



# AQUA REPORT 2022

日本アクア 統合報告書  
2022年1月1日～2022年12月31日

経営理念

# 人と地球に優しい住環境を創ることで社会に貢献

ビジョン

我々は、断熱技術の革新によりエネルギー総需要を削減し、地球温暖化防止対策と同時に、人々の健康で快適な生活を実現するために存在している。

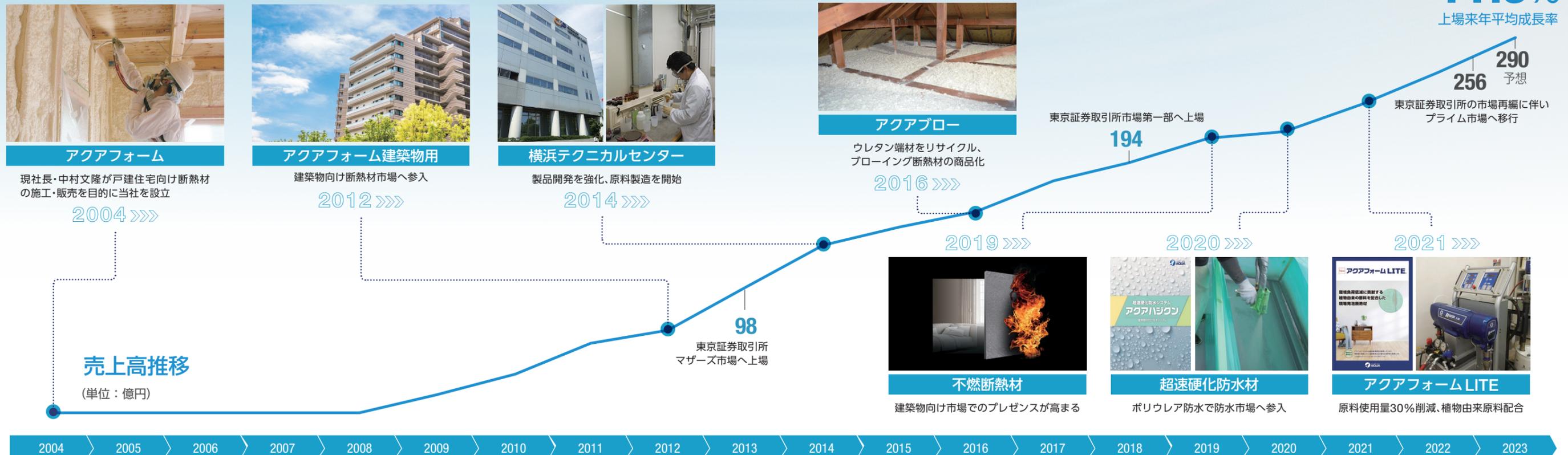
行動指針

- お客様の満足を第一に考え、最高のサービスを提供します。
- 住まいに係る新たな価値を創造します。
- コンプライアンスに基づき、社会人、企業人として良識ある行動をとります。
- 目標達成に向けて日々研鑽し、自己改革に努めます。

信条

- 我々は、「公明正大」を旨として、あらゆることに取り組みます。
- 我々は、「信賞必罰」を旨として、あらゆることに努力します。

あゆみ



CONTENTS

01 日本アクアについて	経営理念・あゆみ・編集方針	01	13 事業活動	戸建部門	13
	ビジネスモデル・強み	03		建築物部門	14
	財務・非財務ハイライト	05		防水部門	15
07 成長戦略	価値創造プロセス	07		その他部門 (商品販売等)	16
	トップメッセージ	09	17 サステナビリティ	環境	17
	中期経営計画	11		社会	19
				ガバナンス	21
			23 データ	財務データ	23
				会社概要・株式情報	24

編集方針

編集方針

本報告書は、株主・投資家の皆様を始めとするステークホルダーの皆様へ、当期の実績等の財務情報に加えて、当社の中長期的な企業価値向上に向けた取り組み等の非財務情報について開示することで、当社を一層ご理解いただき、さらなる対話のきっかけとなることを目指して発行しています。

注意事項

本報告書には、当社の事業に関する将来の見通しが含まれています。

これらは現時点で入手可能な情報から予測したものであり、今後の様々な要因により実際の業績等とは異なる可能性があることをご承知おきください。

報告対象期間

2022年1月1日から2022年12月31日

発行年月

2023年3月

## 事業を推進する強み

当社の強みはウレタン断熱材の原料開発から施工、さらにはリサイクルまで一貫して自社で行う唯一無二のビジネスモデルです。ウレタンの販売、施工における競合は存在しますが一貫通貫で展開しているのは当社だけであり、安定した商品供給と工事品質で差別化を図っています。

### 全国販売ネットワーク

当社は、北は北海道、南は鹿児島まで、全国27か所に営業拠点、物流倉庫、ウレタンリサイクル工場を配置し、地域特性に応じた事業活動と市況に左右されやすいウレタン原料の安定供給に取り組んでいます。また、自社物件での展開を進めることで認定施工店の信頼を高め、施工力の向上を図っています。

web 詳細はwebでご確認ください >>>  
<https://www.n-aqua.jp/company/branch/>



### リサイクルで再製品化

リサイクル・ブローイング 環境省・広域認定取得事業者・リサイクル工場4か所

吹付け硬質ウレタンフォームの施工では、大量のウレタン端材（削り落とし）が発生します。当社では、全国の施工現場からウレタン端材の回収を行い、アクアブロー（主に天井裏に敷き詰める断熱材）として再製品化しています。

再製品化の流れ



### 施工品質管理 作業の安全と施工品質の確保

#### クオリティの高い施工品質を確保

当社の吹付け施工による断熱性及び品質管理体制が評価され、IBEC（一般財団法人 住宅・建築SDGs推進センター）による「現場施工型優良断熱施工認定システム」\*に認定されています。

\*一定の能力のある施工業者に正しい施工管理を普及させ、それを対外的に表示することで吹付け・吹込み断熱材の信頼性を高めることを目的とした制度です。

### 原料開発・品質管理 調達先の多様化、原料備蓄倉庫

当社では、北米やアジアに留まらないグローバルな調達ルートを確認していることに加え、国内各地にウレタン原料のストックポイントを設置することで機動的な原料調達を行える体制を整備しています。これにより、2021年から2022年に国内で発生した「ウレタン原料不足」と一線を画すことができました。



### 水から生まれた、環境に優しい断熱材

商品製造 ファブレスメーカー



当社を支えるアクアフォームは、温室効果の大きいフロンガスを使わず、水を使って現場で発泡させる断熱材です。水を含むポリオールとイソシアネートを混合することで発生する炭酸ガスを発泡剤として使用する、人と地球に優しい硬質ウレタンフォーム素材となっております。

従来のグラスウールなどの断熱材は現場の施工部分に合わせてカットし、貼っていくため隙間ができてしまうことがありましたが、アクアフォームでは細かい部分にも隙間なく充填でき、接着性も高いため安定した断熱効果を得ることができます。

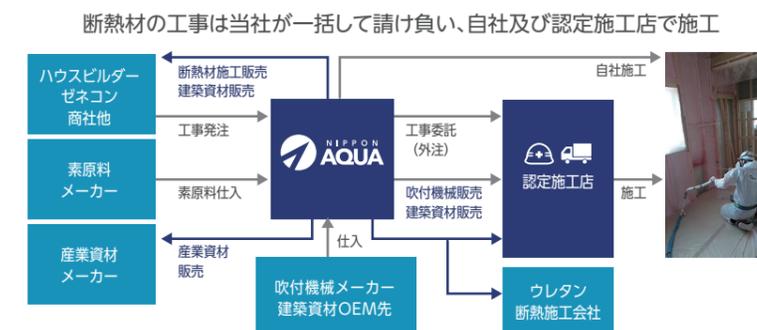
web 詳細はwebでご確認ください >>>  
<https://www.n-aqua.jp/products/>

全国施工実績  
 累計  
**473,400棟**

現場発泡断熱材  
 シェアNo.1

### 施工力の強化に注力 全国施工ネットワーク 自社施工+認定施工店

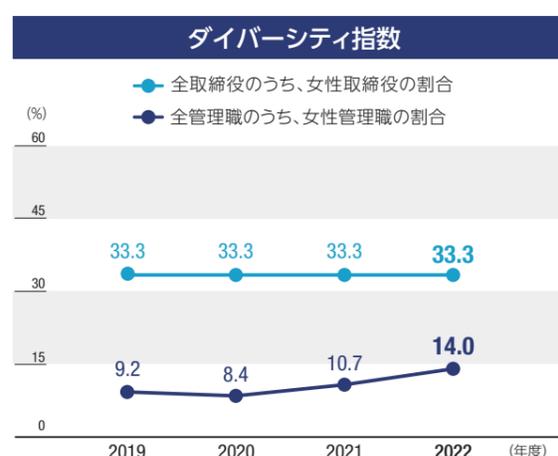
当社が安定的な成長を実現するためには、「施工力」のさらなる強化・確保が不可欠です。そのため、当社工務社員の増員を最優先事項と捉え働き方改革を進め、完全週休2日制の導入、首都圏手当や子育て支援手当など各種手当の拡充に伴う賃金の引き上げ、SNS等を活用した求人募集を講じ、積極的な採用活動に取り組んでいます。



## 主要財務データ

		2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
売上高	(百万円)	6,488	9,825	13,020	14,046	15,608	18,052	19,417	21,366	21,872	23,903	25,670
営業利益	(百万円)	662	956	944	1,013	1,404	1,313	766	1,909	1,896	1,412	2,329
経常利益	(百万円)	662	925	937	1,016	1,404	1,419	764	1,909	1,911	1,429	2,359
当期純利益	(百万円)	364	512	529	137	979	941	489	1,275	1,342	953	1,549
純資産額	(百万円)	1,080	5,103	5,529	5,590	6,663	5,508	5,885	6,843	7,638	7,951	7,966
総資産額	(百万円)	2,787	7,982	9,138	11,254	12,596	12,806	14,381	15,379	16,021	18,279	21,969
1株当たり純資産額	(円)	270.19	147.81	160.15	161.01	184.40	171.31	182.36	211.88	236.46	246.09	254.41
1株当たり配当額	(円)	—	15.00	15.00	3.00	3.00	4.00	10.00	17.00	20.00	20.00	24.00
1株当たり当期純利益金額	(円)	91.24	20.61	15.33	3.97	27.61	27.84	15.19	39.50	41.57	29.52	47.99
自己資本比率	(%)	38.8	63.9	60.5	49.7	52.9	43.0	40.9	44.5	47.7	43.5	36.3
自己資本利益率(ROE)	(%)	40.6	16.6	10.0	2.5	16.0	15.5	8.6	20.0	18.5	12.2	19.5
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	129	770	△146	△748	1,502	447	△359	1,657	694	520	△297
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△217	△376	△1,273	△1,501	△834	△492	△39	△769	△609	△355	△293
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△7	3,612	△66	1,645	△489	△547	316	△902	△311	109	1,340
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	476	4,481	2,995	2,390	2,569	1,976	1,893	1,878	1,651	1,926	2,676

## 主要非財務データ

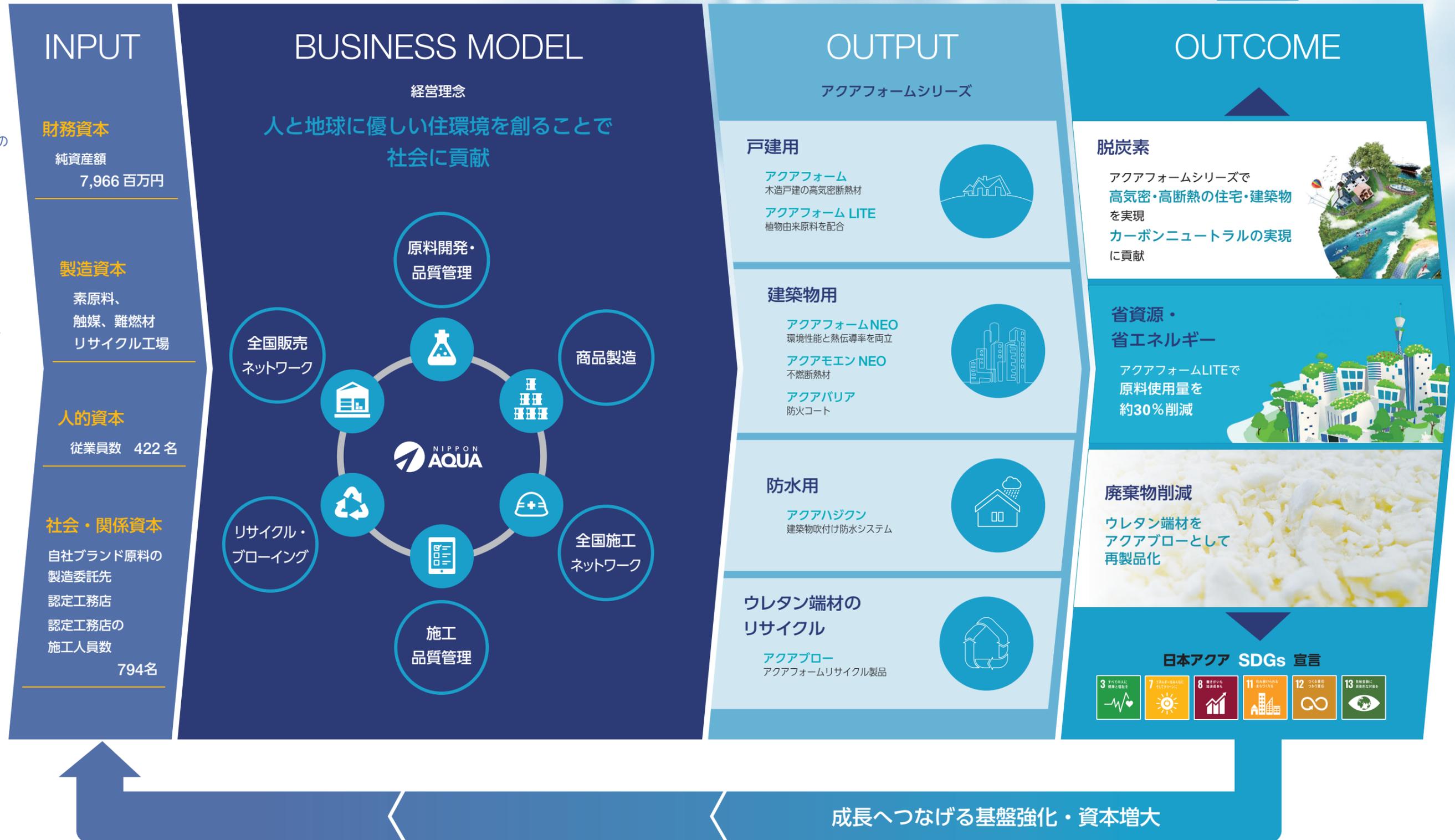


## 価値創造プロセス

日本アクアの価値創造プロセスは、「我々は、断熱技術の革新によりエネルギー総需要を削減し、地球温暖化防止対策と同時に、人々の健康で快適な生活を実現するために存在している。」というビジョンの下、ステークホルダーや社会に対してどのように取り組んでいるかを具体的に示したものです。

### 日本アクアの目指す姿

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



# 人と地球に優しい住環境を 創ることで社会に 貢献していきます

代表取締役社長

中村 文隆



## 断熱等級が義務化に

2022年は、資源・エネルギー価格の上昇や歴史的な円安により、当社においてもナフサを始めとする素原料価格の上昇など厳しい経営環境が続きましたが、一番大きな出来事は6月に「脱炭素社会の実現に資するための建築物のエネルギー消費性能の向上に関する法律等の一部を改正する法律」（以下「建築物省エネ法」改正法という。）が成立したことです。これにより、すべての新築住宅・非住宅に省エネ基準「断熱等級4」の適合を義務付け、2025年以降はこれを下回る建物は新たに建てられなくなります。また、昨今の電気料金の高騰に伴い、住宅の断熱性能に対する注目が非常に高まっており、当社にとっては設立以来の大きなチャンスになっています。

わが国における戸建住宅用断熱材の歴史は浅く、1980年ごろから広がり始め、吹付け硬質ウレタンフォーム断熱工事に至っては、当社を設立した2004年当時は認知度も低く、工事見積書においても「雑工事」（雑多な種類の工事という意味）として扱われ、大変悔しい思いをしました。2022年度の当社売上高は過去最高の256億円となりましたが、アクアフォーム（当社の吹付け硬質ウレタンフォーム）を断熱材のスタンダードにし「日本の住環境を変えたい」と考え、多くの方に健康で快適な住まいに暮らしていただきたいという私たちの想いに皆様が共感してくださったから、ここまで来られたと思います。

## プライム上場企業へ

戸建住宅向けウレタン断熱材の施工からスタートした当社は、施工品質の安定を差別化の軸に定め、当社と一体となって施工を行っていただく認定施工店制度を設けました。認定施工店には当社がウレタン原料を直接販売、工事は当社が紹介し営業活動は不要などWin-Winの関係を築くことに腐心しました。その後、建築物向けウレタン断熱材を始めとする事業領域の拡大を図ってまいりましたが、その中でも大きな転機になったのは、2014年のテクニカルセンター（研究・開発拠点）の開設とビジネスの垂直統合です。施工現場の要求に即応できる商品を提供したい、商品ラインナップを拡張したいと常々考えていましたが、2013年12月の東証マザーズ上場により知名度が上がり、開発者の採用も進んだため、未知の領域に踏み切りました。

これにより、原料開発から販売、施工、リサイクルまでを一気通貫型で行う当社のビジネスモデルの原型ができ上がり、2018年3月の東証一部上場を経て、私たちが設立時に目標にした売上300億円に手が届くところまで来ました。次の目標である売上1,000億円を目指すには、当社に即した人的資本の価値向上、DXを進めた施工体制の一層の強化、など課題になっていることは多く、そのためにも外部の知見の活用は重要です。プライム上場企業であれば、株主や機関投資家の方と意見交換をする機会は多く、事業戦略上有効な高い知名度や信用力を得ることができます。そのためにも、プライム市場適合計画の早期達成に取り組んでおります。

また、経営のガバナンスでは、当社には6名の独立社外役員の方々がありますが、当社内部の理論についての意見や、参考となる他社事例の提示など、的確なアドバイスを得ることができ、公正な経営判断につながっています。

## 持続的成長に向けて

建設業界ではいわゆる2024年問題と呼ばれる「時間外労働の上限規制」が始まります。当社では、これに先駆け「完全週休2日制」を導入していますが、2023年からは一歩進めて「土日休み」としました。強固な施工体制を構築することが当社の持続的成長に繋がりますので、働きやすい環境づくりは私の使命だと思っています。

また、2030年のカーボンハーフ実現に向け、国が公表している住宅・建築物の目指すべき姿は、新築物件の平均ZEH化、ZEB化です。全社員と今一度「アクアフォームで多くの方に健康で快適な住まいを提供する」という想いを共有して取り組んでいきます。

当社が、持続的成長を実現するため、ステークホルダーの皆様には、当社の取り組みにご理解を賜り、引き続きご支援いただきたくお願いいたします。

## 中期経営計画(2019~2023) [Road To 2023]

当社は2019年2月25日に2019年度から2023年度までの5ヶ年を対象とした中期経営計画「Road To 2023」を策定いたしました。最終年度となる2023年12月期の目標につきましては、足元の事業環境を勘案して一部見直しましたが、経常利益の目標は当初計画25億円を上回る27億5千万円としております。

コロナ禍やロシアによるウクライナ侵攻など計画策定時には予想もできなかった世界を揺るがす事象が発生し、厳しい経営環境が続きましたが、連続増収を維持することができました。引き続き、目標達成に向け一丸となって取り組んでまいります。

	2018年度 実績	2019年度 実績	2020年度 実績	2021年度 実績	2022年度 実績	2023年度 修正目標	2023年度 当初目標
売上高(百万円)	19,417	21,366	21,872	23,903	25,670	29,021	30,000
経常利益(百万円)	764	1,909	1,911	1,429	2,359	2,750	2,500
経常利益率(%)	3.9	8.9	8.7	6.0	9.2	9.5	8.3
当期純利益(百万円)	489	1,275	1,342	953	1,549	1,828	1,625
ROE(%)	8.6	20.0	18.5	12.2	19.5	15.0以上維持	15.0以上維持
1株当たり当期純利益金額(円)	15.19	39.50	41.57	29.52	47.99	58.41	
1株当たり配当額(円)	10.00	17.00	20.00	20.00	24.00	30.00	
配当性向(%)	65.8	43.0	48.1	67.7	50.0	51.3	50.0

### 事業環境の把握(見直し後)

#### 戸建部門 アクアフォームシリーズのニーズが高まる

● 2019年の「2030年温室効果ガス46%削減目標」表明や2022年の「『建築物省エネ法』改正法」の成立により、国や地方自治体の推進策が加速され、ZEH(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)の実現・普及の広がりが見込まれています。

● アクアフォームシリーズは、高気密・高断熱住宅の実現に資する商品特性や認定施工店制度による安定した施工品質を背景にニーズが高まると期待しています。



※1 ZEHは、快適な室内環境を保ちながら、住宅の高断熱化と高効率設備によりできる限りの省エネルギーに努め、太陽光発電等によりエネルギーを創ることで、一年間で消費する住宅のエネルギー量が正味(ネット)で概ねゼロ以下となる住宅。  
 ※2 住宅の品質確保の促進等に関する法律に基づく住宅性能表示制度  
 ※3 BEI = 設計一次エネルギー消費量 ÷ 基準一次エネルギー消費量  
 出所: 国土交通省

#### 建築物部門 一気通貫型ビジネスモデルの強みと不燃断熱材ニーズの急拡大

● 2021年にノンフロン発泡剤に使用されるハイドロフルオロオレフィン(HFO)の供給不足に起因する「ウレタン原料不足」が発生しました。当社は、独自の調達ルートを活かし安定した原料供給と施工実績を上げ、一気通貫型ビジネスモデルに対する高い評価を獲得することができました。

● 建設中のビル火災による事故が耳目を集め、不燃断熱材に対するニーズが急拡大する中、アクアモエンNEO、アクアバリアといったラインナップを揃えることで、幅広い顧客層に対応していきます。

### 中期経営計画の経営戦略

#### 基本方針

- ・毎年1%以上のマーケットシェアの獲得  
・断熱材市場のシェアを確実に獲得
- ・シナジー効果のある新規事業への進出  
・断熱材とシナジー効果のある製品やシステムの研究・開発
- ・安定成長に伴う株主還元強化  
・安定的な利益の創出に基づき、配当性向50%を目標
- ・コーポレート・ガバナンスの強化  
・より健全で透明性の高い企業経営の実施

#### 戦略のポイント

- ・優れた製品力で顧客ニーズに対応
- ・他社にできない組織力で顧客ニーズに対応
- ・新製品の研究・開発を推進し、新たな市場ニーズに対応
- ・断熱事業とシナジー効果のある新規事業(空調・換気分野)への進出
- ・新製品の開発にかかる研究開発、新規事業開始における人的資源の投資等に注力

#### 事業戦略

##### 戸建部門

住宅用断熱材市場約1,900億円に対し、2023年度の市場シェアを8.5%(売上161億円)とし2022年度の7.3%(同138億円)から大幅増を目指します。工務社員採用強化や認定施工店加入者増加を通じ、施工体制を強化することで施工棟数を伸ばすとともに上位断熱等級の施工に積極的に取り組み、施工単価の上昇を図っていきます。

##### 建築物部門

建築物断熱材及び周辺市場約5,900億円に対し、不燃断熱材による差別化を進め、市場におけるプレゼンスを高めます。2022年度の売上実績は68億円となり、2023年度の当初計画54億円をすでに上回っているため、2023年度は受注案件の売上計上を着実に積み上げ76億円を目標としています。

##### 防水部門

当初計画策定時には新規事業の一分野という扱いでしたが、2020年にポリウレタ防水材アクアハジクンの開発が完了し、市場規模約6,000億円の巨大市場に参入しました。競合商品に対する優位性を訴求するとともに、戸建住宅のベランダへの施工等で認知度を高め、大型案件の獲得に注力することで、2023年度の売上目標は5億円としています。

##### その他部門 (商品販売等)

当社の業容の拡大に合わせて当初計画を上回るペースで進み、2022年度の売上実績は46億円となりました。引き続き、原料販売の拡大、商品ラインナップの充実を図ることで2023年度は売上47億円を目標としています。

## 戸建部門

戸建住宅に対する吹付け硬質ウレタンフォーム断熱工事の施工になります。日本における戸建住宅の9割超を木造住宅が占めており、アクアフォームLITE及びアクアフォームによる施工に対応しています。(出所:総務省「平成30年住宅・土地統計調査」)

また、非木造住宅、寒冷地での施工及び上位断熱等級対応の場合、上位製品のアクアフォームNEOを使用しています。

### 機会

- ZEH基準(断熱等級5相当)の標準化
- 東京ゼロエミ住宅(断熱等級6相当)等各自治体による上位基準の設定
- 電気料金高騰等による住宅の断熱性能に対する関心の高まり

### リスク

- 住宅取得費用や住宅ローン金利の上昇に伴う施工物件数の減少
- 建設業の人手不足に起因する施工体制構築の遅れ
- 素原料価格の再上昇あるいは供給不足



\*リフォーム: その他(2021年)→戸建(2022年)に組み替えています。



### 当期の振り返りと事業環境

「『建築物省エネ法』改正法」の成立や、ZEHレベルの住宅取得を対象とした借入金利を一定期間引き下げる住宅ローン「フラット35S(ZEH)」の新設、さらには電気料金の高騰などを受けて、住宅の断熱性や省エネ性に大きな関心が寄せられ、年間を通して旺盛な需要が継続しました。一方、資源・エネルギー価格の上昇や歴史的な円安に起因した素原料価格の値上りによる収益圧迫懸念に対しては、施工価格の改定を断行することで、当社及び認定施工店の収益性確保に取り組みました。

### 成長戦略

「『建築物省エネ法』改正法」では、2025年の新築住宅・建築物に現行省エネ基準(断熱等級4相当)の義務付けを求めています。当社ではもう一步先を見据え、ZEH基準や上位基準の施工提案を積極的に推進し、施工単価の向上を図ってまいります。また、併せて、工務社員採用や認定施工店加入の強化による施工体制の拡充を進めつつ、既存取引先の深掘りや新規取引先の開拓を行い、施工棟数の増加に取り組みます。

## 建築物部門

鉄筋コンクリート造(RC造)、鉄骨鉄筋コンクリート造(SRC造)、鉄骨造(S造)のビルやマンション、その他施設等を対象とした吹付け硬質ウレタンフォーム断熱工事の施工です。元請となるゼネコンから受注し、主にアクアフォームNEOによる施工を行います。

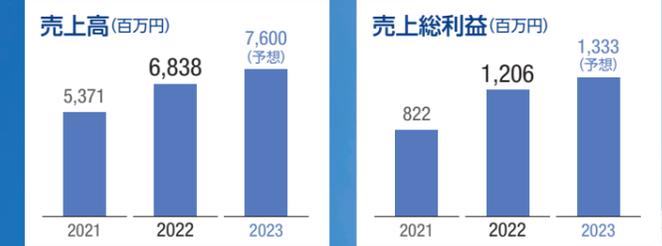
また、近年は建築現場における火災リスク回避ニーズの高まりにより、不燃断熱材アクアモエンNEOによる施工数が飛躍的に伸びています。

### 機会

- 不燃断熱材アクアモエンNEOのニーズの高まり
- 新製品アクアバリアの拡販
- ZEB標準化に伴う断熱工事の増加

### リスク

- 建設業の人手不足に起因する施工体制構築の遅れ
- 素原料価格の再上昇あるいは供給不足



\*防水: 建築物に内包(2021年)→独立(2022年)に組み替えています。



### 当期の振り返りと事業環境

2021年から2022年にかけて吹付け硬質ウレタンフォームの素原料(原液)であるイソシアネートやHFOの国際需給が逼迫し、国内ではウレタン原料不足が発生し工期に影響を及ぼすことも発生しました。こうした中、当社は独自の調達ルートを開通し原料の安定供給に取り組み、顧客企業の満足と信頼の獲得に努めた結果、原料調達から施工までの一貫型ビジネスモデルが改めて評価され大型案件の増加につながりました。加えて、建築現場の火災リスク回避ニーズに即した当社不燃断熱材への強い引き合いも継続しています。

### 成長戦略

足元では、東京や大阪を始めとした全国主要都市における再開業に加え、製造業の国内回帰に伴う半導体関連部材やEV関連の国内工場新設・拡充が進んでおり、当社を取り巻く事業環境は良好な状況が続くと予想しています。当社は、施工実績を積み上げながら信頼を高め、大型案件受注に注力するとともに、引き続き、不燃断熱材アクアモエンNEOと新製品アクアバリアによるラインナップを武器に火災リスク回避に資する取り組みを行ってまいります。



### TOPICS

#### 松尾和也設計士×当社社員による対談動画配信

「断熱」「省エネ」住宅の第一人者であるAPECアーキテクトの松尾和也氏(株式会社松尾設計室 代表取締役、本社:兵庫県明石市)と当社社員による対談動画6本をYouTubeチャンネル「日本アクア(公式)」にて公開しています。ウレタン断熱材のスキン層カットが断熱性能に与える影響、コスパの良い省エネ住宅他、視聴者の疑問に応える形で対談が行われています。



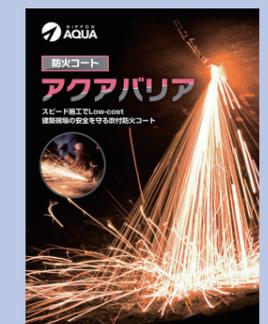
YouTube  
日本アクア(公式)  
<https://www.youtube.com/@user-md8n16p1u>



### TOPICS

#### 新製品アクアバリアを発売

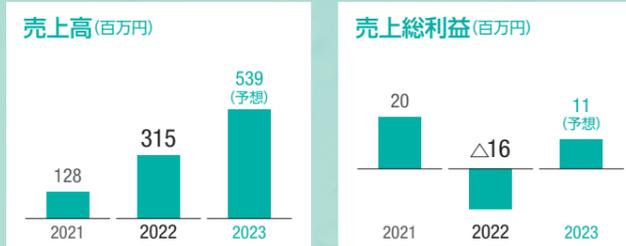
アクアバリアは、有機系と無機系の素材をハイブリッド使用し、建築物向け断熱材アクアフォームNEO等に塗布することで難燃性を高め、幅広い建設現場での火災を未然に防ぎます。その特徴は、速乾性、高粘着性、低価格であり、「アクアフォームNEO」の施工に下塗りなしで追随施工可能、短時間で硬化し、薄層塗布で接着力が強いいため脱落しにくい仕様となっています。



## 防水部門

ポリウレタ樹脂を用いたアクアハジクンによる防水施工を行っています。ポリウレタ樹脂は1980年代に米国で開発され、軍事用施設の防爆対策にも利用されています。防水の市場規模は6,000億円で施工対象は幅広いため、当社では住宅のベランダ向け施工を通じて認知度を高め、建築物や商業施設などへの展開を進めています。

製品の主な強みは、耐久性、伸縮性、速乾性であり、従来の施工方法と比較して優れた強度が長持ちします。また、全国規模でポリウレタ樹脂防水を取り扱っているのは当社だけです。



### 機会

- 異常気象増加に伴う建物の防水性能の高度化
- ビルやマンションの老朽化に伴う再施工ニーズ
- ポリウレタ樹脂防水の認知度拡大

### リスク

- 建設業の人手不足に起因する施工体制構築の遅れ
- 素原料価格の再上昇あるいは供給不足

## その他部門（商品販売等）

施工売上以外を取りまとめであり、工事に使用する消耗品などの副資材販売、認定施工店以外へのウレタン原料販売、発泡ウレタンフォーム吹付け機械の販売などがあります。副資材の販売は当社の施工数に、吹付け機械の販売は施工人員数に比例して増加します。なお、認定施工店向けの原料販売は有償支給としているため、商品販売には該当しません。



### 機会

- 当社の業容拡大（施工数、施工人員の増加）
- 当社のメーカー機能の認知度向上
- 差別化商品の開発及び市場投入

### リスク

- 当社の業容の伸び悩み
- 競争力が高い代替品の登場



### 当期の振り返りと事業環境

専門部署としての立ち上げとアクアハジクンの認知度向上に取り組みました。戸建部門と連携を取りながら全国有力ビルダーへ営業活動を行い、戸建住宅や集合住宅のベランダ施工の受注獲得に注力しました。一方で、十分な施工体制の構築が進まなかったこともあり、工程管理に課題が残りました。全国規模の大手ビルダー物件のベランダ施工や、大型の工場や商業施設の改修施工を行う反面、一部物件の工期の後ずれや工期を理由とした失注が発生し、計画には及びませんでした。

### 成長戦略

当期の反省を踏まえ、防水専門の認定施工店募集を強化し、施工体制の構築を進めるとともに、引き続き、住宅のベランダ施工の受注獲得に取り組んでまいります。また、近年、ゲリラ豪雨などの異常気象が頻繁に発生しており、住宅や建築物への被害が深刻化し、雨漏り対策の需要が非常に高まっています。当社でも、国内有数の大企業の本社施設の改修工事に関する引き合いを始めとした、複合商業施設、鉄道駅舎、大規模な貯水槽など大型案件が増えていきます。このため、防水事業に知見がある人材の獲得や、必要に応じたアライアンスの組成なども検討してまいります。

### 当期の振り返りと事業環境

当社の施工棟数の増加に伴い副資材販売は順調に増加し、認定施工店以外への原料販売にも意欲的に取り組みました。また、天井断熱のニーズの高まりとともにブローイング断熱材アクアブローの取扱量も増加しました。一方で、2021年12月期は、当社工務社員の独立・転籍を積極推進したことから当社の吹付け機械の販売が一時的に増えましたが、当期はその反動で減少しており、部門全体でも前年比4.9%の売上減となりました。

### 成長戦略

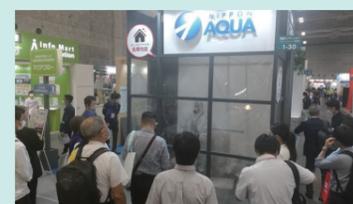
昨今のウレタン素原料の供給不足や素原料価格の継続的な上昇を経験し、当社が事業を安定的に進めるためには機動的な在庫管理が必要と考えています。そのため、ストックポイントとなる全国営業所の新設・リニューアルの推進と、原料販売の強化による販売ルートの拡張が肝要と捉えています。また、住宅の断熱性能向上に伴うアクアブローの需要増に対処するため、2022年にウレタン断熱材リサイクル工場を関東、関西に新設し、4拠点体制を構築しています。



### TOPICS

#### 建築専門家向け大規模展示会でアクアハジクン吹付け施工を実演

2022年は8月に「第43回ジャパン建材フェア」（東京）及び「第6回 [関西] 高性能 建材・住設 EXPO」（大阪）、12月に「第7回 ジャパンビルド 東京展 [高性能 建材・住設 EXPO]」（東京）に出展し、各会場でアクアハジクンの吹付け施工を行いました。専門家でも初見の方が多いため、アクアハジクンの特徴である伸縮性や速乾性を実際に体感していただくことで、認知を広げてまいります。



### AQUAの製品をご紹介します

#### ウレタン製品

- アクアバリア
- アクアブロー
- アクアフォーム LITE
- アクアモエン NEO
- アクアハジクン
- アクアフォーム NEO
- アクアAフォーム
- アクアフォーム
- アクアフォーム NEO+TP
- アクアフォーム 1液性ハンドタイプ

#### 副資材

- アクエアーシリーズ
- アクアスルーシリーズ
- アクアウォールシリーズ
- 換気システム
- アクアパッキン
- アクアタイトシリーズ



アクアフォームリサイクル製品  
アクアブロー

## 環境への取り組み

### 気候変動に対する考え方

当社は、「人と地球に優しい住環境を創ることで社会に貢献」を経営理念に定め、事業活動を通じて継続的に環境問題に取り組んでまいりました。また、「我々は、断熱技術の革新によりエネルギー総需要を削減し、地球温暖化防止対策と同時に、人々の健康で快適な生活を実現するために存在している」をビジョンとすることで、気候変動については重要な社会課題として認識しています。

当社は、温室効果ガス排出削減のための国際的な枠組み「パリ協定」、及び日本政府の「2050年カーボンニュートラル宣言」を支持しており、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言に基づく開示に向け、2022年5月に、気候変動が事業に及ぼす影響の分析、対応策の検討を進めるべく「ESG委員会」を設置しています。

### ガバナンス

「ESG委員会」の委員長は代表取締役社長とし、ESGに関わる取締役・執行役員、その他関連する部門長を委員としたメンバー構成としています。代表取締役社長は、「ESG委員会」と併せて「危機管理委員会」の委員長を兼ねており、当社における気候変動を含めた環境問題を統括しています。「ESG委員会」での決定事項は、取締役会において提言・報告され、取締役会全メンバーで検討・審議の上、必要に応じその実行を決定しています。

### 戦略

気候変動に伴うリスクと機会には、政策及び法規制の強化、技術の進展、市場の変化など「移行リスク」に起因するものが考えられ、当社が世界的な脱炭素社会への移行に適応できなかった場合は、販売機会損失等により財務状況に大きな影響を及ぼす可能性がある半面、脱炭素化に向けた住宅・建築物の高気密・高断熱化を背景とした断熱材の急速な需要拡大による機会創出の可能性も考えられます。

また、急性的な異常気象や慢性的な気温上昇といった「物理リスク」に起因するものも考えられ、当社のサプライチェーンの分断、労働力への悪影響、様々なコスト増加等により財務状況に大きな影響を及ぼす可能性があります。

要因		事業への影響	
移行リスク	炭素税の導入	リスク	事業活動におけるコスト増
	CO <sub>2</sub> 排出量の規制強化	リスク	事業活動におけるコスト増
		機会	ZEH、ZEBの需要増加
	機会	実施企業に対する評価の高まり	
	建築物の不燃性の規制強化	機会	不燃断熱材等の需要増加
	エネルギーミックス変化(再エネ需要の増加)	リスク	電気使用料等エネルギーコストの増加
		機会	ZEH、ZEBの需要増加
物理リスク	石化原料製品の需要減少(バイオマス原料等への移行)	リスク	ウレタン素原料のコスト増
		機会	脱石化原料製品の需要増加
	顧客ニーズ・行動の変化	機会	ZEH、上位断熱等級住宅の需要増加
		機会	建築物の不燃断熱材の需要増加
物理リスク	急性的な異常気象	リスク	サプライチェーンの分断による販売機会損失
		リスク	自社施設への被害、労働力不足の発生
		リスク	工事の引渡し遅延の発生
	機会	防水工事を始めとする防災・減災需要の増加	
	慢性的な気温上昇	リスク	労働環境の悪化による労働生産性の低下
機会		ZEH、ZEBの需要増加	

当社のCO <sub>2</sub> 排出量(2022年度)		(単位:t-CO <sub>2</sub> )
Scope1		1,411
Scope2		292
Scope3		235,532
(Category5)		(346)
Total		237,235

## ウレタン端材をリサイクル アクアブロー



### ウレタン端材のリサイクルとは

吹付け硬質ウレタンフォームの施工では、吹付け直後に柱や間柱に付着したウレタンを削り落とす、あるいは、吹付面の凹凸を平準化する目的で凸状の部分を削り落とすといった仕上げを行います。削り落としたウレタンを端材と呼んでおり、平均的な戸建住宅の施工現場では大量の端材が発生します。ところが、このウレタン端材は産業廃棄物に定められているため、一般廃棄物処理場に持ち込むことはできません。

この問題を解決するために、当社では廃棄物処理法に関する特例制度「広域認定制度」を取得することで、全国の施工現場からウレタン端材の回収を行える仕組みを構築しました。回収したウレタン端材をブローイング断熱材(主に天井裏に敷き詰める断熱材)として再生し、環境に優しいアクアブローとして製品化しています。

- 1 現場施工・端材発生**  
 ウレタン断熱材施工に伴い端材が発生
- 2 回収・運搬**  
 広域認定制度を利用し全国の施工現場から端材を回収
- 3 加工・再製品化**  
 全国4ヶ所のリサイクル工場

**アクアブロー リサイクル工場を拡充**

仙台、九州を含め 全国4ヶ所で稼働中

2022.11 関東リサイクル工場新設

2022.10 関西リサイクル工場新設

## 人的資本とダイバーシティ

### ● 人的資本に対する考え方

当社は、国の環境政策に沿った良好な事業環境が期待できる中、強固な施工体制の構築が今後の成長のキーファクターになると考えています。施工体制の中核を担う工務社員については、主に中途採用で確保していますが、一般的に建設業は人材が集まりにくいと、当社ではワーク・ライフバランスを重視した労働環境の整備を行い、他社と一線を画しています。また、採用の募集ルートや手法を多様化することで採用間口を拡大し、工務社員に限らず優秀な人材の安定的な確保に取り組んでいます。

加えて、ITシステムの導入に合わせた業務の改善・改革を断続的に実施することで、人の手から無駄な作業を外し、高度な業務に集中できる環境を整えているため、各人が最大限のパフォーマンスを発揮することができます。この結果、一人一人の労働生産性も年々高まり、女性が重要ポストに登用されることも珍しくありません。女性、外国人、高齢者、障がい者等、多様な人材を採用、活用することで継続的な事業成長を果たしてまいります。

### ● 建設業界「2024年問題」への対応

2019年に「働き方改革を推進するための関係法律の整備に関する法律」が施行され、5年の猶予が与えられていた建設業でも2024年4月から同法が施行され、一番大きな影響を与えることが「労働時間の上限規制」と言われています。これにより、長時間労働や週休1日が常態化していた建設業でも、完全週休2日制の標準化が予想されています。当社では、従前から全業種をベンチマークとし、完全週休2日制を導入していましたが、2023年1月からは、これをさらに進め「土日休み」の運用に切り替えています。「土日休み」は工事の稼働日数の減少に繋がるため大きな決断でしたが、結果的に採用応募数が格段に増加しており、平日の施工数を高めることで稼働日数の減少を十分カバーできると見込んでいます。

### ● 技能実習生の受け入れ

当社では、技術や技能及び知識の開発途上地域への移転を図り、地域の経済発展を担う「人づくり」に協力する技能実習制度に基づき、外国人技能実習生の受け入れを行っており、工務職として多くの技能実習生が働いています。施工に必要な知識や用語に加え、施工に関わる心構えや安全面の重要性を教えた上で、技術指導者が現場で作業を見せながら指導しています。また、孤独感や不便さを感じることがないよう、単独で営業所に配属させることはなく、社員寮で共同生活を送っています。さらに、監理団体との連絡も密に取りながら、きめ細かなサポートを行っています。

### ● 女性活躍支援に関する取り組み

当社の2022年末時点の女性管理職比率は14.0%であり、建設業平均の6.1%（2021年度、帝国データバンク調べ）を上回っておりますが、さらなる向上を目指します。特に女性社員が多い営業事務職では、ITシステムを導入した業務の改善とともにキャリアパスを整備したことから、続々とロールモデルが生まれています。また、時短勤務制度やテレワークを始めとする仕事と家庭を両立できる仕組みを整備するとともに、子育て世帯を応援する各種制度も用意しています。

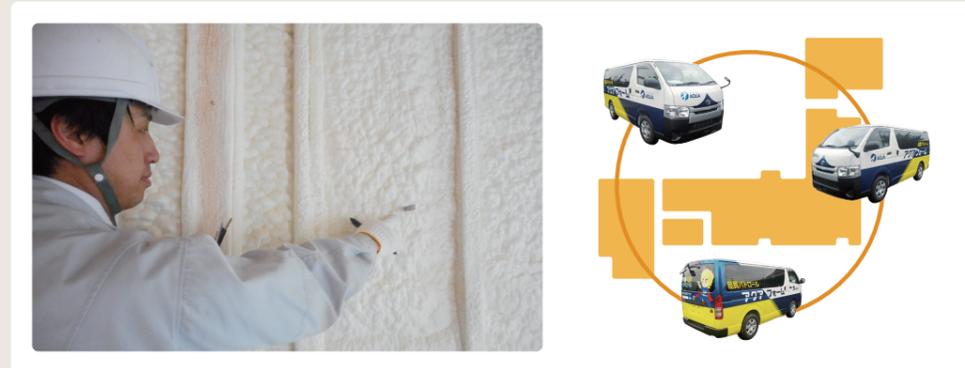
### ● 外国人、中途採用者の管理職登用について

当社の事業は、国内売上高が大半となるため、外国人の従業員は全体の3%程度に留まっておりますが、原料調達を始めとしたグローバルな取引も増えているため、今以上に外国人の採用、管理職登用を進めてまいります。また、中途採用者の管理職割合は全体の半数以上を占めているため、具体的な目標は設けておりません。

## 品質の確保と技術力強化

### ● 品質パトロールカーを全国に配置し、抜き打ち検査を実施

当社では、適正な施工が行われているか否かを確認するために、品質管理部門が品質パトロールカーを用いて全国各地の施工現場を抜き打ちで巡回します。万一、基準に達していない場合、施工実施部署や認定施工店に是正の指示を行います。加えて、施工実施部署（認定施工店）、品質管理部門、担当営業部門の三者で協議を行い、原因追究を行うとともに再発防止策を講じます。



### ● 認定施工店制度による施工品質の安定と地域の雇用創出

認定施工店とは、当社が標準化した基準・方法に基づく研修で技術を習得した上で、指定する吹付け硬質ウレタンフォーム（アクアフォームシリーズ）や関連資材を取り扱う施工店のことをいいます。フランチャイズ・システムでは一般的な加盟金やロイヤリティは不要で、ウレタン原料は当社が有償支給するため仕入れも発生せず、ローコストの開業が可能です。また、発注先であるゼネコン、ビルダー、工務店等とのやり取り、施工現場の選定、スケジュール管理等はすべて当社が行うため、認定施工店の取引先は当社に集約され、施工に集中できる体制が整っています。施工技術を高めれば、対応できる施工現場が広がるだけでなく施工の時間効率も向上するため、収入の増加が期待できます。

### ● 安全にかかわる研修、指導

認定施工店になると施工にかかる任意組織「アクア会」に加入してもらいます。当社では、「アクア会」を対象に年2回「安全大会」を開催し、有識者を招いた講演や、当社の代表者や関連部門の責任者による労働安全衛生対策の説明を通じて、認定施工店の安全衛生にかかる知識を深めるとともに意識の醸成に努めています。

### ● 地域における雇用創出

当社では、全国各地に自社物件の営業所開設を進めています。営業所は、従業員の勤務場所はもとより、認定施工店の活動拠点、ウレタン原料のストックポイントなどの役割も担う大規模な施設です。自社物件とすることで、地域に根差した事業活動を行うだけでなく、雇用機会が不足している地域に魅力ある雇用を創出し、地域の発展に貢献してまいります。



# コーポレートガバナンス体制

## 基本的な考え方

当社は、株主の皆様を始め、お客様、従業員、取引先、地域社会等のステークホルダーに対する責任を果たし、健全でかつ透明性の高い経営を実現するために、コーポレートガバナンスの強化に努め、企業価値の継続的な増大を図ってまいります。

具体的には、これまで事業の成長性と財務の健全性の実現に向け、積極的な情報開示に取り組んでまいりましたが、2023年3月より監査等委員会設置会社へ移行し、独立社外取締役の経営参加を通じて、取締役会の監査・監督機能を一層高めてまいります。

## 取締役紹介

**なかむら ふみたか**  
**中村 文隆**  
 代表取締役社長  
 1990年 3月 株式会社シンコーホーム入社  
 1992年 12月 株式会社イノアックコーポレーション入社  
 2001年 3月 フォーム断熱株式会社入社  
 2003年 10月 BASF INOAC ポリウレタン株式会社入社  
 2004年 11月 当社設立  
 代表取締役社長(現任)  
 2016年 7月 Aquafoam Asia Associates 代表取締役(現任)

**むらかみ ゆか**  
**村上 友香**  
 専務取締役  
 管理本部・財務経理本部担当  
 1987年 4月 衆議院議員事務所入所  
 1993年 9月 株式会社セントラルホームズ入社  
 2004年 12月 当社入社総務部長  
 2009年 2月 当社取締役総務部長  
 2012年 8月 当社常務取締役  
 2013年 3月 当社専務取締役  
 2022年 4月 当社専務取締役管理本部・財務経理本部担当(現任)

**ながた かずひさ**  
**永田 和久**  
 取締役  
 開発部・テクニカルセンター担当  
 1992年 4月 日清紡ケミカル株式会社入社  
 2012年 9月 NEDO(現国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構) 出向  
 2016年 3月 当社入社原料開発部長  
 2017年 3月 当社原料開発本部長  
 2018年 3月 当社取締役  
 2019年 3月 当社執行役員テクニカルセンター長  
 2022年 1月 当社上席執行役員開発部・テクニカルセンター担当  
 3月 当社取締役開発部・テクニカルセンター担当(現任)

**ふじい こうじ**  
**藤井 豪二**  
 取締役  
 住宅事業部担当  
 1994年 2月 株式会社ハウステック入社  
 2013年 4月 当社入社  
 2017年 3月 当社北陸・甲信越ブロック長  
 2019年 1月 当社北関東ブロック長  
 2020年 1月 当社執行役員  
 2022年 1月 当社次席執行役員  
 2023年 1月 当社上席執行役員住宅事業部担当(現任)

**うさみ けいし**  
**宇佐美 計史**  
 取締役  
 建築事業部担当  
 1993年 4月 株式会社大阪フェルナンデス入社  
 1997年 8月 住友林業ツーバイフォー株式会社入社  
 2008年 7月 当社入社  
 2012年 10月 当社東北ブロック営業部長  
 2016年 2月 当社建築営業部長  
 2016年 3月 当社取締役  
 2019年 3月 当社執行役員  
 2023年 1月 当社次席執行役員建築事業部担当(現任)

**たかはし よしあき**  
**高橋 義昭**  
 社外取締役  
 1978年 4月 株式会社ダイエー入社  
 2004年 5月 同社取締役経営企画本部長  
 2005年 5月 同社取締役財務経理・総務人事管理  
 株式会社OMC(現SMBCファイナンスサービス株式会社) 監査役  
 2007年 5月 同社常務取締役人事・人材開発、総務・法務担当  
 2012年 4月 シンクファクトリー高橋研究所設立代表(現任)  
 2014年 4月 当社監査役  
 2014年 6月 バス株式会社社外取締役  
 2017年 3月 フロンティア・マネジメント株式会社取締役管理部長  
 2022年 5月 株式会社ナイルマイインターナショナル社外取締役(現任)

**けんもち たけし**  
**剣持 健**  
 社外取締役  
 2003年 10月 中央青山監査法人京都事務所(現PwC京都監査法人) 入所  
 2007年 3月 公認会計士登録  
 2012年 6月 剣持健公認会計士事務所設立代表(現任)  
 2013年 6月 日本化学工業株式会社監査役  
 2015年 6月 同社社外取締役(監査等委員)  
 2017年 4月 株式会社タカコシ専務取締役  
 2021年 12月 同社代表取締役副社長

**こはら のぼる**  
**小原 昇**  
 社外取締役  
 常勤監査等委員  
 1999年 10月 国際証券株式会社(現三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社) 大阪公開引受部長  
 株式会社サンヨーハウジング名古屋(現株式会社AVANTIA) 取締役執行役員経営企画室長  
 同社取締役執行役員経営本部長兼経営企画室長  
 2011年 11月 同社取締役執行役員社長室長  
 2018年 4月 同社取締役執行役員社長室長  
 2018年 11月 同社取締役関西事業部管理  
 株式会社エスコアセットマネジメント  
 コンプライアンス部副部長

**まつだ ゆき**  
**裕田 由貴**  
 社外取締役  
 監査等委員  
 2004年 4月 最高裁判所司法研修所入所  
 最高裁判所司法研修所卒業  
 弁護士登録(現任)  
 2016年 1月 サンライズ法律事務所所属(現任)  
 2017年 3月 当社取締役(現任)  
 2017年 5月 株式会社アズ企画設計社外取締役  
 2021年 2月 日本弁護士連合会事務次長  
 2022年 5月 株式会社アズ企画設計社外取締役(監査等委員)(現任)

**ひぐち なおふみ**  
**樋口 尚文**  
 社外取締役  
 監査等委員  
 1997年 10月 中央監査法人入所  
 2001年 4月 公認会計士登録(現任)  
 2007年 8月 みずほ証券株式会社入社  
 2009年 8月 日本公認会計士協会入職  
 2012年 4月 東北大学会計大学院准教授  
 2013年 1月 太陽有限責任監査法人入所  
 2016年 6月 樋口公認会計士事務所設立代表(現任)  
 日本紙パルプ商事株式会社社外監査役(現任)  
 2018年 4月 東北大学会計大学院教授(現任)  
 2020年 3月 当社取締役(現任)  
 2022年 7月 日本公認会計士協会理事(現任)

**にしな ひでたか**  
**仁科 秀隆**  
 社外取締役  
 監査等委員  
 2002年 10月 司法研修所卒業 弁護士登録(現任)  
 アンダーソン・毛利法律事務所(現アンダーソン・毛利・友常法律事務所)外国法共同事業)所属  
 日本銀行業務局  
 2003年 4月 法務省民事局参事官室  
 2006年 5月 中村・角田・松本法律事務所(パートナー)(現任)  
 2011年 1月 株式会社アイネス非常勤監査役  
 2013年 6月 当社監査役(現任)  
 2017年 3月 パリオセキュア株式会社社外監査役  
 2019年 3月 株式会社キタムラ・ホールディングス社外取締役  
 4月 株式会社キタムラ・ホールディングス社外取締役(監査等委員)(現任)  
 2021年 6月 パリオセキュア株式会社社外取締役(監査等委員)(現任)  
 2022年 11月 富士ソフト株式会社社外取締役(現任)  
 12月



## 取締役スキルマトリックス

氏名	役職	性別	企業経営	サステナビリティ ESG	営業 マーケティング	生産 品質管理	財務・会計	人事・労務 人材開発	法務 リスク管理
中村 文隆	代表取締役社長	男性	●	●	●	●			
村上 友香	専務取締役	女性	●				●	●	●
永田 和久	取締役	男性		●		●			
藤井 豪二	取締役	男性			●	●			
宇佐美 計史	取締役	男性			●	●			
高橋 義昭	社外取締役	男性	●				●	●	●
剣持 健	社外取締役	男性	●				●	●	
小原 昇	社外取締役 / 常勤監査等委員	男性	●	●				●	●
裕田 由貴	社外取締役 / 監査等委員	女性						●	●
樋口 尚文	社外取締役 / 監査等委員	男性					●		
仁科 秀隆	社外取締役 / 監査等委員	男性							●

## 取締役会

取締役会は、11名の取締役(社内取締役5名、独立社外取締役6名)で構成し、毎月1回開催しています。監査役会設置会社であった2022年度は、計20回開催し、定例の審議事項として、月次決算とその分析、担当取締役及び執行役員による業務執行状況、内部統制システム運用状況等に関する報告とそれに対する議論を行っており、その他設備投資計画の検討、プライム市場適合計画の進捗管理、リスク管理体制の検討等を行いました。

## 監査等委員会

監査等委員会は、独立社外取締役4名の監査等委員で構成し、毎月1回開催しています。2022年度は監査役会を計14回開催しました。内部統制システムを活用した監査を中心に、社長との定期的なミーティング、重要会議への出席、取締役や執行役員からの聴取等を重ね、監査の実効性を高めました。

## 任意の組織の活用

報酬委員会: 社長、社内取締役及び過半数の独立社外取締役で構成し、取締役の報酬は、同委員会での審議を経て決定します。  
 指名委員会: 社長、社内取締役及び過半数の独立社外取締役で構成し、取締役会の諮問機関として、取締役候補者の選任案を審議し、取締役会に答申します。

社外役員懇談会: 独立社外取締役(監査等委員である取締役を除く。)2名と監査等委員である独立社外取締役4名の計6名で構成し、毎月1回、当社の経営に資するフリーディスカッションを行います。2022年度は社外取締役3名と社外監査役4名の計7名で構成し、計12回開催しました。

## 執行役員

当社は、2019年度から意思決定の迅速化と業務執行の役割と責任の明確化を目的とし、執行役員制度を導入しています。執行役員の任期は1年であり、役付執行役員(上席執行役員、次席執行役員)を設置し、その選解任は取締役会で決定しています。

執行役員の体制(2023年4月1日現在)		
三浦 雅文	次席執行役員	工事部担当
川上 千絵美	次席執行役員	調達部・業務管理部担当
舎川 功	執行役員	施工店開発部担当
江川 弘	執行役員	技術部担当
安川 俊邦	執行役員	防水事業部担当
佐藤 昌司	執行役員	財務経理本部担当
皆川 和貴	執行役員	管理本部担当

## 財務データ

### 貸借対照表

(単位:百万円)

科目	前期 2021年12月31日	当期 2022年12月31日
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	1,926	2,676
受取手形及び売掛金	6,946	-
受取手形、売掛金及び契約資産	-	6,898
未収入金	3,686	4,216
その他	1,031	3,344
流動資産合計	13,591	17,136
固定資産		
有形固定資産	4,263	4,346
無形固定資産	111	96
投資その他の資産	313	391
固定資産合計	4,688	4,833
資産合計	18,279	21,969
<b>負債の部</b>		
流動負債		
買掛金	6,055	6,272
短期借入金	3,100	6,000
その他	1,010	1,630
流動負債合計	10,166	13,902
固定負債		
長期借入金	33	-
その他	127	101
固定負債合計	161	101
負債合計	10,327	14,003
<b>純資産の部</b>		
株主資本		
資本金	1,903	1,903
資本剰余金	1,885	1,885
利益剰余金	5,367	6,270
自己株式	△1,204	△2,093
株主資本合計	7,951	7,966
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	0	0
純資産合計	7,951	7,966
負債純資産合計	18,279	21,969

詳しい情報は当社ウェブサイト「IRライブラリー」へ  
<https://www.n-aqua.jp/ir/>



### 損益計算書

(単位:百万円)

科目	前期 自2021年1月1日 至2021年12月31日	当期 自2022年1月1日 至2022年12月31日
売上高	23,903	25,670
売上原価	19,163	19,885
売上総利益	4,739	5,784
販売費及び一般管理費	3,327	3,455
営業利益	1,412	2,329
営業外収益	49	51
営業外費用	32	20
経常利益	1,429	2,359
特別利益	0	5
特別損失	1	4
税引前当期純利益	1,428	2,360
法人税、住民税及び事業税	476	869
法人税等調整額	△2	△57
当期純利益	953	1,549

### キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

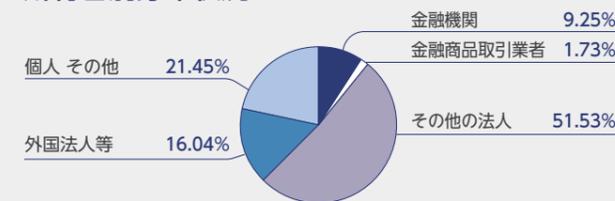
科目	前期 自2021年1月1日 至2021年12月31日	当期 自2022年1月1日 至2022年12月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	520	△297
投資活動によるキャッシュ・フロー	△355	△293
財務活動によるキャッシュ・フロー	109	1,340
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	274	749
現金及び現金同等物の期首残高	1,651	1,926
現金及び現金同等物の期末残高	1,926	2,676

## 会社概要/株式情報 (2022年12月31日現在)

### 会社概要

商号	株式会社日本アクア Nippon Aqua Co.,Ltd
設立	2004年11月29日
資本金	19億3百万円
従業員数	422人(単体)
	〒108-0075
本社所在地	東京都港区港南2-16-2 太陽生命品川ビル20F
	TEL: 03-5463-1117

### 所有者別分布状況



(注) 自己株式3,447,171株は「個人 その他」に含まれています。

### 株式の状況

発行可能株式総数	80,000,000 株
発行済株式の総数	34,760,000 株 (自己株式 3,447,171 株)
株主数	3,238 名

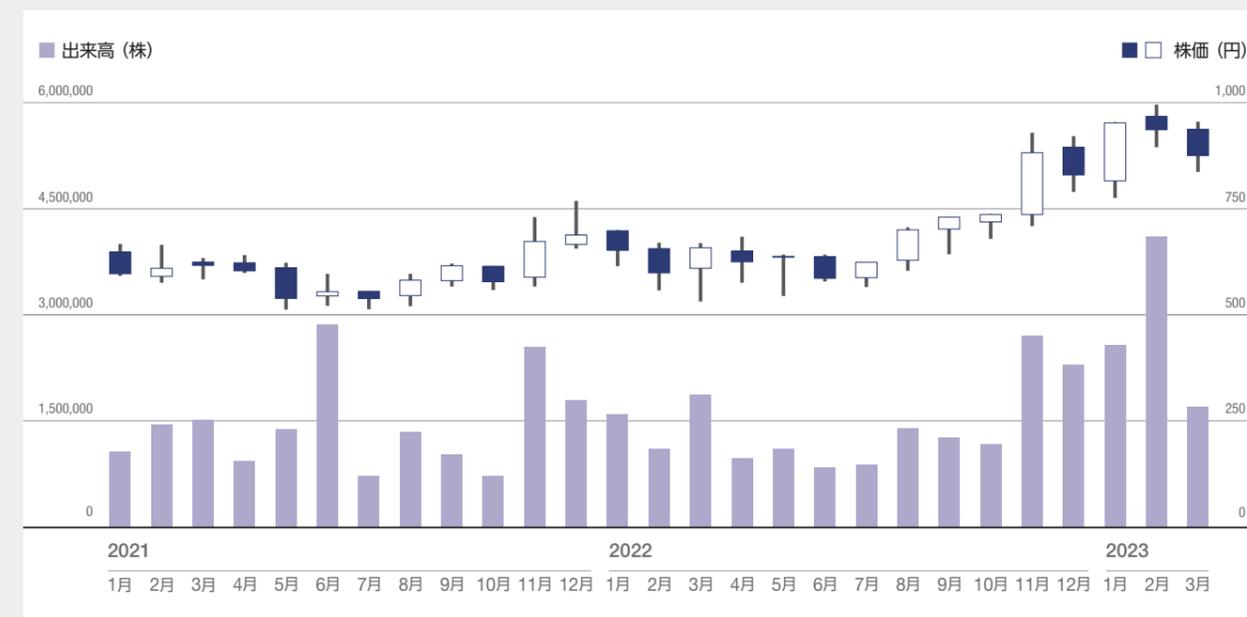
### 大株主の状況

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社ヒノキャグループ	17,700,000	56.52
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,571,400	5.01
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,409,400	4.50
中村文隆	1,005,800	3.21
J.P. MORGAN BANK LUXEMBOURG S.A. 381572	748,400	2.39
GOVERNMENT OF NORWAY	716,200	2.28
KIA FUND 136	690,900	2.20
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) SUB A/C NON TREATY	681,200	2.17
Goldman Sachs Bank Europe SE, Luxembourg Branch	667,000	2.13
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	410,684	1.31

(注) 持株比率は、発行済株式の総数から自己株式(3,447,171株)を控除して計算しております。

### 株価の推移

2021.1~2023.3





## 表紙解説

表紙のイラストの丸円は、顧客に対する信頼感・安心感の提供と地球環境との調和を、丸円にある矢印をモチーフにした図形は、断熱材分野における業績の成長、技術開発力の向上を表現しています。



株式会社 **日本アクア**

〒108-0075 東京都港区港南2-16-2 太陽生命品川ビル20F  
TEL: 03-5463-1117 FAX: 03-5463-1118

<https://www.n-aqua.jp>