

政策追い風で好決算を継続。中東情勢による影響下で同社の調達力・供給力が際立ち、代替需要による事業機会拡大へ

サマリー

■ 現場発泡ウレタン断熱施工国内トップシェアの高成長企業

日本アクア（以下「同社」）は、「人と地球に優しい住環境を創ることで社会に貢献」を理念に掲げ、断熱・防水技術を通じて省エネルギー化と持続可能な社会の実現に取り組む東証プライム上場企業である。現場発泡ウレタン断熱施工では国内トップシェアを有し、戸建部門、建築物部門、防水部門を3本柱として事業を展開している。2013年の上場以来、連続増収を続ける高成長企業である。

■ 2026/12期Q1 決算概要：主力の戸建部門が牽引

2026/12期Q1の売上高は7,710百万円（前年同期比2.8%増）、営業利益は543百万円（同3.3%増）となり、増収増益を確保した。一方、経常利益は521百万円（同1.6%減）、四半期純利益は341百万円（同4.9%減）となった。売上高は、主力の戸建部門が高断熱・高气密提案や気密測定サービスの拡大により3,907百万円（同6.5%増）と好調に推移した。防水部門も工場改修案件の増加により212百万円（同33.4%増）と伸長した。一方、建築物部門は2,171百万円（同8.1%減）となったものの、追加工事の獲得等が寄与し、計画比を上回って推移した。

■ 2026/12期通期業績予想：政策追い風と供給不安が成長機会に

2026/12期通期業績予想は、売上高37,000百万円（前期比9.9%増）、営業利益2,900百万円（同4.5%増）、経常利益2,910百万円（同4.1%増）、当期純利益1,972百万円（同4.1%増）を据え置いている。今後は省エネ基準強化を背景とした高断熱需要の拡大に加え、データセンターやコールドチェーン向け需要の増加が中長期的な成長を支える見通しである。また、中東情勢の悪化による原料供給不安を背景に、指定施工業者の変更やボード断熱材から現場発泡ウレタン断熱材への切り替えに関する引き合いの増加を新たな成長機会として捉えていく方針である。

■ 株価インサイト：見直し局面は近づいている

2025年以降、同社株はTOPIXや市場全体に対して見劣りする展開が続いている。住設・建材セクター全体が金利上昇懸念や住宅着工件数の低迷を背景に低調であり、同社株もその影響を受けてきた。しかし、事業環境はむしろ良化している。戸建部門では大手ビルダー向け販売が拡大し、建築物部門ではデータセンターや大型物流施設、防水部門では国家的重要施設向け案件の開拓が進展している。さらに2026/12期Q1では売上高が計画を上回り、防水部門や原料販売部門も大きく伸長した。足元では成長シナリオの実現可能性が高まっており、株価の見直し局面が近づいているとSIRは考える。

百万円、%、円	売上高	YoY	営業利益	YoY	経常利益	YoY	当期利益	YoY	EPS	DPS
2023/12期	28,342	10.4%	2,882	23.7%	2,917	23.6%	2,004	29.4%	63.83	32.00
2024/12期	30,265	6.8%	2,575	-10.6%	2,604	-10.7%	1,839	-8.2%	58.55	34.00
2025/12期	33,670	11.3%	2,774	7.7%	2,794	7.3%	1,895	3.1%	59.42	35.00
2026/12期（会予）	37,000	9.9%	2,900	4.5%	2,910	4.1%	1,972	4.1%	61.84	35.00
2025/12期Q1	7,501	19.6%	526	18.3%	529	16.8%	359	18.8%	11.25	
2026/12期Q1	7,710	2.8%	543	3.3%	521	-1.6%	341	-4.9%	10.60	

出所：決算発表資料よりSIR作成

注：SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある。

Q1 Follow-Up



注目点

同社の強みは、現場発泡ウレタン断熱材で国内トップシェアを持ち、原料開発から施工・リサイクルまでを自社で一貫管理する体制である。上場来連続増収中であり、社会的ニーズを捉え更なる飛躍が期待される。

主要指標

株価 (6/3)	708
52週高値 (25/11/06)	955
52週安値 (26/4/27)	678
10年間高値 (23/9/14)	1,125
10年間安値 (18/11/19)	318
発行済株式数 (百万株)	34.76
時価総額 (十億円)	24.61
EV (十億円・LTM)	24.72
株主資本比率 (LTM)	45.7%
25/12 ROE (実績)	17.1%
26/12 PER (会予)	11.4X
PBR (LTM)	1.96X
EV/EBITDA (LTM)	8.23X
26/12 DY (会予)	4.94%

株価チャート(1年)



TradingView

客員アナリスト 中西哲

research@sessapartners.co.jp



本レポートは当該企業からの委託を受けてSESSAパートナーズが作成しました。詳しくは巻末のディスクレームーをご覧ください。

2026/12期 Q1決算概要

■ 2026/12期Q1業績概要

2026/12期Q1の売上高は7,710百万円（前年同期比2.8%増）、売上総利益は1,795百万円（同9.9%増）、経常利益は521百万円（同1.6%減）となった。戸建部門の成長に加え、防水部門や原料販売部門が大きく伸長し、建築物部門の減収を補う構図となった。売上高は会社計画を上回って着地しており、全体として順調なスタートを切ったと評価できる。

戸建部門

戸建部門売上高は3,907百万円（同6.5%増）、売上総利益は920百万円（同14.7%増）となった。広域展開ビルダーや大手ビルダー向け受注が好調に推移したほか、気密測定サービスや断熱等級6対応の拡大による単価上昇も寄与した。施工棟数の伸びは限定的ながら、高付加価値化によって収益性が向上している。

建築物部門

建築物部門売上高は2,171百万円（同8.1%減）、売上総利益は466百万円（同10.4%減）となった。前年同期比では減収減益となったものの、追加工事の獲得などにより会社計画は上回った。営業部門と工事管理部門の分業体制が機能し、案件管理や追加提案による収益確保が進んでいる。

防水部門

防水部門売上高は212百万円（同33.4%増）、売上総利益は40百万円（同221.5%増）となった。物流倉庫や工場など非住宅分野の改修需要が継続したほか、国家的重要施設向け案件も寄与した。顧客層の大型化が進んでおり、防水事業は今後の成長ドライバーとして期待される。

2026/12期Q1業績概要

百万円、%	2024/12期Q1	2025/12期Q1	2026/12期Q1	YoY
売上高	6,272	7,501	7,710	2.8%
戸建	2,985	3,669	3,907	6.5%
建築物	1,929	2,362	2,171	-8.1%
防水	136	159	212	33.4%
原料販売	414	394	489	24.0%
副資材・機械・その他	807	916	929	1.4%
売上総利益	1,447	1,634	1,795	9.9%
戸建	730	803	920	14.7%
建築物	454	520	466	-10.4%
防水	2	12	40	221.5%
原料販売	74	78	104	33.7%
副資材・機械・その他	181	219	263	20.1%
営業利益	445	526	543	3.3%
経常利益	453	529	521	-1.6%
当期純利益	302	359	341	-4.9%

出所：同社決算発表資料よりSIR作成

注：SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある。

**2026/12期
通期見通し****原料販売部門**

原料販売部門売上高は489百万円（同24.0%増）、売上総利益は104百万円（同33.7%増）となった。原料メーカーとしての認知度向上に加え、中東情勢を背景とした供給不安から需要が増加した。同社の分散調達体制や安定供給力が差別化要因となり、新規顧客獲得につながっている。

副資材・機械・その他

副資材・機械・その他売上高は929百万円（同1.4%増）、売上総利益は263百万円（同20.1%増）となった。戸建部門の施工増加に伴う副資材販売が堅調に推移したほか、利益率も上昇した。売上の伸びは限定的ながら、利益面では全社業績を下支えする役割を果たしている。

総じて、2026/12期Q1は戸建部門の成長を軸に、防水部門や原料販売部門が想定以上に伸長した四半期であった。中東情勢による供給不安が広がるなか、同社は安定調達力を強みにシェア拡大の機会を捉えており、通期計画達成に向けて順調な進捗を示した。

■ 2026/12期業績見通し

同社は2026/12期の売上高37,000百万円（前期比9.9%増）、経常利益2,910百万円（同4.1%増）を見込んでいる。第1四半期時点の売上高進捗率は20.8%、経常利益進捗率は17.9%であり、例年並みの水準を確保している。中東情勢の緊迫化による原料価格上昇リスクは存在するものの、同社は分散調達体制と価格転嫁力を有しており、現時点で業績予想の修正は必要ないとの認識である。

戸建部門

戸建部門は引き続き業績拡大の中心となる見通しである。通期売上高は17,097百万円（同8.5%増）を計画しており、広域展開ビルダーや大手ビルダー向け受注の増加が成長を牽引する見込みである。また、住宅の高断熱・高气密化需要を背景に、断熱等級6対応や気密測定サービスの普及が進んでおり、数量だけでなく単価上昇も期待される。気密測定サービスは施工棟数の40%、断熱等級6対応は25%を目標としており、中長期的な収益性向上にも寄与すると考えられる。

建築物部門

建築物部門は通期売上高10,948百万円（同10.6%増）を計画している。物流施設や工場、商業施設など非住宅分野の需要を取り込みながら、施工管理体制の強化による収益改善を進める方針である。営業と工事管理の分業体制が定着しつつあり、追加工事提案による売上拡大も期待される。また、ボード断熱材不足を背景とした代替需要の獲得も成長要因として注目される。

防水部門

防水部門は通期売上高2,096百万円（同38.3%増）と高い成長を見込んでいる。物流倉庫や工場など既存分野に加え、国家的重要施設向け案件や大型改修案件の拡大が期待される。自動車工場や大手製造業からの引き合い増加も確認されており、顧客層の大型化が進んでいる。断熱工事とのシナジーも期待できることから、今後の成長事業として位置付けられている。

原料販売部門、副資材・機械・その他

原料販売部門は通期売上高2,377百万円（同14.7%増）、副資材・機械・その他は4,480百万円（同1.4%増）を計画している。中東情勢による供給不安が業界全体に広がるなか、同社の安定供給力が差別化要因となっている。特に原料販売では新規顧客の獲得が進んでおり、供給不足を背景とした代替需要も期待される。副資材販売についても戸建部門の施工拡大に連動して堅調な推移が見込まれる。

2026/12期業績見通し

百万円、%	2025/12期	2026/12期	増減	YoY
売上高	33,670	37,000	3,329	9.9%
戸建	15,765	17,097	1,332	8.5%
建築物	9,896	10,948	1,051	10.6%
防水	1,515	2,096	580	38.3%
原料販売	2,072	2,377	305	14.7%
副資材・機械・その他	4,420	4,480	59	1.4%
売上総利益	7,738	8,177	438	5.7%
(売上総利益率)	23.0%	22.1%	-0.9%	-
戸建	3,557	3,955	398	11.2%
建築物	2,353	2,167	-185	-7.9%
防水	223	415	192	86.3%
原料販売	409	508	98	24.1%
副資材・機械・その他	1,195	1,130	-64	-5.4%
営業利益	2,774	2,900	125	4.5%
経常利益	2,794	2,910	115	4.1%
当期純利益	1,895	1,972	77	4.1%
1株当たり配当金	35.0	35.0	0.0	-

出所：同社決算発表資料よりSIR作成

注：SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある。

2026/12期 注目ポイント

■ 供給不安が生み出す新たな競争環境

2026年に入り、中東情勢の緊迫化を背景として、断熱材業界では原料価格上昇や供給制約への警戒感が高まっている。多くの施工会社にとっては逆風となる環境であるが、日本アクアはこれを事業拡大の機会と位置付けている。同社は複数国・複数サプライヤーからの直接調達体制を構築しており、全国に備蓄拠点も保有していることから、安定供給を継続できる体制を有している。その結果、供給不安が拡大するほど同社の相対的な競争優位性が高まる構図となっている。

■ スーパーゼネコン案件で顕在化する優位性

注目されるのがスーパーゼネコン案件である。通常、断熱施工会社にとってスーパーゼネコン向け案件は最優先案件であり、他案件を後回しにしてでも対応するのが業界の常識である。しかし足元では、一部施工会社が原料確保や施工体制の問題から十分な対応ができず、同社へ引き合いが発生しているという。これは単なる一時的な受注増ではなく、供給力と施工能力の両面で同社が業界内で高い評価を受けていることを示している。供給不安が続けば続くほど、この優位性はさらに強まる可能性がある。

■ 代替需要の取り込みが本格化

供給不足の影響はウレタン業界だけにとどまらない。ボード断熱材の供給不足を背景に、現場発泡ウレタンへの仕様変更が増加している。戸建住宅の床断熱、マンションリノベーション、屋上断熱防水など、従来はボード断熱材が採用されていた分野で日本アクア製品への切り替えが進みつつある。また、競合施工会社からの切り替え需要も発生しており、同社は安定供給力を武器に新規顧客の獲得を進めている。

■ 大型顧客の開拓が進展

防水事業においては、国家的重要施設や大手製造業向け案件が拡大している。自動車工場や大手メーカー工場など、大規模施設からの引き合いが増加しており、顧客層の大型化が進んでいる。また、戸建部門では広域展開ビルダーや大手ビルダーとの取引拡大が続いている。とりわけ、供給不安局面において顧客が重視するのは価格よりも安定供給であり、その点で同社の評価が高まっていると考えられる。

■ 上振れ余地を秘める2026/12期

会社計画は売上高37,000百万円（前期比9.9%増）、経常利益2,910百万円（同4.1%増）である。2026/12期Q1の進捗率は概ね計画線上で推移している。加えて、Q1実績は売上高・利益ともに会社計画を上回って着地しており、通期計画達成に向けて順調なスタートを切ったと評価できる。こうした状況を踏まえれば、現時点で会社計画は十分達成可能な水準にあると考えられる。

SIRは2026/12期を同社の競争優位性が改めて市場に認識される1年と位置付けており、通期業績にはなお上振れ余地が残されていると考える。

株価インサイト

■ 2025年以降はTOPIXに対して見劣りする展開

2025年以降の株価推移を見ると、同社株はTOPIXに対して見劣りする展開が続いている。TOPIXが堅調な上昇基調を維持するなか、同社株は2025年後半以降に調整色を強め、2026年春には年初来安値圏まで下落した。住設・建材セクター全体も金利上昇懸念や住宅着工件数の低迷を背景に市場平均を下回る推移となっており、同社株の低迷は個社要因だけでなくセクター全体への慎重な見方も影響していると考えられる。

■ 市場は成長ストーリーを見極める段階

もっとも、株価が低調に推移している一方で、同社の事業環境は良化している。戸建部門では大手ビルダー向け販売が拡大し、建築物部門ではデータセンターや大型物流施設、防水部門では国家的重要施設や工場案件など非住宅分野の開拓が進んでいる。市場が慎重な姿勢を維持している背景には、これらの成長分野がどこまで業績拡大に結び付くのかを見極めたいという思惑があるとみられる。特に防水部門の収益化や建築物部門の成長持続性については、依然として検証段階との評価が残っているものと思われる。

■ Q1決算で見え始めた変化

しかしながら、2026/12期Q1決算では売上高が会社計画を上回って推移したほか、防水部門や原料販売部門が大幅な伸長を示した。加えて、中東情勢による供給不安が広がるなか、同社の安定調達力や施工体制の優位性が改めて評価される状況となっている。通常であれば最優先で対応されるスーパーゼネコン案件においても、競合施工会社の供給力不足を背景に同社へ引き合いが発生しているなど、事業環境においては、同社が業界内で独自の施工インフラとして機能していることが認識されてきている。

2025年来の同社、TOPIX、業界比較チャート



出所：SPEEDAよりSIR作成

見直し局面は近づいている

4月時点のフルレポートでは、「建築物部門や防水部門の成長確度が一段と明確になれば見直し余地がある」と指摘した。その後のQ1実績を見る限り、防水部門の成長加速や原料販売の拡大、さらには供給不安を背景としたシェア獲得の兆候が確認されており、成長シナリオの実現可能性は以前より高まっている印象である。PERは依然として市場平均並みの水準にとどまり、上場来連続増収企業としては評価に過熱感も見られない。今後、各部門の利益成長が継続的に確認されれば、市場の評価軸がセクター要因に左右される「住宅関連銘柄」から「非住宅分野も含めた成長銘柄」へと変化するものとSIRは考える。株価の見直し局面が徐々に近づきつつある。

ディスクレーマー／免責事項

本レポートは対象企業についての情報を提供することを目的としており投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。本レポートに掲載されたデータ・情報は弊社が信頼できると判断したのですが、その信憑性、正確性等について一切保証するものではありません。

本レポートは当該企業からの委託に基づきSESSAパートナーズが作成し、対価として報酬を得ています。SESSAパートナーズの役員・従業員は当該企業の発行する有価証券について売買等の取引を行っているか、または将来行う可能性があります。そのため当レポートに記載された予想や分析は客観性を伴わないことがあります。本レポートの使用に基づいた商取引からの損失についてSESSAパートナーズは一切の責任を負いません。当レポートの著作権はSESSAパートナーズに帰属します。当レポートを修正・加工したり複製物の配布・転送は著作権の侵害に該当し固く禁じられています。



SESSAパートナーズ株式会社

東京都港区麻布十番2-8-14 i-o Azabu 5a
info@sessapartners.co.jp