

2026 年 12 月期 中間期（第 2 四半期） 決算説明会等における主な質疑応答

【質問】説明会資料 P3「業績予想に対する進捗」について

- ・住宅市況の低迷や中東情勢の影響もある中で、上期は売上・利益ともに予想を上回った。

もともと下期偏重の計画だが、通期業績予想の達成に向けて順調に推移していると見てよいか。

上期は、主に戸建部門や原料・副資材販売が全体を牽引し、売上・利益ともに予想を上回りました。また、下期には建築物・防水部門で大型案件の施工を予定していることから、通期業績予想の達成に向けて順調に推移していると認識しております。今後の業績動向等を踏まえ、修正が必要と判断した場合には速やかに公表いたします。

【質問】説明会資料 P5「まるっとアクアフォームの強化」について

- ・断熱ボード内製化の狙いと、このタイミングで事業化を決定した背景は。

この度、ウレタン断熱ボード「U-MAX」の製造および年内の販売開始を発表いたしました。主な狙いは、住宅向け断熱材における事業領域の拡大と、「まるっとアクアフォーム」のさらなる強化です。

2027 年 4 月から GX ZEH の適用が開始されることで、断熱等級 6・7 への関心はさらに高まると見ております。こうした高断熱住宅を実現する手法として、当社では、アクアフォームによる充填断熱と断熱ボードによる外張り断熱を組み合わせた「ダブル断熱」が今後主流になっていくと考えております。

このような市場環境を見据え、これまで仕入販売していた断熱ボードを「U-MAX」として内製化することといたしました。これにより、住宅一棟分の断熱材をワンストップで提供する「まるっとアクアフォーム」の提案力を強化するとともに、高断熱化に伴う新たな需要の獲得を目指してまいります。

【質問】説明会資料 P6「U-MAX の製造・供給体制と事業展開」について

- ・ウレタン断熱ボード「U-MAX」は、従来品と比較してどのような特徴があるのか。

当社が独自に原料開発を行うことで、トップクラスの断熱性能（λ 値＝0.021）を実現しております。また、当社主力のアクアフォームと同様の原料を使用するため、当社の強みである原料調達力を活かし、価格競争力のある製品の提供を目指します。

さらに、提携先である一村産業株式会社（本社：大阪市北区、代表取締役社長：大嶋 秀樹）と連携し、フルプレカットおよび現場直送を行うことで、施工現場の省力化にも貢献いたします。

【質問】説明会資料 P9「原料価格の感応度」について

- ・中東情勢の影響で原料価格が上昇しているが、業績への影響と価格改定によるコスト吸収の見通しは。

第 2 四半期業績への影響は限定的でした。2026 年 4～5 月にナフサ価格が大きく上昇したものの、備蓄原料を活用したことで、当社の原料購入単価への影響を一定程度抑えることができました。

当社では、これを見据えて 6 月施工分から価格改定を進めており、現時点では、価格改定によって原料コストの上昇分は概ね吸収可能と見ております。

【質問】説明会資料 P10「日本アクアの安定供給を支える 3 つの強み」について

・中東情勢に伴う原料の供給不足は足元で落ち着きつつあるが、今回の局面を振り返って、当社の供給体制をどのように評価しているか。

当社の供給面での強みを改めて評価いただく機会になったと認識しております。特に海外の複数サプライヤーとの直接取引により、多様な調達ルートを確認していたことが奏功しました。

また、安定した供給体制を背景に、他社施工や他資材からの切り替え案件を獲得できたほか、市場で調達が困難となった原料や副資材の販売も好調に推移しました。

過去にも原料の供給不足を経験してきましたが、今回もこれまでと同様、当社は原料を切らすことなく、継続的に施工・販売を行うことができました。

【質問】説明会資料 P20「建築物部門」について

・下期偏重の業績予想となっているが、2025 年のような大型案件の施工遅延等により、計画未達となる懸念はないか。

現時点では、通期予想の達成に大きな影響を及ぼす懸念材料は顕在化しておりません。2025 年は、建設業界における工期の長期化・延期等により、大型案件の施工時期が後ろ倒しとなり、建築物部門の業績は伸び悩みました。

今期は、通期予想の達成に向けて受注が着実に積み上がっております。また、首都圏の大型商業施設をはじめとする大型案件では、すでに基礎工事などの前工程が進んでおり、下期以降、順次当社の施工が始まる予定です。こうした状況から、現時点では概ね計画どおり進捗していると認識しております。

【質問】説明会資料 P21「防水部門」について

・通期予想に対する進捗がやや遅れているが、その要因と下期の見通しは。

中東情勢の悪化を背景とした前工程の遅延や、関連資材（接着用プライマー等）の供給制約により、第 2 四半期に予定していた一部案件の施工時期が下期へ後ろ倒しとなったことが主な要因です。このため、足元の進捗の遅れは、主として施工時期のずれによるものと認識しております。

下期には、これら後ろ倒しとなった案件の施工に加え、国家的重要施設の施工も開始する予定です。こうした案件を着実に施工していくことで、通期予想に対しては概ね順調に推移する見込みです。

【質問】説明会資料 P23,24「原料販売／副資材・機械・その他」について

・計画を大きく上回ったが、中東情勢の影響による一時的な特需と捉えてよいのか。

一時的な需要増が含まれていることは事実ですが、原料販売については、それだけが増収要因ではありません。当社では数年前から、原料の品質や性能を訴求しながら新規顧客の開拓を進めており、販売先の拡大が着実に売上増につながっています。これに加え、中東情勢の影響による一時的な需要増も寄与したものと捉えております。

副資材については、透湿防水シートや養生用資材（マスキングテープ）などの消耗品が一時的に供給不足となり、多様な調達ルートを持つ当社への引き合いが増加したことが、販売の伸長につながりました。

足元では、中東情勢に起因する供給面の混乱は落ち着きつつあり、一時的な需要も平常化に向かって

おります。一方、原料販売を中心とした新規顧客の開拓や販売先の拡大は引き続き進めております。今回獲得した新規顧客との継続取引も含め、顧客基盤のさらなる拡大を図り、持続的な事業成長につなげてまいります。

以上

【お問い合わせ先】

株式会社日本アクア IR 担当

電話番号：03-5463-1117

Eメール：ir-info@n-aqua.com