



アイカ工業株式会社
2024年3月期第2四半期 決算説明会



2023年 11月24日
証券コード：4206

アイカ工業の海老原でございます。

本日は当社の決算説明会にご参加いただきまして、
ありがとうございます。

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

1. 2024年3月期 第2四半期 実績
2. 2024年3月期 通期 計画
3. セグメントの実績および方策
 - 3-1 化成品セグメント
 - 3-2 建装建材セグメント
4. 配当について
5. 中期経営計画 “Value Creation 3000 & 300” の進捗

ご覧の目次に従って、ご説明いたします。

1-1. 連結決算の概要

	2023/3期 上半期		2024/3期 上半期				
	実績	利益率	計画	実績	利益率	伸率	達成率
売上高	117,704	-	119,000	113,307	-	▲3.7%	95.2%
営業利益	9,437	8.0%	10,000	11,406	10.1%	+20.9%	114.1%
経常利益	10,294	8.7%	10,300	12,047	10.6%	+17.0%	117.0%
四半期純利益※	6,436	5.5%	6,200	7,390	6.5%	+14.8%	119.2%

※親会社株主に帰属する四半期純利益

	[一株当たり単位：円]						
一株当たり四半期利益	100.62	-	96.93	115.53	-	+14.8%	119.2%

■連結業績：**営業利益・経常利益・四半期純利益※は過去最高を更新**

■国内事業：建設市場は低迷も、建装建材で高付加価値品が伸長したほか、化成品で収益性の改善が進む

■海外事業：化成品は売価の低下、需要の低迷により減収も、利益は伸長
建装建材は中国の回復をはじめ、東南アジア全般で好調に推移

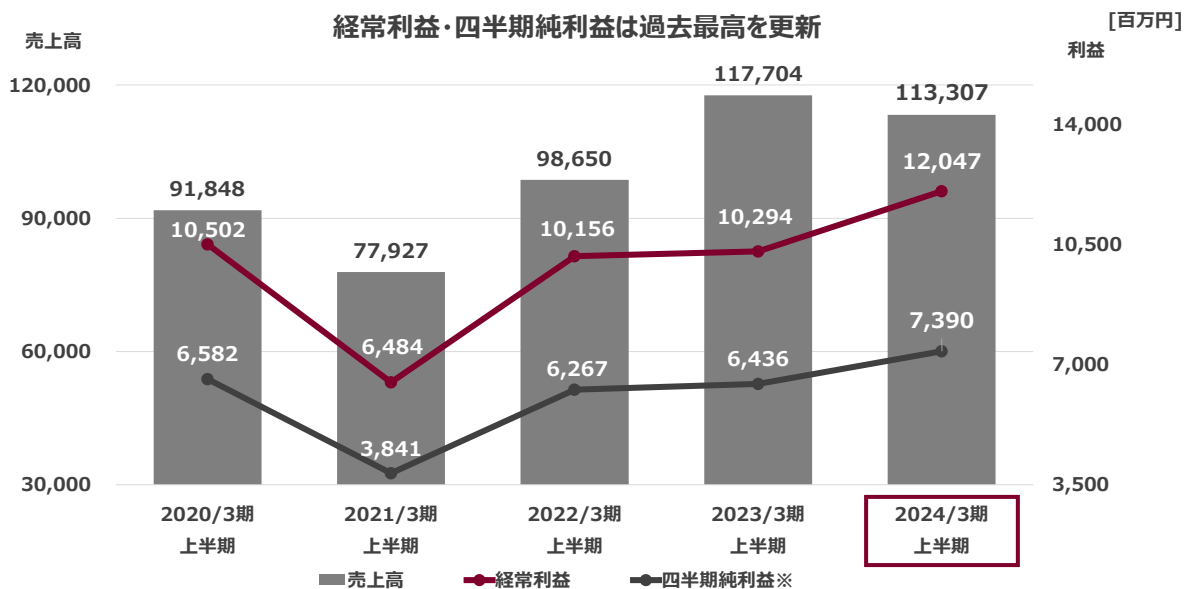
2024年3月期上半期の連結業績の概要は、ご覧の通りです。

売上高は前年および計画を下回りましたが、
営業利益、経常利益、四半期純利益は
前年および計画を上回り、過去最高を更新しました。

国内事業につきましては、建設市場としては低調に推移しましたが、
建装建材セグメントでは高付加価値品が伸長したほか、
化成品セグメントでは中期経営計画で掲げた通り、収益性の改善を進めました。

また、海外事業につきましては、
化成品セグメントにおいては、原材料価格の下落に伴う売価の低下に加え、
販売需要も低調に推移し、売上は前年を下回りましたが、
コストダウンにより利益は伸長しました。
建装建材セグメントにおいては、中国での前年のロックダウンからの回復をはじめ、
東南アジア全般で好調に推移しました。

1-2. 連結決算の推移



※親会社株主に帰属する四半期純利益

続いて、直近5年間の上半期における
連結売上高、経常利益、四半期純利益の推移は
スライドの通りです。

2024年3月期上半期は、
経常利益、四半期純利益において過去最高を更新しました。

	2022/3期 上半期	2023/3期 上半期	2024/3期 上半期
研究開発費	16.4億円	17.2億円	19.4億円
減価償却費	28.7億円	31.0億円	30.2億円
設備投資額	22.2億円	44.3億円	34.8億円
借入金残高	93.1億円	145.2億円	123.2億円
期末人員	4,954人	4,971人	5,111人
（国内）	1,610人	1,608人	1,596人
（海外）	3,344人	3,363人	3,515人

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

2024年3月期上半期の設備投資額は、34億8,000万円でした。

その主なものとして、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、略してAAPHグループで、アイカ広東社の新工場建設やアイカ福建社の新設準備など全体で約14億円を投資しました。

また、国内においては、アイカ工業本体で、生産設備の自動化やIT投資などを進め、約13億円を投資しました。

1-4. セグメント別業績

[百万円]

	売上高					営業利益					
	2023/3期 上半期 実績	2024/3期 上半期 実績	伸率	2024/3期 上半期 計画	達成率	2023/3期 上半期 実績	2024/3期 上半期 実績	伸率	2024/3期 上半期 計画	達成率	
化成品	71,654	63,697	▲11.1%	72,000	88.5%	3,783	4,225	+11.7%	3,800	111.2%	金額
						5.3%	6.6%	-	5.3%	-	利益率
建装建材	46,050	49,610	+7.7%	47,000	105.6%	7,459	9,090	+21.9%	8,100	112.2%	金額
						16.2%	18.3%	-	17.2%	-	利益率
(配賦不能営業費用)						▲1,804	▲1,909	+5.8%	▲1,900	-	金額
合計	117,704	113,307	▲3.7%	119,000	95.2%	9,437	11,406	+20.9%	10,000	114.1%	金額
						8.0%	10.1%	-	8.4%	-	利益率

このスライドは、
セグメント別の売上高と営業利益です。

売上高については、
化成品セグメントは海外事業の影響により、前年および計画を下回りましたが、
建装建材セグメントは国内外ともに好調で、前年および計画を上回りました。

一方、営業利益は、
両セグメントともに前年および計画を大幅に上回りました。
化成品では国内で樹脂別の採算管理を徹底し、
選択と集中による構造改革を断行した結果が表れました。
建装建材では国内で利益率の高い高付加価値品が伸長したことに加え、
海外でも中国をはじめ東南アジア全般が収益に貢献しました。

1-5. セグメント別海外売上高

[億円]

	2023/3期 上半期実績		2024/3期 上半期実績		
	売上高	海外売上比率	売上高	伸率	海外売上比率
化成品	537.9	75.1%	452.9	▲15.8%	71.1%
建装建材	83.5	18.1%	94.7	+13.4%	19.1%
合計	621.4	52.8%	547.7	▲11.9%	48.3%

こちらは、
セグメント別の海外売上高です。

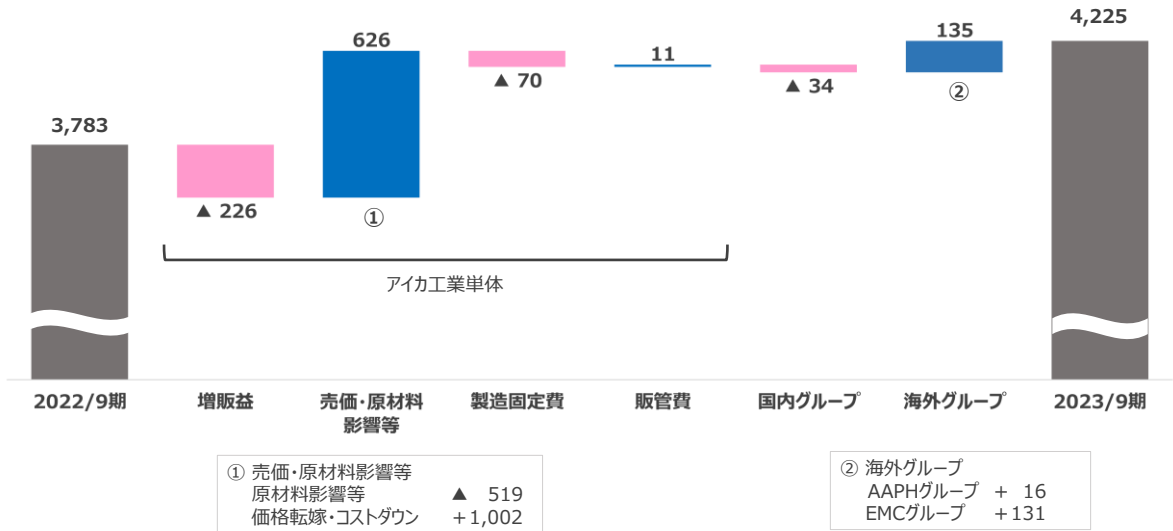
先にご説明の通りですが、
化成品については、売価低下などの影響を受けて、
海外売上高が減少しました。

建装建材については、
全地域が好調に推移し、海外売上高が増加しました。

その結果、海外売上比率は48.3%となりました。

1-6. 化成品セグメント 営業利益実績

[百万円]



※ 配賦不能営業費用控除前営業利益

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

このスライドは、化成品セグメントにおける営業利益の増減分析です。

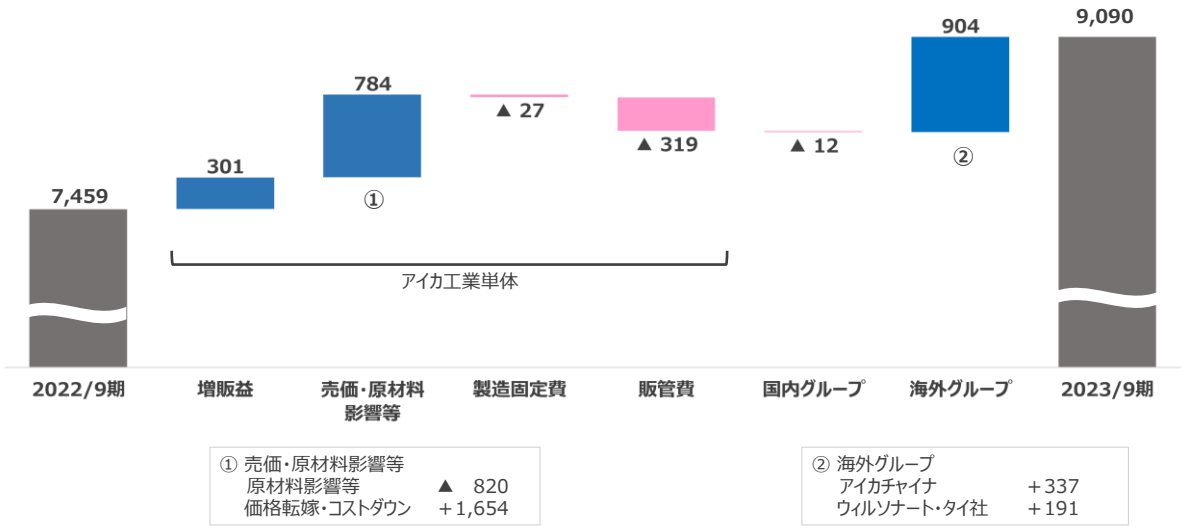
利益の増加要因は、
 アイカ工業単体の売価・原材料影響等の増加、販管費の減少、
 海外グループ会社の増益で、
 7億7,200万円、増加要因がありました。

一方、減少要因は、
 アイカ工業単体の販売減、製造固定費の増加、
 国内グループ会社の減益で、
 3億3,000万円、減少要因がありました。

この結果、前年に対して、4億4,200万円、利益が増加しました。

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

※ アイカチャイナ: ウィルソナート上海社 + ソイス社

このスライドは、建装建材セグメントにおける営業利益の増減分析です。

利益の増加要因は、アイカ工業単体の増販益、売価・原材料影響等の増加、海外グループ会社の増益で、19億8,900万円、増加要因がありました。

一方、減少要因といたしましては、アイカ工業単体の製造固定費、販管費の増加や、国内グループ会社の減益で、3億5,800万円、減少要因がありました。

この結果、前年に対して、16億3,100万円、利益が増加しました。

1. 2024年3月期 第2四半期 実績

2. 2024年3月期 通期 計画

3. セグメントの実績および方策

3-1 化成品セグメント

3-2 建装建材セグメント

4. 配当について

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

続いて、
今期の通期業績計画です。

2-1. 2024年3月期 経営環境予測

国内建設市場 ※当社需要期ヘタイムラグ調整済み

	住宅（着工戸数）	非住宅（着工面積）
2023年3月期（実績）	▲0.8%	+8.1%
2024年3月期（期初予測）	▲0.7%	▲3.9%
2024年3月期（最新予測）	▲1.5%	▲11.2%

海外市場

ウクライナ情勢の長期化、イスラエル情勢、中国経済の減速懸念など先行き不透明

為替換算レート ※各国通貨建てのため、ドル建ての子会社は数社のみ

2023年3月期（実績）	1USD = 130.77円
2024年3月期（予測）	1USD = 125.00円
2024年3月期（最新予測）	1USD = 145.00円

国産ナフサ価格 ※すべての原材料がナフサに連動するわけではない

	上半期	下半期	通期
2023年3月期	75,500円/kl（実績）	77,000円/kl（実績）	76,250円/kl（実績）
2024年3月期	67,000円/kl（実績）	68,750円/kl（予測）	67,875円/kl（予測）

今期の経営計画の前提については、ご覧の通りです。

国内建設市場については、
建設コストの高止まりや今後の金利上昇に対する懸念などから
弱含みで推移することが予測されています。

海外市場については、
不安定な世界情勢によるインフレの継続や、
中国経済の減速懸念などがあり、先行きは不透明な状況が続いています。

また、為替レートの変動には注視が必要なほか、
ナフサ価格についても再び高騰しており、
予断を許さない状況が続いています。

	2023/3期 実績		2024/3期 計画			対前期
	金額	利益率	金額	利益率	伸率	増減額
売上高	242,055	-	250,000	-	3.3%	7,945
営業利益	20,557	8.5%	21,500	8.6%	4.6%	943
経常利益	22,088	9.1%	22,500	9.0%	1.9%	412
当期純利益※	10,059	4.2%	13,200	5.3%	31.2%	3,141
ROE	6.9%	-	9.0%	-	-	-
ROA	4.1%	-	5.2%	-	-	-
一株当たり純利益	157.27円	-	206.37円	-	-	-
一株当たり株主資本	2,270.08円	-	2,366.45円	-	-	-
研究開発費	39.9億円	-	42.0億円	-	-	-
減価償却費	67.9億円	-	75.0億円	-	-	-
設備投資額	86.9億円	-	100.0億円	-	-	-

※親会社株主に帰属する当期純利益

今期の通期計画はご覧の通りです。

なお、上半期を終えて、利益の進捗は良好ですが、不安定な国際情勢の長期化など先行き不透明な状況が続いていることから、通期の計画は期初予想を据え置いております。

2-3. 2024年3月期 通期セグメント別計画

[百万円]

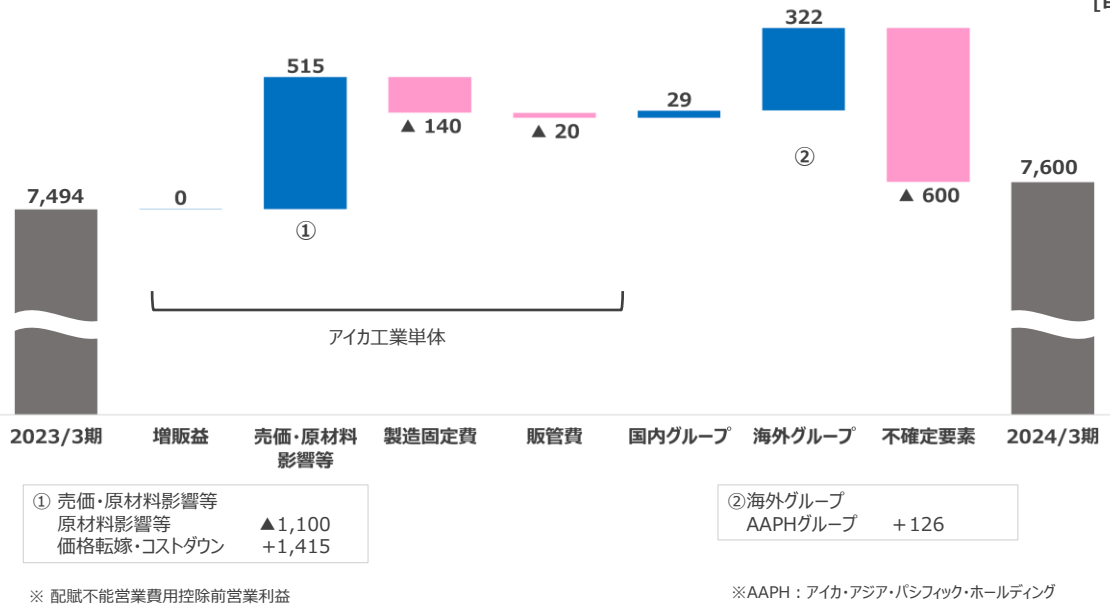
	売上高			営業利益			
	2023/3期 実績	2024/3期 計画	伸率	2023/3期 実績	2024/3期 計画	伸率	
化成品	141,312	145,000	2.6%	7,494	7,600	1.4%	金額
				5.3%	5.2%	-	利益率
建装建材	100,743	105,000	4.2%	16,740	17,900	6.9%	金額
				16.6%	17.0%	-	利益率
(配賦不能営業費用)				▲3,678	▲4,000	-	金額
合計	242,055	250,000	3.3%	20,557	21,500	4.6%	金額
				8.5%	8.6%	-	利益率

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

2-4. 化成品セグメント 営業利益計画

AICA

[百万円]

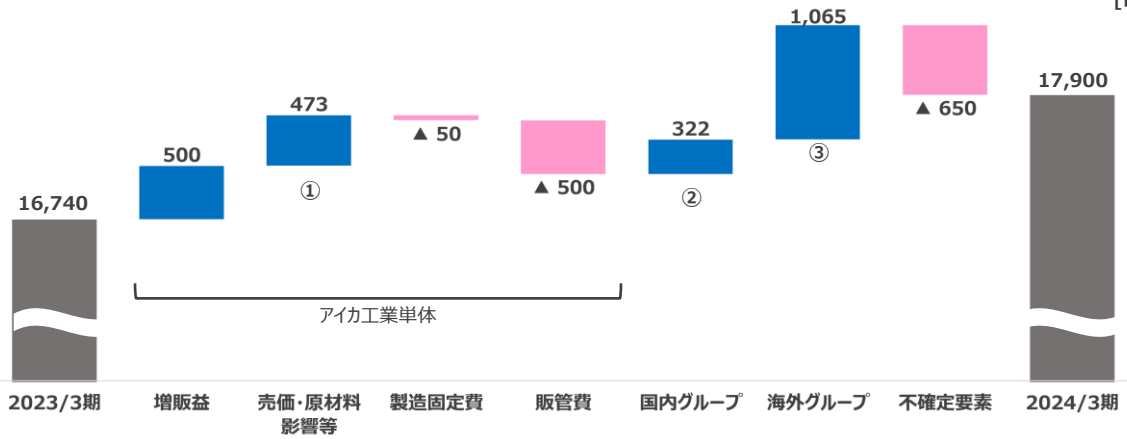


このスライドは、化成品セグメントにおける
 今期の営業利益の増減計画です。

営業利益は前年に対して、
 7億 600 万円増加の82億円を見込む一方、
 中国経済の減速懸念、
 不安定な国際情勢による原材料価格の再高騰などの
 不確定要素を織り込み、
 前年に対して1億 600 万円増加の76億円を計画しております。

2-5. 建装建材セグメント 営業利益計画

[百万円]



① 売価・原材料影響等
 原材料影響等 ▲1,700
 価格転嫁・コストダウン +2,223

② 国内グループ
 アイカテック建材 +306

③ 海外グループ
 アイカチャイナ +600
 ウィルソナート・タイ社 +217

※ 配賦不能営業費用控除前営業利益

※ アイカチャイナ：ウィルソナート上海社+ソイス社

このスライドは、建装建材セグメントにおける
 今期の営業利益の増減計画です。

営業利益は前年に対して、
 18億 1,000 万円増加の 185億 5,000万円を見込む一方、
 前ページ同様に不確定要素を織り込み、
 前年に対して11億 6,000 万円増加の179億円を計画しております。

1. 2024年3月期 第2四半期 実績
2. 2024年3月期 通期 計画
- 3. セグメントの実績および方策**
 - 3-1 化成品セグメント**
 - 3-2 建装建材セグメント**
4. 配当について
5. 中期経営計画 “Value Creation 3000 & 300” の進捗

続いて、
セグメント別の商品群別実績と方策を
ご説明いたします。

3-1-1. 化成品セグメント 商品群別売上実績および計画

[億円]

	2023/3期 (実績)				2024/3期 (実績・計画)			
	分類(旧)		分類(新) ※ ₁		分類(新) ※ ₁			
	上半期	通期	上半期	通期	上半期 実績	伸率	通期 計画	伸率
接着剤 ※ ₁	485.5	961.8	511.1	1,015.0	451.1	▲11.7%	1,044.0	2.9%
(うちAAPHグループ) ※ ₁ ※ ₂	(404.3)	(794.7)	(412.2)	(810.7)	(350.5)	(▲15.0%)	(835.0)	(3.0%)
建設樹脂 ※ ₁	47.9	99.2	47.4	98.1	49.9	+5.3%	101.0	2.9%
機能材料 ※ ₁	115.9	221.1	94.9	177.0	74.7	▲21.2%	181.5	2.5%
その他 ※ ₁	67.1	130.8	63.0	122.8	61.1	▲3.1%	123.5	0.5%
合計	716.5	1,413.1	716.5	1,413.1	636.9	▲11.1%	1,450.0	2.6%

※₁ 商品群分類の変更：「機能材料・その他」商品群に分類していた「ホットメルト」、「アクリル・コンパウンド」を今期より「接着剤」の分類に変更
「接着剤、建設樹脂、機能材料」商品群に分類していた「昆山愛克樹脂」、「瀋陽愛克浩博化工」の売上を今期より「AAPHグループ」の分類に変更

※₂ AAPH：アイカ・アジア・パシフィック・ホールディング

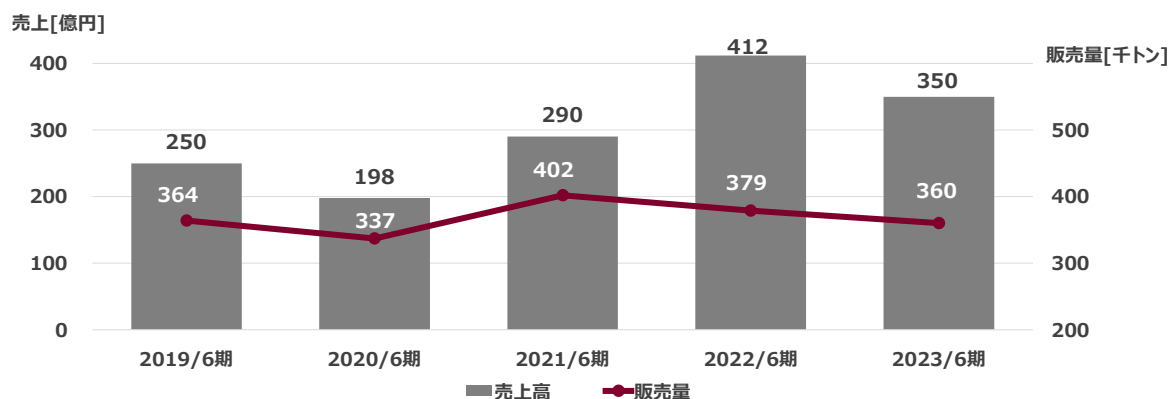
まず、化成品セグメントの売上実績と計画です。

接着剤、機能材料で前年を下回りましたが、建設樹脂は前年を上回りました。

全体の計画としては、
前年に対して、2.6%伸長、1,450億円とする計画を据え置いております。

なお、今期より商品群分類を変更しております。

3-1-2. 化成品セグメント 実績 (AAPHグループ)



AAPHグループ：売上▲15% 販売量▲5% 営業利益+5%

原材料市況の下落に伴う販売価格の低下を主要因とした減収
販売量は中国・インドネシアで伸長もタイ・ニュージーランド・マレーシアなどで減少

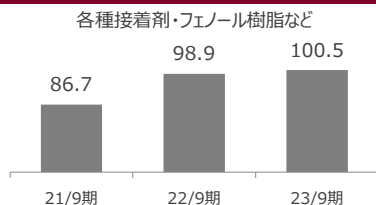
※AAPH：アイカ・アジア・パシフィック・ホールディング

海外事業の柱であるAAPHグループにつきましては、販売量が減少したことに加え、原材料市況の下落に伴う売価低下の影響を受け、減収となりました。

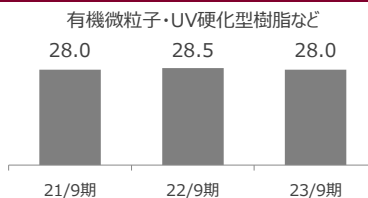
一方、営業利益は原材料コスト低下に加え、産業用樹脂を中心に高付加価値品へのシフトを進めており、前年比で5%の増益を確保しました。

3-1-3. 化成品セグメント 実績 (AAPHグループ以外)

接着剤 (AAPHグループ以外)

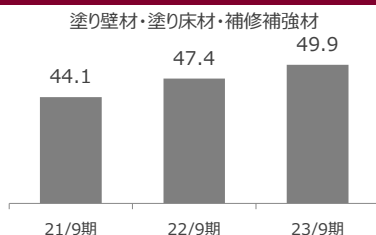


機能材料 (国内)

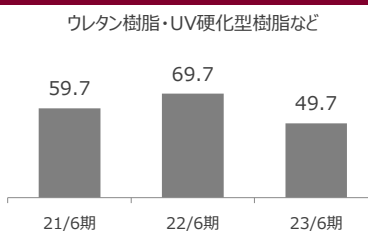


売上[億円]

建設樹脂



EMCグループ



上表の通り、売上推移は分野毎に傾向が異なるも
収益性の改善に取り組んだ結果、何れも利益拡大に貢献

※AAPH：アイカ・アジア・パシフィック・ホールディング

※EMC：エバモア・ケミカル・インダストリー

続いて、
AAPHグループを除いた接着剤では、合板用接着剤が低迷しましたが、
施工用接着剤やアクリル・コンパウンド製品が好調で、売上が前年を上回りました。

建設樹脂は、
外装・内装仕上塗材「ジョリパット」が好調に推移し、
売上は前年を上回りました。

国内の機能材料事業は、
工業用の有機微粒子が低調でしたが、
電子材料用のUV硬化型樹脂が好調に推移し、
売上は前年並みとなりました。

エバモア・ケミカル・インダストリーグループ、略してEMCグループは、
テキスタイル用のウレタン樹脂やパッケージ用のUV硬化型樹脂などが低迷し、
売上は前年を下回りました。

一方、化成品国内の営業利益が拡大しております。
樹脂別の採算管理を徹底し、商品の統廃合、価格転嫁、コストダウンなどに
取り組んだ結果、利益拡大に貢献しております。

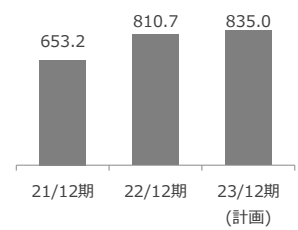
AAPHグループ

- タイ KUEN BONG 社の株式取得
 - ・ 第4四半期(11月)より新規連結化
 - ・ ATC社のフェノール樹脂製造能力が約2.5倍に
 - ・ フェノール樹脂の製品群拡充
 - ・ タイ国内のフェノール樹脂シェア拡大を目指す



タイ KUEN BONG 社

AAPHグループの売上推移[億円]



- 中国プロジェクトの推進
 - ① アイカ広東社の新工場建設
 - ・ 工業用接着剤・樹脂、合板用接着剤の生産能力は2倍に
 - ・ 2023年9月稼働開始済
 - ② アイカ福建社の新工場建設
 - ・ 竹材用フェノール樹脂の需要取り込み
 - ・ 2024年春、稼働開始予定



アイカ広東社 新工場



アイカ福建社 新工場

※AAPH：アイカ・アジア・パシフィック・ホールディング
 ※ATC：アイカタイケミカル

アジアの樹脂・接着剤需要の取り込み
AAPHグループ 通期売上計画：835.0億円(前年比 +3.0%)

©Aica Kogyo Co., Ltd.

20

続きまして、今後の重点方策につきましてご説明します。

まずは、AAPHグループの方策です。

AAPH社の子会社であるアイカタイケミカル社、略してATC社を通じて、フェノール樹脂メーカーであるタイ KUEN BONG社の全株式を取得しました。これによりタイでのフェノール樹脂製造能力は2.5倍に拡大します。

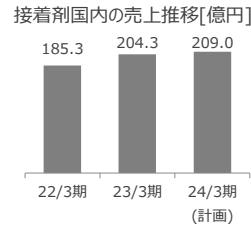
さらに、今までタイで製造することができなかった製品が製造できるようになりました。シナジー効果の発現を図り、タイ国内での販売シェアを拡大してまいります。

また、中国では、アイカ広東社の新工場を9月より稼働いたしました。2倍となった生産能力を活かして拡販に努めます。

3-1-5. 化成品セグメント 方策（接着剤・建設樹脂）

接着剤（国内）

- 梱包用ホットメルト、建材用ホットメルトの拡大（アイカアドテック社、EMCグループシナジー）、ヘッドランプ用弾性ホットメルトの拡販
- SDGs・脱炭素取り組み企業への提案強化
- 選択と集中による利益率向上
(品目の統廃合、価格改定、生産コストダウン、購買コストダウン)

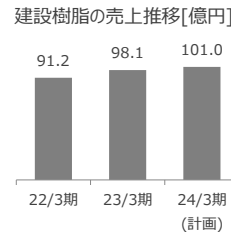


バイオマス素材を使用した合板・LVL用バイオフェノール(左)と従来品(右)

接着剤(国内) 通期売上計画 : 209.0億円(前年比 +2.3%)

建設樹脂

- AS商品（塗り床材・塗り壁材）の設計活動強化
- 改修向け塗り壁材や湿式外断熱工法の販売強化
- 建築改修市場・土木補修補強市場における拡販
- 高付加価値商品の拡販による利益拡大



高級意匠性塗材「クライマテリア」施工事例

建設樹脂 通期売上計画 : 101.0億円(前年比 +2.9%)

※EMC：エポア・ケミカル・インダストリー

※AS商品：AICA Solution商品の略。
様々な社会課題を解決する商品

接着剤の国内事業につきましては、

市場の成長が見込めるホットメルトや気候変動問題に対応した商品の拡販に注力するとともに収益性の改善に注力いたします。

建設樹脂につきましては、塗り床材や塗り壁材などのAS商品を設計事務所への営業活動の強化により、拡販してまいります。

さらに、塗り壁材や土木用補修補強材の販売強化により、底堅い改修需要を取り込んでまいります。

3-1-6. 化成品セグメント 方策（機能材料）

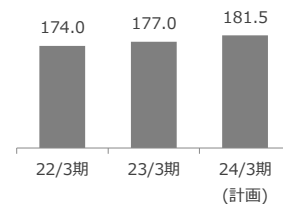
機能材料（国内）

- 自動車用3次元加飾フィルムの実績拡大
 - ・ モビリティ素材開発室新設、外装用フィルムの実績化スピード向上
- 化粧品向け微粒子のコロナ回復需要の獲得、工業用微粒子の挽回
- 粘接着剤の実績拡大（UV、アクリル、シリコン）



自動車用3次元加飾フィルム

機能材料の売上推移[億円]



EMCグループ

- ユーベスト社(ベトナム)のシナジー創出
 - ・ 台湾や中国から輸出していたベトナム・シューズメーカーへのPUSを現地生産化すべく取り組み中
 - ・ 早期の現地生産化を目指す
- 南投工場（台湾）のUV硬化型モノマー第3製造ライン立ち上げ
 - ・ 大園工場で製造しているUV硬化型コーティング剤(紙用)の原材料としてもこのモノマーを使用
 - ・ 顧客ニーズの高まりにより、生産能力を1.6倍に拡大
 - ・ 2024年1月 量産開始に向けて順調に進捗中
- 東南アジア向けUV硬化型コーティング剤(紙用)の拡販



ベトナム ユーベスト社



UV硬化型コーティング剤使用例 (ラベル用)

※EMC：エプソム・ケミカル・インダストリー

機能材料 通期売上計画：181.5億円（前年比+2.5%）

機能材料事業につきましては、
2023年10月より、モビリティ素材開発室を設置しました。
3次元加飾フィルムの開発、マーケティング、国内外メーカーとの取り組みを
さらに活性化させ、外装用フィルムを将来の基幹事業に育成すべく注力いたします。

EMCグループについては、
顧客であるシューズメーカーが
生産拠点を中国からベトナムに移行中であることに合わせて、
ベトナム現地での供給体制を整えることで、
シューズ用ウレタン樹脂の売上を伸ばしてまいります。

また、EMC南投工場において実施中の設備投資は順調に進捗しております。
UV硬化型モノマーのライン増設により1.6倍に拡大するキャパシティを活用し、
拡販してまいります。

3-2-1. 建装建材セグメント 商品群別売上実績および計画

[億円]

	2023/3期 (実績)				2024/3期 (実績・計画)				
	分類(旧)		分類(新) ※		分類(新) ※				
	上半期	通期	上半期	通期	上半期	伸率	通期	伸率	
メラミン化粧板	141.0	322.0	141.0	322.0	159.1	+12.8%	345.0	7.1%	
ボード フィルム等	58.3	125.0	58.3	125.0	58.4	+0.2%	126.5	1.2%	
セラール	101.4	217.4	101.4	217.4	108.1	+6.6%	223.0	2.5%	
不燃建材	38.5	78.0	38.5	78.0	34.6	▲10.0%	78.6	0.8%	
カウンター ポストフォーム	住器建材	98.3	213.0	121.0	264.8	135.6	+12.0%	276.9	4.5%
建具 インテリア建材		22.7	51.8						
合計		460.5	1,007.4	460.5	1,007.4	496.1	+7.7%	1,050.0	4.2%

※ 商品群分類の変更：「カウンター ポストフォーム」と「建具 インテリア建材」の商品群を今期より「住器建材」に統合

建装建材セグメントの売上実績と計画です。

不燃建材で前年を下回りましたが、メラミン化粧板、ボード・フィルム等、セラール、住器建材は前年を上回りました。

全体の計画としては、前年に対して、4.2%伸長、1,050億円とする計画を据え置いております。

なお、今期より、商品群分類を一部統合しております。

3-2-2. 建装建材セグメント 実績（国内）

■ 国内建設市場の市場環境

上半期：住宅は微減、非住宅は低調推移

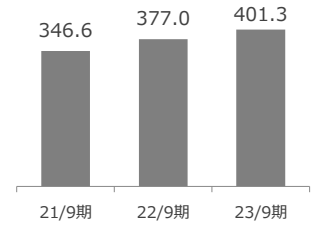
上半期期初予測 住宅：▲0.5%、非住宅：▲8.1%

上半期実績 住宅：▲1.4%、非住宅：▲8.3%

※当社需要期ヘタイムラグ調整済み



国内売上の推移[億円]



■ 2024年3月期上半期 好調であった商品

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



株式会社竹中工務店 北海道支店 札幌地区FMセンター
設計・施工/株式会社竹中工務店

洗面化粧台 スマートサニタリー



高意匠メラミン不燃化粧板
セラールセレント



allée
設計/株式会社KAMITOPEN一級建築士事務所
撮影/株式会社ロッチェーフ 高本啓介

建装建材セグメントの国内事業の実績をご説明します。

国内建設市場につきましては、
住宅は微減でしたが、非住宅は大幅に減少しました。

そのような状況下においても、
価格改定を進めたことに加え、ご覧の商品群が好調で、
国内の売上は前年を上回りました。

「セラールウイルテクトPlus」は、
学校や店舗のトイレ壁面への採用が増え、
売上が前年比で3.7倍と大幅に伸ばいたしました。

「スマートサニタリー」は、
既製品の洗面台とは一線を画するデザインが好評で
売上が前年比で1.6倍となりました。

「セラールセレント」は、
今までにない意匠性が評価され、
売上が前年比で3.2倍と大幅に伸ばしました。

AS商品の拡販

※AS商品： AICA Solution商品の略。
様々な社会課題を解決する商品



■ 床・天井市場向け製品の実績拡大

- ・ 高圧メラミンフロアタイル「メラミンタイル」、防カビ不燃天井材「カビテクト」、セーラール天井向け施工方法「セーラールFP工法」
- ・ 設計指定活動強化

■ 人工大理石カウンターの拡販

- ・ 上半期売上：11.1億円（前年比+23%）
- ・ 設計指定活動強化、アイテム拡充による新規獲得

リフォーム市場の拡販

■ セーラールONタイル工法による改修市場のシェア獲得

- ・ サステナブルな改修工法としてセーラールONタイル工法が好評
- ・ 高意匠商品含め、住宅/非住宅双方への提案を強化
- ・ セーラールシリーズのみならず、水回り商品の複数提案強化

メラミン不燃化粧板改修工法 セーラールONタイル工法



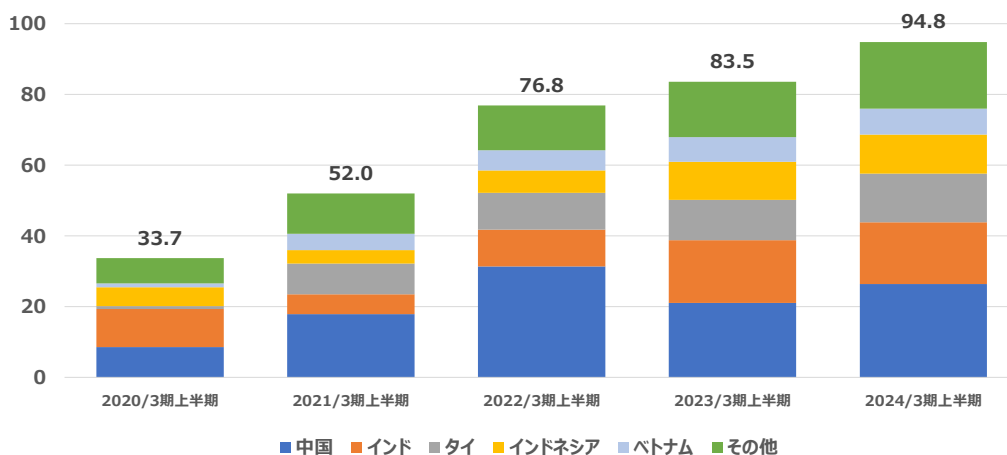
次に、方策を説明します。

メンテナンスコスト削減という差別化ポイントを訴え床・天井市場へ新規参入した「メラミンタイル」や「カビテクト」、オリジナリティあるデザインが評価されている「カラフィ」など、近年、新たに上市した商品が、多くの物件から引き合いをいただいています。アイカならではの社会課題解決を訴求し、市場開拓を進めます。

また、下地のタイルを剥がさずにそのまま施工できる「セーラールONタイル工法」は、「廃材削減、工期短縮、騒音低減」が可能となることから、現在のサステナブルな工法を求める時流にマッチしており、さらに注力してまいります。

建装建材セグメント・海外事業の上半期売上推移

[億円]



中国・タイで化粧板の販売が大幅に伸長し、海外事業の売上を牽引

建装建材セグメントの海外事業における
上半期の売上推移は、ご覧の通りです。

2024年3月期上半期につきましても
東南アジア諸国で現地の需要を取り込んでおり、全般的に好調に推移しました。
なかでも中国・タイでは、大幅に伸長しました。
また、「その他」に分類しているシンガポール・台湾についても大幅に伸長しました。

化粧板の設備投資で域内の旺盛な需要に対応

- アイカ・ラミネーツ・ベトナム社（ALV）の設備投資
 - ・ 生産能力を2倍に引き上げ
 - ・ 2024年1月 稼働開始予定
- アイカ・ラミネーツ・インド社（ALIP）の製造設備増設・改良
 - ・ 2025年度には生産能力を1.6倍に
 - ・ 2027年度には販売量を1.5倍に伸長する計画

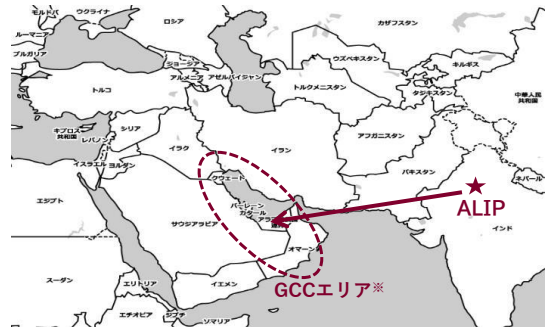


ALIP社で増設した含浸機



ALIP社で増設したプレス機

ALIP社がドバイ支店開設



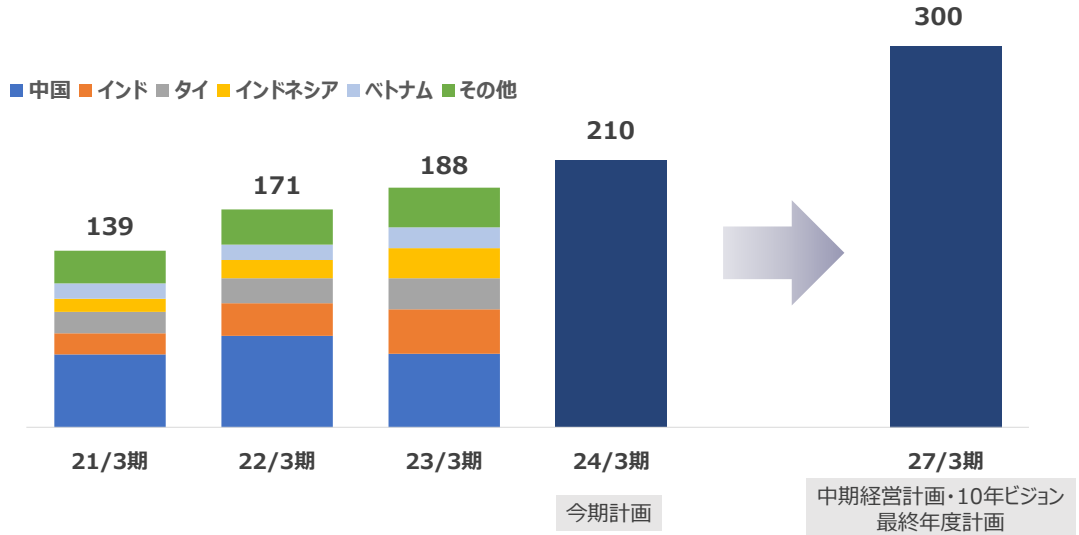
- グループ初の中東拠点
- 市場伸長が期待できる中東地域のビジネス拡大
- 2025年度に売上5.5億円にする計画
- 2023年8月開設済み

海外については、
アイカ・ラミネーツ・ベトナム、ALV社では、
アジア地域の旺盛な需要に加えて、
日本国内における需給バランスの逼迫も想定されることから、
生産能力を2倍に引き上げます。

また、インドが好調で、
アイカ・ラミネーツ・インド、ALIP社の販売量は
過去6年間で1.5倍以上に伸長しております。
さらなる業績の拡大が見込めるため、化粧板製造設備の増強を行っております。

さらに、ALIP社は、
若年層人口が多く化粧板市場の伸長が期待できる中東地域でのビジネス拡大を図り、
2023年8月、GCCエリアの玄関口であるドバイに支店を開設しました。
現地に在庫を完備し、スピーディーかつきめ細かなデリバリーが可能となり、
2025年度には域内での売上を5.5億円とする計画です。

建装建材セグメント・海外事業の売上推移[億円]



建装建材海外の売上計画です。
今期は210億円を計画しています。

10年ビジョン最終年度の2027年3月期には売上高300億円とする計画です。

中国ロックダウンの影響などにより、一時的に伸びが鈍化しましたが、
中長期的に見れば、アジアでは経済発展とともに高意匠化・高品質化が進んでおり、
今後も高い成長が期待できます。

当社グループは、海外でも確固たる地位を築いてまいります。

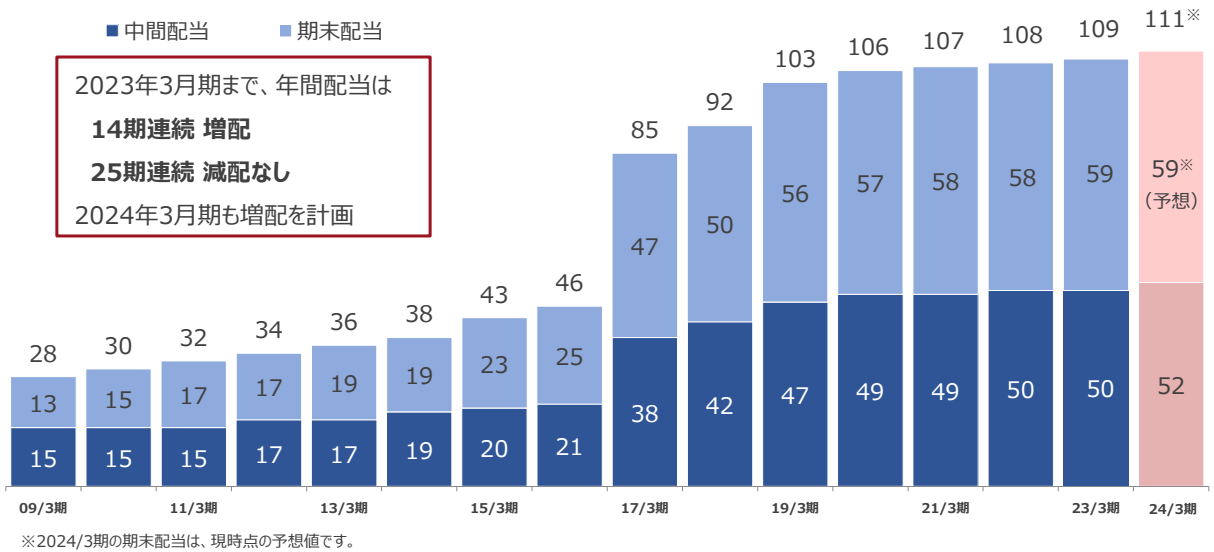
1. 2024年3月期 第2四半期 実績
2. 2024年3月期 通期 計画
3. セグメントの実績および方策
 - 3-1 化成品セグメント
 - 3-2 建装建材セグメント
- 4. 配当について**
5. 中期経営計画 “Value Creation 3000 & 300” の進捗

続いて、配当につきましてご説明いたします。

4. 配当について

減配をしない累進配当の継続を基本方針とする

[円]



配当方針です。

当社は、株主の皆さまへの利益還元と会社の持続的な成長を実現するため、各期の連結業績、配当性向および内部留保を総合的に勘案した上で配当を行っていく方針です。

その方針に基づき、
2023年3月期まで「14期連続増配、25期連続減配なし」を続けており、
今中計においては、
「減配をしない累進配当の継続」を基本方針として新たに追加しております。

先行き不透明な外部環境ではありますが、
今期は、2円増配の1株当たり111円を予想しております。

1. 2024年3月期 第2四半期 実績
2. 2024年3月期 通期 計画
3. セグメントの実績および方策
 - 3-1 化成品セグメント
 - 3-2 建装建材セグメント
4. 配当について
- 5. 中期経営計画 “Value Creation 3000 & 300” の進捗**

続きまして、

4月に策定した中期経営計画「Value Creation 3000 & 300」の進捗につきまして ご説明いたします。

5-1. 中期経営計画 “Value Creation 3000 & 300” 基本方針・経営指標 **AICA**

財務		非財務	
【基本方針】			
1. 収益性の改善		2. 成長事業の創出・育成	
3. 健全な経営基盤の構築			
		気候変動対応	人的資本経営の基盤構築
【経営指標】			
売上高	経常利益	気候変動対応	
3,000 億円	300 億円	GHG ^{※3} 排出量削減(Scope1+2) 2022年度比 ▲14%	
AS商品 ^{※1} 売上高 ^{※2}	海外売上高比率	環境投資額 4年累計20 億円	
280 億円	50% 以上	人的資本経営の基盤構築	
ROE	ROIC	人的資本投資額 ^{※2} 4年累計40 億円	
10% を目処	8% を目処	エンゲージメントスコア 4.0 Point以上 (満点5Point・2022年3.9Point)	
<small>※1：AICA Solution商品の略。様々な社会課題を解決する商品</small>		<small>※2：アイカ工業単体</small>	
		<small>※3 GHG：温室効果ガス</small>	

©Aica Kogyo Co., Ltd.

32

中期経営計画の基本方針は、「収益性の改善」、「成長事業の創出・育成」、「健全な経営基盤の構築」の3つです。

この基本方針に基づいて、設定した経営指標はご覧の通りです。

2024/3期上半期実績

財務	(1) 経済価値の提供	売上高1,133億円、経常利益120億円、海外売上高比率48%。2円増配。
	(2) 商品を通じた社会課題解決	・AS商品※1売上：100億円※2。 ・化粧板を中心にリサイクル手法の開発を進行中。
非財務	(3) 気候変動対応	2050年カーボンニュートラルの達成に向け、各種取組みに注力。 ・アイカ工業国内の生産拠点(一部を除く)で使用する電力の40%を再生可能エネルギー由来の電力に切り替え。 ・海外グループ会社のスコープ3算定トライアル実施。 ・カーボンフットプリント低減商品の開発は、バイオマス原料の活用を中心に進行中。
	(4) 人的資本経営の基盤構築	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を強化。 ・人的資本投資額※：10億円以上（2024/3期通期見込み） ・グローバル人材育成：海外新規赴任者6名。海外トレーニー制度再開。 ・エンゲージメントスコア：海外グループ会社における高評価項目を調査・分析し、共有。
	(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：46百万円。
	(6) ガバナンス強化	・人権方針を策定。人権尊重の取組み全体をホームページにて開示。 ・贈収賄・腐敗防止方針を策定。これにもとづく規程・ガイドラインの検討開始。 ・ファイアウォール・VPNソフト最新化およびEDRソフト導入が完了。ITガバナンスに関する情報共有会を開催。
	(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：アイカ工業単体

©Aica Kogyo Co., Ltd.

33

「健全な経営基盤の構築」につきましては、
特に、気候変動対応、人的資本経営の基盤構築に注力しております。

気候変動対応は、
2050年カーボンニュートラルを新たに宣言し、
その達成に向けて各種取組みに注力しております。
その一つとして、一部を除いたアイカ工業国内の生産拠点で
使用する電力の40%を再生可能エネルギー由来の電力に切り替えました。
また、カーボンフットプリントにつきましては、
バイオマス原料の活用を中心に低減商品の開発を進めております。

人的資本経営の基盤構築につきましては、
グローバル人材育成に向けて、海外トレーニー制度を再開いたしました。
既に対象者を派遣しており、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。

また、ガバナンスの項目となりますが、
人権尊重に向けた取り組みとして、人権方針を策定し、ホームページにて開示しました。

項目	前中計		1年目		4年目
	2023/3期 (実績)		2024/3期 上半期 (実績)	2024/3期 通期 (計画)	2027/3期 (計画)
売上高	2,420億円		1,133億円	2,500億円	3,000億円
経常利益	220億円		120億円	225億円	300億円
A S 商品※1売上高※2	193億円		100億円	220億円	280億円
海外売上高比率	51.2%		48.3%	50%以上	50%以上
EBITDA	化成品	109.46億円	60.49億円	117.00億円	173.00億円
	建装建材	195.60億円	102.93億円	205.00億円	264.00億円
EBITDA率	化成品	7.8%	9.5%	8.0%	9.9%
	建装建材	19.4%	20.7%	19.5%	21.1%

※1 AICA Solution 商品の略。様々な社会課題を解決する商品 ※2 連結消去前単純合算売上高

中期経営計画の財務目標の進捗はスライドの通りです。

まだ1年目の上半期ではございますが、順調に進捗しております。

特に、前出の基本方針である「収益性の改善」の取組みが功を奏したこともあり、経常利益、EBITDA、EBITDA率が1年目の計画に対して良い進捗状況です。

この好調さを維持し、今期計画および2027年3月期計画の達成に向けて邁進してまいります。



アイカ工業株式会社

本資料に掲載されているアイカ工業株式会社の現在の計画、見通し、戦略、確信等のうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、リスクや不確実な要因を含んでおります。

これらの情報は、現在入手可能な情報からアイカ工業株式会社の経営者の判断に基づいて作成されております。実際の業績は、さまざまな重要な要素により、業績見通しとは大きく異なる結果となりうるため、業績見通しのみで全面的に依拠することは控えるようお願い致します。

また、本資料は、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身のご判断において行われますようお願い申し上げます。

以上で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。