

2025 年 5 月 16 日

2025 年 12 月期 第 1 四半期 決算説明会等における主な質疑応答

【質問】説明会資料 P7「経常利益」について。

・ P6「売上総利益」が予想比で 0.1 ポイント下回ったが、経常利益は予想比と同水準であり、販管費を抑えた結果と考えられる。具体的にどの項目を抑えたのか。

成長を支える人件費や実習生関連費を抑えることは行っていないが、その他の細かい経費削減の積み重ねの結果である。

【質問】説明会資料 P9「原料価格の感応度」について。

・ 2024 年対比で円高やナフサ安となっているが足もとの原料価格は下がっているのか、またトランプ関税の影響はあるのか。

当社の場合、米国や中国などの海外メーカーからの調達が多いため、円高やナフサ安は原料価格の低下要因となる。ただし、市況価格が即座に反映されるわけではなく、会計上は先入れ先出し法を採用しているため、数ヶ月程度のタイムラグが生じる。

一方で、トランプ関税による直接的な影響はほとんどないが、中国メーカーが供給過多により価格を引き下げる可能性はあると考えている。

【質問】説明会資料 P11「重点施策の展望」について。

・ 本ページを新たに加えた理由と訴求点を知りたい。

取締役会において、社外取締役から「戸建部門のシェア拡大戦略について、収束時期を明確にした方がよいのではないか」という意見があったため、「シェア拡大戦略の実行」として記載し、2025 年度での収束を目指していること、延長する場合でも 2026 年度までとしたい旨を明示した。また、3 月 14 日付で「超速硬化防水材『アクアハジクン』、重要施設に採用」という PR 情報を開示した件についても、本件が採用されたことで今後、官公庁などでの採用が期待できることを伝えたかったため、「国家的重要施設の施工」として取り上げた。

【質問】説明会資料 P12「戸建部門」について。

・ 数量効果が前年比+21.8%、予想比でも+14.1%と好調だったが、これは P13「4 号特例（審査省略制度）の縮小【実質廃止】」による駆け込み需要の影響なのか、それとも他の要因なのか教えて欲しい。

当社の施工棟数が伸びた要因は主に 3 つある。1 つ目は、広域ビルダーや新規の大口顧客からの受注が好調だったこと。これらの顧客は販売が順調に推移しており、当社の想定を上回る受注が入っている。2 つ目は、シェア拡大戦略の成果が表れ始めており、競合するウレタン施工業者や他の断熱材からの切り替えが進んでいること。これら 2 つの要因による影響が大きく、4 号特例廃止に伴う駆け込み需要の寄与は限定的と見ている。

・ 広域ビルダーや新規大口先の受注は今後も期待できるのか。

いずれも顧客からの支持を得ているから伸びていると捉えているので、第 2 四半期以降も期待できる。

【質問】説明会資料 P12「戸建部門」について。

- ・価格効果は予想比で+2.7%となっているが、これはどういう理由なのか。

P14「気密なき断熱は無力なり」に記載している気密測定サービスが想定を上回るペースで伸びていること、断熱等級6の施工が増えてきたことが単価アップにつながっている。

【質問】説明会資料 P15「建築物部門」について。

- ・予算に届かなかったようだが、何が理由なのか。大型プロジェクトに設計変更や着工判断の遅れが発生とあるが、わかりやすく教えて欲しい。

予算に届かなかった主な理由は、「設計変更」と「着工判断の遅れ」によるもの。いずれも、昨今の建設費高騰を背景とした動きである。設計変更とは、当初の受注内容に比べてフロア数の削減などが発生し、当社の施工量が減少したケースを指す。着工判断の遅れとは、施工主がコスト見直しなどを理由に着工時期を後ろ倒しにした結果、当社の工事も遅延したことを指している。

- ・着工判断の遅れは第2四半期以降に着手するという理解で良いか。

計画自体が白紙化されたわけではないため、第2四半期以降に着工が始まるという理解で問題ない。

【質問】説明会資料 P15「建築物部門」について。

- ・一方で価格効果は予想比で+15.2%となっているが、この理由は何か。

2025年に新設した建築工事管理部が機能したことが主な要因と捉えている。当社の利益率に影響を与える要素として、施工人員の余剰がある。建築工事管理部の新設は、施工人員の余剰を生まないよう適切な工程管理を行い、必要に応じて施工主に対し効果的な工程を提案することを目的としていた。これにより収益性の改善に寄与し、価格効果の改善につながっている。

【質問】説明会資料 P17「防水部門」について。

- ・防水部門の売上が予想に届かなかった理由は何か。建築物部門と同様の要因なのか。

防水部門のうち、特に非住宅分野では屋上の改修案件が多く、新築建築物の断熱施工と比べて天候の影響を受けやすい。予想に達しなかった主な理由も、大型物件の工事開始が天候不良により遅れたことによるものである。

【質問】説明会資料 P28「原料開発から施工・リサイクルまで」について。

- ・他社がリサイクルまで取り組んでいない理由は何だと考えているか。

そもそも、当社のように原料の開発から施工までを一貫して手がけている企業は他に存在しない。いわゆる競合とされる企業は、「原料メーカー」もしくは「ウレタン施工業者」のいずれかに分類される。この両方を一体で担っていなければ、ウレタン端材の回収やリサイクルという発想自体が生まれにくく、またリサイクル設備を導入するという考えにも至らないのだと思う。したがって、リサイクルへの取り組みは、当社独自のビジネスモデルであると言える。

【質問】説明会資料 P40「気密性能に関する規定」について。

・気密性能についてももう少しわかりやすく説明して欲しい。

気密性能は、魔法瓶や冷蔵庫をイメージするとわかりやすい。これらが内部の温度を保てるのは、隙間がないことが大きな理由である。住宅においても同様に、隙間の大きさは「C 値（相当隙間面積）」という数値で示される。現在、気密性能に関する国の基準は存在しないが、一部の自治体が独自に基準を設けているほか、C 値を差別化のポイントとして訴求する工務店もあり、近年はその重要性が高まっている。従来の断熱材で高い気密性を確保するには、施工者の高度な技術が必要とされる。一方、アクアフォームは現場で液体を吹き付けて発泡・固体化させるため、構造的に隙間ができにくい。これが、気密性の確保における大きな強みとなっている。

【質問】「新技術への取り組み」について。

・現在取り組んでいる新しい技術について可能な範囲で教えて欲しい。

現在開発中のものについては控えさせてもらうが、防水部門の認知が定着してきたので同部門の将来性に期待している。

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