株主会社アズパートナーズ
会社説明資料

暮らしを、共に。

as partners

2026年4月

VISION・MISSION

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

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	■ **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

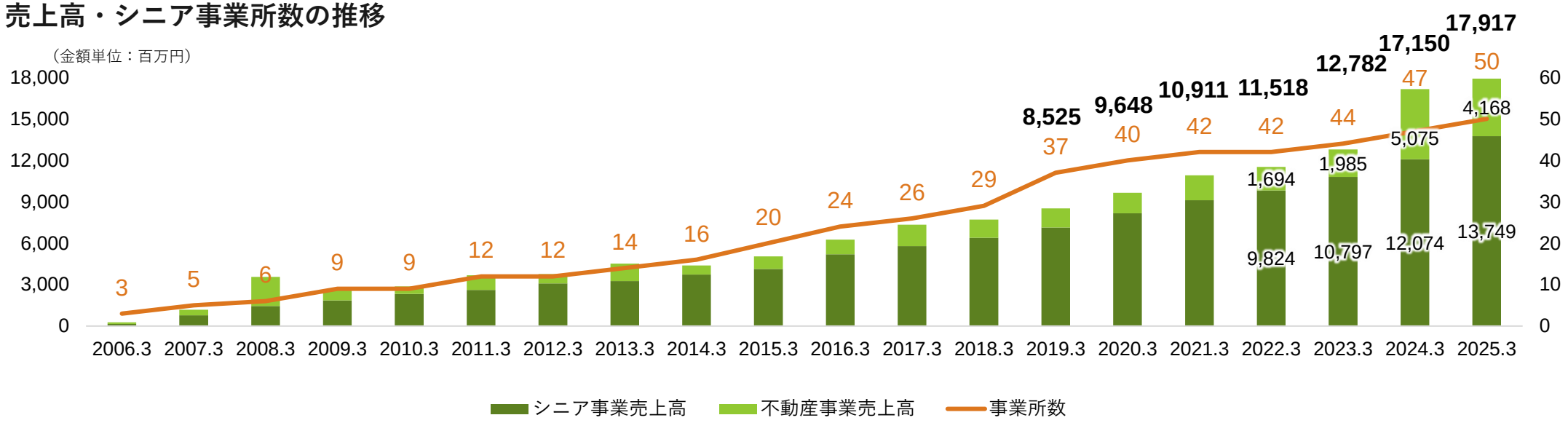
弁護士
四谷共同法律事務所　所属
2022年に当社社外監査役就任。

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

売上高・シニア事業所数の推移

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

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（56事業所　2026年3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	4	1	11
埼玉県	8	5	1	14
千葉県	4	1	0	5
茨城県	0	1	0	1
合計	**33**	**19**	**4**	**56**

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（2026年3月時点）

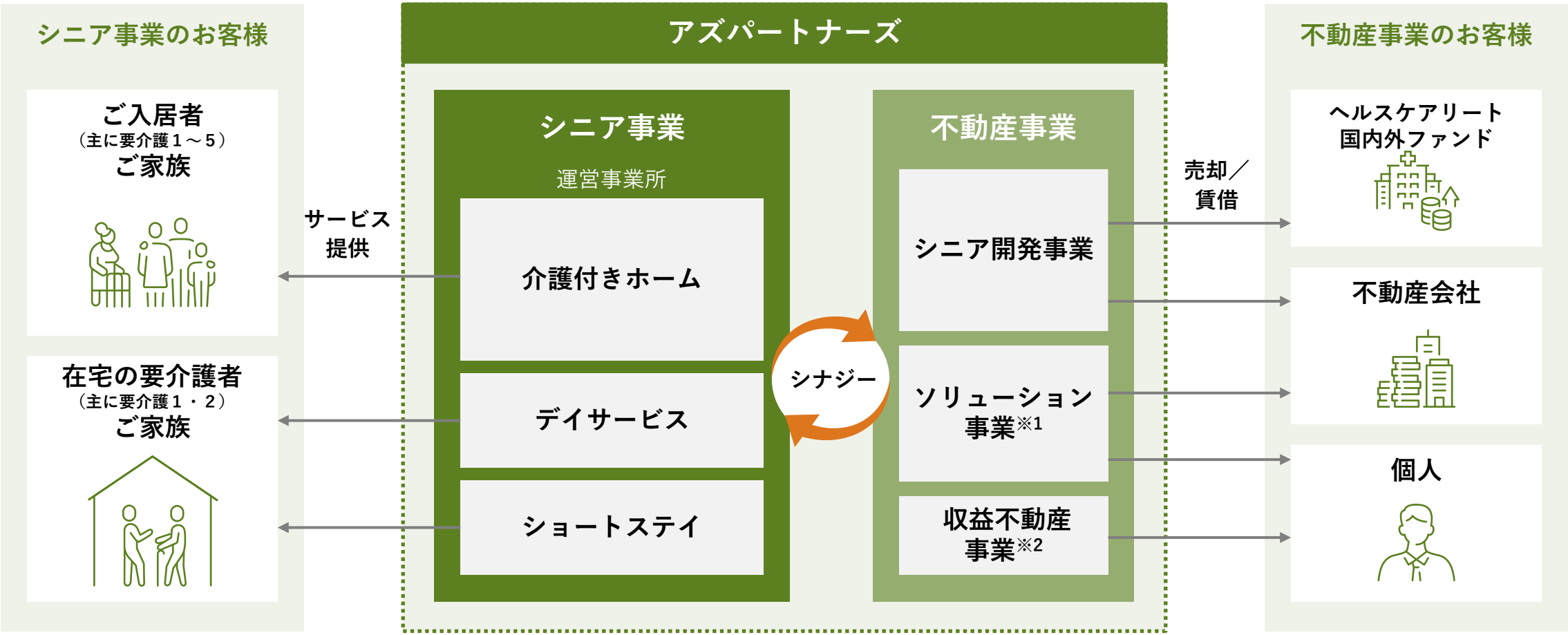
介護付きホーム	開設（予定）時期
アズハイム入間	2025年9月開設済
アズハイム春日部	2025年11月開設済
アズハイム国立	2025年11月開設済
アズハイム足立六町	2025年12月開設済

デイサービス	開設（予定）時期
アズハイム春日部デイサービスセンター	2025年11月開設済
アズハイム青葉台デイサービスセンター	2026年3月開設済

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

ビジネスモデル

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

「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※
33事業所	2,443室	93.5%
※2025年12月	※2025年12月	※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）

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、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

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）

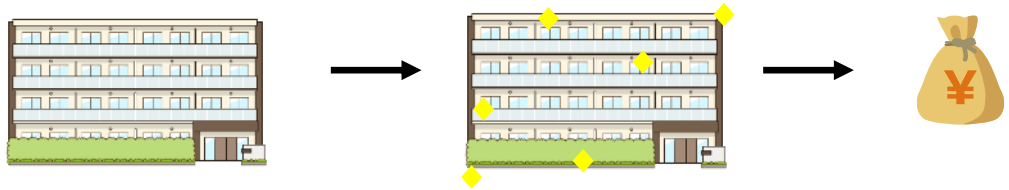
■土地取得から建物を開発するケース（アズハイム習志野、アズハイム葛飾白鳥のケース）

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.

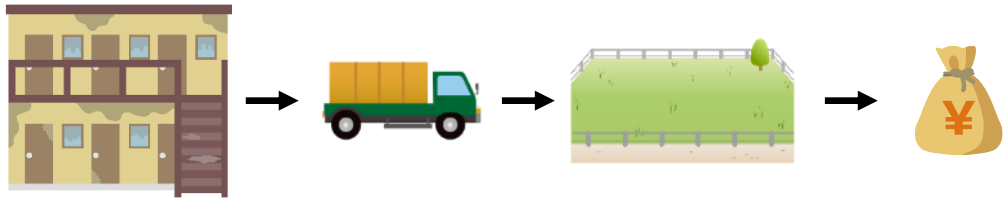
不動産事業の特徴

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

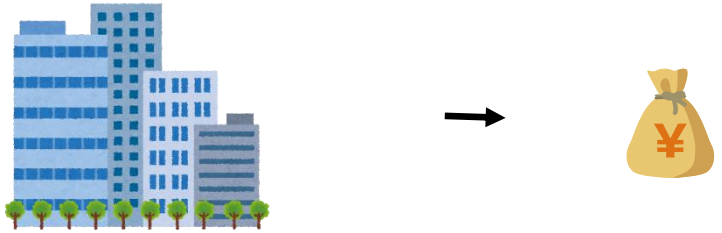


③収益不動産事業

－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

暮らしを、共に。
as partners

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。

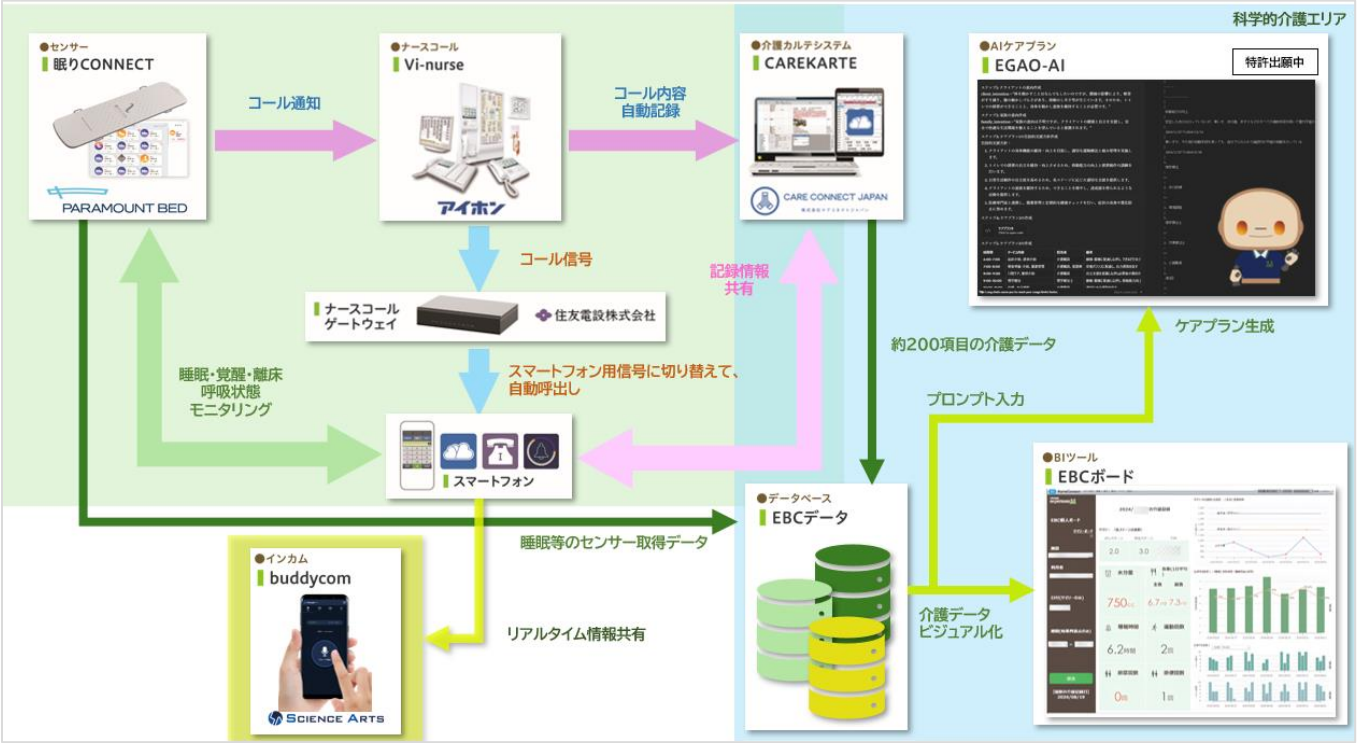
Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

介護DX

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

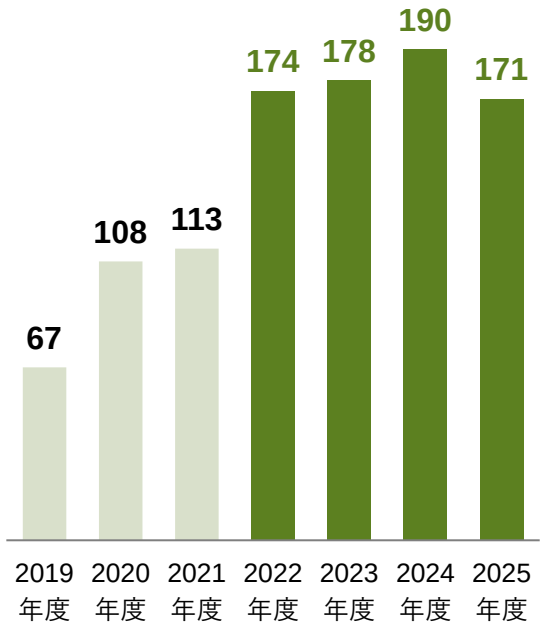
Copyright © AS PARTNERS Co., Ltd. All Rights Reserved.

人材採用力と育成力

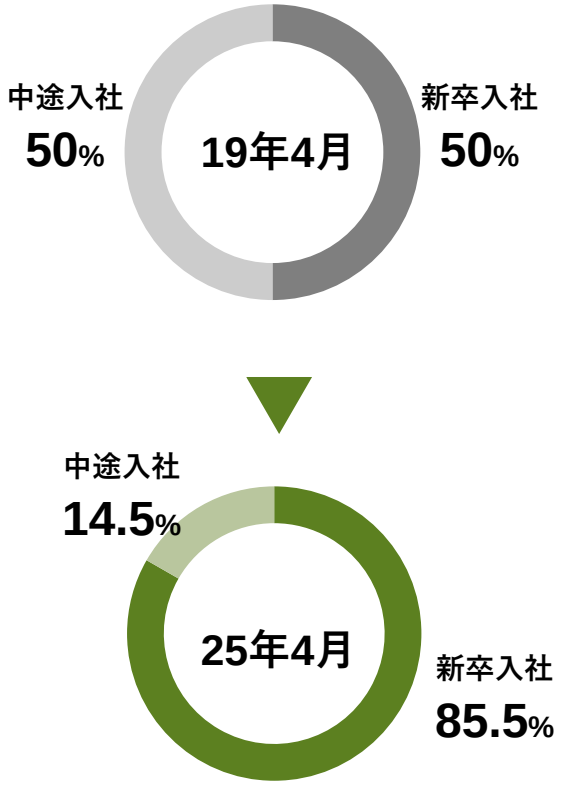
人手不足のなかでも**4年連続で170名以上の新卒採用を実現**し、ケアスタッフ正社員の新卒入社比率は8割超を達成
特定技能の外国人材採用も本格的に開始
従業員同士、それぞれのバックグラウンドと経験を尊重・学び合う文化を醸成することで**多様性を尊重**

新卒

新卒採用者数の推移
（名）

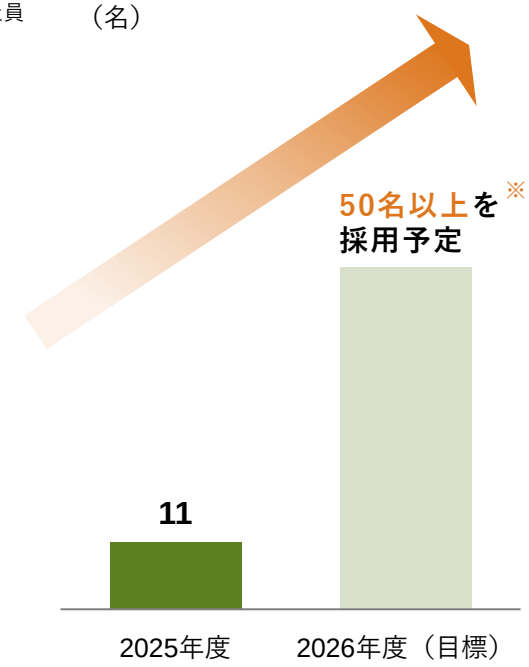


新卒入社比率※
※対象は、ケアチーフ、ケアリーダー、ケア主任、ケアスタッフの正社員



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ございます

受入国

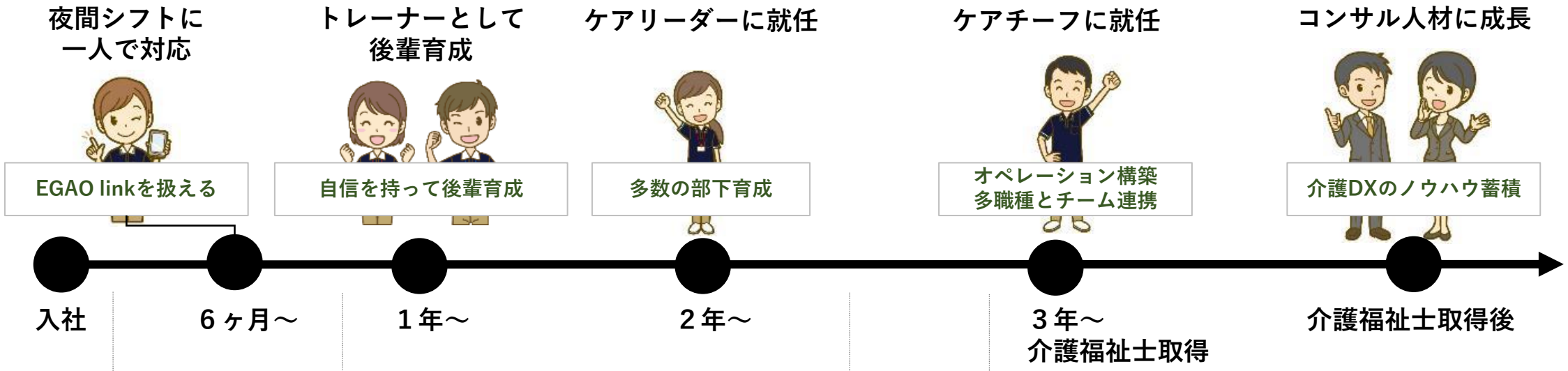
- **2025年3月期**
  フィリピン、インドネシア
- **2026年3月期**
  フィリピン、インドネシア、ミャンマー、バングディッシュ

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

新卒を介護DX人材に育成

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



習得する主なスキルと研修

- OJTによる基本ケア習得
- 介護技術、オペレーション力向上
- マネジメント経験、オペレーション指導力向上

初任者研修修了
※入社前取得必須

入社時研修

トレーナー研修

ティーチング経験

実務者研修修了

介護福祉士合格講座

コーチング経験

介護福祉士取得

ファシリテーション経験

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

不動産事業とシニア事業のシナジー

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**	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**		
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・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

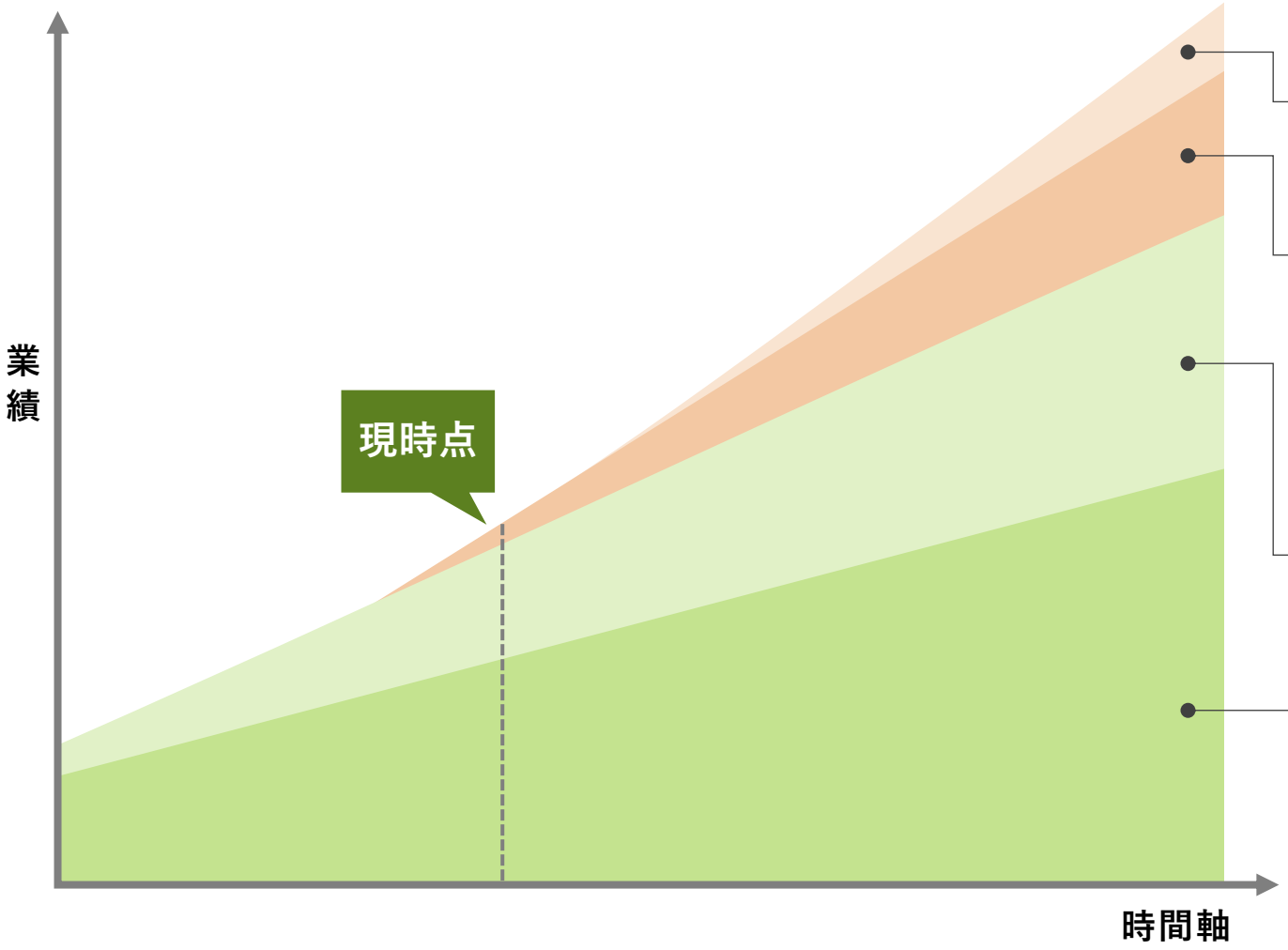
アズハイム神宮の杜

※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

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.