

2023年2月期第2四半期 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
3. 2023年2月期 第2四半期 決算概要

4. 参考資料
 - 4-1. 市場環境
 - 4-2. 成長戦略
 - 4-3. 事業概要及び強み・特徴
 - 水まわりサービス事業・水まわりサービス支援事業
 - ミネラルウォーター事業
 - 4-4. 事業運営における主なリスク、など

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。

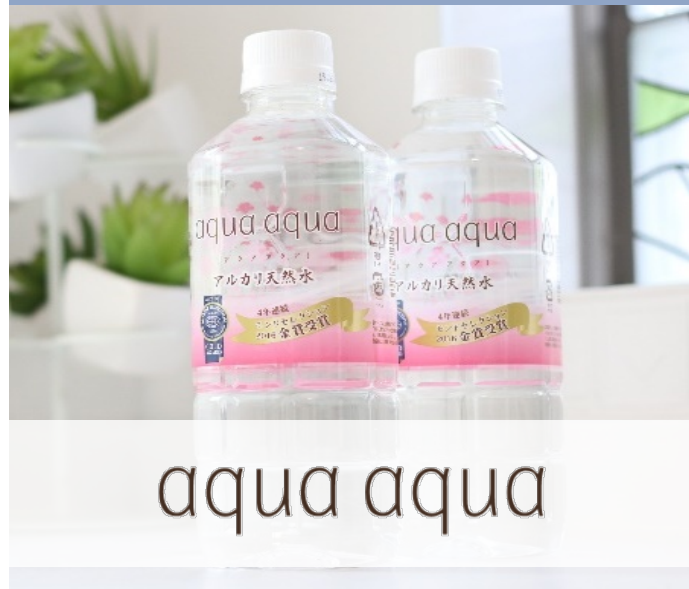
当社の主力事業

水まわりサービス (支援) 事業



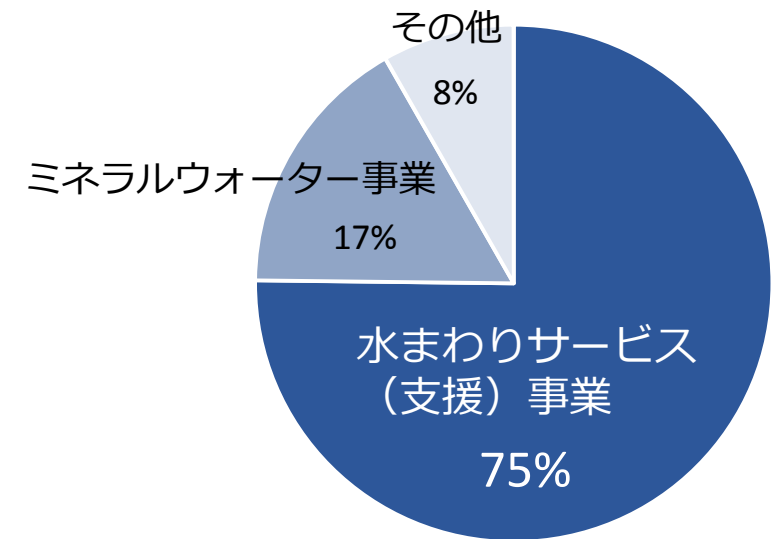
トイレや水道蛇口の水漏れ、つまりなどの緊急修理サービス

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

2022年2月期 売上高比率



2. アクアラインの新体制

アクアラインの新体制

行政処分による業務の一部停止(*1)を重く受け止め、当社は新体制へ移行します

1 加盟店ビジネス（支援サービス）の導入

職人数の維持・増加に伴う採用コスト並びにコンプライアンスに対するコストを鑑みて、リスクの少ない加盟店ビジネスへの転換を開始

（コロナ禍による働き方改革(*2)を進める中で、加盟店ビジネスの導入を実施）

2 管理体制の強化

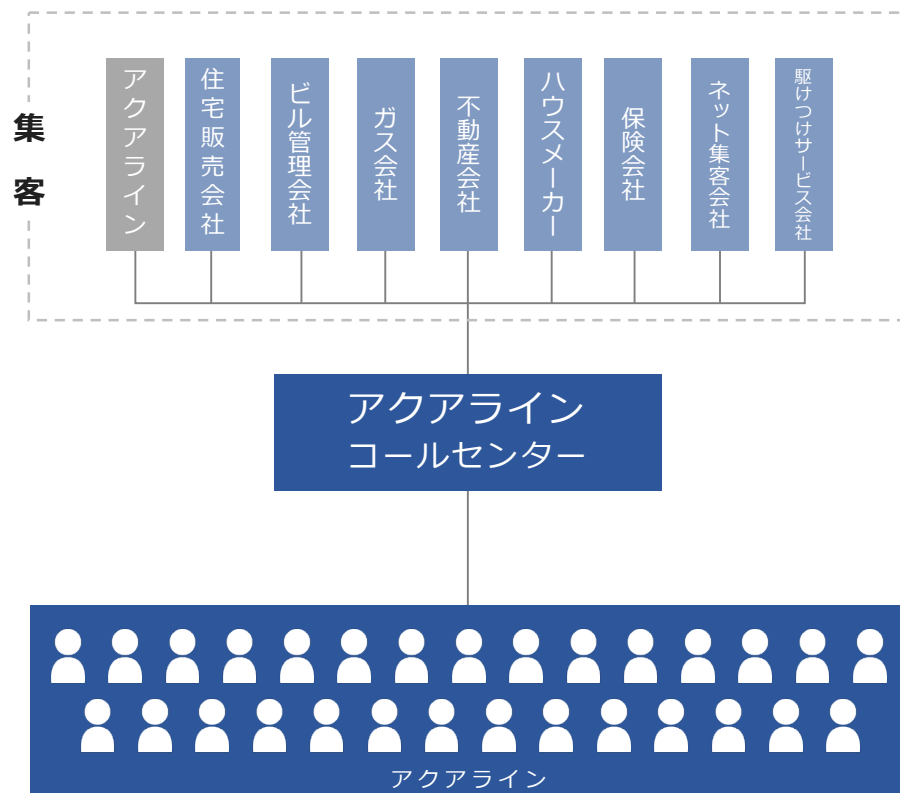
ローコストオペレーションを実現しつつも、コンプライアンス遵守を維持する体制へ変革

*1: 業務の一部停止期間: 2021年8月31日から2022年5月30日までの9ヶ月間

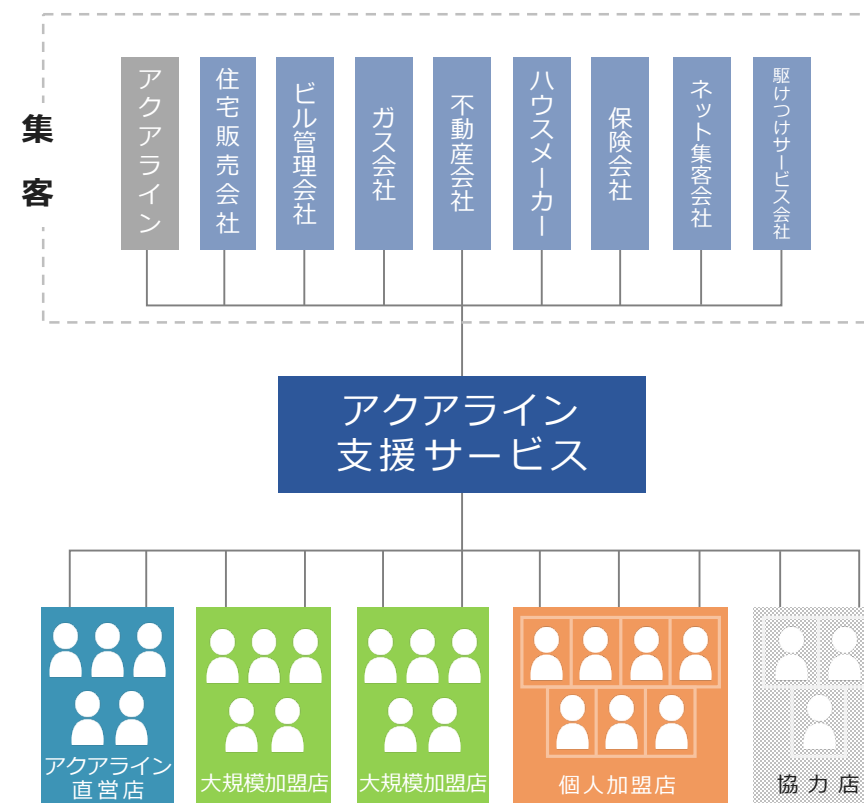
*2: 職人の独立支援としてのFC展開、リモートワークの推進など

アクアラインの新体制 (加盟店ビジネスのイメージ)

今まで



移行後



- ・売上拡大スピードの加速
- ・人件費の変動費化
- ・加盟店へのeラーニング等による教育提供により、サービス品質は維持・向上

アクアラインの新体制

アクアライン支援サービスの概要

加盟店支援として提供するもの

- 技術支援（初期研修及び随時研修）
- マナー研修及びコンプライアンス管理
- eラーニングの導入
- デバイスおよびシステムの貸し出し（タブレット・スマートフォン・録音機器等）
- 工具・機材レンタル
- 工事施工支援
- 顧客の紹介
- コールセンター業務の代行
- 顧客管理システム
- 見積請求作成システム
- 材料発注システム及び販売（アクアラインのスケールメリットを活用）
- 財務経理代行
- お客様お問合せ代行及び管理
- スタッフ採用サポート代行

アクアライン



加盟店

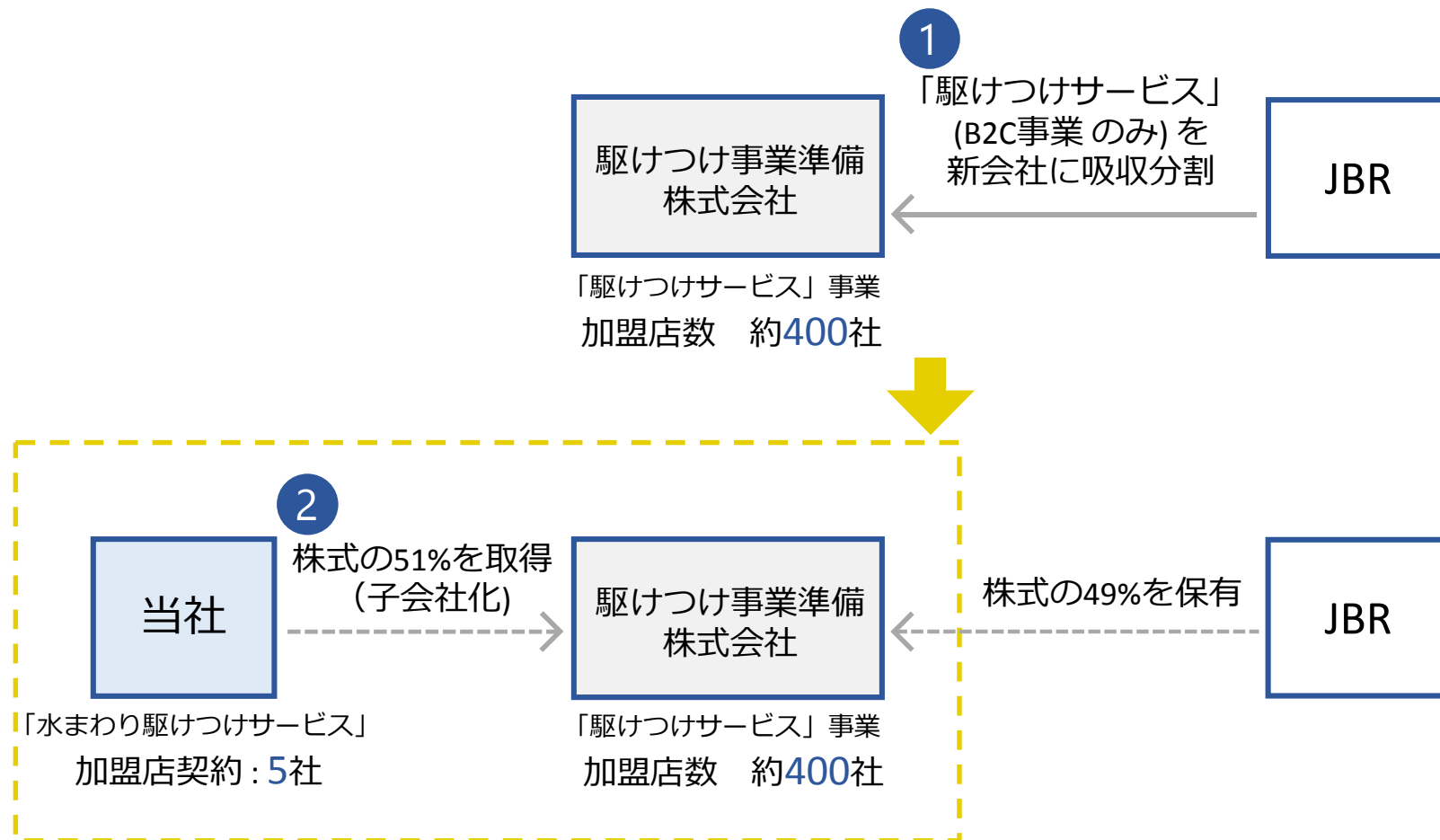
アクアラインの新体制

管理体制の強化

- 複数の上場企業の事務代行を手がけるやしま事務代行合同会社に、管理業務の一部を委託。
- 行政処分による業務の一部停止を重く受け止め、強化した体制をさらに補強します。
- 管理業務のDX化を推進することで、コンプライアンス違反の徹底的な防止、数値管理能力の向上を見込んでいます。

新事業の買収

「水まわり駆けつけサービス」の加盟店ビジネス拡大にむけて、ジャパンベストレスキューシステム株式会社（以下、JBR）^(*1)の完全子会社である駆けつけ事業準備株式会社の株式を51%取得し、子会社化することを決定



新会社情報

会社名	駆けつけ事業準備株式会社
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（予定）
事業内容	生活救急サービス 他

決算見込み(2023年2月期)

(取得日から決算日までの約3ヶ月間)

売上高	2億円
営業利益	0.2億円

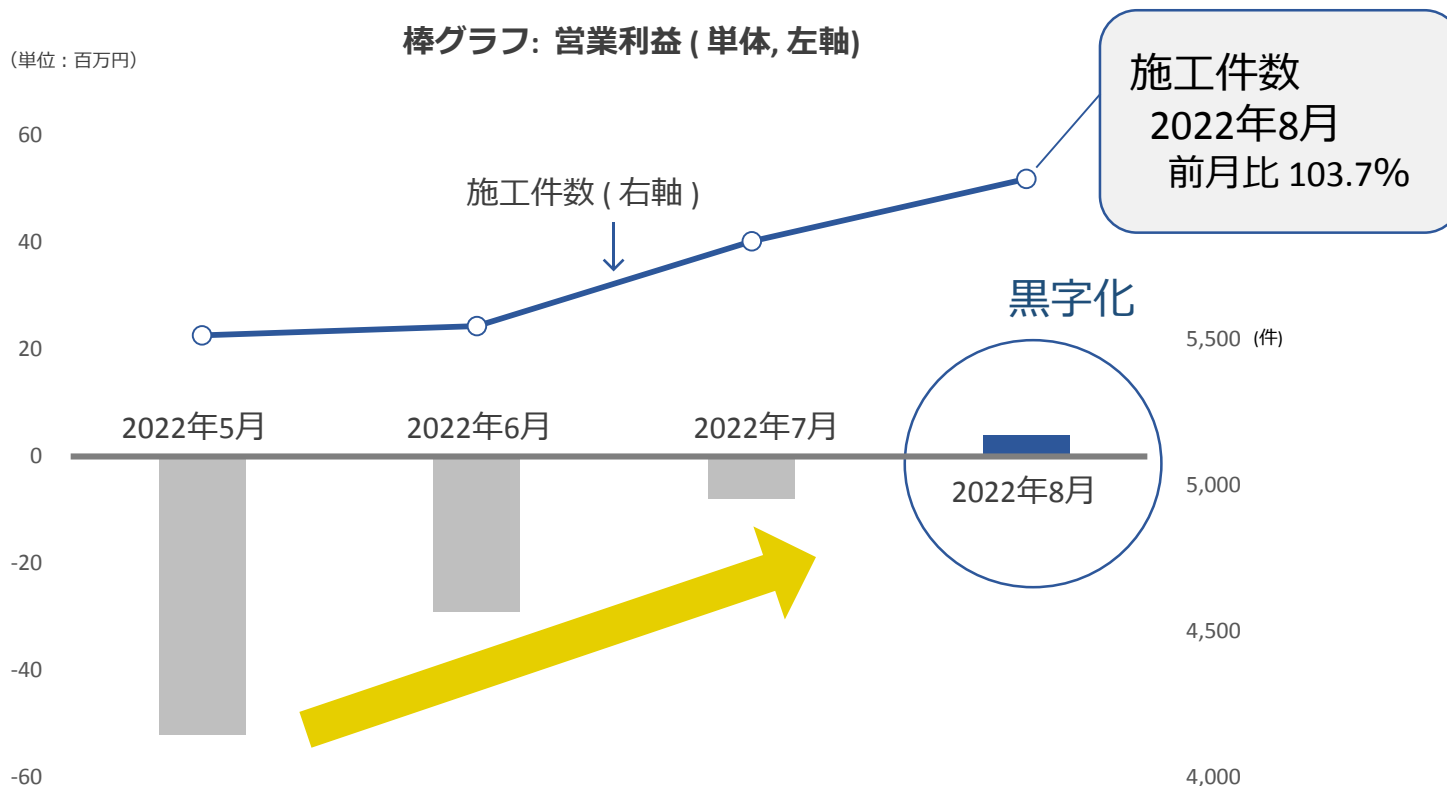
(1*)JBRは当社株式504,400株（議決権比率23.6%）を保有する、当社のその他の関係会社

3. 2023年2月期 第2四半期 決算概要

第2四半期トピックス

営業が順調に回復、単月黒字化

2022年5月30日に業務の一部停止処分が終了し、営業活動が順調に回復。「水まわりサービス事業」の加盟店ビジネスへの移行も軌道にのり、2022年8月は単月黒字化を実現。



(株)EPARKくらしのレスキューの保有株式全部を譲渡

社会環境および事業環境の変化を鑑み、(株)EPARKくらしのレスキューの保有株式全部を譲渡し、非連結化

売上高は減少するものの、利益体制へ移行

連結PLサマリー

(単位：百万円)

	2022年2月期 第2四半期 連結累計	2023年2月期 第2四半期 連結累計	前年同期比	
売上高	3,081	2,199	-882	71.4%
売上原価	1,721	1,194	-526	69.4%
売上総利益	1,360	1,004	-355	73.9%
売上総利益率	44.1%	45.7%	-	
販売費及び一般管理費	1,471	1,213	-257	82.5%
販管費比率	47.8%	55.2%		
営業利益	-111	-209	-97	-
営業利益率	-3.6%	-9.5%	-	
経常利益	-116	-201	-84	-
経常利益率	-3.8%	-9.2%	-	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-98	-166	-67	-
親会社株主に帰属する四半期 純利益率	-3.2%	-7.6%	-	

- 2022年5月30日までの業務の一部停止の影響、およびコロナ禍、半導体不足の影響により、減収減益

- 加盟店ビジネスにより売上原価の構成が変化し、売上総利益率が向上

連結PLサマリー（四半期毎）

売上高：第2四半期は第1四半期と比較すると、前年同期の減少率が縮小

営業利益：第1四半期は前年同期比で赤字幅が拡大していたが、第2四半期は赤字幅縮小

(単位：百万円)

	22年2月期	22年2月期	23年2月期	23年2月期	前年同期比			
	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q比較		2Q比較	
	(21年3月-21年5月)	(21年6月-21年8月)	(22年3月-22年5月)	(22年6月-22年8月)	増減	比率	増減	比率
売上高	1,597	1,483	1,057	1,141	-540	66.2%	-342	76.9%
売上原価	875	845	564	629	-310	64.5%	-216	74.4%
売上総利益	722	637	492	511	-229	68.2%	-125	80.3%
売上総利益率	45.2%	39.9%	46.6%	44.9%				
販売費及び一般管理費	757	713	665	548	-91	87.9%	-165	76.8%
販管費比率	47.4%	44.7%	62.9%	48.0%		-		-
営業利益	-35	-76	-172	-36	-137	-	+39	-
営業利益率	-2.2%	-4.8%	-16.3%	-3.2%	-14.1pt		+1.6pt	
経常利益	-37	-78	-171	-30	-133	-	+48	-
経常利益率	-2.4%	-4.9%	-16.2%	-2.6%				
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-26	-71	-140	-25	-113	-	+46	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益率	-1.7%	-4.5%	-13.3%	-2.2%				

連結BSサマリー

資産の部

(単位：百万円)

	2022年 2月期 (期末)	2023年 2月期 (第2四半期)	増減
現金及び預金	551	77	-473
流動資産	1,165	1,212	+46
有形固定資産	147	125	-22
無形固定資産	632	39	-593
投資その他資産	168	271	103
固定資産	948	435	-512
資産合計	2,113	1,648	-465

負債・純資産の部

(単位：百万円)

	2022年 2月期 (期末)	2023年 2月期 (第2四半期)	増減
① 流動負債	864	1,160	296
固定負債	793	642	-151
負債	1,658	1,803	144
② 利益剰余金	-517	-683	-166
株主資本	11	-154	-166
非支配株主持分	444	-	-444
純資産	455	-154	-610
負債・純資産	2,113	1,648	-465

①(株) EPARKくらしのレスキューの株式譲渡、当期純損失の計上により減少

②(株) EPARKくらしのレスキューの株式譲渡により、のれんが減少

業績の改善について**一定の**
目途

2023年2月期通期予想の修正

(単位：百万円)

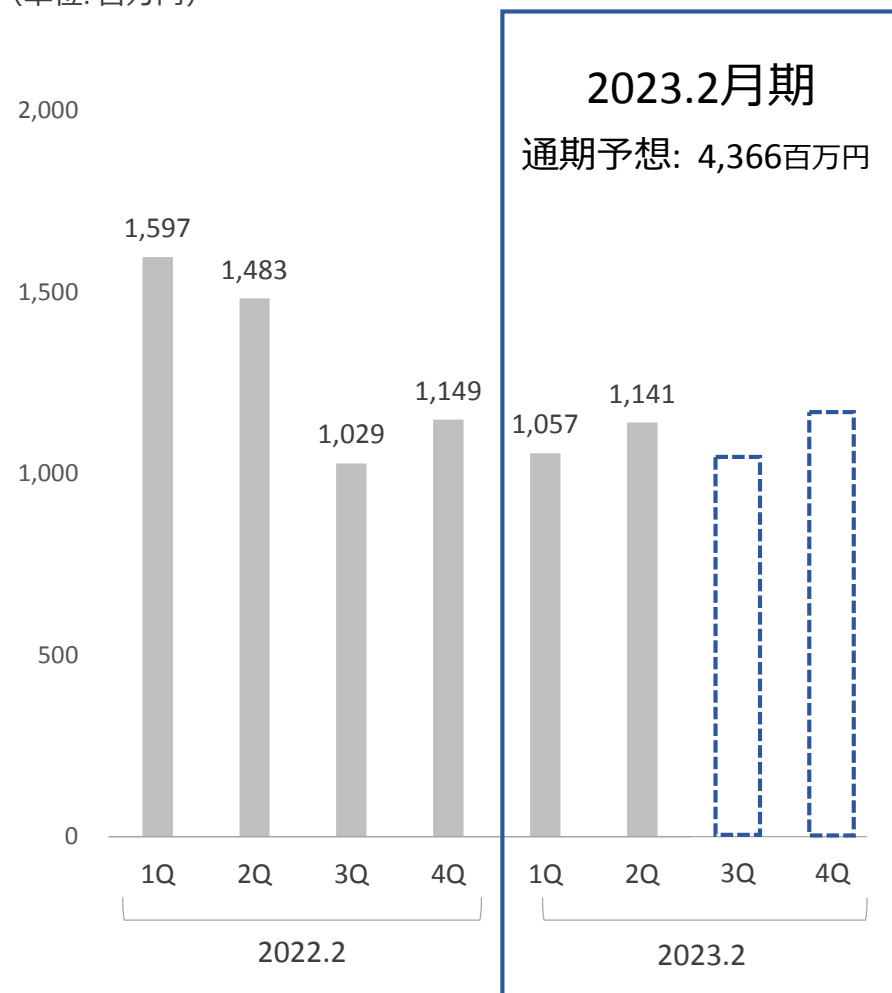
	(参考) 2022年2月期 実績	2023年2月期 通期予想 修正前	2023年2月期 通期予想 修正後	増減
売上高	5,260	4,881	4,366	-514
営業利益	-499	99	-187	-286
経常利益	-516	83	-170	-253
親会社株主に帰属する 当期純利益	-549	80	-136	-216
1株当たり 当期純利益 (円)	-275.40	37.55	-63.67	-

- 2022年5月30日までの業務の一部停止の影響、および世界的な半導体不足等により水まわり商品の納品遅延があったことにより、当初計画から売上高及び利益で下回る見通し
- EPARKくらしのレスキューの保有株式全部を譲渡したことに伴い、主に売上高で当初計画から下回る見通し
- 駆けつけ事業準備株式会社の株式取得による業績への影響は現在精査中

2023年2月期通期予想 – 補足

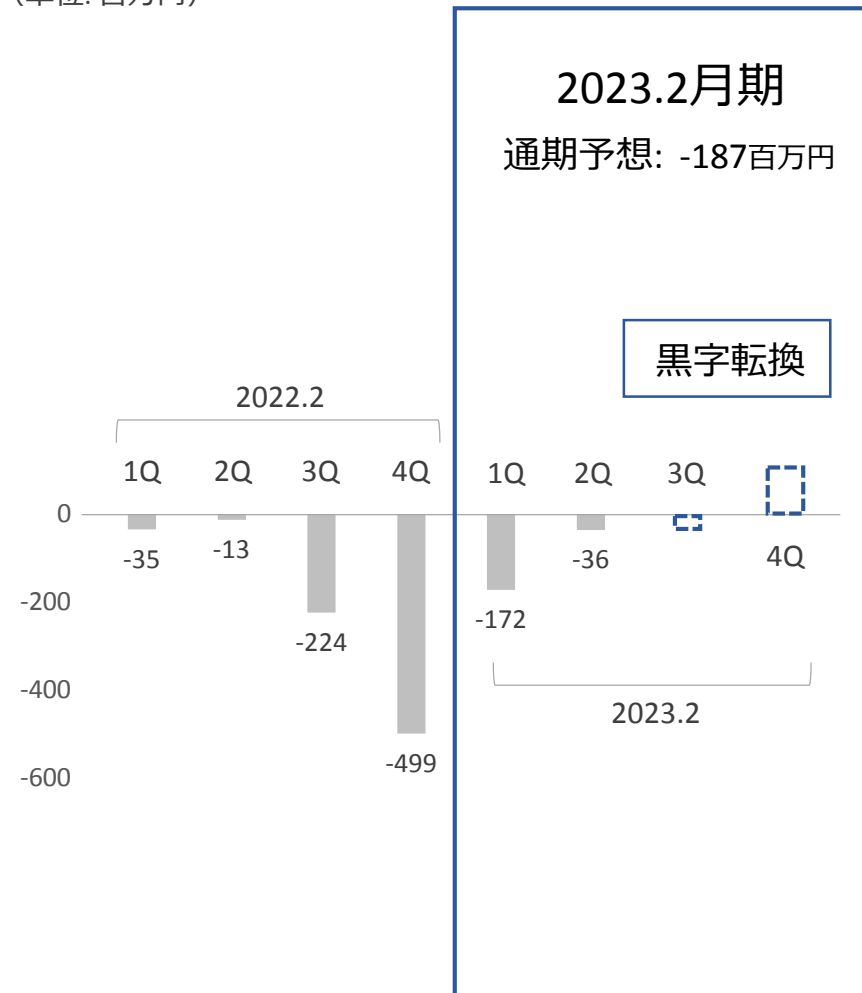
四半期売上高

(単位: 百万円)



四半期営業利益

(単位: 百万円)



第1四半期及び第2四半期の営業利益は赤字だったが、8月月次営業利益は黒字で着地


営業が順調に回復していることから、第4四半期は**黒字転換**する予想

理由

- ・半導体不足による水まわり商品不足は、取扱メーカーを変更することで解消
- ・加盟店ビジネスが本格化
- ・EPARKくらしのレスキュー売却によりのれん負担が減少

4. 參考資料

4-1. 主力事業（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



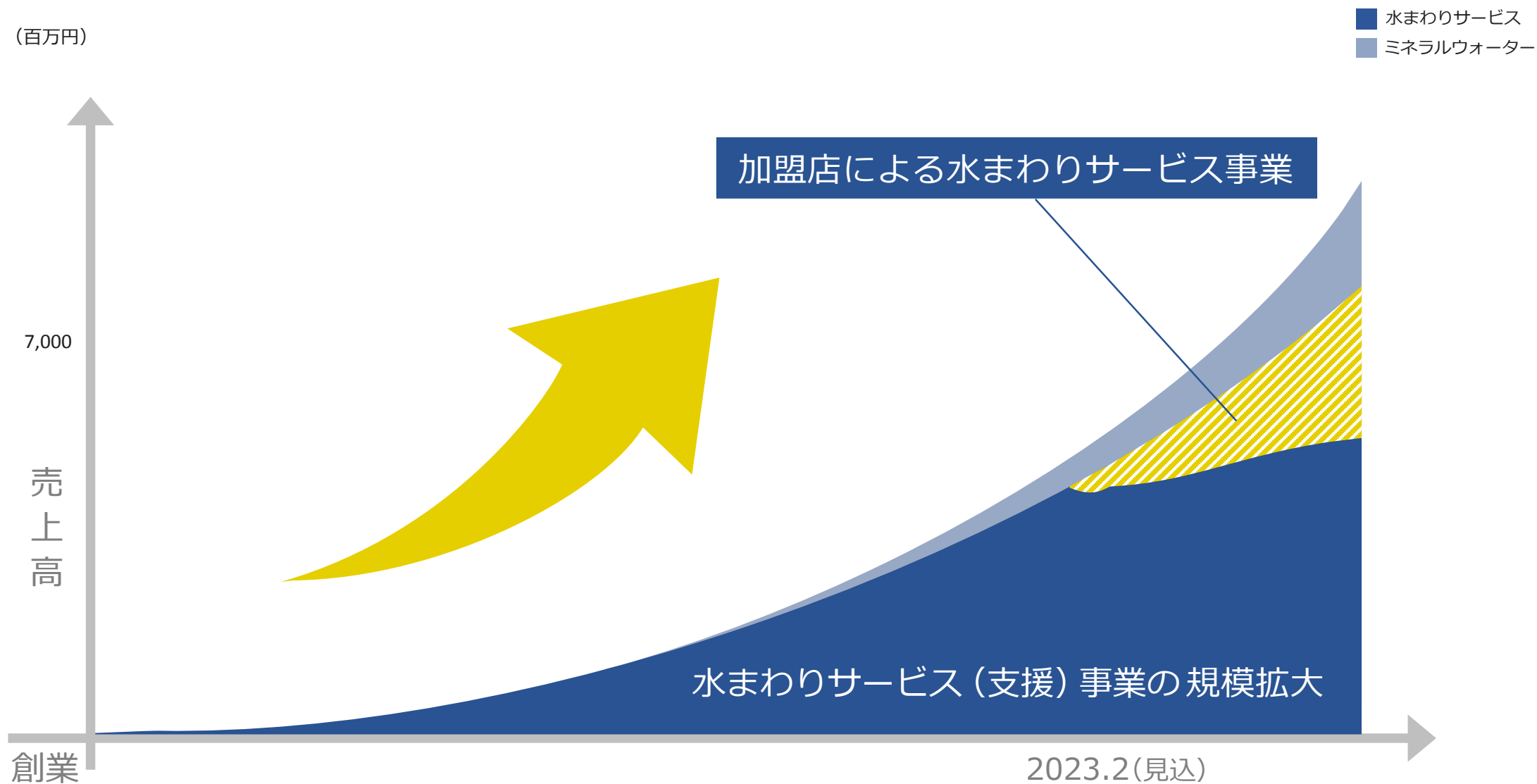
[参考]

※1 国土交通省：2020年12月10日プレスリリース「建築物リフォーム・リニューアル調査報告（概要）」をもとに当社作成

※2 ㈱矢野経済研究所：2020年8月21日プレスリリース「住宅リフォーム市場に関する調査を実施」をもとに当社作成

※3 ㈱矢野経済研究所：2020年7月16日プレスリリース「住設建材&住生活サービス市場の国内市場を調査」をもとに当社作成

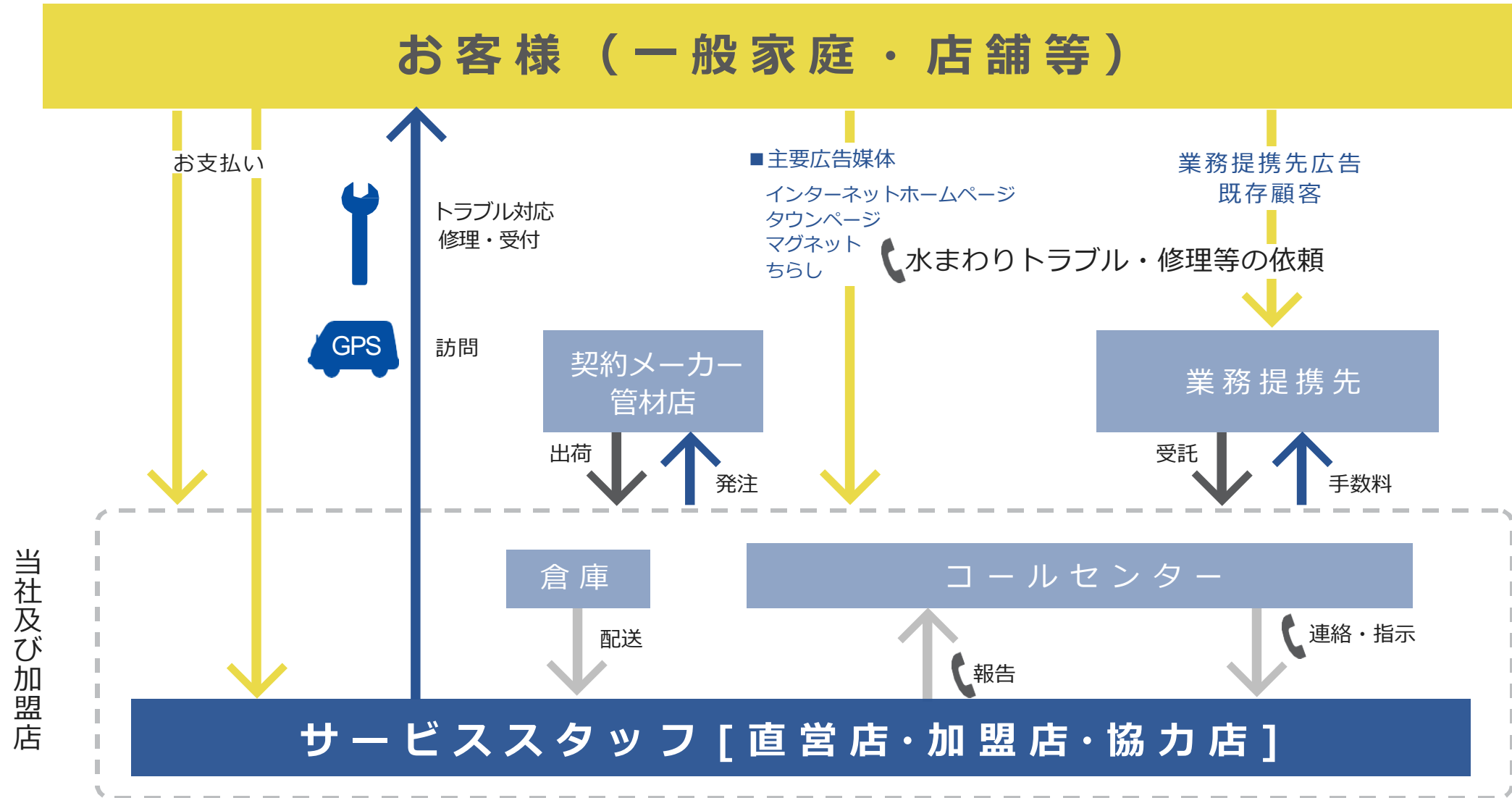
4-2. 中長期成長イメージ



4-3. 事業概要及び強み・特徴

水まわりサービス（支援）事業

水まわりサービス事業 - 系統図 -



主力事業の位置づけ

← アクアラインの主力事業 →

補修・緊急対応



~ 5万円 ※

- ・水漏れ修理
- ・壁紙の補修工事
- ・鍵

水道修理店 他

水まわり製品の交換



~ 50万円 ※

- ・トイレ
- ・食洗機
- ・洗面台
- ・マス
- ・給湯器

リフォーム会社 他

一般リフォーム



~ 300万円 ※

- ・外壁、外溝工事
- ・フローリング内装
- ・システムキッチン
- ・浴室

リフォーム会社 他

大規模リフォーム



300万円 ~ ※

- ・リノベーション
- ・デザインリフォーム
- ・改築リフォーム

ハウスメーカー 他

※費用はイメージ

他企業

一連のフローを一気通貫で提供

集客からアフターフォローまで、従来の商習慣で生じていた意思の疎通を解消する
ITを駆使したシンプルかつ一気通貫のビジネスモデル

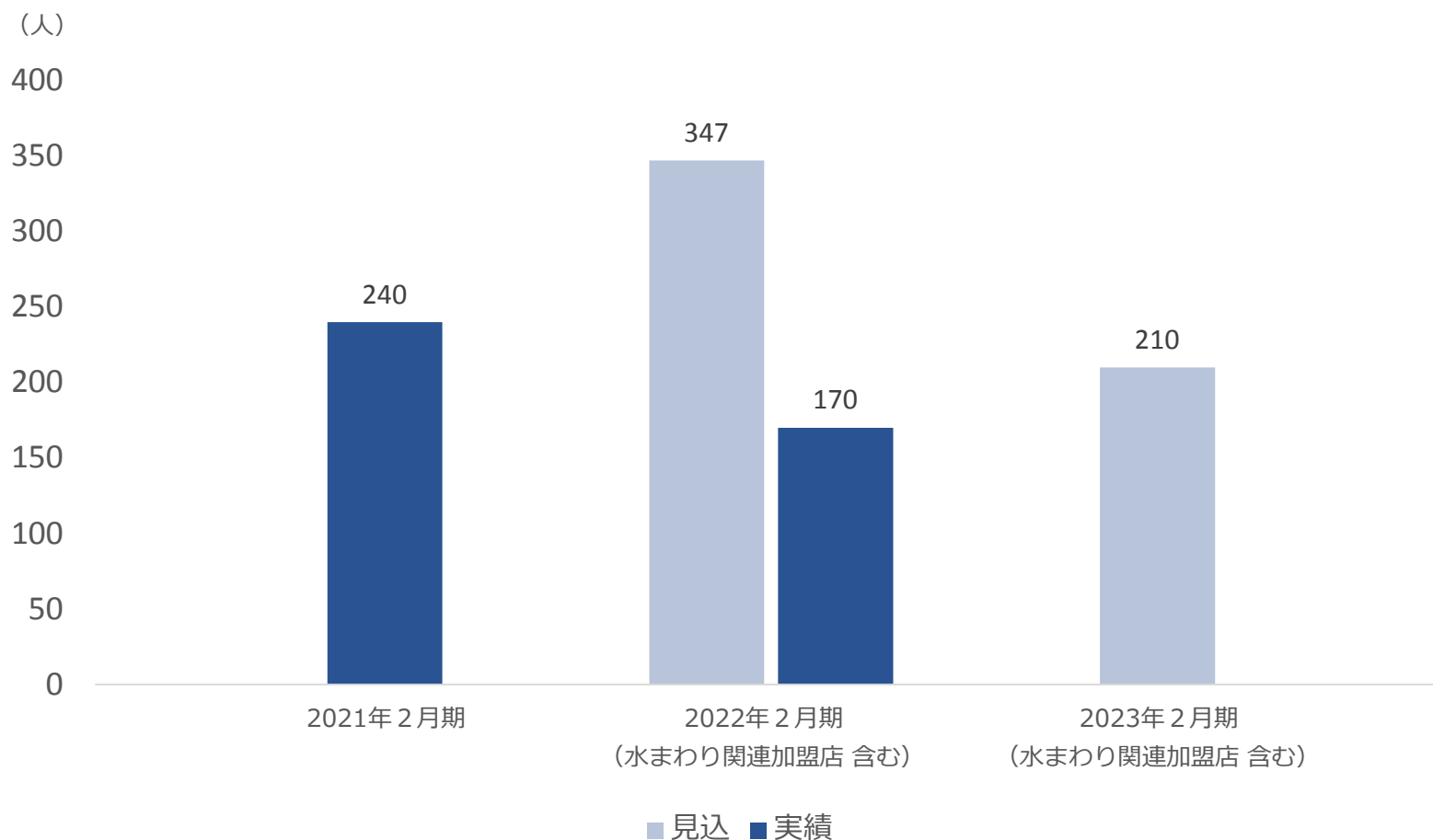


営業組織・採用活動の強化

サービススタッフ人数推移（水まわり関連加盟店含む）

1 新卒・シニア層の採用

2 教育研修プログラムの拡充



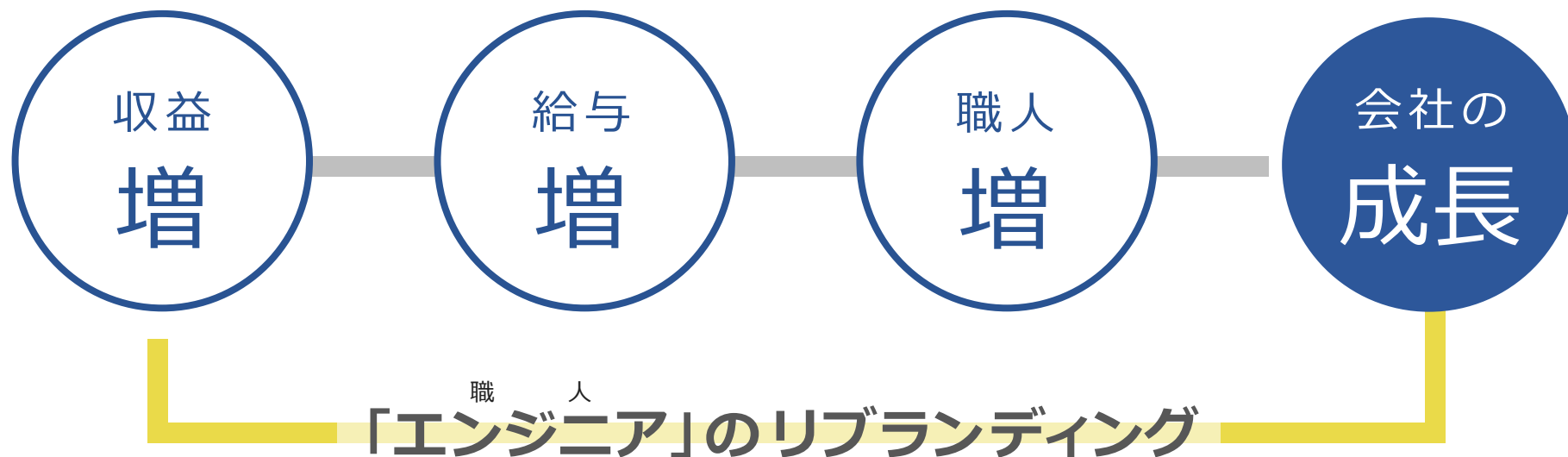
注：2022年2月期見込 347人は加盟店従業員の「かけつけ事業」に従事する従業員を記載していましたが、2022年2月期実績並びに2023年2月期見込は、「かけつけ事業」のうち、水まわり関連事業に従事する従業員に変更して記載しております。

なお、2021年2月期と2022年2月期を比較すると70名減少しておりますが、理由としては、当社が行政処分を受けたことにより、減少しております。

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する3つの柱

ITとの融合



修理業から
サービス業へ

サブスクリプション
[マネタイズ]

水まわりサービスに向けた施策

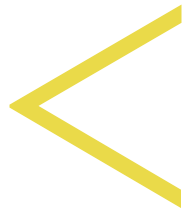
■ 修理業からサービス業へ

徹底したマナーにてお客様を接客し、住生活向上のための追加提案を行うことにより、

→ 作業内容を濃くする



同業他社



アクアライン

単価の向上

■ ITとの融合

エンジニア（職人）のIT化により、事務作業時間が短縮化し

→ 施工件数が増加

GPS搭載車両

iPadの付与

直行直帰

勤怠管理

請求書処理

リモート管理

テレワークの開始

etc . . .

作業効率・利益率の向上

サブスクリプション [マネタイズ]

■ サブスクリプション

浄水器

訪問先でオリジナル浄水器を安価で提案

→ 定期的にカートリッジをポストへ投函

販売見込件数：サービススタッフ毎 2個/月

メリット：カートリッジ手数料収益

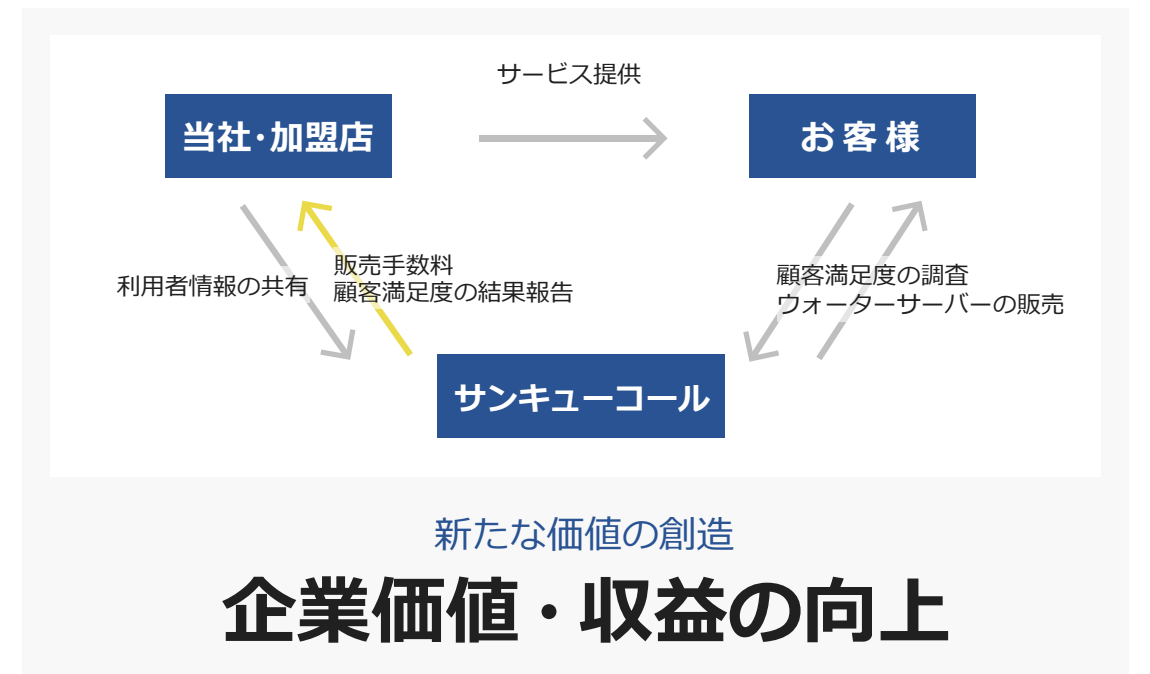


ウォーターサーバー

訪問後サンキューコールを実施

→ 当社顧客データを使用し、クロスセールスにてウォーターサーバーを販売

メリット：販売手数料収益・CS調査データ・コールデータの入手



サブスクリプション [マネタイズ]

SOS 生活お助けサービス

→ 全国対応可能な「生活関連の駆けつ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

- ・駆けつけサービス依頼
- ・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Google Play・Apple Storeにて

法人営業の集客強化

両社の強みを活かした企業価値の提供



業務提携企業様
及び加盟店様

- 毎月新規顧客からの入電
- 業界初の上場企業
- 創業27年分のビックデータ

お家の中の困ったを解決

アクアライングループ全体の水まわり従事者のインフラを活用し、B to C 及び B to B to C の顧客を安定的に確保。

- シロアリネズミ駆除等の点検
- 新電力や太陽光の提供
- コロナウイルス対策商品の提供
- リフォーム対応

等 . . .

ミネラルウォーター事業

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

スポットビジネスである主要事業（水まわり修理）に加えてストックビジネスを強化し、収益安定化をはかる

最高品質のナチュラルミネラルウォーター

自社ブランド

aqua aqua



- 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

備蓄用保存水



プライベートブランド



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、従業員の一齐帰宅の抑制に伴う3日分の水や食料の備蓄努力が求められている

オリジナルウォーター実績一覧（抜粋）



容器の素材や形状、ラベルデザインからミネラルウォーターの水質までカスタマイズが可能な「オリジナルウォーター」は需要が高く、現在までにホテル・大学・企業様等に数多く導入されており、現在も販路や売上を拡大中。

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（2023年2月期実施予定）

- 高まる防災意識の中、2011年の震災より10年経つ2021年、市場主流5年備蓄水の入れ替え時期到来

→ 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



SDGs への取り組み

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

世界を変えるための17の目標



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。

4-4.事業運営における主なリスク、など

事業運営における主なリスク

項目	影響する事業セグメント	主要なリスク及び影響	リスク対応
加盟店ビジネスモデルについて 顕在化する可能性：中 顕在化する時期：中長期	水まわりサービス(支援)事業	<p>当社グループは、「水まわりサービス事業」において、当社正社員スタッフが修理等のサービスを提供することなく加盟店スタッフが通信販売形式によりサービスを提供し、当社はコールセンター業務等加盟店支援業務を行う加盟店ビジネスモデルを行っております。しかしながら、加盟店は、当社とは資本関係のない独自の経営をしており、当社の管理が細部まで行き届かない可能性があります。また、当社の支援が及ばず加盟店において当社に悪影響を及ぼすような事態が発生した場合、当社の業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>当社グループとしては、加盟店ビジネスへの転換に対応すべく、グループ内管理体制の強化をするとともに、加盟店向け研修などの支援に注力し都度見直しを図ってまいります。</p>
季節変動性と環境要因について 顕在化する可能性：中 顕在化する時期：上半期	水まわりサービス(支援)事業	<p>当社グループの主力事業である水まわりのサービスに対する需要は、お盆、年末年始等の帰省がある8月、12月及び1月に拡大する傾向があります。また、寒波による水道管凍結又は破裂により冬季に需要が高くなる場合があります。一方、天候の安定している春や梅雨の時は需要が低い傾向にあります。したがって、当社グループの売上高及び営業利益は、これらの季節的な需要要因のため、下半期の占める割合が高くなってまいります。</p>	<p>現在、季節的な需要要因を分散化させることを視野に、関連事業である広告メディア事業、サブスクリプション・マネタイズへの事業領域の拡大を視野に入れております。また、水まわりサービス以外の事業ポートフォリオの見直しを図ってまいります。</p>
インターネット関連市場について 顕在化する可能性：中 顕在化する時期：中長期	水まわりサービス(支援)事業 広告メディア事業	<p>当社グループは、インターネットサイトを運営しております。インターネットビジネス業界は、近年のスマートフォンの普及等を背景に各種サービスの拡大が図られており、今後も市場規模は継続的に拡大していくものと考えております。一方で、同業界は技術革新のスピードが速く、新たなサービスやビジネスが次々と創出されており市場環境の変化が激しいことから、当社においてもこれらの変化等に迅速に対応する必要があります。しかしながら、インターネットの技術革新への対応が不十分となった場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>当社グループとしては、変化に対応すべく、常に最新技術の把握に努めるとともに、新機能の開発及びサービスの向上に展開できるよう体制整備を図ってまいります。</p>

※その他のリスク情報に関しましては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照願います。

事業運営における主なリスク

項目	影響する事業セグメント	主要なリスク及び影響	リスク対応
法的規制 顕在化する可能性：中 顕在化する時期：中長期	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	<p>当社グループは、事業を営むにあたり許認可等を含む法的規制を受けております。水まわりサービス事業では、当社グループ及び加盟店のサービススタッフが、通信販売形式による修理等のサービスを提供しております。お客様がお電話にてプランを選択して修理の申込みをし、ご依頼のあったお客様宅へ訪問して、水まわりの施工を行う際、お客様から当初依頼されている作業以外のサービスについては、見積書を作成しお客様に渡し、サービススタッフが契約を承諾することなく、お客様がコールセンターにお電話をして契約します。この通信販売形式は業務フローどおり運用されていない場合に、訪問販売にあたる可能性があるため、特定商取引に関する法律の適用を受ける場合があります。また、当社グループ事業のうち、ミネラルウォーターをインターネットで販売する事業も、特定商取引に関する法律による規制を受けております。なお、当社グループ事業は、主に、一般消費者を顧客とするものであるため、消費者契約法等の消費者保護関連法令の規制を受ける場合があります。</p> <p>さらに、当社グループは事業の性格上、多くの個人情報を保有しております。そのため、個人情報の保護に関しては、個人情報の保護に関する法律の適用を受けます。</p> <p>加えて、広告掲載における不当景品類及び不当表示防止法、人事労務における労務関連法規、その他の法的規制を受けます。</p>	<p>当社グループでは、社内ルールの制定及びサービススタッフ等に対して徹底したコンプライアンス研修を実施し、並びに情報セキュリティ対策を実施することにより、法令遵守体制の整備・強化に取り組んでおります。また、水まわりサービス事業においては、実際にコンプライアンスが守られているかどうか、作業直後にお客様への電話アンケート等により確認を行っております。</p>
情報の管理について 顕在化する可能性：中 顕在化する時期：中長期	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	<p>当社グループが行っている「水まわりサービス事業」を運営するにあたり、多くの利用者の個人情報を取り扱っております。しかし、予測不能な事態により当社グループが保有する個人情報等が外部へ流出した場合には、賠償責任を課せられるリスクや当社グループの信用を毀損するリスク等があり、これらの場合、当社グループの業績及び財務状況に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>当社グループでは、これらの情報の外部への不正な流出、漏洩事故を防止するためにシステムへのアクセス状況の監視及びセキュリティの継続的な改修により、情報管理体制の強化を図っております。また、情報管理規定やアクセス権限を設定し、内部監査で管理体制を確認しております。</p>

※その他のリスク情報に関しましては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照願います。

事業運営における主なリスク

項目	影響する事業セグメント	主要なリスク及び影響	リスク対応
<p>継続企業の前提に関する重要事項等について 顕在化する可能性：大 顕在化する時期：中長期</p>	<p>水まわりサービス(支援)事業</p>	<p>当社グループは、「水まわりサービス事業」及び「水まわりサービス支援事業」において業務提携先からの入電減少や新型コロナウイルス感染症の拡大による入電減少、新人サービススタッフ増加に伴う生産性・効率性の低下等により、前連結会計年度まで2期連続して、営業損失、経常損失及び親会社株主に帰属する当期純損失を計上しており、また、前連結会計年度の損失額に重要性が認められることから、継続企業の前提に関する重要な疑義を生じさせる事象又は状況が存在しているものと認識しておりました。</p> <p>当連結会計年度においても、「水まわりサービス事業」において前連結会計年度から続く新人サービススタッフ増加に伴う生産性・効率性の低下について改善途上であることに加え、行政処分を受けた影響により事業を中断し「水まわりサービス支援事業」へビジネスモデルを移行したものの入電数が大きく落ち込み、引き続き営業損失、経常損失及び親会社株主に帰属する当期純損失を計上しており、継続企業の前提に関する重要な疑義を生じさせる事象又は状況が存在しております。</p>	<p>1. 事業収支の改善 「水まわりサービス支援事業」において、当社正社員スタッフが修理等のサービスを提供することなく加盟店スタッフが通信販売形式によりサービスを提供し、当社はコールセンター業務等加盟店支援業務を行う加盟店ビジネスモデルに移行いたしました。当社は創業27年のノウハウを活かし加盟店支援業務及び加盟店従業員に対する技術・マナー支援等に注力し、加盟店営業部の設置やコンプライアンス・法務セクションを創設する等コンプライアンス体制を構築いたします。合わせて、当社グループ全体の収益力を向上させるため、コールセンター業務等の効率的な運営を行い、経費の見直しや固定費の削減に努め事業収支の改善を図ってまいります。</p> <p>なお、現在業務を中断しております「水まわりサービス事業」につきましても、従前の訪問販売とは異なる通信販売方式のもと、コンプライアンス体制が十分整った事が確認できた場合には再開予定であり、コールセンター業務等加盟店支援業務を行う「水まわりサービス支援事業」とともに、入電数及び工事施工件数の増加に努めてまいります。</p> <p>2. 資金繰りの安定化 当連結会計年度末において現金及び預金は551,194千円であり、2021年8月に金融機関からの借り入れ実行が200,000千円、2022年2月に第三者割当増資による新株の発行が70,980千円及び第1回無担保転換社債型新株予約権付社債の発行が180,000千円あったものの前連結会計年度末に比べ345,474千円減少しております。このような状況の中、メインバンクを中心とした取引金融機関などに対して、資金支援の要請をしてまいります。また、自社保有資産の売却も進める予定です。なお、取引金融機関と総額400,000千円の当座貸越契約を締結しており、当連結会計年度末における借入未実行残高は400,000千円であります。</p>

※その他のリスク情報に関しましては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照願います。

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 大垣内 剛
決算月	2月
設立	1995年11月1日
本社	東京都千代田区霞が関三丁目2番5号 霞が関ビル30F 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
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 東京都板橋区西台3-33-14
証券コード	6173
資本金	3億1,579万9,700円（2022年2月28日現在）
事業内容	水まわりサービス(支援)事業 ミネラルウォーター事業
従業員数	112名（連結 2022年2月28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