

AICA

AICA Report 2022

アイカレポート



AICA SYNERGY

CHEMISTRY × DESIGN

化学とデザインの融合から、新たな価値を生み出す。

アイカの活躍フィールドは、今もなお拡大中です。

住宅をはじめ、商業施設、公共施設、病院、オフィス、ホテルなどの建築物で。

自動車、電子製品、化粧品、衣類、靴などのさまざまな分野で。

そして、日本国内はもちろん、世界の国々で。

アイカはこれからも「化学」と「デザイン」のシナジーで新しい価値を創出し、

世界中の人々の暮らしや社会を豊かにします。



化成品セグメント

日常生活のあらゆるシーンで



接着剤

建設樹脂

機能材料

建装建材セグメント

多様な建築物の多様な部位で



メラミン化粧板

不燃建材

ボード・フィルム等

カウンター

メラミン不燃化粧板

建具・インテリア建材



INDEX

About アイカ

- 03 トップメッセージ
- 07 価値創造の変遷
- 09 アイカの価値創造モデル
- 11 価値創造を支えるアイカの強み
- 13 事業内容

アイカのビジョン

- 15 アイカ10年ビジョンと中期経営計画
- 19 特集 SDGs貢献商品
- 26 特集 DX推進に資する、デジタル技術活用の取り組み
- 27 事業概況:化成品セグメント
- 29 事業概況:建装建材セグメント

アイカを支える基盤

- 31 アイカのサステナビリティ
- 33 経営基盤
- 43 人材
- 49 環境
- 57 ステークホルダーとの関わり

データ集

- 61 11年間財務サマリー
- 63 非財務データ
- 66 第三者保証
- 67 アイカグループネットワーク

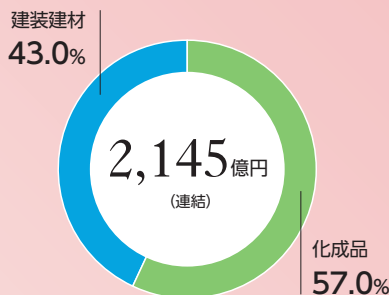


数字で見る

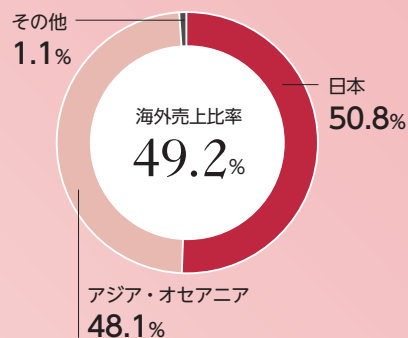
アイカ

2022年3月末時点

売上高構成比



地域別売上高構成



設立年月日



1936年10月20日

メラミン化粧板国内シェア



NO.1

連結従業員数



4,949人

連結会社数



14の国と地域50社

海外顧客



10,000社以上

編集方針

この報告書はアイカグループのサステナビリティに関する企業活動を、ステークホルダーの皆さま(顧客、従業員、株主、サプライヤーおよび取引先、地域社会および行政など)に報告することを目的としたツールです。当社の持続可能性を財務面・非財務面の両面から理解していただけるよう、ストーリー性を重視し、わかりやすくお伝えすることを念頭に作成しました。当社のビジネス構造、強み、10年ビジョン・中期経営計画を軸とした戦略や、それを支える基盤について、当社が優先的に対処すべきと認識している重要課題(マテリアリティ)に関連付けながら説明しています。

参照ガイドライン

- ISO26000
- 環境省「環境報告ガイドライン(2018年版)」
- GRI スタンダード
- IIRC 国際統合報告フレームワーク

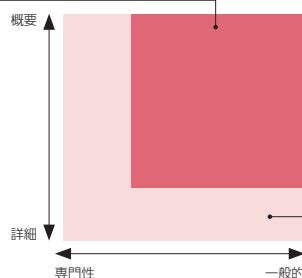
対象期間・範囲

アイカグループの2021年度の活動についてまとめたものです。一部2022年度の活動内容も含んでいます。対象範囲については報告内容ごとに記載しています。

本報告書は、当社がサステナビリティを維持・向上するために重要な事項を厳選して掲載しています。財務面・非財務面双方のより詳細なデータや商品に関する情報は、当社のウェブサイトをご覧ください。

<https://www.aica.co.jp/>

アイカレポートでの報告
事業戦略を軸とした報告



ウェブサイトでの報告
より詳細な情報を掲載



トップメッセージ



イノベーションを促進し、
豊かな社会の形成に貢献するとともに、
「サステナブルな企業体」を目指します。

代表取締役 社長執行役員

海老原 健治

2022年4月、社長に就任しました海老原健治でございます。社長という大役を仰せつかり、その責任の重さに身の引き締まる思いです。ステークホルダーの皆さまのご期待に添うことができるよう、社員一丸となってアイカグループのさらなる成長へ邁進してまいります。皆さまのご支援とご協力を何卒よろしくお願い申し上げます。

私はアイカを、従業員にとっては“誇れる会社”に、お客さまや株主にとっては“なくてはならない、かけがえのない会社”にしたいと考えています。そのような思いから、今回の社長就任にあたり「イノベティブで魅力ある会社をつくる」ことを目標に掲げました。実現に向けて、積極的に現場に赴き、現場の意見を集約し、将来に向けた成長への軌道を指し示す羅針盤としての役割を率先して果たしてまいります。

当社グループを取り巻く経営環境は、めまぐるしく変化し複雑化しています。このような時代を生き抜くためにも、ESGを中心としたサステナビリティに関する取り組みはますます重要度を増しています。ステークホルダーの皆さまとの対話を通じ、現在取り組んでいるマテリアリティの目標を着実に実行し、持続可能な社会の実現に貢献することで、企業価値の向上を目指してまいります。

2021年度 総括

2021年度の連結業績は、売上高2,145億14百万円(前年同期比22.8%増)、営業利益203億48百万円(同13.1%増)、経常利益218億40百万円(同18.5%増)、親会社株主に帰属する当期純利益(以下、当期純利益)131億17百万円(同21.9%増)となりました。売上高は初めて2,000億円を突破し、経常利益は過去最高を更新、営業利益・当期純利益は前年を大幅に上回りました。

売上については、コロナ禍影響からの回復により、化成品セグメント・建装建材セグメントともに国内・海外の両市場で伸長し、海外売上高は初めて1,000億円を超えました。利益については、原材料価格の高騰を受けて両セグメントともに計画には届きませんでした。国内市況が回復しメラミン化粧板やセラールが大きく伸長したことや、海外のアイカ・アジア・パシフィック・ホールディンググループが伸長したことなどから、前年を上回ることができました。

これらの結果、売上・利益ともにコロナ禍で落ち込んだ前年からのV字回復を果たし、再び成長軌道に乗せるための地固めが整いました。

中期経営計画 「Change & Grow 2400」の進捗

2021年4月に、当社は中期経営計画「Change & Grow 2400」(2021年度～2023年度)を始動しました。ここで掲げたROE10%を目処、経常利益240億円、売上高2,400億円などの財務目標と経営基盤の強化に資する非財務目標の達成に向けて各種施策を実行しております。

基本方針 1 成長事業の創出・拡大

成長が期待される市場での事業創出および事業拡大に注力し、持続的な成長を目指しています。

さまざまな社会課題を解決する商品群「AS(Aica Solution)商品」については、高級人造石「フィオレストーン」が天然石の代替として大幅に伸長したほか、抗ウイルス建材「ウイルテクト」がコロナ禍における衛生意識の高まりにより伸長しました。また、塗り床材「アイカピュール」、塗り壁材「ジヨリパット」も改修用途を中心に好調に推移しました。これらの結果、AS商品の売上高は169億円(前年同期比9.4%増)と前年を上回りました。

非建設分野向け商品を中心に展開する機能材料事業については、国内・海外ともに堅調に推移したことに加え、UV硬化型コーティング剤製造拠点(大園工場)がエバモア・ケミカル・インダストリー社に加わったことも寄与し、売上を伸ばしました。今後も需要の伸長が期待されるUV樹脂事業の発展に注力し、機能材料事業を拡大してまいります。

海外事業については、化成品セグメント・建装建材セグメントともに大きく伸長しました。特に、化成品セグメントのアイカ・アジア・パシフィック・ホールディンググループにおいては、販売量の増加に加え、原材料価格高騰分を速やかに販売価格に反映できたことが奏功し、大幅に伸長しました。また、中国における竹材用フェノール樹脂の売上増加、マレーシアのホットメルト製造販売会社「アイカアドテック社」の新規連結も寄与しました。中国拠点では生産能力の増強を目的とした大型の設備投資3件が進行しているほか、ベトナム拠点ではこれまでの生産品目に加えフェノール樹脂の生産を開始する予定です。アジア地域における繊維板・合板向け樹脂の旺盛な需要を確実に取り込み、さらなる成長を図ります。建装建材セグメントにおいては、コロナ禍で落ち込んでいた中国市場が回復したことに加え、インド、タイ、インドネシア、ベトナムなど主要市場で売上が伸長した結果、海外売上高は前年比で1.2倍、前々年比では2倍以上に伸長し、海外

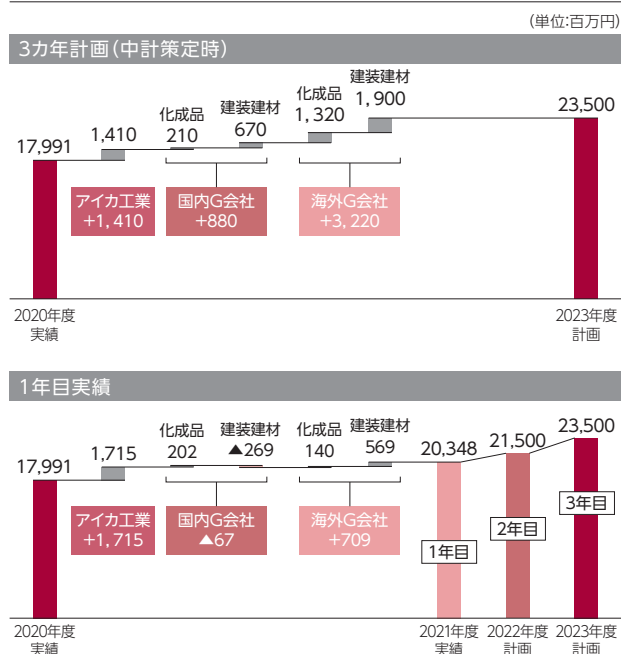
トップメッセージ

におけるプレゼンスが着実に高まっています。2022年度は、アイカ・ラミネーツ・ベトナム社においてメラミン化粧板の生産能力を将来的に2倍に引き上げる設備投資を計画しており、今後も日本を含めたアジア地域の需要に対応してまいります。

基本方針 2 利益基盤の強化

各種コストダウン、DX推進、物流網の最適化、生産効率の向上などにより、筋肉質な経営体制を構築し、営業利益を2020年度の179億91百万円から、3年で1.3倍の235億円に拡大する計画です。2021年度は、203億48百万円(前年同期比13.1%増)と前年より伸ばしましたが、原材料価格高騰の影響などにより計画には届きませんでした。今期は、増販はもとより生産効率向上や原材料コスト増加分を反映した価格改定などの利益改善策を推進し、利益確保に努めます。また、資本効率を意識した投資の実行と資本構成の最適化に注力し、持続可能な利益成長とROE10%水準の維持を図ります。

営業利益増減



基本方針 3 経営基盤の強化

持続可能な社会の実現に対する要請の高まりなどにより、産業構造や事業環境が急速に変化する現代社会において、企業が果たすべき責任は一層大きなものになっています。これに対応するため、当社にとっての重要課題(マテリアリティ)を、1.経済価値の提供、2.商品を通じた社会課題解決、3.人材育成・組織開

発、4.DX推進、5.気候変動対応、6.ガバナンス強化、7.品質保証・労働安全と定め、中期経営計画に組み込みました。私が委員長を務めるサステナビリティ推進委員会において成果の見える化を図り、定量的な進捗管理を行っています。

人材育成・組織開発

当社は、経営方針に「人材を最も重要な経営資源と捉え、相互理解と成長を通じ、活力あふれる人材・組織を形成する」ことを掲げています。多様な人材が活躍できる職場環境の形成に向けて、2022年4月には人事部にキャリア支援室を設置し、シニア世代の活躍の場を広げるための制度改定を含めた検討を進めています。また、グローバル人材の育成に向けたプログラムを大幅に見直し、海外とのコミュニケーションをさらに活性化し、グループシナジーの拡大を図ってまいります。

DX推進

労働人口の減少を見据え、デジタル技術の活用による生産性向上に注力しています。基幹システムの刷新やソフトウェアの更新が完了し、業務効率化に向けた基盤が整ったことから、2021年度は営業活動や受発注業務におけるデジタル技術の活用に注力し、業務効率化の効果が始まっています。今後は、生産現場においてデータの活用度をさらに高め、それぞれの現場に適した設備の自動化を推進し、スピード感をもって生産性の向上に取り組んでまいります。

気候変動対応

気候変動の影響で社会が大きく変化する中、適切に対応できなければ企業価値を毀損するとの危機感を持ち、対応に注力しています。気候変動対応に向けた取り組みは、サステナビリティ推進委員会内部に設置している気候変動問題対応部会が中心となって推進しています。2021年度は、本部会の活動を発端に再生エネルギー関連の環境投資が3件決定したことに加え、インターナルカーボンプライシング(ICP)制度の導入も決定しました。今後は、このICP制度を活用し、2050年ネットゼロを視野に入れた削減策の具体化を進めていく予定です。

また、2022年4月のプライム市場への移行に伴い、TCFD提言への対応が求められています。提言に基づく開示拡充に向け、2022年度上半期にシナリオ分析を実施し、本アイカレポートにてその結果を公表しています。シナリオ分析結果の詳細は50-51ページ参照。今年度中に財務インパクト評価も実施し、それらの結果を長期的な経営戦略に組み込んでいく予定です。

気候変動に対応した商品の開発については、2021年4月に設置した「気候変動対応開発テーマ会議」で進捗を管理して

おり、私自身も参加して推進しています。2021年度は、主力商品であるメラミン化粧板や、接着剤、有機微粒子などへのバイオマス由来原料の活用、自動車の製造工程における温室効果ガス排出量削減に寄与する外装用3次元加飾フィルムの開発など、一定の成果が得られました。今後も、ライフサイクル全体の温室効果ガス排出量削減に資する商品の開発に注力し、スピード感をもってイノベティブな商品の開発を推進してまいります。

リスクマネジメント体制の強化

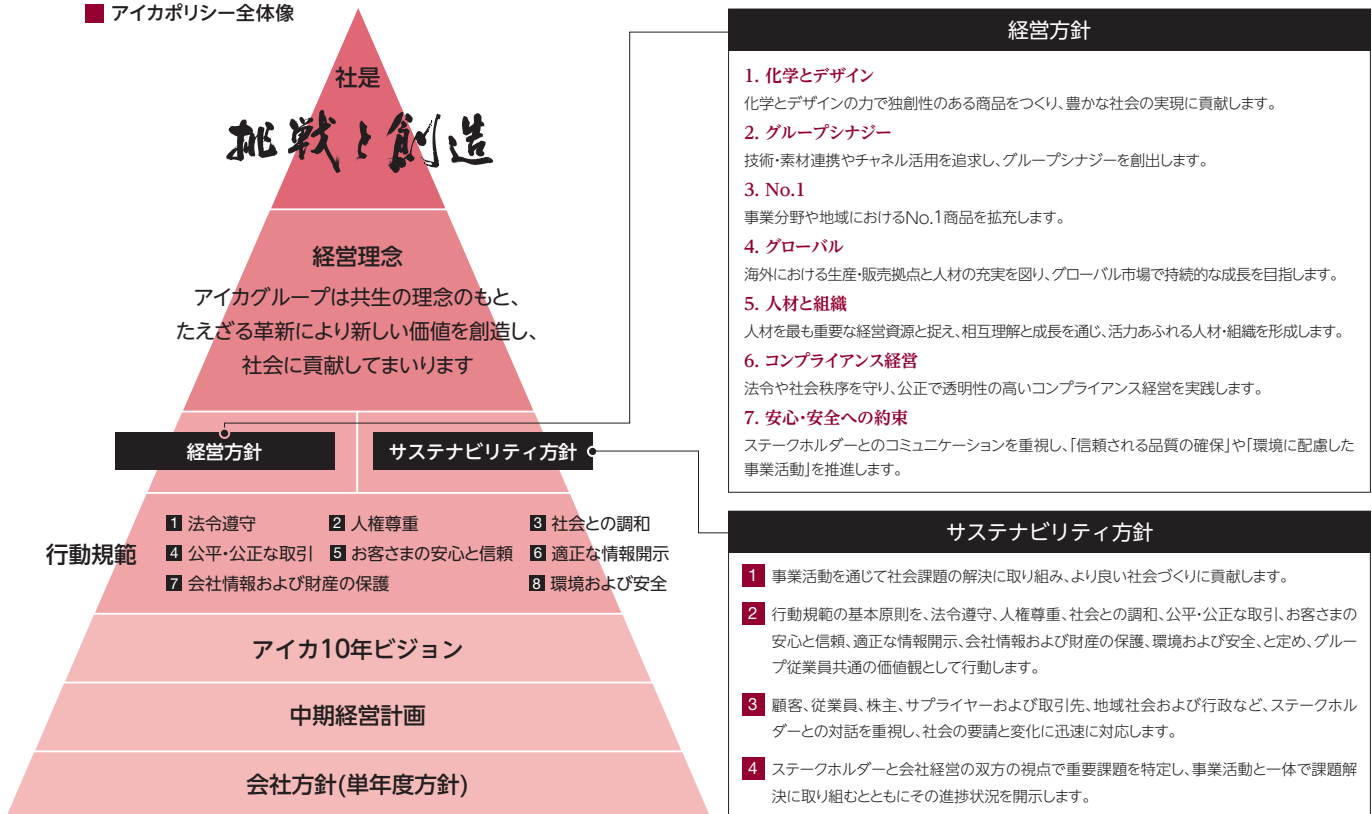
ビジネスのグローバル化・複雑化に加え、先行きが不透明な社会情勢を背景に、リスクマネジメントの重要度が増しています。当社は、2021年度からリスク評価方法を見直すとともに、2022年4月に私自身も参加する「リスク評価会議」を設置しました。本会議には、リスク管理を担当する組織の責任者が参加し、各社・各部門から報告されたリスクの発生可能性や影響度の大きさなどの妥当性を審議しています。特定結果は取締役会での承認を経て、重要なリスクを「事業等のリスク」として開示しています。それぞれのリスクに対して管理組織や会議体を割り当てて進捗を管理し、リスクの低減と新たなリスクの早期把握に努めております。

サステナブルな企業体を目指して

当社は、経営理念の中心に「共生」の言葉を据えており、その理念を体現すべくさまざまな社会課題の解決に取り組んできました。また、国際的な枠組みに沿ってサステナビリティマネジメントを推進すべく、2018年に国連グローバル・コンパクトに署名し、全社レベルでSDGsの取り組みを展開しております。2021年4月にはサステナビリティ方針を策定し、社内外に向けてサステナビリティに対する当社の姿勢を明確に示すとともに、行動規範を改定しグループ共通の価値観としての位置づけを明確にしました。2021年4月に始動した中期経営計画へも非財務を中心としたマテリアリティを初めて組み込み、グループ一丸となって社会課題解決に取り組む体制を強化しました。

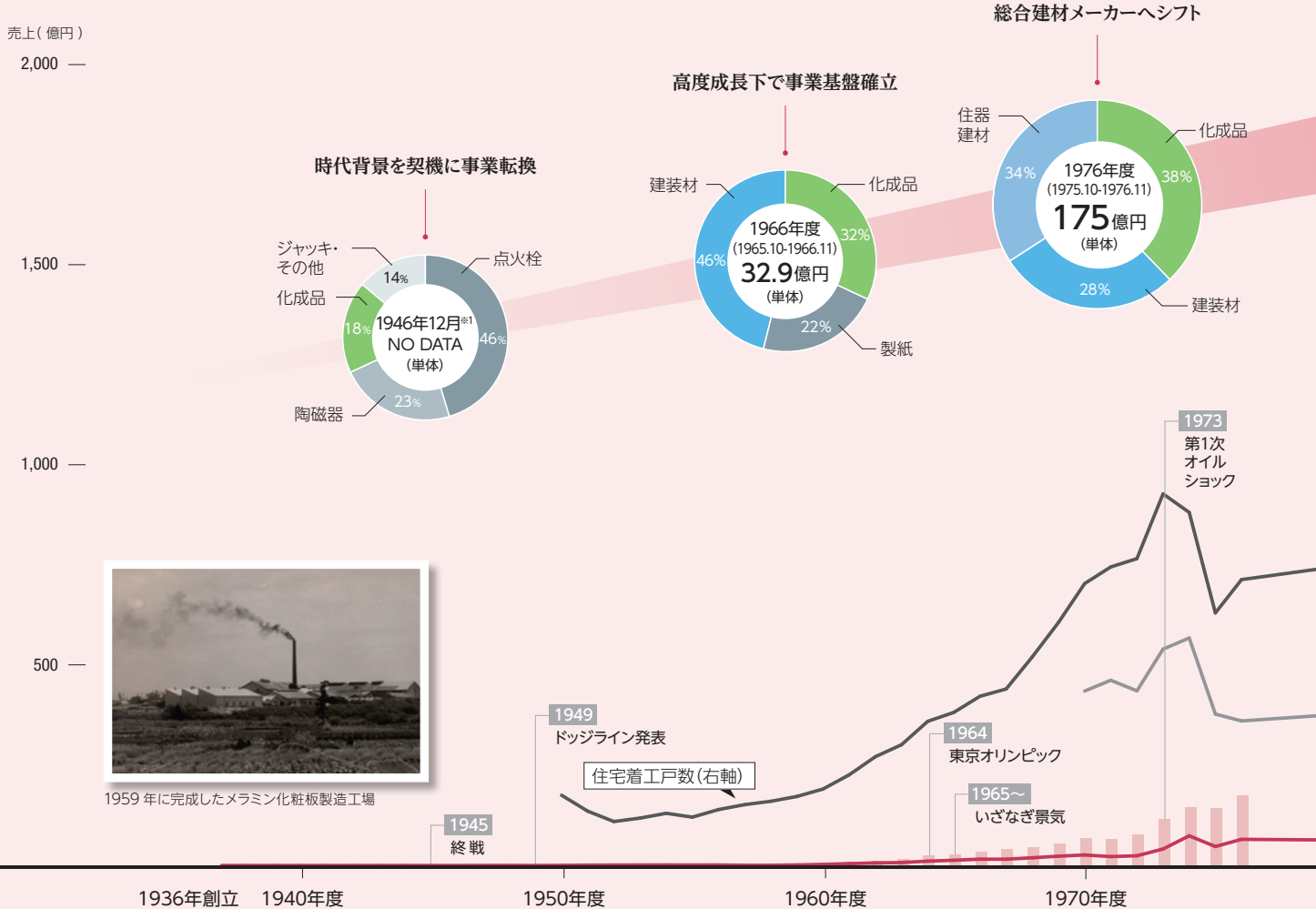
これからもサステナビリティを重視した経営を推進し、豊かな社会の形成に貢献するとともに、変化に強い、よりサステナブルな企業となることを目指してまいります。

■ アイカポリシー全体像



価値創造の変遷

創業当初より培った樹脂合成技術を核に、時代に合わせて柔軟にポートフォリオを組み替えてきました。新規事業への挑戦、シナジーの活用など、挑戦と創造の精神は、時代を越えて今も受け継がれています。



1959年に完成したメラミン化粧板製造工場

1936~1945	1946~1954	1955~1966	1967~1976
<ul style="list-style-type: none"> ● 日本初のユリア樹脂接着剤「愛知無敵糊」発売(1939年) 	<ul style="list-style-type: none"> ● メラミン樹脂焼付塗料の発売(1951年) 	<ul style="list-style-type: none"> ● メラミン化粧板「アイカ」発売(1960年) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 「アイカ ポストフォーム」発売(1968年) ● 塗り壁材「ジョリパット」発売(1975年)

社会背景とアイカグループの生み出した製品

1936年
国内初、ユリア樹脂接着剤を開発
高い接着力と耐水性を持ったユリア樹脂接着剤を開発。天然系接着剤から性能の高い合成樹脂接着剤への転換を牽引しました。



ユリア樹脂接着剤「接合剤」特許

1960年代~1970年代
無臭合板の開発に寄与
需要が拡大する合板の生産性向上のため、ノークランプ型のメラミン・ユリア共縮合樹脂接着剤を開発。ホルムアルデヒドの検出が少ない同接着剤の使用を呼びかけ、無臭合板が誕生しました。

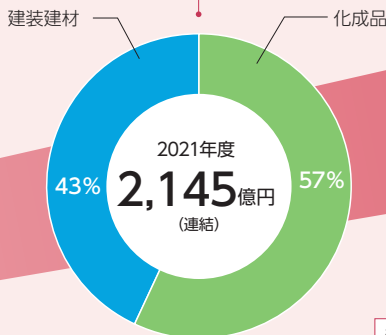
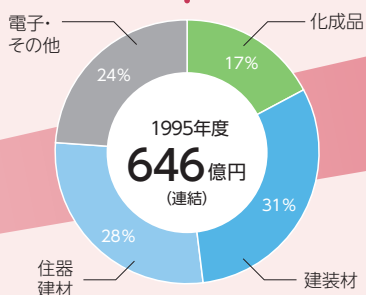
1980年代後半
廃材とされていたゴムの木の活用
樹液採取後の天然ゴムの木を、リサイクルウッドとして集材材化し、階段部材やカウンターとして製品化。森林資源有効活用の先駆けとして注目されました。



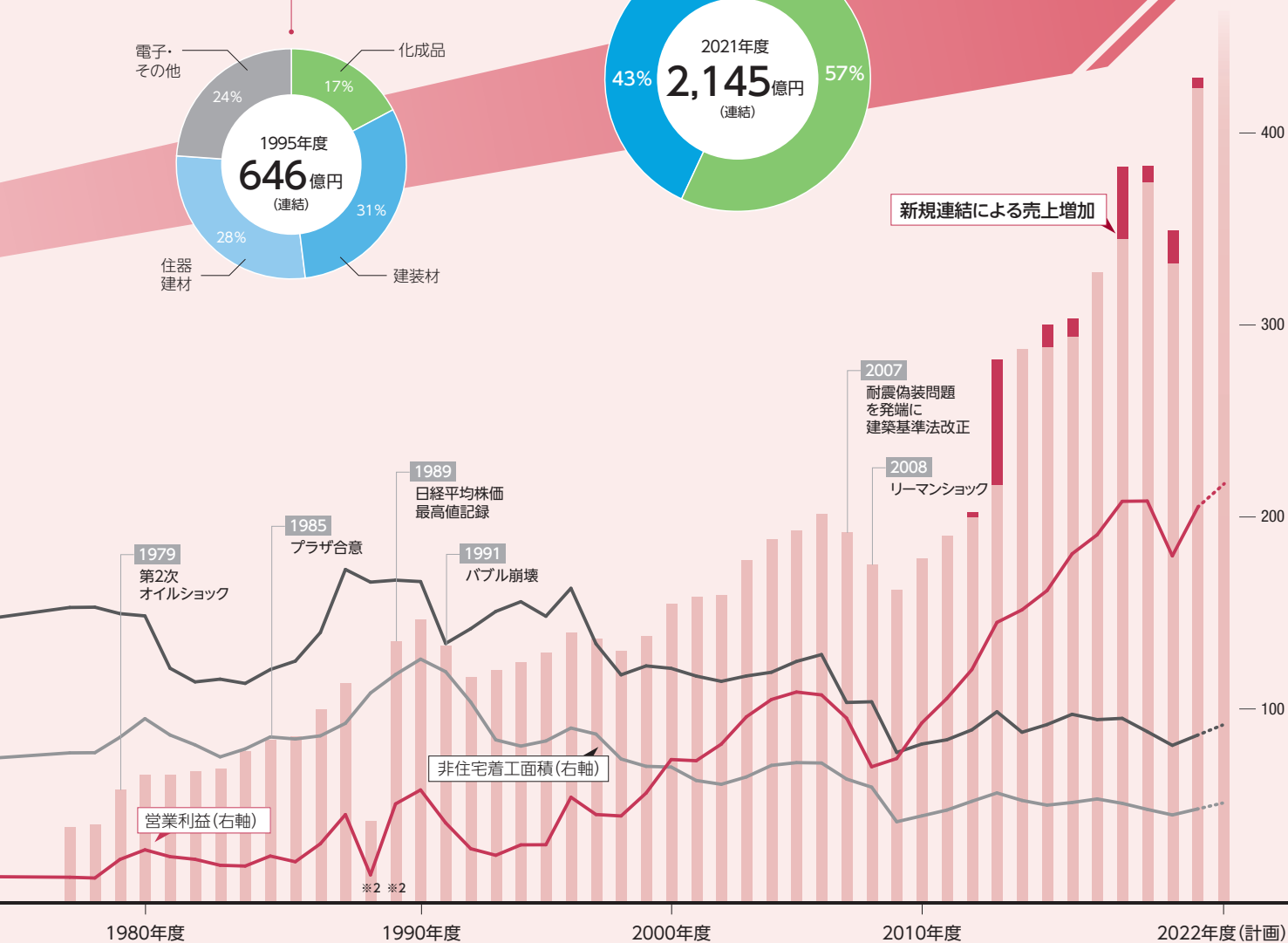
マレーシア・ケダ州国王から勲章を受けました

アジア市場を取り込み、国内建設市場動向に左右されない体質へ

非住宅市場を取り込み、市場環境悪化するも成長



営業利益(億円)
住宅着工戸数(万戸)
非住宅着工面積(百万㎡)



※1 戦後の混乱で資料が存在せず、1946年12月単月の実績。 ※2 決算月変更に伴い1989年度は1988年12月～1989年3月と1989年4月～1990年3月までの2本の軸に分けて表記。
注：1979年11月期から連結決算を開始しており、それ以前は単体決算。

1977～1986

- 高級木製ドア「イースタンチェリードア」発売(1978年)
- メラミン化粧板「アイカカラーシステム105」発売(1984年)

1987～1994

- メラミン化粧板国内シェアNo.1へ
- メラミン不燃化粧板「セラール」発売(1989年)

1995～2009

- 「セラール」がキッチンパネルとして大ヒット(1996年～)
- 「環境報告書」創刊(1999年)

2010～

- Dynea社のアジア太平洋部門子会社の株式取得(2012年)
- エバモア・ケミカル・インダストリー社の株式取得(2018年)
- ウィルソナート社アジア太平洋地域子会社の株式取得(2019年)

1990年代～2000年代

シックハウス症候群への対応

1990年代から、シックハウスなど、化学物質過敏症が深刻な社会問題に。2002年の厚生労働省の指針や2003年の改正建築基準法に対応し、ホルムアルデヒドやトルエン、キシレンなどの規制物質を使用しない健康住宅対応接着剤「アイカエコエコボンド」を発売。



発売当初のアイカエコエコボンド

2010年

森林資源保護への対応

国内メラミン化粧板メーカーとして初めて、メラミン化粧板の一部で「森林認証(FSC・PEFC)」のCoC認証を取得。その後同製品および一部の化粧ボードがバイオマスマークを取得。



バイオマス No.120030
[メラミン化粧板]



バイオマス No.120031
[ポリエステル化粧板]



バイオマス No.120032
[マーレスボード]

2017年～

AS商品の開発・拡販

社会課題解決に資する商品群をAS(Aica Solution)商品として位置づけ、開発・拡販に注力。その目的は、人手不足問題の解決や、廃材削減、安心できる街づくりなど多岐にわたります。

About AICA

アイカのコンテン

アイカを支える基盤

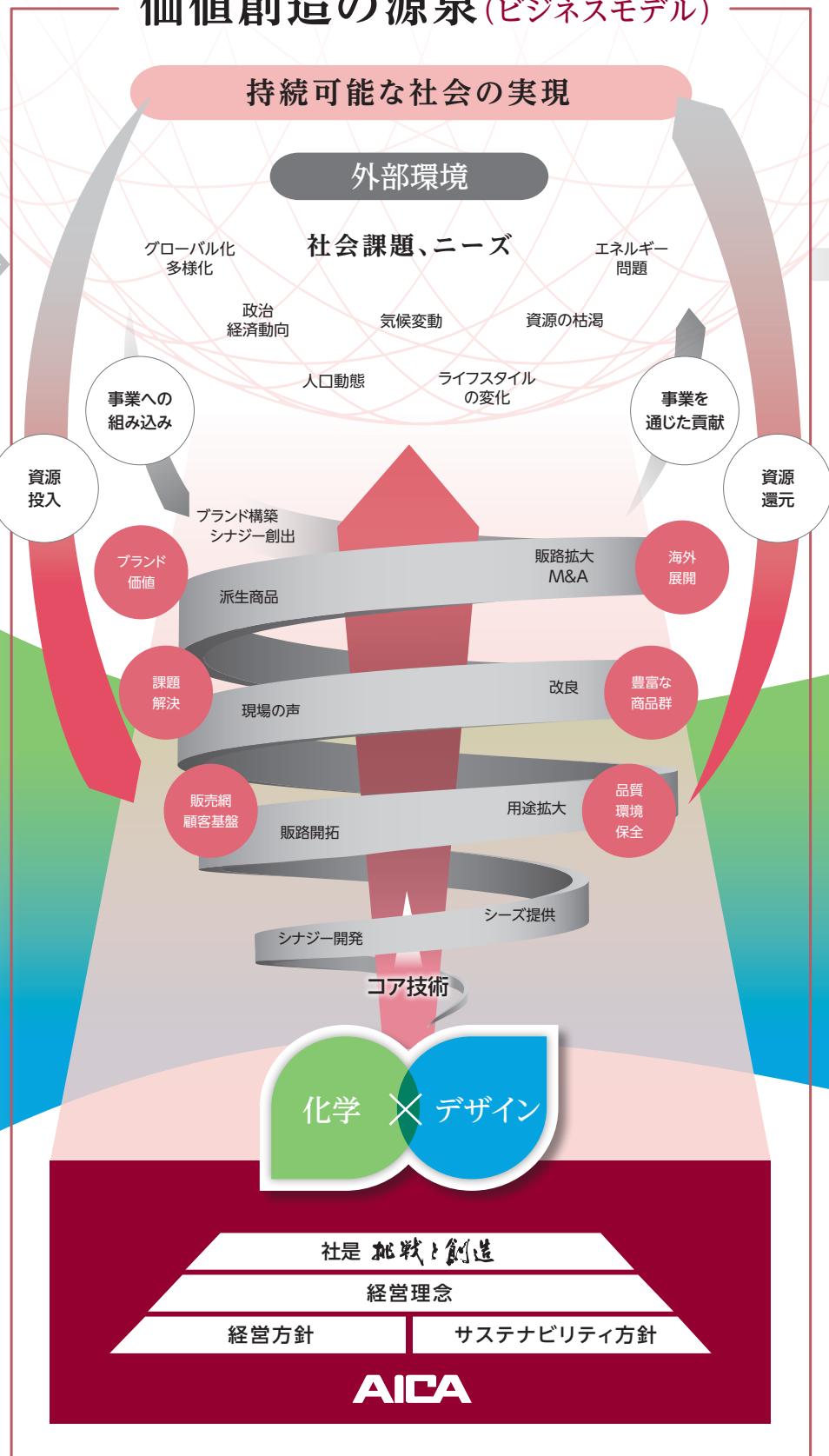
データ集

アイカの価値創造モデル

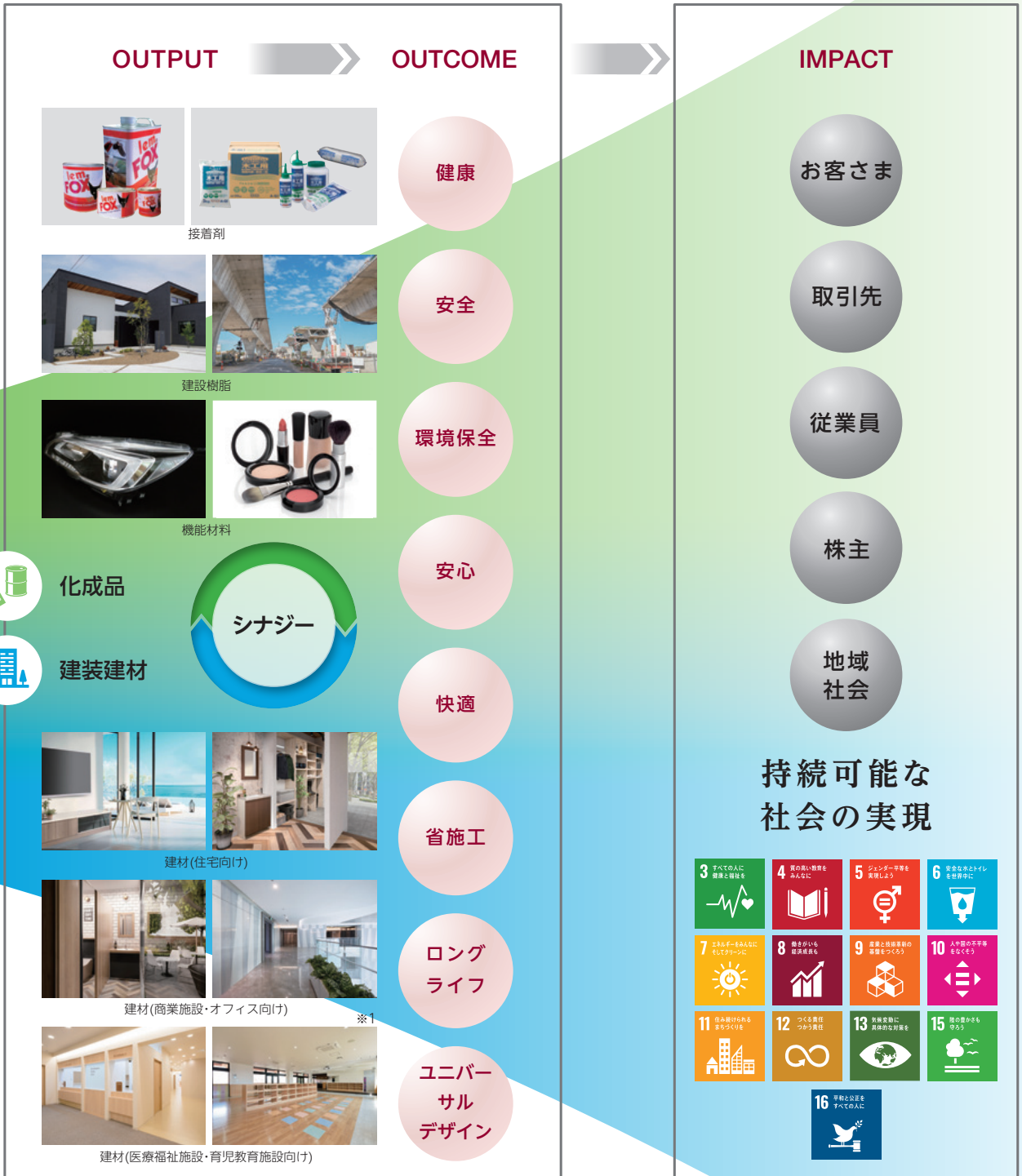
価値創造の源泉 (ビジネスモデル)

INPUT (2022年3月末現在)	
財務資本	
資本金	98億円
現金および現金同等物	449億円
社会・関係資本	
国内外に張り巡らされた販売網と顧客基盤	
顧客基盤アイカ会(国内)会員	約300社
海外顧客	約10,000社
人的資本	
挑戦と創造の精神に溢れた実直で多様な人材	
連結従業員	4,949名
連結会社	50社
製造資本	
グローバルに配置された製造設備、ITシステム	
製造拠点	45拠点
設備投資額	71億円
知的資本	
蓄積された化学技術、デザイン力	
R&D拠点	5カ国14拠点
研究開発費	34億円
自然資本	
木、水、空気、エネルギー	

外部環境
社会課題、ニーズ



アイカの価値創造の源泉は、化学とデザインを基礎としたコア技術を用いた開発力、国内外に張り巡らされた販売網と顧客基盤、ステークホルダーとの対話により生まれる社会課題解決力、それらによって生み出された高品質な商品群とブランド価値、優れた人的資本、健全な財務基盤にあります。化成品と建装建材の2つの事業でシナジーを創出し、この強みを改良・拡大するサイクルをまわし続け、事業活動を通じて社会課題を解決しています。アイカは、ステークホルダーとの対話を重視する共生の理念のもと、たえず革新により新しい価値を創造し、社会に貢献し続けます。



※1 しおん保育園分園+しおん学童クラブ 設計/ごようきき 堀田 梢

価値創造を支えるアイカの強み

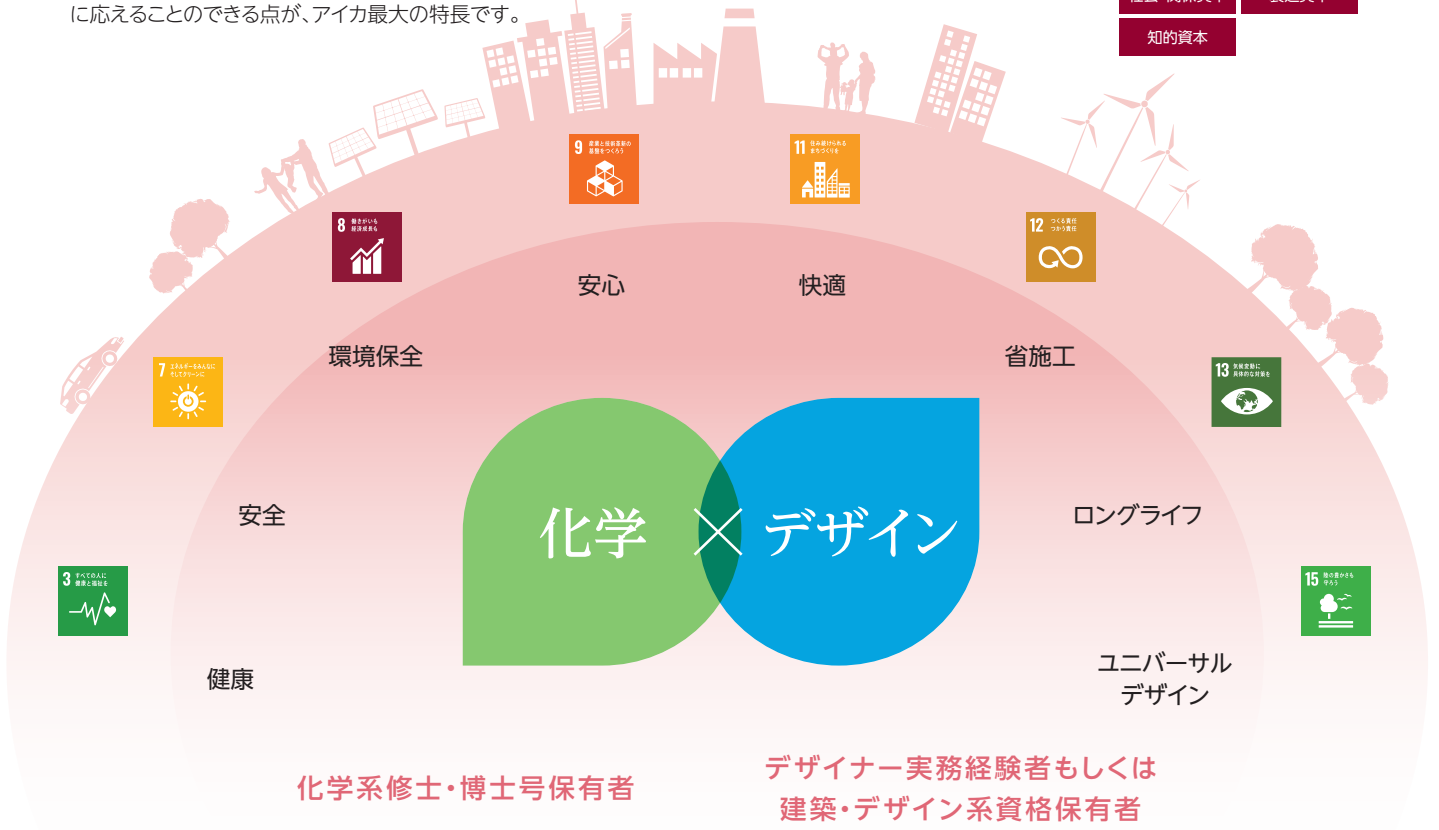
アイカの強みは、化学とデザインの力を活かした豊富な商品群と、それを支える強固な顧客基盤、海外基盤、ブランド価値、優れた人的資本、高い品質と環境保全に裏打ちされた社会からの信頼、健全な財務基盤などにあります。ステークホルダーとの対話を重視し、それらを高め続けていくことで、企業の持続可能性を高めています。

化学とデザインの力で社会課題を解決

コア技術である化学合成技術・樹脂設計技術によって生み出される性能と、色柄の美しさだけでなく使いやすさや伝わりやすさまで含めた広い意味でのデザインとの相乗効果によってユニークな商品を提供し、社会課題やニーズに応えることのできる点が、アイカ最大の特長です。

《関連する資本》

人的資本	自然資本
社会・関係資本	製造資本
知的資本	



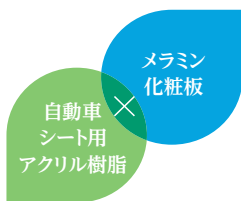
化学系修士・博士号保有者

デザイナー実務経験者もしくは
建築・デザイン系資格保有者

113名^{※1 ※2}

35名^{※1 ※2}

開発事例



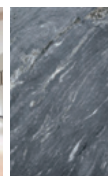
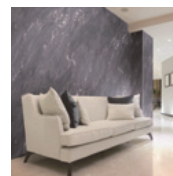
全く新しい床材
「メラミンタイル」の
開発



- ワックス不要
- 高耐久性
- 省施工性
- 耐ヒールマーク



天然資源を守る
最高のフェイク
「セラルセルレント」
の開発



- 高意匠性
- 高耐久性
- 省施工性
- 不燃認定
- 抗菌仕様

豊富な商品群

《関連する資本》

- 知的資本
- 製造資本
- 自然資本

化成品・建築建材の両セグメントで、住宅、建設、土木、日用品、電子材料、自動車などの領域へ多軸的な商品を提供しており、クロスセルシナジーや技術シナジーを創出しています。

事業内容の詳細はP13~14をご覧ください

海外展開

《関連する資本》

- 人的資本
- 社会・関係資本
- 製造資本
- 自然資本

近年は、成長市場であるアジア圏を中心に事業領域やネットワークを拡大し、成長を続けています。積極的にM&Aを行うことで優秀な人材や生産拠点、販路を獲得し競争力を高めています。

海外売上比率^{※2}

49.2%

連結会社^{※2}

14

の国と地域

50

社

顧客基盤

《関連する資本》

- 社会・関係資本
- 人的資本

国内シェアNo.1を誇るメラミン化粧板の流通を支えるのは、アイカ商品を熟知した販売代理店網「アイカ会」です。海外においても1万社を超える有力な顧客基盤を構築しています。

アイカ会(国内)^{※2}

約 300

社

海外顧客^{※2}

約 10,000

社

ブランド価値

《関連する資本》

- 知的資本
- 人的資本
- 社会・関係資本

化粧板といえばアイカ、塗り壁材といえばジョリパット、化粧品開発者で知らない人はいないガンツパールなど、業界で高いブランド力を有する高シェア商品を数多く有しています。

メラミン化粧板 国内シェア^{※2}

No.1

品質・環境保全

《関連する資本》

- 人的資本
- 社会・関係資本
- 知的資本
- 自然資本

常にお客さまの声と向き合い、高品質で環境に配慮した商品を提供しています。気候変動などの環境問題にも積極的に取り組み、サステナブルな社会づくりに貢献しています。

顧客満足度調査^{※2}

4.5

点(5点満点)

健全な財務基盤

《関連する資本》

- 財務資本
- 製造資本

安定して生み出される営業キャッシュフローをもとに高い自己資本比率を誇り、健全な財務基盤を構築しています。積極的な成長投資と利益還元を行う好循環が生まれています。

現金および現金同等物^{※2}

449

億円

※1 アイカ工業㈱単体 ※2 2022年3月末現在

事業内容

化成品セグメント

コア技術を培った 基盤事業

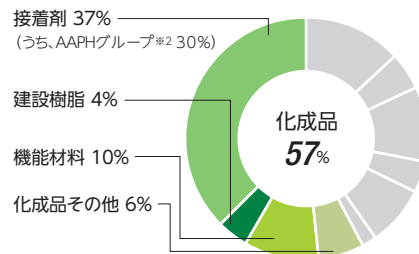
1936年に日本で初めてユリア樹脂接着剤を開発して以来、化学合成技術で時代をリードする商品を開発してきました。2000年代以降は、新規事業領域として機能材料製品の拡充に注力しており、活躍の場は多岐に渡ります。

売上高

営業利益^{※1}

1,223億円

73億円



商品群	2021年度実績	主な商品・用途	強みや特長
接着剤	売上高 785億円 対前年 144%	工業用・施工用接着剤 木工家具や建材、 建築施工用接着剤 	国内においては、建築建材セグメントの各種商品との連携販売をするなど、建設市場に強みを有します。また、インドネシアではゴム系接着剤のシェアNo.1を有するなど、海外でも広くビジネスを開いています。
		工業用樹脂 工業製品結合用樹脂 	建築・自動車・鉄鋼・電子など、幅広い分野の工業製品の原材料として採用されています。国内市場で培った技術を海外へ展開しています。
		繊維板用樹脂 木質ボード(MDF、 パーチクルボード)の 結合用樹脂 	AAPHグループ ^{※2} の主力商品です。東南アジアにおける旺盛な需要を取り込み、成長を続けています。近年は、環境意識の高まりを受けて成長の早い竹材向けの樹脂が大きく伸びています。
建設樹脂	売上高 92億円 対前年 106%	塗り壁材 建築物の内外装壁の 装飾用塗料 	47年の歴史を持つブランド商品「ジョリパット」を中心とした、高意匠・高耐久塗材です。新ブランド「クライマテリア」は設計者から好評を得て伸びています。
		塗り床材 工場や倉庫などの 床用塗料 	コンクリート床の耐久性向上に貢献しています。当社の強みである樹脂技術を活かして、耐候性や施工性に優れた高付加価値商品を提供しています。
		補修・補強材、防食材 コンクリート構造物などの 補修・補強用樹脂 	インフラ設備などのコンクリート構造物やタイル壁面用の補修・補強材を提供し、社会課題解決に貢献しています。当社独自の透明樹脂を開発するなど、意匠面・機能面で強みを持っています。
機能材料	売上高 217億円 対前年 129%	ホットメルト 自動車・衛生材用接着剤 	木工家具向けや自動車のヘッドランプ用途で堅調な需要を獲得しています。また、衛生材向けや梱包材向けなど成長性の高い市場での売上が伸びています。
		UV硬化型樹脂 電子材料や車内装飾の 保護用樹脂・フィルム 	電子機器のディスプレイなどの保護材として幅広く採用されています。自動車向けの商品も提供しており、外装用3次元加飾フィルムは、塗装の代替として自動車の製造工程における温室効果ガス排出量削減への貢献が期待されています。
		有機微粒子 樹脂製品・化粧品向け添加剤 	プラスチックや塗料などの樹脂製品や化粧品の添加剤として、幅広い分野で採用されています。特に、化粧品向けを主な用途としたガンツパールは、業界で高いシェアを保持しています。
		ウレタン製品 スニーカー用ソール、 テキスタイル 	EMC ^{※3} グループの主力商品です。スポーツシューズのソールに使われる多孔質ウレタンフォーム(PUS)は、世界トップシェアを獲得しているほか、日用品向け市場の深耕により伸びを続けています。

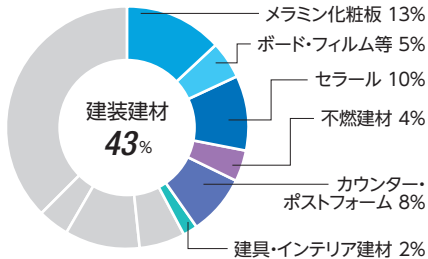
※1 配賦不能営業費用控除前利益 ※2 アイカ・アジア・パシフィック・ホールディンググループ ※3 エバモア・ケミカル・インダストリー

売上高

921 億円

営業利益^{※1}

163 億円



建築建材セグメント

化学技術を活かした 独創性の高い商品を提供

化成品事業で培った化学技術を活かして独創性の高い製品を提供し、国内シェアNo.1のメラミン化粧板を基軸とした多種多様な製品を提供しています。豊富なバリエーションであらゆる建築空間を彩ります。

商品群	2021年度実績	主な商品・用途	強みや特長
メラミン化粧板	売上高 289 億円 対前年 119%	メラミン化粧板 テーブルや 家具の表面材 	色柄が豊富で耐久性に優れており、住宅・商業施設・医療福祉施設・オフィス・宿泊施設などのさまざまな部位で採用されている、業界トップシェア商品です。化学技術を活かした機能性の高い商品を提供しています。 <small>※4</small>
ボード・フィルム等	売上高 114 億円 対前年 102%	化粧合板 家具の表面材、 屋内用壁装材  粘着剤付化粧フィルム 屋内外壁面・建具・ 什器類の装飾材 	主力商品であるメラミン化粧板と色柄が連動しており、色柄を揃えたコーディネートが可能になります。表面にポリエステル樹脂や耐摩耗性に優れた強化紙を用いており、さまざまな施設で採用されています。 <small>※5</small>
セラール	売上高 209 億円 対前年 109%	セラール(メラミン不燃化粧板) 屋内用壁装材 	90年代にキッチンパネルとして大ヒットし、以降30年以上のロングセラーを続ける基幹商品です。傷や汚れへの強さが評価され、トイレ空間や公共性の高い施設の屋内装飾材として新築改修とともにさまざまな施設で採用されています。
不燃建材	売上高 79 億円 対前年 96%	化粧けい酸カルシウム板 屋内用壁装材 	けい酸カルシウム板を基材とし、表面を樹脂や強化シートなどで化粧した屋内用壁装材です。汎用から高意匠品まで、幅広いラインナップを取り揃えています。
		押出成形セメント板(メース) 外壁材 	耐震性、耐候性、耐火性に優れたセメント系外壁材です。素地の美しさ、デザインの多様性が特長です。 <small>※6</small>
		多機能けい酸カルシウム板 屋内用壁装材、 天井材 	優れた調湿性能に加え、消臭性能、耐火性能を持ち、住まいの長寿命化と耐震性や快適性の向上に貢献します。有害物質を含まず、天然素材のみで構成された環境に優しい製品です。
カウンター・ポストフォーム	売上高 182 億円 対前年 110%	ポストフォーム カウンタートップ、家具 	メラミン化粧板を表面材に用いているため、色柄が豊富で傷や汚れに強く、住宅・非住宅のあらゆる部位のカウンタートップや、キッチン・クローゼットの扉として採用されています。
		高級人造石/人工大理石 カウンタートップ、家具 	天然水晶を主成分とした高級人造石は、天然石に比べて傷に強く汚れにくく、キッチントップ用途を中心に伸ばしています。アクリル系人工大理石は、加工性が高く、カウンターや洗面ボウル、造作家具に採用されています。
建具・インテリア建材	売上高 47 億円 対前年 97%	トイレブース 非住宅向けトイレブース 	商業施設・オフィス・病院・公共施設など、多数の方が利用するトイレの個室を仕切るブースです。メラミン化粧板を表面材に用いており、豊富な色柄や意匠性、指の挟まれ防止や盗撮防止などの安全性が特長です。
		建具・収納 内装ドア、収納家具 	住宅向けの一般的な内装ドアに加え、医療・福祉施設向けの引き戸もラインナップしています。自由なデザインを可能とする収納家具シリーズは、多様なニーズの受け皿として伸ばしています。

※4 銀座 伊東屋 横浜元町店 設計:池田建築設計 撮影:中道 淳/ナカサアンドパートナーズ ※5 fmsb Tamachi (ムスブ田町) 田町ステーションタワーN
※6 専修大学生田新2・3号館 設計:㈱日建設計

アイカ10年ビジョンと中期経営計画

アイカ10年ビジョン

当社は2017年4月に、創立90周年を迎える2026年度に向けて、「アイカ10年ビジョン」を策定しました。国内建設市場の動向に左右されにくい骨太な経営体質への変革を目指し、化成品セグメントにおいては、人々の暮らしや社会インフラを支える建設分野向け樹脂でアジアトップメーカーを目指すとともに、自動車・日用品・電子材料など、非建設分野も成長させていきます。また、建装建材セグメントにおいては、住宅・非住宅の生活空間に快適と安全を提供できる「空間デザインメーカー」としてさらなる事業拡大を目指していきます。

アイカ10年ビジョン

10年後の財務目標

	2016年度	2026年度
連結売上高	1,516億円	3,000億円
連結経常利益	183億円	300億円
ROE	9.9%	10%以上
海外売上比率	30.8%	45%以上

10年後のあるべき姿



化成品セグメント

売上高 **1,700** 億円

化成品セグメントは、人々の暮らしや社会インフラを支える建設分野向け樹脂で「アジアトップメーカー」を目指しつつ、自動車・日用品・電子材料など非建設分野で成長していきます。



建装建材セグメント

売上高 **1,300** 億円

建装建材セグメントは、外壁を含めた壁市場全体に事業領域を拡大し、住宅・非住宅の生活空間に快適・安全を提供できる「空間デザインメーカー」として成長を続けていきます。

事業連携

化成品セグメントと建装建材セグメントが相互に触発・連携し、社会に役立つ独創的な商品を生み出していく企業グループを目指します。

資本提携やM&Aの活用

資本提携やM&Aも含め積極的に自己資金を投入していきます。

グループ連携・事業基盤の強化

▶ 市場環境の変化に対応できる体制構築のため、グループ連携と事業基盤を強化していきます。

● 生産・物流体制最適化

● 技術・素材連携

● 研究開発投資

● コンプライアンス

● QEOマネジメント

● 健全な財務基盤

● ITインフラ整備

人材育成

▶ ダイバーシティ経営を推進し、グローバル人材とプロフェッショナル人材育成のため、多様な人材育成制度を構築していきます。

● グローバル人材

● ダイバーシティ

● プロフェッショナル人材

ステークホルダーへの責任

▶ ステークホルダーとのコミュニケーションを重視し、地域社会への貢献とCS・ESを高める経営を推進していきます。

● 企業価値の増大

● コーポレートガバナンスの強化

● 地域社会との共生

● CS・ESの向上

今中期経営計画はアイカ10年ビジョンの第2フェーズ

アイカ
10年ビジョン
2026年度
3,000 億円
90 周年

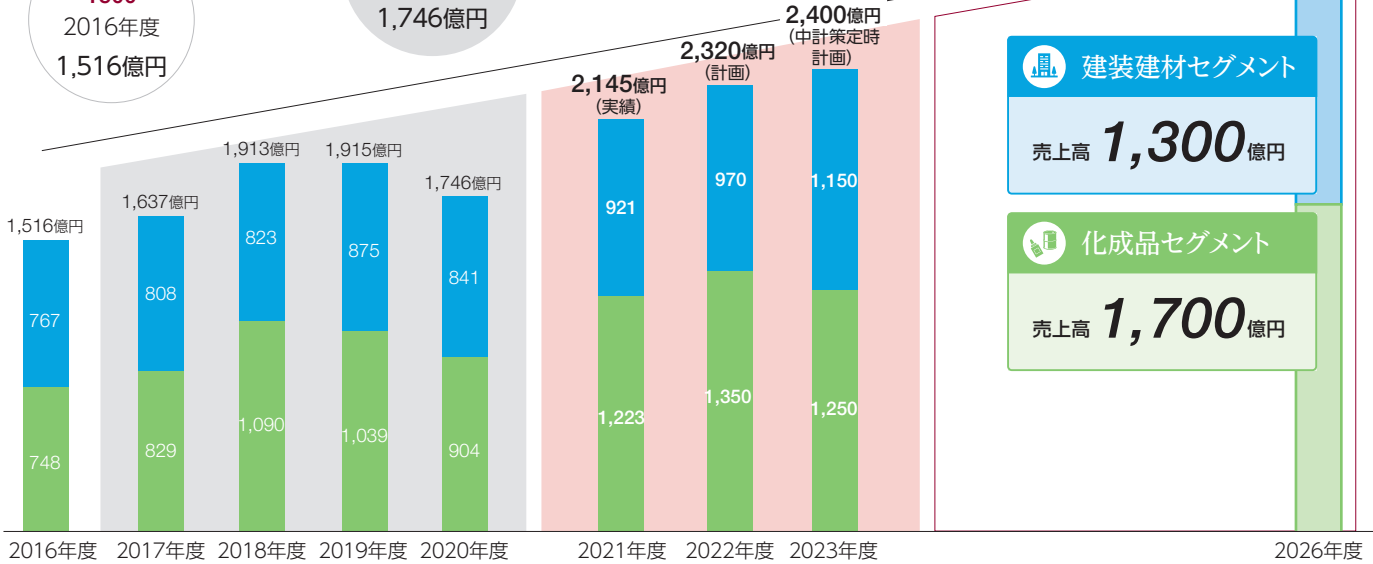
Change
& Grow
2400

2023年度
2,400億円

C&C2000
CHALLENGE & CREATION

2020年度
1,746億円

NEXT JUMP
1500
2016年度
1,516億円



第1次 中期経営計画 **第2次 中期経営計画** 第3次 中期経営計画

第2次中期経営計画策定時における課題認識

Change & Grow
2400

第2次中期経営計画策定に当たり、直面している課題を整理しました。社会が大きく変わろうとしている今、当社も変化に対応することで持続的な成長が実現できると考えています。

内部資本

外部資本

知的資本

- 次世代の中核大型商品
- 品質・安全
- ナレッジの蓄積
- 国内化粧板以外のブランド価値が不足
- DXの対応

製造資本

- 工場の老朽化
- 自動化の遅延
- 温室効果ガス排出量削減への対応不足
- 生産体制の最適化

人的資本

- マネジメント人材の開発研修やキャリアパス設計への対応
- サクセッションプランの構築

財務資本

- メラミン化粧板・セラーの利益への依存
- 事業投資減損リスク
- 為替変動リスク

社会・関係資本

- 国内木工家具市場(メラミン化粧板・ポリエステル化粧合板)縮小
- 国内新築住宅着工戸数減少(80万戸台)
- 職人不足・省施工ニーズ拡大
- 当社商品使用現場における自動化の進行
- ZEH・ZEBの拡大、税制の変化
- ウィズコロナ時代の生活スタイルへの変化
- 物流費の高騰

自然資本

- 低炭素型社会への移行
- ZEH・ZEBの浸透
- バイオマス商品、CO₂排出量低負荷商品への移行
- 自然災害リスク
- 原材料費の高騰リスク

特に以下の2点については、国や資本市場、国際社会が牽引役となり急激に変化

気候変動対応

日本を含めた各国政府が2050年までに温室効果ガス排出量ネットゼロを宣言したことを受け、当社製品および事業活動に対する低炭素化要請が強まると認識しています。

DX対応

当社およびステークホルダーの働き方がデジタル技術によって大きく変革しており、当社事業および当社商品のDX対応がますます重要になると考えています。

中期経営計画

中期経営計画「Change & Grow 2400」(2021~2023年度)

「アイカ10年ビジョン」実現へのセカンドステップとして、この3年間に達成すべき財務目標と基本方針を、中期経営計画「Change & Grow 2400」として策定し、2021年4月に始動しました。中期経営計画の基本方針は、①成長事業の創出・拡大、②利益基盤の強化、③経営基盤の強化、を掲げており、これらの方策を確実に遂行することで、より変化に強い企業体となり、持続的な成長を図ります。

財務目標

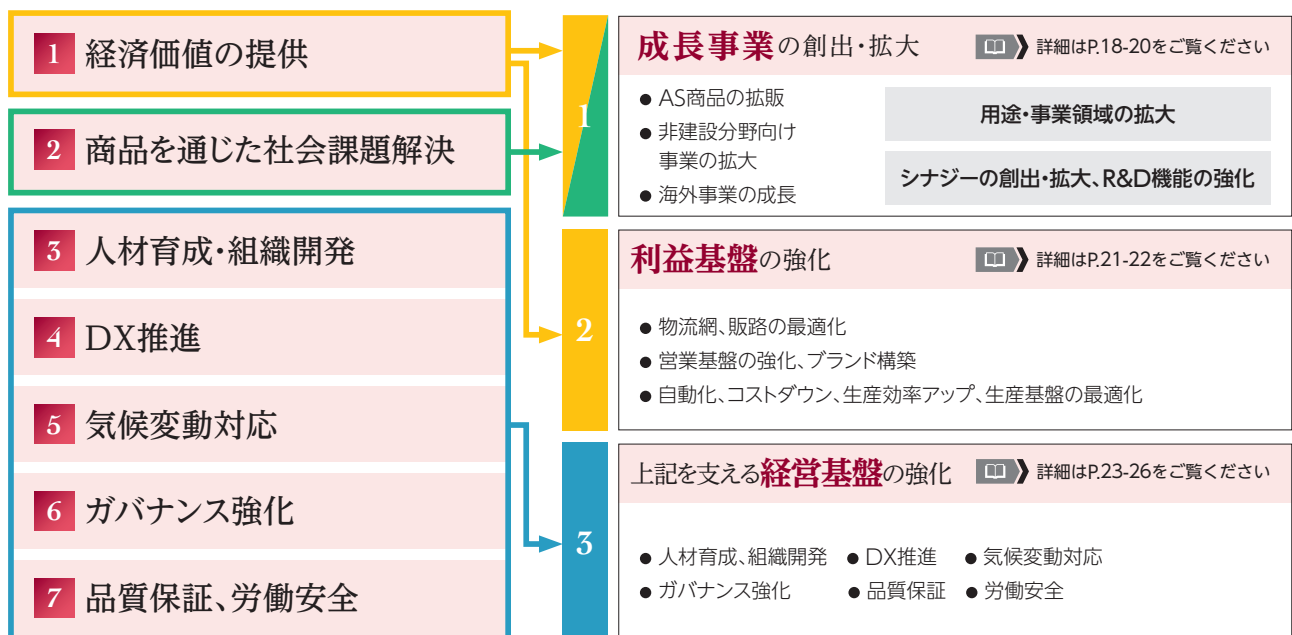
		2020年度 (実績)	2021年度 (実績)	2022年度 (計画)	2023年度 (中計策定時計画)
効率性 資本を効率的に運用し利益を創出する	● ROE	8.1%	9.4%	9%以上	10%を目標
成長性 強みを活かし成長市場を獲得する	● 海外+機能材料事業 売上高 ^{*1}	812億円	1,147億円	1,250億円 ^{*3}	1,150億円
課題解決 社会課題を解決し国内市場でも シェア拡大を志向する	● AS ^{*2} 商品売上高	155億円	169億円	180億円 ^{*3}	210億円
収益性 社会に提供した価値の総量	● 経常利益	184億円	218億円	220億円	240億円
	● 売上高	1,746億円	2,145億円	2,320億円 ^{*4}	2,400億円

*1 連結消去前単純合算売上高 *2 Aica Solution *3 2022年度 期初計画 *4 2022年7月修正後業績予想

投資計画

	3期累計投資額	2021年度投資実績	
設備投資	230億円	71.1億円	生産能力増強、生産体制最適化、自動化、DX対応、気候変動対応、BCP対応
事業投資	170億円	42.0億円	新規市場・新規事業領域への参入、技術基盤の拡充
研究開発費	120億円	34.5億円	次世代基幹商品の開発、開発力の強化
人材投資	—	—	多様な人材の開発、個人のスキルアップとスキル管理

マテリアリティ(重要課題)と中期経営計画基本方針



① 成長事業の創出・拡大

AS商品の拡販

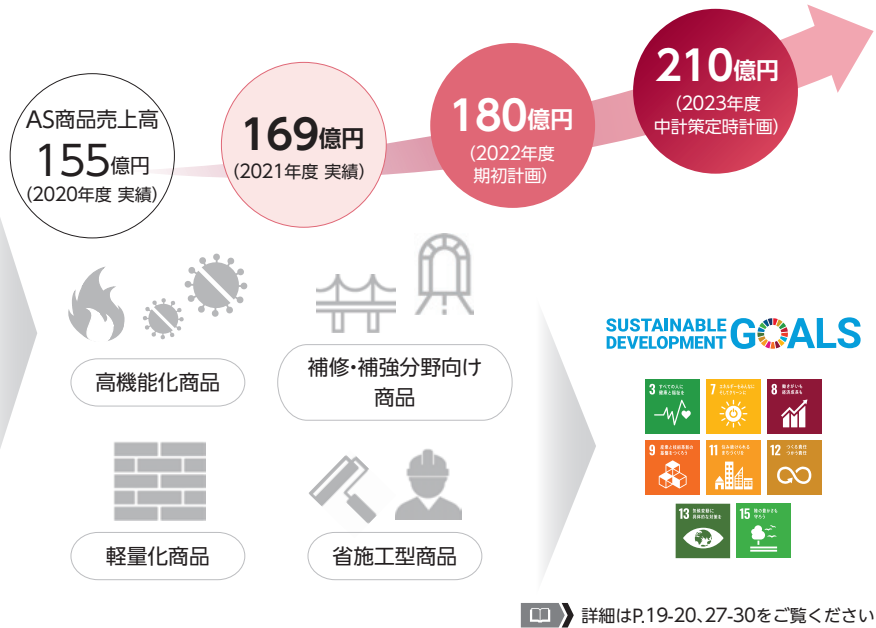
国内において、職人不足、インフラ老朽化、物流費高騰、ウイルス対策など、常に変化していく社会課題に対応すべく、AS(Aica Solution)商品の拡販に注力します。ステークホルダーとのコミュニケーションを通じて社会課題を発見し、当社の強みである「化学」と「デザイン」の力を活かした付加価値の高い商品を国内市場に向けて開発・拡販し、2023年度までに売上高を210億円へ伸長させる計画です。

■ 背景

- 依存する国内建設市場の低位推移
- 職人不足・省施工ニーズ拡大
- 当社商品使用現場における自動化の進行
- 低炭素型社会への移行
- ウィズコロナ時代の生活スタイルの変化

■ アイカの強み・ビジネスモデル

- 化学×デザインの商品開発力
- 国内建設市場への広範な営業領域



非建設分野向け事業の拡大および海外事業の成長

非建設分野向け事業と海外事業の2つを重要な成長事業と捉え、3年後に売上高を1.4倍へ拡大させます。前中期経営計画期間において、これらの事業の成長への足掛かりを構築することができました。今中期経営計画の3年間においては、シナジー創出、設備増強、販路拡大、ブランド育成などの取り組みを強化し、市場・事業領域の拡大を図ります。

■ 背景

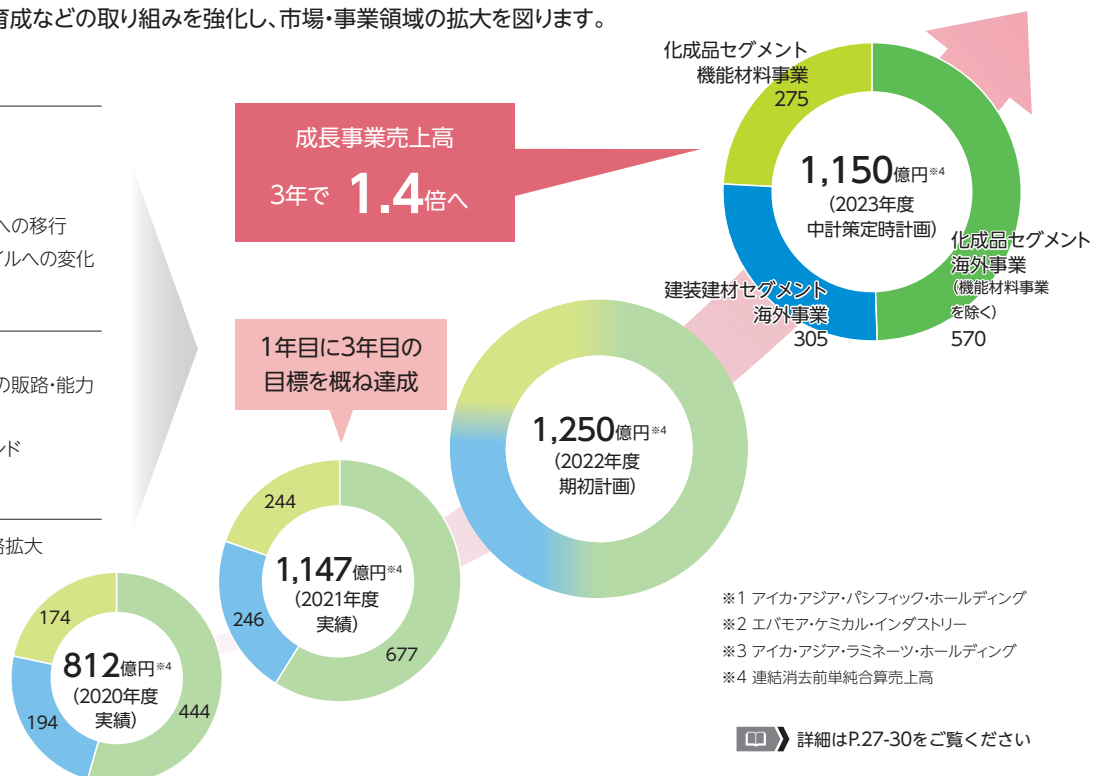
- アジア地域の市場成長
- 国内建設市場への依存
- 高品質商品へのニーズ変化
- バイオマス商品、低炭素商品への移行
- ウィズコロナ時代の生活スタイルへの変化

■ アイカの強み

- 樹脂合成技術・デザイン力
- AAPH^{*1}・EMC^{*2}・AALH^{*3}の販路・能力
- 国内で培った技術・ノウハウ
- 日本国内シェアNo.1のブランド

■ 実行すべきこと

- シナジー創出、設備増強、販路拡大
- 海外でのブランド育成
- 次世代の中核大型商品開発
- 非建設分野の成長市場獲得



社会課題解決に資する商品の提供を通じて、持続可能な社会の形成に貢献します。

当社は、「共生の理念のもと、たえざる革新により新しい価値を創造し、社会に貢献する」と経営理念に掲げています。この理念を体現すべく、社会課題に真摯に向き合い、その解決に資する商品を開発・提供することに注力しています。これらの取り組みをより具体的なものとするため、当社商品が持つ特徴とSDGsの関連性を以下のように整理し、「SDGs貢献商品」と定義しました。強みである「化学」と「デザイン」の力を活かして、今後もこれらの商品を拡充していきます。

SDGs貢献商品の特長

森林資源の有効活用

化粧ボード、建具、カウンター、合板・繊維板用樹脂・接着剤

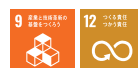
木は、空気中の二酸化炭素を吸収して成長し、炭素を蓄えます。吸収量が低下する樹齢の高い樹木を有効活用し、森の新陳代謝を活性化することで、森の二酸化炭素吸収量を維持することができます。アイカは、木材を合板・MDF・パーティクルボードなどへ加工する際に使われる樹脂や接着剤を提供するとともに、化粧ボードやカウンターなど多くの製品に木質素材を活用するなど、木質資源の有効活用にご貢献しています。



バイオマス

メラミン化粧板、化粧ボード、合板用接着剤、電子材料

バイオマスとは、再生可能な生物由来の有機性資源のことで、化石資源の代替として活用が進んでいます。特に植物由来のバイオマスは、廃棄物燃焼時に二酸化炭素を排出しても、成長過程で吸収した二酸化炭素が大气に戻るのみであることからカーボンニュートラルな資源とみなされます。アイカは、バイオマス素材を積極的に活用し、循環型社会の構築にご貢献します。



高耐久・省メンテ

メラミン化粧板、メラミン不燃化粧板、塗り床材など

耐久性が高い素材は、長期間にわたり美観を保持するとともに破損を防ぎ、その素材が使われた家具や床・壁などの寿命を延ばし、廃棄物の抑制にご貢献します。また、耐久性の高い素材はお手入れがしやすくメンテナンスの頻度や負荷も抑制します。アイカは、メラミン化粧板をはじめとした耐久性の高い建築素材を提供しています。



省施工

壁装材、塗り壁材、塗り床材など

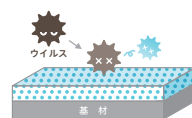
少子高齢化に伴う生産年齢人口の減少や産業間の人材獲得競争の激化などにより、建設業界では人手不足が深刻化しています。より簡単に、手間をかけずに施工できるようにすることは人手不足の解消につながります。アイカは、省施工型製品や工期短縮につながる製品を提供し、建設現場の生産性の向上にご貢献します。



ウイルス・細菌対策

抗ウイルス建材(メラミン化粧板、メラミン不燃化粧板、カウンター、建具)、抗ウイルスフィルム

感染症の流行により人々の衛生意識が高まる中、医療福祉施設や育児教育施設、商業施設、交通施設など、不特定多数の人が集まる場所の建材や電子製品において、抗ウイルス・抗菌性能に対するニーズが高まっています。アイカは、家具や壁、カウンター、トイレブース、建具などの抗ウイルス建材や、タッチパネル向けの抗ウイルスフィルムを提供しています。



消臭

消臭性能付き建材(メラミン化粧板、メラミン不燃化粧板、多機能けい酸カルシウム板、建具、塗り壁材など)

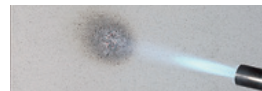
医療福祉施設や不特定多数の人々が利用するトイレなどでは、消臭性能に対する強いニーズがあります。利用者が不快なニオイを気にせず快適に過ごせるようにすることは、生活の質の向上と、ウェルビーイングを意識した環境づくりにつながります。アイカは、消臭性能が備わった製品を多数取り揃えており、快適な空間づくりに貢献しています。



防火・耐火

メラミン不燃化粧板、不燃建材、多機能けい酸カルシウム板

火災による被害を最小限に抑えることを目的に、建築基準法では建物の種類や規模などによって防火材料の使用が義務付けられています。アイカは、防火認定を取得した製品を提供することで、建物の防耐火性能を高め、安心安全な社会づくりに貢献しています。



バーナー加熱試験の様子
(試験体:多機能けい酸カルシウム板)

※1 サカエチカ クリスタル広場トイレ 設計/中部復建株式会社(成瀬・後藤)+有限会社 ヒットプロジェクト(山口ゆずみ)

SDGs貢献商品とAS商品

「SDGs貢献商品」と定義された商品には、安定的に収益を支える商品から将来の成長を見込む長期的な目線の商品までさまざまなものが含まれます。その中で、国内市場において短期～中期的な成長を牽引する商品を「AS(Aica Solution)商品」として分類し、特に開発・拡販に注力しています。

SDGs貢献商品

AS商品

SDGs貢献商品とAS商品の関係性

石材資源保護

高級人造石、人工大理石、不燃化粧板(石目柄)



意匠性の高い希少石材の無理な採掘は、樹木の伐採や表土の剥がれなどにつながる可能性があります。希少性の低い石材資源の効率的な利用や、印刷技術・樹脂技術の活用を進め、有限な資源である天然石材に代わる素材を開発することは、持続可能性を高めます。アイカは、カウンターや壁向けにリアルな石目を再現した製品を提供しています。

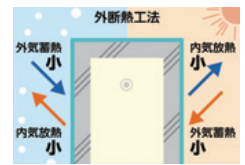


省エネ

塗り壁材(外断熱工法など)



温室効果ガス排出量の削減に向けた施策のひとつとして、エネルギー使用量を削減することが求められています。建物の断熱・遮熱性能を高め、冷暖房効率を向上させることで、エネルギー使用量を抑えることができます。アイカは、断熱材や遮熱性能のある建材を提供し、建物のエネルギー使用効率向上に貢献しています。



建造物の長寿命化

補修・補強材、塗り壁材(外断熱工法)



インフラ設備の老朽化が深刻化しており、適切なメンテナンスの重要性が高まっています。また、住宅も含めた建造物の長寿命化を図ることは、建設時のエネルギー消費を抑えることに加え、長期使用による資源の有効活用にもつながります。アイカは、コンクリート構造物やタイル壁面向けの補修・補強材を提供しているほか、コンクリート躯体の耐久性を高める外断熱工法を提供するなど、建造物の長寿命化に貢献しています。



ユニバーサルデザイン

カウンター、建具、トイレブース



グローバル化、高齢者人口の増加、働く女性の増加などに伴い、より多様な人が使いやすい空間づくりが求められています。アイカは、医療福祉施設向けのドアや、子どもが使いやすいカウンター、トイレブースなどを提供し、だれもが快適に過ごせる空間づくりに貢献しています。



廃棄物削減

多機能けい酸カルシウム板、メラミン不燃化粧板(改修工法)



世界的な大量生産・大量消費の影響で、処理しきれなくなった廃棄物による環境汚染が深刻化しています。使用済み製品のリサイクルなどにより廃棄物を削減し、持続可能な循環型経済を形成することが求められています。アイカは、製造過程で発生した製品端材や廃棄物の有効活用を推進するとともに、施工時の廃材を削減する改修工法を提供しています。



健康住宅対応

多機能けい酸カルシウム板、塗り壁材



近年、住宅の高気密化や高断熱化が進み、エネルギー使用効率が向上した一方で、化学物質やダニ、カビによる健康被害が課題となっています。アイカは、調湿性能のある建材や有害物質を吸着分解する塗り壁材など、健康に配慮した製品を提供しています。



無溶剤

水系接着剤



有機溶剤は作業性が良い一方で、大量に吸い込むと健康を害することがあります。また、不適切に処理された際は環境に悪影響を及ぼす可能性があります。アイカは、有機溶剤を使用しない接着剤を提供し、人体や環境への負荷低減を図っています。



中期経営計画基本方針 | ② 利益基盤の強化

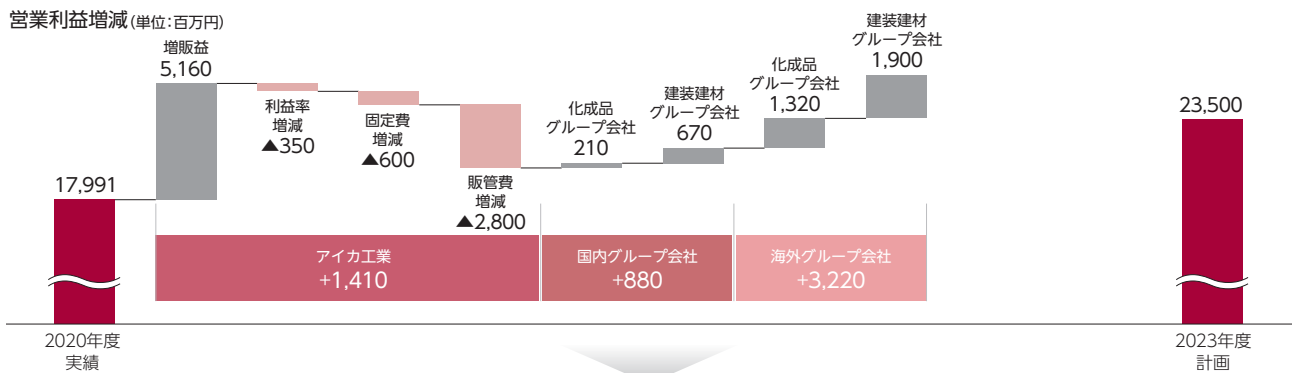
営業利益の進捗

下の図の上段は、2020年度の営業利益実績179億91百万円に対し、2023年度の計画235億円をどのように達成するか、中期経営計画策定時の営業利益増減の内訳を示しています。下段は1年目、2021年度の実績を示しています。アイカ工業単体は、原材料費の高騰による利益率の低下に苦しみましたが、増販益や固定費の削減、販管費の抑制などを実行し、3年累計計画以上の利益を上げることができました。グループ会社は、原材料費の高騰などにより3年累計計画に対する進捗は遅れて見えますが、1年目の計画値に対しては概ね計画通り推移しました。投資に対する回収が進むことで、中期経営計画の達成は可能であると考えています。

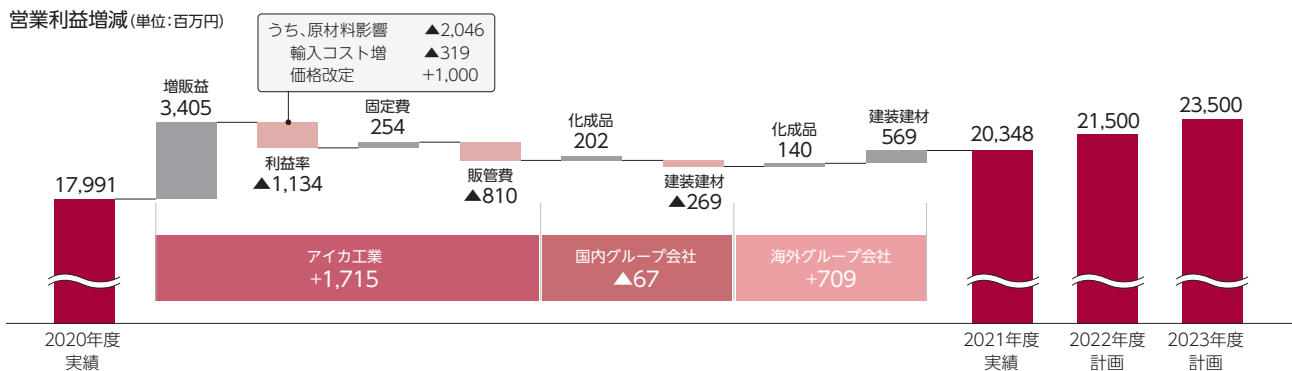
販管費の抑制や固定費の削減のために、データの見える化と利活用・システムの更改などを推進し、生産性の向上を図りました。下記に洗面カウンター見積作図システムの更改について、ご紹介します。(DXへの取り組み事例は、P.26でも掲載しています。)

今後も、営業・生産・開発・物流・施設などのさまざまなシーンにおける生産性の向上を目指し、情報化投資や設備投資に力を入れ、利益基盤の強化に取り組みます。

3カ年計画(中計策定時)



1年目実績



スマートサニタリーのプレゼン・受発注業務における生産性の改善

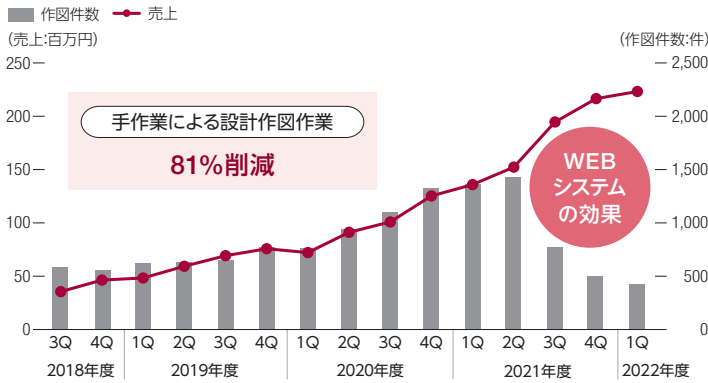
お施主さまによるSNSへの投稿から人気に火が付き、急激に売上を伸ばしている洗面化粧台「スマートサニタリー」は、設計スペック時には提案用プランニングシートの作成依頼が、受発注時には作図見積依頼が必要で、売上増加とともに、それらに要する時間と手間が大きな課題となっていました。そこで、右記の4つのステップで生産性の向上を図りました。

効率化へのステップ

- STEP 1** ▶ 手作業による作図の効率化を進め、1人あたりの作図生産性を1.7倍へ改善しつつ、問題点を洗い出し
- STEP 2** ▶ Step1の分析結果をもとに、商品企画・販売手法・カタログを変更
- STEP 3** ▶ 新システムを開発(プランニング・積算・CG製作まで、お客さまがWEB上でできる仕組みへ)
- STEP 4** ▶ 社内用建材積算作図システムを更改し、受発注にかかる時間を1/3に削減

スマートサニタリー、プレゼン・受発注業務の改善効果

社内での作図件数と売上の推移



建材・設備と住まいの3Dシミュレーションサイト

3Dカタログ.com



提案資料作成業務

年間7.5万時間削減

受発注業務
(作図見積~発注)

66%削減

2027年満期ユーロ円建転換社債型新株予約権付社債(CB)の発行

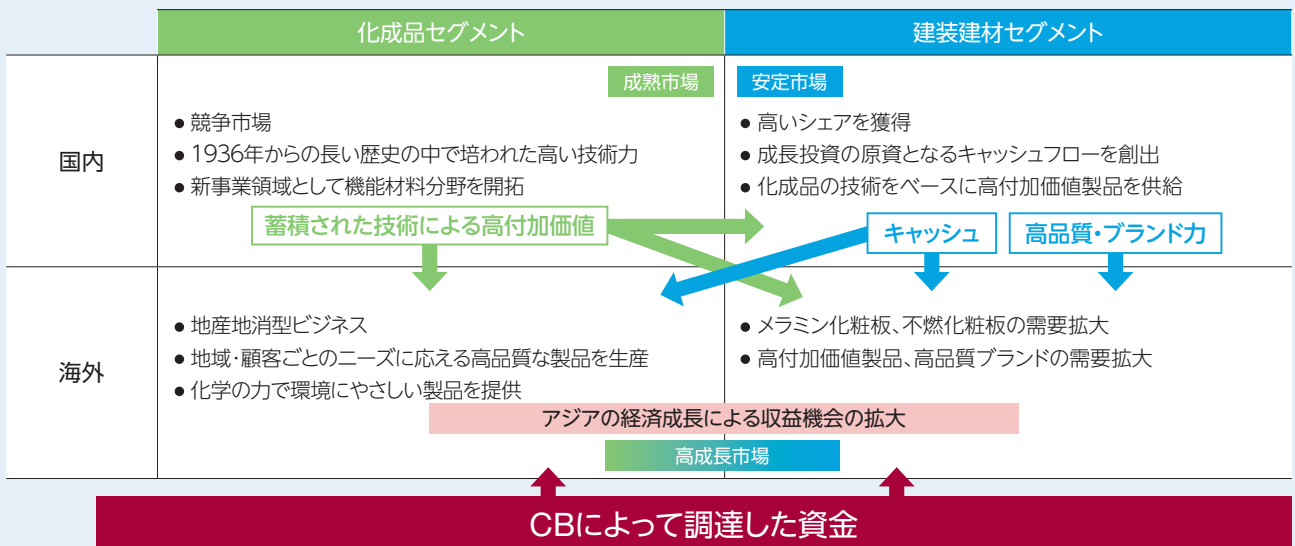
当社は、下図の通り、国内で安定した収益基盤をもち、そこで創出したキャッシュと技術力を成長著しい海外市場へ投下しシナジーを創出することで、近年飛躍的な成長を遂げてきました。海外のビジネスをさらに拡大していく上で、右表に示す投資を行うことで、中長期にわたる持続的成長を実現します。

そこで、2022年4月、「2027年満期ユーロ円建転換社債型新株予約権付社債」を発行する180億円のエクイティファイナンスを実施しました。本社債は、将来の株面上昇局面での転換を想定し時価を上回る水準に転換価額を設定し、部分的に自社株買いを行い、1株当たり価値の希薄化を抑制し、既存株主の利益に配慮しつつ資本増強を行いました。本社債で得たキャッシュを有効活用し飛躍的な成長を実現し企業価値の向上を図ります。

本社債および内部留保をもとに計画している今中計期間中の投資案件

拠点	投資目的	投資総額
アイカ福建社	竹材用フェノール樹脂需要地での新工場建設	約30億円
アイカ広東社	移転によるBCP対策、生産能力の倍増	約40億円
アイカ南京社	既存製品の生産能力増強、ノボラック型フェノール樹脂ビジネスへの進出	約55億円
タイケミカル社	タイケミカル社の100%子会社化	約11億円
ウィルソナート社	ウィルソナート3社の100%子会社化	約93億円
ソイス・メンディニ上海社	ソイス・メンディニ上海社の100%子会社化	約6億円
化粧板事業	アジア地域における生産能力の増強	数十億円
各既存拠点	維持更新、DX投資など	約120億円
新規M&A	新規市場、周辺市場の開拓	約140億円
グループ合計		約500~600億円

各事業の特徴と関係性

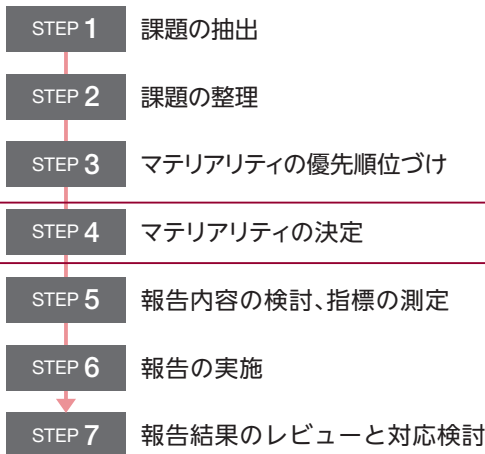


中期経営計画基本方針 | ③ 経営基盤の強化

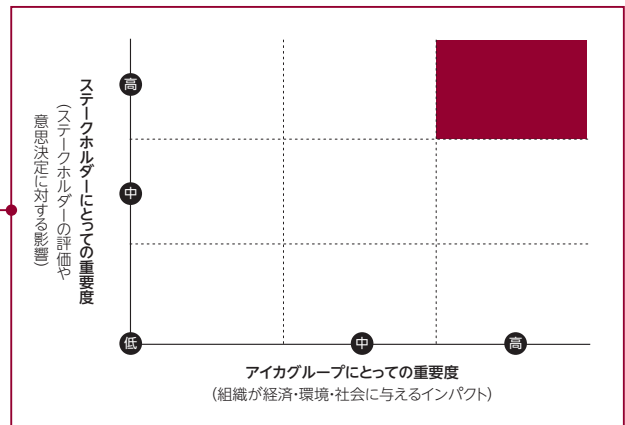
財務と非財務を融合し、持続的成長に向けた基礎を強化

社会のサステナビリティに注目が集まる中、企業の社会的責任がより重視される経営環境に鑑み、財務と非財務を統合し、事業活動とサステナビリティを一体で取り組むべく、マテリアリティ(重要課題)を再特定し、中期経営計画に組み込みました。サステナビリティに対する取り組みの推進力を高め、これらの方策を確実に実行することで経営基盤を強化し、変化に強いサステナブルな企業体を目指します。

■ マテリアリティ特定プロセス



■ マテリアリティ特定範囲



1 経済価値の提供

基本方針①

基本方針②

付加価値の高い商品の提供や生産性向上により売上拡大、利益創出に努めます。それによって生み出された利益を株主や従業員へ適切に配分するとともに成長事業への投資を行い持続的な発展を目指します。

フォーカスポイント ● 利益創出 ● 成長事業領域の拡大 ● 従業員および株主への還元

期限	目標値	対象範囲	対応するSDGs	2021年度実績
2023年度	<ul style="list-style-type: none"> ROE:10%を目標 経常利益:240億円 売上高:2,400億円 配当性向:50%を目標 	アイカグループ		<ul style="list-style-type: none"> ROE:9.4% 経常利益:218億円 売上高:2,145億円 配当性向:53.8%

関連ページ [P.17-22](#)

2 商品を通じた社会課題解決

基本方針①

当社は経営理念の中で「新しい価値を創造し社会に貢献する」ことを宣言しています。ステークホルダーとのコミュニケーションを通じて社会課題を発見し、事業活動を通してその解決に向けた価値を提供することで、サステナブルな社会の実現に貢献します。

フォーカスポイント ● 商品を通じた温室効果ガスの削減 ● 省施工、省人化型商品の開発・拡販 ● 建築物やインフラの長寿命化

期限	目標値	対象範囲	対応するSDGs	2021年度実績
2023年度	AS商品の売上高:210億円以上 (2020年度実績:155億円)	アイカ工業単体		● 169億円
	SDGs貢献商品の定義確立、目標設定	アイカグループ		● アイカ工業単体のSDGs貢献商品の定義を確立

関連ページ [P.18-20](#)

3 人材育成・組織開発

基本方針③

人材を最も重要な経営資源と捉え、企業のサステナビリティを高めるための人材マネジメント基盤を整備します。リーダーの育成とキャリア形成の支援を行い、多様な人材が活躍できる職場を構築し、会社と従業員がともに成長することを目指します。

フォーカスポイント

- マネジメント人材開発
- キャリアパス設計
- サクセッションプランの策定
- 従業員満足度の向上
- 多様な人材の活用推進(外国人・女性・シニア・障がい者)

期限	目標値	対象範囲	対応するSDGs	2021年度実績
2023年度	<ul style="list-style-type: none"> ● グループ全社における教育・研修費用額および1人当たり研修時間の把握、向上 ● 部門別、階層別スキルリストの作成・運用 ● グループ全社での従業員満足度調査の実施、活用 	アイカグループ		<ul style="list-style-type: none"> ● 調査用フォーマットを各社へ配布、集計依頼 ● アイカ工業(株)における部門別・階層別スキルリスト案が完成。グループ各社における重要ポジションのサクセッションプラン策定を継続 ● 従業員満足度調査のグループ共通設問案を作成

関連ページ [P.43-48](#)


4 DX推進

基本方針③

デジタル技術の活用により生産性を高め、事業活動の変革を図ります。労働人口の減少を見据えた生産現場の自動化、データの蓄積と活用による業務効率改善などに取り組み、企業の競争力を高めます。

フォーカスポイント

- 情報基盤の構築
- 自動化・省人化
- 働き方改革
- データの蓄積と活用

期限	目標値	対象範囲	対応するSDGs	2021年度実績
2023年度	<ul style="list-style-type: none"> ● 自動化・省人化に資する設備投資・情報化投資額: 3年累計8億円以上 	アイカ工業単体		<ul style="list-style-type: none"> ● 設備投資額* 7百万円 ● 情報化投資額* 78百万円

関連ページ [P.26](#)

*2021年度以降着手した案件を対象としています


5 気候変動対応

基本方針③

気候変動のリスクと機会を的確に捉え、2050年カーボンニュートラルを視野に入れた長期戦略を立案します。抜本的な温室効果ガス削減策を検討するとともに、激甚化・頻発化する異常気象に備えてBCP対策を強化します。

フォーカスポイント

- 温室効果ガス排出量削減
- 産業廃棄物排出量削減
- 異常気象への適応(BCP整備、災害対策設備投資)

期限	目標値	対象範囲	対応するSDGs	2021年度実績
2023年度	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上高原単位温室効果ガス排出量 2020年度比10%削減 (2020年度実績: 82.2t-CO₂/億円) ● 温室効果ガス排出量(スコープ1+2総量) 2050年実質ゼロを目指したシミュレーションの実施、施策立案。スコープ3算定方法確立、削減に向けた施策立案 ● 売上高原単位産業廃棄物排出量 2020年度比10%削減 (2020年度実績: 15.6ton/億円) ● ハイリスクエリアにおける売上高原単位水使用量 2020年度比6%削減 (2020年度実績: 7.18m³/百万円) 	アイカグループ		<ul style="list-style-type: none"> ● 2020年度比 12%削減 (72.6t-CO₂/億円) ● TCFD提言に基づく気候変動シナリオ分析に、2022年3月に着手 ● スコープ3排出量の一部カテゴリーに対して第三者保証取得、国内算定基準確立 ● 2020年度比 7%削減 (14.5ton/億円) ● 2020年度比 17%削減 (5.94m³/百万円)

関連ページ [P.49-56](#)

中期経営計画基本方針 ③ 経営基盤の強化

6 ガバナンス強化

基本方針③

グループガバナンスのさらなる強化に向け、グループ会社の管理・監督権限移譲に関するルールを拡充し、その実効性を高めます。また、リスクの正確な把握・評価・対策のプロセスを通じ、リスクマネジメントの深化を図るとともに、情報セキュリティ対策に注力します。

フォーカスポイント ● グループ会社管理強化 ● リスクマネジメント体制再構築 ● IT刷新、セキュリティ強化

期限	目標値	対象範囲	対応するSDGs	2021年度実績
2023年度	● BCP強化(異常気象・天災対策) 全連結生産拠点での1回以上/年のBCP訓練実施、新規連結生産拠点のBCP策定	アイカグループ	 	● 全連結生産拠点で訓練実施
	● グループガバナンスルール拡充	アイカ工業単体	 	● 行動規範浸透状況確認方法を厳格化/内部通報制度再構築、内部監査体制の充実/社内規定整備状況確認、不足規程整備支援
	● セキュリティ強化に資する情報化投資額: 3年累計3億円以上			● 4億円



関連ページ [P.37-42](#)

7 品質保証、労働安全

基本方針③

メーカーの使命である「製品の安全および品質」や「従業員の安全」を確保するために、現場教育やチェック体制を強化し、市場の要求や法令、規制、手順を遵守するといった、基本をおろそかにしない企業風土を醸成します。

フォーカスポイント ● 製品の安全と品質の確保 ● 労働災害撲滅 ● 現場人材の強化

期限	目標値	対象範囲	対応するSDGs	2021年度実績
毎年度	● 顧客満足度調査に基づく品質改善	アイカグループ	 	● 500社以上から回答を頂き、各課題への対策を次年度事業部門方針に組み込み。
	● 休業災害件数 前年以下 (2020年度実績: 19件)			● 14件
2023年度	● 部門別研修制度の確立と運用	アイカ工業単体		● 品質教育をスケジュール通り実施

関連ページ [P.46-47, 57](#)

特集

2021年度 DX推進に資する、 デジタル技術活用の取り組み

マテリアリティに掲げた「DX推進」に向けて、デジタル技術の活用を進めています。2021年度に実施した、営業活動・受発注業務・生産現場における施策をご紹介します。

デジタルマーケティングおよび営業活動におけるデータの活用

新しい生活様式が浸透し、お客さまの働き方も多様化する中、より効果的かつ効率的な営業活動を実現するために、デジタルマーケティングに注力しています。2022年2月にウェブサイト进行全面刷新し、動画コンテンツを充実させ、動画配信サイトやSNSを通じた情報発信回数を大幅に増加させました。

また、カタログやサンプルをご請求いただくなど当社に興味を持っていただいた方に対し、適切なタイミングでより効率的に営業活動を行うべく、ご請求時に入力いただいた情報の自動リスト化、データベース化を行いました。当社の主力市場である建設市場は商流が長く、多くの方が採用商品の決定に携わります。幅広くかつ効率的に営業活動を行うことが必要なため、情報の検索性も向上させ、地域別の分類を容易にするなど、効率化を図りました。

今後も、個人情報の取り扱いには十分留意した上でデータの蓄積・分析・活用を進め、生産性向上を図るとともに、お客さまにとってもタイムリーなご提案につながるよう改善を図っていく予定です。

受発注業務におけるAI-OCR^{*1}およびRPA^{*2}の活用

受発注業務においては、これまでもお客さまへダイレクト発注システムの導入をお願いし、手書きの発注書からの脱却を目指してきましたが、お客さまによって対応可否は異なり、依然として手書きのものも多く、それをデータとして転記する際に時間と手間を要していました。そこで、日々の発注が多く、当社標準フォーマットをご利用いただけるお客さまから、AI-OCRによる手書き文字のデータ化、およびRPAによるシステムへの自動転記機能を導入しました。これにより業務時間を短縮し、ミスも削減することができました。今後は当社標準フォーマットのご利用を促進し、さらなる自動化を進めていきます。なお、全社的には40近いロボットが稼働しており、今後も適用範囲を拡大していく予定です。

*1 AI OCR: AIはArtificial Intelligenceの略で、人工知能のこと。OCRはOptical Character Readerの略で、画像データのテキスト部分を認識し文字データに変換する機能のこと。AI OCRとは、AIの学習機能とOCRを組み合わせた文字認識技術のこと。

*2 RPA: Robotic Process Automationの略。これまで人間のみが対応可能と想定されていた作業をロボットで自動化すること。

不適合品の削減に向けた生産現場におけるデータの活用

労働人口の減少を見据え、生産現場における生産性の向上を図るべく、デジタル技術の活用を進めています。当社の主力商品であるメラミン化粧板は、樹脂を染み込ませた紙を積層し、熱と圧力をかけて1枚の板に成形していますが、生産過程での異物混入により一定量の不適合品が発生してしまうという課題がありました。空調設備の調整や湿度の管理、徹底した清掃活動などを継続することで低減を図っていますが、さらなる削減を目指し、空気中の浮遊物量の測定、原因のデータ化を試みました。その結果をもとに、浮遊物が多かったエリアへ局所的に空気を清浄化する装置を設置したところ、劇的に浮遊物が減少し、異物混入による不適合品の発生量が半減しました。データ化したことで因果関係が裏付けられ、講じるべき対策が明確になり、効率的な改善が進みました。この事例を教訓に、生産現場のデータ収集、見える化、蓄積、解析をさらに推進し、より効果的な生産性向上策を講じていく予定です。

事業概況



化成品セグメント

グループ総合力の下、社会課題を解決する商品群によりグローバルに成長を続けます

国内外のグループ会社群とのシナジー効果を発揮し、特長ある商品を持続的に開発することにより、社会課題の解決に貢献してゆきます。商品レンジ、用途市場、販売エリアの拡大を続け、さらなる成長を目指します。

取締役 常務執行役員
化成品カンパニー長
大村 信幸



2021年度の業績

新型コロナウイルス感染症の影響から順調に回復し、増収増益となりました。工業用フェノール樹脂の牽引による国内接着剤の伸長、アイカ・アジア・パシフィック・ホールディンググループの大幅な伸長、およびアイカアドテック社の新規連結化などにより、売上は過去最高を更新しました。利益につきましては、原材料費高騰の影響により2年前の水準には届かなかったものの、販売増により大幅増益となりました。

課題

- 原材料費の高騰や供給不安など、経営環境の変化
- 市場ニーズの変化、気候変動問題対応への社会的要請の高まり
- 次世代の大型中核商品の育成
- 成長市場であるアジア地域でのシェア拡大
- 海外市場の成長に伴う将来の生産能力の不足

対策

- 国内事業における高収益体質の構築
- AS商品や高機能商品など、付加価値の高い商品の市場投入、浸透、拡販
- 大型新商品開発に向けた経営資源投入、新分野、新市場・成長市場への進出
- 拠点間の連携強化によるグループシナジーの拡大
- アジアにおける接着剤・樹脂の生産・販売体制強化

新組織体制による効率化

これまで化成品セグメントは2つのカンパニーに分かれて事業活動を行ってまいりましたが、2022年4月に統合し、より効率的な組織体制へ再編しました。特に国内における社内の要素技術や人的資本を再度結集し、互いの商流・ユーザー情報を活用して、新規顧客開拓を図ります。

原料高を反映した価格改定の実施

2021年度は、これまでに経験したことのないようなスピードで原材料費が高騰し、販売価格への反映が十分に行えませんでした。今期は、さらなるコストダウンを検討するとともに、適時適切に価格改定を実施してまいります。

接着剤

AAPH[※]グループにおけるさらなる事業拡大

AAPHグループは2021年度、前年比153%の大幅な売上増を達成し、アイカグループの売上伸長に大きく寄与しました。中国で進行中の3大プロジェクトに加え、ベトナムのアイカドンナイ社においても繊維板用フェノール樹脂の生産設備を導入し、旺盛なフェノール樹脂需要を取り込む計画です。また、タイのアイカハチャイ社では研究開発拠点の設置を予定しており、顧客ニーズにタイムリーに対応する体制を整えます。

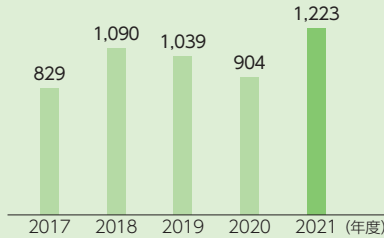
■ AAPHグループアジア生産拠点



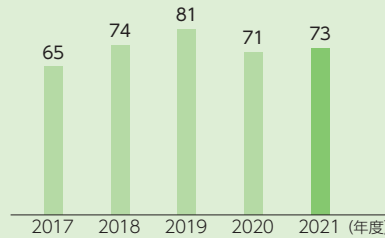
※アイカ・アジア・パシフィック・ホールディング

業績の推移

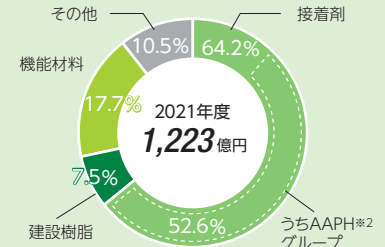
売上高 (単位:億円)



営業利益^{※1} (単位:億円)



商品群別売上実績



2022年度目標

売上高

1,350 億円

営業利益

80 億円^{※1}

※1 配賦不能営業費用控除前営業利益 ※2 アイカ・アジア・パシフィック・ホールディング

建設樹脂

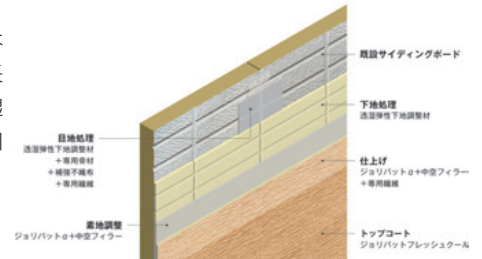
社会課題解決に資する高付加価値商品の開発・拡販に注力

当社は、経営戦略の柱として、社会課題解決に資するAS商品の開発・拡販に注力しています。時代の変化を迅速に捉えるべく、お客さまとのコミュニケーションによりニーズを掘り起こし、商品開発に反映しています。

窯業系サイディング改修工法「ジョリパット リニューアル工法」

定期的に塗り替えが必要な窯業系サイディング外壁向けの改修工法です。単純な塗り替えとは異なり、ジョリパットならではの趣あるパターンと継ぎ目をなくしたシームレスな仕上がりが特長で、外観のイメージを大きく変えることができます。また、当社独自の樹脂設計技術により、透湿性能と遮水性を両立する塗膜を実現しており、建物躯体への負担を軽減させ、耐久性向上が図れます。

ジョリパット リニューアル工法 構成図



コンクリート片はく落防止工法「ダイナミックレジン クリアタフレジンクイックシリーズ」

トンネルや橋梁など、老朽化が指摘されているコンクリート構造物向けの補修・補強材です。強靱な樹脂でコンクリートを補強することではく落を防ぐ基本性能に加え、高い透明性を保持するため下地の経年変化が確認できること、また短工期で施工できることが特長です。これらの特長の新規性が認められ、2022年2月、国土交通省の新技术情報提供システム(NETIS)に登録されました。

クリアタフレジンクイック1500施工例



機能材料

自動車産業の脱炭素化への貢献が期待される自動車外装向け3次元加飾ハードコートフィルムを開発

気候変動問題への対応を求める声が急速に高まる中、機能材料製品が使われる自動車産業においても、温室効果ガス排出量の削減が大きな課題となっています。特に、製造工程で排出される温室効果ガスの30%が塗装と乾燥を繰り返す塗装工程に由来するといわれており、塗装に替わる素材として加飾フィルムに注目が集まっています。当社は、業界に先駆けて2021年9月に自動車外装向け塗装代替3次元加飾ハードコートフィルムを開発しました。本製品を使用することで乾燥が不要となるため、エネルギー使用量の抑制による温室効果ガス排出量の削減が期待できることに加え、スプレー塗装の課題である揮発性有機化合物の放散が無くなり、地球環境や作業者の負荷低減にもつながります。

ボンネット(実物)への加飾成形品



事業概況



建装建材セグメント

国内市場の持続的成長とグループ連携強化による アジア市場のプレゼンス向上を目指す

国内市場は、気候変動をはじめとした社会課題解決に資するAS商品の開発・拡販や、床・天井などの新規用途開拓、そして今後の需要増が予想される改修需要の取り込みに注力し、国内事業を持続的に成長させます。また、グループ間の連携強化により東アジア・アセアンそして中東・南アジアにおけるさらなるプレゼンス向上を目指します。

取締役 専務執行役員
建装・建材カンパニー長

百々 聡



2021年度の業績

新型コロナウイルス感染症の影響からの回復、国内住宅需要の伸長などを背景に「セラール」や「カウンター・ポストフォーム」が好調に推移しました。また、下半期における国内非住宅市場の回復、アジア各国での大幅な伸長により当社の主力製品である「メラミン化粧板」の売上が大幅に伸長しました。さらに、原材料費高騰に対するコストダウン活動や販売価格の改定が進んだ結果、建装建材セグメントは増収増益となり、売上・利益ともに過去最高を更新しております。

課題

- 国内市場、メラミン化粧板・セラールの利益への依存
- 原材料費の高騰や供給不安など、経営環境の変化
- 市場ニーズの変化、気候変動問題対応への社会的要請の高まり
- 生産年齢人口の減少、将来の生産能力の不足
- 新たに進出・獲得した海外グループ会社のPMI、ガバナンス構築

対策

- 国内事業におけるAS商品の拡充および床・天井市場の獲得に向けた商品投入
- グループ各社が持つ商流を活用した商品拡販、仕入れ・生産の最適化
- CO₂削減、廃材削減などSDGs貢献商品の開発
- BCP強化、生産性向上、ガバナンス強化
- 中国エリアグループ各社の組織再編による効率化および現地生産体制強化

国内市場

住宅需要回復、抗ウイルス建材が引き続き堅調

国内における住宅着工件数が回復し、非住宅市場も下半期から回復傾向が見られる中、抗ウイルス建材「ウイルテクト」はコロナ禍における「新しい生活様式」に対応したことで好調に推移しました。2021年度においては、消臭性能を付加した「ウイルテクトPlus」を発売するなどさらにアイテムを拡充し、顧客ニーズを取り込んだ結果、シリーズ全体で前年比21%増となりました。



施工例:道の駅おおがた(産直センター湯の店)

メラミンタイルの伸長

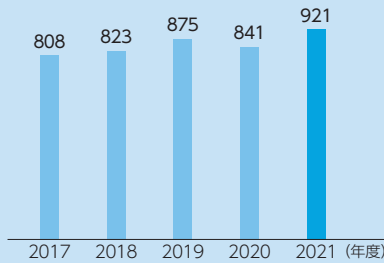
床市場における新しい商品分野を開拓すべく、2019年にメラミンタイルを発売しました。2020年度はコロナ禍により拡販が進みませんでしたでしたが、2021年度の下半期以降、売上が拡大しています。新柄追加などの拡販策や非住宅市場の回復も相まって、大型商業施設やオフィス、飲食店の床、各施設のトイレの床などでの採用が増加しています。



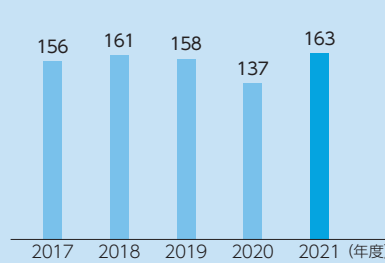
施工例:ホンダカーズ佐賀南部バイパス店

業績の推移

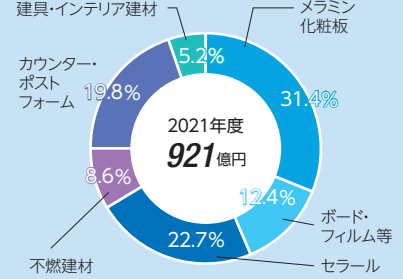
売上高 (単位:億円)



営業利益* (単位:億円)



商品群別売上実績



2022年度目標

売上高 **970** 億円

営業利益 **171** 億円*

※ 配賦不能営業費用控除前営業利益

アイカ

アイカのシン

アイカを支える基盤

データ集

海外市場

アジア各国で売上が伸長、さらなる成長を目指す

2021年度は、ウィルソナート各社、アイカ・ラミネーツ・インド社などの牽引により、売上が伸長しました。市場別では、中国、インド、さらにはタイ、インドネシア、ベトナムなど、主要市場で売上を伸ばすことができました。その結果、前年に対して1.2倍、前々年比では2倍以上に伸長し、着実に海外におけるプレゼンスが高まっています。

建築建材セグメントの海外売上高について、今期は190億円、中期経営計画の最終年度である次年度は220億円、そして10年ビジョンの最終年度である2026年度には300億円を目指す計画です。

ウィルソナート各社株式追加取得、拠点統合による効率化

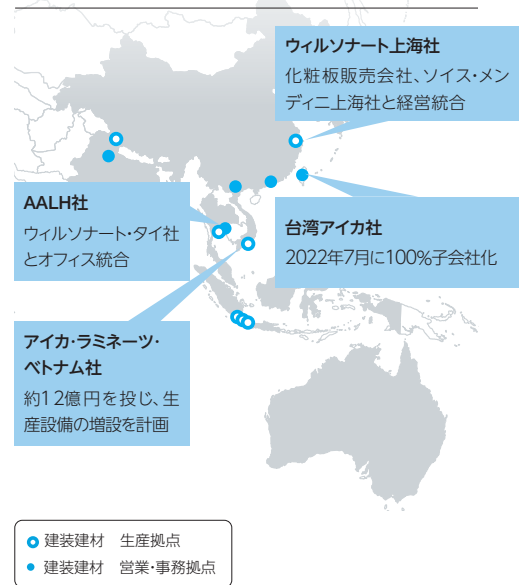
ウィルソナート各社の株式を共同出資パートナーから追加取得しグループ経営のスピードアップを図ります。ジャパンテクノロジーを海外のグループ会社に移植することで地産地消ビジネスを推進するとともに、生産体制の増強やウィルソナート各社が有する販路の活用、さらに不燃建材市場の深耕などに取り組みます。

中国においては、ウィルソナート上海社とソイス・メンディニ上海社の経営統合、タイにおいては、ウィルソナート・タイ社と、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(AALH社)のオフィスを統合するなど、経営の効率化を図っています。

アジアの旺盛な需要拡大に対応すべく、設備投資を決定

市場成長が続くアジア地域での販売網が整い、今後も日本国内を含めた需要の増加が見込まれることから、アイカ・ラミネーツ・ベトナム社(ALV社)において設備投資を実施することを決定しました。約12億円を投じてメラミン化粧板の製造設備を増設し、将来的に生産能力を2倍に引き上げます。これまでに獲得した販売網・生産拠点・技術・ブランド力を活かし、ベトナムのみならず、アジアの需要を獲得し、アジア地域のメラミン化粧板市場におけるリーディングカンパニーとしての地位を確立してまいります。

建築建材海外拠点



ALV社工場全景



アイカのサステナビリティ

サステナビリティに対する基本姿勢

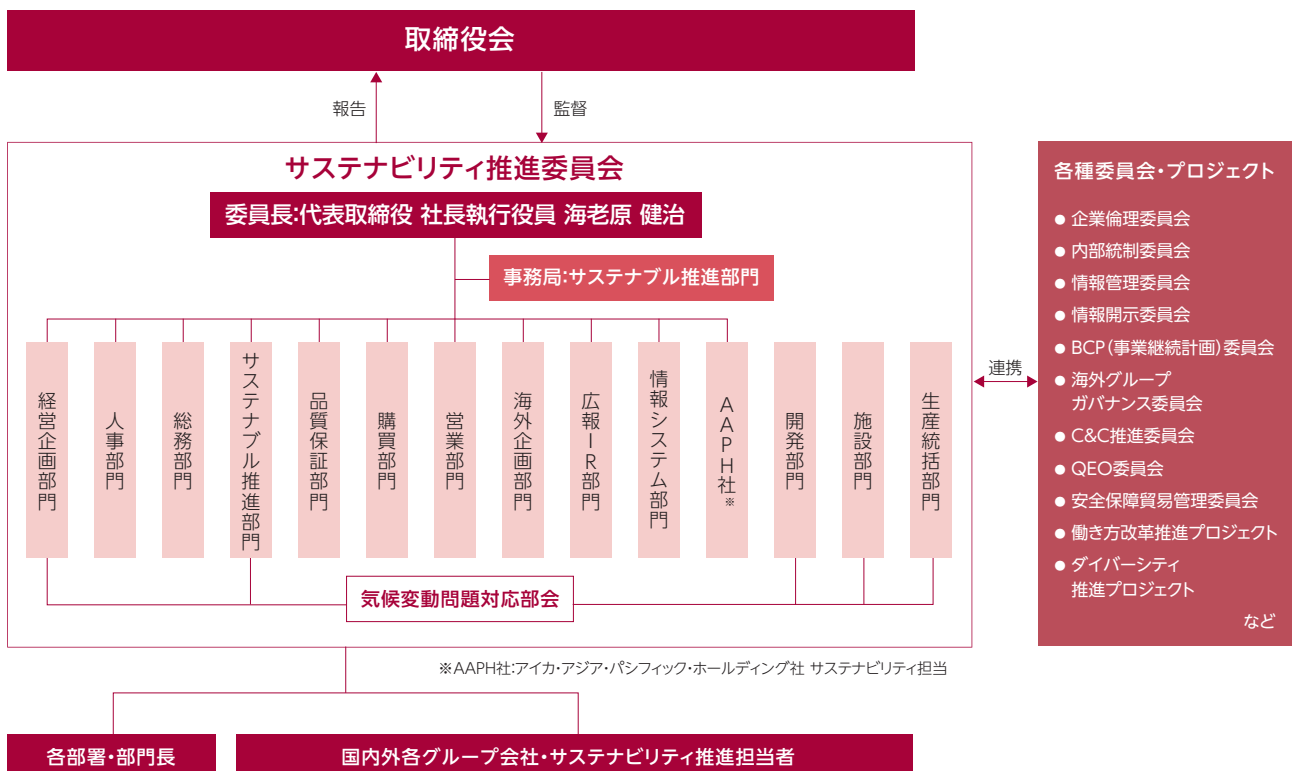
企業に求められる社会的責任を果たし、当社のみならず地球全体の持続可能性を高める活動を推進することは、当社の使命と認識しています。当社は、2021年4月にサステナビリティ方針を新設しました。サステナビリティ経営に関わる基本理念や方針を明確に示し、経営方針と同列に据えることで、グループ共通の価値観を醸成します。

サステナビリティ方針

- ① 事業活動を通じて社会課題の解決に取り組み、より良い社会づくりに貢献します。
- ② 行動規範の基本原則を、法令遵守、人権尊重、社会との調和、公平・公正な取引、お客さまの安心と信頼、適正な情報開示、会社情報および財産の保護、環境および安全、と定め、グループ従業員共通の価値観として行動します。
- ③ 顧客、従業員、株主、サプライヤーおよび取引先、地域社会および行政など、ステークホルダーとの対話を重視し、社会の要請と変化に迅速に対応します。
- ④ ステークホルダーと会社経営の双方の視点で重要課題を特定し、事業活動と一体で課題解決に取り組みとともにその進捗状況を開示します。

サステナビリティ推進体制

サステナビリティをより深化させるための推進母体として「サステナビリティ推進委員会」を設置し、事業活動と融合したマテリアリティ目標の達成に向けてグループ全体で取り組んでいます。2021年4月に同委員会の名称を「CSR推進委員会」から「サステナビリティ推進委員会」へと変更し、委員長に社長執行役員が就任しました。より広い視野で企業が果たすべき役割を見極めるとともに、持続的な発展に向けてグループ一丸となって企業体質の強化に取り組めます。



(2022年10月現在)

事業活動とサステナビリティの一体化に向けて

当社は、経営理念の中心に「共生」の言葉を据えており、その理念を体現すべくさまざまな社会課題の解決に取り組んできました。この思想は国連グローバル・コンパクトの「人権」「労働」「環境」「腐敗防止」の4分野からなる自主行動原則に通じるものであるとの認識から、2018年に支持を表明しました。また、この表明により、国連が採択した「持続的な開発目標(SDGs)」に積極的に取り組むことを約束し、目標達成を目指した活動を開始しました。

2018年からは、マテリアリティの各項目ごとにSDGsとの関連性の整理を始め、グローバルな社会課題の解決に向けて当社が行うべき重要な事業活動を社内外に明確に示しました。そして、2021年4月に始動した中期経営計画にはマテリアリティを初めて組み込みました。それぞれにKPIを設定して確実に遂行することで、持続可能なより良い社会の実現に貢献します。

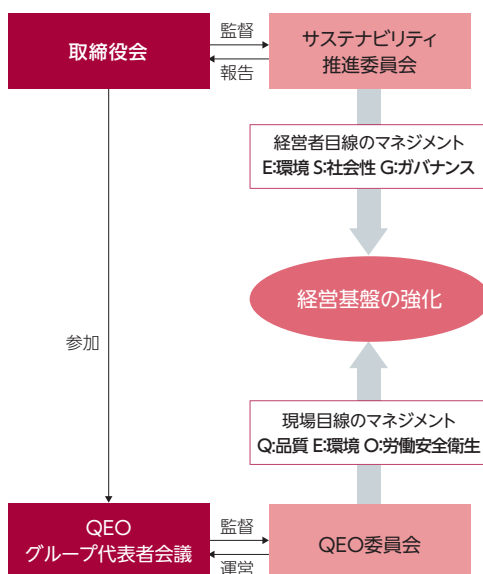


QEO マネジメントシステム

当社は、品質マネジメントシステム(Q: ISO9001)、環境マネジメントシステム(E: ISO14001)、労働安全衛生マネジメントシステム(O: ISO45001)を三位一体で運用する「QEOマネジメントシステム」を構築し、生産部門・研究開発部門・販売部門・管理部門が一体となって取り組んできました。この仕組みは、当社の経営基盤強化活動の主軸であり、アイカ10年ビジョンにも施策のひとつとして組み込んでいます。本マネジメントシステムの運用により、法令遵守はもちろんのこと、リスクヘッジや改善活動を行い、品質の向上、環境指標の改善(温室効果ガス・産業廃棄物の削減、水の管理強化など)、安全で快適な職場環境作りを推進し、リスクと機会の両面から経営基盤強化を図っています。

推進母体として、サステナブル推進部・品質保証部が主管を務めるQEO委員会を設置し、本マネジメントシステムに基づき策定した方針と目標の達成に向けて活動しています。また、当社経営陣および国内・海外グループ会社の代表者が参加する「QEOグループ代表者会議」を半期に一度開催し、QEO各項目の実績・改善状況を確認するとともに、事例共有などの情報交換を行い、対策を協議・決定しています。

QEOマネジメントシステムとサステナビリティ推進活動の関連性



気候変動問題への取り組み強化に向けて

今中期経営計画の策定に合わせて内容を見直したマテリアリティにも掲げた「気候変動対応」は、喫緊に取り組むべき重要な課題であると考えています。2021年4月にサステナビリティ推進委員会の内部に移設した「気候変動問題対応部会」を中心に活動を強化し、また、国際的な枠組みやイニシアティブへの参加を通じて、最新動向の把握と対策を図ります。

(◻ ◻) 具体的な取り組み内容はP.49-56をご覧ください)

TCFDの提言に賛同

2020年5月に「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」の提言に賛同を表明しました。今後は、気候変動問題への取り組みを事業戦略へさらに反映するとともに、TCFDの提言に基づく情報開示を進めていきます。

気候変動イニシアティブへの参加

2019年1月に、「気候変動イニシアティブ(Japan Climate Initiative)」に参加しました。低炭素社会の実現に向け、積極的に取り組みます。



経営基盤

対談:新社長選任の経緯と新体制における今後の展望

代表取締役会長・取締役会議長

小野 勇治



社外取締役・ガバナンス委員会議長

小倉 健二



2022年4月に社長が交代し、新体制がスタートしました。新社長選任の経緯や新社長に期待することなどをテーマに、取締役会議長と、ガバナンス委員会議長の対談を行いました。

社長交代に至るまでの経緯

小倉 / 小野さんの在任期間が10年を迎えた2019年から次期社長候補者についてのアンケートを開始しました。これは初めての試みで、小野さんの選任の際には当時の社長に選任権限がありました。小野さんの発案で、全取締役を対象に、社長に適任と思われる人物を記載するアンケートを取り入れることになりました。初回のアンケートでは、まだ後任者が育っていないという意見が多かったため、ガバナンス委員会の総意として小野さんに続投を求めました。その後、海老原さんが取締役になり、これまで交流が少なかった社外役員も各種会議を通じて海老原さんの理知的な発言を聞く機会が増えたことに加えて、海老原さんご自身もさまざまな経験を積まれたことで、最終的には海老原さんが適任者として推薦されました。

小野 / 在任期間10年という節目で社長を交代することも考えて

いましたが、コロナ禍に入りつつあり業績にも影響が出始めたころでした。また、基幹システムの更新という大イベントも完了しておらず、リスクのある中での交代は適切ではないと考え、ガバナンス委員会で審議した上で続投することになりました。その後、昨年5月に基幹システムの更新が問題なく完了し、秋ごろにはコロナ禍からの復調も見えてきたため、良いタイミングだと判断しました。一般的には株主総会で社長交代する企業が多いですが、新体制で新しい年度を開始すべきと考え、4月1日付としました。

海老原新社長の選任理由や社長に必要な資質

小倉 / アイカは、技術に支えられている会社ですので、次期社長もやはり技術的知識が豊富な方がいいと考えました。自身もメーカーで仕事をしてきましたので、技術に裏打ちされたものづくりの大切さは身をもって理解しています。会社の方向性を見

定めるときに、技術に裏打ちされた確信が持てるか、見定められるかというのは非常に重要だと思い、海老原さんが適任だと考えました。また、ものづくりの会社で、特に技術に基盤のある当社のような会社は、ある程度の年数をかけないと成果を出せないとしますので、長く続けられるかというのもポイントのひとつでした。そういう意味では若い人の方が良いと思いました。

小野 / アイカの社長に求められる資質は、まず誠実であること。そして、小倉さんが言うように、メーカーである以上ものづくりに精通していることが重要だと考えています。また、海外売上比率が50%近くありますから、海外にどんどん出ていけるようなバイタリティーも必要です。本社で座って指示を出しているだけというわけにはいきませんから。海老原さんには、現場の匂いを嗅いできなさい、とよく言っています。

海老原新社長に期待すること

小倉 / 既存事業に目を向けるときに、国内の化成セグメントの中でも接着剤事業と建設樹脂事業が弱くなってきていると感じます。高い評価を受けている商品がたくさんありますので、それをいかに伸ばして増やしていくか、いかに付加価値を高くするかということを考えて諦めずに施策を講じてほしいと思います。No.1を取ることはもちろん商品を強くしますが、そうでなくても、高利益商品に集中するなど、利益率のいいものを入れ替え、改革をすることで収益を改善することができます。成熟市場向けの商品が多いので、イノベーションを起こすことは非常に難易度が高いですが、諦めてしまったら撤退しか選択肢がなくなってしまいます。技術的知識が豊富な社長だからこそ、再生に向けた改革に期待したいです。イノベーションを起こし、第三の柱となる革新的な技術を確立するためには、今の設備を使ってどうこうする程度では達成できないと思いますので、痛みを伴って改革を進めていかなければなりません。何か新しいことに挑戦すると副次的に既存事業にも良い影響を与え、基盤の強化にもつながると思います。小野さんは社長就任当時「脱建材」を宣言され、非建設分野に注力してきました。その過程で新しい技術を獲得したことが、建設分野の商品を強くすることにも繋がったと感じています。

小野 / 海老原さんには、アイカの第三の柱の樹立をぜひ達成してほしい。これまでの経歴を考えても、それができる人物だと期待を寄せています。一方で、小倉さんも指摘されている通り、化成セグメントの国内事業の持ち直しは、私自身も心残りの部分であり、新社長の大きな責務だと考えています。社長の権

限というのは、それ以外の執行役員との決定権の差が大きいので、これまでの立場で実行できなかったことも含め、思い切って舵を切り、再構築の路線に早々に乗せていってほしいと思います。新しい考え方を実行できるような人を抜擢し、メスを入れさせる必要もあるかもしれません。化成セグメントの海外事業は軌道に乗っており、建装建材セグメントは課題があるものの、やるべきことは見えています。全体として土台がある程度整い、やることがたくさんあるいい時期だと思います。

新体制において自身が果たすべきと 考えている役割

小倉 / 特に立場が変わるわけではありませんが、片桐さんが退任されたことで、製造業に携わってきた社外取締役が私だけになりましたので、ものづくりの会社に対するサポート的な立場を継続していきたいと思っています。アイカの企業風土の良いところは、社外役員からの意見であっても、それに対して反発するのではなく検討する姿勢があるところだと思います。まず意見を真摯に受け止め、自分達の考え方と照らし合わせ、より良い答えを持ってきてくれる印象を持っています。社外役員としては非常に意見を述べやすい環境だと感じています。

小野 / 執行への関与は少なくなりますが、取締役会議長として、間違った方向へ進みそうな時はそれを正し、良い方向へ向かっているときは力強く後押しすることが、自身の果たすべき役割だと考えています。また、経営者の仕事は、従業員の幸せと企業価値向上を考え、AICAに入ってよかったと思ってもらえるような会社にするのだと昔から考えています。アイカの価値を示すひとつの指標として、株価を上げ、時価総額が高くなるようにすることも大事です。ビジネスパートナーからの信頼も得られますし、良い社員も集まります。

小倉さんには、これまでたくさんの有意義な意見をいただきましたが、社長経験者として引き続きサポートいただきたいと思っています。

AICAが目指すべき方向性として、まずは中期経営計画の仕上げ、そしてその先の10年ビジョンをどのように達成するかを考えていく必要があります。現在進行している円安ばかり、世の中の流れは速いので、それに対応していくために経営層はじめ上層部は意識を高めなければなりません。情報に敏感に反応し、将来を見据えて懸念事項には前もってどういう対処が必要か準備しておくことで、実際に問題が起きた時にもきちんとした対応が取れるようにすることが重要です。

経営基盤

役員一覧 (2022年6月24日現在)

取締役 (監査等委員である取締役を除く) (男性 5 名、女性 1 名)



小野 勇治
代表取締役会長
1956年8月24日生

1979年 4月 当社入社
2000年 4月 化成品開発第一部長
2002年10月 化成品カンパニー営業部長
2004年 6月 執行役員
2004年10月 第二R&Dセンター長
2008年 4月 化成品カンパニー長
2008年 6月 取締役
2009年 6月 常務取締役
2010年 6月 代表取締役(現任)
取締役社長
2018年 6月 社長執行役員
2022年 4月 取締役会長(現任)



海老原 健治
代表取締役 社長執行役員
1967年4月15日生

1991年 4月 当社入社
2009年 4月 R&Dセンター化学品開発部長
2010年10月 R&Dセンター甚目寺研究所長
2013年 4月 R&Dセンター長
2015年 4月 機能材料カンパニー長
2017年 6月 執行役員
2018年 6月 上席執行役員
2019年 4月 常務執行役員
2019年 6月 取締役
2020年 4月 化成品カンパニー長、
営業統括本部副本部長
代表取締役(現任)、
社長執行役員(現任)




百々 聡
取締役 専務執行役員
1957年8月16日生

1980年 4月 株式会社東海銀行
(現 株式会社三菱UFJ銀行) 入行
2009年 4月 当社入社、財務企画部長
2009年 6月 執行役員
2010年 1月 総合企画部長
2010年 6月 取締役
2013年 4月 海外事業部長
2014年 6月 常務取締役
2017年 4月 財務統括部担当、物流部担当
2018年 4月 業務統括部担当
2018年 6月 取締役(現任)
専務執行役員(現任)
2019年 4月 情報システム部担当
2020年 3月 経営企画部長
2021年 4月 建築・建材カンパニー長(現任)、
営業統括本部長(現任)



大村 信幸
取締役 常務執行役員
1964年4月7日生

1988年 4月 三井物産株式会社入社
2009年 1月 当社入社
2009年 4月 海外事業部長
2009年 6月 取締役
2011年 4月 新規事業室長
2015年 4月 アイカ・アジア・パシフィック・
ホールディングス社 取締役会長
2017年 6月 常務取締役
2018年 4月 化成品カンパニー長
2018年 6月 取締役(現任)
常務執行役員(現任)
2020年 4月 機能材料カンパニー長
2022年 4月 化成品カンパニー長(現任)、
営業統括本部副本部長(現任)



小倉 健二
社外取締役
1947年10月1日生

1970年 4月 ソニー株式会社入社
1988年10月 ソニー長崎株式会社
取締役管理部長
1995年 6月 ソニー国分株式会社
取締役管理部長
1997年10月 エスティ・エルシーディ株式会社
取締役管理部長
2005年 6月 同社代表取締役社長
2012年 6月 株式会社クレーボ社外監査役
2014年 6月 当社社外取締役(現任)
2015年 6月 株式会社クレーボ
社外取締役(現任)



清水 綾子
社外取締役
1972年6月6日生

1999年 4月 弁護士登録、石原法律事務所(現
石原総合法律事務所)入所(現任)
2015年 4月 愛知県弁護士会副会長
中部弁護士会連合会理事
2016年 4月 愛知紛争調整委員会委員
2017年 4月 名古屋情報公開審査会委員(現任)
2018年 1月 司法委員(現任)
2019年 4月 愛知県弁護士会紛争解決センター
あっせん・仲裁人(現任)
2019年12月 株式会社MTG社外取締役
(監査等委員)(現任)
2020年 4月 名古屋テレビ放送株式会社オンブズ
6委員(現任)
2020年 6月 当社社外取締役(現任)
2021年 3月 シンクレイヤ株式会社社外取締役
(監査等委員)(現任)
2021年 8月 愛知県建設工事紛争審査会会長
(現任)
2021年 9月 法制審議会民事訴訟法
(IT化関係)部会委員

監査等委員である取締役 (男性 2 名、女性 1 名)



森 良二
取締役 (常勤監査等委員)
1959年9月29日生

1982年 4月 当社入社
2000年 5月 化粧板生産部長
2006年 4月 建材カンパニー生産統括部長
2009年10月 化成品カンパニー生産統括部長
2011年 6月 執行役員
2013年 6月 上席執行役員
2015年 6月 取締役
2018年 6月 常務執行役員
2019年 4月 購買部担当、安全環境部担当
2020年 4月 建築・建材カンパニー副カンパニー長、同カンパニー技術担当、同カンパニー生産統括部長
2021年 4月 社長補佐、特命事項担当
2021年 6月 取締役 (常勤監査等委員) (現任)



宮本 正司
社外取締役 (監査等委員)
1956年2月8日生

1978年 4月 小西六写真工業株式会社 (現 コニカミノルタ株式会社) 入社
1985年10月 監査法人伊東会計事務所入所
1989年 3月 公認会計士登録
2005年 7月 中央青山監査法人代表社員
2007年 8月 あずさ監査法人 (現 有限責任あずさ監査法人) 代表社員
2010年 9月 有限責任あずさ監査法人理事
2014年 9月 有限責任あずさ監査法人監事
2018年 7月 宮本正司公認会計士事務所 所長 (現任)
2019年 6月 当社社外監査役
2020年 6月 当社社外取締役 (監査等委員) (現任)、名糖産業株式会社社外取締役 (監査等委員) (現任)



山本 光子
社外取締役 (監査等委員)
1957年1月1日生

1983年 3月 ウーマンスタッフ株式会社入社
1985年 4月 同社取締役営業本部長
1998年 9月 ビーブルスタッフ株式会社社名変更、同社専務取締役
2016年 7月 テンプスタッフ株式会社と統合、同社取締役専務執行役員
2017年 7月 パーソルテンプスタッフ株式会社に社名変更
2019年 7月 同社取締役
2020年 7月 同社相談役 (常勤) (現任)、学校法人名城大学監事 (非常勤) (現任)
2021年 6月 中央発條株式会社社外取締役 (現任)
2022年 6月 当社社外取締役 (監査等委員) (現任)

アイカ工業株の社外取締役選任理由

役職	氏名	選任理由	独立役員として指定している理由
社外取締役	小倉 健二 (独立役員)	小倉健二氏は、企業経営者としての豊富な経験と知識を有していることから当社の経営体制の強化に活かしていただけると判断いたしました。	当社の子会社、主要な株主、主要な取引先の出身者等ではないため、特別な利害関係はなく、一般株主と利益相反が生じるおそれがないと判断し、独立役員として指定しています。
社外取締役	清水 綾子 (独立役員)	清水綾子氏は、弁護士としての豊富な専門知識と経験を当社の経営の監督に活かすとともに多様性の観点に基づき社外取締役としての助言を行っていただけると判断いたしました。	当社の子会社、主要な株主、主要な取引先の出身者等ではないため、特別な利害関係はなく、一般株主と利益相反が生じるおそれがないと判断し、独立役員として指定しています。
監査等委員である社外取締役	宮本 正司 (独立役員)	宮本正司氏は、公認会計士としての豊富な専門知識と経験を有しており、監査等委員である社外取締役としての助言や監視を行っていただけると判断いたしました。	当社の子会社、主要な株主、主要な取引先の出身者等ではないため、特別な利害関係はなく、一般株主と利益相反が生じるおそれがないと判断し、独立役員として指定しています。
監査等委員である社外取締役	山本 光子 (独立役員)	山本光子氏は、企業経営者として豊富な経験と特に労務管理および多様性の観点から幅広い知見を有しており、監査等委員である社外取締役としての助言や監視を行っていただけると判断いたしました。	当社の子会社、主要な株主、主要な取引先の出身者等ではないため、特別な利害関係はなく、一般株主と利益相反が生じるおそれがないと判断し、独立役員として指定しています。

経営基盤

コーポレート・ガバナンス

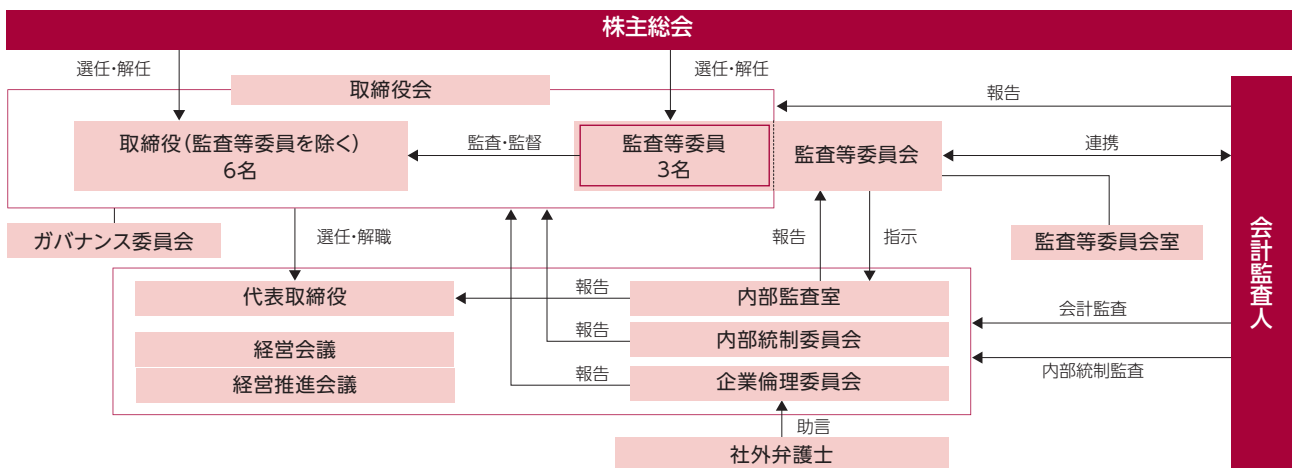
コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

アイカグループは、国内外グループ各社の「コーポレート・ガバナンスの強化」を通じて、企業価値および株主共同の利益の確保・向上を図りたいと考えています。

当社は2020年6月より監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行しました。監査等委員の過半数が社外取締役で構成される監査等委員会が、業務執行の適法性および妥当性の監査・監督を担うことで、より透明性の高い経営を実現し、一層のコーポレート・ガバナンスの強化を図るとともに、国内外のステークホルダーの期待により的確に応える体制の構築を目指します。

また、取締役会の諮問機関として、社外取締役を委員長とし、メンバー7名中4名を社外取締役で構成する「ガバナンス委員会」を設置しています。ガバナンス委員会では、経営陣の指名・報酬を含めたガバナンスに関わる重要事項を審議し、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上、統治機能のさらなる充実を目指しています。

企業統治の体制および内部統制の仕組み(2022年6月24日現在)



取締役会の実効性

当社では、取締役会の実効性を検証すべく、毎年すべての取締役(監査等委員である取締役を含む)に対して取締役会の構成、運営および議題ならびに取締役会を支える体制に関するアンケートを実施し、それらの結果に基づき、取締役会の実効性について評価を行っています。

2021年1月から2月にかけて実施したアンケートの結果は、2項目を除くすべての項目において適切または一応適切な回答が得られ、当社の取締役会は概ね適切に機能しており、取締役会の実効性は確保されていることを確認しました。一方、課題として挙げられた項目(3名以上が「不十分」または「不適切」と回答)は、ありませんでしたが、前年度の課題項目である以下2つの項目について「不十分」との回答が各1名あり、引き続き改善が必要であることを認識しました。さらなる取締役会の実効性向上を図るため、今後も改善に取り組みます。

前年度に課題として挙げられた項目と対策

課題	改善内容
取締役会資料の用語説明、過去からの経緯、過去の付議内容、重要案件の事前説明および事前検討時間の確保	2021年1月度の取締役会、経営会議より、用語解説、過去からの経緯/付議内容、重要案件の事前説明を実施
取締役会における経営陣幹部の選任・解任についての議論	取締役会においてガバナンス委員会で議論した内容も含み経営陣幹部の選任・解任の理由を説明し、審議

ガバナンス委員会

2016年4月より取締役会の任意の諮問委員会として、社外取締役(4名のうち2名は監査等委員である取締役)を主な構成員とする「ガバナンス委員会」を設置し、経営陣の指名・報酬を含めたガバナンスに関わる重要事項を審議し、企業の持続的な成長と統治機能のさらなる充実を目指しています。第122期(2021/4~2022/3)は、6回開催しました。監査等委員会設置会社への移行に伴い、監査等委員会とガバナンス委員会の内容重複がないこと、また、監査等委員会による意見陳述権行使のため、ガバナンス委員会での審議内容を監査等委員会でも共有することで両委員会の役割分担を図っています。

取締役報酬

当社取締役(監査等委員である取締役および社外取締役を除く)の報酬は、固定報酬である「基本報酬」と、業績に応じて変動する「業績連動報酬」および「株式報酬」で構成されており、監査等委員である取締役および社外取締役の報酬は、その役割と独立性の観点から基本報酬のみで構成されています。

基本報酬は、役職ごとの基準額をベースに、外部公表されている他社の水準や会社の業績等を勘案し、決定しています。業績連動報酬の報酬総額に対する構成比率は15%から20%を目安に役割に応じて決定しています。2021年度における取締役(監査等委員である取締役および社外取締役を除く)の報酬については、報酬総額に対する業績連動報酬の構成比率は14.7%でした。

取締役の報酬額などについては、「第122回定時株主総会招集ご通知」をご参照ください。取締役に対する株式報酬については、当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、株主との一層の価値共有を進めることを目的に、2021年より譲渡制限付株式報酬制度を導入しており、年1回、役職ごとの基準額をベースに会社の業績等を勘案して対象取締役に付与しています。

個人考課や報酬額の妥当性は、社外取締役を主な構成員とするガバナンス委員会で審議することにより、客観性や公正性を担保しています。

海外グループ会社のガバナンス強化

当社は、近年のM&Aにより海外グループ会社が急増している現状をふまえ、海外グループ会社のガバナンス強化を目的に、海外企画部・総務部・法務部・内部監査室・財務統括部・人事部・品質保証部・サステナブル推進部・経営企画部・情報システム部・海外事業統括会社が参加する「海外グループガバナンス委員会」を設置し、海外グループ会社のガバナンス強化に取り組んでいます。コンプライアンス・権限・品質・安全環境・災害・市場・人材・財務・IT・監査といった重要度の高い項目に対し、具体的なテーマとスケジュールを設定し、PDCAを展開しています。

2020年度に発足した本委員会の活動により、事業部門・管理部門・監査部門による三線チェック体制を構築するなど、管理体制の強化が進みました。海外への現地往査も新型コロナウイルスの感染状況を見極めながら、実施回数を増やしていく計画です。今後も、アイカ工業(株)、海外事業統括会社、海外グループ各社が連携し、アイカグループの一体感の醸成を図るとともに、アイカグループガバナンス体制の向上に努めます。

経営基盤

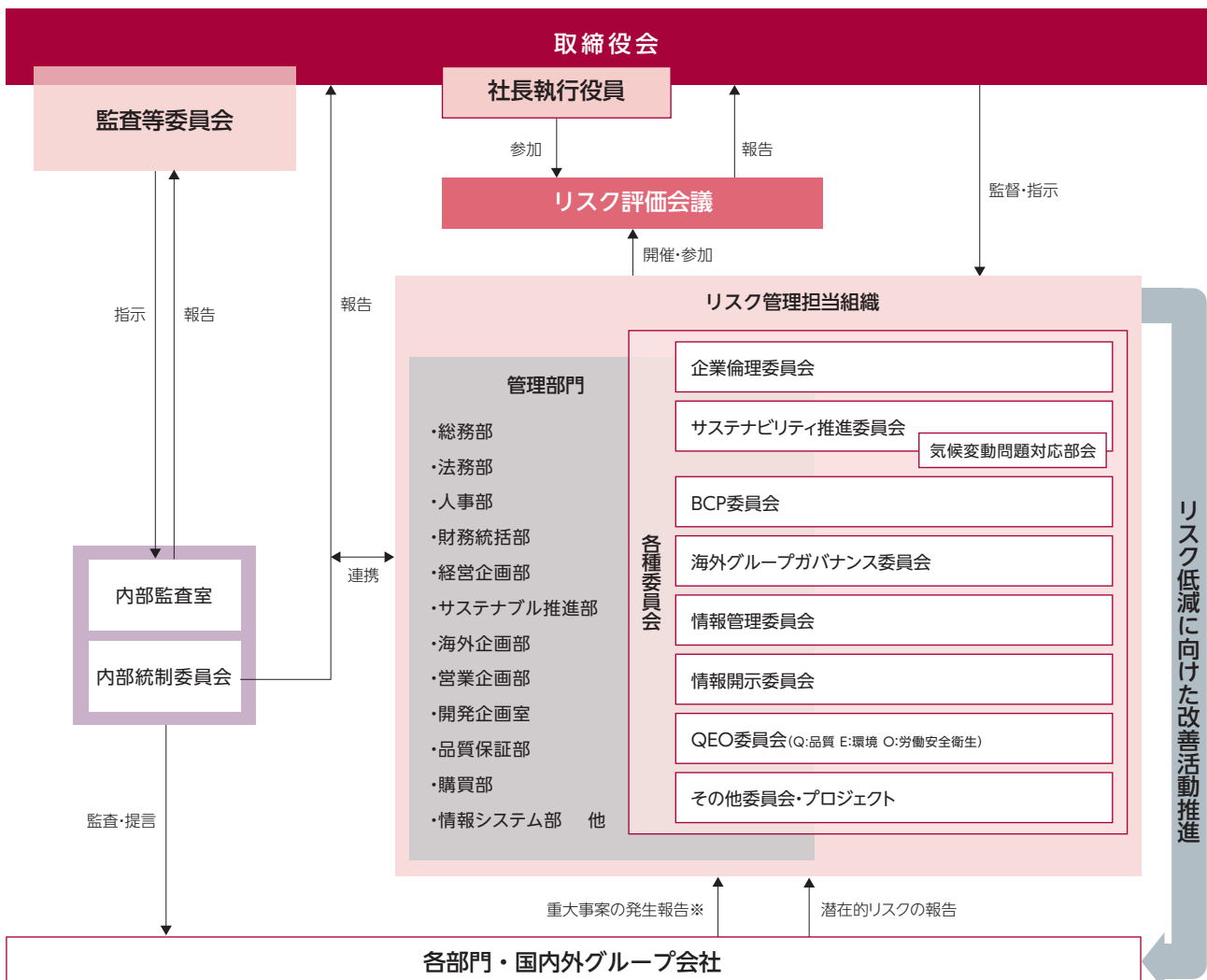
リスクマネジメント

リスクマネジメントに関する基本的な考え方

当社は、不測の事態による損失の軽減を図るため、グループ会社を含めた全社的なリスク調査を年に一度実施し、取り纏めて取締役会に報告していましたが、2022年度からは、社長およびリスク管理を担当する組織が参加するリスク評価会議を設置し、各社・各部門から報告されたリスクの発生可能性や影響度の大きさなどの妥当性を審議した上で取締役会へ報告する形へ進化させました。このプロセスを経て特定された重大なリスクは、「事業等のリスク」として有価証券報告書および当社ウェブサイトに掲載しています。今後は、リスク評価会議で特定されたリスクへの対応状況の確認と是正に対するプロセスをさらに強化していく予定です。

当社のリスク管理体制

(2022年10月現在)



※重大事案発生時の報告ルールとして、内部通報制度（コンプライアンス問題を企業倫理委員会の窓へ報告）と、当社独自の報告ルール（危機的事案を迅速に会長および社長へ報告）の2つが規程されています。

事業等のリスク

- | | |
|------------------------------|----------------------------|
| 【1】世界経済の変動に関するリスク | 【11】取引先の信用に関するリスク |
| 【2】市場ニーズ・顧客ニーズの変化に関するリスク | 【12】財務・税務に関するリスク |
| 【3】特定の部門における建設需要への依存度に関するリスク | 【13】為替相場の変動に関するリスク |
| 【4】企業買収等の資本提携に関するリスク | 【14】大規模災害や事故の発生に関するリスク |
| 【5】主要原材料の価格変動、供給不足に関するリスク | 【15】環境保全に関するリスク |
| 【6】製品の品質、製造物責任に関するリスク | 【16】気候変動に関するリスク |
| 【7】設備の改廃、用地の制限に関するリスク | 【17】人的資本に関するリスク |
| 【8】知的財産の流出、他社権利の侵害に関するリスク | 【18】情報セキュリティ・ITインフラに関するリスク |
| 【9】物流網の能力不足、物流費の高騰に関するリスク | 【19】コンプライアンスに関するリスク |
| 【10】納期管理に関するリスク | |

※各種リスクの詳細は、当社ウェブサイトをご覧ください

危機管理規程

当社は、アイカ工業(株)およびグループ各社が経営上の危機に直面したときの対応について「危機管理規程」に定めています。基本方針に「1. 従業員およびその家族の安全確保」「2. 社会的・経済的な影響の軽減」「3. 顧客への製品供給責任の遂行」「4. 地域への支援」を掲げ、危機の範囲、危機が発生した際の報告ルール、危機対策本部の設置などを定め、危機発生時に迅速かつ適切な対応を行えるよう整備するとともに被害の最小化を図っています。

危機管理関係規定等

規程名称	内容
地震防災規程	地震災害時の対応について
風水害防災規程	風水害時の対応について
製品安全管理規定	事故が発生した製品苦情の対応について
MS緊急対応規定	工場火災、環境問題発生時の対応について
情報管理規程	機密情報漏洩時の対応について
新型インフルエンザ対策に関する行動計画	新型インフルエンザ発生時の対応について

BCP（事業継続計画）

アイカグループは、大規模災害や事故により重要な事業を中断させないこと、また万一、事業活動が中断した場合においても残存する能力で目標復旧時間までに重要な事業を再開させることを目的に、事業継続計画(Business Continuity Plan:BCP)を策定し、緊急時の対策を講じています。

2011年3月に発生した「東日本大震災」をきっかけに「BCP委員会」を設置し、本委員会を中心に防災対策を強化するとともにBCP策定に取り組んでいます。国内・海外ともに主力の生産拠点から策定を開始し、策定済みの拠点では定期的に訓練を実施しています。

「平成30年7月豪雨」による当社広島工場の浸水被害を教訓に、ハザードマップから水害リスクが高いと想定される国内4拠点(アイカ工業(株)名古屋工場・甚目寺工場・広島工場、アイカテック建材(株)名古屋工場)において水害を想定したBCP訓練を実施しています。また海外グループ会社や主要な生産委託先の協力も得ながら、BCP訓練の展開範囲を広げています。

今後は訓練時の災害想定内容をより具体的にすることで、誰がどのタイミングでどんな動きをするのかを深掘した形で訓練を実施していきます。また災害時に必要な力量を明確にし、有事の際により早く復旧・代替生産ができるよう、人材育成にも注力します。

経営基盤

M&Aにおけるリスク管理（デューデリジェンス）

アイカグループは、事業の拡大や収益性向上の有効な手段のひとつとしてM&Aを積極的に活用しています。買収先企業によっては、期待した利益やシナジー効果が得られなかったり、業績に大きなマイナスの影響を与えるリスクを内包しています。そうしたリスクを最小限に抑えることを目的に、社長執行役員・担当執行役員や経営企画・法務・財務部門を中心に、知的財産・環境部門から案件ごとに必要なメンバーを集めてプロジェクトを組み、技術面・販路面でのシナジーや成長戦略、人材面、法務面、財務面、環境面、コンプライアンス面（労働条件・健康と安全・腐敗・人権課題 他）などのさまざまなリスクについて適切にデューデリジェンスを行っています。

情報セキュリティ

アイカ工業(株)およびアイカ工業(株)の子会社は、お客さまの情報はもちろんのこと、各社の情報資産を事故・災害・犯罪・サイバー攻撃などの脅威から守り、お客さまならびに社会の信頼に応え、事業継続リスク、法的リスク、風評リスクなどを軽減すべく、「情報セキュリティ基本方針」に基づき情報セキュリティに取り組みます。

※情報セキュリティ基本方針は、当社ウェブサイトをご覧ください。

コンプライアンス

コンプライアンスに関する基本的な考え方

アイカグループは、国内外の拠点において現地の法令を遵守し、倫理的に事業活動を行うことに確固として取り組んでいます。「アイカグループ行動規範」は、アイカグループのコンプライアンスプログラムの根幹をなすものであり、当社の社は「挑戦と創造」に則り、当社経営理念および事業計画を実現することを目的として定めています。また「行動規範」の趣旨に則った具体的な行動基準を「行動指針」に定めています。

アイカグループ行動規範 基本原則

- [1] 法令遵守
- [2] 人権尊重
- [3] 社会との調和
- [4] 公平・公正な取引
- [5] お客さまの安心と信頼
- [6] 適正な情報開示
- [7] 会社情報および財産の保護
- [8] 環境および安全

コンプライアンスに関する教育

2022年、当社は「アイカコンプライアンスケースブック」を発行します。「アイカコンプライアンスケースブック」は、「アイカグループ行動規範」をわかりやすく解説し、アイカグループで働く全従業員が常に正しい行動をとることをサポートするものです。

アイカグループ従業員は、「アイカコンプライアンスケースブック」の内容を十分理解し、仲間同士が意識を高めあうとともに、いついかなる局面にあっても、法令および「アイカグループ行動規範・行動指針」を遵守し、責任ある正しい行動をとるよう努めます。

アイカグループでは、従業員のコンプライアンス意識向上のため「アイカグループ行動規範・行動指針」を活用し、グループ会社を含む国内外の全拠点で職場単位の研修を実施しています。この研修では、「行動規範」「行動指針」の位置づけや、コンプライアンスの意義と必要性について意識付けを徹底しています。実施報告書によって理解度を確認し、従業員からの要望事項も確認しています。今後、この研修に「アイカコンプライアンスケースブック」を加えることで、より充実した内容とする計画です。

このほか、企業倫理委員会・法務部・内部監査室が中心となって、営業店所・工場・グループ会社など各拠点を巡回し、管理職・実務者向けのコンプライアンスに関する集合研修や、E-learningを用いた研修を実施し、コンプライアンスの重要性を指導しています。ここで発見した課題は、全社的な改善活動へ展開しています。



アイカコンプライアンス
ケースブック

企業倫理委員会

当社は、コンプライアンス上必要な施策の立案・推進や、内部通報窓口へ内部通報があった事案およびグループ会社単体で解決できない事案の調査・確認・是正処置、コンプライアンスの観点から問題が生じた場合の懲戒適用に関する検討・起案などを目的として、「企業倫理委員会」を設置しています。すべての内部通報は、「企業倫理委員会」が速やかに調査・対応し、必要に応じて是正措置を講じており、その内容は経営陣および監査等委員に定期的に報告されています。

内部通報制度

法令・社内規則違反、贈収賄・腐敗、ハラスメントなどの職場モラル違反の潜在的なリスクに対して早期に対応できるよう、内部通報窓口を社内および外部の弁護士事務所に設置しています。アイカグループ従業員は、企業倫理やコンプライアンスに関する問題や疑問を、内部通報窓口へ報告・相談することができます。内部通報窓口の電話番号およびメールアドレスを、従業員に配布している「アイカグループ社員の行動指針カード」に記載するとともに、年に一度実施しているグループ全社一斉研修で利用方法を確認しています。この制度は通報者が不利益を被ることがないよう、秘匿性が確保されており、匿名での通報も受け付けています。

また、アイカグループは世界に事業領域を広げ、多様な価値観を持つメンバーが増えています。このような背景から、海外拠点における内部通報の制度・仕組みの強化を図ることとし、2022年4月、新たにグローバル内部通報窓口(Aica Global Whistleblowing System=AGWS)を設置しました。当該窓口は24時間通報可能で、多言語に対応しています。

内部通報制度概念図



※2021年度 内部通報窓口への相談件数：4件

人材

人材に関する基本的な考え方

当社は、経営方針に「人材を最も重要な経営資源として捉え、相互理解と成長を通じ、活力あふれる人材・組織を形成します」と掲げています。従業員は財産であると同時に、重要なステークホルダーであるとの認識のもと、相互理解を深めることを目的とした活動に注力するとともに、従業員一人ひとりが存分に力を発揮できる機会の提供と環境整備に努めています。多様な人材が互いを認め合い、活躍できる職場を構築することにより、会社と従業員がともに成長することを目指しています。

人材マネジメント・エンゲージメント

人材マネジメント・エンゲージメントに関する基本的な考え方

従業員の持つスキルや経験を適切に把握してマネジメントを強化するとともに、エンゲージメントを向上させて相互理解を深めることで、企業の価値創造の源泉がより豊かになると考えています。従業員との良好な関係を保つための各種施策を講じています。

アイカ工業(株)で近年導入した、または導入予定の施策

FA制度	従業員のスキルや能力およびモチベーションの向上、適材適所の人員配置や組織の活性化を目的として社内FA制度を運用しています。
重要ポジションのスキルリスト	重要ポジションにおいて求められるスキルを見える化します。これにより、目指すべきポジションに向けた研修制度やキャリアパスの形成に役立てていく予定です。
タレントマネジメントシステム	能力・資格・スキル・経験といった従業員のタレントの見える化を図るべく、管理システムを導入します。これらのデータを活用し、適材適所の人員配置に役立てていく予定です。

従業員意識調査

社会の価値観が多様化に伴い、企業で働く従業員の会社に対する考え方や働くことへの意識も変化・多様化しています。会社をさらに発展させるためには従業員の意識調査が必要不可欠であるとの認識から、外部機関に依頼して「従業員意識調査」を定期的を実施しています。今回は2019年7月に調査を実施しており、当社に対する従業員の満足度を示す「総合満足度」は、一般的な企業の平均よりも「やや高い」と調査会社から報告を受けました。2022年度からは新たに、国内外グループ会社を対象範囲に含めた、「アイカグループ従業員意識調査」を開始しました。これらの意識調査で得られた結果を、人事制度を含めた各種施策に反映するとともに、中長期的な目線で従業員のエンゲージメントを向上させるための方策を講じていきます。

労使関係

1947年に結成されたアイカ工業労働組合はアイカ工業(株)の良き理解者として良好な労使関係を保っています。相互理解を深めるため、組合三役と人事部は情報交換会を月に一度開催しています。また、労使交渉の場を含めて年に数回、経営方針や中期経営計画の進捗、個別事業の概況、各種制度などについて、経営陣と意見交換を行っています。

グループ各社においては、各国・各地域の法令に基づく従業員の権利を尊重し、密接なコミュニケーションを通じて従業員との良好な関係を構築するよう努めています。

人材育成

人材育成に関する基本的な考え方

当社は、自己能力の啓発と未来志向を強く意識し、社是である「挑戦と創造」に努め邁進する人材を育てます。従業員は会社を変革し企業価値を高める重要な存在であるとの認識に立ち、従業員一人ひとりが持てる力を最大限に発揮できるよう人材育成に努めています。

研修制度

アイカ工業(株)では、入社前のフォローに始まり、着実にキャリアを重ねるための階層別研修、自己啓発支援など、人材育成のためのさまざまな制度を用意しています。2021年度からは、アイカ工業(株)を含めた国内外グループ会社における研修実施状況を把握するため、研修時間および研修費用の調査を開始しました。これらの結果を分析し、グループ全体で研修の充実と質の向上を図ります。

アイカ工業(株)研修体系

	入社前	一般職	中堅職	管理職
階層別研修	入社前 通信教育	新入社員研修 OJT研修 2年次研修 メンター研修 3年次研修	中堅職研修	マネジメント研修 (労務・法務・人材、 財務・経営戦略など) 新任管理職研修
		グローバル人材育成		
職種別集合研修		営業力強化研修 生産部門技能訓練研修		工場長研修 次世代経営層研修
職場研修		コンプライアンス教育		
		労務管理教育		
		品質・安全・環境教育		
自己啓発支援		オンライン英会話		
		通信教育		
資格取得支援		危険物取扱者／安全衛生管理者／接着管理士／フォークリフト運転技能／建築施工管理技士／TOEICなど		

主要な研修の概要

新入社員研修、2年次研修、3年次研修	自ら考えて行動する「自立型人材」を育てることを目的とした研修です。OJT制度やメンター制度も組み合わせ、新入社員が配属された部門と人事部が連携して育成に取り組めます。
グローバル人材育成プログラム	英語・中国語の基本的な語学学習や異文化理解を促す教育プログラムです。海外グループ会社における実務を経験できる海外トレーニーコースも設置し、海外赴任先で即戦力となる人材を育てます。
通信教育、資格取得支援	それぞれに支援制度を設置し、費用や奨励金を支給して従業員が自ら学ぶ姿勢を支援します。

人材

ダイバーシティ・ワークライフバランス

ダイバーシティ・ワークライフバランスに関する基本的な考え方

事業のグローバル化、市場ニーズの多様化に対応するため、ダイバーシティを推進しています。中でも女性の活躍については、2013年6月に「女性活躍推進プロジェクト」を立ち上げ、女性の力を経営に活かす取り組みや環境整備に注力してきました。2018年度からは「ダイバーシティ推進プロジェクト」と名称を変更し、より多様な人材が活躍できる基盤づくりを推進すべく取り組んでいます。より柔軟な働き方を可能とする、プライベートと仕事の両立を支援する制度の拡充にも注力しています。

認定取得状況

名古屋市「女性の活躍推進企業認定」取得 (2016年1月、2019年1月)

女性がいきいきと活躍できるような取り組みをしている企業を認定し、その中で特に優れた取り組みをしている企業を表彰するものです。



厚生労働省「くるみん認定」取得 (2016年2月)

子育て支援など一定の基準を満たした企業が厚生労働大臣によって認定され、そのマークを広告や商品などに使用することができるものです。



ダイバーシティ推進活動目標

対象範囲: アイカ工業(株)単体 目標取り組み期間: 2022年4月1日~2025年3月31日

目標区分	目標値	当社の現状 (2022年3月末時点)
女性社員比率向上	新卒総合職女性採用比率 30%以上	32.0% (2022年4月入社)
	両立支援制度の新規立案・改正 3件以上	3件
女性管理職比率向上	5.8%以上	3.3% (管理職数213名中、女性管理職7名)
障がい者採用比率*向上	2.3%以上	2.47%
中途採用者の管理職への登用	中途採用者のうち管理職へ登用した人員の割合 20%の維持	20.7%
風土改革	有給休暇取得率 70%以上	63.6% (2021年度実績)

※法定計算方法による

再雇用制度

少子高齢化の急速な進行と人口減少を背景に高齢者の活躍が期待されており、70歳までの就業機会確保を努力義務として企業に求める改正高年齢者雇用安定法が2021年4月1日に施行されました。当社は法改正への対応と従業員のモチベーション向上、生活保障を目的に、再雇用制度の改定を予定しています。2022年4月には人事部にキャリア支援室を設置し、シニア人材の活躍の場を広げるための具体的な施策の検討を開始しました。今後も、安心して働くことができる環境整備を進めます。

アイカ工業(株) 再雇用制度による新規雇用者数推移

2019年度	2020年度	2021年度
14名	15名	21名

障がい者雇用

当社では、障がい者の継続雇用を目的に従事可能な業務の洗い出しを行い、就業の定着を図っています。さらなる雇用量拡大に向け、積極的に取り組みます。

アイカ工業(株) 障がい者雇用者雇用率*

2019年度	2020年度	2021年度
2.35%	2.66%	2.47%

※ 法定計算方法にて算出。

働き方改革

長時間労働が社会問題化し、国を挙げて働き方改革が進む中、当社は2017年4月1日に「働き方改革推進プロジェクト」を立ち上げました。ノー残業デーの推進や時間外労働の削減など、長時間労働をさせない風土づくり・意識改革に積極的に取り組んでいます。2020年3月には、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、急遽在宅勤務制度を導入しました。これを契機に、働き方のさらなる多様化を推進することなどを目的として、2020年4月に「働き方改革推進プロジェクト」の内部組織として「業務改善部会」を立ち上げました。

また、全従業員参加型の小集団活動「C&C活動[※]」を通じ、設備や業務の改善、多能工化を進め、適切な就労時間を保つための業務改革に全社を挙げて取り組んでいます。

※C&C活動…全部門・全従業員が参加する小集団活動です。業務改善や部門方針の達成に向けた方策を検討するため、QC手法などの科学的アプローチを用いて具体的な行動計画を議論・実行しています。この活動の歴史は古く、前身となるZD (Zero Defects) 運動は生産性向上を目的に1965年にスタートしました。当初は、従業員一人ひとりの注意と工夫によって仕事の“ミスゼロ”を目指すものでした。その後1979年からは、現在の当社の社是である「挑戦と創造」の頭文字をとって、C&C (Challenge and Creation) 運動が展開され、内容も“経営目標達成に向けた取り組み推進”を含めたより広義なものとなり、今日のC&C活動に継承されています。

労働安全衛生

労働安全衛生に関する基本的な考え方

会社の基盤を健全に維持し、持続的に発展していくためには、従業員一人ひとりの健康維持・職場の安全性向上に努めることが重要です。また、事業活動によって、当社の拠点内で就業する請負業者さまや、周辺地域住民の皆さまの健康と安全へも影響を与えることを認識し、拠点内および周辺地域の環境維持に努めています。

当社は、労働安全衛生法に基づき安全衛生委員会を各拠点に設置しています。作業環境測定や健康診断結果を踏まえて、労働者の健康障害を防止するための基本となるべき重要事項の調査・審議を行っています。安全衛生委員会のメンバーは、管理側と労働組合側が同数となるように構成するとともに、拠点内に従事する請負業者の皆さまとともに定期的なミーティングを開催することで、コミュニケーションの活性化を図っています。

人材

労働災害の防止

2006年1月17日に甚目寺工場で発生した重大事故を風化させないため、1月17日を「オールアイカ安全の日」と定めています。「オールアイカ安全の日」には毎年、全職場で黙とう・安全朝礼などを行うとともに、アイカグループ労働安全衛生大会を開催しています。

現場レベルでは、小集団単位での活動(C&C活動 P.46)の中で、KYT(危険予知訓練)やヒヤリハット活動、危険源改善活動を継続して実施しています。これらの地道な活動を強化するため、2018年度からはそれぞれの小集団が実施したKYTの点数評価を開始しました。ただ形式的に訓練するのではなく、より安全意識向上に結び付く有意義な訓練となるよう改善を進め、労働災害の撲滅に取り組んでいます。

実績推移

対象範囲:アイカグループ国内全生産拠点

労働災害発生件数					
	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
	(件)				
死亡災害	0	0	0	0	0
休業災害	7	6	7	6	5
うち、正社員以外	3	6	4	4	2
不休業災害	10	12	13	6	12
うち、正社員以外	4	7	6	1	4

2021年度の主な取り組み

- ▶ 労働安全衛生大会(2022年1月)
- ▶ 工場長研修(2022年1月)



アイカグループ労働安全衛生大会(2019年度)

リスクアセスメント

リスクアセスメントは、職場の潜在的な危険性または有害性を見つけ出し、これを除去・低減するための手法です。アイカグループ国内主要生産拠点においては、労働安全衛生マネジメントシステムに基づき社内規定を制定し、リスクアセスメントを実施しています。化学物質についてもリスクアセスメントを実施し、作業環境の維持、適切な保護具の管理を行っています。

交通災害防止

当社は多くの社有車を日常的な業務に使用しています。社有車の使用は、運転適性を確認した上で登録された社員に限定するとともに、独自の“社有車使用ルール”を定めて交通災害防止を図っています。

昨年度は若手ドライバーによる駐車場での事故や自損事故など、運転技術の未熟による軽微な事故が多発しました。そのような事故の撲滅と運転技能の向上に引き続き注力してまいります。

車両事故件数(アイカ工業㈱の当方・双方過失事故)

(件)

2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
26	22	25	10	11

健康経営

健康経営に関する基本的な考え方

少子高齢化が加速する社会において、人員の確保および従業員の健康増進に関する取り組みが重要度を増しています。誰もが安心していきいきと働くことが出来る環境を整えることにより、従業員一人一人のパフォーマンスや働きがいの向上、ひいては社会課題の解決へと繋げていくことが企業の持続的な発展に欠かせないと考えています。このような考えから、当社は2022年に健康宣言を策定するとともに、重点項目を明文化しました。社是・経営理念の実現に向けて、重点項目を中長期経営計画に組み込むことで取り組みを強化し、企業価値の向上や従業員の定着率向上に努めます。

メンタルヘルス

市場競争の激化や急速な変化を伴う経済環境のもと、労働者が受けるストレスはますます増大する傾向にあり、深刻な社会問題となっています。

当社は、従業員の身体の健康だけでなく「心・精神面」を健康に保つためのさまざまな施策を講じています。年に一度実施しているストレスチェックでは、個人に結果をフィードバックするとともに部門長に部門単位の分析結果をフィードバックし、職場改善に向けた取り組みを推進しています。また、秘匿性の確保された相談窓口として、外部機関を利用した健康相談窓口を設置しています。

定期健康診断

当社では、「法定健診」に加えて、年齢・性別・要望などに応じて生活習慣病健診や婦人科健診を組み合わせ実施し、従業員の健康管理機能を強化しています。2014年度からは、ご家族を含めたインフルエンザ予防接種費用の一部を会社負担とし、罹患予防も強化しています。また、2021年6月には、新型コロナウイルスのワクチン接種時および副反応による体調不良時に特別休暇および公欠の取得を可能にしました。

環境

環境に関する基本的な考え方

アイカグループでは、ISO14001をもとに環境マネジメントシステムを構築し、当社独自のQEOマネジメントシステム(「QEO」P.32)を運用しています。持続可能な社会を実現すべく、環境関連課題への対応に積極的に取り組んでいます。

環境に関するテーマは、「サステナビリティ推進委員会」が管轄しています。特に気候変動問題対応に関しては、当委員会の傘下に設置した「気候変動問題対応部会」が中心となって対応を進めています。本部会の活動内容はサステナビリティ推進委員会を通じて定期的に取締役会へ報告されます。

環境理念

私たちは環境の保全と地域との調和を図り、環境に優しい商品を提供します

環境方針

- 1 環境と人に優しい商品づくり
- 2 気候変動問題への対応
- 3 循環型社会への貢献
- 4 地域との調和
- 5 法令遵守

▶ 対象範囲について：各項目ごとに対象範囲を明記しています。拠点の内訳は以下の通りです。

- アイカグループ国内生産拠点：アイカ工業㈱、アイカインテリア工業㈱、アイカハリマ工業㈱、アイカテック建材㈱の全生産拠点
- アイカグループ海外生産拠点：アイカインドネシア社、テクノウッドインドネシア社、アイカ・ラミネーツ・インドネシア社、アイカ・ラミネーツ・ベトナム社、アイカ・アジア・パシフィック・ホールディンググループ、エパモア・ケミカル・インダストリーグループ、ウィルソナート各社の全生産拠点

気候変動問題への対応

気候変動問題への対応に関する基本的な考え方

地球規模の課題解決に取り組む国際機関、世界経済フォーラム(WEF)が毎年発行している「グローバルリスク報告書」において、気候変動に関連する「異常気象」や「気候変動対策の失敗」が、発生可能性が高く影響が大きいリスクとして認識されていると発表されました。世界規模で増加している異常気象を原因とした災害によって当社も近年幾度か被害を受け、気候変動は大きな事業リスクであると痛感しています。このような認識から、当社は2021年4月に始動した中期経営計画に、「気候変動対応」を含めたマテリアリティ(重要課題)を組み込みました。それぞれのマテリアリティ項目に具体的なKPIを設け、気候変動対応においては温室効果ガス・産業廃棄物・水利用に関する目標を掲げました。これらの目標に対する進捗管理を徹底し、確実に遂行します。

また、気候変動問題への対応策をより具体的に検討・実行するための推進母体として、2020年4月に「気候変動問題対応プロジェクト」を発足しました。2021年4月からはサステナビリティ推進委員会内部に移設し、生産部門・販売部門・開発部門・管理部門が一体となり、抜本的な温室効果ガス削減策の立案や気候変動による機会獲得に向けた取り組みを推進しています。

TCFD 提言に基づく情報開示拡充に向けて

当社は、2020年5月に「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」の提言への賛同を表明しました。提言に基づく開示拡充に向けて、まずは当社を取り巻く環境が気候変動の影響によって今後どのように変化するかを予測するため、当社のステークホルダーに対してヒアリングを実施し、気候変動の影響によるリスクと機会、気候変動に対応するために当社が取り組むべき事項を整理しました。2022年度の上半期には、外部シナリオを使用し、特定したリスクと機会の各要素について、1.5℃・4℃の世界における2030年・2050年時点の定性的インパクト評価を行いました。今年度中に気候変動の影響によるリスクと機会の定量的財務インパクト評価も進めます。今後は、これらの評価をもとに気候移行計画を策定し、より長期的な戦略を事業戦略へ組み込んでいく予定です。

シナリオ分析による定性的評価結果

■ シナリオ分析の対象範囲

- 移行リスクおよび機会:国内建設市場
- 物理的リスク:アイカグループ国内外生産拠点

■ 想定したシナリオの概要

	1.5℃シナリオ (気候変動への対策が進み、規制が強化される)	4℃シナリオ (対策が遅れ、成り行きに気温上昇する)
政策	● 国際的な協調のもと、温室効果ガス排出量を抑制するための炭素税や排出量取引制度などが導入	● 現在施行されているレベルの政策が継続
市場	● ガソリン需要の著しい低下 ● 多くの企業が脱炭素を表明 ● ライフサイクル全体での温室効果ガス排出量削減ニーズの増加	● ガソリン需要の継続的な増加 ● 異常気象の頻発化や気温上昇に伴い気候変動への適応に関連した商品の需要が増大
社会	● 脱炭素社会が浸透しライフスタイルが変化	● 熱波や水不足を背景に生活可能地域が大幅に変化 ● 感染症の頻発化
異常気象	● 緩やかではあるものの気温上昇により頻発化	● 日本の洪水発生頻度は20世紀末と比較して4倍になるなど、顕著な頻発化

■ 定性的評価結果

《気候変動に対するリスク》

移行リスク 影響が大きくなる1.5℃シナリオにて評価

分類	外部環境の変化	当社への影響	シナリオ分析結果			
			発生可能性		影響度	
			2030年	2050年	2030年	2050年
規制強化	新たな炭素税、または排出権制度の導入	サプライヤーに対する炭素課税や、エネルギーコストの増加、温室効果ガス排出量削減に向けた設備投資の増加などが原材料価格に転嫁され、原材料コストが増加	大	大	中	大
		自社の温室効果ガス排出量に対する課税によりコストが増加	大	大	中	中
		炭素排出を伴う発電への課税や発電コストの上昇による電気代の増加	大	大	小	中
		気候関連の増税によるコスト増加や規制強化などにより施主の建設意欲が低下することで建設市場が縮小し、当社の建設向け商品需要が減少	中	中	小	中
	プラスチックゴミ規制強化	廃棄物処理コストの増加	小	大	小	中
技術	低炭素技術(水素・CCSなど)の進展	自社工場における低炭素技術の対応遅れにより自社の温室効果ガス排出量が満足に削減されず、自社商品の需要が減少	大	大	小	中
市場	取引先からの温室効果ガス排出量削減要求の高まり	取引先企業からの要求を満たせない場合、取引停止により売上が減少	中	中	小	大
	ライフサイクル全体で温室効果ガス排出量が少ない、低炭素型商品ニーズの増加	市場ニーズに合わせた新商品の開発や、既存商品の製造方法の転換などによる研究開発費や設備投資額の増加	大	大	中	大
		廃棄燃焼時に二酸化炭素を発生させないバイオマス原料への転換によるコスト増加	大	大	小	中
		使用後の商品廃棄時に発生する温室効果ガス排出量削減需要の高まりによる、リサイクル不可商品需要の減少	小	大	小	中
	ガソリン需要低下によるナフサ価格高騰	ガソリン需要の低下に伴い、ナフサ売価におけるコスト比率が高まることで、ナフサ価格が上昇し、関連する原材料コストが増加	小	中	小	大
化石由来燃料・原料の代替など、木材需要の変化	木材需要がひっ迫することにより、当社が購入する木材のコストが増加	小	中	小	中	

環境

物理的リスク 影響が大きくなる4℃シナリオにて評価						
分類	外部環境の変化	当社への影響	シナリオ分析結果			
			発生可能性		影響度	
			2030年	2050年	2030年	2050年
緊急性	台風や豪雨の頻発化	自社工場の被災により、設備損害・在庫品廃棄・納期遅延が起こり特別損失が発生、操業停止に伴う売上が低下	大	大	大	大
		サプライヤー工場の被災により原材料などの購入品が入手困難となり、生産量が低下	大	大	中	中
慢性	平均気温の上昇	森林火災の増加により木材調達コストが増加	小	中	小	中

《気候変動による機会》

影響が大きくなるシナリオ	分類	外部環境の変化	当社への影響	シナリオ分析結果			
				発生可能性		影響度	
				2030年	2050年	2030年	2050年
1.5℃ 4℃	リソースの効率化	エネルギー使用効率向上	自社の生産プロセスの見直し、業界などにおける効率的な生産プロセスの普及などにより、エネルギーコストの削減、炭素税支払いの回避	小	大	小	中
1.5℃ 4℃	商品・サービス	気候変動に適応する商品需要増	気候変動への適応に貢献する以下商品の需要が増加（低炭素型商品、バイオマス原料を用いた商品、リサイクル可能商品、木質資源活用に資する商品、建築物の強靱化に資する商品、省施工型商品、断熱材関連商品、抗ウイルス商品など）	大	大	中	大
1.5℃ 4℃	市場	追加的コストに対する顧客の理解浸透	気候変動の影響で新たに発生したコストに対する理解の浸透により、売値が上がり売上が増加	中	中	中	大
1.5℃ 4℃	レジリエンス	気候変動対応推進企業に対する既存顧客の期待の増加	気候変動対応の推進による既存顧客との関係強化を通じた自社商品の需要の増加	小	中	小	大
1.5℃ 4℃		異常気象の増加に備えた保険加入	保険適用による水害などの被害影響の低減	大	大	大	大

■当社が取るべき対応

これらのリスクと機会に向けて、以下のような対応が必要であると認識し、取り組みを開始しています。2021年度においては、温室効果ガス削減に向けた取り組みに注力しました。 [▶](#) 詳しくはP53をご覧ください

パッシブ対応

気候変動の影響を最小限に抑え、事業活動の継続に向けてリスクに備える施策を講じます。

－ リスクに備える施策の例 －

- 自然災害に対するBCP強化
- 原材料調達におけるBCP強化
- 抜本的な温室効果ガス排出量削減策の検討・実行
- エネルギーの使用・構成の最適化
- 廃棄物の削減・再資源化
- 資源の効率的利用
- 適切な情報開示とエンゲージメント

アクティブ対応

気候変動に対応する商品の開発・拡販に努め、社会に貢献するとともに、当社と社会の持続的な発展を図ります。

－ 気候変動に対応する商品の例 －

- 低炭素型商品
- バイオマス原料を用いた商品
- リサイクル可能商品
- 木質資源活用に資する商品
- 建築物の強靱化に資する商品
- 省施工型商品
- 断熱材関連商品
- 抗ウイルス商品

温室効果ガスの排出削減（省エネルギー）

基本的な考え方

2050年までに温室効果ガス排出量ネットゼロを目指す動きが各国で本格化しており、これに対応できない企業は市場から徐々に淘汰されると考えています。マテリアリティのKPIとして中期経営計画に組み込んだ目標を確実に遂行し、ネットゼロ時代においても選ばれる企業体を目指します。

抜本的な削減策の検討と並行して、従来取り組んできた省エネ活動や、高効率生産設備の導入などの適切な設備投資を行い、エネルギー使用の最適化を図ります。

中長期の目標

2021年4月に始動した中期経営計画において、温室効果ガス削減に関する目標を掲げました。スコープ1・2に対しては、日本政府が2050年までに温室効果ガス排出量実質ゼロを宣言したことを受け、実質ゼロを目指した具体的なシミュレーションを実施することを目標に掲げました。中間地点である2030年度の目標について、現状設定している数値目標（売上高原単位温室効果ガス排出量 2013年度比26%削減）では不十分と認識しており、このシミュレーションの実施に合わせて目標引き上げに向けた議論を重ねています。また、スコープ3に関しては数値目標設定までは至りませんでした。グループベースの算定方法の確立と削減施策の立案を確実に遂行します。

スコープ1・2

（自社の活動由来）

- ・売上高原単位温室効果ガス排出量 2023年度までに2020年度比10%削減
- ・温室効果ガス排出量2050年実質ゼロを目指したシミュレーションの実施、施策立案

スコープ3

（自社の事業活動に関連する他社の活動由来）

- ・スコープ3算定方法確立、削減に向けた施策立案

▶▶▶ 中期経営計画の全体像はP17-26をご覧ください

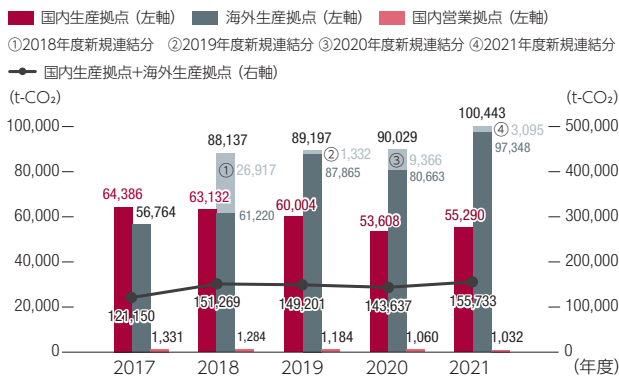
2023 年度目標	2021 年度実績	増減要因
アイカグループ 売上高原単位温室効果ガス排出量 2020 年度比 10%削減	2020 年度比 12% 削減	売上高の増加が生産量増加によるエネルギー使用量の増加を大幅に上回り、原単位排出量が低減

▶ 実績推移（スコープ1・2）

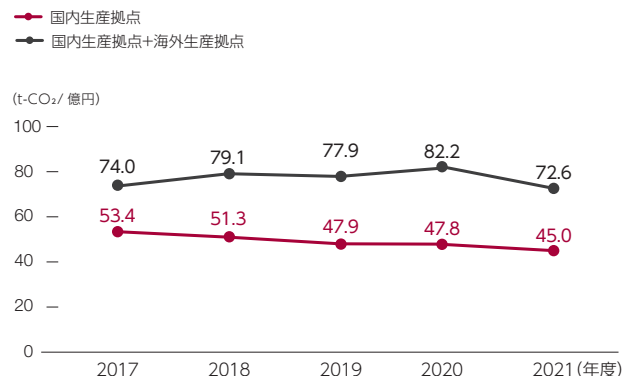
温室効果ガス排出量など、一部環境指標に対して第三者保証を受けました。詳しくは巻末の環境データページ(P63-64)をご覧ください。

対象範囲:アイカグループ国内生産拠点、アイカグループ海外生産拠点、アイカグループ国内営業拠点(26営業店所)

温室効果ガス排出量



売上高原単位温室効果ガス排出量

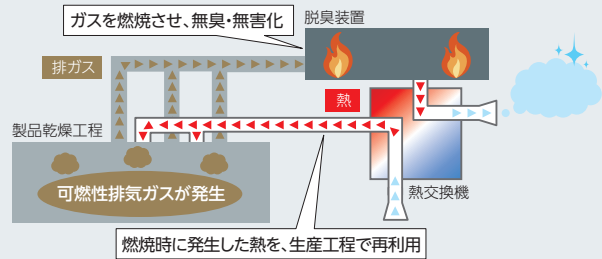


環境

2021年度の主な取り組み

▶ 脱臭装置の効率運転や廃熱の有効利用

製造工程で発生する排気は、脱臭装置で有害物質を燃焼・除去してから大気に排出しています。燃焼時に生じる熱を乾燥工程などで再利用することで、エネルギー使用量を削減します。



▶ インターナルカーボンプライシング制度の導入

温室効果ガス削減に寄与する設備の導入を促進させるべく、社内設備投資を対象にインターナルカーボンプライシング (ICP) 制度を導入しました。設備導入・更新による温室効果ガスの排出削減量を金額換算し、投資判断基準に組み込み将来価値を見える化することで、効果が見えにくい傾向にある環境投資を後押しします。ICP単価はIEA(国際エネルギー機関)の先進国1.5℃目標シナリオの炭素価格将来予測値を採用し、設備の導入時期および導入設備の耐用年数によって変動させる仕組みにしました。

▶ 3件の環境投資案件の決裁

気候変動問題対応部会が中心となり、温室効果ガス削減に資する投資案件を立案し、右記3件の設備投資を実行することが決定しました。今後はICP制度を活用し、温室効果ガス削減に寄与するさらなる施策の導入・運用を推進します。

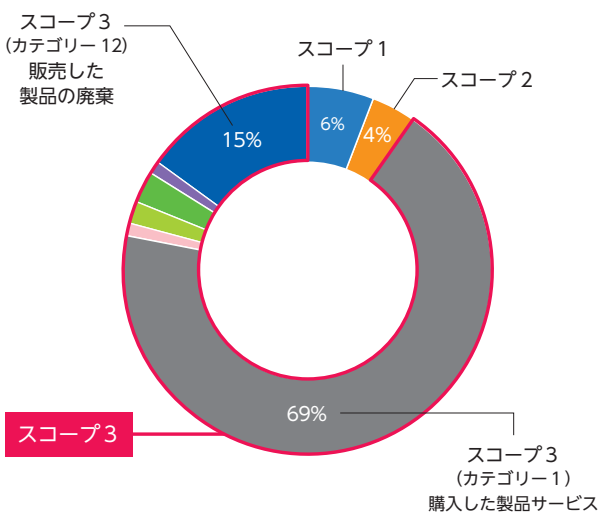
拠点名	施策	温室効果ガス年間削減量	各拠点における温室効果ガス削減率
アイカ工業(株) 広島工場	再生可能エネルギーの採用	350t-CO ₂	29%削減
アイカ工業(株) 福島工場	太陽光発電設備の設置	135t-CO ₂	23%削減
アイカハリマ工業(株) 加西工場	重油からLNG(液化天然ガス)への燃料転換	1,200t-CO ₂	18%削減

スコープ3 排出量

当社では2006年から商品の製造にかかる温室効果ガス排出量の把握、算定(LCA)に取り組んでおり、2013年度に初めてスコープ3の算定を行いました。カテゴリ1、5、12については、算定手法を大幅に見直した上で、2020年度実績値より第三者保証を受けています。アイカグループ国内生産拠点のスコープ3排出量は、カテゴリ1(購入した製品・サービス)が最も多く、ついでカテゴリ12(販売した製品の廃棄)が多い傾向が続いています。2023年度までに算定範囲を海外グループ会社へ広げるための基盤を整備するとともに、削減策の検討も進めていく予定です。

☞ 第三者保証取得状況についてはP63-66をご覧ください

アイカグループ国内生産拠点 2021年度温室効果ガス排出量の内訳



アイカグループ国内生産拠点 2021年度スコープ3 排出量の内訳

カテゴリ	排出量 (t-CO ₂)
1 購入した製品・サービス	391,915
2 資本財*	3,199
3 スコープ1・2に含まれない燃料など	9,363
4 輸送・配送(上流)*	15,965
5 事業から出る廃棄物	5,725
6 出張*	425
7 雇用者の通勤*	194
12 販売した製品の廃棄	83,911
13 リース資産(下流)	192

* 算定範囲は、アイカ工業(株)単体です。

注:カテゴリ8、10、11、14、15は算定から除外しています。除外理由については、環境データページ(P63-64)をご覧ください。

グリーン物流

輸送時に発生する温室効果ガスの排出量削減も企業に課せられた課題のひとつです。アイカグループでは全国の主要出荷拠点の物流担当者が営業部門と連携を取り、モーダルシフト、トラック貨物輸送の効率化、デポの整備などの改善を継続的に実施しています。

今後も、管理指標である貨物輸送トンキロ当たりのエネルギー使用量(重油換算)の削減に向けて、各種施策を講じます。

▶ 目標と実績

対象範囲:国内輸送(アイカ工業㈱が荷主となる物流)

2021 年度目標	2021 年度実績	2022 年度目標
前年比 1% 削減 44.77kℓ / 百万トンキロ以下	前年比 1.2%削減 44.70kℓ / 百万トンキロ	前年比 1% 削減 44.25kℓ / 百万トンキロ以下

▶ 実績推移

対象範囲:国内輸送(アイカ工業㈱が荷主となる物流)

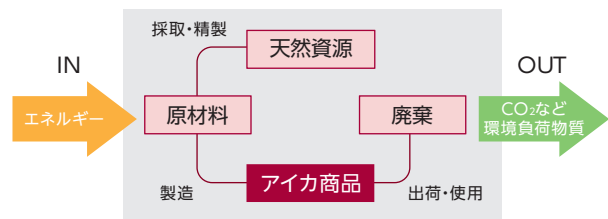
輸送トンキロ当たりエネルギー使用量 (kℓ/百万トンキロ)				
2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度
44.58	44.12	43.44	45.23	44.70

LCA の活用

当社は、商品開発にLCA(ライフサイクルアセスメント)を導入・活用しています。特に二酸化炭素排出量に関しては近年急速に重要性が高まっており、分析に注力しています。

低炭素型商品の開発にLCAを活用するとともに、商品ごとに炭素強度・環境負荷を把握し、地球環境に優しい商品の開発に努めます。

LCAの考え方



産業廃棄物の削減・資源の有効利用

産業廃棄物の削減・資源の有効利用に関する基本的な考え方

1998年から産業廃棄物の削減に向けた具体的な取り組みを開始し、グループ全体の重要な環境指針としています。廃棄物の減容化や製品不良率の改善などの発生量低減に向けた活動だけでなく、循環型社会の実現に向け、廃棄物のリサイクルも積極的に実施しています。商品開発においては効率的な原材料の利用を考慮した商品仕様を採用しているほか、包装・梱包材の軽量化も推進するなど、投入資源の削減にも取り組んでいます。

▶ 目標と実績

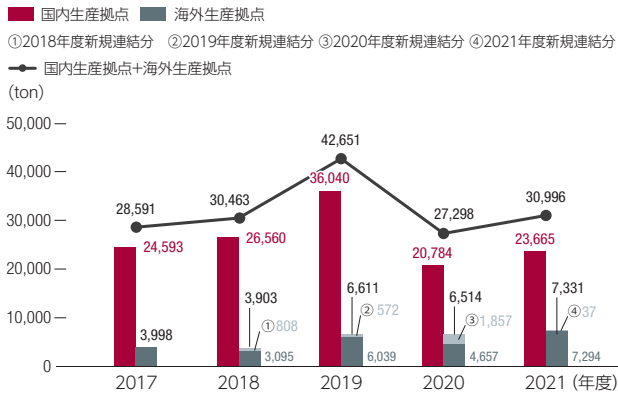
2023 年度目標	2021 年度実績	増減要因
アイカグループ 売上高原単位産業廃棄物排出量 2020年度比 10%削減	2020 年度比 7% 削減	産業廃棄物排出量の削減活動により、生産量の増加に伴う排出量の増加を売上高の増加が上回り、原単位排出量が低減

環境

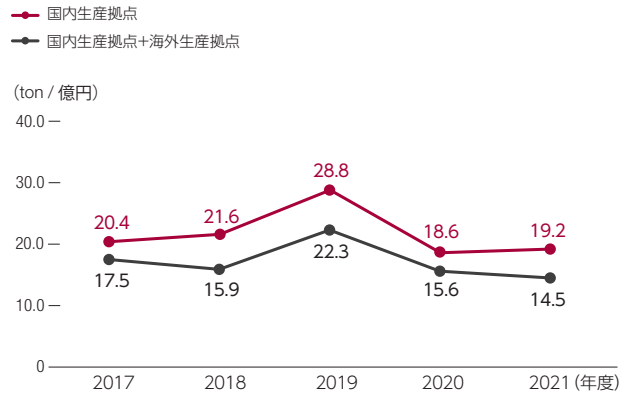
実績推移

対象範囲:アイカグループ国内生産拠点 アイカグループ海外生産拠点

産業廃棄物排出量*



売上高原単位産業廃棄物排出量



2021年度の主な取り組み

- ▶ 製品不良率の改善
- ▶ 使用済フィルムの有価物化
- ▶ けい酸カルシウム板端材の有効活用
- ▶ 押出成形セメント板のマテリアルリサイクル率向上
- ▶ 廃液の油水分離による有価物化

日本国内における不要物リサイクルに向けた取り組み

協業・委託先企業	リサイクル内容
汚泥乾燥特許技術所有企業	汚泥の乾燥促進剤
肥料販売企業	農作物の肥料
固形燃料販売企業	固形燃料

水使用量の削減

水使用量の削減に関する基本的な考え方

アイカグループは、限りある資源である水の有効利用に努め、グループ全社で適切な水使用を心掛けています。2021年4月に始動した中期経営計画において、「気候変動対応」をマテリアリティとして掲げ、KPIのひとつである「ハイリスクエリアにおける売上高原単位水使用量の削減」に対する目標を設定しました。現地調査を実施した上で、該当エリアにおける水使用の最適化を図ります。

国内生産拠点においては工業用水・地下水を使用しており、名古屋工場・甚目寺工場では水の循環使用を進めています。

海外生産拠点においては、水事情に深刻な国もあり、有限な資源であることを認識して各国事業所がそれぞれの必要な対応をとって使用・管理していきます。世界資源研究所(WRI)が公表しているAQUEDUCTを参考に、ハイリスクエリアを特定し、優先的に水の有効利用を推進しています。一例として、インド北西部に位置するアイカ・ラミネーツ・インディア社では、製造工程で水の循環利用を行っており、また廃水は工場内の設備で処理しガーデニング用途に活用しています。

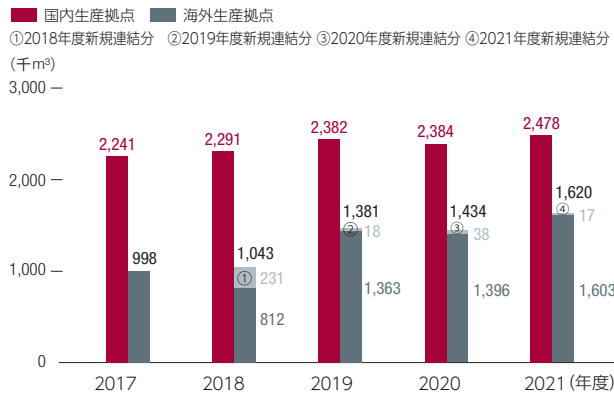
▶ 目標と実績

2023 年度目標	2021 年度実績	増減要因
ハイリスクエリアにおける売上高原単位水使用量 2020年度比 6%削減	前年比24%削減 5.94m ³ /百万円	水使用量の削減活動により、生産量増加に伴う使用量の増加を売上高の増加が大幅に上回り、原単位使用量が低減

▶ 実績推移

対象範囲: アイカグループ国内生産拠点 アイカグループ海外生産拠点

水使用量



ハイスコアエリア*1 における2021年度水使用量

拠点名	所在地	使用量
アイカ・ラミネーツ・インドシア社	インド北部	32,968m³
アイカインドネシア社 テクノウッドインドネシア社	チカンベック (インドネシア)	32,588m³
アイカインドリア社 (AAPH*2 グループ)	パスルアン (インドネシア)	36,277m³
瀋陽アイカ社	中国東北部	3,572m³

*1 WRI Aqueduct 「Overall water risk」において「Extremely High」と評定された拠点
*2 アイカ・アジア・パシフィック・ホールディング

環境リスク管理

環境法規の遵守状況など

2021年度において、国内アイカグループに対して監督官庁から1件の指摘があり、以下のように対応しました。

発生場所	内容	概要
アイカ工業(株)広島工場	排水COD濃度	監督官庁の工場立ち入り検査の結果、排水COD濃度が基準より1mg/L高かった。無負荷水の供給路を整備し、排水の状態を改善した。

近隣からの苦情と対応

2021年度において、国内アイカグループに寄せられた近隣からの苦情に対し、以下の通り対応しました。

発生場所	内容	概要
アイカ工業(株)名古屋工場	近隣でのタバコ吸い殻不始末	従業員が勤務後に自家用車で近隣路上に駐車し不始末に及ぶ。該当者を特定し、再教育を実施。また現場付近に駐車禁止の立て札を設置。
アイカテック建材(株)名古屋工場	夜間の騒音	発生源と推定されるサイロのベアリングを修繕するなどメンテナンスを継続。
アイカ工業(株)名古屋工場	工事足場設置時の騒音	工事実施の案内時間を過ぎて作業が行われていたため、工事業者へ設定時間内に完了するよう再周知。

環境事故の発生

2021年度、国内アイカグループにおいては、敷地外へ大きな影響を及ぼす事案はありませんでしたが、インシデントとなる事故が2022年4月に以下の通り発生しました。関係者の皆さま、監督官庁の関係者にご迷惑をおかけしないよう、グループ内で情報を共有し、対応を水平展開していきます。

発生場所	内容	対応
名古屋工場	設備の修繕工事にて、溶接の火種が設備地下ピットへ落下し、可燃物に着火して小火となった。	ピット内可燃物除去清掃を実施し、維持継続する。また、溶接時の周辺被覆徹底と水噴射、ピットなどの監視を強化するよう手順を変更した。

ステークホルダーとの関わり

ステークホルダーとの関わりに関する基本的な考え方

当社は、広く社会に信頼される企業として、「法令や社会秩序を守った、公正で透明性の高いコンプライアンス経営」および「ステークホルダーとのコミュニケーション」が重要であると経営方針で定めています。その方針に基づき、すべてのステークホルダーの皆さまに対して、会社情報を公平かつタイムリーに開示することを基本方針としています。

お客さまとの関わり

製品の安全に関する自主行動指針

当社は、『品質経営の最重要課題は、安全・安心な製品をお客さまにお届けすることである』と考えています。その実践のため、製品の安全に関する自主行動指針を定め、製品の安全確保と情報公開に努めています。

製品安全自主行動指針 基本原則

- 【1】 法令の遵守
- 【2】 製品安全確保への取り組み
- 【3】 製品事故への対応

商品の安全情報の提供

改正建築基準法の施行、学校環境衛生の基準改正、海外での化学物質規制などますます化学物質に対する関心が高まっている中、当社の事業全般がそれらに広く関わっています。

各国で制定される法令への問い合わせ、新たな化学物質などの調査依頼や情報提供など、サプライチェーンの一員としての責務を果たすため、関係部門で連携をとり、迅速でより正確な対応をしていきます。

バリューチェーン協働

当社商品を取り扱っていただいている「販売店」や「施工店」の皆さまとの円滑な協働のための強固なネットワークを構築しています。販売代理店網として「アイカ会」を組織し、商品知識、販売・商品戦略を共有するとともに、販売店間の健全なコミュニケーションを図っています。また、協力施工店網として、販売品目ごとに「施工店会」を設け、施工品質の向上や商品改良・開発に関する情報共有を行っています。

アイカ問合せセンター

当社商品をご採用いただくお客さまとの直接の接点として「アイカ問合せセンター」を設置しています。2018年度からはコールセンターシステムを導入するなど、応対品質向上を図っています。また、よりお役に立てる存在となれるよう事業部門と連携して提案力強化に努めています。

顧客満足度調査

当社の商品やサービスに対するお客さまのご評価をお伺いすることを目的として、2002年度から、「顧客満足度調査」を実施しています。お客さまからいただいた声を商品開発やサービスの向上に活かすため、調査結果から課題を抽出し、経営陣が確認した上で担当部門へ伝達して対策を講じています。

文化活動

当社は、品質の高い商品の提供を通じて、建築文化の向上と発展に微力ながら貢献することに努めてきました。さらなる貢献を意図して「アイカ現代建築セミナー」や「アイカデザインセミナー」、各種施工例コンテストを実施しています。

サプライヤーとの関わり

サプライヤーとの関わりに関する基本的な考え方

アイカグループが負うべきCSR(企業の社会的責任)を果たすためには、ステークホルダーの皆さまに、ご理解ご協力いただくことが不可欠であると考えています。調達活動においては、アイカグループとして責任ある行動をとることはもちろんのこと、サプライヤーの皆さまにもご協力いただき、CSR活動を推進します。

このような考えに基づき、2017年6月に「アイカグループCSR調達ガイドライン」を策定し、2022年4月には「アイカグループサステナビリティ調達ガイドライン」として名称および内容の一部を改訂の上発行しました。このガイドラインを国内外のサプライヤーの皆さまに同意いただき、相互のCSR活動をより良いものにしていきます。

サプライヤーとのコミュニケーション

サプライヤーの皆さまとのコミュニケーションの場として、2019年6月に、「購買方針説明会」を実施し、当社の会社方針・購買方針を共有しました。

また、CSR調達の理念の共有と実態調査を目的に、2018年度より自己評価アンケート調査を実施しています。対象企業はメインサプライヤーを中心に、当社(単体)における原材料調達総額の約70%を網羅するよう選定しました。

アンケート結果をもとに、必要に応じて当社従業員による監査(現地視察)を行い、優れた取り組みが確認された企業からはその方法を学び、是正必要事項が確認された企業に対しては指導・支援を行っています。今後も対話を継続することにより、相互のレベルアップを目指します。

(アンケート調査内容・実施状況については当社ウェブサイトをご覧ください。)



購買方針説明会の様子

調達活動におけるBCP(事業継続計画)

災害や事故発生時にも安定的な供給を行うために、主要な原材料は複数の購買先や拠点から購入し、代替品購入先の確保も実施しています。また、当社製品に関しては、複数拠点での生産体制を構築するとともに、一定水準の在庫を確保するなどの対策をとっています。今後も災害や事故発生時においても供給責任が果たせるよう継続的に対策を検討し、各種施策を講じていきます。

ステークホルダーとの関わり

株主との関わり

適切な情報開示と透明性の確保

当社は、広く社会に信頼される企業として、すべてのステークホルダーの皆さまに対して会社情報を適時適切かつ公平に開示することを基本方針としています。会社法、金融商品取引法などの関係法令および当社の株式を上場している証券取引所が定める適時開示規則を遵守し、ディスクロージャーポリシーに基づき情報開示を行っています。

また、関係法令および適時開示規則に該当しない情報についても、株主・投資家の皆さまの投資判断にとって重要であると考えられる情報については、公平性と適時性に鑑みた上で開示を行います。

各種情報開示書類は、当社ウェブサイト (<https://www.aica.co.jp/company/ir/>) をご覧ください。

株主・投資家とのコミュニケーション

当社は、株主との建設的な対話の実現を図るために合理的な範囲で積極的な対応を行っています。対話を通じて得られた意見・情報を取締役会へ報告し、今後の経営、IR活動への反映に努めています。当社へのご理解と適切なご評価をいただけるよう、株主総会のほか、アナリスト・機関投資家向けに決算説明会を年2回開催し、代表取締役より説明を行っています。説明会の様子や質疑事項は当社ウェブサイトで公開しています。個別面談や電話取材の申し込みに対しては、広報・IRグループが対応しており、その中で開示される情報の内容については、代表取締役および担当役員の承認を得ています。また、個人投資家向け説明会は不定期で開催しています。

2021年度の
機関投資家との
個別対話件数

147件

株主還元

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、配当を行います。その結果、2021年度までは13年連続で増配しており、24年連続で減配していません。

中期経営計画「Change & Grow 2400」においては、連結配当性向50%を目処に安定的な株主還元を実施することを基本方針としています。内部留保資金については、既存コア事業拡大のための設備投資や、M&Aなど将来の企業価値を高めるための投資に優先的に活用するなど、長期的な視点で投資効率を考慮して適切に使用していきます。

この方針のもと、2022年度の配当も1円増配の109円を予定しております。

配当金額および配当性向

	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度 (予想)
配当性向	50.5%	54.4%	64.9%	53.8%	52.5%
配当金	103円	106円	107円	108円	109円

外部評価

FTSE Russellにより開発された代表的なESGインデックスのひとつである「FTSE4Good Index Series」および「FTSE Blossom Japan Index」の構成銘柄に、2019年に初めて選定されて以降、4年連続で選定されています。



株式会社日本取引所グループ／株式会社東京証券取引所および株式会社日本経済新聞社が開発した株価指数「JPX日経インデックス400」に10年連続で選定されました。



地域・社会との関わり

地域・社会との関わりに関する基本的な考え方

グローバルに事業を展開するアイカグループは、国内外を問わず、地域・社会とのつながりを大切にしています。地域雇用を促進するとともに、当社に寄せられた苦情に対しては真摯に向き合い、当社の事業活動に問題が発見された際は適切に対応します。

各生産・営業拠点での周辺の清掃活動をはじめ、地域の活動団体と協働してボランティア活動へ参加するなど、共生の理念のもと活動を続けています。

学校机改修を通してSDGsを学ぶ、教育プログラムの構築を開始

当社は、地球環境に配慮しながら限られた予算内でより良い教育環境にできるよう、かねてより学習機の天板改修方法として、粘着剤付メラミンシート「メラタック」の重ね貼りによる修繕を提案してきました。天板そのものの交換ではなく、1ミリ程度の板を重ね貼りするだけで修繕できるため、天板交換に比べてごみの量を削減できることに加え、ものを大切にするという意識を育むことにも寄与します。SDGsへの取り組みを含めたさまざまな教育的要素が詰まっていることから、学校向け教材・教具の開発や流通を担う三和製作所および全日本学校教材教具協同組合(JKK)と協業し、メラタックによる学校機の天板改修を活用した教育プログラムの構築に着手しました。

2021年12月から2022年3月にかけては、埼玉県久喜市の市立小中学校7校にて、本プログラムのトライアルを実施しました。学校生活最後の思い出作りにとどまらず、学びの集大成としての教育的役割を担っている“卒業制作”として取り組まれた学校もあり、下級生を想って作業する児童・生徒の姿も見られました。久喜市立久喜北小学校の柳田薫校長は、「新型コロナウイルスの影響でイベントが中止になっていた中、子どもたちに思い出が作れてよかった。前の学年から次の学年に机が引き継がれ大切に使うことは、学びとして非常に充実した経験だった。」との感想をお寄せいただきました。

今回のトライアルで得られた教育現場の声を参考に、より教育的要素を深化させながら円滑に運用できる手法を構築し、全国展開を目指します。



「メラタックウイルテクト」を含む「ウイルテクト」シリーズは、製品上の特定ウイルスの数を減少させることができる点、その効果が長期的に期待できる点が評価され、2020年度のグッドデザイン賞を受賞しています。

11年間財務サマリー

アイカ工業株式会社および連結子会社

(会計年度)	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度
経営成績(百万円)				
売上高	95,071	101,353	141,096	143,843
[セグメント別売上高] ^{※1} 化成品	32,569	33,594	69,316	75,081
建装建材	56,590	62,539	67,016	68,762
電子	5,911	5,219	4,762	—
営業利益	10,564	12,069	14,527	15,181
経常利益	10,771	12,640	14,748	15,885
親会社株主に帰属する当期純利益	5,986	7,633	8,221	10,137
[セグメント利益] ^{※1, ※2} 化成品	2,154	2,471	4,258	4,673
建装建材	9,843	11,320	12,160	12,602
電子	581	475	430	—
設備投資	2,004	2,828	3,829	2,960
減価償却費	2,514	2,216	2,998	3,100
研究開発費	1,878	2,012	2,146	2,356
総資産	102,997	119,301	131,812	147,017
純資産	76,191	85,006	94,389	107,226
有利子負債	747	1,342	2,746	3,376
現金および現金同等物	30,114	18,981	23,772	35,220
営業活動によるキャッシュ・フロー	8,402	9,479	11,228	13,080
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲4,386	▲18,312	▲4,851	▲143
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲2,403	▲2,363	▲1,950	▲1,912
フリー・キャッシュ・フロー	4,015	▲8,833	6,377	12,936
1株当たり情報				
1株当たり当期純利益(円)	92.78	117.95	126.77	155.99
1株当たり純資産(円)	1,166.27	1,263.11	1,405.27	1,581.17
1株当たり配当金(円)	34.00	36.00	38.00	43.00
配当性向(%)	37.1	30.8	30.2	27.6
財務指標				
海外売上比率(%)	6.6	7.2	29.2	33.3
売上高営業利益率(%)	11.1	11.9	10.3	10.6
自己資本利益率(ROE)(%)	8.2	9.7	9.5	10.4
総資産利益率(ROA)(%)	6.1	6.9	6.5	7.3
負債資本倍率(ネットD/Eレシオ)(倍)	0.010	0.016	0.030	0.033
自己資本比率(%)	73.2	68.6	69.2	70.2
その他指標				
国産ナフサ価格(円)	54,500	55,100	65,300	69,700
為替(円/ドル) ^{※3}	79.77	79.93	97.11	106.37
新築住宅着工戸数(万戸)	84.1	89.3	98.7	88.0
非住宅着工面積(千m ²)	47,522	52,031	56,438	52,612

※1:2014年度の電子事業売却に伴い、2014年度より電子事業の一部を化成品セグメントへ移管しております。

※2:配賦不能営業費用控除前営業利益 ※3:年度平均

2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
150,061	151,633	163,726	191,363	191,501	174,628	214,514
77,269	74,881	82,911	109,062	103,945	90,446	122,323
72,791	76,752	80,815	82,300	87,555	84,182	92,191
—	—	—	—	—	—	—
16,184	18,099	19,092	20,834	20,850	17,991	20,348
16,352	18,374	19,600	21,249	21,333	18,438	21,840
9,962	11,064	11,996	13,316	12,732	10,759	13,117
5,417	6,223	6,537	7,444	8,123	7,109	7,376
12,838	14,488	15,623	16,169	15,874	13,751	16,379
—	—	—	—	—	—	—
2,934	3,876	4,522	7,896	8,487	6,113	7,110
3,491	3,458	3,569	4,173	4,632	5,683	6,411
2,597	2,672	2,856	3,208	3,454	3,327	3,453
153,434	164,634	189,626	191,025	206,439	207,363	240,388
112,501	119,685	132,616	136,116	146,221	150,505	162,734
1,898	2,041	5,152	5,298	7,194	7,671	17,059
37,449	47,622	48,896	45,379	40,644	41,185	44,997
14,612	18,331	16,436	13,275	18,240	19,713	11,685
▲7,025	▲3,269	▲7,950	▲8,147	▲16,798	▲9,756	▲8,342
▲4,849	▲4,587	▲7,406	▲7,557	▲6,210	▲9,179	▲1,114
7,586	15,062	8,485	5,127	1,442	9,957	3,342
152.62	169.48	183.76	203.95	195.01	164.79	200.90
1,654.14	1,759.91	1,880.13	1,936.87	1,994.03	2,064.24	2,223.98
46.00	85.00	92.00	103.00	106.00	107.00	108.00
30.1	50.2	50.1	50.5	54.4	64.9	53.8
33.2	30.8	33.4	42.0	40.7	42.7	49.2
10.8	11.9	11.7	10.9	10.9	10.3	9.5
9.4	9.9	10.1	10.7	9.9	8.1	9.4
6.6	7.0	6.8	7.0	6.4	5.2	5.9
0.018	0.018	0.042	0.042	0.055	0.057	0.124
70.4	69.8	64.7	66.2	63.1	65.0	60.4
46,000	32,800	40,500	51,000	42,000	33,000	50,000
120.99	110.29	112.38	110.56	109.37	106.67	109.84
92.0	97.4	94.6	95.2	88.3	81.2	86.5
49,988	51,334	53,313	51,016	47,979	44,921	48,055

非財務データ(環境)

 第三者保証取得指標

	集計範囲	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
エネルギーの使用						
エネルギー投入量(TJ・テラジュール)	アイカグループ	2,429	3,029	1,971	1,939 [※]	2,088 [※]
	国内グループ	1,221	1,200	808	758	796
	海外グループ	1,208	1,829	1,163	1,181	1,292
大気への排出						
温室効果ガス排出量 スコープ1(t-CO ₂)	アイカグループ	54,684	69,353	63,933	61,243 [※]	65,337 [※]
	国内グループ	34,718	34,570	32,167	30,608	31,731
	海外グループ	19,966	34,783	31,766	30,635	33,605
温室効果ガス排出量 スコープ2(t-CO ₂)	アイカグループ	66,466	81,916	85,269	82,394 [※]	90,396 [※]
	国内グループ	29,668	28,562	27,838	23,000	23,558
	海外グループ	36,798	53,354	57,431	59,394	66,838
温室効果ガス排出量 スコープ3(t-CO ₂)	国内グループ				479,442 ^{※1}	510,889
カテゴリ1	国内グループ				358,145 ^{※1*}	391,915 [※]
カテゴリ5	国内グループ				5,062 ^{※1*}	5,725 [※]
カテゴリ12	国内グループ				75,069 ^{※1*}	83,911 [※]
上記以外のカテゴリ計 ^{※2}	算定基準を参照				41,166 ^{※1}	29,338
SOx(ton)	国内グループ	5.9	5.4	5.3	5.9	6.1
NOx(ton)	国内グループ	27.3	25.4	26.9	31.9	27.7
ばいじん(ton)	国内グループ	2.5	3.7	9.4	9.3	1.9
PRTR対象物質(大気排出VOC)(ton)	国内グループ	56.6	56.5	52.1	53.6	55.7
物質の使用						
物質投入量(ton)	国内グループ	257,770	317,041	305,457	247,158	277,979
原材料(ton)	国内グループ	241,096	279,580	284,565	231,117	261,650
補助材料(ton)	国内グループ	575	625	629	538	593
容器包装材(ton)	国内グループ	10,392	31,555	15,147	11,576	11,225
PRTR対象物質(ton)	国内グループ	(40,115)	(30,274)	(40,582)	(25,458)	(15,023)
製品の出荷						
製品出荷量(ton)	国内グループ	237,756	255,093	268,552	216,818	241,778
廃棄物の社内リサイクル						
熱回収量(サーマルリサイクル)(ton)	国内グループ	17,572	16,445	17,203	12,224	13,723
廃棄物の排出						
産業廃棄物排出量(ton)	アイカグループ	28,591	30,463	42,651	27,298	30,996
	国内グループ	24,593	26,560	36,040	20,784	23,665
	海外グループ	3,998	3,903	6,611	6,514	7,331
社外リサイクル(ton)	国内グループ	22,045	25,836	24,708	19,376 ^{※1}	22,395
埋立処分(ton)	国内グループ	2,195	589	11,309	1,399 ^{※1}	1,269
PRTR対象物質(廃棄物移動量)(ton)	国内グループ	11.7	13.1	15.1	12.6	12.9

✿:本冊子(アイカレポート2022)掲載値に対する第三者保証を取得した指標
 ♪:過年度に第三者保証を取得した指標
 ※1:数値の集計精度向上のため、アイカレポート2021に掲載した数値を遡及して修正しています。
 ※2:スコープ3の内訳の詳細は、P53をご覧ください。

	集計範囲	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
水資源の使用						
水使用量(千m ³)	アイカグループ	3,239	3,334	3,763	3,818	4,098
	国内グループ	2,241	2,291	2,382	2,384	2,478
	海外グループ	998	1,043	1,381	1,434	1,620
地下水(千m ³)	アイカグループ	2,314	2,385 ^{※1}	2,468	2,425	2,586
工業用水(千m ³)	アイカグループ	582	143 ^{※1}	172	1,106 ^{※1}	1,206
上水道水(千m ³)	アイカグループ	343	806	1,123	287 ^{※1}	306
水域への排出						
総排水量(千m ³)	国内グループ	—	—	—	1,908	1,981
COD(ton)	国内グループ	39.5	22.3	11.8	31.2	3.3
窒素(ton)	国内グループ	10.2	15.8	5.6	11.7	1.2
リン(ton)	国内グループ	3.9	3.3	6.9	6.1	0.5
PRTR対象物質(ton)	国内グループ	0.4	0.5	0.6	0.5	0.5

環境指標算定範囲および算定基準

・対象範囲

各項目ごとに対象範囲を明記しています。拠点の内訳は以下の通りです。

国内グループ: アイカ工業(株)、アイカインテリア工業(株)、アイカハリマ工業(株)、アイカテック建材(株)の全生産拠点

海外グループ: アイカインドネシア社、テクノウッドインドネシア社、アイカ・ラミネーツ・インドネシア社、アイカ・ラミネーツ・ベトナム社、アイカ・アジア・パシフィック・ホールディンググループ、エバモア・ケミカル・インドネシアグループ、ウィルソナート各社の全生産拠点

アイカグループ: 国内グループおよび海外グループの全生産拠点

・エネルギーの使用

エネルギー投入量は、各燃料使用量に各燃料の単位発熱量を乗じた値(各単位発熱量は環境省の「算定・報告公表制度における算定方法・排出係数一覧」の値を採用)で算定。電力は1kWh=3.6MJとして算出、蒸気は購入量に蒸気の質によるエネルギー量を換算して算出しました。

・温室効果ガス排出量

-スコープ1および2の算定は、環境省・経済産業省「温室効果ガス排出量算定・報告マニュアル(Ver.4.8)」に基づき、エネルギー起源CO₂排出量・非エネルギー起源温室効果ガス排出量を算定しました。電力の排出係数は、日本国内は「電気事業者別排出係数一覧(令和4年提出用)」(環境省・経済産業省)より一般送配電事業者の調整後排出係数を使用し、日本以外は「IEA(International Energy Agency)のEmissions Factors[2021]」の確定値データを使用しました。
 -スコープ3の算定は、環境省が発行する「サプライチェーンを通じた温室効果ガス排出量算定に関する基本ガイドライン(Ver.2.4)」に則って算出しました。各カテゴリーの算出方法の詳細は下記の通りです。下記記述で言及がない限り、排出係数はこのガイドラインから引用しています。

カテゴリー1: 対象範囲:国内グループ 報告年に購入した原材料・製品などの重量もしくは金額に排出係数を乗じたものです。排出原単位は①「LCIデータベース IDEA version 2.3」(国立研究開発法人 産業技術総合研究所 安全科学研究部門 社会とLCA 研究グループ、一般社団法人サステナブル経営推進機構)、②「サプライチェーンを通じた組織の温室効果ガス排出などの算定のための排出原単位データベース(Ver.3.2)」(環境省)から項目に応じて適切なものを採用しました。一部の工場で生産する品目については生産量を基準に原材料使用量を算出しました。購入量が微小なものは算定から除外していますが、重量もしくは金額ベースで全原材料購入量の9割程度を網羅しています。	カテゴリー7: 対象範囲:アイカ工業(株)単体 報告年の通勤交通費補助金額に排出係数を乗じたものです。
カテゴリー2: 対象範囲:アイカ工業(株)単体 報告年の設備投資額に排出係数を乗じたものです。	カテゴリー8: リース資産は微小であり、算定から除外しています。
カテゴリー3: 対象範囲:国内グループ 報告年の電力および燃料購入量に、排出係数を乗じたものです。(燃料についてはガイドラインに則り、LCIデータベース IDEA version 2.3の調査時排出係数を使用)	カテゴリー9: 自社が荷主とならない全商品の配送の把握は困難であり、算出できていません。自社が荷主となりお客様まで配送した際の排出量は、カテゴリー4に含めています。
カテゴリー4: 対象範囲:アイカ工業(株)単体 アイカ工業(株)が荷主となる報告年の物流(輸送、荷役、保管)の輸送トンキロに基づき算定	カテゴリー10: 関連性を把握していますが、多種多様な製品のそれぞれの加工に伴う排出量を算出することが困難であり、算定できていません。
カテゴリー5: 対象範囲:国内グループ 報告年の産業廃棄物排出量に排出係数を乗じたものです。	カテゴリー11: 当社商品の使用時に温室効果ガスを排出するものではありません。
カテゴリー6: 対象範囲:アイカ工業(株)単体 報告年の旅費交通費に排出係数を乗じたものです。	カテゴリー12: 対象範囲:国内グループ 報告年に販売した商品重量に品目ごとに割り当てた排出係数を乗じて算出しました。一部揮発性物質を含む商品については、揮発物質の重量を除いた商品重量に置き換えて計算しています。
	カテゴリー13: 貸与するビルの使用に伴う報告年の電気使用量に排出係数を乗じたものです。
	カテゴリー14: 該当する事業がありません。
	カテゴリー15: 当社の資金の一部を投資運用していますが、個々の投資先企業における株式保有比率は微小であり、事業活動への影響度は著しく低いいため、算定から除外しました。

非財務データ(人事・労務)

	集計範囲	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
雇用状況(特記なき限り年度末時点)						
連結従業員数 ^{※1}	アイカグループ	3,850名	3,920名	4,781名	4,796名	4,949名
単体従業員数 ^{※1}	アイカ工業(株)	1,175名	1,194名	1,239名	1,228名	1,211名
男性	アイカ工業(株)	993名	991名	1,026名	1,011名	1,002名
女性	アイカ工業(株)	182名	203名	213名	217名	209名
非正規雇用者数	アイカ工業(株)	166名	234名	248名	239名	243名
非正規雇用比率	アイカ工業(株)	12.3%	16.3%	16.6%	16.2%	16.7%
新卒採用数 ^{※2}	アイカ工業(株)	54名	61名 ^{※9}	36名	21名	31名
男性	アイカ工業(株)	38名	49名 ^{※9}	28名	18名	23名
女性	アイカ工業(株)	16名	12名	8名	3名	8名
再雇用制度による新規雇用者数	アイカ工業(株)	18名	27名	14名	15名	21名
障がい者雇用者数	アイカグループ	23名	24名	28名	31名	28名
	アイカ工業(株)	21名	22名	24名	26名	25名
障がい者雇用率 ^{※3}	アイカグループ	0.6%	0.6%	0.6%	0.6%	0.6%
法定障がい者雇用率 ^{※4}	アイカ工業(株)	2.26%	2.26%	2.35%	2.66%	2.47%
勤続状況(特記なき限り年度末時点)						
平均勤続年数 ^{※5}	アイカ工業(株)	15.5年	15.4年	15.5年	16.1年	16.5年
男性	アイカ工業(株)	16.0年	16.0年	16.1年	16.6年	16.8年
女性	アイカ工業(株)	12.8年	12.5年	12.8年	13.7年	14.6年
離職率 ^{※6}	アイカ工業(株)	2.26% ^{※9}	3.39% ^{※9}	2.91% ^{※9}	2.44% ^{※9}	2.56%
入社3年後離職率 ^{※7}	アイカ工業(株)	8.7% ^{※9}	16.1%	16.1%	17.5%	8.8%
労働組合加入状況(年度末時点)						
労働組合加入率	アイカ工業(株)	80.5%	80.4%	80.9%	80.7%	79.9%
有給休暇取得状況^{※8}						
平均取得日数	アイカ工業(株)	10.3日	11.3日	12.1日	10.3日	11.8日
平均取得率	アイカ工業(株)	56.0%	61.7%	66.7%	55.9%	63.6%
労働災害発生状況						
死亡災害	国内グループ	0件	0件	0件	0件	0件
休業災害	国内グループ	7件	6件	7件	6件	5件
うち、正社員以外	国内グループ	3件	6件	4件	4件	2件
不休業災害	国内グループ	10件	12件	13件	6件	12件
うち、正社員以外	国内グループ	4件	7件	6件	1件	4件

※1 臨時従業員(非正規社員)除く。

※2 高卒、大卒、大学院卒者。次年度4月入社人員数。

※3 障がい者雇用者数を従業員数で除した数値であり、法定雇用率の計算方法とは異なります。

※4 法定計算方法にて算出。

※5 対象人員は正規雇用従業員。

※6 各年度の自己都合による退職者を期首の従業員数で除して計算。

※7 大卒・大学院卒新入社員を対象に集計。

※8 対象期間:2017年度以前:前年度9月16日~当年度9月15日、2018年度以降:前年度3月16日~当年度3月15日。

※9 数値の集計精度向上のため、アイカレポート2021に掲載した数値を遡及して修正しています。

第三者保証



独立した第三者保証報告書

2022年9月29日

アイカ工業株式会社
代表取締役 社長執行役員 海老原 健治 殿

KPMG あずさサステナビリティ株式会社
大阪市中央区瓦町三丁目6番5号

パートナー 松尾 章喜

当社は、アイカ工業株式会社(以下、「会社」という。)からの委嘱に基づき、会社が日本語で作成した「AICA Report 2022」(以下、「レポート」という。)に記載されている2021年4月1日から2022年3月31日まで、及び2020年4月1日から2021年3月31日までを対象とした マークの付されている環境パフォーマンス指標(以下、「指標」という。)に対して限定的保証業務を実施した。

会社の責任

環境省「環境報告ガイドライン(2018年版)」、GRIスタンダード、及びISO26000を参考にして会社が定めた指標の算定・報告規準(以下、「会社の定める規準」という。レポートに記載。)に従って指標を算定し、表示する責任は会社にある。

当社の責任

当社の責任は、限定的保証業務を実施し、実施した手続に基づいて結論を表明することにある。当社は、国際監査・保証基準審議会の国際保証業務基準 (ISAE) 3000「過去財務情報の監査又はレビュー以外の保証業務」及びISAE3410「温室効果ガス情報に対する保証業務」に準拠して限定的保証業務を実施した。

本保証業務は限定的保証業務であり、主としてレポート上の開示情報の作成に責任を有するもの等に対する質問、分析的手続等の保証手続を通じて実施され、合理的保証業務における手続と比べて、その種類は異なり、実施の程度は狭く、合理的保証業務ほどには高い水準の保証を与えるものではない。当社の実施した保証手続には以下の手続が含まれる。

- レポートの作成・開示方針についての質問及び会社の定める規準の検討
- 指標に関する算定方法並びに内部統制の整備状況に関する質問
- 集計データに対する分析的手続の実施
- 会社の定める規準に従って指標が把握、集計、開示されているかについて、試査により入手した証拠との照合並びに再計算の実施
- リスク分析に基づき選定した国内2工場に対する、現地往査の代替的な手続としての質問及び証憑等の文書の閲覧
- 指標の表示の妥当性に関する検討

結論

上述の保証手続の結果、レポートに記載されている指標が、すべての重要な点において、会社の定める規準に従って算定され、表示されていないと認められる事項は発見されなかった。

当社の独立性と品質管理

当社は、誠実性、客観性、職業的専門家としての能力と正当な注意、守秘義務及び職業的専門家としての行動に関する基本原則に基づく独立性及びその他の要件を含む、国際会計士倫理基準審議会の公表した「職業会計士の倫理規程」を遵守した。

当社は、国際品質管理基準第1号に準拠して、倫理要件、職業的専門家としての基準及び適用される法令及び規則の要件の遵守に関する文書化した方針と手続を含む、包括的な品質管理システムを維持している。

以上

アイカグループネットワーク

(2022年8月末現在)

▶ 東アジア

🏭 化成品セグメント

- 📍 アイカ広東社 製造 販売
- 📍 アイカ南京社 製造 販売
- 📍 昆山アイカ社 製造 販売
- 📍 瀋陽アイカ社 製造 販売
- 📍 アイカ上海社 販売
- 📍 エパモア・ケミカル・インダストリー社 製造 販売 統括
- 📍 東莞ポーチェン・ケミカル社 製造 販売
- 📍 リーダーシップ上海社 販売
- 📍 トプコ上海社 販売
- 📍 ケムマット・テクノロジー社 製造 販売
- 📍 ジャイアントスター・トレーディング社 販売

🏠 建築建材セグメント

- 📍 ウィルソナート上海社 製造 販売
- 📍 ウィルソナート・アジア社 販売
- 📍 台湾アイカ社 販売

▶ 南アジア

🏭 化成品セグメント

- 📍 ダイネアパキスタン社 製造 販売

🏠 建築建材事業

- 📍 アイカ・ラミネーツ・インド社 製造 販売

▶ 東南アジア

🏭 化成品セグメント

- 📍 アイカ・アジア・パシフィック・ホールディング社 統括
- 📍 アイカバンコク社 製造 販売
- 📍 アイカハチャイ社 製造 販売
- 📍 タイケミカル社 製造 販売
- 📍 アイカドンナイ社 製造 販売
- 📍 アイカアドテック社 製造 販売
- 📍 アイカマレーシア社 製造 販売
- 📍 アイカシンガポール社 製造 販売
- 📍 アイカインドリア社 製造 販売
- 📍 アイカムギインドネシア社 製造 販売
- 📍 トップウェル社 販売
- 📍 ベトナム・ユーベスト社 製造 販売
- 📍 西東京ケミックス・ベトナム社 販売

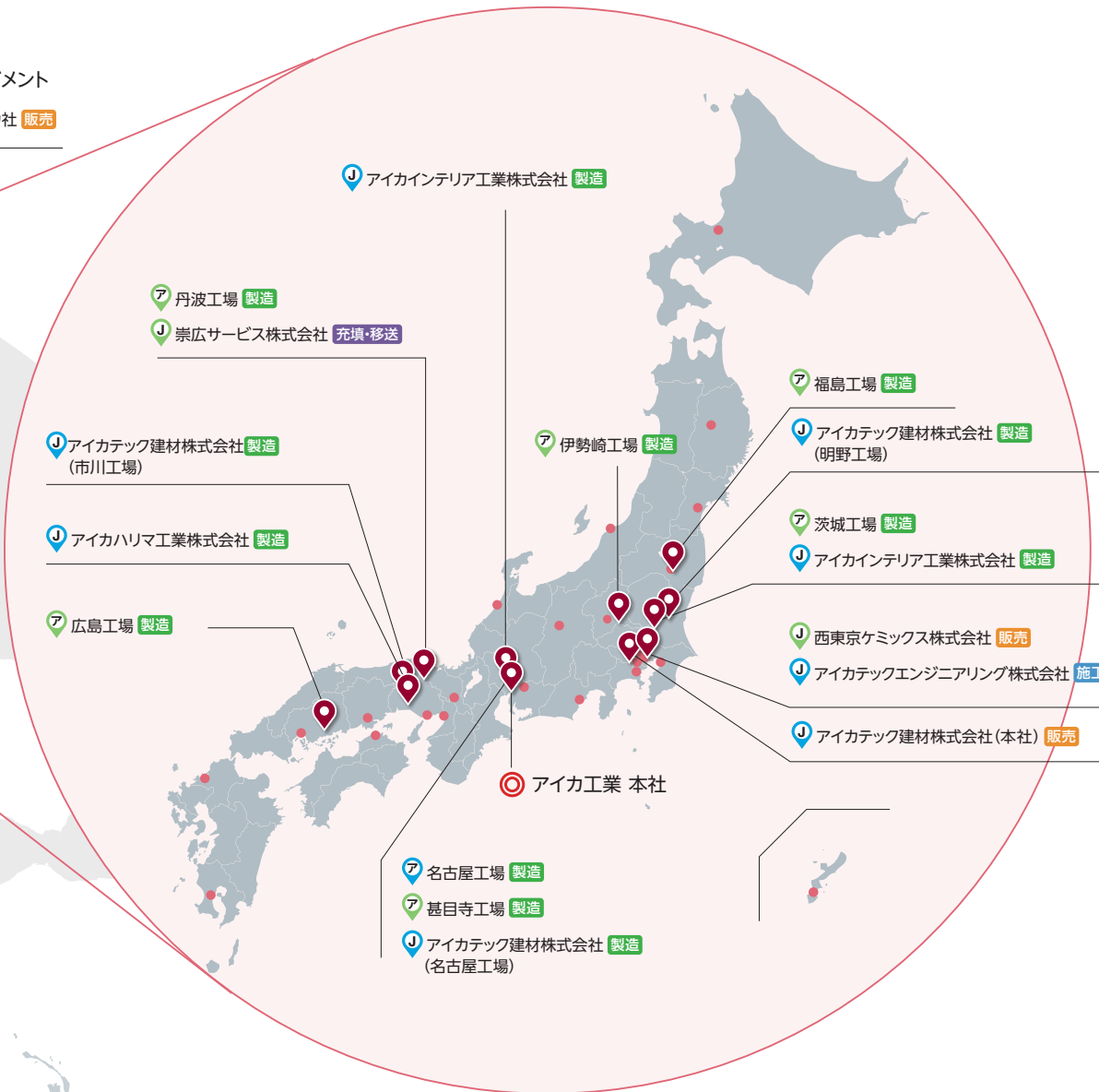
🏠 建築建材セグメント

- 📍 アイカ・アジア・ラミネーツ・ホールディング社 販売 統括
- 📍 ウィルソナート・タイ社 製造 販売
- 📍 アイカ・ラミネーツ・ベトナム社 製造 販売
- 📍 アイカHPLトレーディング社 販売
- 📍 アイカインドネシア社 製造 販売
- 📍 テクノウッドインドネシア社 製造 販売

▶ 北アメリカ

🏭 化成品セグメント

📍 アイカアメリカ社 販売



▶ オセアニア

🏭 化成品セグメント

📍 アイカニューージーランド社 製造 販売



凡例

🏭 化成品セグメント: 📍

🏭 建築建材セグメント: 📍

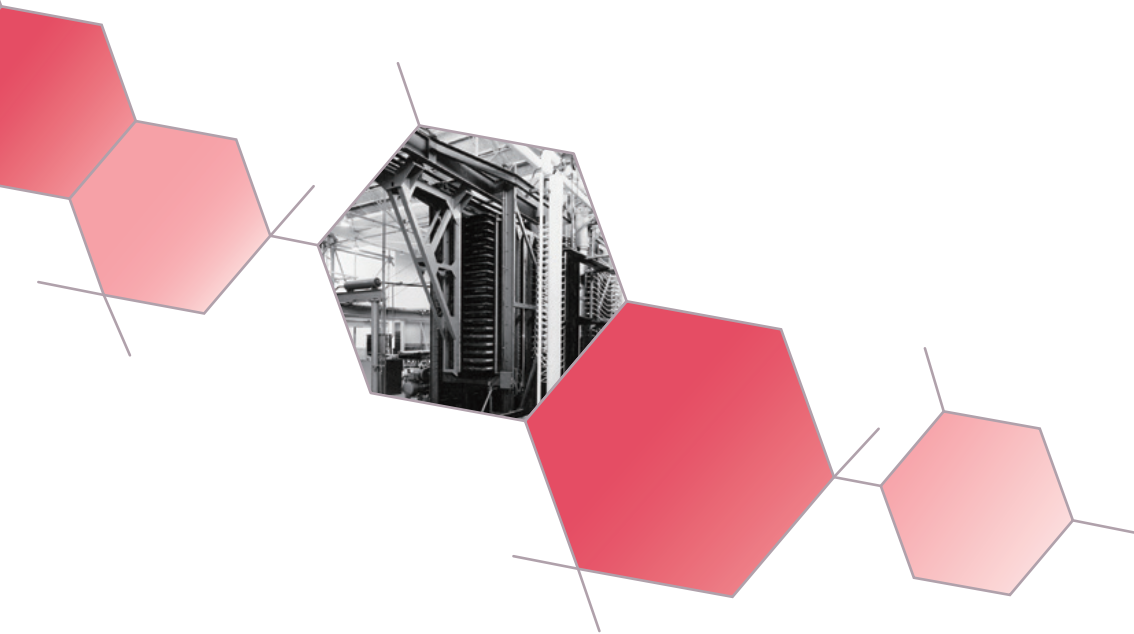
📍 アイカ・アジア・パシフィック・ホールディンググループ

📍 エバモア・ケミカル・インダストリーグループ

📍 アイカ工業 生産拠点

● アイカ工業 営業拠点

📍 国内グループ会社



アイカ工業株式会社

本社 〒450-6326 愛知県名古屋市中村区名駅一丁目1番1号 JPタワー名古屋26階

[本報告書に関するお問い合わせ先]

サステナブル推進部 TEL 052-533-3136

<https://www.aica.co.jp/>

2022年10月発行



**UD
FONT**

この冊子は、だれにも読みやすいユニバーサルデザインフォントを使用しています。



This is our Communication on Progress in implementing the principles of the United Nations Global Compact and supporting broader UN goals.

We welcome feedback on its contents.