

# 2019年3月期決算 2020年3月期計画

挑戦と創造

2019年5月27日

**アイカ工業株式会社**

1

本日は当社の2019年3月期決算説明会にご参加頂きまして、  
ありがとうございます。

それでは、  
これより当社の決算の概況と、  
今後の事業展開について  
ご説明させていただきます。

本資料に掲載されているアイカ工業株式会社の現在の計画、見通し、戦略、確信等のうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、リスクや不確実な要因を含んでおります。

これらの情報は、現在入手可能な情報からアイカ工業株式会社の経営者の判断に基づいて作成されております。実際の業績は、さまざまな重要な要素により、業績見通しとは大きく異なる結果となりうるため、業績見通しのみで全面的に依拠することは控えるようお願い致します。

また、本資料は、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身のご判断において行われますようお願い申し上げます。

1. 2019年3月期 実績
2. 2020年3月期 計画
3. セグメントの現況および方策
  - 3-1 化成品セグメント
  - 3-2 建装建材セグメント
  - 3-3 海外市場
4. 中期経営計画C & C2000の進捗
5. 配当について
6. TOPICS 経済価値と社会価値の両立について
  - 6-1 アイカのCSR活動の原点
  - 6-2 成長力の源泉となっているAS商品
  - 6-3 中国の事例

ご覧の目次に従って、  
2019年3月期決算概況、2020年3月期決算計画、  
その他ご覧の項目について、ご説明いたします。

# 1. 2019年3月期 連結決算の概要



[単位:百万円]

	2018/3期		2019/3期				
	実績	率	計画	実績	率	伸率	達成率
売上高	163,726		185,000	191,363		16.9%	103.4%
営業利益	19,092	11.7%	20,800	20,834	10.9%	9.1%	100.2%
経常利益	19,600	12.0%	21,000	21,249	11.1%	8.4%	101.2%
当期純利益※	11,996	7.3%	13,400	13,316	7.0%	11.0%	99.4%

※:親会社株主に帰属する当期純利益

[一株当たり単位:円]

	実績	率	計画	実績	率	伸率	達成率
ROE	10.1%	-	10.6%	10.7%	-	-	100.9%
一株当たり純利益	183.76	-	205.25	203.95	-	-	99.4%
一株当たり株主資本	1,880.13	-	1,987.39	1,936.87	-	-	97.5%

4

2019年3月期の連結業績の概要は、ご覧の通りです。

売上高 1,913億 6,300万円、

営業利益 208億3,400万円、

経常利益 212億4,900万円、

親会社株主に帰属する当期純利益 133億 1,600万円

となり、売上高・営業利益・経常利益は共に計画を上回ることができました。

なお、

「親会社株主に帰属する当期純利益」については、

以後、「当期純利益」と省略させていただきます。

## 1. 2019年3月期 連結決算の概要

AICA

### 伸び率

売上高	+16.9%	9期連続増収
営業利益	+9.1%	10期連続増益
経常利益	+8.4%	10期連続増益
当期純利益※	+11.0%	3期連続増益

※親会社株主に帰属する当期純利益

**売上高・営業利益・経常利益：7期連続 過去最高を更新**  
**当期純利益※：3期連続 過去最高を更新**

- 国内事業：住宅向け・非住宅向け 共に好調
- 海外事業：アイカ・アジア・パシフィック(AAP) 売上好調  
エバモア社、タイ・ケミカル社 新規連結  
東南アジアにおける化粧板 販売好調

5

売上高は9期連続増収、  
営業利益・経常利益は10期連続増益、  
当期純利益は3期連続増益となりました。

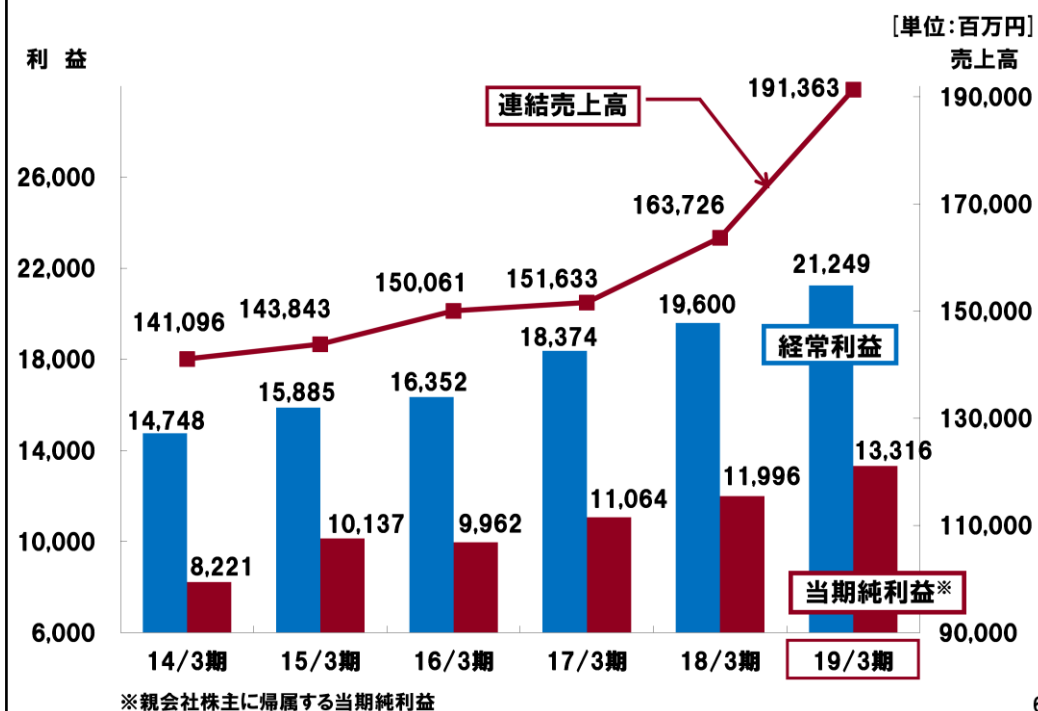
また、売上高・営業利益・経常利益は、7期連続、  
当期純利益は3期連続で、過去最高を更新しました。

国内建設事業においては、  
住宅向け、非住宅向けが、共に好調に推移しました。

海外事業では、  
アイカ・アジア・パシフィック、略してAAPを中心に売上が好調に推移しました。  
また、エバモア社、タイ・ケミカル社の新規連結を開始しました。  
加えて、東南アジア地域における化粧板販売も  
順調に売上を伸ばすことができました。

# 1. 過去6年間 連結決算の推移

AICA

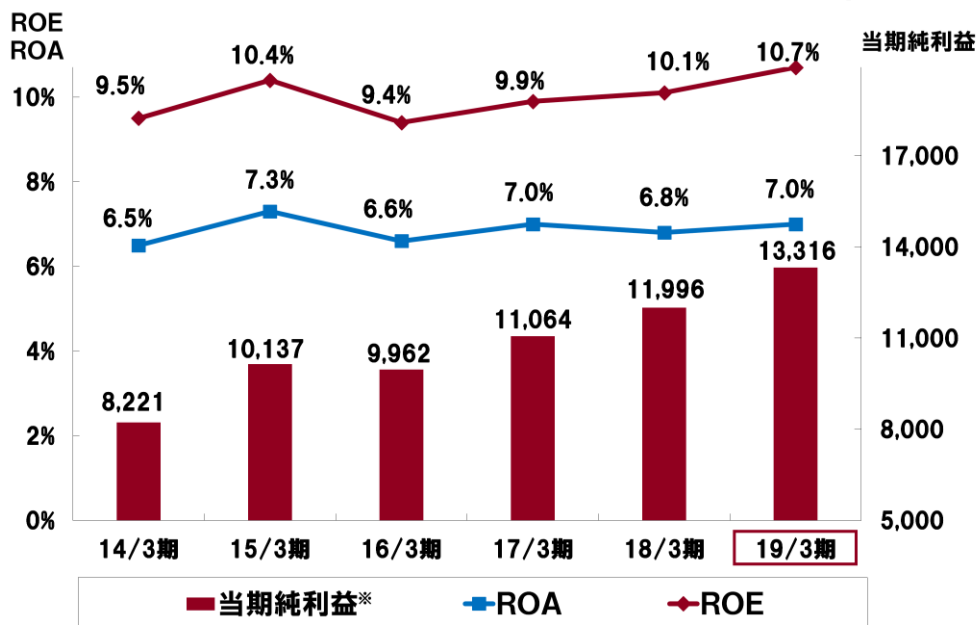


最近6年間の  
連結売上高、経常利益、当期純利益の推移は  
スライドの通りです。

# 1. 過去6年間 ROA・ROEの推移

AICA

[単位:百万円]



※親会社株主に帰属する当期純利益

7

ご覧のスライドは、ROA、ROEの推移です。  
ROEについては、10.7%となりました。

# 1. 2019年3月期 主要項目の状況

AICA

	2017/3期	2018/3期	2019/3期
	連結	連結	連結
期 末 人 員	3,349人	3,850人	3,920人
（ 国 内 ）	1,529人	1,559人	1,603人
（ 海 外 ）	1,820人	2,291人	2,317人
借 入 金 残 高	20.4億円	51.5億円	52.9億円
研 究 開 発 費	26.7億円	28.5億円	32.0億円
減 価 償 却 費	34.5億円	35.6億円	41.7億円
設 備 投 資 額	38.7億円	45.2億円	78.9億円

## 【設備投資の主なもの】

### 建装建材セグメント

- ・新研究施設 名古屋R&D棟
- ・アイカインテリア工業 茨城工場
- ・アイカテック建材の生産設備増強
- ・アイカ・ラミネーツ・ベトナム社のメラミン化粧板新工場

### 化成品セグメント

- ・AAP中国における原材料内製化設備
- ・AAPインドネシアの接着剤新工場

※AAP:アイカ・アジア・パシフィック

8

続きまして、人員、借入金、研究開発費、減価償却費、および設備投資額等の状況です。

2019年3月期の設備投資額は、当初の計画どおり、約80億円でした。

主なものは、建装建材セグメントでは、新研究施設 名古屋R&Dセンター棟に、約5億円、アイカインテリア工業の茨城工場に、約10億円、アイカテック建材の生産設備増強に、約9億円、アイカ・ラミネーツ・ベトナムのメラミン化粧板新工場建設に、約24億円等がありました。

化成品セグメントでは、中国における原材料の内製化を目的とした設備投資に、約3億円、インドネシアの接着剤新工場建設に、約5億円などアイカ・アジア・パシフィックで、約15億円を投資しました。



# 1. 2019年3月期 セグメント別実績

AICA

[単位:百万円]

	売上高			営業利益			
	2018/3期 実績	2019/3期 計画	2019/3期 実績	2018/3期 実績	2019/3期 計画	2019/3期 実績	
化成品	82,911	103,200	109,062	6,537	7,665	7,444	金額
				7.9%	7.4%	6.8%	利益率
建装建材	80,815	81,800	82,300	15,623	15,829	16,169	金額
				19.3%	19.4%	19.6%	利益率
(配賦不能営業費用→)				▲ 3,068	▲ 2,694	▲ 2,779	金額
合計	163,726	185,000	191,363	19,092	20,800	20,834	金額
				11.7%	11.2%	10.9%	利益率

9

2019年3月期の、  
セグメント別の売上高と営業利益は、スライドの通りです。

ここでは、営業利益の増減を中心にご説明をさせていただきます。

化成品セグメントの営業利益は  
74億4,400万円と、計画の76億6,500万円を下回りました。  
営業利益率も6.8%と、計画の7.4%を0.6ポイント下回りました。  
これは原材料価格の高騰が主な要因です。

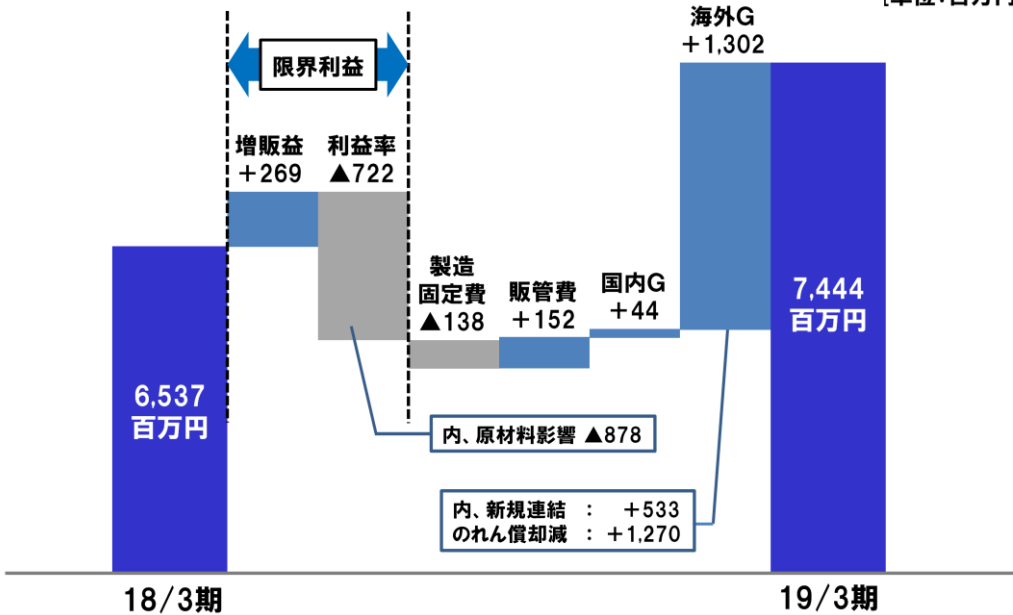
建装建材セグメントの営業利益は、  
161億6,900万円と計画の158億2,900万円を上回りました。  
営業利益率も19.6%と、計画の19.4%を上回りました。  
これは、メラミン化粧板やセラール、カウンター、不燃建材などの  
主力製品の売価差と、海外グループ会社の増益が主な要因です。

# 1. 利益増減(化成品) <18/3期 vs.19/3期>

AICA

配賦不能営業費用控除前営業利益

[単位:百万円]



10

このスライドは、化成品セグメントにおける  
2018年3月期と2019年3月期の、  
営業利益の差異について要因別に分析したものです。

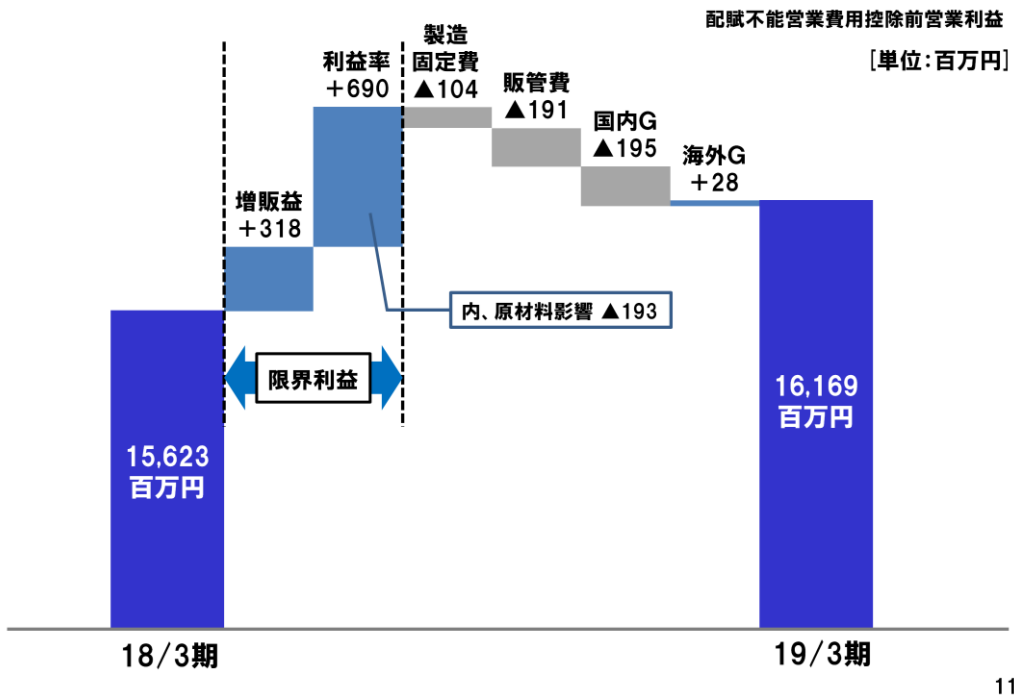
利益の改善要因といたしましては、  
“増販益”や、  
“新規連結効果やのれんの償却減が寄与した海外グループ会社の増益”等で、  
17億6,700万円の増益要因がありました。

一方、利益減少要因といたしましては、  
“原材料価格高騰による利益率の低下”、  
“人件費増による製造固定費の増加”等で、  
8億6,000万円の減益要因がありました。

この結果、差し引き9億700万円、利益が増加いたしました。

# 1. 利益増減( 建装建材 ) < 18/3期 vs.19/3期 >

AICA



11

続いて、建装建材セグメントです。

利益の改善要因といたしましては、販売増、売価差による利益率の改善、海外グループ会社の増益等で10億3,600万円の増益要因がありました。

一方、利益減少要因といたしましては、製造固定費・販管費の増加、国内グループ会社の減益等で、4億9,000万円の減益要因がありました。

この結果、差し引き5億4,600万円、利益が増加いたしました。

1. 2019年3月期 実績
2. 2020年3月期 計画
3. セグメントの現況および方策
  - 3-1 化成品セグメント
  - 3-2 建装建材セグメント
  - 3-3 海外市場
4. 中期経営計画C&C2000の進捗
5. 配当について
6. TOPICS 経済価値と社会価値の両立について
  - 6-1 アイカのCSR活動の原点
  - 6-2 成長力の源泉となっているAS商品
  - 6-3 中国の事例

続いて、今期の通期業績計画についてご説明いたします。

## 2. 2020年3月期 経営環境予測

AICA

### 国内建設市場

※アイカ需要期へタイムラグ調整済み

2019年3月期(実績) 住宅:▲2.8% 非住宅:+2.2%  
2020年3月期(予測) 住宅:±0.0% 非住宅:▲1.8%

### 海外市場

アジア地域での成長持続

建設分野 : 工業用樹脂の需要拡大

高品質メラミン化粧板の需要拡大

非建設分野 : 経済成長に伴う接着剤の需要拡大

### 為替換算レート

※各国通貨建てのため、ドル建ての子会社は僅か

2019年3月期(実績) 1USD=110.56円  
2020年3月期(想定) 1USD=108.00円

### 国産ナフサ価格

※すべての原材料がナフサに連動するわけではありません

2019年3月期(実績) 51,000円/kl  
2020年3月期(想定) 45,750円/kl

13

今期の経営環境についてですが、  
当社の主力市場である国内建設市場におきましては、  
住宅は消費増税の影響から上期に需要増が予想されるものの  
下期は反動減があり、通期ではほぼ横ばいで推移すると想定しています。

非住宅市場は、  
五輪特需やオフィスの供給に一服感がみられ、  
1.8%の縮小を予想しています。

一方、海外市場については、  
引き続きアジア各国の成長持続に伴い、  
接着剤のほか、  
高品質のメラミン化粧板の需要が拡大すると見込んでおります。

また、為替・ナフサ価格の前提はご覧の通りです。

## 2. 2020年3月期計画

AICA

[単位：百万円]

	2019／3期 実績		2020／3期 計画			対前期
	金額	利益率	金額	利益率	伸率	増加額
売上高	191,363	-	200,000	-	4.5%	8,636
営業利益	20,834	10.9%	21,800	10.9%	4.6%	965
経常利益	21,249	11.1%	22,000	11.0%	3.5%	750
当期純利益※	13,316	7.0%	13,800	6.9%	3.6%	483
R O E	10.7%	-	10.6%	-	-	-
R O A	7.0%	-	7.1%	-	-	-
一株当たり純利益	203.95円	-	211.35円	-	-	-
一株当たり株主資本	1,936.87円	-	2,043.22円	-	-	-
研究開発費	32.0億円	-	34.0億円	-	-	-
減価償却費	41.7億円	-	48.0億円	-	-	-
設備投資額	78.9億円	-	60.0億円	-	-	-

※：親会社株主に帰属する当期純利益

14

2020年3月期の連結業績計画はご覧のとおりです。

## 2. 2020年3月期 通期セグメント別計画

AICA

[単位:百万円]

	売上高			営業利益			
	2019/3期 実績	2020/3期 計画	差異	2019/3期 実績	2020/3期 計画	差異	
化成品	109,062	114,700	5,637	7,444	8,100	655	金額
				6.8%	7.1%	0.2%	利益率
建装建材	82,300	85,300	2,999	16,169	16,600	430	金額
				19.6%	19.5%	▲0.2%	利益率
(配賦不能営業費用→)				▲ 2,779	▲ 2,900	▲ 120	金額
合計	191,363	200,000	8,636	20,834	21,800	965	金額
				10.9%	10.9%	0.0%	利益率

15

通期のセグメント別の売上高・営業利益の計画と、  
前期との比較はスライドの通りです。

## 2. 2020年3月期 上期セグメント別計画

AICA

[単位:百万円]

	売上高			営業利益			
	2018/9期 実績	2019/9期 計画	差異	2018/9期 実績	2019/9期 計画	差異	
化成品	52,176	54,500	2,323	3,641	3,930	288	金額
				7.0%	7.2%	0.2%	利益率
建装建材	38,656	40,700	2,043	7,289	7,680	390	金額
				18.9%	18.9%	0.0%	利益率
(配賦不能営業費用→)				▲ 1,261	▲ 1,310	▲ 48	金額
合計	90,832	95,200	4,367	9,670	10,300	629	金額
				10.6%	10.8%	0.2%	利益率

16

2020年3月期 上半期のセグメント別の  
売上高・営業利益の計画は、スライドの通りです。

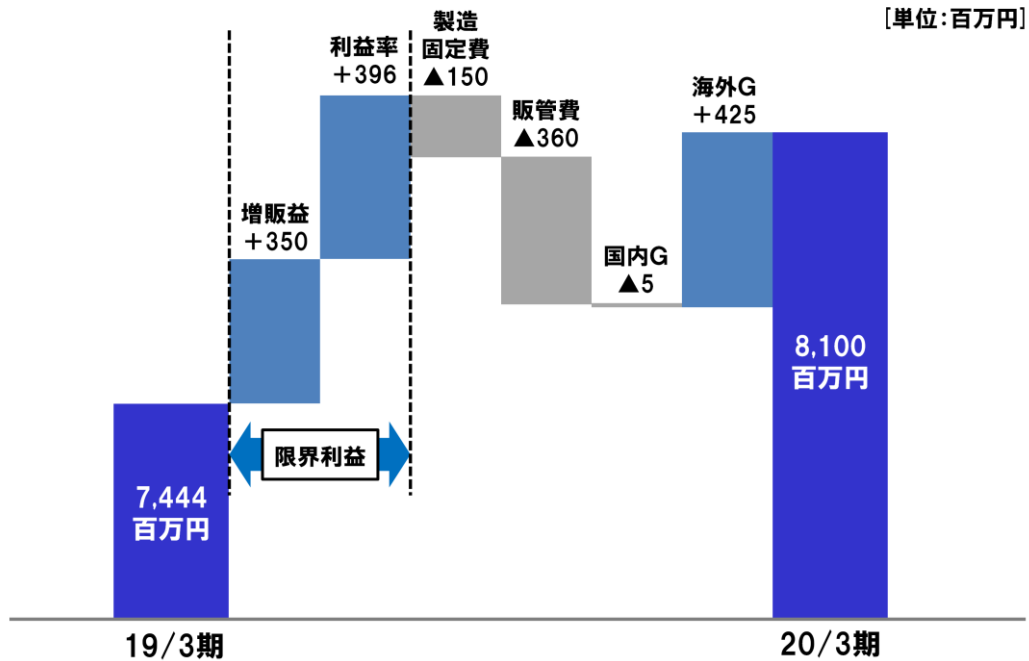


## 2. 利益増減計画(化成品) <19/3期vs.20/3期>

AICA

配賦不能営業費用控除前営業利益

[単位:百万円]



17

このスライドは、化成品セグメントにおける  
2019年3月期と2020年3月期の  
営業利益見通しの差異を  
要因別に分析したものです。

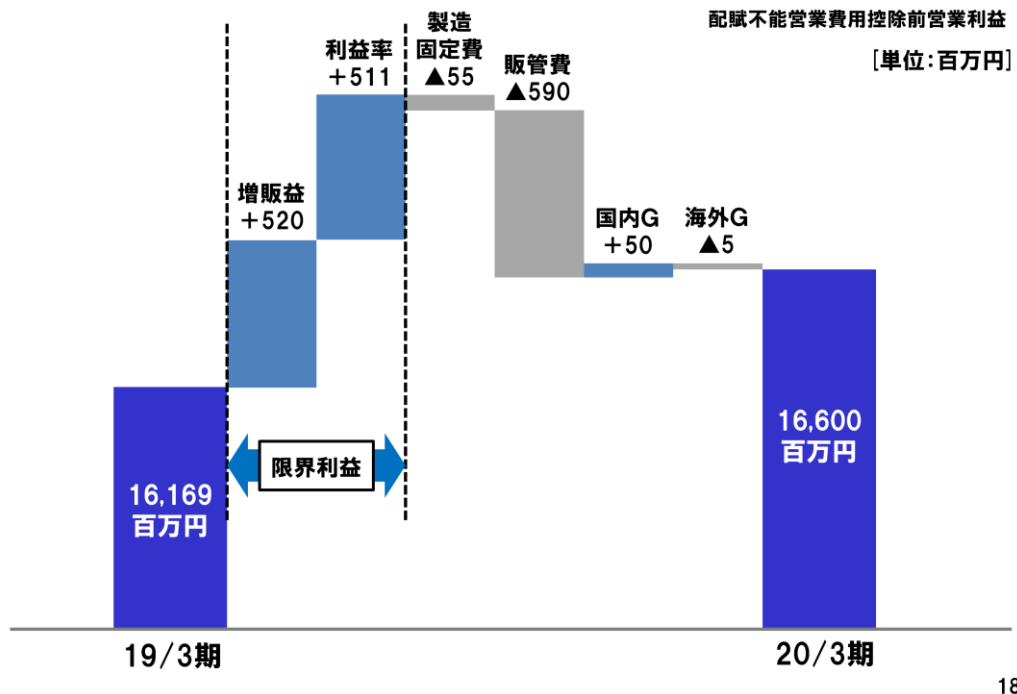
増販益や原材料価格の低下、海外子会社の増益等により  
11億7,100万円の利益を増加させる一方、

人件費増による固定費・販管費の増加等により  
5億1,500万円の利益減が見込まれますが、

前期に比較して6億5,600万円増の、  
営業利益81億円を確保する計画で進めてまいります。

## 2. 利益増減計画( 建装建材 ) < 19/3期vs.20/3期 >

AICA



18

続いて、建装建材セグメントです。

増販益やコストダウン等により  
10億8,100万円の利益を増加させる一方、

人件費増による固定費の増加や、  
物流費・人件費による販管費の増加等により  
6億5,000万円の利益減が見込まれますが、

前期に比較して4億3,100万円増の、  
営業利益166億円を確保する計画で進めてまいります。

1. 2019年3月期 実績
2. 2020年3月期 計画
- 3. セグメントの現況および方策**
  - 3-1 化成品セグメント**
  - 3-2 建装建材セグメント**
  - 3-3 海外市場**
4. 中期経営計画C&C2000の進捗
5. 配当について
6. TOPICS 経済価値と社会価値の両立について
  - 6-1 アイカのCSR活動の原点
  - 6-2 成長力の源泉となっているAS商品
  - 6-3 中国の事例

続いて、  
セグメント別の現況と方策を、  
ご説明いたします。

### 3-1 化成品セグメント 商品群別売上実績

	2018/3期	2019/3期			
	実績	計画	実績	達成率	伸び率
接着剤	539.7億円	621.0億円	659.2億円	106.2%	22.1%
AAP	405.6億円	488.0億円	521.1億円	106.8%	28.5%
建設樹脂	95.2億円	94.3億円	95.8億円	101.6%	0.6%
機能材料	98.0億円	219.0億円	231.6億円	105.8%	2.36倍
その他	96.1億円	97.7億円	103.9億円	106.4%	8.1%
合計	829.1億円	1,032.0億円	1,090.6億円	105.7%	31.5%

※AAP:アイカ・アジア・パシフィック

まず、化成品セグメントです。  
 このセグメントは「接着剤」、「建設樹脂」、  
 非建設分野として注力している「機能材料事業」  
 で構成しています。

2019年3月期の実績は、ご覧のとおりです。

### 3-1 化成品セグメント 商品群別売上計画

	2019/3期(実績)		2020/3期(計画)			
	上半期	通期	上半期	伸率	通期	伸率
接着剤	307.0億円	659.2億円	328.0億円	6.8%	700.0億円	6.2%
AAP	240.9億円	521.1億円	261.0億円	8.3%	560.0億円	7.5%
建設樹脂	46.4億円	95.8億円	47.5億円	2.4%	97.5億円	1.8%
機能材料	115.8億円	231.6億円	116.0億円	0.1%	241.0億円	4.0%
その他	52.4億円	103.9億円	53.5億円	2.0%	108.5億円	4.4%
合計	521.7億円	1,090.6億円	545.0億円	4.5%	1,147.0億円	5.2%

※AAP: アイカ・アジア・パシフィック

21

続いて、2020年3月期の売上計画です。

接着剤はアイカ・アジア・パシフィックの既存ビジネスの成長と、タイ・ケミカル社の新規連結効果により6.2%伸ばし、機能材料は自動車向けや化粧品向けの伸長により4%伸ばし、全体としては、5.2%の伸びを計画しております。

### 3-1 化成品セグメント 実績(接着剤)

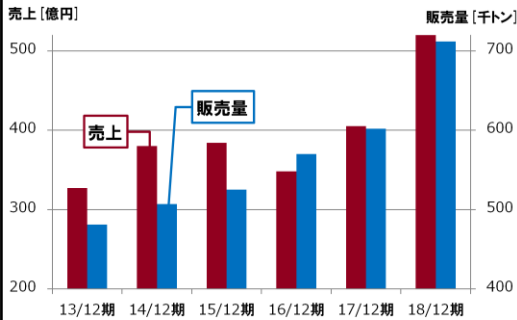
AICA

#### 海外:好調

#### ■数量増および新規連結により増収

- ・タイ・ケミカル社新規連結(+54億円)
- ・中国の環境対応商品竹用フェノール樹脂好調
- ・AAP×AICAシナジー、約20億円実績化

アイカ・アジア・パシフィック(AAP)の売上・販売量の推移



#### 国内:好調

#### ■セラール用接着剤(SE-1)伸長

- ・装着率アップ
- ・キャンペーン実施



#### ■内外装タイル用接着剤拡販

- ・下地調整材とタイル貼りの機能を備える接着剤
- ・タイルのはく落リスク低減
- ・工程簡素化、工期短縮



売上:659億円(対前年122.1%)

国内外ともに、需要取り込み好調

※AAP:アイカ・アジア・パシフィック

22

2019年3月期の化成品セグメントの実績を振り返りますと、接着剤については、海外では、アイカ・アジア・パシフィックが、中国・インドネシアにおいて産業用樹脂が順調に伸びました。また、タイ・ケミカル社の新規連結も寄与し、売上を伸ばしました。

原材料価格高騰の影響をうけ、利益面では苦戦したものの販売量は、想定通りで推移しました。

一方、国内においては、セラール用接着剤「SE-1」が、セラルルの販売増にともない、好調に推移しました。

また、下地調整材と、タイル貼りの機能を兼ね備えた接着剤が、工期短縮や、タイルはく落のリスク軽減効果において好評を博しモルタルの代替品として、新規市場を開拓しました。

### 3-1 化成品セグメント 実績(建設樹脂)

AICA

ジョリパット  
(塗り壁材)



- 低迷
- ・新築住宅向け 低迷
- ・リフォーム向け 横ばい

ジョリエース  
(塗床材)



- 好調
- ・住宅ベランダ向け防水材 低迷
- ・工場・倉庫向け 好調

ジョリシール  
ダイナミックレジン  
(補修・補強分野)



- 低迷
- ・タイルはく落防止材 好調
- ・シール材・橋梁向け 低迷

売上:95億円 (対前年100.6%)

住宅向け...低迷 非住宅向け...好調

23

次に建設樹脂です。

住宅市場向けでは、塗り壁材「ジョリパット」が、新築住宅向けで低迷し、リフォーム向けも横ばいだったことから前年を下回る結果となりました。また、ジョリエースの住宅ベランダ向け防水材も着工減の影響を受け低迷しました。

一方、非住宅市場においては、倉庫・工場向けの塗床材「ジョリエース」や、公共施設向けのタイルのはく落防止材「ダイナミックレジン クリアガード工法」が好調で、前年を上回りました。

これらの結果、建設樹脂全体としては、ほぼ前年並みで推移しました。

### 3-1 化成品セグメント 実績(機能材料)

AICA

<p><b>ホットメルト・機能性アクリル</b></p>  <p>■ <b>低迷</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ヘッドランプ用シール材 →好調</li> <li>・太陽光パネル用途 →低迷</li> </ul>	<p><b>有機微粒子</b></p>  <p>■ <b>好調</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・国内外化粧品向け →好調</li> <li>・LED向け光拡散材 →好調</li> </ul>
<p><b>UV樹脂・シリコーン</b></p>  <p>■ <b>低迷</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・シリコーン →横ばい</li> <li>・電材向けUVコート剤、粘着剤、高機能フィルム →低迷</li> </ul>	<p><b>アクリル・コンパウンド</b></p>  <p>■ <b>好調</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・紙・粘着剤用途 →好調</li> <li>・手袋内面処理剤 →好調</li> </ul>
<p><b>エバモア社</b></p> 	<p>■ <b>新規連結開始</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ウレタン製品 → ベトナム向けの輸出が好調</li> <li>・ホットメルト・架橋剤 → AICAシナジー創出開始</li> <li>・売上高:134.9億円 営業利益:2.7億円</li> </ul>
<p><b>売上:231億円 (対前年236.3%)</b>  <b>有機微粒子、アクリル・コンパウンド・・・好調</b></p>	

24

次に機能材料です。

自動車向けのヘッドランプ用シール材を含む「ホットメルト・機能性アクリル」においては、ヘッドランプ用シール材は好調でしたが、太陽光パネル向けシール材が低迷し、前年を下回りました。

有機微粒子については、国内・欧米・韓国・東南アジアで化粧品関連が好調に推移しました。LED向けの光拡散材も好調で、前年を上回りました。

「UV樹脂・シリコーン」は、スマートフォンやLED向けのシリコーンは横ばいでしたが、電子材料向けのUVコート剤や、粘着剤、高機能フィルムが苦戦し前年を下回りました。

「アクリル・コンパウンド」は、手袋用途、紙・粘着剤用途などが好調で前年を上回りました。

また、2018年1月から新規連結に加わった台湾エバモア社の売上が134億9,000万円 加わり、機能材料事業全体は、前年を大きく上回りました。



### 3-1 化成品セグメント 方策(接着剤)

AICA

#### 新規生産設備立ち上げ・M&Aシナジーの創出

##### ■インドネシア新工場稼働開始

AAPアイカインドネシア社 第4工場(3月稼働開始)  
溶剤ゴム系接着剤 増産



工場外観

竣工式の様子



##### ■タイにおけるフェノール樹脂事業本格参入



← フェノール樹脂事業部  
日本の技術を注入

→ 自動車産業の集積地  
であるタイにおいて、  
高品質なフェノール樹脂  
を供給

AAPタイ・ケミカル社(TCC)  
フェノール樹脂反応釜を新設(7月稼働開始)  
→タイ市場新規開拓

TCC 2018年12月期 実績(9ヶ月分)  
□売上高 : 54.2億円  
□営業利益 : 2.3億円

通期売上計画:700億円 (対前年106.2%)

海外ビジネスの拡大 M&Aシナジー創出

※AAP:アイカ・アジア・パシフィック

25

続きまして、今後の重点方策についてご説明します。

接着剤では、今期は新生産設備が相次いで稼働いたします。  
その垂直立ち上げを行い、早期に実績につなげてまいります。

1つ目はアイカアジアパシフィックの、インドネシア子会社の第4工場です。  
インドネシアの経済発展にともない、  
靴や木工用の溶剤ゴム系接着剤の生産能力が不足していたことから、  
経済成長が著しいジャワ島東部のパスルアンに第4工場を建設しました。

また、2018年4月より連結化した、  
タイ・ケミカル社、略してTCCにおいても、  
新反応釜を増設中です。  
日本のフェノール樹脂事業部の技術を移管した設備で、  
自動車工場的一大集積地であるタイにおいて、  
これまでAAPでは製造できなかった  
新規のフェノール樹脂を供給します。

### 3-1 化成品セグメント 方策(建設樹脂)

AICA

#### ■省人化・短工期化・建物長寿命化商品の拡販注力

住宅基礎コンクリート用意匠塗材  
ジヨリパット基礎コートⅡ



短工期・省施工

水性硬質ウレタン樹脂系塗床材

ピュールハード  
AH工法



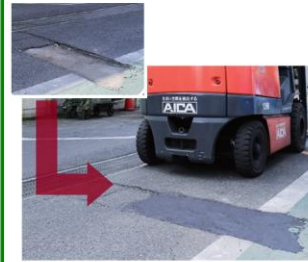
業界初 特許出願品

目地処理不要・短工期

紫外線による変色 低減

アスファルト舗装補修材

ホールメンテセット



「ワールドビジネスサテライト」  
トレンドたまごにて紹介

簡単施工・短工期

通行止め期間の短縮

通期売上計画:97.5億円(対前年101.8%)

アイコンソリューション(AS)商品の提案 改修市場 取り込み

26

建設樹脂については、  
省人化・短工期化・建物の長寿命化に対応した、  
社会課題の解決をキーワードとした「AS商品」  
の拡販に注力してまいります。

外装・内装仕上塗材「ジヨリパット」は、  
住宅基礎コンクリート用の「基礎コートⅡ」を発売し、  
住宅改修市場を獲得してまいります。

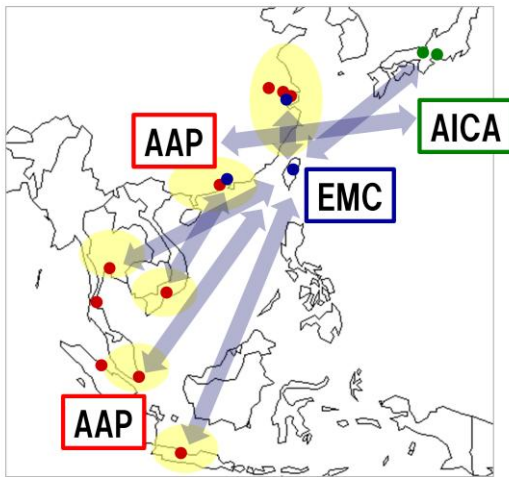
塗床では、  
目地処理不要で工期が短縮できる  
「ピュールハードAH工法」に注力し、シェアを拡大してまいります。

補修・補強分野では、  
職人でなくても簡単に施工できて、短時間で乾燥する  
アスファルト補修材「ホールメンテセット」を提案します。

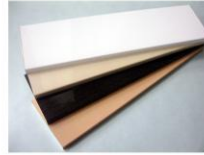
### 3-1 化成品セグメント 方策(機能材料)

AICA

#### ■エバモア社(EMC)・AAP各社・アイカ工業のシナジー創出



#### 反応性ホットメルト(建材用)



#### UV硬化型樹脂



通期売上計画:241億円(対前年104.0%)

海外展開 M&Aシナジーの創出

※AAP:アイカ・アジア・パシフィック ※EMC:エバモア・ケミカル・インダストリー

27

機能材料事業については、台湾のエバモア社、アイカ・アジア・パシフィック各社、アイカ工業の技術力、生産拠点、原材料供給体制を活用し、お客様にとって最適なスキームを提案していきます。

現在、建材用の反応性ホットメルトの製造を台湾のエバモア社に移管しつつあります。ウレタン原料からの一環生産により、価格競争力が上がり、開発スピードも向上しています。

UV硬化型樹脂については、日本、中国、台湾の3拠点を活用し、変化の激しい市場ニーズに即応できる開発・生産体制を構築していきます。

### 3-2 建装建材セグメント 商品群別売上実績

	2018/3期	2019/3期			
	実績	計画	実績	達成率	伸率
メラミン化粧板	166.3億円	171.5億円	173.4億円	101.1%	4.2%
ボード・フィルム等	143.4億円	143.0億円	137.3億円	96.1%	▲4.2%
セラール	191.8億円	192.0億円	197.0億円	102.6%	2.7%
不燃建材	92.5億円	97.5億円	97.4億円	100.0%	5.4%
カウンター・ポストフォーム	156.3億円	159.0億円	163.5億円	102.9%	4.6%
建具・インテリア建材	57.6億円	55.0億円	54.1億円	98.5%	▲6.0%
合計	808.1億円	818.0億円	823.0億円	100.6%	1.8%

28

続いて、建装建材セグメントです。

このセグメントは「メラミン化粧板」、「ボード・フィルム等」、「セラール」、「不燃建材」、「カウンター・ポストフォーム」、「建具・インテリア建材」で構成しています。

2019年3月期の実績は、ご覧のとおりです。

### 3-2 建装建材セグメント 商品群別売上計画

AICA

	2019/3期(実績)		2020/3期(計画)			
	上半期	通期	上半期	伸率	通期	伸率
メラミン化粧板	80.6億円	173.4億円	90.0億円	11.6%	192.0億円	10.7%
ボード フィルム等	64.9億円	137.3億円	64.5億円	▲0.8%	136.5億円	▲0.6%
セラール	91.6億円	197.0億円	96.0億円	4.7%	201.0億円	2.0%
不燃建材	46.7億円	97.4億円	48.5億円	3.8%	100.0億円	2.6%
カウンター ポストフォーム	76.2億円	163.5億円	81.5億円	6.9%	170.0億円	3.9%
建具 インテリア建材	26.2億円	54.1億円	26.5億円	0.9%	53.5億円	▲1.2%
合計	386.5億円	823.0億円	407.0億円	5.3%	853.0億円	3.6%

29

2020年3月期の売上計画です。

ベトナム新工場の稼働や、ソイス社の連結化に伴い、  
「メラミン化粧板」を10.7%伸ばします。

更に、茨城の新工場が稼働したカウンター・ポストフォームは3.9%伸ばし、  
全体としては、3.6%の伸びを計画しております。

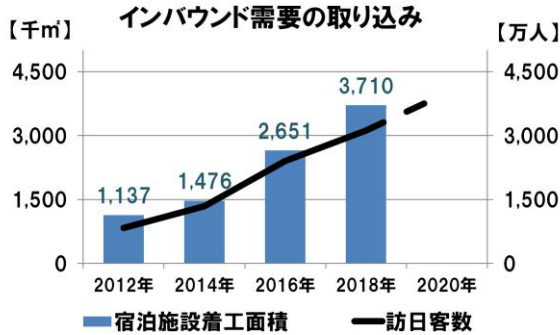
## 3-2 建装建材セグメント 実績

AICA

### ■ 2019年3月期 国内建設市場の市場環境

※アイカ需要期へタイムラグ調整済み  
期初予想 住宅:▲2.2% 非住宅:+1.2%  
通期実績 住宅:▲2.8% 非住宅:+2.2%

- ・住宅は底堅い需要取込み
- ・ホテル・保育園・スポーツ施設  
倉庫・工場など成長市場獲得
- ・オフィス・不動産も伸長



建装建材セグメント売上高: 823億円 (対前年101.8%)  
アイカソリューション(AS)商品の寄与 非住宅市場向け好調

30

2019年3月期の建装建材セグメントの実績を振り返りますと、アイカ需要期にタイムラグを調整した国内の建設市場は、住宅市場が2.8%減少し、非住宅市場が2.2%伸長しました。

ホテル・育児施設・倉庫・工場・オフィスなどが伸長している非住宅市場向けに社会課題の解決を提案する「アイカソリューション商品」が好評で、また、住宅向け商品も底堅く推移し、全体としては、好調に推移しました。

### 3-2 建装建材セグメント 方策

AICA

#### ■ 新規事業領域への進出



建装建材セグメント通期売上計画:853億円 (対前年103.6%)  
床市場への参入

31

建装建材セグメントの今後の重点方策は、  
1物件に対して、提案できる商材を増やし、  
着工面積の増減に左右されにくい体質を構築する為に、  
新規事業領域への進出を推進してまいります。  
その対象事業は、「床」です。

これまでアイカは、国内シェアNo.1のメラミン化粧板を中心に、  
木工家具ルート向けに強い商品を揃えていました。

また、1996年から2000年代にかけての、セラールのヒット、  
2007年の、オルティノ発売による塩ビ市場への進出、  
2015年の、不燃建材拡充を狙ったアイカテック建材の連結化、  
等の施策をうって壁市場を伸ばし、  
建装建材事業を成長させてきました。

次に狙うのは「床」の市場です。  
当社の強みである、機能材料事業の樹脂技術を  
メラミン化粧板に応用することで、  
今までにない、全く新しい床材の開発に成功しました。  
6月には、正式に発表させていただく予定です。

## 3-2 建装建材セグメント 方策

AICA

### ■新工場の垂直立ち上げ



- アイカインテリア工業 茨城工場
- 2019年3月稼働開始
- 総投資額 10億円
- 人造石「フィオレストーン」、セラミックタイル「ラミナム」のカウンター加工

陶板セラミックタイル ラミナム

LAMINAM®



高級人造石 フィオレストーン

Fiore Stone



ストーン事業(人工大理石+人造石+陶板)の売上目標

2018年度 44億円 → 2020年度 70億円

建装建材セグメント通期売上計画:853億円(対前年103.6%)

天然石市場 → 人造石・セラミックタイルへの置き換え需要取り込み

32

また、2019年3月には10億円を投資し、  
アイカインテリア工業 茨城工場を新設しました。

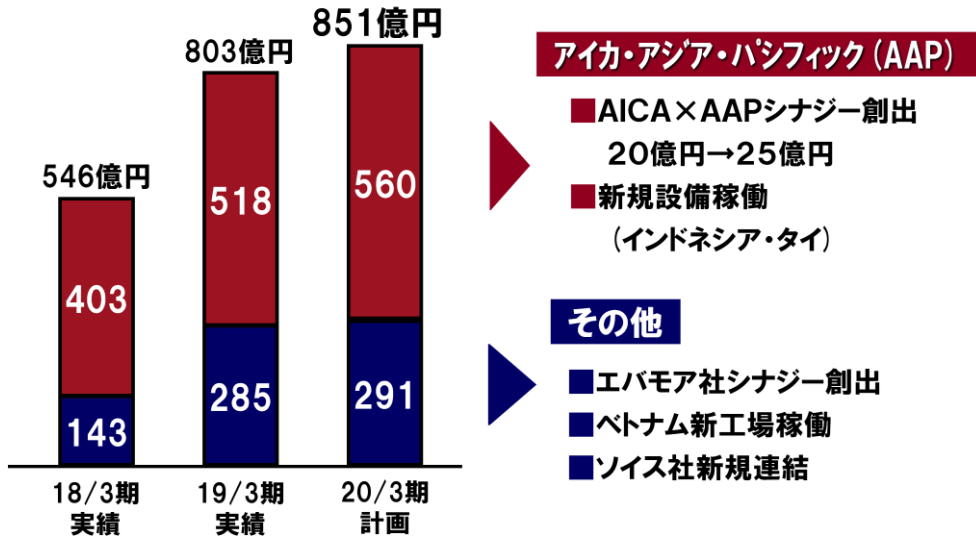
需要地である首都圏に近いことから、  
物流費の抑制や、納期の短縮を実現し、  
ストーン事業全体の売上を  
現在の44億円から、2020年までに70億円へ高める計画です。

キッチンや洗面の天板、造作のカウンターにおいて、  
近年、天然石からの置き換えで急成長している  
人造石やセラミックタイルの市場で、圧倒的なシェアを獲得してまいります。



### 3-3 海外市場 実績および計画

AICA



【海外売上比率 目標】 42.0% ⇒ 42.0%以上

33

2019年3月期の海外事業は、タイ・ケミカル社とエバモア社の新規連結が寄与し、既存のアイカ・アジア・パシフィックも順調に成長し、東南アジアにおけるメラミン化粧板の販売数量も伸ばすことができたこと等から、売上高は803億円と大幅に伸長しました。

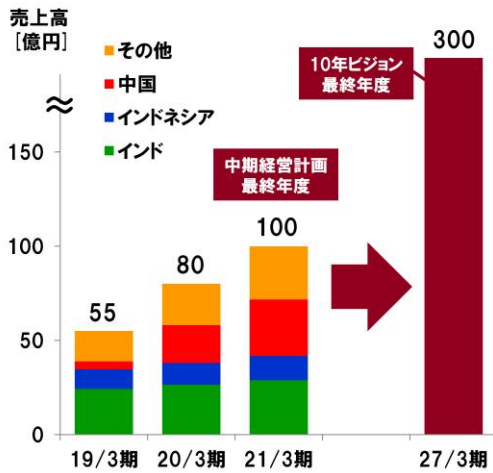
2020年3月期につきましては、新設備が稼働するインドネシア・タイ・ベトナムの早期実績化、新規連結する中国ソイス社の経営統合を中心に、更なる売上拡大を図ってまいります。

海外売上高は、6%増の851億円、海外売上比率は42%以上を計画しております。

### 3-3 海外市場 建装建材事業

AICA

建装建材事業 海外売上高の推移と計画



販売網・製造能力の強化



アイカ・ラミネーツ・ベトナム(ALV)  
2019年5月 化粧板新工場 稼動開始  
投資額:約24億円  
海外のメラミン化粧板製造能力1.3倍に

**SOIS MENDINNI™**  
ソイス社(上海市)  
2019年4月子会社化 売上高:約21億円  
中国主要地域の教育施設に強力な販路あり

【海外建装建材事業売上高】 19/3期実績 55億円 ⇒ 20/3期計画 80億円  
中期経営計画最終年度 100億円 10年ビジョン最終年度 300億円へ

34

海外における建装建材事業は、  
東南アジア地域を中心に、着実に売上を伸ばしています。

今月の22日には、アイカ・ラミネーツ・ベトナムの新工場が竣工しました。  
これは、ベトナム初のメラミン化粧板製造工場となります。  
まずはベトナムにおいてトップシェアを獲得し、  
将来的に狙うアジアNo.1のメラミン化粧板メーカーとしての礎を築いてまいります。

また、今年4月には、  
海外の建装建材事業統括会社である  
アイカ・アジア・ラミネーツ・ホールディング社を通じて  
中国のソイス社へ出資し、子会社化しました。

今後も海外の建装建材事業に注力し、  
中期経営計画 最終年度にあたる2021年3月期に100億円、  
10年ビジョン 最終年度2027年3月期には300億円の売上を目指します。

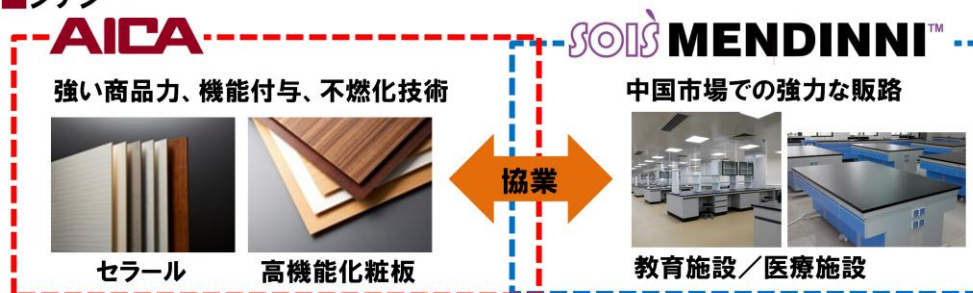
### 3-3 海外市場 建装建材事業

AICA

#### ■会社概要

企業名	Sois Mendinni Industrial Technology (Shanghai) Co., Ltd ソイス・メンディニ・インダストリアル・テクノロジー社
事業内容	化粧板、不燃化粧板の販売
本社所在地	中国上海市（他、支店3ヶ所あり）
資本金	6.5百万人民元(約1.07億円)
売上高	約21億円(2019年12月期予想)
大株主	アイカ・アジア・ラミネーツ・ホールディング社 67% 王良庚 33%

#### ■シナジー

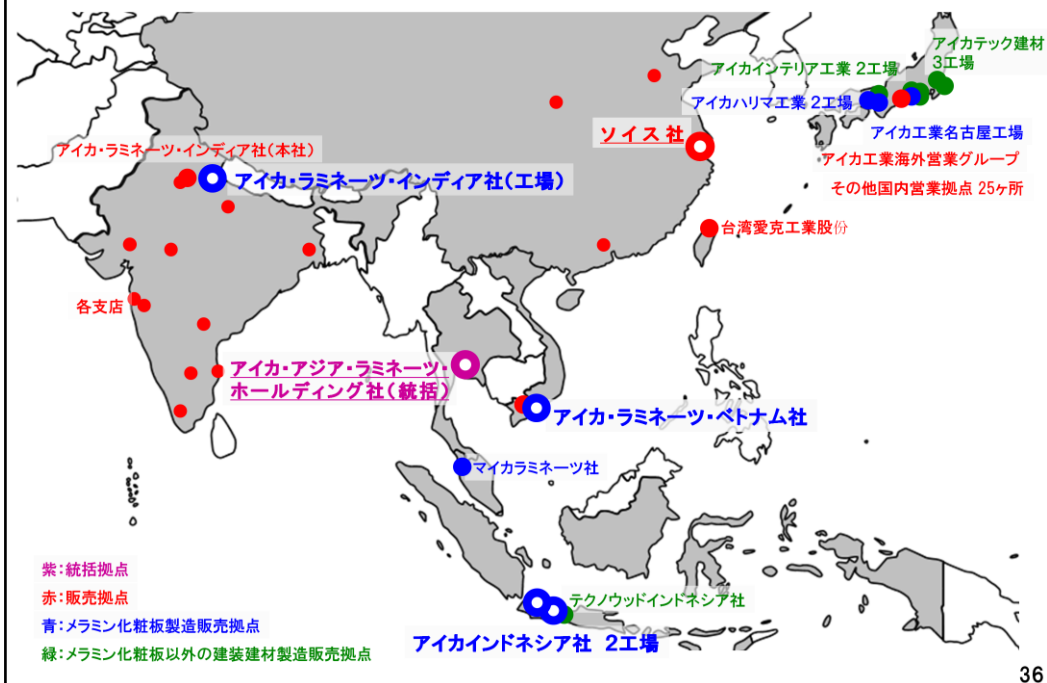


35

ソイス社の概要はスライドの通りです。

このソイス社は、  
中国の主要地域を網羅する販売網を有しており、  
特に、教育施設・医療施設に強みをもつことから、  
今後、不燃ニーズの高まりが予測される中国市場において、  
不燃パネル・セラールなどの高機能化粧板の拡販が見込めると考えております。

### 3-3 海外市場 建装建材事業



これをうけまして、海外における建装建材拠点は、  
 ご覧の通り拡大し、7カ国・8社・25拠点へ広がっています。

1. 2019年3月期 実績
2. 2020年3月期 計画
3. セグメントの現況および方策
  - 3-1 化成品セグメント
  - 3-2 建装建材セグメント
  - 3-3 海外市場
- 4. 中期経営計画C&C2000の進捗**
5. 配当について
6. TOPICS 経済価値と社会価値の両立について
  - 6-1 アイカのCSR活動の原点
  - 6-2 成長力の源泉となっているAS商品
  - 6-3 中国の事例

続いて、  
中期経営計画の進捗を  
ご報告いたします。

#### 4. 中期経営計画 (2018/3期-2021/3期) の進捗

AICA



#### 中期4ヵ年計画、1年前倒し達成を狙う

	1年目	2年目	3年目	4年目
項目	2018/3期 (実績)	2019/3期 (実績)	2020/3期 (計画)	2021/3期 (策定時目標)
売上高	1,637億円	1,913億円	2,000億円	2,000億円
経常利益	196億円	212億円	220億円	220億円
ROE	10.1%	10.7%	10.6%	10%以上
海外売上比率	33.4%	42.0%	42%以上	35%以上

中期経営計画 目標2,000億円(+484億円、年率9.7%成長)  
グループ一丸となり推進

38

中期経営計画の進捗はスライドの通りです。  
東京オリンピックが行われる2021年3月期には、  
売上高2000億円、経常利益220億円を達成する目標でしたが、  
これを、1年前倒しでの達成することを目指してまいります。  
目標の必達に向け、グループ一丸となり  
まい進する所存です。

#### 4. 中期経営計画 (2018/3期-2021/3期) の進捗

AICA



	4年累計 投資計画	1年目 投資実績	2年目 投資実績	3年目 投資計画
設備投資	220億円	45.2億円	78.9億円	60.0億円
事業投資	180億円	52.6億円	—	計画中
+				
研究開発費	140億円	28.5億円	32.0億円	34.0億円
人財投資	グローバル人材積極採用/育成・働き方改革 プロフェッショナル人材育成・ダイバーシティ推進			

長期戦略実現に向け、積極的に投資を実行

39

中期経営計画における投資計画の進捗はスライドの通りです。

長期戦略実現に向け、引き続き、積極的に成長投資を実行していく計画です。

## 4. 中期経営計画 (2018/3期-2021/3期) の進捗

AICA

### IT投資計画

受発注・購買・生産・財務にかかわる  
基幹システムの刷新プロジェクト

- 目的
- ・今後のさらなる成長を見据えたITインフラの刷新
  - ・セキュリティ面のさらなる向上
  - ・ハードウェアの入れ替えとソフトウェアのバージョンアップ
  - ・拡張性を担保するアーキテクチャ導入

2006年	2020年	2025年
現基幹システム 稼働開始 既に償却は終了	新基幹システム 稼働開始 5年間の償却開始	継続的な システムの拡張・改修

総投資額約40億円

長期戦略実現に向け、積極的に投資を実行

40

その中で、  
受発注・生産・購買・財務に関わる  
ITインフラシステムの刷新にも着手しております。

新たな基幹システムの稼働は、2020年8月を目標としており、  
これまでの準備フェーズや周辺システムも含めた総投資額は  
40億円程度を見込んでいます。

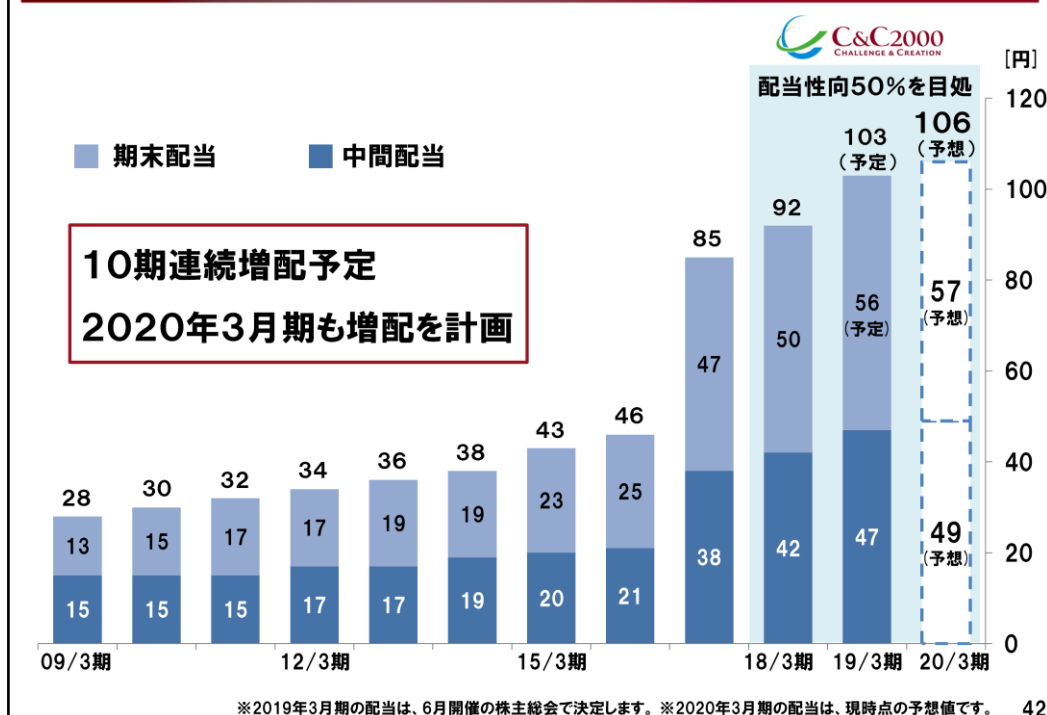


1. 2019年3月期 実績
2. 2020年3月期 計画
3. セグメントの現況および方策
  - 3-1 化成品セグメント
  - 3-2 建装建材セグメント
  - 3-3 海外市場
4. 中期経営計画C&C2000の進捗
- 5. 配当について**
6. TOPICS 経済価値と社会価値の両立について
  - 6-1 アイカのCSR活動の原点
  - 6-2 成長力の源泉となっているAS商品
  - 6-3 中国の事例

続いて、  
配当についてです。

## 5. 配当について

AICA



当社は、株主の皆さまへの利益還元と会社の持続的な成長を実現するため、各期の連結業績、配当性向および内部留保を総合的に勘案したうえで配当を行ってまいります。

今中期経営計画「C&C2000」においては、配当性向50%を目処に、連結業績に連動した株主還元を実施しており、2020年3月期の配当は、3円増配の106円と予想しております。

1. 2019年3月期 実績
2. 2020年3月期 計画
3. セグメントの現況および方策
  - 3-1 化成品セグメント
  - 3-2 建装建材セグメント
  - 3-3 海外市場
4. 中期経営計画C&C2000の進捗
5. 配当について
6. TOPICS 経済価値と社会価値の両立について
  - 6-1 アイカのCSR活動の原点
  - 6-2 成長力の源泉となっているAS商品
  - 6-3 中国の事例

最後に、  
当社の経済価値と社会価値の両立について  
ご説明いたします。

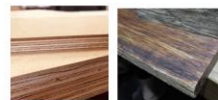
## 化成品事業

植林木のチップや粉末

樹液採取後のゴムの木

成長が早い竹やファルカタ材

+ 接着剤・樹脂



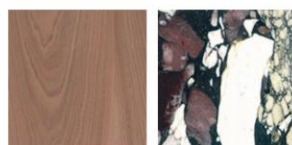
合板・繊維板・人工木材

## 建装建材事業

印刷物

+

樹脂

希少材の柄の  
メラミン化粧板・不燃化粧板

**森林伐採や、希少石材の採掘による環境破壊を抑制**

44

化成品事業、建装建材事業の主力商品の開発背景そのものが、  
当社のCSR活動の原点といえます。

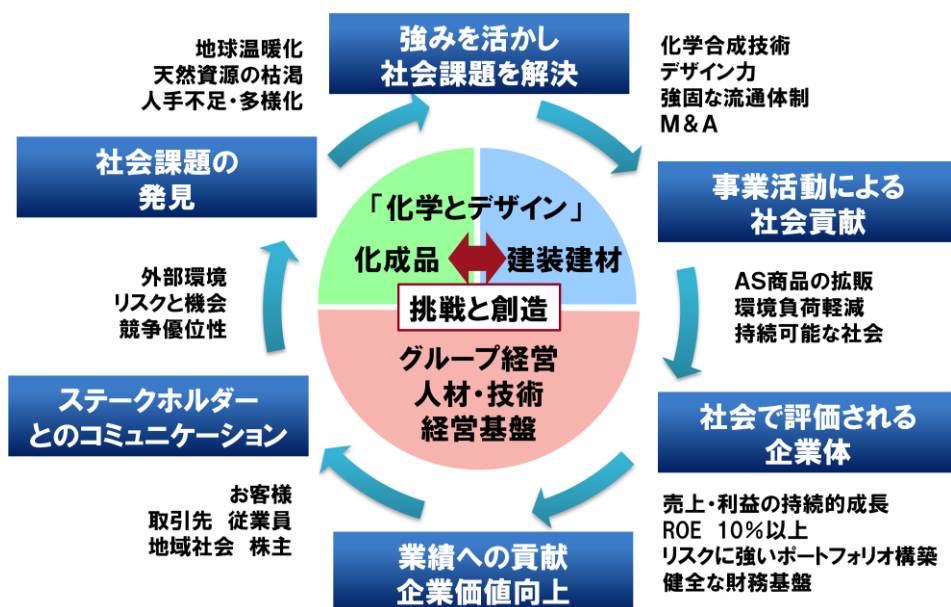
例えば接着剤や樹脂製品は、  
人工的に木質ボードを生産する材料として使われています。

杉やヒノキのような樹種は、伐採できるまでに4、50年かかると言われています。  
これに対して、合板用の原木は5～15年、  
竹やファルカタ材は4、5年で伐採できます。  
こうした早生樹と当社の樹脂製品を用いて人工的な木材を生産することは、  
森林資源を守ることに繋がっています。

また、メラミン化粧板や不燃化粧板は、  
希少材の木目柄や石目柄をリアルに再現することで、  
希少材種を目的とした違法伐採、石材採掘による環境破壊を抑制する  
代替材料です。

## 6-1 TOPICS アイカのCSR活動の原点

AICA



### 財務面と非財務面が両立する好循環モデル

45

そうした成り立ちをもつ当社は、「化学」と「デザイン」のちからを用いて社会課題を解決する商品を開発・拡販することで事業の持続的成長と、社会貢献を果たす好循環モデルを構築してきました。

## 6-2 TOPICS 成長力の源泉となっているAS商品

AICA

アイカの強み

樹脂合成技術

デザイン力

流通体制

アイカが提供する価値



### 建築物の長寿命化

老朽化が進むインフラの改修向け商品や、リフォーム向け商品を提供します。



### 輸送時のCO<sub>2</sub>削減

軽量化を図るなど、積載効率の良い商品を開発・拡販することで、温室効果ガスを削減します。



### 簡易施工商品

少子高齢化に伴う人手不足に起因する職人不足を補うべく、容易に施工できる商品を開発します。



### 自然環境の保全

木材や石材の有効活用や代替材料の提案により、森林の伐採や石材の採掘を抑制します。

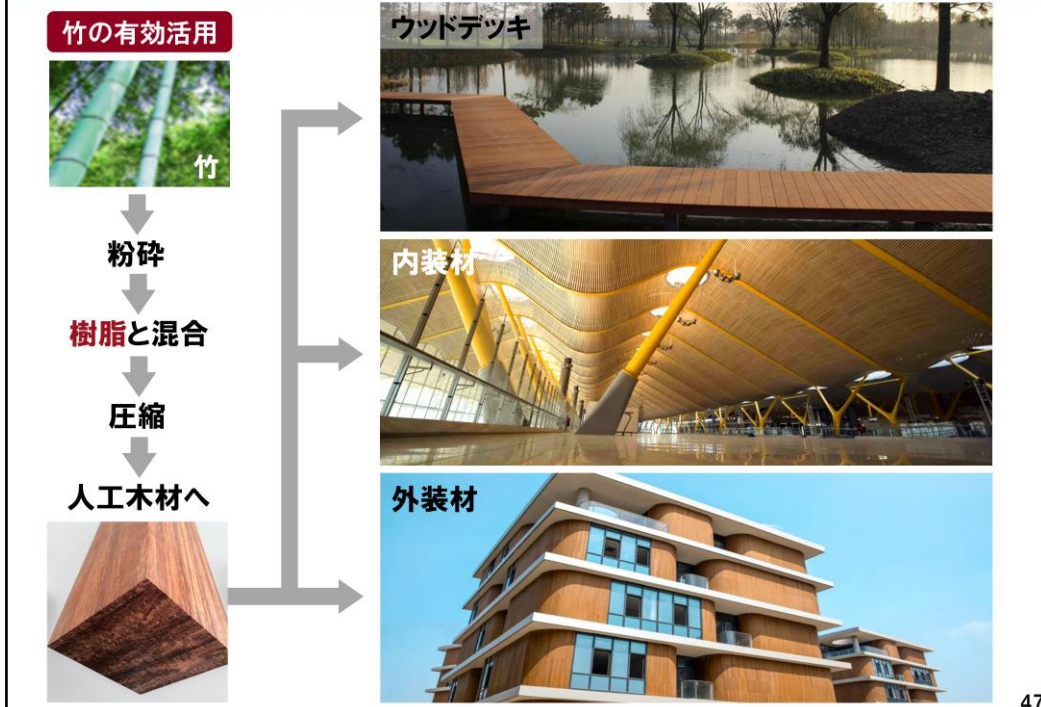


### ユニバーサルデザイン

小さなお子様やご高齢の方など、様々な方が使える商品開発を推進します。

46

CSR活動を、競争力の源泉として更に活用するために、  
高次元の環境負荷低減工法や、社会課題の解決に貢献する商品を、  
アイカソリューションとして位置づけ、  
当社のグループ業績の成長ドライブ、  
高い利益率の源泉とする活動として  
注力していきます。



写真は中国の一事例です。

中国でも環境汚染の問題から森林伐採に対する規制が年々厳しくなっています。成長の遅い木と比較し、短期間で成長する”竹”は環境に優しいことから、その活用が盛んになっています。

竹から人工木材を製造する際に、アイカ・アジア・パシフィックのフェノール樹脂がバインダー材として、中国ではほぼ独占的に使用されています。この人工木材が、木の代替材料としてウッドデッキ等の建材や木工製品に採用されるビジネスが近年増加しています。

アイカ・アジア・パシフィックの広東拠点は、竹向けのフェノール樹脂を竹の主要産地である福建省地域に供給しており、同省でのアイカ・アジア・パシフィックのシェアは80%以上と、出荷量も、環境規制の高まりとともに、急成長しています。

当社では、このような事業活動を通じた環境保全活動を推進し、持続可能な社会を支えてまいります。



**C&C2000**  
CHALLENGE & CREATION

**アイカ工業株式会社**

48

以上で私の説明を終わらせて頂きます。

今後とも、継続的に情報開示に努めてまいりますので、  
何卒、ご指導、ご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。

ご静聴ありがとうございました。