



2018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

2018年4月

目次

2018年2月期通期決算概要 ▶▶▶ P.3

アクアライン事業説明 ▶▶▶▶▶▶▶▶▶ P.12

アクアライン今後の戦略 ▶▶▶▶▶▶▶▶▶ P.22

APPENDIX ▶▶▶▶▶▶▶▶▶▶▶▶▶▶▶ P.47

2018年2月期通期 決算概要



2018年2月期 通期 ハイライト

(単位：百万円)

売上高	5,254	前年同期比	+22%
営業利益	385		+13%
当期純利益	250		+14%

セグメント別売上高内訳

(単位：百万円)

水まわり緊急修理サービス事業	4,697	総入電件数20万件(前年比+18%)
ミネラルウォーター事業	556	ホテルを中心とした新規クライアントの増加
合計	5,254	

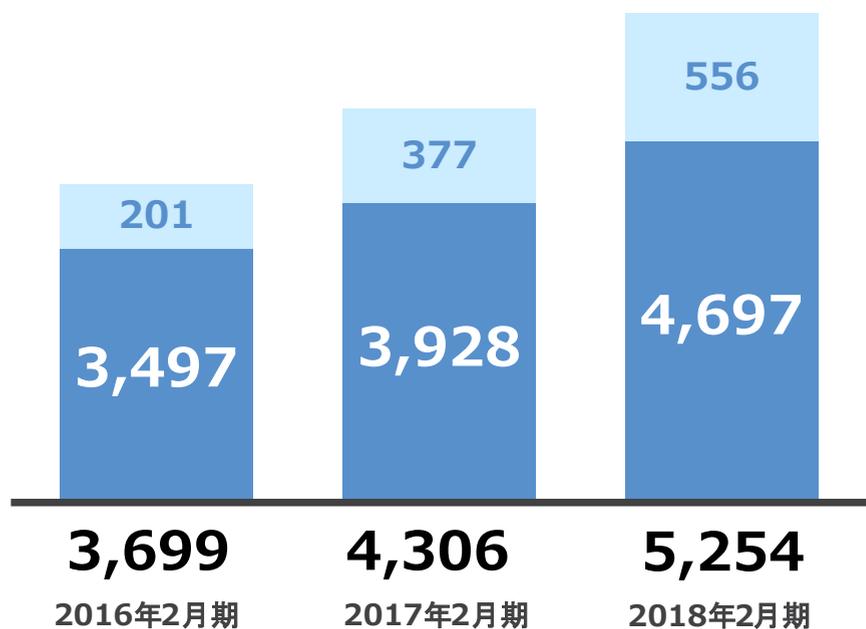
2018年2月期より連結決算へ移行しております。
前期比較は、2017年2月期非連結の実績と比較しております。

2018年2月期 通期 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

+22%

2018年2月期より連結決算へ移行しております。
2016年2月期及び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 通期 ハイライト

販売費及び一般管理費

1. 自社運営

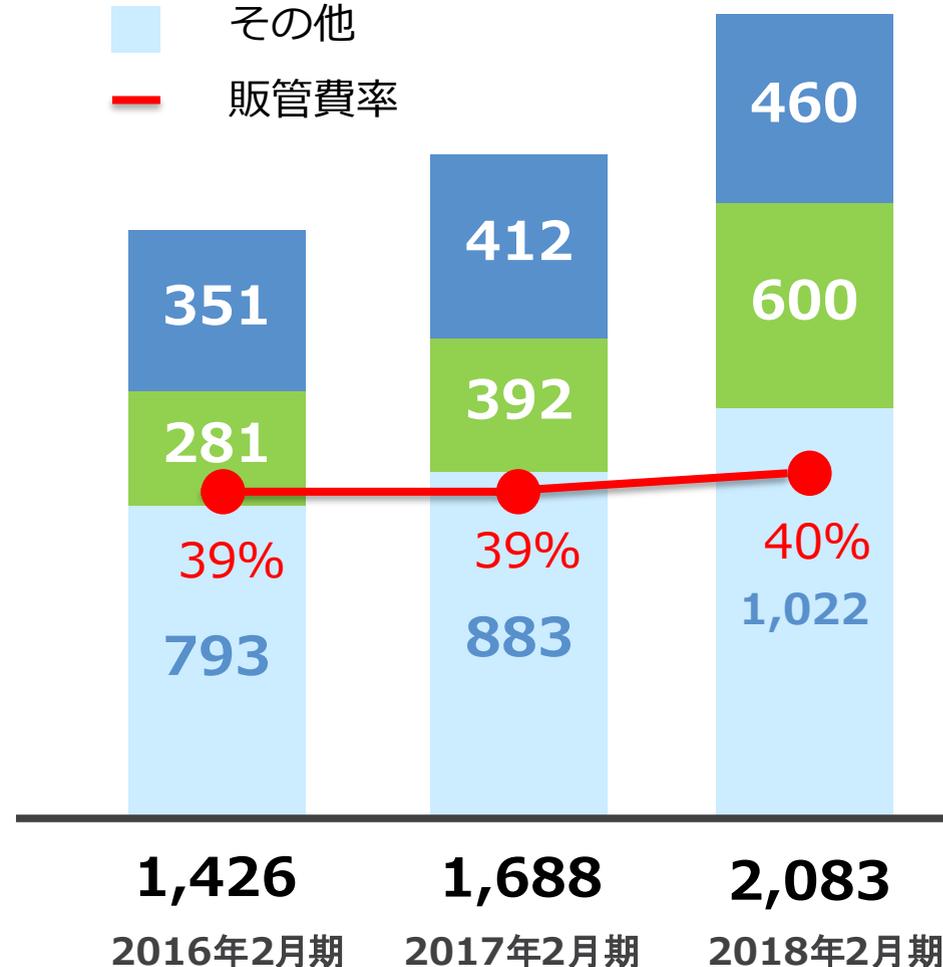
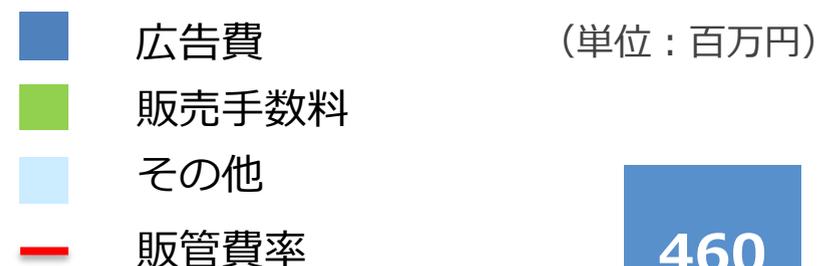
タウンページ、チラシ、マグネット、インターネットの広告掲載による **広告費** の増加（前期比+11%）



2. 業務提携先

業務提携先からの受注増加により **販売手数料** の増加（前期比+53%）

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



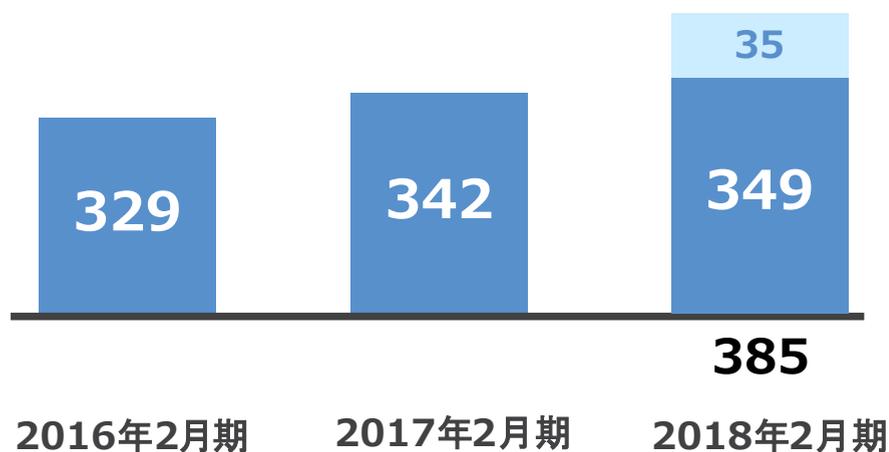
2018年2月期 通期 ハイライト

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

(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月期及び2017年2月期は非連結の実績を記載しております。

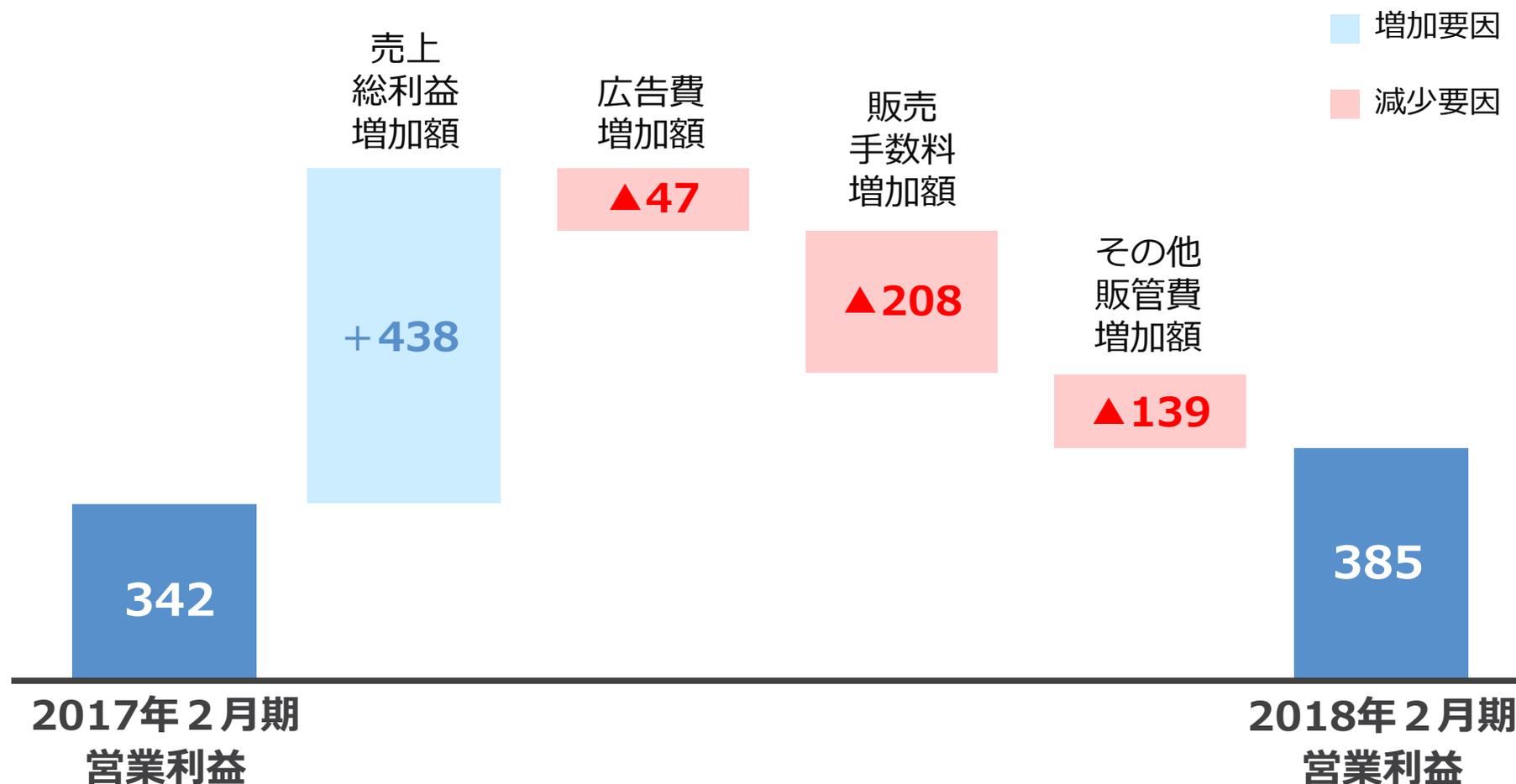
営業利益
前年同期比

+13%

2018年2月期 通期 ハイライト

利益分析

(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。
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 通期 損益計算書

(単位：百万円)

	2017年2月期	2018年2月期	増減	増減理由
売上高	4,306	5,254	+948	
水まわり緊急修理 サービス事業	—	4,697	—	業務提携先の増加 SSの増加
ミネラルウォーター事業	—	556	—	新規クライアント増加
売上原価 (売上原価率)	2,275 (52.8%)	2,784 (53.0%)	+509 (+0.2%)	
売上総利益 (売上総利益率)	2,030 (47.2%)	2,469 (47.0%)	+438 (▲0.2%)	
販売費及び一般管理費	1,688	2,083	+395	販売手数料の増加等
営業利益 (営業利益率)	342 (8.0%)	385 (7.3%)	+43 (▲0.6%)	
経常利益	339	386	+47	
当期純利益	219	250	+30	

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 通期 貸借対照表

(単位：百万円)

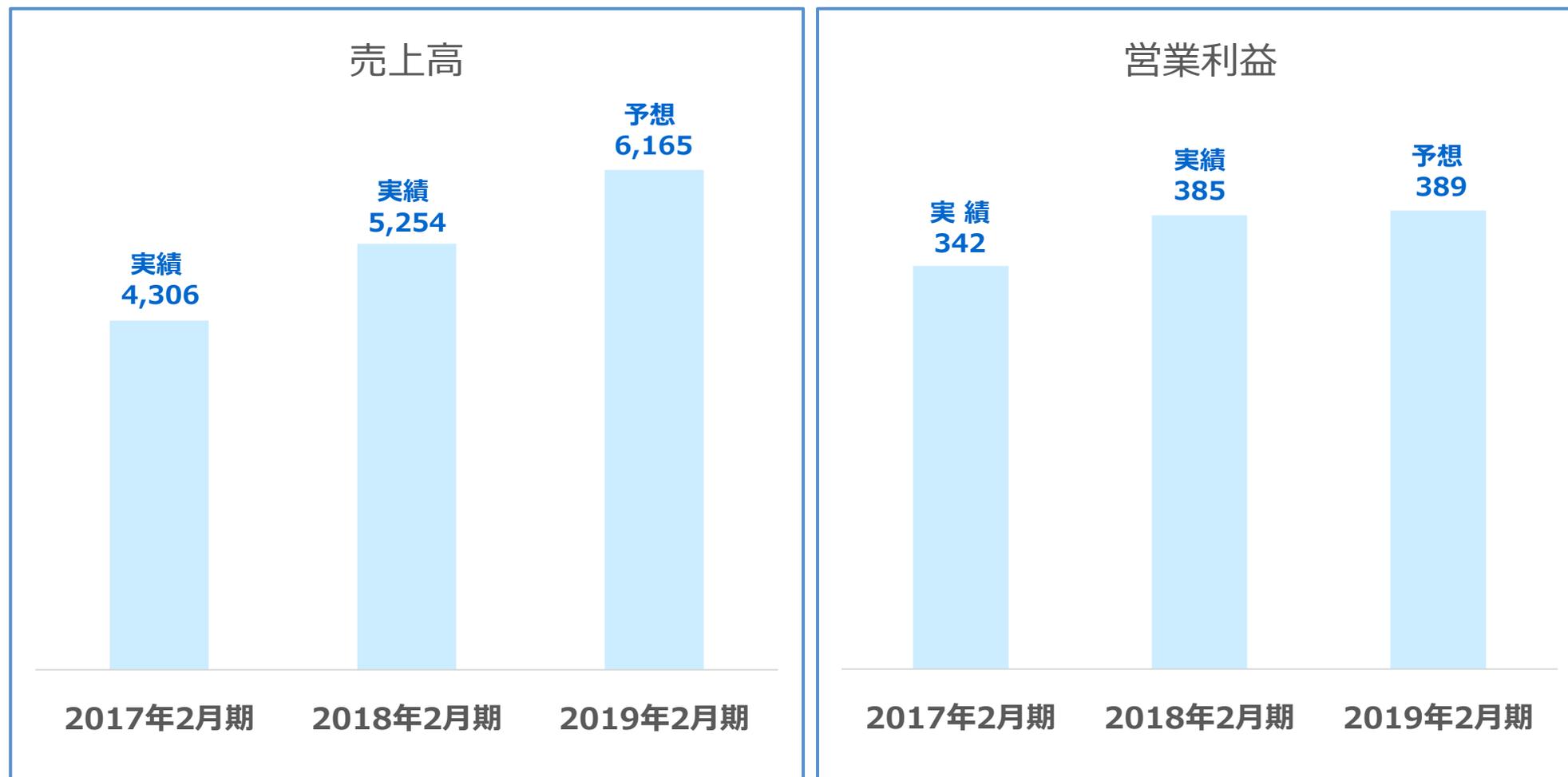
	2017年2月期	2018年2月期	増減	増減理由
流動資産	1,452	1,702	+250	
うち現預金	1,026	1,031	+5	債権回収を外部に委託
うち売掛金	145	360	+215	
うち原材料及び貯蔵品	98	134	+35	
固定資産	314	339	+25	
資産合計	1,766	2,042	+275	
流動負債	619	709	+89	
うち未払金	258	331	+73	販売手数料、人件費の増加など
固定負債	193	108	▲84	借入金の返済
純資産	953	1,224	+270	
負債・純資産合計	1,766	2,042	+275	

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。

2019年2月期 業績見込み

通期では売上高・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。
2017年2月期は非連結の実績を記載しております。

アクアライン 事業説明



事業概要

■ 事業テーマ

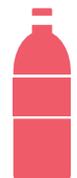
「水」から「住」へ

■ 事業内容



水まわり緊急修理サービス事業

水もれ、つまり、商品の販売取付、給排水管交換工事等



ミネラルウォーター事業

ペットボトルウォーターの販売（PB・NB・保存水）



生活サポート事業（検討中）

リモデルコンシェルジュ、カギ、ハウスクリーニング、
給湯器、PCレスキュー、電気



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 給排水引き直し工事等

給水管修理交換・排水管修理交換
 排水マス交換工事・屋上タンク修理交換

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
 ALSOK 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 (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

12月がある第4四半期が繁忙期

256名の正社員が「リモート」勤務

車両が動く店舗・倉庫（車両はIoT搭載）

サービススタッフは自宅から現場へ直行直帰。
iPadで連絡。



強み・差別化 ①

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



24時間コールセンターを自社運営

- ① 24時間 **自社コールセンター** で
日本全国のお電話を一括受注（北海道から沖縄まで）
- ② 作業後に『**お客様サービス向上センター**』から
アンケートを全件実施
- ③ 業務提携先の **コールセンター受付代行業務** も実施

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



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

水まわり緊急修理サービス事業 「安心して飲める水」のニーズ



ウォーターディスペンサー事業 に参入



ペットボトル販売事業 を開始

プライベートブランドに注力

大学：国内シェアNo.1 オープンキャンパス 等

ホテル：国内シェアNo.1を目指す ウェルカムドリンク

企業：来客用飲料水

その他

自社ブランド：見本のような位置づけ

(お客様に良質なミネラルウォーターを体感いただく)

保存水：防災商社とのタイアップにより

官公庁、大手企業へ提案 → **需要拡大**

ウォーター
ディスペンサー



大学 様



国際基督教
大学様
学習院
大学様
青山学院
大学様

自社ブランド
「aqua aqua」



ホテル・企業 様



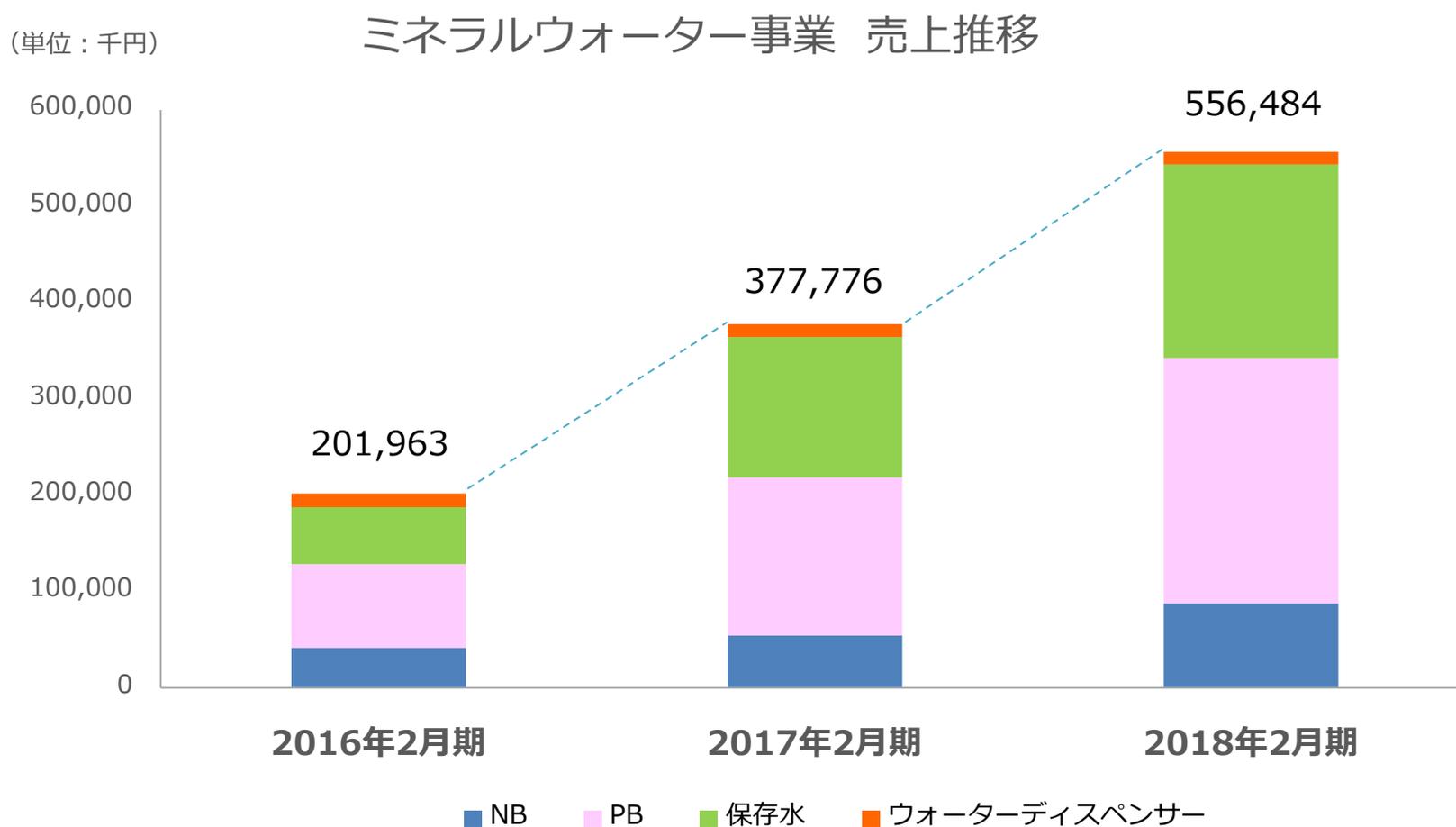
グランドヒュー
東京台場様
カンデオ
ホテル様
TKP様

備蓄用「保存水」

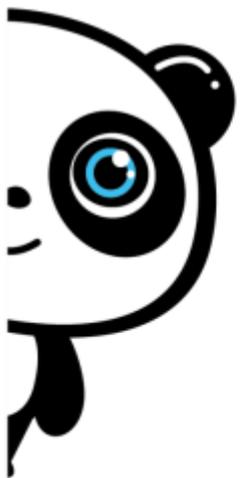


ミネラルウォーター事業

お客様の用途に合わせたラインナップ（ナショナルブランド商品・プライベートブランド商品・保存水）により市場ニーズに対応

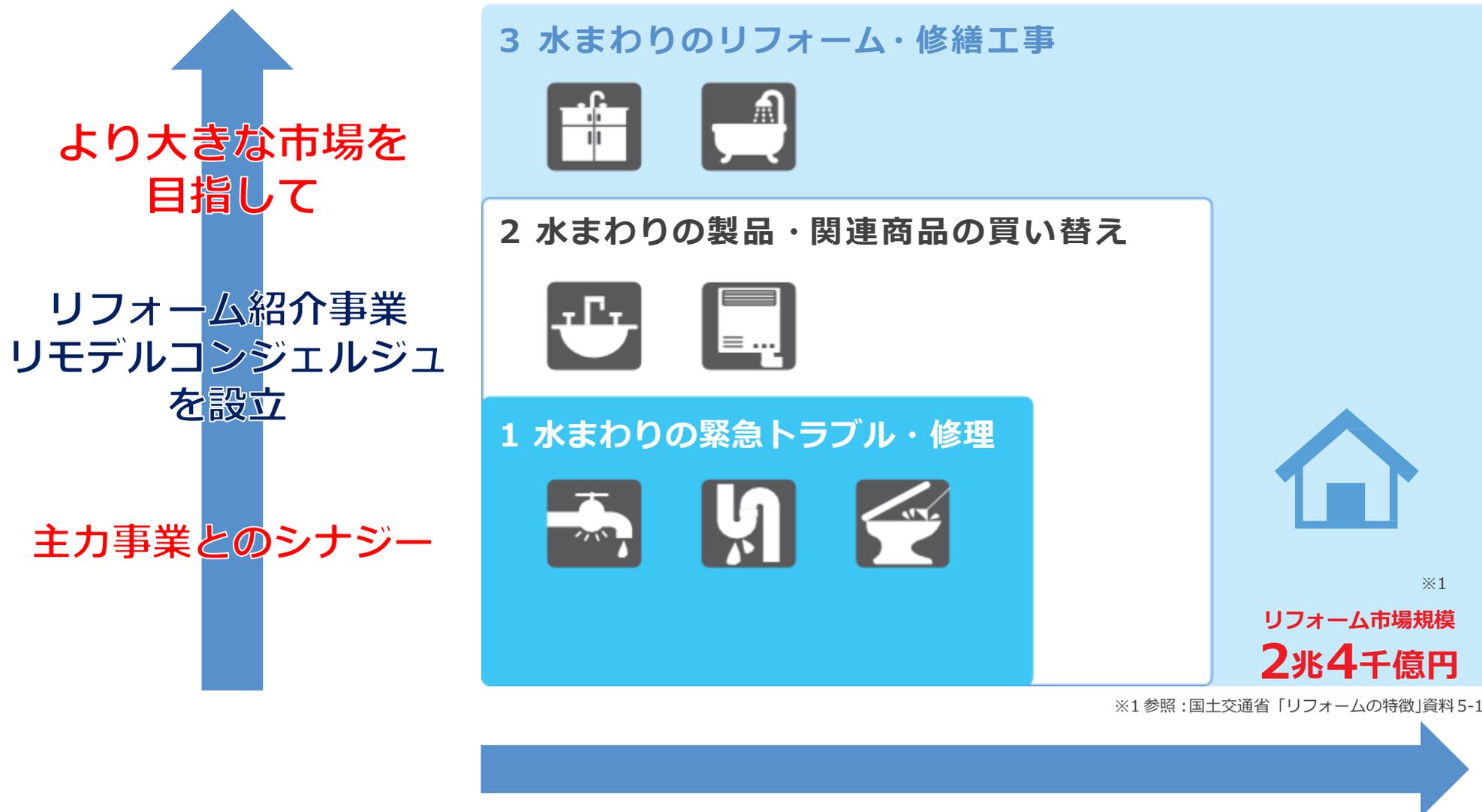


アクアライン今後の戦略

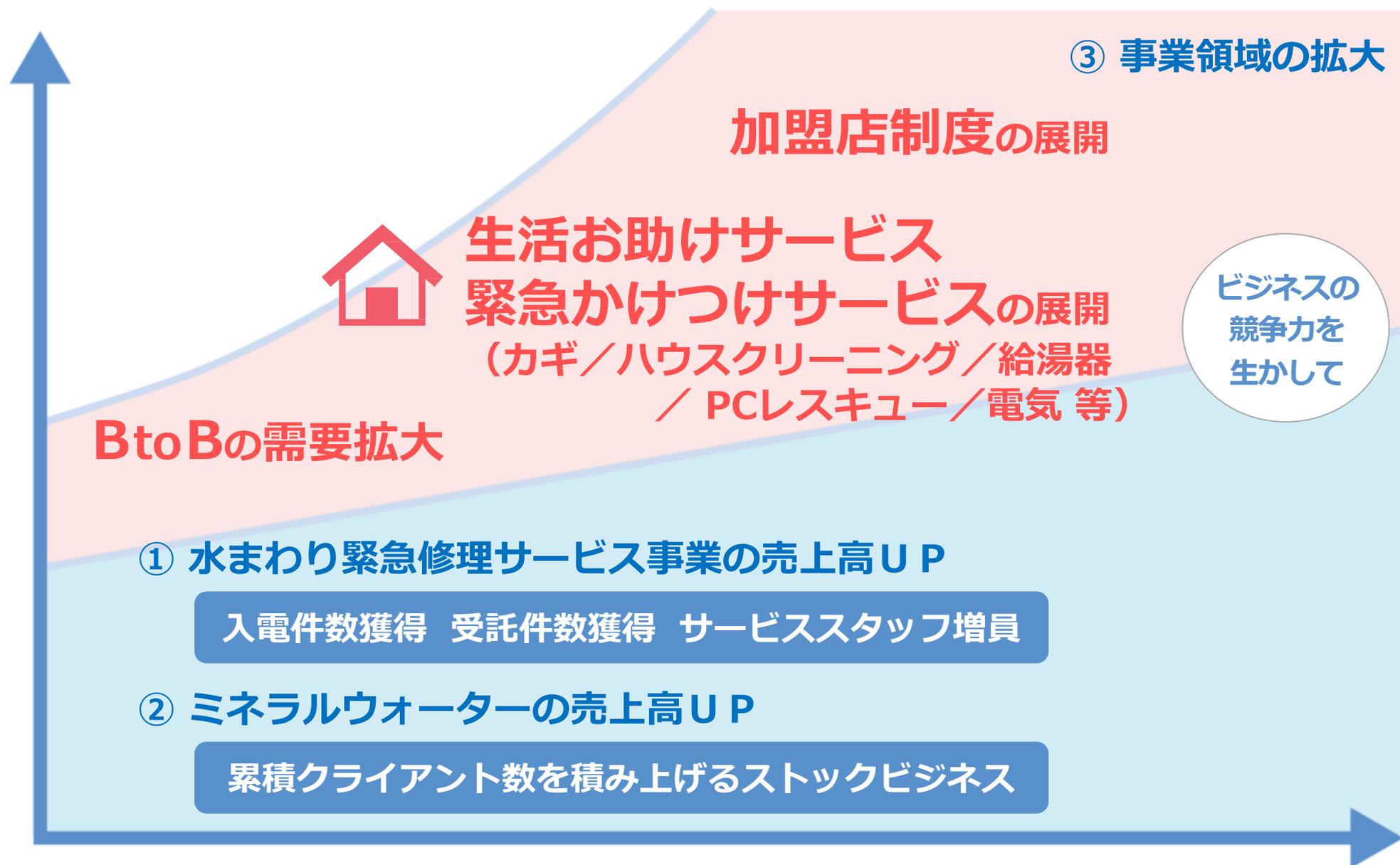


主力事業の今後の戦略 – 水まわりの市場規模 –

※  のサイズはそれぞれの市場規模を表しています。



主力事業の今後の戦略 – 方向性 –



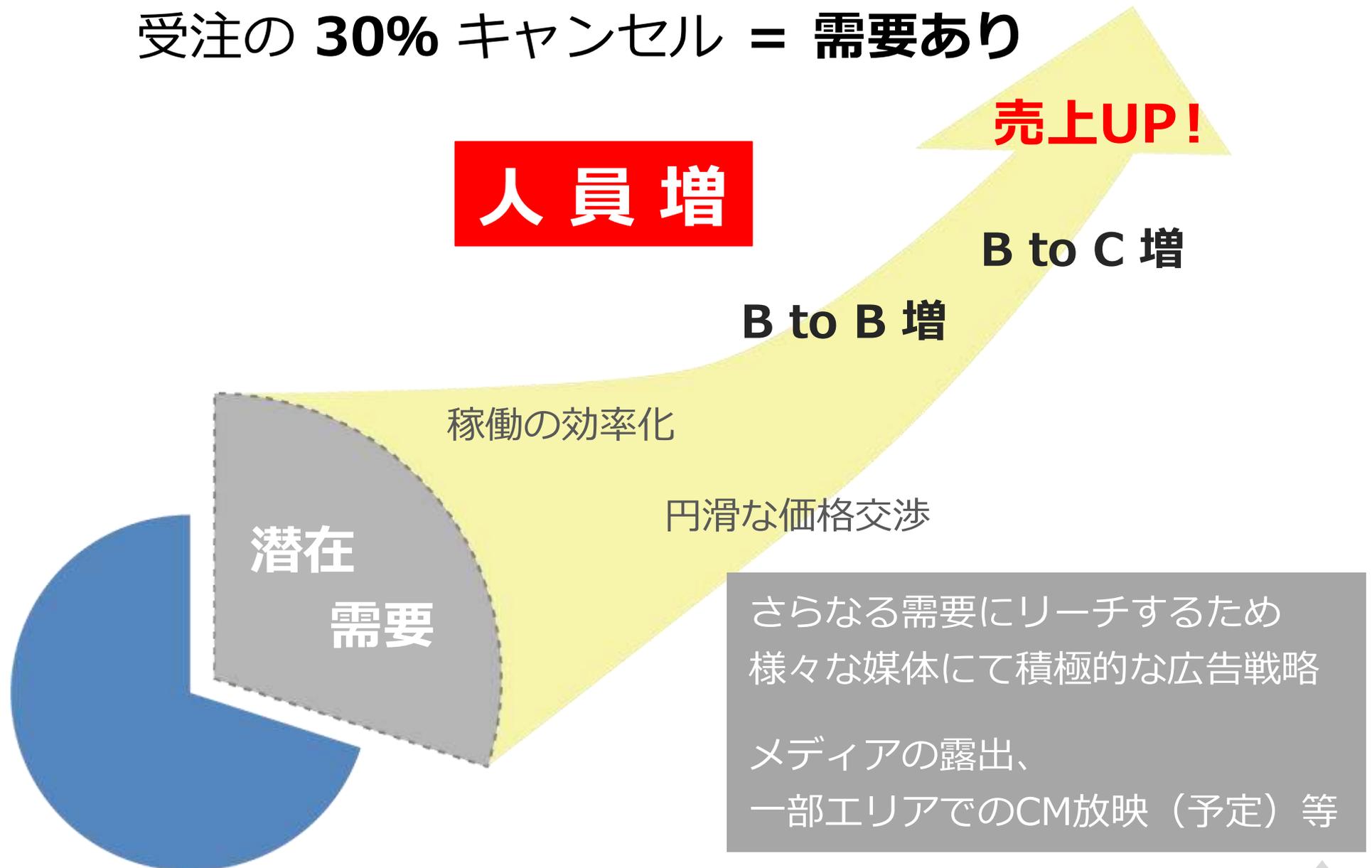
成長に向けて – 2019年2月期重要施策 –

◎ サマリー

1. サービススタッフの増員（来期400名体制へ向けて）
2. 広告宣伝の拡大
3. 営業組織力の強化
4. ミネラルウォーター販売の売上ベースUP
5. リフォーム紹介事業「リモデルコンシェルジュ」
黒字化を目指して
6. グループとして新規事業等による
事業領域の拡大（アライアンス・M&A）



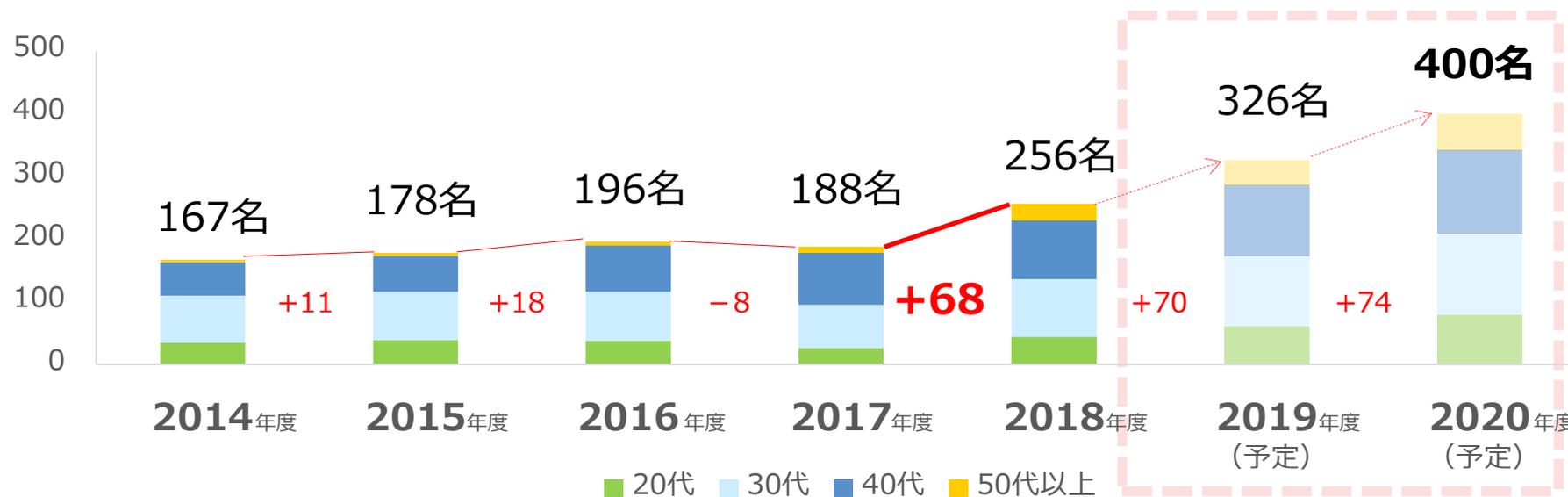
受注の **30%** キャンセル = **需要あり**



- 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

(単位：人数)

サービススタッフ年代別割合



成長に向けて

2. 広告宣伝の拡大

マグネット



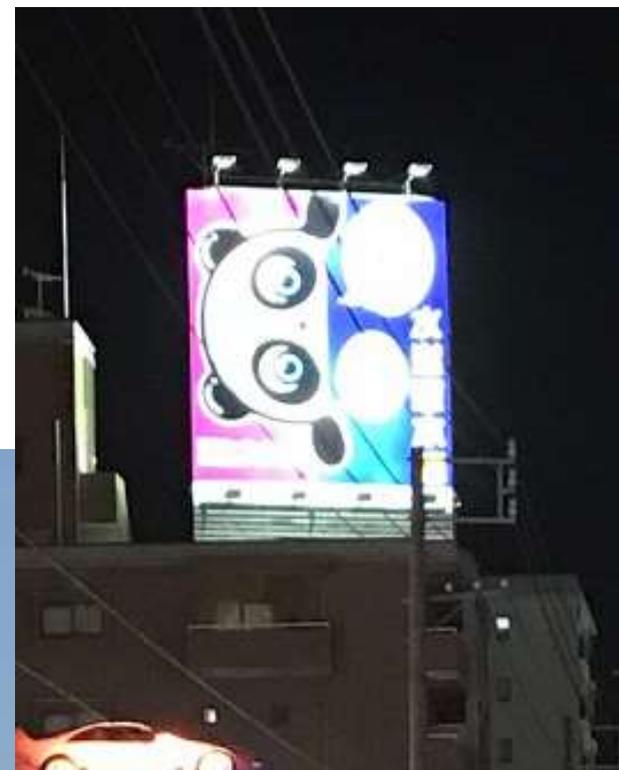
ちらし



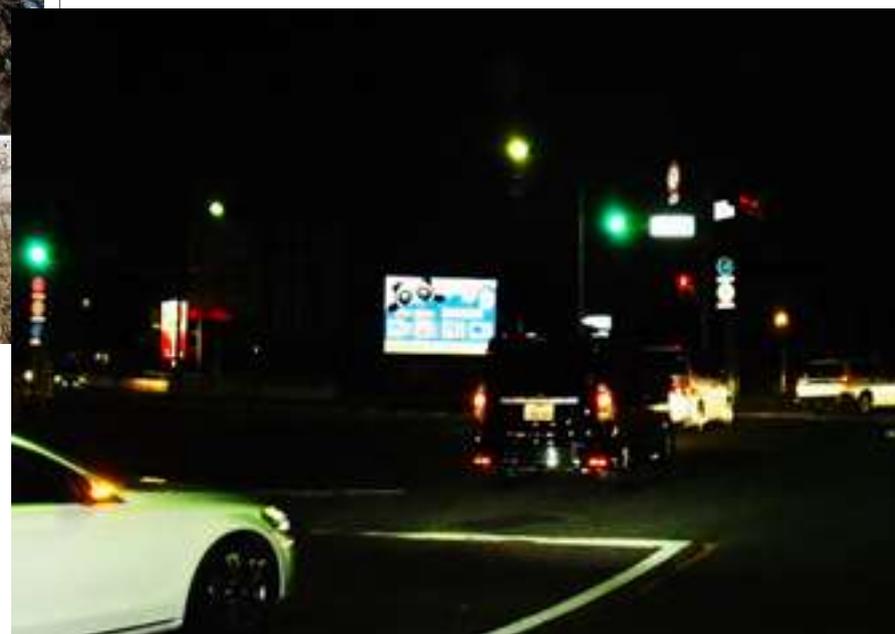
成長に向けて

2. 広告宣伝の拡大

タウンページ



広島県 広島市



神奈川県 横浜市



長野県 長野市

『ニュースウオッチ9』

(NHK : 2018年1月25日放送分)

『みんなのニュース』

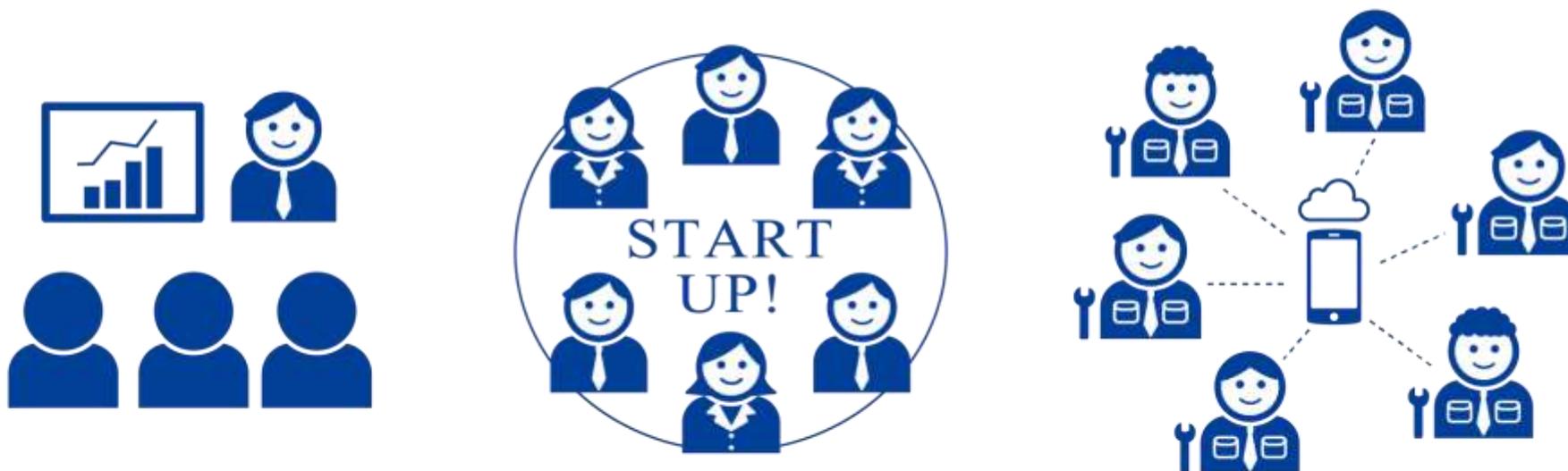
(フジテレビ系列 : 2018年1月25日放送分)

『ZIP!』

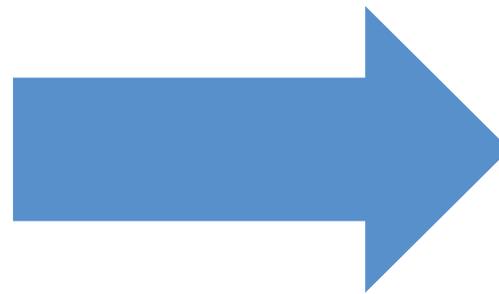
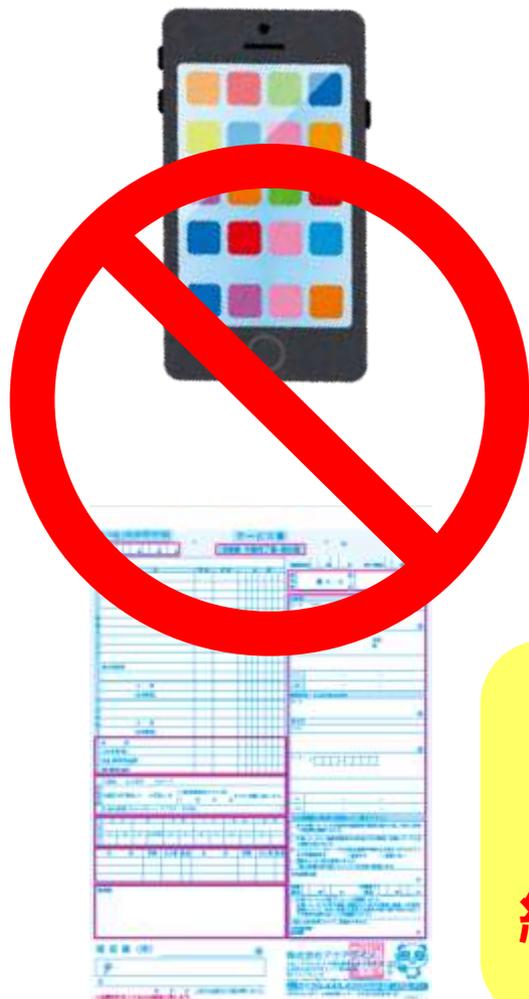
(日本テレビ系列 : 2018年1月26日放送分)



- 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



サービススタッフ営業ツールのシステム化



2018年4月からサービス書
(見積書、請求書、領収書)を
紙/iPhone から iPad へ

- ・ **作業時間の短縮**
- ・ **バックオフィスの効率化**
- ・ **利益率アップ**

成長に向けて 4.ミネラルウォーター販売の売上ベースUP

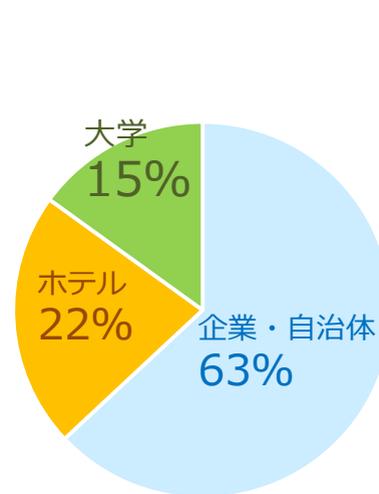
顧客満足度を上げて、リピート購入を増やす営業展開

- 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

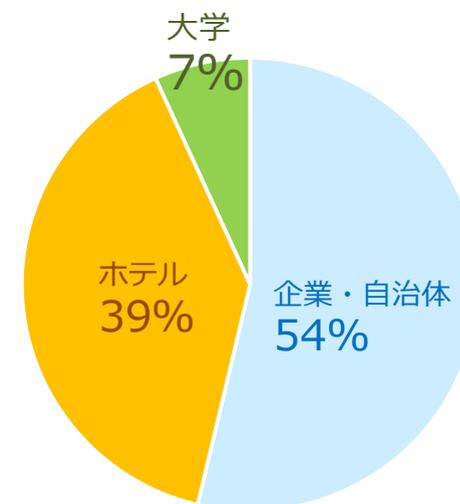
B to B の強化 / B to C の販売増



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。



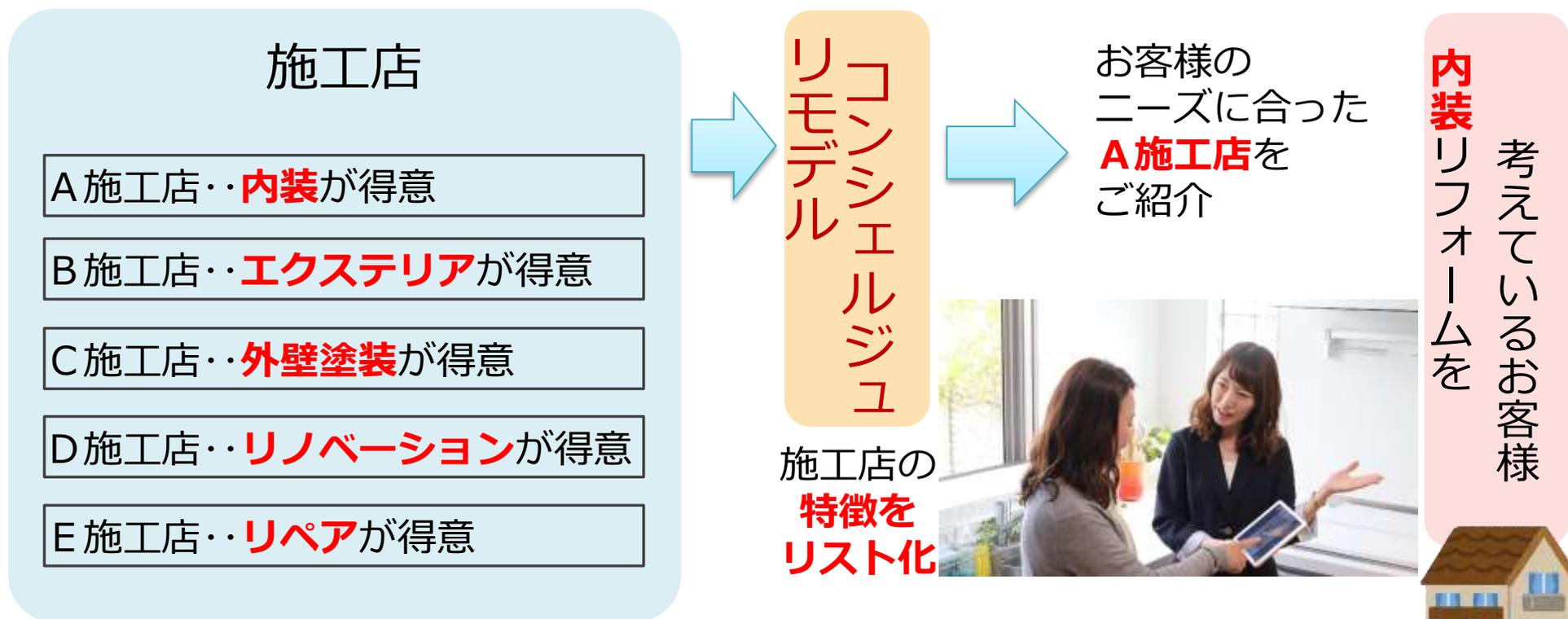
2016年度 出荷比率



2017年度 出荷比率

「リモデルコンシェルジュ」を設立

お客様にリフォーム会社を紹介するサービスを開始

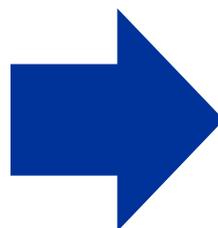


- ▶ リフォームの**相談から施工店選び**までをサポートします
- ▶ **言いたいこと・言いづらいこと**もコンシェルジュがしっかりと施工店に伝えます
- ▶ 万が一 **断りたい時**もコンシェルジュが施工店に伝えるため安心です

成長に向けて 6.事業領域の拡大ーパーソナルトレーニングジムー

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」

スタジオ アーム



集客力 マーケティング力



成長に向けて 6.事業領域の拡大ーパーソナルトレーニングジムー

霞が関・虎ノ門エリアにパーソナルトレーニングスタジオ
「スタジオフィット 虎ノ門」 **2018年4月10日 OPEN!**

- ▶ 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

成長に向けて 6.事業領域の拡大-パーソナルトレーニングジム-

特別無料ご招待状(無料体験2回分) 付与 [裏面に]

2018.04.10 Opn. すべてのビジネスパーソンへ 月々19,600円から始める個別トレーニング

代表取締役 清平 真司

続けられる喜び

霞が関、虎ノ門のエグゼクティブ・ビジネス・パーソンのための パーソナルトレーニングスタジオFit 誕生

すべてのレッスンは **One-on-One**

トレーニング・ピラティス・ヨガ 3つのコースから自由に選択

- トレーニング** リムに誘っても続かない/忙しい中で効率的に体を動かしたい/姿勢改善/肩こり防止/骨盤はぐし/ゴルフの腕振アップなどの能力強化/ストレッチとスポーツマッサージ/メタボ対策
- ピラティス** 体幹を強化したい/カッコイイ/きれいな姿勢になりたい/腰ににくい癖になりマナーの悪い姿勢を矯正したい
- ヨガ** ストレスを軽減したい/美しく運動を続けたい/心も体もスッキリしたい

Member 総勢 20 名以上のインストラクター・トレーナーがマンツーマンでサポートいたします



霞が関・虎ノ門地域にお勤めの方限定

特別無料ご招待状 [無料体験2回分]

トレーニング・ピラティス・ヨガのいずれか 55分コース

3つのコースから体験したい2つをお選びいただけます!

無料体験は、会社の同僚・ご友人・知人・複数までご参加も大歓迎!

先着順に申込受付のみ、定員になり次第締め切らせていただきます。

完全予約制につき、まずはご予約ください。

☎0120-2110-38 3/26(月)より予約受付開始

トレーニング当日は、本状を必ずご持参ください。

※無料体験は1回までご利用いただけます。

オープン特典 5/31(木)までご入会の方 入会金0円 (通常50,000円)



Access



霞が関ビルから徒歩3分
新丸の内線 虎ノ門駅3番出口から徒歩2分

Plan

Plan	税込	マンスリー 月2回	マンスリー 月4回	初年度利用1回
Price		19,600円	38,000円	15,000円
一回あたりの金額		9,800円	9,500円	15,000円
入会金		50,000円 / 年会費なし		

長期割引制度 最大で月額6,000円OFF
ご来店時は、上下ウェア、シューズ(ヨガとピラティス非推奨)、タオルをご持参ください。
貸し出しも行ってあります(有料)
法人向けPlanに関するお問い合わせは ☎0120-2110-38

スタジオフィット

〒105-0001 東京都港区虎ノ門一丁目2番18号 虎之門商業ビル5F

体験予約・お問い合わせ ☎0120-2110-38 3/26(月)より予約受付開始

営業時間 平日 9:00~22:00 / お問い合わせ受付時間 平日・土日祝 9:00~21:00

運営会社 株式会社アーム / 運営責任者 清平 真司

株式会社アームは、株式会社アqualine(証券コード:6715)のグループ会社です。

成長に向けて 6.事業領域の拡大ーパーソナルトレーニングジムー

霞が関ビル チラシ配布・無料体験会 実施

2018.3.26~29



The logo for TAI Inc. consists of the lowercase letters 'tul' in a white, rounded, cursive font, centered on a light beige background.

ティー・アイ・エル 株式会社

本社：東京都千代田区

34% 出資

- IoTテクノロジーを用いて生活者の“安心、安全、便利”を実現するソリューションを研究、企画、開発する。
- 最適なデバイス調達と、パートナーとのアライアンスによって、AIやビッグデータ解析を組み入れた高度なアプリケーションを設計。
- 国や地域、業種、業態を選ばずサービスを提供する。

HIDENORI KAWAMURA

北海道大学大学院情報科学研究科 情報理工学専攻複合情報工学講座

調和系工学研究室 教授

北海道大学大学院工学研究科博士課程期間短縮修了 博士（工学）

日本学術振興会海外特別研究員

ミシガン大学客員研究員

株式会社調和技研 取締役



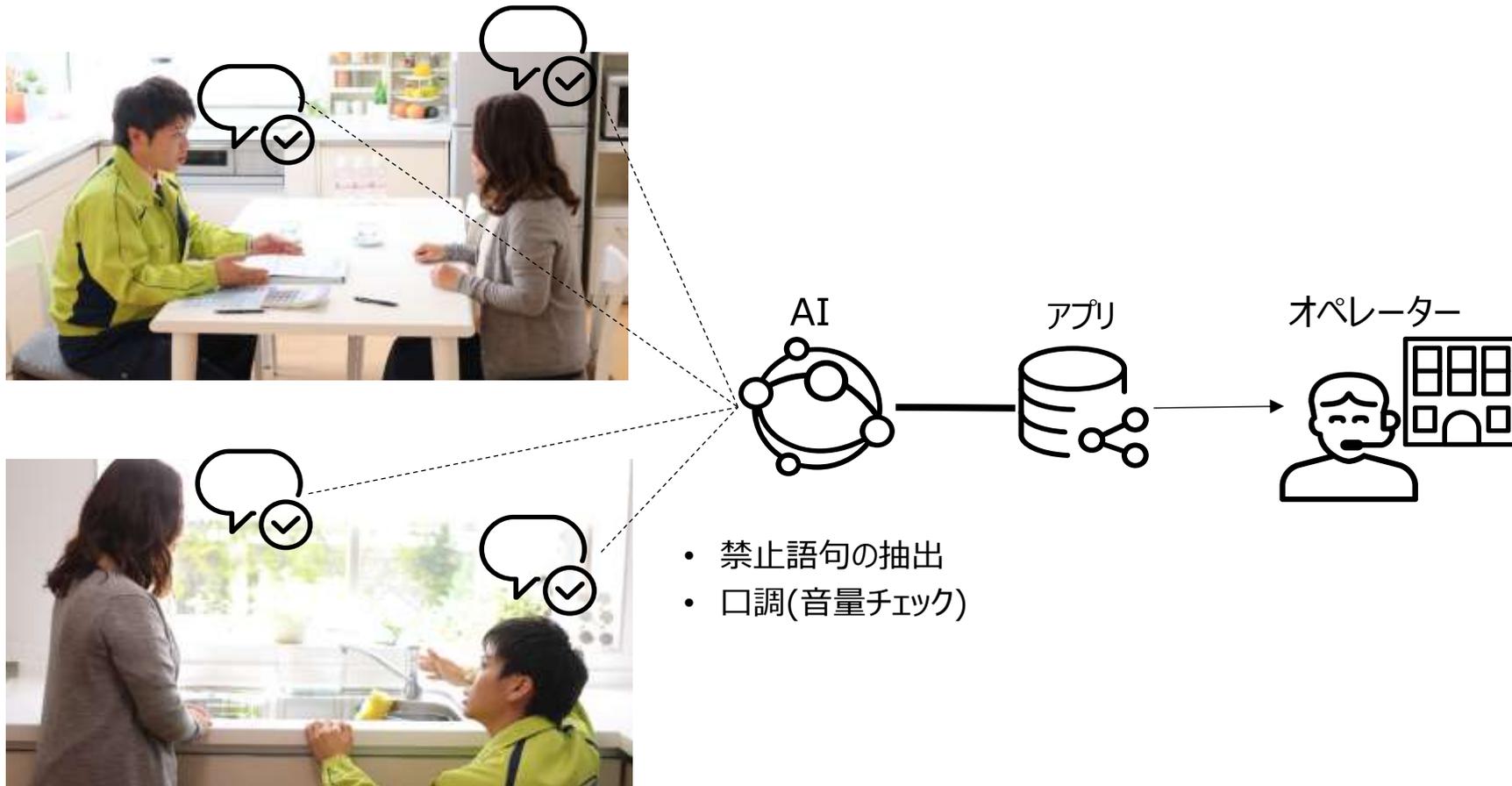
ニューラルネットワーク、ディープラーニング、機械学習、進化システム、マルチエージェントシステム、データマイニング、ロボティクスなどの研究に従事

研究室の人工知能を社会応用するため、学生たちとともに株式会社調和技研を設立し、企業との産学連携を進めている。人口知能の論文多数。



商品開発① あんしんA I 音声自動監視

生活者と直接接触する作業現場などで、音声言語認識技術を用いてあらかじめ指定された禁止語句を会話から自動抽出。問題のある単語や大きな声などが検知されると自動で本部へアラートが表示されるアプリケーション。



背景

女性社員 1 名で
お客様宅へ訪問



不安や危険が伴う

トラブル回避の為「見える化」

音声による監視



安心感



双方より高評価

商品開発② AIロードヒーティング最適マイザー

これまでアナログ管理だったロードヒーティングシステムを画像認識・データ解析で完全自動化。豪雪地域で生活者の大きな負担になっていたエネルギーコストを最大35%程度削減する。

従来型の降雪センサー制御



- 屋外に設置し表面の水分を検出
(地表の降雪を直接観測できない)
 - 融け残り防止のため長めに稼働
 - 雨と雪を区別することが不可能
- 熱源の無駄な稼働により維持コストが増大

ロードヒーティング



- 駐車場などの地下に熱源を設置
- 熱により地表に積もる雪を融かす
- 転倒事故の防止, 雪かきの省力化



融雪路面の一部に向けカメラを設置



一定間隔で路面を撮影



畳込みニューラルネットにより着雪の有無を判定

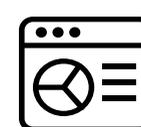
融雪路面の着雪状態に応じた
きめ細かい制御

データ蓄積



路面の着雪状態に応じ、熱源の稼働状況を制御

オペレーション



ネットを経由し、稼働状況の確認や切替が可能

共同研究先：北海道ガス株式会社
※北海道ガス株式会社とともに特許出願中

転用可能なソリューション

雪下ろし作業が必要な屋根／スプリンクラーの制御／太陽光発電パネルのメンテナンスなど

APPENDIX

株主還元について
会社概要



株価推移

当社上場来の株価推移

2015年8月～2018年2月

(単位：円)



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
2019年2月期 予想	2019年2月28日	—	25	50	254	20.0%
2018年2月期 見込	2018年2月28日	2018年5月31日	20	40	250	15.6%
2017年2月期 実績	2017年2月28日	2017年5月31日	15	28	219	13.1%

(注) 2018年2月期より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 7,856 万8,800円（2018年 2月 28日 現在）
事業内容	水まわり緊急修理サービス ミネラルウォーター・ウォーターディスペンサー販売
従業員数	334名（2018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。





すべての人の **FIRST BEST** に