



2018年2月期
第2四半期
決算説明会資料

株式会社アクアライン

STOCK CODE : 6173

2017年10月

目次

2018年2月期第2四半期決算概要 ▶▶▶ P.3

アクアライン事業説明 ▶▶▶▶▶▶▶▶▶ P.12

アクアライン成長戦略 ▶▶▶▶▶▶▶▶▶ P.22

APPENDIX ▶▶▶▶▶▶▶▶▶▶▶▶▶▶▶ P.35

2018年2月期第2四半期 決算概要



2018年2月期 第2四半期 ハイライト

(単位：百万円)

売上高	2,422	前年同四半期比	+21%
営業利益	157		+95%
当期純利益	96		+97%

セグメント売上高内訳

(単位：百万円)

水まわり緊急修理サービス事業	2,172	総入電件数8.8万件(前年比+13%)
ミネラルウォーター事業	249	新規クライアント増加
合計	2,422	

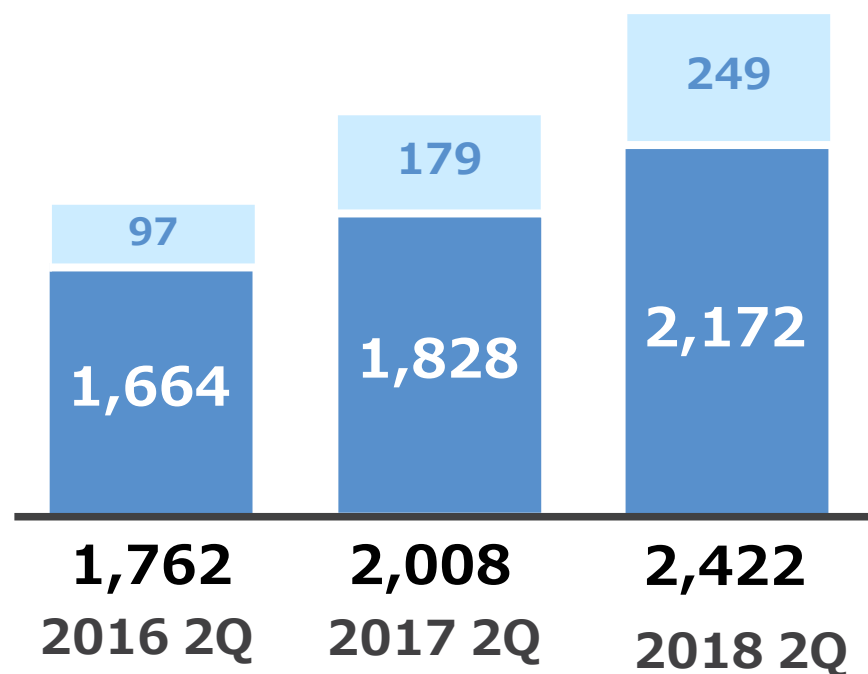
2018年2月期より連結決算へ移行しております。
前期比較は、2017年2月期非連結の実績と比較しております。

2018年2月期 第2四半期 ハイライト

売上高

- 水まわり緊急修理サービス事業
- ミネラルウォーター事業

(単位：百万円)



売上高
前年同期比

+21%

2018年2月期より連結決算へ移行しております。
2016年2月期2Q及び2017年2月期2Qは非連結の実績を記載
しております。

2018年2月期 第2四半期 ハイライト

売上原価・販管費

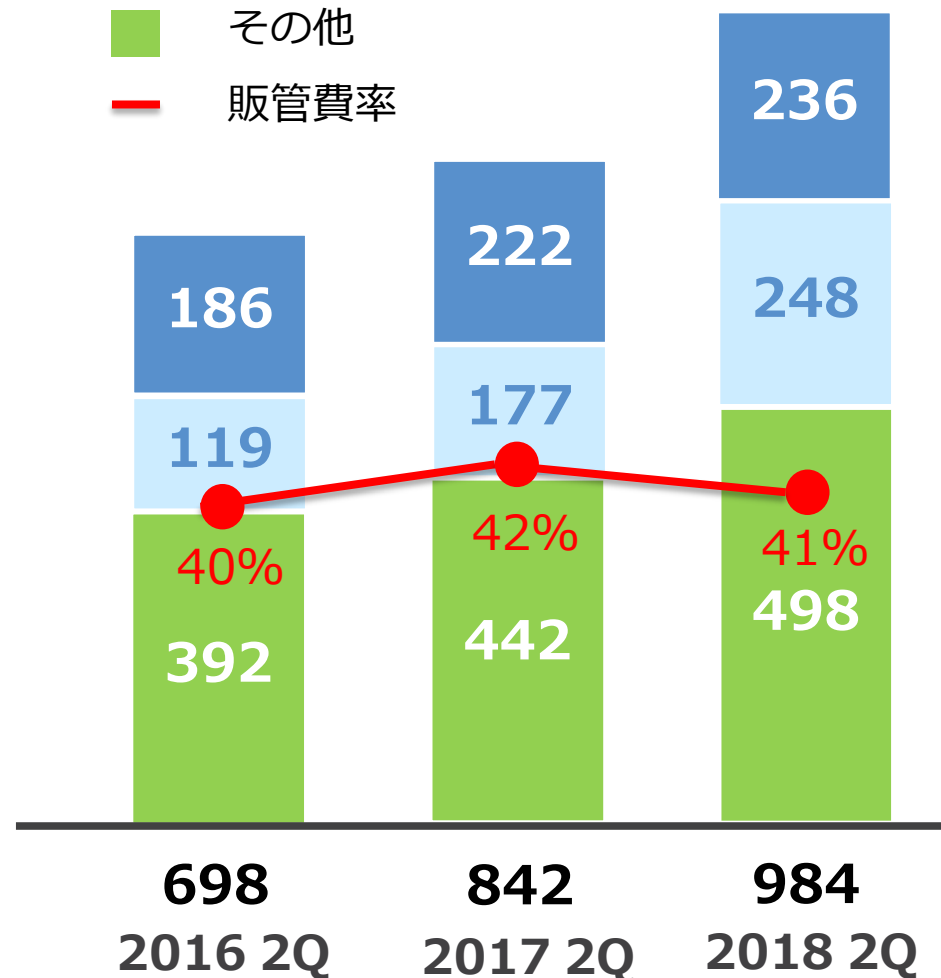
◎タウンページ、チラシ、マグネット、インターネットの広告掲載により受注件数増加（前期比+6%）



◎大阪ガス様等業務提携先からの受注増加により販売手数料増加（前期比+40%）

2018年2月期より連結決算へ移行しております。
2016年2月期2Q及び2017年2月期2Qは非連結の実績を記載しております。

■ 広告費
■ 販売手数料
■ その他
— 販管費率
(単位：百万円)



営業利益

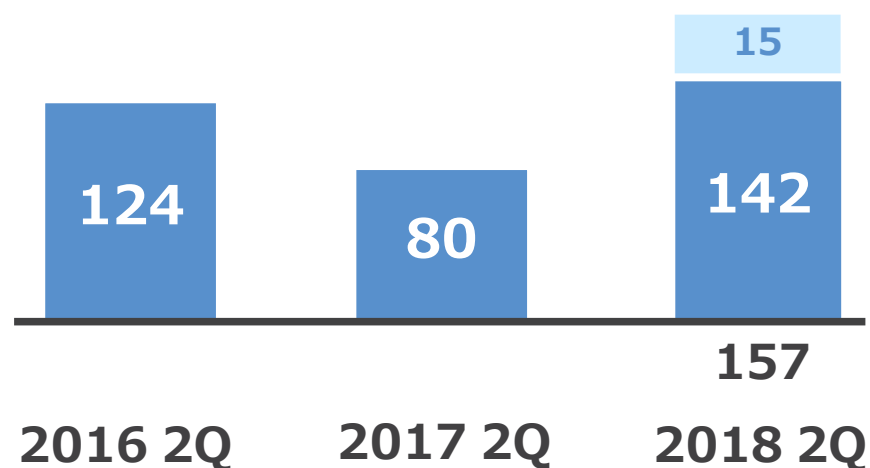
■ 水まわり緊急修理サービス事業

■ ミネラルウォーター事業

◎ 両セグメントの利益増加

◎ 売上原価率及び販管費率の低下により営業利益増加

(単位：百万円)



2018年2月期より連結決算へ移行しております。
2016年2月期2Q及び2017年2月期2Qは非連結の実績を記載しております。

営業利益
前年同期比

+95%

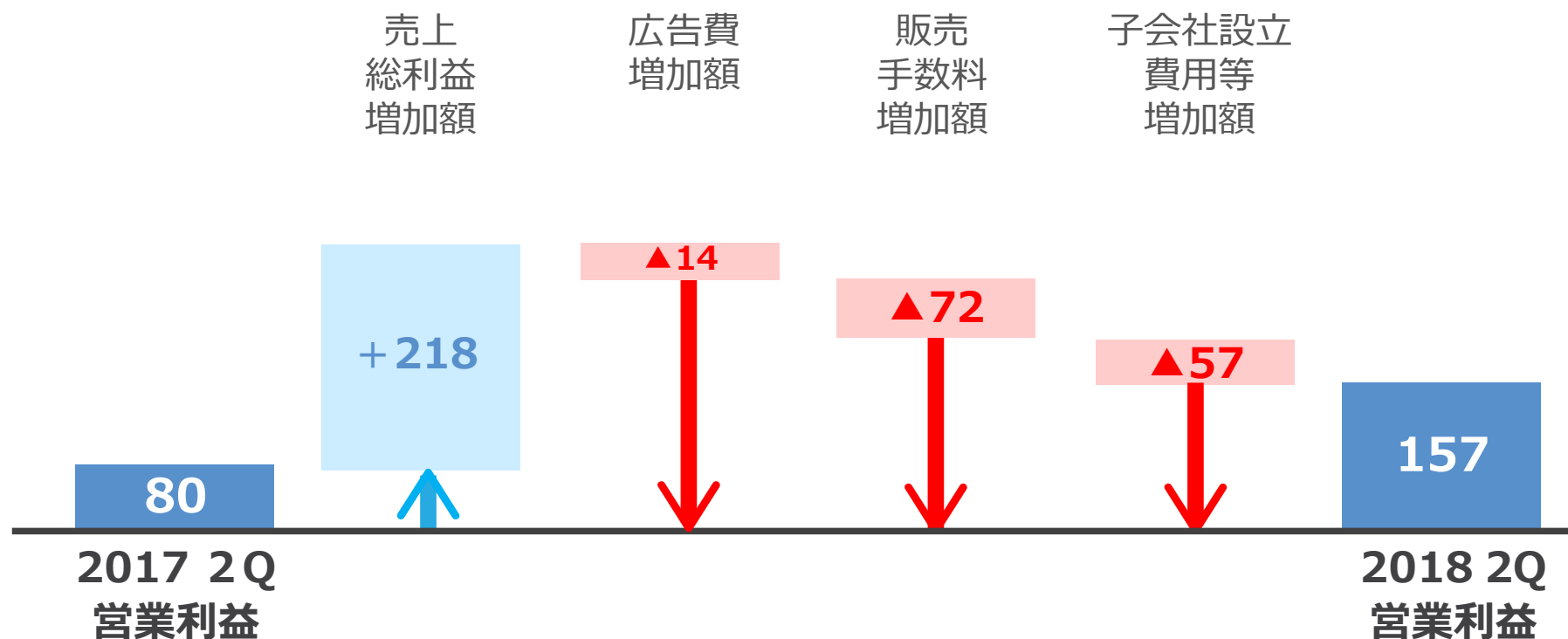
2018年2月期 第2四半期 ハイライト

利益分析

(単位：百万円)

■ 増加要因

■ 減少要因



2018年2月期より連結決算へ移行しております。
2017年2月期2Qは非連結の実績を記載しております。

2018年2月期 第2四半期 損益計算書

(単位：百万円)

	2017 2Q	2018 2Q	増 減	増減理由
売上高	2,008	2,422	+414	
水まわり緊急修理	—	2,172	—	施工件数の増加
サービス事業				施工単価の増加
ミネラルウォーター事業	—	249	—	新規クライアント増加
売上原価 (売上原価率)	1,085 (54.0%)	1,280 (52.9%)	+195 (▲1.1%)	
売上総利益 (売上総利益率)	923 (46.0%)	1,141 (47.1%)	+218 (+1.1%)	
販売費及び一般管理費	842	984	+142	新会社設立費用増加
営業利益 (営業利益率)	80 (4.0%)	157 (6.5%)	+76 (+2.5%)	
経常利益	78	155	+77	
当期純利益	49	96	+47	

2018年2月期より連結決算へ移行しております。
2017年2月期2Qは非連結の実績を記載しております。

2018年2月期 第2四半期 貸借対照表

(単位：百万円)

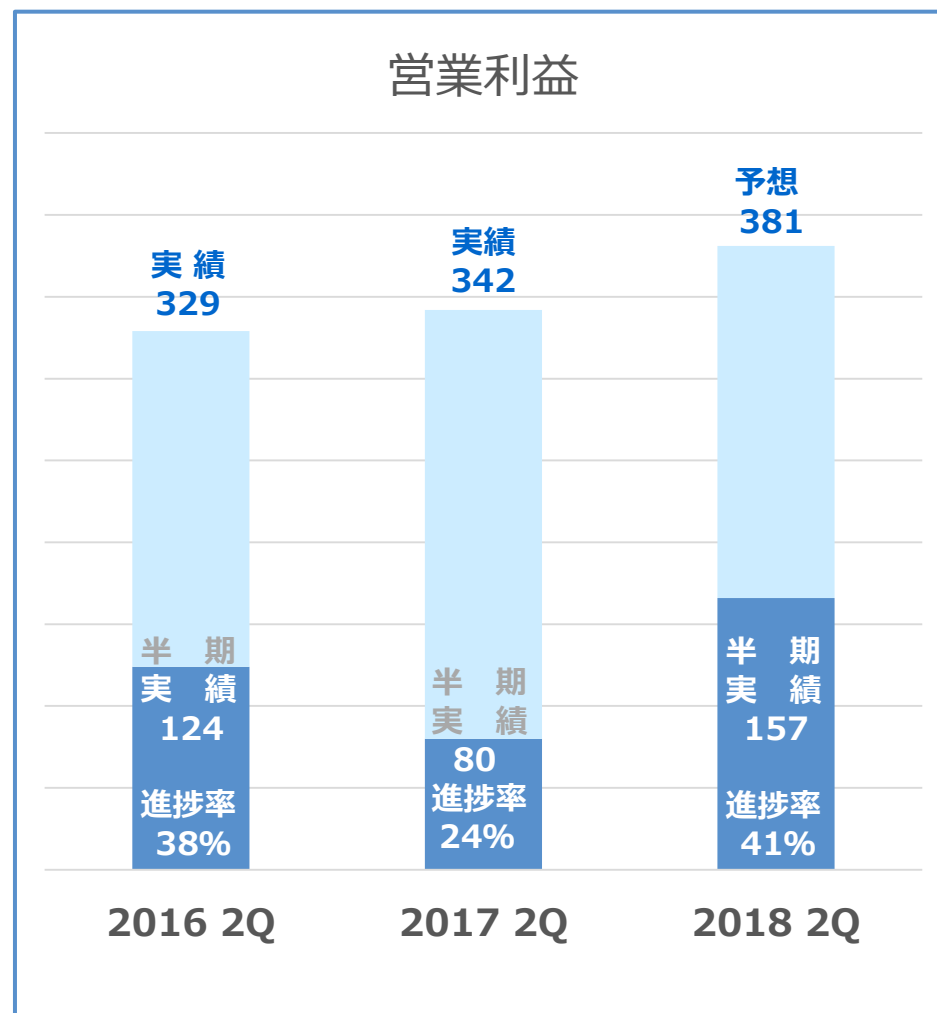
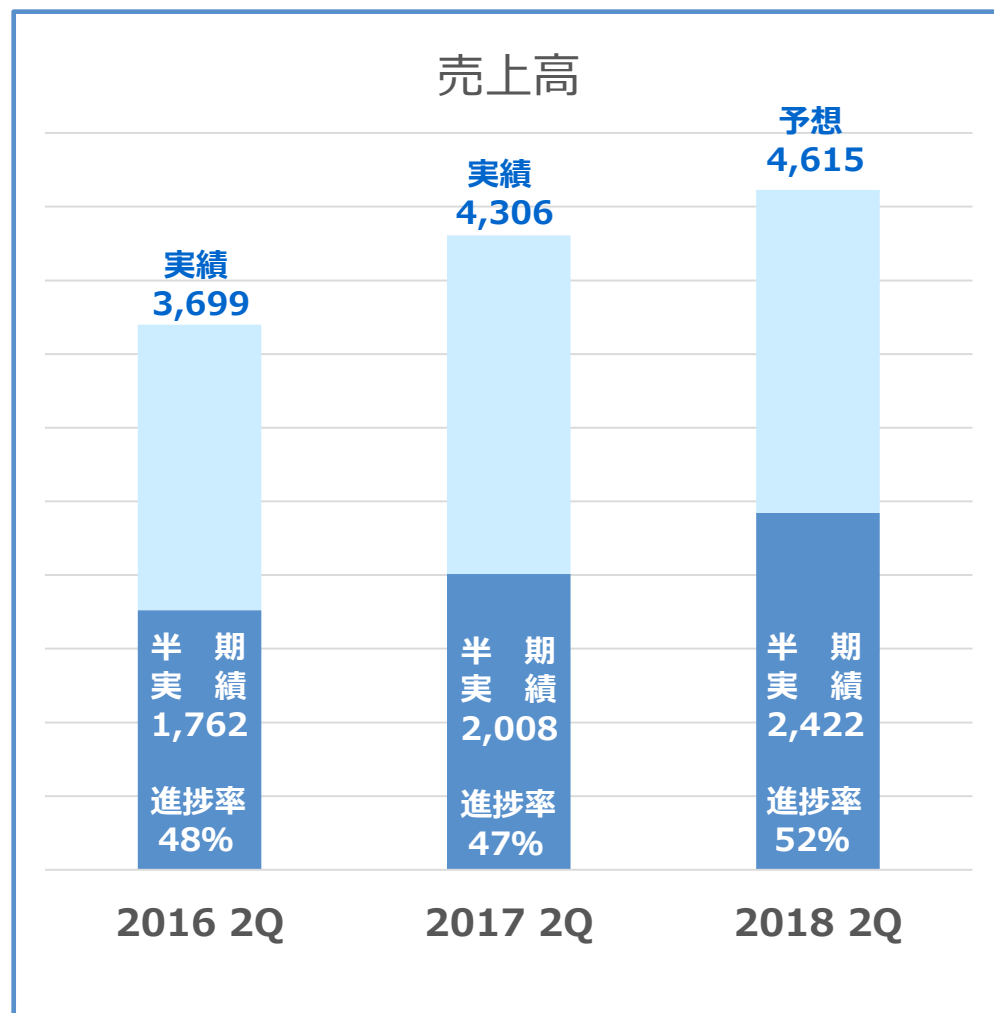
	2017 4Q	2018 2Q	増減	増減理由
流動資産	1,452	1,595	+142	
うち現預金	1,026	1,089	+63	売上高増加による現預金増加
うち売掛金	145	202	+57	
うち原材料及び貯蔵品	98	107	+9	
固定資産	314	325	+11	
資産合計	1,766	1,920	+153	
流動負債	619	703	+84	売上原価増加に伴う買掛金の増加
うち未払金	258	297	+39	
固定負債	193	155	▲37	
純資産	953	1,061	+107	
負債・純資産合計	1,766	1,920	+153	

2018年2月期より連結決算へ移行しております。
2017年2月期は非連結の実績を記載しております。

2018年2月期 業績見通し

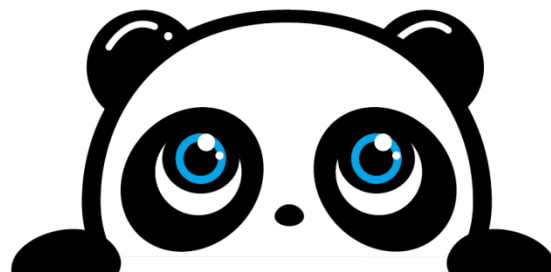
第2四半期では売上高・利益ともに過去最高を更新

(単位：百万円)



2018年2月期より連結決算へ移行しております。
2016年2月期2Q及び2017年2月期2Qの非連結の実績と比較しております。

アクアライン 事業説明



事業概要

■ 事業テーマ

「水」 × 「人」

■ 事業内容



水まわり緊急修理サービス事業

『水もれ、つまり、交換工事等
リフォーム施工店の紹介』



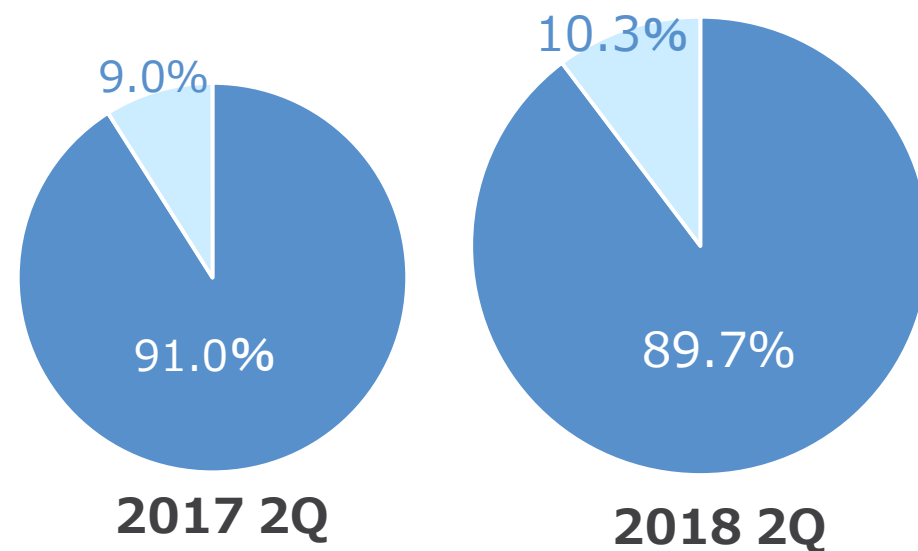
ミネラルウォーター事業

『ミネラルウォーター・保存水の販売、
ウォーターディスペンサー取扱い』

セグメント別売上高構成比

■ 水まわり緊急修理サービス事業

■ ミネラルウォーター事業



2018年2月期より連結決算へ移行しております。
前期比較は、2017年2月期2Qの非連結の実績と比較しております。

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

つまり・水漏れ修理
・台所
・洗面所・お風呂場
・トイレ
・洗濯機まわり

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

温水洗浄便座

洗面化粧台

給湯器

③ その他修繕工事等

排水マス交換工事 排水管修繕
屋上貯水タンク修理・交換工事

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

運 営

1. 自社運営 : 水道屋本舗

2. 業務提携 : 西部ガス 大阪ガス 広島ガス

A L S O K 総合警備保障 アクアクララ ベアーズ

ジャパンベストレスキューシステム アクトコール

プレステージ・インターナショナル グランドデュークス (敬称略)

水まわりのトラブルや悩みを解決!

水道屋本舗

水まわり緊急修理サービス事業の特長

北海道から沖縄まで全国でサービスを提供

第2四半期、第4四半期が繁忙期

218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」

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



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



ミネラルウォーター事業

ペットボトルのラベルをオリジナルデザインに！
オンリーワン商品

自社ブランド「aqua aqua」



備蓄用「保存水」



プライベートブランドの導入事例
ホテル・企業様



グランドニッコー
東京台場様

カンデオ
ホテル様

TKP様

プライベートブランド



ウォーターディスペンサー



大学様



国際基督大学様

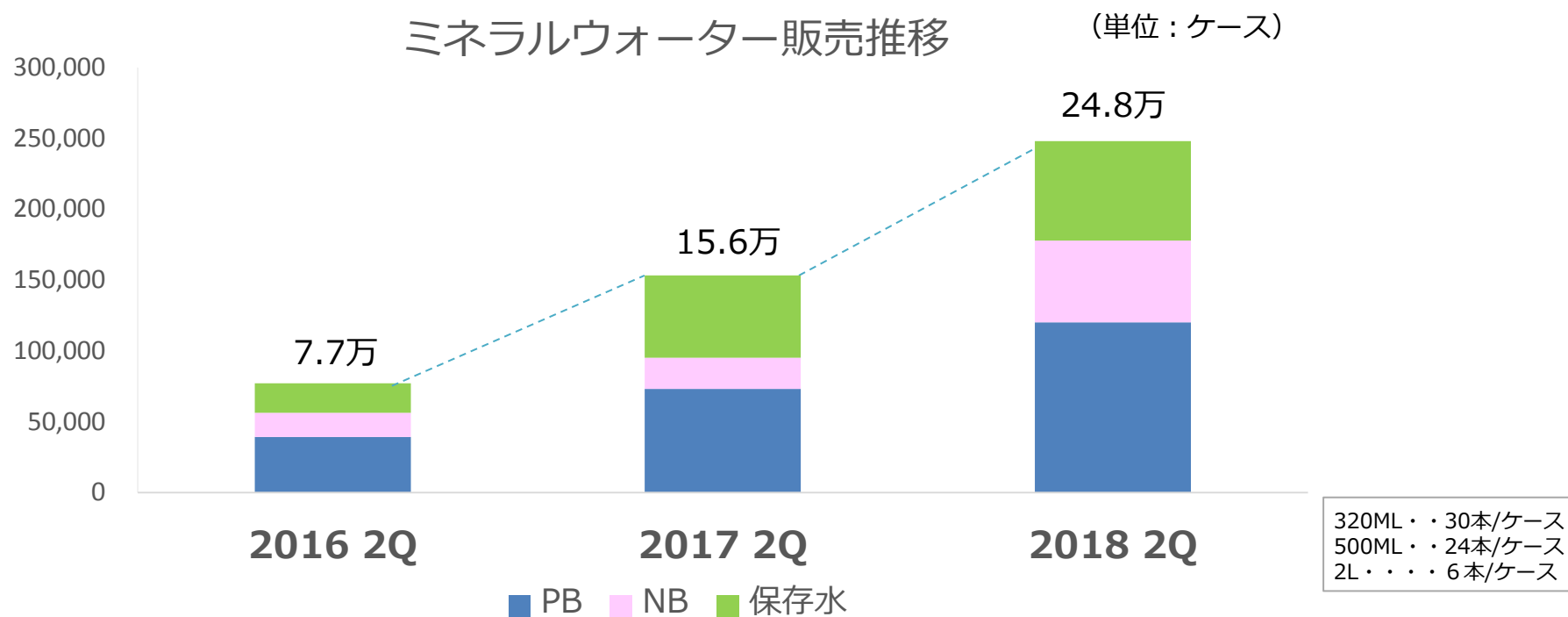
学習院大学様

青山学院大学様

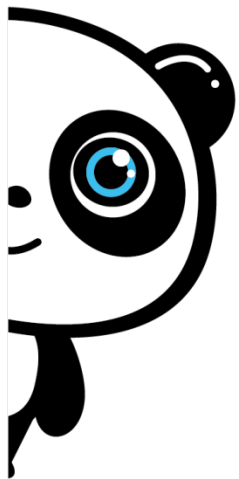
ミネラルウォーター事業

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ラインナップ（プライベートブランド商品・ナショナルブランド商品・保存水）により市場ニーズに対応



アクアライン成長戦略



主力事業の成長戦略 – 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。

より大きな市場を
目指して

リフォーム紹介事業
リモデルコンシェルジュ
を設立（5月1日）

主力事業とのシナジー

3 水まわりのリフォーム・修繕工事



2 水まわりの製品・関連商品の買い替え



1 水まわりの緊急トラブル・修理



※1

リフォーム市場規模
2兆4千億円

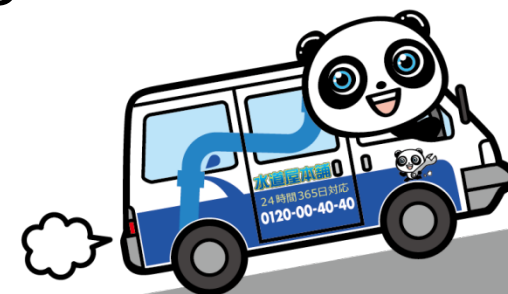
※1 参照：国土交通省「リフォームの特徴」資料5-1

主力事業の成長戦略 – 方向性 –



成長に向けて – 2018年2月期通期重要施策 –

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「リモデルコンシェルジュ」設立
4. ミネラルウォーター販売の売上ベースUP



成長に向けて－サービススタッフの採用－

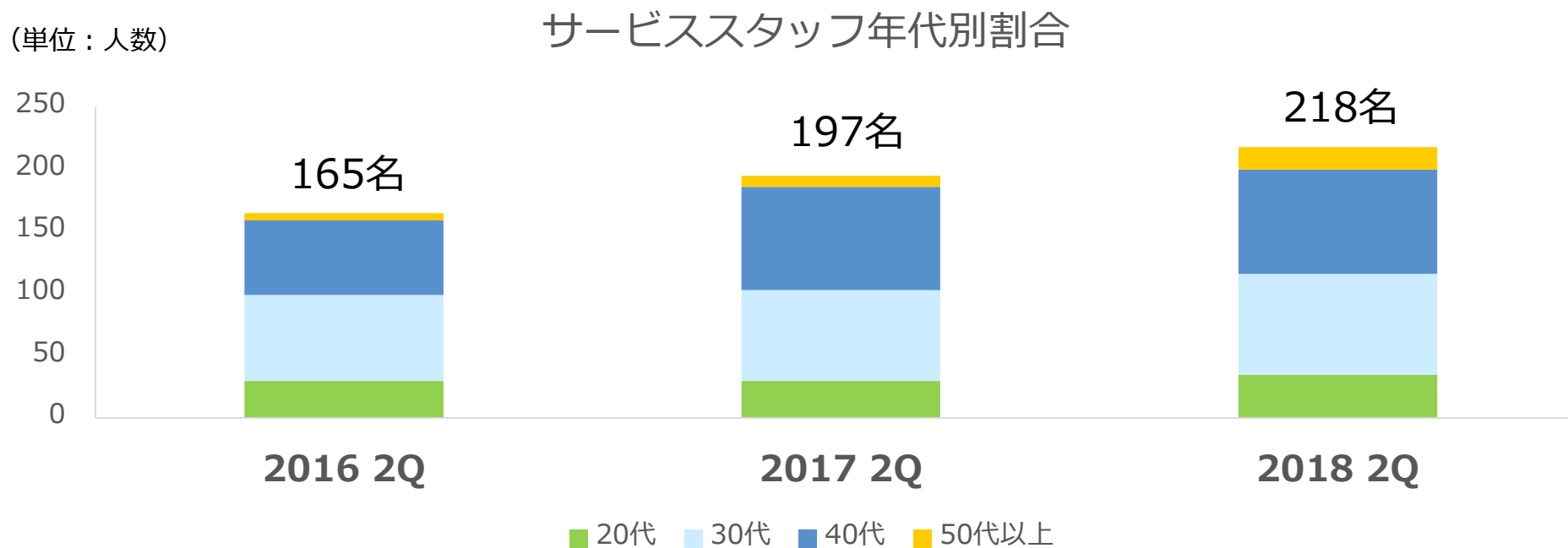
1. サービススタッフの増員（400名体制に向けて）

① サービススタッフの採用・研修制度の充実

上場効果により2016年2月期後半以降継続する好調な採用

② 新卒社員の積極採用

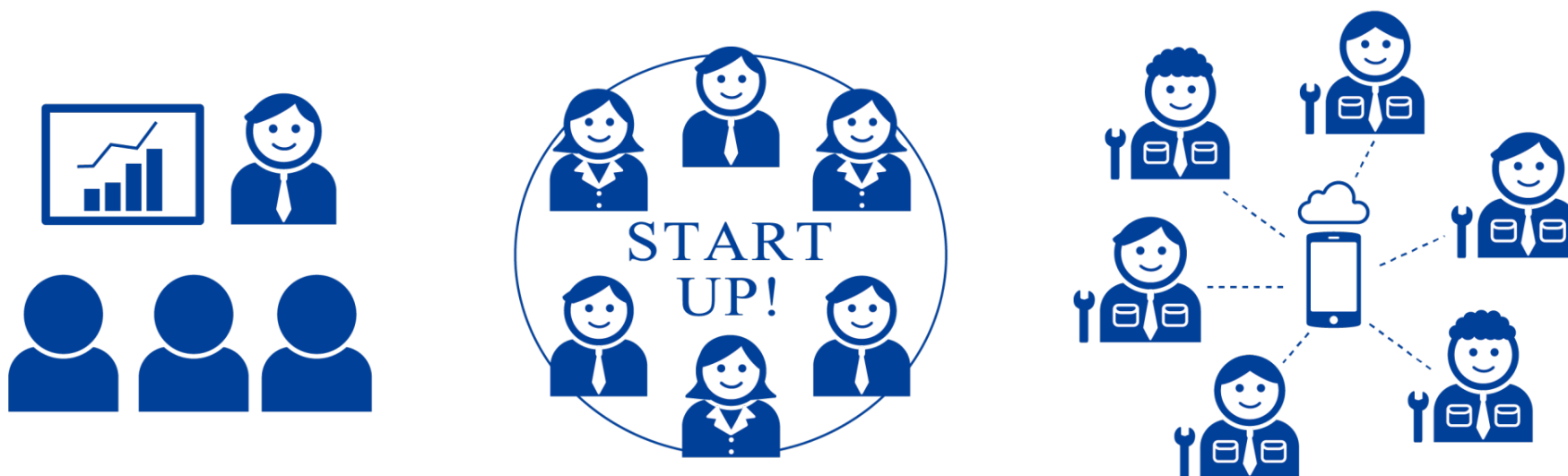
③ シニア層の採用拡大・・・40代から50代



成長に向けて－営業組織力の強化－

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



成長に向けてーリフォーム市場へー

3. サービス領域の拡大 ーリフォーム紹介事業会社の設立ー リフォーム会社を選んでいただくサービスの開始

将来リフォームも考えているけど・・・
こんな悩みや不安、ありませんか？

リフォームを考えているけど
どこにどう頼めばよいかわからないわ

直接会って話だけでも聞いてみたい

知識もないし、専門用語も分からないし
施工店の言いなりになってしまうかしら



はたしてこの施工店で
私のイメージするものが出来るのかしら

信用のおける施工店なのか不安

施工店に意見をハッキリ言いづらいかも

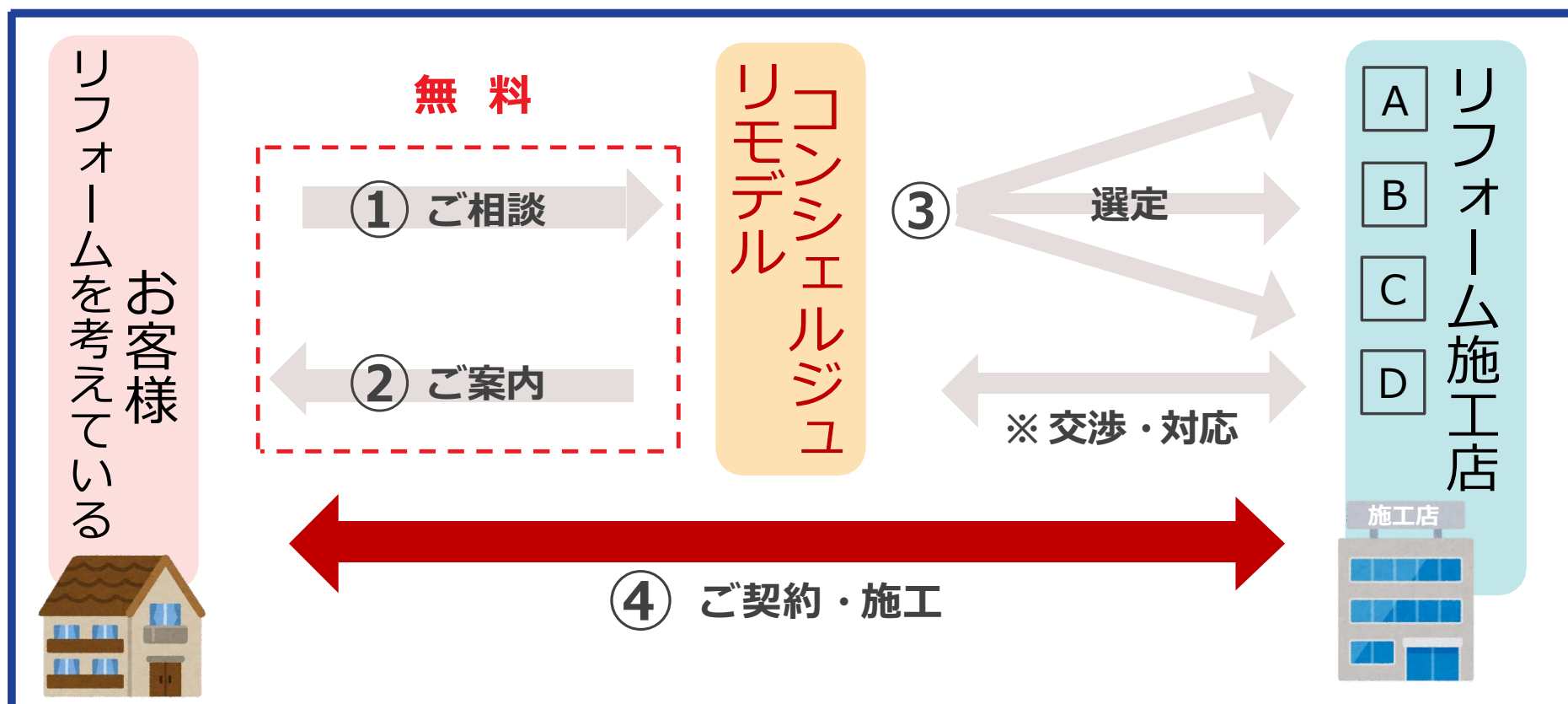
思い描くイメージをしっかりと伝えられるかしら

リフォームの専門家、「リフォーム比較本舗」が
お客様と一緒に心配事・不安を解消します！

成長に向けてーリフォーム市場へー

- ▶ リフォームの相談から施工店選びまでお手伝い！
- ▶ 言いたいこと・言いづらいこと、しっかりと施工店に伝えます。
- ▶ 万が一ことわりたいたい時も、コンシェルジュが施工店にお伝えしますので安心。

これらのサービスを全て無料で提供



お客様の夢に近づける施工店を大募集しています！

成長に向けて－ミネラルウォーター販売－

4. ミネラルウォーター販売の売上ベースUP

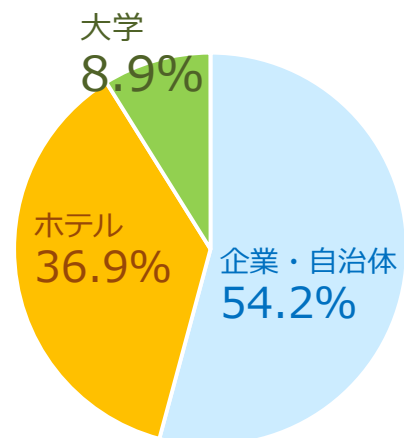
顧客満足度を上げて、リピート購入を増やす営業展開

- ◎ 広告媒体としての提案
- ◎ 販促物としての提案
- ◎ ホテルでのサービスボトル

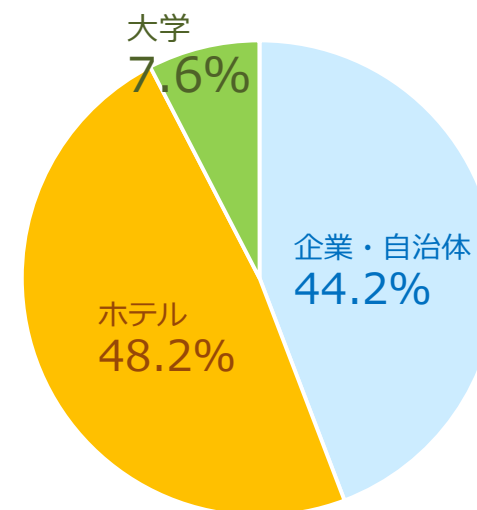


当社ナショナルブランド「aqua aqua」は2017年モンドセレクション最高金賞を受賞しました。

2017 2Q出荷比率

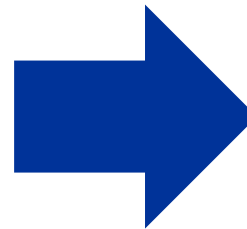


2018 2Q出荷比率



アクアライングループ事業展開 -スタジオアーム-

トレーナーとマンツーマンによる個人指導により、理想のボディメイクをサポート
隠れ家的パーソナルトレーニングジム 「スタジオアーム 渋谷」



集客力 マーケティング力



アクアライングループ事業展開 – スタジオアーム –

この冬、霞ヶ関・虎ノ門エリアに
パーソナルスタジオ 新店舗 O P E N 予定！

- ▶ ターゲットは「ビジネスパーソン」
- ▶ トレーニング・ピラティス・ヨガ・ストレッチなど複合的なサービスを提供
- ▶ カフェスペースを併設し、お客様とインストラクターとの距離を大切にしたい空間
- ▶ ストレス改善、うつ病予防、肩こり、腰痛、姿勢改善
- ▶ 企業様への法人会員のご提案
- ▶ インストラクターが安定して働ける環境へ
- ▶ 長く続けて頂けるスタジオを目指す



アクアライングループ – 新卒採用 –

あなたらしく輝きながら 会社と共に成長しよう！

◎チャレンジできる環境や一緒に悩んでくれる仲間が、ここにはいます

『もっと失敗しようよ』

◎前向きな失敗は大歓迎！いろんなことに挑戦できるから、成長もスピードUP➡



お客様の **笑顔** が私達のやりがいです

『すべての人の **FIRST BEST** に』

それが私達の合言葉です！

アクアライングループ – CSR活動 –

子供たちへの教育・支援



当社は、朝日新聞社が新宿高島屋と共催した学校と企業を結んで子供のキャリア教育を支援する事業「おしごととはくぶつかん」に今年8月出展しました。

クイズや工具の体験を通して、水の大切さや水道修理の仕事を知ってもらう体験学習をおこないました。

当社では、今回の体験学習を通して子供たちの未来に向けた取り組みを行ってまいります。



APPENDIX

株主還元について
会社概要



配当政策

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	39	247	15.7%
2017年2月期 実績	2017年2月28日	2017年5月31日	15	28	219	13.1%
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	代表取締役社長 <small>オオコウチ</small> 大垣内 <small>タケシ</small> 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 14F
証券コード	6173
資本金	2億 7,376万800円（2017年 8月 31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事業
従業員数	288人（2017年 8月 31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。

