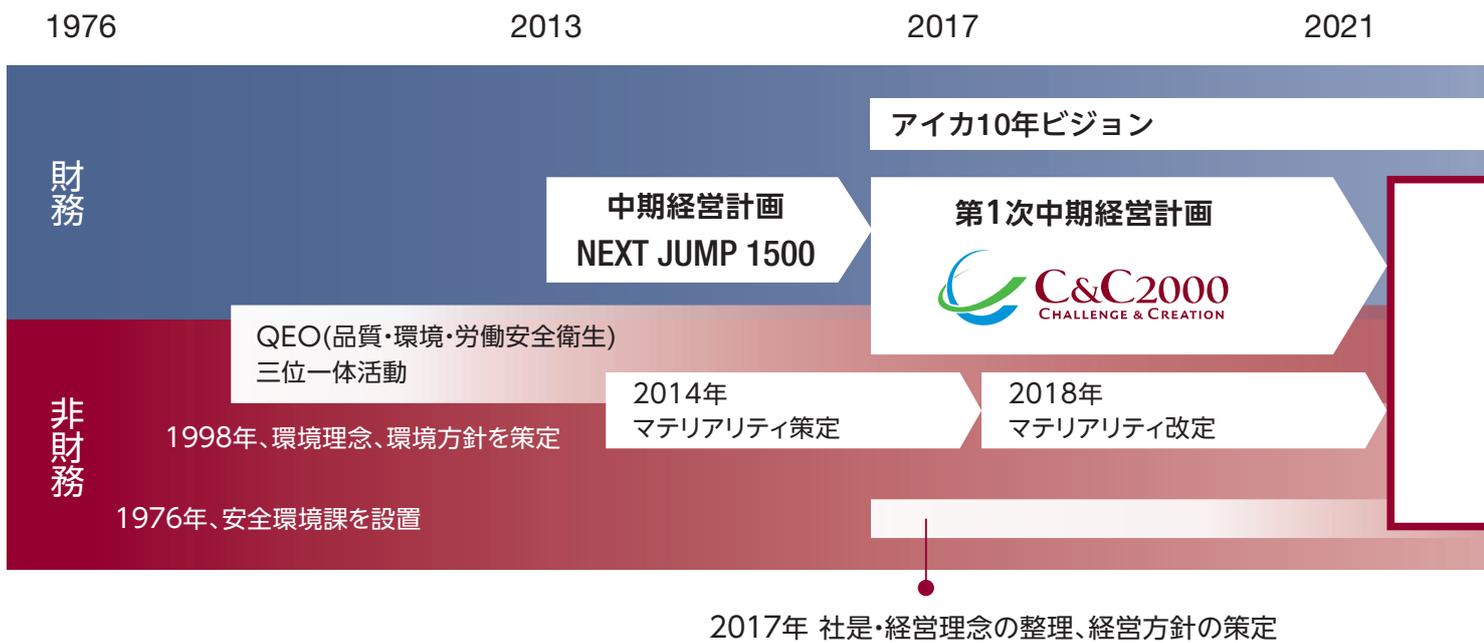


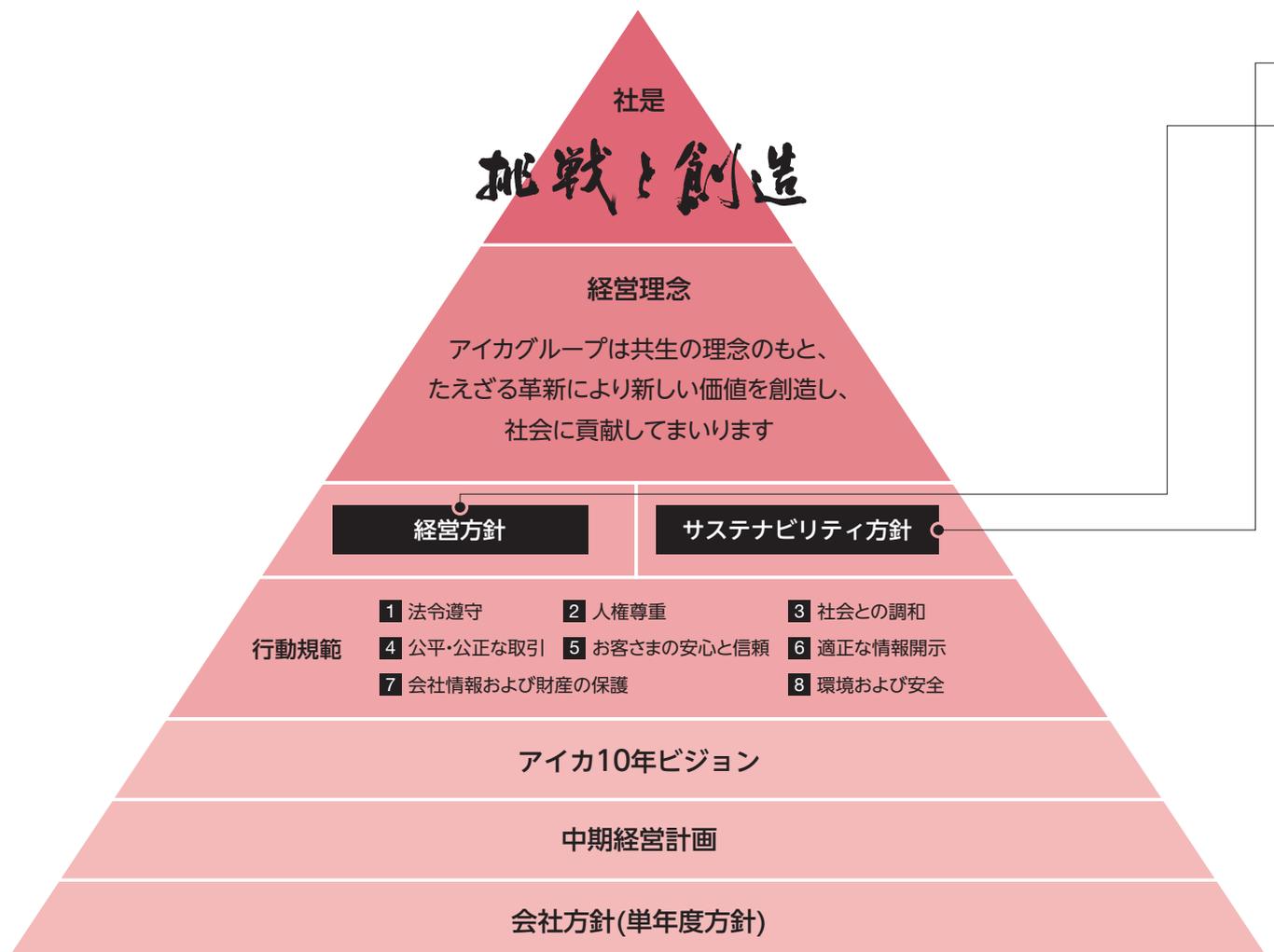
AICA Report 2021

アイカレポート

アイカのサステナビリティ経営のあゆみ



アイカポリシー全体像





About アイカ

- 03 トップメッセージ
- 07 価値創造の変遷
- 09 化学力の系譜
- 11 事業内容
- 13 アイカの価値創造モデル
- 15 価値創造を支えるアイカの強み
- 17 リスクマネジメント

アイカのビジョン

- 21 アイカ10年ビジョンと中期経営計画
- 23 中期経営計画
- 31 事業概況:化成品事業
- 33 事業概況:建装建材事業

アイカを支える基盤

- 35 アイカのサステナビリティ
- 37 経営基盤
- 44 人材
- 49 環境
- 55 ステークホルダーとの関わり

データ集

- 59 11年間財務サマリー
- 61 非財務データ
- 64 第三者保証
- 65 アイカグループネットワーク

編集方針

この報告書はアイカグループのサステナビリティに関する企業活動を、ステークホルダーの皆さま(顧客、従業員、株主、サプライヤーおよび取引先、地域社会および行政など)に、グラフや写真などを使い、分かりやすくお伝えすることを念頭に作成しました。

参照ガイドライン

- ISO26000
- 環境省「環境報告ガイドライン(2018年版)」
- GRI スタンダード
- IIRC 国際統合報告フレームワーク

対象期間・範囲

アイカグループの2020年度の活動についてまとめたものです。一部2021年度の活動内容も含んでいます。対象範囲については報告内容ごとに記載しています。

アイカホームページ(CSR活動)

アイカレポートの補足情報、PDFデータを公開しています。

<http://www.aica.co.jp/company/enviro/>

経営方針

1. 化学とデザイン

化学とデザインの力で独創性のある商品をつくり、豊かな社会の実現に貢献します。

2. グループシナジー

技術・素材連携やチャネル活用を追求し、グループシナジーを創出します。

3. No.1

事業分野や地域におけるNo.1商品を拡充します。

4. グローバル

海外における生産・販売拠点と人材の充実を図り、グローバル市場で持続的な成長を目指します。

5. 人材と組織

人材を最も重要な経営資源と捉え、相互理解と成長を通じ、活力あふれる人材・組織を形成します。

6. コンプライアンス経営

法令や社会秩序を守り、公正で透明性の高いコンプライアンス経営を実践します。

7. 安心・安全への約束

ステークホルダーとのコミュニケーションを重視し、「信頼される品質の確保」や「環境に配慮した事業活動」を推進します。

サステナビリティ方針

1 事業活動を通じて社会課題の解決に取り組み、より良い社会づくりに貢献します。

2 行動規範の基本原則を、法令遵守、人権尊重、社会との調和、公平・公正な取引、お客さまの安心と信頼、適正な情報開示、会社情報および財産の保護、環境および安全、と定め、グループ従業員共通の価値観として行動します。

3 顧客、従業員、株主、サプライヤーおよび取引先、地域社会および行政など、ステークホルダーとの対話を重視し、社会の要請と変化に迅速に対応します。

4 ステークホルダーと会社経営の双方の視点で重要課題を特定し、事業活動と一体で課題解決に取り組むとともにその進捗状況を開示します。

トップメッセージ



持続可能な社会の実現のために
ESGへの取り組みを強化し
「サステナブルな企業体」を目指します

代表取締役 社長執行役員

小野勇治

コロナ禍の1年を振り返って

新型コロナウイルス感染症による影響を受けられた方々に謹んでお見舞い申し上げますとともに、医療従事者の皆さまや感染拡大の防止のためにご尽力されている多くの方々に深く感謝申し上げます。

コロナ禍における対策・取り組み

まずは、社員とお客さまの安全に配慮し、テレワーク・時差出勤の導入、出張の制限、会食の禁止、オンライン会議・オンラインイベントの活用、座席の分散配置、車通勤の推奨など、各拠点であらゆる対策を講じました。また、売上が落ち込み操業度が低下する中においても最大限の利益を確保すべく、販管費の削減をはじめとしたあらゆる利益創出策を検討・実行し、コストダウン活動などに注力しました。そして、抗ウイルス建材「ウイルテクト」シリーズや、巣ごもり需要の拡大で伸長した電子材料向けのUV樹脂など、新しい生活様式を支える商品の拡販に注力しました。

コロナ禍による影響と気づき

当社の2021年3月期業績は、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、低調に推移しました。このような厳しい状況にも耐えられる筋肉質な事業構造へと変革すべく、徹底的に業務面・費用面の無駄を洗い出し、改善に取り組みました。また、BCP対策の重要性も再認識しました。従前から行ってきたBCP対策により、2021年3月期において当社は製品の供給責任を果たすことができましたが、グローバルにサプライチェーンがつながる現在の体制に課題も感じました。今まで以上にグループ会社間で連携し、生産拠点配置の最適化・原材料調達先の複数化など、BCP対策を強化してまいります。

2021年3月期 総括

2021年3月期の連結業績は、売上高174,628百万円(前年同期比8.8%減)、営業利益17,991百万円(同13.7%減)、経常利益18,438百万円(同13.6%減)、親会社株主に帰属する当期純利益(以下、当期純利益)10,759百万円(同15.5%減)となり、売上高は11期ぶりの減収、営業利益・経常利益は12期ぶりの減益、当期純利益は2期連続の減益となりました。国内・海外ともに、新型コロナウイルス感染症の影響による厳

しい市場環境の中、第2四半期までは低調に推移しました。第3四半期に入ってから、国内においては社会課題の解決に資する商品群「AS(Aica Solution)商品」を中心に需要が回復しました。海外においてはアイカ・アジア・パシフィック・ホールディンググループ(AAPHグループ)やエバモア・ケミカル・インダストリーグループ(EMCグループ)、2019年12月にアイカグループに加わったウィルソナート各社の業績が回復しました。また、アイカグループ一丸となって推進した業務改善、生産効率の向上、各種コスト削減などの活動も奏功し、下半期の営業利益・経常利益は過去最高を更新しました。2件のM&Aも実現させ、来期以降の業績拡大に向けた足掛かりを構築することができました。

10年ビジョンと新中期経営計画「Change & Grow 2400」

当社は2017年4月に、創立90周年となる2027年3月期に目指すべき姿「アイカ10年ビジョン」を描きました。その実現に向けたファーストステップとして策定した中期経営計画「C&C 2000」(2018年3月期～2021年3月期)が終了したため、本年4月、セカンドステップとして新中期経営計画「Change & Grow 2400」(2022年3月期～2024年3月期)を策定しました。ここで掲げたROE10%、経常利益240億円、売上高2,400億円などの財務目標と経営基盤の強化に資する非財務目標の達成に向けて各種施策を実行してまいります。

新中期経営計画 財務目標

	2021/3期 実績	2024/3期 計画
ROE	8.1%	10%目処
海外+機能材料売上高*	812億円	1,150億円
AS商品売上高	155億円	210億円
経常利益	184億円	240億円
売上高	1,746億円	2,400億円

※連結消去前単純合算売上高

成長事業の創出・拡大(AS商品の拡販)

当社の主力市場である国内建設市場は低位推移が見込まれるものの、社会課題の解決に資する商品群「AS商品」を

—— トップメッセージ ——

開発・拡販することで成長を維持できると考えています。当社の強みである「化学」と「デザイン」の力を活かした付加価値の高い商品で、建築現場における職人不足、インフラ老朽化、低炭素型社会への移行、ウィズコロナ時代の生活スタイルの変化など、さまざまな社会課題解決に貢献し、AS商品の売上高を3年後に210億円へ伸長させる計画です。

成長事業の創出・拡大

(非建設分野向け事業の拡大および海外事業の成長)

前中期経営計画においては、機能材料事業と海外事業を成長事業と位置づけ、その基盤整備に注力してまいりました。新中期経営計画「Change & Grow 2400」においては、これらの事業を飛躍的に成長させ、売上高を1.4倍へ拡大させる計画です。

機能材料事業においては、ウレタン製造会社「ベトナム・ユーベスト社」および「ベトナム・サン・ヤッド社」と、オーバープリントワニス用UV硬化型コーティング剤製造拠点「コベストロレジン社(旧DSMコーティング・レジン社)大園工場」がEMCグループに加わりました。生産設備や新たな分野の技術・販路を活かし、非建設分野のさらなる事業拡大を図ります。

海外化成品事業においては、マレーシアのホットメルト製造販売会社「アイカアドテック社」がAAPHグループに加わりました。成長著しい衛生材用ホットメルト分野での事業強化を図るとともに、同社の販路を活用することで東南アジアのみならず、アフリカ、北米、欧州地域でのホットメルト接着剤事業のプレゼンス向上を図ります。また、AAPHグループの中国拠点では、生産能力の増強を目的とした大型の設備投資3件を予定しています。アジア地域におけるフェノール樹脂の需要増加を確実に取り込み、さらなる成長を図ります。

海外建装建材事業においては、近年のM&Aや工場設立により、事業拡大に必要なプラットフォームが格段に整備されました。獲得した販売網、生産拠点、人材を活用し、アジア地域におけるブランド構築を推進してまいります。

利益基盤の強化

人口減少・少子高齢化に伴う住宅需要の変化、ウィズコロナ時代のライフスタイルの変化、気候変動問題への対応など、経営環境はさらに急速に変化すると予測しています。そのような環境下においても、あらゆるステークホルダーから必要とされ続ける企業であるために、各種コストダウン、DX推進、物流網の最適化、生産効率の向上などを進め、筋肉質な経営体制を構築します。

経営環境の変化に強いアイカへの変革を推進するとともに、資本コストを意識した設備投資および事業投資に3年累計で400億円を投じ、3年後の営業利益を235億円に拡大させる計画です。成長性・健全性を考慮しながらバランスの取れた資本構成を維持し、ROEを重視した経営に努めます。

経営基盤の強化

深刻化・複雑化するグローバルな社会課題の解決に向けて、企業自身が社会的責任を果たすよう、ステークホルダーからの要請が高まっています。そこで、当社にとってのマテリアリティ(重要課題)を再特定した上で、中期経営計画へ組み込みました。これまでは財務面が中心であった経営計画に非財務面を融合し、それぞれにKPIを設定しました。これらを確実に実行することで、企業の持続可能性をさらに高めることができると考えております。

マテリアリティは、(1)経済価値の提供、(2)商品を通じた社会課題解決、(3)人材育成・組織開発、(4)DX推進、(5)気候変動対応、(6)ガバナンス強化、(7)品質保証・労働安全、の7つに分類し、それぞれにKPIを設定しました(□□ 詳細はP.29-30)。「DX推進」と「気候変動対応」については、喫緊に取り組むべき課題であると捉えており、特に注力してまいります。

DX推進

2021年5月に、受発注・生産・購買・財務に関わる基幹システムを刷新し、デジタル化のさらなる推進に向けたプラットフォームを整えました。近年のデジタル技術の進歩は目覚ましく、それらを取り入れることで、事業活動の変革を図ります。生産現場の自動化・省人化によって生産性の向上を図るとともに、労働人口の減少に備えます。また、さまざまなデータを蓄積・分析・活用し、業務効率を改善するとともに商品開発やマーケティングへ活かします。DXによって、当社のみならずステークホルダーの方々の働き方の変化を促し、当社の競争力を高めてまいります。

気候変動対応への取り組み

2050年までに温室効果ガス排出量ネットゼロを目指す動きが各国で本格化しており、これに対応できない企業は市場から徐々に淘汰されると考えています。気候変動のリスクと機会を的確に捉えながら、マテリアリティおよび中期経営計画に組み込んだ「2050年温室効果ガス排出量ネットゼロを視野に入れた長期戦略の立案」と「温室効果ガス排出量削減」を確実に遂行し、ネットゼロ時代においても選ばれる企業体を目指します。

気候変動対応を推進する組織として2020年4月に気候変動問題対応プロジェクトを立ち上げました。そして、2021年4月には推進力強化を目的に、サステナビリティ推進委員会の内部へ気候変動問題対応部会を移設しました。グループ全社でエネルギー使用効率化や省エネを進め、事業活動で排出するスコープ1・2削減にこれまで以上に取り組むとともに、スコープ3の削減や、気候変動の機会獲得に向けた活動も進めてまいります。当社の役割は、化学とデザインの力を活かしたモノづくりにより、気候変動問題に対応することであると考えています。2021年4月に新設した開発企画室も気候変動問題対応部会へ参加させ商品開発を加速するとともに、同部門の役割である大学や研究所、異業種企業との共同開発なども活用し、ライフサイクル全体での温室効果ガス削減に向けてグループ一丸となり取り組んでまいります。

また、近年世界規模で多発している異常気象を原因とした災害については、大きな事業リスクであると認識しています。異常気象の頻発化・激甚化に備え、BCP対策のさらなる深化を図ってまいります。

サステナビリティの推進に向けて

当社は、新中期経営計画「Change & Grow 2400」の発表に合わせて、サステナビリティ方針の新設を発表しました。アイカグループのサステナビリティに対する考え方は、従来から大切に受け継がれており、経営理念や経営方針の中でも体现されてきましたが、よりわかりやすくサステナビリティ経営に関わる基本理念や方針を発信すべきであると考えた結果です。この方針発表に先立ち、2021年4月より推進母体である委員会の名称をCSR推進委員会からサステナビリティ推進委員会へと変更し、委員長に私が就任しました。私自身が先頭に立ち、持続的な発展に向けた企業体質の強化に取り組んでまいります。また、非財務情報を開示する本媒体の名称を、従来の「CSRレポート」から、「アイカレポート」へと変更し、価値創造モデルを初めて掲載するなど統合思考に基づいた開示を拡充しました。今後も当社のサステナビリティ情報の開示の充実に努めてまいります。

役員向け譲渡制限付株式報酬制度(RS)、および従業員向け株式給付信託制度(J-ESOP)の導入

2021年より、当社の取締役(監査等委員である取締役および社外取締役を除く)を対象に、譲渡制限付株式報酬制度(RS)を導入しました。当社の企業価値の持続的な向上へのインセンティブを与えると同時に、株主の皆さまとの価値共有を一層高めることを目的とした制度です。

また同時に、当社および当社グループ会社の経営層を中心とした従業員に対して自社株式を給付するインセンティブプランを導入しました。当社の長期的な株価や業績の遷移と、従業員の処遇の連動性を高め、価値観を経営者の目線に引き上げることで、企業の持続的な成長を目指します。

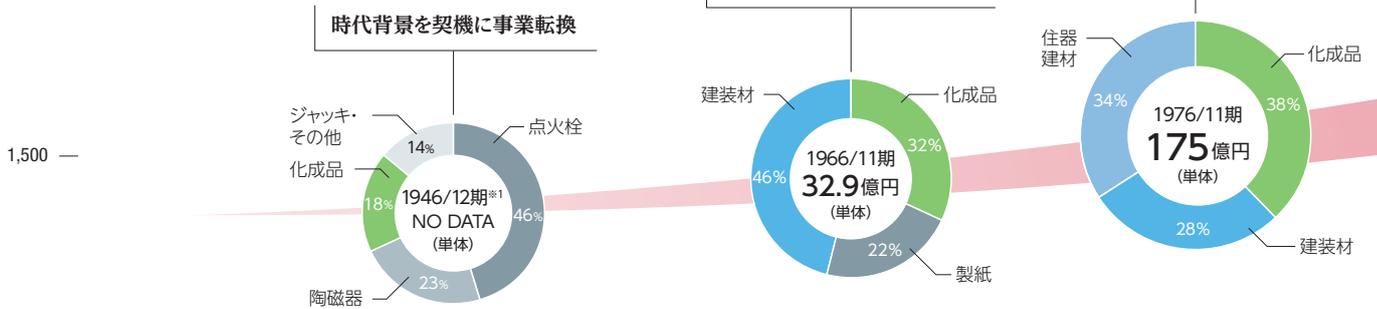
これらの報酬制度を設けることにより、当社グループの役員・従業員が、長期的な目線での企業価値向上というひとつの目標に向かい、一丸となって働ける企業風土を育ててまいります。



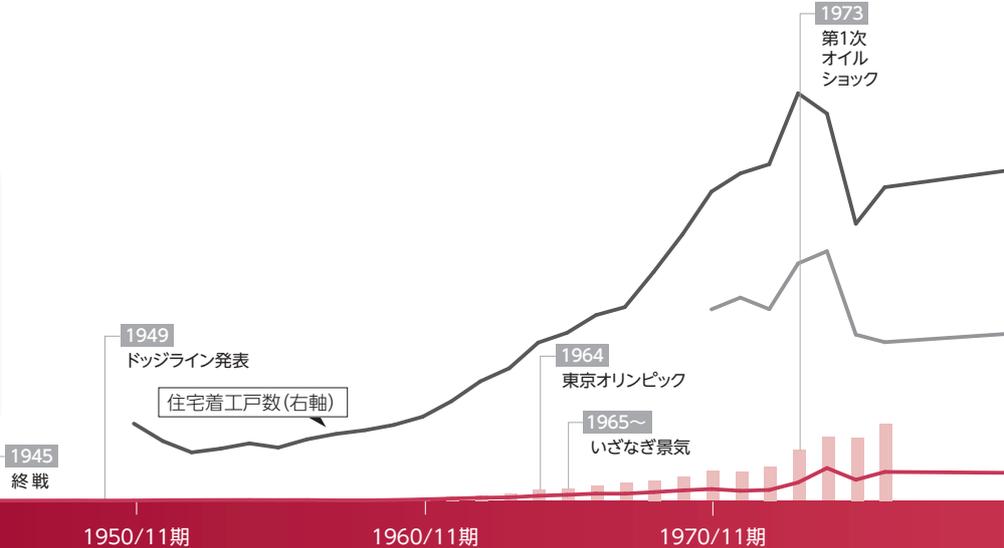
価値創造の変遷

創業当初より培った樹脂合成技術を核に、時代に合わせて柔軟にポートフォリオを組み替えてきました。新規事業への挑戦、シナジーの活用など、挑戦と創造の精神は、時代を越えて今も受け継がれています。

売上(億円)
2,000 —



1959年に完成したメラミン化粧板製造工場



1936創立 1940/11期 1950/11期 1960/11期 1970/11期

- ▶ **1936~1945**
 - 日本初のユリア樹脂接着剤「愛知無敵糊」発売(1939年)
- ▶ **1946~1954**
 - メラミン樹脂焼付塗料の発売(1951年)
- ▶ **1955~1966**
 - メラミン化粧板「アイカ」発売(1960年)
- ▶ **1967~1976**
 - 「アイカ ポストフォーム」発売(1968年)
 - 塗り壁材「ジョリパット」発売(1975年)

社会背景とアイカグループの生み出した製品

1936年

国内初、合成樹脂接着剤を開発
高い接着力と耐水性を持ったユリア樹脂接着剤を開発。天然系接着剤から性能の高い合成樹脂接着剤への転換を牽引しました。



ユリア樹脂接着剤「接合剤」特許

1960年代~1970年代

無臭合板の開発に寄与
需要が拡大する合板の生産性向上のため、ノーランプ型のメラミン・ユリア共縮合樹脂接着剤を開発。ホルムアルデヒドの検出が少ない同接着剤の使用を呼びかけ、無臭合板が誕生しました。

1980年代後半

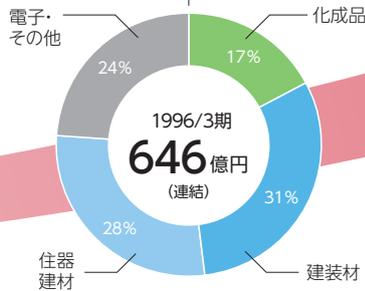
廃材とされていたゴムの木の活用
樹液採取後の天然ゴムの木を、リサイクルウッドとして集成材化し、階段部材やカウンターとして製品化。森林資源有効活用の先駆けとして注目されました。



マレーシア・ケダ州国王から勲章を受けました

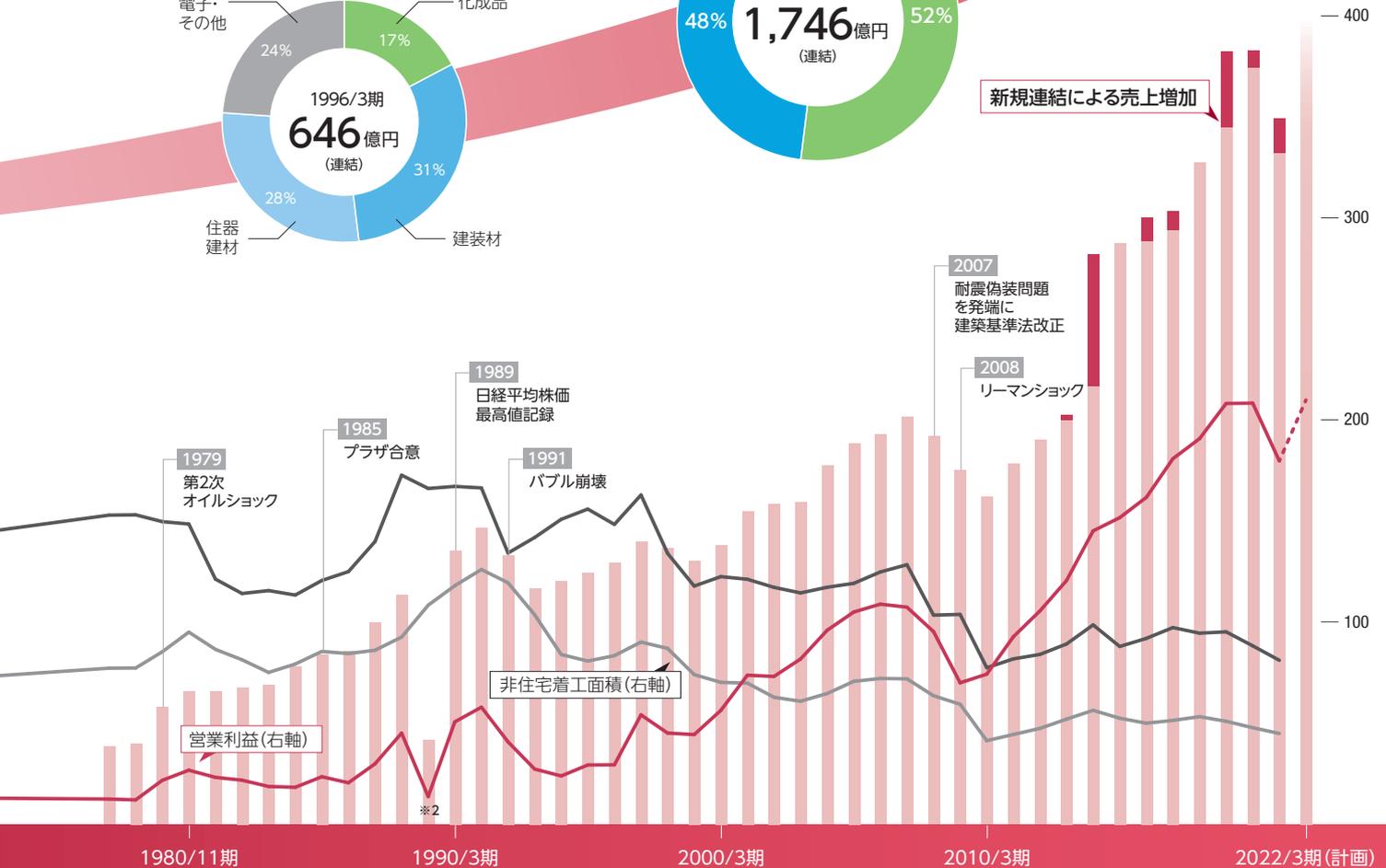
M&Aを活用し、国内建設市場動向に左右されない体質へ

非住宅市場を取り込み、市場環境悪化するも成長



新規連結による売上増加

営業利益(億円)
住宅着工戸数(万戸)
非住宅着工面積(百万㎡)



※1 戦後の混乱で資料が存在せず、1946年12月単月の実績。 ※2 1989年3月期は決算月変更に伴い4ヶ月決算。注：1979年11月期から連結決算を開始しており、それ以前は単体決算。

- | 1977~1986 | 1987~1994 | 1995~2009 | 2010~ |
|---|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ●高級木製ドア「イースタンチェリードア」発売(1978年) ●メラミン化粧板「アイカカラーシステム105」発売(1984年) | <ul style="list-style-type: none"> ●メラミン化粧板国内シェアNo.1へ ●メラミン不燃化粧板「セラール」発売(1989年) | <ul style="list-style-type: none"> ●「セラール」がキッチンパネルとして大ヒット(1996年~) ●「環境報告書」創刊(1999年) | <ul style="list-style-type: none"> ●Dynea社のアジア太平洋部門子会社の株式取得(2012年) ●エパモア・ケミカル・インダストリー社の株式取得(2018年) ●ウィルソナート社アジア太平洋地域子会社の株式取得(2019年) |

1990年代~2000年代

シックハウス症候群への対応

1990年代から、シックハウスなど、化学物質過敏症が深刻な社会問題に。2003年の改正建築基準法や2002年の厚生労働省の指針に対応し、ホルムアルデヒドやトルエン、キシレンなどの規制物質を使用しない健康住宅対応接着剤「アイカエコエコボンド」を発売。



発売当初のアイカエコエコボンド

2010年

森林資源保護への対応

国内メラミン化粧板メーカーとして初めて、メラミン化粧板の一部で「森林認証(FSC・PEFC)」のCoC認証を取得。その後同製品および一部の化粧ボードがバイオマスマークを取得。



バイオマス No.120030
[メラミン化粧板]



バイオマス No.120031
[ポリエステル化粧板]



バイオマス No.120032
[マーレスボード]

2017年~

AS商品の開発・拡販

社会課題解決に資する商品群をAS(Aica Solution)商品として位置づけ、開発・拡販に注力。その目的は、人手不足問題の解決や、廃材削減、安心できる街づくりなど多岐にわたります。

化学力の系譜

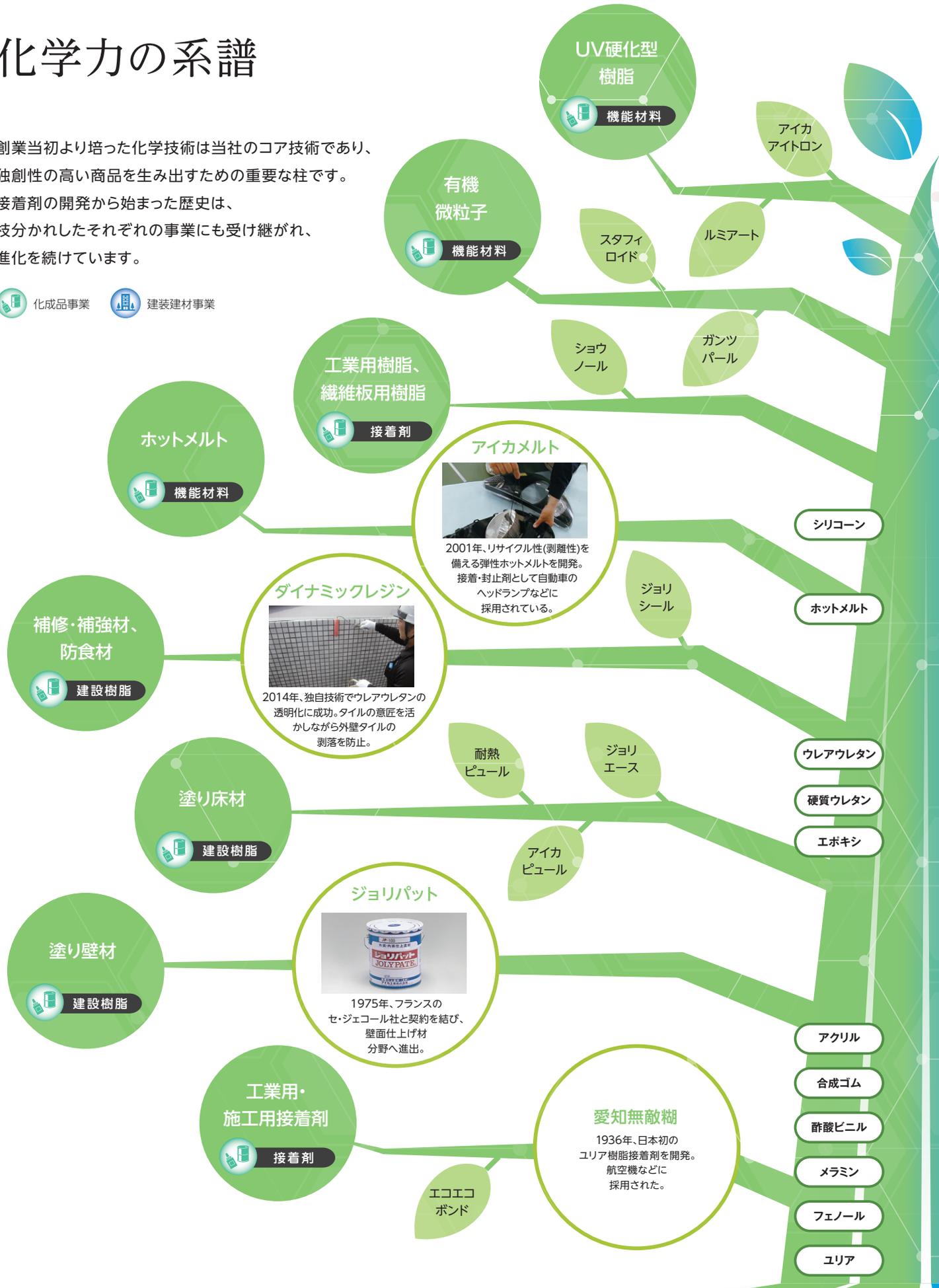
創業当初より培った化学技術は当社のコア技術であり、
 独創性の高い商品を生み出すための重要な柱です。
 接着剤の開発から始まった歴史は、
 枝分かれしたそれぞれの事業にも受け継がれ、
 進化を続けています。



化成品事業



建築建材事業



インテリア 建材

U.D.
コンフォート

トイレ
ブース

モイス

メース

不燃建材



セラール



1996年、キッチンパネルとして爆発的
ヒット。化成事業と連携し、
セラール特有の反りを抑える
専用接着剤を開発。

マーレス
不燃

アルディカ

セラール



ポストフォーム カウンター



メラミン化粧板を曲げ加工した
ポストフォームカウンターを開発。
1968年、日本で初めて
生産開始。

フィオ
ストーン

カウンター



ボード・ フィルム



ポリエステル
化粧板

オルティノ

メラミン化粧板



1960年発売。接着剤事業と
製紙事業のシナジーで
生まれた「レジンペーパー」が
出発点。
現在の主力商品。

セルサス

アイカ
ウイル
テクト

メラタック

メラミンタイル



2019年、耐久性が高いメラミン樹脂層を
表面にもつ床材を開発。
機能材料事業の技術を応用し、
メラミン化粧板特有の
反りを抑制。

メラミン 化粧板



事業内容



化成品事業

日常生活のあらゆるシーンで

くっつける(接着剤)

彩る(建設樹脂)

守る(機能材料)

※配賦不能営業費用控除前営業利益

主な製品

接着剤



工業用・施工用接着剤

木工家具製品や建材の製造過程、建築施工現場などで使用される接着剤。



工業用樹脂

合板・集成材、研磨材、鋳型、接着剤など工業製品の原料として使用される樹脂。



繊維板用樹脂

小片化・繊維化した木材をつなぎ合わせたボード類を成型するための樹脂。

建設樹脂



塗り壁材(ジョリパット)

住宅、店舗、公共施設などの内外壁に使用される、アクリル樹脂をベースとした建築塗材。

住宅 ■■■ 非住宅 ■■■



塗り床材(ジョリエース)

工場・倉庫など耐久性や耐熱性などを求められる部位に使用される合成樹脂系塗り床材。

住宅 ■■■ 非住宅 ■■■



補修・補強材、防食材(ダイナミックレジン)

コンクリート構造物の補修材や、タイルの剥落防止材、防食ライニング材などの樹脂製品。

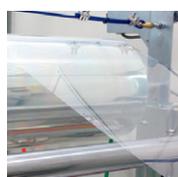
住宅 ■■■ 非住宅 ■■■

機能材料



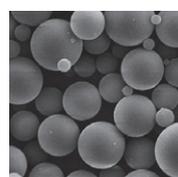
ホットメルト

防水性に優れるため自動車のヘッドランプや太陽光パネルに使用される接着・封止剤。



UV硬化型樹脂

スマートフォンやパソコンなどの電子製品や建材などに使われる即硬化性がある樹脂。



有機微粒子

化粧品原料や光拡散材、改質材として使用される高度に精製された粒子状の樹脂製品。

■■■ 商品別売上高構成比



様々な建築物の 様々な部位で

家具・カウンター

内壁・床

外壁

建具・インテリア

売上高 **841** 億円

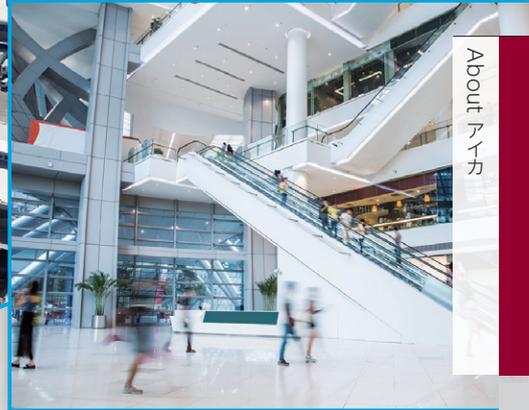
国内売上高 **83.4%**

海外売上高 **16.6%**

営業利益 **137** 億円*

(2020年度実績)

「埼玉県立小児医療センター
設計/株式会社設計
施工/清水建設株式会社」



ABOUT
アイカ



※配賦不能営業費用控除前営業利益

主な製品

メラミン化粧板 (アイカワイルテクト・セルサス)



色柄が豊富で、耐久性に優れているため、店舗・病院・オフィスなどのテーブルや家具の表面材として使われる建築素材です。国内で7割を超えるシェアを有します。

住宅 ■■■■■ 非住宅 ■■■■■

ボード・フィルム等 (アイカポリ・オルティノ)



合板の表面をポリエステル樹脂などで化粧した化粧ボードは、主に家具や壁面に使用されます。塩化ビニル樹脂製の粘着剤付化粧フィルムは、主に壁面や建具用途に使用されます。

住宅 ■■■■■ 非住宅 ■■■■■

メラミン不燃化粧板 (セラルール)



不燃認定を取得した壁面用のメラミン化粧板。1996年からは住宅のキッチンパネル用途で大ヒット。堅牢性と意匠性と簡易施工性から、病院や学校、交通施設などでも定番の素材です。

住宅 ■■■■■ 非住宅 ■■■■■

不燃建材 (アルディカ・ルナライト・メース・モイス)



けい酸カルシウム板を樹脂やシートなどで化粧した壁装材、外壁用の押出成形セメント板、調湿・消臭効果がある内壁材など、主原料に無機系の材料を用いた壁面用不燃建材です。

住宅 ■■■■■ 非住宅 ■■■■■

カウンター (ポストフォーム・人工大理石・高級人造石)



メラミン化粧板を使用したカウンターから、アクリル樹脂系人工大理石、天然水晶を主原料とした人造石まで、建築現場で求められる主要なカウンターのラインナップを揃えています。

住宅 ■■■■■ 非住宅 ■■■■■

建具・インテリア建材



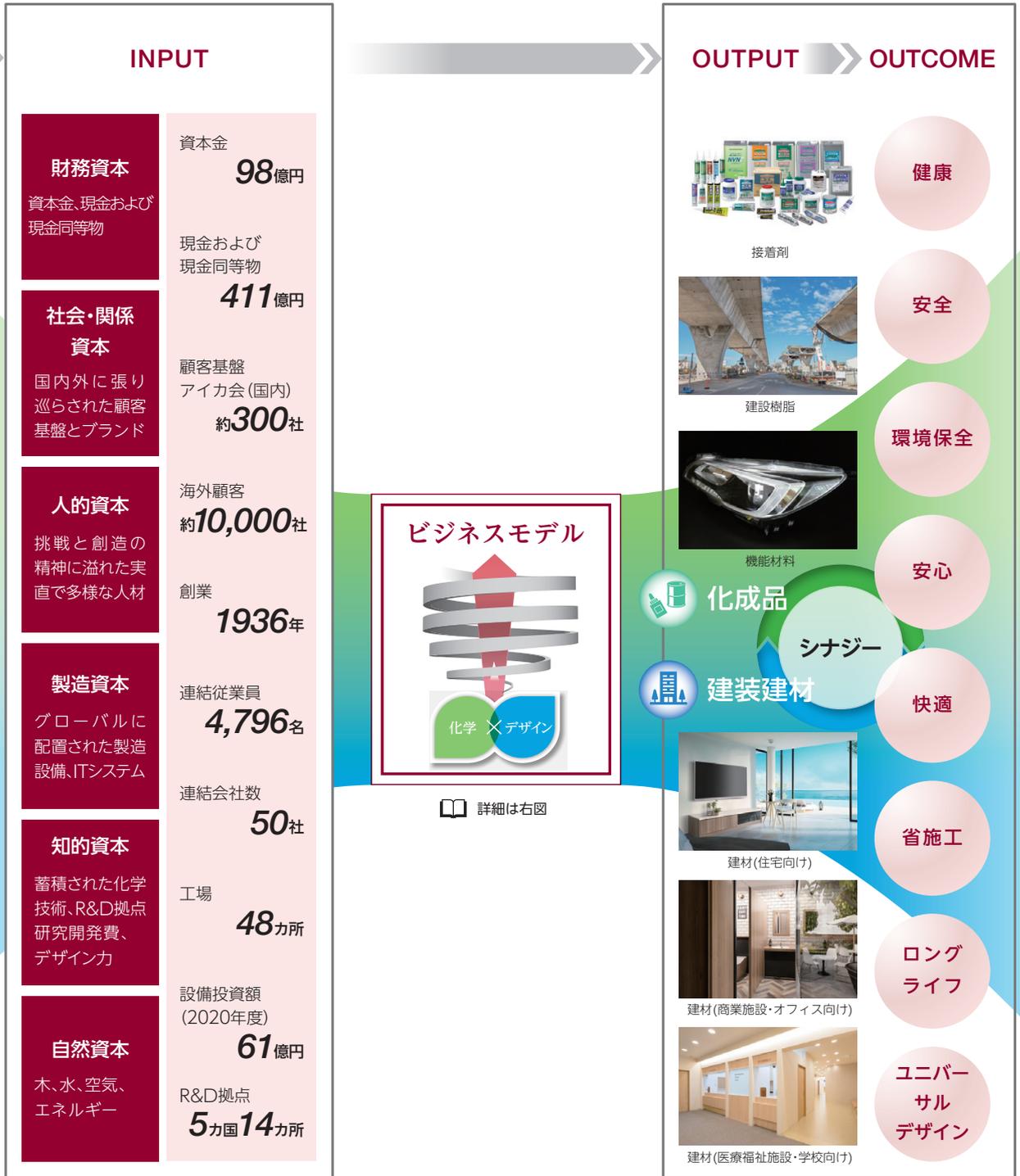
メラミン化粧板や化粧ボードなどの素材で作られた、ドア、引戸、収納、トイレブースなどの加工品。素材メーカーならではの豊富な色柄とユニバーサルデザインに強みを持ちます。

住宅 ■■■■■ 非住宅 ■■■■■

アイカの価値創造モデル

アイカの価値創造の源泉は、化学とデザインを基礎としたコア技術をもちいた開発力、国内外に張り巡らされた販売網と顧客基盤、ステークホルダーとの対話により生まれる社会課題解決力、それらによって生み出された高品質な商品群とブランド価値、優れた人的資本、健全な財務基盤にあります。化成品と建装建材の2つの事業でシナジーを創出し、この強みを改良・拡大するサイクルをまわし続け、事業活動を通じて社会課題を解決しています。アイカは、ステークホルダーとの対話を重視する共生の理念のもと、たえざる革新により新しい価値を創造し、社会に貢献し続けます。

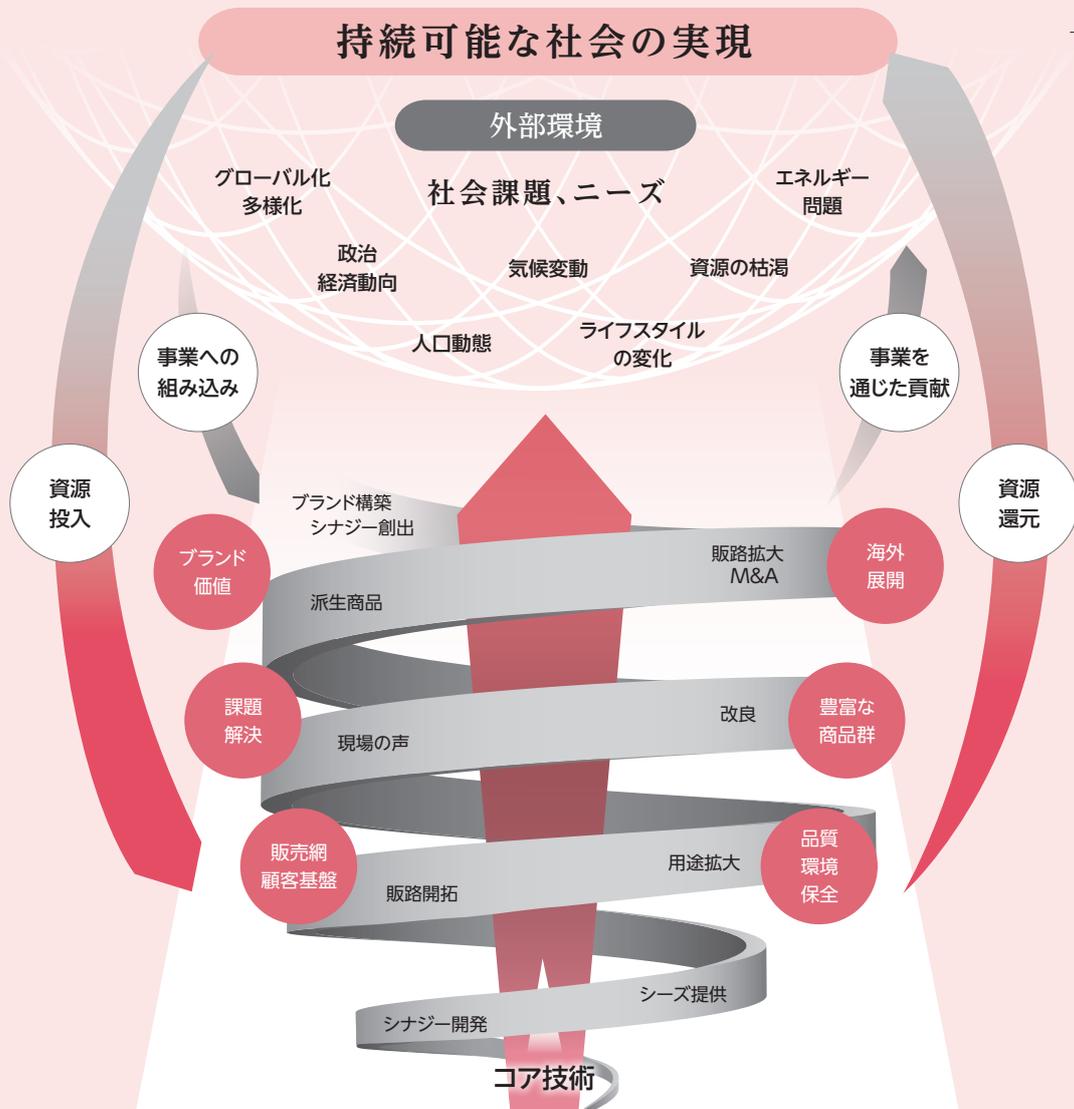
外部環境
社会課題、ニーズ



詳細は右図

価値創造の源泉 (ビジネスモデル)

持続可能な社会の実現



IMPACT

お客さま

取引先

従業員

株主

地域社会

持続可能な社会の実現



化学 × デザイン

社は 挑戦と創造

経営理念

経営方針

サステナビリティ方針

AICA

価値創造を支えるアイカの強み

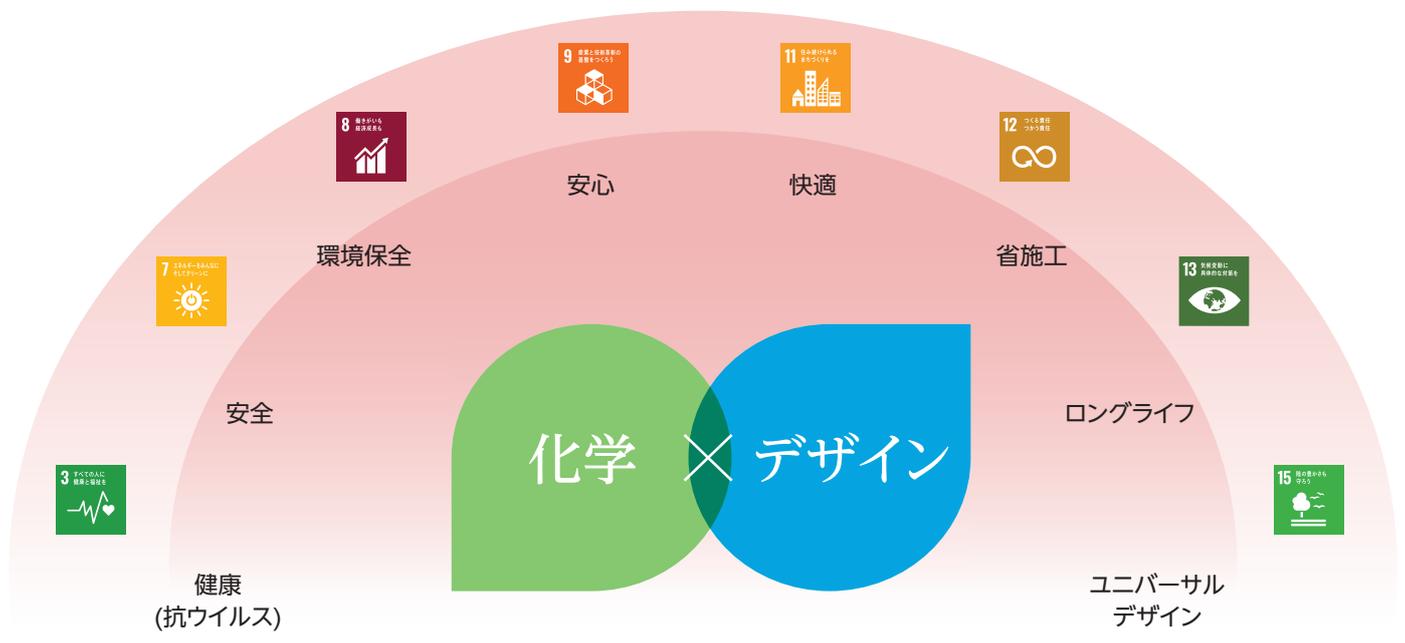
アイカの強みは、化学とデザインの力を活かした豊富な商品群と、それを支える強固な顧客基盤、海外基盤、ブランド価値、優れた人的資本、高い品質と環境保全に裏打ちされた社会からの信頼、健全な財務基盤などにあります。ステークホルダーとの対話を重視し、それらを高め続けていくことで、企業の持続可能性を高めています。

化学とデザインの力をもちいた社会課題解決

コア技術である化学合成技術・樹脂設計技術によって生み出される性能と、色柄の美しさだけでなく使いやすさや伝わりやすさまで含めた広い意味でのデザインとの相乗効果によってユニークな商品を提供し、社会課題やニーズに応えることのできる点が、アイカ最大の特長です。

《関連する資本》

人的資本	自然資本
社会・関係資本	製造資本
知的資本	



化学系修士・博士号保有者

デザイナー実務経験者もしくは
建築・デザイン系資格保有者

107名*

35名*

※アイカ工業(株)単体

開発事例

自動車シート用
アクリル樹脂 ×
メラミン化粧板

全く新しい床材
「メラミンタイル」の
開発



- ワックス不要
- 高耐久性
- 省施工性
- 耐ヒールマーク

メラミン樹脂変性
技術 ×
テクスチャー
デザイン

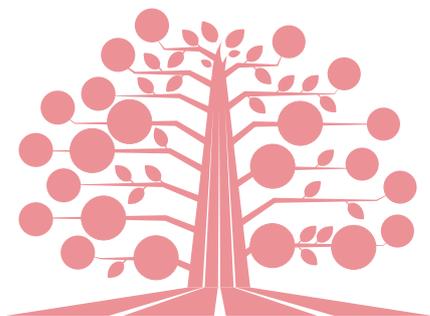
天然資源を守る
最高のフェイク
「セラールセレント」
の開発



- 高意匠性
- 高耐久性
- 省施工性
- 不燃認定
- 抗菌仕様

豊富な商品群

化成品・建築建材の両分野で、住宅、建設、土木、日用品、電子材料、自動車などの領域へ多軸的な商品を提供しており、クロスセルシナジーや技術シナジーを創出しています。



事業領域・事業内容の詳細はP9~12をご覧ください

〈関連する資本〉

知的資本

製造資本

自然資本

海外展開

近年は、成長市場であるアジア圏を中心に事業領域やネットワークを拡大し、成長を続けています。積極的にM&Aを行うことで優秀な海外人材を獲得し競争力を高めています。

〈関連する資本〉

人的資本

社会・関係資本

製造資本

自然資本



顧客基盤

国内シェアNo.1を誇るメラミン化粧板の流通を支えるのは、AICA商品を熟知した販売代理店網「AICA会」です。海外においても1万社を超える有力な顧客基盤を構築しています。

〈関連する資本〉

社会・関係資本

人的資本

〈関連する資本〉

知的資本

人的資本

社会・関係資本



海外顧客^{※1}



ブランド価値

化粧板と言えばAICA、塗り壁材と言えばジョリパット、化粧品開発者で知らない人はいないガンツパールなど、業界で高いブランド力を有する高シェア商品を数多く有しています。



メラミン化粧板 国内シェア^{※1}

No.1

品質・環境保全

常にお客さまの声と向き合い、高品質で環境に配慮した商品を提供しています。気候変動等の環境問題にも積極的に取り組み、サステナブルな社会づくりに貢献しています。

〈関連する資本〉

人的資本

社会・関係資本

知的資本

自然資本

〈関連する資本〉

財務資本

製造資本



顧客満足度調査^{※2}

4.6点(5点満点)

健全な財務基盤

安定して生み出される営業キャッシュフローをもとに高い自己資本比率を誇り、健全な財務基盤を構築しています。積極的な成長投資と利益還元を行う好循環が生まれています。



現金および現金同等物^{※1}

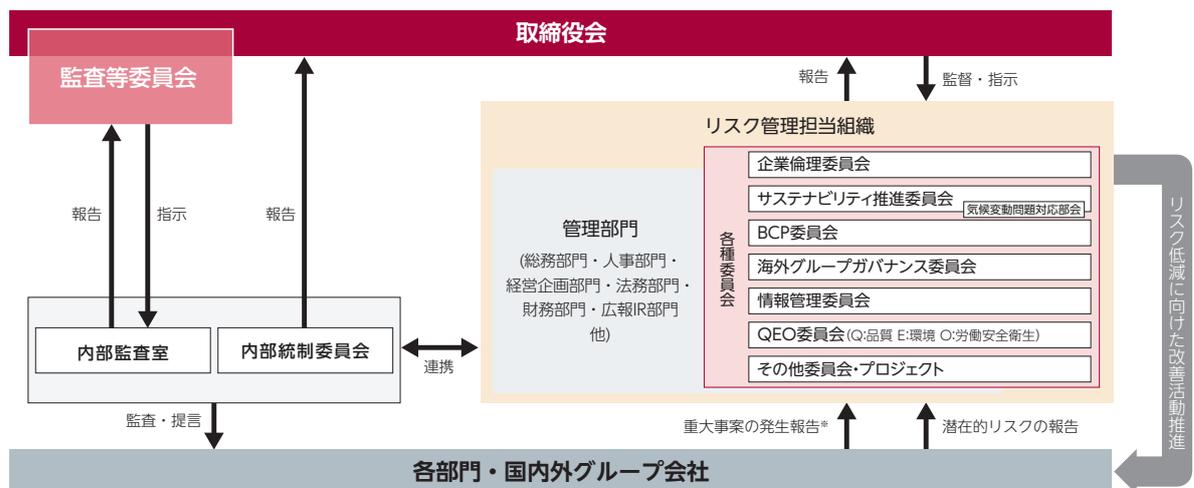
411億円

※1 2021年3月期末実績 ※2 2019年度結果

リスクマネジメント

当社は、不測の事態による損失の軽減を図るため、経営環境を取り巻く各種リスクに対して対応する部門を決め、それぞれが検証し、必要に応じて規程・ガイドラインを制定しています。また、潜在的なリスク把握を目的に、全社的なリスクアセスメントを年に一度実施し、取締役会および監査等委員会へ報告しています。取締役会および監査等委員会は必要に応じて各種リスクについて審議し、法律上の判断が必要な場合は顧問弁護士等に意見を求めるなど対策を講じています。また、危機が発生した場合における報告ルールを策定し、危機対策本部を設置するなど、迅速かつ適切な対応を行い、被害の最小化を図るとともに、社外へ適時適切な情報を発信しています。

┃ 当社のリスクマネジメント体制 (2021年4月1日現在)



※重大事案発生時の報告ルールとして、内部通報制度(コンプライアンス問題を企業倫理委員会の窓へ報告)と、当社独自の報告ルール(危機的事案を迅速に社長へ報告)の2つが規程されています。

事業等のリスク

当社グループの財政状態、経営成績およびキャッシュフローの状況に重要な影響を与える可能性があるとして認識している主要なリスクは以下の通りです。文中の将来に関する事項は、2021年3月末現在において当社グループが判断したものであり、事業等のリスクはこれらに限られるものではありません。

リスク項目	内容	対応
1 経済状況の変動	当社グループの製品に対する需要は、その販売を行っている国または地域の経済状況の影響を受けるため、世界の市場における景気後退およびこれに伴う需要の減少は、当社グループの事業活動、財政状態および経営成績に影響を与える可能性があります。	統計資料、外部の第三者機関等を通じて経済状況をモニターするとともに、各国・地域における個々のリスクが顕在化する兆候を早期に把握するよう努めております。
2 特定の部門における建設需要およびリフォーム需要の依存度	当社製品は、最終製品ではなく部材に特化しているとともに、幅広い分野に浸透しているため、当社グループの業績は、特定の市場環境による大きな影響を受けにくくなっております。ただし、当社製品の中で売上構成比の高い建築建材事業の製品は、主に住宅、店舗、病院等の建設およびリフォームにおいて使用されております。また、化成事業における塗り壁材、塗り床材についても住宅建設資材として使用されております。このため、住宅の建設需要およびリフォーム需要のほか、店舗および病院等の建設需要およびリフォーム需要が減少した場合、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。	建築建材部門では既存商品の競争力を維持しつつ、壁部位を軸に空間をトータル提案できる商品を育成することで新しい市場、新しい用途を開拓し、建設需要およびリフォーム需要に左右されない体質へと転換してまいります。 また、非建設分野向け事業である機能材料事業への経営資源の投入に注力しております。機能材料事業では、好調な伸びが見込まれる自動車・エレクトロニクスの海外市場をターゲットにホットメルト・UV硬化型樹脂といった育成商品を投入して飛躍的成長を目指しております。

リスク項目	内容	対応
3 主要原材料価格の変動、 主要原材料部品の調達	当社グループは、コストダウンと調達の安定性のバランスを念頭において事業を行っておりますが、原油・ナフサ価格等の高騰、中国を中心とするアジア市場の活況による原材料の需給バランスの不均衡により主要原材料価格の高騰が進んだ場合および供給メーカーの事情により特定原材料の調達が困難となり生産活動に支障をきたした場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。	複数購買の実施、取引先とのコミュニケーション等を図り、安定的な供給体制の構築に努めております。
4 製品の品質、 製造物責任	当社グループは、国際的な品質マネジメントシステム規格であるISO9001に従って各種製品を製造・出荷しておりますが、全ての製品について欠陥が無く将来クレームが発生しないという保証はありません。また、製造物責任賠償保険に加入しておりますが、万一、製造物責任賠償保険で十分に填補できない製品の欠陥による損失が発生した場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。	開発・設計段階における社内試験を充実するとともに、必要に応じて外部の第三者機関による試験を行い製品の品質を維持し、欠陥の発生を最小限にする取り組みを進めております。
5 市場ニーズ、 顧客ニーズの 変化への対応	当社グループは、オリジナル性の高い技術開発を進め、安全・安心・健康・省エネルギーに配慮し、変動する国内外の市場ニーズや顧客ニーズにマッチした競争力のある新商品開発を推進しております。また、事業戦略である次世代要素技術の蓄積・創出のため、産官学連携を活性化するとともにM&A・提携による技術の共有化と活用、技術営業人材育成による組織としての技術開発力の強化を進め、大型新商品開発力の強化を推進しております。	
6 情報セキュリティ	当社グループは、事業遂行に関連し、多くの個人情報や機密情報を有しております。これら各種情報の取り扱いについては万全の体制を整えておりますが、悪意のある第三者によるサイバー攻撃、ウイルスによる処理機器の事故等により情報の流出・漏洩が発生した場合には、対応に多額の費用負担が生じ、あるいは社会的信用が低下することにより、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。	情報管理規程による社内ルールの徹底、情報セキュリティの強化、監視システム・ファイアウォールの強化等により情報漏洩対策に努めております。
7 環境保全	化成品、建装建材各部門の製品を製造する過程で使用される原材料の中には、人の健康や生態系に影響を与える物質も含まれております。当社グループは、環境保全に係る法規制を遵守し、土壌汚染、水質汚染等の環境汚染防止に取り組んでおりますが、万一、当社グループの事業活動に起因する環境汚染が発生した場合には、対応に多額の費用負担が生じ、あるいは社会的信用が低下することにより、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。	ISO14001を基に環境マネジメントシステムを構築し、環境負荷の低減、法規制に対応すべく取り組んでおります。
8 海外での 事業展開	当社グループは、海外市場の開拓と生産・調達のグローバル化を進めるために、積極的に海外での事業拠点の充実を推進しております。そのため、進出国において予期しない法令・税制・規制の変更、社会混乱、政治変動、戦争テロ、天災地変、労務問題など不可避のリスクが内在しており、これらのリスクが発生した場合、海外事業の遂行に問題が生じ、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。	海外統括会社を通じた現地ガバナンスの強化、ローカル経営人材やローカルパートナーの活用をしております。
9 為替相場の変動	当社グループは、外貨建の取引における変動リスクについて、海外拠点の事業拡大に伴い外貨建収益・費用が増加してきており、為替相場の変動により外貨建収益・費用の円貨換算額が大きく増減し、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。 特に、円高が進み海外グループ会社所在の各国通貨安が進んだ場合には、円貨換算額が目減りし当社グループの業績に影響を与える可能性があります。	先物為替予約を締結しリスクを軽減し、単一の通貨による変動影響を可能な限り減らすため、ポートフォリオの最適化に努めております。
10 大規模災害と事故*	当社グループは、大規模災害や事故、感染症の流行等により重要な事業を中断させないこと、また万一、事業活動が中断した場合においても残存する能力で目標復旧時間までに重要な事業を再開させることを目的に、事業継続計画(Business Continuity Plan:BCP)を策定し緊急時の対策を講じておりますが、想定外の大規模災害や事故、感染症の流行等が発生した場合には、事業所の機能停止、製造設備等の損壊、原材料調達の遅延等の被害により事業活動の継続に影響を及ぼし、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。	危機管理規程の運用、BCPの策定により、緊急時の対応を即座に行えるよう準備するとともに、複数購買や生産拠点の複数化、大規模地震に備えた耐震工事、水害に備えた浸水対策工事等を行ってできるだけ影響が少なくなるように努めております。

※新型コロナウイルス感染症に関するリスク

新型コロナウイルス感染症に対して、当社では、感染症拡大地域における在宅勤務の推進、出張制限、毎日の検温・手洗い・手指消毒の励行、一部海外赴任者の一時帰国、工場見学や販売促進企画等の多くのお客さまにお集まりいただくイベントの休止や制限、マスクのグループ会社間での融通等、従業員やお客さまの安全と健康を最優先に考えたさまざまな施策を実施するとともに、BCPに従い原材料の安定調達や製品の安定供給体制の維持に努め、新型コロナウイルス感染症の影響の極小化を図っています。

一方で、新型コロナウイルス感染症が拡大した2020年2月以降、抗ウイルス建材「ウイルステクト」シリーズへの引き合いが増加しています。この抗ウイルス性能をさまざまな商品に付加しそのラインナップを拡充することで、新たな生活様式に対応した抗ウイルス建材のニーズを取り込んでまいります。

当社においては、2021年1月より新型コロナウイルス感染症の影響からは徐々に回復しているとの認識をしておりますが、変異型ウイルスの流行や海外各国においては未だロックダウン等の措置が取られている状況に対し今後も柔軟な対応を迫られることを認識しており、その場合、実際の業績は、新型コロナウイルス感染症拡大の収束時期、海外および国内の景気動向、為替動向などさまざまな要因により大きく変動する可能性があります。今後、業績見通しに関し、開示すべき重要な事象等が生じた場合には速やかに公表いたします。

— リスクマネジメント —

リスク項目	内容	対応
11 法的規制	<p>当社グループは、事業展開をする上で各国の法律や税制、許認可などさまざまな法令・規制の適用を受けており、準拠すべき法規制は多岐にわたります。</p> <p>これらの法規制に加えコンプライアンスを遵守すべく研修を通じ役職員に徹底を図っておりますが、これらの法令の改変や規制の強化により当社グループの事業活動が制限され、あるいは遵守するためのコストが増加することにより、当社グループの業績に影響を与える場合があります。</p> <p>また、不正及び誤謬により不適切な会計処理が行われ、誤りを含んだ財務諸表を開示してしまう可能性があります。</p>	<p>グループ内研修の実施、第三者機関等による情報収集等を実施し、規制の変更の予兆を早期に捉え対策を行うよう努めております。</p>
12 企業買収	<p>当社グループは、事業の拡大や収益性向上の有効な手段の一つとして企業買収を積極的に実施しており、企業買収に当たっては買収先企業の財務内容・契約関係等の入念な調査・検討を行った上で決定しています。</p> <p>しかしながら、企業買収の実施後に当社グループが認識していない問題が明らかになった場合や、買収先企業を取り巻く事業環境の著しい変化等により期待された利益やシナジー効果が得られない場合には、発生したのれんについて減損損失が計上され、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。</p>	<p>海外統括会社を中心に各企業の業績の報告、分析等の情報の共有化を図り、シナジーの最大化や問題点の早期対応に努めております。</p>
13 納期管理	<p>当社グループは、販売先からの受注に対して定められた契約に基づいて納品するように対応しております。</p> <p>しかしながら、競業企業の生産能力の変化などの影響を受け、供給能力を超えた受注を抱え納期遅延等が発生し、対応に多額の費用負担が生じ、あるいは信用が低下することにより当社グループの業績に影響を与える可能性があります。</p>	<p>販売部門、生産部門、物流部門において情報の共有化を図り、納期遅延等が発生しないよう努めております。</p>
14 気候変動	<p>気候変動にともない、(1)予想を超えるような台風や洪水、猛暑などの気象災害が発生した場合には、事業所の機能停止、製造設備の損壊等の被害により事業活動の継続に影響を及ぼす可能性があります。また、平均気温の上昇、降雨量の変化による水資源への影響などが徐々に進行した場合、当社グループがおかれる事業環境が変化し、運用コストの増加につながる可能性があります。</p> <p>一方で、(2)低炭素社会への移行の状況により、ステークホルダーから温室効果ガス削減製品の要請が増大し、研究開発費の増大、新規技術導入での設備投資額の増加、原材料価格の上昇が引き起こされる可能性も想定されます。気候変動の緩和に向けた規制が強化され、それに適切に対処できなかった場合、操業規制を受け、新たな税負担や、再生可能エネルギーへのシフトに伴う費用、生産設備の高効率化に伴う設備投資額の増加等につながる可能性もあります。</p>	<p>左記(1)の気候変動に伴い物理的に発生するリスクに対しては、「BCP委員会」により、分析・モニタリング・予防対策の推進・取締役会への報告を行っております。また、左記(2)の低炭素社会移行に伴うリスクに対しては、安全環境・開発・企画など関係部署で構成される「気候変動問題対応部会」が具体的対応策の検討と推進を担い、取締役会直下の「サステナビリティ推進委員会」が進捗のモニタリング・情報開示・事業計画への組み込みを行うことにより、中長期的視点で本リスクへの対策を拡充・推進しております。</p>

気候変動に関する補足

当社は、2020年5月に「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」の提言への賛同を表明しました。提言に基づく開示拡充に向けて、まずは当社を取り巻く環境が今後気候変動の影響によってどのように変化するのかを予測するため、当社のステークホルダーに対してヒアリングを実施しました。当社の主力市場である国内建設市場を対象とし、2020年11月～2021年3月にかけて、原材料の購入先・建設会社・設計事務所・デベロッパー・業界団体など、幅広い分野の方々からお話を伺うことができました。このヒアリングにより、気候変動の影響によるリスクと機会、気候変動に対応するために当社が取り組むべき事項は、右ページ上表の通りであると認識しました。

今後は、このリスクと機会をシナリオに照らし合わせて財務面から分析を進めるとともに、全社的なリスクマネジメントの中で気候変動についても監督し、適切に対策を講じていきます。

📖 具体的な取り組みについてはP49-53をご覧ください

ヒアリングから見てきた気候変動に伴うリスクと機会

分類	リスク	機会	
移行シナリオ ※1	炭素税引き上げ	● 炭素税導入によるコスト増	● 温室効果ガス排出量削減に資する商品需要増
	省エネ・低炭素規制/政策	● 化石由来原料使用に対する規制強化 ● エネルギーコスト増 ● 排出枠購入コスト増 ● 増税により施主の建設意欲が低下し、建設市場縮小 ● プラスチックゴミ規制強化による廃棄物処理コスト増	● ZEH ^{※3} ・ZEB ^{※4} 補助金増による建設市場の活性化 ● 非化石由来原料使用商品需要増 ● リサイクル可能商品需要増
	低炭素型商品への置換	● 低炭素技術への当社の対応遅れ ● 研究開発費や設備投資額の増加	● 非化石由来商品需要増 ● 低炭素型商品需要増
	消費行動の変化	● 化石由来商品需要減 ● リサイクル不可商品需要減	● 非化石由来商品需要増 ● リサイクル可能商品需要増 ● 木材活用需要増
	原材料コストの増加	● ナフサ減産、価格高騰 ● バイオマス原料への移行によるコスト増 ● 木材需要の変化による木材調達コスト増	
	業界批判	● 化石由来原料を使用する企業に対する批判の高まり	● 適切な環境指標・社会課題解決型商品のPRによる信頼獲得
	ステークホルダーからの評判変化	● 脱炭素化に消極的な企業への投資家評価低下 ● 取引先企業からの温室効果ガス削減要求	● 取り組み強化による企業評価向上
物理的シナリオ ※2	台風・豪雨の頻発化	● 被災による損害・操業停止 ● サプライチェーンの分断 ● 支払い保険料の増加	● 災害対策商品の事業機会拡大
	降水パターンの変化	● 地下水の減少による淡水調達コスト増	● 建築物の強靱化に資する商品の需要増
	平均気温の上昇	● 従業員の熱中症リスク増 ● 冷房使用増によるエネルギーコスト増	● 施工現場の労働生産性低下による省施工型商品需要増 ● 断熱材関連商品需要増
	海面上昇	● 海・河川の近隣拠点の被災リスク増	
	感染症	● 感染症発生頻度増	● 感染症の流行拡大による、抗ウイルス商品の需要増 ● 働き方の変容による建築需要の変化

※1 移行シナリオ…気候関連の規制強化や脱炭素技術移行への対応など低炭素社会への移行に伴うもの ※2 物理的シナリオ…気候変動による自然災害の増加や異常気象の常態化に起因する、物理的被害の増加に伴うもの ※3 ZEH…ネットゼロ・エネルギー・ハウス ※4 ZEB…ネットゼロ・エネルギー・ビルディング

当社が取るべき対応

パッシブ対応

気候変動の影響を最小限に抑え、事業活動の継続に向けてリスクに備える対策を講じます。

- リスクに備える対策の例 -

- 自然災害に対するBCP強化
- 原材料調達BCP強化
- 抜本的な温室効果ガス排出量削減策の検討・実行
- エネルギーの使用および構成の最適化
- 廃棄物の削減・再資源化
- 資源の効率的な使用
- 適切な情報開示とエンゲージメント

アクティブ対応

気候変動に対応する商品の開発・拡販に努め、社会に貢献するとともに、当社と社会の持続的発展を図ります。

- 気候変動に適応する商品の例 -

- 低炭素型商品
- バイオマス原料を用いた商品
- リサイクル可能商品
- 木質資源活用に関する商品
- 建築物の強靱化に資する商品
- 省施工型商品
- 断熱材関連商品
- 抗ウイルス商品

温室効果ガス削減目標

2021年4月にスタートした新中期経営計画「Change & Grow 2400」において、下記の通り温室効果ガス削減に関する目標を掲げました。スコープ1・2に対しては削減数値目標に加え、日本政府が2050年までに温室効果ガス排出量実質ゼロを宣言したことを受け、実質ゼロを目指した具体的シミュレーションを実施することを目標に掲げました。2050年実質ゼロを目指すための中間地点である2030年度の目標について、現状設定している数値目標（売上高原単位温室効果ガス排出量 2013年度比26%削減）では不十分と認識しており、このシミュレーションに合わせて目標引き上げに向けた議論を重ねていく予定です。

スコープ1・2

(自社の活動由来)

- 売上高原単位温室効果ガス排出量 2023年度までに10%削減(2020年度比)
- 温室効果ガス排出量2050年実質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

(自社の事業活動に関連する他社の活動由来)

- スコープ3算定方法確立、削減に向けた施策立案

アイカ10年ビジョンと中期経営計画

アイカ10年ビジョン策定の背景

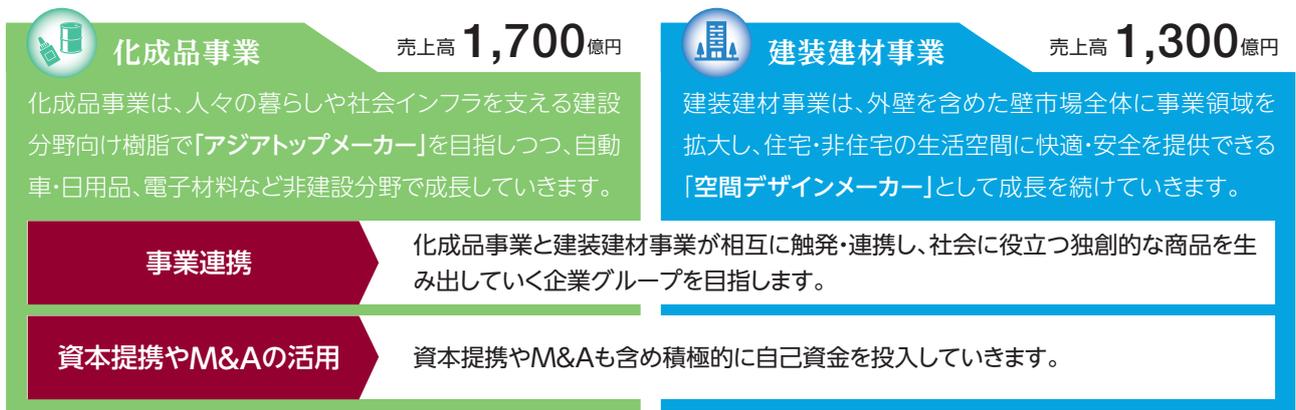
当社は2017年4月に、創立90周年を迎える2027年3月期に向けて、「アイカ10年ビジョン」を策定しました。国内建設市場の動向に左右されにくい骨太な経営体質への変革を目指し、化成系事業においては、人々の暮らしや社会インフラを支える建設分野向け樹脂でアジアトップメーカーを目指すとともに、自動車・日用品・電子材料など、非建設分野も成長させていきます。また、建装建材事業においては、住宅・非住宅の生活空間に快適と安全を提供できる「空間デザインメーカー」としてさらなる事業拡大を目指しています。

アイカ10年ビジョン

10年後の財務目標

	2017年3月期	2027年3月期
連結売上高	1,516億円	3,000億円
連結経常利益	183億円	300億円
ROE	9.9%	10%以上
海外売上比率	30.8%	45%以上

10年後のあるべき姿



グループ連携・事業基盤の強化

市場環境の変化に対応できる体制構築のため、グループ連携と事業基盤を強化していきます。

● 生産・物流体制最適化	● 技術・素材連携	● 研究開発投資	
● コンプライアンス	● QEOマネジメント	● 健全な財務基盤	● ITインフラ整備

人材育成

ダイバーシティ経営を推進し、グローバル人材とプロフェッショナル人材育成のため、多様な人材育成制度を構築していきます。

● グローバル人材	● ダイバーシティ	● プロフェッショナル人材
-----------	-----------	---------------

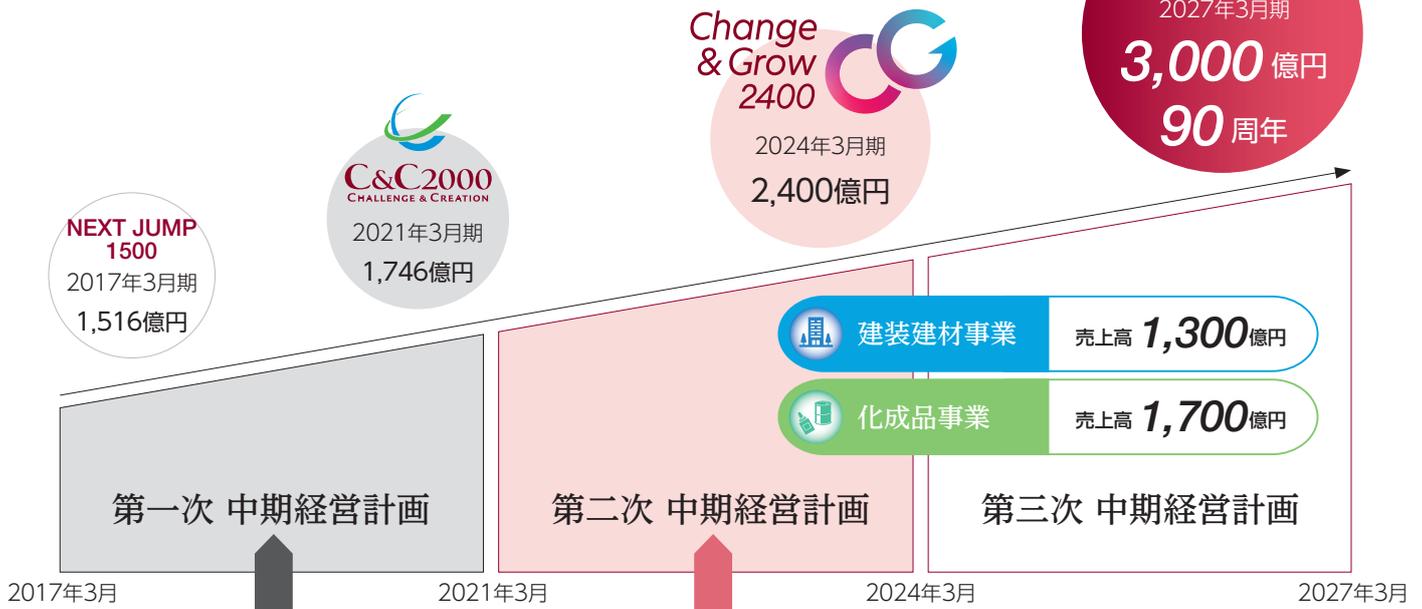
ステークホルダーへの責任

ステークホルダーとのコミュニケーションを重視し、地域社会への貢献とCS・ESを高める経営を推進していきます。

● 企業価値の増大	● コーポレートガバナンスの強化	● 地域社会との共生	● CS・ESの向上
-----------	------------------	------------	------------

新中期経営計画はアイカ10年ビジョンの第2フェーズ

アイカ
10年ビジョン
2027年3月期
3,000 億円
90周年



第一次中期経営計画結果報告

財務目標と実績

項目	目標	実績
連結売上高	2,000億円	1,746億円
連結経常利益	220億円	184億円
ROE	10%以上	8.1%
海外売上比率	35%以上	42.7%

積極的なM&Aの活用、工場新設、新規市場開拓などにより2019年3月期までは飛躍的な成長を遂げましたが、最終年度に新型コロナウイルス感染症の影響を受け、海外売上比率のみ目標をクリアしましたが、そのほかの目標は未達に終わりました。

第二次中期経営計画課題認識

Change & Grow
2400

第二次中期経営計画策定に当たり、現在直面している課題を整理しました。社会が大きく変わろうとしている今、当社も変化に対応することで持続的な成長が実現できると考えています。

内部資本				外部資本	
知的資本	製造資本	人的資本	財務資本	社会・関係資本	自然資本
<ul style="list-style-type: none"> ● 次世代の中核大型商品 ● 品質・安全 ● ナレッジの蓄積 ● 国内化粧板以外のブランド価値が不足 ● DXの対応 	<ul style="list-style-type: none"> ● 工場の老朽化 ● 自動化の遅延 ● 温室効果ガス排出量削減への対応不足 ● 生産体制の最適化 	<ul style="list-style-type: none"> ● マネジメント人材の開発研修やキャリアパス設計への対応 ● サクセッションプランの構築 	<ul style="list-style-type: none"> ● メラミン化粧板・セラーの利益への依存 ● 事業投資減損リスク ● 為替変動リスク 	<ul style="list-style-type: none"> ● 国内木工家具市場(メラミン化粧板・ポリエステル化粧板)縮小 ● 国内新築住宅着工戸数減少(80万戸台) ● 職人不足・省施工ニーズ拡大 ● 当社商品使用現場における自動化の進行 ● ZEH・ZEBの拡大、税制の変化 ● ウィズコロナ時代の生活スタイルへの変化 ● 物流費の高騰 	<ul style="list-style-type: none"> ● 低炭素型社会への移行 ● ZEH・ZEBの浸透 ● バイオマス商品、CO₂排出量低負荷商品への移行 ● 自然災害リスク ● 原材料費の高騰リスク

特に以下の2点については、国や資本市場、国際社会が牽引役となり急激に変化

気候変動対応

日本を含めた各国政府が2050年までに温室効果ガス排出量ネットゼロを宣言したことを受け、当社製品および事業活動に対する低炭素化要請が強まると認識しています。

DX対応

当社およびステークホルダーの働き方がデジタル技術によって大きく変革しており、当社事業および当社商品のDX対応がますます重要になると考えています。

中期経営計画

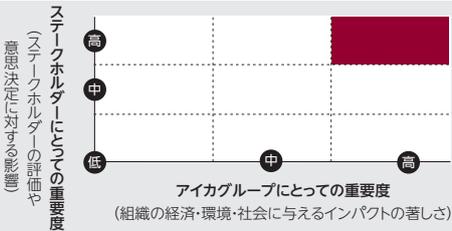
中期経営計画「Change & Grow 2400」(2021~2023年度)

「アイカ10年ビジョン」実現へのセカンドステップとして、次の3年間に達成すべき財務目標と基本方針を、新中期経営計画「Change & Grow 2400」として策定しました。中期経営計画の基本方針は、①成長事業の創出・拡大、②利益基盤の強化、③経営基盤の強化、を掲げており、これらの方策の確実な遂行により変化に強い企業体質を整え、持続的な成長を図ります。

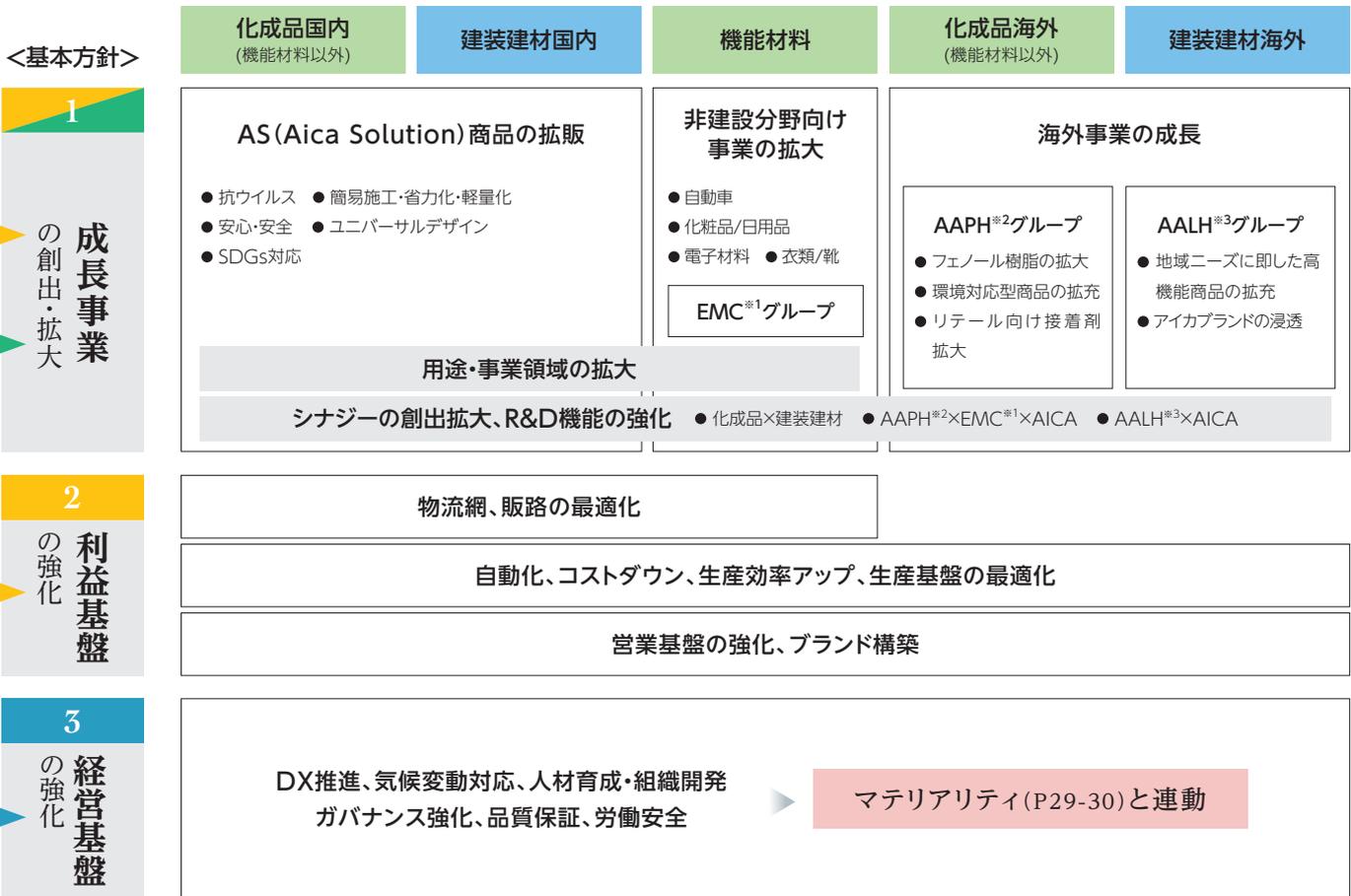
マテリアリティ(重要課題)概要  詳細はP29~30をご覧ください

1 経済価値の提供	<ul style="list-style-type: none"> ● 利益創出 ● 成長事業領域の拡大 ● 賃金確保・配当
2 商品を通じた社会課題解決	<ul style="list-style-type: none"> ● 商品を通じた温室効果ガスの削減 ● 省施工・省人化型商品の開発・拡販 ● 建築物やインフラの長寿命化
3 人材育成・組織開発	<ul style="list-style-type: none"> ● マネジメント人材開発 ● キャリアパス設計 ● サクセッションプランの策定 ● 従業員満足度の向上 ● 多様な人材の活用推進(外国人・女性・シニア・障がい者)
4 DX推進	<ul style="list-style-type: none"> ● 情報基盤の構築 ● 自動化・省人化 ● 働き方改革 ● データの蓄積と活用
5 気候変動対応	<ul style="list-style-type: none"> ● 温室効果ガス排出量削減 ● 産業廃棄物削減 ● 異常気象への適応(BCP整備、災害対策設備投資)
6 ガバナンス強化	<ul style="list-style-type: none"> ● グループ会社管理強化 ● リスクマネジメント体制再構築 ● IT刷新、セキュリティ強化
7 品質保証、労働安全	<ul style="list-style-type: none"> ● 製品の安全と品質の確保 ● 労働災害撲滅 ● 現場人材の強化

マテリアリティの特定プロセス

STEP 1	課題の抽出	GRIスタンダードやSDGs、ISO26000をはじめとしたサステナビリティに関する各種ガイドラインからマテリアリティ候補項目を抽出。
STEP 2	課題の整理	ステークホルダー（顧客、株主、仕入先、従業員、地域社会）の視点と、自社の経営理念・経営方針と照らし合わせた視点の双方から項目を評価し、マトリックスにプロットし、課題を整理。
STEP 3	マテリアリティの優先順位づけ	ステークホルダーの視点と自社の経営視点の両方で上位の項目を主要なものとして仮決定
STEP 4	マテリアリティの決定	<p>特定したマテリアル項目の妥当性を取締役会にて協議・承認し、最終的に上位の項目(右図色付部該当項目)をマテリアリティに決定。</p>  <p style="font-size: small;">アイカグループにとっての重要度 (組織の経済・環境・社会に与えるインパクトの著しさ)</p>
STEP 5	報告内容の検討、指標の測定	
STEP 6	報告の実施	
STEP 7	報告結果のレビューと対応検討	

事業分野別方策



※1 エバモア・ケミカル・インダストリー ※2 アイカ・アジア・パシフィック・ホールディング ※3 アイカ・アジア・ラミネーツ・ホールディング

財務目標

		2021年3月期	2024年3月期
効率性 資本を効率的に運用し利益を創出する	● ROE	8.1%	10%を目標
成長性 強みを活かした成長市場を獲得する	● 海外+機能材料事業売上高 ^{*1}	812億円	1,150億円
課題解決 社会課題を解決し国内市場でもシェア拡大を志向する	● AS ^{*2} 商品売上高	155億円	210億円
収益性 社会に提供した価値の総量	● 経常利益	184億円	240億円
	● 売上高	1,746億円	2,400億円

※1 連結消去前単純合算売上高 ※2 Aica Solution

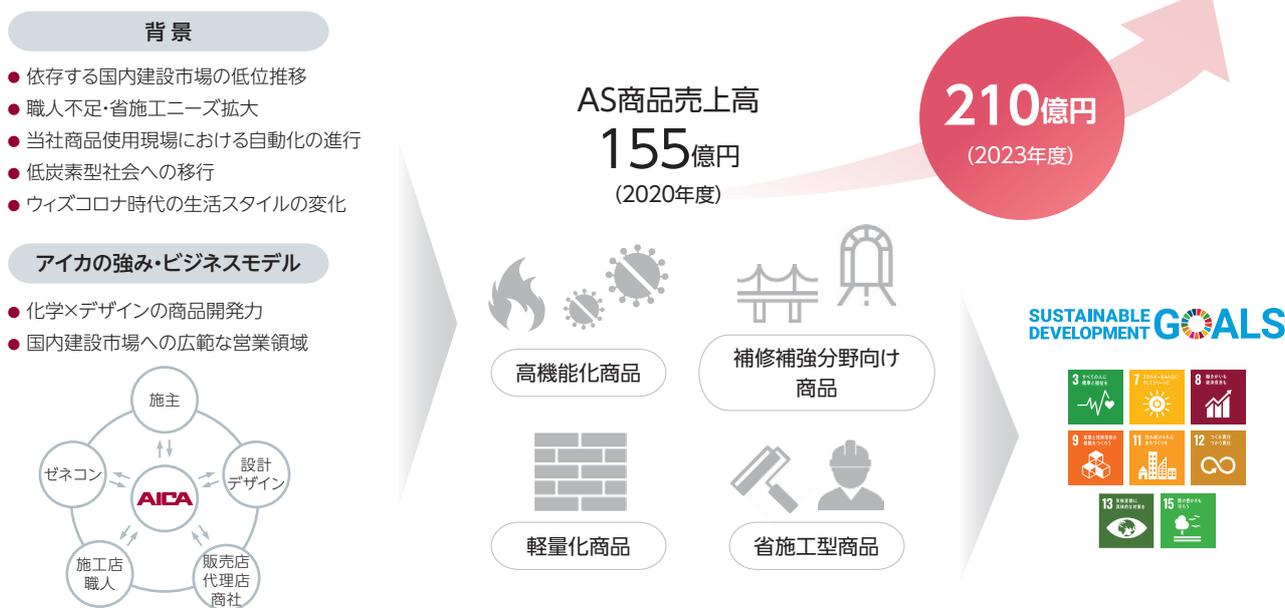
投資計画

3期累計投資額		
設備投資	230億円	生産能力増強・生産体制最適化・自動化・DX対応・気候変動対応・BCP対応
事業投資	170億円	新規市場・新規事業領域への参入、技術基盤の拡充
研究開発費	120億円	次世代基幹商品の開発、開発力の強化
人材投資	—	多様な人材の開発、個人のスキルアップとスキル管理

— 中期経営計画基本方針 — ① 成長事業の創出・拡大

AS商品の拡販

国内において、職人不足、インフラ老朽化、物流費高騰、ウイルス対策など、常に変化していく社会課題に対応すべく、AS(Aica Solution)商品の拡販に注力します。ステークホルダーとのコミュニケーションを通じて社会課題を発見し、当社の強みである「化学」と「デザイン」の力を活かした付加価値の高い商品を国内建設市場に向けて開発・拡販し、売上を3年後に210億円へ伸長させる計画です。



新規に追加されたAS商品の一例

現場ニーズに応え進化を続ける「施工用接着剤」

長年の販売活動により構築した広範なネットワークを通じてニーズを捉え、それらを反映した商品を提供します。

高まるリフォーム需要に応じて、剥がしやすく改良 易解体フロア用接着剤*

床の張替え時、既存のフロア材を剥がす際に下地基材を傷つけてしまうと、下地の補修や張替えが必要となり、工期の長期化やコスト増などの要因になってしまうという課題がありました。そこで当社は、解体時にフロア材を容易に剥がすことができるフロア用接着剤を開発しました。解体しやすくしたことで、施工現場における廃材の削減にも寄与しています。

*特定顧客向け限定販売品

感染症対策の一助となる「インテリア建材」

家で過ごす時間が増える今、家庭での感染症対策にアイカの建材が役立っています。

ウイルスを室内に持ち込まない、ちょっとした工夫に スマートサンタリーエントランスタイプ

新型コロナウイルス感染拡大の影響で、“家づくり”においてもウイルス・細菌対策意識が高まっています。「スマートサンタリーエントランスタイプ」はそのようなニーズを受けて、感染症対策の基本である手洗いを帰宅してすぐに行えるよう、玄関周りへの設置に特化した洗面化粧台です。表面材には抗ウイルス建材「ウイルテクト」を使用しており、製品上の特定ウイルスの数を減少させます*。

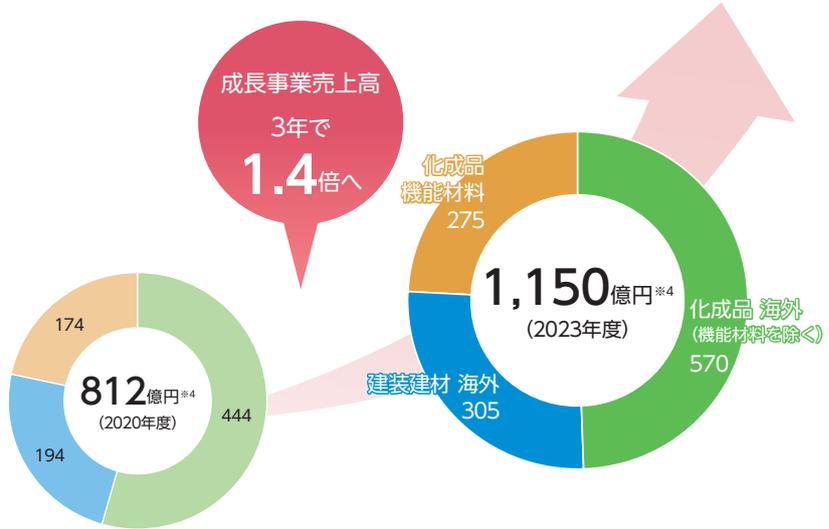
*フィオレストーンカウンター、キャビネット、ボウル、水栓、地板、金物は抗ウイルス・抗菌仕様ではありません。



非建設分野向け事業の拡大および海外事業の成長

非建設分野向け事業と海外事業の2つを重要な成長事業と捉え、3年後に売上高を1.4倍へ拡大させます。前中期経営計画期間において、これらの事業の成長への足掛かりを構築することができました。新中期経営計画の3年間は、シナジー創出、設備増強、販路拡大、ブランド育成などの取り組みを強化し、市場・事業領域の拡大を図ります。

- 背景**
- アジア地域の市場成長
 - 国内建設市場への依存
 - 高品質商品へのニーズ変化
 - バイオマス商品、低炭素商品への移行
 - ウィズコロナ時代の生活スタイルへの変化
- アイカの強み**
- 樹脂合成技術・デザイン力
 - AAPH^{※1}・EMC^{※2}・AALH^{※3}の販路・能力
 - 国内で培った技術・ノウハウ
 - 日本国内シェアNo.1のブランド
- 実行すべきこと**
- シナジー創出、設備増強、販路拡大
 - 海外でのブランド育成
 - 次世代の中核大型商品開発
 - 非建設分野の成長市場獲得

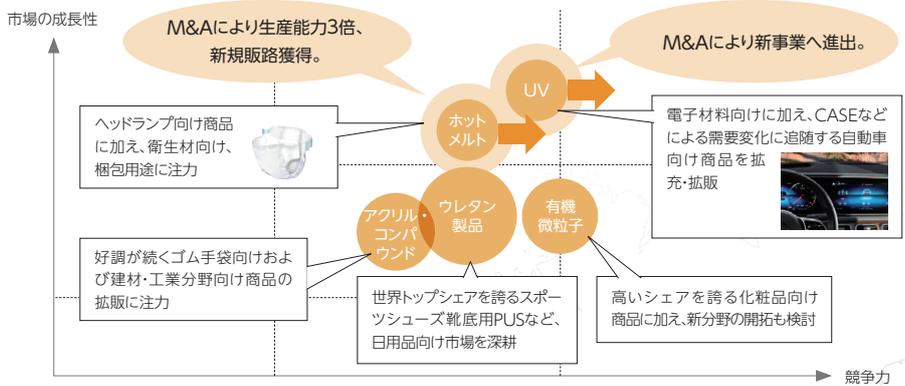


※1 アイカ・アジア・パシフィック・ホールディング ※2 エプソム・ケミカル・インダストリー
※3 アイカ・アジア・ラミネーツ・ホールディング ※4 連結消去前単純合算売上高

市場成長性の高い分野を伸長させ、事業拡大を図る

前中期経営計画期間にEMC^{※2}グループがアイカグループに加わり、機能材料事業が大きく進展しました。EMC^{※2}グループはその後、2020年7月にベトナムへ、2021年7月にオーバープリントワニス事業へ進出。UV樹脂やホットメルトなど、市場成長性の高い商品を日本と協働して活性化させ、非建設分野の拡大を図ります。

非建設分野向け商品分布



アジアNo.1を目指す

海外での拡販に向けたプラットフォームが整いました。今後は獲得した販売網・生産拠点・人材・技術・ブランド力を生かした事業拡大を推進します。海外建築建材事業統括会社であるAALH^{※3}社を中心に、アジアNo.1化粧板メーカーを目指します。

建築建材事業・海外拠点



東アジアで100億円投資

けん引役であるAAPH^{※1}グループを中心に、引き続き事業拡大に向けた各種施策を講じます。旺盛な需要を取り込むため、総額100億円超の大型設備投資を3件予定しており、アジア地域でのさらなるプレゼンス向上を図ります。

AAPH^{※1}グループ生産拠点



— 中期経営計画基本方針 — ② 利益基盤の強化

積極的な設備投資・事業投資の実行による、利益の創出

2017～2020年度の前中期経営計画期間においては、今後のアイカグループの成長セグメントと位置づけた「海外事業」「機能材料事業」「AS(Aica Solution)商品群」等においてビジネスのプラットフォームを整えることができました。新中期経営計画期間である2021～2023年度は、そのプラットフォームを統合・進化させ、シナジーを創出して確実な成長軌道に乗せるための、重要な3年間になると考えています。

そのためには、お客さまのニーズを的確に捉え、新商品の製造設備投資や製造能力の増強などへ積極的な成長投資を実行していく必要があります。

また、グローバル化、AI・IoTの技術発展、いまだかつてない超高齢化社会、パンデミックなど、複雑かつ不確実に激変する時代に突入しており、そういった変化に取り残された企業は淘汰されてしまうとの危機感を抱いています。そのような事業環境においても、アイカグループが全てのステークホルダーに必要とされ続けるためには、デジタル化・自動化・気候変動等への対応へ適切に投資する必要があります。

事業投資と設備投資をあわせた総投資額は、前中期経営計画においては4年累計で483億円の実績でしたが、新中期経営計画においては、3年累計で400億円の投資を計画しています。

(単位:百万円)

	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	新中期経営計画
売上高	163,726	191,363	191,501	174,628	240,000 ^{※1}
営業利益	19,092	20,834	20,850	17,991	23,500 ^{※1}
経常利益	19,600	21,249	21,333	18,438	24,000 ^{※1}
減価償却費	3,569	4,173	4,632	5,683	20,000 ^{※2}
設備投資額	▲4,522	▲7,896	▲8,487	▲6,113	23,000 ^{※2}
事業投資額	▲5,855	▲102	▲13,522	▲1,805	17,000 ^{※2}
フリーキャッシュフロー	8,485	5,127	1,442	9,957	11,500 ^{※2}

※1 最終年度目標 ※2 3年累計額

資本効率を意識した投資の実行と資本構成の最適化によるROEの維持

成長投資の主源泉となる営業キャッシュフローを確保し、一部を株主還元した上で、内部留保を蓄え、財務レバレッジも活用しながら成長分野へ資本を再投資していきます。また、再投資した資本を株主資本コストを上回る資本効率で利益へと結びつけることで、持続可能な利益成長を実現し、目標とするROE10%水準の維持に努めます。

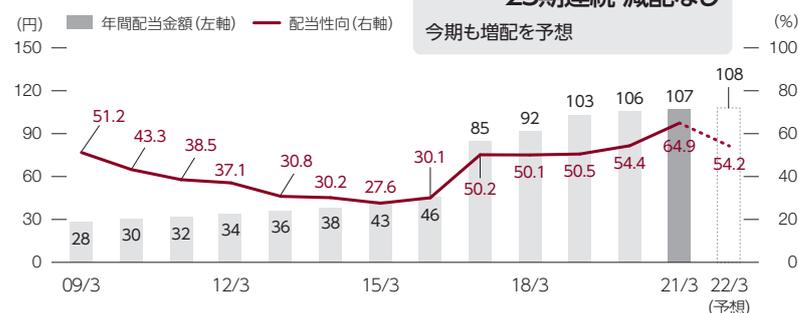
ROEの推移



海外事業の伸長は、のれんの償却などで利益を抑制する方向に働きますが、そのような中においても、ROE10%水準の維持に努めます

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。新中期経営計画「Change & Grow 2400」においては、連結配当性向50%を目処に安定的な株主還元を実施する計画です。

配当性向の推移



前期まで 12期連続 増配
23期連続 減配なし
今期も増配を予想

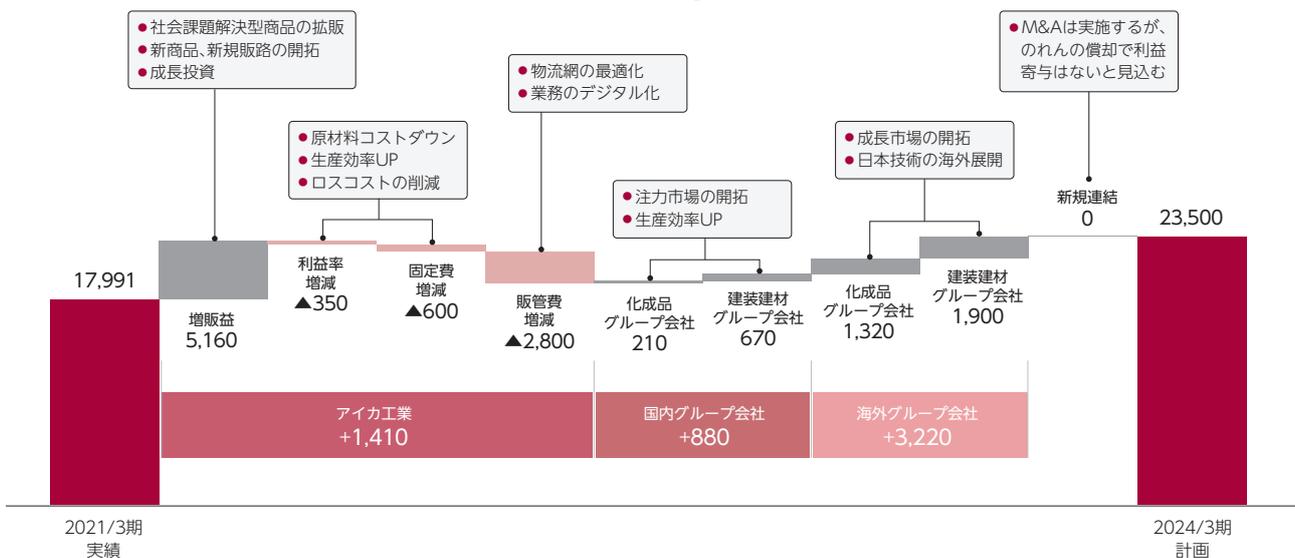
利益成長の内訳

各種コストダウン、業務のデジタル化、物流網の最適化、生産効率の向上等で固定費・販管費の効率化を図り、3年後の営業利益を235億円に拡大させる計画です。筋肉質な利益基盤を構築し、ROE10%程度の維持に努めます。

新中期経営計画3年間の利益創出の内訳は下記の通りです。特に、アイカ工業(株)単体においては、社会課題解決に資するAS商品や新商品の拡販等による増販益を創出しつつ、固定費や販管費の増加を最小限に抑える必要があります。生産設備の自動化や、物流網の最適化、業務のデジタル化に注力し、さらに利益を生み出す体質への進化を図ります。

営業利益増減 (単位:百万円)

ROE 10%水準の維持



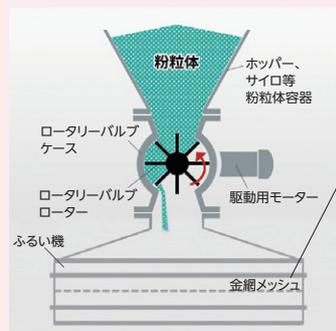
改善提案活動を推進するボトムアップ型の取り組み

筋肉質な利益基盤構築のためには、従前よりアイカが実行してきた、C&Cサークル活動や改善提案活動をさらに活性化する必要があります。以下は、現場のサークル活動で自動化を成し遂げた一事例です。このようなボトムアップ型の取り組みと、トップダウン型の大きな意思決定を組み合わせることで、さらなる競争力の強化を実現します。

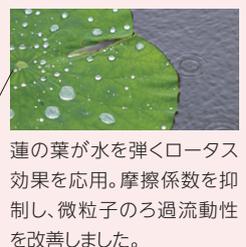
設備自動化による業務効率化事例

有機微粒子を製造する丹波工場では、大手化粧品メーカー採用による増産ニーズにこれまでと同人数で対応するため自動化に取り組みました。反応→脱水→乾燥→ふるい→分級→充填の各工程でボトルネックとなっている工程を分析、改善策を検討し、ふるい工程の自動化を行いました。この自動化により創出した2人工を充填工程へまわすことで大幅な生産能力の向上へつなげました。

自動化の要となった自動投入装置



効率を高めた金網のマイクロディンプル加工



蓮の葉が水を弾くロータス効果を応用。摩擦係数を抑制し、微粒子のろ過流動性を改善しました。

生産時間
2,083時間
/年削減

生産効率
38%
向上

必要人工
2人工削減



3交代勤務のため、12名全員揃ってサークル活動する機会は少ないですが、「努力とやる気は自分次第」をチームの合言葉とし日々取り組んでいます。

サークルリーダー 北島 翔

— 中期経営計画基本方針 — ③ 経営基盤の強化

財務と非財務を融合し、持続的成長に向けた基礎を強化

社会のサステナビリティに注目が集まる中、企業の社会的責任がより重視される経営環境に鑑み、財務と非財務を統合し、事業活動とサステナビリティを一体で取り組むべく、マテリアリティ(重要課題)を再特定し、中期経営計画に組み込みました。サステナビリティに対する取り組みの推進力を高め、これらの方策を確実に実行することで経営基盤を強化し、変化に強いサステナブルな企業体を目指します。

2021-2023年度 マテリアリティ(重要課題) (2020年度目標に対する実績はホームページにて開示予定です)

1 経済価値の提供

付加価値の高い商品の提供や生産性向上により売上拡大、利益創出に努めます。それによって生み出された利益を株主や従業員へ適切に配分するとともに成長事業への投資を行い持続的な発展を目指します。

フォーカスポイント ● 利益創出 ● 成長事業領域の拡大 ● 賃金確保、配当

期限	目標値	対象範囲	対応するSDGs
2023年度	<ul style="list-style-type: none"> ● ROE:10%を目標(2020年度実績:8.1%) ● 経常利益:240億円(2020年度実績:184億円) ● 売上高:2,400億円(2020年度実績:1,746億円) ● 配当性向:50%の維持(2020年度実績:64.9%) 	アイカグループ	

2 商品を通じた社会課題解決

当社は経営理念の中で「新しい価値を創造し社会に貢献する」ことを宣言しています。ステークホルダーとのコミュニケーションを通じて社会課題を発見し、事業活動を通してその解決に向けた価値を提供することで、サステナブルな社会の実現に貢献します。

フォーカスポイント ● 商品を通じた温室効果ガスの削減 ● 省施工、省人化型商品の開発・拡販 ● 建築物やインフラの長寿命化

期限	目標値	対象範囲	対応するSDGs
2023年度	<ul style="list-style-type: none"> ● AS商品の売上高:210億円以上(2020年度実績:155億円) ● SDGs貢献商品の定義確立、目標設定 	アイカ工業単体 アイカグループ	       

3 人材育成・組織開発

人材を最も重要な経営資源と捉え、企業のサステナビリティを高めるための人材マネジメント基盤を整備します。リーダーの育成とキャリア形成の支援を行い、多様な人材が活躍できる職場を構築し、会社と従業員がともに成長することを目指します。

フォーカスポイント ● マネジメント人材開発 ● キャリアパス設計 ● サクセッションプランの策定 ● 従業員満足度の向上
● 多様な人材の活用推進(外国人・女性・シニア・障がい者)

期限	目標値	対象範囲	対応するSDGs
2023年度	<ul style="list-style-type: none"> ● 教育・研修費用額のグループ全社における把握、向上 ● 1人当たり研修時間のグループ全社における把握、向上 ● 部門別、階層別スキルリストの作成・運用 ● 従業員満足度調査のグループ全社での実施、活用 	アイカグループ	    

4 DX推進

デジタル技術の活用により生産性を高め、事業活動の変革を図ります。労働人口の減少を見据えた生産現場の自動化、データの蓄積と活用による業務効率改善などに取り組み、企業の競争力を高めます。

フォーカスポイント ● 情報基盤の構築 ● 自動化・省人化 ● 働き方改革 ● データの蓄積と活用

期限	目標値	対象範囲	対応するSDGs
2023年度	● 自動化・省人化に資する設備投資・情報化投資額:3年累計8億円以上	アイカ工業単体	 

5 気候変動対応

気候変動のリスクと機会を的確に捉え、2050年カーボンニュートラルを視野に入れた長期戦略を立案します。抜本的な温室効果ガス削減策を検討するとともに、激甚化・頻発化する異常気象に備えてBCP対策を強化します。

フォーカスポイント ● 温室効果ガス排出量削減 ● 産業廃棄物排出量削減 ● 異常気象への適応(BCP整備、災害対策設備投資)

期限	目標値	対象範囲	対応するSDGs
2023年度	● 売上高原単位温室効果ガス排出量 2020年度比10%削減(2020年度実績:82.2t-CO ₂ /億円)	アイカグループ	 
	● 温室効果ガス排出量(スコープ1+2総量) 2050年実質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	アイカグループ	 
	● 売上高原単位産業廃棄物排出量 2020年度比10%削減(2020年度実績:15.6ton/億円)	アイカグループ	 
	● ハイリスクエリアにおける売上高原単位水使用量 2020年度比6%削減	アイカグループ	
2023年度	● BCP強化(異常気象・天災対策)	アイカグループ	 
	● 全連結生産拠点での1回以上/年のBCP訓練実施、新規連結生産拠点のBCP策定		

6 ガバナンス強化

グループガバナンスのさらなる強化に向け、グループ会社の管理・監督権限移譲に関するルールを拡充し、その実効性を高めます。また、リスクの正確な把握・評価・対策のプロセスを通じ、リスクマネジメントの深化を図るとともに、情報セキュリティ対策に注力します。

フォーカスポイント ● グループ会社管理強化 ● リスクマネジメント体制再構築 ● IT刷新、セキュリティ強化

期限	目標値	対象範囲	対応するSDGs
2023年度	● BCP強化(異常気象・天災対策)	アイカグループ	 
	● 全連結生産拠点での1回以上/年のBCP訓練実施、新規連結生産拠点のBCP策定		
	● グループガバナンスルール拡充	アイカ工業単体	 
● 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			

7 品質保証、労働安全

メーカーの使命である「製品の安全および品質」や「従業員の安全」を確保するために、現場教育やチェック体制を強化し、市場の要求や法令、規制、手順を遵守するといった、基本をおろそかにしない企業風土を醸成します。

フォーカスポイント ● 製品の安全と品質の確保 ● 労働災害撲滅 ● 現場人材の強化

期限	目標値	対象範囲	対応するSDGs
毎年度	● 顧客満足度調査に基づく品質改善	アイカグループ	 
	● 休業災害件数 前年以下(2020年度実績:19件)		
2023年度	● 部門別研修制度の確立と運用	アイカ工業単体	

事業概況

化成品事業

構造改革を断行し、次のステージへ

より収益性の高い化成品事業を目指し、構造改革を推進するとともに、海外事業の拡大や新規分野の開拓に注力し、持続的な成長を図ってまいります。

取締役 常務執行役員
化成品カンパニー長
海老原 健治



変化するニーズに応え、進化を続けます

社会や財・サービスの在り方が大きく変わろうとしている今、変化するニーズに柔軟に応えるとともに、未来を見据えた商品の開発、市場開拓に注力してまいります。

取締役 常務執行役員
機能材料カンパニー長
大村 信幸



課題

- 成長市場での基盤構築、シェア獲得
- 既存事業の収益性低下
- 海外事業のさらなる成長と拡大
- 育成商品の飛躍的成長と新規事業創出

対策

- 化学技術を活かした差別化商品・工法の投入
- 構造改革による業務効率・生産性向上
- 適切な設備投資の実行とM&Aの柔軟な活用
- グループ間連携強化、研究開発基盤強化

接着剤

既存事業の着実な成長に向けて積極的な設備投資を実行するとともに、M&Aなどにより獲得した新規事業を最大限活用し、収益向上を図ります。

フェノール樹脂事業の競争力向上に向けて、製品群を拡充

2021年3月、DIC株式会社のフェノール樹脂事業の一部を譲り受けました。当社はこれまでもフェノール樹脂事業において幅広い用途の製品群を有していましたが、この譲り受けによりその製品群をさらに拡充しました。

ホットメルト接着剤事業の拡大に資するM&Aを実現 生産拠点の複数化によりBCP強化にも貢献

2021年4月、アイカ・アジア・パシフィック・ホールディング社(AAPH社)を通じて、マレーシアのホットメルト大手メーカーであるアイカアドテック社がアイカグループに加わり、アイカグループのホットメルトの生産能力が大幅に増強されました。また、需要が高まる衛生材用ホットメルト製造拠点が2拠点となり、安定供給に向けたBCPも強化されました。

※アイカ・アジア・パシフィック・ホールディング

旺盛なフェノール樹脂需要を受け、東アジアで3件の大型設備投資を計画

海外接着剤事業のさらなる拡大に向け、けん引役であるAAPH*グループにおいて大型の設備投資を3件計画しています。中国の旺盛なフェノール樹脂需要の取り込みに向けて、各拠点の生産能力を大幅に増強します。近年特に中国において竹材向け商品の需要が伸長しています。竹は一般的な木材に比べ成長が早く、環境に優しい材料として中国政府も活用を後押ししており、一大産地への進出によりさらなる需要獲得を図ります。

AAPH*グループ生産拠点

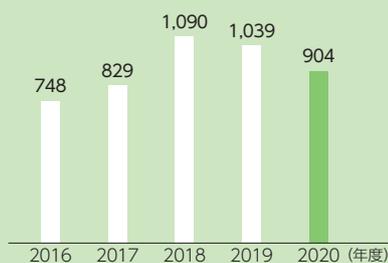


2020年度の業績

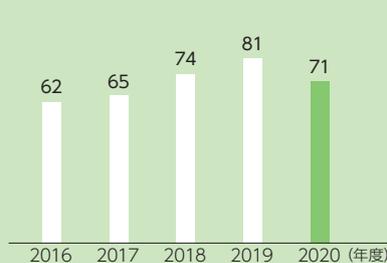
新型コロナウイルス感染症が経済に与えた影響は大きく、国内外ともに減収となりました。さらに海外では原材料価格低下による売価低下の影響もありました。利益につきましては、原材料価格低下による増益はあったものの、販売減の影響が大きく減益となりました。そのような中、下半期は新型コロナウイルス感染症の影響からの回復や物流費削減・各種経費削減の効果により、増益に転じました。

業績の推移

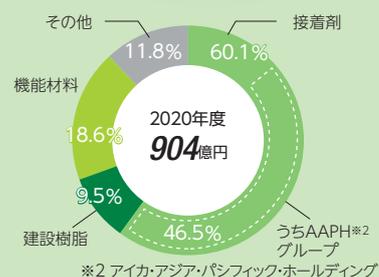
売上高 (単位:億円)



営業利益^{※1} (単位:億円)



商品群別売上実績



2021年度目標

売上高

1,020 億円

営業利益

80 億円^{※1}

※1 配賦不能営業費用控除前営業利益

建設樹脂

社会課題を解決するAS商品の開発・拡販にますます注力し、今後さらなる需要拡大が見込まれる気候変動対応や建築物の強靱化・長寿命化向け商品のプレゼンス向上を図ります。

さまざまな社会課題を汲み取り、商品開発へ反映

当社は社会課題を解決するAS商品の開発・拡販を経営戦略の中枢に位置づけ、注力しています。お客さまとのコミュニケーションを通じて社会課題を発見し、その解決に資する付加価値の高い商品を提供します。



パシブウォール

当社の主力商品である塗り壁材を組み合わせた外断熱工法。外気から遮断することで建築物の長寿命化にも貢献。



ダイナミックレジンシリーズ

老朽化が指摘されるインフラなどのコンクリート構造物向け補修補強材。強靱な樹脂膜でタイルやコンクリートのはく落を防ぐ。

機能材料

グループ丸となって飛躍的な成長と事業拡大に向けた取り組みを加速させるとともに、伸長市場のニーズに応える商品の拡充・拡販に注力します。

UV樹脂事業拡大に向けて、EMCグループがオーバープリントワニス事業へ進出

2021年7月、エバモア・ケミカル・インダストリー社(EMC社)はコベストロレジン社の大園工場およびそれに付随するオーバープリントワニス用UV硬化型コーティング剤事業を譲り受け、新規市場へ進出しました。EMC社はUV樹脂のモノマー・オリゴマーの生産も手掛けており、高い樹脂設計技術を持っています。この強みを生かし、UVコーティング剤事業のさらなる拡大を図ります。



UV硬化型コーティング剤
使用例(ラベル用)



UV硬化型コーティング剤
使用例(梱包容器用)

事業概況



建装建材事業

課題解決型商品と 海外事業をさらに拡大し、 より強固な体質へ進化します

積極的な投資により、海外事業拡大に向けた
基盤が整備されました。
それぞれの強みを生かし、
グループ一丸となってブランド構築を図ります。
また、デジタル技術の活用、気候変動への対応により、
国内外ともにさらなる発展を目指します。



取締役 専務執行役員
建装・建材カンパニー長
百々 聡

課題

- 現場の職人不足や気候変動など
深刻化する社会課題への対応
- パンデミックや大規模災害リスク回避
- 労働生産性向上
- 国内建設市場への依存度低減

対策

- 社会課題解決型商品の開発・拡販
- 原材料や生産拠点分散化によるBCP強化
- デジタル技術を活用した営業・生産効率向上
- グループ間シナジーの拡大に向けた
ガバナンス体制強化、ブランド構築

国内
市場

社会課題を解決するAS商品を中心に高付加価値商品を提供するとともに、あらゆる建築物に向けて空間のトータル提案を推進し、低位推移が予測される国内建設市場においても収益確保を図ります。

ステークホルダーとの対話を通じて 変化する社会課題を把握し、商品開発につなげる

社会課題を解決するAS商品を成長戦略として位置付けてから4年が経過しました。建装建材セグメントにおいては、建築現場の職人不足に対応した省施工型商品やリノベーション向け商品を中心に展開してきましたが、この1年ほどで抗ウイルス商品や気候変動対応商品への需要が急速に高まり、商品拡充に向けて開発スピードを上げています。今後もこのような変化をいち早く捉え、商品開発に反映します。



愛知県の教育福祉施設に
抗ウイルス建材を寄贈。

天井・床市場での足掛かりをつかみ、事業拡大へ前進

2019年7月にメラミンタイルを発売し、床市場における新しい商品分野を開拓しました。当商品は大型商業施設で採用されるなど、成長を続けています。また、当社主力商品である「セラー」の天井用新施工方法を確立し、不燃性能が求められる公共性の高い施設に向けた提案を開始しています。

需要高まる加工商品の生産設備を増強

高級人造石「フィオレストーン」やセラミックタイル「ラミナム」の加工品を製造するアイカインテリア工業(株)の茨城工場において、生産能力を1.4倍へと増強する設備投資を予定しています。

住宅市場における天然石代替需要を取り込み伸長する「フィオレストーン」



2020年度の業績

新型コロナウイルス感染症が国内外の経済および建設市場に与えた影響は大きく、減収減益となりました。新規連結会社につきましてもこの影響は大きく、当初想定していた利益を確保できずのれん償却を吸収しきれなかったため、減益要因となりました。しかし下半期のみに注目すると、新型コロナウイルス感染症の影響からの回復や新規連結会社の持ち直し、物流費削減や各種経費削減などにより、増収増益となりました。

業績の推移

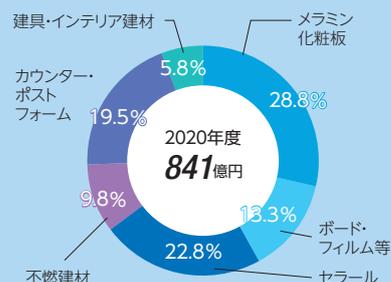
売上高 (単位:億円)



営業利益* (単位:億円)



商品群別売上実績



2021年度目標

売上高

980 億円

営業利益

170 億円*

※ 配賦不能営業費用控除前営業利益

海外市場

事業基盤が整ったアジア・オセアニア地域において獲得した販売網・生産拠点・人材・技術・ブランド力を最大限活用し、アジアNo.1化粧板メーカーを目指します。

新規連結会社が寄与し、大幅に海外売上伸長

2020年度はウィルソナート各社およびアイカ・HPL・トレーディング社(AHT社)の連結を開始し、海外における化粧板の売上が大きく伸長しました。新型コロナウイルスの影響により一部地域で売上が減少したものの、それを跳ね返し海外売上を伸ばすことができました。

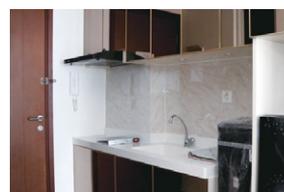
需要が高まる抗ウイルス建材「ウイルテクト」の海外製造・販売を開始

抗ウイルス剤練込メラミン化粧板「アイカウイルテクト」の海外製造およびアジア各国での販売を開始しました。海外においても、病院・教育施設・公共施設など人が触れるさまざまな場所のウイルス対策需要が高まっており、順調に採用が増えています。今後は、ジャパンテクノロジーの海外展開をさらに促進させ、付加価値の高い商品の提供を通じて国内外の社会課題解決に貢献します。

地産地消の販売戦略を強化し、シナジー拡大を図る

メラミン不燃化粧板「セラール」は、日本のキッチンパネルの代名詞であり、発売から30年を超えるロングセラー商品です。この大ヒット商品をアジアでも展開しようと、ブランド構築に注力しています。これまでの当社の海外における主力販売品目は、家具・木工用途のメラミン化粧板であり、セラールはほとんど認知されていませんでした。まずは周知活動から始め、並行して、当社が長年タッグを組んできた現地販売代理店と協力してセラールの施工体制構築に取り組みました。セラールの引き合いは徐々に増加しており、日本で培ったノウハウを活かした活動が実を結びつつあります。この事例を足掛かりにさらに販売品目を広げ売上拡大に繋がります。

建築建材事業海外拠点



インドネシアでキッチンパネルとして採用されたセラール

アイカのサステナビリティ

サステナビリティに対する基本姿勢

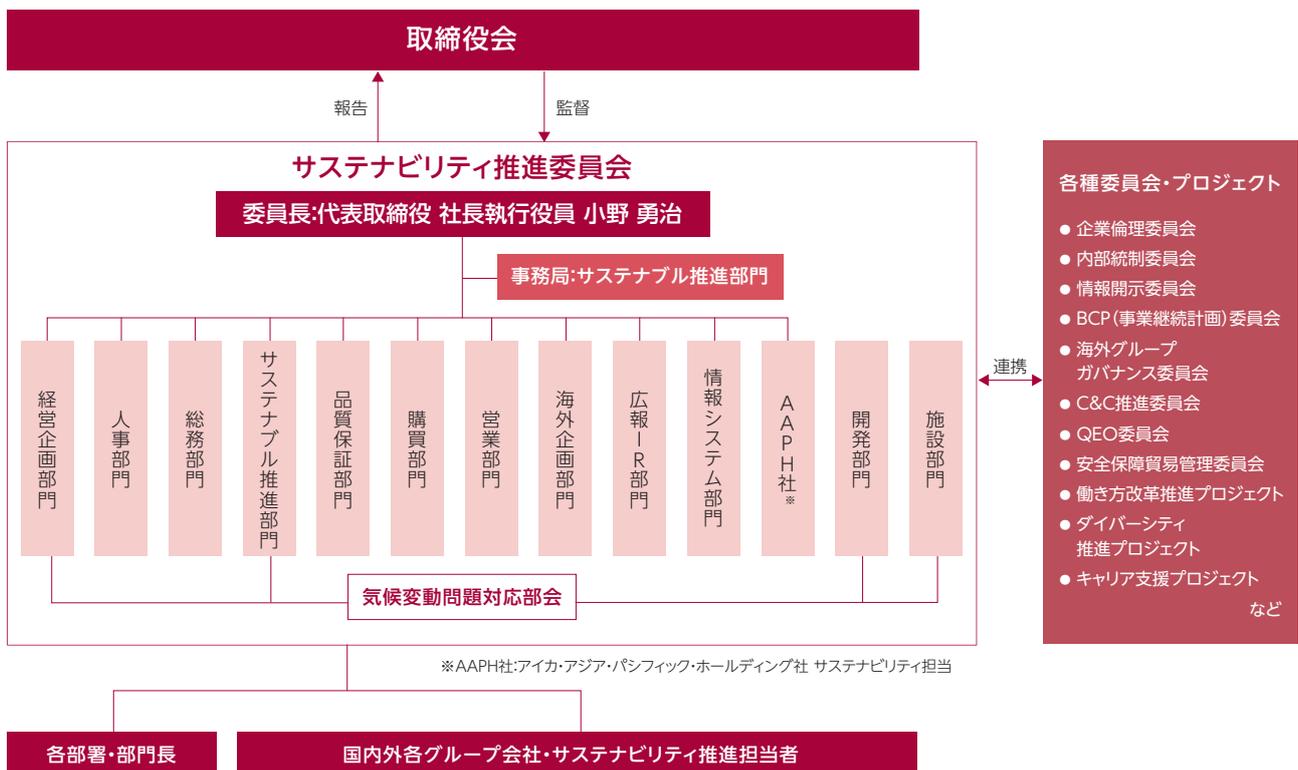
企業に求められる社会的責任を果たし、地球全体の持続可能性を高める活動を推進することは、当社に課せられた使命だと認識しています。2021年4月に、当社はサステナビリティ方針を新設しました。サステナビリティ経営に関わる基本理念や方針を明確に示し、経営方針と同列に据えることで、グループ共通の価値観を醸成します。

サステナビリティ方針

- 1 事業活動を通じて社会課題の解決に取り組み、より良い社会づくりに貢献します。
- 2 行動規範の基本原則を、法令遵守、人権尊重、社会との調和、公平・公正な取引、お客さまの安心と信頼、適正な情報開示、会社情報および財産の保護、環境および安全、と定め、グループ従業員共通の価値観として行動します。
- 3 顧客、従業員、株主、サプライヤーおよび取引先、地域社会および行政など、ステークホルダーとの対話を重視し、社会の要請と変化に迅速に対応します。
- 4 ステークホルダーと会社経営の双方の視点で重要課題を特定し、事業活動と一体で課題解決に取り組みとともにその進捗状況を開示します。

サステナビリティ推進体制

サステナビリティをより深化させるための推進母体としてサステナビリティ推進委員会を設置し、事業活動と融合したマテリアリティ目標の達成に向けてグループ全体で取り組んでいます。2021年4月に同委員会の名称を変更し、委員長に社長執行役員が就任しました。より広い視野で企業が果たすべき役割を見極めるとともに、持続的な発展に向けて企業体質の強化にグループ一丸となって取り組みます。



(2021年10月1日現在)

事業活動とサステナビリティの一体化に向けて

当社は、経営理念の中心に「共生」の言葉を用いており、その理念を体現すべくさまざまな社会課題の解決に取り組んできました。この思想は国連グローバル・コンパクトの「人権」「労働」「環境」「腐敗防止」の4分野からなる自主行動原則に通じるものであるとの認識から、2018年に支持を表明しました。また、この表明により、国連が採択した「持続的な開発目標(SDGs)」に積極的に取り組むことを約束し目標達成を目指した活動を開始しました。

2018年からは、マテリアリティの各項目毎にSDGsとの関連性の整理を始め、グローバルな社会課題の解決に向けて当社が行うべき重要な事業活動を社内外に明確に示しました。そして、本年4月に始動した新中期経営計画にはマテリアリティを初めて組み込みました。それぞれにKPIを設定し、確実に遂行することで、持続可能なよりよい社会の実現に貢献します。

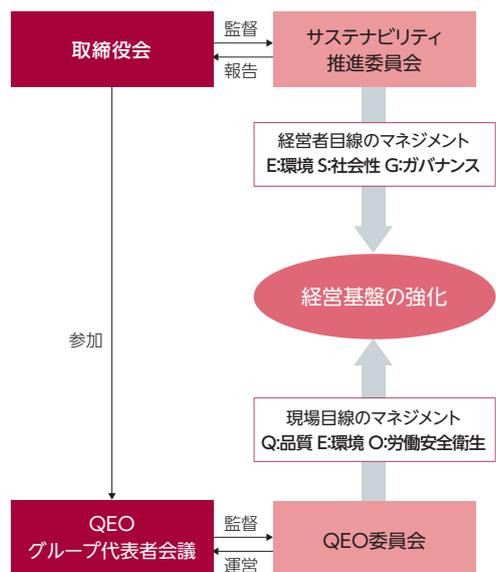


QEOマネジメントシステム

当社は、品質マネジメントシステム(Q: ISO9001)、環境マネジメントシステム(E: ISO14001)、労働安全衛生マネジメントシステム(O: ISO45001)を三位一体で運用する「QEOマネジメントシステム」を構築し、生産部門・研究開発部門・販売部門・管理部門が一体となって取り組んできました。この仕組みは、当社の経営基盤強化活動の主軸であり、アिका10年ビジョンにも施策の一つとして組み込んでいます。本マネジメントシステムの運用により、法令遵守はもちろんのこと、リスクヘッジや改善活動を行い、品質の向上、環境指標の改善(温室効果ガス・産業廃棄物の削減、水の管理強化など)、安全で快適な職場環境作りを推進し、リスクと機会の両面から経営基盤強化を図っています。

推進母体として、サステナブル推進部・品質保証部が主管を務めるQEO委員会を設置し、本マネジメントシステムに基づき策定した方針と目標の達成に向けて活動しています。また、当社経営陣および国内・海外グループ会社の代表者が参加する「QEOグループ代表者会議」を半期に一度開催し、QEO各項目の実績・改善状況を確認するとともに、事例共有などの情報交換を行い、対策を協議・決定しています。

QEOマネジメントシステムとサステナビリティ推進活動の関連性



アिकाを支える基盤

気候変動問題への取り組み強化に向けて

新中期経営計画の策定に合わせて内容を見直したマテリアリティにも掲げた「気候変動対応」については、喫緊に取り組むべき重要な課題であると考えています。本年4月に、サステナビリティ推進委員会の内部に移設した「気候変動問題対応部会」を中心に活動を強化し、また、国際的な枠組みやイニシアティブへの参加を通じて、最新動向の把握と対策を図ります。

(具体的取り組み内容はP.49をご覧ください)

TCFDの提言に賛同

2020年5月に「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」の提言に賛同を表明しました。今後は、気候変動問題への取り組みを事業戦略へさらに反映するとともに、TCFDの提言に基づく情報開示を進めていきます。

気候変動イニシアティブへの参加

2019年1月に、「気候変動イニシアティブ(Japan Climate Initiative)」に参加しました。低炭素社会の実現に向け、積極的に取り組みます。



経営基盤

社外取締役インタビュー



清水 綾子

社外取締役

多様な意見を統合し、
経営の意思決定に
反映していくことが大事

アイカの強みは何であると思われますか

宮本 複数ある強みの一つとして挙げられるのは、「企業風土」だと思います。社である「挑戦と創造」の精神が生きたものであることを、先日拝見した社内広報誌で垣間見ることができました。そこで取り上げられていたのは、発売から30年たった今でもアイカを支えるロングセラー商品である、セーラーの歴史についてでした。このような商品を生み出し、大きく成長させ、今なおその地位を維持できているのは、チームアイカのチャレンジ精神があつてこそだと締めくくられていました。「挑戦と創造」の精神および経営理念の尊重は、独自で良好な企業風土を醸成し、今日のアイカグループ発展の根底をなしていると思います。

清水 社会の要請や期待に誠実に応える中で会社を成長させていこうという企業姿勢は、大きな強みであると思います。統治体制の面では、公的な要請に対して内実が伴う形で対応してい



宮本 正司

社外取締役(監査等委員)

「現場主義」を大切にし、
実情を踏まえた意見を
述べていきたい

ることはもちろん、社外役員やガバナンス委員会からの提言に対しても、応える形で変更を検討しています。事業活動の面では、社会課題を解決するAS商品の開発に積極的に取り組むとともに、企業として期待される姿を実現するために、不足している部分を補うべく、M&Aなども活用して柔軟に対応しています。

取締役会の運営について、 どのように感じていらっしゃいますか

宮本 取締役会議長が議題ごとに発言の有無を確認するなど、必要に応じて発言を促すような運営が行われていることもあり、質疑が活発です。社外取締役も積極的に発言しやすい雰囲気が形成されていますし、社外役員の意見を取り入れようという、経営陣の積極的な姿勢も感じられます。歴代の社外役員が期待される役割を果たされ、企業を良くすることに貢献してきた賜物なのだろうと思います。社外社内ともに、現在の取締役はさまざま

まな経験をされてきた方が揃っており、価値観の多様性も保たれていると感じます。このような環境下で審議は時間をかけて十分に行われ、全体として取締役会は活性化しており、ガバナンスの観点から有効に機能していると評価しています。

清水 結論ありきではなく、議案に対しての実質的な質疑を行ってこうという姿勢が感じられます。これは、議長の柔軟な裁量によるところも大きいと思います。また、議案に関する資料が事前に配布されることはもちろん、要請すれば担当者から詳細を聞いた上で取締役会に臨むこともでき、中身をきちんと理解した上で審議できる体制が整っています。ただ、資料の中身については、もう少し拡充すべき情報があるように思います。M&A案件であれば、良い影響だけではなく、相手としてこの企業を選んだ背景や、戦略的位置づけ、共有すべきリスクなど、一番詳しい実務者の視点であらゆる影響を提示してもらえるとより議論が活発になり、より適切な判断ができると思います。

ガバナンス委員会からの要請に応える形で、今期から議案を担当する執行役員が取締役会へ参加することになりました。次世代経営者候補である担当執行役員のお顔を拝見できる貴重な機会であり、大変喜ばしく思っています。

社外役員としてどのような役割を果たしたいとお考えですか

宮本 社外取締役監査等委員として、不祥事等を防止するとともに、健全で持続的な成長と中長期的な企業価値の創出を実現し、社会的信頼に応える良質なガバナンス体制を確立することに尽力したいと思います。監査等委員として意見を述べるにあたって大切にしたいと思っているのは、「現場主義」です。資料だけを見ると、実際に現場に赴き話を聞いたのでは、感覚や認識に大きな違いがあります。例えば、海外に新規設立した工場を訪問した際、現地で雇用した従業員の働く姿をこの目で見たことで、文化や常識の異なる国で日本と同じものを作るためには大変な努力と時間が必要だということがよくわかりました。教科書的な意見を述べるだけでは、内部統制を運用する現場にとってありがた迷惑になりかねません。可能な限り現場を訪れ、現場の実情を踏まえた意見を述べていきたいと思っています。内部監査部門からは、深度ある監査の情報も丁寧に報告されていますので、今後も緊密な連携を継続し、アイカの実情を把握した上で適切な提言をしていきたいと思っています。

清水 業務執行を担わない取締役として、期待されている役割はやはり監督だと考えています。重要な議題の意思決定を通じて、経営自体を監督することはもちろん、会社と経営陣の利益の

相反状態を監督していきたいと思っています。また、社外に軸足があるからこそ感じることでできる違和感を率直に伝えていくことも大きな役割だと思っています。私が取締役として選任された理由の一つに、多様な構成を取りたいという会社の思いがあったと思います。性差の問題だけでなく、さまざまな経験や立場、専門性の違いなどにより感覚がそれぞれ異なります。その感覚をもって発せられる意見を聞くことで、これまで常識だと思っていたことが社会の常識ではなかったということに気づくことができます。多様な声が会社の経営に反映されることが大事だと考えています。アイカはこの数年で大きく海外売上比率が高まりましたので、海外の中でも特にアジア地域に一定程度の知見がある取締役が必要なのではないか、といったことも今後取締役会で考えていくべきだと思います。

アイカに期待することはどのようなことですか

宮本 2021年5月に、基幹システムの刷新が完了し、今後は全社的なDXの推進が本格化します。将来の成長、競争力強化のための業務効率改善、ひいてはビジネス・業務の有り様自体の変革が期待されます。また、海外の大型のM&Aがひと段落し、海外ビジネスの基盤が整備されました。これに満足することなく、PMI(ポスト・マージャー・インテグレーション)による管理を徹底することで、M&Aを決めた当初の目標と、想定していた連結業績への貢献が実現します。

今般、アイカは新中期経営計画「Change & Grow 2400」を策定しました。現在地からは高い財務目標のように見えますが、アイカグループの全従業員が「挑戦と創造」を実践すれば、達成できると信じています。「Change & Grow 2400」には、財務面・非財務面双方の要素が盛り込まれています。方針骨子にある事項を着実に遂行し達成するプロセスを通して、社会的に存在価値のある企業として認められると考えています。

清水 社会的責任を果たすことがこれまで以上に求められますので、社会からの求めや期待に応えていくという姿勢を崩さず、企業価値の向上と着実な成長を図っていくべきだと考えます。新型コロナウイルスのパンデミックを経験したことで、人々の価値観は大きく変わったため、求めや期待も変わってきています。この変化に順応していくためには、人材の多様性を確保し企業内の価値観を多様にするのが、会社の方向性を決めていく上でもとても重要だと思います。取締役会の構成については先ほど述べましたが、従業員に関していえば、シニア世代や女性の活用などに課題があります。今後を支える人材を育成していくことに注力してほしいと思います。

経営基盤

役員一覧 (2021年6月24日現在)

取締役 (監査等委員である取締役を除く) (男性5名、女性1名)



小野 勇治
代表取締役 社長執行役員
1956年8月24日生

1979年 4月 当社入社
2000年 4月 化成品開発第一部長
2002年10月 化成品カンパニー営業部長
2004年 6月 執行役員
2004年10月 第二R&Dセンター長
2008年 4月 化成品カンパニー長
2008年 6月 取締役
2009年 6月 常務取締役
2010年 6月 代表取締役(現任)
取締役社長
2018年 6月 社長執行役員(現任)



百々 聡
取締役 専務執行役員
1957年8月16日生

1980年 4月 株式会社東海銀行入行
2009年 4月 当社入社、財務企画部長
2009年 6月 執行役員
2010年 1月 総合企画部長
2010年 6月 取締役
2013年 4月 海外事業部長
2014年 6月 常務取締役
2017年 4月 財務統括部担当、物流部担当
2018年 4月 業務統括部担当
2018年 6月 取締役(現任)
専務執行役員(現任)
2019年 4月 情報システム部担当
2020年 3月 経営企画部長
2021年 4月 建築・建材カンパニー長(現任)、
営業統括本部長(現任)



大村 信幸
取締役 常務執行役員
1964年4月7日生

1988年 4月 三井物産株式会社入社
2009年 1月 当社入社
2009年 4月 海外事業部長
2009年 6月 取締役
2011年 4月 新規事業室長
2015年 4月 アイカ・アジア・パシフィック・
ホールディングス社 取締役会長
2017年 6月 常務取締役
2018年 4月 化成品カンパニー長
2018年 6月 取締役(現任)
常務執行役員(現任)
2020年 4月 機能材料カンパニー長(現任)



海老原 健治
取締役 常務執行役員
1967年4月15日生

1991年 4月 当社入社
2009年 4月 R&Dセンター化学品開発部長
2010年10月 R&Dセンター葦目寺研究所長
2013年 4月 R&Dセンター長
2015年 4月 機能材料カンパニー長
2017年 6月 執行役員
2018年 6月 上席執行役員
2019年 4月 常務執行役員(現任)
2019年 6月 取締役(現任)
2020年 4月 化成品カンパニー長(現任)、
営業統括本部副本部長(現任)



小倉 健二
社外取締役
1947年10月1日生

1970年 4月 ソニー株式会社入社
1988年10月 ソニー長崎株式会社
取締役管理部長
1995年 6月 ソニー国分株式会社
取締役管理部長
1997年10月 エスティ・エルシーデイ株式会社
取締役管理部長
2005年 6月 同社代表取締役社長
2012年 6月 株式会社クレーボ社外監査役
2014年 6月 当社社外取締役(現任)
2015年 6月 株式会社クレーボ
社外取締役(現任)



清水 綾子
社外取締役
1972年6月6日生

1999年 4月 弁護士登録、石原法律事務所(現
石原総合法律事務所)入所(現任)
2015年 4月 愛知県弁護士会副会長
中部弁護士会連合会理事
2016年 4月 愛知紛争調整委員会委員(現任)
2017年 4月 名古屋情報公開審査会委員(現任)
2017年 7月 愛知県建設工事紛争審査会委員(現任)
2018年 1月 司法委員(現任)
2019年 4月 愛知県弁護士会紛争解決センター
あっせん・仲裁人(現任)
2019年12月 株式会社MTG社外取締役
(監査等委員)(現任)
2020年 4月 名古屋テレビ放送株式会社オンブズ
6委員(現任)
2020年 6月 当社社外取締役(現任)
2021年 3月 シンクレイヤ株式会社社外取締役
(監査等委員)(現任)

監査等委員である取締役(男性3名、女性0名)



森 良二
取締役(常勤監査等委員)
1959年9月29日生

1982年 4月 当社入社
2000年 5月 化粧板生産部長
2006年 4月 建材カンパニー生産統括部長
2009年10月 化成品カンパニー生産統括部長
2011年 6月 執行役員
2013年 6月 上席執行役員
2015年 6月 取締役
2018年 6月 常務執行役員
2019年 4月 安全環境部担当、購買部担当
2020年 4月 建築・建材カンパニー副カンパニー長、同カンパニー技術担当、同カンパニー生産統括部長
2021年 4月 社長補佐、特命事項担当
2021年 6月 取締役(常勤監査等委員)(現任)



片桐 清志
社外取締役(監査等委員)
1946年9月20日生

1969年 4月 日本電信電話公社(現 日本電信電話株式会社)入社
1994年 4月 日本電信電話株式会社 東海支社副支社長
1997年 7月 シーキューブ株式会社 顧問、経営企画室長
1998年 6月 同社専務取締役
1999年 6月 同社代表取締役社長
2011年 6月 同社取締役相談役
2017年 6月 マイプラネット株式会社 代表取締役社長
2018年 6月 当社社外監査役
2020年 6月 当社社外取締役(監査等委員)(現任)



宮本 正司
社外取締役(監査等委員)
1956年2月8日生

1978年 4月 小西六写真工業株式会社(現 コニカミノルタ株式会社)入社
1985年10月 監査法人伊東会計事務所入所
1989年 3月 公認会計士登録
2005年 7月 中央青山監査法人代表社員
2007年 8月 あずさ監査法人(現 有限責任あずさ監査法人)代表社員
2010年 9月 有限責任あずさ監査法人理事
2014年 9月 有限責任あずさ監査法人監事
2018年 7月 宮本正司公認会計士事務所 所長(現任)
2019年 6月 当社社外監査役
2020年 6月 当社社外取締役(監査等委員)(現任)
名糖産業株式会社社外取締役(監査等委員)(現任)

アイカ工業㈱の社外取締役選任理由

役職	氏名	選任理由	独立役員として指定している理由
社外取締役	小倉 健二 (独立役員)	小倉健二氏は、企業経営者としての豊富な経験と知識を有していることから当社の経営体制の強化に活かしていただけると判断いたしました。	当社の子会社、主要な株主、主要な取引先の出身者等ではないため、特別な利害関係はなく、一般株主と利益相反が生じるおそれがないと判断し、独立役員として指定しています。
社外取締役	清水 綾子 (独立役員)	清水綾子氏は、弁護士としての豊富な専門知識と経験を当社の経営の監督に活かすとともに多様性の観点に基づき社外取締役としての助言をしていただけると判断いたしました。	当社の子会社、主要な株主、主要な取引先の出身者等ではないため、特別な利害関係はなく、一般株主と利益相反が生じるおそれがないと判断し、独立役員として指定しています。
監査等委員である社外取締役	片桐 清志 (独立役員)	片桐清志氏は、企業経営に携わり、経営者としての豊富な経験と見識を有しており、監査等委員である社外取締役として経営全般の助言や監視をいただけると判断いたしました。	当社の子会社、主要な株主、主要な取引先の出身者等ではないため、特別な利害関係はなく、一般株主と利益相反が生じるおそれがないと判断し、独立役員として指定しています。
監査等委員である社外取締役	宮本 正司 (独立役員)	宮本正司氏は、公認会計士としての豊富な専門知識と経験を有しており、監査等委員である社外取締役として経営全般の助言や監視をいただけると判断いたしました。	当社の子会社、主要な株主、主要な取引先の出身者等ではないため、特別な利害関係はなく、一般株主と利益相反が生じるおそれがないと判断し、独立役員として指定しています。

内部統制活動

アイカグループは、会社法に従い、取締役会で「内部統制システム構築の基本方針」を決議し、取締役会の監督機能、リスク管理体制、コンプライアンスの実効性を高めるための仕組みづくりなどの強化を図っています。内部監査室が監査活動や関係部署へのヒアリングを通じてこれらの整備・運用状況を把握し、当社の内部統制システムが有効であることを確認しています。また、金融商品取引法に基づく財務報告に係る内部統制報告制度に対応するため、「内部統制委員会」を設置し、主要な4つの統制プロセスの主管統制委員が維持管理と自己点検を実施するとともに、別途内部監査室による内部監査評価を行い、財務報告の信頼性の維持・向上を図っています。

毎年、内部統制委員会にて前期の金融商品取引法に基づく財務報告に係る内部統制の整備・運用状況を報告し、今期の活動計画の承認を得ています。

取締役報酬

当社取締役（監査等委員である取締役および社外取締役を除く）の報酬は、固定報酬である「基本報酬」と、業績に応じて変動する「業績連動報酬」および「株式報酬」で構成されており、監査等委員である取締役および社外取締役の報酬は、その役割と独立性の観点から基本報酬のみで構成されています。

基本報酬は、役職毎の基準額をベースに、外部公表されている他社の水準や会社の業績等を勘案し、決定しています。

業績連動報酬の報酬総額に対する構成比率は15%から20%を目安に役割に応じて決定しています。2020年度における取締役（監査等委員である取締役および社外取締役を除く）の報酬については、報酬総額に対する業績連動報酬の構成比率は15.9%でした。

取締役および監査役の報酬額などについては、「第121回定時株主総会招集ご通知」をご参照ください。取締役に対する株式報酬については、当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えると同時に、株主との一層の価値共有を進めることを目的に、2021年より譲渡制限付株式報酬制度を導入しました。年1回の付与を予定しており、役職毎の基準額をベースに会社の業績等を勘案し決定します。

個人考課や報酬額の妥当性は、社外役員を主な構成員とするガバナンス委員会で審議することにより、客観性や公正性を担保しています。

従業員向け株式給付信託（J-ESOP）の導入

2021年より、従業員のインセンティブプランの一環として従業員に当社の株式を給付し、その価値を処遇に反映する従業員向け報酬制度のESOP(Employee Stock Ownership Plan)を導入しました。本制度の導入により、従業員の帰属意識が醸成されることに加え、株価上昇および業績向上に対する従業員の関心が高まることで、これまで以上に意欲的に業務に取り組むことが期待できます。

海外グループ会社のガバナンス強化

当社は、近年のM&Aにより海外グループ会社が急増している現状をふまえ、海外グループ会社のガバナンス強化を目的に、海外企画部・総務部・法務部・内部監査室・財務統括部・人事部・品質保証部・サステナブル推進部・経営企画部・海外事業統括会社が参加する海外グループガバナンス委員会を組織し、海外グループ会社のガバナンス強化に取り組んでいます。重要度の高い9項目（コンプライアンス・権限・品質・安全環境・災害・市場・人材・財務・監査）に対し、具体的テーマおよびスケジュールを設定しPDCAを展開しています。

また、事業部門・管理部門・監査部門がそれぞれ独立し、三線チェックする体制の構築を進めています。アイカ工業(株)、海外事業統括会社、海外グループ会社が連携し、アイカグループガバナンス体制の向上に努めます。

経営基盤

コンプライアンス

コンプライアンスに関する基本的な考え方

アイカグループは、国内外の拠点において現地の法令を遵守し、倫理的に事業活動を行うことに確固として取り組んでいます。「アイカグループ行動規範」は、アイカグループのコンプライアンス・プログラムの根幹をなすものであり、当社の社是「挑戦と創造」に則り、当社経営理念および事業計画を実現することを目的として定めています。また「行動規範」の趣旨に則った具体的な行動基準を「行動指針」に定めています。

従業員のコンプライアンス意識向上のため「アイカグループ行動規範・行動指針」を活用し、職場単位の研修をグループ会社を含む国内外の全拠点で毎年実施しています。この研修では、「行動規範」「行動指針」の位置付け、コンプライアンスの意義と必要性について意識付けを徹底しています。実施報告書によって理解度を確認し、従業員からの要望事項も確認しています。

また、企業倫理委員会・法務部・内部監査室が中心となって、営業店所・工場・グループ会社など各拠点を巡回し、管理職を対象に含めたハラスメント教育や、実務者向けのコンプライアンス研修を実施し、コンプライアンスの重要性を指導しています。ここで発見した課題は、全社的な改善活動へ展開しています。

アイカグループ行動規範 基本原則

- 【1】 法令遵守
- 【2】 人権尊重
- 【3】 社会との調和
- 【4】 公平・公正な取引
- 【5】 お客さまの安心と信頼
- 【6】 適正な情報開示
- 【7】 会社情報および財産の保護
- 【8】 環境および安全

企業倫理委員会

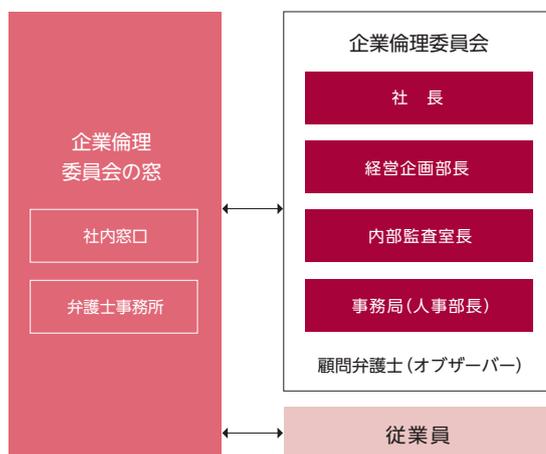
当社は、コンプライアンス上必要な施策の立案・推進や、内部通報窓口「企業倫理委員会の窓」に内部通報があった事案およびグループ会社単体で解決できない事案の調査・確認・是正処置、コンプライアンスの観点から問題が生じた場合の懲戒適用に関する検討・起案などを目的として、企業倫理委員会を設置しています。すべての内部通報は、企業倫理委員会が速やかに調査・対応し、必要に応じて是正措置を講じており、その内容は経営陣および監査等委員に定期的に報告されています。

内部通報制度

法令・社内規則違反、贈収賄・腐敗、ハラスメントなどの職場モラル違反の潜在的なリスクに対して早期に対応できるよう、内部通報窓口「企業倫理委員会の窓」を社内および外部の弁護士事務所に設置しています。

アイカグループ従業員は、企業倫理やコンプライアンスに関する問題や疑問を、「企業倫理委員会の窓」に報告・相談することができます。「企業倫理委員会の窓」の電話番号およびメールアドレスを、従業員に配布している「アイカグループ社員の行動指針カード」に記載するとともに、年に一度実施しているグループ全社一斉研修で、「企業倫理委員会の窓」の利用方法を確認しています。この制度は通報者が不利益を被ることがないよう、秘匿性が確保されており、匿名での通報も受け付けています。また、メールでの通報は24時間受領可能で、多言語に対応しています。

概念図:企業倫理委員会および内部通報制度



※2020年度「企業倫理委員会の窓」への相談件数: 5件

労使関係

労使関係に関する基本的な考え方

アイカ工業労働組合は1947年5月に結成されて以降、組合活動を継続して行っています。長年にわたりアイカ工業(株)と苦楽を共にしてきたパートナーであり、また良き理解者です。これまで築いてきた信頼関係を大切に、良好な労使関係を保っています。

相互理解を深めるため、月に一度、組合三役と人事部は情報交換会を開催しています。また、労使交渉の場を含めて年に数回、経営陣と経営方針や中期経営計画の進捗、個別事業の概況、各種制度などについて意見交換を行っています。

グループ会社の拠点においては、各国・各地域の法令に基づく従業員の権利を尊重し、密接なコミュニケーションを通じて従業員との良好な関係を構築するよう努めています。

従業員意識調査

社会の価値観が多様化し、それに伴い企業で働く従業員の会社に対する考え方や働くことへの意識も変化・多様化しています。会社をさらに発展させるためには従業員の意識調査が必要不可欠であるとの認識から、外部機関に依頼して定期的に従業員意識調査を実施しています。直近では2019年7月に調査を実施しており、今後も3年ごとに実施する予定です。

また、当社に対する従業員の満足度を示す「総合満足度」は、前回・前々回ともに一般的な企業の平均よりも「やや高い」と調査会社から報告を受けました。もちろん年齢や職種により調査結果に差異が生じています。その内容を分析し人事制度を含めた各種施策に活かすとともに、今後も定期的な調査を実施し、中長期的な目線で従業員の満足度を上げるための方策を講じていきます。

人材育成

人材育成に関する基本的な考え方

当社は、自己能力の啓発と未来志向を強く意識し、社是である「挑戦と創造」に努め邁進する人材を育てます。従業員は会社を変革し企業価値を高める重要な存在であるとの認識に立ち、従業員一人ひとりが持てる力を最大限に発揮できるよう人材育成に努めています。

研修制度

入社前のフォローから、着実にキャリアを重ねるための階層別研修、自己啓発支援など、人材育成のためのさまざまな制度を用意しています。

新入社員向けには、入社から3年かけて自ら考えて行動する「自立型人材」を育てる研修プログラムを導入しています。また、OJT制度やメンター制度も組み合わせ、新入社員が配属された部門と人事部が連携して育成に取り組んでいます。

グローバル人材の育成にも注力しており、新入社員研修や2年次・3年次研修に語学研修を取り入れ、テレビ会議システムを使った海外グループ会社とのミーティング体験も行っています。また、海外トレーニー制度を設置し、海外グループ会社への派遣を行うなど、海外での就業機会も提供しています。

加えて、通信教育制度や公的資格取得制度を設け、費用や奨励金を支給することで従業員が自ら学ぶ姿勢を支援しています。

— 人材 —

研修体系

対象範囲: アイカ工業株式会社

	入社前	一般職	中堅職	管理職
階層別研修	入社前 通信教育	新入社員研修 ↓ OJT研修 2年次研修 ↓ メンター研修 3年次研修 ↓ グローバル人材育成	中堅職研修	マネジメント研修 (労務・法務・人材、 財務・経営戦略など) ↓ 新任管理職研修
職種別集合研修		営業力強化研修 ↓ 生産部門技能訓練研修		工場長研修 次世代経営層研修
職場研修		コンプライアンス教育		
		労務管理教育		
		品質・安全・環境教育		
自己啓発支援		オンライン英会話		
		通信教育		
資格取得支援		危険物取扱者 / 安全衛生管理者 / 接着管理士 / フォークリフト運転技能 / 建築施工管理技士 / TOEIC など		

ダイバーシティ・ワークライフバランス

ダイバーシティ・ワークライフバランスに関する基本的な考え方

事業のグローバル化、市場ニーズの多様化に対応するためダイバーシティを推進しています。中でも女性の活躍については、2013年6月に女性活躍推進プロジェクトを立ち上げ、女性の力を経営に活かす取り組みや環境整備に注力してきました。2018年度からは、ダイバーシティ推進プロジェクトと名称を変更し、より多様な人材が活躍できる基盤づくりを推進すべく取り組んでいます。

認定取得状況

名古屋市「女性の活躍推進企業認定」取得 (2016年1月、2019年1月)

女性がいきいきと活躍できるような取り組みをしている企業を認定し、その中で特に優れた取り組みをしている企業を表彰するものです。



厚生労働省「くるみん認定」取得 (2016年2月)

子育て支援など一定の基準を満たした企業が厚生労働大臣によって認定され、そのマークを広告や商品などに使用することができるものです。



ダイバーシティ推進活動目標 (女性活躍推進法)

対象範囲: アイカ工業株式会社 目標取組期間: 2019年4月1日～2022年3月31日

目標区分	目標値	当社の現状 (2021年3月末時点)
①女性社員比率向上	新卒総合職 女性採用比率 30%以上	14.0% (2021年4月入社新入社員)
	両立支援制度の新案・改正 3件以上	1件
②女性管理職比率向上	5.8% (その他製造業平均) 以上	3% (管理職数231名、内女性管理職7名)
③障がい者採用比率* 向上	2.3%以上	2.66%
④風土改革	有給休暇取得率 70%以上	有給休暇取得率 55.9% (2020年度実績)

*法定計算方法による

両立支援制度の拡充

共働き世帯の増加や中高年世帯の介護問題が社会課題となる中、当社では多様な働き方に柔軟に対応し、従業員が可能な限りキャリアを中断せずに働き続けられるよう、プライベートと仕事の両立を支援する制度の拡充を図っています。

再雇用制度、障がい者雇用

少子高齢化の急速な進行と人口減少を背景に高齢者の活躍が期待されており、70歳までの就業機会確保を企業に努力義務を求める改正高年齢者雇用安定法が2021年4月1日に施行されました。当社は法改正への対応と従業員のモチベーション向上、生活保障を目的に、再雇用制度の改定を予定しています。今後も、安心して働くことができる環境整備を進めます。

また当社では、障がい者の継続雇用を目的に従事可能な業務の洗い出しを行い、就業の定着を図っています。さらなる雇用者数拡大に向け、引き続き障がい者就職面接会への参加などの施策に積極的に取り組みます。

アイカ工業(株) 再雇用制度による新規雇用者数推移

2018年度	2019年度	2020年度
27名	14名	15名

アイカ工業(株) 障がい者雇用者数推移

2018年度	2019年度	2020年度
22名	24名	26名

働き方改革

長時間労働が社会問題化し、国を挙げて働き方改革が進む中、当社は2017年4月1日に「働き方改革推進プロジェクト」を立ち上げ、ノー残業デーの推進や時間外労働の削減など、長時間労働をさせない風土づくり・意識改革に積極的に取り組んでいます。2020年3月には、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、急遽在宅勤務制度を導入しました。これを契機に、さらなる働き方の多様化を推進することなどを目的として、2020年4月に業務改善部会を立ち上げました。また、C&C活動[※]を通じ、設備や業務の改善、多能工化を進め、適切な就労時間を保つための業務改革に全社を挙げて取り組んでいます。加えて、有給休暇の計画取得の推進や育児・介護支援制度の充実も進めています。

※C&C活動…全部門・全従業員が参加する小集団活動です。業務改善や部門方針の達成に向けた方策を検討するため、QC手法などの科学的アプローチを用いて具体的な行動計画を議論・実行しています。

この活動の歴史は古く、前身となるZD (Zero Defects) 運動は生産性向上を目的に1965年にスタートしました。当初は、従業員一人ひとりの注意と工夫によって仕事の“ミスゼロ”を目指すものでした。その後1979年からは、現在の当社の社是である「挑戦と創造」の頭文字をとって、C&C(Challenge and Creation)運動が展開され、内容も“経営目標達成に向けた取り組み推進”を含めたより広義なものとなり、今日のC&C活動に継承されています。

アイカ工業(株) 有給休暇取得状況

	2018年度	2019年度	2020年度
平均取得日数	11.3日	12.1日	10.3日
平均取得率	61.7%	66.7%	55.9%

※対象期間:前年度3月16日~当年度3月15日

※対象人員:アイカ工業(株)の従業員のうち、出向者・育児休業者・退職者・パート・アルバイトを除く

— 人材 —

労働安全衛生

労働安全衛生に関する基本的な考え方

会社の基盤を健全に維持し、持続的に発展していくためには、従業員一人ひとりの健康維持・職場の安全性向上に努めることが重要です。また、事業活動によって、当社の拠点内で就業する請負業者さまや、周辺地域住民の皆さまの健康と安全へも影響を与えることを認識し、ステークホルダーの方々の健康維持、職場・周辺環境の安全性向上に努めています。

当社は、労働安全衛生法に基づき安全衛生委員会を各拠点に設置しています。環境測定や健康診断結果を踏まえて、労働者の危険または健康障害削減などの対策の基本となるべき重要事項の調査・審議を行っています。

安全衛生委員会のメンバーは、管理職と労働組合員が同数となるように構成するとともに、拠点内に従事する請負業者の皆さまとともに定期的なミーティングを開催することで、コミュニケーションの活性化を図っています。

労働災害の防止

2006年1月17日に甚目寺工場で発生した重大事故を風化させないため、1月17日を「オールアイカ安全の日」と定めています。「オールアイカ安全の日」には毎年、全職場で黙とう・安全朝礼などを行うとともに、アイカグループ労働安全衛生大会を開催しています。

現場レベルでは、小集団単位での活動(C&C活動 [p.46](#))の中で、KYT(危険予知訓練)やヒヤリハット活動、危険源改善活動を継続して実施しています。これらの地道な活動を強化するため、2018年度からはそれぞれの小集団が実施したKYTの点数評価を開始しました。ただ形式的に訓練するのではなく、より安全意識向上に結び付く有意義な訓練となるよう改善を進め、労働災害の撲滅に取り組んでいます。

▶ 実績推移

労働災害発生件数	(件)				
	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
死亡災害	0	0	0	0	0
休業災害	2	7	6	7	6
うち、正社員以外	0	3	6	4	4
不休業災害	12	10	12	13	6
うち、正社員以外	4	4	7	6	1

対象範囲:アイカグループ国内全生産拠点



2020年度の主な取り組み

- ▶ 労働安全衛生大会(2021年1月)
- ▶ 工場長研修(2021年1月)



アイカグループ労働安全衛生大会(2019年度)

リスクアセスメント

リスクアセスメントは、職場の潜在的な危険性または有害性を見つけ出し、これを除去・低減するための手法です。アイカグループ国内主要生産拠点においては、労働安全衛生マネジメントシステムに基づき社内規定を制定し、リスクアセスメントを実施しています。化学物質についてもリスクアセスメントを実施し、リスクの除去・低減活動を進めています。

交通災害防止

当社は多くの社有車を日常的な業務に使用しています。社有車を使用できるのは、運転適性を確認した上で登録された社員に限定するとともに、交通法規に加え独自の“社有車使用ルール”を定めて交通災害防止を図っています。

昨年度は車両事故件数は減少しましたが、若手ドライバーによる駐車場でのバック時の事故が多発しました。幸い大事には至っていませんが、重大事故の撲滅と運転技能の向上に引き続き注力していきます。

■ 車両事故件数(アイカ工業㈱の当方・双方過失事故)

(件)

2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
23	26	22	25	10

メンタルヘルス

市場競争の激化や急速な変化を伴う経済環境のもと、労働者が受けるストレスはますます増大する傾向にあり、深刻な社会問題となっています。

当社は、従業員の身体の健康だけでなく「心・精神面」を健康に保つためのさまざまな施策を講じています。年に一度実施しているストレスチェックでは、個人に結果をフィードバックするとともに部門長に部門単位の分析結果をフィードバックし、職場改善に向けた取り組みを推進しています。また、秘匿性の確保された相談窓口として、外部機関を利用した健康相談窓口を設置しています。

定期健康診断

当社では、「法定健診」に加えて、年齢・性別・要望等に応じて「生活習慣病健診」や「婦人科健診」を組み合わせ実施し、従業員の健康管理機能を強化しています。2014年度からは、ご家族(要件あり)を含めたインフルエンザ予防接種費用の一部を会社負担とし、罹患予防も強化しています。また、2021年6月には、新型コロナウイルスのワクチン接種時および副反応による体調不良時に特別休暇の取得を可能にしました。

環境

環境に関する基本的な考え方

アイカグループでは、ISO14001を基に環境マネジメントシステムを構築し、当社独自のQEOマネジメントシステム (□□ p.36) を運用しています。

持続可能な社会を実現すべく、《気候変動問題への対応》と《資源の有効利用》の2つのテーマを主軸に積極的に取り組んでいます。

環境に関するテーマは、「サステナビリティ推進委員会」が管轄しています。特に気候変動問題対応に関しては、当委員会の傘下に設置した「気候変動問題対応部会」が中心となり対応を進めています。本部会の活動内容はサステナビリティ推進委員会を通じて定期的に取り締り会へ報告されます。

環境理念

私たちは環境の保全と地域との調和を図り、環境に優しい商品を提供します

環境方針

- 1 環境と人に優しい商品づくり
- 2 気候変動問題への対応
- 3 循環型社会への貢献
- 4 地域との調和
- 5 法令遵守

▶ 対象範囲について：各項目毎に対象範囲を明記しています。拠点の内訳は以下の通りです。

- アイカグループ国内生産拠点：アイカ工業㈱、アイカインテリア工業㈱、アイカハリマ工業㈱、アイカテック建材㈱の全生産拠点
- アイカグループ海外生産拠点：アイカインドネシア社、テクノウッドインドネシア社、アイカ・ラミネーツ・インドネシア社、アイカ・ラミネーツ・ベトナム社、アイカ・アジア・パシフィック・ホールディンググループ、エバモア・ケミカル・インダストリーグループ、ウィルソナート各社の全生産拠点

気候変動問題への対応

地球規模の課題解決に取り組む国際機関、世界経済フォーラム(WEF)が毎年発行している「グローバルリスク報告書」において、気候変動に関連する「異常気象」や「気候変動対策の失敗」が、発生可能性が高く影響が大きいリスクとして認識されていると発表されました。世界規模で増加している異常気象を原因とした災害によって当社も近年幾度か被害を受け、気候変動は大きな事業リスクであると痛感しています。このような認識から、当社は2021年4月に始動した新中期経営計画に、「気候変動対応」を含めたマテリアリティ(重要課題)を組み込みました。それぞれのマテリアリティ項目に具体的なKPIを設け、気候変動対応においては「温室効果ガス」「産業廃棄物」「水利用」に関する目標を掲げました。これらの目標に対する進捗管理を徹底し、確実に遂行します。

また、気候変動問題への対応策をより具体的に検討・実行するための推進母体として、2020年4月に「気候変動問題対応プロジェクト」を発足しました。2021年4月からはサステナビリティ推進委員会内部に移設し、生産部門・販売部門・開発部門・管理部門が一体となり、抜本的な温室効果ガス削減策の立案や気候変動による機会獲得に向けた取り組みを推進しています。

□□ TCFD提言に基づく開示に向けた取り組みについてはP19-20をご覧ください

一 温室効果ガスの排出削減（省エネルギー）

基本的な考え方

2050年までに温室効果ガス排出量ネットゼロを目指す動きが各国で本格化しており、これに対応できない企業は市場から徐々に淘汰されると考えています。マテリアリティのKPIとして新中期経営計画に組み込んだ目標を確実に遂行し、ネットゼロ時代においても選ばれる企業体を目指します。

抜本的な削減策の検討と並行して、従来取り組んできた省エネ活動や、高効率生産設備の導入などの適切な設備投資を行い、エネルギー使用の最適化を図ります。

中長期の目標

2021年4月に始動した新中期経営計画において、下記の通り温室効果ガス削減に関する目標を掲げました。スコープ1・2に対しては、日本政府が2050年までに温室効果ガス排出量実質ゼロを宣言したことを受け、実質ゼロを目指した具体的シミュレーションを実施することを目標に掲げました。中間地点である2030年度の目標について、現状設定している数値目標(売上高原単位温室効果ガス排出量 2013年度比26%削減)では不十分と認識しており、このシミュレーションの実施に合わせて目標引き上げに向けた議論を重ねていく予定です。また、スコープ3に関しては数値目標設定までは至りませんが、グループベースの算定方法の確立と削減施策の立案を確実に遂行します。

スコープ1・2

(自社の活動由来)

- ・売上高原単位温室効果ガス排出量 2023年度までに10%削減(2020年度比)
- ・温室効果ガス排出量2050年実質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

(自社の事業活動に関連する他社の活動由来)

- ・スコープ3算定方法確立、削減に向けた施策立案

📖 中期経営計画の全体像はP23-30をご覧ください

▶ 目標と実績 (スコープ1・2)

2020年度目標*	2020年度実績	2023年度目標
アイカグループ国内生産拠点 売上高原単位温室効果ガス排出量 前年比 3%削減 46.4t-CO ₂ /売上億円以下	前年比 0.2%削減 47.8t-CO ₂ /売上億円	アイカグループ 売上高原単位温室効果ガス排出量 2020年度比 10%削減

* 2019年度の実績値に誤りが発見され数値を変更したことに伴い、昨年度公表した目標値を見直しました。

2020年度の主な取り組み

- ▶ ボイラー設備の温度設定最適化など管理強化
- ▶ 乾燥機への1ロット商品投入量増量による高効率化
- ▶ 高効率設備への更新
- ▶ 製品不良率低減
- ▶ 押出成形セメント板製造工程における養生庫内温度安定化



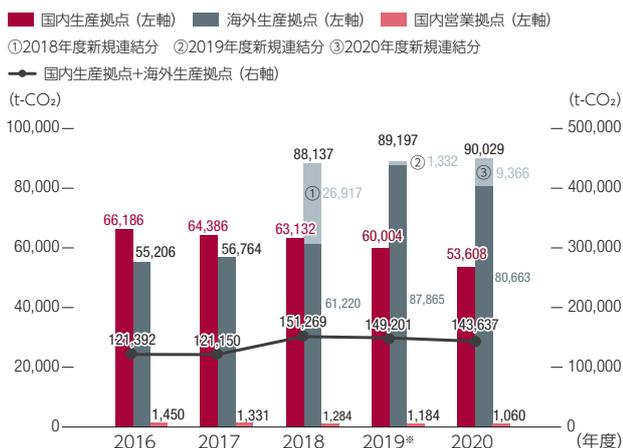
養生庫内温度安定化のために新規設置した送風ファン(左)、保温カーテン(右)

▶ 実績推移 (スコープ1・2)

温室効果ガス排出量など、一部環境指標に対して第三者保証を受けました。詳しくは巻末の環境データページ(P61-64)をご覧ください。

対象範囲:アイカグループ国内生産拠点 アイカグループ海外生産拠点 アイカグループ国内営業拠点(26営業店所)

温室効果ガス排出量



売上高原単位温室効果ガス排出量



* 2019年度の実績値に誤りが発見されたため、昨年度報告値から変更しています。

環境

グリーン物流

輸送時に発生する温室効果ガスの排出量削減も企業に課せられた課題のひとつです。アイカグループでは全国の主要出荷拠点の物流担当者が営業部門と連携を取り、モーダルシフト、トラック貨物輸送の効率化、デポの整備などの改善を継続的に実施しています。

今後も、管理指標である貨物輸送トンキロ当たりのエネルギー使用量(重油換算)の削減に向けて、各種施策を講じます。

▶ 目標と実績

対象範囲:国内輸送(アイカ工業㈱が荷主となる物流)

2020 年度目標	2020 年度実績	2021 年度目標
前年比 1% 削減 43.00kℓ / 百万トンキロ以下	前年比 4.1% 増加 45.23kℓ / 百万トンキロ	前年比 1% 削減 44.77kℓ / 百万トンキロ

▶ 実績推移

対象範囲:国内輸送(アイカ工業㈱が荷主となる物流)

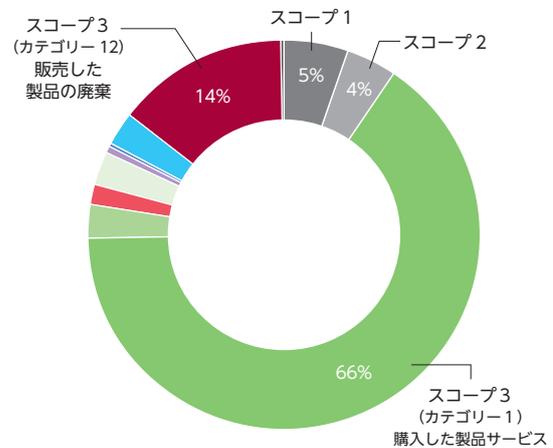
輸送トンキロ当たりエネルギー使用量 (kℓ/百万トンキロ)				
2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度
44.99	44.58	44.12	43.44	45.23

スコープ3 排出量

当社では2006年から製品の製造にかかる温室効果ガス排出量の把握、算定(LCA)に取り組んでおり、2013年度に初めてスコープ3の算定を行いました。2020年度においては、カテゴリ1、5、12の算定手法を大幅に見直し、値を更新しました。アイカグループ国内生産拠点のスコープ3排出量は、カテゴリ1(購入した製品サービス)が最も多く、ついでカテゴリ12(販売した製品の廃棄)が多いことが算定結果からわかりました。今後、主要カテゴリに関しては毎年算定する計画です。

排出量の詳細および、第三者保証取得状況についてはP61-64をご覧ください

アイカグループ国内生産拠点 温室効果ガス排出量の内訳

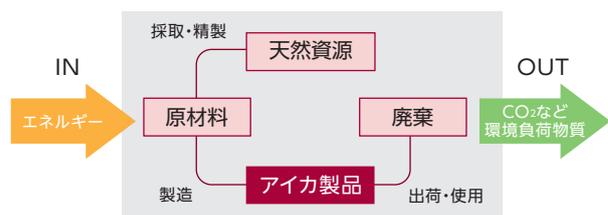


LCAの活用

当社は、商品開発にLCA(ライフサイクルアセスメント)を導入・活用しています。特に二酸化炭素排出量に関しては近年急速に重要性が高まっており、分析に注力しています。

低炭素型商品の開発にLCAを活用するとともに、商品ごとに炭素強度・環境負荷を把握し、地球環境に優しい商品の開発に努めます。

LCAの考え方



一 産業廃棄物の削減・リサイクル

基本的な考え方

1998年から産業廃棄物の削減に向けた具体的な取り組みを開始し、グループ全体の重要な環境指針としています。削減に向けた取り組みとして、産業廃棄物の減容化や、有価物化するための産業廃棄物の加工などを検討・推進しています。

▶ 目標と実績

2020 年度目標	2020 年度実績	2023年度目標
アイカグループ国内生産拠点 売上高原単位産業廃棄物発生量 前年比 2% 削減 41.7ton/ 億円以下	前年比 26% 削減 31.5ton/ 億円	アイカグループ 売上高原単位産業廃棄物排出量 2020年度比 10%削減
国内生産拠点埋め立て処分率 1.0% 以下	13.0%	—

2020年度の主な取り組み

- ▶ 製品不良率の改善
- ▶ 使用済フィルムの有価物化
- ▶ けい酸カルシウム板端材の有効活用
- ▶ コンテナ自動洗浄装置導入による廃液削減



コンテナ自動洗浄装置

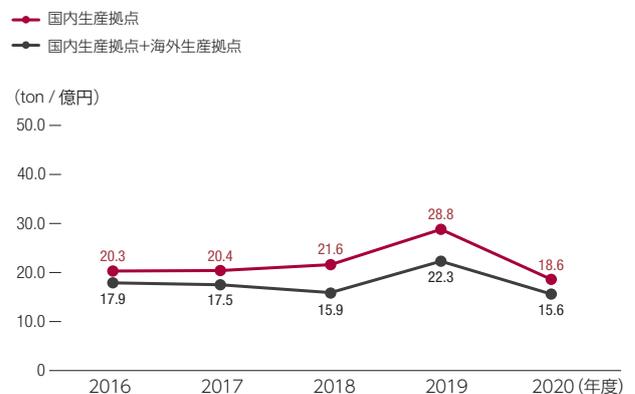
▶ 実績推移

対象範囲:アイカグループ国内生産拠点 アイカグループ海外生産拠点

産業廃棄物排出量*



売上高原単位産業廃棄物排出量



* 本年報告内容より、産業廃棄物の排出量を掲載しており、昨年まで報告してきた発生量から指標を変更しています。

環境

水使用量の削減

基本的な考え方

アイカグループは、限りある資源である水の有効利用に努め、グループ全社で適切な水利用を心掛けています。2021年4月に始動した新中期経営計画において、「気候変動対応」をマテリアリティとして掲げ、KPIの一つである「ハイリスクエリアにおける売上高原単位水使用量の削減」に対して目標を設定しました。現地調査を実施した上で、該当エリアにおける水使用の最適化を図ります。

国内生産拠点では工業用水・地下水を使用しており、名古屋工場・甚目寺工場では水の循環使用を進めています。

海外生産拠点においては、水事情に深刻な国もあり、有限な資源であることを認識して各国事業所がそれぞれの必要な対応をとり使用管理していきます。世界資源研究所 (WRI) が公表しているAQUEDUCTを参考に、ハイリスクエリアを特定し、優先的に水の有効利用を推進しています。インド北西部に位置するアイカ・ラミネーツ・インディア社では、製造工程で水の循環利用を行っており、また廃水は工場内の設備で処理しガーデニング用途に活用しています。

▶ 目標と実績

2020 年度目標	2020 年度実績	2023 年度目標
国内アイカグループ (アイカテック建材(株)を除く) 生産高原単位取水量 前年比 2% 削減	前年比 6% 増加	ハイリスクエリアにおける 売上高原単位水使用量 2020 年度比 6% 削減

▶ 実績推移

対象範囲: アイカグループ国内生産拠点 アイカグループ海外生産拠点

水使用量



ハイリスクエリア^{※1}における2020年度水使用量

拠点名	所在地	使用量
アイカ・ラミネーツ・インディア社	インド北西部	26,100m³
アイカインドネシア社 テクノウッドインドネシア社	チカンベック (インドネシア)	25,300m³
アイカインドネシア社 (AAPH ^{※2} グループ)	パスルアン (インドネシア)	44,600m³
瀋陽愛克浩博化工有限公司	中国東北部	4,700m³

※1 WRI Aqueduct [Overall water risk]において「Extremely High」と評定された拠点
※2 アイカ・アジア・パシフィック・ホールディング

資源の有効利用

アイカグループは、資源を有効に活用し、循環型社会の実現に貢献するよう努めています。製品開発においては効率的な原材料使用を考慮した製品仕様を採用し、包装・梱包材の軽量化にも取り組んでいます。生産工程においては、原材料の有効利用および廃棄物の削減を目的に、製品不良率削減年間目標を定めています。また、発生した廃棄物の再資源化にも取り組んでいます。

日本国内における外部企業との協働によるリサイクル

協働者	内容
機械メーカー	廃樹脂、脱水処理汚泥の減容化
肥料メーカー	肥料用途開拓
混合造粒機メーカー	汚泥産廃の性状を改質して燃料用途向けに加工する

環境リスク管理

環境法規の遵守状況など

2020年度において、国内アイカグループに対する監督官庁による是正指示や、環境に関する訴訟はありませんでした。

近隣からの苦情と対応

2020年度において、国内アイカグループに寄せられた近隣からの苦情に対し、下記の通り対応しました。

近隣からの苦情と対応

発生場所	内容	対応
アイカ工業(株) 名古屋工場	未明の騒音	フォークリフト作業に起因するものと判明したため、フォークリフト運転、取り扱いに関する教育を実施。近隣住民に謝罪。
アイカ工業(株) 甚目寺工場	隣接駐車場の車両に液体原料が付着	屋外貯蔵タンク配管から原料が漏れていることが判明。風によって飛散したと予測。応急処置および配管交換の恒久処置を実施。車両持ち主に謝罪。
アイカテック建材(株) 名古屋工場	夜間の騒音	発生源となっている可能性が高い敷地北側付近の設備の騒音対策を実施。ロータリーバルブの空運転防止やチェーン・ベアリングなどのメンテナンスを継続。

環境事故の発生

2020年度は、国内アイカグループにおいて敷地外へ影響を及ぼす環境事故はありませんでしたが、当社が関連する事故が以下の通り発生しました。近隣の皆さま、監督官庁の関係者にご迷惑をおかけしないよう、グループ内で情報を共有し、対策を水平展開していきます。

環境事故の発生

発生場所	内容	対応
製品配送先 (横浜市)	化成品を配送する際に顧客の敷地入口で車両荷台から製品一斗缶が数缶落下。約100kgの樹脂が漏洩し、一部は道路へ流出。	応急措置として砂を被せて拡散防止をし、回収。車両荷台への積み付け方法を是正。
丹波工場	集塵ダクトおよび集塵機にて火災発生。屋外配管内にて粉塵爆発が発生したと推定、ダクト内粉塵に着火し集塵機にも火が回る。	排気管が塩ビ製であり帯電性が高いことが判明。ダクト内で樹脂粉の摩擦による静電気で着火したことが原因と判断し、排気管をステンレス管に変更し帯電性を低下させたほか、スプリンクラー設置位置の変更も実施。
甚目寺工場	エポキシを製造する建屋で、主剤の入ったバットに誤って硬化剤を投入し、急発熱反応して発煙。	容器ドラムの外観のみで判断して、主剤配合成分(希釈剤)と硬化剤配合原料を取り違えたことが原因。見誤り防止のため、硬化剤の置き場を変更、容器の色識別を実施。

ステークホルダーとの関わり

ステークホルダーとの関わりに関する基本的な考え方

当社は、広く社会に信頼される企業として、「法令や社会秩序を守った、公平で透明性の高いコンプライアンス経営」および「ステークホルダーとのコミュニケーション」が重要であると経営方針で定めています。その方針に基づき、すべてのステークホルダーの皆さまに対して、会社情報に公平かつタイムリーに開示することを基本方針としています。

お客さまとの関わり

製品の安全に関する自主行動指針

当社は、「品質経営の最重要課題は、安全・安心な製品をお客さまにお届けすることである」と考えています。その実践のため、製品の安全に関する自主行動指針を定め、製品の安全確保と情報公開に努めています。

製品安全自主行動指針 基本原則

- 【1】 法令の遵守
- 【2】 製品安全確保への取り組み
- 【3】 製品事故への対応

製品の安全情報の提供

改正建築基準法の施行、学校環境衛生の基準改正、海外での化学物質規制などますます化学物質に対する関心が高まっている中、当社の事業全般がそれらに広く関わっています。

各国で制定される法令への問い合わせ、新たな化学物質などの調査依頼や情報提供など、サプライチェーンの一員としての責務を果たすため、関係部門で連携をとり、迅速でより正確な対応をしていきます。

バリューチェーン協働

当社製品を取り扱っていただいている「販売店」や「施工店」の皆さまとの円滑な協働のための強固なネットワークを構築しています。販売代理店網として「アイカ会」を組織し、商品知識、販売・商品戦略を共有するとともに、販売店間の健全なコミュニケーションを図っています。また、協力施工店網として、販売品目ごとに「施工店会」を設け、施工品質の向上や商品改良・開発に関する情報共有を行っています。

アイカ問合せセンター

当社商品をご採用いただくお客さまとの直接の接点として「アイカ問合せセンター」を設置しています。2018年度からはコールセンターシステムを導入するなど、応対品質向上を図っています。また、よりお役に立てる存在となれるよう事業部門と連携し提案力強化に努めています。

顧客満足度調査

当社の商品やサービスに対するお客さまのご評価をお伺いすることを目的として、2002年度から、「顧客満足度調査」を実施しています。お客さまからいただいた声を商品開発やサービスの向上に活かすため、調査結果から課題を抽出し、経営陣が確認した上で担当部門へ伝達し、対策を講じています。

文化活動

当社は、品質の高い商品の提供を通じて、建築文化の向上と発展に微力ながら貢献することに努めてきました。さらなる貢献を意図して「アイカ現代建築セミナー」や「アイカデザインセミナー」、各種施工例コンテストを実施しています。

サプライヤーとの関わり

サプライヤーとの関わりに関する基本的な考え方

アイカグループが負うべきCSR(企業の社会的責任)を果たすためには、ステークホルダーの皆さまに、ご理解ご協力いただくことが不可欠であると考えています。調達活動においては、アイカグループとして責任ある行動をとることはもちろん、サプライヤーの皆さまにもご協力いただき、CSR活動を推進します。

このような考えに基づき、2017年6月、従来の調達方針を大幅に改定し「アイカグループCSR調達ガイドライン」を策定しました。このガイドラインを国内外のサプライヤーの皆さまに同意いただき、相互のCSR活動をよりよいものにしていきます。

サプライヤーとのコミュニケーション

サプライヤーの皆さまとのコミュニケーションの場として、2019年6月に、「購買方針説明会」を実施し、当社の会社方針・購買方針を共有しました。

また、CSR調達の理念の共有と実態調査を目的に、2018年度より自己評価アンケート調査を実施しています。対象企業はメインサプライヤーを中心に、当社(単体)における材料調達総額の約70%を網羅するよう選定しました。

アンケート結果を元に、必要に応じて当社従業員による監査(現地視察)を行い、優れた取り組みが確認された企業からはその方法を学び、是正必要事項が確認された企業に対しては指導・支援を行っています。今後も対話を継続することにより、相互のレベルアップを目指します。



購買方針説明会の様子

調達活動におけるBCP(事業継続計画)

災害や事故発生時にも安定的な供給を行うために、主要な原材料は複数の購買先や拠点から購入し、代替品購入先の確保も実施しています。また、当社製品に関しては、複数拠点での生産体制を構築するとともに、一定水準の在庫を確保するなどの対策をとっています。今後も災害や事故発生時においても供給責任が果たせるよう継続的に対策を検討し、各種施策を講じていきます。

— ステークホルダーとの関わり —

株主との関わり

適切な情報開示と透明性の確保

当社は、広く社会に信頼される企業として、すべてのステークホルダーの皆さまに対して会社情報を適時適切かつ公平に開示することを基本方針としています。会社法、金融商品取引法などの関係法令および当社の株式を上場している証券取引所が定める適時開示規則を遵守し、ディスクロージャーポリシーに基づき情報開示を行っています。

また、関係法令および適時開示規則に該当しない情報についても、株主・投資家の皆さまの投資判断にとって重要であると考えられる情報については、公平性と適時性に鑑みたくて開示を行います。

各種情報開示書類は、当社ホームページ(<http://www.aica.co.jp/company/ir/>)をご覧ください。

株主・投資家とのコミュニケーション

当社は、株主との建設的な対話の実現を図るために合理的な範囲で積極的な対応を行っています。

また、対話を通じて得られた意見・情報を取締役会へ報告し、今後の経営、IR活動への反映に努めています。当社へのご理解と適切なお評価をいただけるよう、株主総会のほか、アナリスト・機関投資家向けに年2回決算説明会を開催し、代表取締役より説明を行っています。また、個別面談や電話取材の申し込みに対しては、広報・IRグループが対応しており、その中で開示される情報の内容については、代表取締役、担当役員の承認を得ています。

2020年度の
機関投資家との
個別対話件数

196件

株主還元

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。

新中期経営計画「Change & Grow 2400」においては、連結配当性向50%を目処に安定的な株主還元を実施することを基本方針としています。内部留保資金については、既存コア事業拡大のための設備投資や、M&Aなど将来の企業価値を高めるための投資に優先的に活用するなど、長期的な視点で投資効率を考えて適切に使用していきます。

2020年度業績は新型コロナウイルス感染症という特殊要因により減益となりましたが、下半期の経常利益と営業利益は過去最高を更新した点や過去の配当実績と自己資本比率を考慮し、1円の増配を実施しました。2021年度の配当も1円増配の108円を予定しています。

配当金額および配当性向

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度 (予想)
配当性向	50.1%	50.5%	54.4%	64.9%	54.2%
配当金	92円	103円	106円	107円	108円

外部評価

FTSE Russellにより開発された代表的なESGインデックスのひとつである「FTSE4Good Index Series」および「FTSE Blossom Japan Index」の構成銘柄に、2019年に初めて選定され、2020年、2021年と3年連続で採用されています。



株式会社日本取引所グループ/株式会社東京証券取引所および株式会社日本経済新聞社が開発した株価指数「JPX日経インデックス400」に9期連続で選定されました。



地域・社会との関わり

地域・社会との関わりに関する基本的な考え方

グローバルに事業を展開するアイカグループは、国内外を問わず、地域・社会とのつながりを大切にしています。地域雇用を促進するとともに、当社に寄せられた苦情に対しては真摯に向き合い、当社の事業活動に問題が発見された際は適切に対応します。

各生産・営業拠点での周辺の清掃活動をはじめ、地域の活動団体と協働してボランティア活動へ参加するなど、共生の理念のもと活動を続けています。

愛知県立特別支援学校に抗ウイルス建材「ウイルテクト」を寄贈

新型コロナウイルス感染拡大が長期化する中、児童生徒が長時間にわたり集団生活を送る学校においても、感染対策が強化されています。校内の衛生を保つため、教職員の方々は休み時間や放課後に、学習机をはじめさまざまな箇所を消毒するなど、感染対策に尽力されており、現場の負担は増えています。

そのような中、当社では、商品を通じた地域社会への貢献の一環として、愛知県に対し、当社の抗ウイルス建材「ウイルテクト」を用いた学校設備改修を寄贈しました。このたびの寄贈について、愛知県立港特別支援学校の檜垣千尋教諭と田口京子教諭は、「特別支援学校のため、基礎疾患のある生徒がほとんどです。「一動作一消毒」と感じるほど、消毒にかかる時間が増えました。生徒がマスクを外す食事中は特に気を遣うため、給食用テーブル等の寄贈は非常にありがたいです。」と語っています。



海外拠点における新型コロナウイルス感染対策用品の寄付

アジア地域においては、日本よりも深刻な感染状況となった地域もあり、近隣住民や近隣施設へ感染症対策用品の寄贈を行いました。



アイカハチャイ社



アイカバンコク社

2020年度に実施した主な寄贈

アイカ広東社(中国)	近隣小学校へマスクや体温計、消毒液を寄贈
アイカ上海社(中国)	近隣小学校へマスクや体温計、消毒液を寄贈
アイカ南京社(中国)	近隣小学校へマスクや体温計、消毒液を寄贈
昆山アイカ社(中国)	近隣小学校へマスクや体温計、消毒液を寄贈
瀋陽アイカ社(中国)	近隣小学校へマスクや体温計、消毒液を寄贈
テクノウッドインドネシア社(インドネシア)	近隣住人へマスクや手袋、消毒液を寄贈
アイカインドリア社(インドネシア)	近隣病院へ防護服を寄贈
アイカハチャイ社(タイ)	コロナ患者の支援のため、食糧や体温計を寄贈
アイカバンコク社(タイ)	地域住民・近隣病院へマスク、アルコールを寄贈

11年間財務サマリー

アイカ工業株式会社および連結子会社

(年度)	2010	2011	2012	2013
経営成績(百万円)				
売上高	89,216	95,071	101,353	141,096
[セグメント別売上高] ^{※1} 化成品	31,568	32,569	33,594	69,316
建装建材	51,746	56,590	62,539	67,016
電子	5,901	5,911	5,219	4,762
営業利益	9,286	10,564	12,069	14,527
経常利益	9,447	10,771	12,640	14,748
親会社株主に帰属する当期純利益	5,417	5,986	7,633	8,221
[セグメント利益] ^{※1, ※2} 化成品	2,350	2,154	2,471	4,258
建装建材	8,336	9,843	11,320	12,160
電子	527	581	475	430
設備投資	1,502	2,004	2,828	3,829
減価償却費	2,835	2,514	2,216	2,998
研究開発費	1,786	1,878	2,012	2,146
総資産	94,638	102,997	119,301	131,812
純資産	72,124	76,191	85,006	94,389
有利子負債	1,038	747	1,342	2,746
現金および現金同等物の期末残高	28,510	30,114	18,981	23,772
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,689	8,402	9,479	11,228
投資活動によるキャッシュ・フロー	1,464	▲4,386	▲18,312	▲4,851
財務活動に伴うキャッシュ・フロー	▲2,242	▲2,403	▲2,363	▲1,950
フリーキャッシュフロー	8,153	4,015	▲8,833	6,377
1株当たり情報				
1株当たり当期純利益(円)	84.22	92.78	117.95	126.77
1株当たり純資産(円)	1,109.01	1,166.27	1,263.11	1,405.27
1株当たり配当金(円)	32.00	34.00	36.00	38.00
配当性向(%)	38.5	37.1	30.8	30.2
財務指標				
海外売上比率(%)	5.1	6.6	7.2	29.2
売上高営業利益率(%)	10.4	11.1	11.9	10.3
自己資本利益率(ROE)(%)	7.8	8.2	9.7	9.5
総資産利益率(ROA)(%) ^{※3}	5.9	6.1	6.9	6.5
負債資本倍率(ネットD/Eレシオ)(倍)	0.015	0.010	0.016	0.030
自己資本比率(%)	75.5	73.2	68.6	69.2
その他指標				
国産ナフサ価格(円)	46,300	54,500	55,100	65,300
為替(円/ドル) ^{※4}	87.69	79.77	79.93	97.11
新築住宅着工戸数(万戸)	81.9	84.1	89.3	98.7
非住宅着工面積(千m ²)	44,489	47,522	52,031	56,438

※1 2014年度の電子事業売却に伴い、2014年度より電子事業の一部を化成品セグメントへ移管しております。

※3 初版では、総資産経常利益率を記載いたしましたが、第2版より総資産当期純利益率に修正しております。

※2 配賦不能営業費用控除前営業利益

※4 年度平均

2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
143,843	150,061	151,633	163,726	191,363	191,501	174,628
75,081	77,269	74,881	82,911	109,062	103,945	90,446
68,762	72,791	76,752	80,815	82,300	87,555	84,182
—	—	—	—	—	—	—
15,181	16,184	18,099	19,092	20,834	20,850	17,991
15,885	16,352	18,374	19,600	21,249	21,333	18,438
10,137	9,962	11,064	11,996	13,316	12,732	10,759
4,673	5,417	6,223	6,537	7,444	8,123	7,109
12,602	12,838	14,488	15,623	16,169	15,874	13,751
—	—	—	—	—	—	—
2,960	2,934	3,876	4,522	7,896	8,487	6,113
3,100	3,491	3,458	3,569	4,173	4,632	5,683
2,356	2,597	2,672	2,856	3,208	3,454	3,327
147,017	153,434	164,634	189,626	191,025	206,439	207,363
107,226	112,501	119,685	132,616	136,116	146,221	150,505
3,376	1,898	2,041	5,152	5,298	7,194	7,671
35,220	37,449	47,622	48,896	45,379	40,644	41,185
13,080	14,612	18,331	16,436	13,275	18,240	19,713
▲143	▲7,025	▲3,269	▲7,950	▲8,147	▲16,798	▲9,756
▲1,912	▲4,849	▲4,587	▲7,406	▲7,557	▲6,210	▲9,179
12,936	7,586	15,062	8,485	5,127	1,442	9,957
155.99	152.62	169.48	183.76	203.95	195.01	164.79
1,581.17	1,654.14	1,759.91	1,880.13	1,936.87	1,994.03	2,064.24
43.00	46.00	85.00	92.00	103.00	106.00	107.00
27.6	30.1	50.2	50.1	50.5	54.4	64.9
33.3	33.2	30.8	33.4	42.0	40.7	42.7
10.6	10.8	11.9	11.7	10.9	10.9	10.3
10.4	9.4	9.9	10.1	10.7	9.9	8.1
7.3	6.6	7.0	6.8	7.0	6.4	5.2
0.033	0.018	0.018	0.042	0.042	0.055	0.057
70.2	70.4	69.8	64.7	66.2	63.1	65.0
69,700	46,000	32,800	40,500	51,000	42,000	33,000
106.37	120.99	110.29	112.38	110.56	109.37	106.67
88.0	92.0	97.4	94.6	95.2	88.3	81.2
52,612	49,988	51,334	53,313	51,016	47,979	44,921

非財務データ(環境)

✿ 第三者保証取得指標

	集計範囲	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
エネルギーの使用						
エネルギー投入量(TJ・テラジュール)	アイカグループ計	2,308	2,429	3,029	1,971	1,939*
	国内グループ計	1,179	1,221	1,200	808	758
	海外グループ計	1,129	1,208	1,829	1,163	1,181
大気への排出						
温室効果ガス排出量 スコープ1(t-CO ₂)	アイカグループ計	54,214	54,684	69,353	63,933	61,243*
	国内グループ計	33,461	34,718	34,570	32,167	30,608
	海外グループ計	20,753	19,966	34,783	31,766	30,635
温室効果ガス排出量 スコープ2(t-CO ₂)	アイカグループ計	67,178	66,466	81,916	85,269	82,394*
	国内グループ計	32,725	29,668	28,562	27,838	23,000
	海外グループ計	34,453	36,798	53,354	57,431	59,394
温室効果ガス排出量 スコープ3(t-CO ₂)	国内グループ計					517,456
カテゴリ1	国内グループ計					378,633*
カテゴリ5	国内グループ計					3,375*
カテゴリ12	国内グループ計					79,594*
上記以外のカテゴリ計	算定基準を参照					55,854
SOx(ton)	国内グループ計	6.2	5.9	5.4	5.3	5.9
NOx(ton)	国内グループ計	26.7	27.3	25.4	26.9	31.9
ばいじん(ton)	国内グループ計	2.2	2.5	3.7	9.4	9.3
PRTR対象物質(VOC)(ton)	国内グループ計	54.5	56.6	56.5	52.1	53.6
物質の使用						
物質投入量(ton)	国内グループ計	272,091	257,770	317,041	305,457	247,158
原材料(ton)	国内グループ計	261,152	241,096	279,580	284,565	231,117
補助材料(ton)	国内グループ計	744	575	625	629	538
容器包装材(ton)	国内グループ計	10,195	10,392	31,555	15,147	11,576
PRTR対象物質(ton)	国内グループ計	(32,842)	(40,115)	(30,274)	(40,582)	(25,458)
製品の出荷						
製品出荷量(ton)	国内グループ計	243,260	237,756	255,093	268,552	216,818
廃棄物の社内リサイクル						
熱回収量(サーマルリサイクル)(ton)	国内グループ計	16,565	17,572	16,445	17,203	12,224
廃棄物の排出						
産業廃棄物排出量(ton)	アイカグループ計	27,203	28,591	30,463	42,651	27,298
	国内グループ計	23,256	24,593	26,560	36,040	20,784
	海外グループ計	3,947	3,998	3,903	6,611	6,514
社外リサイクル(ton)	国内グループ計	22,634	22,045	25,836	24,708	16,182
埋立処分(ton)	国内グループ計	411	2,195	589	11,309	4,593
PRTR対象物質(VOCを含む)(ton)	国内グループ計	13.3	11.7	13.1	15.1	12.6

	集計範囲	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
水資源の使用						
水使用量(千m³)	アイカグループ計	3,319	3,239	3,334	3,763	3,818
	国内グループ計	2,517	2,241	2,291	2,382	2,384
	海外グループ計	802	998	1,043	1,381	1,434
地下水(千m³)	アイカグループ計	2,474	2,314	2,467	2,468	2,425
工業用水(千m³)	アイカグループ計	519	582	61	172	1,103
上水道水(千m³)	アイカグループ計	327	343	806	1,123	290
水域への排出						
COD(ton)	国内グループ計	34.4	39.5	22.3	11.8	31.2
窒素(ton)	国内グループ計	9.0	10.2	15.8	5.6	11.7
リン(ton)	国内グループ計	2.7	3.9	3.3	6.9	6.1
PRTR対象物質(ton)	国内グループ計	0.3	0.4	0.5	0.6	0.5

環境指標算定範囲および算定基準

・対象範囲

各項目毎に対象範囲を明記しています。拠点の内訳は以下の通りです。

国内グループ: アイカ工業(株)、アイカインテリア工業(株)、アイカハリマ工業(株)、アイカテック建材(株)の全生産拠点

海外グループ: アイカインドネシア社、テクノウッドインドネシア社、アイカ・ラミネーツ・インドネシア社、アイカ・ラミネーツ・ベトナム社、アイカ・アジア・パシフィック・ホールディンググループ、エバモア・ケミカル・インドネシアグループ、ウィルソナート各社の全生産拠点

アイカグループ: 国内グループおよび海外グループの全生産拠点

・エネルギーの使用

エネルギー投入量は、各燃料使用量に各燃料の単位発熱量を乗じた値、電力および蒸気購入量に単位発熱量を乗じた値を合計したものです。各単位発熱量は環境省の「算定・報告・公表制度における算定方法・排出係数一覧」の値を採用しています。また、電力購入量はこれまで一次エネルギー投入量により集計していましたが、当レポートより1kWh=3.6MJのエネルギー消費量により集計する方法に変更しています。当該変更により2019年度の値を遡及して修正しています。

・温室効果ガス排出量

–スコープ1および2の算定は、環境省・経済産業省「温室効果ガス排出量算定・報告マニュアル(Ver.4.7)」に基づき、エネルギー起源CO₂排出量・非エネルギー起源温室効果ガス排出量を算定しました。電力の排出係数は、日本国内は「電気事業者別排出係数一覧(令和3年提出用)」(環境省・経済産業省)より一般送配電事業者の全国平均係数を使用し、日本以外は「IEA(International Energy Agency)のEmissions Factors(2020年)」の係数を使用しました。

–スコープ3の算定は、環境省が発行する「サプライチェーンを通じた温室効果ガス排出量算定に関する基本ガイドライン(Ver.2.3)」に則って算出しました。各カテゴリーの算出方法の詳細は下記の通りです。下記記述で言及がない限り、排出係数はこのガイドラインから引用しています。

カテゴリー1: 対象範囲: 国内グループ

2020年度に購入した原材料・製品等の重量もしくは金額に排出係数を乗じたものです。排出原単位は①LCIデータベース IDEA version 2.3(国立研究開発法人 産業技術総合研究所 安全科学 研究部門 社会とLCA 研究グループ-般社団法人 産業環境管理協会)、②「サプライチェーンを通じた組織の温室効果ガス排出等の算定のための排出原単位データベース(Ver.3.1)」(環境省)から項目に応じて適切なものを採用しました。一部の工場で生産する品目については生産量を基準に原材料使用量を算出しました。購入量が微小なものは算定から除外していますが、重量もしくは金額ベースで全原材料購入量の9割程度を網羅しています。

カテゴリー2: 対象範囲: アイカ工業(株)単体

2013年度の設備投資額に排出係数を乗じたものです。

カテゴリー3: 対象範囲: 国内グループ

2020年度の電力および燃料購入量に、LCIデータベース IDEA version 2.3の調達時排出係数を乗じたものです。

カテゴリー4: 対象範囲: アイカ工業(株)単体

アイカ工業(株)が荷主となる2013年度の物流(輸送、荷役、保管)の輸送トンキロに基づき算定

カテゴリー5: 対象範囲: 国内グループ

2020年度の産業廃棄物排出量に排出係数を乗じたものです。

カテゴリー6: 対象範囲: アイカ工業(株)単体

2013年度の旅費交通費に排出係数を乗じたものです。

カテゴリー7: 対象範囲: アイカ工業(株)単体

2013年度の通勤交通費補助金額に排出係数を乗じたものです。

カテゴリー8: リース資産は減少であり、算定から除外しています。

カテゴリー9: 対象範囲: アイカ工業(株)単体

アイカ工業(株)が荷主となる販売した製品の最終消費者までの2013年度の物流(輸送、荷役、保管)の輸送トンキロ

カテゴリー10: 関連性を把握していますが、多種多様な製品のそれぞれの加工に伴う排出量を算出することが困難であり、算定できていません。

カテゴリー11: 当社製品の使用時に温室効果ガスを排出するものではありません。

カテゴリー12: 対象範囲: 国内グループ

2013年度に販売した製品重量に品目ごとに割り当てた排出係数を乗じて算出しました。一部揮発性物質を含む製品については、揮発物質の重量を除いた製品重量に置き換えて計算しています。

カテゴリー13: 貸与するビルの使用に伴う2013年度電気使用量に排出係数を乗じたものです。

カテゴリー14: 該当する事業がありません。

カテゴリー15: 当社の資金の一部を投資運用していますが、個々の投資先企業における株式保有比率は微小であり、事業活動への影響度は著しく低いため、算定から除外しました。

— 非財務データ(人事・労務) —

	集計範囲	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
雇用状況(特記なき限り年度末時点)						
連結従業員数 ^{※1}	アイカグループ計	3,349名	3,850名	3,920名	4,781名	4,796名
単体従業員数 ^{※1}	アイカ工業株計	1,097名	1,175名	1,194名	1,239名	1,228名
男性	アイカ工業株計	926名	993名	991名	1,026名	1,011名
女性	アイカ工業株計	171名	182名	203名	213名	217名
非正規雇用者数	アイカ工業株計	111名	166名	234名	248名	239名
非正規雇用比率	アイカ工業株計	9.1%	12.3%	16.3%	16.6%	16.2%
新卒採用数 ^{※2}	アイカ工業株計	41名	54名	60名	36名	21名
男性	アイカ工業株計	32名	38名	48名	28名	18名
女性	アイカ工業株計	9名	16名	12名	8名	3名
再雇用制度による新規雇用者数	アイカ工業株計	16名	18名	27名	14名	15名
障がい者雇用者数	アイカグループ	17名	23名	24名	28名	31名
	アイカ工業株計	17名	21名	22名	24名	26名
障がい者雇用率 ^{※3}	アイカグループ	0.5%	0.6%	0.6%	0.6%	0.6%
法定障がい者雇用率 ^{※4}	アイカ工業株計	1.93%	2.26%	2.26%	2.35%	2.66%
勤続状況(特記なき限り年度末時点)						
平均勤続年数 ^{※5}	アイカ工業株計	15.3年	15.5年	15.4年	15.5年	16.1年
男性	アイカ工業株計	15.8年	16.0年	16.0年	16.1年	16.6年
女性	アイカ工業株計	12.5年	12.8年	12.5年	12.8年	13.7年
離職率 ^{※6}	アイカ工業株計	1.7%	2.2%	3.3%	3.0% ^{※11}	2.7%
入社3年後離職率 ^{※7}	アイカ工業株計	3.8%	13.0%	16.1%	16.1%	17.5%
労働組合加入状況(年度末時点)						
労働組合加入率	アイカ工業株計	80.2%	80.5%	80.4%	80.9%	80.7%
有給休暇取得状況^{※8}						
平均取得日数	アイカ工業株計	8.2日	10.3日	11.3日	12.1日	10.3日
平均取得率	アイカ工業株計	45.0%	56.0%	61.7%	66.7%	55.9%
労働災害発生状況						
死亡災害	国内グループ	0件	0件	0件	0件	0件
休業災害	国内グループ	2件	7件	6件	7件	6件
うち、正社員以外	国内グループ	0件	3件	6件	4件	4件
不休業災害	国内グループ	12件	10件	12件	13件	6件
うち、正社員以外	国内グループ	4件	4件	7件	6件	1件
労働災害度数率 ^{※9}	国内グループ	0.82	1.73	0.00	0.83	2.85
労働災害強度率 ^{※10}	国内グループ	0.05	0.05	0.00	0.00	0.08

※1 臨時従業員(非正規社員)除く。

※2 高卒、大卒、大学院卒者。次年度4月入社人員数。

※3 障がい者雇用者数を従業員数で除した数値であり、法定雇用率の計算方法とは異なります。

※4 法定計算方法にて算出。各年度6月1日集計時の数値です。

※5 対象人員は正規雇用従業員。

※6 各年度の自己都合による退職者を期首の従業員数で除して計算。

※7 大卒・大学院卒新入社員を対象に集計。

※8 対象期間:2017年度以前:前年度9月16日~当年度9月15日、2018年度以降:前年度3月16日~当年度3月15日。

※9 度数率=労働災害による死傷者数(不休業災害を除く)×1,000,000÷延労働時間数。対象人員は正社員。

※10 強度率=労働損失日数×1,000÷延労働時間数 対象人員は正社員。

※11 昨年度開示した数値に誤りが見つかったため、修正しています。

第三者保証



独立した第三者保証報告書

2021年9月16日

アイカ工業株式会社
代表取締役 社長執行役員 小野 勇治 殿

KPMG あずさサステナビリティ株式会社
大阪市中央区瓦町三丁目6番5号

取締役

松尾 章喜 

当社は、アイカ工業株式会社(以下、「会社」という。)からの委嘱に基づき、会社が作成した「アイカレポート2021」(以下、「レポート」という。)に記載されている2020年4月1日から2021年3月31日までを対象とした  マークの付されている環境パフォーマンス指標(以下、「指標」という。)に対して限定的保証業務を実施した。

会社の責任

環境省「環境報告ガイドライン(2018年版)」、GRIスタンダード、及びISO26000を参考にして会社が定めた指標の算定・報告基準(以下、「会社の定める基準」という。レポートに記載。)に従って指標を算定し、表示する責任は会社にある。

当社の責任

当社の責任は、限定的保証業務を実施し、実施した手続に基づいて結論を表明することにある。当社は、国際監査・保証基準審議会の国際保証業務基準(ISAE)3000「過去財務情報の監査又はレビュー以外の保証業務」及びISAE3410「温室効果ガス情報に対する保証業務」に準拠して限定的保証業務を実施した。

本保証業務は限定的保証業務であり、主としてレポート上の開示情報の作成に責任を有するもの等に対する質問、分析的手続等の保証手続を通じて実施され、合理的保証業務における手続と比べて、その種類は異なり、実施の程度は狭く、合理的保証業務ほどには高い水準の保証を与えるものではない。当社の実施した保証手続には以下の手続が含まれる。

- レポートの作成・開示方針についての質問及び会社の定める基準の検討
- 指標に関する算定方法並びに内部統制の整備状況に関する質問
- 集計データに対する分析的手続の実施
- 会社の定める基準に従って指標が把握、集計、開示されているかについて、試査により入手した証拠との照合並びに再計算の実施
- リスク分析に基づき選定した国内2工場に対する、現地往査の代替的な手続としての質問及び証拠等の文書の閲覧
- 指標の表示の妥当性に関する検討

結論

上述の保証手続の結果、レポートに記載されている指標が、すべての重要な点において、会社の定める基準に従って算定され、表示されていないと認められる事項は発見されなかった。

当社の独立性と品質管理

当社は、誠実性、客観性、職業的専門家としての能力と正当な注意、守秘義務及び職業的専門家としての行動に関する基本原則に基づく独立性及びその他の要件を含む、国際会計士倫理基準審議会の公表した「職業会計士の倫理規程」を遵守した。

当社は、国際品質管理基準第1号に準拠して、倫理要件、職業的専門家としての基準及び適用される法令及び規則の要件の遵守に関する文書化の方針と手続を含む、包括的な品質管理システムを維持している。

以上

アイカグループネットワーク

化成品事業： 建築建材事業：

- A アイカ・アジア・パシフィック・ホールディンググループ
- E エバモア・ケミカル・インダストリーグループ

- アイカ工業 生産拠点
- アイカ工業 営業拠点
- 国内グループ会社

▶ 東アジア

化成品事業

- A アイカ広東社 製造 販売
- A アイカ南京社 製造 販売
- A 昆山アイカ社 製造 販売
- A 瀋陽アイカ社 製造 販売
- A アイカ上海社 販売
- E エバモア・ケミカル・インダストリー社 製造 販売 統括
- E 東莞ポーチェン・ケミカル社 製造 販売
- E リーダーシップ上海社 販売
- E トプロコ上海社 販売
- E ケムマット・テクノロジー社 製造 販売
- E ジャイアントスター・トレーディング社 販売

建築建材事業

- ウイルソナート上海社 製造 販売
- ソイス・メンディニ上海社 販売
- ウイルソナート・アジア社 販売

▶ 南アジア

化成品事業

- A ダイネアパキスタン社 製造 販売

建築建材事業

- アイカ・ラミネーツ・インド社 製造 販売

▶ 東南アジア

化成品事業

- A アイカ・アジア・パシフィック・ホールディング社 統括
- A アイカバンコク社 製造 販売
- A アイカハチャイ社 製造 販売
- A タイケミカル社 製造 販売
- A アイカドンナイ社 製造 販売
- A アイカドテック社 製造 販売
- A アイカマレーシア社 製造 販売
- A アイカシンガポール社 製造 販売
- A アイカインドリア社 製造 販売
- A アイカムギインドネシア社 製造 販売
- E トップウェル社 販売
- E ベトナム・ユーベスト社 製造 販売
- 西東京ケミックス・ベトナム社 販売

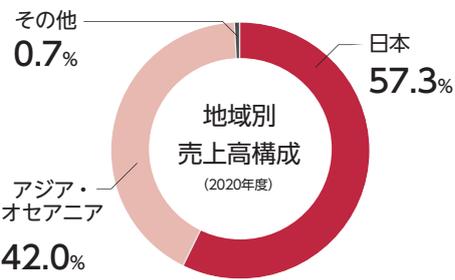
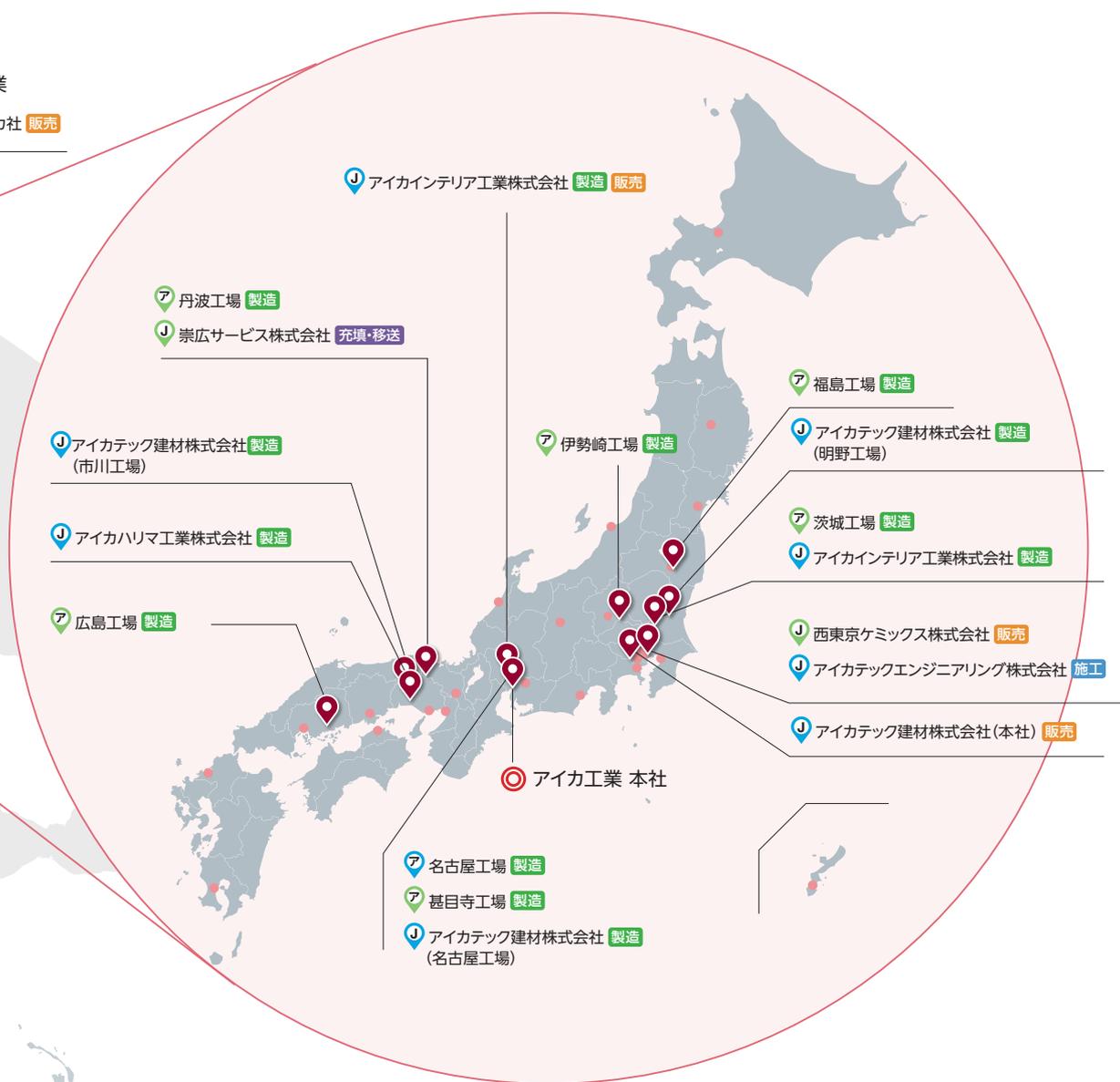
建築建材事業

- アイカ・アジア・ラミネーツ・ホールディング社 販売 統括
- ウイルソナート・タイ社 製造 販売
- アイカ・ラミネーツ・ベトナム社 製造 販売
- アイカHPLトレーディング社 販売
- アイカインドネシア社 製造 販売
- テクノウッドインドネシア社 製造 販売

▶ 北アメリカ

🏭 化成事業

📍 アイカアメリカ社 販売



▶ オセアニア

🏭 化成事業

📍 アイカニュージーランド社 製造 販売



会社概要 (2021年3月末現在)

社 号	アイカ工業株式会社
本社所在地	愛知県名古屋市中村区名駅一丁目1番1号 JPタワー名古屋26階
創 立	1936年(昭和11年)10月20日
代 表 者	代表取締役 社長執行役員 小野勇治
資 本 金	98億9,170万円
従 業 員 数	[連結] 4,796人[単独] 1,228人

アイカ工業株式会社

本社 〒450-6326 愛知県名古屋市中村区名駅一丁目1番1号 JPタワー名古屋26階

[本報告書に関するお問い合わせ先]

サステナブル推進部 TEL 052-533-3136

<http://www.aica.co.jp/>

初版 2021年10月発行

第二版 2022年2月発行



適切に管理された森林からの木材製品であることを証明する、FSC森林認証紙を使用しています。



この冊子は、だれにも読みやすいユニバーサルデザインフォントを使用しています。



This is our Communication on Progress in implementing the principles of the United Nations Global Compact and supporting broader UN goals.

We welcome feedback on its contents.