

2024年3月期 決算説明資料

暮らしを、共に。

as partners 



01 会社紹介

02 2024年3月期 通期決算報告

03 2025年3月期 業績予想

04 成長戦略

01 会社紹介

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	5億8,559万円
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"> ■ 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)

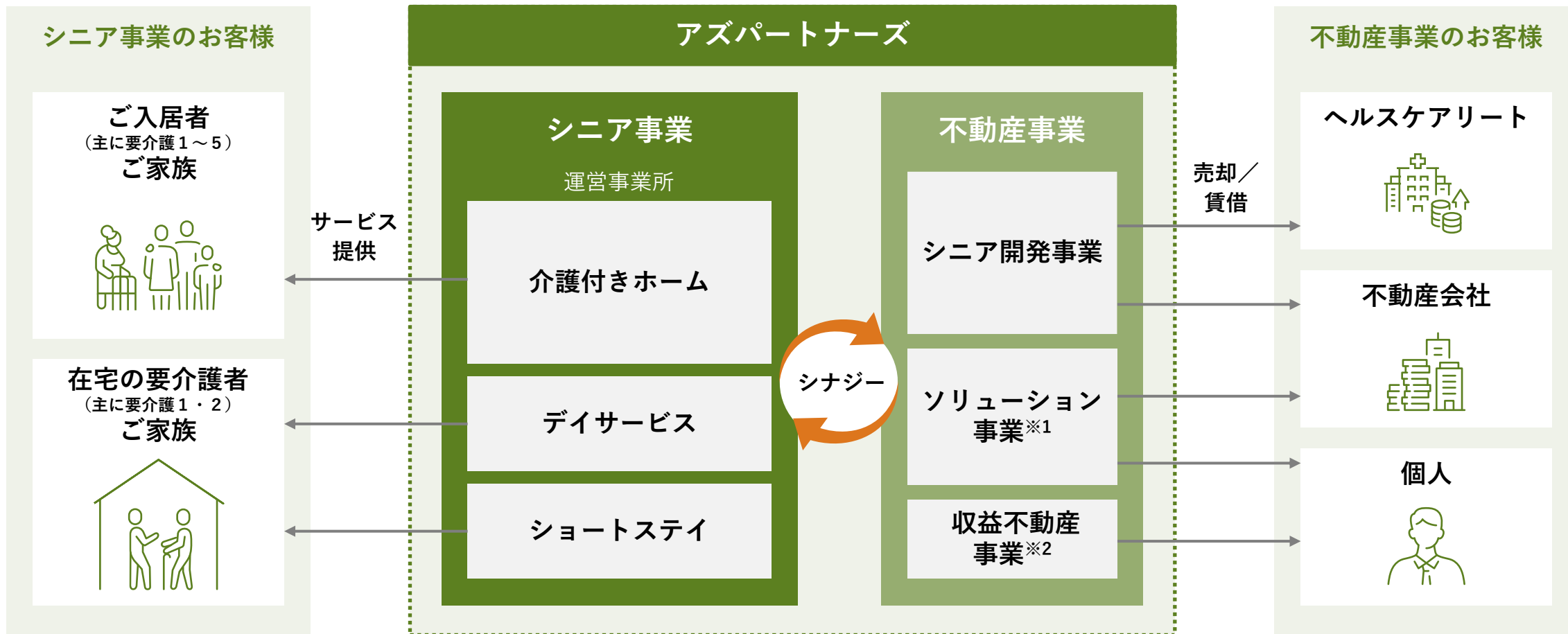
■ 事業所所在地（47事業所） ※2024年4月1日現在

- 介護付きホーム（27事業所）
- デイサービス（16事業所）
- ショートステイ（4事業所）

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
(ドミナント展開)



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

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

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

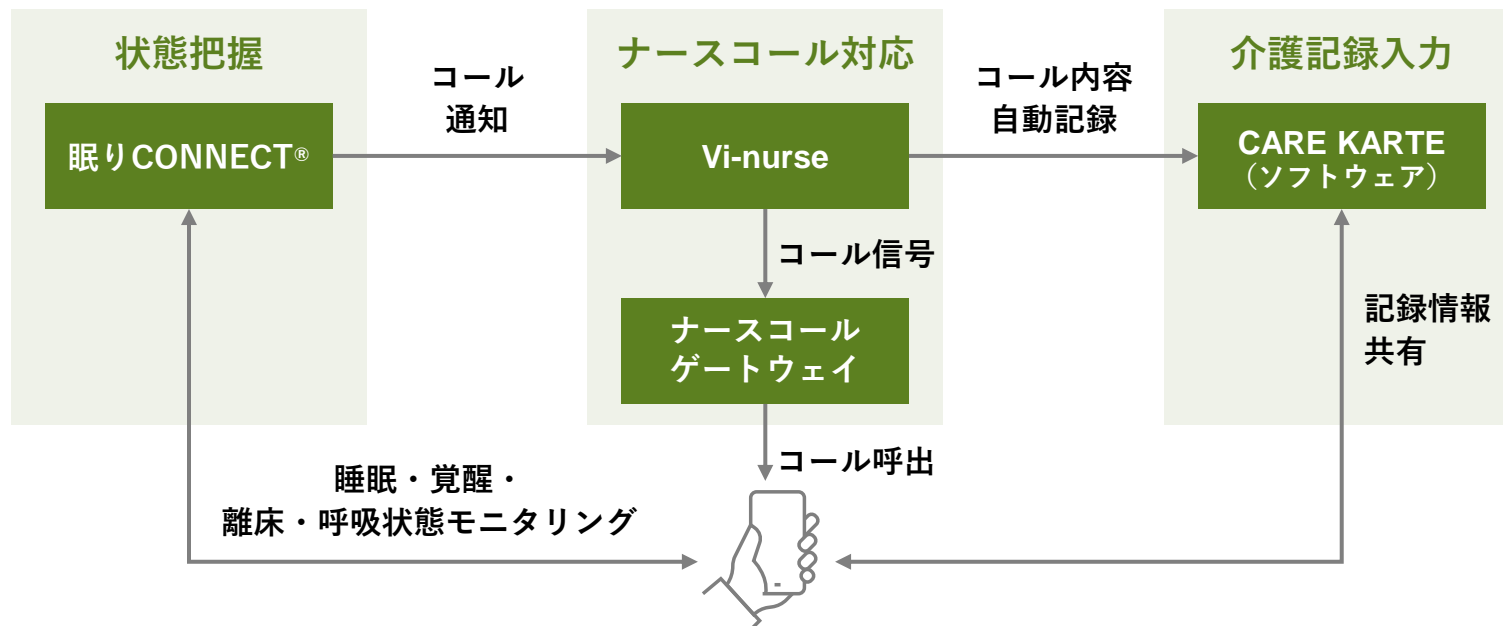


競合他社・新規参入者

※ 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*

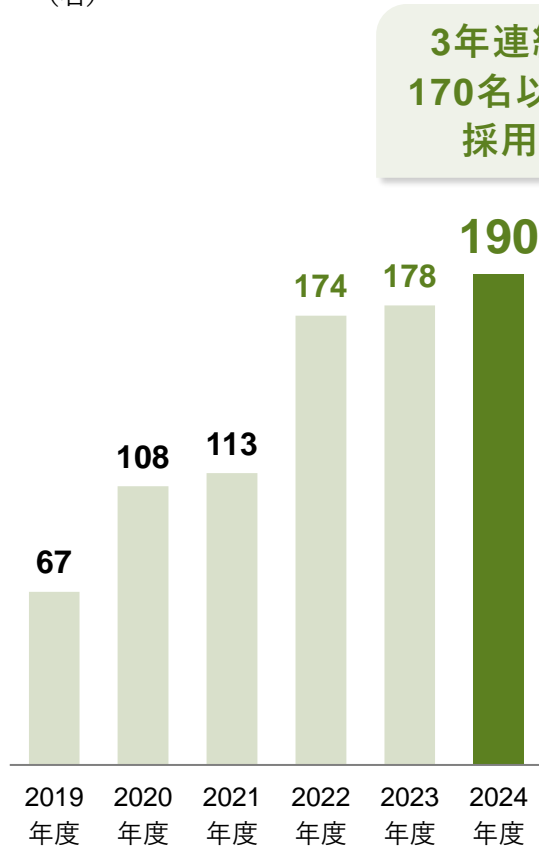
1日当たり人件費

約**2**名分削減*

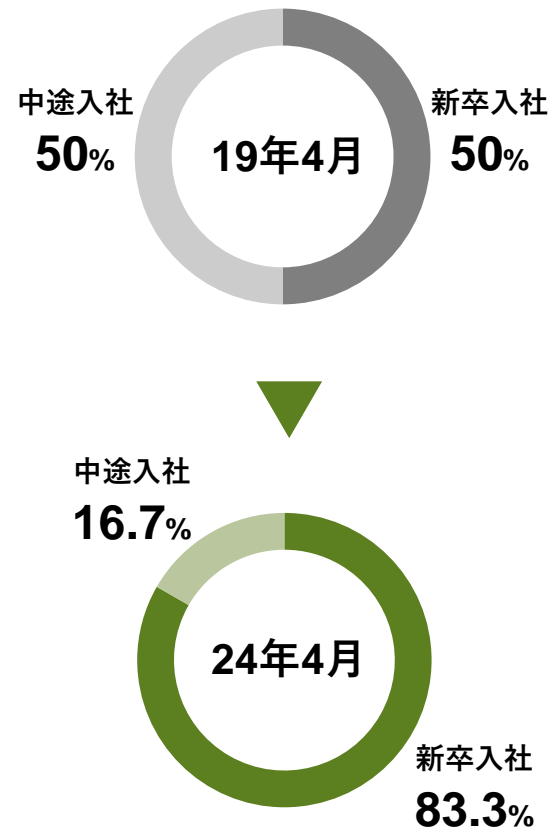
※アズハイム町田1ホームにおけるケアスタッフに絞った1日の総労働時間を、EGAO link導入前後でタイムスタディの手法を用いて計測。対象人数は導入前：16人 導入後：14人

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

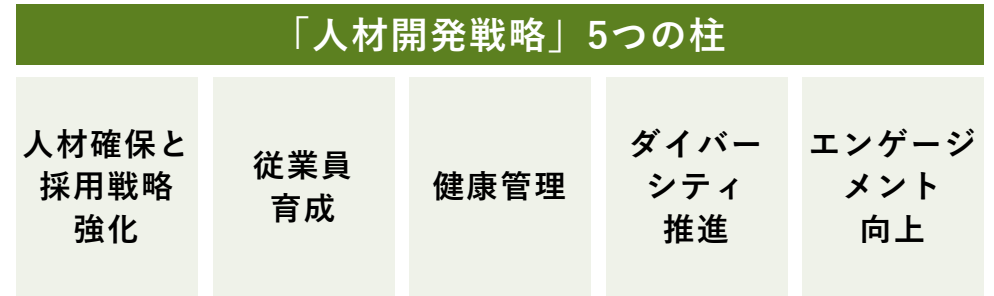
■ 新卒採用者数の推移 (名)



■ 新卒入社比率※



■ 人材戦略の考え方



「提案人材」の育成

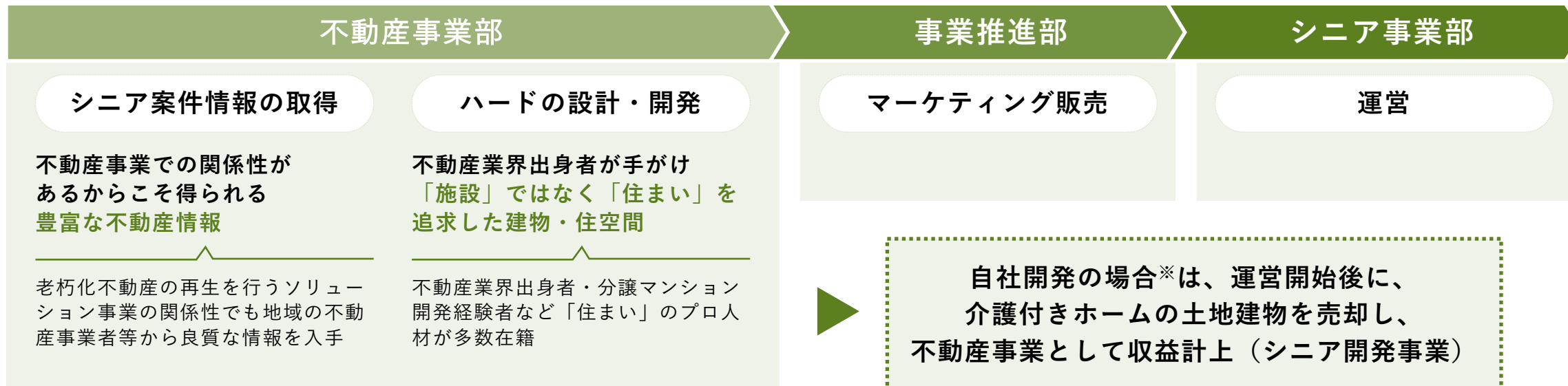
-自分事として捉え、提案・実行・解決できる人材-



当社のMission 「世代を超えた暮らし提案型企业」
成長戦略「介護DX」を実現

※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



02

2024年3月期

通期決算報告

売上高・営業利益・経常利益・当期純利益、いずれも過去最高を達成
介護付きホームを都心に3ホーム開設

売上高

171.5億円

前期比 +34.2%

営業利益

8.0億円

前期比 +300.6%

経常利益

8.6億円

前期比 +254.2%

当期純利益

5.6億円

前期比 +145.3%

概要



シニア

- 2023年3月期までに開設した介護付きホーム、デイサービス及びショートステイの稼働率の向上
- 介護付きホームは、都心に3ホームを新規開設（2023年6月「アズハイム品川」、2023年7月「アズハイム大田中央」、2023年12月「アズハイム神宮の杜」）



不動産

- 初めてシニア開発事業として売上・利益を計上
- ソリューション事業において、順調に土地建物販売が進捗

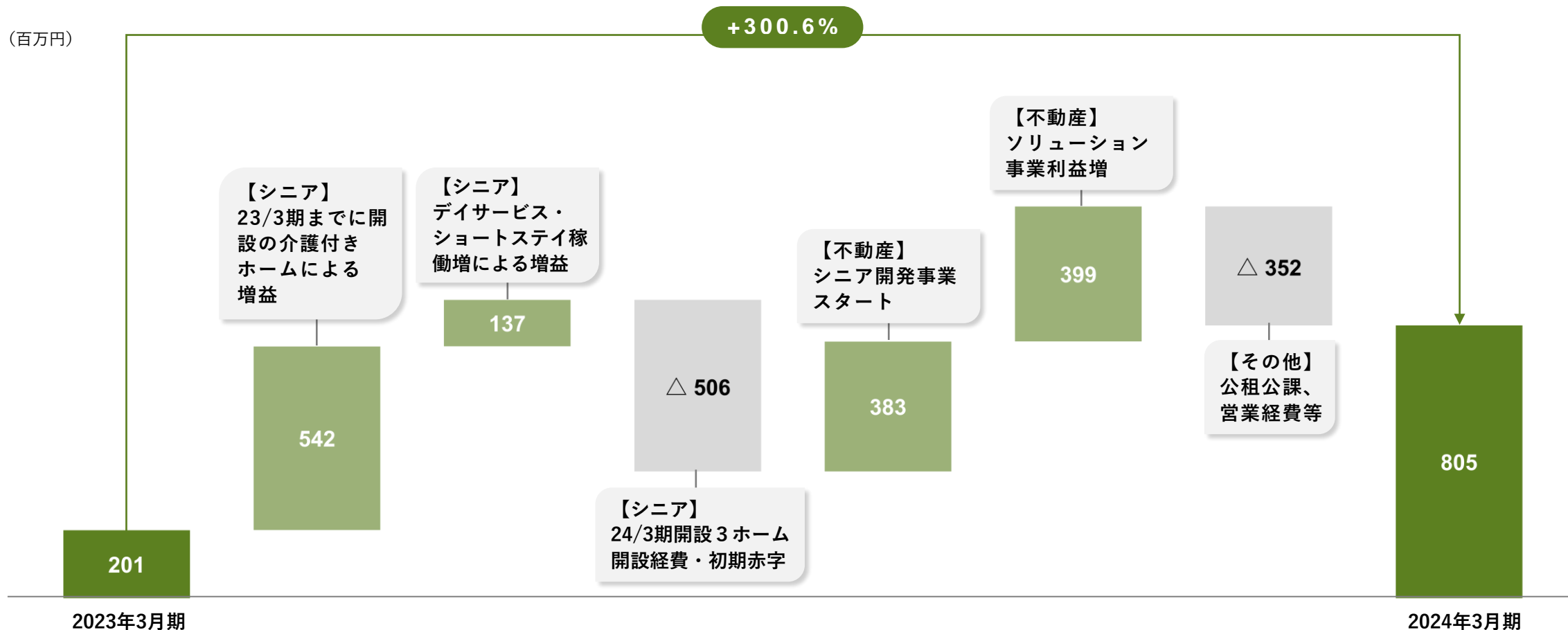
シニア事業における介護付きホーム・デイサービスの稼働率の向上や不動産事業の好調により、
前期実績・予想を上回る結果

(百万円)	2023年3月期 実績	2024年3月期		前期比 (増減額)	2024年3月期 予想※2	達成率
		実績	売上比			
売上高	12,782	17,150	—	+34.2% (+4,368)	17,116	100.2%
営業利益	201	805	4.7%	+300.6% (+604)	748	107.6%
経常利益	244	865	5.0%	+254.2% (+621)	802	107.9%
当期純利益	229	563	3.3%	+145.3% (+333)	506	111.3%
1株当たり配当金	16円※1	38円00銭	—	+22円00銭	33円99銭	111.8%

※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2月29日公表値

シニア事業における介護付きホーム、デイサービス等の稼働増による増益と不動産事業（シニア開発事業・ソリューション事業）の好調による増益が、24/3期の3ホーム開設の初期赤字や販管費（公租公課、営業経費等）の増加を大きく上回り、**過去最高益を達成**

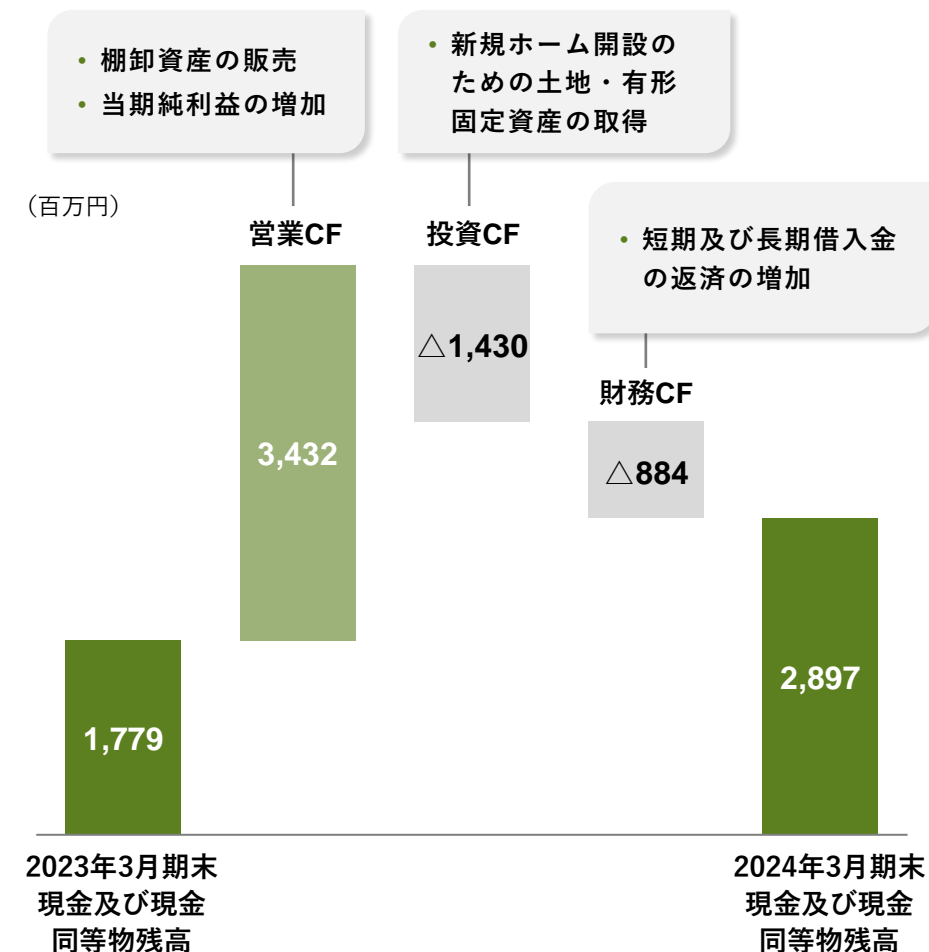


シニア事業及び不動産事業の売上が順調に推移し、**現金及び預金が増加**
当期純利益の計上による利益剰余金の増加に伴って純資産が増加し、**自己資本比率は2.3pt増**

(百万円)	2023年3月末	2024年3月末	増減額
流動資産	9,657	11,364	+1,707
現金及び預金	4,016	5,707	+1,691
売掛金	1,699	1,919	+219
棚卸資産 (販売用不動産、仕掛販売用不動産、貯蔵品)	3,609	3,349	△260
その他	331	387	+56
固定資産	5,087	4,587	△499
資産合計	14,744	15,952	+1,207
負債合計	12,879	13,572	+692
純資産合計	1,864	2,380	+515
負債純資産合計	14,744	15,952	+1,207
自己資本比率	12.6%	14.9%	+2.3pt

棚卸資産の販売や当期純利益の増加により**営業CFが大幅に増加**。伴ってFCFも増加しプラス転換

	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	増減額
(百万円)			
営業CF	△745	3,432	+4,177
投資CF	△707	△1,430	△722
FCF	△1,452	2,002	+3,455
財務CF	1,306	△884	△2,190
現金及び現金同等物 期末残高	1,779	2,897	+1,118



シニア事業は、稼働増加により売上は順調に増加。都心の高額3ホームの開設経費・初期赤字により利益は微増
不動産事業は、シニア開発事業・ソリューション事業の土地建物販売が好調により大きく増収増益

		2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	前期比 (増減額)
	(百万円)			
シニア事業	売上高	10,797	12,074	+11.8% (+1,277)
	セグメント利益	1,248	1,284	+2.8% (+35)
	セグメント利益率	11.6%	10.6%	△0.9pt
不動産事業	売上高 <small>※含セグメント間の内部取引</small>	2,111	5,213	+146.9% (+3,101)
	セグメント利益	391	1,170	+198.6% (+778)
	セグメント利益率	18.6%	22.4%	+3.9pt
(参考) シニア事業の事業所数	介護付きホーム	24	27	+3
	デイサービス	16	16	-
	ショートステイ	4	4	-

シニア事業は、新規事業所の開設時期による初期赤字の計上タイミングで各四半期毎の利益に影響

24/3期は、1Q・2Q・3Qに1件ずつホームの開設があり、**売上・利益ともに堅調に推移**

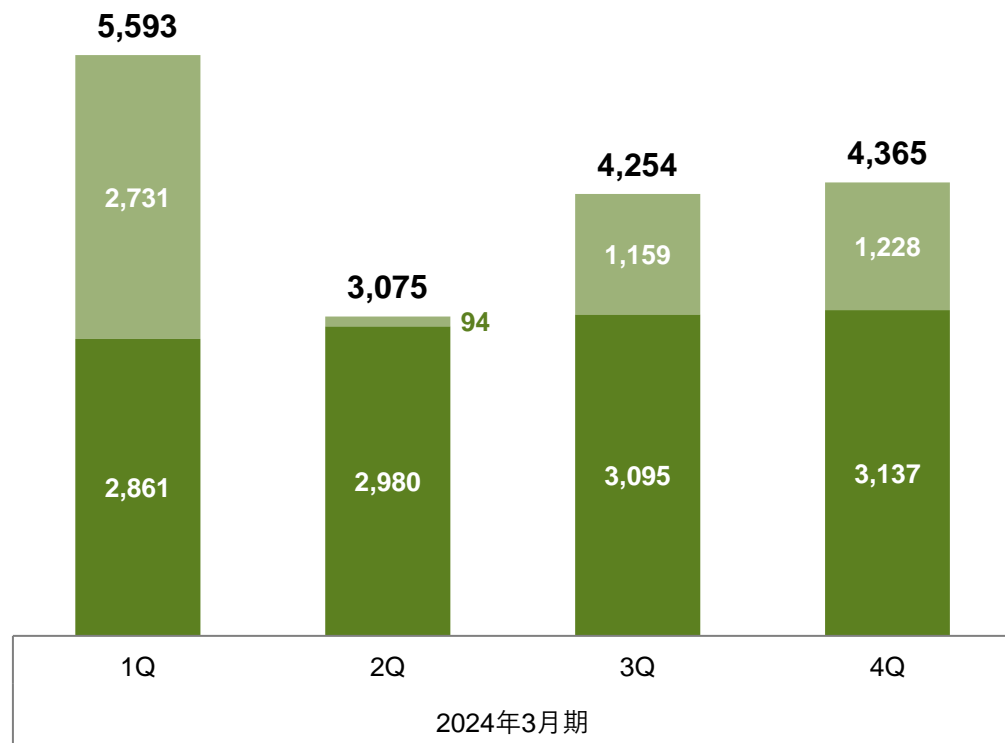
不動産事業は、物件販売のタイミングにより各四半期毎の売上利益に影響

24/3期は、**大型かつ利益率の高い物件が1Qに集中**

売上高

(百万円)

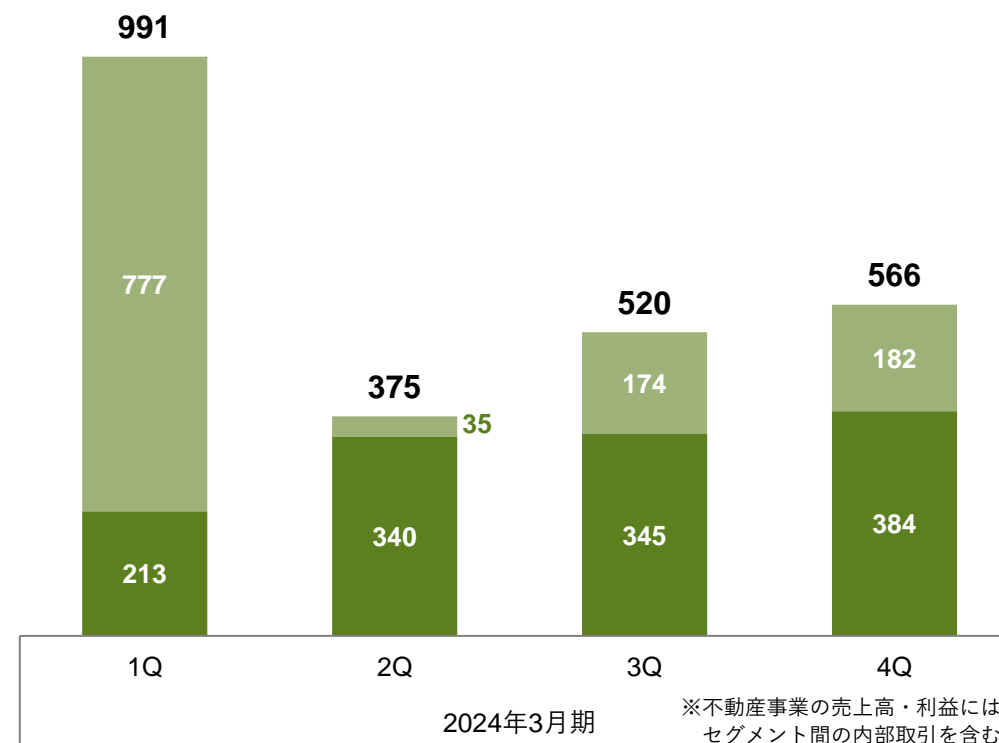
■ シニア事業 ■ 不動産事業



営業利益

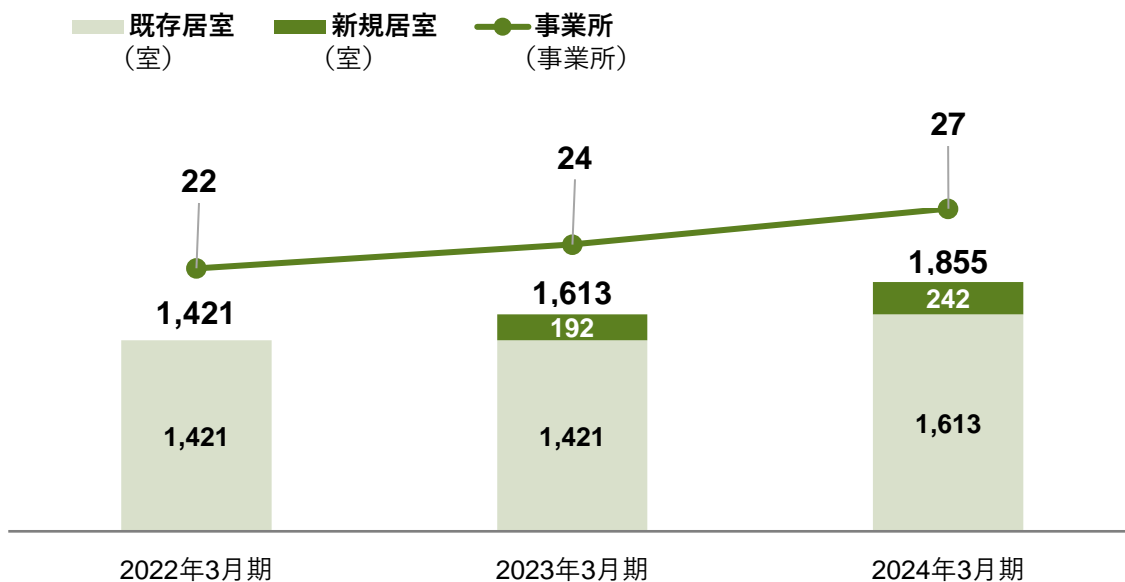
(百万円)

■ シニア事業 ■ 不動産事業



介護付きホームは、23/3期2ホーム、24/3期3ホーム開設し、**2年間で総居室数434室増加**
既存ホームは**94%を超える稼働率**を維持し、新規開設ホームの稼働率も順調に向上

■ 介護付きホーム総居室数・事業所数※1



■ 介護付きホーム稼働率※2

期	稼働率
2022年3月期	94.7%
2023年3月期	94.3%
2024年3月期	94.5%

(参考) 直近の開設実績

	名称	総居室数	開設時期
2023年 3月期	アズハイム 三鷹	93室	2022年5月
	アズハイム 城東公園	99室	2023年3月
2024年 3月期	アズハイム 品川	99室	2023年6月
	アズハイム 大田中央	71室	2023年7月
	アズハイム 神宮の杜	72室	2023年12月

※1 各期3月末時点

※2 開設2年超の介護付きホームの数値であり、各期における毎月末の稼働率の平均値 (稼働率 = 毎月末の稼働室数 ÷ 毎月末の総居室数)

新たにシニア開発事業を開始し、初の収益を計上
ソリューション事業については、都心の不動産の価値を向上させ、販売が好調

シニア開発事業
売上

1,341百万円

ソリューション事業
売上

3,494百万円

収益不動産事業
売上

376百万円

不動産事業

売上高 5,213百万円（前期比146.9%増）

セグメント利益 1,170百万円（前期比198.6%増）

（セグメント間の内部取引を含む）

03

2025年3月期 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、不動産事業におけるシニア開発の大型案件の販売を見込み、**増収増益の予想**

	(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)

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、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**

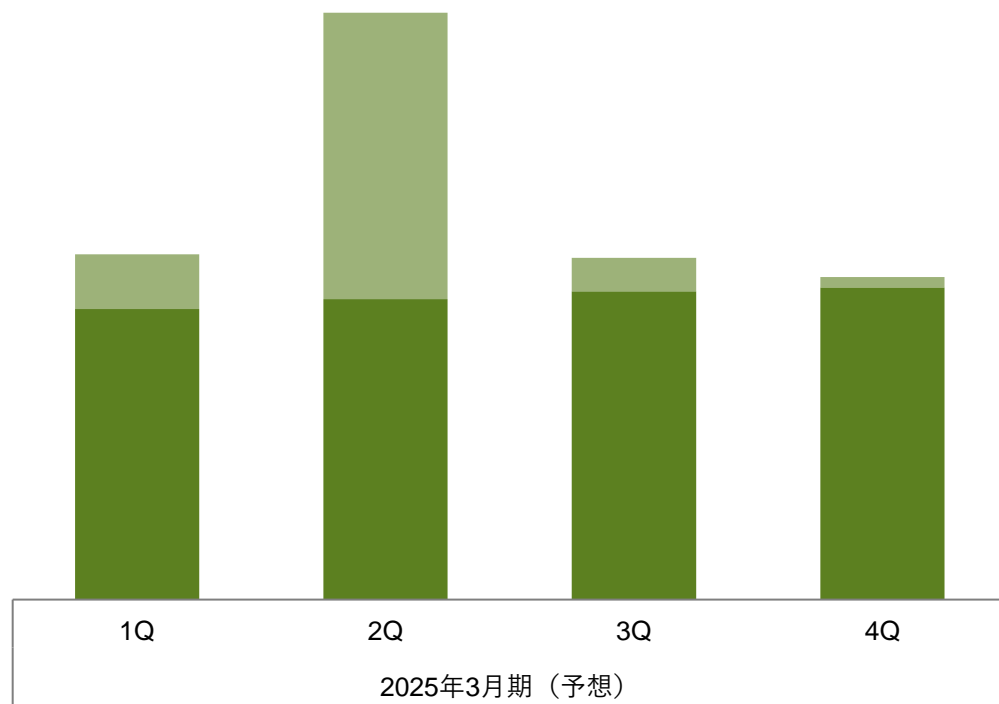
		2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	前期比 (増減額)
	(百万円)			
シニア事業	売上高	12,074	13,658	+13.1% (+1,583)
	セグメント利益	1,284	1,681	+30.9% (+396)
	セグメント利益率	10.6%	12.3%	+1.7pt
不動産事業	売上高 <small>※セグメント間の内部取引を含む</small>	5,213	4,345	△16.6% (△867)
	セグメント利益	1,170	1,596	+36.4% (+426)
	セグメント利益率	22.4%	36.7%	+14.3pt
(参考) シニア事業の事業所数	介護付き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

四半期業績予想グラフ

売上高は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案件の販売を見込む
営業利益は各四半期ごとで偏りあり。1Qは主に上場関連費用等の計上により赤字を予想、
2Qは不動産販売により最大化、3Qは新規開設及び20周年関連費用の一時的増加により減少予想

売上高

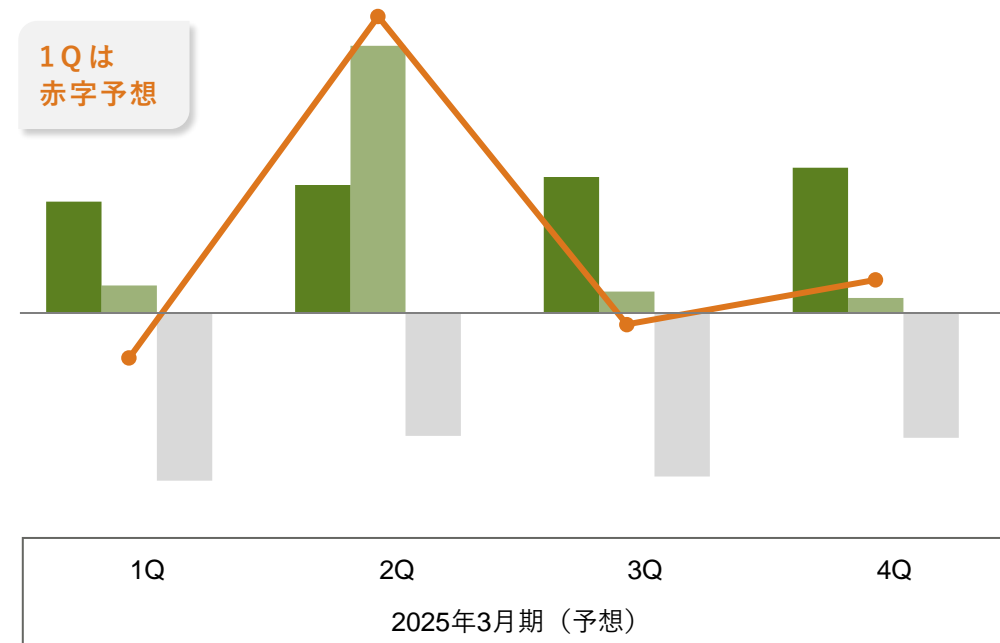
■ シニア事業 ■ 不動産事業



※不動産事業の売上高・利益には、セグメント間の内部取引を含む

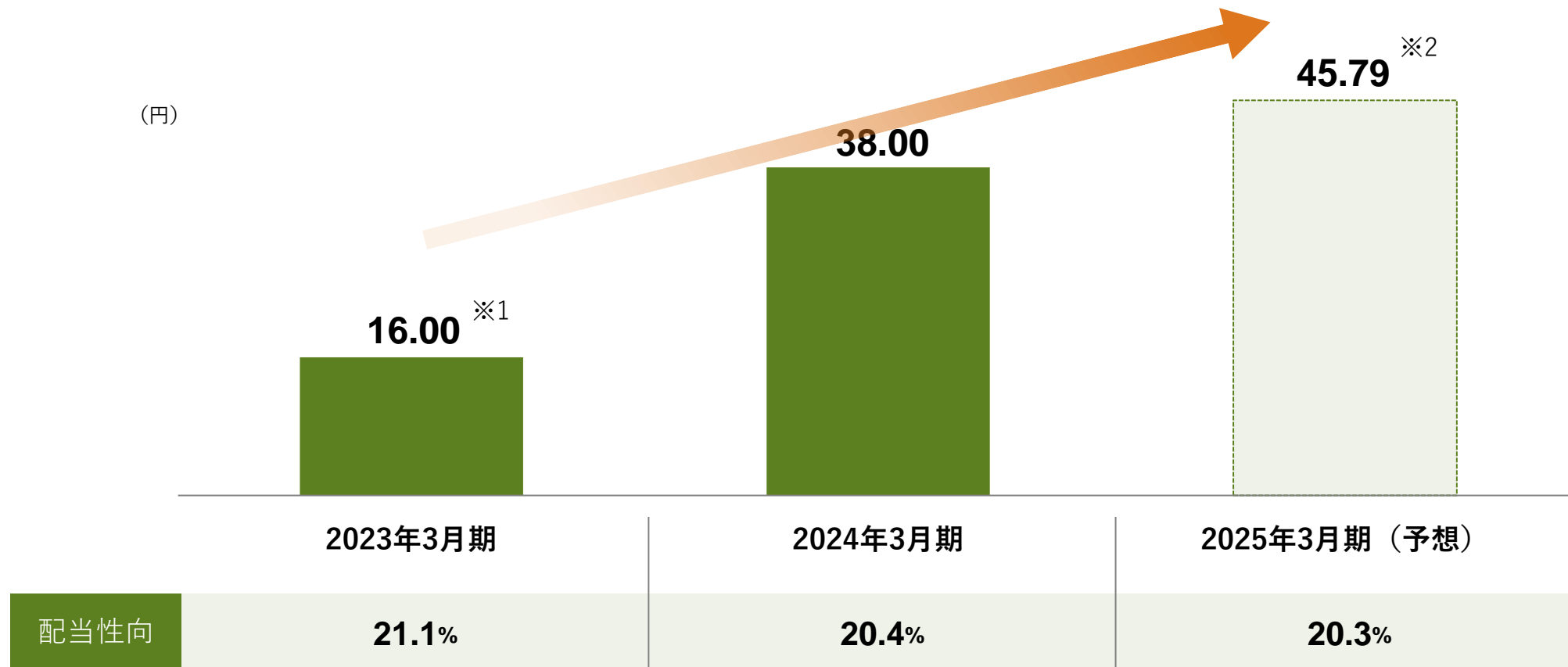
営業利益

■ 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



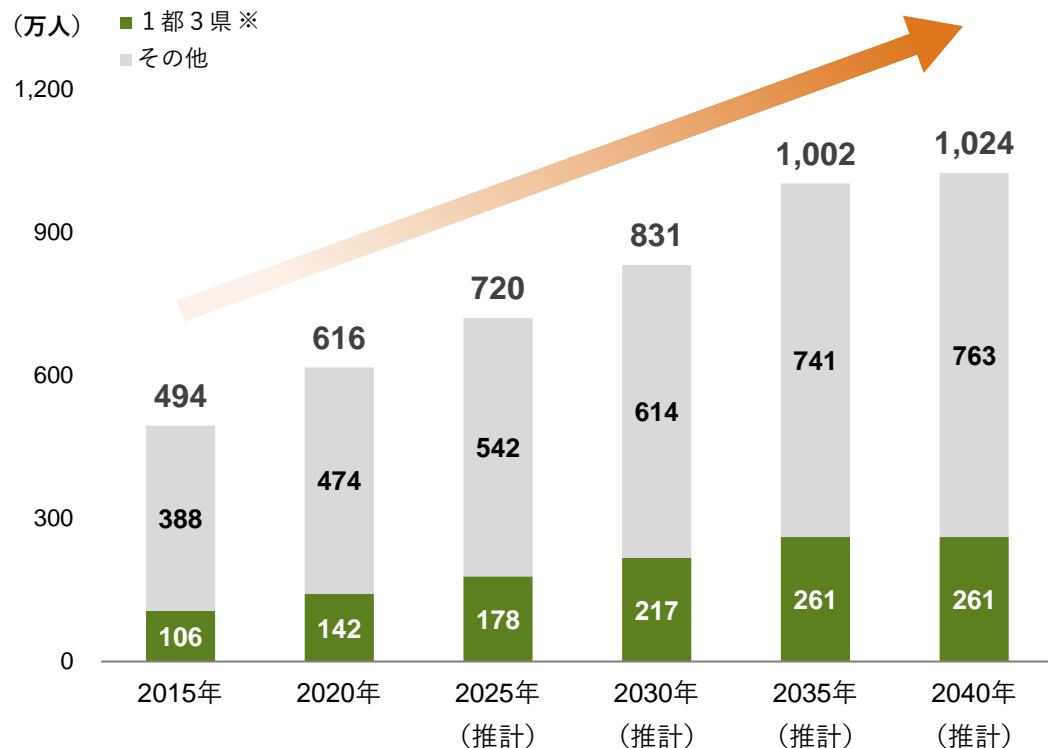
※1 2023年11月14日付で普通株式1株につき50株の株式分割を行ったことを考慮した場合の2023年3月期の配当金。分割前の実績値は800円

※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

04 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

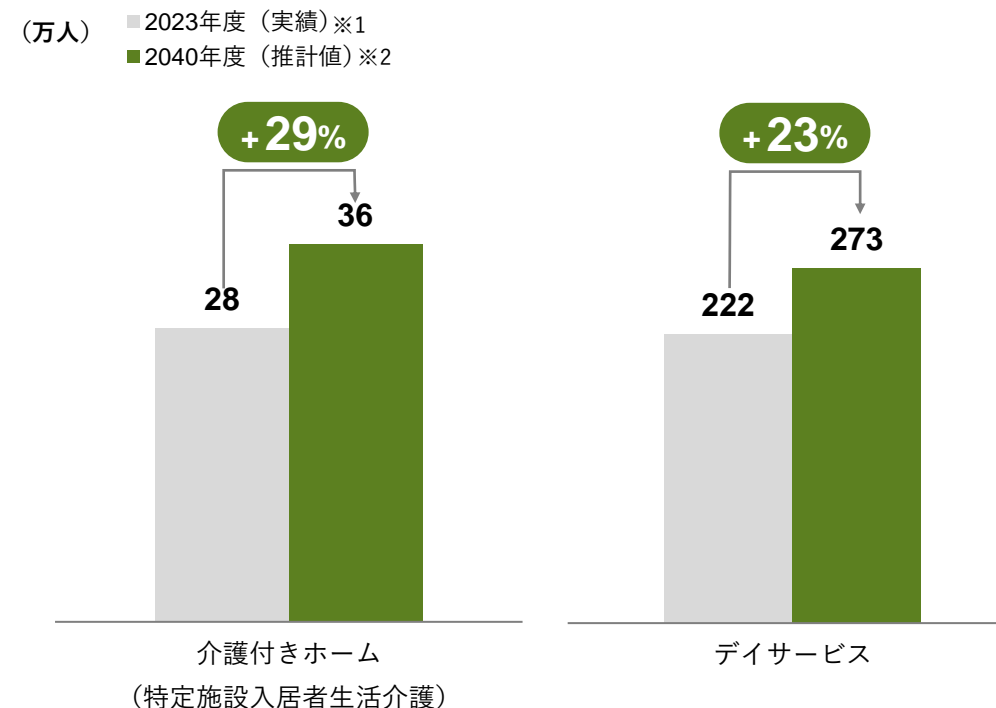
日本における85歳以上人口の推移



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

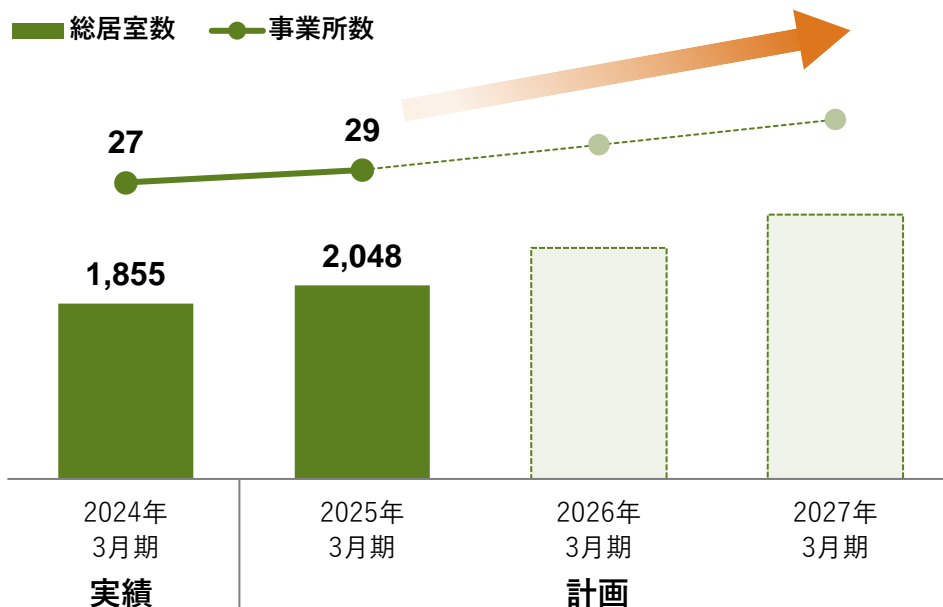
※2 2040年度の数値は地域包括ケア「見える化」システムにおける推計値等を集計したもの

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



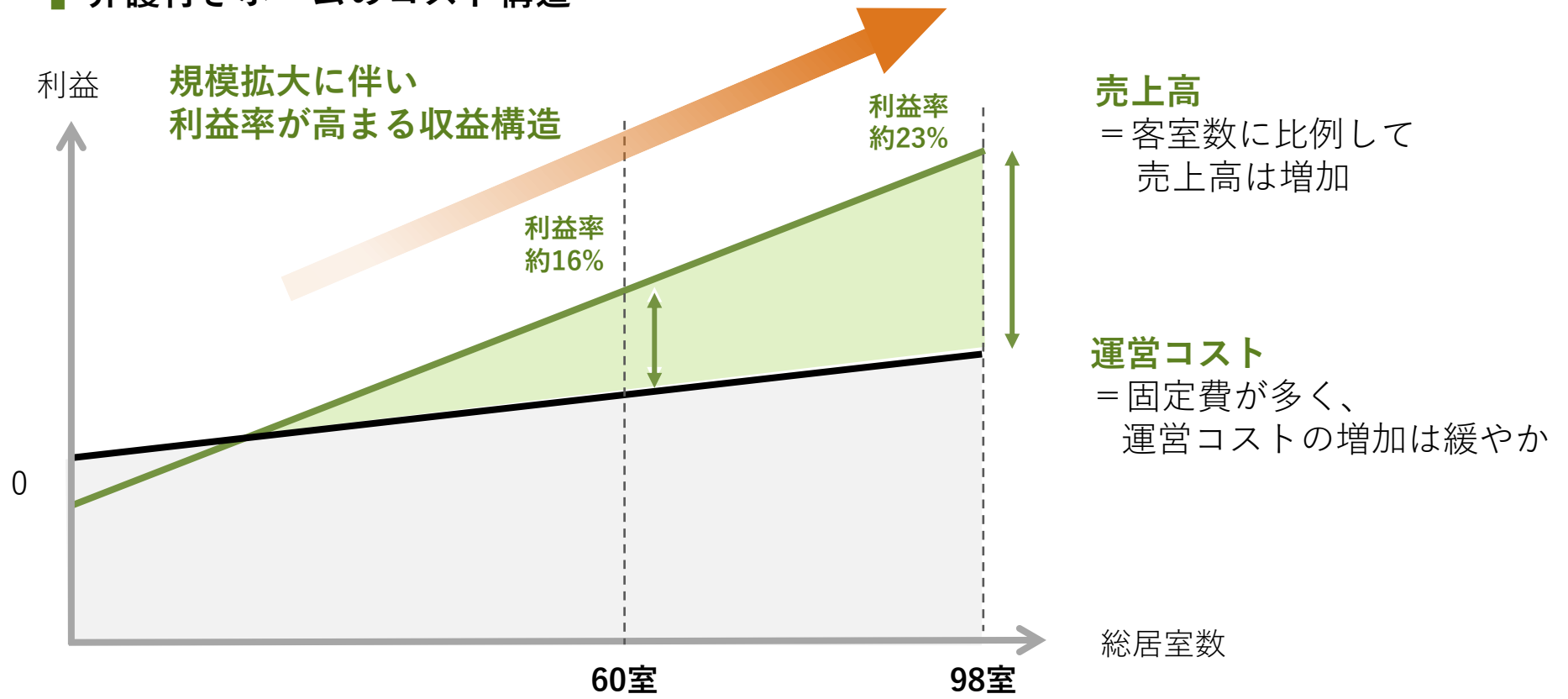
開設計画

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

※ 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なく、実際に開設されるかや、開設時期は未確定

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

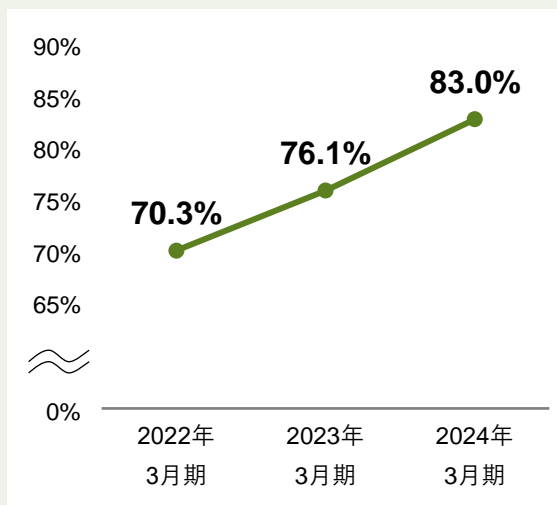
	仮称	定員数
25/3期予定※	葛飾白鳥	40名
	春日部	50名
26/3期予定※	青葉台	50名
	新規検討案件あり	
27/3期予定※	新規検討案件あり	

※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)

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

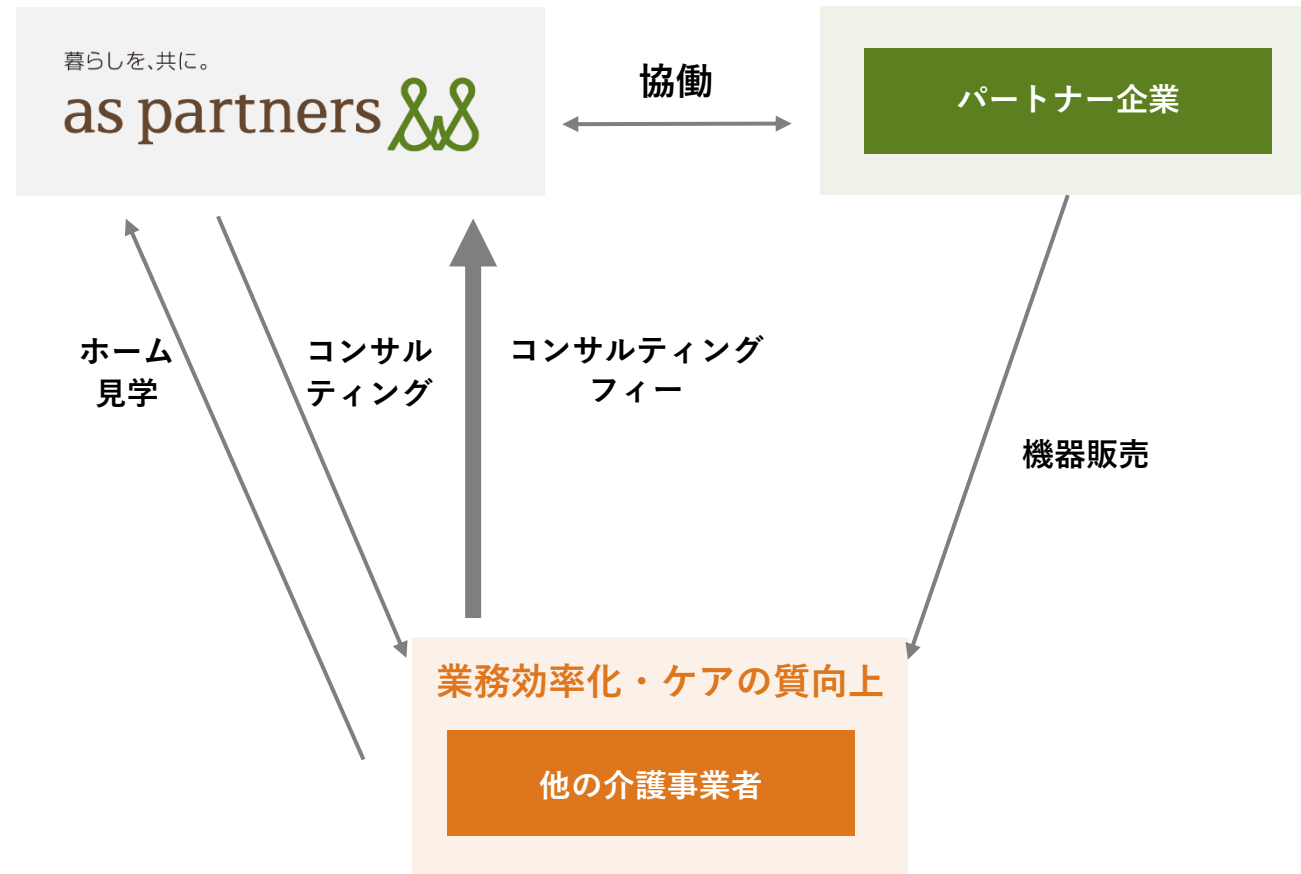
■ パートナー企業と協働して、他の介護事業者に介護DXコンサルティング

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



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）

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～



暮らしを、共に。

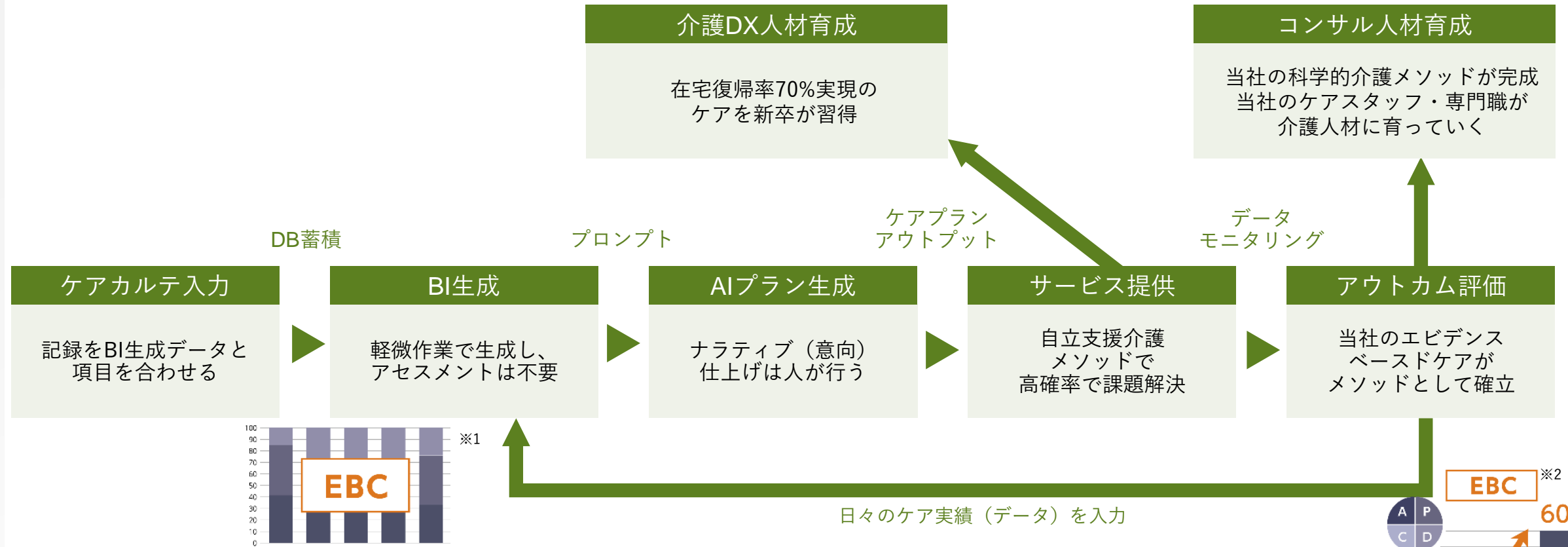
as partners &&

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

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

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



※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

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の知財を
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



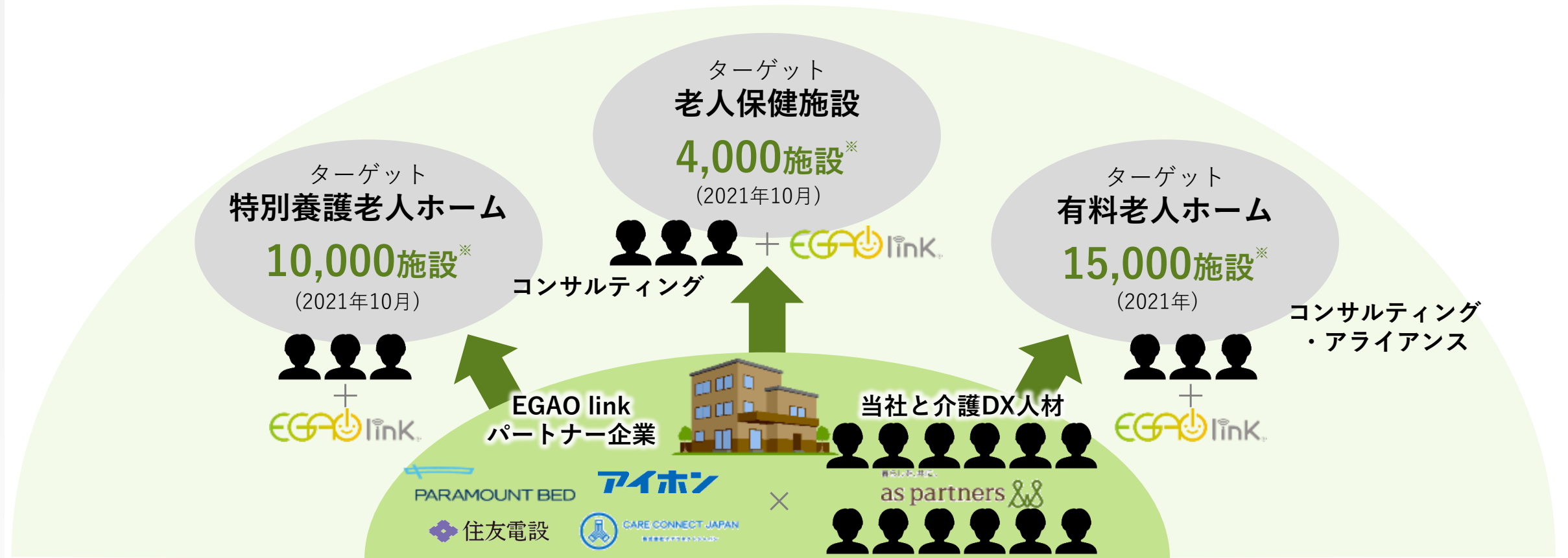
介護事業者



在宅介護、介護事業者

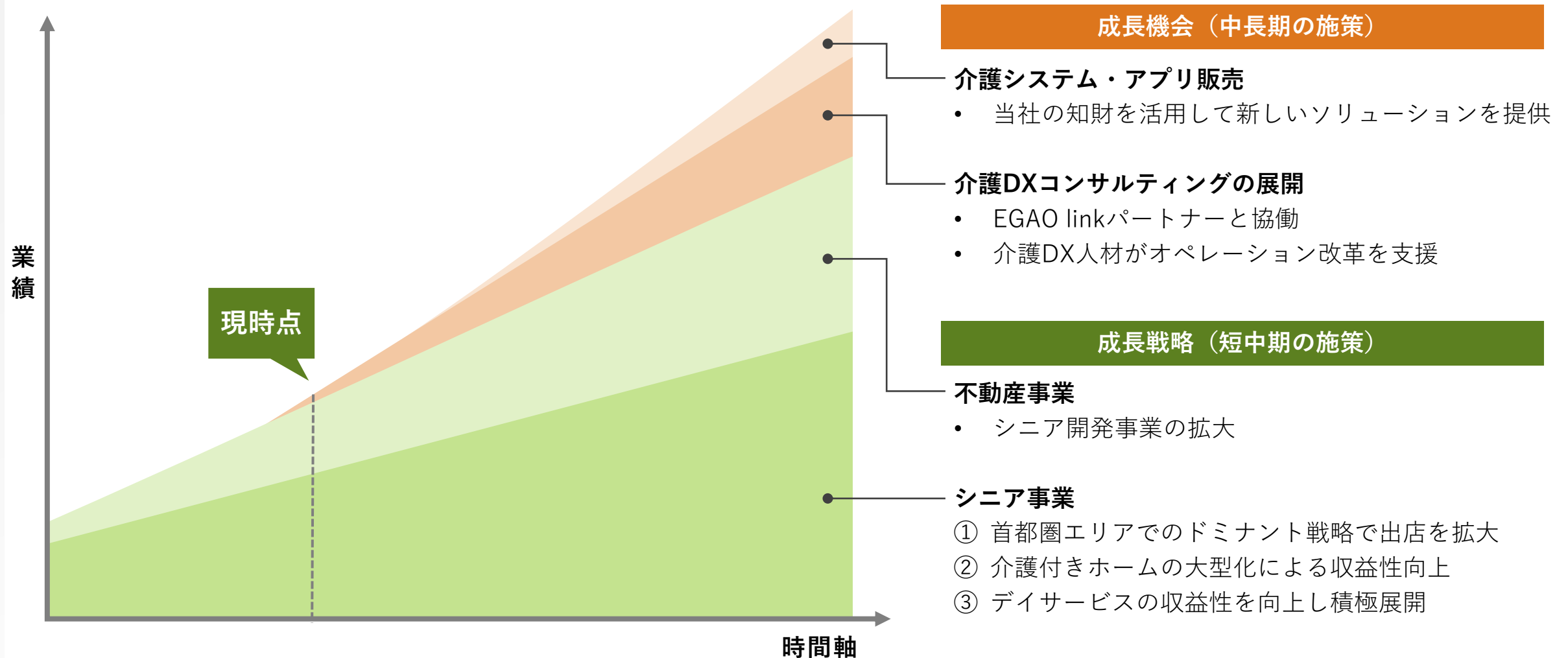
成長機会 「介護DX人材」 「EGAO link」 で業界を変える

当社と理念を共有する介護事業者に介護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



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