

# 株式会社日本アクア

## 平成26年12月期 決算説明会



株式会社日本アクア  
(証券コード1429)  
〒108-0075  
東京都港区港南2-16-2  
TEL:03-5463-1117  
FAX:03-5463-1118

平成27年2月24日

# 平成26年12月期決算の概要

売上高・・・13,020百万円  
(前年同期比32.5%増)

断熱材の需要に対応し、安定的な供給体制を作る為、  
営業所展開(40か所→43か所)、従業員増(413名→450名)

利 益・・・経常利益937百万円  
(前年同期比1.3%増)  
純利益 529百万円  
(前年同期比3.4%増)

設備投資(1,262百万円)、減価償却(219百万円)

# 事業環境

品 目	事 業 環 境
戸建住宅向け 断熱材	消費税増税に伴う駆け込み需要の反動により新規住宅着工件数が減少しているが、当社は断熱材「アクアフォーム」の高断熱・高气密性、価格競争力の優位性を武器に市場ニーズを捉え、戸建住宅向け断熱材の施工販売は前期比20.3%の施工戸数増加となった。平成27/12期において事業環境の不透明さはあるものの新規取組拡大により順調な拡大を見込む。
建築物（RC）向け 断熱材	建築物（RC）向けウレタン断熱会社は中小事業者が多い中、当社は価格競争力やコンプライアンスで大手ゼネコン顧客向けに有利に展開した。足元の受注取り込みは順調に推移しているものの躯体着工の遅れから売上に影響が出ている。平成27/12期においてその回復を見込み、大幅増収に変化はないものの躯体着工の遅れが懸念される。
リフォーム向け 断熱材	リフォーム向け断熱材は、まず、リフォーム事業部を立ち上げ、9月より、リフォーム・狭小地向け施工機械システムの販売を開始した。この施工機械システムは特許取得中であり、他社に類を見ないシステムとなっている。住宅政策においても新築からリフォームへ転換しつつあり、政策的に追い風となっている。事業開始後、引き合いも多く、4か月で19システムの販売となっており、順調な拡大を見込む。

# 平成26年12月期通期の業績

	平成26年12月期実績 (千円)	前年同期比 (%)	平成25年12月期実績 (千円)
売上高	13,020,107	132.5	9,825,273
戸建住宅向け断熱材	8,483,586	105.5	8,044,632
建築物向け断熱材	2,392,132	270.8	883,514
商品販売	2,144,388	239.0	897,126
売上原価	10,163,681	137.7	7,380,388
売上総利益	2,856,426	116.8	2,444,885
(売上総利益率)	( 21.9%)		( 24.9%)
販売費及び一般管理費	1,911,599	128.4	1,488,538
営業利益	944,826	98.8	956,347
(営業利益率)	( 7.3%)		( 9.7%)
経常利益	937,386	101.3	925,629
(経常利益率)	( 7.2%)		( 9.4%)
当期純利益	529,332	103.4	512,095
(当期純利益率)	( 4.1%)		( 5.2%)

# 資産・負債及び純資産の状況

	平成26年12月期末 (千円)	平成25年12月期末 (千円)
<b>資産合計</b>	<b>9,138,180</b>	<b>7,982,233</b>
流動資産	7,470,387	7,431,090
固定資産	1,667,793	551,142
<b>負債合計</b>	<b>3,608,729</b>	<b>2,878,597</b>
流動負債	3,582,298	2,831,316
固定負債	26,430	47,281
<b>純資産合計</b>	<b>5,529,451</b>	<b>5,103,635</b>
株主資本	5,529,373	5,103,623
評価・換算差額等	78	12
<b>負債純資産合計</b>	<b>9,138,180</b>	<b>7,982,233</b>

要因

<b>流動資産</b>	<b>+39</b>
現金及び預金	-1,486
受取手形	+215
売掛金	+663
原料貯蔵品	+388
<b>固定資産</b>	<b>+1,116</b>
土地	+280
建物	+265
施工機械	+21
車両	+109
<b>流動負債</b>	<b>+750</b>
買掛金	+893
<b>固定負債</b>	<b>-20</b>
リース債務	-22
<b>純資産</b>	<b>+425</b>
利益剰余金	+425

# キャッシュフローの状況

	26/12期 (千円)	25/12期 (千円)
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△ 146,144</b>	<b>770,648</b>
税引き前当期純利益	943,057	924,989
減価償却費	219,699	167,922
売上債権の増加	△ 878,236	△ 758,099
棚卸資産の増減額(△は増加)	△ 418,984	44,201
仕入債務の減少(△は減少)	893,026	697,876
法人税等の支払額	△ 513,253	△ 246,774
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△ 1,273,302</b>	<b>△ 376,920</b>
有形固定資産の取得による支出	△ 1,223,313	△ 338,563
無形固定資産の取得による支出	△ 39,404	△ 5,840
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△ 66,647</b>	<b>3,612,014</b>
株式の発行による収入	-	3,488,280
セールアンドリースバックによる収入	77,500	190,419
ファイナンスリース債務の返済による支出	△ 40,867	△ 66,685
配当金の支払額	△ 103,280	-
現金及び現金同等物の減少額	△ 1,486,094	4,005,742
現金及び現金同等物の期首残高	4,481,922	476,180
現金及び現金同等物の期末残高	2,995,828	4,481,922

要因

## 営業活動によるキャッシュ・フロー

(百万円)

### 収入要因

税引前当期純利益	+18
減価償却費	+51

### 支出要因

売上債権	-120
仕入債務	+195
法人税等の支払	-266
たな卸資産	-463

## 投資活動によるキャッシュ・フロー

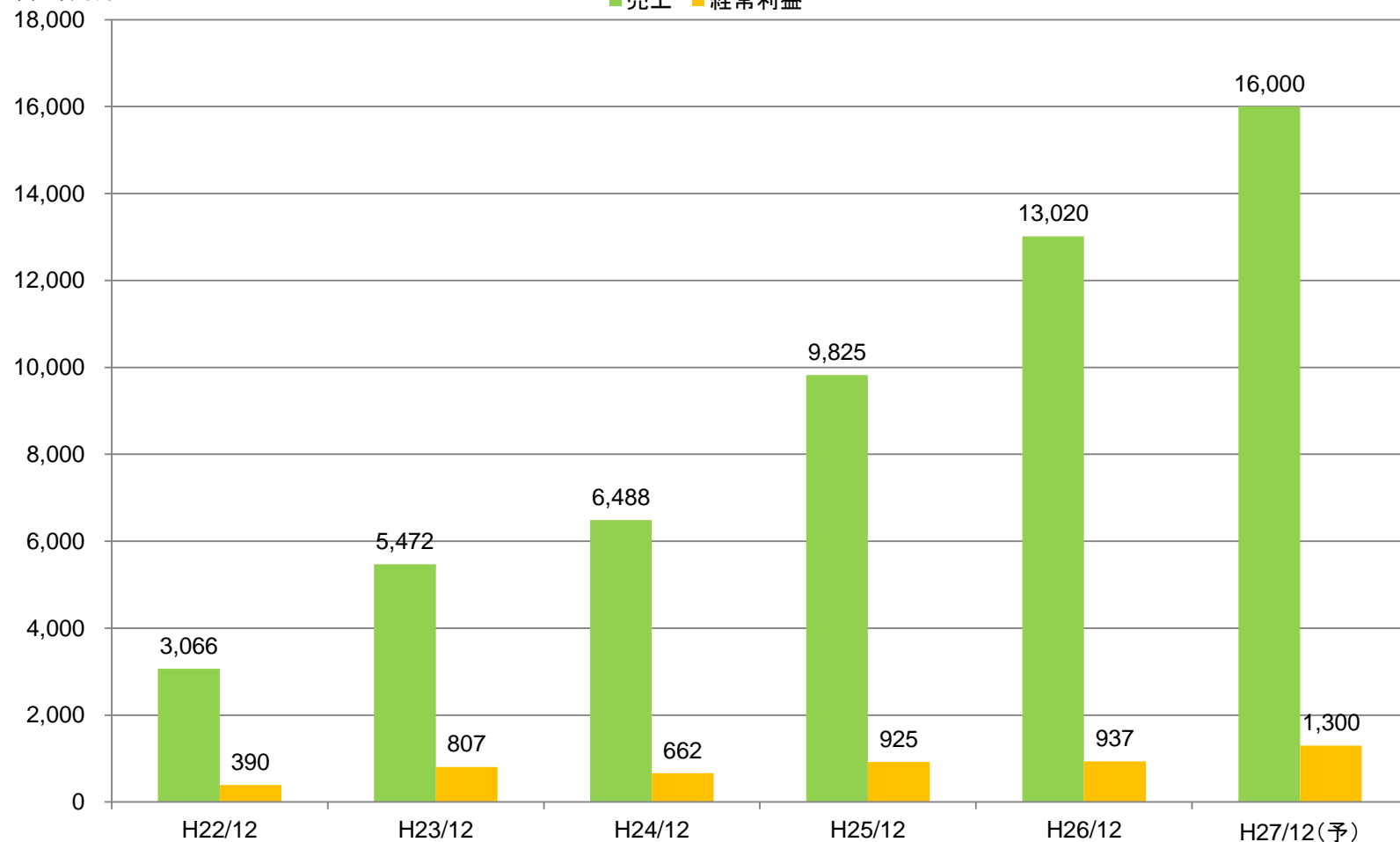
有形固定資産の取得	-884
-----------	------

## 財務活動によるキャッシュ・フロー

セール・アンド・リースバックによる収入	-112
ファイナンス・リース債務の返済による支出	-25
配当金の支払い	-103

# 業績の推移(決算期毎)

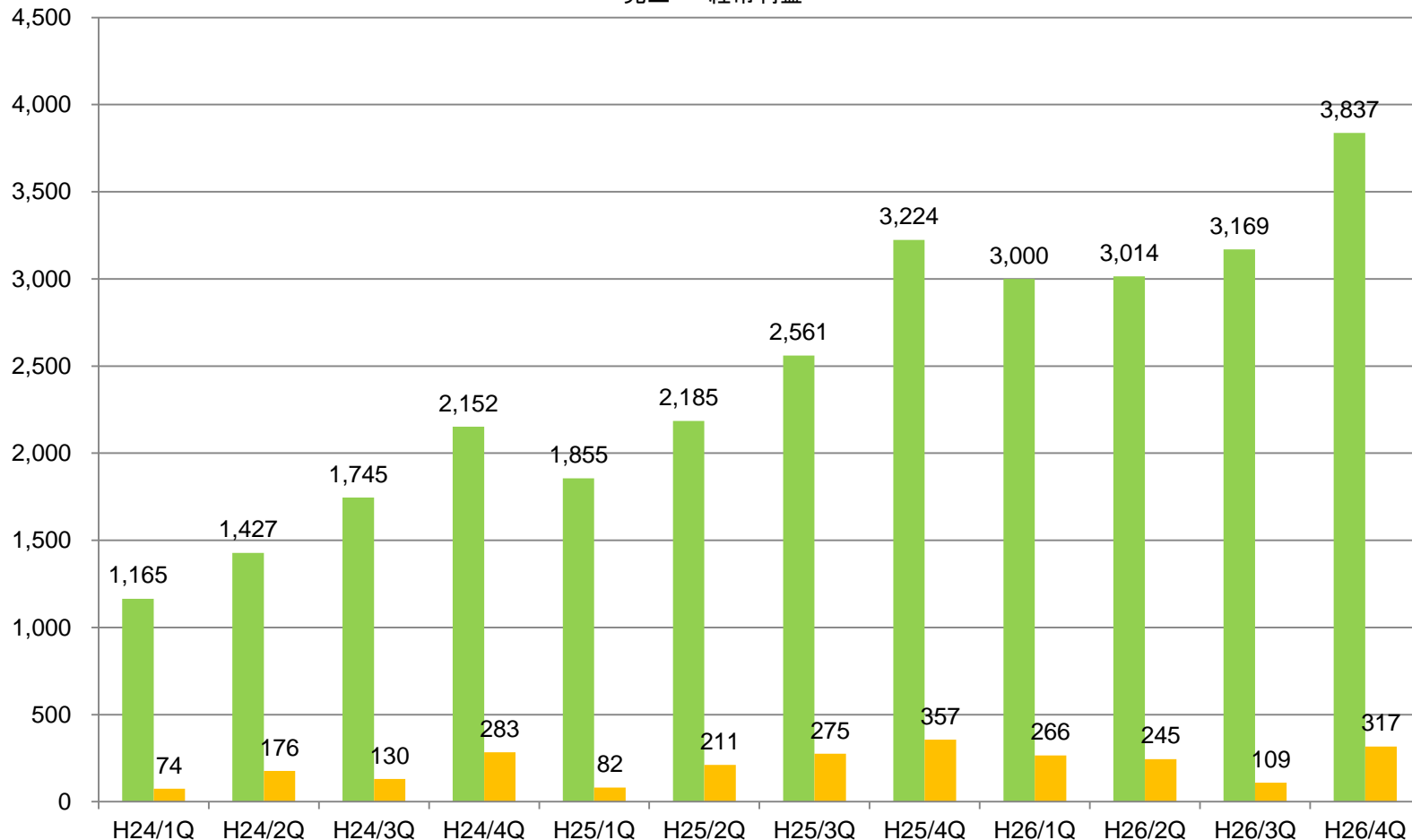
単位:百万円



# 業績の推移(四半期毎)

単位:百万円

■売上 ■経常利益





# 平成27年12月期の予算計画

	平成27年12月期予算 (千円)	前年同期比 (%)	平成26年12月期実績 (千円)
売上高	16,000,000	122.9	13,020,107
戸建住宅向け断熱材	9,935,153	117.1	8,483,586
建築物向け断熱材	3,825,418	159.9	2,392,132
商品販売	2,239,429	104.4	2,144,388
売上原価	12,338,260	121.4	10,163,681
売上総利益	3,661,740	128.2	2,856,426
(売上総利益率)	( 22.9%)		( 21.9%)
販売費及び一般管理費	2,352,319	123.1	1,911,599
営業利益	1,309,421	138.6	944,826
(営業利益率)	( 8.2%)		( 7.3%)
経常利益	1,300,025	138.7	937,386
(経常利益率)	( 8.1%)		( 7.2%)
当期純利益	707,761	133.7	529,332
(当期純利益率)	( 4.4%)		( 4.1%)

# 平成27年12月期の計画

設備投資計画・・・1,392百万円(前期1,262百万円)

土地取得・・・630百万円

建物建築・・・582百万円

システム・・・80百万円

車両機械等・100百万円

減価償却計画・・・247百万円(前期219百万円)

人員計画・・・517名(前期450名・67名増)

# 事業戦略 1. 販売戦略

## (1) 建築物の取り込み拡大

### ① 大手ゼネコンとの関係強化

- ・大手ゼネコン各社との施工契約・受注拡大
- ・1エリアで対応していたものから、紹介を働きかけ、全国へ水平展開

### ② 自社施工の建築物施工への特化

- ・ゼネコン等の顧客ニーズに細かく対応するため、  
自社施工部門を建築物の施工へ特化
- ・コンプライアンス体制強化への対応
- ・マイスター制度の充実による施工品質の向上

### ③ 見積もり依頼の増加→受注の急拡大

# 事業戦略 1. 販売戦略

## (2) 戸建木造住宅施工の市場シェアの拡大

※グラスウールからアクアフォームへの転換を促進

- ① 認定施工店・協力事業者と関係強化し、施工能力の拡大
  - ・新規認定施工店の増加による施工能力拡大(認定施工店社数の増加)
  - ・各認定施工店の施工体制強化による施工能力拡大(施工台数の増加)
  
- ② オプション採用から標準採用へ
  - ・大手ビルダーのオプション採用開始
  - ・地場大手ビルダーの標準採用を順次展開
  
- ③ コスト削減により価格競争力を強化し、市場拡大へ
  - ・消費税増税の影響を吹き飛ばし、前年同期比20.3%施工戸数増加
  - ・新規大手ビルダーへの採用

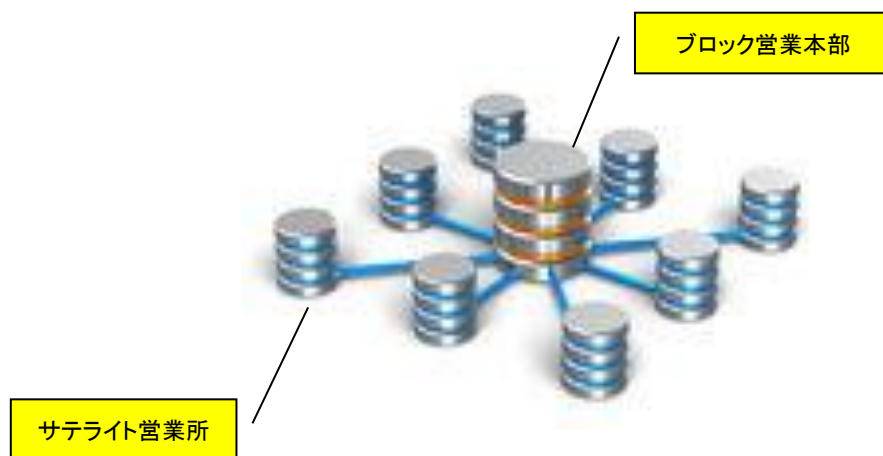
# 事業戦略 2. ネットワーク戦略

## (1) ハブ(基幹営業所)の整備・立ち上げ

→ 中部、九州、中国四国、関西で用地取得。事務所・倉庫棟建築を開始

中部(名古屋)	平成26年12月竣工
九州(鳥栖)	平成27年3月竣工(予定)
中国四国(岡山)	平成27年10月竣工(予定)
関西(大阪)	平成27年10月竣工(予定)

- ① ブロック営業本部機能(情報分析・戦術決定)
- ② 物流拠点(デポ)
- ③ 工務部隊の研修施設



# 事業戦略 2. ネットワーク戦略

## (2) スポーク(サテライト営業所)の充実

- ① 営業活動の拠点(情報収集・販売促進・契約)
- ② 戦術実践(展示会等)
- ③ 工務部隊の常駐施設

名古屋中核拠点  
社屋



# 品質管理・開発体制の強化①

## 1. テクニカルセンターの活用

- (1) 平成26年3月、横浜市に開設
- (2) アクアフォーム・新商品の品質管理  
新技術への対応
- (3) JIS・省エネルギー技術への対応

## 2. 断熱施工品質の向上

- (1) 施工研修専門部署の設置
  - ・施工研修の充実による施工品質  
向上
- (2) 熟練度の増加に伴う技術の向上



# 品質管理・開発体制の強化②

## 原料仕入の多様化

### (1) 仕入契約先の増加

#### ① 海外工場生産から国内工場生産へシフト

素原料調達→国内工場生産→ウレタン原料仕入

#### ② 原料供給量を確保し、断熱施工増加に対応

#### ③ 原料品質の安定

### (2) 原料開発の促進

#### ① 省エネルギー化への対応

### (3) 自社製造プラントの開発

#### ① 物流効率化によるコスト軽減、市場ニーズへの対応の迅速化を意図した自社製造プラントの開発を模索

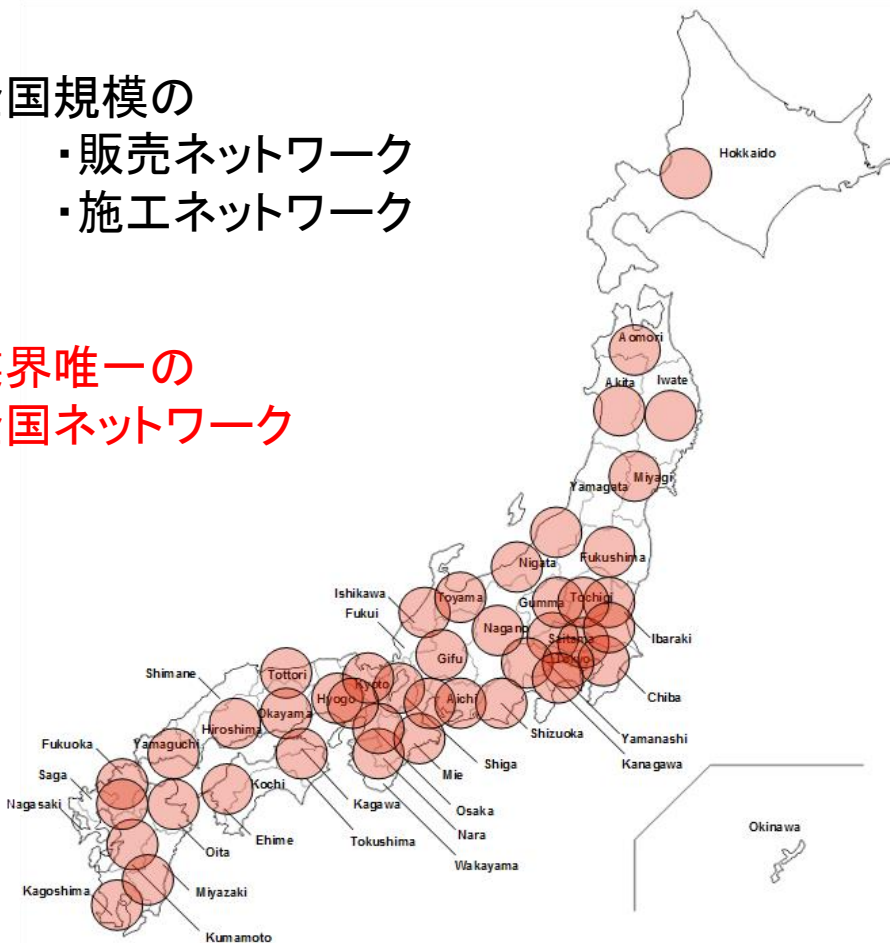


# 全国ネットワーク

全国規模の

- ・販売ネットワーク
- ・施工ネットワーク

業界唯一の  
全国ネットワーク



全国43営業所 (平成26年12月現在)

エリア	営業所
北海道	札幌
東北	青森・秋田・盛岡・仙台・郡山
北陸	金沢・富山
上越	新潟・長岡
関東	東京・八王子・厚木・高崎 ・宇都宮・埼玉第1・第2・千葉 ・つくば・水戸
甲信	山梨・長野
東海	静岡・名古屋・三河・岐阜・三重
近畿	大阪・京滋・兵庫・阪南
中国	岡山・広島・鳥取・山口
四国	高松・松山
九州	福岡・鳥栖・大分・熊本・宮崎 ・鹿児島

# 強力な施工体制

日本で唯一・最大の施工体制

【全国施工体制】(平成26年12月末現在)

(1) 施工台数

**全国 350台**

**(前年300台)**

(2) 施工人員

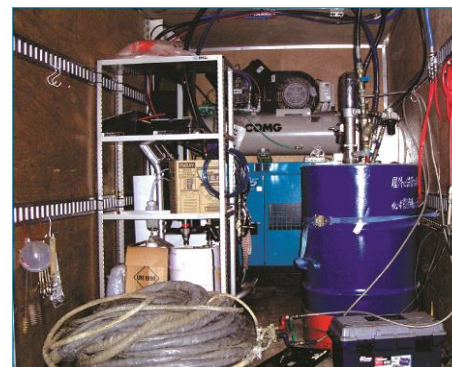
自社工務人員 **240名**

**(前年229名)**

(3) 外注施工事業者

認定施工店 **全国168社**

**(前年131社)**



# リフォーム市場への展開

## (1) 断熱リフォーム

### ① 事業コンセプト

・住宅政策『中古住宅・リフォーム市場の活性化』『新築住宅から中古住宅へ』

日本再興戦略の「中古住宅流通・リフォーム市場の規模を倍増」「中古住宅の省エネリフォームを倍増」といった政策に呼応し、アクアフォームの強みである施工性を生かした積極提案を行い、既存住宅の住環境改善に貢献

### ② 市場規模

リフォーム市場＝**約6兆円**（日経BP社調べ）

内、リフォーム断熱材市場は**5,000億円**と推定

# リフォーム市場への展開

## (2) 当社の取り組み

### ① 社内専門の事業部（リフォーム事業部）

- ・リフォーム事業部を立ち上げ、専門的な提案を行うとともに施工体制を構築。
- ・多種多様な現場状況に対応する提案を実施。

### ② 断熱リフォーム用施工システムの開発

- ・小型化・軽量化した移動可能な発泡機械システムの開発（特許申請中）。
- ・狭小地、マンション等あらゆる現場に対応、持ち運びを可能。

### ③ 断熱リフォーム事業者の開拓

- ・平成26年12月期 19事業者と取引開始
- ・小規模現場に対応可能な施工協力店を全国で募集。
- ・断熱専門メーカーとして、省エネ・性能向上リフォームの促進・提案。



無断熱の壁



無断熱の屋根



無断熱の床下

リフォーム現場は新築と違い、使用している材料、間取りサイズが多種多様。細かな隙間が多い。

さらに、材料の経年変化や解体時の傷などで新築のような断熱施工が難しい…………。

既成の断熱材では、サイズが合わない…。



無断熱の躯体

アクアフォームはどんな形状(現場)にも対応！

スプレーで液体を吹付けるアクアフォームの施工性はどんなに小さな隙間にも入り込み、断熱層を形成していきます。

現場の形状に合わせて施工するので、確実な断熱施工が可能です。合わせて、気密性もとれる。

リフォームに最適な断熱材です。

現場発泡の強み！！

人の手の限界を超えた、水(アクア)の力。

コンパクトシステムの開発 ~ 狭小地からマンションまで施工可能に！

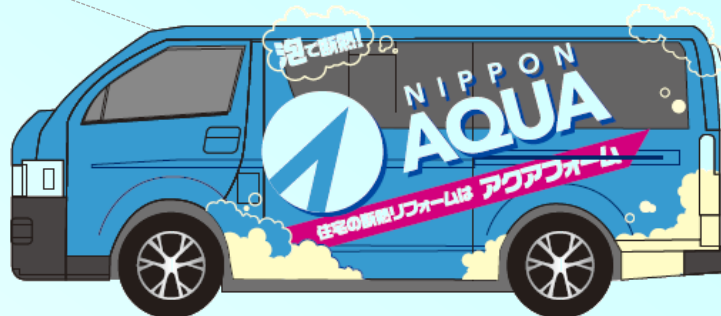
問題点解決！

車両サイズを解決！ 移動可能に解決！ コストを解決！ あらゆる現場が施工可能に！！



車両: 2t トラックからワンBOXカ - のサイズにコンパクト化

特許申請中



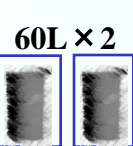
発電気  
200V



圧縮機



材料 ドラム



特許申請中



45m+7m



30m+2.5m

発泡機



発泡システム: 移動可能な軽量サイズにコンパクト化

# 会社概要

- 会社名 株式会社 日本アクア (Nippon aqua Co., Ltd.)
- 代表取締役 中村 文隆
- 本店所在地 〒108-0075 東京都港区港南2-16-2
- 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 450人(平成26年12月末現在)
- 設立年月日 平成16年11月29日
- 資本金 17億75百万円
- 発行済株式総数 6,905,500株(平成26年12月末現在)
- 主要株主(平成26年12月末現在、総株主数1,877名)

株 主 名	持株数 (株)	持株比率 (%)
1 ㈱松家ホールディングス	3,500,000	50.7
2 ハンツマン・インベストメンツ (ネザールランド) ピーヴィ	1,000,000	14.5
3 中村文隆	500,000	7.2
4 日本マスタートラスト信託銀行㈱(信託口)	368,200	5.3
5 日本トラスティ・サービス信託銀行㈱(信託口)	321,600	4.7
6 野村信託銀行㈱(投信口)	113,200	1.6
7 資産管理サービス信託銀行㈱(証券投資信託口)	97,000	1.4
8 日本アクア従業員持株会	85,100	1.2
9 日本トラスティ・サービス信託銀行㈱(信託口9)	71,100	1.0
10 ビーエヌワイエムエル・ノントゥリーティアカウント	63,200	0.9
他	786,100	11.4
合計	6,905,500	100.0

(注)本資料の計画や業績予想等の将来見通しは、現時点において当社が合理的であると判断する一定の前提に基づくものです。実際の業績等は当社を取り巻く経済情勢・需要動向等の変化等様々な要因により大きく異なる可能性があります。