



2020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

市場：マザーズ

2020年1月14日

2020年2月期第3四半期 決算概要



2020年2月期 第3四半期 ハイライト

(単位：百万円)

売上高	4,451	前年同期比	+4%
営業損失	△99		—
四半期純損失	△74		—

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	3,786	総入電件数13.7万件（前年比△8%）
ミネラルウォーター事業	623	備蓄用保存水、ホテル向けPB販売好調
ヘルスケア事業	41	
合計	4,451	

2020年2月期 第3四半期の総括

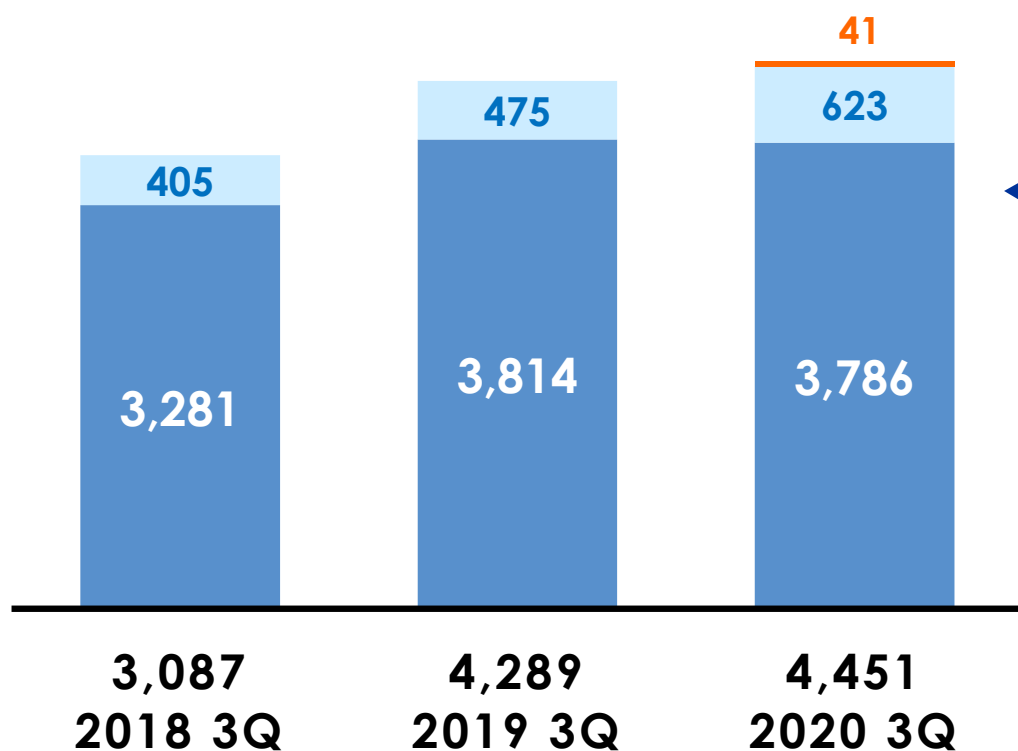
- 1 サービススタッフの増員（前年同期比）による人件費増**
採用直後の為、売上への貢献はこれから
- 2 昨年未来のWebサイト企業経由の集客減の補完の為、
自社案件の広告宣伝費増**
自社運営webサイト“水道屋本舗” TVCMの広告宣伝費増
- 3 8月の売上は過去最高売上高の前年同月並み、黒字基調に**
- 4 ミネラルウォーター事業は堅調**
備蓄用保存水の販売、ホテル企業向けP Bの販売が好調

2020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
- ヘルスケア事業

(単位：百万円)



売上高
前年同期比

+4%

2020年2月期 第3四半期 ハイライト

販売費及び一般管理費

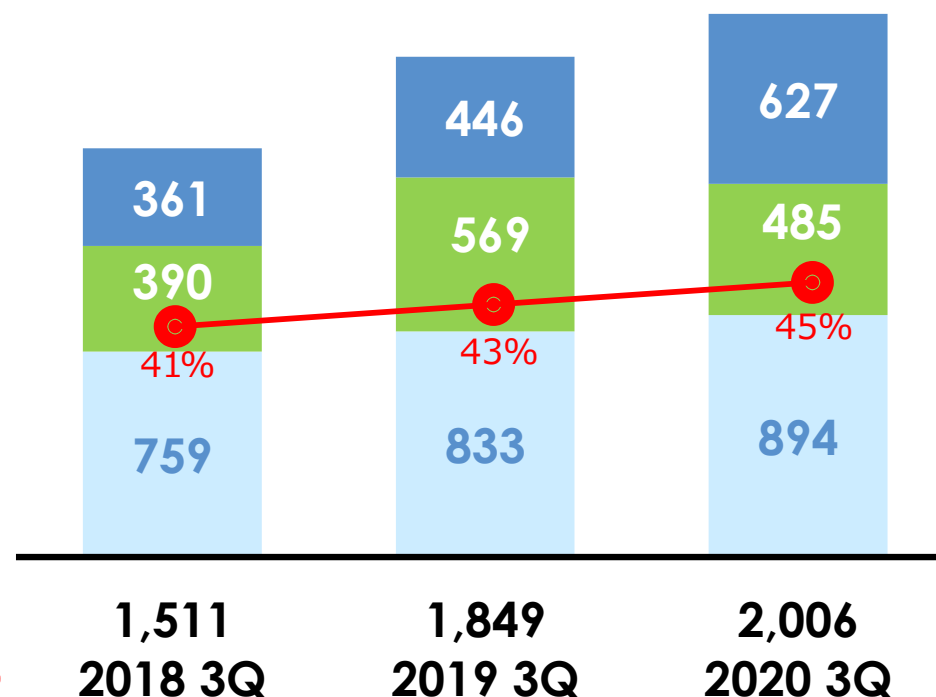
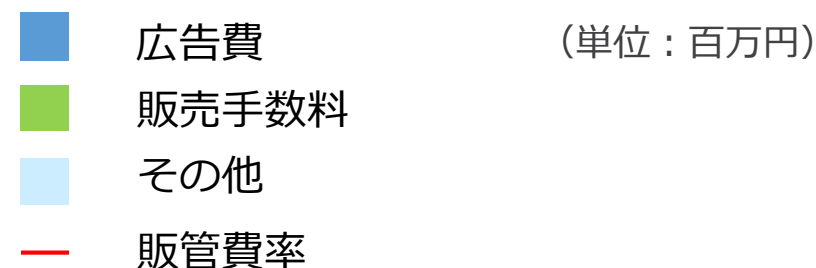
1. 自社運営

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+41%）



2. 業務提携先

- ・業務提携先からの受注減少により **販売手数料** の減少（前期比△15%）
- ・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

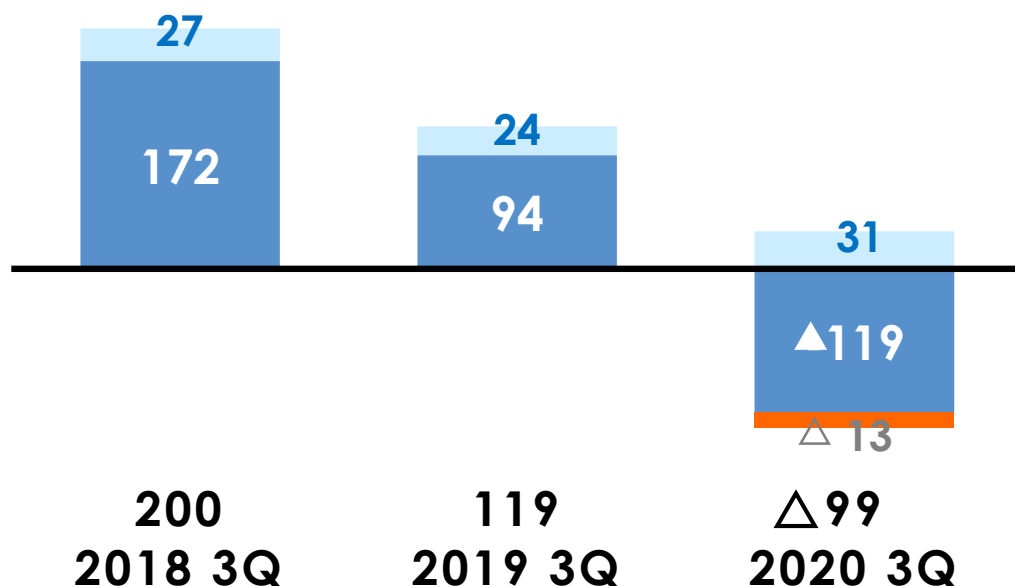


2020年2月期 第3四半期 ハイライト

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
- ヘルスケア事業

(単位：百万円)

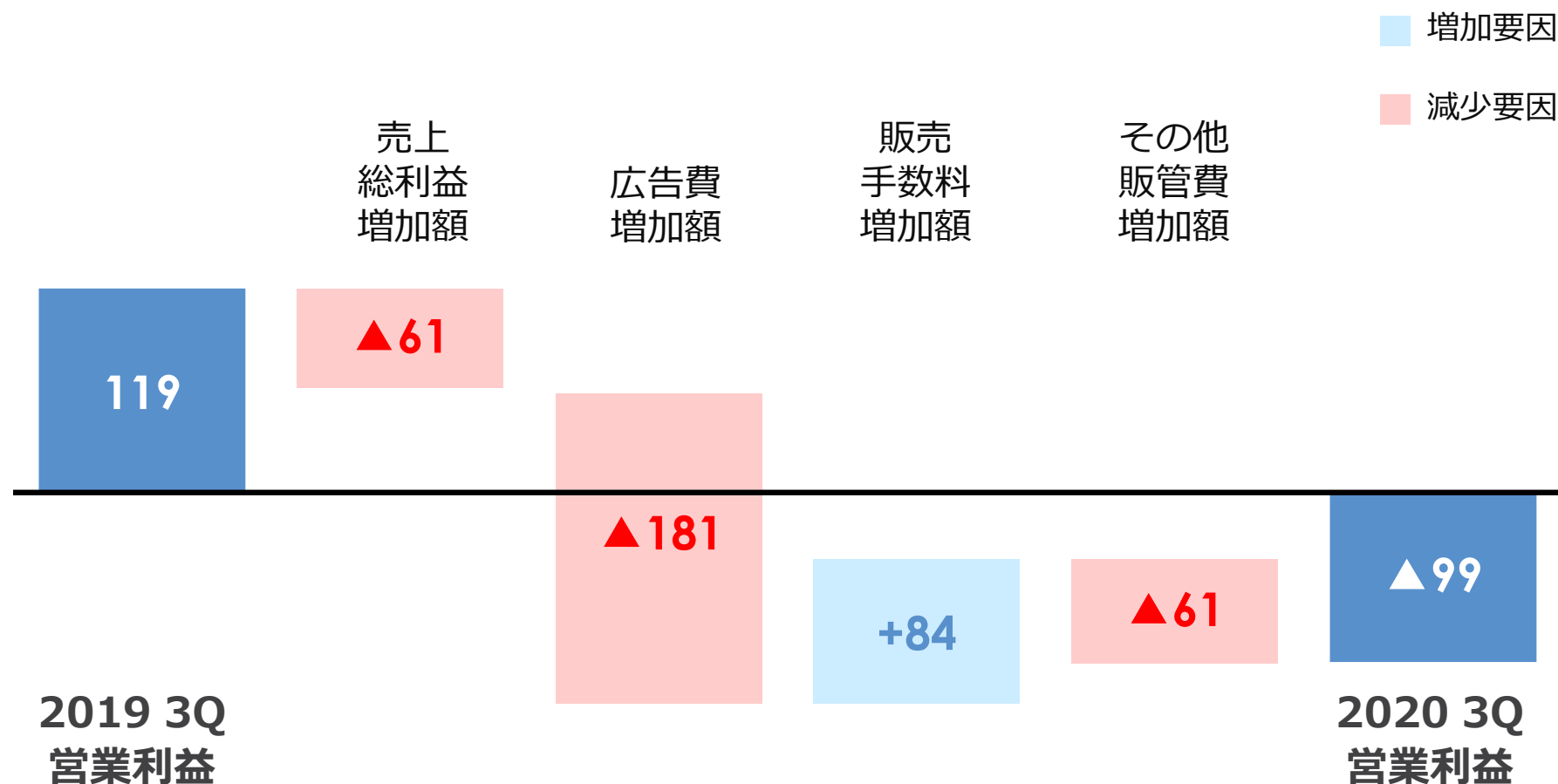


営業利益
前年同期増減

▲218百万円

2020年2月期 第3四半期 ハイライト

(単位：百万円)



2020年2月期 第3四半期 損益計算書

(単位：百万円)

	2019 3Q	2020 3Q	増減	増減理由
売上高	4,289	4,451	+162	
水まわり緊急修理 サービス事業	3,814	3,786	△28	
ミネラルウォーター事業	475	623	+148	保存水の販売好調
ヘルスケア事業	—	41	+41	
売上原価 (売上原価率)	2,320 (54.1%)	2,544 (57.2%)	+224 (+3.1%)	
売上総利益 (売上総利益率)	1,968 (45.9%)	1,907 (42.8%)	△61 (△3.1%)	
販売費及び一般管理費	1,849	2,006	+157	広告宣伝費の増加等
営業利益 (営業利益率)	119 (2.8%)	△99 (△2.2%)	△218 (△5.0%)	
経常利益	120	△101	△221	
当期純利益	70	△74	△144	

2020年2月期 第3四半期 貸借対照表

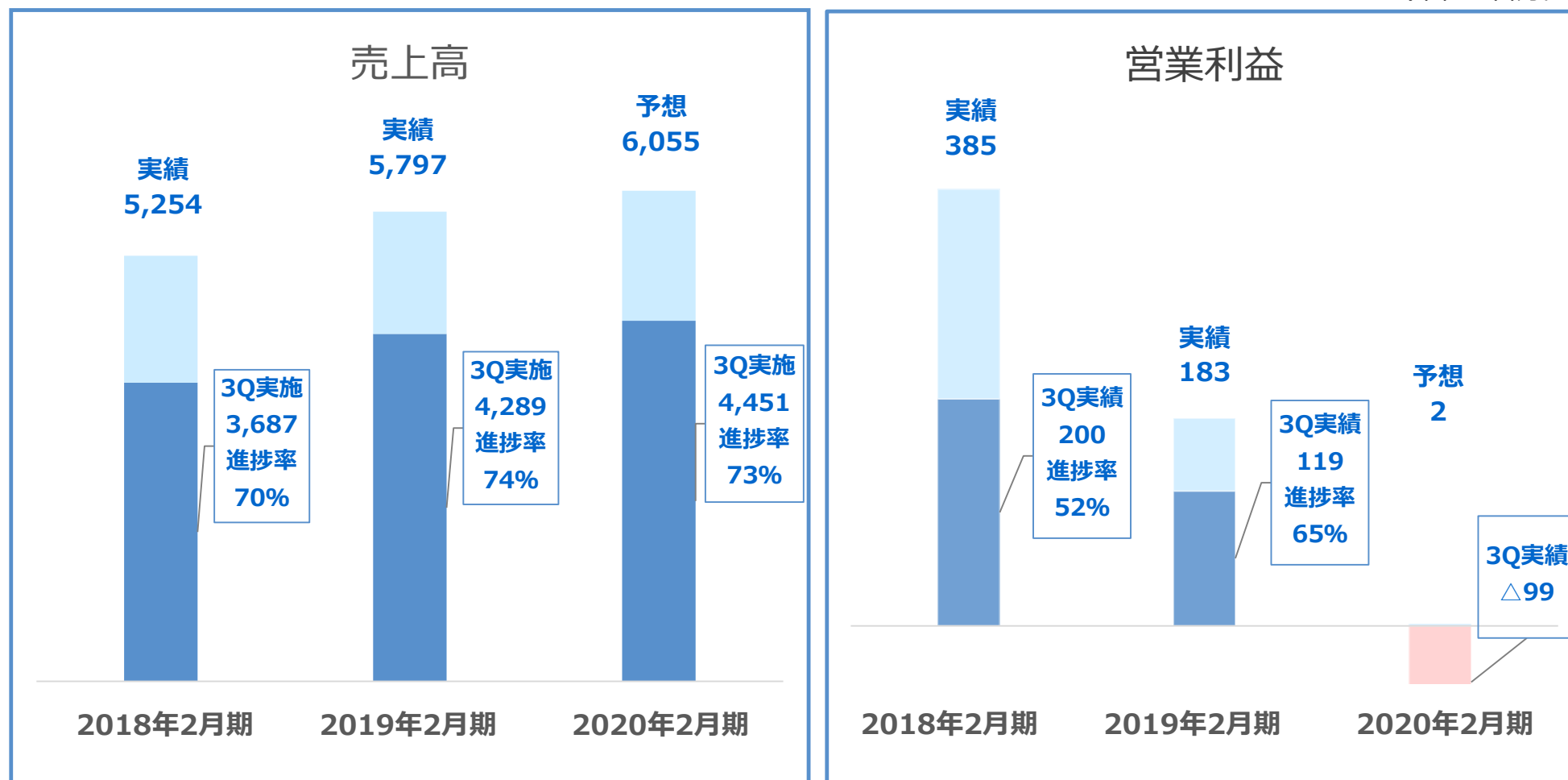
(単位：百万円)

	2019 4Q	2020 3Q	増 減	増減理由
流動資産	1,511	1,372	△139	
うち現預金	864	581	△283	税金の支払等
うち売掛金	354	465	+111	
うち原材料及び貯蔵品	142	132	△10	
固定資産	436	508	+72	
資産合計	1,948	1,880	△68	
流動負債	611	636	+25	
うち未払金	331	354	+23	
固定負債	103	125	+22	
純資産	1,233	1,118	△115	
負債・純資産合計	1,948	1,880	△68	

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



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)

リフォーム
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 住友林業 (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

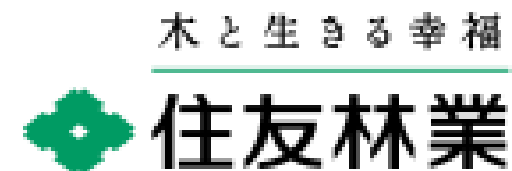
主な業務提携先



Direct
Communication



Bears



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 —

2019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



国際基督教大学様
学習院大学様
青山学院大学様

国内シェアNo.1
オープンキャンパス等

ホテル・企業 様



グランドニッコー東京台場様
カンデオホテル様
TKP様



リゾートトラスト様
オークニッコー様
ローソン様

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

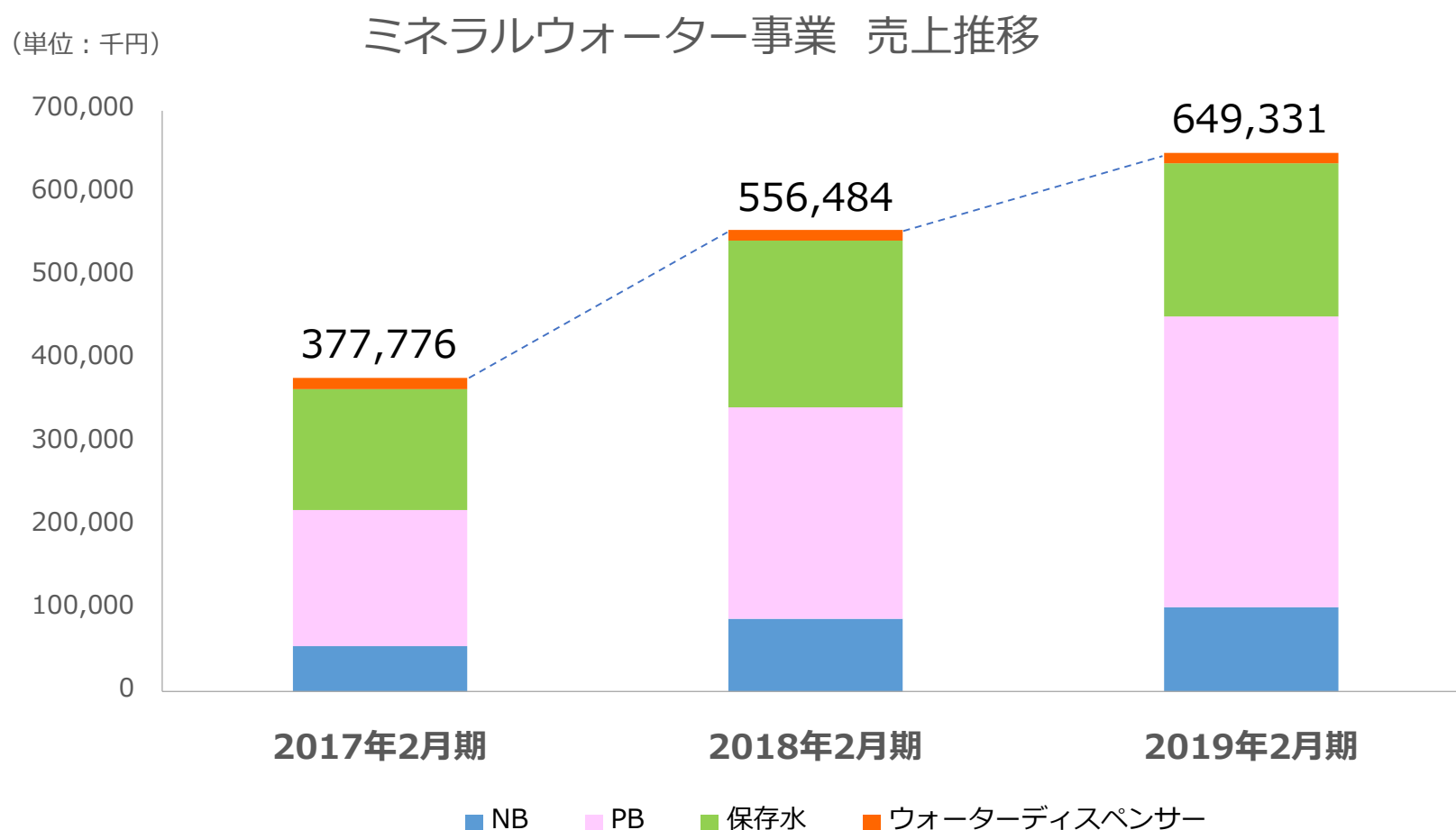
ウォーターディスペンサー



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、更なる生産増体制へ

採水地工場の所在県

北海道
群馬
埼玉
山梨 ※2箇所
長野
富山
岐阜
島根





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**1,200件**超え、売上**2,500万円**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

2019年5月1日
サービス開始

累計会員登録数
2,568名

※2019年8月31日現在



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




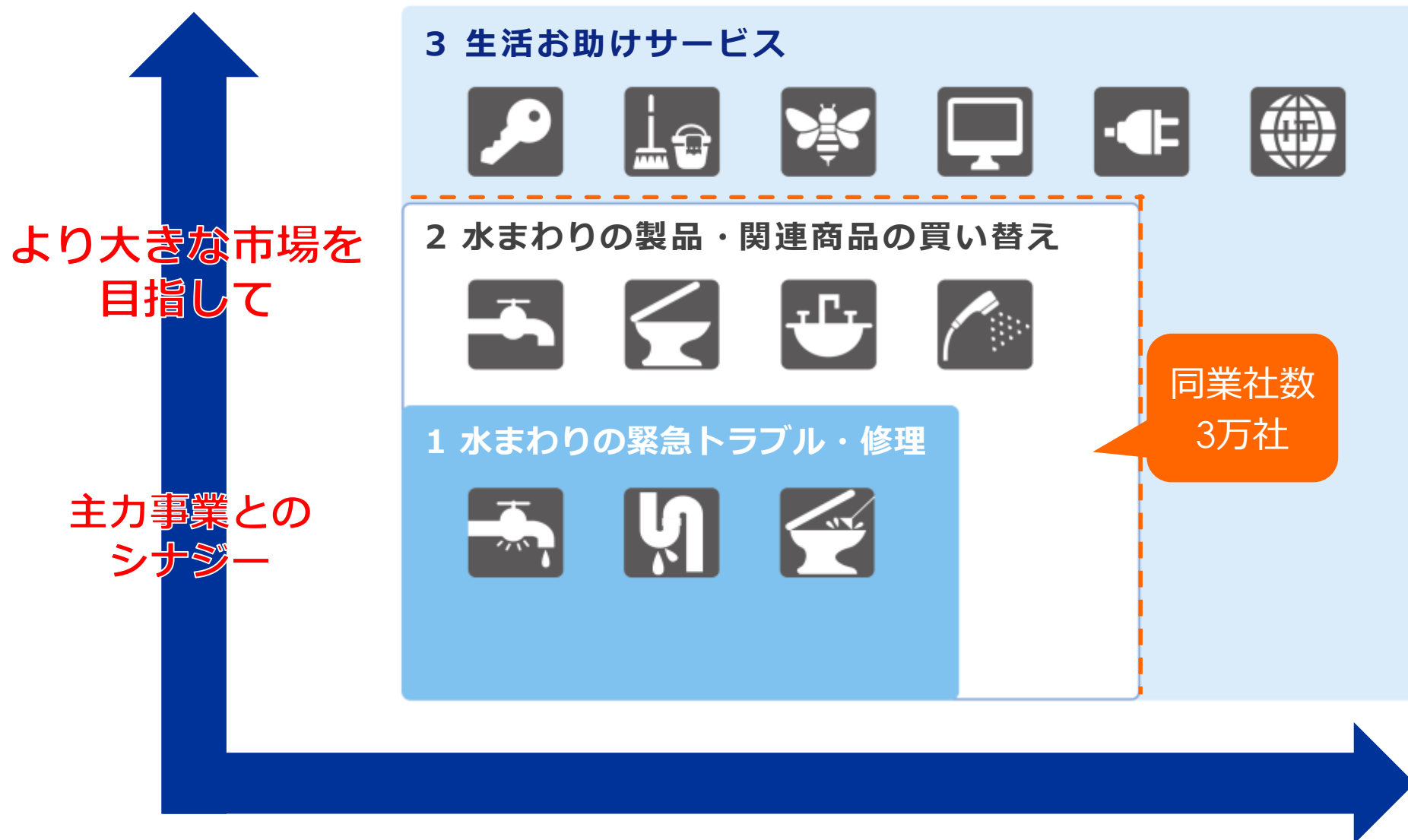
Android端末、ios端末に対応
ダウンロードはGoogleplay・Appstoreにて

今後の戦略

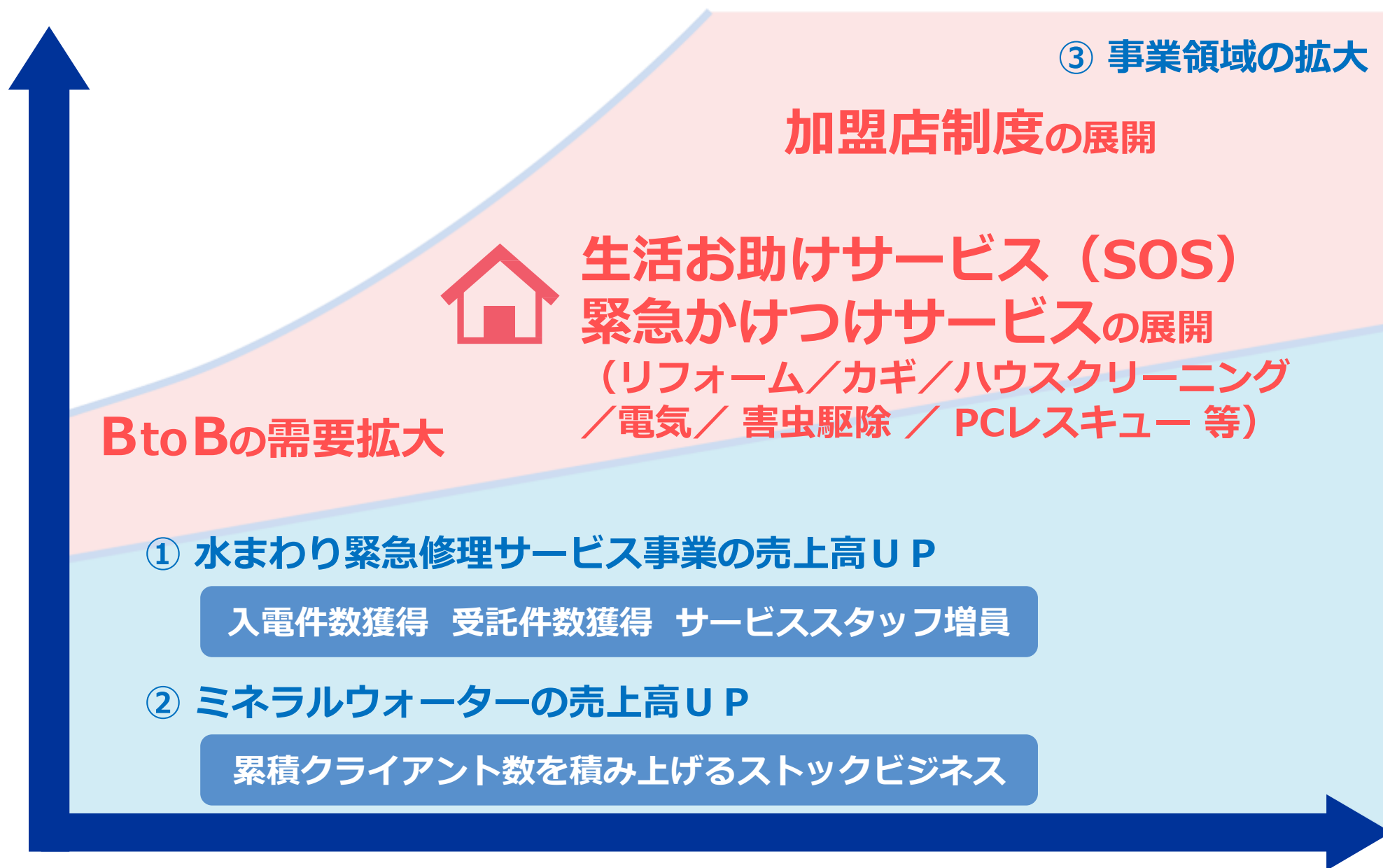


主力事業の今後の戦略 – 水まわりの市場規模 –

※  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

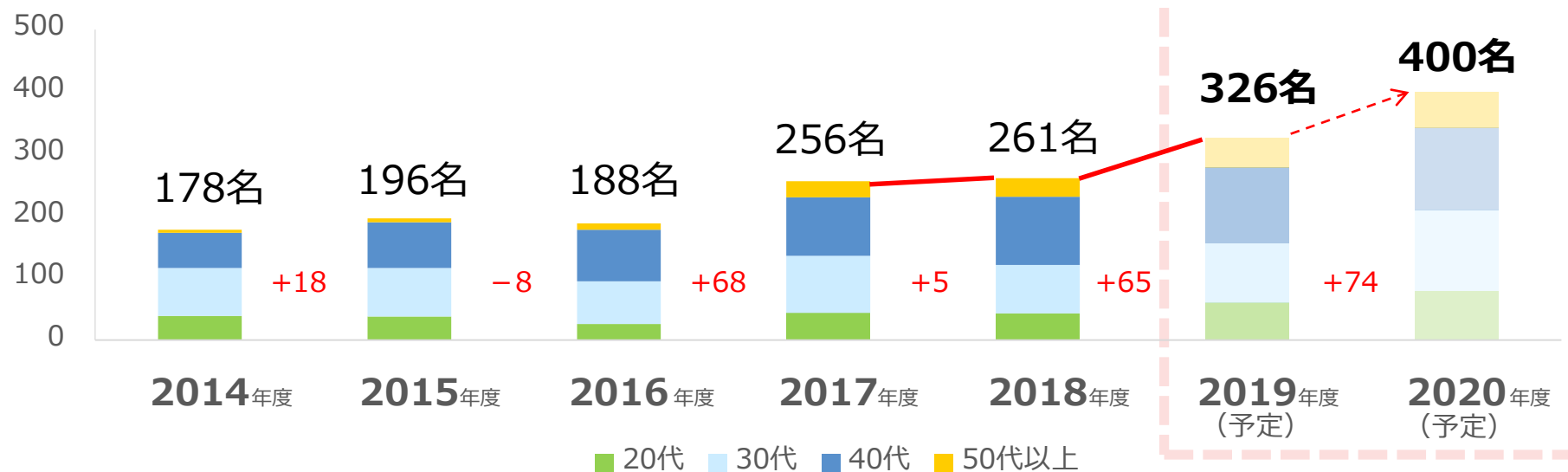
- 1 サービススタッフの増員（来期400名体制へ向けて）
- 2 広告宣伝の拡大 → SNSの活用
- 3 営業組織力の強化
- 4 ミネラルウォーター事業の拡大
- 5 SOS事業スタート – 自社顧客の抱え込み –



- 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 テレビ放送番組出演

報道番組

異臭の原因となる排水管清掃に関する取材。

『なないろ日和！』

(テレビ東京：2019年7月2日放送分)



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)

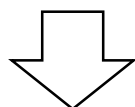


- ① 新人教育の質と期間を充実させる
- ② 現場スタッフ研修用動画制作 “いつでも学べる” 環境
- ③ シフト管理による “働き方改革” → “残業減”
- ④ 季節要因に左右されない “B to B” 開拓部隊創設

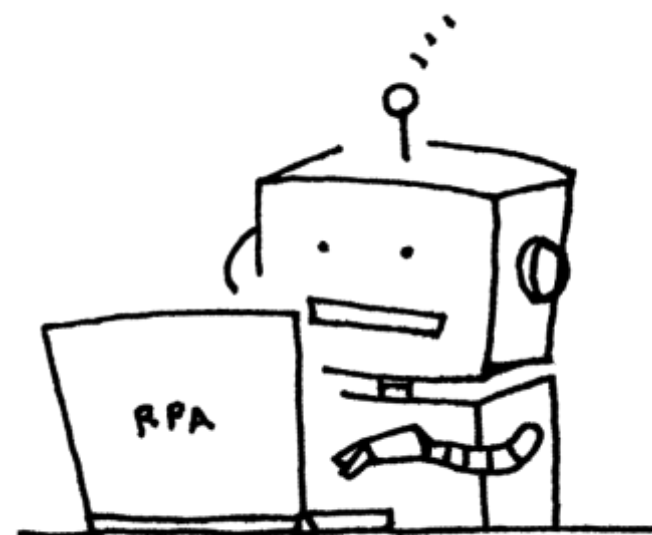
RPA (Robotic Process Automation) の導入

RPAとはPC上で行われる業務プロセスを自動化する技術

「PC画面上で行う処理・作業」を自動化



- ・ **業務処理のスピードアップ**
- ・ **業務処理の正確さアップ**
- ・ **人件費のコストダウン**
- ・ **高付加価値業務へのリソース増強**

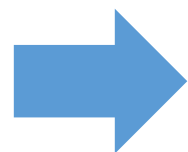


2019年7月より法人業務に導入。今後、購買業務にも導入予定。

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

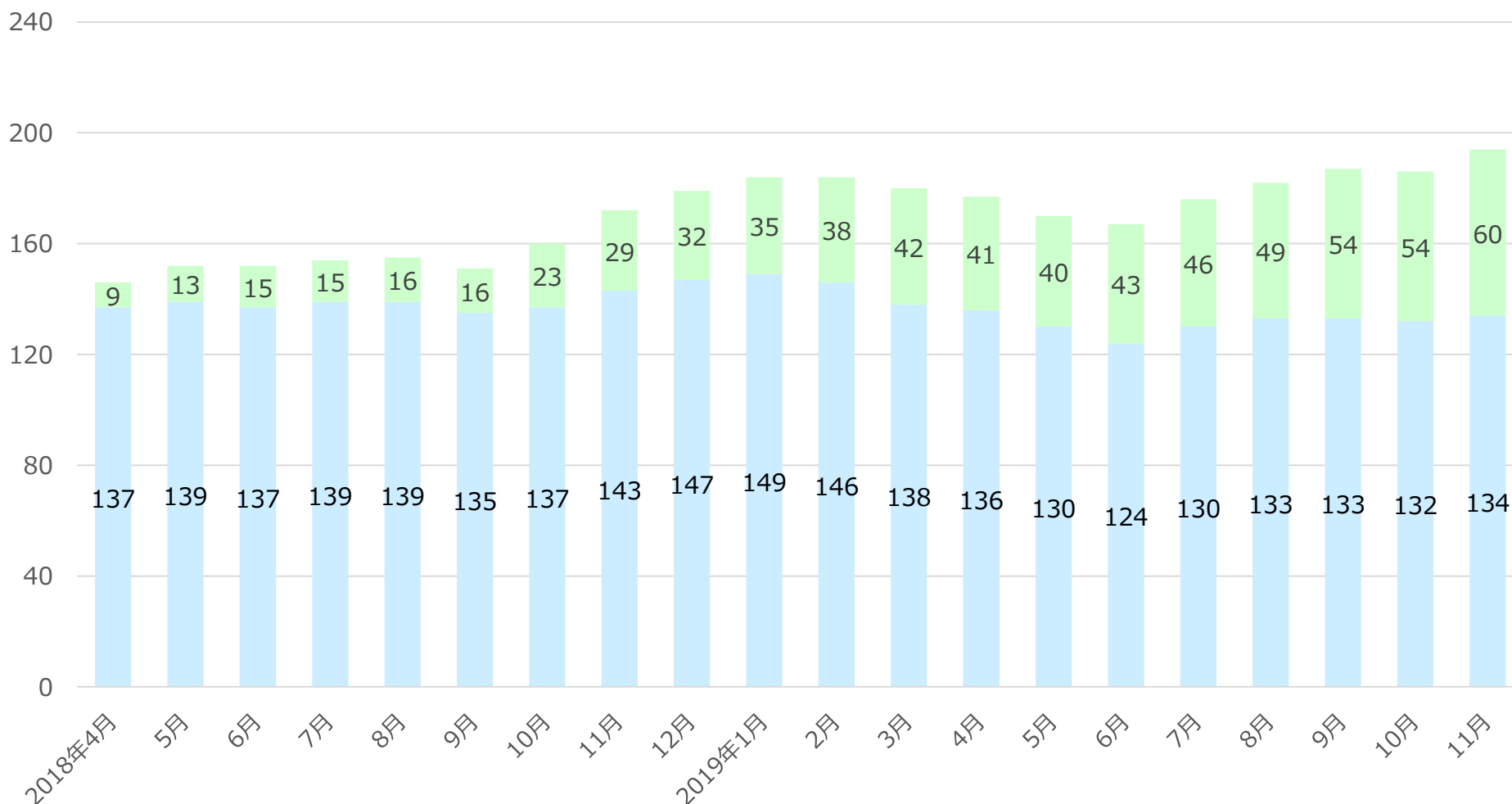


成長に向けて 5.事業領域の拡大ーパーソナルトレーニングジムー

会員数の推移

■ StudioFit 虎ノ門
■ StudioArm 渋谷

(単位：人)



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11月29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29日	—	25	50	166	30.4%
2019年2月期 実績	2019年2月28日	2019年5月31日	20	40	69	58.9%
2018年2月期 実績	2018年2月28日	2018年5月31日	20	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>タケシ</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。

