



2023年3月期 決算説明会

イチカワ株式会社

(証券コード：3513)

2023年6月15日(木)

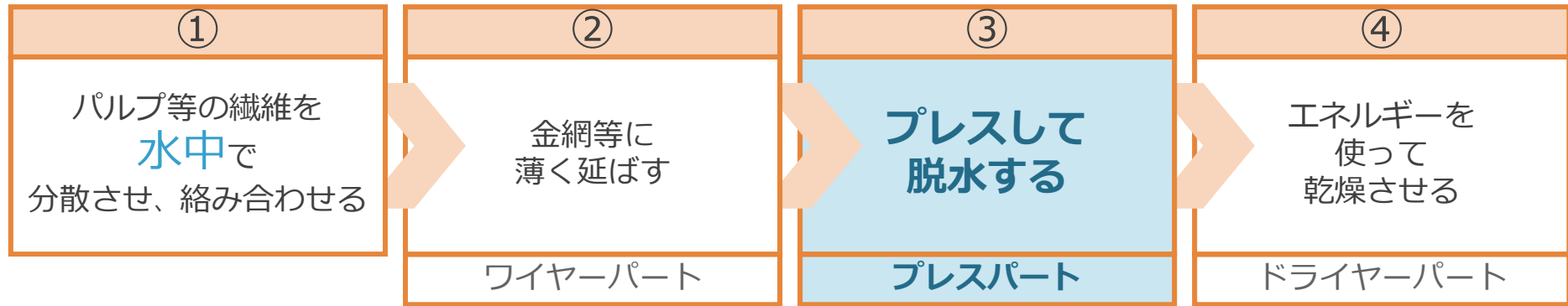
- 01 イチカワについて
- 02 イチカワ成長戦略
- 03 2023年3月期 決算概要
- 04 2024年3月期 業績予想及び株主還元
- 05 “NE-24”中期経営計画初年度評価
- 06 企業価値向上へ

01

イチカワについて

会社名	イチカワ株式会社 (ICHIKAWA Co., Ltd.)
設立	1949年11月21日 (創業74周年)
本社所在地	東京都文京区本郷二丁目14番15号
事業内容	抄紙用フェルト、抄紙用ベルト、スレート用フェルト及び 工業用フェルトの製造・販売
資本金	3,594百万円
業績	連結売上高13,344百万円、連結営業利益800百万円(2023年3月期)
従業員数	687名
製造拠点	柏工場(千葉県柏市)・岩間工場(茨城県笠間市)
証券コード・上場市場	3513・東京証券取引所市場 「スタンダード」
連結子会社数	7社(国内3社・海外4社)
海外現地法人	4社(米国、ドイツ、中国、タイ)

紙はどうやって作られるのか？



紙を作るうえでのエネルギー問題・・・

1. パルプ等の繊維同士が水を使って絡まり合い**水素結合**することで紙になる
→製紙工程において水を大量に使う。
2. 脱水できない水分は乾燥させるために
④【ドライヤーパート】で膨大なエネルギーを使用する。

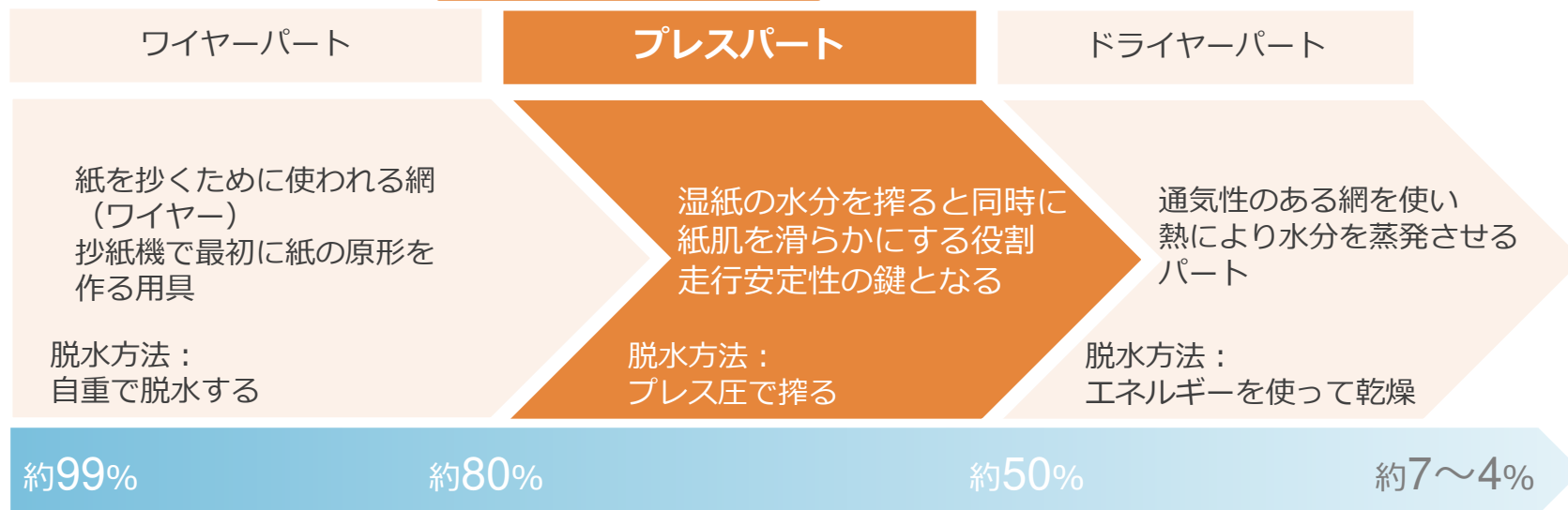
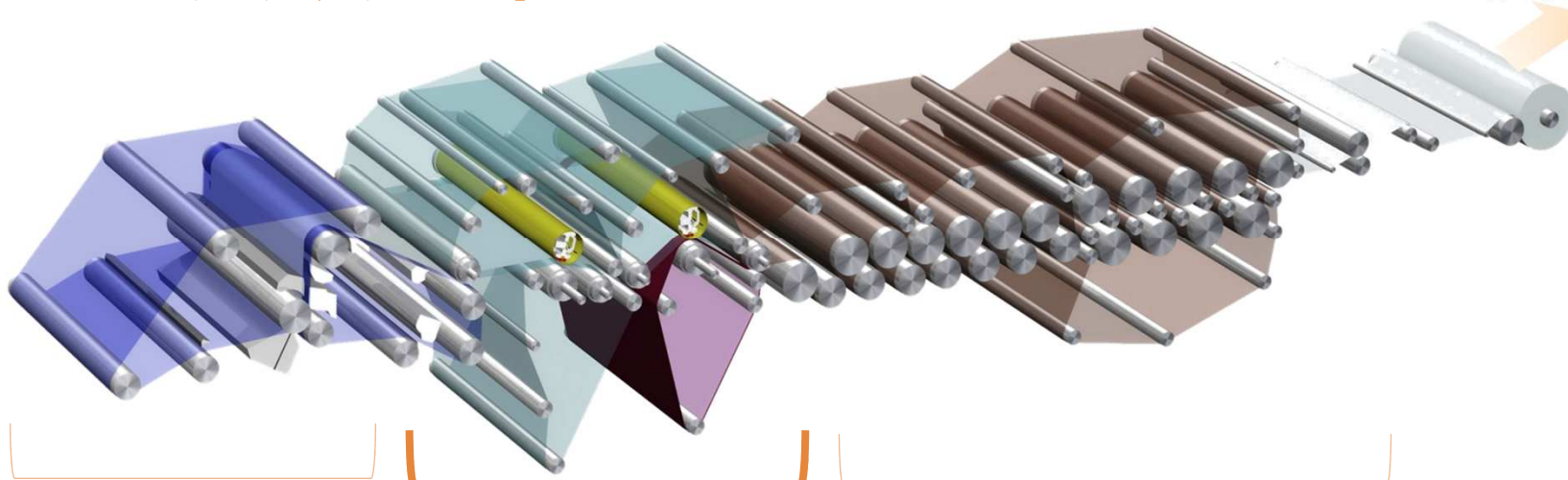
乾燥前の③【プレスして脱水する】段階で
いかに水分を搾れるかが重要なポイント

 **ichikawa** は紙を作るうえでここに貢献している！！

製紙工程におけるイチカワ

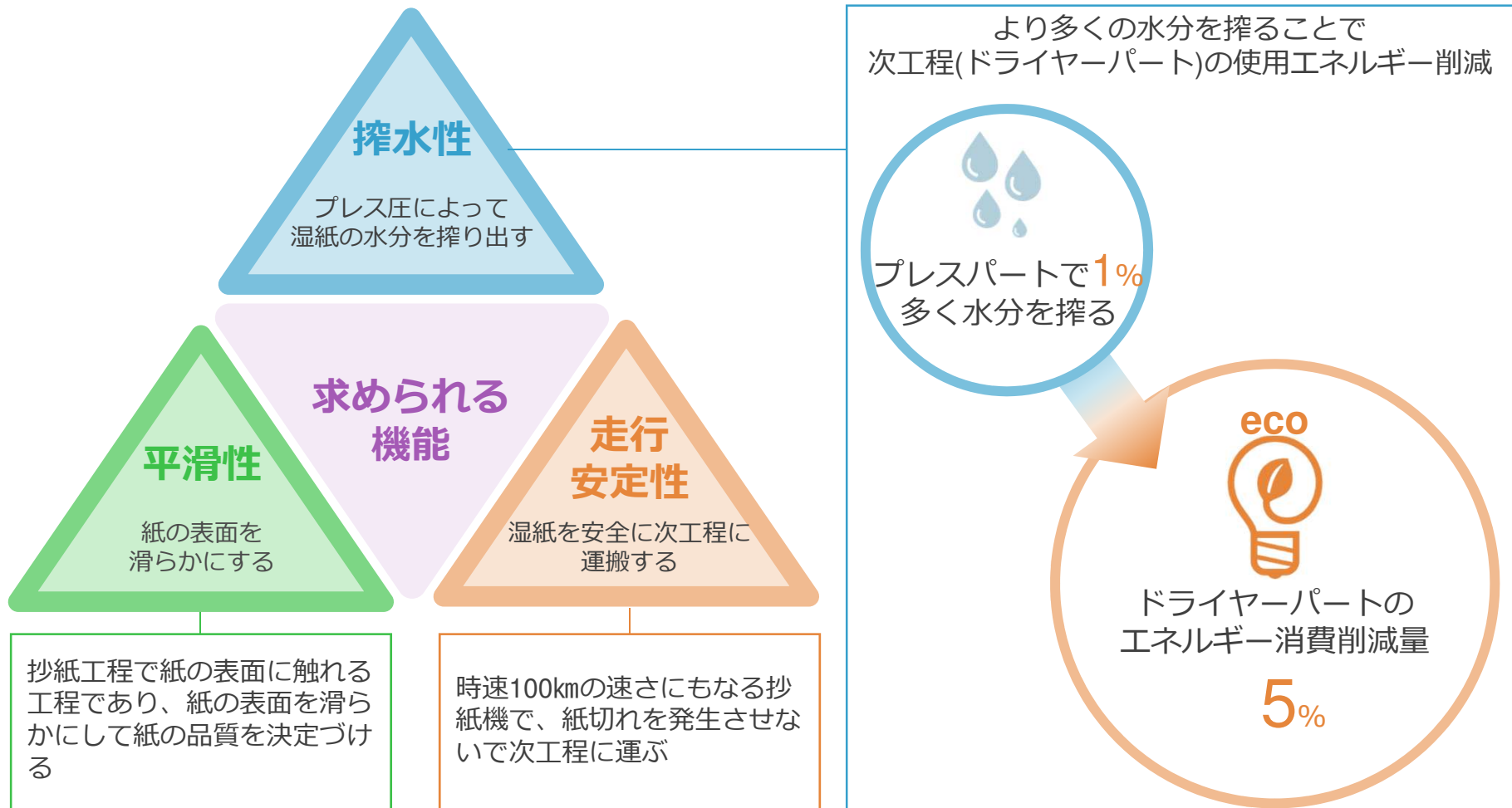
製紙工程の重要な役割（効率的な脱水）を担っている

プレスパートの能力を最大限発揮できるように貢献しています。



工程内
水分量

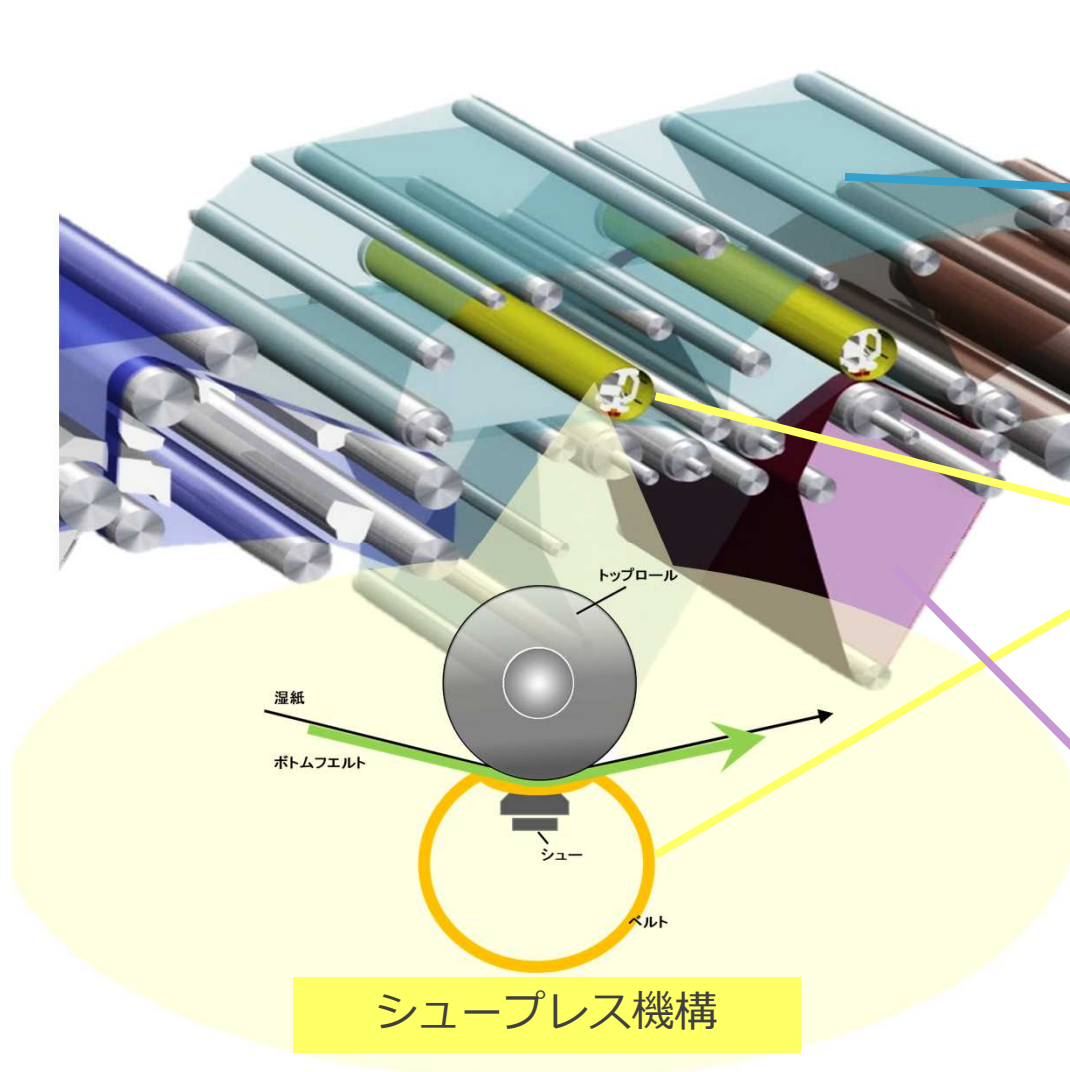
プレスパート = 抄紙工程において品質面・環境面・コスト面で最重要工程



プレスパートにおける当社製品

国内メーカーでプレスパート全用具を製造・販売しているのは

「イチカワ」のみ ※世界でも「9社中3社のみ」



抄紙用フェルト

ワイヤーパートから搬送されてきたシート（湿紙）の水分を搾ると同時に紙肌を平滑にする役割
約50%の含水率まで絞って次工程へ送る

シュープレス用ベルト

加圧下で変形に富むベルトにより、ロールよりもプレス面積を広くすることで脱水効率を高める役割

トランスファー用ベルト

脱水後の再湿※を抑え、省エネルギー化に貢献すること、平滑な紙肌を作る役割

※再湿・・・脱水した水が紙に戻る現象

既存の抄紙用具事業と工業用の技術を応用し、 第2の柱として成長させる

工業用事業

- 抄紙用具関連事業の製造技術応用により開発した工業用フェルトの製造販売
- 高耐熱や高強度の特徴を持つ高機能繊維を原料として開発された製品
- アルミ押出業界、プリント基板業界、製鉄業界などの生産現場で使用



対象業界：建材・自動車 等
代表製品：サーモテックス

500℃以上の高温で成型されたアルミ材に傷・歪みをつけず搬送
→高耐熱性、搬送性に優れる



対象業界：半導体、建材 等
代表製品：エースボード

プリント基板や建材などを高温でプレス・成型する際に使用
→高耐熱性、クッションの持続性に優れる



アルミサッシ



自動車ボディ



プリント基板



スマートフォン、タブレット

新規事業

- 「環境にやさしい、人々の生活を豊かにする製品や部材を届ける」事業を創設する

02

イチカワ成長戦略

●世界各地域は堅調に推移

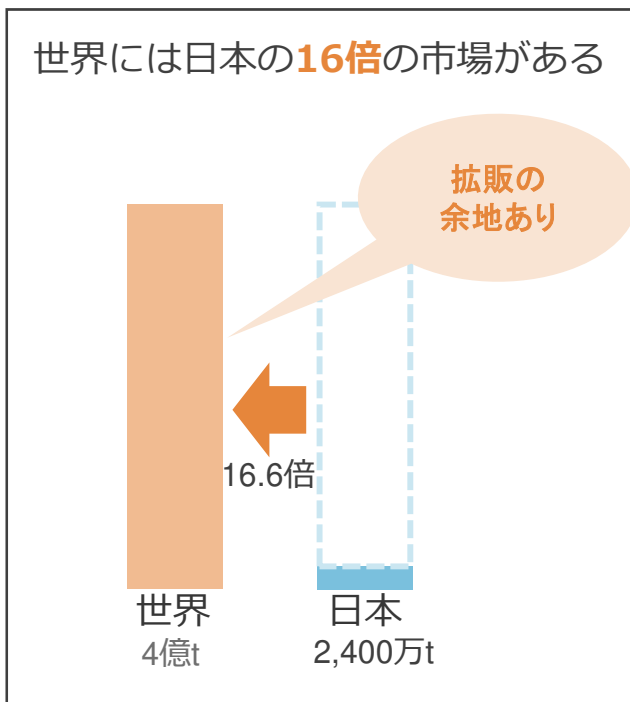
- ➡世界には日本の16倍の市場がある
- ➡イチカワの現在のフェルトシェア4%

●日本は国別で中国、米国に次ぐ世界第三位の大きな市場

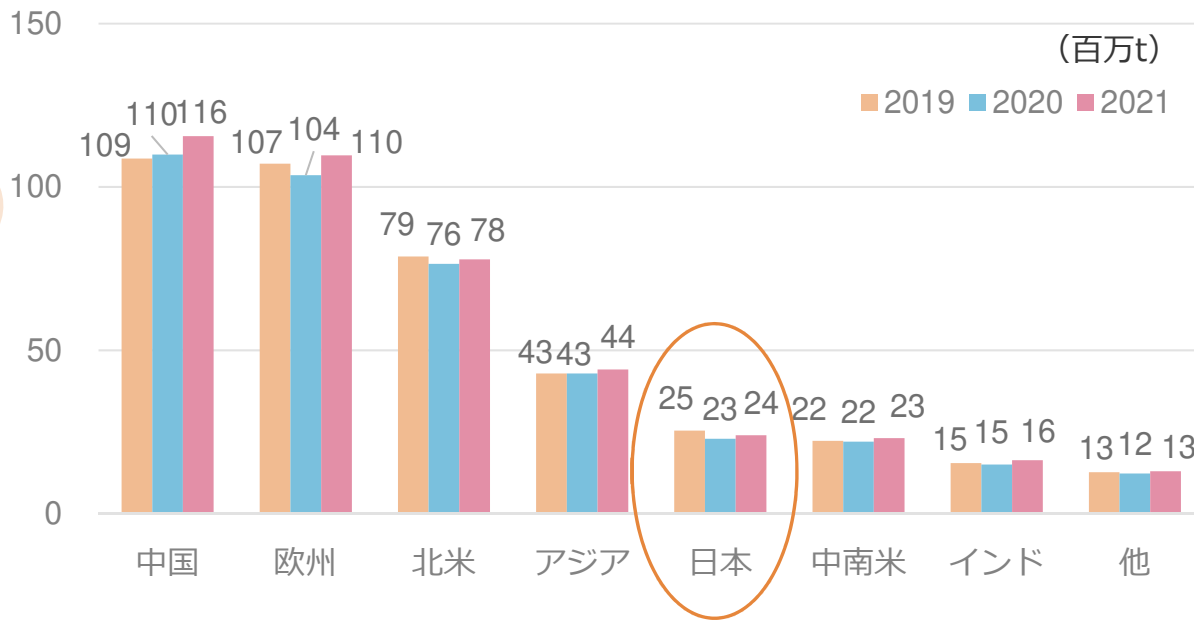
- ➡国内では他社とフェルトシェア2分。

国内と海外に
大きな市場が存在
「**拡販の余地あり**」

世界と日本



地域・国別



今後の見通し

抄紙用具関連事業

板紙
家庭紙
(※1.2)



国内

社会活動の正常化と各種の政策効果も相まって、**需要は底堅く推移する見込み。**

海外

景気の減速懸念あるものの家庭紙・板紙共に、中国・東南アジアを中心に設備投資が旺盛。比較的高い経済成長率を背景とし、物流の活発化による板紙と生活必需品として又は生活水準向上による家庭紙の**需要増が期待できる。**

※今後経済成長が見込まれるインド・アフリカ等も、経済や衛生環境の向上を前提とし、将来有望な地域である

洋紙
(※3)



国内外ともにデジタル化等による縮小トレンドに変わりなし。

2023年以降も回復は見込めず。 各社既存生産設備の集約や板紙マシンへの改造等が行われている。

総括

景気動向による影響を懸念も、傾向としては国内外共に段ボール原紙や家庭紙又は脱プラスチックの代替品としての紙器用紙を軸とした生産拡大が想定され**「当社製品の底堅い需要が見込まれる」**

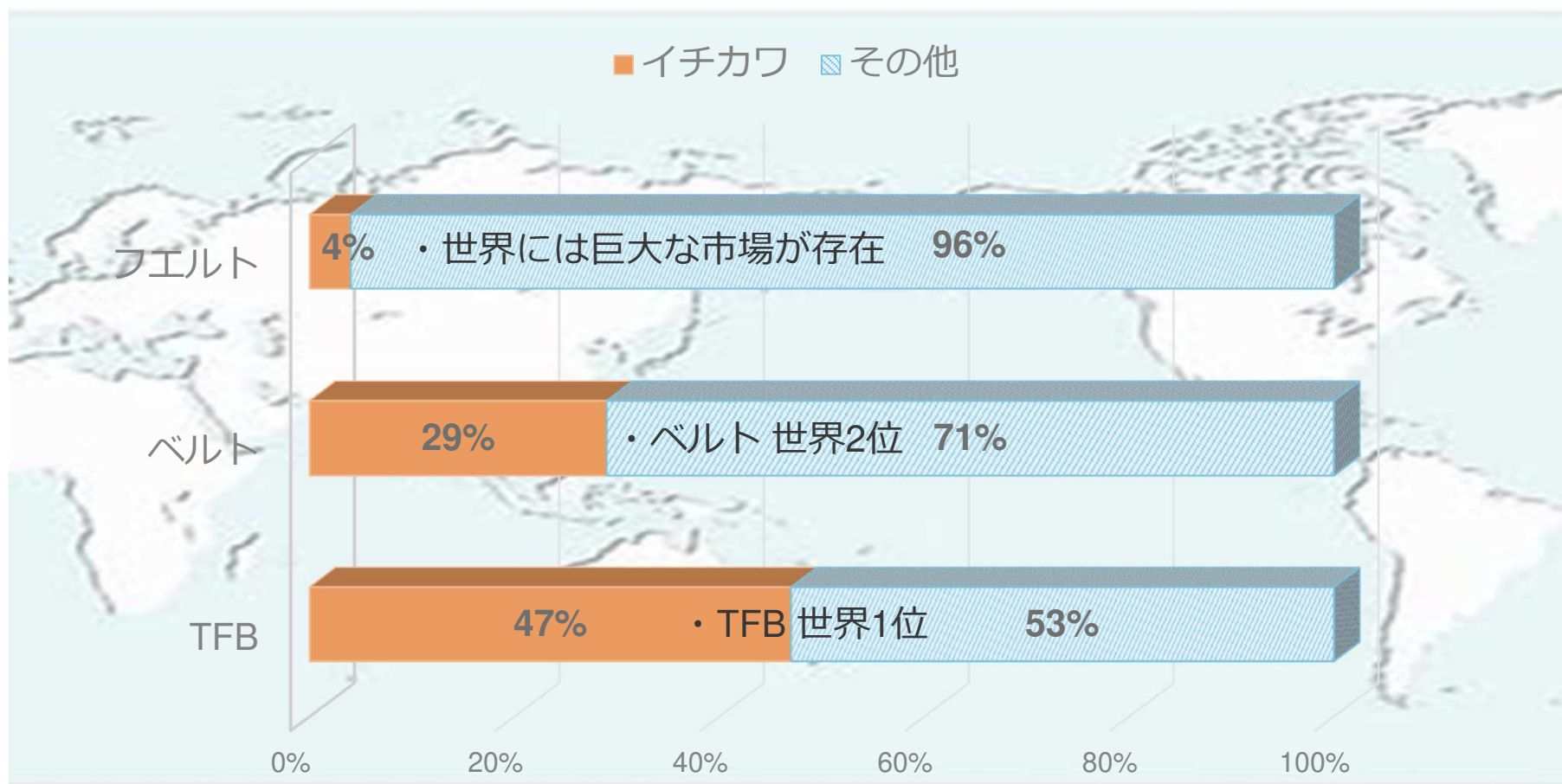
(※1)板紙：段ボールなど

(※2)家庭紙：ティッシュペーパーやトイレトペーパーなど家庭で使用される紙

(※3)洋紙：新聞やコピー用紙など

抄紙用具需要（イチカワの世界シェア）

- ・フエルトは日本ではシェア2分も、**世界シェアは僅か4%**
- ・ベルト、トランスファーベルト（TFB）は**高シェアを確立**



イチカワの強み (国内・競合他社比)

国内抄紙用具メーカーの構図

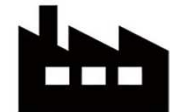
製紙工程	ワイヤー パート	プレスパート			ドライ パート
用具名	ワイヤー	フェルト	ベルト	TFB	カンバス
イチカワ		○	○	○	
A社	○	○	仕入 販売		
B社	○				
C社			(○) 製造		
D社					○
E社	○				○

Only one (プレスパート専門企業)

フェルトを含むプレスパートにおいて
全用具を製造・販売しているのは
国内では「イチカワ」のみ
※世界でも「9社中3社のみ」



紙の製造上、品質・エネルギーコスト面で
一番重要視されるプレスパートの能力が
最大限発揮出来る用具の組み合わせを
提供



「全て自社製品」で
提案・開発・供給が可能

プレスパートは他のパートと比較して「製造難度・品質・設備投資」等の面から他社及び新規の参入は困難。

進出地域	北・南米	欧州・中東	中国	アジア
イチカワ	○	○	○	○
A社			○	○

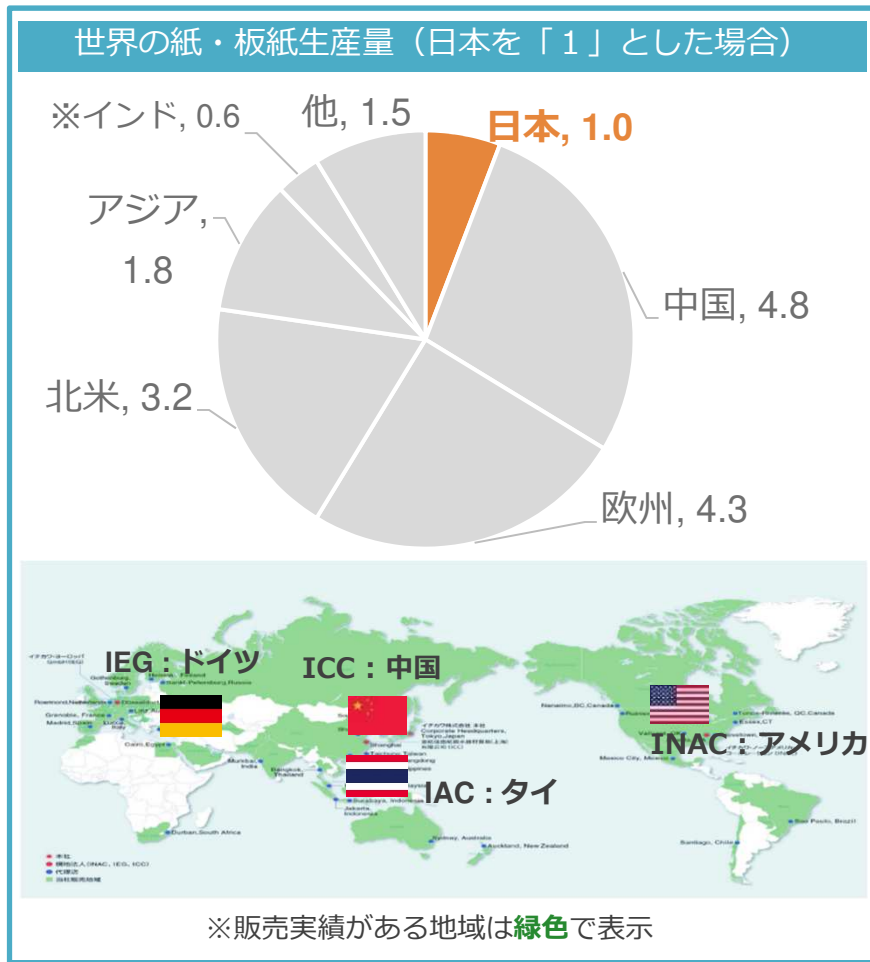
Global Company

世界を網羅した販売体制を構築している
・海外販売の商流やノウハウが豊富
・市場拡大が期待される新興国へ

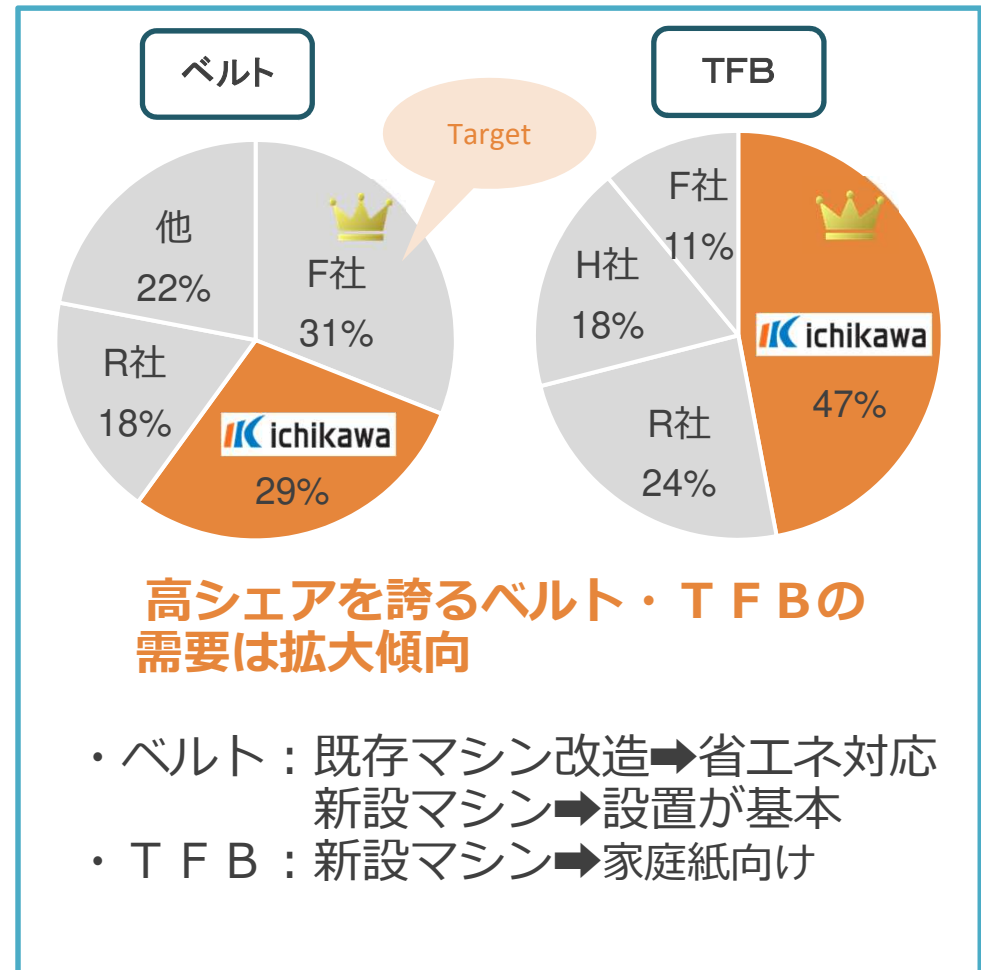
イチカワの強み（海外市場及び海外競合他社比）

世界には日本の「1.6倍もの市場」が存在
イチカワは全てのエリアに対応可能。
（世界4か所に現地法人設置）

ベルト世界シェア2位（5社中2位）
T F B：世界シェア1位
（4社中1位）



*出典: Future2023年5月15日号を基に当社作成



*当社調査により作成

抄紙用具事業成長戦略

実現する未来（目標）

フェルト世界占有率 4% → **10%**（2030年度目標）

（日本と海外で占有率の大幅な向上を目指す！）

＜保有済み能力＞

- ・ 高いシェアを誇るベルト・TFBの商流
- ・ 全世界をカバーする販売体制とノウハウ

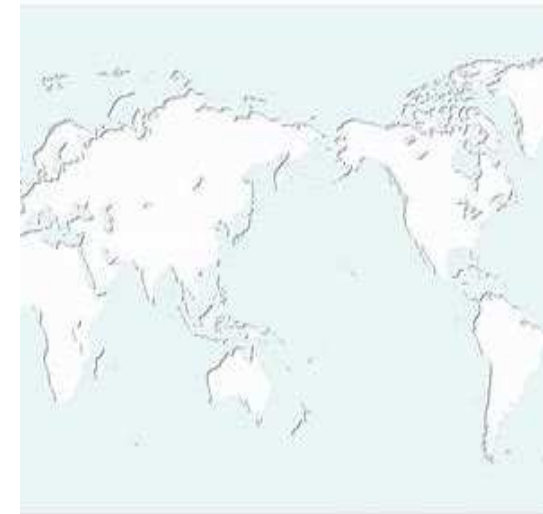
＜獲得すべき能力＞

- ・ グローバル競争力を確立

世界標準の製法、設計への転換による品質安定性向上と製造コストの削減
= 世界へ拡販可能な製造コストの実現

新製品投入
= 拡販製品のラインナップを拡充
（省エネ及び省力化に貢献する製品の開発等
→ コスト低減及び脱炭素へ貢献）

ソリューション提供力の深化
単なるサプライヤーではなく、最適な操業に対しての提言や顧客が必要とする製品を
「自ら考え・開発し・提供」



見直す	増やす
<ul style="list-style-type: none">・ 製造工程の見直し	<ul style="list-style-type: none">・ 適正な価格設定・ 設備投資・ 組織改編
減らす	創造する
<ul style="list-style-type: none">・ 設計の集約・ 原料の統廃合	<ul style="list-style-type: none">・ 工場レイアウト変更・ 開発拠点移転・ 新製法、新製品開発・ ソリューション営業・ 地域密着型営業



数値目標

“NE-24”
(2022年度～2024年度)
売上高120億円以上
営業利益率5%以上

“NE-27”
(2025年度～2027年度)
売上高135億円以上
営業利益率6%以上

“NE-30”
(2028年度～2030年度)
売上高150億円以上
営業利益率7%以上

- ・ 国内市場を攻めながら、海外市場への進出
- ・ 海外ライバル並みのコスト競争力の獲得
- ・ 新製品開発力の強化
- ・ 生産立地の最適化
- ・ 新事業の創設

・ 持続的成長へと繋げる

・ 当社の強みを活かしながら
改善すべき点を徹底的に
変える継続的活動

これまでの要約 (イチカワが目指す姿)

内外の用具需要見通し

洋紙は伸びないが
板紙・家庭紙は伸長



世界の紙・板紙生産は漸増
「世界には日本の16倍もの市場がある」
日本も世界第3位維持



イチカワの強み=プレスパート全用具を製造・販売

国内

Only one

(唯一のプレスパート専門企業)

Global Company

として
海外の動向をタイムリーに取引先
へ提供

海外

Global Company

= 世界各地の主要市場をカバー
する販売網

ベルト・TFB高シェア確保

用具事業成長戦略

フェルト世界シェア4%⇒10%

ベルト、TFBのシェア拡大

- ・全世界販売網と高シェア製品活用
- ・グローバル競争力を実現
(品質・コスト・新製品・ソリューション営業)

03

2023年3月期
決算概要

2023年3月期 連結損益計算書



前期比 増収・増益 / 中間予想値を超過

国内の価格改定の実施や円安効果もあり、増収増益を達成。

	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (実績)	増減率	修正前予想 (2022年10月28日発表)※	(単位：百万円) 乖離率
売上高	12,355	13,344	8.0%	13,000	2.6%
売上総利益	4,662	5,428	16.4%	—	—
営業利益	531	800	50.7%	600	38.3%
営業利益率	4.3%	6.0%	—	4.5%	—
経常利益	758	1,044	37.7%	1,000	4.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	523	833	59.1%	700	19.1%
為替レート					
米ドル	122.41円	133.54円	—	130.00円	—
ユーロ	136.77円	145.72円	—	130.00円	—

為替感応度（売上高）
米ドル=32百万円
ユーロ=10百万円

※2023年5月12日に
再度、業績予想修正開示を行いました。

セグメント別業績

抄紙用具関連事業・工業用事業ともに前期比 増収・増益

抄紙用具関連事業 →国内製品価格改定、海外フエルト増販、加えて為替が円安に推移。
工業用関連事業 →5G関連の高温成型用耐熱緩衝材の増販。

売上高

(単位：百万円)

	2022年3月期	2023年3月期	増減額	増減率
抄紙用具関連事業	11,840	12,796	956	8.1%
工業用事業	514	547	32	6.4%
調整額	—	—	—	—
連結	12,355	13,344	988	8.0%

営業利益

	2022年3月期	2023年3月期	増減額	増減率
抄紙用具関連事業	2,081	2,365	283	13.6%
工業用事業	67	69	2	4.2%
調整額	△1,617	△1,634	—	—
連結	531	800	269	50.7%

フェルト・ベルト・工業用ともに 前期比 増収

製品		概要
フェルト	国内販売数量 減 海外販売数量 増	国内は販売数量減も、製品価格改定の効果もあり増収。 海外は板紙向けフェルトの増、一部製品価格改定の推進、為替の影響により増収。
ベルト	国内販売数量 減 海外販売数量 減	国内は販売数量減。家庭紙向け製品の品質が評価されるも、景気減速や在庫調整の影響もあり海外ベルトも販売数量減。為替の影響により増収。
工業用	販売数量 増	高温成型用の耐熱緩衝材の販売数量が増加。

	2022年3月期	2023年3月期	増減額	増減率
フェルト	6,811	7,278	466	6.9%
ベルト	4,848	5,325	477	9.9%
工業用その他	695	740	44	6.4%
合計	12,355	13,344	988	8.0%

(単位：百万円)

仕向地別売上高推移

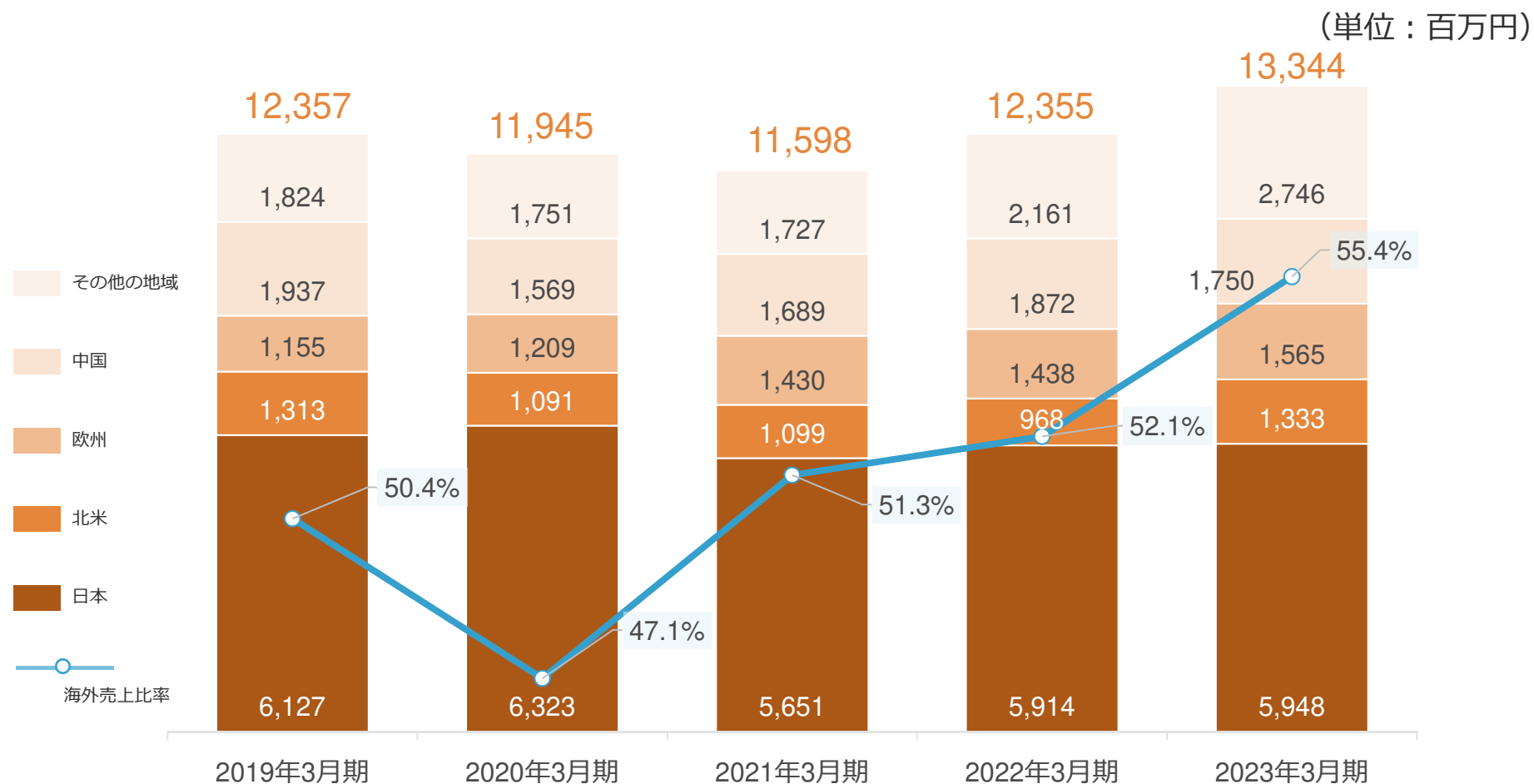
日本・北米・欧州・その他の地域（タイ・フィリピン・インド・韓国等）で前期比増収

(単位：百万円)

	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	対前年度 増減率	対前年度 数量
日本	6,127	6,323	5,651	5,914	5,948	0.6%	フェルト  ベルト 
北米	1,313	1,091	1,099	968	1,333	37.7%	フェルト  ベルト 
欧州	1,155	1,209	1,430	1,438	1,565	8.8%	フェルト  ベルト 
中国	1,937	1,569	1,689	1,872	1,750	△6.5%	フェルト  ベルト 
その他の 地域	1,824	1,751	1,727	2,161	2,746	27.1%	フェルト  ベルト 
売上合計	12,357	11,945	11,598	12,355	13,344	8.0%	—

仕向地別売上高・海外売上比率推移

海外向けの大幅増収が牽引



営業利益の増減分析

売上高

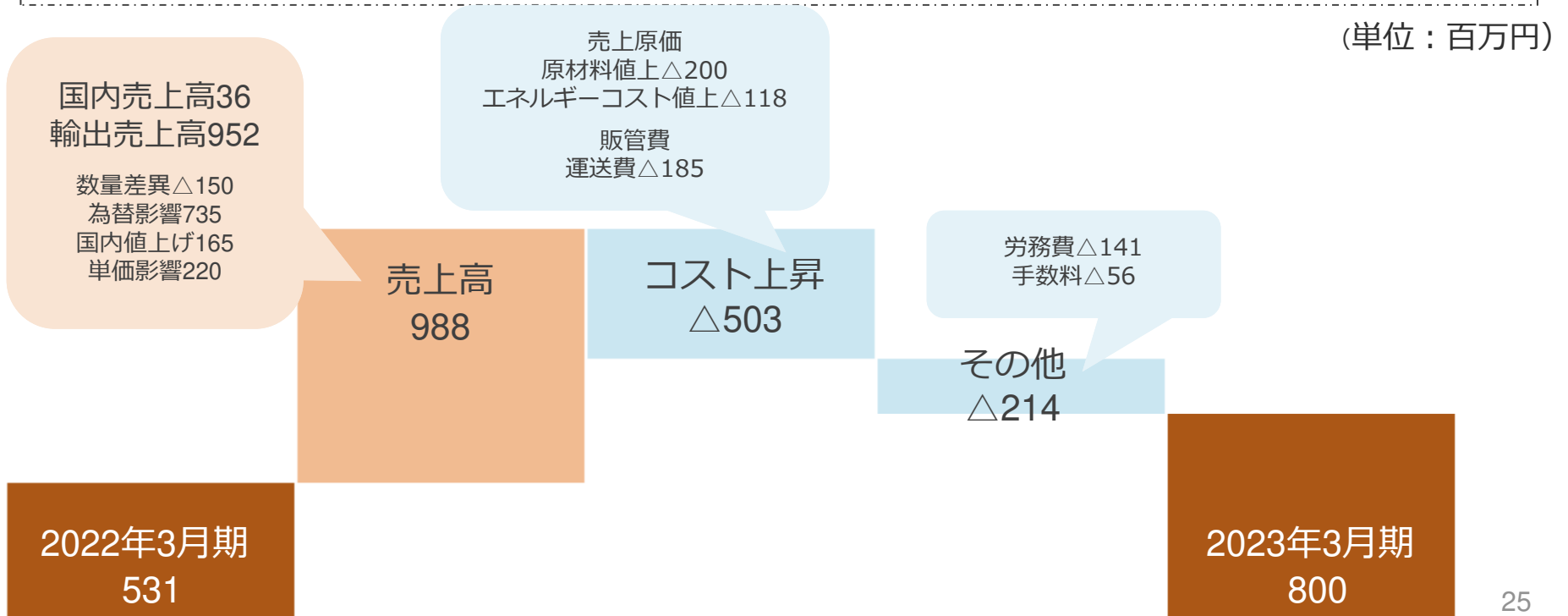
- 国内フェルトの販売数量減があったが、製品価格改定など販売単価上昇が寄与。
- 為替相場の円安による輸出売上高増加。

売上原価

- 原材料費、エネルギーコストの上昇。

販管費

- 輸送費の上昇。
- 給与体系の変更、インフレ手当支給による一時的な労務費増。
- 出張活動再開による出張費増。



連結貸借対照表

当期純利益の増加により自己資本比率向上
ROEは前期比 1.6%良化

	2022年3月期	2023年3月期	増減	(単位：百万円) 主な変動要因
総資産 計	25,732	26,643	910	
流動資産	12,213	13,813	1,599	現金及び預金1,332
有形固定資産	9,655	8,997	△658	建物及び構築物△324
無形固定資産	88	74	△13	
投資その他の資産	3,775	3,757	△17	
負債 計	6,964	7,128	163	
流動負債	2,919	3,159	240	買掛金225
固定負債	4,044	3,968	△76	繰延税金負債△70
純資産 計	18,768	19,515	747	
株主資本	17,320	17,873	553	利益剰余金553
その他	1,447	1,641	193	
自己資本比率	72.9%	73.2%	0.3%	
ROE	2.8%	4.4%	1.6%	

連結キャッシュ・フローの状況

営業活動C/F・投資活動C/Fの一層の改善により、期末現預金は前期比 大幅増

設備投資額、減価償却費は大型案件一巡により減少。
開発研究費は増加。

(単位：百万円)

	2022年 3月期	2023年 3月期	前期比	主な変動要因
営業活動による キャッシュ・フロー	1,580	1,729	149	税引前当期純利益308 法人税の支払等△195
投資活動による キャッシュ・フロー	△457	△103	354	
財務活動による キャッシュ・フロー	△363	△369	△6	
現金及び現金同等物の 期末残高	4,435	5,765	1,329	

	2022年 3月期	2023年 3月期
設備投資額	437	421
減価償却費	1,023	1,005
研究開発費	318	330

04

2024年3月期
業績予想及び株主還元

2024年3月期 連結業績予想



売上高はほぼ前期並みも、円高を前提に減益の見通し

売上

抄紙用具関連事業 ➡国内フエルト増収も、為替の影響もあり海外フエルト・ベルト減収。

工業用関連事業 ➡高温成型用耐熱緩衝材の増販。

利益

コスト削減及び販売価格引上げ効果を見込むも、原材料・エネルギー等の更なるコスト上昇。為替を円高に見積もったことにより減益の見通し。

	2023年3月期	2024年3月期	増減額	増減率	(単位：百万円)
売上高	13,344	13,300	△44	△0.3%	
抄紙用具関連事業	12,796	12,706	△90	△0.7%	
工業用事業	547	593	46	8.5%	
営業利益	800	610	△190	△23.8%	
経常利益	1,044	720	△324	△31.0%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	833	410	△423	△50.8%	
一株当たり当期純利益	182.06円	89.56円	—	—	
為替レート	米ドル	133.54円	128.00円	為替感応度（売上高） 米ドル=35百万円 ユーロ=13百万円	
	ユーロ	145.72円	140.00円		

製品別売上高予想

フェルト・工業用その他は増収も、ベルトは減収の見通し

製品		概要
フェルト	国内販売数量 増 海外販売数量 増	国内は価格改定もあり増収。 海外は為替の影響により減収。
ベルト	国内販売数量 減 海外販売数量 横ばい	国内はトランスファーベルトの減。 海外数量は横ばいも為替を円高で見積もった影響により減収。
工業用	販売数量 増	高温成型用の耐熱緩衝材の販売数量が増加。

(単位：百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	増減額	増減率
フェルト	7,278	7,416	138	1.9%
ベルト	5,325	5,115	△210	△4.0%
工業用その他	740	768	27	3.8%
合計	13,344	13,300	△44	△0.3%

仕向地別売上高予想

日本・中国は増収、北米・欧州・その他の地域は減収の見通し

日本はフェルトの増収、中国は景気減速からの立ち直りによる増収。
北米・欧州・その他の地域は為替の影響により減収。

(単位：百万円)

	2023年3月 期	2024年3月 期	増減額	増減率	数量比
日本	5,948	6,028	80	1.4%	フェルト  ベルト 
北米	1,333	1,192	△140	△10.5%	フェルト  ベルト 
欧州	1,565	1,480	△84	△5.4%	フェルト  ベルト 
中国	1,750	2,011	260	14.9%	フェルト  ベルト 
その他の地域	2,746	2,586	△159	△5.8%	フェルト  ベルト 
合計	13,344	13,300	△44	△0.3%	—

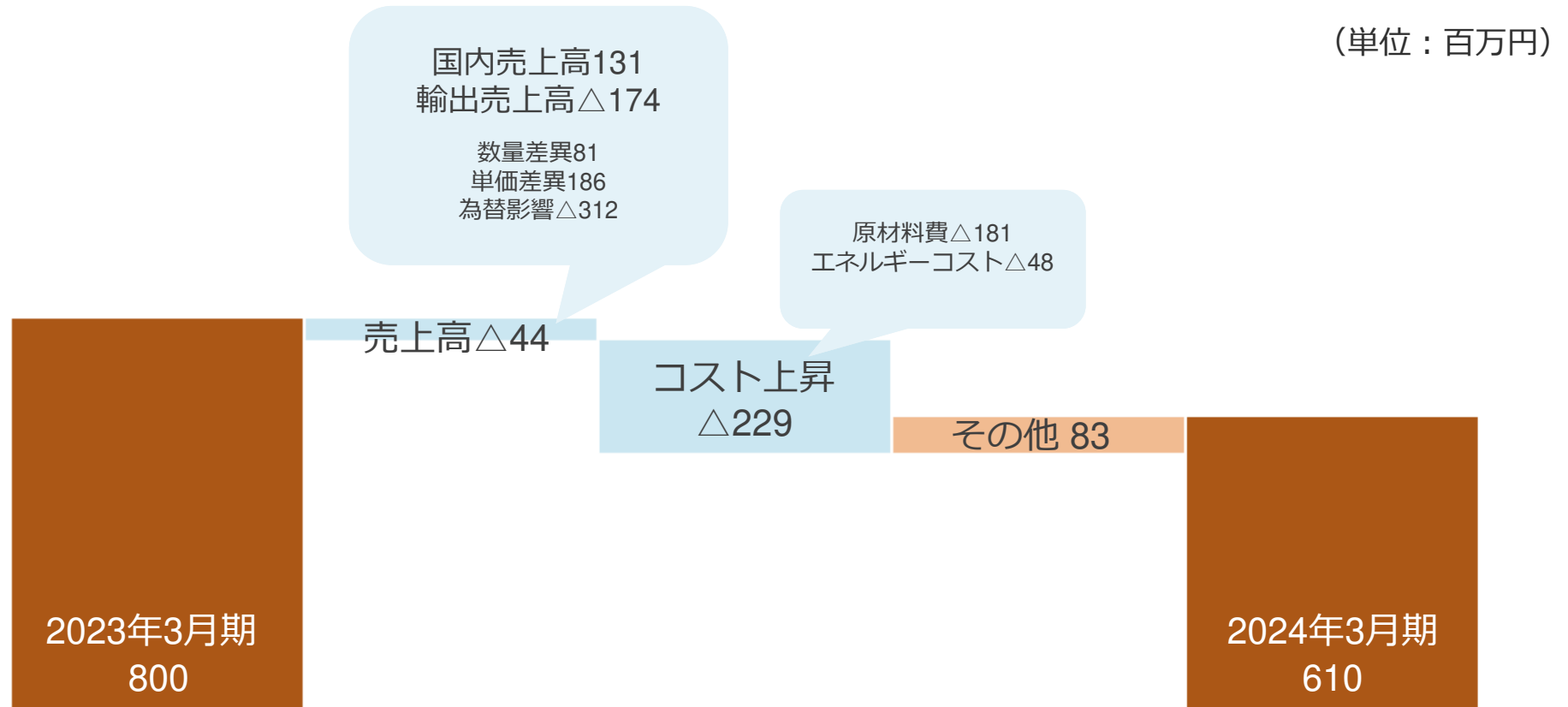
営業利益予想の増減分析

売上高

- ▶ 国内フェルトの売上増見込み。
- ▶ 為替相場の影響により輸出売上減見込み。
 ➡円高予想による減少分を増販と単価改善によりリカバリー。

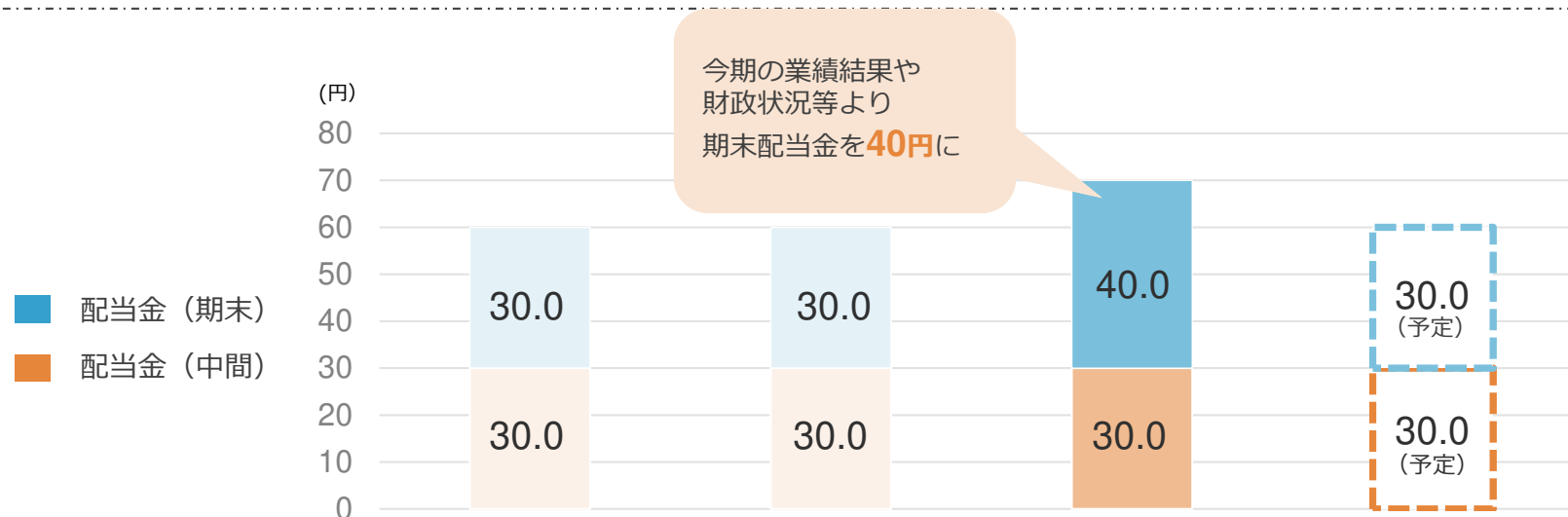
売上原価

- ▶ 原材料費、エネルギーコストの更なる上昇。



当社配当方針

- 安定的かつ積極的な利益還元
- 配当性向：1株当たり連結当期純利益の30%以上を目途



	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
親会社株主に帰属する 当期純利益 (百万円)	369	524	833	410
1株当たり当期純利益 (EPS) (円)	80.80	114.45	182.06	89.56
配当性向 (%)	74.3%	52.4%	38.4%	67.0%

05

“NE-24”中期経営計画
初年度評価

“NE-24”初年度(2023年3月期)数値実績(連結)

計画比 増収・増益

- 国内の価格改定の実施や円安効果もあり、増収増益を達成

(単位：百万円)

		中計	実績	差異	達成率
売上高		11,516	13,344	1,828	115.9%
営業利益		401	800	399	199.5%
営業利益率		3.5%	6.0%	2.5%	171.4%
EPS (円)		92.9	182.1	89.1	195.7%
為替レート	ドル	107円	133円	26円	—
	ユーロ	125円	145円	20円	—

為替感応度 (売上高)
米ドル=32百万円
ユーロ=10百万円

“NE-24”初年度（2023年3月期）各施策評価

- ・組織改編による課題が顕在化し、一部施策に進捗遅れが発生した。
- ・組織再編実施済。部署間連携を強化し遅れを取り戻し、計画通りの効果発現を目指す

見直す		増やす	
製造工程の見直し	○	○ 適正な価格 投資 組織改編	○ ○ × 運営に課題顕在化
減らす		創造する	
設計の集約 原料の統廃合	○ ○	○ 工場レイアウト変更 ○ 開発拠点移転 ○ 新製法 ○ 新製品開発	× レイアウト案修正 (増産対応追加策)
		× ソリューション営業	× 人財育成計画通りも 一部客先で数量未達
		△ 地域密着型営業	△ 滞在型出張推進過程



【縦の機能軸・司令塔】
・本部長制導入

【横の組織軸・相互協力】



- ・営業本部新設
→営業力強化
 - ・国内一部から二部体制
 - ・担当客先再編
(顧客対応力強化)
- ・技術本部新設
→技術力強化
 - ・技術系社員集結
(設計統括部署新設等)
- ・生産本部新設
→工場運営強化
 - ・2工場長体制

“NE-24” 2年目(2024年3月期)数値目標(連結)

計画比 増収・増益

- 国内の価格改定、国内フエルト数量増、円安効果を主因とし増収増益を達成見込み
- グローバル競争力確立のための各施策推進中、効果発現は2024年度

(単位：百万円)

	中計	業績予想	差異	見込達成率	
売上高	11,575	13,300	1,725	114.9%	
営業利益	506	610	104	120.6%	
営業利益率	4.4%	4.6%	0.2%	104.5%	
EPS (円)	92.6	89.5	△ 3.1	96.6%	
為替レート	ドル	107円	128円	21円	—
	ユーロ	125円	140円	15円	—

為替感応度 (売上高)
米ドル=32百万円
ユーロ=10百万円

06

企業価値向上へ

ROE・PBRは低水準で推移 株式市場での評価改善に取り組む

	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期
自己資本利益率 (ROE)	2.0%	2.0%	2.0%	2.8%	4.4%
株価純資産倍率 (PBR)	0.35倍	0.35倍	0.35倍	0.33倍	0.31倍
株価収益率 (PER)	17.8倍	17.7倍	17.4倍	12.2倍	7.3倍
(参考) 期末株価	1,372円	1,378円	1,407円	1,339円	1,332円

ROE向上・PBR改善

企業価値の上昇を目指す

PLだけではなく、BSマネジメント強化



株主還元方針

- 配当性向30%以上の堅持、安定的かつ利益成長に応じた積極的な利益還元の方針
- 中長期的な成長に向けた資本活用と資本効率性とのバランスを考慮した機動的な自己株式の取得の検討



政策保有株式

- 2023年3月期 1銘柄売却 簿価127百万円減
- 2024年3月期 段階的な縮減を図る方針



投資家との対話、市場へのアピール

- 投資家へのわかりやすい情報開示・発信
- 個人投資家向けIR説明会の新規実施（2023年3Q～4Q実施予定）
- スモールミーティング実施



売上高や利益率の向上

- 中期経営計画など抄紙用具事業拡大戦略の推進
- 利益につながる成長投資の実施検討

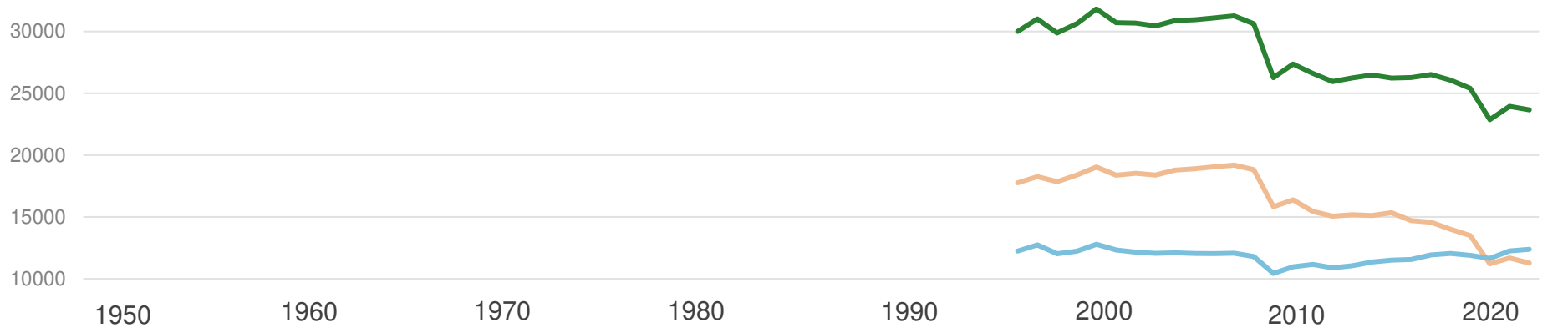


參考資料

沿革

紙・板紙生産量の推移（1996年～） 青：板紙 オレンジ：紙 緑：合計

出典：日本製紙連合会より
(千トン)



49

市川毛織（株）設立（本社：千葉県市川市）

59

抄紙用フェルトを台湾へ初めて輸出

64

柏工場（千葉県柏市）を新設、
ニードルフェルトの製造を開始

70年代

シユープレス用ベルトの開発に取り組み

84

米国現地法人イチカワ・ノース・アメリカ・
コーポレーション（INAC）を設立

88

シユープレス用ベルト第1号をアメリカに輸出

98

シユープレス用ベルトの開発で
紙パルプ技術協会から「佐々木賞」を受賞。

01

ドイツ現地法人イチカワ・ヨーロッパ GmbH を設立

02

品質マネジメントシステム「ISO9001」認証取得

03

フランスファー用ベルト第1号をドイツに輸出

05

中国現地法人宜紙佳造紙脱水器材貿易（上海）
有限公司を設立

05

イチカワ株式会社に商号変更

14

抄紙用フェルト製品「Zimoシリーズ」を販売開始
シユープレス用ベルト製品「Ichiki」を販売開始

15

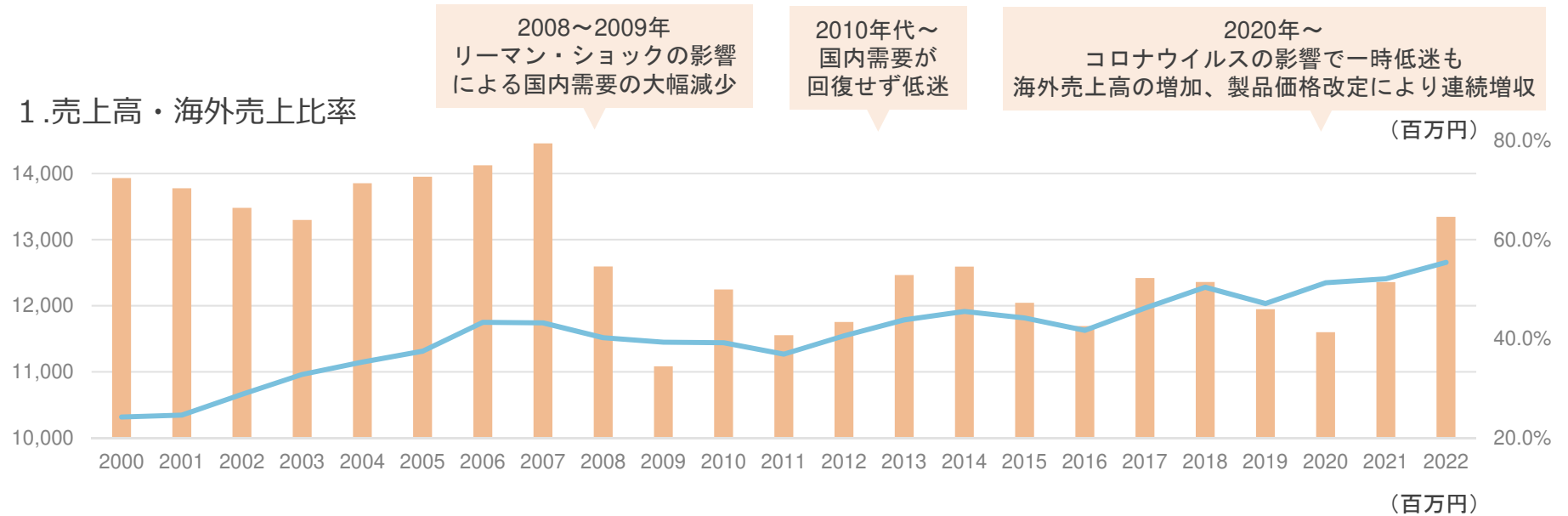
タイ現地法人イチカワ・アジア・カンパニー
リミテッドを設立

18

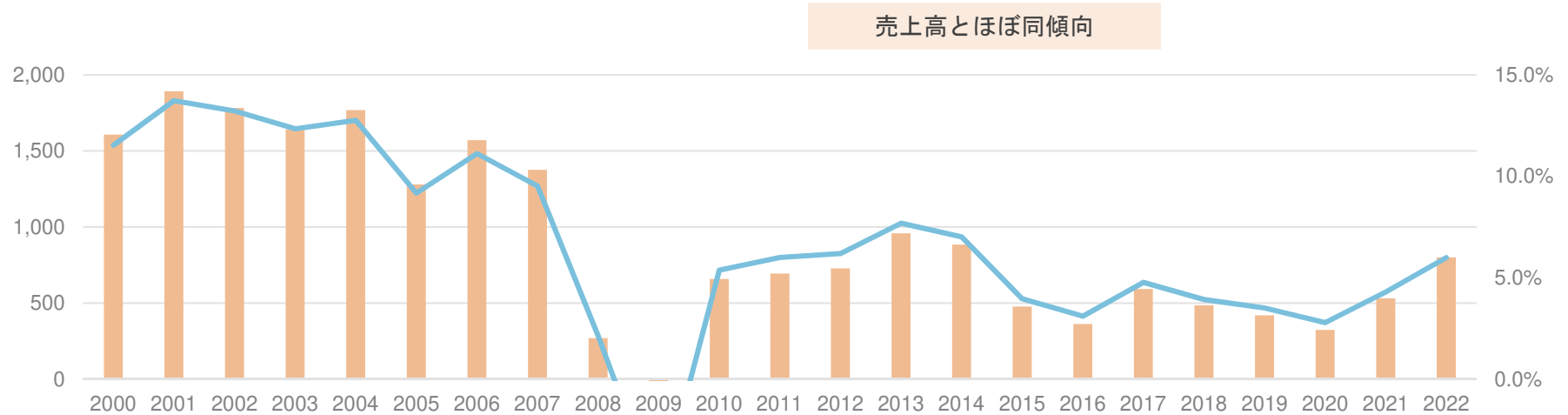
抄紙用フェルト製品「Zimoシリーズ」を販売開始
シユープレス用ベルト製品「Ichiki」を販売開始

売上高と営業利益の推移（連結）

1. 売上高・海外売上比率



2. 営業利益・営業利益率



※2009年：△656百万円

グローバルネットワーク

主要海外市場（北米・欧州・アジア）に拠点を置いたグローバルな販売体制

現地法人：アメリカ、ドイツ、中国、タイ 販売代理店：約30社

現在、45か国以上、約470工場と取引



- 本社
Head Office 总公司
- 現地法人(INAC, IEG, ICC, IAC)
Local Subsidiary 当地法人
- 代理店およびローカルオフィス
Local Agency and Local Office
地方经销代理及地方办事处
- 当社販売地域
Our Sales Area 销售地域

※ロシアについては、現在、抄紙用フェルトの輸出は禁止されている。
なお、シュープレス用ベルトの輸出実績あり。

主要得意先

世界の製紙企業売上ランキング（2021年）

順位	企業名	国	紙パ関連売上高 (百万ドル)	販売実績※		
				フェルト	ベルト	トランスファー ベルト
1	P&G	米国	19,736	○	—	—
2	インターナショナル・ ペーパー	米国	19,363	○	○	—
3	ウエストロック	米国	18,746	○	○	—
4	王子HD	日本	13,395	○	○	○
5	スマフィット・カップ	アイルランド	11,946	○	○	—
6	UPM	フィンランド	11,443	○	○	○
7	DSスミス	英国	9,959	○	○	—
8	ナイン・ドラゴンズ・ ペーパー	中国	9,547		○	—
9	ストラエンソ	フィンランド	9,523	○	○	—
10	モンディ	英国	9,134		○	○

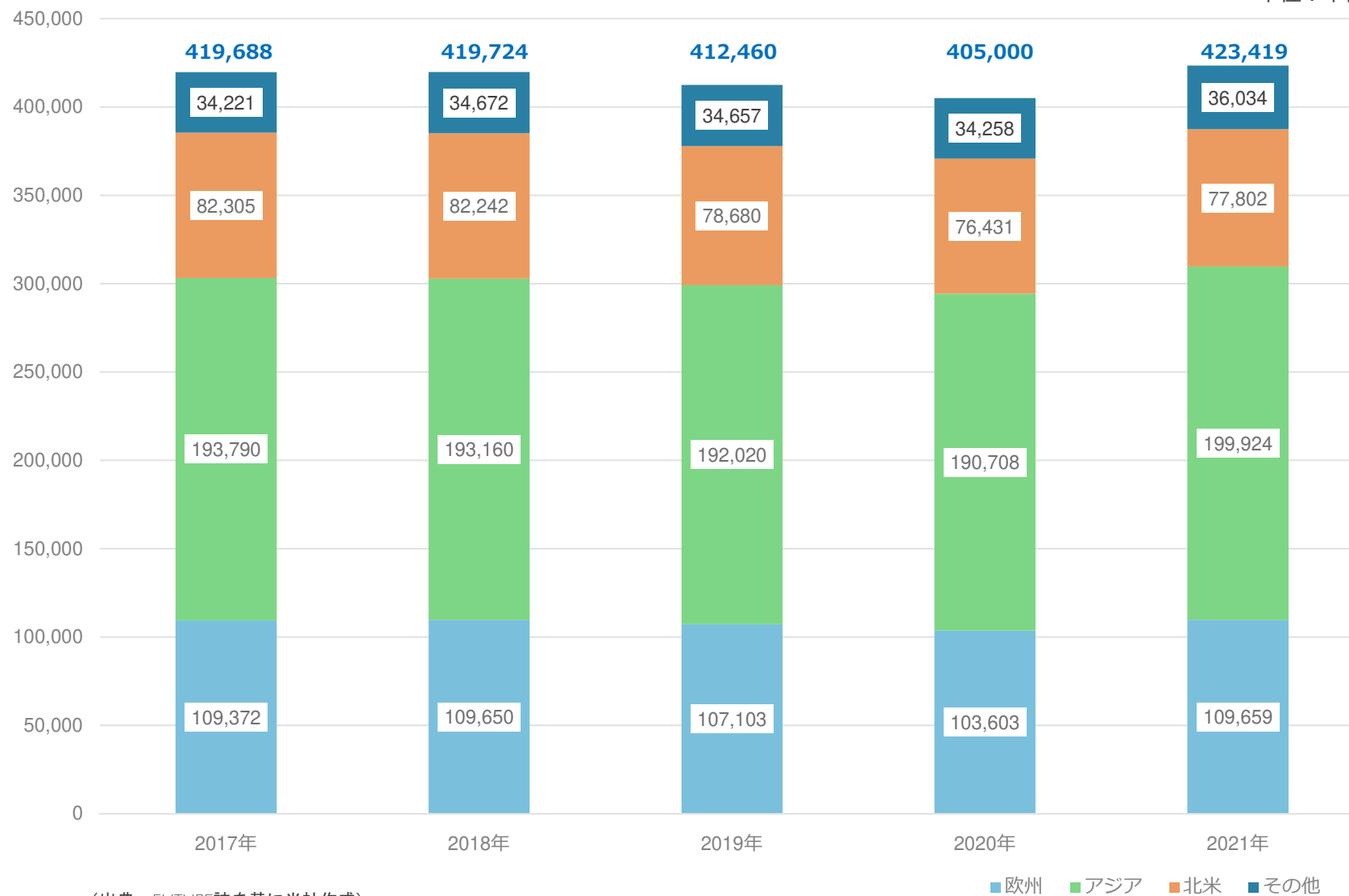
➡上位10社すべてに販売実績あり

（出典：paper360°）

※該当用具を使用しない場合「—」で表示。

世界の紙・板紙生産量

単位：千トン



(出典：FUTURE誌を基に当社作成)

人事戦略

- ・ 管理職を対象にジョブ型人事制度を導入。
- ・ 一般職の人事評価制度の変更。
- ・ 教育制度の見直しと拡充。

DX戦略

- ・ データとデジタル技術の利用
 - ① 人の生産性の向上(第一段階)
 - ② 保有データの有効活用による生産性向上、品質の安定、設計精度の向上、取引先への情報提供の推進 (第二段階)
 - ③ 取引先の操業に関するソリューションなどの新しい価値の提供 (第三段階)
 - ④ 情報を中心とした仕事のやり方と製品を含むサービスを提供する会社への変容 (CXの確立)



SDGs戦略

- ・ 経営の重要課題と位置付け活動を活発化。
- ・ 環境負荷を低減。
- ・ 地域に密着した持続的成長を指向し製紙業界が目指すゼロカーボンへ貢献。
➡ プレスパートで1%多く水分を搾るとドライヤーパートのエネルギー消費量5%削減



ガバナンス戦略

- ・ プライム市場と同等のガバナンスを構築し、成長戦略を推進。

この資料には、当社の現在の計画や業績見通しなどが含まれております。
それら将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに、当社が計画・予測した
ものであります。実際の業績などは、今後の様々な条件・要素により、この計画などとは異
なる場合があります、この資料はその実現を確約したり、保証するものではありません。

【お問い合わせ先】

イチカワ株式会社
総務部IR担当

〒113-8442 東京都文京区本郷2-14-15
TEL : 03-3816-1111