

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12月26日(木)

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>

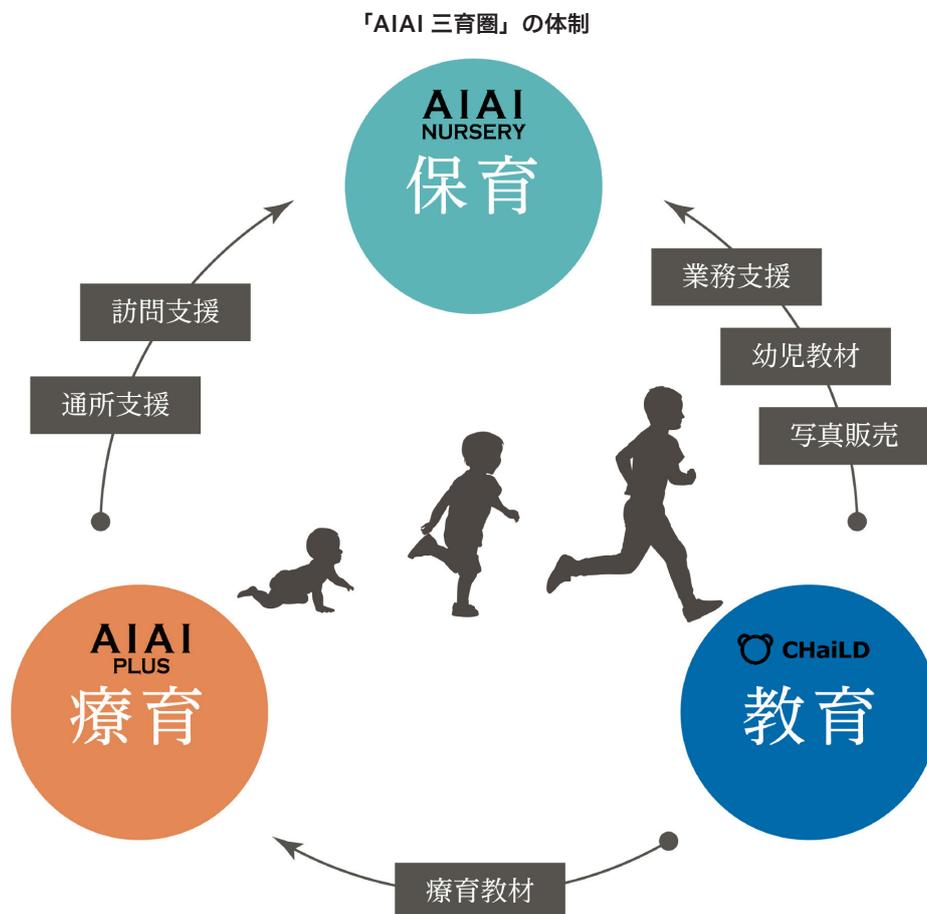
目次

■ 要約	01
1. 認可保育園 AIAI NURSERY、児童発達支援施設 AIAI PLUS、 保育所等訪問支援 AIAI VISIT	02
2. 2025 年 3 月期第 2 四半期累計（中間期）は大幅増益と順調	02
3. 2025 年 3 月期通期は先行投資を考慮して営業・経常減益予想	02
4. 中期経営計画 2023 ～ 2025 の進捗は順調	02
5. AIAI VISIT の展開加速で新たな成長ステージを期待	03
■ 会社概要	04
1. 会社概要	04
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. 事業概要	05
2. 特徴・強み	08
3. 収益特性	09
4. 主要指標	11
5. リスク要因と対策・課題	12
■ 業績動向	13
1. 2025 年 3 月期第 2 四半期累計（中間期）連結業績の概要	13
2. 財務の状況	14
■ 今後の見通し	15
● 2025 年 3 月期通期連結業績予想の概要	15
■ 成長戦略	16
1. 事業環境	16
2. AIAI グループ中期経営計画 2023 ～ 2025	17
3. 株主還元策	19
4. サステナビリティ経営	20
5. アナリストの視点	20

■ 要約

2025 年 3 月期中間期は大幅増益と順調

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、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。



出所：「2024 年 3 月期決算の概要」より掲載

要約

1. 認可保育園 AIAI NURSERY、児童発達支援施設 AIAI PLUS、保育所等訪問支援 AIAI VISIT

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 の運営を主力としている。さらに、障害児の数が増加傾向という事業環境に対応し、新たなサービスとして保育所等訪問支援 AIAI VISIT の展開を開始している。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、東京都・千葉県・神奈川県・大阪府に集中したドミナント戦略によって効率良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豊富なノウハウと実績を有していること、「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。

2. 2025 年 3 月期第 2 四半期累計（中間期）は大幅増益と順調

2025 年 3 月期第 2 四半期累計（中間期）の連結業績は、売上高が前年同期比 6.8% 増の 6,032 百万円、営業利益が同 19.0% 増の 244 百万円、経常利益が同 35.3% 増の 208 百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同 913.0% 増の 185 百万円だった。売上面では介護事業譲渡に伴う減収要因があったものの、既存施設の園児数の増加や新規施設開設により増収となった。利益面では、新規施設開設に伴う保育士増、保育士の負担軽減のための増配置、保育士の処遇改善のための冬季賞与引当金計上等で人件費が増加したが、増収効果や業務効率化などで吸収して大幅増益と順調だった。親会社株主に帰属する中間純利益については介護事業譲渡に伴う特別利益計上が寄与した。

3. 2025 年 3 月期通期は先行投資を考慮して営業・経常減益予想

2025 年 3 月期通期の連結業績予想は期初計画を据え置いて、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。売上高は前期に比べて AIAI NURSERY の新規開設数が減少することや介護事業を譲渡したことを考慮して小幅増収にとどまる見込み、営業利益は人件費の増加や AIAI VISIT 関連の先行投資費用などを見込み小幅減益予想、経常利益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、親会社株主に帰属する当期純利益は増益予想としている。通期予想に対する中間期の進捗率は売上高が 49.9%、営業利益が 48.8%、経常利益が 34.7%、親会社株主に帰属する当期純利益が 46.3% である。

4. 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、目標数値として最終年度である 2026 年 3 月期に売上高 120 ～ 130 億円、営業利益 300 ～ 500 百万円、3 ヶ年累計投資額 680 百万円などを掲げた。そして計画 1 期目の 2024 年 3 月期に最終年度の営業利益目標を超過達成するなど、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」による事業間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 については新規施設開設スピードを落とす形になるが、一方で、障害児通所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 の展開を本格化させる。AIAI VISIT の展開については、訪問支援員の確保が順調に進展している一方で、現状は子育て世代等に対する認知度が低いいため、今後はプロモーションを強化する方針だ。

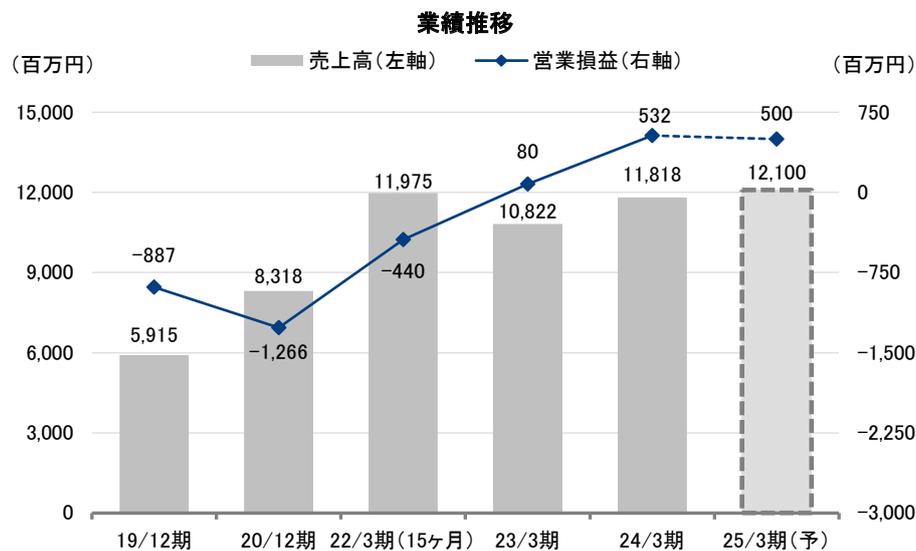
要約

5. AIAI VISIT の展開加速で新たな成長ステージを期待

同社は 2024 年 3 月期に営業増益となり、中期経営計画 2023 ～ 2025 最終年度の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、障害児の増加に伴い障害児通所支援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 の展開を本格化させる方針としている。同社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」
- ・ 2025 年 3 月期中間期は大幅増益と順調
- ・ 2025 年 3 月期通期は営業・経常減益予想だが上振れ余地あり
- ・ 中期経営計画 2023 ～ 2025 の進捗は順調
- ・ AIAI PLUS 及び AIAI VISIT の展開加速による新たな成長ステージを期待



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。

本社所在地は東京都墨田区錦糸である。2025年3月期第2四半期（中間期）末時点の資産合計は11,103百万円、純資産合計は2,536百万円、自己資本比率は22.7%である。発行済株式数については、2024年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行ったため、前期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、6,554,762株（自己株式2,766株を含む）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。また2024年10月にはAIAI Child Careがテルウェル東日本（株）と株式譲渡契約を締結した。AIAI Child Careは、テルウェル東日本が保育事業の承継を目的に設立したたばこころ（株）の全株式を、2025年4月1日付で譲受する予定である。なお介護事業を運営するAIAI Life Care（株）については、2024年5月にQLSホールディングス<7075>グループへ譲渡した。さらに2024年12月には神奈川県横浜市で保育施設の経営・管理運営等を行う株式会社Berryの全株式を譲受することに関する基本合意書を締結したことを公表した。

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、同年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月に本社を現所在地に移転、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からテック事業を分割して（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）してサービス付き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（その後AIAI Life Careに商号変更）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月に東証マザーズ市場に上場、2022年4月の東証の市場区分見直しによりグロース市場に移行した。

会社概要

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	本社を所在地 (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 global bridge を存続会社として株式会社東京ライフケアを吸収合併、保育事業を統合 株式会社 global bridge の社名を株式会社 global child care に変更
2021年 4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 株式会社の全株式を QLS ホールディングス <7075> グループへ譲渡
2024年10月	AIAI Child Care 株式会社がテルウェル東日本株式会社と株式譲渡契約締結 (2025 年 4 月 1 日付で、ぽこころ株式 会社を譲受予定)
2024年12月	株式会社 Berry と株式譲受に関する基本合意書を締結 (2025 年 4 月 1 日付で、株式会社 Berry を譲受予定)

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、 保育所等訪問支援 AIAI VISIT の本格展開も開始

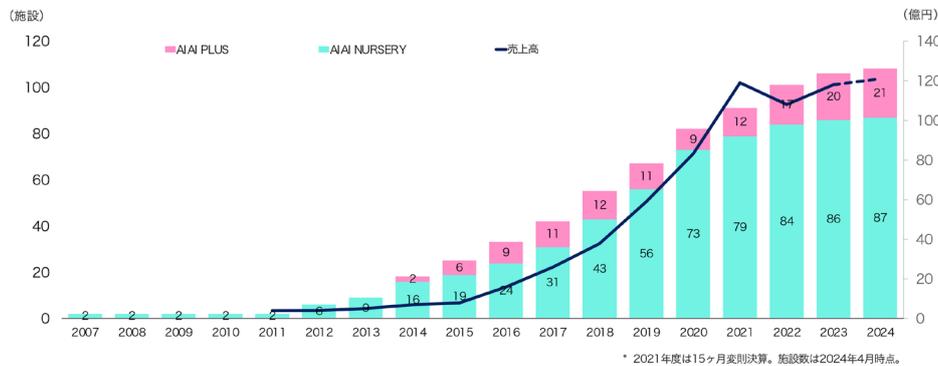
1. 事業概要

同社は東京都・千葉県・神奈川県及び大阪府での、認可保育園 AIAI NURSERY、児童発達支援施設 AIAI PLUS の運営を主力としている。さらに、障害児の数が増加傾向という事業環境に対応し、新たなサービスとして保育所等訪問支援 AIAI VISIT の展開を 2024 年 10 月から開始した。

事業概要

2025 年 3 月期第 2 四半期（中間期）時点の運営施設数は、AIAI NURSERY が 87 施設（東京都 31 施設、神奈川県 3 施設、千葉県 44 施設、大阪府 9 施設）、AIAI PLUS が 21 施設（東京都 2 施設、神奈川県 1 施設、千葉県 15 施設、大阪府 3 施設）の合計 108 施設となっている。認可保育園数は業界 6 位規模である。また 2024 年 4 月には神奈川県に AIAI PLUS を初開設した。これにより、AIAI NURSERY を展開する全都府県において AIAI PLUS を併設する形となった。なお同年 10 月 31 日時点での 2025 年 4 月の新規開設・譲受・譲渡の計画は、新規開設 2 施設（AIAI NURSERY 2 施設。東京都 1 施設、千葉県 1 施設）、譲受 1 施設（2025 年 4 月に譲受予定、ぽこころ保育園 1 施設、東京都）、譲渡 2 施設（採算性が低い小規模保育施設 AIAI MINI 2 施設。東京都 1 施設、千葉県 1 施設。譲渡先キッズプレア（株））としている。さらに、2024 年 12 月には、株式会社 Berry の株を譲受するための基本合意書を同社との間で締結したことを公表しており、譲受施設はさらに 7 施設増加する予定である（2025 年 4 月に譲受予定、認可保育園 6 施設、小規模保育施設 1 施設、神奈川県）。

売上高と施設数の推移



出所：「2025 年 3 月期第 2 四半期決算の概要」より掲載

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 人以下の定員かつ 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。

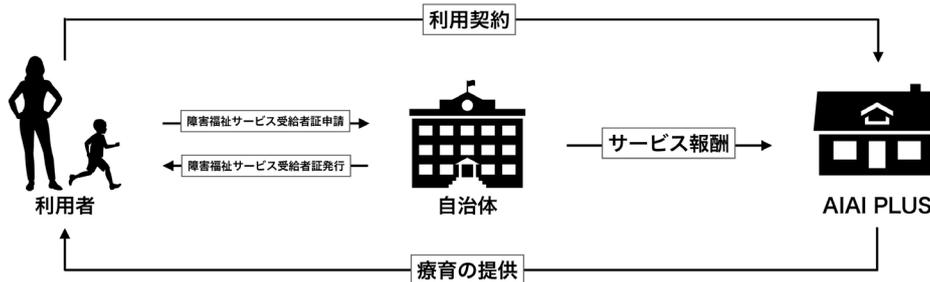
児童発達支援施設 AIAI PLUS は、発達に遅れのある未就学時（小学校入学前の児童）を対象として、日常生活における基本的な動作の指導や知識技能の付与、集団生活への適応訓練などの児童発達支援を提供する施設である。1 回 95 分コースのプログラム（運動プログラム、学習プログラム）に週 2 回以上取り組むことで、適切な行動をとるための感覚情報を処理・組織化していく感覚統合を育成し、発達をサポートする。児童の発達支援において多様化するニーズに応えるため、支援プログラムに関する専門家が個別にサービスを提供している。

また、AIAI PLUS は利用者が施設に通うスタイルのサービスであるのに対して、職員（有資格の支援員）が保育所等の施設を訪問して療育サービス（保育所等訪問支援）を提供する訪問支援型サービスの AIAI VISIT の展開も開始している。障害児の数が増加傾向という事業環境に対応し、自社の AIAI NURSERY にとどまらず、他社運営の保育園・幼稚園にも広範囲で訪問して療育を提供する。2024 年 7 月には、子育て事業の大手である JP ホールディングス <2749> に対して AIAI VISIT の提供を開始した。

事業概要

収益構造は、AIAI NURSERY は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。AIAI PLUS 及び AIAI VISIT 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、利用者に自費負担サービス料を請求している。AIAI VISIT の売上高は、訪問支援員 1 人当たりの売上高（「契約件数×訪問回数×訪問単価」）に訪問支援員数を乗じた金額となる。なお、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

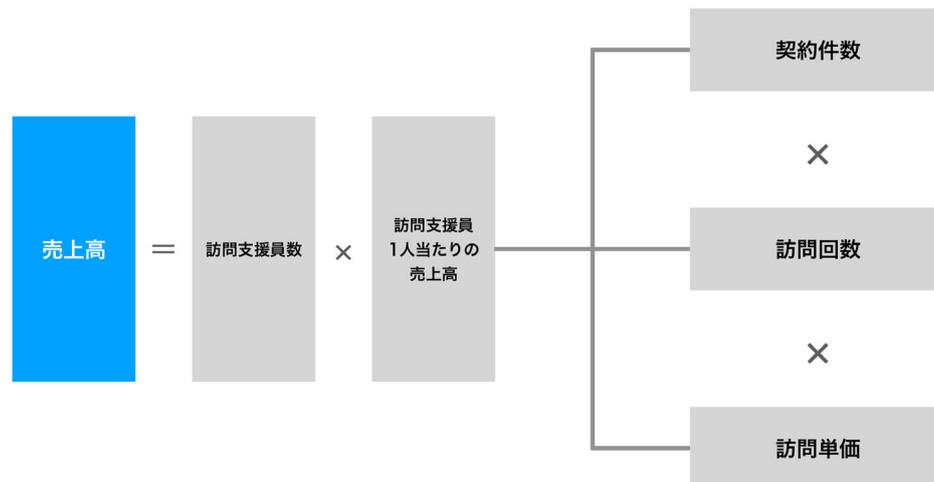
AIAI VISIT の療育サービス

<p>1 個別支援</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>3 間接支援</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>2 集団支援</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>4 フィードバック</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

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

2. 特徴・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、東京都・千葉県・神奈川県・大阪府に集中したドミナント戦略によって効率良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、オリジナル大型遊具「AINI（アイニー）」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「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。

事業概要

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 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 週間に短縮できること、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。



出所：「2024 年 3 月期決算の概要」より掲載

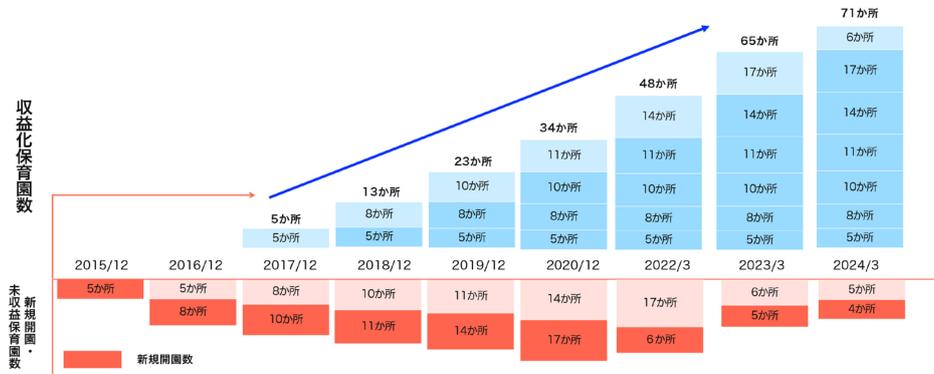
AIAI NURSERY は開設後 3 ～ 4 年目から収益化

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 ～ 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 ～ 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・売上総利益が増加する。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。

事業概要

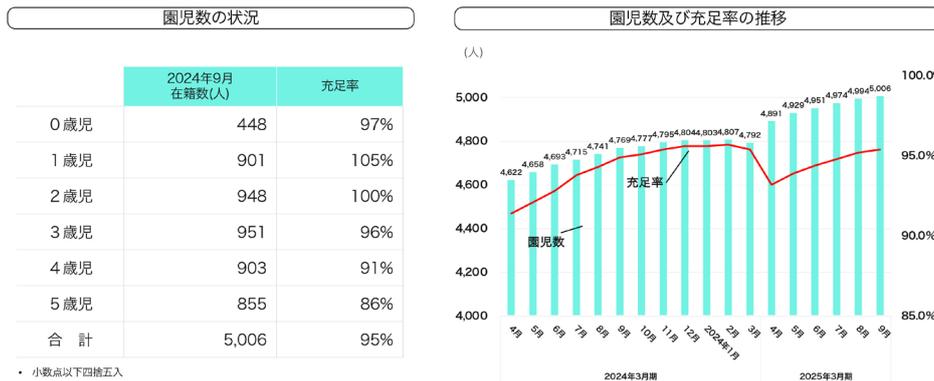
認可保育施設の開設後収益化モデル



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

AIAI NURSERY 全施設の充足率（稼働率）は、新規施設開設（認可保育園の開設は原則として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、その後は園児数増加に伴って充足率も上昇基調となる。直近の2023年4月～2024年9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施設開設による定員数増加に伴って充足率が90%代前半だったが、その後は園児数増加に伴って充足率も上昇基調となり、2024年秋以降はおおむね95%程度で推移した。同様に、2024年4月は新規3施設開設による定員数増加に伴って、充足率が一時的に低下したものの、その後は園児数の増加に伴って充足率も上昇基調となり、2024年9月時点では園児数が初めて5,000人を超えるとともに、充足率も95%まで上昇している。一方のコスト面では、新規開設前後の1～3月及び4～6月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月及び10～12月にかけては園児数増加や充足率上昇に伴って経費率が低下する。

AIAI NURSERY（認可保育）の園児数及び充足率の状況



出所：「2025年3月期第2四半期決算の概要」より掲載

事業概要

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。また費用については、運営に係る費用（保育園の運営に係る人件費や物件費）は営業費用に計上し、施設開設準備に係る費用は営業外費用に計上している。このため、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。同社は創業以来、収益基盤構築に向けて AIAI NURSERY の積極的な開設を推進してきたため、戦略的に費用が先行して営業損失が継続していたが、開設後 3～4 年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、売上高の増加に伴って営業利益拡大傾向となっている。

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もある。さらに AIAI NURSERY は 4 月 1 日開設が原則だが、AIAI PLUS は開設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。

4. 主要指標

なお同社は IR 強化の一環として、2024 年 11 月より同社ホームページ上で主要指標の月次推移の公表を開始した。2025 年 3 月期については、AIAI NURSERY の園児数は 2024 年 4 月の 4,891 人から順調に増加し、9 月に初めて 5,000 人を超え、10 月には 5,012 人となった。全体の充足率は 4 月に 93%、7～9 月に 95% となり、10 月には 96% まで上昇した。AIAI PLUS の平均稼働率（2024 年 4 月から集計方法変更）については、夏休みなどの長期休暇時に減少する傾向があるため月次ベースで見るとバラツキがあるものの、7 月に 103.0%、9 月に 105.4% を記録するなど高水準で推移している。訪問支援回数については、現状では認知度が高いとは言えないためバラツキがあるものの、本格展開した 4 月の 541 回から、7 月には 960 回、9 月には 992 回、10 月には 959 回と、増加基調になっている。

主要指標（2025 年 3 月期、月次推移）

	AIAI NURSERY 園児数	充足率	AIAI PLUS 平均稼働率	訪問支援回数
4月	4,891 人	93%	71.0%	541 回
5月	4,929 人	94%	84.4%	717 回
6月	4,951 人	94%	96.8%	765 回
7月	4,974 人	95%	103.0%	960 回
8月	4,994 人	95%	87.1%	674 回
9月	5,006 人	95%	105.4%	992 回
10月	5,012 人	96%	93.4%	959 回

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

障害児の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予想

5. 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、関連法規制や許可、施設における事故や感染症、保育士の確保や競争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、保育分野の待機児童問題が解消に向かう一方で、障害児の数が増加傾向という事業環境の変化のあり、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、こども家庭庁は少子化対策及び教育・保育の質の向上のための取り組みとして、保護者の就労を問わず生後 6 ヶ月から 3 歳未満の子どもは保育を利用できる「こども誰でも通園制度」の創設、職員配置基準改善、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「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展開の開始、保育士不足解消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争優位性を維持している。また、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転換も、競争優位性を発揮してビジネスチャンス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

2025 年 3 月期第 2 四半期累計（中間期）は大幅増益と順調

1. 2025 年 3 月期第 2 四半期累計（中間期）連結業績の概要

2025 年 3 月期第 2 四半期累計（中間期）の連結業績は、売上高が前年同期比 6.8% 増の 6,032 百万円、営業利益が同 19.0% 増の 244 百万円、経常利益が同 35.3% 増の 208 百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同 913.0% 増の 185 百万円だった。売上面では介護事業譲渡に伴う減収要因があったものの、既存施設の園児数の増加や新規施設開設により増収となった。利益面では、新規施設開設に伴う保育士増、保育士の負担軽減のための増配置、保育士の処遇改善のための冬季賞与引当金計上等で人件費が増加したが、増収効果や業務効率化などで吸収して大幅増益と順調だった。親会社株主に帰属する中間純利益については介護事業譲渡に伴う特別利益計上が寄与した。新規開設は AIAI NURSERY が 3 施設（東京都 1 施設、千葉県 2 施設）、AIAI PLUS が 1 施設（神奈川県）で、中間期末時点の施設数は AIAI NURSERY が 87 施設、AIAI PLUS が 21 施設の合計 108 施設となった。2024 年 9 月末時点の AIAI NURSERY の園児数は前年同月末比 237 人増加して 5,006 人、充足率は前年同月末と同水準の 95% となった。

2025 年 3 月期第 2 四半期累計（中間期）連結業績の概要

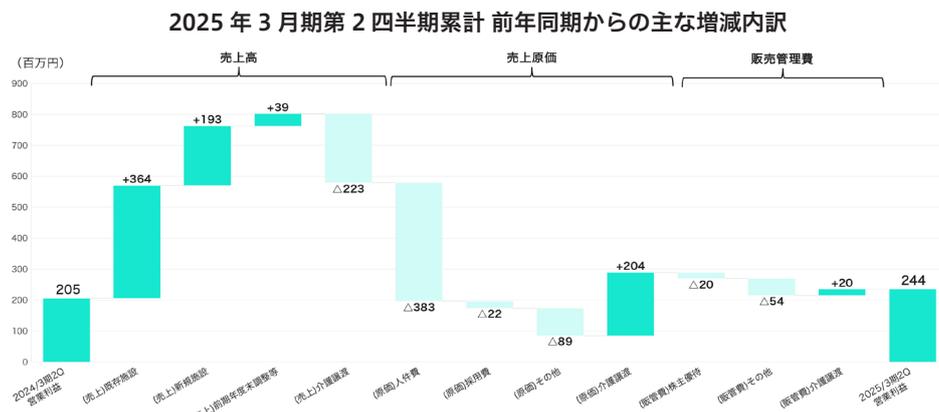
（単位：百万円）

	24/3 期中間期		25/3 期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	5,649	100.0%	6,032	100.0%	382	6.8%
売上総利益	808	14.3%	901	14.9%	93	11.6%
販管費	602	10.7%	656	10.9%	54	9.0%
営業利益	205	3.6%	244	4.1%	39	19.0%
営業外収益	12	0.2%	18	0.3%	6	40.9%
営業外費用	64	1.1%	54	0.9%	-10	-15.7%
経常利益	154	2.7%	208	3.5%	54	35.3%
特別利益	0	0.0%	57	0.9%	57	-
特別損失	145	2.6%	96	1.6%	-49	-34.0%
親会社株主に帰属する 中間純利益	18	0.3%	185	3.1%	167	913.0%

出所：決算短信、「2025 年 3 月期第 2 四半期決算の概要」よりフィスコ作成

業績動向

売上総利益は前年同期比 11.6% 増加し、売上総利益率は同 0.6 ポイント上昇して 14.9% となった。販管費は株主優待費用の計上や新規事業への投資（AIAI VISIT や M&A）などで同 9.0% 増加し、販管費率は同 0.2 ポイント上昇して 10.9% となった。この結果、営業利益率は同 0.5 ポイント上昇して 4.1% となった。営業利益 39 百万円増加の内訳は、売上高要因で合計 373 百万円増加（既存施設で 364 百万円増加、新規施設で 193 百万円増加、前期の年度末調整等の影響で 39 百万円増加、介護事業譲渡で 223 百万円減少）、売上原価要因で合計 290 百万円減少（人件費増加で 383 百万円減少、採用費増加で 22 百万円減少、その他原価の増加で 89 百万円減少、介護事業譲渡による人件費等減少で 204 百万円増加）、販管費要因で合計 54 百万円減少（株主優待費用計上で 20 百万円減少、その他の販管費増加で 54 百万円減少、介護事業譲渡による販管費減少で 20 百万円増加）だった。なお営業外収益では補助金収入 12 百万円（前年同期はなし）計上、営業外費用では新規施設開設が前期よりも少なかったため開園準備費が 11 百万円減少、特別利益では関係会社株式売却益 35 百万円及び短期売買利益受贈益 20 百万円を計上、特別損失では減損損失が 57 百万円減少（前年同期は 145 百万円計上、当中間期は 88 百万円計上）した。



出所：「2025 年 3 月期第 2 四半期決算の概要」より掲載

財務面に特段の懸念材料はなし

2. 財務の状況

財務面で見ると、2025 年 3 月期中間期末の資産合計は前期末比 554 百万円減少して 11,103 百万円となった。主に現金及び預金が 274 百万円増加、投資有価証券が 534 百万円増加した一方で、売掛金及び契約資産が 276 百万円減少、未収入金が 446 百万円減少、リース資産（純額）が 148 百万円減少、建設仮勘定が 460 百万円減少、のれんが 58 百万円減少した。負債合計は同 1,345 百万円減少して 8,566 百万円となった。主に賞与引当金が 90 百万円増加した一方で、長短借入金残高が 889 百万円減少して 6,707 百万円となったほか、未払法人税等が 136 百万円減少、未払費用が 137 百万円減少、リース債務が 137 百万円減少した。純資産合計は 791 百万円増加して 2,536 百万円となった。主に資本剰余金が 133 百万円増加、利益剰余金が 185 百万円増加したほか、その他有価証券評価差額金が 339 百万円増加した。この結果、自己資本比率は同 7.8 ポイント上昇して 22.7% となった。なお、2024 年 8 月に千葉銀行 <8331> とコミットメントライン契約（借入極度額 500 百万円）を締結した。

業績動向

有利子負債の削減が進展し、自己資本比率が大幅に上昇した。中長期的には利益積み上げによって財務基盤を一段と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などを勘案すれば、財務面に特段の懸念材料はないと弊社では考えている。

貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書（簡易版）

（単位：百万円）

	20/12 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期中間期	増減
資産合計	10,498	12,066	11,742	11,657	11,103	-554
（流動資産）	2,183	2,996	3,362	3,732	3,176	-556
（固定資産）	8,308	9,067	8,380	7,924	7,926	1
負債合計	9,066	10,476	10,401	9,911	8,566	-1,345
（流動負債）	2,192	2,015	2,012	2,980	2,302	-677
（固定負債）	6,873	8,460	8,389	6,931	6,263	-667
純資産合計	1,431	1,590	1,340	1,745	2,536	791
（株主資本）	1,397	1,564	1,319	1,712	2,165	453
自己資本比率	13.2%	12.9%	11.3%	14.9%	2.7%	7.8pp

	20/12 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	385	595	873	1,767	963
投資活動によるキャッシュ・フロー	-2,924	-1,711	-809	-619	-63
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,206	1,247	293	-786	-625
現金及び現金同等物の（中間）期末残高	817	948	1,306	1,668	1,942

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 月期通期は先行投資などを考慮して営業・経常減益予想

● 2025 年 3 月期通期連結業績予想の概要

2025 年 3 月期通期の連結業績予想については期初計画を据え置いて、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 施設の計画（いずれも 2024 年 4 月に開設済み）である。

今後の見通し

2025 年 3 月期通期では増収、営業・経常減益、最終増益予想としている。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や、介護事業を譲渡したこと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。通期予想に対する中間期の進捗率は売上高が 49.9%、営業利益が 48.8%、経常利益が 34.7%、親会社株主に帰属する当期純利益が 46.3% である。

2025 年 3 月期通期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		前期比		中間期 進捗率
	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%	49.9%
営業利益	532	4.5%	500	4.1%	-32	-6.1%	48.8%
経常利益	875	7.4%	600	5.0%	-275	-31.5%	34.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	353	3.0%	400	3.3%	46	13.2%	46.3%

出所：決算短信、「2025 年 3 月期第 2 四半期決算の概要」よりフィスコ作成

成長戦略

「AIAI 三育圏」の事業環境は良好

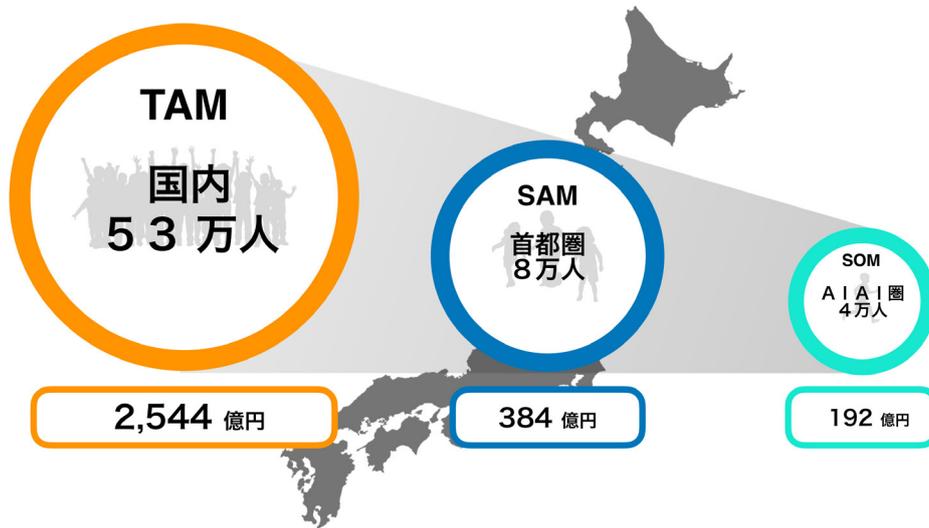
1. 事業環境

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発足し、少子化対策及び教育・保育の質の向上のための取り組みとして 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、待機児童問題が解消が進み、業界全体で保育所の新規開設数が急速に鈍化していることなども考慮すると市場飽和感が否めず、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。

ただし一方では、少子化の局面でも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通所支援（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」にとっても事業環境は良好と弊社では考えている。

成長戦略

AIAI VISIT の市場規模



出所：「2024 年 3 月期決算の概要」より掲載

中期経営計画 2023 ~ 2025 の進捗は順調

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を見直し、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の 2026 年 3 月期に売上高 120 ~ 130 億円、営業利益 300 ~ 500 百万円、3 ヶ年累計投資額 680 百万円などを掲げた。そして計画 1 期目の 2024 年 3 月期に、最終年度の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。利用者数、年間保育所等訪問支援実施数、社内ライセンス取得者数累計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期示本資料)	2024/3期 実績	2025/3期 計画	2023.5.19公表 中期経営計画 2026/3期
経営数値目標				
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 558 百万円 (設備投資を含む) *AIAI PLUS 12 百万円	280 百万円 *AIAI NURSERY 280 百万円 (設備投資を含む)	26/3期までの 3か年累計 680 百万円 *AIAI NURSERY 660 百万円 *AIAI PLUS 20 百万円
経済的価値指標				
出店数	8 施設 *AIAI NURSERY 7 施設 *AIAI PLUS 施設 1 施設	8 施設 *AIAI NURSERY 7 施設 *AIAI PLUS 施設 1 施設	4 施設 *AIAI NURSERY 3 施設 *AIAI PLUS 施設 1 施設	24/3期~26/3期の 3か年で 8 施設 *AIAI NURSERY 7 施設 *AIAI PLUS 施設 1 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
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

成長戦略

基本戦略として「AIAI 三育圏」による事業間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が進み業界全体で保育所の新規開設数が鈍化している状況を踏まえ、今後市場が成熟期を迎えることを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見込める地域に絞った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、障害児通所支援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、訪問支援員の確保が順調に進展している一方で、現状は子育て世代等に対する認知度が低いいため、今後はプロモーションを強化する方針だ。2024年6月にはタイミー<215A>と協力し、AIAI VISITにおけるスポットワーカー活用を推進すると発表した。なおAIAI VISITについては、同年10月にAIAI VISIT 東京（東京都墨田区）を開業している。

M&A・アライアンスに関しては、「AIAI 三育圏」の範囲の拡大に資する同業他社等をターゲットとして積極的に検討する方針としている。2024年7月には独立系投資銀行であるストームハーバー証券（株）と業務協力に関する覚書を締結した。これにより、新たなM&AスキームやM&Aに伴う資金調達スキームを考案・構築する。

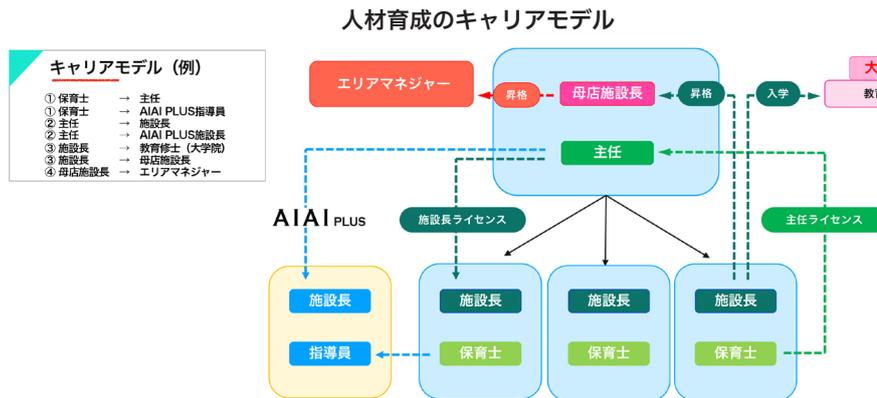
同社の展望



出所：「2024年3月期決算の概要」より掲載

成長戦略

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、すべ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。



出所：「AIAI グループ中期経営計画 2023～2025」より掲載

2024 年 10 月 1 日付で株式分割を実施、株主優待制度も 2024 年 9 月末日対象より導入

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等を行うことが、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。

一方で、2024 年 7 月に同社株式の流動性向上と投資家層拡大を目的として株式分割及び株主優待制度の導入を発表した。株式分割は 10 月 1 日付で 1 株を 2 株に分割した。株主優待制度は毎年 3 月末日及び 9 月末日現在で同社株式 300 株（単元株）以上保有の株主を対象として、QUO カードもしくはデジタルギフト 15,000 円分を贈呈する。2024 年 9 月末日対象より実施した。

なお同社は 2024 年 3 月 31 日時点で流通株式比率がグロース市場の上場維持基準に適合していないため、2026 年 3 月末を計画期間として、中期経営計画で掲げた成長戦略の実行等による上場維持基準適合に向けた取り組みを推進している。2024 年 7 月には第 8 回新株予約権の行使が完了（第三者割当、交付株式数 180,000 株）した。

サステナビリティ経営

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の実現、業務効率化やペーパーレス化の推進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, 10, 16	・ 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	3, 4, 5, 10, 11, 17	・ 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
新たな価値の共創	9, 11, 17	・ 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
人の育成 人の育成	4, 8, 10, 17	・ 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
人的資本 女性活躍推進／多様な働き方の実現	5, 8, 10	・ 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, 5, 8, 10	・ 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	7, 12, 13, 15	・ 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	10, 16	・ 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

AIAI PLUS 及び AIAI VISIT の展開加速による 新たな成長ステージを期待

5. アナリストの視点

同社は、中期経営計画 2023～2025 で掲げた 2026 年 3 月期の営業利益目標（300～500 百万円）を 2024 年 3 月期に超過達成した。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。今後は AIAI NURSERY の新規施設開設のスピードが鈍化すると思われるが、一方で、障害児の増加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 の展開を本格化させる方針としている。市場競争力の高い AIAI PLUS 及び AIAI VISIT の展開加速、さらに「AIAI 三育圏」による事業間シナジー向上により、同社が新たな成長ステージに入ることが期待される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