

2027年 3月期 第1四半期決算説明資料

暮らしを、共に。

as partners 

- 01 2027年3月期 第1四半期決算業績
- 02 2027年3月期 業績予想
- 03 直近の動向
- 04 APPENDIX

01

2027年3月期 第1四半期決算業績

1 Qは前期と比較し減収減益も、**今期予想より順調に推移**

1 Qにおいて**介護付きホーム2棟を新規に開設**(「アズハイム調布」「アズハイム所沢」)

売上高

79.3億円

前期比 △ 11.8% ※

営業利益

2.7億円

前期比 △ 81.0% ※

経常利益

3.7億円

前期比 △ 74.4%

四半期純利益

2.4億円

前期比 △ 75.6%

※ 2027年3月期第1四半期より表示方法の変更を行ったことにより、売上高および営業利益の前期比については、当該変更を反映した組替え後の数値を記載しております。

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**前期1 Qの平均稼働率がいずれも9割を超え、売上・利益に貢献**

- 2026年3月期に開設した6つの新規事業所も堅調に稼働が上昇

- シニア開発事業 前期1 Qは「アズハイム習志野」「アズハイム葛飾白鳥」2 PJの土地・建物販売
今期1 Qは「アズハイム足立六町」1 PJの地上権・建物販売

- ソリューション事業 今期1 Qにおいては2 PJの販売

前期 1 Qの不動産（シニア開発事業）の大型案件の影響により、前年同期比で売上高及び各段階利益はマイナス
今期通期予想に対する進捗は介護付きホーム 2 棟の開設があるも順調に推移

	2026年3月期 第1四半期 実績	2027年3月期 第1四半期 実績	前年同期比 (増減額)	2027年3月期 予想※1	進捗率
(金額単位：百万円)					
売上高※2	9,003	7,937	△11.8 % (△1,066)	27,941	28.4 %
営業利益※2	1,426	271	△81.0 % (△1,154)	1,677	16.2 %
経常利益	1,453	372	△74.4 % (△1,081)	1,778	20.9 %
当期純利益	1,000	243	△75.6 % (△756)	1,307	18.6 %

※1 2026年 5 月15日公表値
※2 2027年 3 月期第 1 四半期より表示方法の変更を行ったことにより、2026年 3 月期第 1 四半期実績の売上高および営業利益については、当該変更を反映した組替え後の数値を記載しております。

セグメント別 第1四半期決算概要

シニア

新規事業所の稼働上昇に伴い、前期比増収で着地

前期 1 Qは新規開設がなかった一方、今期 1 Qは 2 事業所の新規開設にともなう初期経費が計上され、利益は前期比減益で着地

不動産

シニア開発事業については、計画通り 1 件を販売するも、前期は 2 件の販売があったため、前期比減収減益で着地

(金額単位：百万円)		2026年3月期 第1四半期 実績	2027年3月期 第1四半期 実績	前年同期比	2027年3月期 予想	進捗率
シニア事業	売上高※	3,752	4,240	+13.0%	18,194	23.3%
	セグメント利益※	582	323	△44.5%	1,790	18.1%
	セグメント利益率※	15.5%	7.6%	△7.9 pt	9.8%	—
不動産事業	売上高 ※含セグメント間の内部取引	5,276	3,746	△29.0%	9,922	37.8%
	セグメント利益	1,279	466	△63.5%	2,153	21.7%
	セグメント利益率	24.2%	12.5%	△11.7 pt	21.7%	—

※ 2027年3月期第1四半期より表示方法の変更を行ったことにより、2026年3月期第1四半期実績のシニア事業における売上高およびセグメント利益については、当該変更を反映した組替え後の数値を記載しております。

前期開設の介護付きホーム「アズハイム入間」「アズハイム春日部」「アズハイム国立」「アズハイム足立六町」及び今期開設の「アズハイム調布」「アズハイム所沢」の6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

3,535百万円

前期比 +14.5%

デイサービス
ショートステイ
売上

704百万円

前期比 +6.4%

シニア事業

売上高 4,240百万円 (前年同期比 +13.0%)

セグメント利益 323百万円 (前年同期比 △44.5%)

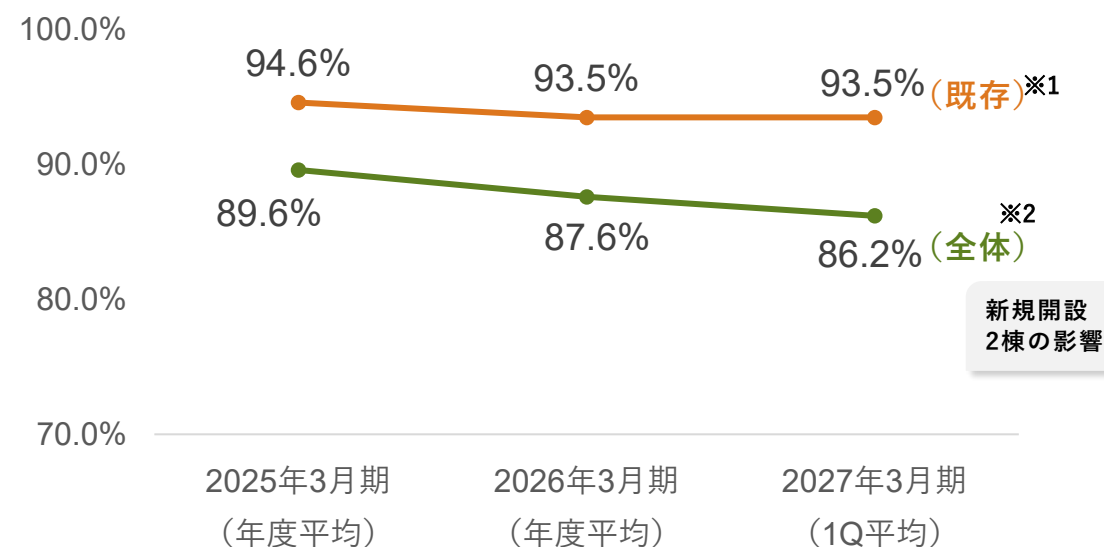
(セグメント間の内部取引を含む)

介護付きホーム・デイサービスの全体稼働率は新規開設増加により減少

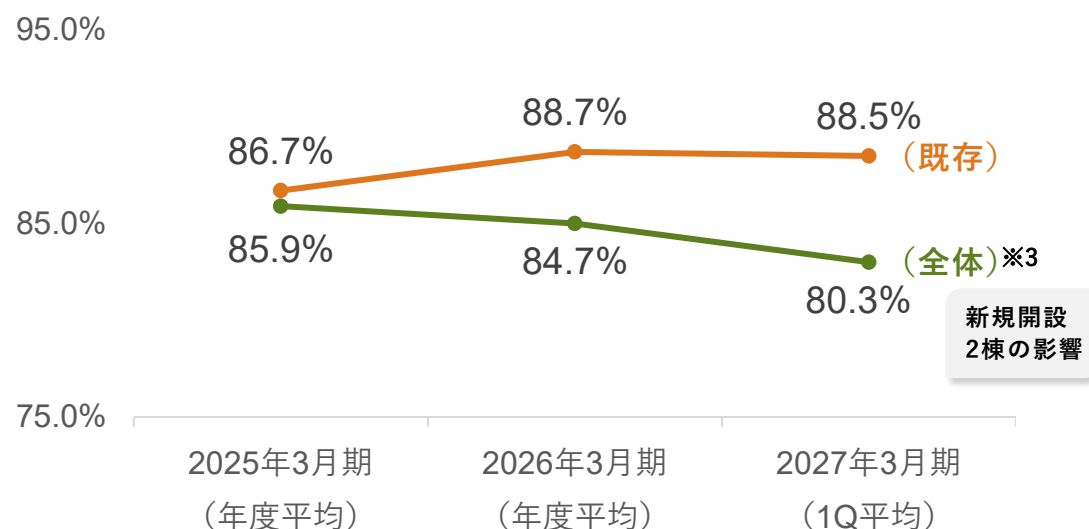
既存ホームの稼働率は**94%前後の高稼働を継続**

既存デイサービスの稼働率は**88%以上の高稼働を継続**

■ 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 1Qに新規開設した2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 前期3Q～4Qに新規開設した2デイサービスの開設初期の稼働率が影響

シニア開発事業について「アズハイム足立六町」の地上権・建物販売（前期は習志野、葛飾白鳥の土地・建物販売）ソリューション事業については、おおむね当初計画通り販売。**2Q以降の案件の契約も順調に推移**

シニア開発事業
売上

3,258百万円

前期比 △37.1%

ソリューション事業
売上

367百万円

前期比 -

※26/3期 1Qは販売実績なし

収益不動産事業
売上

120百万円

前期比 +27.4%

不動産事業

売上高 **3,746百万円（前年同期比 △29.0%）**

セグメント利益 **466百万円（前年同期比 △63.5%）**

（セグメント間の内部取引を含む）

シニア開発事業の「アズハイム足立六町」の販売により、**棚卸資産が減少**
資産・負債圧縮に伴い**自己資本比率が上昇（+1.2pt）**

(金額単位：百万円)	2026年3月末	2026年6月末	増減額	増減要因
流動資産	15,315	13,845	△1,469	
現金及び預金	4,071	3,893	△178	22期法人税等の納付による減少
棚卸資産 (販売用不動産等)	8,168	6,787	△1,380	「アズハイム足立六町」の地上権・建物販売
固定資産	9,046	9,197	+151	
有形・無形 固定資産	4,510	4,587	+77	新規開設に伴う什器備品の取得
投資その他の 資産	4,535	4,610	+74	保証金の増加
資産合計	24,361	23,043	△1,317	
負債合計	19,189	17,878	△1,311	シニア開発事業に係る借入返済
純資産合計	5,171	5,165	△5	四半期純利益及び26/3期の期末配当支払
負債純資産合計	24,361	23,043	△1,317	
自己資本比率	21.2%	22.4%	+1.2pt	自己資本比率の上昇

02

2027年3月期 業績予想

シニア事業における、26/3期の新規開設 6 事業所（ホーム 4、デイ 2）及び 27/3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及びソリューション案件の販売計画を織り込み、増収増益の予想

	2026年3月期 実績	2027年3月期 予想	前期比
(金額単位：百万円)			
売上高※	23,702	27,941	+ 17.9%
営業利益※	1,565	1,677	+ 7.1%
経常利益	1,616	1,778	+ 10.1%
当期純利益	1,184	1,307	+ 10.4%

※ 2027年3月期第1四半期より表示方法の変更を行ったことにより、2026年3月期実績の売上高および営業利益については、当該変更を反映した組替え後の数値を記載しております。

セグメント別 業績予想（修正なし）

シニア

27/3期において6事業所（ホーム4、デイ2）の開設に伴い開設経費を計上するも
26/3期以前に開設した新規事業所の稼働が順調に進み、**増収増益**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

(金額単位：百万円)		2026年3月期 実績	2027年3月期 予想	前期比
シニア事業	売上高※	15,503	18,194	+17.4%
	セグメント利益※	1,456	1,790	+22.9%
	セグメント利益率※	9.4%	9.8%	+0.4 pt
不動産事業	売上高 ※含セグメント間の内部取引	8,330	9,922	+19.1%
	セグメント利益	1,981	2,153	+8.7%
	セグメント利益率	23.8%	21.7%	△2.1 pt
(参考) シニア事業所数 ※期末での開設数	介護付きホーム	33	37	+4
	デイサービス	19	21	+2
	ショートステイ	4	4	-

※ 2027年3月期第1四半期より表示方法の変更を行ったことにより、2026年3月期実績のシニア事業における売上高およびセグメント利益については、当該変更を反映した組替え後の数値を記載しております。

2027年3月期 四半期業績予想グラフ（売上高）

シニア

新規事業所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

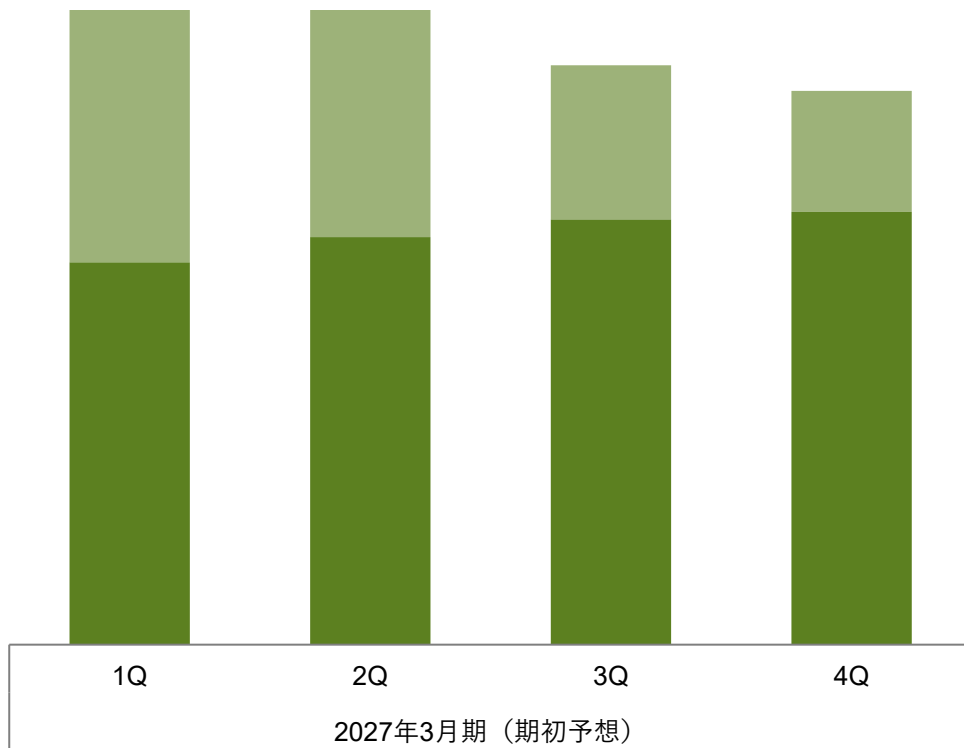
不動産

シニア開発事業について計画通り販売。2Q以降も引き続きシニア開発事業及びソリューション事業の計画通りの販売を予想

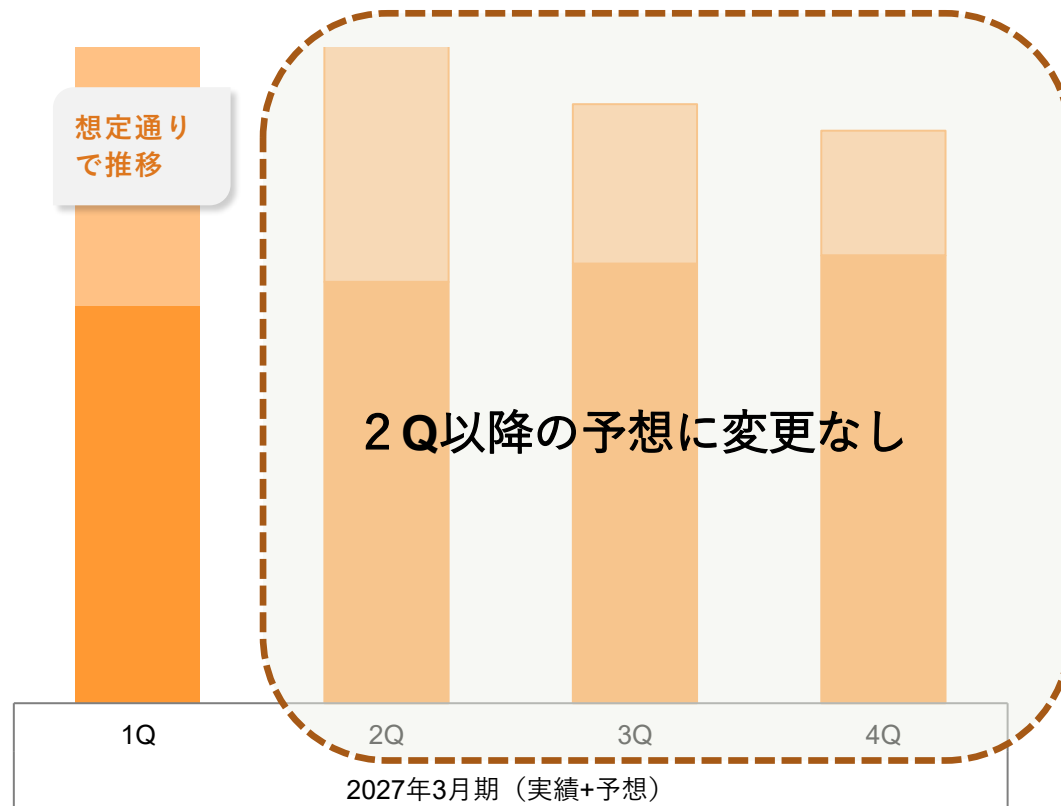
■ 売上高（期初予想）

■ 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



2027年3月期 四半期業績予想グラフ（営業利益）

シニア

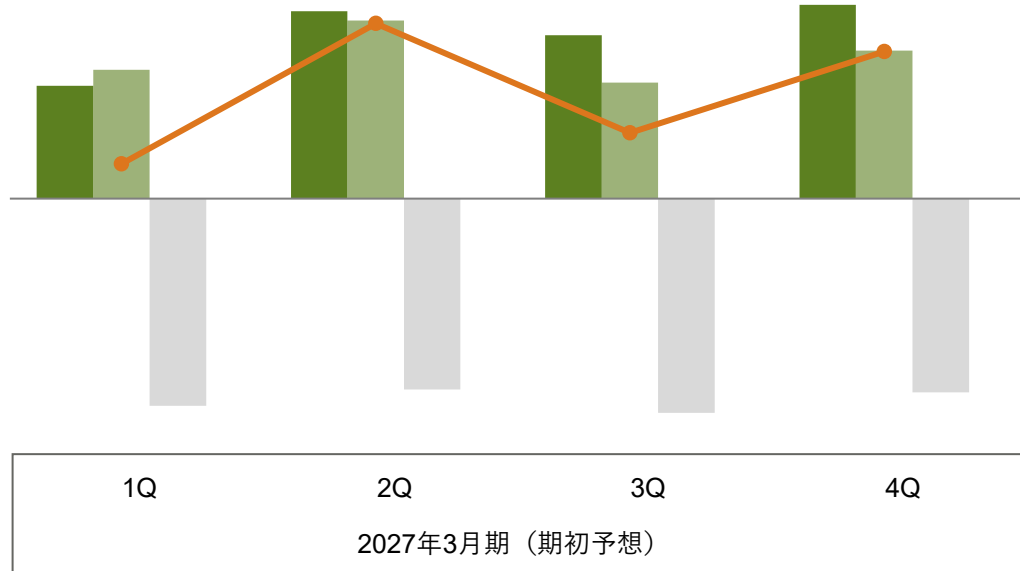
利益は1Qと3Qで新規開設経費の計上により減少するも通期では安定的に上昇

不動産

2Q以降にシニア開発事業及びソリューション事業の物件を計画通り販売見込み

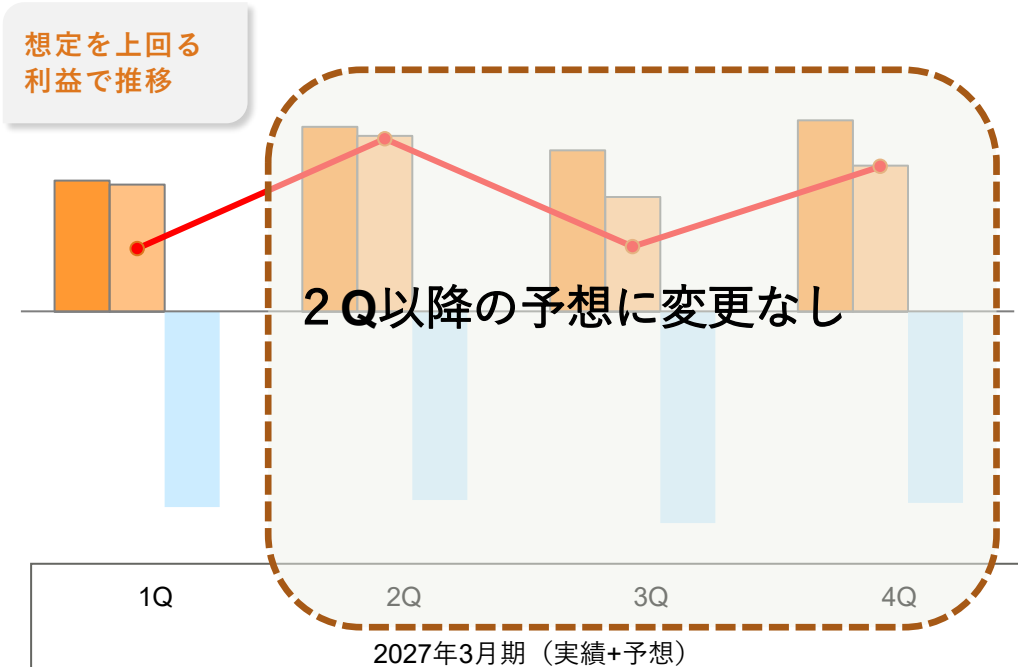
営業利益（期初予想）

■ 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）

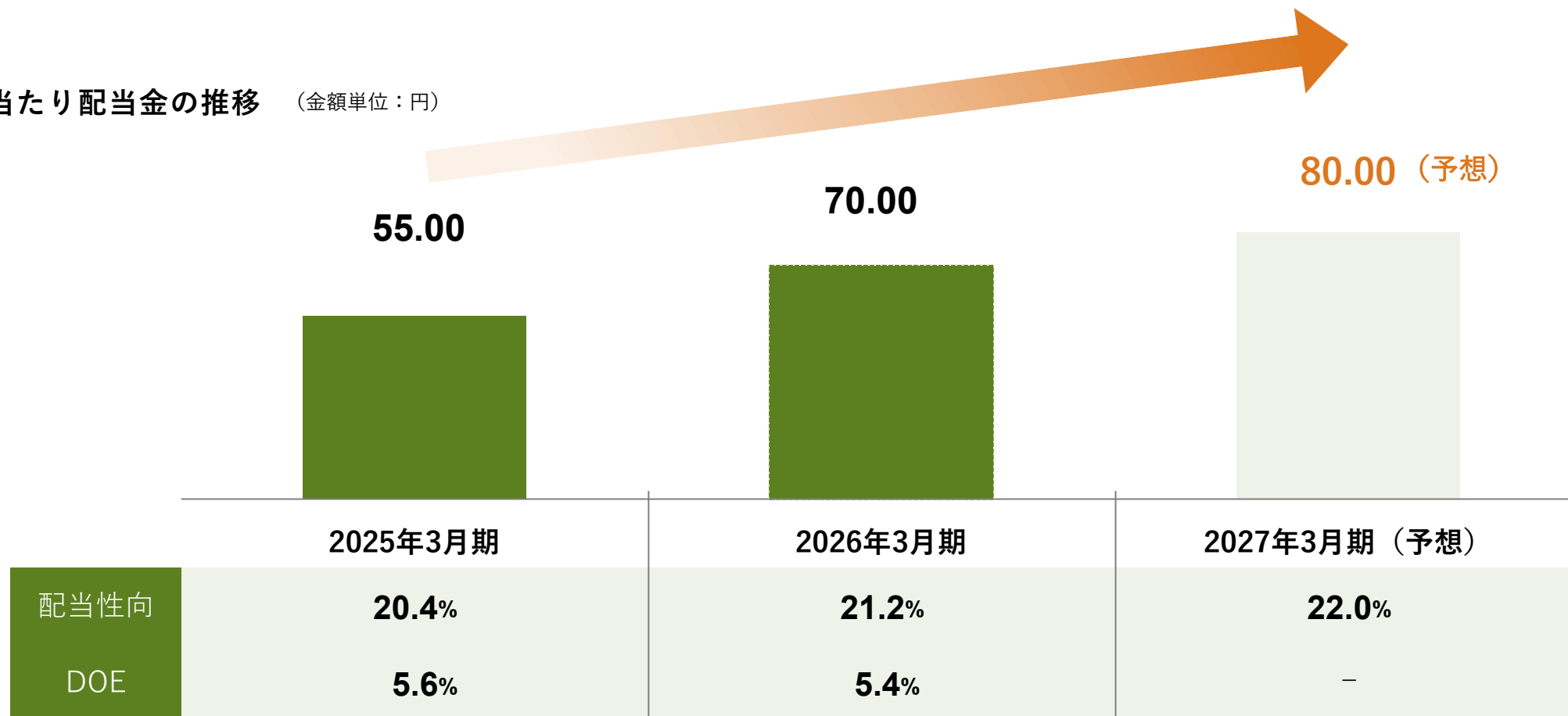
■ シニア事業（粗利）
■ 不動産事業（粗利）
■ 販管費（マイナスで表記）
—●— 営業利益



「配当金」について（修正なし）

配当金について、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**」を目安として実施
2027年3月期の期末配当は**80.00円**を予想

■ 1株当たり配当金の推移（金額単位：円）



03

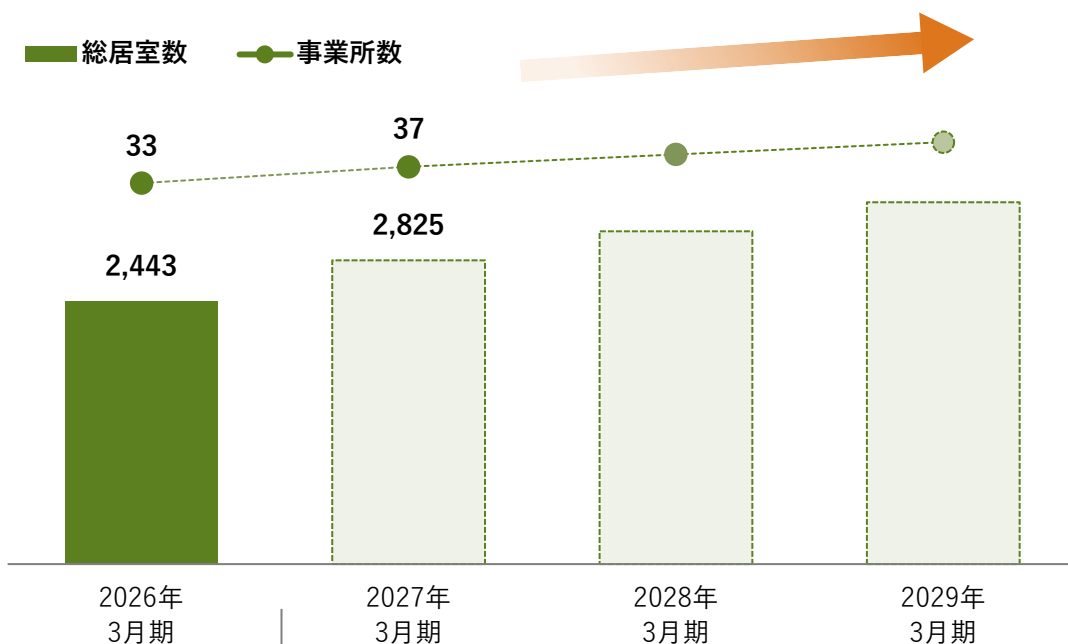
直近の動向

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



実績

計画

開設計画

	仮称	総居室数	開設(予定)時期	開設形態※2
27/3期 予定※1	アズハイム調布	97室	2026年5月 開設済	賃借
	アズハイム所沢	96室	2026年6月 開設済	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	アズハイム志木	78室	2027年6月	自社
	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まいります。				

※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

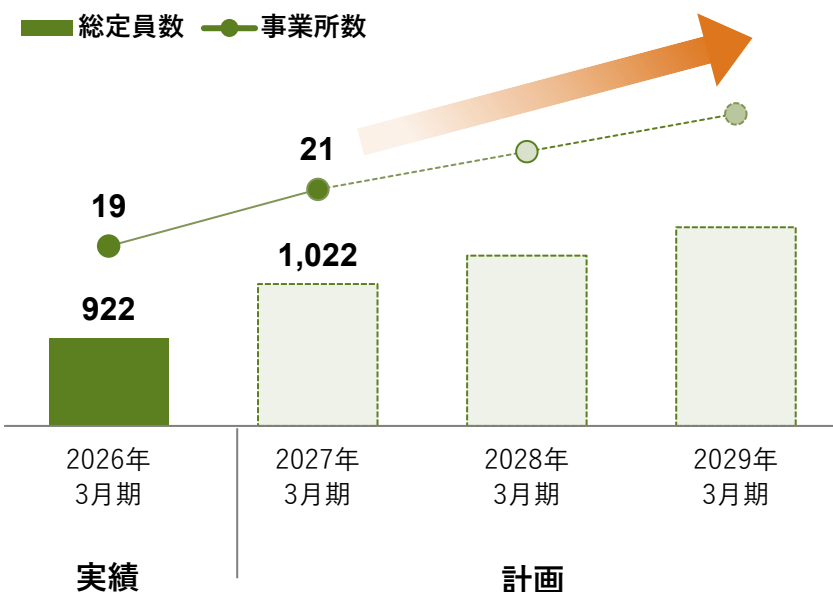
※2 当社が運営するシニア事業所は土地建物をオーナー様から賃借する場合と自社で保有する場合があります

「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 **27/3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
27/3期 予定	アズハイム松戸日暮DS	50名	2026年8月 開設済	賃借
	アズハイムふじみ野DS	50名	2026年11月	賃借
28/3期以降 予定※1	アズハイム葛飾水元DS	50名	2027年11月	賃借
	アズハイム南柏DS	52名	2028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まいります。				

※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

■ アズハイム調布（34棟目）2026年5月開設済



～陽光に恵まれた上質な空間～
中庭の散策路や屋上庭園、屋外テラスなど太陽の光を感じながらお過ごしいただける共用空間を豊富にそろえています。

所在地：東京都調布市
居室数：97室

■ アズハイム小平（36棟目）2026年11月開設予定



～緑豊かな環境で自分らしい生活を～
穏やかな日常と自然に恵まれた小平市。落ち着いた街並みと花や緑が豊富な街でご入居者の望む暮らしの実現を目指します。

所在地：東京都小平市
居室数：90室

■ アズハイム松戸日暮デイサービスセンター（20棟目）



2026年8月開設済
所在地
千葉県松戸市

■ アズハイムふじみ野デイサービスセンター（21棟目）



2026年11月開設予定
所在地
埼玉県富士見市

■ アズハイム所沢（35棟目）2026年6月開設済



～豊かな自然に囲まれた環境～
高台に建つ立地を生かした心地よい空間。開放的な屋上庭園からは富士山を正面に望むことができます。

所在地：埼玉県所沢市
居室数：96室

■ アズハイム府中（37棟目）2027年2月開設予定



～心地よさと格式が調和する住まい～
自然と歴史が調和する府中市のほぼ中心、駅前のけやき並木や由緒ある大國魂神社の近隣に地上5階建てで開設予定です。

所在地：東京都府中市
居室数：99室

～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/>

- ・シニア事業所の運営を行う当社の強みが活かせる**シニア開発事業を安定的に2件～3件販売**
- ・ソリューション事業において、エリアや物件特性により土地分譲に加えて**新築戸建などの分譲事業を展開**
(都市型分譲のテラスハウスシリーズの販売好調)

シニア開発事業

2件～3件／年
の販売

27/3期以降の計画

シニア開発事業により地上権・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
アズハイム足立六町	95室	2026年4月販売済
アズハイム東浦和	75室	2026年10月※
アズハイム所沢	96室	今後、契約情報が確定次第、 速やかに開示して参ります
アズハイム小平	90室	
アズハイム志木	78室	

※ 詳細については2026年7月31日付公表の「販売用不動産の売買契約の締結に関するお知らせ（アズハイム東浦和 土地・建物）」をご参照ください。

リムテラス目白EAST内観



リムテラス目白EAST完成図



※土地効率の最適化と仕様の合理化により、収益性と価格競争力を両立。既存住宅カテゴリの隙間市場（戸建×マンション）をターゲットとした成長事業

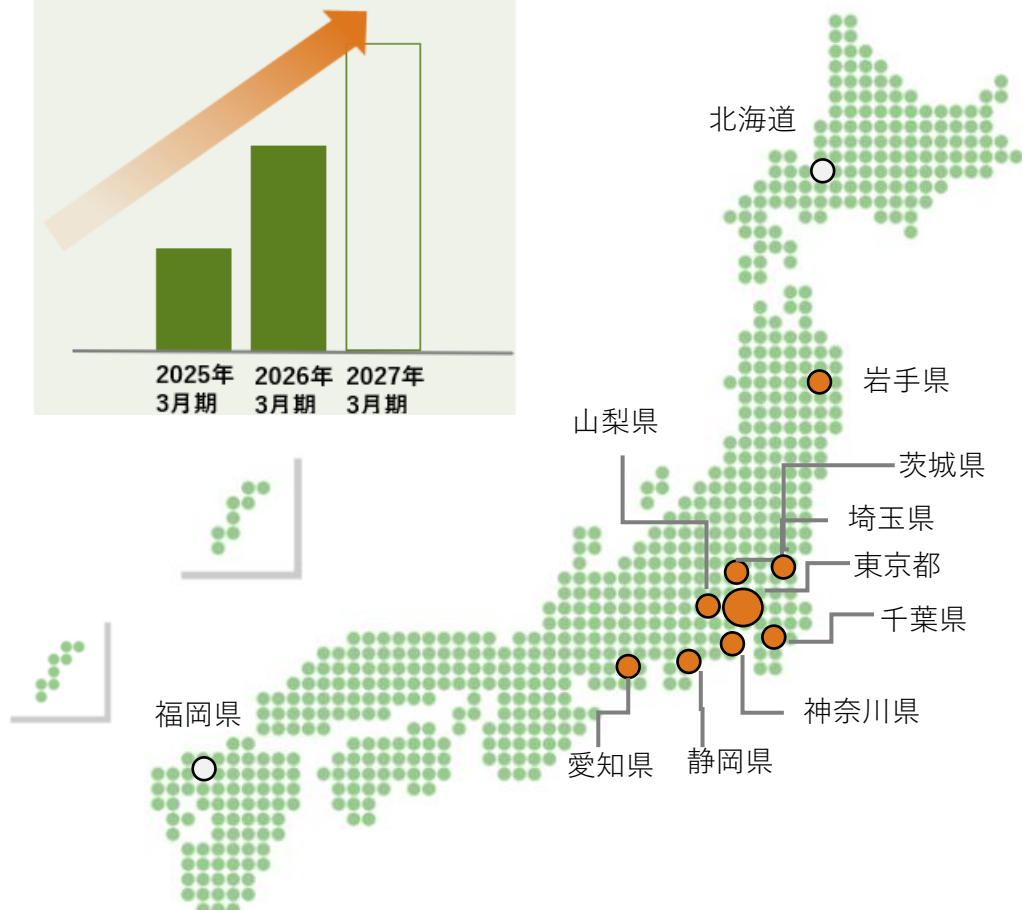
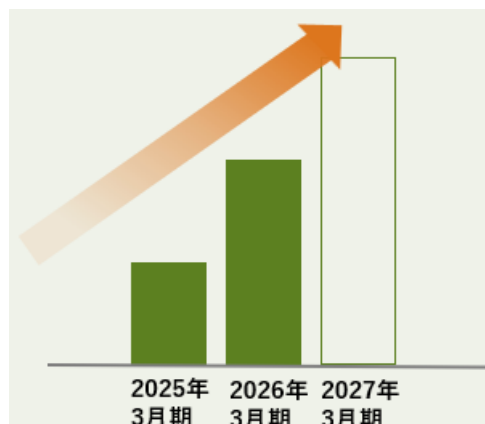
新築戸建分譲(祖師谷PJ)外観



新築戸建分譲(祖師谷PJ)内観



紹介ルートを全国展開により開拓



紹介ルートを開拓



機器メーカー

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



金融機関

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推進



介護DXサポート導入法人

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

株式会社北陸銀行とビジネスマッチング契約を締結

北陸銀行の法人顧客に対して、当社が提供する「介護DXサポート事業」の紹介が可能となります。人材不足や業務負担の増大といった介護業界共通の課題に対し、DXを活用した生産性向上支援を提供することで、地域社会の持続的な発展に貢献していきます。



■2026年4月1日プレスリリース

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/00000034.000131266.html>

介護事業における知名度向上は、ご利用者や家族からの信頼獲得、人材確保、地域での存在感向上につながる重要な要素である。持続的な成長を実現するためには、自社の価値や取り組みを発信し、選ばれる理由を明確にしていくことが求められる。

6月24日 東大教授マイルス・ペニントン氏との対談



共同研究を通じて見えてきた孤独という社会問題、デザインを通じて高齢者コミュニティの中に喜びやつながり、生きがいを生み出す方法について、そして新たな価値創出と共創の可能性について議論。

<https://www.as-partners.co.jp/information/information-2608/>

2026年
4月

2026年
5月

2026年
6月

2026年
7月

5月19日 三菱UFJ銀行 DIVE INTO_



高齢者の“孤独”に向き合う東京大学との共同研究を実施したことから出演。

<https://www.as-partners.co.jp/information/information-2542/>

6月18日 新morichの部屋

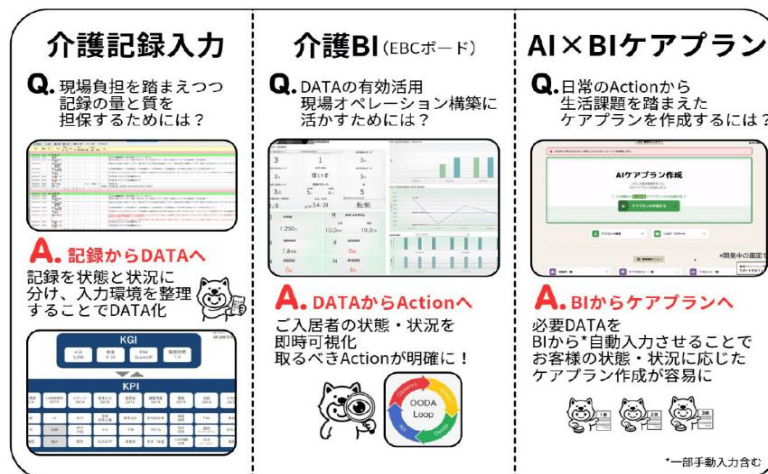


上場企業の社長が終業後に立ち寄りオフトークをする番組で、会社の魅力発信。

<https://www.as-partners.co.jp/information/information-2580/>

「ケアプランを"最短1分"で生成」 ケアマネジメント業務の変革に向け、社内検証で得た知見と最新のAI技術を取り込み、介護現場に最適化したシステムの開発を推進中

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」を大切にしたいケアプランへ
- ～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

- 「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/>

2026年

- 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

- 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

- 外販モデル 研究開発推進中
社内展開で得た実績と現場知見を土台に、最新のAI技術を見据えながら、介護現場に最適化した外販モデルの実現に向けた研究開発を推進

※ 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。

■ 2026年4月 オンライン全社方針発表会、5月 第23期全社総会を開催

4月、代表取締役社長および各部門長が今期方針を発表するオンラインイベントを開催し、**全従業員が今期のゴールや価値観を共有**する、2027年3月期のキックオフを実施しました。

5月には対面イベント「第23期全社総会」を開催し、従業員600名以上が参加しました。新卒社員の紹介や事業所表彰を通じて、**お互いを称え合う企業文化の醸成**を図るとともに、**チームワークの強化や従業員のウェルビーイング向上**につながる機会を創出しています。



■ 2026年5月～6月 介護付きホーム2事業所の開所式を実施

5月に東京都調布市で「アズハイム調布」、6月に埼玉県所沢市で「アズハイム所沢」の2事業所を開設。それぞれ、オープニングスタッフとともに開所式を実施。

新たな事業所を拠点に、**より質の高いサービスの提供**に努め、**ご入居者のご家族に安心していただける事業所運営**を目指します。



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11月2日創業。2026年度に**23期目**を迎える
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	6億176万円（2026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	1,900名（2026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。

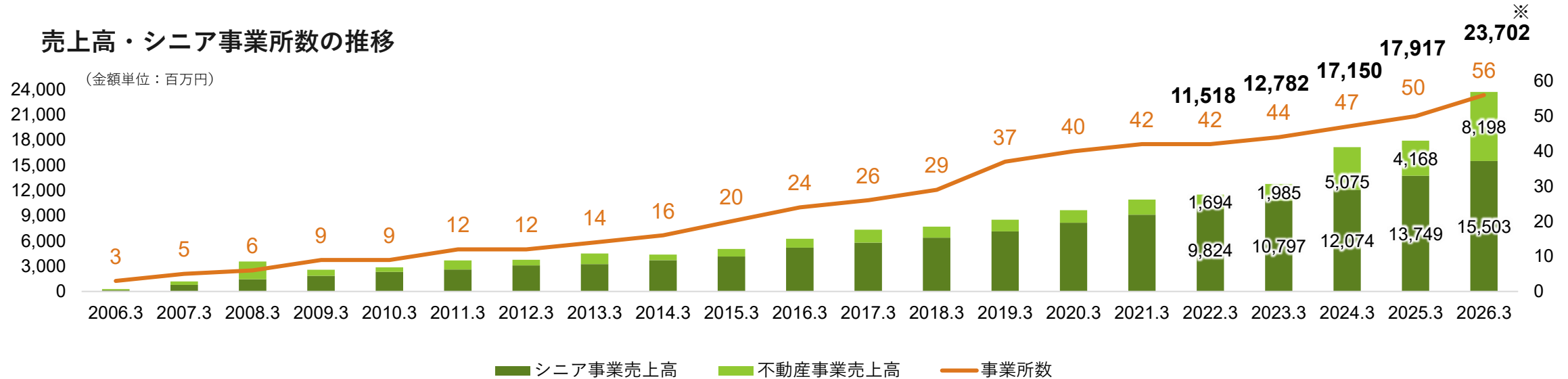


社外監査役 **塩生 朋子**

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



※2027年3月期より表示方法の変更を行ったことにより、売上高については組替え後の数値を反映しております。



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性高く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	16	8	2	26
神奈川県	6	4	1	11
埼玉県	9	5	1	15
千葉県	4	2	0	6
茨城県	0	1	0	1
合計	35	20	4	59

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

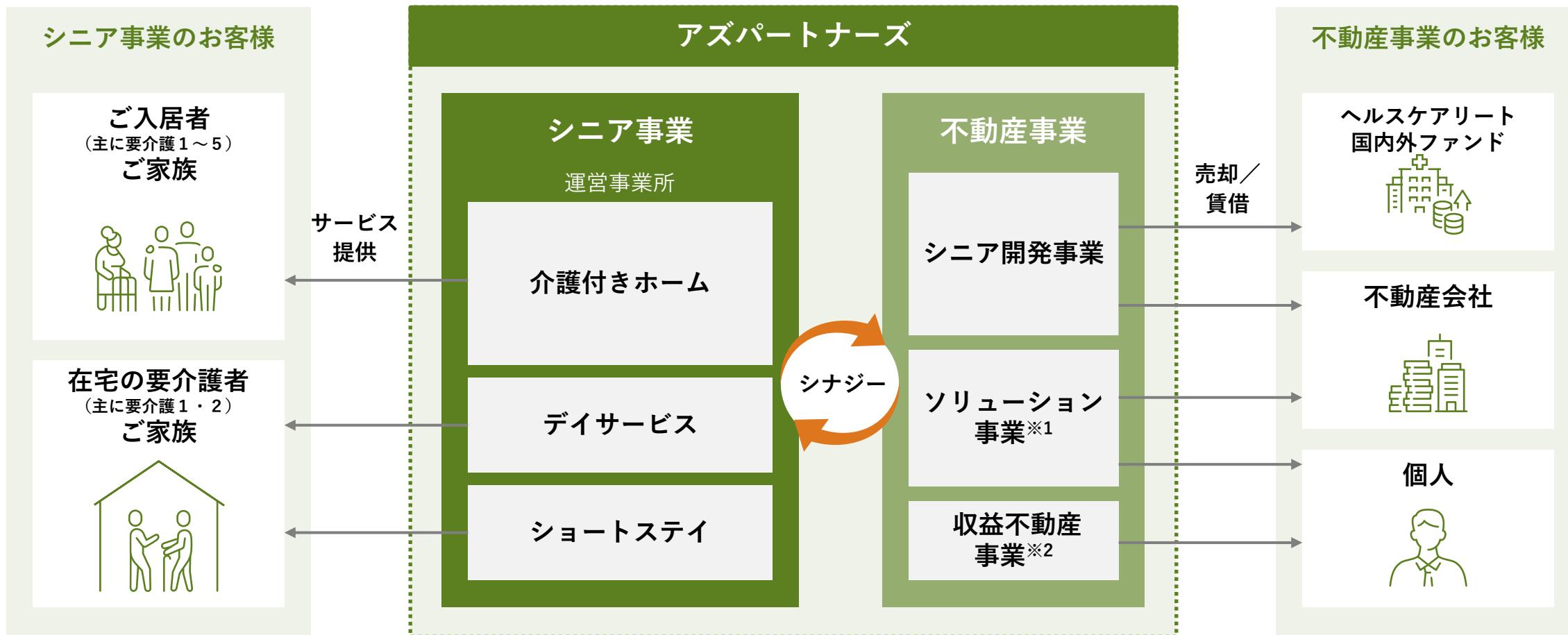


※2027年3月期は新たに介護付きホーム4棟、デイサービス2棟の新規開設予定

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
アズハイム調布	2026年5月開設済	アズハイム松戸日暮DS	2026年8月開設済
アズハイム所沢	2026年6月開設済		
アズハイム小平	2026年11月	アズハイムふじみ野DS	2026年11月
アズハイム府中	2027年2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
35事業所
※2026年8月

総居室数
2,636室
※2026年8月

稼働率※
93.5%
※2026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

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

平均月額単価

約**30**万円

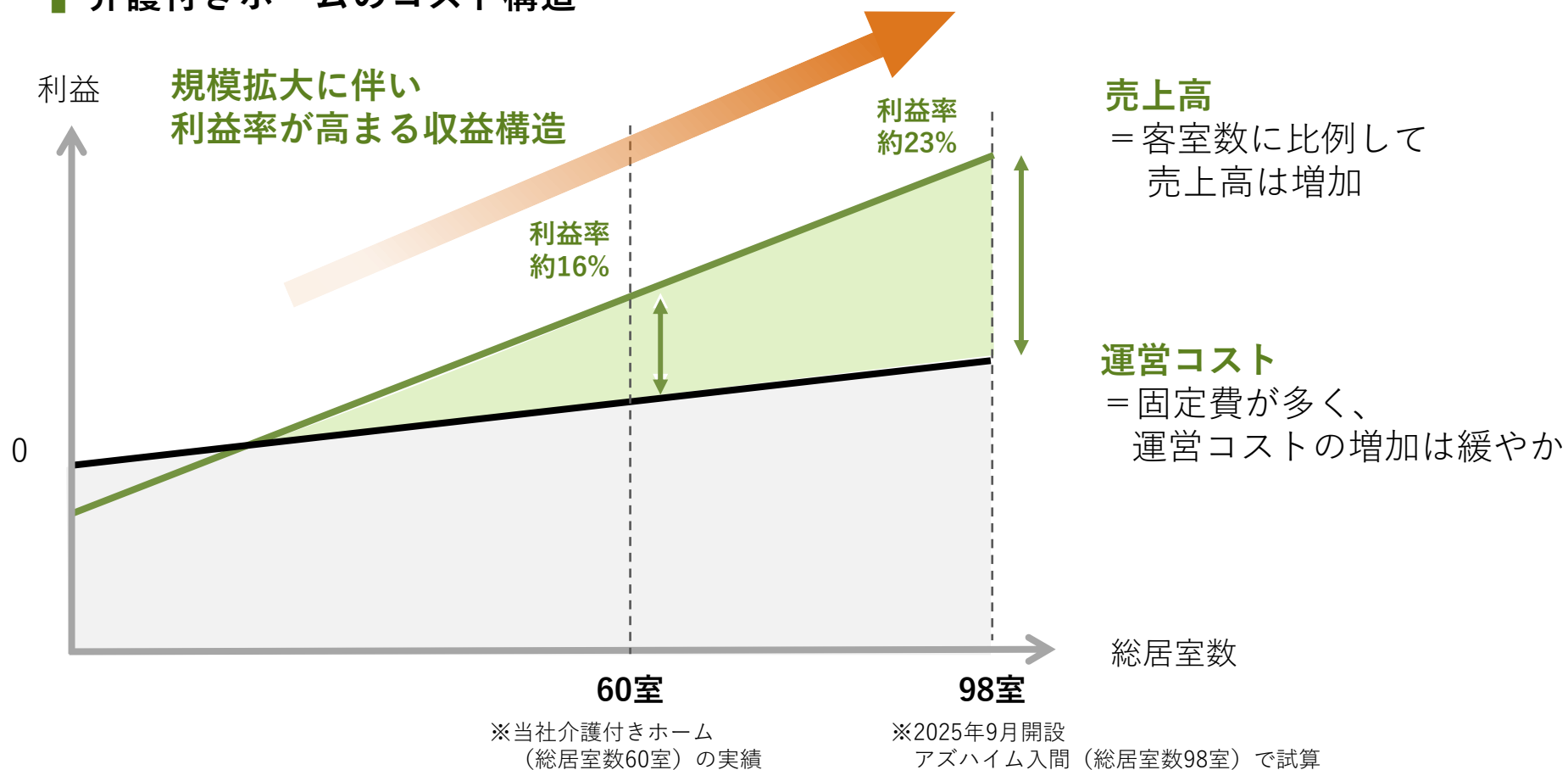
(家賃相当額、管理費、水光熱費、食費等、全額顧客負担)

2026年4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2万円値上げ

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	35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	20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、様々な体操、個別アクティビティ、カルチャー教室、外出レクなどの**多様なメニュー**をご用意し、お一人おひとりの個別性に着眼し、やりたいことに取り組んでいただく**居場所づくり**
- ご利用者の意欲・能力を活かし、当社スタッフと一緒にサービスを運営する**共創型デイサービス**

△アズハイム



運営数
20事業所
※2026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

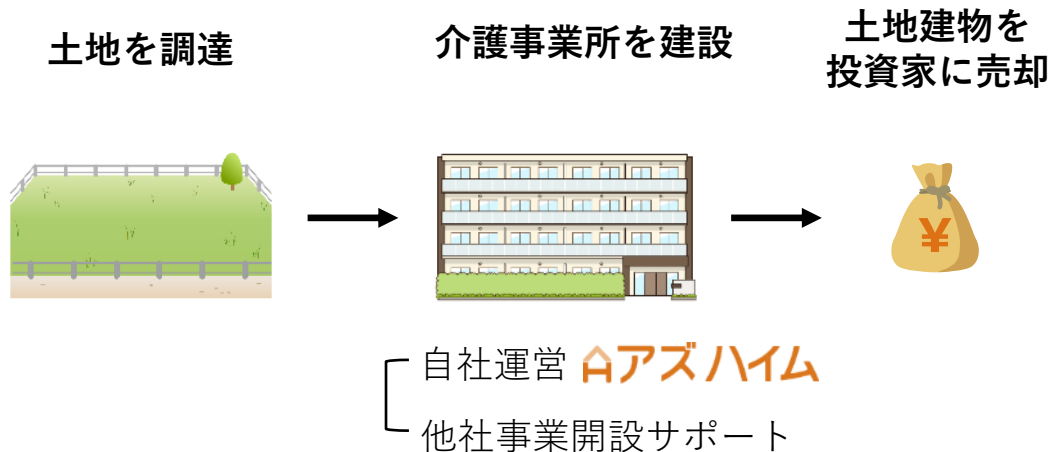
（アズハイム習志野）



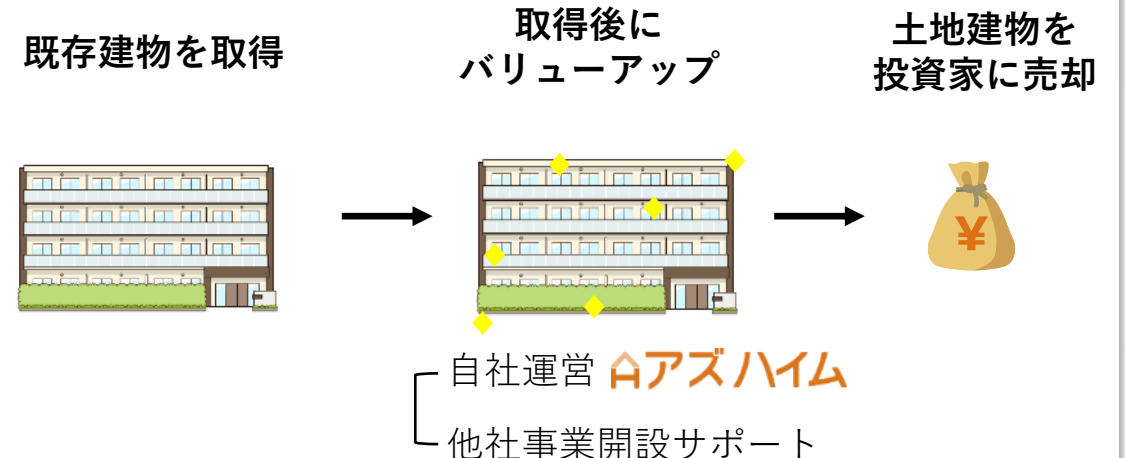
（アズハイム東浦和）



■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）



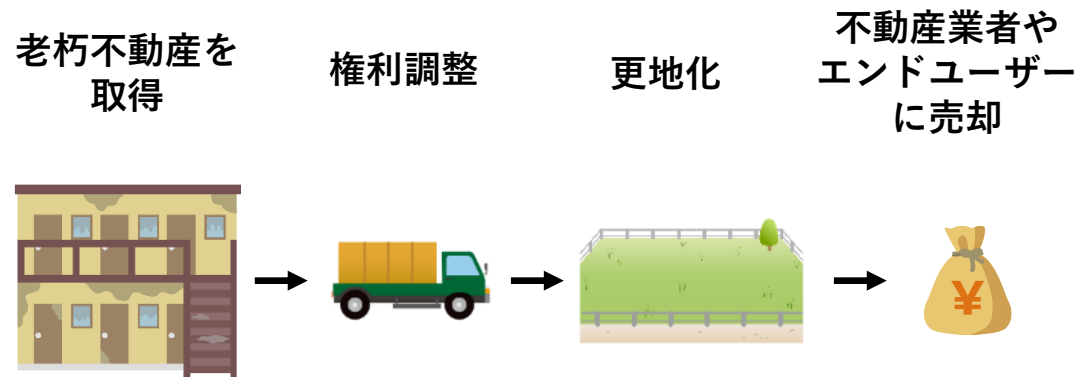
■既存建物を取得しバリューアップするケース （アズハイム東浦和のケース）



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



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

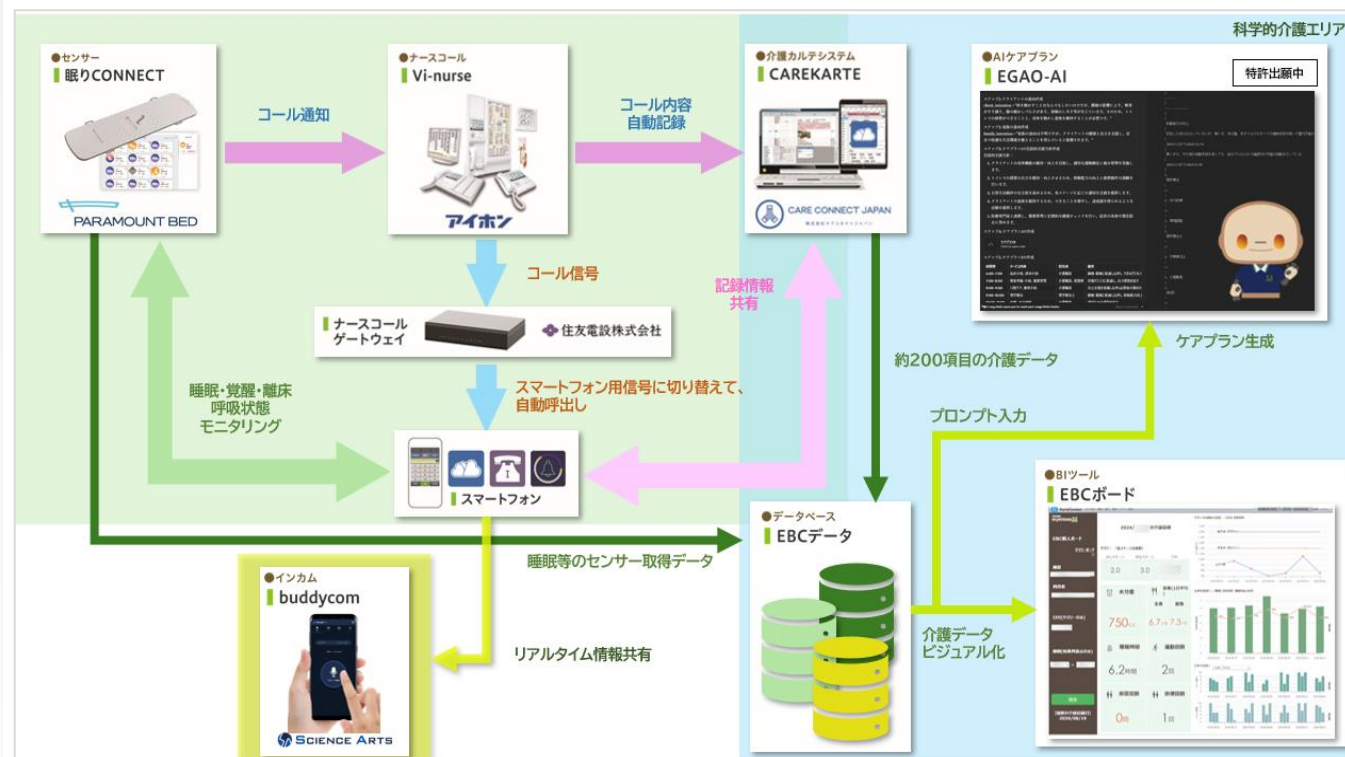
※ 介護付きホームは、介護報酬が固定額（包括報酬）のため運営の自由度が高く安定的な収益が見込みやすいが、地方自治体の指定が必要であることから参入障壁が高い。
介護付きホーム以外のサービス付き高齢者向け住宅や住宅型有料老人ホームは、参入障壁は低い、定められたプランに基づいたサービス提供で介護報酬を得るため運営の自由度が低い。

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

EGA 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

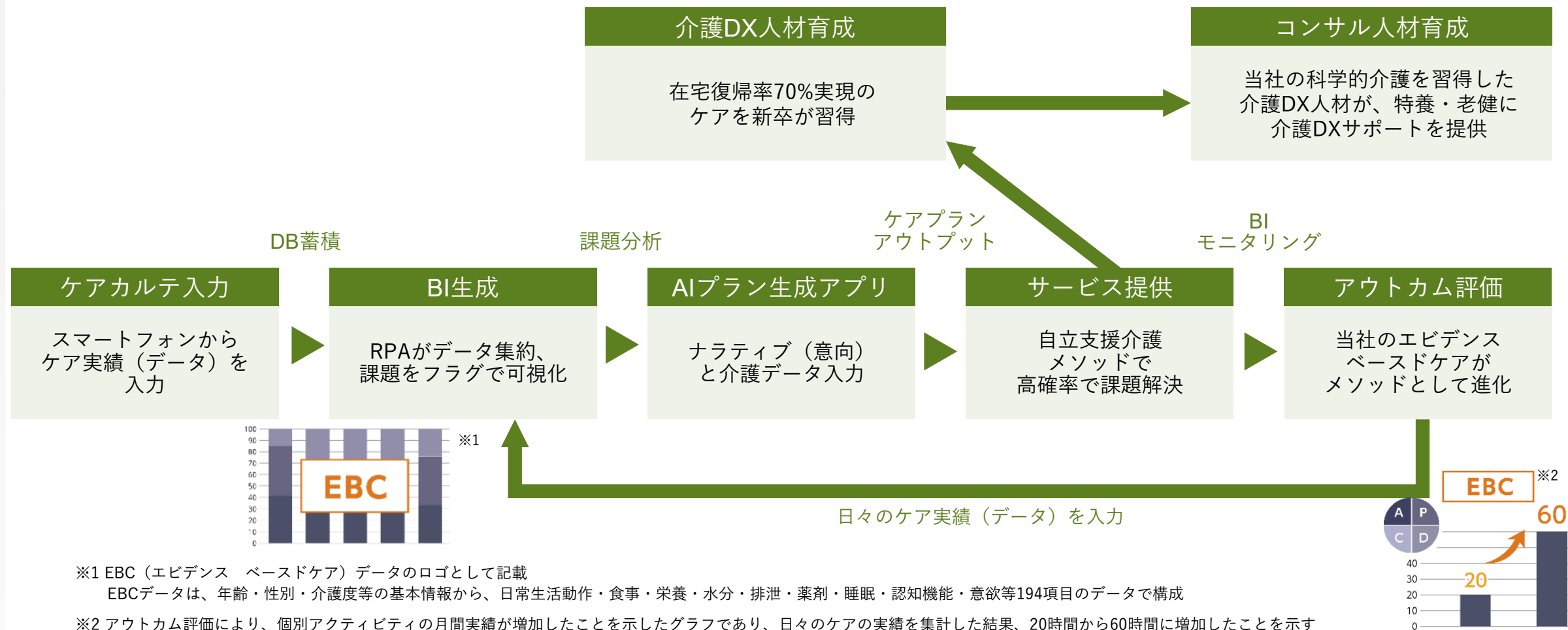
夜間巡回・訪室・介護記録業務にかかる負荷を低減

1日当たり労働時間 **17** 時間削減※

1日あたり人件費 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、
EGA 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、全ホームで運用開始



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

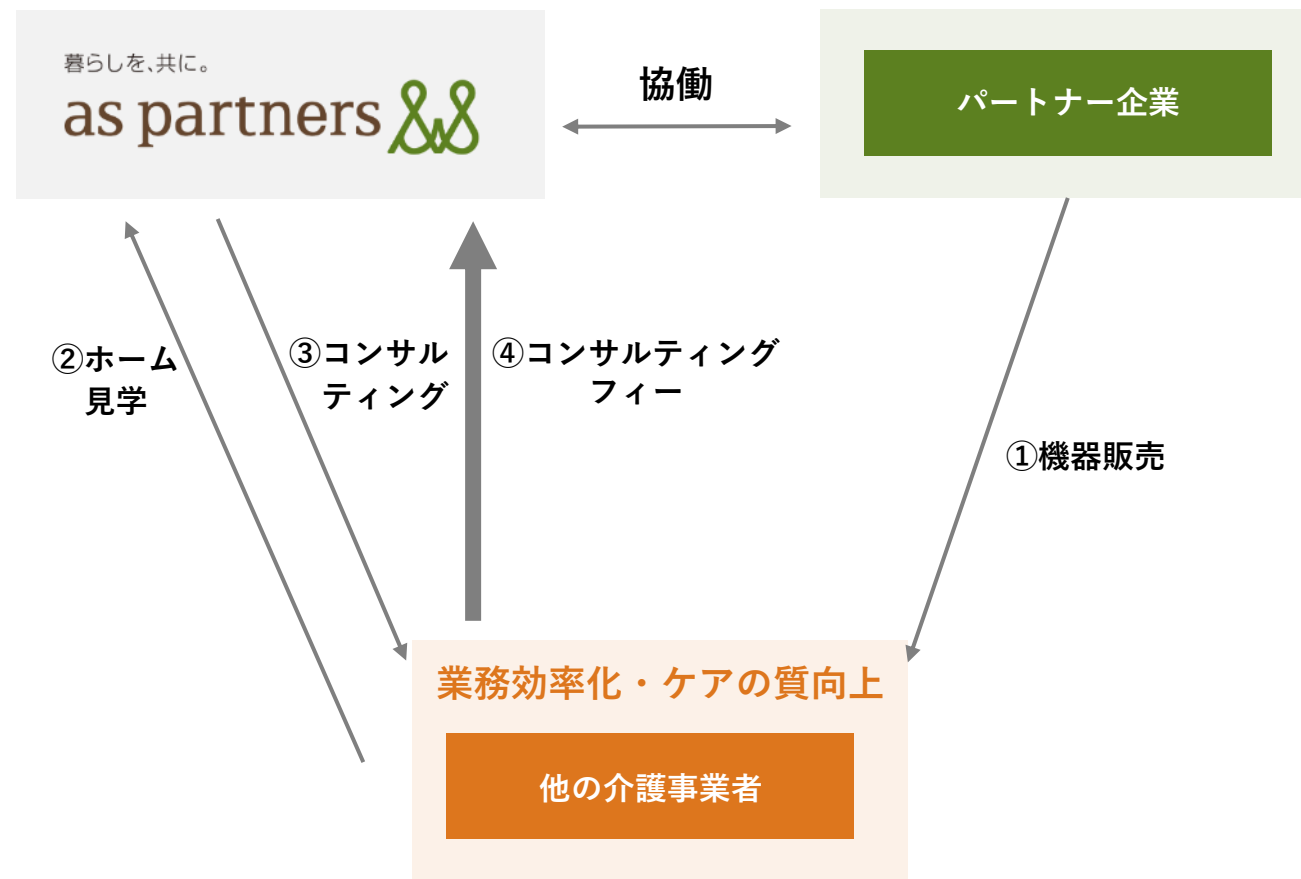
課題
1 生産年齢人口減少に伴う
他産業を含めた人材不足

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



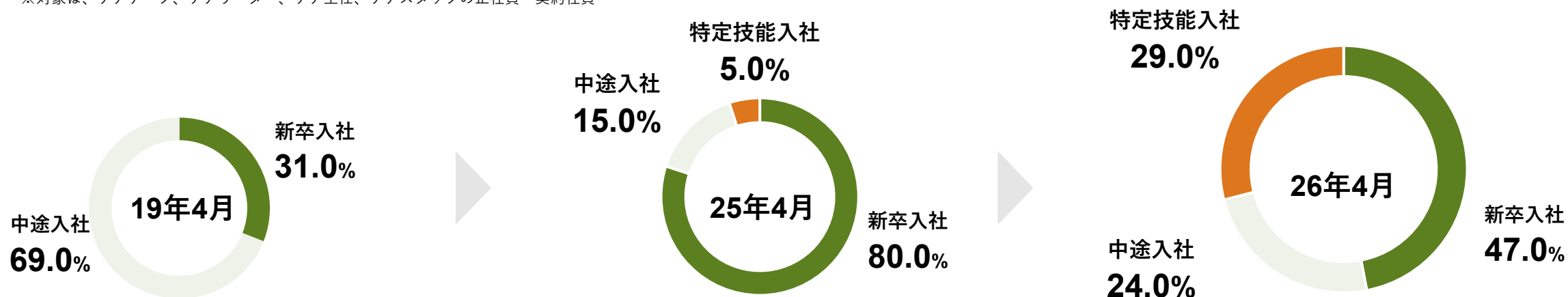
全国の特別養護老人ホーム
介護老人保健施設
介護付きホーム(介護付有料老人ホーム)

新卒採用100名以上の水準を維持しながら、
コース別採用の導入や社宅制度の整備により、介護DX人材をはじめとした**専門人材の獲得力を強化**。
あわせて地方学生の受け入れ体制を拡充することで、**採用エリアの地理的拡大**と安定的な母集団形成を実現しています。

加えて、**特定技能・中途採用チャネルを強化**することで採用源泉を多元化し、労働市場の需給変動に左右されない**安定的な人材確保体制を構築**。
新卒・中途・特定技能の**三軸による分散型採用構造**への転換を通じ、**最適な人材構成による人材ポートフォリオの実現**を推進しています。

採用ポートフォリオ推移※

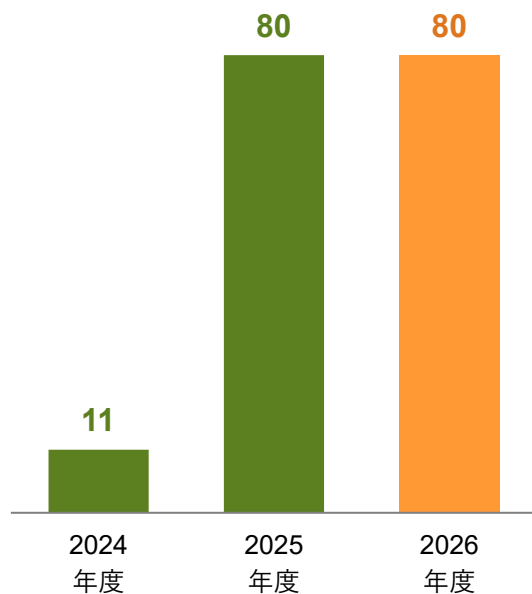
※対象は、ケアチーフ、ケアリーダー、ケア主任、ケアスタッフの正社員・契約社員



特定技能外国人材の採用を本格化し、2024年度11名から2025年度には80名へと大幅拡大。
現地研修を通じて日本式介護の理念と技術を早期に習得させることで、即戦力としての定着を推進しています。

■ 特定技能の人材の推移（計画）

（名）



■ 2025年度 実績

入国実績（80名）

- ・ 9月：インドネシア
- ・ 10月：ミャンマー
- ・ 12月：バングラデシュ・フィリピン

■ 2026年度 見込

受入国（予定）

インドネシア・バングラデシュ

採用目標：80名程度

※政治・国際情勢により変動する可能性あり



➤ 現地研修の様子

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



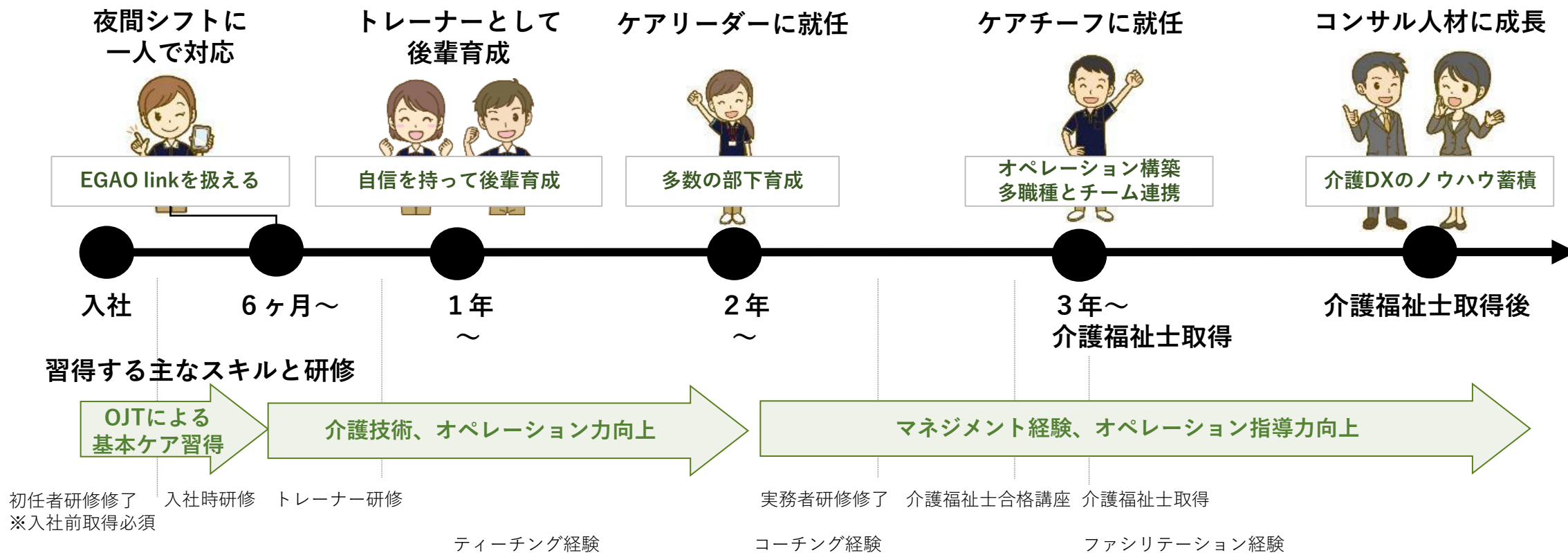
➤ 海外人材入社セレモニーの様子

80名が一堂に会し日本語・企業理念研修を実施



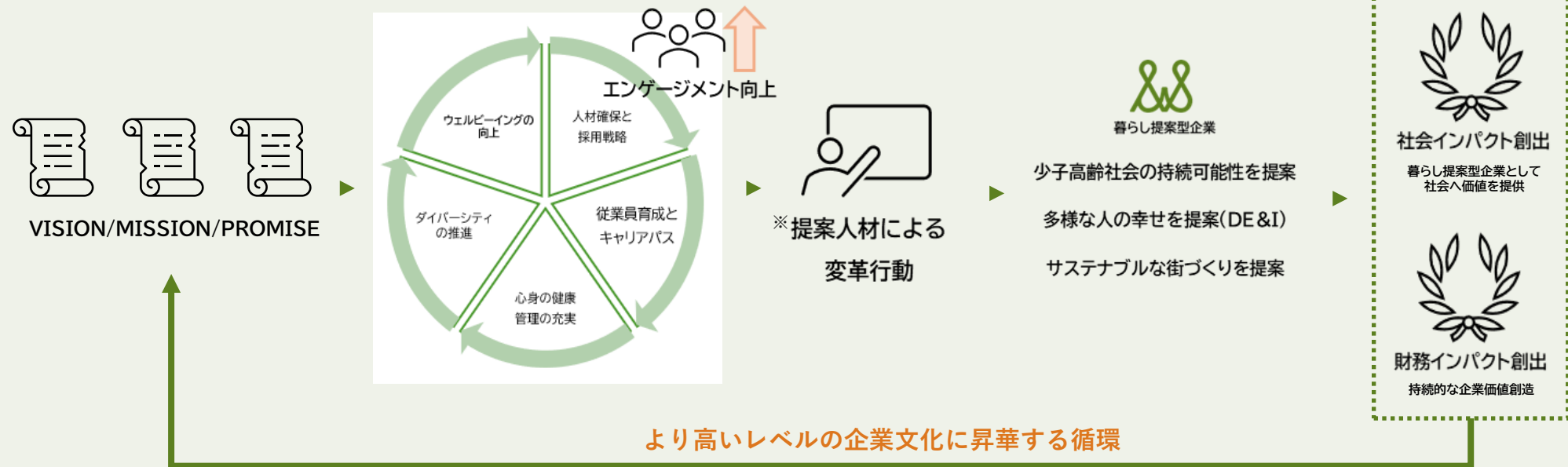
新規に入社した社員を介護DX人材に育成するプロセスが確立しており、
中長期の業績成長と業界活性化を担う人材の育成が可能。

新規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



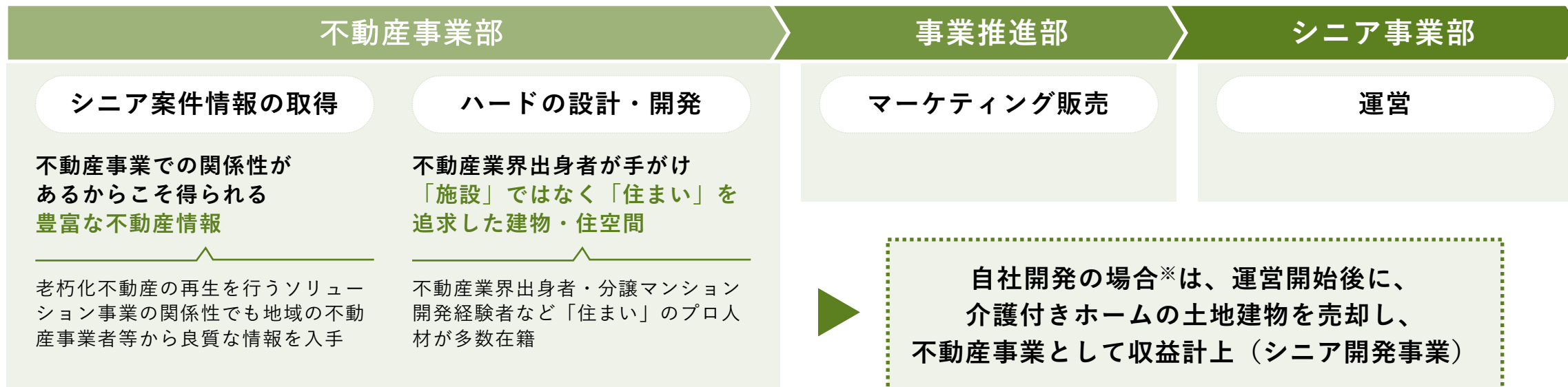
多様な人の幸せを提案（DE&I）

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



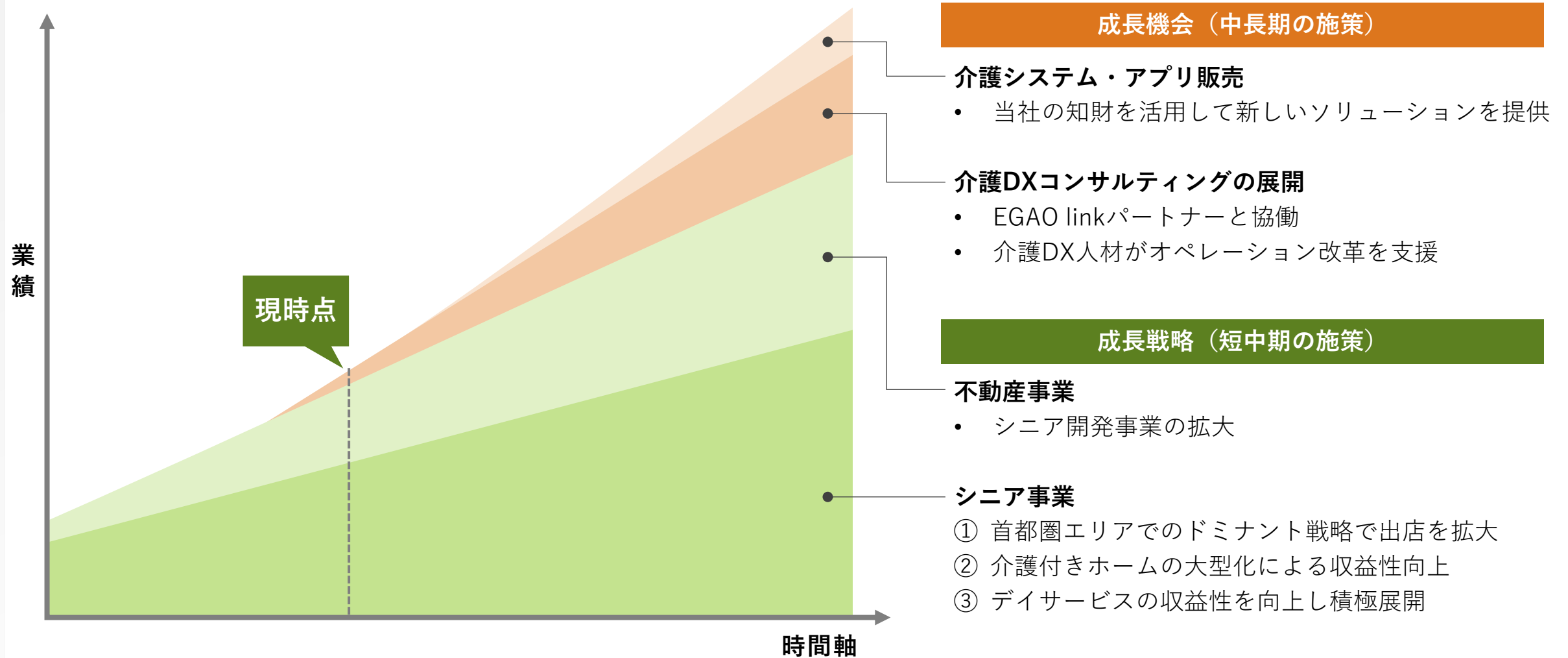
事例

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。これらは経営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