

2023年12月期 第3四半期 決算説明会等における主な質疑応答

【質問】 説明会資料 P7「通期業績予想に対する進捗」について。売上高は予想数値を達成できそうか。
参考までに前 2022 年 12 月期は第 3 四半期終了時点の進捗率が 68.9%であり、最終的に 96.9%の達成率だった。今 2023 年 12 月期は第 3 四半期終了時点で 69.5%であり、100%達成を目指して取り組んでいる。

【質問】 説明会資料 P7「通期業績予想に対する進捗」について。経常利益は予想数値を超えるのではないか。前 2022 年 12 月期は、第 4 四半期で販管費が増えているが、今 2023 年 12 月期も販管費が増える見込みがあるのか。

当社の場合、第 4 四半期が年間の繁忙期となる季節的要因があるため、四半期毎の売上・利益が大きくなる傾向がある。売上総利益（粗利益）については、予想（62.4 億円）を上回る可能性が高いと思う。一方、前 2022 年 12 月期の第 4 四半期では、過去最高益の更新が確実となったので、「株主様には増配、従業員には決算賞与（特別賞与）など」という形で還元する形を取った。決算賞与他で 3 億円内外の販管費増加となった。今 2023 年 12 月期についても、過去最高益の更新ができれば同じような還元を行ったかどうかと案も出ており、営業利益や経常利益の見通しについては現時点では流動的である。

【質問】 説明会資料 P8「第 3 四半期業績概要」について。今 2023 年 12 月期における品目別の売上はどう見ているのか。

戸建部門（通期売上予想 161.1 億円）・防水部門（同 5.3 億円）は厳しいかもしれない。建築物部門（同 76.0 億円）とその他商品販売（同 47.6 億円）は問題ないと考えている。その他商品販売のうち、原料販売はメーカーとしての認知度が高まってきた。また、機械販売は直接仕入れとなったので、利益貢献が増える見込み。

【質問】 説明会資料 P13「戸建部門」について。施工体制が固まり、第 3 四半期から施工棟数も増えていく見込みだったはずだが、伸び悩んだ理由を知りたい。新設住宅着工件数の落ち込みの影響を受けているのか。

新設住宅着工件数減少の影響はあるが、断熱等級 5 および上位等級の施工が計画以上に増えており、施工棟数の減少を価格上昇でカバーしている状況。施工体制については、採用は計画通りに進んでいるが、今夏は猛暑の影響で、予定通りの施工ができなかった。これは、本来なら 1 日でできる施工が 1 日半あるいは 2 日となった例もあり、施工数の伸び悩みにつながった。

【質問】 説明会資料 P13「戸建部門」について。施工棟数の落ち込みを工事価格の上昇でカバーしたとのことだが、施工棟数はどれくらい落ちたのか。2024 年 12 月期も落ち込むことを想定しているのか。施工棟数の数値は非開示だが 1 割程度のダウンと捉えて欲しい。2024 年 12 月期も楽観視はしていないが、施工単価の上昇を含めて戸建部門は増収を期待している。

【質問】説明会資料 P13「戸建部門」について。全施工に対する断熱等級 5、等級 6 の割合はどれくらいか。2024 年 12 月期はどう見ているか。

等級 5 については、計画では全体の 4 割程度と見ていたが 6 割超えになると見ている。等級 6 以上は、始まったばかりで、まだ 1 割ほど。2024 年 12 月期については、ほぼすべてが等級 5 以上で、うち等級 6 以上をどれくらい伸ばせるかがキーになると思う。

【質問】説明会資料 P15「建築物部門」について。第 2 四半期（4～6 月）と第 3 四半期（7～9 月）を比較すると売上高は 41 百万円増に留まっている。不燃断熱材の伸びも落ち着いてきたのか。

第 2 四半期にアクアモエン NEO（不燃断熱材）の大型工事を計上したため、第 3 四半期があまり伸びていないように見えるのではないかと。アクアモエン NEO の引き合いは続いており、来期以降の案件も着実に積み上がっているため、来期も大きく伸ばせると期待している。

【質問】説明会資料 P15「建築物部門」について。そもそもの話だが、市場規模は拡大しているのか、あるいは、不燃断熱材が他の断熱材のシェアを奪っているのか。

温暖化対策で ZEB（ネットゼロエネルギービル）の推進や説明会資料 P22 に記載した「大規模非住宅の省エネ基準引き上げ」などの政策により、非住宅の断熱材市場は広がっている。加えて、工事中の火災防止というニーズから不燃断熱材を使用するケースが増えていると捉えている。

【質問】説明会資料 P15「建築物部門」について。2024 年 12 月期の受注状況はどうか。

2024 年 12 月期の計画はこれから策定するが、2023 年 12 月期程度の伸びを加味した金額の一定程度の受注は固まっており、良好なペースで進んでいる。

【質問】説明会資料 P15「建築物部門」について。売上総利益率をさらに伸ばすことは可能か。

アクアモエン NEO の施工割合が増え、セールスマックスが変化すれば利益率はさらに伸びると考えている。

【質問】説明会資料 P17「防水部門」について。戸建住宅、非住宅で違う原料を使用するのか。また、採算性についてどう考えているのか。

まず、戸建住宅、非住宅ともアクアハジクン（ポリウレタ樹脂）で施工するので同じものを使用する。施工面積の大きさにより、コストとの見合いで採算が悪くなる場合もあるが、実績作りと認知度向上を目的としている。赤字工事ではないが、まだ売上高が小さいので損益分岐点に達していないという段階。

【質問】説明会資料 P19「その他（商品販売等）」について。外部へ原料販売を行うと、工事の案件を奪い合うような形にはならないのか。また、原料販売が増えている背景として、特定の業者が大量に購入しているのか。

そういうケースはあまりない。特定の業者が大量に購入しているのではなく、当社のメーカーとしての認知度が高まったこと、営業拠点網の拡充によりデリバリーしやすい体制が整ったことなどから、取り扱ってくれる先が少しずつ増えている。

【質問】 説明会資料 P19「その他（商品販売等）」について。この部門の粗利率の目標はあるのか。
副資材販売、原料販売、機械販売など商材によって異なるが、トータルでは今年度の水準をしたいと考えている。

【質問】 円安が進行しているが、原料価格への影響はどうか。さらなる販売価格の改訂（値上げ）を考えているのか。

足もとの素原料価格（調達価格）が会計に反映されるのは3ヶ月程度後になる。現時点のナフサ価格や米ドル価格なら大きな影響はなく、販売価格の見直しは考えていない。今後、大きな変動があれば、その時に検討することになると思う。

【質問】 施工体制の拡充状況について知りたい。施工力不足は改善しているのか。また、2024年12月期の考え方についても教えて欲しい。

まずは、日本アクアの工務社員の採用増に注力している。ここまで計画通りに進んでおり、施工力不足は改善している。当社の成長に施工体制の拡充は不可欠なので、2024年12月期も積極的に採用を行いたい。

【質問】 2024年12月期に大きな投資はあるのか。

引き続き施工体制の拡充が最優先課題と認識しており、その推進策として引き続き営業拠点の拡充がある。拠点を持つと採用応募も増える。自社所有の大型営業所は2～3億円、賃貸物件となる小型拠点（倉庫）は年間1～2千万円の費用。

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