

2024 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 P11「施工力の推移」について。

- ・大型現場では多くの施工人員が必要だが、どうやって手配しているのか。

当社の工務社員は全国各地で採用を行っており、出張工事があることを条件に 11 P に記載のとおり、高待遇で募集している。この取り組みが功を奏し、全国移動が可能な高い機動力を備えた施工体制を構築できている。

- ・施工人員等の人材確保に課題はあるか？外国人の採用、活用も戦略的に進めているのか。

特に課題を感じていることはない。外国人の採用・活用に関しては、技能実習生を採用枠の上限に近い水準で採用しており、技能実習生として経験を積んだ特定技能者も引き続き確保するため、高待遇を提示している。工夫としては、原則として吹き手（主）と手元（従）の 2 人 1 組で施工を行っているが、実習生や特定技能者のスキルが高ければ吹き手を任せ、日本人を手元に配置している。

- ・工務社員は若手が多いとありますが、年齢構成比を教えて欲しい。

年齢構成比は開示していないが、20 代、30 代の合計で過半数を占めている。

- ・工務社員の処遇改善、土日休みによって、離職率に影響は出ているのか。

土日休みの影響だけを数値化することは難しいが、離職率は改善しており、土日休みに好印象を持つ人は多いと捉えている。

【質問】説明会資料 P18「戸建部門」について。

- ・施工棟数が前年比、計画比ともマイナスだが、新設住宅着工戸数の減少以外で考えられる要因は？

資料に記載のとおり、広域ビルダーからの受注棟数は伸びたが、地域密着型工務店からの受注数が減少したためトータルの施工棟数が減少したと分析しているが、一括りにすれば新設住宅着工戸数減少の影響を受けたということになる。

- ・シェア拡大に向けた価格戦略とは具体的にどういうものか。

例えば、繊維系断熱材を対象の置いた場合、施工金額を除くと一般的に繊維系断熱材はウレタン断熱材より価格が低い。こうした先がアクアフォームへの切り替えを検討している時に、販売価格を下げることで決断を促すようなことを行っている。

- ・他の断熱材からのシェア獲得（切り替え）は可能なのか。

断熱等級が高くなるほど断熱材の厚みが必要となるため、他の断熱材は施工が難しくなる。当社は上位製品のアクアフォーム NEO 施工で厚みを抑えつつ断熱性能を高めることができるので、従来よりも切り替えのチャンスが増えると考えている。

- ・2023 年の夏は猛暑で戸建部門の稼働が落ちたという話があったが、2024 年はどうだったのか。

2024 年も猛暑だったが、前年の反省を踏まえ工事の時間をフレキシブルにし、人員ローテーションもうまくできたので前年のように落ち込むことはなかった。

- ・マーケットシェア拡大施策を進めるということは稼働に余裕があるということか。

稼働に余裕があるということではない。マーケットシェア拡大のためには、施工体制の強化を進める

ことが必要であり、P11「施工力の推移」に記載したとおり、2025 年以降もこれまでと同様のペースで施工人員を増やすことを前提としている。

【質問】説明会資料 P19「断熱等級 6 の広がり」P58「断熱性能等級による仕様への影響」について。

・日本アクアの 2024 年 12 月期における断熱等級別の工事の割合を知りたい。

断熱等級 4（省エネ基準）はほとんどなく、等級 5（ZEH 水準）が 9 割以上、等級 6 は 1 割以下で本格的に増えるのは 2025 年以降と見ている。

・2025 年 4 月の新築住宅に断熱等級 4（省エネ基準）義務化は、どういう影響があると思うか。

等級 4（省エネ基準）が法的に義務化されてもすでに等級 5 が実質的な標準となっているため、あまり影響がないと思う。

・どうして、市場は法的要件に先行しているのか。しかも、2025 年から等級 6 が増えてくるという話だが、2030 年に等級 5 を義務化する方向ではないのか。

省エネ住宅に関する専門家や識者の間では、欧米の住宅と比較して等級 5 では不十分という見解が多く、こうした考え方が施主や工務店に広がっている。おそらく行政も理解しており、最低限の水準として 2025 年の等級 4（2030 年の等級 5）を規定しているのではないかと。

【質問】説明会資料 P24「気密測定サービスの拡大加速」について。

・競合他社が参入するリスク、工務店自らが実施するリスクはあるのか。

気密測定の機械が必要なので、新規に投資して工務店自らが実施するということはないと見ている。他社の参入はあると思うが、当社は保有する機械の台数も多く、日本気密測定推進協会とも連携して取り組んでいるので競争優位性は高いと考えている。

【質問】説明会資料 P26「建築物部門」について。

・手待ちが発生したとあるがどれぐらいの期間なのか。

概ね 1 ～ 2 か月程度。

・着工の遅れがあったとのことだが、遅れた工事はどなっているのか。今後も遅れがあるのか。

遅れた工事は順を追って始まっており、大半は当初の期日に収まる見込み。したがって今後も遅れるということはないと考えている。

・スポット工事の獲得が進まないというのはどういうことか。

施工体制に余裕があるときに比較的工期が短い案件を獲得して稼働率を高めることを考えていたが、工程をうまく固められなかったため、こうした案件の獲得が進まなかった。

【質問】説明会資料 P27「首都圏の再開発地方の半導体工場」について。

・多くの半導体工場の断熱施工を行っているとのことだが、何が強みで採用されているのか。

ひとつは、当社が全国展開していることにより、地域差なく安定した施工品質を提供できること、もうひとつは、半導体工場でニーズの高い不燃断熱材施工（寡占商品）に対応できることが大きなアドバンテージとなっている。

【質問】説明会資料 P28「不燃断熱材の販売金額」について。

・四季報に不燃断熱材は食品工場、データセンター、スタジアムでも受注とあるが、データセンターの引き合いは増えているのか。

記載のとおりデータセンターの施工実績もあり、引き合いも増えている。

【質問】説明会資料 P34「各部門の見通し」について。

・建築物部門：手待ち対策が課題とあるが、自社の対策のみで解決する問題では無いように思うが。

前工程の遅れについては当社でコントロールできないが、着工時期をもっと綿密に調整できれば、手待ちを減らすことができたと考えている。建築物部門の経営資源（人員数等）が不足しているので、増強を図り、取引先との関係をさらに強化していきたい。

・戸建部門：価格競争を想定したコストダウンが課題とあるが、競合会社は何社ぐらいなのか。

ウレタン吹付の工事会社限定すれば競合は数社となるが、会社設立来、繊維系断熱材からのシェア獲得に取り組んでおり、こちらは工事会社ではないので何社と特定することは難しい。

・重点的に伸張させる部門、商品、商材はどう考えているのか。

建築物部門と防水部門の伸長を期待している。特に中期経営計画のタイトルが「安定した3本柱」なので防水部門への期待は高い。戸建部門は、市場環境が厳しい中、等級6施工などに取り組み単価アップを図っていきたい。原料販売や機械・副資材販売も期初計画より順調に伸びている。

【質問】説明会資料 P35「中期経営計画の修正と累進配当制度の導入」について。

・このタイミングで累進配当を導入した背景を教えてください。配当性向はどうなるのか。

期初に発表した中期経営計画では、3か年の1株当たり配当金の計画を記載しており、これは配当性向50%を基準に算出している。中期経営計画を修正するにあたり、1株当たり配当金の計画も見直す必要があるが、利益の見通しが立たない段階では検討が難しい。しかし、株主や投資家の皆様には目安を提示したいと考え、これまで減配がなかったこと、今回の業績予想の修正は一時的なものを見込んで、累進配当制度の導入を決定した。なお、配当性向目標は引き続き50%以上となる。

・中期経営計画の修正数値を年10%の成長としているが、根拠はあるのか。また、中期経営計画の売上予想を下げているが、利益率についてはどう見ているのか。

売上予想については、現在の市場環境や当社の状況を踏まえ、P34に記載した考え方に基づき、最低限見込んでいる数値を算出している。ただし、部門別の詳細や売上原価、販売管理費の見込みについては精査中であり、2024年12月期の決算発表時（2025年2月上旬）に開示させていただく。

・売上高の伸び（今期予想5.9%）よりも人件費の伸び（26%）が大きい、来期以降はどのように見ているか。

人件費については引き続き増加すると見込んでおり、施工人員の増員やベースアップなどを精査することになる。

【質問】プライム市場の維持を意識されているようだが、スタンダード市場になった場合、どのような不利益があるのか。2023年の9月時点でどうしてスタンダードを選択しなかったのか。

現在の東証の規程ではプライム市場の基準に適合できなかったためスタンダードに移るということ

はできない。基準に適合できなければ、上場廃止に向かうことになる。2023 年にプライム市場を選択した理由は、競合に未上場企業が多い中、営業活動や採用活動等で大きなアドバンテージとなるためである。

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