

vol.29

隔月刊 本体価格1111円(＋税)

社長情報

原理原則

見直しのススメ

<http://www.ceo-vnetj.com>

編集長
インタビュー

“280円均一”
成長の歩みを語る

鳥貴族
代表取締役社長

大倉忠司氏



檀家減少寺院を消滅から救う“シェア社長”

軒先をビジネスにする「スキマハンター」



シェアリング 眠れる資源を見つけ出せ

サポート実績ナンバーワンが提供する上場支援のデファクト

男性メンターを
使いこなせ!



座談会
スペシャル

今号のゲスト

代表取締役社長

大垣内 剛氏



代表取締役

内藤真一郎氏



代表取締役社長兼 CEO

平野岳史氏



代表取締役社長

宇津野嘉彦氏



エフブレイン

菊川工業

アカアライン

ファインドスターグループ

●大学の“知”で強い日本を取り戻す！ユーグレナの育て親
●働き方革命目指す、ニッチ市場のクラウドソーシング
●アマゾンが認めた物流品質、国内ナンバーワンの3PL
●シンギュラリティ時代の働き方は江戸の武士階級に学べ

まさか“後の大転換を糧にする” ベンチャーの視点



アベノミクス
4年の「蓄え」
伊藤元重



うちだまさんの
本音でトーク!!

IPO社長訪問



株式会社アクアライン

代表取締役社長

大垣内 剛

キャスターとして、番組ディレクターとして、数々の上場企業経営者に対するインタビューを経験してきたうちだまさん氏。豊富な社長ネットワークを生かし、上場に向けた経営トップの熱い思いや本音に迫る。

進学断念、就職、転職
17社連続不台格、そして開業

「つまり・水漏れ・修理 水のトラブルなら水道屋本舗」と書かれた車を街中で見かけたことはないだろうか。いや、実際に水まわりのトラブルでお世話になったという方もいるかもしれない。今回取材したアクアラインは、「水道屋本舗」の屋号で、一般家庭や店舗の水まわり緊急修理サービスを、北海道から沖縄まで365日24時間提供している企業だ。コールセンターで受けた依頼は、お客様の一番近くにいたサビスタッフへと伝わり、迅速に現場に向かつてトラブルを解消する。急なトラブルに見舞われた方にとって、救世主ともいえる存在だ。

アクアラインは、1994年、当時21歳の現社長の大垣内氏がたったひとりで始めた事業を起源としている。



Takeshi OKOCHI

はすべて正社員。お客様のお宅に上がりこんで水道の修理をするのだから、信頼される存在でなければならぬ。採用の基準は「この会社で一生働きたい」と思ってくれる人。彼らは社長である大垣内氏の背中を間近に見ながら一人前に育っていく。創業から約21年を過ぎ、たったひとりで創業した会社も、いまでは社員250名を超える規模になった。売上高は約37億円に迫るまでに拡大し、2015年8月には、念願だった株式上場（東証マザーズ）も果たした。

同社のような事業を行なう会社は少なくないが、総じて規模も小さく、中にはトラブルを起こすようなところもある。

「そんなイメージを払しょくし、業界として発展させるためには、名を知られた信用できる企業が必要と考

インタビューを終えて



上場したばかりの経営者が東京証券取引所内にある鐘を叩くシーンを、ニュースなどで目にしたことのある人は多いと思います。鐘は、五穀豊穡から由来し、企業の発展を願って5回打ちます。社長はもちろん、苦労を共にした役員たちが交代で鐘を打つシーンは、何度見ても感動ものです。ところが、大垣内氏は上場時にこの鐘を叩いていないのだそうです。「夢は、ここで（＝マザーズ上場）終わらない。まだまだ先がある」という強い意志が感じられますよね。フルマソンに例えると「まだ折り返し地点」、これからのベース配分、戦略が楽しみです。

COMPANY PROFILE

株式会社アクアライン

代表取締役社長●大垣内 剛

業 種●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

設 立●1995年11月

資本金●2億5394万円（2016年2月現在）

売上高●36億9954万円（2016年2月期）

従業員数●265名（2016年2月末）

所在地●

<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

<東京支社>

東京都千代田区霞が関三丁目2番5号

霞が関ビル30F

<大阪事務所>

大阪府大阪市北区豊崎三丁目19番3号

ピアスタワー 5F

電 話●03-6758-5588（東京支社）

URL●http://www.aqualine.jp/

夢は業界ナンバー
新規事業にもチャレンジする

「上場後に変わったことは？」と尋ねると、「メディアの取材を受ける機会が増えた以外は、何も変わらない。いまだに社員と過ごす時間が一番長い」という答えが返ってきた。

「夢は業界No.1」と大垣内氏は言い切る。「トップランナーの背中はまだ見えない。あと数年かかるかもしれない。でも、上場できたのは当社だけ。これは大きな自信になっている」

たったひとりの創業から21年
水道修理業界で初の上場

では、なぜ水道修理業だったのだろうか。その答えは「タウンページを見ると、水道修理業の掲載が驚くほど多く、それだけ仕事があるはず」と思ったからだ。それに元手が少なくても開業できるうえ、「3K（きつい、汚い、危険）と呼ばれる仕事でも、誰かの役に立ちたい」という想いも強かった。

開業資金は、自家用車を売却して捻出した70万円。しかしその虎の子も、営業車のリース代、携帯電話やビジネスフォンの使用料、事務所兼自宅用に借りたマンションの敷金・礼金、工具などで、すぐに底をついた。営業用の新聞の折り込みチラシの費用もかかる。工事用の材料はクレジットカードで購入しているとはいえ、2カ月後には支払期日が来る。

今後については、水道修理業は安定的に10%成長を目指す一方で、「水」×「人」をテーマに成長分野での新規事業の展開にもチャレンジする。アクアラインには技術職の社員が数多く在籍している。時間をかけ職人たちと向き合いながら、会社を成長させてきたからだ。それが同社のカラーであり、また強みでもある。

「ていねいな仕事と社員の技術が当社の売り物だ。同じ方向を向いた企業であれば、業界を問わず、成長ドライバーとしてM&Aも視野に入れている」

安定事業といわれる水道修理に關しても、実はさらなる発展が期待できる芽もある。

ここ数年で、特に若年層の収入が減少する中、新築よりも中古物件をリノベーションして住むという傾向が強くなっている。そこに、高齢化社会の進行や、晩婚化も拍車をかけ、

「毎月、何としても200万円の売り上げを上げなければならぬ」そのために、他人が寝ている間に働くこともいとわなかった。「困っているお客様のことを第一に考えれば何とかなるはず」と信じ、365日24時間、顧客からの電話を受け付け、水道修理に駆け付けた。陸上競技で鍛えた体力と気力で、開業から一年たった頃には1000万円の蓄えができていたという。

「高級車でも買おうかと思ったが（笑）、苦しかった就職活動を思い出し、自分のように就職で苦労している人たちを雇える会社を創ろう。『この会社で一生懸命にがんばろう』と思ってくれる人たちと一緒に仕事をしたい。そうすれば、きっといい会社になるはずだ」

95年11月、有限会社アクアラインが誕生した。アクアラインの事業の中心は常に「人」だ。同社のサビスタッフ

一人暮らし世帯は、今後さらに増加していくとみられている。また、暮らし方の変化から、「工具箱」を持たない世帯が増えているとも聞く。そうなれば、水道修理自体の需要も増加するのはもちろん、部屋の中に招き入れてもらえるビジネスで築き上げたお客様からの信頼は、アクアラインの強い武器になる。水道修理だけでなく、その他家財等のメンテナンスや取付けなどの相談にのることで、事業の幅を広げることができるだろう。

大垣内氏は言う。

「インターネットでモノを買う時代になり、さまざまな企業が宅配便を通じて玄関までは入り込むことができるようになった。しかし、そのさらに一歩先で勝負できるのが当社だ」アクアラインの未来には、まだ見ぬ大きな世界が広がっているように思われた。