

|| 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 >>>](#)

2026年6月9日 (火)

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. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	01
3. 中長期成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. 事業概要	04
2. 特徴・強み	06
3. 収益構造・特性	07
4. KPI	07
5. リスク要因と対策・課題	11
■ 業績動向	11
1. 2026年3月期の業績概要	11
2. 財務の状況	12
■ 今後の見通し	13
1. 2027年3月期の業績見通し	13
2. PMI計画	14
■ 成長戦略	15
1. 事業環境	15
2. 中長期成長戦略	15
3. 弊社の視点	16
■ 株主還元策及びサステナビリティ経営	17
1. 株主還元策	17
2. サステナビリティ経営	17

■ 要約

2026年3月期は過去最高業績を達成。 2027年3月期は大幅増収、増益を予想

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、未就学児を保育・療育・教育の3つの「育」で支える独自のビジネスモデル「AIAI三育園」を関東圏中心に展開している。具体的には、子会社のAIAI Child Care (株) (以下、ACC) が運営する認可保育園「AIAI NURSERY」の「保育」、児童発達支援施設「AIAI PLUS」などの「療育」、及び子会社の(株)ChaiLDが提供する「教育」を一体的に提供する体制を構築している。近年は需要が高まる発達障害児向けの訪問支援サービス「AIAI VISIT」も本格化させている。同社の強みは、評価の高い独自教育プログラムに加え、保育から療育までを自社内でシームレスに完結できる体制にあり、豊富なノウハウ及び実績を有している。

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は売上高が前期比12.0%増の14,633百万円、営業利益が同50.7%増の1,105百万円、経常利益が同7.0%増の933百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同47.3%増の621百万円、EBITDA*が同23.6%増の1,783百万円と、修正計画を上回る大幅増収増益で着地した。売上高・各利益とも過去最高となった。売上面は、新規施設開設や事業譲受による園児数の増加、既存施設の公定価格上昇、並びにAIAI PLUS・AIAI RESTの売上伸長などにより大幅増収となった。利益面は、保育士待遇改善施策の推進やM&A関連費用の増加を大幅増収効果で吸収したほか、既存施設の充足率上昇、並びに療育・訪問支援・教育サービスの収益性改善も寄与した。また特別損失では減損損失が減少した。

* EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費で算出。

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績予想は、売上高が前期比77.7%増の26,000百万円、営業利益が同8.5%増の1,200百万円、経常利益が同7.1%増の1,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同12.6%増の700百万円、EBITDAが同51.4%増の2,700百万円としている。営業利益・経常利益については、M&Aに伴うのれん償却費の増加、MPJのPMIに関わる費用の発生に加え、「AIAI三育園」の規模拡大やシナジー最大化に向けた成長投資も考慮して小幅増益予想としているが、既存のAIAI NURSERY、AIAI PLUS・AIAI REST、AIAI VISIT及びChaiLDが順調に伸長するほか、(株)モード・プランニング・ジャパン (以下、MPJ) の損益計算書を取り込んで売上高は大幅増収、EBITDAは大幅増益の見込みである。

要約

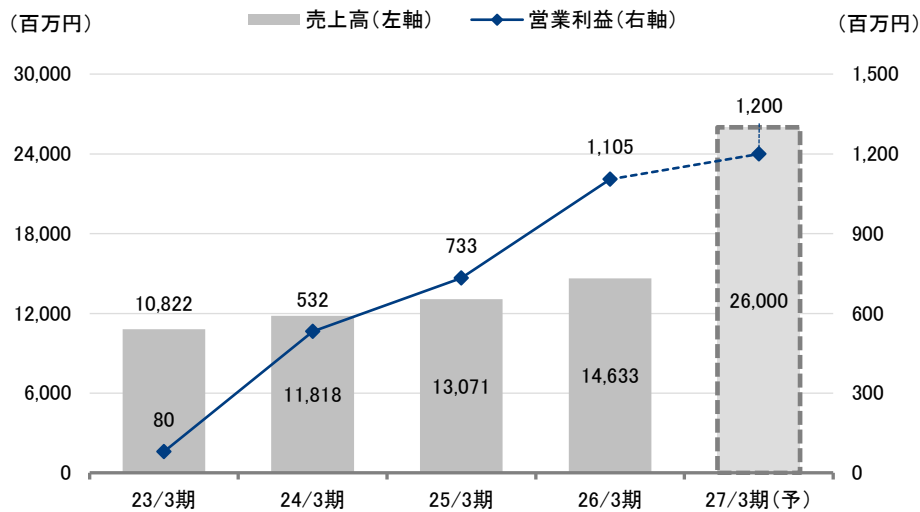
3. 中長期成長戦略

同社は中長期成長戦略として、既存のAIAI NURSERY、AIAI PLUS・AIAI REST、AIAI VISIT及びChaiLDの成長を図るほか、M&Aを活用して「AIAI三育園」の規模拡大とシナジー最大化の加速を掲げている。今後のM&Aについては、認可保育事業及び療育事業を最優先ターゲットに「AIAI三育園」の拡大と強化に寄与するM&Aを継続し、「AIAI三育園」のシナジーにより保育園数・療育施設数の増加、園児数・利用者数の増加、幼児教育・写真販売・訪問支援の横展開などを推進する。さらに「AIAI三育園」との親和性が高く、売上総利益向上・本部効率化に寄与する周辺領域のM&Aも検討する。「AIAI三育園」の横展開と再現性のあるPMIにより、M&A後の収益性向上と財務レバレッジの改善を両立し、EPS (1株当たり利益) の継続的な向上を目指す。

Key Points

- ・ 2026年3月期は過去最高売上高・利益を達成。園児数の増加や収益性が改善
- ・ 2027年3月期はM&A寄与で大幅増収、EBITDAの大幅増益を見込む
- ・ 認可保育事業と療育事業の育成に向けM&Aを継続し、次なる成長フェーズを目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

未就学児を育成する「AIAI三育園」を展開

1. 会社概要

当社は、経営理念に「社会課題を解決し、世の中に貢献する」を掲げ、M&Aも活用しながら関東圏中心に、未就学児を保育・療育・教育の3つの「育」で支える独自のビジネスモデル「AIAI三育園」を展開している。

本社所在地は東京都墨田区錦糸で、2026年3月期末時点の総資産は26,907百万円、純資産は3,246百万円、自己資本比率は12.1%、発行済株式数は6,690,762株（自己株式208,626株を含む）となっている。

グループは持株会社である当社及び連結子会社6社の合計7社で構成される。連結子会社は、AIAI NURSERY及びAIAI PLUSを運営するACC、保育園運営管理システム「Child Care System（以下、CCS）」を提供するChaiLDのほか、ぽこころ（株）^{※1}、AIAI Inclusive（株）、（株）きららグループホールディングス（以下、KGH）^{※2}、MPJ^{※3}の6社である。なお、認可保育園の「AIAI」ブランドへの統一及び経営の効率化を目的に、2026年4月1日付でACCがぽこころを吸収合併し、KGHの役割低下に伴い、同年5月1日付でMPJがKGHを吸収合併した。

^{※1} ACCが2025年4月1日付で全株式を取得（テルウェル東日本（株）が保育事業の承継を目的に設立）。

^{※2} AIAI Inclusive（株）が2026年2月27日付で全株式を取得。

^{※3} KGHの事業子会社。

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したほか、2011年7月にCCS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を設立し、2017年10月に本社を現在地に移転したのち、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に上場し、2019年12月に東証マザーズに上場したのち、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 ACC）したほか、global bridgeからテック部門を分離して（株）social solutions（現 ChaiLD）を設立した。その後、2024年5月に介護事業を運営するAIAI Life Care（株）の全株式を譲渡し、2025年4月にACCがテルウェル東日本よりぽこころの全株式を取得した。さらに、同年5月にACC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。2026年2月にAIAI InclusiveがKGH及びMPJの全株式を取得し、同年4月にACCがぽこころを吸収合併、同年5月にMPJがKGHを吸収合併した。

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、株式会社global bridgeを設立
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
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
2018年11月	株式会社YUANの株式を取得し完全子会社化
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 5月	連結子会社のAIAI Life Care株式会社の全株式を株式会社QLSホールディングスへ譲渡
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	ぽこころ株式会社を譲受
2025年 5月	AIAI Child Careが株式会社が在宅支援総合ケアサービスより保育事業の一部を譲受
2026年 2月	AIAI Inclusive株式会社が株式会社きららグループホールディングス及びその子会社の株式会社モード・プラン ニング・ジャパンを子会社化
2026年 4月	AIAI Child Care株式会社が、ぽこころ株式会社を吸収合併
2026年 5月	株式会社モード・プランニング・ジャパンが、株式会社きららグループホールディングスを吸収合併

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

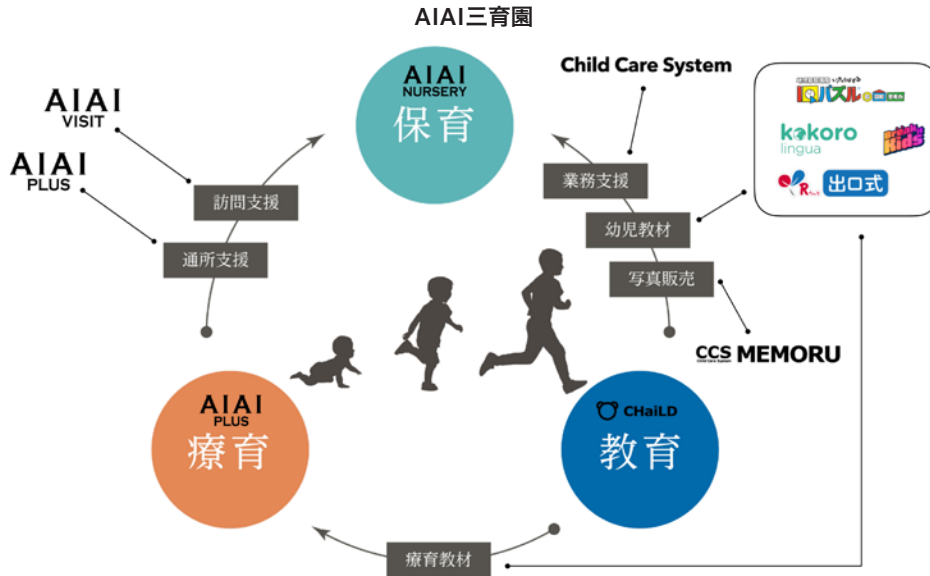
事業概要

認可保育園と児童発達支援施設が主力。 独自の幼児教育や「AIAI三育園」が強み

1. 事業概要

同社は、子会社のACCが関東圏を中心に展開する認可保育園のAIAI NURSERY、児童発達支援施設のAIAI PLUS・AIAI RESTの運営を主力としている。また、発達障害児の数が増加傾向という事業環境に対応し、保育所等訪問支援サービスのAIAI VISITも本格的に展開している。そしてAIAI NURSERYが提供する「保育」、AIAI PLUS・AIAI REST及びAIAI VISITが提供する「療育」、子会社のChaiLDが提供する「教育」という3つの「育」を一体的に提供する「AIAI三育園」体制を構築し、M&Aも活用して「AIAI三育園」の規模拡大とシナジー最大化を加速している。

事業概要



出所：決算概要より掲載

2026年3月期末時点の運営施設数(2026年2月27日付でグループインしたMPJを含む)は、認可保育所154施設のほか、認証保育所10施設、多機能型事業所21施設、保育所等訪問支援事業所1施設、及びその他2施設を合わせた合計188施設となっている。なお、主力となる認可保育所の地域別内訳は、千葉県63施設、東京都50施設、神奈川県20施設、大阪府9施設、その他12施設である。MPJは認可保育園「雲母保育園」などを、関東圏中心に全国主要都市で合計75施設運営している。

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※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。

※ 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。

AIAI PLUSは発達に遅れのある小学校入学前の未就学児を対象として、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分コースの運動及び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 RESTは1回3時間5分のプログラムで、AIAI PLUSで提供している運動と学習のプログラムに加え、社会性とコミュニケーション力の向上、相互的な学びと自己肯定感の育成、多様な体験と就学への準備を狙いとしたグループプログラムを提供する。

事業概要

AIAI VISITは同社の職員(有資格の支援員)が保育所等の施設を訪問し、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、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。

2. 特徴・強み

同社の「AIAI三育園」は、特色のある独自の幼児教育プログラムを提供しているほか、東京都・千葉県・神奈川県・大阪府を中心とする主要都府県に集中したドミナント戦略による効率的な展開を強みとしている。さらに、近年需要が高まっている未就学児の療育に対し、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、豊富なノウハウ及び実績を蓄積し、グループ内のシナジーによって高い生産性を実現している。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高いシェアを占め、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は単に子供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」※を設置している。加えて、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」を追求し、就学前能動的学習の充実を図っている。AIAI NURSERYにおける幼児向け知識・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。

※ 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した。

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、同業他社の中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が挙げられる。また、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週間に短縮できるほか、AIを活用した発達分析機能によってエビデンス※のある療育を提供できる体制を整えている。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した。

※ AIAI NURSERYの全園児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するもの。

既存園の収益化や療育の早期黒字化が進み、各KPIは過去最高を達成

3. 収益構造・特性

AIAI NURSERYの収益は、利用者からの保育料並びに自治体からの委託費や運営補助金を中心である。認可保育園に関わ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、施設開設に関わる補助金(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、運営費用(保育園の運営に関わる人件費や物件費)を営業費用に計上し、施設開設準備に関わる費用を営業外費用に計上する仕組みである。

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歳~5歳)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歳~2歳)の児童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)する傾向にある。

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に比べて投資額の低減に加え、AIAI NURSERYとの併設による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月~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月~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。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。また、M&Aの積極化により、今後はM&A関連費用やのれん償却費の発生が収益変動要因となる可能性があるため、同社は2026年3月期よりEBITDAを新たに開示項目とした。

4. KPI

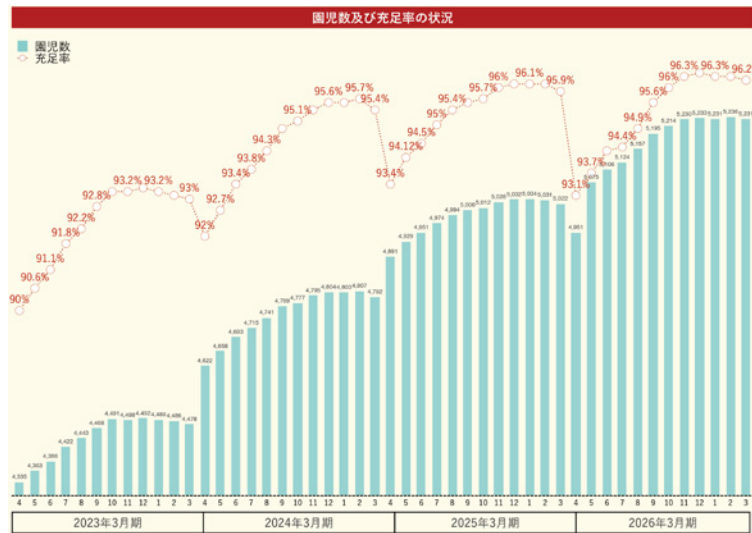
同社は収益の最大化に向け、各事業において以下の要素をKPI(重要業績評価指標)として管理している。各事業の収益は基本的に、AIAI NURSERYが「利用定員×充足率×利用単価」、AIAI PLUS及びAIAI RESTが「利用枠×稼働率×利用単価」、AIAI VISITが「訪問可能枠×訪問率×訪問単価」、ChaiLDの業務支援が「直営園児数×加入率×利用単価」の掛け合わせで決定される。

事業概要

AIAI NURSERYの園児数(期末時点)は2023年3月期末4,478名、2024年3月期末4,792名、2025年3月期末5,022名と順調に増加し、2026年3月期末には過去最高の5,231名となった。新規施設開設やM&Aによる施設数増加、幼児教育提供などに伴い園児数は増加基調である。また充足率(期末時点)も2023年3月期末93.0%、2024年3月期末95.4%、2025年3月期末95.9%と順調に上昇し、2026年3月期末は過去最高の96.2%(定員5,439名に対して園児5,231名)となった。全国平均の88.4%※を大きく上回る水準である。なお充足率は期初の4月の新規施設開設に伴って一旦低下するが、その後は期末に向けて上昇する四半期特有の季節性がある。また2026年3月期末の年齢別充足率は0歳児が104.4%、1歳児が104.0%、2歳児が101.4%、3歳児が94.2%、4歳児が91.7%、5歳児が87.3%となった。同社の場合、3歳児以降の定員数を増やしているため、3歳児以降の充足率が100%を下回る形となる。

※ 出所はこども家庭庁「保育所等関連状況まとめ 令和7年4月1日」。

AIAI NURSERYの園児数と充足率

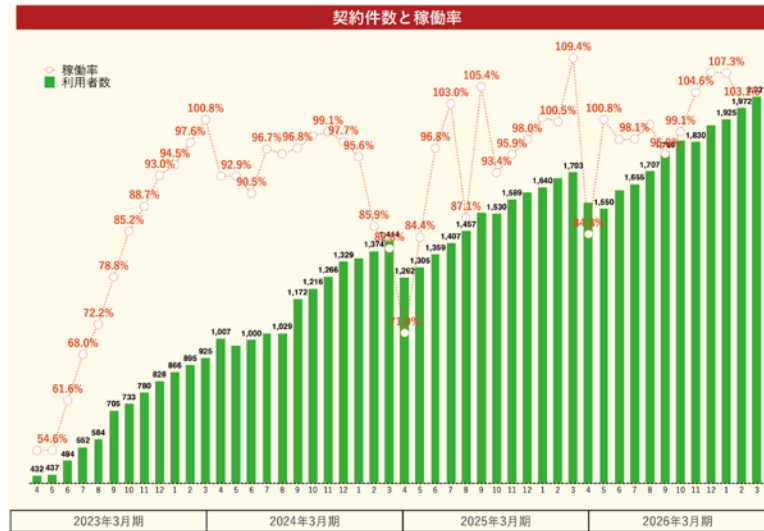


出所：決算概要より掲載

AIAI PLUS・AIAI RESTの利用者数(月間ベース)は2026年3月末に過去最高の2,021名となり、2022年3月期末に比べ約5倍に成長した。稼働率(=利用実績/利用可能枠)は夏休みなどの長期休暇時に減少するなど月次ベースで見るとバラツキがあるものの、直近では当日キャンセル対策の効果などにより、おおむね100%前後の高水準で推移している。同社では今後の課題である新年度4月の利用者数減少・稼働率低下の解消に向けた対策を進めている。

事業概要

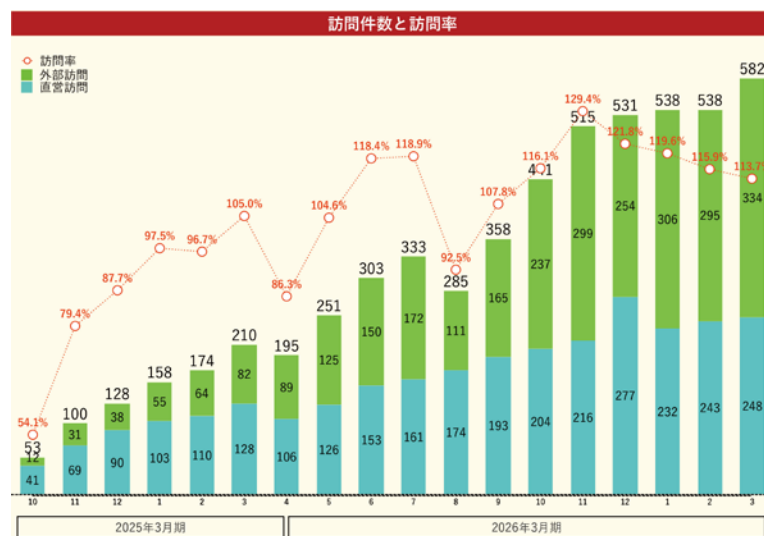
AIAI PLUS・RESTの利用者数と稼働率



出所：決算概要より掲載

AIAI VISITの訪問件数は、2026年3月に過去最高の582件（外部訪問334件、直営訪問248件）となり、サービス開始直後にあたる2024年10月の約11倍の規模となった。事業開始当初は直営園への訪問支援が中心であったが、1年後には外部園への訪問件数が上回った。また訪問率（＝訪問件数／（契約件数×2回））は契約件数を上回る水準で推移している。今後は訪問支援員増員や認知度向上により、さらなる訪問支援件数拡大・訪問率上昇を目指す。

AIAI VISITの訪問件数と訪問率

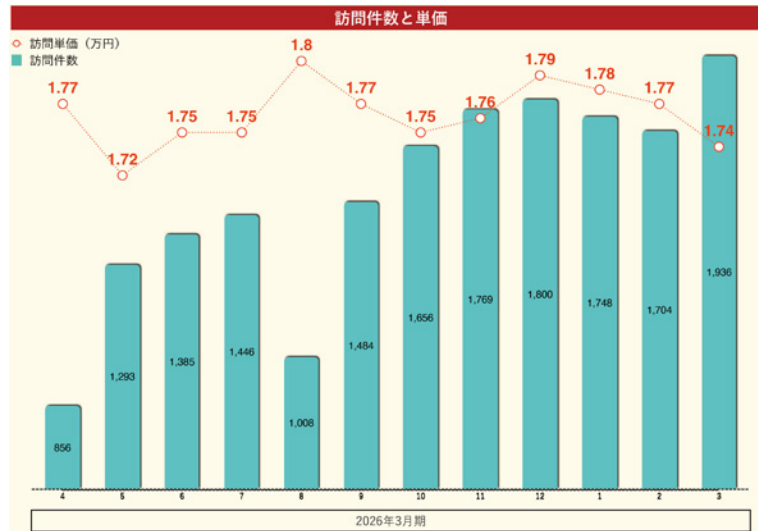


出所：決算概要より掲載

AIAI PLUS・AIAI REST及びAIAI VISITの合計訪問支援件数は2026年3月に過去最高の1,936件となった。訪問単価は1.7万円台で推移している。2027年3月期はさらなる訪問支援件数拡大を推進する。訪問単価は低下するが、訪問件数の大幅な増加により売上高の拡大を加速するねらいである。

事業概要

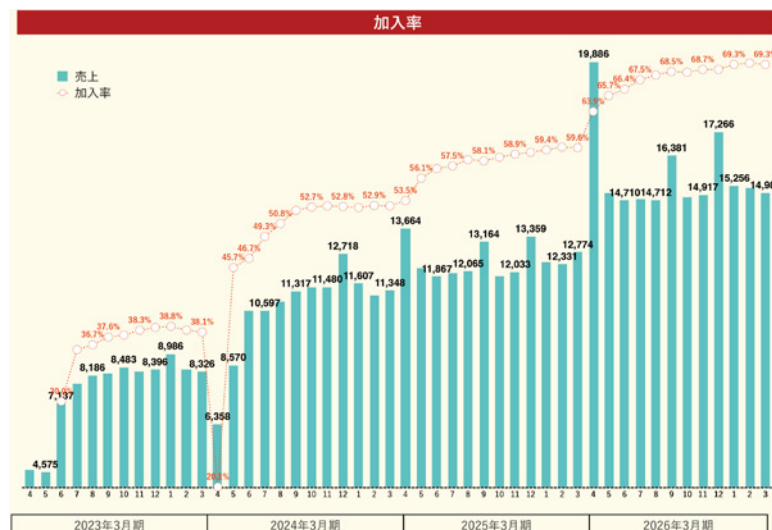
PLUS・REST・VISITの合計訪問支援件数と単価



出所：決算概要より掲載

ChaiLDの加入率は2026年2月と3月に過去最高となる69.3%へ上昇した。2023年3月期から提供開始した幼児教育の加入者が増加基調にあるほか、売上高も順調に拡大している。幼児教育の増加のほか、自社開発アプリによる写真販売「MEMORU」も好調に推移している。2027年3月期は写真販売の価格体系見直しによって収益拡大を図るほか、幼児教材において思考教育・運動・国語・英語等に加え、道徳教育も提供開始するなどさらなる充実を図る。

ChaiLDの加入率



出所：決算概要より掲載

政策転換や療育需要を追い風に、 事業環境はおおむね良好な推移を見込む

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見られるなど、同社が置かれた事業環境はおおむね良好に推移すると見られる。

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、M&Aも活用しながら、AIAI PLUSやAIAI VISITの拡大など新たなビジネスモデルの構築を加速する構えだ。これらの動きから、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拡大につながる可能性があるものと弊社は見ている。

業績動向

2026年3月期は過去最高売上高・利益を達成。 園児数の増加や収益性が改善

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績^{※1}は、売上高が前期比12.0%増の14,633百万円、営業利益が同50.7%増の1,105百万円、経常利益が同7.0%増の933百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同47.3%増の621百万円、EBITDAが同23.6%増の1,783百万円となった。修正計画^{※2}を上回る大幅増収増益で着地した。売上高・各利益とも過去最高となった。

^{※1} 2026年2月27日付でグループインしたKGH及びMPJについては貸借対照表のみ連結。

^{※2} 2026年1月30日付の上方修正値は、売上高14,400百万円、営業利益750百万円、経常利益600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益500百万円、EBITDA1,450百万円。

業績動向

2026年3月期の連結業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比		修正計画比		
	実績	売上比	修正計画	実績	売上比	増減額	増減率	達成額	達成率
売上高	13,071	-	14,400	14,633	-	1,562	12.0%	233	1.6%
売上総利益	2,138	16.4%	-	2,787	19.0%	649	30.4%	-	-
販管費	1,404	10.7%	-	1,681	11.5%	277	19.7%	-	-
営業利益	733	5.6%	750	1,105	7.6%	372	50.7%	355	47.4%
経常利益	872	6.7%	600	933	6.4%	61	7.0%	333	55.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	421	3.2%	500	621	4.2%	200	47.3%	121	24.3%
EBITDA	1,443	11.0%	1,450	1,783	12.2%	340	23.6%	333	23.0%

注1：修正計画は2026年1月30日付の上方修正値

注2：EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

出所：決算短信、決算概要よりフィスコ作成

売上面は、新規施設開設(AIAI NURSERY2施設)や事業譲受(認可保育園4施設)による園児数の増加、既存施設の公道価格上昇、AIAI PLUS・AIAI RESTの売上伸長などにより大幅増収となった。利益面は、保育士待遇改善施策の推進やM&A関連費用の増加を大幅増収効果で吸収したほか、既存施設の充足率上昇、療育・訪問支援・教育サービスの収益性改善も寄与した。売上総利益は同30.4%増加し、売上総利益率は同2.6ポイント上昇して19.0%となった。販管費は同19.7%増加し、販管費率は同0.8ポイント上昇して11.5%となった。経常利益については、営業外収益での補助金収入の減少、営業外費用でのM&A関連の支払手数料の増加などにより、増益率が営業利益に比べて小幅となった。また特別損失で減損損失が減少(前期の354百万円計上に対しては42百万円計上)したため、親会社株主に帰属する当期純利益は大幅増益となった。

2. 財務の状況

財務面で見ると、2026年3月期末の資産合計は前期末比14,434百万円増加して26,907百万円となった。主に流動資産で現金及び預金が1,758百万円増加、売掛金及び契約資産が1,020百万円増加、固定資産で建物及び構築物が2,363百万円増加、のれんが8,146百万円増加した。負債合計は同14,005百万円増加して23,660百万円となった。長短借入金残高が12,380百万円増加して19,423百万円となった。純資産合計は同429百万円増加して3,246百万円となった。主に利益剰余金が664百万円増加、自己株式が291百万円増加した。この結果、自己資本比率は同10.4ポイント低下して12.1%となった。

この自己資本比率の低下は、2026年2月27日付で子会社化(みなし取得日2026年2月28日)したKGG及びMPJの貸借対照表の新規連結に加え、一連の資金調達とリファイナンスが影響している。同社は同年2月13日付で合計10,800百万円の借入((株)横浜銀行5,400百万円、千葉銀行<8331>5,400百万円)を事前に実施した。その後、同年3月27日付で財務上の特約が付された10,800百万円のシンジケートローン(横浜銀行、千葉銀行)を組成して既存借入金のリファイナンスを行った。これらの一連の手続きによって資産・負債とも大きく膨らみ、自己資本比率が低下した。

中長期的には利益の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。

業績動向

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)

	22/3期末	23/3期末	24/3期末	25/3期末	26/3期末	増減
資産合計	12,066	11,742	11,657	12,472	26,907	14,434
(流動資産)	2,996	3,362	3,732	4,651	7,647	2,996
(固定資産)	9,067	8,380	7,824	7,821	19,259	11,437
負債合計	10,476	10,401	9,911	9,654	23,660	14,005
(流動負債)	2,015	2,012	2,980	3,881	9,698	5,817
(固定負債)	8,460	8,389	6,931	5,773	13,961	8,188
純資産合計	1,590	1,340	1,745	2,817	3,246	429
(株主資本)	1,564	1,319	1,712	2,418	2,823	405
自己資本比率	12.9%	11.3%	14.9%	22.5%	12.1%	-10.4pp

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	595	873	1,767	1,393	905
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,711	-809	-619	-424	-11,420
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,247	293	-786	-291	12,104
現金及び現金同等物の期末残高	948	1,306	1,668	2,346	4,105

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027年3月期はM&A寄与で大幅増収、EBITDAの大幅増益を見込む

1. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績予想は売上高が前期比77.7%増の26,000百万円、営業利益が同8.5%増の1,200百万円、経常利益が同7.1%増の1,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同12.6%増の700百万円、EBITDAが同51.4%増の2,700百万円としている。営業利益・経常利益については、M&Aに伴うのれん償却費の増加、MPJのPMIに関わる費用の発生に加え、「AIAI 三育園」の規模拡大やシナジー最大化に向けた成長投資も考慮して小幅増益を予想しているが、既存のAIAI NURSERY、AIAI PLUS・AIAI REST、AIAI VISIT並びにChaiLDが順調に伸長するほか、MPJの損益計算書を取り込んで売上高は大幅増収、EBITDAは大幅増益を見込んでいる。

今後の見通し

2027年3月期の連結業績予想

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	14,633	-	26,000	-	11,367	77.7%
営業利益	1,105	7.6%	1,200	4.6%	95	8.5%
経常利益	933	6.4%	1,000	3.8%	67	7.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	621	4.2%	700	2.7%	79	12.6%
EBITDA	1,783	12.2%	2,700	10.4%	917	51.4%

注：EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費
 出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. PMI計画

MPJについては、2025年12月時点で「雲母保育園」など75施設を関東圏中心に全国主要都市で展開し、2026年3月時点の充足率は92.5%で都市部平均※とおおむね同水準で推移している。足元の営業損益についても黒字を確保している。ただしMPJの「雲母保育園」は同社のAIAI NURSERYに比べて離職率が高く、採用単価も高いなどの課題を抱えているため、収益性改善余地が大きいと考えられる。

※ こども家庭庁「参考資料・データ」より、令和6年4月1日時点の定員充足率91.6%。

MPJのPMIの計画期間は2期として、AIAI NURSERYで蓄積したノウハウの活用やChaiLDの教育システム・ツールの導入などにより、充足率の上昇、離職率の低下、採用コストの低減、現場の生産性向上、オフィスの生産性向上などを進める。PMIシナジーとしては、2期で合計約3.3億円の売上上積み・コスト低減・金融収支改善効果※を見込んでいる。同社は2028年3月期以降に「雲母保育園」の利益率の本格改善を見込むとともに、「AIAI 三育園」の規模拡大やシナジー最大化への本格的な寄与を目指す。

※ 内訳は幼児教育の売上増で0.9億円、療育・訪問支援の売上増で1.2億円、CCSの売上増で0.2億円、写真販売の売上増で0.3億円、オフィス統合によるコスト減で0.3億円、金融収支改善で0.4億円。

■ 成長戦略

認可保育事業と療育事業の育成に向けM&Aを継続し、次なる成長フェーズを目指す

1. 事業環境

同社が展開する「AIAI三育園」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、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、保育所等訪問支援等の障害児通所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三育園」にとって事業環境は良好と弊社では見ている。

2. 中長期成長戦略

同社は中長期成長戦略として、既存のAIAI NURSERY、AIAI PLUS・AIAI REST、AIAI VISIT及びChaiLDの成長を図るほか、M&Aを活用して「AIAI三育園」の規模拡大とシナジー最大化の加速を掲げている。

AIAI NURSERYについては、待機児童問題の解消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の開設ペースを抑制する方針だが、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。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・AIAI RESTをAIAI NURSERYに次ぐ成長の柱として育成する。AIAI VISITについては訪問支援員増員や認知度向上により、さらなる訪問支援件数拡大・訪問率上昇を推進する。当面の重点施策として、2027年3月期は新卒職員の配置拡大を推進する。これによって一時的に訪問単価は低下するが、訪問件数の大幅な増加により売上高の拡大加速を図る。

M&Aについては、認可保育事業と療育事業を最優先ターゲットに「AIAI三育園」の拡大と強化に寄与するM&Aを継続し、「AIAI三育園」のシナジーにより保育園数・療育施設数の増加、園児数・利用者数の増加、幼児教育・写真販売・訪問支援の横展開などを推進する。さらに「AIAI三育園」との親和性が高く、売上総利益向上・本部効率化に寄与する周辺領域のM&Aも検討する。M&Aのルールとしては、キャッシュ・フローを重視してEBITDA倍率の上限を設定し、初年度からのれん償却後営業利益が黒字となる案件や、再現性のあるPMIによってシナジー創出を見込める案件としている。そして「AIAI三育園」の横展開とPMIの実行により、シナジーの早期創出による利益貢献を生み出す。

成長戦略

なおM&A後のキャッシュ・フロー（以下、CF）と財務規律については、財務安全性を確保するためNet Debt（純有利子負債）/EBITDA、営業CF/EBITDA、のれん償却後営業利益を財務KPIとして管理する。2026年3月期末時点では、KGH及びMPJの株式取得に伴う有利子負債増加によりNet Debt/EBITDAが8.6倍に上昇したが、2027年3月期末時点ではEBITDAが27億円へ拡大し、Net Debt/EBITDAは約5.7倍に低下する見込みだ。営業CF/EBITDAは2026年3月期に約50%へ低下したが、PMIによる収益改善を通じて営業CFの創出力向上を図る。さらにM&A投資規律として、買収後の営業CFが年間元利返済額を上回る案件を原則として、PMIによるEBITDA拡大と借入返済の両立を図る。そして「AIAI三育園」の横展開と再現性のあるPMIにより、M&A後の収益性向上と財務レバレッジの改善を両立し、EPSの継続的な向上を目指す。

M&A後の財務規律

	25/3期 実績	26/3期 実績	27/3期 予想
Net Debt/EBITDA	3.3倍	8.6倍	約5.7倍
営業CF/EBITDA	約100%	約50%	-50pp
のれん償却後営業利益	7.3億円	11.1億円	黒字維持

出所：決算概要よりフィスコ作成

3. 弊社の視点

同社は2023年3月期に営業黒字転換した後は順調に売上高・営業利益を拡大させている。収益化したAIAI NURSERYが過半を占めるようになり、さらにAIAI PLUS・AIAI RESTも順調に拡大し、先行投資を吸収して安定的に利益を拡大できるステージに入ったものと捉えており、この収益構造の転換を弊社では高く評価している。今後は、これら既存事業の持続的な成長をベースとしつつ、直近のM&Aを契機とした「AIAI三育園」のスケールメリットとシナジーをいかに発揮していくかが、次なる成長フェーズのカギとなる。2027年3月期はM&Aに伴うのれん償却費の増加、MPJのPMIに関わる費用の発生により営業利益は小幅増益にとどまるが、M&A効果によって大幅増収・EBITDA増益となり、収益ステージが一段階アップする見込みだ。したがって今後もM&Aによって成長が加速する可能性があり、M&AやPMIの進展状況が今後の株価及び業績を占ううえでの重要な焦点になると見ている。

■ 株主還元策及びサステナビリティ経営

株主優待を廃止し成長投資へ集中。 上場維持基準は前倒しで適合を達成

1. 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ものと同社ではとらえている。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見られる。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するが、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。なお株主優待制度については2026年9月30日を基準日とする実施を最後に廃止する。同制度は2024年9月に導入され、同社株式への認知度向上及び投資家層の拡大など相応の成果が確認された。同社では当初想定していた役割を一定程度果たしたものと認識しているが、株主優待による還元よりも、収益力の向上及び成長投資を通じた企業価値・株式価値の向上を優先することが、株主の中長期的な利益に資すると判断した。自己株式取得については、資本効率、株価水準、財務余力を総合的に勘案して検討する。

また同社は、2024年3月末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かったため、2024年6月26日付で2026年3月末までを計画期間とした「上場維持基準への適合に向けた計画」を策定した。基準達成に向けた取り組みが奏功し、2025年3月末時点でグロース市場におけるすべての上場維持基準の適合が確認され、計画を前倒ししての達成となった。2026年3月末においても同様にすべての上場維持基準に適合する見通しである。

2. 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進める。AIAI NURSERY、AIAI PLUS・AIAI REST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の構築を目指す。

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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