

2021年3月期 第2四半期決算説明会

挑戦と創造

2020年11月26日

アイカ工業株式会社

1

ただ今ご紹介いただきました
アイカ工業の小野でございます。

本日は当社の2021年3月期第2四半期決算説明会に
ご参加いただきまして、ありがとうございます。

それでは、
これより当社の中間決算の概況と、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. 2021年3月期 第2四半期実績
2. 2021年3月期 通期計画
3. セグメントの実績および方策
 - 3-1 化成品セグメント
 - 3-2 建装建材セグメント
4. 中期経営計画C & C2000の進捗
5. 配当について

目次に従って、
第2四半期決算実績、通期決算計画、
その他ご覧の項目について、ご説明いたします。

まず、第2四半期決算の実績についてご説明いたします。

1. 2021年3月期第2四半期 連結決算の概要

AICA

[単位:百万円]

	2020/3期 第2四半期		2021/3期 第2四半期				
	実績	率	計画	実績	率	伸率	達成率
売上高	91,848	—	77,500	77,927	—	▲15.2%	100.6%
営業利益	10,005	10.9%	5,100	6,077	7.8%	▲39.3%	119.2%
経常利益	10,502	11.4%	5,300	6,521	8.4%	▲37.9%	123.0%
四半期純利益※	6,582	7.2%	3,300	3,792	4.9%	▲42.4%	114.9%

※:親会社株主に帰属する四半期純利益

[一株当たり単位:円]

一株当たり四半期純利益	100.82	—	50.54	58.08	—	▲42.4%	114.9%
-------------	--------	---	-------	-------	---	--------	--------

4

2021年3月期第二四半期の連結業績の概要は、ご覧の通りです。

売上高 779億 2,700万円、
 営業利益 60億 7,700万円、
 経常利益 65億 2,100万円、
 親会社株主に帰属する四半期純利益 37億 9,200万円となりました。

なお、「親会社株主に帰属する四半期純利益」については、
 以後、「四半期純利益」と省略させていただきます。

売上・利益ともに前年を下回りましたが、
 計画比では、利益を中心に上回ることができました。

1. 第2四半期 連結決算の概要

AICA

伸び率

売上高	▲15.2%	11期ぶり減収
営業利益	▲39.3%	11期ぶり減益
経常利益	▲37.9%	11期ぶり減益
四半期純利益※	▲42.4%	5期ぶり減益

※親会社株主に帰属する四半期純利益

- 国内事業:新型コロナウイルスの影響により、建装・建材事業、化成品事業ともに低調
- 海外事業:新型コロナウイルスの影響により、アジア各国で需要が低迷
ウィルソナート社やAHT※社の新規連結効果によりアジアにおける化粧板販売増加

※AHT:アイカ・HPL・トレーディング

5

これを受け、
売上・営業利益・経常利益は、11期ぶりの減収減益、
四半期純利益は5期ぶりの減益となりました。

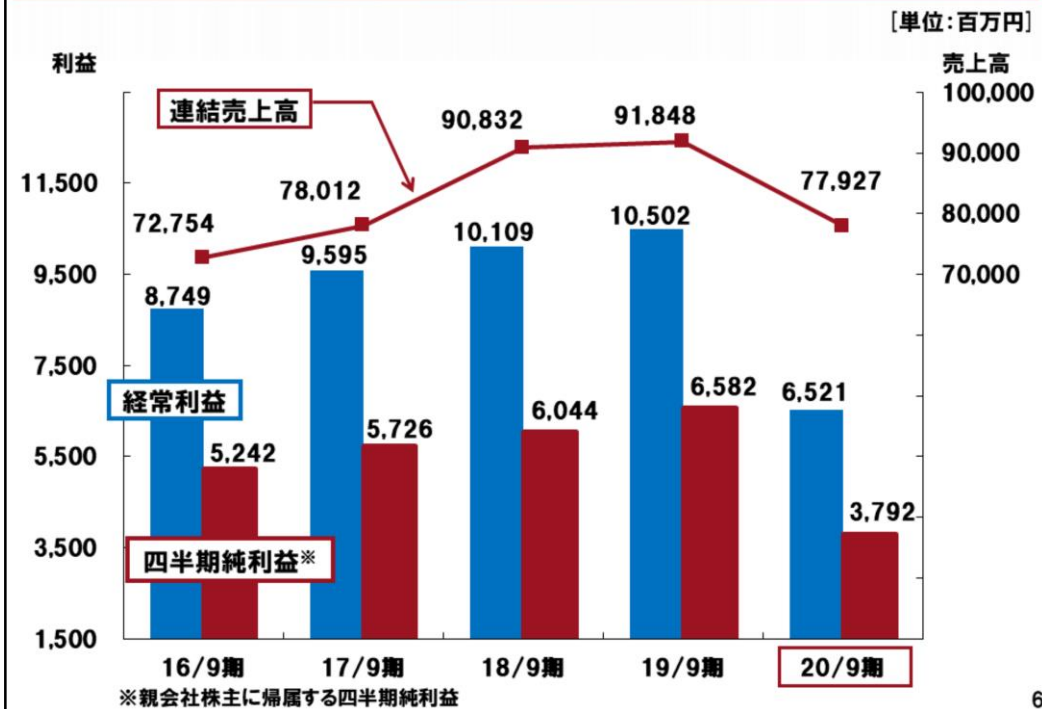
この上半期、
新型コロナウイルスが国内の経済および建設市場に与えた影響は大きく、
当社の国内における建装・建材事業、化成品事業ともに低調でした。

また、海外事業においても、
新型コロナウイルスの影響は大きく、
第1四半期は中国、第2四半期は東南アジア各国で需要が低迷し、
低調な結果となりました。

ただし、建装・建材セグメントにおいては、
ウィルソナート社やアイカ・HPL・トレーディング社の
新規連結効果により、アジアにおける化粧板販売は増加しました。

1. 第2四半期 連結決算の推移

AICA



6

最近5年間の第2四半期の
連結売上高、経常利益、四半期純利益の推移は
スライドの通りです。

1. 第2四半期 主要項目の状況

AICA

	2018/9期	2019/9期	2020/9期
	連結	連結	連結
設備投資額	32.7億円	39.3億円	31.1億円
減価償却費	19.6億円	20.9億円	24.3億円
研究開発費	15.3億円	16.3億円	15.7億円
借入金残高	47.8億円	60.2億円	72.0億円
期末人員			
国内	1,599人	1,672人	1,641人
海外	2,284人	2,430人	3,139人
合計	3,883人	4,102人	4,780人

7

これは、
第2四半期の設備投資額、減価償却費、研究開発費、
借入金および人員等の状況です。

2021年3月期第2四半期決算の設備投資額は、約31億1,900万円でした。
主なものは、
福島工場内に建設した自動倉庫の一部費用 約2億7,400万円、
アイカ・アジア・パシフィックグループの
設備増強・更新等 約3億2,100万円、などがありました。

1. 第2四半期 セグメント別実績

AICA

[単位:百万円]

	売上高					営業利益					
	2020/3期 上半期 実績	2021/3期 上半期 実績	伸率	2021/3期 上半期 計画	達成率	2020/3期 上半期 実績	2021/3期 上半期 実績	伸率	2021/3期 上半期 計画	達成率	
化成品	51,349	41,212	▲ 19.7%	39,600	104.1%	3,955	2,482	▲ 37.2%	2,375	104.5%	金額
						7.7%	6.0%	—	6.0%	—	利益率
建装建材	40,498	36,714	▲ 9.3%	37,900	96.9%	7,406	4,912	▲ 33.7%	4,362	112.6%	金額
						18.3%	13.4%	—	11.5%	—	利益率
(配賦不能営業費用→)						▲ 1,356	▲ 1,317	▲ 2.9%	▲ 1,637	80.5%	金額
合計	91,848	77,927	▲ 15.2%	77,500	100.6%	10,005	6,077	▲ 39.3%	5,100	119.2%	金額
						10.9%	7.8%	—	6.6%	—	利益率

8

スライドは、2021年3月期第2四半期のセグメント別業績を当初計画と比較したものです。

ここでは、営業利益の増減を中心に、ご説明させていただきます。

化成品セグメントの営業利益は24億8,200万円と、計画の23億7,500万円を上回りました。営業利益率は計画と同等の6.0%でした。

その要因は、大幅な販管費削減でした。

建装建材セグメントの営業利益は、49億 1,200万円と計画の43億 6,200万円を上回りました。営業利益率も13.4%と、計画の11.5%を上回りました。

その要因は、販管費等のコストダウンと国内グループ会社が上振れたことです。

1. 第2四半期 セグメント別実績(国内・海外)

AICA

[単位:百万円]

		2021/3期 上半期				
		計画		実績		
		売上高	前年比	売上高	前年比	計画比
国内		58,104	85.7%	58,276	86.0%	100.3%
海外	化成品	24,329	78.1%	24,110	77.4%	99.1%
	建装建材	5,137	79.9%	4,801	74.7%	93.5%

※新規連結会社を除く
 ※連結取引消去前の売上高

9

スライドは、2021年3月期第2四半期のセグメント別実績を国内、海外化成、海外建装建材に分けた資料です。

2020年5月19日のIR説明会において示した、「業績予想の前提とした売上高前提の計画」に対する実績を表しています。

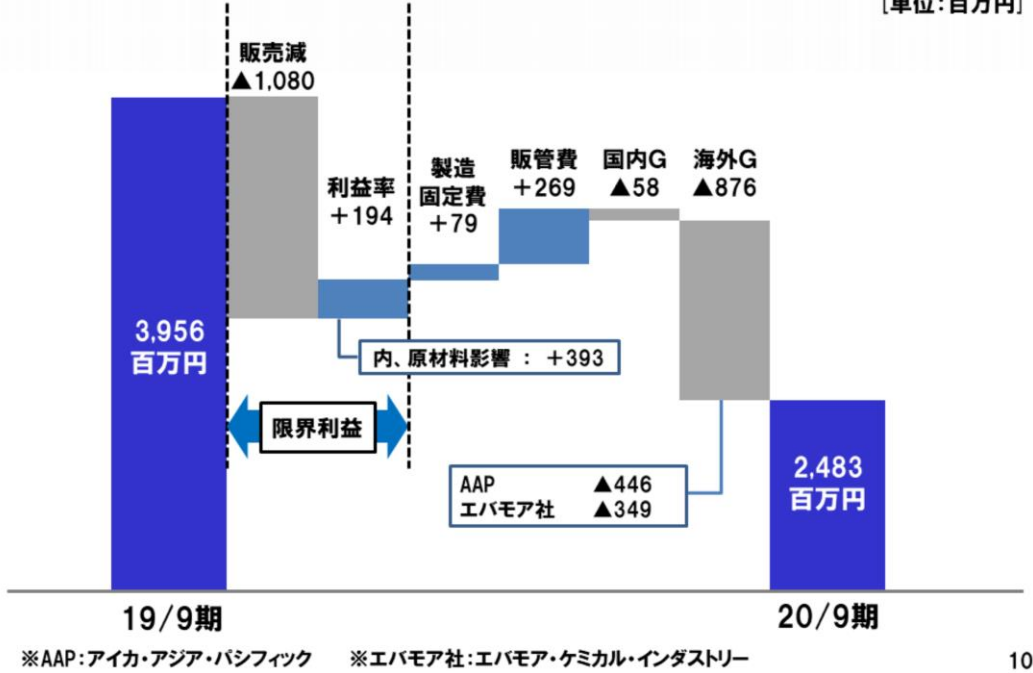
国内は計画通り推移しましたが、海外化成品は、エバモア社の業績低調により、若干計画を下回りました。海外建装建材は、アジア各国での新型コロナウイルスの影響が大きく、計画を下回りました。

1. 利益増減(化成品) <19/9期vs.20/9期>

AICA

配賦不能営業費用控除前営業利益

[単位:百万円]



このスライドは、化成品セグメントにおける2020年3月期と2021年3月期の第2四半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。

利益の改善要因は、
アイカ工業単体の原材料費の低減や
各種コストダウンによる販管費の削減で
5億4,200万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、
アイカ工業単体の販売減や
アイカ・アジア・パシフィック、略してAAPやエバモア社による
海外グループ会社の減益で
20億1,400万円の減益要因がありました。

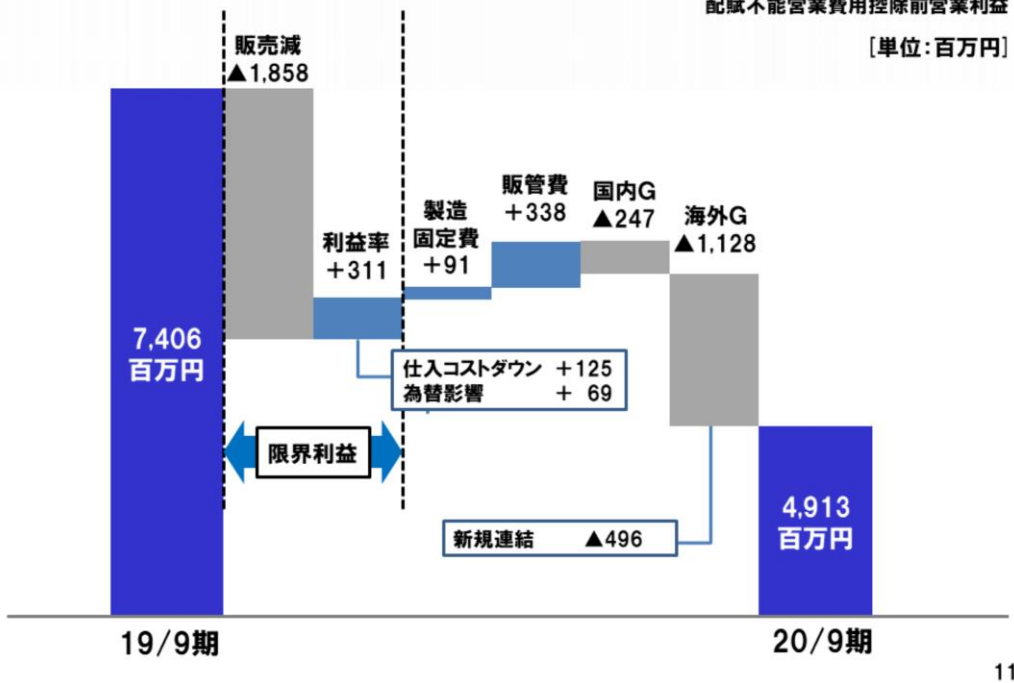
この結果、差し引き14億7,300万円、利益が減少いたしました。

1. 利益増減(建装建材) < 19/9期vs.20/9期 >

AICA

配賦不能営業費用控除前営業利益

[単位:百万円]



続いて、建装建材セグメントです。

利益の改善要因は、
 アイカ工業単体の為替影響や仕入コストダウン、
 および販管費の削減などで
 7億4,000万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、
 アイカ工業単体や国内グループ会社および
 海外グループ会社の販売減による減益で
 32億3,300万円の減益要因がありました。

この結果、差し引き24億9,300万円、利益が減少いたしました。

1. 2021年3月期 第2四半期実績
- 2. 2021年3月期 通期計画**
3. セグメントの実績および方策
 - 3-1 化成品セグメント
 - 3-2 建装建材セグメント
4. 中期経営計画C&C2000の進捗
5. 配当について

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. 2021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

2020年3月期(実績)	住宅: ▲ 3.7%	非住宅: ▲ 3.9%
2021年3月期(期初予想)	住宅: ▲ 5.6%	非住宅: ▲ 6.7%
2021年3月期(最新予想)	住宅: ▲ 10.0%	非住宅: ▲ 9.1%

海外市場

新型コロナウイルス影響からの持ち直しが続く

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

2020年3月期(実績)	1USD = 109.37円
2021年3月期(期初想定)	1USD = 107.00円
2021年3月期(最新想定)	1USD = 107.00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ない

2020年3月期(実績)	42,000円/kl
2021年3月期(期初想定)	27,750円/kl
2021年3月期(最新想定)	33,000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、住宅着工は、持家、貸家および戸建てが大幅に減少しており、前年比で10.0%減少すると想定しています。

非住宅市場につきましても、店舗、工場、医療・福祉施設などの着工面積が減少しており、9.1%の縮小を予想しています。

一方、海外市場については、さらなる感染拡大の懸念は残りますが、新型コロナウイルス影響からの回復・持ち直しが続くと思っております。

また、為替・ナフサ価格の前提はご覧の通りです。

2. 2021年3月期計画

AICA

[単位:百万円]

	2020/3期 実績		2021/3期 計画			対前期
	金額	利益率	金額	利益率	伸率	増減額
売上高	191,501	-	174,500	-	▲8.9%	▲17,001
営業利益	20,850	10.9%	14,500	8.3%	▲30.5%	▲6,350
経常利益	21,333	11.1%	14,700	8.4%	▲31.1%	▲6,633
当期純利益※	12,732	6.6%	9,000	5.2%	▲29.3%	▲3,732
R O E	9.9%	-	6.9%	-	-	-
R O A	6.5%	-	4.4%	-	-	-
一株当たり純利益	195.01円	-	137.84円	-	-	-
一株当たり株主資本	1,994.03円	-	2,025.87円	-	-	-
研究開発費	34.5億円	-	36.0億円	-	-	-
減価償却費	46.2億円	-	57.3億円	-	-	-
設備投資額	71.3億円	-	70.0億円	-	-	-

※:親会社株主に帰属する当期純利益

14

今期の通期業績計画はご覧のとおりです。

上半期実績において、利益の上振れがありました。が、新型コロナウイルスによる影響が長期化しており、国内外ともに先行き不透明感が強いため、2021年3月期の計画値は、2020年5月19日に公表した期初計画を据え置いております。

2. 2021年3月期 通期セグメント別業績計画

AICA

[単位:百万円]

	売上高			営業利益			
	2020/3期 実績	2021/3期 計画	差異	2020/3期 実績	2021/3期 計画	差異	
化成品	103,945	89,400	▲ 14,545	8,123	5,793	▲ 2,330	金額
				7.8%	6.5%	▲ 1.3%	利益率
建装建材	87,555	85,100	▲ 2,455	15,874	12,375	▲ 3,499	金額
				18.1%	14.5%	▲ 3.6%	利益率
(配賦不能営業費用→)				▲ 3,147	▲ 3,668	▲ 521	金額
合計	191,501	174,500	▲ 17,001	20,850	14,500	▲ 6,350	金額
				10.9%	8.3%	▲ 2.6%	利益率

15

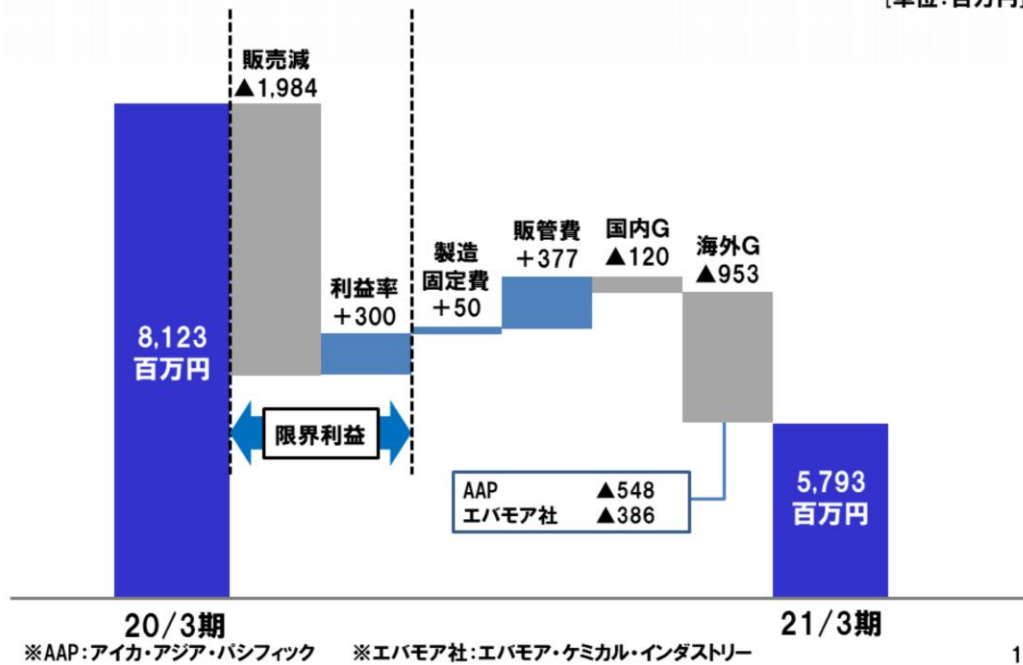
通期のセグメント別の売上高・営業利益の計画と、前期との比較はスライドの通りです。

2. 利益増減計画(化成品) <20/3期vs.21/3期>

AICA

配賦不能営業費用控除前営業利益

[単位:百万円]



このスライドは、化成品セグメントにおける
2020年3月期と2021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。

利益率改善や販管費の削減により
7億2,700万円の利益を増加させる一方、
販売減や、海外グループ会社の減益等により
30億5,700万円の利益減を見込んでおります。

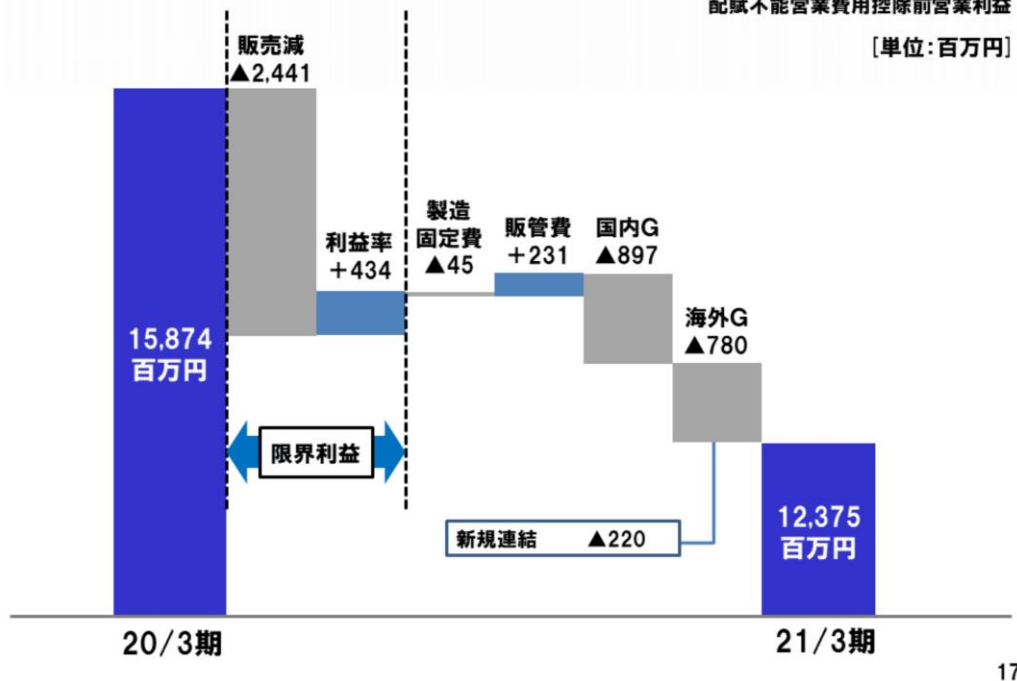
その結果、前期に比較して23億3,000万円減の
営業利益57億9,300万円を予定しております。

2. 利益増減計画(建装建材) < 20/3期vs.21/3期 >

AICA

配賦不能営業費用控除前営業利益

[単位:百万円]



17

続いて、建装建材セグメントです。

利益率や販管費の改善により
6億6,500万円の利益を増加させる一方、

販売減や、操業度低下による国内・海外グループ会社の減益等により、
41億6,300万円の利益減を見込んでおります。

その結果、前期に比較して 34億9,900万円減の、
営業利益123億7,500万円を予定しております。

1. 2021年3月期 第2四半期実績
2. 2021年3月期 通期計画
3. **セグメントの実績および方策**
 - 3-1 **化成品セグメント**
 - 3-2 **建装建材セグメント**
4. 中期経営計画C&C2000の進捗
5. 配当について

続いて、
セグメント別の実績と方策を、
ご説明いたします。

化成品 商品群別売上計画(連結)

	2020/3期(実績)		2021/3期(実績・計画)			
	上半期	通期	上半期実績	伸率	通期計画	伸率
接着剤	315.7億円	636.4億円	253.8億円	▲ 19.6%	548.5億円	▲ 13.8%
AAP	246.9億円	494.5億円	194.9億円	▲ 21.1%	417.9億円	▲ 15.5%
建設樹脂	46.8億円	93.8億円	40.1億円	▲ 14.3%	83.2億円	▲ 11.3%
機能材料	100.8億円	207.0億円	70.5億円	▲ 30.1%	159.5億円	▲ 22.9%
その他	50.1億円	102.1億円	47.5億円	▲ 5.2%	102.6億円	0.5%
合計	513.4億円	1,039.4億円	412.1億円	▲ 19.7%	894.0億円	▲ 14.0%

※AAP:アイカ・アジア・パシフィック

19

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。

上半期の実績および、通期の計画はご覧のとおりです。

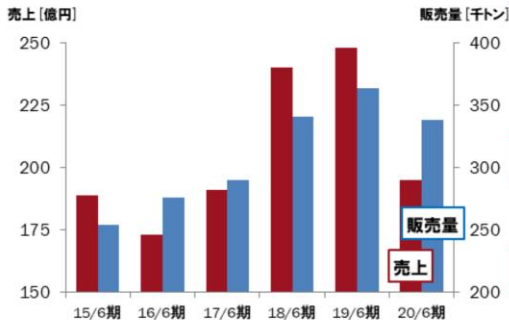
3-1 化成品セグメント 実績(接着剤 海外)

AICA

接着剤 海外:低調

- 原材料価格低下による売価低下と新型コロナウイルスの影響により減収
- ・AAP売上▲21%、販売量▲7%

アイカ・アジア・パシフィック (AAP) の売上・販売量の推移



中国

- 1Q低迷するも2Qで持ち直し
- 竹用フェノール樹脂 好調

インドネシア

- 新型コロナウイルスの影響により2Qで大きく低迷
- 含浸紙販売 低迷

タイ

- 1Q好調、2Q低調で推移するも売上微減

ニュージーランド

- 3月末～4月末 ロックダウンにより低迷

接着剤海外 売上: 194億円(対前年 79.0%)

新型コロナウイルスの影響に加えて原材料価格低下による売価低下により減収

※AAP: アイカ・アジア・パシフィック

20

海外の接着剤につきましては、アイカ・アジア・パシフィックにおける新型コロナウイルスの影響が大きく、減収となりました。

原材料価格低下に伴う売価低下により、売上は21%減少しましたが、実際の販売量低下は7%程度でした。

中国につきましては、第1四半期では大きく低迷しましたが、第2四半期で回復の傾向がみられました。環境対応型の竹用フェノール樹脂は好調に推移しております。

インドネシアについては、含浸紙販売の低迷、第2四半期での新型コロナウイルスの影響により、低調に推移いたしました。

タイについては、第2四半期は低調でしたが、第1四半期の好調により売上は微減に留まりました。

また、その他の地域におきましては、ニュージーランドが3月末～4月末のロックダウンの影響により低迷いたしました。

3-1 化成品セグメント 実績(接着剤 国内・建設樹脂)

AICA

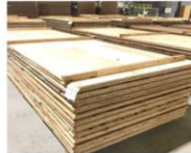
接着剤国内:低調

■接着剤

- ・施工用接着剤、木工・家具用接着剤、集成材用接着剤などが低調

■フェノール樹脂事業

- ・断熱材用途、建材用途などが低調
- ・電子材料用途や合板用接着剤は伸長



建設樹脂:低調

■ジョリパット(塗り壁材)



- 低調
 - ・外断熱材 好調
 - ・汎用塗り壁材 低調

■ジョリエース(塗床材)



- 低調
 - ・工場・倉庫向け 低調
 - ・住宅ベランダ用途 低調

■ジョリシール/ダイナミックレジン(補修・補強分野)



- 好調
 - ・シール材 低調
 - ・インフラ補修補強材 好調

接着剤国内 売上: 58億円 (対前年 85.6%)

建設樹脂 売上: 40億円 (対前年 85.8%)

21

次に、国内における接着剤ですが、施工用接着剤、木工・家具用接着剤、集成材用接着剤などが低調でした。

フェノール樹脂事業は、電子材料用途や合板用接着剤は伸長しましたが、断熱材用途や建材用途などが低調で、前年を下回りました。

建設樹脂については、外装・内装仕上塗材「ジョリパット」は、透湿外断熱システム「パッシブウォール」が好調でしたが、汎用の塗り壁材が低調で、前年を下回りました。

また、塗り床材は、倉庫・工場向けの高機能塗り床材「アイカピュール」や住宅ベランダ用防水材が低調で前年を下回りました。

「ジョリシール」「ダイナミックレジン」については、「ジョリシール」は低調でしたが、インフラ向け補修補強材「ダイナミックレジン」が好調で、前年を上回りました。

これらの結果、建設樹脂全体の売上は、前年を下回りました。

3-1 化成品セグメント 実績(機能材料)

AICA

ホットメルト・機能性アクリル  <ul style="list-style-type: none"> ■低調 <ul style="list-style-type: none"> ・ヘッドランプ用シール材 →低調 ・衛生材用途 →好調 		有機微粒子  <ul style="list-style-type: none"> ■低調 <ul style="list-style-type: none"> ・化粧品用途 →低調 ・LED向け光拡散材 →低調 	
UV樹脂・シリコーン  <ul style="list-style-type: none"> ■好調 <ul style="list-style-type: none"> ・シリコーン →低調 ・電子材料用途 →好調 		アクリル・コンパウンド  <ul style="list-style-type: none"> ■低調 <ul style="list-style-type: none"> ・手袋用途 →好調 ・繊維用途 →低調 	
エバモア社			■減収減益 <ul style="list-style-type: none"> ・ウレタン製品 → 靴用途高付加価値品ベトナム向け輸出低調 ・架橋剤 → 家具の塗料向け 低調 ・売上高: 34億円 営業利益: ▲42百万円
	機能材料事業売上: 70億円 (対前年 70%) ホットメルト・機能性アクリル、有機微粒子、エバモア社・・・低調		
<small>※エバモア社:エバモア・ケミカル・インダストリー</small>			

22

次に機能材料です。

「ホットメルト・機能性アクリル」は衛生材向けホットメルト接着剤が大幅に伸長しましたが、ヘッドランプ用シール材が低調で、前年を下回りました。

「有機微粒子」については、化粧品用途や海外向けの光拡散材が低調で、前年を下回りました。

「UV樹脂・シリコーン」は、電子材料用途が好調で、前年を上回りました。

「アクリル・コンパウンド」は、手袋用途が好調でしたが、繊維用途が低調で、前年を下回りました。

また、エバモア社は、新型コロナウイルスの影響により、主力製品であるシューズ・スポーツウェア向けウレタン樹脂が低調でした。また、家具の塗料向け架橋剤も落ち込み、売上高34億円、営業損失4,200万円となりました。

これらの結果、機能材料事業全体の売上は、前年を下回りました。

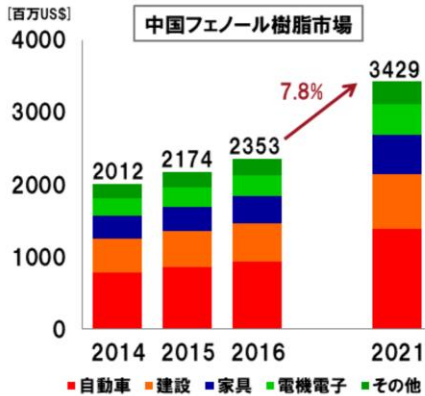
3-1 化成品セグメント 方策(接着剤 海外)

AICA

海外

中国ビジネスの拡大

中国のフェノール樹脂の市場は金額ベースで
2021年まで年率7.8%で成長する予想



【AAP(南京)】

□南京鐘騰(Zhong Teng)社の買収

- ・2019年9月に譲受

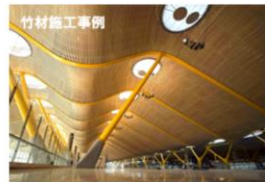
<検討中>

- ・フェノール樹脂(レゾール型)の新工場建設
- ・フェノール樹脂(ノボラック型)の新工場建設
- ・メラミン化粧板の新工場建設

【AAP(広東)】

□AAP中国の竹材用フェノール樹脂拡大

- ・中国の環境規制からニーズ増、拡販に注力



海外接着剤 通期売上計画：417億円（対前年 84.5%）

フェノール樹脂ビジネスの拡大

※AAP: アイカ・アジア・パシフィック

23

続きまして、今後の重点方策についてご説明します。

海外の接着剤については、アイカ・アジア・パシフィック、
略してAAPを中心に、ビジネスの拡大を図ります。

中国は、環境対応の産業用樹脂が好調で
生産キャパシティが上限に近付いている点、
また、今後も産業用樹脂の市場拡大が見込まれていることから、
当社のAAP子会社、ダイネア南京社の隣に位置する
南京鐘騰(ゾンテン)社を昨年、買収しております。

ここに、新工場を建設し、既存製品の増産を実施するとともに、
ノボラック型フェノール樹脂の工場 および
メラミン化粧板の工場を建設していくことも検討しております。

このノボラック型フェノール樹脂は、
これまでAAPでは作ることができませんでしたが、
日本のフェノール樹脂事業部の製造技術をこの南京拠点に移管することで、
拡大を続ける中国市場を獲得できるものと考えております。

さらに、AAP広東においては、
中国政府が持続可能で環境にやさしい竹材用樹脂の使用を
奨励・支持しており、ニーズが増加しております。
引き続き、拡販に注力してまいります。

3-1 化成品セグメント 方策(接着剤 国内・建設樹脂) AICA

接着剤 国内

■接着剤

- ・ 壁・床・天井市場への汎用接着剤の拡販
- ・ 梱包用ホットメルトの新規開拓(AAPシナジー)
- ・ 建材用ホットメルトの拡販(エバモア社シナジー)
- ・ 断熱材向け市場の拡大(フェノール樹脂事業)

建設樹脂

■ジョリパット(塗り壁材)

- ・ 透湿外断熱システム「パッシブウォール」の拡販
⇒ 全国販売



気候変動対応

長寿命化

省エネ

■ダイナミックレジン(補修・補強分野)

- ・ 橋梁・土木用の補修・補強材の
スペック活動注力 ⇒ 公共物件の獲得



高い透明性

省工程・短工期

接着剤国内 通期売上計画：130.6億円(対前年 92.0%)

建設樹脂 通期売上計画：83.2億円(対前年 88.7%)

※AAP:アイカ・アジア・バシフィック

※エバモア社:エバモア・ケミカル・インダストリー

24

接着剤の国内事業については、壁・床・天井用途への接着剤の拡販を実施するとともに、梱包用や建材用途のホットメルトについては、AAPならびにエバモア社とのシナジー創出に注力します。また、フェノール樹脂事業は断熱材向け市場の拡大などにより収益拡大に努めて参ります。

建設樹脂については、透湿外断熱システム「パッシブウォール」の拡販に注力します。

この「パッシブウォール」は、コンクリート建築物の外側を断熱材で包み込む工法で、鉄筋コンクリート躯体の耐久性向上、冷暖房効率の向上による省エネルギー化や室内環境向上の利点があります。

従来、寒冷地における販売が主体でしたが、地球温暖化における建物の長寿命化や室内環境向上のニーズも高まっておりますので、この外断熱システムへの需要は今後も一層高まっていくと考えております。今後は全国での販売を強化してまいります。

補修補強分野では、高い透明性や省工程・短工期のグレードも備えた橋梁・土木用の補修・補強材のスペック活動に注力することにより、公共物件を獲得してまいりたいと考えています。

3-1 化成品セグメント 方策(機能材料)

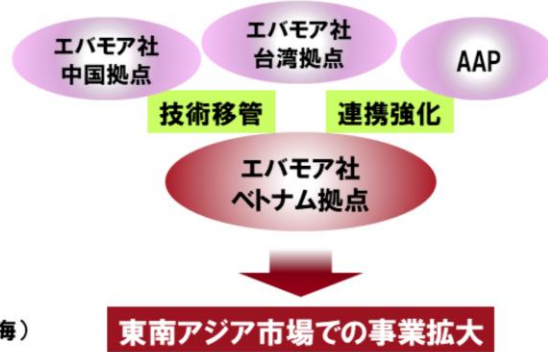
AICA

■ ベトナムウレタン製造会社2社の子会社化



- U-BEST社、上曜社(ホーチミン近郊)
- エバモア社(台湾/南投、中国/東莞、上海)

- ・ 2020年7月～ 連結開始
- ・ ベトナムにウレタン樹脂生産拠点を獲得
- ・ エバモア社のシェア拡大、新規顧客獲得



機能材料事業 通期売上計画：159.5億円（対前年 77.0%）

※エバモア社:エバモア・ケミカル・インダストリー

25

機能材料事業については、エバモア社を通じて、
2社のベトナム企業の買収を行い、7月より連結を開始しております。

近年、エバモア社のベトナム向けの輸出が増加しており、
生産を現地化することがこの背景です。

今後、さらなる拡大が見込まれるベトナムのウレタン樹脂市場で、
一層のシェア拡大を目指すとともに、
エバモア社の中国および台湾拠点やAAPとの連携を強化し、
東南アジア市場での事業拡大を図ります。

建装建材 商品群別売上計画(連結)

	2020/3期(実績)		2021/3期(実績・計画)			
	上半期	通期	上半期実績	伸率	通期計画	伸率
メラミン化粧板	89.8億円	195.1億円	96.7億円	7.7%	228.1億円	16.9%
ボード フィルム等	62.1億円	131.7億円	48.7億円	▲ 21.6%	109.5億円	▲ 16.9%
セラール	100.9億円	210.0億円	86.8億円	▲ 14.0%	196.6億円	▲ 6.4%
不燃建材	47.7億円	115.3億円	35.3億円	▲ 26.0%	89.4億円	▲ 22.5%
カウンター ポストフォーム	79.5億円	169.5億円	76.4億円	▲ 3.9%	173.9億円	2.6%
建具 インテリア建材	24.6億円	53.7億円	22.9億円	▲ 6.9%	53.2億円	▲ 0.9%
合計	404.9億円	875.5億円	367.1億円	▲ 9.3%	851.0億円	▲ 2.8%

26

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。

上半期の実績および、通期の計画は、ご覧のとおりです。

3-2 建装建材セグメント 実績

AICA

■ 国内建設市場の市場環境

※アイカ需要期へずらし済み

上期予想	住宅:▲6.5%	非住宅:▲9.5%
上期実績	住宅:▲9.9%	非住宅:▲9.5%
期初通期予想	住宅:▲5.6%	非住宅:▲6.7%
最新通期予想	住宅:▲10.0%	非住宅:▲9.1%

-
- ・住宅、非住宅ともに減少
 - ・下期も同様の見込み

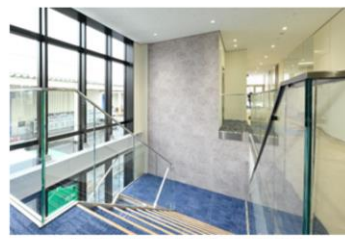
■ 2021年3月期第二四半期 好調であった商品

フィオレストーン



事業主/野村不動産株式会社

モイス



不二輸送機工業株式会社事務所
設計/北農設計センター、設計監理/ホクレン

建装建材セグメント売上: 367億円 (対前年90.7%)

天然石の代替需要取込、ウイルテクト・モイスなど機能性商品が好調

27

住宅着工戸数、非住宅着工面積ともに国内の建設市場は減少しており、建装建材セグメントの売上は367億円、前年比90.7%と減少しました。

そのような市場環境においても、人造石「フィオレストーン」は住宅市場において好調で天然石の代替需要を取り込みました。

また、調湿建材「モイス」や抗ウイルス建材「ウイルテクト」などの機能性商品が住宅・非住宅市場を問わず好調に推移しました。

3-2 建装建材セグメント 実績

AICA

■ 抗ウイルス建材「ウイルテクト」シリーズ

- ・メラミン化粧板の基本性能に抗ウイルス性を付加
- ・製品上の特定ウイルスの数を減少させ、清潔感を維持



【採用事例】



28

抗ウイルス建材「ウイルテクト」シリーズは、
上期に最も伸長した製品群です。

メラミン化粧板の基本性能に抗ウイルス性能を付加することにより、
製品上の特定ウイルスの数を減少させることができ、
清潔感と快適性の維持に貢献する製品です。

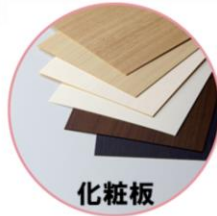
それにより、店舗、育児・教育施設、医療・介護施設、住宅などの様々な場所で
メラミン化粧板やカウンター、ドアなどの様々な製品が採用されています。

3-2 建装建材セグメント 実績

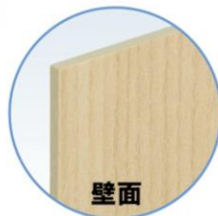
AICA

■ 抗ウイルス建材「ウイルテクト」シリーズ

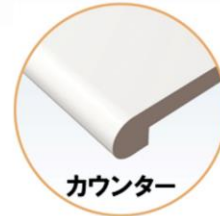
・ 2020年3月末時点 ラインナップ 3製品



化粧板



壁面



カウンター

・ 2020年10月末時点 ラインナップ 11製品



ドア



扉



トイレブース

...



ドアハンドル

・ 共同開発品

ウイルテクト売上実績: 143百万円 (対前年24.7倍)

29

今期はシリーズ拡大に注力し、
2020年3月末に3製品であったラインナップに
ドア、扉、トイレブースなどを追加し、現在では11製品に拡充いたしております。

また、ドアハンドルを共同開発し、
12月にドアハンドルメーカーより発売予定であります。

用途も拡大しております。

3-2 建装建材セグメント 方策

AICA

■抗ウイルス建材「ウイルテクト」シリーズ

- ・ 抗菌製品技術協議会が定める
SIAA抗ウイルスマーク、SIAA抗菌マーク登録



SIAAマークは、ISO21702 法により評価された結果に基づき、抗菌製品技術協議会ガイドラインで品質管理・情報公開された製品に表示されています。
●抗ウイルス加工は、病気の治療や予防を目的とするものではありません。
●SIAAの安全性基準に適合しています。



SIAAマークは、ISO22196 法により評価された結果に基づき、抗菌製品技術協議会ガイドラインで品質管理・情報公開された製品に表示されています。

- ・ 各種プロモーション活動に注力



TVCM『Let's ウイルテクトレポーター篇』

- ・ 2020年度グッドデザイン賞受賞
製品上の特定ウイルスの数を減少させる点、その効果が長期的に期待できる点が評価



抗ウイルス性能

×

更なるシリーズ拡大



3年後
売上目標
50億円

建装建材セグメント通期売上計画:851億円（対前年 97.2%）

30

「ウイルテクト」シリーズは
抗菌製品技術協議会が定める
SIAA抗ウイルスマーク・SIAA抗菌マークの使用基準を満たしています。

2020年10月には、
製品上の特定ウイルスの数を減少させる点、
その効果が長期的に期待できる点が評価され、
グッドデザイン賞を受賞しております。

現在、各種プロモーション活動にも注力しており、
今後は年末年始を中心にTVCMを放映予定です。
更なる認知度向上に努めて参ります。

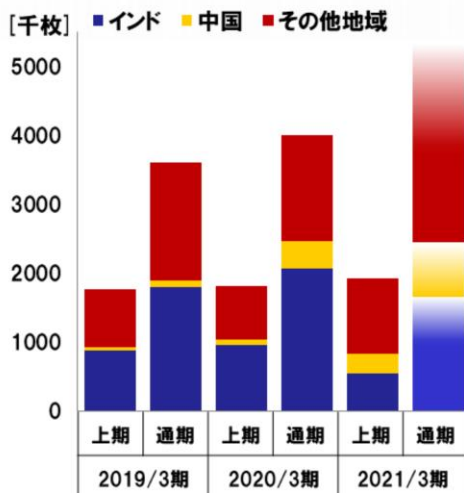
また同時に、更なるシリーズ拡大にも努めることにより、
住宅・非住宅市場、床・壁・家具・建具用途とあらゆるニーズを取り込み、
ウイルテクトシリーズの売上を3年後に50億円へ伸長させる計画です。

国内の建装・建材事業は、
ウイルテクトシリーズの牽引などにより、業績向上を図ります。

3-2 建築建材セグメント 実績（海外）

AICA

メラミン化粧板 海外販売枚数の推移



販売網・製造能力の強化



ウィルソナート4社(上海、香港、タイ、オーストラリア)

- ・ 2020年1月よりPL連結開始
- ・ 上期売上高: 28.7億円
- ・ 高いブランド力、アジア広域の販売網、アイカグループと補完性のある生産拠点を取得



AHT社(ベトナム)

- ・ 2020年3月より連結開始
- ・ 上期売上高: 3.6億円(4ヶ月)
- ・ ベトナムのHPLシェア3割の獲得
- ・ ALV社の生産能力を活用

メラミン化粧板海外販売 【枚数】対前年106.5% 【売上】52.0億円

※AHT: アイカ・HPL・トレーディング社 ※HPL: High Pressure Laminate(高圧メラミン化粧板)
 ※ALV: アイカ・ラミネーツ・ベトナム社

31

一方、海外におけるメラミン化粧板事業は、新型コロナウイルスの影響により、インドやインドネシアなどで販売数量が減少しましたが、新規連結分が寄与し、全体の販売数量は伸長いたしました。

世界No.1のメラミン化粧板メーカー、ウィルソナート社のアジア・オセアニア地域の子会社4社を買収したことにより、タイ、中国、オーストラリアにおけるブランド力、販売網、生産拠点を取得することができております。第1四半期の1月からPL連結を開始し、上期で28億7,000万円の売上を計上いたしました。

また、化粧板商社「CHIグループ各社」の事業を引き継ぐ新設会社「アイカ・HPL・トレーディング社、略してAHT社」を子会社化したことにより、ベトナム国内におけるシェア3割を獲得できました。こちらは第1四半期の3月から連結を開始し、4ヶ月で3億6,000万円の売上を計上いたしております。

3-2 建装建材セグメント 方策（海外）



建装建材事業の海外の主要拠点は、ご覧の通りです。

現在のメラミン化粧板生産工場は、7カ国10拠点に広がっております。

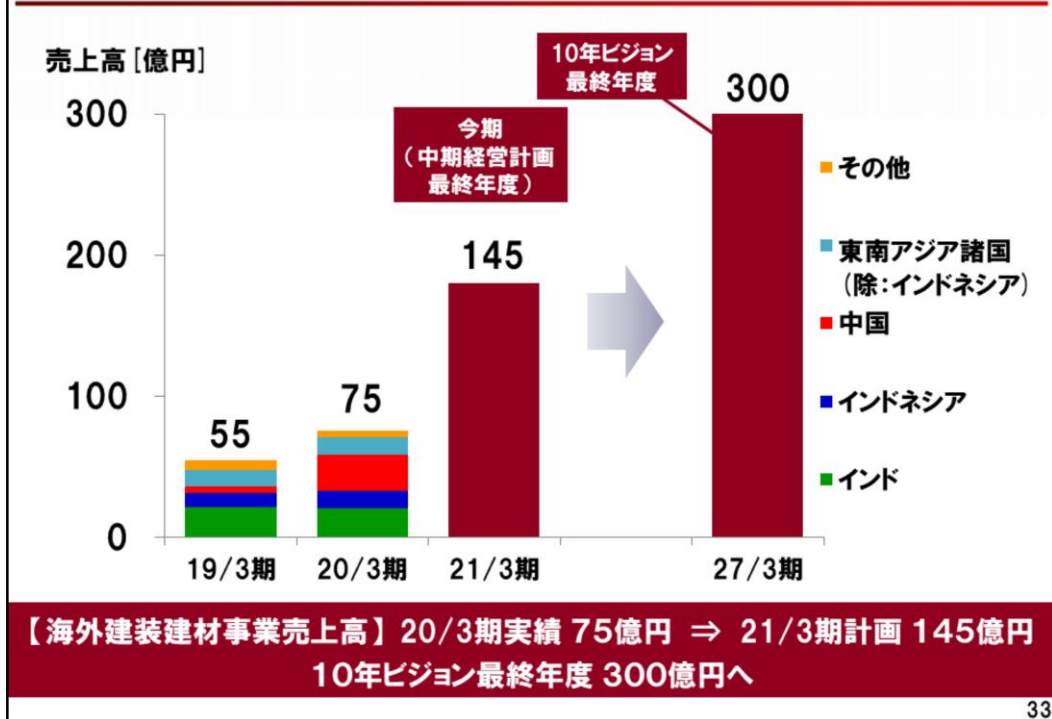
これまでは、各社個別の活動が主体でしたが、
 今後は、アイカのブランド、商品戦略、販売戦略を活用して
 アイカ・アジア・ラミネーツ・ホールディング社を中心に
 各社の連携を強化してまいります。

シナジーの一例として、
 ベトナム、インドネシアなどの海外生産拠点にて、
 抗ウイルスメラミン化粧板「アイカウイルテクト」の海外生産を開始しました。

アジア各国での販売を拡大してまいります。

3-2 建装建材セグメント（海外）計画

AICA



これらの方策により、当社の建装建材事業の海外売上高は、期初の想定通り今期145億円を見込んでいます。

10年ビジョン最終年度2027年3月期には、売上高300億円を目指す計画も据え置いております。

一時的に景気は減速しますが、中長期的に見れば、アジアの建築物では高意匠化・高品質化が進んでいきます。

当社グループは、その市場で確固たる地位を築いて参る所存です。

1. 2021年3月期 第2四半期実績
2. 2021年3月期 通期計画
3. セグメントの実績および方策
 - 3-1 化成品セグメント
 - 3-2 建装建材セグメント
- 4. 中期経営計画C&C2000の進捗**
5. 配当について

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



新型コロナウイルスの影響により中期経営計画は未達成の見込み

	1年目	2年目	3年目	4年目	4年目
項目	2018/3期 (実績)	2019/3期 (実績)	2020/3期 (実績)	2021/3期 (計画)	2021/3期 (策定時目標)
売上高	1,637億円	1,913億円	1,915億円	1,745億円	2,000億円
経常利益	196億円	212億円	213億円	147億円	220億円
ROE	10.1%	10.7%	9.9%	6.9%	10%以上
海外売上比率	33.4%	42.0%	40.7%	40%以上	35%以上

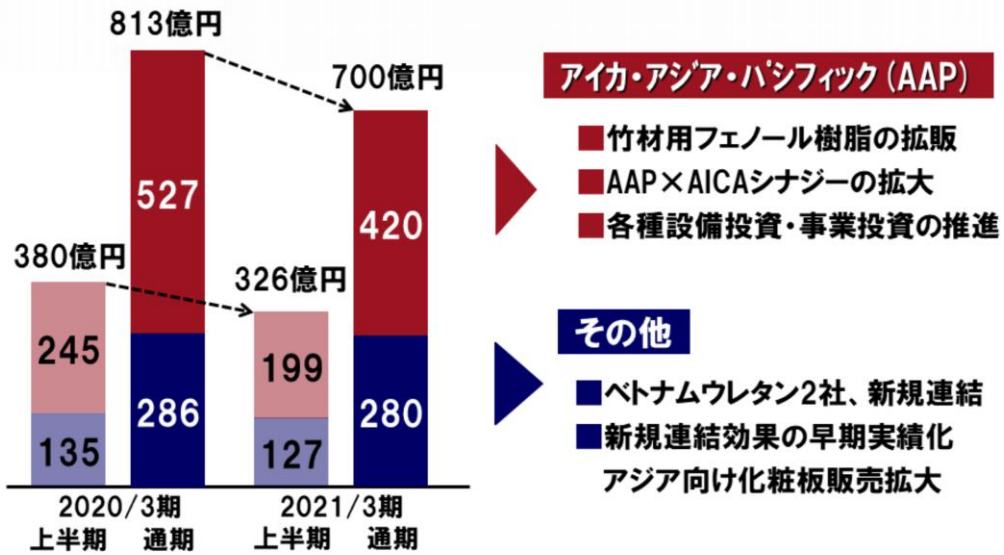
35

中期経営計画の進捗はスライドの通りです。

4年目である2021年3月期の計画は、
新型コロナウイルスの影響により
残念ながら中期経営計画の目標には届かない見込みですが、
期初の計画通りには推移する見込みです。

4. 海外事業の実績および計画

AICA



【海外売上比率 上期実績】 41.4% ⇒ 41.9%

【海外売上比率 通期目標】 40.7% ⇒ 40%以上

※AAP: アイカ・アジア・パシフィック

36

海外売上比率につきましては、
 今期は海外売上700億円と昨年より減少する見込みですが、
 中期経営計画の目標である海外売上比率40%以上は、達成する見通しです。

アイカ・アジア・パシフィックについては、
 竹材用フェノール樹脂の拡販やアイカとのシナジーの拡大に注力します。

また、ウィルソナート4社、アイカHPLトレーディング社、
 ベトナムウレタン製造会社2社の新規連結効果を取り込み、
 早期実績化を図ります。

今後も各種設備投資・事業投資を推進し、
 海外事業の更なる成長を目指して参ります。

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 投資実績	4年目 上期進捗
設備投資	220億円	45.2億円	78.9億円	71.3億円	31.1億円
事業投資	180億円	54.6億円	—	144.5億円	18.0億円
+					
研究開発費	140億円	28.5億円	32.0億円	34.5億円	15.7億円
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				
引き続き、積極的に投資を実行					

37

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。

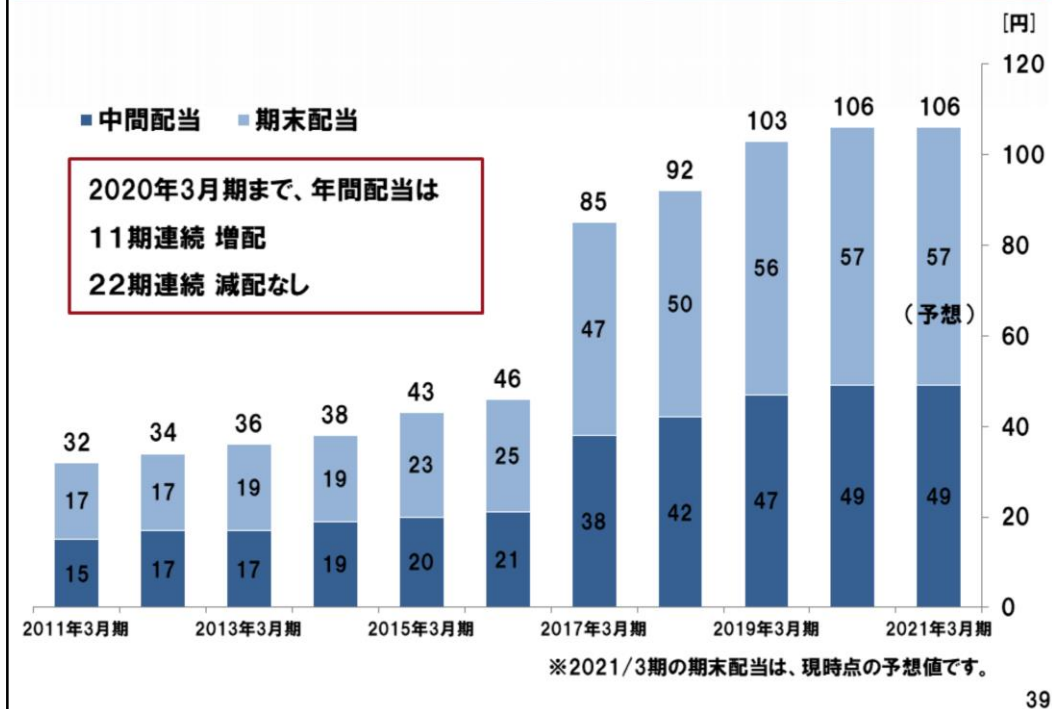
引き続き、積極的に成長投資を実行して参ります。

1. 2021年3月期 第2四半期実績
2. 2021年3月期 通期計画
3. セグメントの実績および方策
 - 3-1 化成品セグメント
 - 3-2 建装建材セグメント
4. 中期経営計画C&C2000の進捗
- 5. 配当について**

最後に、配当についてです。

5. 配当について

AICA



39

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上で、配当を行って参ります。

今中期経営計画「C&C2000」においては、連結業績に連動した株主還元を実施しております。

2021年3月期は、新型コロナウイルスの影響による減益を予想しておりますが、過去の配当実績と自己資本比率等を勘案いたしまして、昨年同様の配当に据え置く計画です。



C&C2000
CHALLENGE & CREATION

アイカ工業株式会社

以上で私の説明を終わらせていただきます。

今後とも、継続的に情報開示に努めて参りますので、

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。