

# 2017年2月期通期決算説明会資料

株式会社アクアライン

STOCK CODE : 6173



2017年4月14日



# 2017年2月期通期決算概要

# 2017年2月期通期決算概要

## 6期連続 過去最高売上高・経常利益を更新

(単位：百万円)


	2016/2 通期	2017/2 通期	増 減	増減率
売上高	3,699	4,306	+606	+16%
営業利益	329	342	+12	+4%
経常利益	312	339	+26	+9%
当期純利益	195	219	+24	+13%


# 2017年2月期通期決算サマリー

## 業績

 売上高は前年増加率 **+16%** [4,306百万円 予算比 107%]

 営業利益は前年増加率 **+4%** [342百万円 予算比 103%]

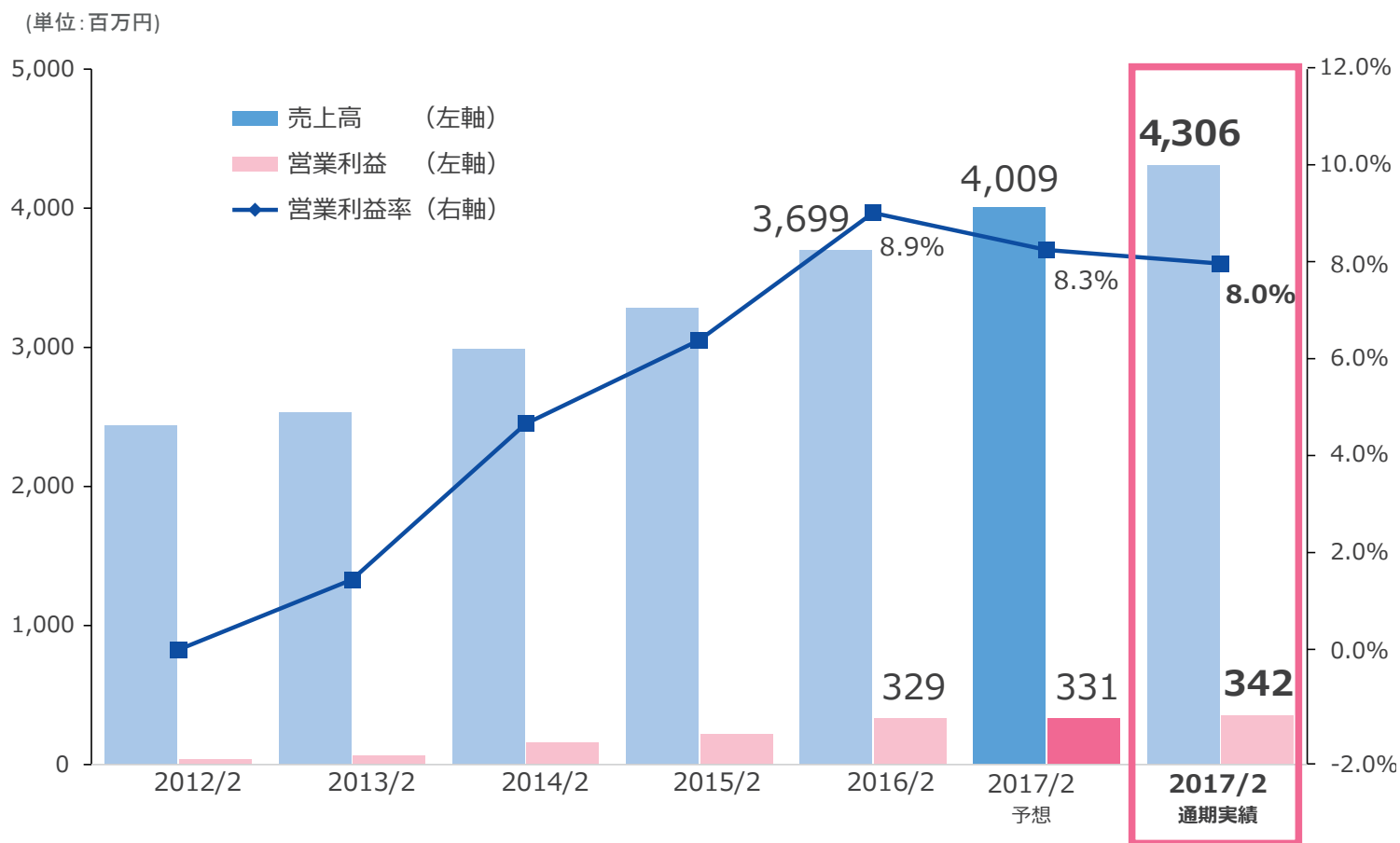
 **POINT 1** 広告費(前年比+17.4%)、販売手数料(前年比+39.4%)、  
総入電件数 **17万件**(前年比+9.6%) が売上に寄与

 **POINT 2** 震災(3.11)後5年を経過し、保存水の入替需要増  
ミネラルウォーター販売の売上 前年比**+87.1%**

 **POINT 3** 自己資本率 **54.0%** 前年増減率 +6.2%

# 売上高・営業利益の推移

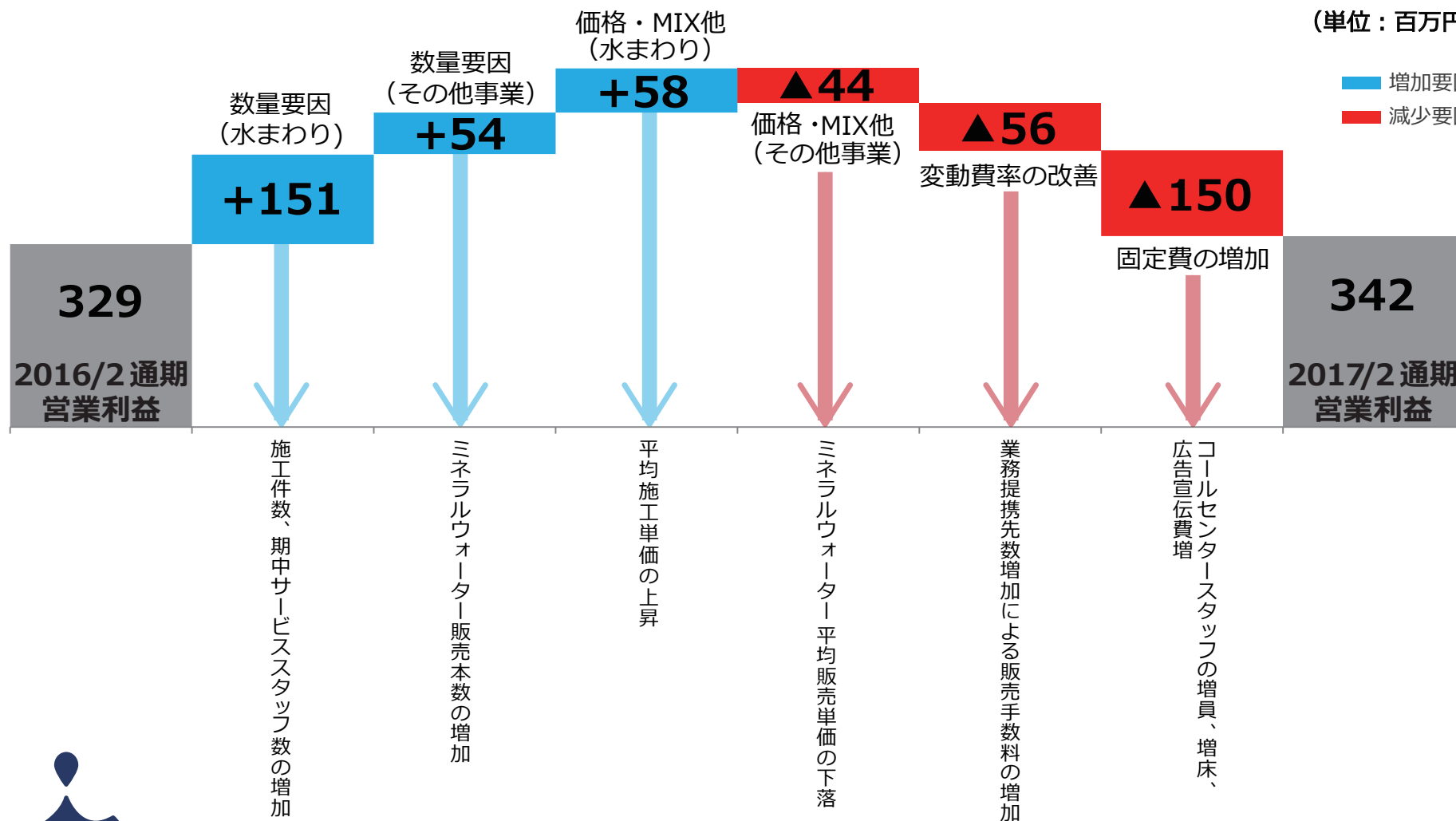
営業利益率：  
2016/2 通期 8.9% ➔ 2017/2 通期 8.0%



# 2017年2月期通期 損益分析

先行投資である増員、増床、広告宣伝費用を吸収し増益

(単位：百万円)



# 2017年2月期通期 損益計算書

(単位：百万円)

	2016/2 通期	2017/2 通期	増 減	増減理由
売上高	3,699	4,306	+606	
水まわり事業売上高	3,497	3,928	+430	施工件数の増加
その他事業売上高	201	377	+175	保存水の入替需要増
売上原価 (売上原価率)	1,943 (52.5%)	2,275 (52.8%)	+331 (+0.3%)	売上構成比の変化
売上総利益 (売上総利益率)	1,756 (47.5%)	2,030 (47.2%)	+274 <b>(▲0.3%)</b>	
販売費及び一般管理費	1,426	1,688	+261	事業拡大による増加
営業利益 (営業利益率)	329 (8.9%)	342 (8.0%)	+12 <b>(▲0.9%)</b>	販管費の増加
経常利益	312	339	+26	
当期純利益	195	219	+24	



# 2017年2月期通期 貸借対照表

(単位：百万円)

	2016/2 期末	2017/2 期末	増 減	増減理由
流動資産	1,303	1,452	+ 149	
うち現預金	927	1,026	+ 99	
うち売掛金	121	145	+ 23	ミネラルウォーターの売掛金増
うち原材料及び貯蔵品	98	98	± 0	
固定資産	271	314	+ 42	アーム社 株式取得 増床に伴う敷金の増加
資産合計	1,575	1,766	+ 191	
流動負債	617	619	+ 1	
うち未払金	232	258	+ 25	
固定負債	204	193	▲ 10	
純資産	753	953	+ 200	
負債・純資産合計	1,575	1,766	+ 191	

# 2017年2月期通期キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2016/2 通期	2017/2 通期	増 減	増減理由
営業 CF	196	231	+ 35	
投資 CF	▲19	▲93	▲74	アーム社 株式取得
財務 CF	153	▲39	▲192	
現金及び現金同等物の増減額	331	99	▲232	
現金及び現金同等物の残高	927	1,026	+ 99	

# 2018年2月期通期業績の見通し(単体)



売上高・利益ともに過去最高を更新の見通し  
 営業利益率 8.8%

(単位：百万円)

	2017/2 通期	2018/2 予想		
		通期	対売上高比率	前期比
売上高	4,306	4,605	100%	107%
営業利益	342	404	8.8%	118%
経常利益	339	400	8.7%	118%
当期純利益	219	270	5.9%	123%

# アクアライン事業説明

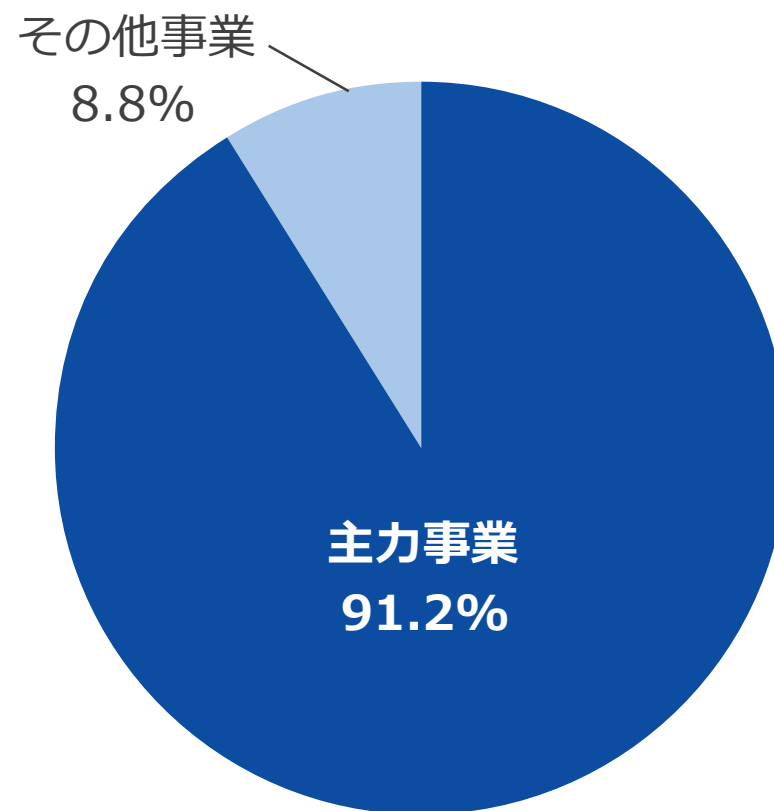


# 事業概要

## 事業テーマ

「水」 × 「人」

## 事業別売上高構成比 (2017年2月期通期実績)

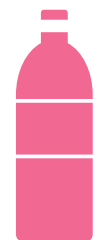


## 事業内容



### 主力事業

『水まわり緊急修理サービス事業』



### その他事業

『ミネラルウォーターの販売  
・ウォーターディスペンサー取扱い』



# 水まわり緊急修理サービス事業

## 一般家庭の水まわり

### ① 緊急トラブル修理・対応

台所・洗面所・お風呂場の  
排水管の水漏れ・つまり修理

給水管の水漏れ修理

トイレの水漏れ・つまり修理

台所・洗面所・お風呂場の  
水栓の水漏れ・つまり修理

洗濯機まわりの  
水漏れ・つまり修理

凍結解氷作業

漏水調査



### ② 水まわり商品の販売・取付

トイレ便座・タンクの販売・取付

温水洗浄便座の販売・取付

洗面化粧台の販売・取付

給湯器の販売・取付

井戸ポンプ販売・取付

### ③ その他修繕工事等

## 店舗等の水まわり



### ① 緊急トラブル修理・対応

### ② 水まわり商品の販売・取付

- 自社運営 : **水道屋本舗**  
 業務提携先 : ジャパンベストレスキューシステム(株)  
 西部ガス(株)  
 (株)アクトコール  
 (株)プレステージ・インターナショナル  
 大阪ガス(株)  
 グランドデュークス(株)  
 ALSOK 総合警備保障(株)  
 広島ガス(株)
- 他・・・



## 主なサービスの特徴

北海道から沖縄まで全国でサービスを提供

8月・12月及び1月が繁忙期 第4四半期の売上高・利益の割合が高い

189名の正社員が「リモート」勤務

サービススタッフは自宅から現場へ直行直帰。

GPS 車両 スマートフォンで連絡。車両が動く店舗・倉庫。





## 強み・差別化 ①

CS重視

## サービス力・提案力

× 「修理業」 ⇒ ○ 「サービス業」

ただ直せばよいだけの「修理業」でなく、「ありがとう」と言っていただけ「サービス業」として営業。

また、ご提案による、水まわりの「買い替え」を促進。

サービスレベルを保つ為に  
毎月終日研修を開催







## 強み・差別化 ②

**CS重視**

# 24時間コールセンター 自社運営

## コールセンター = 司令塔

夜間も自社運営することにより成約率をUP。  
作業後のアンケートを全件実施し、お客様の声をフィードバック。



サービススタッフの司令塔として、  
スタッフの行動を記録、管理。

受付から施工までを原則外注  
を使用せず一気通貫で運営



CS重視

## 独自の研修プログラム

### 短期育成 & フォローアップ

未経験者でも短期間で水まわりのスペシャリストに育成するプログラムを確立。

入社時研修後も月1回の定例ミーティング及び、上席者によるフォローアップ研修を実施。



1. 笑顔
2. サービスマナー
3. コンプライアンス
4. 技術





# その他事業① —ミネラルウォーター販売—



## サービスラインナップ

自社ブランド「aqua aqua」



備蓄用「保存水」



プライベートブランド



ウォーターディスペンサー





# その他事業② —ミネラルウォーター販売—



## ストック事業 <sup>プラスアルファ</sup> [ +α のご提案 ]

主力事業を通して痛感する安心して飲める「**水**」の重要性  
お客様の用途に合わせたサービスラインナップ増により  
ニッチな市場ニーズにも対応



**クライアント数の増加・蓄積**



※2017年2月期 実績

# アクアライン 成長戦略

# アクアラインの成長戦略 一方向性

## ③ 事業領域の拡大

コールセンターノウハウの活用

現場スタッフの営業力

対面の顧客接点

アライアンス

M & A

ビジネスの  
競争力を  
生かして

## ① 既存事業(水まわり)の売上高 UP

10%程度の安定成長を継続


入電件数増 受託件数増  
サービススタッフの増員

## ② 既存事業(ミネラルウォーター)の売上高 UP

累積クライアント数を積み上げるストックビジネス

NOW

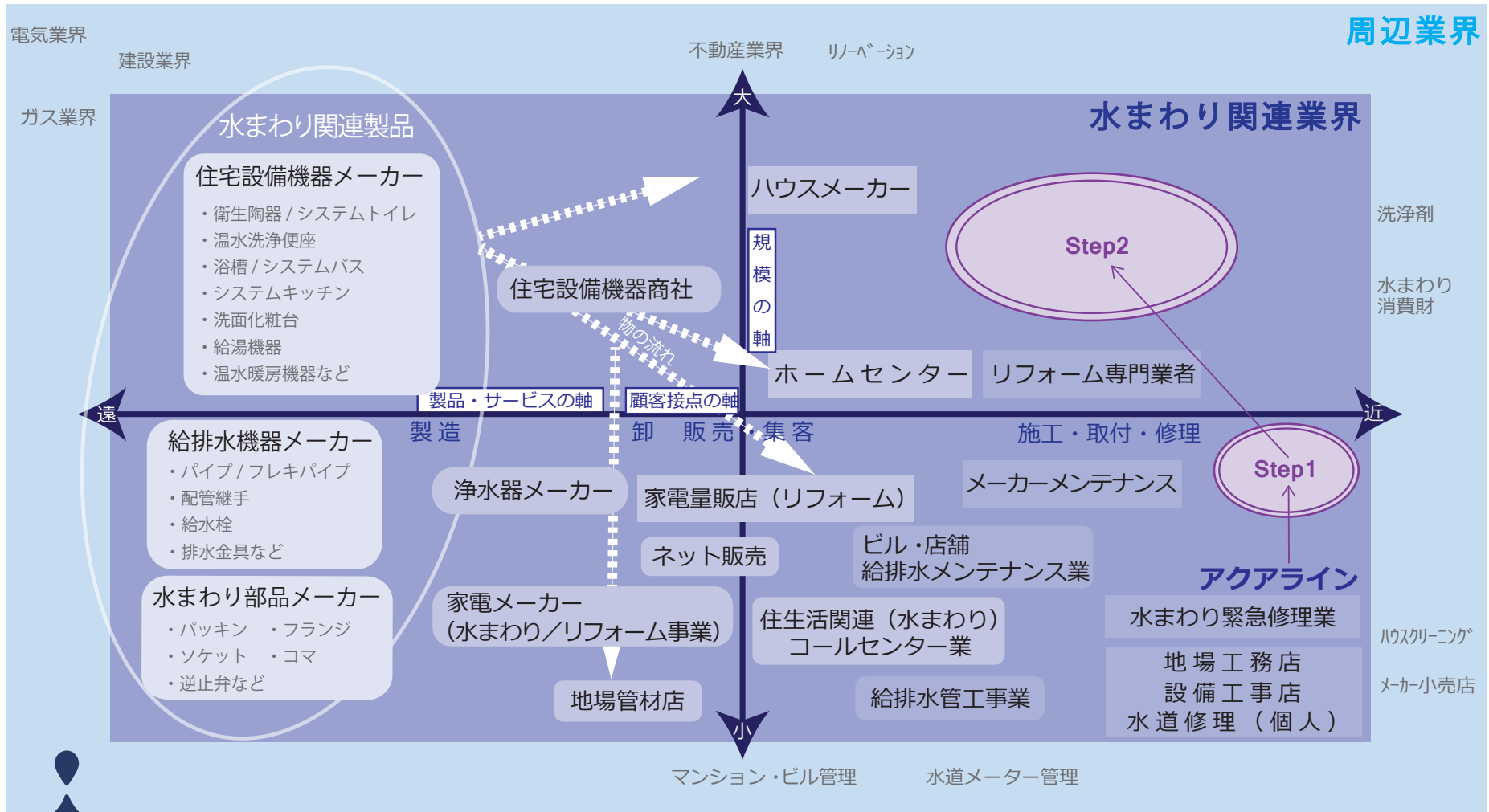
# アクアラインの成長戦略 –水まわりの市場規模–

※  のサイズはそれぞれの市場規模を表しています。



# 【参考】中長期で目標とするポジショニング

## 水まわりと言えば アクアライン





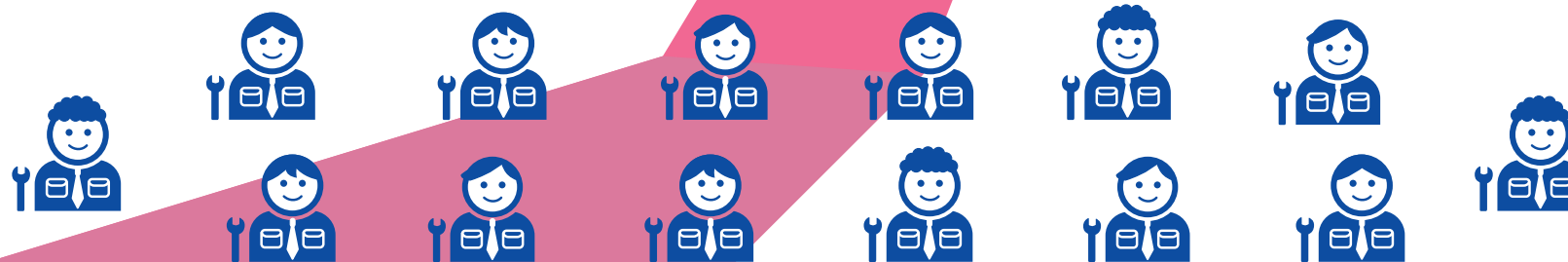
1. サービススタッフの増員（400名体制へ向けて）
2. 営業組織力の強化
3. サービス領域の拡大  
リフォーム紹介事業子会社「リモデルコンシェルジュ(株)」  
（5月設立予定）の早期黒字化を目指す
4. ミネラルウォーター販売の売上ベースUP



# 2018年2月期通期重要施策 1/4

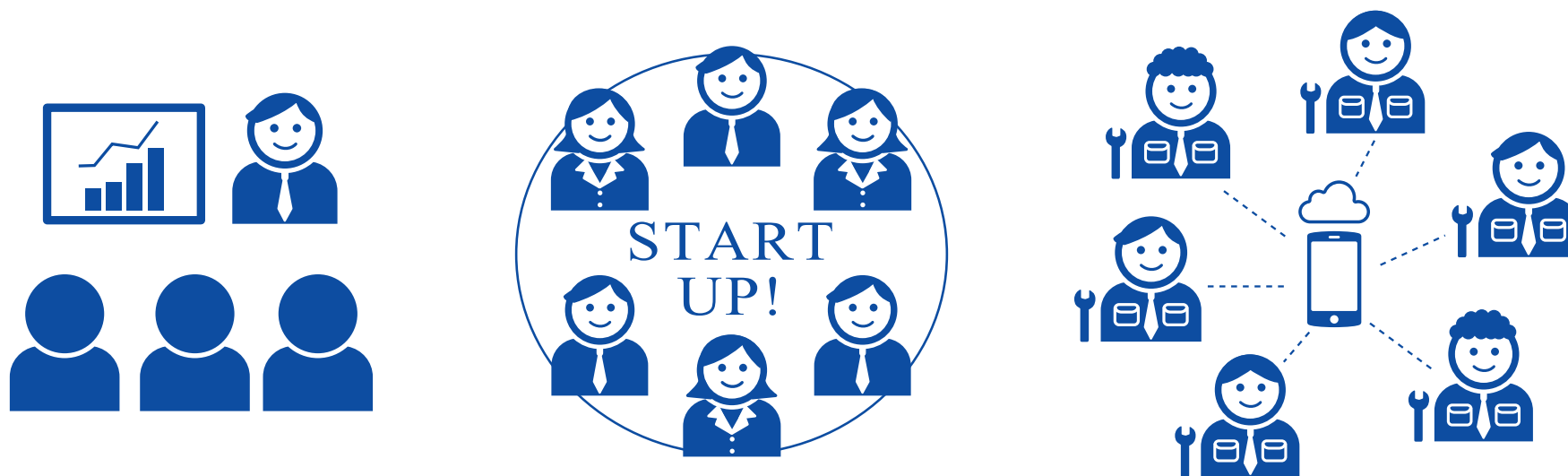
1. サービススタッフの増員（400名体制へ向けて）
  - ① サービススタッフの採用・研修制度の充実  
→ マザーズ上場効果により 2016年2月期後半以後  
継続する好調な**採用**
  - ② 新卒社員の積極採用
  - ③ シニア層の拡充（40～50代）

**前期比 10%増 目標**



## 2. 営業組織力の強化

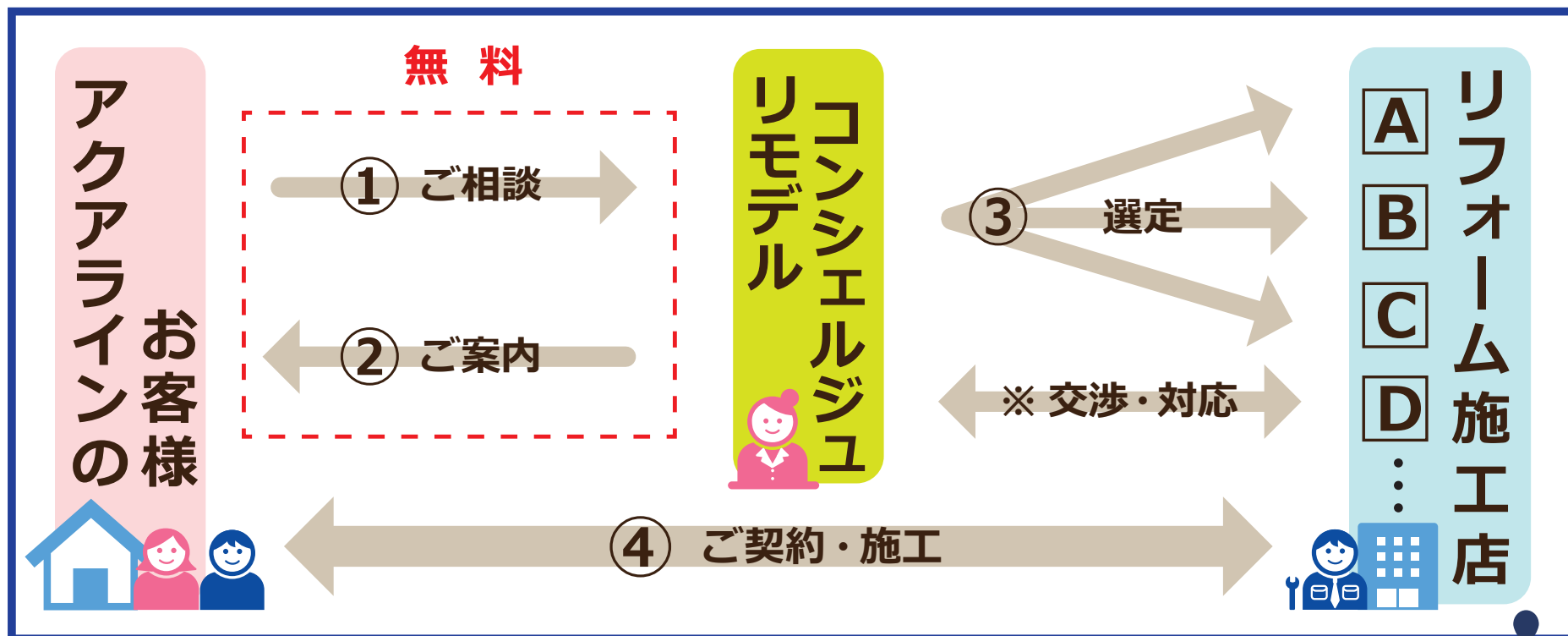
- ① 管理職研修の発足
- ② 採用専門チーム・研修専門チームの立ち上げ
- ③ 現場サービススタッフ用のアプリケーション開発



# 2018年 2月期通期重要施策 3/4

## 3. サービス領域の拡大 —リフォーム紹介事業子会社の設立—

### アクアラインの現場からリモデルコンシェルジュへ



## 4. ミネラルウォーター販売の売上ベースUP

### ポテンシャルの高いマーケット

市町村数

企業

ホテル・旅館

大学

**1,718**

約 **382** 万社

約 **7.9** 万施設

**775** 校

新規  
クライアント数  
**54** 社  
2017/2 実績

累計  
クライアント数  
**511** 社  
2017/2 実績

**売上構成比 10% 目標**

# APPENDIX

## 株主還元について 会社概要

# 株主還元について

当社のビジネスでは、一般家庭・個人がお客様です。  
「株主」=「お客様」であることから、株主還元を充実させていきたいと考えております。  
事業拡大のための内部留保は確保しつつも、  
配当を継続的に実施し、配当性向を高めていくことを一つの経営目標としております。

	基準日	効力発生日	1株当たり 配当額(円)	配当金の 総額(百万円)	当期 純利益(百万円)	配当性向
2018年2月期 予想	2018年2月28日	—	20	38	247	15.6%
2017年2月期 見込	2017年2月28日	2017年5月31日	15	28	208	13.8%
2016年2月期 実績	2016年2月29日	2016年5月30日	10	19	195	9.1%

(注1) 2016年2月期末の1株あたりの配当額は設立20周年記念配当2円を含んでおります。

(注2) 2018年2月期は連結決算ベースで算出しております。

# 会社概要

企業名	株式会社アクアライン
代表者	<small>オオコウチ タケシ</small> 大垣内 剛
決算月	2月
設 立	1995年11月1日
本 社	広島県広島市中区上八丁堀 8-8 第1ウエノヤビル 6F
支社・事務所	東京支社：東京都千代田区霞が関 3-2-5 霞が関ビル 30F 大阪事務所：大阪府大阪市北区豊崎 3-19-3 ピアスタワー 5F
証券コード	6173
資本金	2億5,394万円（2017年2月28日 現在）
事業内容	水まわり緊急修理サービス事業 ミネラルウォーター販売
従業員数	256人（2017年2月28日 現在）



本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

