

# 成長可能性に関する説明資料



株式会社日本アクア

〒222-0033  
横浜市港北区新横浜2-12-12  
TEL:045-477-1123  
FAX:045-477-1124

# 目次

1. 会社概要
2. 事業の内容
3. 当社の強み
4. 成長戦略

# 1. 会社概要

- 【会社名】 株式会社 日本アクア (Nippon aqua Co., Ltd.)
- 【代表取締役】 中村 文隆
- 【本店所在地】 〒222-0033 神奈川県横浜市港北区新横浜2-12-12
- 【事業内容】 建築断熱用硬質ウレタンフォーム「アクアフォーム」販売・施工  
住宅省エネルギー関連部材の開発・製造・販売
- 【従業員数】 395人(平成25年10月末現在)
- 【設立年月日】 平成16年11月29日
- 【資本金】 405百万円
- 【発行済株式総数】 6,670,000株
- 【役員構成】

代表取締役	中村 文隆
専務取締役	村上 友香
常務取締役	江川 弘
取締役	笹川 真也
取締役	野田 建次
取締役	福山 秀雄
取締役(社外)	黄 辛能
監査役(社外)	富安 雄行
監査役(社外)	新井 章弘
監査役(社外)	中西 勇助

## 2. 事業の内容 ～事業コンセプト～

日本アクアは、  
断熱＝省エネルギーに特化した低炭素住宅を提案します。

### A. アクアフォーム

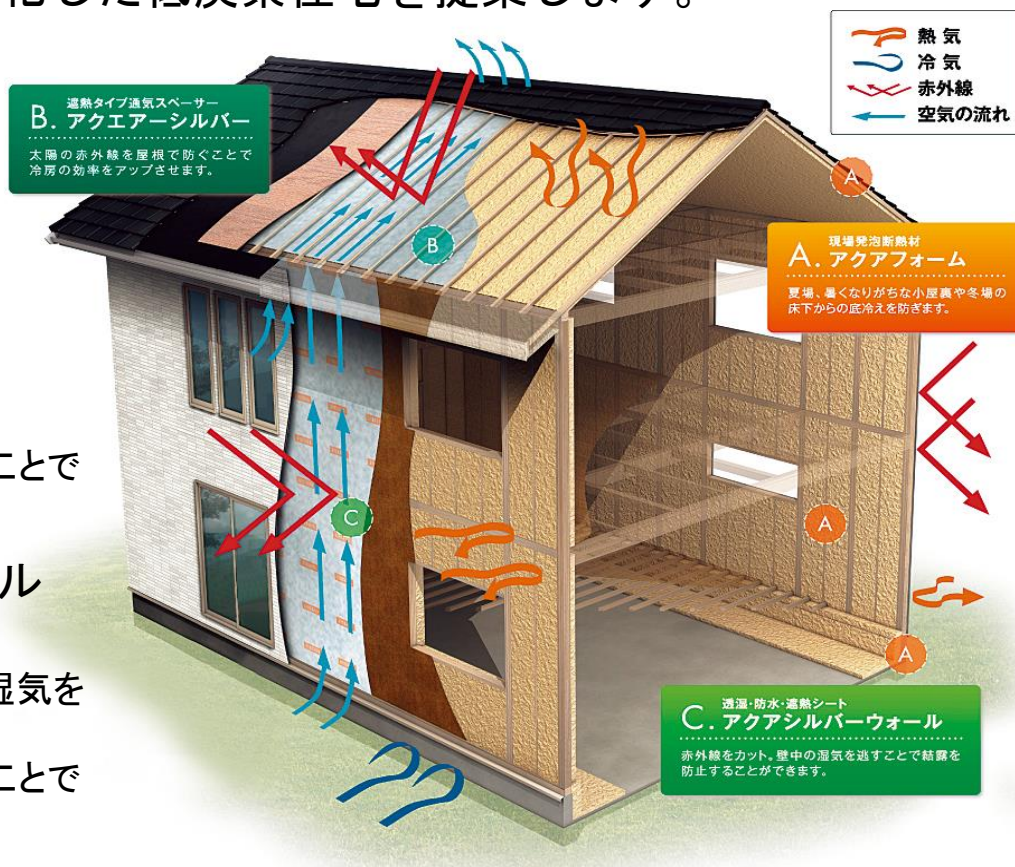
当社が提供する  
断熱用ウレタンフォーム

### B. アクエアーシルバー

遮熱・通気スペーサー  
通気層の確保と遮熱効果  
アクアフォームと併用することで  
断熱効率をUP

### C. アクアシルバーウォール

透湿・防水・遮熱シート  
赤外線をカットし、壁中の湿気を  
逃がし結露を防止  
アクアフォームと併用することで  
断熱効率をUP



## 2. 事業の内容 ～「アクアフォーム®」とは～

当社の事業の中心は、断熱材の施工、販売。その核となるのが断熱材「アクアフォーム」  
「アクアフォーム」とは、断熱用吹付け硬質ウレタンフォーム（JIS規格のA種3）の当社製品名です。  
当社が仕様を決めて原料メーカーに生産委託しており、水を発泡剤としたノンフロンの原料を使用し、  
木造建築物を中心に、100倍発泡により施工現場で直接吹付け、細かな気泡により断熱します。  
空気を閉じ込めた細かな気泡により断熱しますので、環境にやさしい断熱材です。

アクアフォーム施工事例



グラスウール施工事例



# 2. 事業の内容 ~「アクアフォーム®」遮熱・断熱~

## [実験②] エアコンを使用せず室内表面温度を計測

夏

[撮影時間帯の平均外気温:30.1℃]

●撮影日時:2010年8月20日 13:30~15:20

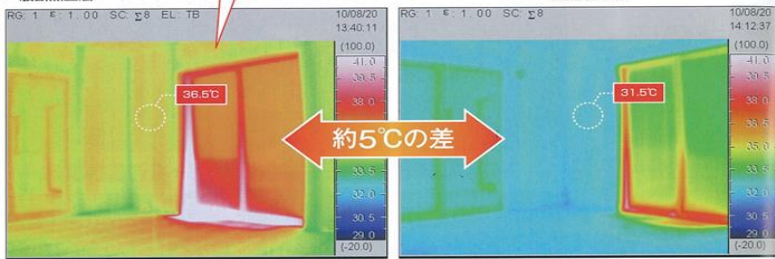
[測定場所]  
1F リビング南面

壁面やガラス面の表面温度の差が歴然! 熱がこもっています。



Wバリア工法  
(検査住宅標準仕様)

一般断熱工法



※赤色に近いほど温度が高いことを表します。

[撮影時間帯の平均外気温:30.1℃]

●撮影日時:2010年8月20日 13:30~15:20

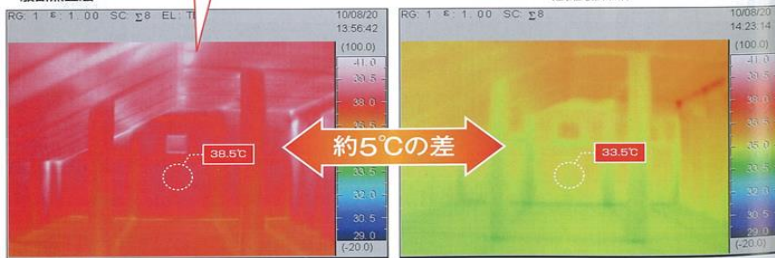
[測定場所]  
小屋裏収納

まさにサウナ状態です!!



Wバリア工法  
(検査住宅標準仕様)

一般断熱工法



※赤色に近いほど温度が高いことを表します。

快適に、そしてもっとエコに。  
実物大の実験棟をつくって検証中。



断熱工法が違う全く同じ間取りの建物で、建物の「気密性」「断熱性」「遮熱性」の違いによってどれくらい室内や壁面の温度差が出るかを検証しました。夏の一番暑い時間帯での計測では、サーモグラフィの画像から、室内どの場所においても「Wバリア工法の実験棟」の方が「一般断熱工法の実験棟」よりも涼しいことがわかります。また、冬の実験では保温効果の高さが見てとれます。

[実験①] 実験棟各種計測 下の表は、30℃を超える夏の炎天下を選んで実験を行った結果です。

[計測条件] ●計測日:2010年7月28日 ●天候:晴れ ●計測時間:15時30分 ●計測条件:空調設備未使用 ●体感温度=(室温+壁表面温度)/2で算出

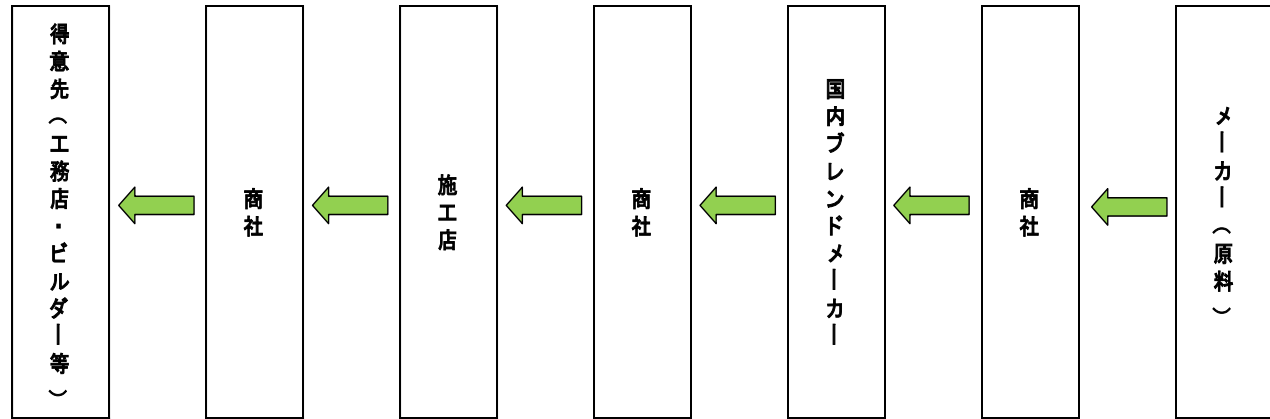
外気温 31℃	1F		2F		小屋裏	
	一般断熱工法の実験棟	Wバリア工法の実験棟	一般断熱工法の実験棟	Wバリア工法の実験棟	一般断熱工法の実験棟	Wバリア工法の実験棟
室温	34℃	-4℃ → 30℃	38℃	37℃	42℃	-5℃ → 37℃
体感温度	33.75℃	約-4℃ → 30℃	39.5℃	-3℃ → 36.5℃	43℃	-5℃ → 38℃
壁表面温度	33.5℃	30℃	41℃	-5℃ → 36℃	44℃	-5℃ → 39℃
サッシ表面温度	34.5℃	34℃	38℃	37℃	—	—

### 実験棟比較

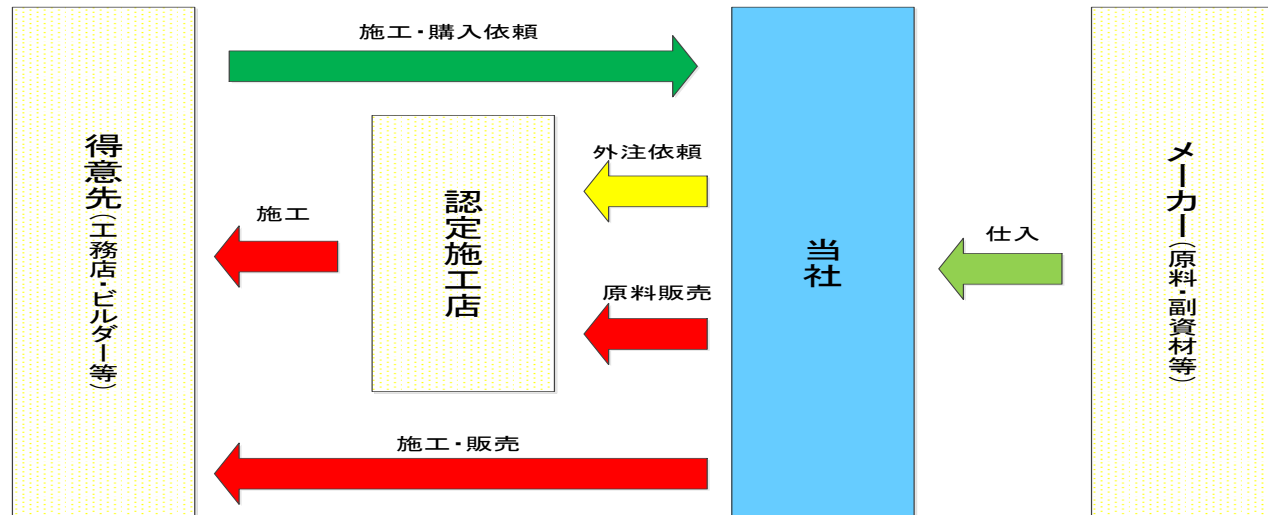
一般断熱工法の実験棟	Wバリア工法の実験棟
<ul style="list-style-type: none"> <li>天井断熱</li> <li>床断熱</li> <li>一般型遮湿防水シート</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>屋根断熱</li> <li>基礎断熱</li> <li>遮熱・透湿・防水シート</li> <li>ポリスチレンフォーム(厚50mm)</li> <li>グラスウール(天井:100mm・壁:100mm)</li> <li>アルミサッシ+ペアガラス</li> <li>遮熱タイプ換気スเปーカー</li> <li>環境発泡断熱材「アクアフォーム」(厚50mm・壁75mm・基礎50mm)</li> <li>断熱樹脂サッシ+Low-Eペアガラス</li> </ul>

## 2. 事業の内容 ~事業の流れ~

従来

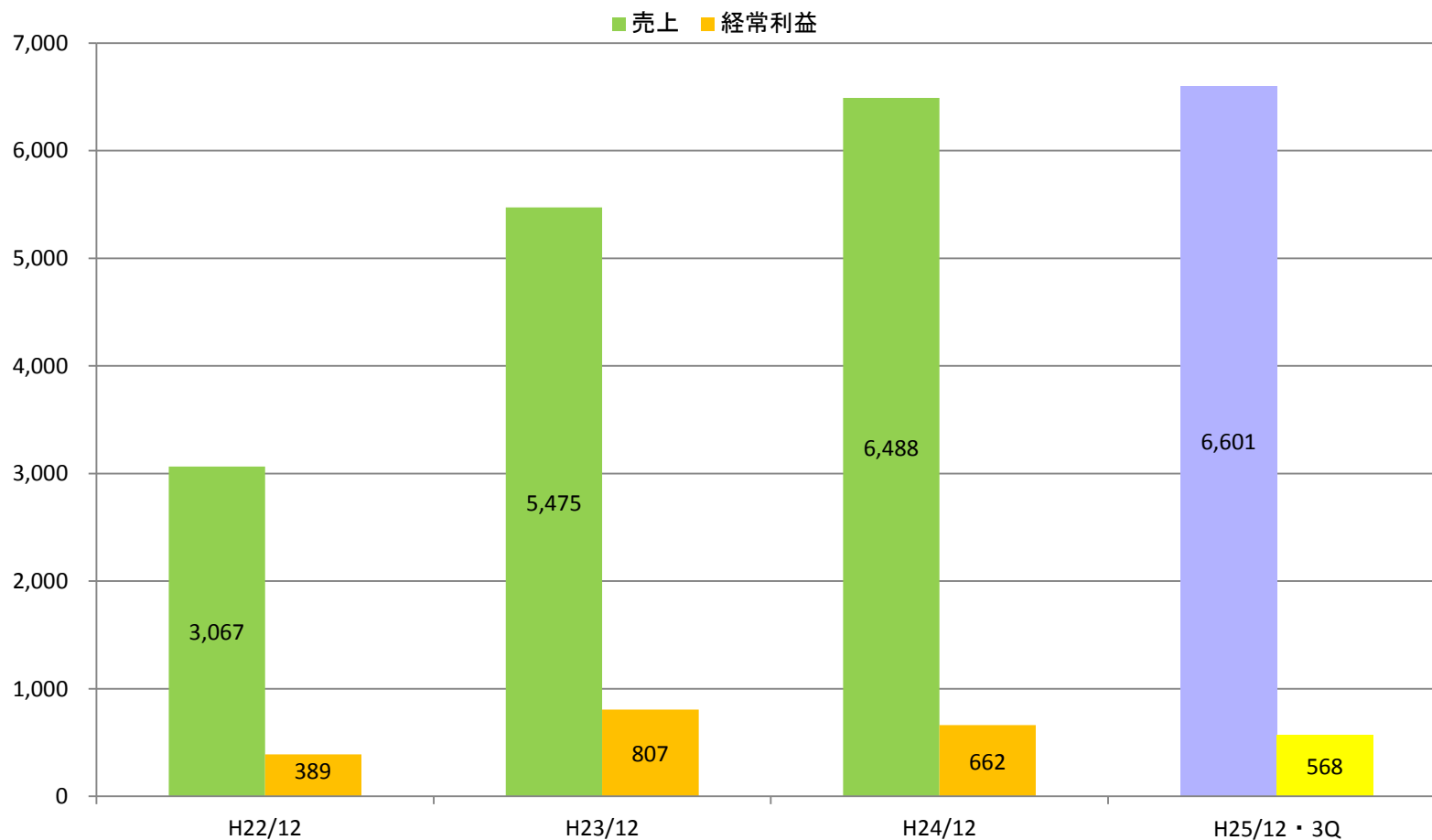


当社



## 2. 事業内容 ～事業の進捗～

(単位:百万円)

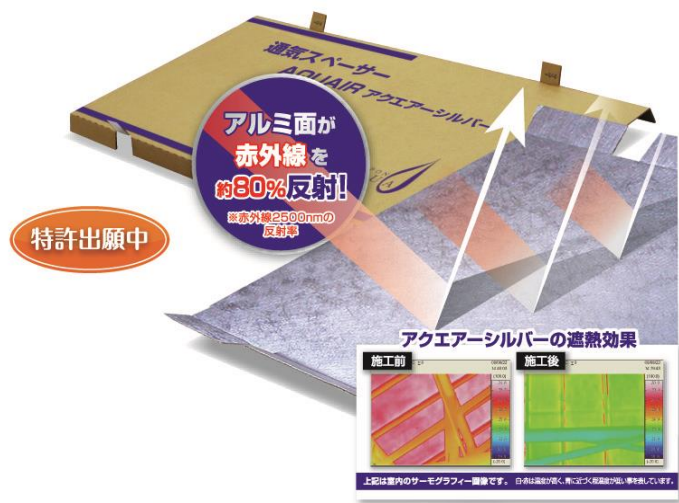




# 3. 当社の強み

## ～商品開発力 ■遮熱シート等、副資材～

アクエアーシルバー



アクアシルバーウォールW



アクアスルー



アクアパッキン



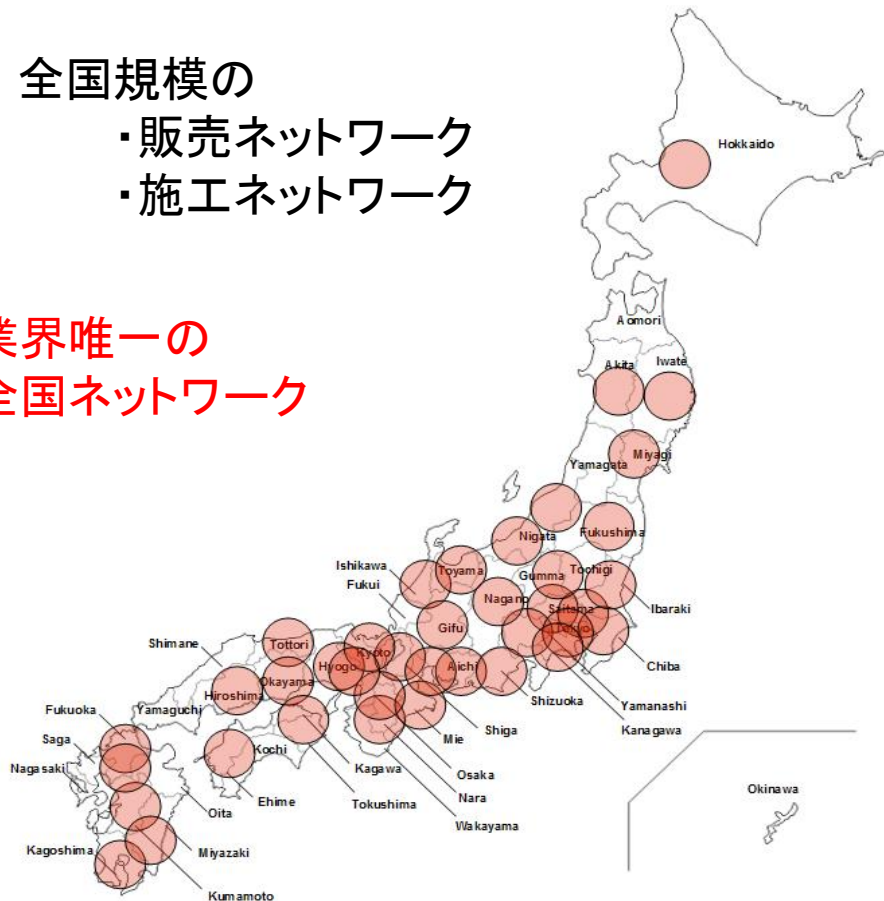
### 3. 当社の強み ～全国ネットワーク～

全国39営業所 (平成25年10月現在)

全国規模の

- ・販売ネットワーク
- ・施工ネットワーク

業界唯一の  
全国ネットワーク



エリア	営業所
北海道	札幌
東北	秋田・盛岡・仙台・郡山
北陸	金沢・富山
上越	新潟・長岡
関東	東京・厚木・埼玉第1、第2・高崎・千葉・つくば
甲信	山梨・長野
東海	静岡・名古屋・三河・岐阜・三重
近畿	大阪・滋賀・京都・兵庫 阪神・阪南
中国	岡山・広島・鳥取
四国	高松・松山
九州	福岡・鳥栖・熊本・宮崎・鹿児島

### 3. 当社の強み ～強力な施工体制～

【全国施工体制】 日本で唯一・最大の施工体制

(1) 施工台数

**全国 300台**

年内 **350台**体制へ

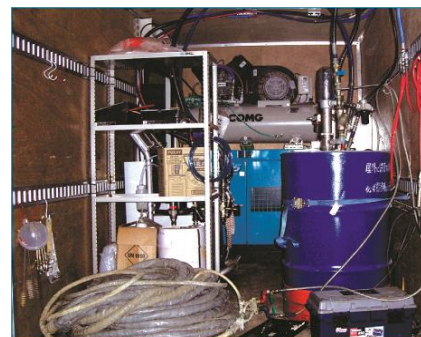
(2) 施工人員

自社工務人員 **220名**

(3) 外注施工事業者

認定施工店 **全国125社**

(10月末現在)



### 3. 当社の強み ～市場分析～

#### 【平成25年商材毎の市場規模予測】

(1) 木造建物用断熱材

**550,000百万円**

※国土交通省資料に基づき、当社にて試算

(2) 建築物用断熱材  
(木造以外RC・S造)

**360,000百万円**

※矢野経・国交省資料より、当社試算

合計市場規模

**910,000百万円**

#### 【当社の商材毎の市場シェア】

 シェア  
拡大

(1) 木造建物用断熱材(アクアフォーム)

① 新築棟数全体にかかる当社のシェア

**2.3%** (平成24年度・当社試算)

② 新築棟数中現場発泡ウレタン市場  
にかかる当社のシェア

**70.0%** (平成24年度・当社試算)

(2) 建築物用断熱材

(木造以外RC・S造)

 拡大

平成24年中期よりサービスインしたため、  
シェアは殆どありません。

## 4. 成長戦略(概要)

- ・資本戦略 ハンツマンとの提携
- ・販売戦略
  - (1) ネットワーク戦略
  - (2) 商品戦略
- ・購買戦略(メーカー連携戦略)
  - (1) コスト戦略
  - (2) PB(プライベートブランド)戦略
- ・投資戦略
  - (1) 物流投資
  - (2) 資産投資
  - (3) 開発投資



## 4. 成長戦略 ～販売戦略(ネットワーク戦略)～

### ・ハブ&スポーク型ネットワーク構築による情報と物流の効率化

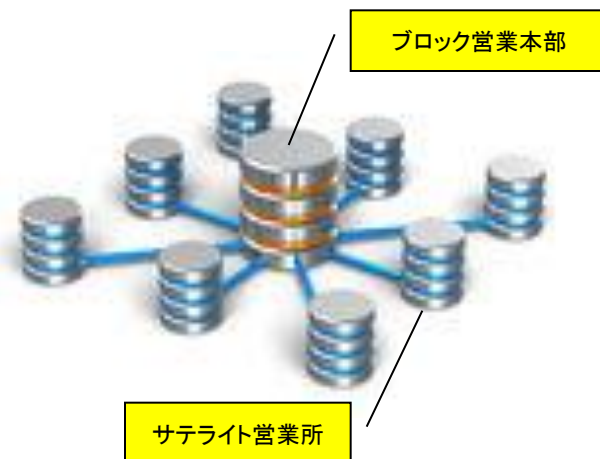
#### (1)ハブ(基幹営業所)の機能

- ①ブロック営業本部機能(情報分析・戦術決定)
- ②物流拠点(デポ)
- ③工務部隊の研修施設

#### (2)スポーク(サテライト営業所)の機能

- ①営業活動の拠点(情報収集・販売促進・契約)
- ②戦術実践(展示会等)
- ③工務部隊の常駐施設

※物流を効率化し、物流コストを軽減  
為替変動に伴う原料価格高騰の影響も抑制



## 4. 成長戦略 ～販売戦略(商品戦略)～

・既存の当社のネットワークを通して商品ラインアップを拡大を図る

### 【条件】

- ①既存事業の活動範囲(建築)から逸脱しないこと
- ②商流を有効活用できること
- ③組織を有効活用できること
- ④資本提携先と協業ができること

