



AIAI

2026年

定時株主総会説明資料

AIAIグループ株式会社

証券コード：6557

© IDA Studio Inc.

目次

- 1 2026年3月期の成果**
- 2 AIAIが取り組む社会課題**
- 3 きららGHD統合と国内成長戦略**
- 4 経営体制・人材基盤の強化**
- 5 海外展開：AIAI三育圏のグローバル展開**
- 6 株主還元・まとめ**
- 7 Appendix**

1

2026年3月期の成果



2026年3月期の成果と2027年3月期の展望

AIAI

2026年3月期は、売上高146億円、営業利益11億円、EBITDA17.8億円となり、売上高・営業利益・EBITDAの各段階で過去最高を更新。既存施設の充足率向上に加え、療育・訪問支援・教育サービスといった高付加価値領域の成長により、営業利益率は前期5.6%から7.6%へ改善。2027年3月期は、さらにGHDの通期連結寄与により、売上高260億円（前期比77.7%増）、EBITDA27億円（同51.4%増）を見込む。統合初年度は、のれん償却・PMI関連費用・成長投資を織り込みつつも、営業利益12億円、当期純利益7億円と増益を計画。今後は、AIAI三育圏の展開と再現性の高いPMIの実行を通じて、M&A後の収益性向上と財務健全性の改善を両立し、持続的なEPS成長を目指す。

損益計算書 (百万円)	2025年3月期実績		2026年3月期実績		前期比増減	
		構成比		構成比		
売上高合計	13,071	100.0%	14,633	100.0%	+1,562	12.0%
営業利益	733	5.6%	1,105	7.6%	+372	50.8%
EBITDA *	1,443	11.0%	1,783	12.2%	+340	23.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	421	3.2%	621	4.2%	+200	47.5%

当社は、M&A実行後のキャッシュ創出力をより適切に示す指標として、EBITDAを新たに開示しました。※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額



2026年3月期 連結損益計算書

AIAI

・売上高

AIAI NURSERY 2施設新設、事業譲受による認可保育所4施設の取得、既存施設の公道価格上昇により前期比1,562百万円増の14,633百万円。

・営業利益

保育士の人件費の増加ならびに「AIAI三育圏」拡大に向けたM&A費用の増加があったものの、前期比372百万円増の1,105百万円。

・親会社株主に帰属する当期純利益

M&A資金調達費用等による営業外費用の増加等があったものの、前期計上の特別損失の減少効果もあり、前期比200百万円増。

損益計算書 (百万円)	2025年3月期		2026年3月期		増減	増減率
		構成比		構成比		
売上高合計	13,071	100%	14,633	100%	+1,562	12.0%
売上原価	10,933	83.6%	11,846	81.0%	+913	8.4%
売上総利益	2,138	16.4%	2,787	19.0%	+649	30.4%
販売管理費	1,404	10.7%	1,681	11.5%	+277	19.7%
EBITDA *	1,443	11.0%	1,783	12.2%	+340	23.6%
営業利益	733	5.6%	1,105	7.6%	+372	50.8%
経常利益	872	6.7%	933	6.4%	+61	7.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	421	3.2%	621	4.2%	+200	47.5%

売上高

AIAI NURSERYにおける新規施設・譲受施設の園児数増加による寄与に加え、既存施設の公道価格上昇及びAIAI PLUSの売上伸長により、前期比12%増。

売上原価

主に保育士の処遇改善による施設人件費が増加。

売上総利益

売上増効果が人件費を中心とした売上原価の増加を吸収したため、前期比649百万円増の2,787百万円。

純利益

M&A費用等の増加に加え、課税所得の増加による税負担の増加もあったが、前期計上の減損損失等の特別損失の減少効果によって前期を上回った。

当社は新たにEBITDAを開示項目といたしました。 * EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額 (単位未満切捨、小数点第2位以下四捨五入)



2026年3月期 連結貸借対照表

AIAI

2026年3月期第4四半期に株式会社きららグループホールディングス株式等取得を実行したことにより、総資産は前期末比14,458百万円増の26,930百万円。

		(百万円)	2025年3月期				2026年3月期				前期比
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
資産	流動資産	現金及び預金	1,904	1,942	1,727	2,346	2,386	1,710	1,625	4,105	1,759
		株式等	1,159	1,233	1,459	2,304	1,287	1,427	1,570	3,566	1,262
		その他	71	605	757	749	997	926	839	841	91
	固定資産	のれん	106	95	84	73	62	51	40	8,219	8,146
		施設設備等	6,387	6,229	6,147	5,855	5,721	5,623	5,556	8,223	2,368
		その他	1,056	995	1,013	1,142	1,187	1,185	1,116	1,975	832
資産合計			10,685	11,103	11,189	12,472	11,641	10,923	10,749	26,930	14,458
負債	有利子負債		6,815	6,707	6,533	7,043	6,230	5,858	5,627	19,423	12,380
	その他		1,921	1,859	1,949	2,611	2,299	2,207	2,127	4,259	1,648
純資産	資本金（余剰金含む）		1,546	1,814	1,830	1,830	1,830	1,830	1,847	1,862	32
	利益剰余金		▲ 70	▲ 76	35	189	336	459	654	899	709
	その他		472	798	841	797	944	566	491	484	▲ 312
負債：純資産合計			10,685	11,103	11,189	12,472	11,641	10,923	10,749	26,930	14,458

現金及び預金
資金の借入等により1,759百万円増の4,105百万円。

のれん
株式会社きららグループホールディングスの株式等取得に伴い8,146百万円増の8,219百万円。

設備投資等
取得会社の連結取込及び施設整備等により2,368百万円増の8,223百万円。

資本金・資本剰余金
新株予約権の行使等により32百万円増の1,862百万円。

2027年3月期 連結業績予想サマリ

- ・2027年3月期は、2026年2月にグループ化したきららGHDグループの通期連結寄与
- ・「AIAI三育圏」におけるシナジー効果の拡大及び生産性向上により、売上高260億円（前期比+77.7%）、営業利益12億円（同+8.5%）、親会社株主に帰属する当期純利益は7億円（同+12.6%）を見込み、増収増益となる見通し。
- ・統合初年度はのれん償却・PMI費用・成長投資を織り込みつつ、EBITDAは27億円へ拡大。
- ・初年度から営業利益・当期純利益ともに増益を確保し、PMIによる利益率改善を次年度以降に加速。

損益計算書 (百万円)	2026年3月期実績		2027年3月期予想		前期比増減	
		構成比		構成比		
売上高合計	14,633	100.0%	26,000	100.0%	11,367	77.7%
営業利益	1,105	7.6%	1,200	4.6%	95	8.5%
EBITDA *	1,783	12.2%	2,700	10.4%	917	51.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	621	4.2%	700	2.7%	79	12.6%

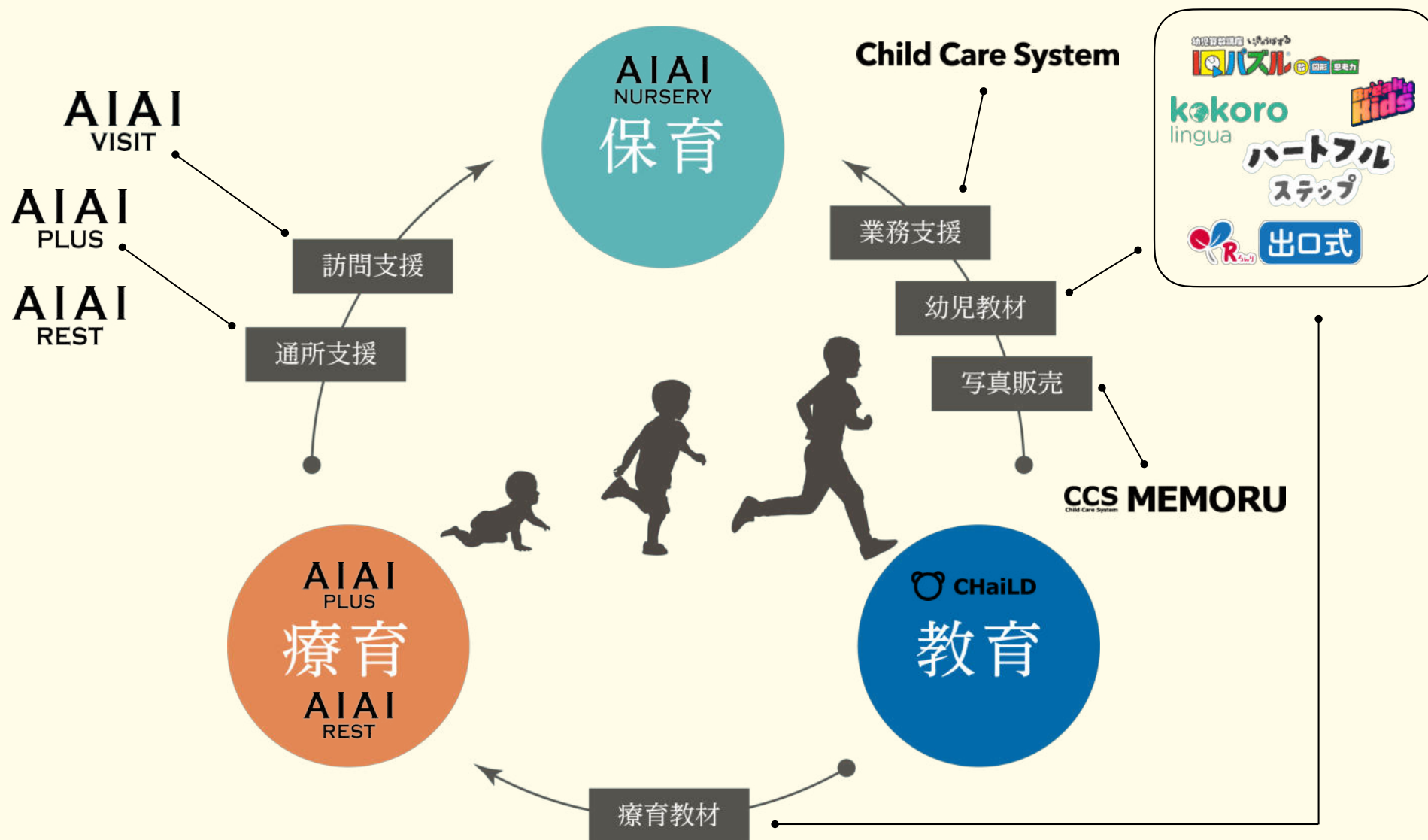
当社は新たにEBITDAを開示項目といたしました。 * EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額（単位未満切捨、小数点第2位以下四捨五入）



PMIのよるAIAI三育圏の成長

AIAI

AIAI三育圏は、保育・療育・教育を一体で提供し、待機児童、発達支援、不登校予防といった社会課題に事業で向き合う当社独自のモデル。



2

AIが取り組む社会課題



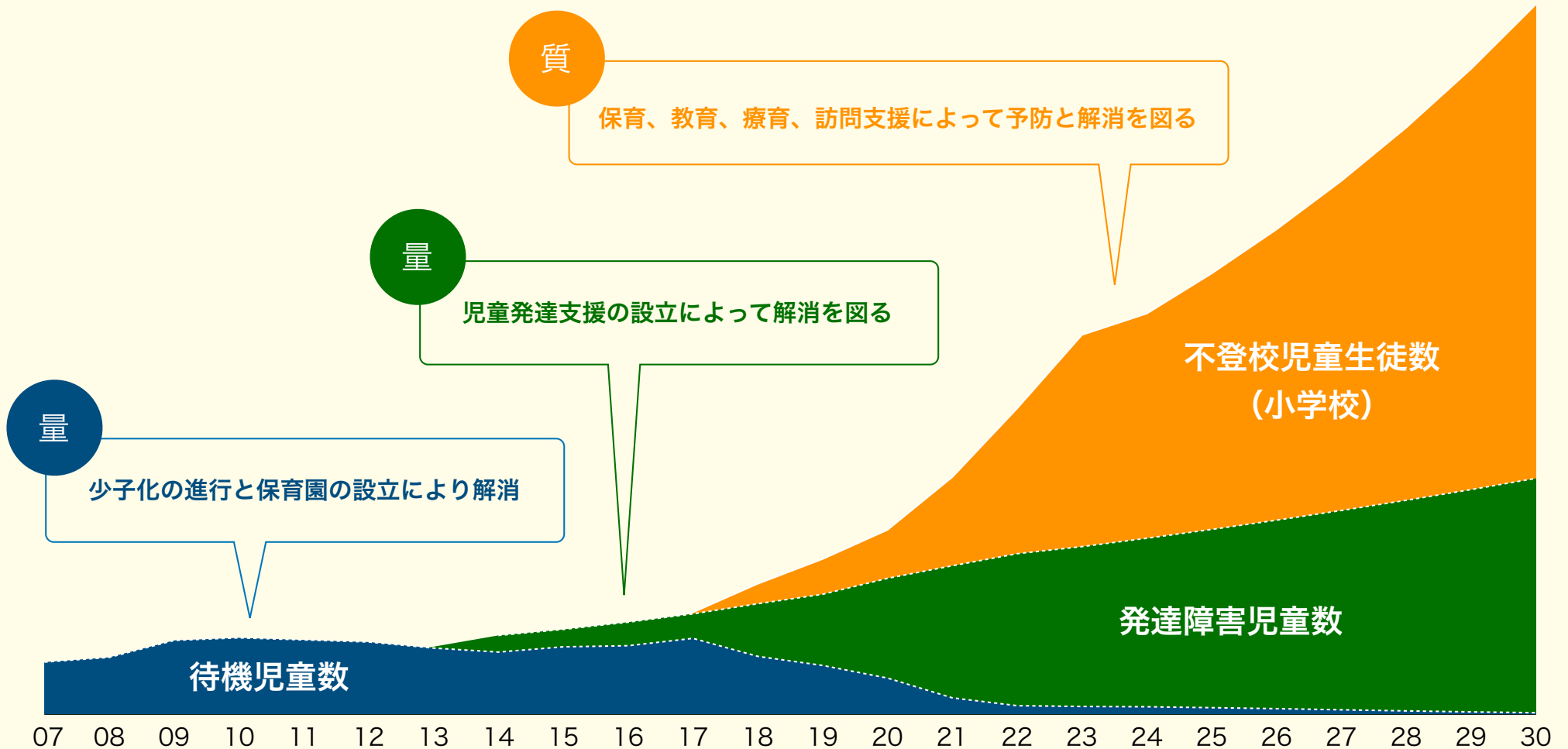
AI AIグループ 経営理念

社会課題を解決し、世の中に貢献する



創業から待機児童問題に取り組んできたが、2014年頃から発達障害児童の問題に着手。
今後は、未就学期の保育、教育、療育を通して不登校問題にも取り組む。

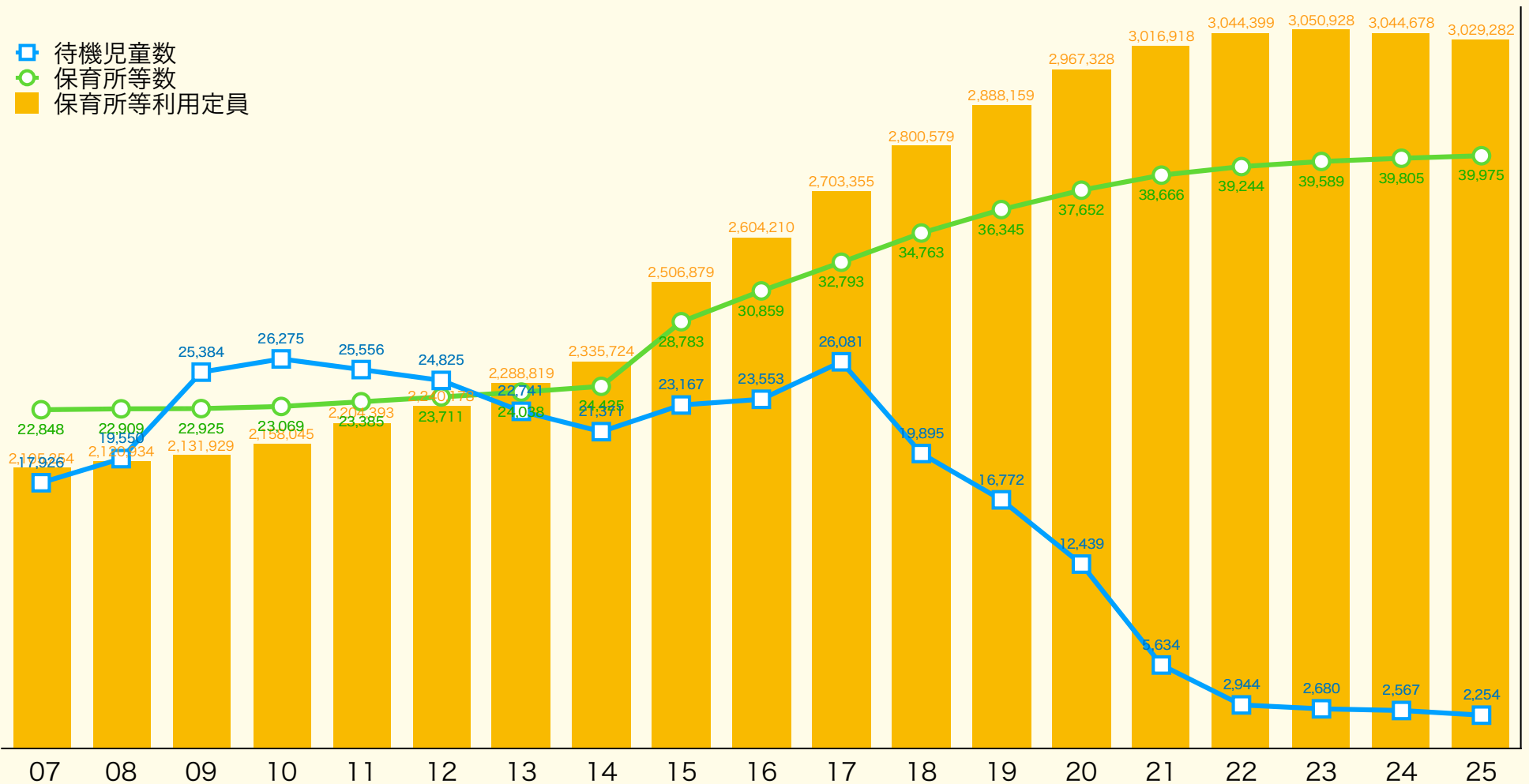
社会課題の変化：量の課題から質の課題へ





AIグループが認識する社会課題（待機児童）

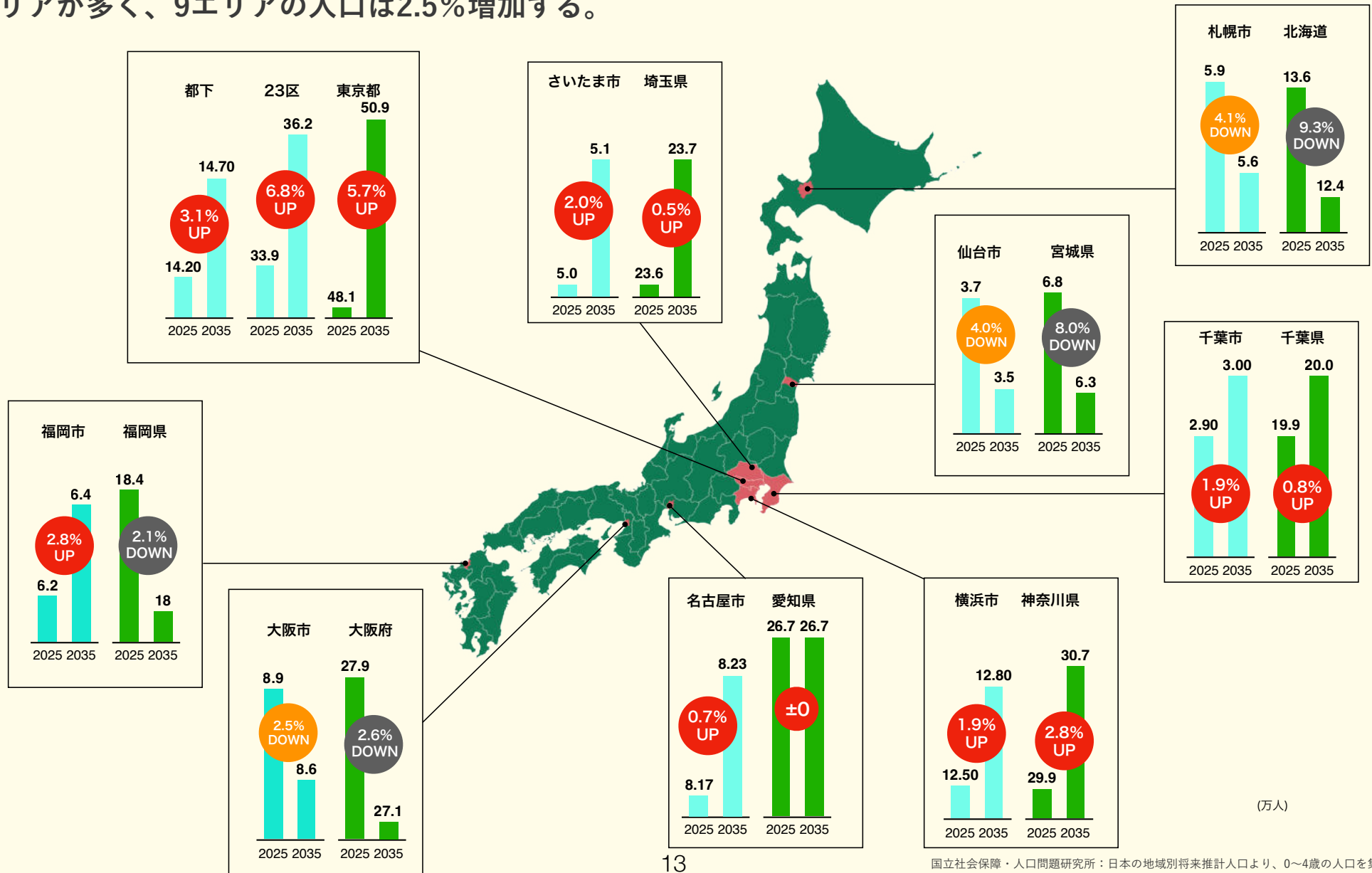
2015年の法改正以降、保育園の整備が進み待機児童数は急激に改善しており、2022年以降の保育所数は安定している。一方、保育所定員数はわずかに減少傾向にあり、保育業界は成熟期に入った。





AIAIグループの事業展開エリアの人口の変化

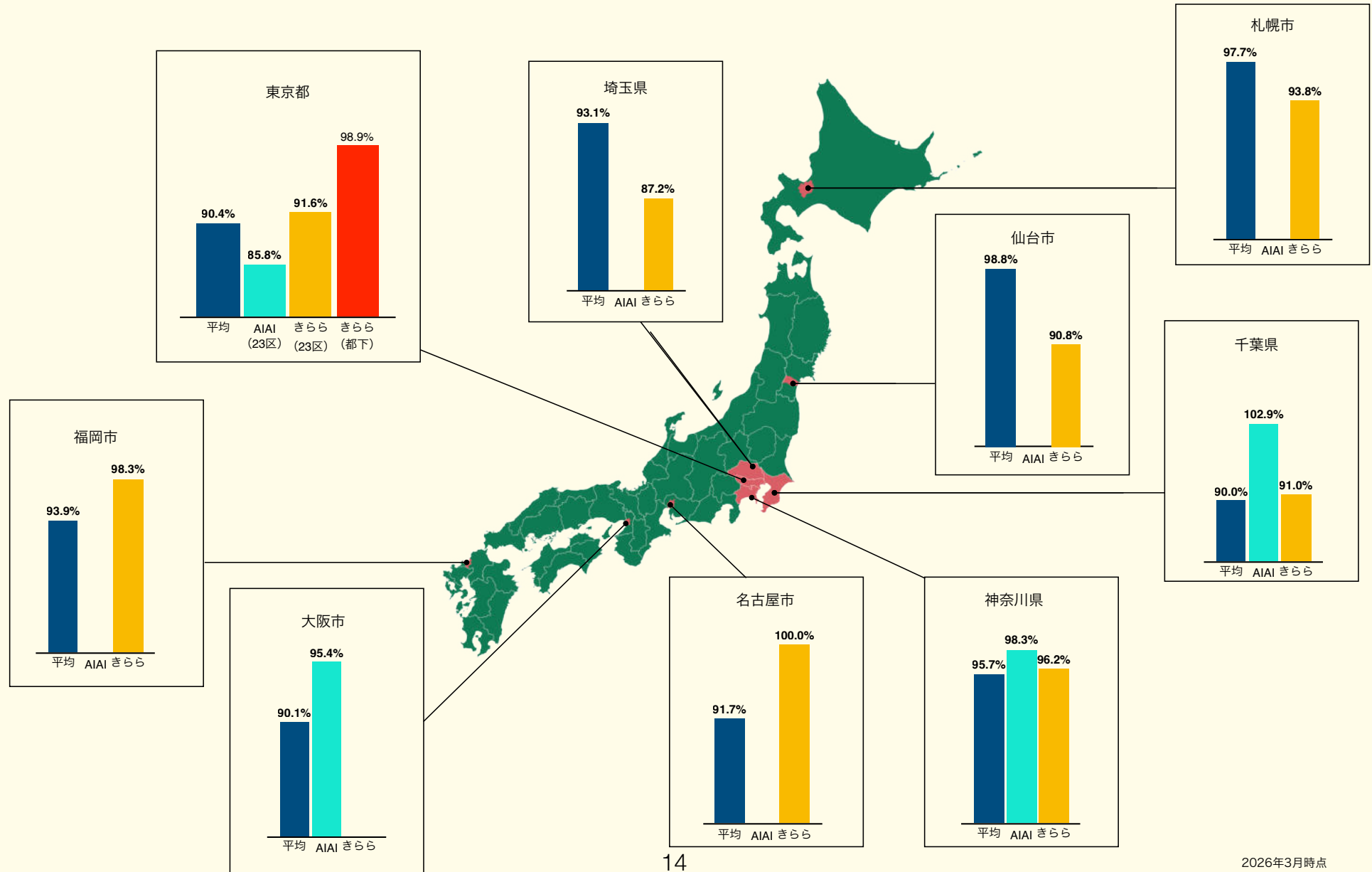
全国では少子化が進む一方、AIAIが展開する9つの大都市圏は未就学人口の厚みが大きく、全国の54.4%を占めており、2025年から2035年までの全国の未就学児人口減少率3.1%に比べても人口増加エリアが多く、9エリアの人口は2.5%増加する。





エリア別の平均充足率と直営園の充足率の比較

全体の充足率も平均94.6%と高水準であるものの、全国の平均充足率を下回る地域に注力



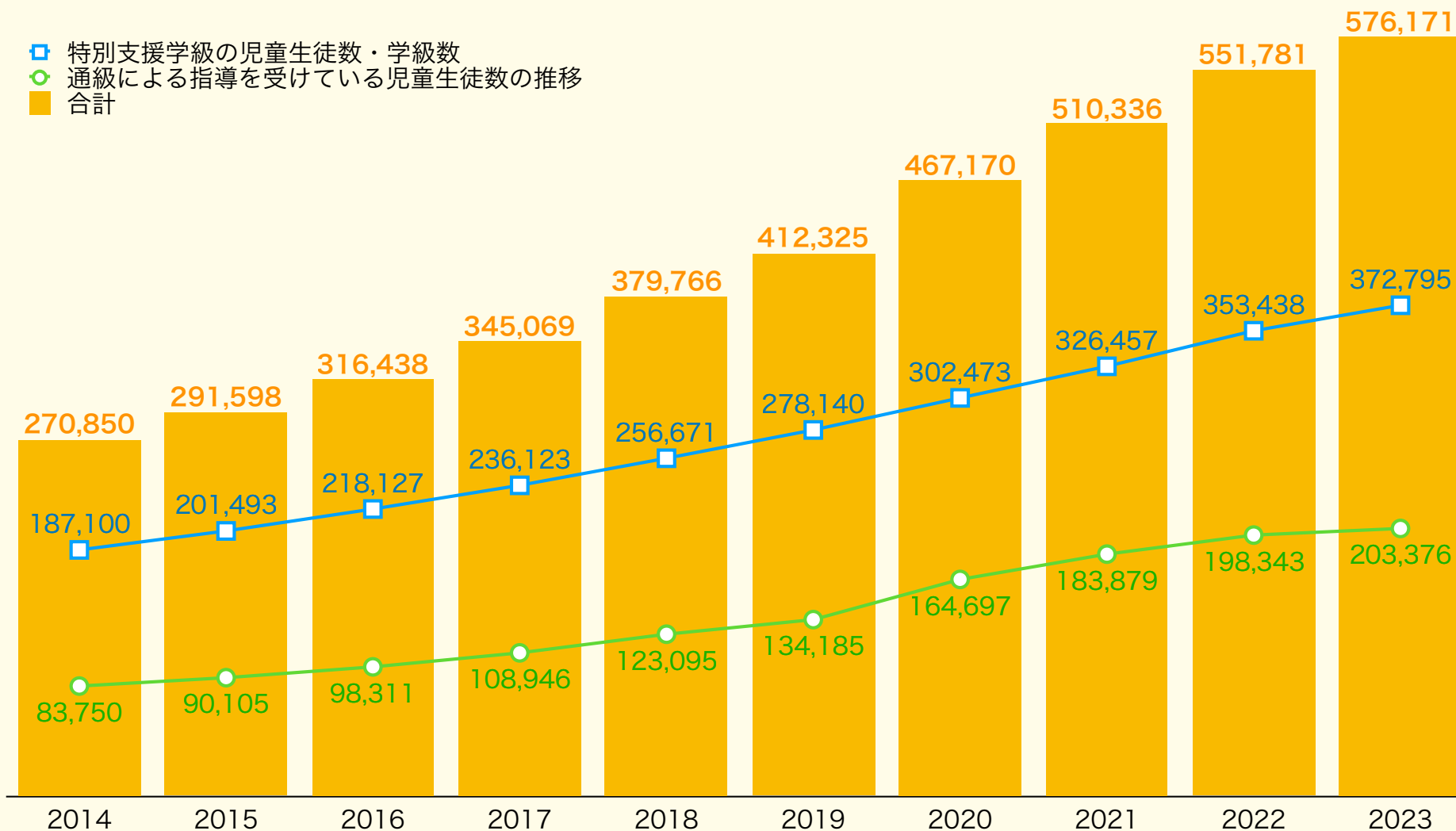


A I A Iグループが認識する社会課題（療育）

A I A I

特別支援学級および通級による指導を受けている児童生徒数は、毎年増加しており、2014時点と比べて特別支援学級の生徒は約2倍、通級による指導を受けている生徒は約2.5倍となっている。

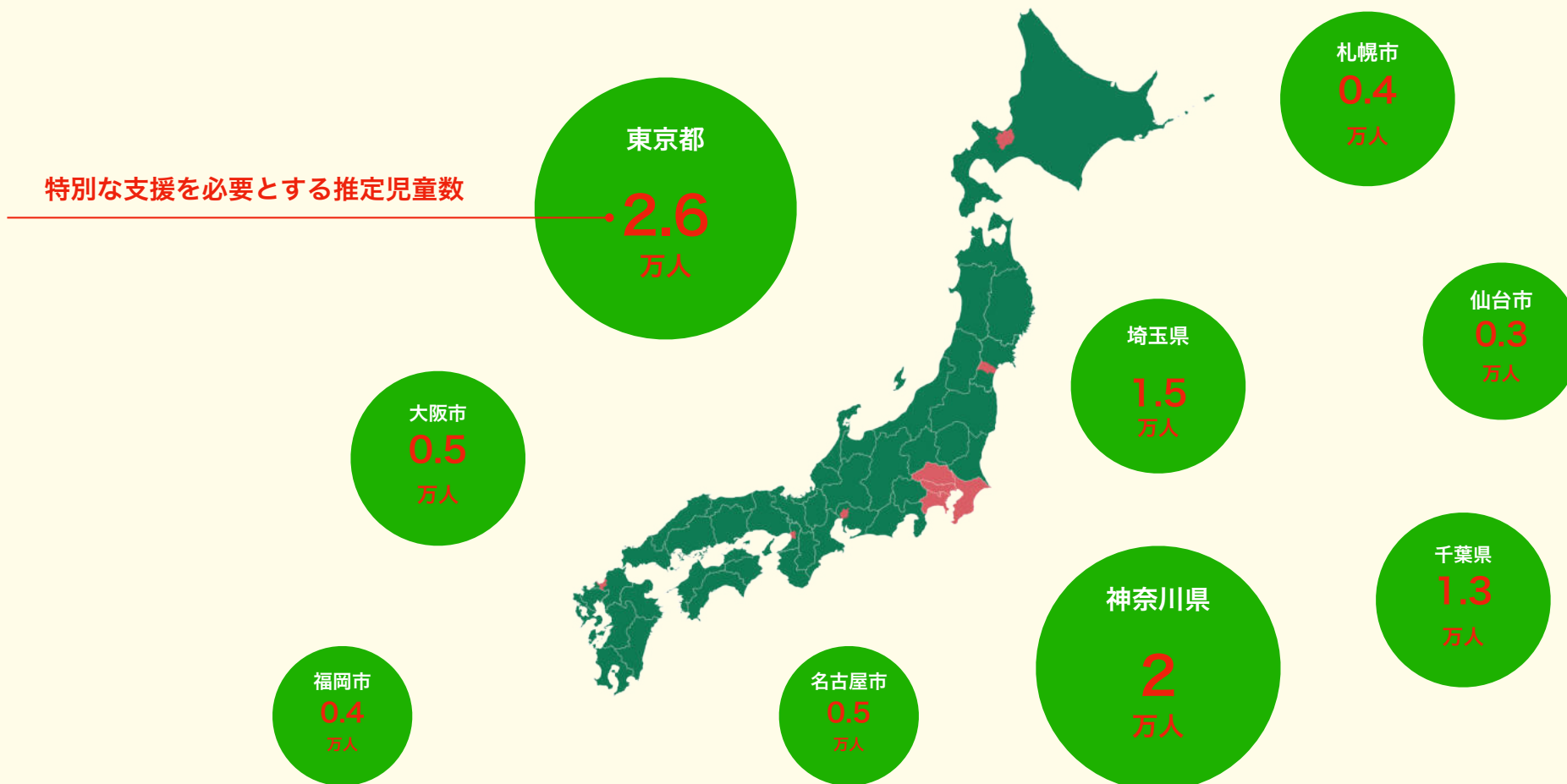
(人)





特別支援教育を受けている児童生徒の在籍数と割合

- ・ AIAI PLUSの利用者の中で就学した児童のうち半数が普通学級を選択 (当社利用者の就学後状況に関する社内集計に基づく。)
- ・ 全未就学児童数472万人のうち約10%に特別な教育的支援が必要と推定すると、約**47万人**
- ・ 児童発達支援事業所の未就学児童利用者数は、約**7万人**
- ・ 全国**40万人**の潜在的な特別支援ニーズのうち主要都市9.5万人に対して、AIAI PLUS・REST・VISITがアプローチ



※出所：横内理絵, 吉利宗, 柳原文(2011)特別支援教育の対象となる児童生徒の都道府県別比較, 岡山大学障害福祉サービス、障害児給付費等の利用状況について (令和8年6月23日)
児童数は2025年度時点



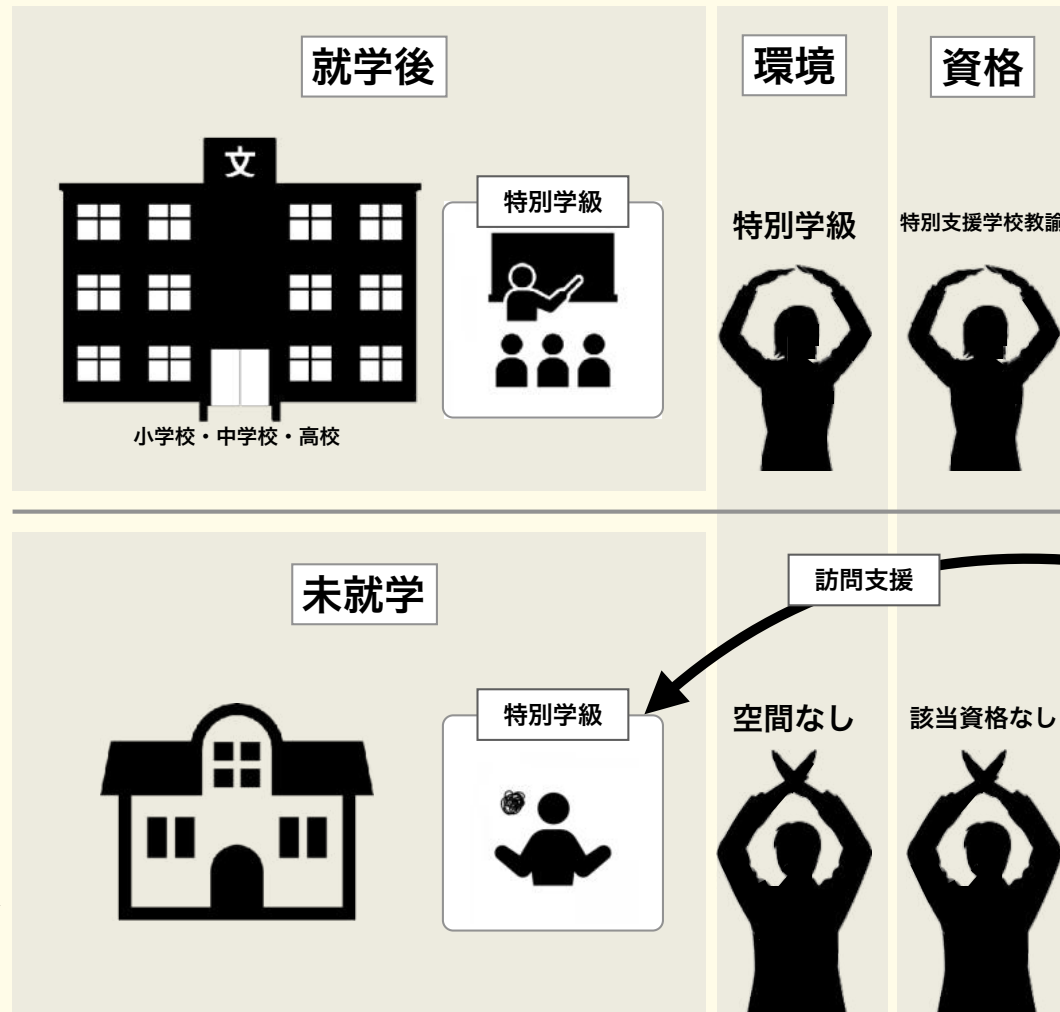
AI AIグループが認識する社会課題（訪問支援）

AI AI

保育園・幼稚園には特別学級がなく、支援員が訪問して療育を提供する必要がある

AI AI PLUSとAI AI VISITは、AI AI NURSERY以外の保育園・幼稚園を広範囲で訪問して療育を提供する

- ・ほとんどの園児は乳幼児健康診査を受ける生後18ヶ月未満で入園することが一般的
- ・入園時点において保育者や保護者が園児の発達について把握できない
- ・入園後においても園内には障害児保育の経験者や作業療法士等の専門職が不在



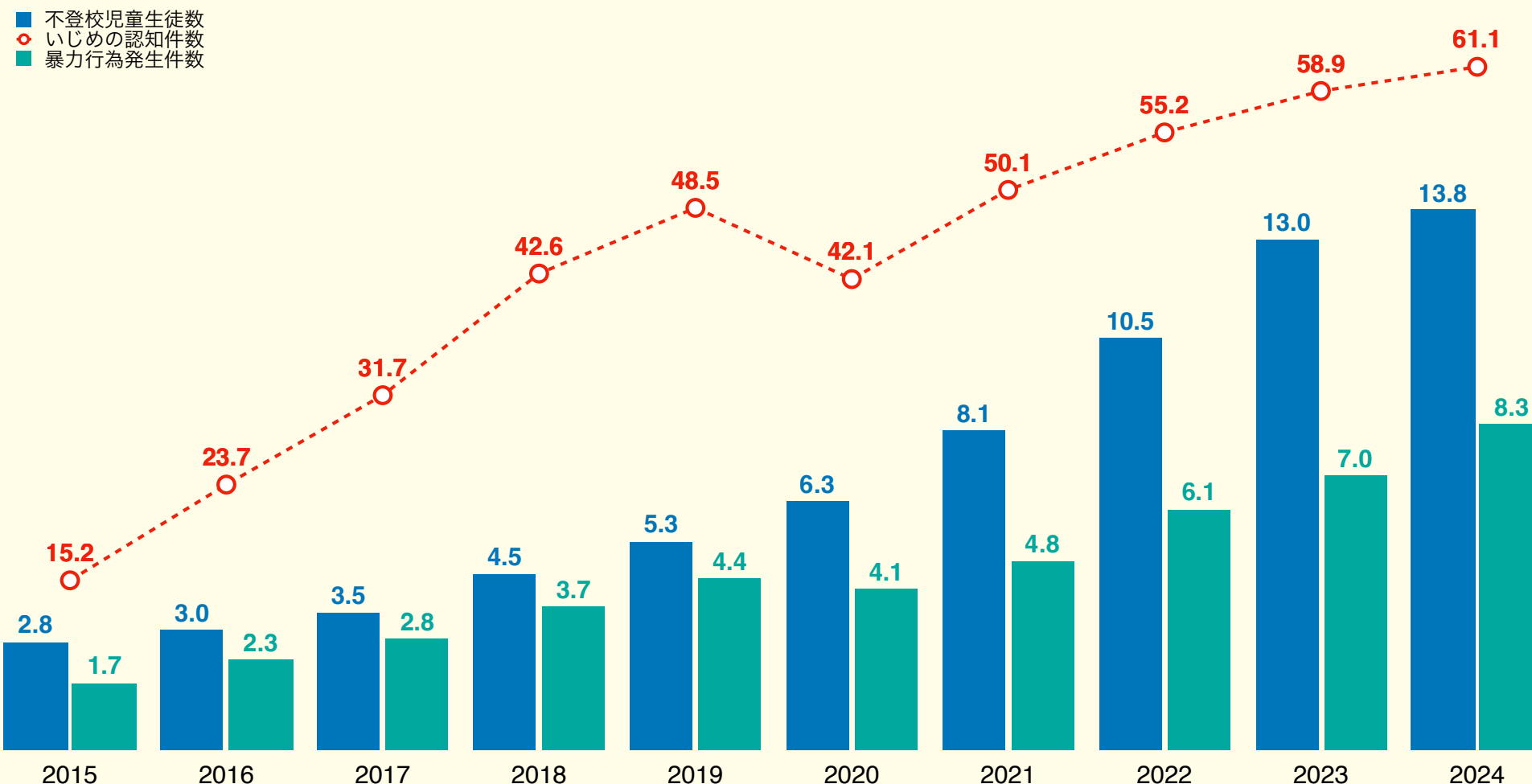
AIAI VISIT



AI AIグループが認識する社会課題（不登校）

小学校では、不登校生徒数が増加しており、2024年時点で約14万人と過去10年間で5倍となっている。いじめと暴力行為等も増加しており、いじめは61万件で4倍、暴力行為は8万件で5倍となっている。

小学校の不登校児童生徒数、いじめの認知件数、暴力行為発生件数の推移

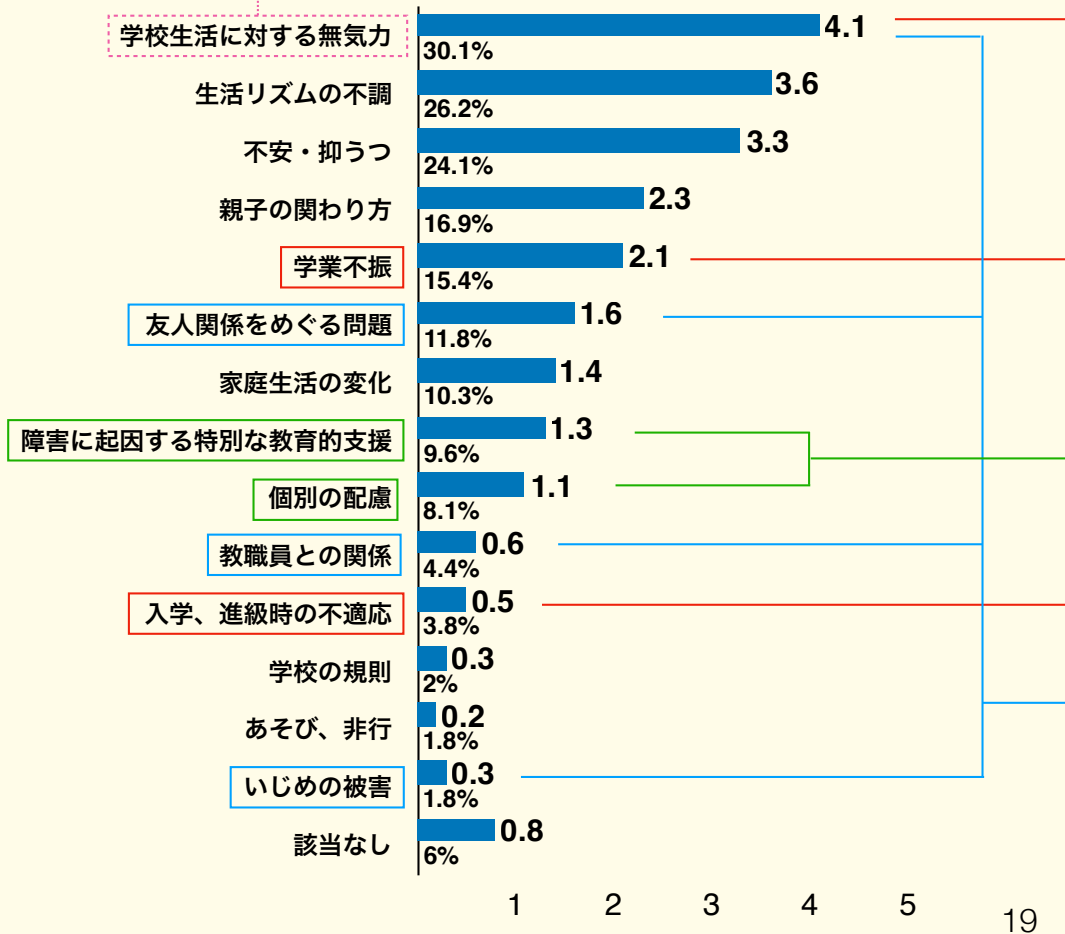




不登校の状況について

不登校の理由は、大きく分けて、学業不振、人間関係、療育に分けられる。学業については、小学生31%が「最初のきっかけとは別の、学校に行きづらくなる理由」として「勉強が分からない」を挙げており、学校を休んでいる間の気持ちとしては、「勉強の遅れへの不安」が64%、「同級生がどう思っているか不安」が64%と、学業不安と人間関係の両方が影響している*1。さらに、幼稚園出身の方が認知能力スコアが高い傾向が報告されていることなどから、未就学期の幼児教育の重要性が示唆されている。*2

小学校における不登校の状況について*3
n=137,704 (万件)

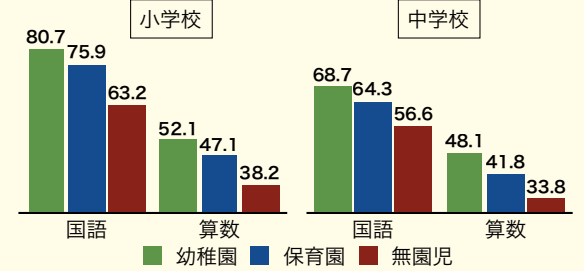


無気力回答のうち、いじめ被害 (26.2%)、いじめ以外の友人関係トラブル (25.6%)、仲の良い友達がない (21.0%)、授業がわからない (44.1%)、宿題ができない (50.0%) など、学業と対人関係に課題を抱えている。*4

幼児教育

療育

道徳教育

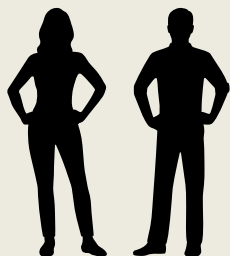


*1令和2年度不登校児童生徒の実態調査
*2資料3-2 平成22年度全国学力・学習状況調査 新たに分かったことの例
*3令和6年度 児童生徒の問題行動・不登校等生徒指導上の諸課題に関する調査結果の概要
*4令和6年 文部科学省委託事業不登校の要因分析に関する調査研究報告書



保護者アンケートに基づき、現場の提案に沿って独自にカリキュラム化

保護者アンケート



保護者アンケートに基づき
思考教育・知識教育・運動教育を
取り入れ、プログラム化



保育士によるカリキュラム化



幼児教育のカリキュラム化において
はAIAI NURSERYの保育士が考案

知識教育



思考教育



道徳教育

ハートフル ステップ



ハートフルステップは2026年度より順次展開

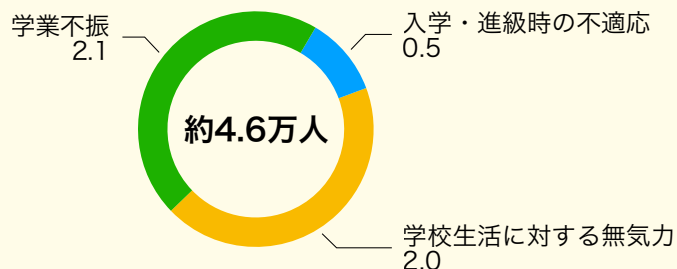


未就学期における就学支援の役割について

AIAI

AIAI NURSERYの幼児教育は、不登校の手前にある「学習・就学準備不足」「発達特性への未対応」「集団適応への弱さ」等に、未就学期から介入できる可能性がある。

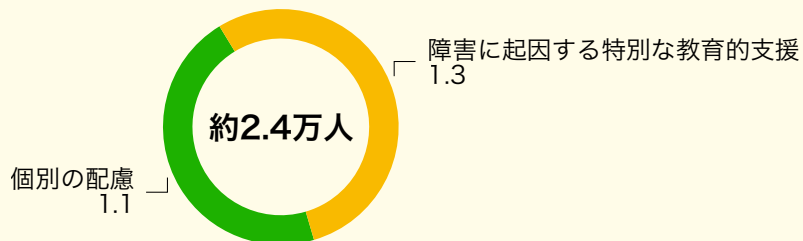
学習・就学準備の支援



学業のつまずきの手前にある就学準備・ことば・論理・注意・成功体験を整える

AIAI NURSERYは、文字・数字・英語に親しむ知識教育と、課題解決力を育む思考教育を実施しており、AIAI RESTは「多様な体験と就学への準備」を提供していることから、学業のつまずきの手前にある、ことば・論理・注意・成功体験・就学準備を整えている。

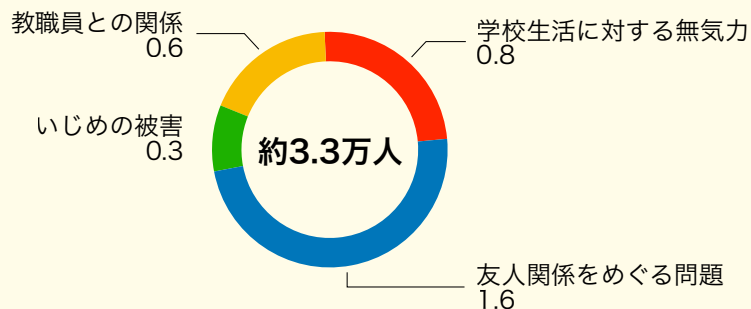
発達特性への対応と個別最適支援



他者理解・感情理解・言語化・自己調整・自己肯定感を育て、対人適応力を育てる

AIAI PLUSは、アセスメントの上で、学習・運動・微細運動などを組み合わせた個別最適化支援を提供しており、AIAI RESTは社会性・コミュニケーション・自己肯定感・就学準備を提供し、AIAI VISITは、その支援を保育園や幼稚園に訪問して提供している。

社会性・関係形成・自己調整の支援



AIAI PLUS・VISIT・RESTで最も直接的に支援できる中核領域

AIAI RESTは「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」を掲げており、AIAI NURSERYにおいても友達や保育者との遊びを通じた学びを重視していることから、子どもの他者理解、感情理解、言語化、自己調整、自己肯定感を育てる。

3

きららGHD統合と国内成長戦略



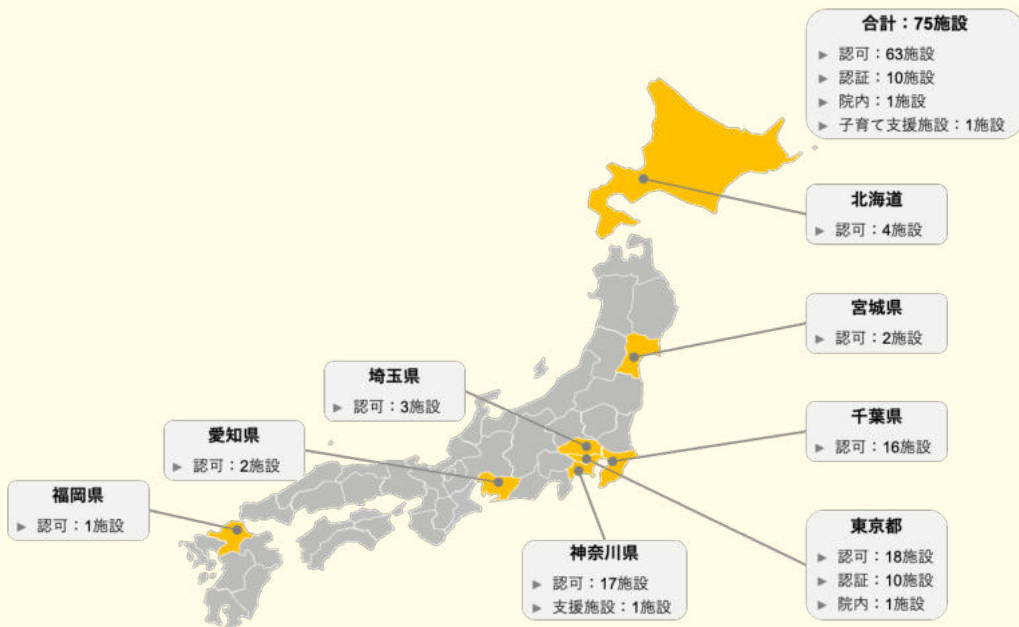
株式会社きららグループホールディングスの概要

AIAI

- ・「雲母保育園」等を運営する株式会社モード・プランニング・ジャパンを傘下に持つ、株式会社きららグループホールディングスを完全子会社化
- ・全国主要都市でのAIAI三育圏の拡大を主軸として、保育×療育×教育の競争優位性をより強固にするグループ経営を展開

対象会社概要

会社名称	株式会社きららグループホールディングス
本社住所	東京都中央区銀座七丁目16番12号
創業年	1991年
子会社	株式会社モード・プランニング・ジャパン



2025年12月時点

事業の特徴

- ・関東圏を中心に全国主要都市で認可保育園を展開。
- ・平均充足率92%と都市部平均(91.6%)と同水準で推移
- ・DDにおける営業利益率2.4%とEBITDAマージン7.1%
- ・AIAIグループが展開するAIAI三育圏の拡大を目的とし、同社とのM&Aを通じて、エリアカバー率がなかったエリアにおける事業拡大を加速
- ・対象会社の収益性を拡大させつつ、AIAIグループの戦略に沿ったPMIにおけるグループシナジーの早期創出を目指す

業績の概要

売上高	9,150百万円
調整後営業利益	220百万円
調整後EBITDA	650百万円

調整後営業利益・EBITDAは、DD実施における正常収益力調整後の数値で記載



PMIにより約**3.3億円**の売上上積み・コスト低減・金融収支改善効果を計画

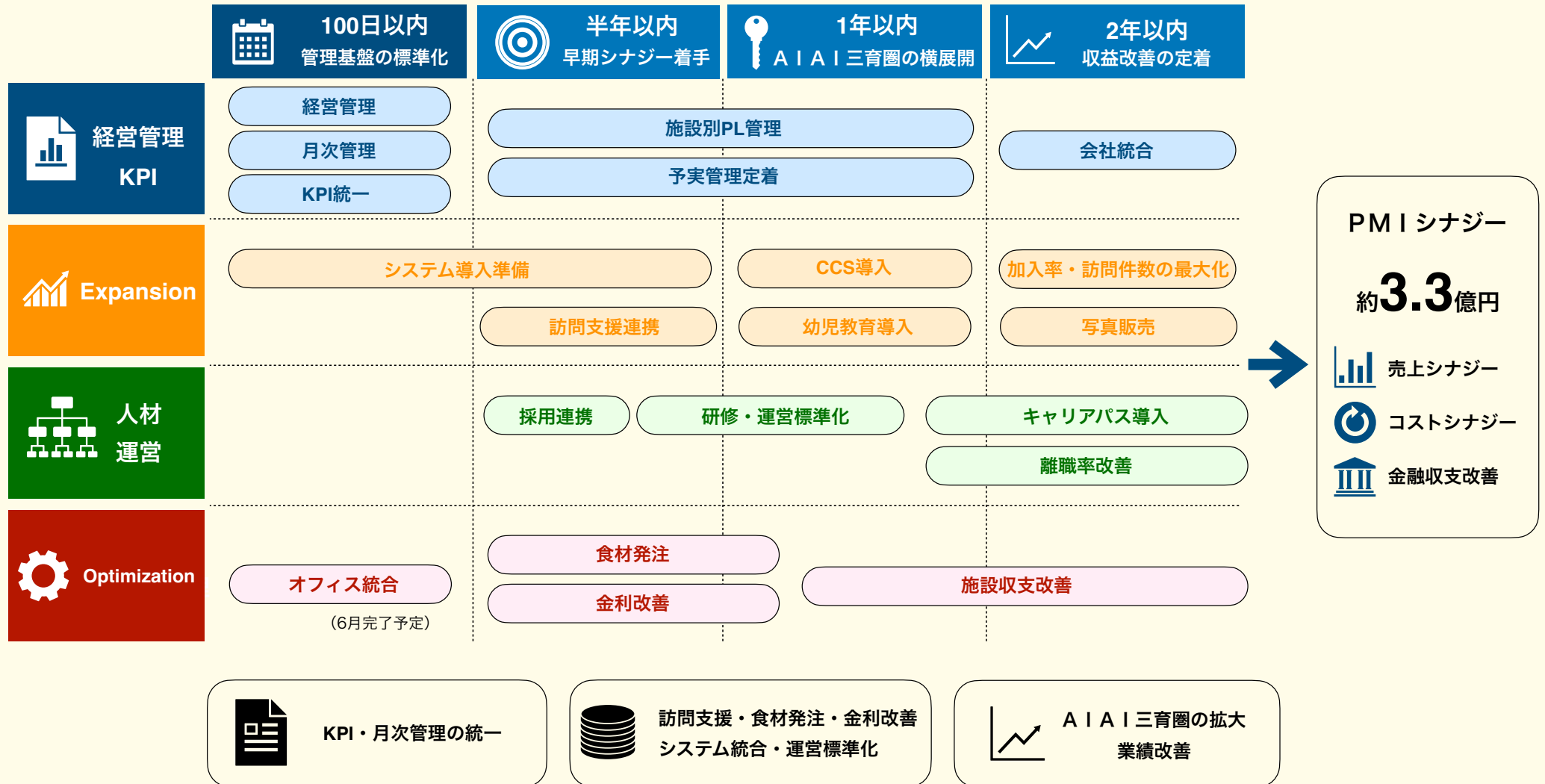




PMIロードマップ：標準化から収益最大化まで

AIAI

きららGHD統合後、100日以内に経営管理・KPIを標準化し、1年以内にAIAI三育圏を横展開。
2年目以降は施設収支・本部機能・財務費用の最適化により、PMIシナジーの利益貢献を最大化する。





Full Brand

AIAI NURSERY

AIAIの世界観を体現するフルブランド施設



学習室



大型遊具AINI



高いデザイン性と設備

AIAI OS

①教育プログラムの標準化

②人材の専門性

③AIによるデータ活用

④品質保証・管理

⑤発達支援への接続

5つのOSを実装

Endorsed Brand

雲母保育園 by AIAI

既存ブランドにAIAIのOSをインストール



幼児教育プログラム



療育アクセス



上場基準の運営管理

AIAI OSの価値



1.教育環境

AIAI式
教育プログラム



2.専門人材

ライセンス
保持者勤務



3.生成AI

AIを活用した完
成度の高い個別
支援計画



4.品質保証

インスペクト
A評価以上



5.発達支援

療育支援と連携
して発達をサポ
ート

エンドースド ブランドの価値



1.既存ブラン

地域に根ざした
ブランド



2.既存資産の

既存設備と人材を活かす



3.人材育成

ライセンス制度
母店制度の導入



4.品質管理

インスペクトによる
品質管理



ブランドの違い

項目	Full Brand	Endorsed
ブランドの位置付け	AIAIの世界観を体現	既存ブランドにAIAIの強みを融合
投資規模	新規・高水準	既存設備を活かして投資を抑制
運営統制	AIAI標準をフル実装	標準化支援
ブランド表記	AIAI	by AIAI

共通する価値

- ✓ 保育・教育・療育の提供
- ✓ AIAIのOSによる運営品質の標準化



今後のM&Aの方針について

AIAI

認可保育事業と療育事業のM&Aを最優先とし、AIAI三育圏の拡大と強化に寄与するM&Aを継続
再現性のあるPMIによりシナジーを創出し、投資対効果を高めて、企業価値の向上を目指す

M & A ターゲット

M & A ルール

1 認可保育事業：AIAI三育圏の拡大

最注力

- ・ 保育園数・園児数の拡大、幼児教育・写真販売・訪問支援の横展開

2 療育事業：AIAI三育圏の拡大

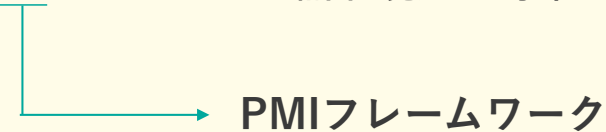
最注力

- ・ 療育施設数・利用者数の拡大、保育園との連携、訪問支援の拡大

3 隣接領域事業：シナジー効果の拡大

- ・ AIAI三育圏との親和性が高く、粗利向上・本部効率化に寄与する領域

- ・ キャッシュフローを重視し、案件ごとにEBITDA倍率の上限を設定
- ・ J-GAAPベースで、初年度からのれん償却後営業利益が黒字となる案件を原則とする
- ・ PMIによってシナジー創出を見込める事業



保育事業

幼児教育の導入

療育の導入

写真販売の導入

療育事業

訪問支援の導入

直営との連携

療育の標準化

オフィス

オフィス統合

金利改善

システム統一



M&A後のキャッシュフローと財務規律

M&A後の財務安全性を確保するため、Net Debt / EBITDA、営業CF / EBITDA、のれん償却後営業利益を主要財務KPIとして管理する。また、M&A投資規律として、買収後の営業キャッシュ・フローが年間元利返済額を上回る案件を原則とし、PMIによるEBITDA拡大と借入返済の両立を図る。

キャッシュフロー

単位：億円（比率除く）

項目	2025年3月期実績	2026年3月期実績	前期比増減
EBITDA	14.4	17.8	+3.4
営業CF	14.0	9.0	▲5.0
営業CF / EBITDA	約100%	約50%	▲50pt
投資CF	▲4.0	▲114.0	▲110.0
フリーCF	+10.0	▲105.0	▲115.0
財務CF	▲3.0	+121.0	+124.0

Net Debt / EBITDA



2026年3月期末は、きららGHD取得に伴う有利子負債を反映した一方、対象会社のEBITDAは通期寄与していないため、Net Debt / EBITDAは一時的に8.6倍へ上昇。2027年3月期はEBITDA27億円への拡大により、約5.7倍への改善を見込む。

営業CF / EBITDA



EBITDAの拡大に加え、営業CFへの転換を重視。2026年3月期はM&A関連費用等により約50%となったが、PMIによる収益改善を通じて営業キャッシュ・フローの創出力向上を図る。

財務レバレッジKPI

項目	2025年3月期実績	2026年3月期実績	2027年3月期 予想ベース
Net Debt / EBITDA	3.3倍	8.6倍	約7.0倍
のれん償却後営業利益	7.3	11.1	黒字維持

M&A投資規律



のれん償却後も営業黒字を維持。J-GAAPベースで、のれん償却後営業利益が初年度から黒字となる案件を原則とする。

2026年3月期末は、きららGHD取得に伴う有利子負債を反映した一方、対象会社のEBITDAは通期寄与していないため、Net Debt / EBITDAは一時的に上昇。

4

経営体制・人材基盤の強化



事業戦略の更なる強化及び経営高度化を図る観点から、執行役員制度を採用し、3名が就任。

取締役



貞松 成 (CEO)
Joe Sadamatsu

AIAIグループ株式会社代表取締役社長兼CEO。博士（教育学）。2007年に株式会社global bridge（現AIAI Child Care株式会社）を設立し、代表取締役就任。



戸田 貴夫 (CFO)
Yoshio Toda

三井物産株式会社に入社後、経理、全社BPR及び情報戦略企画などの経営企画、内部統制などの管理部門を幅広く担当。9年間の海外勤務を経験し、CFOとして、M&A及びPMIを担当。監査役も経験。2020年6月に同社入社、2021年3月同社取締役CFO就任。



木本 彰
Akira Kimoto

株式会社東急ストアに入社後、開発担当として標準店の新規出店や、高級スーパー「プレッセ」の田園調布、東京ミッドタウンへの出店を担当。2009年に執行役員就任。2020年に株式会社global bridge HOLDINGS（現AIAIグループ株式会社）に参画。同社取締役就任。

社外取締役



野口 洋
Hiroshi Noguchi

公認会計士。早稲田大学卒業後、1991年にセンチュリー監査法人（現EY）に入所。2011年にサクセスホールディングス（現ライクキッズネクスト株式会社）に転籍し、2011年同社取締役、2015年同社代表取締役。2016年に株式会社トビムシに入社、同社代表取締役。2016年3月に株式会社global bridge HOLDINGS（現AIAIグループ株式会社）に社外取締役として参画。



豊泉 美穂子
Toyoizumi Mihoko

弁護士。東京大学法学部卒業後、司法修習（57期）を経て、2004年、東京地方裁判所判事補に任官し、刑事事件を担当。2006年に退官。みなと協和法律事務所にて、企業法務並びに個人事件などを幅広く手がける。2021年4月、株式会社global bridge HOLDINGS（現AIAIグループ株式会社）に社外取締役監査等委員として参画。



新任

木原 成記
Shigeki Kihara

日本NCR株式会社に入社後、金融システムのセールスとして大手銀行・保険・証券会社を担当。マーケティングとして金融以外にも流通、通信、製造業等を担当。2015年に株式会社global bridge（現AIAI Child Care株式会社）に参画。運営、採用部門等を担当し、内部監査室長就任。2026年より監査等委員。

執行役員

新任



大須賀 剛
Takeru Osuga

1990年に東芝EMI株式会社入社、学校法人新潟総合学園、株式会社Kids Smile Projectを経て、同社入社。AIAI NURSERY施設長を経て、運営部長に就任し、運営部長として、保育事業全体を統括。AIAI 三育圏の拡大に努める。

新任



千葉 祐平
Yuhei Chiba

2017年に同社入社。開発担当として、AIAI NURSERY及びAIAI PLUSを設立し、療育事業の部長に就任。2026年より社長室長としてM&Aを担当。

新任



田中 浩雄
Tanaka Hiroo

現株式会社ファミリーマートに入社後、加盟店の経営指導。2007年モード・プランニング・ジャパン入社。2009年人材サービス事業部長就任。2020年執行役員就任。2026年5月より、雲母保育園とキラササポートを統括する執行役員。



役員構成

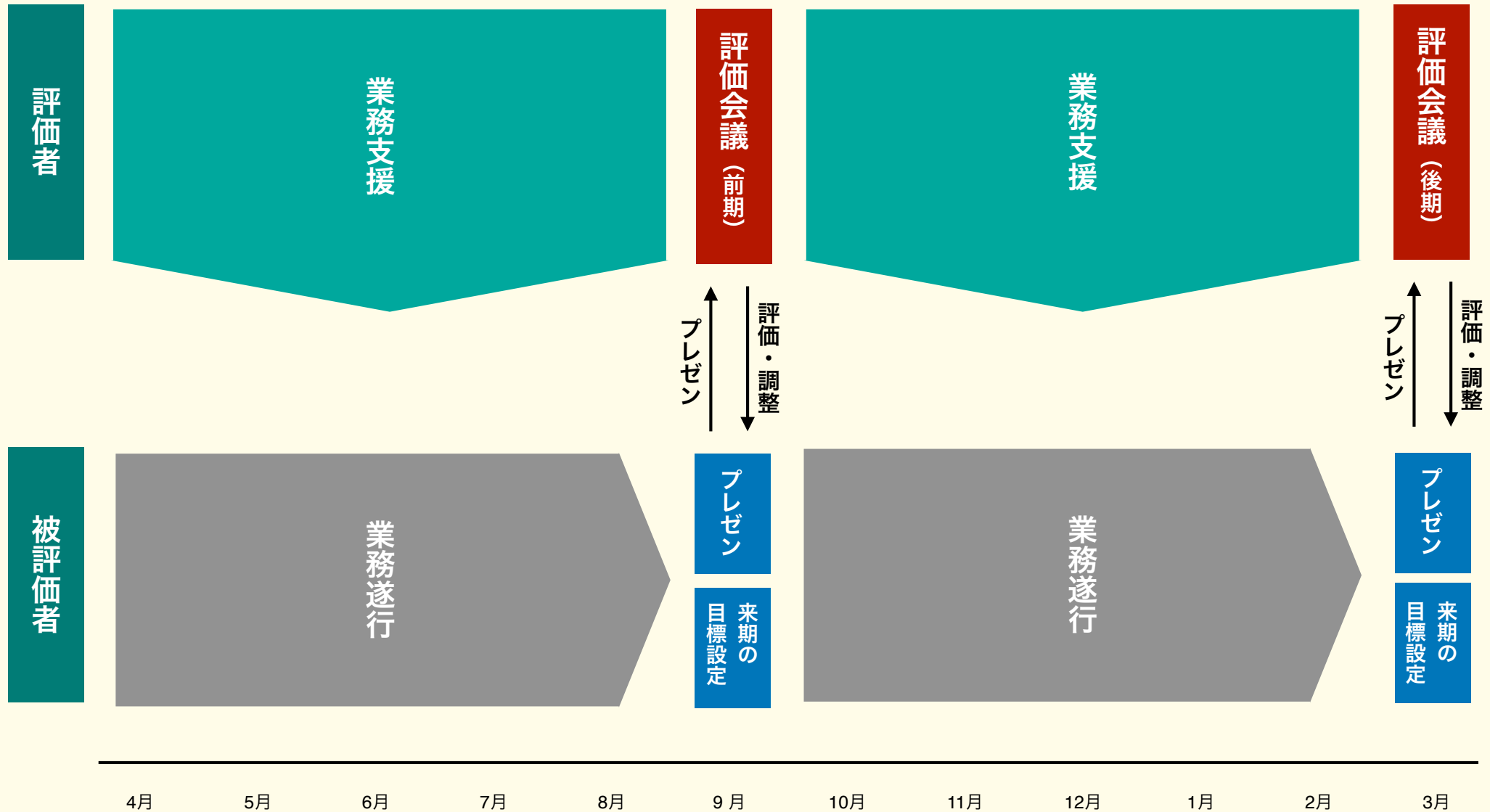
当社は、取締役候補者の指名および執行役員の選任にあたり、各人に期待する主要な知識・経験・専門性を踏まえて人選しています。取締役会は、社内取締役と複数の独立社外取締役に構成し、意思決定の実効性と監督機能のバランスを確保するとともに、執行役員体制により業務執行の機動性を高めることで、中長期的な成長とガバナンス強化の両立を図っています。

氏名	地位	役職	性別	専門性・経験									
				専門性 資格	企業 経営	セールス マーケティング	会計	人材 開発	法律 危機管理	M&A	PMI		
貞松 成	代表取締役	社長兼CEO		博士（教育学） 修士（公共経営）	●								
戸田 貴夫	取締役	CFO		CIA CFE	●		●		●	●	●		●
木本 彰	取締役	COO		-	●	●		●			●		●
木原 成記	取締役	監査等委員		キャリアコンサルタント			●						
野口 洋	社外取締役	監査等委員		会計士	●	●	●		●				
豊泉 美穂子	社外取締役	監査等委員		弁護士					●				
田中 浩雄	執行役員			-	●	●							●
大須賀 剛	執行役員			経営管理修士 保育士		●		●					●
千葉 祐平	執行役員			一級建築施工管理技士 宅地建物取引士		●		●			●		●



実行力を高める評価会議

半期に1度の評価会議を行い、成果と能力に応じた評価・報酬を決定





海外研修（アジア）

AIAI

保育士・調理員等

保育士、調理員、理学療法士などの職員を対象に、教育・保育環境の視察を目的としたカンボジアへのフィールドワーク研修を毎年実施。当社が寄付して設立した「サスダムAIAI幼稚園」や現地の幼稚園や小学校などの現地施設を訪問し、現地の教師や子どもたちとの交流や意見交換を通して発展途上国の環境における教育を学ぶ。また、2018年から奨学金制度も現在3名のカンボジア人がAIAI PLUSで勤務している。





海外研修（欧米）

EU諸国へのフィールドワーク研修を実施。

マネージャー・施設長

マネージャー、施設長を対象に、保育行政や社会制度、オペレーションなどの仕組みを学ぶことを目的としてEU諸国へのフィールドワークを実施。

事前準備

課題設定

何を学ぶためのフィールドワークなのか課題を設定する。

ディスカッション

課題テーマに沿って事前調査を行い、質問事項を整理したり、視察場所を設定。

実践

視察

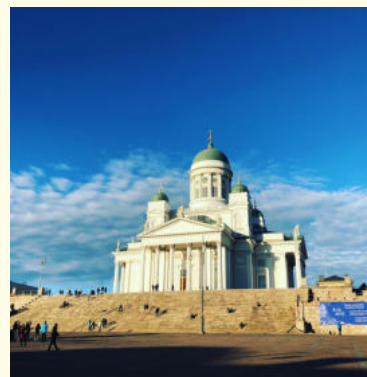
課題テーマに沿って決定した視察場所を訪問し、事前質問。

ディスカッション

調査結果や気づきを共有して整理。

レポート

論文化して、社内報告。



5

海外展開

AIAI三育圏のグローバル展開



AIAI

を世界的な
幼児教育ブランドにする



A I A I グループ初の海外施設

A I A I

AIAI NURSERY、AIAI PLUS、AIAI STEPの3業態を兼ね備えた複合型施設を2026年秋にオープン予定
イオンモールミエンチェイ内の1,400㎡以上の敷地を確保し、日本式デザインとカリキュラムを予定



イオンモールミエンチェイの外観



敷地内公園



敷地内プール





AIAIの強みを活かした海外展開

1 海外出店

- 各国の主要都市に旗艦店を出店
- 近隣にも小規模施設の出店

2 AIAI式オペレーション

- 保育、教育、療育の三育の普及
- 教材の標準化

3 研修体制の強化

- AIAI式教科書の翻訳と読み合わせ
- オンデマンド研修の徹底

4 キャリアパスの運用

- ライセンス制度の導入
- 評価会議の導入

世界に挑戦

5 マーケティング戦略

- SNS広告
- ブランディング活動による潜在顧客の開拓

6 生産性の向上

- 園毎の人員配置の適正化
- 教材による付加価値の向上

7 ICT・DX・AI化

- CCS導入による園書類の一元管理
- AIによる利用者コミュニケーションの深化

8 Japanese Childcare

- 日本品質、日本基準の保育を実践
- 日本人による保育と調理の実践



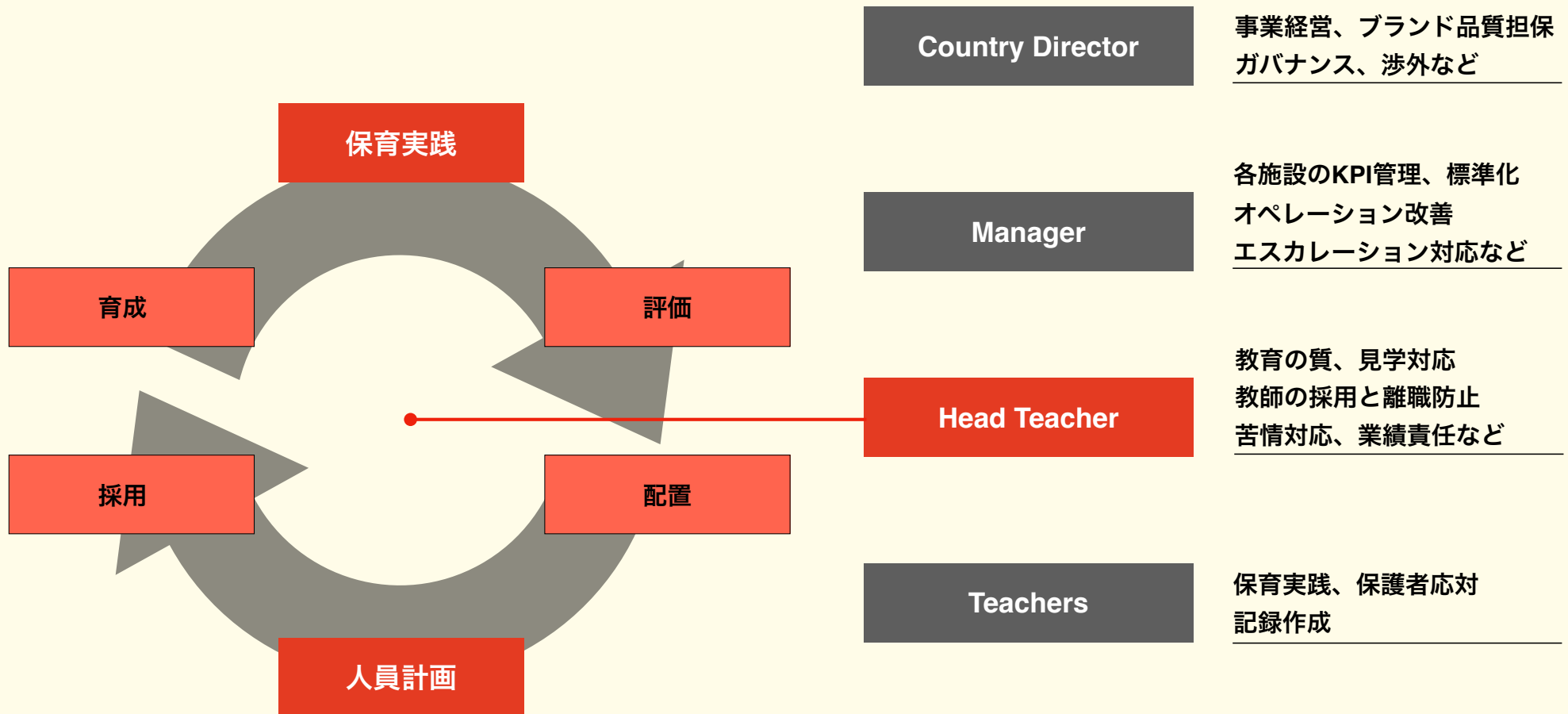
AIAI式オペレーションの波及

AIAI

日本の採用・育成手法を再現

施設長が主体となって、PDCAを実施

- ・ 出店地域の特性に基づいて計画を立案
- ・ 採用・育成・保育実践を通じて、次の改善計画につなげる



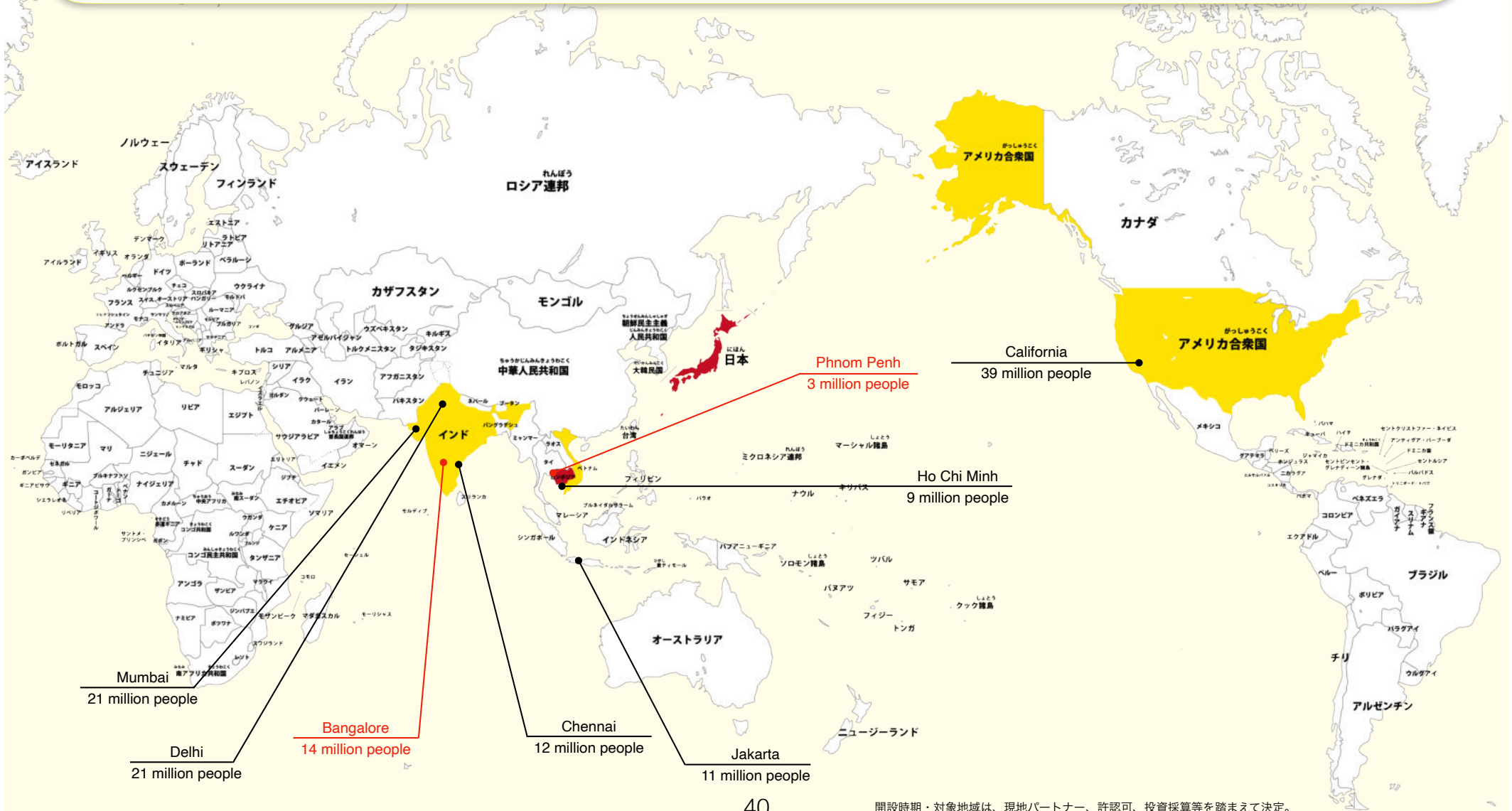


AIAIの海外展開：アジアを起点としたグローバル展開構想

AIAI

カンボジアを起点に、インド・ベトナム等のアジア主要都市への展開を目指す。

日本国内で構築したAIAI三育圏の運営ノウハウを、現地ニーズに合わせて段階的に展開し、将来的にはアメリカも視野に入れる。



6

株主還元・まとめ



株主優待による還元から、EPS成長を通じた中長期の株主還元へ



今後は、事業成長と企業価値向上を通じて、中長期的な株主還元を目指します。

1. 背景・目的



AIAIグループは、AIAI三育圏の拡大、PMI、国内外の成長投資を進める重要な局面にあります。当社の株主優待制度は、一定の役割を果たしてきた一方で、当社は現在、AIAI三育圏の拡大、きららGHD統合後のPMI、国内外の成長投資を進める重要な局面にあります。

2. 制度変更の内容



株主優待制度は、2026年9月の株主優待送付を予定通り実施したうえで、同送付をもって廃止予定です。

3. 今後の株主還元方針



EPS最大化を通じた還元



成長投資およびM&Aを優先



中長期的な株式価値向上を目指す



資本効率・株価水準・財務余力を総合的に勘案し、自己株式取得を検討



高ROEを支える事業構造と財務戦略

安定キャッシュフローを基盤に、借入コストを上回る収益力を維持し、持続的な成長とROE向上を実現

当社のROE向上の考え方

$$ROE = (1 - t) \left\{ r + (r - i) \frac{D}{E} \right\}$$

t : 税率 i : 利子率 (借入コスト)
D : 有利子負債 E : 株主資本
r : ROA (投下資本利益率=事業の稼ぐ力)

R > iの状態を維持し、
レバレッジを活用しながら
ROEを高める

1 R(ROA)はi(借入コスト)を上回る水準



2 戦略的に高レバレッジを活用



3 ROA向上PMI

主な施策	改善インパクト
稼働率の改善	+2.0億円
標準化・効率化	+1.0億円
本部統合・業務効率化	+1.5億円
VISIT拡大・幼児教育導入	+1.5億円
合計	+6.0億円

4 キャッシュ創出力と返済能力



5 AIAIグループの事業の強み

許認可事業のみ	安定的収益
ストック収益	リカーリング性
景気変動耐性	景気に影響されにくい
業界再編の流れ	規模の経済の影響大

6 金利上昇に対する耐性

金利上昇による影響		EBITDA向上による影響	
金利上昇	利息負担	施策	効果
0.25%	0.3億円	PMI	3.3億円
0.50%	0.6億円	業務改善	2.0億円
1.00%	1.2億円	合計	5.3億円

7 財務方針と資本効率の考え方

自己資本比率の強化

指標	2026年3月期 (実績)	2027年3月期 (予想)	2028年3月期 (目標)
自己資本比率	12.1%	20%台	25%以上
EBITDA	17.8億円	27億円	30億円以上
Net Debt / EBITDA	8.6倍	7倍台	6倍台
ROE(自己資本利益率)	20.5%	20%以上	20%以上

ROEの持続的な維持を重視

- 安定したキャッシュフローの創出
- PMIシナジーによる収益力の向上
- 着実な返済と自己資本の積み上げ

キャッシュアロケーションの方針

