2027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

株式会社アズパートナーズ | 証券コード：160A | 2026年11月13日

目次

01　2027年3月期　第2四半期（中間期）決算業績

02　2027年3月期　業績予想

03　直近の動向

04　APPENDIX

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

01 2027年3月期　第2四半期（中間期）決算業績

2027年3月期　第2四半期（中間期）業績サマリー

暮らしを、共に。
as partners

前期２Ｑと比較し増収減益も、売上高・各段階利益は今期予想より順調に推移
当中間期において、介護付きホーム２棟、デイサービス１棟を開設

売上高	営業利益	経常利益	中間純利益
155.6億円	11.0億円	12.5億円	8.3億円
前期比　14.2% ※	前期比　△ 28.7% ※	前期比　△ 22.0%	前期比　△ 23.9%

※　2027年3月期第2四半期（中間期）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

- 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２Ｑでの稼働率がいずれも95％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

不動産

- シニア開発事業　２Ｑにおいて「アズハイム足立六町」「アズハイム所沢」の2PJの地上権・土地・建物販売
- ソリューション事業　２Ｑにおいて４PJの販売

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

2027年3月期　第2四半期（中間期）決算概要

暮らしを、共に。
as partners

売上高は前年同期比+14.2%、今期通期予想に対する進捗率55.7%
各段階利益は主にシニア開設経費の影響で前年同期でマイナスも、今期通期予想より順調に推移

（金額単位：百万円）

	2026年3月期 第2四半期（中間期）	2027年3月期 第2四半期（中間期）	前年同期比（増減額）	2027年3月期 予想※	進捗率
売上高※	13,629	15,561	14.2 % (1,932)	27,941	55.7%
営業利益※	1,547	1,103	△28.7 % (△443)	1,677	65.8%
経常利益	1,603	1,250	△22.0 % (△353)	1,778	70.3%
中間純利益	1,092	830	△23.9% (△261)	1,307	63.5%

※　2027年3月期第2四半期（中間期）より表示方法の変更を行ったことにより、2026年3月期第2四半期（中間期）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。

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

セグメント別　第2四半期（中間期）決算概要

暮らしを、共に。 as partners

シニア

新規事業所の稼働上昇に伴い、前期比増収で着地
当中間期までの新規開設経費計上により前期比減益も順調に推移

不動産

前期比で増収減益も、シニア開発事業及びソリューション事業ともに計画通りに販売

（金額単位：百万円）

		2026年3月期 第2四半期（中間期）	2027年3月期 第2四半期（中間期）	前年同期比	2027年3月期 予想	進捗率
シニア事業	売上高※	7,581	8,729	+15.1%	18,194	48.0%
	セグメント利益※	932	883	△5.2%	1,790	49.4%
	セグメント利益率※	12.3%	10.1%	△2.2 pt	9.8%	ー
不動産事業	売上高 ※含セグメント間の内部取引	6,091	6,931	+13.8%	9,922	69.9%
	セグメント利益	1,553	1,229	△20.9%	2,153	57.1%
	セグメント利益率	25.5%	17.7%	△7.8 pt	21.7%	ー

※　2027年3月期第2四半期（中間期）より表示方法の変更を行ったことにより、 2026年3月期第2四半期（中間期）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。

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

セグメント別　業績詳細　シニア事業

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	デイサービス ショートステイ 売上
7,294百万円	1,434百万円
前期比　＋17.4%	前期比　＋6.4%

シニア事業

売上高　　8,729百万円（前年同期比　+15.1%）

セグメント利益　883百万円（前年同期比　△5.2%）

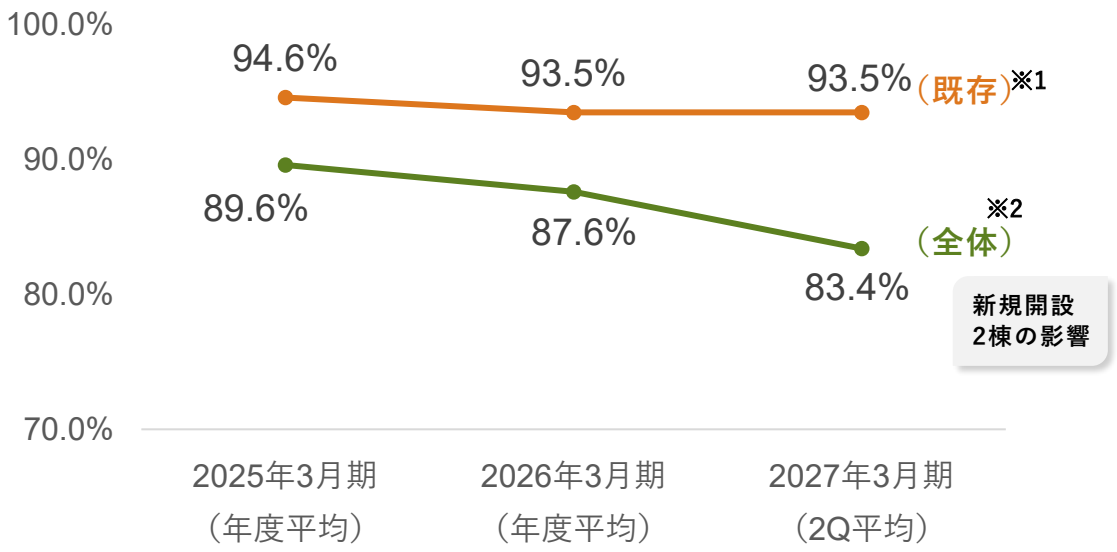
（セグメント間の内部取引を含む）

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

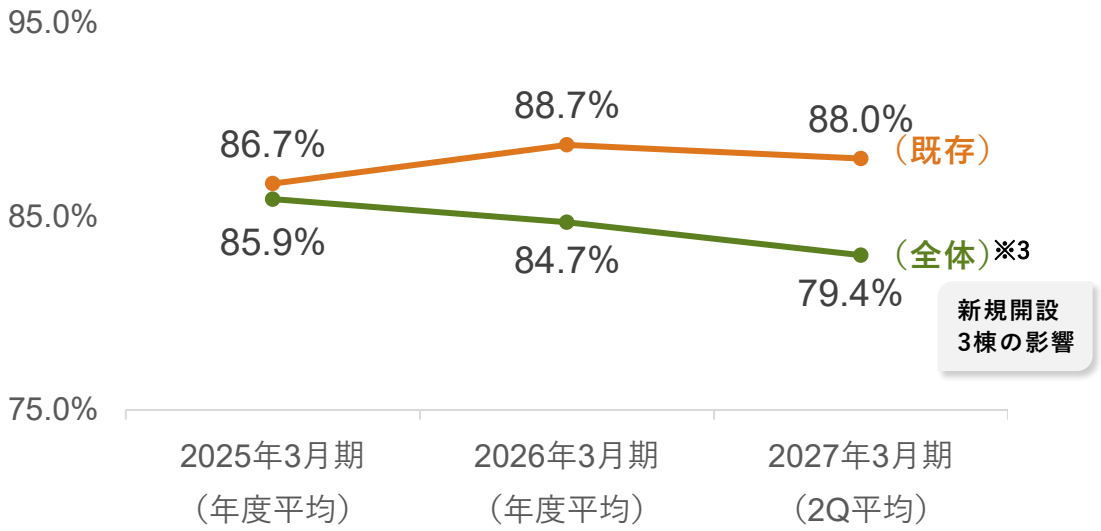
シニア事業　稼働率推移

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～今期２Qに新規開設した３デイサービスの開設初期の稼働率が影響

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

セグメント別　業績詳細　不動産事業

暮らしを、共に。
as partners

シニア開発事業について「アズハイム足立六町」及び「アズハイム所沢」の2つのプロジェクトを２Ｑまでに販売
ソリューション事業については、当初計画通り販売。３Ｑ以降に販売予定の案件の契約も順調に推移

シニア開発事業 売上	ソリューション事業 売上	収益不動産事業 売上
5,839百万円 前期比　+12.7%	848百万円 前期比 +16.6%	243百万円 前期比　+33.9%

不動産事業

売上高　　6,931百万円（前年同期比　+13.8%）

セグメント利益　　1,229百万円（前年同期比　△20.9%）

（セグメント間の内部取引を含む）

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

貸借対照表

暮らしを、共に。 as partners

シニア開発事業の「アズハイム足立六町」「アズハイム所沢」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（+3.9pt）

（金額単位：百万円）	2026年3月末	2026年9月末	増減額	増減要因
流動資産	15,315	13,322	△1,992	
現金及び預金	4,071	4,716	+645	
売掛金	2,429	2,750	+320	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）	8,168	5,175	△2,992	減少要因 「アズハイム足立六町」「アズハイム所沢」の土地建物販売 ソリューション事業の販売 増加要因 シニア開発及びソリューション事業の仕入
固定資産	9,046	9,580	+534	シニア開発案件に伴う土地取得及び建設仮勘定の増加 及び新規開設に伴う什器備品の取得（特殊浴槽等）
資産合計	24,361	22,903	△1,458	
負債合計	19,189	17,139	△2,050	シニア開発事業に係る借入返済
純資産合計	5,171	5,764	+592	譲渡制限付株式の発行 中間純利益及び26/3期の期末配当支払
負債純資産合計	24,361	22,903	△1,458	
自己資本比率	21.2%	25.1%	+3.9pt	自己資本比率の上昇

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

大株主の状況（2026年9月末時点）

発行済株式の総数　：3,593,000株
総株主数　：2,802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	34.78
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）	342,000	9.51
3	植村 健志（代表取締役）	163,400	4.54
4	伊藤 啓敏（取締役）	153,400	4.26
4	山本 皇自（取締役）	153,400	4.26
6	アズパートナーズ従業員持株会	130,875	3.64
7	楽天証券株式会社	61,600	1.71
8	松尾 篤人（取締役）	58,400	1.62
9	株式会社ＳＢＩ証券 代表取締役社長高村正人	51,989	1.44
10	ＮＯＭＵＲＡ ＰＢ ＮＯＭＩＮＥＥＳ Ｌ ＩＭＩＴＥＤ ＯＭＮＩ ＢＵＳ－ＭＡＲＧＩＮ（ＣＡＳＨＰＢ） （常任代理人　野村證券株式会社）	38,000	1.05

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

02

2027年3月期　業績予想

2027年3月期 業績予想（修正なし）

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**

（金額単位：百万円）	2026年3月期 実績	2027年3月期 予想	前期比
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2四半期（中間期）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。

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

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2四半期（中間期）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。

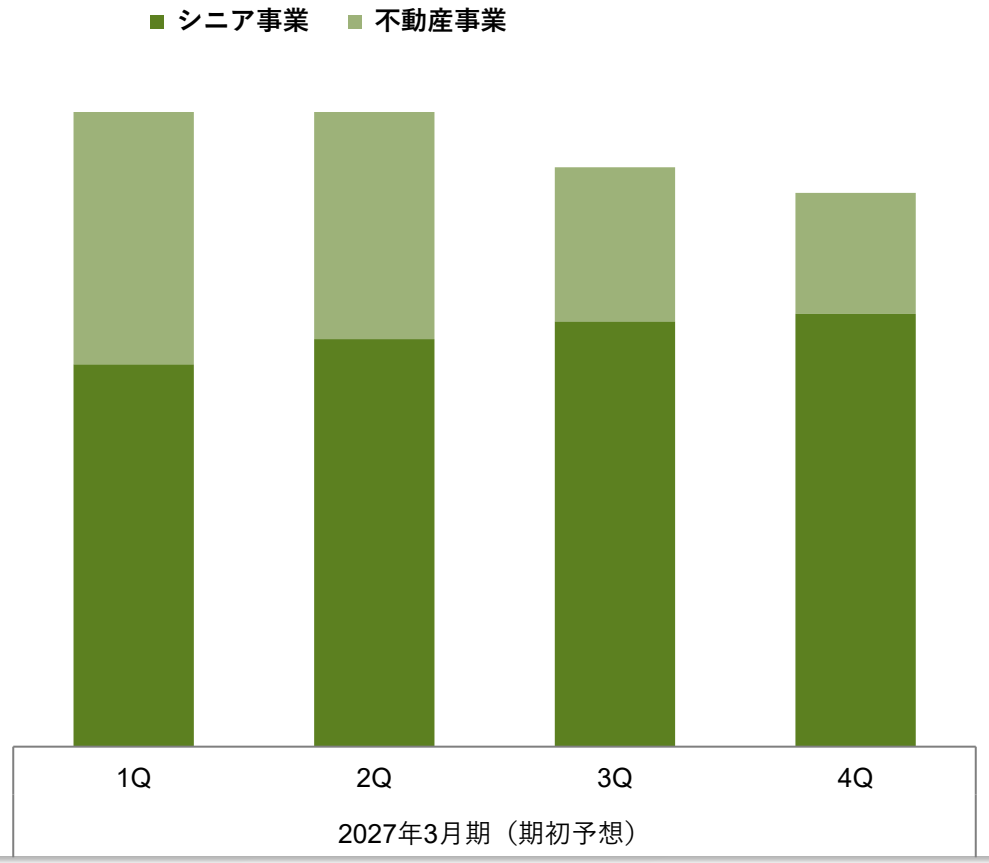
Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

2027年3月期　四半期業績予想グラフ（売上高）

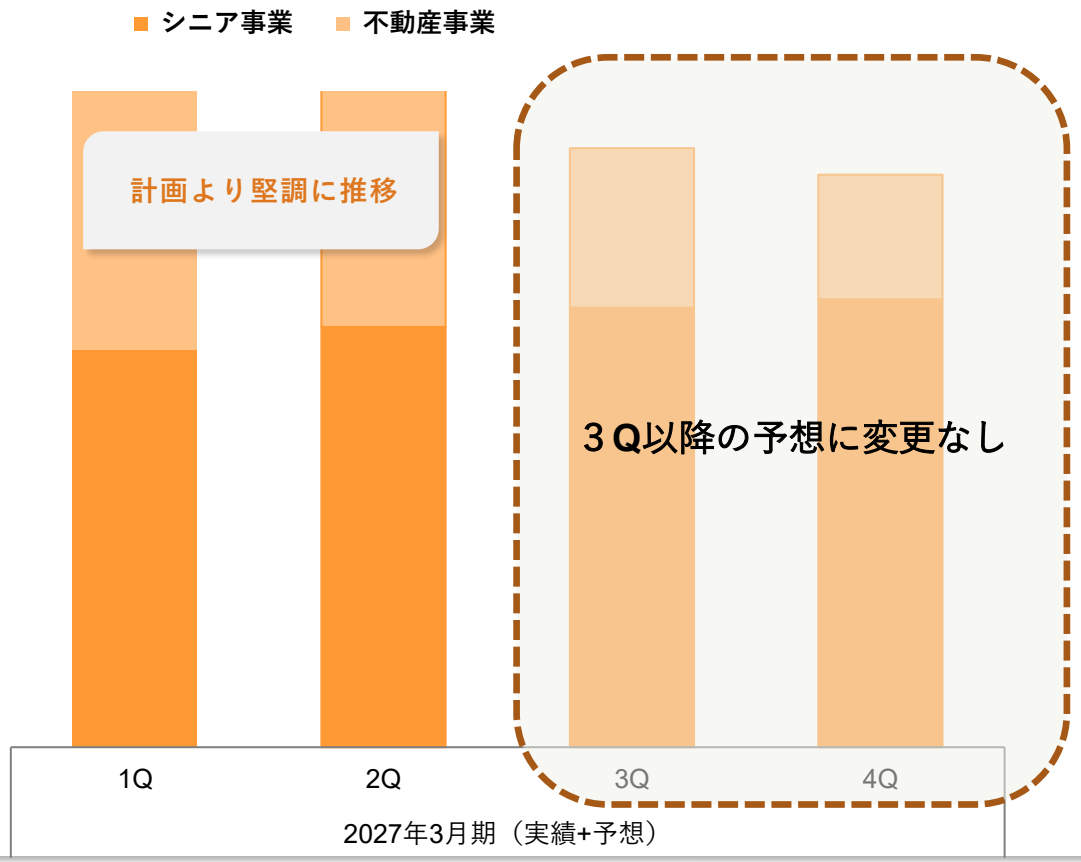
シニア　新規事業所の入居者増加に伴い**計画より堅調に推移**。３Q以降も**継続した稼働率上昇を想定**

不動産　シニア開発事業について計画通り販売。３Q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）



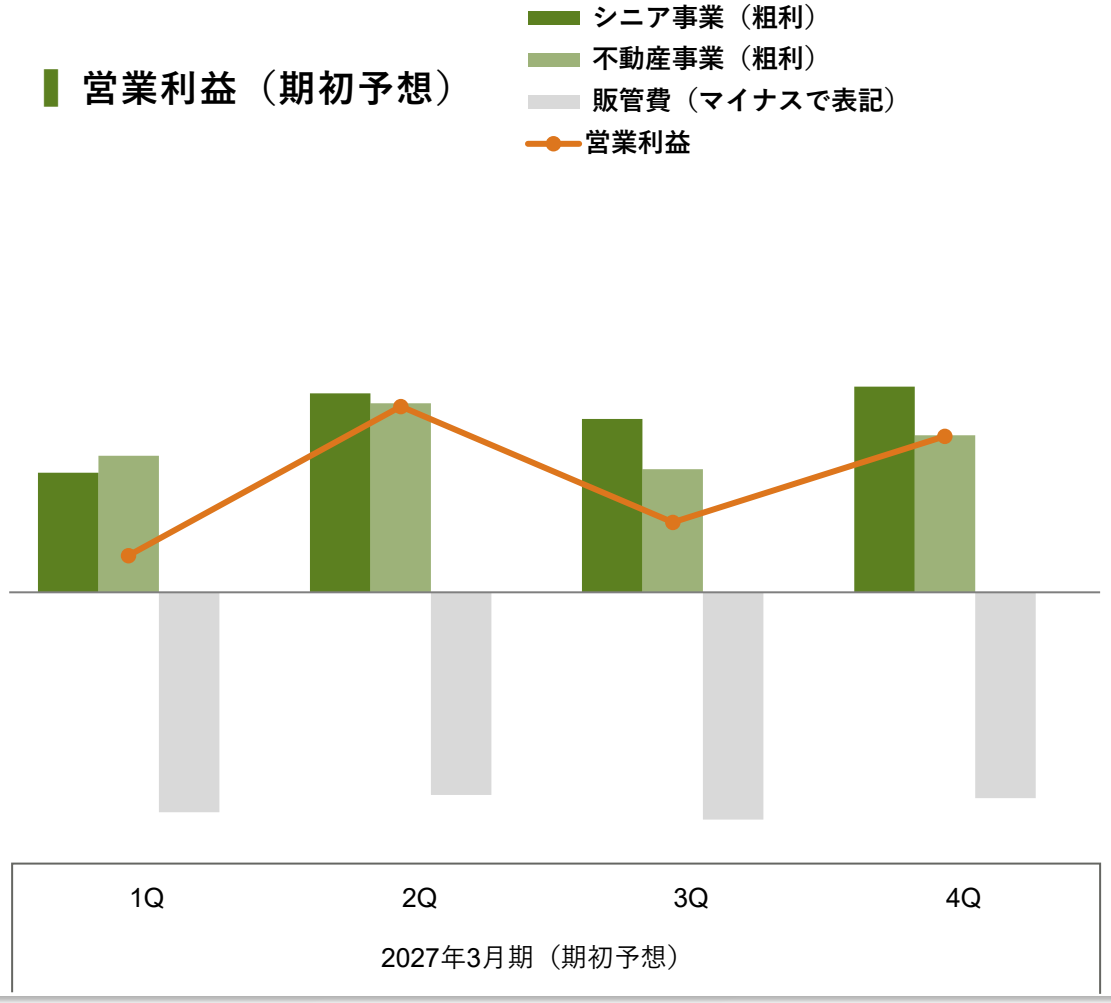
Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

2027年3月期　四半期業績予想グラフ（営業利益）

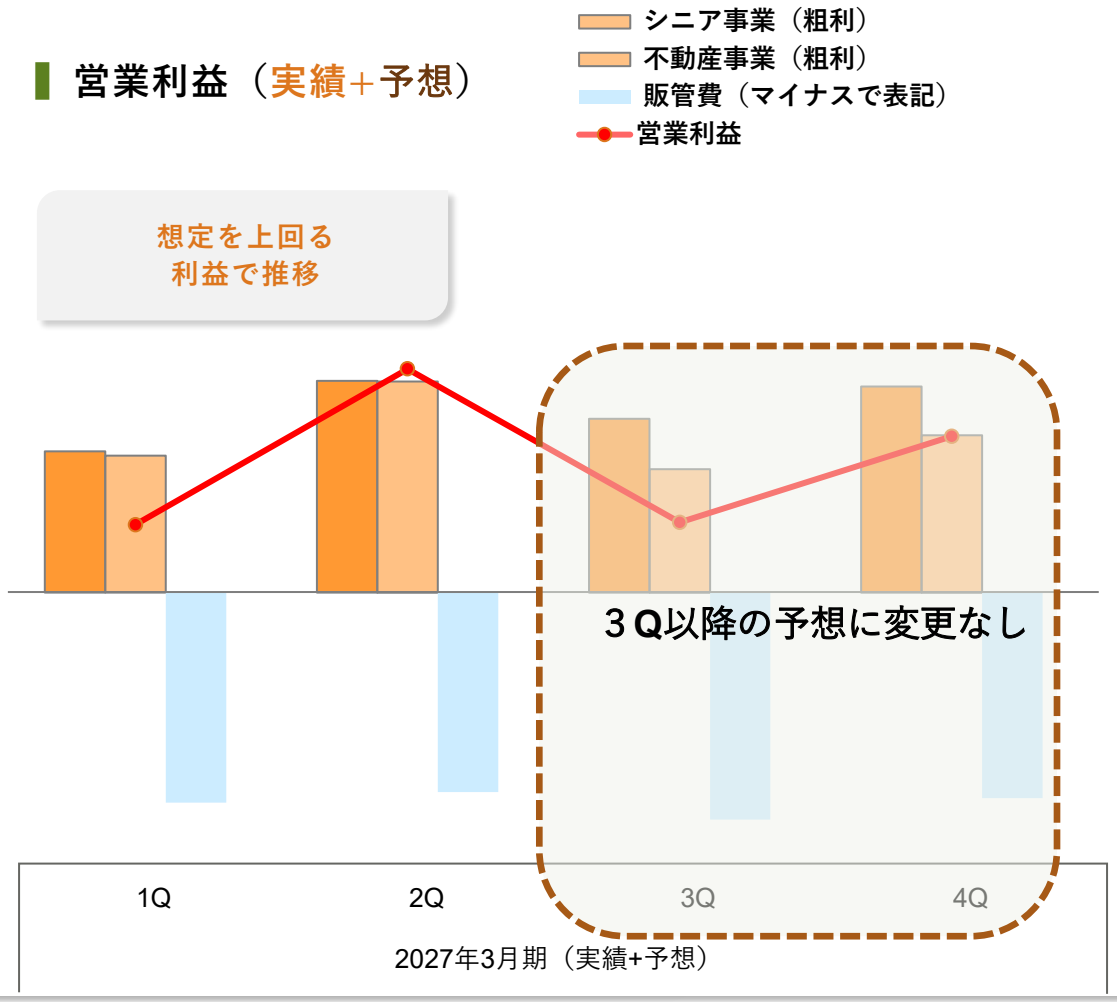
シニア　利益は１Ｑと３Ｑで新規開設経費の計上により減少するも通期では安定的に上昇

不動産　３Ｑ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）



営業利益（実績＋予想）

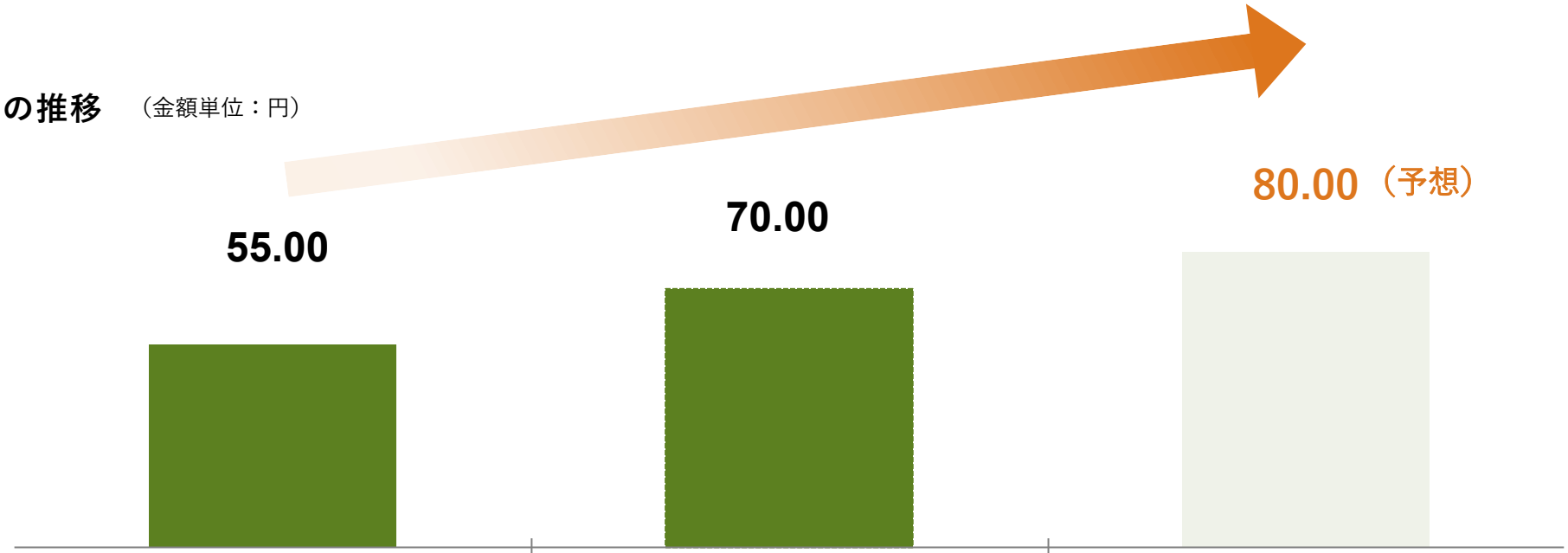


Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

「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）



	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期（予想）
配当性向	20.4%	21.2%	22.0%
DOE	5.6%	5.4%	–

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

03

直近の動向

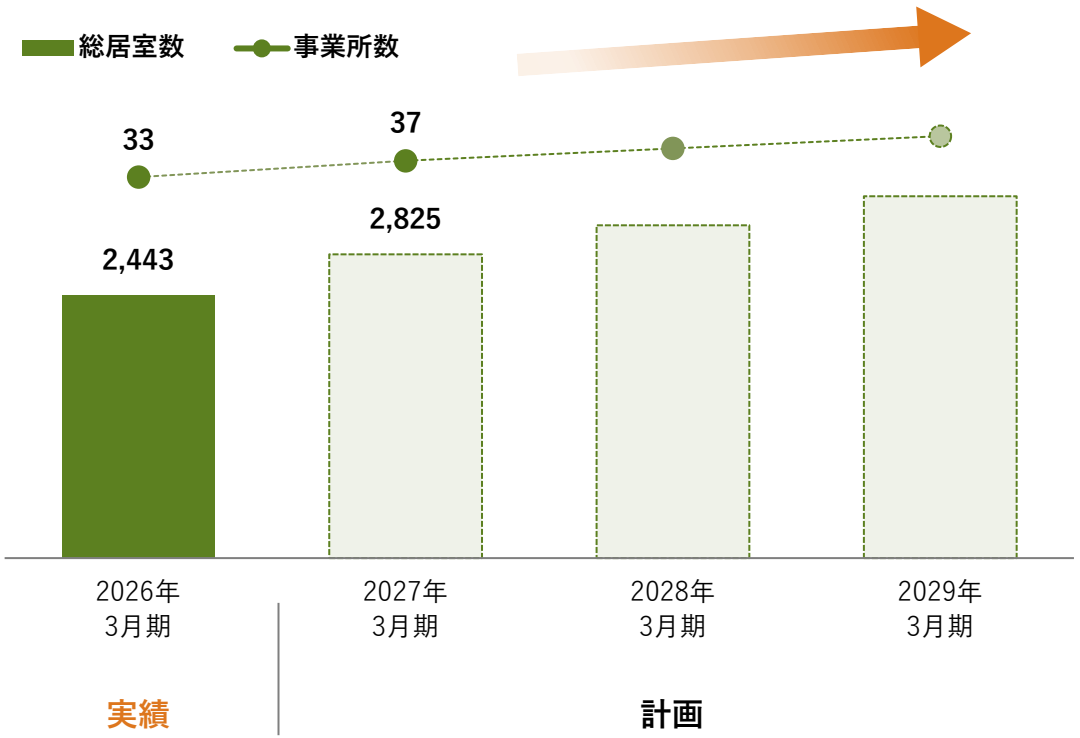
シニア事業　介護付きホーム開設計画

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
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月開設済	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
	アズハイム浦和※3	132室	2028年7月	自社
	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ございません
※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
※3　アズハイム浦和につきましては、アズハイム中浦和・アズハイム南浦和の移転計画に伴う開設となります。
（アズハイム中浦和・南浦和の移転計画及び今後の運営方針は現在検討中となります。）

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

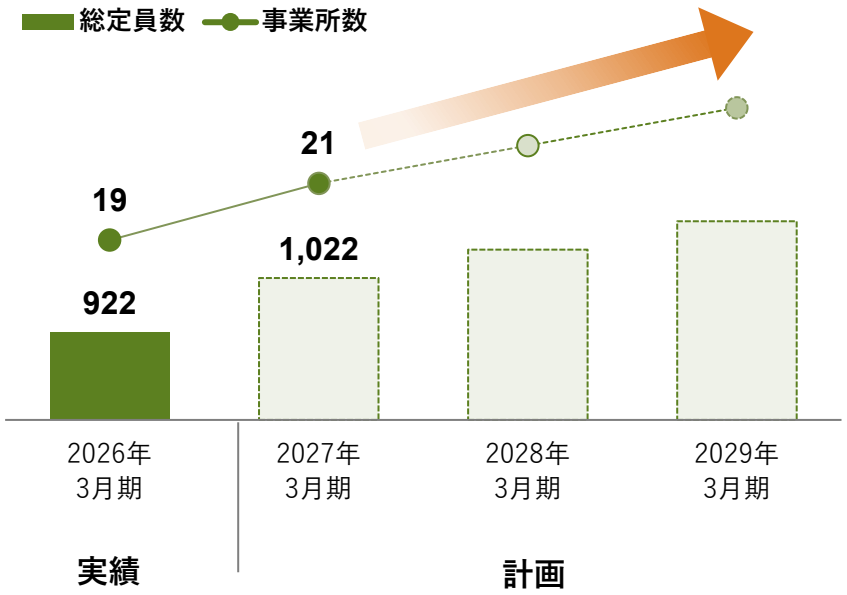
シニア事業　デイサービスの開設及び収益性向上

「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月開設済	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ございません

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

2027年3月期　新規開設事業所について

暮らしを、共に。
as partners

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

アズハイム小平（36棟目）2026年11月開設済



～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

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月開設済
所在地
埼玉県富士見市

～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/

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

不動産事業　シニア開発事業及びソリューション事業の安定販売

- 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
アズハイム所沢	96室	2026年9月販売済
アズハイム東浦和	75室	2026年10月販売済
アズハイム小平	90室	今後、契約情報が確定次第、速やかに開示してまいります
アズハイム志木	78室	
アズハイム浦和	132室	

アズハイム浦和　外観



アズハイム小平　外観



新築戸建分譲(祖師谷PJ)外観



リムテラス目白EAST完成図



Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

直近の活動状況　厚生労働省「老人保健健康増進等事業」に採択

暮らしを、共に。 as partners

当社が実施主体となり、「介護テクノロジーの海外展開に向けた調査研究事業」を推進
2026年10月にデンマークで実証を開始。行政と連携した介護DXコンサルティング事業として進める

事業の概要（2026年度・厚生労働省の補助事業）

日本の介護テクノロジー	・転倒時の衝撃を和らげる床材、 ・排泄のタイミングを予測するデバイスなど
↓	
デンマーク	複数の地方政府による運営の介護施設で、2026年10月から実証 現場での活用に加え、ビジネス化するための条件を検証
↓	
アジア	シンガポールを中心に、アジア地域でのキーマンとの連携を進め、 現地関係者と次年度の実証先・実施条件を協議

行政と連携した事業へ

■国の事業を担う実績

介護現場を運営する事業者としてノウハウを活用、
国の調査研究事業の実施主体に

■介護現場を運営する事業者としての強み

介護DXの導入・定着で培った知見を、
介護テクノロジーの検証に活かす

■AIの活用も組み込み、次の事業機会へ

今までのAIケアプラン開発や今後のアズハイム府中での活用で得た知見を、行政と連携した次の事業機会へと進める

【参考】厚生労働省「令和8年度老人保健健康増進等事業について」

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

成長機会　アズハイム府中をAI・AXの中心拠点に

政府のAI活用戦略と歩調を合わせ、アズハイム府中でAIの活用を前提とした運営に着手
記録・連絡などの作業をAXで支える運営モデルをつくり、既存ホーム・介護DXコンサルティング事業として展開

AI実証拠点で取り組むこと

1 業務の棚卸しと再設計

職種ごとに仕事を「コミュニケーション」と「作業」に分けて洗い出し、
AIの活用を前提に業務フローを組み直す

2 人がケアへ集中するためのAI開発と導入

AIケアプラン「ぽち１」を含め、各種業務をAIが自律的にサポート。
スタッフがご入居者と向き合う時間の創出をさらに進めていく

3 確かめて、広げる

効果を測定し、新たなAXの取組みを既存ホームと介護DXサポートへ展開。
政府のAI活用戦略と歩調を合わせ、企業・研究機関との連携・実証も推進



アズハイム府中　外観完成予想図（実際とは異なる場合があります）
「開発：三菱地所レジデンス(株)」

アズハイム府中
（37棟目）
東京都府中市・99室
2027年2月開設予定

今後の進め方（予定）

開設まで	2027年2月	2027年度以降
業務フロー準備・AIの試作	開設・AX業務フロー	順次、既存ホーム 介護DXコンサルティング事業へ展開

※　現時点での計画です。記載された時期・内容での実施を保証するものではございません。

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

成長機会　介護DX戦略の進化とM&Aによる事業領域の拡大

介護DX戦略の進化

AIケアプランの単独外販ではなく、行政とも連携し、AIを組み込んだ介護DXコンサルティング事業へ進化

- 急速なAI技術の進化を踏まえ、AIケアプランの単独外販から、既存の介護DXコンサルティング事業の高度化へ戦略を転換
- AI技術と当社の介護現場における運営ノウハウを融合し、業務効率化・生産性向上・サービス品質向上のさらに高いレベルへ
- 行政とも連携しながら、他の介護事業者の経営課題を解決する高付加価値サービスへの進化を目指す

M&Aによる事業領域の拡大

M&Aによる事業規模の拡大と、介護DX・AI・運営ノウハウを通じて承継先の収益性・事業価値を向上

- 介護業界の事業承継ニーズを捉え、M&Aによる事業規模・事業基盤の拡大を推進
- 承継先に当社の運営ノウハウと介護DX・AIを展開し、収益性改善と事業価値向上を実現
- M&Aによる事業拡大と介護DXによる価値向上を両輪とした持続的な成長を目指す

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

直近の活動状況　掲載

暮らしを、共に。 as partners

直近の活動状況を掲載しております。詳細はリンクからご確認ください。

8月19日 高齢者住宅新聞 インタビュー掲載



第855号　高齢者住宅新聞　2026.8.19（毎週水曜日発行）　(40)

介護を「サービス業」に

人材・ＤＸ戦略 両輪で

アズパートナーズ 植村健志 代表取締役社長 兼 CEO

週刊 高齢者住宅新聞 Elderly Press Newspaper

介護経営者向け情報紙 ―在宅から施設、周辺産業まで―

トップインタビュー

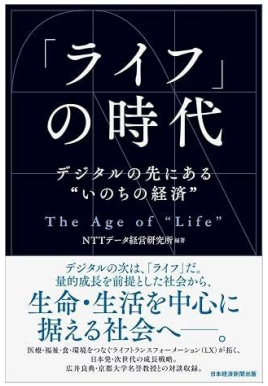
2026年8月19日 第855号

デイ出店を加速 M&A視野に拡大

1面にて、方針を発表。

「デイ出店加速・M&Aを視野に拡大」記事は[こちら]

9月18日 NTTデータ経営研究所発刊「ライフの時代」



NTT DATA
株式会社NTTデータ経営研究所

EGAO link®を起点としたDXと、その先のテクノロジー活用によるサービス品質向上への取り組みが掲載されています。

記事は[こちら]

10月5日 読売新聞:外出レクリエーション「探検隊」







入居者の希望に沿った外出レクリエーションを実施し、生活の潤いや満足度向上を目指す取り組みが掲載されました。

オンライン新聞は[こちら]/記事は[こちら]

2026年8月 → 2026年9月 → 2026年10月 → 2026年11月

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

直近の活動状況　イベント

2026年8月1日　「アズハイム松戸日暮デイサービスセンター」開設

千葉県松戸市に、アズハイムシリーズ20棟目となるデイサービスセンターを開設しました。「一期一会」の想いを大切にした和モダンの空間に、外気浴を楽しめるテラスや、ご利用者が配膳・片付けに参加しやすい広いパントリーを設け、生活リハビリを取り入れたサービスを提供します。
地域に根差した何度も訪れたくなるデイサービスを目指します。







2026年10月1日　歓迎式（内定式）を開催

来春入社予定の2027年度内定者を対象に、今年から名称を改めた「歓迎式」を開催しました。82名の内定者を「You’re part of the team」のコンセプトで迎え、社長からの歓迎メッセージが送られました。役員と一緒に取り組む交流ワークも行い、昼食やチーム対抗のレクリエーションでは内定者同士の交流も深め、入社前から会社の一員としての安心感と、同期とのつながりを育んでいます。

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

04

APPENDIX

暮らしを、共に。
as partners

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業」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。



Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

会社概要

暮らしを、共に。
as partners

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	6億717万円（2026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	1,900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）

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

マネジメントチーム

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。

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

マネジメントチーム

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：長谷工コーポレーション）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

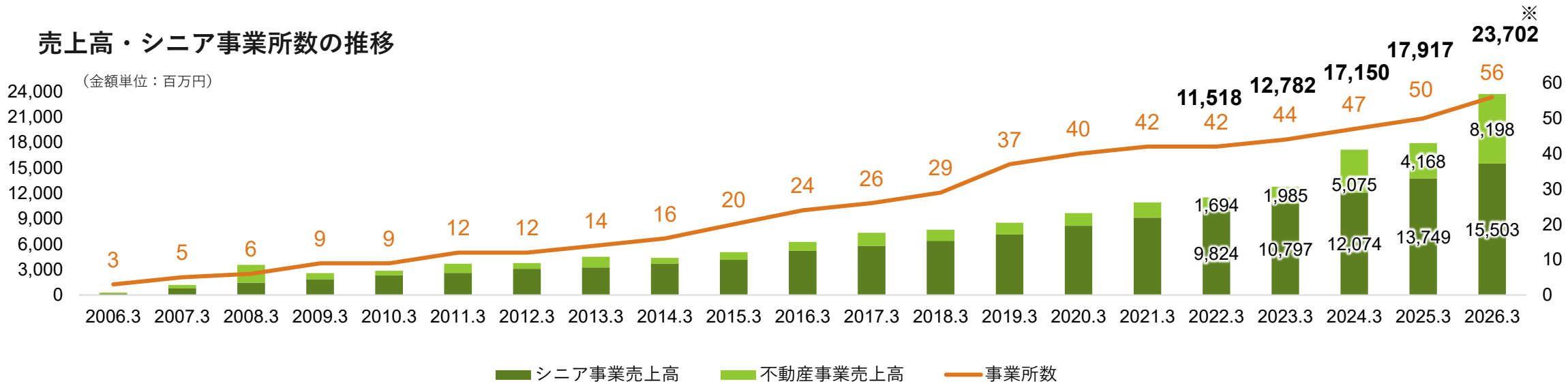
弁護士
四谷共同法律事務所　所属
2022年に当社社外監査役就任。

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

売上高・シニア事業所数の推移

暮らしを、共に。 as partners

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



※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。

介護保険法成立（2000）

日本の高齢化率が21％を超える（2007）

- **2004** 創業
- **2005** 介護付きホーム・デイサービスの運営開始
- **2010** 新卒採用開始
- **2017** EGAO linkを開発し全ホームに導入開始
- **2020** EGAO linkを全ホームに導入完了
  シニア開発事業開始（アズハイム三鷹）
- **2023** 全ホームへの自立支援介護導入を発表
- **2024** 東証スタンダード市場上場

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

事業所一覧（61事業所　2026年11月時点）

暮らしを、共に。 as partners

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	17	8	2	27
神奈川県	6	4	1	11
埼玉県	9	6	1	16
千葉県	4	2	0	6
茨城県	0	1	0	1
合計	**36**	**21**	**4**	**61**

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
アズハイム調布	2026年5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月開設済
アズハイム府中	2027年2月

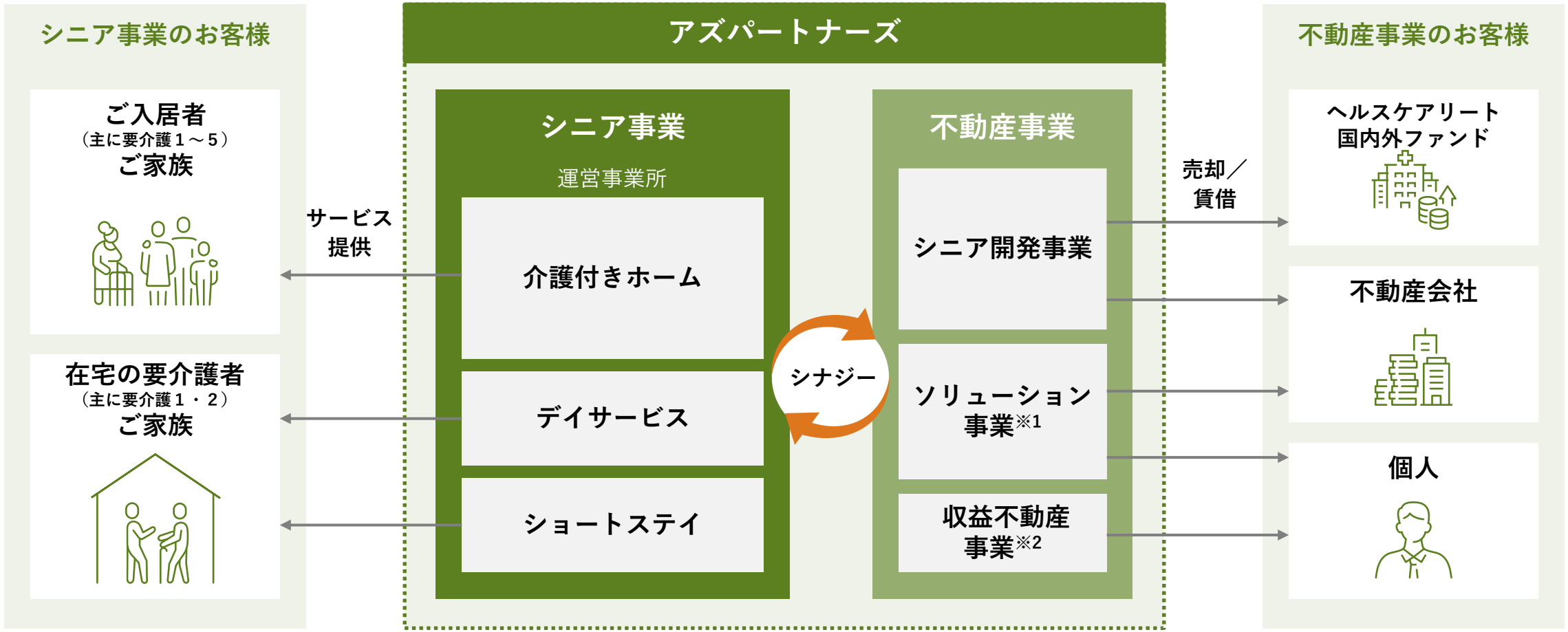
デイサービス	開設（予定）時期
アズハイム松戸日暮DS	2026年8月開設済
アズハイムふじみ野DS	2026年11月開設済

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

ビジネスモデル

暮らしを、共に。 as partners

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

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

当社の介護付きホーム（アズハイム）の特徴

暮らしを、共に。
as partners

「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リ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

アズハイム





展開数	総居室数	稼働率※
36事業所	2,726室	93.5%
※2026年11月	※2026年11月	※2026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）

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

シニア事業　介護付きホーム顧客単価

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

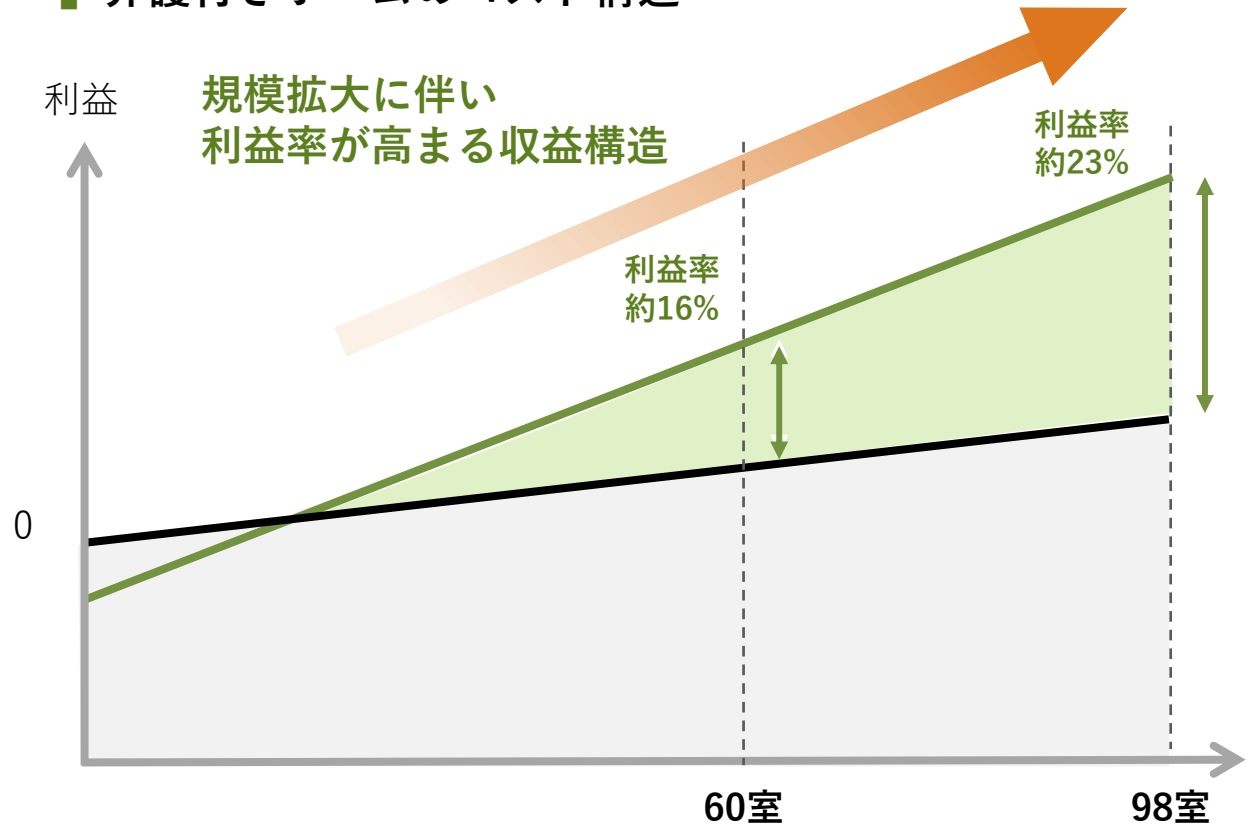
2025年4月から、食材費の値上げを受け、ご入居者から食費を原則１万円値上げ

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

シニア事業　介護付きホームの大型化による収益性向上

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



売上高
＝客室数に比例して
売上高は増加

運営コスト
＝固定費が多く、
運営コストの増加は緩やか

※当社介護付きホーム
（総居室数60室）の実績

※2025年9月開設
アズハイム入間（総居室数98室）で試算

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

当社シニア事業における介護サービス類型

暮らしを、共に。 as partners

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**	**36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**	**21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**	

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

当社のデイサービス（アズハイム）の特徴

「想いが叶うデイサービス」をコンセプトに、「比較的お元気な方」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**比較的お元気な要介護者**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
21事業所
※2026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

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

不動産事業の特徴

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）

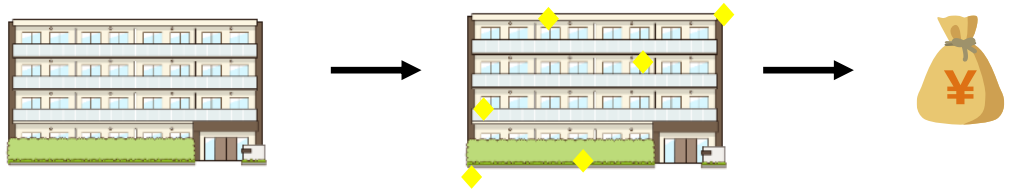
土地を調達 → 介護事業所を建設 → 土地建物を投資家に売却



自社運営 アズハイム
他社事業開設サポート

■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）

既存建物を取得 → 取得後にバリューアップ → 土地建物を投資家に売却



自社運営 アズハイム
他社事業開設サポート

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

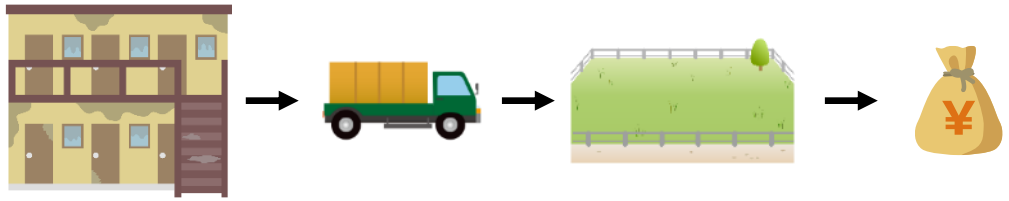
不動産事業の特徴

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

老朽不動産を取得 → 権利調整 → 更地化 → 不動産業者やエンドユーザーに売却

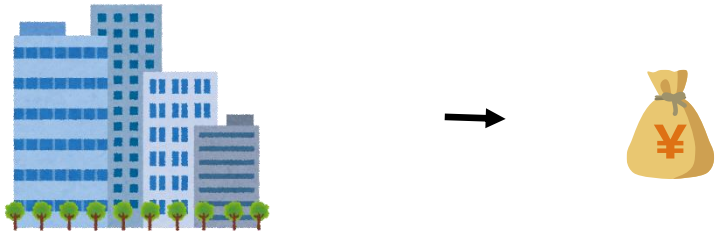


③収益不動産事業

－レジデンス・オフィス・店舗等の収益不動産を保有－

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

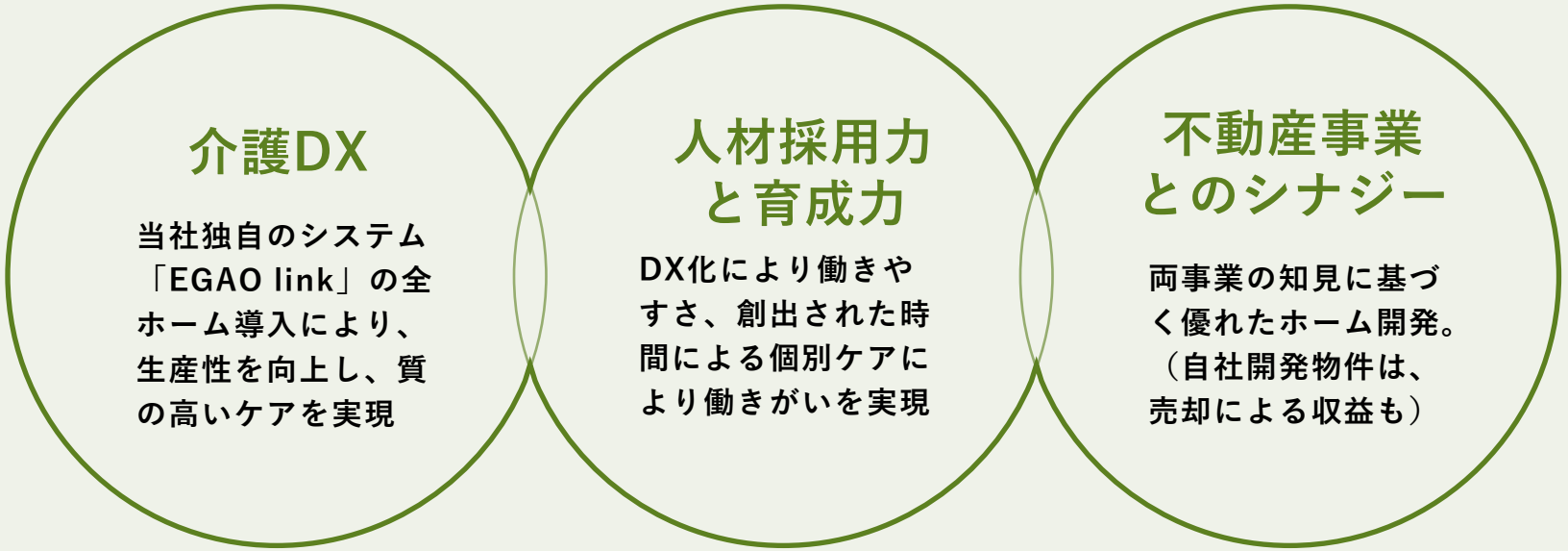


Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

当社のシニア事業（介護付きホーム）の競争優位性

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



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。

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

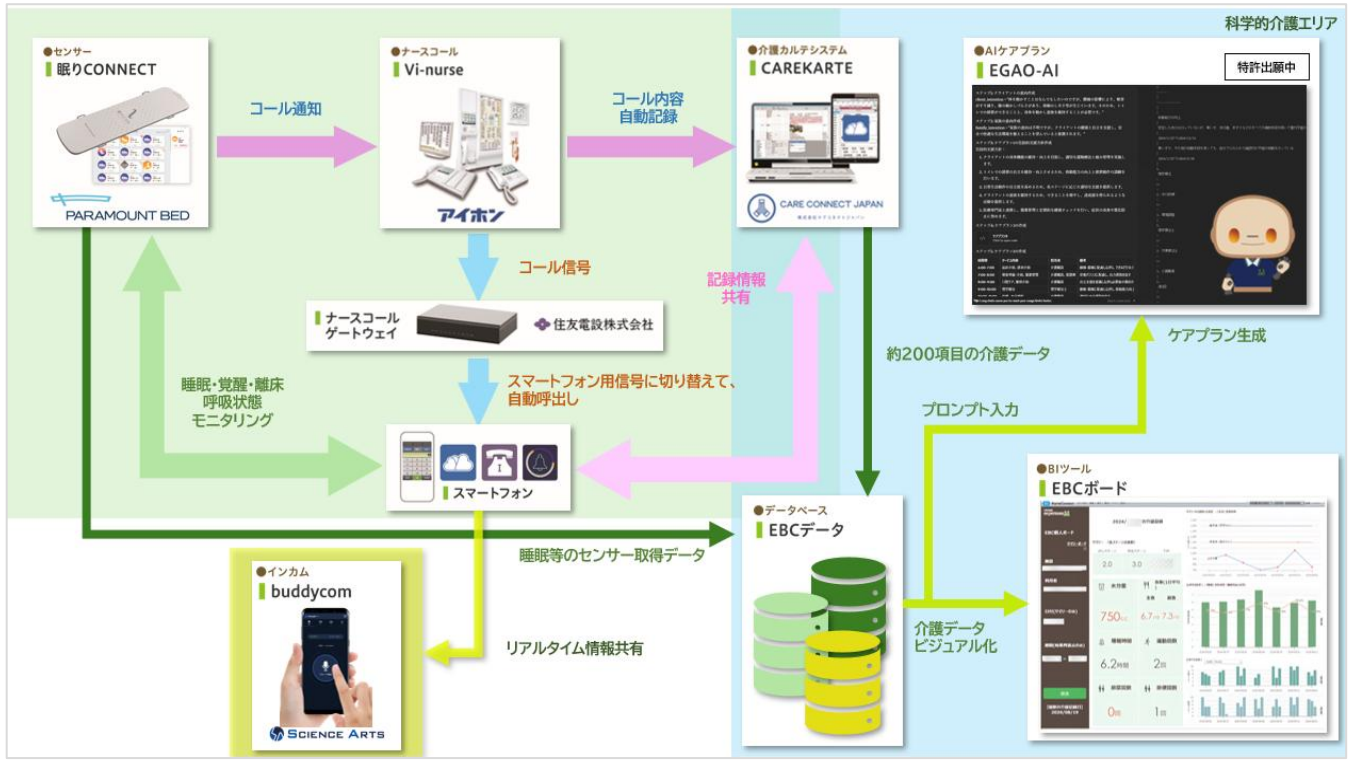
介護DX

暮らしを、共に。 as partners

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

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

介護DXで業務効率化　AIケアプラン・BIツール

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人材育成

在宅復帰率70%実現の
ケアを新卒が習得

コンサル人材育成

当社の科学的介護を習得した
介護DX人材が、特養・老健に
介護DXサポートを提供

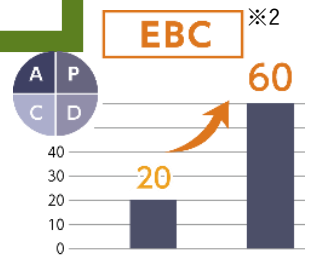
DB蓄積　課題分析　ケアプラン アウトプット　BI モニタリング

ケアカルテ入力	BI生成	AIプラン生成アプリ	サービス提供	アウトカム評価
スマートフォンから ケア実績（データ）を 入力	RPAがデータ集約、 課題をフラグで可視化	ナラティブ（意向） と介護データ入力	自立支援介護 メソッドで 高確率で課題解決	当社のエビデンス ベースドケアが メソッドとして進化



※1

日々のケア実績（データ）を入力



※1 EBC（エビデンス　ベースドケア）データのロゴとして記載
　　EBCデータは、年齢・性別・介護度等の基本情報から、日常生活動作・食事・栄養・水分・排泄・薬剤・睡眠・認知機能・意欲等194項目のデータで構成

※2 アウトカム評価により、個別アクティビティの月間実績が増加したことを示したグラフであり、日々のケアの実績を集計した結果、20時間から60時間に増加したことを示す

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

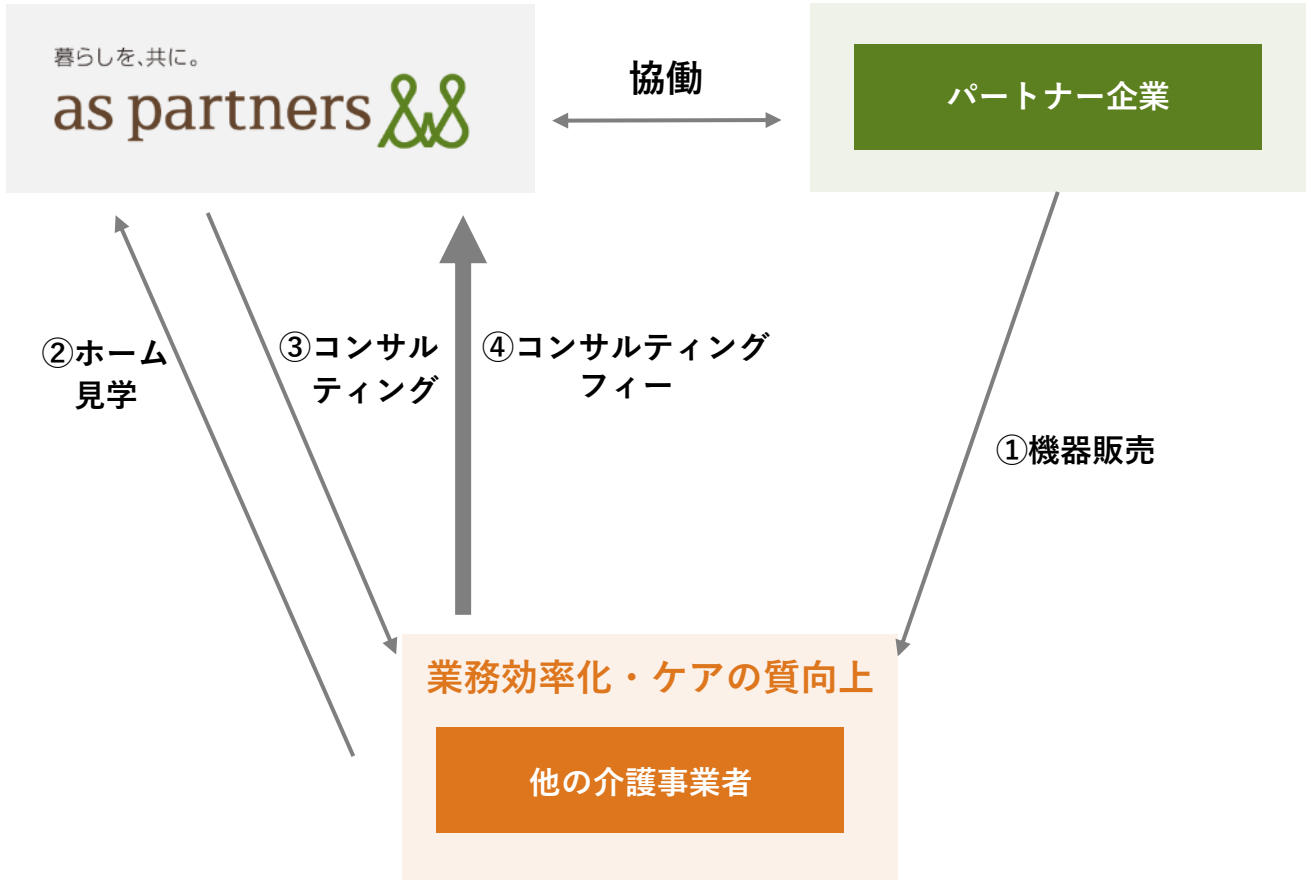
成長機会　介護DXコンサルティングの展開

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



Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

成長機会　介護システム・アプリ販売

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

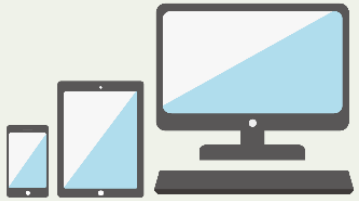


データ蓄積

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)

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

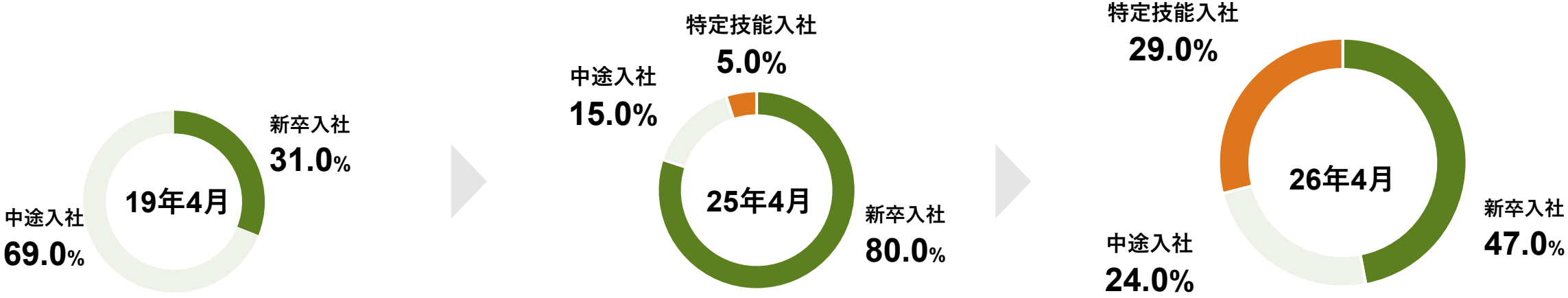
人材採用力と育成力

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

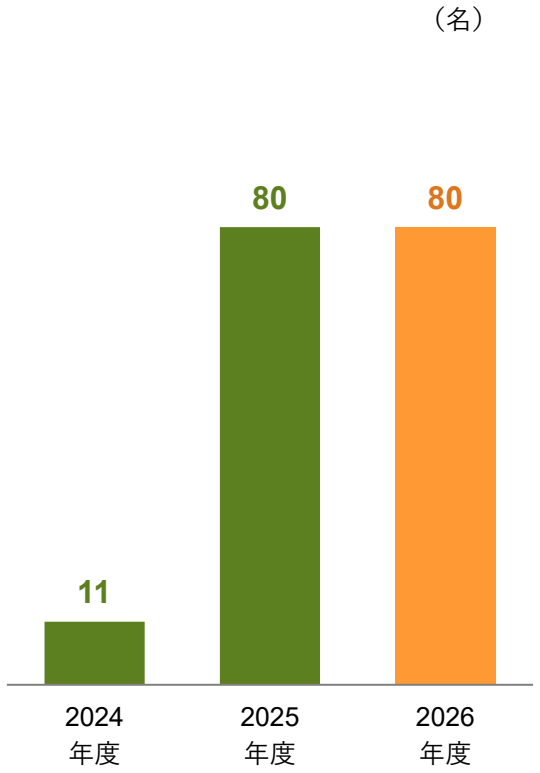


Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

人材採用力と育成力

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）



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
（2026年9月末時点 実績21名）

※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

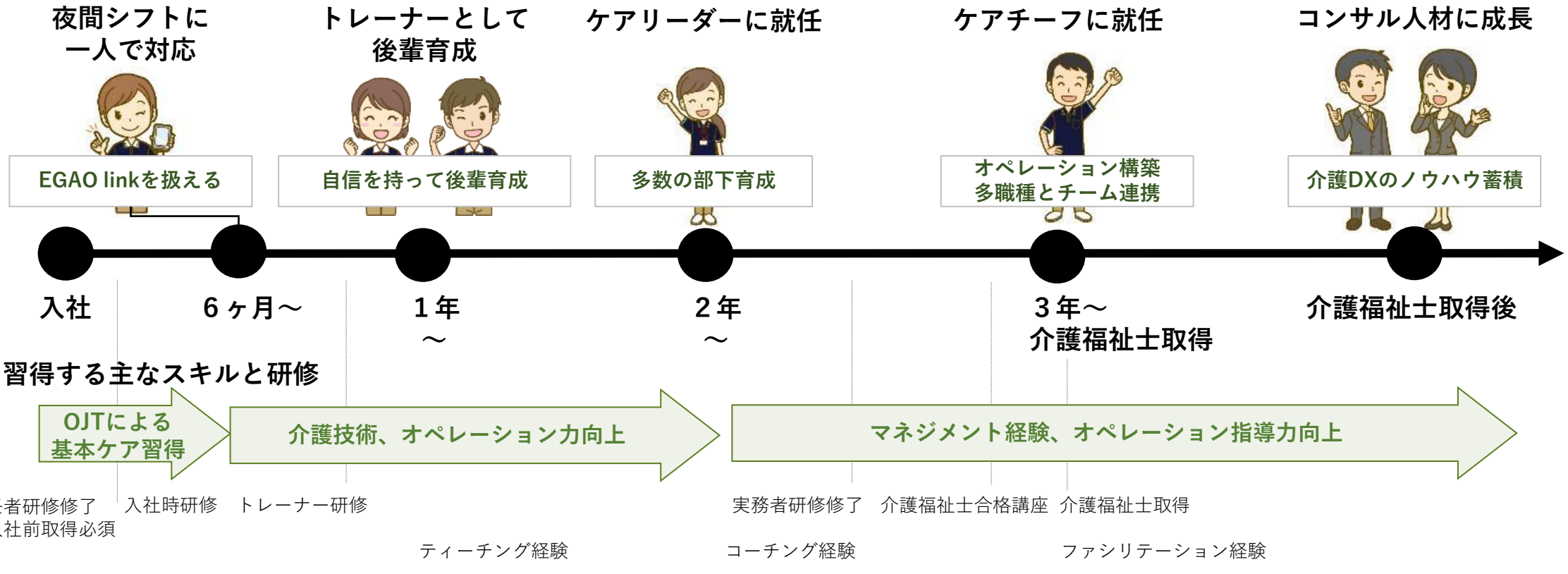


Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

介護DX人材に育成

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

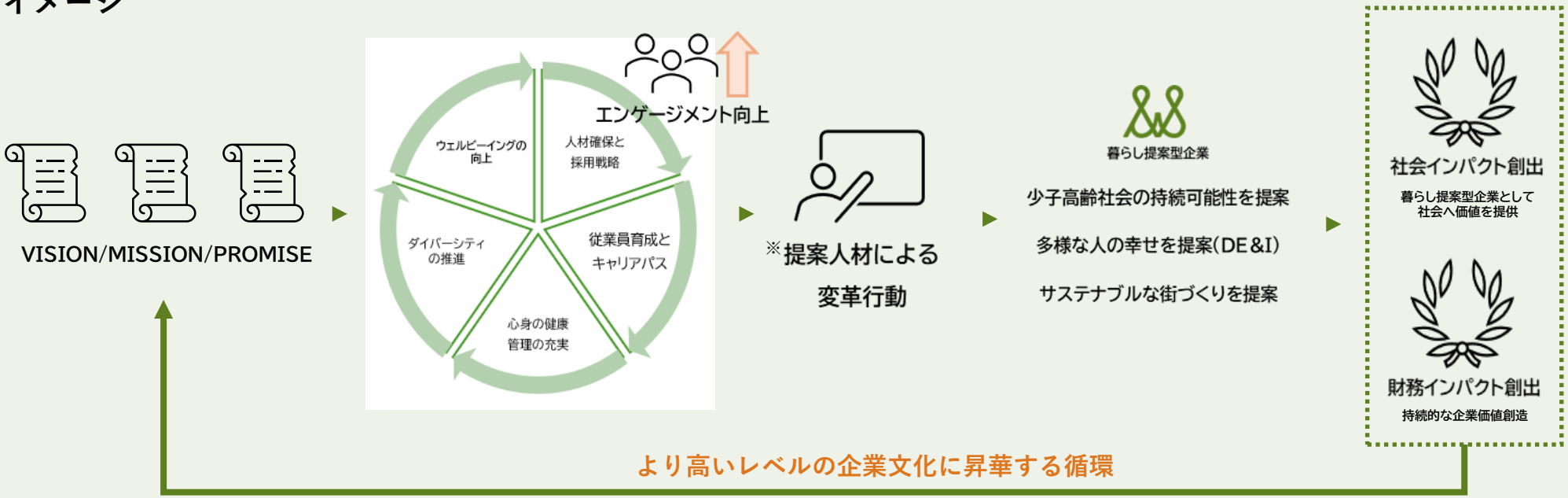


Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

人的資本経営の戦略

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



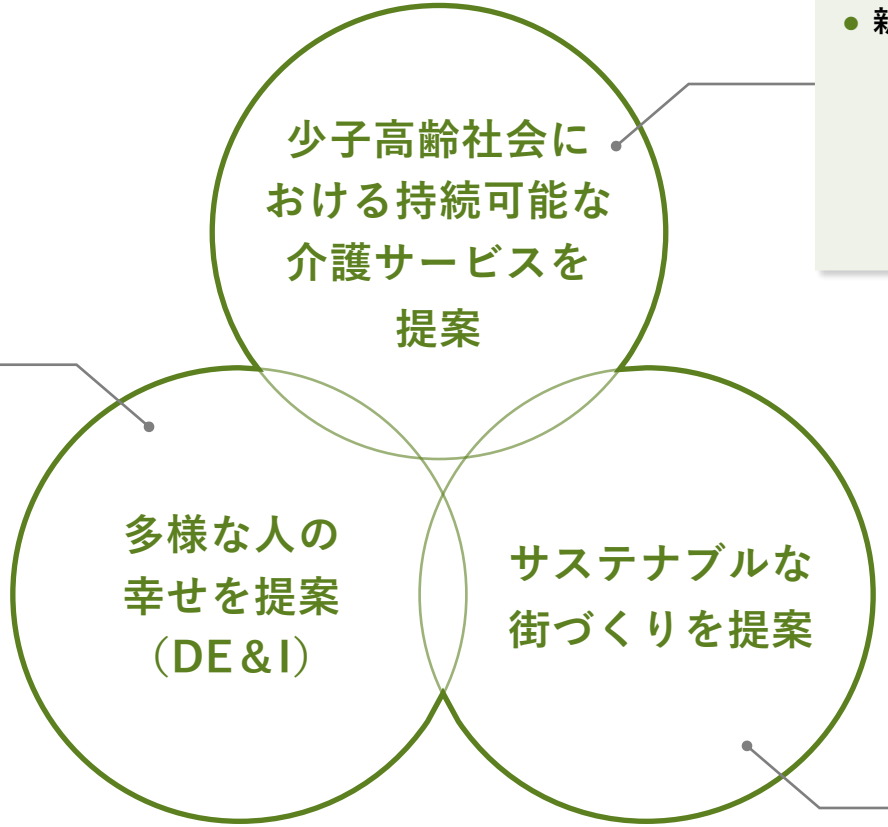
※提案人材…チャレンジや変化を楽しみ、自らの役割を超えて積極的に経営に参加し、組織の成長と発展に貢献する人材

- 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。

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

サステナビリティ

『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。



- 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



- 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



- 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



Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

不動産事業とシニア事業のシナジー

暮らしを、共に。 as partners

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

不動産事業部		事業推進部	シニア事業部
シニア案件情報の取得	ハードの設計・開発	マーケティング販売	運営
不動産事業での関係性があるからこそ得られる豊富な不動産情報 老朽化不動産の再生を行うソリューション事業の関係性でも地域の不動産事業者等から良質な情報を入手	**不動産業界出身者が手がけ「施設」ではなく「住まい」を追求した建物・住空間** 不動産業界出身者・分譲マンション開発経験者など「住まい」のプロ人材が多数在籍		

▶ **自社開発の場合※は、運営開始後に、介護付きホームの土地建物を売却し、不動産事業として収益計上（シニア開発事業）**

事例

アズハイム神宮の杜





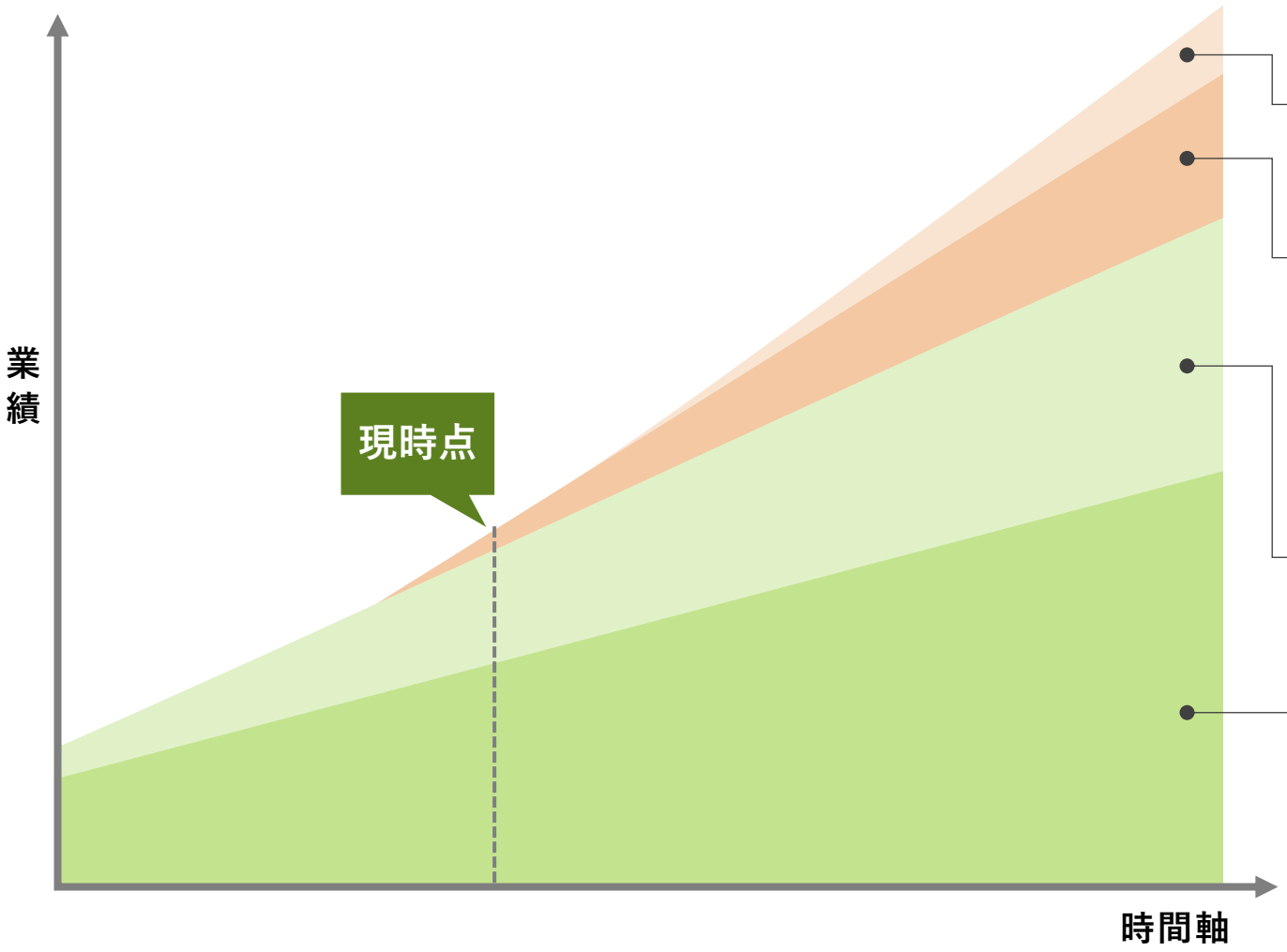

※オーナーから建物を賃借するホームと、不動産事業部による自社開発（シニア開発）のホームが存在する。自社開発のホームも運営開始後に土地建物を売却し、売却先から賃借して運営を行う

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

成長イメージ

暮らしを、共に。
as partners

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



成長機会（中長期の施策）

介護システム・アプリ販売
- 当社の知財を活用して新しいソリューションを提供

介護DXコンサルティングの展開
- EGAO linkパートナーと協働
- 介護DX人材がオペレーション改革を支援

成長戦略（短中期の施策）

不動産事業
- シニア開発事業の拡大

シニア事業
① 首都圏エリアでのドミナント戦略で出店を拡大
② 介護付きホームの大型化による収益性向上
③ デイサービスの収益性を向上し積極展開

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

免責事項・お問い合わせ

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

Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.