



アイカ工業株式会社
2024年3月期 決算説明会



2024年 5月22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. 2024年3月期 実績概況
2. 2024年3月期 セグメント別実績
3. 2025年3月期 計画概況
4. 2025年3月期 セグメント別計画
5. 中期経営計画 Value Creation 3000&300の進捗

ご覧の目次に従って、ご説明いたします。

1-1. 連結決算の概要



[百万円]

	2023/3期			2024/3期			
	実績	利益率	修正計画※ ₁	実績	利益率	伸率	達成率
売上高	242,055	-	237,000	236,625	-	△2.2%	99.8%
営業利益	20,557	8.5%	24,500	25,286	10.7%	+23.0%	103.2%
経常利益	22,088	9.1%	25,500	26,135	11.0%	+18.3%	102.5%
当期純利益※ ₂	10,059	4.2%	14,600	15,135	6.4%	+50.5%	103.7%
※1 2024年1月発表の業績修正計画 ※2親会社株主に帰属する当期純利益							
[一株当たり単位：円]							
R O E	6.9%	-	9.5%	9.9%	-	-	-
一株当たり純利益	157.27	-	228.23	236.60	-	-	103.7%
一株当たり株主資本	2,270.08	-	2,519.07	2,529.07	-	-	100.4%

- 連結業績：営業利益・経常利益・当期純利益は過去最高を更新
- 国内事業：建設市場は低迷も、建装建材で高付加価値商品の伸長や価格改定の浸透、化成品で収益性の改善により増収増益を確保
- 海外事業：化成品はAAPHグループ※₃の売価低下により減収も、営業利益は伸長
建装建材はタイをはじめとした東南アジア地域の好調により売上高・営業利益ともに伸長

※3 AAPH：アイカ・アジア・パシフィック・ホールディング

2024年3月期の連結業績の概要は、ご覧の通りです。

売上高は前年および修正計画を下回りましたが、
営業利益・経常利益・当期純利益は 過去最高を更新しました。

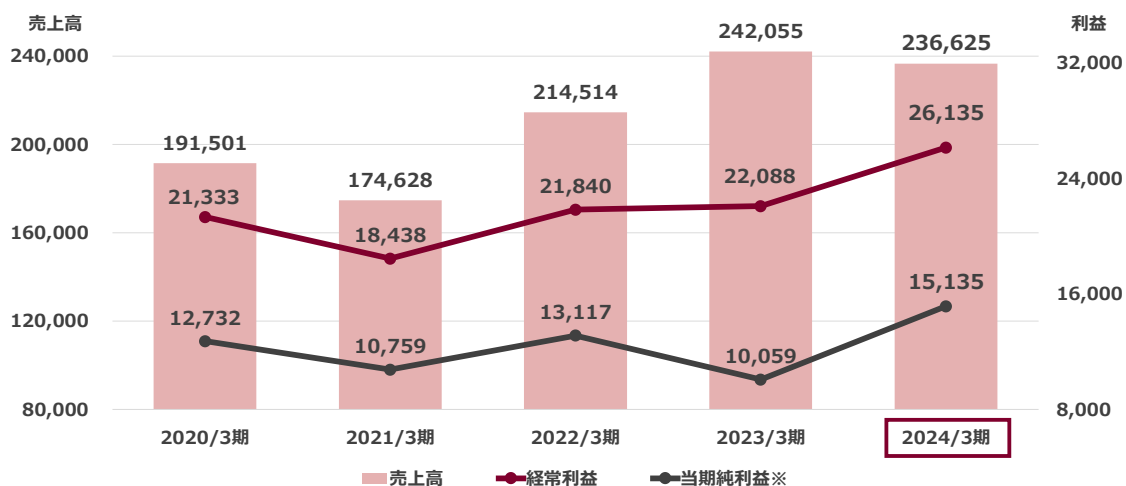
国内事業につきましては、建設市場は低迷しましたが、
建装建材事業では高付加価値商品の伸長や価格改定、
化成品事業では、収益性の改善が功を奏し、それぞれ伸長しました。

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・ホールディング グループ、
略してAAPHグループの売価低下により売上は前年を下回りましたが、
利益は伸長しました。
建装建材セグメントにおいては、東南アジア地域の
好調により売上高・営業利益ともに伸長しました。

1-2. 連結決算の推移

[百万円]

経常利益・当期純利益は過去最高を更新



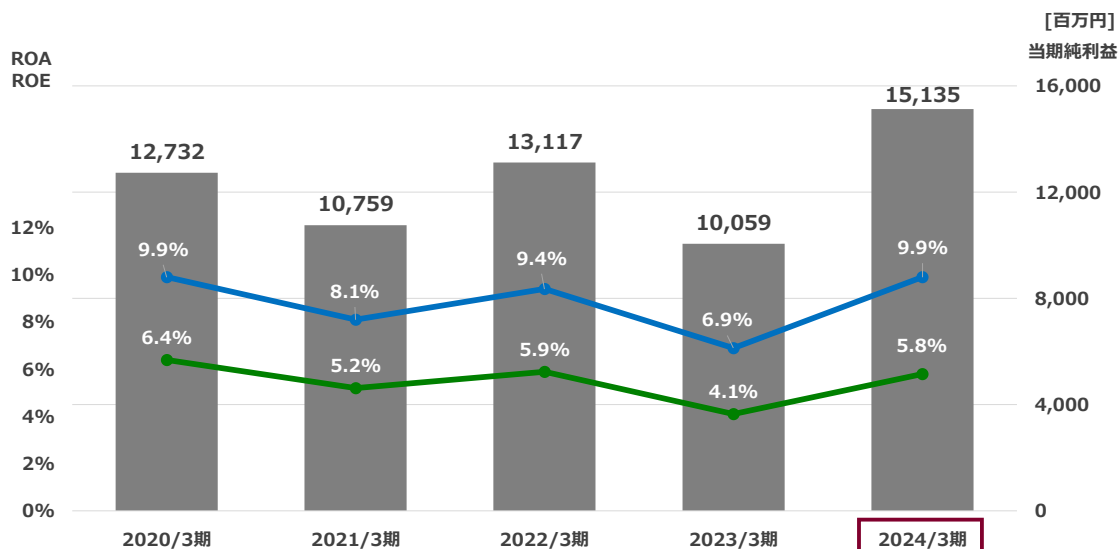
※親会社株主に帰属する当期純利益

続いて、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。

2024年3月期は、
経常利益・当期純利益が過去最高を更新しました。

1-3. ROA・ROEの推移

AICA



※親会社株主に帰属する当期純利益

■ 当期純利益※

● ROA

● ROE

©Aica Kogyo Co., Ltd.

5

このスライドは、
当期純利益、ROA、ROEの推移です。

2024年3月期のROA・ROEは、前年および計画値を上回りました。

1-4. 主要項目の状況

	2022/3期 連結	2023/3期 連結	2024/3期 連結
研究開発費	34.5億円	39.9億円	40.7億円
減価償却費	64.1億円	67.9億円	70.4億円
設備投資額	71.1億円	86.9億円	93.6億円
借入金残高	170.5億円	125.2億円	115.1億円
期末人員	4,949人	4,963人	5,007人
（国内）	1,579人	1,590人	1,562人
（海外）	3,370人	3,373人	3,445人

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

設備投資額は、93.6億円でした。

主なものとしては、
海外において、
アイカ広東社の新工場建設やアイカ・ラミネーツ・ベトナム社の設備投資など
全体で約58億円を投資しました。

また、国内においては、アイカ工業本体で、
生産設備の自動化やIT投資などを進め、約30億円を投資しました。

1-5. セグメント別業績

							[百万円]
	売上高			営業利益			
	2023/3期 実績	2024/3期 修正計画※	2024/3期 実績	2023/3期 実績	2024/3期 修正計画※	2024/3期 実績	
化成品	141,312	130,000	130,300	7,494	9,000	9,280	金額
				5.3%	6.9%	7.1%	利益率
建装建材	100,743	107,000	106,325	16,740	19,800	20,339	金額
				16.6%	18.5%	19.1%	利益率
(配賦不能営業費用)				△3,678	△4,300	△4,333	金額
合 計	242,055	237,000	236,625	20,557	24,500	25,286	金額
				8.5%	10.3%	10.7%	利益率

※ 2024年1月発表の業績修正計画

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、
化成品セグメントは前年を下回りました。
一方、建装建材セグメントは前年を上回りました。

営業利益につきましては、
両セグメントとも修正計画に対して上振れ、過去最高を更新しました。
化成品ではAAPHグループの伸長、エバモア・ケミカル・インダストリーグループ、
略してEMCグループの収益改善に加え、
国内の収益改善が寄与しました。
建装建材では、国内で利益率の高い高付加価値商品が伸長したことに加え、
海外でも中国の回復や東南アジア地域の好調が収益に貢献しました。

1-6. セグメント別海外売上高



[億円]

	2023/3期 実績		2024/3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	1,050.6	74.4%	927.9	△11.7%	71.2%
建装建材	188.8	18.7%	202.4	+7.2%	19.0%
合計	1,239.5	51.2%	1,130.4	△8.8%	47.8%

こちらは、
セグメント別の海外売上高です。

先にご説明の通りですが、
化成品につきましては、売価低下などの影響を受けて、
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・インドネシア・シンガポールが好調に推移し、
海外売上高が増加しました。

その結果、海外売上比率は47.8%となりました。

1. 2024年3月期 実績概況
- 2. 2024年3月期 セグメント別実績**
3. 2025年3月期 計画概況
4. 2025年3月期 セグメント別計画
5. 中期経営計画 Value Creation 3000&300の進捗

続いて、
2024年3月期のセグメント別実績につきまして、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



[億円]

	2023/3期	2024/3期			
	実績	修正計画※ ₁	実績	達成率	伸率
接着剤 ※ ₂ (うちAAPHグループ ※ ₃)	1,015.0 (810.7)	918.3 (712.7)	919.4 (716.3)	100.1% (100.5%)	△9.4% (△11.6%)
建設樹脂 ※ ₂	98.1	106.1	103.1	97.2%	+5.1%
機能材料 ※ ₂	177.0	156.1	158.6	101.7%	△10.4%
その他 ※ ₂	122.8	119.5	121.7	101.9%	△0.9%
合 計	1,413.1	1,300.0	1,303.0	100.2%	△7.8%

※1 2024年1月発表の業績修正計画

※2 商品群分類の変更：「機能材料・その他」に分類していた「ホットメルト」、「アクリル・コンパウンド」を24/3期より「接着剤」の分類に変更
「接着剤、建設樹脂、機能材料」に分類していた「昆山愛克樹脂」、「瀋陽愛克浩博化工」の売上を24/3期より「AAPHグループ」の分類に変更

※3 AAPH：アイカ・アジア・パシフィック・ホールディング

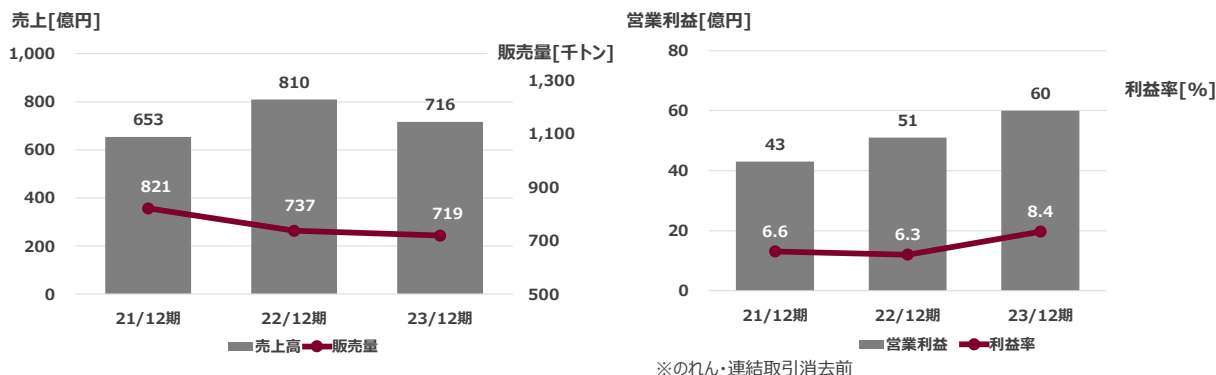
まず、
化成品セグメントの商品別売上実績です。

2024年3月期の実績はご覧の通りです。

次のページ以降で個別にご説明いたします。

2-2. 化成品セグメント 実績 (AAPHグループ)

AICA



23/12期
売上高 Δ 12%
販売量 Δ 2%

23/12期
営業利益 + 18%
(3期連続増益)

※AAPH : アイカ・アジア・パシフィック・ホールディング

©Aica Kogyo Co., Ltd.

11

はじめに海外事業の柱であるAAPHグループです。

販売量は汎用性の高い繊維板用樹脂が低下し、2%の減少となりました。
売上につきましては原材料市況の下落に伴う売価低下の影響も加わり、
12%の減収となりました。

一方、営業利益は18%の増益と大きく伸長しました。
原材料コストの低下に加え、産業用途を中心とした高付加価値商品への
シフトを進めたことが功を奏しました。
具体的には、中国における産業用ホットメルト、
インドネシアのリテール用接着剤などが収益に貢献しました。

2-3. 化成品セグメント 実績（AAPHグループ以外）



接着剤（AAPHグループ以外） 24/3期	
売上	営業利益
203.0億円 (△0.6%)	増益

機能材料（国内） 24/3期	
売上	営業利益
59.0億円 (+11.3%)	増益

建設樹脂 24/3期	
売上	営業利益
103.1億円 (+5.1%)	増益

EMCグループ 23/12期	
売上	営業利益
106.7億円 (△18.0%)	前期比 + 3.6億円

※AAPH：アイカ・アジア・パシフィック・ホールディング

※のれん・連結取引消去前
※EMC：エバモア・ケミカル・インダストリー

続いて、AAPHグループ以外の実績です。

接着剤につきましては、収益性の改善を優先した結果、減収となりましたが、利益面においては、劇的に改善・伸長しました。

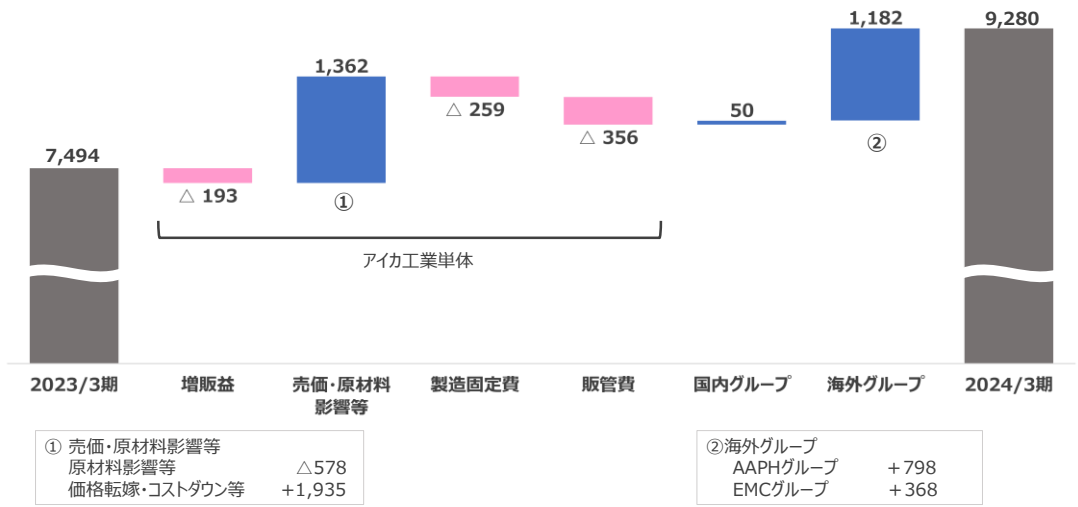
建設樹脂、および成長事業である機能材料につきましては、好調な商品が伸長し、利益面でも牽引した結果、いずれも増収増益となりました。

EMCグループにつきましては、テキスタイル用のウレタン樹脂などが低迷し、減収となりましたが、利益面においては、原材料コストの削減、商品ミックスの改善などにより大きく伸長しました。

2-4. 化成品セグメント 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

※AAPH : アイカ・アジア・パシフィック・ホールディング
※EMC : エバモア・ケミカル・インダストリー

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
原材料上昇や費用増加の影響はありましたが、
収益性改善の取り組みに伴う価格転嫁・コストダウンなどにより
5億5,400万円の増益となりました。

海外グループ会社では、
原材料コストの削減や商品ミックスの改善などにより
AAPHグループ、EMCグループともに利益が伸長し、
11億8,200万円の増益となりました。

この結果、全体では前年に対して、
17億 8,600 万円、利益が増加しました。

[億円]

	2023/3期	2024/3期			
	実績	修正計画※ ₁	実績	達成率	伸率
メラミン化粧板	322.0	342.7	343.2	100.2%	+6.6%
ボ ー ド フ イ ル ム 等	125.0	125.3	124.1	99.1%	△0.7%
セ ラ ー ル	217.4	237.1	232.5	98.1%	+6.9%
不 燃 建 材	78.0	75.2	75.2	100.0%	△3.6%
住 器 建 材 ※ ₂	264.8	289.7	288.0	99.4%	+8.8%
合 計	1,007.4	1,070.0	1,063.2	99.4%	+5.5%

※1 2024年1月発表の業績修正計画
※2 商品群分類の変更：「カウンター ポストフォーム」と「建具 インテリア建材」を24/3期より「住器建材」に統合

続いて、
建装建材セグメントの商品別売上実績です。

2024年3月期の実績はご覧の通りです。

メラミン化粧板、セラール、住器建材が前年を上回りました。

売上

24/3期
860.8億円
(+5.2%)

<好調商品>

- 化粧フィルム「オルティノ」
- メラミン不燃化粧板「セラール」
- 洗面化粧台「スマートサニタリー」



▲「スマートサニタリー」

<参考> 24/3期の国内建設市場（実績）

住宅 △4%、非住宅 △11%

※当社需要期へタイムラグ調整済み

営業利益

24/3期
前期比 +20.6億円

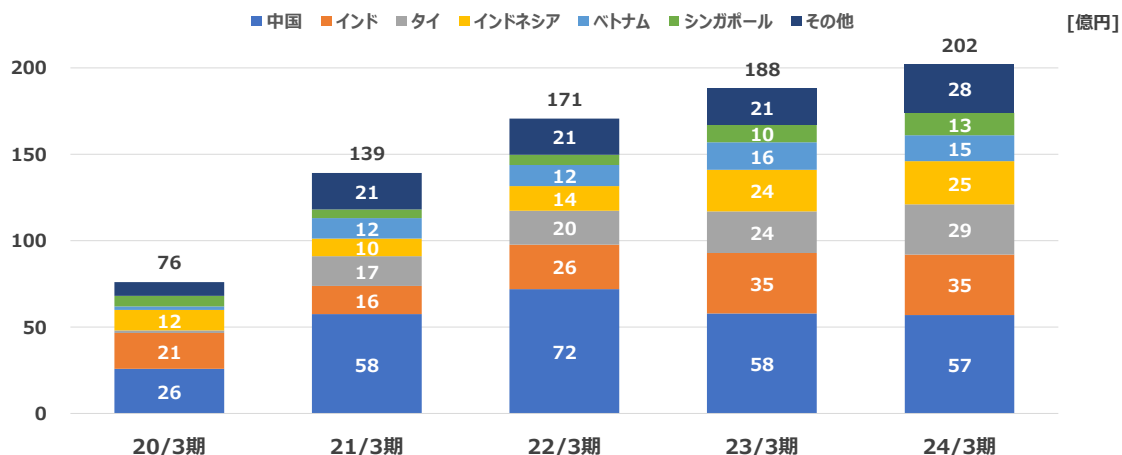
- 商品ミックスの改善
(高付加価値商品の伸長)
- コストダウン
- 価格改定の浸透

建装建材セグメントの国内事業の実績につきましてご説明します。

国内建設市場につきましては、
住宅・非住宅ともに低調な推移となりましたが、
高付加価値商品の伸長や価格改定の効果などにより
売上は前年を上回りました。

利益面では、
商品ミックスの改善、コストダウン、価格改定の浸透などにより
大きく伸長し、前期を20億円上回る結果となりました。

2-7. 建装建材セグメント 売上実績（海外）



売上は年々増加傾向、24/3期はタイ、インドネシア、シンガポールが好調

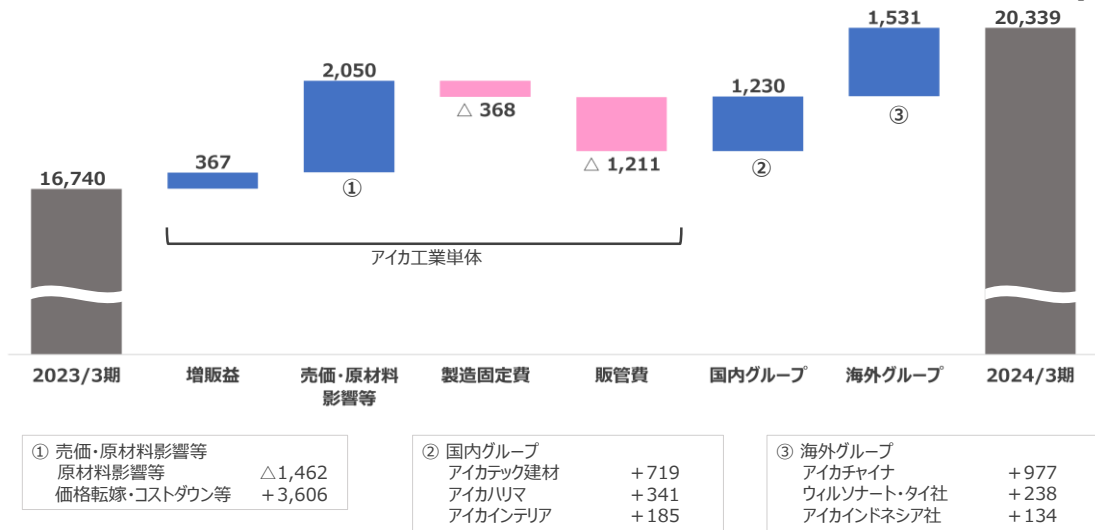
建装建材セグメントの海外事業における
売上推移はご覧の通りです。

2024年3月期は、
中国・インドは横ばいとなりましたが、
タイ・インドネシア・シンガポールが好調に推移し、
売上が前年を上回りました。

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

※ アイカチャイナ：ウィルソナート上海社＋ソイス社

©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。

アイカ工業単体では
原材料影響や販管費増加などがありましたが、
価格転嫁・コストダウンなどを進めたことにより、
8億3,800万円の増益となりました。

国内グループ会社ではアイカテック建材の収益改善などにより、
12億3,000万円の増益となりました。

海外グループ会社ではアイカチャイナの収益改善やタイの伸長などにより
15億3,100万円の増益となりました。

この結果、全体では前年に対して、
35億 9,900 万円、利益が増加しました。

1. 2024年3月期 実績概況
2. 2024年3月期 セグメント別実績
- 3. 2025年3月期 計画概況**
4. 2025年3月期 セグメント別計画
5. 中期経営計画 Value Creation 3000&300の進捗

続いて、
2025年3月期の計画につきまして、ご説明いたします。

国内建設市場 ※当社需要期へタイムラグ調整済み

	住宅	非住宅
2024年3月期（実績）	△4.0%	△11.1%
2025年3月期（予測）	△1.1%	△2.2%

海外市場

中東情勢の混乱や、中国の不動産市場の調整長期化が懸念。
一方で、アジア地域では持続的な経済成長を予測。

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

2024年3月期（実績）	1USD = 140.54円
2025年3月期（予測）	1USD = 145.00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

2024年3月期（実績）	67,500円/kl
2025年3月期（予測）	75,000円/kl

今期の経営計画の前提につきまして、ご説明します。

国内建設市場につきましては、
個人消費やインバウンド需要の回復など明るい兆しも見えますが、
住宅・非住宅ともに着工統計の推移を見る限り、
微減と予測しております。

海外市場につきましては、
ここに記載の通り、先行きは不透明な状況はあるものの、
当社が立地するアジア地域においては、
底堅い経済成長を持続するものと予測しております。

また、為替レート・ナフサ価格の前提はご覧の通りです。

3-2. 2025年3月期 通期計画



[百万円]

	2024/3期 実績		2025/3期 計画			対前期
	金額	利益率	金額	利益率	伸率	増減額
売上高	236,625	-	250,000	-	+5.7%	13,375
営業利益	25,286	10.7%	26,500	10.6%	+4.8%	1,214
経常利益	26,135	11.0%	27,500	11.0%	+5.2%	1,365
当期純利益※	15,135	6.4%	15,500	6.2%	+2.4%	365
ROE	9.9%	-	9.3%	-	-	-
ROA	5.8%	-	5.6%	-	-	-
一株当たり純利益	236.60円	-	242.30円	-	-	-
一株当たり株主資本	2,529.07円	-	2,658.36円	-	-	-
研究開発費	40.7億円	-	43.5億円	-	-	-
減価償却費	70.4億円	-	75.0億円	-	-	-
設備投資額	93.6億円	-	100.0億円	-	-	-

※親会社株主に帰属する当期純利益

今期の通期計画はご覧の通りです。

売上高 2,500億円、
営業利益 265億円、
経常利益 275億円、
当期純利益 155億円
としております。

3-3. 2025年3月期 通期セグメント別計画



[百万円]

	売上高			営業利益			
	2024/3期 実績	2025/3期 計画	伸率	2024/3期 実績	2025/3期 計画	伸率	
化成品	130,300	138,200	+6.1%	9,280	9,600	+3.4%	金額
				7.1%	6.9%	－	利益率
建装建材	106,325	111,800	+5.1%	20,339	21,300	+4.7%	金額
				19.1%	19.1%	－	利益率
(配賦不能営業費用)				△4,333	△4,400	－	金額
合計	236,625	250,000	+5.7%	25,286	26,500	+4.8%	金額
				10.7%	10.6%	－	利益率

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

国内外ともに、引き続き、
為替影響や原材料・エネルギーコストの上昇など
不透明な状況が続くと予想しておりますが、
いずれのセグメントも、増収増益を計画しております。

[百万円]

	売上高			営業利益			
	2024/3期 上半期実績	2025/3期 上半期計画	伸率	2024/3期 上半期実績	2025/3期 上半期計画	伸率	
化成品	63,697	66,300	+4.1%	4,225	4,380	+3.7%	金額
				6.6%	6.6%	—	利益率
建装建材	49,610	53,700	+8.2%	9,090	9,815	+8.0%	金額
				18.3%	18.3%	—	利益率
(配賦不能営業費用)				△1,909	△2,195	—	金額
合 計	113,307	120,000	+5.9%	11,406	12,000	+5.2%	金額
				10.1%	10.0%	—	利益率

このスライドは、
上半期の計画を示したものです。

1. 2024年3月期 実績概況
2. 2024年3月期 セグメント別実績
3. 2025年3月期 計画概況
- 4. 2025年3月期 セグメント別計画**
5. 中期経営計画 Value Creation 3000&300の進捗

続いて、
2025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 商品群別売上実績および計画



[億円]

	2024/3期（実績）		2025/3期（計画）			
	上半期	通期	上半期	伸率	通期	伸率
接 着 剤 (うちAAPHグループ※)	451.1 (350.5)	919.4 (716.3)	465.0 (362.0)	+3.1% (+3.3%)	970.0 (758.0)	+5.5% (+5.8%)
建 設 樹 脂	49.9	103.1	52.5	+5.2%	110.0	+6.6%
機 能 材 料	74.7	158.6	82.5	+10.3%	176.0	+10.9%
そ の 他	61.1	121.7	63.0	+3.0%	126.0	+3.5%
合 計	636.9	1,303.0	663.0	+4.1%	1,382.0	+6.1%

※ AAPH：アイカ・アジア・パシフィック・ホールディング

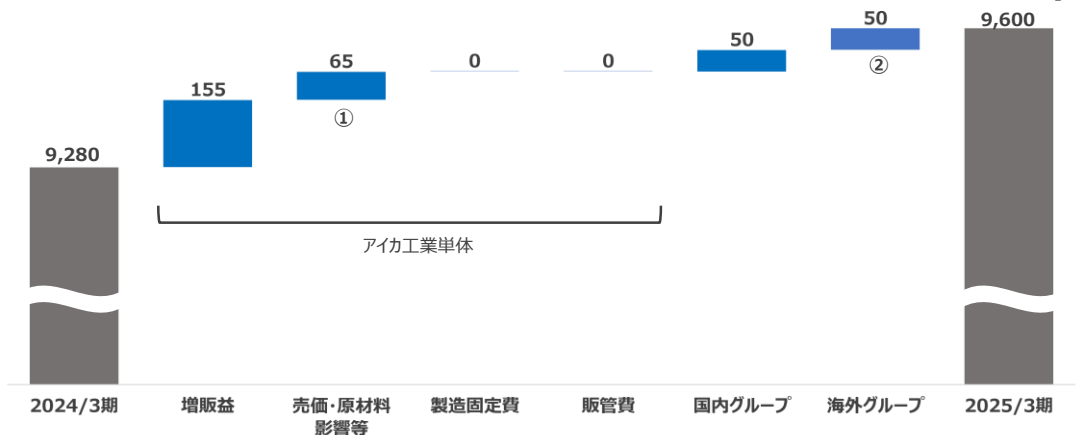
まず、化成品セグメントの売上計画です。

全体では、
前年に対して、6.1%伸長、1,382億円の計画としております。

4-2. 化成品セグメント 営業利益計画

AICA

[百万円]



① 売価・原材料影響等
 原材料影響等 △674
 価格転嫁・コストダウン等 +739

② 海外グループ
 AAPHグループ ±0

※ 配賦不能営業費用控除前営業利益

※ AAPH : アイカ・アジア・パシフィック・ホールディング

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。

アイカ工業単体では
 増販益に加え、価格転嫁・コストダウンなどにより
 2億2,000万円の増益を計画しております。

海外のAAPHグループにおいては、
 再び原材料上昇局面に入っているほか、
 広東工場の設備投資や
 福建工場など各種先行投資の償却負担も重なっており、
 前年並みを見込んでおります。

その結果、全体では前年に対して、
 3億 2,000 万円増加の96億円を計画しております。

4-3. 化成品セグメント 方策（海外）

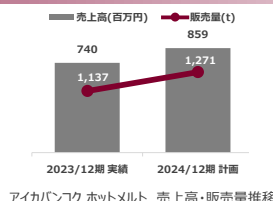
AAPHグループ

■ タイ 産業用樹脂の拡大

- ・ アイカバンコク、ホットメルト事業好調
- ・ 自動車ランプ用、フィルター用、梱包用の拡販に注力

■ 中国事業が奮闘、さらなる拡大へ

- ・ AAPは中国市況の影響が軽微、販売が堅調推移
⇒ 2023/12期 販売量前年比+2.3%、2024/12期 販売量計画 前年比+2.5%
- ・ アイカ広東社新工場、2023年9月稼働済、産業用樹脂の販売拡大
- ・ アイカ福建社新工場、2024年9月稼働予定、竹材用フェノール樹脂の需要取り込み



アイカバンコク ホットメルト 売上高・販売量推移



ヘッドランプ用ホットメルト



アイカ広東社 新工場

EMCグループ

■ 収益のさらなる改善、高付加価値商品の注力

- ・ 建材用ホットメルトの拡販
- ・ UV硬化型モノマーの第3製造ライン設置、UV硬化型コーティング剤の拡販



UV硬化型コーティング剤使用例
(ラベル用)

※AAPH：アイカ・アジア・パシフィック・ホールディング

※EMC：エバモア・ケミカル・インダストリー

©Aica Kogyo Co., Ltd.

26

続きまして、今後の重点方策につきましてご説明します。

まずは、化成品海外の方策です。

自動車ヘッドランプ用途が牽引し、
アイカバンコクのホットメルト事業が好調です。
フィルター用、梱包用の拡販にも注力し、さらなる拡大に努めます。

また、停滞している中国市況の中で、
AAPHグループ中国事業の販売が堅調に推移しております。
アイカ広東社の寄与もあり、販売量を伸ばしています。
今期は、アイカ福建社の新工場も稼働させ、さらに拡大させてまいります。

EMCグループにおいては、
建材用ホットメルトやUV硬化型コーティング剤など、
高付加価値商品の拡販により、
前期に回復傾向であった収益性をさらに向上させてまいります。

■ 工場向け塗り床材の開発・拡販

- ・ 大型半導体製造工場での受注獲得
- ・ 低アウトガス塗り床材の工法ラインナップを追加予定
⇒ さらなる半導体工場での採用拡大



塗り床材「ジョリエース」



塗り床材「ジョリエース」

■ 成長事業の創出・育成（自動車用3次元加飾フィルムの拡大）

- ・ 内装用は実績拡大。さらなる拡販に向けて海外新規顧客を開拓予定
- ・ 外装用は、自動車メーカーのスペックに合格。早期実績化を目指す



外装用3次元加飾フィルム

■ 高収益体質に向けた構造改革の継続

- ・ 樹脂別の採算管理を引き続き徹底
- ・ コストダウン、売価改定、商品統廃合などにより持続的に利益率向上

化成品国内の方策につきましては、
まずは工場向け塗り床材の拡販に努めます。
昨年は、大型の半導体製造工場で受注を獲得しました。
半導体製造工場でのニーズが高まっている低アウトガスの工法ラインナップを
追加し、採用を拡大させてまいります。

成長事業の創出・育成として、
自動車用3次元加飾フィルムの内装用はさらなる拡販に向け新規顧客を
開拓してまいります。
外装用はまだ実績化しておりませんが、
自動車メーカーの厳しいスペックをクリアしており、着実に進捗しています。
早期実績化を目指します。

また、前期に大きく業績寄与しました、樹脂別の採算管理を
引き続き徹底します。
コストダウン、売価改定、商品統廃合など、
高収益体質に向けた取り組みを継続し、
持続的に効果を発現してまいります。

4-5. 建装建材セグメント 商品群別売上実績および計画



[億円]

	2024/3期（実績）		2025/3期（計画）			
	上半期	通期	上半期	伸率	通期	伸率
メラミン化粧板	159.1	343.2	177.0	+11.2%	370.0	+7.8%
ボード フィルム等	58.4	124.1	61.0	+4.3%	127.0	+2.3%
セラール	108.1	232.5	118.0	+9.1%	243.0	+4.5%
不燃建材	34.6	75.2	35.0	+0.9%	77.0	+2.4%
住器建材	135.6	288.0	146.0	+7.6%	301.0	+4.5%
合計	496.1	1,063.2	537.0	+8.2%	1,118.0	+5.1%

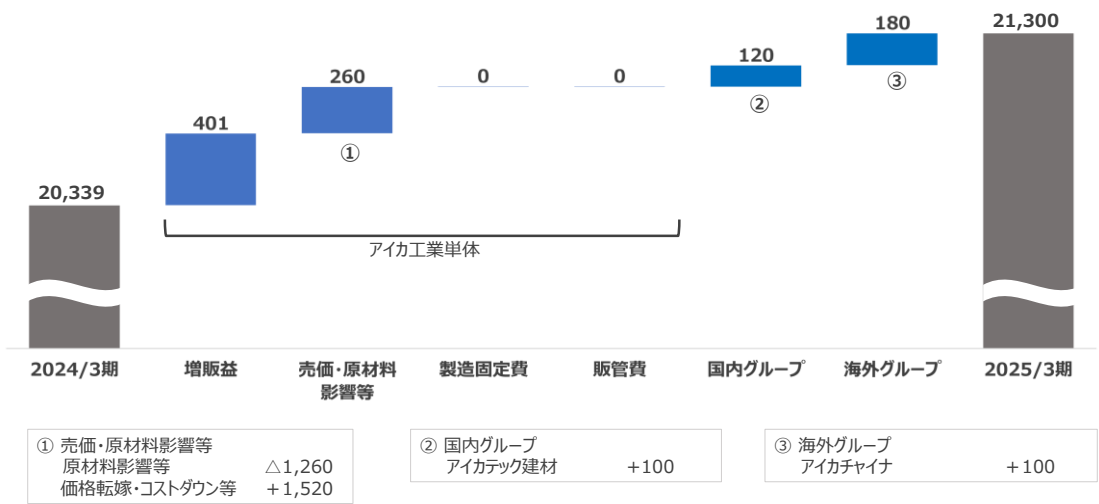
続いて、
建装建材セグメントの売上計画です。

全体では、
前年に対して、5.1%伸長、1,118億円の計画としております。

4-6. 建装建材セグメント 営業利益計画

AICA

[百万円]



※ 配賦不能営業費用控除前営業利益

※ アイカチャイナ：ウィルソナート上海社＋ソイス社

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。

アイカ工業単体では
増販益に加え、価格転嫁・コストダウンなどにより
6億6,100万円の増益を計画しております。

海外グループでは
アイカ・ラミネーツ・ベトナム社の設備投資により償却負担は増加する見通しです
が、
アイカチャイナのさらなる改善に加え、
各社とも成長を見込んでおり、1億8,000万円の増益を計画しております。

その結果、全体では前年に対して、
9億 6,100 万円増加の213億円を計画しております。

既存事業の拡大

■ 高付加価値（高意匠）商品の販売が拡大中

- 非住宅物件向け「セラールセレント」
- 洗面化粧台「スマートサニタリー」など

■ 「フィオレストーン」の加工ラインを増設中

- アイカインテリア工業の茨城工場内に新工場棟を建設し、高級人造石「フィオレストーン」の加工ラインを増設
- 投資額：約7.7億円
- 稼働予定：2024年秋



▲アイカインテリア工業の茨城工場

新規市場の開拓

■ 床市場の実績拡大

- 2019年に「メラミンタイル」を発売
商業施設や飲食店などで採用が拡大中



▲「メラミンタイル」

■ 天井市場の実績拡大

- 2022年に「セラール」を天井に施工する工法を開発、高い防カビ性能を持つ天井材「カビテクト」も発売
- 5年後に10億円の売上を目指す



▲新工法で施工されたセラール

「カビテクト」は
食品工場などの新たなニーズを
発掘し、採用拡大中



▲「カビテクト」

建装建材セグメントの国内事業は、
「既存事業の拡大」と、「新規市場の開拓」に注力します。

既存事業の拡大においては、
セラールセレントやスマートサニタリーなど前期に好調であった高付加価値・
高意匠商品を中心に、さらなる拡販を図ります。

また、高級人造石「フィオレストーン」の底堅い需要に対応すべく、
子会社の茨城工場内において設備増強にも着手しております。

新規市場の開拓においては、
非住宅物件を中心に床と天井市場での採用が着実に広がっています。
特に、防カビ性能を持つ天井材「カビテクト」は
スーパーマーケットを中心に引き合いをいただいておりますが、
食品工場など、新たなニーズを発掘し、採用が拡大しております。
採用後のオーナー様からの評価も高く、今後も成長が期待できます。

東南アジア事業の成長

■ ジャパンテクノロジーの移植

- 生産拠点の最適化
- ハイエンド市場での差別化戦略

■ ベトナムの新工場が稼働開始

- アイカ・ラミネーツ・ベトナム社において、メラミン化粧板の製造設備導入、および新工場・倉庫の建設が完了
- 投資額：約13億円
- 稼働：2024年1月



▲アイカ・ラミネーツ・ベトナム社の新工場

インド・中国事業の成長

■ インド事業の成長

- 生産設備の増強に伴うインド国内のシェア拡大
- ドバイ支店を活用した中東地域への拡販
(25年度に域内の売上を5.5億円とする計画)



▲アイカ・ラミネーツ・インド社

■ 中国事業の成長

- アイカチャイナにおける「AICA」ブランド浸透
- 不燃化粧板の拡販
- 生産効率化、コストダウン



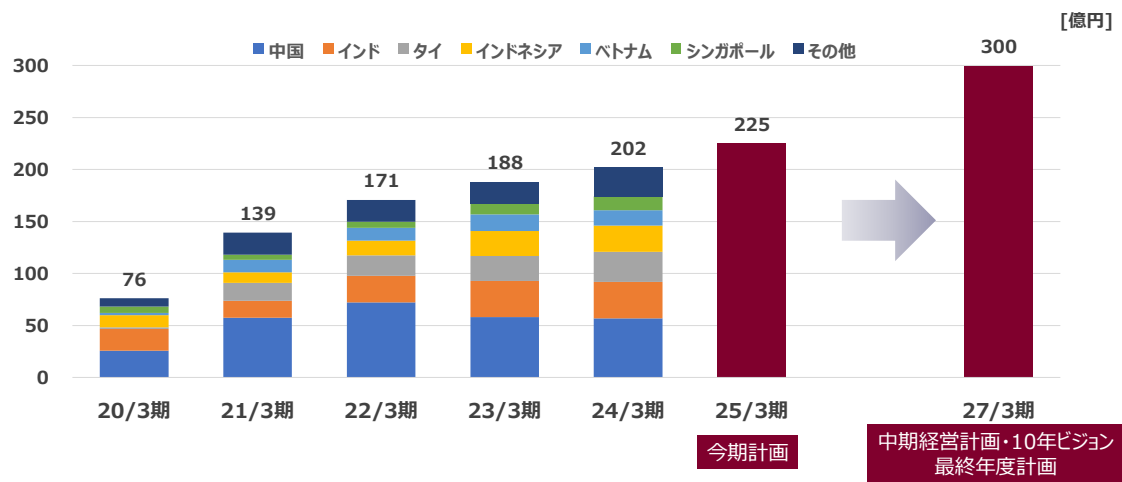
海外につきましては、「東南アジア事業の成長」と「インド・中国事業の成長」が柱となります。

経済発展が進む東南アジア市場において、日本の技術を展開することで、スピード感を持って事業拡大を図ります。また、地産地消ビジネスを基本としながらも、ベトナムの例のように積極的な投資を行い、生産拠点を最適な形へと整備いたします。

続いて、世界経済で存在感を増しているインドにも注目しています。インド国内のシェア拡大に加え、中東地域への拡販にも注力します。

中国につきましても足元の不動産市況は低迷していますが、巨大なマーケットが存在しており、技術面で優位にある不燃板を中心に、ハイエンド市場を強化します。

4-9. 建装建材セグメント 売上計画（海外）



今期計画は225億円、中計・10年ビジョン最終年度に300億円へ

建装建材海外の売上計画です。

先にご説明した方策を踏まえ、
今期は前期比11%増となる225億円を見込んでいます。

10年ビジョン最終年度となる2027年3月期には
売上高300億円を目指す計画です。

当社が得意とする高意匠・高品質のニーズが高まっており、
アジア市場でのリーディングカンパニーの地位を確立いたします。

1. 2024年3月期 実績概況
2. 2024年3月期 セグメント別実績
3. 2025年3月期 計画概況
4. 2025年3月期 セグメント別計画
- 5. 中期経営計画 Value Creation 3000&300の進捗**

続いて、
中期経営計画ValueCreation3000&300の進捗につきまして、
ご説明いたします。

5-1. 中期経営計画の進捗（財務目標）



[億円]

	前中計	1年目		2年目	4年目
	2023/3期 (実績)	2024/3期 (修正計画※3)	2024/3期 (実績)	2025/3期 (計画)	2027/3期 (計画)
売上高	2,420	2,370	2,366	2,500	3,000
経常利益	220	255	261	275	300
A S 商品※1売上高※2	193	220	217	240	280
海外売上高比率	51.2%	50%以上	47.8%	50%以上	50%以上
ROE	6.9%	9.5%	9.9%	9.3%	10%を目処
ROIC	8.1%	8.9%	8.9%	9.0%	8%を目処

※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 ※3 2024年1月発表の業績修正計画

中期経営計画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」の取組みが功を奏したこともあり、
経常利益、ROEは1年目の計画以上、
ROICは計画通りの結果となりました。

最終年度となる2027年3月期の計画達成に向けて邁進してまいります。

5-2. 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		[百万円] 4年目
		2023/3期 (実績)	2024/3期 (修正計画※)	2024/3期 (実績)	伸率	達成率	2025/3期 (計画)	伸率	2027/3期 (計画)
化成品	売上高	141,312	130,000	130,300	△7.8%	100.2%	138,200	+6.1%	175,000
	営業利益	7,494	9,000	9,280	+23.8%	103.1%	9,600	+3.4%	12,000
	営業利益率	5.3%	6.9%	7.1%	－	－	6.9%	－	6.9%
	EBITDA	11,119	13,100	13,406	+20.6%	102.3%	13,765	+2.7%	17,300
	EBITDA率	7.9%	10.1%	10.3%	－	－	10.0%	－	9.9%
建装建材	売上高	100,743	107,000	106,325	+5.5%	99.4%	111,800	+5.1%	125,000
	営業利益	16,740	19,800	20,339	+21.5%	102.7%	21,300	+4.7%	22,500
	営業利益率	16.6%	18.5%	19.1%	－	－	19.1%	－	18.0%
	EBITDA	19,910	22,400	23,254	+16.8%	103.8%	24,410	+5.0%	26,400
	EBITDA率	19.8%	20.9%	21.9%	－	－	21.8%	－	21.1%

※ 2024年1月発表の業績修正計画

©Aica Kogyo Co., Ltd.

35

セグメント別業績目標の進捗です。

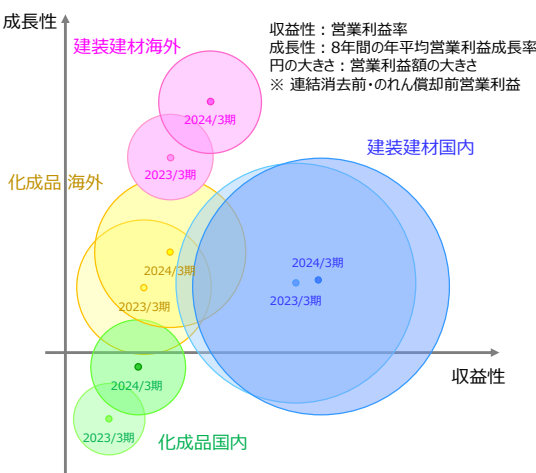
化成品、建装建材、ともに
売上と比較して営業利益が大きく伸長しております。

また、EBITDAにおいても
前年を大きく上回り、計画以上の結果でした。

今期もさらに営業利益・EBITDAを拡大してまいります。

5-3. 中期経営計画の進捗（収益性の改善）

■ 事業別の収益性と成長性の比較



■ 収益性改善に寄与した取り組み

セグメント	取り組み事項
化成品国内	- 樹脂別の採算管理の徹底 - コストダウンの推進、商品統廃合、適正な売価設定
化成品海外	- 設備投資によるシェア拡大、生産効率向上 - フェノール樹脂、ホットメルトなどの高付加価値商品の拡大
建装建材国内	- AS商品などの高付加価値商品の拡大 - メラミン化粧板、セラール等の高利益率商品のシェア拡大
建装建材海外	- 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 - セラール等の高付加価値商品の拡販

1年目より効果発現。持続的な収益性向上に向けて、継続して注力

続いて、重点方策として掲げた収益性の改善についてです。

中計および会社方針にも掲げ、この重点方策を全社に浸透させた結果、化成品、建装建材、国内、海外とすべてにおいて、収益性を向上させることができ、前期の利益増大に大きく寄与しました。

課題であった化成品国内では、樹脂別の採算管理を徹底した上で、コストダウンの推進、商品統廃合、適正な売価設定に取り組んだことが功を奏しました。

その他、化成品海外、建装建材国内、建装建材海外においても、商品ミックスの改善、設備投資によるシェア拡大・生産効率向上、グループ全体での生産最適化などが収益性の向上に繋がりました。

持続的な効果発現に向けて、今後も注力してまいります。

5-4. 中期経営計画の進捗（マテリアリティ 1/2）



項目	対象範囲	2024/3期実績	2027/3期目標
(1)経済価値の提供	アイカグループ	売上高：2,366億円 経常利益：261億円	売上高：3,000億円 経常利益：300億円
		ROE：9.9% ROIC：8.9%	ROE：10%を目途 ROIC：8%を目処
		前期比3円増配となる112円の配当を予定（15期連続増配、26期連続減配なし）	減配をしない累進配当を継続
(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：217億円	AS商品の売上高：280億円以上
	アイカグループ	セラール廃材とメラミン化粧板廃材を粉砕し、メラミン化粧板の原料として使用する方法を確立 リサイクルメラミン化粧板として展示会に出展	主力商品の新たなリサイクル手法の開発
(3)気候変動対応	アイカグループ	温室効果ガス排出量：3%削減（2022年度比）	温室効果ガス排出量：14%削減（2022年度比）
		海外グループ会社のスコープ3に対し第三者プレ保証の受審開始 グループ間取引を考慮した算定ルールを確立する	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	海外LCAデータベースを導入し、主力製品のCFP評価を実施	主力商品のCFP開示、CFP低減商品の開発

©Aica Kogyo Co., Ltd.

37

続いて、マテリアリティの2024年3月期実績につきまして、ポイントのみご説明いたします。

特に重要なテーマとして認識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、目標単位を売上高原単位から総量へと切り替えており、2022年度比3%削減となりました。

2027年3月期の目標である14%削減を実現するためにも削減幅をより加速していく必要があります、「省エネ活動の強化」や「再エネ導入」、「製造工程の抜本的革新」を図ってまいります。

5-4. 中期経営計画の進捗（マテリアリティ 2/2）



項目	対象範囲	2024/3期実績	2027/3期目標
(4)人的資本経営の基盤構築	アイカ工業	労働生産性(付加価値÷従業員数)：22.5百万円/人(23/3期：21.0百万円/人)	労働生産性：22.8百万円以上/人
		人的資本投資額：9.9億円	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86名	海外赴任経験者数：100名以上
		新卒総合職女性採用比率：2年累計35%（23・24年度入社）	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)59.1% (女性)100%	育休取得率：(男性)70%以上 (女性)100%
	アイカグループ	単体のエンゲージメント調査を実施し、集計・分析中 グループ会社は隔年で調査を実施予定 ※23/3期：3.9ポイント	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 2.2億円	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	「人権方針」の策定が完了し、HPにて開示 国内サプライヤーのCSR調査にも人権項目を追加して実施 人権DDの実施に向け、方策を検討中	人権尊重に向けた取り組みの推進をはじめとするグループガバナンスに係る方針・規定・制度等の拡充と監査の強化
		国内外の全拠点でBCP訓練を1回/年実施	全連結生産拠点で自然災害に対するBCP訓練を1回/年以上実施
	アイカ工業	サプライヤーに対しサステナビリティ調査を実施、 調査結果を踏まえて必要に応じて現地監査予定	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ソフト最新化およびEDRソフト導入が完了	情報セキュリティへの対応深化と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	国内は未達成にて改善策を検討、海外は2/3の拠点で達成	全拠点にて設定した品質不良低減目標 達成
		重大な労災発生件数：0件 休業災害件数：19件	重大な労災発生件数：0件 休業災害件数：10件以下

続いて、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、前年から大きく向上し、最終年度の目標に迫る値となりました。
人的資本投資額につきましても教育研修やシステム投資などを進め、計画通り進捗しております。

エンゲージメントスコアにつきましては、
前回の結果で課題がみられたアイカ工業単体にて調査を実施しており、
現在、集計・分析を行っております。
加えて、スコアの高かった海外グループ会社の取り組み
につきましても水平展開し、エンゲージメントの向上に努めます。

5-5. 中期経営計画の進捗（資本政策）



		前中計	新中期経営計画	
		2023/3期（実績）	方針	2024/3期（実績）
財務健全性の維持	現預金残高	509.9億円	手元流動性を月商の2～3か月分程度確保し、リスク耐性を強化	620.2億円
	自己資本比率 格付	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+ ※
資本効率の向上	ROE ROIC	ROE 6.9% ROIC 8.1% 株主資本コスト6.3% WACC5.5%	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%程度、ROICの設定目標8%程度	ROE 9.9% ROIC 8.9% 株主資本コスト6.2% WACC5.6%
	FCF	70.6億円 (2年平均)	積極的な成長投資と株主還元の上を支えるFCFの確保	209.0億円

※ 株式会社日本格付研究所(JCR)

		前中計	新中期経営計画	
		2023/3期（実績）	2024/3期（実績）	2027/3期（計画・4年累計）
4年累計投資計画	設備投資	86.9億円	93.6億円	400億円
	事業投資	104.5億円	14.0億円	200億円
	研究開発投資	39.9億円	40.7億円	175億円
	環境投資	-	2.9億円	20億円
	人的資本投資	8.7億円	9.9億円	40億円

続いて、資本政策の進捗です。

「財務健全性の維持」、「資本効率の向上」の何れも計画・方針通りに進捗しております。

「財務健全性の維持」では、格付がAからA+に引き上げられました。安定した利益成長を実現していること、積極的な投資姿勢を保ちながらも、財務の健全性を維持していることが認められました。

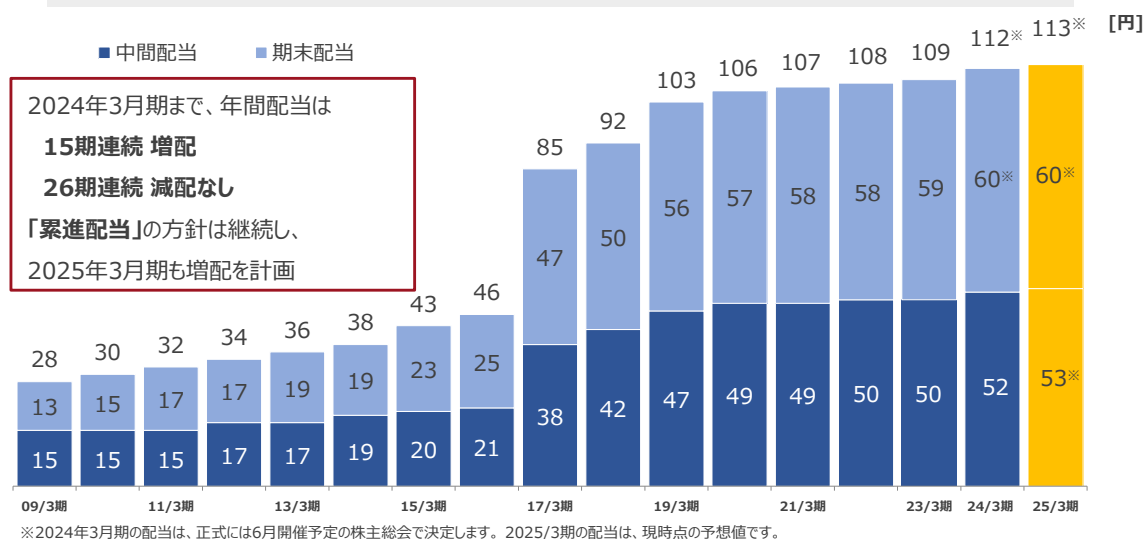
「資本効率の向上」においては、企業価値の向上に重要性が高いと認識しているROE、ROICが、何れも前年より向上し、資本効率性が高まっています。

ROICにつきましては、アイカ工業単体において、部門単位までROIC改善に繋がる取り組みを落とし込み、推進しております。また、来期からグループ会社にも展開できるよう進めております。

投資計画につきましては、ご覧の通りです。

5-6. 配当について

24/3期の配当は、年間1円増配の当初計画から3円増配の112円へ



最後に配当の状況です。

2024年3月期は、当初は1株当たり年間1円の増配を計画しておりましたが、業績が好調なことを踏まえ、3円増配の112円としております。

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上で配当を行っていく方針です。

その方針に基づき、2024年3月期まで「15期連続増配、26期連続減配なし」を続けており、「減配をしない累進配当」の基本方針も継続しております。

今後も先行き不透明な外部環境は続きますが、今期も1円増配の113円を予想しております。



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。

以上で決算について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。