

「快適に過ごしたい」。ただそれだけなのに……

忙しい毎日を送る私たちにとって、家のはのんびり過ごせる大切な場所。
ところが、心地よい住環境を実現できる建物は、実は多くありません。

四季があり、一年の中で寒暖差が激しい日本。

住まいの室温を適切に保つことがむずかしく、

夏の暑さや冬の寒さ、梅雨には湿度にも悩まされます。

また建物の老朽化によって生じる、雨漏りやカビなどの問題も。

ときには健康面にも影響を及ぼし、熱中症や脱水症状、

ヒートショックによる脳卒中や心筋梗塞などを

引き起こす危険性もあります。

さらに、エネルギー高による電気代の高騰……

住宅の困りごとは、どんどん増えていく一方です。

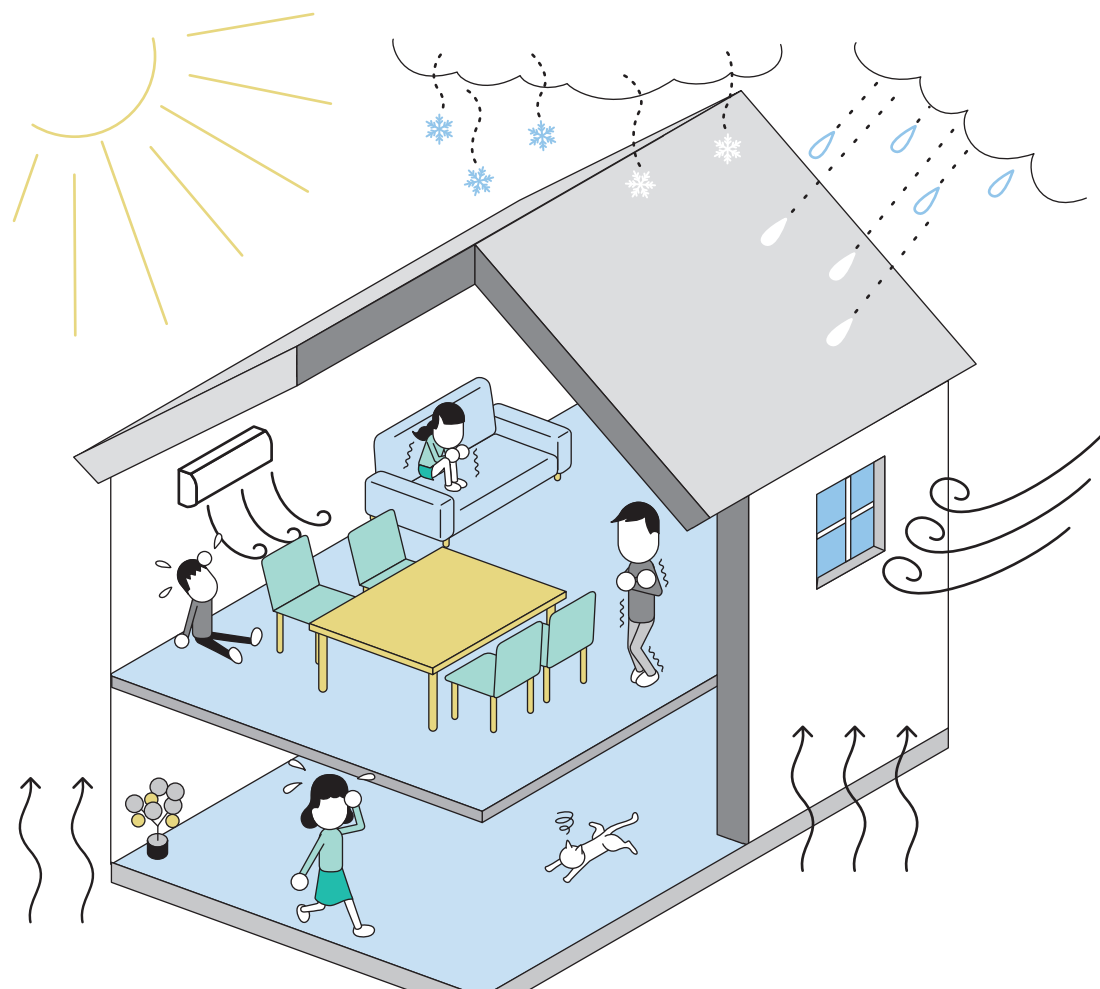
気候変動による猛暑や大雨・暴風といった、

生活を脅かすリスクが増える現代。

「家の中では、安心して快適に過ごしたい」

そんな最低限の思いを実現するためには、

どうしたらいいのか……



「高断熱・高气密」が、すべてを解決します。

国内の住宅の断熱・気密性能は、先進国の中で最低レベル。

日本アクアは、その問題に立ち向かいます。

断熱性と気密性が高い住宅は、きびしい自然から室内を守ります。

室温を一定に保ち、夏は涼しく、冬は暖かく過ごすことができます。

数十年も前から、断熱・気密性能が高い基準で義務化されている欧州に対し、

日本は先進国の中で、大幅に遅れをとっている状況。

2025年4月以降の新築住宅・建築物に対する省エネ基準適合(断熱施工)がようやく義務化されました。

とはいえ、その基準値は世界と比べても、いまだ低いまです。

そんな中、日本アクアでは世界基準の品質を追求し、高いレベルの断熱材を提案しています。

また、断熱・気密性能だけでなく、

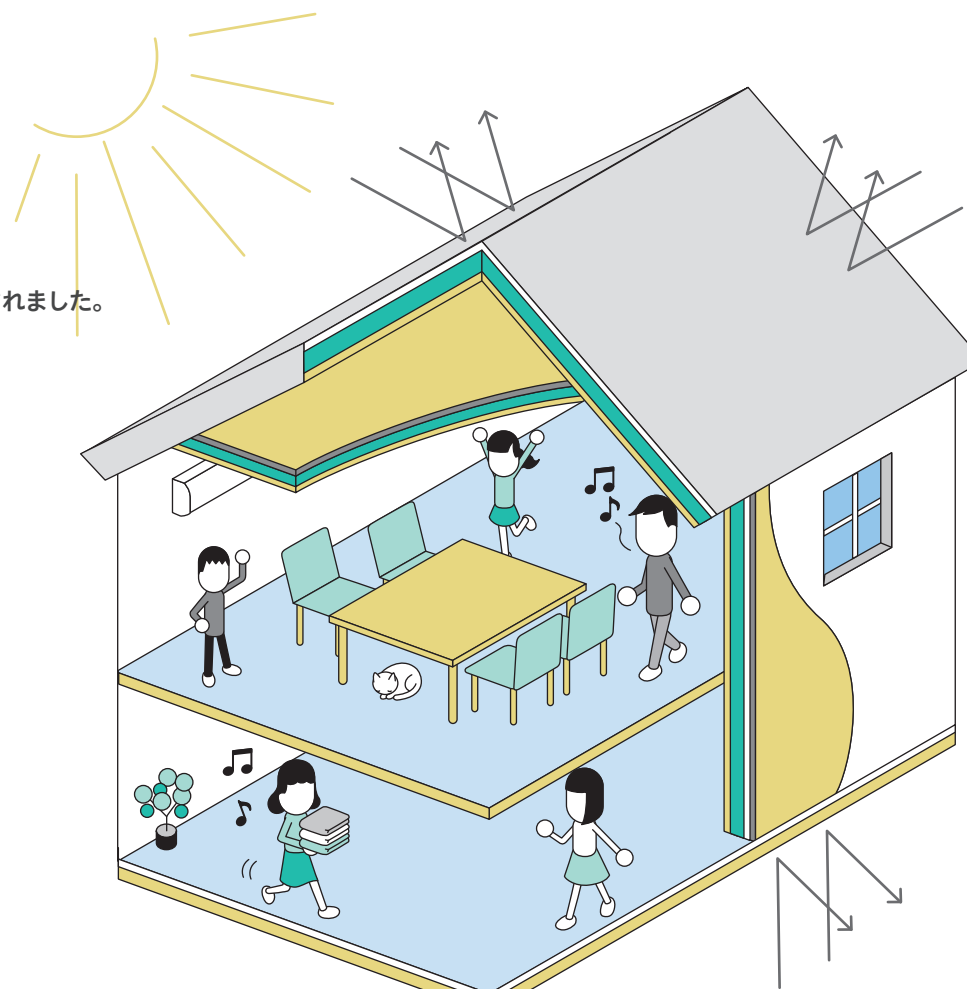
換気性能や透湿性能のすべてがうまく機能しないと、快適な環境を提供できません。

最悪の場合、カビやハウスダストの発生につながることもあります。

日本アクアは理想の住環境をつくるために、

断熱・気密をはじめ、換気・透湿・防水にまつわるサービスを

トータルで提供しています。



人にも地球にも優しい住環境をつくり、 サステナブルな未来へ。

快適さと省エネルギーの両立。
事業を通して、持続可能な世界の実現をめざします。

私たちは願っています。

一人ひとりの生活が快適に。そして、人生が豊かになることを。

世界中のすべての人が、もっと地球に優しくなれることを。

日本アクアは、人と地球が抱える課題を事業で同時に解決し、

「社会全体で地球を守る」という目標を掲げています。

よりよい未来をつくるため、さらに品質や技術に磨きをかけて、

確かな価値をこれからも世の中に届けていきます。



Policy

経営理念

人と地球に優しい住環境を創ることで社会に貢献

Vision

ビジョン

我々は、断熱技術の革新によりエネルギー総需要を削減し、地球温暖化防止対策と同時に、人々の健康で快適な生活を実現するために存在している。

Action

行動指針

1. お客様の満足を第一に考え、最高のサービスを提供します。
2. 住まいに係る新たな価値を創造します。
3. コンプライアンスに基づき、社会人、企業人として良識ある行動をとります。
4. 目標達成に向けて日々研鑽し、自己改革に努めます。

Credo

信条

1. 我々は、「公明正大」を旨として、あらゆることに取り組みます。
2. 我々は、「信賞必罰」を旨として、あらゆることに努力します。

CONTENTS

イントロダクション

サステナブルな未来と断熱材 …… 02

Part 1 価値創造ストーリー

トップメッセージ …… 07

ビジネスモデル …… 11

価値創造プロセス …… 13

価値創造のあゆみ …… 14

中期経営計画 …… 17

Part 2 事業概況

戸建部門 …… 20

建築物部門 …… 21

防水部門 …… 22

その他部門 …… 23

Part 3 ESG

環境への取り組み …… 25

人的資本とダイバーシティ …… 31

ガバナンス …… 34

Part 4 財務情報

KPI/決算ハイライト …… 37

財務情報・財務諸表 …… 38

会社情報・株式情報 …… 40

編集方針 …… 41

Part 1

価値創造
ストーリー

経済的価値と社会的価値を創造する

経営理念「人と地球に優しい住環境を創ることで社会に貢献」のもと、
サステナビリティ経営を推進。

CSVを通じて、持続的な企業価値の向上をめざします。



TOP MESSAGE

追い風に乗って、さらなる成長を。
経済的価値と社会的価値を
創造し続けます。

地球環境への負荷を低減するビジネスを展開し、今年で20周年を迎える日本アクア。
近年の社会情勢を追い風にさらなる拡大を図り、
世の中に必要とされる会社として企業価値向上をめざします。

代表取締役 社長
中村 文隆



省エネルギー化を推進する事業で 社会課題に立ち向かう

私たち日本アクアは、「人と地球に優しい住環境を創ることで社会に貢献」を経営理念に掲げ、戸建住宅やビル・マンション、その他施設などの断熱・気密・防水にまつわるサービスを軸に、原料開発から施工、そしてリサイクルまでを一貫して行う会社です。2004年に設立し、住宅・建築物における省エネルギー化に貢献してきました。

近年、事業を取り巻く環境が大きく変化しています。例えば、2022年2月に始まったロシアのウクライナ侵攻による、国際的なエネルギー情勢の不安定化です。各国で電気代が高騰し、日本でも約30%上昇しました。また同年6月には、「脱炭素社会の実現に資するための建築物のエネルギー消費性能の向上に関する法律等の一部を改正する法律」が公布。これにより、すべての新築住宅・非住宅に省エネルギー基準の適合が義務付けられ、2025年4月以降はこれを下回る住宅・建築物の新設ができなくなりました。とはいえ、この基準は欧米と比べるとまだまだ低く、世界に遅れをとっているのが実情です。各家庭においても、昨夏は記録的な猛暑日が続いたこともあり、省エネルギーへの関心がより一層高まりました。さらに、コンクリート製の建築物の改修や建て替えの需要が増えています。コンクリートの寿命は約50～60年とされており、高度経済成長期に建てられた多くの建築物が老朽化し、ひび割れや水漏れなどが発生しているからです。

しかし、この状況は当社にとっては追い風です。冷暖房

の効率を高める高断熱・高气密のニーズや、老朽化した建物の改修で防水処理を施すニーズが増え、当社の存在意義が格段と高まっているのです。その結果2023年12月期は、売上高は283億41百万円(前期比110.4%)、経常利益は29億17百万円(前期比123.6%)を達成することができました。これもひとえに、株主・投資家さまを中心とするステークホルダーのみなさまからのご支援、当社グループの役職員一同による努力の成果だと感じています。

日本アクアは 世界で唯一のビジネスモデルをもつ

断熱材の分野において、原料開発から施工、リサイクルまでを一貫して行っている会社は、世界で日本アクアのみです。原料はテクニカルセンターで開発し、製品を全国に販売するだけでなく、自社の工務社員が施工。さらに、当社が定めた技術基準をもつ「認定施工店制度」を展開しています。お客さまに喜んでいただけるサービスを追求し、施工時の品質向上に努めています。このような体制があるからこそ、現場で本当に必要とされているニーズをキャッチし、新たな製品開発に活かすことができます。また施工現場だけでなく、ゼネコンや建設業者などの要望に合わせた原料開発が迅速に行えることも、大きな強みの一つです。

リサイクルでは、専門の工場を全国4か所に保有しています。施工時に発生する端材を全国の現場から回収

し、主に天井裏に敷き詰める断熱材として再製品化。当社は唯一、環境省より広域認定制度の認定を受けており、廃棄物削減に力を注いでいます。

業界の常識を破り 新たな価値を世の中に

日本アクアが取り扱う断熱材は、「吹付け硬質ウレタンフォーム」といわれるものです。施工現場ではスプレーを使って、泡のようなウレタンを壁や天井に吹付けます。こういった断熱材は、1950～1960年頃からコンクリートの建築物で使われてきました。一方で木造住宅では、グラスウールというガラス繊維でできた素材を敷き詰める方法が採用されてきました。スプレーで吹付ける方法と比べると、隙間が発生しやすいため、断熱性が低下してしまいます。吹付け硬質ウレタンフォームが、軽くて密閉性が高いにもかかわらず、木造の住宅には採用されていないことに目をつけた私は、前職で木造住宅向け製品の開発に着手したのです。試行錯誤の結果、無事に製品化して販売することができました。画期的な製品で、徐々に軌道に乗ってきたのですが、コアビジネスではなかったため、会社は前向きに捉えてくれませんでした。さらに、施工店ごとに提供できる品質がバラバラで、頭を抱える日々が続きます。そんな矢先のこと、在籍していた事業部が消滅することに。そこで、「世の中にはこの断熱材が必要だ」という確信と、「高品質な施工を提供したい」という志をもち、起業することを決意しました。

トップメッセージ

設立当時は、原料を国内や海外のメーカーから仕入れており、製品は木造向けだけでなく、コンクリートの建築物向けまで広がりました。しかし、品質に問題が生じ始めたことで、原料開発の内製化に舵を切ることになります。大手化学メーカーから数名に入社してもらい、テクニカルセンターを開設。温室効果の大きいフロンガスを使わずに、オゾン層破壊係数が0の発泡剤「HFO（ハイドロフルオロオレフィン）」を使用した製品をいち早く開発しました。品質が高いだけでなく、環境にやさしい断熱材を生み出したのです。

その後、新たな分野として防水材に着手しました。防水材は、「ポリウレア」という樹脂をスプレーで吹付ける方法を提案しています。この方法は1980年代に米国で開発され、同時期に日本にも輸入されたのですが、最近までほとんど普及していませんでした。代わりに普及しているのがアスファルト防水や、プラスチック繊維を敷き詰めるFRP

防水など。アスファルト防水は重さを支える太い柱が必要であったり、FRP防水は改修が面倒であったりと、どちらにもデメリットが多くあります。ポリウレアという樹脂を吹付けるだけで施工・改修ができる私たちの防水材は、世界ではスタンダードな方法です。にもかかわらず、国内での採用率はいまだに低いまま。この現状を打破し、業界を変えていきたいと考えています。

事業を支える

3つの柱

当社では現在、施工の種類別に「戸建部門」「建築物部門」「防水部門」と3つの事業の柱を展開しています。また、施工以外の事業を「その他部門」としてまとめて、業容の拡大を図っています。

戸建部門は、戸建住宅に対する断熱工事を提供しています。日本における戸建住宅の90%以上を占める木造住宅には、「アクアフォームLITE」または「アクアフォーム」による施工で対応。そのほかの非木造住宅や寒冷地の住宅および、上位断熱等級対応の場合は、「アクアフォームNEO」を使用しています。

建築物部門は、鉄筋コンクリート造（RC造）、鉄骨鉄筋コンクリート造（SRC造）、鉄骨造（S造）のビルやマンション、その他施設を対象とした断熱工事を提供しています。主に「アクアフォームNEO」による施工ですが、建築現場における火災リスクを回避するニーズの高まりにより、不燃断熱材である「アクアモエンNEO」の施工数が飛躍的

に伸びています。

防水部門は、戸建・建築物どちらも対象に防水工事を提供しています。「アクアハジクン」を使用した施工で、戸建のベランダ工事から始まり、徐々に建築物や商業施設などへの展開を進めています。

その他部門は、工事に使用する消耗品である副資材の販売、発泡ウレタンフォーム吹付け機械の販売、認定施工店以外への原料販売などを行っています。業容拡大やメーカーとしての存在感を高めていくために、幅広く挑んでいきます。

持続的成長のために

人的資本を大切にす

昨今、世の中では、働き方改革やワークライフバランスが注目されていますが、私たちの業界は旧態依然とした会社が、いまだ多いように感じます。ほかにも、2024年4月に「時間外労働の上限規制」がスタートしたことや、施工者の高齢化が進んでいることなど、課題は山積みです。

そんな中、当社は働きやすい環境づくりに全力を注いでいます。なぜなら、お客さまや社会に対して価値を生み出し、提供できているのは、まぎれもなく従業員の方々のおかげだからです。以前から業界に先立ち、完全週休二日制を導入していましたが、2023年1月からは土日休みとしました。さらに、給与水準を高めたことで、採用の応募数が格段に増加しました。

開発途上地域の経済発展を担う「人づくり」に協力する技



能実習制度にもとづき、外国人技能実習生の受け入れも積極的に行い、工務職として働いていただいています。孤独感や不便さを感じることがないよう、単独で営業所に配属させることはなく、社員寮で共同生活を送っていただき、監理団体との連絡も密に取りながら、きめ細かくサポートしています。

当然ではありますが、女性活躍の支援にも引き続き力を注ぎます。当社の女性管理職比率は2023年末時点で14%であり、建設業平均の6.1%（2021年度、帝国データバンク調べ）を上回っていますが、20%を目標としています。また、女性社員が多い営業事務職では、ITシステム導入による業務改善やキャリアパスの整備、時短勤務制度やテレワークをはじめとした仕事と家庭を両立できる制度づくりによって、続々とロールモデルが生まれています。

持続的成長の戦略として、さらに増員をし、一人ひとりの負担を平準化させながら、全体の工事数を増やしていきます。そのために、従業員にとって働きやすい環境づくりに、今後も重点的に取り組みます。新卒採用だけでなく、中途や海外展開を見据えた外国人の採用などを行い、多種多様な能力を活かせる組織として成長していきたいと考えています。

攻めの姿勢をもって

新たな中期経営計画を策定

2024年2月に新たな中期経営計画を発表しました。

2024年からの3年計画で、最終年度である2026年12月期の売上を410億20百万円、経常利益を45億12百万円とする目標を立てています。テーマは「安定した3本柱の確立」です。「戸建部門」「建築物部門」「防水部門」それぞれの柱を、より強固にしていきます。戸建部門では、市場シェア率の向上に注力します。競合する吹付け硬質ウレタンフォーム施工者からの転注を獲得。また、高断熱・高気密化ニーズの拡大に伴い、ほかの断熱材からの切り替えも推進するとともに、上位等級の提案やバンドル販売を進めて売上単価を高めていきます。建築物部門では、施工面積を毎年約20%増加させることを目標にします。好調である不燃断熱材「アクアモエンNEO」による差別化も、引き続き行っていきます。2023年2月には、断熱材に塗布することで防火性を発揮する防火コート材「アクアバリア」を新たに発売開始しました。製品ラインナップを拡充し、さまざまな施工ニーズに応えます。防水部門では、ポリウレタ樹脂吹付け防水および当社製品「アクアハジクン」の認知度を高めていきます。2022年における市場規模は約6,000億円で、当社のシェア率はわずか0.1%。製品の品質は確かなものですので、まずはお客さまの選択肢に挙がるようにしていく必要があります。日本を代表する電機メーカーの本社工場改修工事の受注が最近のトピックスとして挙げられますが、引き続き戸建部門との連携や、防水工事会社とのアライアンス強化によって施工数増加を狙っていきます。

さらに、事業領域の拡大にも注力します。主に防水部門において、今後はB to C企業の事例を増やして当社の認知度を高め、企業ブランドを向上させる戦略です。ま



た、原料販売を強化し、国産メーカーとしての存在感を高めていきます。海外展開についても、順次取り組みます。2020年より、韓国に向けて発泡ウレタンフォームの原料販売を行っていますが、今後は東南アジアにも展開予定です。東南アジア諸国では、冬季の寒さ対策が不要なために断熱材が普及していません。しかし、冷房における省エネルギー化のため、断熱材への関心が高まっており、将来性のあるマーケットだと考えています。

キャッシュアロケーションの方針は、配当性向50%で株主へ還元し、残りを成長投資に活用する計画です。具体的には、全国展開をより活発にするために大型の物流拠点を年に1~2か所開設します。また、防水部門強化に向けた、人的投資の拡大や施工チームの整備、M&Aも視野に。適正利潤の確保と分配を実現し、持続的な成長をめざします。

私たち日本アクアは、今年で設立20周年を迎えます。これからも世の中に価値を提供し続け、みなさまのご期待に添えるよう、経営理念である「人と地球に優しい住環境を創ることで社会に貢献」のもと、日々邁進してまいります。今後も変わらぬご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

原料開発から施工、さらにはリサイクルまで

断熱材や防水材の分野において、トータルに提供できるのは当社のみ。

ビジネスモデルで差別化を図りながら、安定した商品供給と施工品質を実現しています。

調達先の多様化、原料備蓄倉庫

北米やアジアに留まらないグローバルな調達ルートを確認していることに加え、国内各地にウレタン原料のストックポイントを設置することで機動的な原料調達を行える体制を整備しています。これにより、2021年から2022年に国内で発生した「ウレタン原料不足」と一線を画すことができました。

水から生まれた、環境に優しい断熱材

当社を支えるアクアフォームは、温室効果の大きいフロンガスを使わず、水を使って現場で発泡させる断熱材です。水を含むポリオールとイソシアネートを混合することで発生する炭酸ガスを発泡剤として使用する、人と地球に優しい硬質ウレタンフォーム素材となっております。従来のグラスウールなどの断熱材は現場の施工部分に合わせてカットし、貼っていくため隙間ができてしまうことがありましたが、アクアフォームでは細かい部分にも隙間なく充填でき、接着性も高いため安定した断熱効果を得ることができます。

施工力の強化に注力

当社が安定的な成長を実現するためには、「施工力」のさらなる強化・確保が不可欠です。そのため、当社工務社員の増員を最優先事項と捉え働き方改革を進め、完全週休2日制の導入、首都圏手当や子育て支援手当など各種手当の拡充に伴う賃金の引き上げ、SNS等を活用した求人募集を講じ、積極的な採用活動に取り組んでいます。



原料開発から施工、リサイクルまで
唯一無二のビジネスモデル

全国販売ネットワーク

当社は、北は北海道、南は鹿児島まで、全国27か所に営業拠点、物流倉庫、ウレタンリサイクル工場を配置し、地域性に応じた事業活動と市況に左右されやすいウレタン原料の安定供給に取り組んでいます。

リサイクルで再製品化

吹付け硬質ウレタンフォームの施工では、大量のウレタン端材(削り落とし)が発生します。当社では、全国の施工現場からウレタン端材の回収を行い、アクアブロー(主に天井裏に敷き詰める断熱材)として再製品化しています。

作業の安全と施工品質の確保

当社の吹付け施工による断熱性および品質管理体制が評価され、IBEC(一般財団法人 住宅・建築SDGs推進センター)による「現場施工型優良断熱施工認定システム」※に認定されています。

※一定の能力のある施工業者に正しい施工管理を普及させ、それを対外的に表示することで吹付け・吹込み断熱材の信頼性を高めることを目的とした制度です。

業界屈指の4つの強み

前例にとらわれない柔軟な発想をもち、当社独自の強みを確立。
さらなるサービス品質の向上と、強固な組織づくりに日々取り組んでいます。

強み

01

全国販売ネットワーク

当社は、北は北海道、南は鹿児島まで、全国27か所に営業拠点、物流倉庫、ウレタンリサイクル工場を配置し、地域特性に応じた事業活動と市況に左右されやすいウレタン原料の安定供給に取り組んでいます。また、自社物件で地域密着型の活動を展開することで認定施工店の信頼を高め、施工力の向上を図っています。



強み

03

原料開発

当社のテクニカルセンターでは、ウレタン原料の設計・開発と原料の品質管理を担当しています。各製品の原料開発から製品の品質管理、試験吹きによる施工の安定性の確認、現場での抜き取り品の性能評価など、テクニカルセンターに集約することで、素早くきめ細やかなサポートを提供しています。また、原料の開発から施工販売まで一貫して行うビジネスモデルを採用しているため、施工現場だけでなく、ゼネコンや建設業者などの要望にも迅速に対応できる強みがあります。



強み

02

施工品質

吹付け硬質ウレタンフォームの原材料は工場出荷の時点でJISにより一定の品質が担保されていますが、建築現場での施工業者による施工により、断熱材の密度や厚さ等が定まるため、最終的な断熱性能は施工業者の施工に影響されます。当社では、一定の能力のある施工業者が正しい施工管理を行っていることを担保するため、IBEC（一般財団法人 住宅・建築SDGs推進センター）による「現場施工型優良断熱施工認定システム」の認定を取得しています。



強み

04

施工人員・体制

当社が安定的な成長を実現するためには、「施工力」のさらなる強化と確保が不可欠です。そのため、当社は工務社員の増員を最優先課題とし、完全週休2日制の導入、首都圏手当や子育て支援手当など各種手当の充実に伴う賃金の引き上げ、SNSなどを活用した求人募集を実施し、積極的な採用活動に取り組んでいます。また、2023年1月から工務社員の土日休みを実現し、建設業界の先陣を切って働き方改革を進めています。

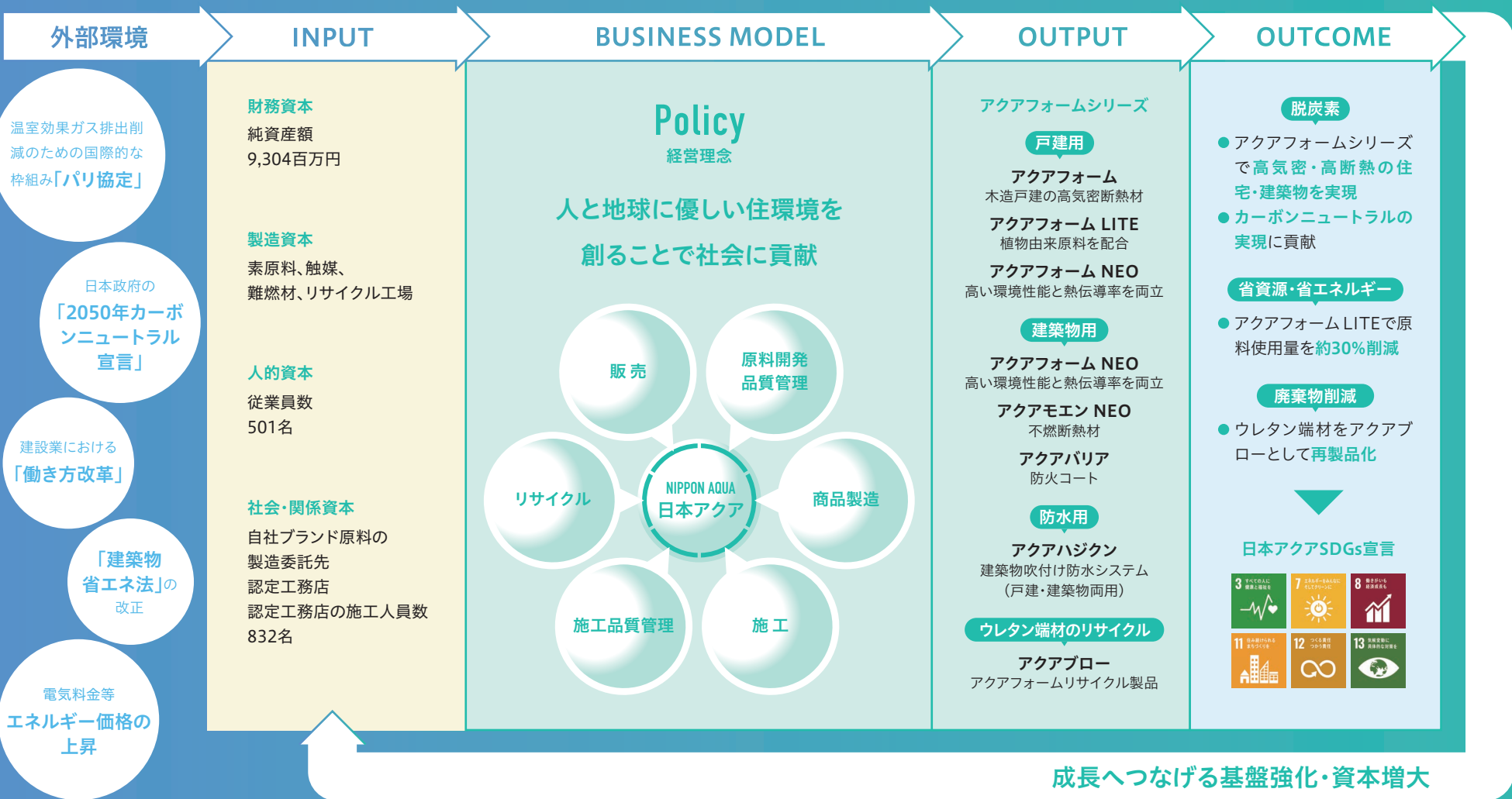


社会課題の解決に直結したビジネスで、持続可能な世界をめざす

当社の事業はすべて、持続可能な世界の実現に必要なものです。

それぞれの資本を高めて、ビジネスモデルの強化に取り組み、

世の中に必要とされる会社として、社会に貢献し続けます。



ニーズを的確にとらえ、広がり続ける商品群



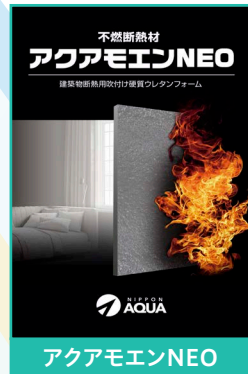
- 岡山営業所を開設(自社施設) ……○ 2015
- 大阪営業所を移転(自社施設)
- アクアブローを発売 ……○ 2016 ●
- ウレタン端材等の産業廃棄物広域認定制度の認定を取得
- 仙台営業所を移転(自社施設)
- JISマーク表示製品認証を取得
- IBECの現場施工型優良断熱施工システム認定 ……○ 2017
- を取得
- 埼玉営業所を移転(自社施設)
- 東京証券取引所市場第一部に上場 ……○ 2018 ●
- 不燃断熱材を発売 ……○ 2019 ●
- 新潟営業所を開設(自社施設)
- 2020年代**
- 金沢営業所を開設(自社施設) ……○ 2020 ●
- 神奈川営業所を開設(自社施設)
- 青森営業所を開設(自社施設)
- 秋田営業所を開設(自社施設)
- アクアハジクンを発売
- 株式会社ヤマダホールディングスによる株式会社ヒノキヤグループへのTOBが実施され、株式会社ヤマダホールディングスの連結子会社となる。
- 松本営業所を開設(自社施設)
- アクアフォームLITEを発売 ……○ 2021 ●
- 仙台リサイクル工場を拡張
- 九州リサイクル工場を開設
- 西日本事務センターを開設
- 東京証券取引所プライム市場へ移行 ……○ 2022
- 九州事務センターを開設
- 関東事務センターを開設
- 関西リサイクル工場を開設
- 関東リサイクル工場を開設
- アクアバリアを発売 ……○ 2023 ●
- 監査等委員会設置会社へ移行
- 北関東営業所を開設(自社施設)

2016 アクアブローを発売



2018 Z空調(全館空調)を発売

2019 不燃断熱材を発売



2020 超速硬化防水剤を発売



2021 アクアフォームLITEを発売



2023 アクアバリアを発売



PRODUCTS LINE UP

日本アクアの主な製品ラインアップ

断熱材・防水

アクアフォーム(100倍発泡)

アクアフォームは、広く普及している繊維系断熱材と異なり、住宅等建設現場で施工機械を用いてウレタン原料のポリオールとイソシアネートを混合、吹付け、発泡させ、原料が有する自己接着力により接着・凝固し、断熱材としての機能を発揮します。このような現場発泡による断熱施工は、建物の壁、床、屋根裏等に行っており、①断熱性、②気密性、③吸音性、④透湿性を強みとしています。なお、「アクアフォーム」という名前は、原料に含まれる水を使って発泡させたことに由来しています。

アクアフォームNEO(30倍発泡)

建築物用吹付け硬質ウレタンフォームは、フォームの薄さが求められるため、通常30倍発泡が使用されます。これまでの建築物向けアクアBフォームは、発泡剤にハイドロフルオロカーボン(HFC)を使用しており、このHFCは地球温暖化の影響度が高いという問題がありました。アクアフォームNEOは、HFCの代わりに地球温暖化の影響度が低い発泡剤であるハイドロフルオロオレフィン(HFO)を使用し、競合他社に先駆けて「人と環境に優しい断熱材」として登場しました。

アクアブロー(ブローイング断熱材)

寒冷地の多くの住宅会社で採用されている天井へのブローイング(吹込み)断熱工法では、施工現場で発生する繊維系断熱材の切れ端材などを再利用しています。一方、アクアブローはアクアフォーム(ウレタンフォーム)の端材を再利用します。通常、ウレタンフォームの端材の処分は施工主(ゼネコンや工務店など)が処理業者を見つける必要がありますが、当社は環境省から広域認定制度(産業廃棄物許可の特例)を取得しており、建設現場で発生したアクアフォームの端材を収集、運搬することができます。

アクアモエンNEO(30倍発泡)

アクアモエンNEOは、建築現場の要望に応じて開発された不燃性能を持つ建築物用の吹付け硬質ウレタンフォームです。建築現場では、溶接や鉄骨の切断などに伴い火花が発生することがあります。アクアモエンNEOは、優れた不燃性能を発揮し、建築現場や日常の火災リスクから安全を確保するとともに、通常、断熱施工の後に別途不燃施工を行う必要があるのに対し、1回の断熱施工で不燃性能を確保できるため、工期を大幅に短縮することが可能です。

アクアハジクン(超速硬化防水材)

アクアハジクンは、イソシアネートとポリアミンの化学反応によって生成されるウレア結合を基本とするポリウレア樹脂化合物です。この樹脂は、防水性、耐薬品性、耐摩耗性、耐熱性、防食性に非常に優れた性能を発揮し、ビル、マンション、倉庫、木造住宅といった幅広い対象物の屋上、バルコニー、駐車場などに施工されます。特筆すべきは、超速硬化により工期が短縮され、優れた強度と防水性を提供すると同時に、無溶剤であるため施工環境や周辺環境にも安全です。さらに、断熱施工に使用される施工網を防水施工にも適用できます。

アクアフォームLITE(120倍発泡)

アクアフォームLITEは、アクアフォームの品質を保ちつつ、環境への負荷を低減するために植物由来の原料を配合し、人々と環境に優しく、持続可能な社会に貢献する断熱材です。アクアフォームLITEは120倍発泡を実現し、原料の使用量を約30%削減できる革新的な断熱材で、壁に吹き付けても軽量なため、建物の柱や構造に負担をかけません。

アクアバリア(防火コート材)

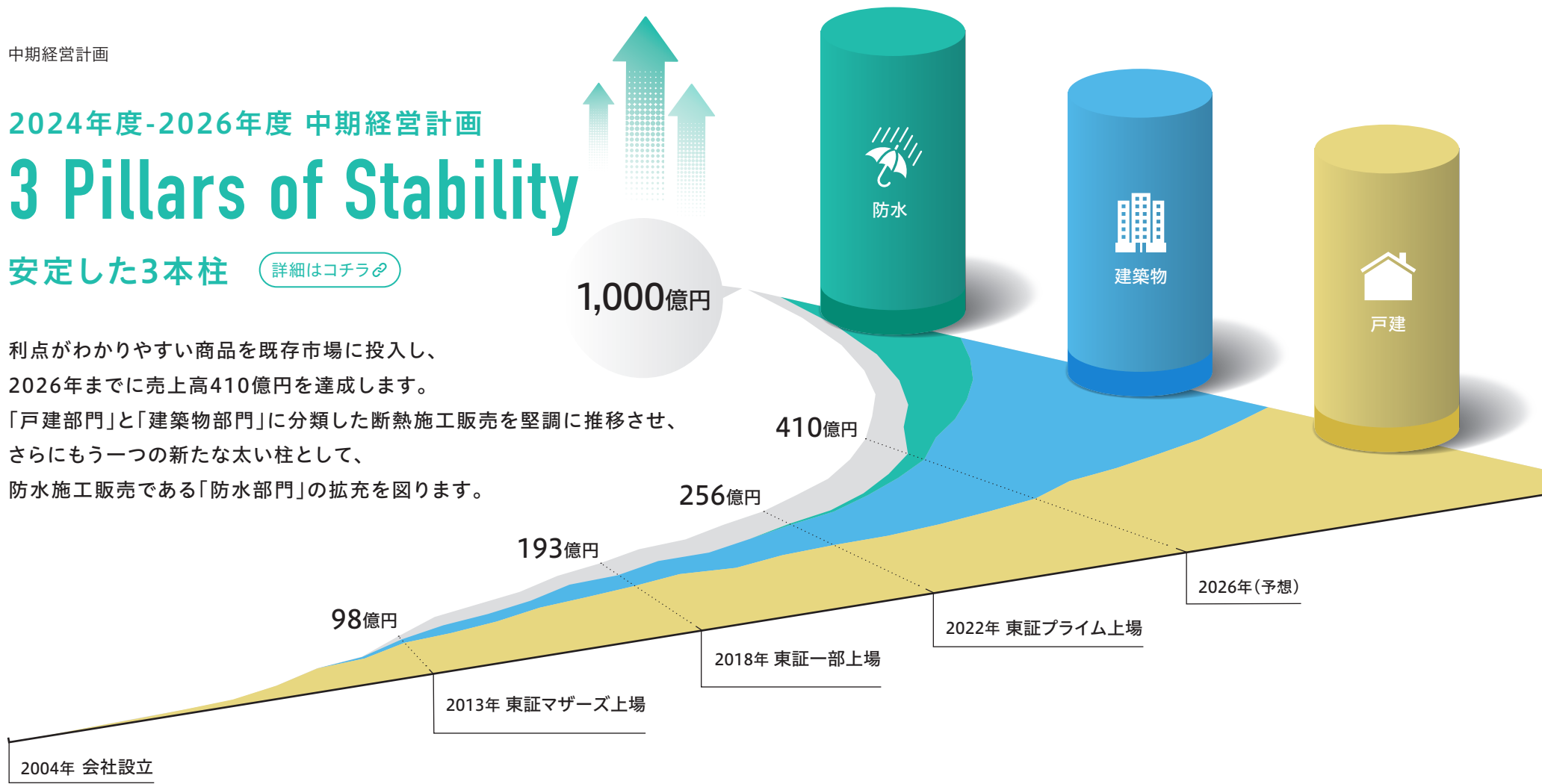
アクアバリアは、建築物用のアクアフォームNEOなどに塗布することで防火性を発揮します。開発コンセプトは速乾性、高粘性、低価格であり、アクアフォームNEOの施工時に下塗りが不要で、すぐに追随施工ができ、短時間で硬化します。また、薄い層で塗布しても強力な接着力を備えており、脱落が起きにくい仕様となっています。

2024年度-2026年度 中期経営計画

3 Pillars of Stability

安定した3本柱 [詳細はコチラ](#)

利点がわかりやすい商品を既存市場に投入し、2026年までに売上高410億円を達成します。「戸建部門」と「建築物部門」に分類した断熱施工販売を堅調に推移させ、さらにもう一つの新たな太い柱として、防水施工販売である「防水部門」の拡充を図ります。



基本戦略

「戸建部門」では、2023年度に整備した全国拠点網を駆使して、さらなるシェア拡大を狙います。また、省エネ性能の高度化に伴う単価上昇も見込んでいます。「建築物部門」では、改修・建て替え需要による市場の急拡大を取り込み、施工面積を増加させることに加え、不燃断熱材施工を増やすことにより、単価上昇を図ります。「防水部門」では、建築物の施工案件増加による収益性の改善および改修ニーズの獲得に励みます。

事業領域の拡大

外部の施工店に向けて、ウレタンフォームの原料および吹付け機械、工事に使用する副資材、部品、車両などの販売を強化していきます。私たちの強みは、品質の高さはもちろんのこと、全国へのデリバリーが迅速で、素原料調達も安定しているところです。不測の事態が発生しても、安定した供給を確保できる体制を整えています。国産メーカーとしての存在感を高め、安定した収益源の確立をめざします。

目標KPI(2026年)

最終年度である2026年12月期の売上高を410億20百万円、経常利益を45億12百万円とする目標を立てています。売上構成比率は、戸建部門で約40%、建築物部門で約37%、防水部門で約6%、その他部門で約17%です。2026年以降は、防水部門の大きな飛躍を見込んでいます。安定した3本柱に注力し、売上1,000億円をめざして邁進します。

3 Pillars of Stability

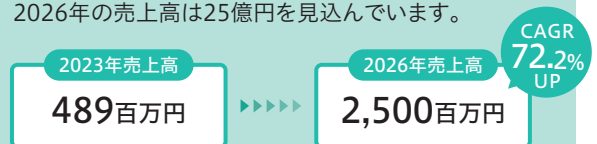
重点施策

外部環境

重点施策

業績目標

施工の3本柱	戸建	2022年6月に、省エネルギー基準適合に関する法律が交付され、2025年4月以降は、戸建てを含むすべての新築の建物に省エネ基準の適合が義務付けられます。また、猛暑日が増加する中、電気代の高騰が継続。省エネルギーへの関心が、より一層高まってきています。	全国拠点網を駆使した施工体制により、シェア拡大をめざします。さらに、上位等級の提案やバンドル販売による売上単価の向上を図るとともに、新規取引の拡大を目的とした価格戦略も実施。断熱性能を高めた改良製品を投入しながら、施工棟数を毎年約5%増加させます。	新設住宅の着工戸数は減少傾向が継続していますが、シェア率と売上単価の向上に向けた施策に堅実に取り組み、目標達成をめざします。
	建築物	省エネルギー基準適合を義務付ける法律の施行に加え、改修・建て替えの需要も増加。また、国策として半導体工場の誘致もあり、建築物における断熱市場が急拡大しています。その反面、同業他社では、2024年問題の対応による稼働量の低下や、人手不足に伴う人件費の上昇が生じています。	半導体工場や都市再開発などの工事を積極的に獲得していきます。同時に、製品ラインナップを強化。建築現場における火災リスクを回避する不燃断熱材「アクアモエンNEO」や、断熱材に塗布することで防火性を発揮する防火コート材「アクアバリア」などにより、同業他社との差別化を推進します。	毎年約20%の施工面積増加を目標に掲げています。また、不燃断熱材「アクアモエンNEO」の投入により施工単価を上昇させ、3年間の年平均成長率22.3%をめざします。
	防水	6,000億円の市場規模がありながらも、ポリウレア防水の施工割合は非常に少なく、今後のニーズ拡大が見込めます。現在、バブル期に建てられた建築物の多くが、老朽化により水漏れが発生しており、改修需要が増加中。さらに、ゲリラ豪雨といった異常気象への対応も急務となっています。	主流の施工方法と比べてメリットの多い、ポリウレア樹脂吹付け防水「アクアハジクン」による差別化を図ります。戸建部門とのバンドル販売により施工数を増やすとともに、建築物の案件を増加させることにより収益性を改善。防水工事会社とのアライアンスを強化し、認知度を高めていきます。	日本を代表する電機メーカーの本社工場を改修する工事の受注など、大型案件が堅調に推移することにより、2026年の売上高は25億円を見込んでいます。

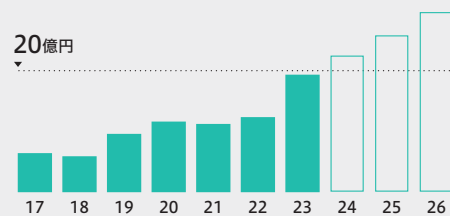


事業領域の拡大

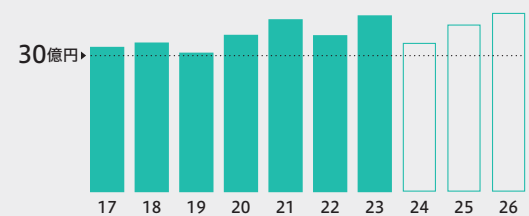
原料販売
副資材・機械・その他

原料販売では、品質・価格・対応力を磨きます。メーカーとしての存在感を示すため、全国の営業拠点をフルに活用。副資材販売では価格戦略を実施し、戸建部門の新規取引先拡大につなげます。機械販売は2023年より直取引に変更し、収益性を改善しました。モデルチェンジに起因する需要の波が存在しますが、堅実に売上に寄与していきます。

原料販売 売上高推移



副資材・機械・その他 売上高推移



Part 2

事業概況

人と地球に優しい住環境をつくる

戸建やマンション、ビル、商業施設など、
さまざまな建物に対して幅広く事業を展開しています。
需要拡大に対応すべく、各部門での成長戦略を実行していきます。



01 戸建部門

戸建住宅に対する吹付け硬質ウレタンフォーム断熱工事の施工になります。

日本における戸建住宅の9割超を木造住宅が占めており、

アクアフォームLITEおよびアクアフォームによる施工で対応しています。

(出所:総務省「平成30年住宅・土地統計調査」)

また、非木造住宅、寒冷地での施工および上位断熱等級対応の場合、

上位製品のアクアフォームNEOを使用しています。

当期の振り返りと事業環境

各自治体が独自のZEH(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)を導入する動きに合わせた補助金や住宅ローンの優遇措置もあり、高い断熱性能を有するZEH水準(断熱等性能等級5相当)の断熱施工が増加したことにより、1棟当たりの施工単価の上昇につながりました。一方で、建設業の「2024年問題」の前倒し対応として、工務社員の土日休みの実施や今夏の猛暑を受けた一部物件の工期延長などが行われ、施工棟数が減少したため、同部門の売上高は13,798百万円となりました。

成長戦略

引き続き、住宅の断熱性能の向上に伴う施工単価の改善に取り組むとともに、新規取引先に対する機動的な価格戦略も展開しつつ、市場シェアの拡大を図り、2026年度までの年平均成長率6.1%をめざします。

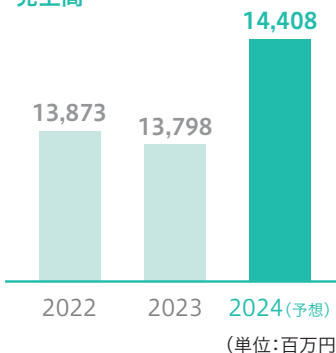
📌 機会

- ZEH基準(断熱等級5相当)の標準化
- 各自治体によるZEH基準を上回る水準の設定と補助金等の支援制度
- エネルギー価格高騰等による住宅の断熱性能に対する関心の高まり

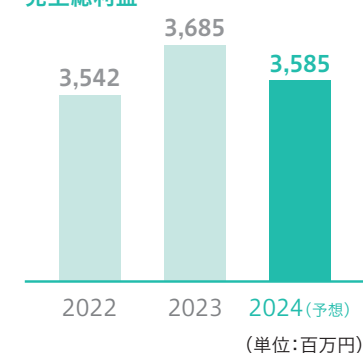
📌 リスク

- 住宅取得費用や住宅ローン金利の上昇に伴う施工物件数の減少
- 建設業の人手不足に起因する施工体制構築の遅れ
- 素原料価格の上昇あるいは供給不足

売上高



売上総利益



02 建築物部門

鉄筋コンクリート造(RC造)、鉄骨鉄筋コンクリート造(SRC造)、鉄骨造(S造)のビルやマンション、その他施設等を対象とした吹付け硬質ウレタンフォーム断熱工事の施工です。

元請となる大手ゼネコンから受注し、

主にアクアフォームNEOによる施工を行います。

また、近年は建築現場における火災リスク回避ニーズの高まりにより、不燃断熱材アクアモエンNEOによる施工数が飛躍的に伸びています。

当期の振り返りと事業環境

半導体工場に代表される製造設備の新設需要に加えて、都市再開発に伴う商業施設、医療施設、高層マンションなどの新設需要を確実に捉えると同時に、ニーズが高くかつ寡占的な不燃断熱材アクアモエンNEOの拡販に努めた結果、同部門の売上高は8,267百万円と大幅に増加しました。

成長戦略

アクアモエンNEOに加えて、新製品アクアバリアの2つのラインで不燃・難燃ニーズの取り込みを進めるとともに、半導体工場や都市再開発案件を積極的に獲得し、全社の業績向上を牽引し、2026年度までの年平均成長率22.3%をめざします。

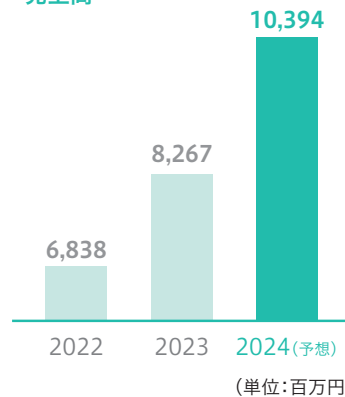
① 機会

- 製造業の国内回帰や都市再開発に伴う大型施設の建設
- 不燃断熱材アクアモエンNEOのニーズの高まり
- ZEB標準化に伴う断熱工事の増加

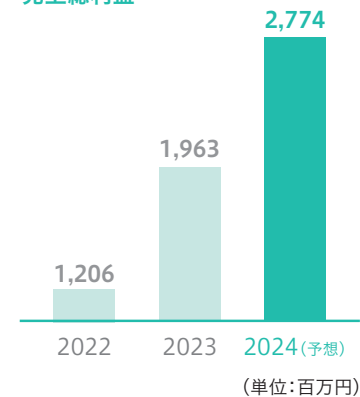
② リスク

- 建設業の人手不足に起因する施工体制構築の遅れ
- 素原料価格の上昇あるいは供給不足

売上高



売上総利益



03 防水部門

ポリウレタ樹脂を用いたアクアハジクンによる防水施工を行っています。
 ポリウレタ樹脂は1980年代に米国で開発され、
 軍事用施設の防爆対策にも利用されています。
 防水の市場規模は6,000億円で施工対象は幅広いため、
 当社では住宅のベランダ向け施工を重ねることで認知度を高め、
 建築物や商業施設などへの展開を進めています。
 製品の主な強みは、耐久性、伸縮性、速乾性であり、
 従来の施工方法と比較して優れた強度が長持ちします。
 また、全国規模でポリウレタ樹脂防水を取り扱っているのは当社だけです。

👍 機会

- 異常気象増加に伴う建物の防水性能の高度化
- ビルやマンションの老朽化に伴う再施工ニーズ
- アスベスト含有建材を使用した建築物の改修ニーズ

👎 リスク

- 建設業の人手不足に起因する施工体制構築の遅れ
- 素原料価格の上昇あるいは供給不足

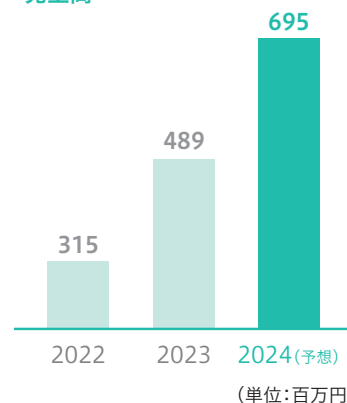
当期の振り返りと事業環境

大雨などの異常気象が一般化し、防水施工へのニーズが高まる中、戸建部門との連携を強化することで戸建住宅向け施工数の増加を図り、また、アスベスト含有建材を使用した建築物の老朽化対策の提案営業を積極的に推進した結果、同部門の売上高は489百万円となりました。

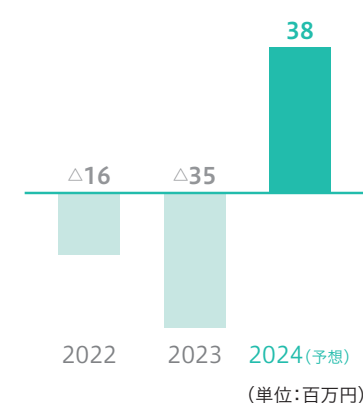
成長戦略

日本を代表するメーカーの本社工場改修やスーパーマーケットチェーンの複数店舗改修など、大型工事の受注を進めることで早期の黒字化を達成し、アクアフォームが黎明期において既存市場に新たな道を切り開いたように、認知度を高めることで、2026年度までの年平均成長率72.2%をめざします。

売上高



売上総利益



04 その他部門

施工売上以外を取りまとめており、ウレタン原料販売、工事に使用する消耗品などの副資材販売、発泡ウレタンフォーム吹付け機械の販売などがあります。原料販売は当社の認定施工店以外の施工業者への販売を売上計上しており、認定施工店向けは有償支給取引となります。副資材の販売は当社の施工数に、吹付け機械の販売は施工人員数に比例して増加します。

当期の振り返りと事業環境

原料販売については、建築物向けの施工市場が活況の中、当社のメーカーとしての認知度向上と全国物流拠点の整備により、販売量が伸長し、売上高は1,916百万円となりました。また、副資材・機械などの売上高は3,869百万円となりました。

成長戦略

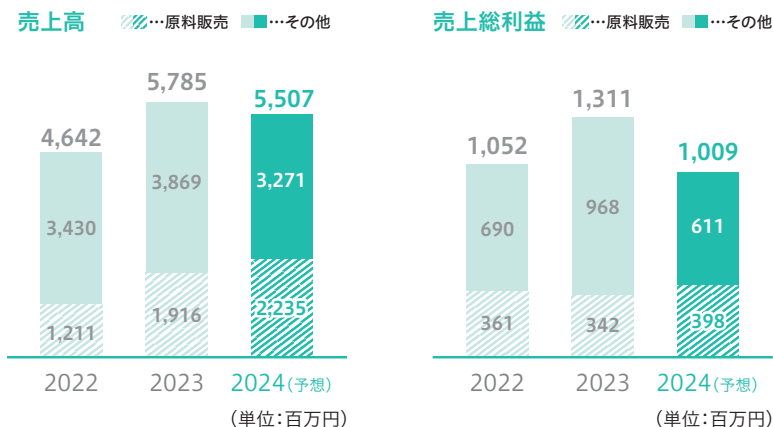
原料販売については、売上高の年平均成長率15.7%、副資材・機械・その他については売上高の年平均成長率0.6%をめざし、さらに海外への原料販売にも取り組み、事業領域の拡大を図ってまいります。

◎ 機会

- 当社の業容拡大(施工数、施工人員の増加)
- 当社のメーカー機能の認知度向上
- 差別化商品の開発および市場投入

◎ リスク

- 当社の業容の伸び悩み
- 競争力が高い代替品の登場



Part 3 ESG

サステナビリティ経営を推進する取り組み

持続的な企業価値向上のため、
環境・社会・ガバナンスに関わる課題解決に積極的に取り組んでいます。
経営基盤の重要な要素として、さらなる強化に努めます。



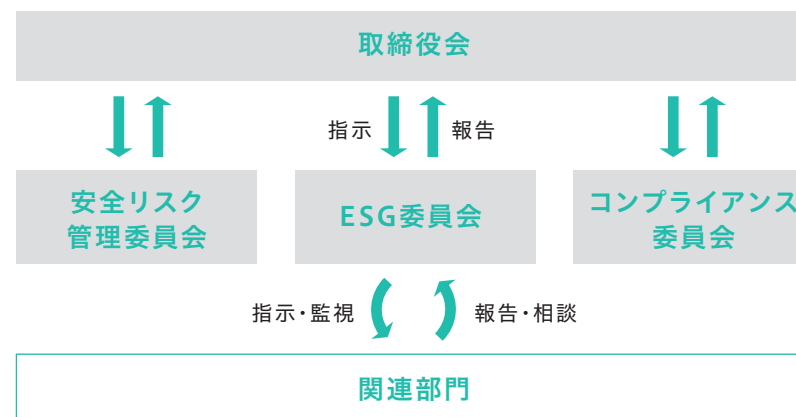
環境への取り組み

TCFD提言に基づく開示

当社は、「人と地球に優しい住環境を創ることで社会に貢献」という経営理念を掲げています。この理念のもと地球温暖化防止対策を重視しておりますが、改めて地球温暖化を含む気候変動による当社への影響を分析および対応を講じることでさらに社会へ貢献できると考えています。そのため、TCFD(気候関連財務情報タスクフォース)の提言に基づいた取り組みと情報開示を推進しています。

ガバナンス

当社は、全社的なサステナブル経営を推進する目的のもと「ESG委員会」を設置しています。当委員会は、委員長である代表取締役社長をはじめ、ESGに関わる取締役・執行役員、その他関連する部門長で構成されており、気候変動リスク・機会が事業に及ぼす影響の分析、対応策の検討等を行うこととしています。当委員会での決定事項が重要であると判断された場合には、取締役会に提言・報告されます。その後、取締役会全メンバーで検討・審議の上、最終的な対応方針を決定しています。



リスク管理

当社は、「ESG委員会」において、シナリオ分析を通じた気候変動リスクの識別および定性・定量両面での評価を実施しています。評価にあたっては、インパクトの大きさや時間軸を基準に、気候変動リスクの重要性および優先度を決定しています。その結果、当社にとって重大な影響があると判断された気候変動リスクについては、「ESG委員会」が具体的な対応策や今後の方針を検討しています。そして、「ESG委員会」のほか「安全リスク管理委員会」や「コンプライアンス委員会」などの専門委員会を運営する各担当部署が連携し、気候変動を含めたすべてのリスクを総括的に議論したのち、取締役会に報告しています。その後、取締役会は全社的なリスクへの対応を決定し、各委員会に対して対応を指示しています。「ESG委員会」は取締役会からの指示を受け、具体的な対応を関連部門へ指示し、各部門において対策が講じられます。さらに、「ESG委員会」が定期的に対策状況をモニタリングすることにより、リスクの低減・回避に努めています。

Environment



戦略

当社では、将来の気候変動による事業活動への影響を把握するためシナリオ分析を実施しています。2023年度に実施したシナリオ分析においては、4℃シナリオならびに1.5℃シナリオの2つの将来世界観を設定し、2030・2050年時点における気候変動リスクおよび機会を識別・評価しています。そして、その中で重大な影響を及ぼす可能性があると判断した気候変動リスクおよび機会に対応すべく、当社ではさまざまな取り組みを推進しています。

▶4℃シナリオ

〈設定シナリオ〉

産業革命以前と比較して2100年までに気温が約4℃上昇すると想定したシナリオ。現行の気候関連目標や取り組みが継続されるが、それ以上の強化はされない場合を想定しており、気温上昇に伴う異常気象の激甚化、降水量の増加、干ばつ等が予測されている。

└ 参考シナリオ

- ・RCP8.5 (IPCC AR5)
- ・STEPS (IEA WEO 2022)

〈分析結果〉

当社は全国各地に拠点を保有しており、4℃シナリオでは気温上昇に伴う異常気象の激甚化が予測されているため、各拠点への物理的な影響が懸念されます。実際にハザードマップ(2023年11月時点)で調査したところ、全国の営業拠点の一部において洪水による浸水の可能性があり、その多くは関東甲信越・東北地方に所在していることを確認しました。加えて、当社では海外から主要原料を調達しているため、中国をはじめとした調達先地域で干ばつが発生しエネルギー供給の制限などがある場合に、吹付け硬質ウレタンフォームの素原料(原液)であるイソシアネートやHFO等の原材料が不足することで、当社の生産活動が停滞し売上が減少するリスクも想定されます。一方、同シナリオでは降水量の増加が見込まれているため、当社の「アクアハジクン」のような住宅・建築物用の防水製品および防水工事の需要増加等を機会と認識しています。

これらの分析結果を踏まえ、リスクについては、異常気象や干ばつ等が発生した場合に安定した操業を行うため、原料をまとめて購入し全国各地に分散したストックポイントで保管するなど、原料の備蓄強化および機動的な原料調達体制を整え、異常気象災害に対するレジリエンス性の強化を図っています。また、機会については、防水製品や防水工事の販売や受注の増加に向け、大規模展示会に出展し防水製品の認知を向上させることに加え、社内の体制整備の一環として防水事業に知見がある人材の獲得やアライアンスの組成なども進めています。

▶1.5℃シナリオ

〈設定シナリオ〉

産業革命以前と比較して2100年までの気温上昇を約1.5℃までに抑えられると想定したシナリオ。新たな規制の導入や新技術の開発など、脱炭素化に向けた取り組みが強化されると予測されている。

└ 参考シナリオ

- ・RCP2.6 (IPCC AR5)
- ・APS/NZE (IEA WEO 2022)
- ・SDS (IEA WEO 2019)

〈分析結果〉

当社が取り扱う断熱材には、断熱性能の高いウレタンを使用しております。よって、脱炭素政策の一環としてプラスチックに関する規制が強化された場合、ウレタンをはじめとした環境負荷がかかるプラスチックの使用制限への対応コストの増加をリスクと認識しています。また、温室効果ガス(GHG)排出量の側面では、各拠点での主要な使用エネルギーは電力である一方、施工現場や運搬工程では軽油およびガソリンを多く使用しているため、カーボンプライシング制度の導入に伴うエネルギー価格の上昇により、操業コストが増加するリスクも想定されます。一方、同シナリオでは再エネ・省エネ政策の導入や環境志向の高まりによるZEB・ZEH需要の増加が見込まれているため、ZEB・ZEHに資する断熱材等の売上の伸長を機会として認識しています。

これらの分析結果を踏まえ、リスクについては、脱炭素社会に向けて厳格化するプラスチック規制に対応すべく、植物由来原料を配合した「アクアフォームLITE」の拡販ならびに断熱・環境性能の強化を検討しています。加えて、カーボンプライシングへの対応については、現状炭素税の対象と想定されるScope1、2の削減をめざし、各拠点におけるLED化の推進やウレタン原料の備蓄倉庫を全国各地に保有することによる車両の移動距離の短縮といった省エネ対策を実施しております。また、機会については、増加するZEB・ZEH需要に適應するため、ZEB・ZEH基準や上位基準の施工提案を推進するほか、施工単価の向上を図ってまいります。

戦略

〈リスク・機会一覧表〉

時間軸定義 短期：～2026年／中期：2026年～2030年／長期：2030年～2050年

評価 大：営業利益に対して3%以上の影響があるもの／中：営業利益に対して1%以上3%未満の影響があるもの／小：営業利益に対して1%未満の影響があるもの／－：影響が想定されないもの

	要因	区分	事業への影響	時間軸	評価(2030)		評価(2050)	
					4°C	1.5°C	4°C	1.5°C
移行	カーボンプライシング	リスク	・炭素税導入や排出権取引による操業コスト増加	中期～長期	－	中	－	中
	脱炭素規制	リスク	・プラスチック規制強化による環境への負荷の高いプラスチックの使用制限	中期～長期	小	中	小	大
	再エネ・省エネ政策	リスク	・高効率機器への切替えなど、省エネ方針の転換に伴う対応コスト ・再エネ政策の拡充による電力価格の高騰	中期～長期	小	中	小	大
		機会	・ZEB・ZEHに資する断熱材等の需要増加	中期～長期	小	中	小	大
物理	異常気象 気象パターンの 変化	リスク	・異常気象の激甚化に伴う直接的な被害および営業停止／停滞による損失 ・中国で干ばつが発生し電力供給が制限された場合、断熱材の原材料が調達困難	短期～長期	中	小	大	中
		機会	・降水量および降水日数の増加に伴う建築物の防水製品の需要増加 ・異常気象の激甚化に伴う住宅や建物の破損による建て替えや改修の需要増加	短期～長期	中	小	大	小

〈想定される財務上の影響〉

2030・2050年時点での気候変動リスクおよび機会による影響の評価に際し、当社内でデータの収集が可能であり、かつ合理的な試算方法の考案が可能であった項目の事業インパクト規模の試算を実施しています。以下は、上述の参考元シナリオにて提供されているパラメータに基づき試算した、「炭素税」および「異常気象による被害額および営業停止損失額」の事業インパクトの評価の結果です。

(単位: 百万円)

	想定される財務上の影響	4°Cシナリオ	1.5°Cシナリオ
2030年	炭素税	0	△25
	異常気象(洪水・高潮)	△54	△19
2050年	炭素税	0	△45
	異常気象(洪水・高潮)	△81	△57

炭素税による財務的影響額

2022年度Scope1、2実績値にIEA WEOで報告されている各シナリオのパラメータを乗じています。

異常気象による財務的影響額

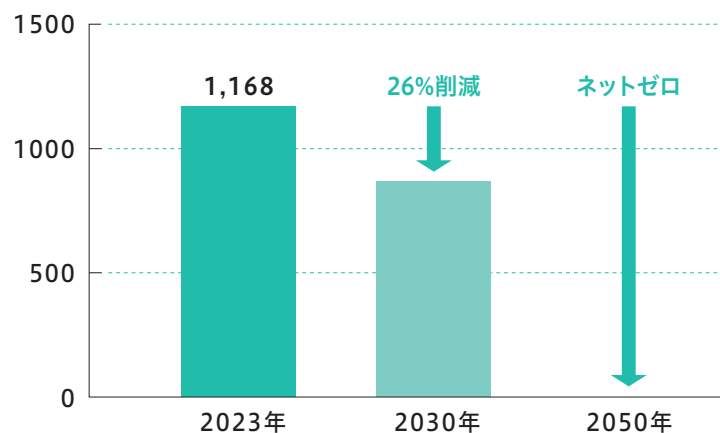
国土交通省の治水経済調査マニュアルに示される試算方法を適用しています。

目標と指標

当社では、気候変動課題を管理するための指標をGHGとしており、2023年比で2030年までに26%の削減を目標としています。2023年の実績はScope1で967t-CO₂、Scope2で202t-CO₂でした。また、経営理念に基づき当社だけでなくサプライチェーン全体における活動が地球に優しい住環境を作る上で重要と考え、サプライチェーン全体の排出量 (Scope3) の定期的なモニタリングにも努めております。

Scope1、2削減目標

(単位: t-CO₂)



Scope1、2、3実績

(単位: t-CO₂)

	2022年	2023年
Scope1	1,410	967
Scope2	237	202
Scope3	235,532	206,115
Category1	231,412	200,000
Category2	506	1,291
Category4	2,677	3,662
Category5	346	622
Category6	486	439
Category7	106	101

Scope1、2算定における注記

- ・事業所併設の寮における燃料・電気の使用に伴う排出量を除いています。
- ・2022年の算定に関して、排出係数を昨年の統合報告書で公開したものを更新しています。
- ・2022年ではScope1に含めていた「協力会社への当社出向者が使用した燃料による排出量」は、2023年の算定においてはScope3のCategory1に含めています。

リスク・機会一覧表

時間軸定義

短期:0~3年/中期:~10年(2030年頃)/長期:中期以降

評価

大:財務的影響大/中:財務的影響不明/小:財務的影響小

■ 直接影響軽微/なし・他項目と影響が重複

リスク項目			事業インパクト				評価	
大分類	中分類	小分類	時間軸	指標	考察:リスク	考察:機会	リスク	機会
移行	政策・規制	炭素価格(炭素税)	中期~長期	支出	事業活動に伴うCO ₂ 排出量に対して炭素税が課され操業コストが増加する。	—	中	—
		排出権取引	短期~長期	支出	排出権取引制度の拡大に伴い、CO ₂ 排出量上限超過分の排出権の購入が迫られるなど、対応コストが発生する。	—	中	—
		GHG排出規制への対応	中期~長期	支出	ウレタン断熱材に使用され、GHGを排出する「発泡剤」(例えばHFO)が規制された場合、対応コストが発生する。	—	中	—
		化石燃料の使用に関する規制	—	—	石炭を燃料とするプラント停止による原材料の供給停止	—	—	—
		プラスチック規制	中期~長期	支出	プラスチック規制の強化により、環境への負荷が少ないバイオプラスチックや再生プラスチックの使用が必須となり、断熱材などの製造コストが増加する。	—	大	—
		リサイクル規制	中期~長期	支出	廃棄物への規制強化がなされた場合、製造過程において、規制準拠のための設備改修費用などの対応コストが発生する。	リサイクル施設を持たない競合の施工会社がリサイクル規制に対応できない場合、当社の市場における優位性が高まる。	中	中
		炭素排出目標/政策						
		森林保護に関する政策						
		再エネ政策	中期~長期	支出	再エネ政策の拡充により、再エネ需要が高まり、電力価格が高騰する。	—	中	—
		省エネ政策	中期~長期	支出/収益	・省エネ方針への転換に伴い、高効率機器への切替えが迫られ対応コストが発生する。 ・省エネ規制が強化された場合、自社オフィスや自社倉庫等でZEB化対応費用が発生する。	空調機器に使用する電力量を削減できる断熱材や外壁乾式通気工法関連資材の売上が増加する。 断熱性能の高性能化により売上が増加する。	大	大
	情報開示義務							
	その他法規制など	中期~長期	収益	—	建築物の不燃性の規制強化によって、不燃断熱材などの需要が増加する。	—	大	
	技術	再エネ・省エネ技術の普及						
		低炭素技術の進展	中期~長期	支出/収益	低炭素技術を導入した機械やEVや水素自動車等の発展により、買い替え等の対応コストが発生する。	ZEHやZEBの需要増加によって、断熱材などの商品の売上が増加する。	中	大
次世代技術の進展		中期~長期	支出	—	IT技術の進展と活用による施工の省人化・自動化によって、ヒートストレスなど労働生産性の低下を抑えることができるほか、天候や労働時間に左右されないため施工数と売上が伸びる。	—	中	
重要製品/商品価格の増減								
技術投資								
市場	エネルギーミックスの変化							
	エネルギーコストの変化	中期~長期	支出	・再生可能エネルギーへの需要増加によって電力価格が高騰する。 ・化石燃料の価格高騰により、工事車両や機械のランニングコストが増加する。	—	中	—	
	エネルギー需要推移							
	原材料コストの変化	中期~長期	支出	・石油価格の高騰により、ウレタン断熱材の主要な原料であるイソシアネート(MDI)をはじめとして原料調達コストが高騰する。 ・再生可能エネルギーへの需要増加による電力価格の高騰などによって、金属類(アルミニウムなど)の価格が上昇する。	—	大	—	

移行	市場	重要商品の需要変化	中期～長期	収益	—	省エネ需要が増加し、断熱材の需要も増加する。	—	大	
		顧客行動変化	短期～長期	収益	—	・ZEHや上位断熱等級住宅の需要が増加する。 ・建築物の不燃断熱材の需要が増加する。 ・脱石化原料製品の需要が増加する。	—	大	
	評判	顧客の評判変化	短期～長期	収益	環境配慮・環境情報開示が不十分な場合、受注が減少する。	環境への取り組みが求められる場合、環境に対する取り組みが積極的であるとビジネスチャンスが増加する。	中	中	
		投資家の評判変化	中期～長期	支出／資産	環境配慮・環境情報開示が不十分な場合、調達資金の減少および資金調達コストが増加する。	気候変動に対する取り組みが積極的であると投資家からみなされた場合に生じる資金調達コストの低減、レピュテーションの向上による株価上昇が見込める。	中	中	
物理	急性	異常気象の激甚化 (台風、豪雨、土砂、高潮等)	短期～長期	支出／収益／資産	・サプライチェーンの寸断による損害や営業停止による損失が発生する。 ・自社施設や現場での被災によって修繕・対応コストが発生する。 ・工事の引渡しが遅延する。 ・火災保険料が高騰する。	・防災・減災需要が増加することで、防水工事などの需要が高まる。 ・住宅や建物に破損が発生することで、建て替えや改修の需要が増加する。	大	中	
		干ばつ	短期～長期	収益	中国において干ばつが発生し、電力供給が制限された場合、断熱材の原材料が調達困難となる。	—	大	—	
	慢性	平均気温の上昇	短期～長期	支出／収益	空調使用量の増加に伴うコストが増加する。	・空調機器に使用する電力量を削減できる断熱材や外壁乾式通気工法用関連資材の売上が増加する。 ・気温上昇に伴い、遮熱へのニーズが高まる。	中	大	
		降水・気象パターンの変化	短期～長期	収益	原材料サプライヤーの海外工場において、寒波による機械の機能が停止した場合、原材料が調達困難となる。	降水量や降水日数が増加することによって、建築物の防水製品の需要が増加する。	—	大	
		生物多様性の減少							
		平均気温の上昇による原材料生育影響							
		海面上昇							
		労働・施工条件悪化	短期～長期	支出	気温上昇をはじめとした気候変動要因により、離職者の増加、生産性の低下、施工日数の減少などが発生する。	—	中	—	
		海洋環境の変化							
		害虫発生	短期～長期	収益	—	シロアリによる食害を防ぐ断熱材の需要が増加する。	—	大	
		土壌劣化							
		感染症の増加							
		大気中CO ₂ 濃度上昇							
		地盤沈下							
政策	(気温上昇に起因する)労働法制の変化	短期～長期	収益	猛暑日は工事をしないとといった規制が導入された場合、売上が減少する。	—	中	—		
市場	(災害増加に起因する)立地優位性低下								

人的資本とダイバーシティ

人的資本に対する考え方

当社は、国の環境政策に沿った良好な事業環境が期待できる中、強固な施工体制の構築が今後の成長のキーファクターになると考えています。施工体制の中核を担う工務社員については、主に中途採用で確保していますが、一般的に建設業は人材が集まりにくいいため、当社ではワーク・ライフ・バランスを重視した労働環境の整備を行い、他社と一線を画しています。また、採用の募集ルートや手法を多様化することで採用間口を拡大し、工務社員に限らず優秀な人材の安定的な確保に取り組んでいます。

加えて、ITシステムの導入に合わせた業務の改善・改革を断続的に実施することで、人の手から無駄な作業を外し、高度な業務に集中できる環境を整えているため、各人が最大限のパフォーマンスを発揮することができます。この結果、一人ひとりの労働生産性も年々高まり、女性が重要ポストに登用されることも珍しくありません。女性、外国人、高齢者、障がい者等、多様な人材を採用、活用することで継続的な事業成長を果たしてまいります。

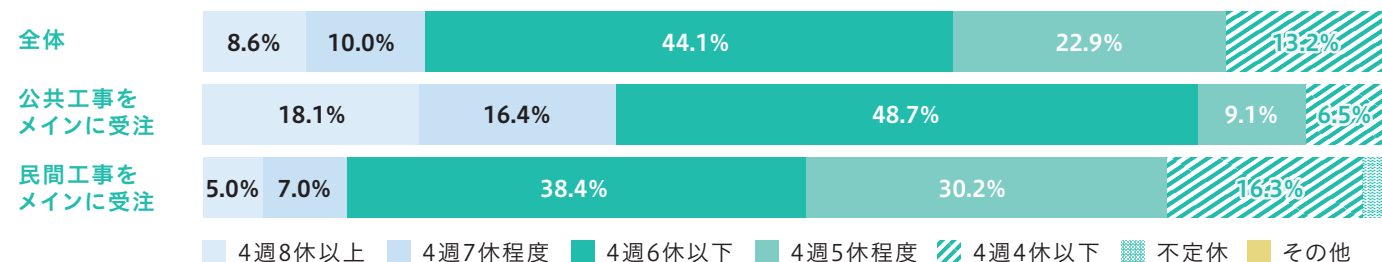
建設業界2024年問題への対応

2019年に「働き方改革を推進するための関係法律の整備に関する法律」が施行され、5年の猶予が与えられていた建設業でも2024年4月から同法が施行され、一番大きな影響を受けることが「労働時間の上限規制」と言われています。これにより、長時間労働や週休1日が常態化していた建設業でも、完全週休2日制の標準化が予想されています。当社では、従前から全業種をベンチマークとし、完全週休2日制を導入していましたが、2023年1月からは、これをさらに進め「土日休み」の運用に切り替えています。「土日休み」は工事の稼働日数の減少につながるため大きな決断でしたが、結果的に採用応募数が格段に増加しており、平日の施工数を高めることで稼働日数の減少を補完しています。

建設業における平均的な休日の取得状況

出典：国土交通省「適正な工期設定等による働き方改革の推進に関する調査」(令和4年6月15日公表)

他産業では当たり前となっている週休2日も取れていない状況です。「4週6休程度」の割合がもっとも多いことや、公共事業の方が「4週8休以上」の割合が高いことが見て取れます。



Social



技能実習生の受け入れ

当社では、技術や技能および知識の開発途上地域への移転を図り、地域の経済発展を担う「人づくり」に協力する技能実習制度に基づき、外国人技能実習生の受け入れを行っており、工務職として多くの技能実習生が働いています。施工に必要な知識や用語に加え、施工に関わる心構えや安全面の重要性を教えた上で、技術指導者が現場で作業を見せながら指導します。また、孤独感や不便さを感じることがないように、単独で営業所に配属になることはなく、社員寮で共同生活を送っています。さらに、監理団体との連絡も密に取りながら、きめ細かなサポートを行っています。



女性活躍支援

当社の2023年末時点の女性管理職比率は14%であり、建設業平均の6.2% (2023年度、帝国データバンク調べ) を上回っておりますが、2028年までに20%をめざします。特に女性社員が多い営業事務職では、ITシステムを導入した業務の改善とともにキャリアパスを整備したことから、続々とロールモデルが生まれています。また、時短勤務制度やテレワークをはじめとする仕事と家庭を両立できる仕組みも整備しています。



外国人・中途採用

当社の事業は国内売上高が大半を占めており、外国人従業員は全体の約19%です。しかし、原料調達を含むグローバルな取引が増加しており、その活躍の場が拡大しています。今後、外国籍の従業員の採用と管理職への昇進をさらに推進していく予定です。なお、中途採用者の管理職割合は全体の半数以上を占めているため、具体的な目標は設けておりません。



品質確保と技術力強化

品質パトロールカーを全国に配置し、抜き打ち検査を実施。当社では、適正な施工が行われているか否かを確認するために、品質管理部門が品質パトロールカーを用いて全国各地の施工現場を抜き打ちで巡回します。万一、基準に達していない場合、施工実施部署や認定施工店に是正の指示を行います。加えて、施工実施部署（認定施工店）、品質管理部門、担当営業部門の三者で協議を行い、原因追究を行うとともに再発防止策を講じます。



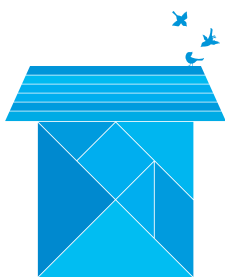
品質パトロールカーを全国に配置し
抜き打ち検査を実施

当社では、全国で同一のウレタン厚み測定器を導入し、厳格な品質管理を実施しています。ウレタン原料の設計に規定された厚みを精密に測定し、最高水準の品質を確保しています。

認定施工店制度

認定施工店とは、当社が標準化した基準・方法に基づく技術研修をした上で、指定する吹付け硬質ウレタンフォーム(アクアフォームシリーズ)や関連資材を取り扱う施工店のことをいいます。フランチャイズ・システムでは一般的な加盟金やロイヤリティは不要で、ウレタン原料は当社が有償支給するため仕入れも発生せず、ローコストの開業が可能です。また、発注先であるゼネコン、ビルダー、工務店等への営業活動ややり取り等はすべて当社が行うため、認定施工店の取引先は当社に集約され、

施工に集中できる体制が整っています。施工技術を高めれば、対応できる施工現場が広がるだけでなく施工の時間効率も向上するため、収入の増加が期待できます。



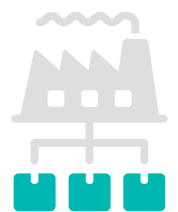
スキのないビジネスを。



☑ 営業不要



☑ ロイヤリティなし



☑ 原料を有償支給



☑ 技術研修

安全に関わる研修・指導

認定施工店になると施工にかかる任意組織「アクア会」に加入していただけます。当社では、「アクア会」を対象に年2回「安全大会」を開催し、有識者を招いた講演や、当社の代表者や関連部門の責任者による労働安全衛生対策の説明を通じて、認定施工店の安全衛生にかかる知識を深めるとともに意識の醸成に努めています。



安全大会の様子



高所作業車研修

地域における雇用創出

当社では、全国各地に自社物件の営業所の開設を進めています。営業所は、従業員の勤務場所はもとより、認定施工店の活動拠点、ウレタン原料のストックポイントなどの役割も担う大規模な施設です。自社物件とすることで、地域に根差した事業活動を行うだけでなく、雇用機会が不足している地域に魅力ある雇用を創出し、地域の発展に貢献してまいります。



ウレタン原料のストックポイント



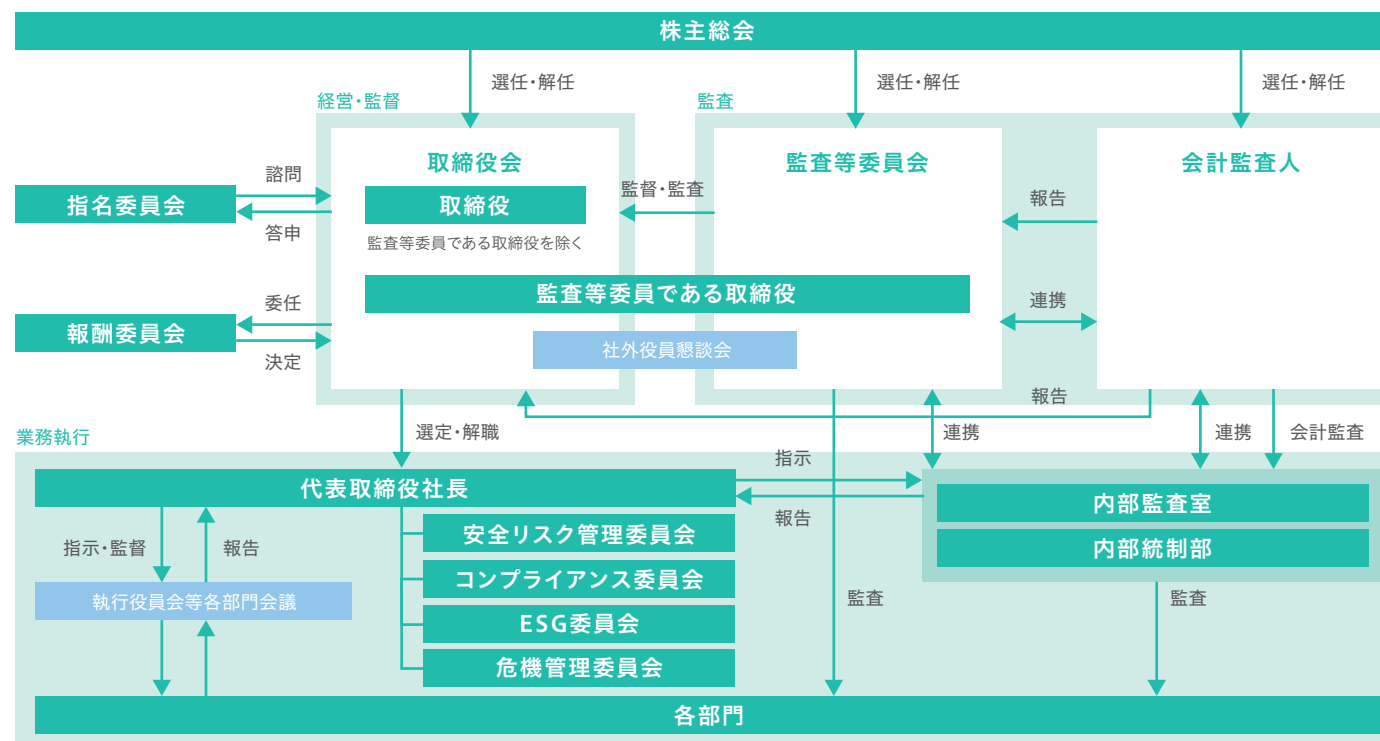
仙台営業所

ガバナンス

基本的な考え方

当社のコーポレート・ガバナンスの基本的な考え方は、企業価値の安定的な増大を図る一方で、健全性と透明性を高いレベルで維持し、上場企業としての社会的責任を果たしていくことです。具体的には、企業内容に関する積極的な情報開示を行うとともに、経営方針や営業方針を迅速に事業活動に反映させ、業績の成長と財務の健全性を追求してまいります。また、当社の内部事情に基づいた判断や意思決定を排除するためにも、ステークホルダーとのエンゲージメントを深めつつ、内部統制システムを有効に機能させ、実効性の高いガバナンス体制を構築することが肝要と考えています。当社は2023年3月より監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行しました。監査等委員会設置会社への移行により、独立社外取締役の経営参加を通じて、取締役会の監査・監督機能のさらなる向上に資すると考え、以下の体制を採用しています。

ガバナンス体制図



Governance



取締役会

取締役会は、11名の取締役(社内取締役5名、独立社外取締役6名)で構成し、毎月1回以上の開催を予定しています。2023年度は、計18回開催し、定例の審議事項として、月次決算とその分析、担当取締役および執行役員による業務執行状況、内部統制システム運用状況等に関する報告とそれに対する議論を行っており、その他設備投資計画の検討、プライム市場適合計画の進捗管理、リスク管理体制の検討等を行いました。

監査等委員会

監査等委員会は、独立社外取締役4名の監査等委員で構成し、毎月1回以上の開催を予定しています。2023年度は計11回開催しました。内部統制システムを活用した監査を中心に、社長との定期的なミーティング、重要会議への出席、業務執行取締役や執行役員からの聴取等を重ね、監査の実効性を高めました。

任意の組織の活用

報酬委員会：社長、社内役付取締役および独立社外取締役で構成し(過半数は独立社外取締役)、取締役の報酬は、同委員会での審議を経て決定します。

指名委員会：社長、社内役付取締役および独立社外取締役で構成し(過半数は独立社外取締役)、取締役会の諮問機関として、取締役候補者の選任案を審議し、取締役に答申します。

社外役員懇談会：独立社外取締役(監査等委員である取締役を除く)2名と監査等委員である独立社外取締役4名の計6名で構成され、毎月1回、当社の経営に貢献するためのフリーディスカッションを行っています。2023年度は計12回開催し、近時の企業不祥事を事例として、コンプライアンスに関する問題点や、経営トップや役員が責任を負うべき事案について多くの議論が行われ、必要に応じて、取締役会への助言として提供されています。

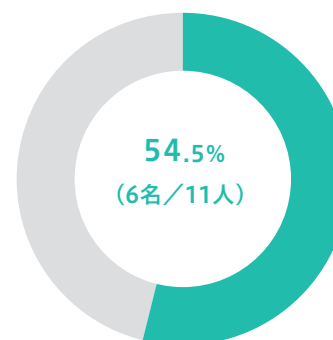
執行役員

当社は、2019年度から意思決定の迅速化と業務執行の役割と責任の明確化を目的とし、執行役員制度を導入しています。執行役員の任期は1年であり、役付執行役員(首席執行役員、次席執行役員)を設置し、その選解任は取締役会で決定しています。

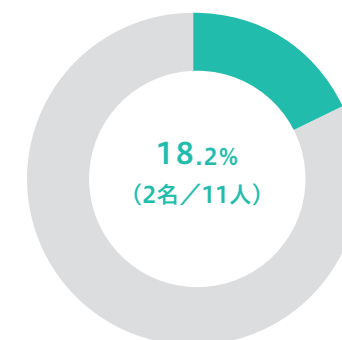
執行役員の体制(2024年3月現在)

執行役員	川上 千絵美	調達部・営業推進部担当
執行役員	舎川 功	施工店開発部・機械整備部・工事部担当
執行役員	江川 弘	積算部担当
執行役員	安川 俊邦	防水事業部担当
執行役員	佐藤 昌司	財務経理本部担当
執行役員	皆川 和貴	管理本部担当

独立社外取締役役員比率



女性取締役役員比率



取締役会紹介／スキル一覧

氏名	役職	性別	企業経営	サステナビリティ ESG	営業 マーケティング	生産 品質管理	財務・会計	人事・労務 人材開発	法務 リスク管理
中村 文隆	代表取締役社長	男性	●	●	●	●			
村上 友香	専務取締役	女性	●				●	●	●
永田 和久	取締役	男性		●		●			
藤井 豪二	取締役	男性			●	●			
宇佐美 計史	取締役	男性			●	●			
高橋 義昭	社外取締役	男性	●				●	●	●
剣持 健	社外取締役	男性	●				●	●	
玉神 順一	社外取締役 常勤監査等委員	男性						●	
柏田 由貴	社外取締役 監査等委員	女性						●	●
樋口 尚文	社外取締役 監査等委員	男性					●		
仁科 秀隆	社外取締役 監査等委員	男性							●

売上高・各段階利益ともに過去最高を更新

省エネルギー基準適合を義務付ける法律の施行や、国策としての半導体工場の誘致、老朽化した建築物の改修需要の増加などによる追い風を受け、2023年度も堅調に推移いたしました。

当事業年度(第20期:2023年1月1日から2023年12月31日まで)における建築・住宅業界では、2022年6月に「脱炭素社会の実現に資するための建築物のエネルギー消費性能の向上に関する法律等の一部を改正する法律」が公布され、エネルギー効率の改善が求められるようになり、特に断熱性能の向上が重要な課題となりました。省エネ性能が高い住宅や建築物は、高い断熱性能と高气密性を備えており、断熱性能により室内温度を一定に保つことで外部気温の影響を軽減し、高气密性により外気の侵入を制御し、熱エネルギーの損失を最小限に抑え、暖房や冷房のエネルギー消費を低減します。

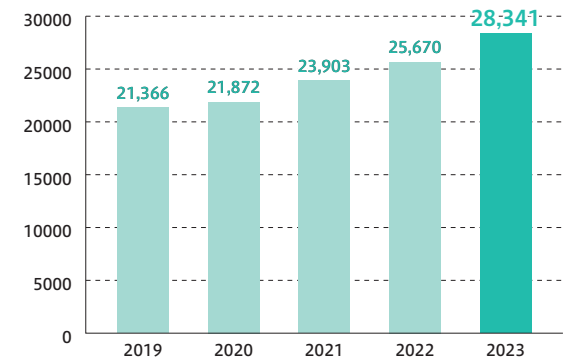
さらに、世界的な半導体製品の需要が増加する中、半導体産業の競争力強化やイノベーション促進のための各種支援策を受け、国内における半導体設備投資が促進されています。半導体工場では、製造プロセスで非常に厳密な温度管理が必要であることに加え、改正建築物省エネ法に基づき、建物全体のエネルギー効率を向上させ、環境への負荷を軽減させることが求められるため、より高度な断熱性能が必要とされます。このような環境下で、当社は、「アクアフォームシリーズ」という高い断熱性能と高气密性を実現する商品力と全国施工ネットワークを

有する強みを活用し、各部門で積極的な受注活動を展開してまいりました。

各部門の取り組みについては、本統合報告書19ページから23ページ「Part2 事業環境」に記載しております。この結果、当事業年度の売上高は、28,341百万円と前年同期比で10.4%増収しました。また、当社の強みである「施工力」の一層の強化に向け、認定施工店に対する施工代金の増額を実施しましたが、年間を通して当社のウレタン原料の調達価格が比較的安定して推移したことに加え、当期の半ばから吹付機械をメーカーからの直接取引に変更したことも奏功し、売上総利益は6,924百万円となり、売上総利益率は24.4%と前年同期比で2.2ポイント改善しました。一方で、採用増と給与改定等による人件費の増加、優良認定施工店に対する報奨金の支払いなどにより販売費および一般管理費は586百万円増加し、4,042百万円となりました。以上から、営業利益は2,881百万円と前年同期比で23.7%増益、経常利益は2,917百万円と前年同期比で23.6%増益、当期純利益は2,004百万円と前年同期比で29.3%増益となり、売上高、各段階利益とも過去最高を更新しました。

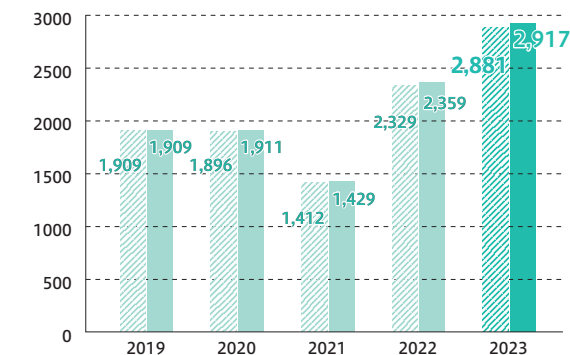
売上高

(単位:百万円)



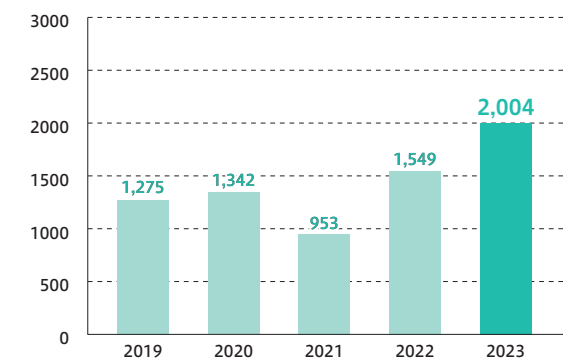
営業利益・経常利益

営業利益 経常利益 (単位:百万円)



当期純利益

(単位:百万円)



貸借対照表

(単位：百万円)

	前事業年度 (2022年12月31日)	当事業年度 (2023年12月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	2,676	2,033
受取手形・売掛金及び契約資産	6,144	6,397
電子記録債権	754	1,098
商品	305	269
原材料及び貯蔵品	2,816	1,939
前渡金	27	26
前払費用	60	63
未収入金	4,216	3,648
未収消費税等	134	-
その他	26	22
貸倒引当金	△25	△26
流動資産合計	17,136	15,472
固定資産		
有形固定資産		
建物(純額)	2,121	2,146
構築物(純額)	163	156
機械及び装置(純額)	172	203
車両運搬具(純額)	28	29
工具、器具及び備品(純額)	29	55
土地	1,680	1,680
リース資産(純額)	57	40
建設仮勘定	92	55
有形固定資産合計	4,346	4,367
無形固定資産		
借地権	15	15
ソフトウェア	49	54
リース資産(純額)	31	15
その他	0	0
無形固定資産合計	96	85
投資その他の資産		
投資有価証券	1	2
関係会社株式	16	16
出資金	0	0
従業員に対する長期貸付金	3	1
破産更生債権等	67	67
長期前払費用	17	7
繰延税金資産	234	246
敷金及び保証金	101	108
その他	14	80
貸倒引当金	△67	△67
投資その他の資産合計	391	466
固定資産合計	4,833	4,919
資産合計	21,969	20,392

(単位：百万円)

	前事業年度 (2022年12月31日)	当事業年度 (2023年12月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	6,272	6,453
短期借入金	6,000	2,400
1年内返済予定の長期借入金	33	-
リース債務	32	20
未払金	567	712
未払費用	170	216
未払法人税等	670	524
未払消費税等	-	452
前受金	52	57
預り金	24	33
賞与引当金	19	25
その他	58	31
流動負債合計	13,902	10,927
固定負債		
リース債務	48	26
資産除去債務	39	39
その他	13	93
固定負債合計	101	159
負債合計	14,003	11,087
純資産の部		
株主資本		
資本金	1,903	1,903
資本剰余金		
資本準備金	1,883	1,883
その他資本剰余金	1	28
資本剰余金合計	1,885	1,912
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	6,270	7,523
利益剰余金合計	6,270	7,523
自己株式	△2,093	△2,035
株主資本合計	7,966	9,304
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	0	0
評価・換算差額等合計	0	0
純資産合計	7,966	9,304
負債純資産合計	21,969	20,392

損益計算書

(単位：百万円)

	前事業年度 (自2022年1月1日 至2022年12月31日)	当事業年度 (自2023年1月1日 至2023年12月31日)
売上高	25,670	28,341
売上原価	19,885	21,417
売上総利益	5,784	6,924
販売費及び一般管理費	3,455	4,042
営業利益	2,329	2,881
営業外収益		
受取利息	39	23
受取保険金	3	4
業務受託料	4	4
保険解約返戻金	-	6
その他	4	10
営業外収益合計	51	49
営業外費用		
支払補償費	6	-
支払利息	12	13
その他	2	0
営業外費用合計	20	14
経常利益	2,359	2,917
特別利益		
固定資産売却益	5	2
特別利益合計	5	2
特別損失		
固定資産売却損	1	-
固定資産除却損	3	7
特別損失合計	4	7
税引前当期純利益	2,360	2,911
法人税、住民税及び事業税	869	919
法人税等調整額	△57	△12
法人税等合計	811	907
当期純利益	1,549	2,004

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	前事業年度 (自2022年1月1日 至2022年12月31日)	当事業年度 (自2023年1月1日 至2023年12月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益	2,360	2,911
減価償却費	221	239
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△7	0
賞与引当金の増減額(△は減少)	△1	5
受取利息及び受取配当金	△39	△23
支払利息	12	13
支払補償費	6	-
受取保険金	△3	△4
業務受託料	△4	△4
固定資産除売却損益(△は益)	0	5
売上債権の増減額(△は増加)	47	△597
棚卸資産の増減額(△は増加)	△2,169	966
仕入債務の増減額(△は減少)	216	180
保険解約返戻金	-	△6
未収入金の増減額(△は増加)	△576	597
未払金の増減額(△は減少)	272	179
未払消費税等の増減額(△は減少)	△177	586
その他	△22	2
小計	133	5,053
利息及び配当金の受取額	39	23
保険金の受取額	3	4
保険解約返戻金の受取額	-	17
業務受託料の受取額	4	4
利息の支払額	△12	△13
支払補償費の支払額	△6	-
法人税等の支払額	△459	△1,067
営業活動によるキャッシュ・フロー	△297	4,022
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△271	△294
有形固定資産の売却による収入	13	9
無形固定資産の取得による支出	△17	△24
投資有価証券の取得による支出	0	0
保険積立金の積立による支出	-	△66
その他	△17	△8
投資活動によるキャッシュ・フロー	△293	△385
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	2,900	△3,600
長期借入金の返済による支出	△33	△33
ファイナンス・リース債務の返済による支出	△37	△32
長期未払金の返済による支出	-	△14
セール・アンド・リースバックによる収入	46	10
セール・アンド・割賦バックによる収入	-	56
新株予約権の発行による収入	-	3
自己新株予約権の取得による支出	-	△2
新株予約権の行使による自己株式の処分による収入	-	84
自己株式の取得による支出	△889	-
配当金の支払額	△646	△751
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,340	△4,280
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	749	△643
現金及び現金同等物の期首残高	1,926	2,676
現金及び現金同等物の期末残高	2,676	2,033

会社概要

商号	株式会社日本アクア	Nippon Aqua Co.,Ltd
設立	2004年11月29日	
資本金	19億3百万円	
従業員数	501人(単体)	
本社所在地	〒108-0075 東京都港区港南2-16-2 太陽生命品川ビル20F TEL:03-5463-1117	



株式情報

所有者別分布状況

個人 その他 24.35%

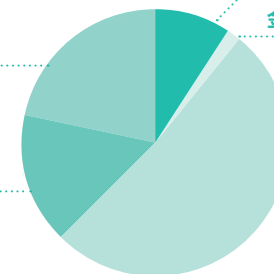
※自己株式3,551,871株は「個人 その他」に含まれています

外国法人等 14.23%

金融機関 6.26%

金融商品取引業者 3.29%

その他の法人 51.87%



株式の状況

発行可能株式総数 80,000,000株

発行済株式の総数 34,760,000株(自己株式3,551,871株)

株主数 4,633名

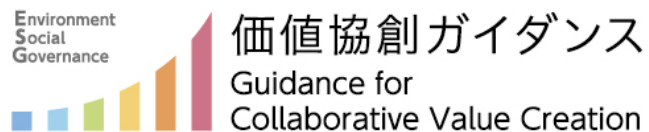
大株主の状況

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社ヒノキヤグループ 代表取締役社長 近藤 昭	17,700,000	56.35
中村文隆	1,005,800	3.20
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,004,400	3.20
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	914,600	2.91
NORTHERN TRUST CO.(AVFC)RE NON TREATY CLIENTS ACCOUNT	804,600	2.56
KIA FUND 136	691,600	2.20
Goldman Sachs Bank Europe SE, Luxembourg Branch	667,000	2.12
JPモルガン証券株式会社	472,860	1.51
GOVERNMENT OF NORWAY	466,200	1.48
THE CHASE MANHATTAN BANK, N.A. LONDON SPECIAL ACCOUNT NO.1	425,700	1.36

※持株比率は、発行済株式の総数から自己株式(3,551,871株)を控除して計算しております。

編集方針

本報告書の発行は、株主・投資家のみなさまをはじめとするステークホルダーの方々に、当社をより一層ご理解いただき、さらなる対話のきっかけとなることをめざしています。2023年12月期の実績や株式情報などの財務情報に加えて、ESGにおける戦略や取り組みなどの非財務情報についても統合して開示。経済産業省「価値協創ガイダンス」をガイドラインとして参考にしています。



将来情報に関する注意事項

本報告書には、当社の事業に関する将来の見通しが含まれていません。これらは現時点で入手可能な情報から予測したものであり、今後のさまざまな要因により実際の業績とは異なる可能性があることをご承知おきください。

