

事業計画及び 成長性に関する事項

2022年5月

AIAI

AIAIグループ株式会社

証券コード：6557

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. リスク情報

1. 会社概要

AIAI

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（グロース）（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	https://aiai-group.co.jp/

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

<チャイルドケア事業 AIAI NURSERY>

待機児童の解消を目指し、直営認可保育施設「AIAI NURSERY」について、千葉県・東京都・大阪府及び神奈川県に展開しています。

<チャイルドケア事業 AIAI PLUS>

児童発達支援事業と放課後等デイサービスの多機能型施設である「AIAI PLUS」では、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、発達に関する専門家が個別にサービスを提供しています。

<ライフケア事業 AIAI MAISON /AIAI HOUSE>

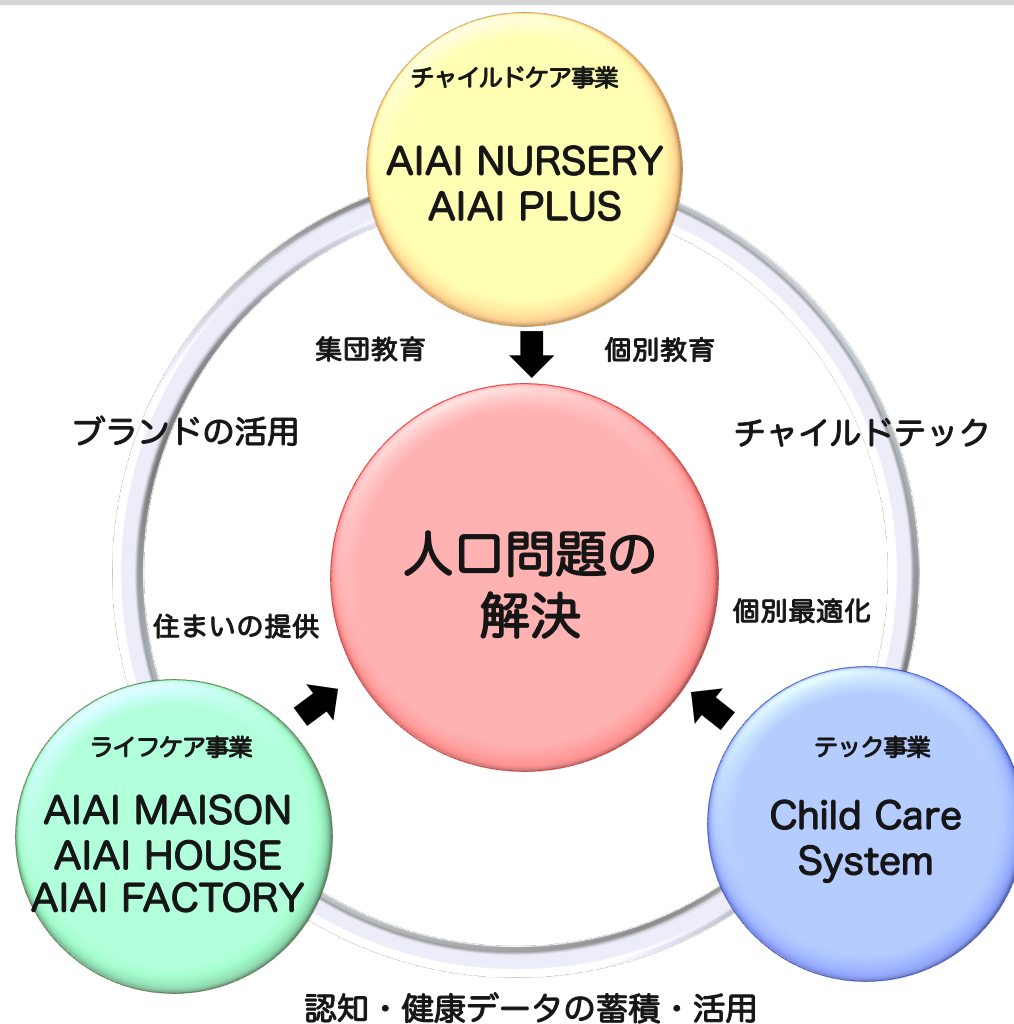
「やすらぎとふれあいの住まい」を提供することを理念として、利用者様がさらに安心・快適に過ごすことができる介護付住宅を目指し、東京都と大阪府に「AIAI MAISON（サービス付き高齢者向け住宅）」「AIAI HOUSE（有料老人ホーム）」を展開しています。

<ライフケア事業 AIAI FACTORY>

「手作りおもちゃ工房」AIAI FACTORYは、生活介護を必要とする利用者様に合わせた玩具の制作活動を提供する施設を目指しています。

<テック事業 Child Care System>

一人ひとりの子どもに合った質の高い保育を提供する「保育の個別最適化」をテクノロジーによって実現し、人口問題を「質」の面から解決することを目指しています。



経営理念	夢に向かって成長しつづけよう
行動指針	<p>誠実であること</p> <p>貢献からの利益を追求すること</p> <p>自らを世界に貢献できる人間へと向上させること</p> <p>目標達成への努力を惜しまず、諦めないこと</p>
社是	関わる全ての人々に自分の存在価値を高めること

ミッション・ステートメント – Mission Statement –

人口問題の解決のため、世界に貢献できる有能な社員の採用と教育に注力します。

ハイビジョン – High vision –

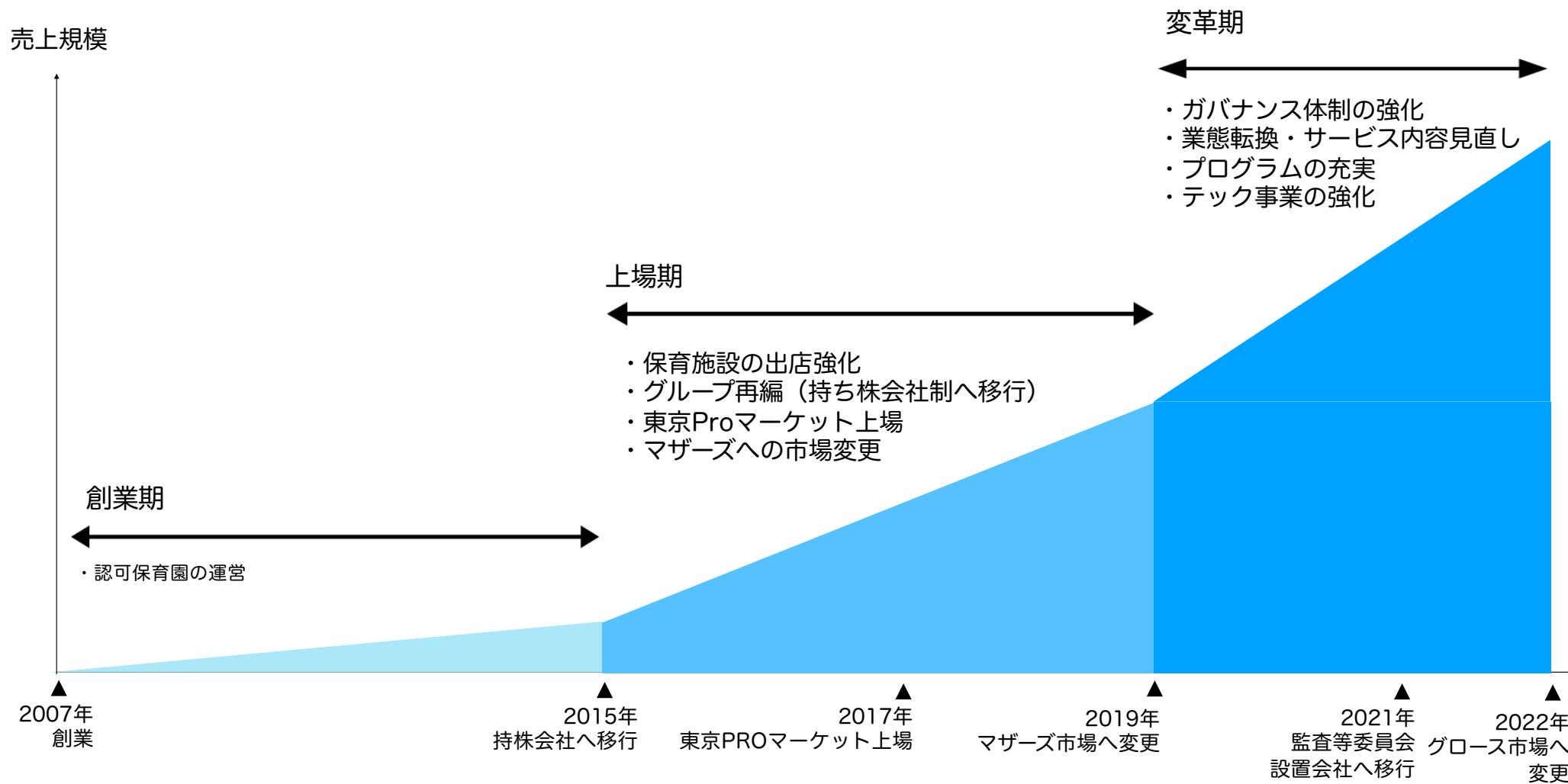
当社は21世紀中に大きな変化を遂げていく社会福祉業界において事業を展開しています。

ミドルビジョン – Middle vision –

当社社員、子ども、高齢者、障害者、地域の方々等が共生することが出来る世代間交流施設を実現し、良い効果の輪を広げていきます。

ベーシックビジョン – Basic vision –

専門性と人間性を高めることで、理念の実現に向けて質の高い運営を行い、関わる方々の幸福の実現の為に働きます。



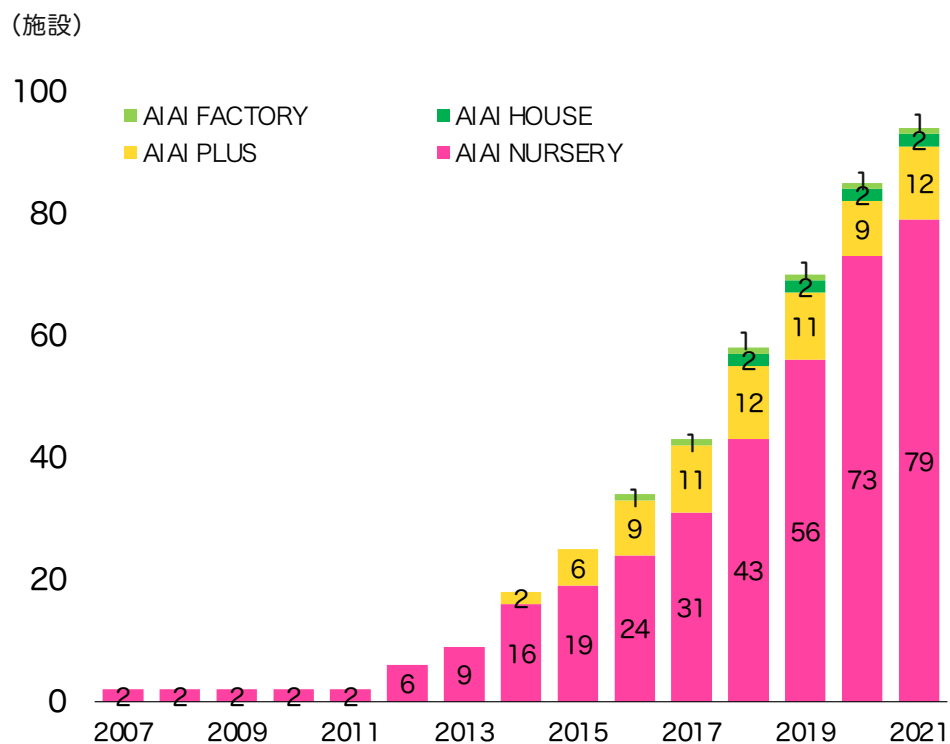
2. ビジネスモデル

AIAI

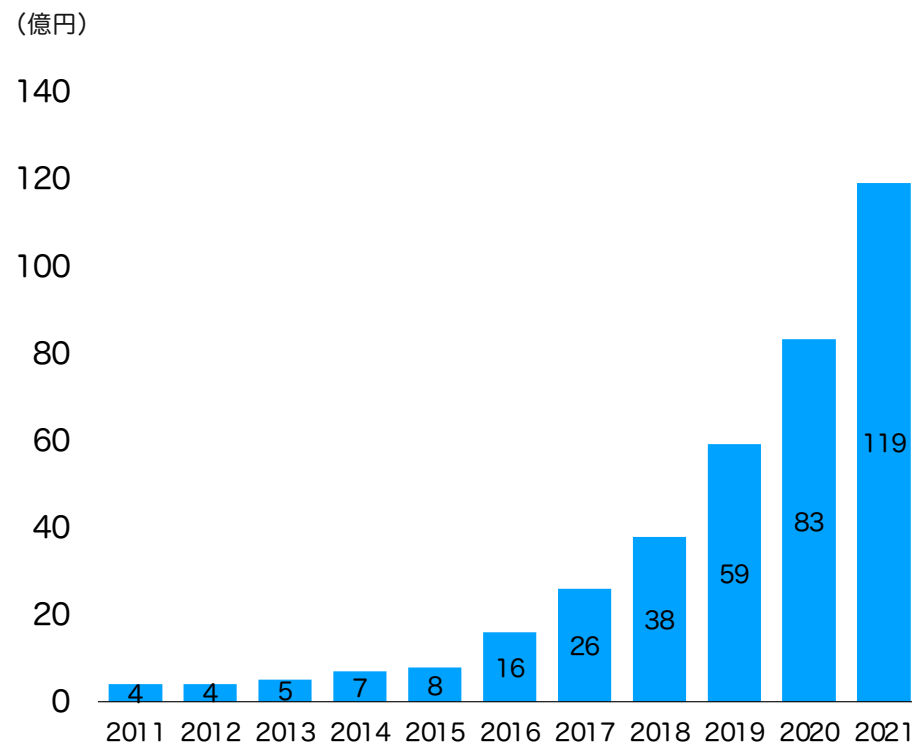
セグメント名称	運営サービス	売上高比率*	運営会社
チャイルドケア事業	多機能型事業所 AIAI PLUS 保育施設 AIAI NURSERY	94%	AIAI CHILD CARE
ライフケア事業	サービス付き高齢者向け住宅 AIAI MAISON 有料老人ホーム AIAI HOUSE 生活介護施設 AIAI FACTORY	4%	AIAI LIFE CARE
テック事業	保育ICTシステム Child Care System	2%	

* 2022年3月期実績

施設数



売上高

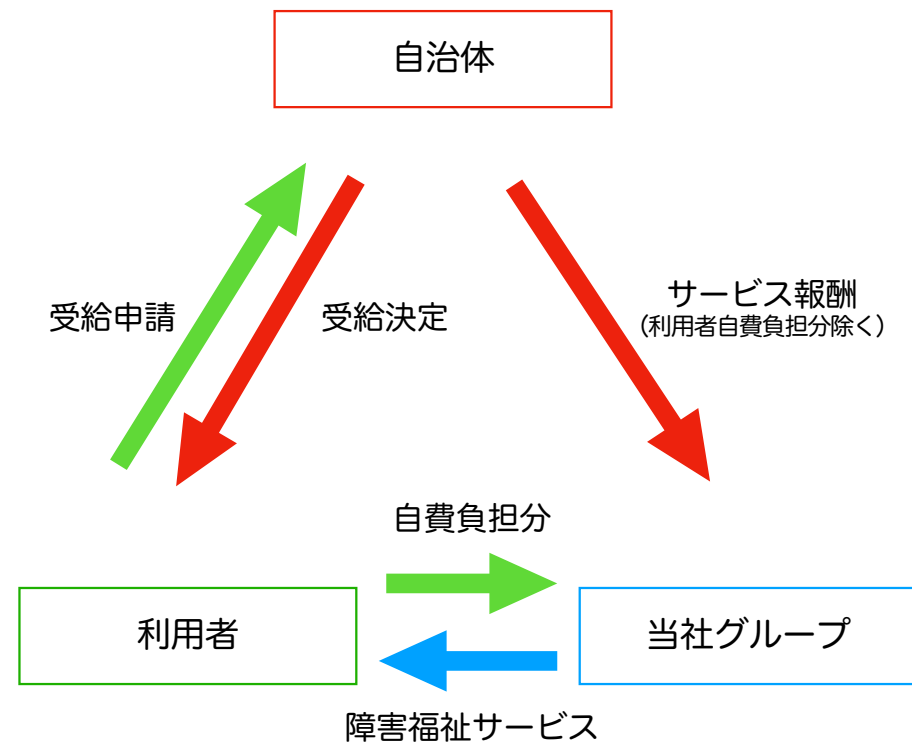


* 単位未満切捨

チャイルドケア事業 (AIAI PLUS) の事業概要

- ・ AIAI PLUSでは、集団生活に馴染めない子どもたちにプログラムを提供。
- ・ 1回90分のコースに週2回以上取り組むことで、適切な行動をとるために感覚情報を処理したり組織化していく感覚統合を育成。
- ・ 保育園や幼稚園への出張プログラム提供も実施。

<ビジネスモデル>



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^(※)

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

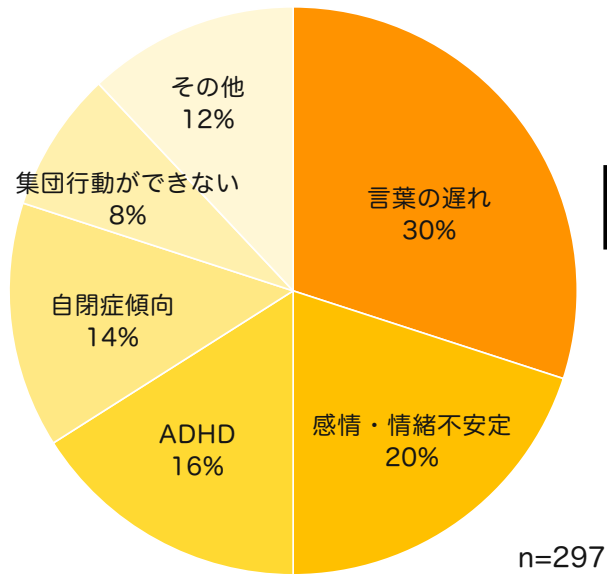
AIAI PLUSのプログラム設計と期待効果

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



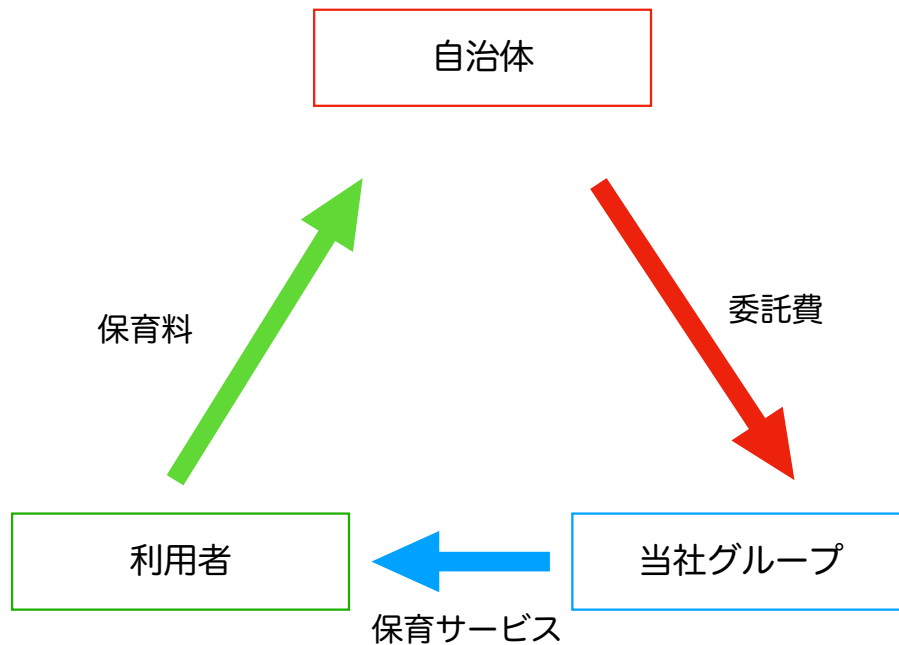
最適なプログラムを通じて 発達をサポート



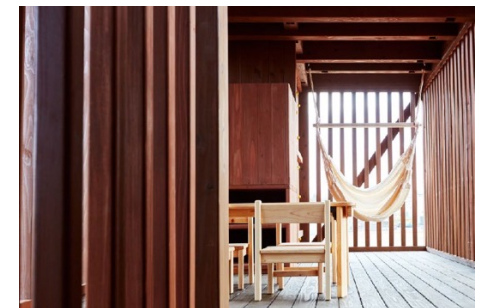
チャイルドケア事業（AIAI NURSERY）の事業概要

- ・待機児童の解消を目指し、千葉県・東京都・大阪府及び神奈川県に認可保育園を開設。
- ・就学支援に特化するために建物内に学習室を設置しているほか、大型遊具AINI、AINI BOXは子どもの基礎体力の向上を図るとともに認知度の向上に寄与。
- ・自社開発システム「Child Care System」によって業務をICT化し保育士の事務作業を削減。

<ビジネスモデル>



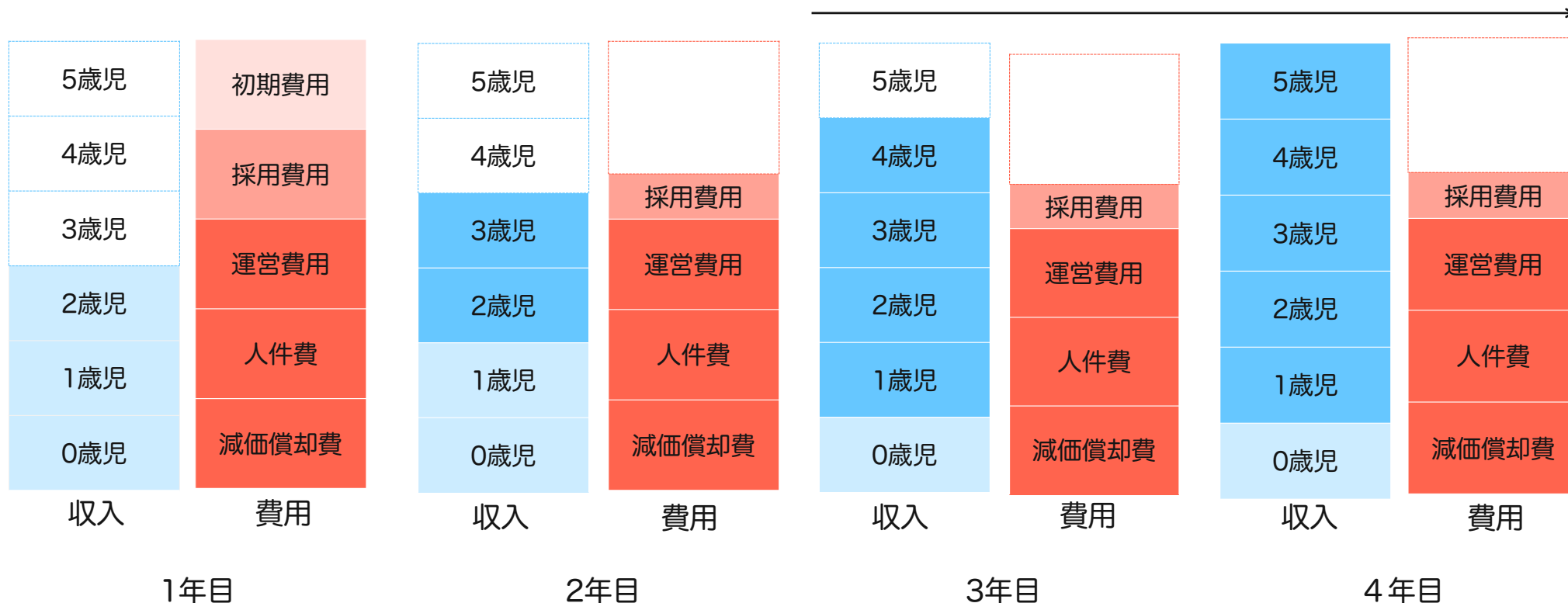
※小規模保育施設においては一部利用者直接負担が生じます。



認可保育施設の収益化までのイメージ

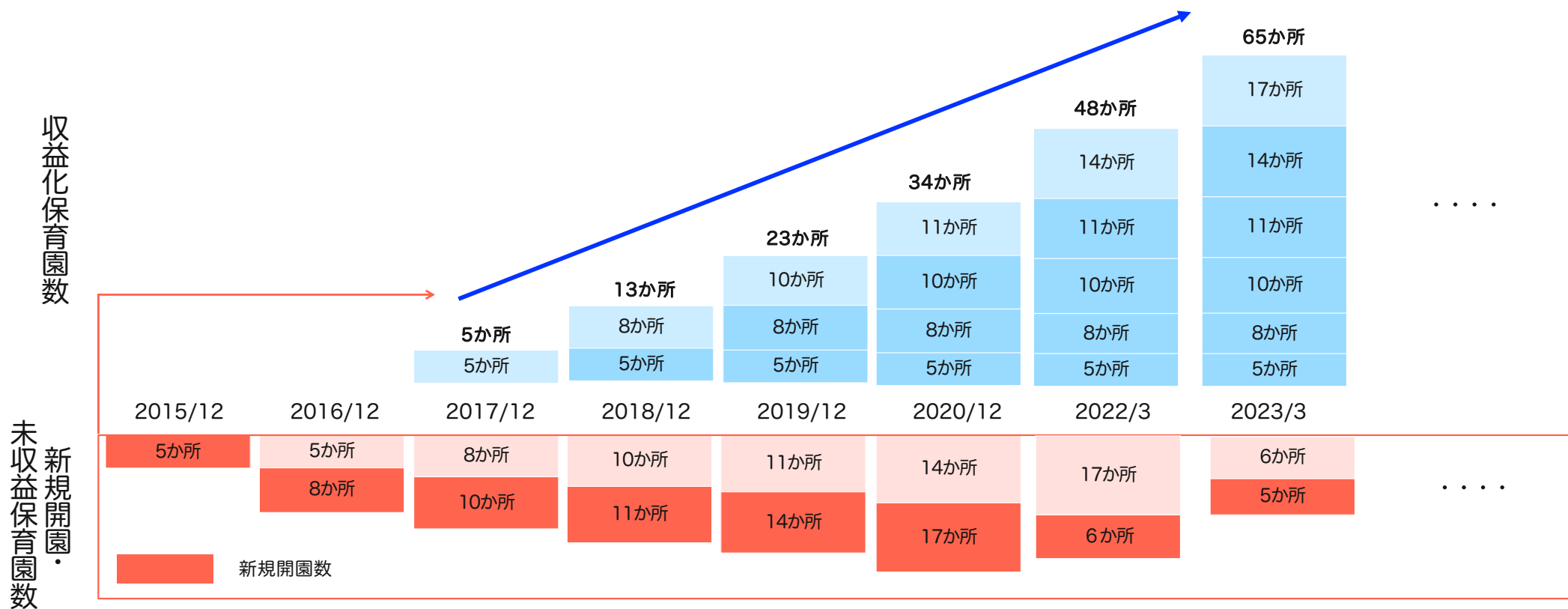
認可保育施設の開設直後は 3～5 歳児の充足率が低い一方で 開設初期費用や採用費用がかかり赤字傾向となる一方で 開設後3年目以降は順次定員が充足してくるとともに 初期費用や採用費が抑制されることで黒字に転換

収益化



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

ライフケア事業の事業概要

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

特長あるビジネスモデル

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

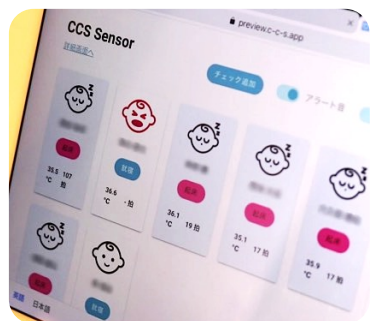


テックの事業概要

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

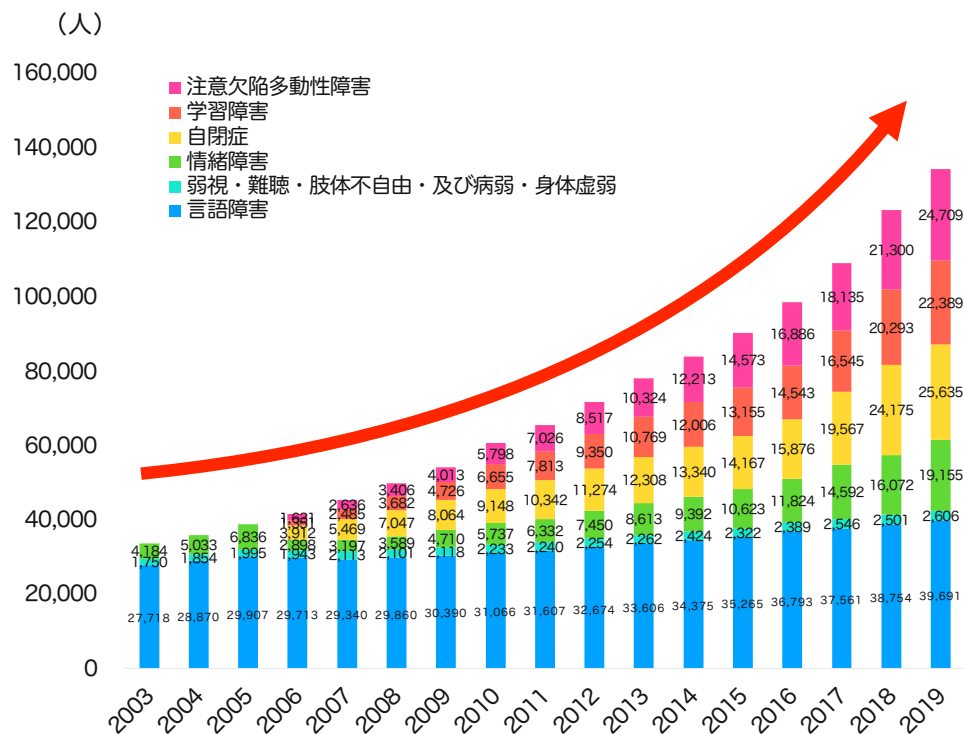
コンテンツ	機能
Child Care System	園児の登降園管理、保育日誌記載、保育補助金請求、監査記録などの総合業務支援システム
CCS SENSOR	園児の午睡チェックセンサー 皮膚温度の計測により翌日の発熱も予測
CCS MEMORU	保護者への写真・動画販売。
CCS SHOP	保育用品専門のECサイト。文房具、消毒液、玩具、家具などを販売
CCS HOME	保育園と保護者間を繋ぐ家庭向けアプリ。園での様子や家庭からの連絡を実現
	「思考力」と「量感覚」を育む幼児算数講座

3. 市場環境

AIA

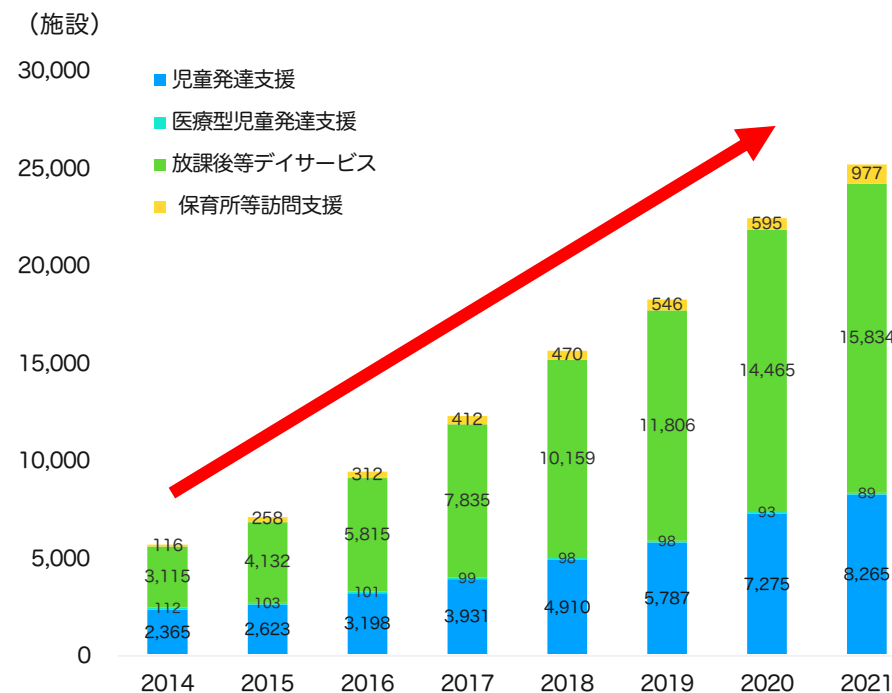
少子化の局面においても障害を抱える子どもの数は増加の一途を辿っており 2003年から2019年の間で約4倍に増加
 障害児施設数も障害児数の増加に伴い増加傾向にある

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

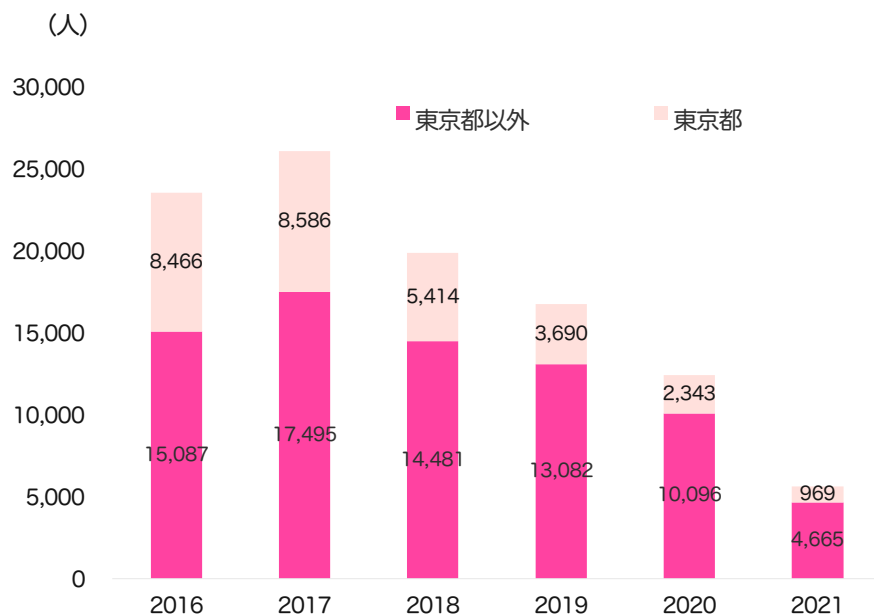
障害児施設数の推移



* 厚生労働白書より作成

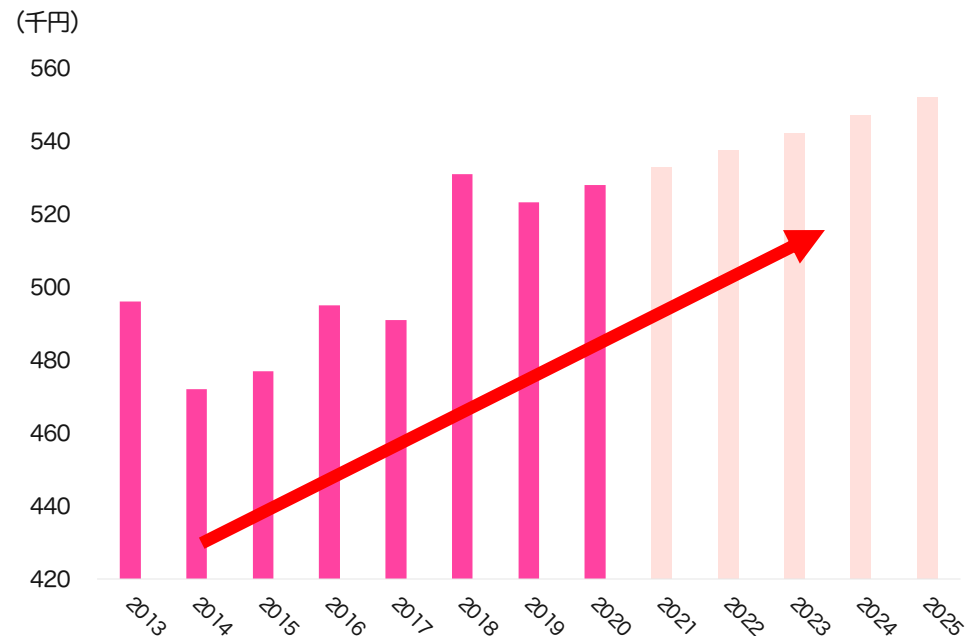
待機児童は解消傾向に向かっており 東京都では2021年には1,000人をきる水準に到達
 一方 少子化のなかで家計における支出のうち子ども1人あたりの教育費は増加傾向

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

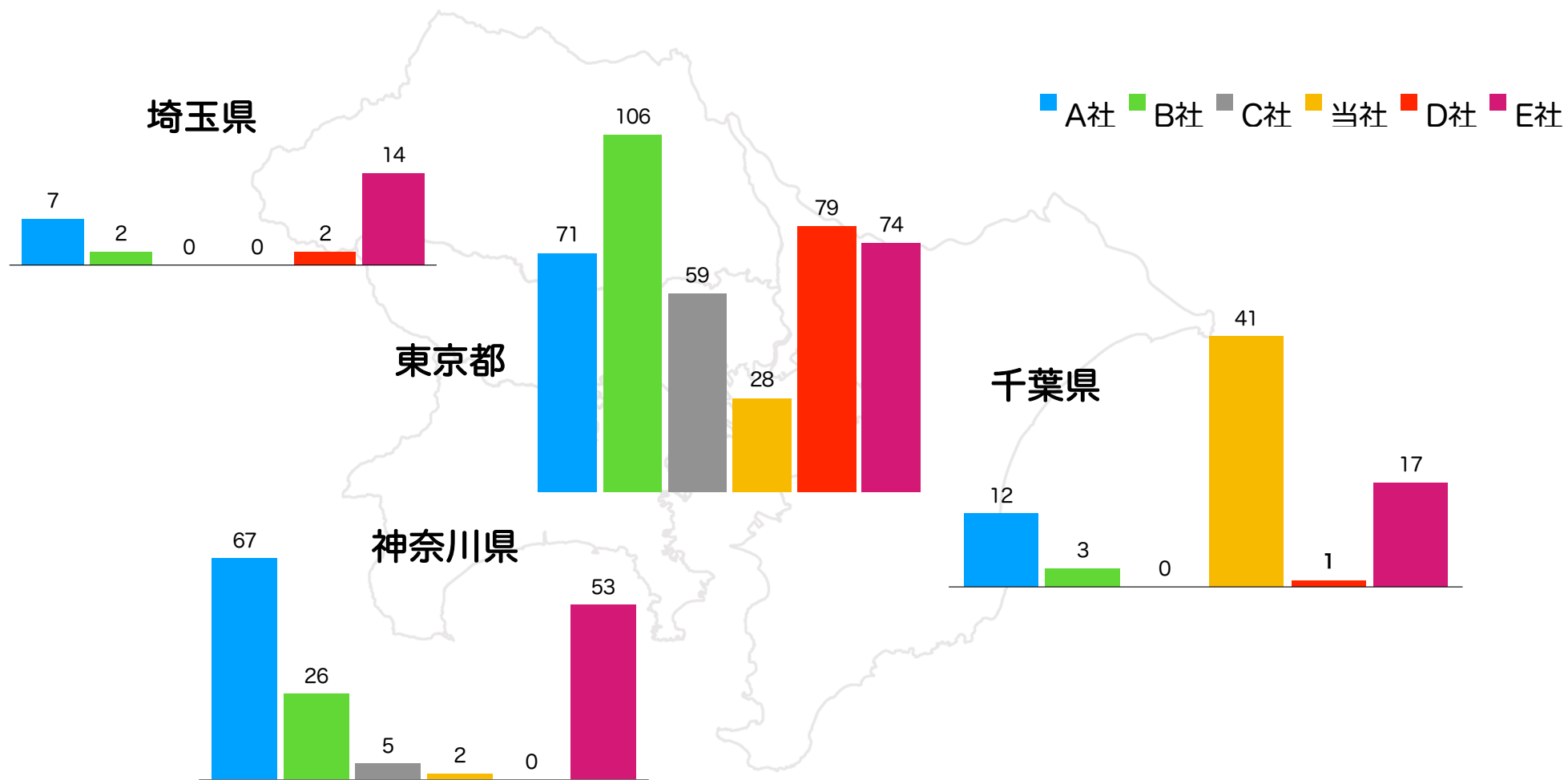
子ども1人あたり教育費の推移



* 「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

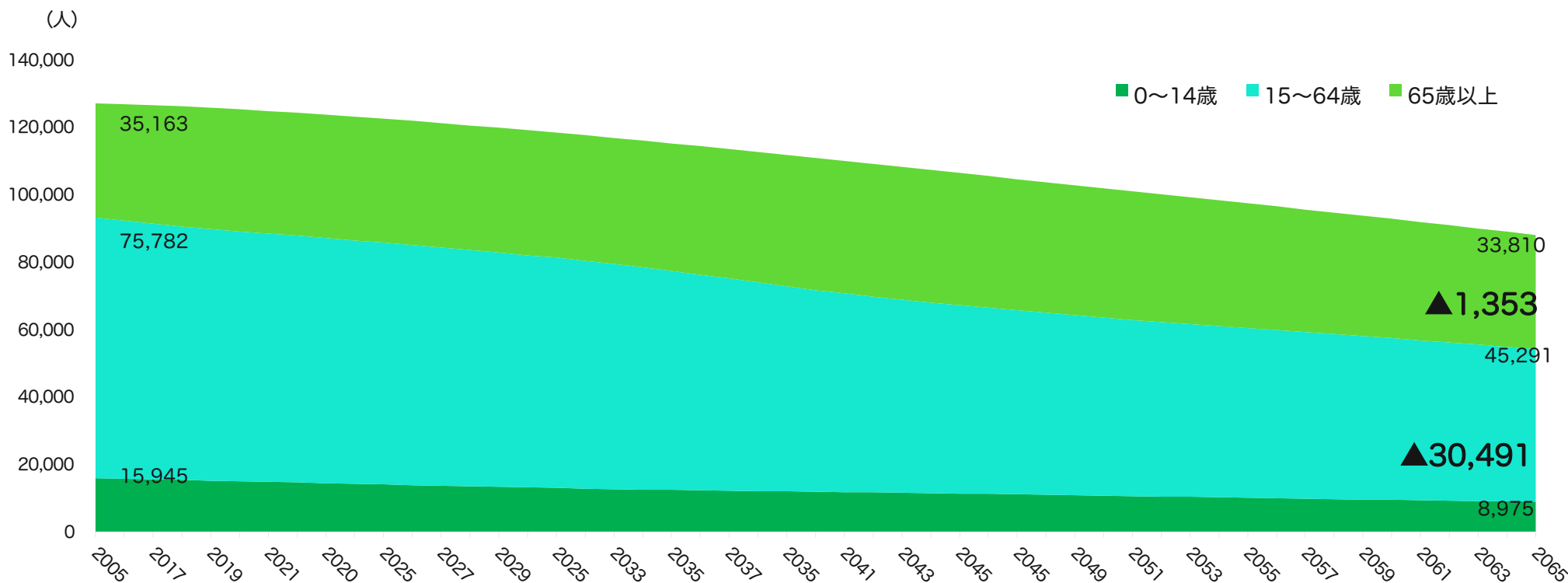
首都圏における主な保育事業者の出店状況



※保育を主たる事業として首都圏に施設を展開する主な株式会社の認可保育施設数及び小規模保育施設数の合計について、2022年5月時点の各社Webサイト公表値をもとに作成。

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

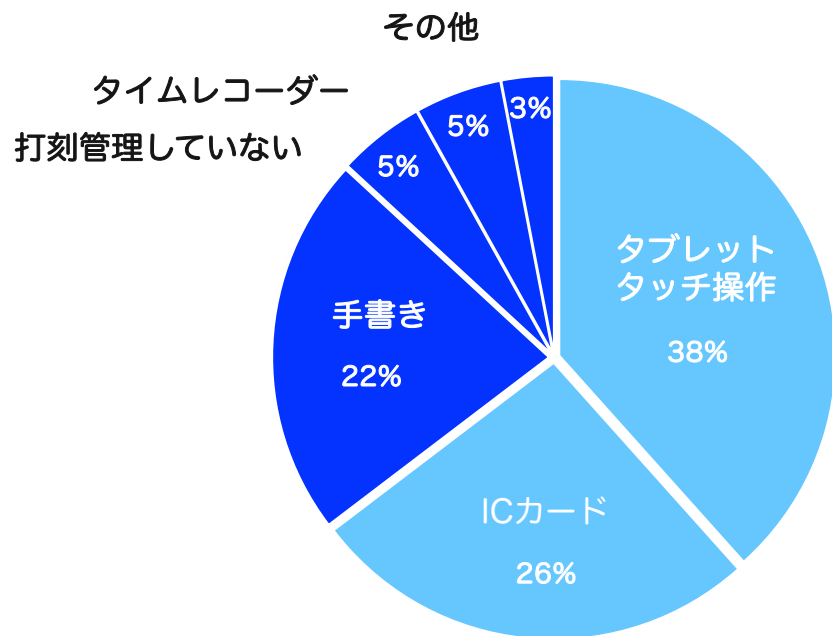
日本の将来推計人口



* 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

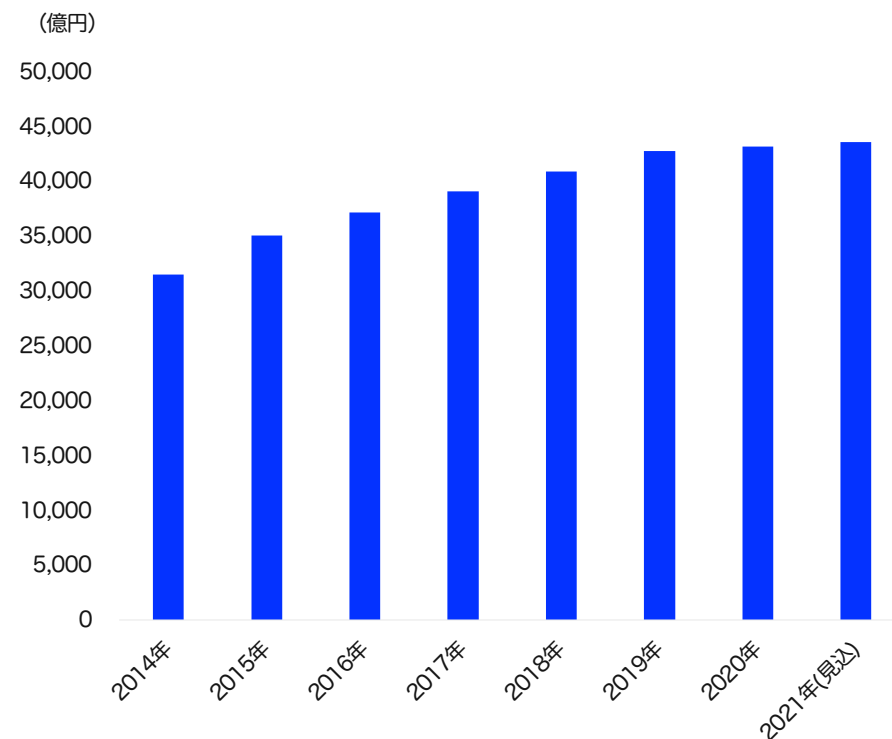
保育関連施設の35%が園児の登降園記録について手書きや管理をしていないなど保育業界のDXは遅れが目立つ状況
同時にベビー関連サービスの国内市場規模は4～5兆円と推測されている

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

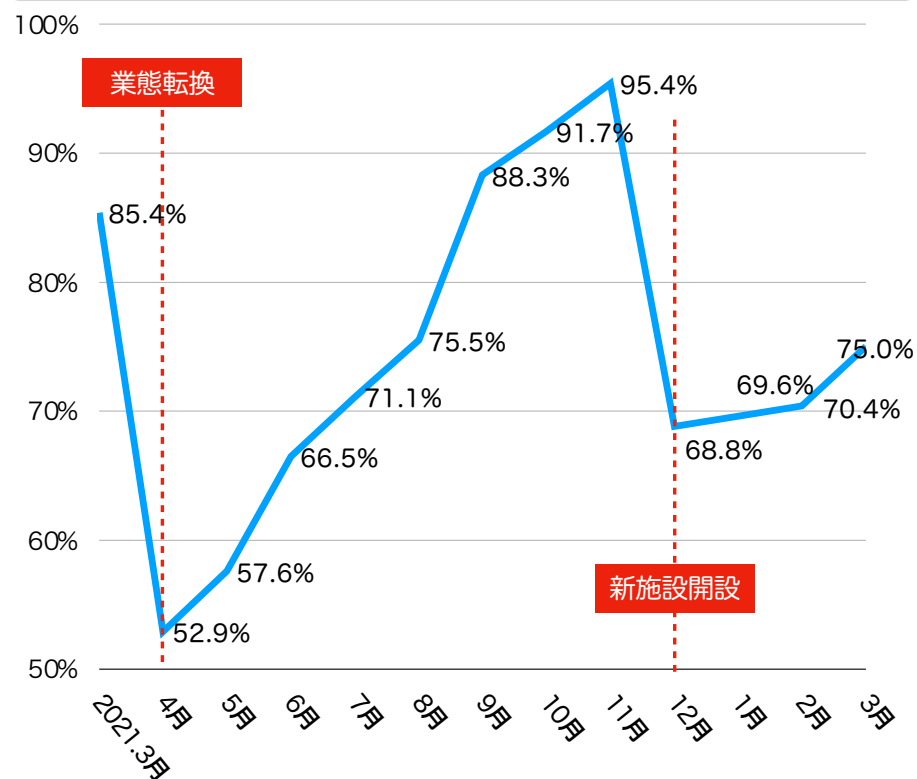
4. 競争力の源泉

AIAI

投資対効果の高い業態の展開 (AIAI PLUS)

- ・ 放課後等デイサービス「にじ」から多機能型事業所「AIAI PLUS」への業態転換。
- ・ 業態転換を契機に、競争力のある良質なプログラムの提供を通じて高稼働率を確保するとともに、認可保育園よりも投資額を抑制しつつ、高い投資対効果 (ROI) を確保可能な業態を実現。
- ・ AIAIと併設によりAIAIの集客力の強化にも寄与。

稼働率の推移



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%

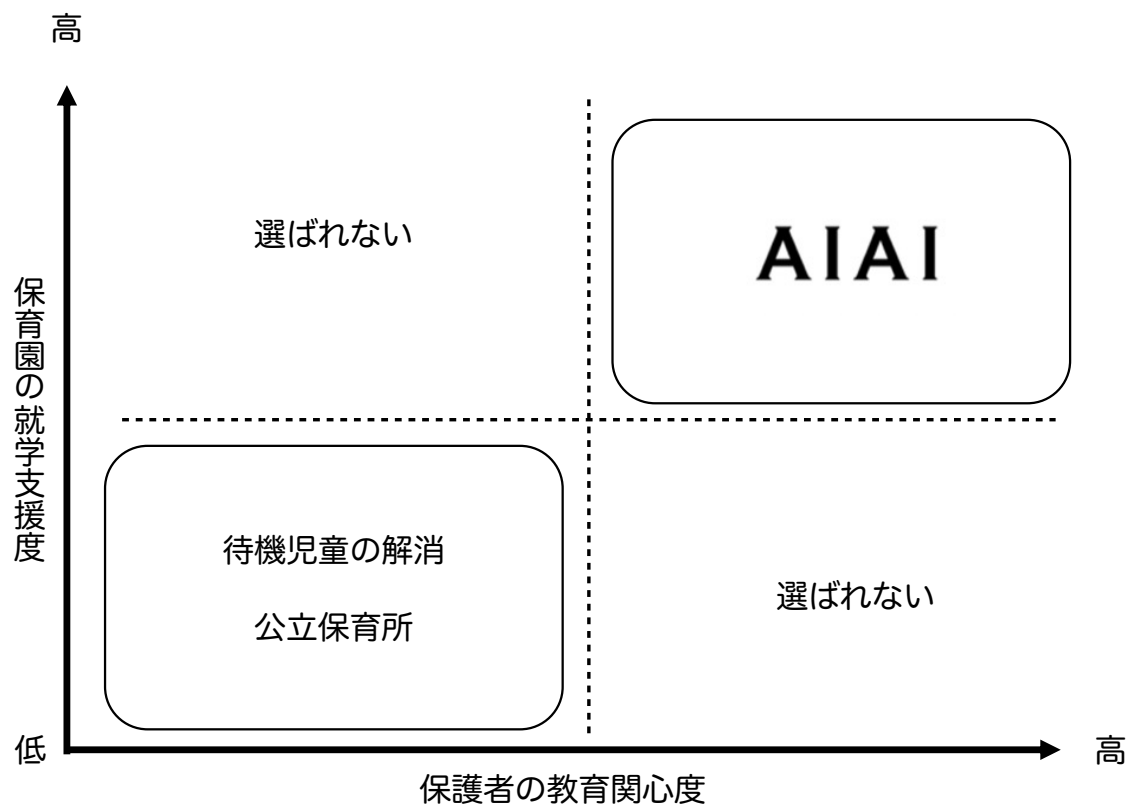
* 千葉県内の認可保育・多機能型併設施設を想定

* 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

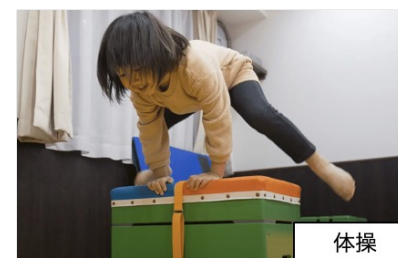
* 単位未満四捨五入

幼児教育プログラムの充実（AIAI NURSERY）

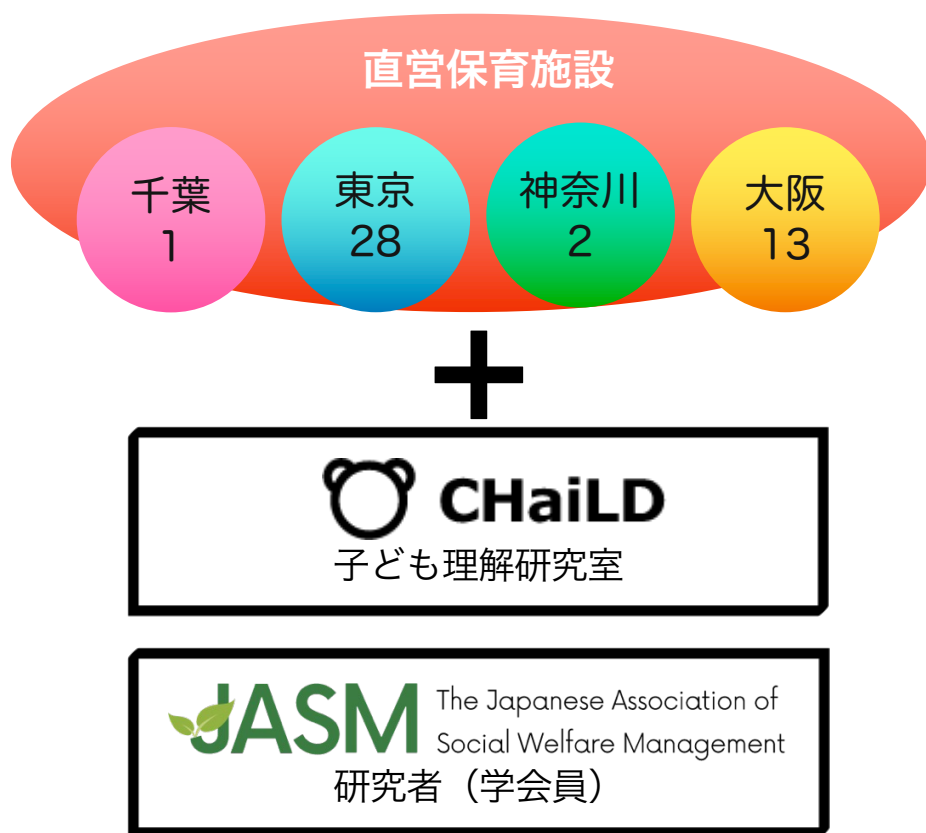
- ・ 今後、就学支援において保育事業者の二極化が進むと考えられる中、AIAIでは就学支援に特化するために学習室を設置するとともに、幼児教育プログラムを充実させ、就学支援度を向上
- ・ 質の高い保育の提供を通じて、待機児童解消後の選ばれる保育園を目指す



AIAI
3つの教育プログラム
(グループのコンテンツ)



- ・グループ直営施設から得られた700万件以上のデータを自社研究機関で解析しプロダクトを開発。
- ・国内上場企業で保育ICTシステムを開発、製造及び販売を唯一展開。(当社調べ)
- ・ワーキングスケジュール機能に関する特許を取得(特許第5648142号)



ワークスケジュールリング

特許取得
特許第5648142号

毎日のスケジュール管理が...

Child Care System導入による自動化で4時間30分/月の削減が見込める!

導入前	15分/日×26日 6.5時間/月
導入後	5分/日×26日 2時間/月

シフト作成時間を1日10分短縮!

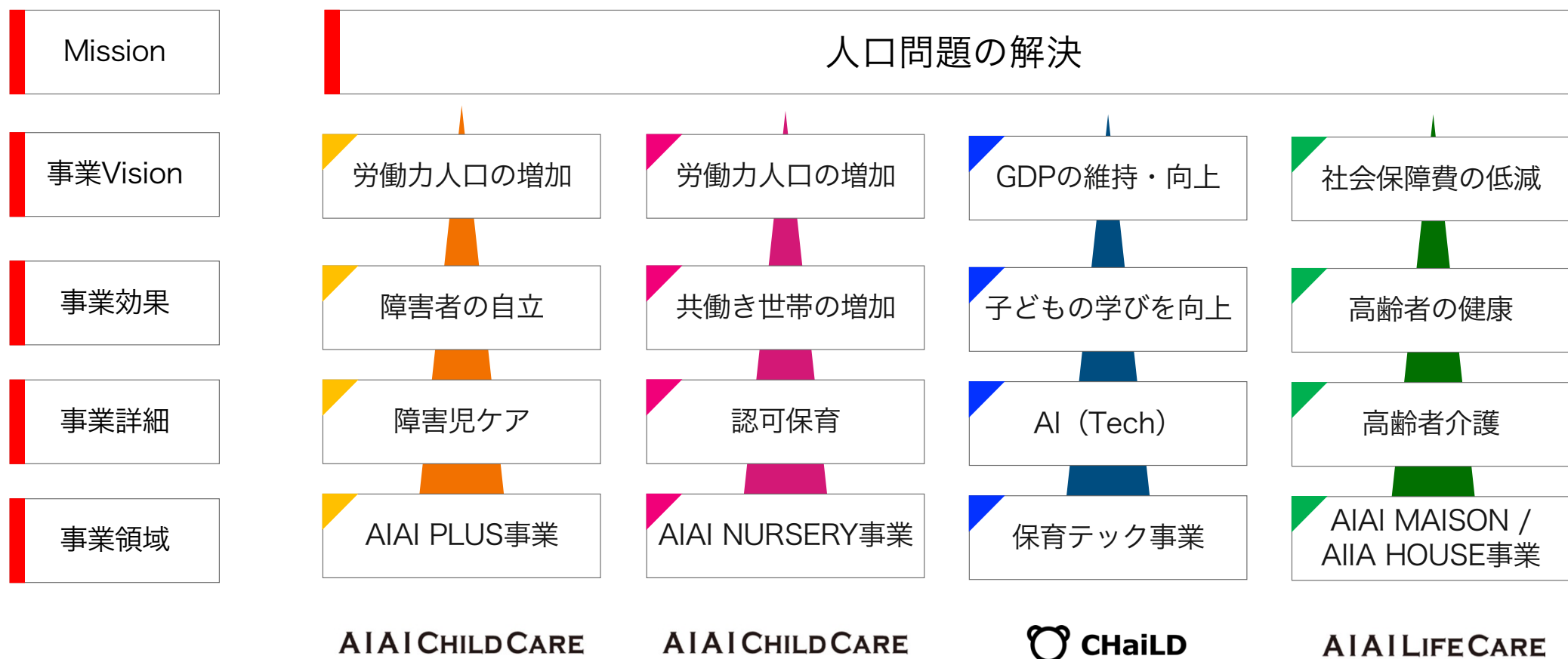
5. 事業計画

AIAI

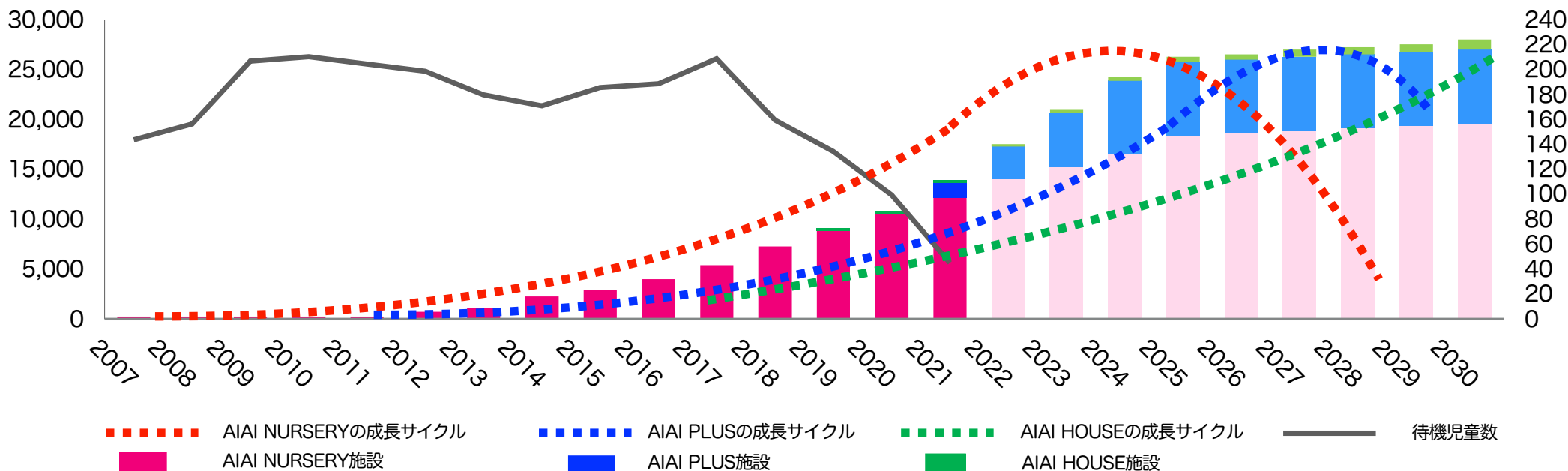
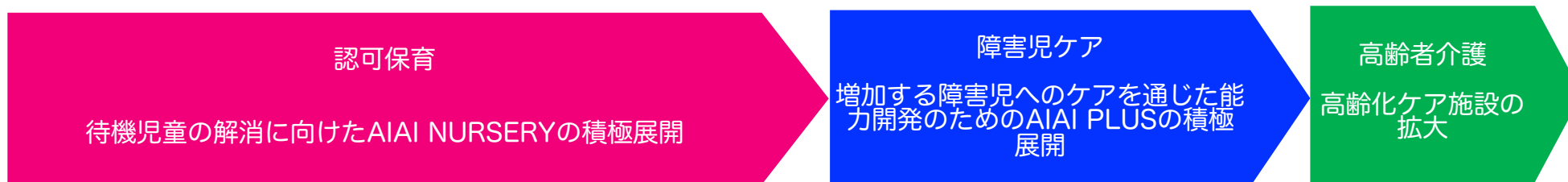
AIAIグループ中期経営計画2022~2024

AIAI

「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



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)

50

中期経営計画期間中に 毎年8~10施設の開設を見込む

40

30

20

10

0

2022/3期

2023/3期

2024/3期

2025/3期

出店戦略

① 投資対効果の高い施設の展開

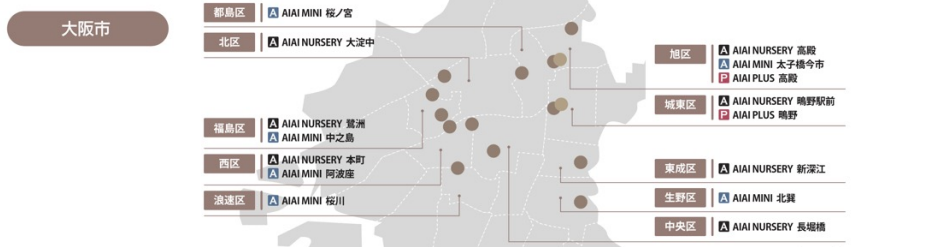
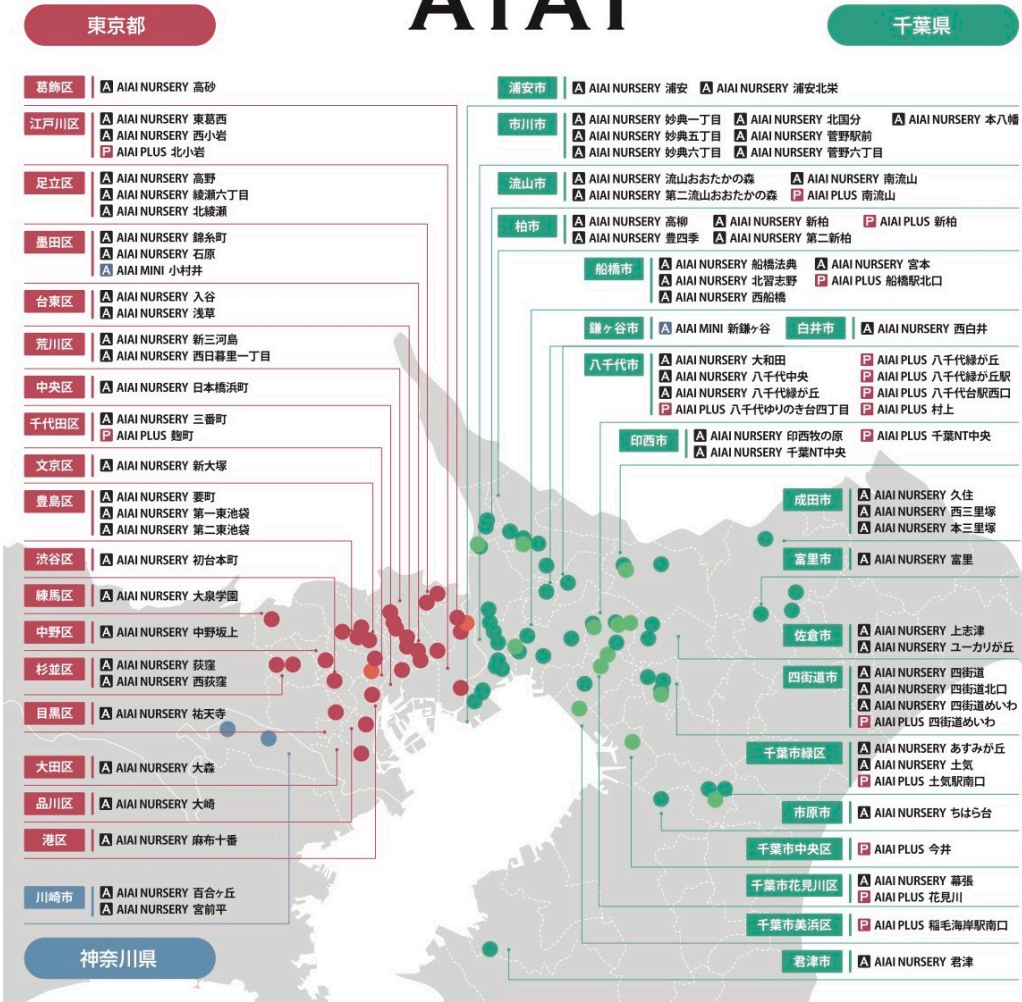
AIAI NURSERYで培った開発力を発揮し、投資対効果(ROI)を原則30%程度以上が見込めるエリア・物件に施設を展開

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



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

36

AIAI

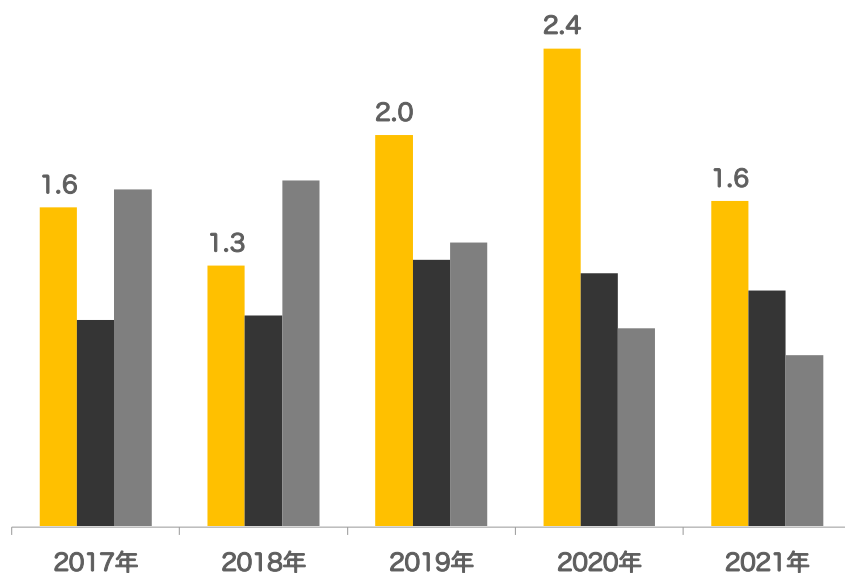
©AIAI Group Corporation

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

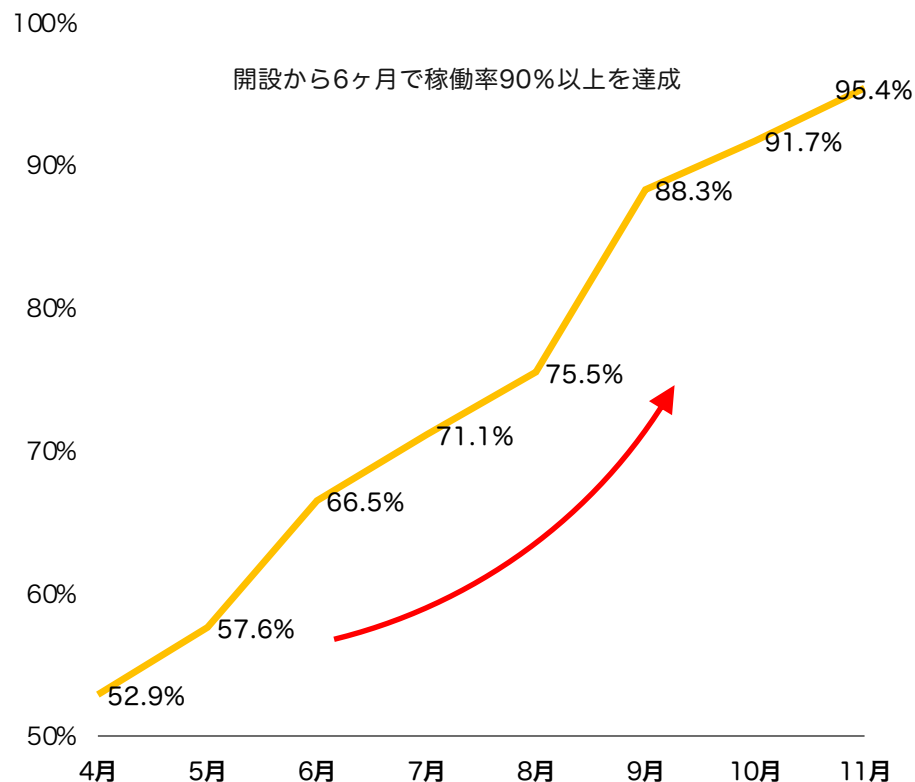
37

AIAI

©AIAI Group Corporation

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

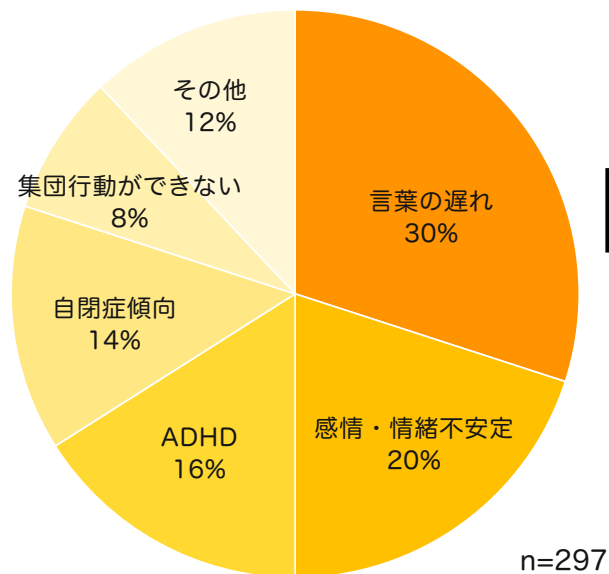
(参考) AIAI PLUSのプログラム設計と期待効果

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



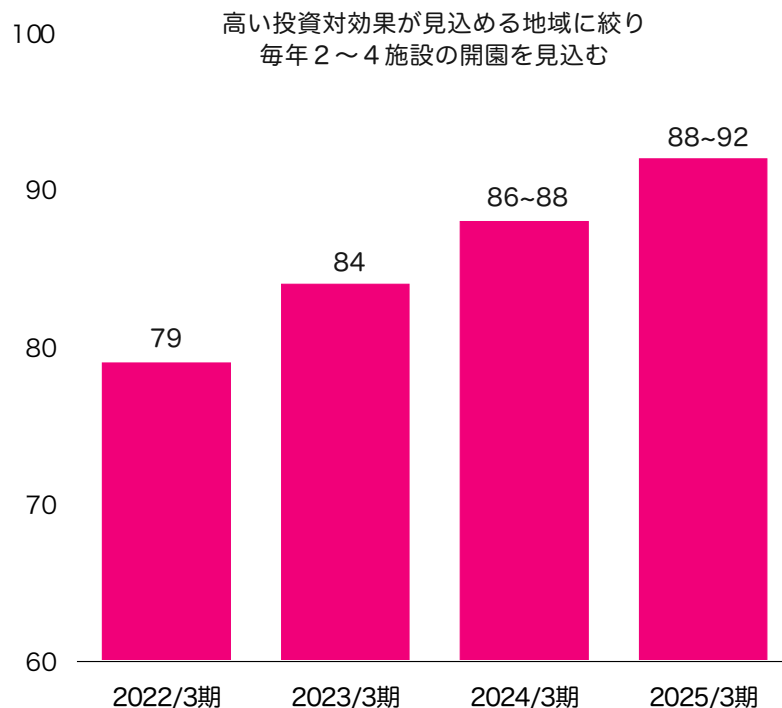
最適なプログラムを通じて 発達をサポート



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

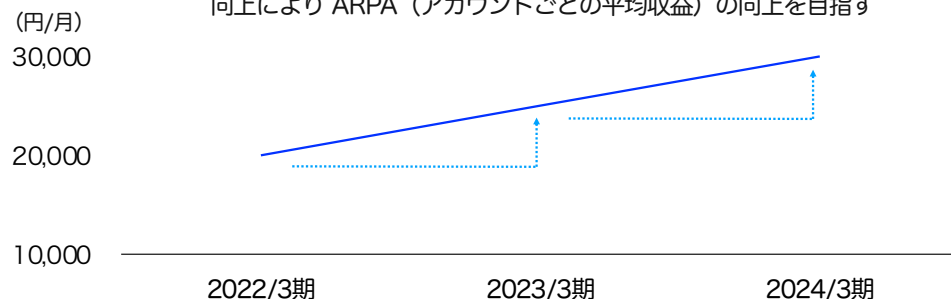
大学院との包括連携協定やライセンス制度などにより保育士の専門性を高めるカリキュラムを提供、多様なキャリアパス(P.16)による多様性のある働き方を通じてさらなるESの向上を図る

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

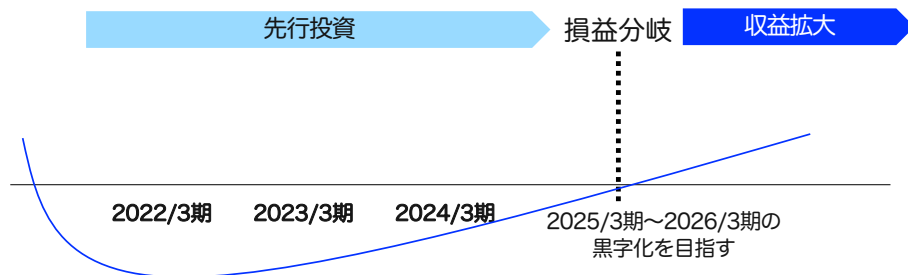
ARPAの向上イメージ

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

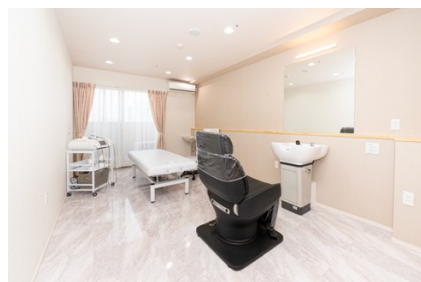
ユニ・チャーム株式会社との共同研究のほか、他企業とも積極的な協業関係を構築し、グループの強みである資産 (グループ直営施設、自社研究機関、AI開発) を活用した新たな価値の創出を図る

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

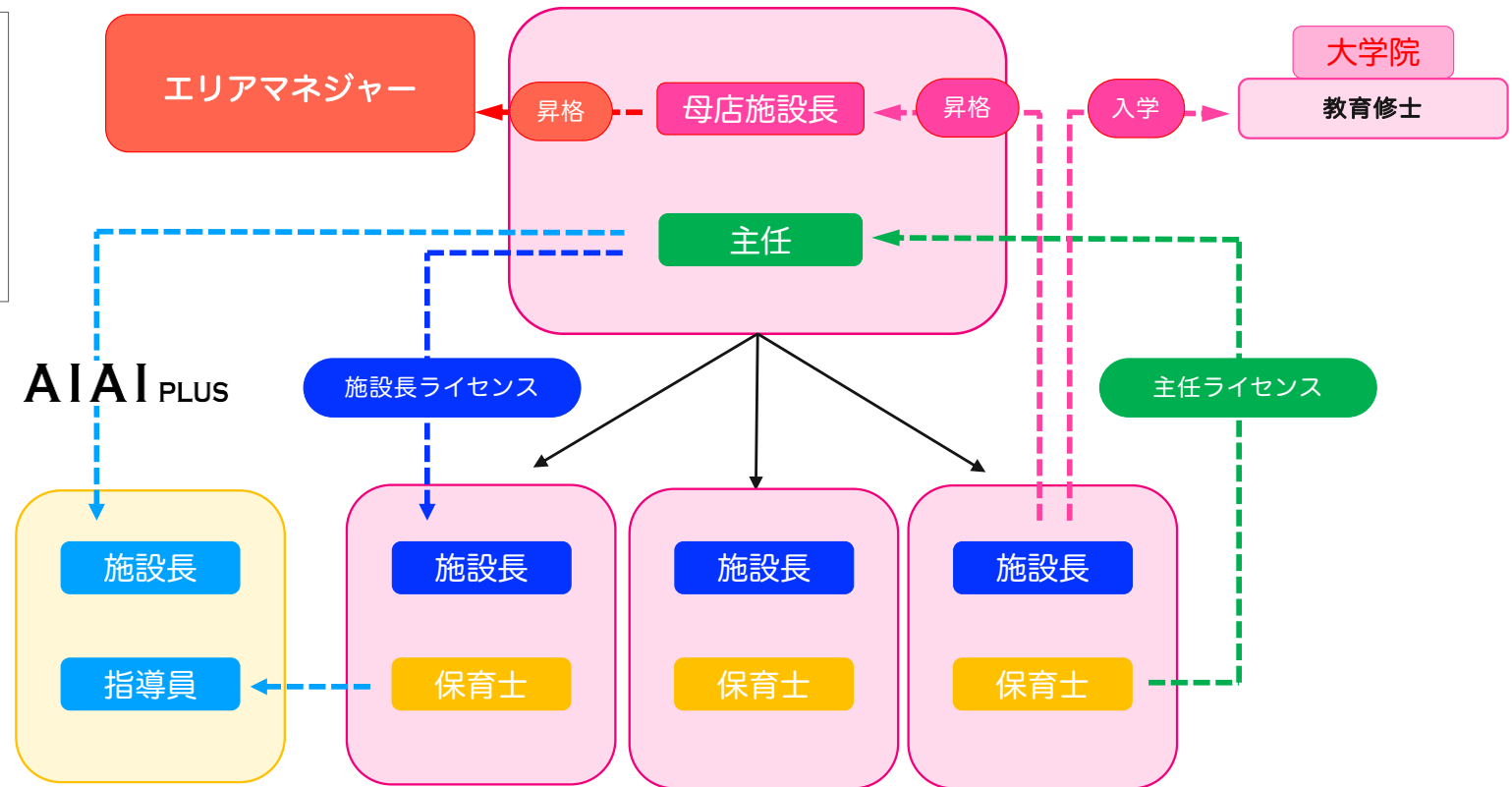
- ① 優秀な職員育成に向けて、ライセンス制度や教育修士制度による保育士のキャリアアップを支援
(次ページ☒参照)
- ② 母店制度を活用し、母店施設長から一般施設長へのマネジメント支援を推進

(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

45

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の収益化施設増加により安定的な収益基盤の維持・拡大を図るとともに
AIAI PLUSの積極展開及びテック事業の早期黒字化に向けて赤字幅縮小を図ることで利益率の拡大を目指し
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*

*前回公表の「事業計画及び成長性に関する事項」における目標に加え、本中期経営計画では新たにARPAの向上も見込むことから契約件数目標値も変更。

2023年3月期 業績予想

AIAI

2023年3月期業績予想

49

AIAI

©AIAI Group Corporation

中期経営計画の初年度として AIAI NURSERYにおいては安定的な黒字を確保しつつ
今後の成長に向けて AIAI PLUSの積極出店及びテック事業での追加機能開発による先行投資を見込む

	(百万円)	2023年3月期	
		予想	売上比
売上高		10,600	100%
営業利益		100	1%
経常利益		200	2%
当期純利益		120	1%

* 単位未満切捨、小数点以下四捨五入

AIAI NURSERYでの黒字体質を定着させる一方で AIAI PLUSとテック事業への積極的な投資を行う

(億円)	グループ連結	AIAI NURSERY	AIAI PLUS	テック	AIAI MAISON/ AIAI HOUSE
売上高	106	93	6	3	4
営業損益	1	3	0	▲2	0

* 数値は内部取引消去前でありグループ共通費を含まない

(参考) 認可保育施設の収益構造

認可保育施設の運営にかかる補助金は売上高に計上される一方で 施設開設にかかる補助金は 営業外収入に計上
施設開設にかかる補助金収入が施設開設準備にかかる費用を上回ることが多いため 一般的に認可保育施設の新規開設数が増加すると営業外収支が改善する傾向

			計上科目
収入	委託費・運営補助金	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	売上高
	施設開設にかかる補助金	新規開設の投資額に対する一定割合の補助金	営業外収入
費用	運営にかかる費用	保育園の運営にかかる人件費や物件費	営業費用
	施設開設準備にかかる費用	当社グループでは新規開設のための支出のうち費用処理したものは営業外費用に計上	営業外費用

2022年3月期 連結決算の概況

AIAI

業績の概要（損益計算書）

事業年度を変更し3月決算に移行した影響で2021年度は15ヶ月決算
新型コロナウイルス感染症拡大の影響により一時的な入園控はあったものの早期に回復し AIAI NURSERYは堅調に推移
一方 今後の成長に向けたAIAI PLUS出店やテック事業への積極的な先行投資を実施した結果 営業損益は440百万円の赤字

(百万円)	予想 (2021年11月2日公表)	2022年3月期	
		実績	売上比
売上高	11,800	11,975	100.0%
売上総利益	非開示	1,417	11.8%
営業損益	▲400	▲440	▲3.7%
経常利益	200	461	3.9%
当期純利益	100	116	1.0%

- 単位未満切捨、小数点第2位四捨五入
- 次回アップデートは、2023年5月頃を予定しています。

AIAI PLUS 5施設



AIAI PLUS 麴町(12月)



AIAI PLUS 八千代中央(12月)



AIAI PLUS新柏(5月)



AIAI PLUS 土気(12月)



AIAI PLUS新柏(5月)

AIAI NURSERY 6施設



AIAI NURSERY 大森



AIAI NURSERY 東葛西



AIAI NURSERY 第二流山おおたかの森



AIAI NURSERY 豊四季



AIAI NURSERY 第二新柏



AIAI NURSERY 大淀中

6. リスク情報

AIAI

分類	対象セグメント	リスクの内容	顕在化の可能性 ／時期	顕在化した場合 の影響度	対応策
利用者の減少	チャイルドケア エルダリーケア	保育事業及び介護事業は、国内の居住者を対象とした事業であるため、国内の人口や社会構造、家族形態、労働需給、ライフスタイルの変化等に伴い利用者の増減が生ずる事業です。今後、国内においては少子化及び人口減少が見込まれますが、都市部については地方からの人口流入が継続し、保育及び介護のニーズは高い水準が継続すると見込まれることから、当社グループの保育事業及び介護事業は東京都23区、千葉県内、大阪市内に集中して施設展開をしております。しかしながら、今後施設展開をしている地域において、想定していない大きな人口減少や社会構造の変化等が生じた場合は、施設利用者が減少し、業績に影響を与える可能性があります。	中 / 長期	中	ブランド力の向上を図るとともに、提供プログラムやサービスの充実化によって差別化に取り組み、利用者に選ばれる施設の展開を図って参ります。
国や自治体による方針の変更や関連法規制等の改定等	チャイルドケア エルダリーケア	今後、国や自治体の方針に変化が生じ、補助金の削減や制度の廃止等、株式会社による認可保育園の開設ならびに既存の公立保育所の民営化が推進されなくなった場合、当社グループにおける保育事業の拡大が止まり、当社グループの財政状態及び業績に影響を与える可能性があります。また、介護事業は介護保険法などをはじめとする各種関連法令改定によって影響を受ける事業であり、介護保険制度は定期的な見直し改定が行われております。今後、介護保険制度の改定により報酬引き下げ等の事象が発生した場合、当社グループの財政状態及び業績に影響を与える可能性があります。	中 / 中期	小	政府の政策動向を見極めるとともに、認可保育園以外の事業の柱を育成し、持続的な成長に努めます。また、介護施設の運営方法等を不断に見直し、高品質なサービスを提供しつつ利益を生み出せるよう努めます。
人材の確保及び育成	チャイルドケア エルダリーケア	当社グループでは、新規施設の増加に伴い、保育士、児童指導員や介護福祉士などの資格や要件を満たした人材の確保と育成が必要となっております。そのため、当社グループでは、採用担当の人員を増員し、幅広い採用活動を行いながらキャリアプランに沿った研修を年度を通して行い、人材の育成に取り組んでおります。しかしながら、その採用と育成が施設開設の速度に対応できない場合には、開設計画に遅れが生じ、当社グループの財政状態及び業績に影響を与える可能性があります。	中 / 中期	小	計画的な人材の採用と育成に努めるとともに、優秀な人材を確保できるよう、働きやすい環境の整備に努めます。
保育市場の縮小	テック	テック事業においては、主に保育事業者を対象とした保育園運営管理システムの販売等を行っております。したがって、保育市場が縮小した場合は、当該システムの需要が減退し売上高が減少するなどして、当社グループの財政状態及び業績に影響を与える可能性があります。	中 / 中期	中	顧客との対話等を通じて必要とされるサービスラインナップの拡充に努めるなど、需要の維持向上を図ります。また、将来的には新たな市場に向けた製品開発等も視野に、さらなる成長に向けた検討を深めます。

* 上記以外のリスクは有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

■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。

■開示時期

本資料の次回のアップデートは、2023年5月頃を予定しています。