

2027年3月期

投資家向け 事業説明資料

INVESTOR PRESENTATION

AIAIグループ株式会社

証券コード： **6557**

2026年8月



会社概要 -Company Profile-

AIAI



会社名 **AIAIグループ株式会社**



創業 **2007年1月**



代表者 **貞松 成 (Sadamatsu Joe)**



所在地 **東京都中央区銀座7丁目16-12**



事業 **認可保育、児童発達支援、訪問支援
業務支援、人材サービス等**



ブランド **AIAI NURSERY
AIAI PLUS、AIAI REST、AIAI VISIT
雲母保育園、キララサポート、ハビー等**



役員

代表取締役社長兼CEO 貞松 成

取締役COO 木本 彰

取締役CFO 戸田 貴夫

取締役 木原 成記 (監査等委員)

社外取締役 野口 洋 (監査等委員)

社外取締役 豊泉 美穂子 (監査等委員)



代表取締役社長兼CEO
貞松 成 博士 (教育学)

ビジョン

社会課題を解決し、世の中に貢献する

- ・早稲田大学大学院政治学研究科修了
(公共経営修士MPA)
- ・大阪総合保育大学大学院児童保育研究科
(最優秀卒業論文「玉置哲淳賞」受賞)

- **2007年** 株式会社global bridge 創業
・あい・あい保育園を千葉市幕張に開園
- **2011年** 大阪市に関西オフィスを開設
・Child Care Systemを販売開始
- **2015年** 株式会社global bridge HOLDINGSを設立
・持株会社体制へ移行
- **2017年** 東京証券取引所TOKYO PRO Marketに上場
- **2019年** 東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場
- **2022年** A I A I グループ株式会社に社名変更
・グロース市場へ移行
- **2026年** 本社を中央区銀座に移転



年	月	概要
2007	1	東京都葛飾区新小岩に株式会社global bridgeを設立
2007	3	千葉県千葉市に、「あい・あい保育園 幕張園」を開設
2011	11	保育園運営管理システム「Child Care System」の提供を開始
2015	11	持株会社株式会社global bridge HOLDINGSを設立し、株式会社global bridgeを子会社化
2015	12	株式会社social solutionsを設立し子会社化
2017	10	東京証券取引所 TOKYO PRO Marketに上場
2018	7	株式会社東京ライフケアの株式を取得し完全子会社化、サービス付き高齢者向け住宅の運営を開始
2018	11	株式会社YUANの株式を取得し完全子会社化、住宅型有料老人ホームの運営を開始
2019	2	株式会社YUANの社名を株式会社global life careに変更
2019	4	株式会社東京ライフケアの介護事業を株式会社global life careに承継
2019	12	東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場
2020	4	株式会社global bridgeの社名を株式会社global child careへ変更
2021	1	株式会社social solutionsの社名を株式会社CHaiLDに変更
2022	1	社名および屋号をすべてA I A I ブランドに統一
2022	4	東証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	5	AI&I 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売却
2025	4	AI&I Child Care株式会社が、テルウェル東日本株式会社よりぽこころ株式会社の株式を取得し完全子会社化
2025	5	AI&I Child Care株式会社が、株式会社在宅ケアサービスより事業譲渡により認可保育園3園を譲受
2026	2	株式会社きららグループホールディングスを子会社化
2026	9	ハビー株式会社を子会社化 (予定)



AIAIグループ株式会社



AIAI CHILD CARE 株式会社

- AIAI NURSERY
- AIAI PLUS
- AIAI REST
- AIAI VISIT



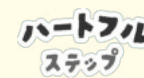
株式会社 CHaiLD

Child Care System 教材、写真販売等

CCS MEMORU



kokoro
lingua



株式会社モード・プランニング・ジャパン

- 雲母保育園
- キララサポート



ハビー株式会社

- 株式会社アイリス
- 株式会社ハピネスカムズ

目次

1 2027年3月期第1四半期の決算

2 KPIの進捗について

3 株式会社モード・プランニング・ジャパン 及びハビー株式会社のM&Aについて

1

2027年3月期第1四半期の決算



直営施設数の推移

AIAI

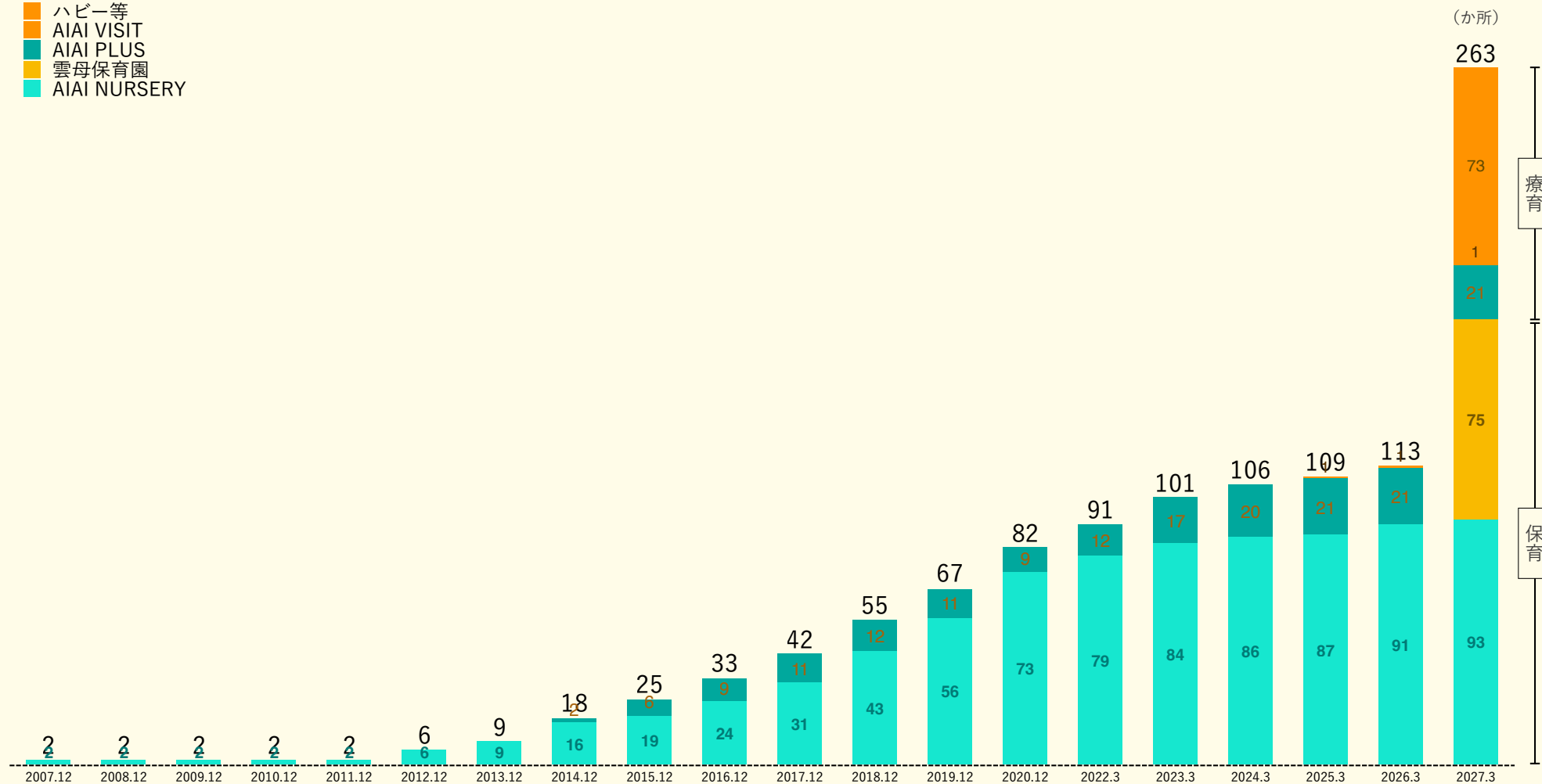
・保育

当社の保育施設は168か所（AIAI NURSERY93か所、雲母保育園75か所）、定員9,691名、園児数9,149名、充足率94.4%となった。

・療育

当社の療育施設は95か所（ハッピー等73、AIAI PLUS・REST21か所、AIAI VISIT1か所）となった。

ハッピー等
AIAI VISIT
AIAI PLUS
雲母保育園
AIAI NURSERY



グラフ枠外数値は合計施設数



2027年3月期 第1四半期 連結損益計算書

AIAI

・売上高
モード・プランニング・ジャパン（以下「MPJ」）の損益を初めて四半期フル連結。売上高62.8億円(前年同期比+28.9億円、+85.5%)。

・営業利益
AIAI NURSERYの公定価格上昇・充足率向上、AIAI PLUSの売上伸長により堅調に成長し、営業利益3.1億円(同+1.4億円、+83.8%)、EBITDA6.6億円(同+3.2億円、+95.9%)となり、のれん償却を吸収して営業増益を確保し、親会社株主に帰属する四半期純利益は1.8億円(同+0.5億円、+35.6%)。

損益計算書 (百万円)	2026年3月期 第一四半期		2027年3月期 第一四半期		増減	増減率
		構成比		構成比		
売上高合計	3,387	100%	6,284	100%	+2,897	85.5%
売上原価	2,836	83.7%	5,186	82.5%	+2,350	82.9%
売上総利益	550	16.2%	1,097	17.5%	+547	99.5%
販売費及び一般管理費	383	11.3%	790	12.6%	+407	106.3%
EBITDA *	338	10.0%	662	10.5%	+324	95.9%
営業利益	167	4.9%	307	4.9%	+140	83.8%
経常利益	148	4.4%	435	6.9%	+287	193.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	135	4.0%	183	2.9%	+48	35.6%

売上高

MPJのPL連結開始により、園児数増加、既存施設の公定価格上昇、AIAI PLUS・REST・VISITの伸長等により、前年同期比85.5%増。

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、前年同期比547百万円増の1,097百万円。

営業利益

のれん償却費の増加や、保育士の処遇改善に伴う人件費等の費用増加があったものの、増収効果によりこれを吸収し、前年同期比83.8%増の307百万円。

四半期純利益

保育事業の補助金収入等による営業外収益の増加。一方、M&A資金調達に伴う支払利息の増加、税負担の増加等により、前年同期比35.6%増の183百万円。

* 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）



四半期業績の推移

AIAI

・売上原価

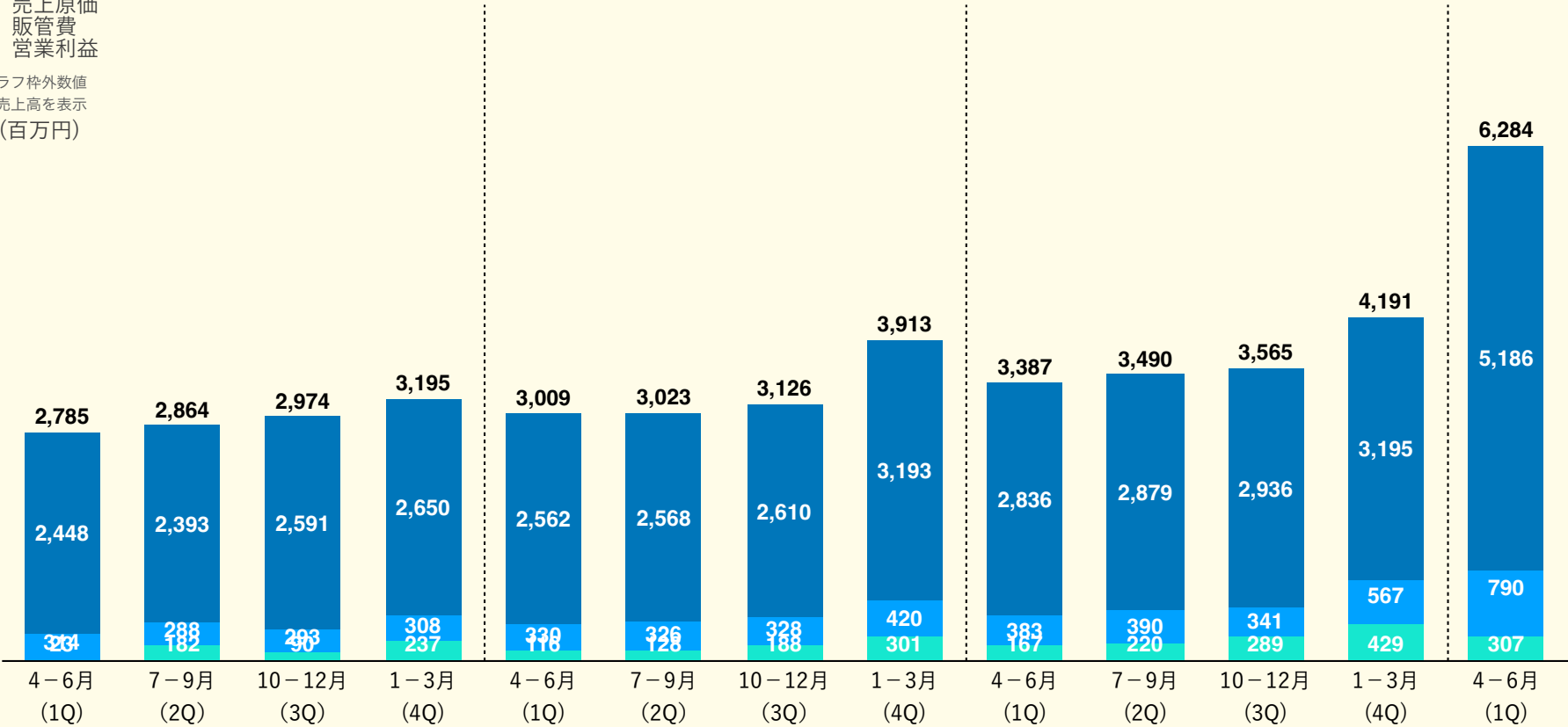
売上原価率は82.5%と前年同期の83.7%を1.2pt下回る水準で推移。前四半期(76.2%)比では上昇したが、これは第4四半期に公定価格等の年度末精算が計上され売上原価率が低下する季節性によるもの。

・販管費

前年同期比+407百万円。MPJのPL連結開始に伴う諸費用増加、及びのれん償却費の増加による。

■ 売上原価
■ 販管費
■ 営業利益

グラフ枠外数値
は売上高を表示
(百万円)



	2024年3月期				2025年3月期				2026年3月期				2027年3月期
営業利益率	0.8%	6.4%	3.0%	7.4%	3.9%	4.2%	6.0%	7.7%	4.9%	6.3%	8.1%	10.2%	4.9%
EBITDA	—	—	—	—	292	307	363	481	338	390	480	595	662



子会社別売上高推移

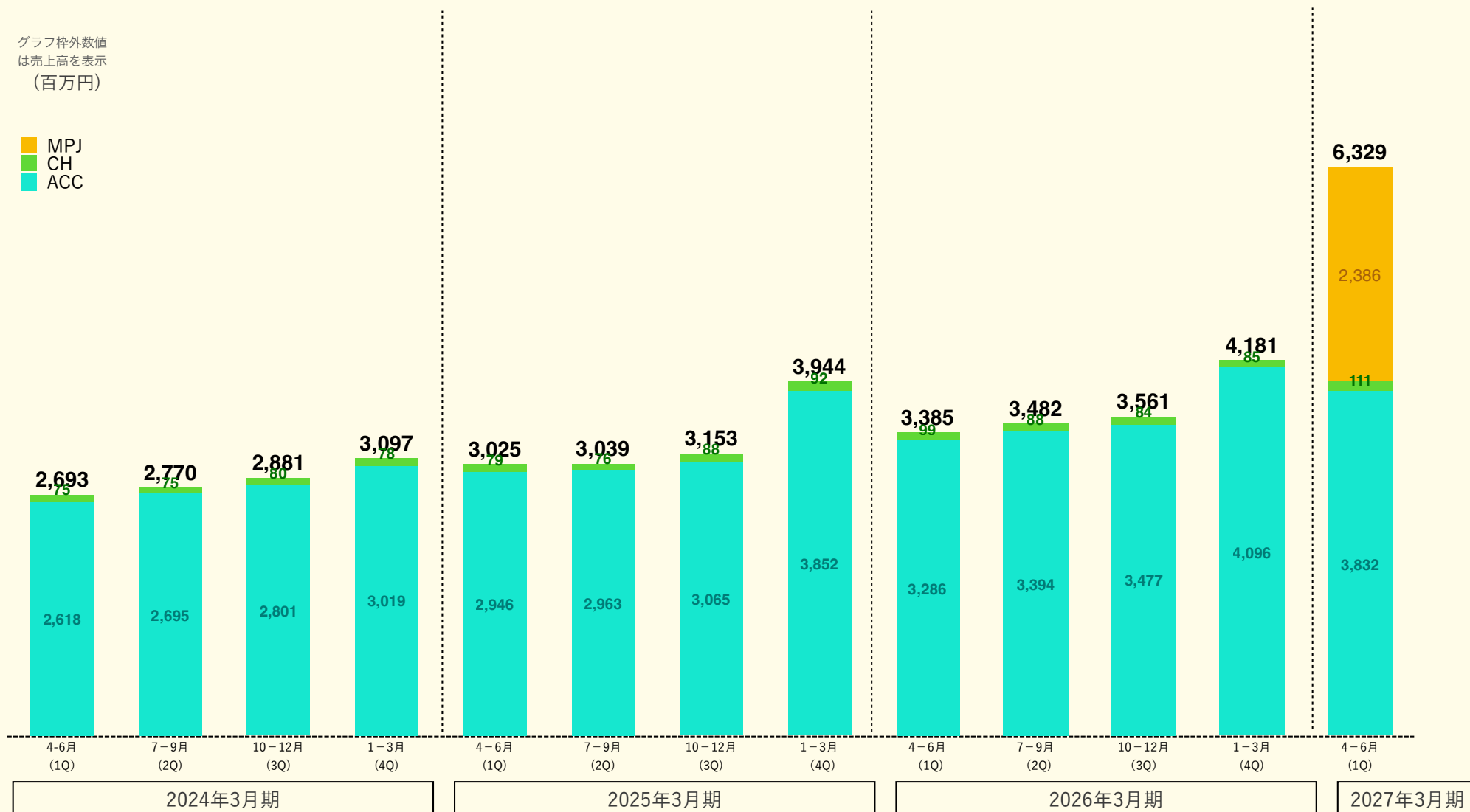
AIAI

MPJの売上高を連結したことにより、第1四半期の子会社別売上高は6,329百万円と過去最高を更新した。

※子会社別売上高は連結消去前。連結消去45百万円後の連結売上高は6,284百万円。ACC＝AIAI Child Care、CH＝CHaiLD

グラフ枠外数値
は売上高を表示
(百万円)

MPJ
CH
ACC





子会社別営業利益推移

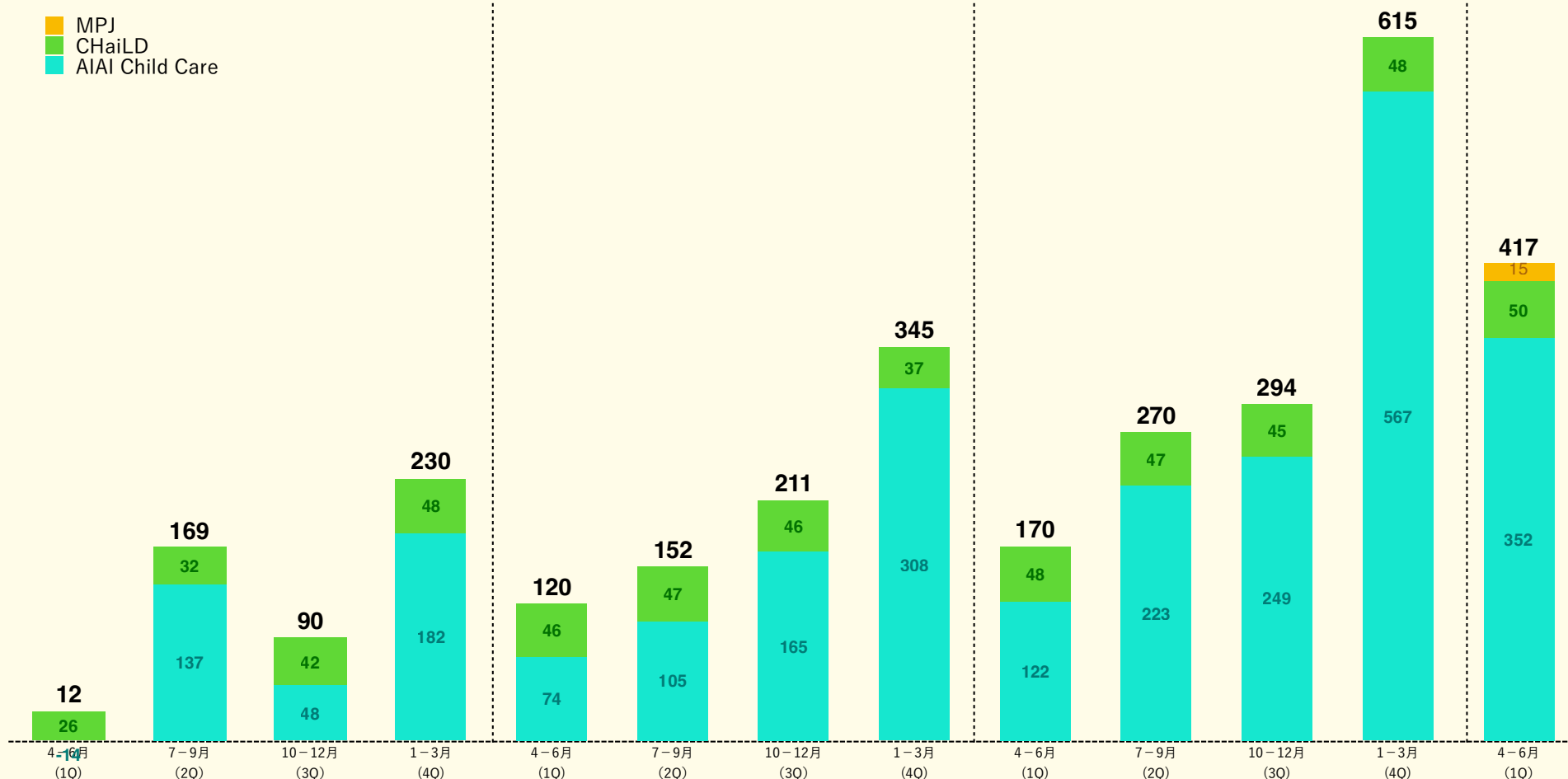
AIAI

AIAI式のPMIにより、MPJの生産性を改善し、KPI・人員配置・拠点別採算管理の統一により、MPJの営業利益率を段階的に改善する。

※子会社別営業利益は持株会社費用及び連結調整前。調整後の連結営業利益は307百万円。

グラフ枠外数値は
営業利益を表示
(百万円)

MPJ
CHaiLD
AIAI Child Care



2024年3月期

2025年3月期

2026年3月期

2027年3月期



2027年3月期 第1四半期 連結貸借対照表

AIAI

借入金の計画返済により、有利子負債は前期末比2,223百万円減少。利益剰余金は同240百万円増加し、純資産比率は12.1%から14.2%へ改善しました。M&A後も利益創出と有利子負債の削減を両立し、財務体質の改善を進めます。

			2026年3月期				2027年3月期	現金及び預金 借入金の返済等により前期末比1,169百 万円減の2,936百万円。 前年同期比では550百万円増。
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	
資産	流動資産	現金及び預金	2,386	1,710	1,625	4,105	2,936	のれん 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（当第1四 半期にMPJを存続会社とする吸収合併 により消滅）株式等取得により計上し たのれん償却が計画通り進行し、前期 末比106百万円減の8,113百万円。前年 同期比では8,051百万円増。
		その他	1,287	1,427	1,570	3,542	2,122	
	固定資産	株式等	997	926	839	841	907	
		のれん	62	51	40	8,219	8,113	
		施設設備等	5,721	5,623	5,556	8,223	8,301	
		その他	1,187	1,185	1,116	1,975	2,071	
	資産合計		11,641	10,923	10,749	26,907	24,451	
負債	有利子負債	6,230	5,858	5,627	19,423	17,200	施設設備等 AIAI NURSERY 2施設、雲母保育園 2施 設の新規開設に伴う施設整備等により 前期末比77百万円増の8,301百万円。	
	その他	2,299	2,207	2,127	4,236	3,776		
純資産	資本金・資本剰余金		1,830	1,830	1,847	1,862	1,862	有利子負債 借入金の返済により、前期末比 2,223百万円減の17,200百万円。
	利益剰余金		330	459	654	899	1,139	
	その他		944	566	491	484	472	
負債・純資産合計			11,641	10,923	10,749	26,907	24,451	



2027年3月期 連結業績予想

AIAI

2027年3月期通期の業績予想に対する進捗は、第1四半期時点において概ね計画に沿って推移。
経常利益の進捗率は43.5%と高水準だが、これは主に雲母保育園の設備補助金収入を第1四半期に計上したことによるもの。第2四半期以降は、「AIAI三育圏」拡大に向けたM&A費用を織り込みつつ、通期業績予想は当初予想(2026年5月8日公表)を据え置く。ハビー株式会社は2026年9月から連結。

(百万円)	2026年3月期 実績	2027年3月期 業績予想	1 Q実績	進捗率
売上高合計	14,633	26,000	6,284	24.2%
EBITDA	1,783	2,700	662	24.5%
営業利益	1,105	1,200	307	25.6%
経常利益	933	1,000	435	43.5%
親会社株主に帰属 する純利益	621	700	183	26.1%

単位未満切捨。小数点第2位以下四捨五入
ハビーの業績影響は未反映

2

KPIの進捗について



AIAIの主要KPI

A I A I グループには、5つの主要KPIがあり、充足率（保育事業）、稼働率（療育事業）、訪問率（訪問事業）、加入率（業務支援）、稼働率（派遣）の割合を高めることで生産性向上に努める。

	項目		件数		率		単価
1	NURSERY 保育事業	=	利用定員	×	充足率	×	利用単価
2	PLUS・REST 療育事業	=	利用枠	×	稼働率	×	利用単価
3	VISIT 訪問事業	=	訪問可能枠	×	訪問率	×	訪問単価
4	CHaiLD 業務支援	=	直営園児数	×	加入率	×	利用単価
5	キラサポート 人材派遣	=	派遣可能時間数	×	稼働率	×	派遣単価

標準的な訪問可能枠は契約件数×月2回。
一部自治体では月2回を超える訪問が可能のため、訪問率が100%を上回る場合があります。
業務支援は、システム・写真・幼児教材の販売。



AIAI NURSERYの園児数と充足率

2026年6月の園児数は5,372名、充足率は97.0%。年度替わり後も入園が順調に進み、6月は4月比で園児数が74名増加し、充足率は1.5pt上昇。1・2歳児は100%を超え、全体として高い充足水準を維持。

園児数の状況

年齢	園児数	定員数	充足率
0歳児	448	484	92.6%
1歳児	933	907	102.9%
2歳児	1,009	993	101.6%
3歳児	1,028	1,055	97.4%
4歳児	973	1,055	92.2%
5歳児	981	1,046	93.8%
合計	5,372	5,540	97.0%

2026年6月

園児数

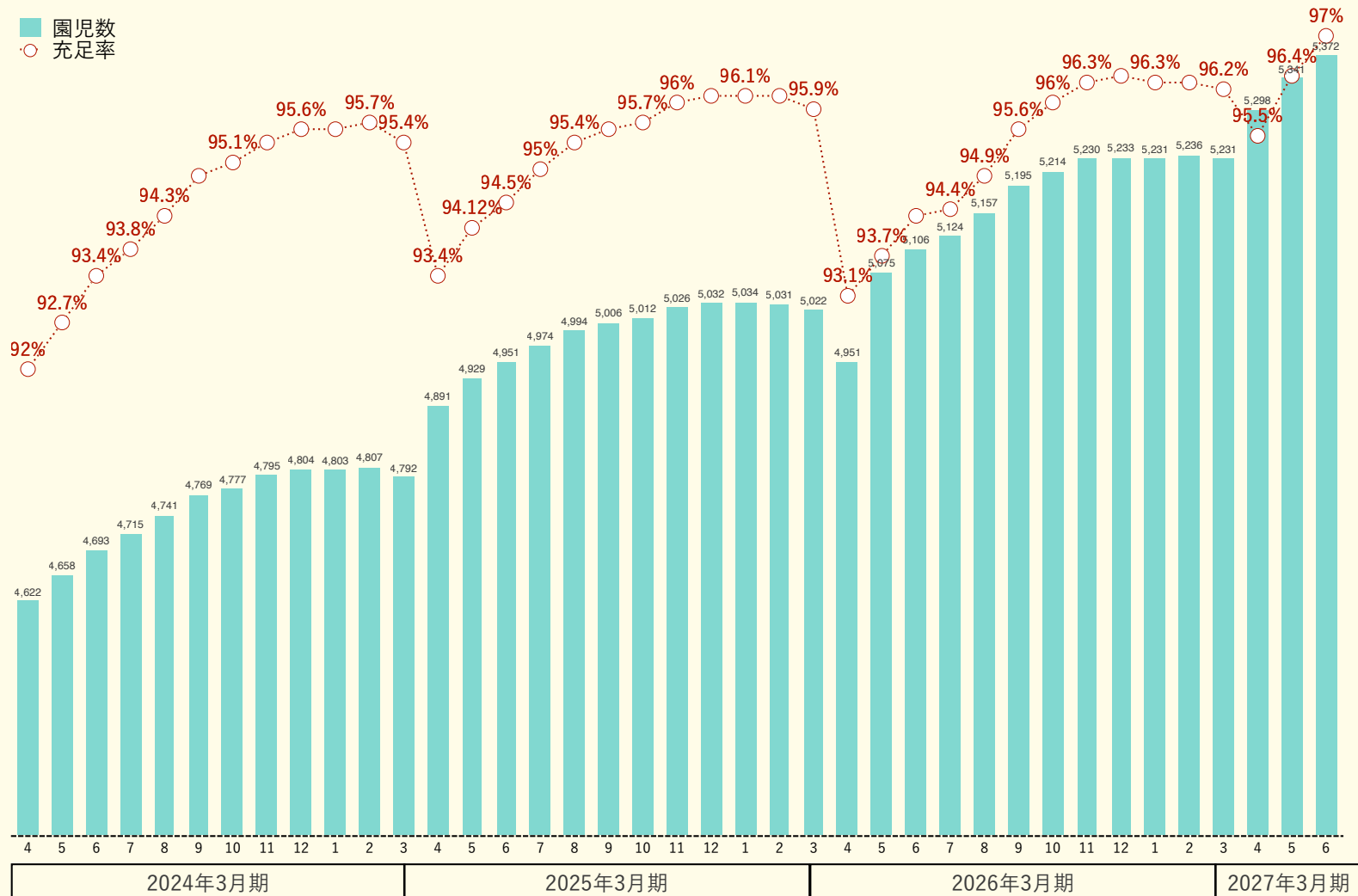
5,372名。4月比74名増。既存園の入園獲得及び新規開設園の立ち上がりにより増加。

充足率

97.0%。1～3歳児は97%以上。0歳児及び4・5歳児の未充足枠を年度内に取り込む。

園児数及び充足率の状況

■ 園児数
○ 充足率





雲母保育園の園児数と充足率

2026年6月の園児数は3,777名、充足率は91.0%。4月から園児数は62名、充足率は1.5pt改善。

一方、AIAI NURSERYとの充足率差は6.0ptあり、園別・年齢別の募集強化と低充足園の構造改善により95%（167名増）を目指す。

園児数の状況

年齢	園児数	定員数	充足率
0歳児	331	420	78.8%
1歳児	714	731	97.7%
2歳児	741	790	93.8%
3歳児	677	763	88.7%
4歳児	664	724	91.7%
5歳児	650	723	89.9%
合計	3,777	4,151	91.0%

2026年6月

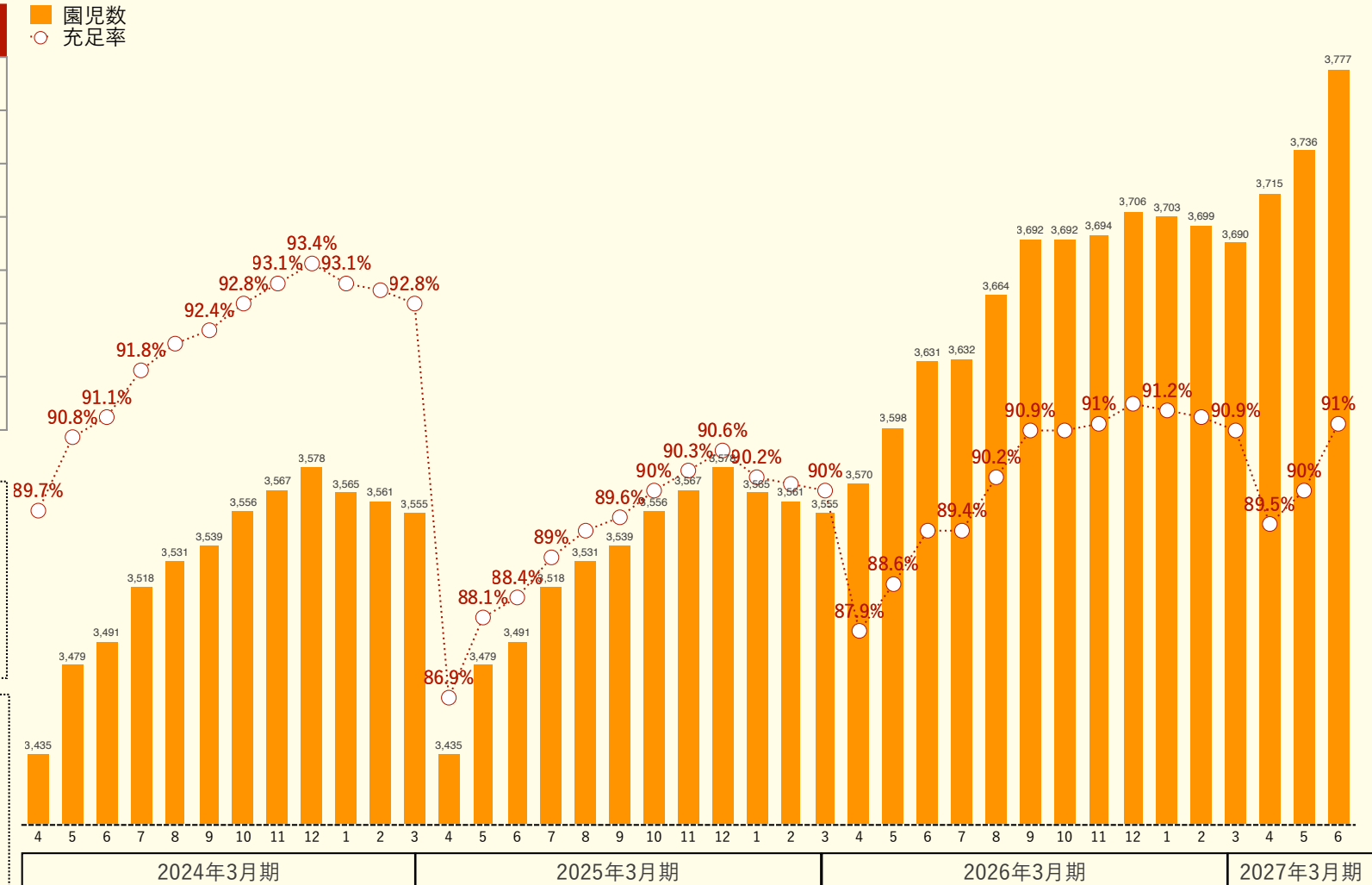
園児数

3,777名。4月比62名増。定員余地374名を今後の成長余地として取り込む。

充足率

91.0%。0歳児78.8%、3歳児88.7%、5歳児89.9%を重点改善領域とする。

園児数及び充足率の状況





AIAI NURSERYと雲母保育園の合計園児数と充足率

両ブランド合計の園児数は9,149名、充足率は94.4%。4月比で園児数が136名増加、充足率は1.5pt増加。

AIAI NURSERYの高充足を維持しつつ、雲母保育園の充足率改善をグループ全体の主要な利益成長余地と位置付ける。

園児数の状況

年齢	園児数	定員数	充足率
0歳児	779	904	86.2%
1歳児	1,647	1,638	100.5%
2歳児	1,750	1,783	98.1%
3歳児	1,705	1,818	93.8%
4歳児	1,637	1,779	92.0%
5歳児	1,631	1,769	92.2%
合計	9,149	9,691	94.4%

2026年6月

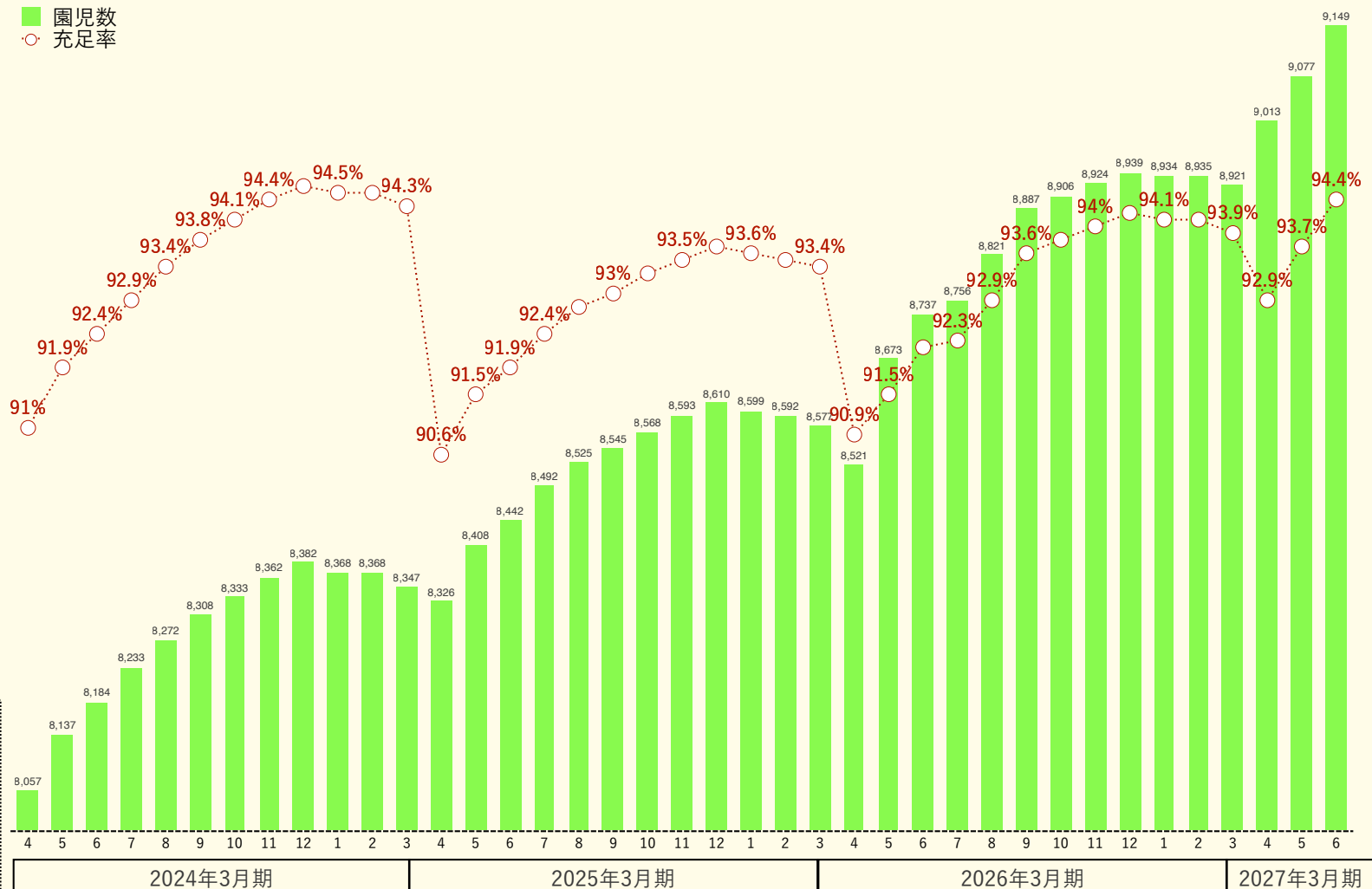
園児数

9,149名。4月比136名増。
グループ化により9,000名を
超える園児基盤を形成。

充足率

94.4%。1・2歳児はほぼ満
員。0歳児及び3～5歳児の未
充足枠を重点的に獲得。

園児数及び充足率の状況





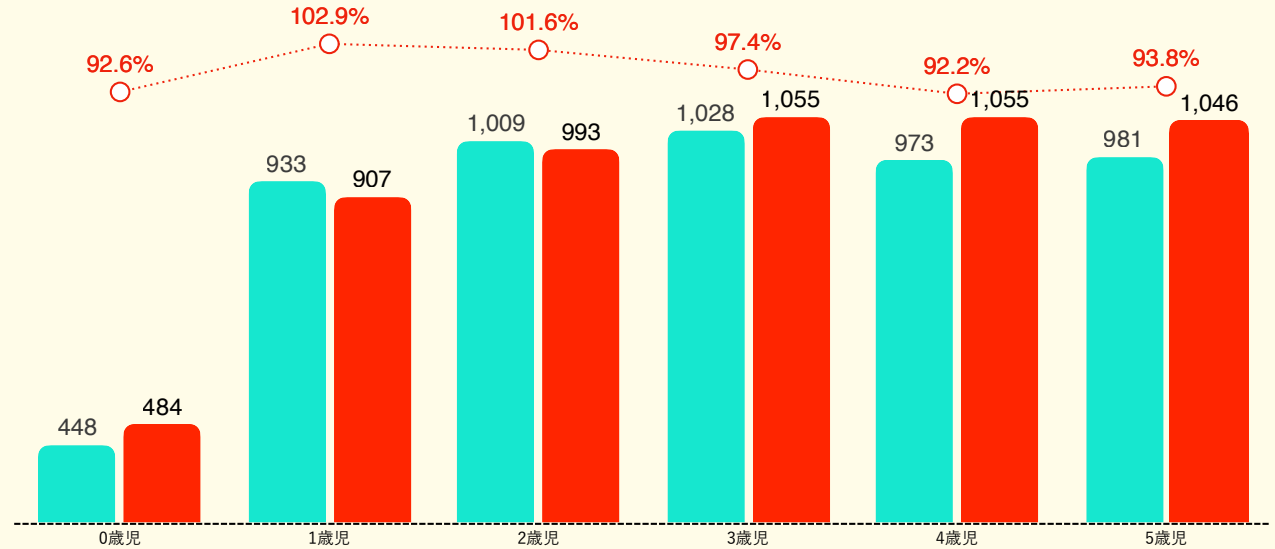
AIAI NURSERYと雲母保育園の年齢別定員・園児数

グループ全体の未充足枠542名のうち、518名（約96%）が0歳児及び3～5歳児に集中。

1・2歳児はほぼ満員であるため、募集施策を0歳児及び3歳以上に重点配分。

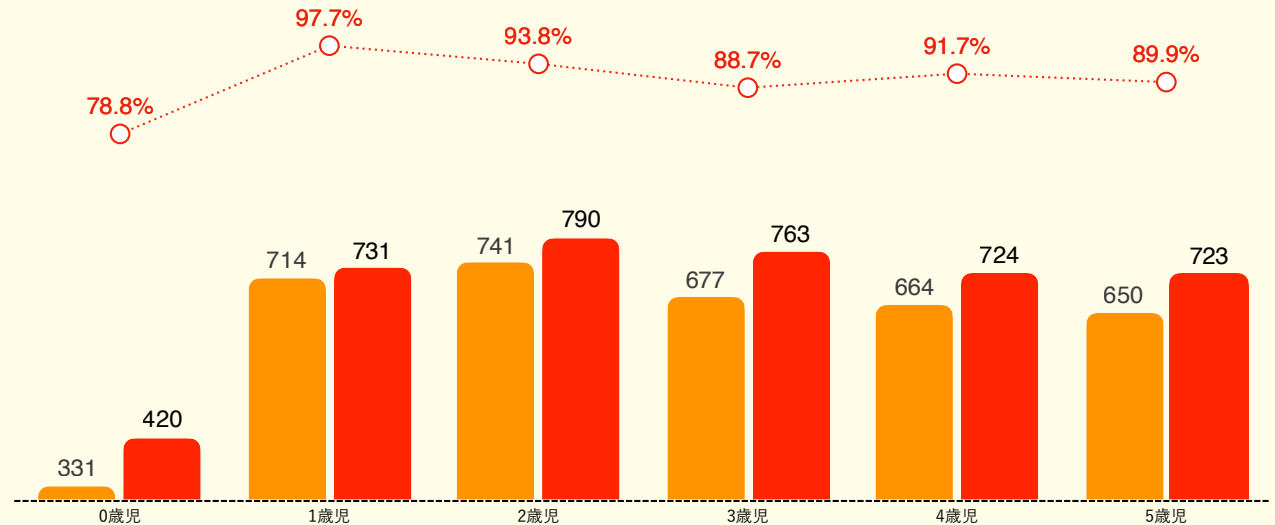
AIAI NURSERYの園児数の状況

年齢	園児数	定員	充足率
0歳児	448	484	92.6%
1歳児	933	907	102.9%
2歳児	1,009	993	101.6%
3歳児	1,028	1,055	97.4%
4歳児	973	1,055	92.2%
5歳児	981	1,046	93.8%
合計	5,372	5,540	97.0%



雲母保育園の園児数の状況

年齢	園児数	定員	充足率
0歳児	331	420	78.8%
1歳児	714	731	97.7%
2歳児	741	790	93.8%
3歳児	677	763	88.7%
4歳児	664	724	91.7%
5歳児	650	723	89.9%
合計	3,777	4,151	91.0%





AIAI PLUS・RESTの利用者数と稼働率

年度替わりに伴う契約切替等の影響により4月に低下した後、6月は94.7%まで回復。
2026年3月期の通期平均は101.3%と、年間では100%を超える高い稼働水準を維持。

* 稼働率 = 利用実績 / 利用可能枠。自治体によっては120%まで利用可能。

利用者数

2026年6月時点において
1,801名となり、前月比60
名増。
契約獲得と利用定着により
高水準を維持。

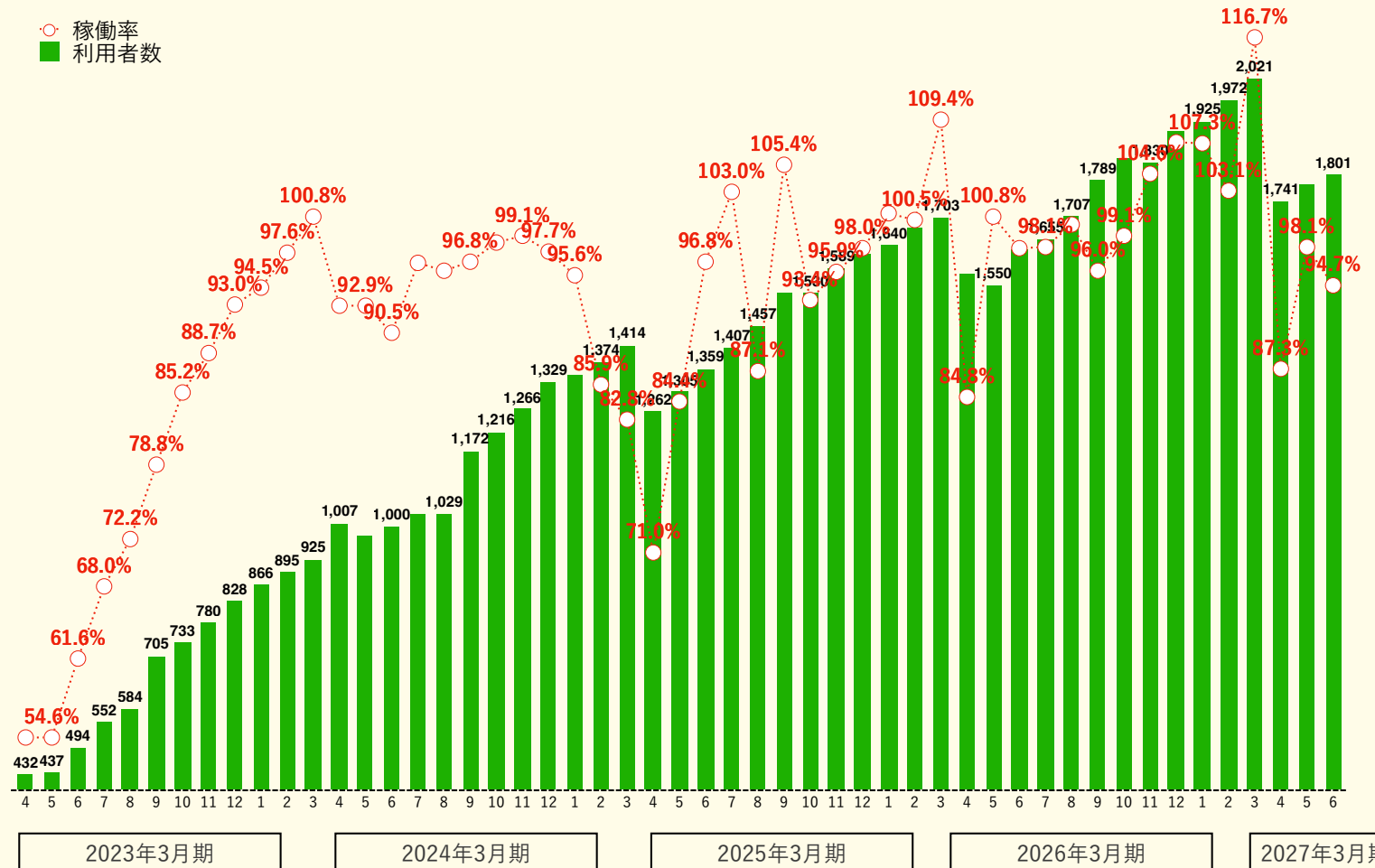
稼働率

2026年6月の稼働率は
94.7%。

今後の方針

ハビーの高稼働運営ノウハ
ウを横展開し、AIAI
PLUS・RESTの通期平均稼
働率105%以上を目指す。

契約件数と稼働率



* 単位未満切捨



PLUS・REST・VISITの合計訪問支援件数と単価

2026年6月の訪問支援件数は2,127件と過去最高を更新し、訪問単価は1.9万円と高水準。
月間売上換算で約40百万円、年換算で約485百万円の規模に到達。
ハビーへの横展開により、訪問支援を次の成長ドライバーとする。

訪問件数

2026年6月は2,127件。
4月比579件、37.4%増。
順調に成長。

訪問単価

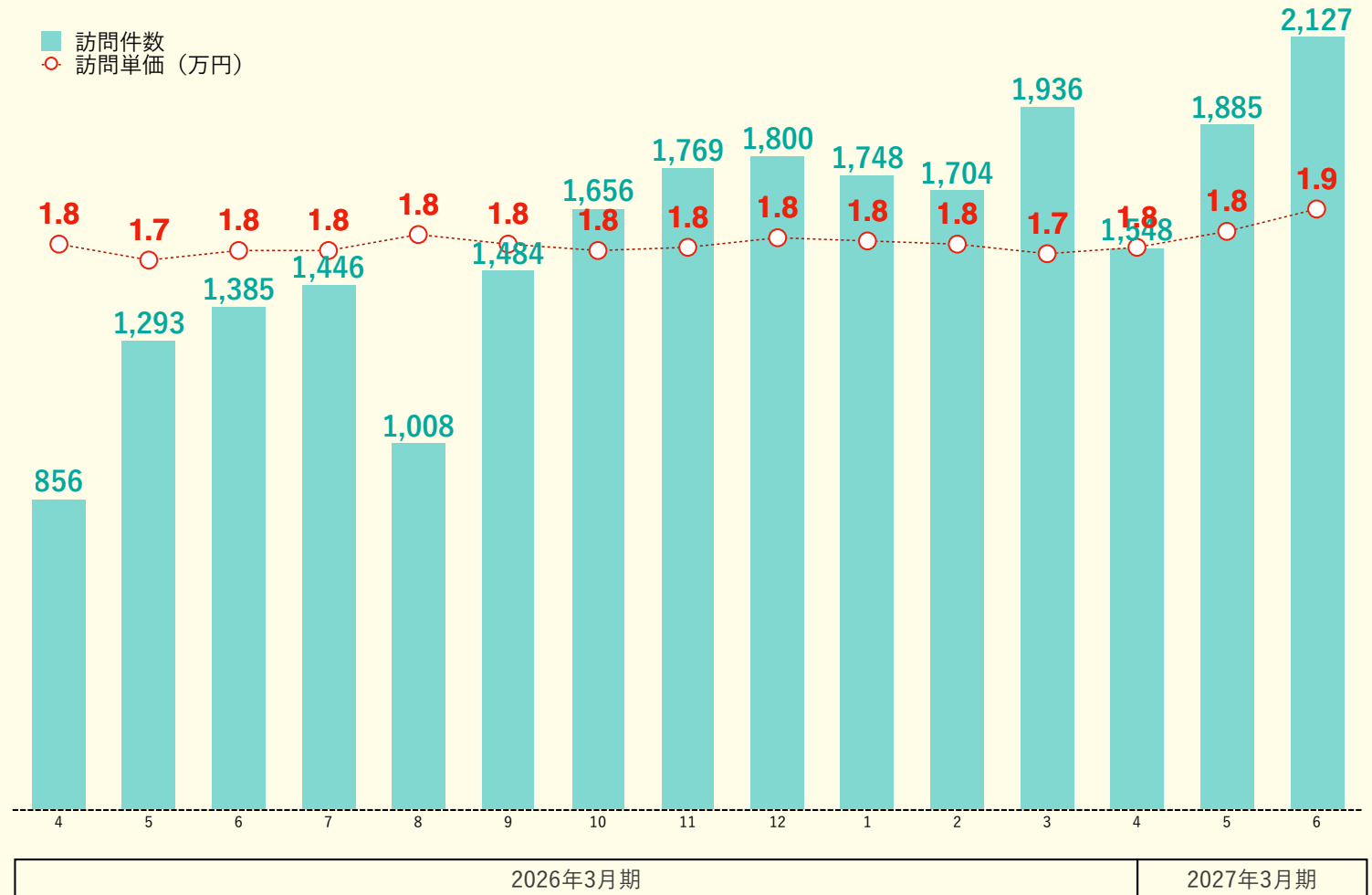
2026年6月は1.9万円。
件数増加と単価上昇の双方
が売上成長に寄与。

今後の方針

ハビー71教室で1拠点月30
件を実施した場合、月間
2,130件、月間売上約
4,047万円、年換算約4.86
億円の追加売上ポテンシャル。

※対象拠点、人員確保、自治体指定及び立ち上がり期間等を
考慮しない単純試算であり、業績予想ではありません。

訪問件数と単価





AIAI VISITの訪問件数と訪問率

2026年6月の訪問件数は758件と過去最高を更新し、外部施設向け訪問は521件、外部訪問比率は68.7%。
今後は訪問支援員の採用・育成を進め、月間1,000件、外部訪問比率70%前後、訪問率120%前後の体制構築を目指す。

訪問件数

2026年6月は758件。
4月比174件、29.8%増。
外部訪問が521件と全体の
68.7%を占める。

訪問率

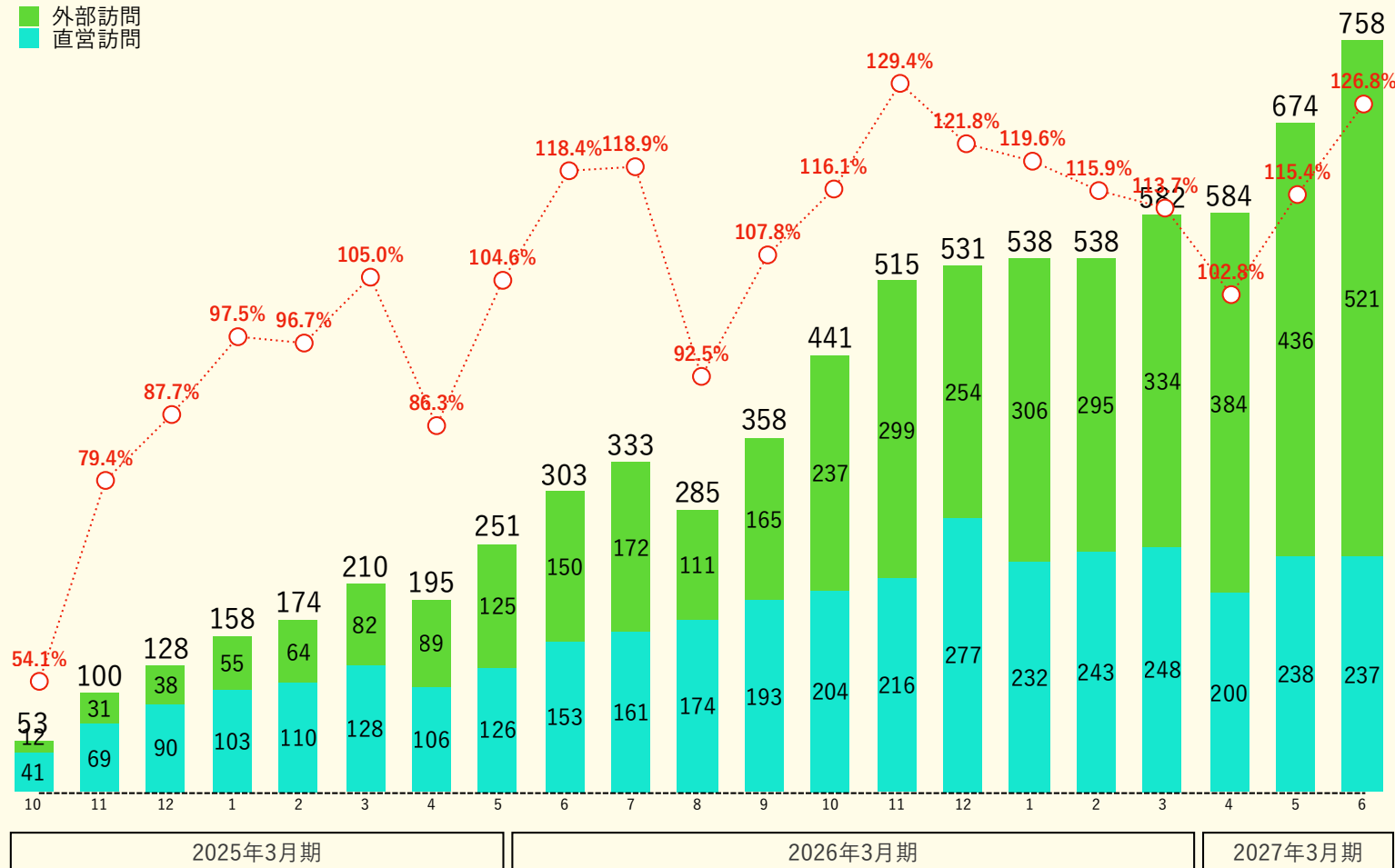
2026年6月は126.8%。
自治体によっては月2回を
超える訪問が可能なことも
あり、高い稼働を維持。

今後の方針

外部施設との連携拡大と訪問支援員の採用・育成を進め、外部訪問比率と訪問率を維持しながら、契約件数と訪問可能枠を拡大する。

訪問件数と訪問率

○ 訪問率
■ 外部訪問
■ 直営訪問



※訪問率＝訪問件数/（契約件数×2回）一部の自治体では月2回以上の訪問が可能。



CHaiLDの加入率と売上高

2026年6月の加入率は73%と過去最高。2023年4月の20%から53pt上昇し、直営園への導入が着実に進展。

売上は新年度需要が集中する4月をピークに推移し、加入率の上昇が継続収益の拡大に寄与。

※加入率＝幼児教育契約園児数／対象園児数

(千円)

加入率

2026年6月は73%。
4月比4pt上昇。
未加入園への導入余地は
27%。

写真販売

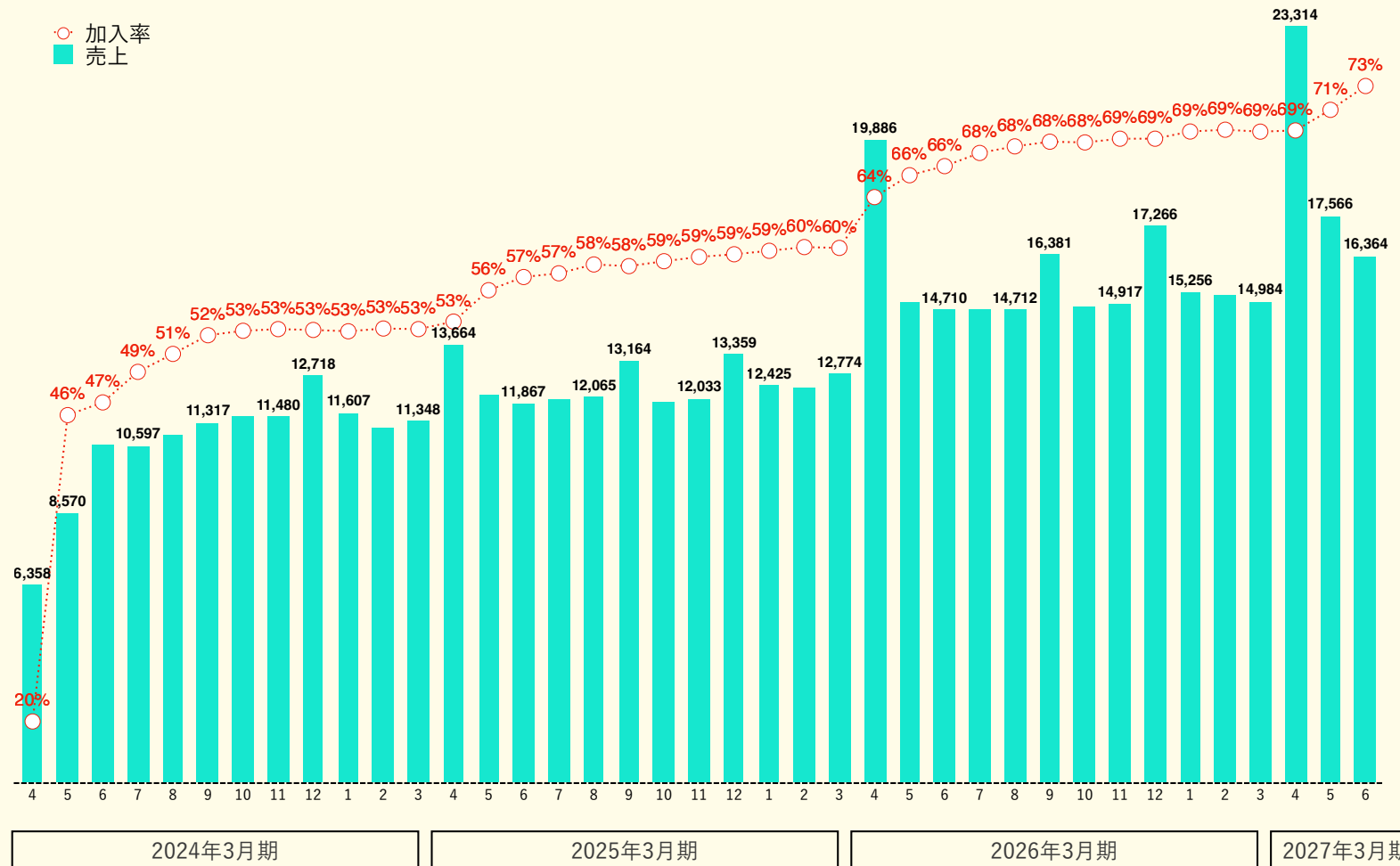
加入園の拡大に加え、撮影
回数、購入率、客単価の向
上により売上拡大を図る。

幼児教材

直営園への標準導入を進
め、園児数×加入率×利用単
価による継続収益を拡大。

加入率と売上高

○ 加入率
■ 売上



※売上高は写真販売、幼児教材、システム利用料等の合計



財務レバレッジの改善とM&A投資規律

—2026年6月末時点・ハビー取得前—

AIAI

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。

借入返済とNet Debtの推移

項目	2026年3月期末	2027年3月期1Q末	増減
現金及び預金	41.05億円	29.36億円	▲11.69億円
有利子負債	194.23億円	172.00億円	▲22.23億円
Net Debt	153.18億円	142.64億円	▲10.54億円
純資産比率	12.1%	14.2%	+2.1pt

Net Debt / EBITDA

きららグループホールディングス取得直後の2026年3月期末は8.6倍となったものの、計画返済により第1四半期末のNet Debtは10.5億円減少。第1四半期EBITDA年換算ベースでは5.4倍まで改善。

営業CF / EBITDA

2026年3月期は50.8%。M&A後も50%以上を管理目安とし、EBITDAを着実に返済原資へ転換する。

M&A投資規律

- ①初年度からのれん償却後営業利益が黒字
- ②取得事業の営業CFが年間元利返済額を上回る
- ③新規M&A実行後の年換算Net Debt / EBITDAを原則6倍以内

財務レバレッジKPI

項目	2026年3月期実績	2027年3月期1Q	2027年3月期予想ベース
Net Debt / EBITDA	8.6倍	5.4倍	5.3倍
営業利益 (のれん償却後)	11.1億円	3.1億円	12.0億円

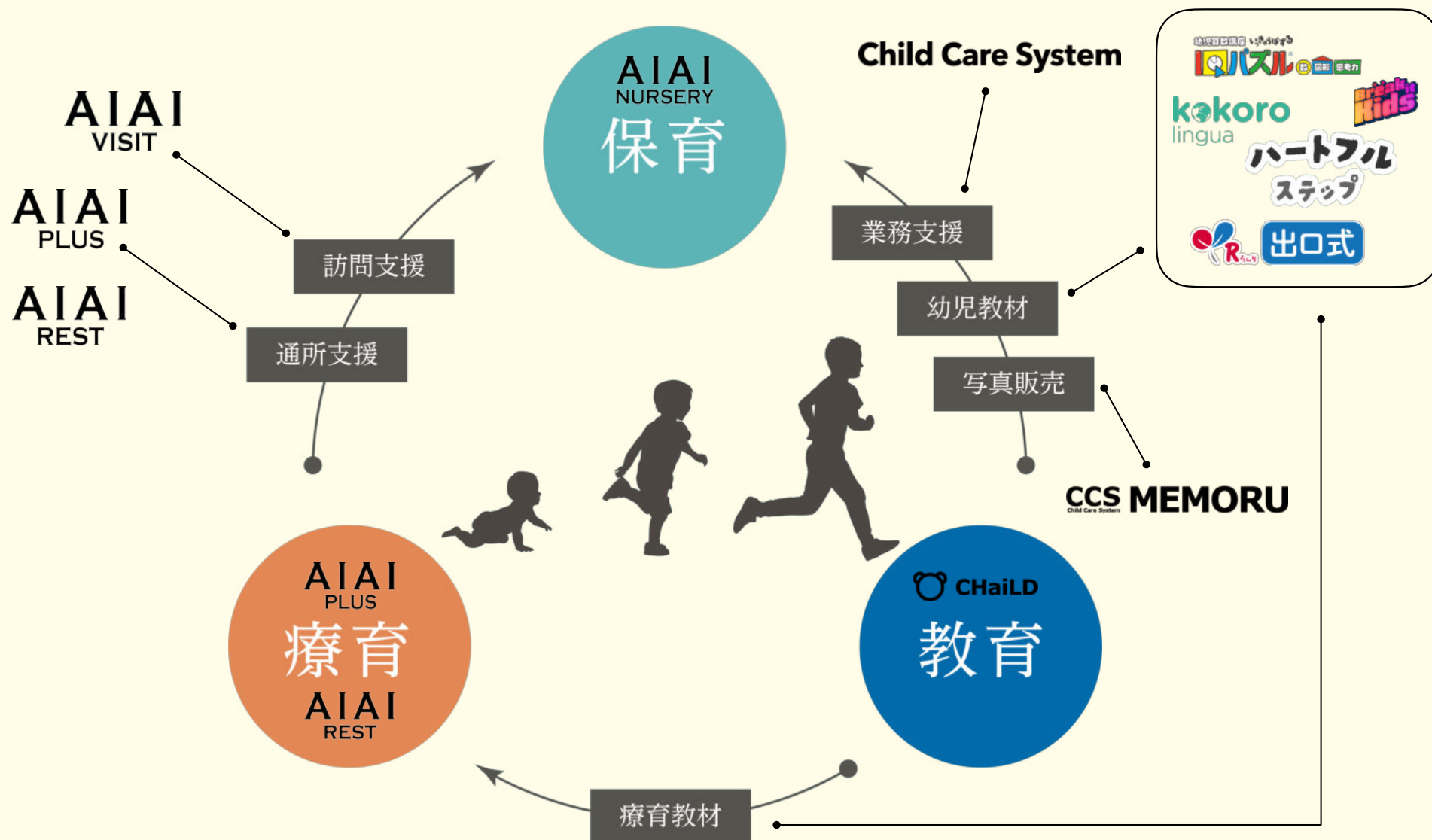
※2027年3月期1QのNet Debt / EBITDAは、第1四半期EBITDAを4倍して年換算した参考値。ハビー取得に伴う資金調達及び業績寄与は含まない。



PMIによる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、不登校等の社会課題に事業で向き合う当社独自のモデル。



3

株式会社モード・プランニング・ジャパン
及び
ハビー株式会社のM&Aについて



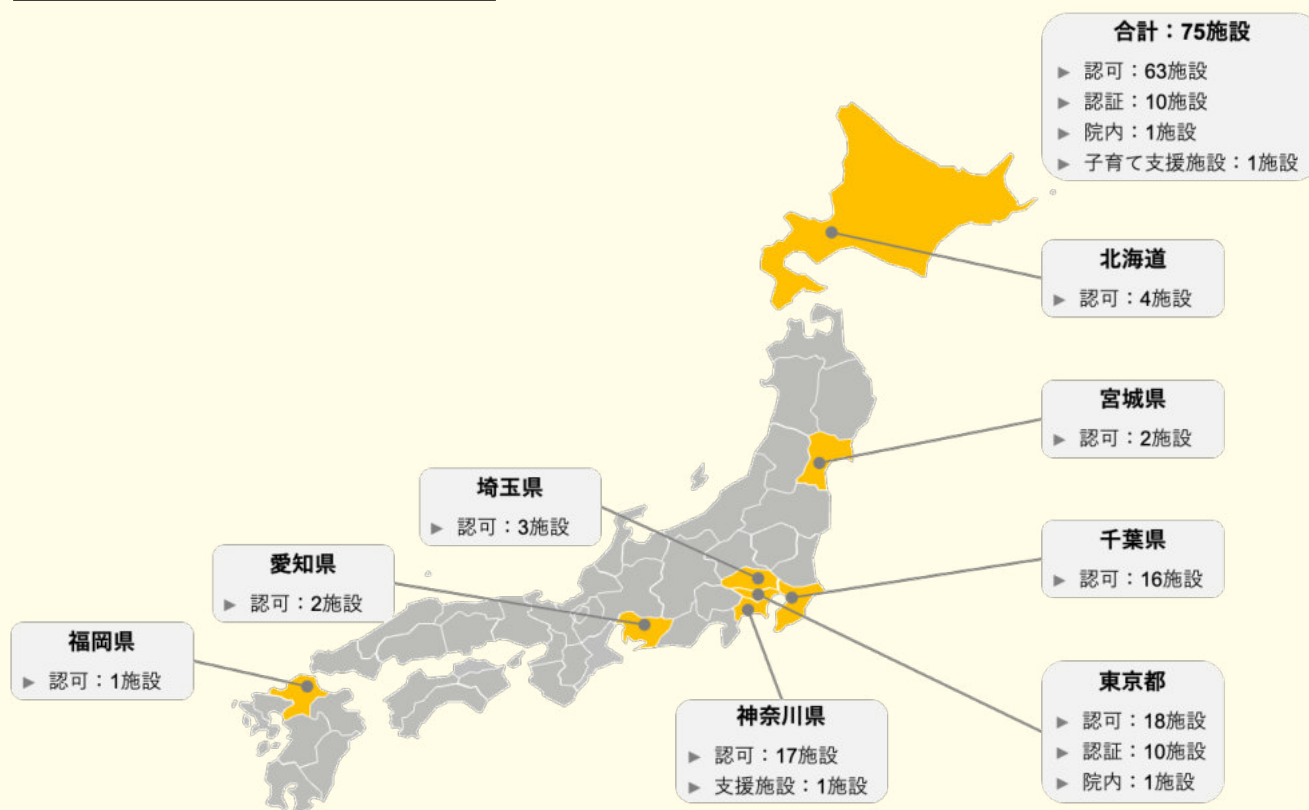
株式会社きららグループホールディングスの概要

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A I A I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%
- ・A I A Iグループが展開するA I A I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、A I A I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

幼児教育

0.9

億円

売上シナジー

療育・訪問支援

1.2

億円

売上シナジー

CCS

0.2

億円

売上シナジー

写真販売

0.3

億円

売上シナジー

オフィス統合

0.3

億円

コストシナジー

金利改善

0.4

億円

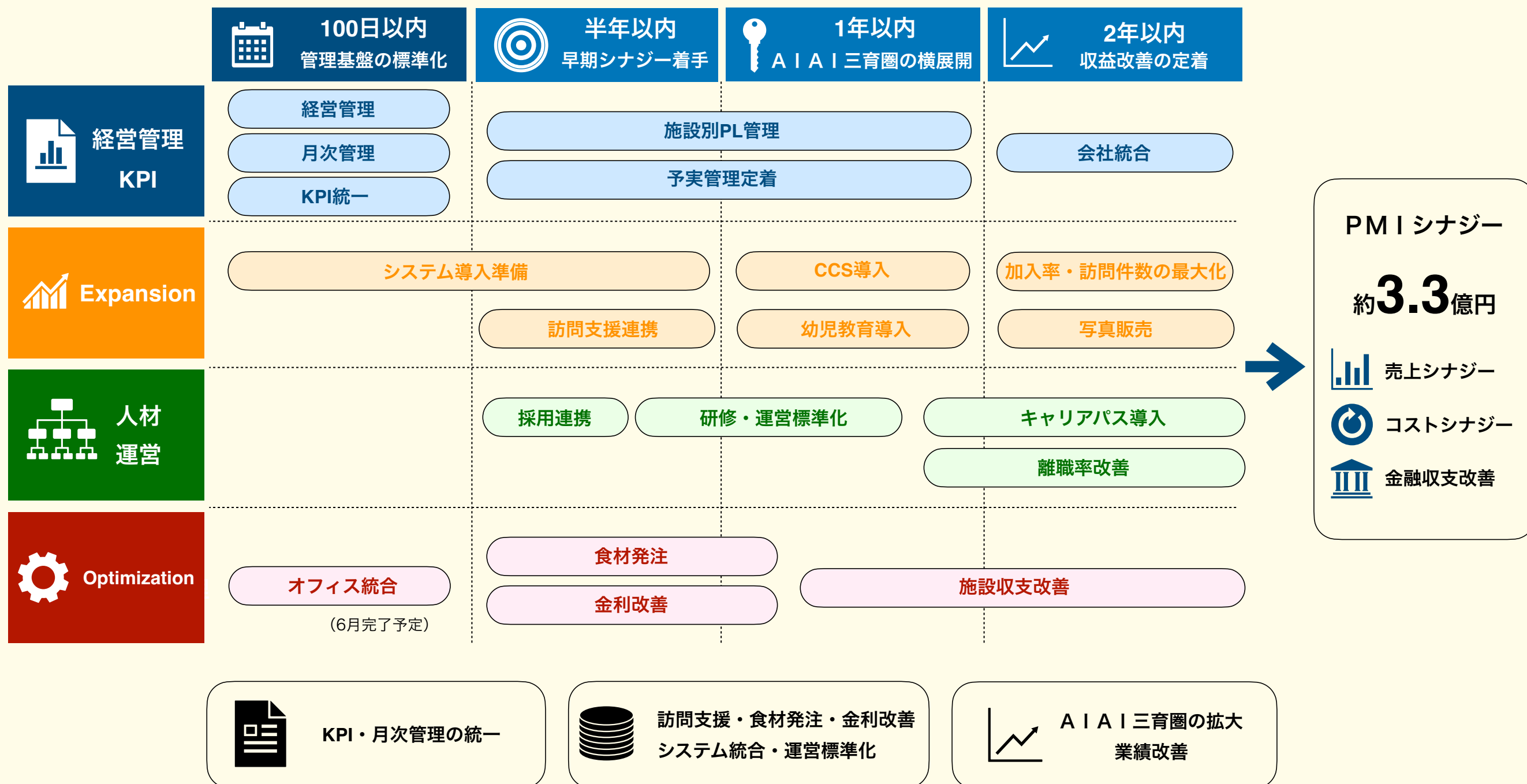
金融収支改善



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。



PMIシナジーは統合後2年以内の創出を目指す計画値



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

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

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 Bland	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

AI AI

認可保育事業と療育事業のM&Aを最優先とし、A I A I 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

1 認可保育事業：A I A I 三育圏の拡大

・ 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

最注力

2 療育事業：A I A I 三育圏の拡大

・ 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

最注力

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

M & A ルール

- ・ 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

PMIフレームワーク

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

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

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。

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。



ハビー株式会社の概要

AIAI

- ・「ハビー」「ILIS CLUB」「ディグ・スマイル」等のブランドで、児童発達支援、放課後等デイサービス及び相談支援を展開するハビー株式会社を子会社化
- ・引き続き、全国主要都市でのA I A I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	ハビー株式会社 (Habii,inc.)
会社住所	東京都中央区銀座2-3-6 銀座並木通りビル7階
設立年月日	2025年12月15日 (事業運営実績は前身会社から承継)
親会社	ウェルビーホールディングス株式会社 (100%)
株式取得価格	3,250百万円 (持株比率100%)
株式譲渡実行日	2026年9月1日
連結開始月	2026年9月

事業所概要

ハビー	58か所	宮城県、群馬県、埼玉県
ILIS CLUB	7か所	千葉県、東京都、神奈川県
ILIS PLAN	2か所	静岡県、大阪府、兵庫県
ディグ・スマイル	6か所	福岡県
合計	73か所 (相談支援2事業所を含む)	

展開地域

事業の特徴

1. 直営73拠点のネットワーク

未就学から学齢期まで幅広い層を支援する全国有数の体制

2. 高い専門性

ABA（応用行動分析）とSST（社会生活技能訓練）を基盤にした体系化された支援内容

3. 高い育成力と運営品質

有資格者の採用、研修体系、強固なガバナンスが、支援の再現性を担保

業績の概要

指標	金額・比率
売上高	4,156百万円
正常収益力EBITDA (当社試算・参考値)	約460百万円
正常収益力EBITDA率	約11.1%
株式取得価額／正常収益力EBITDA	約7.1倍

2026年3月期。正常収益力EBITDAは、当社が財務DDにおいて正常化調整を行った参考値



ハビー × A I A I

A I A I

ハビーとの融合により、療育の提供力を強化し、A I A I 三育圏の価値をさらに高める

ハビーの強み



高収益な教室運営オペレーション

- ・高い稼働率と効率的なオペレーション
- ・高い収益性
- ・安定的に利益を生み出す営業体制



業界有数の療育ネットワーク

- ・関東・中部・関西を中心に70か所以上の展開
- ・「ハビー」ブランドの認知度
- ・スケールメリットによる品質と効率の両立



LIVEカメラによる安心感と透明性

- ・支援の様子をリアルタイムで可視化
- ・保護者の安心と信頼を醸成
- ・支援品質の透明性と継続的改善

ハビー等の事業規模

拠点数	73か所（相談支援2事業所含む）
売上高	41.5億円

ハビーの強みに保育を接続

ハビーの強み

高収益モデル

A I A I の強み

三育圏モデル

保育と療育を繋ぐ

最大級のプラットフォームへ

グループ総施設数263か所へ

未就学期の直営施設数が日本最大級に成長

（当社調べ）

A I A I の強み



保育を起点とした三育圏モデル

- ・都市部の保育園ネットワーク
- ・保育へのアクセスで早期発見
- ・豊富な幼児教材の供給（CHaiLD）



保育所等訪問支援

- ・グループ全体で年間1万件を超える訪問支援実績
- ・保育現場への早期アクセス
- ・160か所超の直営保育施設基盤へのアクセス



独自開発COMOSAKUによる療育DX

- ・AIアセスメントによる自動化と標準化
- ・手書き業務を約60%削減し、業務を省力化
- ・訪問支援員の毎月のリフレクション研修

AIAI PLUS・AIAI RESTの事業規模

教室数	21か所（AIAI VISIT除く）
売上高	11.4億円
EBITDA	0.75億円
EBITDA率	6.5%

※2026年3月期

子ども・保護者に提供する価値（A I A I 三育圏の実現）

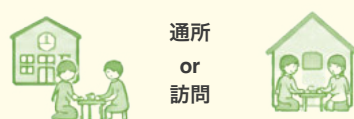
①保育で気づく



②幼児教育で育む



③療育を提供



④三育圏で支援



⑤就学へ



AIAIの提供価値



成長機会の最大化



AIAIで完結する
支援体制



グループ内の情報連携
による一貫した支援



保護者負担の軽減



就学まで
切れ目のない支援



ハビーPMIロードマップ（標準化から収益最大化まで）

AIAI

ハビーの「高収益モデル」とAIAIの「三育圏モデル」を融合し、相互の強みを高めるPMI

フェーズ	100日以内 基盤構築・相互理解	半年以内 システム・運営の統合	1年以内 モデル展開・深化	2年以内 シナジー最大化
AIAIから ハビーへ AIAI	・KPIとPL管理の統一 ・COMOSAKU導入準備 ・母店制度とライセンス制度の導入準備 ・三育圏モデルの共有と理解	・療育プログラム教材の標準化 ・COMOSAKUの本格導入 ・母店組織構築とライセンス受験開始 ・保育所等訪問支援の拡大支援	・幼児教育プログラムの段階導入 ・COMOSAKUによる圧倒的な省力化 ・ライセンス合格と母店誕生 ・1教室当たりの訪問支援を月平均15件	・AIAIの療育の平均稼働率をハビーと同水準へ ・COMOSAKUによる支援計画の精度向上 ・母店による運営の標準化と効率化の定着 ・1教室当たりの訪問支援を月平均30件
ハビーから AIAIへ habii	・従業員満足度（ES）向上施策の共有 ・ライブカメラ運営ノウハウ共有 ・高収益教室モデルの分析と理解 ・保護者コミュニケーション手法の共有	・ES向上施策のAIAIへの展開 ・高生産性オペレーションの導入 ・教室運営のPDCA手法の共有 ・成功事例の横展開	・現場改善文化の定着 ・保護者満足度向上の仕組み構築 ・教室収益性の向上 ・人材定着率の向上	・ベストプラクティスの共有 ・両社の強みを活かした新サービス開発 ・人材交流の仕組み確立 ・新しい価値の創造と定着

目指す姿

子どもの成長を一貫して支える
日本最大級の療育プラットフォームへ



療育拠点
約70か所



三育圏の
全国展開



日本式療育の
海外展開

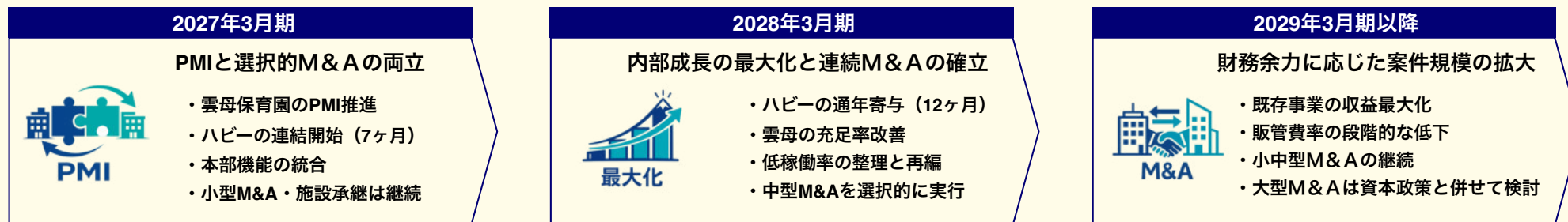
母店制度：地域の複数教室を支援する中核教室制度
ライセンス制度：管理者・支援者の社内認定制度



成長ストーリー

AI AI

PMIと選択的M&Aを両立し、案件規模を拡大



成長ドライバー	施策	期待シナジー
 雲母とハビীর通年寄与	・雲母は通年寄与 ・ハビীর2027年3月期は7ヶ月、2028年3月期は通年寄与	・売上規模の段差成長
 雲母の充足率の改善	・雲母保育園の充足率改善 ・低稼働率園の整理と再編	・1園あたりの売上と利益の改善 ・赤字園の整理と削減
 AI AI x 雲母 x ハビীর	・保育現場で支援ニーズを早期に把握 ・ハビীর、AI AI PLUS、AI AI VISITへ接続	・訪問支援件数・相談支援件数の拡大 ・既存拠点を活用した高資本効率成長
 本部統合	・採用、人事、経理、WEB、食材、研修、システムを統合 ・本部機能の重複解消	・販売管理費の低下 ・シナジーの通年化
 M&A	・M&Aによるロールアップを継続	・財務規律と成長の両立





免責事項

本資料は、当社の事業内容及び経営状況についてご理解いただくことを目的として作成したものであり、投資勧誘を目的とするものではありません。

本資料に記載された情報は、作成時点において当社が入手可能な情報に基づいていますが、その正確性及び完全性を保証するものではありません。

本資料には、将来の業績、計画、戦略等に関する見通しが含まれています。これらの見通しは、作成時点における仮定及び判断に基づくものであり、さまざまなリスクや不確実性により、実際の結果が見通しと大きく異なる可能性があります。

投資に関する最終的な判断は、投資家ご自身の責任において行ってください。

本資料の無断転載、複製又は第三者への提供はご遠慮ください。