




アイカ工業株式会社
2025年3月期 決算説明会



2025年5月26日
証券コード：4206

アイカ工業の海老原でございます。

本日は当社の決算説明会にご参加いただきまして、
誠にありがとうございます。

それでは、
これより当社の決算概況、および今後の事業展開について
ご説明申し上げます。

1. ハイライト

2. 2025年3月期 実績

3. 2025年3月期 セグメント別実績

4. 2026年3月期 計画

5. 2026年3月期 セグメント別計画

6. 資本政策・株主還元

7. 中期経営計画 “Value Creation 3000 & 300” の進捗

ご覧の目次に沿って、順にご説明申し上げます。

1. 2025年3月期 決算説明会 ハイライト



連結業績	✓ 売上高・営業利益・経常利益・当期純利益※1は 過去最高を更新 ✓ 営業利益・経常利益は 4期連続増益
化成品	✓ 国内：塗り床材、機能材料が好調 ✓ 海外：AAPグループ※2は増収減益、EMCグループ※3は増収増益
建装建材	✓ 国内： 高付加価値商品を中心に伸長し、利益に大きく貢献 ✓ 海外：中国・ベトナムが低調、タイ・インドネシアは伸長
今期計画	✓ 経常利益は現中計目標を 1年前倒しで達成する計画
資本政策	✓ 現中計の ROE目標「10%目処」を「10%以上」へ引き上げ ✓ 配当：2025/3期は14円増配に 上方修正 、2026/3期は10円 増配予定 ✓ 新たに60億円(225万株)を上限とする 自己株式取得を決定
成長投資	✓ タカラインコーポレーション社の 株式取得 を基本合意
気候変動対応	✓ 2030年度のGHG排出量削減目標を30%から 42%へ引き上げ

※1 親会社株主に帰属する当期純利益

※2 AAP：アイカ・アジア・パシフィック

※3 EMC：エバモア・ケミカル

©Aica Kogyo Co., Ltd.

3

最初に、本説明会のハイライトについて、ご説明いたします。

連結業績につきましては、
売上高、営業利益、経常利益、当期純利益のすべてにおいて、
過去最高を更新しました。

各事業のなかでも、建装建材セグメントの国内事業において
高付加価値商品が伸長したことにより、利益に大きく貢献しました。

今期の計画では、売上高および各利益において、
いずれも過去最高を見込んでおります。
特に経常利益については、現中計の目標を1年前倒しで達成する計画です。

資本政策に関しては、
現中計におけるROE目標「10%目処」を「10%以上」へと引き上げました。
加えて、配当計画の上方修正、および自己株式の取得も決定しております。

成長投資に関しては、
当社の樹脂技術とタカラインコーポレーションのコーティング技術を組み合わせ、
商品力強化や新商品開発を加速するため、
株式取得に向けた基本合意を締結し、現在デューデリを行なっております。

気候変動対応としては、
2030年度のGHG排出量削減目標を30%から42%へ引き上げております。

1. ハイライト

2. 2025年3月期 実績

3. 2025年3月期 セグメント別実績

4. 2026年3月期 計画

5. 2026年3月期 セグメント別計画

6. 資本政策・株主還元

7. 中期経営計画 “Value Creation 3000 & 300” の進捗

続いて、2025年3月期の実績について、ご説明いたします。

[百万円]

	2024/3期		2025/3期				
	実績	利益率	計画	実績	利益率	伸率	達成率
売上高	236,625	-	250,000	248,696	-	+5.1%	99.5%
営業利益	25,286	10.7%	27,200	27,408	11.0%	+8.4%	100.8%
経常利益	26,135	11.0%	28,300	28,668	11.5%	+9.7%	101.3%
当期純利益※	15,135	6.4%	16,200	16,896	6.8%	+11.6%	104.3%

[円]

ROE	9.9%	-	9.6%	10.1%	-	-	-
一株当たり純利益	236.60	-	258.09	266.36	-	-	103.2%

売上高・営業利益・経常利益・当期純利益※は、いずれも過去最高を更新

2025年3月期の連結決算の概要は、ご覧の通りです。

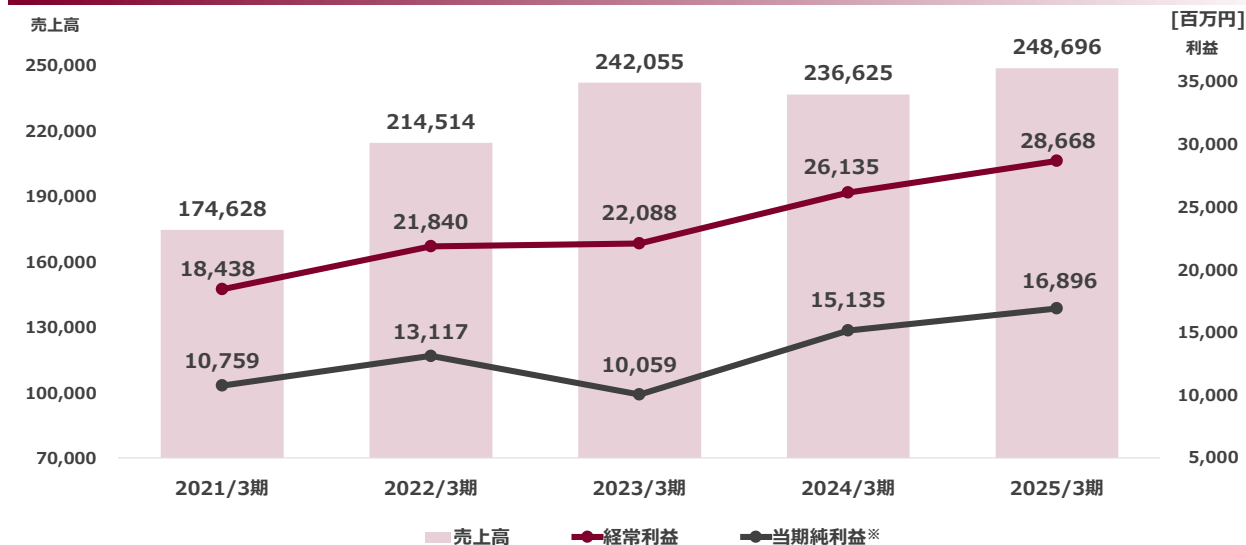
売上高、営業利益、経常利益、当期純利益のいずれも、過去最高を更新しました。

売上高は、前年を上回りましたが、計画を若干下回りました。

一方、各利益につきましては、
収益の柱である建装建材セグメントの国内事業が好調に推移したことが
大きな要因となり、前年および計画をいずれも上回りました。

2-2. 連結決算の推移

AICA



右肩上がりの成長を継続中（経常利益は4期連続増益）

※ 親会社株主に帰属する当期純利益

©Aica Kogyo Co., Ltd.

6

続いて、直近5年間における
連結売上高、経常利益、当期純利益の推移はスライドに記載の通りです。

いずれも概ね右肩上がりで推移しており、着実に成長を継続しています。

特に利益面では、コロナ禍からのV字回復以降、
近年の原材料高騰などの外部要因も跳ね返し、経常利益は4期連続で
増益しております。

2-3. セグメント別業績



[百万円]

	売上高			営業利益			
	2024/3期	2025/3期	伸率	2024/3期	2025/3期	伸率	
化成品	130,300	138,587	+6.4%	9,280	9,331	+0.6%	金額
				7.1%	6.7%	－	利益率
建装建材	106,325	110,109	+3.6%	20,339	22,535	+10.8%	金額
				19.1%	20.5%	－	利益率
(配賦不能営業費用)				△4,333	△4,458	－	金額
合 計	236,625	248,696	+5.1%	25,286	27,408	+8.4%	金額
				10.7%	11.0%	－	利益率

建装建材の営業利益が大幅に伸長

このスライドは、
セグメント別の売上高、および営業利益の実績です。

化成品セグメント、および建装建材セグメントのいずれも増収増益となりました。

化成品セグメントでは、国内外ともに増収となり、
売上高は前年を上回りました。

営業利益につきましては、AAPグループで減益となりましたが、
単体およびEMCグループの増益が寄与し、前年を上回りました。

建装建材セグメントでは、中国市場の低迷により海外売上は減少しましたが、
国内が大きく伸長し、売上高は前年を上回りました。

営業利益は、国内で高付加価値商品が好調に推移し、大幅に伸長しました。

2-4. 海外売上高

AICA

[億円]

	2024/3期 実績		2025/3期 実績		
	売上高	海外売上比率	売上高	伸率	海外売上比率
化成品	927.9	71.2%	995.0	+7.2%	71.8%
建装建材	202.4	19.0%	199.0	△1.7%	18.1%
合計	1,130.4	47.8%	1,194.1	+5.6%	48.0%

化成品海外と建装建材国内が大きく伸長した結果、海外売上比率は全体で48.0%

©Aica Kogyo Co., Ltd.

8

このスライドは、海外売上高の実績です。

化成品では、AAPグループ、およびEMCグループの伸長により、海外売上高が増加しました。

建装建材は、中国市場の低迷により、海外売上高が減少した一方、国内は大きく伸長しました。

その結果、全体の海外売上比率は前期並みの48%となりました。

2-5.【参考】主要項目の状況（連結）



	[億円]		
	2023/3期	2024/3期	2025/3期
研究開発費	39.9	40.7	44.0
減価償却費	67.9	70.4	79.1
設備投資額	86.9	93.6	92.1
借入金残高	125.2	115.1	110.8
自己資本比率	58.1%	58.9%	60.2%

研究開発費、減価償却費、設備投資額、借入金残高、自己資本比率の推移はご覧の通りです。

1. ハイライト
2. 2025年3月期 実績
- 3. 2025年3月期 セグメント別実績**
4. 2026年3月期 計画
5. 2026年3月期 セグメント別計画
6. 資本政策・株主還元
7. 中期経営計画 “Value Creation 3000 & 300” の進捗

続いて、
2025年3月期のセグメント別実績について、ご説明いたします。

3-1. 化成品セグメント 商品群別売上実績



[億円]

	2024/3期	2025/3期			
	実績	計画	実績	達成率	伸率
接 着 剤	919.4	970.0	958.9	98.9%	+4.3%
(うちAAP※グループ)	(716.3)	(758.0)	(747.4)	(98.6%)	(+4.3%)
建 設 樹 脂	103.1	110.0	109.7	99.7%	+6.3%
機 能 材 料	158.6	176.0	179.6	102.1%	+13.2%
そ の 他	121.7	126.0	137.5	109.2%	+13.0%
合 計	1,303.0	1,382.0	1,385.8	100.3%	+6.4%

すべての商品群で伸長（なかでも機能材料が好調）

※ AAP : アイカ・アジア・パシフィック

©Aica Kogyo Co., Ltd.

こちらは、化成品セグメントの商品群別売上実績です。

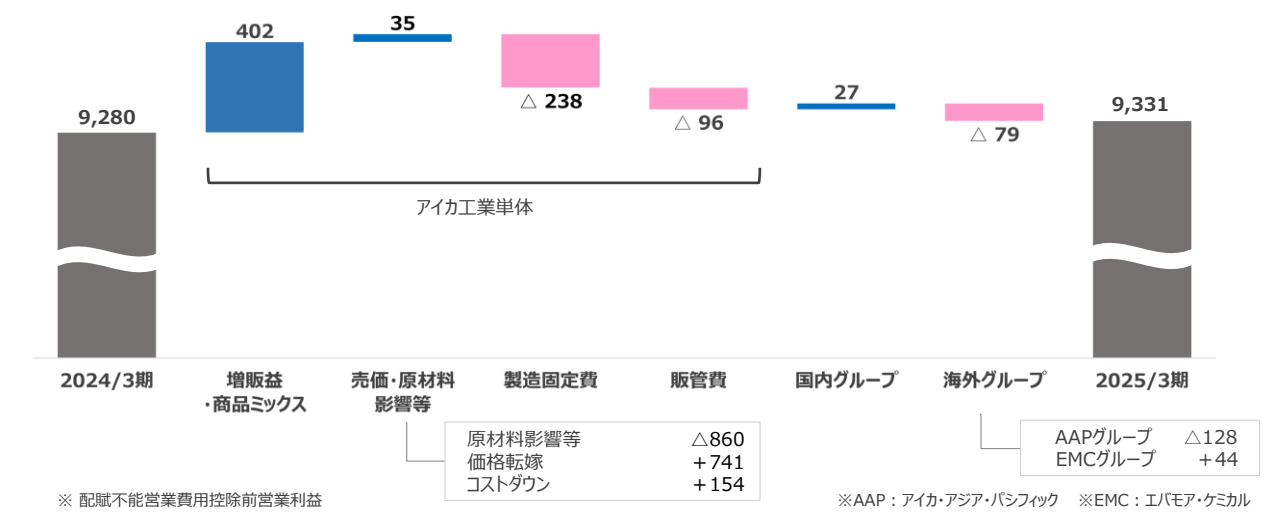
すべての商品群で前年を上回りました。
なかでも機能材料は、国内外ともに好調に推移しました。

後(のち)のページで、国内外に分けて個別にご説明いたします。

3-2. 化成品セグメント 営業利益実績



[百万円]



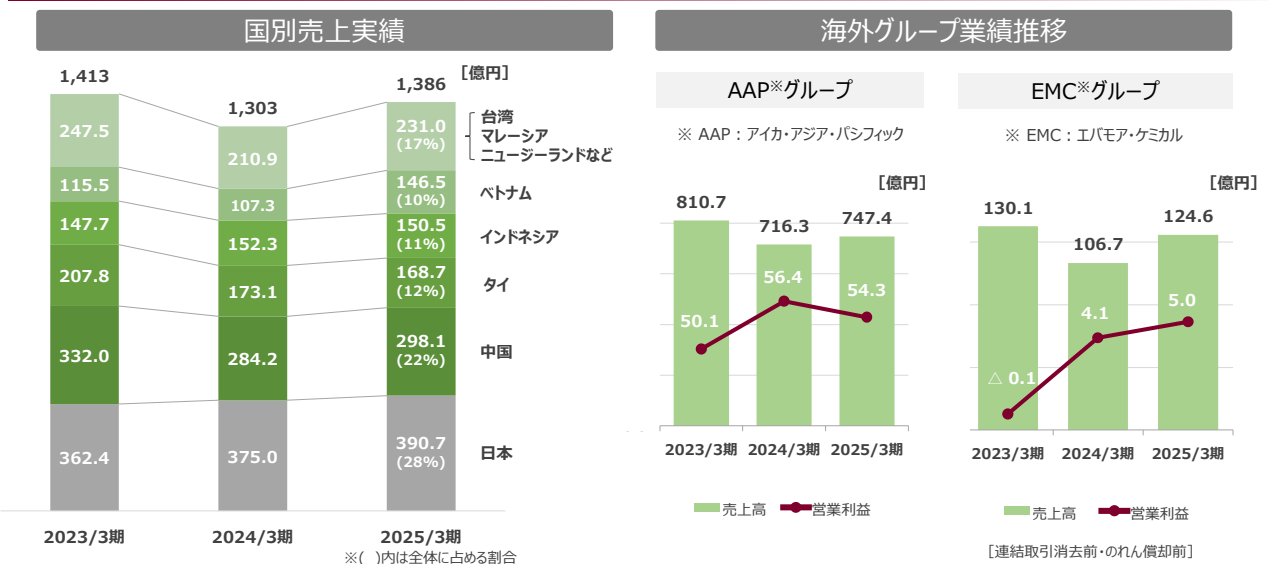
単体の増販益や商品ミックスの改善がセグメントの増益に寄与

このスライドは、化成品セグメントにおける
営業利益の増減分析です。

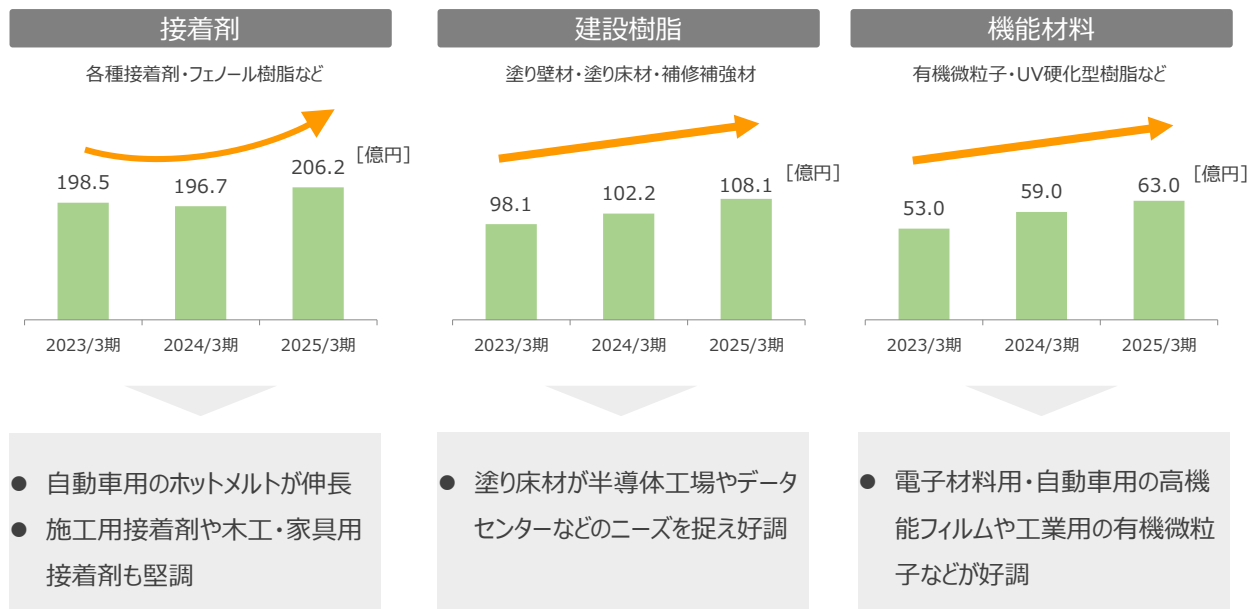
アイカ工業単体では、製造固定費および販管費が増加した一方で、
増販益や商品ミックスの改善、および価格転嫁・コストダウンにより
利益が増加しました。

結果として、営業利益は前年より5,100万円増加しました。

3-3. 化成品セグメント 実績（海外）



3-4. 化成品セグメント 売上実績（国内）



続いて、国内事業の売上実績です。

接着剤では、自動車用ホットメルトの伸長に加え、施工用接着剤や木工・家具用接着剤も堅調に推移し、売上は伸長しました。

建設樹脂は、塗り床材が半導体工場やデータセンターなどのニーズを捉え、好調に推移したため、売上は伸長しました。

機能材料は、電子材料用・自動車用の高機能フィルムや工業用の有機微粒子などが好調で、売上は伸長しました。

3-5. 建装建材セグメント 商品群別売上実績



[億円]

	2024/3期	2025/3期			
	実績	計画	実績	達成率	伸率
メラミン化粧板	343.2	370.0	350.9	94.8%	+2.2%
ボード フィルム等	124.1	127.0	124.7	98.2%	+0.5%
セラール	232.5	243.0	237.7	97.8%	+2.2%
不燃建材	75.2	77.0	74.1	96.3%	△1.4%
住器建材	288.0	301.0	313.5	104.2%	+8.8%
合計	1,063.2	1,118.0	1,101.0	98.5%	+3.6%

「スマートサニタリー」の好調を背景に『住器建材』が大きく伸長

続いて、建装建材セグメントの商品群別売上実績です。

「メラミン化粧板」は、海外では中国市場の影響を受けたものの、国内においてインバウンド需要の拡大や商品戦略により好調に推移し、売上は伸長しました。

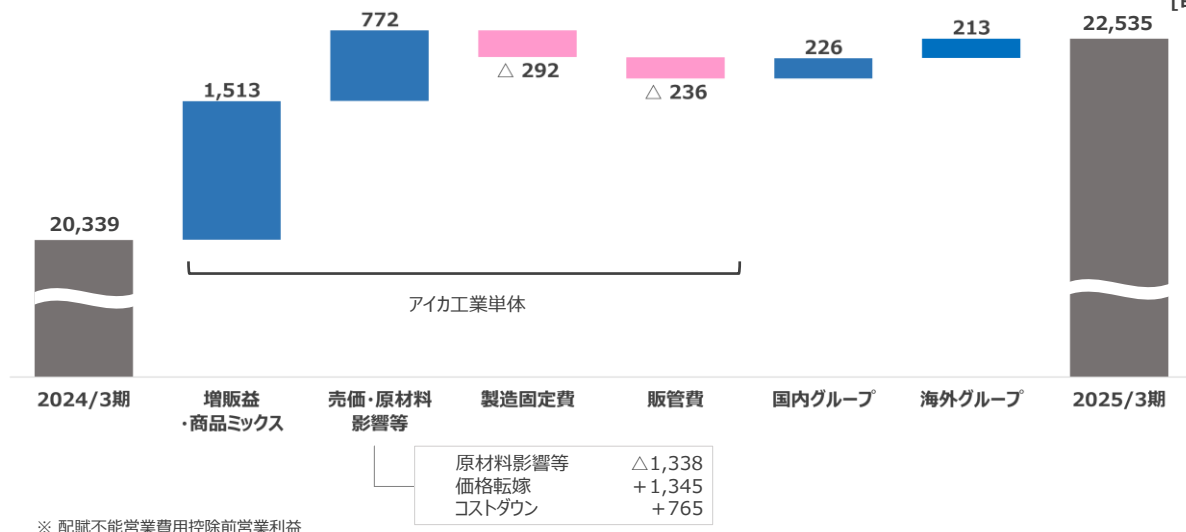
「セラール」は、高意匠メラミン不燃化粧板「セラール セレント」や抗ウイルスメラミン不燃化粧板「セラールウイルテクトPlus」など高付加価値商品の採用が拡大し、売上が伸長しました。

「住器建材」では、造作風洗面化粧台「スマートサニタリー」や高級人造石「フィオレストーン」が好調で、売上が伸長しました。

3-6. 建装建材セグメント 営業利益実績

AICA

[百万円]



単体の増販益や商品ミックスの改善が大きく貢献、国内外グループも寄与

©Aica Kogyo Co., Ltd.

16

このスライドは、建装建材セグメントにおける営業利益の増減分析です。

アイカ工業単体では、製造固定費および販管費が増加した一方で、増販益や商品ミックスの改善、および価格転嫁・コストダウンにより利益が増加しました。

また、国内グループおよび海外グループは増益となりました。

その結果、営業利益は前年より21億9,600万円増加しました。

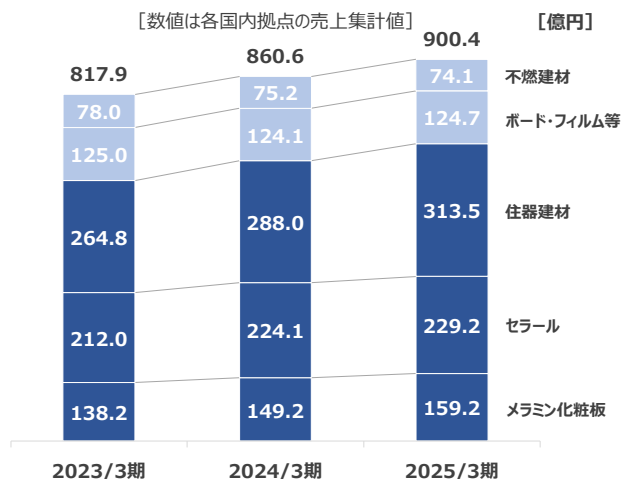
3-7. 建装建材セグメント 実績（国内）



国内建設市場（前年同期比）

	住宅	非住宅
新 築 ※当社需要期ヘタイムラグ調整済み	△ 3.1% (着工戸数)	△ 5.1% (着工面積)
リフォーム・リニューアル 2024年1月～12月分	+0.5% (受注高)	+5.5% (受注高)

国内売上実績の推移



新築市場の低迷に対し、高付加価値商品※を中心に着実な成長が続く

※このスライドでは、メラミン化粧板、セラール、スマートサニタリー(住器建材の一部)を高付加価値商品と定義しています

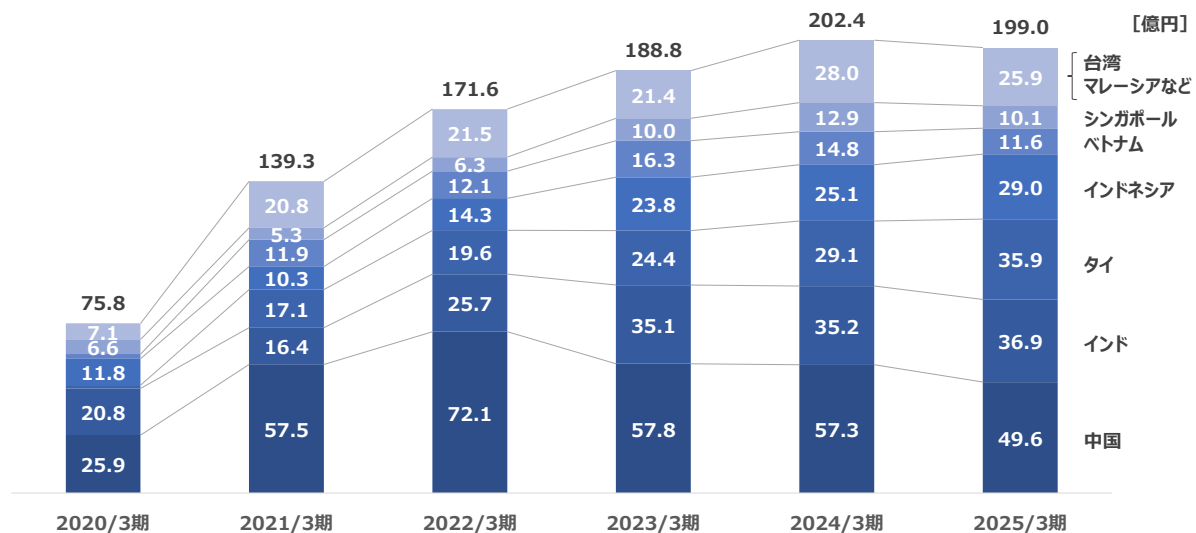
建装建材セグメントにおける国内事業の実績です。

国内建設市場については、
住宅・非住宅ともに新築市場は減少したものの、
リフォーム・リニューアル市場は増加しました。

このような環境の中で、
意匠性が高い商品や機能性を付加した商品の
採用拡大が進んでおり、
国内売上は着実に成長しています。

3-8. 建装建材セグメント 国別売上実績（海外）

AICA



タイ・インドネシアは成長、中国・ベトナムは低迷

©Aica Kogyo Co., Ltd.

18

続いて、建装建材セグメントの海外における国別売上実績の推移はご覧の通りです。

タイやインドネシア等で現地の需要を的確に捉えて伸長した国がある一方で、中国における市況の低迷は避けがたく、全体としては減収となりました。

1. ハイライト
2. 2025年3月期 実績
3. 2025年3月期 セグメント別実績
- 4. 2026年3月期 計画**
5. 2026年3月期 セグメント別計画
6. 資本政策・株主還元
7. 中期経営計画 “Value Creation 3000 & 300” の進捗

ここからは今期計画についてご説明します。

4-1. 2026年3月期 経営環境予測



国内建設市場

	住宅（着工戸数）	非住宅（着工面積）
2025年3月期（実績）	△3.1%	△5.1%
2026年3月期（予測）	△2.6%	△7.6%

※当社需要期へタイムラグ調整済み

海外市場

東南アジアは引き続き堅調なGDP成長が期待される一方、中国の不動産市場低迷や米国関税の影響といったリスクが依然として残る。

為替換算レート

2025年3月期（実績）	1USD＝151.43円
2026年3月期（予測）	1 USD＝143.00円

※各国通貨建てのため、ドル建ての子会社は数社のみ

国産ナフサ価格

2025年3月期（実績）	75,500円/kl
2026年3月期（予測）	69,000円/kl

※すべての原材料がナフサに連動するわけではない

まずは今期の経営環境予測です。
この予測を前提に、今期の業績計画を策定しております。

4-2. 2026年3月期 通期計画



[百万円]						
	2025/3期 実績		2026/3期 計画			対前期
	金額	利益率	金額	利益率	伸率	増減額
売 上 高	248,696	－	265,000	－	+6.6%	+16,304
営 業 利 益	27,408	11.0%	29,000	10.9%	+5.8%	+1,592
経 常 利 益	28,668	11.5%	30,000	11.3%	+4.6%	+1,332
当 期 純 利 益※	16,896	6.8%	18,300	6.9%	+8.3%	+1,404
						[円]
R O E	10.1%	－	10%以上	－	－	－
一株当たり純利益	266.36	－	291.55	－	－	－

※親会社株主に帰属する当期純利益

売上高・利益ともに過去最高を計画、経常利益は中計1年前倒しの300億円を計画

続いて、今期の通期計画です。

売上高・利益ともに過去最高を計画し、

経常利益については、現中計最終年度の目標を1年前倒しで達成する計画としました。

また、ROEは10%以上としております。

4-3. 2026年3月期 通期セグメント別計画



[百万円]

	売上高			営業利益			
	2025/3期 実績	2026/3期 計画	伸率	2025/3期 実績	2026/3期 計画	伸率	
化成品	138,587	145,600	+5.1%	9,331	9,900	+6.1%	金額
				6.7%	6.8%	－	利益率
建装建材	110,109	119,400	+8.4%	22,535	23,900	+6.1%	金額
				20.5%	20.0%	－	利益率
(配賦不能営業費用)				△4,458	△4,800	－	金額
合 計	248,696	265,000	+6.6%	27,408	29,000	+5.8%	金額
				11.0%	10.9%	－	利益率

両セグメントともに、過去最高の売上高・営業利益を計画

こちらは、セグメント別の通期売上高・営業利益の計画です。

化成品・建装建材の両セグメントで通期において過去最高の売上高・営業利益を計画しております。

4-4. 2026年3月期 中間期セグメント別計画



[百万円]

	売上高			営業利益			
	2025/3期 中間期実績	2026/3期 中間期計画	伸率	2025/3期 中間期実績	2026/3期 中間期計画	伸率	
化成品	67,571	69,750	+3.2%	4,619	4,760	+3.1%	金額
				6.8%	6.8%	－	利益率
建装建材	52,569	56,850	+8.1%	10,518	11,000	+4.6%	金額
				20.0%	19.4%	－	利益率
(配賦不能営業費用)				△1,990	△2,160	－	金額
合 計	120,140	126,600	+5.4%	13,147	13,600	+3.4%	金額
				10.9%	10.7%	－	利益率

中間期においても、過去最高の売上高・営業利益を計画

こちらは中間期における計画数値です。

米国のトランプ大統領の関税政策によって世界経済の後退リスクが高まっており、当社も間接的に影響を受けるリスクがありますので、上期は保守的に、下期偏重の計画としております。

1. ハイライト
2. 2025年3月期 実績
3. 2025年3月期 セグメント別実績
4. 2026年3月期 計画
- 5. 2026年3月期 セグメント別計画**
6. 資本政策・株主還元
7. 中期経営計画 “Value Creation 3000 & 300” の進捗

セグメント別の計画について、ご説明いたします。

5-1. 化成品セグメント 商品群別売上計画



[億円]

	2025/3期（実績）		2026/3期（計画）			
	中間期	通期	中間期	伸率	通期	伸率
接着剤 （うちAAP※グループ）	464.4 (360.1)	958.9 (747.4)	480.0 (372.0)	+3.4% (+3.3%)	1,003.0 (782.0)	+4.6% (+4.6%)
建設樹脂	52.9	109.7	55.0	+3.9%	115.0	+4.8%
機能材料	89.3	179.6	91.5	+2.4%	195.0	+8.5%
その他	69.0	137.5	71.0	+2.9%	143.0	+4.0%
合計	675.7	1,385.8	697.5	+3.2%	1,456.0	+5.1%

※ AAP：アイカ・アジア・パシフィック

接着剤は通期で1,000億円以上を計画、他商品群も含めすべて前年以上を計画

まず、化成品セグメントの売上計画について

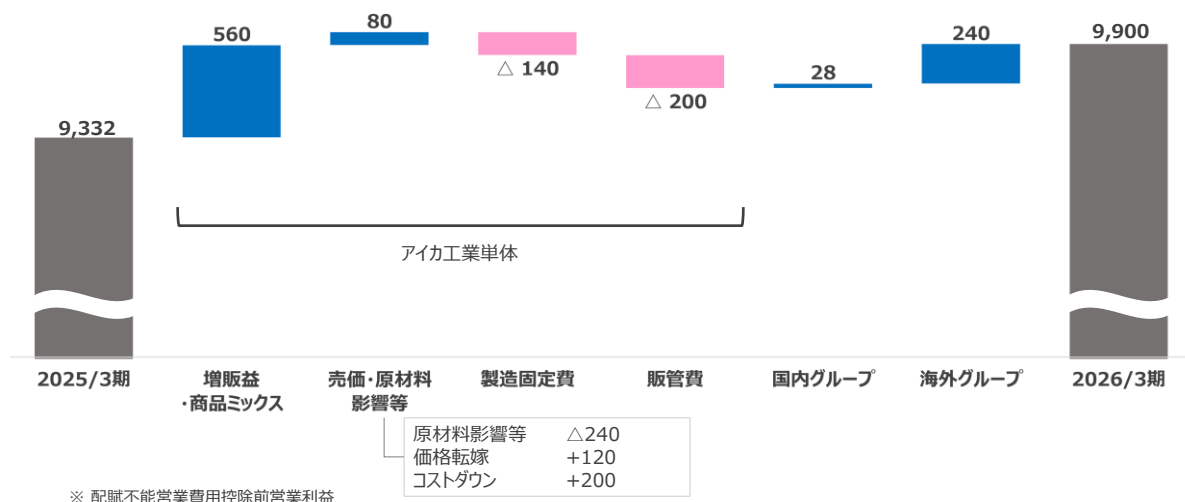
接着剤は大台となる1,000億円以上を見込み、
すべての商品群において前年以上を計画しております。

セグメント全体では前年比5.1%増加の1,456億円を計画しています。

5-2. 化成品セグメント 営業利益計画

AICA

[百万円]



アイカ工業単体の増販益や商品ミックス改善に加え、グループ会社も伸長で増益を計画

©Aica Kogyo Co., Ltd.

26

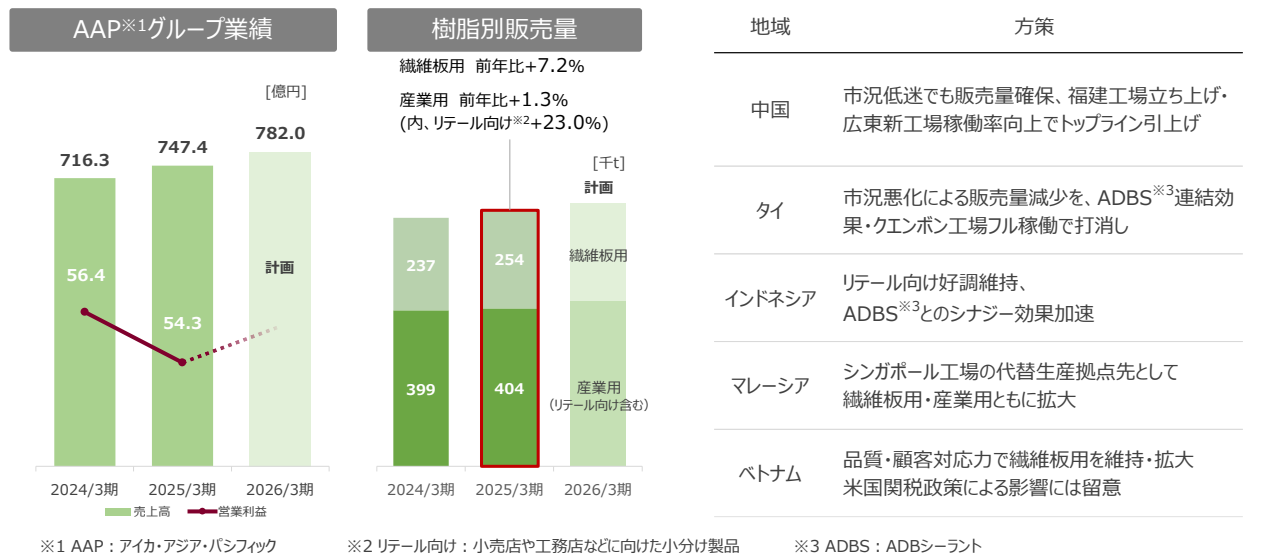
このスライドは、化成品セグメントにおける
今期の営業利益の増減計画です。

原材料価格高騰の影響や
販管費の増加など減益要因がありますが、

アイカ工業単体の増販益や商品ミックスの改善、
価格転嫁、コストダウンに加え、
海外グループの伸長により増益を計画しております。

これにより、営業利益は前年比で5億6,800万円増加の
99億円を計画しております。

5-3. 化成品セグメント 方策（海外 AAPグループ）



※1 AAP : アイカ・アジア・パシフィック ※2 リテール向け : 小売店や工務店などに向けた小分け製品 ※3 ADBS : ADBシーラント

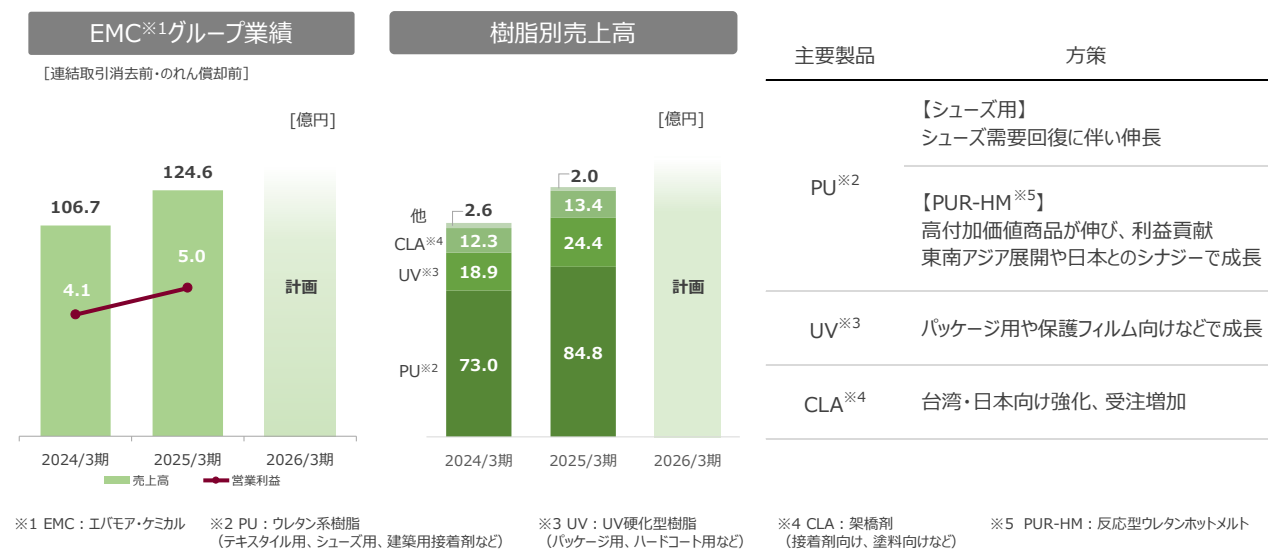
付加価値の高いリテール向けを伸ばし、商品ミックス改善で利益成長を目指す

化成品海外、AAPグループの方策についてご説明します。

前期は減益となりましたが、売上と販売量は増加しており、特に産業用に含まれるリテール向け製品の販売量が大きく伸びています。このリテール向け製品は付加価値が高く、利益の原動力となっています。

今期は、タイのADBシーラント社とのシナジーを発揮し、リテール向けの高付加価値商品をさらに強化することで、商品ミックスの改善を図ります。

5-4. 化成品セグメント 方策（海外 EMCグループ）



PUR-HMの新製品投入と販路開拓や、UV硬化型樹脂の拡販でさらなる成長を目指す

続いて、EMCグループの方策についてご説明します。

利益が安定してきた背景には、
価格転嫁の浸透やコストダウンの効果に加え、
主力であるシューズ向け製品の回復や
PURホットメルトの成長があげられます。

今後はPURホットメルトについて
国内とのシナジーを活かして拡販を図るとともに、
UV硬化型樹脂の拡販にも注力し、計画達成を目指します。

5-5. 化成品セグメント 方策（国内グループ）

AICA

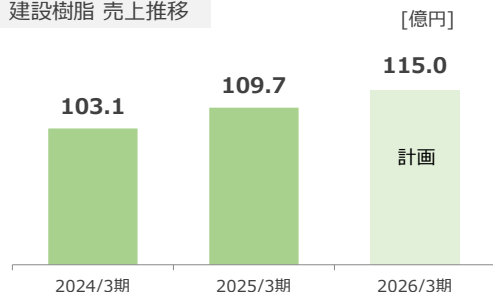
建設樹脂

塗り床材 豊富なラインナップと高い品質で工場向け需要獲得

塗り壁材 発売から50周年を迎えた「ジョリパット」や
高付加価値商品の「クライマテリア」を拡大



建設樹脂 売上推移



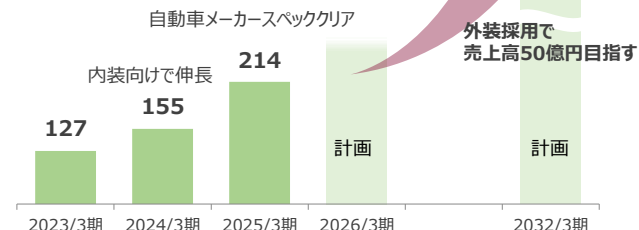
機能材料 3次元加飾フィルム

3次元加飾フィルム 売上推移

【展示会出展】



自動車メーカー仕様クリア



豊富なラインアップと高付加価値商品を強化、安定成長から飛躍へ

©Aica Kogyo Co., Ltd.

29

化成品セグメント国内についてご説明いたします。

まず、建設樹脂について、
工場・倉庫向けの塗り床材の成長に加え、
発売から50周年を迎えたジョリパットや
クライマテリアなどの塗り壁材も拡大し、
売上高115億円を目指します。

また、機能材料の3次元加飾フィルムについては
自動車メーカーの求める長期耐候性などの厳しいスペックをクリアしつつあり
将来の主力製品として、
実績が拡大しつつある内装に加え、外装への展開も進め、
2032年3月期には売上高50億円を目指します。

5-6. 建装建材セグメント 商品群別売上計画



[億円]

	2025/3期（実績）		2026/3期（計画）			
	中間期	通期	中間期	伸率	通期	伸率
メラミン化粧板	167.0	350.9	178.0	+6.6%	375.0	+6.9%
ボ ー ド フイルム 等	60.9	124.7	65.5	+7.4%	134.0	+7.5%
セ ラ ー ル	114.3	237.7	123.0	+7.6%	257.0	+8.1%
不 燃 建 材	36.4	74.1	39.0	+7.0%	79.0	+6.5%
住 器 建 材	146.8	313.5	163.0	+11.0%	349.0	+11.3%
合 計	525.6	1,101.0	568.5	+8.1%	1,194.0	+8.4%

全商品群で通期前年以上、住器建材は前年比10%以上の伸長を計画

次に、建装建材セグメントの売上計画です。

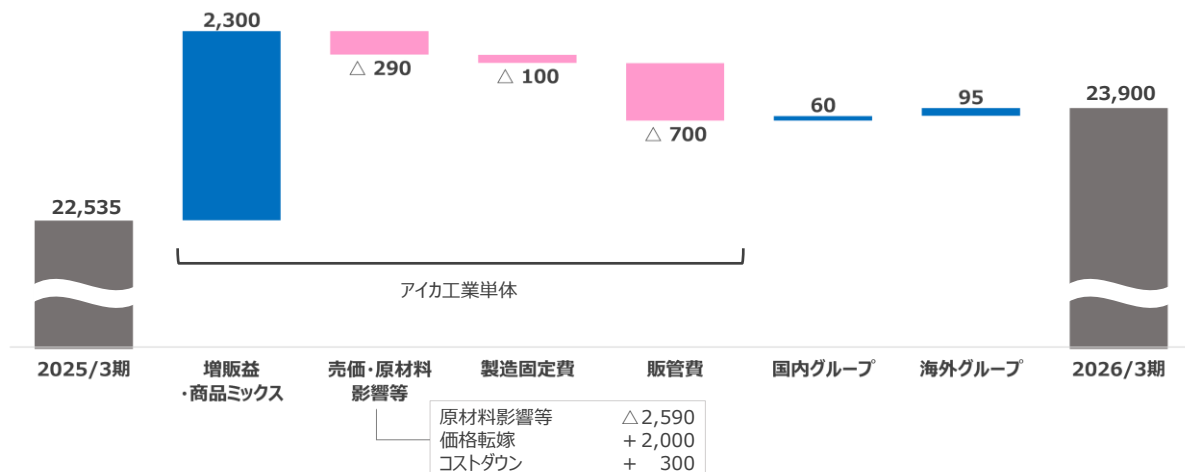
急成長中のスマートサニタリーを含む住器建材は10%以上の伸びを計画しております。

セグメント全体では前年比8.4%増の1,194億円を計画しています。

5-7. 建装建材セグメント 営業利益計画

AICA

[百万円]



原材料影響をアイカ工業単体の増販益・商品ミックス改善で跳ね返し増益を計画

©Aica Kogyo Co., Ltd.

31

こちらのスライドは建装建材セグメントにおける
今期の営業利益の増減計画です。

アイカ工業単体の原材料影響や販管費の増加が
減少要因となりますが、

増販益や商品ミックスの改善、
価格転嫁やコストダウンで跳ね返す計画です。

これより、営業利益は前年比で13億6,500万円増加の
239億円を計画しております。

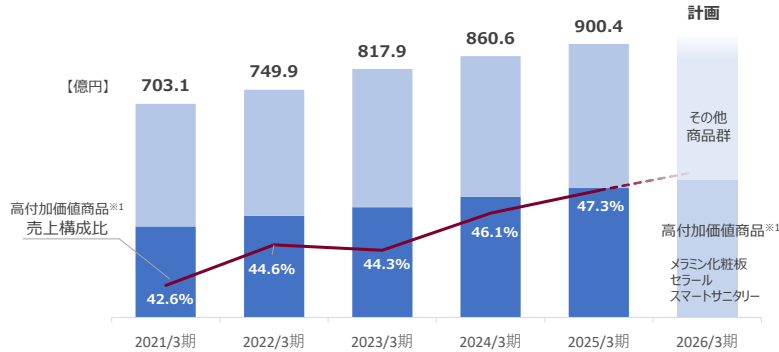
5-8. 建装建材セグメント 方策（国内）



利益率の高い建装建材国内事業の中でも、利益をけん引している
スマートサニタリー、セラール セレント、メラミンタイルなどの注力商品が大きく伸長

建装建材国内 売上高推移

注力商品を含む高付加価値商品※1（メラミン化粧板、セラール、スマートサニタリー）の構成比拡大



注力商品

※2 < > 内、商品群

スマートサニタリー

<住器建材> ※2



オーダーメイドのような
高い自由度と意匠性が好評
(25/3期 売上前年比 +56%)

セラール セレント

<セラール> ※2



本物の意匠を持ちながら、
施工性の良さが特徴
(25/3期 売上前年比 +45%)

メラミンタイル

<メラミン化粧板> ※2



汚れにくく、お手入れが簡単
メラミン化粧板ならではの意匠と
強度を兼ね備えた商品
(25/3期 売上前年比 +43%)

利益をけん引する注力商品の伸長で更なる成長を目指す

※1 このスライドでは、メラミン化粧板、セラール、スマートサニタリー(住器建材の一部)を高付加価値商品と定義しています

建装建材国内の方策についてご説明いたします。

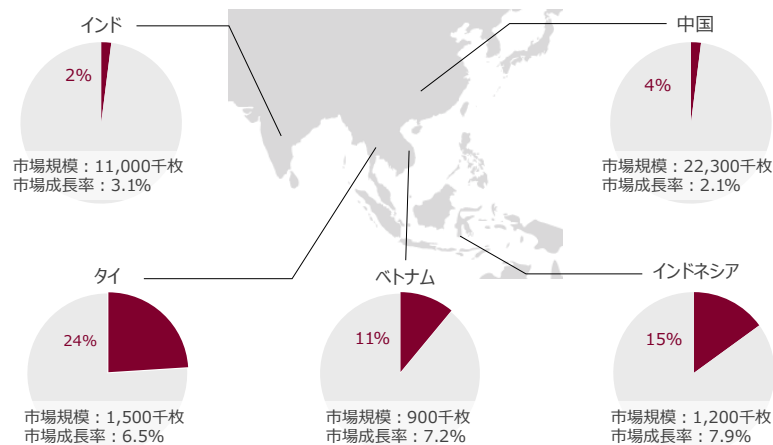
利益率の高い建装建材国内事業の中でも、
利益をけん引している
メラミン化粧板、セラール、スマートサニタリーの
構成比が増えています。

特にスマートサニタリーは、大きな成長を続けており、
市場からの評価も非常に高まっています。
また、セラール セレントやメラミンタイルも、その特徴が市場に認められ
著しい伸びを示しております。

今期もこれら注力商品を中心に、商品ミックスを強化し、
利益成長にいっそう拍車をかけてまいります。

5-9. 建装建材セグメント 方策（海外）

主要地域 市場規模およびシェア



※市場規模：2023年実績ベース、4x8換算枚数

※市場成長率：2023年～2031年（予測）の年平均成長率

地域	方策
インド	高品質を武器にブランド浸透を推進 市場平均を上回る成長軌道を描く
中国	技術優位な不燃化粧板を軸に 回復・成長
タイ	高シェア・強固なブランド力活用 付加価値提案で市場以上の成長
ベトナム	市況回復の追い風を捉え、 前年以上のスピードで回復・成長
インドネシア	ハイエンドへのシフトを加速 セラー増販で収益拡大

高成長市場でハイエンド製品を軸に、市場平均を上回る成長を目指す

続いて、建装建材海外についてご説明いたします。

こちらのグラフは主要地域における市場規模と当社シェアを数量ベースで示したものです。

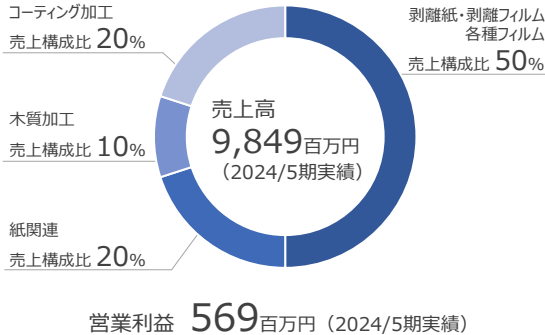
インドや中国は市場規模が非常に大きい一方、現時点では当社のシェアはまだ低いため、ブランド構築やハイエンド向け商品の展開を軸に市場を上回る成長を目指します。

一方、東南アジアでは一定のシェアを確保しており、タイ、ベトナム、インドネシアではシェアNo.2の地位を築いています。この強みを活かし、さらなる販路拡大と高付加価値商品の提案を強化し、市場をリードする成長を実現してまいります。

子会社化に向けた資本提携の基本合意を締結

タカラインコーポレーションのアイカグループへの加入により、
化成品と建装建材でシナジーを発揮し、商品競争力強化

タカラインコーポレーション 会社概要



シナジー

【アイカ工業】

UV硬化型樹脂
粘着剤

【タカラインコーポレーション】

コーティング技術
フィルム加工

高付加価値商品
(機能フィルム等)

スケジュール

	2025/5月	6月	7月	8月	9月
株式取得の基本合意書締結日	完了 (5/1)				
株式交付計画承認			予定		
タカラインコーポレーション 株式譲渡の申込期日				予定	
株式交付の効力発生日					予定

化成品・建装建材、両セグメントでシナジー発揮し、商品競争力強化

先日、資本提携の基本合意を締結した
タカラインコーポレーションについてです。

この会社はフィルムや紙製品、木質製品を取り扱うほか、
コーティング加工も手掛けています。

これらの事業は、当社の建装建材・化成品の両セグメントと
大きなシナジーが期待でき、

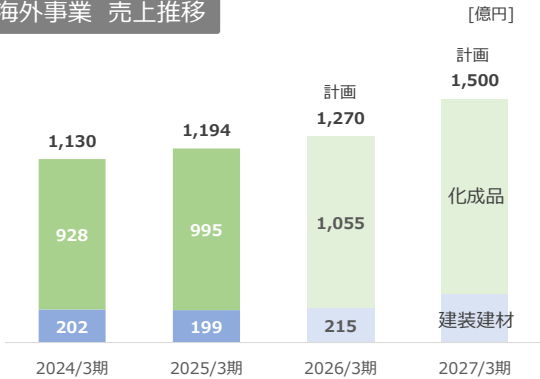
当社の樹脂技術とタカラインコーポレーションのコーティング技術を
組み合わせることで、
商品力強化や新商品開発を加速することができます。

この提携を通じて当社グループ全体の技術力と商品力が一層高まり、
市場での優位性をさらに高められると考えております。

海外事業カンパニー設立（2025年4月）

海外事業の成長加速のため、海外事業カンパニーを立ち上げ
海外における化成品と建装建材のシナジー最大化を図る

海外事業 売上推移



方策	
シナジー	<ul style="list-style-type: none">メラミン化粧板の原材料であるフェノール樹脂を化成品のAAPが供給家具メーカー向け化粧板と接着剤のセット販売
化成品	<ul style="list-style-type: none">中国・タイ等での設備投資・成長投資の早期軌道化と利益貢献建設樹脂の海外展開
建装建材	<ul style="list-style-type: none">物件向けと代理店向けのバランスの取れた販売構成を構築アイカブランドの価値向上
M&A	<ul style="list-style-type: none">北米・インドを中心としたM&Aの模索

シナジー最大化し、海外事業を再び成長軌道へ

続いて、海外事業カンパニーについてです。

このカンパニーは、ここ数年伸び悩んでいる海外事業を再び成長軌道に乗せるために、今年4月に立ち上げた組織です。

海外では化成品と建装建材のシナジーを十分に引き出せていなかった領域もあり、双方をブリッジさせながら、中計最終年度に海外売上高1,500億円とする計画の達成を目指してまいります。

1. ハイライト
2. 2025年3月期 実績
3. 2025年3月期 セグメント別実績
4. 2026年3月期 計画
5. 2026年3月期 セグメント別計画
- 6. 資本政策・株主還元**
7. 中期経営計画 “Value Creation 3000 & 300” の進捗

続いて、
資本政策・株主還元につきまして、ご説明いたします。

6-1. 資本政策 実績



		2023/3期 (実績)	方針	2024/3期 (実績)	2025/3期 (実績)
財務健全性の 維持	現預金残高	509.9億円	手元流動性を月商の2〜3か月分程度確保し、 リスク耐性を強化	620.2億円	595.7億円
	自己資本比率 格付※	58.1% 格付 A	適格な格付と50%以上の自己資本比率を維持	58.9% 格付 A+	60.2% 格付 A+
資本効率の 向上	ROE ROIC	ROE 6.9% ROIC 8.1% 株主資本コスト 6.3% WACC 5.5%	ROE>ROIC>WACCの構造 資本コストを上回るROE・ROICの創出 ・ROEの設定目標10%以上 ・ROICの設定目標9%以上	ROE 9.9% ROIC 8.9% 株主資本コスト 6.2% WACC 5.6%	ROE 10.1% ROIC 9.6% 株主資本コスト 6.5% WACC 5.7%
	FCF	107.9億円	積極的な成長投資と株主還元の向上を支える FCFの確保	209.0億円	156.3億円

※ 株式会社日本格付研究所(JCR)

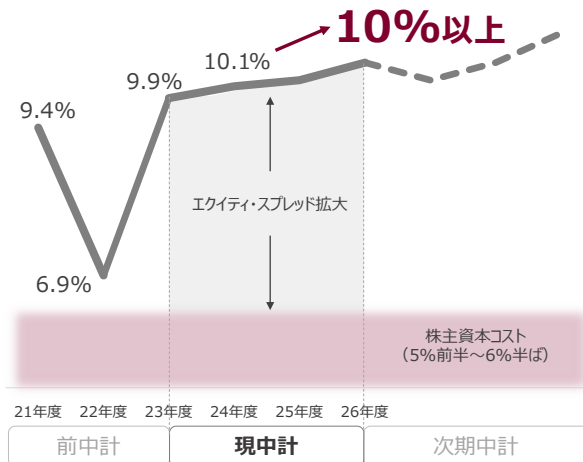
現中計より、
「財務健全性の維持」、「資本効率の向上」、「株主還元の重視」、
3つのバランスを重視した資本政策を掲げており、

「財務健全性の維持」については、
格付A+、および自己資本比率50%以上を維持しております。

「資本効率の向上」については、
資本コストを上回るROE、ROICを創出すべく、
経営層と現場が一体となって取り組んでおります。

6-2. 資本政策 ROE目標

ROE推移（実績・計画）



方策

利益成長	収益構造強化	高付加価値品への集中や、不採算事業・商品の見直しにより採算性向上
	成長投資	将来の利益拡大に向け、重点分野への戦略的成長投資の推進
	生産性改善	DXを活用した業務効率化、生産性向上を推進
資本効率向上	資産効率化	在庫の適正化、債権圧縮等、ROICを用いたグループ会社管理により資産効率を向上
	政策保有株縮減	縮減を進め、売却資金は成長投資や設備投資、株主還元を活用
	自己資本最適化	財務規律を堅守しつつ、成長と還元を支える柔軟かつ最適な資本構成の追及
	株主還元の充実	累進配当の方針継続に加え、還元重視の配当性向も意識し、現中計で自己株100億円超の株主還元を実施

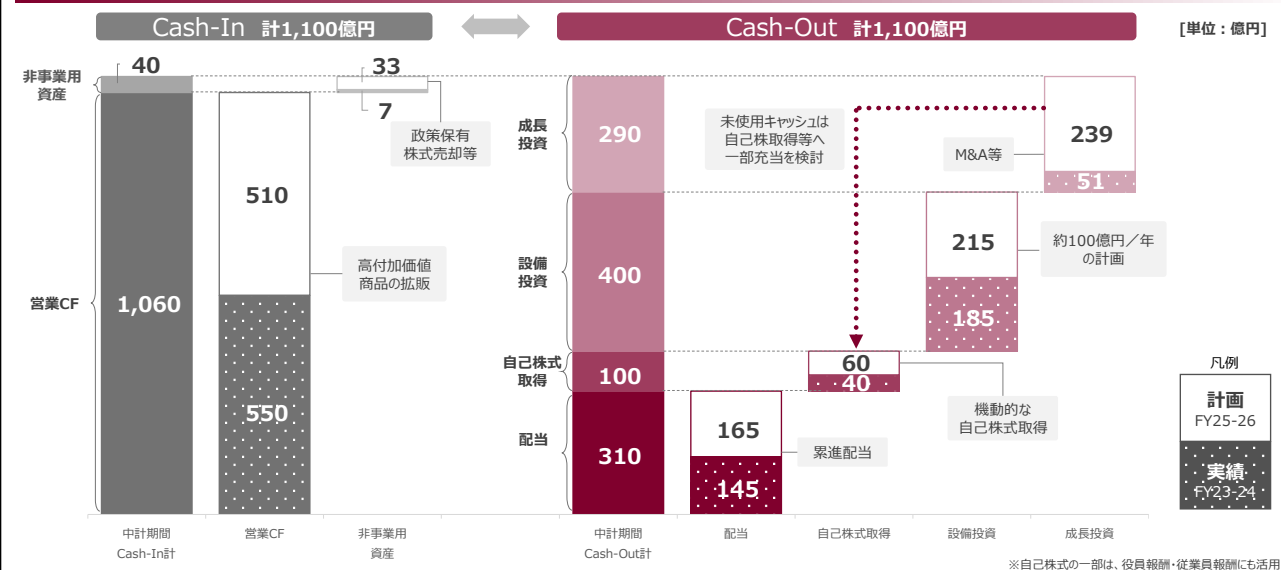
利益成長と資本効率向上で
現中計のROE目標『10%目処』を『10%以上』に見直し

なお、資本効率につきまして、一層の向上を図るべく、ROEの目標をこれまでの「10%目処」から、「10%以上」に上方修正しました。

今後、収益性強化や成長投資などによる利益成長に加え、資産の効率的運用や自己資本の最適化、株主還元の充実といった多面的な資本効率の改善に一層取り組んでまいります。

6-3. 資本政策 キャッシュアロケーション（FY23-26）

AICA



今後2年間（FY25-26）は、株主還元も成長投資も拡大させていく計画

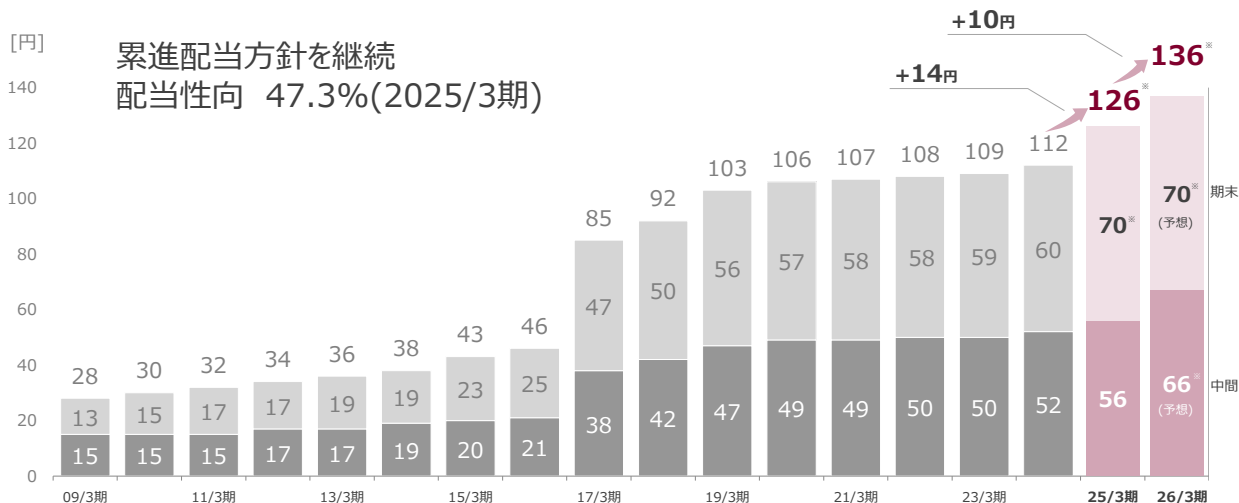
こちらは現中計期間におけるキャッシュアロケーションです。

4年間で創出する1,100億円のキャッシュを、株主還元と成長投資にバランスよく配分しつつ、引き続き、残りの2年間で拡大してまいります。

M&Aなどの成長投資に239億円、設備投資に215億円を計画しており、競争力強化と持続的発展の礎を構築してまいります。

株主還元も強化し、先日、60億円・225万株を上限とする自己株式の取得を発表したところですが、今後も機動的に実施してまいります。

6-4. 資本政策 配当



16期連続増配、27期連続減配なし (25/3期まで)

配当につきまして、
2025年3月期は、
売上高・利益とも過去最高を記録したことなどを総合的に勘案し、
従来の公表より4円増配、前期比で14円増配し、
年間配当金126円を予定しております。

これにより、16期連続の増配、27期連続の減配なしとなります。

また、累進配当方針も継続しており、
2026年3月期も当期の業績予想が前期実績を上回ることから、
前期比10円増配の年間配当金 136円とする予定です。

今後も株主の皆様への利益還元と会社の持続的な成長を実現してまいります。

1. ハイライト
2. 2025年3月期 実績
3. 2025年3月期 セグメント別実績
4. 2026年3月期 計画
5. 2026年3月期 セグメント別計画
6. 資本政策・株主還元
- 7. 中期経営計画 “Value Creation 3000 & 300” の進捗**

続いて、
中計「Value Creation 3000 & 300」の進捗につきまして、
ご説明いたします。

7-1. 中期経営計画の進捗（財務目標）

AICA

[億円]

	前中計	1年目	2年目	3年目	4年目
	2023/3期 (実績)	2024/3期 (実績)	2025/3期 (実績)	2026/3期 (計画)	2027/3期 (計画)
売上高	2,420	2,366	2,486	2,650	3,000
経常利益	220	261	286	300	300
A S 商品※1売上高※2	193	217	241	270	280
海外売上高比率	51.2%	47.8%	48.0%	48.0%	50%以上
ROE	6.9%	9.9%	10.1%	10%以上	上方修正
ROIC	8.1%	8.9%	9.6%	9%以上	上方修正

※1 AICA Solution 商品の略。様々な社会課題を解決する商品 ※2 アイカ工業単体

©Aica Kogyo Co., Ltd.

42

中計の財務目標の進捗はスライドの通りです。

基本方針である「収益性の改善」、「成長事業の創出・育成」の取り組みの効果などにより、
経常利益、ROE、ROICは順調に推移しております。
経常利益は1年前倒しで達成する計画とし、
ROE、ROICは最終年度の計画値を上方修正しております。

一方、
売上高は中計3,000億円に達成するためには成長加速が必要です。
AS商品の開発・拡販、非建設分野、海外事業に注力するとともに、
M&Aも積極的に進めてまいります。

7-2. 中期経営計画の進捗（セグメント別目標）

AICA

[百万円]

		前中計	1年目	2年目		3年目	4年目
		2023/3期 (実績)	2024/3期 (実績)	2025/3期 (実績)	伸率	2026/3期 (計画)	2027/3期 (修正計画)
化成品	売上高	141,312	130,300	138,587	+6.4%	145,600	163,000
	営業利益	7,494	9,280	9,331	+0.6%	9,900	10,500
	営業利益率	5.3%	7.1%	6.7%	—	6.8%	6.4%
	EBITDA	11,119	13,406	14,202	+5.9%	14,900	15,800
	EBITDA率	7.9%	10.3%	10.2%	—	10.2%	9.7%
建装建材	売上高	100,743	106,325	110,109	+3.6%	119,400	137,000
	営業利益	16,740	20,339	22,535	+10.8%	23,900	25,000
	営業利益率	16.6%	19.1%	20.5%	—	20.0%	18.2%
	EBITDA	19,910	23,254	26,460	+13.8%	27,500	28,900
	EBITDA率	19.8%	21.9%	24.0%	—	23.0%	21.1%

※ 連結消去後、配賦不能営業費用控除前

©Aica Kogyo Co., Ltd.

43

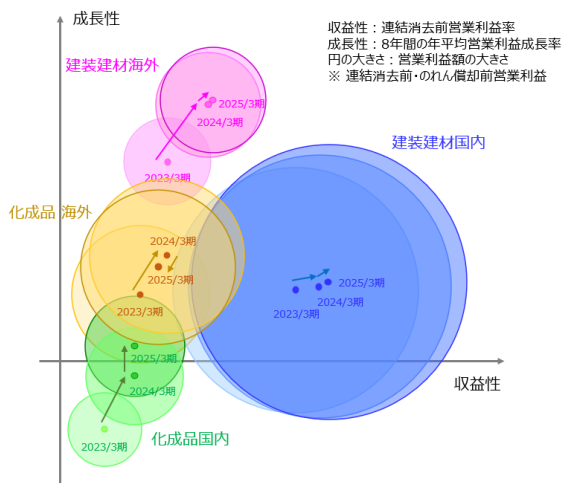
セグメント別業績目標の進捗です。

化成品の中国プロジェクトの遅延やペンディング、
および建装建材の国内事業の堅調な伸びを受けて、

2027年3期の計画は、全体は修正せずに、化成品と建装建材の配分を
見直しております。

7-3. 中期経営計画の進捗（収益性の改善）

■ 事業別の収益性と成長性の比較



■ 2年間（2024/3期～2025/3期）の進捗まとめ

セグメント	進捗
化成成品国内	<ul style="list-style-type: none"> ・1年目は、樹脂別の採算管理を徹底し、商品統廃合、適正な売価設定などにより、収益性を大きく改善。 ・2年目は、収益性を維持しつつ成長性が向上。
化成成品海外	<ul style="list-style-type: none"> ・1年目は、フェノール樹脂、ホットメルトなどの高付加価値商品の拡大により、収益性が大きく向上。 ・2年目は、設備投資に伴う減価償却費の増加、タイの市場低迷や価格競争などにより、収益性が減少。
建装建材国内	<ul style="list-style-type: none"> ・AS商品などの高付加価値商品、メラミン化粧板、セラル等の高利益率商品の拡販により、2年続けて収益性が向上。
建装建材海外	<ul style="list-style-type: none"> ・1年目は、設備投資による生産効率向上、グループ全体での生産最適化等により、収益性を大きく改善。 ・2年目は、中国不況の影響を受けるも、東南アジア各国の奮闘により収益性はわずかに伸長。

化成成品海外の収益性改善が急務、建装建材は2期連続で収益性向上

続いて、収益性の改善についてです。

中計2年目は、1年目ほどの改善は見られず、特に化成成品海外は、中国における減価償却費の増加および、タイの市場低迷や価格競争などがAAPの営業利益を圧迫しました。

一方、収益性に最も課題を抱えていた化成成品国内が確実に改善が進んでおり、

すべてのセグメントにおいて、引き続き、掲げた方策を着実に遂行してまいります。

7-4. 中期経営計画の進捗（マテリアリティ 1/2）

		対象範囲	2027/3期目標	2025/3期実績
財務	(1)経済価値の提供	アイカグループ	売上高：3,000億円 経常利益：300億円	売上高：2,486億円 経常利益：286億円
			ROE：10%以上 ROIC：9%以上	ROE：10.1% ROIC：9.6%
			海外売上高比率：50%以上	海外売上高比率：48.0%
	(2)商品を通じた社会課題解決	アイカ工業	AS※商品の売上高：280億円	AS商品の売上高：241億円
		アイカグループ	主力商品の新たなリサイクル手法の開発	化粧板の廃材を活用したリサイクルメラミン化粧板について、生産確立に向けて試作実施中。
非財務	(3)気候変動対応	アイカグループ	温室効果ガス排出量：14%削減 (2022年度比)	温室効果ガス排出量：7.7%削減見込 (2022年度比)
			スコープ3 排出量削減目標の設定、削減策立案	連結ベースでのスコープ3を算出開始、 2025年度中に実績値を開示予定
		アイカ工業	主力商品のCFP開示、CFP低減商品の開発	CO ₂ 固定ケイカル板の開発完了 将来、自社工場から排出するCO ₂ 固定に活用検討

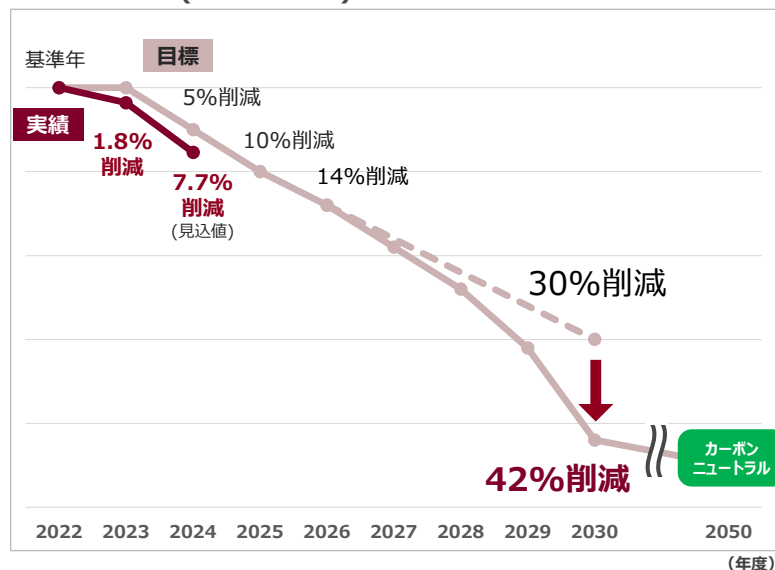
※ AICA Solution商品の略。様々な社会課題を解決する商品

最後に、
中計で掲げた7つのマテリアリティのうち、非財務の気候変動対応と人的資本経営
についてご報告します。

温室効果ガス排出量につきましては、
省エネ活動の推進や燃料転換、再エネ由来の電力への切り替えなどを進めた結果、
2022年度比で7.7%の削減が進んでおります。

7-5. 温室効果ガス (GHG)排出量削減目標の引き上げ

■ GHG排出量(スコープ1+2) 実績推移と新目標計画



■ 2024年度実績

2022年度比 **7.7%削減**

- ・省エネ活動/高効率機器への変更
- ・燃料転換
- ・再エネ活用 (含 太陽光発電の導入) により、年度目標を上回る削減を達成

■ 2030年度削減目標の引き上げ

- ・パリ協定に掲げる国際基準である「1.5℃目標」に基づく水準
- ・挑戦的な新目標の元、取り組みを加速

旧目標: 30%削減(Well Below 2℃水準)

↓
新目標: **42%削減 (1.5℃水準)**

また、
パリ協定で合意された「1.5℃目標」の世界を目指して、

2030年度のGHG排出量削減目標を
従来の30%から42%へ引き上げます。

挑戦的な目標ではありますが、取り組みを加速し、
2030年度目標の達成、2050年度カーボンニュートラルに向けて邁進してまいります。

7-6. 中期経営計画の進捗（マテリアリティ 2/2）

	対象範囲	2027/3期目標	2025/3期実績
非財務	(4)人的資本経営の基盤構築	アイカ工業	労働生産性：22.8百万円以上/人
			23.0百万円/人
			人的資本投資額：4年累計40億円以上
			11.4億円（2年累計21.3億円）
			海外赴任経験者数：100名以上
			累計86名
			新卒総合職女性採用比率：4年累計30%以上
			25年4月入社 33.3%（2年累計30.7%）
	アイカグループ	エンゲージメントスコア：4.0ポイント以上	育休取得率：(男性)70%以上 (女性)100%
			(男性)69.7% (女性)100%
	(5)DX推進	アイカ工業	第2回アイカグループエンゲージメントスコア 3.97（2022年度：3.90）
	(6)ガバナンス強化	アイカ工業	自動化・省人化に資する設備投資額、情報化投資額 4年累計 10億円以上
			3.1億円（2年累計5.3億円）
		アイカグループ	アイカグループ生産拠点で自然災害に対するBCP訓練実施 1回/年以上
			アイカグループ全生産拠点で1回/年実施
	(7)品質保証、労働安全	アイカ工業	サプライヤー向けサステナビリティ調査の定期的実施、課題への対応
			サステナビリティ調査において自己評価が低かったサプライヤーに対して、ヒアリングによる実態調査を実施
		アイカグループ	情報セキュリティへの対応深化 グループ全社への拡大・強化
			ファイヤーウォール・VPNソフトの常時最新化を維持
		アイカグループ	アイカグループ生産拠点にて設定した品質目標 達成
			国内は1拠点、海外は3分の2の拠点で達成
		アイカグループ	重大な労災発生件数：0件
			休業災害件数：10件以下
		アイカグループ	重大な労災発生件数：0件
			休業災害件数：17件

こちらは、人的資本経営に関する進捗です。

まず労働生産性につきましては、前年に引き続き向上し、最終年度の目標を上回りました。

人的資本投資額は、教育研修やシステム投資などを中心に、概ね計画通り進捗し、

グローバル人材育成は、海外トレーニー制度、語学研修、海外ビジネス実務研修などを通して育成し、

エンゲージメントスコアについては、前回の結果で課題がみられたアイカ工業単体でのスコアが向上し最終年度の目標に迫る結果となりました。



アイカ工業株式会社

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。

以上で私の説明を終了させていただきます。

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

ご静聴ありがとうございました。