

株式会社日本アクア

平成27年12月期 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28年2月25日

目次

- 平成27年12月期の決算について
- 平成28年12月期の計画について
- 平成28年12月期の事業戦略について
 - ・事業戦略
 - ・品質管理/開発体制の強化
 - ・自社ブランド原料の製造
 - ・環境への取組み
 - ・海外への展開

平成27年12月期決算の概要

売上高・・・14,406百万円
(前年同期比10.6%増)

断熱材の需要に対応し、効率的な供給体制を作る為、
営業所展開(43か所→38か所)、従業員数(450名→423名)

利 益・・・経常利益1,016百万円
(前年同期比8.5%増)
純利益 137百万円
(前年同期比74.0%減)

設備投資(1,776百万円)、減価償却(205百万円)

事業環境

品 目	事 業 環 境
戸建住宅向け 断熱材	3月より新設住宅着工件数が前年同期比増加傾向にありましたが、12月において新規住宅着工件数は前年同月比1.3%減となり、貸家は増加したものの持家は8か月ぶり、分譲は2か月ぶりに減少となりました。そのような環境の中で当社は断熱材「アクアフォーム」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に積極的に取り組みました。また、大手ビルダーからの引き合いも出てきており、平成28年12月期においても新規取組拡大により順調な拡大を見込んでおります。
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ております。ゼネコン各社との取引の拡大が予想以上に時間がかかっておりますが、足元の受注取り込みは順調に推移しております。認定施工店としての工務社員の独立が増加しており、建築物向けの施工力の増加につながっております。平成28年12月期において、施工品質の向上と施工力の向上を図りながら、堅調な拡大を進めてまいります。
リフォーム向け 断熱材	リフォーム向け断熱材は、昨年9月の事業立ち上げより、順調に拡大しており、現在、49社の加盟店と取引を開始しております。住宅政策においても新築からリフォームへ転換しつつあり、政策的に追い風となっております。リフォームに積極的に取り組むビルダーも増加してきており、リフォーム断熱市場は順調に拡大が見込めております。平成28年12月期において、引き続き順調な加盟店の拡大とリフォーム断熱施工の増加を見込んでおります。

平成27年12月期通期の業績

	平成27年12月期実績	前年 同期比	平成26年12月期実績	前年 同期比
	(千円)	(%)	(千円)	(%)
売上高	14,406,308	110.6	13,020,107	132.5
戸建住宅向け断熱材	9,414,928	111.0	8,483,586	105.5
建築物向け断熱材	2,858,312	119.5	2,392,132	270.8
商品販売	2,133,068	99.5	2,144,388	239.0
売上原価	11,268,555	110.9	10,163,681	137.7
売上総利益	3,137,753	109.8	2,856,426	116.8
(売上総利益率)	(21.8%)		(21.9%)	
販売費及び一般管理費	2,124,673	111.1	1,911,599	128.4
営業利益	1,013,080	107.2	944,826	98.8
(営業利益率)	(7.0%)		(7.3%)	
経常利益	1,016,877	108.5	937,386	101.3
(経常利益率)	(7.1%)		(7.2%)	
当期純利益	137,371	26.0	529,332	103.4
(当期純利益率)	(1.0%)		(4.1%)	

資産・負債及び純資産の状況

	平成27年12月期末 (千円)	平成26年12月期末 (千円)
資産合計	11,254,846	9,138,180
流動資産	8,611,368	7,470,387
固定資産	2,643,477	1,667,793
負債合計	5,664,016	3,608,729
流動負債	4,576,794	3,582,298
固定負債	1,087,222	26,430
純資産合計	5,590,829	5,529,451
株主資本	5,590,742	5,529,373
評価・換算差額等	87	78
負債純資産合計	11,254,846	9,138,180

要因

	(百万円)
流動資産	1,141
現金及び預金	△ 605
受取手形及び売掛金	242
棚卸資産	479
未収入金	1,005
固定資産	976
土地	553
建物	959
施工機械	51
車両	△ 530
建設仮勘定	△ 276
流動負債	994
買掛金	203
短期借入金	500
1年以内返済の長期借入金	199
工事損失補償引当金	80
固定負債	1,061
長期借入金	734
工事損失補償引当金	327

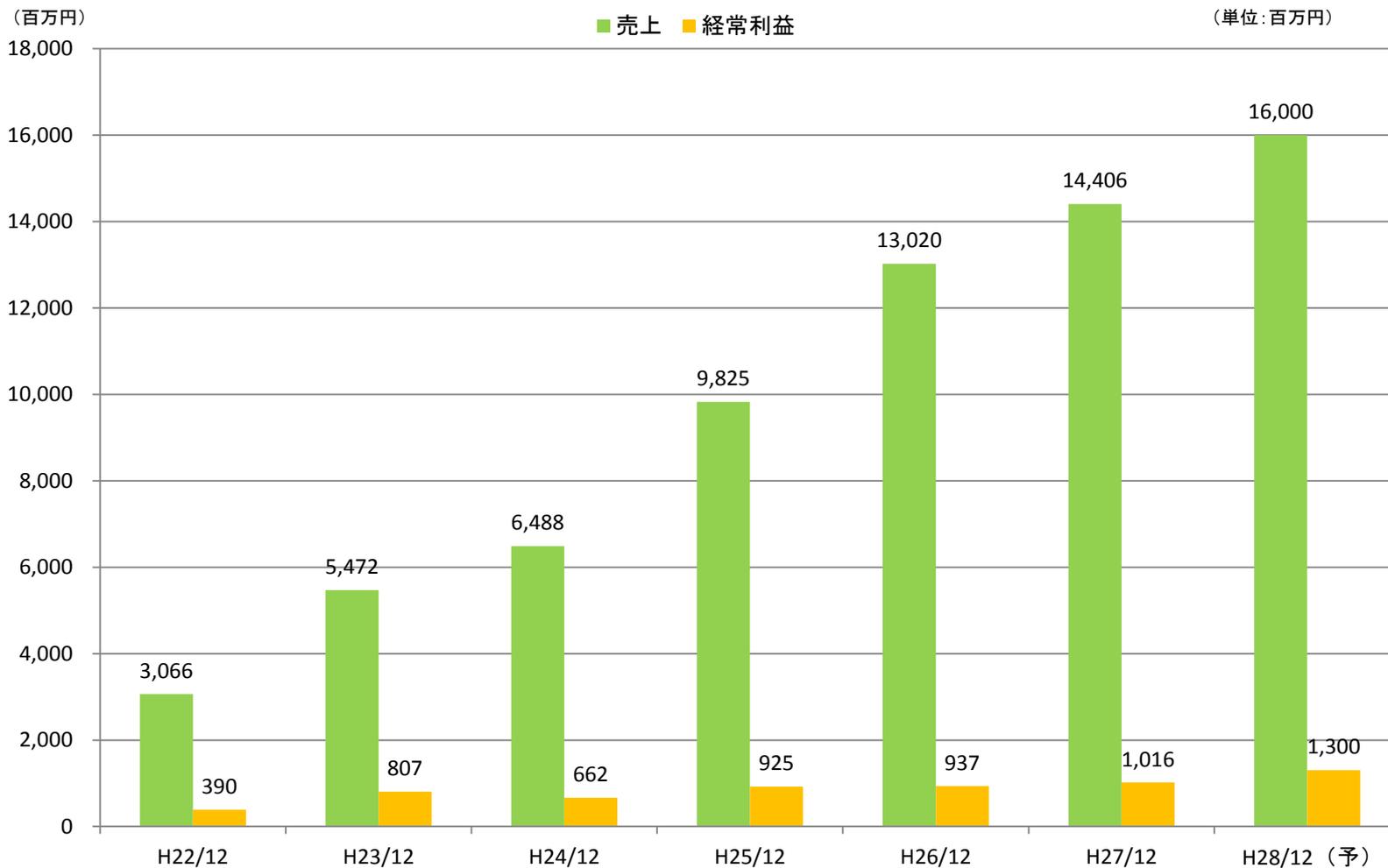
キャッシュフローの状況

	27/12期 (千円)	26/12期 (千円)
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 748,999	△ 146,144
税引前四半期(当期)純利益又は 純損失(△)	342,019	943,057
減価償却費	205,670	219,699
工事損失補償引当金の増減額 (△は減少)	407,103	
工事損失補償金	300,564	
売上債権の増加	△ 242,189	△ 878,236
棚卸資産の増減額(△は増加)	△ 478,750	△ 418,984
仕入債務の増減額(△は減少)	203,463	893,026
未収入金の増減額(△は増加)	△ 921,819	△ 197,330
工事損失補償金の支払額	△ 298,944	
法人税等の支払額	△ 373,151	△ 513,253
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,501,950	△ 1,273,302
有形固定資産の取得による支出	△ 1,451,672	△ 1,223,313
無形固定資産の取得による支出	△ 7,527	△ 39,404
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,645,621	△ 66,647
短期借入金の純増減額(△は減少)	500,000	
セールアンドリースバックによる収入	375,897	77,500
ファイナンスリース債務の返済による支出	△ 88,245	△ 40,867
長期借入金の純増減額(△は減少)	1,000,000	
配当金の支払額	△ 103,209	△ 103,280
現金及び現金同等物の減少額	△ 605,327	△ 1,486,094
現金及び現金同等物の期首残高	2,995,828	4,481,922
現金及び現金同等物の期末残高	2,390,500	2,995,828

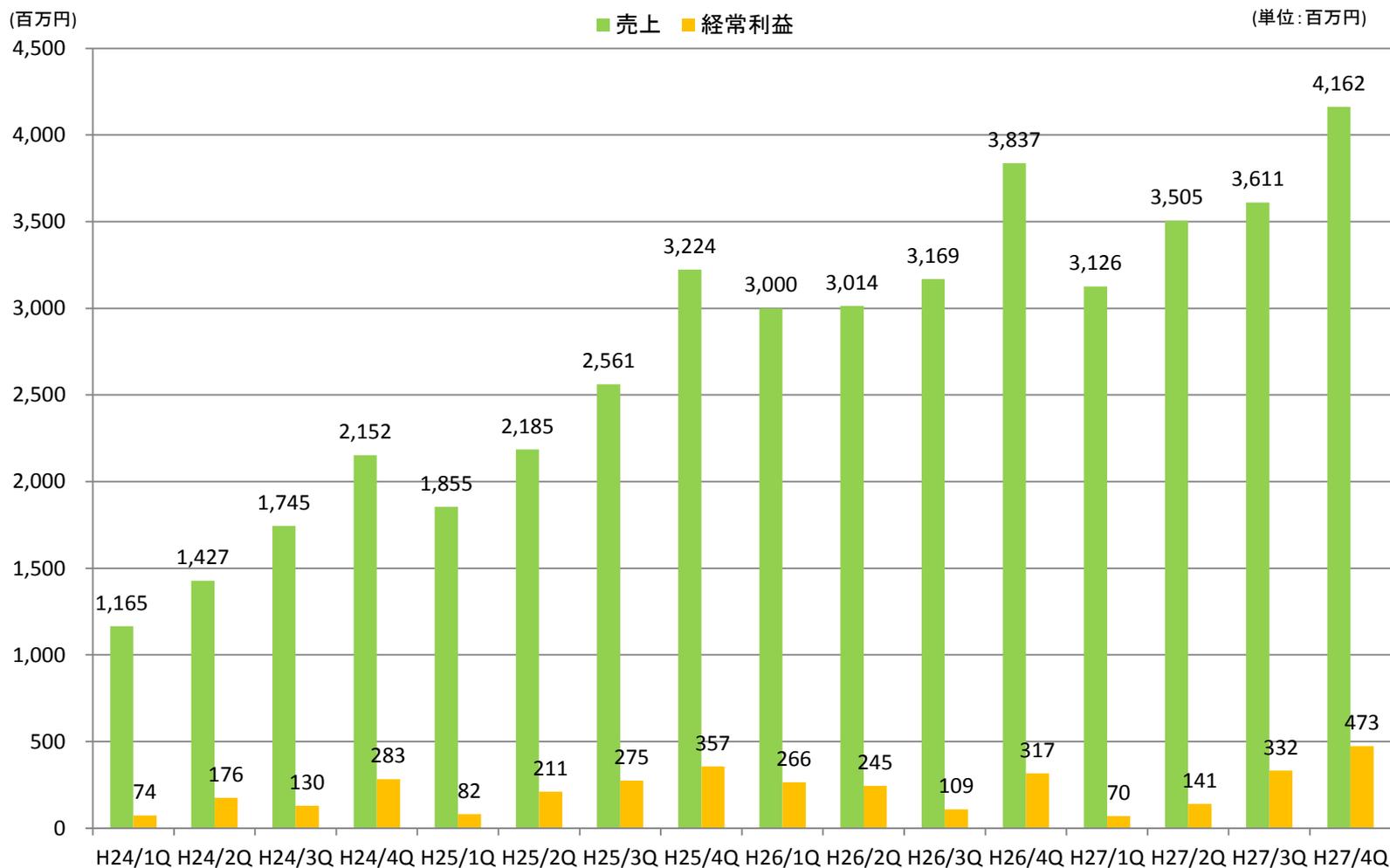
要因

営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)
収入要因	
工事損失補償引当金	407
工事損失補償金	301
売上債権	636
支出要因	
税引前当期純利益	△ 601
たな卸資産	△ 60
仕入債務	△ 690
未収入金	△ 724
工事損失補償金	△ 299
投資活動によるキャッシュ・フロー	
有形固定資産の取得	△ 228
財務活動によるキャッシュ・フロー	
短期借入金	500
セールアンドリースバック	298
ファイナンス・リース債務の返済	△ 47
長期借入金	1,000

業績の推移(決算期毎)



業績の推移(四半期毎)



平成28年12月期の予算

	平成28年12月期 予算	前年 実績比	平成27年12月期 実績	前年 実績比
	(千円)	(%)	(千円)	(%)
売上高	16,000,000	111.1	14,406,308	110.6
戸建住宅向け断熱材	10,490,000	111.4	9,414,928	111.0
建築物向け断熱材	3,200,000	112.0	2,858,312	119.5
商品販売	2,310,000	108.3	2,133,068	99.5
売上原価	12,222,724	108.5	11,268,555	110.9
売上総利益	3,777,276	120.4	3,137,753	109.8
(売上総利益率)	(23.6%)		(21.8%)	
販売費及び一般管理費	2,477,248	116.6	2,124,673	111.1
営業利益	1,300,027	128.3	1,013,080	107.2
(営業利益率)	(8.1%)		(7.0%)	
経常利益	1,300,000	127.0	1,016,877	108.5
(経常利益率)	(8.1%)		(7.1%)	
当期純利益	650,000	473.2	137,371	26.0
(当期純利益率)	(4.1%)		(1.0%)	

平成28年12月期の計画

設備投資計画・・・1,221百万円(前期1,776百万円)

土地取得・・・361百万円

建物建築・・・750百万円

システム・・・10百万円

車両機械等・100百万円

減価償却計画・・・192百万円(前期205百万円)

人員計画・・・463名(前期423名・40名増)

平成28年12月期の事業戦略について

- ・事業戦略
- ・品質管理/開発体制の強化
- ・自社ブランド原料の製造
- ・環境への取組み
- ・海外への展開

平成28年12月期の事業戦略

■ 変わる断熱材市場を革新する

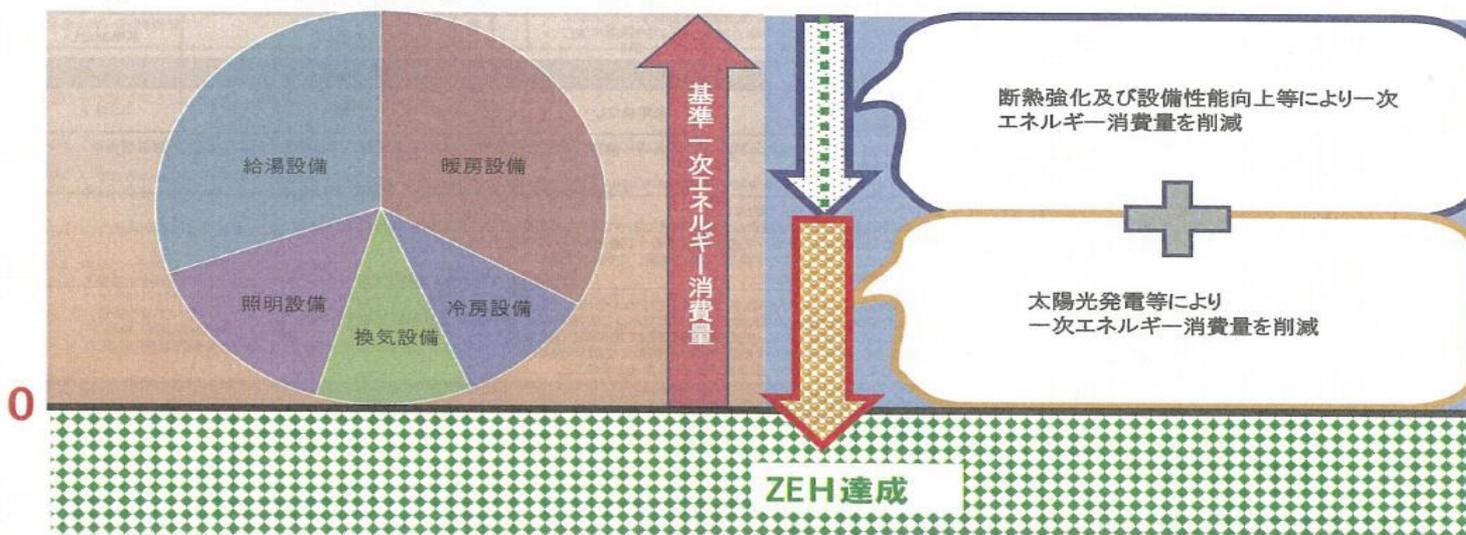
ZEH（ゼロエネハウス）の普及 → 工務店・ビルダーがアクアフォームに注目

→ グラスウールからアクアフォームへ大転換の追風 → **アクアフォームのシェア拡大**

1-3. ZEH(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)を実現するには

年間一次エネルギー消費量を削減させるために、断熱強化と設備性能の向上を図り、太陽光発電と合わせZEHを実現させる

H26年度の申請事例による一次エネルギー消費量の割合
(家電を除く)



事業戦略 ～中核事業の強化～

1. 木造断熱事業

3. リフォーム断熱事業

2. 建築物断熱事業

4. 産業資材事業

事業戦略 1. 販売戦略

(1) 戸建木造住宅断熱施工の市場シェアの拡大

※アクアフォームへの転換を促進

- ①2020年省エネ義務化を追い風に市場シェアの拡大
- ②ZEH(ゼロエネハウス)の標準化
- ③コスト削減により価格競争力を強化し、市場拡大へ

(2) 建築物断熱の取り込み拡大

- ①大手ゼネコンとの関係強化
- ②アクアフォームNEOの施工販売拡大
- ③4年後のオリンピック特需の取り込み
- ④自社+認定施工店の建築物施工による施工力強化
- ⑤施工業者向けウレタン原料の販売拡大

事業戦略 1. 販売戦略

(3) リフォーム断熱事業の拡大

- ① リフォーム事業者への断熱リフォームの積極提案
- ② 2,000万戸の無断熱住宅をターゲット
- ③ 現状、加盟施工店49社、リフォームカー50台→100台体制

(4) 産業資材事業(新規事業)

- ① フローリングの接着剤・コーキング剤の製造
- ② 自社流通網を活用し、積極販売
- ③ 10億円売上を目標に



事業戦略 2. ネットワーク戦略

ハブ(基幹営業所)の整備・立ち上げ

→中部、九州、中国四国、関西で用地取得。事務所・倉庫棟建築を開始

名古屋営業所(中部) 平成26年12月竣工

鳥栖営業所(九州) 平成27年4月竣工

岡山営業所(中国四国) 平成27年10月竣工

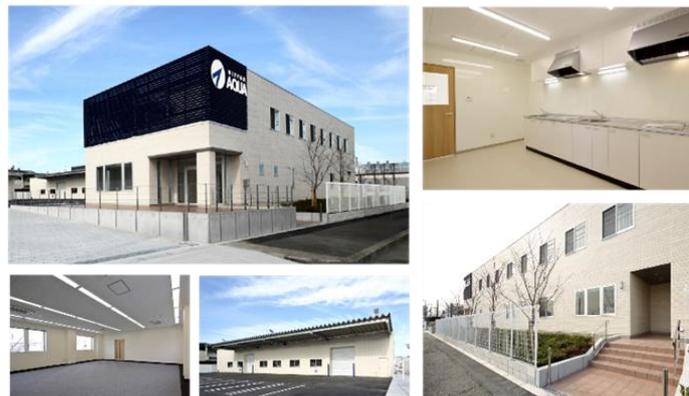
大阪営業所(関西) 平成27年11月竣工

仙台営業所(東北) (平成28年中旬竣工予定)

埼玉、川崎(北関東、南関東) (平成28年度内予定)



・岡山中核拠点社屋



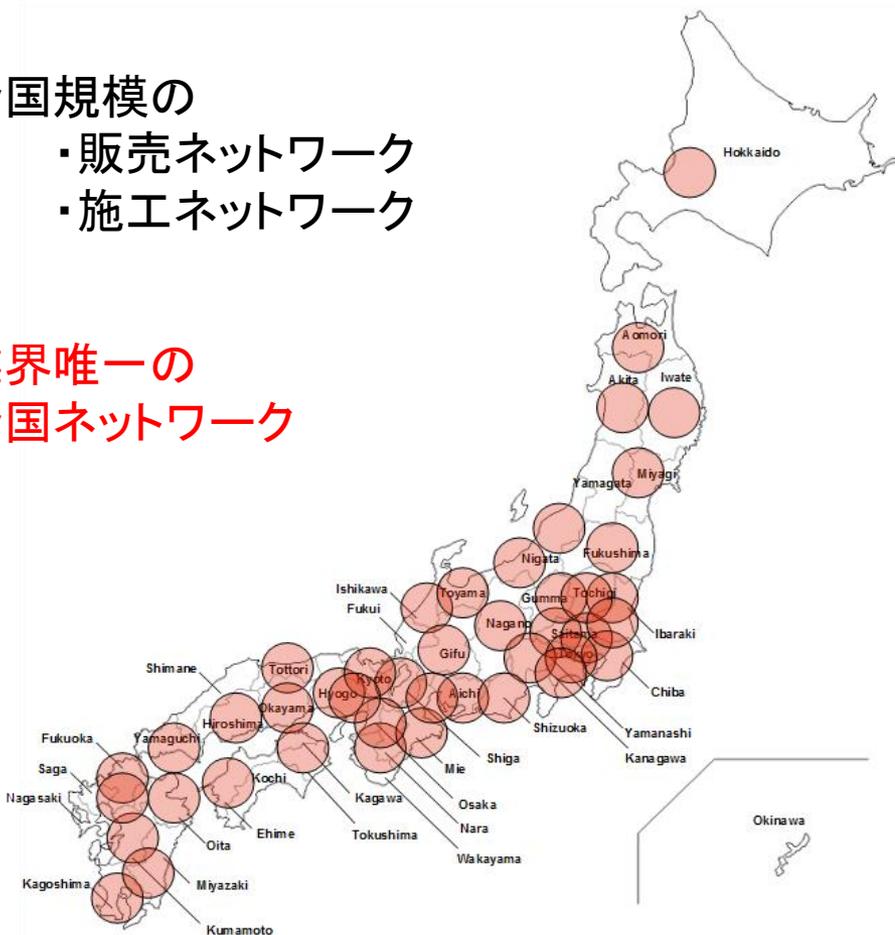
・大阪中核拠点社屋

全国ネットワーク

全国規模の

- ・販売ネットワーク
- ・施工ネットワーク

業界唯一の
全国ネットワーク



全国38営業所 (平成27年12月現在)

エリア	営業所
北海道	札幌
東北	青森・秋田・盛岡・仙台・郡山
北陸	金沢・富山
上越	新潟
関東	東京・八王子・厚木・高崎 ・宇都宮・埼玉第1・第2・千葉 ・つくば
甲信	山梨・長野
東海	静岡・名古屋・三河・岐阜・三重
近畿	大阪・京滋・兵庫
中国	岡山・広島・鳥取
四国	高松・松山
九州	鳥栖・大分・熊本・宮崎 ・鹿児島

強力な施工体制

日本で唯一・最大の施工体制

【全国施工体制】(平成27年12月末現在)

(1) 施工台数

全国 400台

(前年350台)

(2) 施工人員

自社工務人員 **206名**

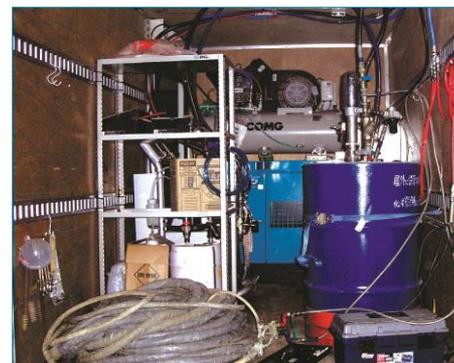
(前年240名)

(独立社員9名、認定施工店移籍25名)

(3) 外注施工事業者

認定施工店 **全国207社**

(前年168社)



品質管理・開発体制の強化

1. テクニカルセンターの活用

- (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



2. 断熱施工品質の向上

- (1) 施工研修専門部署の設置
 - ・施工研修の充実による施工品質向上
- (2) 熟練度の増加に伴う技術の向上
- (3) 品質管理課(ブロック1名、合計7名)
による施工チェック、品質管理の実施



自社ブランド原料の製造

(1) 自社ブランド原料の製造本格化

- ①増加する断熱施工工事に対応
原料使用量の増加に対応するため、自社ブランド原料の製造を拡大
- ②原料製造コストの削減
素原料の仕入から行い、コストを削減
- ③省エネルギー基準への対応、市場ニーズへの対応の迅速化
様々な要請に対応するため、自社ブランドによる適応力を強化

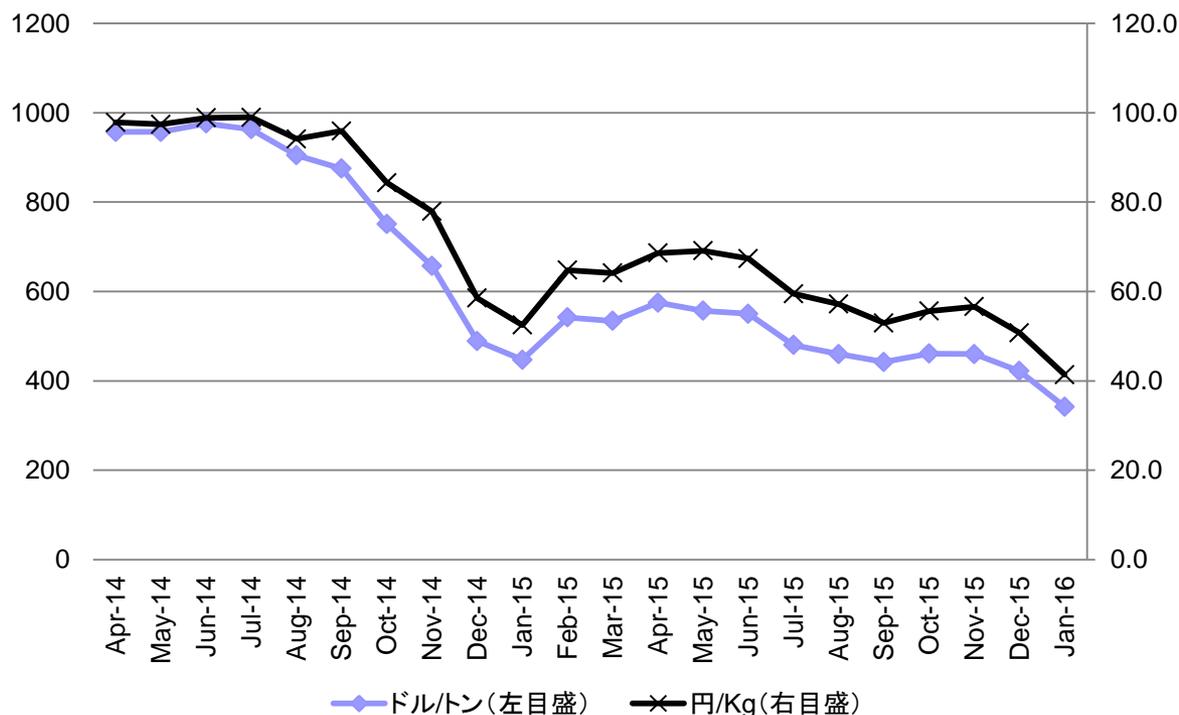
(2) 原料仕入れ価格の引き下げ

- ①当社中核拠点に開設した物流倉庫の活用→物流コスト削減→原料価格低下
- ②原料の大量仕入れ、大量製造によるスケールメリットの享受
- ③ナフサ価格の下落効果の浸透←原料の大量仕入れ、製造が前提

自社ブランド原料の製造

(3) ナフサ価格の推移(原料価格に影響を及ぼす指標推移)

ナフサ価格推移(日経商品指数)



当社ウレタン原料に影響を及ぼすナフサ価格は、左記の推移表の通り、下落しています。

2014/7→99円/kg 0%
 2015/7→59.5円/kg -39.9%
 2016/1→41.4円/kg -58.2%

と2014/7比較で2015/7で39.9%、2016/1で58.2%円ベースで下落。それに対し、ウレタン原料価格は、当社比較で、20%程度の下落にとどまっております。(2016/1月現在)

(日経商品指数、東京外為市場の終値による当社試算)

原料製造拠点、ストックポイントの配置予定図

全国計7拠点

- ストックポイント（物流拠点）
- 原料製造拠点



環境への取り組み

1. ウレタン廃材リサイクルの確立

産廃処理業者としての広域認定の取得申請(申請中)



産業廃棄物として廃棄していたウレタン廃材の回収



粉碎機を活用し、ウレタン粉末の精製



断熱材としてウレタン粉末を再利用  **フローイング事業へ**

収集



製品



2. ブローイング事業

～アクアブロー～（新規事業）

【特 徴】

- (1) 確実(&見える化)&環境負荷の低い**廃材処理**対応
 - ①元請の最終処分までの産廃管理負担低減
 - ②再利用により埋立処分(最終処分)や焼却処分より環境にやさしい処理対応
 - ③ウレタン廃材の安定処理
(処理費高騰対応、処理量増加への対応)
- (2) **ウレタン廃材(一部廃液)の有効利用**
- (3) **新しい断熱マーケットの開拓**
(現場発泡ウレタン以外の断熱ニーズ、市場の開拓)



3. 環境負荷の軽減

～HFO原料の使用拡大～

アクアフォームNEO

【特徴】

- 1. 高性能＝従来のウレタンフォームと同等の断熱性能
- 2. 環境特性＝地球温暖化防止に貢献

発泡剤にHFO(ハイドロフルオロオレフィン)

オゾン層破壊係数(ODP)＝ゼロ

地球温暖化係数(GWP)＝1

を使用し、地球温暖化防止に貢献

◎吹付け硬質ウレタンフォームに用いられる発泡剤の物性一覧

発泡剤	フロン (CFC11)	代替フロン (HFC-245fa)	HFO	炭酸ガス (水 CO2)
オゾン層破壊係数 (ODP)	1.0	0	0	0
地球温暖化係数 (GWP)	4600	950	1	1
発泡剤(発泡ガス)の 熱伝導率[W/(m・k)]	0.012	0.012	0.012	0.016
引火点	不燃	不燃	不燃	不燃

海外への展開

日本アクア アジア アソシエイツ 誕生 積算拠点

【特 徴】

- (1) 業務拡大に伴う積算量の増加に対応
- (2) 有能な人材の確保
- (3) 積算特化によるコストカット

フィリピン マニラ 15名



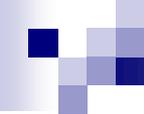
フィリピン ダバオ 15名



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 423人(平成27年12月末現在)
- 設立年月日 平成16年11月29日
- 資本金 17億89百万円
- 発行済株式総数 34,724,500株(平成27年12月末現在)
- 主要株主(平成27年12月末現在、総株主数2,554名)

株 主 名	持株数 (株)	持株比率 (%)
1 ㈱桧家ホールディングス	18,300,000	52.70
2 ハンツマン・インベストメンツ (ネザーランド) ビーヴィ	5,000,000	14.40
3 中村文隆	2,500,000	7.20
4 日本トラスティ・サービス信託銀行㈱(信託口)	1,192,900	3.44
5 日本マスタートラスト信託銀行㈱(信託口)	850,100	2.45
6 シーエムビーエル, エスエー リ. ミューチュアルファンド	835,300	2.41
7 日本アクア従業員持株会	367,000	1.06
8 ビーエヌワイエムエル モン トウリーティ アカウト	343,600	0.99
9 シービーエルディーエヌ ケーアイエー ファンド136	315,300	0.91
10 ノムラ ビービー ノミニーズ リミテッド	287,700	0.83
他	4,732,600	13.63
合計	34,724,500	100.00



(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。