


アイカ工業株式会社
2026年3月期第2四半期(中間期)
決算説明会



2025年11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. 2026年3月期 中間期 実績

3. 2026年3月期 中間期 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. 中期経営計画 “Value Creation 3000 & 300” の進捗

ご覧の目次に沿って、順にご説明いたします。

連結業績

- 売上高・営業利益・経常利益・中間純利益※1は**過去最高を更新**
- 営業利益・経常利益・中間純利益※1は**5期連続増益**

化成品

- 国内：塗り壁材などの建設樹脂が好調
- 海外：AAPグループ※2、EMCグループ※3ともに減収減益

建装建材

- 国内：**高付加価値商品を中心に伸長**し、業績に貢献
- 海外：中国の不動産市況低迷により低調に推移

今期計画

- 通期で**過去最高**の売上高・営業利益・経常利益・当期純利益※1を計画

配当

- 2026年3月期は前期実績より**10円増配となる136円**を予定

成長投資

- M&Aを中心に全方位で投資機会を模索しており、現在、鋭意検討中

※1 親会社株主に帰属する中間純利益および当期純利益

※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、本説明会でのハイライトについて、ご説明いたします。

2026年3月期 中間期の連結業績につきましては、
売上高、営業利益、経常利益、中間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、業績に貢献しました。

今期の計画につきましては、前回の発表通り、売上高および各利益において、
いずれも過去最高を計画しております。

今期の配当につきましては、
前期実績より10円増配となる136円を予定しております。

成長投資につきましては、
M&Aを中心に全方位で投資機会を模索しており、現在、鋭意検討中でございます。

1. ハイライト

2. 2026年3月期 中間期 実績

3. 2026年3月期 中間期 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. 中期経営計画 “Value Creation 3000 & 300” の進捗

次に、2026年3月期 中間期の実績について、ご説明いたします。

2-1. 連結決算の概要

- 売上高・営業利益・経常利益・中間純利益※：過去最高を更新
- 営業利益・経常利益・中間純利益※：5期連続増益

	2025/3期 中間期		2026/3期 中間期				
	実績	利益率	計画	実績	利益率	前期比	達成率
売上高 [百万円]	120,140	—	126,600	121,351	—	+1.0%	95.9%
営業利益 [百万円]	13,147	10.9%	13,600	13,348	11.0%	+1.5%	98.1%
経常利益 [百万円]	14,230	11.8%	14,300	14,671	12.1%	+3.1%	102.6%
中間純利益※ [百万円]	8,855	7.4%	8,900	9,424	7.8%	+6.4%	105.9%
1株当たり 中間純利益 [円]	138.44	—	141.79	151.29	—	+9.3%	106.7%

※ 親会社株主に帰属する中間純利益

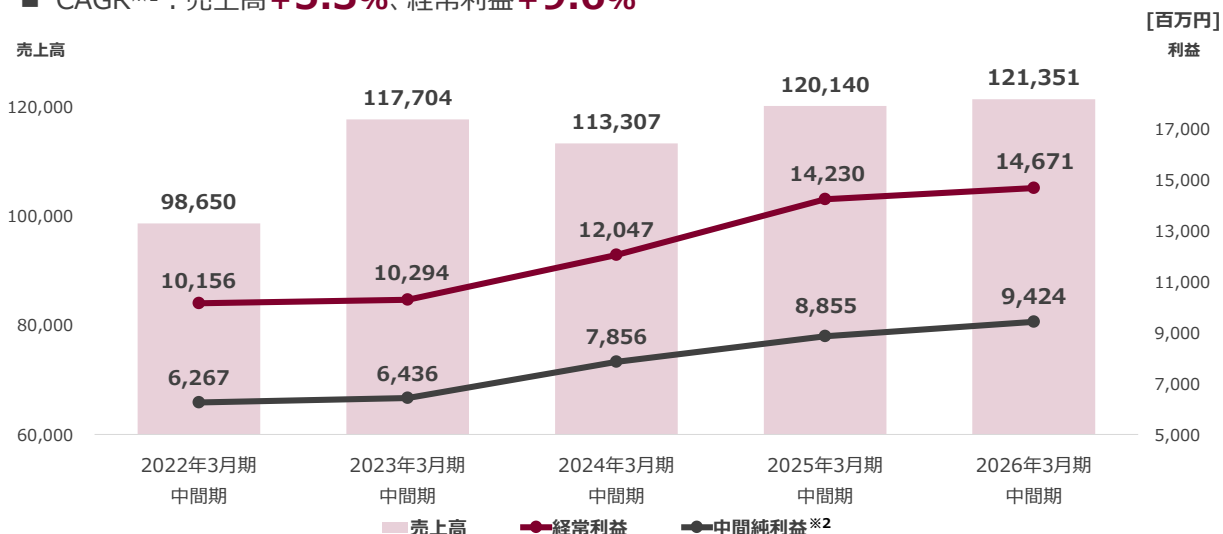
2026年3月期 中間期 連結決算の概要は、ご覧の通りです。

売上高、営業利益、経常利益、中間純利益のいずれにおいても、過去最高を更新しました。
また、各利益につきましては、「5期連続増益」を実現しております。

一方、売上高、営業利益につきましては、
海外市況が想定よりも厳しい状況にあり、計画を下回る結果となりました。

2-2. 連結決算の推移

■ CAGR※1：売上高+5.3%、経常利益+9.6%



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

年度ごとに成長率に変動はありますが、
直近4年間のCAGRは、売上5.3%、経常利益9.6%の成長を遂げています。

2-3. セグメント別業績

■ 営業利益：計画に対して化成品は下振れ、建装建材は上振れ

[百万円]	売 上 高					営 業 利 益					
	2025/3期 中間期 実績	2026/3期 中間期 実績	前期比	2026/3期 中間期 計画	達成率	2025/3期 中間期 実績	2026/3期 中間期 実績	前期比	2026/3期 中間期 計画	達成率	
化 成 品	67,571	66,973	△0.9%	69,750	96.0%	4,619	4,368	△5.4%	4,760	91.8%	金額
						6.8%	6.5%	－	6.8%	－	利益率
建装建材	52,569	54,378	+3.4%	56,850	95.7%	10,518	11,231	+6.8%	11,000	102.1%	金額
						20.0%	20.7%	－	19.3%	－	利益率
(配賦不能営業費用)						△1,990	△2,252	－	△2,160	－	金額
合 計	120,140	121,351	+1.0%	126,600	95.9%	13,147	13,348	+1.5%	13,600	98.1%	金額
						10.9%	11.0%	－	10.7%	－	利益率

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。

化成品セグメントは、国内は概ね計画通りの推移となりましたが、
海外事業が低迷した影響が大きく、減収減益となりました。

一方、建装建材セグメントは中国において市況低迷の影響を受けたものの、
日本国内で高付加価値商品の販売が拡大し、増収増益となりました。
なお、営業利益につきましては、計画に対しても上回りました。

2-4. 海外売上高



[億円]	2025/3期 中間期実績		2026/3期 中間期実績		
	売上高	海外売上比率	売上高	前期比	海外売上比率
化 成 品	483.3	71.5%	474.4	△1.8%	70.8%
建 装 建 材	96.8	18.4%	86.4	△10.7%	15.9%
合 計	580.1	48.3%	560.9	△3.3%	46.2%

このスライドは、海外売上高の実績です。

化成品につきましては、
AAPグループ、EMCグループがいずれも低調に推移したことで、
海外売上高が減少しました。

建装建材につきましては、
アジアで健闘している地域もありますが、中国低迷の影響により、
海外売上高は減少しました。

なお、国内事業が伸長した影響も加わり、
海外売上比率は46.2%に低下しました。

【億円】	2024/3期 中間期	2025/3期 中間期	2026/3期 中間期
研 究 開 発 費	19.4	20.6	21.2
減 価 償 却 費	30.2	35.5	37.9
設 備 投 資 額	34.8	38.6	42.6
借 入 金 残 高	123.2	119.7	104.1
自 己 資 本 比 率	58.5	60.9	62.4

こちらは、参考資料となりますが、
主要な財務項目の状況は、ご覧の通りです。

1. ハイライト
2. 2026年3月期 中間期 実績
- 3. 2026年3月期 中間期 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. 中期経営計画 “Value Creation 3000 & 300” の進捗

続いて、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



■ 接着剤、機能材料：減収、建設樹脂：増収

【億円】	2025/3期		2026/3期			
	中間期 実績	通期 実績	中間期 計画	中間期 実績	前期比	達成率
接 着 剤	464.4	958.9	480.0	460.3	△0.9%	95.9%
(うちAAP※グループ)	(360.1)	(747.4)	(372.0)	(352.8)	(△2.0%)	(94.9%)
建 設 樹 脂	52.9	109.7	55.0	54.3	+2.7%	98.8%
機 能 材 料	89.3	179.6	91.5	82.5	△7.6%	90.2%
そ の 他	69.0	137.5	71.0	72.4	+5.0%	102.1%
合 計	675.7	1,385.8	697.5	669.7	△0.9%	96.0%

※ AAP：アイカ・アジア・パシフィック

こちらは、化成品セグメントの商品群別売上実績です。

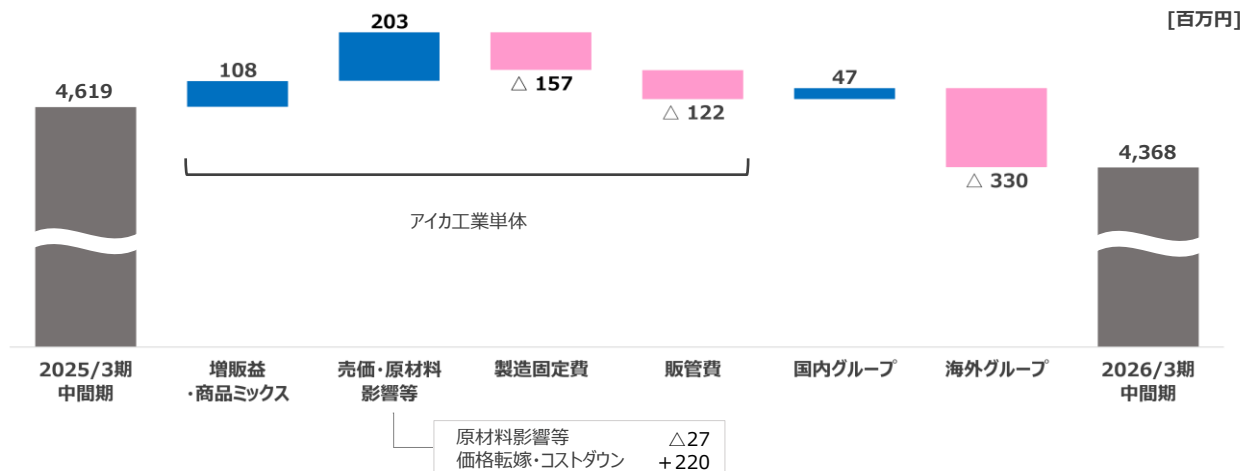
接着剤、機能材料の売上が減少した一方、
塗り壁材の販売が好調に推移し、建設樹脂の売上は伸長しました。

後ほどのページにて、国内外に分けて、状況をご説明いたします。

3-2. 化成品セグメント 営業利益実績

AICA

■ 単体、国内グループは増益、海外グループは減益



※ 配賦不能営業費用控除前営業利益

©Aica Kogyo Co., Ltd.

12

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。

アिका工業単体では、
原材料費、製造固定費、および販管費が増加しましたが、
増販益や商品ミックスの改善、価格転嫁・コストダウンで跳ね返しました。

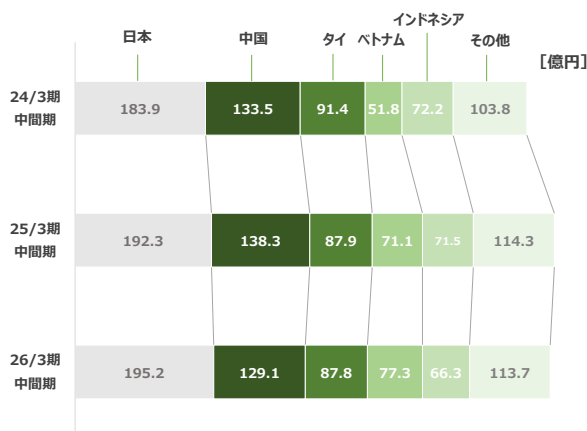
一方、海外グループにつきましては、減益となりました。
AAPグループで、中国における競争環境が厳しくなったこと、
またEMCグループでは、主力製品の販売が停滞したことが主な要因となります。

結果として、営業利益は前年より2億5,100万円減少しました。

3-3. 化成品セグメント 実績（海外）

- 2026年3月期中間期において、AAPグループは中国市況の悪化に直面

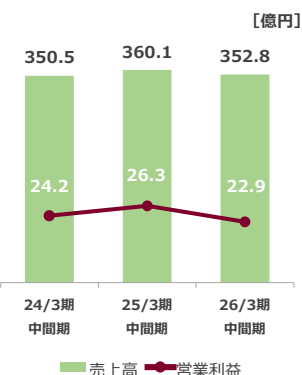
国別売上実績



海外グループ業績

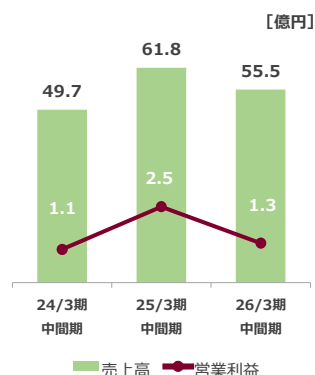
AAP※グループ

※ AAP : アイカ・アジア・パシフィック



EMC※グループ

※ EMC : エバモア・ケミカル



[連結取引消去前・のれん償却前]

こちらは、海外事業の実績です。

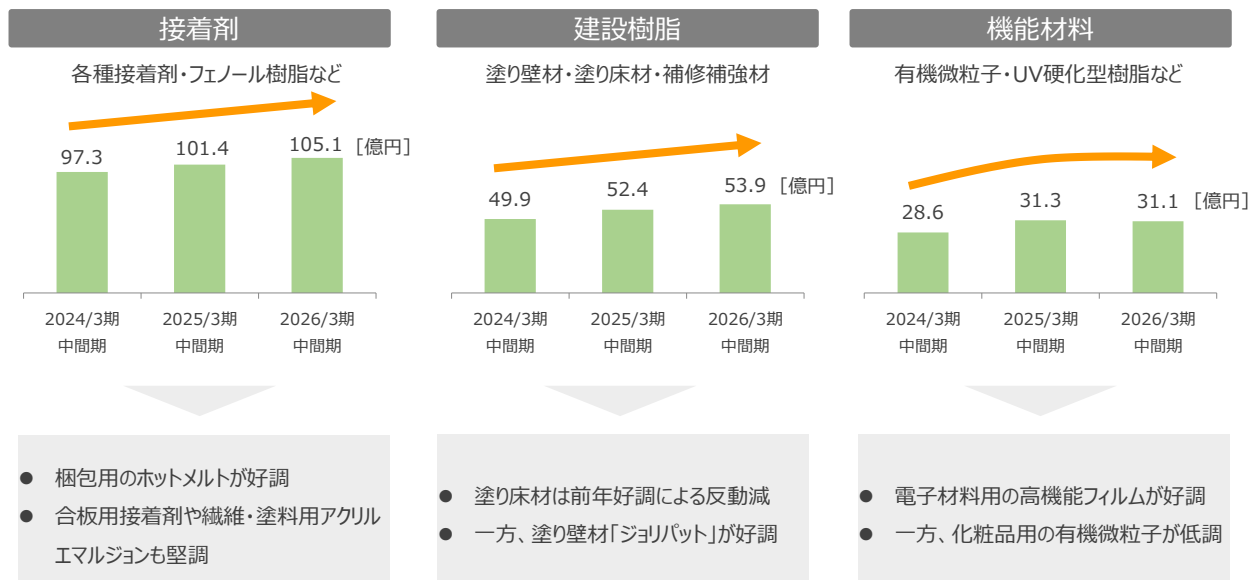
左側のグラフは、国別売上実績の推移です。
2026年3月期 中間期は、ベトナムで増加しましたが、
中国、インドネシアで減少しました。

スライドの右側は各グループ会社の業績です。

AAPグループにつきましては、
前年に新規連結したADBS社が業績に寄与しましたが、
中国、インドネシアにおける市況悪化が、売上および利益に影響を及ぼしました。

EMCグループにつきましては、UV硬化型樹脂が伸長しましたが、
シューズ用のウレタン樹脂などが低調に推移した結果、減収減益となりました。

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」は、
梱包用ホットメルトが好調に推移したことに加え、
合板用接着剤 や 繊維・塗料用アクリルエマルジョン も堅調に推移し、
売上は伸長しました。

「建設樹脂」は、
塗り床材が前期の大型受注案件の反動減により低調に推移しましたが、
塗り壁材「ジョリパット」がマンション向けなどの販売で拡大し、
売上は伸長しました。

「機能材料」は、
電子材料用の高機能フィルムが好調に推移しましたが、
化粧品用の有機微粒子が低調で、売上は前年をわずかに下回りました。

3-5. 建装建材セグメント 商品群別売上実績

■ 高付加価値商品（メラミン化粧板・国内、セラール、住器建材）が伸長

〔億円〕	2025/3期		2026/3期			
	中間期 実績	通期 実績	中間期 計画	中間期 実績	前期比	達成率
メラミン化粧板	167.0	350.9	178.0	162.5	△2.7%	91.3%
ボード・フィルム等	60.9	124.6	65.5	57.0	△6.4%	87.2%
セラール	114.3	237.7	123.0	121.9	+6.6%	99.1%
不燃建材	36.4	74.1	39.0	37.5	+3.0%	96.3%
住器建材	146.8	313.5	163.0	164.6	+12.1%	101.0%
合 計	525.6	1,101.0	568.5	543.7	+3.4%	95.7%

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、国内で非住宅市場の改修需要を獲得して伸長しましたが、海外が低迷した影響を受け、売上は前年を下回りました。

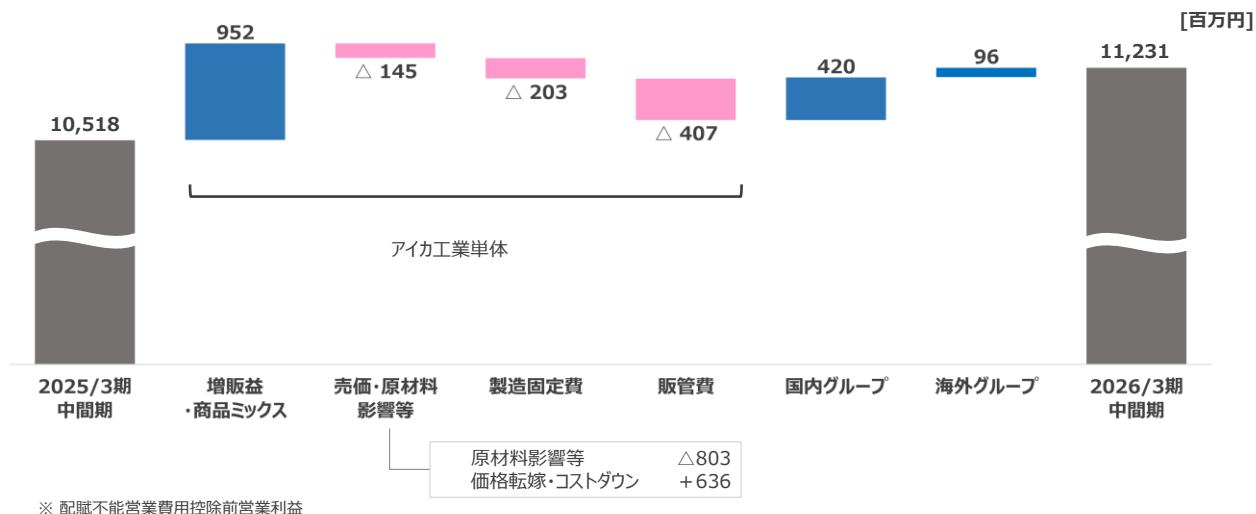
「セラール」は、非住宅市場の需要獲得に加え、高グレード品の採用が拡大し、売上が伸長しました。
なかでも、「セラール セレント」は高級感漂う 意匠性が高く評価されており、住宅、非住宅向けともに採用が広がっています。

「住器建材」では、造作風洗面化粧台「スマートサニタリー」の好調が継続しており、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

■ 単体、国内グループ、海外グループのいずれも増益



©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、原材料費、製造固定費、および販管費が増加しましたが、増販益や商品ミックスの改善、価格転嫁・コストダウンの効果により、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においても利益が増加しました。海外グループでは中国事業は低迷したものの、全体的に原材料価格が下落したほか、商品ミックスが改善した地域もあり、増益を確保しました。

結果として、営業利益は前年より7億1,300万円増加しました。

3-7. 建装建材セグメント 実績（国内）



■ 建設市場が厳しい環境にあるなか、高付加価値商品が伸長（26年3月期中間期：前年比+9.6%）

国内建設市場（前年同期比）

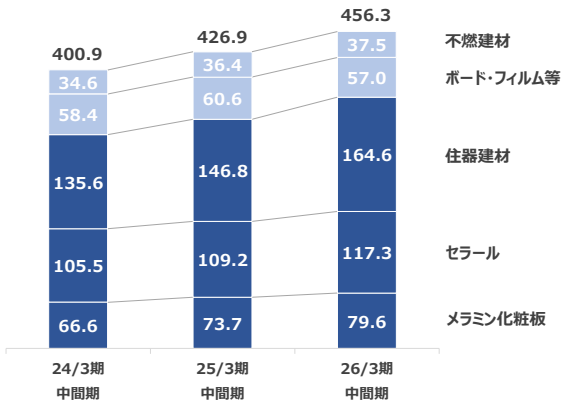
※当社需要期へタイムラグ調整済み

	住宅	非住宅
新 築	△5.9%	△12.6%
2024年7月～2025年6月分	(着工戸数)	(着工面積)
リフォーム・リニューアル	△7.8%	+14.8%
2025年1月～6月分	(受注高)	(受注高)

国内売上実績の推移

〔数値は各国内拠点の売上集計値〕

〔億円〕



※このスライドでは、メラミン化粧板、セラール、住器建材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。

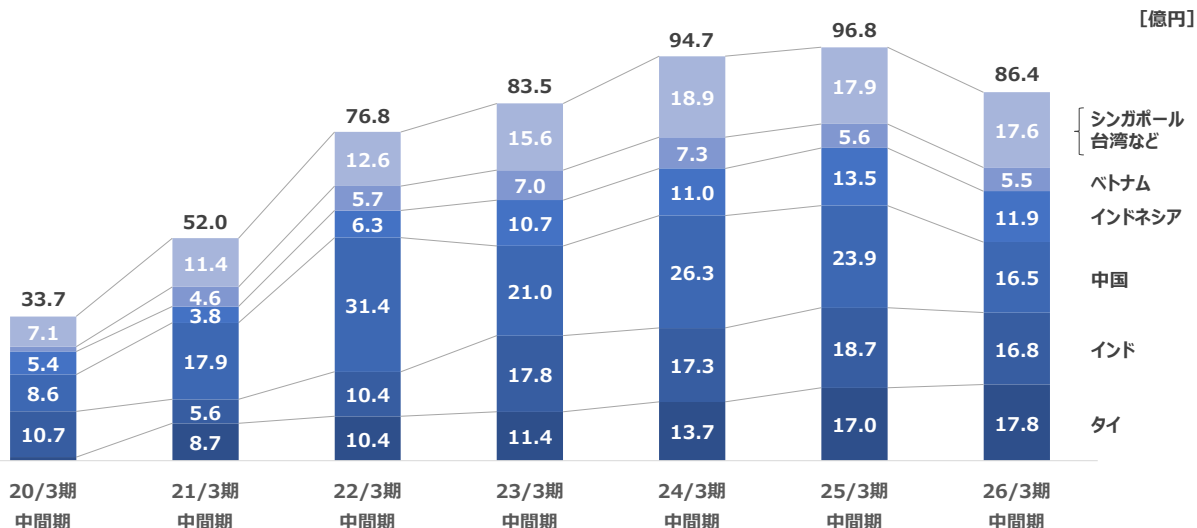
国内建設市場は、
新築においては、住宅・非住宅ともに減少しました。
リフォーム・リニューアルにつきましては、
住宅が減少した一方で、非住宅は増加しました。

建設市場が厳しい環境にあるなか、
意匠性が高い商品や機能性を付与した高付加価値商品の
採用拡大が進んでおり、国内の業績は順調に成長しております。

3-8. 建装建材セグメント 国別売上実績（海外）

AICA

■ 2026年3月中間期は中国の不動産市況低迷などを背景に減収推移



©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。

長年、着実な成長を遂げてまいりましたが、
2026年3月期 中間期は、
中国における不動産市況低迷の影響などが避けられず、
減収となりました。

現在は、不況下にあって収益性悪化の歯止めが急務で、
営業体制の見直し、人員の削減、事務所の移転など
構造改革を断行しながら、住宅市場への参入も進めようとしております。

1. ハイライト
2. 2026年3月期 中間期 実績
3. 2026年3月期 中間期 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. 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、ご説明いたします。

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）[期初→最新]	△2.6% → △6.6%	△7.6% → △7.4%

※当社需要期へタイムラグ調整済み

海外市場

中国の不動産市場低迷や米国関税の影響は引き続きリスク要因となる。
一方、東南アジアは安定した成長が期待され、インドでは製造業や技術分野を軸に高い成長が見込まれる。

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 = 150.00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

	中間期	通期
2025年3月期	75,800円/kl（実績）	75,500円/kl（実績）
2026年3月期	69,900円/kl（実績）	67,200円/kl（予測）

※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



■ 期初計画を据え置き、売上高・利益ともに過去最高を計画

	2025/3期 実績		2026/3期 計画			
	金額	利益率	金額	利益率	前期比	増減額
売上高 [百万円]	248,696	—	265,000	—	+6.6%	+16,304
営業利益 [百万円]	27,408	11.0%	29,000	10.9%	+5.8%	+1,592
経常利益 [百万円]	28,668	11.5%	30,000	11.3%	+4.6%	+1,332
当期純利益※ [百万円]	16,896	6.8%	18,300	6.9%	+8.3%	+1,404
R O E	10.1%	—	10%以上	—	—	—
1株当たり 当期純利益 [円]	266.36	—	291.55	—	—	—

※親会社株主に帰属する当期純利益

今期の通期計画です。

期初計画を据え置き、
売上高・利益ともに過去最高を計画しております。

4-3. 2026年3月期 通期セグメント別計画



■ 期初計画を据え置き、両セグメントともに、過去最高の売上高・営業利益を計画

[百万円]	売 上 高			営 業 利 益			
	2025/3期 実績	2026/3期 計画	前期比	2025/3期 実績	2026/3期 計画	前期比	
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

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。

セグメント別につきましても期初計画を据え置き、
化成品・建装建材の両セグメントで
過去最高の売上高・営業利益を計画しております。

1. ハイライト
2. 2026年3月期 中間期 実績
3. 2026年3月期 中間期 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. 中期経営計画 “Value Creation 3000 & 300” の進捗

続いて、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



■ 全ての商品群において前年を上回る売上を計画

[億円]	2025/3期 実績	2026/3期 計画	
	通期	通期	前期比
接 着 剤	958.9	1,003.0	+4.6%
(うち AAP ※ グループ)	(747.4)	(782.0)	(+4.6%)
建 設 樹 脂	109.7	115.0	+4.8%
機 能 材 料	179.6	195.0	+8.6%
そ の 他	137.5	143.0	+4.0%
合 計	1,385.8	1,456.0	+5.1%

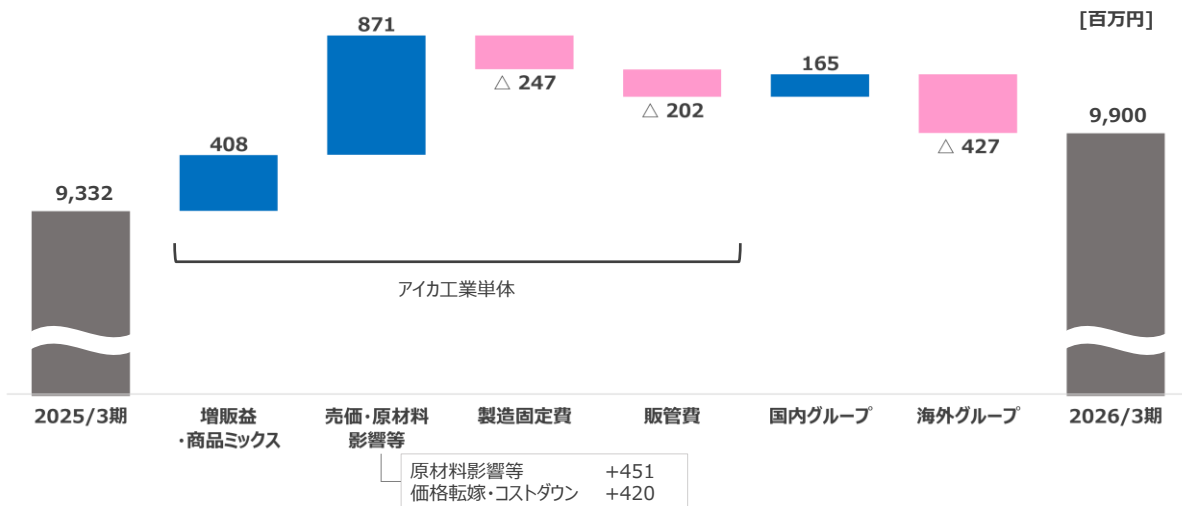
※ AAP : アイカ・アジア・パシフィック

まず、化成品セグメントの売上計画につきましては、
すべての商品群において前年を上回る計画としております。

セグメント全体では、
前年比5.1%増の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

- 海外は厳しい状況が続くものの、アイカ工業単体で価格転嫁などの採算性改善により増益を計画



このスライドは、化成品セグメントにおける
通期の営業利益の増減計画です。

海外グループにつきましては、厳しい状況が続く見通しです。

一方、アイカ工業単体では製造固定費、販管費は増加を見込むものの、
増販益・商品ミックスの改善、価格転嫁・コストダウンにより増益を計画しております。

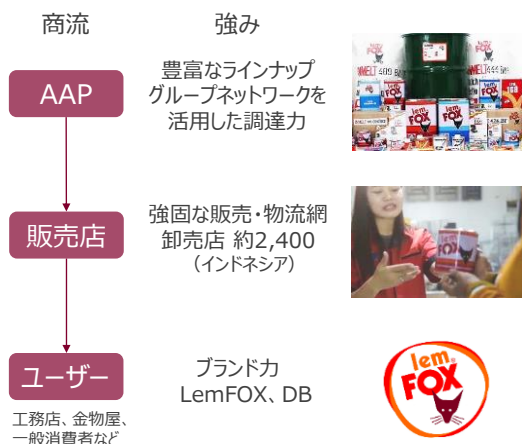
これにより、営業利益は前年比で5億6,800万円増加の
99億円を計画しております。

5-3. 化成品セグメント 海外 AAPグループ方策

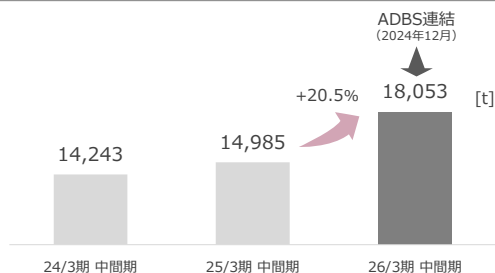
リテール向け強化

■ リテール向け強化で高付加価値品を拡大、商品ミックス改善

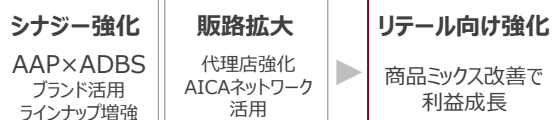
リテール市場におけるAAPの強み



リテール向け販売量拡大



今後の方策



ここからは、化成品の方策について、ご説明いたします。

まずは海外事業として、AAPグループの方策について、ご説明いたします。

AAPは、特にリテール向けを強化しており、

- ・グループネットワークを活用した調達力
- ・強固な販売・物流網
- ・高いブランド力

といった強みを活かし、成長を続けてまいります。

また、ADBS社の連結効果により成長が加速しています。

今後は、ADBS社とのシナジー創出や、

販路の開拓を進めることで、リテール向けをさらに強化し、
商品ミックスの改善と利益成長を実現してまいります。

5-4. 化成品セグメント 海外 AAPグループ方策

福建工場 稼働

■ 福建エリアの需要獲得に向け、2025年8月に操業開始

アイカ福建工場 概要



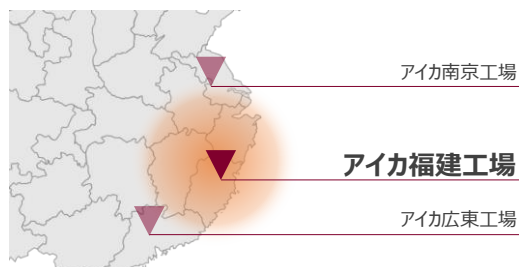
生産品目

フェノール樹脂、
ホルマリン など

用途

竹材用、フロア材用、
合板用 など

福建工場の役割



南京・広東工場では取り込めていない空白地帯の需要獲得

福建エリアのシェア拡大（フェノール樹脂、ホルマリン）

市場規模※ 約55万t/年

2025年 約9%



2030年（計画） 30%

※福建エリアにおける、福建工場生産品目の市場需要量（自社調べ）

続いて、2025年8月に操業を開始した福建工場について、ご説明いたします。

この工場では、
主に竹材用、フロア材用のフェノール樹脂やホルマリンなどを生産しております。

国土の広い中国において、最適な生産体制を整え、
特に沿岸部の需要は南京工場、広東工場と併せて、
3工場で効率的に対応できるようになりました。

新工場の稼働により、
福建エリアを中心とした需要を獲得することができ、
今後の成長に貢献することが期待されます。

現在の福建エリアのシェアは約9%ですが、
2030年には30%へと引き上げる計画を立てております。

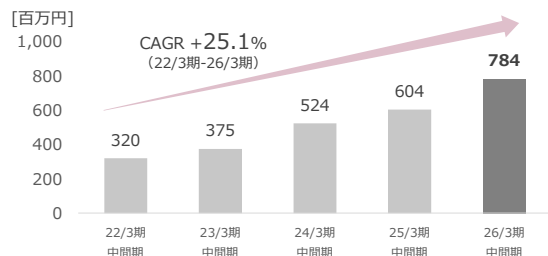
5-5. 化成品セグメント 国内方策

接着剤 ホットメルト

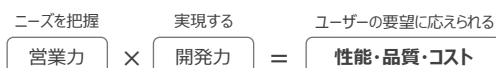
- 自動車ランプ、梱包用が成長をけん引



＜ホットメルト売上高推移＞



＜成長要因＞



- ▶ ユーザーの要望を的確に捉え、高い競争力で成長を継続

機能材料 3次元加飾フィルム ルミアート

- 海外量産車の外装に初の採用見込み



特徴

塗装工程圧縮
CO₂削減

デザイン性

リサイクル可

プロモーション活動

専用サイト



展示会 (国内・海外)



メーカー

国内

アジア

北米

積極的なプロモーションによりルミアートの認知度を高め、採用へ

- ▶ 自動車外装用の拡大により、26/3期に売上高**50億円**を目指す

続いて、化成品国内の方策について、ご説明いたします。

接着剤のアイテムであるホットメルトは、
自動車ランプや梱包用を中心に高い成長を続けています。

ユーザーの要望を把握する営業力と、それを形にする開発力を武器に、
今後も持続的な成長を続けてまいります。

また、機能材料の分野において、UVフィルムの一つである、
3次元加飾フィルム「ルミアート」についても、ご紹介いたします。

性能やデザイン性が高く評価されているほか、環境への配慮も追い風となり、
まずは海外の自動車メーカーに、外装用として初めて採用される見込みとなりました。

展示会やウェブを活用したプロモーション活動を積極的に実施することにより、
今後も国内外の自動車メーカーでの採用拡大を見込んでおり、
2032年3月期に売上高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



■ 全ての商品群において前年以上、住器建材は前年比10%以上の計画

[億円]	2025/3期 実績	2026/3期 計画	
	通期	通期	前期比
メラミン化粧板	350.9	375.0	+6.9%
ボード・フィルム等	124.6	134.0	+7.5%
セラール	237.7	257.0	+8.1%
不燃建材	74.1	79.0	+6.6%
住器建材	313.5	349.0	+11.3%
合計	1,101.0	1,194.0	+8.4%

次に、建装建材セグメントの商品群別売上計画です。

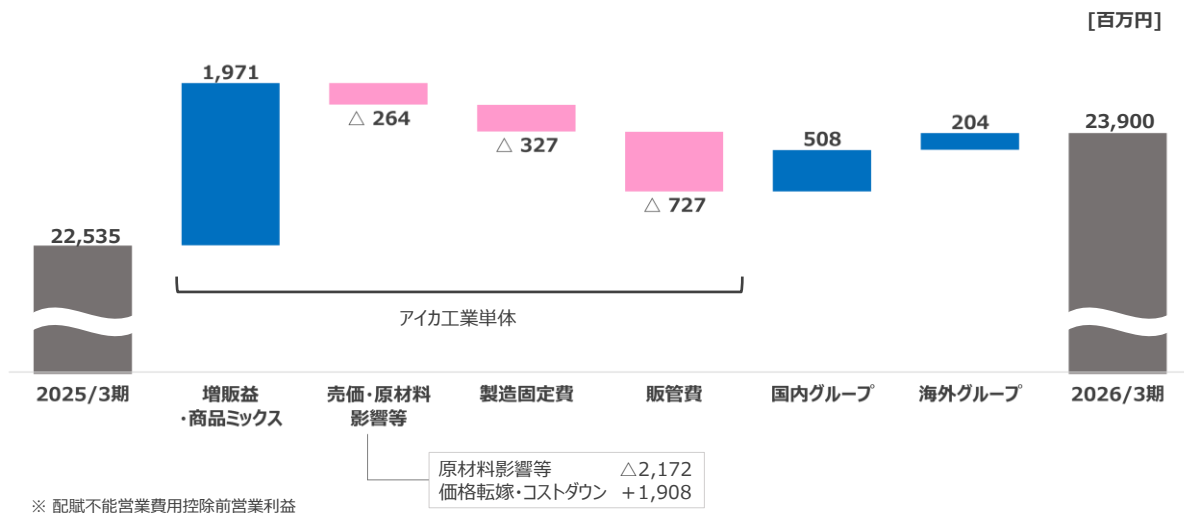
すべての商品群で前年を上回る計画としております。
なかでも住器建材は10%以上の大きな伸びを計画しています。

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

- 原材料上昇の影響を見込むが、高付加価値商品の伸長とグループ会社の寄与により増益を計画



©Aica Kogyo Co., Ltd.

30

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

アイカ工業単体では、
原材料費の上昇を大きく見込んでおり、
製造固定費、販管費も増加の見通しですが、
高付加価値商品の伸長に伴う増販益・商品ミックスの改善や、
価格転嫁・コストダウンにより増益を計画しています。

また、国内外のグループ会社につきましても増益の計画です。

これにより、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 国内方策

スマートサニタリー

豊富なデザインと手頃な価格

26/3期中間期

売上高 前年比 **+46%**

住宅向け

スマートサニタリー

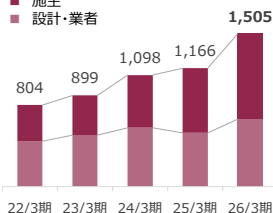


設計：株式会社駒沢建工・キャロットホーム

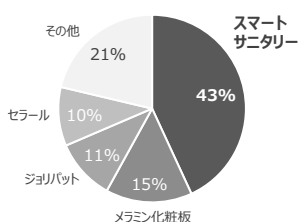
ショールームの活用

来場者数の推移（組数／月平均）

■ 施主
■ 設計・業者



来場目的（2025年度）



▶ ショールームの活況により今後も成長を続ける見通し

セラー セレント

住宅・非住宅向け

高いデザイン性と施工性

26/3期中間期

売上高 前年比 **+28%**

用途拡大

セラー セレントの用途拡大で、住宅向け成長



住宅向け

+36%



非住宅向け

+21%

生産体制強化

海外拠点での製造開始など
生産体制を強化中

▶ 製造キャパは前年の約**2倍**に

▶ 需要の拡大に対応し、生産体制を整え、成長を続ける

続いて、建装建材国内の方策について、ご説明いたします。

スマートサニタリーは、オーダーメイドに近い豊富なデザインと手ごろな価格が評価されており、今期は中間期で46%増と好調を継続しております。

なお、弊社ショールームへの来場者は増加の一途を辿っており、来場目的もスマートサニタリーが43%を占めるなど、お施主様の割合も増加しております。

ショールームの活況により今後も高い成長を続ける見通しです。

また、セラーセレントにつきましても、デザイン性と施工性が評価され、今期中間期で28%増と好調を継続しております。

最近では住宅向けも伸びており、今後さらに拡大が見込まれます。足元および今後の需要拡大に対応するため、生産キャパを約2倍に増強し、成長をさらに加速させてまいります。

5-9. 建装建材セグメント 海外方策



■ ラインナップを拡充し、高い品質を武器に海外市場でシェアを伸ばす



続いて、建装建材海外の方策について、ご説明いたします。

アジアでのメラミン化粧板市場は、
2023年に約30億ドル、2031年には40億ドルを超える予測で、
非常に大きな成長ポテンシャルがあります。

アイカグループの強みは、ジャパンテクノロジーを活かした
高品質・高意匠の製品を提供できる点です。

海外市場でもラインナップの拡充を図り、グループネットワークを活用することで、
シェア拡大を目指してまいります。

さらに、地域に適した価格戦略やブランド強化を進めることで、
市場での着実なシェア拡大を図ってまいります。

1. ハイライト
2. 2026年3月期 中間期 実績
3. 2026年3月期 中間期 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. 中期経営計画 “Value Creation 3000 & 300” の進捗**

続いて、
中期経営計画「Value Creation 3000 & 300」の
進捗について、ご説明いたします。

6-1. 中期経営計画の進捗（財務目標）

	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 中間期 実績	2026/3期 通期 計画	2027/3期 計画
売上高 [億円]	2,420	2,366	2,486	1,213	2,650	3,000
経常利益 [億円]	220	261	286	146	300	300
AS商品 ^{※1} 売上高 ^{※2} [億円]	193	217	241	127	270	280
海外売上高比率	51.2%	47.8%	48.0%	46.2%	48.0%	50%以上
R O E	6.9%	9.9%	10.1%	－	10%以上	10%以上
R O I C	8.1%	8.9%	9.6%	－	9%以上	9%以上

※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

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」の取り組みにより、経常利益は順調に推移しています。

一方、
売上高につきましては、計画を達成するためには成長加速が必要です。
AS商品の開発・拡販や
海外事業の成長への取り組みを強化するとともに、
成長投資も積極的に活用し、挽回してまいります。

6-2. 中期経営計画の進捗（セグメント別目標）

		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 中間期 実績	2026/3期 通期 計画	2027/3期 計画
化成品	売上高 [百万円]	141,312	130,300	138,587	66,973	145,600	163,000
	営業利益 [百万円]	7,494	9,280	9,331	4,368	9,900	10,500
	営業利益率	5.3%	7.1%	6.7%	6.5%	6.8%	6.4%
	EBITDA [百万円]	11,119	13,406	14,202	6,755	14,900	15,800
	EBITDA率	7.9%	10.3%	10.2%	10.1%	10.2%	9.7%
建装建材	売上高 [百万円]	100,743	106,325	110,109	54,378	119,400	137,000
	営業利益 [百万円]	16,740	20,339	22,535	11,231	23,900	25,000
	営業利益率	16.6%	19.1%	20.5%	20.7%	20.0%	18.2%
	EBITDA [百万円]	19,910	23,254	26,460	13,038	27,500	28,900
	EBITDA率	19.8%	21.9%	24.0%	24.0%	23.0%	21.1%

※ 連結消去後、配賦不能営業費用控除前

セグメント別業績目標の進捗です。

営業利益率およびEBITDA率につきまして、
建装建材は順調に推移しています。

化成品は、設備投資に伴う減価償却費の増加により、
営業利益率は計画を下回っていますが、
EBITDA率はおおむね計画通りに進捗しています。

6-3. 中期経営計画の進捗（マテリアリティ）

		2026/3期中間期 実績
財務	1 経済価値の提供	売上高1,213億円、経常利益146億円、海外売上高比率46.2%
	2 商品を通じた社会課題解決	AS商品 ^{※1} 売上高 ^{※2} ：127億円 メラミントイル、セラルセルレント、スマートサニタリー等が好調
非財務	3 気候変動対応	GHG排出量(スコープ1&2)：2026年度までに2022年度比14%削減に向けて計画通り進捗 連結ベースのスコープ3を算定、9月開示済み。削減目標は検討中 複数の製品でEPD認証取得対応中
	4 人的資本経営の基盤構築	人的資本投資額 ^{※2} ：10億円以上（2026/3期通期見込み） グローバル人材育成：海外新規赴任者2名。新規海外トレーニー1名派遣 エンゲージメントスコア：エンゲージメント向上活動施策を立案し、鋭意推進中
	5 DX対応	自動化・省人化に資する設備投資額、情報化投資額：151百万円
	6 ガバナンス強化	BCP体制、地震防災規程見直し。水害リスク再評価。下期全サイトBCP訓練実施予定 国内グループ会社の主要サプライヤーへのCSR調査結果を分析中 ファイヤーウォール・VPNソフト常時最新化を維持。ITガバナンスに関する情報共有会を継続開催
	7 品質保証・労働安全	重大な労災件数0件。休業災害件数7件（昨年度通期より減少の見通し）

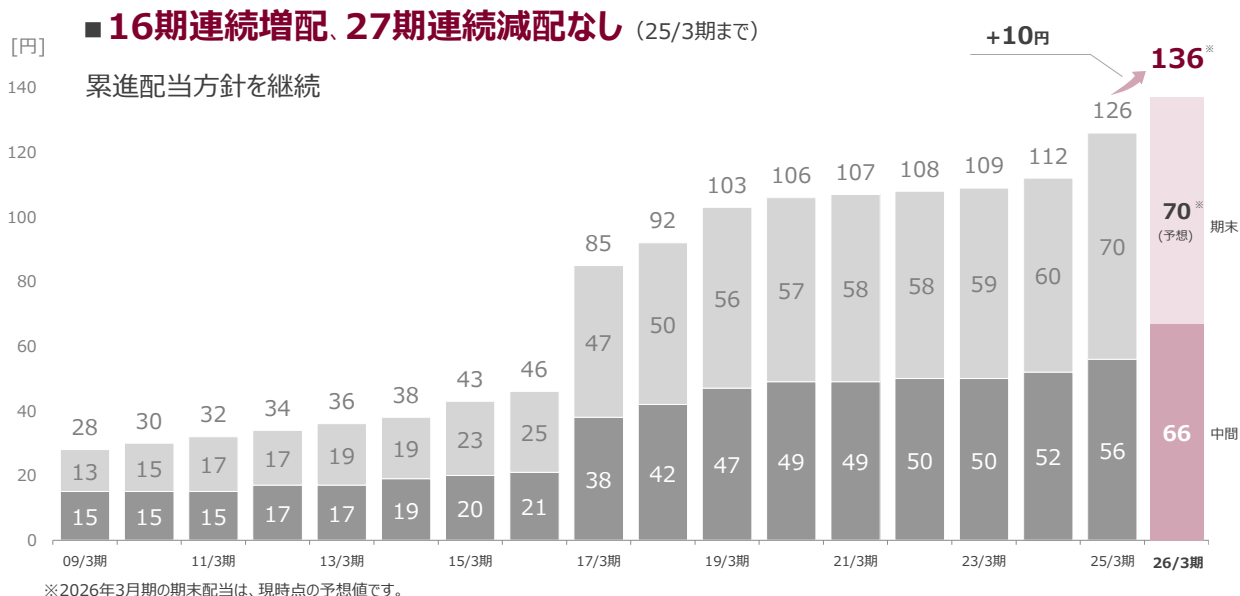
※1 AICA Solution商品の略。様々な社会課題を解決する商品 ※2 アイカ工業(株)単体

こちらはマテリアリティの進捗です。

特に重要なテーマとしている気候変動対応のうち、
温室効果ガス排出量につきましては、
再エネ由来の電力への切り替え、太陽光などの創エネの導入、
省エネ効果を高めるユーティリティ設備の更新などを進めました。
中間期実績は、2022年度比で10%以上の削減が進んでいます。

人的資本につきましては、
教育研修やシステム投資など、人的資本投資を計画通り進めています。
また、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じて
グローバル人材を育成しています。

6-4. 配当



配当については、
現中計では、「減配をしない累進配当の継続」を方針に掲げています。

株主還元を重視しており、
「16期連続増配、27期連続減配なし」と継続しております。

今期の配当につきましては、
前期実績から10円増配の136円を予定しています。

今後も株主還元の充実を図ってまいります。



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、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。