

2024年2月期 決算説明会資料

株式会社アクアライン
東証グロース：6173

目次

1. 会社概要
2. アクアラインの新体制（水まわりサービス支援事業）
3. ミネラルウォーター事業概要
4. 2024年 2月期 決算概要
5. 2025年 2月期 通期業績予想
6. 参考資料
 - 6-1. 事業概要及び強み・特徴
 - 水まわりサービス支援事業
 - ミネラルウォーター事業
 - 広告メディア事業
 - 6-2. その他

1. 会社概要

企業理念

すべての人の FIRST BEST に

実務的な職人業に終始するのではなく、マナーや身だしなみを含めたサービス精神を研磨し、施工や施術を通して、お客様へ最適なライフスタイルを提案する「サービス業」として確立する。サービス業として顧客満足度を追求し、それにより得られる正当な対価を基に、職人の社会的地位を再形成することで、株主・顧客・従業員・取引先など、すべてのステークホルダーに選ばれる企業を目指す。

アクアラインが掲げる『**すべての人のFIRST BESTに**』は、そんな思いが込められています。

当社の主力事業

水まわりサービス 支援事業



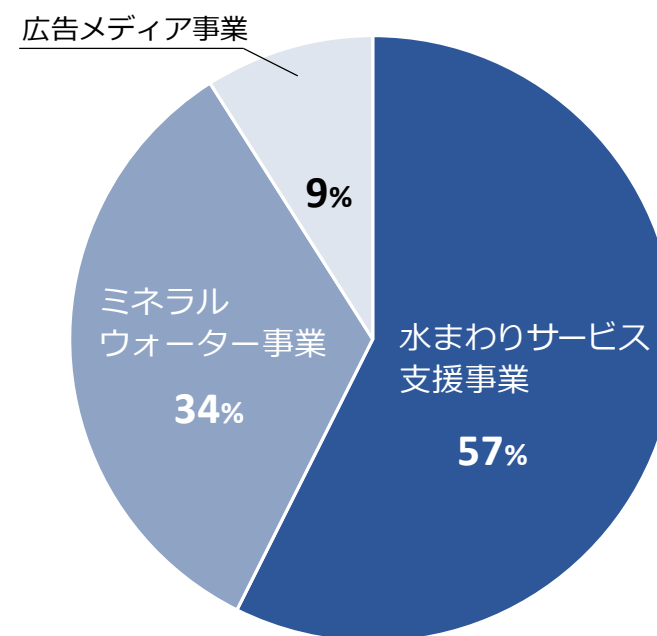
水道職人や水道業者の業務支援
(コンサルティング)

ミネラルウォーター 事業



自社製作のミネラルウォーターを
法人向けに販売

2024年2月期 売上高比率



2. アクアラインの新体制 (水まわりサービス支援事業)

水道修理業から完全移行

修理・施工しません



完全移行

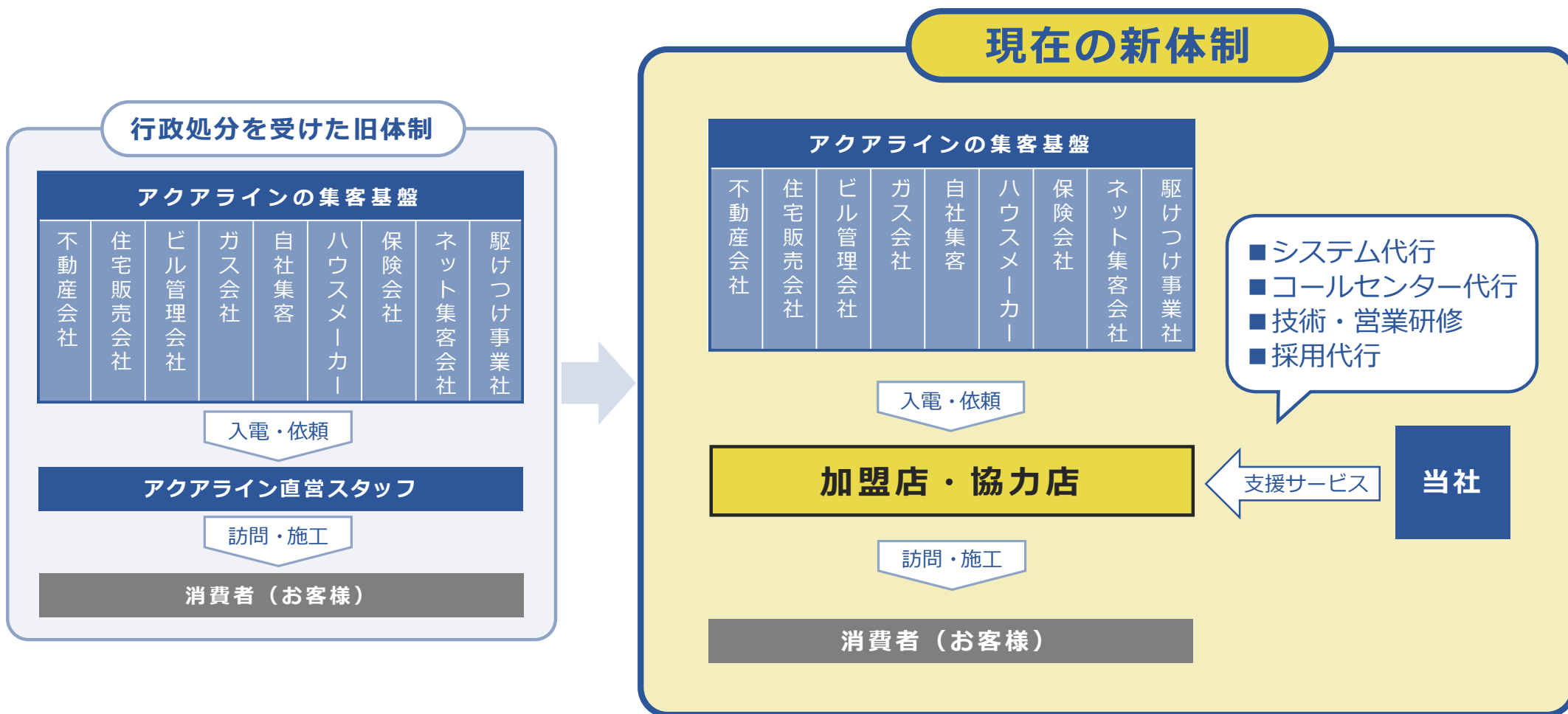
コンサル
水道職人支援を開始



アクアラインは、水道職人や水道屋のオーナーが抱える
さまざまな問題を解決するコンサル会社です

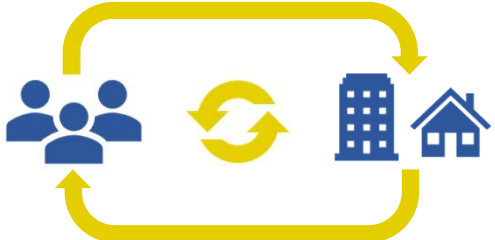
3万社あるといわれる水道屋の可能性を最大限に開拓・拡大する
応援ビジネスを展開中

アクアラインのビジネス領域



コンサル アクアライン支援サービス

加盟店・協力店を応援するためにアクアラインができること

集客基盤	コンサルティング	
<p>■ 最大数のマッチング</p> <ul style="list-style-type: none">・多数の集客会社（自社を含む）・生活救急車などのポータルサイト  <p>加盟店・協力店 積極拡大中</p>	<p>■ システム代行</p> <ul style="list-style-type: none">・部材購買システム・営業デバイス貸与・見積り請求作成システム・顧客管理システム	<p>■ 技術・営業研修</p> <ul style="list-style-type: none">・初期&定期研修、技術指導・コンプライアンス研修・売上向上&マナー研修・eラーニング提供
<p>お客様と 加盟店・協力店とを スピードマッチング</p>	<p>■ コールセンター代行</p> <ul style="list-style-type: none">・入電、問い合わせ対応・予約受付・日程調整など <p>施工で多忙な 職人に代わり 受電・事務業務 すべて代行</p>	<p>■ 採用代行</p> <ul style="list-style-type: none">・求人媒体選定・応募受付管理・面接対応 <p>採用から研修まで オールインワン パッケージ提供</p>

コンサル 職人支援ビジネスの市場規模

その他（すべての職人および企業）



鍵・ガラス・害虫駆除・電気・ハウスクリーニング企業

※子会社（生活救急車）の領域



13万社 (※)

水まわり駆けつけ企業



3万社 (※)

(※) タウンページ掲載法人数集計：2023年6月基本データ参照 [同一主掲載名かつ同一住所で複数の副掲載がある場合、先頭掲載の1件のみを出力]

3. ミネラルウォーター事業概要

ミネラルウォーター事業

水道修理の現場で飲料水の問題に遭遇

- 蛇口を外すとパイプ内がサビだらけ
- マンションの高架水槽を開けると異物が混入している場合も

「安全な水を飲みたい」という要望に応じて飲料水事業開始

- 1 ウォーターディスペンサー 充填式 ミネラルウォーター
- 2 ペットボトル入り ナチュラル ミネラルウォーター

売上堅調・販売増勢・リピーター拡大

ストック事業へ成長

4. 2024年2月期 決算概要

連結PLサマリー

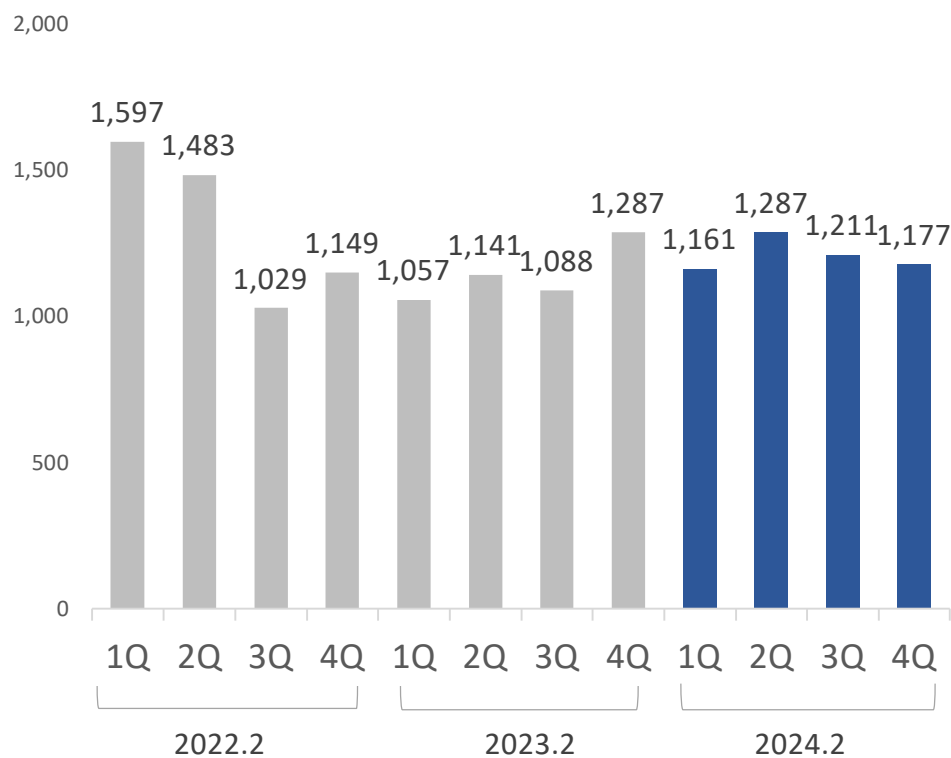
(単位：百万円)

	2023年2月期 連結累計	2024年2月期 連結累計	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	4,575	4,838	+263	5.7%
売上原価	2,521	2,886	+364	14.5%
売上総利益	2,053	1,952	▲101	-
売上総利益率	44.9%	40.4%		-
販売費及び一般管理費	2,310	2,212	▲98	-
販管費比率	50.5%	45.7%		-
営業利益	△257	△260	-	-
営業利益率	-5.6%	-5.4%		-
経常利益	△241	△239	-	-
経常利益率	-5.3%	-5.0%		-
親会社株主に帰属する 当期純利益	△170	△212	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益率	-3.7%	-4.4%		-

四半期業績推移

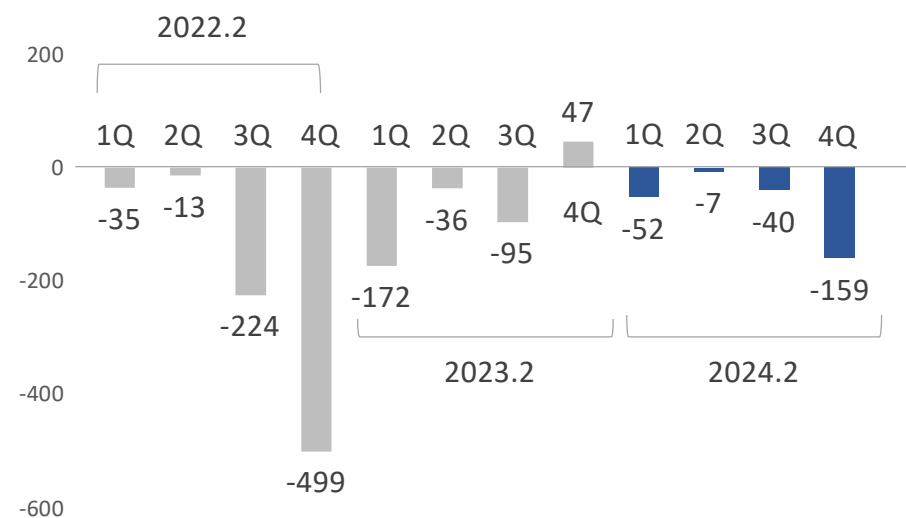
四半期連結売上高

(単位: 百万円)



四半期連結営業利益

(単位: 百万円)



セグメント別業績

(単位：百万円)

	2023年2月期 連結累計	2024年2月期 連結累計	前期比	
			増減額	増減率
売上高				
水まわりサービス支援事業	3,011	2,776	▲234	-8%
広告メディア事業	299	436	136	46%
ミネラルウォーター事業	1,264	1,625	361	29%
セグメント利益				
水まわりサービス支援事業	△343	△319	23	7%
広告メディア事業	△14	△72	▲58	-514%
ミネラルウォーター事業	102	131	29	28%

連結BSサマリー

資産の部

(単位：百万円)

	2023年 2月期 (期末)	2024年 2月期 (期末)	増減
現金及び預金	129	58	▲70
流動資産	1,494	1,344	▲149
有形固定資産	101	65	▲35
無形固定資産	64	54	▲9
投資その他資産	362	406	44
固定資産	527	526	▲1
資産合計	2,021	1,871	▲150

負債・純資産の部

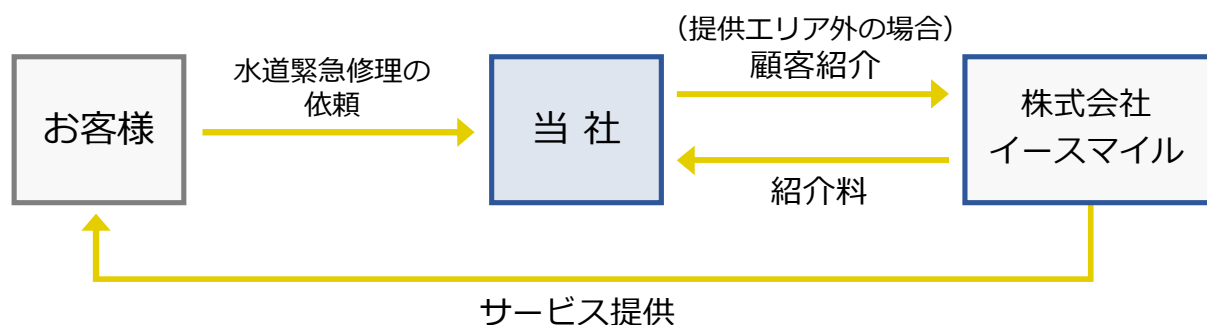
(単位：百万円)

	2023年 2月期 (期末)	2024年 2月期 (期末)	増減
流動負債	1,544	1,365	▲178
固定負債	341	120	▲221
負債	1,886	1,486	▲400
利益余剰金	-687	-900	▲212
株主資本	40	342	302
非支配株主持分	94	41	▲53
純資産	135	384	249
負債・純資産	2,021	1,871	▲150

トピックス1: イースマイルと資本業務提携契約を締結

業務提携内容 (業務提携(送客)開始日: 2023年11月1日)

- 当社の水道緊急修理サービス提供エリア外の顧客を(株)イースマイルに紹介



資本提携 (トピックス2も参照のこと)

(第三者割当による払込日 2023年11月9日)

- (株)イースマイルを引受人とする当社の普通株式33,000株に係る第三者割当増資により、(株)イースマイルが当社の普通株式を取得
- (株)イースマイルは当社の第三者割当増資により発行する普通株式を14,982千円で取得し、第三者割当後の出資比率は0.88%となる見込み

会社名	株式会社イースマイル
代表取締役	島村禮孝
設立日	2003年8月1日
資本金	100百万円 (2023年3月31日現在)
事業内容	住宅事業・不動産仲介及び売買・住宅設備のリフォーム及びメンテナンス・人材紹介サービス

トピックス2: 第三者割当による新株式発行

第三者割当増資を実施し、約3.3億円を調達

背景

- 当社は、創業以来28年以上に亘り主要事業である「水まわり駆けつけサービス」事業を展開しておりましたが、新型コロナウイルス感染症の影響による業績の悪化、2021年8月に消費者庁による訪問販売事業に対する一部業務停止命令処分の影響で著しく業績が悪化した結果、保有現預金が大幅に減少
- 水まわり駆けつけサービスについては、加盟店事業にシフトし事業は回復基調ではあるものの、財務基盤の健全化および事業収支の改善が必要

資金の使用用途

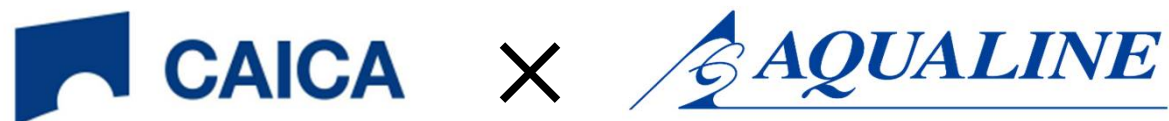
- コールセンター等システム導入費の為の資金
- 運転資金

【第三者割当による新株発行の概要】

払込期日	2023年11月9日
発行新株式数	普通株式 737,800株
調達資金額	334,961,200円
割当先 (割当後の 出資比率)	株式会社クシムインサイト 704,800株 (18.90%) 株式会社イースマイル 33,000株 (0.88%)
会社名	株式会社クシムインサイト
代表取締役	代表取締役社長 伊藤大介
設立日	2017年11月20日
資本金	10百万円 (2023年9月30日現在)
事業内容	投資事業、暗号資産・ブロックチェーンに関するシステムの開発、販売及び保守

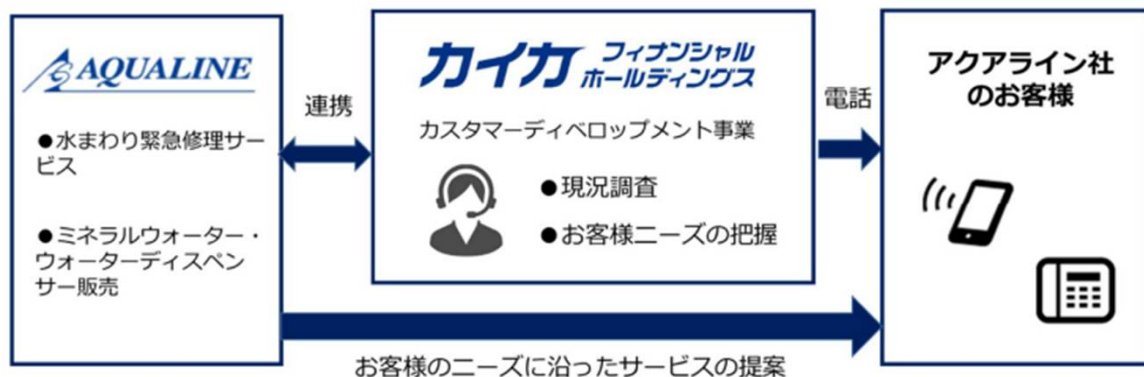
トピックス3: アフターフォローサービス強化

カイカフィナンシャルホールディングス社へアフターフォローサービス支援を委託



今後の体制 (アフターフォローサービスを強化)

当社の水まわり緊急サービス（加盟店スタッフ）やミネラルウォーター販売等におけるアフターフォローサービスの業務を委託することで、お客様に寄り添い、わかりやすい言葉で、親切丁寧なサポートを提供し、お客様との有効な関係構築をしていく



(株)カイカフィナンシャルホールディングス

- 審査制 NFT ローンチパッド（1次販売）「Zaif INO」の運営のほか、暗号資産や金融業界をはじめとした様々な業種に適応可能な顧客対応事業である「**カスタマーディベロップメント事業**」をおこなっている。
- 「**カスタマーディベロップメント事業**」は、暗号資産交換所「Zaif」でカスタマーサポートを担っていたチームで編成。
- 暗号資産取引の経験がない方に対し、口座開設の手続きや、ブロックチェーンなど暗号資産特有の技術についてわかりやすく解説するノウハウや、お客様の状況を正しく把握するためのヒアリングテクニックを有しており、**その高いスキルとホスピタリティで満足度の高いサービスを提供。**
- 「**カスタマーディベロップメント事業**」は、暗号資産や金融業界にとどまらず、**幅広い業種でのカスタマーサービス支援を強化。**

5. 2025年2月期 通期業績予想

2025年2月期通期予想

(単位：百万円)

	2024年2月期 実績	2025年2月期 通期予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	4,838	5,177	339	7.0%
営業利益	△260	117	377	-
経常利益	△239	111	350	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	△212	47	259	-
1株当たり 当期純利益(円)	△70	12	82	-

6. 參考資料

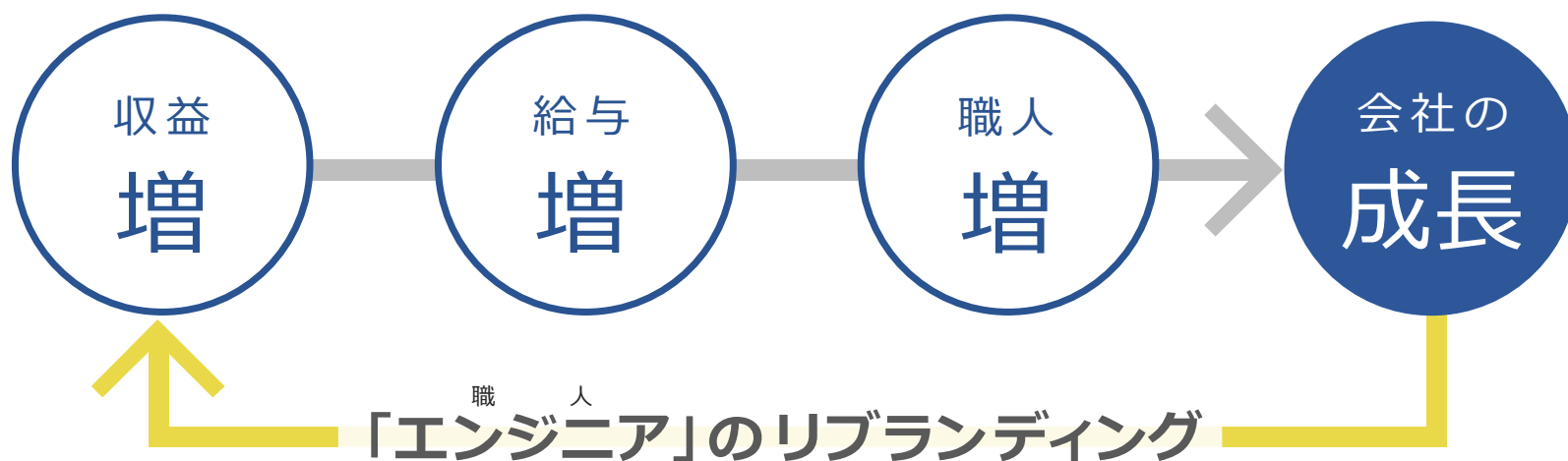
6-1. 事業概要及び強み・特徴

水まわりサービス支援事業

アクアラインの目指す「水道屋」とは

単なる「労働集約型」の水道屋ではなく
「リブランディング」された水道屋へ

様々な施策により収益を上げ、職人の給与が上がることで、より多くの職人が集まり、好循環をもたらす



職人のリブランディング

エンジニア(職人)のリブランディングを実現

修理業から
サービス業への転換



ITとの融合



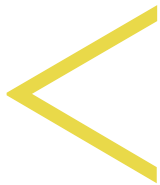
水まわりサービスに向けた施策1

■ 修理業からサービス業への転換

- 単なる修理業ではなく、お客様に信頼される存在になれるよう加盟店・協力店に対して、徹底したマナー研修を実施
- 住生活向上のための追加提案も可能に



同業他社



アクアライン
加盟店・協力会社

単価の向上

■ ITとの融合

- 加盟店・協力会社には、タブレットなどを貸し出し
- 見積請求作成システムや顧客管理システムなどを提供することで、事務作業時間を短縮



作業効率・利益率の向上

水まわりサービスに向けた施策2

■ SOSアプリのサービスを拡充、2024年4月1日より「SOS+」として価格変更し好調にリスタート



生活のお困りごとをお得に解決する
スマートフォンアプリ

SOS+
生活おたすけサービス

生活おたすけサービス

高品質な徹底洗浄
定価 13,300円 **半額**
6,600円税込

エアコンクリーニング

駆けつけサービス
工賃半額!!※

水トラブル 鍵修理 害虫害獣 PC修理

※エアコン半額適用2,3,4,5,9,10月 ※各種条件あり
※年間エアコン2台まで



サブスク
月額 880円アプリ

ユーザー・メリット

- 安心!** 優良企業が直接施工
(業者を探す手間なし)
- 便利!** 24時間・365日受付
- お得!** 施工サービス工賃半額

当社メリット

- ✓ 季節要因左右されないサブスク
モデルによる安定収益確保
- ✓ 広告宣伝費不要
- ✓ リピート顧客の確保

6-1. 事業概要及び強み・特徴

ミネラルウォーター事業

最高品質のナチュラルミネラルウォーター



- 地下深くから汲み上げた原水
- 外気に触れない無菌状態ボトリング
- pH値6.5~8.4
- 軟水でまろやかな甘み
- 15ヶ所の採水工場



中核プロダクト（人気商品）強み・特徴

プライベートブランド

法人向けオリジナルウォーター

主要取引先

- ホテル・教育機関・官公庁・自治体・企業など

需要・用途

- 幅広い広告（ノベルティ、会議、イベントなど）
- 組織や企業のブランディング強化（自社PR）
- 労働コスト（来客用お茶出しなど）削減
- 愛校心、愛社心の喚起

優位性

- 完全なオリジナルデザイン
複数の採水工場から水質や容器の種類を選択可能
- コストパフォーマンスが高い
市場に流通する既製飲料水よりも高品質で安価

備蓄用「保存水」

保存可能期間7年5ヶ月の最高品質天然水

主要取引先

- 防災商社・官公庁・自治体・企業など

優位性

- 国内随一の水質、厳重な品質管理
最高水質の工場による最新技術の無菌ボトリング
- 他社の備蓄水よりも保存期間が長い
市場の主流品が3～5年保存に対し、当保存水は7年間と極めてコストパフォーマンスが高い

※東京都「帰宅困難者対策条例」
事業者は災害時、従業員の一斉帰宅の抑制に伴う3日分の水や食料の備蓄努力が求められている

今後の展開

1 プライベートブランド（法人向けオリジナルウォーター）需要拡大

- コロナ禍により衛生意識が向上し、来客時の飲料対応などをカップからペットボトル化する企業が急増
- ブランディングや広告効果への期待定着

→ 今後は既存取引先のホテル・大学等に加え、一般企業への営業を一層強化

2 備蓄用保存水の更なる販路開拓

- 高まる防災意識の中、備蓄用保存水として販路を拡大

→ 各省庁における一般競争への入札参加資格を取得済（全省庁統一資格）

→ 防災商社への営業強化と同時に一般企業などへ新規販売チャネルを拡大

3 SDGs・環境対応商品の提案

- アルミ缶・紙パック入りの天然水の提案
- リサイクル100%のペットボトルの提案

→ 既存取引先に加え新規取引先（ホテル・大学・一般企業）へ提案

SDG s に対する各協力工場との取り組み



1 ペットボトルの軽量化



ペットボトルの原材料であるプリフォームを現在より2割軽くすることにより、環境に配慮したペットボトルの製造テスト中。原材料削減の他、ごみの容積減少にもつながる。

2 リサイクルペットボトル



回収をしたペットボトルを他の商品にリサイクルするのではなく、粉末にし、再びペットボトルの原料へ100%リサイクルを目指している。

3 他容器への取り組み



海洋プラスチックの問題より、ペットボトル容器以外の商材の問い合わせが増加。紙パックや缶・ビンを使用したミネラルウォーターを検討中。

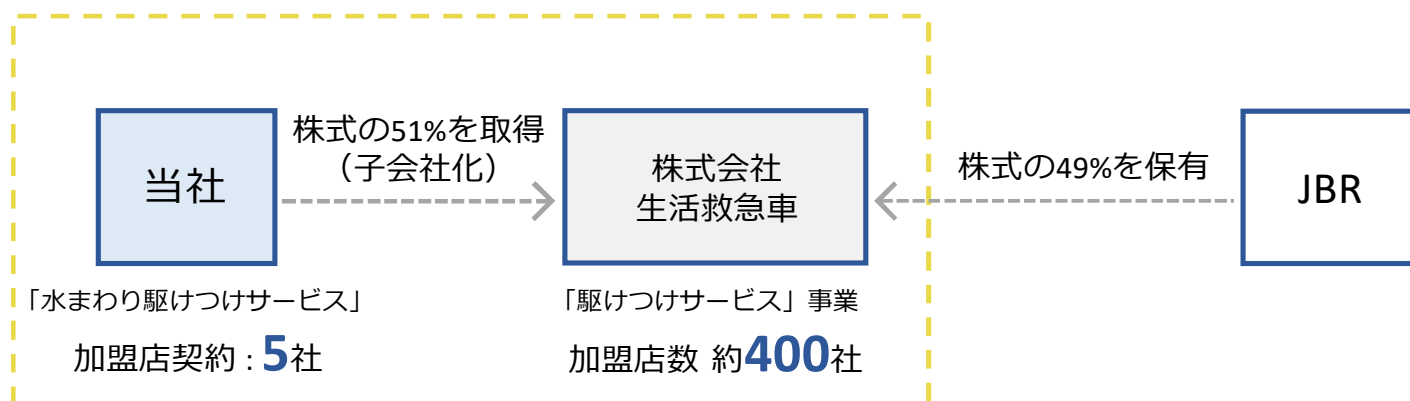
6-1. 事業概要及び強み・特徴

広告メディア事業

株式会社 生活救急車の子会社化

株式譲渡 (株式譲渡実行日：2022年11月30日)

- ・ ジャパンベストレスキューシステム株式会社の完全子会社の「株式会社 生活救急車」の株式を51%取得し、子会社化



事業内容

- ・ 日常生活の中の様々なトラブル（カギ・水まわり・ガラス等）に迅速に駆けつけ安全に解決するサービスを展開しております。
- ・ タウンページを中心に広告掲載により集客を行い、約400社の加盟店向けに展開しております。

会社情報

会社名	株式会社 生活救急車
代表取締役	大垣内 剛
設立日	2022年10月6日
株式譲渡 実行日	2022年11月30日
事業内容	生活緊急サービス 他

6-2. その他

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 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番8号 第1ウエノヤビル6F 東京都千代田区霞が関三丁目2番5号 霞が関ビル30F
支社／事業所	横浜市西区みなとみらい2-2-1 横浜ランドマークタワー11F
証券コード	6173
資本金	6億7,327万2,300円（2024年2月29日現在）
事業内容	水まわりサービス支援事業 広告メディア事業 ミネラルウォーター事業
従業員数	67名（連結 2024年2月29日現在）

免責事項

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。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適正性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。



すべての人の **FIRST BEST** に