



平成 27 年 7 月 27 日

各 位

会 社 名 株式会社日本アクア
(コード 1429 : マザーズ)
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 取締役 野田建次
(TEL 03-5463-1117)

業績予想の修正及び特別損失の発生に関するお知らせ

最近の業績動向を踏まえ、平成 27 年 5 月 15 日に公表した平成 27 年 12 月期（平成 27 年 1 月 1 日～平成 27 年 12 月 31 日）の業績予想を下記のとおり修正するとともに特別損失を計上することとなりましたので、お知らせします。

記

1. 当期の業績予想値の修正

第 2 四半期累計期間（平成 27 年 1 月 1 日～平成 27 年 6 月 30 日）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想 (A)	百万円 6,972	百万円 450	百万円 445	百万円 207	円 銭 6.00
今回修正予想 (B)	6,631	212	211	△403	△11.68
増減額 (B - A)	△341	△238	△234	△610	—
増減率 (%)	△4.8%	△52.8%	△52.5%	—	—
(ご参考)前期第2四半期実績 平成 26 年 12 月期第2四半期	6,014	516	511	289	8.38

通期（平成 27 年 1 月 1 日～平成 27 年 12 月 31 日）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想（A）	百万円 16,000	百万円 1,309	百万円 1,300	百万円 707	円 銭 20.49
今回修正予想（B）	15,300	1,009	1,003	47	1.37
増減額（B－A）	△700	△300	△297	△660	－
増減率（％）	△4.3%	△22.9%	△22.8%	△93.3%	－
（ご参考）前期実績 平成 26 年 12 月期	13,020	944	937	529	3.06

（注）平成 27 年 1 月 1 日付で 1 株につき 5 株の割合で株式分割を行っております。前第 2 四半期累計期間の期首に当該株式分割が行われたと仮定して 1 株当たり当期純利益金額を算定しております。

2. 修正の理由

当社は、新築戸建住宅及びマンション、病院、学校、倉庫等の建築物に対する現場発泡によるウレタン断熱材の施工販売並びに付随する商品販売を主な収益源としております。

当期において、売上は概ね順調に推移しているものの建築物向けの断熱材の施工販売及び商品販売において計画未達が発生したこと、第 1 四半期に発生したリフォームカーの検収・引渡し遅れ等による利益減少の影響を受けること、並びに建築物向けに施工した断熱材の一部に不具合が発生したことによる補修費用として特別損失を計上することにより、第 2 四半期累計期間及び通期業績に係る業績予想を修正することといたしました。

業績予想の修正理由の詳細については、以下に記載のとおりです。

（1）売上高

第 2 四半期累計期間におきまして、建築物向けの断熱材の販売は、前年同期比 154.9%と大幅に上回っているものの、計画比 90.0%の未達となりました。また、商品販売は、第 1 四半期においてリフォーム事業におけるリフォームカーの受注から検収・引渡しに数カ月を要したことにより第 3 四半期で計上が見込めるものの販売計画未達となりました。以上の理由により売上高は第 2 四半期累計期間で 341 百万円程度予想を下回る見通しです。

なお、通期におきまして、売上高は建築物向け断熱材の販売の遅れの影響を受け、700 百万円程度予想を下回る見通しです。

① 断熱材の施工販売

建築物向け断熱材の施工販売において、主な販売先は断熱施工元請先であるゼネコン各社となりますが、前年同期に比べ、大幅に受注・売上が増加しております。しかしながら受注案件を売上に転化するまでに、元請先の工事進行の影響もあり、やや時間を要しました。その結果、第2四半期累計期間では販売計画を158百万円下回る見通しとなりました。

② 商品販売

第1四半期におきまして、リフォーム事業におけるリフォームカーの受注から検収・引渡しに数カ月を要したこと、第2四半期累計期間ではその遅れ全てを挽回することができず、販売計画を329百万円下回る見通しとなりました。

(2) 営業利益

第2四半期累計期間におきまして、5月以降、原料仕入価格の引き下げ及び外注費の削減を実施し原価の引き下げを図りましたが、第1四半期において生じましたリフォーム事業におけるリフォームカーの受注から検収・引渡しに数カ月を要したことによる営業利益の減少および施工体制及び販売体制の強化による人員の増加等による固定費の増加を補うことはできず、営業利益は238百万円予想を下回る見通しです。

通期においては、原料価格の引き下げ及び外注費削減が進む見通しですが、建築物向け断熱材の施工販売の遅れにより利益が減少する見通しであり、第2四半期累計期間の固定費の増加による営業利益の減少と合わせ、営業利益は300百万円予想を下回る見通しです。

(3) 経常利益

営業利益の計画未達に伴い、第2四半期累計期間で234百万円、また、通期において297百万円予想を下回る見通しです。

(4) 当期純利益及び特別損失の発生について

当社は、平成24年12月期より建築物向け断熱材の施工販売を開始しました。

建築物向け断熱材の施工に使用する原料は開始当初、特定の仕入先より限定的に仕入れておりましたが、施工量が増加するに従い、仕入ルートを増やし、仕入価格の低下と供給量の増加を図ってまいりました。また、同時に原料品質のテスト及び検査を行ってまいりました。しかしながら、気温が低下する時期に施工した一部の案件において、収縮等により断熱材が変形する現象が見られ、補修するための追加費用が発生することとなりました。事象発生の原因については、当社の調査は完了し一部特定の原料の不具合によるものと判断し、現在原料メーカーと協議中であります。協議の状況によっては原料メーカーの責任となるため当社の責任負担が軽減されます。現時点では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、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す

る見通しとなりました。

その結果当期純利益は、税金等調整前利益が予想を下回ることを勘案し、法人税等を考慮した結果、第2四半期累計期間で610百万円、通期で660百万円予想を下回る見通しです。

3. 今後の取組み

以下の施策を着実に実行することにより、業績の回復に向けて全力を尽くしてまいります。

(1) 断熱材の品質向上

① 原料

今回の特別損失計上の原因となった原料については、仕入れ段階から見直しを行い、当該原料の仕入を平成27年1月より停止しており、再発防止を図っております。また、当社は、自社でテクニカルセンターを所有しており、納品された原料のサンプルテストを行っております。-25℃～70℃の環境下での断熱材の寸法変化を調査すること及び一定時間を設定し性能を確認する耐久性テストにより、原料使用の是非を判断しておりますので、さらに品質管理を徹底し、不具合の防止に取り組んでまいります。

② 施工

現在、断熱材の施工は、当社が外注業者として認定した認定施工店及び自社社員で構成する施工班で行っております。認定施工店及び自社で所有する施工機械は、原料のバランス、条件を保つ最新鋭のコンピュータを搭載したものであり、高品質の施工を可能としております。また、施工機械のメンテナンスについては、当社のメンテナンス専門部署で定期的に行っており、自社独自の品質基準を設定しルールを制定して機能維持に努めております。施工担当者は、国家資格を所有しているものもおり、OJT、研修センターでの指導を通じ技術の向上に努めておりますが、さらに国家資格の取得を推進し施工技術向上を図ってまいります。

③ その他

当社の販売する断熱材はウレタン断熱材であり、断熱施工後に施工される内装材等によっては当社のウレタン断熱材に悪影響を及ぼすものもあるといわれております。そういった悪影響を及ぼすと思われる資材との接触を防止することにより、断熱材の品質を確保する取り組みを行ってまいります。

(2) 木造戸建住宅向け断熱材の施工販売の増加

木造戸建住宅向け断熱材の市場において、平成26年度改正の省エネ基準が5年後の平成32年に義務化される予定です。それにより、ゼロエネルギー住宅等の省エネ性能を高める動きがハウスメーカーを中心に顕著に見受けられ、地場ビルダーにも高断熱化のニーズが高まっております。当社断熱材の使用量が増加傾向であり、施工販売も好調に推移してお

ります。引き続き、木造戸建住宅向け断熱材の販売が増加するものと考えており、受注拡大に積極的に取り組んでまいります。

(3) 建築物向け断熱材の施工販売の増加

主な販売先であるゼネコンとの取引契約が順次進んでおりますので、今後は受注の急拡大が見込まれております。さらにゼネコン各社との水平展開（支社単位の契約拡大）を進め、受注の拡大に取り組んでまいります。

(4) 商品販売の増加

当社の断熱材の施工販売が増加することと比例して施工業者の増加が必要となります。増加する施工工事の施工能力の増大を図るため、当社の断熱工事を行う施工業者を新たに開拓するとともに、施工機械の販売を積極的に行ってまいります。

また、市場拡大が期待される住宅リフォーム市場において、当社は積極的に断熱リフォームの提案を行い事業者の開拓を行っており、想定以上の反響をいただいております。今後、一層断熱リフォームの重要性が増してきており、当社は断熱リフォーム事業者の開拓とリフォームカーの販売を積極的に展開してまいります。

(5) コスト削減

当社は、断熱材市場における市場シェアの向上を図るべく、様々な競争を優位に進めるため、一層のコスト軽減に努めてまいります。具体的には、外注費の削減と原料仕入価格の低減により利益を確保できる体制を構築し、断熱材市場における当社のシェアを拡大してまいります。昨年第3四半期からのナフサ価格の下落により原料メーカー各社と原料価格の引き下げ交渉を進めておりましたが、ようやく5月より原料価格が低下し始め、8月以降大幅に低下する予定です。引き続き安価で安定的な原料仕入を進めてまいります。

以上