



アイカ工業株式会社
2025年3月期第2四半期（中間期）
決算説明会



2024年11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、
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。

- 連結業績** ✓ 売上高・営業利益・経常利益・中間純利益※1は何れも**計画および前年を上回り、過去最高を更新**
- 国内事業** ✓ 化成品セグメントは**収益性の改善が継続**
✓ 建装建材セグメントは**高付加価値商品を中心に伸長**
- 海外事業** ✓ 化成品セグメントは**AAPグループ※2、EMCグループ※3が何れも伸長**
✓ 建装建材セグメントは中国・ベトナムが低調、**タイ・インドネシアは伸長**
- 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
- 資本政策** ✓ **配当計画を修正**（前期実績より4円増配の116円へ）
✓ 当社株式の**売出しを実施し**、40億円(150万株)を上限とする**自己株式取得を実行中**

※1 親会社株主に帰属する中純利益間および当期純利益

※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.

2

2025年3月期中間期決算説明会のハイライトについてご説明します。

連結業績につきましては、
売上高、営業利益、経常利益、および中間純利益は、
何れも計画および前年をそれぞれ上回り、過去最高を更新しました。

国内事業につきましては、
原材料影響や為替変動など先行き不透明な状況が続きましたが、
化成品セグメントは収益性の改善が継続し、
建装建材セグメントでは高付加価値商品を中心に伸長しました。

海外事業につきましては、
化成品セグメントはAAPグループ、およびEMCグループが何れも伸長しました。
建装建材セグメントは中国・ベトナムが前年を下回りましたが、
タイ・インドネシアにおいて伸長しました。

今期計画につきましては、
売上高、営業利益、経常利益、および当期純利益は、
何れも過去最高を計画しております。

資本政策につきましては、
配当計画について増配の修正を行いました。
また、当社株式の売出しを実施し、
同時に決定した自己株式の取得を進めております。

1. 2025年3月期 第2四半期（中間期） 実績
2. 2025年3月期 通期 計画
3. 中期経営計画 “Value Creation 3000 & 300” の進捗
4. 資本政策・株主還元

詳細につきまして、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

	2024/3期 中間期		2025/3期 中間期				
	実績	利益率	計画※2	[百万円]			
				実績	利益率	伸率	達成率
売上高	113,307	-	120,000	120,140	-	+6.0%	100.1%
営業利益	11,406	10.1%	12,700	13,147	10.9%	+15.3%	103.5%
経常利益	12,047	10.6%	13,300	14,230	11.8%	+18.1%	107.0%
中間純利益※1	7,856	6.9%	8,000	8,855	7.4%	+12.7%	110.7%
	[円]						
一株当たり中間純利益※1	122.82	-	125.06	138.44	-	+12.7%	110.7%

※1 親会社株主に帰属する中間純利益

※2 2024年7月30日に業績予想修正（利益上方修正）

売上高・営業利益・経常利益・中間純利益※1は何れも過去最高を更新

©Aica Koovo Co., Ltd.

4

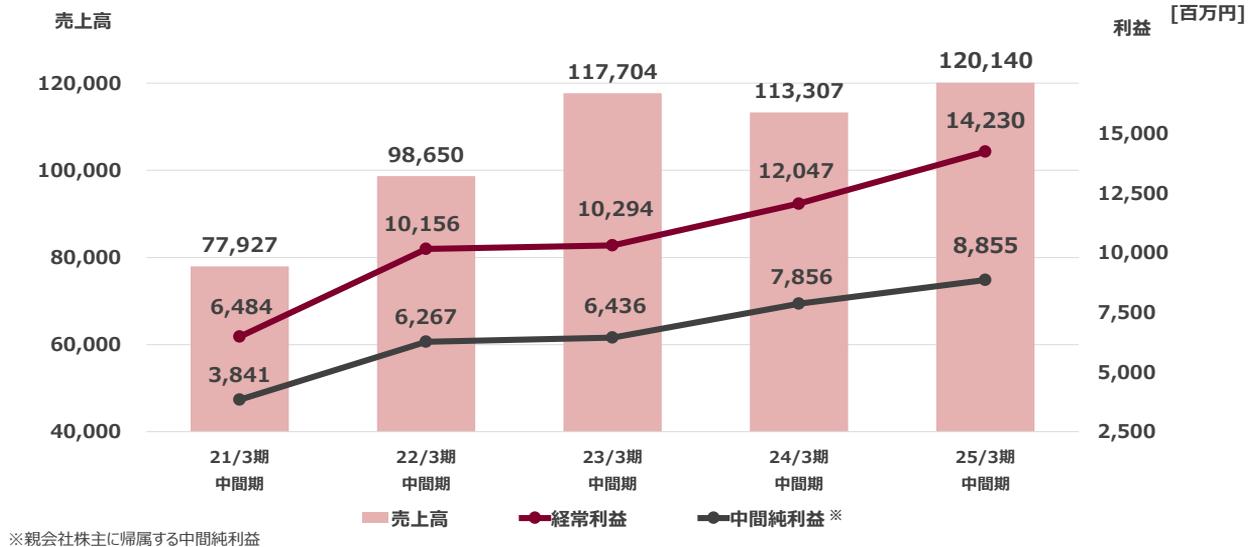
2025年3月期中間期の連結決算の概要は、ご覧の通りです。

売上高は各セグメント、国内外、全ての事業において伸長した結果、前年および計画を上回り、過去最高となりました。

各利益につきましても、好調に推移した結果、営業利益、経常利益、中間純利益は前年および計画を上回り、過去最高を更新しました。

1-2. 連結決算の推移

AICA



利益は右肩上がりに成長（各利益とも4期連続増益）

©Aica Koovo Co., Ltd.

5

続いて、直近5年間の中間期における連結売上高、経常利益、中間純利益の推移はスライドの通りです。

経常利益、中間純利益はコロナ禍から回復して以降、近年の原材料影響も跳ね返しており、4期連続増益、右肩上がりに成長しています。

1-3.【参考】主要項目の状況

	2023/3期 中間期	2024/3期 中間期	2025/3期 中間期
研究開発費	17.2億円	19.4億円	20.6億円
減価償却費	31.0億円	30.2億円	35.5億円
設備投資額	44.3億円	34.8億円	38.6億円
借入金残高	145.2億円	123.2億円	119.7億円
人員数	4,971人	5,111人	5,058人
（国内）	1,608人	1,596人	1,592人
（海外）	3,363人	3,515人	3,466人

減価償却費、人員数など主要項目の状況はご覧の通りです。

1-4. セグメント別業績

AICA

[百万円]

	売上高					営業利益					
	2024/3期 中間期 実績	2025/3期 中間期 実績	伸率	2025/3期 中間期 計画	達成率	2024/3期 中間期 実績	2025/3期 中間期 実績	伸率	2025/3期 中間期 計画*	達成率	
化成品	63,697	67,571	6.1%	66,300	101.9%	4,225	4,619	+9.3%	4,780	96.6%	金額
						6.6%	6.8%	-	7.2%	-	利益率
建装建材	49,610	52,569	6.0%	53,700	97.9%	9,090	10,518	+15.7%	10,115	104.0%	金額
						18.3%	20.0%	-	18.8%	-	利益率
						(配賦不能営業費用) △1,909		-	△2,195	-	金額
合計	113,307	120,140	6.0%	120,000	100.1%	11,406	13,147	+15.3%	12,700	103.5%	金額
						10.1%	10.9%	-	10.6%	-	利益率

※ 2024年7月30日に業績予想修正（利益上方修正）

営業利益は両セグメントともに伸長（建装建材は計画も上回る）

©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。

売上高につきましては、
化成品セグメントは、国内外、いずれの事業も堅調に推移し、
計画および前年を上回りました。

建装建材セグメントは、計画は下回りましたが、
国内事業が好調に推移した結果、前年を上回りました。

営業利益につきましては、
化成品セグメントは、計画は下回りましたが、
国内において収益性の改善が継続したほか、
海外での伸長もあり、前年を上回りました。

建装建材セグメントは、
国内において利益率の高い高付加価値商品が伸長した結果、
計画および前年を上回りました。

1-5. セグメント別海外売上高

AICA

[億円]

	2024/3期 中間期		2025/3期 中間期		
	売上高	海外売上比率	売上高	伸率	海外売上比率
化成品	452.9	71.1%	483.3	+6.7%	71.5%
建装建材	94.7	19.1%	96.8	+2.2%	18.4%
合計	547.7	48.3%	580.1	+5.9%	48.3%

海外売上高は両セグメントで伸長（建装建材は国内伸長が大きく、海外売上比率は低下）

©Aica Kogyo Co., Ltd.

8

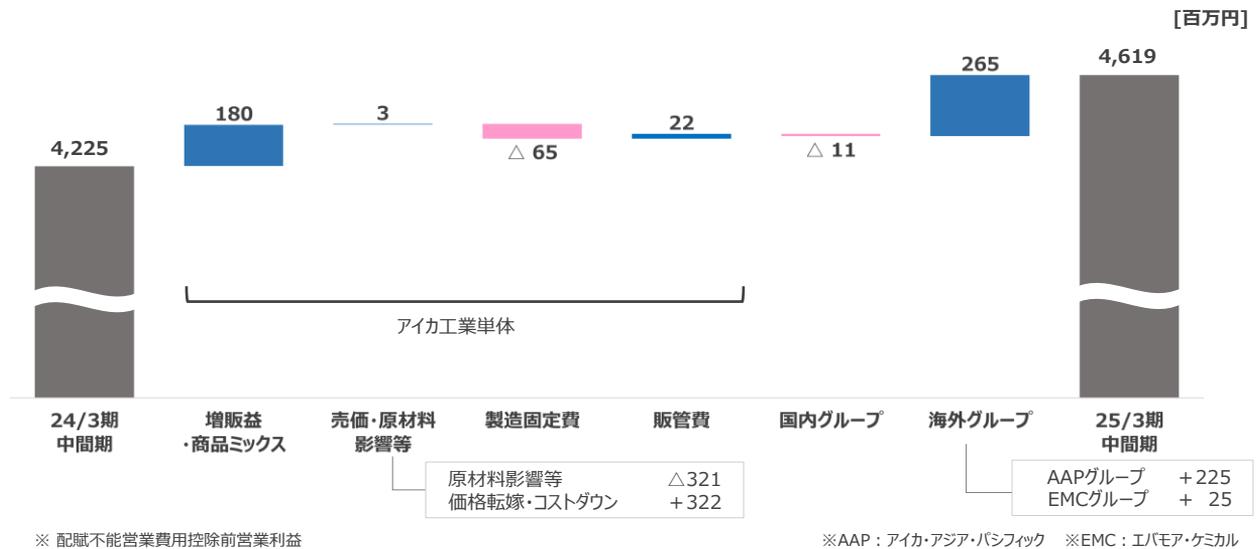
このスライドは、
セグメント別の海外売上高です。

化成品については、AAPグループ、およびEMCグループともに伸長し、
海外売上高が増加しました。

建装建材については、タイ・インドネシアなどで堅調に推移し、
海外売上高が増加しました。
一方、国内事業が大きく伸長したことから、
海外売上比率としては低下しました。

その結果、全体での比率は横ばいの48.3%となりました。

1-6. 化成品セグメント 営業利益実績



国内は販売量の増加／商品ミックスの改善が寄与、海外はAAPグループが伸長

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。

利益の主な増加要因としてアイカ工業単体の増販益・商品ミックスの改善、海外グループの増加がありました。

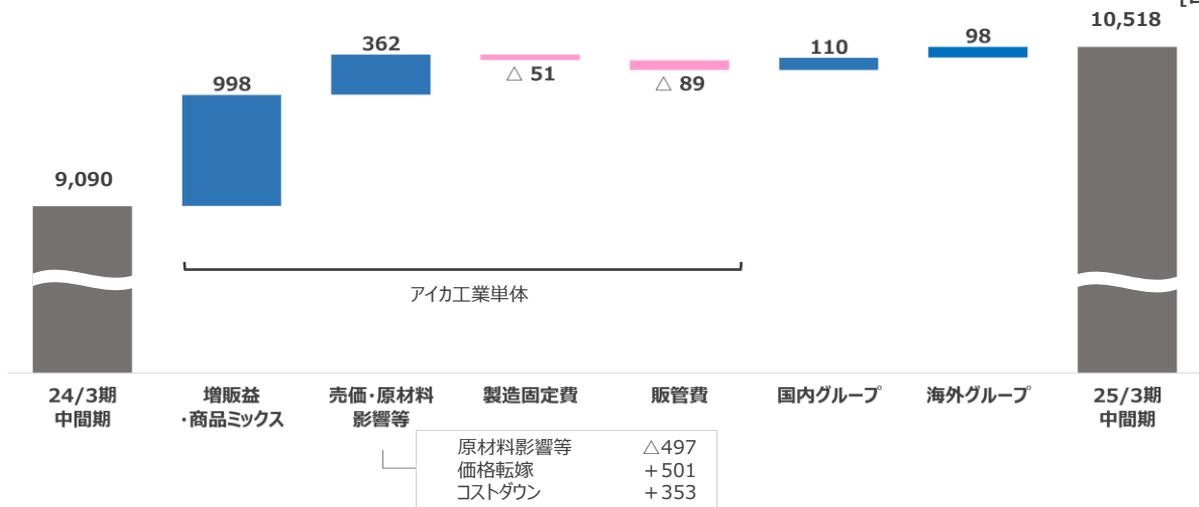
原材料影響等につきましては価格転嫁・コストダウンで跳ね返しております。

その結果、営業利益は前年比で3億9,400万円増加しました。

1-7. 建装建材セグメント 営業利益実績



[百万円]



※ 配賦不能営業費用控除前営業利益

アイカ工業単体が大きく伸長、海外グループは概ね計画通り

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、増販益・商品ミックスが大きく改善したほか、原材料影響を価格転嫁とコストダウンで跳ね返しました。

加えて、国内グループ、海外グループで増加しました。

その結果、営業利益は前年比で14億2,800万円増加しました。

1-8. 化成品セグメント 商品群別売上実績

[億円]

	2024/3期		2025/3期			
	中間期実績	通期実績	中間期計画	中間期実績	伸率	達成率
接着剤 (うちAAPグループ※1)	451.1 (350.5)	919.4 (716.3)	465.0 (362.0)	464.4 (360.1)	+2.9% (+2.7%)	99.9% (99.5%)
建設樹脂	49.9	103.1	52.5	52.9	+6.0%	100.8%
機能材料※2	74.7	158.6	82.5	89.3	+19.5%	108.3%
その他	61.1	121.7	63.0	69.0	+12.9%	109.5%
合計	636.9	1,303.0	663.0	675.7	+6.1%	101.9%

※1 AAP : アイカ・アジア・パシフィック

※2 EMC (エポミア・ケミカル) グループを含む

全ての商品群で伸長（なかでも機能材料が好調）

こちらは、化成品セグメントの商品群別売上実績です。

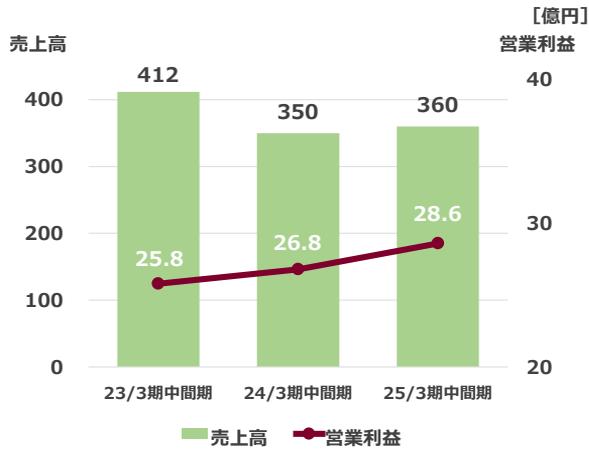
全ての商品群において、前年を上回りました。
なかでも機能材料は国内外ともに好調に推移しました。

次のページ以降で個別にご説明いたします。

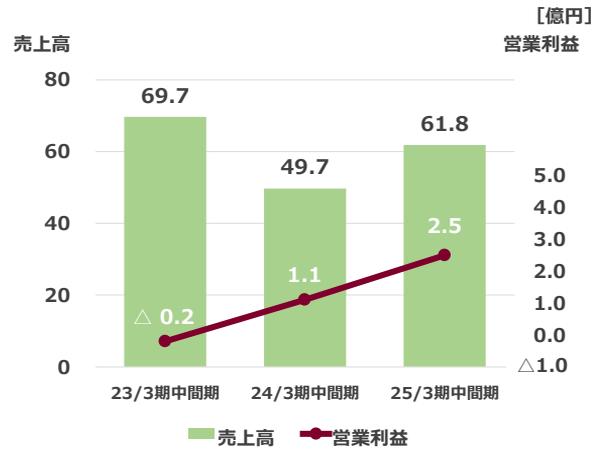
1-9. 化成品セグメント 実績（海外グループ）



AAPグループ（接着剤）



EMCグループ（機能材料）



※ AAP : アイカ・アジア・パシフィック ※ EMC : エバモア・ケミカル ※ のれん・連結取引消去前

AAPグループ、EMCグループともに増収増益

まず海外グループ会社の実績です。

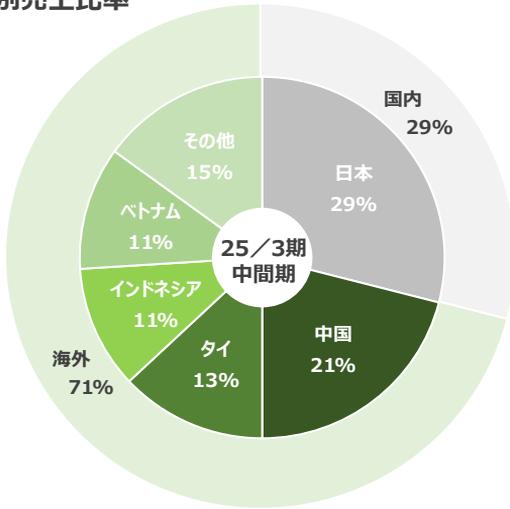
海外事業の柱であるAAPグループは増収増益となりました。
 売上高につきましては、販売量は僅かに減少しましたが、
 高付加価値事業が伸長し、増収となりました。
 利益につきましては、高収益事業を展開するインドネシアにおいて、
 収益力がさらに高まったほか、マレーシアの産業用途向けが好調に推移し、
 増益となりました。

また、EMCグループにつきましても
 パッケージ用途のUV硬化型樹脂が好調に推移し、
 増収増益となりました。

1-10. 化成品セグメント 国別売上実績（海外）

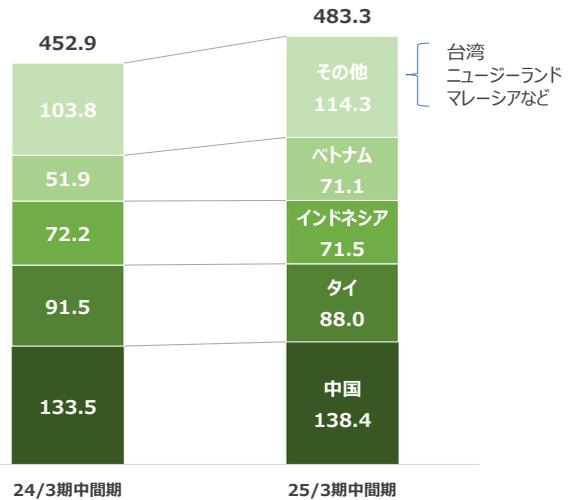


国別売上比率



海外国別売上高

[億円]



中国は市況低迷の中で健闘、ベトナムは回復、マレーシアは好調

こちらは化成品セグメントの国別売上実績です。

まず、左側のグラフは国別の売上比率となります。
ご覧の通り、アジア地域を中心にバランス良く分散しております。

続いて、右側のグラフが海外の国別売上高の推移となります。

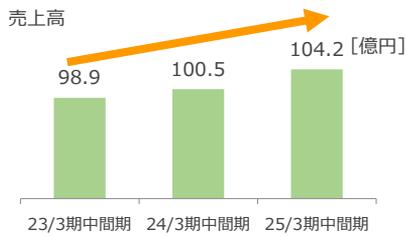
中国は、市況が低迷するなかで売上を伸ばし、健闘しました。

東南アジアでは、
タイ、インドネシアで汎用性の高い商品群が低迷しましたが、
ベトナムが回復したほか、「その他」の中にも含まれるマレーシアが好調に
推移しました。

1-11. 化成品セグメント 実績（国内グループ）

接着剤

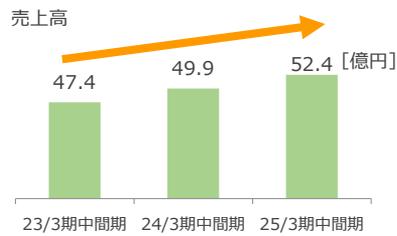
各種接着剤・フェノール樹脂など



- 施工用接着剤や木工・家具用接着剤が好調
- 収益性の改善も継続

建設樹脂

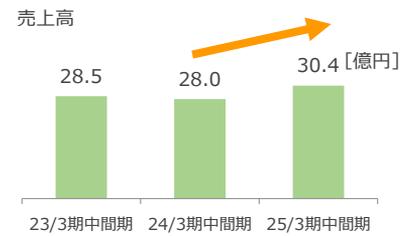
塗り壁材・塗り床材・補修補強材



- 市場のニーズにマッチした塗り床材「ジョリエース」や「アイカピュール」が好調

機能材料

有機微粒子・UV硬化型樹脂など



- 電子材料用・自動車用のUV硬化型樹脂や包装用ウレタン樹脂が好調

続いて、国内グループの実績です。

接着剤では、施工用接着剤や木工・家具用接着剤が好調に推移しました。なお、前期より本格的に取り組んでいる収益性の改善も継続しています。

建設樹脂は、工場などのニーズを捉えた塗り床材「ジョリエース」や「アイカピュール」が好調に推移しました。

機能材料は、電子材料用・自動車用のUV硬化型樹脂や包装用ウレタン樹脂が好調に推移しました。

販売数量につきましても概ね全般的に好調に推移しました。

1-12. 建装建材セグメント 商品群別売上実績

AICA

[億円]

	2024/3期		2025/3期			
	中間期実績	通期実績	中間期計画	中間期実績	伸率	達成率
メラミン化粧板	159.1	343.2	177.0	167.0	+4.9%	94.4%
ボード フィルム等	58.4	124.1	61.0	60.9	+4.3%	100.0%
セラール	108.1	232.5	118.0	114.3	+5.7%	96.9%
不燃建材	34.6	75.2	35.0	36.4	+5.0%	104.1%
住器建材	135.6	288.0	146.0	146.8	+8.3%	100.6%
合計	496.1	1,063.2	537.0	525.6	+6.0%	97.9%

全ての商品群で伸長、特に住器建材の「スマートサニタリー」が好調

©Aica Kogyo Co., Ltd.

15

続いて、建装建材セグメントの商品別売上実績です。

全ての商品群において前年を上回りました。

「メラミン化粧板」では、国内で非住宅市場での需要を獲得したほか、海外ではタイ、インドネシアなどで堅調に推移し、売上が伸長しました。

「セラール」では、高意匠メラミン不燃化粧板「セラール セレント」や抗ウイルスメラミン不燃化粧板「セラールウイルテクトPlus」などの採用が増加し、売上が伸長しました。

「住器建材」では、住宅向け洗面化粧台「スマートサニタリー」や高級人造石「フィオレストーン」が好調で、売上が伸長しました。

1-13. 建装建材セグメント 実績（国内）



国内建設市場の状況

25/3期中間期（実績）

	住宅	非住宅
新築 ※当社需要期へタイムラグ調整済み	△ 5.1% (着工戸数)	△ 3.3% (着工面積)
リフォーム・リニューアル 2024年1月～6月分	+2.8%	+11.6% (受注高)

売上高

国内売上の推移[億円]



「メラミン化粧板」、「オルティノ」、「セラール セレント」、
「スマートサニタリー」、「フィオレストーン」が好調

営業利益

25/3期中間期

前期比 **+13.3億円**

高付加価値商品が伸長、増益に大きく貢献

建装建材セグメントにおける国内事業の実績です。

国内建設市場につきましては、住宅・非住宅ともに新築市場は減少しましたが、リフォーム・リニューアル市場は増加しました。

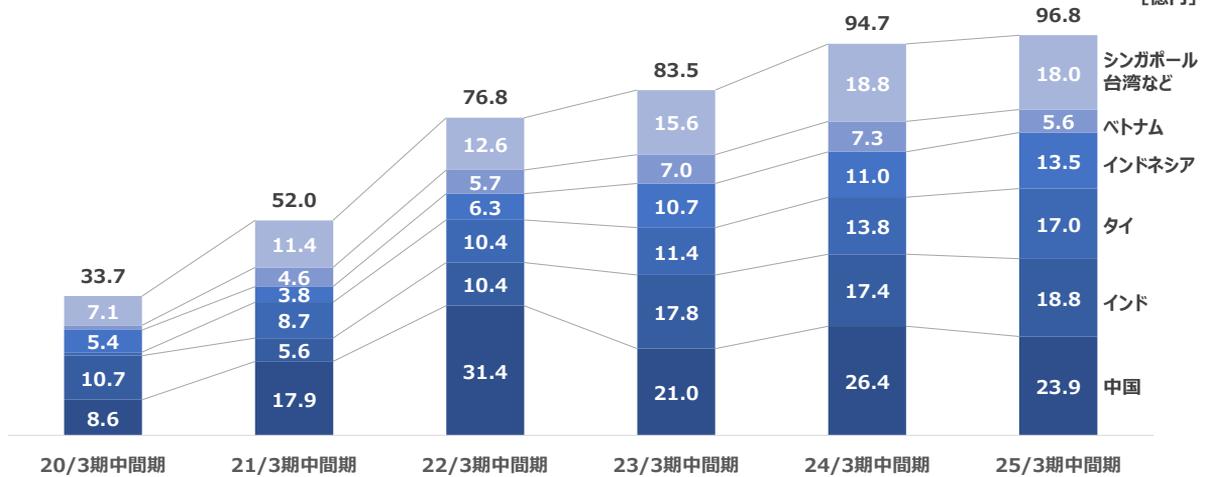
このような環境下で、高付加価値商品群の伸長が続いており、売上高は着実に成長しております。

また、営業利益については前年比で13.3億円増加しました。キャッシュカウ事業である建装建材の国内事業が利益の成長に大きく貢献しております。

1-14. 建装建材セグメント 国別売上実績（海外）



【億円】



中間期の海外売上高は直近6年間で約3倍に成長

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。

直近6年間の中間期における売上高は、コロナ禍や中国ロックダウンなど不測の事態を乗り越え、約3倍に成長しております。

2025年3月期中間期につきましては、中国とベトナムにおいて不動産市況低迷の影響を受け、減少しましたが、タイ・インドネシアでは、現地の需要を着実に取り込み、増加しました。

1. 2025年3月期 第2四半期（中間期） 実績

2. 2025年3月期 通期 計画

3. 中期経営計画 “Value Creation 3000 & 300” の進捗

4. 資本政策・株主還元

ここからは、
2025年3月期の計画について、ご説明いたします。

2-1. 2025年3月期 通期計画

AICA

[百万円]

	2024/3期 実績		2025/3期 計画			対前期 増減額
	金額	利益率	金額	利益率	伸率	
売上高	236,625	-	250,000	-	5.7%	13,375
営業利益	25,286	10.7%	27,200	10.9%	7.6%	1,914
経常利益	26,135	11.0%	28,300	11.3%	8.3%	2,165
当期純利益※	15,135	6.4%	16,200	6.5%	7.0%	1,065
						[円]
ROE	9.9%	-	9.6%	-	-	-
一株当たり純利益	236.60	-	253.24	-	-	-

※親会社株主に帰属する当期純利益

通期で過去最高の売上・利益を計画

©Aica Kogyo Co., Ltd.

19

今期の通期計画はご覧の通りです。

7月30日に、営業利益、経常利益、当期純利益の
上方修正を行い、過去最高の売上・利益を計画しております。

なお、中国の不動産不況の長期化や原材料価格の変動など
先行き不透明な要因が依然として存在しているため、
更なる上方修正は控えております。

2-2. 2025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			
	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	9,700	4.5%	金額
				7.1%	7.0%	-	利益率
建装建材	106,325	111,800	5.1%	20,339	21,800	7.2%	金額
				19.1%	19.5%	-	利益率
(配賦不能営業費用)				△4,333	△4,300	-	金額
合計	236,625	250,000	5.7%	25,286	27,200	7.6%	金額
				10.7%	10.9%	-	利益率

※ 2024年10月30日発表の決算短信補足資料より修正有り (利益のみセグメント間で変更、合計は修正無し)

両セグメントとも通期で過去最高の売上高・営業利益を計画

©Aica Koavo Co., Ltd.

20

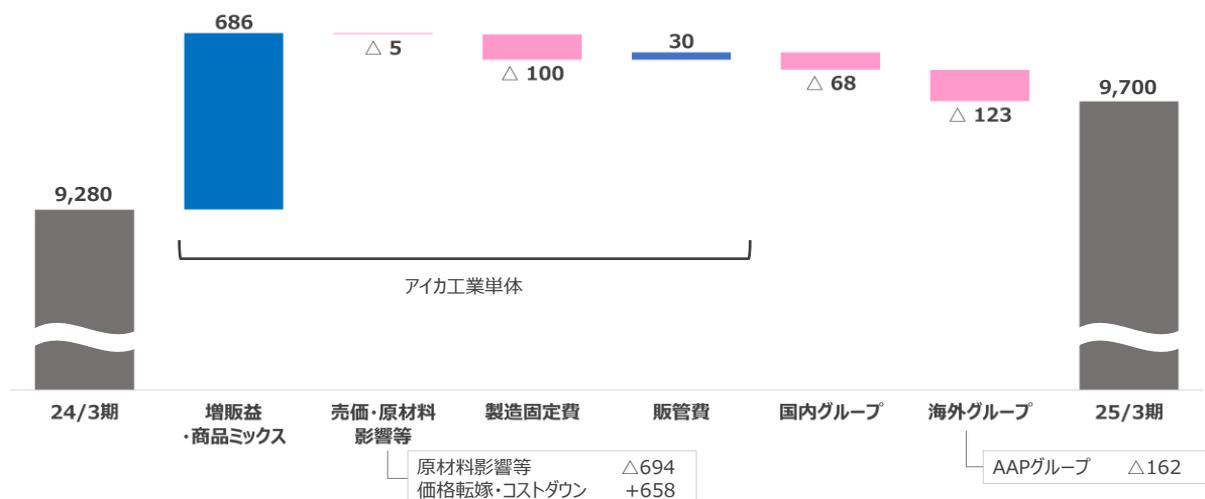
こちらは、
セグメント別の通期売上高・営業利益の計画を示したものです。

化成品・建装建材の両セグメントで
通期において過去最高の売上高・営業利益を計画しております。

2-3. 化成品セグメント 営業利益計画

AICA

[百万円]



AAPグループは減少も、アイカ工業単体の増販益や商品ミックスの改善により増益を計画

©Aica Kogyo Co., Ltd.

21

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。

原材料価格の影響や
AAPグループのシンガポール工場閉鎖に伴う
一時的な影響などが減少要因となります。

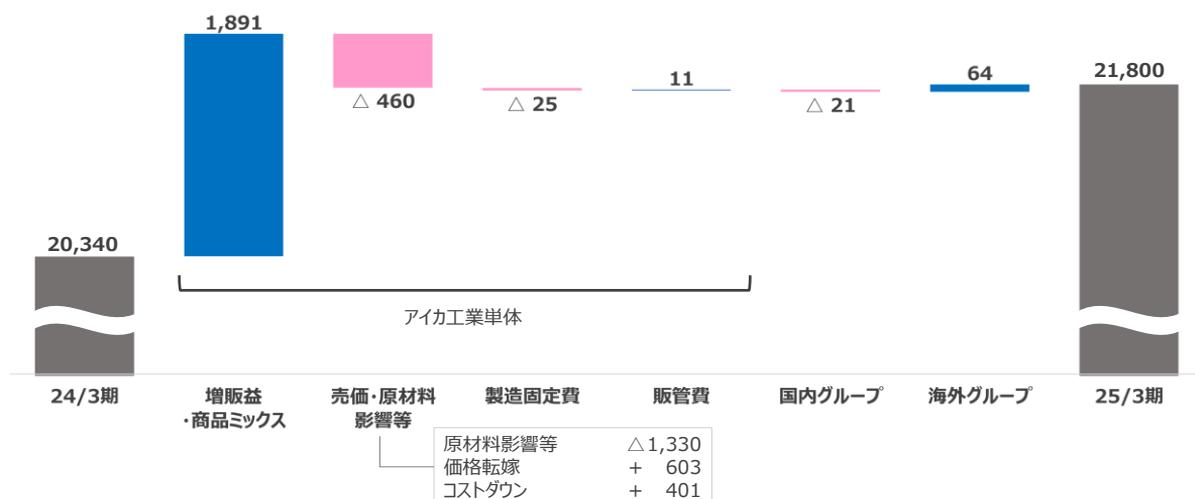
一方、アイカ工業単体の増販益や商品ミックスの改善で
大幅な増加を見込んでおります。

これにより、営業利益は前年比で4億2千万円増加の
97億円を計画しております。

2-4. 建装建材セグメント 営業利益計画

AICA

[百万円]



原材料影響が顕在化も、アイカ工業単体の増販益や商品ミックスの改善により増益を計画

©Aica Kogyo Co., Ltd.

22

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。

価格転嫁・コストダウン以上の原材料影響が
主な減少要因となります。

一方、アイカ工業単体の増販益や商品ミックスの改善で
大幅な増加を見込んでおります。

これにより、営業利益は前年比で14億6千万円増加の
218億円を計画しております。

2-5. 【参考】2025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）
2024年3月期（実績）	△4.0%	△11.1%
2025年3月期（予測）[期初→最新]	△1.1% → △3.7%	△2.2% → △5.0%

※当社需要期へタイムラグ調整済み

海外市場

東南アジアは引き続き堅調なGDPの成長が期待される
一方、地政学的リスクの継続や、中国不動産市況低迷など懸念が残る

為替換算レート

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

※各国通貨建てのため、ドル建ての子会社は数社のみ

国産ナフサ価格	上半期	下半期	通期
2024年3月期	67,000円/kl（実績）	68,000円/kl（実績）	67,500円/kl（実績）
2025年3月期	75,800円/kl（実績）	75,400円/kl（予測）	75,600円/kl（予測）

※すべての原材料がナフサに連動するわけではない

こちらは今期の経営環境予測となります。

2-6. 化成品セグメント 商品群別売上計画

[億円]

	2024/3期 実績	2025/3期 計画	
		通期	伸率
接着剤	919.4	970.0	+5.5%
(うちAAPグループ) ※1	(716.3)	(758.0)	(+5.8%)
建設樹脂	103.1	110.0	+6.6%
機能材料 ※2	158.6	176.0	+10.9%
その他	121.7	126.0	+3.5%
合計	1,303.0	1,382.0	+6.1%

※1 AAP : アイカ・アジア・パシフィック

※2 EMC (エバモア・ケミカル) グループを含む

全ての商品群で前年を上回る売上げを計画

©Aica Kogyo Co., Ltd.

24

化成品セグメントの計画です。

すべての商品群において、前年を上回る売上を計画しております。

全体の計画としては、前年に対して6.1%伸長の、1,382億円とする期初計画を据え置いております。

2-7. 化成品セグメント 方策（海外グループ）

AAPグループ※1 ADBシーラント社の子会社化

AAP戦略

繊維板用

パーチクルボード用樹脂
MDF※2用樹脂

産業用

木工用接着剤、摩擦材用樹脂
自動車ヘッドランプ用ホットメルト
DIY製品 など

高収益の産業用に積極投資（M&A）で拡大

アイカアドテック
(ホットメルト/マレーシア)

クエン・ボン・テクノロジー
(フェノール樹脂/タイ)

2021

2023

2024

ADBシーラント
(接着剤・シーラント・DIY製品/タイ)

ADBS※3 × AAP シナジー

販売

ADBS



シーラント・DIY製品



AAP

ブランド力・販路

リテール市場
販売拡大

技術

ADBS



接着剤（ゴム糊）



AAP

高品質化

タイ国内
シェアアップ

AAPグループ 中国

アイカ福建 新工場稼働

竹材用フェノール樹脂を製造
2024年12月稼働予定



EMCグループ※4

UV硬化型モノマー

第3製造ライン本格稼働

発泡ポリウレタン（PUS※5）

高付加価値樹脂を開発
シューズ用PUSの需要取り込む

※1 AAP：アイカ・アジア・パシフィック ※2 MDF：Medium Density Fiberboard ※3 ADBS：ADBシーラント ※4 EMC：エパモア・ケミカル ※5 PUS：ポリウレタンシステム

積極的な投資を成長につなげていく

続きまして、化成品セグメントの方策についてご説明いたします。
まずは海外です。

AAPグループは、繊維板用と産業用の製品を取り扱っており、
収益性の高い産業用に対して、積極的な投資を進めてまいりました。
2021年にはアドテック、2023年にはクエンボンを子会社化しました。
そして、今年度はタイのADBシーラント社の第三者割当増資を引き受けて、
子会社化することをADB社と合意し、今月末クロージングする予定です。

AAPグループはインドネシアのリテール市場において
強力なブランド力と販売網を有しており、
ADBSの製品が加わることで、リテール市場での販売拡大が見込まれます。
また、ADBSはタイ国内でのゴム糊のシェアが高く、AAPとの技術シナジーにより
高品質化が進むことで、さらなるシェア拡大も見込まれます。

一方、中国においてもアイカ福建の新工場が2024年12月に稼働予定です。

また、EMCグループは、新設の製造ラインを活用したUV硬化型モノマーの拡販や、
スポーツシューズ需要の回復・成長に伴う発泡ポリウレタンの拡販を通じて、
主力製品を伸ばし、成長してまいります。

2-8. 化成品セグメント 方策（国内グループ）

接着剤

接着剤国内の売上推移 [億円]



収益性改善

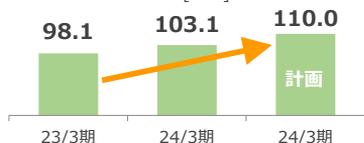
販売数量増

- ・品番統合
- ・適正価格への引き上げ
- ・不採算取引の見直し

収益性改善 + 販売数量増

建設樹脂

建設樹脂の売上推移 [億円]



塗り壁材伸長

塗り床材伸長



環境対応、帯電防止、省工程タイプなど
豊富な塗床ラインナップで工場などで拡大

機能材料

自動車内外装向け **3次元加飾フィルム**

- ・自動車メーカーのスペッククリア
- ・国内・海外で展示会出展、認知度アップ
- ・国内外で試験採用件数増



2031年度に売上高50億円を目指す

収益性改善を継続しつつ、ニーズを捉え販売数量を増加

化成品の国内について

接着剤については、
昨年は不採算品目の見直しなどの収益性改善に注力したため
売上は減少しましたが、
今期は収益性を維持しつつ販売量の拡大により売上を伸ばします。

建設樹脂については、
豊富なラインナップでニーズを捉えた塗り床材が好調で、
下期もこの勢いを維持して成長を続けます。

機能材料については、
将来の柱として期待している3次元加飾フィルムに注力しております。
長期耐候性など自動車メーカーが求める高いスペックをクリアし、
国内外から引き合いが増えております。
2031年度には売上高50億円を目指します。

2-9. 建装建材セグメント 商品群別売上計画

AICA

[億円]

	2024/3期 通期	2025/3期 通期	
	実績	計画	伸率
メラミン化粧板	343.2	370.0	+7.8%
ボード フィルム等	124.1	127.0	+2.3%
セラール	232.5	243.0	+4.5%
不燃建材	75.2	77.0	+2.4%
住器建材	288.0	301.0	+4.5%
合計	1,063.2	1,118.0	+5.1%

全ての商品群で前年を上回る売上げを計画

©Aica Kogyo Co., Ltd.

27

建装建材セグメントの計画です。

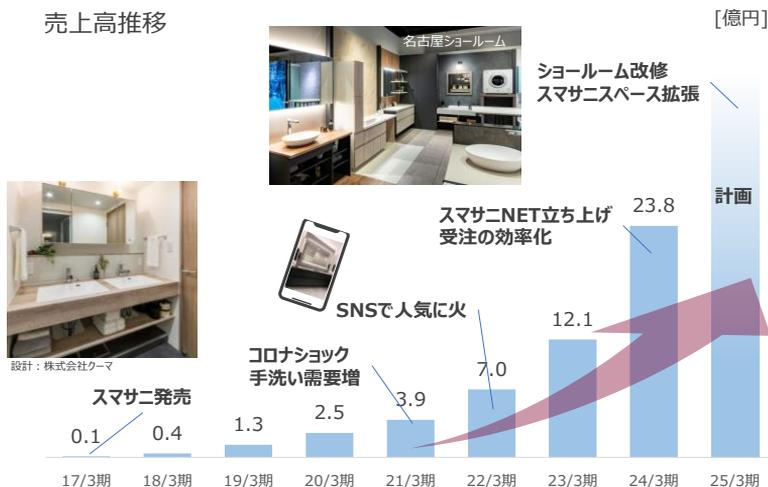
化成品セグメント同様、
建装建材セグメントにおいても全ての商品群で
前年を上回る売上げを計画しております。

全体の計画としては
前年に対して5.1%伸長の、1,118億円とする期初計画を据え置いております。

2-10. 建装建材セグメント 方策（国内）

スマートサニタリー（スマサニ）

売上高推移

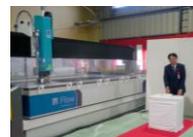


フィオレストーン

アイインテリア工業

高級人造石カウンター
加工ライン増設

2024年10月稼働
2026年度に売上高100億円を目指す



高意匠メラミン化粧板

セラル セレント



【壁面】

セルサスPT

NEW



【水平面】

ニーズを捉えた高付加価値商品の展開加速

次に、建装建材セグメント、国内の方策を説明します。

成長著しいスマートサニタリーは洗面ボウル、カウンター、収納棚などを自由に組み合わせられる住宅向け洗面化粧台です。SNSで話題となり、売上の成長が加速しています。商品ラインナップの拡充やショールームの拡張を行いさらなる成長を目指します。また、オフィスやホテル向けなど非住宅市場にも展開していきます。

需要が増加しているフィオレストーンは、加工ラインを増設し、生産能力が1.5倍となりました。2026年度には売上高100億円を目指します。

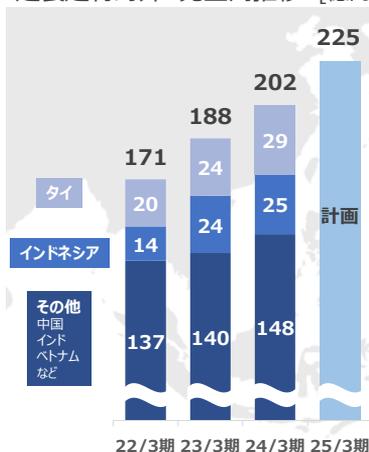
高意匠メラミン不燃化粧板「セラル セレント」は、その意匠性と施工性が評価され、順調に成長しております。今月上旬には、水平面向けの「セルサスプレミアムテクスチャー」が発売され、用途の拡大を通じてさらなる成長を目指します。

2-11. 建装建材セグメント 方策（海外）

AICA

タイ・インドネシアでの成長

建装建材海外 売上高推移 [億円]



タイ

国内シェアNo.2

売上高CAGR +21.9%*

ブランド力あり認知度高く
ハイエンド向けで更なる拡大

インド
ネシア

国内シェアNo.2

売上高CAGR +31.6%*

首都移転開発など旺盛な
需要を取り込み成長

※2022年度から3年間の 売上高年平均成長率

ブランド浸透

ウィルソナート社名変更

Wilsonart 社

Aica Wilsonart 社

先頭にAicaを追加

品質×デザインの
「AICA」ブランドを浸透

AICAブランド浸透、成長市場のハイエンド領域を獲得

©Aica Kogyo Co., Ltd.

29

建装建材海外について、

シェアが高いタイとインドネシアでの成長に注力しています。
両国ともに国内シェアNo.2という高い位置にあり、
それぞれの経済成長に伴う需要を確実に取り込んでいます。
タイとインドネシアの高い成長率で建装建材海外をけん引し、
今期は売上高225億円を目指します。

一方、アジア全体に目を向けると、
「AICA」ブランドの認知がまだ低い地域もあります。
このため、ブランド浸透施策の一環として、
ウィルソナート社の社名を「アイカウィルソナート」に変更しました。

「AICA」の強みである高品質と高意匠を基盤に、
付加価値を提供し、ブランド認知の拡大を図ります。

これにより、アジアでの存在感を高め、
幅広い市場での成長を実現してまいります。

1. 2025年3月期 第2四半期（中間期） 実績
2. 2025年3月期 通期 計画
- 3. 中期経営計画 “Value Creation 3000 & 300” の進捗**
4. 資本政策・株主還元

続きまして、

中期経営計画「Value Creation 3000 & 300」の
進捗につきまして ご説明いたします。

3-1. 中期経営計画の進捗（セグメント別目標）

[億円]

	前中期経営計画	1年目	2年目		4年目
	2023/3期 (実績)	2024/3期 (実績)	2025/3期 中間期(実績)	2025/3期 通期(計画※3)	2027/3期 (中計策定時計画)
売上高	2,420	2,366	1,201	2,500	3,000
経常利益	220	261	142	283	300
A S商品※1売上高※2	193	217	111	240	280
海外売上高比率	51.2%	47.8%	48.3%	50%以上	50%以上
ROE	6.9%	9.9%	-	9.6%	10%を目処
ROIC	8.1%	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(株)単体 ※3 2024年7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。

「収益性の改善」の取組みが功を奏していることなどにより、経常利益は順調に推移しております。

一方、売上高は中期経営計画3,000億円に到達するために成長加速が必要です。

AS商品の開発・拡販、非建設分野、海外事業に注力するとともに、M&Aも積極的に検討してまいります。

3-2. 中期経営計画の進捗（財務目標）

[百万円]

		前中期経営計画		2年目		4年目
		2023/3期 (実績)	1年目 2024/3期 (実績)	2025/3期 中間期 (実績)	2025/3期 通期 (計画※)	
化成品	売上高	141,312	130,300	67,571	138,200	175,000
	営業利益	7,494	9,280	4,619	9,700	12,000
	営業利益率	5.3%	7.1%	6.8%	7.0%	6.9%
	EBITDA	11,489	13,783	6,904	14,119	17,562
	EBITDA率	8.1%	10.6%	10.2%	10.2%	10.0%
建装建材	売上高	100,743	106,325	52,569	111,800	125,000
	営業利益	16,740	20,339	10,518	21,800	22,500
	営業利益率	16.6%	19.1%	20.0%	19.5%	18.0%
	EBITDA	21,337	24,344	12,419	25,875	27,391
	EBITDA率	21.2%	22.9%	23.6%	23.1%	21.9%

※ 2024年10月30日発表の決算短信補足資料より修正有り（利益のみセグメント間で変更、合計は修正無し）

セグメント別業績目標の進捗です。

営業利益率は、先のスライドでも記載してある通り、概ね計画の範囲内で推移しております。

一方、EBITDA率は、
 化成品は海外で、建装建材は日本で、
 それぞれ設備投資・減価償却費が増加したことで
 利益率を押し上げており、こちらも概ね計画通り推移しております。

3-3. 中期経営計画の進捗（マテリアリティ）

		2025/3期中間期実績
財務	(1)経済価値の提供	売上高1,201億円、経常利益142億円、海外売上高比率48.3%。
	(2)商品を通じた社会課題解決	<ul style="list-style-type: none"> AS商品※1 売上：111億円※2。 SDGsカタログ発刊。リサイクル、バイオマス、省エネ、省施工など社会課題に貢献する商品群を収録。
非財務	(3)気候変動対応	<ul style="list-style-type: none"> GHG排出量(スコープ1&2)：2026年度までに2022年度比14%削減に向けて概ね計画通り。 国内は再エネ由来電力への切り替え推進。 海外はグループ会社のスコープ3に対するプレ保証受審完了。
	(4)人的資本経営の基盤構築	<ul style="list-style-type: none"> 人的資本投資額※2：10億円以上（2025/3期通期見込み） グローバル人材育成：海外新規赴任者2名。新規海外トレーニー1名派遣。 エンゲージメントスコア：下期に第2回アイカグループ従業員意識調査実施予定。
	(5)DX対応	自動化・省人化に資する設備投資額、情報化投資額：82百万円。
	(6)ガバナンス強化	<ul style="list-style-type: none"> 人権尊重に向けた取り組みを促進するため、「人権・サプライチェーン分科会」を設置。 人権を切り口としたサプライヤーとのエンゲージメントを下期実施予定。 ファイアーウォール・VPNソフト常時最新化を維持。ITガバナンスに関する情報共有会を継続開催。
	(7)品質保証・労働安全	休業労災件数は前年より減少。

※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(株)単体

こちらはマテリアリティの進捗状況です。

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、再エネ由来の電力への切り替え、太陽光などの創エネの導入、省エネに資するユーティリティ設備の更新などを進め、速報ベースで2022年度比で5%以上の削減が進んでおります。引き続き、国内外で、「省エネ活動の強化」、「再エネや非化石証書の導入」、「製造工程の抜本的革新」を図ってまいります。

人的資本につきましては、教育研修やシステム投資など、人的資本投資を計画通り進めております。グローバル人材育成は、海外トレーニー制度を実施しており、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ます。

1. 2025年3月期 第2四半期（中間期） 実績
2. 2025年3月期 通期 計画
3. 中期経営計画 “Value Creation 3000 & 300” の進捗
- 4. 資本政策・株主還元**

続いて、
資本政策および株主還元につきまして、ご説明いたします。

4-1. 資本政策・株主還元（株式の売出し・自己株式取得）

【株式の売出し（完了）】

	内容
株式数	1,822,600株+オーバーアロットメント273,000株
売出人	東京海上日動火災保険(株)/(株)三菱UFJ銀行/(株)名古屋銀行
売出価格	3,157円
売出価格総額	66.1億円
売出方法	引受人の買取引受による売出し
日程	9月30日 決議 → 10月8日 条件決定 → 10月16日 受渡期日
ポジション比率	一般投資家90%、機関投資家10%

<需要倍率>

全体
約**15**倍

<株式購入者>

個人株主
約**2,000**名
(2024.9月末時点：10,264名)

<出来高変化>

約**1.8**倍
(2023/10/17~11/15平均値：149,781株)
↓
(2024/10/17~11/15平均値：267,171株)

市場参加者から高い評価を獲得、株主層の拡大および流動性向上を達成

【自己株式取得】

	内容
株式数	1,500,000株（上限）
取得価額総額	40億円（上限）
取得方法	東京証券取引所における市場買い付け
期間	2024年10月17日~2025年3月31日

<2024年10月31日までに取得した自己株式>

・株式数 547,900株
・取得価額総額 1,804,589,100円

<株価推移>

3,397円(9月30日) → 3,343円(11月15日)

株主への利益還元の充実、資本効率の向上を目的に実施中

現中期経営計画において、「財務健全性の維持」、「資本効率の向上」、そして「株主還元の重視」の3つのバランスを取りながら、長期的な企業価値の向上を目指した資本政策を実行しています。

政策保有株式に関しては、原則、縮減することを基本方針とし、保有意義が少ない株式については削減、売却を進めております。

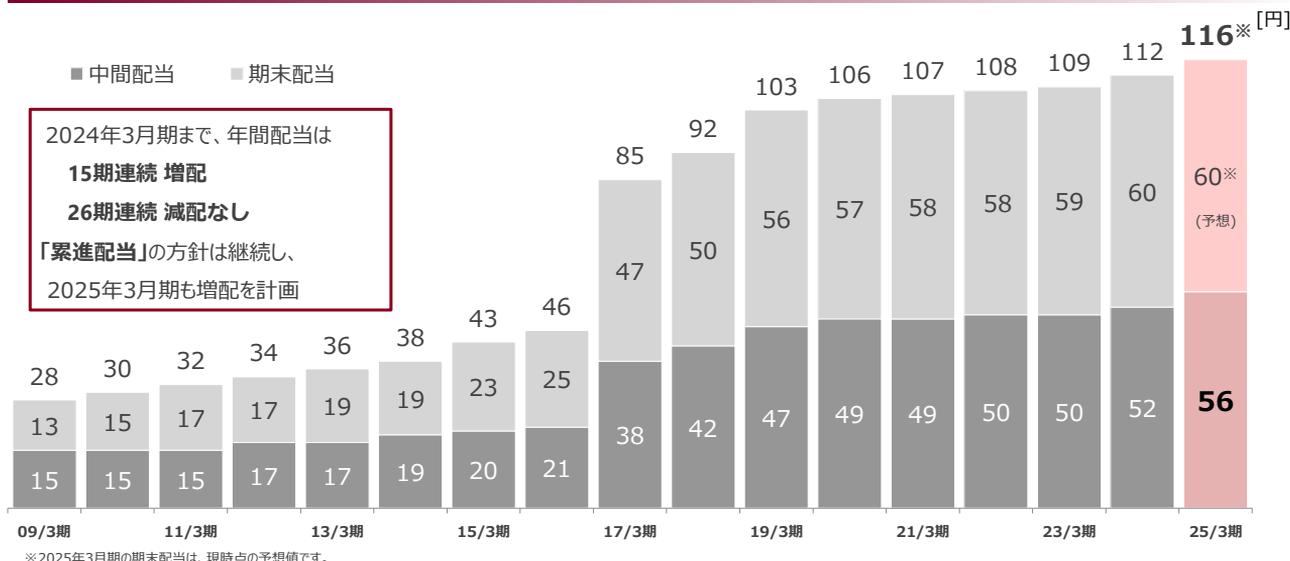
今般、一部の株主様との協議において当社株式売却の意向を確認したため、最適な株式売却の手法を検討した結果、当社株式の円滑な売却機会を提供しながら、株主層の裾野を拡大すべく、株式の売出しを実施いたしました。その結果、投資家皆さまより旺盛な需要があり、株主層を拡大し、流動性を向上することができました。

また、同時に自己株式の取得を決定しました。売出しによる株価への影響を緩和しつつ、株主還元の充実および資本効率の向上を図りました。

今後も企業価値の向上に資する資本政策を実施してまいります。

4-2. 資本政策・株主還元（配当）

AICA



25/3期の配当計画は、前期実績から4円増配の116円へ（当初計画は113円）

©Aica Kogyo Co., Ltd.

36

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うことを方針としています。

現中期経営計画では、「減配をしない累進配当の継続」を配当方針に掲げております。株主還元を非常に重視しており、15期連続で増配、26期連続で減配もしていません。その結果、日経連続増配株指数の銘柄にも選出されています。

今期の配当につきましては、前期実績から1円増配の年間配当金113円を予定しておりましたが、4円増配の116円に修正しました。

今後も株主価値の最大化を目指します。



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。