

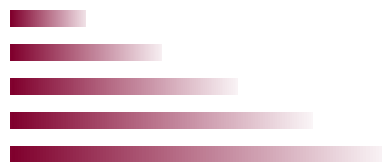


アイカ工業株式会社
2026年3月期 決算説明会



VALUE CREATION
3000 & 300

2026年5月25日
証券コード：4206



1. ハイライト

2. 2026年3月期 実績

3. 2026年3月期 セグメント別実績

4. 2027年3月期 計画

5. 2027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

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**5期連続増益**
- 経常利益は中計目標を**1年前倒しで達成**

化成品

- 国内：接着剤、塗り壁材（建設樹脂）などが好調
- 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：価格転嫁に加え、**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（中東情勢の影響により1Qで顕在化した原材料影響△約15億円は織り込む）

配当

- 2026年3月期は前期実績より**12円増配となる138円**を予定

成長投資

- Stylam社（建装建材セグメント）の**連結子会社化に向けて株式取得手続き中**

※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

1. ハイライト

2. 2026年3月期 実績

3. 2026年3月期 セグメント別実績

4. 2027年3月期 計画

5. 2027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

2-1. 連結決算の概要

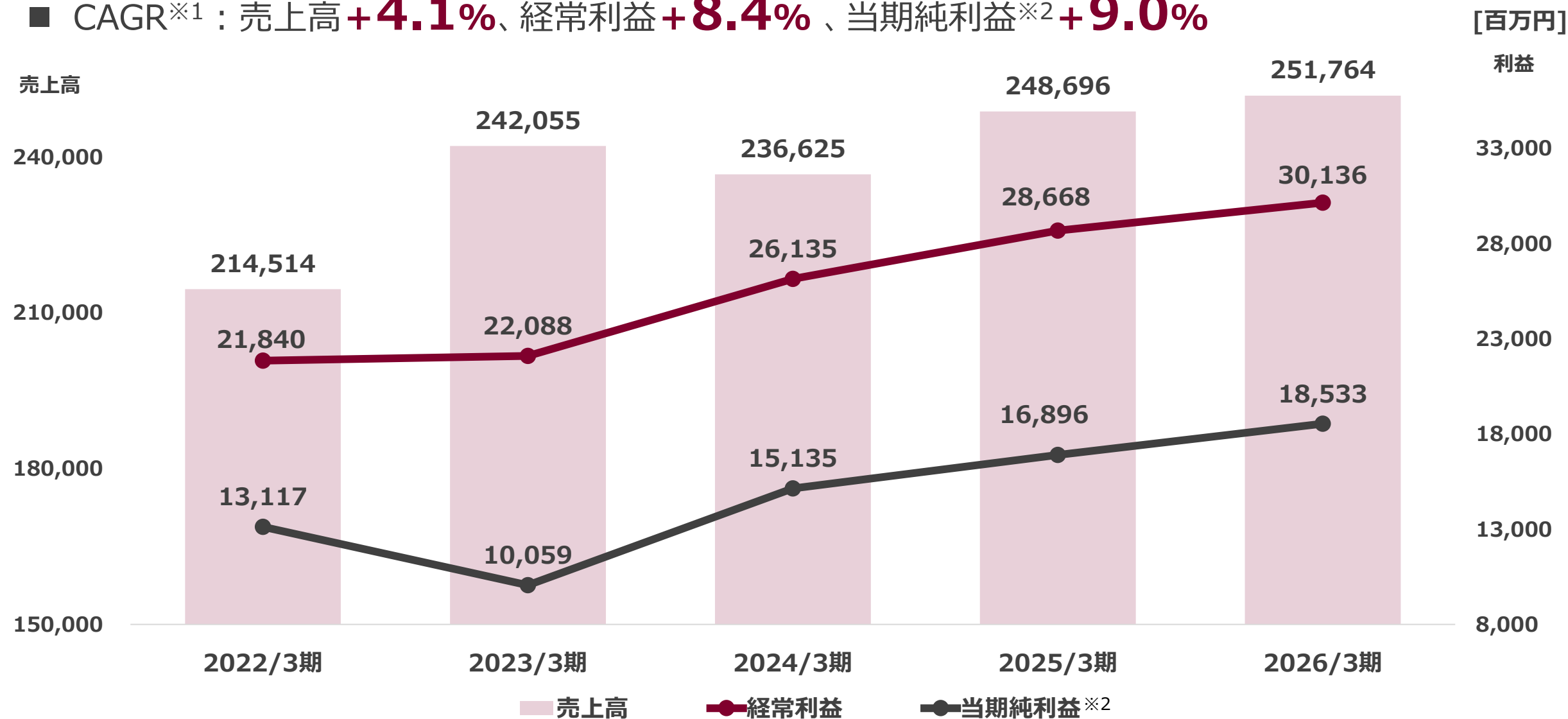
- 売上高・営業利益・経常利益・当期純利益※：過去最高を更新
- 営業利益・経常利益：5期連続増益

| | 2025/3期 | | 2026/3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] | 248,696 | — | 265,000 | 251,764 | — | +1.2% | 95.0% |
| 営業利益 [百万円] | 27,408 | 11.0% | 29,000 | 29,143 | 11.6% | +6.3% | 100.5% |
| 経常利益 [百万円] | 28,668 | 11.5% | 30,000 | 30,136 | 12.0% | +5.1% | 100.5% |
| 当期純利益※ [百万円] | 16,896 | 6.8% | 18,300 | 18,533 | 7.4% | +9.7% | 101.3% |
| R O E | 10.1% | — | 10%以上 | 10.2% | — | — | — |
| 1株当たり純利益 [円] | 266.36 | — | 291.55 | 296.48 | — | +11.3% | 101.7% |

※ 親会社株主に帰属する当期純利益

2-2. 連結決算の推移

■ CAGR※¹：売上高+4.1%、経常利益+8.4%、当期純利益※²+9.0%



※¹ 2022/3期－2026/3期の年平均成長率

※² 親会社株主に帰属する当期純利益

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 | 2026/3期 | 前期比 | 2025/3期 | 2026/3期 | 前期比 | |
| 化 成 品 | 138,587 | 136,262 | △1.7% | 9,331 | 9,330 | △0.0% | 金額 |
| | | | | 6.7% | 6.8% | － | 利益率 |
| 建 装 建 材 | 110,109 | 115,502 | +4.9% | 22,535 | 24,803 | +10.1% | 金額 |
| | | | | 20.5% | 21.5% | － | 利益率 |
| (配賦不能営業費用) | | | | △4,458 | △4,990 | － | 金額 |
| 合 計 | 248,696 | 251,764 | +1.2% | 27,408 | 29,143 | +6.3% | 金額 |
| | | | | 11.0% | 11.6% | － | 利益率 |

2-4. 海外売上高

| [億円] | 2025/3期 実績 | | 2026/3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 | 995.0 | 71.8% | 962.4 | △3.3% | 70.6% |
| 建 装 建 材 | 199.0 | 18.1% | 190.9 | △4.1% | 16.5% |
| 合 計 | 1,194.1 | 48.0% | 1,153.3 | △3.4% | 45.8% |

2-5. 【参考】主要財務項目 of 状況（連結）

| [億円] | 2024/3期 | 2025/3期 | 2026/3期 |
|-------------|---------|---------|---------|
| 研 究 開 発 費 | 40.7 | 44.0 | 47.0 |
| 減 価 償 却 費 | 70.4 | 79.1 | 83.9 |
| 設 備 投 資 額 | 93.6 | 92.1 | 78.8 |
| 借 入 金 残 高 | 115.1 | 110.8 | 385.9 |
| 自 己 資 本 比 率 | 58.9% | 60.2% | 58.4% |

1. ハイライト
2. 2026年3月期 実績
- 3. 2026年3月期 セグメント別実績**
4. 2027年3月期 計画
5. 2027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

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、その他：前年並み

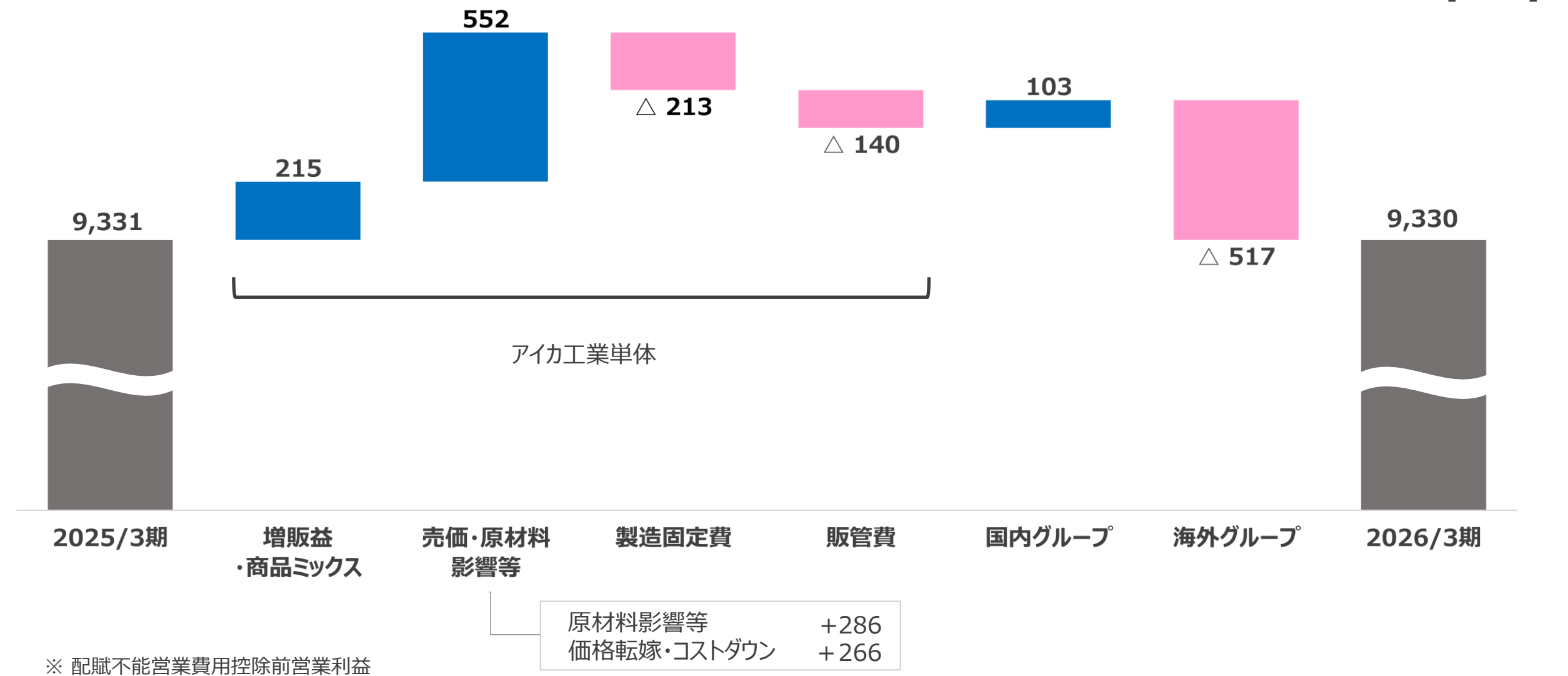
| [億円] | 2025/3期 | 2026/3期 | | | |
|--------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | 実績 | 計画 | 実績 | 達成率 | 前期比 |
| 接 着 剤 | 958.9 | 1,003.0 | 942.9 | 94.0% | △1.7% |
| (うちAAP※グループ) | (747.4) | (782.0) | (721.5) | (92.3%) | (△3.5%) |
| 建 設 樹 脂 | 109.7 | 115.0 | 109.8 | 95.5% | +0.1% |
| 機 能 材 料 | 179.6 | 195.0 | 167.1 | 85.7% | △7.0% |
| そ の 他 | 137.5 | 143.0 | 142.6 | 99.7% | +3.7% |
| 合 計 | 1,385.8 | 1,456.0 | 1,362.6 | 93.6% | △1.7% |

※ AAP：アイカ・アジア・パシフィック

3-2. 化成品セグメント 営業利益実績

■ 単体、国内グループは増益、海外グループは減益

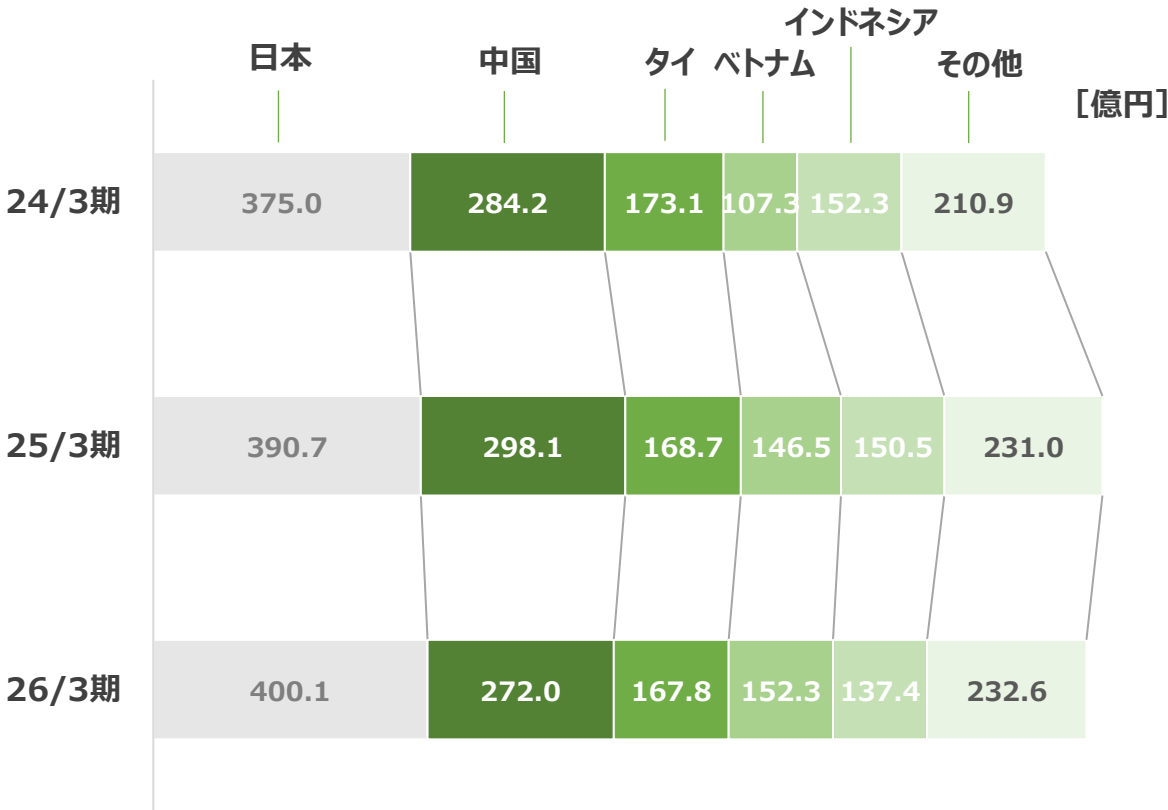
[百万円]



3-3. 化成品セグメント 実績（海外）

■ AAPグループ：中国市況低迷の影響などにより低調、EMCグループ：シューズ用ウレタン樹脂が低調

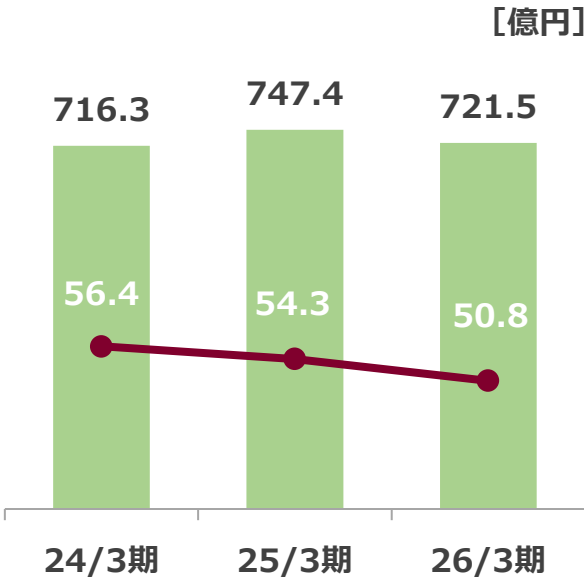
国別売上実績



海外グループ業績

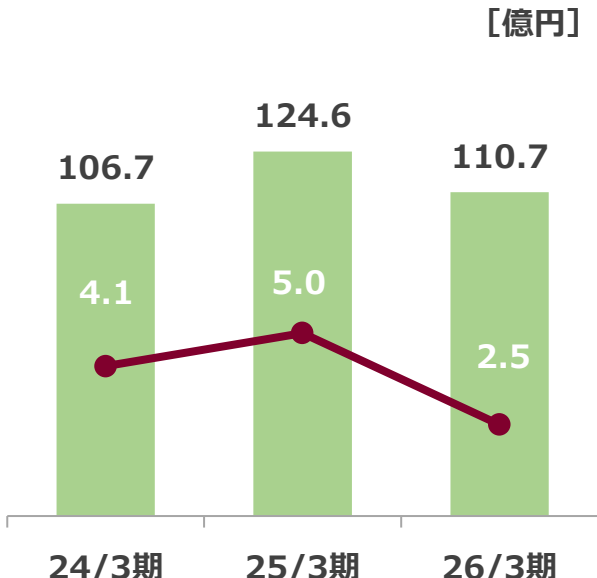
AAP※グループ

※ 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



売上高 営業利益

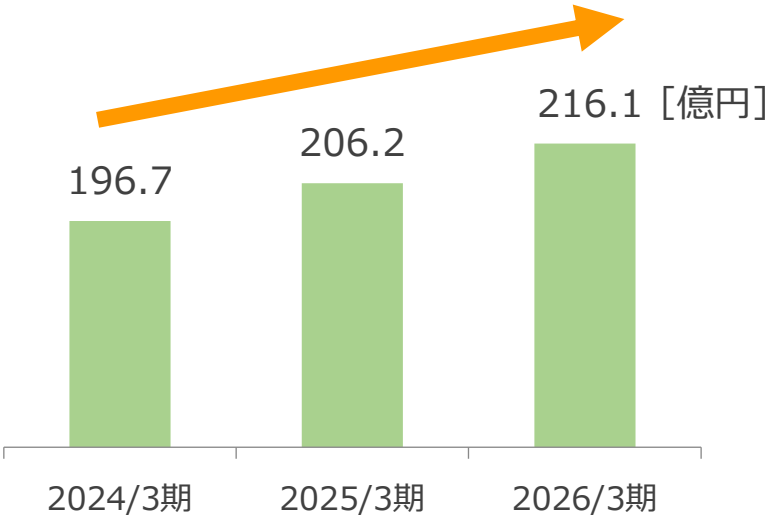
売上高 営業利益

[連結取引消去前・のれん償却前]

3-4. 化成品セグメント 売上実績（国内）

接着剤

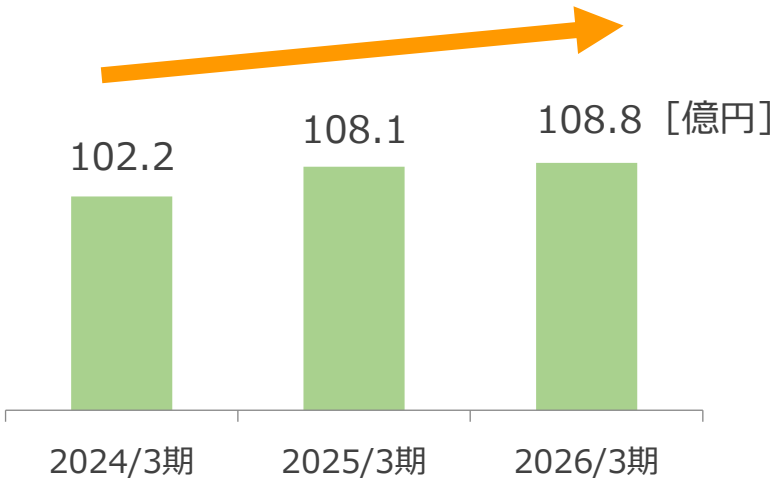
各種接着剤・フェノール樹脂など



- 梱包用のホットメルトが好調
- 木工・家具用接着剤や繊維・塗料用アクリルエマルジョンも堅調

建設樹脂

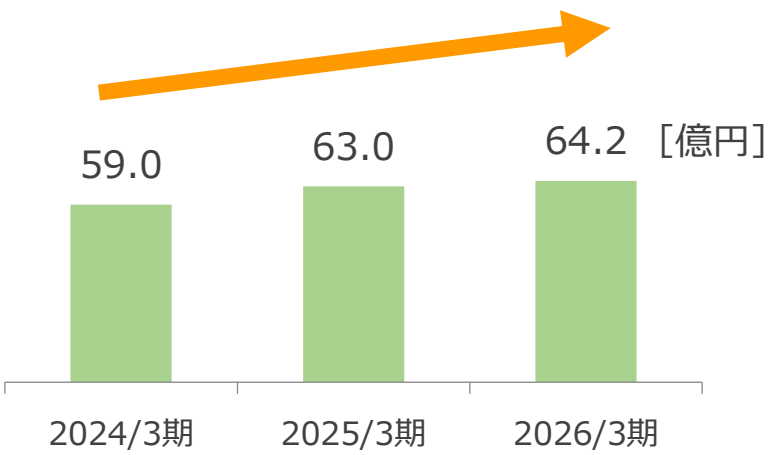
塗り壁材・塗り床材・補修補強材



- 外装・内装仕上げ塗材「ジョリパット」が好調
- 一方、塗り床材は前年の大型受注案件の反動により減少

機能材料

有機微粒子・UV硬化型樹脂など



- 電子材料用の高機能フィルムが好調
- 一方、化粧品用の有機微粒子が低調

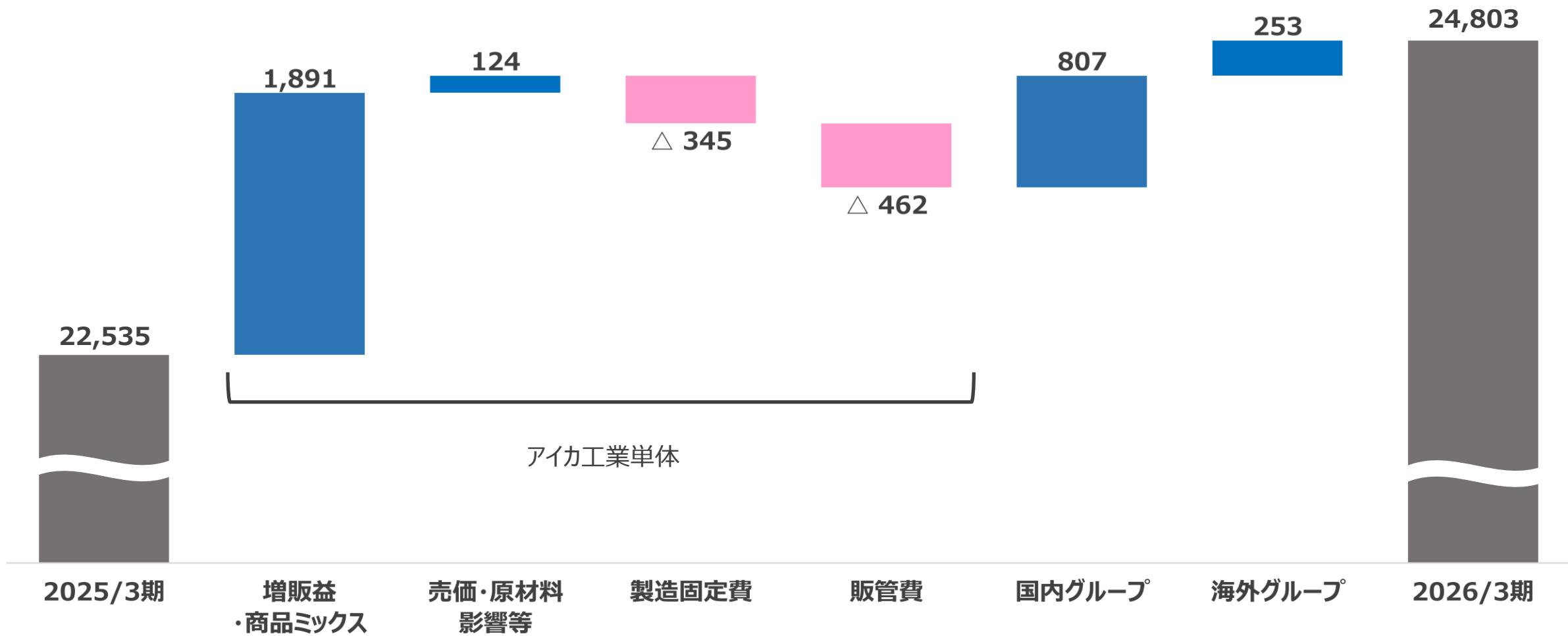
■ 高付加価値商品（メラミン化粧板・国内、セラール、住器建材）が伸長

| [億円] | 2025/3期 | 2026/3期 | | | |
|-----------|---------|---------|---------|--------|--------|
| | 実績 | 計画 | 実績 | 達成率 | 前期比 |
| メラミン化粧板 | 350.9 | 375.0 | 352.1 | 93.9% | +0.4% |
| ボード・フィルム等 | 124.7 | 134.0 | 120.3 | 89.8% | △3.5% |
| セラール | 237.7 | 257.0 | 257.9 | 100.4% | +8.5% |
| 不燃建材 | 74.1 | 79.0 | 79.0 | 100.0% | +6.5% |
| 住器建材 | 313.5 | 349.0 | 345.4 | 99.0% | +10.2% |
| 合計 | 1,101.0 | 1,194.0 | 1,155.0 | 96.7% | +4.9% |

3-6. 建装建材セグメント 営業利益実績

■ 単体、国内グループ、海外グループのいずれも増益

[百万円]



※ 配賦不能営業費用控除前営業利益

| | |
|-------------|--------|
| 原材料影響等 | △1,620 |
| 価格転嫁・コストダウン | +1,744 |

3-7. 建装建材セグメント 実績（国内）



■ 新築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：前年比+8.5%）

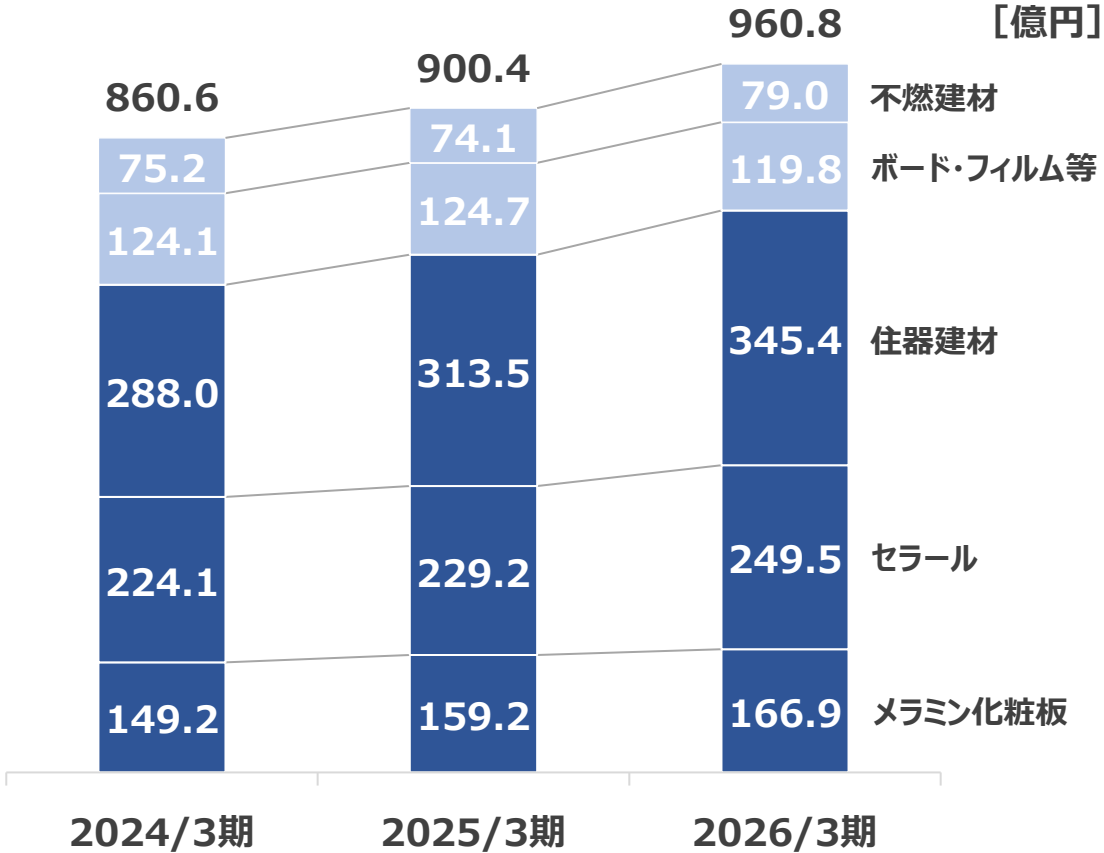
国内建設市場（前年同期比）

※当社需要期へタイムラグ調整済み

| | 住宅 | 非住宅 |
|-------------------|--------|--------|
| 新 築 | △6.8% | △7.4% |
| 2024年7月～2025年12月分 | (着工戸数) | (着工面積) |
| リフォーム・リニューアル | +8.7% | +22.2% |
| 2025年1月～12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]



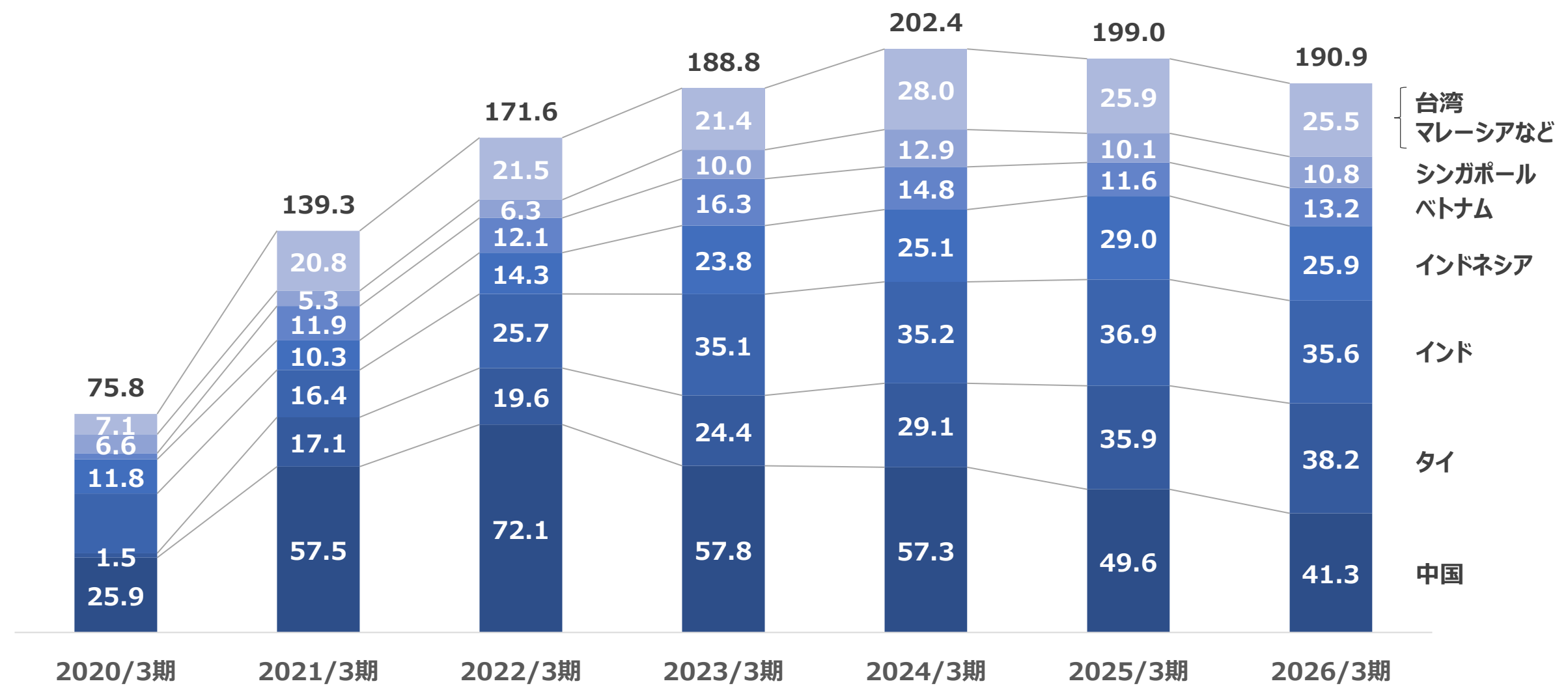
※このスライドでは、メラミン化粧板、セラール、住器建材を「高付加価値商品」と定義しています

3-8. 建装建材セグメント 国別売上実績（海外）



■ 近年は中国の不動産市況低迷の影響などを背景に減収推移

[億円]



1. ハイライト
2. 2026年3月期 実績
3. 2026年3月期 セグメント別実績
- 4. 2027年3月期 計画**
5. 2027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

国内建設市場

| | 住宅（着工戸数） | 非住宅（着工面積） |
|--------------|----------|-----------|
| 2026年3月期（実績） | △6.8% | △7.4% |
| 2027年3月期（予測） | +4.2% | △5.0% |

※当社需要期へタイムラグ調整済み

海外市場

- ・ 中東情勢を巡る地政学リスク、中国不動産市場の低迷、米国関税を含む通商政策がリスク要因となる。
- ・ 一方、インドでは内需・製造業・インフラ投資を背景とした高い成長、東南アジアでは安定した経済成長が期待される。

為替換算レート

| | |
|--------------|--------------|
| 2026年3月期（実績） | 1USD=150.42円 |
| 2027年3月期（予測） | 1USD=155.00円 |

※為替影響は米ドルに限らず、各国通貨のレートにより変動のため参考指標

国産ナフサ価格

| | |
|--------------|----------------|
| 2026年3月期（実績） | 67,100円/kl（実績） |
| 2027年3月期（予測） | 97,600円/kl（予測） |

※ナフサ価格は主要原材料価格の参考指標

■ 中東情勢に伴う、1Qの原材料高影響（約15億円）を織り込みつつ、Stylam社連結効果と既存事業の成長により増収増益を計画

| | 2026/3期 | | 2027/3期 | | | |
|--------------------|---------|-------|---------|-------|--------|---------|
| | 実績 | 利益率 | 計画 | 利益率 | 前期比 | 増減額 |
| 売上高 [百万円] | 251,764 | — | 280,000 | — | +11.2% | +28,236 |
| 営業利益 [百万円] | 29,143 | 11.6% | 31,000 | 11.1% | +6.4% | +1,857 |
| 経常利益 [百万円] | 30,136 | 12.0% | 32,000 | 11.4% | +6.2% | +1,864 |
| 当期純利益※ [百万円] | 18,533 | 7.4% | 18,600 | 6.6% | +0.4% | +67 |
| R O E | 10.2% | — | 10%以上 | — | — | — |
| 1株当たり 当期純利益 [円] | 296.48 | — | 293.95 | — | — | — |

※親会社株主に帰属する当期純利益

4-3. 2027年3月期 セグメント別計画



- 化成品は、中東情勢に伴う1Qの原材料高影響を織り込みつつ、海外の回復により再成長
建装建材は、Stylam社の連結に加え、国内の高付加価値商品の拡販による成長を計画

| [百万円] | 売 上 高 | | | 営 業 利 益 | | | |
|------------|---------------|---------------|--------|---------------|---------------|-------|-----|
| | 2026/3期 実績 | 2027/3期 計画 | 前期比 | 2026/3期 実績 | 2027/3期 計画 | 前期比 | |
| 化 成 品 | 136,262 | 141,500 | +3.8% | 9,330 | 9,700 | +4.0% | 金額 |
| | | | | 6.8% | 6.9% | — | 利益率 |
| 建 装 建 材 | 115,502 | 138,500 | +19.9% | 24,803 | 26,500 | +6.8% | 金額 |
| | | | | 21.5% | 19.1% | — | 利益率 |
| (配賦不能営業費用) | | | | △4,990 | △5,200 | — | 金額 |
| 合 計 | 251,764 | 280,000 | +11.2% | 29,143 | 31,000 | +6.4% | 金額 |
| | | | | 11.6% | 11.1% | — | 利益率 |

1. ハイライト
2. 2026年3月期 実績
3. 2026年3月期 セグメント別実績
4. 2027年3月期 計画
- 5. 2027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

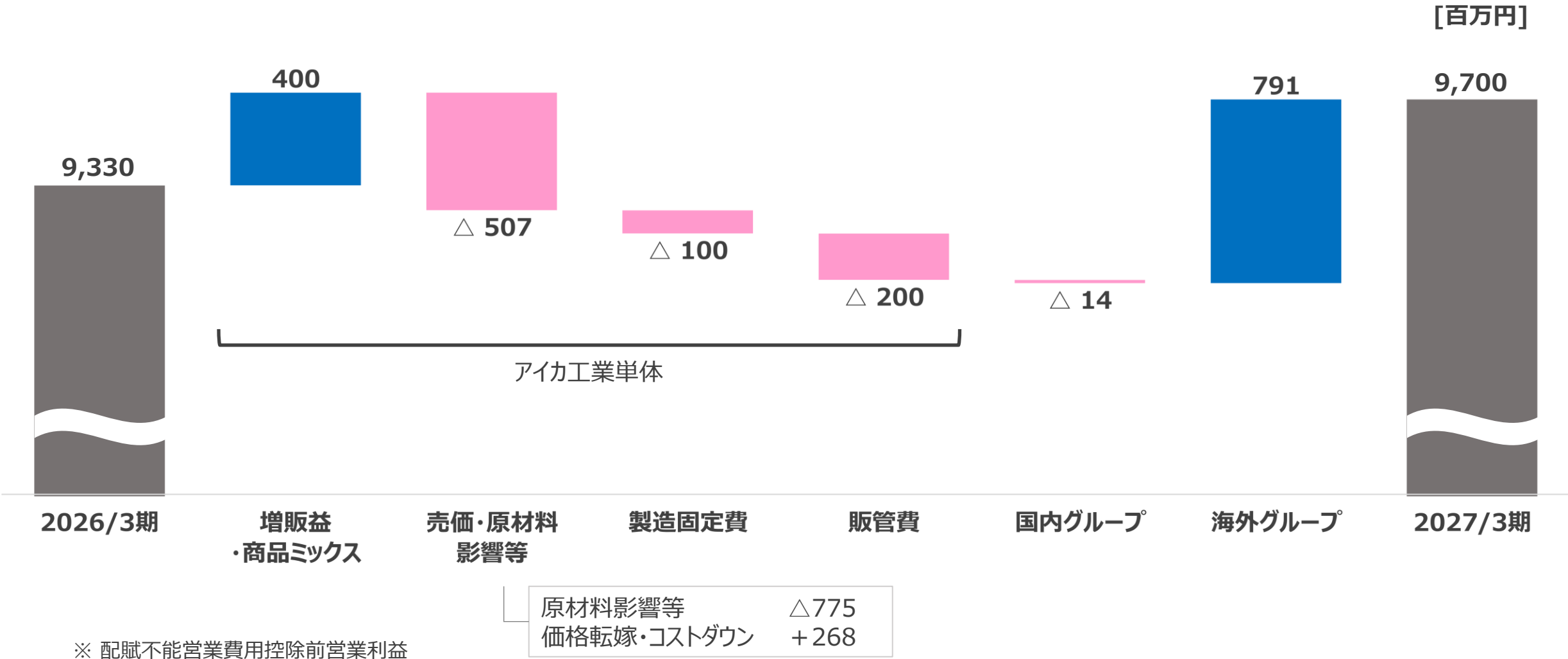
■ AAPリテール事業、建設樹脂、新規市場開拓を成長ドライバーに、各商品群で増収を計画

| [億円] | 2026/3期 | 2027/3期 | |
|-----------------|---------|---------|---------|
| | 実績 | 計画 | 前期比 |
| 接 着 剤 | 942.9 | 976.0 | +3.5% |
| (うち AAP ※ グループ) | (721.5) | (748.0) | (+3.7%) |
| 建 設 樹 脂 | 109.8 | 116.0 | +5.6% |
| 機 能 材 料 | 167.1 | 176.0 | +5.3% |
| そ の 他 | 142.6 | 147.0 | +3.1% |
| 合 計 | 1,362.6 | 1,415.0 | +3.8% |

※ AAP : アイカ・アジア・パシフィック

5-2. 化成品セグメント 営業利益計画

■ 中東情勢の影響に伴う1Qの原材料高を織り込みつつ、海外グループの成長により増益を計画

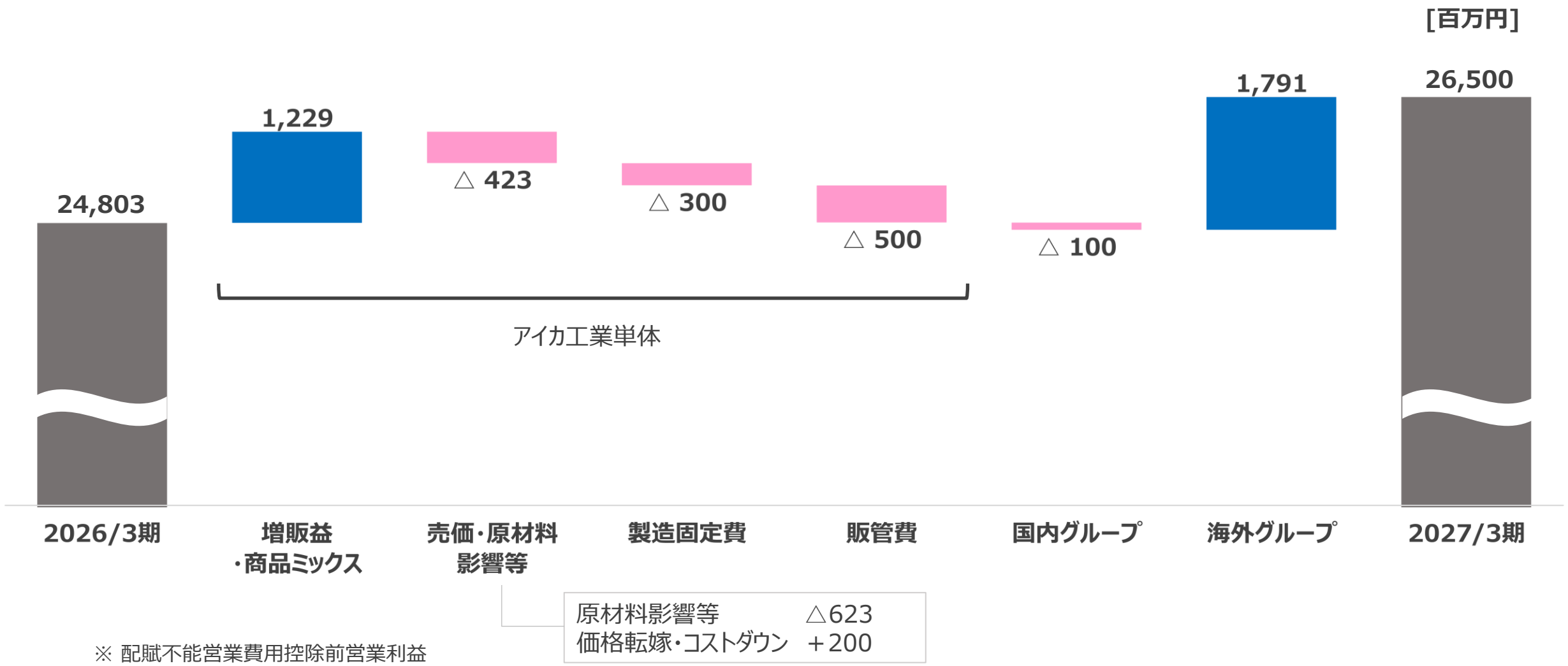


■ Stylam社連結によるメラミン化粧板の大幅成長に加え、高付加価値商品の成長により増収を計画

| [億円] | 2026/3期 | 2027/3期 | |
|-----------|---------|---------|--------|
| | 実績 | 計画 | 前期比 |
| メラミン化粧板 | 352.1 | 546.0 | +55.0% |
| ボード・フィルム等 | 120.3 | 125.0 | +3.8% |
| セーラー | 257.9 | 270.0 | +4.7% |
| 不燃建材 | 79.0 | 82.0 | +3.8% |
| 住器建材 | 345.4 | 362.0 | +4.8% |
| 合計 | 1,155.0 | 1,385.0 | +19.9% |

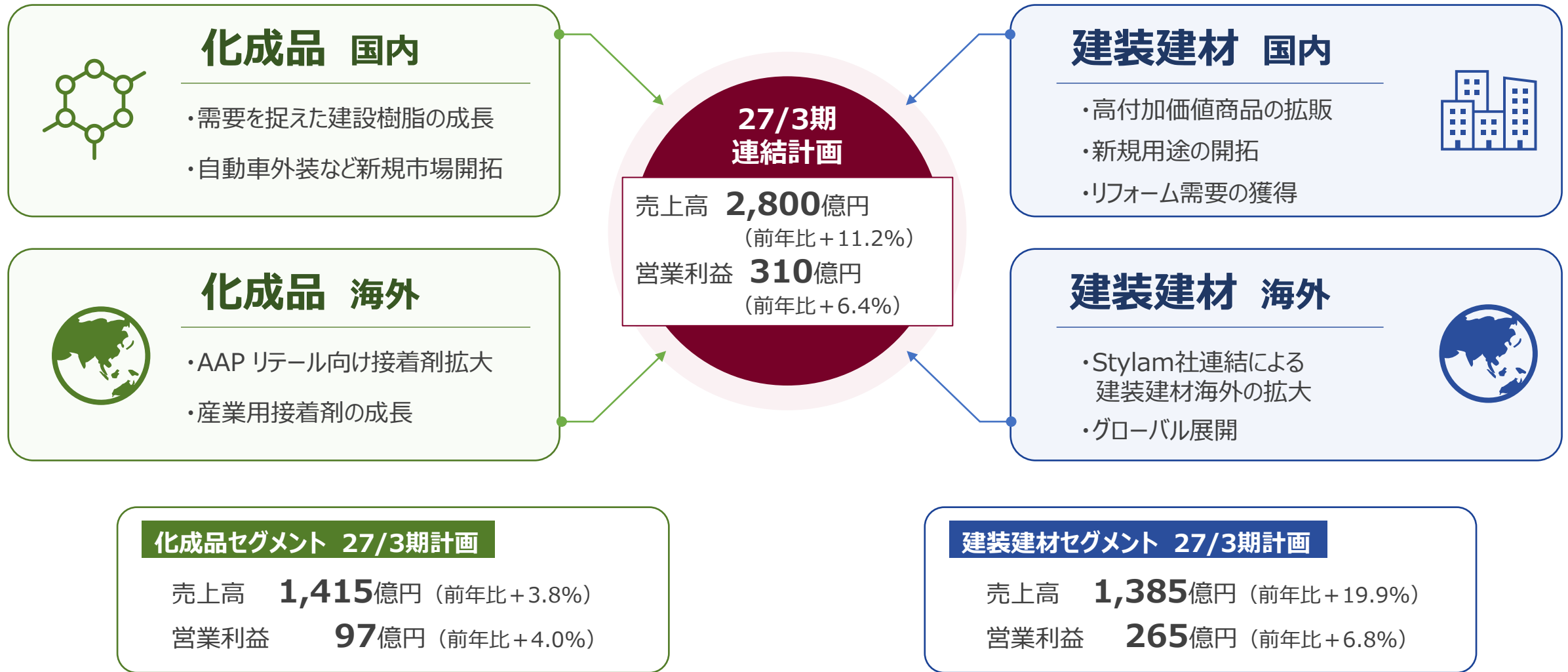
5-4. 建装建材セグメント 営業利益計画

■ 中東情勢の影響に伴う1Qの原材料高を織り込みつつ、Stylam社を含む海外グループの成長により増益を計画



5-5. 成長ドライバーの全体像

■ 高付加価値商品の拡大、グローバル展開の本格化により成長を続ける



5-6. 化成品の成長ドライバー：AAP リテールビジネス

■ インドネシア・タイの地域連携の強化により、リテール向け接着剤事業の成長を加速



インドネシア

アイカインドリアグループ°



会社概要

- ・ 2012年12月連結化
- ・ リテール向け接着剤を主とした製造販売
- ・ 主力：水系、ゴム系など
- ・ リテール向け比率：約80%

ビジネスモデル・強み

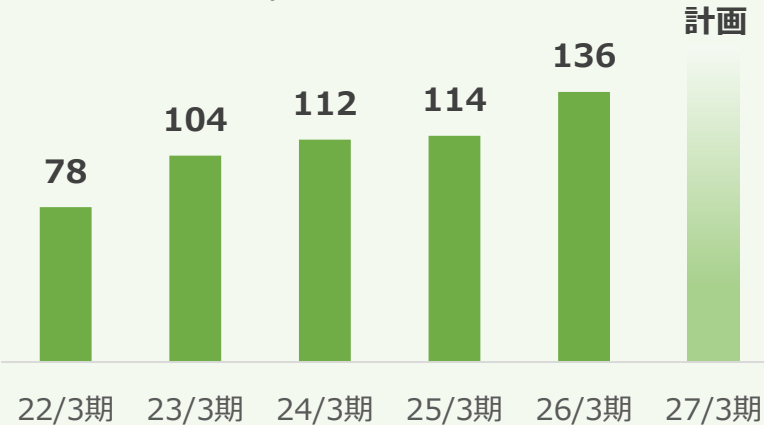
- ・ インドネシアでの強力なブランド力
- ・ ゴム系接着剤、インドネシアシェアトップ
- ・ 張り巡らされた販売チャネル

インドネシア × タイ

収益性の高いインドリアに、ADBシーラント社が加わり、シナジーを活用しながら成長加速

インドリア社+ADBシーラント社 [単純合算]

■ 売上高（億円）



シナジー

- ✓ 製品ラインナップの補完
- ✓ 販売チャネルの相互活用
- ✓ AAP内でのノウハウ展開



タイ

ADBシーラント社



会社概要

- ・ 2024年12月連結化
- ・ リテール向け接着剤の製造販売
- ・ 主力：シーラント、ゴム系など
- ・ リテール向け比率：100%

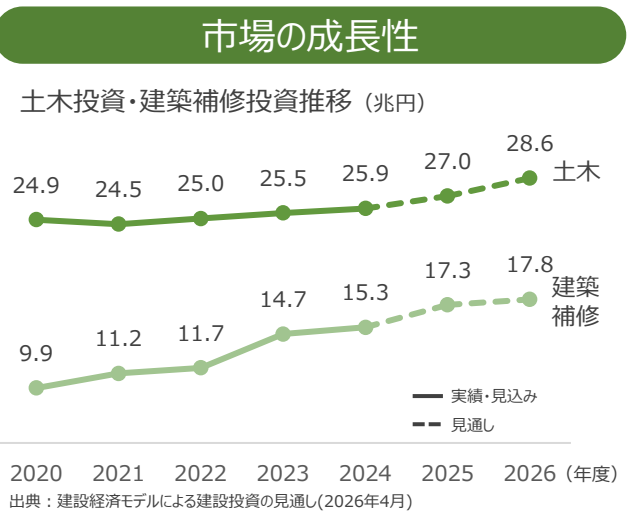
ビジネスモデル・強み

- ・ タイ国内の販路・顧客基盤を保有
- ・ シーリング材・接着剤のラインナップ
- ・ インドリアとの連携余地が大きい

■ 補修・更新需要の拡大と高意匠・高機能商品の採用拡大を取り込み、着実な成長を継続

補修・補強材

堅調に拡大する補修・更新需要を取り込み拡大



AICAの補修補強材

26/3期 売上高

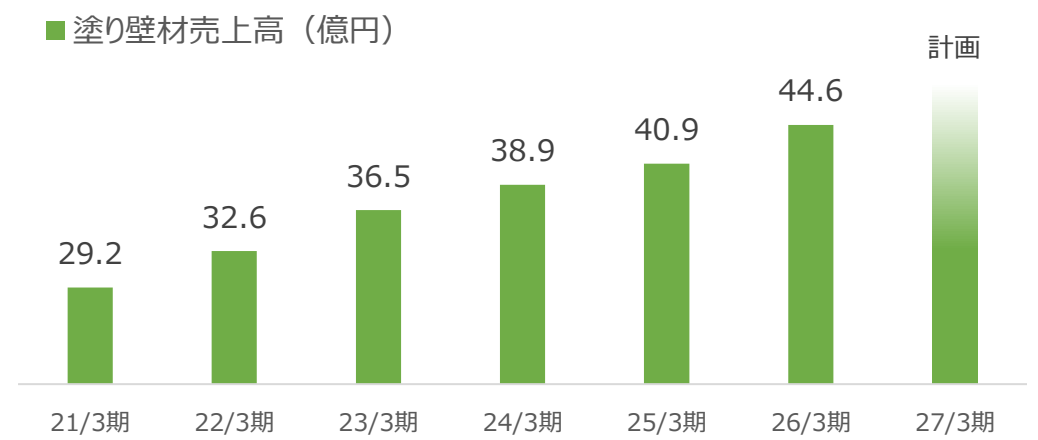
19.3 億円

前年比 **+4.2%**

- ・ インフラ老朽化を背景に、補修・更新需要が継続拡大
 - ・ 橋梁・トンネル・上下水道・建築外装など幅広い用途に対応
- **補修・更新需要を取り込み、インフラ長寿命化に貢献し成長**

塗り壁材

意匠性・機能性を強みに、非住宅・タイル代替など採用領域を拡大



- ・ クライマテリアなどの高意匠・高付加価値商品が非住宅で拡大
 - ・ 強度・性能向上により、タイル代替の素材として採用拡大
- **高意匠・高機能商品の拡販と用途展開により、成長を継続**

5-8. 建装建材の成長ドライバー：Stylam社（1）概要

■ インド市場の成長取り込みとグローバル展開加速に向け、収益性・成長性を兼ね備えたStylam社を取得

Stylam社の株式取得

<取得目的>

- ・経済成長著しいインド市場の深耕
- ・アジア中心からグローバル展開への足がかり

<取得スケジュール>



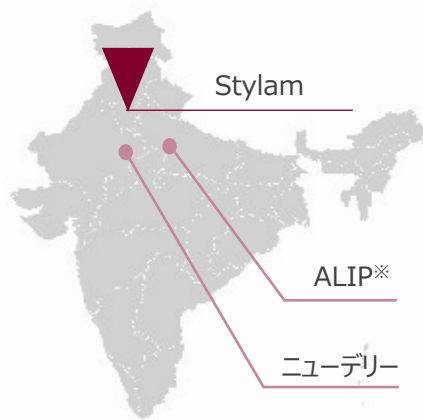
Stylam社 業績

| 2026/3期 業績 | 百万ルピー | （円換算※） |
|----------------|--------|-----------|
| 売上高 | 11,360 | （194.3億円） |
| 税引き前利益 | 2,033 | （34.8億円） |
| 税引き前利益率 | 18% | |
| 当期純利益 | 1,498 | （25.6億円） |
| ROE | 20.5% | |
| 総資産 | 9,792 | （167.5億円） |
| 純資産 | 8,069 | （138.0億円） |
| 有利子負債 | 290 | （5.0億円） |
| 時価総額（2026年3月末） | 36,612 | （626.1億円） |

※ 1 ルピー=1.71 円

Stylam社 会社概要

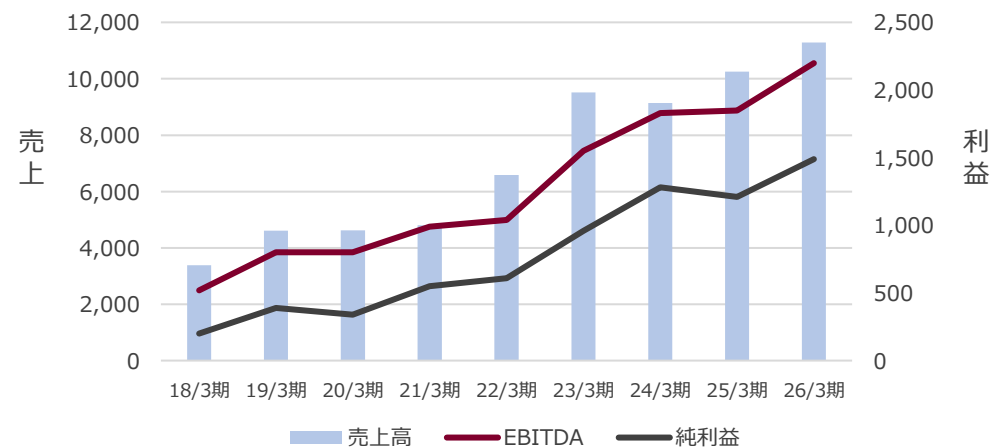
| | |
|------|---------------------------|
| 社名 | Stylam Industries Limited |
| 所在地 | Chandigarh（チャンディーガル） |
| 設立 | 1991年 |
| 資本金 | 84.74百万ルピー（1.4億円） |
| 代表 | Mr.Jagdish Gupta |
| 従業員 | 1,820名 |
| 事業内容 | メラミン化粧板を主力製品とした建材 |
| 会社形態 | 上場企業（BSEおよびNSEに上場） |



※ ALIP: Aica Laminates India

業績推移

[単位：百万ルピー]



5-9. 建装建材の成長ドライバー：Stylam社（2）ビジョン

■ Stylam社の供給力・収益力を活用し、アジア発のグローバルHPLメーカーを目指す

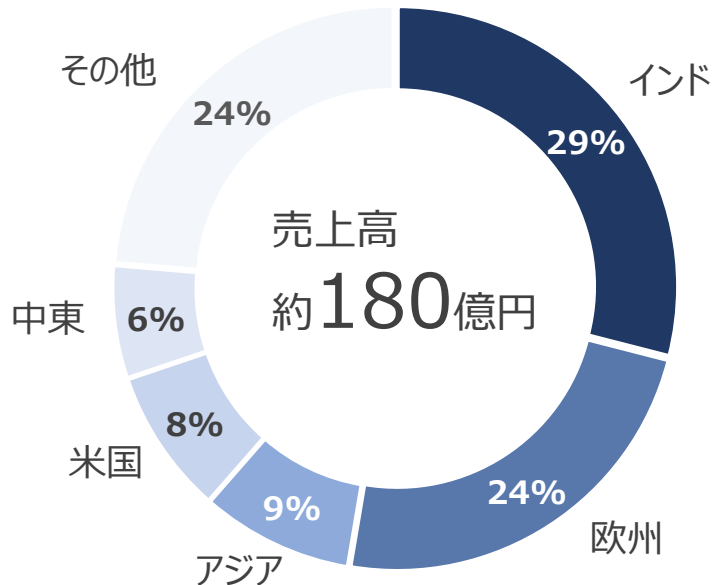
Stylam社の強み・特長

| | |
|-------------|--|
| グローバル展開 | 売上の7割が海外市場（市場別売上高比率参照） |
| 収益性・成長性 | 強固な収益力と持続可能な成長力（前頁参照） |
| グローバルスタンダード | 圧倒的な生産量、豊富で安価な労働力、最先端設備導入で世界基準の競争力 |
| 戦略投資 | 旺盛な需要に応えるべく第三工場が2026年より本格稼働（計画 2,000万枚/年間） |
| インド国内成長の享受 | 世界最大の人口（14億人）、実質GDP成長率6～7%、都市化率35% |



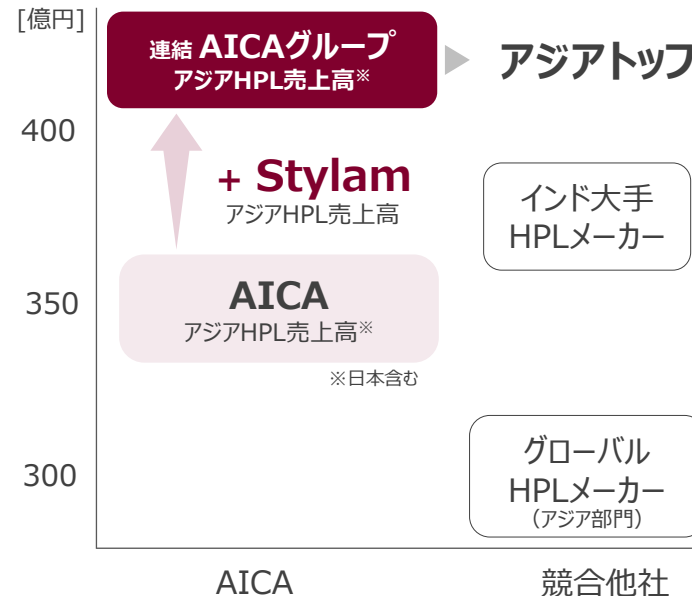
第三工場外観

市場別売上高比率（2025/3期）



HPL市場におけるAICAのポジションとビジョン

<アジアにおけるHPL売上高(自社調べ)>



グローバルHPLメーカーへの挑戦

■ 高付加価値商品の拡販と新規用途展開により、国内建装建材の成長を加速

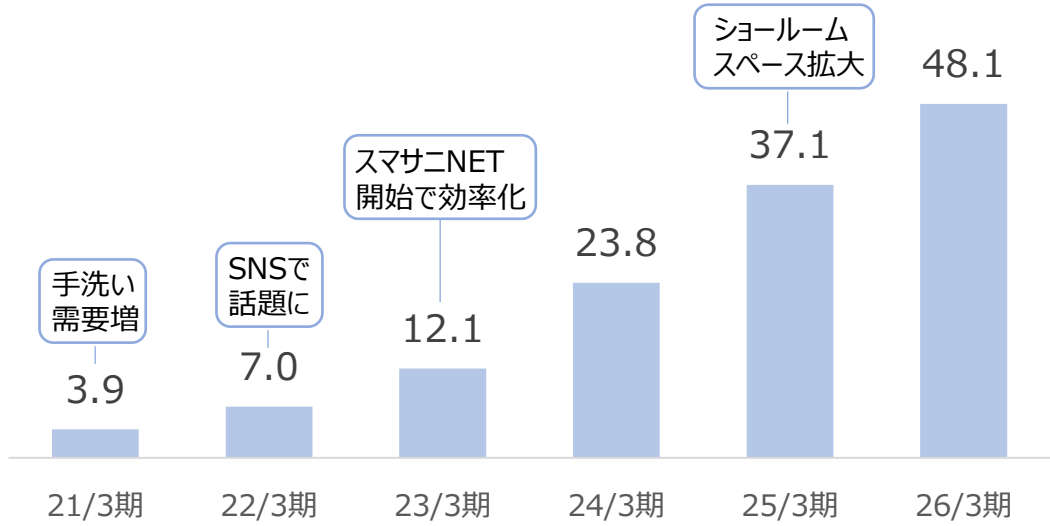
スマートサニタリー

オーダーメイドのような自由度を強みに、注文住宅向け手洗い需要を獲得



設計：(株)クーマ

■ スマートサニタリー売上高（億円）



- 豊富なラインナップと高いデザイン性で差別化
 - 自由度が高く、手が届きやすい価格帯
- **注文住宅を中心に採用が拡大**

新規用途（床・天井・屋外）

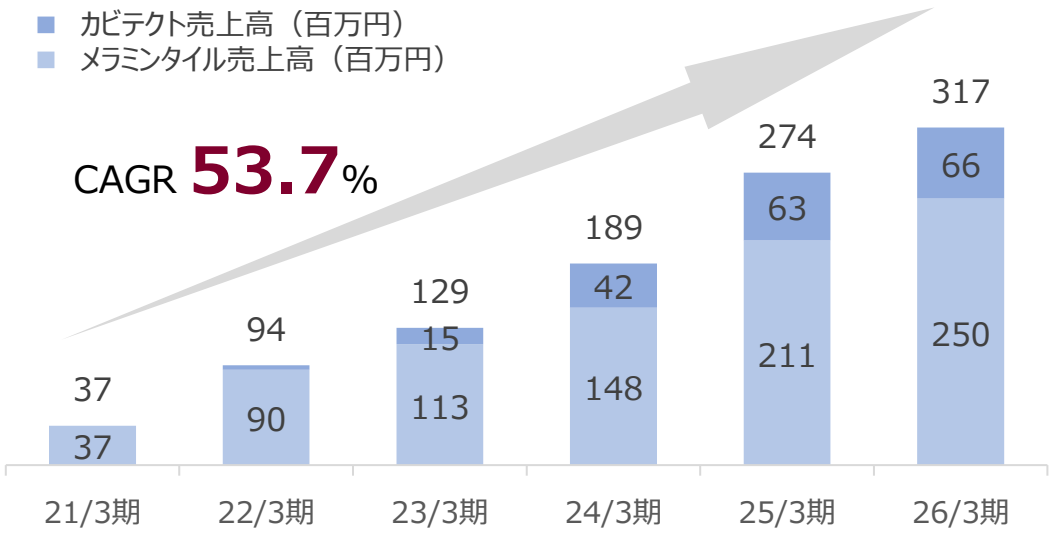
天井・床で用途展開、屋外にも進出



Foodaly佐土原店 / 設計：(株)アストア

イメージ画像

■ カビテクト売上高（百万円）
■ メラミンタイル売上高（百万円）



- カビテクト：店舗などでの天井の採用が拡大
 - メラミンタイル：耐久性・省メンテナンス性を強みに、床用途での採用増加
 - 屋外メラミン：屋外テーブル用のメラミン化粧板を開発、屋外用途開拓開始
- **新規領域での採用拡大により、新たな成長領域を創出**

- 供給面・収益面の両面から機動的に対応し、影響の最小化を図る

想定される影響



調達難

一部原材料の供給不安定化・
リードタイムの長期化



原材料価格の上昇

原油・ナフサなどの高騰によるコスト
上昇圧力

当社の対応

アイカのグローバルネットワークによる安定調達

アジア各国のグループ会社ネットワークを活用し、グローバル調達
およびグループ内製品供給により対応

価格改定

価格改定により、収益への影響を最小化

| | |
|---------------------|--------------------------|
| メラミン・化粧ボード | : 6/1出荷分より価格改定 (+10~30%) |
| フィルム・セラール・不燃建材・住器建材 | : 6/29出荷分より価格改定 (+8~30%) |
| 化成品全般 | : 都度、個別調整 |

グローバル調達網を活かし、外部環境変化に対応しながら成長を継続

1. ハイライト
2. 2026年3月期 実績
3. 2026年3月期 セグメント別実績
4. 2027年3月期 計画
5. 2027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

6-1. 資本政策 実績

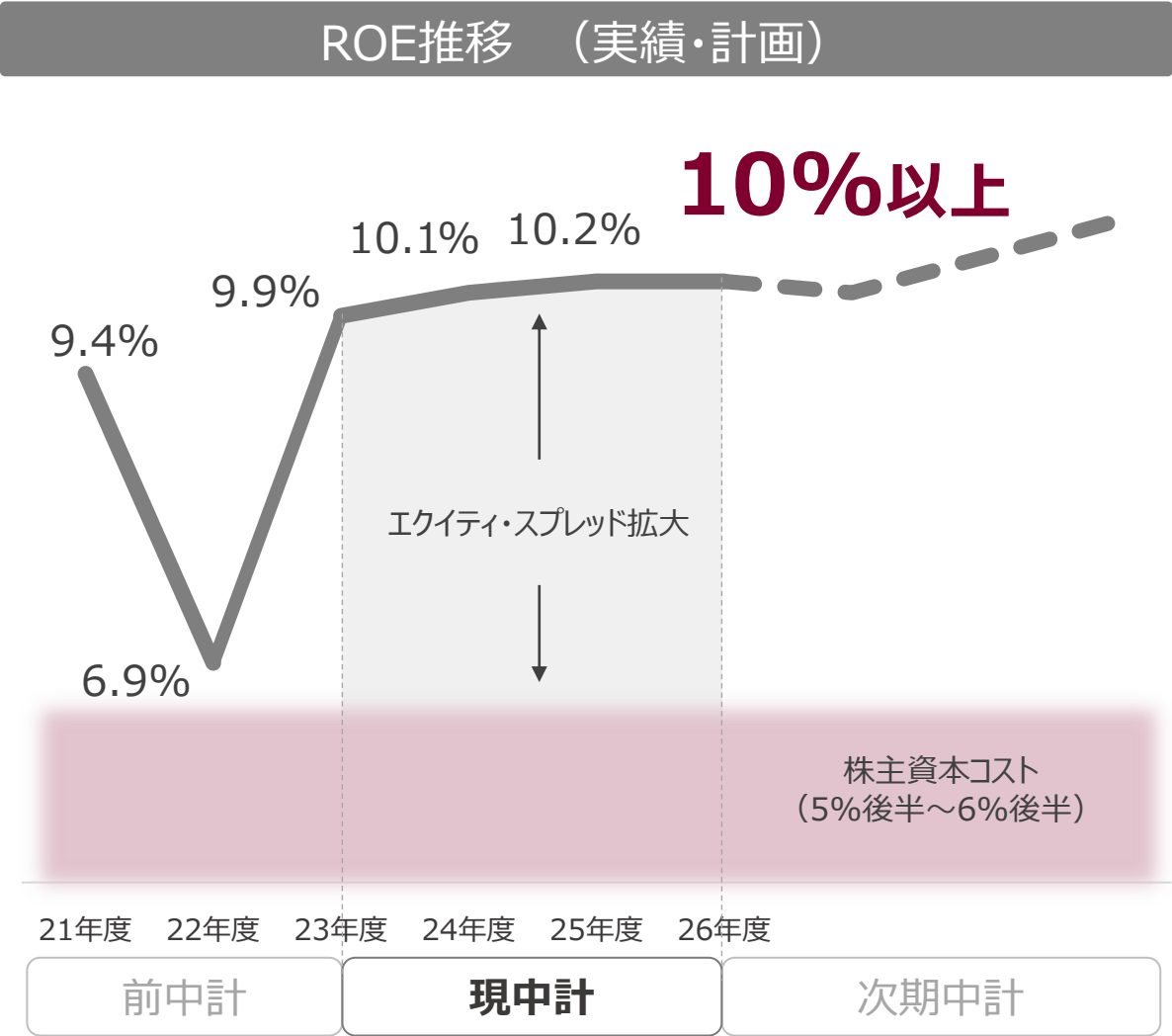


| [億円] | | 2023/3期 (実績) | 方針 | 2024/3期 (実績) | 2025/3期 (実績) | 2026/3期 (実績) |
|--------------|----------------|--|--|--|---|---|
| 資本効率の 向上 | ROE ROIC | ROE 6.9% ROIC 8.1% 株主資本コスト 6.3% WACC 5.5% | ROE> ROIC> WACCの構造 資本コストを上回るROE・ROICの創出 ・ROEの設定目標10%以上 ・ROICの設定目標9%以上 | ROE 9.9% ROIC 8.9% 株主資本コスト 6.2% WACC 5.6% | ROE 10.1% ROIC 9.6% 株主資本コスト 6.5% WACC 5.7% | ROE 10.2% ROIC 8.8% 株主資本コスト 6.9% WACC 5.8% |
| | FCF (営業CF) | 107.9 | 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 (284.8) | 156.3 (267.5) | △17.4※1 (257.2)※1 |
| 財務健全性の 維持 | 現預金残高 | 509.9 | 財務健全性を踏まえた適正水準の手元流動性を 確保 | 620.2 | 595.7 | 592.0 |
| | 自己資本比率 格付※2 | 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+ | 58.4% 格付 A+ |

※1 Stylam社の株式取得に向けた一時金預け入れを除く（169.5億円）

※2 株式会社日本格付研究所(JCR)

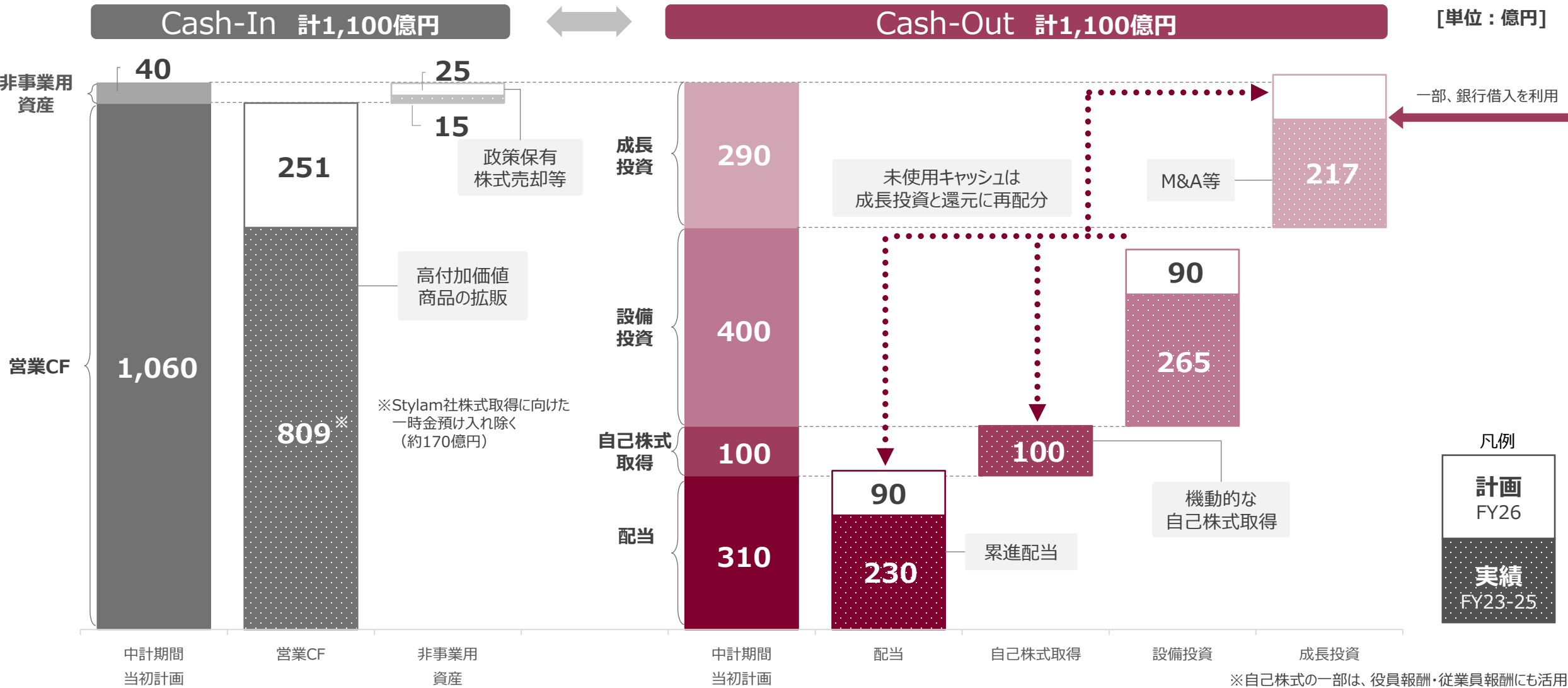
■ 収益力強化に加え、資産効率・財務戦略を組み合わせ、ROE10%以上を安定的に創出



| 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 |

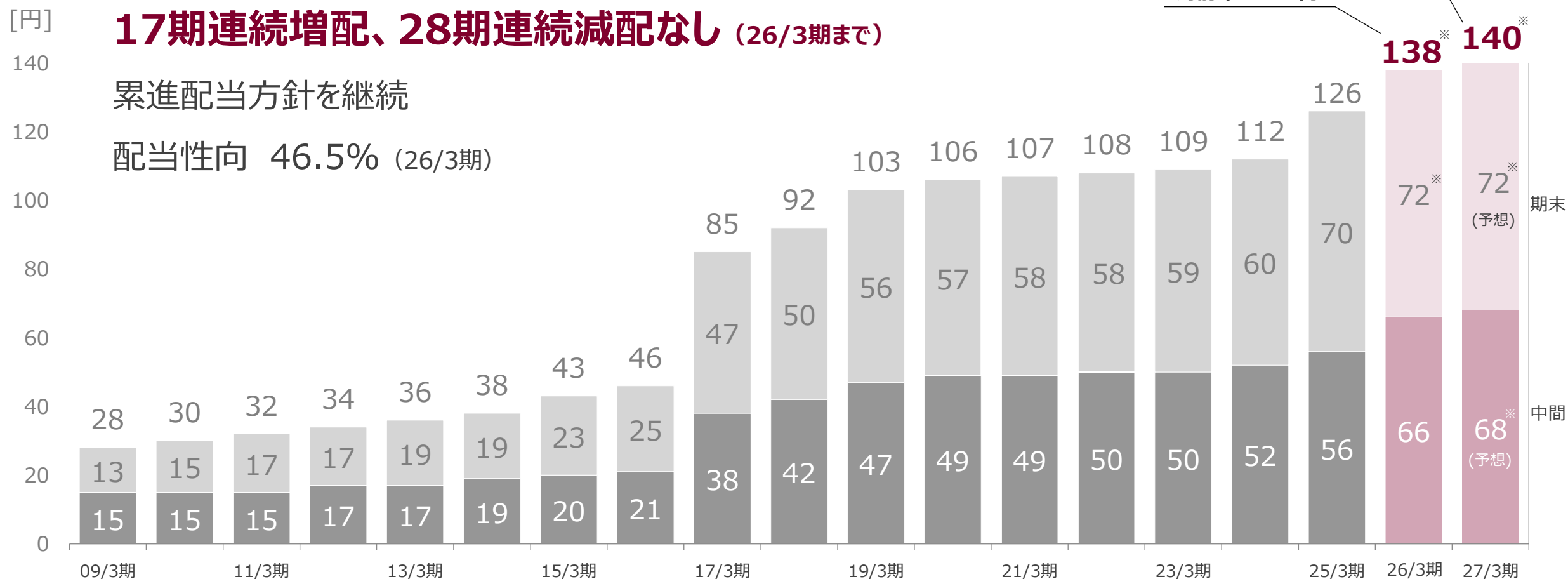
6-3. 資本政策 キャッシュアロケーション (FY23-26)

■ 投資と還元の最適バランスのもと、成長投資を推進し、未使用キャッシュは成長と還元に再配分



6-4. 資本政策 配当

- 26/3期は、前期実績から**12円増配の138円**
27/3期も、累進配当を継続し、さらに**2円増配の140円**へ



1. ハイライト
2. 2026年3月期 実績
3. 2026年3月期 セグメント別実績
4. 2027年3月期 計画
5. 2027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**

7-1. 中期経営計画の進捗 財務目標



| [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 実績 | 2027/3期 計画 |
| 売上高 | 2,420 | 2,366 | 2,486 | 2,517 | 2,800 |
| 経常利益 | 220 | 261 | 286 | 301 | 320 |
| AS商品 ^{※1} 売上高 ^{※2} | 193 | 217 | 241 | 272 | 290 |
| 海外売上高比率 | 51.2% | 47.8% | 48.0% | 45.8% | 50%以上 |
| ROE | 6.9% | 9.9% | 10.1% | 10.2% | 10%以上 |
| ROIC | 8.1% | 8.9% | 9.6% | 8.8% | 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

7-2. 中期経営計画の進捗 セグメント別目標

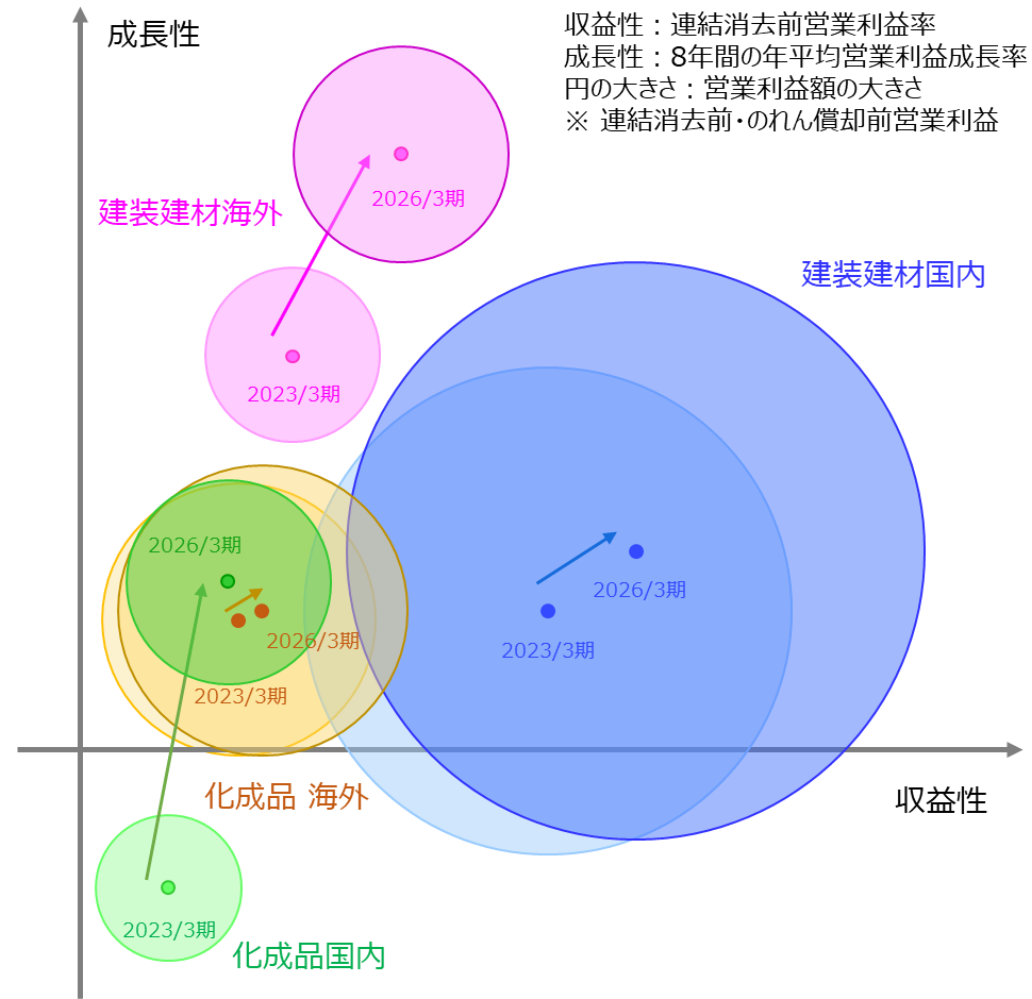


| [百万円] | | 前中計 | 1年目 | 2年目 | 3年目 | | 4年目 |
|-------|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|--------|-----------|
| | | 2023/3期実績 | 2024/3期実績 | 2025/3期実績 | 2026/3期実績 | 前期比 | 2027/3期計画 |
| 化成品 | 売上高 | 141,312 | 130,300 | 138,587 | 136,262 | △1.7% | 141,500 |
| | 営業利益 | 7,494 | 9,280 | 9,331 | 9,330 | △0.0% | 9,700 |
| | 営業利益率 | 5.3% | 7.1% | 6.7% | 6.8% | － | 6.9% |
| | EBITDA | 11,119 | 13,406 | 14,202 | 14,294 | +0.7% | 14,817 |
| | EBITDA率 | 7.9% | 10.3% | 10.2% | 10.5% | － | 10.5% |
| 建装建材 | 売上高 | 100,743 | 106,325 | 110,109 | 115,502 | +4.9% | 138,500 |
| | 営業利益 | 16,740 | 20,339 | 22,535 | 24,803 | +10.1% | 26,500 |
| | 営業利益率 | 16.6% | 19.1% | 20.5% | 21.5% | － | 19.1% |
| | EBITDA | 19,910 | 23,254 | 26,460 | 28,756 | +8.7% | 31,843 |
| | EBITDA率 | 19.8% | 21.9% | 24.0% | 24.9% | － | 23.0% |

※ 連結消去後、配賦不能営業費用控除前

■ 化成品海外はさらなる収益性改善が必要、建装建材国内は好調推移

＜事業別の収益性と成長性の比較＞



＜3年間（2024/3期～2026/3期）の進捗まとめ＞

| セグメント | 進捗 |
|--------|---|
| 化成品国内 | 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・成長性が大きく改善。 |
| 化成品海外 | 高付加価値商品の拡大により一時は収益性が向上。設備投資に伴う減価償却費の増加、中国市況低迷や価格競争などにより収益性が低下するも、3年目の後半からは回復傾向。 |
| 建装建材国内 | AS商品などの高付加価値商品、メラミン化粧板、セラールなどの高利益率商品の拡販により、持続的に収益性が向上。 |
| 建装建材海外 | 中国不況の影響を受けるも、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などにより、収益性・成長性が向上。 |

7-4. 中期経営計画の進捗（マテリアリティ 1/2）

| | | 対象範囲 | 2026/3期実績 | 2027/3期目標※1 |
|-----|-----------------|---------|---|--------------------------------|
| 財務 | (1)経済価値の提供 | アイカグループ | 売上高：2,517億円 経常利益：301億円 | 売上高：2,800億円 経常利益：320億円 |
| | | | ROE：10.2% ROIC：8.8% | ROE：10%以上 ROIC：9%以上 |
| | | | 海外売上高比率：45.8% | 海外売上高比率：50%以上 |
| | (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：272億円 | AS※2商品の売上高：290億円 |
| | | アイカグループ | Rニース：リサイクル対象エリアを拡大。 CO ₂ 固定けいカル板：量産化技術確立。 | 主力商品の新たなリサイクル手法の開発 |
| 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：15.1%削減見込 （2022年度比） | 温室効果ガス排出量：15%以上削減 （2022年度比） |
| | | | 連結ベースでのスコープ3排出量を開示。 削減目標の検討開始。 | スコープ3 排出量削減目標の設定、削減策立案 |
| | | アイカ工業 | RニースとモイスTMについて、EPD認証取得済み。 | 主力商品のCFP開示、CFP低減商品の開発 |

※1 中期経営計画策定時から変更しております。

※2 AICA Solution商品の略。様々な社会課題を解決する商品

7-4. 中期経営計画の進捗（マテリアリティ 2/2）

| | | 対象範囲 | 2026/3期実績 | 2027/3期目標 |
|-----|----------------|---------|--|--|
| 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：24.36百万円/人 | 労働生産性：22.8百万円以上/人 |
| | | | 人的資本投資額：11.9億円（3年累計33.2億円） | 人的資本投資額：4年累計40億円以上 |
| | | | 海外赴任経験者数：累計94名 | 海外赴任経験者数：100名以上 |
| | | | 新卒総合職女性採用比率：26年4月入社 40.5% （3年累計34.6%） | 新卒総合職女性採用比率：4年累計30%以上 |
| | | | 育休取得率：（男性）83.3%（女性）100% | 育休取得率：（男性）70%以上（女性）100% |
| | | アイカグループ | エンゲージメントスコア：グループ調査は実施なし（隔年調査）。各グループ会社のアクションプランを作成し、アイカ工業からのフォロー強化。 | エンゲージメントスコア：4.0ポイント以上 |
| | (5)DX推進 | 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 4.1億円（3年累計9.1億円） | 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 |
| | (6)ガバナンス強化 | アイカグループ | アイカグループ全生産拠点で自然災害に対するBCP訓練 1回/年実施 | 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 |
| | | アイカ工業 | 国内グループ会社の主要サプライヤーに対して CSR調査実施。 | 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 |
| | | アイカグループ | ファイアーウォール・VPNソフトの常時最新化を維持 | 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 |
| | (7)品質保証、労働安全 | 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 国内海外ともに未達成 | アイカグループ生産拠点にて設定した品質目標達成 |
| | | | 重大な労災発生件数：0件 休業災害件数：13件 | 重大な労災発生件数：0件 休業災害件数：10件以下 |



VALUE CREATION
3000&300

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、業績見通しのみに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。