



2025年3月6日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ア ク ア ラ イ ン
代表者の役職・氏名 代表取締役社長 大 垣 内 剛
(コード番号：6173 東証グロース)
問 合 せ 先 取締役副社長 経営企画部長 加藤 伸克
(TEL. 03-6758-5588)

中期事業計画策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、中期事業計画を策定しましたので、添付のとおりお知らせいたします。

添付資料： 株式会社アクアライン 中期事業計画

以上



株式会社アクアライン 中期事業計画

株式会社アクアライン
東証グロース：6173

2025年3月6日

AGENDA

1. サマリー
2. 内部管理体制等の抜本的改善進捗状況
3. 事業概要と市場環境
4. 3か年数値計画とKPI
5. 中期経営計画達成のための重点施策
6. 参考資料

1. サマリー

- この中期事業計画は、2025年5月に開催予定の第30期定時株主総会において付議予定の**新たな役員構成・組織体制のもとでの事業遂行を前提**としたもの
- 当社は2025年1月29日付で東京証券取引所より特別注意銘柄に指定
⇒ 特別注意銘柄の指定解除に向け、内部管理体制等の問題を抜本的に改善中。**正常な内部管理体制下で中期事業計画達成に向けた事業を遂行**
- **データの活用**により、約800億円かつ景気の影響を受けにくい「水まわりの緊急トラブル・修理市場」における**内部成長を前提とした2026年2月期～2028年2月期の3か年事業数値計画を策定**
- 「水まわりサービス支援事業」の件数・単価の**緩やかな内部成長とコストの正常化**により、**2026年2月期に黒字化、2028年2月期に売上高42億円・営業利益5億円を目指す**
⇒ **更なる飛躍のための基盤固めの3年間**と位置付け

2. 内部管理体制等の抜本的改善進捗状況①

- 当社は、2024年9月18日付「特別調査委員会の調査報告書に関するお知らせ」にて公表のとおり、特別調査委員会による調査報告書において、調査対象である事案の事実関係及び発生原因についての報告並びに再発防止策の提言を受けた
- 特別調査委員会の調査報告書において指摘された事項及び再発防止のための提言を真摯に受け止め、2024年10月10日付「再発防止策の策定及び経営責任の明確化に関するお知らせ」にて公表のとおり、一部の役員報酬の自主返納を行うとともに再発防止策を策定し取り組み中
- 東京証券取引所より特別注意銘柄に指定されたことから、上記再発防止策の各事項が十分であるか再検討するとともに、ガバナンス・内部管理体制の整備と強化を図るべく、次ページの具体的プロセス及び実施計画のもと、外部のコンサルティング会社の支援も受けながら改善計画を策定し、内部管理体制の再構築に取り組む
- **2025年5月開催予定の定時株主総会において、組織体制の改革のため、役員構成の変更を付議する予定**

2. 内部管理体制等の抜本的改善進捗状況②

➤ 内部管理体制等の抜本的改善に向けてのプロセスと実施(予定)日

	プロセス	実施(予定)日
1	特別調査委員会の調査報告書に基づく原因分析及び再発防止策の策定	2024年9月18日～2024年10月10日 (実施済)
2	再発防止策の実施・運用	2024年10月10日～ (一部実施済)
3	「改善計画の策定及び改善計画書の提出に向けての方針」検討・決定	2025年1月29日～2025年2月26日 (実施済)
4	再発防止策の再検討及び特別注意銘柄指定措置に対する改善計画の検討・ドラフトの策定	2025年1月29日～2025年3月中旬 (予定)
5	日本取引所自主規制法人へ改善計画書ドラフトを提出	2025年3月中旬 (予定)
6	改善計画・状況報告書の適時開示	2025年4月下旬 (予定)

2. 内部管理体制等の抜本的改善進捗状況③

➤ これまでに実施した内部管理体制等の改善策

	項目	内容
1	経営トップの決意表明	2024年10月31日に第1回目、以降月1回、当社社長から役員全員に対して、コンプライアンスを最重視する経営方針のメッセージを発信し、法令遵守を当社の事業における最優先事項とすることの意識付けを徹底
2	ガバナンス体制の強化・経営トップに対する牽制機能の強化	<p>①経営戦略会議の新設 2024年11月15日開催の取締役会にて「経営戦略会議規程」を制定し、会社としての意思決定を適正かつ適切なものとするため代表取締役に対する機動的な牽制を目的とする諮問機関として経営戦略会議を新設。当該会議において、代表取締役の判断過程・意思決定内容を把握し、契約書作成の要否、会計面での処理方法をはじめとする法令等遵守に関する取組みについて、機動的な牽制機能を働かせる。2024年12月13日に第1回定例会議を開催し、以降月1回開催。</p> <p>②既存委員会の見直し 2024年11月15日開催の取締役会において、「内部統制・コンプライアンス委員会規程」を改定し、従前の「内部統制委員会」及び「コンプライアンス委員会」の機能を統合し、「内部統制・コンプライアンス委員会」とした。当該委員会においては、内部統制の強化及びコンプライアンス推進のための施策の検討を目的とし、内部統制の整備・運用状況、コンプライアンス体制の整備並びに内部統制及びコンプライアンス上の問題等について調査・協議を行い、取締役会へ報告ないし提言を行う。また、併せて、再発防止策の進捗状況の監視も当該委員会にて行う。</p> <p>③監査体制の強化 2024年11月15日開催の取締役会において、組織改編及び人事異動並びに内部監査規程の改定を行い、内部監査機能の質の向上を図り、経営活動や各委員会等へ広く助言を行う組織とするために、内部監査室を経営監査部として格上げ。経営監査部は取締役会直轄として業務執行部門から独立した位置づけにおいて内部監査を行い、監査役会から直接指示を受けることを可能とした</p>

2. 内部管理体制等の抜本的改善進捗状況④

➤ これまでに実施した内部管理体制等の改善策

	項目	内容
3	取引関係の適正化	水まわりサービス支援事業における加盟店について、当社で経理業務を受託して各加盟店の口座を管理していたが、取引関係の適正化し、会計上の不正の温床となる可能性のあるリスクを解消するため、経理業務の受託を取りやめ口座管理を解消する。2024年7月末、対象となる3社の内1社について解消済み。残り2社については、経理業務受入体制の整備を要請しており、本年4月から5月を目途に解消する予定。
4	契約締結フローに関する体制の整備	①契約締結の社内フローの見直し 契約締結フローに関する体制整備のため、契約締結の社内フローの見直しを実施。本年3月1日から運用を開始。 ②役職員に対する法務研修の実施 2024年12月13日開催の内部統制・コンプライアンス委員会で研修内容・研修スケジュールが承認され、2025年1月から全役職員に対し、コンプライアンスに関する知識の習得及びコンプライアンス意識の向上のために各々の職責に応じた研修を実施。
5	会計リテラシーの向上	2024年12月13日開催の内部統制・コンプライアンス委員会で研修内容・研修スケジュールが承認され、2025年1月から全役職員に対し、役職員が適正な会計処理を行うよう各々の職責に応じた研修を実施
6	人材の拡充	新規採用及び社内異動により、経営企画部IR担当1名、財務経理部1名、コンプライアンス・法務室1名、人事・総務部1名及び経営監査部1名を増員して管理部門の人員リソースを補強

3. 事業概要と市場環境① / 当社の事業概要

- 水道職人や水道業者の業務支援(コンサルティング)を手掛ける「水まわりサービス支援事業」を主力事業とし、広告販売を手掛ける「広告メディア事業」とあわせ2つの事業セグメントで事業を展開

水まわりサービス支援事業

職人支援・コンサルティング



加盟店・協力店

水道職人や水道業者の業務支援
(コンサルティング)

広告メディア事業

広告掲載による集客

* 自社製作のミネラルウォーターを法人向けに販売していた「ミネラルウォーター事業」は2024年6月に第三者に事業売却済

3. 事業概要と市場環境② / 当社事業のドメイン



※ 費用はイメージ

補修・緊急対応



※
~5万円

- ・水漏れ修理
- ・壁紙の補修工事
- ・鍵

他企業

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

3. 事業概要と市場環境③ /水まわりビジネスの市場規模

- 当社が主力事業とする「水まわりの緊急トラブル・修理」市場は年間約800億円、修理とともに提供するケース「水まわりの製品・関連商品の買い替え」市場は年間約2.8兆円となっている



[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 (株)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 (株)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

3. 事業概要と市場環境④ /水まわりビジネスの市場規模

➤ 「水まわり駆け付け企業」は日本全国に約3万社存在する

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. 事業概要と市場環境⑤ /水まわりビジネスの市場環境

- キッチン・お風呂・トイレ等の水まわりの緊急トラブル対応・補修・修理事業は、その緊急性から景気による需要の変動が生じにくい
⇒ **安定した需要が見込める事業**
- 日本における少子高齢化という人口構造の変化により、新設住宅着工戸数の減少がみられ、既存住宅の平均築年数が上昇
⇒ **住宅の老朽化と共に、水まわりのトラブルを含む住宅の不具合は増加傾向**
- 日本全国には同業者が約30,000社存在
⇒ **これらの同業者を当社の加盟店として支援 or 事業提携等を行うことで、需要を取り込み**

3. 事業概要と市場環境⑥ / 当社のビジネスモデル

- 行政処分による業務の一部停止を重く受け止め、当社は新体制へ移行（2021年12月～）

修理・施工しません



完全移行

水道職人^{コンサル}支援を開始



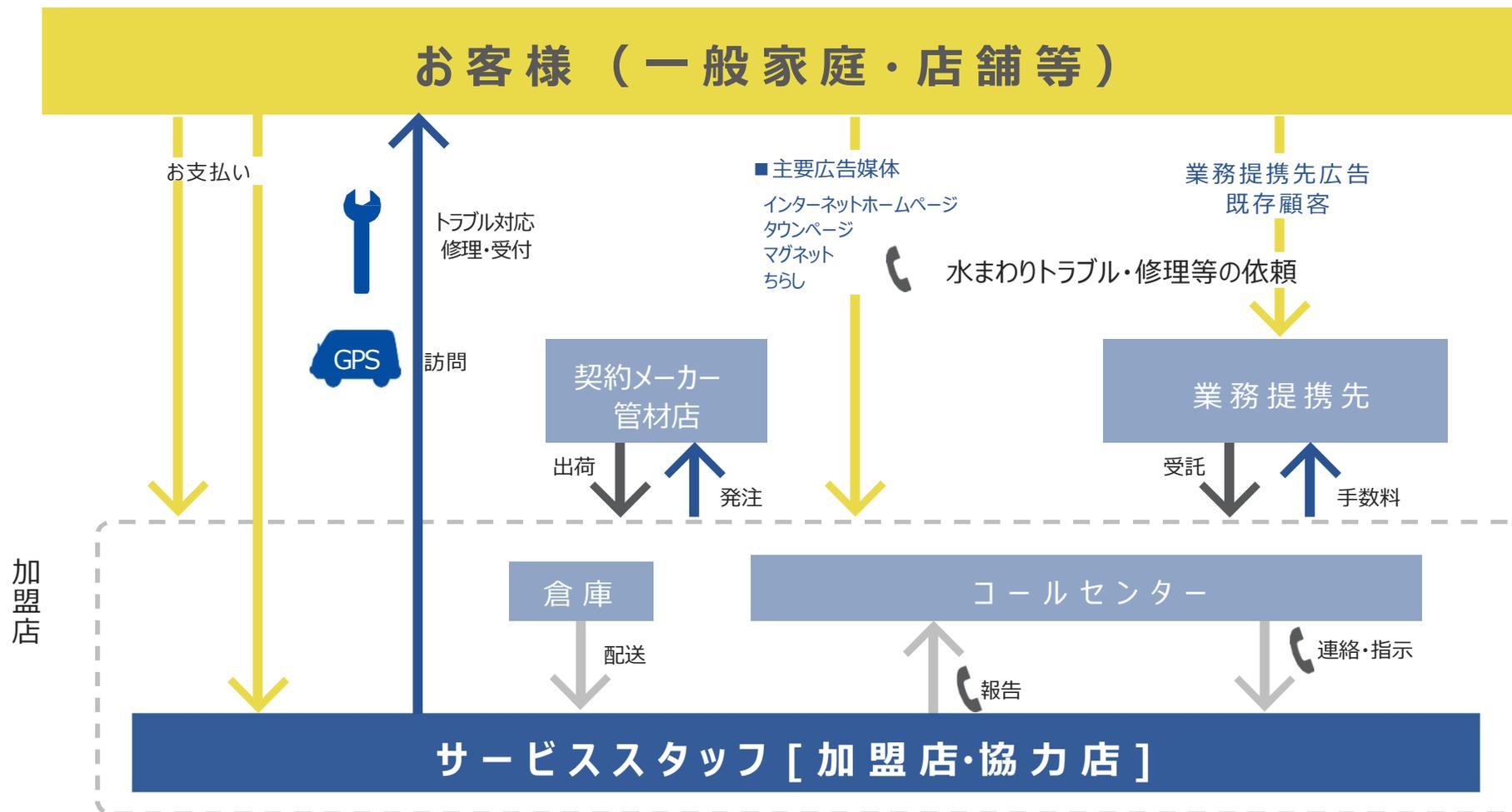
アクアラインは、水道職人や水道屋のオーナーが抱える
さまざまな問題を解決するコンサル会社です
3万社あるといわれる水道屋の可能性を最大限に開拓・拡大する
応援ビジネスを展開中

3. 事業概要と市場環境⑦ / 当社のビジネスモデル

当社が加盟店・協力店に提供可能な支援サービス

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>お客様と 加盟店・協力店とを スピードマッチング</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>加盟店・協力店 積極拡大中</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>

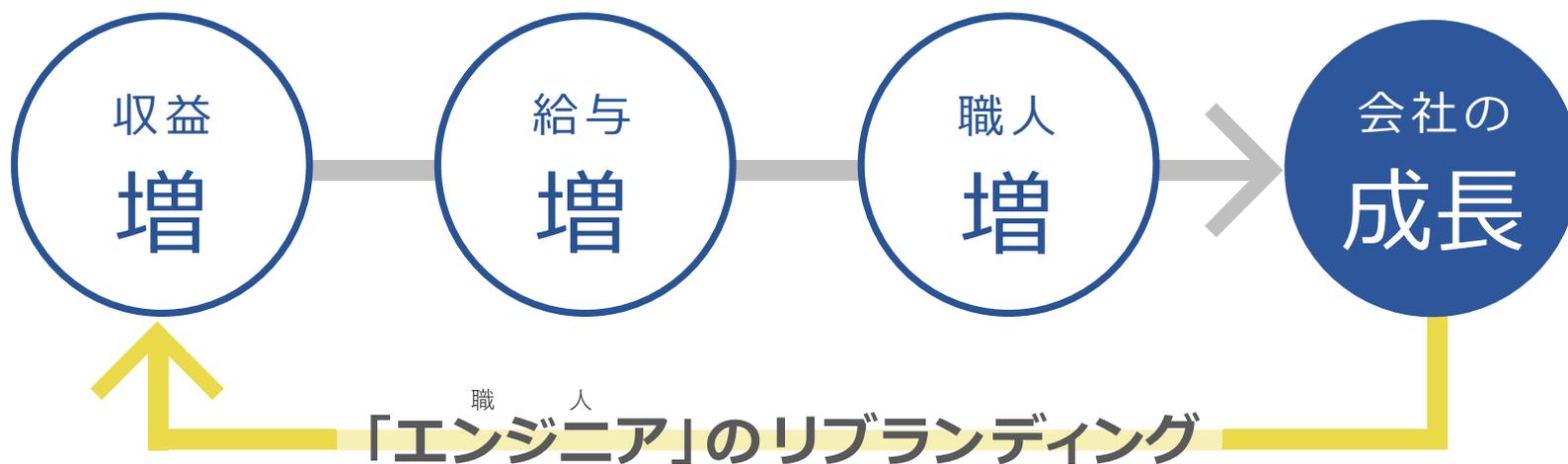
3. 事業概要と市場環境⑧ / 当社のビジネスモデル(業務フロー)



3. 事業概要と市場環境⑨ /当社が目指す「水道屋」

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



4. 3か年数値計画とKPI

- 「水まわりサービス支援事業」の**件数・単価の内部成長とコストの正常化**により、**2026年2月期に黒字化、2028年2月期に売上高42億円・営業利益5億円**を目指す
⇒ **更なる飛躍のための基盤固めの3年間と位置付け**

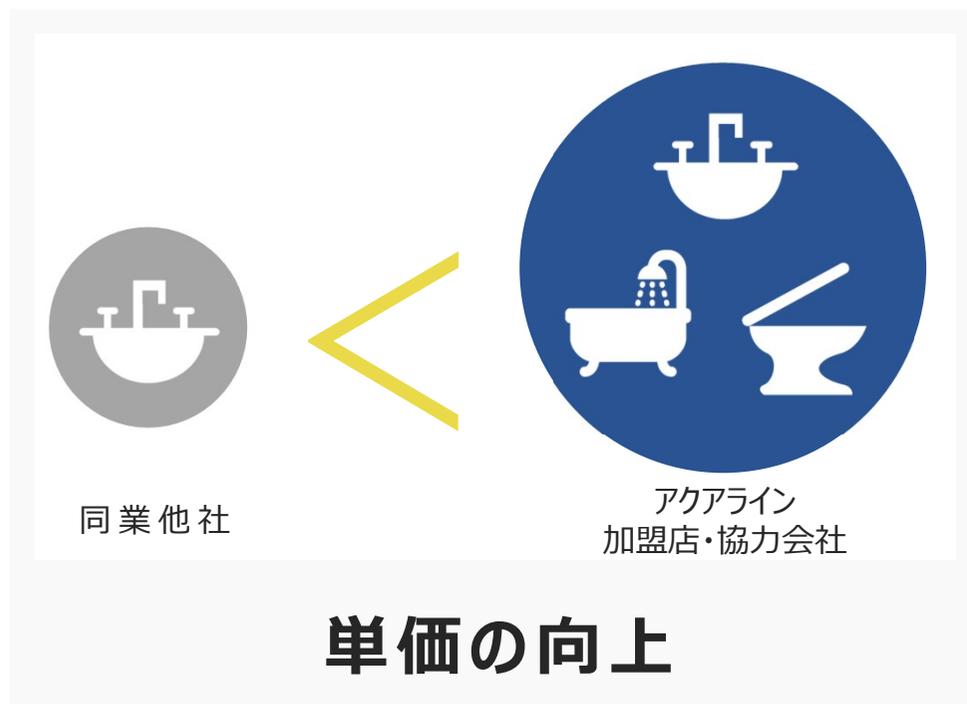
(単位: 百万円)	2025年2月期 通期見込	2026年2月期 通期計画	2027年2月期 通期計画	2028年2月期 通期計画
売上高	3,486	3,000	3,500	4,200
営業利益	▲337	50	150	500
経常利益	▲327	50	150	500
親会社株主に帰属する当期純利益	▲367	50	150	500
水まわりサービス支援事業の 入電数前提 (件/月)	11,479	12,000	13,000	15,000
水まわりサービス支援事業の 訪問件数前提 (件/月)	6,079	6,240	6,760	8,100
水まわりサービス支援事業の 修理件数前提 (件/月)	4,972	4,992	5,408	6,480
加盟店人数 (人)	150	150	160	190

* 繰越欠損金の存在により税負担はほぼ無し
(地方税の均等割り等のみ)

5. 中期経営計画達成のための重点施策

■ 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



■ 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



5. 中期経営計画達成のための重点施策 / データの活用

■ データを活用した効果的な広告宣伝費の投下

- 当社が有する各販売チャンネルの入電数、訪問数、施工数、キャンセル数、広告宣伝コストのデータを収集・分析
- 1顧客あたりの顧客獲得コストを算出
- コストパフォーマンスの優れた販売チャンネルに重点を置き、広告宣伝コストを戦略的に配分
- 今後は、この戦略的取り組みをAI（人工知能）を活用したシステムで行うことを計画

■ データを活用した「未然予防サービス」

- お客様(消費者)は、例えば給湯器は故障した時に初めて交換を行うが、当社の加盟店が水回りのトラブルの修理のためにお客様のご自宅を訪問した際に、給湯器の型番の情報を提供いただき、製品寿命が到来するタイミングでキャンペーン等により安価で提供出来るタイミングでお客様に紹介
- 緊急で価格の比較を十分に行えないまま購入するよりも、お客様は割安で購入することが可能になる
- このように、データを活用して、受動的対応から能動的提案にシフト

■ データを活用した「企業向けダイレクト広告宣伝サービス」

- 当社の加盟店が持つ月6,000件の実在するお客様の中から、衣料品・食料品・日用品等の消費財メーカーを中心とした顧客企業が希望する地域やその他属性により選別した顧客層に対して、アンケート調査を行ったり、チラシを渡したり、サンプルを渡したりするダイレクト広告の機会を顧客企業に提供
- 広告代理店等への初期的アプローチを開始済で、初期的な好評を得ている

本投資資金のため、「第三者割当による新株式及び第1回新株予約権の発行並びに主要株主である筆頭株主の異動に関するお知らせ」を本日開示しております。

5. 中期経営計画達成のための重点施策

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

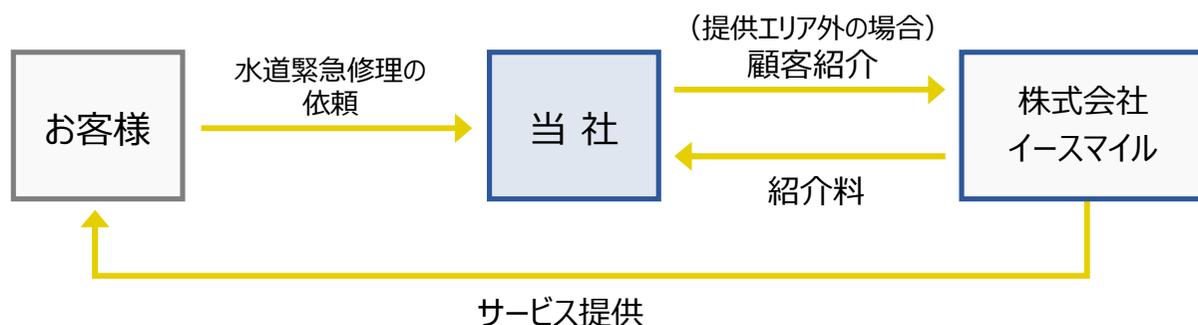


5. 中期経営計画達成のための重点施策

➤ 株式会社イースマイルとの資本業務提携(2021年12月～)の強化

■ 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

- 2023年11月に続き、2025年3月にも、株式会社イースマイルに当社の普通株式を引き受けていただく予定

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

5. 中期経営計画達成のための重点施策

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貫通貫のビジネスモデル



5. 中期経営計画達成のための重点施策

CRM機能の拡充（2022年6月～実施済み）



ビジネスモデル転換 BtoC ➡ BtoB へ

(2021年12月～実施、2022年11月に拡充、2023年3月より採用代行、コールセンター代行を拡充)

加盟店応援【アクアライン支援サービス】開始

少子高齢化、人口減少、人手不足によるサービス機能の低下、迫りくる老廃・老朽・経年劣化……
閉塞しかねない住環境を支え、日常生活を向上させるには、今後も職人・エンジニアの活躍が不可欠

アクアラインが掲げるミッション

職人企業を応援、業界のリブランドを推進
AIでは代替できない人的資本を次世代へ繋ぐ

エンジニア企業の課題解決、戦略的な成長支援を展開します

6. 参考資料 / 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価値を目指す。

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。

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 神奈川県横浜市西区みなとみらい二丁目2番1号 横浜ランドマークタワー 11階
事業所	東京都台東区東上野四丁目20番2号 トスビル 6・7階
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 ミネラルウォーター事業 広告メディア事業
従業員数	64名（連結 2025年2月28日現在）

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	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。	当社グループとしては、加盟店ビジネスへの転換しております。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。
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	当社グループの主力事業である水まわりサービス支援事業に対する需要は、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可能性があります。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おります。	現在、季節的な需要要因を分散化させることを視野に、駆けつけ事業領域全般を行っている株式会社生活救急車を子会社化したことにより、水まわりサービス支援事業以外のポートフォリオの見直しを図るとともに、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。
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	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。	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。

※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	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。水まわりサービス支援事業では、当社の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、加盟店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。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。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。	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。
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	当社グループが行っている「水まわりサービス支援事業」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。	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。

※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」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5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、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。当連結会計年度においても、「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加盟店等でのスタッフが不足していること、及び入電数の回復が当初見込みからは緩やかなものとなったことにより、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」として、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の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ております。当社は創業28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の構築を進めております。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引き続き図ってまいります。また、加盟店でのスタッフの新規採用にも支援プランを策定し、採用及びスタッフへの教育が円滑に行われるようサポートサービスの展開も進めてまいります。</p> <p>2. 資金繰りの安定化 2024年11月末において現金及び預金残高は92,255千円であり、2025年3月に第三者割当増資並びに新株予約権の発行を予定しております。</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。

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