2026 年 11 月 26 日

2026 年 12 月期 第３四半期
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

・第３四半期まで売上・利益ともに堅調に推移しているが、通期業績予想を据え置いた理由と、第４四半期の見通しは。

第３四半期累計業績は、主に戸建部門における施工単価の上昇や施工数の増加により、売上・利益ともに堅調に推移しております。

一方、当社の業績計画は第４四半期に偏重しているため、引き続き各部門の業績動向を慎重に見極める必要があると考え、現時点では通期業績予想を据え置いております。今後、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 P８「施工力の推移」について

・今後の大型案件の増加や高断熱化に伴う施工需要の拡大に対して、施工人員は十分に確保できるのか。

当社では、技能実習生を含む自社工務社員に加え、全国の認定施工店等を活用し、施工体制の拡充を進めております。今後も大型案件の施工本格化や高断熱住宅の需要拡大を見据え、施工人員の採用・育成を強化するとともに、施工品質の維持・向上を図ってまいります。

【質問】説明会資料 P９「原料価格の感応度」について

・第３四半期は原料価格が高止まりする中、利益率が改善したが、今後の原料価格の見通しと業績への影響は。

第２四半期は、備蓄原料の活用により、原料価格上昇の影響を一定程度抑えることができました。第３四半期は、６月施工分から実施した価格改定の浸透などにより、原料コストの上昇分を概ね吸収し、全社の利益率は改善いたしました。

今後の原料価格は、為替相場や海外の需給動向などによる変動が想定されますが、引き続き複数の海外サプライヤーからの調達や備蓄原料の活用により、安定供給とコスト抑制に努めてまいります。

【質問】説明会資料 P12「戸建部門」について

・戸建部門では第３四半期に施工単価と粗利益率が大きく上昇したが、その要因と今後の持続性は。

主な要因は、６月施工分から実施した価格改定の浸透に加え、断熱等級６への対応や気密測定サービスの拡大による施工単価の上昇です。

価格改定による施工数量への大きな悪影響は見られておらず、引き続き高断熱・高気密住宅の需要拡大を取り込むことで、安定した収益性の確保に努めてまいります。

【質問】説明会資料 P14「U-MAX の市場投入と事業拡大」について

・U-MAX の販売計画の実現に向け、どのような顧客層をターゲットとし、販売拡大を図っていくのか。

まずは既存の取引先を中心に、断熱等級 6 以上の高断熱住宅向けに販売を進めてまいります。2026 年 12 月に床用、2027 年春頃に壁用の販売開始を予定しており、主力製品であるアクアフォームとの組み合わせによる「ダブル断熱」の需要を取り込んでまいります。

また、U-MAX の製造・販売により、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」の提案力をさらに強化し、住宅一棟当たりの取引拡大を目指してまいります。

【質問】説明会資料 P15「建築物部門」について

・建築物部門では第 3 四半期も収益性が低下したが、その要因と今後の改善見通しは。

建築物部門では、大型案件の端境期により中小型案件の構成比が高まり、競合他社との価格競争が激化したことが、収益性低下の主な要因となっております。また、建築物部門では受注から施工までの期間が長く、6 月から実施している価格改定の浸透に時間を要しております。

一方、足元では大型案件の施工が徐々に始まっており、2027 年には本格化する見通しです。大型案件の増加や価格改定の浸透、高付加価値製品の採用拡大を通じて、収益性の改善を図ってまいります。

【質問】説明会資料 P19「防水部門」について

・防水部門では第 3 四半期も計画を下回ったが、その要因と今後の回復見通しは。

第２四半期に発生した中東情勢の悪化を背景とする前工程の遅延や、関連資材（接着用プライマー等）の供給制約に伴う施工時期の後ろ倒しが、第 3 四半期の業績にも影響しました。加えて、天候不順による施工遅延も発生したことで、計画を下回る結果となりました。

一方、関連資材の供給状況は足元で正常化しており、国家的重要施設での施工も開始しております。今後は、後ろ倒しとなった案件の施工を着実に進めるとともに、こうした施工実績を活かした新規案件の獲得を通じて、業績の回復を図ってまいります。

【質問】説明会資料 P22,23「原料販売／副資材・機械・その他」について

・中東情勢の影響による一時的な特需は収束しつつあるが、今後の原料・副資材販売の見通しは。

第２四半期に発生した中東情勢の影響による一時的な特需は、足元では概ね収束しております。一方、原料販売については、一時的な需要増だけでなく、これまで進めてきた新規顧客の開拓や販路拡大が着実に売上増につながっており、第 3 四半期累計では引き続き堅調に推移しております。

副資材については、第 2 四半期に透湿防水シートや養生用資材（マスカー）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ました。足元ではこうした供給面の混乱は落ち着いておりますが、戸建部門の施工数増加に伴う副資材販売は堅調に推移しております。

今後も、今回獲得した新規顧客との継続取引を含め、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