

AICA

アイカ工業株式会社

2022年3月期 決算説明会

Change & Grow
2400 

2022年 5月19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、
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きまして
ご説明させていただきます。

1. 2022年3月期 実績概況

2. 2022年3月期 セグメント別実績

3. 2023年3月期 計画概況

4. 2023年3月期 セグメント別計画

5. 配当について

参考資料) 中期経営計画 “Change & Grow 2400” の進捗

ご覧の目次に従って、

2022年3月期の実績

2023年3月期の計画

配当

中期経営計画の進捗

につきまして、ご説明いたします。

1-1. 連結決算の概要

AICA

[百万円]

	2021/3期		2022/3期				
	実績	利益率	計画	実績	利益率	伸率	達成率
売上高	174,628	-	200,000	214,514	-	22.8%	107.3%
営業利益	17,991	10.3%	21,000	20,348	9.5%	13.1%	96.9%
経常利益	18,438	10.6%	21,400	21,840	10.2%	18.5%	102.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	10,759	6.2%	13,000	13,117	6.1%	21.9%	100.9%

[一株当たり単位：円]

ROE	8.1%	-	9.4%	9.4%	-	-	100.0%
一株当たり純利益	164.79	-	199.10	200.90	-	-	100.9%
一株当たり株主資本	2,064.24	-	2,155.00	2,223.98	-	-	103.2%

- 連結業績：売上高・経常利益は過去最高を更新、営業利益・当期純利益は大幅に増益
- 国内事業：建設市場（住宅・非住宅）の回復を背景に、化成品・建装建材ともに伸長
- 海外事業：AAP社が好調、アイカアドテック社の新規連結も寄与
アジアを中心とした化粧板販売増加により売上増

※AAP社：アイカ・アジア・パシフィック社

©Aica Kogyo Co., Ltd.

3

2022年3月期の連結業績の概要は、ご覧の通りです。

売上高 2,145億 1,400万円、
営業利益 203億 4,800万円、
経常利益 218億 4,000万円、
親会社株主に帰属する当期純利益 131億 1,700万円
となりました。

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

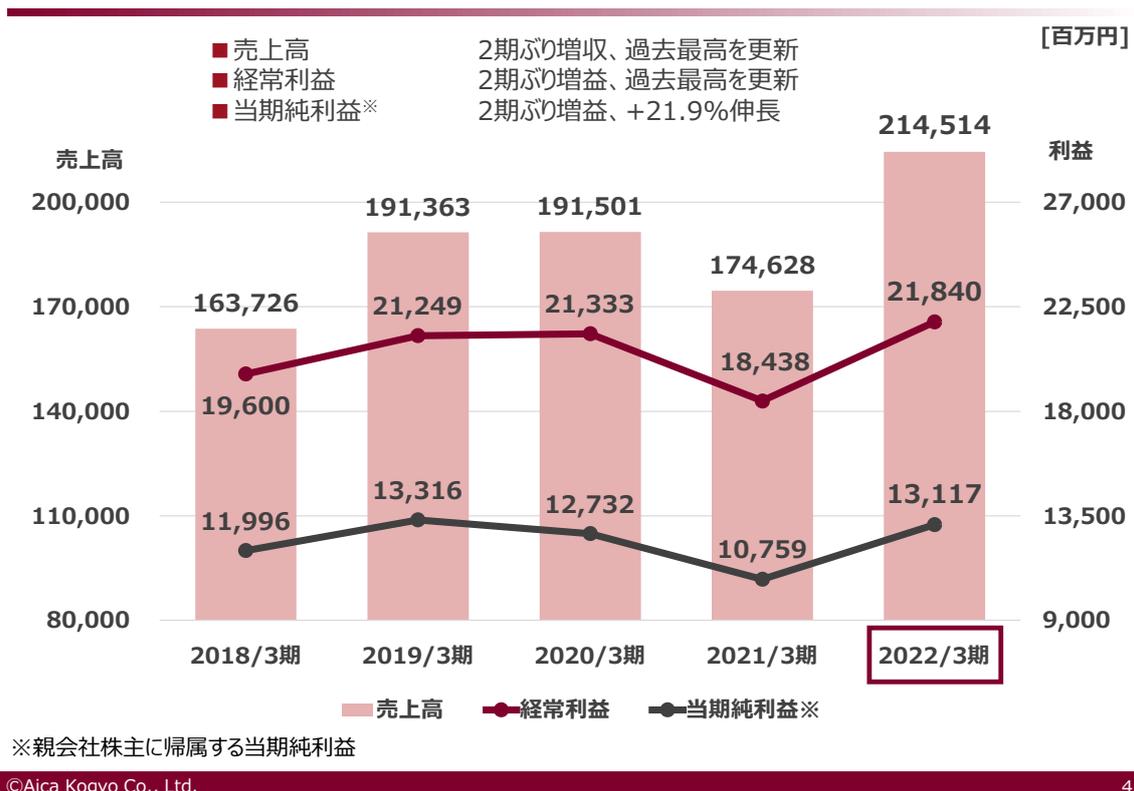
売上高、経常利益は 過去最高を更新、
営業利益は 計画を下回りましたが、前年を大幅に上回りました。
当期純利益は 前年を大幅に上回り、計画も達成しました。

国内事業につきましては、
住宅市場が前年を上回ったことに加え、
非住宅市場もコロナ禍前の水準まで回復し、
化成品事業、建装建材事業ともに伸長しました。

また、海外事業につきましては、
化成品セグメントにおいては、
アイカ・アジア・パシフィック社、略してAAP社の伸長や
アイカアドテック社の新規連結寄与もあり、好調に推移しました。
建装建材セグメントにおいては、
アジア各国で化粧板の販売が増加し、こちらも好調に推移しました。

1-2. 連結決算の推移

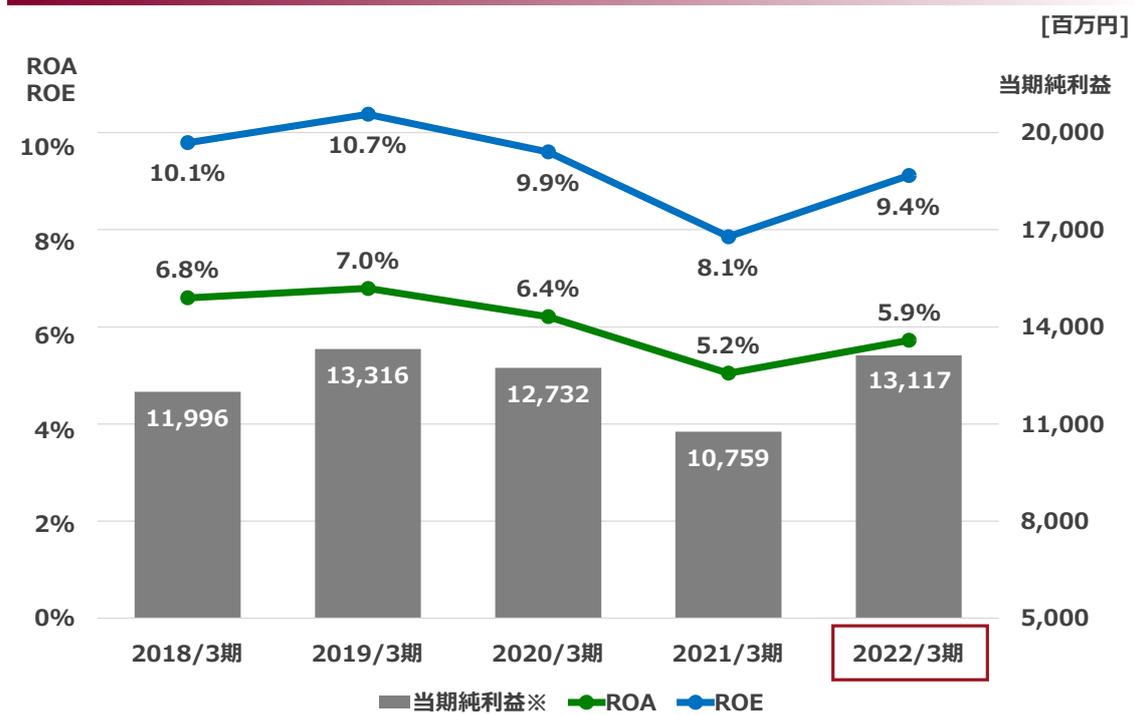
AICA



直近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。

2022年3月期の業績は、コロナ禍で落ち込んだ前年から
V字回復し、再び成長軌道に乗せるための準備が整いました。

1-3. ROA・ROEの推移



※親会社株主に帰属する当期純利益

©Aica Kogyo Co., Ltd.

5

ご覧のスライドは、
当期純利益、ROA、ROEの推移です。

ROEは、計画値通りの9.4%となりました。

1-4. 主要項目の状況

	2020/3期 連結	2021/3期 連結	2022/3期 連結
研究開発費	34.5億円	33.2億円	34.5億円
減価償却費	46.3億円	56.8億円	64.1億円
設備投資額	71.3億円	61.1億円	71.1億円
借入金残高	71.9億円	75.0億円	170.5億円
期末人員	4,781人	4,796人	4,949人
（国内）	1,625人	1,607人	1,579人
（海外）	3,156人	3,189人	3,370人

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

設備投資額は、71億1,000万円で、主なものとして、

AAP社の中国における設備増強費用など、
AAP社全体で約26億円となりました。

また、エバモア・ケミカル・インダストリー社、略してEMC社による
設備投資で約17億円を投資しました。

アイカ工業本体は、IT投資含めて約20億円を投資しました。

1-5. セグメント別業績

AICA

[百万円]

	売上高			営業利益			
	2021/3期 実績	2022/3期 計画	2022/3期 実績	2021/3期 実績	2022/3期 計画	2022/3期 実績	
化成品	90,446	110,000	122,323	7,109	7,800	7,376	金額
				7.9%	7.1%	6.0%	利益率
建装建材	84,182	90,000	92,191	13,751	16,800	16,379	金額
				16.3%	18.7%	17.8%	利益率
			(配布不能営業費用)	▲2,869	▲3,600	▲3,407	金額
合計	174,628	200,000	214,514	17,991	21,000	20,348	金額
				10.3%	10.5%	9.5%	利益率

©Aica Kogyo Co., Ltd.

7

このスライドは、
セグメント別の売上高と営業利益です。

売上高は、
化成品セグメント 1,223億2,300万円、
建装建材セグメント 921億9,100万円、
となり、何れも前年実績および計画を上回りました。

一方、営業利益は、
化成品セグメント 73億7,600万円、
建装建材セグメント 163億7,900万円、
となり、何れも前年実績は上回りましたが、計画は僅かに下回りました。

1-6. セグメント別海外売上高

	2021/3期 実績		2022/3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	606.0億円	67.0%	884.6億円	46.0%	72.3%
建装建材	139.4億円	16.6%	171.6億円	23.1%	18.6%
合計	745.4億円	42.7%	1,056.3億円	41.7%	49.2%

このスライドは、
セグメント別海外売上高です。

化成品は、
AAP社やEMC社の伸長などにより、
海外売上高が大幅に増加しました。

建装建材は、
ウィルソナート社、アイカ・ラミネーツ・インディア社などの
増収により、こちらも海外売上高が増加しました。

その結果、海外売上高は初めて1,000億円を突破し、
海外売上高比率は49.2%となりました。

1. 2022年3月期 実績概況

2. 2022年3月期 セグメント別実績

3. 2023年3月期 計画概況

4. 2023年3月期 セグメント別計画

5. 配当について

参考資料) 中期経営計画 “Change & Grow 2400” の進捗

続いて、
2022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。

2-1. 化成品セグメント 商品群別売上実績

AICA

[億円]

	2021/3期	2022/3期			
	実績	計画	実績	達成率	伸率
接着剤	543.2	698.9	785.6	112.4%	44.6%
(うちAAP社)	(420.2)	(560.4)	(643.2)	(114.8%)	(53.1%)
建設樹脂	86.3	92.6	92.2	99.6%	6.8%
機能材料	168.1	207.7	217.0	104.5%	29.1%
その他	106.7	100.6	128.3	127.5%	20.2%
合計	904.4	1,100.0	1,223.2	111.2%	35.2%

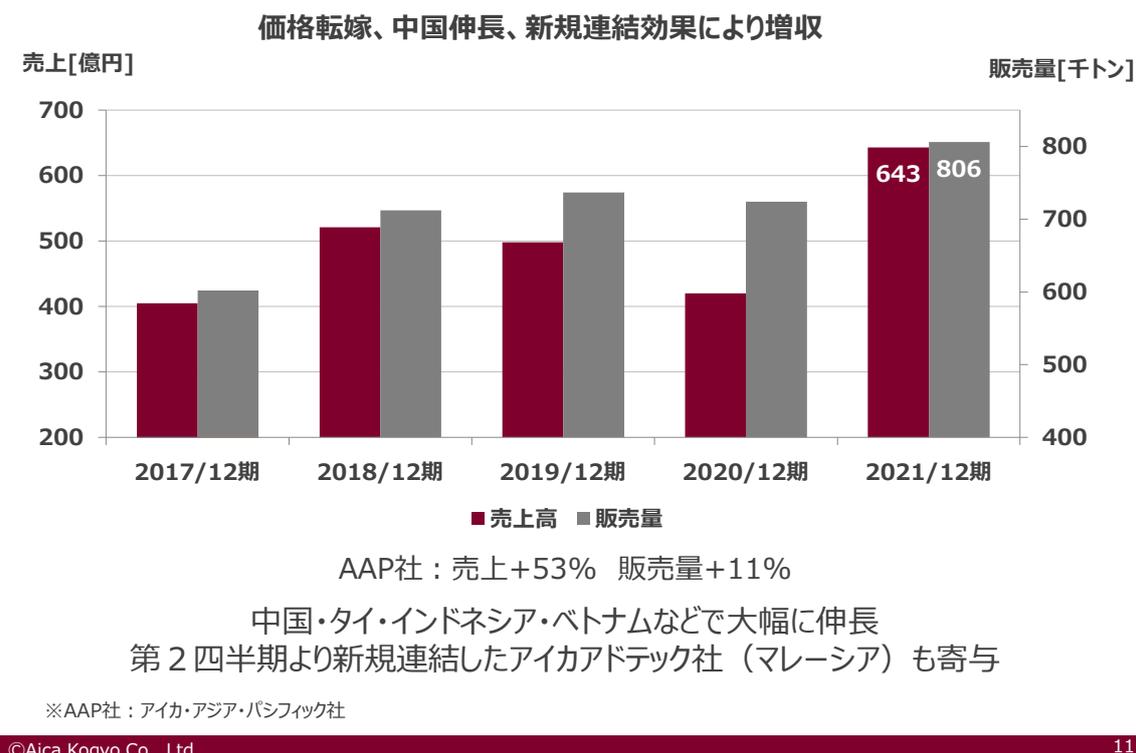
※AAP社：アイカ・アジア・パンフィック社

まず、
化成品セグメントの商品別売上実績です。

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」
などで構成しています。

2-2. 化成品セグメント 売上実績 (AAP社)

AICA



海外につきましては、
AAP社の業績が大幅に回復し、増収となりました。

原材料価格高騰に伴い、市場への価格転嫁を速やかに実施できたことで、
前年比で売上は53%、販売量は11%増加しました。

市場別では、
中国が大幅に伸長し、環境対応型の竹材用フェノール樹脂が大きく寄与
しました。

また、タイ、インドネシア、ベトナムでも大幅に伸長しました。
さらに、マレーシアのホットメルトメーカーであるアイカアドテック社を
2021年4月より新規連結したことも寄与しました。

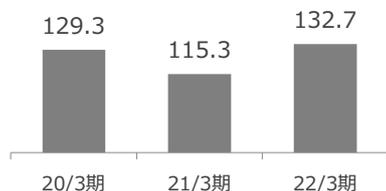
2-3. 化成品セグメント 売上実績 (AAP社以外)

AICA

[億円]

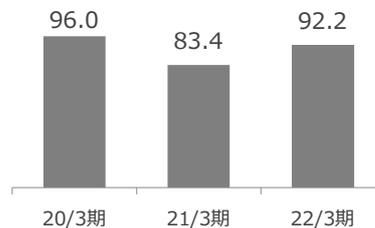
接着剤 (国内)

各種接着剤・フェノール樹脂など



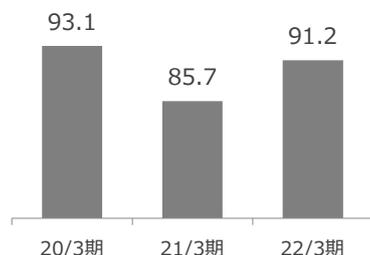
機能材料 (国内)

ホットメルト・機能性アクリル・UV樹脂・有機微粒子など



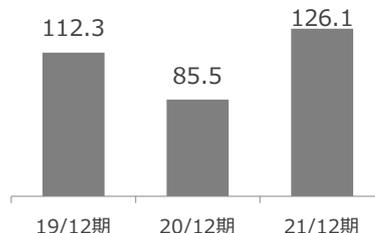
建設樹脂 (国内)

塗り壁材・塗り床材・補修補強材



EMC社 (海外)

ウレタン樹脂など・コベストロレジン社からの大園工場の譲受
※EMC社：エパモア・ケミカル・インダストリー社



©Aica Kogyo Co., Ltd.

12

続いて、
AAP社以外の概況です。

日本国内における接着剤は、
施工用、木工・家具用、集成材用などの接着剤が伸長し、
電子材料用、摩擦材用、合板用のフェノール樹脂も好調でした。

建設樹脂は、
塗り壁材が、住宅リフォーム向けやハウスメーカー向けに、
塗り床材が、倉庫・工場向けに、それぞれ好調に推移し、
売上を伸ばすことができました。

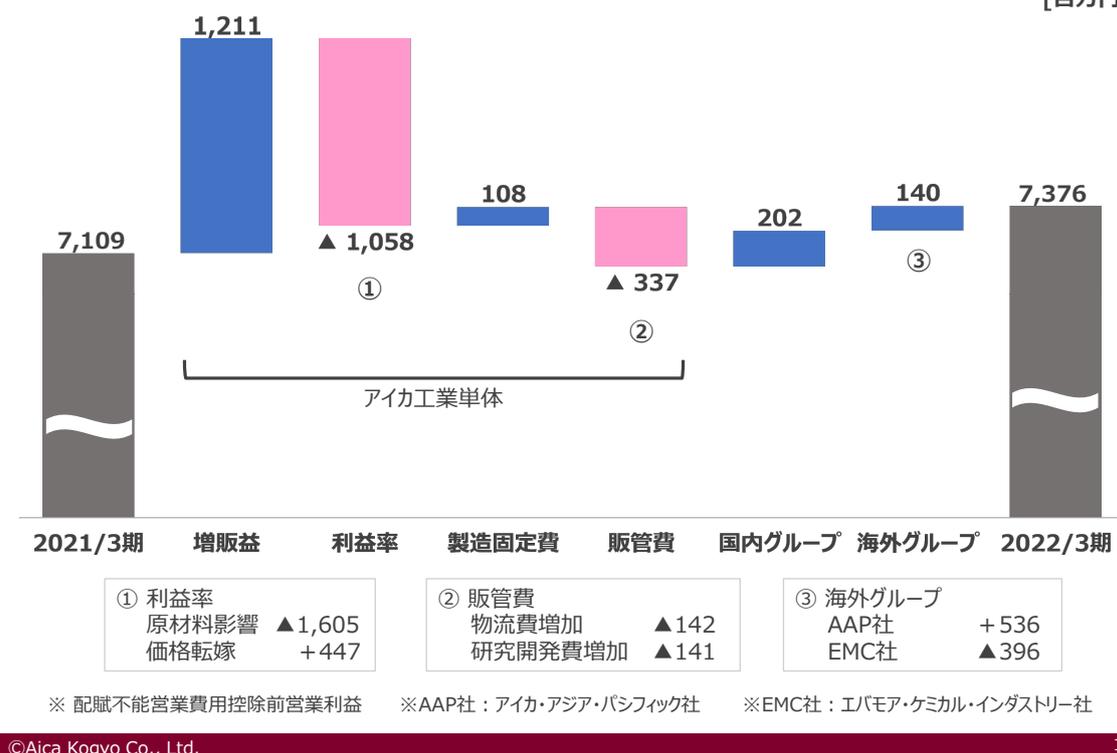
機能材料事業は、
半導体不足の影響で、自動車向けホットメルトが伸び悩みましたが、
電子材料用のUV樹脂・フィルム・シリコンなどは好調に推移しました。

EMC社は、
テキスタイル用、スポーツシューズ用ウレタン樹脂が伸長し、
売上を大幅に伸ばすことができました。
第3四半期に、コベストロレジン社より譲り受けた大園工場も寄与
しております。

2-4. 化成品セグメント 営業利益実績

AICA

[百万円]



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。

利益の増加要因は、
アイカ工業単体の増販益、製造固定費減少、
国内グループ会社・海外グループ会社の増益で、
16億6,100万円の増加要因がありました。

一方、減少要因は、
アイカ工業単体の原材料費の増加や物流費の増加などで
13億9,500万円の減少要因がありました。

この結果、前年に対して、2億6,700万円
利益が増加しました。

2-5. 建装建材セグメント 商品群別売上実績

AICA

[億円]

	2021/3期	2022/3期			
	実績	計画	実績	達成率	伸率
メラミン化粧板	242.2	280.4	289.3	103.2%	19.4%
ボード フィルム等	111.9	117.5	114.5	97.4%	2.3%
セラール	191.9	204.0	209.1	102.5%	9.0%
不燃建材	82.3	84.4	79.0	93.6%	▲4.0%
カウンター ポストフォーム	164.7	174.2	182.1	104.5%	10.6%
建具 インテリア建材	48.6	39.3	47.5	120.9%	▲2.3%
合計	841.8	900.0	921.9	102.4%	9.5%

©Aica Kogyo Co., Ltd.

14

続いて、
建装建材セグメントの商品別売上実績です。

このセグメントは、「メラミン化粧板」、「ボード・フィルム等(とう)」、
「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。

2-6. 建装建材セグメント 売上実績 (国内)

AICA

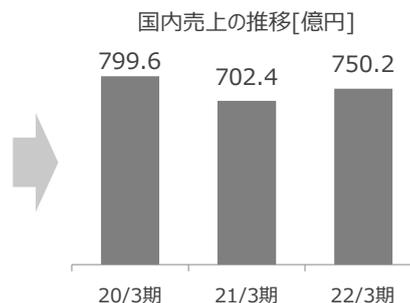
住宅は回復、非住宅は上半期に落ち込むも下半期に回復

■ 2022年3月期 国内建設市場の市場環境

【期初予想】 住宅：▲1.2%、非住宅：▲5.4%

【通期実績】 住宅：+5.2%、非住宅：▲1.0%

※当社需要期へタイムラグ調整済み



■ 2022年3月期 好調商品

高級人造石 **フィオレストーン**



クチーナ大阪ショールーム
設計/クチーナ大阪、(株)モーリショップ

抗ウイルス建材 **ウイルテクト**



道の駅 おおがた

洗面化粧台 **スマートサニタリー**



建装建材セグメントの国内事業です。

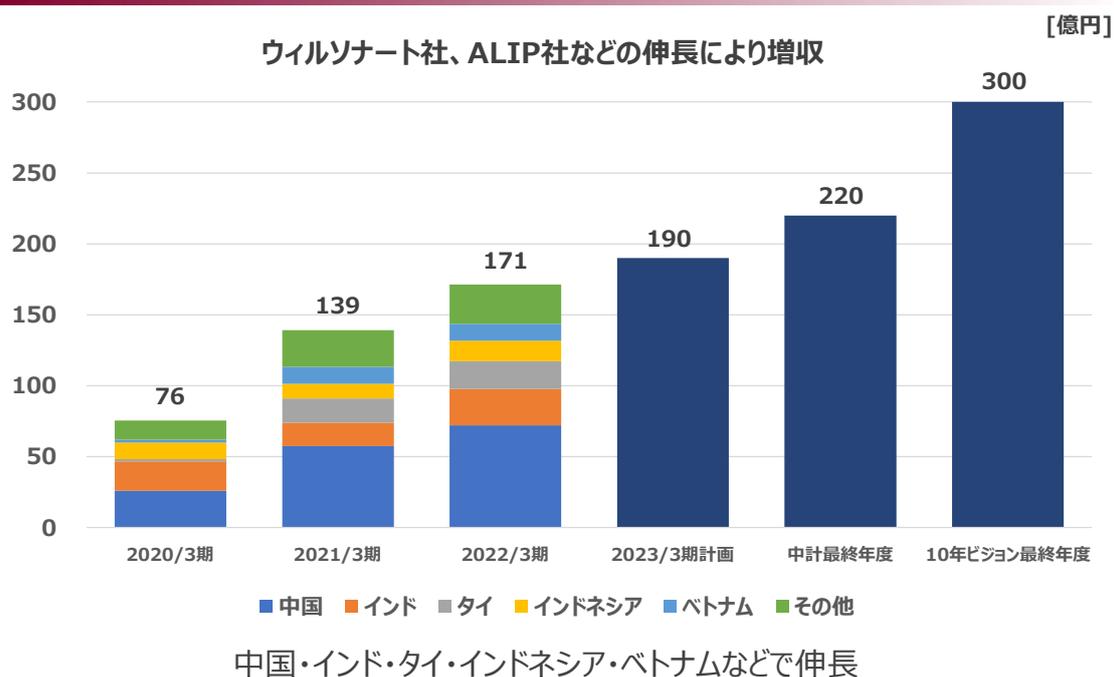
国内建設市場につきましては、
住宅は回復傾向で推移しました。
非住宅は動きが鈍かったものの、下半期に回復傾向が見られました。

そのような状況のもと、
住宅市場の回復を背景に、天然石の代替需要を取り込んだ
高級人造石「フィオレストーン」が好調でした。

さらに、抗ウイルス建材「ウイルテクト」、洗面化粧台「スマートサニタリー」は、
コロナ禍における「新しい生活様式」に対応したことで好調に推移しました。

2-7. 建装建材セグメント 売上実績（海外）

AICA



※ALIP社：アイカ・ラミネーツ・インディア社

©Aica Kogyo Co., Ltd.

16

建装建材セグメントの海外事業も増収となりました。

市場別では、
 コロナ禍で落ち込んでいた中国の回復、
 さらにはインド、タイ、インドネシア、ベトナムなど、
 主要市場で売上が伸長しました。

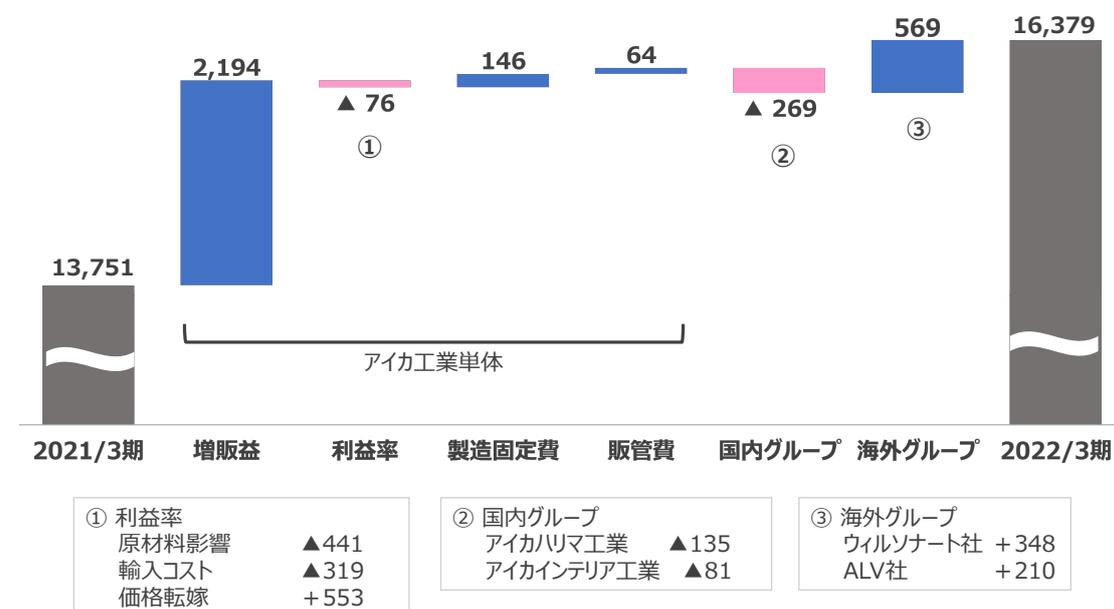
その結果、前年に対して1.2倍、前々年では2倍以上伸長し、
 着実に海外におけるプレゼンスが高まっております。

今期は190億円、中期経営計画の最終年度である次年度は220億円、
 そして10年ビジョンの最終年度である2027年3月期には300億円
 を目指す計画です。

2-8. 建装建材セグメント 営業利益実績

AICA

[百万円]



※ 配賦不能営業費用控除前営業利益

※ALV社：アイカ・ラミネーツ・ベトナム社

©Aica Kogyo Co., Ltd.

17

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。

利益の増加要因は、アイカ工業単体の増販益、製造固定費の減少、販管費の減少、海外グループ会社の増販益で、29億7,300万円の増加要因がありました。

一方、減少要因といたしましては、アイカ工業単体の原材料費の増加や国内グループ会社の減益などで3億4,500万円の減少要因がありました。

この結果、前年に対して、26億2,800万円利益が増加しました。

1. 2022年3月期 実績概況
 2. 2022年3月期 セグメント別実績
 - 3. 2023年3月期 計画概況**
 4. 2023年3月期 セグメント別計画
 5. 配当について
- 参考資料) 中期経営計画 “Change & Grow 2400” の進捗

続いて、
2023年3月期の計画につきまして、ご説明いたします。

3-1. 2023年3月期 経営環境予測

AICA

国内建設市場 ※当社需要期へタイムラグ調整済み

2022年3月期（実績）	住宅： + 5.2%	非住宅： ▲ 1.0%
2023年3月期（予測）	住宅： ▲ 2.4%	非住宅： + 8.4%

海外市場

ロシア・ウクライナ情勢、中国ロックダウン、原油高騰など先行き不透明

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数社のみ

2022年3月期（実績）	1USD = 109.84円
2023年3月期（想定）	1USD = 120.00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

2021年3月期（実績）	33,000円/kl
2022年3月期（実績）	50,000円/kl
2023年3月期（想定）	81,000円/kl

©Aica Kogyo Co., Ltd.

19

今期の経営計画の前提について、簡単に触れておきます。

国内建設市場については、住宅市場が2.4%のマイナス成長、非住宅市場は8.4%のプラス成長に転じると予測しております。

海外市場については、ここに記載の通り、外部環境は先行き不透明な状況が当面つづくものと予測しております。

また、為替レート・ナフサ価格については、スライドの通り想定しています。何れも今期の業績予想に大きな影響を与える要因となりますので注視が必要です。

3-2. 2023年3月期 通期計画

AICA

[百万円]

	2022/3期 実績		2023/3期 計画			対前期
	金額	利益率	金額	利益率	伸率	増減額
売上高	214,514	-	225,000	-	4.9%	10,485
営業利益	20,348	9.5%	21,500	9.6%	5.7%	1,151
経常利益	21,840	10.2%	22,000	9.8%	0.7%	159
当期純利益※	13,117	6.1%	13,300	5.9%	1.4%	182
ROE	9.4%	-	9%以上	-	-	-
ROA	5.9%	-	5.4%	-	-	-
一株当たり純利益	200.90円	-	207.95円	-	-	-
一株当たり株主資本	2,223.98円	-	2,300.00円	-	-	-
研究開発費	34.5億円	-	37.0億円	-	-	-
減価償却費	64.1億円	-	70.0億円	-	-	-
設備投資額	71.1億円	-	100.0億円	-	-	-

※親会社株主に帰属する当期純利益

それでは、
2023年3月期の通期計画です。

売上高 2,250億円、
営業利益 215億円、
経常利益 220億円、
親会社株主に帰属する当期純利益 133億円

とし、
中期経営計画に沿って、今期も増収増益を目指してまいります。

3-3. 2023年3月期 通期セグメント別計画

AICA

[百万円]

	売上高			営業利益			
	2022/3期 実績	2023/3期 計画	差異	2022/3期 実績	2023/3期 計画	差異	
化成品	122,323	129,000	6,676	7,376 6.0%	8,000 6.2%	623 0.2%	金額 利益率
建装建材	92,191	96,000	3,808	16,379 17.8%	17,100 17.8%	720 -	金額 利益率
				(配布不能営業費用) ▲3,407	▲3,600	▲192	金額
合計	214,514	225,000	10,485	20,348 9.5%	21,500 9.6%	1,151 0.1%	金額 利益率

このスライドは、
通期のセグメント別の売上高、営業利益の計画を、
前年との比較で示したものです。

3-4. 2023年3月期 上半期セグメント別計画

AICA

[百万円]

	売上高			営業利益			
	2022/3期 上半期実績	2023/3期 上半期計画	差異	2022/3期 上半期実績	2023/3期 上半期計画	差異	
化成品	56,306	61,500	5,193	3,869	3,600	▲270	金額
				6.9%	5.9%	▲1.0%	利益率
建装建材	42,344	43,500	1,155	7,170	7,600	429	金額
				16.9%	17.5%	0.6%	利益率
			(配布不能営業費用)	▲1,612	▲1,700	▲87	金額
合計	98,650	105,000	6,349	9,426	9,500	73	金額
				9.6%	9.0%	▲0.6%	利益率

©Aica Kogyo Co., Ltd.

22

続いて、このスライドは、
上半期のセグメント別の売上高・営業利益の計画を示したものです。

前年から続いている原材料価格の高騰が、
今期も引き続きハイペースで進むものと思われます。

そのため、上期は特に、
利益面で苦戦することが予想されますが、影響を最小限に留め、
下期に向けて挽回していく計画となっております。

1. 2022年3月期 実績概況
 2. 2022年3月期 セグメント別実績
 3. 2023年3月期 計画概況
 - 4. 2023年3月期 セグメント別計画**
 5. 配当について
- 参考資料) 中期経営計画 “Change & Grow 2400” の進捗

続いて、
2023年3月期のセグメント別計画につきまして、ご説明いたします。

4-1. 化成品セグメント 商品群別売上計画

AICA

[億円]

	2022/3期（実績）		2023/3期（計画）			
	上半期	通期	上半期	伸率	通期	伸率
接着剤	354.3	785.6	401.0	13.2%	850.0	8.2%
（うちAAP社）	(286.3)	(643.2)	(330.0)	(15.2%)	(700.0)	(8.8%)
建設樹脂	44.3	92.2	45.8	3.2%	95.0	3.0%
機能材料	105.2	217.0	109.0	3.5%	230.0	6.0%
その他	59.1	128.3	59.2	0.2%	115.0	▲10.4%
合計	563.0	1,223.2	615.0	9.2%	1,290.0	5.5%

※AAP社：アイカ・アジア・パシフィック社

まず、化成品セグメントの売上計画です。

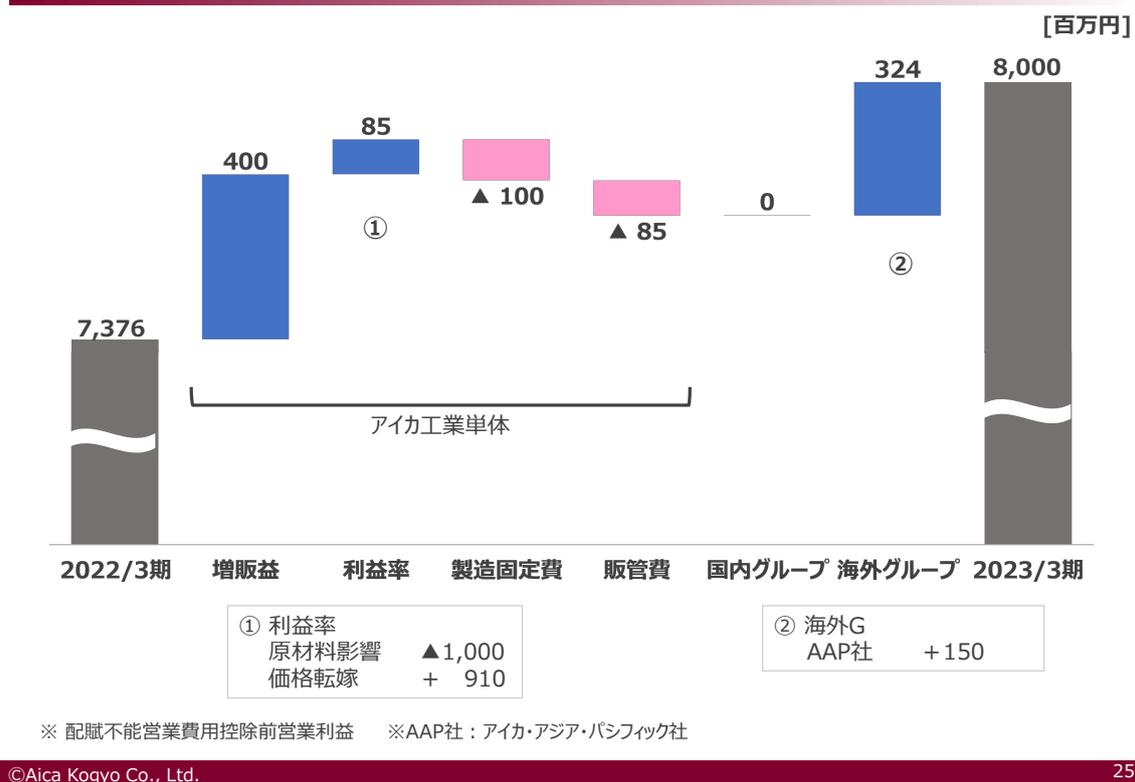
全体では、
前年に対して、5.5%伸ばして、1,290億円の計画としております。

なかでも、主力のAAP社が中国をはじめとした主力市場で、
フェノール樹脂、ホットメルト、その他接着剤・樹脂を軸に
8.8%の成長を図ります。

また、自動車向けや電子材料向けなどの非建設分野への注力、
さらにはアイカアドテック社などとのシナジーも
加速させてまいります。

4-2. 化成品セグメント 営業利益計画

AICA



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。

アイカ工業単体の製造固定費や販管費の増加などで
1億8,500万円の減少を見込む一方で、

アイカ工業単体の増販益や価格転嫁、
AAP社やEMC社による海外グループ会社の増益で、
8億900万円の増加を計画しております。

その結果、営業利益は前年に対して 6億2,400万円増加の
80億円を計画しております。

4-3. 化成品セグメント 方策（海外）

AICA

AAP社

- 中国3大プロジェクトの推進
 - ・アイカ広東社の移転（BCP対策、生産能力向上）
 - ・アイカ福建社の竹材用フェノール樹脂工場の新規建設
 - ・アイカ南京社のフェノール樹脂工場建設
- アイカドンナイ社での生産設備投資
 - ・産業用向けフェノール樹脂の生産を新規開始予定
- アイカアドテック社のシナジー拡大
 - ・オセアニア、インド、パキスタン、トルコなどでの拡販
 - ・AAP社各拠点と日本でのシナジーによる拡販
 - ・アイカアドテック社売上計画 49億円(前年比 +80%)



©classo Group



アジアのフェノール樹脂需要、グローバルなホットメルト需要の取り込み
AAP社 通期売上計画：700億円(前年比 +8.8%、前々年比 +66.6%)

※AAP社：アイカ・アジア・パシフィック社

©Aica Kogyo Co., Ltd.

26

続きまして、
その計画を達成するための重点方策につきまして、ご説明します。

まずは、AAP社の方策です。

中国3大プロジェクトの投資計画を確実に進めながら、
好調な竹材用フェノール樹脂販売を推進します。

また、ベトナム／アイカドンナイ社では、
産業用向けフェノール樹脂の需要を取り込んでまいります。

加えて、アイカアドテック社では、シナジー効果を高め、
今期の売上は、49億円を見込んでおります。

その結果、
AAP社の売上は、前年に対して、8.8%増の700億円
を計画しております。

4-4. 化成品セグメント 方策（国内）

AICA

接着剤

- 新組織体制を活かした新規顧客開拓の取り組み
- 接着剤用、摩擦材用、砥石用途フェノール樹脂の実績拡大（DICより譲受）
- 市場への売価転嫁

接着剤(国内) 通期売上計画 : 140.0億円(前年比 +5.5%、前々年比 +21.4%)

建設樹脂

- 透湿外断熱システム「パッシブウォール」の拡販
- 高機能塗り床材「AHシリーズ」の早期浸透促進
- 建築改修市場での拡販強化
- 市場への売価転嫁



建設樹脂(国内) 通期売上計画 : 94.0億円(前年比 +3.0%、前々年比 +9.7%)

©Aica Kogyo Co., Ltd.

27

接着剤の国内事業については、
今期、組織再編で、機能材料カンパニーと化成品カンパニーを統合しました。
社内の要素技術や人的資本を再度結集し、
互いの商流・ユーザー情報を活用して、新規顧客開拓を図ります。
また、収益性改善のため、市場への価格転嫁に最注力してまいります。

その結果、売上は前年に対して、5.5%増の140億円
を計画しております。

建設樹脂の国内については、
住宅などの外壁に使われる透湿外断熱システム「パッシブウォール」、
工場や倉庫に使われる高機能な塗り床材「AHシリーズ」、
老朽化したトンネルや橋梁、建物外壁などの補修補強材、
などに注力してまいります。

その結果、売上は前年に対して、3%増の94億円
を計画しております。

4-5. 化成品セグメント 方策（機能材料）

AICA

機能材料（国内）

- 3次元加飾フィルムの実績化
- 5G関連商材、
折り畳み式電子端末関連商材の拡販



ボンネットへの加飾成形品



折り畳み式電子端末

EMC社

- 大園工場のシナジー創出、UVコーティング事業拡大
- TPU(熱可塑性ウレタン樹脂)ライン増設
- 市場への売価転嫁



UV硬化型コーティング剤 使用例（ラベル用）

機能材料 通期売上計画：230億円（前年比+6.0%、前々年比+36.8%）

※EMC社：エバモア・ケミカル・インダストリー社

©Aica Kogyo Co., Ltd.

28

機能材料事業については、
自動車用途の「3次元加飾フィルム」、
折り畳み式電子端末向けのUVコート剤、フィルム、粘着材、
などの実績拡大に注力してまいります。

EMC社については、
拡大が見込めるパッケージ市場において、UVコーティング事業を
強化してまいります。

その結果、売上は前年に対して、6%増の230億円
を計画しております。

4-6. 建装建材セグメント 商品群別売上計画

AICA

[億円]

	2022/3期 (実績)		2023/3期 (計画)			
	上半期	通期	上半期	伸率	通期	伸率
メラミン化粧板	131.2	289.3	141.4	7.8%	316.0	9.2%
ボード フィルム等	54.0	114.5	54.7	1.3%	117.0	2.1%
セラール	95.5	209.1	96.5	1.0%	215.0	2.8%
不燃建材	36.9	79.0	37.0	0.2%	80.0	1.2%
カウンター ポストフォーム	83.9	182.1	86.8	3.4%	190.0	4.3%
建具 インテリア建材	21.8	47.5	19.0	▲13.0%	42.0	▲11.7%
合計	423.4	921.9	435.0	2.7%	960.0	4.1%

©Aica Kogyo Co., Ltd.

29

続いて、
建装建材セグメントの売上計画です。

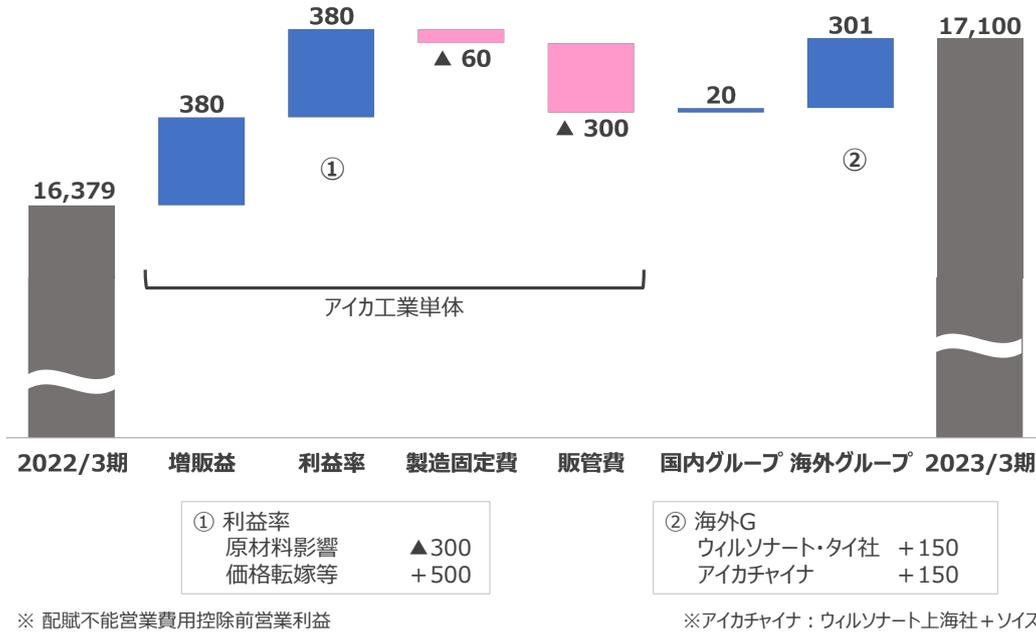
全体では、
前年に対して、4.1%伸ばして960億円の計画としております。

なかでも、国内の非住宅市場の回復を享受しつつ、
海外グループ会社とのシナジー効果を発現させ、
「メラミン化粧板」を9.2%伸ばす計画としております。

4-7. 建装建材セグメント 営業利益計画

AICA

[百万円]



このスライドは、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。

アイカ工業単体の製造固定費や販管費の増加などで
 3億6,000万円の減少を見込む一方で、

アイカ工業単体の増販益や価格転嫁、および
 ウィルソナート・タイ社、アイカチャイナなどによる海外グループ会社の増益で、
 10億8,100万円の増加を計画しております。

その結果、営業利益は前年に対して7億2,100万円増の
 171億円を計画しております。

AS商品の拡販



ウイルテクトPlus



抗ウイルス建材 ウイルテクト



高級人造石を使用した玄関部材
フィオレストーン

- 抗ウイルス建材「ウイルテクト」の拡充
 - ・ 抗ウイルス、抗菌性能に加え消臭性能も付加した「ウイルテクトPlus」
 - ・ ウイルテクト売上計画：約10.0億円（前年比+21%）
- ストーン事業製品（人造石+人工大理石）の拡販
 - ・ 多用途展開
 - ・ ストーン事業売上計画：65.5億円（前年比+9%）

スペック活動、用途開拓、データベースマーケティング

建装建材国内 通期売上計画：770.0億円(前年比 +2.6%、前々年比 +9.6%)

続きまして、
その計画を達成するための重点方策につきまして、ご説明します。

国内における最注力事項は、
社会課題を解決するAS商品の拡販です。

例えば、
すでに多くの空間でご採用いただいている
抗ウイルス建材「ウイルテクト」シリーズに、
消臭性能を付加した「ウイルテクトPlus」。

また、天然石の代替需要として、
キッチンカウンターで標準採用されることが増えてきた
高級人造石「フィオレストーン」の多用途展開。

このようなAS商品の売上を拡大させるべく、
スペック活動強化、データベースマーケティングの活用で、
国内の住宅・非住宅市場の需要をさらに取り込んでまいります。

PMIの実行

- ウィルソナート社の株式追加取得(100%子会社化)でグループ経営の迅速化
- ジャパンテクノロジーの海外グループ会社への展開加速
 - ✓ 中国・タイ・ベトナム・インドネシア・インドの各生産拠点を活用した地産地消型ビジネスの推進
 - ✓ 生産体制増強・効率化 (中国・インドネシア・インド)
 - ✓ Wilsonartの販路を活用したアイカの高付加価値商品の投入・ブランド浸透
 - ✓ 不燃建材 (セラール) ビジネスの拡販強化 (中国・台湾)
- 経営統合・オフィス統合などによる経営効率化



海外については、

まず、ウィルソナート社の株式を共同出資パートナーから追加取得しグループ経営のスピードアップを図ります。

続いて、ジャパンテクノロジーを海外のグループ会社に移植することで地産地消ビジネスを推進するとともに、

- ・生産体制の増強
 - ・Wilsonartが有する販路の活用
 - ・不燃建材市場の深耕
- などに取り組みます。

そして、

中国においては、ウィルソナート上海社とソイス社の経営統合、タイにおいては、ウィルソナート・タイ社と、統括会社であるAica Asia Laminates Holdingのオフィス統合など経営の効率化を図ってまいります。

1. 2022年3月期 実績概況
2. 2022年3月期 セグメント別実績
3. 2023年3月期 計画概況
4. 2023年3月期 セグメント別計画

5. 配当について

参考資料) 中期経営計画 “Change & Grow 2400” の進捗

続きまして、
配当についてご説明いたします。

1. 2022年3月期 実績概況
2. 2022年3月期 セグメント別実績
3. 2023年3月期 計画概況
4. 2023年3月期 セグメント別計画
5. 配当について

参考資料) 中期経営計画 “Change & Grow 2400” の進捗

最後に、
中期経営計画の進捗状況についても
ご報告いたします。

項目	前中計	1年目	2年目	3年目
	2021/3期 (実績)	2022/3期 (実績)	2023/3期 (計画)	2024/3期 (策定時計画)
R O E	8.1%	9.4%	9%以上	10%を目処
海外+機能材料 売上高 ^{※1}	812億円	1,147億円	1,250億円	1,150億円
A S 商品 ^{※2} 売上高 ^{※1}	155億円	169億円	180億円	210億円
経常利益	184億円	218億円	220億円	240億円
売上高	1,746億円	2,145億円	2,250億円	2,400億円

※1 連結消去前単純合算売上高

※2 AICA Solution 商品の略。様々な社会課題を解決する商品

財務的な進捗は
先のスライドで申し上げた通りです。

2024年3月期の最終年度に向け、
この中期経営計画2年目の目標を確実に達成させてまいります。

項目	対象範囲	2024/3期目標	2022/3期実績
(1)経済価値の提供	アイカグループ	売上高：2,400億円	売上高：2,145億円
		経常利益：240億円	経常利益：218億円
		ROE：10%を目処	ROE：9.4%
		配当性向：50%を目処	配当性向：53.8%
(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：210億円以上	AS商品の売上高：169億円
	アイカグループ	SDGs貢献商品の定義確立、目標設定	アイカ工業単体のSDGs貢献商品の定義を確立
(3)人材育成・組織開発	アイカグループ	教育・研修費用額および1人当たり研修時間のグループ全社における把握、向上	調査用フォーマットを各社へ配布、集計依頼
		部門別、階層別スキルリストの作成・運用	アイカ工業における部門別・階層別スキルリスト案の完成 グループ各社では、重要ポジションのサクセッションプラン策定を継続
		従業員満足度調査のグループ全社での実施、活用	従業員満足度調査のグループ共通設問案が完成
(4)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 3年累計8億円以上	78百万円

非財務については、
中期経営計画で設定した重要課題、いわゆるマテリアリティを中心に
着実に遂行しております。

例えば、このスライドで言いますと
人材育成・組織開発は、特に重要なテーマとして認識しております。

人材を最も重要な経営資源として捉えて、
教育・研修制度の充実、強固な組織体制の構築、
働きやすい職場環境やダイバーシティへの取り組み
を強化しております。

項目	対象範囲	2024/3期目標	2022/3期実績
(5)気候変動 対応	アイカ グループ	売上高原単位温室効果ガス排出量 10%削減 (2020年度比)	2020年度比11.7%削減 (見込み)
		売上高原単位産業廃棄物排出量 10%削減 (2020年度比)	2020年度比6.7%削減 (見込み)
		ハイスクエアにおける売上高原単位水使用量 6%削減 (2020年度比)	2020年度比17%削減 (見込み)
		温室効果ガス排出量(スコープ1+2総量)2050年実質 排出ゼロを目指したシミュレーションの実施、施策立案 スコープ3算定方法確立、削減に向けた施策立案	3月よりTCFD提言に基づく気候変動シナリオ分析を開始 国内グループ会社スコープ3排出量の一部カテゴリーに対 して第三者保証取得、国内算定基準確立
(6)ガバナンス 強化	アイカ グループ	BCP強化(異常気象、天災対策) 全連結生産拠点での1回以上/年のBCP訓練実施、 新規連結工場拠点のBCP策定	全拠点での訓練実施
	アイカ工業	グループガバナンスルール拡充	・行動規範浸透状況確認方法を厳格化 ・内部通報制度再構築、内部監査体制の充実 ・社内規定整備状況確認、不足規程整備支援
	アイカ工業	セキュリティ強化に資する情報化投資額 3年累計3億円以上	403百万円
(7)品質保証、 労働安全	アイカ グループ	顧客満足度調査に基づく品質改善 (毎年度)	顧客満足度調査実施完了、結果は取締役会へ報告 済み。アイカ工業単体のロス金額は大幅減
		休業災害件数 前年以下 (毎年度)	国内：5件 (前年実績 6件) 海外：9件 (前年実績 13件)
	アイカ工業	部門別研修制度の確立と運用	品質教育計画をスケジュール通り実施

こちらのスライドもマテリアリティで取り上げている重要課題です。

このスライドで重要なテーマを一つ取り上げるとしたら
やはり気候変動対応になります。
とりわけ、温室効果ガス 排出量削減は喫緊の課題であり、
気候変動対応部会を社内に立ち上げ、
アイカグループ全体で活動を進めております。

詳細はアイカレポートという統合報告書に記載しており、
ホームページ等でもご覧いただけますし、
本日会場にお越しの皆様には、後ろのテーブルにも置いてございますので
ご高覧ください。



■ バイオマスUV硬化型ハードコート剤、バイオマスハードコートフィルムを開発

- ・ トウモロコシや大豆といった植物由来のバイオマス原料を一部使用
- ・ バイオマス度30~40%を実現しており、地球環境にやさしい商品

■ 自動車外装専用の3次元加飾ハードコートフィルムを開発

- ・ 自動車製造工程で排出されるCO₂の約30%が塗装工程に起因
- ・ 塗装代替(= 3次元加飾フィルム)で自動車製造工程におけるCO₂排出量を削減



■ 植物由来のフェノール樹脂を使用したメラミン化粧板を開発

- ・ 植物由来のリグニンを有効活用
- ・ バイオマス度60%を実現。100%化を目指し、さらにサステナブルな建築素材へ

■ 環境認証「グリーンガード ゴールド」をメラミン化粧板とセラールで取得

- ・ 世界的な第三者安全科学機関であるULによる環境認証
- ・ 主に建材・家具から室内に放散されるVOC(揮発性有機化合物)の上限を定めている



最後に、
当社の気候変動問題に対応した商品群を一部紹介させていただきます。

まず、電子機器のディスプレイの保護フィルムなどに
使用されるハードコート剤、およびハードコートフィルムにバイオマス原料を
用いております。

また、自動車外装用の3次元加飾ハードコートフィルムにつきましては、
自動車の製造工程において排出されるCO₂の約30%を占める塗装工程を
置き換えることができる商品です。

さらに、リグニン由来のフェノール樹脂を用いたメラミン化粧板を開発しました。
バイオマス度は60%となり、従来のメラミン化粧板より石化原料を20%
削減しています。

当社は今後も、サステナブル素材を使用した製品や温室効果ガスの削減に
寄与する商品を開発し、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。



アイカ工業株式会社

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。

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。