

各 位

会社名 株式会社日本アクア
 (コード1429：東証プライム市場)
 住 所 東京都港区港南2-16-2
 代表者 代表取締役社長 中村文隆
 問合せ先 経営企画部長 小室昌彦
 (TEL 03 - 5463 - 1117)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

当社の持続的成長と中長期的な企業価値向上を図るため、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について現状を分析・評価し、今後の取り組み方針を策定いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 現状分析

当社の過去6年間におけるPBRは、2.3倍から3.3倍の間で推移しました。2024年は2.3倍となり、2023年から0.7ポイント下落しています。PBRをROEとPERに分解して検証した結果、2024年はROE、PERともに2023年より下落しており、これが影響していると捉えています。

	2019年 12月期	2020年 12月期	2021年 12月期	2022年 12月期	2023年 12月期	2024年 12月期
売上高(百万円)	21,366	21,872	23,903	25,670	28,341	30,265
営業利益(百万円)	1,909	1,896	1,412	2,329	2,881	2,575
経常利益(百万円)	1,909	1,911	1,429	2,359	2,917	2,604
当期純利益(百万円)	1,275	1,342	953	1,549	2,004	1,839
PBR(倍)	3.0	2.7	2.8	3.3	3.0	2.3
ROE(%)	20.0	18.5	12.2	19.5	23.2	18.5
PER(倍)	15.9	15.8	23.3	17.3	13.9	13.2
サステナブル成長率(%)	11.4	9.6	3.9	9.8	11.6	7.8
営業利益率(%)	8.9	8.7	5.9	9.1	10.2	8.5
配当性向(%)	43.0	48.1	67.7	50.0	50.1	58.1

一方、2024-2026年度を対象とした中期経営計画では、サステナブル成長率10%を掲げ、そのKPI目標としてROE20%、営業利益率10%、配当性向50%を設定しています。

2024年については、期中より市場シェア拡大施策および施工力強化を積極的に推進した結果、営業利益率は8.5%にとどまり、サステナブル成長率は経営目標を下回りました。しかしながら、建設業界における「2024年問題」により、競合する施工会社が苦戦する中、当社にとってはシェア拡大の好機と捉えています。各指標は一時的に低下したものの、これらの施策は将来的な利益率の向上につながると考えています。

2. 今後の取り組み

当社は、営業利益率を一時的に下げてもシェア拡大を優先しています。競合を排除できれば市場環境が安定し、将来的な利益率向上が見込めるためです。競合の多くは中小企業や小規模事業者で、活動地域が限定的です。ウレタン原料の仕入れにより当社よりコスト高となる一方、間接コストが低い価格競争を仕掛けてくることがあります。しかし、当社のシェア拡大が進めば、こうした価格競争を抑え、市場の安定と新たなビジネスチャンスの創出につながると考えています。

また、キャッシュアロケーションの方針、1株当たりの配当金推移、株主・投資家に向けた当社のアプローチ、ならびに株主・投資家との対話の実施状況等についての詳細は、添付資料でご確認ください。

以 上



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

2025年3月13日

株式会社 日本アクア

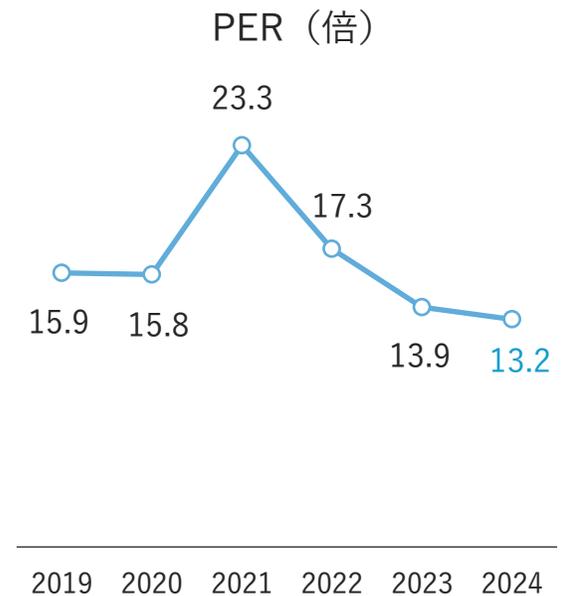
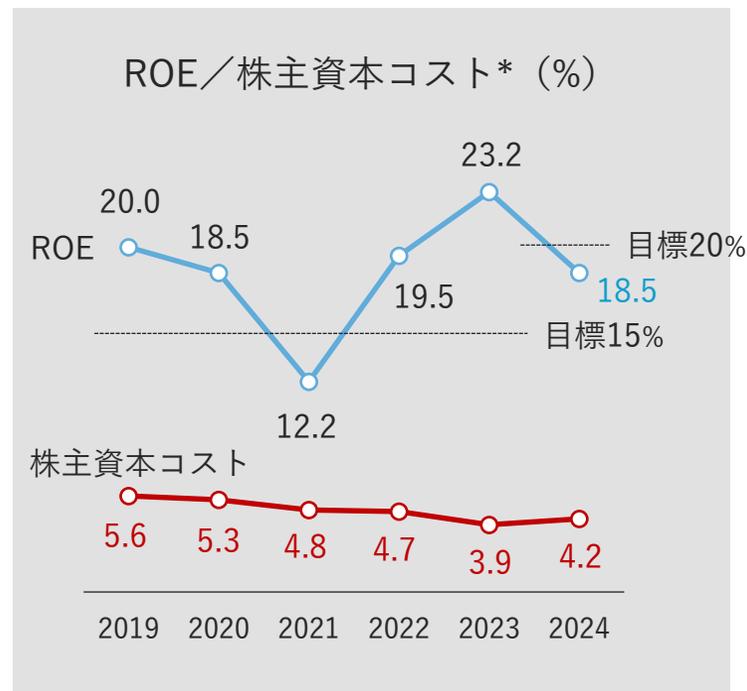


証券コード 1429

現状分析と評価 1



2019年から2024年までのPBRは2.3倍から3.3倍の間で推移しました。2024年は2.3倍と2023年から0.7ポイント下落しています。PBRをROEとPERに分解して検証した結果、2024年はROE、PERとも2023年より下落していることが影響していると捉えています。



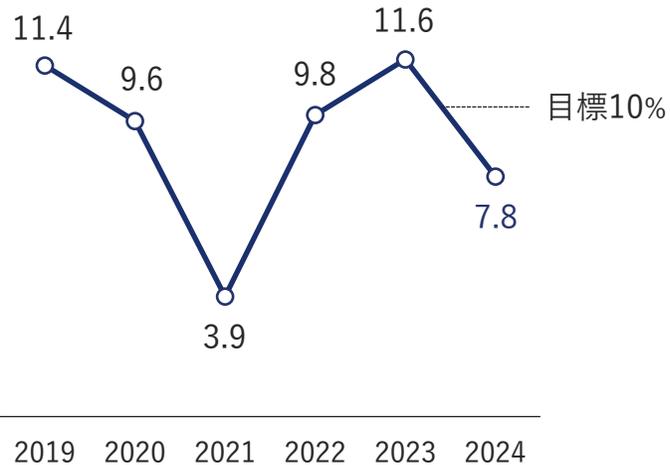
現状分析と評価 2



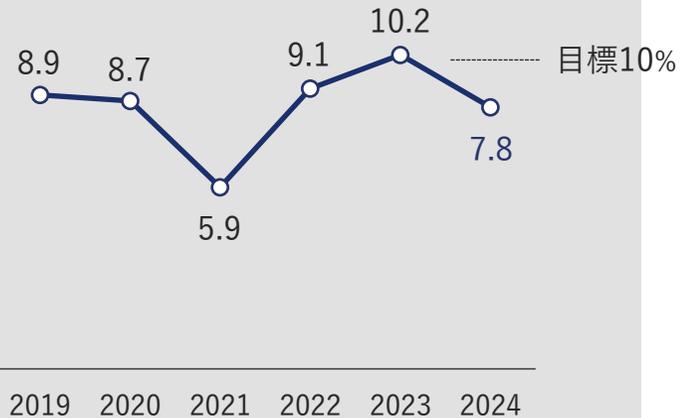
2024-2026年度を対象とした中期経営計画では、サステナブル成長率10%を掲げ、そのKPI目標としてROE20%（前頁参照）、営業利益率10%、配当性向50%を設定しています。

一方、2024年については、期中より市場シェア拡大施策および施工力強化を積極的に進めた結果、営業利益率は8.5%にとどまり、サステナブル成長率およびKPIは経営目標を下回りました。しかしながら、建設業界における「2024年問題」により、競合する施工会社が苦戦する中、これをシェア拡大の好機と捉えています。各指標は一時的に低下したものの、これらの施策は将来的な利益率の向上につながると考えています。

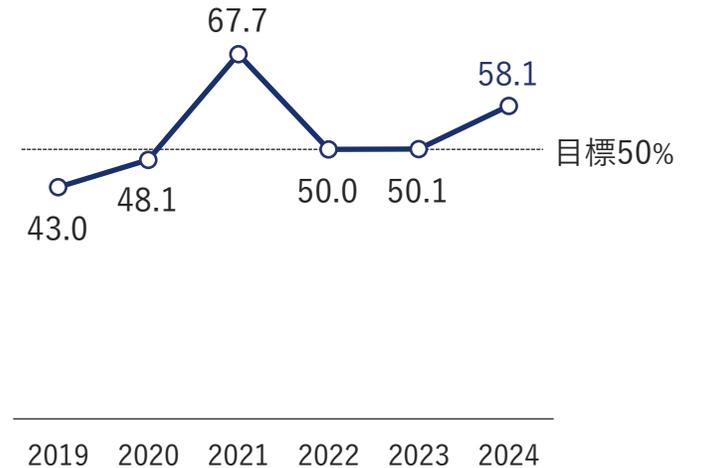
サステナブル成長率 (%)



営業利益率 (%)



配当性向 (%)



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

シェア拡大戦略 その先に

市場での優位性を確立し、新たな機会を開拓

当社と競合するウレタン施工会社の多くは、中小企業や小規模事業者であり、活動地域が限定的です。

これらの競合他社はウレタン原料を仕入れる必要があるため、当社と比較してコストが高くなることが予想されます。

ただし、プライム市場に上場する当社と比べて、競合他社は間接コストが低いため、価格競争を仕掛けてくるケースが少なくありません。このような競合他社の強みである価格競争を抑制できれば、当社にとって新たなビジネスチャンスが広がる可能性があります。



価格決定要因

- ・材工一体
- ・スケールメリット
- ・間接コストが高い



全国展開



プライム上場
業界最大手



平均年齢
32.9歳

若手が多い

競合ウレタン施工会社

価格決定要因

- ・ウレタン原料は仕入取引
- ・間接コストが低い



地域限定



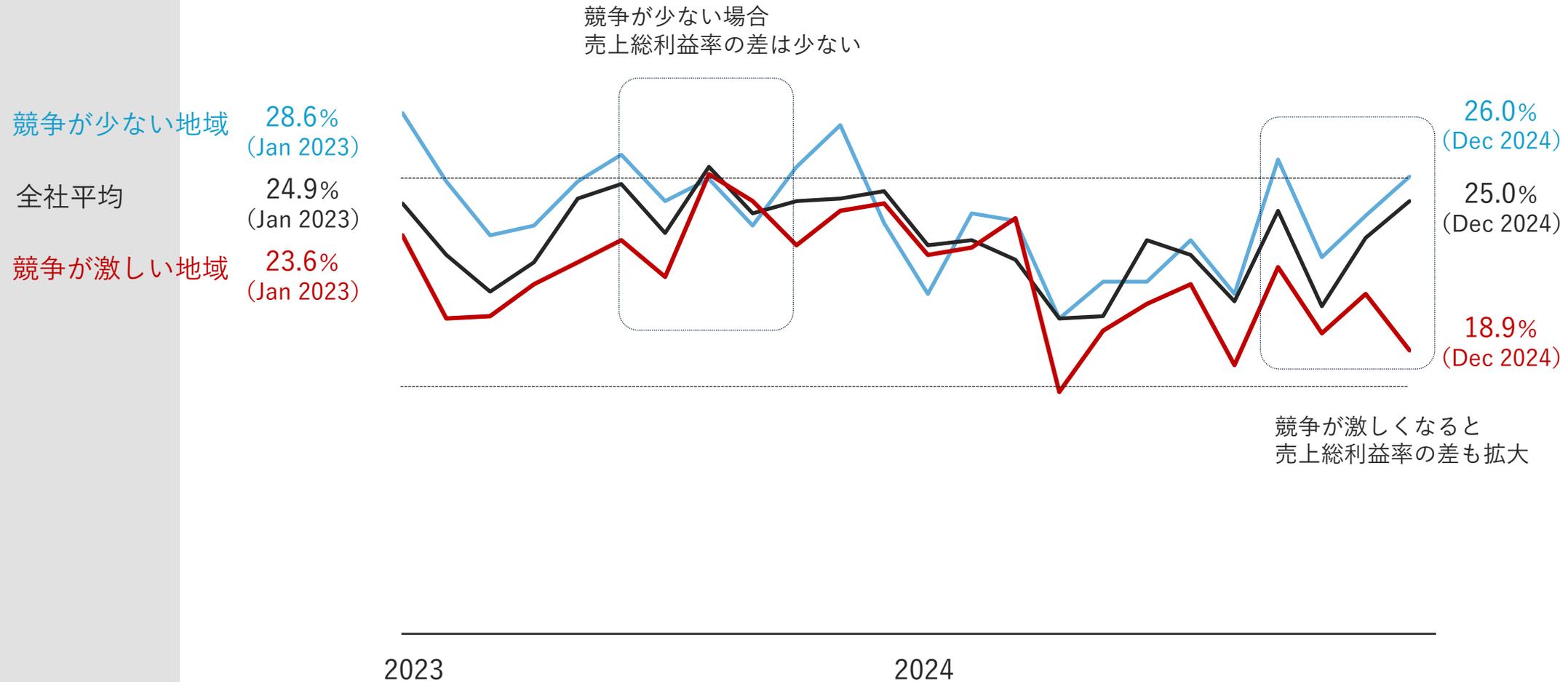
中小企業
小規模事業者



年齢層
高

高齢化

競争の有無と売上総利益率



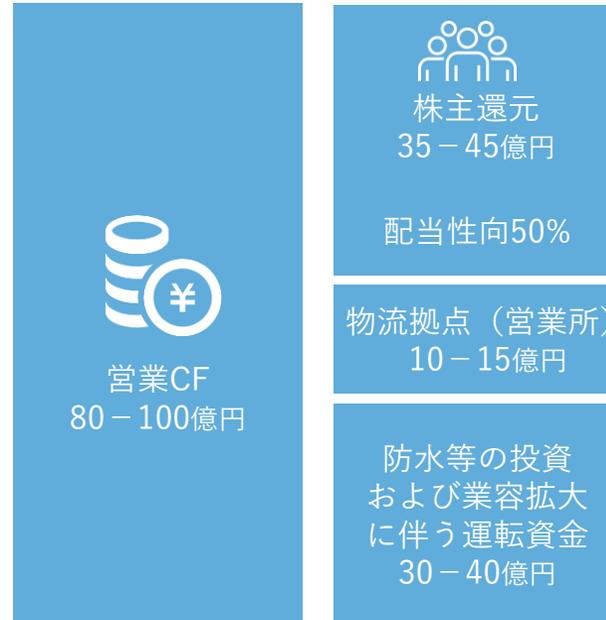
キャッシュ アロケーション

当社は工事会社であり、施工売上の比重が高いため、事業の成長には施工体制の強化が不可欠です。

具体的には、施工人員（工務社員など）の増員や吹付機械の拡充に加え、その付帯設備として物流拠点（営業所）や小型倉庫の新設が必要です。

また、当社のビジネスモデルは投資が先行する構造となっているため、損益計算書やキャッシュフローにおいて費用が先行する場合があります。

2024年中期経営計画発表時



2025年中期経営計画の見直し



- ・業績予想の見直しに伴う営業キャッシュフロー見込みの減少
- ・営業キャッシュフロー見込みの減少分については借入金で対応予定
- ・株主還元に関しては累進配当制度を導入し配当の下限を設定
- ・物流拠点（営業所）および小型倉庫の設置を加速化、吹付機械の増台
- ・地価や建築費用の上昇に伴い、物流拠点（営業所）関連費用が増加

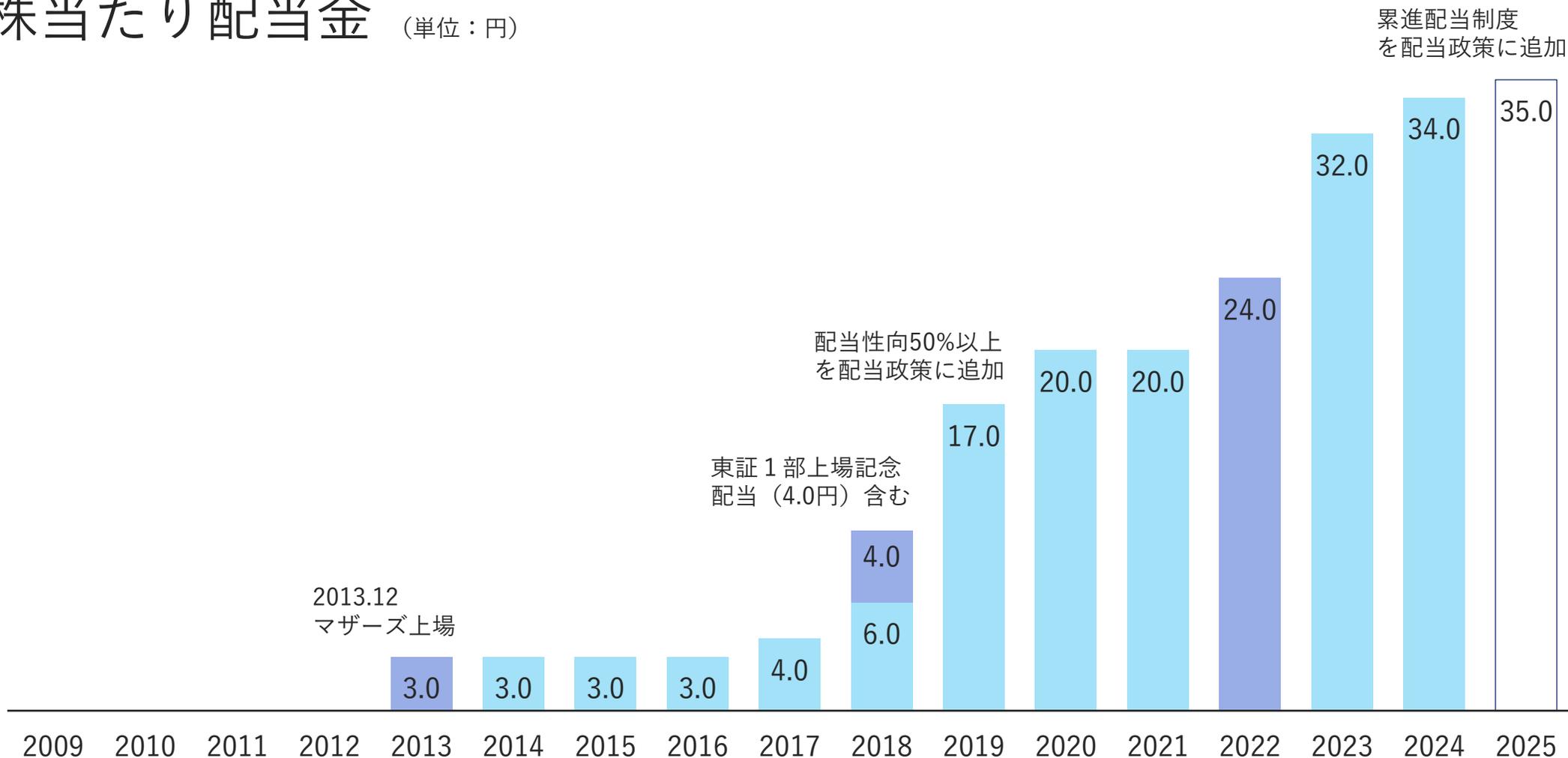
業績予想

(単位：百万円、%)

2025年12月期 / 2026年12月期 (中期経営計画の見直し)

	2024年	2025年	前年同期比		2026年 (2025年比)		
	通期	通期	金額	(%)	予想	金額	(%)
売上高	30,265	34,360	+4,095	+11.9	37,000	+2,639	+7.7
戸建	13,704	14,435	+731	+5.3	14,800	+364	+2.5
建築物	9,499	11,881	+2,382	+25.1	13,500	+1,618	+13.6
防水	719	1,500	+780	+108.3	2,000	+500	+33.3
原料販売	2,226	2,398	+171	+7.7	2,500	+101	+4.2
副資材・機械・その他	4,115	4,145	+30	+0.7	4,200	+54	+1.3
売上原価	23,403	26,517	+3,114	+13.3	28,400	+1,882	+7.1
売上総利益	6,862	7,843	+981	+14.3	8,600	+756	+9.6
戸建	3,196	3,373	+176	+5.5	3,552	+178	+5.3
建築物	2,329	2,853	+523	+22.5	3,240	+386	+13.6
防水	△22	143	+165	—	220	+76	+53.4
原料販売	372	412	+39	+10.7	450	+37	+9.0
副資材・機械・その他	984	1,060	+75	+7.7	1,138	+77	+7.3
販売費及び一般管理費	4,286	4,838	+552	+12.9	5,200	+361	+7.5
営業利益	2,575	3,004	+429	+16.7	3,400	+395	+13.1
経常利益	2,604	3,062	+458	+17.6	3,405	+342	+11.2
当期純利益	1,839	2,067	+227	+12.4	2,298	+231	+11.2
1株当たり配当金 (円)	34.0	35.0			36.0		

1株当たり配当金 (単位：円)



株主・投資者に向けた当社のアプローチ

2022/04



東京証券取引所
プライム市場に移行

2025/03



新市場（プライム）
適合計画をクリア

2022/08

PR情報を積極化

2022/08

IRミーティングを
自発的に設営

2023/01

決算説明動画を
社長対談形式に変更

2023/11

X（旧twitter）を開始

2024/11

米国TIME誌に
代表中村の記事を掲載

2025/02

CDP気候変動報告2024
Bスコア獲得

2022/08

決算説明会を
四半期毎開催に変更

2023/01

動画配信を積極化

2023/03

統合報告書を作成

2023/12

サステナビリティ
サイトを開設

2024/11

ホームページ刷新
（IRページを含む）

株主・投資者との対話の実施状況

2024年1月 - 2024年12月



活動実績

決算説明動画 3回 (2023) ▶ 2回 (2024)

代表取締役社長による対談形式の説明



決算説明会 4回 (2023) ▶ 4回 (2024)

管理本部担当執行役員による説明

スモールミーティング 3回 (2023) ▶ 5回 (2024)

うち代表取締役社長 1回
うち管理本部担当執行役員 4回

株主総会

個別ミーティング 102回 (2023) ▶ 124回 (2024)

うち代表取締役社長 9回
他は管理本部担当執行役員、経営企画部長



フィードバック

取締役会への報告 毎月実施
社長、担当取締役への報告 適宜



株主・投資者の主な関心事項

当社のビジネスモデルと強み
市場環境と競合状況（市場シェア拡大に取り組む背景、利益率について）
施工人員の採用と育成（費用先行と損益計算書への影響）
部門別の成長戦略（成長ドライバーとして期待している部門について）
プライム市場適合計画の進捗



今後もプライム上場企業として
持続的成長の実現を目指します。



お問い合わせ先

管理本部 経営企画部（担当：小室）
03-5463-1117
m.komuro@n-aqua.com

免責事項及び将来見通しに関する注意事項

本資料は、株式会社日本アクアの財務情報・経営情報等に関する情報提供を目的としたものであり、一切の投資勧誘又はそれに類似する行為を目的とするものではありません。実際の投資に際しては、ご自身の判断と責任において投資判断を行っていただきますようお願い致します。また、本資料の記述内容につきましても、信頼できるとされる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、安全性を保証するものではありません。本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。

本資料には、当社の計画など将来に関する記述が含まれております。これらの将来に関する記述は、作成時点において入手可能な情報に基づいており、様々なリスクや不確実性が内在しています。従って、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性がありますことをご承知おき下さい。また、新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来に関する記述を更新、変更または訂正する一切の義務を当社は負いません。

本資料の内容に関する一切の権利は当社に帰属しております。複写及び無断転載はご遠慮ください。