



アイカ工業株式会社  
2026年3月期 決算説明会



2026年5月25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 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

ご覧の目次に沿って、順にご説明申し上げます。

## 1. 2026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**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

©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月期の連結業績につきましては、  
売上高、利益ともに過去最高を更新し、  
経常利益は中計目標を1年前倒しで達成しました。

特に建装建材セグメントの国内事業においては、  
高付加価値商品を中心に伸長し、全体の業績にも貢献しました。

今期につきましても、売上高、利益ともに過去最高を計画しております。  
なお、中東情勢の影響により、第1四半期で顕在化した原材料影響、  
約15億円はすでに織り込んでおります。

成長投資につきましては、  
インドでメラミン化粧板を製造販売するリーディングカンパニー、  
Stylamの連結子会社化に向けて、現在は株式を取得する手続きを進めております。

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

続いて、2026年3月期の実績について、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・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

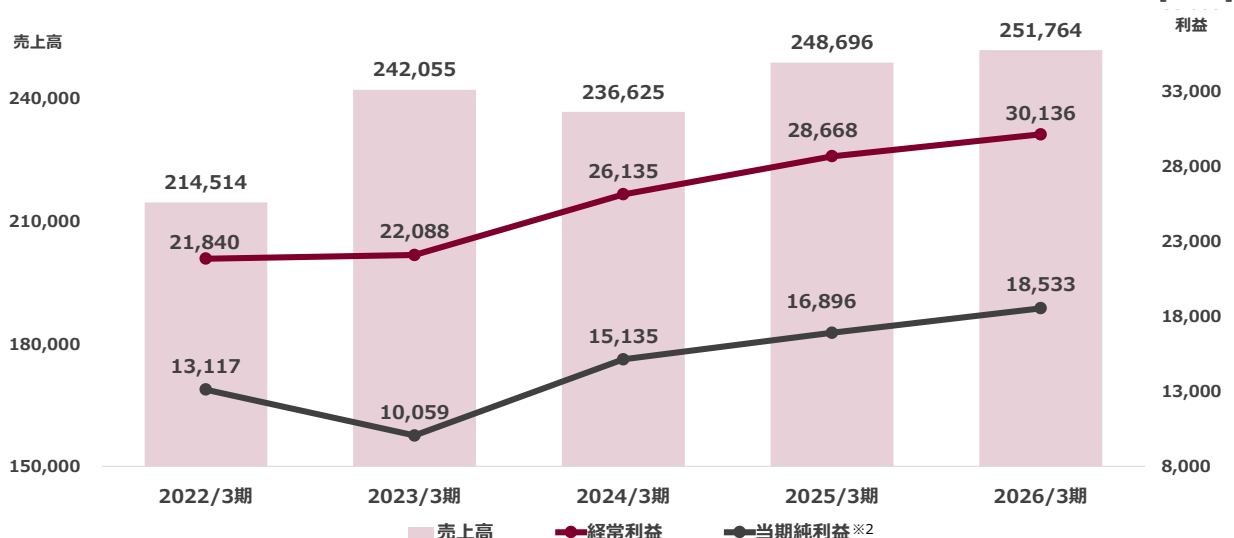
2026年3月期 連結決算の概要は、ご覧の通りです。

売上高、各利益のいずれにおいても、過去最高を更新しました。  
また、各利益とも通期計画を達成し、  
経常利益につきましては、中計目標も1年前倒しで達成しました。

一方、売上高につきましては、  
海外の市況が想定以上に厳しかったため、計画を下回る結果となりました。

## 2-2. 連結決算の推移

■ CAGR<sup>※1</sup>：売上高+**4.1%**、経常利益+**8.4%**、当期純利益<sup>※2</sup>+**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

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ご覧の通りです。

年度ごとに成長率には変動がありますが、  
直近4年間のCAGRでは、売上高4.1%、経常利益8.4%、当期純利益9.0%と  
着実な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	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

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、  
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 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%

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、  
タイ、ベトナムなど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45.8%に低下しました。



2-5.【参考】主要財務項目の状況（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%

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。

借入金残高は、成長投資の実行に伴って増加しております。

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

続いて、  
2026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

■ 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

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」につきましては、国内事業は堅調に推移したものの、いずれも海外事業の低迷により減収となりました。

「建設樹脂」につきましては、塗り床材が減少したものの、塗り壁材の販売が好調に推移し、前年並みとなりました。

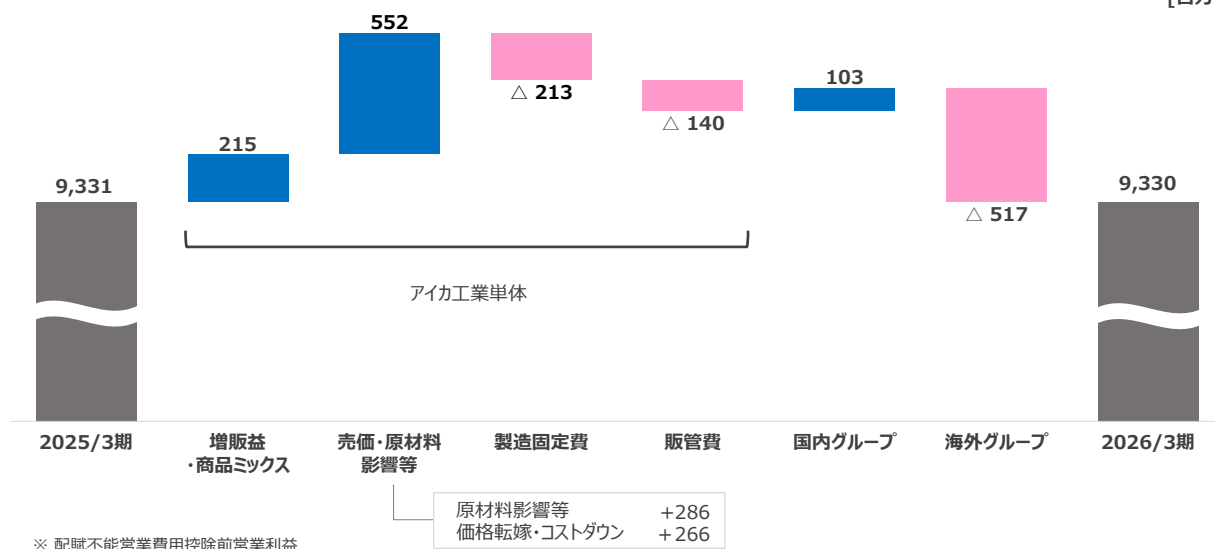
後ほどのページにて、国内外に分けて、状況をご説明いたします。

## 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

[百万円]



©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。

アイカ工業単体では、  
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・コストダウン等で跳ね返しました。

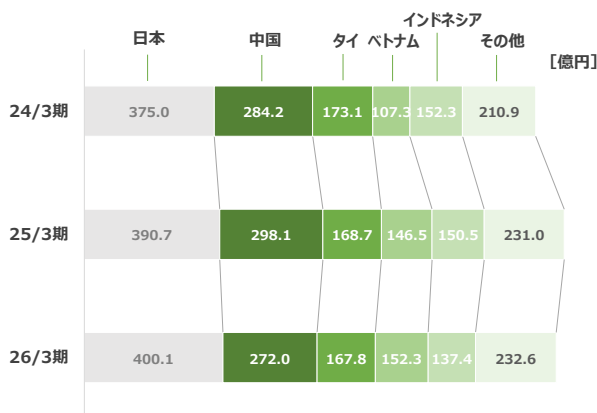
一方、海外グループにつきましては、  
AAPグループでは、中国、インドネシアにおける市況低迷、  
EMCグループでは、主力製品の販売が停滞したことにより、減益となりました。

結果として、営業利益は前年並みとなりました。

### 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

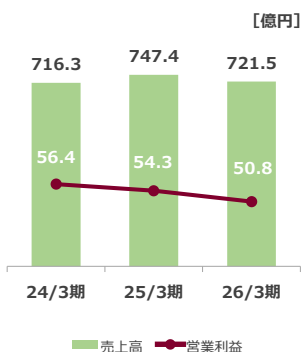
国別売上実績



海外グループ業績

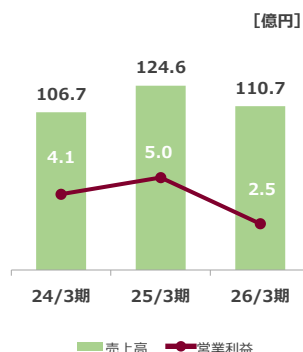
AAP※グループ

※ 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



【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。

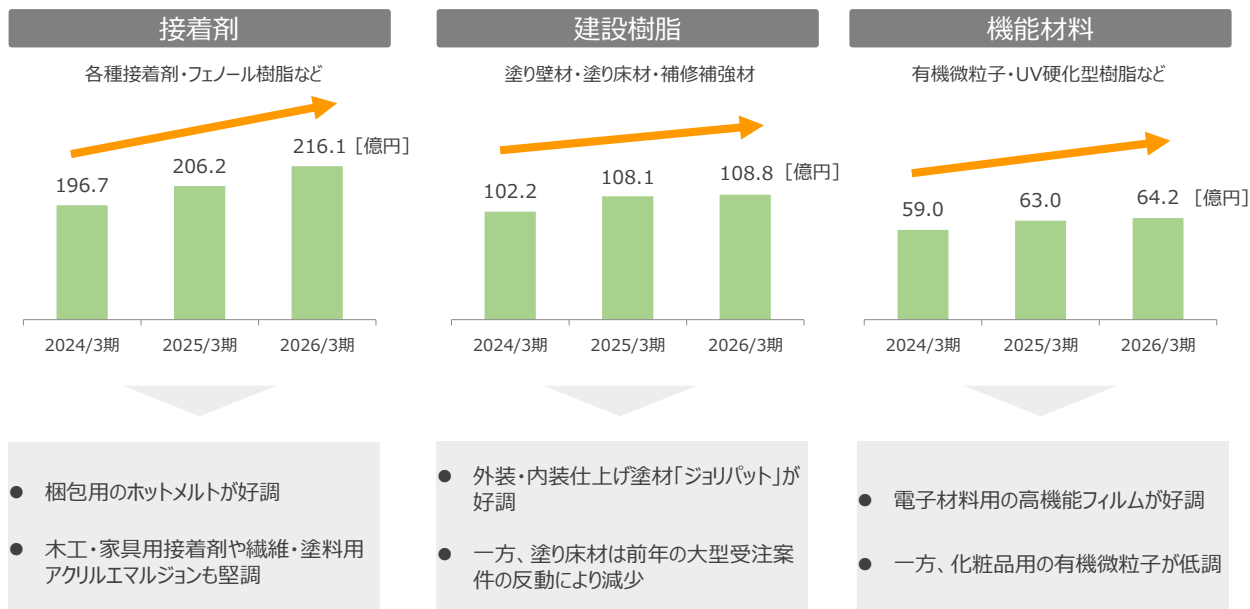
左側のグラフは、国別売上実績の推移です。  
2026年3月期は、ベトナムで増加しましたが、  
中国、タイ、インドネシアで減少しました。

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タイのADBシーラント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低迷、および繊維板事業の低迷などにより、  
減収減益となりました。

EMCグループにつきましては、  
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、  
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により減少しましたが、  
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、  
化粧品用の有機微粒子が低調でしたが、  
電子材料用の高機能フィルムが好調に推移しました。

### 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			
	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%

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

「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、「セレント」シリーズ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。

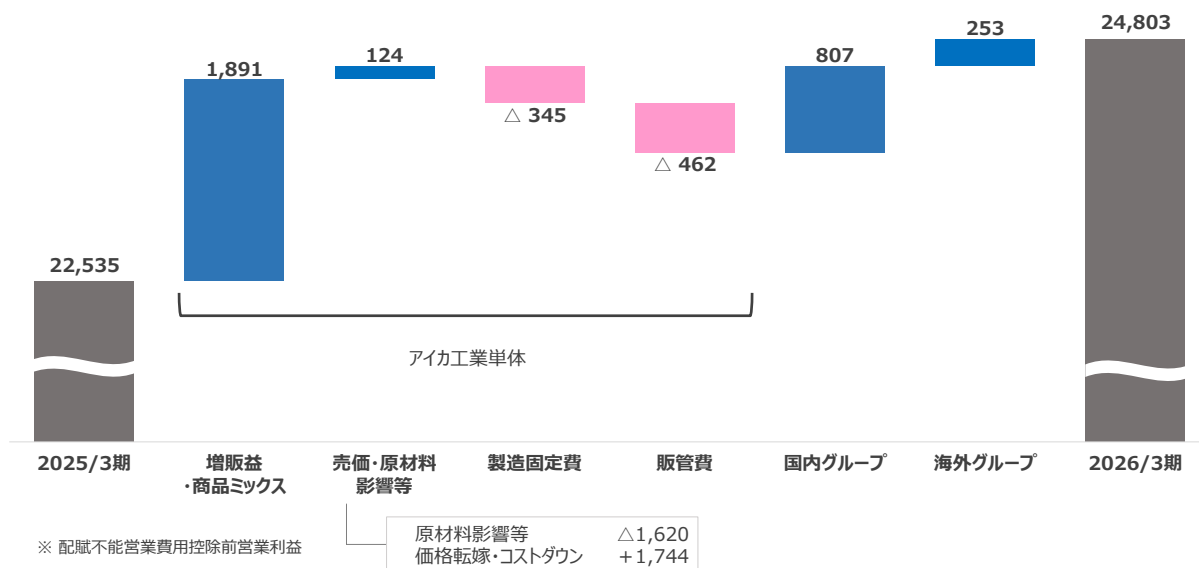
「住器建材」では、  
造作風洗面化粧台「スマートサニタリー」の好調が継続しており、  
売上が伸長しました。

### 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

[百万円]



©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、  
増益となりました。

また、国内グループにおいても高付加価値商品が伸長した効果を受け、  
増益となりました。

結果として、営業利益は前年より22億6,800万円増加しました。



### 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%**）

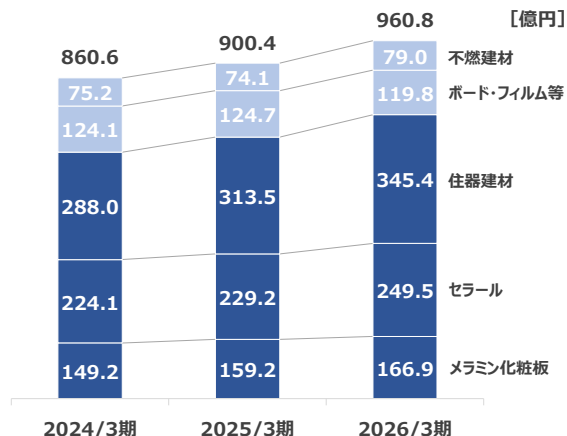
#### 国内建設市場（前年同期比）

※当社需要期ヘタイムラグ調整済み

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

建装建材セグメントにおける国内事業の実績です。

国内建設市場としては、  
住宅・非住宅ともに、新築で減少した一方、  
リフォーム・リニューアルでいずれも増加しました。

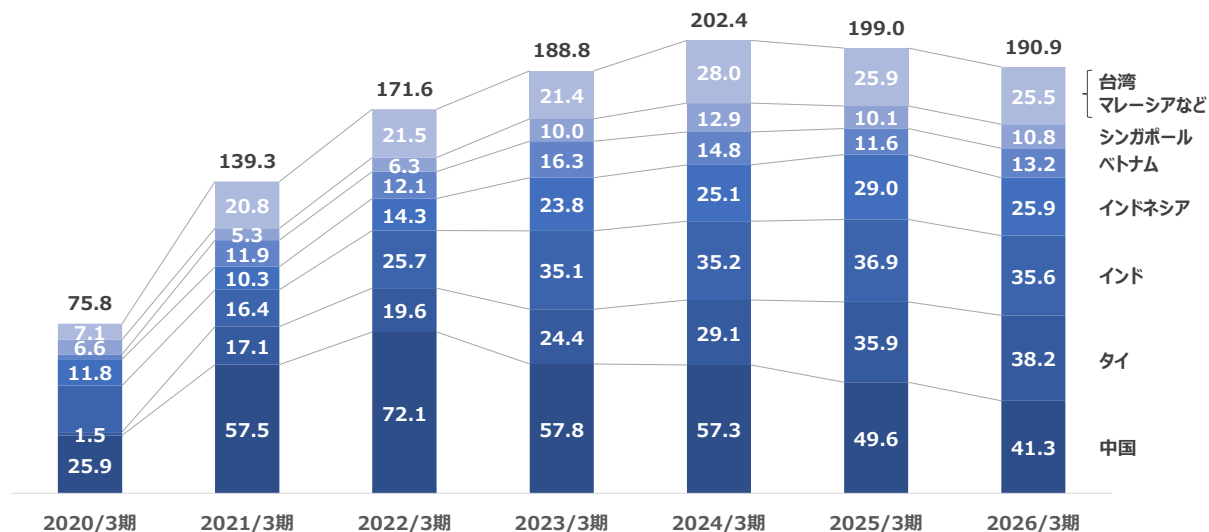
新築市場が厳しい環境にあるなか、リフォーム・リニューアルを中心に  
意匠性が高い商品や機能性を付与した高付加価値商品の  
採用拡大が進んでおり、国内の業績は順調に成長しております。

### 3-8. 建装建材セグメント 国別売上実績（海外）

AICA

■ 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】



©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。

2026年3月期は、タイやベトナムなど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. 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

ここからは、2027年3月期の計画についてご説明いたします。

4-1. 2027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）
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

2027年3月期の経営環境予測です。

国産ナフサ価格は前期実績の67,100円に対し、  
今期は97,600円を想定しており、原材料価格の上昇リスクが高まっています。

今期は中東情勢次第でさらに激しく変動する可能性があり、  
引き続き、各種原材料の調達価格は当面不安定な状況が続くと見込んでおります。  
迅速かつ適正な価格転嫁や高付加価値商品の拡販を進め、収益確保に努めてまいります。

4-2. 2027年3月期 通期計画



- 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

今期の通期計画です。

売上高2,800億円、営業利益310億円を計画しております。

中東情勢に伴う第1四半期の原材料影響を織り込みつつ、Stylamの新規連結効果と既存事業の成長により、増収増益を計画しています。

なお、当期純利益につきましては、Stylamの株式取得に伴うのれん償却費に加え、当社の持分比率が40%であることを踏まえ、今期は微増の計画としております。

ただし、Stylamには今後更なる成長を見込んでおり、これら会計上の影響を上回る利益成長により、中長期的には当社グループの利益拡大に大きく貢献していくと考えております。

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

セグメント別の計画です。

化成品セグメントは、  
中東情勢に伴う、第1四半期の原材料影響を織り込みつつ、  
海外の回復を中心に増収増益を計画しています。

建装建材セグメントは、  
Stylamの連結により、海外事業が大きく拡大する見通しです。  
加えて、国内ではスマートサニタリーなどの高付加価値商品の拡販や、  
新規用途の拡大を進めてまいります。

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

セグメント別計画の内訳について、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



■ 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

化成品セグメントの売上計画です。

各商品群で増収を計画しています。

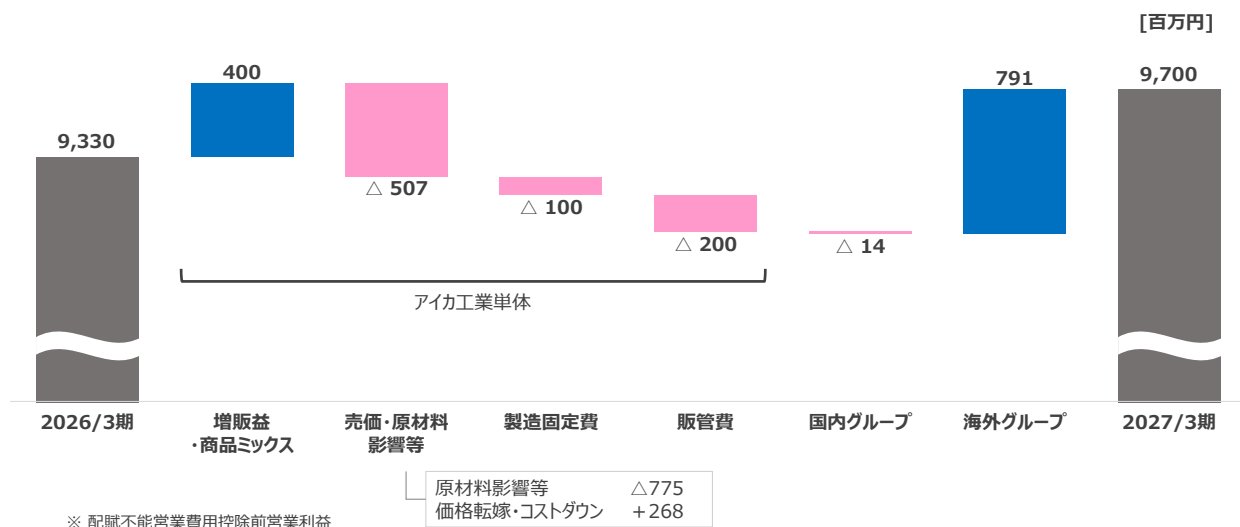
特に、AAPにおけるリテール向け接着剤や、国内建設樹脂分野の成長に加え、自動車外装用の3次元加飾フィルムなどの新規市場開拓を成長ドライバーと位置付けています。

国内外で需要を捉え、化成品セグメントの再成長につなげてまいります。



## 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



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計画です。

中東情勢に伴う原材料影響を織り込み、  
アイカ工業単体では減益を見込んでおります。

一方で、商品ミックスの改善やコストダウンなどにより、  
これらの影響を一部吸収していく計画です。

また、海外グループ会社の収益改善も増益に寄与する見込みです。  
AAPでは、中国を含めた需要が足元で回復基調にあり、  
原材料高の影響はあるものの、高付加価値商品の拡販や  
価格改定により収益改善を見込んでおります。  
EMCでは、前期に実施した事業整理の効果が今期に表れる見込みです。

これにより、化成品セグメントの営業利益は、  
前年比3億7,000万円増加の97億円を計画しております。

5-3. 建装建材セグメント 商品群別売上計画



■ 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%
セラール	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%

次に、建装建材セグメントの売上計画です。

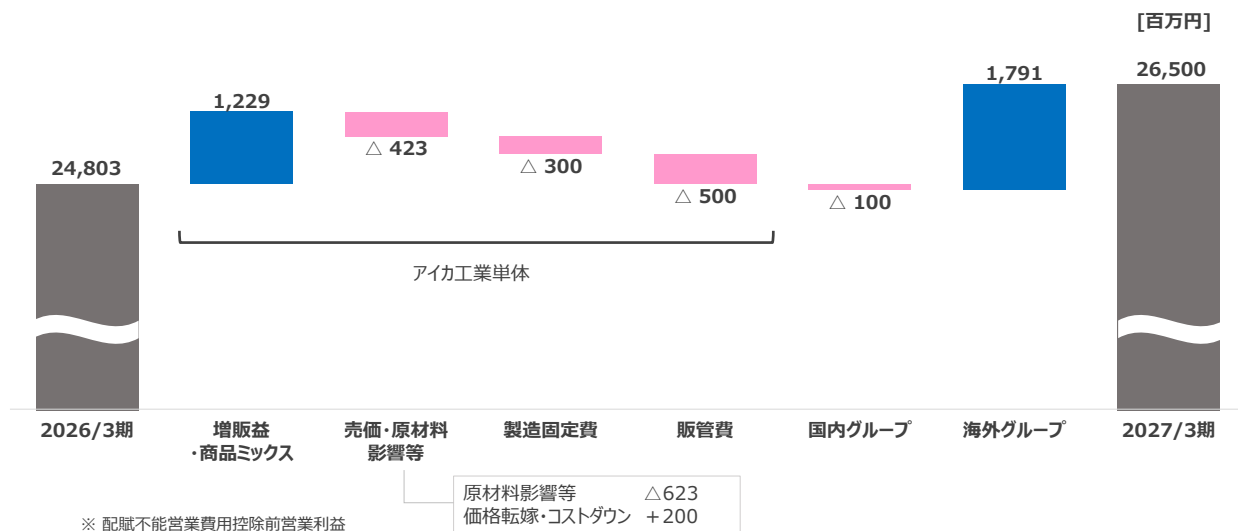
今期は、Stylamの連結によりメラミン化粧板が大きく成長する計画です。  
これにより、建装建材セグメント全体の売上を大きく押し上げます。

国内においても、  
セラールや住器建材など高付加価値商品の拡販を進め、  
増収を計画しております。

## 5-4. 建装建材セグメント 営業利益計画

AICA

- 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



©Aica Kogyo Co., Ltd.

27

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。

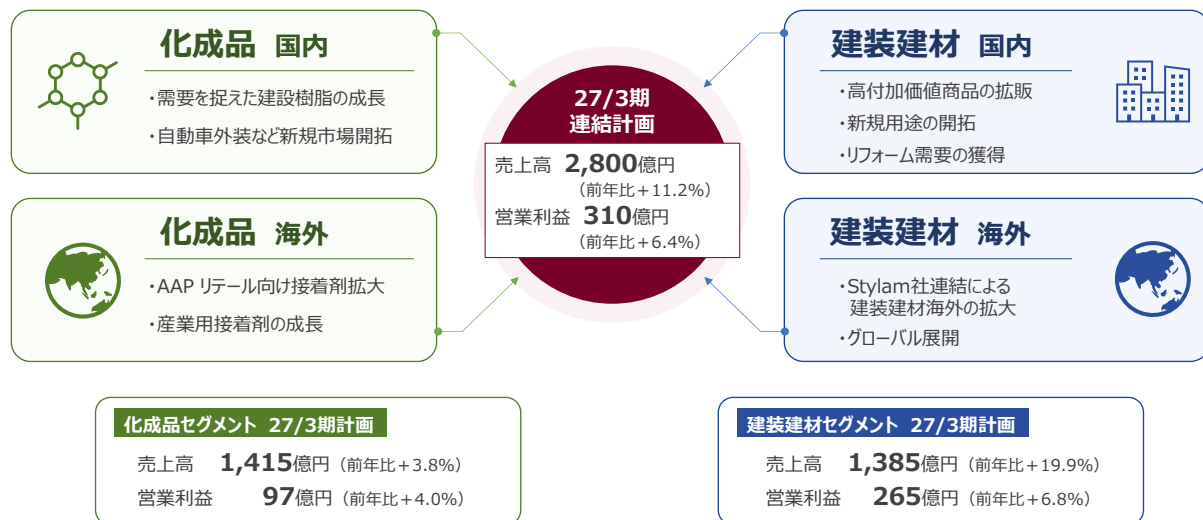
国内では、増販効果や商品ミックスの改善により増益を見込む一方、  
中東情勢に伴う原材料影響や、製造固定費・販管費の増加を織り込んでおります。

また、今期はStylamを含む海外グループの成長が寄与する見込みです。

これにより、営業利益は前年比17億円増加の265億円を計画しています。

## 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



今期の成長ドライバーの全体像です。

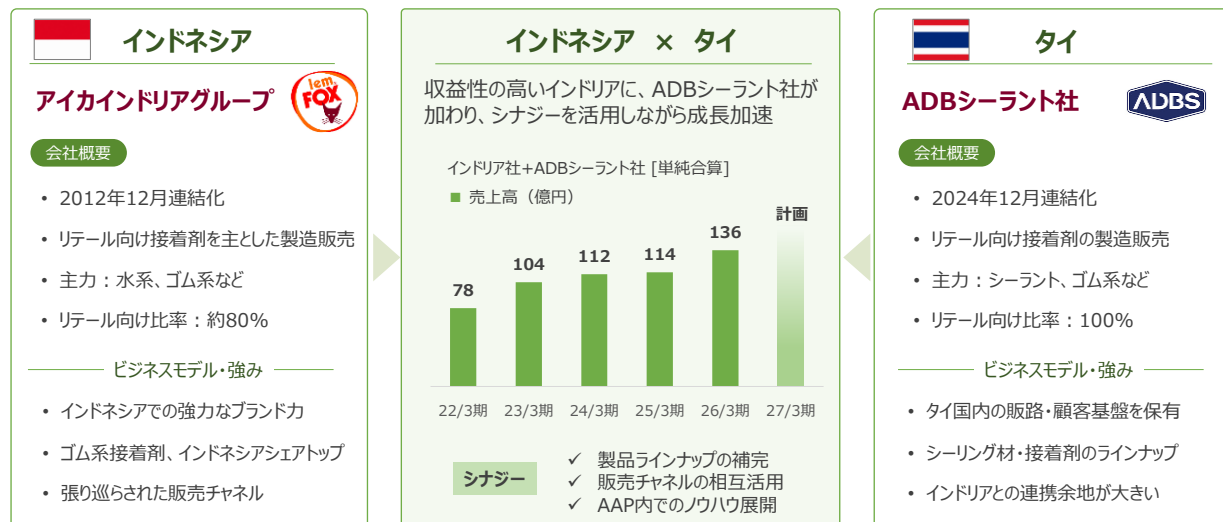
化成品では、国内で需要を捉えた建設樹脂の拡販や新規市場開拓を進め、海外ではAAPのリテール向け接着剤や産業用接着剤の成長を見込んでおります。

建装建材では、国内で高付加価値商品の拡販と、新規用途展開を進め、海外ではStylamの連結を起点に事業規模を拡大します。

これらの取り組みにより、連結売上高2,800億円、営業利益310億円の増収増益を計画しております。

## 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



化成品の成長ドライバーであるAAPリテールビジネスについてです。

インドネシアのインドリアは、  
ゴム系接着剤で高いシェアを持ち、強力なブランド力と販売チャネルがあります。

ここに、タイのADBシーラントが加わることで、  
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といったシナジーが期待できます。

インドネシアとタイの地域連携を強化し、  
リテール向け接着剤事業の成長を加速してまいります。

## 5-7. 化成品の成長ドライバー：国内 建設樹脂

- 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

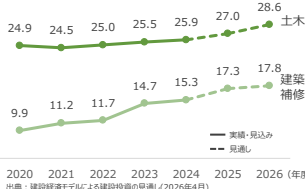


橋梁 補修・補強

ビル外装 補修・補強

#### 市場の成長性

土木投資・建築補修投資推移（兆円）



出典：建設経済モデルによる建設投資の見通し（2026年4月）

- ・ 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

#### AICAの補修補強材

26/3期 売上高

19.3億円

前年比 +4.2%

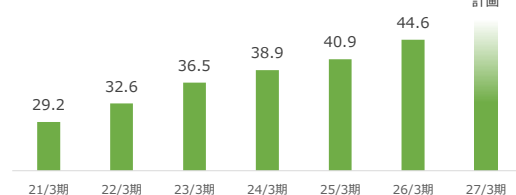
### 塗り壁材

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



オニヤンマコーポレーション / 設計:DK WORKS

#### 塗り壁材売上高（億円）



- ・ 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

国内の建設樹脂についてです。

補修・補強材は、インフラ老朽化を背景に、橋梁・トンネル・上下水道・建築外装などの補修・更新需要が堅調に拡大しており、当社商品が幅広い用途で採用されています。

また、塗り壁材では、高意匠・高付加価値商品の採用が、非住宅やタイル代替用途で広がっています。

これらの需要を着実に取り込み、国内建設樹脂の成長を継続してまいります。

5-8. 建装建材の成長ドライバー：Stylam社（1）概要

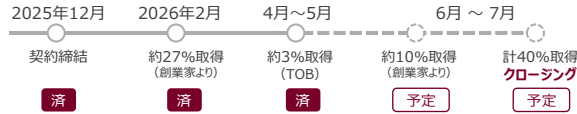


■ インド市場の成長取り込みとグローバル展開加速に向け、収益性・成長性を兼ね備えたStylam社を取得

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 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)

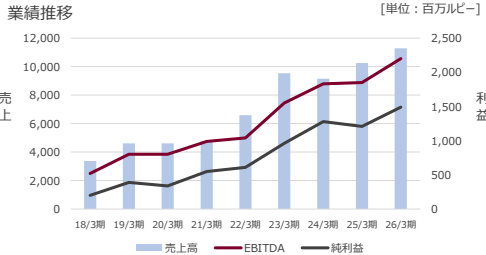


※ ALIP: Aica Laminates India

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



建装建材の成長ドライバー、Stylamについてご説明いたします。

Stylamは、インドでメラミン化粧板を主力とする建材メーカーであり、収益性と成長性を兼ね備えています。

今回の株式取得により、インド市場の成長を取り込むとともに、アジア中心だった建装建材事業をグローバルに広げる足がかりとします。

取得手続きは、インドの法規制に則り、かなり時間を要しておりますが順調に取得が進んでおり、現時点でおよそ30%の取得が完了しました。残り10%の取得を来月実施し、連結化が完了する見込みです。

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

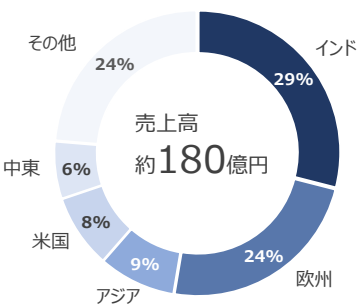
Stylam社の強み・特長

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



このページでは、  
Stylamを活用した将来像をお示ししています。

この会社の特徴は、  
売上の約7割をインドからの輸出で稼いでいるところです。  
欧州、米国、中東、アジアへ幅広く展開しています。

それを支えているのは、  
圧倒的な生産能力、高い価格競争力、  
そしてグローバルスタンダードな商品力であります。

当社は、そこにアイカの樹脂技術、製品開発力、  
ユニークな高付加価値商品を付加し、  
アジアから世界へと事業のフィールドを広げていく足掛かりとしたいと  
考えております。



## 5-10. 建装建材の成長ドライバー：国内

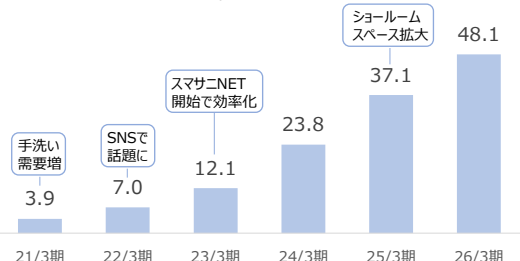
### ■ 高付加価値商品の拡販と新規用途展開により、国内建装建材の成長を加速

#### 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



■ 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

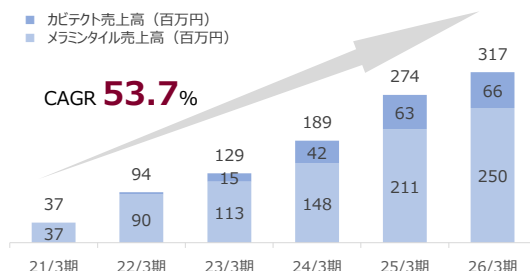
→ 注文住宅を中心に採用が拡大

#### 新規用途（床・天井・屋外）

天井・床で用途展開、屋外にも進出



■ 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

## 建装建材国内について

スマートサニタリーは、オーダーメイドのような自由度を持ちながら、手が届きやすい価格帯で提供できる点が評価され、注文住宅向けを中心に採用が拡大しています。

また、新規用途展開として、カビテクトは天井用途、メラミンタイルは床用途で採用が広がっており、さらに屋外テーブル用のメラミン化粧板など、新たな領域への展開も進めています。

高付加価値商品の拡販と用途展開により、建装建材国内の成長を加速させてまいります。

## 5-11. 中東情勢に伴う影響と当社の対応

- 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・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**

中東情勢に伴う影響と当社の対応についてです。

想定される影響として、  
一部原材料の供給不安定化やリードタイムの長期化、  
原油・ナフサなどの高騰による原材料価格の上昇が挙げられます。

当社では、  
アジア各国のグループ会社ネットワークを活用したグローバル調達や、  
グループ内からの製品供給により、安定調達を継続いたします。

また、必要に応じて価格改定を実施し、  
供給面・収益面の両面から機動的に対応することで、  
外部環境の変化に対応しながら成長を継続してまいります。

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

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



[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 <sup>※1</sup> (257.2) <sup>※1</sup>
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 <sup>※2</sup>	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)

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

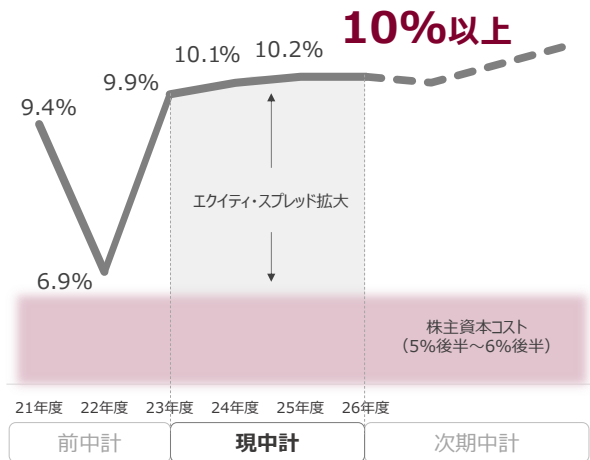
「資本効率の向上」については、  
資本コストを上回るROE、ROICを創出すべく、  
経営層と現場が一体となって取り組んでおります。

「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。

## 6-2. 資本政策 ROE目標

- 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

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

このページでは、ROE10%以上を安定的に創出するための方策を示しています。

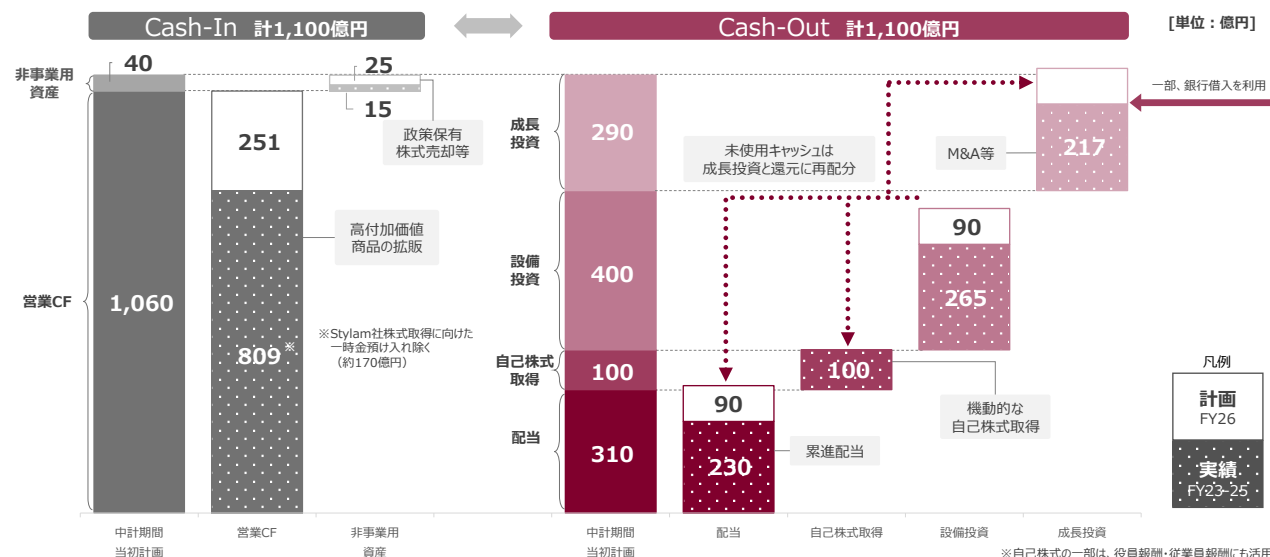
当社のROEは、22年度に一時低下しましたが、その後は10%前後まで改善しております。

今後は、収益力の強化に加え、資産効率と財務戦略を組み合わせることで、ROE10%以上の安定的な達成を目指します。

そのために、高付加価値商品の拡販や不採算事業の見直しにより収益力を高めます。また、在庫・債権のコントロールや政策保有株式の売却により資産効率を改善し、負債の有効活用や株主還元の充実も進めてまいります。

## 6-3. 資本政策 キャッシュアロケーション（FY23-26）

- 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も再配分



こちらは中計期間におけるキャッシュアロケーションです。

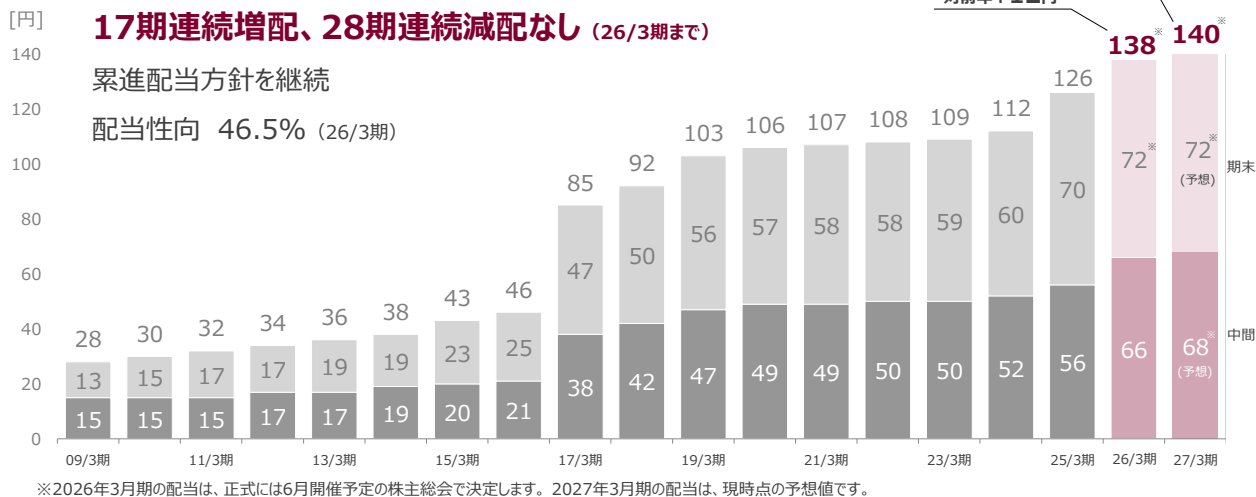
計画通り4年間で約1,100億円のキャッシュを創出する見通しです。  
キャッシュは、株主還元と成長投資にバランスよく配分しております。

設備投資は計画を下回る見通しですが、  
還元と成長投資は計画通り順調に推移しております。

未使用キャッシュはM&A等の成長投資や  
配当、自己株式取得に再配分してまいります。

## 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**



配当につきまして、  
2026年3月期は、  
期末配当金を従来公表どおり72円とし、  
年間配当金は前期比12円増配の138円を予定しております。

これにより、17期連続の増配、28期連続の減配なしとなります。

また、累進配当を基本方針としており、  
2027年3月期は前期比2円増配の年間配当金 140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. 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**

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

[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 <sup>※1</sup> 売上高 <sup>※2</sup>	193	217	241	272	290
海外売上高比率	51.2%	47.8%	48.0%	45.8%	50%以上
R O E	6.9%	9.9%	10.1%	10.2%	10%以上
R O I C	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

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おります。

一方、  
売上高につきましては、海外事業の成長鈍化などにより、低調に推移しました。  
今期計画は、中計策定時の目標を下回る2,800億円となりますが、  
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し、達成してまいります。

## 7-2. 中期経営計画の進捗 セグメント別目標

[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

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。

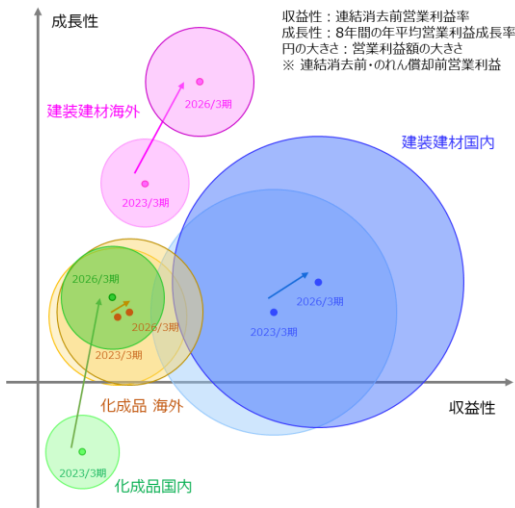
化成品は、2年目以降、営業利益、EBITDAともに低調に推移しました。  
海外事業の挽回により、計画値を達成してまいります。

7-3. 中期経営計画の進捗 収益性の改善

■ 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。

続いて、収益性の改善についてです。

化成品国内は、市場が成熟している上、原材料価格の高騰により、収益性・成長性に課題がありましたが、商品統廃合、適正な売価設定などにより改善傾向です。

建装建材は国内・海外ともに持続的に収益性が向上しています。

化成品海外は、中国不況と価格競争により、ここ数年、AAPの成長と収益を圧迫し停滞感が見られましたが、設備投資の効果が出始めており、最終年度の今期は回復の兆しが見られ改善に向かうと思われます。

引き続き、成長と収益の改善に努めて参ります。

## 7-4. 中期経営計画の進捗（マテリアリティ 1/2）

		対象範囲	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 <sub>2</sub> 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ニースとモイストミについて、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

最後に、  
中計で掲げた7つのマテリアリティの進捗です。  
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、  
創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15.1%の削減が進んでおります。

## 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	ファイヤーウォール・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 重大な労災発生件数：0件 休業災害件数：13件	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：10件以下	

©Aica Kenyo Co., Ltd.

45

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っています。

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、計画に対して順調な進捗です。

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ており、海外赴任経験者数も着実に増加しています。

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。

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。