

## 2025年12月期

### 決算説明会等における主な質疑応答

---

**【質問】説明会資料 P5「1株当たり配当金」について。**

- ・2026年12月期の1株当たり配当金予想が、35円に据え置きとなった理由は。

2026年度につきましては、事業環境の変化を踏まえ、経常利益目標を中期経営計画の34億円から29億円へと見直しております（売上高目標は据え置き）。一方で、当社は累進配当および配当性向50%以上を基本方針としており、2026年度の配当予想である1株当たり35円は、配当性向56.6%となる見込みであり、当該方針に沿った水準となっております。利益目標の見直し後においても、累進配当の方針のもと安定的かつ継続的な株主還元を重視するとともに、将来の持続的成長に向けた人的投資および成長投資とのバランスも総合的に勘案し、1株当たり35円の配当を維持する判断といたしました。

**【質問】説明会資料 P10「施工力の推移」について。**

- ・年間100名規模の増員を継続することだが、利益面の圧迫要因になっていないか。

足元では、建設費高騰や人手不足の影響により需要が弱含んでおり、人件費の増加が短期的に利益を押し下げる側面はあります。しかしながら、2027年以降の需要回復局面を確実に取り込むためには、施工体制の先行的な整備が不可欠であり、計画的な採用と育成は当社の持続的成長に直結する重要な戦略投資と位置付けております。また、受注管理の高度化や工程の最適化による稼働率の向上を進め、生産性の改善を通じて収益力の強化にも取り組んでまいります。こうした人材基盤の強化は、将来の受注拡大および利益成長につながるものと考えております。

**【質問】説明会資料 P20「業績予想」について。**

- ・全体的に下期偏重の傾向が例年より強く見えるが、なぜか。

説明会資料29ページにも記載のとおり、足元の報道では、2027年の大型工事案件は2026年の倍近い水準になるとの見方が示されています。当社の受注動向においても同様の傾向が見られており、2026年後半から大型案件の増加が見込まれています。また、戸建部門を含む住宅・建築業界においては、例年、年末に向けて需要が高まる季節性があります。これらの要因が重なり、例年以上に下期偏重の計画となっております。下期に向けた案件の積み上げおよびそれに対応可能な施工体制の構築は順調に進んでおり、着実な業績進展を見込んでおります。

**【質問】説明会資料 P22「重点施策の展望」について。**

- ・戸建部門におけるシェア拡大戦略の実行が、2026年上期でフェードアウトしている。なぜか。

これまで推進してきたシェア拡大戦略は、価格競争環境下においても着実に成果を上げ、一定のポジションを確立できたものと評価しております。足元では断熱の上位等級案件が増加しており、等級に応じて使用するウレタンの種類が変わるケースもありますが、これは多様な材料・施工に対応できる当社の技術力および施工体制の強みを発揮できる領域でもあります。加えて、充実した施工体制を背景に、工期面においても差別化が可能であり、総合力で優位性を確保できる環境にあります。こうした状況を

踏まえ、今後は施工品質や対応力といった付加価値を重視した戦略へと軸足を移し、収益性と競争優位性の両立を図りながら持続的な成長を目指してまいります。

**・建築物部門におけるアクアモエン NEO 施工の比重拡大が、2026 年下期以降に強まっている。なぜか。**

アクアモエン NEO は、不燃断熱材であり、現場火災のリスク低減が求められる大型物件を中心に採用されるケースが多い製品です。大型物件における当社の施工は、2026 年下期以降、徐々に回復し、2027 年には本格的な再開が見込まれております。これに伴い、同製品の施工比重も高まる見通しであり、製品構成の変化を通じて収益性にも一定の効果が期待されるものと考えております。

**【質問】 説明会資料 P23 「戸建部門」について。**

**・住宅着工戸数が減少する中で、貴社の施工棟数が前年を上回る予想の要因は何か。**

断熱性能を含む住宅性能で差別化を図り、市場シェアを拡大している広域展開ビルダーや大手ビルダーからの受注増加が主な要因です。当社の施工体制や安定した品質をご評価いただいた結果、取引の拡大につながっております。また、従来より新規顧客の開拓にも継続的に取り組んできたことも、施工棟数の増加に寄与しております。

**・施工単価が上昇する予想の要因は何か。**

2027 年 4 月の GX ZEH 適用開始に向けて断熱等級 6 以上の住宅需要が高まる中、他の断熱材と比較して、現場発泡ウレタン断熱材の優位性がより発揮される環境となったことが、施工単価上昇の要因の一つとなっております（当社全施工に占める断熱等級 6 の割合：2025 年約 15%⇒2026 年約 25%を予想）。また、住宅全体の性能向上に対する意識の高まりを背景に、気密測定サービスの採用も拡大しております（同割合：2025 年 24%⇒2026 年 40%を予想）。こうした付加価値サービスの提供拡大も、施工単価の上昇に寄与するものと見込んでおります。

**・断熱性能基準の高度化が進む中で、製品面での優位性はあるか。**

当社アクアフォームシリーズに代表される現場発泡ウレタンは、隙間なく施工できる特性を有し、高断熱化に適した工法であることから、断熱等級 6 に対応する断熱材として広く採用が進んでおります。この分野でトップシェアを有する当社は、断熱性能基準の高度化に伴い、強みを発揮できるポジションにあるものと認識しております。また、断熱材の性能に加え、施工を含めた実効的な断熱・気密性能の確保が重要になると認識しております。当社は、東京大学准教授である前真之氏とタイアップし、「気密なき断熱は無力なり」というメッセージのもと、施工品質を含めた断熱性能の向上に取り組んでおります。

**【質問】 説明会資料 P28 「建築物部門」について。**

**・一部案件での設計変更や着工判断の遅れはいつ頃解消するのか。また、それまでの対策はあるか。**

ご指摘の案件は、主に都市部の再開発を中心とした大型物件を指しており、足元では、建設費用の高騰や人手不足の影響により、計画の見直しや着工時期の遅れが発生しているとの報道があります。一方で、2026 年後半以降の回復が見込まれており、2027 年には本格的な再開が進むものと想定しており

ます。それまでの期間においては、中小型物件の受注獲得に注力するとともに、将来の需要回復を見据えた施工体制の強化を進めることで、安定的な事業運営に努めてまいります。

**・2026年12月期予想として、売上高が前年比10.6%増加するのに対し、売上総利益は金額、率ともに低下となっている。要因は何か。**

大型物件の施工数が一時的に低下し、中小型物件の施工が中心となる市況においては、セールスマックスの変化(前述のアクアモエン NEOの施工比重低下)や価格競争の影響を受けやすくなるためです。具体的には、中小型物件における断熱施工では、A種1Hのウレタン(当社ではアクアフォーム NEO)が使用されるケースが多く、製品性能による差別化が相対的に限定されることから、価格競争が生じやすい構造となっております。このような製品構成の変化および競争環境の影響により、売上総利益の金額および利益率は一時的に低下する見込みです。

**【質問】説明会資料 P30「重点市場」について。**

**・データセンターやコールドチェーン市場への参入進捗および業績への影響度は。**

データセンター向けについては、引き続き順調に受注が進んでおります。一方で、コールドチェーン市場においては、本格的な受注拡大に向けて営業活動を強化している段階にあります。同市場では、1980～90年代に建設された冷凍冷蔵庫の更新需要に加え、冷凍食品や医薬品分野の拡大を背景として、断熱需要は中長期的に堅調に推移するものと見込まれております。今後は施工実績の積み重ねを通じて受注拡大を図り、将来的な業績への貢献につなげてまいります。

**【質問】説明会資料 P31「防水部門」について。**

**・非常に好調である一方、戸建住宅向けが伸びていない背景は。**

当社の防水部門は、ポリウレタ防水材を用いた新たな工法を展開していることに加え、“断熱の日本アクア”が防水施工を行っていることを認知していただくために、戸建部門で培った強固な顧客基盤を活用することで実績を積み上げてきました。その結果、非住宅向けの引き合いも着実に増加しており、施工体制の配分も含めて事業ポートフォリオの最適化を図っております。このため、戸建住宅向けは安定的に推移しているものの、全体としての伸びは相対的に緩やかな水準となっております。

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