



INTEGRATED REPORT

株式会社日本アクア2025 統合報告書

2025



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。

編集方針

本報告書の発行は、株主・投資家のみならず、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。2025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「価値協創ガイドランス」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す。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。

UD FONT

CONTENTS

編集方針／目次……………02

Part 1 価値創造

みえないトコロに 新しい価値を……………	04
日本アクアの商品……………	05
ビジネスモデル……………	07
日本アクアの強み……………	08
価値創造プロセス……………	10
トップメッセージ……………	11
日本アクアの 競争優位性……………	15

Part 2 事業概況

2024年度-2026年度 中期経営計画 3 Pillars of Stability……………	27
戸建部門……………	29
建築物部門……………	30
防水部門……………	31
その他部門……………	32

Part 3 サステナビリティ

環境……………	34
社会……………	38
ガバナンス……………	41

Part 4 データ・会社概要

KPI／決算ハイライト……………	45
財務情報／財務諸表……………	46
会社概要……………	48

Part 1 価値創造

VALUE CREATION

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。

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でも、最新設備のビルや施設でも、室内が本当に快適とは限りません。壁の中や屋根裏、床下など、目に見えない場所の施工品質こそ、暮らしの安心や快適さを左右します。日本アクアは、断熱材や防水材を原料開発から施工、リサイクルまでトータルで展開。建物の「みえないトコロ」を支えるのはもちろん、誰も見えていない場所にも光を当て、挑戦を続けることで、未来の人々の快適な生活と安心を守ります。さらに、変わりゆく環境への対応や省エネといった現代の課題にも向き合い、持続可能で心地よい暮らしを未来につなぎます。人と環境に優しい住環境を実現する、まったく新しい価値を世の中に届けること。それが私たちの使命です。



OUR PRODUCTS

日本アクアの商品

外的要因から建物を守り、安心して快適な暮らしを支える断熱材と防水材。

その重要性和、日本アクアの商品が持つ他にない強みをご紹介します。

断熱材と防水材の重要性

断熱材

将来の健やかな暮らしを持続的に支える断熱材

断熱材は、建物の内外の温度差を和らげ、冷暖房の効率を高めることで、夏は涼しく冬は暖かい快適な空間をつくります。さらに、壁や天井の表面温度を安定させることで結露やカビ・ダニの発生を防ぎ、住む人の健康を守るとともに、建物の耐久性や防音性を高めるなど、多方面で効果を発揮します。近年は、気候変動やエネルギー価格の高騰を背景に、省エネ性能の高い建物づくりがますます重要になっています。2022年6月に公布された「脱炭素社会の実現に資するための改正建築物省エネ法」により、2025年4月以降、すべての新築住宅・新築非住宅において省エネ基準への適合が義務化されました。これにより、住宅については、従来は最高等級であった断熱等性能等級4が「最低基準」となり、基準を下回る新築住宅は建設できなくなりました。さらに、断熱等級5～7の新設により、より高性能な断熱材の需要が増えています。このように、快適性・健康性・省エネ性、さらには将来の暮らしを守る観点から、断熱材は住まいづくりに欠かせない存在だといえます。

ラインアップ

アクアフォーム

アクアフォームNEO

アクアフォームLITE

アクアブロー

アクアモエンNEO

防水材

あらゆる水の脅威から私たちの暮らしを守る防水材

防水材は、建物に雨水や湿気が侵入するのを防ぐ重要な役割を担っています。湿度を安定させることで快適な室内環境を維持できると同時に、建物への負担も減るため、修繕やメンテナンスにかかるコスト削減につながります。また、木材や鉄骨の腐食、壁や床の損傷、さらにはカビや菌の繁殖を抑え、建物だけでなく住む人の健康も守ります。こうした多くのメリットから、防水材の重要性和需要は年々高まっています。特に近年は、大雨や台風、ゲリラ豪雨などの異常気象が常態化しており、水漏れ問題も増加しています。なかでも、バブル期に建てられた建築物は老朽化が進んでおり、早急な対応が必要な場所も少なくありません。また都市部では、ヒートアイランド現象への対策として屋上緑化が進められています。屋根に土壌や水分が直接ふれる場合、漏水を防ぐ高い耐久性と修復性を備えた防水施工が不可欠であり、防水材はこうした場面でも活用されています。建物を水の脅威から守る上で欠かせない存在、それが防水材です。

ラインアップ

アクアハジクン

従来より優れた日本アクア商品のポイント

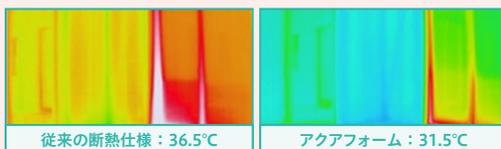
アクアフォーム

Point1 断熱性

従来のグラスウールなどの仕様は、適切な厚みと施工方法が守られれば十分な断熱性を発揮しますが、圧縮や隙間が発生すると性能が低下しやすいため施工精度が重要です。一方で、アクアフォームは吹付けたその場で隙間なく発泡。熱伝導率が低く、薄くて高断熱なため、快適な室温を効率よく維持できます。

① サーモグラフィーによる計測

夏にエアコンを使用せずに室内表面温度を計測(外気温30.1℃)。アクアフォームの断熱仕様のほうが、壁面の表面温度が低いことがわかります。



Point2 気密性

板状やロール状で施工する場合は、手加減や押し込み具合で隙間が生じやすいため気密性が安定しないことがあります。アクアフォームなら、吹付け施工により建物の形状や施工条件に柔軟に対応でき、凹凸に密着することで隙間を最小化。冷暖房効率や省エネ性を高める効果があります。

Point3 施工のしやすさ

裁断や押し込みが必要な従来の仕様では、複雑な形状への施工は難度が高く、精度を上げるには経験豊富な施工者が必須です。一方で、アクアフォームは吹付けて発泡させるだけで、複雑な形状にもフィット。施工スピードが早く、熟練度に関係なく安定した品質を確保できます。

Point4 運搬効率

グラスウールなどは運搬・搬入時の積載率が悪く、また、圧縮や濡れて性能が下がるリスクもあるため、現場での保管にも気を配る必要があります。一方、アクアフォームは現場で発泡させるため、原料のドラム缶2缶と施工機械を2トントラックで搬入します。同等の断熱性能を満たす量のグラスウールと比べると運搬は比較的コンパクトで、搬入作業の負担軽減につながります。

アクアハジクン

Point1 耐久性

アスファルトやポリウレタンのシート材を用いた従来の防水は、経年劣化や気温・湿度の影響を受けやすく、補修や更新が求められます。また、施工後の重量が大きく、建物への負荷や支持構造への考慮も必要です。アクアハジクンは、極めて高い耐久性を持ち、紫外線や水・薬品、衝撃などの過酷条件下でも劣化しにくく、長期にわたり安定した防水性能を発揮。メンテナンスの頻度が減り、ライフサイクルコストも抑えられます。

Point2 応用力

柔軟性が高く、建物の動きや振動に追従するため、ひび割れや剥離が起きにくいのが特徴です。複雑な形状や広い面積もムラなく仕上げられ、幅広い基材に対応可能なためリフォームにも最適です。



Point3 施工のしやすさ

従来の仕様は下地の凹凸や細かな段差を拾いやすく、事前の下地調整に手間がかかることもあります。さらに、施工後は乾燥・硬化待ちが発生するため工期が延びやすく、施工条件や天候の影響も受けやすい点が課題となっています。アクアハジクンは、超速硬化型で施工直後から歩行ができたり、次工程に移れるため、工期短縮が可能で天候にも左右されにくいのが特徴です。また、材料重量が軽いため建物への負荷が少なく、屋上などへの施工も容易に行えます。

Point4 環境性能

従来の防水材料は、溶剤由来のVOC排出や臭気・廃材の多さなどで環境負荷が大きい傾向にあります。さらにアスベストを含む建材への施工では粉じん対策がむずかしく、安全面での配慮も必要になります。一方で、アクアハジクンは無溶剤タイプでVOC排出を抑えられるため、環境負荷が少ないのが特徴。また、アスベストを含む古い波形ストレート屋根でも、粉じんを抑えて施工できるため、人にも優しい防水材料です。

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

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

北米やアジアにとど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。

全国販売ネットワーク

当社は、北は北海道、南は沖縄まで、全国45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。

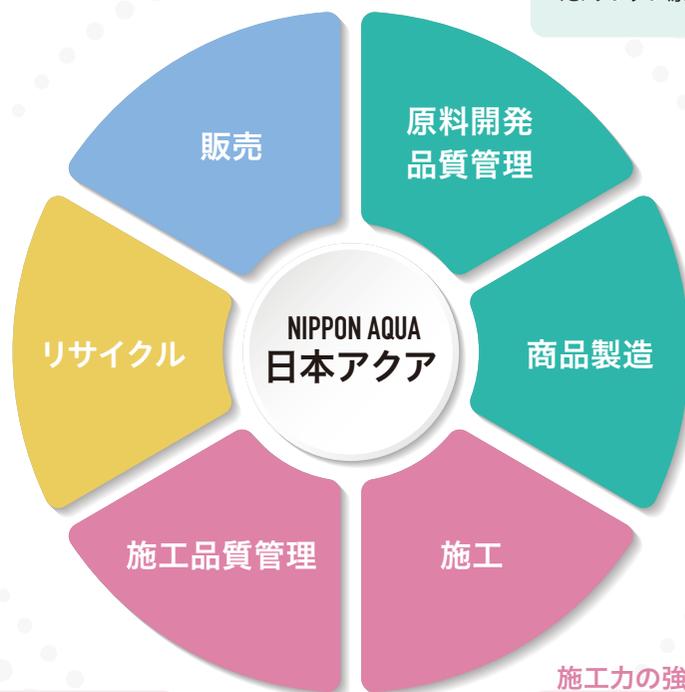
リサイクルで再製品化

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、IBECs（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システム認定」※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。



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

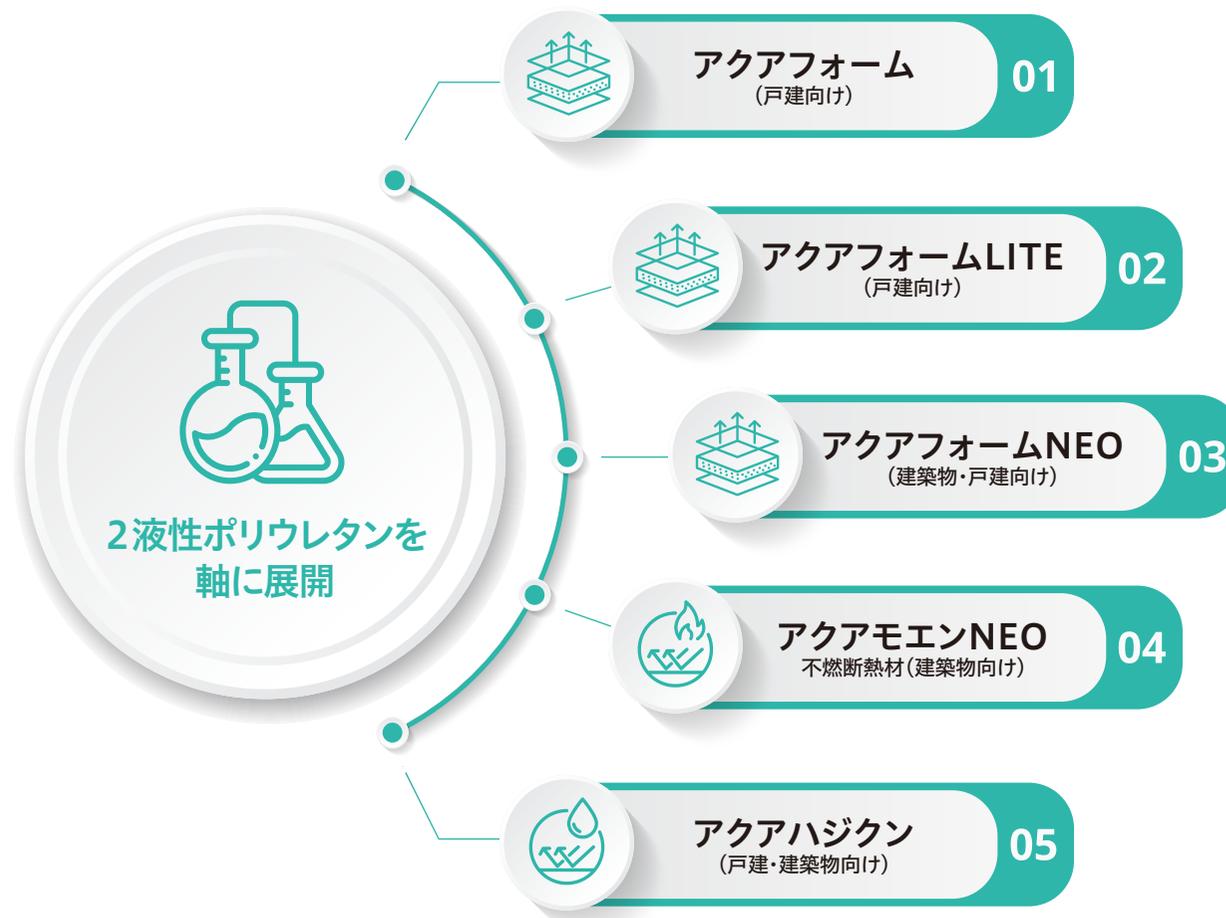
当社が安定的な成長を実現するためには、「施工力」のさらなる強化・確保が不可欠です。そのため、当社工務社員の増員を最優先事項と捉え働き方改革を進め、完全週休2日制の導入、首都圏手当や子育て支援手当など各種手当の拡充に伴う賃金の引き上げ、SNS等を活用した求人募集を講じ、積極的な採用活動に取り組んでいます。

原料設計×自社施工の強み 需要と現場の実情に即した総合的な品質向上を実現

日本アクアは、自社で材料開発を行いながらも工場設備を持たないファブレスメーカーとして、全国各地の信頼できる製造パートナーと連携して製品を供給。専門メーカーの設備や技術力を活かすことで、需要に応じた柔軟な生産体制を構築し、全国にネットワークを広げています。

また、断熱材や防水材に使う原料の開発を自社で行い、世間の需要に応えた高品質な製品を提供しています。原料は世界的に展開する素原料メーカーから直接仕入れることで、安定した品質と有利な調達条件を確保。用途に合わせて原料の配合を細かく調整することで、住宅から大型建築物、防水材まで、現場の条件に応じて性能を最適化した製品展開を可能としています。また、材料の開発だけでなく施工も、自社で一貫して担っています。断熱材や防水材を自社で施工し、使用感を開発部門へフィードバックすることで、材料性能のみならず、現場での使いやすさまで含めた総合的な品質向上を実現しています。

今後も、施工現場の課題やニーズを起点とした製品設計により、長期的な性能と施工効率の両立を実現。原料開発・提携生産・自社施工を組み合わせた一貫した体制により、他社にはない製品の多様性と信頼性を市場に提供し、住宅や建築物の快適性・耐久性の向上に貢献します。

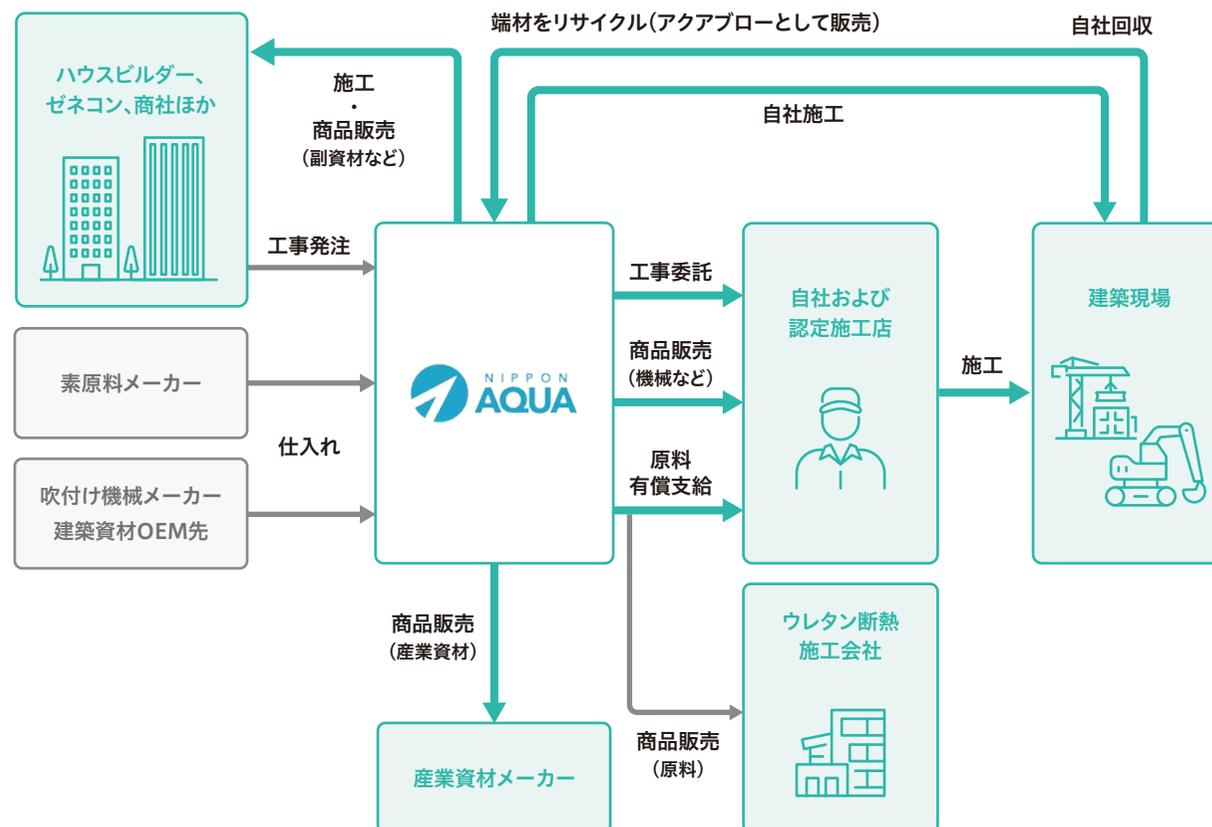


原料配合から現場施工、リサイクルまで一気通貫 品質・効率・環境を一体で向上するビジネススキーム

日本アクアは、原料の開発・製造・販売から施工、品質管理、リサイクルまでを一貫して手掛ける「一気通貫」のビジネススキームを構築しています。原料開発では、グローバルに展開する素原料メーカーから高品質な素材を調達し、用途に応じて配合を最適化することで、住宅から大型建築物、防水用途まで幅広い製品展開を実現。製造・販売の段階では、現場条件に合わせて性能を最適化した製品を提供し、安定した品質と性能を確かなものにしていきます。

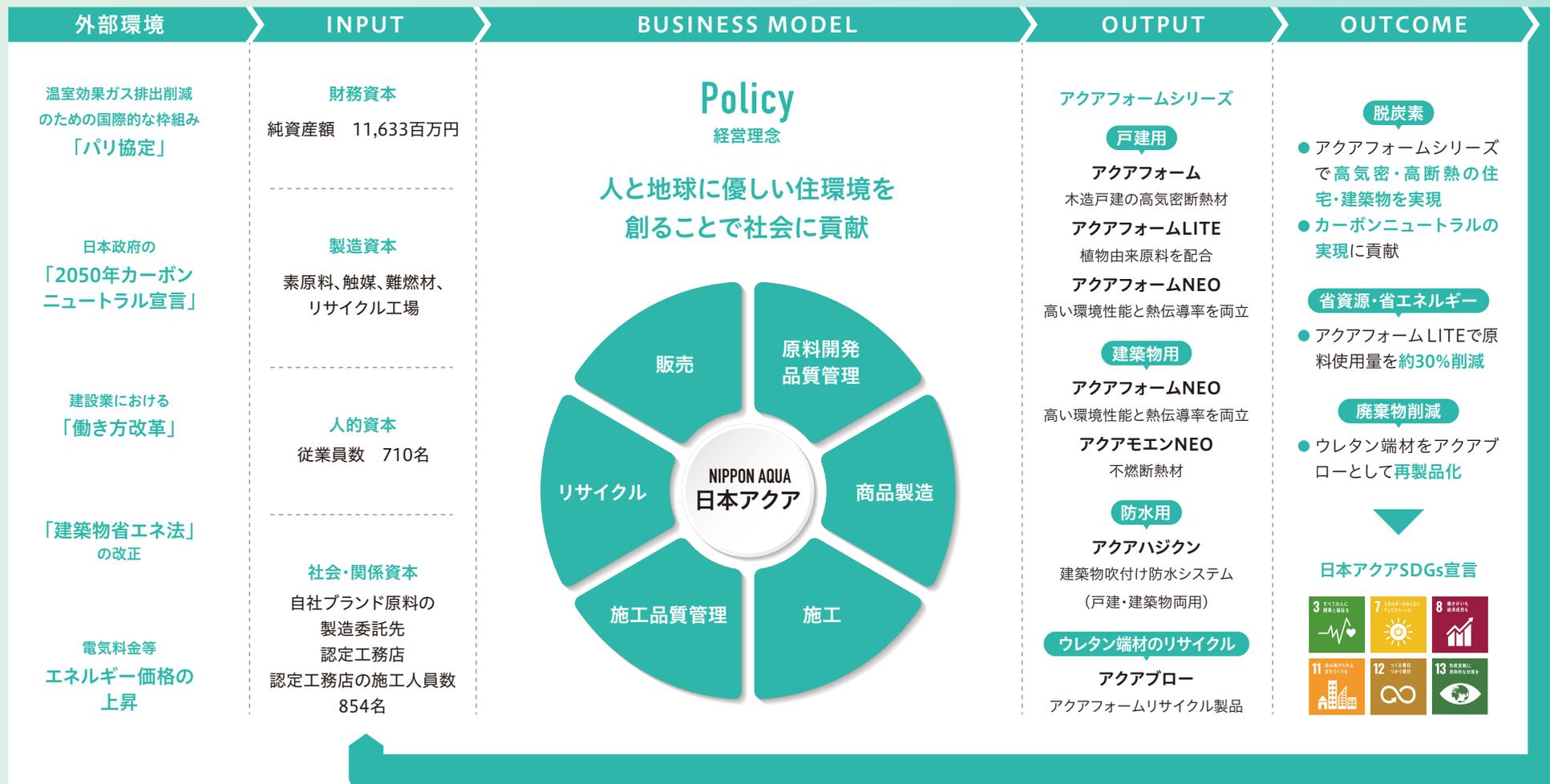
施工については、自社工務社員による施工に加え、全国に広がる認定施工店ネットワークを活用し、広域かつ迅速な対応が可能です。現場で得られる施工状況や使用感を直接把握し、原料開発・製品改良へフィードバックすることで、材料性能と施工性の両立を実現。さらに、施工後の品質管理まで一貫して行い、長期的な性能維持にも寄与しています。また、自社で使用する施工機材についても、軽量化やコンパクト化などの改良を継続的に進めており、施工のしやすさと作業効率の向上に取り組んでいます。

加えて、使用済み材料のリサイクルまで含めた体制を整えることで、環境負荷の低減にも貢献しています。原料開発から施工、品質管理、リサイクルまでを自社で統合的に管理することで、材料性能と施工精度を最大限に引き出し、顧客に「安心」と「信頼」の価値を提供できる体制を確立しています。



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。



トップメッセージ

TOP MESSAGE

市場にはまだまだ、私たちの技術で
埋められる「隙間」が存在しています。
確かな基盤を活かし、新領域へ。

「誰か一人ではなく、みんなが良い暮らしをできるように」
私たち日本アクアは、その考えを原点に歩んできました。
挑戦と成長は、その実現に向けた確かな一歩です。
積み上げてきた知識や技術で、新たな社会課題に挑み続けます。

代表取締役社長

中村 文隆



TOP MESSAGE

規制強化を追い風に リスクを機会に変える力

当社が属する住宅・建築業界においては、2025年4月より新築されるほぼすべての住宅・建築物に、省エネルギー基準への適合が義務化されました。本基準は、建物の外側からの熱の逃げにくさを示す「外皮性能」と、冷暖房や給湯、換気などを含めたエネルギー消費量を評価する「一次エネルギー消費量基準」という、二つの指標で構成されています。現行基準では、断熱等性能等級(以下「断熱等級」)4に相当する水準が求められていますが、これはあくまで、最低限満たすべき基準に過ぎません。

政府は2030年を目途に、現在普及が進んでいるZEH(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)水準である断熱等級5への引き上げ方針を示しています。さらに2025年9月には、経済産業省より、従来のZEH基準を上回る性能を求める「GX ZEH」の定義が公表され、2027年4月からの適用が開始されます。このGX ZEHでは、断熱等級は6へと引き上げられ、より高い省エネルギー性能が標準となります。こうした段階的な基準強化により、断熱等級4はすでに過去の水準となりつつあり、市場の関心は断熱等級6以上の上位等級へと急速に移行しています。

加えて近年では、高い断熱性や気密性が、単に冷暖房効率を高めるだけでなく、結露の抑制や建物内部の劣化防止として、住宅の耐久性や長寿命化にも寄与するという認識が、一般消費者の間にも広がりつつあります。これらの変化により、一戸あたりに使用される断熱材の量が増加すると同時に、断熱材そのものに求められる性能や付加価値が、今後さらに高まっていくことが予想されます。

また、社会インフラの高度化も、新たな需要を生み出す重要な要因といえます。非住宅分野では、情報関連分野を中心に企業の設備投資が拡大しており、省力化・合理化を目的とした建築物の高断熱化ニーズが顕著になりつつあります。特にデータセンターにおいては、IT機器の消費電力に対する施設全体の消費電力の比率を示すPUE(Power Usage Effectiveness)の低減が強く求められています。外部からの熱の流入や内部で発生する熱負荷を抑えることは、冷却エネルギーの削減と安定運用の両立に直結するため、データセンターでは高度な断熱性能が不可欠となっており、この分野でも断熱材の重要性は一段と高まっています。

一方で、私たちはこうした成長機会と同時に、物価高騰や人件費上昇といったリスクとも向き合っています。世界情勢の不安定化を背景に、建築業界全体で資材価格や労務費は大きく上昇しており、小規模な施工会社や地方の工務店にとっては、人材確保やコスト増への対応が一層困難な状況となっています。そんな中で、東証プライム市場に身を置く当社は、安定した採用力と強固な財務基盤を有しており、優秀な人材の確保・育成を継続的に行うことが可能です。これは当社にとって、競争環境が厳しさを増す中で市場シェアを拡大するための、重要な追い風となると捉えています。

市場の隙間を見逃さない 持続的な成長を見据えた戦略

当社が進める中期経営計画は現在、順調に進捗しています。各事業部門において明確な戦略のもと成長の芽を

捉え、着実に成果へと結び付けています。

まず「戸建部門」では、「気密なき断熱は無力なり」という考え方を軸に、断熱施工に気密測定サービスを組み合わせさせた提案を展開し、他社との差別化を進めてきました。これまで当社は、屋根や壁を中心とした断熱分野で高い市場シェアを築いてきましたが、床の断熱や建物を外側から包み込む付加断熱といった領域には、十分に手が付けられていない大きな市場余地が存在しています。現在はこの空白領域を埋めるべく、部分的な断熱にとどまらず、住宅全体を「丸ごと」高性能化するというアプローチを本格的に推進しています。断熱と気密を一体で捉え、住まいの性能を根本から引き上げる提案力を持つことこそが、今後の戸建市場における競争優位を獲得することにつながると考えています。

「建築部門」は、今年度が大型案件の端境期にあたるため、一時的に落ち着いた推移を見込んでいます。しかし来年以降は、大規模再開発プロジェクトなど、2030年に向けて超大型案件が途切れることなく予定されています。実際に、ゼネコン各社からも、来年以降は施工キャパシティが逼迫するほどの需要が見込まれるとの声が寄せられています。私たちは一時的な静かな時期を、次の成長に備えるための準備期間と位置付け、職人の育成や施工体制の強化に向けて集中的に取り組んでいます。需要が顕在化してから対応するのではなく、来たるべき巨額の受注を確実に取り込むため、先行して基盤を整備していく考えです。

さらに、「防水部門」も当社の新たな成長の柱として、着実に存在感を高めています。1980～1990年代にかけて建築された建物の老朽化を背景に、防水層の耐用年数を

TOP MESSAGE

超えた建物では雨漏りや劣化が顕在化しており、防水改修工事の需要は拡大しています。加えて、気候変動への対応や法規制の強化といった外部環境の変化も、改修需要を後押ししています。この分野には、約6,000億円規模の巨大な市場が眠っていると認識しています。当社では、防水と断熱・遮熱機能を一体化した独自の施工技術「FUKUGEN工法」を中核に、建物の快適性と省エネルギー性を同時に高める複合的な防水ソリューションを展開しています。これまで小規模な住宅用ベランダを中心に事業を展開してきましたが、現在は戦略を大きく転換し、大型の漏水案件や工場の改修市場へと注力しています。建築費が高騰する中、老朽化した工場を建て替えることは中小企業にとって大きな負担であり、既存建物を活かしながら機能を向上させる改修へのニーズは今後さらに高まると見えています。防水と断熱を一体で提案できる企業は他に類を見ません。この独自性を強みとして、新築・改修の両面で確実にマーケットを獲得し、持続的な成長につなげていきます。

「まるっとアクアフォーム」で断熱材市場の常識を変える

当社の未来を決定づける戦略的な目玉が、一棟丸ごとの断熱をパッケージとして提供する「まるっとアクアフォーム」です。

従来の断熱施工では、壁・屋根・床ごとに工程や発注先が分かれており、現場管理の煩雑化や品質のばらつき、さらには不具合発生時の責任の所在が不明確になるといった構造的な課題を抱えていました。こうした課題を解決す

るため、日本アクアが床から壁、屋根、さらには外壁の断熱ボードにいたるまでを一括して供給・施工し、断熱を部分最適ではなく住宅全体として最適化するという発想から、「まるっとアクアフォーム」という構想が生まれました。

床断熱および外装分野を新たにカバーすることで、従来の売上規模は3倍から4倍へと拡大するポテンシャルがあり、長期的には1,000億円規模の事業へと成長する可能性を秘めています。この構想を実現するため、当社は大手メーカーとの戦略的パートナーシップを締結。全国規模でのマーケット獲得をめざしています。

断熱施工を丸ごとパッケージ化するという発想は、決してゼロから生まれたリスクな挑戦ではありません。これは、私たちが長年にわたり磨き続けてきたウレタン施工技術と、原料に関する知見の確かな延長線上に位置付けられるものです。日本アクアの原料取扱量は、国内トップシェアを誇ります。日本アクアは、これまでに培ってきた施工実績や技術的な知見を背景に、原料メーカーや関連企業との連携を進めてきました。断熱ボードについては、信頼できる他社製品を仕入れ・販売する形とし、品質や性能を十分に見極めた上で、断熱施工と一体となったパッケージとして提供していきます。

「できることを、より広範に、より安く提供する」。このシンプルかつ強力な戦略を通じて、私たちは日本の断熱市場に新たな選択肢を提示していきたいと考えています。

人材こそが成長の源泉であり最大の参入障壁でもある

どれほど優れた戦略を描いても、それを現場で形にす

る「人」がいなければ、絵に描いた餅に過ぎません。当社の最大の強みは、全国に広がるネットワークを活かした人材の流動化にあります。

特に関東圏における工務社員の確保は熾烈な競争環境にありますが、当社には全国展開しているという明確な優位性があります。東北や九州をはじめとする地方には、地元で家族を持ちながらも、「高い技術を身につけ、正当に評価される環境で働きたい」と考える方が数多くいます。当社は、そうした人材を東京水準の給与で雇用し、需要が集中する関東圏へ出張ベースで配置しています。地元での生活を維持しながら、都市部水準の報酬を得られるこの仕組みは、地方の方にとって大きな成長機会となっています。実際に、当社で活躍する工務社員の中には、地元で住宅を構え、早期に家庭を築き、安定した生活を実現している方も少なくありません。結果として、過度な一極集中という社会課題に対して、一定の役割を果たしているのではと感じています。こうした人材基盤は、短期間で築けるものではありません。10年以上にわたり愚直に積み上げてきた全国ネットワークは、一朝一夕には模倣がむずかしい、「参入障壁」になっていると考えています。

また、社内の組織運営においては、年齢や社歴にとられない、徹底した実力主義を貫いています。形式的な序列や慣習は、変化の激しい時代においては成長の足かせにしかありません。理念を正しく理解し、ルールの中で圧倒的な成果を上げた人材であれば、入社3年目の若手であっても、中途採用者であっても、躊躇なくマネージャーへ登用します。私はよく「日本アクアは直角三角形の組織だ」と語っています。上が詰まっていないからこそ、実力のある人材は年齢や立場に関係なく、どこまでも成長するこ

TOP MESSAGE

とができます。適度な緊張感は組織を活性化させ、健全な競争意識を育てると考えています。若い世代が現場の中心となり、新しい発想で市場を切り拓いていく。そうした活力こそが、当社をさらに成長させるものと捉えています。

ESGを事業に内包することで 持続可能な成長モデルを描く

当社のESGへの取り組みは、社会的な要請への対応にとどまらず、事業の競争力を高める要素の一つでもあると位置付けています。その代表的な取り組みが、自社で運営するリサイクル工場（P.24）です。近年の建物は構造が複雑化しており、廃棄物そのものを減らす工夫を重ねているものの、どうしても現場で成形が必要となり、ウレタンの残材が発生してしまうケースがあります。従来、こうした残材は産業廃棄物として焼却処分され、多くのコストがかかるのが一般的でした。そこで当社では、環境省から広域認定を取得し、現場で発生した残材を適法に回収・再資源化する体制を構築しました。これにより、ウレタン残材を新たな製品へと再利用する循環型の仕組みを実現しています。

ハウスメーカーやゼネコンにとって、現場廃棄物の削減や法令遵守は重要な経営課題です。当社は「施工から、残材の回収・リサイクルまでを一体で対応する」ことを提案しており、結果として廃棄コストの削減や現場負担の軽減につながっています。また、回収した原料を再利用することで、一定の売上も確保しており、環境配慮と事業性の両立を可能にしています。「環境に配慮しているから選

ばれる」というよりも、「環境への取り組みが、結果としてお客様の課題解決や経済的なメリットにつながる」ような関係性を築けている点が、当社のリサイクル事業の特徴です。

今後もこの仕組みをさらに磨き上げ、環境への配慮と事業成長が両立する持続可能なモデルの確立をめざしてまいります。

確かな基盤を力に 次なる日本アクアへ

日本アクアは、断熱という確かな強みを基盤にしながら、次なる成長領域へと事業の幅を広げています。

例えばリノベーション分野では、築年数の経過したマンションにおける断熱性能の不足が、快適性や省エネの観点から大きな社会課題となっています。特に関東圏では、住宅を取得しづらい環境を背景に、住戸をスケルトン状態にして全面的に改修するリフォーム需要が増加しています。こうしたケースにおいて、当社のスプレー断熱工法は施工性が高く、効率的に断熱性能を向上させる手法として評価されています。すでに大手マンションリフォーム会社からの受注実績もあり、今後さらなる展開が期待される分野です。

また、冷凍・冷蔵設備向けのサンドイッチパネル市場も、非常に大きなポテンシャルを有しています。近年は冷凍食品需要の拡大を背景に、冷凍・冷蔵倉庫や関連設備への投資が活発化しており、引き合いが増えています。当社がこれまで培ってきた断熱施工の実績や、現場に根ざした運用ノウハウを活かすことで、コスト面・供給面の双

方において、十分な競争力を発揮できる余地があると考えています。

私自身、日頃から現場や市場の声に直接ふれることを重視し、全国各地を回りながら情報収集を続けています。原材料価格の上昇や原料使用量の変化といった課題が顕在化する中でも、「より良いものを、より合理的な形で提供できないか」という問いを起点に、改善を積み重ねてきました。環境や市場の変化に応じて、迅速に判断し、柔軟に軌道修正していく姿勢は、当社が大切にしてきた価値観の一つです。株主・投資家のみならずには、こうした取り組みを通じた持続的な成長を、ぜひ長期的な視点で見守っていただくとともに、累進的な配当政策を通じて、その成果を着実に還元していきたいと考えています。

また、当社では2024年度より、従業員に対する譲渡制限付株式報酬制度を導入しました。これは、一定期間の継続勤務などを条件に自社株式を付与する仕組みであり、従業員一人ひとりが企業価値の向上を自らの成果として実感できる環境づくりを目的としたものです。社員のみならずには、「一人の作業員」ととどまらず、「経営の一端を担う存在」という視点を持って日々の業務に向き合ってほしいと考えています。

日本アクアという組織に関わるすべての人が、物心両面で安定し、より良い暮らしを実現できること。それは創業以来、変わることのない私の経営の原点です。私たちは今後も、断熱事業を通じて環境負荷の低減と、人々の健康で快適な住環境づくりに貢献する社会インフラ企業として、着実な進化を続けてまいります。引き続き、みなさまのご支援とご期待を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

日本アクアの競争優位性

Our Competitive Edge

1.商品開発力 …… P.16

2.施工力 …… P.21

3.資源再生力 …… P.24



Analysis lab

1. 商品開発力

独自の一貫体制で
新たな価値を生み出す
テクニカルセンター

当社の商品開発力は、開発・施工・品質管理をラインで一貫して行う独自体制に端を発しています。現場で日々生まれる課題や改善のヒントが、施工担当者から開発チームへとダイレクトに伝わり、綿密な検証を経て商品改良へと反映されます。この連携のスピード感と精度こそが、一般的にメーカーと施工者が分断されがちな業界において、当社が大きなアドバンテージを持つ理由です。断熱材・防水材の基本性能の強化はもちろん、実際の作業効率や施工品質に直結する発泡倍率の調整や、季節や地域に

よって変化する施工条件への最適化など、現場で必要とされる性能にも重きを置き、開発を進めています。また、材料の再資源化や省エネ性能向上など環境配慮も組み込み、社会的に価値のある商品づくりを実現しています。単なる商品スペックの向上にとどまらず、幅広い視野で「価値ある商品とは何か」を捉え、開発に反映させる姿勢は、私たちの強みといえます。これからも、高品質で扱いやすく、かつ持続的な商品づくりを、日本アクア独自の開発力で推進していきます。

役割

テクニカルセンターは、原料の設計・開発と品質管理を一体で担う中核拠点です。各種要求に適した原料の開発や新規原料の試験・評価、安定供給を実現するとともに、協力工場で製造された原料の品質管理も行い、高品質で信頼性のある商品提供を支えています。

原料の設計・開発

原料の設計・開発（要求項目に適する）

JIS 規格等適合性試験

吹付け試験による施工性確認

原料の基礎研究

新規原料の試験・評価・安定供給

原料の品質管理

原料の設計・開発（要求項目に適する）

製造・納入規格の確認

原料のクレーム対応
（応急措置と対策）

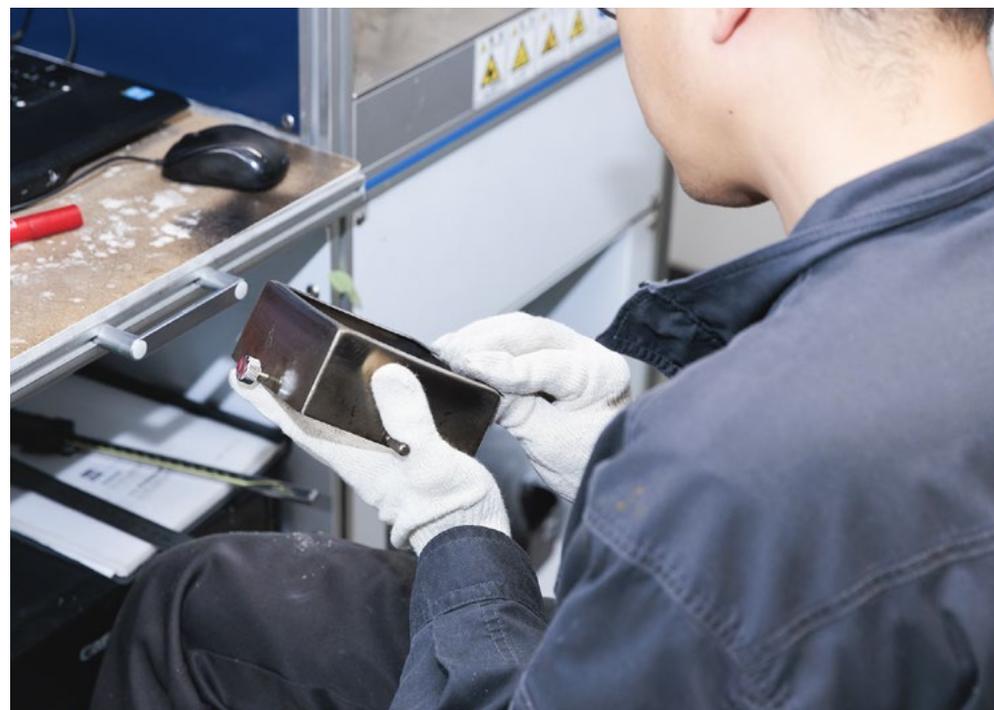
原料の生産および
原料委託加工会社の管理

戦略

日本アクアは2004年11月の設立当初、ウレタン原料メーカーからアクアフォームの原料を仕入れ、施工を行っていました。しかし、施工現場のニーズにより即した商品を提供し、中間マージンを削減することで、安定した価格で高品質な断熱材を届けたいという強い思いから、原料メーカーへの垂直統合を進めることを決意。この戦略により、商品の安定供給と価格競争力の向上をめざし、自社での原料開発へとシフトしていきました。

体制

日本アクアはファブレスメーカーとして製造を外部の協力工場に委託しており、テクニカルセンターはその品質を見守る中核的な役割を担っています。場所を問わず、高品質な商品を安定して供給できるよう、テクニカルセンターは全国の工場との連携を強化し、全体の品質管理体制を支えています。この体制により、長期的な信頼性と競争力を維持し、顧客満足度の向上に貢献しています。



テクニカルセンターでできること

開発

ニーズと市場動向を的確に捉えた、戦略的な商品開発 社会的価値や持続可能性の高い商品を生み出す下準備

日本アクアの商品開発は、ニーズの変化と市場の動向を的確に捉えることから始まります。住宅・建築の断熱性能や防水性能、耐久性の向上、さらには耐火性強化、省エネ・環境対応といった注力分野を明確に定め、それぞれの市場で求められる性能や価値を分析。そこから逆算し、どの素材・配合・技術で課題を解決するかを検討し、具体的な商品開発に落とし込んでいます。また、新規原

料の探索や試験評価を通じて、将来的に有望な技術や用途の開拓も進めています。このように、何を開発するか、どの領域に注力するかを戦略的に決定することで、施工性や品質にとどまらず、社会的価値や持続可能性にも対応した商品づくりを実現しています。

試験 評価

材料の安全性・耐久性を厳しく見極め どのような環境でも安定して使用できる施工性を確保

建物に使用する材料の選定にあたり、燃えにくさや変質しにくさ、有用性などを慎重に判断しています。例えば防災性であれば、コーンカロリメーターを用いて600℃を超えるような高温で加熱し、発生する熱量や煙の量を測定しています。また、施工現場では季節や地域により温度環境が極端に変化する場合

があるため、低温時に材料が固まるリスクや高温時の性能低下リスクを把握するべく、材料が高温や低温（マイナス40℃程度）にさらされた際の変質状況も評価しています。こうした取り組みを通じ、現場で安定して使用できる高品質な材料を選定。安全性と施工性の両立を図っています。



分析

材料性能を厳格かつ多角的に検証することで 安定した品質と安全性の確保をめざす

商品の品質は、専用機器を用いて詳細に分析されています。代表的な分析の一つに、どれだけ熱を伝えにくいという熱伝導率の測定があります。建物の断熱効果に直結するため、非常に重要です。次に、顕微鏡を用いて内部の気泡の詰まり具合を測定し、均一な発泡状態かを評価します。発泡倍率は断熱性能だけ

でなく、施工性や耐久性にも影響するため、こちらも正確な管理が求められます。さらに、オートグラフによる圧縮強度の測定を行います。圧縮強度は施工後の荷重や変形への耐性を示す指標で、現場で安定して使用できるかが決まります。これらの測定により、複数の品質指標がバランス良く確保されていることを確認しています。



改良

自然環境を再現した実証実験で施工品質を最適化 設備改良による負担軽減と安全性向上にも取り組む

商品化後の施工に関する改善は、実際の現場環境を再現できる温度調整施設で検証されています。ここでは、夏場や冬場など異なる温度条件(-20℃～+50℃程度)で吹付け作業を行い、想定通りにふくらむか、反応性や硬さが温度変化の影響を受けないかを確認。吹付け機は材料温度・気温・下地温度をふまえ最適な状態に調整され、安定した施工品質を確保するために細かく検証し

ます。同時に、現場で使う設備の改良も進めています。例えば、屋根上など不安定な足場で作業する負担を減らすため、純正品より軽量のホースを開発。作業者の疲労低減と安全性向上を図っています。このような取り組みにより、現場で再現性の高い施工品質を実現しています。

Interview

テクニカルセンター責任者インタビュー

住宅・建築物・防水の3本柱で領域を拡大し、市場の一步先へ

将来の課題を読み解き、先行投資で技術優位を築く

私たちの事業は、常に市場をリードし、次代の環境要求に応える価値創出を中心に据えて進化を続けています。現在は、木造住宅を支える「戸建部門」、ビルや工場といった「建築物部門」、そして「防水部門」を3本柱として研究開発を推進。なかでも防水部門は、老朽化が進む湾岸地域のコンビナート工場などの長寿命化ニーズが急速に高まっていることもあり、断熱材市場を上回る成長可能性を秘めています。一方で、現場ではコストを理由に改修へ踏み切れないケースも多く、安価で効率的なソリューションを提供することは、日本の産業インフラを守る上で欠かせない使命であると考えています。

既存の領域から派生し、当社の技術領域は建築分野を超えて大きく広がりました。半導体や自動車など、高度な品質管理を求める産業領域からも信頼を獲得し、それらに合わせた原料の開発も進んでいます。こうした新規分野での知見蓄積と技術課題の解決に向けて、当社は建築研究開発コンソーシアムなどの産学

連携に参加。技術と市場の最先端を常に捉えるべく、次世代の課題に関する情報共有や議論の場に、積極的に身を投じています。また、毎月の展示会出展を通じてお客様の潜在課題に直接ふれることで、対話から新たな技術的発想を得る、生きたイノベーションサイクルを回しています。

私たちの強みは、未来を予測し、先行投資を惜しまない姿勢です。かつて断熱材の発泡剤が、フロムから代替フロム、そしてノンフロムへと短期間に4度も変化したように、今後も想定外の化学物質規制や技術要求が訪れる可能性があります。こうした変化を見据え、当社は「使用する炭素量を減らしつつ性能を最大化する」という大きなテーマに挑戦し、コスト効率と高性能を両立させる最適解を追求しています。この“先を読む力”こそが、環境基準をはじめとする急な社会的要請にも迅速に対応し、技術的優位性を持続させるための確固たる基盤になると考えています。



常務取締役

永田 和久 Kazuhisa Nagata

2016年入社後、技術開発や品質管理体制の強化を主導し、テクニカルセンター長・執行役員として技術系部門全体を統括。2022年の取締役就任後は、施工品質向上や環境対応、技術戦略の策定を推進し、当社の持続的成長を力強く支える中心的役割を担っている。



2. 施工力

高水準の施工力で
商品性能を最大限発揮
広く価値を届ける

当社の「施工力」は、開発部門が追求した商品性能を確実に具現化するための戦略的な基盤であり、日本全国どの現場においても均一性の高い技術水準を担保できる点に最大の強みがあります。こうした高水準の施工力は、戸建・建築物・防水といった部門ごとに専門指導員を配置し、体系的な教育プログラムを通じて技術を継承する仕組みによって支えられています。マニュアルに加えて現場特有の判断力も伝えることで、作業者ごとのばらつきを抑え、安定した品質を実現しています。さらに、このような施

工力と、吹付け硬質ウレタンフォームが持つ現場で発泡・密着する特性、複雑な形状にも隙間なく充填できる柔軟性、硬化時間が短くすぐに次工程へ移れる速乾性などが相乗効果を生み、他工法よりも大幅な工期短縮に貢献しています。これにより、大規模案件であっても品質と納期の双方を確実に満たす体制を整えています。また近年は、現場安全の強化や設備の改良にも注力しており、作業者の負担軽減やトラブル抑制を図ることで、より高いレベルでの施工品質を持続できるよう進化を続けています。

Interview

工務責任者インタビュー

現場で働く人への投資で築く、揺るぎない技術力と組織力

未来へ続く家づくり・国づくりに貢献できる企業をめざし躍進

私たちが大切にしている「施工力」とは、単なる現場技術の集積ではなく、働く人への投資と経営戦略の上に構築された、他に類を見ない体制に根ざしているといえます。特に建設業界では依然として少ない週休2日制を他社に先駆けて導入したことは、建設業の2024年問題を見据えた先手の経営判断であり、今なお人材を安定的に確保する大きな競争優位となっています。また、戸建・建築物・防水といった部門別に専門指導員を配置し、先輩社員による直接指導を通じて高い技術を組織的に継承。専門資格の取得を奨励し、取得に応じて手当が支給される公平な評価制度を連動させることで、働く人の意欲とスキル向上を力強く後押ししています。

当社の強みである技術力と組織力は、半導体工場や物流倉庫といった大規模プロジェクトを確実に成功させた実績にも表れています。複数の営業所からチームを結集し、全社的な工程監理部門の戦略的な調整のもと、短期間での納期厳守という極めて高い要

求に応えたことは、当社の確かな実行力を示す象徴的な成果であるといえます。

こうした成功の継続と、これからの労働環境の変化を見据え、当社は企業価値の持続的向上につながる未来志向の投資をさらに進めていきます。具体的には、外国人技能実習生を将来的な海外市場開拓の重要な布石と位置付け、主体的に働ける環境整備を強化。また、工事以外にも指導部門・機械整備・工事管理など、長期的に活躍できる複線的なキャリアパスを整備し、優秀な人材が定着する基盤を築いています。さらに、危険作業の自動化やホースの軽量化など、省人化と安全性の向上を両立する機械改良にも積極的に投資しています。私たちは働く一人ひとりの力を信じ、未来へつづく家づくり・国づくりに貢献し続ける企業でありたいと考えています。この揺るぎない技術と情熱で、みなさまの信頼に応え、企業価値を着実に高めたいまいります。



神奈川営業所 部長

穴水 大尚 Hironao Anamizu

2014年に新卒として入社後、現場での施工技術を着実に習得し、多様な案件を通じて実務経験を積む。現在は部長として関東エリアの工務部門を統括し、施工指導や品質確保、現場支援を主導。技術力とマネジメント力を活かし、安定した施工体制の構築に大きく貢献している。

Interview

工務社員インタビュー

確かな学びと経験で、日々進化する技術力

交流と連帯を軸に、組織力も着実に向上

私は現在、吹付け硬質ウレタンフォームのスペシャリストとして、戸建から大規模ビルまで多様な現場を担当しています。私の使命は、材料ロスを抑えて歩留まりを高めること、そしてクレームのない丁寧な施工を徹底することです。入社当初に直面した技術的な課題は、先輩からの指導や、帰社後の反省会で得られるフィードバックを通じて克服してきました。

職場では、技術部門や営業など部署を超えた交流

が活発で、会社主催のバーベキューや決起集会などのイベントをとおり、強いチームワークを育んでいます。この組織的な支えが、日々の現場での安心と確かな成果につながっています。また、日々の取り組みは正当に評価され給与にも反映されるため、常に高いモチベーションで業務にのぞめています。これからは自身の技術向上とチーム全体の生産性向上に努め、会社を支える一員として着実に成長していきます。

難しい現場に挑み続け、技術を確実に積み重ねる日々

学んだ技術を後進へ、そして将来は母国へつなぐ

私は、RC造をはじめとする大規模建築物など、幅広い現場で吹付け作業にたずさわっています。技術の習得は、日本人の先輩社員によるOJTを通じて体系的に学んできました。今では、技能実習生のリーダーとして後進の指導にもあたり、技術継承の役割を担うまでに成長しています。まだむずかしい現場もありますが、その分だけ技術が確実に身につく、成長を実感できることが大きな励みになっています。また、

日々の努力がしっかり評価され、給与にも反映される点も仕事のモチベーションにつながっています。さらに、海外にもかけ放題の社用携帯が支給されるなど、細やかな会社の配慮も日々感じています。将来的には、日本で身につけた高度な技術を母国で活かすことを目標にしています。その実現に向けて、これからもスキルアップに努めていきたいと考えています。



神奈川営業所
秋山 竜也 Tatsuya Akiyama

2022年に神奈川工務として入社し、現場対応や施工品質向上に加え、後輩指導にも積極的に取り組んでいる。



神奈川営業所
アンゲリコ レイノ ペレホ
ANGELICO REYNO PELLEJO

2015年に技能実習生として来日し、その後特定技能生へ移行。神奈川営業所の技能実習生のリーダーとして現場を支える役割も担う。



3. 資源再生力

現場から原料まで 排出量削減を見据えた 一歩先のリサイクル

当社の強みは、断熱材施工の際に発生する廃棄物をそのまま廃棄せず、天井用断熱材「アクアブロー」へと再生する資源再生力にあります。通常、施工時に成形作業で生じる廃棄物は焼却処分されますが、当社は独自のリサイクル工場を設立し、二次製品化する仕組みを構築しました。

最大の優位性は、原料メーカーとして環境大臣から広域認定制度の認可を受けている点にあります。これにより、自社で施工し、発生した廃棄物をその場で施工者が回収、リサイクル工場へ運搬し製品化まで行う一気通

貫の運用が可能となりました。外部業者に委託する際のタイムラグやコストを大幅に削減でき、より効率的です。

また、当社のリサイクル事業は単に「出たものを処理する」だけの取り組みにはとどまりません。社内のミーティング等を通じ、部署間で現場の要望を共有し、原料開発の段階から「そもそも廃棄物を出さない」技術開発も同時に推進しています。原料製造、施工、再生というすべての工程を自社で把握しているからこそ、環境負荷の低減とコスト削減を両立し、持続可能な建築環境をリードすることができています。

無理なく、無駄なく活かす

適材適所のリサイクル

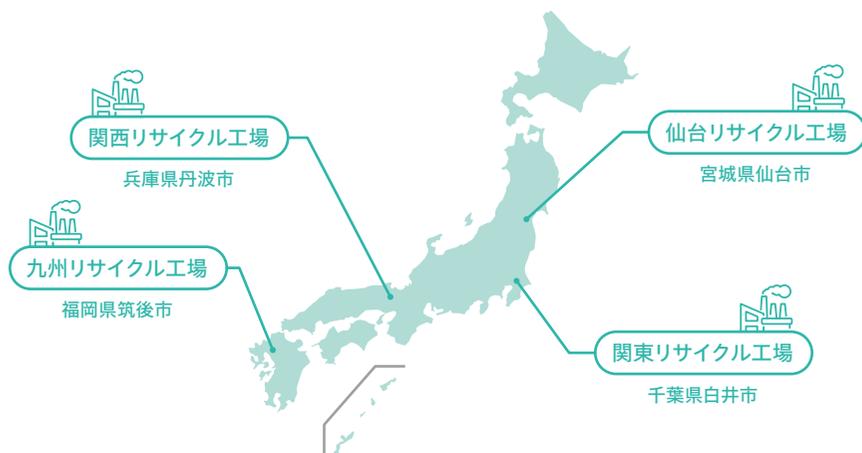
私たちは、リサイクル製品であっても品質に妥協を許しません。再生断熱材のアクアブローは、天井結露を防ぐための防湿材施工を必須とするなど、工務店様と連携した厳格な品質管理を徹底しています。また、お客様の予算やニーズに合わせ、壁面はウレタン吹付け、天井はアクアブローのようなコストバランスを最適化した提案も行っています。今後は現在の断熱材への再生にとどまらず、原料そのものへの還元や他用途への転用など、さらなる資源活用の可能性を追求し、真の循環型社会の実現に貢献していきます。



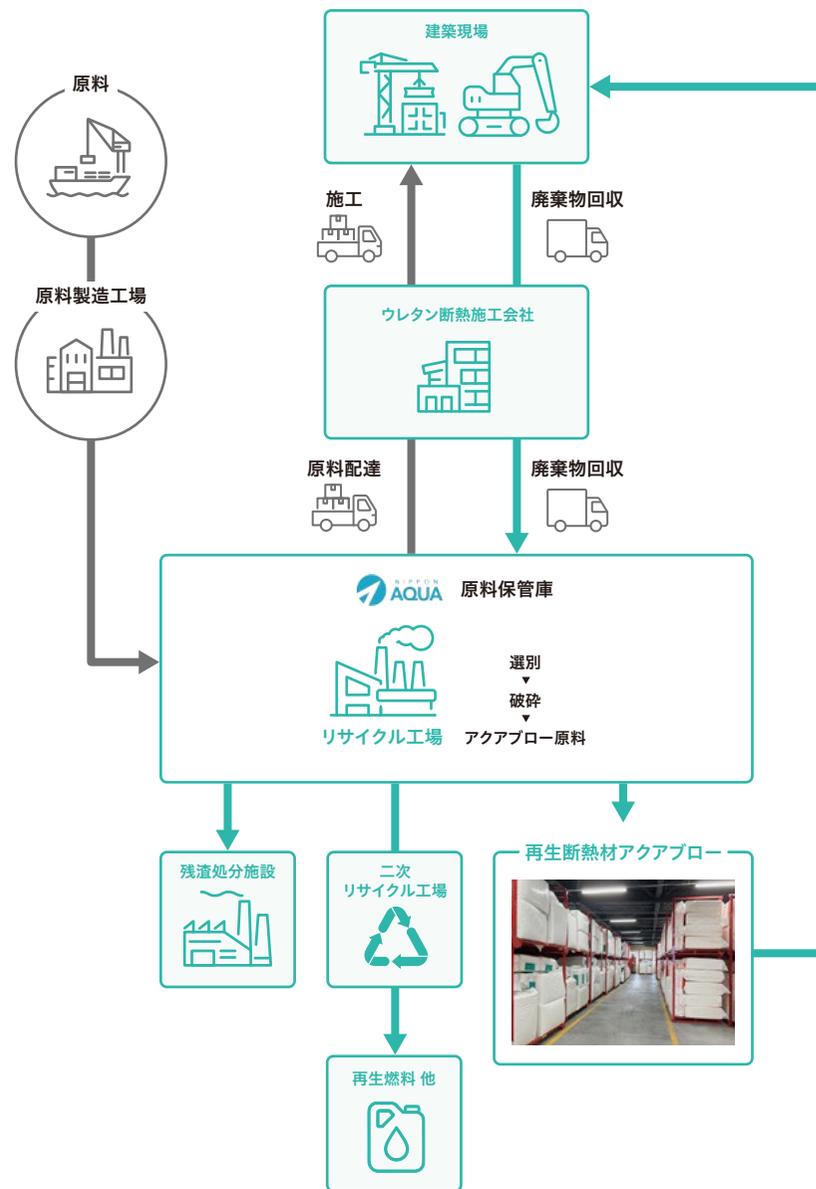
執行役員
江川 弘 Hiroshi Egawa

執行役員として、環境部・積算部を担当し、リサイクル事業を中心に環境価値と事業成長の両立を推進。持続的な企業価値創出を担う。

▶ 処理施設



▶ リサイクル関連図



Part 2 事業概況

BUSINESS OVERVIEW

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。

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](#)

当社は、事業環境の変化をふまえ、
2025年2月に2026年度の売上高目標を370億円とし、
2026年2月には、事業環境や案件進捗をふまえて
収益計画を精緻化しております。

しかし、計画の方向性に変更はなく、「戸建部門」「建築物部門」による
断熱施工販売の安定成長を基盤としつつ、
新たな柱である「防水部門」の拡充を進め、
事業ポートフォリオの強化を図ってまいります。



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)

2026年2月に、最終年度である2026年12月期の目標を売上高370億円、経常利益29億円へ見直しました。売上構成比率は、戸建部門約46%、建築物部門約30%、防水部門約6%、その他部門約18%を見込んでいます。防水部門は非住宅分野で実績を拡大しており、今後の成長ドライバーとして期待しています。「安定した3本柱」を軸に収益基盤を強化し、将来的な売上高1,000億円の達成を目指します。

3 Pillars of Stability 重点施策

施工の3本柱

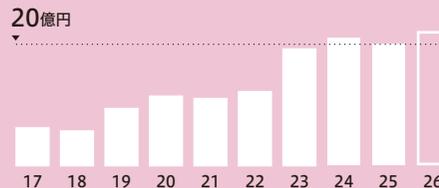
	戸建	建築物	防水
外部環境	2025年4月より、省エネルギー基準適合に関する法律が施行され、戸建を含むすべての新築の建物に省エネ基準の適合が義務付けられました。さらに、2025年9月に、従来のZEH基準を上回る「GX ZEH」の定義が公表されたことで、省エネルギーへの関心が、より一層高まってきています。	省エネルギー基準適合を義務付ける法律の施行に加え、改修・建て替えの需要も増加。また、デジタル化社会の進展に不可欠なインフラとして需要が急増しているデータセンターなど、建築物における断熱市場が急拡大しています。その反面、建設業の2024年問題の対応による稼働量の低下や、人手不足に伴う人件費の上昇が生じています。	6,000億円の市場規模がありながらも、ポリウレタ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。
重点施策	全国の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。「気密なき断熱は無力なり」をキーメッセージに、高断熱・高气密を兼ね備えた当社の強みを活かした提案を行うことで、他社との差別化を進め、売上単価の向上を図るとともに、顧客層の拡充も並行して進めます。特に、本中期経営計画期間中に競合の抑制を図り、シェア拡大をめざします。	データセンターや都市再開発などの今後予定されている超大型案件を積極的に獲得していきます。そのために、積極採用により拡充した工務社員の適切な配置や建築現場でのきめ細かい提案、工程管理の強化を目的とする建築工事管理部を設置しました。獲得した工事に有益な提案で、付加価値を高めていきます。	主流の施工方法と比べて耐久性、伸縮性、速乾性といったメリットの多いポリウレタ樹脂吹付け防水「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。さらに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。
業績目標	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。	施工面積については、これまで毎年約20%の拡大を目標に事業を推進してきました。人件費や建設費の上昇など事業環境の変化をふまえ、持続的な企業価値向上を見据えた成長戦略へと発展させています。建築物部門の3年間の年平均成長率は約9.8%を想定していますが、施工体制のさらなる最適化と、生産性向上や付加価値創出に注力し、成長基盤の一層の強化に取り組んでいきます。	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20億円を見込んでいます。
	<p>2023年売上高 13,798百万円</p> <p>2026年売上高 17,097百万円</p> <p>CAGR 7.4% UP</p>	<p>2023年売上高 8,267百万円</p> <p>2026年売上高 10,948百万円</p> <p>CAGR 9.8% UP</p>	<p>2023年売上高 489百万円</p> <p>2026年売上高 2,096百万円</p> <p>CAGR 62.4% UP</p>

事業領域の拡大

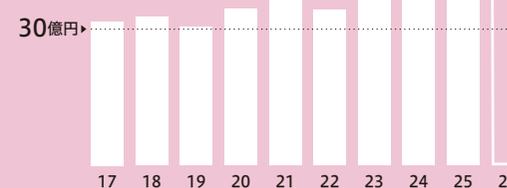
原料販売
副資材・機械・その他

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



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を担う部署です。日本における新設住宅の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:国土交通省「令和5年計分建築着工統計調査報告」)。

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。

📌 機会

- 省エネルギー基準適合(断熱等級4相当)の義務化とZEH基準(同5相当)への引き上げ
- GX ZEHの定義公表と適用(2027年4月から)
- 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着工数の減少
- 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

当期の振り返りと事業環境

省エネルギー基準適合の義務化やGX ZEHの定義公表を背景に、住宅の高性能化に対する関心が一層高まっています。こうした市場環境の変化を受け、断熱等級6以上の上位等級の販売が本格化するとともに、気密測定サービスの採用も着実に拡大しました。その結果、1棟当たりの施工単価は上昇しています。また、広域展開ビルダーおよび大手ビルダーからの受注棟数が堅調に推移したことから、新設住宅着工戸数全体の低迷による影響は限定的にとどまりました。これにより施工棟数は増加し、当部門の売上高は15,765百万円となりました。

成長戦略

2025年9月にGX ZEH(断熱等級6相当)の定義が公表されるなど、住宅の断熱性能や気密性能への関心が一層高まると考えています。このような環境のもと、当社の強みである商品力と施工力を十分に発揮し、市場シェアの拡大を図るとともに、2026年度までの年平均成長率7.4%をめざします。

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を担っています。

元請となる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のニーズは伸び続けています。

📌 機会

- データセンター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

📌 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

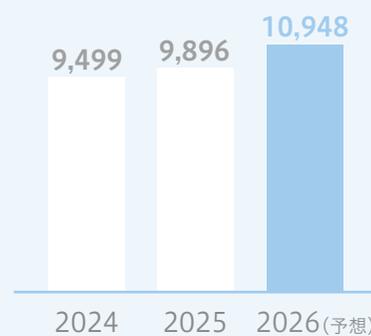
当期の振り返りと事業環境

データセンターに代表される高度な断熱性能が求められる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着実に取り込みました。また、高いニーズかつ市場において優位性を有する不燃断熱材アクアモエンNEOの拡販にも注力しました。一方で、一部案件においては、建設費の高騰や資材価格の変動を背景とした設計変更や着工判断の遅れが生じたことにより、売上計上の時期に影響が発生しました。その結果、当部門の売上高は9,896百万円となりました。

成長戦略

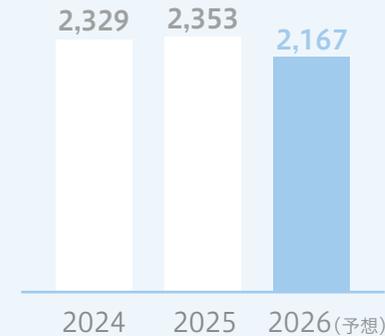
旺盛な製造設備の新設需要や都市再開発案件に対応するため、施工人員の積極採用に加え、適切な工程管理を行うことで、売上の拡大と業務の効率化を推進します。全社の業績向上を牽引し、2026年度までの年平均成長率9.8%をめざします。

売上高



(単位:百万円)

売上総利益



(単位:百万円)

03 防水部門

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る、ポリウレア樹脂を用いた「アクアハジクン」による防水施工を行っています。

防水市場の規模は6,000億円にのぼり、施工対象は幅広く、日本を代表するメーカーの本社工場改修、チェーンストアの店舗改修、サード・パーティー・ロジスティクスの駐車場施工などで実績を積んでいます。

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で長持ちします。

また、各種防水材料の中でも需要が拡大しているポリウレア樹脂防水を全国規模で取り扱っているのは、当社のみです。

🟢 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の常態化を背景に、防水施工に対するニーズは着実に高まっています。当社は、建材展示会への出展を通じて施設オーナーをはじめ設計事務所やゼネコンなど業界関係者との商談機会を拡大するとともに、訪問営業を積極的に展開し、非住宅分野における案件獲得を推進しました。これまでの施工実績の積み上げが評価され、大手企業からのリピート受注に加え、新規受注も大幅に増加しました。その結果、当部門の売上高は1,515百万円となり、前期比で大きく伸長しました。

成長戦略

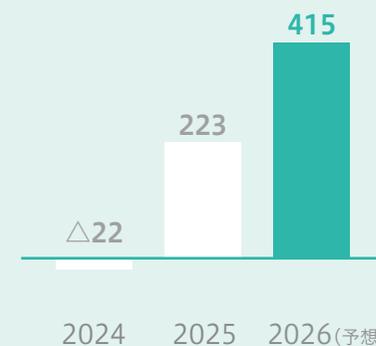
同業他社からの即戦力人材の獲得を通じて部門体制の強化を図るとともに、非住宅分野における大型案件の施工実績を着実に積み上げていきます。併せて、住宅分野では新築集合住宅における防水施工への取り組みを強化します。さらに、アクアフォームが黎明期に既存市場に新たな価値を創出してきたように、本事業においても認知度の向上を図ることで市場開拓を推進し、2026年度までの年平均成長率62.4%の達成をめざします。

売上高



(単位:百万円)

売上総利益



(単位:百万円)

04 その他部門

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、施工売上以外の数値を取りまとめています。

特に原料販売については、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、著しい市場成長に伴い、建築物向け原料の販売が伸びています。副資材の販売は、当社の施工数に比例して増加しています。また、吹付け機械の販売は、施工体制の強化に伴い販売が進んでいます。

📌 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

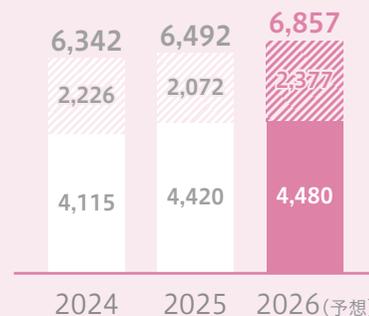
当期の振り返りと事業環境

原料販売については、建築物の着工判断の遅れなどの影響を受け、販売量は伸び悩み、売上高は2,072百万円となりました。一方で、原料の販売先は着実に拡大しており、将来に向けた顧客基盤の強化が進んでいます。また、副資材・機械などの売上高は、戸建部門の好調を背景に販売が伸長し、4,420百万円となりました。

成長戦略

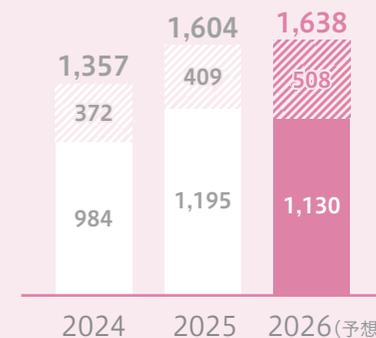
原料販売については、顧客基盤の一層の強化を図るとともに、現場ニーズに即した製品力を活かすことで、売上高の年平均成長率7.4%の達成をめざします。また、副資材・機械・その他については、相乗効果を生むバンドル販売を強化し、最適な組み合わせを提案することで、年平均成長率5.0%をめざします。さらに、海外への原料販売にも取り組み、事業領域の拡大を図ってまいります。

売上高 その他 原料



(単位:百万円)

売上総利益 その他 原料



(単位:百万円)

Part 3 サステナ ビリティ

SUSTAINABILITY

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。

Environment

環境

ISSB(特にIFRS S2)に整合した開示

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、ISSBが策定する「IFRSサ
テナビリティ開示基準(S1・S2)」(旧TCFD提
言)に準拠した取り組みと情報開示を推進して
います。

リスク管理

当社は、「ESG委員会」において、シナリオ分析をと
おし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

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。



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。

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

分析結果

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。

当社は全国各地に拠点保有しており、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(2025年9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ふまえ、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。

参考シナリオ

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

1.5℃シナリオ

分析結果

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。

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。

参考シナリオ

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

これらの分析結果をふまえ、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Scope 1、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。

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℃	1.5℃	4℃	1.5℃	
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	・高効率機器への切り替えなど、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ーに基づき試算した、「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℃シナリオ	1.5℃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Scope 1、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ーを乗じています。

異常気象による財務的影響額

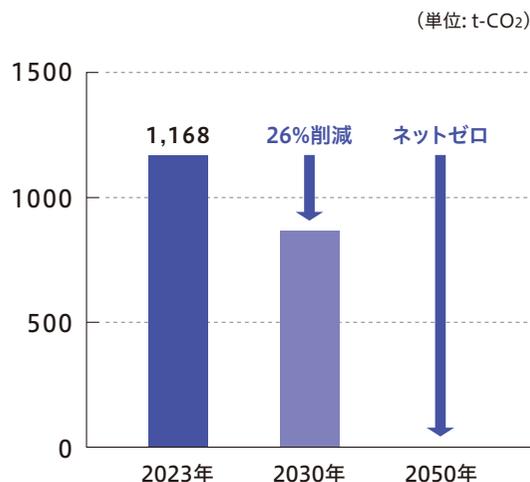
国土交通省の治水経済調査マニュアルに示される試算方法を適用しています。

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。2024年の実績はScope 1で795t-CO₂、Scope 2で222t-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

しい住環境をつくる上で重要と考え、サプライチェーン全体の排出量 (Scope 3) の定期的なモニタリングにも努めております。

Scope 1、2 削減目標



Scope 1、2、3 実績

(単位: t-CO₂)

	2022年	2023年	2024年	2025年
Scope 1	1,410	967	795	576
Scope 2	237	202	222	227
Scope 3	235,532	206,115	248,457	270,086
Category 1	231,412	200,000	239,582	264,518
Category 2	506	1,291	3,157	896
Category 4	2,677	3,662	2,756	2,502
Category 5	346	622	78	1,200
Category 6	486	439	118	852
Category 7	106	101	10	118

Scope 1、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年ではScope 1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Scope 3のCategory 1に含めています。

「CDP※ 2025年度気候変動調査」で2年連続Bスコア獲得

企業は毎年、CDPが提供する質問票に回答することで、自社の環境戦略、温室効果ガス排出量、再生可能エネルギーの使用状況、気候変動リスクへの対応策などを報告します。この情報は、投資家や消費者、政府、NGOなどによって活用され、企業の持続可能性を評価する材料となります。CDPには世界中の多くの企業が参加しており、2025年度は640社超の機関投資家がCDPのプラットフォームを通じた環境情報の開示を求め、22,100社以上の企業がこれに応じました。

また、CDPは「A, A-, B, B-, C, C-, D, D-」の8段階のスコアで示され、企業の気候変動への対応の透明性やリーダーシップが評価されます。

当社は、上位から3番目の「B」評価を2年連続で取得し、これは企業が気候変動への対応を単なる「実務的な対応」にとどめず、経営戦略の一環としてマネジメントレベルで積極的に推進していることを示すものです。これは、企業が持続可能な成長に向けた基盤づくりを進めていることが評価されています。



※CDP(Carbon Disclosure Project)は、2000年に設立され、主に企業や団体に対して、環境への影響に関する透明性を高めることを目的とした国際的な非営利団体。企業や自治体が気候変動に関する影響やリスク、温室効果ガスの排出量などの情報を開示するための国際的なプラットフォームです。

Social

社会

人的資本に対する考え方

当社は、引き続き国の環境政策に沿った良好な事業環境が期待される中、成長を加速させるための基盤強化を進めています。特に、強固な施工体制の構築と、デジタル技術を活用した業務効率化を推進することが、今後の競争力の向上において重要な役割を果たすと考えています。

施工体制の中核を担う工務社員については、引き続き中途採用を中心に確保していますが、人材の多様性と競争力を高めるために、若年層を対象とした新卒採用やインターンシッププログラムの拡充にも取り組んでいます。また、建設業界の労働環境に対する課題意識をふまえ、2026年1月より時差出勤制度を導入するなど、ワーク・ライフ・バランスのさらなる改善を図るとともに、DX(デジタルトランスフォーメーション)を活用した働きやすい環境づくりを進めています。加えて、ITシステムやAI技術を導入し、業務プロセスの自動化や効率化を一層推進しています。これにより、社員一人ひとりが創造的で価値の高い業務に専念できる環境を整えています。その結果、労働生産性は向上を続け、重要ポストへの女性登用や外国人社員の活躍機会の増加といった成果が表れています。これらは、当社がめざす多様性と包摂性のある企業文化の醸成に寄与しています。さらに、性別や国籍、年齢、障がいの有無にかかわらず多様な人材の積極的な採用と活用を進めることで、新たな価値創出を図り、持続可能な事業成長を実現しています。当社は引き続き、持続可能な社会の実現に貢献しながら、あらゆるステークホルダーにとって価値のある企業であり続けることをめざします。

建設業界の変革と労働環境の進化

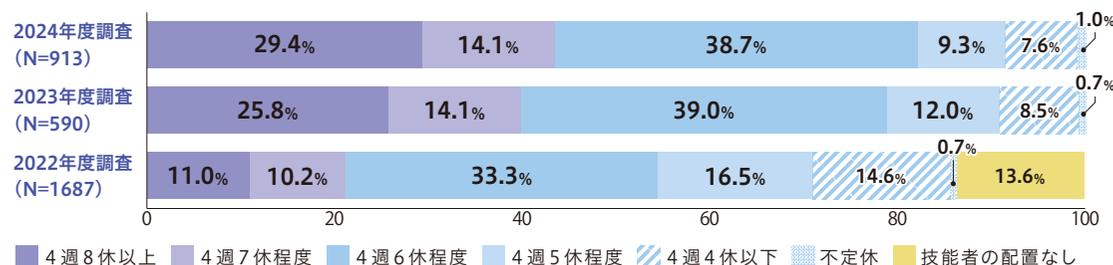
2019年に施行された「働き方改革を推進するための関係法律の整備に関する法律」に基づき、建設業界では2024年4月から「労働時間の上限規制」が適用されました。これにより、長時間労働の是正や完全週休2日制の標準化が進められています。

当社では、法律施行に先駆けて、完全週休2日制を導入しており、2023年1月からは「土日休み」の運用に切り替えました。この取り組みは工事の稼働日数の減少につながる可能性がありましたが、効率的な施工計画の立案や平日の施工数向上により、稼働日数の減少を補完しています。また、これにより採用応募数が大幅に増加し、人材確保においても好影響をもたらしています。

さらに、働き方改革の一環として、社員の健康とワーク・ライフ・バランスを重視した取り組みを推進し、業界全体の労働環境の改善に貢献しています。これらの施策を通じて、当社は建設業界における持続可能な労働環境のモデルケースとなることをめざします。

建設業における平均的な休日の取得状況

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が見て取れます。



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6年度)」(令和7年10月14日公表)

技能実習生および特定技能生の受け入れ

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、外国人技能実習生および特定技能生の受け入れを行っており、工務職として多くの方々が働いています。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、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。



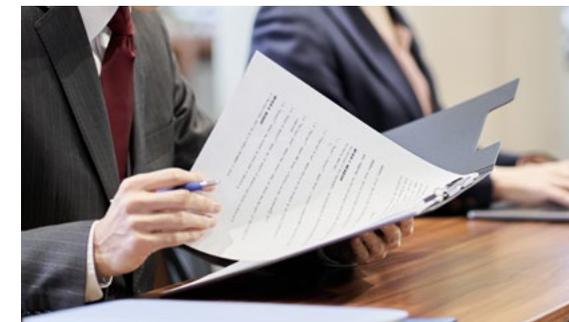
女性活躍支援

当社の2025年末時点の女性管理職比率は15%であり、建設業平均の6.4%（2025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。



工務社員の採用・育成を強化

当社は質量ともに圧倒的な採用・育成体制の構築をめざしております。2023年度から認定工務店と合わせて年間100名採用を目標とし、順調に拡大しています。未経験者は技術を習得するまで半年～1年ほど必要なため、継続的に採用と育成を続けていくことが、当社の持続的な成長につながるかと考えています。2026年以降も工務社員の採用をより一層強化していきます。



品質確保と技術力強化

当社では、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。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。また、全国で同一のウレタン厚み測定器を導入し、ウレタン原料の設計に規定された厚みを精密に測定することで、最高水準の品質を確保しています。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。



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と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。施工技術が高めれば、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

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



宮崎営業所

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」に加入していただきます。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

Governance

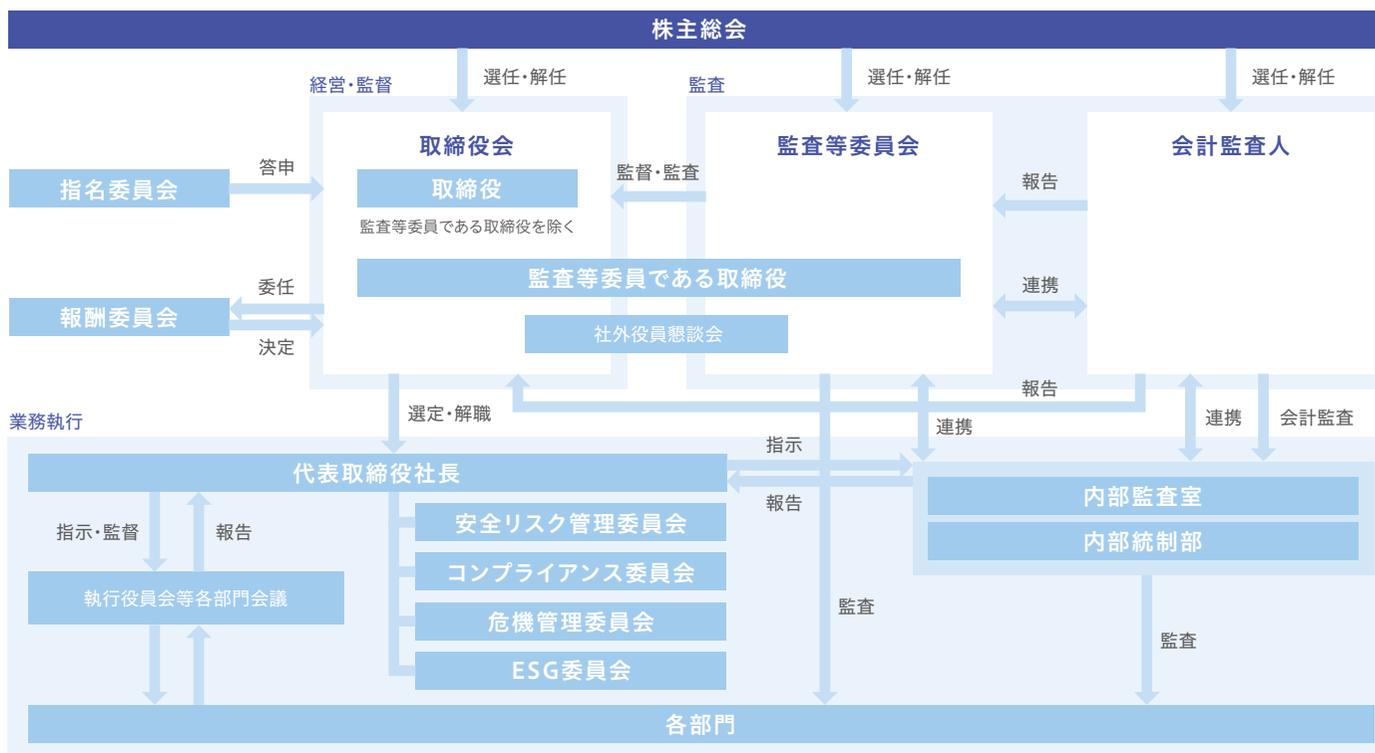
ガバナンス

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、企業価値の持続的な向上をめざしつつ、高い健全性と透明性を維持し、上場企業としての社会的責任を果たすことです。具体的には、積極的な情報開示を通じて透明性を確保するとともに、経営方針や営業戦略を迅速に事業活動に反映し、業績の成長と財務の健全性を追求してまいります。また、内部事情に基づいた判断や意思決定を排除し、ステークホルダーとのエンゲージメントを深める中で、内部統制システムをより効果的に機能させ、実効性の高いガバナンス体制を構築することが重要と考えています。

さらに、当社は2023年3月に監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行いたしました。この移行により、独立社外取締役が経営に参加することで、取締役会における監査・監督機能のさらなる向上が期待されます。2026年3月時点でも、この体制を継続的に見直し、経営環境の変化に対応したガバナンスの強化を進めています。

ガバナンス体制図



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。2025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。2025年度は計15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、取締役会に答申します。

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。2025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。

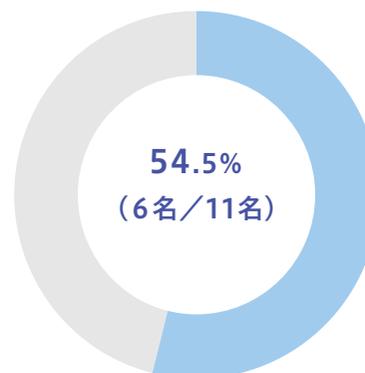
執行役員

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（上席執行役員、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。

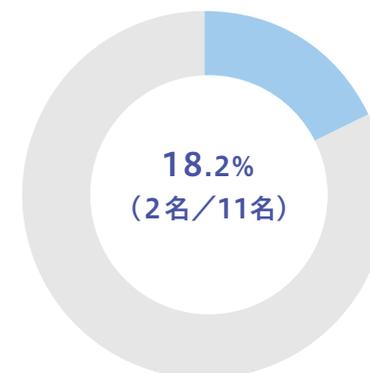
執行役員の体制（2026年3月現在）

執行役員	安川 俊邦	防水事業部担当
執行役員	皆川 和貴	人事総務部・経営企画部・情報システム部担当
執行役員	佐藤 昌司	財務経理部担当
執行役員	川上 千絵美	調達部・総合支援部担当
執行役員	江川 弘	積算部・環境部担当
執行役員	舎川 功	施工店開発部・工事部担当

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	常務取締役	男性		●		●			
藤井 豪二	取締役	男性			●	●			
宇佐美 計史	取締役	男性			●	●			
剣持 健	社外取締役	男性	●				●	●	
小松 健次	社外取締役	男性	●		●				
下村 昌作	社外取締役 監査等委員	男性		●			●		●
栢田 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							●

Part 4 データ・ 会社概要

DATA & CORPORATE PROFILE

売上高過去最高を更新、 成長戦略の加速でさらなる飛躍へ

省エネ規制強化、データセンター等の大型設備投資、防水改修需要の増加を追い風に、売上高は過去最高を達成。人的資本への積極投資を行い、持続的な成長基盤の構築を推進しました。

当事業年度(第22期:2025年1月1日から2025年12月31日まで)における建築・住宅業界においては、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、さらに同法の施行により、2025年4月から、戸建を含むすべての建築物に省エネルギー基準の適合が義務付けられました。さらに、2030年を目途に基準のさらなる引き上げ(断熱等級5相当)方針が発表されるなど、ますます省エネ性能や断熱性能への関心が高まり、結果として、省エネ性能や断熱性能が高い住宅・建築物の供給が促進されることが期待されています。

一方で、新設住宅着工戸数は弱含みの推移が続いており、住宅業界を取り巻く環境は厳しい状況にあります。しかしながら、企業の設備投資においては、データセンターに代表される大型の投資が進んでいるほか、投資計画も高い水準となっており、全国各地で大規模な製造設備、商業施設、および高層マンション等の建設が活発に行われています。

また、1980~1990年代の建築ラッシュで建てられた建物が老朽化し、防水改修工事の需要が増加しています。約20~30年とされる防水層の寿命を超えた建物では、雨漏りや劣化が進行し、資産価値維持のため改修が必要です。法規制強化や地震対策、気候変動対応が需要を後押しし、高性能防水材や環境配慮型製品が普及、また、老朽建物の増加により、今後も市場の成長が期待

されます。

このような環境下で当社は、高い断熱性能と高气密性を実現する「アクアフォームシリーズ」、および超速硬化防水材「アクアハジクン」に加え、一棟丸ごとの断熱をパッケージとして提供する「まるっとアクアフォーム」という唯一無二の断熱工法を提供するなど、商品力と全国施工ネットワークという強みを活用し、各部門において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P.26からP.32「事業概況」に記載しております。

この結果、当事業年度の売上高は、33,670百万円と前年同期比で11.3%の増収となりました。また、戸建部門における市場シェア拡大施策の推進および建築物部門におけるコスト削減とキャッシュフローの改善を目的とした工事管理業務の徹底等により、売上総利益は7,738百万円、売上総利益率は23.0%で、前年同期比で0.3ポイント増加しました。

一方で、施工体制の拡充をはじめとする今後の成長に必要な人的資本投資としての人件費の増加の影響で、販売費及び一般管理費は677百万円増加し、4,964百万円となりました。

以上のことから、営業利益は2,774百万円と前年同期比で7.7%の増益、経常利益は2,794百万円と前年同期比で7.3%の増益、当期純利益につきましては1,895百万円と前年同期比で3.1%の増益となりました。

売上高

(単位:百万円)



営業利益・経常利益

(単位:百万円)



当期純利益

(単位:百万円)



財務情報／財務諸表

貸借対照表

(単位：百万円)

	前事業年度 (2024年12月31日)	当事業年度 (2025年12月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	2,263	2,415
受取手形、売掛金及び契約資産	8,117	7,977
電子記録債権	1,142	1,434
商品	266	421
原材料及び貯蔵品	1,955	2,469
前渡金	24	9
前払費用	162	248
未収入金	4,853	5,032
その他	34	31
貸倒引当金	-	△24
流動資産合計	18,819	20,015
固定資産		
有形固定資産		
建物(純額)	2,180	2,090
構築物(純額)	150	121
機械及び装置(純額)	150	117
車両運搬具(純額)	32	18
工具、器具及び備品(純額)	48	45
土地	1,680	2,065
リース資産(純額)	28	20
建設仮勘定	-	0
有形固定資産合計	4,271	4,480
無形固定資産		
借地権	15	15
ソフトウェア	53	36
リース資産(純額)	5	2
ソフトウェア仮勘定	5	33
その他	0	0
無形固定資産合計	79	88
投資その他の資産		
投資有価証券	3	3
関係会社株式	16	16
出資金	0	0
関係会社長期貸付金	37	37
従業員に対する長期貸付金	1	2
破産更生債権等	13	57
長期前払費用	326	451
繰延税金資産	207	306
敷金及び保証金	116	132
その他	177	273
貸倒引当金	0	△57
投資その他の資産合計	900	1,226
固定資産合計	5,251	5,795
資産合計	24,071	25,810

(単位：百万円)

	前事業年度 (2024年12月31日)	当事業年度 (2025年12月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	7,556	7,528
短期借入金	4,500	4,800
リース債務	13	12
未払金	474	400
未払費用	283	297
未払法人税等	292	687
未払消費税等	32	101
前受金	48	41
預り金	49	38
賞与引当金	33	40
その他	131	142
流動負債合計	13,415	14,090
固定負債		
リース債務	12	-
資産除去債務	40	40
その他	57	45
固定負債合計	109	85
負債合計	13,525	14,176
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	131	213
資本剰余金合計	2,015	2,097
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	8,357	9,168
利益剰余金合計	8,357	9,168
自己株式	△1,731	△1,536
株主資本合計	10,545	11,633
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	10,545	11,633
負債純資産合計	24,071	25,810

損益計算書

(単位：百万円)

	前事業年度 (自2024年1月1日 至2024年12月31日)	当事業年度 (自2025年1月1日 至2025年12月31日)
売上高	30,265	33,670
売上原価	23,403	25,932
売上総利益	6,862	7,738
販売費及び一般管理費	4,286	4,964
営業利益	2,575	2,774
営業外収益		
受取利息	35	52
受取保険金	4	2
業務受託料	4	4
その他	12	17
営業外収益合計	56	77
営業外費用		
支払補償費	7	-
支払利息	20	42
長期前払費用償却	-	14
その他	0	0
営業外費用合計	28	58
経常利益	2,604	2,794
特別利益		
固定資産売却益	7	6
特別利益合計	7	6
特別損失		
固定資産除却損	12	3
特別損失合計	12	3
税引前当期純利益	2,598	2,796
法人税、住民税及び事業税	719	1,000
法人税等調整額	39	△99
法人税等合計	758	900
当期純利益	1,839	1,895

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	前事業年度 (自2024年1月1日 至2024年12月31日)	当事業年度 (自2025年1月1日 至2025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	2,598	2,796
減価償却費	239	214
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△93	81
賞与引当金の増減額(△は減少)	8	7
受取利息及び受取配当金	△35	△52
支払利息	20	42
支払補償費	7	-
受取保険金	△4	△2
業務受託料	△4	△4
固定資産除却損益(△は益)	5	△2
売上債権の増減額(△は増加)	△1,845	△290
棚卸資産の増減額(△は増加)	13	△525
破産更生債権等の増減額(△は増加)	53	△43
仕入債務の増減額(△は減少)	1,174	△107
未収入金の増減額(△は増加)	△1,228	△100
未払金の増減額(△は減少)	△157	△60
未払消費税等の増減額(△は減少)	△419	68
その他	78	91
小計	411	2,111
利息及び配当金の受取額	35	52
保険金の受取額	4	2
業務受託料の受取額	4	4
利息の支払額	△20	△42
支払補償費の支払額	△7	-
法人税等の支払額	△945	△618
営業活動によるキャッシュ・フロー	△516	1,510
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	△182	△472
有形固定資産の売却による収入	19	16
無形固定資産の取得による支出	△26	△31
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	△96	△96
関係会社貸付けによる支出	△41	△4
関係会社貸付金の回収による収入	-	4
その他	△10	△18
投資活動によるキャッシュ・フロー	△338	△603
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)	2,100	300
ファイナンス・リース債務の返済による支出	△20	△13
長期未払金の返済による支出	△51	△10
セール・アンド・リースバックによる収入	62	53
配当金の支払額	△1,005	△1,084
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,084	△755
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	230	151
現金及び現金同等物の期首残高	2,033	2,263
現金及び現金同等物の期末残高	2,263	2,415

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(2025年12月31日現在)

従業員数 710名(単体)(2025年12月31日現在)

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 35.55%

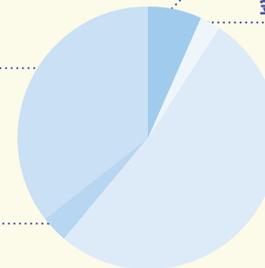
※自己株式2,548,771株は
「個人 その他」に含まれています

外国法人等 3.13%

金融機関 6.91%

金融商品取引業者 2.27%

その他の法人 52.14%



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2,548,771株)

株主数 12,314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	17,700,000	54.95
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,114,000	6.56
中村文隆	1,005,800	3.12
早川直希	433,000	1.34
日本アクア従業員持株会	369,400	1.15
幸福船舶株式会社	283,000	0.88
片山善博	242,000	0.75
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	229,100	0.71
村上友香	223,400	0.69
南角光彦	202,000	0.63

※持株比率は、発行済株式の総数から自己株式(2,548,771株)を控除して計算しております。



〒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
<https://www.n-aqua.jp/>

