

# 株式会社日本アクア

## 平成26年12月期

### 第2四半期決算説明会



株式会社日本アクア  
(証券コード1429)  
〒108-0075  
東京都港区港南2-16-2  
TEL:03-5463-1117  
FAX:03-5463-1118

平成26年8月22日

# 平成26年12月期第2四半期決算の概要

売上高・・・6,014百万円  
(前年同期比48.9%増)

断熱材の需要増に対応した安定的な供給体制を作る為、  
営業所積極展開(35か所→44か所)、従業員増(359名→448名)

利 益・・・経常利益511百万円  
(前年同期比74.5%増)  
純利益 289百万円  
(前年同期比72.6%増)

設備投資(393百万円)、減価償却(93百万円)

# 事業環境

品目	事業環境
戸建住宅向け断熱材	消費税増税に伴う駆け込み需要の反動により新規住宅着工件数が減少しているが、当社は断熱材「アクアフォーム」の高断熱・高気密性、価格競争力の優位性を武器に市場ニーズを捉え、戸建住宅向け断熱材の施工販売は前期比36.8%の施工戸数増加となった。下期においても事業環境の不透明さはあるものの新規取組拡大により順調な拡大を見込む。
建築物(RC)向け断熱材	建築物(RC)向けウレタン断熱会社は中小事業者が多い中、当社は価格競争力やコンプライアンスで大手ゼネコン顧客向けに有利に展開した。足元の受注取り込みは順調に推移しているものの躯体着工の遅れから売上に影響が出ている。下期においてその回復を見込み、大幅増収に変化はないものの躯体着工の遅れが懸念される。



# 平成26年12月期第2四半期累計の業績

	平成26年12月期2Q実績 (千円)	前年同期比 (%)	平成25年12月期2Q実績 (千円)
売上高	6,014,770	148.9	4,040,004
売上原価	4,568,825	149.2	3,063,198
売上総利益 (売上総利益率)	1,445,945 ( 24.00%)	148.0	976,805 ( 24.20%)
販売費及び一般管理費	929,681	136.4	681,550
営業利益 (営業利益率)	516,263 ( 8.60%)	174.9	295,254 ( 7.30%)
経常利益 (経常利益率)	511,318 ( 8.50%)	174.5	293,029 ( 7.30%)
当期純利益 (当期純利益率)	289,408 ( 4.80%)	172.6	167,694 ( 4.20%)

# 資産・負債及び純資産の状況

	平成26年12月期 2Q	平成25年12月期 期末
	(千円)	(千円)
<b>資産合計</b>	<b>7,819,780</b>	<b>7,982,233</b>
流動資産	6,923,386	7,431,090
固定資産	896,394	551,142
<b>負債合計</b>	<b>2,530,286</b>	<b>2,878,597</b>
流動負債	2,495,532	2,831,316
固定負債	34,753	47,281
<b>純資産合計</b>	<b>5,289,494</b>	<b>5,103,635</b>
株主資本	5,289,449	5,103,623
評価・換算差額等	45	12
<b>負債純資産合計</b>	<b>7,819,780</b>	<b>7,982,233</b>

要因

	(百万円)
<b>流動資産</b>	-500
現金及び預金	-722
受取手形	+58
売掛金	+22
原料貯蔵品	+97
<b>固定資産</b>	
土地	+118
機器・備品	+35
施工機械	+28
車両	+90
<b>流動負債</b>	-342
買掛金	-205
未払金	-34
<b>固定負債</b>	-12
リース債務	-14
<b>純資産</b>	+200
利益剰余金	+200

# キャッシュフローの状況

	平成26年12月期 2Q	平成25年12月期 2Q
	(千円)	(千円)
営業活動による キャッシュフロー	△230,035	219,981
投資活動による キャッシュフロー	△417,260	△225,931
財務活動による キャッシュフロー	△75,625	881,605
現金及び現金 同等物の増減額	△722,921	875,655
現金及び現金 同等物の期首残高	4,481,922	476,180
現金及び現金 同等物の期末残高	3,759,001	1,351,835
自己資本比率	67.6%	51.9%

要因

## 営業活動によるキャッシュ・フロー

(百万円)

### 収入要因

税引前当期純利益	+512
減価償却費	+74

### 支出要因

売上債権	-83
仕入債務	-205
法人税等の支払	-306
たな卸資産	-97

## 投資活動によるキャッシュ・フロー

有形固定資産の取得	-388
-----------	------

## 財務活動によるキャッシュ・フロー

セール・アンド・リースバックによる収入	+39
---------------------	-----

ファイナンス・リース債務の返済による支出

-11

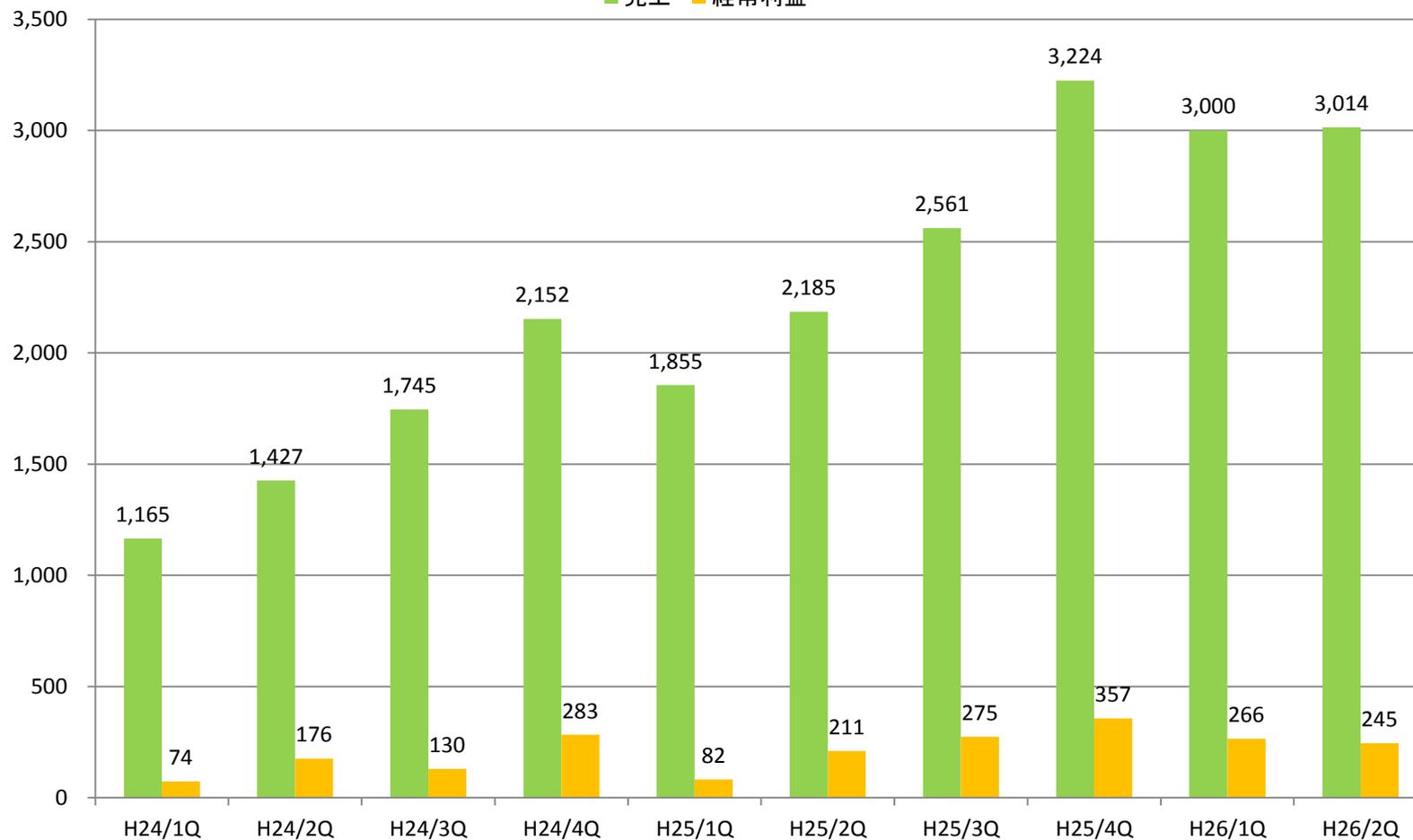
配当金の支払い

-103

# 業績の推移(四半期毎)

単位:百万円

■ 売上 ■ 経常利益



# 平成26年12月期の予算計画

	平成26年12月期予算 (千円)	前年同期比 (%)	平成25年12月期実績 (千円)
売上高	13,025,328	132.6	9,825,273
売上原価	9,696,146	131.4	7,380,388
売上総利益	3,329,182	136.2	2,444,885
(売上総利益率)	( 25.6%)		( 24.9%)
販売費及び一般管理費	1,988,118	133.6	1,488,538
営業利益	1,341,064	140.2	956,347
(営業利益率)	( 10.3%)		( 9.7%)
経常利益	1,333,864	144.1	925,629
(経常利益率)	( 10.2%)		( 9.4%)
当期純利益	817,783	159.7	512,095
(当期純利益率)	( 6.3%)		( 5.2%)

# 事業戦略 1. 販売戦略

## (1) 建築物の取り込み拡大

### ① 大手ゼネコンとの関係強化

- ・大手ゼネコン各社との施工契約・受注拡大
- ・エリア別の対応から水平展開へ拡大

### ② 自社施工の建築物施工への特化

- ・ゼネコン等の顧客ニーズに細かく対応するため、  
自社施工部門を建築物の施工へ特化
- ・コンプライアンス体制強化への対応
- ・マイスター制度の充実による施工品質の向上

### ③ 見積もり依頼の増加→受注の急拡大

# 事業戦略 1. 販売戦略

## (2) 戸建木造住宅施工の市場シェアの拡大

### ※グラスウールからアクアフォームへの転換を促進

- ① 認定施工店・協力事業者と関係強化し、施工能力の拡大
  - ・新規認定施工店の増加による施工能力拡大(認定施工店社数の増加)
  - ・各認定施工店の施工体制強化による施工能力拡大(施工台数の増加)
  
- ② オプション採用から標準採用へ
  
- ③ コスト削減により価格競争力を強化し、市場拡大へ
  - ・消費税増税の影響を吹き飛ばし、前年同期比36.8%施工戸数増加
  - ・新規大手ビルダーへの採用

# 事業戦略 2. ネットワーク戦略

## (1) ハブ(基幹営業所)の整備・立ち上げ

関東、中部、関西、中四国、九州ブロックで構築

→ **中部、九州で用地取得。事務所・倉庫棟建築を開始**

- ①ブロック営業本部機能(情報分析・戦術決定)
- ②物流拠点(デポ)
- ③工務部隊の研修施設

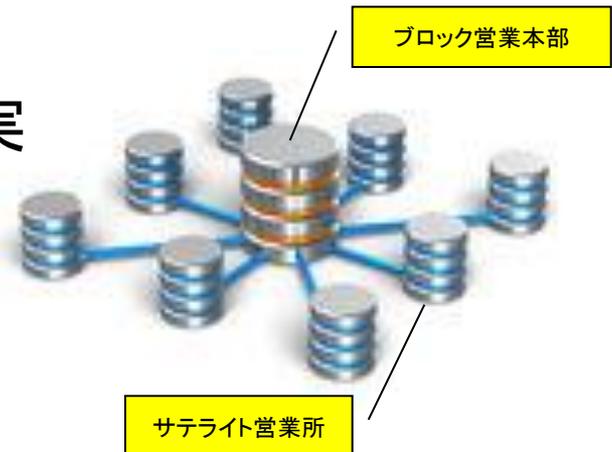
## (2) スポーク(サテライト営業所)の充実

- ①営業活動の拠点(情報収集・販売促進・契約)
- ②戦術実践(展示会等)
- ③工務部隊の常駐施設

→ **前期末40営業所から44営業所へ拡大**

**※物流を効率化し、物流コストを軽減**

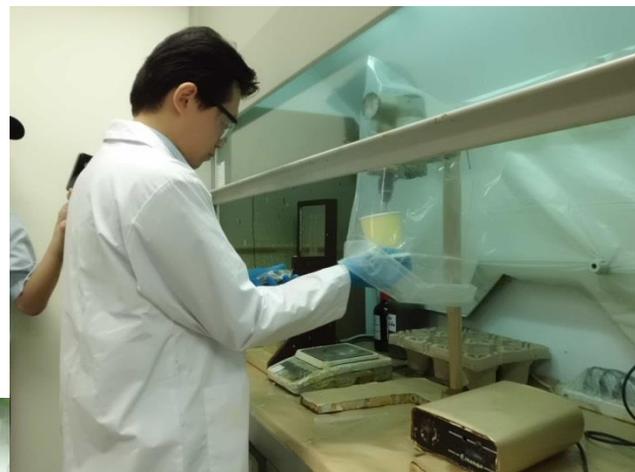
**為替変動に伴う原料価格高騰の影響も抑制**



# 品質管理・開発体制の強化

## ・テクニカルセンターの設置

- (1) 平成26年3月、横浜市に開設
- (2) アクアフォーム・新商品の品質管理  
新技術への対応
- (3) JIS・省エネルギー技術への対応



# リフォーム市場への展開

## (1) 断熱リフォーム

### ① 事業コンセプト

・住宅政策『中古住宅・リフォーム市場の活性化』『新築住宅から中古住宅へ』

日本再興戦略の「中古住宅流通・リフォーム市場の規模を倍増」「中古住宅の省エネリフォームを倍増」といった政策に呼応し、アクアフォームの強みである施工性を生かした積極提案を行い、既存住宅の住環境改善に貢献

### ② 市場規模

リフォーム市場＝**約6兆円**（日経BP社調べ）

内、リフォーム断熱材市場は**5,000億円**と推定

# リフォーム市場への展開

## (2) 当社の取り組み

### ① 社内専門の事業部(リフォーム事業部)による受注・施工体制の構築

- ・リフォーム事業部を立ち上げ、専門的な提案を行うとともに施工体制を構築。
- ・多種多様な現場状況に対応する提案を実施。

### ② 断熱リフォーム用施工システムの開発

- ・小型化・軽量化した移動可能な発泡機械システムの開発(特許申請中)。
- ・狭小地、マンション等あらゆる現場に対応、持ち運びを可能。

### ③ 断熱リフォーム事業者の開拓

- ・小規模現場に対応可能な施工協力店を全国で募集。
- ・断熱専門メーカーとして、省エネ・性能向上リフォームの促進・提案。



無断熱の壁



無断熱の屋根



無断熱の床下

リフォーム現場は新築と違い、使用している材料、間取りサイズが多種多様。細かな隙間が多い。

さらに、材料の経年変化や解体時の傷などで新築のような断熱施工が難しい……。

既成の断熱材では、サイズが合わない……。



無断熱の躯体

アクアフォームはどんな形状(現場)にも対応！

スプレーで液体を吹付けるアクアフォームの施工性はどんなに小さな隙間にも入り込み、断熱層を形成していきます。

現場の形状に合わせて施工するので、確実な断熱施工が可能です。合わせて、気密性もとれる。

リフォームに最適な断熱材です。

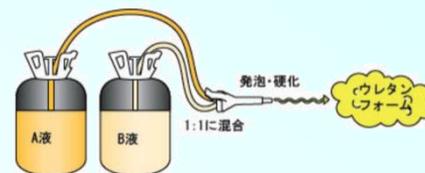
現場発泡の強み！！

人の手の限界を超えた、水(アクア)の力。



**新築向きではあるが、リフォームには制限が多すぎる。**  
立地条件(道幅・外構・カーポート等)の制限をうけるため。

**新築マンションは、ほぼ100%ウレタン断熱。**  
**しかし、既築では、発泡機械の設置が困難。**  
**または、施工ホースが届かず施工不能。**  
(多くの方が生活している中で、大型機械を運んでの  
施工は実質不可能。)



**簡易型の2液性ウレタンはあるが、少量で高額。**  
**フォームが安定しない。**  
(費用対効果の面では、割高)

通常のウレタン施工車は、機械重量の制限で、  
2t~3t トラックを使い、車高も3.0m前後と大型。

**どうにかこの問題点を解決し、確実な断熱施工を提案したい！**

コンパクトシステムの開発 ~ 狭小地からマンションまで施工可能に！

問題点解決！

車両サイズを解決！ 移動可能に解決！ コストを解決！ あらゆる現場が施工可能に！！



車両: 2tトラックからワンBOXカーのサイズにコンパクト化

特許申請中



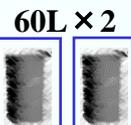
発電気  
200V



圧縮機



材料 ドラム



特許申請中



45m+7m



30m+2.5m

発泡機

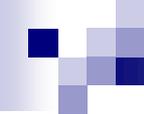


発泡システム: 移動可能な軽量サイズにコンパクト化

# 会社概要

- 会社名 株式会社 日本アクア (Nippon aqua Co., Ltd.)
- 代表取締役 中村 文隆
- 本店所在地 〒108-0075 東京都港区港南2-16-2
- 事業内容 建築断熱用硬質ウレタンフォーム「アクアフォーム」販売・施工  
住宅省エネルギー関連部材の開発・製造・販売
- 従業員数 448人(平成26年6月末現在)
- 設立年月日 平成16年11月29日
- 資本金 17億75百万円
- 発行済株式総数 6,905,500株
- 主要株主(平成26年6月末現在、総株主数998名)

株 主 名	持株数 (株)	持株比率 (%)
1 (株) 檢家ホールディングス	3,500,000	50.7
2 ハンツマン・インベストメンツ (ネザーランド) ピーヴィ	1,000,000	14.5
3 中村文隆	500,000	7.2
4 日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	420,600	6.1
5 日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口)	247,100	3.6
6 野村信託銀行(株)(信託口)	147,600	2.1
7 ビーエヌワイエム エスエーエヌブイビーエーエヌワイエム	101,435	1.5
8 資産管理サービス信託銀行(株)(証券投資信託口)	95,200	1.4
9 日本アクア従業員持株会	87,000	1.3
10 シーエムビーエル, エスエー リ. ミューチュアルファンド	80,100	1.2
他	726,465	10.5
合計	6,905,500	100.0



(注)本資料の計画や業績予想等の将来見通しは、現時点において当社が合理的であると判断する一定の前提に基づくものです。実際の業績等は当社を取り巻く経済情勢・需要動向等の変化等様々な要因により大きく異なる可能性があります。