

2025年3月期

# 第1四半期決算説明資料

暮らしを、共に。

as partners 

- 01 2025年3月期 第1四半期決算業績**
- 02 2025年3月期 業績予想**
- 03 成長戦略**
- 04 APPENDIX**

# 01 2025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**（営業利益以下の赤字は想定内）

## 売上高

**39.8億円**

前年同期比  $\triangle 28.3\%$

## 営業利益

$\triangle$  **0.1億円**

前年同期比  $- \%$

## 経常利益

$\triangle$  **0.3億円**

前年同期比  $- \%$

## 四半期純利益

$\triangle$  **0.3億円**

前年同期比  $- \%$

## 概要



シニア

- 2023年3月期までに開設した介護付きホームの**高稼働率の継続**、デイサービスの**稼働率の向上**
- 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」の**入居も順調に推移**



不動産

- ソリューション事業 当初想定の物件は計画どおり売却、**その他計画外で1物件の追加売却**

売上高 前年同期比△28.3%、今期予想に対する進捗率22.4%

前年同期比でのマイナスは前期1Qにおいて不動産事業の大型物件の売却が計上されていることによる影響

シニア事業は前年同期比で売上高・利益ともにプラス

	2024年3月期 第1四半期	2025年3月期 第1四半期		前年同期比 (増減額)	2025年3月期 予想※1	進捗率
		実績	売上比			
(百万円)						
売上高	5,558	3,987	100%	△28.3% (△1,571)	17,842	22.4%
営業利益	591	△19	—	—% (△610)	1,280	—
経常利益	622	△34	—	—% (△656)	1,229	—
四半期(当期) 純利益	407	△31	—	—% (△439)	803	—

※1 2024年5月14日公表値

シニア事業は、前期に新規開設した介護付きホーム3事業所の稼働率増加により売上高・利益が増加  
不動産事業は、前期は1Qに大型物件が計上されているため、今期1Qの売上高・利益は前年同期比でマイナス

				前年同期比 (増減額)
		2024年3月期 第1四半期 実績	2025年3月期 第1四半期 実績	
		(百万円)		
シニア事業	売上高	2,861	3,272	+14.4% (+410)
	セグメント利益	213	321	+50.2% (+107)
	セグメント利益率	7.5%	9.8%	+2.3pt
不動産事業	売上高 <small>※含セグメント間の内部取引</small>	2,731	748	△72.6% (△1,982)
	セグメント利益	777	120	△84.6% (△657)
	セグメント利益率	28.5%	16.1%	△12.4pt
(参考) シニア事業の事業所数	介護付きホーム	25	27	+2
	デイサービス	16	16	-
	ショートステイ	4	4	-

シニア事業の売上・利益進捗率は想定内（1Qは新卒育成コストを計上）

不動産事業は、計画より1物件の売却追加により予想を上回り、2Qにシニア開発の大型案件の販売を見込む

		2025年3月期 予想	2025年3月期 第1四半期 実績	進捗率
		(百万円)		
シニア事業	売上高	13,658	3,272	24.0%
	セグメント利益	1,681	321	19.1%
	セグメント利益率	12.3%	9.8%	—
不動産事業	売上高 <small>※含セグメント間の内部取引</small>	4,345	748	17.2%
	セグメント利益	1,596	120	7.5%
	セグメント利益率	36.7%	16.1%	—

24/3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」の新規入居者の増加が増収増益に寄与

介護付きホーム  
売上

**2,675百万円**

前年同期比 17.1%増

デイサービス  
ショートステイ  
売上

**596百万円**

前年同期比 3.6%増

## シニア事業

売上高 **3,272百万円** (前年同期比 **14.4%増**)

セグメント利益 **321百万円** (前年同期比 **50.2%増**)

(セグメント間の内部取引を含む)

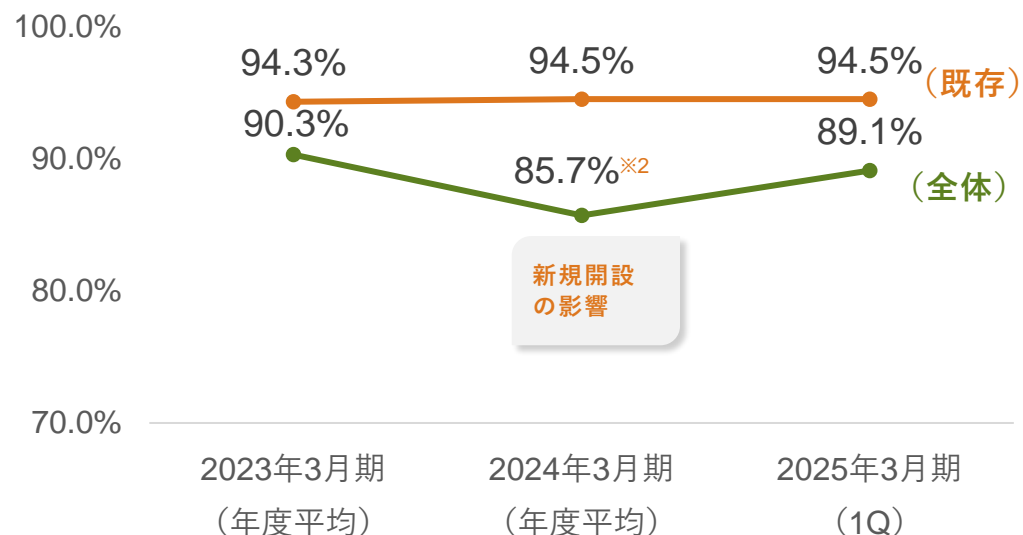


23/3期までに開設した既存の介護付きホームにおいて、**94%以上の高稼働を継続**  
 デイサービスにおいては24/3期から **稼働率 +2pt 上昇**

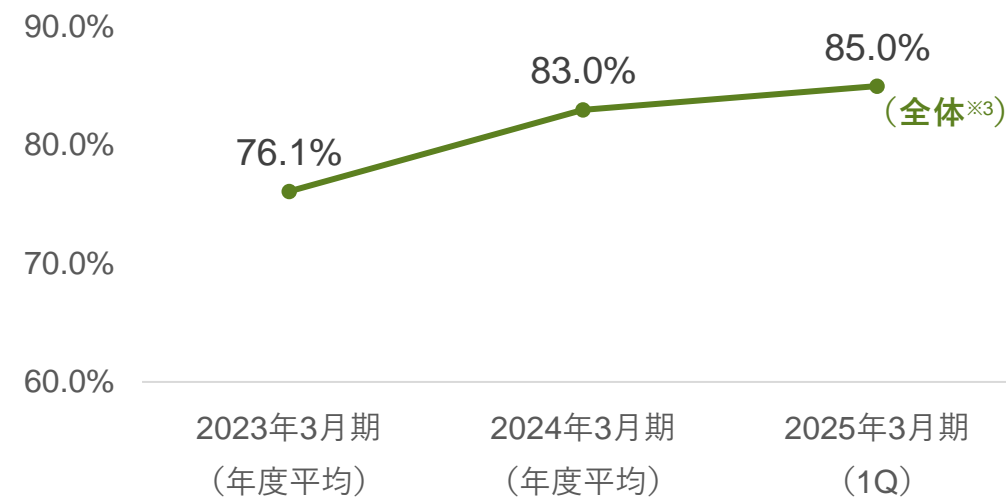
2025年3月期 第1四半期の平均稼働率

- 介護付きホーム（既存※1）：94.5%（第1四半期の平均稼働率は94%以上の稼働を継続）
- デイサービス：85.0%（第1四半期の平均稼働率は**継続的に上昇中**）

## ■ 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

※3 デイサービス：全事業所が開設月から24ヶ月（2年）を経過しております

1Qは前年同期比で売上高・利益ともにマイナス

2Qではシニア開発事業において大型かつ利益率の高い物件の販売を予定（販売契約済）



## 不動産事業

売上高 748百万円（前年同期比 72.6%減）

セグメント利益 120百万円（前年同期比 84.6%減）

（セグメント間の内部取引を含む）

売上の堅調な推移に伴う入金が増加及び上場による増資により、現金及び預金が増加  
シニア開発事業に伴う土地取得及び建物建築により固定資産と新規借入による負債が増加  
上場に伴う増資により純資産（資本金及び資本剰余金）が増加 自己資本比率は3.0pt増

(百万円)	2024年3月末	2024年6月末	増減額
流動資産	11,364	12,247	+883
現金及び預金	5,707	6,887	+1,179
売掛金	1,919	1,997	+77
棚卸資産（販売用不動産、仕掛販売用不動産、貯蔵品）	3,349	2,957	△392
その他（貸倒引当金含む）	387	406	+18
固定資産	4,587	5,420	+832
資産合計	15,952	17,668	+1,715
負債合計	13,572	14,505	+933
純資産合計	2,380	3,162	+782
負債純資産合計	15,952	17,668	+1,715
自己資本比率	14.9%	17.9%	+3.0pt

## 直近の当社メディア掲載情報

■ 2024年6月12日

TBS 「がちりマンデー!!」 『僕たち上場しました2024!』 出演

以下のURLから動画でご覧いただけます (2025年1月4日まで)

<https://www.youtube.com/watch?v=OFZ5vMbZX8g>

TBS社note <https://note.com/gacchiri/n/n07c2bd14cad8>

■ 2024年7月12日

日経MJ 「DXで介護の質向上。睡眠センサー、夜間巡回ゼロに」

[webreprint.nikkei.co.jp/r/7E24A802F25A43AB85EF37519E9A3050/](http://webreprint.nikkei.co.jp/r/7E24A802F25A43AB85EF37519E9A3050/)

■ 2024年8月7日

高齢者住宅新聞 「介護DXで確信 業界に風穴」

[https://www.as-partners.co.jp/wp/wp-content/uploads/2024/08/information\\_240807.pdf](https://www.as-partners.co.jp/wp/wp-content/uploads/2024/08/information_240807.pdf)

2024年(令和6年) 8月7日  
Elderly Press Newspaper  
TOPICS  
ニュース 2編  
介護DXで革新 業界に風穴  
全ホームで見学受入れ  
「見守り支援」で協働  
介護DXで確信 業界に風穴  
介護DXで革新 業界に風穴  
全ホームで見学受入れ  
「見守り支援」で協働  
介護DXで確信 業界に風穴

高齢者住宅新聞社から記事利用の許諾をいただいております。

02

# 業績予想

シニア事業における24/3期の新規開設のホームの稼働率向上、2Qに行われる不動産事業におけるシニア開発の大型案件の販売により、当初の予想どおり**増収増益**を予想

	(百万円)	2024年3月期 実績	2025年3月期		前期比 (増減額)
			予想	売上比	
売上高		17,150	17,842	—	+4.0% (+692)
営業利益		805	1,280	7.2%	+58.9% (+474)
経常利益		865	1,229	6.9%	+42.0% (+363)
当期純利益		563	803	4.5%	+42.5% (+239)

# セグメント別 業績予想（修正なし）

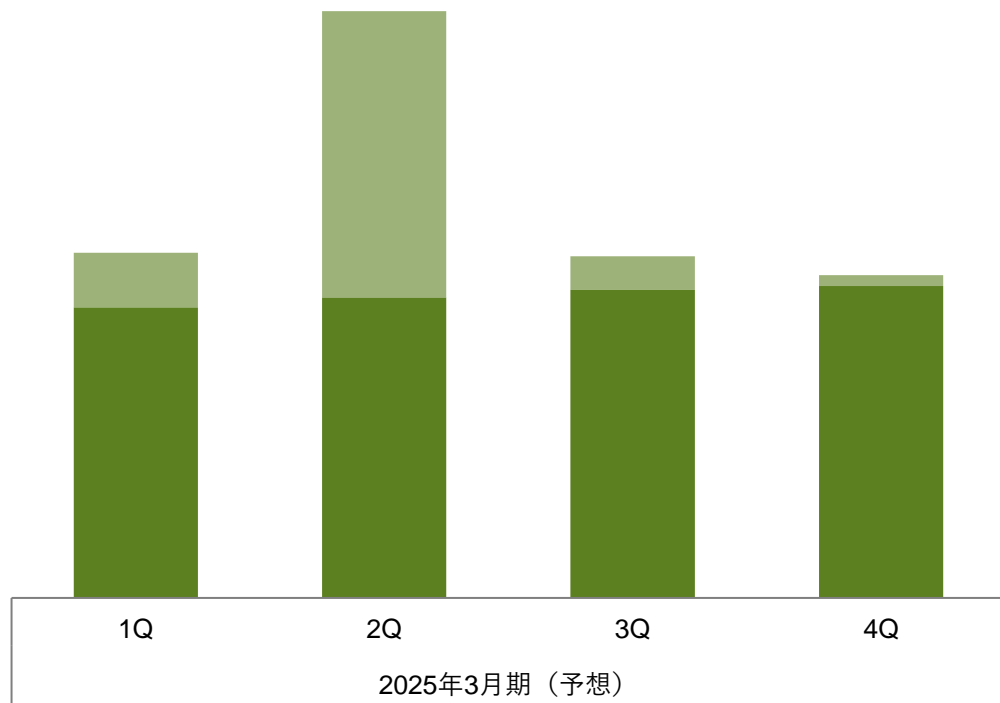
シニア事業は、25/3期に介護付きホーム2件、デイサービス1件の開設予定があるも、当初の予想どおり24/3期までに開設したホームの稼働率向上が寄与し**増収増益**予想  
不動産事業は、販売契約締結済の利益率の高い大型案件が寄与し、売上は減少するも**利益は増額**予想

(百万円)		2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	前期比 (増減額)
シニア事業	売上高	12,074	13,658	+13.1% (+1,583)
	セグメント利益	1,284	1,681	+30.9% (+396)
	セグメント利益率	10.6%	12.3%	+1.7pt
不動産事業	売上高 <small>※含セグメント間の内部取引</small>	5,213	4,345	△16.6% (△867)
	セグメント利益	1,170	1,596	+36.4% (+426)
	セグメント利益率	22.4%	36.7%	+14.3pt
(参考) シニア事業の事業所数	介護付きホーム	27	29	+2
	デイサービス	16	17	+1
	ショートステイ	4	4	-

1Q売上高は当初の計画に対してプラス  
 通年でシニア事業の堅調な推移に加え、2Qにおいて不動産の大型物件の販売を予定（販売契約済）

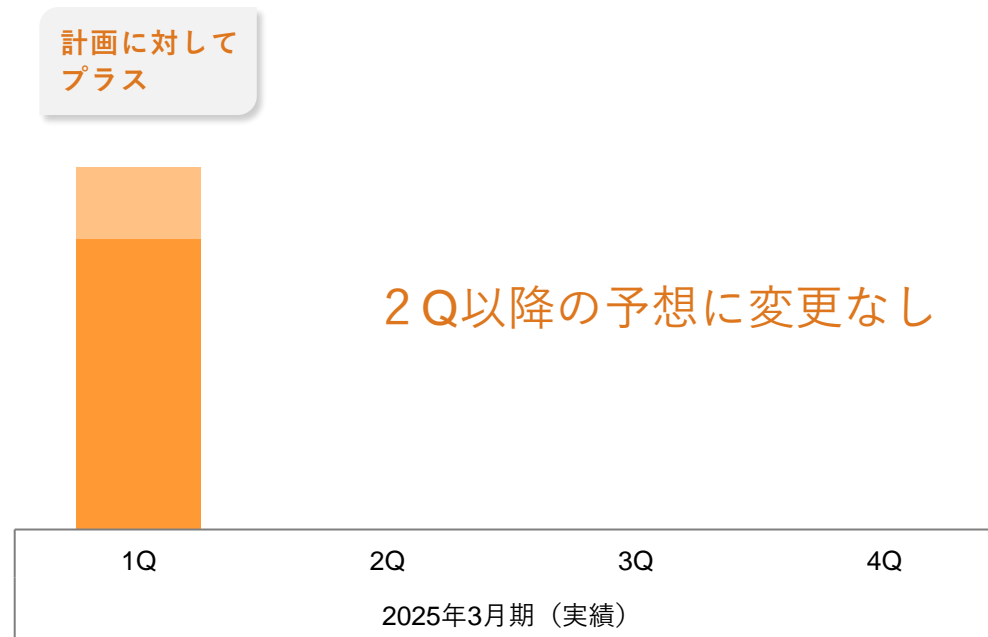
## ■ 売上高（予想）

■ シニア事業 ■ 不動産事業



## ■ 売上高（実績）

■ シニア事業 ■ 不動産事業

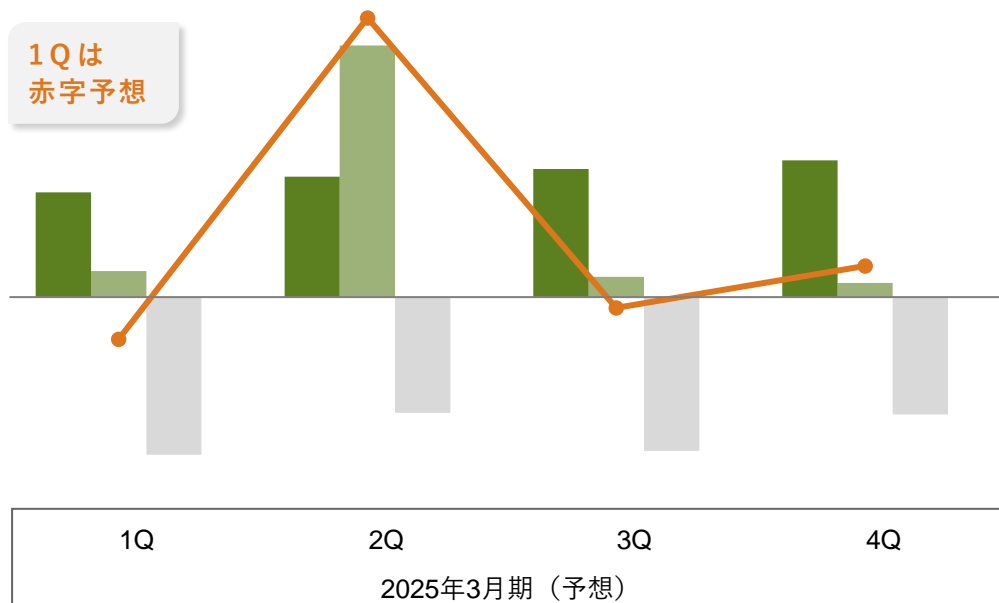




1Qは人材募集費や上場関連費用等の保守的に予想した経費が実績では下回り赤字幅が想定より減少  
 2Qは不動産販売により利益最大化を予定  
 3Qは新規開設及び創立20周年関連費用の一時的経費の増加を見込む

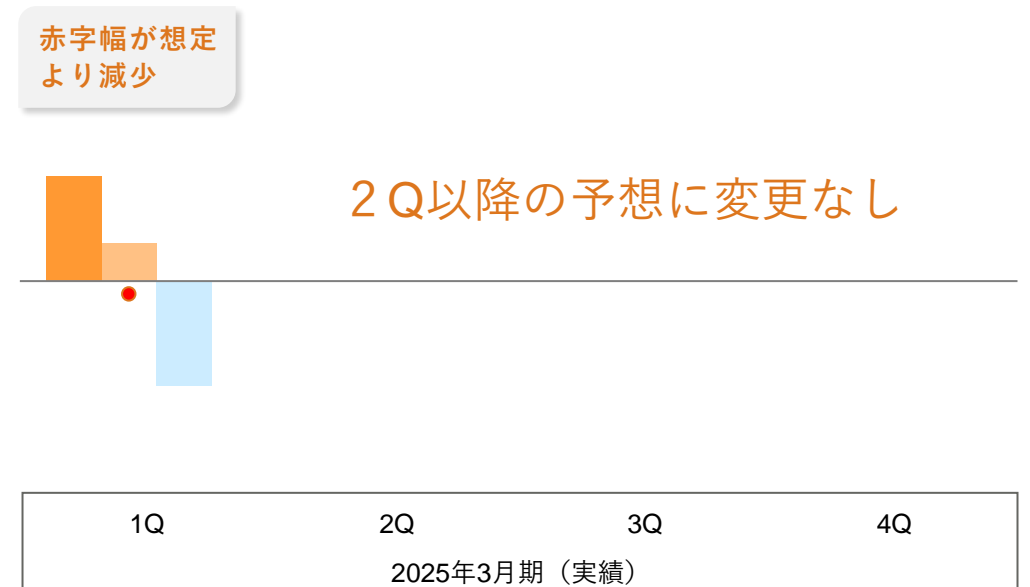
## 営業利益（予想）

■ 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



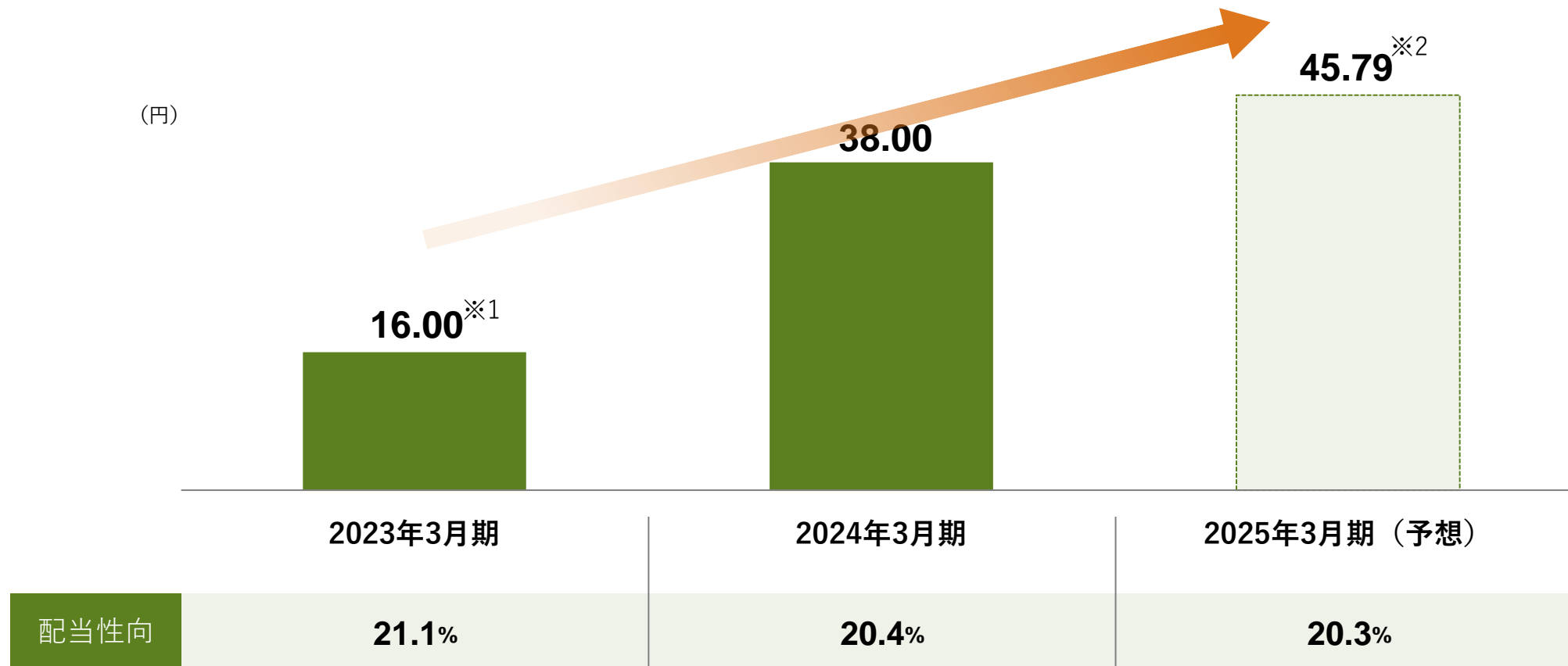
## 営業利益（実績）

■ 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



安定配当による株主還元を計画。配当性向20%以上を目指す

## 1株当たり配当金の推移



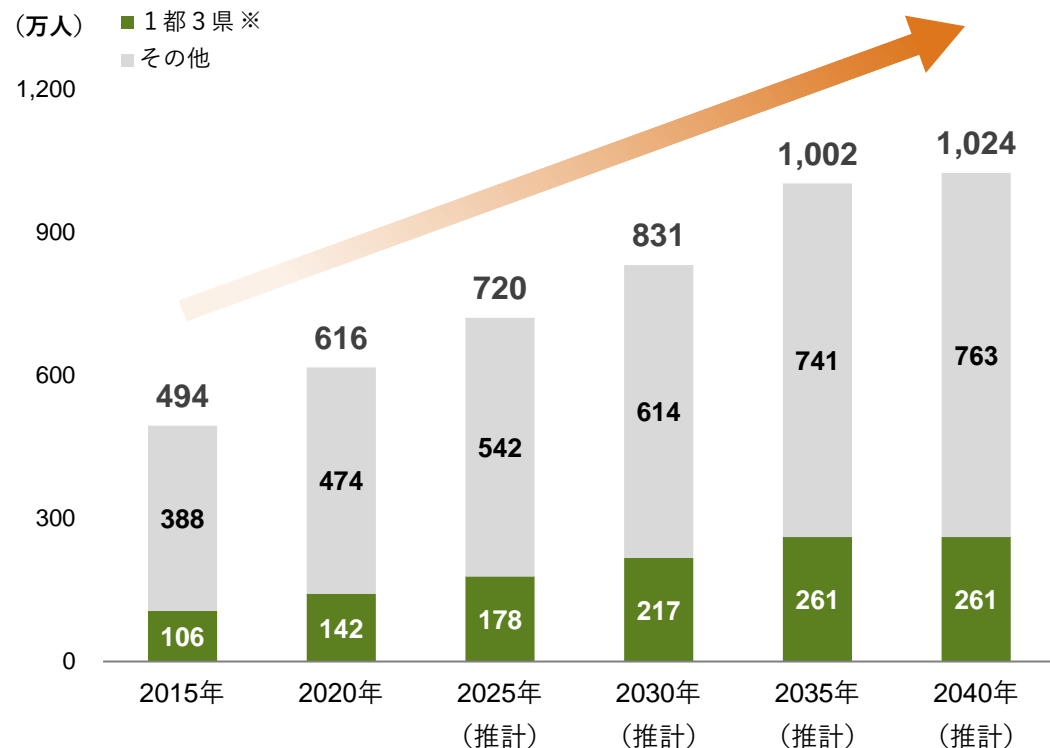
※1 2023年11月14日付で普通株式1株につき50株の株式分割を行ったことを考慮した場合の2023年3月期の配当金。分割前の実績値は800円

※2 2024年4月3日・2024年5月7日の新株式の発行の影響を考慮

## 03 成長戦略

当社のシニア事業のターゲットとなる85歳以上人口や、行政による介護付きホームのサービス見込み量は、2040年まで一貫して増加が見込まれる

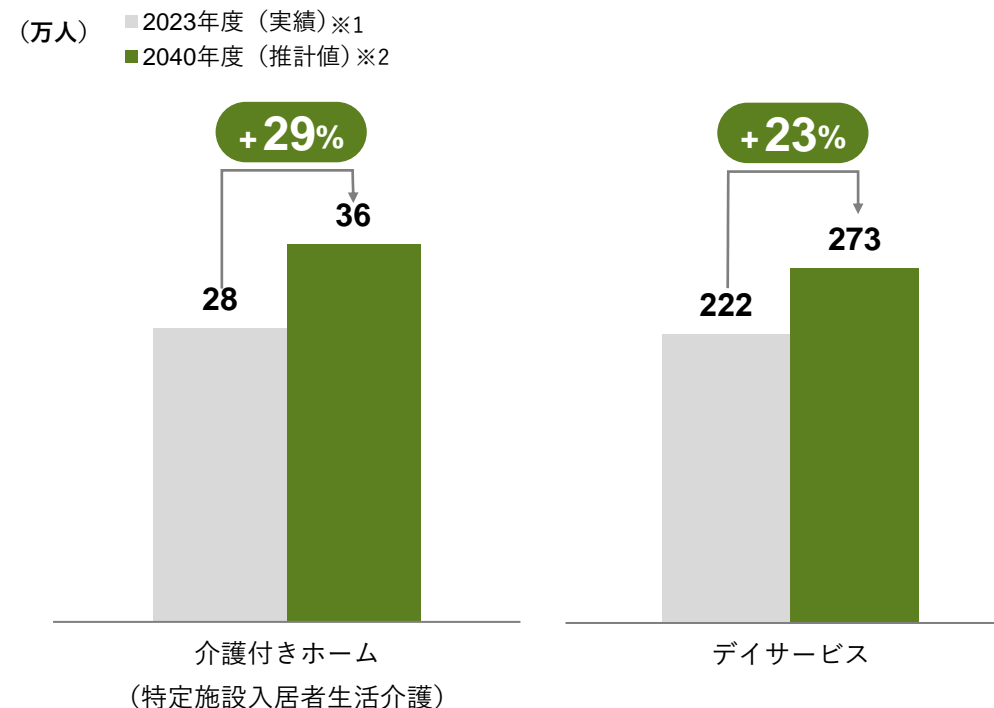
## 日本における85歳以上人口の推移



出典：厚生労働省「令和4年版厚生労働白書」（2022年9月16日公表）、関東信越厚生局「管内の高齢者人口の推移と要介護認定率」（2023年7月18日公表）

※ 1都3県とは東京都、埼玉県、千葉県、神奈川県をいう

## 介護付きホーム等のサービス量



出典：厚生労働省「第9期介護保険事業計画期間における介護保険の第1号保険料及びサービス見込み量等について」2024年5月14日公表

※1 2023年度の数値は介護保険事業状況報告（令和5年12月月報）による数値で、令和5年10月サービス分の受給者数（1月当たりの利用者数）。デイサービスは通所介護、通所リハ（予防給付を含む。）、認知症対応型通所介護（予防給付を含む。）、地域密着型通所介護の合計値

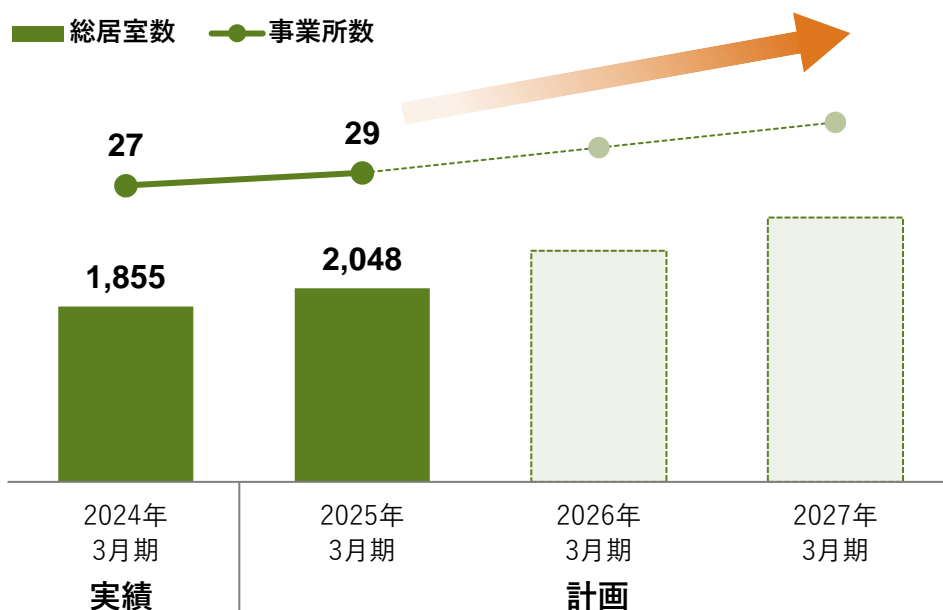
※2 2040年度の数値は地域包括ケア「見える化」システムにおける推計値等を集計したもの

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

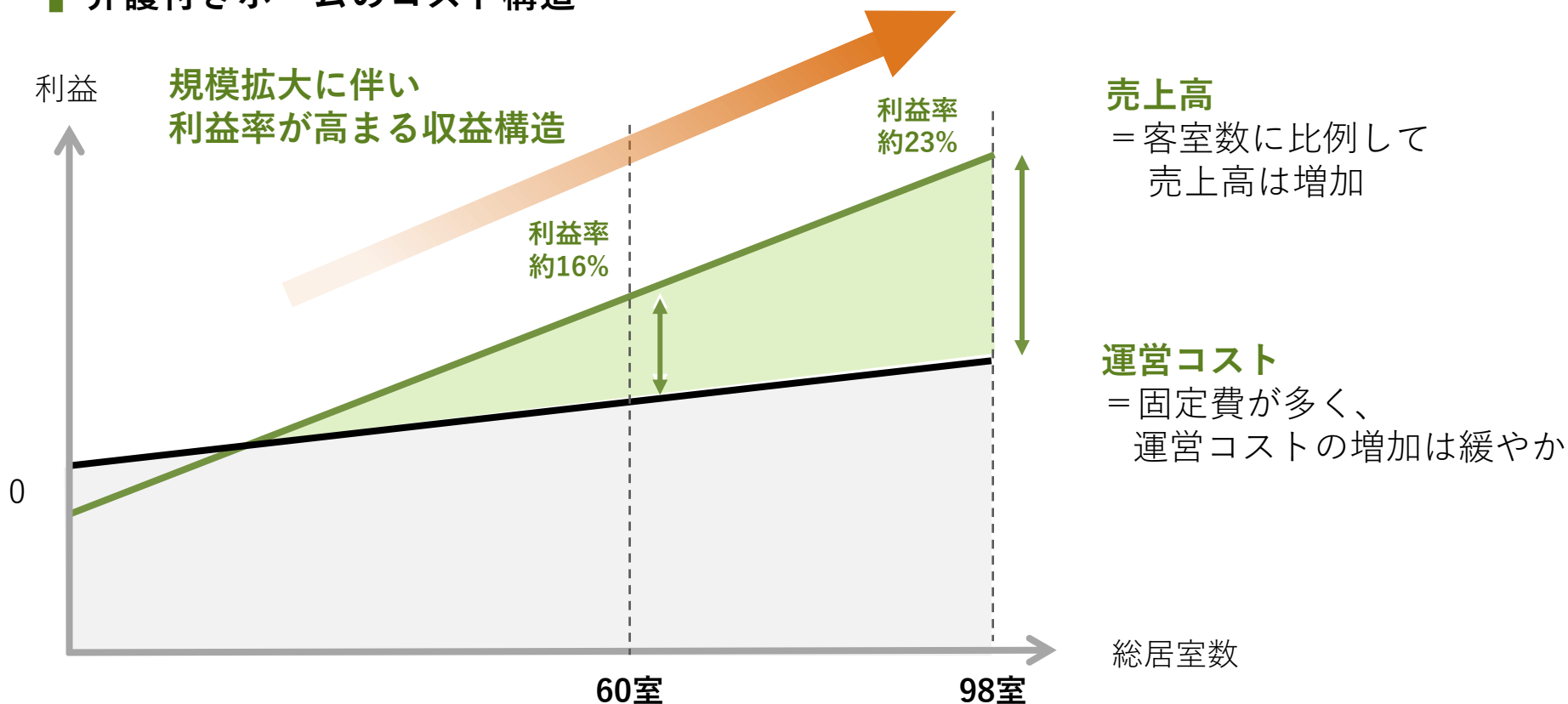
	仮称	総居室数	開設(予定)時期	開設形態 <sup>※2</sup>
25/3期 予定 <sup>※1</sup>	アズハイム習志野	118室	2024年10月	自社
	アズハイム葛飾白鳥	75室	2025年1月	自社
26/3期 予定 <sup>※1</sup>	アズハイム入間	98室	2025年9月	賃借
	アズハイム春日部	74室	2025年11月	賃借
	アズハイム国立	128室	2025年11月	賃借
27/3期 予定 <sup>※1</sup>	アズハイム足立六町	95室	2025年12月	自社
	アズハイム調布	97室	2026年4月	賃借
	アズハイム所沢	96室	2026年5月	自社
	アズハイム小平	90室	2026年11月	賃借
新規検討案あり				

※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

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

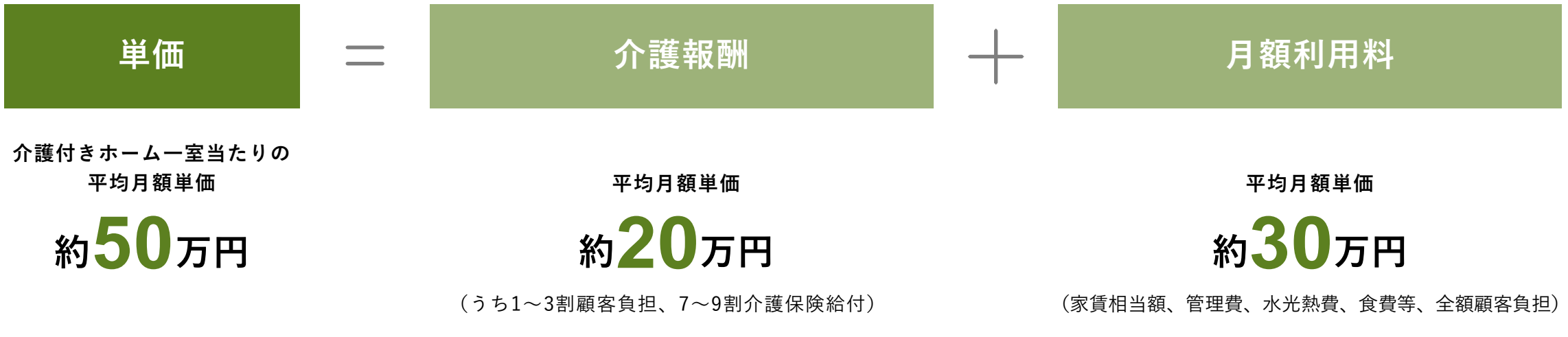
## 介護付きホームのコスト構造



※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

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



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

コロナ禍を乗り越え、デイサービスの運営モデルを確立し、積極展開するとともに収益性も向上

## 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

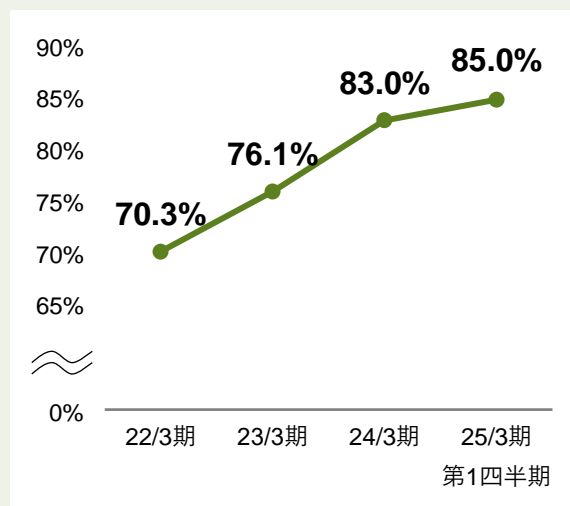
	仮称	定員数	開設形態
25/3期予定※	葛飾白鳥	40名	自社
	春日部	50名	賃借
26/3期予定※	青葉台	50名	賃借
	新規検討案件あり		
27/3期予定※	新規検討案件あり		

※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)



介護報酬の介護職員等処遇改善加算に加え、国・東京都の補助金による処遇改善を実施  
人件費となる処遇改善は**原価**に計上されるが、国・東京都の補助金は**営業外収益**となるため、  
**営業利益**はマイナスするも、**経常利益**に対する影響なし

## 国 補助金

### 処遇改善支援補助金

#### 時期

2023年度補正予算により創設  
2024年2月から5月まで実施

#### 賃金

一定のルールの下で、  
当社として処遇改善を実施  
→**原価**計上

#### 補助

介護報酬総額に補助率を  
乗じた補助金を受給  
→**営業外収益**に計上

## 介護保険 制度

### 介護職員等処遇改善加算

#### 時期

2024年度介護報酬改定により  
2024年6月から従来の3加算  
一本化、さらに増額

#### 加算

介護報酬に加算率を乗じた  
ものが介護報酬に加算  
→**売上**に計上

#### 賃金

一定のルールの下で、  
当社として処遇改善を実施  
→**原価**に計上

## 東京都 補助金

### 居住支援特別手当補助金

#### 時期

2024年度に創設  
2024年4月分から手当支給可

#### 賃金

5年目までの介護職員に2万円、  
6年目以降の介護職員等に  
1万円を支給  
→**原価**に計上

#### 補助

東京都から年間手当支給額を  
補助金として一括受給予定  
→**営業外収益**に計上予定

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 シニア開発事業実績

**1件／年**



25/3期以降のシニア開発事業の計画  
自社運営＋他社事業サポートの介護付きホーム等

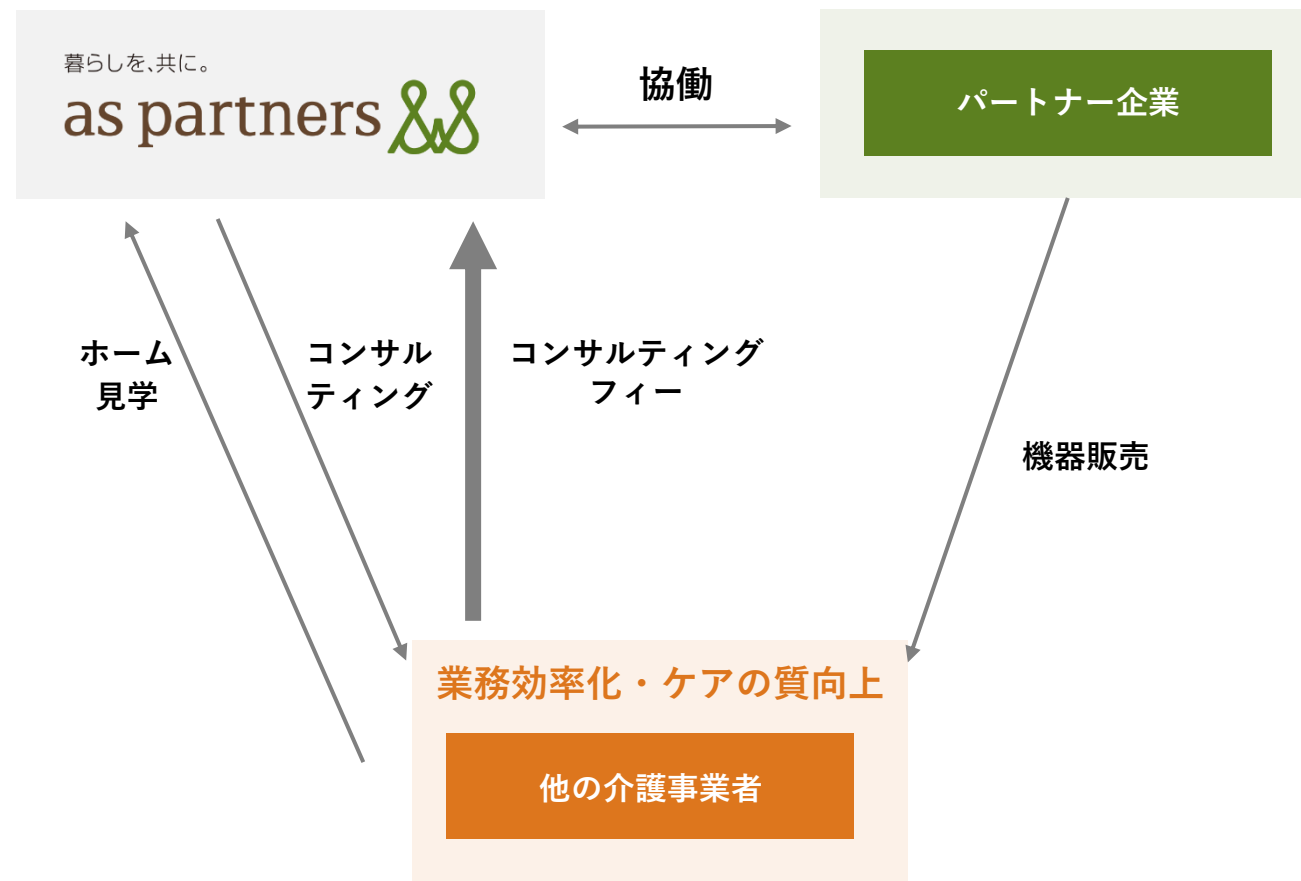
**2～3件／年**を目指す

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



## EGAO linkパートナーと強固な関係を構築



医療・介護用ベッドの分野では**国内シェア1位**※、**世界シェアトップクラス**※企業

※出典：パラマウントベッド社ウェブサイト



ビル、工場の内線工事を主体に、電力、情報通信、プラント・空調工事も展開する**総合エンジニアリング**企業



インターホン業界で**国内トップシェア**企業



**日本初**となる**介護記録システムを構築**※した介護ソフトウェア企業

※出典：ケアコネクトジャパン社ウェブサイト

パラマウントベッド株式会社との業務提携を発表  
(2024/5/23 プレスリリース)

■2024年5月23日  
介護DXサポート事業の本格開始に関するお知らせ  
<https://x.gd/te1xt>

地域の介護業界DX化を支援  
～全国の介護施設運営法人の業務効率化に向けて戦略的な業務提携を合意～



パラマウントベッド社が介護施設運営法人に  
「眠りCONNECT®」を販売・導入



暮らしを、共に。

as partners &&

当社が導入施設にオペレーション変革の  
コンサルティングを実施

- ・ 「人手不足」と「生産性向上」の課題に対応
- ・ 介護従事者、ご入居者のウェルビーイングを実現

「介護DXサポート事業」の本格的な開始を発表（2024/6/21 プレスリリース）

## ■ 介護DXサポート事業の概要

- オペレーターによる、オペレーターのための介護DXサポート
- 当社の介護現場経験者が直接サポートを担当し、導入現場が抱える不安を解消し、デジタル化定着・データ活用につなげる

## ■ 介護DXサポート事業の内容

### 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

## 介護DXサポート事例

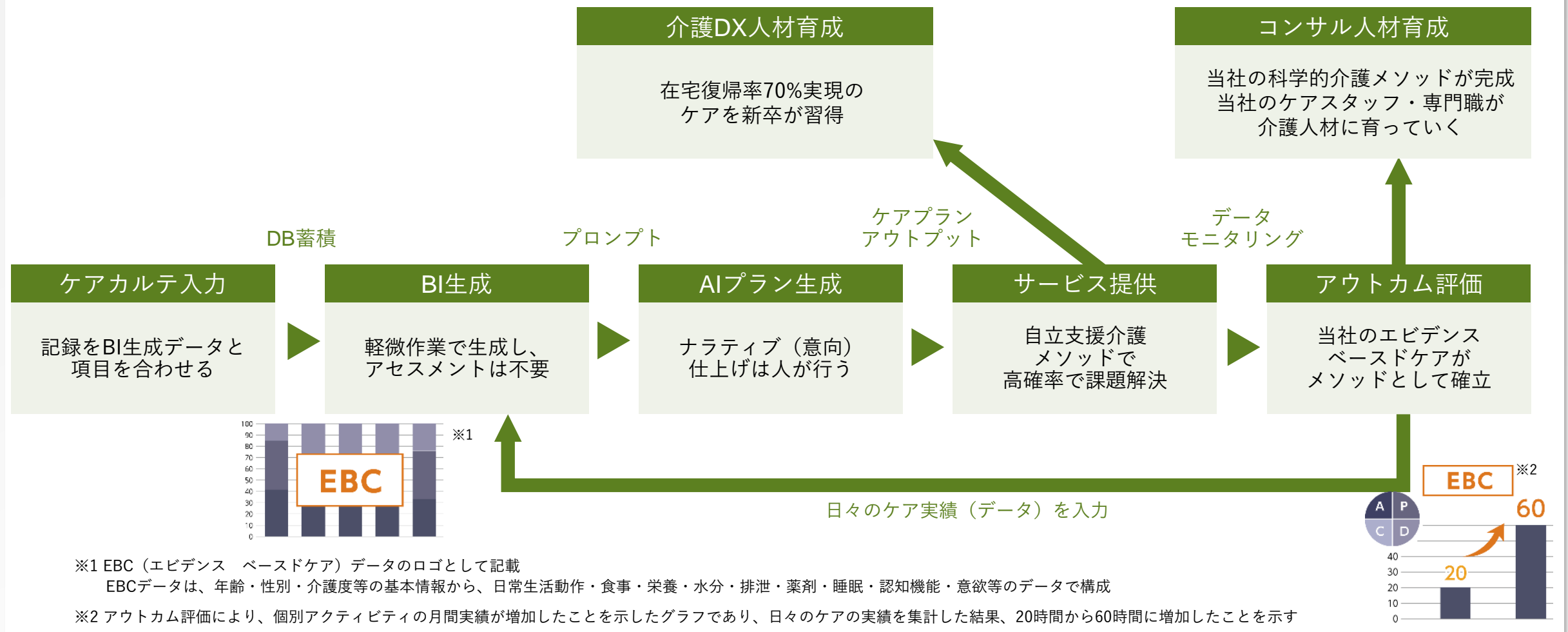
2024年1月～3月、介護老人保健施設が「EGAO link®」を導入され、当社が介護DXサポートを実施。

その結果、各種記録類のペーパーレス化、ベッド上の状態の可視化等の業務改善が実現。

当社によるサポートは、当社執行役員による施設全体会議での説明から、当社の複数のコンサルタントによる各フロアでの操作方法の説明まで、様々な方法でデジタルツールの導入の不安を解消し、ツール活用につなげた。

- 2024年6月21日  
介護DXサポート事業の本格開始に関するお知らせ  
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/160A/tdnet/2463081/00.pdf>

入居時のアセスメント業務、入居後モニタリング業務の時間を大幅削減  
可能なBIツールを開発、AIケアプランも3ホームで試験運用



当社の知財を活用して新しいソリューションを提供

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 &&



データ  
蓄積



標準化・知財化

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

アプリ化



多様なアプリ開発

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

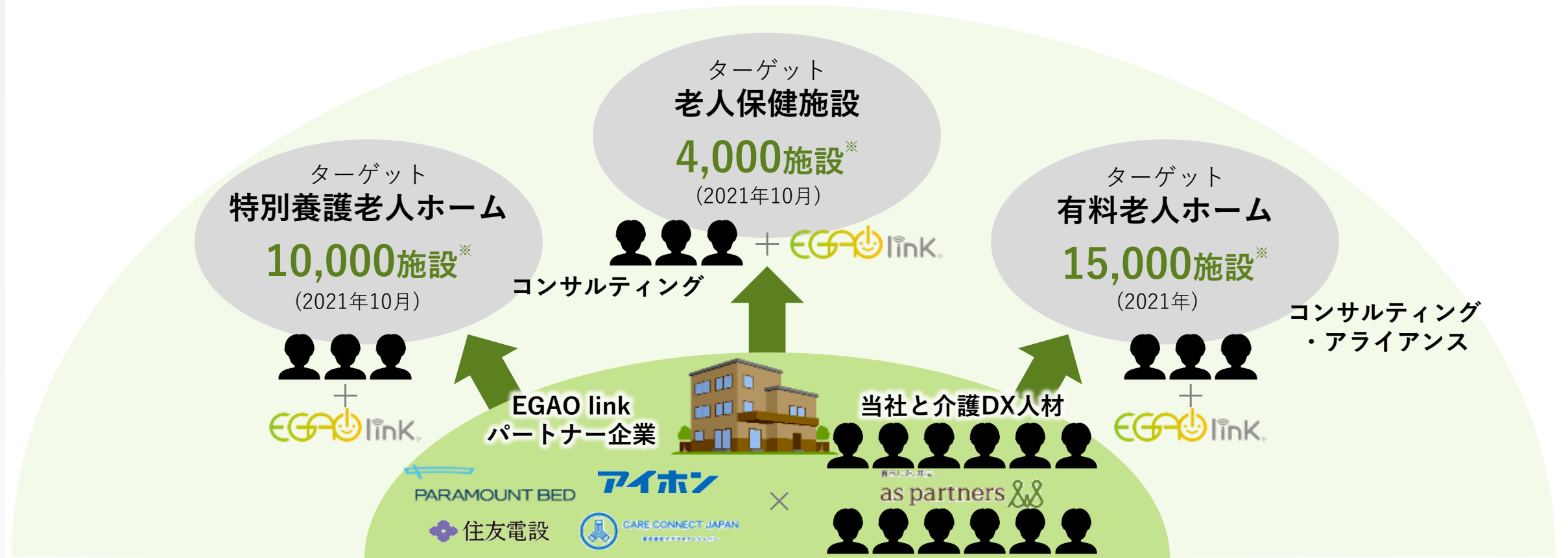


在宅介護、介護事業者



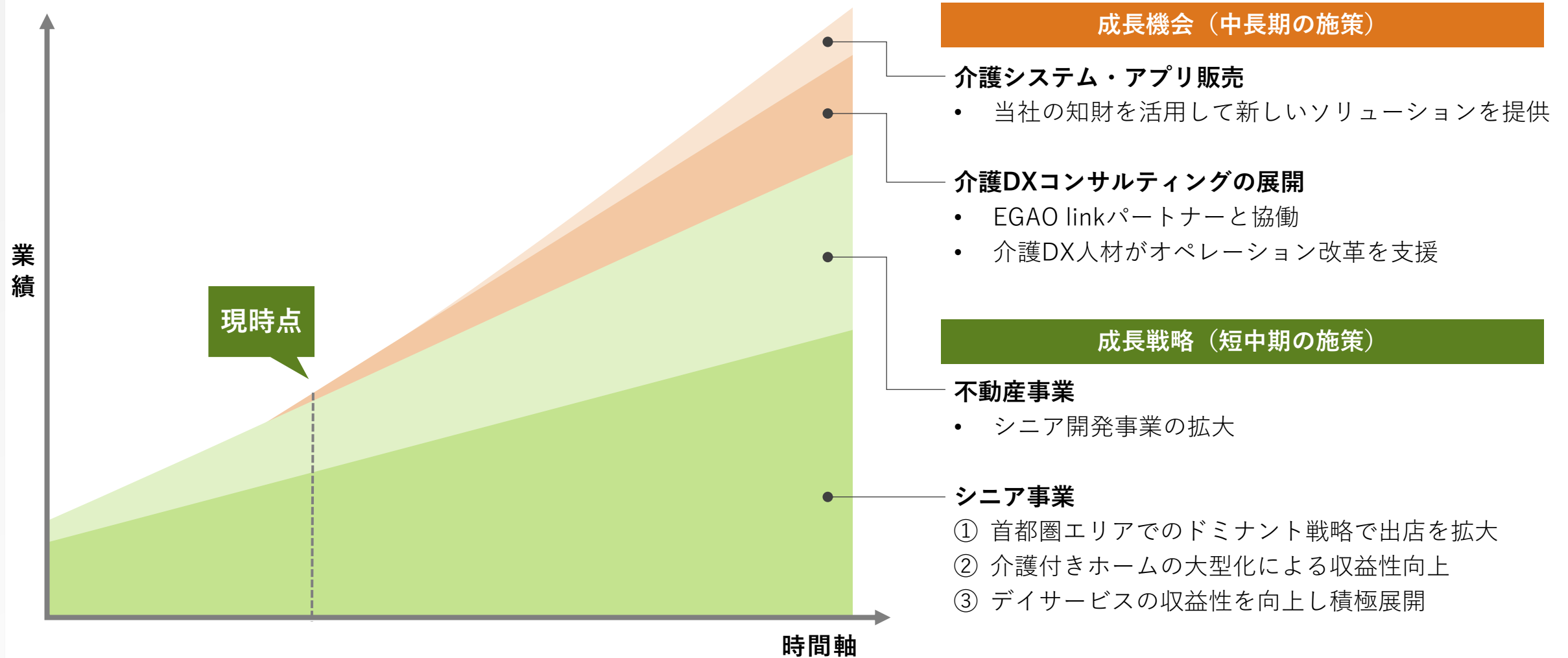
# 成長機会 「介護DX人材」 「EGAO link」 で業界を変える

当社と理念を共有する介護事業者へ介護DXコンサルティングと介護アプリを展開、  
「コンサルティング・アライアンス」を目指す



※ 出典：社会保障審議会介護給付費分科会（第221回）資料4 令和5年8月7日

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



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、本年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

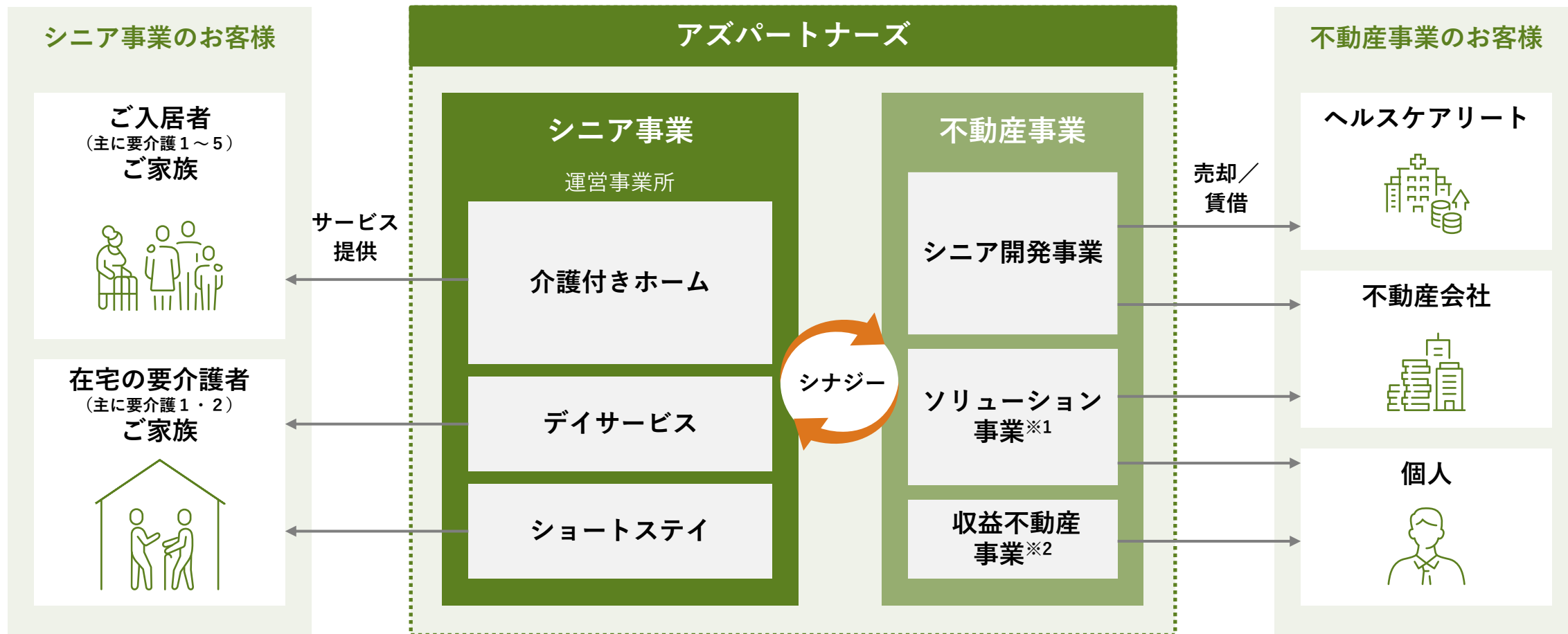
会 社 名	株式会社アズパートナーズ
本 社	東京都千代田区神田駿河台二丁目2番地 御茶ノ水杏雲ビル11階
設 立	2004年11月2日
代 表 者	代表取締役社長 兼 CEO 植村 健志
資 本 金	5億8,757万円（2024年6月30日現在）
上 場 市 場	東京証券取引所スタンダード市場（160A）
従 業 員 数	1,684名（2024年4月1日現在）
事 業 内 容	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ シニア事業 介護付きホーム（介護付有料老人ホーム）、デイサービス、ショートステイの運営</li> <li>■ 不動産事業 シニア開発事業、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</li> </ul>
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）

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	12	7	2	21
神奈川県	6	3	1	10
埼玉県	6	4	1	11
千葉県	3	1	0	4
茨城県	0	1	0	1
合計	<b>27</b>	<b>16</b>	<b>4</b>	<b>47</b>

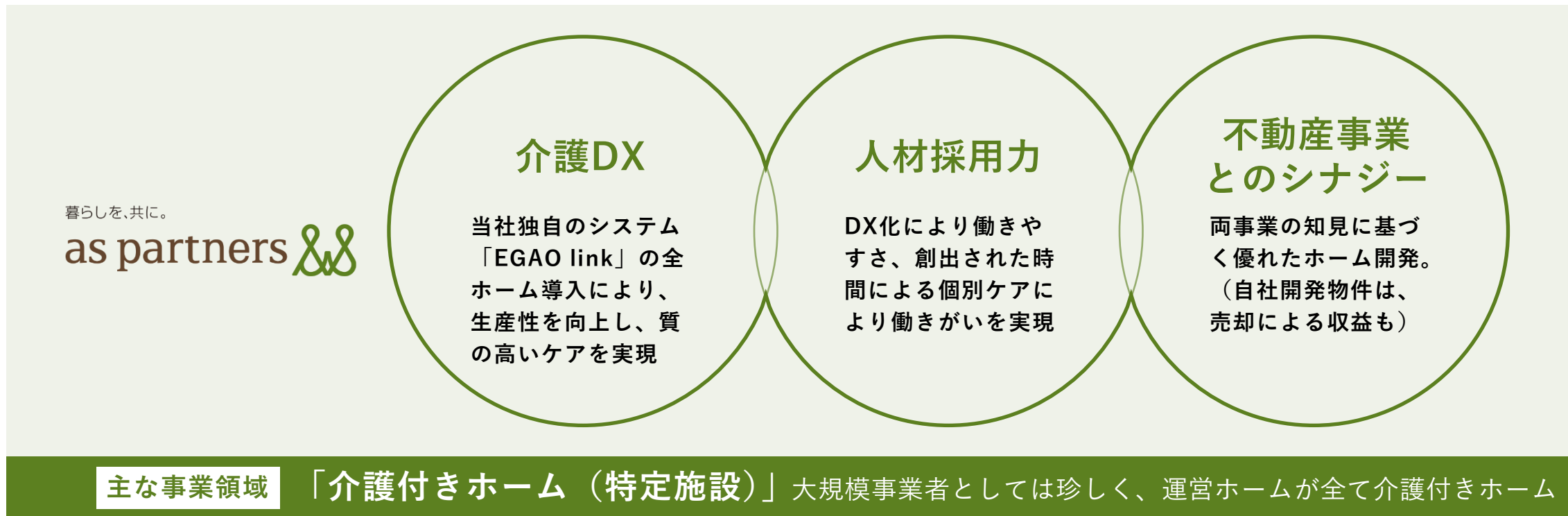


中核の「シニア事業」では介護付きホーム、デイサービスなどの運営を行う  
「不動産事業」では介護付きホーム等のシニア開発、老朽化不動産の再生を行い、「シニア事業」とシナジー



※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

介護付きホーム※領域で、**介護DX・人材採用力・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



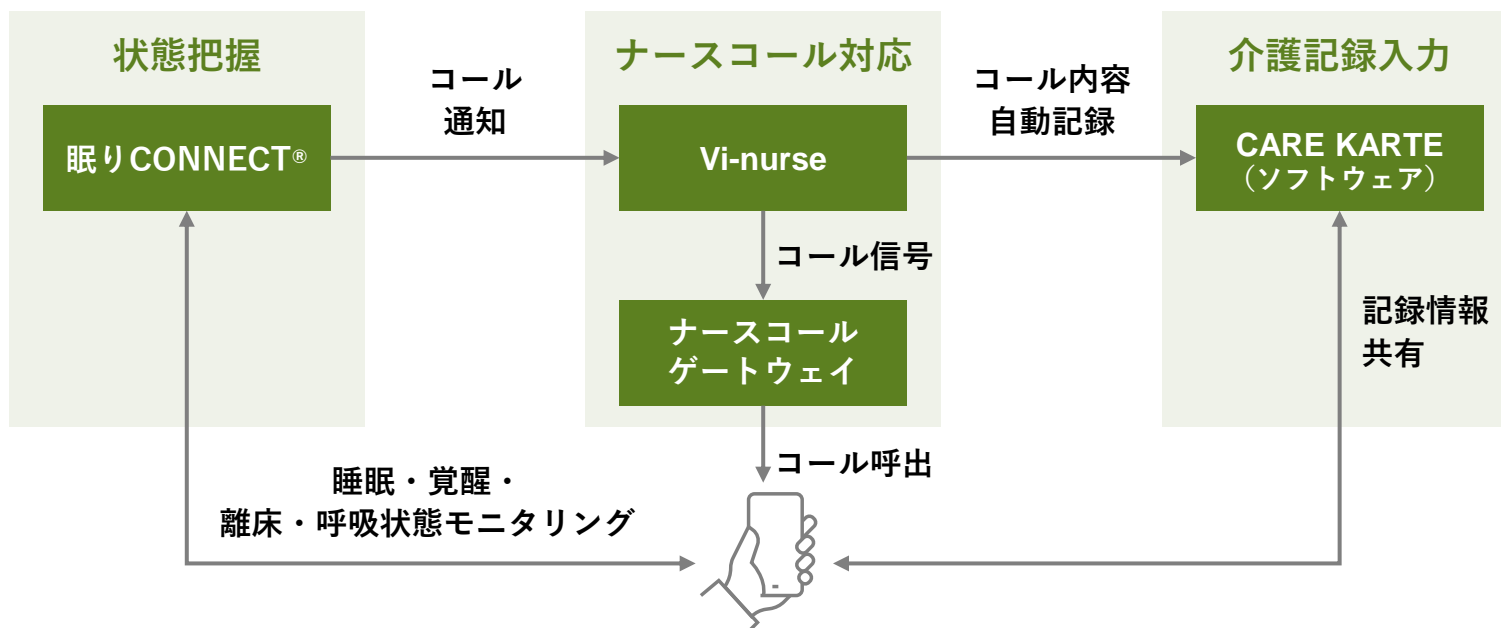
競合他社・新規参入者

※ 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、参入障壁は低いですが、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

## 「EGAO link」概要



- スマホ1台で業務効率化
- 全27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
- データに基づく自立支援に向けた科学的介護の実践



EGAO linkのほか、ケアプラン作成業務にAI導入を試験運用中

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\*

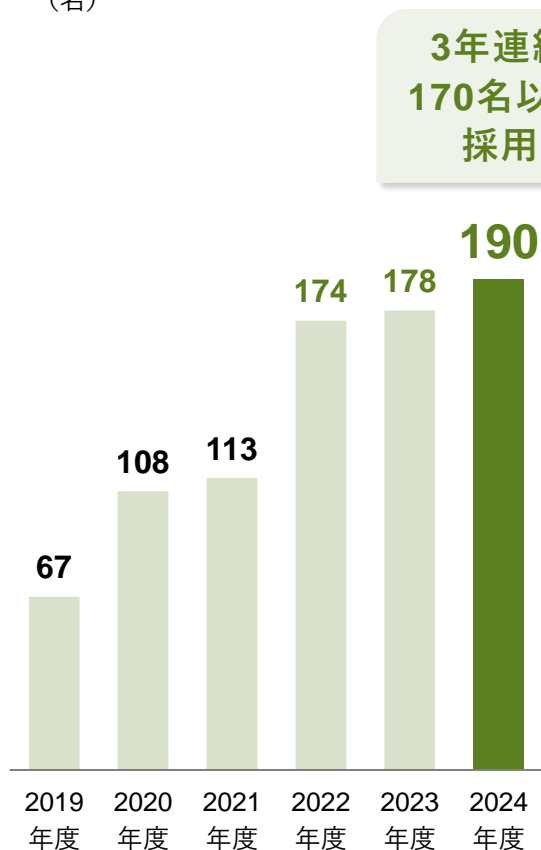
1日当たり人件費

約**2**名分削減\*

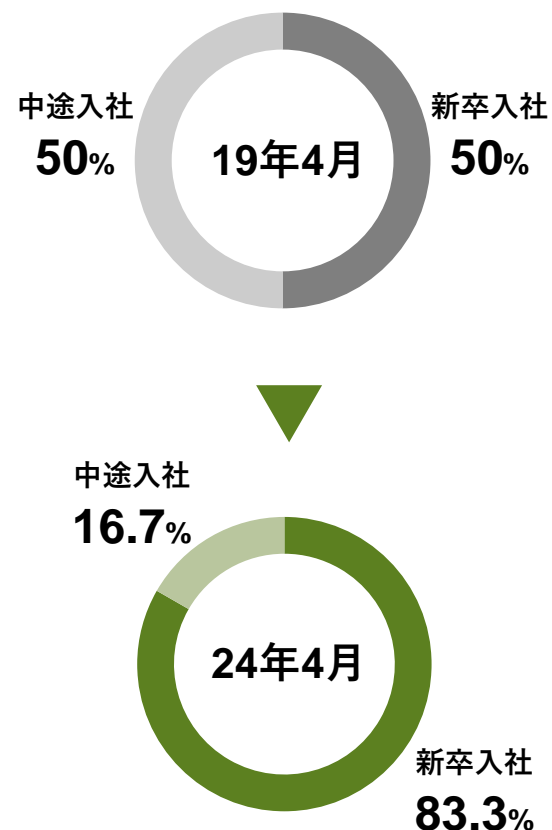
※アズハイム町田1ホームにおけるケアスタッフに絞った1日の総労働時間を、EGAO link導入前後でタイムスタディの手法を用いて計測。対象人数は導入前：16人 導入後：14人

人手不足のなかでも**新卒採用数を拡大**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持続可能な成長を実現

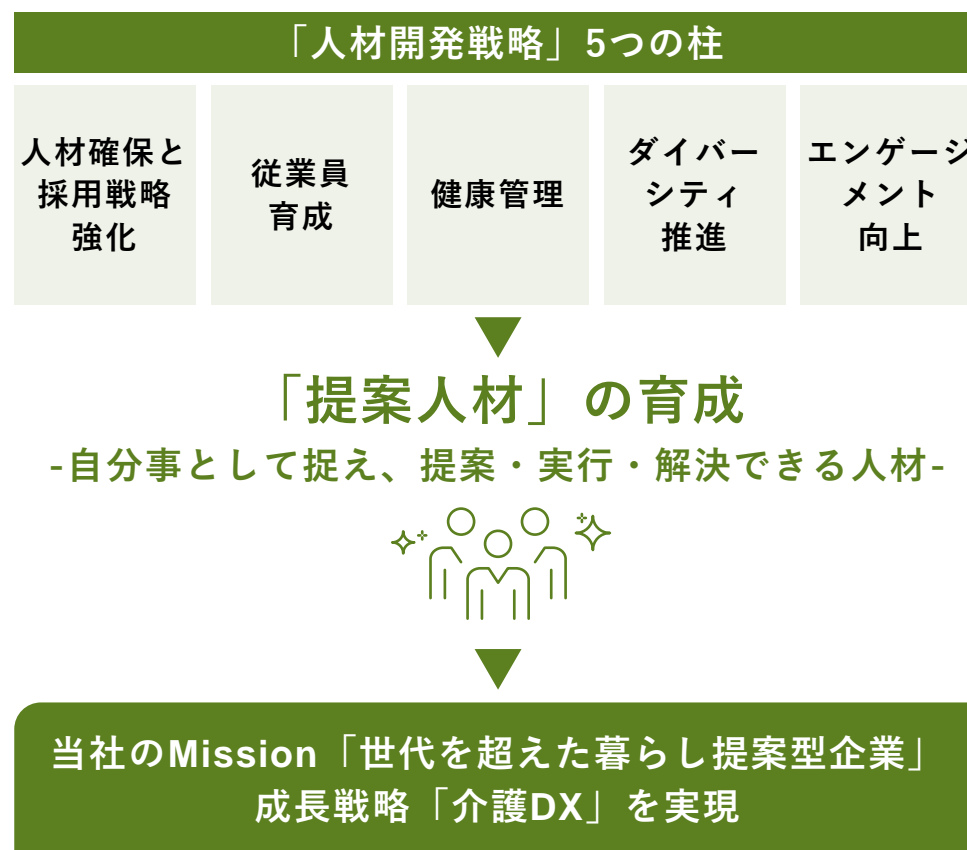
## ■ 新卒採用者数の推移 (名)



## ■ 新卒入社比率※

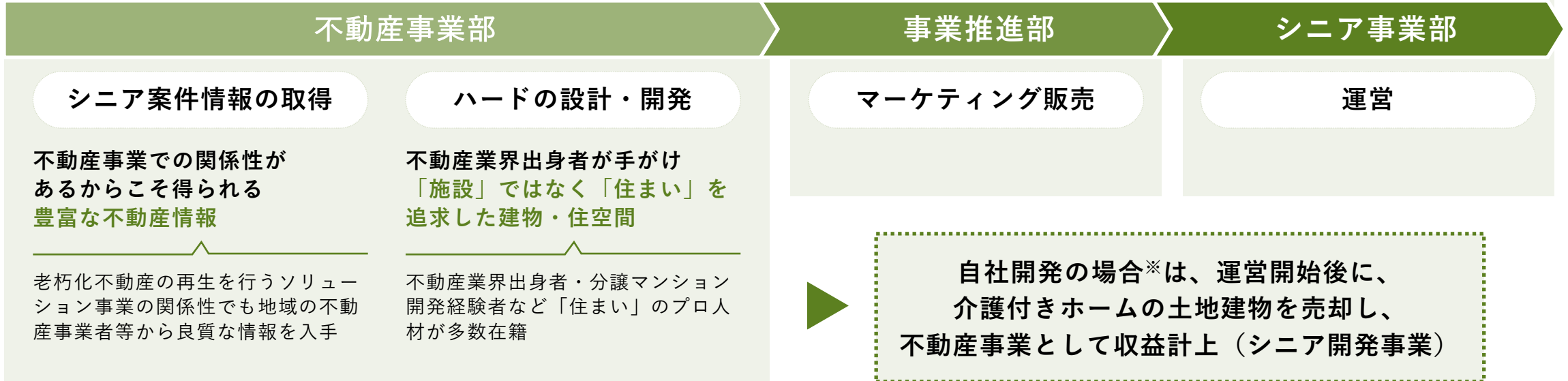


## ■ 人材戦略の考え方



※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

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

事業活動を通じて、少子高齢社会における持続可能な介護サービスを提案するとともに、働きがいの実現・サステナブルな街づくりに取り組む

- 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



貢献するSDGs



少子高齢社会における持続可能な介護サービス

- 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



貢献するSDGs



多様な人の幸せを提案 (DE&I)

サステナブルな街づくり

- 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
- LED化によるエネルギー効率の向上



貢献するSDGs



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