



2019年2月期通期

決算説明会資料

株式会社アクアライン

証券コード：6173

市場：マザーズ

2019年4月



# 2019年2月期通期 決算概要



# 2019年2月期 通期 ハイライト

(単位：百万円)

売上高	5,797	前年同期比	+10%
営業利益	183		▲52%
当期純利益	69		▲73%

## 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	5,096	総入電件数20.4万件(前年同期比 +1%)
ミネラルウォーター事業	649	ホテルを中心とした新規クライアントの増加
ヘルスケア事業	52	
合計	5,797	

# 第24期の総括

---

## 1 暖冬による修理依頼の通年比大幅減

繁忙期第4四半期の暖冬で水道管凍結等を原因とする依頼件数減

## 2 現場スタッフの増員が計画を下回る

技術職人材の採用難

## 3 (株)アームのれん償却額計上

連結の範囲に含めアーム2店舗目の成果を確認することなく「金融商品に関する会計基準」に基づき計上

## 4 リモデルコンシェルジュ(株)の施工件数伸び悩み

提携先施工店不足 → 「金融商品に関する会計基準」に基づき特別損失

## 5 Webサイト企業経由の集客減

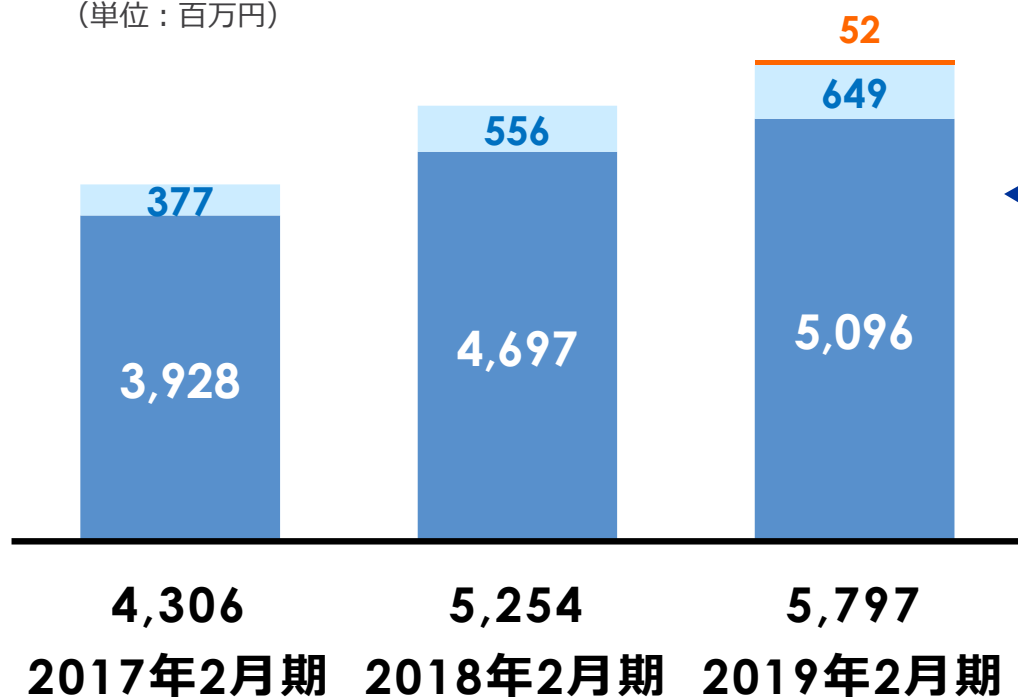
web経由集客サイト企業の広告へのペナルティーの余波あり

# 2019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
- ヘルスケア事業

(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

+10%

8月は月次売上過去最高を更新5.68億円

# 2019年2月期 通期 ハイライト

## 販売費及び一般管理費

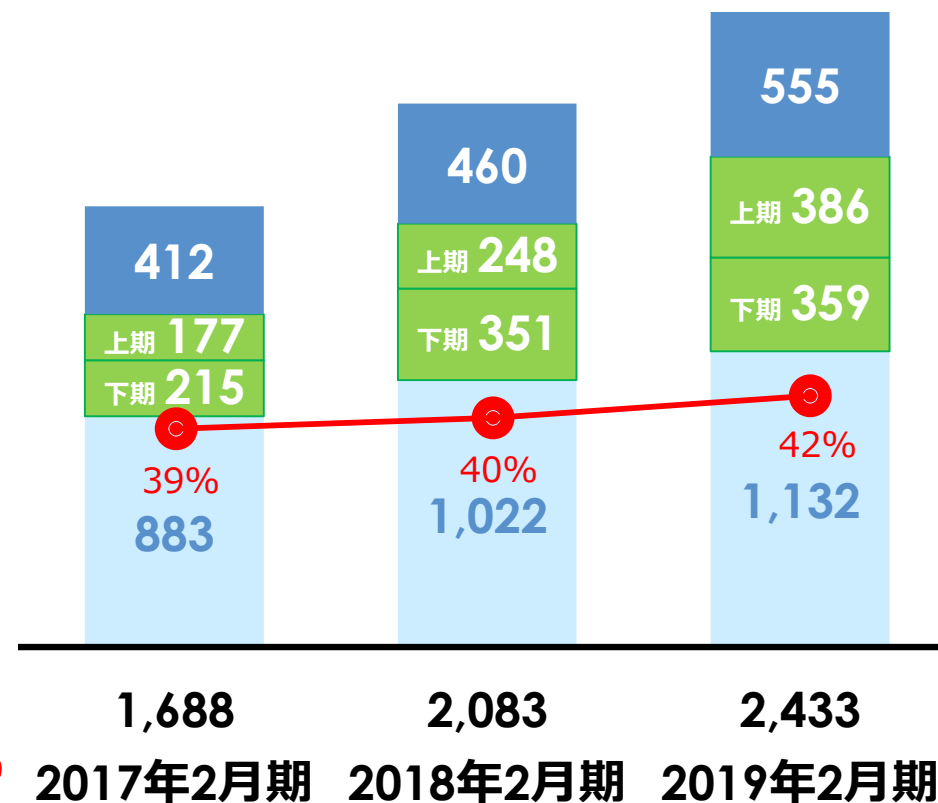
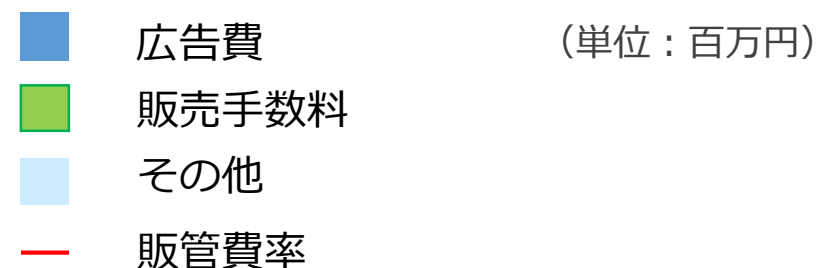
### 1. 自社運営

タウンページ、チラシ、マグネット、インターネット、テレビCMの広告掲載による **広告費** の増加（前期比+20%）



### 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+24%）
- ・web経由集客サイト企業の広告へのペナルティーの余波あり



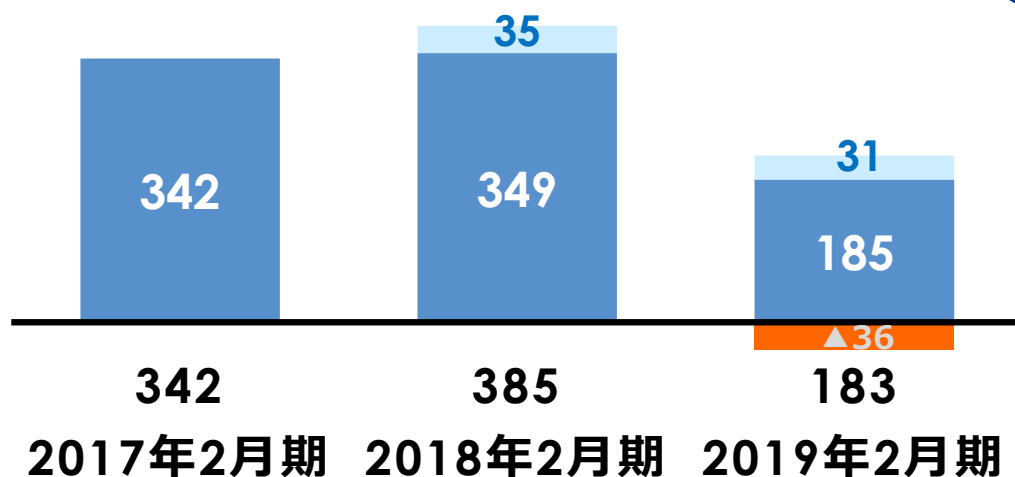
2018年2月期より連結決算へ移行しております。  
2017年2月期は非連結の実績を記載しております。

# 2019年2月期 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
- ヘルスケア事業

(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。

営業利益  
前年同期比

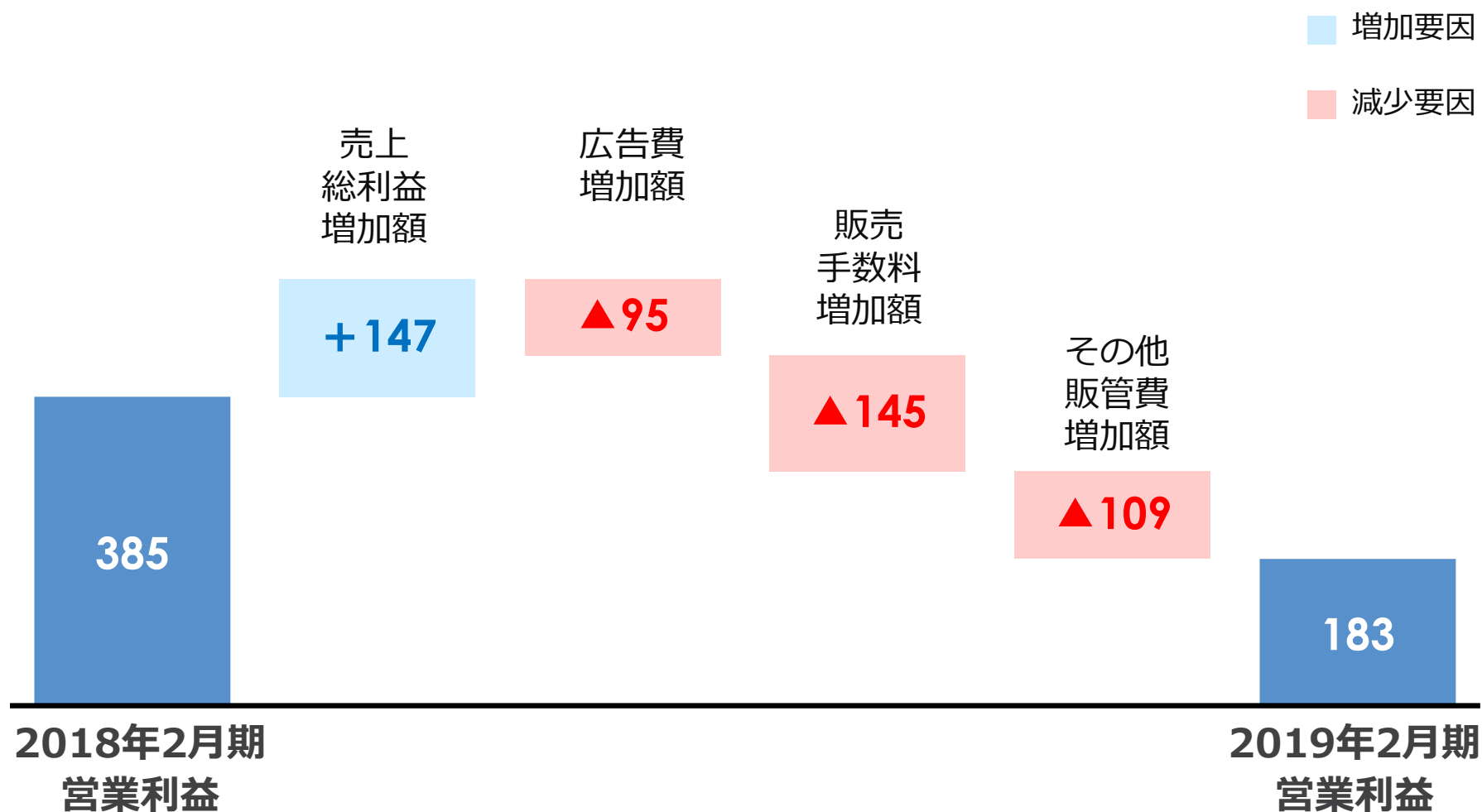
▲ 52%



# 2019年2月期 通期 ハイライト

## 利益分析

(単位：百万円)



# 2019年2月期 通期 損益計算書

(単位：百万円)

	2018年2月期	2019年2月期	増減	増減理由
売上高	5,254	5,797	+543	
水まわり緊急修理 サービス事業	4,697	5,096	+398	業務提携先の増加
ミネラルウォーター事業	556	649	+92	新規クライアント増加
ヘルスケア事業	—	52	+52	
売上原価 (売上原価率)	2,784 (53.0%)	3,180 (54.9%)	+395 (+1.9%)	
売上総利益 (売上総利益率)	2,469 (47.0%)	2,167 (45.1%)	+147 (▲1.9%)	
販売費及び一般管理費	2,083	2,433	+349	広告宣伝費・販売手数料の増加等
営業利益 (営業利益率)	385 (7.3%)	183 (3.2%)	▲202 (▲4.1%)	
経常利益	386	184	▲201	
当期純利益	250	69	▲181	

# 2019年2月期 通期 貸借対照表

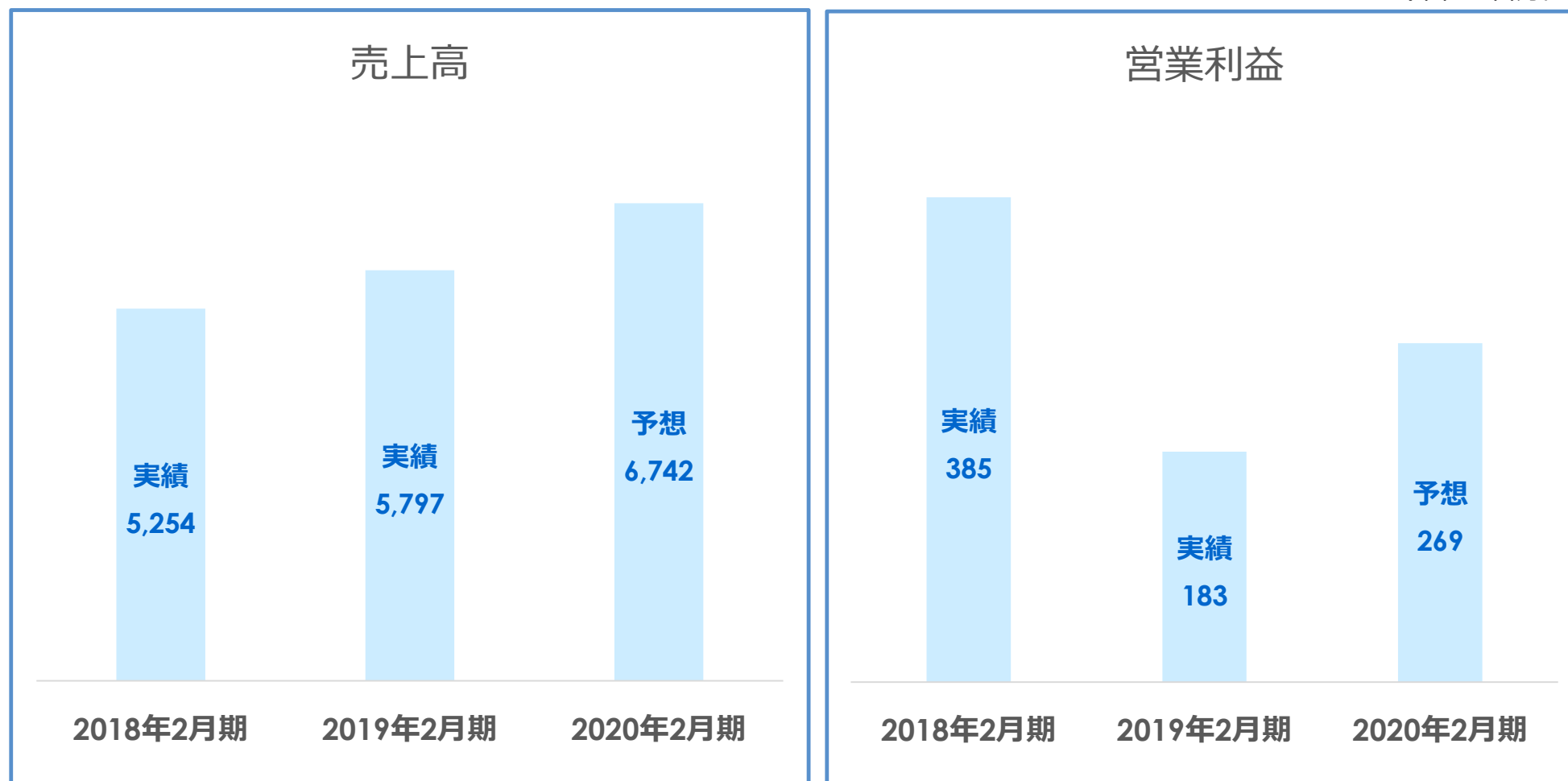
(単位：百万円)

	2018年2月期	2019年2月期	増減	増減理由
流動資産	1,702	1,517	▲185	
うち現預金	1,031	864	▲166	税金の支払、コールセンター移設関連の支払
うち売掛金	360	354	▲5	
うち原材料及び貯蔵品	134	142	+8	
固定資産	339	430	+91	
資産合計	2,042	1,948	▲94	
流動負債	709	611	▲98	未払法人税等の減少等
うち未払金	331	331	▲0	
固定負債	108	103	▲5	
純資産	1,224	1,233	+8	
負債・純資産合計	2,042	1,948	▲94	

# 2020年2月期 業績見通し

通期では売上高が過去最高を更新

(単位：百万円)



# 事業說明



# 事業概要

## 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 (SOS)

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  
害虫駆除

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 東京ガス 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  
 ベアーズ シェアリングテクノロジー (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

---





# 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

8月と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  
iPad 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  
東京台場様 ホテル様 TKP様

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

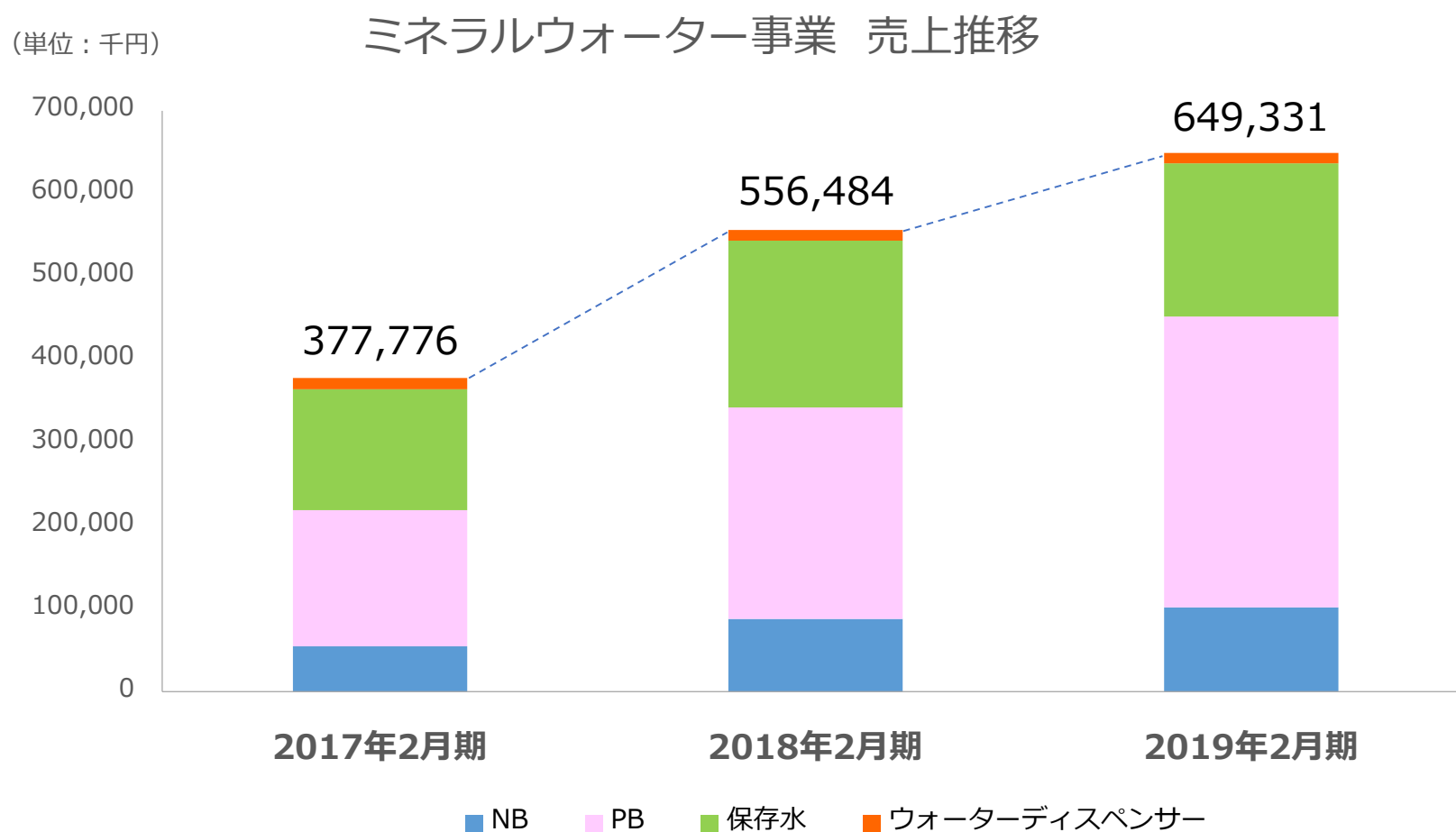
ウォーター  
ディスペンサー



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



# ミネラルウォーター事業

## 採水地工場の契約を増やして、更なる生産増体制へ

### 2019年度新規契約（予定）

北海道
山梨
新潟

### 2018年度新規契約

埼玉
山梨
新潟

### 既存工場

島根
群馬
長野
山梨
岐阜
富山





# 生活サポート事業

## 「鍵トラ本舗」 2018年9月より運用開始

運用開始から施工件数**500件**超え、売上**1,200万円**超え

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：8173

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

自宅 車 バイク 金庫 など  
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



## 全国対応可能な「生活関連の駆け付けサービス提供企業」が相互的な業務提携を実現



## 携帯端末アプリケーションをプラットフォームにワンストップサービスを展開予定



### アプリケーションの主な機能

- ・ 駆け付けサービス依頼
- ・ 手配状況確認
- ・ クーポン発行
- ・ お知らせ通知
- ・ サービス利用履歴
- ・ 保証書の発行

上記が簡単ワンタッチ操作




Android端末、ios端末に対応  
ダウンロードはGoogleplay・Appstoreにて

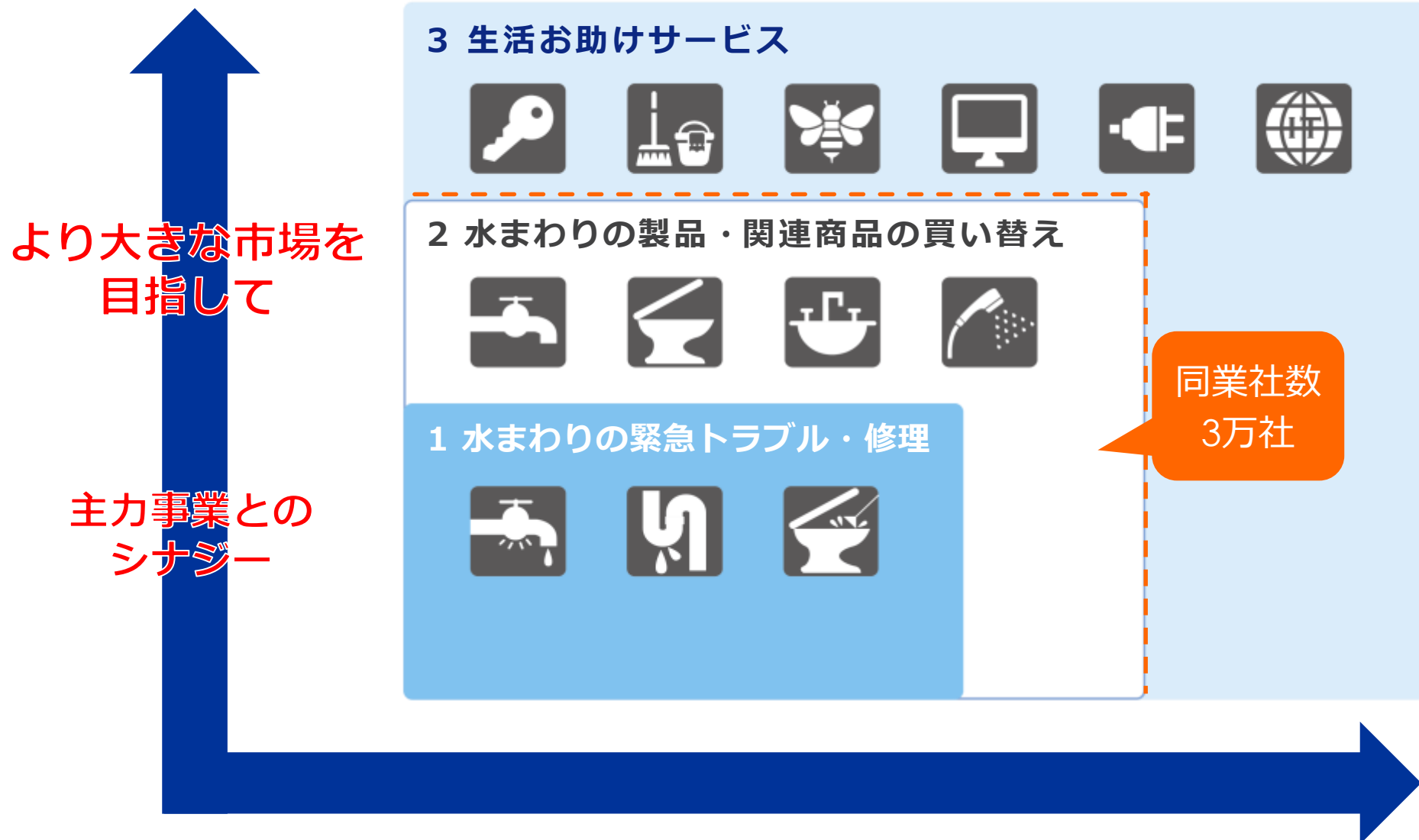
**2019年 5月1日(水)**  
**サービス開始予定**

# 今後の戦略



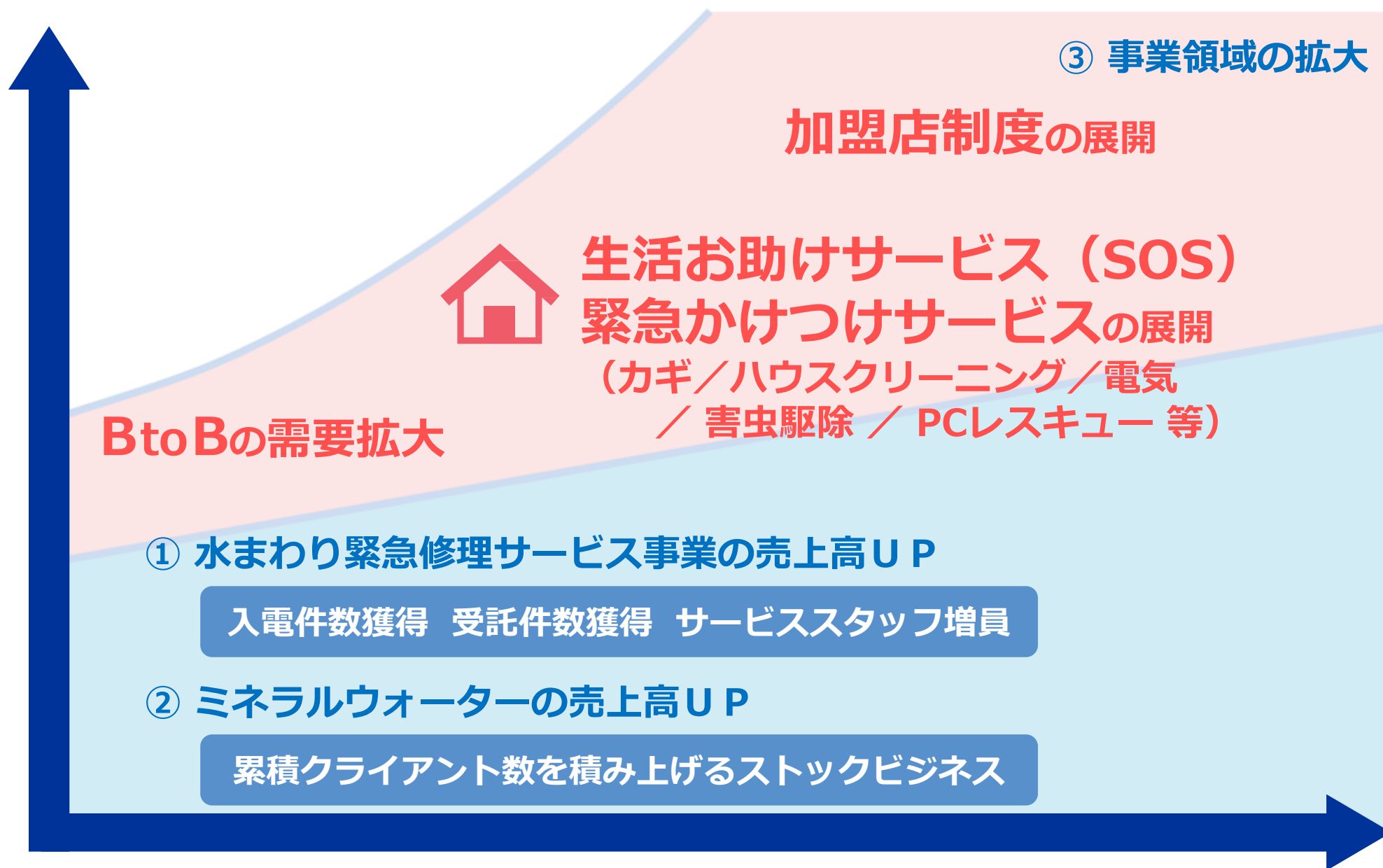
# 主力事業の今後の戦略 – 水まわりの市場規模 –

※  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 – 2020年2月期重要施策 –

---

## ◎サマリー

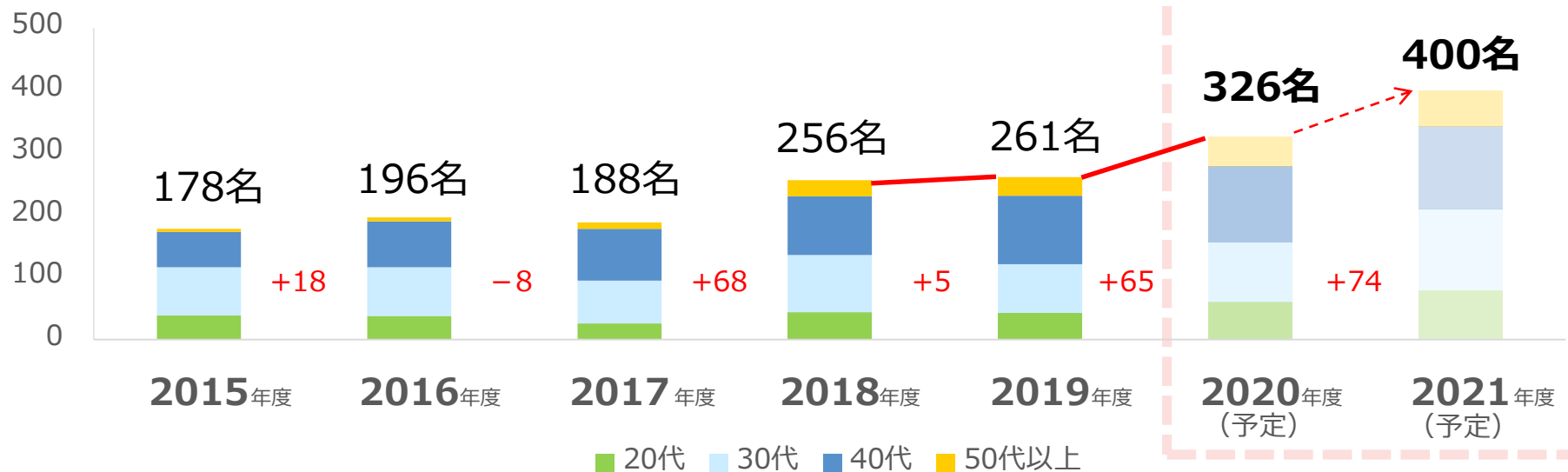
- 1 サービススタッフの増員（来期400名体制へ向けて）
- 2 広告宣伝の拡大 → SNSの活用
- 3 営業組織力の強化
- 4 ミネラルウォーター事業の拡大
- 5 SOS事業スタート – 自社顧客の抱え込み –



- 1 サービススタッフの採用・研修制度の充実
- 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



# 水道屋本舗 全国放送ニュース番組出演

## 報道番組

北海道に観測史上最強の寒波到来に伴う取材。  
(2019年2月)

- 『イチオシ』  
(テレビ朝日系列：2019年2月8日放送分)
- 『報道ステーション』  
(テレビ朝日：2019年2月8日放送分)
- 『あさチャン!』  
(TBS：2019年2月9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。



# テレビCM

## 九州地方（福岡・沖縄除く）にて試験的に放映

2018年9月～11月

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）

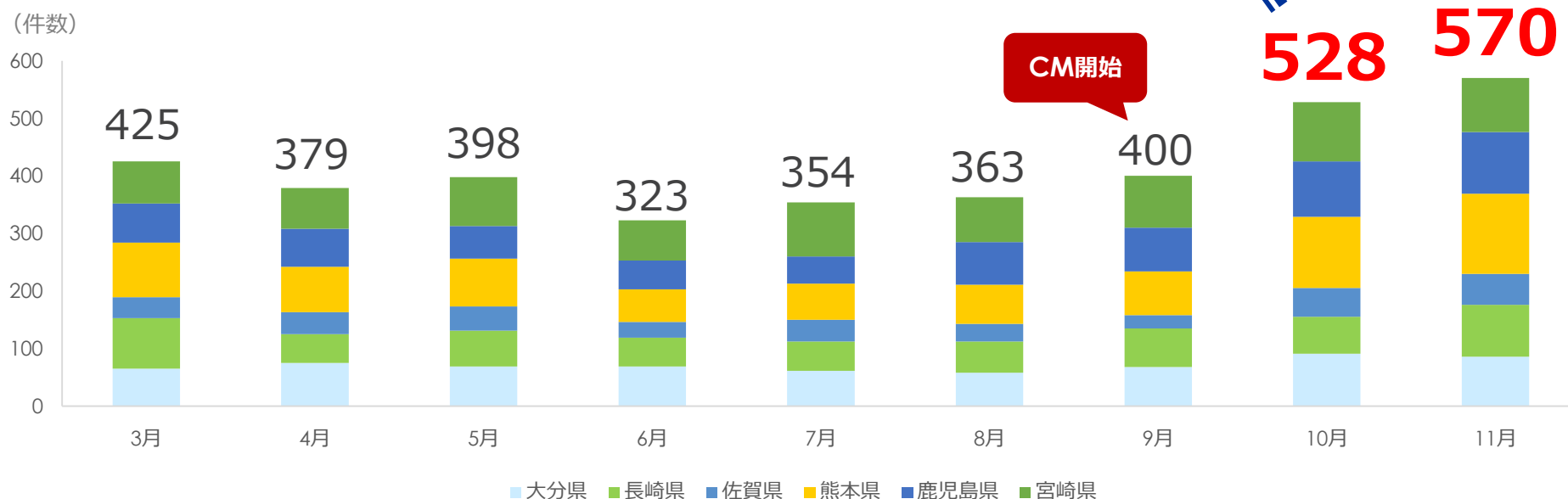
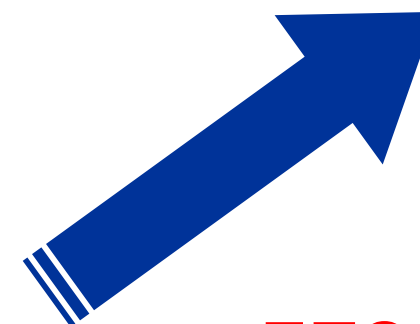
反響が良ければ今後タウンページの予算をテレビCMへとシフトし、地方を中心に放映エリアの拡大を検討中（タウンページを見ない層が増加している為）。



# 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！**



コールセンター入電件数（テレビCM放映地域）

- ① 新人教育の質と期間を充実させる
- ② 現場スタッフ研修用動画制作 “いつでも学べる” 環境
- ③ シフト管理による “働き方改革” → “残業減”
- ④ 外部環境に左右されない “B to B” 開拓部隊創設

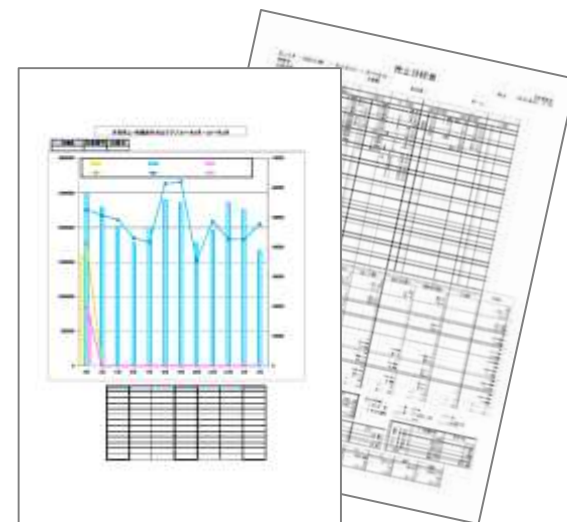


## 営業ツールの I T 化

2018年5月からサービス書（見積書・請求書・領収書）を **紙 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



- ・ **個人毎のサービス書抽出データを教育にも活用**  
**1人1人の現場スタッフにあわせた教育が可能に**



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

# 4.リフォーム紹介事業

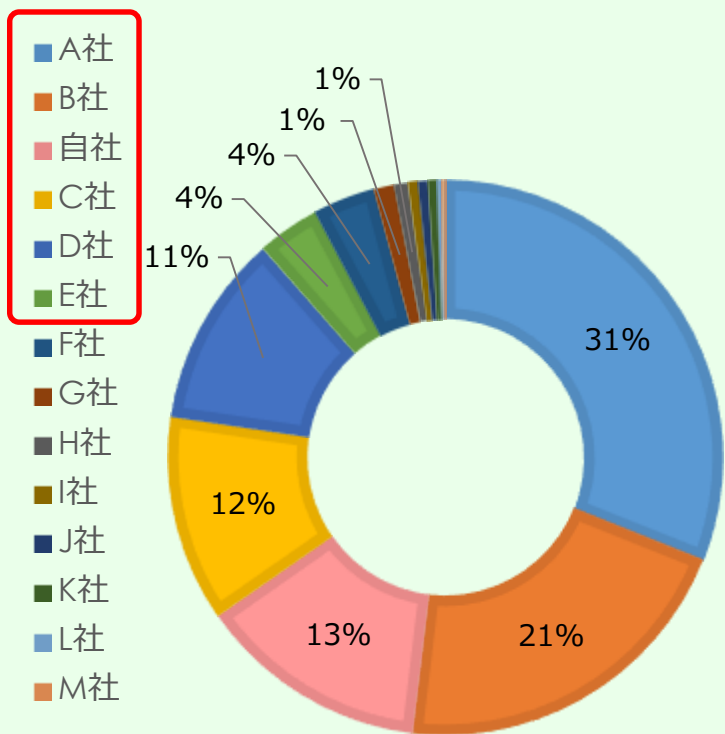
施行店不足による現場対応の偏り



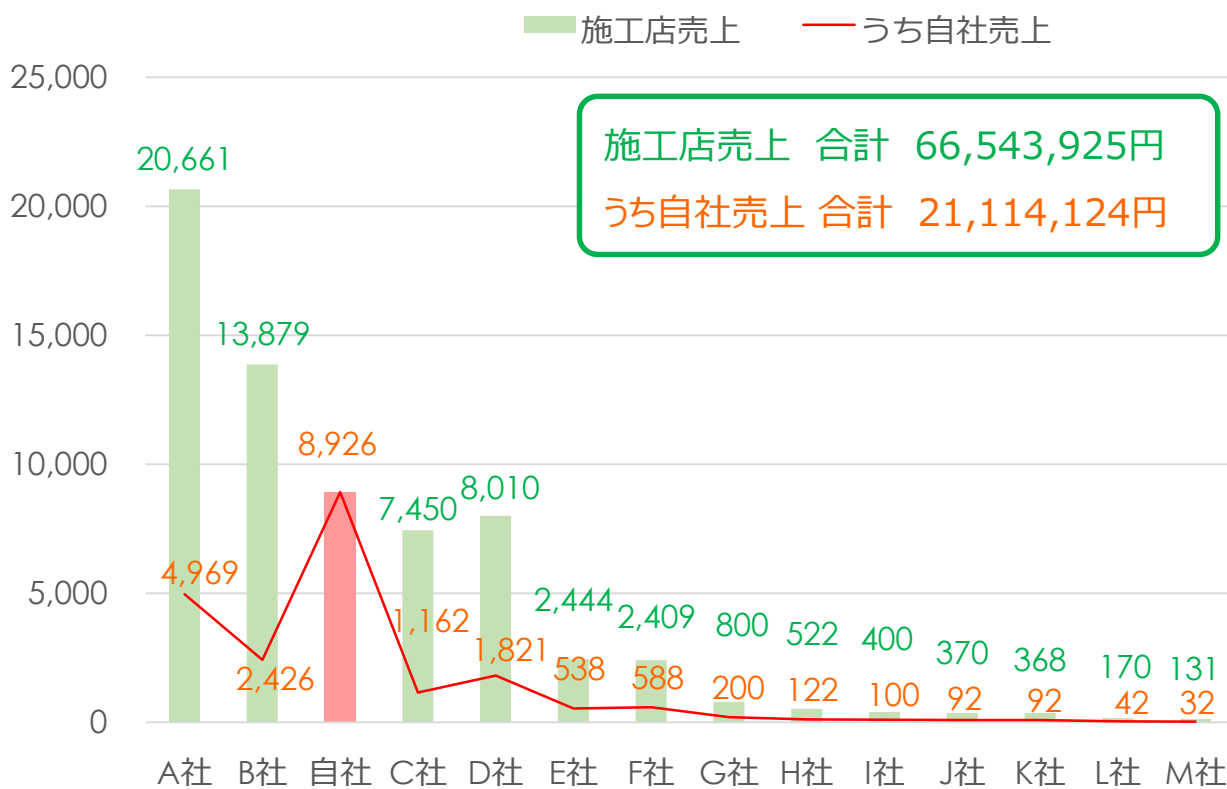
新規件数972件  
キャンセル件数208件 キャンセル率20%超

広範囲な地域を  
対応できる施工  
店に依頼が集中

施工店別 年間売上実績/割合



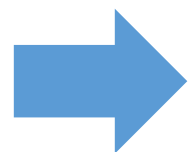
(単位：千円)



# 成長に向けて 5.事業領域の拡大ーパーソナルトレーニングジムー



Instagramを最大限に活用し、  
鮮度の良い情報を発信・アピールすることで  
親近感や安心感を生み、イメージUP



**認知度向上・入会者増**

StudioFit  
Instagram

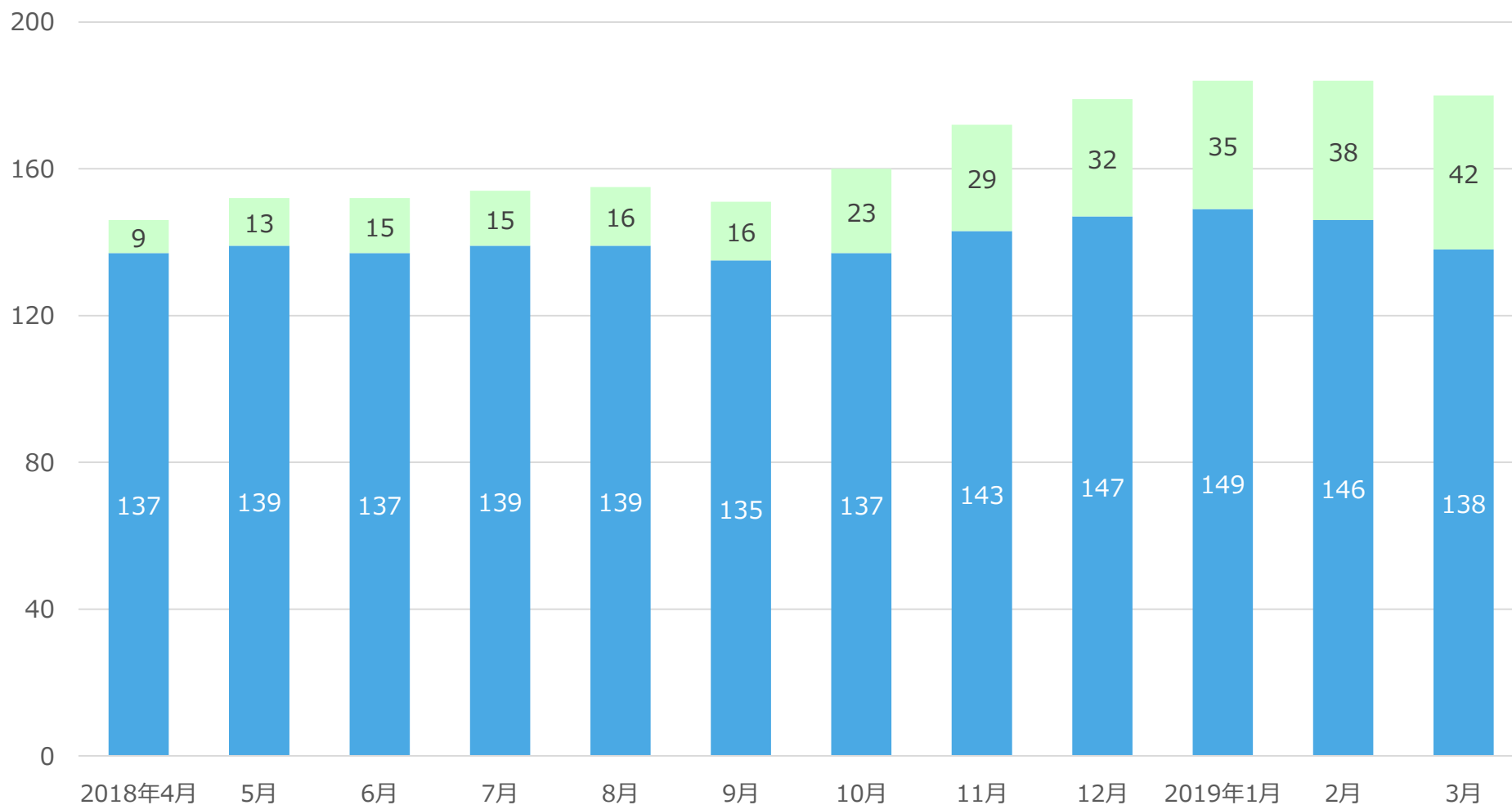


# 成長に向けて 5.事業領域の拡大ーパーソナルトレーニングジムー

## 会員数の推移

StudioFit 虎ノ門  
StudioArm 渋谷

(単位：人)





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

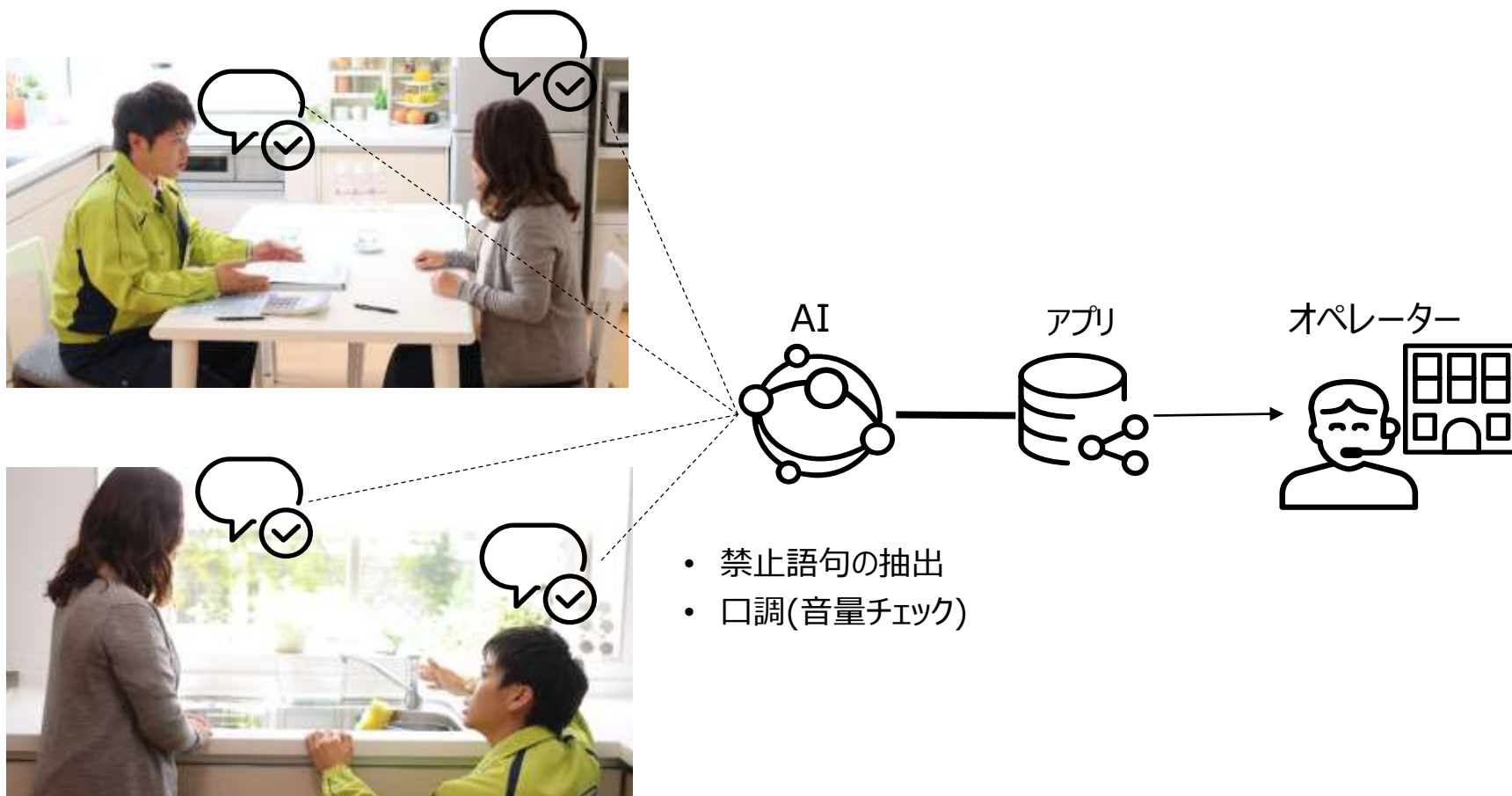
ニューラルネットワーク、ディープラーニング、機械学習、進化システム、マルチエージェントシステム、データマイニング、ロボティクスなどの研究に従事

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。





# 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2月28日

(単位：円)



# 配当政策

---

当社のビジネスでは、一般家庭・個人がおお客様です。

「株主」＝「おお客様」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
2020年2月期 予想	2020年2月28日	—	<b>25</b>	50	166	30.4%
2019年2月期 見込	2019年2月28日	2019年5月31日	<b>20</b>	40	69	58.9%
2018年2月期 実績	2018年2月28日	2018年5月31日	<b>20</b>	40	250	15.6%

# 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>タクシ</small> 剛
決算月	2月
設 立	1995年11月1日
所在地	広島本社：広島県広島市中区上八丁堀 8-8 第1ウエノヤビル 6F 東京本社：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	2億8,030万9,700円（2019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	335名（連結 2019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 statement)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。

