

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の更新について

当社は、持続的な成長および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、現状の分析・評価を行うとともに、今後の取組み方針を更新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。2025年は2.4倍と2024年から0.1ポイント上昇しました。ROEとPERに分解すると、2025年はROEが低下した一方でPERが上昇したことが、PBR上昇の要因と認識しています。

	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	2025年 12月期
売上高(百万円)	21,872	23,903	25,670	28,341	30,265	33,670
営業利益(百万円)	1,896	1,412	2,329	2,881	2,575	2,774
経常利益(百万円)	1,911	1,429	2,359	2,917	2,604	2,794
当期純利益(百万円)	1,342	953	1,549	2,004	1,839	1,895
PBR(倍)	2.7	2.8	3.3	3.0	2.3	2.4
ROE(%)	18.5	12.2	19.5	23.2	18.5	17.1
PER(倍)	15.8	23.3	17.3	13.9	13.2	14.5
サステナブル成長率(%)	9.6	3.9	9.8	11.6	7.8	7.0
営業利益率(%)	8.7	5.9	9.1	10.2	8.5	8.2
配当性向(%)	48.1	67.7	50.0	50.1	58.1	58.9

当社は株主の期待リターンを株主資本コストと認識しており、ROEがこれを中長期的に上回ることが企業価値・株主価値の向上につながると考えています。株主資本コストは概ね5%程度で推移

する一方、ROEは2021年*を除き18～20%水準を維持しており、資本コストを大きく上回る資本効率を確保しています。今後も株主資本コストを上回るROE水準の維持を重要な経営指標として取り組んでまいります。（*2021年は、大手メーカーの工場事故によるウレタン原料価格の一時的な高騰の影響で、ROEが低下しました。）

2. 今後の取り組み

2024から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。

2025年については、施工力強化を積極的に進めたことに加え、戦略的な価格対応や建設市場の環境変化、案件構成の影響により、営業利益率は8.2%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、添付資料に詳細を記載しておりますとおり、各指標は一時的に低下したものの、これらの取り組みは将来的な利益率の向上につながるものと考えています。

また、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

2026年3月18日

株式会社 日本アクア



証券コード 1429

本開示の目的

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を実現するためには、事業戦略のみならず、資本コストや株価を意識した経営が不可欠であると認識しています。

本開示は、東京証券取引所が要請する「資本コストや株価を意識した経営の実現」に対し、当社としての現状認識、課題、ならびに今後の取組みの方向性を投資家の皆様と共有することを目的としています。

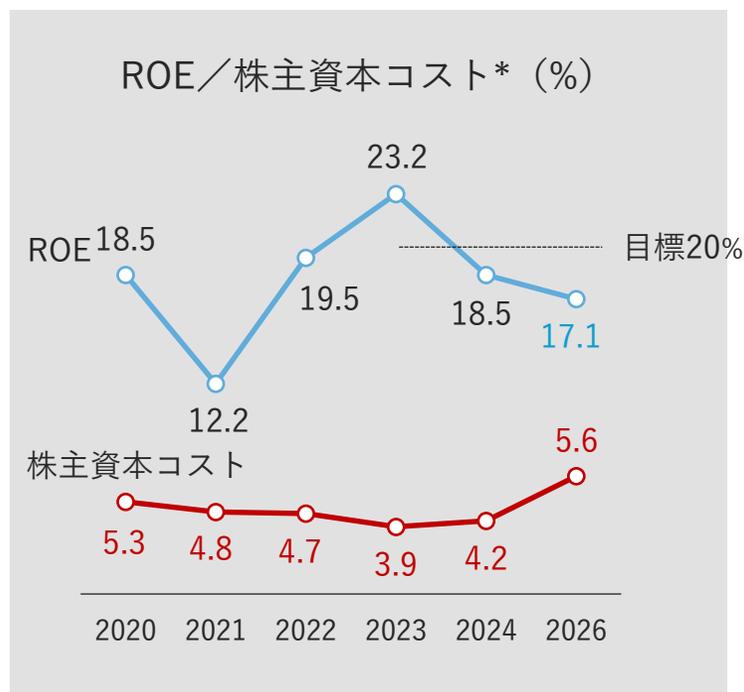
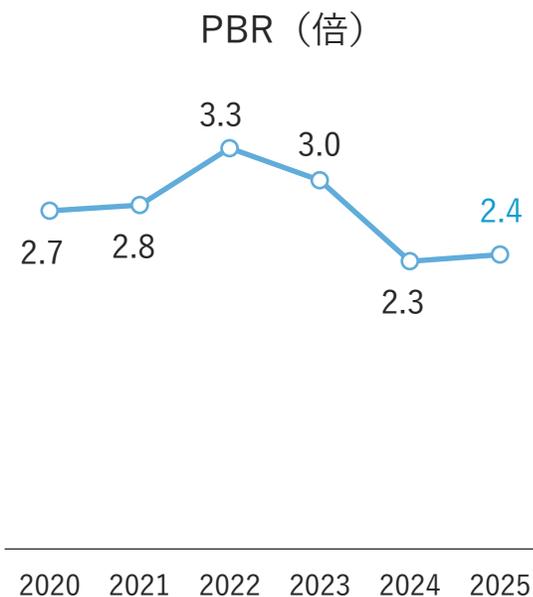
なお、本内容は中期経営計画および既存のIR資料を補完する位置づけであり、資本市場との対話を通じて継続的に見直し・改善していく方針です。

現状分析と評価 1



2020年から2025年までのPBRは2.3倍～3.3倍の範囲で推移しており、2025年は2.4倍と2024年から0.1ポイント上昇しました。ROEとPERに分解すると、2025年はROEが低下した一方でPERが上昇したことが、PBR上昇の要因と認識しています。

当社は株主の期待リターンを株主資本コストと認識しており、ROEがこれを中長期的に上回ることが企業価値・株主価値の向上につながると考えています。株主資本コストは概ね5%程度で推移する一方、ROEは2021年*を除き18～20%水準を維持しており、資本コストを大きく上回る資本効率を確保しています。今後も株主資本コストを上回るROE水準の維持を重要な経営指標として取り組んでまいります。（*2021年は、大手メーカーの工場事故によるウレタン原料価格の一時的な高騰の影響で、ROEが低下しました。）



現状分析と評価 2



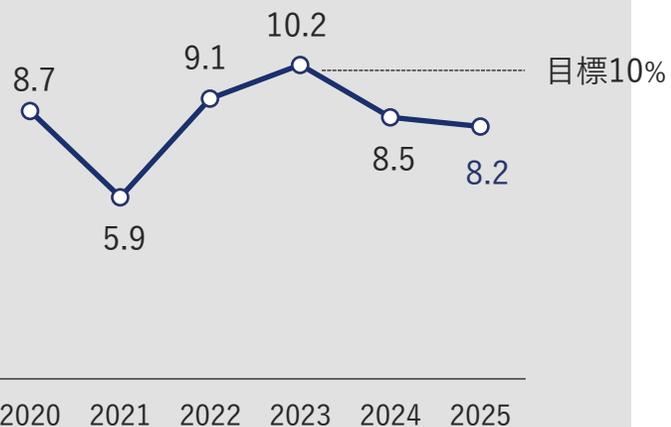
2024-2026年度を対象とした中期経営計画では、サステナブル成長率10%を掲げ、そのKPI目標としてROE20%（前頁参照）、営業利益率10%、配当性向50%を設定しています。

2025年については、施工力強化を積極的に進めたことに加え、戦略的な価格対応や建設市場の環境変化、案件構成の影響により、営業利益率は8.2%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、次頁以降に詳細を記載しておりますとおり、各指標は一時的に低下したものの、これらの取り組みは将来的な利益率の向上につながるものと考えています。

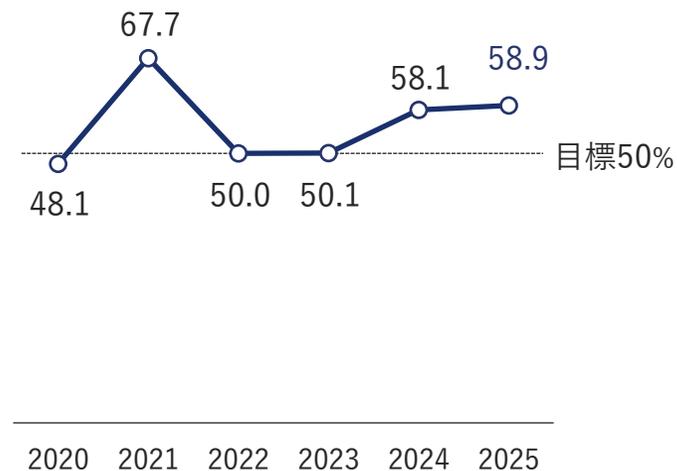
サステナブル成長率 (%)



営業利益率 (%)



配当性向 (%)



競争環境と 戦略的な価格対応

市場での優位性を確立し、新たな機会を開拓

当社の利益率が低下している要因の一つとして、戦略的に価格競争へ対応していることが挙げられます。

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、活動地域が限定される一方、間接コストが低いという特徴があります。

そのため、当社と比較して原料コスト面では不利であると考えられるものの、価格面で積極的な競争を仕掛けてくるケースも少なくありません。当社としては、こうした価格競争にも対応しながら市場シェアの拡大を図る戦略を取っています。



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
33.0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

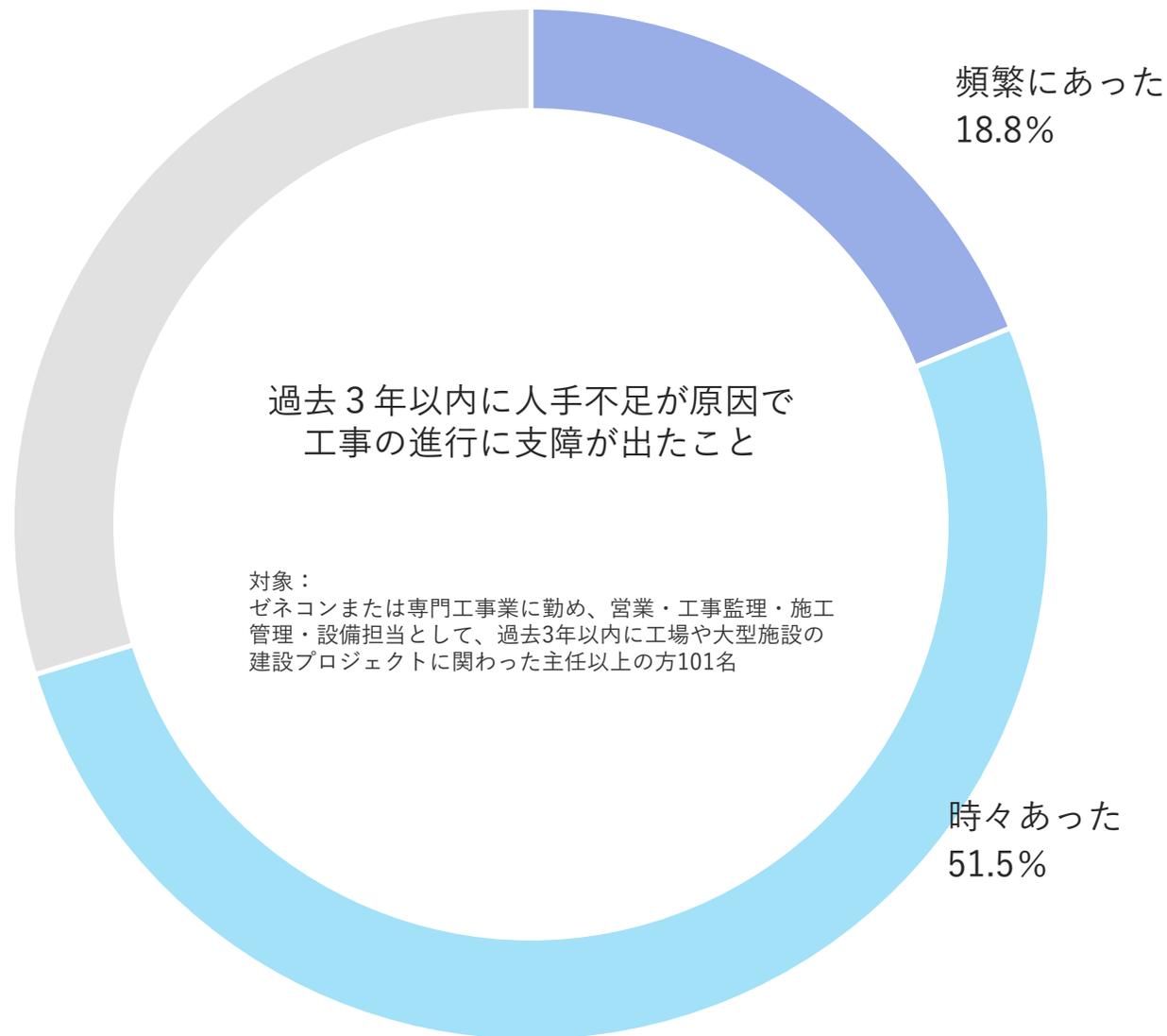
高齢化

建設市場の環境変化と 案件構成の影響

足元の建設市場の環境も利益率に影響しています。建設業界では人手不足が続いており、設備工事分野を中心に専門人材や協力会社の確保が難しい状況となっています。

当社の断熱工事は建設工程の中盤で施工されるケースが多いことから、2026年は建設工事全体として基礎工事など前工程の案件が多く、当社が施工を担う大型案件は前年と比べて相対的に少ない状況となりました。また、人手不足の影響により大型工事の進捗遅延や着工の後ろ倒しも見られています。

この結果、大型案件の進行が遅れる一方、相対的に競争の激しい中小型案件の割合が高まり、案件構成の変化が当社の利益率に影響しています。なお、これらは主に市場環境に起因する一時的な要因であると認識しています。



一方で、当社はこうした局面においても、顧客基盤の拡充と市場シェアの向上を重視した営業戦略を推進しています。

現在の取り組みにより顧客接点と受注基盤を拡大することで、GX ZEH住宅やデータセンター、コールドチェーンなど、今後高断熱ニーズの拡大が見込まれる分野において継続的な受注機会の獲得を図っていきます。

建設市場の回復が見込まれる2027年以降には、こうした取り組みが継続的な受注の獲得につながり、大型案件の進行回復や案件ミックスの改善を通じて、中長期的な利益率の回復・向上を見込んでいます。

市場回復を見据えた シェア拡大戦略

ネット・ゼロエネルギー・ハウス

**GX
ZEH**

GX ZEH運用開始

高気密・高断熱（等級6）対応を強みとする当社の需要拡大が期待されます。



データセンター市場（CAGR 6%）

市場の拡大と低PUE*化に伴う高断熱ニーズの高まりを背景に、当社の事業機会の拡大が期待されます。

*施設全体の消費電力 ÷ IT機器の消費電力 = 1.0に近づける



コールドチェーン市場（CAGR 5%）

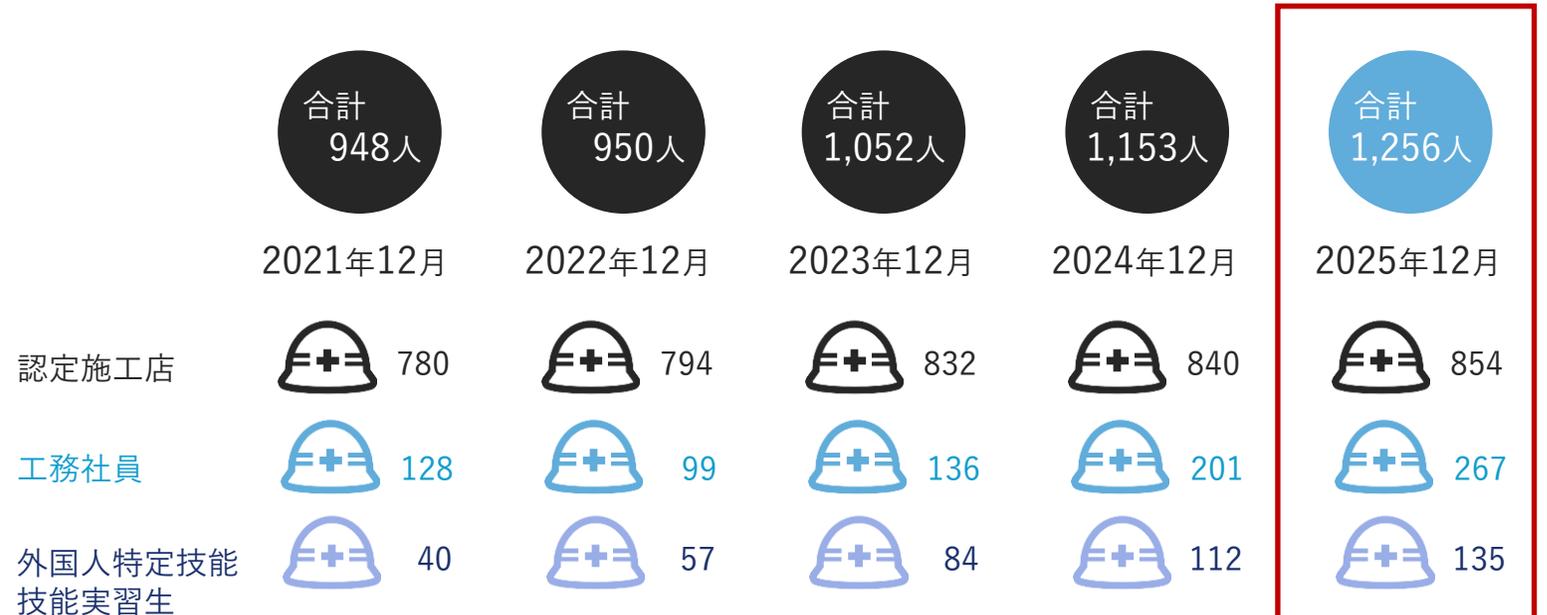
温度管理の高度化に伴う高断熱ニーズの高まりを背景に、当社の事業機会の拡大が期待されます。

当社は施工を主軸とする工事会社であり、売上に占める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。このため、施工人員（工務社員など）の増員や吹付機械の拡充に加え、施工効率や資材供給体制の強化を目的として、物流拠点（営業所）や小型倉庫の整備を進めています。

物流拠点は年1～2拠点程度、小型倉庫は年に複数箇所の新設を目安としており、施工人員についても当面100名規模の増員を計画しています。これにより施工対応件数の拡大を図り、受注機会の拡大につなげていく方針です。また、施工規模の拡大に伴い資材調達や物流の効率化が進むことで、将来的にはスケールメリットの発現による収益性の向上も期待しています。

一方で、当社のビジネスモデルは将来の受注拡大を見据えた投資が先行する構造であるため、損益計算書やキャッシュフローにおいて一時的に費用が先行する場合があります。

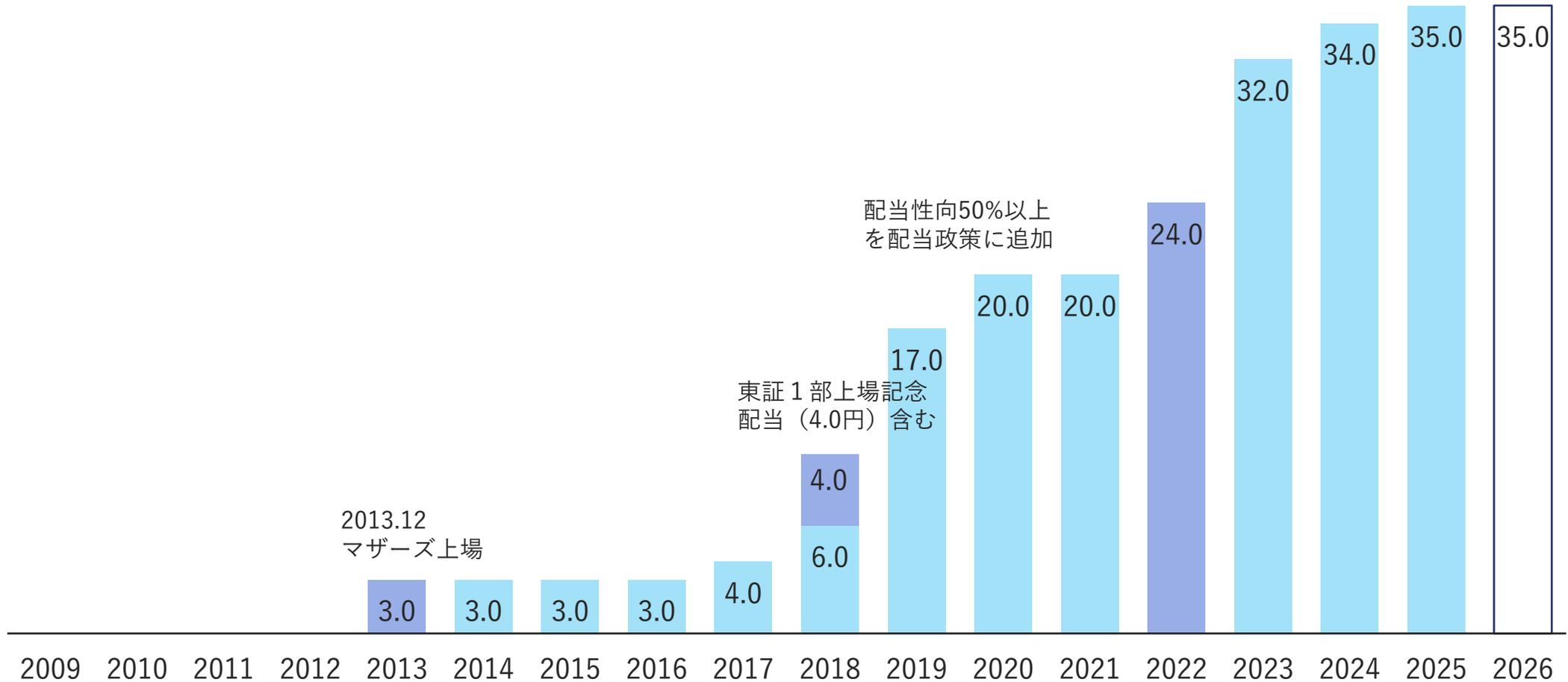
施工体制の強化



技能実習生には技能実習法に基づく一時帰国があります。

1株当たり配当金 (単位：円)

累進配当制度
を配当政策に追加



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



決算説明会を
四半期毎開催に変更

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



ホームページ刷新
（IRページを含む）

2025/08



JPX-NIKKEI Mid Small

JPX日経中小型株指数
構成銘柄に選出

2026/02



CDP気候変動報告2025
Bスコア獲得

2023/01



動画配信を積極化

2023/03



統合報告書の作成を開始

2023/12



サステナビリティ
サイトを開設

2025/02



CDP気候変動報告2024
Bスコア獲得

2026/01



アクアフォームほか
6製品でEPDを取得

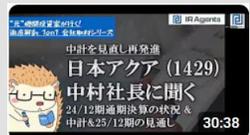
株主・投資者との対話の実施状況

2025年1月－2025年12月

主な活動

決算説明動画 2回 (2024) ▶ 2回 (2025)

代表取締役社長による対談形式の説明



(2025/2公開)



(2025/8公開)

決算説明会 4回 (2024) ▶ 4回 (2025)
(Q&AをHP公開)

1Q~3Qは管理本部担当執行役員
本決算は代表取締役社長による説明

スモールミーティング 5回 (2024) ▶ 5回 (2025)

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・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）

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



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は負いません。

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。