

|| 企業調査レポート ||

アクアライン

6173 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年5月31日(水)

執筆：フィスコアナリスト

FISCO Ltd. Analyst



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2023年2月期第4四半期の業績は増収と黒字化を実現	01
2. 水まわりサービス（支援）事業では加盟店のスタッフ採用サポートを強化	01
3. ミネラルウォーター事業が第2の柱として順調に拡大	01
4. 今後の見通し	01
■ 事業概要	02
1. 水まわりサービス（支援）事業がグループ売上高の66%を占める	02
2. 加盟店から収入を得るモデルに事業を転換	04
3. コンプライアンス調査実施後にノウハウを生かしたビジネスモデルに転換	04
4. ミネラルウォーター事業にも追い風	05
■ 業績動向	06
1. 2023年2月期業績の概要	06
2. 第4四半期が繁忙期	07
3. 今後の見通し	07

■ 要約

四半期損益は黒字に転換、2024年2月期は通期黒字化を目指す

1. 2023年2月期第4四半期の業績は増収と黒字化を実現

2023年2月期の連結業績は、売上高 4,575 百万円、営業損失 257 百万円となった（前期は売上高 5,260 百万円、営業損失 499 百万円）。通期業績は減収、営業利益は赤字が残ったものの、第4四半期では売上高が前年同期比 12.0% 増の 1,287 百万円、営業利益は 47 百万円となり黒字化を実現した。2021年8月31日から2022年5月30日まで、訪問販売に関する業務の一部（勧誘、申込受付、契約締結）について停止命令の行政処分を受け（訪問販売形態以外の方式による業務は継続可能であった）業績は一時的に落ち込んでいたが、回復傾向が強まっている。

2. 水まわりサービス（支援）事業では加盟店のスタッフ採用サポートを強化

連結売上高の 65.8% を占める水まわりサービス（支援）事業の 2023年2月期業績は、売上高 3,011 百万円、セグメント損失が 343 百万円であった。当事業の現在の課題としては、エンドユーザーから水まわりの工事依頼を受けても、加盟店の現場サービススタッフが足りず、受注できないケースが発生していることが挙げられる。加盟店が受注機会を逃すことは、同社の売上高にも影響する。この状況に対応するため、同社ではこれまでも加盟店のスタッフ採用サポートを手掛けていたが、これを強化している。同社は、これまで毎年 10 百万円以上の採用広告費を使い、多くのスタッフを採用してきた実績とノウハウがあり、これを生かし加盟店のスタッフ採用サポートを強化している。

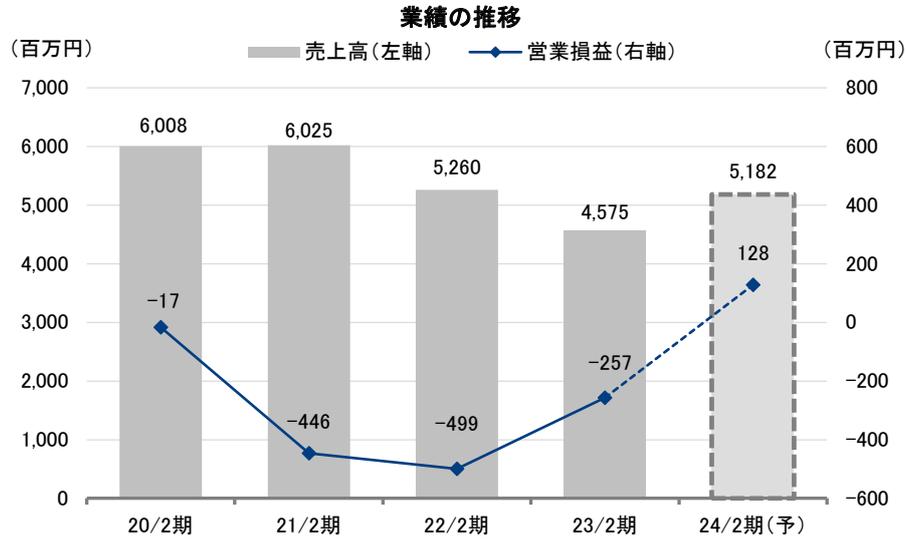
3. ミネラルウォーター事業が第2の柱として順調に拡大

連結売上高の 27.6% を占めるミネラルウォーター事業は第2の柱として順調に拡大が続いている。同事業の 2023年2月期業績は、売上高は前期比 45.2% 増の 1,264 百万円、セグメント利益は同 89.0% 増の 102 百万円であった。新型コロナウイルス感染症拡大に伴う活動制限の緩和もありホテルを納品先としたプライベートブランド商品の販売が回復した。また、保存期間の長い備蓄用保存水需要の高まりを受けた7年間保存可能な保存水の販売や、SDGS へ取り組む企業からの需要の高まりからアルミ缶入りミネラルウォーターの販売が好調に推移している。

4. 今後の見通し

2024年2月期業績については、売上高は前期比 13.3% 増の 5,182 百万円、営業利益は 128 百万円（前期は 257 百万円の損失）を計画している。水まわりサービス（支援）事業ではジャパンベストレスキューシステム <2453> の完全子会社の（株）生活救急車の株式 51% を 2022年11月30日に取得し子会社化している。また現在加盟店のスタッフ採用サポートを強化しており、加盟店数の増加及び加盟店のスタッフ数増加が、水まわりサービス（支援）事業の業績拡大をけん引すると弊社では考えている。またミネラルウォーター事業については、人の移動活発化などで需要増加が期待される。

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

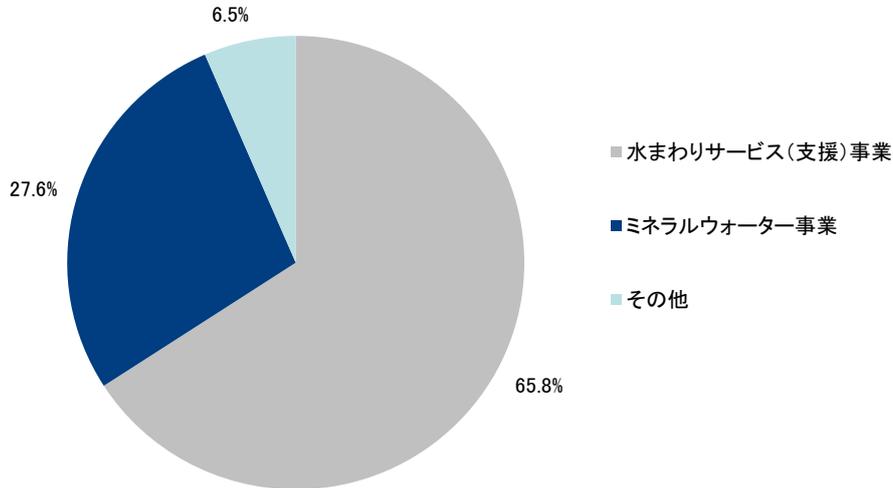
加盟店から収入を得るモデルに事業を転換

1. 水まわりサービス（支援）事業がグループ売上高の66%を占める

台所、トイレ、浴室、洗面所または給排水管で起きる急な水まわりのトラブルを解消する「水まわりサービス（支援）事業」及び、ペットボトル式のナチュラルミネラルウォーターを事業者提供する「ミネラルウォーター事業」が主力。2023年2月期グループ売上高構成比は、「水まわりサービス（支援）事業」65.8%、「ミネラルウォーター事業」27.6%であった。

事業概要

2023年2月期 売上高比率



出所：決算短信よりフィスコ作成

同社の主力事業

← アクアラインの主力事業 →

<p>補修・緊急対応</p> <p>~ 5万円[※]</p>	<p>水まわり製品の交換</p> <p>~ 50万円[※]</p>
--	---

- ・水漏れ修理
- ・壁紙の補修工事
- ・鍵

- ・トイレ
- ・食洗機
- ・洗面台
- ・マス
- ・給湯器

<p>水まわりサービス (支援) 事業</p> <p>加盟店支援・加盟店</p>	<p>ミネラルウォーター 事業</p> <p>aqua aqua</p>
---	---

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
出所：決算説明会資料より掲載

自社製作のミネラルウォーターを法人向けに販売

事業概要

2. 加盟店から収入を得るモデルに事業を転換

行政処分後、自社正社員による水まわりの工事・修理サービスの提供から、加盟店（多くが元々同社で水まわり工事・修理サービスを提供していた技術者）を支援し加盟店から収入を得るモデルに事業を転換している。加盟店の1人当たり売上高に対し、同社は下記のサービスを提供の対価として約30%前後を受け取る。

「水まわりサービス（支援）事業」では創業28年のノウハウを生かし、加盟店に下記のサービスを提供している。

- ・ 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
- ・ デバイス及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

3. コンプライアンス調査実施後にノウハウを生かしたビジネスモデルに転換

同社は、水まわりの修繕を依頼した消費者に対して、不必要な工事を必要かのように言って勧誘したり、本来はクーリング・オフができるのにできないかのような説明をするなどの違反行為をしていたとして、2021年8月31日から2022年5月30日まで、訪問販売に関する業務の一部（勧誘、申込受付、契約締結）について停止命令の行政処分を受けた（訪問販売形態以外の方式による業務は継続可能であった）。

この行政処分を重く受け止め、同社では特定商取引法を中心としたコンプライアンスに関する取引状況の分析・検討をするための外部弁護士等による調査を実施し、また主力の水道工事・修理のビジネスモデルを変革し再生を図っている。具体的には、行政処分前までは同社正社員スタッフが工事・修理等のサービスを提供していたが、現在は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、同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事業内容を変更している。

事業概要

現在は、消費者の家を訪ね水まわり工事サービスを提供するのは加盟店のスタッフとなっており（当然、加盟店からも不必要な工事の勧誘やクーリング・オフができないような説明はあってはならず、同社からコンプライアンス指導を行っている）、同様の問題が発生するリスクは低いビジネスモデルに転換している。

4. ミネラルウォーター事業にも追い風

ミネラルウォーター事業では、地下深くから汲み上げた原水を、提携している全国 20 ヶ所の採水工場で外気に触れない無菌状態ボトリングしたミネラルウォーターを、自社ブランド「aqua aqua」及びプライベートブランドで提供している。プライベートブランド商品の売上が約 70% で、提携先は大学、ホテル、企業、官公庁、自治体などである。プライベートブランドのミネラルウォーターを提供するホテルや大学にとっては、オリジナルラベルのミネラルウォーターを顧客に提供することでブランディング強化が図られ、また市場に流通する既製飲料水よりも高品質で安価といったメリットがある。プライベートブランドのミネラルウォーター販売先としては、大学やホテルの割合が高く、これらは新型コロナウイルス感染症の拡大によりオープンキャンパスの実施が見送られたり、またホテル宿泊者数が激減したことで影響を受けてきたが、現在はこの影響もほぼ終息し、人の移動活発化などにより事業環境には追い風が吹いている。

同社のオリジナルウォーター実績一覧（抜粋）



出所；決算説明会資料より掲載

■ 業績動向

2023年2月期第4四半期の業績は増収と黒字化を実現

1. 2023年2月期業績の概要

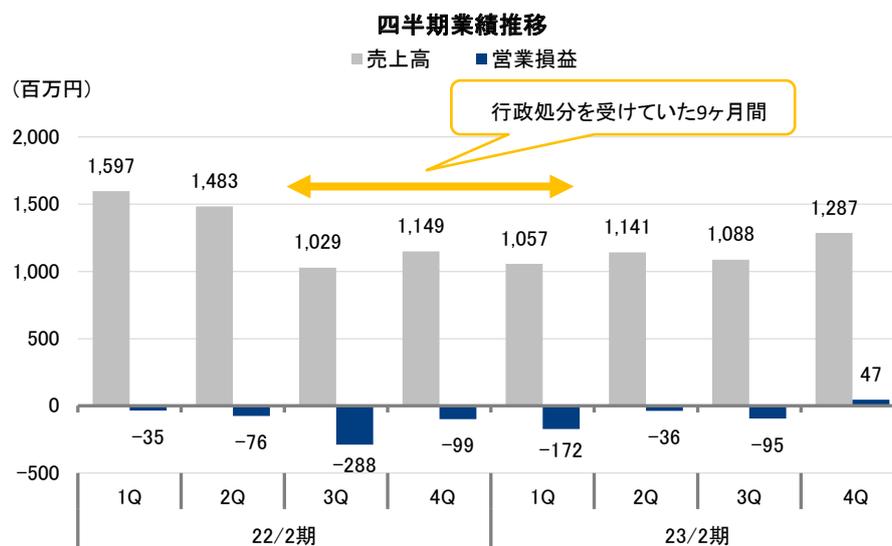
2023年2月期連結業績は、売上高 4,575 百万円、営業損失 257 百万円となった（前期は売上高 5,260 百万円、営業損失 499 百万円）。通期業績は減収、営業利益は赤字が残ったものの、第4四半期では売上高が前年同期比 12.0% 増の 1,287 百万円、営業利益は 47 百万円となり黒字化を実現した。2021年8月31日から2022年5月30日まで、訪問販売に関する業務の一部（勧誘、申込受付、契約締結）について停止命令の行政処分を受け（訪問販売形態以外の方式による業務は継続可能であった）業績は一時的に落ち込んでいたが、回復傾向が強まっている。

四半期業績推移

(単位：百万円)

	22/2期				23/2期			
	1Q (3月-5月)	2Q (6月-8月)	3Q (9月-11月)	4Q (12月-2月)	1Q (3月-5月)	2Q (6月-8月)	3Q (9月-11月)	4Q (12月-2月)
売上高	1,597	1,483	1,029	1,149	1,057	1,141	1,088	1,287
営業損益	-35	-76	-288	-99	-172	-36	-95	47

出所：決算短信よりフィスコ作成



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

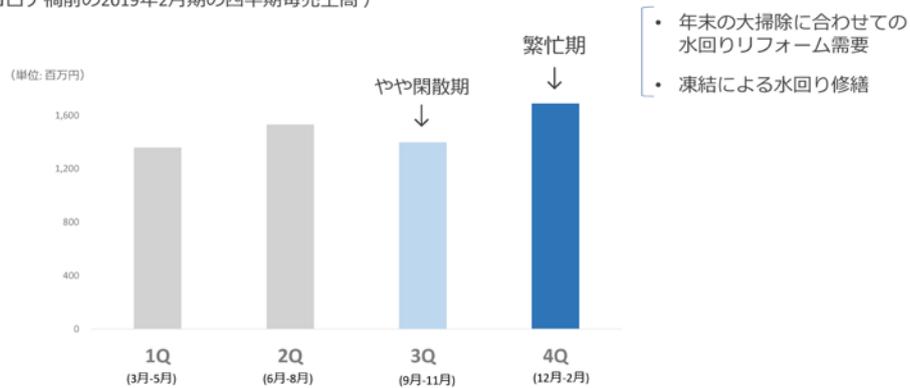
2. 第4四半期が繁忙期

例年、第4四半期は水まわり工事の需要が大きく膨らむ。年末に向けて大掃除の機会が増え、「故障したものは年内に修理しておこう」という心理がはたらき、また水道管の破裂は冬場の凍結が原因で発生することが多いからである。

売上高の季節変動

売上高の季節変動

(コロナ禍前の2019年2月期の四半期毎売上高)



出所：決算説明会資料より掲載

3. 今後の見通し

2024年2月期業績については、売上高は前期比13.3%増の5,182百万円、営業利益は128百万円（前期は257百万円の損失）を計画している。水まわりサービス（支援）事業ではジャパンベストレスキューシステムの完全子会社である生活救急車の株式51%を2022年11月30日に取得し子会社化している。また現在加盟店のスタッフ採用サポートを強化しており、加盟店数の増加及び加盟店のスタッフ数増加が、水まわりサービス（支援）事業の業績拡大をけん引すると弊社では考えている。またミネラルウォーター事業については、人の移動活発化などで需要増加が期待される。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp