

2022年 5月 11日

各位

会社名 AIAIグループ株式会社  
(コード番号 6557 東証グロース)  
代表者名 代表取締役社長兼CEO 貞松 成  
問合せ先 取締役CFO 戸田貴夫  
T E L 03-6284-1607  
U R L <https://aiai-group.co.jp/>

### 「AIAI グループ中期経営計画 2022～2024」の策定に関するお知らせ

当社グループは、2022年度から2024年度までを計画期間とする中期経営計画として「AIAI グループ中期経営計画 2022～2024」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

内容の詳細につきましては別添の資料のとおりです。

以上

# AIAIグループ中期経営計画 2022~2024

# AIAI

AIAIグループ株式会社

証券コード：6557

01. AIAIグループ中期経営計画2022~2024

02. Appendix

# AIAIグループ中期経営計画 2022~2024

# AIAI

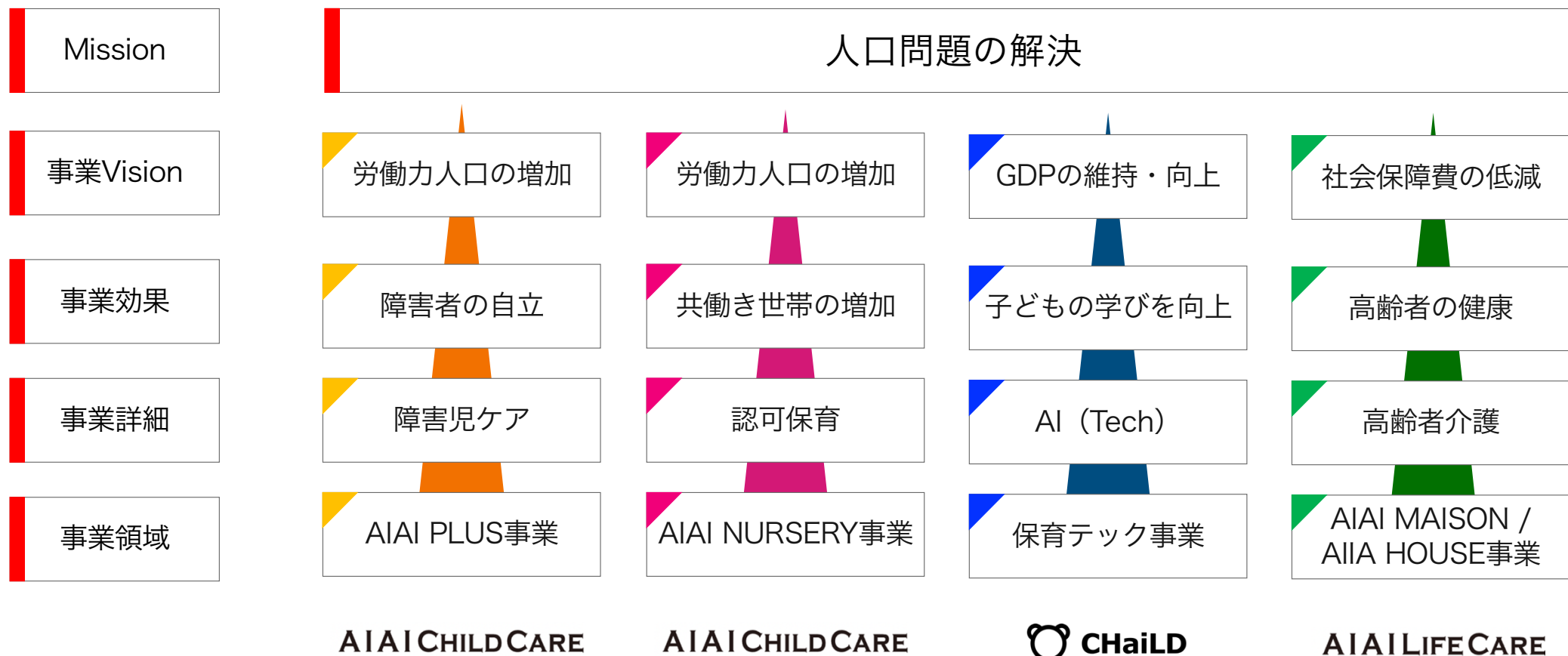
「人口問題の解決」をミッションとして 少子高齢化社会における労働人口の増加に資するため認可保育園から創業  
中期経営計画期間では 近年増加傾向にある障害児のケア(AIAI PLUS)を積極展開し 段階的に主要事業のシフトを図る

企業名	AIAIグループ株式会社
代表者	代表取締役社長兼CEO 貞松 成
事業ミッション	人口問題を解決する
設立	2007年1月
グループ事業内容	AIAI PLUS事業（障害児ケア）、 AIAI NURSERY事業（認可保育事業） AIAI HOUSE事業（老人ホームの運営） 保育テック事業（Child Care System）
売上高	119億円（2022年3月期* 連結）
従業員数	1,235人（連結）
上場証券市場	東京証券取引所（マザーズ）（証券コード：6557）
所在地	東京都墨田区錦糸1丁目2番1号
Webページ	<a href="https://aiai-group.co.jp/">https://aiai-group.co.jp/</a>

# AIAI

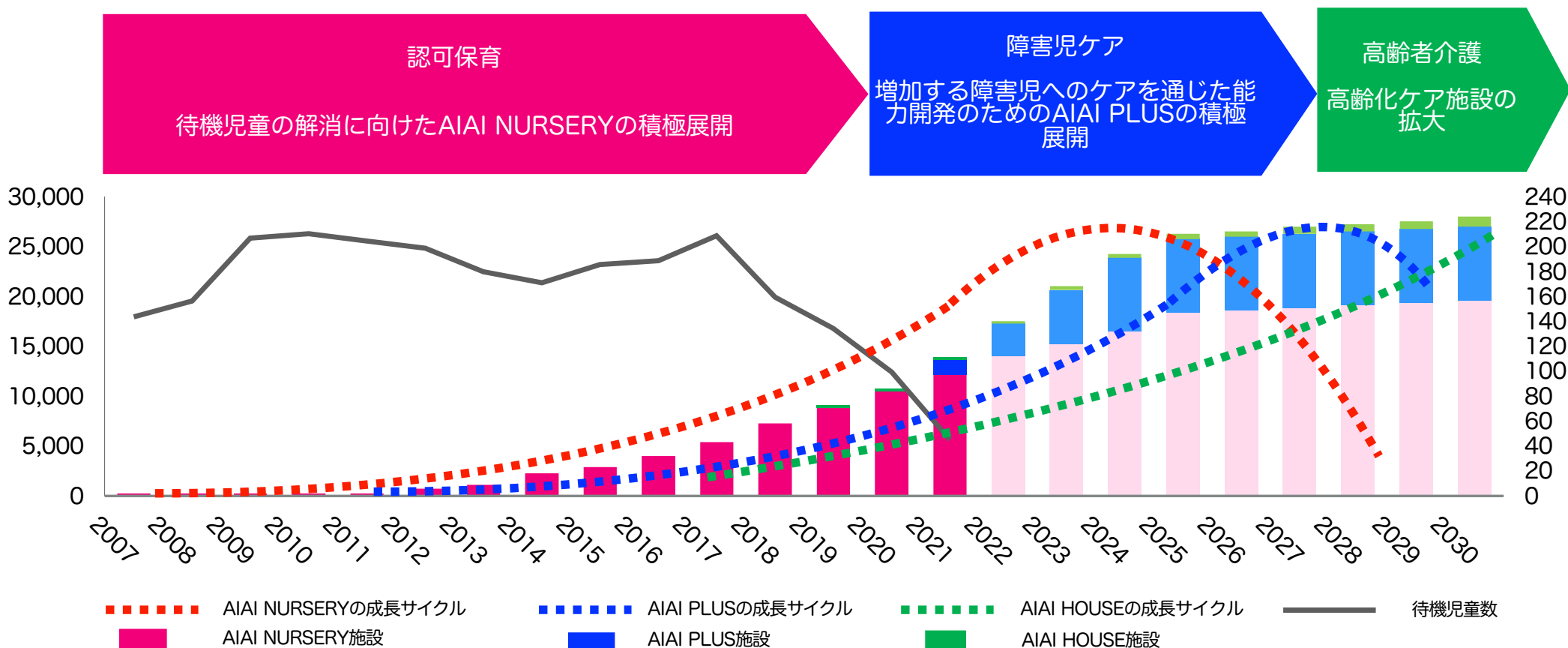
\* 2022年3月期決算は事業年度(決算期)変更に伴う15ヶ月決算値

「人口問題の解決」という事業ミッションの達成に向けて 4つの領域での事業を展開  
少子高齢化が進む日本において 国内経済の発展を担う労働力人口の増加や労働生産性の向上に資する事業を推進



## 中長期的に目指す姿

待機児童が解消に向かうなか 近年増加している障害児への適切なケアを通じて子どもの能力開発をサポートするとともに 2030年代のピークを迎える高齢化に向けた事業基盤整備を進め 人口問題を総合的に解決するビジネスを展開する



2022年度～2024年度の3か年において人口問題の解決と持続的な成長に向けた基盤を構築  
AIAI NURSERYによる安定的な収益基盤を維持しつつ 成長分野への積極的な投資を推進

AIAI PLUS

増加傾向にある障害児への適切なケアを通じた能力開発

AIAI NURSERY

インクルーシブ保育に向けたAIAI PLUSとの連携・幼児教育プログラムの充実

テック

テックプロダクトを通じた個別最適な子どものケアの実現

AIAI MAISON /  
AIAI HOUSE

2030年代介護本格展開に向けた基盤整備

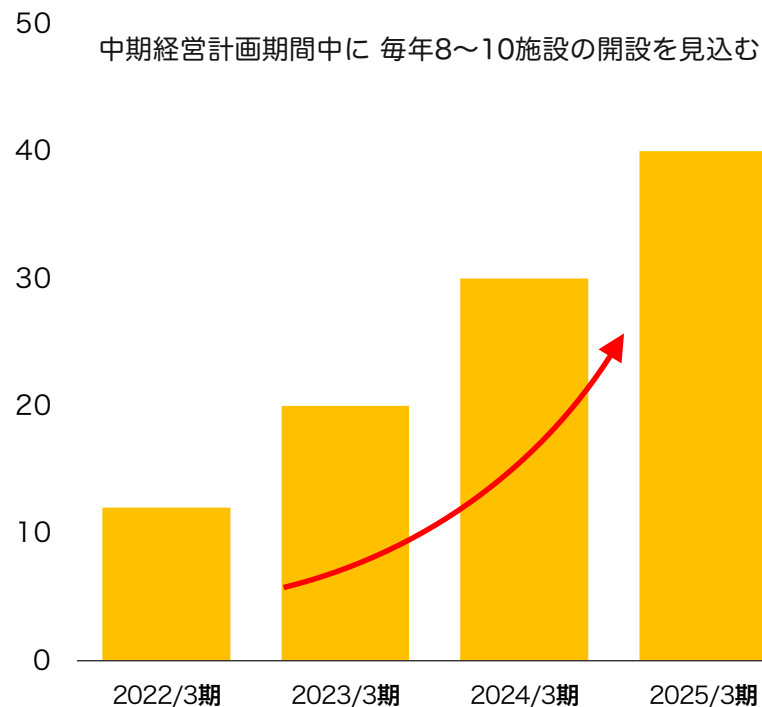


## AIAI PLUS アクションプラン 1. 投資対効果の高い出店

AIAI NURSERYの物件開発のノウハウを活用し 高い投資対効果が期待できる地域に積極的に新規施設を開設  
従来のドミナント戦略を継続し 事業間シナジーを十分に発揮可能なビジネスモデルを展開する

### AIAI PLUS施設数の見通し

(施設)



### 出店戦略

#### ① 投資対効果の高い施設の展開

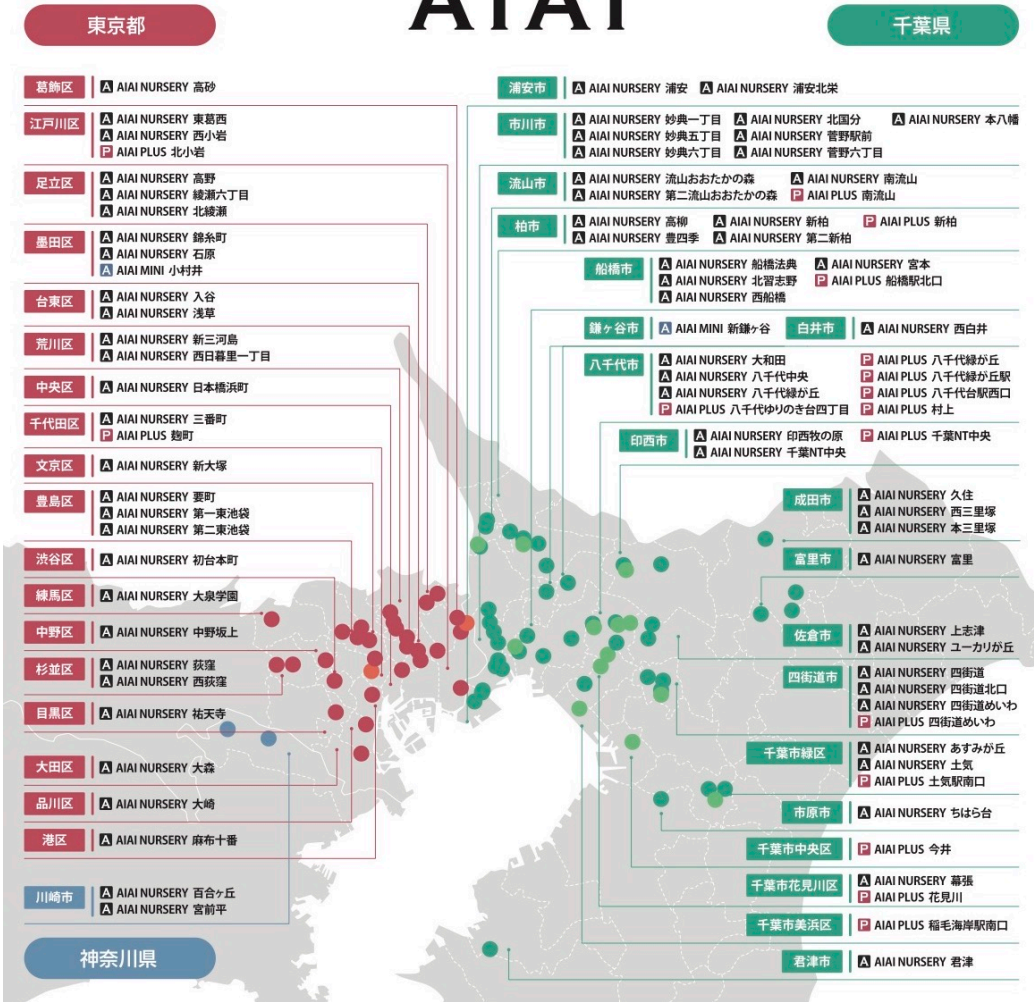
AIAI NURSERYで培った開発力を発揮し、投資対効果(ROI)を原則30%程度以上が見込めるエリア・物件に施設を展開

#### ② ドミナント展開による事業間シナジーの発揮

AIAI NURSERYと同一または近隣の市区内に開設し  
ドミナント展開による集客や人材配置のシナジー効果を発揮

# (参考) AIAI NURSERYとAIAI PLUSの出店エリア(2022年3月時点)

# AIAI



外観



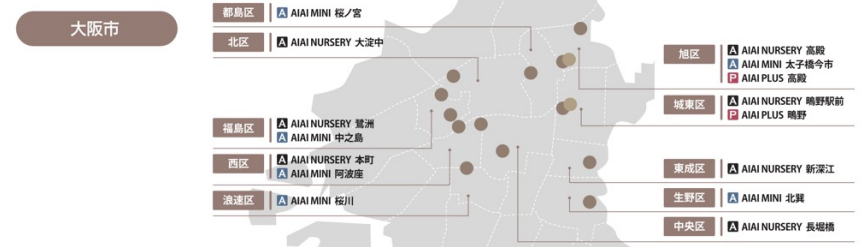
相談室



体操室



エントランス



## AIAI PLUS アクションプラン 2. 事業間シナジーを発揮した採用強化

10

AIAI

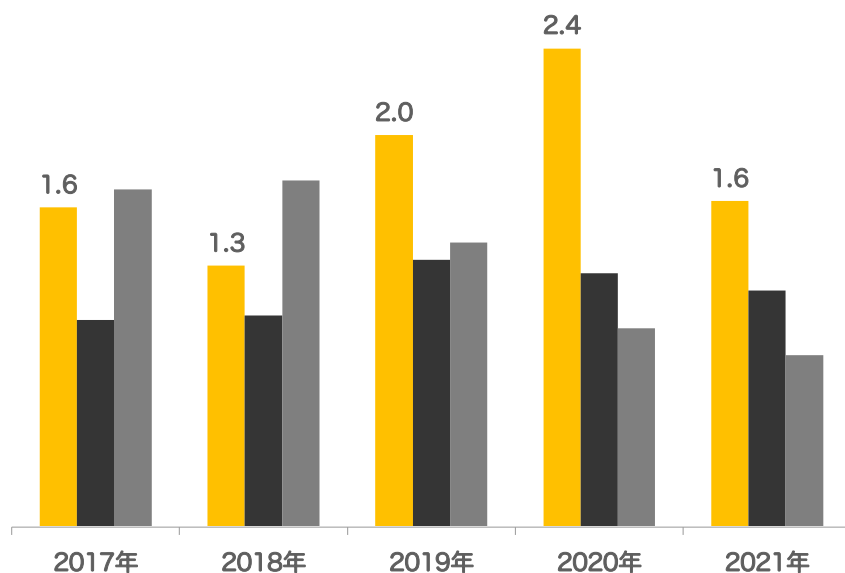
©AIAI Group Corporation

AIAI NURSERYで培った保育士養成校とのコネクションや採用力を活かし 新規施設開設を支える人材の獲得を推進  
職員のライフスタイル等を踏まえつつ 認可保育園を運営してきた強みを発揮した戦略的な人材配置を実現する

### 施設数\*1あたり新卒採用数

■ 当社 ■ A社 ■ B社 \*1 認可保育園及び小規模保育所

AIAI NURSERYで培った採用力を強みとして  
中期経営計画中の施設展開を支える



\* 施設数は各社公表値、新卒採用数はA社はマイナビ、B社は公表資料から作成

### 採用戦略

#### ① AIAI NURSERYでの採用実績に裏付けられた採用力

認可保育事業で培った新卒採用力を活かし、採用コストを圧縮しつつAIAI PLUSの新規施設開設を支える人材の獲得を推進

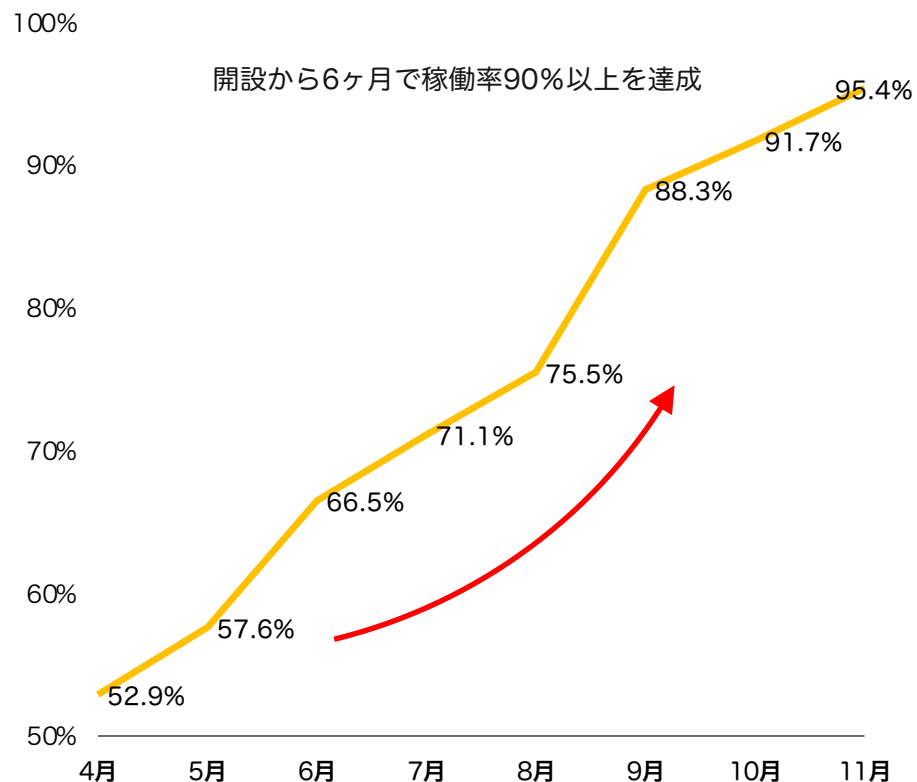
#### ② 事業間シナジーを活かした戦略的な人材配置

認可保育(AIAI NURSERY)と障害児施設(AIAI PLUS)の間で、資格者の戦略的な人材配置が可能  
施設職員のライフスタイルや経験年数、キャリアプランも踏まえた配置を推進

## AIAI PLUS アクションプラン 3. 営業力の発揮と高稼働率の達成

AIAI NURSERYで培った地域ネットワークを活用しつつ AIAI NURSERYからの利用者紹介や営業専担者による営業活動の推進により 稼働後早期の高稼働率を実現する

### 先行オープン施設の稼働率推移



### 営業戦略

#### ① 地域とのネットワークを活かした開設前からの営業推進

認可保育園の運営で培った地方自治体や地域コミュニティとのネットワークも活用し、営業専担者によるオープン前からの利用者獲得活動の推進

#### ② AIAI NURSERYとの相互発展的な利用者獲得

AIAI NURSERYからの利用者の紹介やAIAI NURSERYへの訪問支援により、保育施設での発達支援サービスへのニーズを満たしつつ、安定的な利用者の獲得を実現



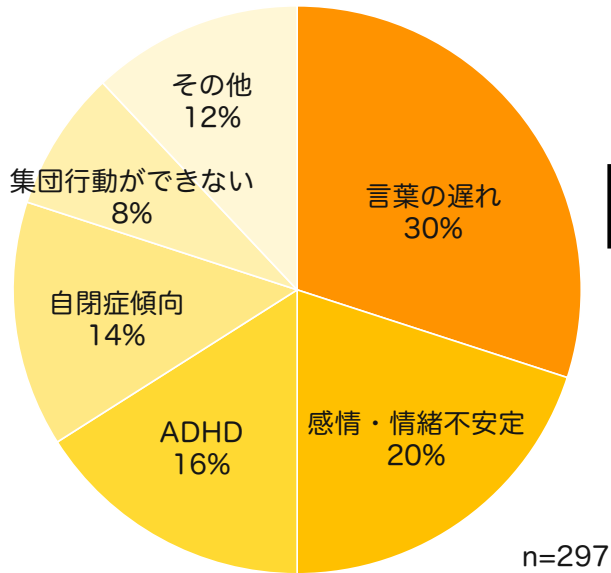
## (参考) AIAI PLUSのプログラム設計と期待効果

AIAI PLUSでは 国立リハビリテーションセンターが掲げる「気になる行動と気づきのポイント」\*も踏まえながら 保護者が期待する姿に近づくために最適なプログラム設計で子どもの発達をサポート

\* 国立リハビリテーションセンター 発達障害情報・支援センター  
<http://www.rehab.go.jp/ddis/aware/nursery/child/>

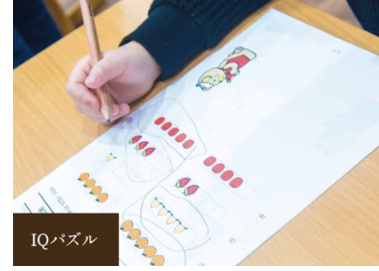
### AIAI PLUSに通う子どもの発達の特性

言葉の遅れ、感情・情緒不安定、発達障害傾向が 全体の80%を占める



# AIAI PLUS

### 学習プログラム



### 運動プログラム



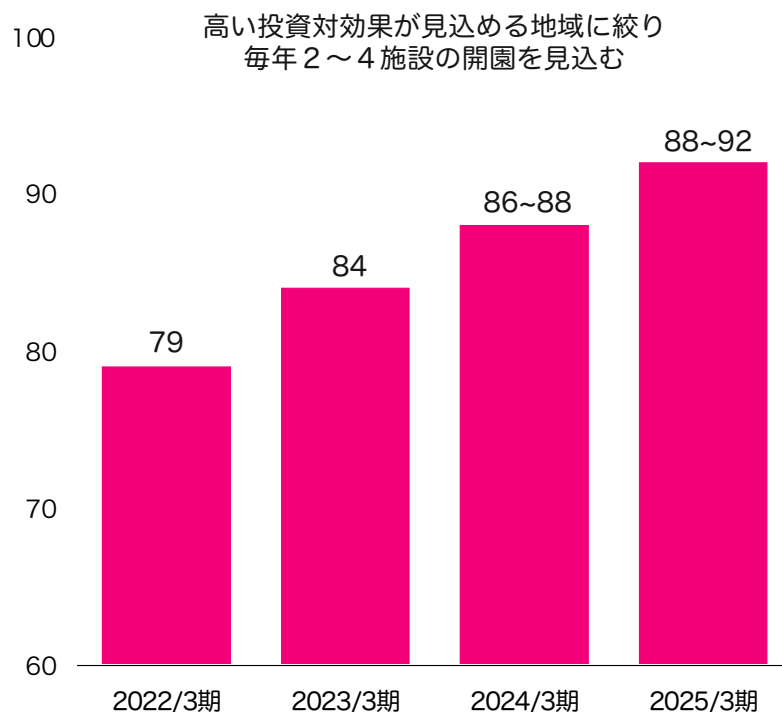
最適なプログラムを通じて 発達をサポート



引き続き高い投資対効果が見込めるエリアに絞って出店を継続し 安定的な収益基盤を維持  
待機児童が減少する局面でも 幼児教育プログラムの充実や優秀な人材の育成により 差別化戦略を推進し高稼働率を維持する

## AIAI NURSERY施設数の見通し

(施設)



## 基本戦略

### ① 幼児教育プログラムの導入による差別化と集客力の強化

保護者アンケートで需要の高い幼児教育プログラムを優先的に導入し、待機児童減少局面でも高い在籍数の維持を実現する

### ② 多様なキャリアパスによる離職率の低減

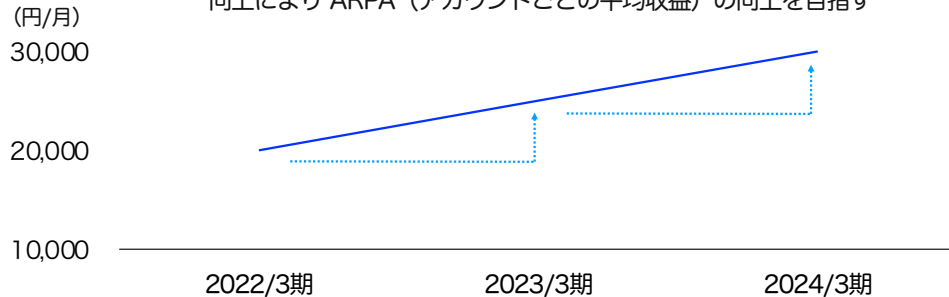
大学院との包括連携協定やライセンス制度などにより保育士の専門性を高めるカリキュラムを提供、多様なキャリアパス(P.18)による多様性のある働き方を通じてさらなるESの向上を図る

# テック アクションプラン

保育園の業務効率化ソフトChild Care System (CCS) の契約件数の増加や 導入施設へのコンサルテーションを通じた顧客単価の向上により 早期の黒字化を目指すとともに 他企業との連携にも取り組み 新たな価値の創出を図る

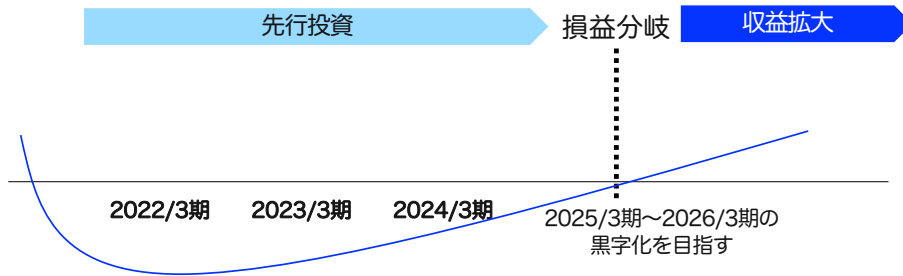
## ARPAの向上イメージ

CCSの機能網羅性の強みを活かしたクロスセルの強化・顧客ロイヤリティの向上により ARPA (アカウントごとの平均収益) の向上を目指す



## 損益イメージ

当面はARR成長・継続のための先行投資を実施 先行投資期間以降は長期的に収益拡大を目指す



## 基本戦略

### ① 収益力の強化 (契約数拡大・ARPA向上)

Child Care Systemの契約件数拡大に向けて多様な販売チャネルを活用した営業施策を展開  
ARPA (アカウントごとの平均収益の向上) に向けてコンサルテーションとサービスの提案によるクロスセルを強化

### ② 他社との協業による新たな価値の創出

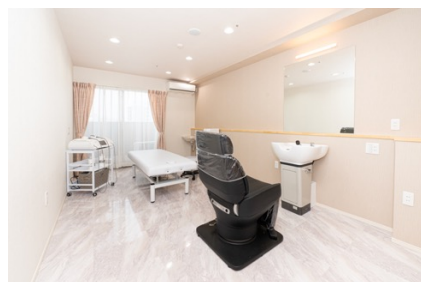
ユニ・チャーム株式会社との共同研究のほか、他企業とも積極的な協業関係を構築し、グループの強みである資産 (グループ直営施設、自社研究機関、AI開発) を活用した新たな価値の創出を図る

2030年代の介護人口比率ピークに照準を合わせ 今後の介護事業の本格展開に備え 本中期経営計画期間中にモデルを整備  
高付加価値サービスの提供等を通じて高い収益性を実現する

## 高付加価値サービスの提供



リラクゼーションルームでのエステ/美容サービス提供



楽しみの時間 (体操の様子)



産地にこだわった食事

## 基本戦略

### ① 収益力の強化 (高付加価値サービスの提供)

2022年4月から「AIAI MAISON入谷」で特定施設の指定を受け、さらなる高付加価値サービスの提供を開始。入居率の維持・向上を図り、高い収益性を実現する

### ② 2030年代介護ピークを見据えた基盤整備

2030年代の介護人口比率ピークを見据え、グループホームを主軸とした今後の介護物件の拡大に向けたサービス/ビジネスモデルの整備を推進。2026年以降の展開に向けた基盤を整備



自己資本の充実を図り 財務面からの事業の安定的成長を支える

## 戦略 ①

### 自己資本の充実

- ① 資産の流動化  
流動化が可能な固定資産や有価証券の保有の見直し
- ② 多様な資本調達を検討  
金融機関からの借入のみならず、株式市場からの調達も含めた多様な資本調達手段を検討

## 戦略 ②

### 株主還元の考え方

- ① 当面は事業を成長させることが株主への最大の還元となるという考えのもと無配当を維持
- ② 長期的には安定的な利益を創出し配当の実施も検討

施設・オフィスのすべての社員が働きやすい環境整備の促進と 優秀な人材を育成する体制により  
中期経営計画で目指す積極的な施設展開を支える

## 戦略 ①

### 働きやすい環境整備の促進

- ① 健康経営の推進  
健康経営優良法人のスコア向上を指標として従業員の健康増進を活性化
- ② 多様な働き方の実現  
施設職員のライフステージにあったキャリアパスの選択、オフィスワークスタイルの見直し



## 戦略 ②

### 人材育成

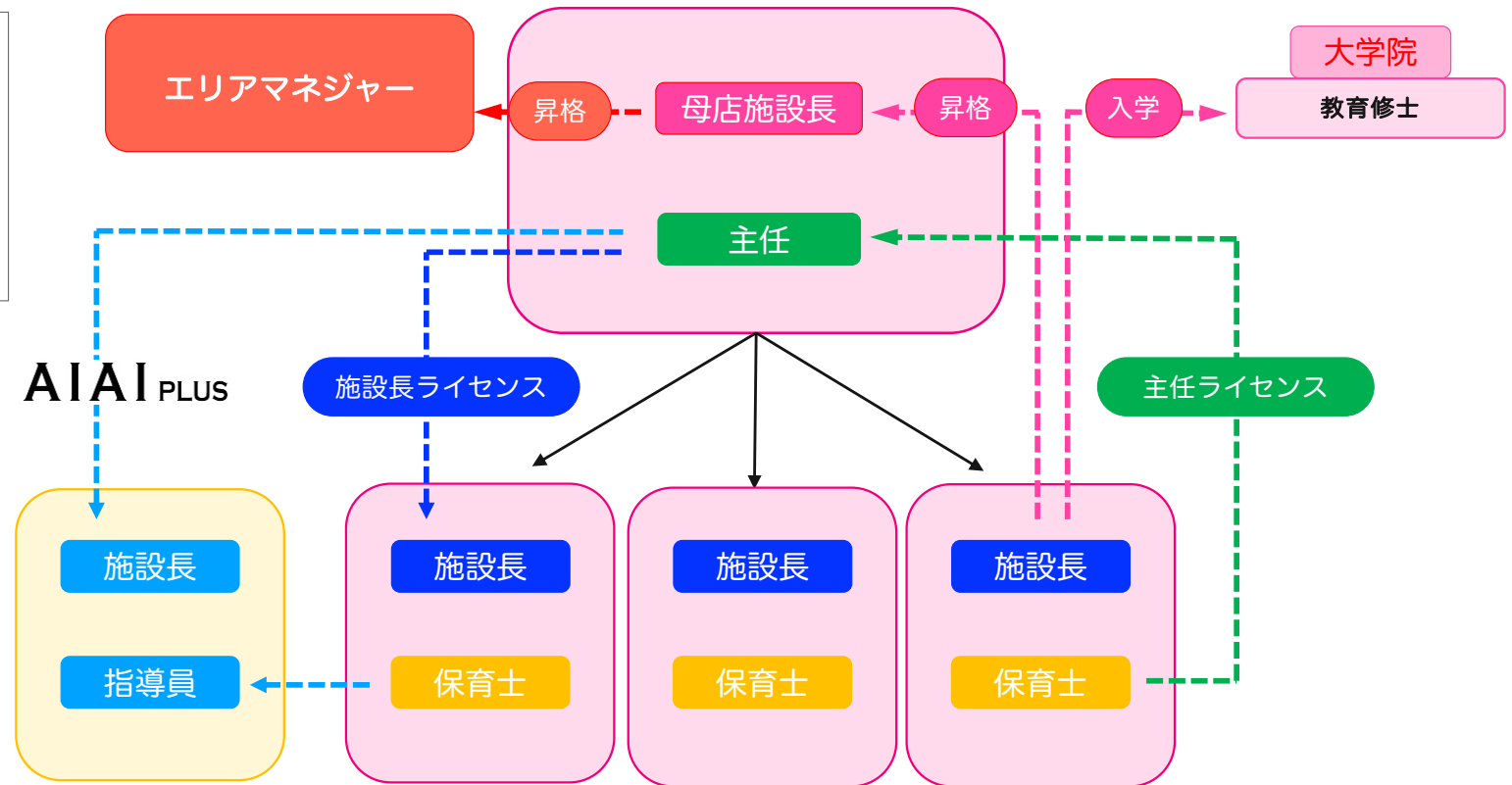
- ① 優秀な職員育成に向けて、ライセンス制度や教育修士制度による保育士のキャリアアップを支援  
(次ページ図参照)
- ② 母店制度を活用し、母店施設長から一般施設長へのマネジメント支援を推進

## (参考1) 人材育成のキャリアモデル

大学院との包括連携協定による教育修士制度や自社ライセンス制度による保育士のキャリアアップをサポート  
さらに 母店によるインスペクト（内部監査）により 一般施設の人材育成と施設の品質管理をサポート

### キャリアモデル (例)

- ① 保育士 → 主任
- ① 保育士 → AIAI PLUS指導員
- ② 主任 → 施設長
- ② 主任 → AIAI PLUS施設長
- ③ 施設長 → 教育修士 (大学院)
- ③ 施設長 → 母店施設長
- ④ 母店施設長 → エリアマネジャー



## (参考2) ライフスタイルにあわせた働き方の選択

19

**AIAI**

©AIAI Group Corporation

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 長く活躍できる職場環境を構築

**AIAI** NURSERY

**AIAI** PLUS

運営時間

7:00~20:00

9:00~18:00

運営形態

集団保育

個別療育

施設あたり職員数（頭数）

約20人

約10人

年間行事

あり

なし

将来に向けた持続的な成長と事業規模の拡大に向けて中期経営計画3年間で総額2,500百万円程度の投資を見込む

## AIAI NURSERY

### 安定的な出店

グループの安定的な基盤として  
今後も投資対効果の高いエリアへ安定的に出店

#### 施設開設予定数

2025年3月までに  
新たに9~13施設開設

#### 投資予定額

2025年3月までに  
1,550百万円程度

## AIAI PLUS

### 障害児ケア施設の積極展開

増加する障害児に適切なプログラムを  
提供するための施設の積極展開

#### 施設開設予定数

2025年3月までに  
新たに28施設開設

#### 投資予定額

2025年3月までに  
800百万円程度

## テック

### 保育ICTプロダクトへの投資

継続的なブラッシュアップにより  
ユーザ体験を向上

#### 投資予定額

2025年3月までに  
新規機能開発150百万円程度

AIAI NURSERYによる安定的な収益基盤を維持・拡大しつつ AIAI PLUSの積極展開及びテック事業の早期黒字化を目指し  
2025年3月期はグループ連結売上高120億円～130億円程度 営業利益300百万円～500百万円程度を目指す

## 数値目標

### 売上高

2025/3月期 連結売上高目標  
120億円～130億円

### 営業利益

2025/3月期 連結営業利益目標  
300百万円～500百万円

## 主要KPI

### 出店数

AIAI PLUS 3年間で新たに28施設  
AIAI NURSERY 3年間で新たに9～13施設

### 稼働率 (AIAI PLUS)

オープン1年以上経過施設 90%以上

### 契約件数 (テック)

2025/3月期(2022年3月期対比) +1,500件

# Appendix

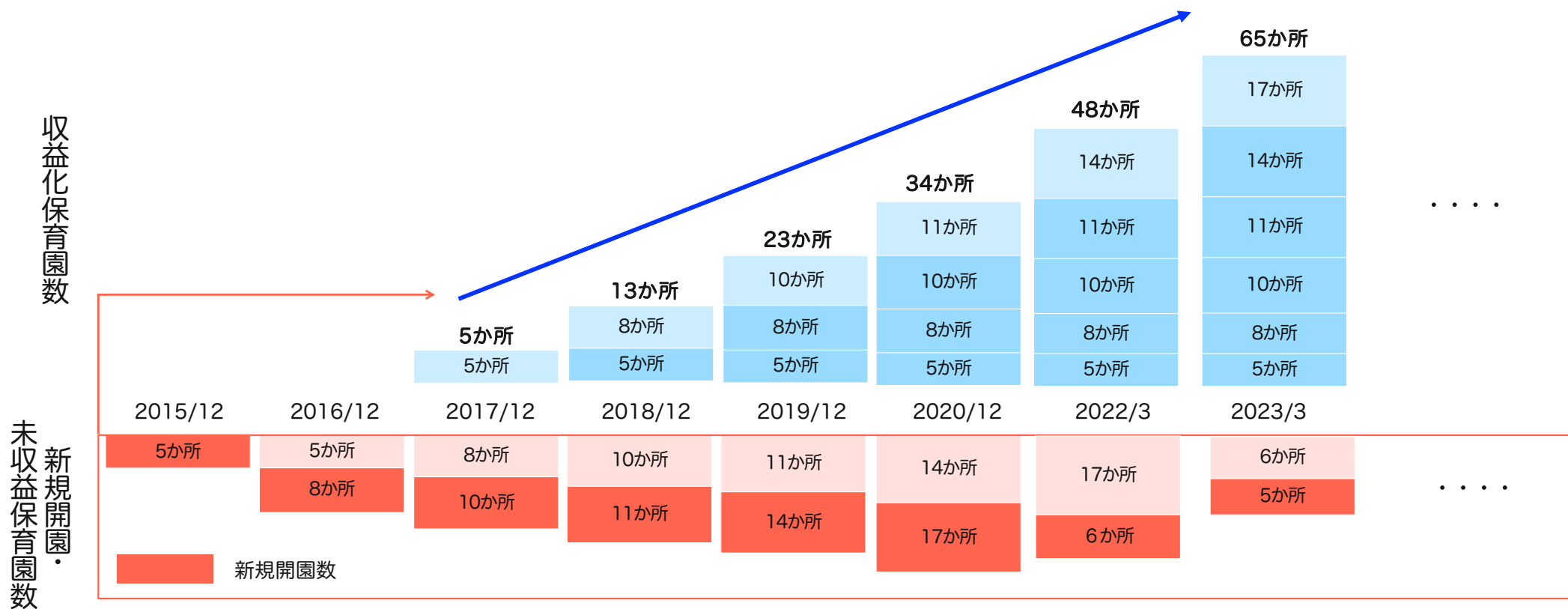
**A I A**





## Appendix 2 認可保育施設の開設後収益化モデル

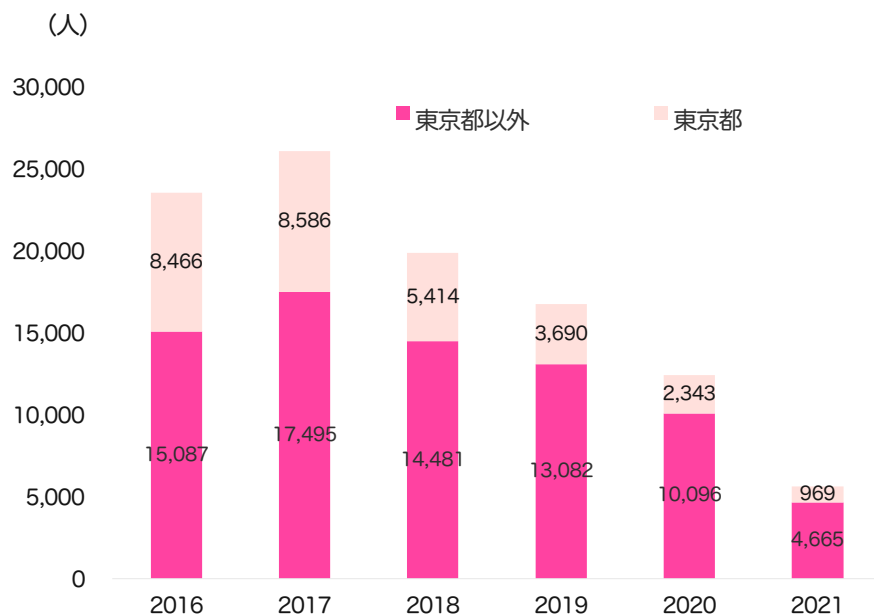
認可保育施設は開設後黒字化までに3年程度を要する一方で 事業の成長に向けた積極開設により戦略的に赤字が先行  
 今後は新規開園ペースが落ち着いてくるとともに 既存施設が収益化し 安定的な黒字を維持



\* 当社保育施設のうち小規模保育施設を除く

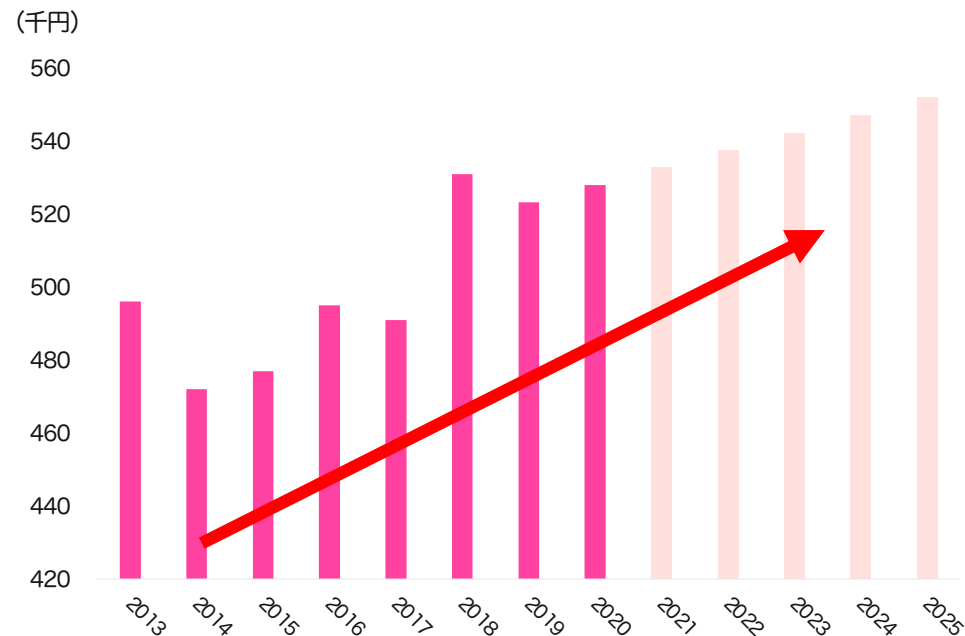
待機児童は解消傾向に向かっており 東京都では2021年には1,000人をきる水準に到達  
 一方 少子化のなかで家計における支出のうち子ども1人あたりの教育費は増加傾向

待機児童数の推移



\* 「保育所等関連状況取りまとめ」（厚生労働省）および「都内の保育サービスの状況について」（東京都福祉保健局）より作成

子ども1人あたり教育費の推移



\* 「一家計の消費構造の変化—子どもの減少と相反する一人あたり教育費の増加」（参議院「経済のプリズム」）参照

\* 「家計調査」及び「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数」（総務省）より作成

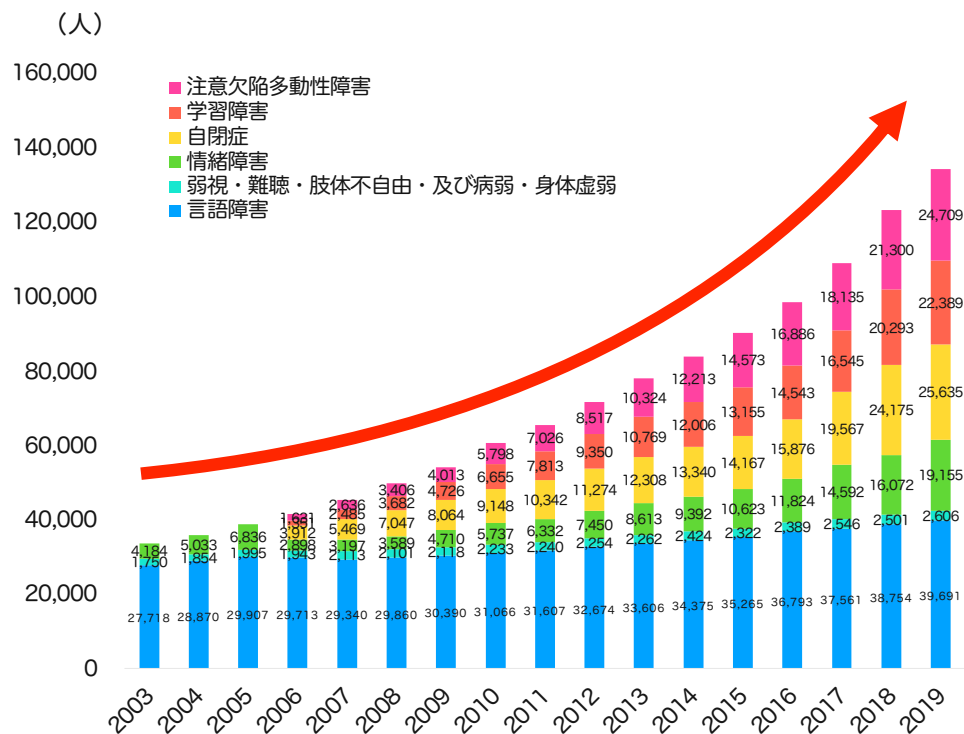
待機児童の解消が進むなかで選ばれる保育園であり続けるために 保護者アンケートも踏まえニーズに対応する差別化を展開  
小学校への就学前支援を充実させるプログラム（体操・英語・思考）を導入・展開



# Appendix 5 AIAI PLUSの事業環境

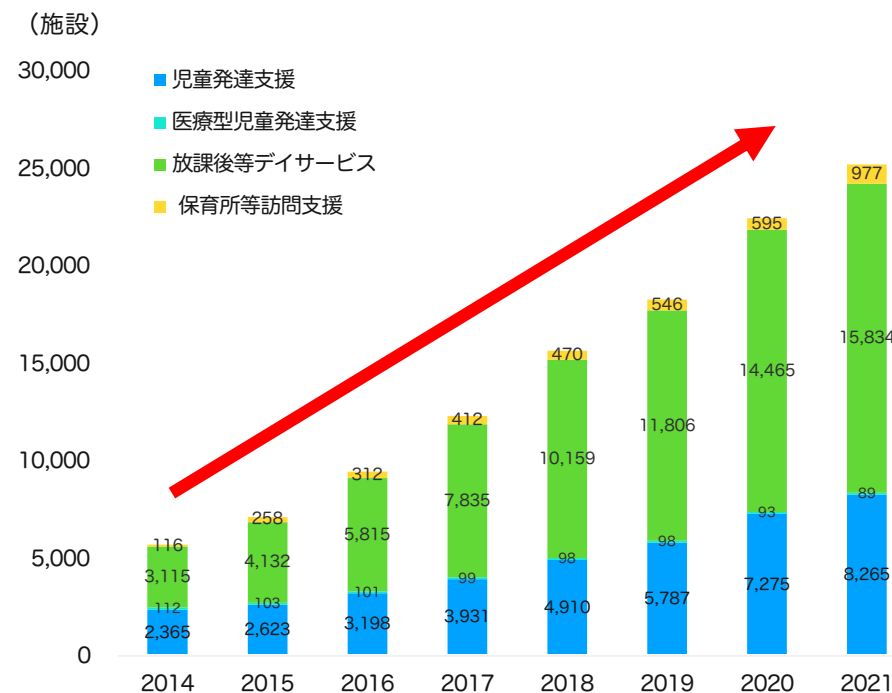
少子化の局面においても障害を抱える子どもの数は増加の一途を辿っており 2003年から2019年の間で約4倍に増加  
 障害児施設数も障害児数の増加に伴い増加傾向にある

障害を抱える子どもの数の推移 (小・中・高校)



\* 「特別教育支援資料 (令和元年度)」 (文部科学省) より出典

障害児施設数の推移



\* 厚生労働白書より作成

少子化の局面でも発達障害児の数は増加が継続すると見込まれるなか 必要な支援を提供するためのスキームを整備  
自治体補助により利用者は実質的に原則無償で利用できる

## 発達障害児の急増

背景に晩婚化

- ・ 早産
- ・ 高齢出産
- ・ 生殖補助医療（体外受精）

などによる発達障害児の増加<sup>(※)</sup>

## 自治体による発達検査

- ・ 発達障害の認知
- ・ 受給者証の発行



## 児童発達支援事業所

AIAI PLUSへの通所



## AIAI PLUS 90分プログラム

- ①運動プログラム
- ②思考プログラム
- ③微細運動プログラム
- ④視覚と認知のプログラム

1回の通所で各20分を実施



1人の利用者につき1回のプログラム提供（90分）ごとに15,000円を自治体が支払い  
1日10人の利用 × 週6日 = 月間売上およそ400万円

\* 「知的障害児の増加と出生時体重ならびに母年齢との関連」 （「厚生指標」第61巻第15号）および「生殖医療と発達障害の関連」 （日本生物学的精神医学会誌23巻3号）参照

## Appendix 7 AIAI PLUSのビジネスモデル ②収支モデル

AIAI PLUSはテナント出店が可能である等 開設までの設備コストがAIAI NURSERYよりも低く抑えることができ  
AIAI NURSERYよりも少ない人数でサービスを提供できることから 高い投資対効果（ROI）が実現できるモデルである

### 施設の収支イメージ（併設施設：3年目）

（百万円）

	AIAI NURSERY	AIAI PLUS
売上高	88	44
費用	75	29
売上高総利益	13	14
売上高総利益率	15%	30%

### 1日あたりの配置人員数イメージ

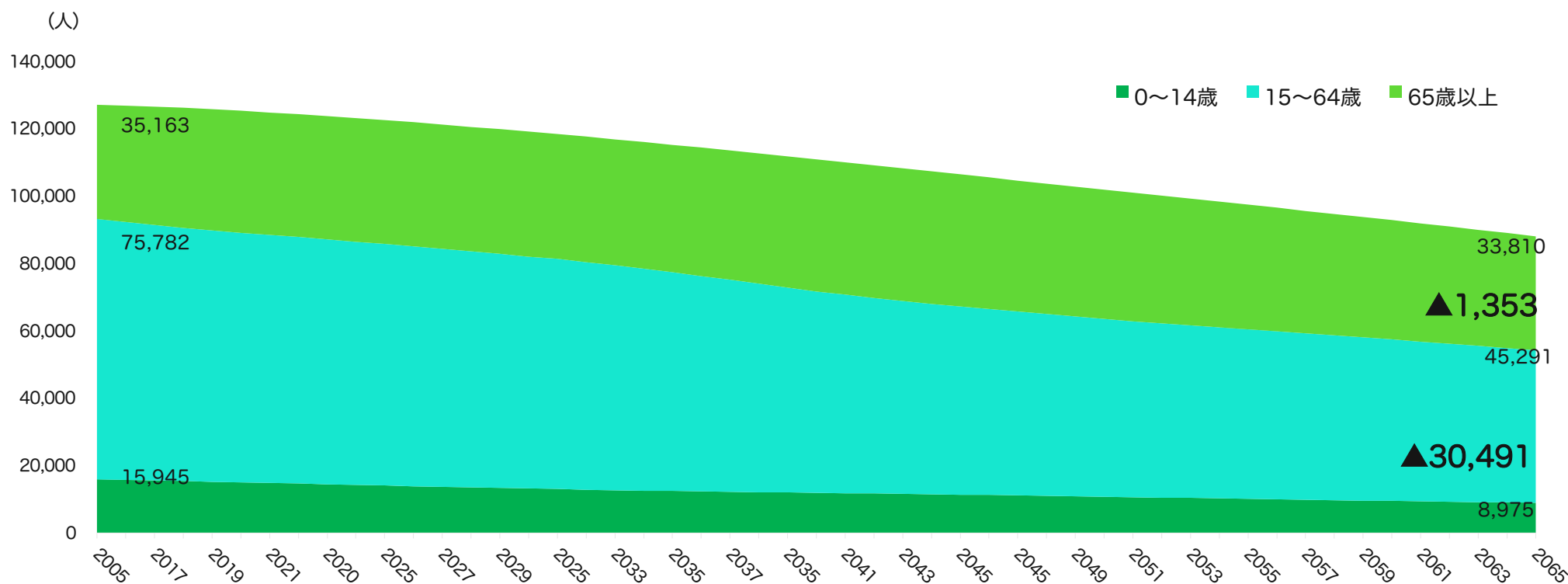
	AIAI NURSERY (60名定員の場合の例)	AIAI PLUS (定員10名/日)
施設長	1名	1名
職員	約13名 (内訳) 保育士 約10名 調理員 約3名	4名 (内訳) 児童発達管理責任者 1名 作業療法士 1名 指導員 2名

- \* 千葉県内の認可保育・多機能型併設施設を想定
- \* 3年目に想定の子数(園児数)が獲得できた場合の収支モデル
- \* 単位未満四捨五入

## Appendix 8 AIAI MAISON / AIAI HOUSEの事業環境

日本の高齢者人口は2005年から2065年にかけてほぼ横ばいで推移する一方で 労働年齢人口は約4割減少の見通し  
2030年代以降 高齢者人口比率のピークを迎えることから 労働世代の介護負担軽減のための高齢者ケア事業の基盤を整備する

### 日本の将来推計人口



\* 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成29年推計）」（出生中位・死亡中位）より作成



## Appendix 9 AIAI MAISON / AIAI HOUSEの事業内容

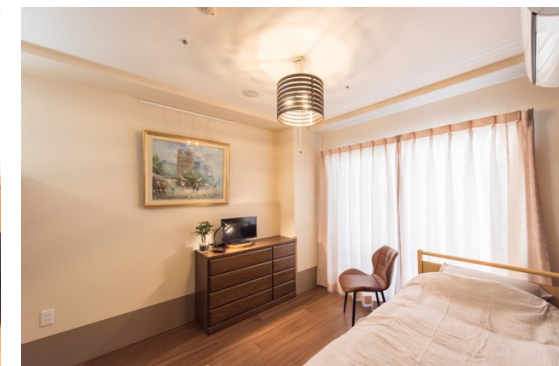
現在 東京都にサービス付き高齢者向け住宅（特定施設）・大阪府に有料老人ホームを運営  
やすらぎと安心・安全を提供するための特長あるサービスを展開

### 特長あるサービスを展開

特長 ①	専門スタッフ「楽しみコンシェルジュ」による、毎日の楽しみプログラムの提供
特長 ②	リラクゼーションルームでの美容・エステサービス等の提供
特長 ③	ICTを活用した安心・安全の提供（ベッドセンサー配備）



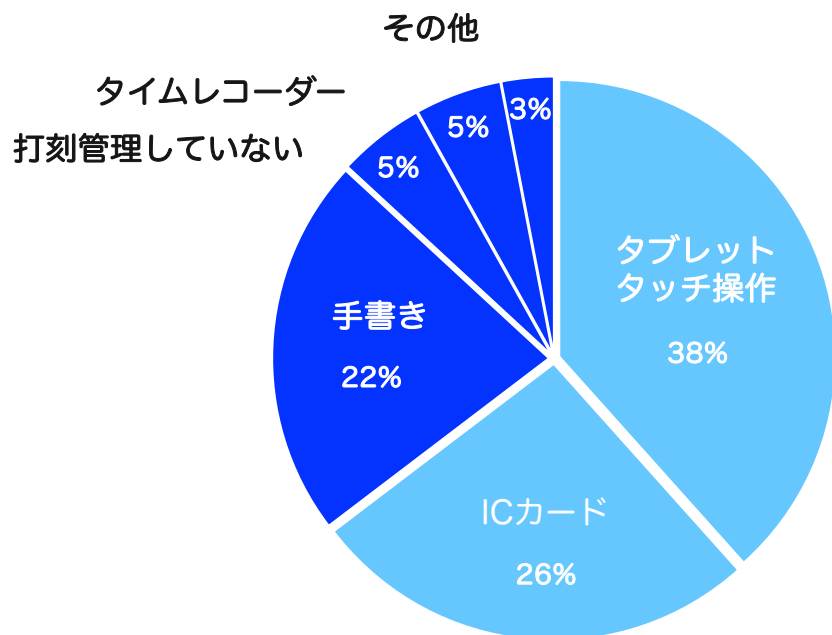
### 直営高齢者住宅を東京・大阪で運営





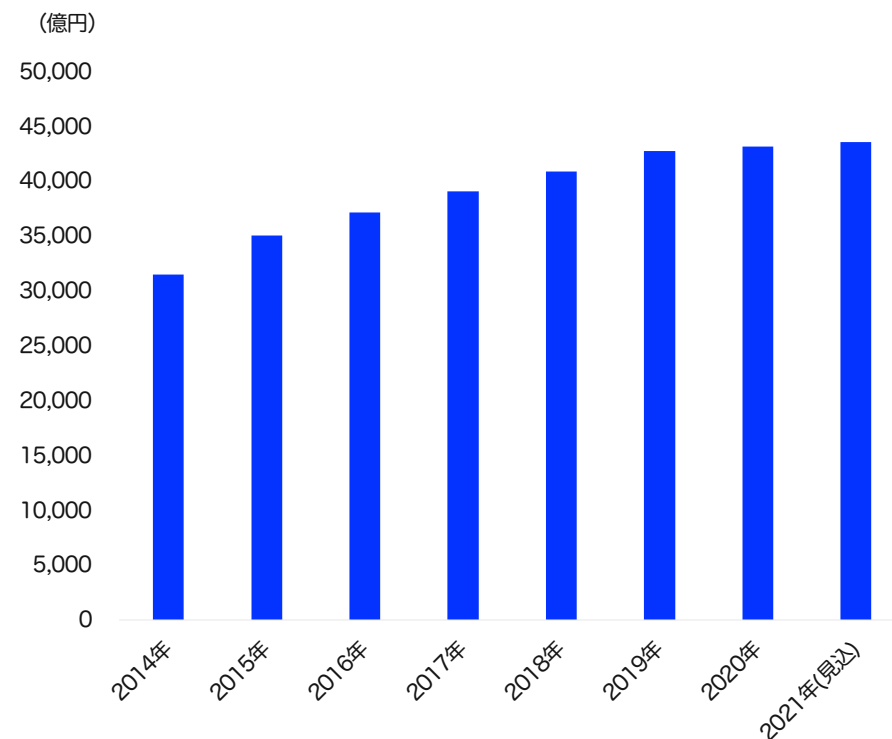
保育関連施設の35%が園児の登降園記録について手書きや管理をしていないなど 保育業界のDXは遅れが目立つ状況  
同時にベビー関連サービスの国内市場規模は4～5兆円と推測されている

保育園におけるICT導入状況\*1



\*1 2020年6月に当社において保育施設向けアンケートを実施

ベビー用品・関連サービスの市場規模推移\*2

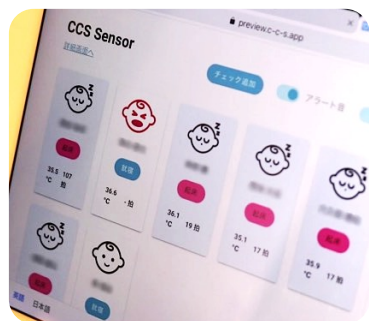


\*2 出典：矢野経済研究所「ベビー用品・関連サービスの市場規模推移」(2022年1月25日)  
[https://www.yano.co.jp/press-release/show/press\\_id/2910](https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/2910)

保育園の事務作業の負荷を軽減するChild Care Systemを中心に午睡センサーや写真販売等をトータルで展開  
約1,000件の保育施設で提供するとともに グループのアセットを活用した他社との協業も積極的に実施

## テック事業のビジネスモデル

特長 ①	業界で唯一、保育全般をカバーしたトータルICTプロダクト (業務支援・午睡センサー・ECサイト・写真販売等)
特長 ②	700万件以上の子どもの発達に関するデータをAI解析し 発熱予測や発達予測機能を開発
特長 ③	SaaSモデルにより、継続的な利益を確保



CCS SENSORでは午睡中のうつ伏せ寝を検知し保育士にアラートを発信

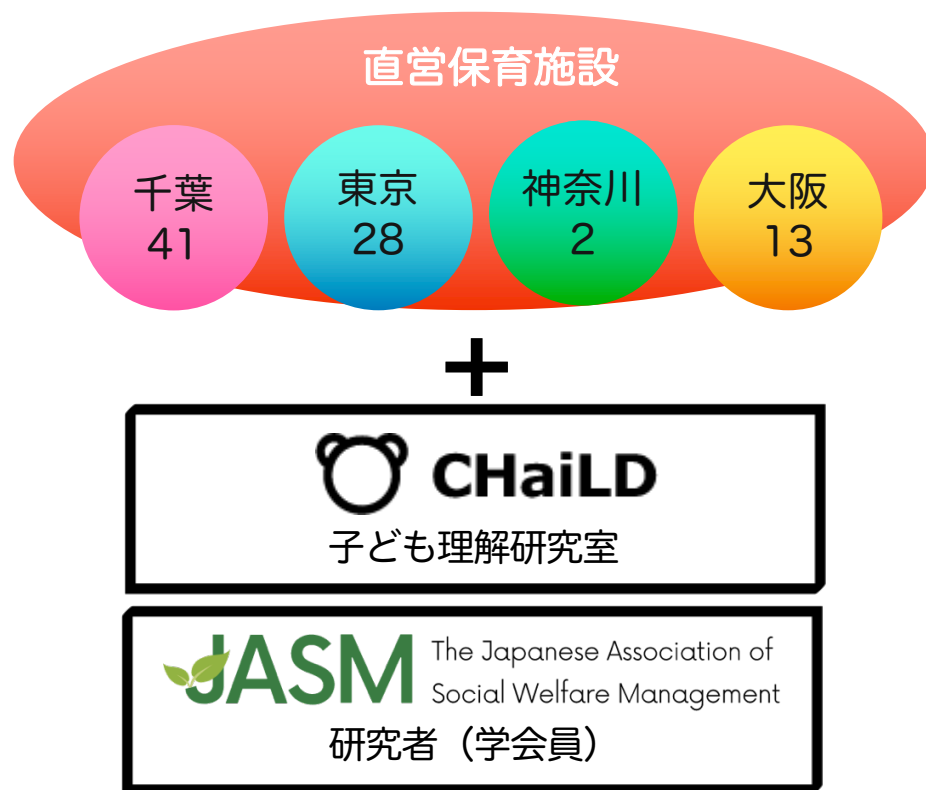
## 提供サービス

コンテンツ	機能
<b>Child Care System</b>	園児の登降園管理、保育日誌記載、保育補助金請求、監査記録などの総合業務支援システム
<b>CCS SENSOR</b>	園児の午睡チェックセンサー 皮膚温度の計測により翌日の発熱も予測
<b>CCS MEMORU</b>	保護者への写真・動画販売。
<b>CCS SHOP</b>	保育用品専門のECサイト。文房具、消毒液、玩具、家具などを販売
<b>CCS HOME</b>	保育園と保護者間を繋ぐ家庭向けアプリ。園での様子や家庭からの連絡を実現
	「思考力」と「量感覚」を育む幼児算数講座

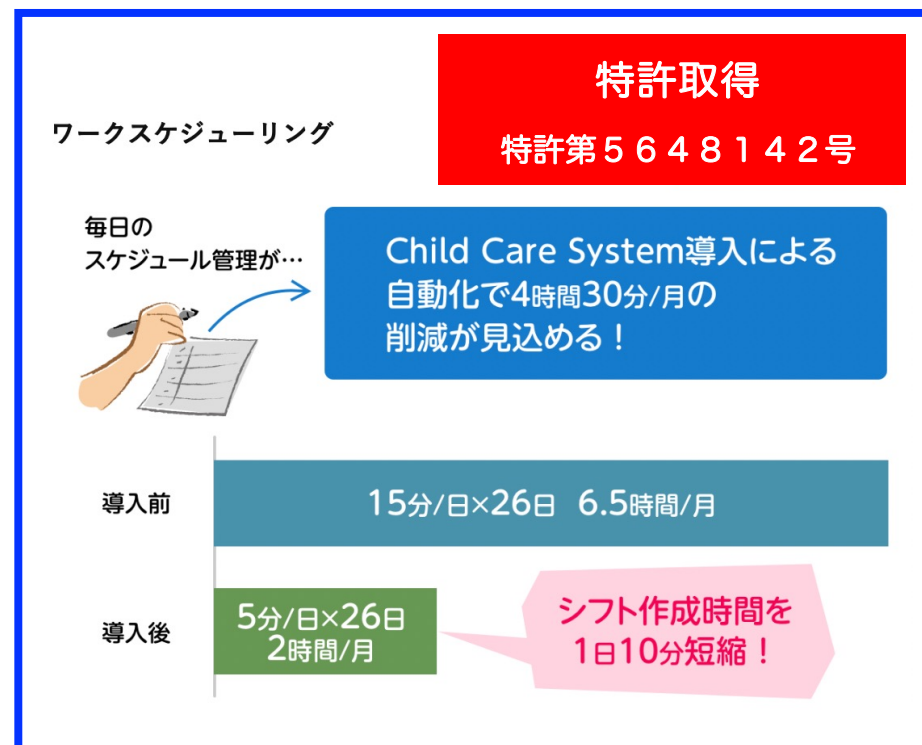
## Appendix 12 テック事業の強み

グループ直営施設から得られた700万件以上の子どもに関するビッグデータを自社研究機関で解析しプロダクト開発を実施  
さらに 保育ICTシステム（ワーキングスケジュール機能）の特許も取得

### グループアセットを活用したデータと研究



### 保育ICT機能での特許の取得



## ■免責事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、当社の現状をご理解いただくことを目的として作成したものです。

当社は、当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としております。また、将来に関する記述が含まれている場合がありますが、実際の業績はさまざまなリスクや不確定要素に左右され、将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

本資料及びその記載内容につきまして、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が、その他の目的で公開または利用することはご遠慮ください。