

会社概要

商 号 株式会社日本アクア
英 文 社 名 Nippon Aqua Co.,Ltd
代表取締役 中村 文隆
本 社 〒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 FAX: 03-5463-1118
設立年月日 2004年11月29日
資 本 金 19億3百万円
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 612人(単体)

役員 (2025年3月27日)

代表取締役 中村 文隆
専務取締役 村上 友香
取 締 役 永田 和久
取 締 役 藤井 豪二
取 締 役 宇佐美 計史
社外取締役 剣持 健
社外取締役 小松 健次
社外取締役 内海 統之(常勤監査等委員)
社外取締役 柏田 由貴(監査等委員)
社外取締役 樋口 尚文(監査等委員)
社外取締役 仁科 秀隆(監査等委員)

株主メモ

事業年度
毎年1月1日から12月31日まで

基準日
毎年12月31日

定時株主総会
毎事業年度終了3カ月以内

単元株式数
100株

株主名簿管理人及び特別講座の講座管理機関
三菱UFJ信託銀行株式会社

同連絡先
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
東京都府中市日鋼町1-1
TEL: 0120-232-711(通話料無料)

郵送先
〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

公告方法
当会社の公告は、電子公告により行います。
<https://www.n-aquq.jp>
ただし、やむを得ない事由により、電子公告によることができない場合は、
日本経済新聞に掲載します。

NEWS

新・コーポレートサイト&採用サイト

コーポレートサイトおよび新卒採用サイトを全面リニューアルしました。また、公式YouTubeチャンネルでは著名人との対談や事業をわかりやすく解説した動画をアップしています。ぜひご覧ください。

日本アクア

検索



コーポレートサイト

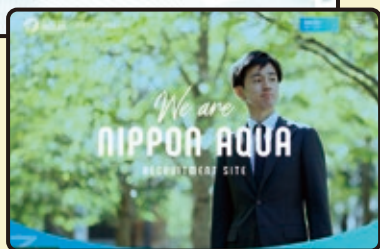


採用サイト



公式YouTube

▼ コーポレートサイトトップページ



▲ 採用サイトトップページ



第21期 株主通信

2024年12月期[証券コード:1429]

AQUA REPORT

人と地球に優しい住環境を創ることで社会に貢献

ABOUT OUR BUSINESS

みえないところに 新しい価値を

たとえ、お洒落なデザインの家だとしても、
たとえ、最新設備のビルや施設だとしても、
室内が快適だとは限りません。
なぜなら、外からはみえない内側の施工品質が重要だからです。
高断熱・高機密な断熱材と防水材のサービスをトータルで展開し、
人々の暮らしを豊かにしていきます。



断熱材や防水材の分野において、トータルに提供

戸建住宅や建築物、工場などで使用される断熱材。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『アクアフォーム』など、人と地球に優しい硬質ウレタンフォーム素材を使用しています。また、異常気象や大雨の増加、高度経済成長期の建築物の老朽化に対処するため、防水施工のニーズが拡大中。当社が開発した吹き付けタイプの防水材『アクアハジケン』は短時間で硬化し、高い防水性と伸張性を兼ね備えているため最適なソリューションとなっています。

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

テクニカルセンターを開設し、ファブレスで原料の自社製造を実現しています。さらに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。また、北海道から沖縄まで、全国に営業拠点、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。また、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が発生しますが、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。

TOP MESSAGE

代表取締役社長 中村 文隆

設立20周年を迎え、3事業が大きな柱に

2004年に設立した日本アクアは、今年度で20周年を迎えました。これもひとえに、株主・投資家のみなさまをはじめ、お取引先や地域のみなさまからのご支援、そして日々奮闘してくれている従業員の努力の賜物であり、ここに改めて厚く御礼申し上げます。

今年度の結果として、売上高は30,265百万円(前年同期比6.8%増)、営業利益は2,575百万円(前年同期比10.6%減)、経常利益は2,604百万円(前年同期比10.7%減)、当期純利益は1,839百万円(前年同期比8.2%減)となりました。売上高は過去最高を更新しましたが、市場シェアの拡大をめざした取り組みや、施工体制強化に向けた採用活動、物流拠点の設置など、投資先行の年度となったため、利益の過去最高更新は翌年度以降になると見込んでいます。

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、施工の種類別に「戸建部門」「建築物部門」「防水部門」と3つの事業を柱として展開しています。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・建築物部門を取り巻く断熱材業界は、20年前と比べて市場環境が大きく変化しています。省エネルギー基準の適合義務化に加え、2024年11月には「子育てグリーン住宅支援事業」が創設されました。本事業では、新築のGX志向型住宅(脱炭素志向型住宅)に対し、最大160万円の補助金が交付されるほか、既存住宅の断熱改修等にも最大60万円の補助金が交付されます。GX志向型住宅とは、断熱性能等級6以上を要件とし、ZEH(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)基準を大きく上回る省エネルギー性能を備えた住宅を指します。つまり、2050年のカーボンニュートラル実現に向けて、より高い断熱性・気密性をもつ住宅が求められる社会に変わってきているということです。また、物流面においても、吹付け硬質ウレタンフォームはグラスウールの断熱材に比べて、施工者が吹付け機械とともに施

工現場に赴くため効率的に運搬でき、環境負荷も抑えられます。昨今、注目が集まる半導体工場や大型データセンターの最新設備でも、断熱性能に優れた吹付け硬質ウレタンフォームの導入が進んでおり、すでに大規模案件をいくつか施工しています。

一方、高度経済成長期に建てられた多くのコンクリート製の建築物は、老朽化によりひび割れや水漏れなどが発生しており、改修や建て替えの需要が増えています。中には、表面が剥がれてアスベストが剥き出しになっているケースも。この需要に対し、防水部門にて、「ポリウレア」という樹脂をスプレーで吹き付けるサービスを提供しています。現在、日本で普及している「アスファルト防水」や「FRP防水」に比べ、ポリウレアという樹脂を吹き付けるだけで施工・改修ができる私たちの防水材は、コストを抑えつつ、長寿命なため、持続可能な社会の実現に大きく寄与できます。

独自性を高めて、さらなる成長をめざす

これまでの20年間でやっと、吹付け硬質ウレタンフォームの存在価値が世の中に浸透してきたように感じます。ようやくスタートラインに立てた気持ちです。今後はさらなる事業拡大に向けて、原料開発から施工、リサイクルまでを一貫して行う、唯一のビジネスモデルをもつ私たちの強みを存分に発揮していきたいと思います。

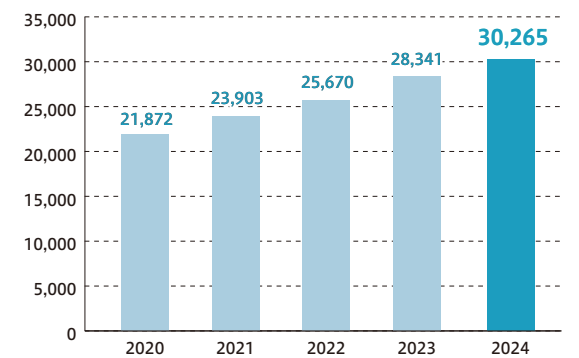
今年度は、主力2製品である「アクアフォーム」と「アクアフォームLITE」の断熱性能を高め、業界最高品質へと進化させました。また、施工体制の強化にも力を入れています。日本最大規模の施工体制をめざし、工務社員を年間100名採用することを目標としており、多様な人材の採用を積極的に進めています。リサイクルにおいては、廃材の新たな用途として、自動車用内装部品に使用されているチップウレタンの原材料として使用できるよう、ウレタン事業専門の国内大手会社とパートナーシップを結びました。資源の有効活用と廃棄物の削減に注力し、より一層の環境負荷の低減を推進していきます。

プライム上場企業として、今後もみなさまのご期待を裏切らないよう、企業価値を高め続け、売上・利益の向上に努めてまいります。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。

FINANCIAL HIGHLIGHTS

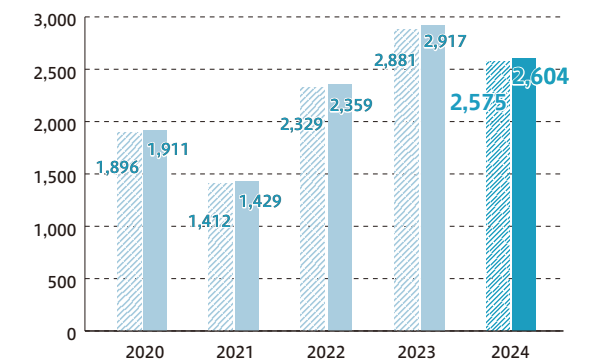
売上高

(単位：百万円)



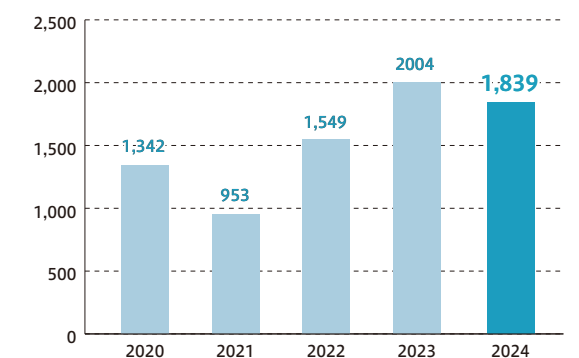
営業利益・経常利益

営業利益 経常利益 (単位：百万円)



当期純利益

(単位：百万円)



TOPICS

各部門の当期の振り返りと事業環境

01

戸建部門

各自治体の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。全国展開ビルダーによる上位等級(等級6相当)の販売が本格化し、1棟当たりの施工単価が上昇しました。一方、全国展開ビルダーや新規大口顧客からの受注棟数は増加したものの、新設住宅着工戸数の低迷が続き、全体の施工棟数は減少。売上高は13,704百万円となりました。

02

建築物部門

半導体工場や大型データセンターに代表される製造設備の新設需要に加え、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ました。また、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対し、寡占的な不燃断熱材「アクアモエンNEO」の拡販に努め、施工数が飛躍的に増えました。その結果、同部門の売上高は9,499百万円と大幅に増加しました。

03

防水部門

台風の強大化やゲリラ豪雨・集中豪雨の増加などの異常気象が常態化し、防水施工へのニーズが高まっています。このような中、戸建部門との連携を強化して戸建住宅向け施工数の増加を図るとともに、アスベスト含有建材を使用した建築物の老朽化対策に関する提案営業を、積極的に推進しました。その結果、大手企業からの改修施工が大幅に増加し、同部門の売上高は719百万円と大きく伸びました。

04

その他部門

原料販売については、建築物向け施工市場が著しく拡大する中、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るデリバリータイムの短縮を図った結果、販売量が増加し、売上高は2,226百万円となりました。また、副資材・機械などの売上高は、施工体制の拡大に伴い販売量が増加するとともに、バンドル提案およびキャンペーン施策などが奏功し、4,115百万円となりました。