

2023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】戸建部門が減収だが、市場環境が良くないのか。

戸建部門の売上は予想 32.8 億円に対して 32.2 億円の着地だったのでほぼ計画通り。断熱への関心は高く需要は旺盛で市場環境は良好。減収の要因は、1月から工務社員を土日休みとしたことで、前年同期比で施工日数が減少したため。施工体制の整備は2月に完了し、今後は平日の施工数を増やすことでカバーする。施工体制の増強はこれで終わりではなく継続的に進める。リフォームでは、戸建住宅の天井や床下に施工を行うケースが多い。床の張替えなど大規模な工事は不要で、これだけでも断熱効果は大きい。また、当社の原料（アクアフォームシリーズ）を使用する施工業者（認定施工店ではない）が増えているため、その他商品販売等（原料販売）も伸びている。

【質問】他の部門や全体の予想比はどうなっているのか。

建築物部門の売上は予想 16.8 億円に対して 19.1 億円、その他商品販売等は予想 8.4 億円に対して 11.0 億円、売上高合計は予想 62.1 億円に対して 63.6 億円の着地、営業利益は予想 4.0 億円に対して 6.2 億円だった。総じて良いスタートを切れたと思っている。

【質問】製造業の国内工場での施工例を知りたい。

守秘義務があるので具体名は控えるが、複数の大型半導体工場で施工を行っている。

【質問】ハウビルダーや工務店におけるアクアフォームシリーズの新規採用状況を知りたい。

守秘義務があるので具体名は控えるが、全国規模の大手ビルダーを始め、年間数百棟を手掛ける工務店での採用が広がっており、今後の売上高に寄与してくると思う。

【質問】各自治体による ZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）補助金の効果を知りたい。

断熱性能が高い住宅の取得にあたり、補助金の存在が後押しになることは多い。当社商品だけが補助金の対象となるわけではないが、他の断熱材と比較して利点がわかりやすいので選ばれるケースが多い。また、脱炭素社会の実現に向けて住宅や建築物の断熱性能を高めしていくために、国は補助金等支援策を継続させていくと期待している。

【質問】原油やナフサが弱含みだが、原料の仕入れ価格は下がっているのか。

原料の約半分を占めるイソシアネート（MDI）は汎用性があるのでやや下がっているが、残り半分のポリオールは専用品であることもあり高止まりが続いている。

【質問】販売費及び一般管理費の増加要因について知りたい。（750 百万円→829 百万円 前年同期比 79 百万円の増加）

工務社員を除く従業員の増加や各種手当の拡充による人件費の増加 46 百万円、旅費交通費の増加 22 百万円など。予想の範囲内である。

【質問】プライム市場の適合状況はどうなっているか。

2023年3月末時点の当社試算では、流通株式比率、流通時価総額とも基準をクリアしている。2021年12月に提出した「新市場区分の上場維持の適合に向けた計画書」における基準日（2023年12月末日）においてもクリアできるよう時価総額の維持・向上に取り組んでいく。

【質問】新株予約権の行使状況および予約権の消却に関する考え方を聞きたい。

2023年4月末時点で95,300株の行使があり、潜在株式数は904,700株。当社試算では流通株式比率は35.06%であり、流通株式比率を高めるために権利行使を進めたいと考えている。

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