

# 2018年3月期決算 2019年3月期計画

挑戦と創造

2018年5月24日

**アイカ工業株式会社**

1

本日は当社の2018年3月期決算説明会にご参加頂きまして、  
ありがとうございます。

それでは、  
これより当社の決算の概況と、  
今後の事業展開について  
ご説明させていただきます。

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。

1. 2018年3月期 実績
2. 2019年3月期 計画
3. セグメントの現況および方策
  - 3-1 化成品セグメント
  - 3-2 建装建材セグメント
  - 3-3 海外市場
4. M&Aについて
  - 4-1 アイカ・アジア・パシフィック (AAP) 5年間レビュー
  - 4-2 エバモア・ケミカル・インダストリーについて
  - 4-3 M&Aの実績および展開
5. 中期経営計画C & C2000の進捗
6. 配当について

ご覧の目次に従って、  
2018年3月期決算概況、2019年3月期決算計画、  
その他ご覧の項目について、ご説明いたします。

# 1. 2018年3月期 連結決算の概要

AICA

[単位:百万円]

	2017/3期		2018/3期				
	実績	率	計画	実績	率	伸率	達成率
売上高	151,633		159,000	163,726		8.0%	103.0%
営業利益	18,099	11.9%	19,000	19,092	11.7%	5.5%	100.5%
経常利益	18,374	12.1%	19,400	19,600	12.0%	6.7%	101.0%
当期純利益※	11,064	7.3%	11,700	11,996	7.3%	8.4%	102.5%

※:親会社株主に帰属する当期純利益

[一株当たり単位:円]

ROE	9.9%	-	9.9%	10.1%	-	-	102.0%
一株当たり純利益	169.5	-	179.2	183.8	-	-	102.6%
一株当たり株主資本	1,759.9	-	1,865.0	1,879.1	-	-	100.8%

4

2018年3月期の連結業績の概要は、ご覧の通りです。  
 売上高 1,637億 2,600万円、  
 営業利益 190億9,200万円、  
 経常利益 196億円、  
 親会社株主に帰属する当期純利益 119億 9,600万円  
 となり、売上・利益共に計画を上回ることができました。

なお、  
 「親会社株主に帰属する当期純利益」については、  
 以後、「当期純利益」と省略させていただきます。

## 1. 2018年3月期 連結決算の概要

AICA

### 伸び率

売上高	+8.0%	8期連続増収
営業利益	+5.5%	9期連続増益
経常利益	+6.7%	9期連続増益
当期純利益※	+8.4%	2期連続増益

※親会社株主に帰属する当期純利益

**売上・営業利益・経常利益** : 6期連続 過去最高を更新  
**当期純利益** : 2期連続 過去最高を更新

- 国内事業: 住宅向け・非住宅向け共に好調  
機能材料事業 好調
- 海外事業: アイカ・アジア・パシフィック(AAP) 好調  
東南アジアにおける化粧板販売 好調

5

売上は8期連続増収、  
営業利益・経常利益は9期連続増益、  
当期純利益は2期連続増益となりました。

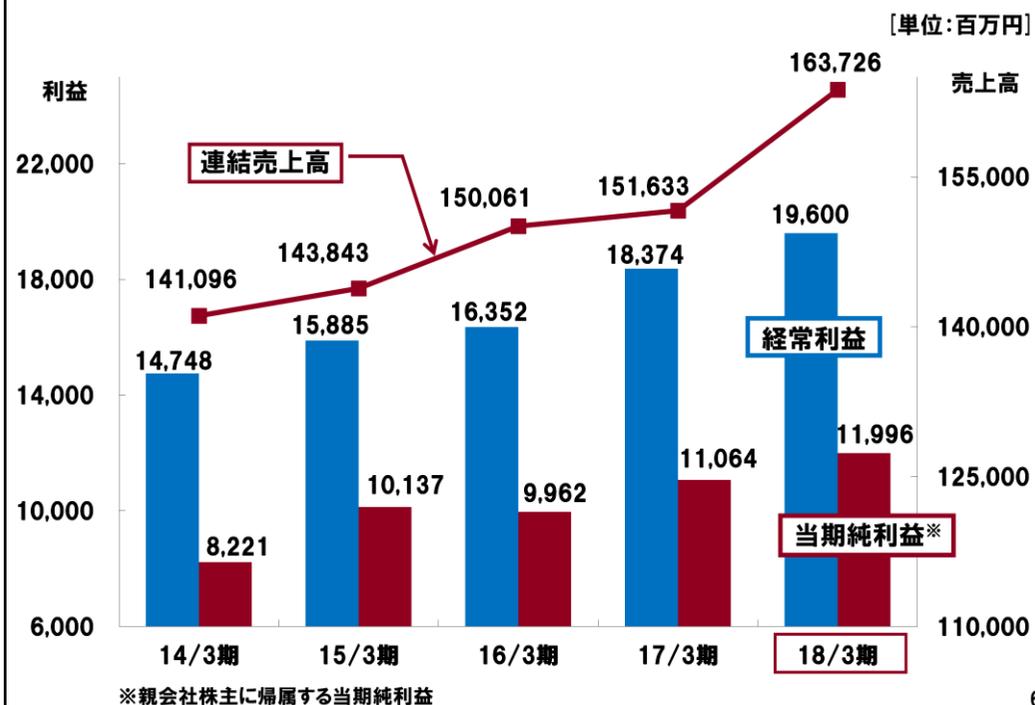
また、売上高・営業利益・経常利益は、6期連続、  
当期純利益は2期連続で、過去最高を更新しました。

国内建設事業においては、  
住宅向け、非住宅向けが、共に好調に推移しました。  
非建設分野で注力している機能材料事業についても好調に推移しました。

海外事業では、  
アイカ・アジア・パシフィック、略してAAPを中心に好調に推移しました。  
また、東南アジア地域における化粧板販売も  
順調に売上を伸ばすことができました。

# 1. 過去5年間 連結決算の推移

AICA

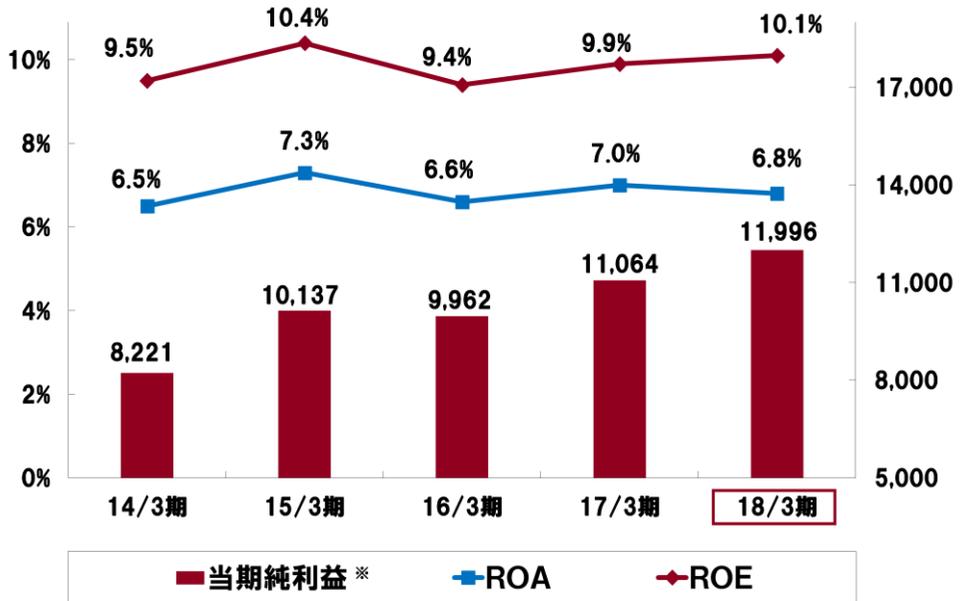


最近5年間の  
連結売上高、経常利益、当期純利益の推移は  
スライドの通りです。

# 1. 過去5年間 ROA・ROEの推移

AICA

[単位:百万円]



\*親会社株主に帰属する当期純利益

7

ご覧のスライドは、ROA、ROEの推移です。  
ROEについては、10.1%となりました。

## 1. 2018年3月期 主要項目の状況

AICA

	2016/3期	2017/3期	2018/3期
	連結	連結	連結
設備投資額	29.3億円	38.7億円	45.2億円
減価償却費	34.9億円	34.5億円	35.5億円
研究開発費	26.0億円	26.7億円	28.5億円
借入金残高	19.0億円	20.4億円	51.5億円
期末人員			
国内	1,510人	1,529人	1,559人
海外	1,818人	1,820人	2,291人
合計	3,328人	3,349人	3,850人

8

続きまして、設備投資額、減価償却費、研究開発費、借入金および人員等の状況です。

2018年3月期の設備投資額は、50億円の計画に対し約45億円でした。

主なものは、中国における原材料の内製化を目的とした設備投資の一部約2億7,000万円、インドネシアの工場敷地費用約4億3,000万円、などアイカ・アジア・パシフィックで約15億円を投資いたしました。

国内では、アイカテック建材の生産設備増強約3億8,000万円、アイカハリマ工業の増強約3億2,000万円等がありました。

# 1. 2018年3月期 セグメント別実績

AICA

[単位:百万円]

	売上高			営業利益			
	2017/3期 実績	2018/3期 計画	2018/3期 実績	2017/3期 実績	2018/3期 計画	2018/3期 実績	
化成品	74,881	79,600	82,911	6,223	6,600	6,537	金額
				8.3%	8.3%	7.9%	利益率
建装建材	76,752	79,400	80,815	14,487	15,000	15,623	金額
				18.9%	18.9%	19.3%	利益率
(配賦不能営業費用→)				▲ 2,611	▲ 2,600	▲ 3,068	金額
合計	151,633	159,000	163,726	18,099	19,000	19,092	金額
				11.9%	11.9%	11.7%	利益率

9

2018年3月期の、  
セグメント別の売上高と営業利益は、スライドの通りです。

ここでは、営業利益の増減を中心にご説明をさせていただきます。

化成品セグメントの営業利益は  
65億3700万円と、計画の66億円を下回りました。  
営業利益率も7.9%と、計画の8.3%を0.4ポイント下回っています。  
これは下期以降の原材料価格の高騰が主な要因です。

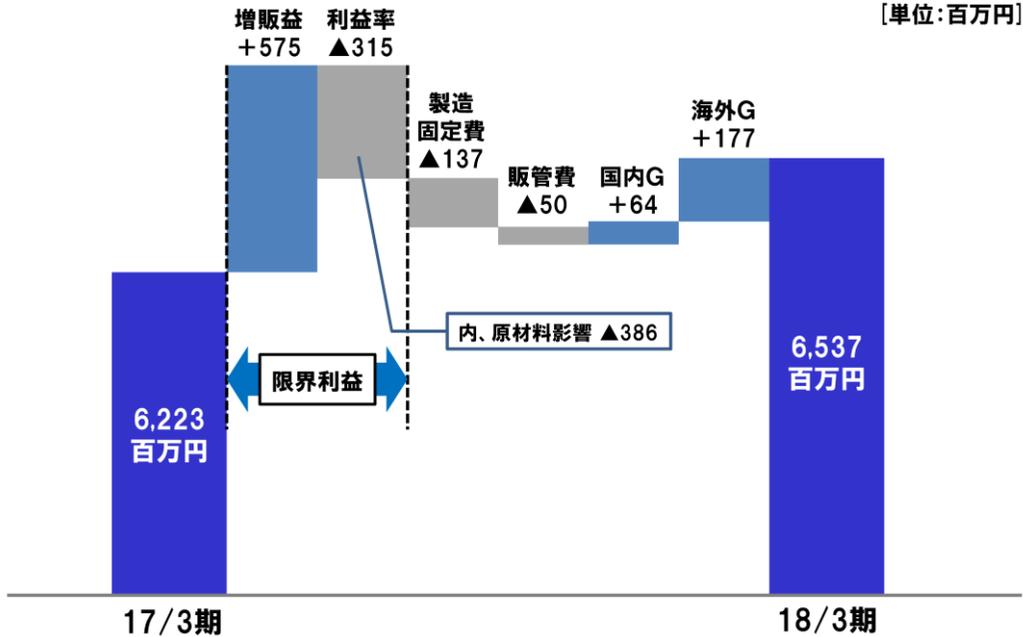
建装建材セグメントの営業利益は、  
156億2300万円と計画の150億円を上回りました。  
営業利益率は19.3%と、計画の18.9%を上回りました。  
これは、メラミン化粧板やセラール、カウンター、不燃建材などの  
主力製品の増販によるものです。

# 1. 利益増減(化成品) <17/3期 vs.18/3期>

AICA

配賦不能営業費用控除前営業利益

[単位:百万円]



10

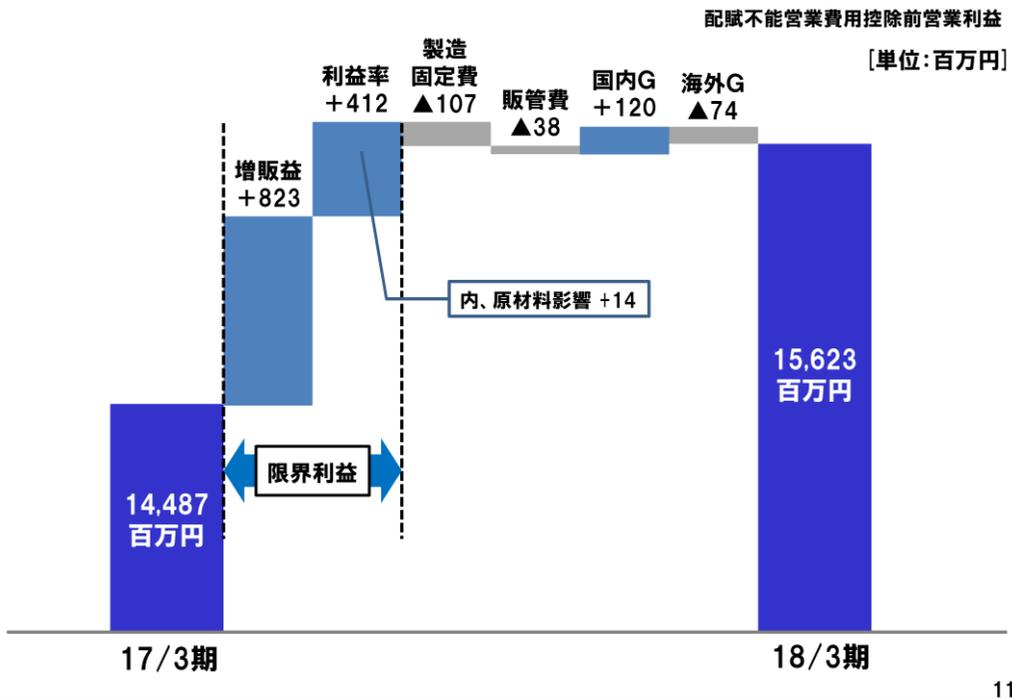
このスライドは、化成品セグメントにおける  
2017年3月期と2018年3月期の、  
営業利益の差異について要因別に分析したものです。

利益の改善要因は、  
増販益や、国内外グループ会社の増益等で  
8億1,600万円の増益要因がありました。

一方、利益減少要因といたしましては、  
原材料価格高騰による利益率の低下  
人件費増による製造固定費や販管費の増加等、  
5億 200万円の減益要因がありました。

この結果、差し引き3億1,400万円、利益が増加いたしました。

# 1. 利益増減( 建装建材 ) < 17/3期 vs.18/3期 >



続いて、建装建材セグメントです。

利益の改善要因は、  
販売増、コストダウンによる利益率の改善、  
国内のグループ会社の増益等で  
13億5,500万円の増益要因がありました。

一方、利益減少要因といたしましては、  
製造固定費・販管費の増加、  
海外グループ会社の減益等で、  
2億1900万円の減益要因がありました。

この結果、差し引き11億3,600万円、利益が増加いたしました。

1. 2018年3月期 実績
2. 2019年3月期 計画
3. セグメントの現況および方策
  - 3-1 化成品セグメント
  - 3-2 建装建材セグメント
  - 3-3 海外市場
4. M&Aについて
  - 4-1 アイカ・アジア・パシフィック (AAP) 5年間レビュー
  - 4-2 エバモア・ケミカル・インダストリーについて
  - 4-3 M&Aの実績および展開
5. 中期経営計画C & C2000の進捗
6. 配当について

続いて、今期の通期業績計画についてご説明いたします。

## 2. 2019年3月期 経営環境予測

AICA

### 国内建設市場

※アイカ需要期へタイムラグ調整済み

2018年3月期(実績) 住宅:▲0.3% 非住宅:+3.1%  
2019年3月期(予測) 住宅:▲2.2% 非住宅:+1.2%

### 海外市場

中国・ASEAN地域での成長持続

建設分野 : 繊維板用樹脂の需要拡大

高品質メラミン化粧板の需要拡大

非建設分野 : 経済成長に伴う接着剤の需要拡大

### 為替換算レート

※各国通貨建てのため、ドル建ての子会社は僅か

2018年3月期(実績) 1USD=112.38円  
2019年3月期(想定) 1USD=105.00円

### 国産ナフサ価格

※すべての原材料がナフサに連動するわけではない

2018年3月期(実績) 40,500円/kl  
2019年3月期(想定) 46,500円/kl

13

今期の経営環境についてですが、  
当社の主力市場である国内建設市場におきましては、  
住宅は貸家の供給過多による一服感などにより  
前年比で2.2%程度、減少すると想定しています。

非住宅市場は、  
五輪特需やインバウンド効果によるホテルの着工増、  
首都圏オフィスの大量竣工などにより、1.2%の拡大を予想しています。

一方、海外市場については、  
引き続き中国・アセアンを中心とした国々の成長持続に伴い、  
接着剤のほか、  
高品質のメラミン化粧板の需要が拡大すると見込んでおります。

また、為替・ナフサ価格の前提はご覧の通りです。

## 2. 2019年3月期計画

AICA

[単位：百万円]

	2018/3期 実績		2019/3期 計画			対前期
	金額	利益率	金額	利益率	伸率	増加額
売上高	163,726	-	185,000	-	13.0%	21,274
営業利益	19,092	11.7%	20,800	11.2%	8.9%	1,708
経常利益	19,600	12.0%	21,000	11.4%	7.1%	1,400
当期純利益※	11,996	7.3%	13,400	7.2%	11.7%	1,404
R O E	10.1%	-	10.6%	-	-	-
R O A	6.8%	-	6.8%	-	-	-
一株当たり純利益	183.7円	-	205.2円	-	-	-
一株当たり株主資本	1,880.1円	-	1,987.4円	-	-	-
設備投資額	45.2億円	-	80.0億円	-	-	-
減価償却費	35.5億円	-	40.0億円	-	-	-
研究開発費	28.5億円	-	32.2億円	-	-	-

※：親会社株主に帰属する当期純利益

14

2019年3月期の連結業績計画はご覧のとおりです。(間)

## 2. 2019年3月期 通期セグメント別計画

AICA

[単位:百万円]

	売上高			営業利益			
	2018/3期 実績	2019/3期 計画	差異	2018/3期 実績	2019/3期 計画	差異	
化成品	82,911	101,000	18,089	6,537	8,165	1,628	金額
				7.9%	8.1%	0.2%	利益率
建装建材	80,815	84,000	3,185	15,623	15,885	262	金額
				19.3%	18.9%	▲ 0.4%	利益率
(配賦不能営業費用→)				▲ 3,068	▲ 3,251	▲ 183	金額
合計	163,726	185,000	21,274	19,092	20,800	1,708	金額
				11.7%	11.2%	▲ 0.4%	利益率

15

通期のセグメント別の売上高・営業利益の計画と、前期との比較はスライドの通りです。

## 2. 2019年3月期 上期セグメント別計画

AICA

[単位:百万円]

	売上高			営業利益			
	2017/9期 実績	2018/9期 計画	差異	2017/9期 実績	2018/9期 計画	差異	
化成品	39,889	48,150	8,261	3,375	3,790	415	金額
				8.5%	7.9%	▲ 0.6%	利益率
建装建材	38,123	39,850	1,727	7,169	7,335	166	金額
				18.8%	18.4%	▲ 0.4%	利益率
(配賦不能営業費用→)				▲ 1,244	▲ 1,325	▲ 81	金額
合計	78,012	88,000	9,988	9,300	9,800	500	金額
				11.9%	11.1%	▲ 0.8%	利益率

16

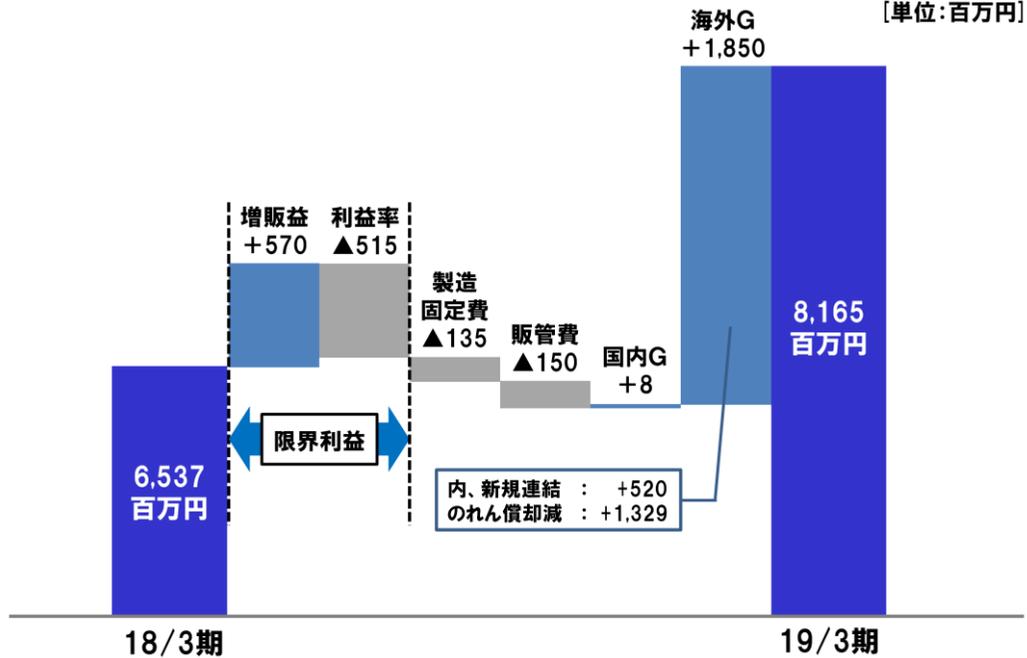
2019年3月期 上半期のセグメント別の  
売上高・営業利益の計画は、スライドの通りです。

## 2. 利益増減計画(化成品) <18/3期vs.19/3期>

AICA

配賦不能営業費用控除前営業利益

[単位:百万円]



17

このスライドは、化成品セグメントにおける  
2018年3月期と2019年3月期の  
営業利益見通しの差異を  
要因別に分析したものです。

増販益や新規連結、および、  
のれん償却の減少等により  
24億2,800万円の利益を増加させる一方、

原材料価格高騰による利益率の低下、  
人件費増による販管費の増加等により  
8億円の利益減が見込まれますが、

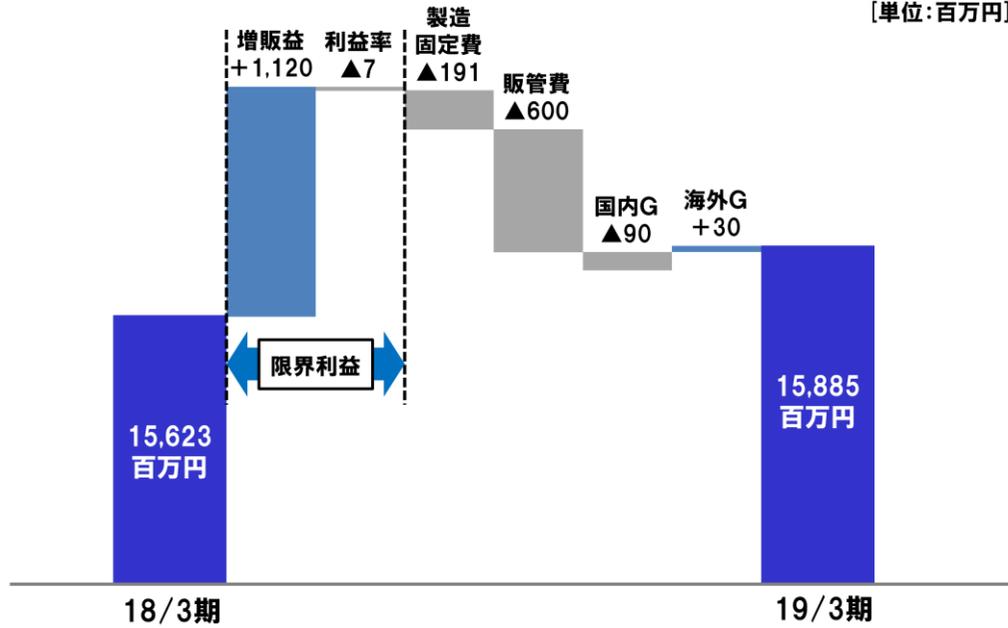
前期に比較して16億2,800万円増の、  
営業利益81億6,500万円を確保する計画で進めてまいります。

## 2. 利益増減計画( 建装建材 ) < 18/3期vs.19/3期 >

AICA

配賦不能営業費用控除前営業利益

[単位:百万円]



18

続いて、建装建材セグメントです。

増販益や海外グループ会社の増益等により  
11億5,000万円の利益を増加させる一方、

人員増による固定費の増加や、  
物流費・人件費による販管費の増加、  
新工場建設に伴う費用発生による国内グループ会社の減益等により  
8億8,800万円の利益減が見込まれますが、

前期に比較して2億6,200万円増の、  
営業利益158億8,500万円を確保する計画で進めてまいります。

1. 2018年3月期 実績
2. 2019年3月期 計画
- 3. セグメントの現況および方策**
  - 3-1 化成品セグメント**
  - 3-2 建装建材セグメント**
  - 3-3 海外市場**
4. M&Aについて
  - 4-1 アイカ・アジア・パシフィック (AAP) 5年間レビュー
  - 4-2 エバモア・ケミカル・インダストリーについて
  - 4-3 M&Aの実績および展開
5. 中期経営計画C & C2000の進捗
6. 配当について

続いて、  
セグメント別の現況と方策を、  
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

	2017/3期	2018/3期			
	実績	計画	実績	達成率	伸び率
接着剤	477.1億円	509.6億円	539.7億円	5.9%	13.1%
AAP	348.7億円	375.0億円	405.6億円	8.2%	16.3%
建設樹脂	97.0億円	97.0億円	95.2億円	▲1.9%	▲1.9%
機能材料	92.2億円	100.0億円	98.0億円	▲2.0%	6.3%
その他	82.3億円	89.1億円	96.1億円	7.9%	16.7%
合計	748.8億円	796.0億円	829.1億円	4.2%	10.7%

※AAP:アイカ・アジア・パシフィック

まず、化成品セグメントです。  
 このセグメントは「接着剤」、「建設樹脂」、  
 非建設分野として注力している「機能材料事業」  
 で構成しています。

2018年3月期の実績は、ご覧のとおりです。

### 3-1 化成品セグメント 商品群別売上計画

	2018/3期(実績)		2019/3期(計画)			
	上半期	通期	上半期	伸率	通期	伸率
接着剤	258.2億円	539.7億円	290.0億円	12.3%	613.0億円	13.6%
AAP	191.2億円	405.6億円	273.5億円	43.0%	477.0億円	17.6%
建設樹脂	46.8億円	95.2億円	47.8億円	2.0%	96.5億円	1.3%
機能材料	48.8億円	98.0億円	98.0億円	100.6%	202.5億円	106.5%
その他	44.8億円	96.1億円	45.7億円	1.8%	98.0億円	2.0%
合計	398.8億円	829.1億円	481.5億円	20.7%	1,010.0億円	21.8%

※AAP: アイカ・アジア・パシフィック

21

続いて、2019年3月期の売上計画です。

接着剤はアイカアジアパシフィックのオーガニックの成長と、  
 タイケミカルコーポレーションの新規連結効果により13.6%伸ばし、  
 機能材料はエパモアケミカル社の新規連結により約2倍に伸ばし、  
 全体としては、21.8%の伸びを計画しております。

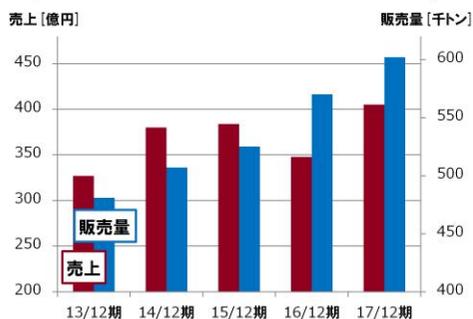
### 3-1 化成品セグメント 実績(接着剤)

#### 海外:好調

##### ■数量増および売価上昇により増収

- ・AAPタイの繊維板用樹脂、インドネシアのゴム糊
- ・中国の産業用樹脂を中心に数量増
- ・AAP×AICAシナジー、約11億円実績化

アイカ・アジア・パシフィック (AAP) の売上・販売量の推移



#### 国内:好調

##### ■合板需要増・合併効果で増収・数量増

- ・旧アイカSDKフェノール+アイカ工業のキャバ活用
- ・国産構造用合板需要増により数量増



##### ■内外装タイル用接着剤拡販

- ・下地調整材とタイル貼りの機能を備える接着剤
- ・タイルのはく落リスク低減
- ・工程簡素化、工期短縮



売上:539億円(対前年113.1%)

国内外ともに、需要取り込み好調

※AAP:アイカ・アジア・パシフィック

接着剤については、海外では、アイカ・アジア・パシフィックが、中国・タイ・インドネシアにおける繊維板用樹脂・産業用樹脂の需要を取り込むことができ、好調に推移しました。

販売量も、想定通りで推移しています。

国内においては、10月に吸収合併し、アイカ工業のフェノール樹脂事業部となった旧アイカSDKフェノールの伊勢崎工場と、アイカ工業の、愛知・広島の拠点を活用したことで、合板向けのフェノール樹脂系接着剤が好調に推移しました。

また、下地調整材と、タイル貼り機能を兼ね備えた施工用接着剤が、工期の短縮や、タイルはく落のリスク軽減効果において好評を博し、モルタルの代替品として、新規市場を開拓しました。

### 3-1 化成品セグメント 実績(建設樹脂)

AICA

ジョリパット  
(塗り壁材)



- 低迷
- ・新築ハウスメーカー向け 低迷
- ・リフォーム向け 好調

ジョリエース  
(塗床材)



- 横ばい
- ・工場・倉庫向け 好調
- ・住宅ベランダ用途 低迷

ジョリシール  
ダイナミックレジン  
(補修・補強分野)



- 好調
- ・シール材 好調
- ・タイルはく落防止材 好調

売上:95億円 (対前年98.1%)

ジョリパット新築向け…低迷

23

次に建設樹脂です。

外装・内装仕上塗材「ジョリパット」は、  
リフォーム市場における需要を取り込みましたが、  
大手ハウスメーカーのマイナス分を挽回しきれず  
前年を下回る結果となりました。

また、塗床材は、  
企業の好調な業績に支えられた倉庫・工場への設備投資に支えられて  
高機能塗り床材が好調に推移したものの、  
住宅ベランダ向け防水材が着工減の影響を受け  
全体としては、横ばいで推移しました。

一方、「ジョリシール」「ダイナミックレジン」は、  
建築用シール材や、タイルのはく落防止材であるクリアガード工法が好調で、  
前年を上回りました。

これらの結果、建設樹脂全体としては、前年を下回りました。

### 3-1 化成品セグメント 実績(機能材料)

AICA



24

次に機能材料です。

自動車向けのヘッドランプ用シール材を含む「ホットメルト・機能性アクリル」においては、ヘッドランプ用シール材は好調でしたが、太陽光パネル向けシール材が低迷し、前年を下回りました。そんな中で、オムツなどの衛生材向けホットメルトが、AAPとのシナジーで新規で採用になりました。

有機微粒子については、国内・欧米・中国で化粧品関連が好調でした。LED向けの光拡散材も好調で、大きく前年を上回りました。

「UV樹脂・シリコーン」は、スマートフォンや非電材分野で新規採用を獲得しましたが下期に入り、中国の環境規制の影響などから一部原材料の入手が困難な状況が続いており、前年を下回りました。

「アクリル・コンパウンド」は、手袋用途、紙・粘着剤用途、繊維用途などが好調で前年を上回りました。

これらの結果、機能材料事業全体は、前年を上回りました。

### 3-1 化成品セグメント 方策(接着剤)

AICA

#### 海外

##### ■ 既存ビジネスの拡大、M&A

- ・AAP (中国・タイ・インドネシア) 設備投資
- ・TCC (タイ) 経営統合



タイ・ケミカル・コーポレーション(TCC)  
□ 連結開始時期: 2018年4月 (第2Q~)  
□ 60%の株式取得  
2017年12月期 実績 (1THB=3.31円)  
□ 売上高 : 66.7億円  
□ 営業利益 : 5.6億円  
◎ タイNo.1の繊維板用樹脂メーカーへ  
◎ 可塑剤ビジネスの獲得

#### 国内

##### ■ 調達注力 & 利益率維持

- ・レゾルシノール・エポキシ等・原料価格高止まり
- ・4月より購買部新設・安定調達 & コスト抑制

##### ■ フェノール樹脂事業の拡大

- ・合板向け接着剤の需要、継続刈取り
- ・フェノール樹脂事業部(旧アイカSDKフェノール)  
⇒ 断熱材・成形・研磨布紙の市場へ注力

合板用途



断熱材



通期売上計画: 613億円 (対前年113.6%)

海外ビジネスの拡大 アイカSDKフェノールの合併効果

※AAP: アイカ・アジア・パシフィック

25

続きまして、今後の重点方策についてご説明します。

海外の接着剤については、  
アイカアジアパシフィック、略してAAPを中心に、  
既存ビジネスの拡大を図ります。

AAPは2018年3月、タイ・ケミカル・コーポレーション、略してTCCの、  
60%の株式を取得しました。  
今期の第2四半期よりP/L連結を開始する予定です。

国内については、  
原材料の安定的な調達と、原材料価格高騰への対応  
が喫緊の課題であると認識しております。  
4月より購買部を立ち上げ、グループ一丸となったコスト抑制活動と  
安定的な原料調達を図ってまいります。

また、昨年10月に吸収合併した、旧アイカSDKフェノールを中心に、  
アイカ工業のフェノール樹脂事業を拡大してまいります。  
群馬・愛知・広島の3つの工場を活用して、  
合板、断熱材、研磨材などの市場を、注力いたします。

### 3-1 化成品セグメント 方策(建設樹脂)

AICA

#### ■ 物件獲得 設計スペクイン活動注力

塗り壁材新ブランド「クライマテリア」

CLIMATERIA



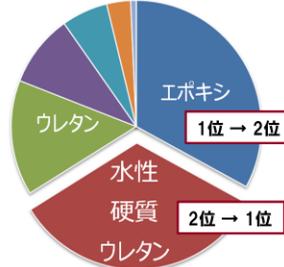
高級壁市場獲得

無機材市場獲得

水性硬質ウレタン樹脂系塗り床材

アイカピュール

aica pur



国内塗り床市場:シェアの変化  
水性硬質ウレタン > エポキシ

シェア獲得

外壁タイルはく落防止工法

ダイナミックレジ

タフレジックリアガード工法



神奈川県庁

簡易工法確立(ローラー仕様)

安全 職人不足解消

通期売上計画:96.5億円(対前年101.3%)

物件獲得活動注力 新規市場取り込み

26

建設樹脂については、物件獲得のためのスペクイン活動に注力してまいります。

外装・内装仕上塗材「ジオリパット」は、塗り壁材の新ブランド「クライマテリア」を発売し、無機材の高級壁面市場を獲得してまいります。

また、塗り床では、エポキシ樹脂系にかわってシェア1位となった水性硬質ウレタン樹脂系の塗り床材「アイカピュール」に注力し、シェアを拡大させてまいります。

補修・補強分野ではタイルのはく落防止工法「クリアガード工法」でローラー仕様の簡易施工方法を確立させ、職人不足問題の解消、施工品質の安定等を切り口に、提案活動を強化し、シェア拡大を図ります。

### 3-1 化成品セグメント 方策(機能材料)

AICA

ホットメルト・機能性アクリル	UV樹脂・シリコン	有機微粒子
<p><b>ホットメルト</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・伊勢崎工場(旧ASP)活用</li> <li>・インドネシアAAP拠点活用</li> <li>衛生材用ホットメルト納入開始</li> <li>・エバモア社シナジー創出</li> <li>反応性ホットメルト分野</li> </ul>	<p><b>UV樹脂</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・電子製品の需要地(中国・韓国)に近いAAP広東に、UV樹脂生産拠点を移設</li> <li>・エバモア社シナジー創出</li> </ul> <p><b>有機微粒子</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・高品質化粧品原料の輸出</li> <li>日本から、世界へ (Made in Japan)</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>通期売上計画: 202億円 (対前年206.5%)</b></p> <p style="text-align: center;"><b>供給体制の構築 海外展開 M&amp;Aシナジーの創出</b></p>
<p>※AAP: アイカ・アジア・パシフィック ※旧ASP: 旧アイカSDKフェノール</p>		

27

機能材料事業については、グループ会社の拠点を活用し、グローバル供給に注力していきます。

「ホットメルト・機能性アクリル」は、日本・インドネシア・タイ・中国の拠点を通じて各国に供給しています。また、注力製品である反応性ホットメルトの生産については、旧アイカSDKフェノールの伊勢崎工場の活用も検討しています。

「UV樹脂・シリコン」については、台湾のエバモア・ケミカル・インダストリー社、略してEMCの、台湾と中国の拠点も加わります。エバモア社については、後ほど詳しくご説明いたします。

「有機微粒子」については、人気の高い日本製の化粧品原料が好調です。増強した兵庫県の丹波工場から、世界各国に輸出していきます。

### 3-2 建装建材セグメント 商品群別売上実績

	2017/3期	2018/3期			
	実績	計画	実績	達成率	伸率
メラミン化粧板	158.4億円	163.6億円	166.3億円	1.6%	5.0%
ボード・フィルム等	141.6億円	139.5億円	143.4億円	2.8%	1.3%
セラール	184.2億円	191.4億円	191.8億円	0.2%	4.1%
不燃建材	81.2億円	89.6億円	92.5億円	3.2%	13.8%
カウンター・ポストフォーム	142.9億円	150.5億円	156.3億円	3.8%	9.4%
建具・インテリア建材	59.0億円	59.1億円	57.6億円	▲2.6%	▲2.3%
合計	767.5億円	794.0億円	808.1億円	1.8%	5.3%

28

続いて、建装建材セグメントです。

このセグメントは「メラミン化粧板」、「ボード・フィルム等」、「セラール」、「不燃建材」、「カウンター・ポストフォーム」、「建具・インテリア建材」で構成しています。

2018年3月期の実績は、ご覧のとおりです。

### 3-2 建装建材セグメント 商品群別売上計画

AICA

	2018/3期(実績)		2019/3期(計画)			
	上半期	通期	上半期	伸率	通期	伸率
メラミン化粧板	77.0億円	166.3億円	82.0億円	6.4%	177.0億円	6.4%
ボード フィルム等	65.4億円	143.4億円	68.0億円	3.9%	147.0億円	2.5%
セラール	92.4億円	191.8億円	94.0億円	1.7%	196.0億円	2.1%
不燃建材	43.6億円	92.5億円	48.5億円	11.2%	100.0億円	8.1%
カウンター ポストフォーム	74.7億円	156.3億円	78.0億円	4.3%	162.0億円	3.6%
建具 インテリア建材	27.8億円	57.6億円	28.0億円	0.4%	58.0億円	0.6%
合計	381.2億円	808.1億円	398.5億円	4.5%	840.0億円	3.9%

29

2019年3月期の売上計画です。

国内の非住宅の市場環境の伸張や、海外での販売量増加に伴い、「メラミン化粧板」を6.4%伸ばします。

更に、

アイカテック建材とのシナジーが好調な「不燃建材」は8.1%伸ばし、全体としては、3.9%の伸びを計画しております。

## 3-2 建装建材セグメント 実績

AICA

### ■ 2018年3月期 国内建設市場の市場環境

※アイカ需要期へタイムラグ調整済み  
期初予想 住宅:▲2.5% 非住宅:+0.9%  
通期実績 住宅:▲0.3% 非住宅:+3.1%



- ・住宅は底堅い需要取込み
- ・ホテル・保育園・倉庫・工場など伸張市場獲得
- ・オフィス・店舗も回復基調



消臭セラーのヒット



保育園新設需要取込み



Before



After

ホテル改修需要取込み

建装建材セグメント売上高: 808億円 (対前年105.3%)

AS商品(アイカソリューション商品)寄与 非住宅市場回復

30

2018年3月期の国内の建設市場は、  
非住宅市場が回復し、住宅市場も底堅い着工を維持したことから、  
全体的に建装建材事業は好調に推移しました。

想定していたよりは遅れましたが、  
下期から住宅着工がマイナスに転じております。  
これをカバーする為の、ホテル・育児施設・倉庫・工場など  
伸張している非住宅市場への営業活動が功を奏しております。

### 3-2 建装建材セグメント 実績

AICA

#### M&Aシナジーの創出

※アイカテック建材(ATK)は、2015年10月より連結化

売上高 [億円]

不燃建材事業売上高	17/3期	18/3期	対前年
旧AICA不燃ボード	10.2	10.9	106.5%
ATK×AICAシナジー (ルナライト・カラー、アルディカ、モイス等)	7.6	14.9	196.6%
アイカテック建材(ATK)	63.4	66.7	105.1%
合計	81.2	92.5	113.8%



□汎用不燃板「ルナライト・カラー」



汎用的なラインナップ



メラミン同色のバリエーションに

□調湿建材「モイス」



素地1柄のみのラインナップ



デザイン性 付与  
小ロット梱包

建装建材セグメント売上高: 808億円 (対前年105.3%)

アイカテック建材×アイカ工業シナジー寄与 非住宅市場回復

※ATK:アイカテック建材

31

また、  
2015年10月よりアイカグループに加わったアイカテック建材の商材は、  
アイカ工業が強みをもつデザイン性の付与や、  
メラミン化粧板やセラールなどアイカの持つ販路に乗せることにより  
シナジーが発揮され、建装建材セグメントの成長を牽引しました。

## 3-2 建装建材セグメント 方策

AICA

### ■ AS商品拡販および、改修市場の強化

■ 環境対応建材「モイス」

天井市場開拓

消臭 防カビ

化学物質吸着



■ メラフロントブース

安心・安全

美観アップ

長寿命化



■ マグネットメラミン化粧板



長寿命化 省施工

美観アップ

通期売上計画:840億円 (対前年103.9%)

伸張市場(ホテル・保育園・改修市場)向け 課題解決型商品の提案

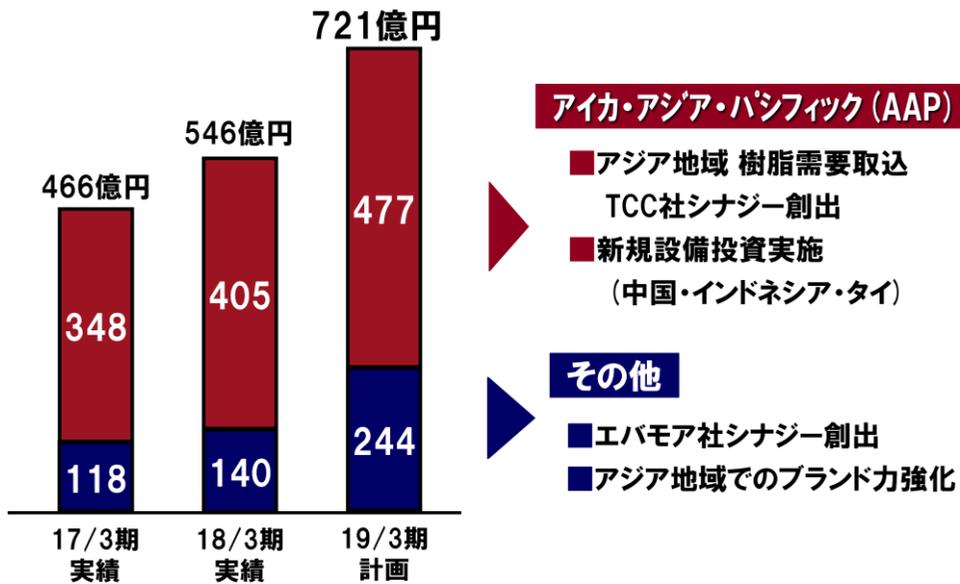
※AS商品:アイコンソリューション商品の略。社会課題解決型の商品群

32

建装建材セグメントの今後の重点方策としては、  
着工面積の増減に左右されにくい体質を構築する為、  
AS商品の拡販、改修分野の強化を推進してまいります。  
キーワードは、  
「環境対応」「建物の長寿命化」「安全性の確保」  
「職人不足対応」「工期短縮」などです。

### 3-3 海外市場 実績および計画

AICA



【海外売上比率 目標】 33.4% ⇒ 38.0%以上

※AAP:アイカ・アジア・パシフィック ※TCC:タイ・ケミカル・コーポレーション

33

2018年3月期の海外事業は、アイカ・アジア・パシフィックが、アジア・太平洋地域の繊維板用樹脂や産業用樹脂の需要を取り込み、東南アジアにおけるメラミン化粧板の販売数量を伸ばすことができ、売上高は546億円となりました。

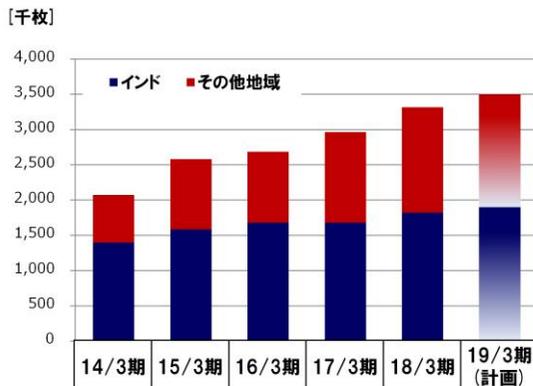
2019年3月期につきましては、引き続き中国・インドネシア・タイ等のアイカ・アジア・パシフィック拠点において繊維板用樹脂、産業用樹脂の需要をとりこみむとともに、新規連結2社の経営統合、アジア地域における化粧板のシェア拡大を図ってまいります。

海外売上高は、32%増の721億円、海外売上比率は38%以上を計画しております。

### 3-3 海外市場 トピックス (海外化粧板事業)

AICA

メラミン化粧板 海外販売枚数の推移



販売網・製造能力の強化



アイカ・ラミネーツ・ベトナム (ALV)

2017年12月設立

2019年4月～化粧板工場稼働開始

投資額: 約22億円



アイカ・アジア・ラミネーツ・ホールディング社 (AALH)

2018年1月設立

投資額: 約3.8億円

\*海外建装建材事業の  
ヘッドクォーター機能

**【メラミン化粧板海外販売枚数】** 18/3期実績 対前年111.9%  
19/3期計画 対前年106.0%

34

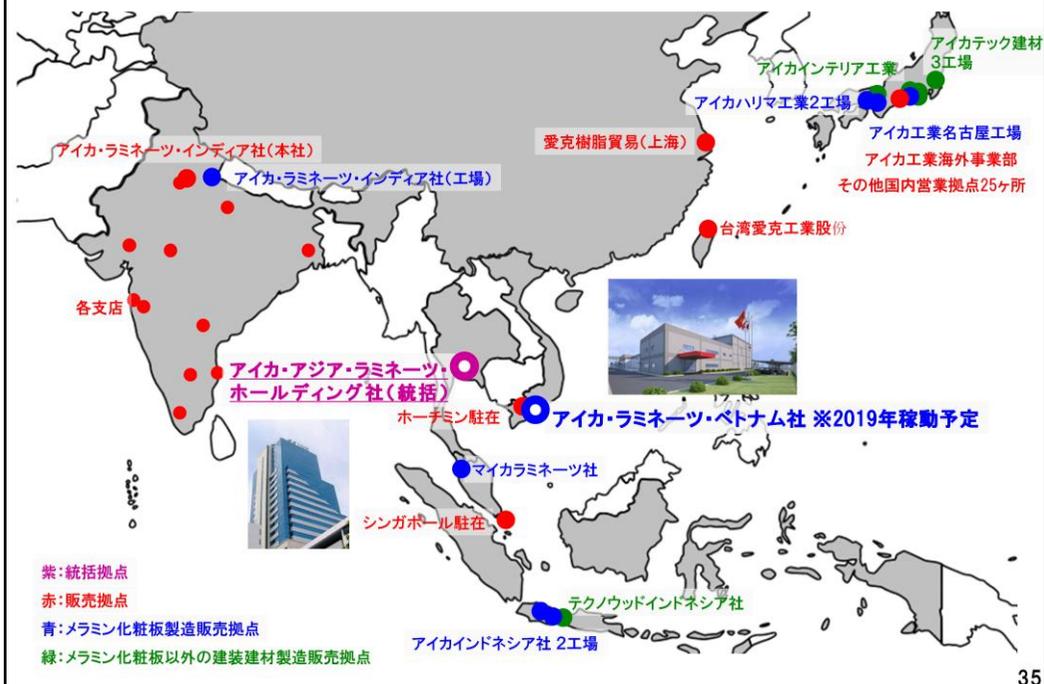
海外におけるメラミン化粧板事業は、  
東南アジア地域を中心に、着実に販売数量を伸ばしています。

昨年12月には、旺盛な化粧板需要に対応する為に、  
アイカ・ラミネーツ・ベトナムを設立しました。  
現在、建設中の新工場が、2019年4月に稼働を開始すれば、  
海外でのメラミン化粧板製造能力は現状の1.3倍に拡充する予定です。

また、今年1月には、  
化成品セグメントにおける  
アイカ・アジア・パシフィック・ホールディングのような統括会社として、  
アイカ・アジア・ラミネーツ・ホールディング社を  
アセアン最大の化粧板消費地であるタイのバンコクに設立しました。  
アジア地域におけるアイカブランドの向上と、  
現地における設計指定力を強化してまいります。

### 3-3 海外市場 トピックス (海外化粧板事業)

AICA



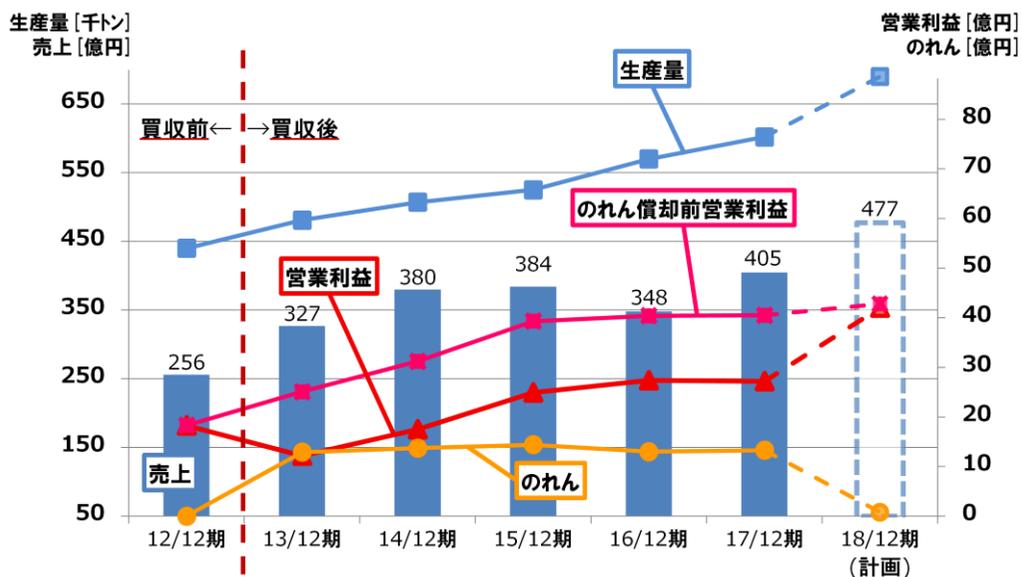
これをうけまして、海外における建装建材拠点は、  
ご覧の通り、8カ国・9社・23拠点へ拡大しています。

1. 2018年3月期 実績
2. 2019年3月期 計画
3. セグメントの現況および方策
  - 3-1 化成品セグメント
  - 3-2 建装建材セグメント
  - 3-3 海外市場
4. M&Aについて
  - 4-1 アイカ・アジア・パシフィック (AAP) 5年間レビュー
  - 4-2 エバモア・ケミカル・インダストリーについて
  - 4-3 M&Aの実績および展開
5. 中期経営計画C & C2000の進捗
6. 配当について

続いて、  
M&Aの進捗を  
ご説明いたします。

## 4-1 アイカ・アジア・パシフィック5年間のレビュー

AICA



買収前比較 売上 +149億円(1.6倍・年率9.6%成長)

のれん償却前営業利益 +22.2億円(2.2倍・年率17.3%成長)

37

アイカ・アジア・パシフィックは、2017年12月で、  
アイカグループ入りして5年が経過しました。

買収前に計画していた以上の成長を実現し、  
5年で売上は1.6倍に、  
のれん償却前の営業利益は2.2倍になりました。

5年間の、のれん償却期間が終了し、  
今期からは、利益面で更に寄与する見通しです。

## 4-1 アイカ・アジア・パシフィック5年間のレビュー

AICA



38

その成長を支えるのは、アイカ・アジア・パシフィックと国内のアイカ工業との、盛んな連携と考えています。

技術情報の提供や、レシピの開示等は、5年間で142件行われ、既存品の充実と共に、様々な新商品が生まれています。

営業面での連携も行い、新規需要も取り込んでいます。今後も、更なるシナジーの創出を目指してまいります。

## 4-2 エバモア・ケミカル・インダストリー(EMC)の概要

**AICA**

### ■会社概要

企業名	Evermore Chemical Industry Co., Ltd. エバモア・ケミカル・インダストリー
取扱品目	ウレタン樹脂や紫外線(UV)硬化型樹脂。モノマーやポリオール等の川上原料
本社所在地	台湾南投市
資本金	994百万台湾ドル (約37億円)
売上高	3,325百万台湾ドル (約126億円) ※2017/12期
営業利益	112百万台湾ドル (約4億円) ※2017/12期

### ■事業領域

**AICA**

自動車



電子製品



化粧品



機能性繊維



**EVERMORE CHEMICAL**

合成皮革



成型品



靴



架橋剤 (接着剤)



39

続いて、非建設分野として注力している機能材料事業の強化として、今年1月に台湾エバモア社の株式の50.1%を取得しました。

このエバモア社は、ウレタン樹脂や紫外線硬化型のUV樹脂とその原材料、および架橋材などの製造販売を行っており、昨年の売上高は約126億円、営業利益は約4億円でした。

## 4-2 エバモア・ケミカル・インダストリー(EMC)の拠点

AICA



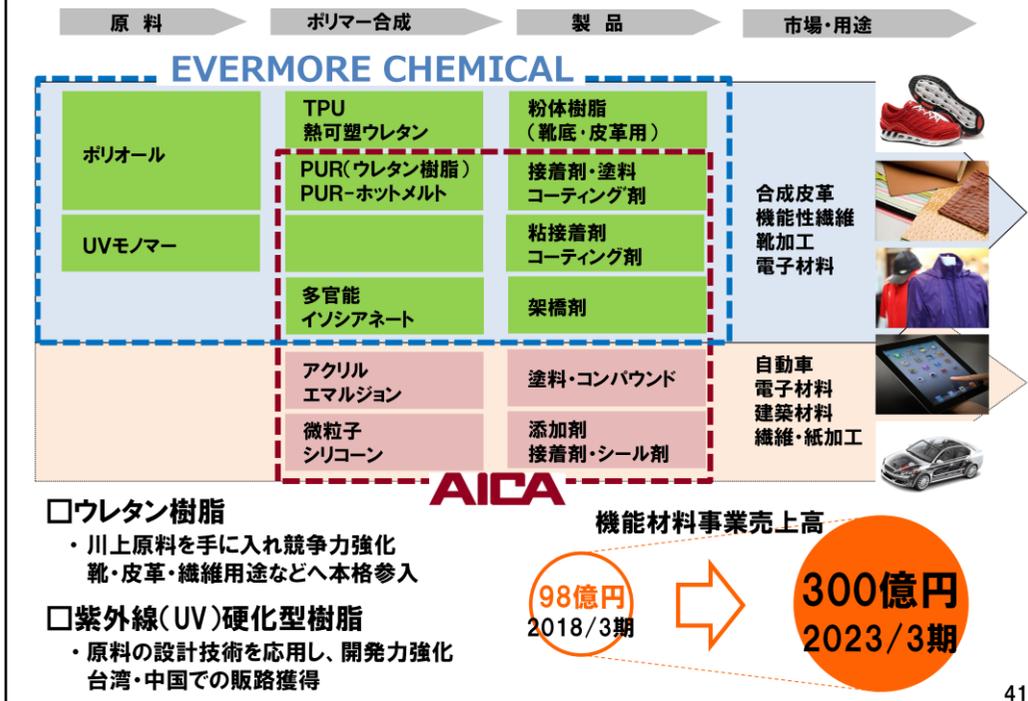
40

本社は台湾の台中、南投市にあり、  
台湾2ヶ所、中国1ヶ所に計3工場あります。

これら台湾・中国での生産拠点を活用すると共に、  
アイカ・アジア・パシフィック社と連携し東南アジアへの展開を  
進めることも、本買収の狙いのひとつです。

## 4-2 シナジーの狙い

AICA



41

ウレタン樹脂においては、川上原料を手に入れたことで、製品競争力を強化することができ、従来アイカが得意としてきた「自動車」や「電子材料」以外の「スポーツシューズ」、「合成皮革」、「機能性繊維」などの新市場にも本格参入してまいります。

UV樹脂では、モノマー原料の設計技術を応用し開発力を高め、台湾・中国への販路を拡大してまいります。

それらシナジーを創出することで、機能材料事業全体の売上高を、5年後に約3倍の300億円まで成長させる計画です。

## 4-3 M & Aの実績および展開

### ■ M&Aの実績 (2000年～)

	国内	海外
化成品	旧大日本色材工業 (2002)	アイカ・アジア・パシフィック (2012)
	西東京ケミックス (2008)	タイ・ケミカル・コーポレーション (2018)
	旧アイカSDKフェノール (2015)	
機能材料	旧ガンツ化成 (2001)	エバモア・ケミカル・インダストリー (2018)
建装建材	アイカテック建材 (2015)	アイカ・ラミネーツ・インディア (2011)

### ■ 今後M&Aで対象と考える領域

- ・AAPを中心に繊維板用樹脂・フェノール樹脂・産業用接着剤等のビジネスを拡大(アジア)
- ・自動車関連・有機微粒子等に関する機能材料事業拡大(アジア・北米)
- ・海外メラミン化粧板事業の販路獲得(アジア)
- ・国内のインフラ補修・補強事業や建設樹脂事業における施工体制の充実(日本)
- ・外壁や床材等、新規周辺事業への進出(日本)

※AAP:アイカ・アジア・パシフィック

2000年代に入ってから当社が実施したM&Aには、ご覧の9件がありました。

化成品、機能材料、建装建材の各分野において、国内・海外それぞれの市場を、スピード感をもって開拓することができました。

今後のM&Aにつきましては、ご覧のような5つの事業を中心に、現在の事業領域はもとより、その少し周辺にあって、技術や販路、地域面においてシナジーを創出し、当社の事業領域に幅を持たせることができるような分野を狙って参ります。

1. 2018年3月期 実績
2. 2019年3月期 計画
3. セグメントの現況および方策
  - 3-1 化成品セグメント
  - 3-2 建装建材セグメント
  - 3-3 海外市場
4. M&Aについて
  - 4-1 アイカ・アジア・パシフィック (AAP) 5年間レビュー
  - 4-2 エバモア・ケミカル・インダストリーについて
  - 4-3 M&Aの実績および展開
- 5. 中期経営計画C & C2000の進捗**
6. 配当について

続いて、  
中期経営計画の進捗を  
ご報告いたします。

## 5. 中期経営計画 (2018/3期-2021/3期) の進捗

AICA



項目	2017/3期 (実績)	2018/3期 (実績)	2019/3期 (計画)	2021/3期 (計画)
売上高	1,516億円	1,637億円	1,850億円	2,000億円
経常利益	183億円	196億円	210億円	220億円
ROE	9.9%	10.1%	10.6%	10%以上
海外売上比率	30.8%	33.4%	38%以上	35%以上

中期経営計画 目標2,000億円(+484億円、年率7%成長)  
グループ一丸となり推進

44

中期経営計画の進捗はスライドの通りです。  
東京オリンピックが行われる2021年3月期には、  
売上高2000億円、経常利益220億円を達成する目標です。

目標の必達に向け、グループ一丸となり  
まい進する所存です。

## 5. 中期経営計画 (2018/3期-2021/3期) の進捗

AICA



4年累計  
投資計画

1年目  
投資実績

2年目  
投資計画

設備投資

220億円

45.2億円

80.0億円

事業投資

180億円

50.6億円

未定

+

研究開発費

140億円

28.5億円

32.2億円

人財投資

グローバル人材積極採用/育成・働き方改革  
プロフェッショナル人材育成・ダイバーシティ推進

長期戦略実現に向け、積極的に投資を実行

45

中期経営計画における投資計画の進捗はスライドの通りです。

長期戦略実現に向け、引き続き、積極的に成長投資を実行していく計画です。

1. 2018年3月期 実績
2. 2019年3月期 計画
3. セグメントの現況および方策
  - 3-1 化成品セグメント
  - 3-2 建装建材セグメント
  - 3-3 海外市場
4. M&Aについて
  - 4-1 アイカ・アジア・パシフィック (AAP) 5年間レビュー
  - 4-2 エバモア・ケミカル・インダストリーについて
  - 4-3 M&Aの実績および展開
5. 中期経営計画C & C2000の進捗
- 6. 配当について**

最後に、  
配当についてです。

## 6. 配当について



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うえで配当を行ってまいります。

今中期経営計画「C&C2000」においては、配当性向50%を目処に、連結業績に連動した株主還元を実施しており、2019年3月期の配当は、11円増配の103円を予定しております。



**C&C2000**  
CHALLENGE & CREATION

**アイカ工業株式会社**

48

以上で私の説明を終わらせて頂きます。

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。