



2019年2月期
第3四半期
決算補足説明資料

株式会社アクアライン
証券コード：6173

2019年1月

目次

2019年2月期第3四半期決算概要 ▶ ▶ ▶ P.3

事業説明 ▶ ▶ ▶ ▶ ▶ ▶ ▶ ▶ ▶ ▶ ▶ P.13

今後の戦略 ▶ ▶ ▶ ▶ ▶ ▶ ▶ ▶ ▶ ▶ P.22

A P P E N D I X ▶ ▶ ▶ ▶ ▶ ▶ ▶ ▶ ▶ P.48

2019年2月期第3四半期 決算概要



2019年2月期 第3四半期 ハイライト

(単位：百万円)

売上高	4,289	前年同期比	+16%
営業利益	119		▲41%
当期純利益	70		▲41%

セグメント別売上高内訳

(単位：百万円)

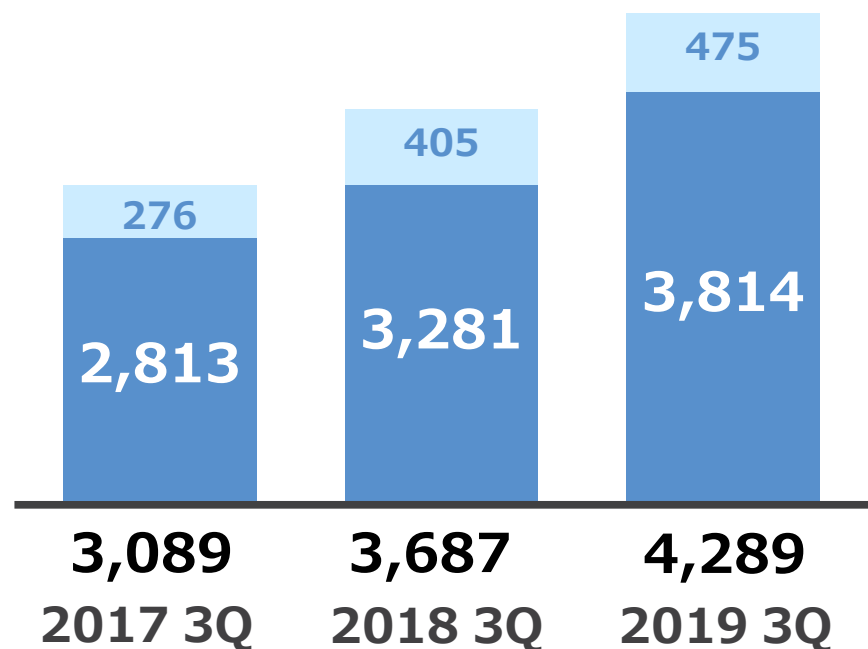
水まわり緊急修理サービス事業	3,814	総入電件数14.9万件 (前年同期比+13%)
ミネラルウォーター事業	475	ホテルを中心とした新規クライアントの増加
合計	4,289	

2019年2月期 第3四半期 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)



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。

売上高
前年同期比

+16%

2019年2月期 第3四半期 ハイライト

販売費及び一般管理費

1. 自社運営

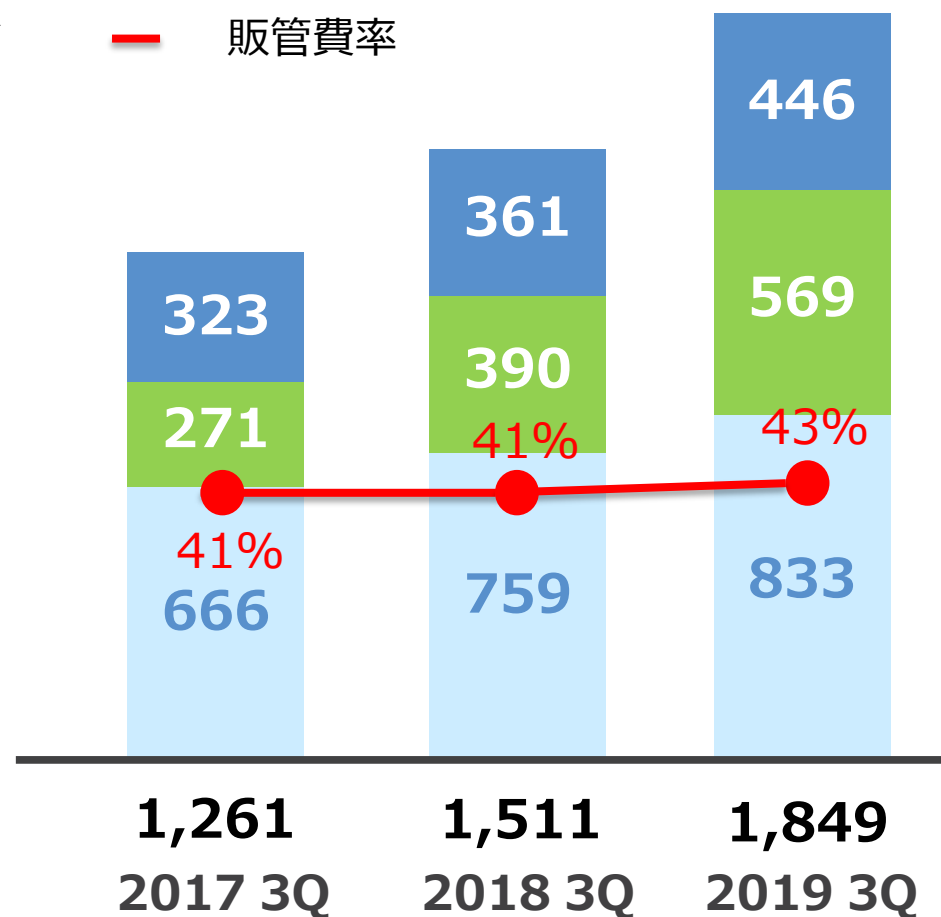
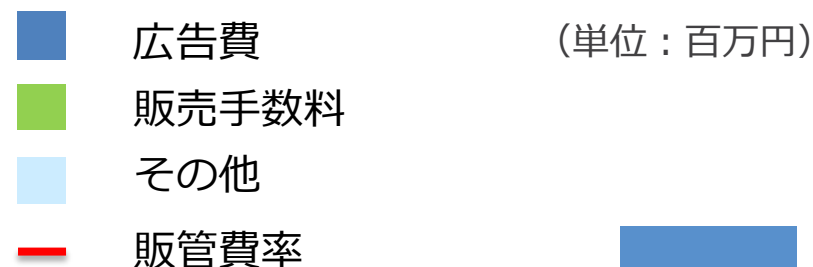
タウンページ、チラシ、マグネット、インターネット、テレビCMの広告掲載による **広告費** の増加（前期比+24%）



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+46%）

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。



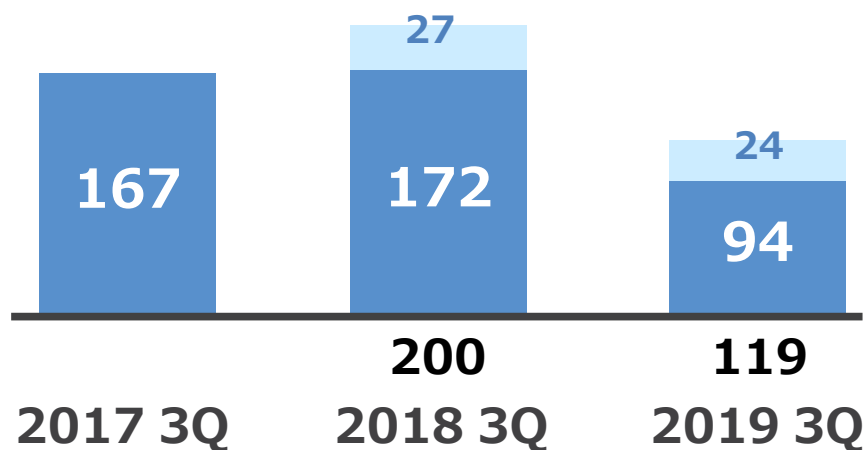
2019年2月期 第3四半期 ハイライト

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

◎ ミネラルウォーター事業の微増

(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。

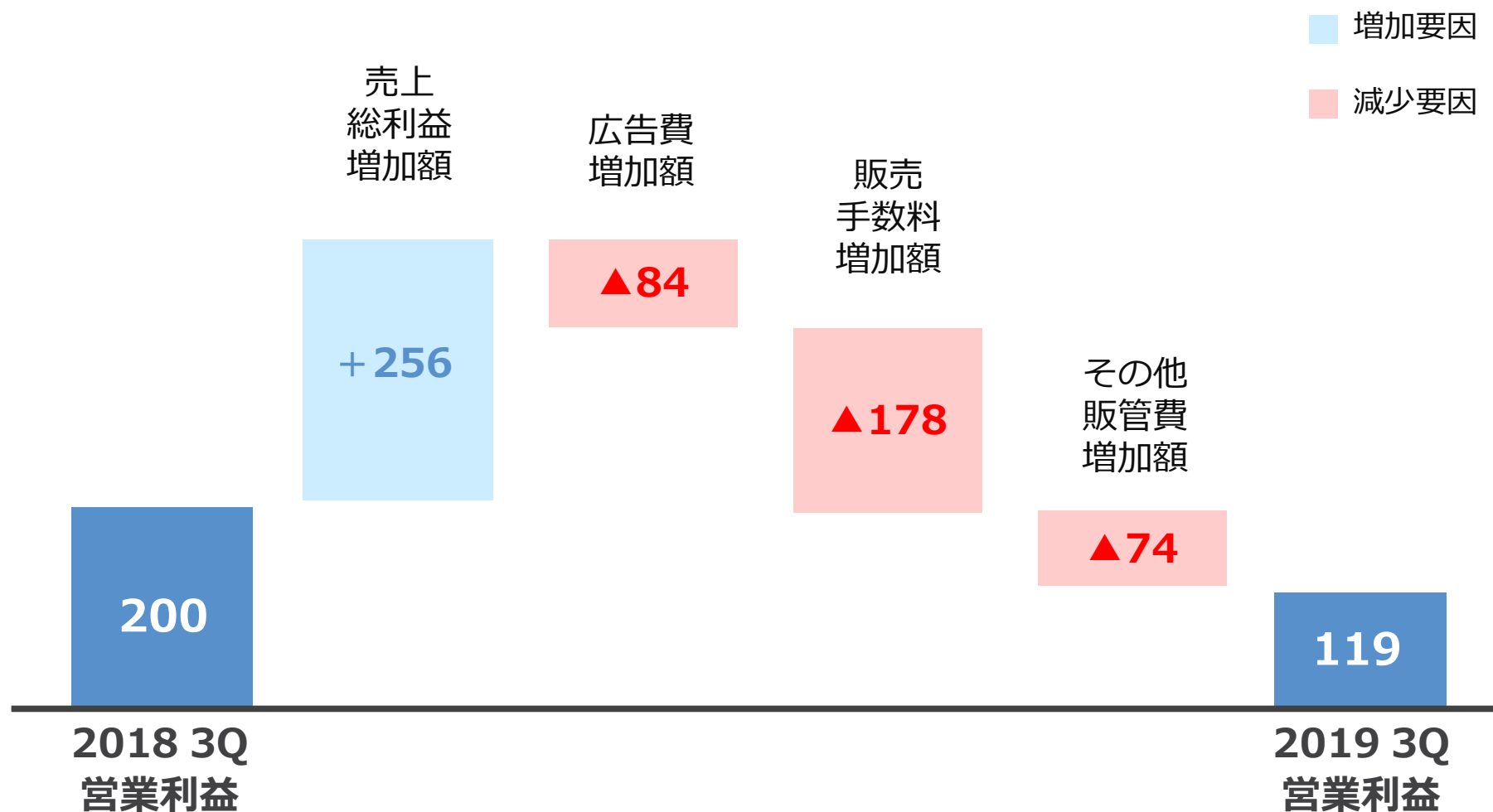
営業利益
前年同期比

▲ 41%

2019年2月期 第3四半期 ハイライト

利益分析

(単位：百万円)



2019年2月期 第3四半期 損益計算書

(単位：百万円)

	2018 3Q	2019 3Q	増 減	増減理由
売上高	3,687	4,289	+601	
水まわり緊急修理 サービス事業	3,281	3,814	+532	業務提携先の増加 SSの増加
ミネラルウォーター事業	405	475	+69	新規クライアント増加
売上原価 (売上原価率)	1,975 (53.6%)	2,320 (54.1%)	+344 (+0.5%)	
売上総利益 (売上総利益率)	1,711 (46.4%)	1,968 (45.9%)	+256 (▲0.5%)	
販売費及び一般管理費	1,511	1,849	+338	広告宣伝費・販売手数料 の増加等
営業利益 (営業利益率)	200 (5.4%)	119 (2.8%)	▲81 (▲2.6%)	
経常利益	199	120	▲78	
当期純利益	120	70	▲49	

2019年2月期 第3四半期 貸借対照表

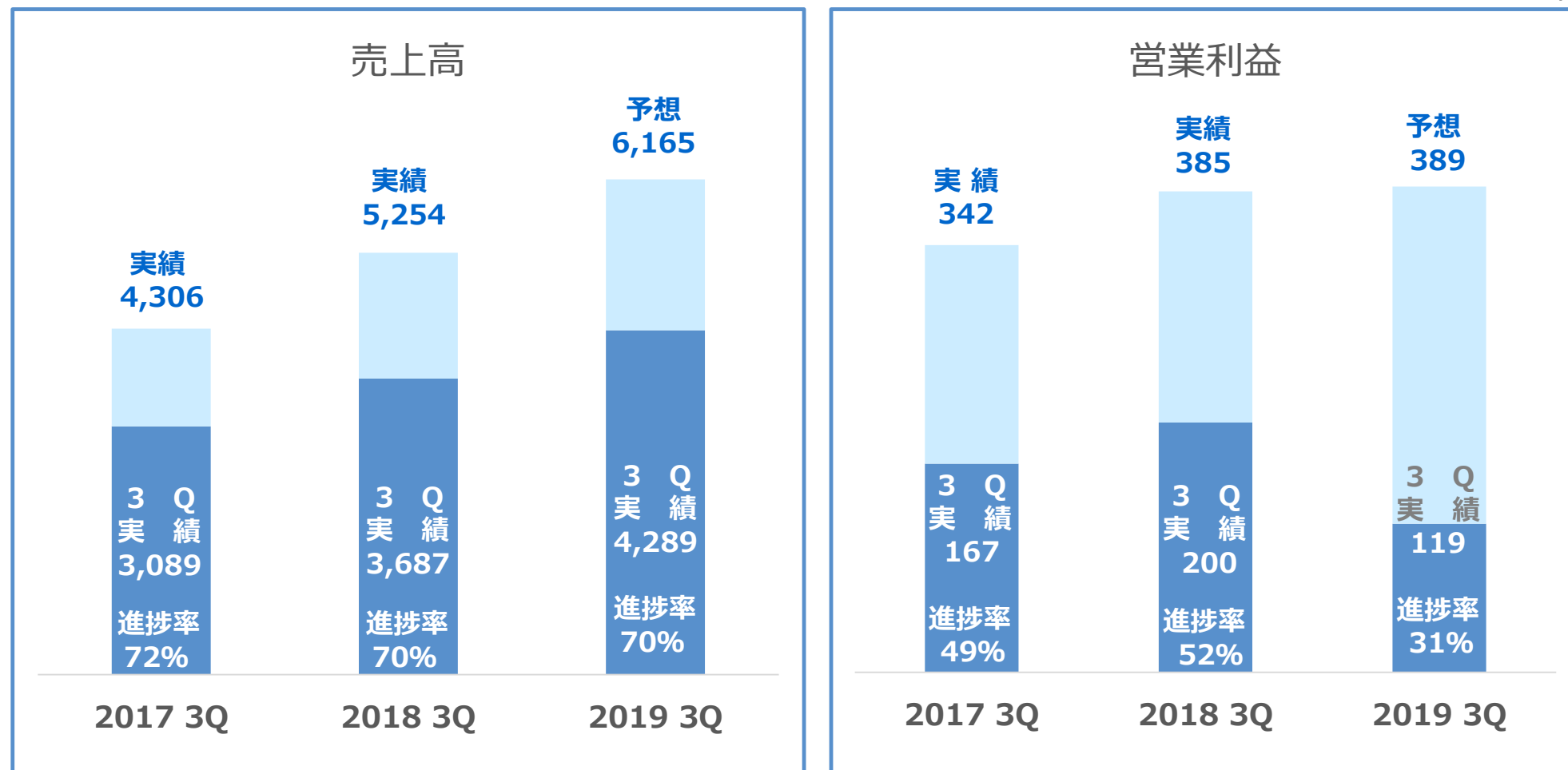
(単位：百万円)

	2018 4Q	2019 3Q	増 減	増減理由
流動資産	1,702	1,451	▲250	
うち現預金	1,031	795	▲236	税金の支払、コールセンター移設 関連の支払、子会社への貸付など
うち売掛金	360	364	+3	
うち原材料及び貯蔵品	134	117	▲17	
固定資産	339	464	+124	子会社への貸付、横浜へのコール センター移設など
資産合計	2,042	1,916	▲126	
流動負債	709	555	▲153	未払法人税等の減少など
うち未払金	331	303	▲28	
固定負債	108	102	▲5	
純資産	1,224	1,257	+33	
負債・純資産合計	2,042	1,916	▲126	

2019年2月期 業績見通し

第3四半期では売上高が過去最高を更新

(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。

第24期第3四半期までの総括

- ① サービススタッフの増員（前年同期比）
- ② 広告宣伝増強の効果
- ③ 業務提携先の増加
- ④ ミネラルウォーター事業の売上増加

事業説明



水 から 住 まで

水まわり 緊急修理サービス事業

水もれ修理
つまり修理
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
(PB・NB・保存水)の販売
ウォーターディスペンサー
の販売

生活サポート事業 (随時開始中)

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

生活サポート事業は、短信等のセグメント情報において水まわり緊急修理サービス事業に含めております。



水まわり緊急修理サービス事業

運営

1. 自社運営：**水道屋本舗** → WEB・マグネット・タウンページ等で集客
2. 業務提携：西部ガス ALSOK 総合警備保障 ベアーズ 大阪ガス アクアクララ 広島ガス
 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) 他

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



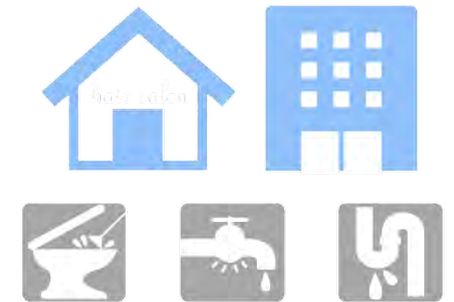
② 水まわり商品の販売取付

- 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

主な業務提携先



Direct
Communication



Bears



このまち思いエネルギー。

広島ガス

JBR group



PRESTIGE INTERNATIONAL

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月を含む第4四半期が繁忙期

全正社員が「直行直帰」の勤務体制

車両が動く店舗・倉庫（車両はIoT搭載）

24時間コールセンターを自社運営



サービススタッフは自宅から現場へ直行直帰
i Pad で連絡



ミネラルウォーター事業

ペットボトル販売事業 / ウォーターディスペンサー事業

— 「安心して飲める水」のニーズ —

2018年
モンドセレクション
最高金賞受賞

自社ブランド 「aqua aqua」



良質なミネラルウォーター
を体感いただく見本の位置
づけ

大学 様



国際基督教 学習院 青山学院
大学様 大学様 大学様

国内シェアNo.1
オープンキャンパス等

ホテル・企業 様



グランドニッコー カンデオ TKP様
東京台場様 ホテル様

国内シェアNo.1を目指す
ウェルカムドリンク
来客用飲料水

備蓄用「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

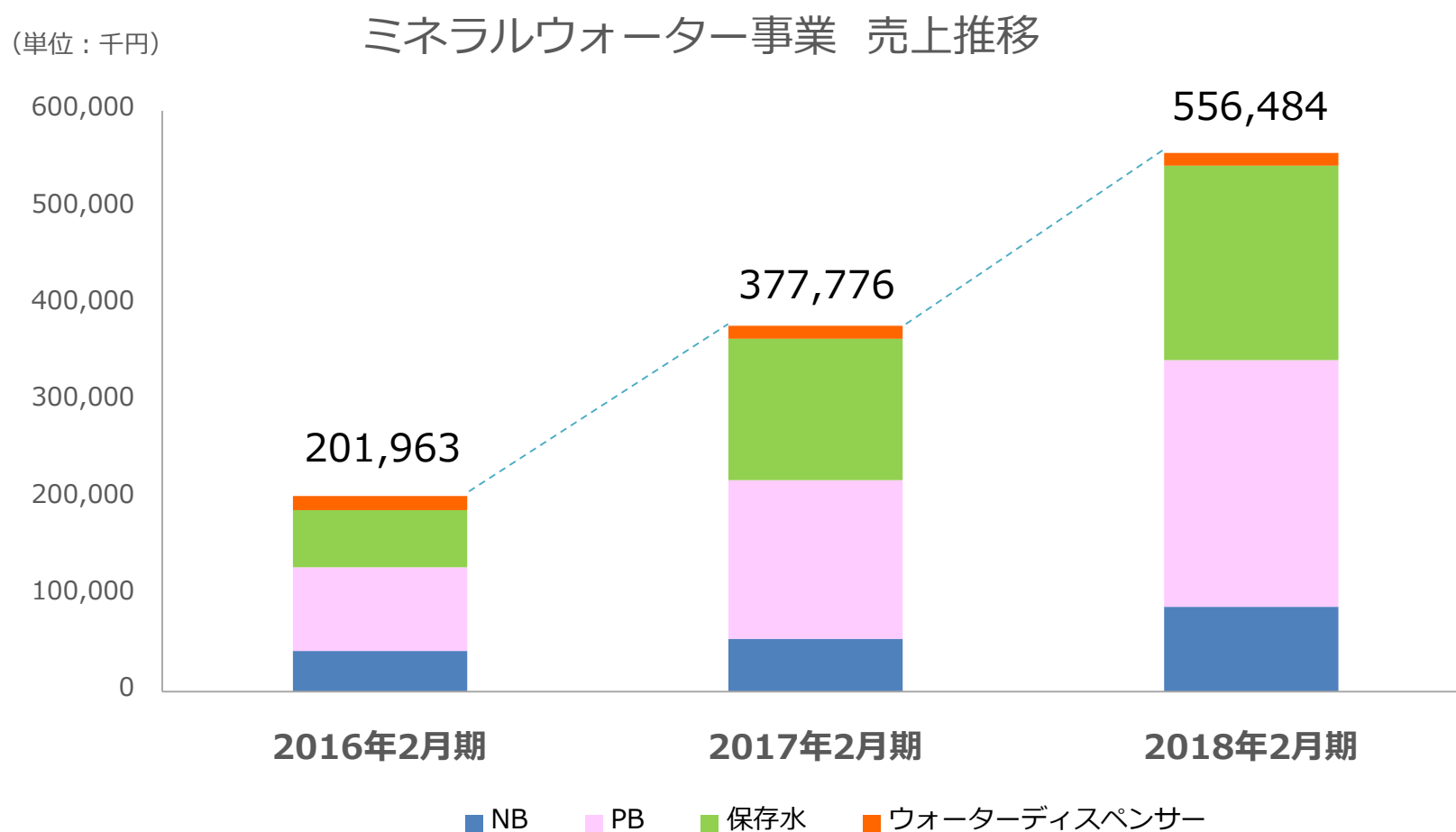
ウォーター ディスペンサー



防災意識の高まりによる
備蓄需要の拡大

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





生活サポート事業

「鍵トラ本舗」 2018年9月より運用開始

初月は **245件** の入電を記録

鍵の紛失・修理・交換ならお任せください！
鍵トラ本舗

株式会社アクアラインが運営
東証マザーズ上場
コード：6173

まずは状況をお知らせください！24時間365日受付！
0120-15-19-19
通話料無料

メールでのお問い合わせ

さまざまな鍵に迅速に対応！

プロの施錠技師が全国駆けつけます！

鍵のトラブル
24時間365日受付！

鍵開け 鍵交換 鍵修理
鍵取付 鍵製作

✓ さまざまな種類の鍵に対応
✓ 作業前にお見積もりを提示


お急ぎの方はこちら！

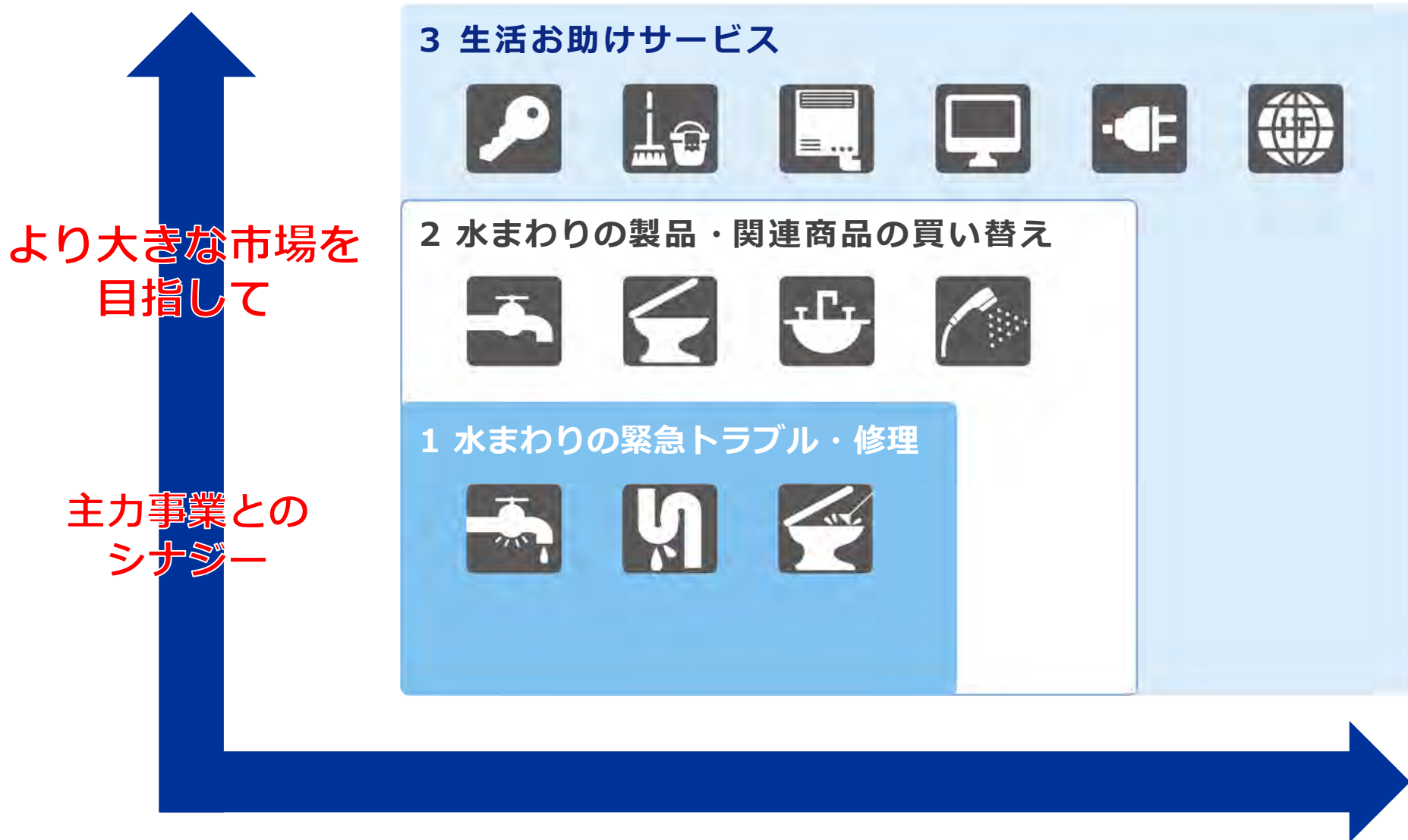
通話料無料 24時間電話受付

今後の戦略

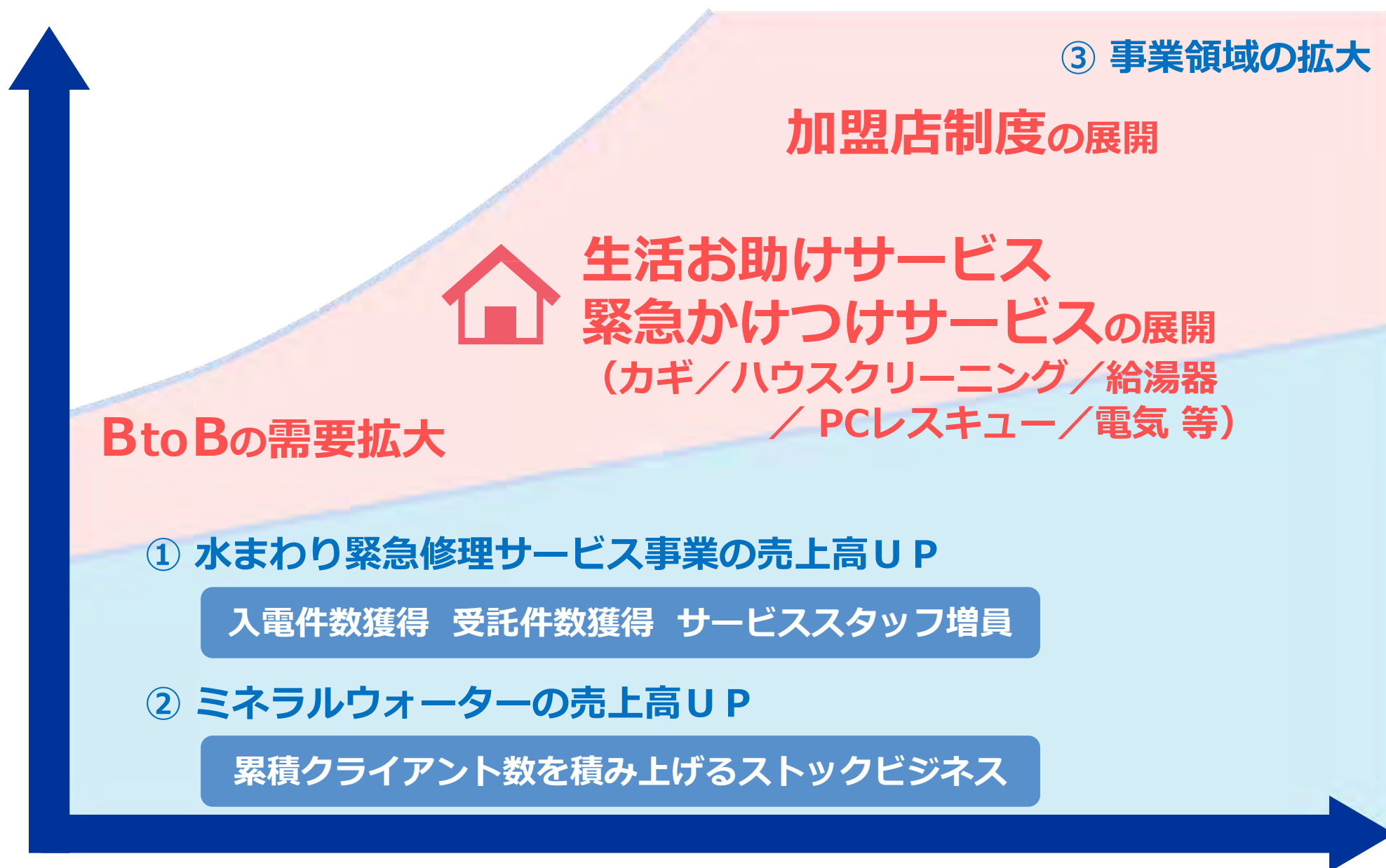


主力事業の今後の戦略 – 水まわりの市場規模 –

※  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 -



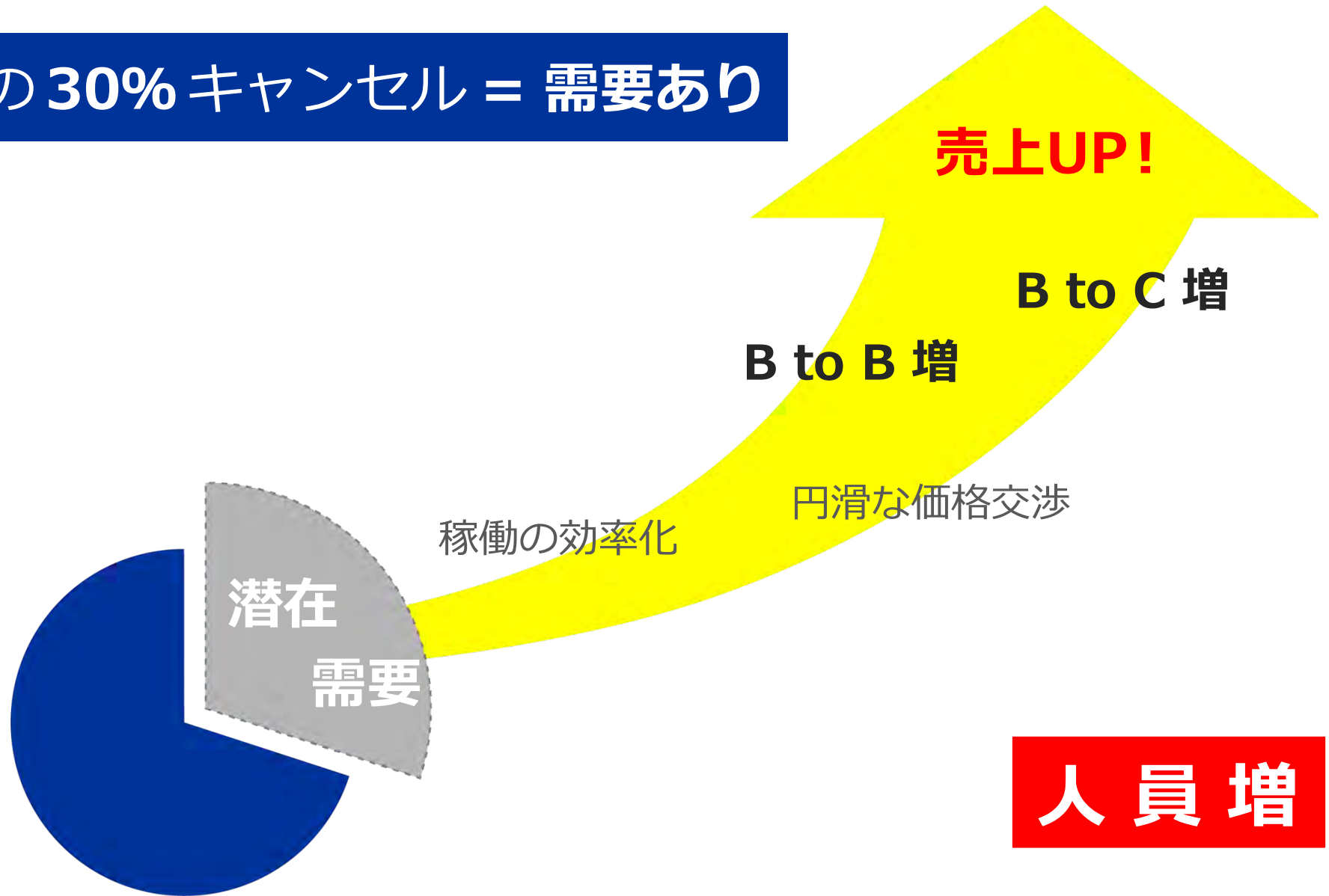
成長に向けて – 2019年2月期重要施策 –

◎ 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）



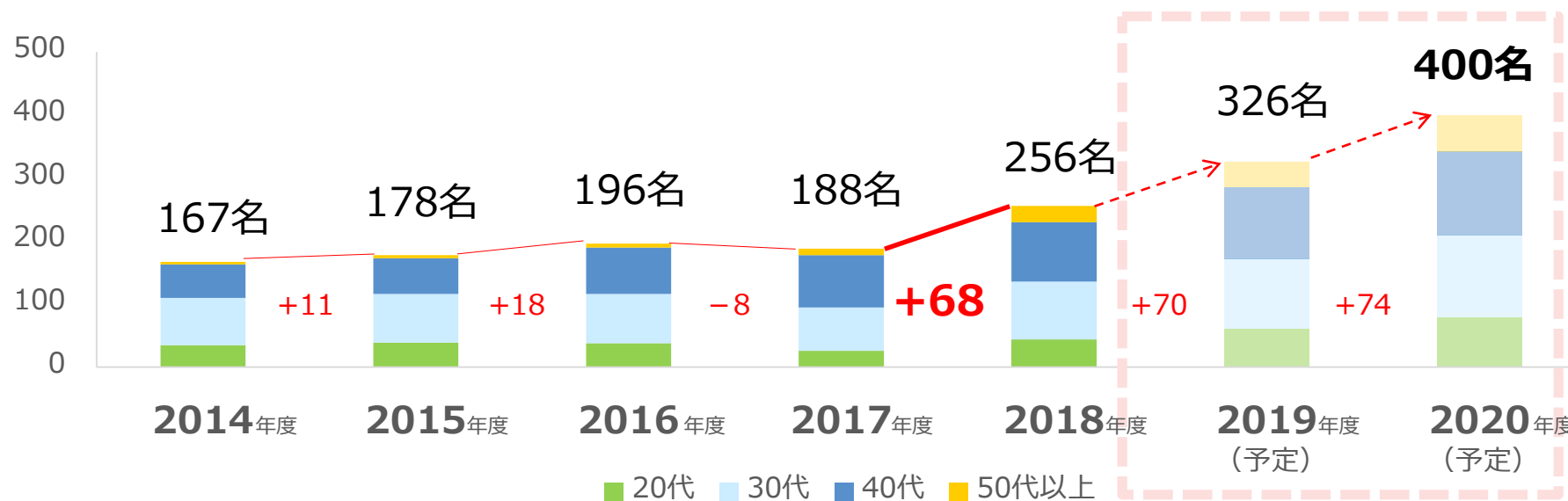
受注の30% キャンセル = 需要あり



- 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



アナログ・デジタルの双方より広告宣伝を強化 認知度向上を図る

業界初! 上場企業だから安心 東証マザーズ (コード: 6173) 国民デベロッパー 賞賛もご覧ください

大変だー!! 誰かー!!

水もれ・つまり 故障

水まわりの「困った」を親切丁寧に解決します

ひとえうさぎとコラボレーション中♪

1,000円 4,000円 3,000円

安心と信頼の証 創業22年118店舗の修理実績 24時間 年中無休

割引券 作業前に見積の徹底 安心2 PL保険加入店 無料保証制度

水道屋本舗 0120-99-55-11



20年

こう見えて 匠です。 この道一筋 20年!

水道屋本舗 2,000円OFF

0120-00-40-40

集まったら「あ、詰まった。」

水道屋本舗 2,000円OFF

0120-00-40-40

通話無料 電話相談はこちら! 0120-0120-24 24時間受付

水道屋本舗

お見積り 無料

24時間 365日 受付

2,000円OFF!

0120-0120-24

つまり・水漏れ・修理 に 24時間365日受付

水のトラブルなら水道屋本舗

私達は水まわりのホームドクターとして、お客様にベストなご提案をいたします。

0120-0120-24

大阪エリアにお住いのお客様

大阪エリアの当社サービススタッフが伺います!

お急ぎの方はこちら!

WEB特約割引

報道番組

『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)

ドキュメンタリー番組

『ゲンバビト』

(TBS系列：2018年6月17日放送分)

テレビCM放映

2018年9月より九州地方（福岡県・沖縄県を除く）のTBS系列、テレビ朝日系列を中心に放映。
1放送局辺り1日3回程度、1カ月約3,000回放映。



水道屋本舗



パンダ・パンダ 詰まりにパンダ

ヤバイ ヤバイ ヤバイ ヤバイ ヤバイ ヤバイ ヤバイ



©NEGInoheya/HANASAKE

水漏れパンダ 修理はパンダ



見積もり無料 全国対応

パンダ波!




トイレもお風呂も 排水管も



トイレもお風呂も 排水管も

マザーズ上場会社
水道屋本舗

0120-0120-24

 **24時間 365日受付**

相談・通話無料



ウキウキわね



水道屋ぼんだ

水まわりには 水道屋本舗

テレビCM放映の背景

九州地方（福岡・沖縄除く）にて試験的に放映中

テレビCMは今の時代流行らないという風潮もあるが
弊社サービス利用者は熟年層が多い為、
インターネットを使用しない層へのリーチとして
まだまだ勝算の余地はあると考える。



認知度の向上

2018年8月時点 **13%** ※ → 11月 **30%** 目標

※ CM放映エリア平均（当社調べ）

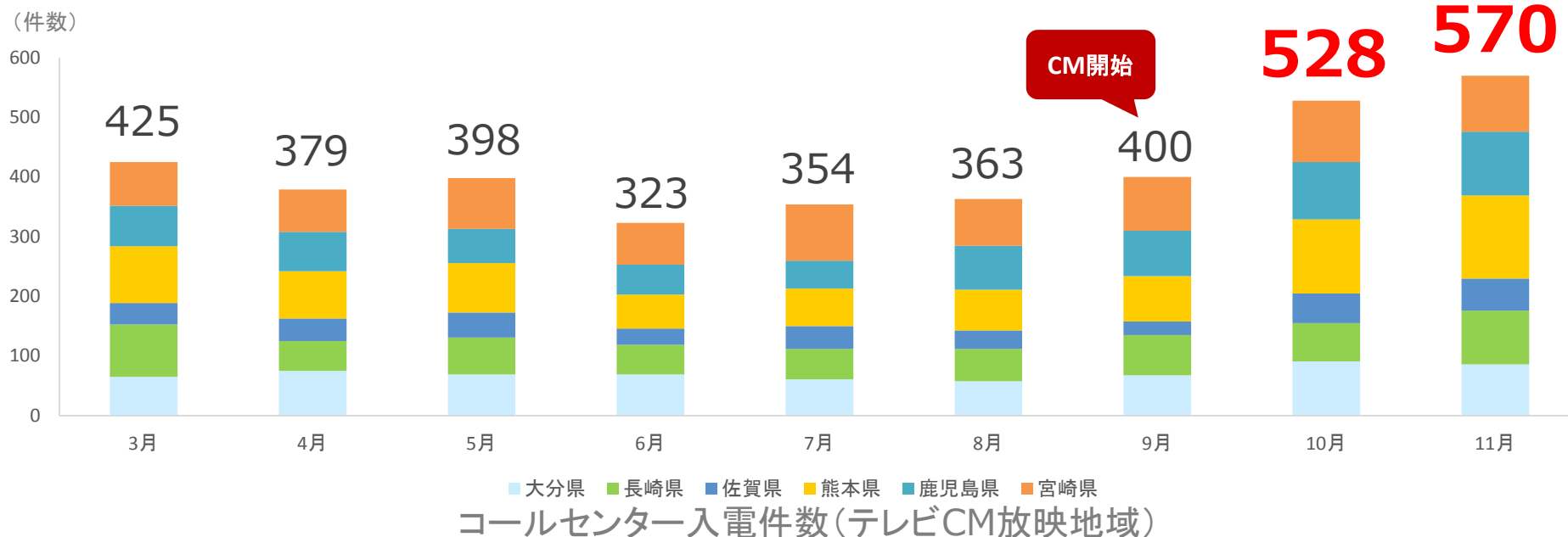
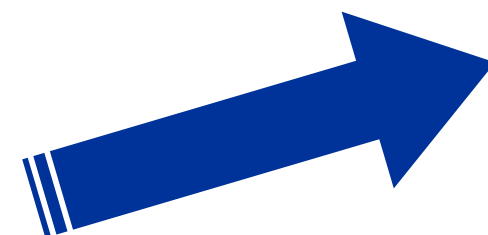
反響が良ければ今後タウンページの予算をテレビCMへとシフトし、地方を中心に放映エリアの拡大を検討中（タウンページを見ない層が増加している為）。

テレビCM放効果検証（入電数）

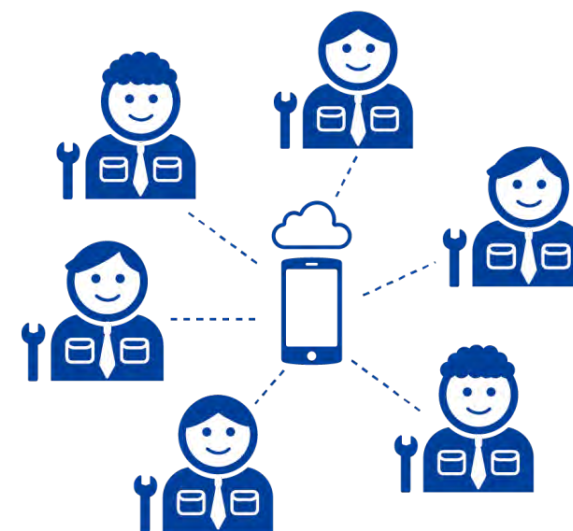
放映地域（福岡・沖縄除く九州地方）からの コールセンター入電数が増加

テレビCM開始から浸透まで約1か月と考え
2018年3月～9月と10月～11月のコールセンター入電件数を

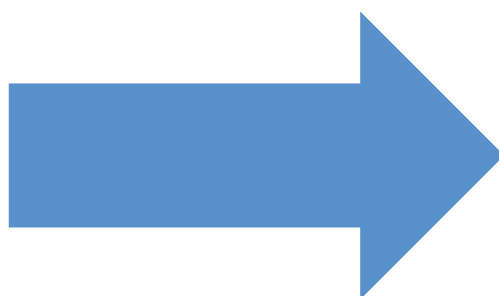
比較すると**平均入電件数が1.45倍増加**した為、
2か月とはいえ、テレビCMの効果があったと考える。



- 1 管理職研修の発足 & 外部から人材採用
- 2 現場サービススタッフ用のアプリケーション開発



営業ツールの I T 化

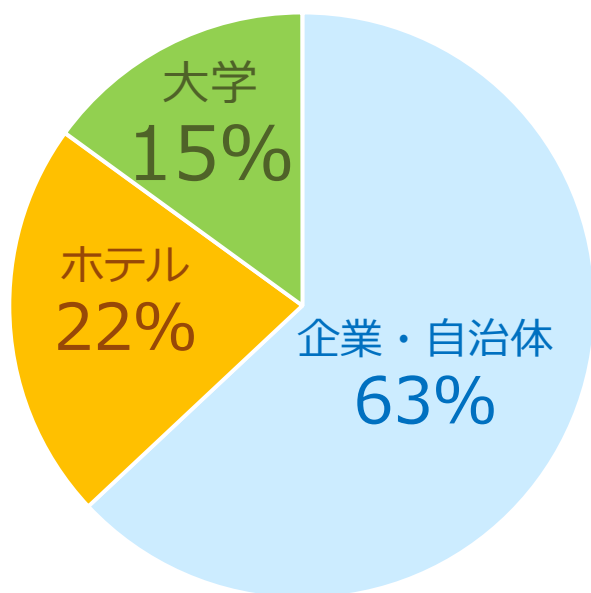


2018年5月からサービス書
(見積書、請求書、領収書)を
紙/iPhone から iPad へ

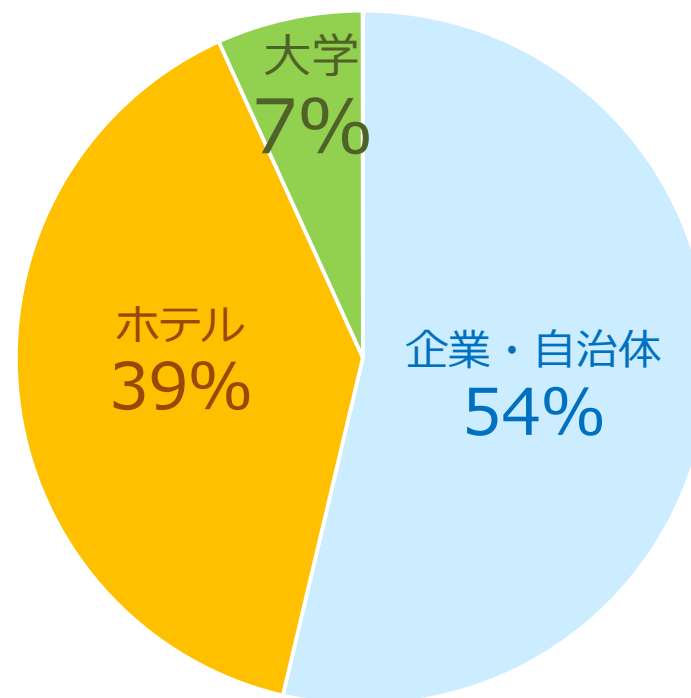
- ・ **作業時間の短縮**
- ・ **バックオフィスの効率化**
- ・ **利益率アップ**

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

B to B の強化 / B to C の 販売増



2016年度 出荷比率



2017年度 出荷比率



HOME

SERVICE

OUTLINE

CONTACT



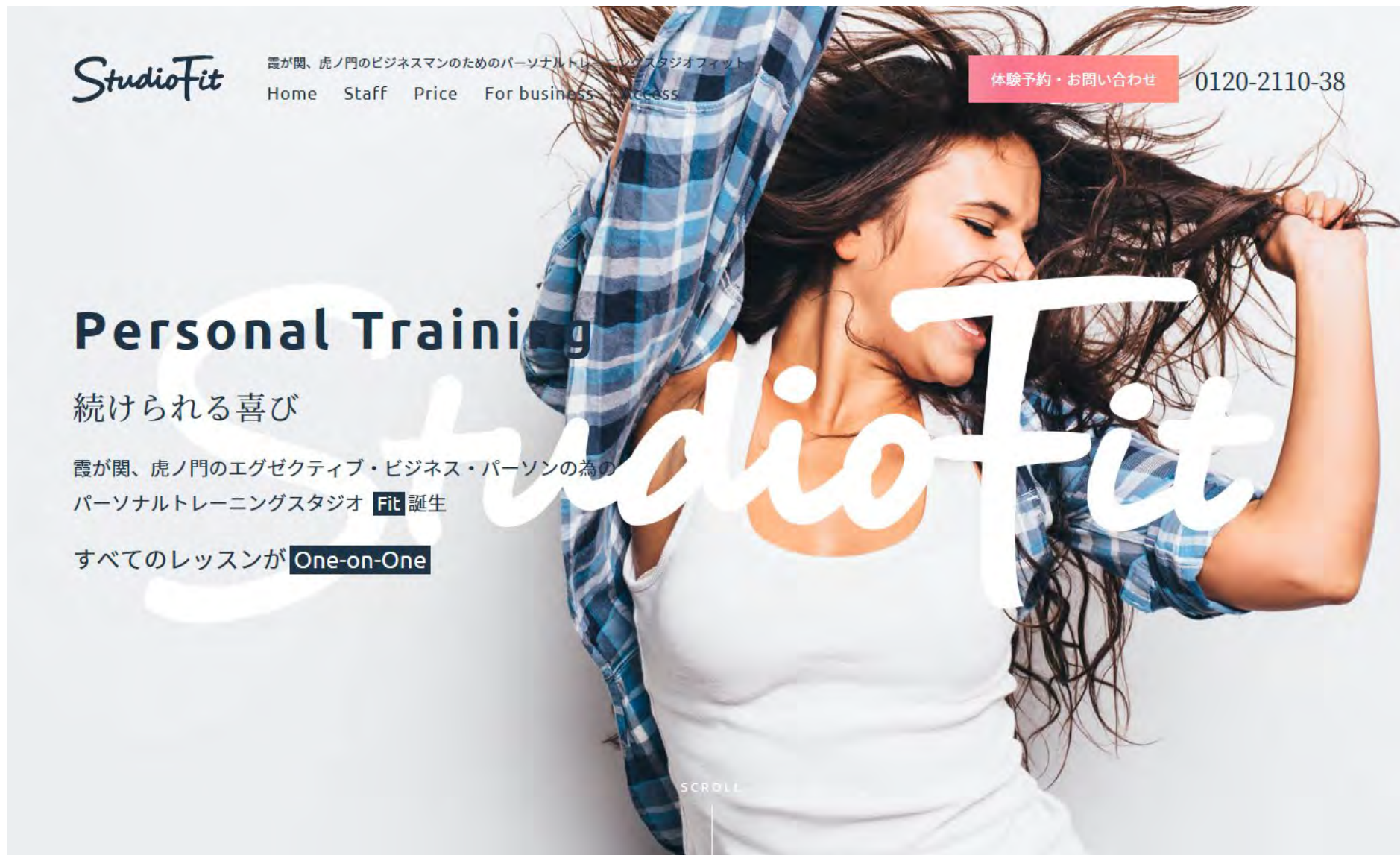
喜びをつなぐ

リフォームをより身近に、安心・安全に、
お客様のニーズ×匠の技術×喜びをつないでいきます。

YOROKOBI TSUNAGU REMOCON

SCROLL

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



StudioFit 霞が関、虎ノ門のビジネスマンのためのパーソナルトレーニングスタジオフィット
Home Staff Price For business Access

体験予約・お問い合わせ 0120-2110-38

Personal Training

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・パーソンの為の
パーソナルトレーニングスタジオ **Fit** 誕生

すべてのレッスンが **One-on-One**

SCROLL

tl

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

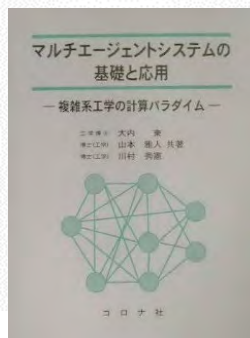
ミシガン大学客員研究員

株式会社調和技研 取締役



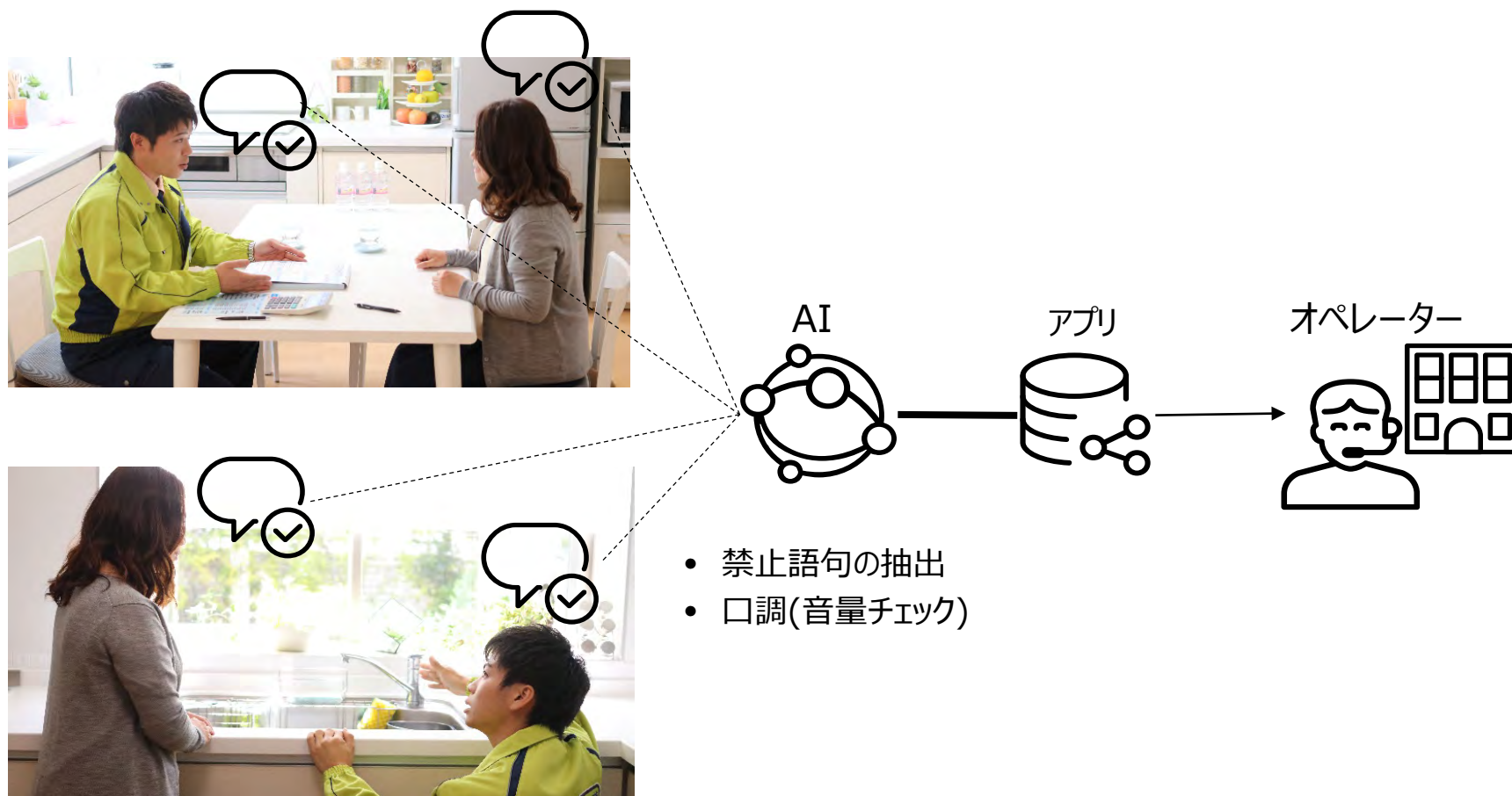
ニューラルネットワーク、ディープラーニング、機械学習、進化システム、マルチエージェントシステム、データマイニング、ロボティクスなどの研究に従事

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

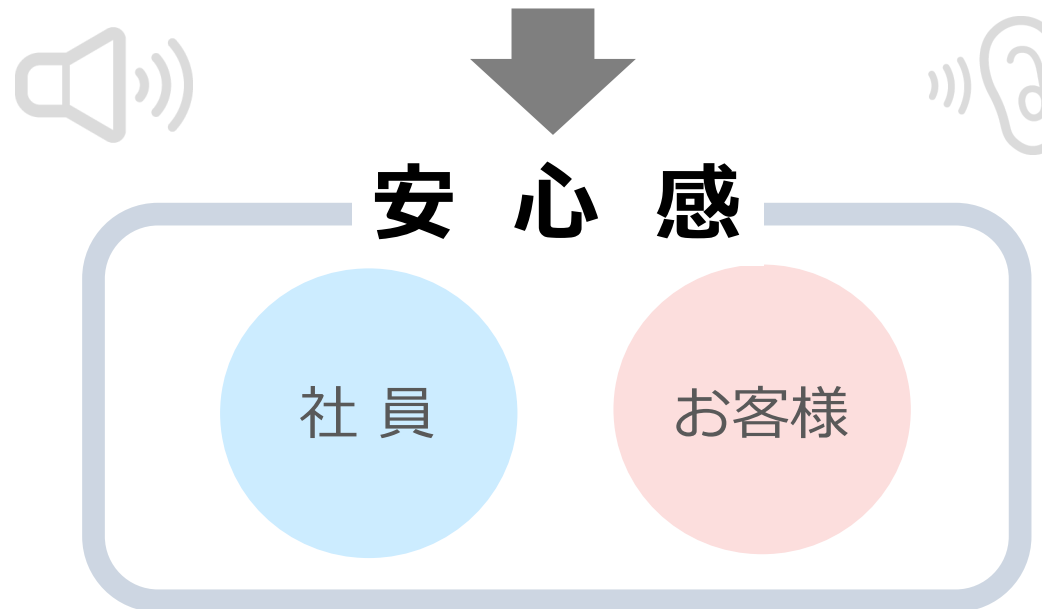
女性社員 1 名で
お客様宅へ訪問



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



双方より高評価

商品開発② AIロードヒーティング最適タイマー

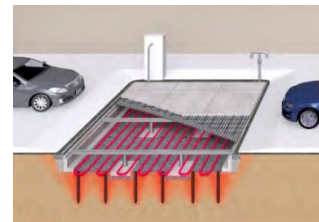
これまでアナログ管理だったロードヒーティングシステムを画像認識・データ解析で完全自動化。豪雪地域で生活者の大きな負担になっていたエネルギーコストを最大35%程度削減する。

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

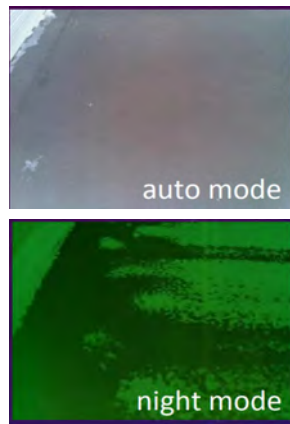
ロードヒーティング



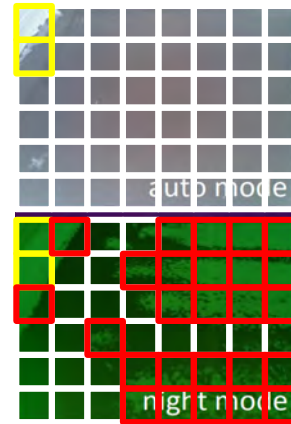
- 駐車場などの地下に熱源を設置
- 熱により地表に積もる雪を融かす
- 転倒事故の防止, 雪かきの省力化



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

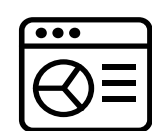
融雪路面の着雪状態に応じた
きめ細かい制御

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

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

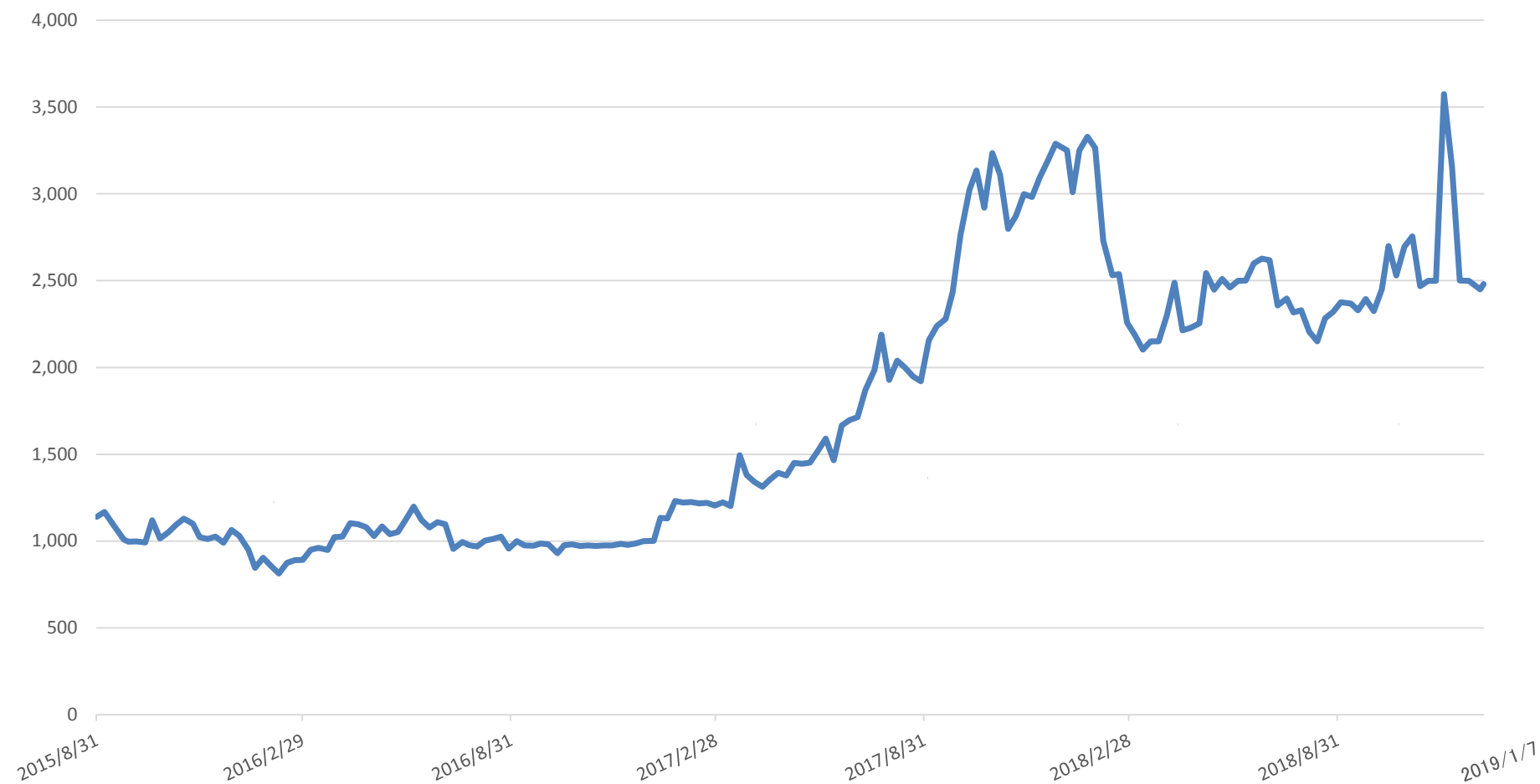
株主還元について
会社概要



株価推移

当社上場来の株価推移 2015年8月31日～2019年1月7日

(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（連結 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