

INTEGRATED REPORT

2026

統合報告書 2026

株式会社 エーアンドエー マテリアル

CONTENTS

編集方針／目次／情報開示体系	01	成長戦略		サステナビリティ			
At a Glance	02						
トップメッセージ							
トップメッセージ	03	中長期成長イメージ	10	サステナビリティ担当役員メッセージ	25	ガバナンス	
		長期経営構想「Vision2033」	11	サステナビリティマネジメント	26	コーポレートガバナンス	41
		2026中期経営計画	12	長期CSRビジョン CSR2033	27	役員一覧	44
		財務担当役員メッセージ	15	環境		スキルマトリックス	45
		事業セグメント別戦略		環境マネジメント	29	社外取締役メッセージ	46
		建設・建材事業セグメント	17	環境に対するリスクマネジメント	30	コンプライアンス／リスクマネジメント	47
		工業製品・		気候関連財務情報開示タスクフォース			
		エンジニアリング事業セグメント	19	(TCFD) 提言への取り組み	31	コーポレートデータ	
	07	CREATE本部	21	マテリアルバランス	33		
成長の歴史	08	生産物流本部	23	社会		財務／非財務情報	48
価値創造プロセス	09			人的資本の強化	35	企業情報	49
				安全衛生	39		
				品質保証と顧客価値の提供	40		

編集方針

エーアンドエーマテリアルグループは、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様に対し、中長期的な企業価値向上に向けたストーリーをより深くご理解いただくための対話ツールとして、統合報告書を発行しています。「統合報告書2026」では、長期経営構想「Vision2033」および「2026中期経営計画」の進捗を報告するとともに、これまで網羅的に開示していたESG情報を長期CSRビジョン「CSR2033」のサステナビリティ方針に基づき、重要課題として再構成しました。

情報開示体系

財務情報	非財務情報
統合報告書2026	
IR情報サイト https://www.aa-material.co.jp/ir/ ・決算短信・有価証券報告書・決算説明会資料 など	サステナビリティ情報サイト https://www.aa-material.co.jp/sustainability/ ・ESGの取り組み・各方針 など
エーアンドエーマテリアル Webサイト https://www.aa-material.co.jp/	

報告対象期間

原則として2025年4月から2026年3月まで ※一部当該期間以外の内容も含まれます

報告対象範囲

株式会社エーアンドエーマテリアルおよび連結子会社

将来予測表記に関する特記

本報告書の記載内容のうち、将来予測表記は、現在入手可能な情報に基づいた将来予測表明です。これらの将来予測表記は、様々な要因によって、実際の成果や業績などが記載の予測とは大きく異なる可能性があります。

以下は当社グループの登録商標です

ハイラックフネン	フェザーロック	エフジー	リベアウェット	トンネライト	護免火	スタンド
APコネクター	アデック	マリライト	スタンドSpeed工法	スタンドSpeedテーパー	ヨドックス粒	Vガード
Décorフネン	アクアトランサ	BEoNA	レセパル	セルフレックス	ユニボード	カラリッチ



エーアンドエーマテリアルグループは、建設・建材事業と工業製品・エンジニアリング事業を中核に、独自の技術で社会や産業を支えています。現在は長期経営構想「Vision2033」の実現に向けた変革期にあり、M&Aによる事業領域の拡大や環境領域での事業創出、サステナブル経営の推進を通じて、社会課題の解決と持続的な成長の両立を目指しています。

建設・建材事業

「不燃」「耐火」「断熱」のコア技術を軸に、建物の安全と快適性を支える建材の開発・製造・販売を行っています。オフィスビルや商業施設、住宅まで、安全で豊かな都市空間づくりを支える基盤事業です。

》強み・提供価値

圧倒的シェア

国内トップシェアを誇る不燃内装材「ハイラック」シリーズを展開。

高付加価値化

M&Aを通じて獲得した高度なデザイン（意匠性）を不燃・耐火技術と融合させ、意匠・機能・安全を兼ね備えた次世代建材を提供。

コア技術

「不燃」「耐火」「断熱」のコア技術を磨き続け、安全性・快適性・意匠性を高い次元で実現。

》主要製品・サービス



ハイラック

エフジーボード

耐火被覆工事(ケイカライト)

工業製品・エンジニアリング事業

独自の素材技術とエンジニアリング力を駆使し、プラント、船舶、エネルギー施設などの産業現場を支える製品・サービスを提供しています。過酷な環境下での安全と安定を支え、産業基盤を支える事業です。

》強み・提供価値

特殊領域の信頼性

船舶用不燃壁材や不燃断熱材など、高い専門性が求められるニッチ市場で強固な地位を確立。

一気通貫の体制

素材の提供から、設計、施工（エンジニアリング）まで一括して手掛けることで、顧客の課題を現場で解決。

技術展開力

保温・保冷・断熱技術を核に、プラントから船舶、エネルギー施設まで幅広い産業分野の安全・安定操業を支援。

》主要製品・サービス



APコネクター

プラント保温・保冷工事

環境事業

環境関連製品や資源循環型ビジネスの展開を通じて、持続可能な社会の実現に貢献しています。環境負荷の低減と新たな価値創出を担う事業です。

》強み・提供価値

新領域への挑戦

アグリビジネス（除菌剤等）や温暖化対策など、環境・新規領域への展開を加速し、事業ポートフォリオを拡大。

資源循環型ビジネス

資源の有効活用や循環型ビジネスの展開を通じて、環境負荷の低減と新たな事業機会の創出を推進。

M&Aによる事業拡大

M&Aを活用し環境領域の事業基盤を強化。成長市場への参入と新たな価値創出を推進。

》主要製品・サービス



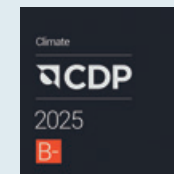
ヨドックス粒

主な業績（2025年度）

連結売上高	457億円	ROE	9.43%
営業利益	16億円	PER	6.14倍
営業利益率	3.7%	PBR	0.45倍

会社基本データ

設立	1924年
従業員数	1,001名
主要拠点数	国内52拠点 海外2拠点



社会基盤を支える技術を起点に、 「攻め」の経営で 持続的な企業価値向上を実現します。

【経営理念と価値創造】

» 熱を制御する技術を、新たな価値創造へ

建設業界では現在、人手不足や原材料・エネルギー価格の高騰、環境対応への要請など、さまざまな課題が顕在化しています。こうした環境下において、当社は社会基盤を支える素材・技術の提供を通じて、安全・安心な空間づくりに貢献するとともに、施工現場の生産性向上や環境負荷の低減にも貢献していきます。

当社の根幹にあるのは、「熱を制御する技術」です。不燃建材をはじめ、自動車・オートバイ向けの摩擦材、LNG燃料船の保冷技術など、当社の事業領域は多岐に及びますが、その基盤には、熱を制御し、社会の安全を支えるという共通した技術思想があります。かつて当社は「燃えない国づくり」を掲げていましたが、その精神は現在も変わっていません。不燃という価値を基盤に、お客様のニーズに応じた機能や意匠性を加えながら、社会に必要とされる製品・技術を提供し続けることが、当社の存在意義であると捉えています。

その一例が、接着剤を使用せず、両面テープのみで内装材を施工できる工法です。現在、建設現場では接着剤の供給不足により、工期に影響が生じるケースも見られます。当社ではこうした課題に対し、かねてより開発を進めてきた接着剤不要の施工方法を提案しています。第三者機関による耐震試験などを通じて安全性を確認したうえで市場投入しており、壁面施工では約3割、天井施工では5割以上の作業効率向上も期待できます。接着剤を使用しないため廃棄物削減にもつながり、施工現場の負担軽減と環境負荷の低減に貢献する取り組みです。

このように、当社の価値創造は、製品そのものの性能にとどまらず、施工方法や供給体制、さらには現場課題への対応まで含めて生み出されるものです。お客様にとって必要な価値を見極め、それに応える製品・サービスを提供していくことが、厳しい事業環境のなかで当社が選ばれ続けるための基盤になると考えています。

代表取締役社長

巻野 徹

【戦略の進捗】

» Vision2033の実現に向け、攻めの経営へ転換

こうした価値創造をさらに発展させていくために、当社は大きな経営の転換点を迎えています。これまでは財務体質の改善と有利子負債の削減に注力し、経営基盤を着実に整えてきました。その結果、3年ほど前には、実質無借金経営も視野に入る水準まで財務体質が改善しました。しかし、守りの姿勢で会社を運営し続けることが、将来の成長を見据えたとき、それが本当に望ましい姿なのか。人件費や原燃料費、設備投資コストが上昇し、国内建材市場も中長期的な縮小が見込まれるなか、従来の延長線上にとどまっていたは持続的な成長は実現できません。

そうした問題意識のもと、20代後半から40代前半の社員を中心に、10年後のありたい姿について議論を重ねました。そこで示されたのは、会社を小さくまとめるのではなく、売上高1,000億円、営業利益率10%を目指すという強い意思でした。私はその思いを受け止め、Vision2033として掲げました。財務体質の改善を背景に、守りの経営にとどまることなく、成長に向けて経営の軸足を移していく必要がありました。これは当社にとって大きな転機だったと考えています。

現在進めている2026中期経営計画は、Vision2033の実現に向けた最初のステージです。売上高は500億円を超える水準が視野に入り、規模の拡大という点では一定の進捗が見えてきました。一方で、私が現在強く意識しているのは、事業の質をいかに高めていくかということです。売上規模を拡大するだけでなく、利益率を高め、将来に向けて持続的に成長できる事業構造へと変えていかなければなりません。

そのためには、トップラインを伸ばす取り組みと、付加価値を高める取り組みを同時に進める必要があります。人件費や原燃料費、設備投資コストが上昇するなか、固定費の抑制だけで企業としての持続性を保つことは難しくなっています。当社ならではの技術やサービスが生み出す価値をより明確にし、その価値を収益へと結び付けていくことが重要です。3年前、5年前と同じ考え方では、これからの環境変化には対応できません。だからこそ、当社は攻めの経営へと舵を切り、持続的な成長の実現に挑戦していきます。

» 機能価値と感性価値の融合で、新たな価値を創造

その取り組みの一つが、これまで本格的に取り組んでこなかったM&Aです。Vision2033の実現に向けて成長を加速するためには、新たな技術や機能を取り入れ、提供価値を広げていく必要があります。ユニボード(株)（以下、ユニボード社）とデコール(株)（以下、デコール社）を当社グループに迎え入れたことは、その第一歩となりました。また、外部の専門家の力も借りながら自社主導で進めたことで、社内にもM&Aを推進するノウハウが蓄積されたことも大きな成果であると捉えています。

このM&Aによって、当社の提供価値は広がっています。従来、当社は不燃建材に色彩や意匠を付与する技術を有していました。一方、ユニボード社は素材に化粧紙を貼り合わせる技術を、デコール社は化粧紙のデザインを手掛ける技術を有しています。3社の技術を組み合わせることで、当社の不燃建材に意匠性やデザイン性という新たな価値を加えることが可能になりました。

現在、3社の技術を融合した新製品の市場投入に向けて準備を進めています。特に大きな意味を持つのが、厚さ3mmの不燃化粧板です。リフォーム市場では、既存建材との納まりの観点から、この厚さが重要になります。従来技術だけでは、薄さゆえに板を自立させることが難しいという課題がありましたが、ユニボード社の貼合技術とデコール社のデザイン力が加わることで、不燃性能を備えながらリフォーム市場に適した製品を実現できます。

この取り組みは、単なる新製品開発にとどまりません。従来はお客様からのご要望に応える形が中心でしたが、デコール社は欧州の展示会などから得たデザインの潮流を踏まえ、ハウスメーカーやキッチンメーカーなどに対して提案できる力を持っています。そこに当社の不燃技術が加わることで、機能価値と感性価値を融合し、新たな空間価値を提案していくことが可能になります。

不燃・堅牢という当社の強みは、これからも変わることはありません。ただし、それだけでは市場の変化に十分応えられません。安全性や耐久性といった機能価値を基盤に、デザイン性や提案力を高め、建材としての価値をさらに引き上げていく。今回のM&Aは、そのための重要な成長基盤であり、Vision2033に向けた変革を象徴する取り組みであると考えています。





【企業価値の向上】

» 稼ぐ力を高め、企業価値向上につなげる

成長戦略を着実に進めるうえで、同時に取り組まなければならないのが、稼ぐ力の向上です。Vision2033では売上高1,000億円、営業利益率10%という目標を掲げていますが、その実現には、売上規模の拡大に加え、利益率向上への取り組みを一層強化する必要があります。当社にとって、利益率の改善は重要な経営課題であり、短期的には製品価格の適正化が重要な施策になると考えています。

原材料費やエネルギー価格、物流費、人件費など、事業活動を支えるコストは上昇しています。こうした環境下で事業の持続性を確保するため、当社ではお客様にご理解をいただきながら価格改定を進めています。重要なのは、当社ならではの価値をお客様にしっかりと認識していただくことにあります。安定した品質、確実な供給、施工性の高さ、現場へのきめ細かな対応など、当社が提供する価値をあらためてお伝えし、それに見合う価値として評価していただくことが重要であると考えています。

同時に、当社自身の努力によるコストダウンや高付加価値化も欠かせません。例えば、LNG燃料船の保冷技術のように、当社が長年培ってきた熱をコントロールする技術を生かせる分野には、今後もさらなる成長機会があると見ています。世の中の仕組みやニーズが変化するなかで、当社の技術が生かせる分野を見極め、既存技術を新たな用途や成長市場へ展開していくことが、利益率の向上にもつながります。また、施工方法の効率化や生産設備の合理化など、製造・施工の両面から生産性を高める取り組みも進めています。

設備投資についても、考え方を变えていく必要があります。単に老朽化した設備を同じ能力の

設備に置き換えるだけでは、将来の成長にはつながりません。現在の需要水準に見合わない過大な投資は慎重に判断しながらも、将来の需要拡大を見据え、生産余力や合理化効果を織り込んだ投資を行うことは重要です。これからは、付加価値向上、コストダウン、将来的な増産余力につながる投資を重視していきます。CO₂削減に向けた環境投資、M&A、DX、人材育成など、成長に必要な資金需要は今後も大きくなります。だからこそ、一つひとつの投資が将来の企業価値向上にどう結び付くのかを見極めながら、規律ある投資を進めていく考えです。

» 成長戦略を資本政策と組み合わせて、PBR改善につなげる

資本市場との関係においては、PBRの改善も重要な課題です。当社のPBRは依然として低い水準にあり、私はこの状況を経営課題として重く受け止めています。当社では、資本政策の推進や株主還元の充実を通じて、PBRの改善に取り組んでいます。今後も資本効率の向上と株主価値の最大化を意識した経営を進めていきます。

その一環として、資本政策の見直しも進めています。太平洋セメント(株)が保有していた当社株式の一部を取得したことにより、同社の持株比率は低下しました。これは、経営の透明性向上に向けた重要な一歩であると捉えています。また、流通株式比率の向上や自己株式の消却など、資本市場を意識した施策にも取り組んでいます。株主還元については、安定配当を基本としながら、さらなる還元の充実を検討していきます。

ただし、企業価値向上の基本は、あくまでも事業そのものの成長にあります。株主・投資家の皆様に、エーアンドエーマテリアルが持続的に成長し、収益力を高めていくと確信していただけるよう、Vision2033の実現に向けた取り組みを着実に進めていきます。

【非財務の価値】

» 非財務価値を、競争優位の基盤へ

当社が持続的な成長を実現していくうえでは、財務面の取り組みに加え、非財務価値をいかに競争優位性へ転換していくかが重要です。サステナビリティ、人的資本、DX、安定供給体制、施工現場への対応力は、それぞれが独立した取り組みではなく、当社の技術を通じて社会課題の解決に貢献し、将来の稼ぐ力を支える経営基盤です。こうした非財務価値を事業戦略と一体で磨いていくことが、Vision2033の実現に向けた重要なテーマであると考えています。

環境への対応については、自社のCO₂排出量を抑制するだけでなく、環境投資を将来の競争力につなげていく視点が重要です。例えば、(株)エーアンドエー茨城における乾燥機更新は、CO₂排出量

削減と生産ラインの合理化を両立する取り組みです。単純な投資回収期間だけでは判断しきれない面もありますが、環境と事業成長を両立していくうえで、将来に必要な投資であると判断しました。

同時に、当社の技術はお客様のCO₂削減にも貢献しています。その代表例が、LNG燃料船の保冷技術です。マイナス173℃という極低温のLNGを保冷し、燃料として活用する船舶において、当社の技術が重要な役割を果たしています。これは国内で当社のみが保有する技術であり、今後はプラント分野を含め、熱をコントロールする技術が求められる領域はさらに広がっていくと見ています。環境価値と経済価値を両立できる技術を磨き、お客様の脱炭素への取り組みにも貢献していくことは、当社ならではのサステナビリティであると考えています。

また、当社の非財務価値は環境対応にとどまりません。お客様に安定して製品をお届けし、施工現場の課題にきめ細かく対応できることも大きな強みです。施工現場では、製品の性能だけでなく、職人の方々が扱いやすい製品や工法を提供することも重要です。建設業界では人手不足が深刻化しており、限られた人員でいかに効率よく、安全に施工できるかが大きな課題となっています。接着剤を使わない施工方法の開発も、こうした現場課題に応える取り組みの一つです。

北海道では、当社製品が高いシェアを有しています。その背景には、地域に根ざした拠点網と物流体制があります。現場で急に材料が不足した場合でも、近くに営業所や物流倉庫があり、迅速に対応できることは、お客様にとって大きな安心感につながります。当社製品は価格だけで評価されているのではなく、いざというときに支える対応力まで含めて評価されていることは、私たちにとって大きな財産です。

このような非財務価値の積み重ねこそが、当社の持続的な競争優位を支える基盤であると考えています。

» 人とデジタルの力で、成長基盤を強化

人的資本への取り組みも、今後の成長に欠かせません。当社では、若手社員に「どのような働き方を望んでいるか」を聞き、転勤や育児・介護、キャリア形成に関する声を制度に反映してきました。人材の確保・定着は事業継続の前提であり、社員一人ひとりが安心して能力を発揮できる環境を整えることが、会社の成長力を高めると考えています。

M&A後のグループ経営においても、それぞれの会社が持つ技術や人材を尊重し、現場の主体性を生かすことを重視しています。各社の人材が経営を担い、各社が生み出した利益をそれぞれの成長や事業強化に生かせる仕組みを整えることで、グループ各社が強みを発揮し、M&Aの成果をより確かなものにしていきます。

また、DXについては、全社員のリテラシー向上に取り組んでいます。情報システム部門だけでなく、社員一人ひとりが基本的なシステム知識を身につけるとともに、より高度な知識を持つ人材を増やすことで、会社全体のデジタル活用力を高めていきます。営業活動の報告についても、リアルタイムで情報を共有できる仕組みを整備し、報告業務に伴う移動や時間の負担を軽減するなど、

現場の業務効率化を進めています。工場ではIoTやAIの活用、施工現場では作業効率の向上、管理部門ではAIによる業務効率化を進め、それぞれの領域に応じた生産性向上を図っていきます。

このように、環境、供給力、人的資本、DXといった非財務の取り組みは、競争優位を磨き、顧客価値を高め、将来の収益力につながる重要な経営基盤です。社会や市場の変化に対応しながら、非財務価値を企業価値向上へ結びつけていくことが、当社の持続的な成長を支える経営であると考えています。

【ステークホルダーへ向けて】

» ソリューション型企業として、さらなる成長へ

当社の強みは、熱をコントロールする技術を基盤としたニッチトップの事業にあります。今後も、熱制御が求められる領域はさまざまな分野へ広がっていくと考えています。必ずしも大きな市場でなくとも、お客様が抱える一つひとつの課題に向き合い、当社の技術で解決策を提供していく。その積み重ねによって、当社はソリューション型企業として、社会課題の解決を通じた成長を目指していきます。

そのためにも、M&Aを通じて経営基盤を強化し、技術と事業領域を進化させていきます。健全な財務基盤のもと、当社の技術を磨き続け、変化する社会や市場のニーズに応えていくことで、Vision2033の実現と持続的な企業価値向上を目指していきます。

また、こうした変革の進捗や当社の成長可能性を、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様に分かりやすくお伝えしていくことも、経営の重要な責任であると考えています。これからのエーアンドエーマテリアルグループの成長に、ぜひご期待ください。



暮らしの中で活躍する エーアンドエーマテリアルグループ

トップメッセージ

価値創造

成長戦略

サステナビリティ

コーポレートデータ

07

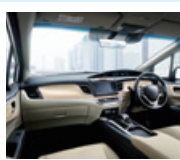


ユニボード
傷や汚れに強い化粧板です。

戸建・集合住宅



プレーキライニング
自動車の安全性を高めます。



アクアトランサ
曲面に図柄を付けられるシートです。

自動車

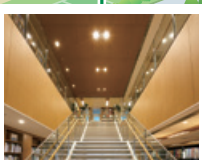


ステンドシリーズ
カラフルアート感に優れ、抗菌にも対応した不燃化粧板です。



Décor Fenn

小中学校

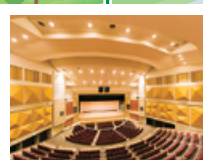


アデッキシリーズ
加飾の不燃内装化粧板です。

幼稚園

コンサートホール

事務所ビル



エフボード
不燃の内装特殊板で音響効果を高めます。



プロベストR-5
鉄骨を火災から守ります。



ハイレックフenn
不燃のボードで軒裏を守ります。

免震建物



護免火(ごめんか)
免震装置を火災から守ります。



ヨドックス粒
撒くだけでウイルスや一般細菌を除去する散布型除菌剤です。

工場・倉庫



セルフレックス(外壁)
不燃のボードで建物を守ります。

農場(鶏舎)

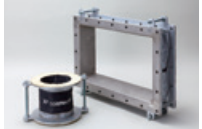


ディスクロール(写真) / キルサイト#1000
高温の炉内に耐えながら断熱性を発揮します。

製鉄所



配管保温保冷工事
プラント運転を助けます。



APコネクター
ダクト配管に生じる変位、振動および応力を吸収します。



断熱工事
冷凍船を保冷します。



船舶艀装用材料
船の内装や設備などを火災から守ります。



LNG燃料船タンク保冷工法
環境にやさしい次世代型発泡ガス(HFO)を使用し、LNG燃料船のタンクを保冷します。



トンネルライト
トンネルを火災から守ります。

トンネル

船舶



2000年の経営統合以来、たゆまぬ技術革新と不褪転の事業再編で磨き上げた「熱をコントロールする技術」。100年の節目を越えた今、私たちは「Vision2033」と「CSR2033」を両輪に、社会の多様な領域へ新たな「安心・安全」を創出していきます。



再編期：融合と転換

合併後の体制整備によって
A&AMとして事業を再編し、
軌道に乗り始めた期間

再生期：選択と集中

リーマンショックを発端として、
国内外事業の選択と集中を進め、
再生を図った期間

安定期：強化と確立

財務体質の強化によって
利益を生み出す体制を
確立した期間

変革と拡大期：成長と解決

「Vision2033」と「CSR2033」を
両輪とし、収益成長と
社会課題の解決を加速

株式会社 アスク



- 1924年 3月 朝日スレート株式会社を設立
朝日石綿工業株式会社の創立
- 1949年 5月 東京証券取引所に株式上場
- 1964年 7月 朝日珪酸工業株式会社を設立
- 1987年 4月 朝日珪酸工業株式会社の商号を
株式会社アスクに変更
- 1989年11月 アスク・サンシンエンジニアリング
株式会社を設立

経営の軌跡

2000年10月 (株)アスクと浅野スレート(株)が合併し、 (株)エーアンドエーマテリアルが発足 本店は東京都港区 2002年 6月 本店を横浜市鶴見区へ移転 2004年 3月 茨城工場および大阪工場を分社化し、 (株)エーアンドエー茨城、(株)エーアンド エー大阪を設立	2009年 2月 エーアンドエー工事(株)を設立 2012年 7月 サトナスウタマを連結子会社化 8月 明鴻アスクの株式を(株)アスクテクニカ、 サトナスウタマが追加取得し、 明鴻アスクを連結子会社化 2013年 4月 (株)アスクエージェンシーを吸収合併 10月 サトナスウタマの社名をアスクテクニカ インドネシアに変更 2014年 8月 アスクテクニカインドネシアが 明鴻アスクを吸収合併 2015年 4月 (株)アスクテクニカが(株)甲斐エンジニア リングを吸収合併 2016年 4月 エーアンドエー工事(株)が(株)コウメンを 吸収合併	2018年11月 「ステンドSpeed工法」を上市 2020年 4月 ヨウ素系除菌剤「ヨドックス粒」を上市 2022年 4月 東京証券取引所の市場区分の見直しに より市場第一部からスタンダード市場へ 移行 2023年 5月 長期経営構想「Vision2033」策定	2024年10月 大昭和ユニボード(株)を子会社化 2025年 2月 エーアンドエー工事(株)の商号を (株)エーアンドエークレストに変更 大昭和ユニボード(株)の商号を ユニボード(株)に変更 4月 DICデコール(株)を子会社化 DICデコール(株)の商号をデコール(株)に 変更 12月 知的財産基本方針 制定
--	--	--	--

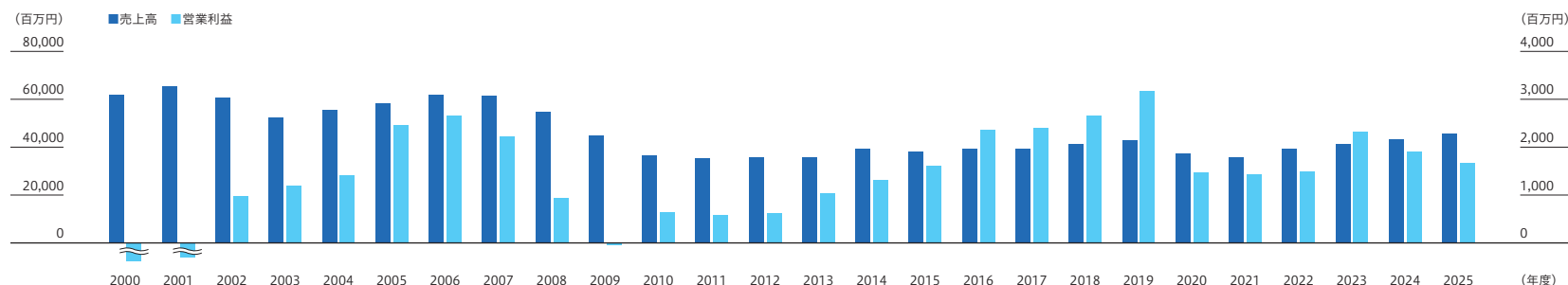
浅野スレート 株式会社



- 1914年12月 浅野スレート株式会社の創立
- 1951年 5月 日本セメント株式会社 (旧浅野セメント
株式会社) より独立しアサノスレート
株式会社を設立
- 10月 商号を浅野スレート株式会社に变更
- 1960年 7月 関東浅野パイズ株式会社を設立
- 1962年10月 東京証券取引所市場第二部に株式上場

社会的信頼の歩み

品質と環境の向上に向けて (ISO9001・14001の取得) ISO9001: (株)アスクテクニカ、茨城工場、 大阪工場 (2000年) ISO14001: (株)アスクテクニカ (2000年) 技術開発研究所、(株)エーアンドエー茨城 (2005年)、(株)エーアンドエー大阪 (2006年) 2005年10月 経営理念、行動規範制定	2014年 4月 遊休資産をメガソーラー用地として提供 開始 2017年 4月 外国公務員等贈賄防止基本方針制定	2018年10月 独占禁止法、下請法 (現・取適法) 遵守に関する基本方針制定 2019年 1月 ハラスメント防止方針制定 2020年10月 経営理念刷新 12月 中長期CSRビジョン「CSR2030」の策定 2021年11月 サステナビリティ推進委員会設置 2022年 8月 サステナビリティ方針制定 2023年 8月 中長期CSRビジョンを「CSR2033」 に更新	2024年 3月 パートナリシップ構築宣言を公表 4月 エーアンドエーマテリアルグループ 人権方針およびサステナブル調達方針 制定 10月 AAMG健康宣言 2025年 3月 健康優良法人認定取得 くるみん認定取得
--	--	--	---



エーアンドエーマテリアルグループは、「Vision2033」と「CSR2033」を価値創造の両輪に据え、培ってきた「熱をコントロールする技術」を最大化させます。

Vision 2033

CSR 2033

Input

Business Model

Output

Outcome

グループ経営理念：すべてのステークホルダーから信頼される企業として、社会の安心と安全を守ります。

外部環境

脱炭素社会
への加速

国土強靱化
の推進

建設業界の
構造変化

資源・
エネルギー
価格の高騰

リスク／機会

環境規制
の強化

サプライ
チェーン
の断絶

断熱・耐火
ニーズの
高度化

リニューアル
市場の拡大

経営資本 (2025年度)

財務資本

自己資本…………… 171.7 億円
総資産…………… 434.4 億円

製造資本

製造拠点数…………… 7 拠点
設備投資額…………… 17.7 億円

知的資本

不燃、耐火、断熱を基軸とする
熱管理技術研究開発費
…………… 5.2 億円

人的資本

従業員数…………… 1,001 名

社会関係資本

約 2,500 社の顧客基盤
営業拠点数
国内…………… 52 拠点
海外…………… 2 拠点
客先現場…………… 16 カ所
ステークホルダーとの信頼関係

自然資本

エネルギー使用量
…………… 18,204 kL
水使用量
…………… 40.0 万 m³

独自の強み

熱をコントロール
する技術の
高度化と領域拡大

製造販売施工の
ワンストップ体制

高度専門人材に
よる技術サポート

全国対応の
供給ネットワーク

100年を超える
信頼と実績

M&A・アライアンス
による事業拡大

「企業価値の向上と 持続可能な社会の実現」



「強みを価値に変える 一貫した事業活動」



「持続的な成長を支える経営基盤とガバナンス」

コーポレートガバナンス

「事業が生み出す 確かな成果と価値」

建設・建材事業

売上高…………… 230.7 億円
営業利益…………… 22.5 億円

- ▶ 不燃ボード
- ▶ 不燃化粧ボード・内装工事
- ▶ 耐火被覆工事



工業製品・ エンジニアリング事業

売上高…………… 225.8 億円
営業利益…………… 13.2 億円

- ▶ プラント工事（熱絶縁工事）
- ▶ 外壁断熱パネル工事
- ▶ 環境対策工事
- ▶ プラント向け伸縮継手、断熱材
- ▶ 船舶用断熱材
- ▶ 二輪・自動車用ブレーキ



経済的価値 (2033年度計画)

売上高…………… 1,000 億円
売上総利益率…………… 30%
営業利益率…………… 10% 以上
経常利益率…………… 10% 以上

社会的価値 (2025年度実績)

脱炭素化への貢献
GHG排出量…………… 29.6% 削減
(2013年度比)
GHG排出量売上高
原単位…………… 44.8% 削減
(2013年度比)

循環型社会の実現
産業廃棄物再生利用率…………… 85.7%

**従業員の育成・能力および
働きやすい職場環境の整備**
エンゲージメントスコア…………… 68.3%

株主価値の最大化
1株当たり年間配当額…………… 60 円

「挑戦と変革」「成長」「創造」

エーアンドエーマテリアルグループは、既存の枠組みを超えた新たな領域への「挑戦」と、グループの総力を結集した「変革」により、持続的な「成長」を実現します。私たちは、社会に“心躍る価値”を提供する企業へと進化し続け、持続可能な地球の未来を「創造」していきます。また、成長戦略の柱である「Vision2033」と、社会課題解決の指針である「CSR2033」を高度に融合させ、企業価値と社会価値の相乗的な向上を推進していきます。

「Vision2033」 地球の未来を "CREATE" ～Create the Future Earth～

1st Stage：挑戦と変革

(2024年度～2026年度)

2nd Stage：成長

(2027年度～2029年度)

3rd Stage：創造

(2030年度～2033年度)

2026年度

M & Aによる基盤構築と
収益構造の改革

2026年度計数目標

売上高 500 億円

売上総利益 25 %

営業利益率 7 %

環境領域

産業インフラ領域

建設・建材領域

2029年度

シナジーの最大化と
新領域（環境・新商材）
の本格拡大

2029年度計数目標

売上高 700 億円

売上総利益 27 %

営業利益率 8 %

2033年度

長期経営構想「Vision2033」の実現

心躍る価値の提供と
持続可能な未来の体現

長期経営目標「2033年度の目指す姿」

売上高 1,000 億円

売上総利益 30 %

営業利益率 10 %

長期CSRビジョン「CSR2033」

当社は、不確実性の高まる経営環境の中、サステナブルな事業活動を通じて社会課題の解決に貢献し続ける企業への進化を目指し、エーアンドエーマテリアルグループの新たな未来像を描いた長期経営構想「Vision2033」を策定しました。

Vision2033



これまで私たちエーアンドエーマテリアルグループは、熱をコントロールする技術で安全・安心・快適な社会づくりに貢献してきました。次の10年は、新たな事業領域への「挑戦」とグループ力の結集による「成長と変革」で、“心躍る価値”を提供する企業へと生まれ変わり、持続可能な地球の未来を「創造」していきます。

- C**ollaboration(協働) —— 既成概念に捉われず、あらゆるステークホルダーとの協働を図ります。
- R**esolution(解決) —— “熱をコントロールする技術”を駆使し、様々な社会的問題を解決します。
- E**nvironment(環境配慮) —— さらに環境に配慮した経営を行い、持続可能な社会に貢献します。
- A**ssociation(連携) —— 部門、組織を超えた連携によるワンストップなビジネスモデルを展開します。
- T**ransformation(変革) —— DX(デジタル)、CX(コーポレート)、現状に捉われない未来志向型企業に変革します。
- E**volution(進化) —— そして、誰もが“心躍らせ”ワクワクする企業へと進化します。

7つの基本方針

1 「事業価値」の再定義による3つのドメイン展開

新たな事業価値の定義に基づく組織再編と事業展開を企画・推進し、当社グループ間のシナジーを生み出すビジネスモデルの確立を目指します。



2 ビジネスモデル発想による新価値創造

売上総利益率30%を目指し、以下の施策を展開します。
● 事業のサービス化 ● ワンストップサービスモデルへの変革 ● 環境領域の事業化

3 持続的成長を実現するM&A戦略

2033年度におけるM&Aによる売上高増加180億円を目標に積極投資を実行します。事業分野ごとに、**建設・建材領域75億円・産業インフラ領域30億円・環境領域75億円**を想定。
M&A実施目標5件以上 買収投資額100～150億円を想定。

4 新製品・新事業を創造する研究開発機能の進化

新技術・新製品開発の加速に向け、オープンイノベーションによる外部リソースの積極活用を進めるとともに、これに応じられる自社体制の変革による進化を実現します。

5 私たちらしいスマートファクトリーの具現化

グループ内の各工場においてスマートファクトリー化を進めます。
● ワークスマートファクトリー（社員の働き方の変革）
● プロセススマートファクトリー（生産工程の変革）
● バリュースマートファクトリー（提供価値の変革）

6 新たなグループ経営モデルの確立

新たなかたちのグループ経営モデルを模索し、グループ利益の最適化を目指します。
● CXO経営モデルの検討 ● グループ横断型プロジェクトの企画・推進
● ポートフォリオ経営を実現するKPIマネジメントの推進

7 Vision推進型プラットフォーム（人的資本経営）

次世代経営リーダーを育成・輩出するグループシステムを構築します。

長期経営構想「Vision2033」をバックキャストし、中期経営計画は以下のとおりのテーマを掲げました。

中期経営計画テーマ

Vision2033 1st Stage 挑戦と変革

2026中期経営計画は、Vision2033の達成に向けた1st Stageとして「挑戦と変革」をキーワードに、従来の仕事の仕組み、やり方を変えていく期間と位置づけ、3つの主要施策を中心に、グルーパー丸となって取り組んでいきます。

中期経営計画基本方針

キャッシュ・フローアロケーションに関する方針

- ありたい姿を実現するために、成長投資とサステナビリティへの取り組みに対する投資を優先する
- 株主還元の原資は、内部留保および営業キャッシュ・フローを基本とする

株主還元方針

- 配当性向40%を基準とする
- 余剰資金の累積が生じた場合には、機動的に自己株式の買入れなどを実施する

中期経営計画主要施策

I 新ビジネスモデルとコーポレートブランドの確立による収益拡大

メーカーとしての材販にこだわらず、グループ全体を通じて新たなビジネスモデルの創造に挑むとともに、企業価値向上に向けたコーポレートブランドの確立への取り組みを推進します。

II 戦略的M&Aによる事業規模の拡大

事業規模拡大に向けた垂直統合を軸に、新規事業の核となるM&Aに積極的な取り組みを展開し、2026年度には少なくとも売上高30億円、営業利益2億円以上の積み上げ達成を目指します。

III DX基盤整備による業務改革の実現

更新期を迎える基幹システムの整備に合わせ、これまでに導入したITツールの最適化を図るとともに、日常業務における“作業”の低減とさらなるペーパーレス化の推進により業務改革を実現します。

進捗

2024年度からスタートした「2026中期経営計画」では、事業基盤の強化と事業領域の拡大を進めました。事業基盤の強化では、販売価格の適正化、省エネルギー・再生可能エネルギー設備への投資の他、BCPを踏まえた関西拠点の集約・強化、各拠点の移転・リニューアルに取り組み、業務効率化と職場環境の改善など、「CSR2033」に基づくサステナブル経営を推進しました。事業領域の拡大では、ユニボード(株)およびデコール(株)の子会社化など戦略的M&Aを通じて新たな製品・市場への展開に向けた体制を整備するとともに、グループ各社が有する製品、技術、顧客基盤を相互に活用した新たな市場・用途の開拓と既存事業の深化に向けた取り組みを進めました。

これらの取り組みの結果、売上高は2024年度434億円、2025年度457億円へと伸長しました。一方、DX推進に向けたシステムの導入・更新や海外事業戦略プロジェクトなど成長に向けた先行投資の負担に加え、原燃料価格や労務費・物流費の上昇が影響し、営業利益は2024年度19億円、2025年度16億円と

なりました。2026年度は、M&Aによる相乗効果の発現や営業・開発面でのグループ間連携の強化などにより、売上高526億円を見込む一方、営業利益は中期経営計画目標35億円に対し21億円を見込んでいます。今後は、強化した事業基盤と拡大した事業領域を有機的に結び付け、先行投資の成果を収益力の向上につなげることで、持続的な成長を実現していきます。

	2024年度（実績）	2025年度（実績）	2026年度（目標）	2026年度（見込み）
売上高	434億円	457億円	500億円	526億円
営業利益	19億円	16億円	35億円	21億円
営業利益率	4.4%	3.7%	7.0%	4.2%

2026中期経営計画の進捗と今後の取り組み

当社グループは、新たな未来像を描いた長期経営構想「Vision2033」で10年後のありたい姿を目指し、その目標からバックカスティングした取り組みとして、最初の3年間で1st Stage「挑戦と変革」と位置付けた「2026中期経営計画」を策定しています。本計画においては、「Ⅰ. 新ビジネスモデルとコーポレートブランドの確立による収益拡大」、「Ⅱ. 戦略的M&Aによる事業規模の拡大」、「Ⅲ. DX基盤整備による業務改革の実現」の3つの主要施策を柱とし、長期CSRビジョン「CSR2033」で掲げるサステナビリティ課題への取り組みとあわせて、持続的な発展と企業価値向上を推進しています。

今後の取り組み

今後の経済見通しにつきましては、賃金上昇や設備投資需要を背景に国内景気は内需主導で緩やかな回復が見込まれる一方、海外経済の動向や地政学的リスク、原材料・エネルギー価格の変動、為替・金利動向など、先行きには不透明な要因が存在していますので、販売価格改定の浸透および収益性改善に取り組むとともに、成長分野への投資や事業基盤の強化を推進し、安定的な収益の確保に努めることが必要と考えています。

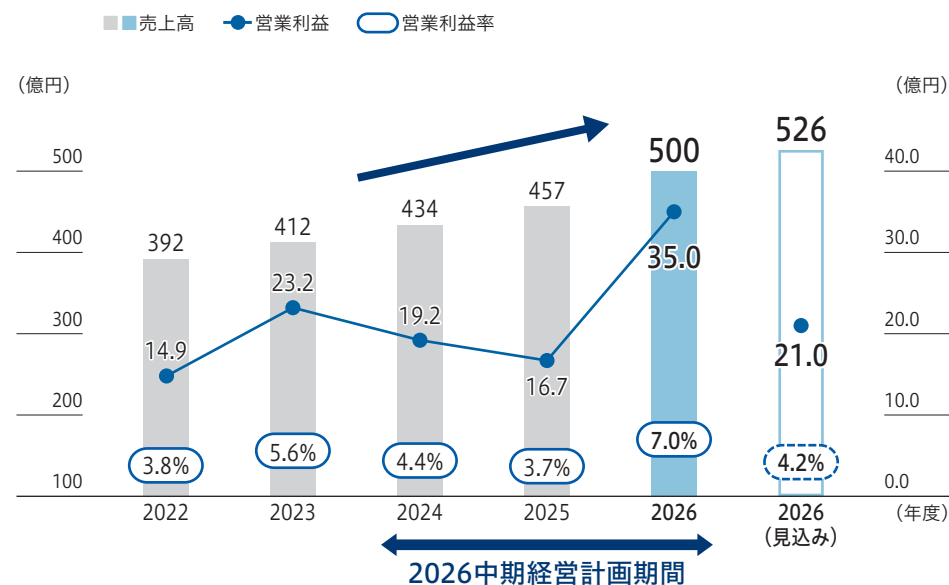
このような環境のもと、当社グループにおきましては、建設・建材事業および工業製品・エンジニアリング事業という従来の枠組みから発展して、建設・建材領域における安定収益モデルを基盤としながら、産業インフラ領域を中長期的な成長ドライバーの中核とし、環境領域を全社横断的な成長テーマ・新規事業領域と位置づけ、高付加価値のビジネスモデルへの転換を通じて、収益力の向上および企業価値の持続的な向上を実現していきます。

また、今後のM&Aまたは戦略的提携につきましては、当社のコア技術である「熱をコントロールする技術」を軸として、建設・建材領域、産業インフラ領域、環境領域の3つの各ドメインの特性に応じた成長投資を積極的に推進していきます。これにより、異分野への展開を含めた事業ポートフォリオの高度化を図り、中長期的な成長基盤の確立を目指していきます。具体的には、2033年度におけるM&Aによる売上高増加180億円（建設・建材領域75億円、産業インフラ領域30億円、環境領域75億円を想定）を目標に、積極投資を実行していきます。この目標を達成するために2033年度までのM&A実施目標は5件以上、買収投資額は100～150億円を想定しています。

加えて、スマートファクトリー化やIoTを活用した「生産工程の見える化」システム、ECビジネス事業の構築など、DXを通じた付加価値創出および生産性向上に取り組んでいます。

これらの取り組みを通じて、中期経営計画の最終年度である2026年度においては、資本コストと株価を意識した経営を推進することで、収益性と成長性の両立を図り、企業価値のさらなる向上に取り組んでいきます。

中期経営計画計数目標と進捗



2026年度目標	
売上高	500億円
営業利益	35億円
営業利益率	7.0%

2026中期経営計画の施策に対する主な取り組み

コーポレートブランドの確立

コーポレートブランドの強化は「2026中期経営計画」において、重要な経営課題として位置付けています。当社ではITビジネス推進部を中心に、SNSを活用した情報発信およびカスタマーコミュニケーションを通じたデジタルマーケティングを推進し、社内外に対するブランディング強化に取り組んでいます。

具体的には、複数のSNS媒体を比較検討の上、第一弾として「Instagram」を選定し、2023年12月にビジネスアカウントを取得し、2024年9月より本格運用を開始しています。IR関連トピック、会社行事の紹介、ブランドおよび各種取り組みの発信、グループ会社の紹介等を中心に、月6件以上の投稿を継続的に実施しています。

今後は、コンテンツの質および発信頻度のさらなる向上に加え、データ分析に基づく運用の高度化を進めることで、認知度の一層の向上と中長期的なコーポレートブランド価値の向上を図っていきます。

また、当社グループの強みを再定義し、ECとの連携も視野に入れた新たなビジネスモデルの構築に向けた検討を進めています。加えて、関係会社のロゴを刷新しています。これは、A&AMグループの経営理念に基づくCIカラーを踏襲しつつ、グループ全体としての一体感を強化したデザインとしています。

このような取り組みにより、ステークホルダーとの信頼関係をさらに深化させ、コミュニケーションの活性化につなげていきます。

人材育成の取り組み

Vision2033における挑戦課題の一つである「DXによる生産性向上」の実現に向け、当社グループでは2026年2月より、グループ会社・関係会社を含めた全社施策としてDX人材育成を開始しました。

社員一人ひとりが“業務×デジタル”を当たり前に活用し、業務のムダや改善機会に気づき、テクノロジーを用いて課題を解決できる力を身に付けることを目的としています。

目指す人材構成として、「デジタルパーソン（初級）」「デジタルエキスパート（中級）」「デジタルイノベーター（上級）」の3段階を定義しています。まず、全社員がデジタルパーソンレベルに到達することを目標に、アセスメント（能力診断）により現状のスキルを診断した上で、eラーニングを通じたスキル向上に取り組んでいます。さらに、アセスメント結果を踏まえ、より高度なスキルの習得が見込まれる選抜社員には、デジタルエキスパートをはじめとする上位人材の育成に向けた専門講座を実施予定です。

DX人材育成の目標としては、初級レベルであるデジタルパーソンについて、1年後に約400名、2年後に約600名、3年後には全従業員への展開を目指しています。中級レベルであるデジタルエキスパートについては、1年後に約40名、2年後に約80名、3年後に約150名の育成を計画しています。また、事業変革を牽引する上級レベルとなるデジタルイノベーターについては、2年後に約20名、3年後に約40名の輩出を目標としています。

上記DX人材育成プログラムについては、経産省が企業のDX推進に必要なスキルや役割を体系的に整理し策定した「デジタルスキル標準（DSS）」に準拠したものです。

1 デジタルパーソン (初級)	2 デジタルエキスパート (中級)	3 デジタルイノベーター (上級)
【役割】 PCやスマートフォンを用いて日常業務を支援なく行える 【人材イメージ】 社内で使用するOffice製品や業務アプリ、クラウドサービスの基本操作を習得し、マニュアルやサポートを活用しながら、自分の業務のペーパーレス・効率化を自定できるレベルを目指す	【役割】 各種ツール、データ分析ツール等の活用 【人材イメージ】 自動化ツールや生成AI、BI（データ分析）ツールなどの最新IT技術を習得し、自ら業務に活かすとともに、部門内の改善、教育や指導を担う役割も果たす	【役割】 デジタル技術活用による、部門横断による課題解決と事業貢献 【人材イメージ】 業務を見える化、課題の洗い出し、改善策を自ら提案し、最適かつ最新技術を活用した業務改善・改革のための部門横断プロジェクトを推進できる人材

	1 年後	2 年後	3 年後
デジタルイノベーター	0名	20名(約3%)	40名(約5%)
デジタルエキスパート	40名(約5%)	80名(約20%)	150名(約30%)
デジタルパーソン	400名(約50%)	600名(約70%)	全従業員

海外事業準備室の活動方針

2026年4月、当社グループは海外事業のさらなる成長を見据え、「海外事業準備室」を設置しました。

本組織は、グループの長期経営構想「Vision2033」の実現に向け、海外売上への拡大と事業基盤の強化を推進する中核機能として位置付けられています。

これまで分散していた海外ビジネスの知見や機能を集約することにより、戦略立案から実行までをつなぐ“ハブ”として機能し、グループ会社の海外展開を支援するとともに、直接貿易体制の構築や既存ビジネスモデルの海外展開を加速させています。さらに、商社・代理店との戦略的提携や各種施策の実行支援を通じて、収益性と事業運営力の向上に取り組んでいます。

また、当室は単なる支援機能にとどまらず、グループの先頭に立って新たな海外市場の開拓に挑戦する役割も担います。将来的には、当社がこれまで培ってきた海外事業を引き継ぎ、主体的に推進する組織へと進化し、海外M&Aや新規事業創出にも対応可能な体制の構築を目指します。

人材育成や組織強化にも継続的に取り組み、グループ一体となった海外事業の成長を牽引するとともに、グループ各社の取り組みを横断的に結び付けることで、グループ全体としての価値創出の最大化を図ります。



インドにて現地企業と会食



規律ある成長投資により、 稼ぐ力と資本効率の 向上を追求します。

取締役専務執行役員 高原 一登

» 2026年3月期の振り返りと収益性改善

2026年3月期は、M&Aによる事業規模拡大が進んだ一方で、既存事業、とりわけ工事業の収益性改善に取り組むべき課題を改めて認識した1年となりました。

売上面では、2024年10月にグループ入りしたユニボード社（以下、ユニボード社）と、2025年4月にグループ入りしたデコール社（以下、デコール社）の寄与により増収となりました。一方、工事業を担うアスク・サンシンエンジニアリング㈱および㈱エアーンドエークレストにおいて、工事進捗の遅れにより、減収となりました。

工事業については、両社とも将来に向けた受注残は確保しているものの、建設業界全体で工期の遅延が発生しており、2026年3月期に完工を見込んでいた案件の一部が次期へ持ち越されたことにより案件運営の効率性が低下し、収益性が低下した結果、売上高は457億円、営業利益は16億7,400万円となり、前期と比べ増収減益となりました。

今後の利益率改善に向けては、工事案件の進捗管理と収益管理の精度向上が重要と考えています。当社グループでは、工事管理体制の見直しと、工事進行基準を踏まえた営業体制・管理体制の整備にも着手しています。案件ごとの進捗や職人の稼働、収益状況を早期に把握し、

適切な対応につなげることで、工事業の収益性向上を図ります。

2027年3月期は、売上高526億円、営業利益21億円を見込んでいます。工事業では、第4四半期以降に大型案件やプラント関連工事の需要回復が見込まれ、職人の稼働率向上も期待しています。また、原燃料費や労務費の上昇を踏まえ、2026年4月に価格改定を公表し、7月から本格的に反映していく予定です。

価格改定は、単なるコスト上昇への対応ではありません。当社の営業力や安定供給力、現場に寄り添う提案力など、提供価値を適正に価格へ反映することが、持続的な収益基盤の強化につながると考えています。

» M&Aシナジーと高付加価値化による成長

Vision2033の実現に向けて、当社は従来の延長線上にとどまらず、成長投資を進めています。その一環として、ユニボード社およびデコール社をグループに迎えました。これまで当社は本業を中心に堅実な経営を続けてきたため、M&Aを成長投資の手段として本格的に活用したことは、当社にとって大きな挑戦で、財務面からも重要な転換点であったと捉えています。

今回のM&Aは、単に売上規模を拡大するためのものではありません。ユニボード社の貼る技術、デコール社のデザイン力、当社の不燃基材を組み合わせることで、リフォーム市場に適した不燃化粧板など、新たな製品開発につながる基盤が整いました。

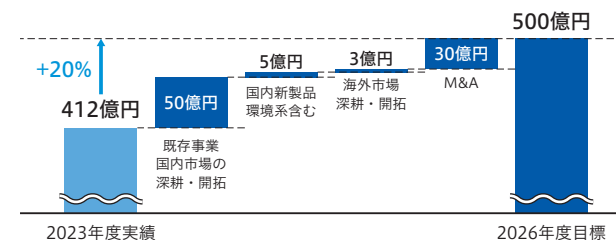
一方、その収益貢献は慎重に見極める必要があると考えています。市場でどのような価格帯が受け入れられるか、お客様からどのような反応が得られるのかを確認しながら、業績への寄与を見極めていく必要があります。その一方で、3社の技術が一体となるバリューチェーンが構築されたことには大きな意義を感じています。

今後は、自ら柄やデザインを提案し、市場の流行やニーズに応じて機動的にラインナップを拡充できる体制が整います。

M&Aによって得られたものは、製品開発面でのシナジーだけではなく、ユニボード社およびデコール社の生産管理や安全衛生の取り組みなど、当社グループの経営基盤強化につながる知見も得られています。今後もM&Aを成長投資の重要な選択肢として、将来のキャッシュ創出力を高め、企業価値向上に資する投資であるかを財務面から見極めていきます。

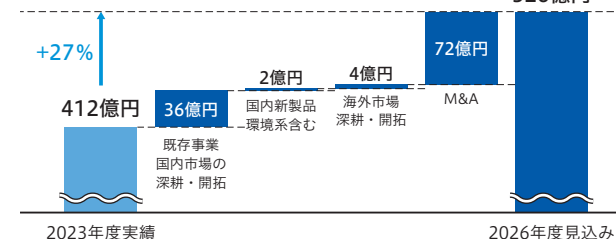
2026中期経営計画における事業の拡大

売上高



2026年度事業拡大の見込み

売上高



▶PBR改善に向けた資本政策とIR強化

当社のPBRは、ここ数年0.5倍前後で推移しています。財務責任者として、企業価値向上に向けたPBR改善は重要なテーマであると認識しています。PBR改善に向けては、成長戦略の実行、資本政策、株主還元、IR活動を一体的に進めています。

当社が長年抱えていた課題の一つに、流通株式比率の低さがありました。これを改善するため、太平洋セメント(株)が保有していた当社株式の一部を取得し、自己株式の取得・消却、新株予約権の発行を組み合わせた資本政策を実施しました。PBR改善に向けては、資本効率の向上と株式流動性の改善を同時に進めることが重要であり、その両立を目指した施策と位置付けています。

自己株式の取得・消却による1株当たり価値の向上と、新株予約権の活用による流通株式数の拡大を通じて、新たな投資家層の開拓につなげていきます。

短期間で成果が表れる施策ではありませんが、2～3年程度の時間軸の中で早期の成果創出を目指します。

株主還元については、配当性向40%を一つの基準としています。2027年3月期の年間配当は、前期から10円増配となる70円を予定しています。今後も安定的な配当を基本としながら、成長投資とのバランスを踏まえ、適切な還元水準を検討していきます。

PBR改善は、財務施策だけで実現できるものではありません。成長戦略を着実に実行し、収益力を高めるとともに、その成果を資本市場へ適切に伝えていくことが重要です。今後も投資家向け

説明会や統合報告書、Webサイトなどを通じて情報発信の充実に努めるとともに、資本市場との対話を通じて適切な企業評価の獲得につなげていきます。

▶財務規律を保ちながら、成長投資へ資金を振り向ける

当社は長年、有利子負債の削減を重視し、堅実な財務運営を続けてきました。借入金の返済を優先することで財務体質の改善を進めてきたことは、当社の強みの一つであると考えています。

しかし、Vision2033の実現に向けては、従来のように負債削減を最優先するだけでは十分ではありません。成長機会を捉え、将来の稼ぐ力を高めるためには、必要な投資を実行することが不可欠です。現在は、借入も活用しながら、M&Aや設備投資、DX、人材、環境分野への投資を積極的に進める段階へ移行しています。

その一例が、(株)エーアンドエー茨城における乾燥機更新です。この投資ではグリーンローンを活用しました。単なる資金調達にとどまらず、省エネ投資と低金利の資金調達を組み合わせるなど、投資目的に応じた資金調達手法の選択肢も広がっています。今後も、投資内容や目的に応じて最適なファイナンス手法を選択していきます。

成長投資を進めるにあたっては、財務規律との両立が重要であると考えています。当社の営業キャッシュ・フローや借入余力、金融

機関からの評価を踏まえれば、必要な投資を実行する余地は十分にあると見ています。

一方で、投資判断に当たっては、将来の収益力やキャッシュ創出力、資本効率への貢献を慎重に見極める必要があります。投資そのものが目的ではなく、企業価値向上につながる投資かどうかを常に判断基準としていきます。

また、グループ全体の資金効率向上に向け、キャッシュマネジメントシステムの活用を進めています。グループ子会社の資金を親会社で一元管理することで、各社の資金管理業務の負担を軽減し、本業により注力できる環境を整えていきます。将来的には、管理業務の集約とグループ全体の業務効率化につなげ、収益性向上を支える経営基盤の強化に結び付けていきます。

Vision2033の1st Stageである2026中期経営計画は、「挑戦と変革」をキーワードに掲げています。財務面においても、従来の堅実な運営を維持しながら、成長投資を積極的に進めるステージへと移行しています。従来の財務運営で培った信用力を土台に、必要な投資には踏み込み、資本効率を高め、株主還元にも配慮しながら持続的な企業価値向上を実現していく。これこそが、Vision2033の実現に向けて財務部門が果たすべき役割であると考えています。

今後も、株主・投資家の皆様との対話を大切にしながら、成長投資と財務規律を両立し、エーアンドエーマテリアルグループの稼ぐ力と資本効率の向上に取り組んでいきます。

営業キャッシュ・フロー **3年間の累計** 70～80億円の創出 **+** 借入金増加額 40～60億円 **→ 合計** 110～140億円

設備投資 30～45億円		開発関連 15～20億円	M&A関連投資 30～50億円	人財投資 5億円	株主還元 15～20億円
環境関連 10～15億円	DX関連 5～15億円				
(保守管理等 10～15億円)					



建設・建材事業セグメント



建材事業本部長
市川 智司



デコール(株)
代表取締役社長
山本 昌彦



ユニボード(株)
代表取締役社長
関谷 靖昭



(株)エーアンドエークレスト
代表取締役社長
田中 隆敏

セグメント概要

不燃ボード、化粧ボードなどの内外装材の製造・販売・施工、また鉄骨造の耐火被覆工事の設計・施工、その他トンネル躯体の耐火材を取り扱っており、安心・安全な社会づくりに貢献しています。

主要製品

製品／サービス	用途	強み
建築事業本部	ハイラック類	非住宅・住宅建築内装
	セルフレックス類	非住宅・住宅建築内外装
	エフジーボード類	非住宅建築内装
	不燃化粧板類	意匠内装用途
デコール(株)	Décorフネン	非住宅・住宅建築内装
	建装用途印刷シート	非住宅・住宅建築内装
	自動車内装用途印刷シート	自動車
	住設用途印刷シート	住宅設備機器
ユニボード(株)	キッチン分野	キッチン・洗面化粧台の扉およびキャビネット部材／主要キッチンメーカー等
	デスク分野	オフィス向けテーブル・カウンターの天板／主要事務機メーカー等
	造作家具分野	文教施設、医療・福祉施設の収納家具等／家具・木工所
(株)エーアンドエークレスト	耐火被覆工事	鉄骨建物の耐火性能確保／ゼネコン
	内外装工事	建築物の内外装仕上／内装工事店
	不燃断熱工事	断熱・不燃性能確保／ゼネコン

市場環境

【マクロ動向】

国内建設市場は再開発やデータセンターなど非住宅分野が堅調な一方、住宅分野は人口減少やコスト高から着工戸数の減少が続いています。安価な輸入品との競争もあり数量拡大は見込みにくく、現在は特注デザインやリニューアル対応など、付加価値や単価を重視する構造転換期にあります。

【現場の課題】

資材高騰や労働者不足に加え、働き方改革による施工期間の長期化や工期遅延が収益性を圧迫しています。今後は現場の省施工・省人化による生産性向上と適正価格での受注の両立が不可欠であり、中長期的には省エネや環境配慮などの社会課題解決と収益性を両立する事業構造への転換が求められています。

SWOT分析

<強み>

- 国内トップシェアの不燃内装材と確かな施工実績
- 多品種・短納期を叶える高い顧客対応力
- 意匠から不燃基材までを網羅するグループ技術力
- 製造から販売・配送・施工までをつなぐ安定供給体制
- 海外市場での安定した採用実績と展開力

<弱み>

- 汎用品における激しい価格競争と市場連動型の収益構造
- 施工現場の人手不足・高齢化に伴うコスト上昇と人材育成の遅れ
- 国内の特定建築市場や特定原材料への高い依存度
- シート加工設備の不足や環境対応・提案型製品開発への課題
- 海外やBtoCなど新たな販売手法・チャネル活用の遅れ

<機会>

- 都市再開発や物流施設、老朽化建物のリニューアル需要
- 脱炭素・環境配慮や省施工、高機能建材への社会要請
- 競合他社の事業縮小に伴うシェア拡大と特注・意匠性ニーズの多様化
- グループ内協業による販路拡大と海外市場への展開チャンス
- 品質や供給安定性を重視する国内回帰トレンドの強化

<脅威>

- 原材料・エネルギー・労務費の高止まりと受注価格競争
- 国内人口減少に伴う建築需要の縮小と工期長期化
- 代替材料・新技術の台頭と競合による環境製品への参入
- 特定大口顧客への高い売上依存と環境規制対策の費用増
- 市場の価格志向継続と品質要求のさらなる高度化

事業戦略

高付加価値製品・用途へのシフトと収益基盤の確立

- ☑ 価格競争から脱却し、高付加価値品の拡販と既存シェア拡大により安定収益を追求します。

省施工・現場課題解決型ビジネスの強化とDXによる効率化

- ☑ 人手不足に対応する製品・工法を確立し、現場管理のDX化によって生産性を向上させます。

環境・社会要請に対応したサステナブルな製品開発

- ☑ 環境配慮型のインキや材料、機能性建材を強化し、社会ニーズに即した製品群を構築します。

多品種・短納期対応力のさらなる強化

- ☑ 顧客ニーズへ迅速かつ柔軟に応える対応力を磨き、市場における優位性と信頼を強固にします。

社内技術の融合によるオリジナルブランド製品の構築

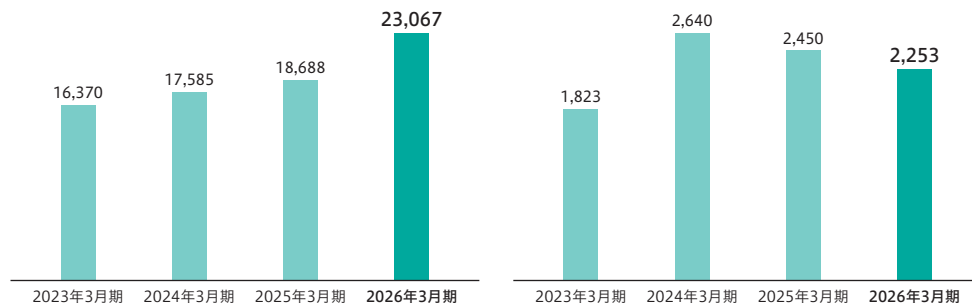
- ☑ 意匠デザインと化粧板技術、グループの不燃基材を融合し、高意匠な自社ブランド品を訴求します。

建設・建材事業セグメント

売上高 **23,067** 百万円 (前期比23.4%増)セグメント利益 **2,253** 百万円 (前期比8.1%減)

(百万円)

(百万円)



» 2026年3月期業績

材料販売 売上高 **17,988** 百万円 (前期比39.0%増)

国内では主力商品であるけい酸カルシウム板「ハイラックフネン」および内装不燃化粧板「ステンド」「アデック」シリーズは、資材価格や労務費等の高騰による建設コストの増加から慎重な動きが続き、出荷は前年度を下回りました。一方で、曲面施工が可能なオリジナル商品「エフジーボード」は、文化・教育施設などの公共施設での安定した受注により前年度同様の出荷数量を確保いたしました。また、コンクリート調インテリアボード「BEoNA（ベオナ）」は、意匠性を重視した内装仕上材として、オフィス・店舗・住宅等幅広い用途で市場に浸透し、売上は順調に伸びてきました。

海外輸出につきましては、中国の長引く不動産不況による内需の鈍化に加え、台湾および韓国においても当社製品に関する建設市場の停滞が継続し、販売数量は前年度を下回りました。

この結果、国内外を合わせた販売数量は前年度を下回ったものの、各種コスト上昇に対応した価格改定の実施や、高付加価値商品の販売拡大に努めたことにより、売上高はおおむね前年度並みを維持いたしました。

また、昨年度に続きM&Aにより連結子会社が1社加わり、事業規模の拡大に加え、物流コストの削減や新製品開発への着手など、シナジー創出に向けた取り組みが着実に進捗しています。

工事 売上高 **5,078** 百万円 (前期比11.7%減)

前年度からの物件数減少による受注の減少に加え、大型物件の工程遅延の影響により完成時期が後ろ倒しになったことから、売上高は減少いたしました。また、物件減少により価格競争が激化する状況ではありますが、引き続き積極的な受注活動を行い、採算性を重視したうえで業績改善を図っていきます。

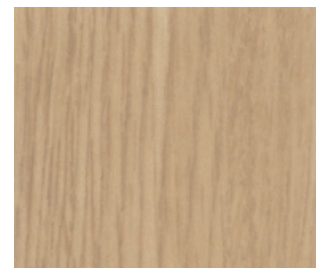
Topics

新商品ユニボードガード

ユニボード(株)では、抗菌・抗ウイルスのご要望に対応するため「ユニボードガード」を新商品として展開しています。従来のユニボードの堅牢性はそのままに、抗菌・抗ウイルス機能を持たせたSIAA適合の商品です。抗菌性能は黄色ブドウ球菌および大腸菌、抗菌ウイルス性能はエンベロープ型ウイルスを対象に24時間培養後の減少効果が確認できています。

- 20mm厚のW-14（単色ホワイト）、H-827（木目オーク）は、常時在庫しております。他の厚みやカラーは、受注生産となります。

SIAA（抗菌製品技術協議会）の
ガイドライン適合品
ユニボードガード（H-827）

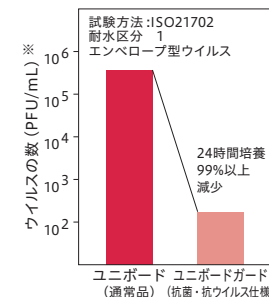


JIS認証製品（JIS A5908：2022）

SIAA
ISO 21702
抗ウイルス加工
有機合成系・焼込・表面
JP0613479X0001M

SIAAマークはISO21702法により
評価された結果に基づき、抗菌
製品技術協議会ガイドラインで
品質管理・情報公開された製品
に表示されています。

抗ウイルス効果



※PFU (Plaque-forming unit) プラーク数から測定したウイルスの数

グループシナジー効果の創出

当社グループでは、化粧板事業の成長に向け、グループ会社間の連携強化によるシナジー効果の創出に取り組んでいます。2024年10月1日にユニボード社、2025年4月1日にデコール社がグループインしたことにより、エアーンドエーマテリアルを含む3社の技術・製品・販売ネットワークを相互に活用する体制が整いました。

ユニボード社とは、営業面での顧客への同行訪問による営業体制の強化、製造面での新製品に関する共同生産体制の構築検討、開発面での原料に関する共同研究に取り組んでいます。また、デコール社とは、営業倉庫の共用などによる物流の効率化や経費圧縮、製品の相互販売、OEM生産などに取り組み、グループ内の経営資源を最大限活用した事業展開を進めています。

さらに、両社においては、現在、グループで導入を進めています新基幹システムへの早期移行にも取り組んでいます。

今後も、グループ全体の連携を深め、化粧板事業の競争力強化により、グループ全体の企業価値向上を図ります。

工業製品・エンジニアリング事業セグメント



工業製品事業本部長
國本 正臣



アスク・サンシンエンジニアリング(株)
代表取締役社長
加藤 正明



(株)アスクテクニカ
代表取締役社長
海宝 俊幸

セグメント概要

電力・ガス関連プラントや船舶などの保温・保冷・防熱・防音・防災に関する製品販売および施工を取り扱っています。また、自動車関連商品としてシール材やブレーキライニングも取り扱っています。

主要製品

	製品／サービス	用途	強み
工業製品事業本部	APコネクタ	配管の伸縮吸収・熱膨張対策／電力・プラント	高い耐久性とメンテナンス提案一体型
	ロックワール	造船・プラントの断熱・防火用途／造船会社・重工	不燃性・断熱性能・施工性に優れる
	ディスクロール	ステンレス搬送ライン用ロール／金属メーカー	高耐久・長寿命により設備停止ロス低減
	セラミック (RCFフリー含む)	高温断熱用途／鉄鋼・非鉄・プラント	高温対応・環境規制対応 (RCFフリー)
	金属製伸縮継手	配管・ダクトの伸縮吸収／プラント・環境設備	設計・施工一体対応、耐久性・安全性
アスク・サンシンエンジニアリング(株)	プラント部門	各種プラントなどでの断熱工事 (保温・保冷工事)、防音工事	高温から超低温までの断熱施工の実績による技術蓄積をもとに、設計から施工、アフターサービスまでのワンストップ事業を実施
	ビル設備部門	高層ビル、オフィスビル、病院、公会堂等の空調衛生設備の保温・保冷工事	長年培った施工管理技術にて空調設備から衛生設備まで様々な用途に対応できる施工体制を構築
	船舶保冷エンジ部門	LNG燃料船タンクサポート材 (ホライナー) 取付工事、吹付ウレタン防熱施工、LNG燃料船タンクの防熱施工	日本で初となるLNG燃料船タンク防熱工法やサポート材取付工法を開発 (特許取得済み) し、25年4月から事業化し年々受注拡大する予定
	環境エンジニア部門	学校、高層ビル、工場等の性・染・天井等に、耐火・断熱等の目的で施工された吹付石綿の除去工事	吹付石綿除去工事の他、石綿含有保温材撤去や建築物外壁石綿含有塗材の除去等、近年問題になっている様々な石綿除去工法をいち早く確立し業務を遂行しています。
	建築部門	外装工事 (金属断熱サンドイッチパネル)	金属断熱サンドイッチパネル開発当初から、いち早く自社にて施工方法の確立を図り、業界での施工シェアトップの地位を確立している。
(株)アスクテクニカ	シール材 (ガスケット・ジョイントシート)	インフラ設備・産業機器向けの密閉用途	高い密閉性能と耐熱性に加え、施工性・環境適合性を考慮した設計提案力
	摩擦材 (ブレーキ材・電磁ブレーキ材)	産業機器・自動化設備向け制動用途	安定した摩擦特性と耐久性、用途に応じた最適設計による安全性と長寿命化
	断熱・耐熱材 (ミルボード等)	建築・設備・エネルギー分野の断熱用途	優れた断熱性能と加工性、作業環境への負荷低減 (低粉じん等) への配慮
	加熱膨張材・関連アセンブリ	防火・安全対策用途 (建材・設備)	信頼性の高い膨張性能と加工・組立対応による一体提案力
	技術提案・加工サービス	各種製造業・設備ユーザー全般	材料選定・設計・加工を一体化し、使いやすさ・施工性を高める最適提案力

市場環境

【マクロ動向】

プラント関連市場はコスト高や投資抑制により足元は低調ですが、中長期的にはインフラ老朽化に伴う更新や脱炭素関連の投資拡大が見込まれます。自動車分野のEV化による高性能材への移行やアジア圏の需要も堅調であり、市場は総じて高耐熱・高効率といった「質・高付加価値」を重視する成長局面にあります。

【現場の課題】

現場環境は、資材高騰や労働者不足に加え、前工程の遅れに伴う工期圧縮など収益を圧迫する課題が顕在化しています。今後は事業間の連携強化や適切な工程管理、タイムリーな価格交渉による利益確保が不可欠であり、高度化する顧客ニーズへの対応と現場の課題解決を両立する事業構造への転換を目指します。

SWOT分析

<強み>

- 「熱・密閉・摩擦」を制御する高いコア技術力と製品力
- 開発・設計から施工・保全までを網羅する一貫体制
- 景気変動に強く社会に不可欠なインフラ・熱管理事業基盤
- 次世代エネルギーに対応する高度な低温保冷断熱技術
- 国内外の強固な販売・調達ネットワークと現場の改善力

<弱み>

- 専門特化した業界ゆえの認知度課題と慢性的な人材・施工者不足
- 熟練技能への高い依存と属人的な技能継承リスク
- 外部環境に影響されやすい原価構造と価格転嫁の遅れ
- グローバル市場におけるブランド力と海外展開リソースの不足
- 設備・自動化投資の遅れによる生産効率のばらつき

<機会>

- カーボンニュートラル対応や省エネ規制強化に伴う高機能材の需要拡大
- インフラ・プラントの老朽化に伴う国内の設備更新や保全需要の増加
- 産業機械やモビリティの高度化に伴う摩擦材・断熱材の需要増
- 二酸化炭素排出量取引制度の法制化に伴うCCS事業等の保冷工事拡大
- 新興国を中心としたグローバルなプラント・インフラ投資と海外事業拡大

<脅威>

- 原材料・エネルギーコストの高騰・不安定化に伴う採算悪化
- 人材・作業員不足の深刻化に伴う技術継承と事業継続へのリスク
- 特定市況の低迷や設備投資抑制に伴う案件の延期・縮小
- 海外ローカル競合との価格競争激化および標準化・量産化の進展
- 為替変動や国際紛争、地政学リスクに伴うグローバル景気の低迷

事業戦略

次世代クリーンエネルギー領域における保冷断熱技術の確立

- ☑ アンモニア燃料船防熱技術や次世代火力・CCS事業分野での保冷断熱技術開発を推進します。

高付加価値製品・先端技術の展開と収益力の向上

- ☑ ディスクロールや電磁ブレーキ摩擦材など、独自技術を活かした高機能品の拡販を図ります。

保守・メンテナンス領域の強化による安定収益化

- ☑ 国内外のインフラ保全・更新需要を確実に取り込み、ストック型ビジネスを強化します。

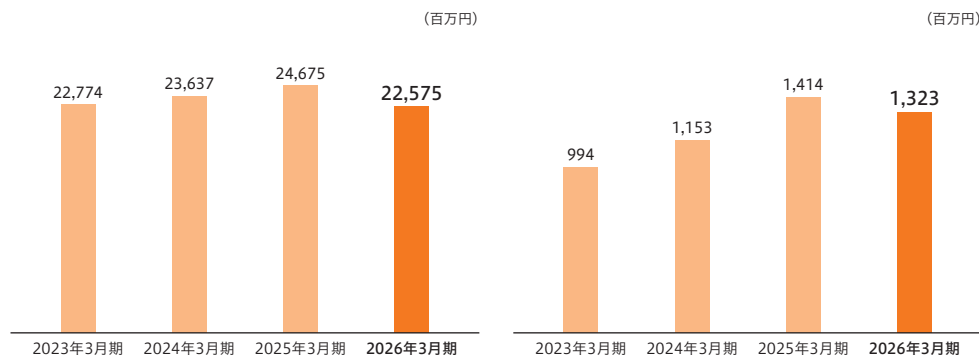
グローバル市場の開拓と海外事業の収益基盤多様化

- ☑ 営業体制の強化、インド市場開拓、海外提携やPT.アスクテクニカインドネシアの活用により売上を拡大します。

DX・自動化による生産性向上とサステナブル経営の推進

- ☑ IoTやロボット導入で工程を効率化し、GHG・産廃削減や環境対応材開発を進めます。

工業製品・エンジニアリングセグメント

売上高 **22,575**百万円(前期比**8.5%**減)セグメント利益 **1,323**百万円(前期比**6.4%**減)

》2026年3月期業績

材料販売 売上高 **8,905**百万円(前期比**4.3%**増)

船舶関連では、新造船の建造増加により自動車運搬船向けの防熱材や副資材の出荷が好調に推移したほか、セメント粉体運搬船向けの騒音対策床材、耐摩鋼加工品、遮熱・防熱塗料など、防熱材以外の船用製品の採用も増加したことにより、売上高は堅調に推移いたしました。

保温・築炉関連では、世界的なアルミ需要減少の影響が続いており、海外向けのアルミ溶融設備向け断熱材「レセパルHS」の販売は減少いたしました。

一方で、カーボンニュートラルを目指す新規市場向けに高性能断熱材など各種省エネ資材のスペックイン活動が成果を上げたほか、「APコネクター」の受注を伸ばし、売上高は大幅に増加いたしました。

自動車関連は、自動車生産台数は回復基調にあるものの米国向け輸出関税や中国市場における競争激化の影響を受け、事業環境は厳しく売上高は低調に推移いたしました。

産業機械関連は、脱炭素や省人化需要を背景に一部分野で持ち直しの動きがみられ、売上高は堅調に推移いたしました。

工事 売上高 **13,670**百万円(前期比**15.3%**減)

長期大型工事の完成が売上高に寄与したものの、全体的に工事受注が低調に推移したことに加え、前工程の遅れに起因する工期のずれやメンテナンス工事の端境期となったことから、売上高は大幅に減少いたしました。一方で、受注活動の成果により、大型工事物件の引き合いは回復傾向にあり、引き続き工程管理を徹底するとともに、利益の確保に努めていきます。

》海外展開

工業製品事業本部では、国内需要の変動リスクを低減し持続的な成長を実現するため、海外市場の開拓を重要な成長戦略の一つとして位置付けています。2017年の海外事業グループ設立以降、自社製品の販売拡大に加え、海外プラントにおけるメンテナンス案件の直接受注、現地顧客への技術フォローを通じて販路の構築を進めてきました。

近年は、アルミニウムの市況は、電力制約や生産上限などの影響で供給が伸びにくく、需給が引き締まった状態が続いており、価格は上昇傾向にあります。一方、ステンレス鋼の市況は、中国・アジアを中心とした供給過剰と需要の弱さにより、価格は軟調に推移しています。また、原料であるニッケルの供給過剰も価格の抑制要因となっています。高性能アルミニウム向けは、設備投資の抑制等の影響により一時的な需要減少も見られるものの、インドや東南アジアを中心とした新興国市場においてはアルミニウムの中長期的な需要拡大が見込まれており、特に耐熱・断熱材や高機能部材に対するニーズは底堅く推移しています。

当本部では、「APコネクター」「レセパルHS」「ディスクロール」などの主力製品を軸に、各地域の産業特性や商習慣に応じた営業活動を展開し、現地パートナーとの連携強化や代理店開拓を推進しています。また、海外で得られた市場情報を製品開発へフィードバックし、高付加価値製品の投入を図ることで競争力向上に取り組んでいます。

加えて、グループ企業や取引先ネットワークを活用した協働展開や、現地ニーズに対応した製品調達・供給体制の強化を進めることにより、収益基盤の多様化とリスク分散を図っています。

今後は、海外売上比率の向上に向けた重点市場へのリソース集中、技術提案型営業の深化、サービス領域の拡充を通じて、グローバルでの事業基盤強化を加速していきます。

Topics

次世代エネルギー船に対応する低温保冷技術の高度化

船舶分野では、低炭素社会の実現に向け、LNGをはじめとする次世代燃料への対応が進んでいます。当社グループでは、アスク・サンシンエンジニアリング㈱が船舶分野での保冷工事業に特化した体制を整備し、LNG燃料船タンク保冷工法の開発・施工を進めています。今後も需要拡大が見込まれる船舶分野において、安定した受注体制を構築するとともに、低温保冷断熱技術の高度化に取り組んでいます。

現在、同社と㈱アスクテクニカが連携し、次世代エネルギー船で求められる品質・施工性・信頼性の向上を目的とした新たな材料・工法の研究開発を進めています。グループ内に蓄積された素材技術、評価技術、施工技術を組み合わせることで、船舶分野における保冷・防熱ソリューションのさらなる進化を目指しています。

当社グループは、LNG燃料船で培った低温保冷技術を基盤に、将来的な次世代エネルギー分野への展開も見据え、社会インフラの安全・安定稼働と脱炭素社会の実現に貢献していきます。

CREATE本部



CREATE本部長
小野 雅宏

CREATE本部は長期経営構想「Vision2033」の達成に向けた取り組みを進めるため、2023年7月に新設されました。当本部は、新たなビジネスモデルの確立を目指すことおよび技術開発に関連する各部の連携強化を目的としており、「ITビジネス推進部」「ソリューション事業推進部」「技術開発研究所」「知的財産部」の4部署で構成されています。

Vision2033で描いた2033年度の事業環境を想定し、社会課題の解決や環境分野への進出を目的として、デジタルマーケティングと課題解決型のソリューション提案および市場ニーズに応える技術戦略・知財戦略を組み合わせた創造的な取り組みを展開しています。

ITビジネス推進部

SNSマーケティングの推進

コーポレートブランドを確立するツールとして「Instagram」公式アカウントを運用しています。

また、EC（電子商取引）を活用した新しいビジネスモデルの構築に向けた検討をおこなっています。

2025年度は、Instagramを活用し「会社紹介」「製品・施工事例紹介」「リクルート情報」の3テーマを軸に、約100件のコンテンツを発信しました。

2026年3月末時点のフォロワー数は436名となり、初期目標である1,000フォロワー獲得に向けて着実に基盤を構築しています。



ソリューション事業推進部

感染症対策技術を核とした持続可能な食料・環境ソリューションの創出

近年、気候変動や生態系の変化に伴う畜産物・農産物に関わる感染症リスクが世界的に増大しており、食料供給の安定確保や野生動物への感染拡大防止が重要な社会課題となっています。

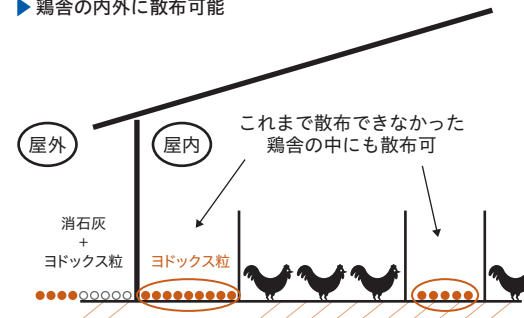
こうした社会課題の解決を目指し、産学官連携のもと、家畜伝染病の感染予防を目的とした病原体の侵入を未然に防ぐ待ち受け型防疫資材「ヨドックス粒」を開発、販売しています。

ヨドックス粒の有効成分は、弱酸性で動植物にやさしい特性を有しながら、長期間にわたり安定した防疫性能を発揮する点に特長があります。

今後も畜産・農業・環境分野を横断したソリューションの提供を進めます。

散布エリアが拡大

▶ 鶏舎の内外に散布可能



▶ 動物園でも散布可能



- ・ 自然な色合いのため景観になじみやすい
- ・ 日本の土壌に多い弱酸性で触れても安全

CREATE本部

技術開発研究所

» R&D戦略

オープンイノベーション推進

外部パートナーとの協業を通じて、新規事業創出を加速し、R&Dの生産性を向上させる

- ☒ 未来創造会議による事業アイデア ☒ 多様な人材の確保（有機、バイオ系） ☒ 産学連携によるテーマ推進

新たな基盤技術開発

GHG削減に貢献可能な技術開発。ブルーカーボン由来の新素材開発

- ☒ 生産工程から排出されるCO₂を回収・有効活用 ☒ 藻類から高性能材料を抽出するための技術確立

既存事業の競争優位性創出

メラミン化粧技術の確立。環境規制を先取りした塗装技術開発

- ☒ 窯業系基材へのメラミン化粧技術の確立 ☒ 環境負荷低減につながる塗装技術の実用化

脱炭素社会実現に向けた技術開発の推進

CREATE本部内のほか、各事業部門およびグループ会社と連携し、新規事業の創出、既存事業の深耕のための研究開発に取り組んでいます。

2025年度は生産工程から排出されるCO₂を回収して有効活用する技術を確立し、特許を出願しました。不燃内装化粧板では、新たな加飾技術の開発や地球環境保護に向けて、環境規制を先取りした技術開発を推進しています。

また、生産工場と連携した品質向上など足元の事業貢献に取り組む一方、産学連携によるブルーカーボン由来の新素材開発など将来に向けた技術への挑戦に取り組んでいます。

技術発表会

毎年、技術開発研究所が主催する形で、グループ全体の技術力向上と部門横断的な知見共有を目的に、技術発表会を開催しています。

2025年度は、本社の品川移転に合わせ、品川シーゾントラスのカンファレンスホールで開催されました。現地参加約120名、Web参加約140名となり、盛会のうちに終了いたしました。

当日は、新製品や新工法、開発中の技術など、グループ各社の技術情報や取り組みが紹介され、普段は技術情報に触れにくい部署の方々を含め当社グループの技術と今後の方向性を共有する場となりました。また、発表や運営を担った若手社員が、自ら企画、発信、推進する経験を通じて、次世代人材としての力を高めており、社内研修の機会としても有効に活用されています。



知的財産部

事業視点に基づく戦略的な知財活動を推進し、当社グループの競争力の強化およびブランド価値の確立に貢献します。

また実現に向けて特許および非特許情報を体系的に収集・分析し、IPランドスケープのさらなる高度化を図ることで、市場および技術動向の的確な把握と事業戦略への有効な提言を行います。

これらの取り組みを通じて、グループ会社を含む各事業部門と連携し、信頼関係の構築に努めるとともに、新規事業の創出や既存事業の拡大に寄与します。

当社グループの事業競争力の強化および企業価値の向上を目的として、3つの重点施策を推進いたしました。

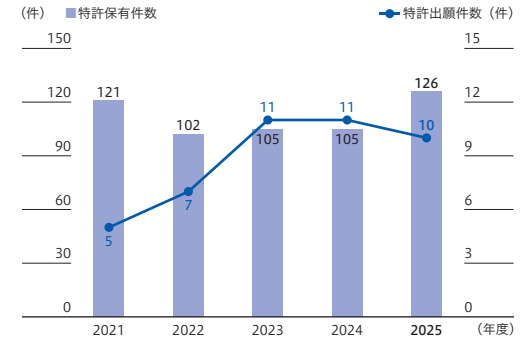
第一に、国内外における特許および商標出願を計画的かつ戦略的に実施し、ブランド保護の強化を図るとともに、拒絶査定対応や先行技術調査を通じて知財リスクの低減に努めました。

第二に、知的財産基本方針および運用指針を策定し、グループ全体での管理体制を整備するとともに、業務プロセスの標準化により効率性と透明性の向上を実現しました。

第三に、社内研修や外部講習を活用し、知財に関する専門性の向上とリテラシー強化を推進いたしました。

これらの取り組みにより、組織全体の知財活用力の底上げを図っています。

特許出願件数と保有件数の推移



知的財産基本方針を制定

当社グループでは、知的財産を重要な経営資源と位置付け、2025年12月1日に「知的財産基本方針」を制定し、当社ホームページで公開しました。

本方針では、独自技術や製品に関する特許・商標・意匠などの権利化と活用、他者の知的財産権の尊重、従業員への教育・啓発活動の継続を定めています。

今後も、事業視点に基づく戦略的な知財活動を推進し、特許情報等を活用した市場・技術動向の把握や各事業部門・グループ会社との連携を通じて、事業競争力の強化と企業価値の向上に貢献していきます。



知的財産基本方針

<https://www.aa-material.co.jp/company/intellectual-property.html>


生産物流本部



生産物流本部長
大島 武人

生産物流本部は、生産部と資材・物流部からなります。

生産部は、「お客様に選ばれる製品」作りを念頭に各製品品質の向上に取り組んでいます。主力製品のけい酸カルシウム板については汎用のJIS規格製品ですが、その中で当社の製品を選んでいただける品質を追求しています。オリジナル製品であり曲面施工が可能な上、遮音性能を兼ね備えたエフジーボード、新商品であるBEoNAなど特長のある製品についても「お客様に選ばれる製品」として確立してきています。常にお客様目線を大切にした製品作りを今までもこれからも続けて参ります。

資材・物流部は、原料調達と工場と各物流倉庫間の積送を担っています。原料調達においては、「エーアンドエーマテリアルグループサステナブル調達方針」に基づき、サプライチェーンにおける人権問題に注視し、また環境保全に注力したリサイクル資源原料の確保にも努めています。物流においては、海運を取り入れモーダルシフトによるGHG排出量削減に取り組んでいます。

省エネ推進：乾燥機更新によるエネルギー効率の改善

(株)エーアンドエー茨城で長年稼働してきた熱風循環式乾燥機は、保温性能の低下や熱漏れなどにより、乾燥効率の改善が重要な課題となっていました。

今回導入した新乾燥機は、乾燥効率に優れたジェット式乾燥方式を採用するとともに、乾燥機全体の保温性向上と排熱回収熱交換器を導入することで、同社の年間GHG排出量の5%程度を削減する効果を見込んでいます。

また、乾燥工程の省人化、不良の低減を企図した施策も合わせて実施し、単なる老朽設備の更新に留まらない、省エネ、省力化、品質安定化を同時に実現する設備投資を進めています。



作業性改善：塗装ライン自動積込装置による省力化

(株)エーアンドエー茨城の塗装ラインでは、長尺サイズを塗装した場合に作業員による手積み作業が必要で、作業負荷の軽減が喫緊の課題となっていました。このラインに全サイズに対応した自動積込装置を設置したことにより、作業負荷の軽減だけでなく省力化や品質面・安全面のリスク低減を図りました。



サステナブル調達方針

<https://www.aa-material.co.jp/sustainability/procurement.html>

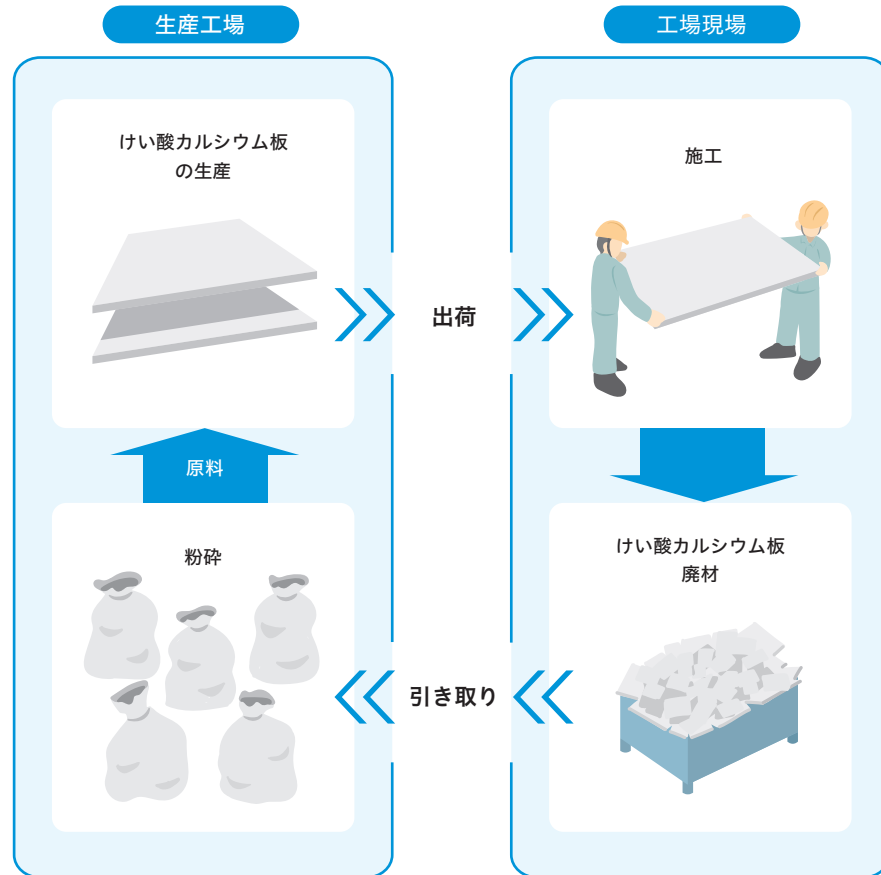


生産物流本部

循環社会

使用原料に対するリサイクル原料の維持および品質を満足させながら新たなリサイクル原料の使用可否の探求をしています。

けい酸カルシウム板の広域再生の取り組み

2025年度
実績0.744^{トン}

主な実績

国立競技場建て替え
(2019～2020年)15.693^{トン}

製品品質安定化

高付加価値品の化粧板工場である滋賀工場において、気候温暖化が塗料性状の不安定さを助長していたことから、空調設備を導入することで品質安定化に努めています。

(株)エーアンドエー茨城では、面取機設備を更新し、長尺品(8尺)の加工が可能となりました。また、加工効率もアップしたことで、加工品の供給体制は増強しています。

(株)エーアンドエー大阪では、2024年度から販売を開始したBEoNAの生産を行っており、客先からの要望が多い長尺品(8尺)の品質安定化に取り組んでいます。



(株)エーアンドエー茨城 面取機設備

製造工程のIoT・AIの利用による見える化

建材生産工場の見える化を図るために監視制御システムを導入し、生産状況の遠隔監視の拡充をおこなっています。

作業性改善

生産ラインのさらなる自動化を図るために、監視制御システムを使用し遠隔監視および遠隔オペレーション化を進めています。

製品品質安定化

最適な生産条件の変異点をつかむために計測センサー等の設置を推進し、自動計測化を図っています。連続生産における製品品質の安定化と突発的に発生した不良品の要因分析ができるようデータベースに収集しています。データベースに蓄積されたデータをもとにAIをもちいて要因解析を進め最適な生産条件が維持できるシステムを目指しています。

省エネ推進

建材生産工場では、電力と設備毎のガス使用量について遠隔監視し、データベースに収集し分析を行い無駄のない省エネ運転を目指しています。

帳票のデータについては、データベース化しペーパーレス化を進めています。

最終目標は、作業環境改善を含め、建材生産工場の全設備の生産状況の遠隔監視を目指し、作業業務から監視業務への移行を目指しています。

将来的には、AI搭載の画像処理設備、予備品管理、設備保全システムおよび在庫管理システムその他、自動搬送装置の導入を進め、最小人数で運転できるスマートファクトリーを目指しています。



環境価値と経済価値を両立し、サステナビリティを成長の力に変えていきます。

取締役専務執行役員 高原 一登



» 環境価値と経済価値の両立を、新たな成長へ

企業に求められるサステナビリティは、この数年で大きく変化しています。環境対応はもはや企業の社会的責任にとどまらず、企業価値向上に直結する経営課題となっています。当社では、環境価値と経済価値を両立させながら持続的な成長につなげることを、サステナビリティ経営の基本的な考え方としています。

その象徴的な取り組みが、グループ会社である㈱エーアンドエー茨城における乾燥機更新です。新設備の導入によりLNG使用量を従来比約30%削減できる見込みであり、エネルギーコスト低減とCO₂排出量削減を実現します。設備投資を判断する際も、短期的な採算性だけでなく、将来の競争力強化や環境価値の創出につながるかという視点を重視しています。

また、グループ各社では太陽光発電の導入や燃料転換など、脱炭素化に向けた取り組みを進めています。当社グループではサステナビリティ推進委員会を通じて各社の取り組み例や課題を共有し、M&Aにより新たにグループへ加わった企業も含め、グループ全体で環境対応を共通テーマとしてそれぞれに取り組んでいます。

さらに、環境課題への対応を新たな事業機会としても捉えています。自社工場の断熱対策で得られた知見を、お客様の工場

環境改善や省エネルギー化に活かすなど、新たな価値創出へ結び付けています。

» 製品・技術を通じて社会課題の解決に挑む

当社の強みは、長年培ってきた製品・技術を通じて社会課題の解決に貢献できることです。

環境配慮と意匠性を両立するコンクリート調インテリアボード「BEoNA」、施工時の廃棄物削減と施工効率向上が同時に実現可能な接着剤を使用しない「スタンドSpeed工法」、衛生・防疫分野での活用が期待されるヨウ素を活用した「ヨドックス粒」、そして、当社が長年培ってきた熱制御技術は、LNG燃料船関連に加え、将来的にはアンモニアや水素など新エネルギー分野への展開が期待されています。私たちはこれらの技術を社会課題解決の視点から捉え直し、新たな事業機会へとつなげていきます。

また、製造工程では水の循環利用や原材料の再利用を進めるとともに、広域認定制度を活用した製品回収・再資源化の仕組みを長年運用してきました。環境価値と経済価値の両立を図りながら、当社ならではの製品・技術を社会実装につなげていくことが重要な役割であると考えています。

» 現場力とガバナンスでVision2033を支える

サステナビリティ経営の基盤強化のために、人材や組織の変革にも取り組んでいます。働き方改革やDXを推進し、部門を越えたコミュニケーションの活性化や業務効率の向上を進めるとともに、知見の共有や業務の標準化を図っています。

また、当社には長年にわたり培ってきた現場改善の文化があります。製造現場から生まれる改善提案は、環境負荷低減や生産性向上、安全性向上にもつながっており、現場力こそが当社の競争力を支える重要な資産です。近年は世代交代も進むなか、安全教育や技能伝承にも取り組み、品質と安定供給を支える基盤強化を進めています。

現場から生まれる改善活動は、環境負荷低減やコスト削減だけでなく、お客様への新たな提案や事業機会の発見にもつながっています。こうした現場発の価値創造を今後も大切にしていきたいです。

持続的な成長を実現するためには、挑戦を支えるガバナンスの強化も欠かせません。当社では、社外取締役の専門的な知見を経営に取り入れながら、経営の透明性と実効性の向上を図っています。彼らの事業所視察などを通じて当社への理解を深めていただき、多様な視点から助言を受けることで、企業価値向上につながる経営基盤の強化を進めています。

長期経営構想「Vision2033」の1st Stageに当たる「2026中期経営計画」は、「挑戦と変革」をキーワードに2024年度から始まり、2026年度が最終年度となります。当計画においては、長期CSRビジョン「CSR2033」で示したサステナビリティ課題への取り組みもその目標に含めています。

当社はこれからも、環境価値と経済価値の両立を追求し、持続可能な社会の実現と企業価値向上の両立を目指していきます。

サステナビリティに関する考え方および取り組み

エーアンドエーマテリアルグループは、サステナビリティ経営を事業の成長戦略と並ぶ両輪であり、持続的発展と企業価値向上に欠かせない重要な取り組みと考えています。なかでも気候変動に関しては、当社グループの各事業への影響が想定されることから、TCFDの4つの柱（ガバナンス・戦略・リスク管理・指標と目標）に沿って情報を開示しています。特定したリスクによる影響を経営戦略に織り込むことで、気候変動の影響が懸念される将来においてもレジリエンスの高い経営を実現し、継続的な企業価値向上を目指します。

具体的には、長期経営構想「Vision2033」および長期CSRビジョン「CSR2033」に基づき、再生可能エネルギー等の活用による2050年GHG排出量ネットゼロの方針を掲げています。指標・目標の進捗（GHG排出量・GHG排出量売上高原単位など）は継続的に検証・開示し、事業戦略と連動させて段階的に高度化していきます。

サステナビリティ推進体制・ガバナンス

当社グループは2021年12月より、サステナビリティ推進委員会を設置しています。

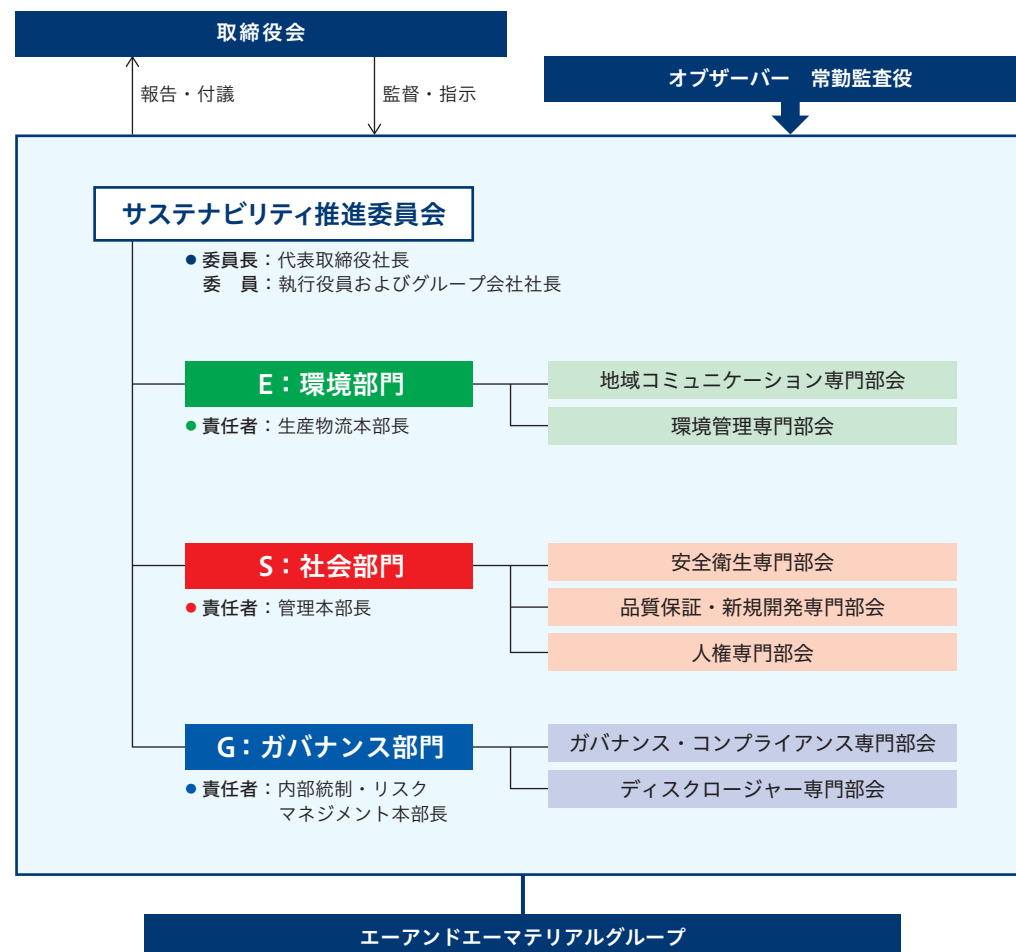
本委員会は代表取締役社長を委員長とし、環境部門、社会部門、ガバナンス部門に分類してそれぞれに専門部会を配置する構成としています。

本委員会では、サステナビリティに関する目標や戦略を審議し、年間の事業計画を立案、運用いたします。また原則として年に1回、サステナビリティ推進委員長が全体の取り組み状況を評価し、必要に応じて見直しの指示を行います。

企業を取り巻く環境は大きく変化しており、気候変動関連をはじめとする重要な経営課題があらためて認識されています。

本委員会の設置は、今後のサステナビリティ経営推進の新たな枠組みを構築することを目的としたものです。

サステナビリティ推進体制



「Vision2033」の実現に向け、当社グループは「CSR2033」に基づくESG経営を深化させています。サステナビリティ方針の取り組みを全社活動へと浸透させ、社会価値と経済価値の同時創出に注力しています。ステークホルダーの皆様との対話を通じ、非財務指標の進捗を確実な企業価値向上へつなげています。

2025年度の主な活動実績は以下のとおりです。

サステナビリティ方針		テーマ	取り組み内容	中長期目標	2025年度活動実績	関連するSDGs
① 気候変動への対応に向けたGHG削減	2050年におけるGHG（温室効果ガス）のネットゼロ実現に向け、設備の導入や製造方法の見直しなどによる省エネルギー対策を推進し、太陽光発電など再生可能エネルギーを積極的に取り入れます。また、カーボンニュートラルに関する革新技術を探求し、脱炭素社会の実現を目指します。	●2050年度までにGHG排出量をネットゼロ ●革新技術の積極採用 ●サプライチェーン全体として削減を推進する	●㈱エーアンドエー茨城、㈱エーアンドエー大阪など生産工場を中心に、スコープ1,2を対象としたGHG削減を推進する ●社有車のHV, EV化等グループを挙げて省エネルギーを推進する ●太陽光など再生可能エネルギーの積極採用 ●省エネルギー投資2033年度までに30～40億円	●2030年度の当社グループGHG排出量売上高原単位を2013年度比46％削減し、2033年度には当社グループGHG排出量売上高原単位を2013年度比50％削減する	●GHG排出量は2013年度比29.6％減（前年度同30.0％減） ●GHG排出量売上高原単位では44.8％減（前年度同42.2％減） ●社有車のHV等比率76.7％ （使用環境等で置換ができない車両48台を除いた社有車133台中HV102台）	  
② 循環型社会に向けた産業廃棄物の削減	資源循環型社会に向け、2050年までに生産活動に起因する産業廃棄物の埋立処分率ゼロを目指し、資源のリデュース・リユース・リサイクルの3R活動を推進します。人や生態系が化学物質により悪影響を受けることのない社会を目指し、有害化学物質の削減および代替を推進し、リスクの最小化に取り組みます。	●2050年度までに再生利用率100％とする	●全生産工場のリサイクル化促進	●廃棄物の再生利用率96％以上	●廃棄物の再生利用率85.7％（前年度同85.4％減）	 
▶ 気候変動に対する戦略	当社グループは、地球温暖化による気候変動が中長期的に大きな影響を与えるリスクであることを認識しています。また、水セキュリティや生物多様性など多岐にわたる環境問題に対しても、将来的に直面する課題と認識しています。これらの認識を基に環境戦略型の事業を展開し、社会に貢献することを目標としています。	●気候変動に対する環境管理の充実を図る	●ISO14001の維持管理 ●水資源の適正利用 ●書類の電子データ化、クラウド化のさらなる推進	●ISOの維持管理を充実させ、積極的な開示を実施する ●水資源の適正利用を推進する ●2023年度のコピー用紙使用量6,053千枚を60％削減する	●㈱エーアンドエー茨城、㈱エーアンドエー大阪、㈱アスクテクニカ、ユニボード㈱、デコール㈱におけるISO14001の維持 ●㈱エーアンドエー茨城、㈱エーアンドエー大阪における水資源再利用の維持（製造循環水として利用） ●各事業場における国が定める一律排水基準、自治体が定める上乗せ排水基準等、適用される排水関連法規制の遵守、排水の適正管理を継続	   
		●環境へ配慮した製品を開発し、社会貢献に寄与する	●環境配慮型製品の開発の推進	●年1製品以上の環境配慮型製品の開発	●1月 ユニボードガード発売	
③ 快適な職場づくりとダイバーシティの推進	国際労働機関（ILO）に準拠する労働環境を整備し、従業員への教育や人材育成を積極的に実施します。また、女性の活躍をはじめとするダイバーシティを推進し、人権と多様性を尊重した組織を目指します。	●快適な職場づくり	●人権と多様性を尊重した事業活動の推進 ●男性育児休業取得率向上策の推進 ●有給休暇取得推進等の施策の策定および基準達成に向けた意識改革を進める	●グループ人権方針に基づく事業活動の推進、人権DDの実施 ●くるみん認定の維持・向上 ●2026年度までに男性の育児休業取得率50％ ●2026年度までに有給休暇取得率70％以上	●3月 ビジネスと人権に関する社内研修会 実施 ●くるみん認定の維持・向上 ●男性の育児休業取得率グループ36.4％（前年度37.5％） 当社50％（前年度40％） アスク・サンシンエンジニアリング㈱0％（前年度50％） ●有給休暇取得率グループ63.9％（前年度63.3％） 当社55.7％（前年度60.8％）	  
		●健康に関する理念や組織の明確化、健康診断や健康増進のための取り組み等、施策の策定を行う	●健康経営優良法人の認定の維持・向上	●健康経営優良法人の認定の維持・向上	●当社、㈱エーアンドエー茨城、㈱エーアンドエー大阪、㈱エーアンドエークレスト、アスク・サンシンエンジニアリング㈱、㈱アスクテクニカにて認定を取得	
		●安全パトロールの定期的な実施 ●外部機関による安全診断の実施 ●安全教育の定期的な実施	●休業災害目標ゼロ件を継続	●休業災害目標ゼロ件を継続	●休業4日以上の災害5件、休業3日以下の災害4件 ●生産工場における安全パトロールの実施 ●外部機関による安全診断をすべての生産工場で実施 ●安全VR体感教育の4拠点（総勢140名）実施	
		●テレワークによる生産性向上に向け、必要機器の配備とDX化を推進する	●テレワーク実施者率70％以上 ※ （テレワーク可能者に占めるテレワーク実施者の比率） ●テレワーク実施日率20％以上 ※ （テレワーク実施者の総労働日数に占めるテレワーク実施日数の比率）	●テレワーク実施者率は46.4％（前年度46.3％） ➡テレワーク実施者数は前年度122名から116名に減少 ●テレワーク実施日率は10.8％（前年度5.4％） ➡一人当たりの年間テレワーク実施日数は、前年度の13.1日から25.7日と倍増		
		●事業継続計画（BCP）の整備	●BCPIに基づく社員安否確認システムの構築および適正運用	●BCPIに基づく社員安否確認システムの構築および適正運用	●安否確認システム稼働し、定期的に訓練を実施	
		●ダイバーシティの推進	●女性正社員の採用、育成の強化 ●地域職管理職の積極登用	●正社員における女性比率30％以上 ※ ●管理職における女性比率10％以上 ※	●正社員における女性比率は当社24.7％（前年度24.3％）、 参考：アスク・サンシンエンジニアリング㈱19.8％（前年度20.9％） ●管理職における女性比率は当社3.1％（前年度5.2％）、 参考：アスク・サンシンエンジニアリング㈱4.9％（前年度3.7％）	

サステナビリティ方針	テーマ	取り組み内容	中長期目標	2025年度活動実績	関連するSDGs
④ サプライチェーン マネジメント	取引先への働きかけ	●CSR調達ガイドラインの整備、運用	●グループサステナブル調達方針に基づく調達先へのESG調査の実施とフォロー活動	●TCFDシナリオ分析にあたりサプライチェーンのGHG排出量の影響について評価	  
		●私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（独占禁止法）・中小受託取引適正化法（取適法）に対する理解を深め、遵守意識を向上する	●独占禁止法・取適法に関する法令違反ゼロ件	●独占禁止法・取適法に関する法令違反ゼロ件	
⑤ 顧客に対する責任と 信頼関係の構築	顧客に対する責任	●新たな製品・工事・サービスを市場へ投入するための市場調査および開発投資の継続 ●主要建材製品のGHG排出量情報の提供	●新たな製品・工事・サービスの市場への投入 ●主要建材製品のGHG排出量の見える化	●1月 ユニボードガード発売	
⑥ 地域社会との コミュニケーション	コミュニケーション活動	●各事業場の社会貢献活動推進	●各事業場の社会貢献活動推進	●生産拠点のある市区町村への寄付（計700万円）を実施	  
		●地域環境保護のためのコミュニケーション活動推進	●地域環境保護のためのコミュニケーション活動推進	●各拠点周辺環境美化活動を実施	
⑦ ガバナンス強化	取締役会の実効性確保	●取締役の多様性を確保するためスキルの整理	●取締役の多様性を確保するためのスキル・マトリックス開示継続（1回／年）※	●招集通知、統合報告書にて開示	 
		●実効性評価	●実効性評価のためのアンケートによる自己評価・分析の継続（1回／年）※	●2月に実施	
		●指名報酬諮問委員会の開催	●指名報酬諮問委員会の開催継続（2回以上／年）※	●2回開催（5月23日、3月2日）	
		●社外取締役の確保	●社外取締役1／3以上の確保※	●1／3以上確保（5名のうち、2名の社外取締役を選任）	
		●女性役員の確保 選任	●女性役員の確保※	●女性役員2名選任	
	●投資家、株主との建設的対話	●投資家、株主との建設的な会話	●機関投資家向け、個人投資家向け説明会の実施継続（各1回／年）※	●6月 機関投資家向け説明会を実施 ●12月 個人投資家向け説明会を実施	
	●多様な人材の登用	●多様な人材の登用	●積極的なキャリア採用の継続※	●中途採用者17名（新卒採用者8名）、障害者雇用者0名	
⑧ 腐敗防止	●コンプライアンス基本方針の誠実な履行	●腐敗防止を含むコンプライアンス基本方針の充実	●腐敗防止を含むコンプライアンス基本方針の整備と運用継続	●J-SOXに対応し、全社レベル統制、業務プロセス統制を実施し、監査法人より有効性評価を受けている。	 
		●腐敗防止を目的とした監査項目の追加	●リスクベースアプローチに基づく内部監査の実施継続	●内部監査19拠点、棚卸立会5拠点を実施	
	●コンプライアンス意識の啓蒙と透明性の確保	●各階層向けコンプライアンス研修の整理	●各階層向けコンプライアンス研修の実施と状況の開示継続	●10月 役員、事業場長、管理職向けコンプライアンス研修実施（参加者：168名、前年比+4名）	
		●ヘルプライン制度の実効性向上	●ヘルプライン制度の利用実績開示継続	●社内受付窓口（ヘルプライン） 2件（前年度1件） ●社外受付窓口（法律事務所） 6件（前年度2件）	

環境マネジメント

エーアンドエーマテリアルグループは、社会と経済の持続的発展に貢献し、Vision2033およびCSR2033を達成するために環境負荷の低減に取り組んでいます。

○ 環境憲章

当社グループは、経営理念に基づいた「環境憲章」を制定し、それを具現化するための環境目標を「CSR2033」に掲げ、気候変動への対応に向けたGHGの削減、循環型社会に向けた産業廃棄物の削減、環境負荷低減および水資源保護といった環境管理活動に取り組んでいます。

環境憲章

【 環境理念 】

エーアンドエーマテリアルグループは、熱および音のコントロール技術ならびに資源の有効活用および再生利用技術を柱に、地球環境の保全に配慮した企業活動を行い、社会と経済の持続的発展に貢献します。

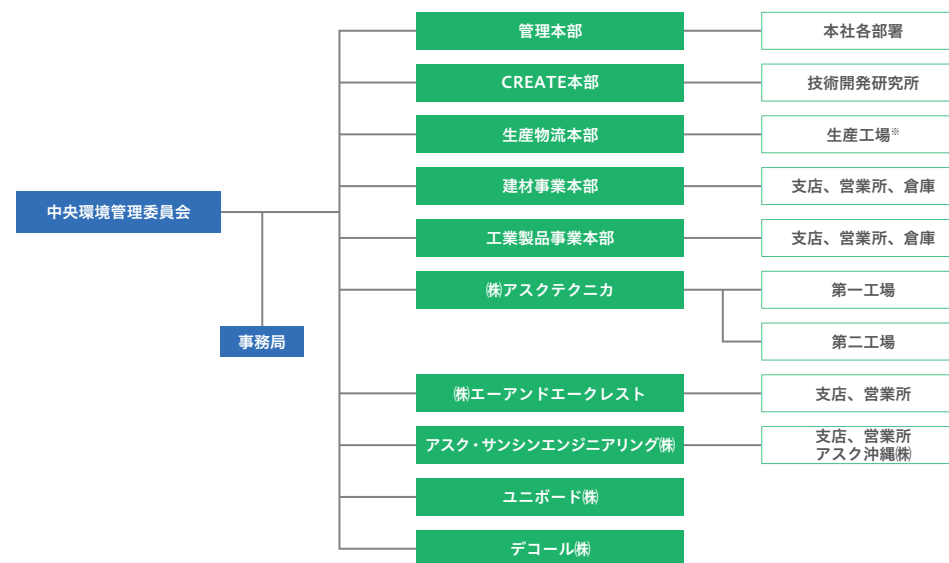
【 環境方針 】

1. 環境の持続的改善に寄与するよう配慮した、環境マネジメントシステムを構築し、維持する。
2. 生産・販売・施工・廃棄物処理等に際しては、環境保全に関する法律・条令・協定等を遵守する。
3. 省資源および省エネルギーの推進ならびに廃棄物の抑制・再生利用のシステムの確立により、環境負荷を低減する。
4. 環境保全に配慮するとともに、環境負荷低減のための革新的技術開発を行う。
5. 環境保全に関する啓蒙、教育を全従業員・関係者に対して積極的に行い、環境保全活動の促進、定着を図る。
6. 地域社会との交流、情報の公開等により、社会と共生した環境保全活動を積極的に推進する。

○ 環境推進体制

当社グループでは、内部統制・リスクマネジメント本部管掌役員が委員長を務める「中央環境管理委員会」を組織化しています。委員会で検討し、決定した環境目標は全事業場に展開しています。

環境目標に基づき、各事業場長は、事業場における方針・目標を設定し、環境活動に取り組んでいます。この活動の実施状況は中央環境管理委員会に定期的に報告され、進捗確認を行い、次の取り組みについて検討する仕組みになっています。また、重要な環境課題については、取締役会および経營業務執行組織に情報が伝わるような体制となっています。



※生産工場…滋賀工場、㈱エーアンドエー茨城、㈱エーアンドエー大阪、朝日珪酸工業㈱

○ 環境管理の状況

当社グループでは、㈱エーアンドエー茨城、㈱エーアンドエー大阪、㈱アスクテクニカ、ユニボード㈱およびデコール㈱がISO14001を取得しており、環境マネジメントシステムを構築し、環境負荷の低減に取り組んでいます。

環境に対するリスクマネジメント

○ 化学物質管理

製品の開発設計段階から、材料調達、製造、輸送、販売、廃棄までの各段階で化学物質関連法規制の遵守に取り組んでいます。また、関連法規制改定への対応のため、定期的に新たな化学物質規制項目を見直しています。

お客様や施工業者様への製品の安全性に関する情報として、SDS（安全データシート）を提供しています。SDSは法律で定められた危険有害物質（労働安全衛生法の通知物質、化学物質排出把握管理促進法の指定物質、毒劇物取締法の毒劇物）に限らず、すべての製品および廃棄物の一部について製品の安全性や取り扱い時の注意事項などを記載しています。

従業員に対しては、作業工程毎の化学物質リスクアセスメントを通して曝露される程度を把握し、健康障害を防止するための措置を実施しています。

○ 水質汚濁防止への取り組み

生産工場の製造段階で多量の水を使用しますが、(株)エーアンドエー茨城および(株)エーアンドエー大阪では工場内で水を循環利用し、外部へ排出しないクローズドシステムで管理しています。オートクレーブおよびボイラのドレン水も含め、生活排水以外は工場外へ排出していません（一部新設ラインについては循環システムを構築中）。その他の工場でも適切に処理し、法令に準拠して排出しています。

○ 大気汚染防止への取り組み

生産に用いるボイラの定期点検を行い、排ガスの汚染を低減しています。また、ボイラおよびバーナーの燃焼調整等により排ガスの汚染減少を推進し、ボイラ、乾燥設備について排ガス測定を定期的に行っています。

○ 産業副産物の再資源化

当社グループでは、建築廃材等の産業副産物を原料として再資源化しています。その量は年間約18千tonで、当社グループが産業廃棄物として排出している総量を大きく上回っています。

また、製品の切断を原料として使用できるよう加工し、再資源化を図って環境負荷低減に大きく貢献しています。廃棄する場合もセメント原料等へのリサイクルを積極的に推進しています。

○ 想定される緊急時対応

当社グループでは、各事業場において適宜防災訓練を実施し、初動対応ならびに緊急連絡体制など、緊急時における対応について確認しています。生産工場では、危険物取り扱い施設などでの事故発生（火災・爆発、漏洩）を想定した対応訓練を繰り返し行い、防災に関する継続的なレベルアップに努めています。また、自然災害（地震、津波）における防災訓練を実施しています。

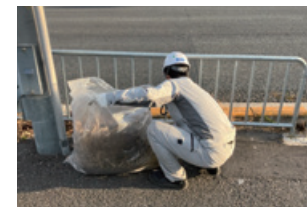


(株)エーアンドエー茨城の消火訓練および工場循環水漏洩対応訓練の様子

○ 主な取り組み

》工場周辺（国道171号線歩道）清掃

(株)エーアンドエー大阪では毎年、工場周辺の清掃活動を行っています。本年は1月26日に実施し、主に工場が面する国道171号線歩道側の清掃および草取りを行いました。



》大阪府立三島高等学校PTAとの懇談会

(株)エーアンドエー大阪では毎年、隣接する大阪府立三島高等学校の新入生を対象とした臭気に関するアンケートの実施や、PTAの皆様の工場見学および懇談会を開催し、皆様の理解をいただけるよう取り組みを行っています。



気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）提言への取り組み

○ ガバナンス

当社グループは、取締役会の監督機能のもと、サステナビリティ推進委員会を執行機能の中核として、中長期CSRビジョンの達成と整合したサステナビリティ経営を実施しています。サステナビリティ推進委員会は代表取締役社長が委員長を務め、環境部門・社会部門・ガバナンス部門のそれぞれの専門部会を設置しています。気候関連については環境部門で取り扱っており、気候関連リスクおよび機会を含む

重要課題の目標や戦略を審議し、計画の立案・運用とモニタリングを担っています。また、サステナビリティ推進委員長は、毎年取り組み状況を評価し、必要に応じて見直しの指示を行います。取り組み状況については、取締役会に報告し、取締役会からのフィードバックに基づいて見直しを行います。

○ 戦略

▶ 気候変動に関するリスクおよび機会

（1）シナリオの設定

気候関連のリスクおよび機会を特定し、それらのリスクおよび機会が当社の事業、経営戦略、財務計画に及ぼす影響を把握・評価するため、シナリオ分析を実施しています。シナリオ分析の実施においては、右記のとおり短期・中期・長期の時間軸を設定しています。

シナリオ分析の実施においては、国際的に認められた複数の気候変動シナリオを参照しています。気候変動が当社グループに及ぼすリスクおよび機会の抽出と、長期戦略を検討するにあたり、国際エネルギー機関（IEA）が公表しているNet Zero Emissions by 2050 Scenario（NZE）や、気候変動に関する政府間パネル（IPCC）が公表している第5次評価報告書のRepresentative Concentration Pathways（RCP2.6/RCP8.5）等を参照しました。

時間軸	短期	中期	長期
期間	3年以内	2030年	2050年

（2）シナリオ分析の方法

シナリオ分析では、気候変動がもたらすリスクおよび機会が当社グループに及ぼす財務的影響について、定性的・定量的に評価し、影響額と発生可能性について、それぞれ3段階の基準を設定しました。

▶ 影響額について

影響額については、当社グループの営業利益を踏まえ、経営に大きなインパクトを与える可能性のある影響額を右記のとおり設定しました。なお、リスクにおける影響額は「コスト増加額」もしくは「利益減少額」のどちらかで計算しています。また、機会における影響額は「コスト減少額」もしくは「利益増加額」で計算しています。

影響額	10億円超	1～10億円	1億円未満
インパクト	大	中	小

▶ 発生可能性について

発生可能性については、それぞれのシナリオにおいて前提としている情報（例：環境政策の動向など）をもとに、右記表のとおり定義しています。

発生可能性（顕在化する可能性）		
高	中	低

▶ 重要なリスクと機会

分類	内容	影響額ランク		発生可能性ランク
		2030年	2050年	
移行リスク	炭素税（スコープ1、スコープ2 排出量分）導入による操業コストの増加	中	大	中
	設備投資など既存生産設備の脱炭素対応に伴う設備コストの増加	中	中	高
	火力発電所・石油化学プラント向け建設、工事の減少	小	中	高
物理リスク	台風・洪水などの自然災害によるサプライチェーンの寸断（1000年に1回程度の洪水が発生した場合を想定）	大	大	低
移行機会	船舶向けゼロエミッション燃料関連の保冷工事の売上増加	中	大	高
	原子力発電所関連事業およびゼロカーボン対応建物の保温断熱工事の売上増加	中	中	高
	省エネ技術の進展によるエネルギーコスト削減	中	大	高
	プラントの防災工事の売上増加による利益の増加	中	大	中

気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）提言への取り組み

○ リスク管理

当社グループは、サステナビリティ経営を事業の成長戦略と並ぶ両輪であり、持続的発展と企業価値向上に欠かせない重要な取り組みと考え、2021年12月よりサステナビリティ推進委員会（委員長：代表取締役社長）を設置しています。サステナビリティ推進委員会内で、「環境」「社会」「ガバナンス」のそれぞれの、リスクを特定し、その影響を評価して、対策を立案実行しています。気候変動に関するリスクについては、サステナビリティ推進委員会の「環境部門」がその役割を担っています。

具体的には、気候変動に伴う外部環境の変化について、政策・技術開発・消費者意識などの要因も

考慮して当社グループ事業への影響を評価しています。その上で、1.5℃シナリオと4.0℃シナリオに基づくシナリオ分析を実施し当社グループに対する重要なリスクおよび機会を特定しています。特定したリスク・機会に大きな変化がないか、毎年確認しています。また、評価したリスクおよび機会をもとに、サステナビリティ推進委員会で目標を設定し、対応・対策を決定しています。これらの一連の内容「特定したリスク、目標、対策」については、取締役会に報告し、取締役会の承認を得ています。

○ 指標・目標

当社グループでは、長期経営構想「Vision2033」とともに車の両輪としてサステナビリティ課題への取り組みを推進する目的で、「CSR2033」を策定しています。Vision2033で描く成長戦略に基づき、積極的なM&Aによる事業規模の拡大を目指す当社グループは、今後も売上高の拡大が見込まれること

から実現可能な取り組み指標として「GHG排出量売上高原単位」を指標として採用しています。「GHG排出量売上高原単位」を2030年度には、2013年度比46%削減、ならびに2033年度には同50%削減することを目標としています。

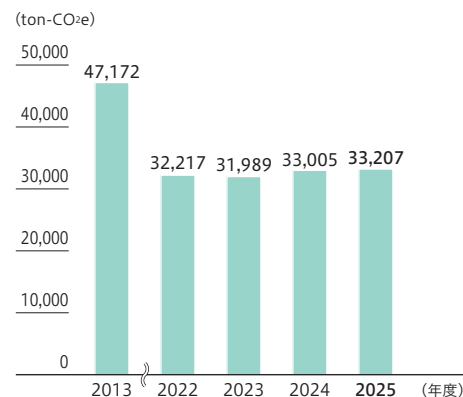
》 GHG排出量および削減目標

	2013年 (基準年)	2023年度	2024年度	2025年度
GHG排出量 (ton-CO ₂ e)	47,172	31,989	33,005	33,207
GHG排出量 (2013年度比)	—	32.2%削減	30.0%削減	29.6%削減
GHG排出量売上高原単位 (ton-CO ₂ e／百万円)	1.315	0.775	0.760	0.727
GHG排出量売上高原単位 (2013年度比)	—	41.1%削減	42.2%削減	44.7%削減

※GHG排出量はスコープ1とスコープ2の合計値を記載。スコープ1：事業者自らによるGHG直接排出量 スコープ2：他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴うGHG間接排出量

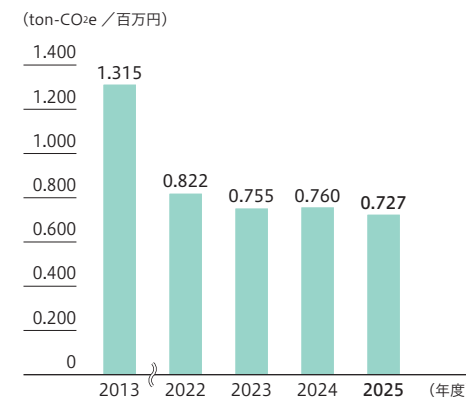
※電気の使用に伴うGHG排出量は調整後排出係数を用いて算定

当社グループのGHG排出量推移（スコープ1,2）



※調整後排出係数
※ユニボード(期下期分528含む)

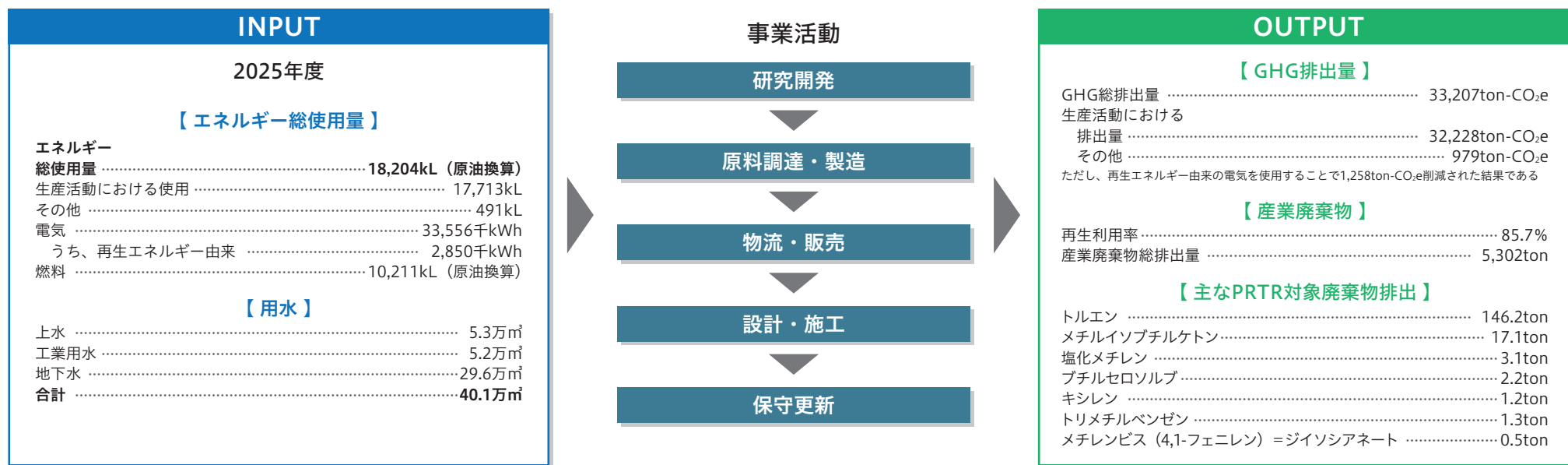
GHG排出量売上高原単位推移



マテリアルバランス

当社グループでは、事業活動における様々な環境への影響を把握、管理して、天然資源、副産物の有効活用や環境負荷の低減等の努力を続けています。

○ 事業活動に伴う環境負荷の全体像



(注) 端数処理の関係で合計が合わない場合があります。

INPUT

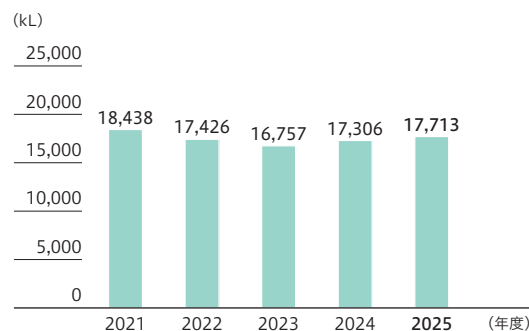
》生産工場のエネルギー使用量

当社グループでは生産工場におけるエネルギー使用量が全エネルギーの97%を占めます。そのため、各生産工場でのエネルギー管理が重要となります。2025年度の全生産工場のエネルギー使用量(原油換算)は前年度比で2.4%増加しました。2024年度下期からグループインしたユニボード(株)と2025年度からグループインしたデコール(株)のエネルギー分が増加しています。今後はグループインの増加分に対して管理していきます。

》水資源

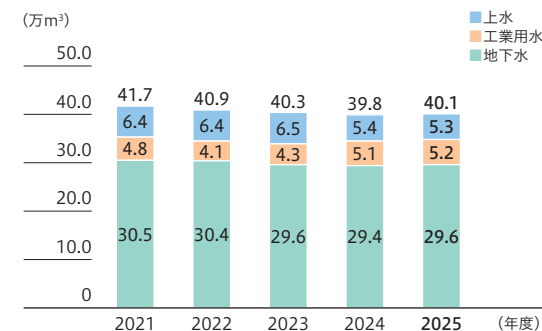
当社グループは生産活動において多量の水を使用していることから、水資源の有効活用に向けた取り組みが重要と考えています。(株)エーアンドエー茨城および(株)エーアンドエー大阪では、循環利用を行うことで水資源の削減に努めています。

生産工場のエネルギー使用量の推移



(注) 2024年度：ユニボード(株)下期分624kL含む

水資源の使用量の推移



(注) 端数処理の関係で合計が合わない場合があります。

マテリアルバランス

OUTPUT

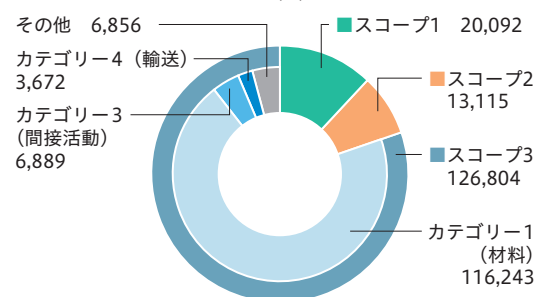
当社グループの製品は、設計・開発段階から生産、販売等を通じて、最終的にその製品が廃棄されるまでの間に、様々な環境影響を及ぼします。地球温暖化、大気汚染、水質汚濁や天然資源の枯渇等、環境負荷を認識し、省エネルギー活動や生産工場周辺への臭気・排水・騒音等を低減するための取り組みを行っています。

温室効果ガスの削減

当社グループでは、地球温暖化に関するGHG排出量の調査を継続しています。当社グループの2025年度GHG排出量（スコープ1,2）は33,207ton-CO₂eとなり、前年度より0.6%増加しましたが2013年度より29.6%削減しています。排出量が増加した要因は、生産工場の省エネルギー設備の導入と更新を継続的に実施している一方で、工場の運転効率の低下ならびにM&Aを実施したことによるものです。

また、2025年度の当社グループにおけるスコープ1,2,3の内訳は右のグラフとなっています。今後も省エネルギー設備および太陽光発電設備の導入を推進し、CSR2033を指標として温室効果ガスの削減に努めます。

当社グループのスコープ1,2,3内訳 (ton-CO₂e)



- スコープ1：自社による温室効果ガスの直接排出
- スコープ2：他社から供給されたエネルギー使用に伴う間接排出
- スコープ3：スコープ1,2以外の間接排出

※スコープ3は、環境省「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.3.3）」、およびLCIデータベースIDEAv2.3（サプライチェーン温室効果ガス排出量算定用）を参照しています。

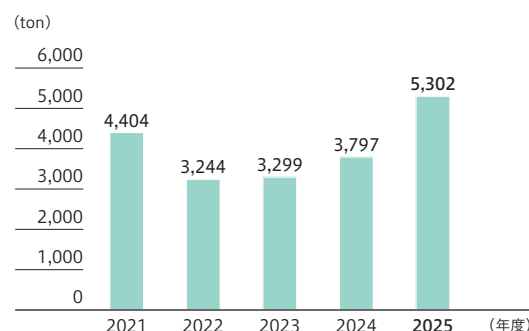
産業廃棄物排出推移と廃棄物再生利用率の向上

2025年度の場外への産業廃棄物排出量は前年度比39.6%と著しく増加となりましたが、産業廃棄物再生利用率は前年度85.4%から85.7%に微増しましたがCSR2033の目標に対して未達となりました。

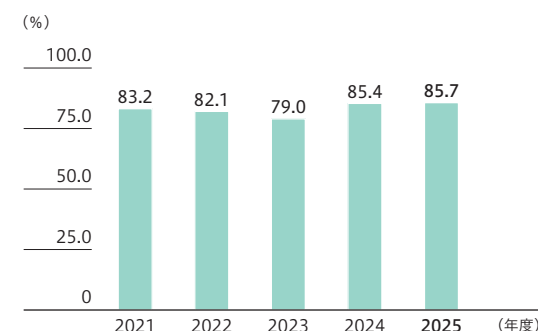
継続して(株)エーアンドエー茨城、滋賀工場および(株)アスクテクニカで場外へ排出している産業廃棄物をリサイクル会社にて処理を行っています。また、2025年度から(株)エーアンドエー大阪で場外へ排出している産業廃棄物のリサイクル化を開始しました。

今後も引き続き産業廃棄物の再生利用化に向けて調査を継続し、産業廃棄物再生利用率96%以上達成を目指します。

産業廃棄物排出量推移



産業廃棄物再生利用率



PRTR対象物質

当社グループでは、生産工場を中心にPRTR対象物質の排出抑制に取り組んでいます。2025年度の対象物質排出量は前年度よりトルエンの排出量増加にともない全体の排出量が増加しました。今後も原材料、副資材における対象物質使用量削減に努めます。

人的資本の強化

エーアンドエーマテリアルグループは、人材育成の強化やダイバーシティの推進などに取り組み、職場を新しい価値創造の基盤とするべく、従業員がいきいきと活躍できる環境の整備を進めています。

○ 従業員とともに

エーアンドエーマテリアルグループは、人材採用力・人材育成の強化やダイバーシティの推進などに取り組み、職場を新しい価値創造の基盤とするべく、従業員がいきいきと活躍できる職場環境の整備を進めています。

2025年4月から新人事制度を導入しました。新人事制度は、2024年1月にエーアンドエーマテリアルグループの若手社員が「ありたい働き方実現プロジェクト」を作り、「どのような働き方をしたいか」、「どのような職場で働きたいか」を洗い出し、具体的な人事制度を作り上げていくという取り組みがスタートとなりました。これまで会社が用意した制度や仕組みに沿って働いていた社員が自分たちで制度や職場環境を作っていくというコンセプトを大切に、活発なディスカッションを重ねて、キャッチコピーと新人事制度の3本柱を策定しました。

キャッチコピー

ありたい働き方で**自分も家族も社会**もいいね 

ー エーアンドエーマテリアルグループ ー

従業員自身のありたい働き方を実現することにより、その良い影響は従業員の家族、会社にも広がり、さらに働きやすい会社となる人事制度を目指します。

新人事制度の3本柱



原則転勤なし



キャリアパスを支援



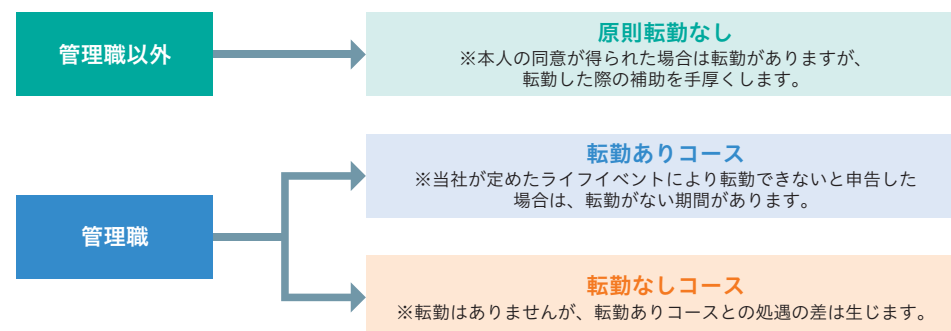
様々な働き方の支援



原則転勤なし

» 原則転勤なし・転勤コース選択

管理職以外は、原則転居を伴う転勤はなしとなります。管理職は「転勤あり・なしコース」を選択できます。



» 転勤支援施策

転居を伴う転勤をした従業員に対して、下記のとおり手厚い支援を行います。

1 赴任手当の増額	対象者1人あたりの支給額を大幅に増額
2 管理職以外への転勤支援	管理職以外の従業員が本人の同意の上で転勤する場合、賞与にて一定金額を2回上乘せして支給
3 単身赴任者への支援	・ 単身赴任手当を大幅に増額 ・ 親族が居住する場所へ帰宅する際の手当を大幅に増額 ・ 単身赴任時の転居先の賃貸借契約締結または更新に伴い、従業員が負担した一時金を会社が負担 ・ 単身赴任の期間は上限4年間 ※本人の同意を得た場合は延長する可能性があります。

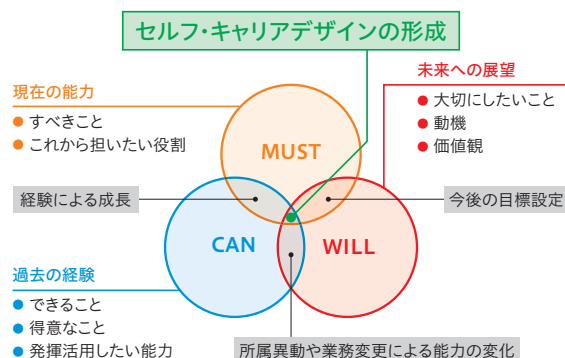
人的資本の強化



キャリアパスを支援

》セルフ・キャリアデザイン制度の導入

従業員のキャリアパス支援を実施するにあたり、「職場のキャリア」を会社側から提供するだけでなく、「自身のしたいこと（WILL）」「自身のできること（CAN）」「自身の求められていること（MUST）」を明確にし、将来的な「ありたい姿」になるための目標を考える機会を設けることで、自身がどのようにすれば「ありたい姿」に到達できるかを自ら考えられるよう、「セルフ・キャリアデザイン制度」を導入しました。



施策内容

1. 「キャリアデザインシート」を作成し、これまでの自身のキャリアを振り返ります。自身を知ることから始め、「これからのキャリア」をどのように歩んでいくかをデザインします。
2. 「キャリアデザインシート」をもとに、上司と「キャリア面談」を行います。この「キャリア面談」を通じて、自身のキャリアプランを上司に理解してもらい、相互の信頼関係を築いていきます。面談する側（管理者、上司）については、研修を実施します。
3. キャリアデザインを支援するため、教育や啓発を行います。ライフステージに合わせて、年齢別のキャリアデザイン研修を実施します。

》チャレンジアサイン制度の導入

役割等級に対応する職位に任用することが原則ではありますが、直近の評価が上位の役割等級の職位に任用する条件を満たしている従業員は、モチベーションの向上と組織全体の活力を促進するため、抜擢人事が可能となる「チャレンジアサイン制度」を導入しました。



様々な働き方の支援

》フレックスタイム制度の導入

ワークライフバランスの充実および多様な働き方の推進のため、フレックスタイム制度を導入しました。コアタイムは「午前10時から午後3時」（うち1時間は休憩）、フレキシブルタイムは「午前8時から午前10時、午後3時から午後7時」とし、1分単位で勤務時間を集計することで、今まで以上に柔軟な働き方が可能となりました。

》ライフイベントによる転勤制限

「転勤ありコース」の管理職であっても、以下の①～④に該当するライフイベント期間については、転勤を命じないこととしました（当社独自の制度）。

- ① 婚姻後2年間 ② 配偶者が妊娠している期間 ③ 子が小学校入学前までの期間 ④ 住宅の購入後2年間

》育児休業の取得支援

男性従業員も育児休業を取得しやすくなるよう、育児休業期間中の収入補填を目的とした一時金を本人の申請に基づき、復職後最初の賞与に加算して支給することとしました。

》ワークライフバランスのさらなる推進

年間総労働時間は変更せずに、1日の勤務時間を変更することによって、年間休日は127日となりました。年次有給休暇の取得率は、55.7%となり、目標とする有給休暇取得率70%以上には届きませんでした。引き続き、従業員が健康で活力ある毎日を送ることができるよう、ワークライフバランスの充実を推進していきます。

人的資本の強化

健康経営の推進

1. 基本方針

当社グループは、「人こそが企業の最も重要な財産である」との考えのもと、従業員一人ひとりが心身ともに健康で活力ある状態で働くことが、企業価値の向上につながる重要な経営課題であると認識しています。この考えに基づき、以下の重点テーマに取り組んでいます。



また、二次検査受検率やストレスチェック、ワークエンゲージメント等をKGIとして設定し、2033年度を目標に継続的な改善に取り組んでいます。

3. 取り組みの成果

健康経営の取り組みにより、外部評価にも改善が見られています。

令和7年度
健康経営度調査 総合評価 **50.9** (前年差+4.8)

総合順位 **1901~1950**位 (全4175法人)

また、各評価項目においても、

経営理念・方針 評価・改善

といった分野で着実な向上が確認されています。



4. 課題認識

一方で、以下の課題も明らかになっています。

- 二次検査受検率のさらなる向上**
制度拡充後も受診率は十分とは言えず、継続的なフォローが必要
- ヘルスリテラシーのばらつき**
事業所・個人による理解度の差が存在
- 喫煙率の高止まり**
禁煙補助制度があるものの利用が低調

2. 主な取り組み

(1) 疾病予防・重症化予防の強化（重点施策）

従業員の高齢化に伴い有所見率が上昇傾向にあることを課題と捉え、**二次検査受検率の向上**を最重要テーマとして取り組んでいます。

【主な施策】

- 二次検査の受診勧奨（個別通知・フォロー）
- 二次検査の勤務扱い
- 初診費用の会社負担
- 検査費用まで補助範囲を拡大（上限あり）

これにより、従来は受診のハードルとなっていた費用負担・時間的制約の両面を解消し、受検率向上を図っています。



(2) メンタルヘルスと相談体制の強化

従業員の心理的安全性の確保を目的として、相談体制を拡充しています。

【主な取り組み】

- 24時間対応の健康相談窓口（電話相談）
- 専門カウンセラーによる面接カウンセリング（年度内1回無料）

これにより、健康・介護・育児からメンタル面まで幅広い相談に対応し、早期の不調把握と支援につなげています。



(3) 生活習慣改善・健康増進施策

生活習慣病予防と健康リテラシー向上を目的に、以下の施策を展開しています。

- 健康アプリによる食事・運動管理（2025年導入）
- 栄養管理された社員食堂の提供
- 研修・eラーニングによる健康教育

また、禁煙支援として、健康保険組合と連携し禁煙外来費用の補助を実施し、条件に応じて会社が全額負担する制度も導入しています。



5. 今後の方針

今後は以下の3点を軸に取り組みを強化していきます。

(1) 行動変容を促す仕組みの強化

- 補助制度に加え、受診・健康行動の「見える化」
- 継続的なフォロー体制の確立

(2) ヘルスリテラシーの底上げ

- 全従業員向け教育の拡充
- 管理職を通じた職場単位での浸透

(3) 重点課題への選択と集中

- 二次検査受検率
- メンタルヘルス
- 生活習慣改善

これらを具体的KPIとして管理し、PDCAを回すことで、健康経営のさらなる高度化を図ります。

人的資本の強化

○(株)エーアンドエー茨城における食堂開所

2025年7月、従業員エンゲージメントの向上ならびに健康経営推進における食事改善を目的として(株)エーアンドエー茨城の厚生棟にて昼食提供が始まりました。

これまで同社周辺には飲食店・小売店ともにほとんど出店していないため、健康的で温かい食事をとることはできませんでしたが、この度の食堂開所によりこれらの問題が解消され、利用者からも好評をいただいています。



改修された厚生棟食堂



「揚げ出し豆腐と牛肉のピリ辛煮定食」
カラダよろこぶメニュー（健康メニュー）

○技術開発研究所での「1day 仕事体験」を実施しました！

人材採用力強化に向けた取り組みとして、2025年秋に「1day 仕事体験」を当社技術開発研究所（茨城県筑西市）にて実施しました。

仕事体験では、まず研究員の案内で研究所内を見学し、休憩を挟んで、参加者の学生の方に、当社製品の曲げ試験、鉛筆硬度試験、マイクロスコブ観察などの実際の業務を体験していただきました。最後に、何人かの若手研究員との座談会も実施し、活発なやり取りが行われました。学生の皆さんは非常に熱心に質問され、研究員も自分の研究テーマややりがいなどをお話していました。

仕事体験に参加された学生の方からは、「漠然としたイメージから入所後にどのような業務に取り組むのか具体的に見えるようになりました」などの前向きな意見が多く聞かれました（仕事体験に参加されてから、実際に当社へ入社を決められた学生さんもいます）。

これからも全国各地から、より多くの学生の皆さんに参加していただける「1day 仕事体験」の企画と充実に努めていきます。



鉛筆硬度試験の様子



○(株)アスクテクニカの海宝社長がラジオに出演しました！

2026年3月、(株)アスクテクニカ・海宝俊幸社長がYBS山梨放送のラジオ番組「キックス」に出演しました。番組では、人材を企業成長の源泉と位置付ける同社の人的資本経営について紹介。ポリテクセンター山梨（山梨職業能力開発促進センター）の研修活用や自主的な学びを促す取り組み、現場改善やDX推進への展開など、人を起点とした持続的な成長戦略を発信し、地域社会とのコミュニケーションの機会となりました。



○(株)アスクテクニカの学生との交流活動

企業連携授業を実施

山梨県立青洲高等学校工業科の皆さんを対象に企業連携授業を実施し、ものづくりの現場を体験していただきました。



講義の様子



分析装置の説明

テストコースを貸し出し

普段は製品検証に使っているテストコースを山梨大学の学生フォーミュラ部に貸し出し、学生フォーミュラ日本大会2025への挑戦に向けて車体の試走や最終調整に活用していただきました。



テストコースと車両



テストコース全景

安全衛生

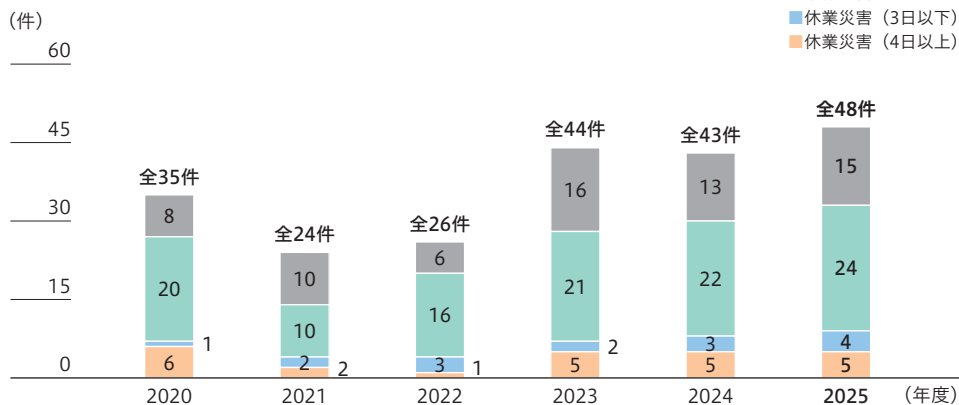
○ 安全衛生

安全と健康がすべてに優先されることを企業経営の基本ととらえ、関係会社を含めた全事業場と全従業員に対して組織的な安全衛生活動を積極的に展開し、労働災害の撲滅に向け推進しています。

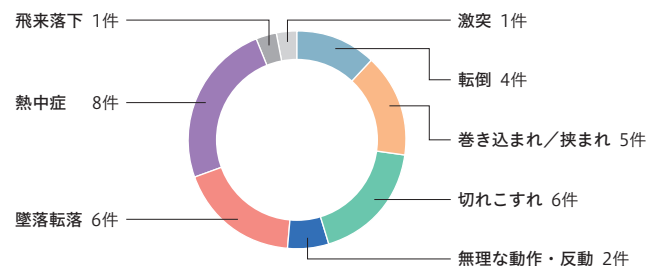
○ 安全衛生の体制

当社グループは安全衛生基本方針を推進するため、中央安全衛生委員会を中心に関係会社を含む全従業員を対象とした体制を構築しています。委員会は年2回開催し、当社グループの安全衛生に関する重要事項の策定、労働災害の防止および快適な職場づくりを推進しています。また、無災害表彰制度に基づき、安全衛生活動の向上を図っています。2025年度は無災害に向けて取り組まれた10の事業場および事業部を表彰し報償金を贈呈しました。

当社グループ労働災害発生状況



2025年度労災の型別分類（休業災害および不労災害）



○ 安全衛生の取り組み

》ドライバーへの安全運転啓蒙活動

営業用社有車運転者に対して、交通事故を起こした者、新規採用者向けのドライビングスクールを受講しています。

》化学物質管理

化学物質管理が法令順守型から自律型へ改正された労働安全衛生法が施行されました。化学物質のリスクアセスメント教育等を行いながら、改正法令への対応を進めています。

》救命講習会

本社がある品川シーズンテラスにて年2回の総合防災訓練の一つとして、一次救命処置の心肺蘇生法を体験して学ぶ胸骨圧迫体験が行われ、43名が体験しました。



》石綿による健康障害について

当社元従業員で、石綿含有製品の製造または取り扱いに携わった方には、石綿健康管理手帳の交付申請や石綿健康診断を行っています。また、元従業員で健康障害により労災認定をされている方、労災申請をされている方がおり、申請には全面的に協力しています。



安全衛生基本方針

<https://www.aa-material.co.jp/sustainability/esg/social/safe/>



品質保証と顧客価値の提供

品質管理

エアアンドエーマテリアルグループは、お客様に満足いただける安全で高品質な製品、工事およびサービスを、持続的に提供いたします。



品質方針

<https://www.aa-material.co.jp/company/quality.html>



Close-up グループ技術を活かした工場作業環境の改善

既存工場建屋を新製品の製造に適した空間へ転換するため、屋根・内壁の断熱、粉塵対策、品質管理、暑さ指数管理を組み合わせる実施。さらに、年間を通じて一定温度が保たれている井戸水を活用した空調設備を導入し、省エネと夏涼しく冬暖かい作業環境への改善を図りました。

5つの
改善メニューを
統合

- ① 屋根上面（断熱対策）：カバールーフ
- ② 建屋内壁（断熱対策）：アルミガラスクロス付ロックウールボード
- ③ 床面：粉塵・異物混入対策
- ④ 保管庫：温湿度管理
- ⑤ WBGT：暑さ指数で作業場管理



内壁断熱



床面・粉塵対策



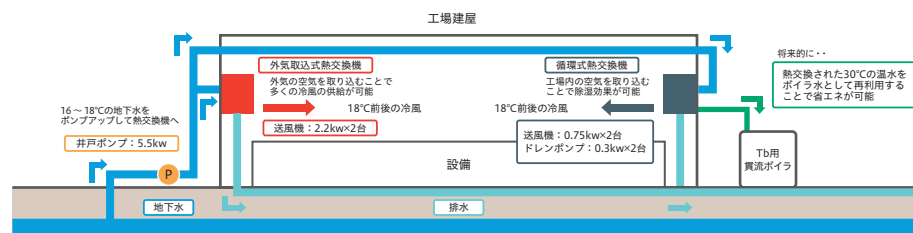
温湿度管理保管庫



WBGT管理

井戸水クーラーによる省エネ空調

井戸水（16～18℃）を熱交換に利用し、少ない消費電力で場内へ冷風を供給。



井戸水クーラー イメージ図

環境価値	働く環境	事業価値
電力負荷を抑え、GHG排出量の低減に貢献	熱源周辺の暑熱リスクを抑え、快適性を向上	特高受電設備の追加リスクを抑制し、生産基盤を強化

改善効果の見える化

屋根上面・内壁断熱工事の効果測定 夏場の屋根・壁面の内側温度	井戸水クーラーユニットの 冷房能力&消費電力	総投資額とその効果
夏場 (外気温33.0℃) 断熱工事前 屋根内側 56.0℃ 内壁面 40.0℃ 断熱補強後 35.5℃ 35.7℃	約 270 kW相当 高性能エアコン10台と同程度の冷房能力 12 kW 高性能エアコン10台の消費電力 (102kW)	83 百万円 ・断熱工事により、△20.5℃～△4.3℃の施工効果 ・エアコン利用時の消費電力のおおよそ1/8以下 →エアコン利用時との電力料金差 6.6百万円/年 ※断熱工事による室温低下への影響額は含めていません。

断熱工事ならびに井戸水クーラーの稼働により建屋空間は27.0℃に保たれています。

本取り組みは、当社グループが保有する断熱・施工技術を組み合わせ、既存建屋の価値を高めながら、省エネルギーと作業環境改善を同時に実現するモデルケースです。

今後も効果検証を重ね、グループ各社への展開や作業環境改善提案ビジネスへの応用を検討していきます。

コーポレートガバナンス

エーアンドエーマテリアルグループは、コーポレートガバナンスの実効性を高め、業務の適正を確保するため基本方針を定め、体制を整備しています。当社グループは、この体制を有効に機能させ、株主をはじめとするステークホルダーの皆様から信頼される企業となるよう努めています。

○ コーポレートガバナンス基本方針

当社グループは、株主にとっての企業価値を高め持続的な発展を図るため、コーポレートガバナンスの強化が最重要課題であると認識しており、以下のように基本方針を掲げています。

コーポレートガバナンス基本方針

1. 取締役会による業務執行の監督機能の実効性の確保

- ・指名報酬諮問委員会の適切な関与・助言を得て、取締役の指名・報酬の公平性・透明性を確保する。
- ・社外取締役を3分の1以上とする。

2. 株主の権利・平等性の確保

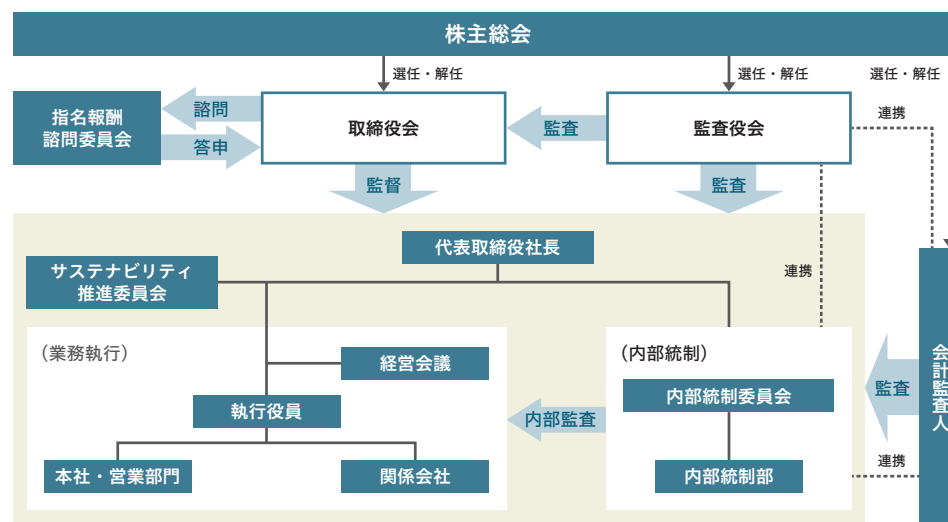
- ・中長期的な企業価値の向上と株主の利益を合致させるべく投資家を含む株主との間で建設的な対話を行う。
- ・会社情報を適切に開示し、透明性を確保する。

3. 経営理念に基づき、サステナブル社会の実現を目指す行動

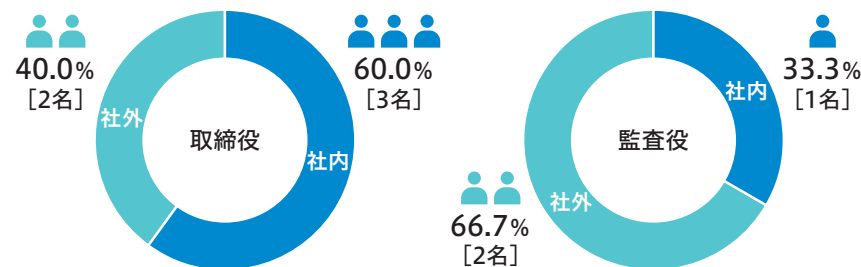
- ・サステナビリティ推進委員会を中核とし、中長期CSRビジョンを達成する。
- ・法令を遵守し、内部統制システムを的確に運用する。
- ・多様な人材を登用し、ステークホルダーの利益も考慮する柔軟な社内体制とする。

○ コーポレートガバナンス体制

会社法上で規定されている株式会社の機関として、株主総会、取締役および取締役会、監査役および監査役会、会計監査人を基本として定めています。



○ 社外役員比率 (2026年6月26日現在)



コーポレートガバナンス

○ 取締役会

取締役会は取締役5名（うち、社外取締役2名）で構成されるほか、必要に応じ執行役員の出席を求め、監査役も出席のうえ、経営方針等の重要事項に関する意思決定を行い、取締役の職務執行を監督しています。

活動実績	2025年度は全16回開催
主要な決議事項	・株主総会に関する事項 ・当社の経営に関する基本方針 ・決算に関する事項 など

○ 監査役会

監査役会は監査役3名（うち、社外監査役2名）で構成され、監査役会で策定された監査方針等に基づき、取締役会をはじめとする重要な会議への出席や、業務および財産の監査等を通じて、取締役の職務執行を監査しています。監査の実効性を高め質的な向上を図るため、会計監査人との会合を定期的に行い、緊密な相互連携の強化に努めています。また、代表取締役と定期的会合を開催し、相互認識と信頼関係を深めています。監査役は必要に応じて内部監査に立ち会うほか、定期的に内部統制部の報告を聴取する等、内部統制部との連携を図っています。

なお、社外監査役2名は当社に対する利害関係はありません。

活動実績	2025年度は全16回開催
主要な審議事項	・年次監査計画の策定 ・会計監査人の再任と報酬の同意 ・定時株主総会の議案の調査 など

○ 指名報酬諮問委員会

取締役会の諮問機関として、社外取締役を過半数とし、委員長を社外取締役とする指名報酬諮問委員会を設置し、取締役の指名・報酬などに係る取締役会の機能の独立性、客観性と説明責任の強化を図っています。

活動実績	2025年度は全2回開催
活動状況	・取締役等の指名に関する事項 ・取締役等の報酬に関する事項 など

○ サステナビリティ推進委員会

サステナビリティ経営の強化を図り、推進体制を構築していくためにサステナビリティ推進委員会を設置し、代表取締役社長を委員長としてサステナビリティに関する目標や戦略を審議し、年間の事業計画を立案、運用しています。

活動実績	2025年度は全2回開催
主な議題	・CSR2033に対する2024年度結果報告と次年度以降の取り組み内容等の見直しについて ・TCFD提言に基づく情報開示について（中間報告／結果報告） など

○ 取締役会の実効性の評価

当社では、取締役会の機能を向上させ、ひいては企業価値を高めることを目的として、取締役会の実効性につき、自己評価・分析を毎年度に一度実施しています。自己評価・分析につきましては、外部機関の助言を得ながら以下の方法で行いました。2026年2月に取締役会の構成員であるすべての取締役・監査役を対象にアンケートを実施しました。回答方法は外部機関に直接回答することで匿名性を確保いたしました。そのうえで、外部機関からの集計結果の報告を踏まえ、2026年4月の取締役会において、分析・議論し、実効性評価を行いました。その結果の概要は以下のとおりです。

アンケートの回答からは、取締役会の運営、ならびにESGへの対応やSDGsへの取り組み等、サステナビリティの向上に向けた各種施策および開示について、十分な議論がなされていること、また、経営陣や支配株主等の関連当事者との利益相反についても、取締役会の承認等を通じて適切に管理されていること、さらに、株主（投資家）との対話を踏まえた議論が適切に行われていることについて、おおむね肯定的な評価が得られました。

以上を踏まえ、取締役会全体の実効性は確保されているものと認識しています。実効性評価において、取締役等の指名・報酬の決定に関する手続きの独立性・客観性を強化するため、2021年12月に独立社外取締役を主要な構成員とした指名報酬諮問委員会を設置し、独立社外取締役の適切な関与・助言を得る体制を整え取り組んでいます。

当社の取締役会では本実効性評価を踏まえ、取締役会の機能を高める取り組みを継続的に進めていきます。

○ 政策保有株式

当社は、投資株式について、もっぱら株式の価値の変動または配当の受領によって利益を得ることを目的として保有する株式を純投資目的である投資株式、それ以外の株式を純投資目的以外の目的である投資株式（政策保有株式）に区分しています。

当社は、密接な取引関係を有する等、経営戦略等の観点から保有する合理性がある銘柄について、取引金額および配当等の便益や株価変動リスクと資本コストとを比較検証し、当社グループの中長期的な企業価値向上に資する場合に限り、政策保有株式を限定的に保有することとしています。また、当社は、議決権の行使は政策保有先の企業価値向上のための重要な手段であると捉えており、中長期的な視点で企業価値向上・株主還元向上につながるかどうかを判断基準として、議決権の行使を行っています。特に、複数事業年度にわたり赤字が継続するなど、企業価値を著しく毀損する可能性がある場合における役員選任議案等については、慎重に精査することとしています。

》 銘柄数および貸借対照表計上額

	銘柄数（銘柄） 貸借対照表計上額の合計額（百万円）	2025年度において株式数が増加した銘柄	2025年度において株式数が減少した銘柄
非上場株式	6銘柄 43百万円	－	－
非上場株式以外の株式	8銘柄 149百万円	－	1銘柄 22百万円

コーポレートガバナンス

○ 役員報酬

1. 基本方針

当社の取締役の報酬は、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして十分に機能するよう株主利益と連動した報酬体系とし、個々の取締役の報酬の決定に際しては各職責を踏まえた適正な水準とすることを基本方針とする。具体的には、取締役の報酬は、基本報酬（月額報酬）と、会社業績に連動する業績連動型株式報酬により構成し、監督機能を担う社外取締役については、その職務に鑑み、基本報酬のみを支払うこととする。

2. 基本報酬（金銭報酬）の個人別の報酬等の額の決定に関する方針

（報酬等を与える時期または条件の決定に関する方針を含む。）

当社の取締役の基本報酬は、月例の固定報酬とし、役位、職責に応じて他社水準、当社の業績、従業員給与の水準を考慮しながら、総合的に勘案して決定するものとする。

3. 業績連動型報酬等並びに非金銭報酬等の内容及び額または数の算定方法の決定に関する方針（報酬等を与える時期または条件の決定に関する方針を含む。）

当社の取締役の業績連動型報酬については、業績連動型株式報酬制度「株式給付信託（BBT）」を導入し、業績連動指標は引き続き営業利益とする。取締役の役位ごとに設定したウェイトを用いて業績達成度に応じたポイントを制度対象者に毎期付与し、取締役退任時に累積ポイントに基づく株式給付、金銭給付を行う制度設計を継続する。

なお、社外取締役については、業績連動型株式報酬制度は採用しないこととする。

4. 金銭報酬の額、業績連動報酬等の額または非金銭報酬等の額の取締役の個人別の報酬等の額に対する割合の決定に関する方針

当社の取締役の種類の報酬割合については、特に定めないこととする。

5. 取締役の個人別の報酬等の内容についての決定に関する事項

当社の取締役の個人別の報酬額については、取締役会の諮問機関として、社外取締役を過半数とし、委員長を社外取締役とする指名報酬諮問委員会により、株主総会で決議された報酬総額の範囲内において、各期の業績、貢献度、目標達成度等を総合的に勘案し、審議、取締役会への答申を経て、取締役会により委任された代表取締役社長が決定することとする。

》 2025年度にかかる報酬の総額

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額（百万円）		対象となる 役員の員数 (人)
		基本報酬	業績連動型 株式報酬	
取締役（社外取締役を除く。）	125	125	—	4
監査役（社外取締役を除く。）	21	21	—	2
社外取締役	34	34	—	5

○ 株主・投資家とのコミュニケーション

エーアンドエーマテリアルグループは、お取引先様、株主・投資家の皆様を主要なステークホルダーととらえ、信頼関係を築くことが最重要課題と考えています。各ステークホルダーとの対話や評価を通じた貴重なご意見を事業活動に反映し、信頼に応えるための活動を進めていきます。

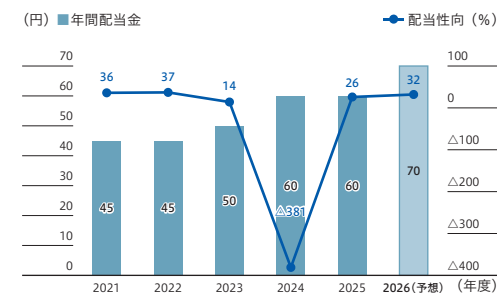
》 株主還元の基本方針

当社は、健全な企業活動による利益の確保と拡大を目指し、安定した収益に基づきその一部を配当として株主の皆様へ還元することを基本方針とし、業績に応じた継続的かつ安定的な配当を実施することとしています。

本方針に基づき、当期の剰余金の配当につきましては、当期の業績および今後の事業展開等を勘案し、中間配当として1株当たり30円、期末配当については1株当たり30円としています。内部留保資金の使途につきましては、事業規模の拡大を目的として、M&Aや設備投資等の成長投資に充当していくこととしています。

なお、当社は中間配当を行うことができる旨を定款に定めています。配当の決定機関は、中間配当は取締役会、期末配当は株主総会であります。

株主還元



》 株主・投資家の皆様への環境整備

株主総会が株主との建設的な対話の場であることを認識し、様々な株主の視点に立って、より議決権を行使しやすい環境の整備を図るため、2019年3月期の株主総会から従来の書面による議決権行使に加えて、インターネットを利用した議決権行使を導入しました。

また、海外投資家にとっても議決権を行使しやすい環境を整備するため、2019年3月期より招集通知の英訳を行っています。

2025年度は、個人投資家向け会社説明会および機関投資家向け決算説明会を実施しました。



個人投資家向け会社説明会

役員一覧 (2026年6月26日現在)

取締役



巻野 徹
代表取締役社長

1979年 4月 秩父セメント株式会社入社
1998年10月 太平洋セメント株式会社関連企業部
2001年11月 株式会社エーアンドエーマテリアル
総合企画部長
2008年 4月 株式会社デイ・シイ 執行役員
セメント事業本部営業部長
2011年 4月 太平洋セメント株式会社関連事業部長
2012年 4月 株式会社エーアンドエーマテリアル顧問
6月 当社取締役専務執行役員
2015年 6月 当社代表取締役社長 (現任)
2026年 6月 クリオン株式会社非常勤取締役 (現任)



大島 武人
取締役専務執行役員

1987年 4月 浅野スレート株式会社入社
2016年 6月 関東浅野/パイプ株式会社代表取締役社長
2017年 4月 株式会社エーアンドエー大阪
代表取締役社長
2019年 4月 株式会社エーアンドエーマテリアル
執行役員
株式会社エーアンドエー茨城
代表取締役社長
2021年 7月 当社執行役員内部統制・
リスクマネジメント本部長
2023年 6月 当社取締役常務執行役員建材事業本部長
2025年 4月 当社取締役専務執行役員生産物流本部長 (現任)



高原 一登
取締役専務執行役員

1988年 4月 株式会社アスク入社
2009年 4月 株式会社エーアンドエー茨城
代表取締役社長
株式会社エーアンドエー大阪
代表取締役社長
2015年10月 株式会社エーアンドエーマテリアル
経営企画部長
2018年 4月 当社総務部長、事業推進本部
IoT推進部長
2019年 4月 当社執行役員
2021年 4月 当社執行役員総務部長、法務部長
7月 当社執行役員北海道支店長
2023年 6月 当社取締役常務執行役員
7月 当社取締役常務執行役員管理本部長
2025年 4月 当社取締役専務執行役員管理本部長 (現任)



田倉 榮美
社外取締役

1981年 4月 弁護士登録
1984年 4月 田倉法律事務所開設 (現在に至る)
1997年 6月 株式会社アスク社外監査役
2013年 4月 青山学院大学法務研究科特任教授
2015年 6月 株式会社エーアンドエーマテリアル
社外取締役 (現任)



菅谷 朋子
社外取締役

1990年 4月 株式会社間組入社
2011年12月 弁護士登録
2017年 1月 聖橋法律事務所開設 (現在に至る)
2020年11月 国土交通省中央建設工事紛争審査会
特別委員 (現任)
2023年12月 国土交通省中央建築士審査会委員 (現任)
2024年 6月 株式会社エーアンドエーマテリアル
社外取締役 (現任)
10月 消費者庁消費者安全調査委員会委員
(現任)
2025年 4月 国土交通省社会資本整備審議会
臨時委員 (現任)
足立区建築審査会委員 (現任)
品川区建築審査会委員 (現任)
2026年 1月 東京都建築審査会委員 (現任)

監査役



松井 雄一郎
常勤監査役

1988年 4月 小野田セメント株式会社入社
2006年 3月 株式会社エーアンドエーマテリアル
監査室
2011年 4月 当社工業製品・エンジニアリング
営業本部業務部長
2014年 4月 アスク・サンシンエンジニアリング
株式会社取締役総務部長
2016年 6月 株式会社エーアンドエーマテリアル
建材事業本部業務部長
2017年 4月 当社工業製品事業本部業務部長
2020年 4月 当社内部統制・リスクマネジメント
本部内部統制部長
2024年 4月 当社内部統制・リスクマネジメント
本部副本部長、内部統制部長
2025年 6月 当社常勤監査役 (現任)



鶴見 真利子
社外監査役

1995年 4月 商工組合中央金庫
(現 株式会社商工組合中央金庫) 入庫
2008年12月 新日本監査法人
(現 EY新日本有限責任監査法人) 入所
2011年 9月 公認会計士登録
2022年 2月 小林真利子公認会計士事務所 (現 鶴見
真利子公認会計士事務所) 開設
(現在に至る)
9月 株式会社カーセブンデジフィールド
社外監査役
12月 ユーソーナ株式会社社外監査役
2024年 3月 ユーソーナ株式会社社外取締役
(監査等委員)
6月 株式会社エーアンドエーマテリアル
社外監査役 (現任)
藤倉コンボジット株式会社社外取締役
(監査等委員) (現任)
2025年10月 つみき監査法人 社員 (現任)



中谷内 茂樹
社外監査役

1992年 4月 日本セメント株式会社入社
2016年 8月 太平洋セメント株式会社事業企画
管理部管理グループリーダー
2024年 4月 同社事業企画管理部長
2024年 6月 秩父鉄道株式会社社外監査役 (現任)
2025年 4月 太平洋セメント株式会社
グループ戦略推進部長 (現任)
2025年 6月 株式会社エーアンドエーマテリアル
社外監査役 (現任)

スキルマトリックス

氏名	性別	役位	社内・社外	就任年数	所有する 当社株式の数(株) (2026年3月末 現在)	知識・専門性・経験						指名報酬 諮問 委員会 ^{※1}	独立役員	取締役会への 出席状況 (2025年度)		監査役会への 出席状況 (2025年度)	
						経営戦略	生産・ 技術・ 研究	営業・販売	財務・会計	法務・ リスク マネジメント	人材開発			出席回数	開催数	出席回数	開催数
取締役																	
巻野 徹	M	代表取締役社長		11	31,000	○		○	○		○	○		16	16		
大島 武人	M	取締役専務執行役員		3	7,200	○	○	○		○			16	16			
高原 一登	M	取締役専務執行役員		3	8,800	○	○	○	○	○	○		16	16			
田倉 榮美	M	取締役	社外	11	4,600	○				○		◎	○	16	16		
菅谷 朋子	F	取締役	社外	2	800	○	○			○		○	○	16	16		
監査役																	
松井 雄一郎	M	常勤監査役		1	4,100	○		○	○	○				13	13	12	12
鶴見 真利子	F	監査役	社外	2	800			○	○	○		○		16	16	16	16
中谷内 茂樹	M	監査役	社外	1	0	○		○	○	○				11	13	10	12

※1「◎」は委員長を示す

○ 期待するスキル項目の定義および選定理由

経営戦略	定 義：企業経営全般に関する知識・経験および事業戦略の立案・遂行に関する能力 選定理由：当社グループが持続的な成長を実現に向けた経営戦略の策定・実行に関する豊富な知見を有することが重要であるため	財務・会計	定 義：財務戦略および会計等に関する知識・経験 選定理由：当社グループの持続的な成長と健全な企業経営を実現するためには、適切な財務戦略の立案遂行、資金管理および正確な財務報告が不可欠であるため
生産・技術・研究	定 義：生産現場運営、品質管理、生産技術、製品開発等に関する知識・経験 選定理由：市場ニーズに対応した製品開発や生産性向上、品質確保を推進することが重要であるため	法務・リスクマネジメント	定 義：危機管理、内部統制および各種経営リスクの識別・評価・対応に関する知識・経験 選定理由：事業活動に伴う様々なリスクを適切に把握し、管理・低減していくことが重要であるため
営業・販売	定 義：市場分析、販売戦略および営業活動に関する知識・経験 選定理由：市場動向や顧客ニーズの変化を把握し、適切な営業戦略を推進する必要があるため	人材開発	定 義：人事制度、人材育成、組織開発および人的資本経営に関する知識・経験 選定理由：多様な人材が能力を発揮できる組織づくりや人的資本の強化が重要であるため

社外取締役メッセージ



実効性あるガバナンスと 人材活躍が、持続的成長を支える

社外取締役 田倉 榮美

» 「対応できているか」「対応できるのか」を見極める

取締役会での議論は多岐にわたります。毎年度決定しなければならない事項や突発的に発生する事態の対応、年度計画の点検や中長期の事業計画の進捗状況について議論しています。経営環境が激しく変化するなかで、いわば自由な立場から、課題に会社が「対応できているか」、そして「できるのか」という観点で意見を述べています。

ガバナンスの実効性を高めるためには、最終的には、取締役会構成員がその責務を自覚することばもとより、いわば全員が代表的な視点で取締役会に上程された議案の理由となる情報の正確性と質を点検し、その上で総合的に評価する姿勢が必要と考えています。

» 制度を浸透させ、人材の力を引き出す

コンプライアンスやリスク管理などが会社で議論されてから、20年近くが経ちます。その議論は確実に進歩していますし、体制（制度）も整備されてきています。

一方で、こういった体制を会社の各部門・部署にどのように浸透させていくのかという課題はあります。形だけでなく、実効性をもった体制とするためには、現在すでに実施されている社員（リーダー）研修の充実のもとより、信頼性や迅速性に留意しつつ、制度（仕組）の風通しのよさ（分かりやすさ）を確保するため不断の見直しが必要です。

本社が品川に移転してから1年以上が経過し、人材も中途採用を含め増強されています。長期ビジョンの達成のためには、経営陣や管理職の指導力はもとよりですが、現場で日々業務を担当している中堅・若手社員の活躍が不可欠であり、いかにこの意見を吸い上げ、モチベーションの維持を図れるかによります。適切なインセンティブの設計をすること、特に、生産会社であることから製品開発（研究・製造）部門に対して必要と考えています。

変化を力に変え、 持続的な成長につなげる



社外取締役 菅谷 朋子

» 社外の視点から変化への対応力を問う

取締役会では、資本政策等の大きな課題から商品開発、人事、DX対応など幅広いテーマを議論しています。議長である社長の適切な進行のもと、社内外を問わず活発に意見が交わされています。

近時の社会情勢の変化は想定を上回って加速しており、柔軟さと攻守のバランスが問われる局面であると認識しています。その点を意識しつつ、社内の常識や慣習に捉われず、外からの目線で率直に疑問や意見を述べています。

ガバナンスの実効性の面では、経営側の戦略と現場の認識、実行力に乖離が生じないことが必要です。経営と現場の距離感が近い会社ではありますが、近年のM&A等に伴う組織拡大においても、その乖離が生じないように注視していきます。

» 事業環境の変化を成長機会につなげる

建設業界は、資材高騰と技術者不足が著しく、これらが構造的課題として定着しつつあるなど、大きな転換点を迎えています。単なるコスト削減よりも省力化を優先する流れは、当面続きそうです。工事の中止や遅延のリスクはありますが、当社の建材・工業製品は現場作業の省力化と品質向上に大いに貢献できるものであり、多くの顧客に選択していただける環境にあると考えます。顧客ニーズに沿った製品の開発はもちろん、製品価値の伝え方の面でも、M&Aのシナジーを期待しています。

また、国の施策である環境問題や既存ストック（インフラ、建物）対応も、当社製品の強みが発揮できる領域です。生産段階も含めた環境負荷の低減等を進め、これらを広くアピールしていくべきと考えます。

一方、当社の生産現場でも、技術者不足や高齢化は喫緊の課題です。高い品質と製造効率を維持するために、DXを活用した技術の可視化と次世代への伝承に、より注力していく必要があると考えます。

コンプライアンス／リスクマネジメント

○ コンプライアンスと腐敗防止への取り組み

当社グループは、サステナビリティ方針を策定し、腐敗防止への取り組みを宣誓しており、腐敗行為（贈賄、過剰な接待および贈答品の授受など）を禁止・防止する体制を構築しています。2025年10月のコンプライアンス研修では、森・濱田松本法律事務所の岡田淳弁護士を講師としてお招きし、「企業に求められる情報管理とコンプライアンス～情報セキュリティ、情報リテラシーを中心とした留意点～」を開催いたしました。当社の役員、支店長、営業部長、工場長、本社・本部の部長ならびにグループ会社社長（海外グループ子会社も含む）および取締役が本社会場とオンラインで参加しました。

過去の事例を交えた解説とケーススタディを約3時間にわたり実施し、成果のある研修となりました。内部統制部はコンプライアンス・腐敗防止の徹底の重要性を十分認識して、これからも継続して実効性のあるコンプライアンス研修を実施していきます。



コンプライアンス基本方針

<https://www.aa-material.co.jp/company/compliance.html>

○ 内部統制

内部統制部が当社グループを対象として、コンプライアンスの遵守、リスク管理、情報管理、業務管理および内部統制の整備・運用状況などについて監査を実施し、その改善および指導を行っています。2025年度は、19事業場を対象に内部監査を実施しました。

○ リスクマネジメント

事業目的の達成に係るリスクの回避、顕在化したリスクの低減を図るために、リスクマネジメントの目的、体制および手法を定めた「リスク管理規程」を整備するとともに、リスク対応策をとりまとめた「リスク認識一覧表」を見直しました。また、内部統制・リスクマネジメント本部を設置し、当社グループのリスクを一元的かつ実効的に管理する体制を構築しています。

○ 内部通報制度（ヘルプライン制度）

違法行為や不正行為などのコンプライアンス違反の事実をすみやかに把握し、その発生を事前に抑制するなどコンプライアンス経営体制を強化するために、ヘルプライン制度を運用しています。

通報は顕名に加えて、利用者の心理的な負担を低減するよう匿名も可としています。また、この制度を利用したことを理由として利用者に不利益な取り扱いがなされないよう、「ヘルプライン制度運用規程」に定め、ポスターの掲示等により制度の周知を図っています。



○ 情報セキュリティ

当社グループは、情報資産のセキュリティを確保することは重要な経営課題であり、また重大な社会的責務であると認識しています。当社グループは、安定的に経営活動を維持するため、「情報セキュリティ基本方針」を定め、すべての役員および従業員等はこの基本方針を遵守し、当社グループの情報資産を適切に取り扱い、保護、管理に努めます。



情報セキュリティ基本方針

<https://www.aa-material.co.jp/company/security.html>

○ 推進体制および活動

当社グループは「情報セキュリティ管理規程」を制定し、これに基づく管理体制のもと、情報セキュリティ保護活動に取り組んでいます。

当社グループのネットワーク環境の課題であった社外（外勤やテレワークなど）からのワークフロー利用の際に発生していた接続コストならびにWindows アップデートの際のネットワーク通信の遅延などへの対応を目的として、ネットワーク・セキュリティを従来のデータセンター型からクラウド型に移行しました。様々なITシステムがクラウド化した現状に適したセキュリティシステムの導入により、ネットワーク・セキュリティを強化しつつ、従来コストを1/3以下に抑えられる見込みです。

その他、スマートファクトリー推進に関わるセキュリティ強化を目的として、(株)イーアンドエー茨城へネットワーク機器を導入しました。これにより、社内ネットワーク全体の安全性と信頼性が向上。また、不正アクセスによるリスクの低減が図れます。

○ 法務研修の拡充による法令等遵守への取り組み

当社法務部は、当社グループ全体のリーガルリテラシー向上と法令等遵守の徹底を図るため、法務研修の充実化に取り組んでいます。2025年度も当社グループ全役職員を対象とした法務研修を実施しました。

1. 集合型研修

2025年度も例年同様、本社会場とオンライン配信のハイブリッド型で研修を実施しました。2025年度は7月に「契約の基本と建設工事をめぐる7つのケーススタディ」を、1月に「実務上知っておきたいデジタルコンテンツと著作権の基礎」の2回実施しましたが、いずれも250名を超える参加申込があり大盛況となりました。集合型研修は2020年度からスタートし、2025年度で全14回実施しました。毎回受講者数が増えていることから、当社グループ役職員の法令等遵守に対する意識と全体のリーガルリテラシーが確実に向上していると感じています。



2. 法務部員による研修（法務寺子屋2025、法務部ウェビナー）

当社グループの事業場別に出席型で実施している法務ミニ研修（法務寺子屋）と本社会場とオンライン配信のハイブリッド型による法務部ウェビナーを昨年度に引き続き2025年度も実施しました。特に法務部ウェビナーは、中小受託取引適正化法施行（2026年1月1日）に先立ち、当社にとって重要な部分だけを抽出した研修を行うことで、受講者がより具体的に理解できるように工夫しました。

3. eラーニング研修

eラーニング研修では、入社2年次までの社員（新卒・キャリア採用）を対象に、当社の事業に携わるうえで当然に知っておくべきテーマを取り上げて実施しました。各テーマとも確認テストで90点を超えるまで繰り返し受講するという厳しい条件の下、2025年度は34名が受講しました。昨年度同様、2025年度も100%の受講率と達成率を実現することができました。

当社法務部は、2026年度も引き続き、法務研修のさらなる充実化を図るとともに、社内外のステークホルダーの皆様に信頼される当社グループの構築と企業価値の向上を目指して様々な取り組みを実施していきます。

連結 経営指標等	(単位)	第16期 2016年3月期	第17期 2017年3月期	第18期 2018年3月期	第19期 2019年3月期	第20期 2020年3月期	第21期 2021年3月期	第22期 2022年3月期	第23期 2023年3月期	第24期 2024年3月期	第25期 2025年3月期	第26期 2026年3月期
収益の状況												
売上高	(百万円)	38,288	39,275	39,208	41,286	42,761	37,204	35,923	39,200	41,282	43,421	45,700
営業利益	(百万円)	1,608	2,367	2,400	2,656	3,181	1,470	1,440	1,489	2,318	1,916	1,674
経常利益	(百万円)	1,259	2,184	2,212	2,624	3,151	1,578	1,563	1,453	2,403	1,885	1,614
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	971	1,983	1,398	1,973	1,992	727	958	931	2,699	△120	1,701
純資産額	(百万円)	7,835	9,757	10,912	12,722	14,236	15,092	15,676	16,501	18,932	18,652	17,165
総資産額	(百万円)	41,612	41,452	41,177	41,345	39,468	38,203	36,231	38,179	39,952	40,837	43,440
有利子負債（社債・割引含む）	(百万円)	14,332	12,933	10,413	8,265	4,924	5,767	6,008	7,116	4,455	4,400	8,918
キャッシュ・フローの状況												
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	485	2,895	3,084	2,670	2,818	1,076	1,741	△ 694	3,065	1,230	1,467
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	571	△ 178	△ 570	△ 661	△ 663	△ 1,215	△ 1,654	△ 317	515	△2,624	△ 2,730
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△ 1,004	△ 1,605	△ 2,932	△ 2,492	△ 3,753	418	△ 113	730	△ 3,061	△ 513	785
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	3,194	4,305	3,882	3,391	1,797	2,340	2,324	2,046	2,570	665	186
1株当たり情報												
1株当たり純資産額	(円)	100.95	125.73	1,431.31	1,668.87	1,866.41	1,977.60	2,048.89	2,156.70	2,471.28	2,430.16	3,104.23
1株当たり当期純利益（EPS）	(円)	12.52	25.55	181.80	258.88	261.22	95.35	125.37	121.76	352.48	△15.77	226.52
主な財務指標												
自己資本比率	(%)	18.83	23.54	26.77	30.77	36.07	39.51	43.27	43.22	47.39	45.67	39.52
自己資本当期純利益率（ROE）	(%)	12.67	22.54	13.53	16.70	14.78	4.96	6.23	5.79	15.24	△0.64	9.43
株価収益率（PER）	(倍)	6.07	5.01	6.82	3.99	4.44	11.64	7.06	7.41	3.98	△73.31	6.14
株価純資産倍率（PBR）	(倍)	0.75	1.01	0.87	0.62	0.62	0.56	0.43	0.42	0.57	0.48	0.45
売上高原価率	(%)	78.30	76.79	76.17	76.01	74.91	77.65	77.64	79.41	77.51	77.38	77.19
売上高販管費率	(%)	17.50	17.18	17.71	17.55	17.65	18.39	18.36	16.79	16.87	18.21	19.14
売上高営業利益率	(%)	4.20	6.02	6.12	6.44	7.44	3.95	4.01	3.80	5.62	4.41	3.66
売上高経常利益率	(%)	3.29	5.56	5.64	6.36	7.37	4.24	4.35	3.71	5.82	4.34	3.53
総資産経常利益率（ROA）	(%)	3.05	5.25	5.43	6.35	7.80	4.10	4.20	3.90	6.20	4.66	4.04
非財務情報												
従業員数 期末日	(名)	895	867	871	877	866	863	871	857	838	898	1,001
臨時従業員数 期中平均（派遣含まず）	(名)	157	145	157	175	191	180	194	179	184	203	211

※当社は2017年10月1日を効力発生日として、普通株式について10株を1株に併合しました。
それに伴い一株当たりの純資産額、当期純利益の数値も変わっています。

● 会社概要 (2026年3月31日現在)

商 号 株式会社エーアンドエーマテリアル
A & A Material Corporation

設 立 1924年（大正13年）3月

代 表 者 代表取締役社長 巻野 徹

本 社 東京都港区港南一丁目2番70号
品川シーズンテラス27F

資 本 金 38億8千9百万円

従 業 員 1,001名（連結） 217名（単体）

● 事業内容

当社グループは、建設・建材事業部門、工業製品・エンジニアリング事業部門により「建材に関する生産、化粧加工、施工の技術」と「熱、音、その他エネルギーをコントロールする技術」を活かして事業を行っています。

● 建設・建材事業部門

- 1) 不燃建築材料の製造、販売および工事の設計、施工
- 2) 鉄骨耐火被覆工事の設計、施工

● 工業製品・エンジニアリング事業部門

- 1) 不燃紡織品、船舶用資材、防音材、伸縮継手他各種工業用材料・機器の販売
- 2) 工業用摩擦材、シール材、保温保冷断熱材の製造、販売
- 3) 保温、保冷、空調、断熱、防音、耐火工事の設計、施工
- 4) 自動車用を主とした摩擦材、シール材の製造、販売

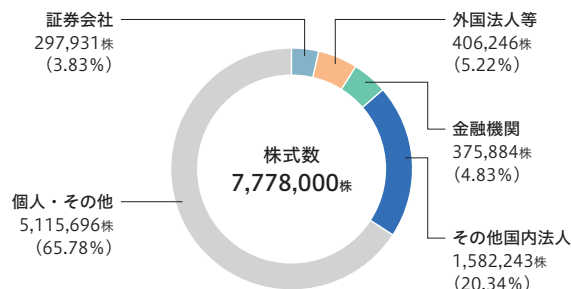
● その他の事業部門

不動産の賃貸等

● 株式の状況 (2026年3月31日現在)

発行可能株式総数 30,000,000株
発行済株式総数 7,758,080株
(自己株式2,170,098株除く)
株主数 6,952名

» 所有者別分布状況

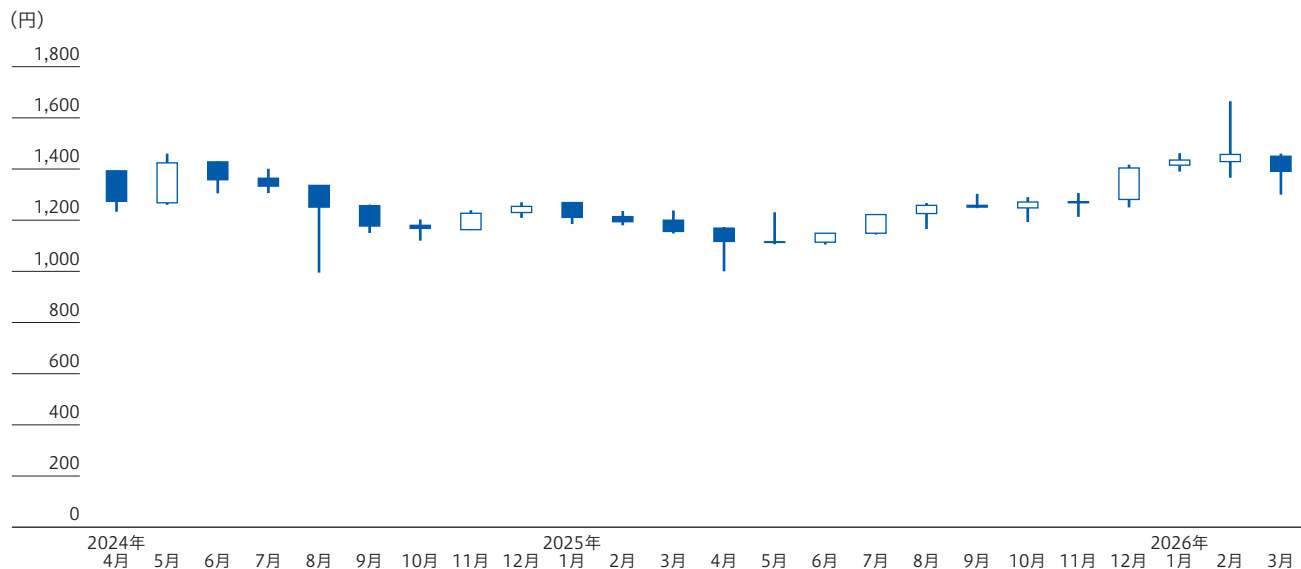


» 大株主

株主名	持株数（千株）	持株比率（％）
太平洋セメント株式会社	1,141	20.35
明治安田生命保険相互会社	231	4.12
INTERACTIVE BROKERS LLC	155	2.77
エーアンドエーマテリアル社員持株会	149	2.66
有限会社翔美	85	1.52
株式会社不二商会	85	1.52
株式会社日本カストディ銀行（信託E口）	78	1.39
松井証券株式会社	74	1.32
有限会社福田商事	60	1.06
高橋 慧	56	1.01

(注) 1. 当社は、自己株式を2,170,098株保有していますが、上記大株主からは除外しています。
2. 持株比率は自己株式を控除して計算しています。

● 株価推移



○ ネットワーク (2026年3月31日現在)



» グループ会社

アスク・サンシンエンジニアリング株式会社
〒108-0075 東京都港区港南一丁目2番70号
品川シーズンテラス27F

株式会社アスクテクニカ
〒409-3601 山梨県西八代郡市川三郷町市川大門1488

株式会社エーアンドエークレスト
〒108-0075 東京都港区港南一丁目2番70号
品川シーズンテラス27F

株式会社エーアンドエー茨城
〒300-4507 茨城県筑西市内淀263-1

株式会社エーアンドエー大阪
〒569-1135 大阪府高槻市今城町25-3

朝日珪酸工業株式会社
〒870-0268 大分県大分市大字政所字久保田2271-2

アスク沖縄株式会社
〒901-0153 沖縄県那覇市宇栄原5-1-1

ユニボード株式会社
〒989-2437 宮城県岩沼市字吹上西111

デコール株式会社
〒363-0002 埼玉県桶川市赤堀2-20



お問合せ先／サステナビリティ推進部

〒108-0075 東京都港区港南一丁目2番70号 品川シーズンテラス 27階

TEL. 03-3458-9382

✉ sustainable@aa-material.co.jp

2026年9月発行

URL ▶ <https://www.aa-material.co.jp>

