

2024年12月期 第2四半期**決算説明会等における主な質疑応答（赤字部分を追加）**

【質問】説明会資料 P9「原料価格の感応度」について。原料価格は円高、ナフサ安で低くなるという理解でよいのか。また、市況価格が損益計算書に反映されるタイミングはどれぐらいか。

原料価格はグローバルな需要やメーカーの意向も踏まえて決定されるが、円高やナフサ安は有利に働く傾向にある。スライドに記載した当社の購入単価（ブルーの線）は、月々の購入価格を基に算出している。ただし、損益計算書に反映されるのは会計処理の都合で約3か月後になる。

【質問】説明会資料 P18「戸建部門」について。上位等級（断熱等級6以上）は予想より緩やかな広がりとのことだが、予想に対して何が異なったのか。補助金等の影響はあったのか。

上位等級に対する補助金等の影響はあまりなかったと考えている。2023年からトップランナーの大手ハウスメーカーが上位等級を推進していたため、当社の顧客層も2024年から上位等級を推進すると思われるが、年後半から動くところが多いようだ。ビルダーや工務店側が準備に一定の時間を要した可能性がある。

【質問】説明会資料 P19「戸建部門 通期見通し」について。Q3（第3四半期）、Q4（第4四半期）の施工棟数が2023年比でそれぞれ+13%、+17%となっているが、過大な見込みではないか。

2023年の施工棟数が少なかったため、大幅増に見えるが、現状の施工体制を考慮すれば可能な数字である。また、新たな展開として、決算説明動画でも説明したが、年間2,500棟クラスの手ビルダーの新規施工も加わる見込み。

【質問】上記質問の続き。決算説明動画で「他の断熱材との価格差が少なくなってきたのでアクアフォームに商機が生まれている」との説明があったが、わかりやすく説明してほしい。

繊維系断熱材と比較して、施工費用込みのアクアフォームはかつて価格差が30%以上あったが、昨今の運送費等の上昇により価格差が縮小している。また、気密性能への関心が高まっているため、高断熱と高气密を同時に実現できるアクアフォームに切り替えるケースが増えている。

【質問】説明会資料 P23「気密測定サービスの引き合い増加中」について。現時点での気密測定の件数はどれぐらいか。今後の見通しはどうか。

第1四半期に比べてさらに増加しており、現時点で月間300件程度になっている。今後も右肩上がりに増加することが期待される。

【質問】説明会資料 P26「建築物部門」について。工事遅延による売上計上のずれが生じたとのことだが、このずれを下半期に対応できるキャパシティはあるのか。建築物部門の施工体制は前年比でどれぐらい強化できたのか。

キャパシティには問題がない。施工体制（人員）は概ね20%増員できている。

【質問】説明会資料 P27「建築物部門 通期見通し」について。売上予測に対して約 86%を受注済とのことだが、2023 年の同時期はどうだったのか。

2023 年も中間時点では 9 割弱の受注を獲得しており、約 70 億円の受注があった。2024 年は、計画である 104 億円のうち 86%、すなわち約 90 億円弱が既に受注済である。したがって、総計では前年より 20 億円程度多く積み上がっている。

【質問】上記質問の続き。仮定の話になるが、工事の遅延が改善されず建築物の売上が計画に達せず、予想利益が未達となった際の配当予想はどうなるのか。34 円のままなのか。

仮定の話なので具体的な回答は難しいが、まず、遅れていた工事も順次スタートしており、来期にずれ込むことはないと考えている。ただし、自社でコントロールできない部分もあるため、質問の趣旨は理解している。社内でも同様の意見が出たが、一時的なタイムラグが生じたとしても、期初に立てた市場見通し及び戦略は適切と認識しており、配当予想は不変とすることを確認している。

【質問】説明会資料 P28「首都圏の再開発 地方の半導体工場」について。再開発案件に比べて半導体工場の方が施工単価は高いという理解でよいのか。

物件によって異なるが、一般的には半導体工場では上位製品のアクアモエン NEO が使われることが多く、施工単価が高くなる傾向がある。

【質問】中期経営計画について。2026 年度の建築物部門の見通しを強く見ているようだが、ある程度の受注は獲得できているのか。

獲得済みのものもあるが、2024 年の年初に立てた計画であり、見込みも含んでいる。見込みについては、様々な情報から発注元や案件を探りつつ、獲得の確度が高いものを積み上げている。また、半導体工場などの大型工事は 2-3 年前にある程度把握できるため、確度は高い。一方で、再開発に関連した短期のスポット工事も多く、市場環境は良好と見ている。

【質問】上記質問の続き。半導体工場以外でアクアモエン NEO 施工を行う例を知りたい。

半導体工場以外では、食品工場やデータセンターなどで使われるケースが多い。また、スタジアムのようなシンボリックな建物でも使用されている。

【質問】説明会資料 P19「戸建部門 通期見通し」P27「建築物部門 通期見通し」について。2024 年度 Q3（第 3 四半期）、Q4（第 4 四半期）の売上総利益の予想を非開示としている理由は何か。

従前より、第 2 四半期累計期間（中間期）及び通期の品目別売上総利益の予想は開示していたが、四半期毎には開示していないことが理由。ご参考までに、四半期毎の売上総利益率の見通しは以下になる。

P19 戸建部門 Q3（約 25%） Q4（約 26%）

P27 建築物部門 Q3（約 29%） Q4（約 29%）

【質問】説明会資料 P19「戸建部門 通期見通し」P27「建築物部門 通期見通し」について。2024 年度 Q3（第 3 四半期）、Q4（第 4 四半期）の施工単価の見通しがそれぞれ前年比マイナスになっているが、商品競争力が低いと値引き販売するということなのか。

戸建部門、建築物部門とも商品競争力が低いという認識はなく、それぞれ以下の理由による。

P19 戸建部門については、繊維系断熱材との価格差が縮小してきたことを背景に、アクアフォームへの切り替えを検討しているビルダーや工務店に対し、決断を後押しするために価格戦略を実施することがある。繊維系断熱材からの切り替えは、シェア拡大にとって重要な要素であり、戦略的な判断によるもの。上位等級や気密測定サービスの普及を見据えると、短期的には単価が下がっても、将来的には十分に回復できると考えている。

P27 建築物部門については、セールスマックスの変化が原因。建築物向け施工は、標準的なアクアフォーム NEO 施工と不燃断熱材アクアモエン NEO 施工に大別される。不燃断熱材アクアモエン NEO は、アクアフォーム NEO に比べて単価が高額となる。2023 年までは、当社の施工体制のキャパシティを考慮して不燃断熱材アクアモエン NEO 施工を優先して対応していたが、2024 年度は施工体制を拡充したため、標準的なアクアフォーム NEO 施工も積極的に受注している。その結果、不燃断熱材アクアモエン NEO 施工の比率が下がり、平均施工単価が下がって見えるという状況になっている。

以上

【お問い合わせ先】

株式会社日本アクア 管理本部 経営企画部 小室 昌彦

電話番号 : 03-5463-1117

Eメール : m.komuro@n-aqua.com