

2016－2018年度

中期事業計画

株式会社日本アクア



事業概要

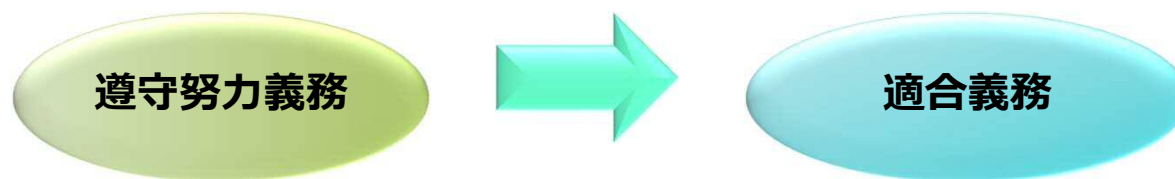
当社は、断熱材「アクアフォーム」の施工販売を中心に事業を展開してきました。

なぜ、アクアフォームが選ばれ続けるのか？

それは、外部環境の変化（時流）を見極め、対応する「**時流適応戦略**」をとってきたからです。

Co2削減による地球温暖化防止、省エネルギーの必要性という時代背景の下、省エネ法が改正され、「省エネ基準**遵守努力義務**」から「省エネ基準**適合義務**」となったことで住宅関連事業を取り巻く外部環境が大きく変わりました。

省エネ基準義務の変化

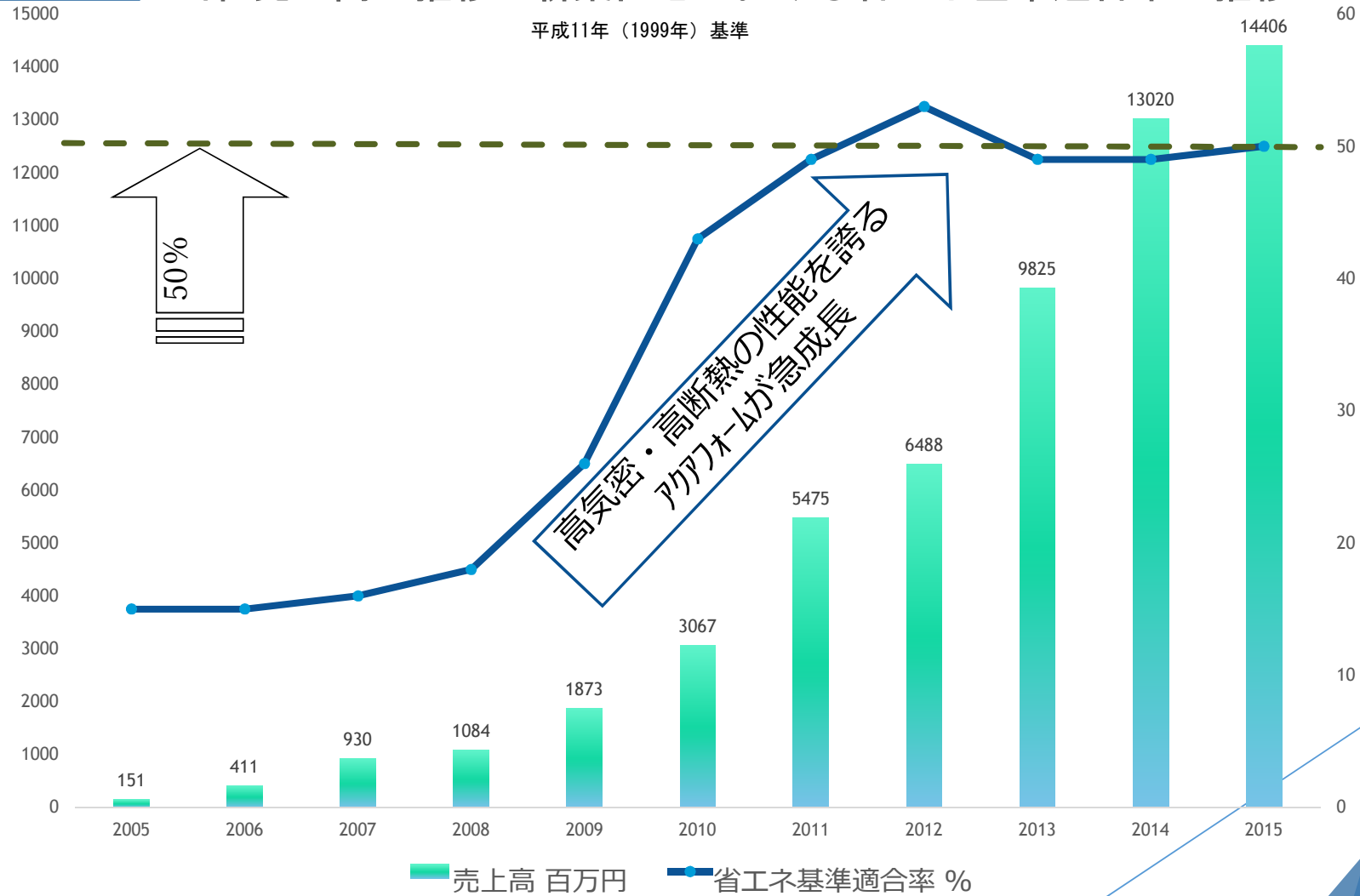


2009年には**20%未満**であった**省エネ基準適合率**が、住宅エコポイント効果により、2012年度には**約54%までに上昇**、これに伴い当社の業績も急成長しています。時流は高気密・高断熱を実現できる「アクアフォーム」を選んだのです。

百万円

当社売上高の推移と新築住宅における省エネ基準適合率の推移

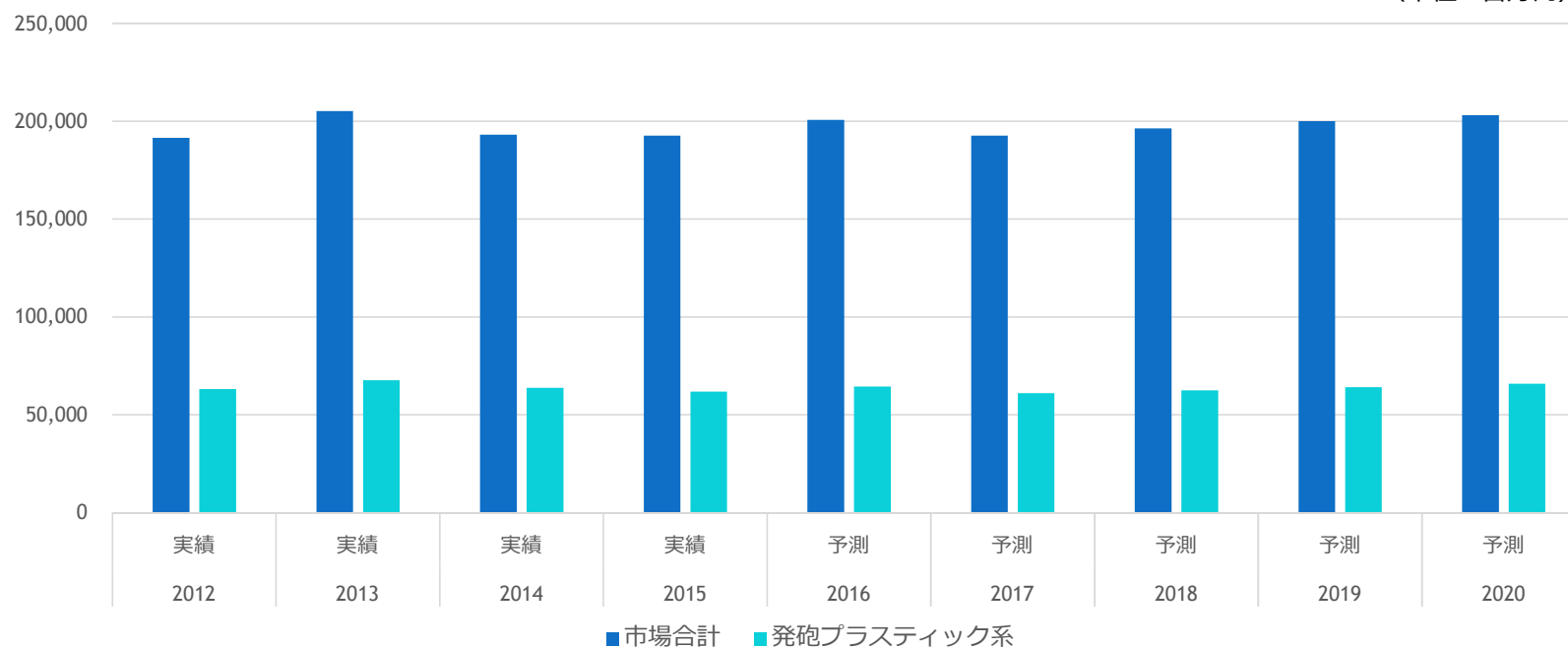
平成11年（1999年）基準



市場の概要

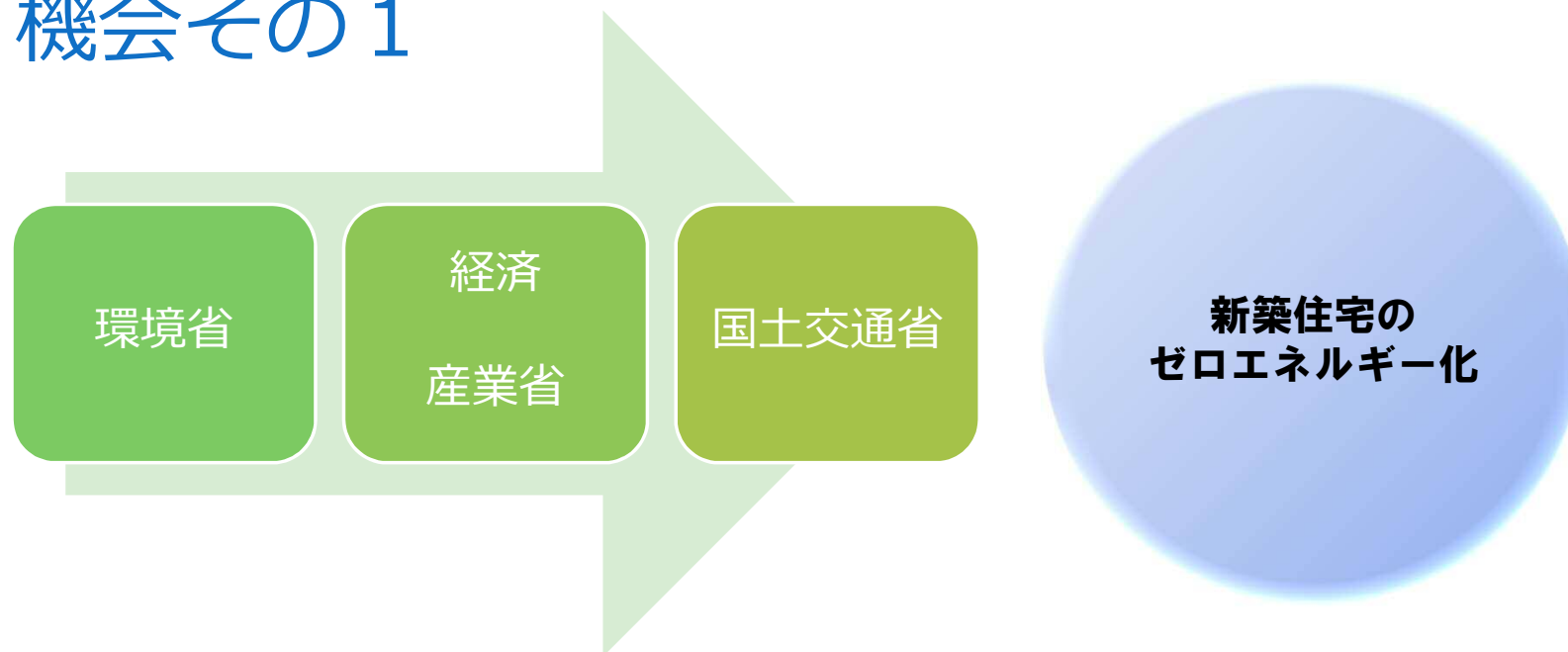
断熱材市場規模実績・予測値

(単位：百万円)



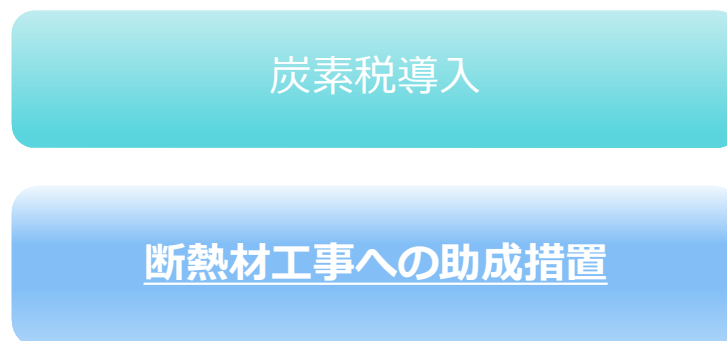
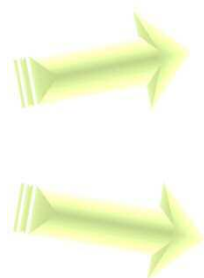
- ▶ 国内の断熱材市場の規模は約2000億円、そのうち、当社が属する発砲プラスチック系のシェアは600億円から650億円とまだ全体の30%ほどです。
- ▶ 平成27年における断熱分野の市場規模は、株式会社富士経済の推計では1926億円となっています。特に当社の属する発砲プラスチック系断熱材では、今後の市場拡大の見通しとして次の点が挙げられます。

機会その1



(a) 環境省、経済産業省、国土交通省、の3省合同による「『低炭素社会に向けた住まいと住まい方』の推進方策について」の中間取りまとめ（平成24年7月）によれば、**新築住宅でのゼロエネルギー化**を目指し、**省エネ基準の強化**をはじめとする様々な政策措置が実行されることになっています。住宅のゼロエネルギー化を実現するためには、**高断熱化の推進が政策の一つの柱になっていく**ことは確実と見られます。

機会その2



(b)温室効果ガスの削減目標を達成するための対策として、炭素税の導入とそれに併せて断熱材工事への助成措置が実施される可能性が中期的にあるといわれております。



- ▶ (c)住宅購入者や既存住宅の所有者の側から見ても、環境意識、節電意識の高まりから、太陽光発電等も含めた省エネ指向が今後ますます鮮明になっていくと予想されます。
- ▶ 以上のような要因により、断熱性能に対するニーズが高まり、現場発泡型の硬質ウレタンフォーム断熱材市場の成長が中期的に継続する可能性が高いと考えられます。

達成目標 V300.10 (Vision300.10)

(単位：百万円、%)

		前々期 2014年	前期 2015年	見込 2016年	予測 2017年	予測 2018年
市場規模	1. 断熱市場規模 繊維系・発泡プラスチック・複層ガラス	193,180	192,640	200,750	192,690	196,480
	前年比(伸び率)	-	99.7	104.2	96	102
	2. 発泡プラスチック (硬質ウレタン・押し出し法ポリスチレン・フェノール)	63,850	61,840	64,500	61,100	62,500
	前年比(伸び率)	-	96.9	104.3	94.7	102.3
	3. 硬質ウレタン(戸建)	25,650	24,440	25,500	24,150	24,600
	前年比(伸び率)	-	95.3	104.3	94.7	101.9

シェア	自社売上(百万円)	13,020	14,406	16,000	19,200	23,100
	金額ベースシェア					
	自社シェア/1断熱市場(%)	6.7	7.5	8	10	11.8
	自社シェア/2発泡プラスチック市場(%)	18.4	20.2	21.7	27.7	31.6
	自社シェア/3硬質ウレタン市場(戸建)(%)	33.8	38.5	41.1	52.1	58.8

- ▶ 3年計画を売上高231億円とし、5年目に売上高300億円を目指します。
- ▶ V300.10を達成するための足掛かりとして以下の目標を設定しました。
 - ▶ 3年で断熱市場シェアの11.8%を取ります。
 - ▶ 3年で発泡プラスチック市場の31.6%を取ります。
 - ▶ 3年で木造硬質ウレタン市場の58.8%をとり、シェアの断トツNo.1を取ります。

自社ブランド原料の製造

自社ブランド原料の製造本格化

- ①増加する断熱施工工事に対応
原料使用量の増加に対応するため、自社ブランド原料の製造を拡大
- ②原料製造コストの削減
素原料の仕入から行い、コストを削減
- ③省エネルギー基準への対応、市場ニーズへの対応の迅速化
様々な要請に対応するため、自社ブランドによる適応力を強化



原料製造拠点、ストックポイントの配置予定図

全国計7拠点

- ストックポイント（物流拠点）
- 原料製造拠点



財務計画 1

1) 損益計画

(単位 ; 百万円)

期別 項目	平成28年12月期		平成29年12月期		平成30年12月期				
	百分比	前期比	百分比	前期比	百分比	前期比			
	%	%	%	%	%	%			
売上高	16,000	100	111	19,200	100	120	23,100	100	120.3
営業利益	1,300	8.1	128.3	1,811	9.4	134.1	2,397	10.4	132.3
経常利益	1,300	8.1	127.8	1,799	9.3	134	2,385	10.3	132.5
当期純利益	650	4.1	373.2	1,014	5.2	130.3	1,354	5.9	133.4

平成30年12月期に売上高231億円、経常利益率10%を目指します。

財務計画 2

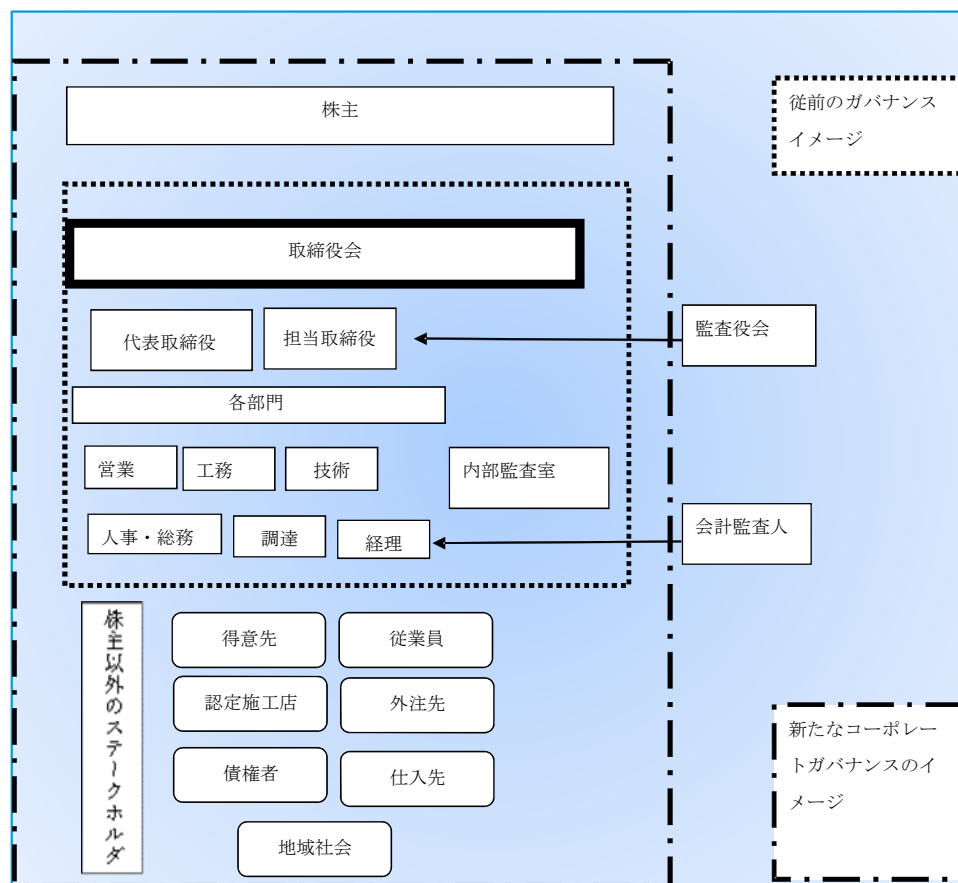
2) 売上高等の計画

期 別 項 目	(単位 ; 百万円)									
	平成28年12月期			平成29年12月期			平成30年12月期			
	金額	百分比	前期比	金額	百分比	前期比	金額	百分比	前期比	
木造戸建	10,490	65.6	111.4	12,580	65.5	119.9	14,460	62.6	114.9	
R C建築物	3,200	20.0	111.9	3,760	19.6	117.5	4,290	18.6	114.1	
商品販売	2,010	12.5	105.1	2,260	11.8	112.4	3,330	14.4	147.3	
原料販売	300	1.9	136.3	600	3.1	200.0	1,020	4.4	170.0	
合計	16,000	100	111.7	19,200	100	120.0	23,100	100	120.3	

木造戸建部門は、11%～19%の成長を見込みます。
R C建築物部門は、11%～17%の成長を見込みます。
商品販売は、5%～47%の成長を見込みます。
原料販売は、36%～100%の成長を見込みます。

コーポレートガバナンス

- ▶ 当社の持続的な成長と中長期的な企業価値向上のためのコーポレートガバナンス



当社は、実効的なコーポレートガバナンスの実現のためコーポレートガバナンス・コード（東京証券取引所 2015年6月1日公表）の基本原則に従い、これらの適切な実践をもって、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を図ってまいります。

基本原則

1. 株主の権利・平等性の確保
2. 株主以外のステークホルダーとの適切な協働
3. 適切な情報開示と透明性の確保
4. 取締役会等の責務
5. 株主との対話

経営理念

a. 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。

b. 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、地球温暖化の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。

c. 行動指針

(a)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。

(b)住まいに係わる新たな価値を創造します。

(c)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。

(d)目標達成に向けて日々研鑽し、自己改革に努めます。

d. 信条

(a)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。

(b)我々は、「信賞必罰」を旨として、あらゆることに努力します。



本資料に記載されている当社の業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいて判断したものであり、実際の業績等はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。

お問い合わせ先 : 株式会社日本アクア
経営企画部

電話番号 : 03-5463-1117

Web : <http://www.n-aqua.jp/>