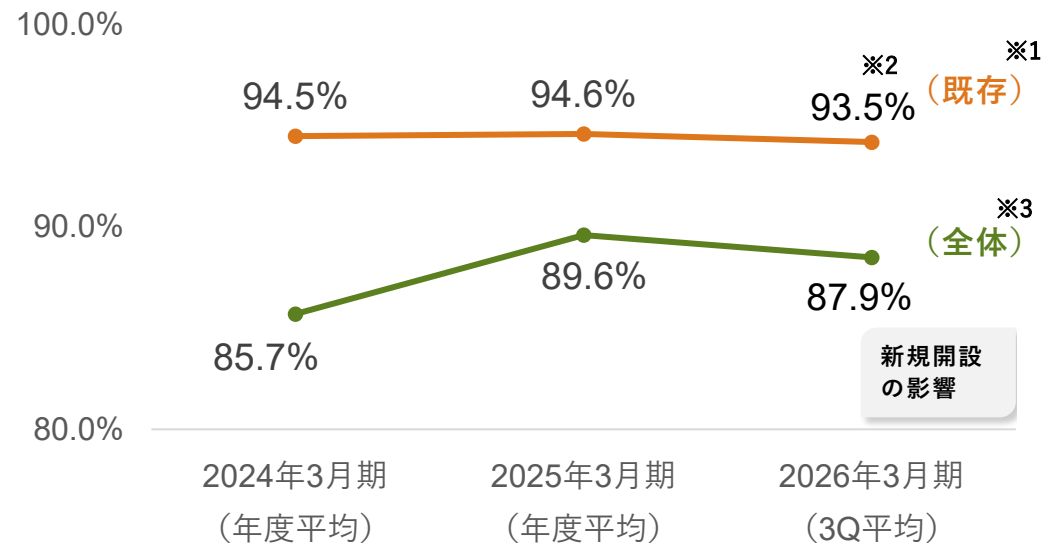
売上高 11,478百万円 (前年同期比 +12.7%)

セグメント利益 1,176百万円 (前年同期比 + 3.4%)

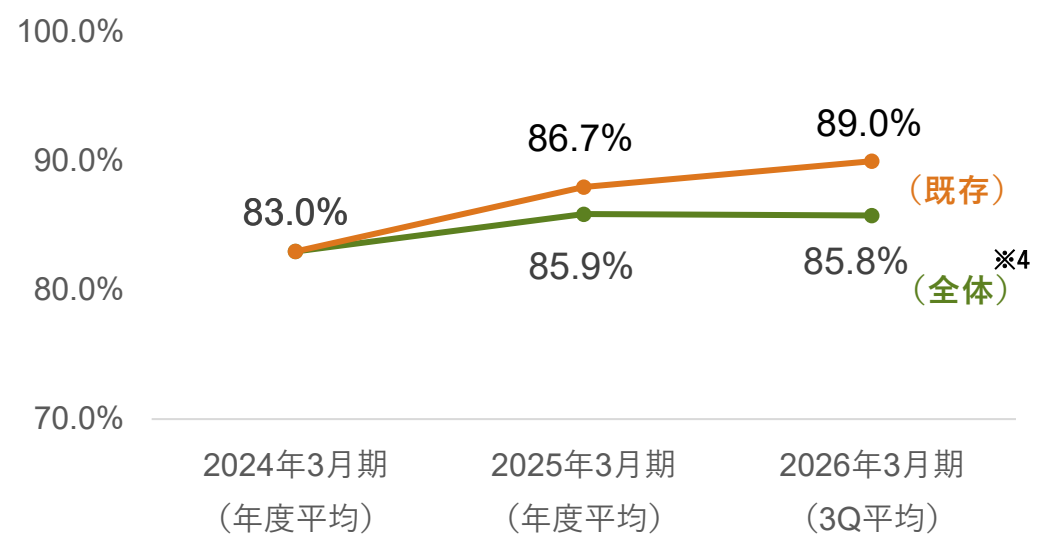
(セグメント間の内部取引を含む)

介護付きホームの全体稼働率は新規開設増加により減少。既存ホームの稼働率は**94%前後の高稼働を継続**
デイサービスの既存事業所についても順調に**高稼働を継続**

介護付きホーム



デイサービス



- ※1 既存：開設月から24ヶ月（2年）を経過したものを対象として算定
- ※2 2024年3月期開設の「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」が開設2年経過により既存ホームとして算定
- ※3 2Q～3Qに新規開設した4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
- ※4 3Qに新規開設した「アズハイム春日部デイサービスセンター」の開設初期の稼働率が影響

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は、1Q～3Qで累計7プロジェクトを販売済

シニア開発事業
売上

5,181百万円

前期同期比 +65.5%

ソリューション事業
売上

2,206百万円

前期同期比 +136.7%

収益不動産事業
売上

300百万円

前期同期比 △2.1%

不動産事業

売上高

7,689百万円（前期同期比 +87.8%）

セグメント利益

1,895百万円（前期同期比 +25.9%）

（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から3Q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**
長期預金への預入れ及び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**
利益剰余金の増加に伴い**自己資本比率が上昇（+2.7pt）**

(金額単位：百万円)	2025年3月末	2025年12月末	増減額	主な増減要因
流動資産	16,352	10,676	△5,675	
現金及び預金	6,855	4,241	△2,614	長期預金への預入れ △2,800
棚卸資産 (販売用不動産等)	6,747	3,630	△3,117	「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	12,501	+7,446	
有形・無形 固定資産	3,789	8,051	+4,262	シニア開発案件に伴う土地取得及び建設仮勘定の増加
投資その他の 資産	1,265	4,449	+3,183	長期預金への預入れ +2,800
資産合計	21,407	23,178	+1,770	
負債合計	17,244	18,056	+812	シニア開発事業に係る借入
純資産合計	4,162	5,121	+958	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	23,178	+1,770	
自己資本比率	19.4%	22.1%	+2.7pt	利益剰余金の増加 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 3Qにおいて営業利益・経常利益・四半期純利益の今期通期予想を上回る進捗も4Q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	2026年3月期 第3四半期	進捗率
(金額単位：百万円)					
売上高	17,917	23,863	+33.2%	19,085	80.0%
営業利益	1,305	1,460	+11.9%	1,607	110.1%
経常利益	1,350	1,508	+11.7%	1,691	112.1%
当期純利益	956	1,065	+11.3%	1,139	107.0%

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 6 事業所（ホーム 4、デイ 2）の開設経費が計上されるため、
売上は前期比で増加するも利益は同水準の予想

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どおりの進捗につき前期と比較し増収増益予想

(金額単位：百万円)		2025年3月期 実績	2026年3月期 予想	前期比	2026年3月期 第3四半期	進捗率
シニア事業	売上高	13,749	15,607	+13.5%	11,478	73.5%
	セグメント利益	1,519	1,525	+0.4%	1,176	77.1%
	セグメント利益率	11.1%	9.8%	△1.3 pt	10.3%	—
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%	7,689	92.3%
	セグメント利益	1,571	1,873	+19.2%	1,895	101.2%
	セグメント利益率	36.1%	22.5%	△13.6 pt	24.6%	—
(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

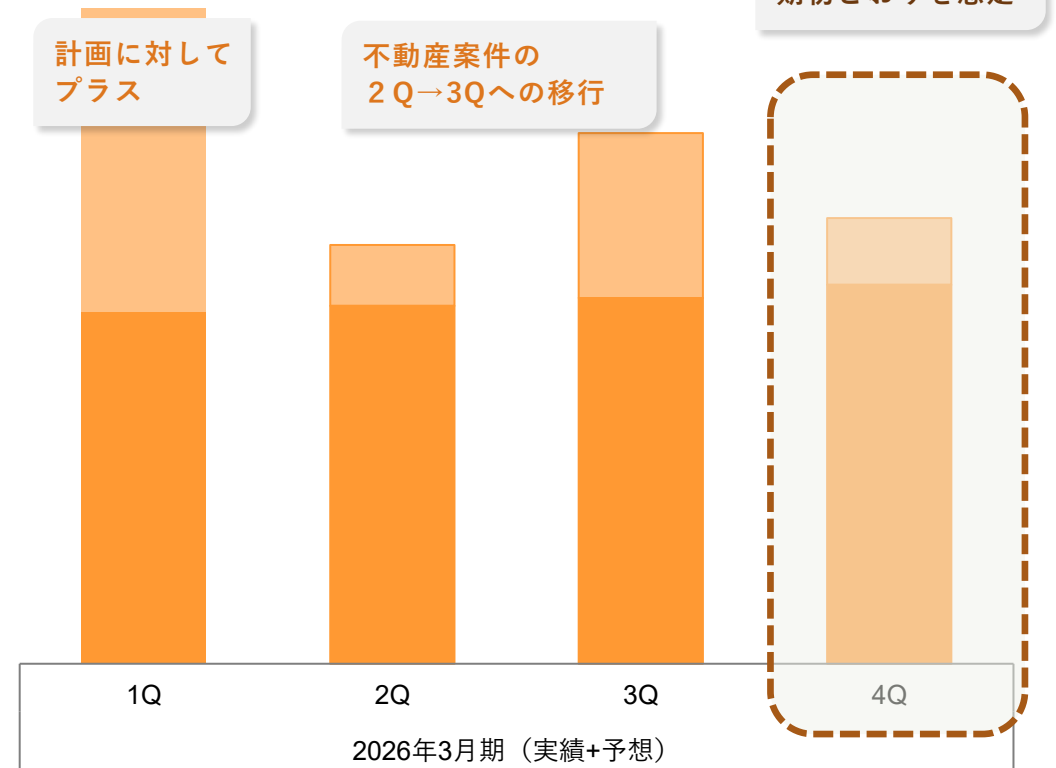
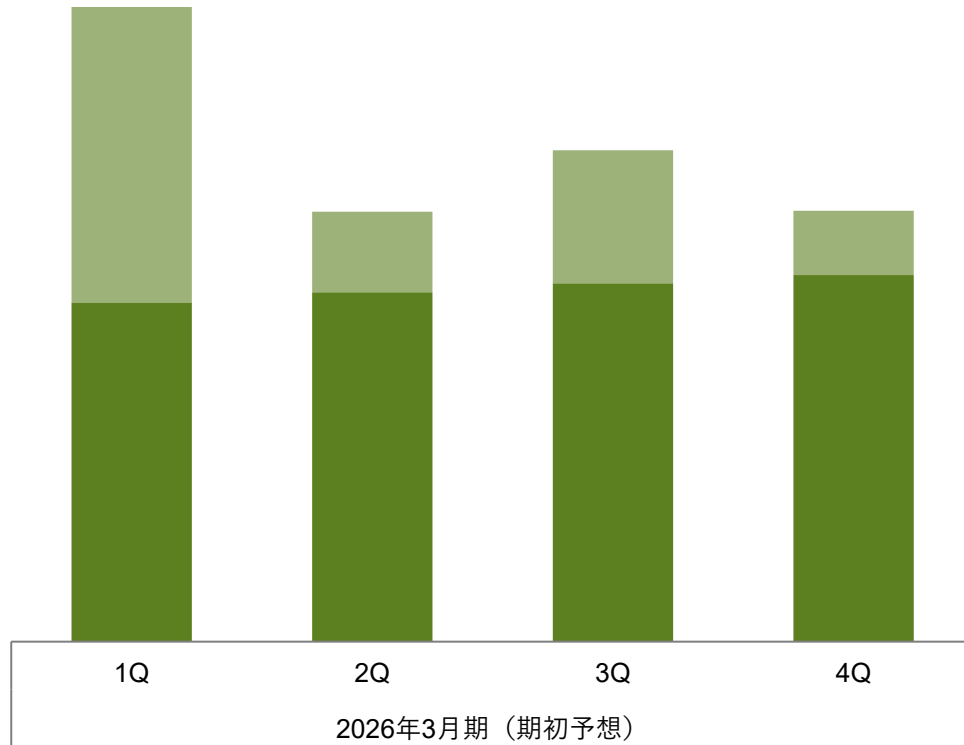
2Q販売予定の一部案件が3Qへ移行。その他の物件は想定どおり販売予定

■ 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



2026年3月期 四半期業績予想グラフ（営業利益）

シニア

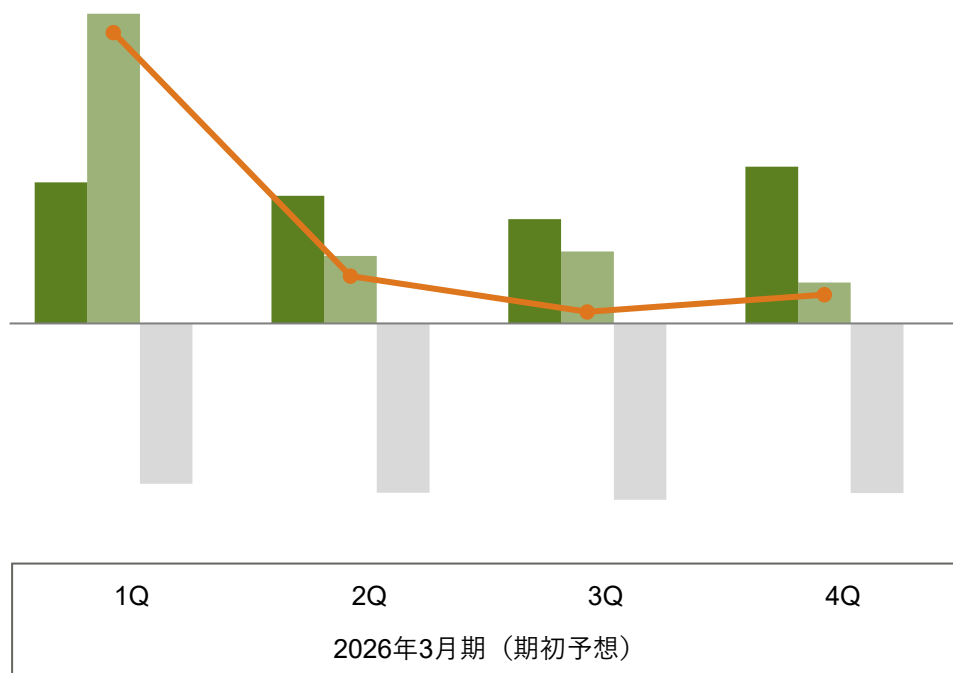
4 Qにおいて追加修繕及び来期の新規開設経費を一部前倒し予定

不動産

4 Qにおいてソリューション事業の物件を販売見込み

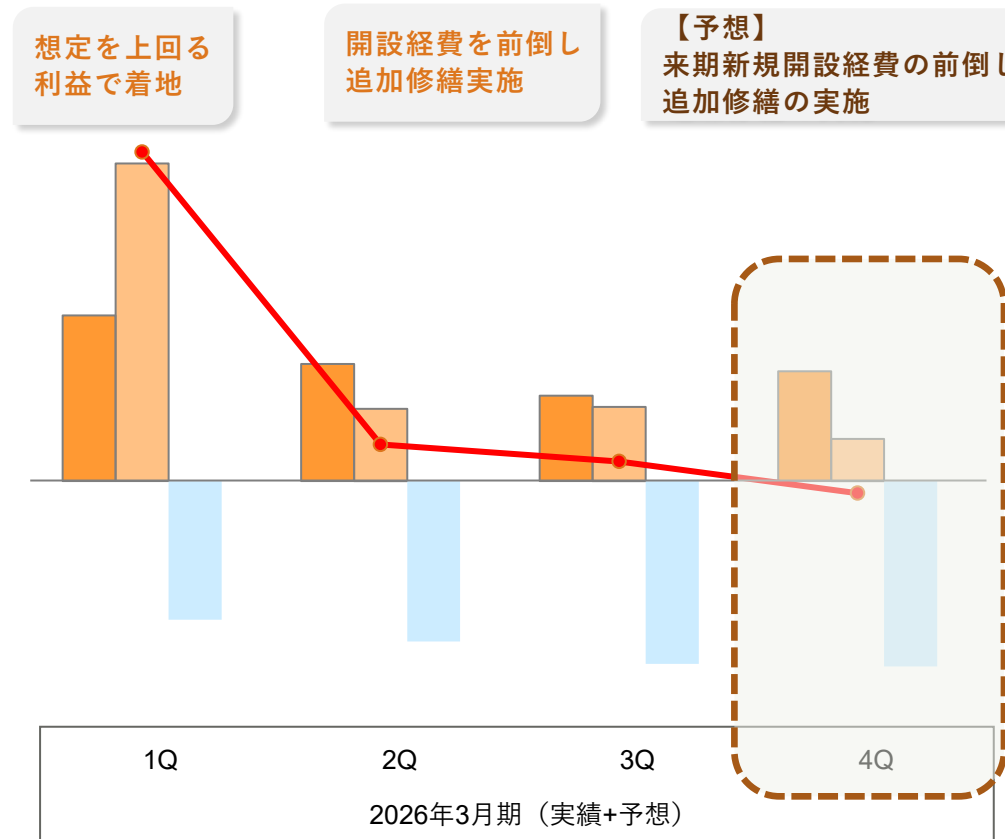
営業利益（期初予想）

■ 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）

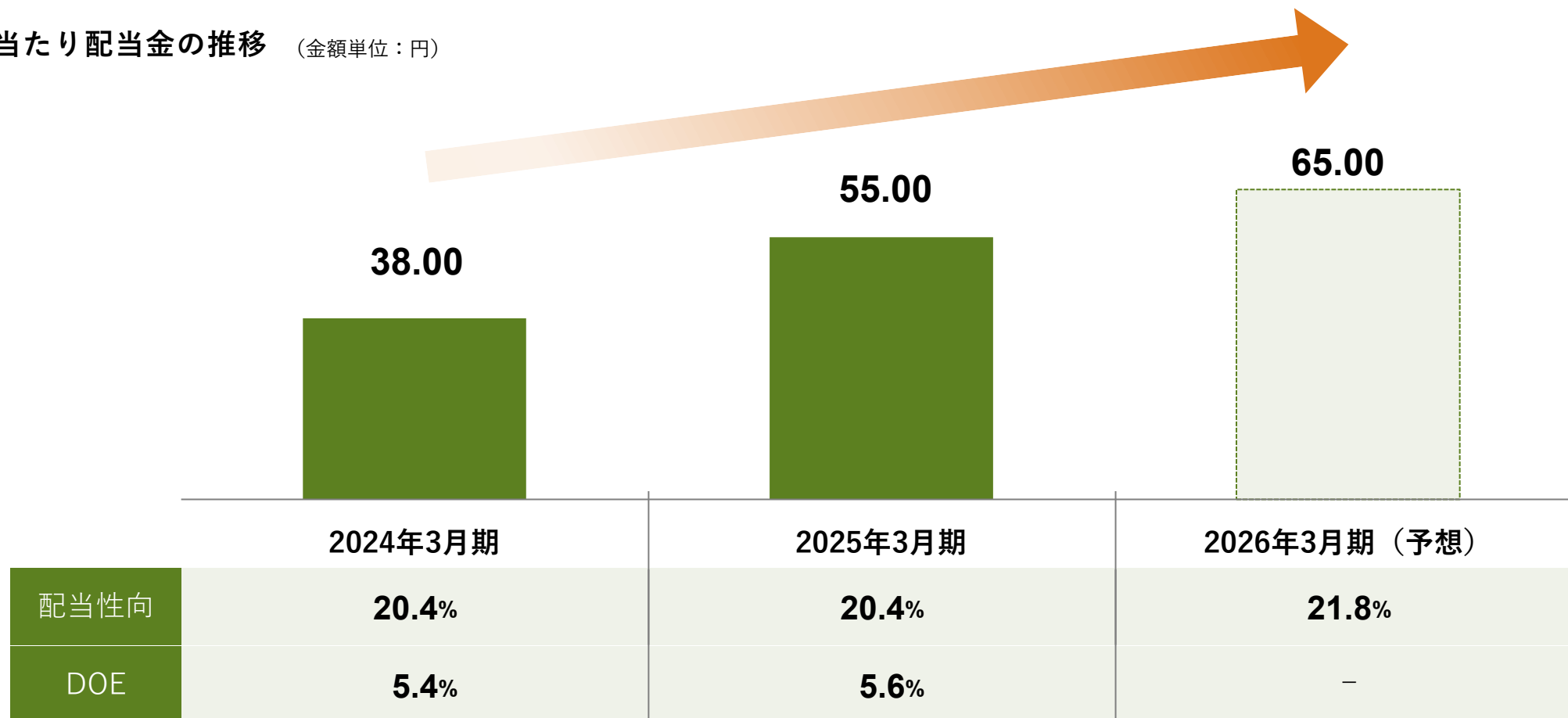
■ シニア事業（粗利）
■ 不動産事業（粗利）
■ 販管費（マイナスで表記）
—●— 営業利益



「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

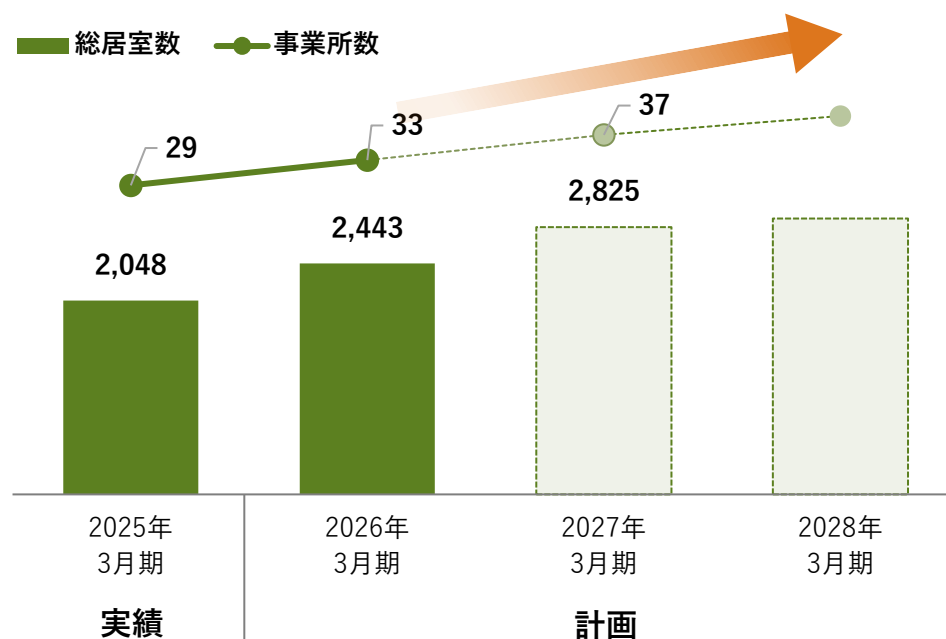
直近の動向

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



※2025年12月時点で総居室数2,443室

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月開設済	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

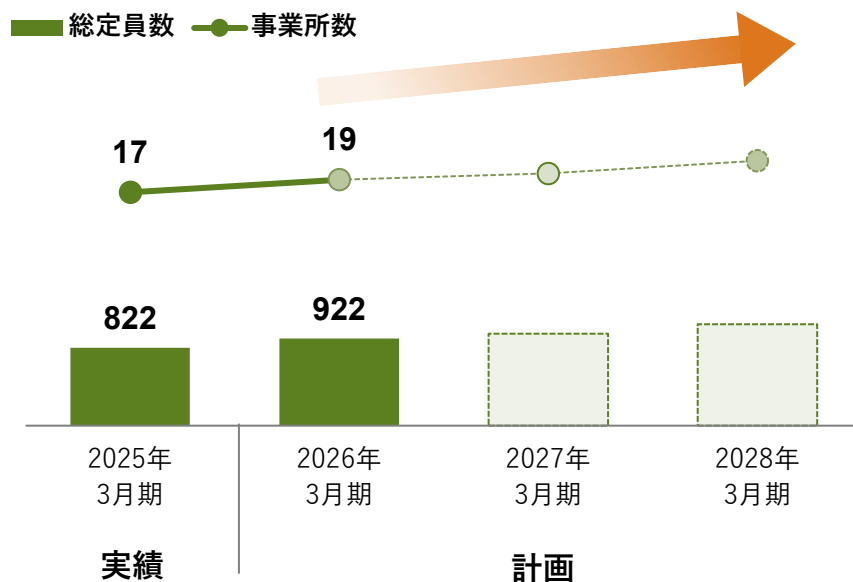
※2 当社が運営するシニア事業所は土地建物をオーナー様から賃借する場合と自社で保有する場合があります

「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



※2025年12月時点で総定員数872名

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	2026年8月	賃借
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

■ アズハイム入間（30棟目）2025年9月開設済



～自然に囲まれた景色～
周辺には茶畑や緑が広がり、自然を五感で楽しむことが可能
～医療法人啓仁会と連携～
地域に根差した医療を展開する医療法人啓仁会と連携し、ご入居者の安心・安全な暮らしを支える

■ アズハイム春日部（31棟目）2025年11月開設済



～暮らしやすさを追求した住空間～
屋上庭園、機能訓練室のほかファミリールームなど、ご入居者がそれぞれのお時間をお過ごしいただく共用の空間を確保

※アズハイム春日部
デイサービスセンター併設（18棟目）

■ アズハイム国立（32棟目）2025年11月開設済



～特徴：地域に求められる存在～
木の質感を生かした外観、国分寺市の花の色を取り入れた内装は地域との繋がりを細部まで意識した設計
介護付きホームの新規開設は国分寺市では6年ぶり、国立市では11年ぶりとなりました。

■ アズハイム足立六町（33棟目）2025年12月開設済



～特徴：空をテーマにした空間づくり～
天空や雲のイメージを各階に表現し
館内は天空の広がりや街の見通しの良さを連想させるデザイン

■ アズハイム青葉台デイサービスセンター（19棟目）



2026年3月開設予定
神奈川県横浜市青葉区に開設予定
開設に向けて現在準備中

～他の介護付きホームとデイサービスセンターもホームページにて詳細を公開中～

■ 介護付きホーム

<https://www.as-partners.co.jp/residence/seniorhome/>

■ デイサービスセンター

<https://www.as-partners.co.jp/residence/day/>

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

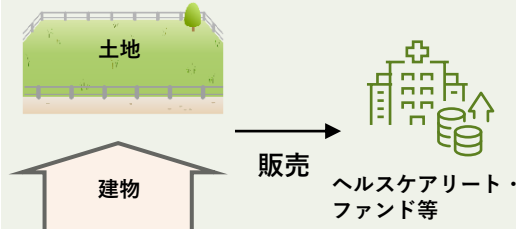


2025年1月より
アズハイム葛飾白鳥 開所・運営開始

販売・販売後

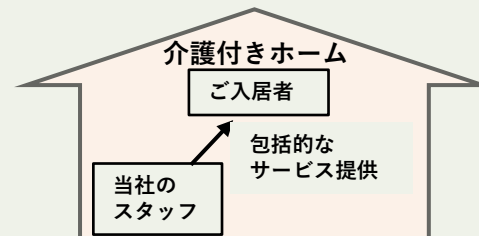
不動産

- ・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

新設した「広報・事業開発部」を軸に事業展開を加速 全国展開の進捗状況



紹介ルートを開拓



協業先の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



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

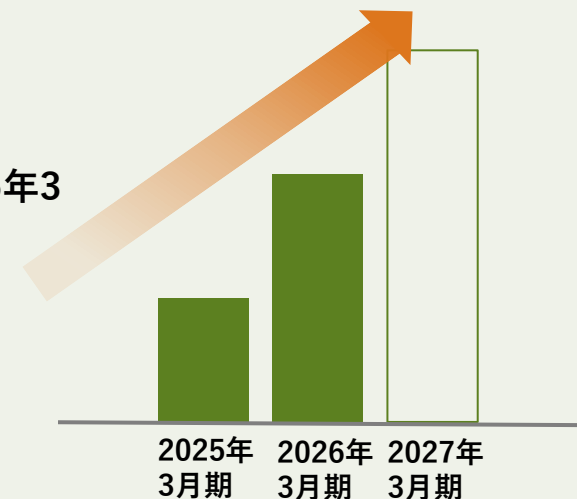


介護DXサポート導入法人と連携、オペレーション変革による業務効率化実績を活かして介護事業者に提案

介護DXサポートの受注状況（2025年12月末時点）

社会福祉法人、医療法人など
幅広い法人から受注）

2026年3月期の受注件数は2025年3
月期より**倍増**で堅実な増加



介護DXによる業務効率化とケアの質向上の両立を目的に、人材不足や業務負荷といった介護現場の課題を踏まえ、今後求められるDXの方向性や現場で実践可能な具体的な取り組みについて積極発信

11月5日 医療法人啓仁会との包括提携（医介連携）



■提携の背景

- 1.訪問診療を中心とした複合ニーズへの対応
ー切れ目のない支援へー
- 2.介護老人保健施設でのDX化支援と
オペレーション変革

<https://www.as-partners.co.jp/information/information-2335/>

12月4日 医療法人啓仁会理事長との対談掲載（高齢者住宅新聞）



■対談内容

「訪問診療の拡大」、「介護DX支援」、
「地域包括ケアや人材確保」に向けた医療と介護の今後の展望
について意見を交わしました。

<https://www.as-partners.co.jp/information/information-2364/>

2025年
11月

11月6日・11月8日

「経済界」「ZUU online」弊社代表植村のインタビュー



■経済界 インタビュー

「時代は変わる 企業は変わる」を
テーマとしたインタビュー

<https://net.keizaikai.co.jp/archives/3220>

■ZUU online インタビュー

「介護DXの真髄と人が輝く未来の現場」を
テーマとしたインタビュー

<https://zuuonline.com/archives/298475>

2025年
12月

1月15日 介護DX戦略 オンラインセミナー実施

（主催：高齢者住宅新聞 共催：株式会社大塚商会）

■～介護DX戦略のこれまでとこれから～

介護現場の生産性向上に欠かせない「DX戦略」をテーマにDX戦略を進めてきた介護事業者が集いました。
これまでの取り組み、成果と課題、今後のDXの方向性やアクションについて解説しました。



■ 2025年12月10日プレスリリース

東京大学 生産技術研究所 DLXデザインラボと高齢社会における「孤独の課題」について共同研究

<https://www.as-partners.co.jp/information/information-2373/>

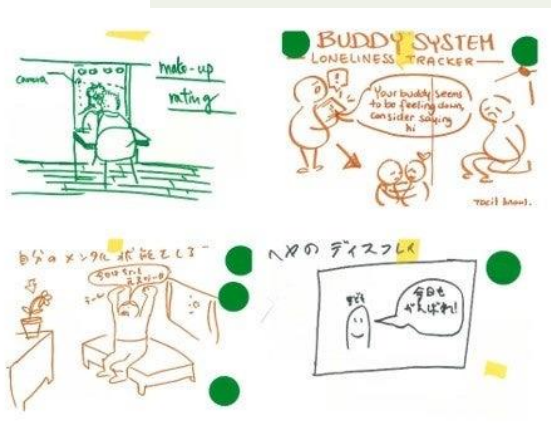
リリース内容

東京大学 生産技術研究所 DLXデザインラボと共同で高齢社会における「孤独の課題」をテーマとした研究プロジェクト「プロジェクトCollins（コリンズ）」を実施しました。

as partners &&

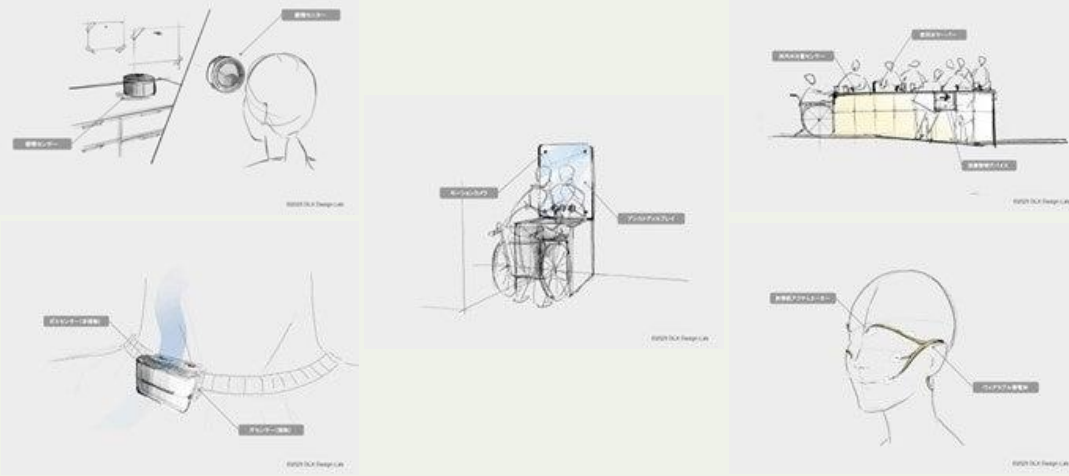
×

DLX
Design Lab



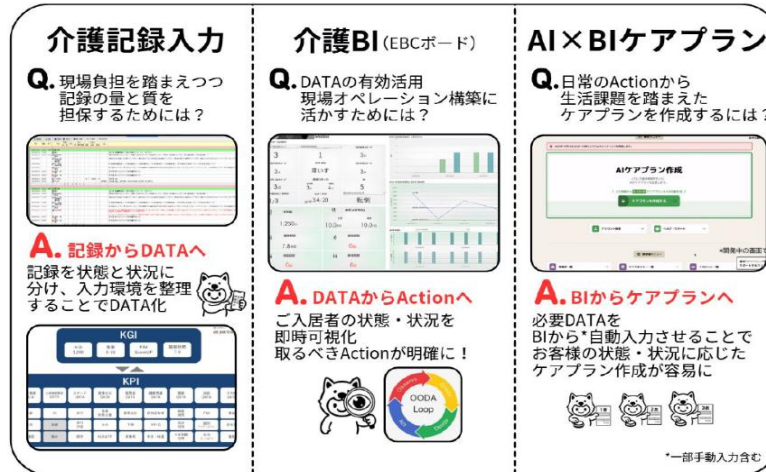
本共同研究について

「プロジェクトCollins」は、株式会社アズパートナーズと東大生研 DLXデザインラボが協働し、高齢社会における孤独や介護業界の課題に取り組み、介護ケアの未来を探るプロジェクトとしてスタートしました。介護現場の知見 × デザイン思考 × 研究的アプローチを融合し「孤独のケア」を見つめ直す内容となりました。



「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
3～4 Qはプロトタイプ公開後に寄せられた期待や課題を整理し、来期へ向けた最終フェーズへ移行中

AIケアプラン「ぽち1」の特徴



- ～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
- ～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へ
- ～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へ



今後のスケジュール（予定）

2025年
10月

- 「H.C.R.2025 第52回国際福祉機器展」に出展
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
<https://www.as-partners.co.jp/information/information-2305/>

今期
3～4Q

- 公開後に寄せられたご意見・残課題を整理
H.C.R.2025にご参加いただいた皆様・ステークホルダーからの貴重なご意見や残課題を整理・検討
完成版に向けたブラッシュアップ

2027年
3月期

- 完成版の効果測定
完成版の社内テスト開始予定
実際の運営でAIケアプラン導入による効果測定
- 外部販売 検討段階へ
ニーズのある介護事業者へいよいよ展開
外販方法は現在検討中

※ 現時点でのスケジュール案となります。記載された時期に外販を保証するものではありません。

2025年11月～12月 4つの新規事業所の開所式を実施

11月に「アズハイム春日部（デイサービスセンター併設）」と「アズハイム国立」

12月に「アズハイム足立六町」を開設し、開所式を実施。

複数の新規事業所開設を通じて、**さらなるサービス品質の向上**に取り組み、利用者のご家族に信頼される事業所運営を実現します。



2025年12月17日 海外人材入社セレモニーの実施

今期予定していた特定技能実習生の受け入れを計画通り完了しました。9月に**インドネシア**、10月に**ミャンマー**、12月に**バングラディッシュ**および**フィリピン**から特定技能実習生が入国しました。12月17日には、今年入国した特定技能実習生**80名**が一堂に会する「**海外人材入社セレモニー**」を開催。

セレモニーでは、**入社を歓迎**するとともに、**日本語や企業理念を学ぶ**研修を実施し、**楽しみながら日本で働く意欲を高める**貴重な機会となりました。こうした取り組みにより、海外人材の定着促進とサービス品質の向上を図ってまいります。



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	5億9,960万円（2025年12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	<div>■ 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</div> <div>■ 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</div>
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。

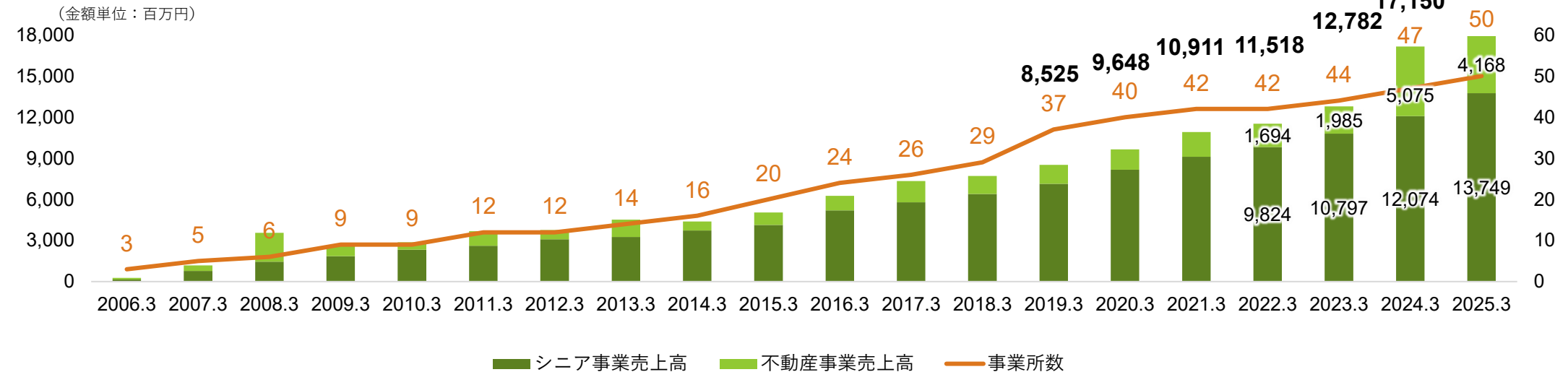


社外監査役 **塩生 朋子**

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	15	8	2	25
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	33	18	4	55

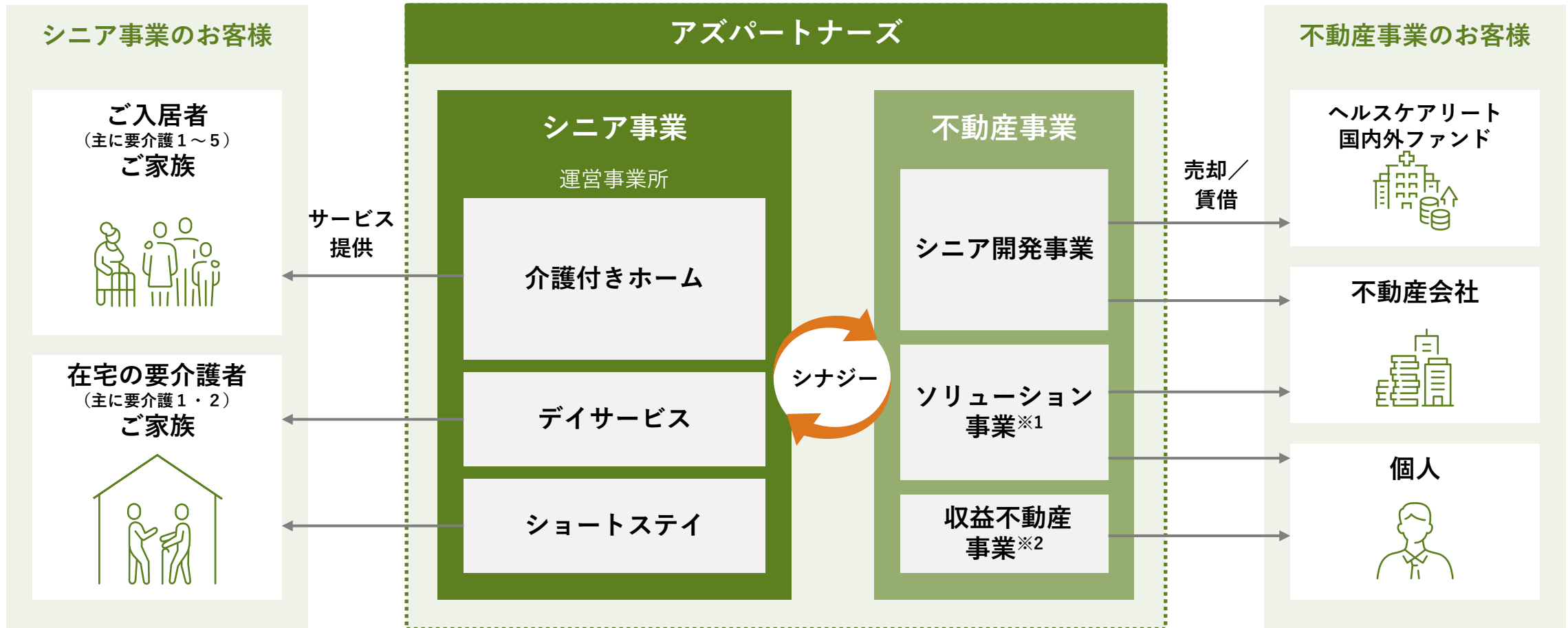
スタッフ・ご入居者家族に利便性の高い国道16号線内側に集中出店



※2026年3月期の新規開設状況（2025年12月時点）

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月開設済	アズハイム春日部	2025年11月開設済
アズハイム春日部	2025年11月開設済	デイサービスセンター	
アズハイム国立	2025年11月開設済	アズハイム青葉台	2026年3月
アズハイム足立六町	2025年12月開設済	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
33事業所
※2025年12月

総居室数
2,443室
※2025年12月

稼働率※
93.5%
※2025年12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たことに加え、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
さらに、**2026年度臨時介護報酬改定**も実施される予定

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)

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

2026年度臨時介護報酬改定により

6月から処遇改善加算の増額 (+2.8%)

→ スタッフ処遇改善 (予定)

平均月額単価

約**30**万円

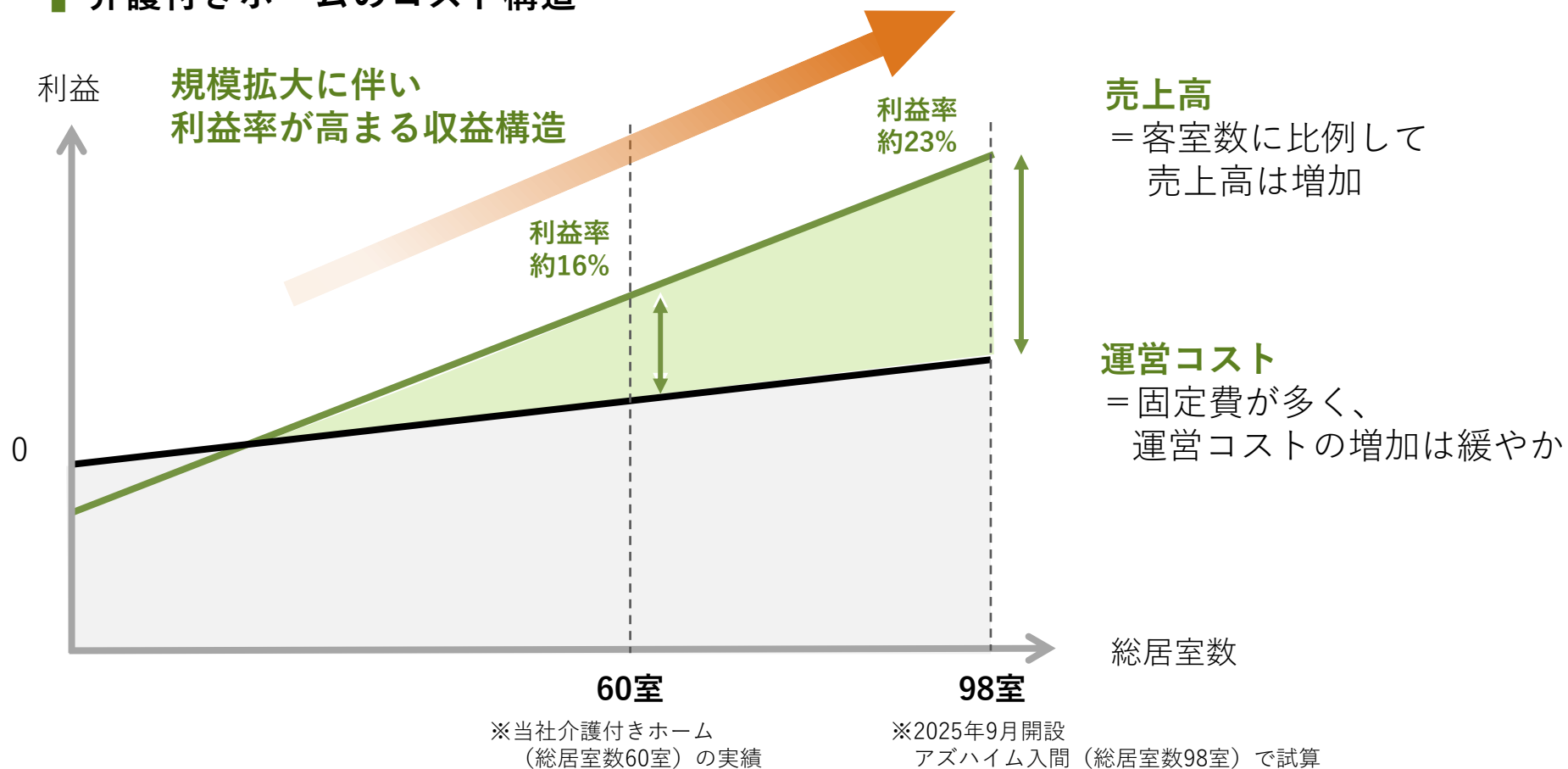
(家賃相当額、管理費、水光熱費、食費等、全額顧客負担)

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



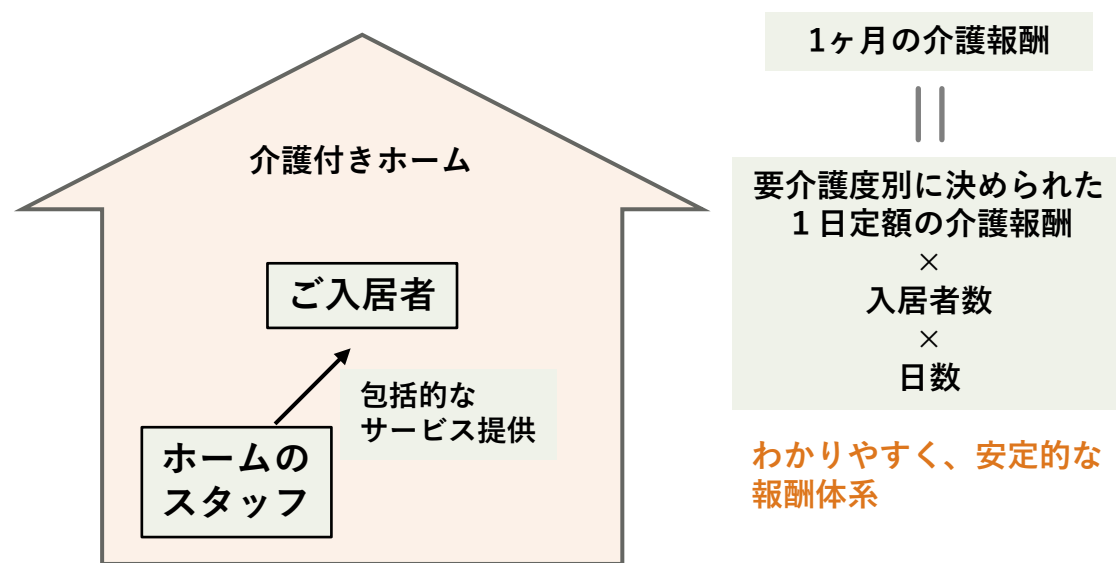
当社は「介護付きホーム（介護付有料老人ホーム）」、「デイサービス」、「ショートステイ」を実施
入居サービスの中では、わかりやすく安定的な運営が可能な**介護付きホームの運営に特化**

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	33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

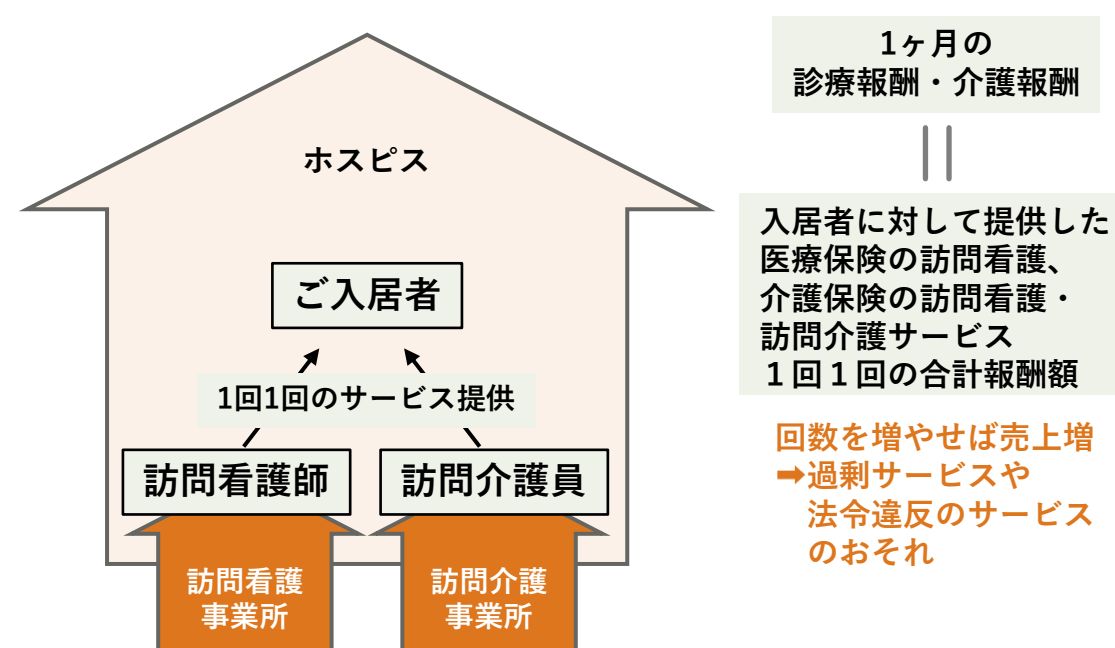
介護付きホーム 当社のホームすべて

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12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

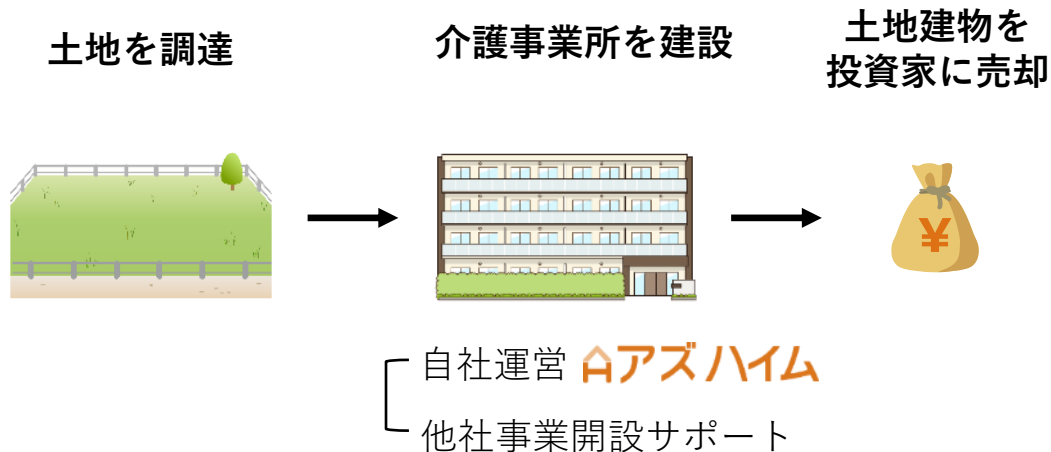
（アズハイム習志野）



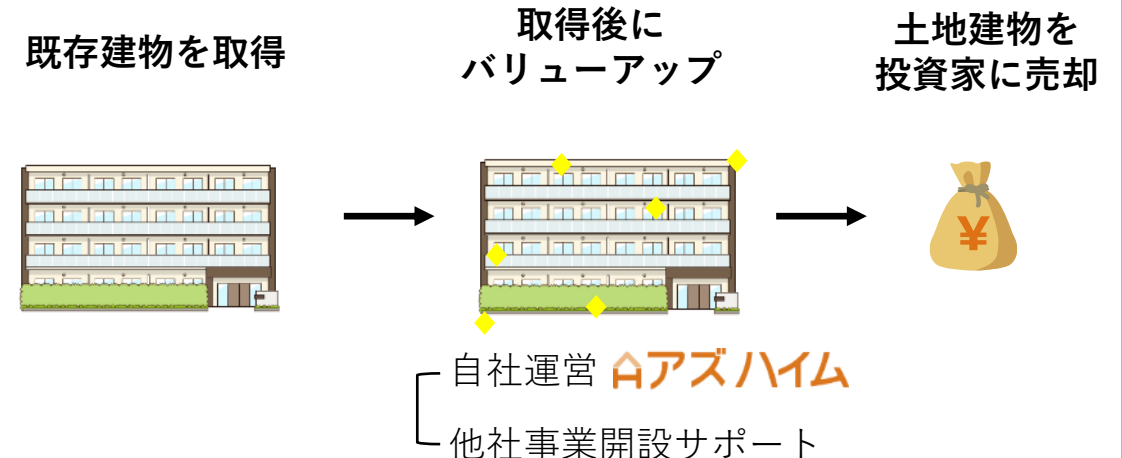
（アズハイム東浦和）



■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）



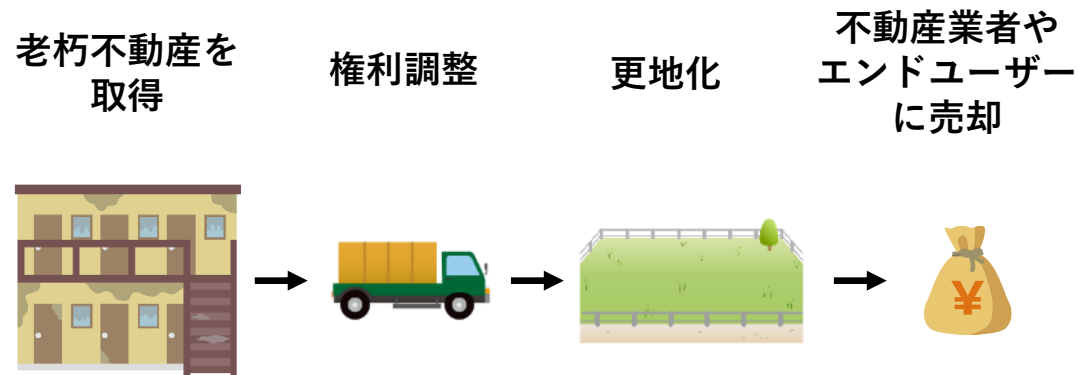
■既存建物を取得しバリューアップするケース （アズハイム東浦和のケース）



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

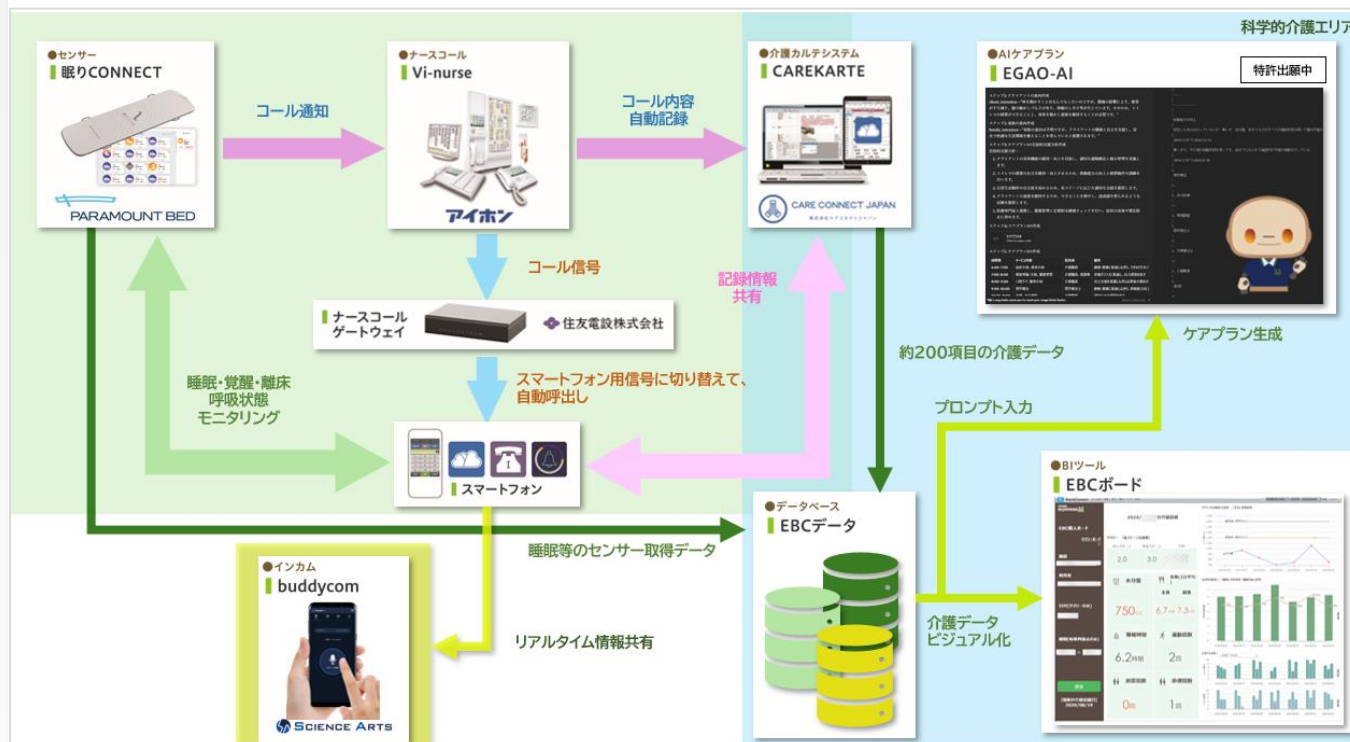


当社とベンダーで開発したIoTシステム「**EGAO link**」により、**介護業務の効率化・生産性向上**を実現。
創出された時間と蓄積されたデータにより、ご入居者の個別ケアと根拠のある介護を推進
AIケアプランとBIツールの活用を加えて、更なる進化を目指す

※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

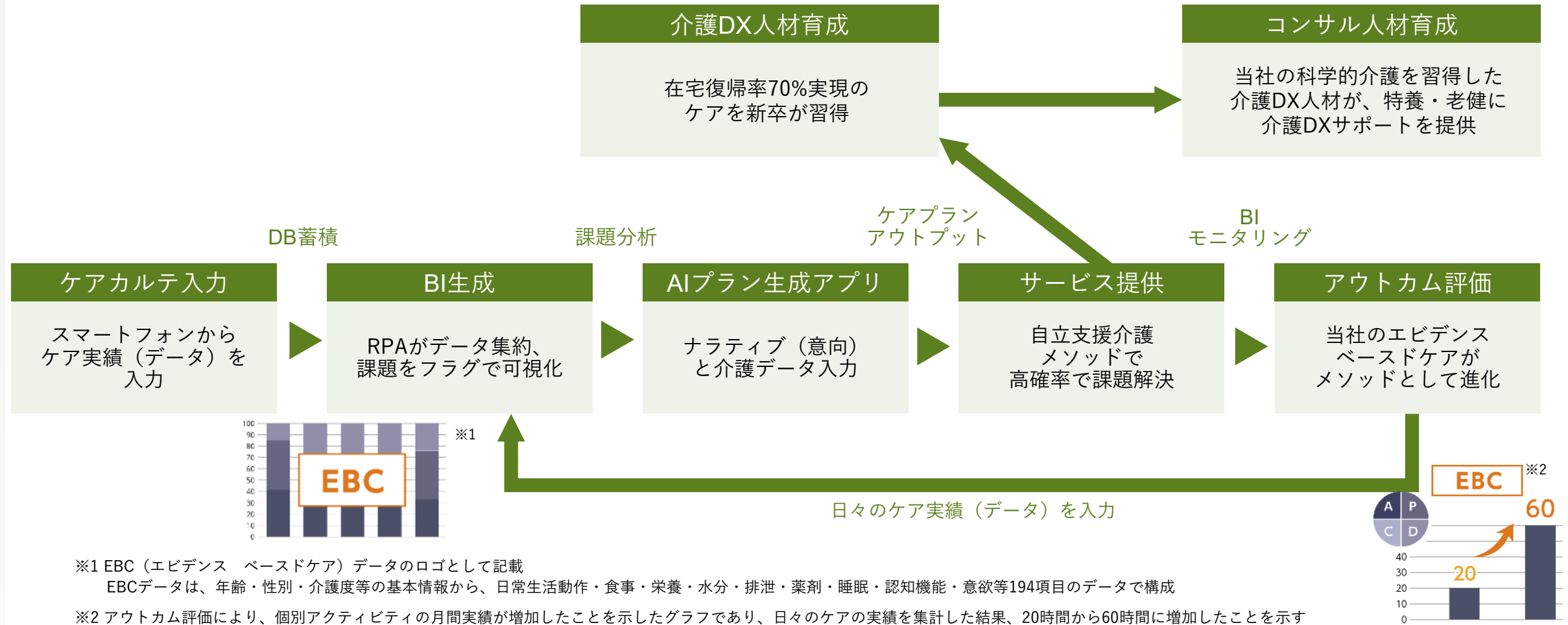
夜間巡回・訪室・介護記録業務にかかる負荷を低減

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

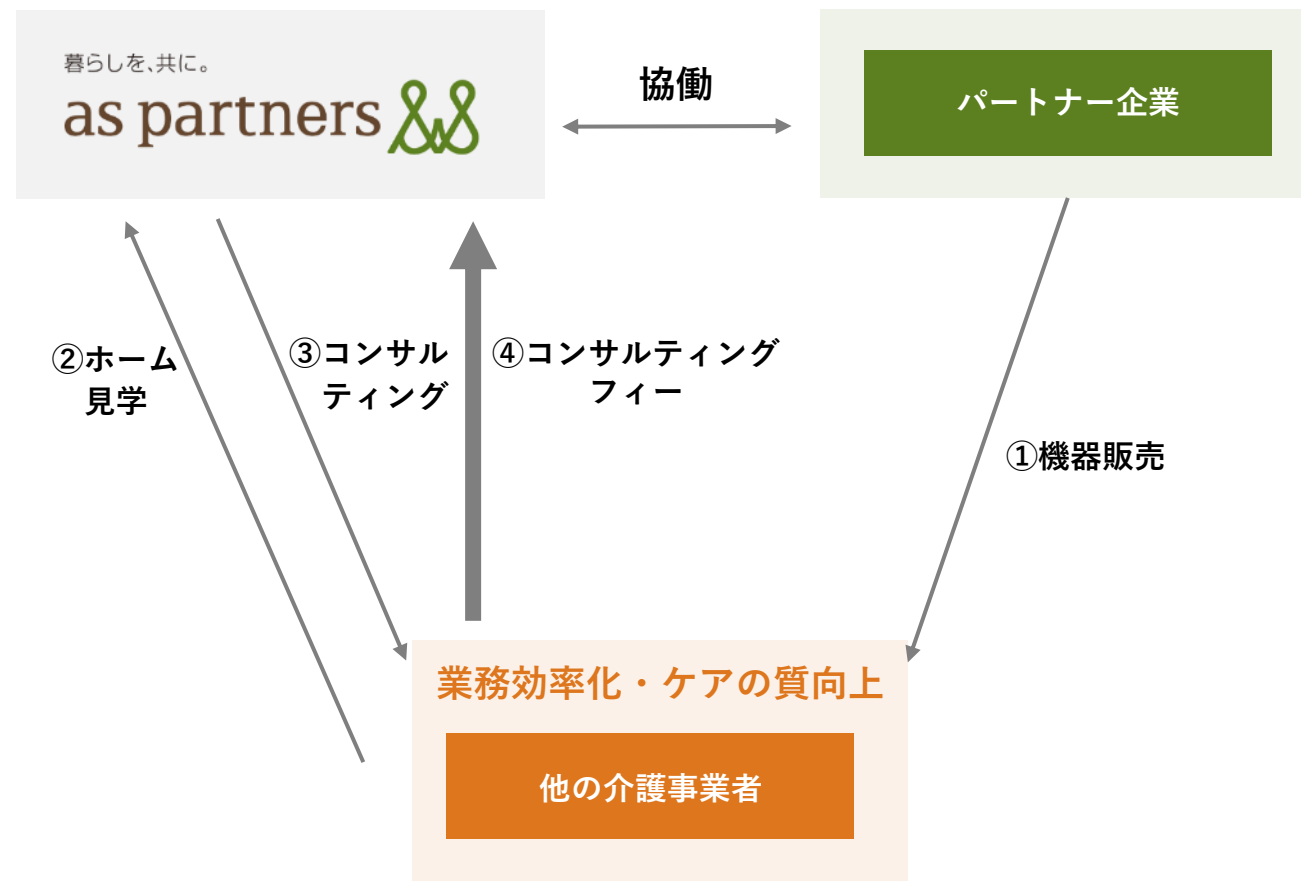
課題
1 生産年齢人口減少に伴う
他産業を含めた人材不足

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

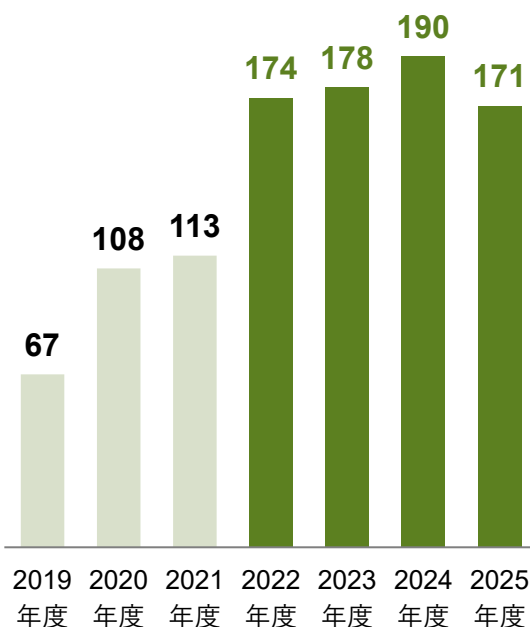


全国の特別養護老人ホーム
介護老人保健施設
介護付きホーム(介護付有料老人ホーム)

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**

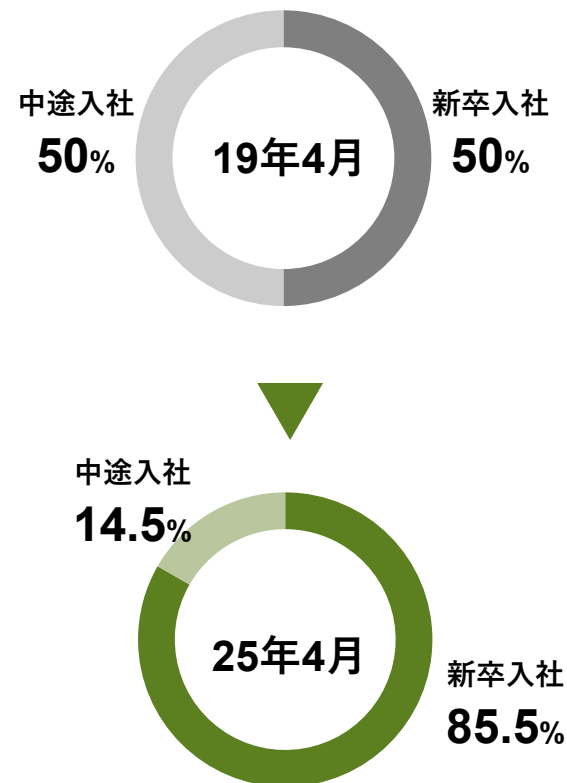
新卒

■ 新卒採用者数の推移 (名)



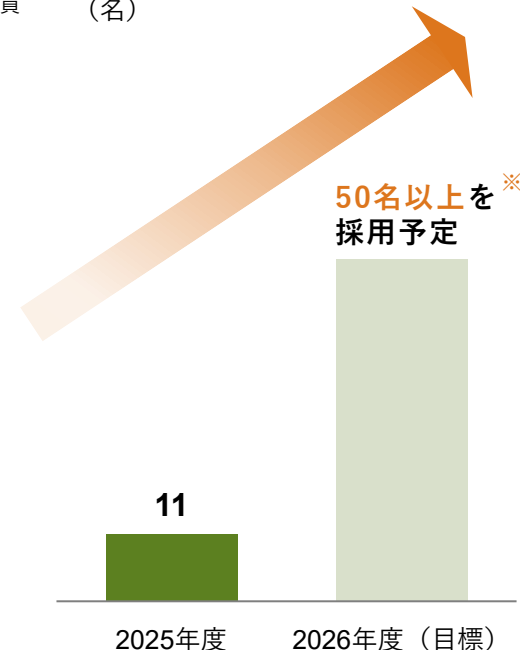
■ 新卒入社比率※

※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

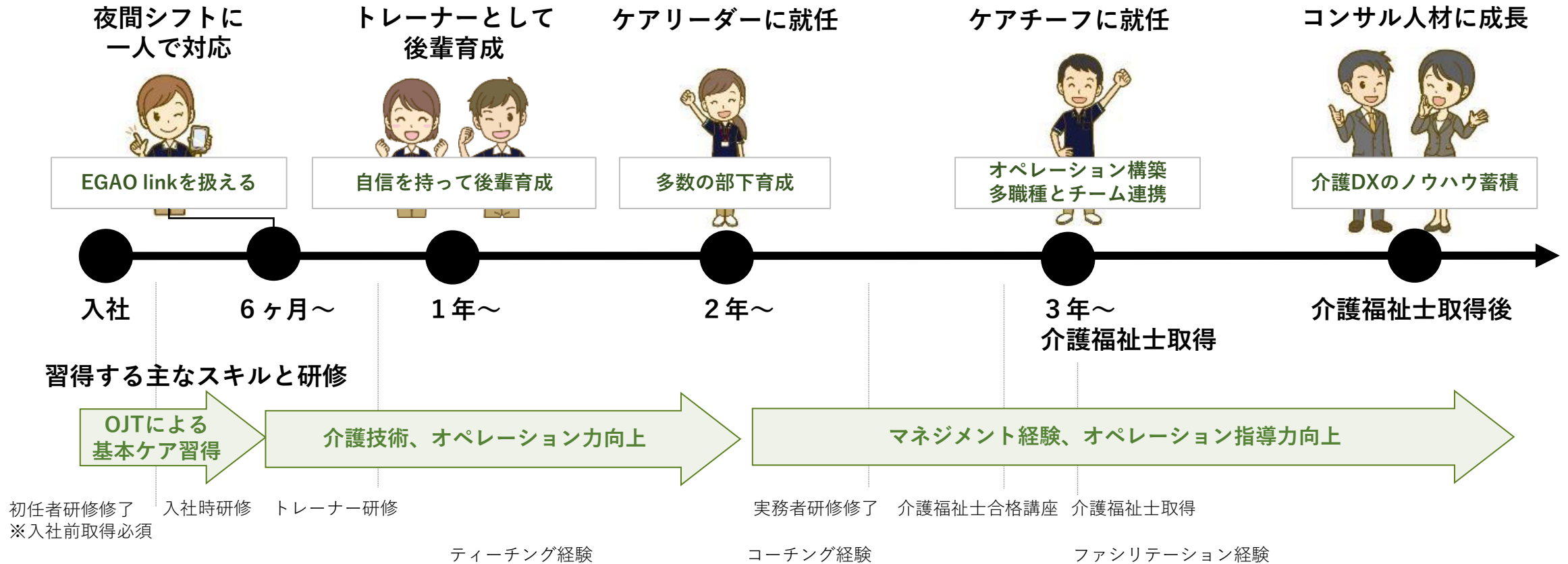
■ 受入国

- ・ 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



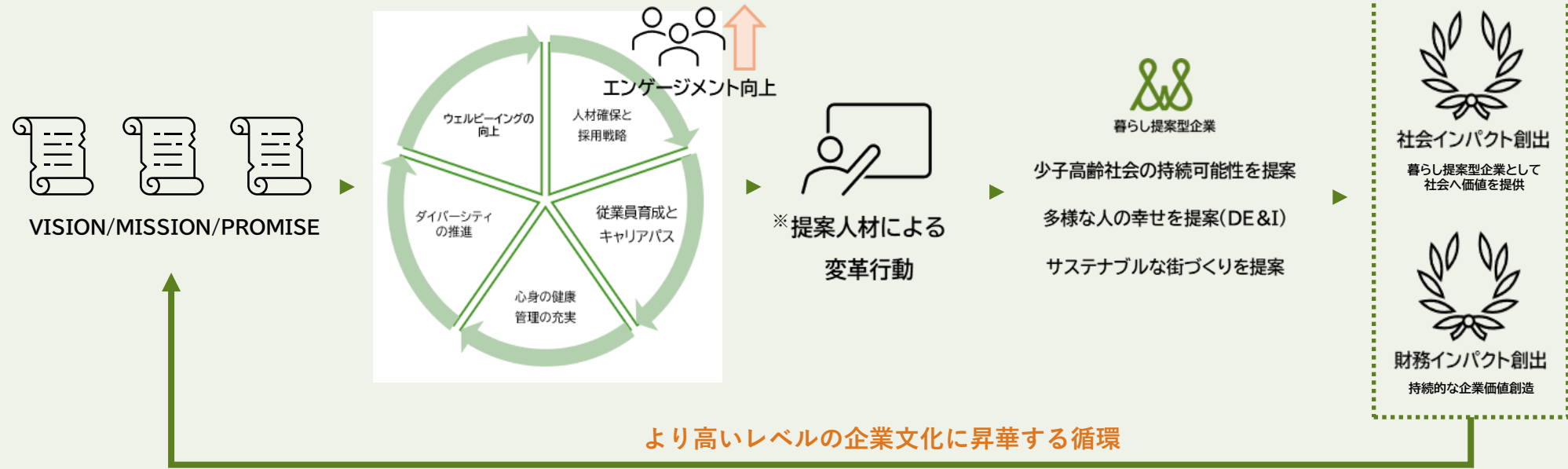
新卒入社社員を介護DX人材に育成するプロセスが確立しており、
中長期の業績成長と業界活性化を担う人材の育成が可能

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



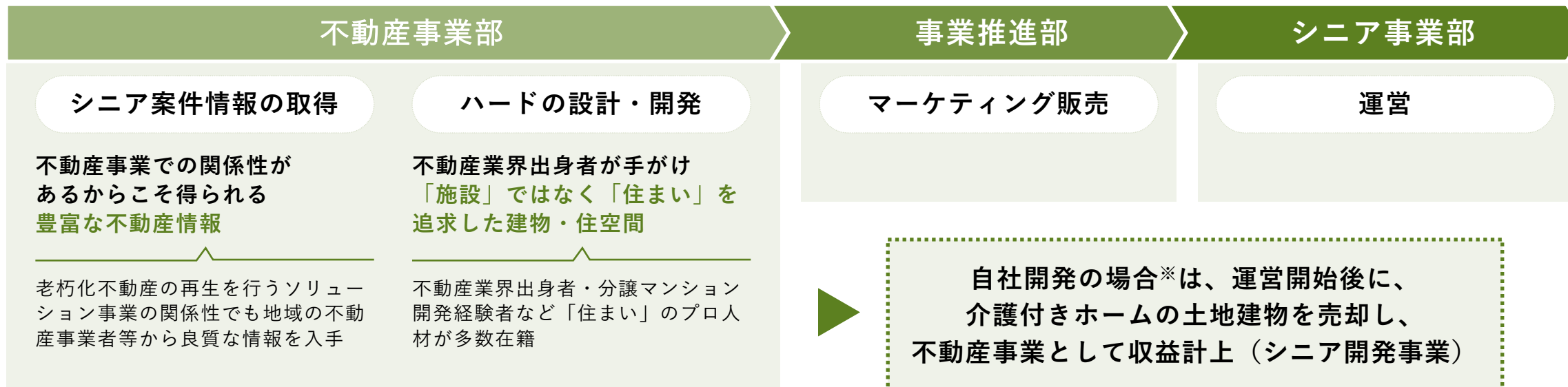
多様な人の幸せを提案（DE&I）

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



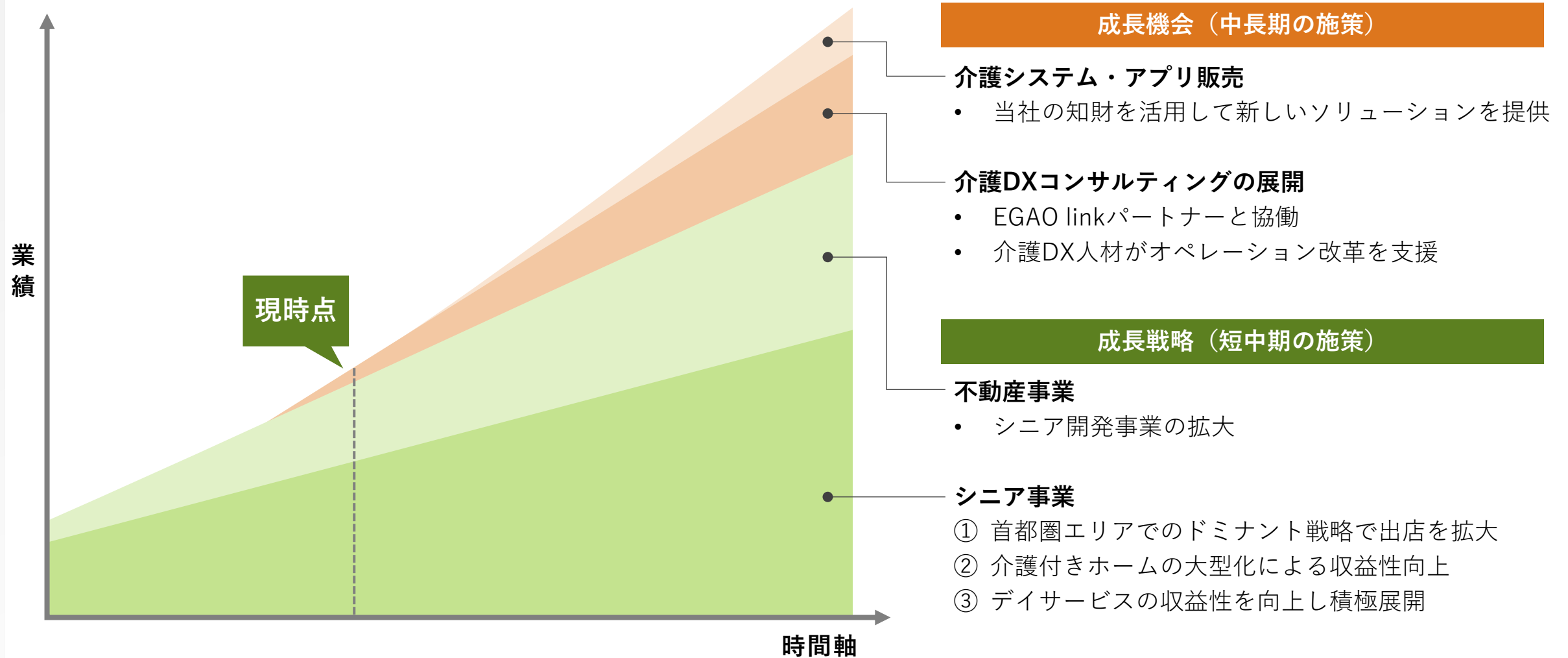
事例

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