


株式会社日本アクア

平成27年12月期 第2四半期決算説明会



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8月26日



平成27年12月期第2四半期決算の概要

売上高・・・6,631百万円
(前年同期比10.2%増)

営業拠点の効率化を図るため拠点の統合を実施、供給体制整備
営業所展開(43か所→41か所)、従業員増(450名→479名)

利益・・・経常利益211百万円
(前年同期比58.5%減)
純利益 △403百万円
(前年同期289百万円)



特別損失の計上について

(1) 工事損失補償引当金

建築物における一部特定原料の不具合を原因として、寒冷期に施工した断熱材が気温の上昇により収縮いたしましたので、その補修費用として第2四半期累計期間において750百万円の特別損失を計上いたしました。

元請先との工事請負契約に基づき当社が費用を負担する必要があるため、追加費用の発生額及び原料の廃棄処分費等の今後必要とされる費用を見積り計上いたしました。現在、原料メーカー等と協議中であり、計上額についても今後その適性を精査し対応して参ります。

協議および精査の状況によっては、当社の責任負担が軽減される予定です。

(2) 今後の対応

- ①当該原料の使用停止とサンプルテストによる品質管理の徹底
- ②施工のスキルアップによる製品品質の向上
- ③原料の特性に合った建材への施工による断熱不良の防止

事業環境

品 目	事 業 環 境
戸建住宅向け 断熱材	消費増税に伴う駆け込み需要の反動減の影響が和らぐ中で、3月より新設住宅着工件数が前年同期比増加傾向にあります。そのような環境の中で当社は断熱材「アクアフォーム」の高断熱・高気密性、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に積極的に取り組みました。その結果、前年同期比3.6%の施工戸数増加となりました。平成27/12期下半期においても引き続き新規着工件数は増加する見込みであり、新規取組拡大により順調な拡大を見込んでおります。
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、当社は全国で施工できる唯一の会社であること、価格競争力やコンプライアンス優位であることから大手ゼネコン顧客向けに有利に展開し、売上高は前年同期比61.8%の増加となりました。足元の受注取り込みは順調に推移しているものの、ゼネコン各社との取引の拡大、水平展開が予想以上に時間がかかっており、平成27/12期通期において当初の販売計画を修正し、前年同期比30.6%の増加を見込んでおります。
リフォーム向け 断熱材	リフォーム向け断熱材は、昨年9月の事業立ち上げより、順調に拡大しており、第2四半期現在、36社の加盟店と取引を開始しております。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おります。引き続き順調な加盟店の拡大とリフォーム断熱施工の増加を見込んでおります。

平成27年12月期第2四半期の業績

	平成27年12月期 2Q実績 (千円)	前年 同期比 (%)	平成26年12月期 2Q実績 (千円)
売上高	6,631,707	110.3	6,014,770
戸建住宅向け断熱材	4,310,865	97.7	4,412,952
建築物向け断熱材	1,428,834	161.8	883,042
商品販売	892,008	124.1	718,776
売上原価	5,389,724	117.9	4,568,825
売上総利益	1,241,983	85.8	1,445,945
(売上総利益率)	(18.7%)		(24.0%)
販売費及び一般管理費	1,029,591	110.7	929,681
営業利益	212,391	41.1	516,263
(営業利益率)	(3.2%)		(8.6%)
経常利益	211,913	41.4	511,318
(経常利益率)	(3.2%)		(8.5%)
当期純利益	△ 403,740	—	289,408
(当期純利益率)	(—)		(4.8%)

資産・負債及び純資産の状況

	平成27年12月期2Q	平成26年12月期末
	(千円)	(千円)
資産合計	8,804,554	9,138,180
流動資産	6,102,413	7,470,387
固定資産	2,702,140	1,667,793
負債合計	3,774,120	3,608,729
流動負債	3,019,404	3,582,298
固定負債	754,715	26,430
純資産合計	5,030,434	5,529,451
株主資本	5,030,379	5,529,373
評価・換算差額等	54	78
負債純資産合計	8,804,554	9,138,180

要因

	(百万円)
流動資産	-1,367
現金及び預金	-1,692
受取手形及び売掛金	-80
棚卸資産	+23
未収入金	+348
固定資産	+1,034
土地	-1
建物	+241
施工機械	-11
車両	+22
建設仮勘定	+500
繰延税金資産	+250
差入保証金	+73
流動負債	-562
買掛金	-427
未払法人税等	-94
固定負債	+728
工事損失補償引当金	+750
リース債務	-27
純資産	-499
利益剰余金	-507

キャッシュフローの状況

	27/12期2Q (千円)	26/12期2Q (千円)
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 529,369	△ 230,035
税引前四半期(当期)純利益又は純損失(△)	△ 550,678	512,913
減価償却費	119,323	93,304
工事損失補償引当金の増減額(△は減少)	750,000	-
売上債権の増加	80,187	△ 83,853
棚卸資産の増減額(△は増加)	△ 23,671	△ 97,397
仕入債務の減少(△は減少)	△ 427,071	△ 205,785
法人税等の支払額	△ 190,860	△ 306,504
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,010,869	△ 417,260
有形固定資産の取得による支出	△ 938,817	△ 388,407
無形固定資産の取得による支出	△ 4,494	△ 5,212
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 152,327	△ 75,625
株式の発行による収入	8,330	-
セールアンドリースバックによる収入	-	39,473
ファイナンスリース債務の返済による支出	△ 57,479	△ 11,875
配当金の支払額	△ 103,178	△ 103,223
現金及び現金同等物の減少額	△ 1,692,567	△ 722,921
現金及び現金同等物の期首残高	2,995,828	4,481,922
現金及び現金同等物の期末残高	1,303,260	3,759,001

要因

営業活動によるキャッシュ・フロー (百万円)

収入要因

減価償却費	+26
工事損失補償引当金	+750
売上債権	+164
たな卸資産	+73
法人税等の支払	+115

支出要因

税引前当期純利益	-1.064
仕入債務	-221
未収入金	-330

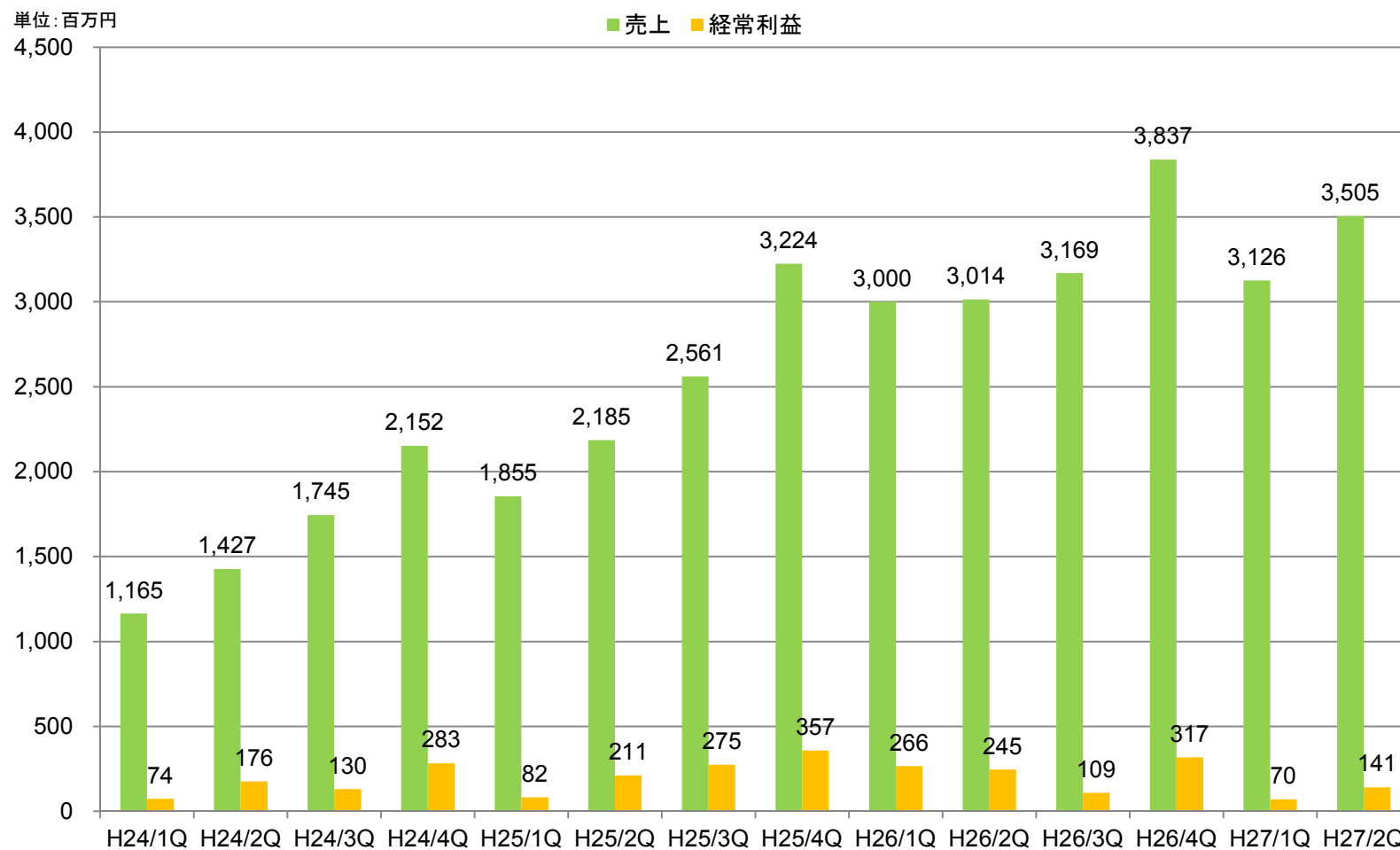
投資活動によるキャッシュ・フロー

有形固定資産の取得	-550
-----------	------

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	-39
ファイナンス・リース債務の返済による支出	-46
配当金の支払い	+0

業績の推移(四半期毎)



平成27年12月期の修正予算計画

	平成27年12月期予算				平成26年12月期 実績
	修正予算 (千円)	期初予算比 (%)	期初予算 (千円)	前年同期比 (%)	
売上高	15,300,000	95.6	16,000,000	122.9	13,020,107
戸建住宅向け断熱材	9,935,080	100.0	9,935,153	117.1	8,483,586
建築物向け断熱材	3,123,834	81.7	3,825,418	159.9	2,392,132
商品販売	2,241,086	100.1	2,239,429	104.4	2,144,388
売上原価	12,052,621	97.7	12,338,260	121.4	10,163,681
売上総利益	3,247,378	88.7	3,661,740	128.2	2,856,426
(売上総利益率)	(21.2%)		(22.9%)		(21.9%)
販売費及び一般管理費	2,238,354	95.2	2,352,319	123.1	1,911,599
営業利益	1,009,022	77.1	1,309,421	138.6	944,826
(営業利益率)	(6.6%)		(8.2%)		(7.3%)
経常利益	1,003,880	77.2	1,300,025	138.7	937,386
(経常利益率)	(6.6%)		(8.1%)		(7.2%)
当期純利益	47,045	6.6	707,761	133.7	529,332
(当期純利益率)	(0.3%)		(4.4%)		(4.1%)



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
- ・エリアごとに対応していたものから、信用を重ね、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→受注の拡大

- 平成27年7月末現在受注残高; 13億38百万円
- 見積り残高; 37億10百万円



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)

- 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
 - ・前年同期比3.6%施工戸数増加
 - ・新規大手ビルダーへの採用



事業戦略 1. 販売戦略

(3) リフォーム断熱事業の拡大

※リフォーム断熱を提案し、リフォーム市場へ展開

- ①住宅リフォームに付加価値を提供し、市場拡大
 - ・新築からリフォームへと政策の後押し
 - ・これまで着目されなかった住宅断熱を新たにリフォーム市場に提案

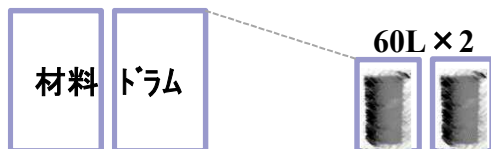
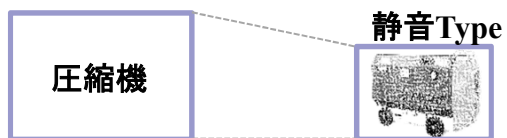
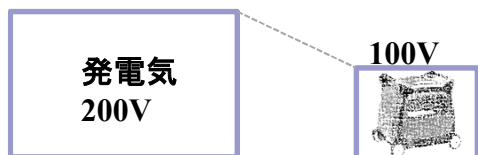
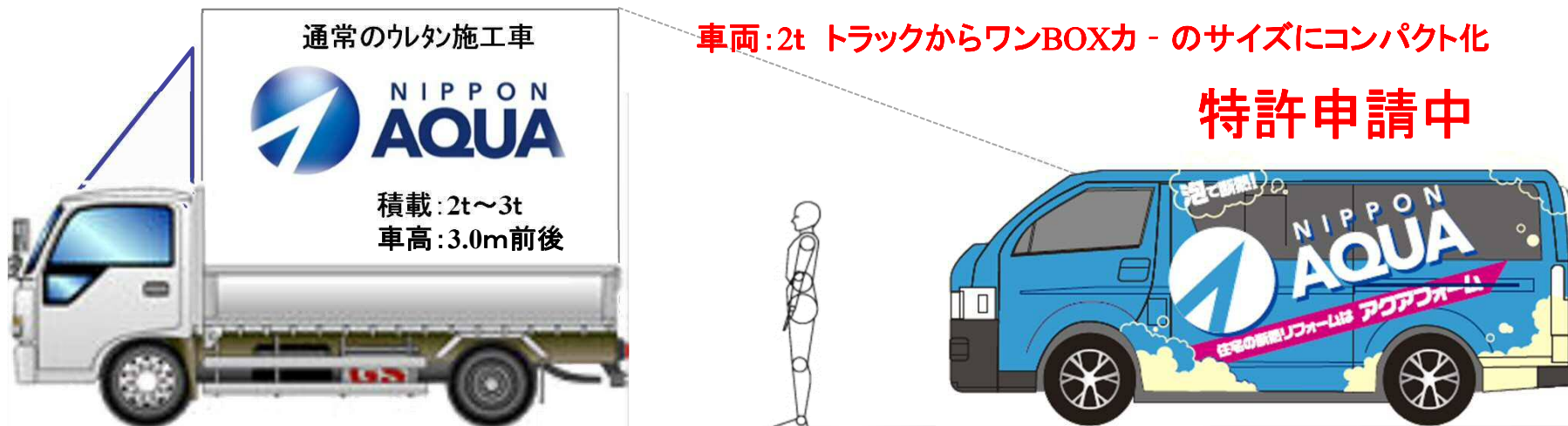
- ②当社独自のリフォームシステム(リフォームカー、施工機械)
 - ・特許申請中のリフォームシステムを使用し、市場ニーズを取り込む
 - ・可動式の施工機械により、狭小地、マンションへの展開を促進

- ③加盟店各社への加盟店研修の充実
 - ・リフォームシステム導入後の施工研修によるスキル向上

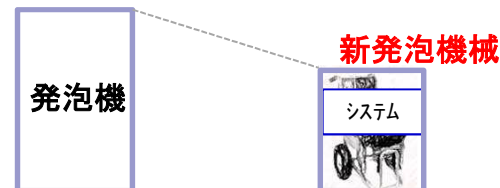
コンパクトシステムの開発 ~ 狭小地からマンションまで施工可能に！

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！！



特許申請中



発泡システム: 移動可能な軽量サイズにコンパクト化

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

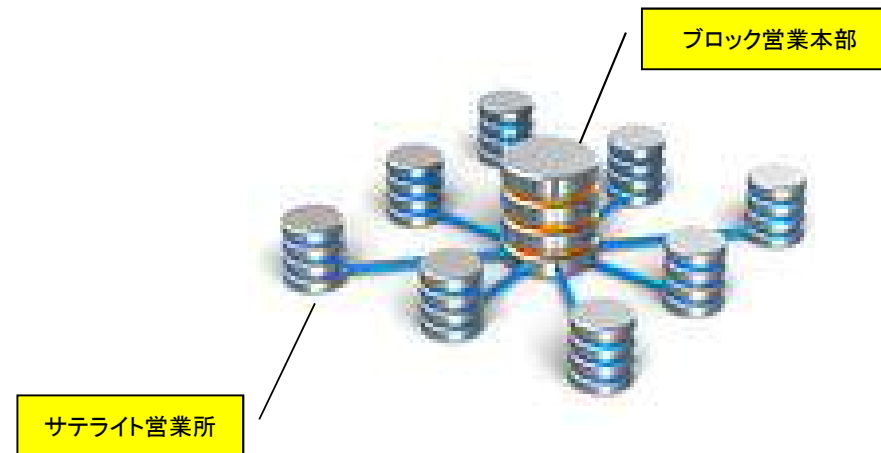
中国四国(岡山) 平成27年10月竣工(予定)

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 原料物流拠点(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

鳥栖(九州)
中核拠点社屋



品質管理・開発体制の強化

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

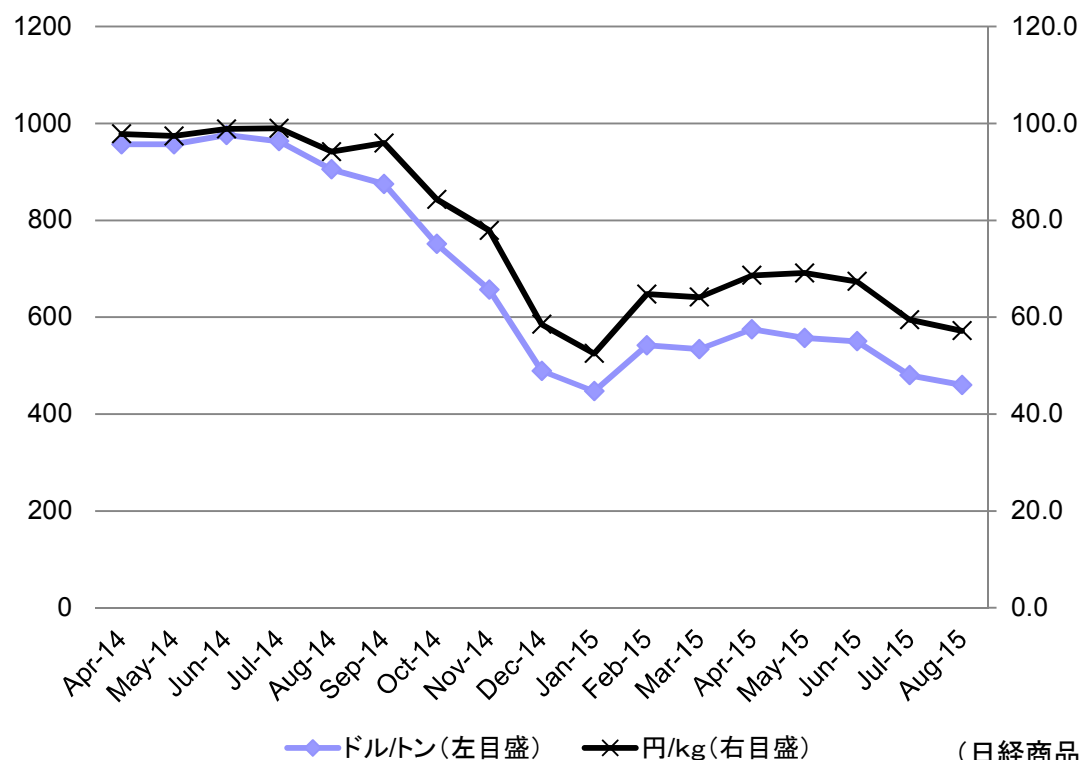
- (1) 施工研修専門部署の設置
 - ・施工研修の充実による施工品質向上
- (2) 施工機械を自社基準に基づき整備



自社ブランド原料の製造本格化

(1) ナフサ価格の推移(原料価格に影響を及ぼす指標推移)

ナフサ価格推移(日経商品指数)



当社ウレタン原料に影響を及ぼすナフサ価格は、左記の推移表の通り、下落しています。

2014/7→99円/kg

2015/7→59.5円/kg

と39.9%円ベースで下落。
それに対し、ウレタン原料価格は、当社比較で、10%程度
の下落にとどまっております。
(2015/7現在)

(日経商品指数、東京外為市場の終値による当社試算)



自社ブランド原料の製造本格化

(2) 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

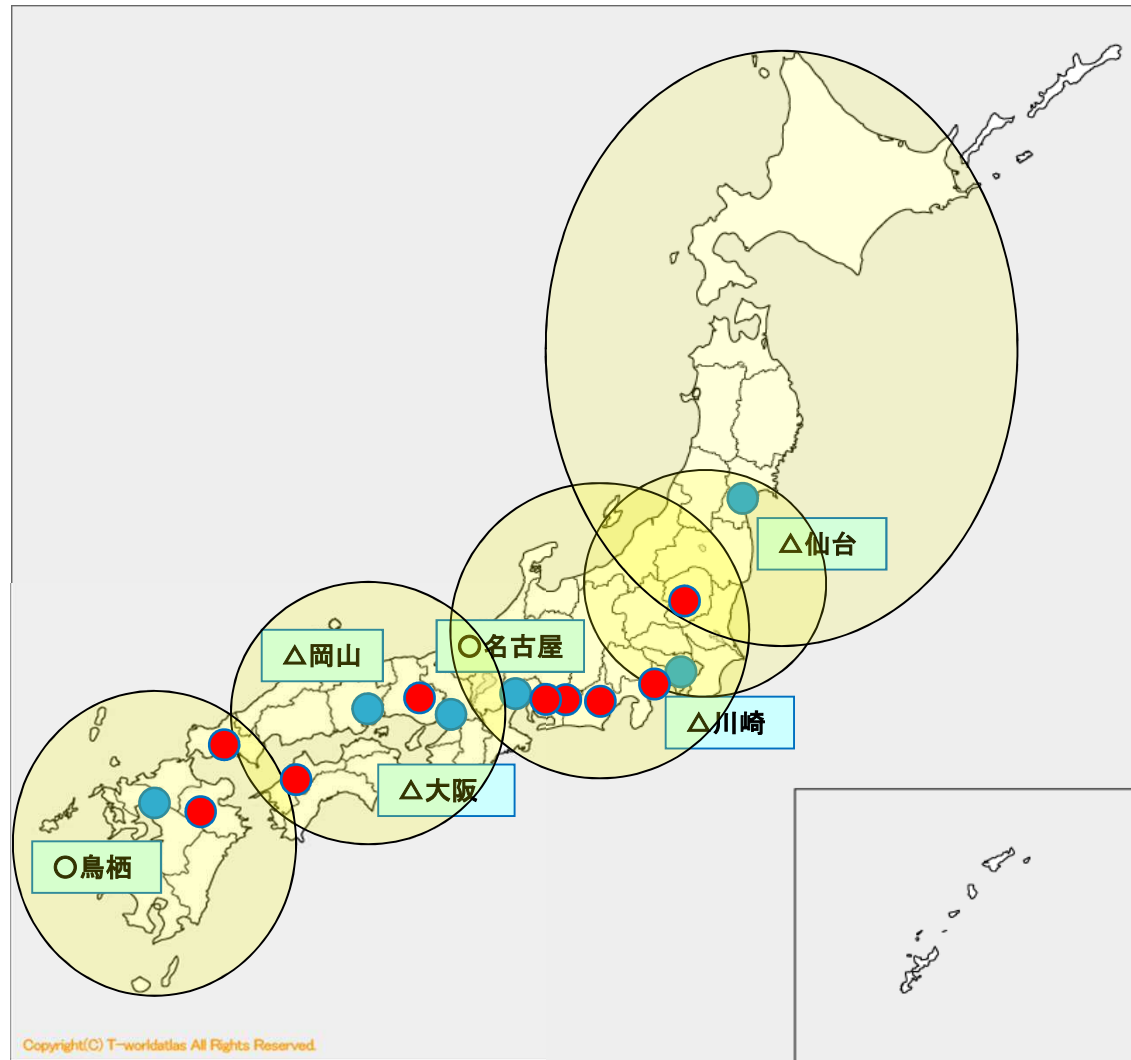
(3) 原料仕入れ価格の引き下げ

- ①当社中核拠点に開設した物流倉庫の活用→物流コスト削減→原料価格低下
- ②原料の大量仕入れ、大量製造によるスケールメリットの享受
- ③ナフサ価格の下落効果の浸透←原料の大量仕入れ、製造が前提

現状の原料製造拠点、ストックポイントの配置図

●青点:ストックポイント(=物流拠点)

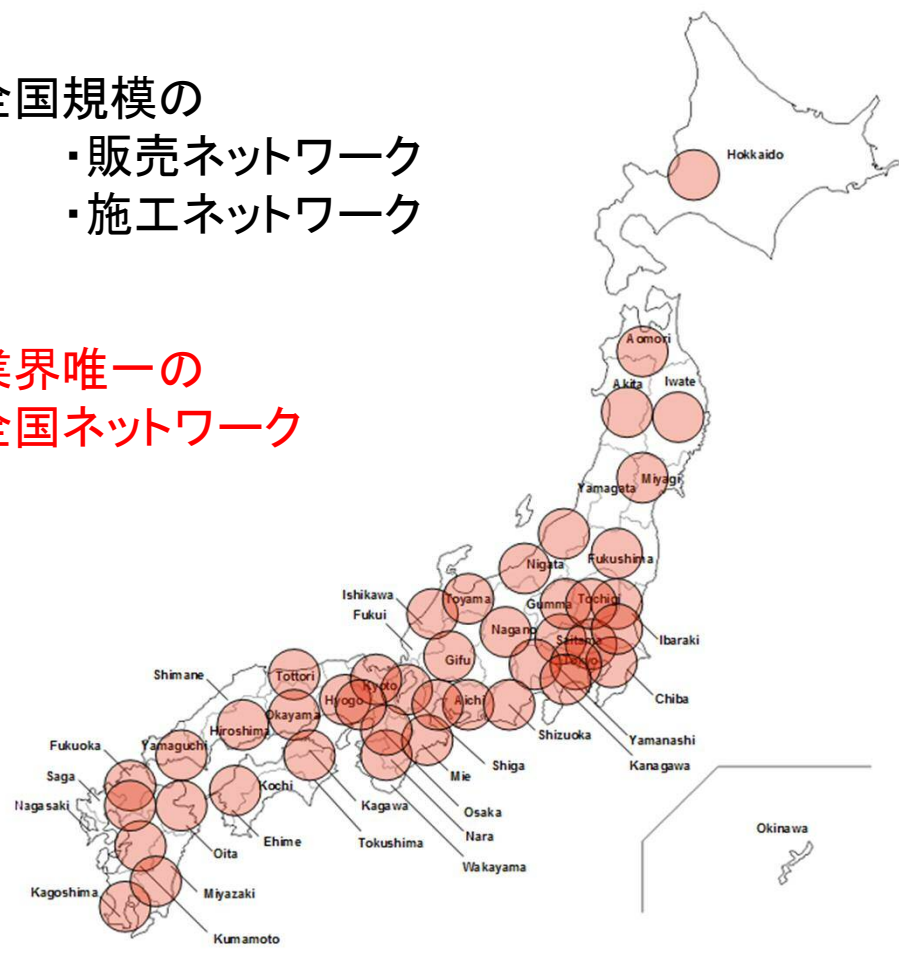
●赤点:原料製造拠点



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41営業所 (平成27年7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
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
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27年6月末現在)

(1) 施工台数

全国 380台
(26/12末350台)

(2) 施工人員

自社工務人員 **242名**
(26/12末240名)

(3) 外注施工事業者

認定施工店 **全国189社**
(26/12末168社)




工事車両(2t ショート等)



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 461人(平成27年7月末現在)
- 設立年月日 平成16年11月29日
- 資本金 17億79百万円
- 発行済株式総数 34,587,000株(平成27年7月末現在)
- 主要株主(平成27年6月末現在、総株主数2,386名)

株 主 名	持株数 (株)	持株比率 (%)
1 (株)松家ホールディングス	17,603,200	50.9
2 GCAS BANA LONDON US CLIENT	5,000,000	14.5
3 中村文隆	2,500,000	7.2
4 日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	1,721,300	5.0
5 日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口)	1,326,500	3.8
6 CMBL S.A. RE MUTUAL FUNDS	534,000	1.5
7 野村信託銀行(株)(投信口)	491,000	1.4
8 資産管理サービス信託銀行(株)(証券投資信託口)	466,300	1.3
9 日本アクア従業員持株会	386,300	1.1
10 日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口9)	367,500	1.1
他	4,190,900	12.1
合計	34,587,000	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。