



すべての人の **FIRST BEST** に

臨時株主総会招集ご通知

日時 | 2026年2月25日（水曜日）午前11時
（受付開始は午前10時30分を予定しております。）

場所 | 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

議案 | 議 案 第三者割当による募集株式発行の件



株主総会にご出席いただけない場合



郵送により議決権を行使くださいますようお願い申し上げます。

**議 決 権
行使期限**

2026年2月24日（火曜日）
午後6時まで

招集ご通知

証券コード 6173

2026年2月10日

(電子提供措置の開始日2026年2月3日)

株 主 各 位

広島市中区上八丁堀 8 番 8 号

株 式 会 社 ア ク ア ラ イ ン

代表取締役社長 楯 広 長

臨時株主総会招集ご通知

拝啓 平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、当社臨時株主総会を下記のとおり開催いたしますので、ご通知申し上げます。

本株主総会の招集に際しては電子提供措置をとっており、インターネット上の下記ウェブサイト「臨時株主総会招集ご通知」として電子提供措置事項を掲載しております。

当社ウェブサイト <https://www.aqualine.jp/>



また、上記のほか、インターネット上の下記ウェブサイトにも掲載しております。

東京証券取引所ウェブサイト（上場会社情報サービス）

<https://www2.jpx.co.jp/tseHpFront/JJK010010Action.do?Show=Show>



（銘柄名（会社名）または証券コードを入力・検索し「基本情報」「縦覧書類/P R 情報」を選択の上、ご確認ください。）

なお、当日のご出席に代えては、書面によって議決権を行使することができますので、お手数ながら電子提供措置事項に掲載の株主総会参考書類をご検討のうえ、同封の議決権行使書用紙に議案に対する賛否をご表示いただき、2026年2月24日（火曜日）午後6時までに到着するようご返送くださいますようお願い申し上げます。

敬 具

記

1. 日 時 2026年2月25日（水曜日）午前11時（受付開始：午前10時30分）
2. 場 所 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
3. 目的事項
決議事項
議 案 第三者割当による募集株式発行の件

以 上

- ~~~~~
- ◎ 当日ご出席の際は、お手数ながら同封の議決権行使書用紙を会場受付にご提出くださいますようお願い申し上げます。
 - ◎ 議決権行使書面において、議案に賛否の表示がない場合は、賛成の意思表示をされたものとして取り扱わせていただきます。
 - ◎ 電子提供措置事項に修正が生じた場合は、掲載している各ウェブサイトにて修正内容を掲載させていただきます。
 - ◎ 本総会の決議結果につきましては、インターネット上の当社ウェブサイト※に掲載させていただき、書面による決議通知はお送りいたしませんので、ご了承ください。

※当社ウェブサイト <https://www.aqualine.jp/>

議 案 第三者割当による募集株式発行の件

本議案は、第三者割当による募集株式（以下「本新株式」といいます。）発行による資金調達（以下「本資金調達」といいます。）について以下のとおり承認をお願いするものであります。

会社法第199条に基づき、下記2．に記載の理由により、下記1．に記載の要領にて、同（8）記載の割当予定先に対して特に有利な払込金額での募集株式を発行する件（以下「本第三者割当増資」といいます。）についてご承認をお願いするものであります。

また、本第三者割当増資に伴い割当予定先に対して発行される普通株式の数6,250,000株（議決権数62,500個）は、現在の発行済株式総数8,761,129株（2025年12月31日現在の総議決権数87,229個）の71.3%（議決権数における割合71.6%）に相当します。更に、本日の発行決議に先立つ6ヶ月以内である2025年12月4日に発行決議し2025年12月22日付で発行した新株式531,700株（議決権数5,317個）、並びに同日付で発行した第2回新株予約権が全て行使されることにより交付される株式数1,700,000株（議決権数17,000個）を、本新株式の発行により交付される株式数に合算した総株式数は8,481,700株（議決権数84,817個）であり、これを分子として、2025年12月4日時点の発行済株式総数である7,129,429株（議決権総数70,918個）を分母とする希薄化率は119.0%（議決権数ベースの希薄化率は119.6%）となります。このように、本第三者割当増資に伴う希薄化率は25%以上となることが見込まれます。そのため、株式会社東京証券取引所（以下、「東京証券取引所」といいます。）の有価証券上場規程第432条第2号に基づき、本臨時株主総会にて、株主の皆様の意思確認を併せてお願いするものであります。

1. 本第三者割当増資の概要

(1)	募集株式の数	普通株式6,250,000株
(2)	払込金額	1株につき160円
(3)	払込金額の総額	1,000,000,000円
(4)	増加する資本金及び資本準備金の額	増加する資本金の額 500,000,000円（1株につき80.0円） 増加する資本準備金の額 500,000,000円（1株につき80.0円）
(5)	募集方法	第三者割当の方法により、全株式を割当予定先に割り当てる
(6)	払込期日	2026年2月27日
(7)	割当予定先及び割当株式数	理研Jテクノロジーズ合同会社 6,250,000株
(8)	その他	1. 当社は、割当予定先との間で、金融商品取引法に基づく届出の効力発生後、2026年2月25日開催予定の当社臨時株主総会（以下「本臨時株主総会」といいます）の特別決議による承認決議がなされることを条件に払込期日までに「総数引受契約書」（以下、「総数引受契約」といいます）を締結する予定です。 2. 前記各号については、金融商品取引法に基づく届出の効力発生を条件とします。

2. 本資金調達を必要とする理由

(1) 資金調達をしようとする理由

当社において2024年7月に、当社が保有する暗号資産関連の取引とともに、水まわりサービス支援事業における取引に関して不正確な会計処理が行われていた可能性があることが判明し、特別調査委員会を設置して調査が行われ、過年度の決算訂正が必要となりました。これに伴い、2025年2月期の第1～第3四半期の財務報告が遅延する事態となり、投資家をはじめとした様々なステークホルダーに多大なご迷惑をおかけしました。また、2024年7月の会計問題の発覚後、当時の経営陣（以下、「旧経営陣」といいます）がこれらの会計処理問題への対処に自らのリソースを多く配分した結果、本業である「水まわりサービス支援事業」に十分なリソースを配分することができず、2020年2月期以来の、広告宣伝費及び人件費や家賃等の一般管理費が営業収益を上回ることによる営業損益・営業キャッシュフローの赤字から脱却できない状況が継続しておりました。

これらの結果、2022年2月期～2025年2月期通期及び2026年2月期第3四半期連結累計期間における連続した損失により、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような状況が存在しております。

また当社は、2025年1月29日付で株式会社東京証券取引所より特別注意銘柄に指定され、上場契約違約金9,600千円の徴求を受けました。当社は、2025年7月29日付「改善計画・改善状況報告書の公表に関するお知らせ」にて開示のとおり、2024年9月13日付で特別調査委員会から受領した「特別調査委員会の調査結果報告書」において報告された原因分析及び再発防止策を基本として、再発防止に向けた改善施策を策定しております。

また当社は、2025年3月4日付「証券取引等監視委員会による課徴金納付命令の勧告についてのお知らせ」にて開示しましたとおり、同日付で、有価証券報告書等に関し、証券取引等監視委員会から内閣総理大臣及び金融庁長官に対して、金融庁設置法第20条第1項の規定に基づき、当社に対する42,060千円の課徴金納付命令を発出するよう勧告を行った旨の公表がなされました。その後、2025年5月23日付「金融庁による課徴金納付命令の決定についてのお知らせ」にて開示しましたとおり、2025年5月22日に、金融庁より、納付すべき課徴金の額を42,060千円及び納付期限を2025年7月22日とする旨の2025年5月21日付の課徴金納付命令決定書の謄本及び納付告知書を受領いたしました。当社は、当該納付命令及び納付告知に従い、課徴金を国庫に納付いたしました。

更には、当社は、2025年5月29日付「上場維持基準の適合に向けた計画及び改善期間入り（流通株式時価総額、純資産基準）について」にて開示しましたとおり、2025年2月28日時点において、東京証券取引所グロース市場における上場維持基準のうち、流通株式時価総額（500百万円以上）及び純資産基準（純資産の額が正であること）に適合しない状態となり、改善期間入りすることとなりました。

このような、「継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような状況」「東京証券取引所による特別注意銘柄への指定」「金融庁による課徴金納付命令の決定」「上場維持基準の適合に向けた計画及び改善期間入り」といった会社存続及び上場維持の危機的な状況の中、2025年3月6日付「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」及び2025年3月31日付「第三者割当による新株式及び第1回新株予約権の払込完了に関するお知らせ」にて開示しましたとおり、当社の既存株主や債権者を中心とした投資家の方々よりご理解をいただき、第三者割当による新株式発行（650,000千円）及び新株予約権発行（71,750千円）を実施し、財務体質の強化を図るとともに当面の資金繰りを確保いたしました。

この第三者割当により、新株式発行による払込650,000千円及び新株予約権発行による払込1,750千円を調達し（新株予約権の行使による70,000千円はこの時点では払込まれないため除外）、2025年2月28日時点での現金及び預金の残高である74,428千円は増加したものの、2025年3月6日付有価証券届出書に記載の資金使途とおり、第三者割当で調達した資金のうち281,000千円を借入金の返済に充当し、また、引き続き営業赤字が継続したこと及び一部加盟店からの入金遅延が発生したことから運転資金への資金の充当を行った結果、2026年2月期の第1四半期末である2025年5月31日時点の現金及び預金残高は71,253千円となりました。また、第2四半期末である2025年8月31日時点の現金及び預金残高は、営業赤字幅は減少したものの依然として営業赤字が継続したこと、及び一部加盟店からの入金遅延が発生していることから、2025年8月15日付で100,000千円の借入を行ったものの、109,564千円となりました。

2025年5月30日の定時株主総会においては経営陣を刷新して新経営体制となり、2025年3月6日付「中期事業計画の策定に関するお知らせ」及び2025年5月29日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」で開示しましたとおり、2026年2月期～2028年2月期の3か年について数値計画を公表いたしました。しかしながら、2026年2月期の通期業績については、後述のとおり2025年12月1日付で下方修正し、また、2027年2月期及び2028年2月期の数値計画についても、2026年1月30日付で取り下げ致しました。

2026年2月期の第3四半期連結累計期間（2025年3月～11月）については、「水まわりサービス支援事業」の売上高が前年同期の1,916百万円から33.6%減の1,272百万円となり、また、「広告メディア事業」の売上高が前年同期の263百万円から19.6%減の211百万円となりました。また、2024年6月に「ミネラルウォーター事業」（前第3四半期連結累計期間における売上高は587百万円）を売却したことから、売上高は前年同期の2,766百万円から46.4%減の1,484百万円となりました。営業損失については、「水まわりサービス支援事業」が268百万円の営業損失（前年同期の309百万円の営業損失から40百万円の改善）、また、「広告メディア事業」が25百万円の営業損失（前年同期の82百万円の営業損失から56百万円の改善）となりました。一方で、「ミネラルウォーター事業」の前年同期の52百万円の営業利益が事業売却により無くなったことから、前年同期の339百万円の営業損失に対し、294百万円の営業損失となりました。なお、当第3四半期連結累計期間の四半期毎では、第1四半期は162百万円の営業損失、第2四半期は50百万円の営業損失、第3四半期は81百万円の営業損失となっております。

なお、2024年6月に売却済の「ミネラルウォーター事業」を除いた比較では、売上高は前年同期の2,179百万円から31.9%減の1,484百万円、営業損失は前年同期の391百万円の営業損失から97百万円改善し、294百万円の営業損失となりました。

「水まわりサービス支援事業」の売上高が33.6%減となった主な要因は、同事業の顧客獲得において大きな比率を占めるリスティング広告を中心とした広告費につき、特に新経営体制となった2025年6月以降に抜本的な見直しを行ったことによるものです。この見直しの結果、当第3四半期連結累計期間における入電数、訪問数、訪問率はそれぞれ約6,462件/月（前年同期は約11,960件）、約4,030件/月（前年同期は約6,166件）、約62.4%（前年同期は約51.6%）となり、入電数・訪問数・売上高が減少する一方で、当第3四半期連結累計期間における広告費については、約7.7億円（前年同期は約10.8億円）となり、営業損失の金額が減少し、改善しております。今後も、月次ベースでの黒字化を目指し、見直しを継続してまいります。

また、2026年2月期の第3四半期連結累計期間における経常損失は、訴訟関連費用13百万円等の計上により308百万円（前年同期は331百万円の経常損失）、親会社株主に帰属する四半期純損失は、2025年10月15日付「主要取引先との取引停止に関するお知らせ」にて開示のとおり、当社の主要取引先（加盟店）であった株式会社JUNコーポレーションとの取引停止とともに特別損失で184百万円の貸倒引当金繰入額を計上した結果、510百万円（前年同期は187百万円の親会社株主に帰属する四半期純損失）となりました。

また、2026年2月期の上半期（中間連結会計期間）の実績並びに下期の足元の状況を踏まえ、2025年12月1日に、2026年2月期（2025年3月1日～2026年2月28日、2025年4月14日に公表）の連結業績予想について修正を行いました。

上記のとおり、2020年2月期以来、連結営業損益・連結営業キャッシュフローの赤字から脱却できない状況が続いている当社の事業を抜本的に見直すため、2025年5月に開催の定時株主総会で経営陣を一新して以降、まずは広告宣伝費やその他の費用の削減・適正化に取り組んでおります。広告宣伝費の中でも、特にリスティング広告の徹底的な絞り込みを行う方針とし、入電数・訪問数が対前期（2025年2月期）比及び期初計画比で大幅に減少し、これに伴い売上高も大幅に減少するため、3,000百万円から1,980百万円に通期予想の修正を行ったものです。

一方で、売上高の減少とともに、広告宣伝費を中心とした費用も減少・適正化するため、月次での連結営業損失は減少傾向にあり、現状、月次で概ね1,000万円～3,000万円程度の連結営業損失となっている状況です。

しかしながら、事業の抜本的な見直しは進んでいるものの、上記の入電数・訪問数の減少に伴う売上高の減少に加え、2025年7月2日付及び2025年10月15日付「主要取引先との取引停止に関するお知らせ」にて公表のとおり、当社の「水まわりサービス支援事業」の主要な加盟店3社のうち、ROY株式会社及び株式会社JUNコーポレーションの2社との取引を停止するなど、2025年4月14日に期初通期予想を作成した際には想定していなかった事態が発生するなど、期初想定より時間を要していることから、50百万円の営業利益・50百万円の経常利益から、301百万円の営業損失・301百万円の経常損失に修正を行ったものです。

事業セグメント別の状況としましては、「水まわりサービス支援事業」につきましては、入電数（2025年2月期実績は11,956件/月、2026年2月期の期初計画は12,000件/月、2026年2月期の修正予想は6,200件/月）、訪問数（2025年2月期実績は6,111件/月、2026年2月期の期初計画は6,400件/月、2026年2月期の修正予想は3,900件/月）が大きく減少し、一方で、前年度（2025年2月期）通期で14億円程度投入されていた顧客獲得のための広告宣伝費用（販売手数料・広告宣伝費の費目で、2025年2月期実績は年間約14億円、2026年2月期の期初社内計画は約10億円、2026年2月期の今回発表予想では約9億円。2025年2月期の売上原価・販売費及び一般管理費での費用計上から、2026年2月期には全て売上原価での費用計上に表示を変更）や、その他の費用の削減・適正化に取り組んでおり、売上高は1,700百万円、営業損失は263百万円の通期予想としました。また、「広告メディア事業」についても、費用の削減・適正化は下期には効果が見込まれるものの、上期については前期からの赤字が継続したことから、売上高は280百万円、営業損失は37百万円の通期予想としました。

また、上記の営業利益（△損失）、経常利益（△損失）の修正に加え、2025年10月15日付「特別損失の計上に関するお知らせ」にて公表のとおり、株式会社JUNコーポレーションとの取引停止の決議に伴い同社に対する債権の全額（168,557千円）を貸倒引当金繰入額として特別損失に計上したことにより、50百万円の親会社株主に帰属する当期純利益から494百万円の親会社株主に帰属する当期純損失に修正を行ったものです。

このように、営業損失の金額は徐々に減少傾向にあるものの、現状も営業コストが売上高を上回っていることから営業赤字及び営業キャッシュフローの赤字が継続しているため当面の運転資金を確保するために、また、事業推進のための適切なタイミングにおける体制強化の資金を確保するために、並びに、売上代金の資金回収と、広告宣伝コスト・人件費・家賃等の資金支出のタイミングの差による運転資金を確保するために、2025年12月4日付「第三者割当による新株式発行、第三者割当による第2回新株予約権（行使価額修正条項付）及び第1回無担保普通社債の発行、新株予約権買取契約（コミット・イシュー）の締結並びに主要株主の異動に関するお知らせ」にて公表のとおり、D E S（新株式の発行による調達資金による借入金の返済）及び新株予約権の発行により資金調達を行いました。

このように、当社は現在、「事業の立て直し・黒字化・利益成長」に向けた第一段階として、月次損益ベースでの赤字からの脱却を最優先課題として取組んでいます。しかしながら、赤字からの脱却はあくまで第一段階に過ぎず、東京証券取引所グロース市場に上場している当社としては、持続的な株主価値の向上を実現するために、2025年5月29日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」に記載した施策を具体的に実行し、利益成長に取組んでいくことが不可欠です。そのためには、「既存事業の収益基盤の安定成長」と、「成長分野への投資や新たな収益機会の創出」が重要であると当社は考えています。

当社は、2025年5月29日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」において、「売上成長」と「コスト適正化」の両面から、中期経営計画達成のための重点施策を挙げており、そのうち「売上成長」にかかる重点施策としては、「中長期的なリスティング広告費の戦略的配分による入電数改善」「コールセンターの顧客対応レベル底上げによる訪問率改善」「コールセンターシステムの本格導入による訪問率・顧客単価改善」「研修による修理業からサービス業へのシフトによる顧客単価改善」「加盟店の増加による業務拡大」「SOSアプリの本格展開による周辺事業のマネタイズ」「顧客データの活用による顧客単価改善・新規事業の開拓」を挙げています。

これらの重点施策のうち、「中長期的なリスティング広告費の戦略的配分による入電数改善」「コールセンターの顧客対応レベル底上げによる訪問率改善」「コールセンターシステムの本格導入による訪問率・顧客単価改善」「加盟店の増加による業務拡大」は、既存の主力事業である「水まわりサービス支援事業」の収益基盤の安定成長に関する施策ですが、これら以外の「研修による修理業からサービス業へのシフトによる顧客単価改善」「SOSアプリの本格展開による周辺事業のマネタイズ」「顧客データの活用による顧客単価改善・新規事業の開拓」については、その延長線上に「当社の既存主力事業が有する消費者顧客基盤を起点とした、生活インフラの統合プラットフォーム化」を見据えた施策であり、当社の今後の成長の大きな鍵になると当社では考えています。

当社は、当社の加盟店を通じて消費者顧客向けに「水まわりのトラブル修理対応」及び「水まわり製品の販売」を主力サービスとして展開してきました。具体的には、キッチン・浴室・トイレ・給排水設備に関する緊急修理や、定期的な交換・リフォーム需要への対応を通じ、月間2,000～4,000件（年間ではのべ数万件）の実際の修理・販売取引を継続的に行っており、このような実績の積み重ねにより形成された「実働ベースの顧客接点」を多数保有している点が特徴です。

「水まわりのトラブル修理対応」は生活に直結する不可欠のものであり、「消費者顧客の自宅への訪問対応」を必ず伴うサービスです。訪問時に顧客の居住環境、家族構成、住宅の築年数、エネルギー利用状況等を把握できるという、他業種にはない優位性を有しています。

当社は、月間2,000～4,000件（年間ではのべ数万件）に及ぶ消費者顧客との「直接的」かつ「実働ベースの顧客接点」を、「長期的に活用可能な無形資産」として再定義し、単発の修理等の売上だけではなく、①信頼関係の構築、②自宅訪問による生活情報の把握、③アフターサービスを通じた継続接触、という3点を基盤とし、ライフタイムバリュー（LTV。顧客が取引開始から終了までの期間に企業にもたらす累積利益を示す指標であり、顧客一人当たりの中長期的な価値を測る概念）の最大化を図りたいと考えています。

これにより、従来の「水まわりのトラブル修理対応」及び「水まわり製品の販売」のみならず、「水まわり以外のトラブル修理対応（電化製品等。他社とのアライアンスを通じて、電気設備・給湯器・空調設備等に関する修理・交換対応といった生活関連サービスの一部を、既に提供しております）」、更には、より領域を広げた生活関連サービスの提供が可能であると考えています。

現在当社で様々な消費者顧客向けサービスの提供の可能性を検討する中で、当社の既存の主力事業と親和性の高い分野として、以下の4分野を重点的に検討している状況です。

1. 再生可能エネルギー・電力・ガス等のエネルギー分野

水まわり修理訪問時に電力使用状況等をヒアリングし、屋根置き型太陽光発電設備・家庭用蓄電池の設置や、電力小売契約の切替、ガス小売契約の切替の提案を行うことが可能になると考えています。また、特にオール電化住宅や電気温水器利用世帯においては、電力使用量が相対的に多い傾向があり、給湯設備等を通じて電力使用状況を把握しやすいことから、関連商材であるオール電化や電気温水器等の説明及び提案を行う機会を増やすことも可能になると考えています。

2. ヘルスケア・生活支援分野

特に中高年～高齢者世帯に対し、見守りサービス、健康食品・健康関連商品の販売、介護保険外サービス等を提案することが可能になると考えています。浴室等の「水まわり」は転倒リスクと密接に関連しており、消費者顧客と課題認識の共有も容易であり、また、介護・ヘルスケア関連商品の提案も可能になると考えています。

3. 不動産・保険分野

住宅設備の老朽化状況を踏まえ、将来的なバリアフリー改修を見据えた情報提供や、リフォーム、売却、賃貸活用の相談窓口を提供することが可能になると考えています。また、住宅設備保証、火災保険・地震保険の見直し提案にも展開可能であると考えています。

4. 「お金」に関わる分野

消費者顧客の生活における非常に重要なインフラである「お金」に関わる分野、具体的には、各種キャッシュレス決済サービス、資産形成に関する基礎的な情報提供、並びに金融機関や金融商品取扱事業者が提供する金融商品・サービスについての取次または紹介等が可能になると考えています。消費者顧客の生活インフラに深く関与する当社だからこそ、日常生活に即した形で、利便性や安心感を提供できる余地があると考えています。

更に将来的には、これらの既存サービスや新規サービスを横断的に提供する仕組みを構築し、これらを一体的に利用できるポータルサイトに発展させていくことを目指しています。消費者顧客は単一の窓口（本ポータルサイト）を通じて、生活に関わる様々な各種サービスへのアクセスや管理が可能となり、利便性の向上が期待されます。当社は、本ポータルサイトを通じて顧客接点の継続的な強化を図るとともに、データ活用による付加価値創出を通じて、安定性と成長性を両立した事業モデルを構築し、長期的な企業価値の向上を実現していく方針です。

しかし、これらの新たな取組を、当社が単独で進めていくことはノウハウや人的体制の面で困難であり、特にヘルスケア・生活支援分野、不動産・保険分野、及び「お金」に関わる分野は、関連する法規制が多岐にわたり、顧客保護や情報管理等の観点からリスク管理が極めて重要であることから、当社単独での展開に拘らず、各分野に強みを持つ事業者のM&Aやアライアンスの活用に加え、当社グループ自ら事業を手掛けるのか、代理店や取次等の形態とするのかといった点についても協議し、段階的な導入を含め、最適な取組形態を具体的に検討していく方針です。

また、当社は、2026年1月30日時点で、東京証券取引所グロース市場の上場維持基準である「純資産基準（純資産の額が正であること）」と「流通株式時価総額基準（500百万円以上）」が満たされていない状態となっており、2026年2月末までに基準に適合する状態とすることが必須となっています。

純資産基準については、当社の2025年8月末時点での純資産額△212百万円は、2025年12月22日の第三者割当による新株式発行で100百万円増加し、また同日に割当てられた株式会社アクアライン第2回新株予約権の2026年1月30日までの11,000個の行使により204百万円増加しておりますが、未だ6,000個が未行使の状態であり、今後の株式会社アクアライン第2回新株予約権の行使状況並びに当社の2026年2月期下期（2025年9月～2026年2月）の業績次第では、2026年2月末時点で純資産が確実に正の額にならない可能性があります。また、仮に2026年2月末時点で純資産が正の額になったとしても、その正の額の金額が少額であれば、来期以降は営業黒字化を目指すものの、保守的観点から営業赤字が継続すると仮定した場合には再度純資産基準を満たさないことになってしまうため、当社の経営リソースを本業に集中させるためにも、十分な正の額の金額を確保したい意向があります。

「流通株式時価総額基準（500百万円以上）」については、2026年1月29日時点における当社の流通株式比率は約48.6%であり（本資金調達は、払込期日が2026年2月27日であるため、流通株式の算定には影響を与えない）、仮に今後2026年2月末まで株式会社アクアライン第2回新株予約権の行使が一切進まない想定した場合、この前提に基づく2026年2月末時点における流通株式数に当社の2026年1月29日時点の当社株価の終値184円を乗じた流通株式時価総額は、約783百万円となり、基準となる500百万円を上回る水準となります。仮に当社株価が184円程度で2026年2月末まで推移した場合には、流通株式時価総額基準を充足する見込みですが、当社株価が118円程度まで下落した場合には、流通株式時価総額は約502百万円となり、基準充足水準に近接することとなります。したがって、当社の株価が184円レベルで推移した場合においては、2026年2月末時点で流通株式時価総額基準（500百万円以上）を充足する見込みですが、なお予断を許さない状況であり、流通株式比率の向上を第2回新株予約権の行使により図っていくことを考えております。なお、第2回新株予約権の行使価格は、本資金調達により、新株予約権発行要項に基づき調整されます。

このように、一定の前提のもとでは流通株式時価総額基準（500百万円以上）を充足しているものの、市場環境や株価動向次第では基準を満たさない恐れがあり、上場維持基準の充足状況について予断を許さない状況にあると認識しております。

そのため、当社としては、流通株式数の増加及び市場流動性の向上を図ることが、上場維持基準の安定的な充足に向けた重要な課題であると考えており、流通株式の絶対数が増えれば、流通時価総額は増加するため、その具体的な対応策として、第2回新株予約権の行使促進を通じた流通株式比率の向上を図っていく方針です。

更には、2027年2月には、同じく東京証券取引所グロース市場の上場維持基準の1つである時価総額基準（40億円以上）に適合する状態とする必要があり、スピード感のある利益成長により企業価値を上げるためにも、新株式発行による本資金調達を行うものです。

(2) 資金調達方法の選択理由

当社は、「継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような状況」「東京証券取引所による特別注意銘柄への指定」「金融庁による課徴金納付命令の決定」「上場維持基準の適合に向けた計画及び改善期間入り」といった会社存続及び上場維持の危機的な状況の中、当社として未だ安定的な収益構造の確立までには至っておらず、当社の財務状況も脆弱と言わざるを得ないものとなっています。この状況を打開し、また、東京証券取引所グロース市場の上場維持基準の1つである純資産基準に適合する状態とするために必要な資金を確保し、更には2027年2月には、同じく東京証券取引所グロース市場の上場維持基準の1つである時価総額基準（40億円以上）に適合する状態とするための成長のための投資資金の確保が必要であることを考慮し、以下のとおり、資金調達方法の検討を行った結果、資本市場からのエクイティ・ファイナンスによる資金調達が有効かつ適切であり、中でも第三者割当による本新株式の発行が最適であるとの結論に至りました。

(A) 金融機関からの借入れ

金融機関からの借入れにつきましては、当社の複数期にわたる損失の計上により、未だ安定的な収益基盤を確立するに至っておらず、現在、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような状況が存在している状況から、また、「東京証券取引所による特別注意銘柄への指定」「金融庁による課徴金納付命令の決定」「上場維持基準の適合に向けた計画及び改善期間入り」といった会社存続及び上場維持の危機的な状況から、新規融資を受けることは困難と判断し、また、借入による資金調達では純資産が増加せず、上場維持基準である純資産基準の達成に貢献しないため、今回の資金調達方法として適当ではないと判断いたしました。

(B) 公募増資

公募増資による新株発行は、一度に資金調達が可能となるものの、時価総額や株式の流動性によって調達金額に限界があり、当社の時価総額や株式の流動性を勘案すると必要額の調達が困難であると考えられます。また、公募増資の場合には検討や準備等にかかる時間も長く、公募増資を実施できるかどうかその時点での株価動向や市場全体の動向に大きく左右され、一度実施のタイミングを逃すと決算発表や半期報告書及び有価証券報告書の提出期限との関係で最低でも数か月程度は後ろ倒しになることから柔軟性が低いと考えられます。加えて、現時点での当社の業績動向や財務状況等に照らした場合には、当社普通株式の引受けを行う証券会社を見つけることは困難と考えられます。これらの点を考慮の上、公募増資は今回の資金調達方法として適当ではないと判断いたしました。

(C) 新株予約権無償割当による増資（ライツ・イシュー）

株主全員に新株予約権を無償で割り当てることによる増資、いわゆるライツ・イシューには当社が金融商品取引業者と元引受契約を締結するコミットメント型ライツ・イシューと、当社が金融商品取引業者との元引受契約を締結せず新株予約権の行使は株主の決定に委ねられるノンコミットメント型ライツ・イシューがありますが、コミットメント型ライツ・イシューについては国内で実施された実績が乏しく、資金調達手法としてまだ成熟が進んでいない段階にある一方で、引受手数料等のコストが増大することが予想される点や時価総額や株式の流動性による調達額の限界がある点等、適切な資金調達手段ではない可能性があることから、今回の資金調達方法として適当ではないと判断いたしました。ノンコミットメント型ライツ・イシューについては、当社は最近２年間に於いて経常損失を計上しており、取引所の定める有価証券上場規程に規定される上場基準を満たさないため、実施することができません。

(D) 非上場型の新株予約権の株主無償割当

新株予約権を上場させない非上場型の新株予約権の株主無償割当については、既存株主の皆様が新株予約権を売却する機会に乏しく、結果的には新株予約権を行使されない既存株主の皆様が、株式価値の希薄化による影響を回避するための選択肢が限定的であること、また、直近の当社の業績を鑑みると、既存株主様のご理解を得ることは大変難しく、必要資金を満たす調達は困難であるとの判断から、今回の資金調達方法として適当ではないと判断いたしました。

(E) 有償株主割当増資

株主割当増資では、資力等の問題から割当先である株主の応募率が不透明であり、また実務上も近時において実施された事例が乏しく、当社としてもどの程度の金額の資金の調達が可能なかの目処を立てることが非常に困難であります。これらの点を考慮の上、株主割当増資は今回の資金調達方法として適当ではないと判断いたしました。

(F) 新株式の第三者割当増資

第三者割当による全量新株式の発行は、一度に多額の資金調達を可能とする反面、一度に調達額相当の希薄化を引き起こすものであり、株主の皆様や株式市場に対する直接的な影響が、新株予約権の発行による場合に比較してより大きいといえます。しかしながら、東京証券取引所グロース市場の上場維持基準の１つである「純資産基準（純資産の額が正であること）」について、2026年2月末までに適合する状態とする必要があることを鑑みると、確実に純資産の額を増加することができる新株式の第三者割当増資が必要であると考え、また、引受けていただける投資家を確保できたことから、新株式の第三者割当増資により資金調達を行うこととしました。

(G) 第三者割当による新株予約権の発行

第三者割当による全量新株予約権の発行は、権利行使に応じて段階的に希薄化が生じるため、新株式の発行の場合と比べて株主の皆様や株式市場に対する影響を軽減できるというメリットがあるものの、当社の株価の推移等によって行使の有無や時期が左右されることから資金調達手段としては不確実性が残り、当面の資金需要に対して、確実に対応できるか不透明であることから、今回の資金調達方法として適当ではないと判断いたしました。

(H) 新株予約権付社債（MSCB含む）

新株予約権付社債は、発行時に払込金額の全額が払い込まれるため、発行会社にとっては早期に資金需要を満たすことができる利点がありますが、その代わりに転換がなされない場合、満期が到来する際には償還する必要があります。またMSCBの場合、一般的には、転換により交付される株数が転換価額に応じて決定されるという構造上、転換の完了までに転換により交付される株式総数が確定せず、転換価額の下方修正がなされた場合には潜在株式数が増加するため、株価に対する直接的な影響が大きいと考えられ、今回の資金調達方法として適当ではないと判断いたしました。

本資金調達により、今後予定している事業資金への投入が可能になることで、経営基盤の強化を着実に推進するとともに早期の業績回復及び安定化を達成し、自己資本の充実を図ることが、既存の株主の皆様をはじめステークホルダー各位の利益向上に繋がるものと考えております。

(3) 特に有利な払込金額で大規模な募集株式の発行をすることが合理的であるとする根拠

① 払込金額の算定根拠及びその具体的内容

本新株式の発行価額につきましては、直近の株式市場での価格が現在の当社及び外部環境を反映した客観的な評価である一方で、当社が現時点で、「継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような状況」「東京証券取引所による特別注意銘柄への指定」「金融庁による課徴金納付命令の決定」「上場維持基準の適合に向けた計画及び改善期間入り」といった会社存続及び上場維持の危機的な状況の中、月次での黒字化を目指しているものの、上記のとおり2026年2月末で東京証券取引所グロース市場の流通株式時価総額（500百万円以上）及び「純資産基準（純資産の額が正であること）」に適合する状態とする必要があること、更には、2027年2月には、同じく東京証券取引所グロース市場の上場維持基準の1つである時価総額基準（40億円以上）に適合する状態とする必要があることを考えれば、確実に純資産を増加させることができ、かつ利益成長のための資金を獲得することのできる本資金調達を実施すべきであると判断し、発行価額は、第三者評価機関である公認会計士榎本尚彦事務所の評価額のレンジに該当する160円に決定いたしました。

また、本新株式の発行価額である1株当たり160円は、2025年2月期（2025年2月末）、2026年2月期第3四半期末（2025年11月末）の1株当たり純資産額が負の数となり債務超過となっていることを考えれば、有利発行に該当するものの1株あたり160円での増資を行うべきであると判断しました。

なお、本新株式の発行価額は有利発行に該当することから、2026年2月24日に開催予定の臨時株主総会での特別決議で承認決議を得ることを予定しております。

② 発行数量及び株式の希薄化の規模が合理的であると判断した根拠

本新株式発行により交付される株式数は合計6,250,000株（議決権数62,500個）であり、2026年1月30日現在の当社発行済株式総数8,761,129株及び議決権数87,229個を分母とする希薄化率は71.3%（議決権数ベースの希薄化率は71.6%）に相当します。

また、本日の発行決議に先立つ6ヶ月以内である2025年12月4日に発行決議し2025年12月22日付で発行した新株式531,700株（議決権数5,317個）、並びに同日付で発行した第2回新株予約権が全て行使されることにより交付される株式数1,700,000株（議決権数17,000個）を、本新株式の発行により交付される6,250,000株（議決権数62,500個）に合算した総株式数は8,481,700株（議決権数84,817個）であり、これを分子として、2025年12月4日時点の発行済株式総数である7,129,429株（議決権総数70,918個）を分母とする希薄化率は119.0%（議決権数ベースの希薄化率は119.6%）となります。

当社としては、「継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような状況」「東京証券取引所による特別注意銘柄への指定」「金融庁による課徴金納付命令の決定」「上場維持基準の適合に向けた計画及び改善期間入り」といった会社存続及び上場維持の危機的な状況が現在も継続していることを鑑みれば、今回の資金調達により調達した資金を上記の資金使途に充当することにより当社の事業基盤を強化・拡大させ、純資産の額を増加させ、当社の企業価値及び株主価値の向上を図ることにより、希薄化を考慮しても既存株主の皆様にも十分な利益をもたらすことができると考えていることから、希薄化の規模は合理的であると判断しております。

更には、2027年2月には、東京証券取引所グロース市場の上場維持基準の1つである時価総額基準（40億円以上）に適合する状態とする必要があり、スピード感のある利益成長により企業価値を上げるためにもM&Aやアライアンス等のための十分な資金の確保が必要であると考え、希薄化の規模は合理的であると判断しております。

なお、本新株式の発行は大規模な希薄化に該当することから、臨時株主総会での特別決議で承認決議を得ることを予定しております。

3. 割当予定先の概要等

(1) 割当予定先の概要

名称	理研Jテクノロジーズ合同会社
本店の所在地	東京都新宿区四谷1丁目15番地
代表者の役職及び氏名	代表社員 河井 良成
資本金	10万円
事業名の内容	1. 研究開発等を用いて事業を実施する会社等に対する投資、資金調達支援、コンサルタント及び育成 2. 技術革新を目指す会社等に対する投資、資金調達支援、コンサルタント及び育成 3. 投資事業組合の設立及び組合財産の管理 4. 企業経営に関するコンサルタント
主たる出資者及びその出資比率	サマーリバー合同会社 100%（注1）

- （注） 1. サマーリバー合同会社（神奈川県横浜市中区竹之丸123番地1、代表社員 河内英聡）は、有価証券の取得・保有及び運用を行う投資会社であります。
2. サマーリバー合同会社は、割当予定先の業務執行には関与せず、出資者としての立場となります。

提出者と割当予定先との間の関係

出資関係	当社が保有している割当予定先の株式数	該当事項はありません。
	割当予定先が保有している当社株式数	該当事項はありません。
人事関係		該当事項はありません。
資金関係		該当事項はありません。
技術または取引等の関係		該当事項はありません。

- （注）割当予定先の概要及び提出者と割当予定先との間の関係の欄は、特に記載のない限り2026年1月30日現在のものです。

(2) 割当予定先の選定理由

当社は、上記の環境下で、機動的かつ確実な資金調達方法について、複数検討してまいりました。

そのような中で、当社の代表取締役である楯広長が、2025年12月中旬に、仲介者である株式会社ニューブレインの代表取締役小林辰雄氏から、潜在的な投資家として理研Jテクノロジーズ合同会社の代表社員である河井良成氏の紹介を受けました。その後、2025年12月下旬に同氏との間で資金調達に関する協議を行い、河井氏に当社の経営環境及び今後の事業方針等を理解いただいた結果、「当社の既存事業とシナジー効果が高い新規事業に積極的に取組むのであれば、当社への出資を行いたい」旨の意向が河井氏から当社の楯に伝えられ、併せて、株価・調達額等の具体的な資金調達の条件の提案を受けました。

理研Jテクノロジーズ合同会社以外にも、同様に当社の既存事業の消費者顧客基盤に着目し、当社の既存事業とシナジー効果が高い新規事業に取組むことを条件に投資の意向を有する複数の投資家が存在していたため、各社との協議を重ねた結果、当社が想定していた新規事業の分野に対する考え方が近く、また株価等の条件が当社にとって最も有利であると考えられる理研Jテクノロジーズ合同会社が本資金調達の割当先として最適であると判断し、2025年12月下旬に割当予定先として選定いたしました。

(3) 割当予定先の保有方針

割当予定先である理研Jテクノロジーズ合同会社とは、保有方針に関して特段の取り決めはありませんが、同社の代表社員である河井良成氏からは、今後、当社の企業価値が向上することを期待した純投資である意向を、代表取締役社長である楯広長が聴取により確認しており、当社の経営に介入する意思や支配株主となる意思がないこと、及び、本新株式の発行により交付を受ける当社普通株式については、市場動向を勘案しながら適宜売却する方針であると同っています。

(4) 払込みに要する資金等の状況

有価証券届出書提出日時点においては、割当予定先である理研Jテクノロジーズ合同会社に当該出資に係る資金の入金確認ができておりませんが、これは、本第三者割当の払込期日を2026年2月25日としており、資金の移動を当該払込期日に合わせて実施する予定であることを、当社の代表取締役である楯広長が、理研Jテクノロジーズ合同会社の代表社員である河井良成氏に確認しております。

理研Jテクノロジーズ合同会社に出資を行うサマーリバー合同会社について、当社の代表取締役である楯広長が、本第三者割当の払込に要する自己資金を有していることを保有有価証券の明細書の写し及び口頭で、理研Jテクノロジーズ合同会社の代表社員である河井良成氏に確認しております。

(5) 割当予定先の実態

当社は、理研Jテクノロジーズ合同会社、サマーリバー合同会社、及び理研Jテクノロジーズ合同会社の代表社員である河井良成氏、また、割当予定先の仲介者であるニューブレイン株式会社について、株式会社ディークエストホールディングス（東京都千代田区神田駿河台3-4 龍名館本店ビル5階 代表取締役社長 金谷紫之）に調査を依頼し、反社会的勢力ではなく、または反社会的勢力と何らかの関係を有していない旨の確認を行っております。

4. 本資金調達により調達した資金の使途

(1) 手取金の額

払込金額の総額（円）	1,000,000,000
発行諸費用の概算額（円）	39,672,814
差引手取概算額（円）	960,327,186

(注) 1. 払込金額の総額は、本新株式の発行に際して払込むべき金額の合計額（1,000,000,000円）であります。

2. 発行諸費用の概算額には、消費税等は含まれておりません。

3. 発行諸費用の概算額の内訳は、発行価額算定費用500,000円、登記関連費用3,500,000円、弁護士費用2,000,000円、有価証券届出書作成補助費用3,000,000円、割当予定先の反社会的勢力チェック調査費用45,000円、株主総会関連費用627,814円、割当先紹介手数料30,000,000円となります。

(2) 【手取金の使途】

上記差引手取概算額960,327,186円の具体的な使途につきましては、以下のとおり、「①M&A、アライアンス」、及び、「②M&A事業・アライアンス事業のための運転資金」に充当する予定です。なお、調達した資金を実際に支出するまでは、各資金使途に必要な金額を管理部門で把握し、その金額が確保されるように銀行口座にて管理いたします。

具体的な資金使途	金額（円）	支出予定時期
①M&A、アライアンス	700,000,000	2026年2月27日～2028年2月25日
②M&A事業・アライアンス事業のための運転資金	260,327,186	2026年2月27日～2028年2月25日

(①M&A、アライアンス)

上記のとおり、当社では、既存事業の事業基盤強化に取り組む一方で、既存事業と親和性のある商品・サービスを既存事業の消費者顧客に提供することを計画しています。その手段としてM&Aやアライアンスを検討しており、当社の既存の主力事業と親和性の高い分野として、「1.再生可能エネルギー・電力・ガス等のエネルギー分野」「2.ヘルスケア・生活支援分野」「3.不動産・保険分野」「4.お金に関わる分野」の4分野を重点的に検討している状況です。

更に将来的には、これらの既存サービスや新規サービスを横断的に提供する仕組みを構築し、これらを一体的に利用できるポータルサイトに発展させていくことを目指しています。消費者顧客は単一の窓口（本ポータルサイト）を通じて、生活に関わる様々な各種サービスへのアクセスや管理が可能となり、利便性の向上が期待されます。当社は、本ポータルサイトを通じて顧客接点の継続的な強化を図るとともに、データ活用による付加価値創出を通じて、安定性と成長性を両立した事業モデルを構築し、長期的な企業価値の向上を実現していく方針です。

しかし、これらの新たな取組を、当社が単独で進めていくことはノウハウや人的体制の面で困難であり、特にヘルスケア・生活支援分野、不動産・保険分野、及び「お金」に関わる分野は、関連する法規制が多岐にわたり、顧客保護や情報管理等の観点からリスク管理が極めて重要であることから、当社単独での展開に拘らず、各分野に強みを持つ事業者のM&Aやアライアンスや、また、当社グループで自ら手掛けるのか代理店や取次等とするのか等を含め、最適な取組形態を、段階的な導入を含めた具体的な検討を進めていく方針です。

当社は、成長が期待される分野で事業体制を強化し、迅速な事業立ち上げと競争優位性の確保を最優先課題とし、これらを迅速に達成するためにM&Aやアライアンスを積極的に活用することが有効な手段と考えています。自社単独での成長には限界があるため、また、2027年2月に時価総額基準（東京証券取引所グロース市場の上場維持基準の1つ）を充足することが必要な当社の状況を鑑みれば、外部の専門知識やノウハウを積極的に取り入れることで、事業の拡大を加速させる必要があります。これにより、当社の強みである消費者顧客基盤を活かした相乗効果（シナジー）を最大限に引き出すことが可能となると考えています。

特に、上記の「再生可能エネルギー・電力・ガス等のエネルギー分野」「ヘルスケア・生活支援分野」「不動産・保険分野」「お金に関わる分野」については、シナジー効果が見込まれると考えており、既存事業の月次黒字化を目指すことと同時並行で、M&Aやアライアンスの具体化を検討・準備してまいります。

これらの施策を迅速かつ効果的に実行するためには、十分な資金の事前確保が重要であり、予めM&Aやアライアンスに充当するための資金として、本資金調達のうち700,000,000円の充当を予定しています。この資金は、今後の成長機会を逃さないよう、機動的な投資を行うために活用されます。現時点においては、M&Aやアライアンスに関する全体的な検討を進めている段階であり、個別具体的な案件の商談は行っておりませんが、M&Aやアライアンスに必要な投資資金が1件当たり200,000,000～500,000,000円規模（必要に応じて行う追加開発投資等を含む）、投資が必要な案件数は2～3件と想定しています。なお、アライアンスについては、資本業務提携のように投資が必要な案件と、商材の取扱いや顧客紹介のみを行う投資が不要な案件が含まれ、案件毎の収益性・成長性・競合商品やサービスの状況等を踏まえて決定する予定です。

M&Aやアライアンスの対象となる分野としては、既存事業との親和性が高くシナジー効果が見込める、現時点において重点的に検討を進めている「再生可能エネルギー・電力・ガス等のエネルギー分野」「ヘルスケア・生活支援分野」「不動産・保険分野」「お金に関わる分野」の4分野や、ポータルサイトや決済等を含む周辺分野でのシステムを開発・維持・発展させていくシステム開発会社が含まれます。

当社は、新規事業の展開を推進し、シナジー効果が期待できる企業とのM&Aやアライアンスを通じて、事業成長の加速と競争力の強化を図ることが必要と考えており、市場環境の変化や競争の激化を見据え、迅速かつ効果的に戦略を実行するために本第三者割当増資による資金の確保は必要不可欠であると考えています。

現時点において、具体的なM&Aやアライアンス案件は決定しておりませんが、当社は今後、当社グループとの高いシナジー効果が期待できる企業や、成長基盤の創出に寄与する企業を対象に、既存事業の拡大に資するM&Aやアライアンスによる成長投資を積極的に推進してまいります。本資金調達による調達資金の支出予定時期は2026年2月27日から2028年2月25日を想定しており、今後の進捗に応じて、必要な開示を適時行う方針です。

(②M&A事業・アライアンス事業のための運転資金)

上記(①M&A、アライアンス)で投資を行った案件(事業)の運転資金として、260,327,186円の充当を予定しています。売上代金の資金回収と、広告宣伝コスト・人件費・諸経費等の資金支出のタイミングの差による運転資金として、1件あたり50,000,000円～100,000,000円規模、案件数は3～4件程度と想定しています。本資金調達による調達資金の支出予定時期は2026年2月27日から2028年2月25日を想定しております。

当社は一方で、事業規模や事業領域の拡大に伴い、ガバナンスやリスク管理の重要性が一層高まることを十分に認識しています。そのため、M&Aやアライアンスの実行に際しては、事業面や財務面でのシナジーや成長性の検討のみにとどまらず、内部統制、コンプライアンス、情報管理体制、人材・組織体制など、内部管理体制が適切に構築・運用されるかという観点を重視します。具体的には、デューデリジェンスを通じて対象企業の管理体制やリスクを慎重に把握するとともに、実行後の統合プロセスにおいても、当社グループとしての統一的なルールや管理水準の確立を図ります。これにより、健全な経営基盤を維持しつつ、M&Aやアライアンスを通じた中長期的な成長を着実に実現していく方針です。

以上

株主総会会場ご案内図

(会場が前回と異なっておりますので、お間違いのないようご注意ください。)



開催場所

横浜ランドマークタワー 11階
神奈川県横浜市西区みなとみらい二丁目2番1号

交通

JR/市営地下鉄
A 桜木町駅下車
動く歩道で徒歩5分

市営地下鉄
B みなとみらい駅下車
徒歩3分

※駐車場のご用意はいたしておりませんので、お車でのご来場はご遠慮くださいますようお願い申し上げます。

UD
FONT

見やすいユニバーサル
デザインフォントを
採用しています。

