

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 >>>

2025 年 6 月 5 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>

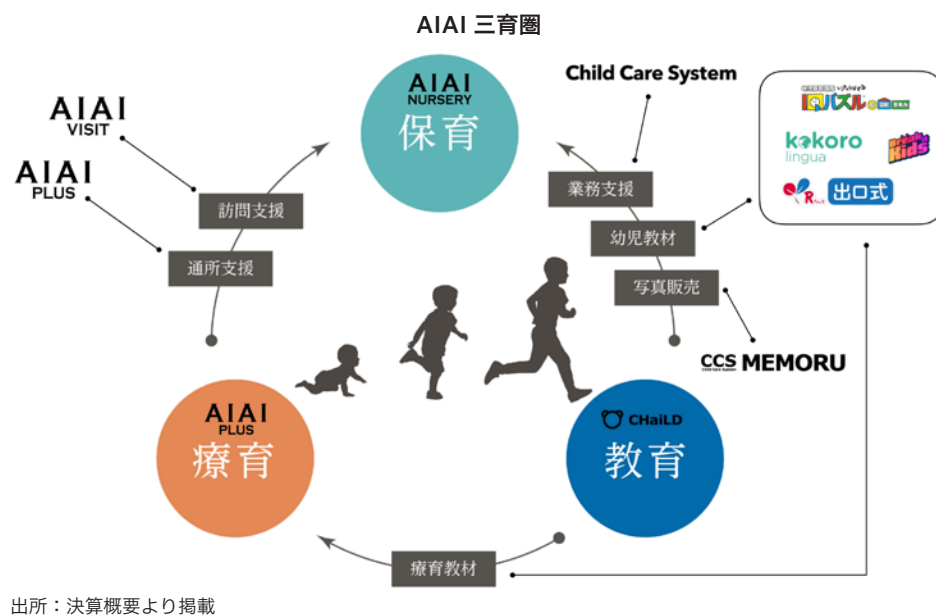
目次

■ 要約	01
1. 認可保育園、児童発達支援施設の運営及び、保育所等訪問支援サービスを展開	01
2. 2025 年 3 月期は計画を上回る大幅営業増益で着地	02
3. 2026 年 3 月期は減益予想も、中期経営計画の目標達成を見込む	02
4. グループシナジー最大化と「AIAI 三育圏」全国展開を加速	02
5. AIAI PLUS 及び AIAI VISIT の本格展開にも注目	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. 事業概要	05
2. 特徴・強み	06
3. 収益構造・特性	06
4. リスク要因と対策・課題	08
■ 業績動向	09
1. 2025 年 3 月期の業績概要	09
2. 財務状況	10
■ 今後の見通し	11
● 2026 年 3 月期の業績見通し	11
■ 成長戦略	11
1. 事業環境	11
2. 中長期成長戦略	12
3. 株主還元策	14
4. サステナビリティ経営	14
5. 弊社の視点	15

■ 要約

グループシナジー最大化と「AIAI 三育圏」全国展開を加速

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。



1. 認可保育園、児童発達支援施設の運営及び、保育所等訪問支援サービスを展開

同社は東京都・千葉県・神奈川県及び大阪府における認可保育園 AIAI NURSERY（以下、AIAI NURSERY）及び児童発達支援施設 AIAI PLUS（以下、AIAI PLUS）の運営を主力としている。さらに、発達障害児の数が増加傾向という事業環境に対応し、2024 年 10 月より保育所等訪問支援 AIAI VISIT（以下、AIAI VISIT）の展開を開始した。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、近年需要が高まっている未就学児の療育に対して保育・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、豊富なノウハウと実績を有していることなどがある。

2. 2025 年 3 月期は計画を上回る大幅営業増益で着地

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 10.6% 増の 13,071 百万円、営業利益が同 37.8% 増の 733 百万円、経常利益が同 0.4% 減の 872 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 19.4% 増の 421 百万円となった。2024 年 5 月 10 日付期初計画を上回る大幅営業増益で着地した。売上面は、AIAI NURSERY 新設 3 施設開設による園児数の増加、既存施設における順調な園児数増加と充足率上昇に加え、運営委託補助金の年度末精算も寄与した。営業利益はコスト面で M&A 手数料の発生、株主優待費用の増加があったものの、増収効果に加え、充足率上昇や生産性向上などによる売上総利益率改善効果も寄与した。経常利益については、営業外収益で補助金収入が減少したため前期比で小幅な減益だが、計画比では減益幅が縮小した。

3. 2026 年 3 月期は減益予想も、中期経営計画の目標達成を見込む

2026 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 4.8% 増の 13,700 百万円、営業利益が同 31.8% 減の 500 百万円、経常利益が同 43.9% 減の 490 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 38.4% 減の 260 百万円を見込んでいる。売上面は M&A による施設数の増加、既存施設における順調な園児数増加などにより増収だが、利益面は M&A 手数料の増加、人件費の増加、株主優待費用の増加、M&A で加わった 4 施設の収益性向上対策関連費用の発生、AIAI VISIT の先行投資費用の増加、新規開設施設数の減少に伴う開設補助金収入の減少などを考慮して減益予想としている。ただし中期経営計画で掲げた最終年度目標（2026 年 3 月期売上高 120 ～ 130 億円、営業利益 3 ～ 5 億円）を達成する見込みだ。

4. グループシナジー最大化と「AIAI 三育圏」全国展開を加速

同社は成長に向けた基本戦略として「AIAI 三育圏」によるグループシナジー最大化を掲げている。AIAI NURSERY については幼児教育プログラムの一層の充実により、就学前教育を期待する保護者のニーズを捉えたポジションを目指す。また、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、AIAI VISIT の展開を本格化させる。さらに、中長期的には「AIAI 三育圏」によるグループシナジー最大化を図りながら、M&A・アライアンスを活用して「AIAI 三育圏」の全国展開を加速する方針だ。

5. AIAI PLUS 及び AIAI VISIT の本格展開にも注目

同社の業績推移を見ると、開設後 3 ～ 4 年を経過して収益化した AIAI NURSERY が過半を占めるようになり、先行費用を吸収して安定的に利益を出せる収益ステージに入った。この点を弊社では高く評価している。また、中長期成長戦略としてグループシナジー最大化と「AIAI 三育圏」全国展開を加速する方針を打ち出していることから、今後は AIAI NURSERY の安定成長と M&A の実行に加えて、ニーズが高まっている AIAI PLUS 及び AIAI VISIT の本格展開の進捗状況にも注目したい。

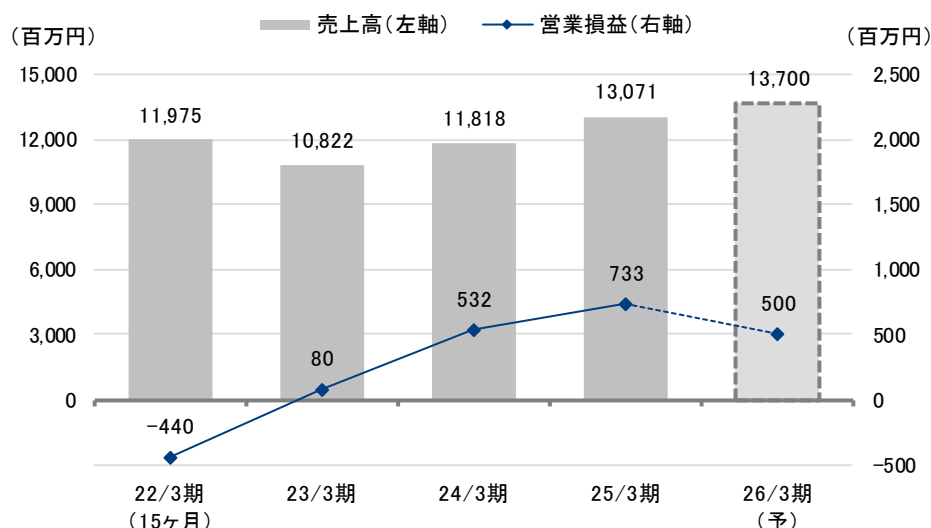
AIAI グループ | 2025 年 6 月 5 日 (木)
6557 東証グロース市場 | <https://aiiai-group.co.jp/ir/>

要約

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」を展開
- ・ 2025 年 3 月期は計画を上回る大幅営業増益で着地
- ・ 2026 年 3 月期は減益予想も、中期経営計画の目標達成を見込む
- ・ グループシナジー最大化と「AIAI 三育圏」全国展開を加速
- ・ AIAI PLUS 及び AIAI VISIT の本格展開にも注目

業績推移



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、2025 年 3 月期末時点の資産合計は12,472百万円、純資産は2,817百万円、自己資本比率は22.5%、発行済株式数は6,600,762株（自己株式8,626株を含む）となっている。なお2024年10月1日付で株式2分割を行った。

会社概要

2025 年 4 月時点でグループは同社（持株会社）及び連結子会社 3 社で構成されている。連結子会社は AIAI NURSERY 及び AIAI PLUS を運営する AIAI Child Care（株）、自社開発した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）」を提供する（株）CHaiLD、ぽこころ（株）（テルウェル東日本（株）が保育事業の承継を目的に設立し、AIAI Child Care が 2025 年 4 月 1 日付で全株式を取得）である。

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 月に持株会社として（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 AIAI グループに変更（グループ子会社の商号も変更）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 月の東証の市場区分見直しによりグロース市場に移行した。

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、2024 年 5 月に介護事業を運営する AIAI Life Care（株）の全株式を譲渡、2025 年 4 月に AIAI Child Care がテルウェル東日本より、ぽこころの全株式を取得、同年 5 月に AIAI Child Care が（株）在宅支援総合ケアサービスより保育事業の一部（認可保育園 3 施設）を譲受した。

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）global bridge を設立
2007年 3月	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」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）アニヴェルセル HOLDINGS からの会社分割（新設分割）により（株）global bridge HOLDINGS を設立
2015年12月	global bridge からテック事業を会社分割（新設分割）して（株）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）東京ライフケアの株式を取得して完全子会社化、サービス付き高齢者向け住宅運営開始
2018年11月	（株）YUAN の株式を取得して完全子会社化、住宅型有料老人ホーム運営開始
2019年 2月	YUAN の社名を（株）global life care に変更
2019年 4月	会社分割により東京ライフケアの介護事業を 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	global bridge を存続会社として東京ライフケアを吸収合併、保育事業を統合 global bridge の社名を（株）global child care に変更
2021年 1月	social solutions の社名を 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、global bridge HOLDINGS の社名を AIAI グループに、global child care の社名を AIAI Child Care に、global life care の社名を AIAI Life Care に変更
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分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など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 AIAI Life Care の株式を（株）QLS ホールディングスへ譲渡
2025年 4月	連結子会社 AIAI Child Care がテルウェル東日本（株）より、ぽこころ（株）の全株式を譲受
2025年 5月	連結子会社 AIAI Child Care が（株）在宅支援総合ケアサービスより、保育事業の一部を譲受

出所：有価証券報告書、同社リリースよりフィスコ作成

■ 事業概要

認可保育園と児童発達支援施設が主力、保育所等訪問支援も本格展開

1. 事業概要

同社は東京都・千葉県・神奈川県及び大阪府における AIAI NURSERY 及び AIAI PLUS の運営を主力としている。さらに、発達障害児の数が増加傾向という事業環境に対応し、2024 年 10 月より AIAI VISIT を本格的に展開している。2025 年 3 月期末時点の運営施設数は AIAI NURSERY が 87 施設、AIAI PLUS が 21 施設、AIAI VISIT が 1 施設、合計 109 施設である。なお 2025 年 4 月に AIAI NURSERY の 2 施設を新規開園、小規模保育園の 2 施設を譲渡したほか、M&A により、同年 4 月にぽこころ保育園 1 施設（東京都）、同年 5 月にナーサリーホーム 3 施設（千葉県）が加わり、2025 年 5 月時点の施設数は合計 113 施設となっている。

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。

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。

AIAI VISIT は同社の職員（有資格の支援員）が保育所などの施設を訪問し、療育サービスを提供する訪問支援型サービスである。発達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 に留まらず、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、子育て支援の大手である JP ホールディングス <2749> に対して AIAI VISIT の提供を開始した。

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、1) 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、2) 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よく展開していること、3) 近年需要が高まっている未就学児の療育に対して保育・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、豊富なノウハウと実績を有していること、4) 「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・強みにより、特に千葉県においては高いシェアを有し、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）」や雨天対応大型遊具「AINI BOX」（子どもの運動能力を伸ばす総合アスレチックで 2021 年 8 月に第 15 回キッズデザイン賞を受賞）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。AIAI NURSERY の幼児教育（知識教育、思考教育）は、保護者アンケートに基づき、現場の保育士の提案に沿って独自にカリキュラム化し、週 1 ～ 2 回・各 40 ～ 50 分実施している。

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、1) 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、2) 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続期間を問い合わせから最短 2 週間に短縮できること、3) 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。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」して新たな発達支援プログラムをスタートさせた。

AIAI NURSERY は開設後 3 ～ 4 年目から収益化

3. 収益構造・特性

AIAI NURSERY の収益構造は、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。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）を売上高に計上し、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）を営業外収益に計上している。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）を営業費用に計上、施設開設準備に係る費用を営業外費用に計上している。

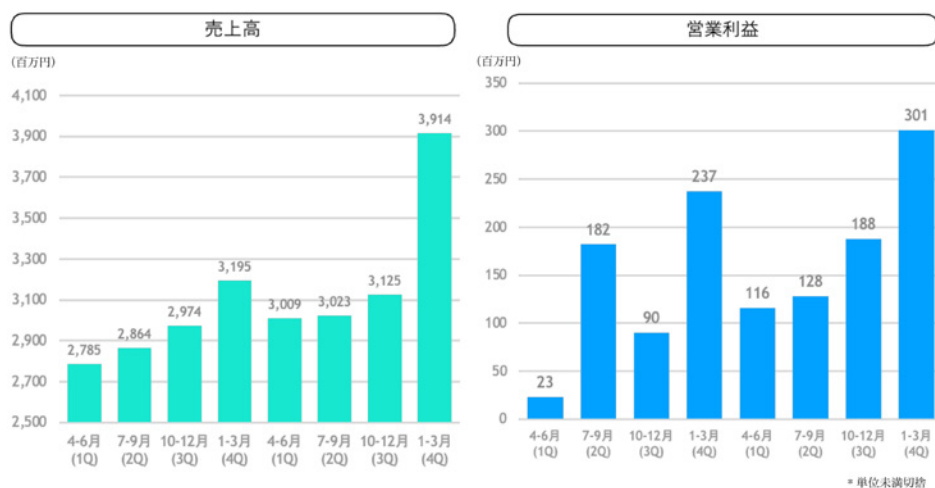
事業概要

認可保育園の収益特性は一般的に、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するほか、開設後数年間は高年齢クラス（3～5 歳児）が定員を満たさないため低在籍数・低在籍率で損失となる傾向にある。しかし開設後の年数経過とともに、低年齢クラス（0～2 歳児）の園児が進級を重ねることによって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。

AIAI PLUS 及び AIAI VISIT の収益構造は、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 PLUS の収益特性として、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がある。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があり、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。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。訪問単価は訪問支援員の経験年数によって変動する。

なお同社の四半期別の収益特性として、売上面では、第 1 四半期（4～6 月）は新規施設開設に伴って一時的に充足率が低下するが、その後は第 4 四半期（1～3 月）に向けて受入児童数増加・充足率上昇基調となる。コスト面では第 4 四半期と第 1 四半期に新規施設開設関連費用が発生するが、その後の売上高の増加に伴って経費率が低下する。なお補助金収入は年度末の第 4 四半期に精算されることが多いが、金額の増減や計上時期のズレが収益変動要因となる。2025 年 3 月期の四半期別売上高は第 1 四半期が 3,009 百万円、第 2 四半期が 3,023 百万円、第 3 四半期が 3,125 百万円、第 4 四半期が運営委託補助金の年度末精算も寄与して 3,914 百万円、営業利益は第 1 四半期が 116 百万円、第 2 四半期が 128 百万円、第 3 四半期が 188 百万円、第 4 四半期が運営委託補助金の年度末精算も寄与して 301 百万円だった。

売上高と営業利益の四半期推移



出所：決算概要より掲載

こども家庭庁の保育政策変更でビジネスチャンス拡大

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が解消に向かっており、今後は利用者減少によって競争激化や採算性低下が想定されている。しかし、保育園の待機児童問題が解消しつつある一方で、発達障害児の数が増加傾向という事業環境の変化があり、事業環境はおおむね良好に推移すると弊社では見ている。

こども家庭庁は少子化対策及び教育・保育の質的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、職員配置基準の改善、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運用の開始、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 年度から保育政策を大きく転換している。

同社は保育分野に留まらず、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だ。これらのことから、2024 年度からの保育政策変更も、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と弊社では見ている。

業績動向

2025 年 3 月期は計画を上回る大幅営業増益で着地

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 10.6% 増の 13,071 百万円、営業利益が同 37.8% 増の 733 百万円、経常利益が同 0.4% 減の 872 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 19.4% 増の 421 百万円となった。2024 年 5 月 10 日付期初計画（売上高 12,100 百万円、営業利益 500 百万円、経常利益 600 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 400 百万円）を上回る大幅営業増益で着地した。

2025 年 3 月期連結業績

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		前期比		計画 金額	計画比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率		超過額	達成率
売上高	11,818	100.0%	13,071	100.0%	1,253	10.6%	12,100	971	108.0%
売上総利益	1,735	14.7%	2,138	16.4%	402	23.2%	-	-	-
販管費	1,203	10.2%	1,404	10.7%	201	16.8%	-	-	-
営業利益	532	4.5%	733	5.6%	201	37.8%	500	233	146.7%
営業外収益	458	3.9%	266	2.0%	-191	-41.9%	-	-	-
営業外費用	114	1.0%	126	1.0%	12	10.8%	-	-	-
経常利益	875	7.4%	872	6.7%	-3	-0.4%	600	272	145.5%
特別利益	0	0.0%	60	0.5%	59	-	-	-	-
特別損失	363	3.1%	363	2.8%	-0	-0.1%	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	353	3.0%	421	3.2%	68	19.4%	400	21	105.5%

注：計画は 2024 年 5 月 10 日付期初計画値

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上面は、AIAI NURSERY 新設 3 施設開設による園児数の増加、既存施設における順調な園児数増加と充足率上昇に加え、運営委託補助金の年度末精算も寄与して 2 ケタ増収となった。営業利益は、コスト面で保育士処遇改善による人件費の増加、M&A 手数料の発生、株主優待費用の増加があったものの、増収効果に加え、充足率上昇や生産性向上などによる売上総利益率改善効果も寄与して大幅増益となった。売上総利益は前期比 23.2% 増加し、売上総利益率は同 1.7 ポイント上昇して 16.4% となった。販管費は同 16.8% 増加し、販管費比率は同 0.5 ポイント上昇して 10.7% となった。この結果、営業利益率は同 1.1 ポイント上昇して 5.6% となった。経常利益については、営業外収益で補助金収入が同 177 百万円減少（前期は 431 百万円、当期は 254 百万円）したため前期比で小幅な減益だが、計画比では減益幅が縮小した。なお特別利益では関係会社株式売却益 35 百万円、短期売買利益受贈益 20 百万円を計上し、特別損失では減損損失が同 8 百万円減少（前期は 363 百万円、当期は 354 百万円）した。

財務面に懸念材料ない

2. 財務状況

財務面で見ると、2025 年 3 月期末の資産合計は前期末比 815 百万円増加して 12,472 百万円となった。主に未収入金が同 207 百万円減少、有形固定資産が同 828 百万円減少した一方で、現金及び預金が同 678 百万円増加、売掛金及び契約資産が同 448 百万円増加、投資有価証券が同 678 百万円増加した。負債合計は同 257 百万円減少して 9,654 百万円となった。主に短期借入金が増加、未払費用が 379 百万円増加した一方で、長期借入金が増加した。なお長短借入金合計残高は同 553 百万円減少して 7,043 百万円となった。純資産合計は同 1,072 百万円増加して 2,817 百万円となった。主に新株予約権行使に伴う払込により資本金及び資本剰余金が同 283 百万円増加、利益剰余金が同 421 百万円増加、そのほか有価証券評価差額金が同 390 百万円増加した。この結果、自己資本比率は同 7.6 ポイント上昇して 22.5% となった。

なお同社は今後の事業成長に伴い生じる資金需要に対応するため、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、2025 年 3 月に（株）横浜銀行とコミットメントライン契約（借入極度額 500 百万円）を更新した。また今後の資本政策の柔軟性及び機動性を確保しつつ、財務内容の健全化を維持することを目的に、2025 年 6 月 26 日開催予定の第 10 回定時株主総会における承認を条件として、資本金 171,684,900 円のうち 161,684,900 円を減少して 10,000,000 円とする。貸借対照表の純資産の部における勘定科目間の振替作業（効力発生日 2025 年 6 月 27 日予定）であり、純資産額への影響はない。

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	増減
資産合計	10,498	12,066	11,742	11,657	12,472	815
（流動資産）	2,183	2,996	3,362	3,732	4,651	918
（固定資産）	8,308	9,067	8,380	7,924	7,821	-103
負債合計	9,066	10,476	10,401	9,911	9,654	-257
（流動負債）	2,192	2,015	2,012	2,980	3,881	900
（固定負債）	6,873	8,460	8,389	6,931	5,773	-1,158
純資産合計	1,431	1,590	1,340	1,745	2,817	1,072
（株主資本）	1,397	1,564	1,319	1,712	2,418	705
自己資本比率	13.2%	12.9%	11.3%	14.9%	22.5%	7.6pp

	20/12 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	385	595	873	1,767	1,393
投資活動によるキャッシュ・フロー	-2,924	-1,711	-809	-619	-424
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,206	1,247	293	-786	-291
現金及び現金同等物の期末残高	817	948	1,306	1,668	2,346

注：20/12 期は開園準備費用計上変更組替後の数値

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2026 年 3 月期は減益予想も、中期経営計画の目標達成を見込む

● 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 4.8% 増の 13,700 百万円、営業利益が同 31.8% 減の 500 百万円、経常利益が同 43.9% 減の 490 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 38.4% 減の 260 百万円を見込んでいる。売上面は、M&A（ぽこころ保育園 1 施設、ナーサリーホーム 3 施設）による施設数の増加、既存施設における順調な園児数増加と充足率上昇などにより増収だが、利益面は「AIAI 三育圏」のさらなる増加に向けた M&A 手数料の増加、人件費の増加、株主優待費用の増加、M&A で加わった 4 施設の収益性向上対策関連費用の発生、AIAI VISIT の先行投資費用の増加、新規開設施設数の減少に伴う開設補助金収入の減少などを考慮して減益予想としている。ただし中期経営計画で掲げた最終年度目標（2026 年 3 月期売上高 120 ～ 130 億円、営業利益 3 ～ 5 億円）を達成する見込みだ。

2026 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/3 期		26/3 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	13,071	100.0%	13,700	100.0%	628	4.8%
営業利益	733	5.6%	500	3.6%	-233	-31.8%
経常利益	872	6.7%	490	3.6%	-382	-43.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	421	3.2%	260	1.9%	-161	-38.4%

出所：決算短信、決算概要よりフィスコ作成

成長戦略

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している。また発達障害を抱える子どもの数の増加に伴い、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、保育・療育・教育を一体的に提供する同社の「AIAI 三育圏」にとって事業環境は良好と弊社では見ている。

グループシナジー最大化と「AIAI 三育圏」全国展開を加速

2. 中長期成長戦略

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。成長に向けた基本戦略として「AIAI 三育圏」によるグループシナジー最大化を掲げ、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 ～ 130 億円、営業利益 3 ～ 5 億円、利用者数 4,500 ～ 5,000 人程度、年間保育所等訪問支援実施数 6,000 回程度などを掲げており、2026 年 3 月期は目標をおおむね達成する見込みである。

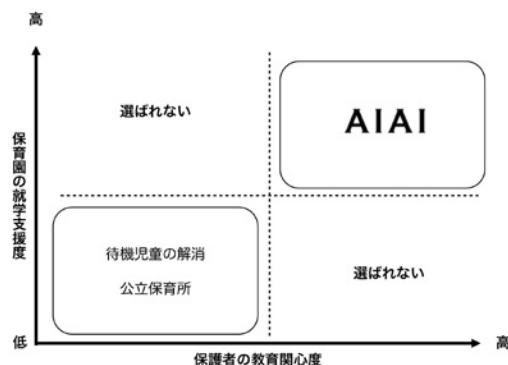
目標・指標等の進捗状況

	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
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 200百万円	570百万円 *AIAI NURSERY 558百万円 (設備増強を含む) *AIAI PLUS 12百万円	280百万円 *AIAI NURSERY 280百万円 (設備増強を含む)	26/3期までの 3か年累計 680百万円 *AIAI NURSERY 660百万円 *AIAI PLUS 200百万円
出店数	8施設 *AIAI NURSERY 増設 1施設 *AIAI PLUS 増設 3施設	8施設 *AIAI NURSERY 増設 1施設 *AIAI PLUS 増設 3施設	4施設 *AIAI NURSERY 増設 1施設 *AIAI PLUS 増設 3施設	24/3期～26/3期の 3か年で *AIAI NURSERY 増設 8施設 *AIAI PLUS 増設 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
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

AIAI NURSERY については、待機児童数の減少により業界全体で認可保育園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、同社が強みとする幼児教育プログラムの一層の充実により、就学前教育を期待する保護者のニーズを捉えたポジションを目指し、M&A も活用しながら利益の安定成長を推進する。

幼児教育プログラムの充実（AIAI NURSERY）



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載



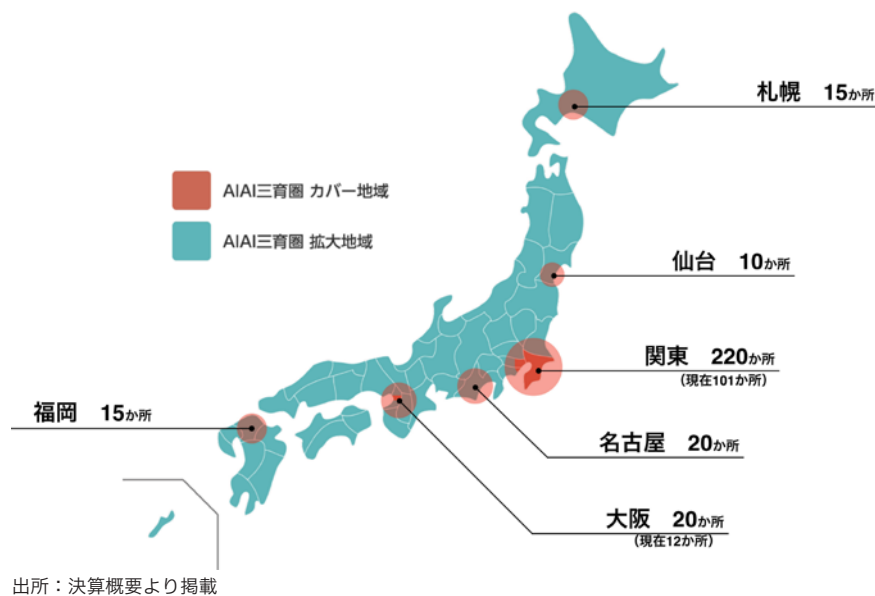
成長戦略

また、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、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、訪問支援回数も急速に増加しているが、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。

M&A・アライアンスに関しては「AIAI 三育圏」の拡大に資する同業他社などをターゲットとして積極的に活用する方針だ。直近では 2025 年 4 月に AIAI Child Care がテルウェル東日本より、ぽこころの全株式を取得、同年 5 月に AIAI Child Care が在宅支援総合ケアサービスより保育事業の一部（認可保育園 3 施設）を譲受した。なお同年 2 月には（株）Berry の株式取得（2024 年 12 月に株式譲受に関する基本合意書締結）を中止すると発表した。また同年 3 月にはテクノ・ホールディングス <7037> 株式取得を発表した。議決権ベースで 5% 以上の取得となることが見込まれるため、金融商品取引法第 167 条第 1 項及び同施行令第 31 条に規定する「公開買付けに準ずる行為として政令で定める買集め行為」に該当する。現時点では純投資目的の取得としている。

さらに、中長期的には「AIAI 三育圏」によるグループシナジー最大化を図りながら、M&A・アライアンスを活用して「AIAI 三育圏」の全国展開を加速する方針だ。数値目標としては 2025 年 5 月時点の施設数 113 ケ所（関東 101 ケ所、大阪 12 ケ所）を、300 ケ所（関東 220 ケ所、大阪 20 ケ所、名古屋 20 ケ所、札幌 15 ケ所、福岡 15 ケ所、仙台 10 ケ所）に拡大し、各エリアで「AIAI 三育圏」によるグループシナジーの最大化を図る。

AIAI 三育圏の拡大イメージ



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。

株主優待制度を 2024 年 9 月末対象より導入

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。株主優待制度については 2024 年 9 月末日対象より実施した。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。

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などによる上場維持基準達成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。

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	   	・ 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	    	・ 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 働きやすい職場環境	    	・ 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 ・ 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	    	・ 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	 	・ 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:「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

AIAI PLUS 及び AIAI VISIT の本格展開にも注目

5. 弊社の視点

同社の業績推移を見ると、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損失が継続していたが、開設後 3 ～ 4 年を経過して収益化した AIAI NURSERY が過半を占めるようになり、2023 年 3 月期からは先行費用を吸収して安定的に利益を出せる収益ステージに入った。この点を弊社では高く評価している。また、中長期成長戦略としてグループシナジー最大化と「AIAI 三育圏」全国展開を加速する方針であることから、今後は AIAI NURSERY の安定成長と M&A の実行に加えて、ニーズが高まっている AIAI PLUS 及び AIAI VISIT の本格展開の進捗状況にも注目したい。

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・表示したものです。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、配布等することは強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