

## 2024年12月期

### 決算説明会等における主な質疑応答

---

**【質問】説明会資料 P3「2025年12月期業績予想」について。**

- ・戸建、建築物、防水とも数量増を見込んでいるが、確実に見えているものなのか。

戸建：最重点先の広域ビルダーによる50%以上の施工棟数増、また2024年12月から受注が始まった新規大口ビルダーも通年寄与してくる。さらにグループ会社も受注が回復していると聞いているので達成可能と見ている。

建築物：2025年度の受注だけでも予想の3割程度、内定を含めると6割程度がすでに固まっており、営業中の案件等を加えると達成可能と見ている。

防水：2024年に実施した物流倉庫や店舗施設などのクライアントから継続の内諾を得ている。その他非住宅案件が増えているので達成可能と見ている。

- ・2025年度は13.5%の増収見込みだが、売上総利益率(22.7→22.8%)、経常利益率(8.6→8.9%)ともほぼ横ばいとなっているが、この背景は何か。

シェア拡大戦略を継続するため施工単価の上昇は見込みにくい。加えて、施工力強化に向け工務社員の採用増、営業拠点(物流倉庫)の拡大により、費用先行となるため利益率は横ばいを想定している。

**【質問】説明会資料 P13「施工力の推移」について。**

- ・2025年度の認定施工店、工務社員、技能実習生別の増員計画を知りたい。

2025年度は100名を超える規模を予定している。認定施工店、工務社員別の内訳については、工務社員が大半になる見込み。なお、業績予想は全員工務社員の前提で作成している。

**【質問】説明会資料 P17「シェア拡大戦略その先に」について。**

- ・価格改定(値上げ)は考えていないのか。

建材部品は値上げが続いており競合にも値上げの動きがある。しかし、当社は値上げをせず受注獲得に注力し、シェアを拡大することで競合に対して優位性を持ちたい。その先にタイミングを見て価格改定を考えている。

**【質問】説明会資料 P18「競争の有無と売上総利益率」について。**

- ・可能ならば該当地域とその地域の特徴、どうして差が出るかについて教えて欲しい。

具体的な地域の開示は競争戦略上から控えさせていただくが、利益率の高い地域では競合するウレタン工事会社が休廃業したり、当社の認定施工店になったりしており、競争が少ないため価格競争が起こりにくい。一方、利益率の低い地域では、競合他社が生き残りをかけて価格競争を仕掛けているため、このような状況となっている。

**【質問】説明会資料 P24「当初計画との差異」について。**

- ・中期経営計画の見直しに至った背景として最も大きかった見込み違いは何か。

「建設業の2024年問題」が大きかったと考えている。当社は前倒しで準備を進めたが、他社は出遅れていた。この他社の出遅れの結果、建築物では工事のスタートの遅れがあちこちで起こった。戸建では、工事数獲得のための価格競争が激しくなり当社も巻き込まれた。

**【質問】説明会資料 P26「戸建部門」について。**

- ・2024年度の市場シェア拡大施策は計画通りに進んだのか、総括して欲しい。

最重点先の広域ビルダーからの受注量の増加や新規大口ビルダーの受注獲得などは、計画通りに進んだ半面、地域密着型工務店の受注減少等により、総括すると計画には届かなかった。

- ・2025年は施工単価が前年比で下落する見通しとなっているが、新規開拓を増やすのか。

引き続き新規開拓も行っていきながら、他社の価格競争にも対抗するので控えめに見ている。

**【質問】説明会資料 P27「4号特例（審査省略制度）の縮小【実質廃止】」について。**

- ・本件は第1四半期の売上に貢献することのだが、第2四半期以降の反動減はないのか。

本件は3月末日までに着工することが条件なので、第2四半期には一部の売上を計上することになる。反動減は考えておらず、第2四半期になると等級6の施工が増えてくる見込みであり、補助金も具体的になってくるので、これが下支えになると見ている。

**【質問】説明会資料 P30「気密なき断熱は無力なり」について。**

- ・断熱等級6の広がり当初見込んでいた2024年から2025年に遅れた理由をどう捉えているか。

断熱等級5と6では価格差があり、ZEH（等級5）でも十分と思ってしまう傾向もあるため、多くのビルダーは等級5を中心に勧めていた。こうした中、当社の最重点先ビルダーが等級6を前面に押し出して営業されているので、他のビルダーや工務店も徐々に等級6への関心が高まってきている。2024年後半にGX志向型住宅（等級6）の補助金の話が出たのでより関心が高まっていると捉えている。

**【質問】説明会資料 P32「建築物部門」について。**

- ・2026年度の売上総利益率は2025年度と同水準に置いている。2026年度は施設物件が再び増えるという見通しなら、利益率は改善するのではないか。

建築物のウレタン工事でも価格競争は存在するため、控えめにしている。建築工事管理部の新設した狙いがうまく発揮できれば利益率の改善にもつながると考えている。

**【質問】説明会資料 P37「防水部門」について。**

- ・2025年度の売上高は2024年度から倍増となっているが、どういう根拠なのか教えて欲しい。

非住宅物件の伸長を想定している。具体的には、2024年度に施工実績がある先で、物流倉庫の新規施工、多店舗展開スーパーマーケットの改修、化学メーカーの工場改修などの継続案件が内定しており、住宅分野では新規の集合住宅施工の内定も得ている。また、競合他社から即戦力となる人材が続々と入社しており、これが組織力の強化にもつながっており、達成可能と考えている。

【質問】プライム市場の上場維持基準について。

・2024年度は基準をクリアできたようだが、2025年度はどうなるのか。

プライム市場の基準で株価が関係するのは流通時価総額であり、決算日から遡って3か月間の終値の平均価格に流通株式数を乗じて100億円以上となる必要がある。これは全企業が対象であり、当社の場合では、2025年10月から12月までの3か月間の株価が対象となる。

・流通株式数を増やす施策はどう考えているのか。

親会社の持ち分については当社でコントロールできないので、保有する自己株式の処分等が考えられる。2024年は役職員向けの譲渡制限付株式報酬として自己株式を処分した。

以上

---

【お問い合わせ先】

株式会社日本アクア 管理本部 経営企画部 小室 昌彦

電話番号：03-5463-1117

Eメール：m.komuro@n-aqua.com