

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## AIAI グループ

6557 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024 年 6 月 12 日 (水)

執筆：客員アナリスト

**水田雅展**

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

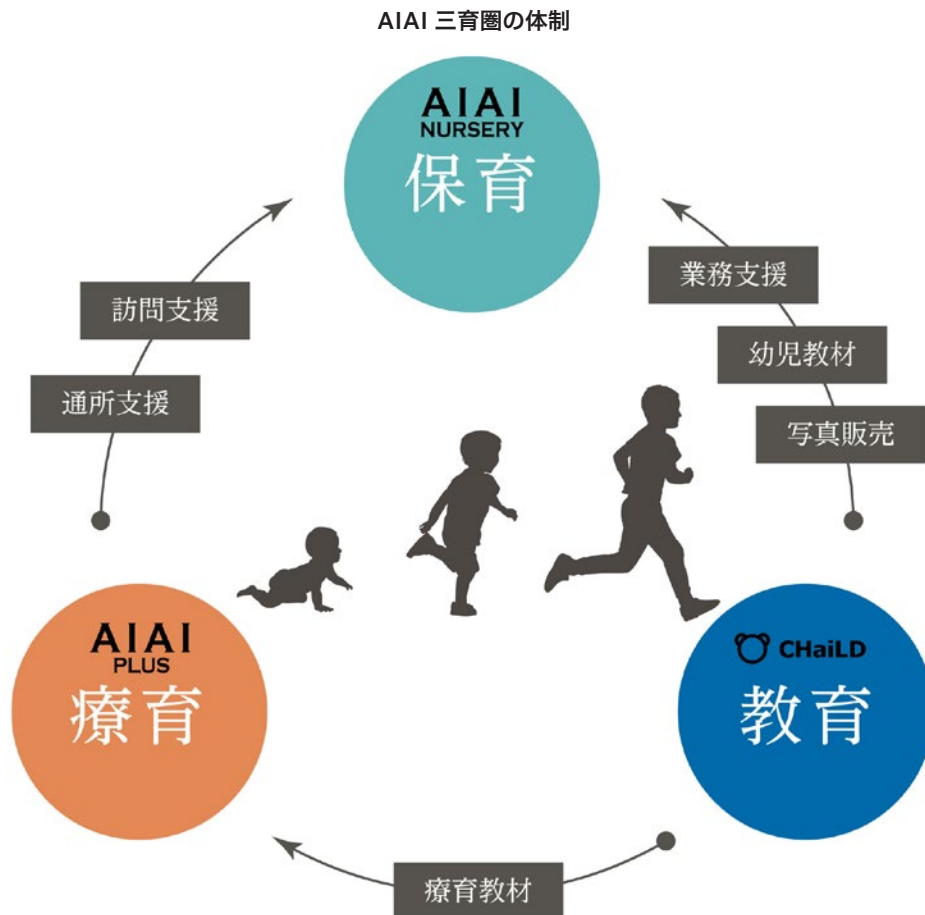
## 目次

■ 要約	01
1. 認可保育園 AIAI NURSERY と児童発達支援施設 AIAI PLUS が主力	01
2. 特色ある独自の幼児教育プログラムや「AIAI 三育圏」のシナジーが強み	02
3. 2024 年 3 月期は計画を上回る大幅増収増益で着地	02
4. 2025 年 3 月期は先行投資を考慮して営業・経常減益予想だが保守的	02
5. 中期経営計画 2023 ~ 2025 の進捗は順調	03
6. 安定収益フェーズへの移行を評価、成長戦略の進捗に注目	03
■ 会社概要	04
1. 会社概要	04
2. 沿革	05
■ 事業概要	06
1. 事業概要	06
2. 特徴・強み	06
3. 収益特性	09
4. リスク要因と対策・課題	11
■ 業績動向	11
1. 2024 年 3 月期連結業績の概要	11
2. 財務の状況	13
■ 今後の見通し	14
● 2025 年 3 月期連結業績予想の概要	14
■ 成長戦略	15
1. 事業環境	15
2. AIAI グループ中期経営計画 2023 ~ 2025	17
3. 株主還元策	18
4. サステナビリティ経営	18
5. アナリストの視点	19

## ■ 要約

### 保育・療育・教育の3つの「育」を一体的に提供する「AIAI 三育圏」

AIAI グループ<6557>は、経営理念に「社会課題を解決し、世の中に貢献する」を掲げ、未就学期の子どもに関する事業として、東京・千葉・神奈川・大阪で保育・療育・教育の3つの「育」を一体的に提供し、3つの事業のシナジー効果を最大化させる「AIAI 三育圏」を展開している。なおグループの業容の拡大や社会の環境変化を踏まえ、2024 年度からグループ経営理念を改定した。



出所：「2024 年 3 月期決算の概要」より掲載

#### 1. 認可保育園 AIAI NURSERY と児童発達支援施設 AIAI PLUS が主力

同社は東京都・千葉県・神奈川県及び大阪府で、認可保育園 AIAI NURSERY、児童発達支援施設 AIAI PLUS を主力として事業展開している。2024 年 3 月期末時点の施設数は AIAI NURSERY が 86 施設、AIAI PLUS が 20 施設となっている。また、発達障害児童数が増加傾向という事業環境に対応し、職員が保育所等に訪問して療育サービス（保育所等訪問支援）を提供する AIAI VISIT の展開を本格化させる。

要約

## 2. 特色ある独自の幼児教育プログラムや「AIAI 三育圏」のシナジーが強み

同社の「AIAI 三育圏」の強みとしては、特色のある独自の幼児教育プログラムが高い評価を得ていること、千葉県・東京都・大阪市に集中したドミナント戦略によって効率よく展開していること、近年需要が高まっている未就学児の療育の分野においても豊富なノウハウと実績を有していること、保育・療育・教育の3つの「育」を一体的に提供する体制を自社内で構築していること、「AIAI 三育圏」のシナジー効果によって高い生産性を実現していることなどがある。なお認可保育園の収益特性としては一般的に、新規施設開設時は費用先行や低在籍数・低在籍率で赤字だが、開設後3～4年目以降になると在籍数増加・在籍率上昇によって収益化（黒字化）する。AIAI PLUSはAIAI NURSERYと同じ建物で運営できるケースもあり、AIAI NURSERYに比べて投資額を抑えられることに加え、AIAI NURSERYとのシナジー効果で集客力や採用力の強化、戦略的な人員配置などにつながるメリットもある。さらにAIAI NURSERYは4月1日オープンを原則とするが、AIAI PLUSはオープン時期を自由に設定できるという柔軟性もあり、AIAI PLUSはAIAI NURSERYに比べて早期の収益化が期待できる。

## 3. 2024年3月期は計画を上回る大幅増収増益で着地

2024年3月期の連結業績は売上高が前期比9.2%増の11,818百万円、営業利益が同559.5%増の532百万円、経常利益が同111.8%増の875百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が353百万円（前期は506百万円の損失）だった。前回予想（2023年11月2日付修正値）を上回る大幅増収増益だった。2024年3月期末時点のAIAI NURSERYの合計園児在籍数は2023年3月期末比314人増加の4,792人、充足率は2ポイント上昇して95%となった。売上面では、新規施設として2023年4月1日付でAIAI NURSERYを5施設開設（うち1施設は定員数を拡大して移転）したほか、既存施設において園児数が順調に増加して充足率が上昇した。利益面は、保育士の処遇改善に伴う人件費増加などのコストアップ要因があったが、在籍数増加・充足率上昇効果に加えて、保育士の適正配置、施設運営や業務の効率化なども寄与した。なお営業外収益では補助金収入を431百万円（2023年3月期は450百万円）計上、特別損失では減損損失を363百万円（同549百万円）計上した。なお四半期別に見ると、営業利益は2023年3月期第2四半期に33百万円の黒字に転換した後、営業黒字が定着した状況となっている。

## 4. 2025年3月期は先行投資を考慮して営業・経常減益予想だが保守的

2025年3月期の連結業績予想は、売上高が前期比2.4%増の12,100百万円、営業利益が同6.1%減の500百万円、経常利益が同31.5%減の600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同13.2%増の400百万円としている。新規開設はAIAI NURSERYが3施設及びAIAI PLUSが1施設（2024年4月1日に開設済み）の計画で、増収、営業・経常減益、最終増益予想としている。新規施設開設や既存施設における在籍数増加・充足率上昇効果により収益の拡大を目指す。売上高については前期に比べてAIAI NURSERYの新規開設数が減少すること、2024年5月にAIAI Life Careの株式を譲渡して連結から除外することなどを考慮して小幅増収にとどまる見込みとしている。営業利益については人件費の増加、AIAI VISITの本格展開に向けた先行投資費用などを見込み、小幅減益予想としている。経常利益については、新規開設数の減少に伴って営業外収益に計上する補助金収入も減少するため減益予想としている。親会社株主に帰属する当期純利益については増益予想としている。全体として保守的な印象が強く、期末に向けて充足率上昇効果や生産性向上効果が期待できることなどを勘案すれば、弊社では会社予想に上振れの可能性があると考えている。

要約

### 5. 中期経営計画 2023 ～ 2025 の進捗は順調

同社は 2023 年 5 月に AIAI グループ中期経営計画 2023 ～ 2025 を策定し、目標数値としては最終年度 2026 年 3 月期の売上高 120 億円～ 130 億円、営業利益 3 億円～ 5 億円、3 ヶ年累計投資額 6.8 億円などを掲げた。そして計画 1 期目の 2024 年 3 月期に、最終年度目標値に対して売上高をほぼ達成し、営業利益を超過達成した。園児数、年間保育所等訪問支援数、社内ライセンス取得者数累計なども計画を上回る水準となり、成長戦略は順調に推移している。基本戦略として「AIAI 三育圏」によるグループシナジーの最大化を図る方針に大きな変更点はない。AIAI NURSERY については、今後市場が成熟期に突入することも念頭に置いて新規施設開設スピードを落とす形になるが、引き続きニーズ及び投資対効果の高い地域への出店を継続して利益の安定成長を推進するほか、業界再編も見据えた取り組みを推進する。一方で、障害児童施設に対するニーズが急速に高まっているため、AIAI PLUS を AIAI NURSERY に次ぐ成長の柱として育成するほか、新たなビジネスモデルとして AIAI VISIT の展開を首都圏において本格化させる方針だ。

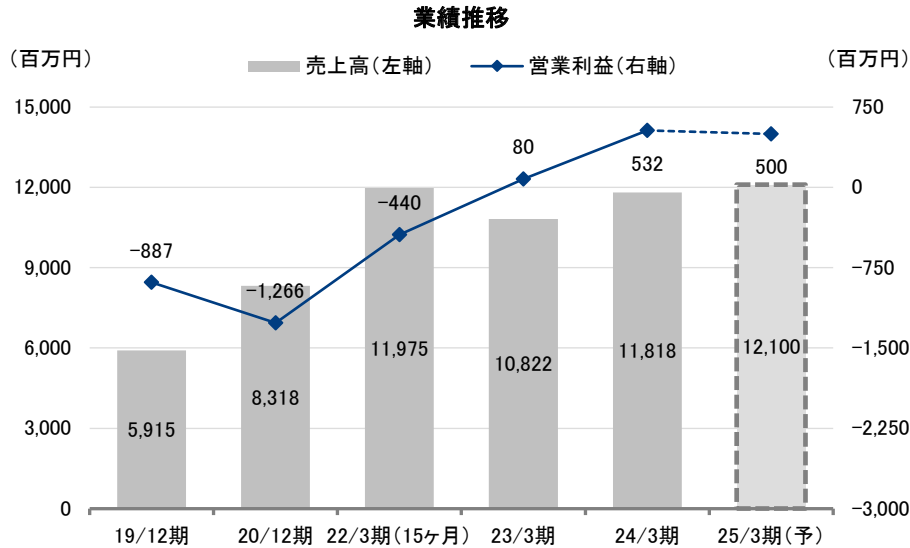
### 6. 安定収益フェーズへの移行を評価、成長戦略の進捗に注目

同社は 2024 年 3 月期が大幅営業増益となり、中期経営計画の最終年度営業利益目標値を超過達成した。営業黒字が拡大して AIAI NURSERY を柱とする安定収益フェーズに入ったことが確認できた形であり、この点を弊社では高く評価している。また今後は AIAI NURSERY の新規施設開設のスピードが鈍化するが、一方で、発達障害児童数の増加に伴い障害児童施設に対するニーズが急速に高まっているという事業環境の変化に対応し、AIAI PLUS を AIAI NURSERY に次ぐ成長の柱として育成するほか、新たなビジネスモデルとして AIAI VISIT の展開を首都圏において本格化させる方針としている。同社の収益が新たな成長ステージに入ることが期待され、引き続き成長戦略の進捗に注目したいと弊社では考えている。

#### Key Points

- ・ 保育・療育・教育を一体的に提供し、3 つの事業のシナジー効果を最大化させる「AIAI 三育圏」
- ・ 特色ある独自の幼児教育プログラムや「AIAI 三育圏」のシナジーが強み
- ・ 2024 年 3 月期は計画を上回る大幅増収増益で着地
- ・ 2025 年 3 月期は先行投資も考慮して営業・経常減益予想だが保守的
- ・ 中期経営計画 2023 ～ 2025 の進捗は順調
- ・ 安定収益フェーズへの移行を評価、成長戦略の進捗に注目

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 経営理念は「社会課題を解決し、世の中に貢献する」

#### 1. 会社概要

同社は、経営理念に「社会課題を解決し、世の中に貢献する」を掲げ、未就学期の子どもに関する事業として、東京都・千葉県・神奈川県及び大阪府で、保育・療育・教育の3つの「育」を一体的に提供し、3つの事業のシナジー効果を最大化させる「AIAI 三育圏」を展開している。なおグループの業容拡大や社会の環境変化等を踏まえ、2024年4月にグループ経営理念を改定した。

本社所在地は東京都墨田区錦糸である。2024年3月期末時点の資産合計は11,657百万円、純資産は1,745百万円、自己資本比率は14.9%、発行済株式数は3,099,381株(自己株式1,383株を含む)、従業員数は1,974人となっている。

グループは同社(持株会社)、及び連結子会社2社(AIAI Child Care(株)、(株)CHaiLD)で構成されている。なお、サービス付き高齢者住宅等を運営するAIAI Life Care(株)については、2024年5月末にQLSホールディングス<7075>グループへ譲渡し、連結子会社から除外した。

会社概要

## 2. 沿革

2007 年 1 月に保育・介護事業の運営を目的として東京都葛飾区新小岩に (株)global bridge を設立し、2007 年 3 月に保育事業を開始、2011 年 7 月に保育園運営管理システム Child Care System を自社開発した。そして 2015 年 11 月に持株会社である (株)global bridge HOLDINGS を設立、2017 年 10 月に本社を現在地に移転、2022 年 1 月に商号を現在の AIAI グループに変更 (グループ子会社の商号も変更) した。

持株会社へ移行後の M&A・グループ再編では、2015 年 12 月に global bridge を連結子会社化 (現 AIAI Child Care)、global bridge からテック部門を分離して (株)social solutions (現 CHaiLD) を設立、2018 年 7 月に (株)東京ライフケアを完全子会社化 (その後 2020 年 4 月に global bridge が吸収合併) してサービス付高齢者向け住宅運営を開始、2018 年 11 月に (株)YUAN を完全子会社化 (現 AIAI Life Care) して住宅型有料老人ホーム運営を開始、2024 年 5 月に AIAI Life Care の株式を譲渡した。

株式関係では、2017 年 10 月に東京証券取引所 (以下、東証) TOKYO PRO Market に上場、2019 年 12 月に東証マザーズに上場、2022 年 4 月の東証の市場再編に伴ってグロース市場に移行した。

### 沿革

年月	項目
2007年 1月	保育・介護事業の運営を目的として、東京都葛飾区新小岩に株式会社 global bridge を設立
2007年 3月	千葉県千葉市花見川区にグループ初の保育施設「あい・あい保育園 幕張園」を開設
2011年 7月	保育園運営管理システム「Child Care System (チャイルドケアシステム)」の提供を開始
2011年10月	関西オフィスを開設 (大阪府大阪市中央区本町)
2015年11月	株式会社アニヴェルセル HOLDINGS からの会社分割 (新設分割) により株式会社 global bridge HOLDINGS を設立
2015年12月	株式会社 global bridge からテック事業を会社分割 (新設分割) し、株式会社 social solutions を設立
2017年10月	東京証券取引所 TOKYO PRO Market に上場
2017年10月	本社を現在地 (東京都墨田区錦糸) に移転
2018年 7月	株式会社東京ライフケアの株式を取得し完全子会社化、サービス付き高齢者向け住宅の運営開始
2018年11月	株式会社 YUAN の株式を取得し完全子会社化、住宅型有料老人ホームの運営開始
2019年 2月	株式会社 YUAN の社名を、株式会社 global life care に変更
2019年 4月	会社分割により株式会社東京ライフケアの介護事業を株式会社 global life care に継承
2019年12月	東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場
2020年 4月	株式会社東京ライフケアを株式会社 global bridge の存続会社として吸収合併、保育事業を統合する株式会社 global bridge の社名を株式会社 global child care に変更
2021年 1月	株式会社 social solutions の社名を株式会社 CHaiLD に変更
2022年 1月	グループのブランドイメージ統一のため、株式会社 global bridge HOLDINGS の社名を AIAI グループ株式会社に、株式会社 global child care の社名を AIAI Child Care 株式会社に、株式会社 global life care の社名を AIAI Life Care 株式会社に変更
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより東証マザーズ市場から東証グロース市場へ移行
2024年 4月	グループの業容拡大や社会の環境変化等を踏まえてグループ経営理念を改定
2024年 5月	連結子会社の AIAI Life Care の株式を QLS ホールディングス <7075> グループへ譲渡

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

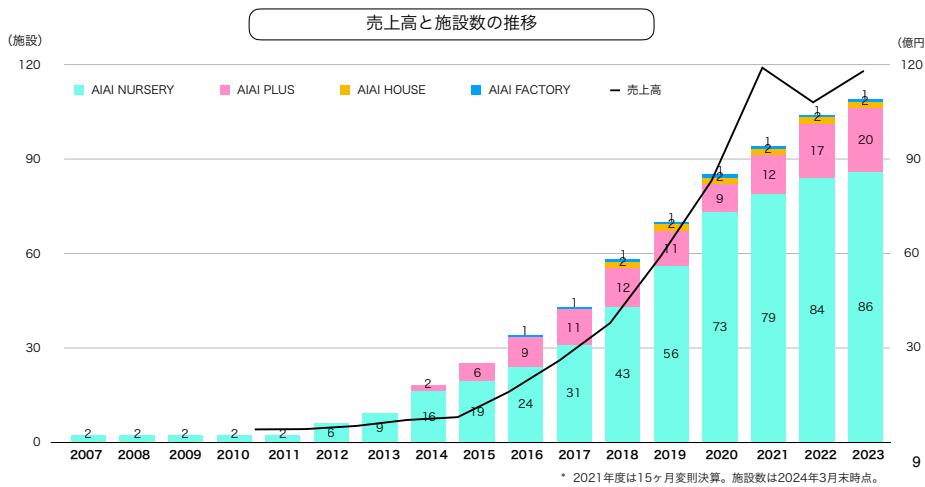
## ■ 事業概要

認可保育園 AIAI NURSERY と児童発達支援施設 AIAI PLUS が主力。  
特色ある独自の幼児教育プログラムや「AIAI 三育圏」のシナジーが強み

### 1. 事業概要

同社は東京都・千葉県・神奈川県及び大阪府で、認可保育園 AIAI NURSERY、児童発達支援施設 AIAI PLUS を主力として、幼児教育プログラムの販売等も展開している。2024 年 3 月期は AIAI NURSERY を 5 施設新規開設（うち 1 施設は定員数を拡大して移転）、AIAI PLUS を 3 施設新規開設し、期末時点の施設数は AIAI NURSERY が 86 施設（東京都 30 施設、神奈川県 3 施設、千葉県 42 施設、大阪府 11 施設）、AIAI PLUS が 20 施設（東京都 2 施設、千葉県 15 施設、大阪府 3 施設）、AIAI HOUSE が 2 施設、AIAI FACTORY が 1 施設の合計 109 施設となった。認可保育園数は業界 6 位規模である。なお 2024 年 3 月期末時点では AIAI HOUSE が 2 施設、AIAI FACTORY が 1 施設となっているが、運営する子会社の AIAI Life Care の株式を 2024 年 5 月末に QLS ホールディングスグループへ譲渡し、連結子会社から除外した。

売上高と施設数の推移



出所：「2024 年 3 月期決算の概要」より掲載

### 2. 特徴・強み

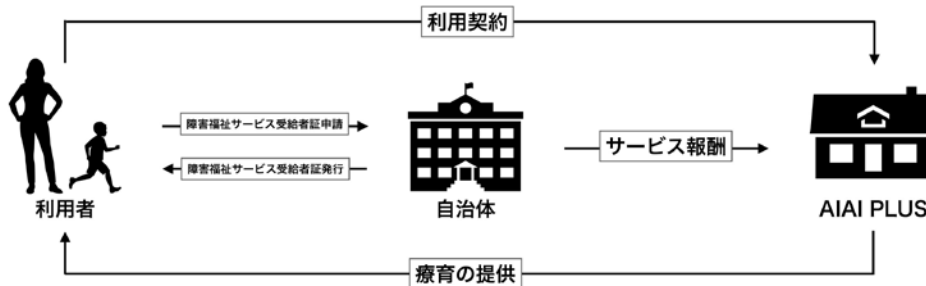
認可保育園 AIAI NURSERY は、児童福祉法に基づいた児童福祉施設で、面積や保育士等職員数など国が定めた設置基準を満たし、都道府県知事等に認可された施設である。国及び自治体が負担する施設型給付（園児や保育士に関する補助金、施設の賃借に関する補助金等）を受けて施設を運営する。小規模保育施設 AIAI MINI は、子ども・子育て支援制度によって新設された保育施設で、19 名以下の定員かつ 0 歳から 2 歳までの子どもを対象として、市町村の認可を受けた施設である。利用者からの保育料及び自治体からの地域型保育給付を受けて施設を運営する。



事業概要

児童発達支援施設 AIAI PLUS は、発達に遅れのある未就学児（小学校入学前の児童）を対象として、日常生活における基本的な動作の指導や知識技能の付与、集団生活への適応訓練などの児童発達支援を提供する施設である。1 回 95 分コースのプログラム（運動プログラム、学習プログラム）に週 2 回以上取り組むことで、適切な行動をとるための感覚情報を処理・組織化していく感覚統合を育成し、発達をサポートする。児童の発達支援において多様化するニーズに応えるため、支援プログラムに関する専門家が個別にサービスを提供している。また、発達障害児童数が増加傾向という事業環境に対応し、職員が保育所等に訪問して療育サービス（保育所等訪問支援）を提供する AIAI VISIT の展開を本格化させる。自社の AIAI NURSERY にとどまらず、他社運営の保育園・幼稚園も広範囲で訪問して療育を提供する。収益構造は、AIAI PLUS 及び AIAI VISIT では国民健康保険団体連合会（国保連）に障害福祉サービス費を請求するほか、自費負担サービス料を利用者に請求している。なお自治体の補助により、利用者は実質的に原則無償で利用できる。AIAI VISIT の売上高は「訪問支援員数×訪問支援員 1 人当たりの売上高」となり、訪問支援員 1 人当たりの売上高は「契約件数×訪問回数×訪問単価」となる。訪問単価は、訪問支援員の経験年数によって変動する。

AIAI PLUS のビジネスモデル



出所：「2024 年 3 月期決算の概要」より掲載

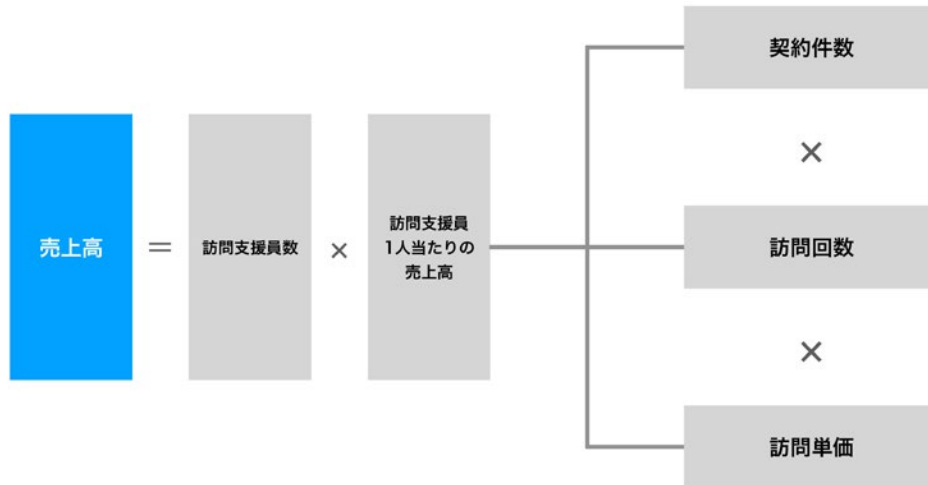
AIAI VISIT の療育サービス

<p><b>1 個別支援</b></p> <p>支援員と園児が1on1で療育を提供するスタイル 集中的に運動と学習のトレーニングを行うため効果が表れやすい</p>	<p><b>3 間接支援</b></p> <p>担任の保育者や園児に関わる関係者が支援対象 園児の発達の課題や支援方法について提案・協議を行う</p>
<p><b>2 集団支援</b></p> <p>支援員が集団の中に入って、子どもと一緒に活動する ルールを守るなど対人スキルを確認して支援する</p>	<p><b>4 フィードバック</b></p> <p>契約者である保護者に対して、現時点での園児の発達の課題や療育の進捗などを共有し、訪問支援の成果を報告する</p>

出所：「2024 年 3 月期決算の概要」より掲載

事業概要

AIAI VISIT 訪問支援の収益構造



出所：「2024 年 3 月期決算の概要」より掲載

同社の「AIAI 三育圏」の強みとしては、特色のある独自の幼児教育プログラムが高い評価を得ていること、千葉県・東京都・大阪市に集中したドミナント戦略によって効率よく展開していること、近年需要が高まっている未就学児の療育の分野においても豊富なノウハウと実績を有していること、保育・療育・教育の3つの「育」を一体的に提供する体制を自社内で構築していること、「AIAI 三育圏」のシナジー効果によって高い生産性を実現していることなどがある。このような特徴・強みの結果として、特に千葉県においては圧倒的なシェアを誇り、千葉県内における施設用土地・建物賃貸情報を得やすくなり、新卒保育士の採用でも有利な状況となっている。

AIAI NURSERY は、単に子どもを預かるだけの保育園ではなく、同社は大型遊具「AINI」及び雨天対応大型遊具「AINI BOX」（子どもの運動能力を伸ばす総合アスレチック）を設置しているほか、各施設に専用の学習室を設けて数・図形・文字などに関わる感覚を豊かにするプログラムを実施するなど、「子どもの才能が伸びる園」として就学前能動的学習の充実を図っている。なお雨天対応大型遊具「AINI BOX」は2021年8月に第15回キッズデザイン賞を受賞している。またコスト面では自社システムによってペーパーレス化を推進するなど保育士の事務作業削減を実現している。AIAI PLUS では2021年4月にサービス内容をリニューアルし、学習と運動を支援する「プログラムの専門家」として新たな発達支援プログラムをスタートさせた。

また AIAI PLUS や AIAI VISIT の療育サービスにおける同社の強みとしては、同業他社のなかで唯一学習と運動が一体化された独自の療育プログラムを提供していること、DX（デジタル・トランスフォーメーション）によって効率化されたオペレーションにより、これまで一般的に2ヶ月程度かかるとされていた手順期間を、問い合わせから最短2週間に短縮していること、AIを活用した発達分析機能によってエビデンス（AIAI NURSERY の全園児約5,000人の発達記録ビッグデータと照らし合わせることで、当該園児の発達と同年齢の子どもの発達の乖離度を可視化）のある療育を提供できることなどがある。

事業概要



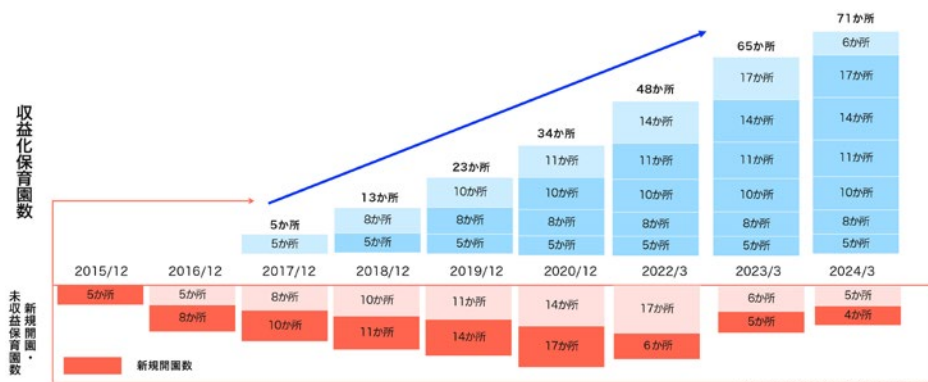
出所：「2024 年 3 月期決算の概要」より掲載

## AIAI NURSERY は開設後 3 ~ 4 年目から収益化

### 3. 収益特性

認可保育園の収益特性としては一般的に、新規施設開設時は初期費用や採用費用などの立ち上げ費用が先行し、開設後数年間は高年齢クラス（3 歳～5 歳）が定員を満たさないため、低在籍数・低在籍率で赤字となる傾向にある。しかし開設後の年数経過とともに低年齢クラス（0 歳～2 歳）の児童が進級を重ねることにより、高年齢クラスの在籍数が増加し、在籍率も上昇して売上高、売上総利益も増加する。そして開設後 3 ~ 4 年目以降になると、在籍数増加・在籍率上昇によって収益化（黒字化）すると言われている。

認可保育施設の開設後収益化モデル



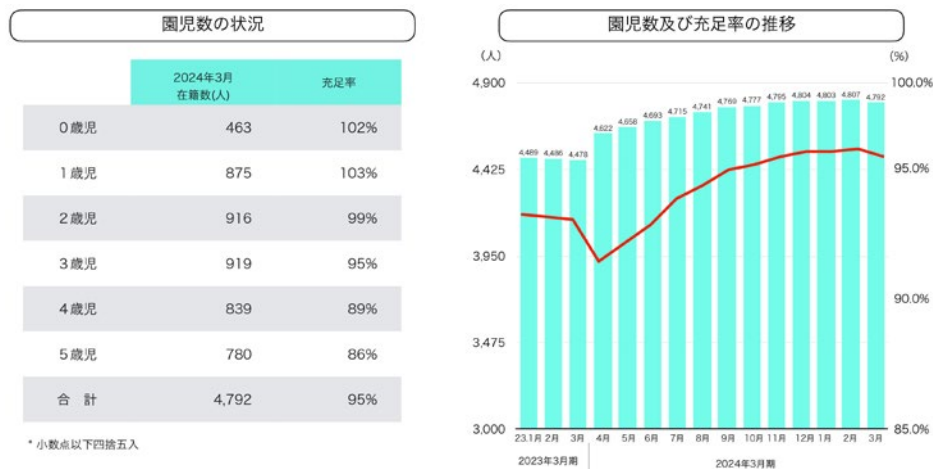
出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

事業概要

AIAI NURSERY 全施設合計の充足率(稼働率)は、新規施設開設(認可保育園のオープンは原則として4月1日)に伴って定員数が増加するため一時的に低下するが、その後の受入児童数増加に伴って充足率も上昇基調となる。直近の2023年1月～2024年3月の月別園児数及び充足率の推移を見ると、2023年4月は新規5施設開設(うち1施設は定員数を拡大して移転)に伴って園児数が増加したものの、定員数増加に伴って充足率が低下した。しかし、その後は園児数増加に伴って充足率も上昇基調となっている。一方のコスト面では、新規オープン前後の1-3月期及び4-6月期に新規施設開設関連費用が増加して経費率が上昇するが、その後7-9月期及び10-12月期にかけては在籍数増加や充足率上昇に伴って経費率が低下する。

なお認可保育園に係る補助金収入については、委託費・運営補助金(園児や保育士に関する補助金や施設の賃借に関する補助金等)は売上高に計上し、施設開設に係る補助金(新規開設の投資額に対する一定割合の補助金)は営業外収益に計上している。また費用としては、運営に係る費用(保育園の運営に係る人件費や物件費)は営業費用に計上、施設開設準備に係る費用は営業外費用に計上している。補助金収入額の増減や計上時期のズレなどで収益変動要因となることがある。同社はこれまで、収益基盤構築に向けてAIAI NURSERYの積極開設を推進してきたため、戦略的に費用が先行して営業赤字が継続していたが、開設後3～4年を経過して収益化した園が増加したことなどにより、2023年3月期第2四半期からは全体としての営業黒字が定着し、さらに売上高の増加に伴って営業利益拡大傾向となっている。

**AIAI NURSERY の園児数及び充足率の状況**



出所:「2024年3月期決算の概要」より掲載

また、AIAI PLUSの収益特性としては、AIAI NURSERYと同じ建物で運営できるケースもあり、AIAI NURSERYに比べて投資額を抑えられることに加え、AIAI NURSERYとの併設によるシナジー効果で集客力や採用力の強化、戦略的な人員配置などにつながるメリットなどもある。さらにAIAI NURSERYは4月1日オープンを原則とするが、AIAI PLUSはオープン時期を自由に設定できるという柔軟性もあることなどから、AIAI PLUSはAIAI NURSERYに比べて早期の収益化が期待できるという特徴がある。

## 事業概要

## 4. リスク要因と対策・課題

保育分野における一般的なリスク要因としては、利用者の減少、国や自治体による政策変更、関連法規制や許認可、施設における事故や感染症、保育士の確保難、競合激化などが挙げられる。

保育分野においては待機児童問題の解消が進み、今後は利用者減少によって競争激化や採算性低下も想定されている。しかし、保育園の待機児童問題が解消に向かう一方で、発達障害児童数が増加傾向という事業環境の変化もあり、事業環境はおおむね良好に推移すると弊社では考えている。なお、政府の少子化対策及び幼児教育・保育の質的向上対策として、親の就労を問わず生後 6 ヶ月から 3 歳未満を対象に誰でも保育を利用できる「こども誰でも通園制度（仮称）」（試行的事業を踏まえて 2025 年度に制度化、2026 年度から本格的な実施を目指す）の開始、保育士配置基準における対人数の変更、出産を機に退職した親が再就職する際に子どもを保育所に預けやすくする保育所「入所予約枠」制度の開始、これまで特別区で運用していた地域限定保育士の全国運用の開始、保育士不足緩和に向けた保育補助者支援金の有資格者への拡大など、2024 年度から保育政策が大きく転換する。

同社は千葉県を中心とするドミナント戦略などを推進し、保育分野にとどまらず、需要が高まっている未就学児の療育の分野においても豊富なノウハウと実績を有するなど競合優位性を維持している。そして今後は、事業環境の変化に対応して、AIAI PLUS や AIAI VISIT の拡大など新たなビジネスモデル構築を推進する方針としている。2024 年度からの保育政策変更も、競合優位性を発揮してビジネスチャンスの拡大につながる可能性があるだろうと弊社では考えている。

## 業績動向

### 2024 年 3 月期は計画を上回る大幅増収増益で着地。 財務面に懸念材料はない

#### 1. 2024 年 3 月期連結業績の概要

2024 年 3 月期の連結業績は売上高が前期比 9.2% 増の 11,818 百万円、営業利益が同 559.5% 増の 532 百万円、経常利益が同 111.8% 増の 875 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 353 百万円（前期は 506 百万円の損失）だった。前回予想（2023 年 11 月 2 日付修正値、売上高 11,300 百万円、営業利益 350 百万円、経常利益 700 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 200 百万円で、期初予想に対して営業利益を 150 百万円、経常利益を 350 百万円それぞれ上方修正）を上回る大幅増収増益だった。期末時点のグループ合計施設数は 5 施設増加の 109 施設（AIAI NURSERY が 2 施設増加の 86 施設、AIAI PLUS が 3 施設増加の 20 施設、AIAI HOUSE が 2 施設、AIAI FACTORY が 1 施設）となった。期末時点の AIAI NURSERY の合計園児在籍数は 2023 年 3 月期末比 314 人増加の 4,792 人、充足率は 2 ポイント上昇して 95% となった。

## 業績動向

## 2024 年 3 月期連結業績の概要

(単位：百万円)

	23/3 期		24/3 期		24/3 期		前回予想	前回予想 との増減額	前回予想比
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率			
売上高	10,822	100.0%	11,818	100.0%	995	9.2%	11,300	518	104.6%
売上総利益	1,346	12.4%	1,735	14.7%	388	28.9%	-	-	-
販管費	1,266	11.7%	1,203	10.2%	-62	-5.0%	-	-	-
営業利益	80	0.7%	532	4.5%	451	559.5%	350	182	152.0%
営業外収益	491	4.5%	458	3.9%	-33	-6.8%	-	-	-
営業外費用	158	1.5%	114	1.0%	-44	-27.8%	-	-	-
経常利益	413	3.8%	875	7.4%	462	111.8%	700	175	125.0%
特別利益	41	0.4%	0	0.0%	-40	-97.8%	-	-	-
特別損失	679	6.3%	363	3.1%	-315	-46.4%	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-506	-	353	3.0%	859	-	200	153	176.5%

注：前回予想は 2023 年 11 月 2 日付修正値

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上面では、新規施設として 2023 年 4 月 1 日付で AIAI NURSERY を 5 施設開設（うち 1 施設は定員数を拡大して移転）したほか、既存施設において園児数が順調に増加して充足率が上昇した。利益面は、保育士の処遇改善に伴う人件費増加などのコストアップ要因があったが、在籍数増加・充足率上昇効果に加えて、保育士の適正配置、施設運営や業務の効率化なども寄与した。売上総利益は前期比で 28.9% 増加し、売上総利益率は同 2.3 ポイント上昇して 14.7% となった。販管費は同 5.0% 減少し、販管費比率は同 1.5 ポイント低下して 10.2% となった。なお営業外収益では補助金収入を 431 百万円（2023 年 3 月期は 450 百万円）計上した。また特別損失では減損損失（子会社 AIAI Child Care の一部固定資産など）を 363 百万円（同 549 百万円）計上した。

なお四半期別に見ると、在籍数増加・充足率上昇効果によって増収基調であり、また売上高の増加に伴って売上原価率と販管費比率が低下傾向となっている。この結果、営業利益は 2023 年 3 月期第 2 四半期に 33 百万円の黒字に転換した後、営業黒字が定着した状況となっている。なお第 1 四半期は新規施設開設に伴って開園費用が発生するため一時的に売上原価率と販管費比率が上昇するが、2024 年 3 月期第 1 四半期は前年同期との比較で、増収効果により売上原価率と販管費比率とも低下している。

業績動向

四半期会計期間推移



出所：「2024 年 3 月期決算の概要」より掲載

2. 財務の状況

財務面で見ると、2024 年 3 月期末の資産合計は前期末比 85 百万円減少して 11,657 百万円となった。主に現金及び預金が同 362 百万円増加した一方で、有形固定資産合計が同 437 百万円減少した。負債合計は同 489 百万円減少して 9,911 百万円となった。未払費用が同 183 百万円増加した一方で、有利子負債（長短借入金）残高が同 803 百万円減少して 7,596 百万円となったほか、繰延税金負債が同 163 百万円減少した。純資産合計は同 404 百万円増加して 1,745 百万円となった。資本剰余金が資本金からの振替や新株予約権行使により同 185 百万円増加したほか、利益剰余金が同 353 百万円増加した。この結果、自己資本比率は同 3.6 ポイント上昇して 14.9% となった。

中長期的には利益積み上げと有利子負債削減によって財務基盤を強固にすることが課題となるものの、現在は成長過程にあることや、営業活動によるキャッシュ・フローが大幅に改善していることなどを勘案すれば、当面は財務面に特段の懸念材料はないと弊社では考えている。

業績動向

財務諸表及びキャッシュ・フロー計算書 (簡易版)

(単位：百万円)

	19/12 期	20/12 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期	増減
資産合計	7,777	10,498	12,066	11,742	11,657	-85
(流動資産)	1,821	2,183	2,996	3,362	3,732	370
(固定資産)	5,945	8,308	9,067	8,380	7,924	-455
負債合計	6,815	9,066	10,476	10,401	9,911	-489
(流動負債)	1,663	2,192	2,015	2,012	2,980	967
(固定負債)	5,152	6,873	8,460	8,389	6,931	-1,457
純資産合計	961	1,431	1,590	1,340	1,745	404
(株主資本)	913	1,397	1,564	1,319	1,712	392
自己資本比率 (%)	11.7	13.2	12.9	11.3	14.9	3.6

	19/12 期	20/12 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	287	385	595	873	1,767
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,905	-2,924	-1,711	-809	-619
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,350	2,206	1,247	293	-786
現金及び現金同等物の期末残高	1,159	817	948	1,306	1,668

注：20/12 期は開園準備費用計上変更組替後  
出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2025 年 3 月期は先行投資を考慮して営業・経常減益予想だが保守的

#### ● 2025 年 3 月期連結業績予想の概要

2025 年 3 月期の連結業績予想は、売上高が前期比 2.4% 増の 12,100 百万円、営業利益が同 6.1% 減の 500 百万円、経常利益が同 31.5% 減の 600 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 13.2% 増の 400 百万円としている。新規施設開設は AIAI NURSERY が 3 施設及び AIAI PLUS が 1 施設 (2024 年 4 月 1 日に開設済み) の計画である。なお AIAI PLUS は神奈川県に初開設した。これにより、AIAI NURSERY を展開する全都府県において AIAI PLUS を併設する形となる。



今後の見通し

**2025 年 3 月期連結業績予想の概要**

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期			
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	11,818	100.0%	12,100	100.0%	282	2.4%
売上総利益	1,735	14.7%	-	-	-	-
販管費	1,203	10.2%	-	-	-	-
営業利益	532	4.5%	500	4.1%	-32	-6.1%
営業外収益	458	3.9%	-	-	-	-
営業外費用	114	1.0%	-	-	-	-
経常利益	875	7.4%	600	5.0%	-275	-31.5%
特別利益	0	0.0%	-	-	-	-
特別損失	363	3.1%	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	353	3.0%	400	3.3%	47	13.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2025 年 3 月期は増収、営業・経常減益、最終増益予想としている。新規施設開設や既存施設における在籍数増加・充足率上昇効果により収益の拡大を目指す。売上高については前期に比べて AIAI NURSERY の新規開設数が減少すること、2024 年 5 月に AIAI Life Care の株式を譲渡して連結から除外することなどを考慮して小幅増収にとどまる見込みとしている。営業利益については人件費の増加、AIAI VISIT の本格展開に向けた先行投資費用（訪問支援員の採用・育成等）などを見込み、小幅減益予想としている。経常利益については、新規開設数の減少に伴って営業外収益に計上する補助金収入も減少するため減益予想としている。親会社株主に帰属する当期純利益については増益予想としている。全体として保守的な印象が強く、期末に向けて充足率上昇効果や生産性向上効果が期待できることなどを勘案すれば、弊社では会社予想に上振れの可能性があると考えている。

## 成長戦略

### 「AIAI 三育圏」の事業環境は良好。 中期経営計画の進捗は順調

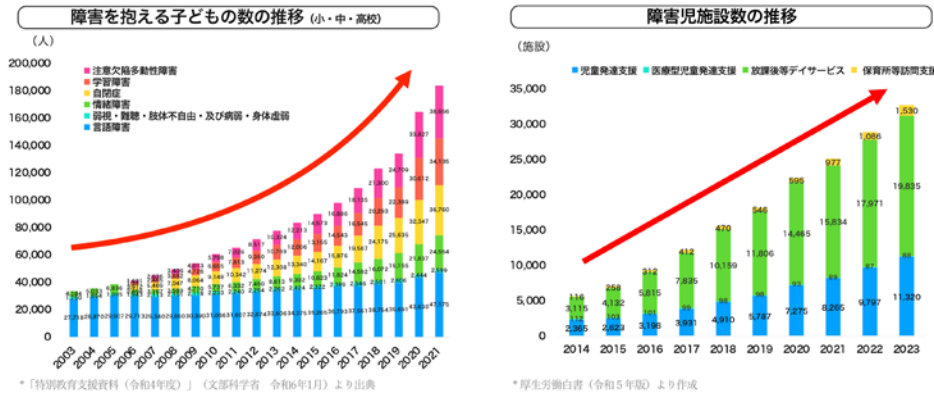
#### 1. 事業環境

同社が展開する「AIAI 三育圏」を取り巻く事業環境として、認可保育園の分野（AIAI NURSERY）については、2023 年 4 月にこども家庭庁が創設され、少子化対策及び幼児教育・保育の質的向上対策として 2024 年度から保育政策が大きく転換するなど、政府の「異次元の少子化対策」が後押し要因となるものの、少子化進展に加え、待機児童問題がおおむね解消されて業界全体として保育園の新規開設数が急速に減少していることなども考慮すると市場飽和感が否めず、さらに保育士確保難なども勘案すれば小規模運営会社の淘汰が進む可能性も否定できないと弊社では考えている。

成長戦略

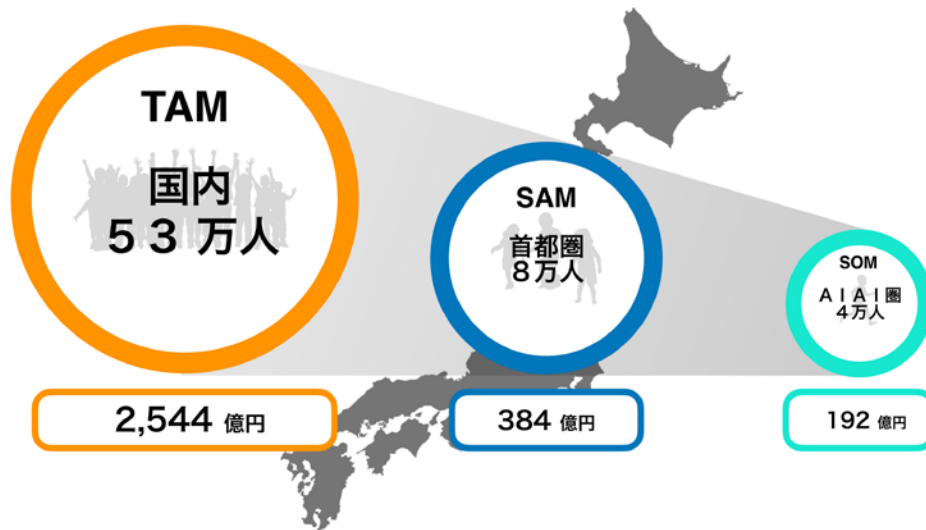
ただし一方では、少子化の局面でも発達に障害を抱える子どもの数が増加の一途（障害を抱える子どもの数は2003年から2021年の間で5.46倍増加）を辿っており、これに伴って障害児童施設（児童発達支援、医療型児童発達支援、放課後等デイサービス、保育所等訪問支援）に対するニーズが急速に高まっている。こうした状況を勘案すると、同社のAIAI PLUS、AIAI VISITにとって事業環境が良好であるだけでなく、保育・療育・教育を一体的に提供する「AIAI 三育圏」にとって事業環境は良好と弊社では考えている。

保育園を取り巻く環境



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

AIAI VISIT の市場規模



出所：「2024年3月期決算の概要」より掲載

成長戦略

2. AIAI グループ中期経営計画 2023 ~ 2025

同社は 2023 年 5 月に AIAI グループ中期経営計画 2023 ~ 2025 を策定した。テック分野の位置付けの見直し、保育所等訪問支援 (AIAI VISIT) や幼児教育プログラムなどの新たなビジネスモデル構築なども織り込んだ。目標数値としては最終年度 2026 年 3 月期の売上高 120 億円 ~ 130 億円、営業利益 3 億円 ~ 5 億円、3 ヶ年累計投資額 6.8 億円などを掲げた。そして計画 1 期目の 2024 年 3 月期に、最終年度目標値に対して売上高をほぼ達成し、営業利益を超過達成した。園児数、年間保育所等訪問支援数、社内ライセンス取得者数累計なども計画を上回る水準となり、成長戦略は順調に推移している。

目標・指標等の進捗状況

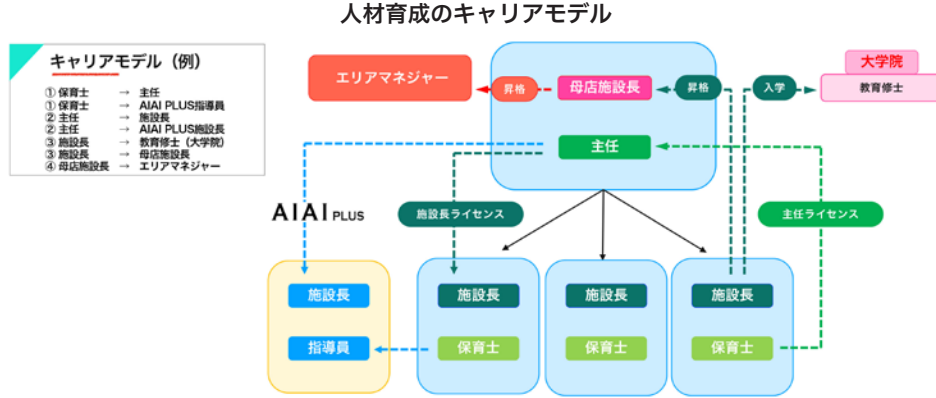
	2024/3期 計画(23.5.19開示本資料)	2024/3期 実績	2025/3期 計画	2023.5.19公表 中期経営計画 2026/3期
<b>経営数値目標</b>				
売上高 (連結)	113 億円	118 億円	121 億円	120 ~ 130 億円
営業利益 (連結)	200 百万円	532 百万円	500 百万円	300 ~ 500 百万円
投資予定額 (連結)	420 百万円 *AIAI NURSERY 400 百万円 *AIAI PLUS 20 百万円	570 百万円 *AIAI NURSERY 550 百万円 (設備等費を含む) *AIAI PLUS 12 百万円	280 百万円 *AIAI NURSERY 200 百万円 (設備等費を含む)	26/3期までの 3か年累計 680 百万円 *AIAI NURSERY 600 百万円 *AIAI PLUS 20 百万円
<b>経済的価値指標</b>				
出店数	8 施設 *AIAI NURSERY 7 施設 *AIAI PLUS 1 施設	8 施設 *AIAI NURSERY 7 施設 *AIAI PLUS 1 施設	4 施設 *AIAI NURSERY 3 施設 *AIAI PLUS 1 施設	24/3期~26/3期の 3か年で *AIAI NURSERY 9 施設 *AIAI PLUS 4 施設
利用者数	4,500 人程度	4,792 人	4,800 人 ~ 4,900 人程度	4,500 人 ~ 5,000 人程度
<b>社会的価値指標</b>				
年間保育所等訪問支援実施数	3,000 回程度	6,140 回	8,000 回程度	6,000 回程度
社内ライセンス取得者数累計	70 人程度	77 人	90 人程度	26/3期までに 110 人程度

出所:「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

基本戦略として「AIAI 三育圏」によるグループシナジーの最大化を図る方針に大きな変更点はない。AIAI NURSERY については、待機児童問題の解消に伴って業界全体で認可保育園の出店速度が鈍化している状況を踏まえ、今後市場が成熟期に突入することも念頭に置いて新規施設開設スピードを落とす形になるが、引き続きニーズ及び投資対効果の高い地域への出店を継続して利益の安定成長を推進するほか、業界再編も見据えた取り組みを推進する。一方で、障害児童施設に対するニーズが急速に高まっているため、AIAI PLUS を AIAI NURSERY に次ぐ成長の柱として育成するほか、新たなビジネスモデルとして AIAI VISIT の展開を首都圏において本格化させる。AIAI VISIT の展開については、専門職である訪問支援員の確保が重要なポイントとなるため、多様なチャネルからのアプローチを強化し、潜在有資格者の掘り起こしを推進する。

コーポレート関連の取り組みとしては、財務・資本面において引き続き自己資本の充実を図り、財務面から事業の安定的成長を支えることを目指す。人的資本面においては、施設・オフィスの全ての社員が働きやすい環境整備や人材育成を促進する。AIAI NURSERY 及び AIAI PLUS においては、施設で働く職員のライフステージや働き方などの志向に応じたワークスタイルの選択肢を増やし、仕事と家庭の両立をサポートすることで長く活躍できる職場環境を構築する。

成長戦略



出所：「AIAI グループ中期経営計画 2023～2025」より掲載

## 現在は成長過程のため投資や財務体質改善を優先

### 3. 株主還元策

株主に対する利益還元については、現在は成長過程にあり、事業拡大に向けた積極的な設備投資や財務体質の強化を行うことが、株主に対する最大の利益還元につながると考えている。このため創業以来配当を実施しておらず、当面はこの方針を継続するとしている。将来的には、各事業年度の経営成績や財政状態を勘案しながら株主への利益還元を検討していく方針だが、現時点において配当実施の可能性及び実施時期等については未定としている。

### 4. サステナビリティ経営

サステナビリティ経営への取り組みとしては、グループビジョンである「人口問題を解決する」を根幹として、質の高い保育の提供や地域の保育ニーズへの貢献、女性活躍推進や多様な働き方実現、業務効率化やペーパーレス化による環境負荷軽減など、事業を通じて持続可能な社会の実現に貢献している。今後も、財務的な価値の向上とともに、非財務価値の向上にも注力する方針だ。

### ESG/SDGsの取り組み

創出価値・目指す姿	貢献するSDGsのゴール	取り組み例
福祉・教育の充実 質の高い保育の提供 - 療育体制の充実 - 小学校就学を見据えた教育の充実 等	3, 4, 5, 8, 10, 11	・ AIAI NURSERYとAIAI PLUSとの連携 ・ 幼児教育プログラムの充実・展開 ・ AIAIレポートを通じた家庭との緊密な連携
共創社会の実現 地域の保育ニーズへの貢献 新たな価値の共創	3, 4, 5, 8, 10, 11	・ 地域ニーズに対応した保育施設の展開 ・ 地域と連携した子育て支援（保育所等訪問支援） ・ 雇用促進 ・ 他社との協業の推進 ・ あらゆるステークホルダーとの連携の強化
人的資本 人の育成 女性活躍推進/多様な働き方の実現	4, 5, 8, 10, 11	・ 社内研修体制の充実 ・ ライセンス制度によるキャリア形成支援 ・ 社外プロジェクトへの参加 ・ ライフスタイルに応じた働き方の整備 ・ 女性リーダーの継続的育成
働きやすい職場環境	3, 4, 5, 8, 10, 11	・ 出産、育児、介護と両立して働きやすい環境整備 ・ 労働安全衛生・労働マネジメントの推進強化 ・ 健康経営の推進
地球環境の保全 環境負荷の低減	3, 4, 5, 8, 10, 11	・ 環境負荷の低い施設 ・ ペーパーレスな業務体制 ・ 食品ロス・廃棄物削減
ガバナンス コーポレートガバナンスの強化	3, 4, 5, 8, 10, 11	・ 社内監査制度（インスペクト）の充実 ・ 上場後3年を経過しJ-SOXへの対応のさらなる強化

出所：「AIAI グループ中期経営計画 2023～2025」より掲載

## 安定収益フェーズへの移行を評価、 新たな成長ステージに向けた成長戦略の進捗に注目

### 5. アナリストの視点

同社は 2024 年 3 月期が大幅営業増益となり、中期経営計画の最終年度営業利益目標値を超過達成した。営業黒字が拡大して AIAI NURSERY を柱とする安定収益フェーズに入ったことが確認できた形であり、この点を弊社では高く評価している。また今後は AIAI NURSERY の新規施設開設のスピードが鈍化するが、一方で、発達障害児童数の増加に伴い障害児童施設に対するニーズが急速に高まっているという事業環境の変化に対応し、AIAI PLUS を AIAI NURSERY に次ぐ成長の柱として育成するほか、新たなビジネスモデルとして AIAI VISIT の展開を首都圏において本格化させる方針としている。同社の収益が新たな成長ステージに入ることが期待され、引き続き成長戦略の進捗に注目したいと弊社では考えている。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp