個人投資家向け説明会

イチカワ株式会社

（証券コード：3513）

2023年12月23日（土）

登壇者紹介

代表取締役社長

やざき　たかのぶ

矢崎 孝信

略 歴

1985年9月　当社入社

2005年6月　イチカワ・ヨーロッパ GmbH社長 就任

2014年6月　執行役員 就任

2016年6月　取締役 就任

2023年6月　代表取締役社長 就任

駐在経験

米　国：10年
ドイツ：12年

趣味

ゴルフ・読書・ラグビー観戦
コンサート鑑賞（山下達郎さん等）
食べ歩き・旅行

信条

良く働き　良く遊ぶ
（Work Hard ＆ Play Hard)

座右の銘

努力は必ず報われる。
もし報われない努力があるのならば、
それはまだ努力とは呼べない
（王貞治さん）

目次

01 イチカワについて

02 イチカワ成長戦略

03 企業価値向上へ

01

イチカワについて

会社概要

会社名	イチカワ株式会社（ICHIKAWA Co., Ltd.)
設立	1949年11月21日（創立74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	抄紙用フエルト、抄紙用ベルト、スレート用フエルト及び 工業用フエルトの製造・販売
資本金	3,594百万円
従業員数	686名
製造拠点	柏工場(千葉県柏市)・岩間工場(茨城県笠間市)
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)
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」

2023年9月末現在

グローバルネットワーク

ichikawa

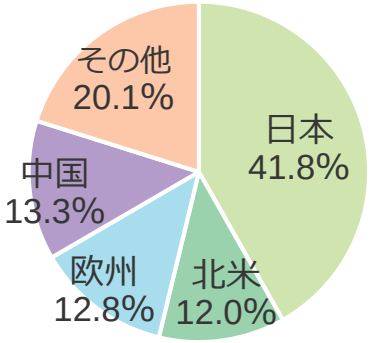
主要海外市場（北米・欧州・アジア）に拠点を置いたグローバルな販売体制

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

※ロシアについては、現在、抄紙用フエ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。

参考：地域別売上高構成比



- 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

紙はどうやって作られるのか？

ichikawa

①	②	③	④
パルプ等の繊維を 水中で 分散させ、絡み合わせる	金網等に 薄く延ばす	**プレスして 脱水する**	エネルギーを 使って 乾燥させる
	ワイヤーパート	**プレスパート**	ドライヤーパート

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。

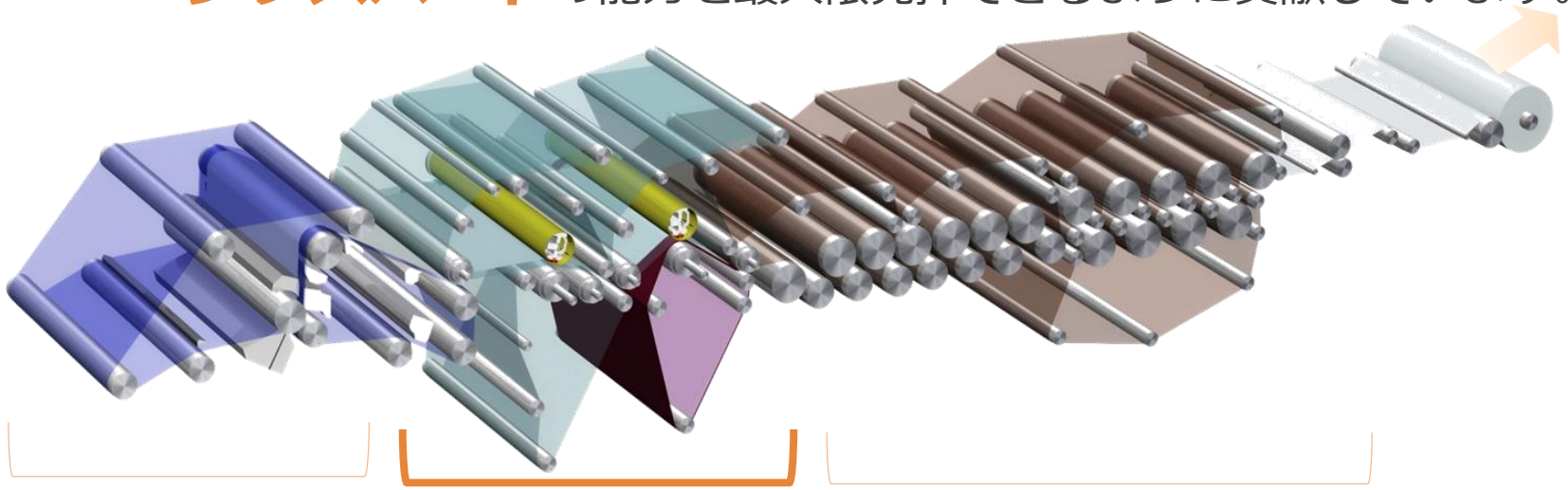
乾燥前の③【プレスして脱水する】段階で
いかに水分を搾れるかが重要なポイント

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。

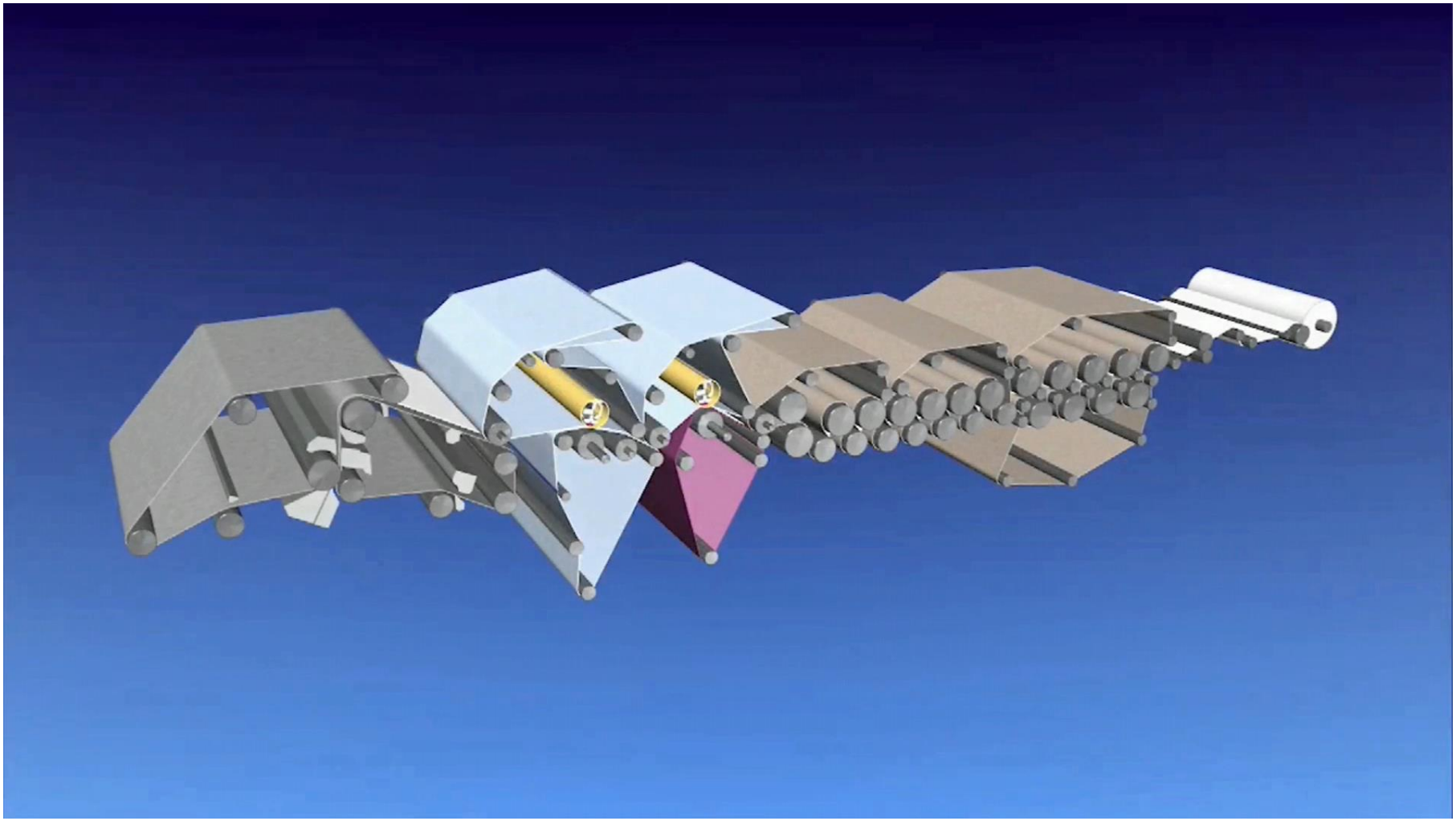


ワイヤーパート	**プレスパート**	ドライヤーパート
紙を抄くために使われる網（ワイヤー） 抄紙機で最初に紙の原形を作る用具	湿紙の水分を搾ると同時に紙肌を滑らかにする役割 走行安定性の鍵となる	通気性のある網を使い熱により水分を蒸発させるパート
脱水方法： 自重で脱水する	脱水方法： プレス圧で搾る	脱水方法： エネルギーを使って乾燥

工程内水分量

約99%　約80%　約50%　約7～4%

イメージ動画



プレスパートの役割

ichikawa

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

求められる機能

搾水性
プレス圧によって
湿紙の水分を搾り出す

平滑性
紙の表面を
滑らかにする

走行安定性
湿紙を安全に次工程に
運搬する

抄紙工程で紙の表面に触れる工程であり、紙の表面を滑らかにして紙の品質を決定づける

時速100kmの速さにもなる抄紙機で、紙切れを発生させないで次工程に運ぶ

より多くの水分を搾ることで
次工程(ドライヤーパート)の使用エネルギー削減

プレスパートで
1%
多く水分を搾る

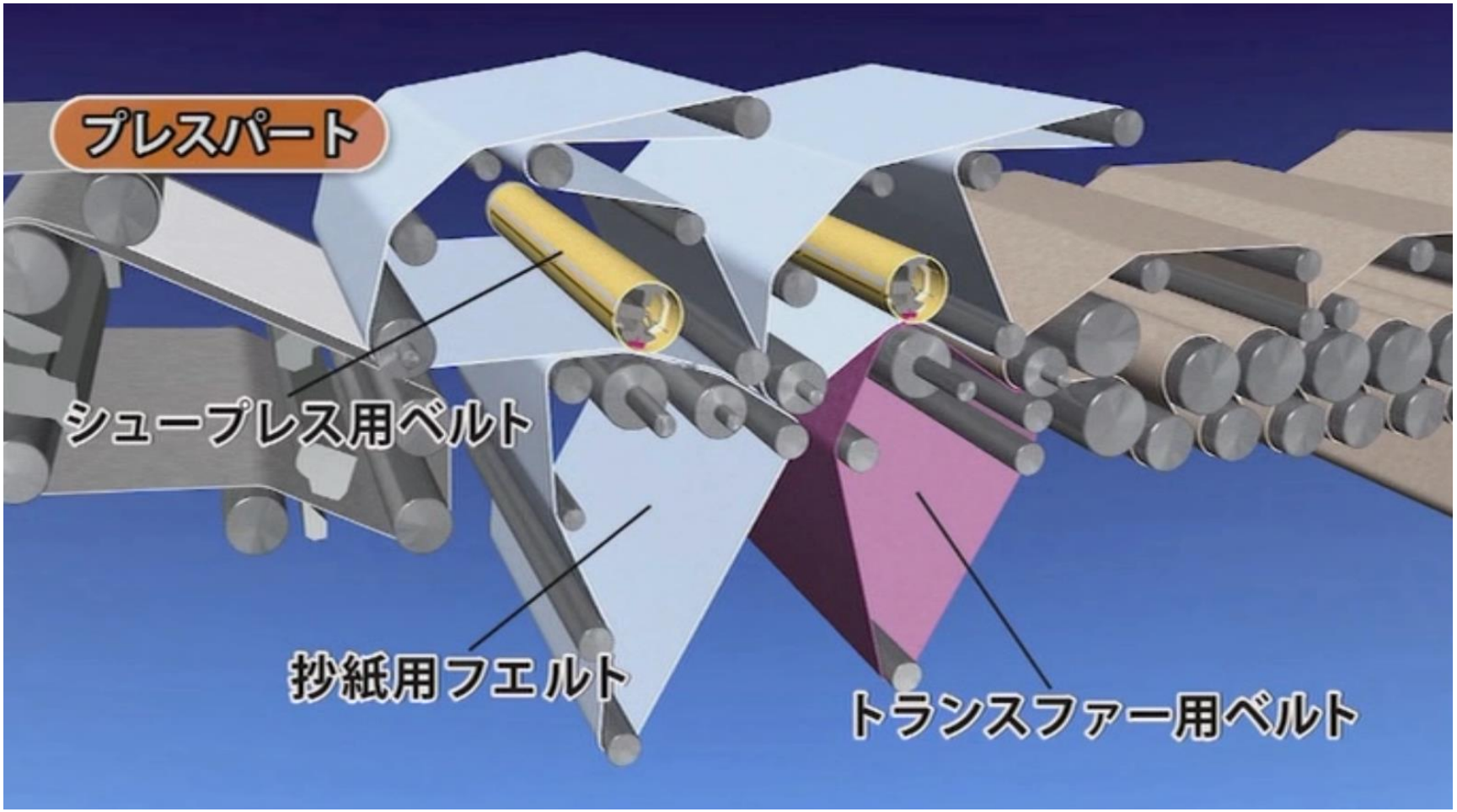
eco

ドライヤーパートの
エネルギー消費削減量
5%

当社製品紹介

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」



工業用事業・新規事業

ichikawa

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エルトの製造販売
- 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

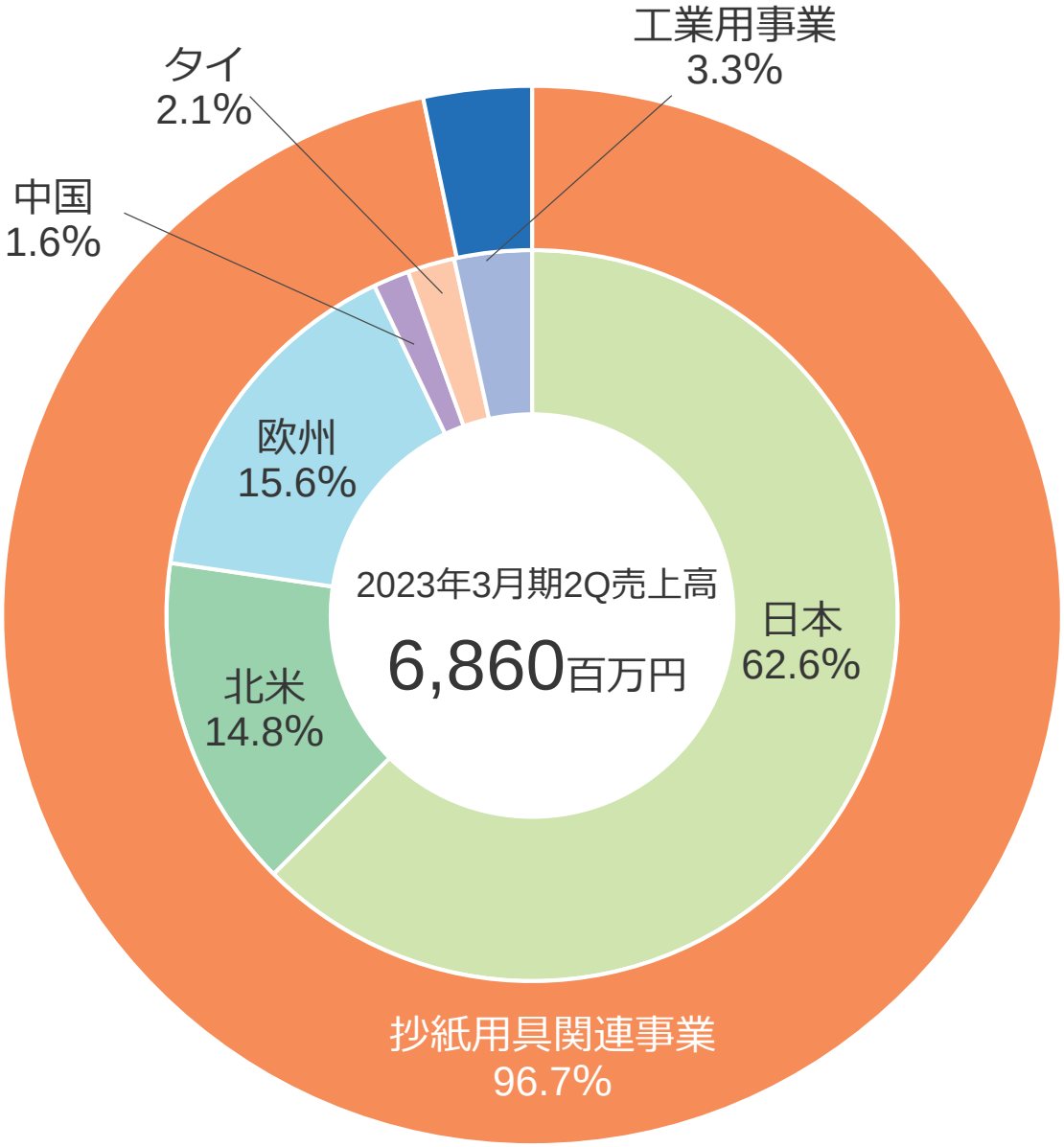
プリント基板

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

売上高構成割合


工業用事業
3.3%
タイ
2.1%
中国
1.6%
欧州
15.6%
2023年3月期2Q売上高
6,860百万円
日本
62.6%
北米
14.8%
抄紙用具関連事業
96.7%

2024年3月期第２四半期　連結決算概要

ichikawa

前年同期比 増収・増益　/　中間予想値を超過

中国経済悪化に伴うフエルト需要減少も、国内の製品価格改定や円安効果もあり売上高増。
増収増益を達成。

（単位：百万円）

		2023年3月期 2Q（実績）	2024年3月期 2Q（実績）	増減率	修正前予想※	乖離率
売上高		6,515	6,860	5.3%	6,600	3.9%
売上総利益		2,607	2,948	13.0%	－	－
営業利益		330	649	96.4%	290	123.8%
営業利益率		5.1%	9.5%	－	4.4%	－
経常利益		564	835	48.1%	350	138.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益		450	587	30.3%	260	125.8%
為替レート（期末）	米ドル	144.81円	149.58円	－	128円	－
	ユーロ	142.32円	157.97円	－	140円	－

※2023年10月30日に
業績予想修正開示を行いました。

2024年3月期　連結業績予想

ichikawa

売上高はほぼ前期並み。税金負担増により減益の見通し。

売上

抄紙用具関連事業　➡国内・海外フエルト減収も、海外ベルト増収により、ほぼ前期並み。

工業用関連事業　➡ほぼ前期並み。

利益

フエルト販売数量減及びエネルギーコスト減により売上原価減少。

拡販のための出張費や海外子会社人件費増により販管費増。

税金負担率増により当期純利益減。

（単位：百万円）

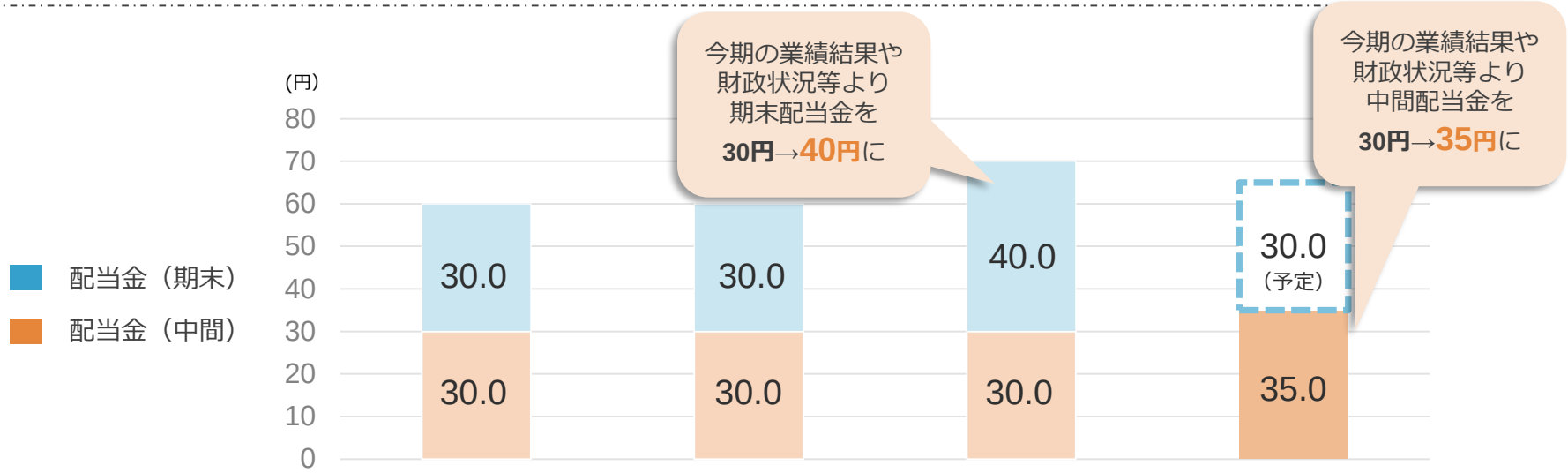
		2023年3月期	2024年3月期※	増減額	増減率	当初予想
売上高		13,344	13,300	△44	△0.3%	13,300
抄紙用具関連事業		12,796	12,750	△46	△0.4%	12,706
工業用事業		547	550	3	0.5%	593
営業利益		800	700	△100	△12.6%	610
経常利益		1,044	1,000	△44	△4.2%	720
親会社株主に帰属する当期純利益		833	600	△233	△28.0%	410
一株当たり当期純利益		182.06円	134.10円	－	－	89.56
為替レート	米ドル	133.54円	135.00円	－	－	128.00円
	ユーロ	145.72円	145.00円	－	－	140.00円

※2023年10月30日に　業績予想修正開示を行いました。

株主還元

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	523	833	600
1株当たり当期純利益（EPS）（円）	80.80	114.45	182.06	134.10
配当性向（%）	74.3%	52.4%	38.4%	48.5%

02

イチカワ成長戦略

マーケット環境

◆紙・板紙生産状況（地域別）

●日本：2,400万トン

➡中国、米国に次ぐ世界第三位の市場

➡コロナ禍の影響により10%減少、回復ペースは鈍化

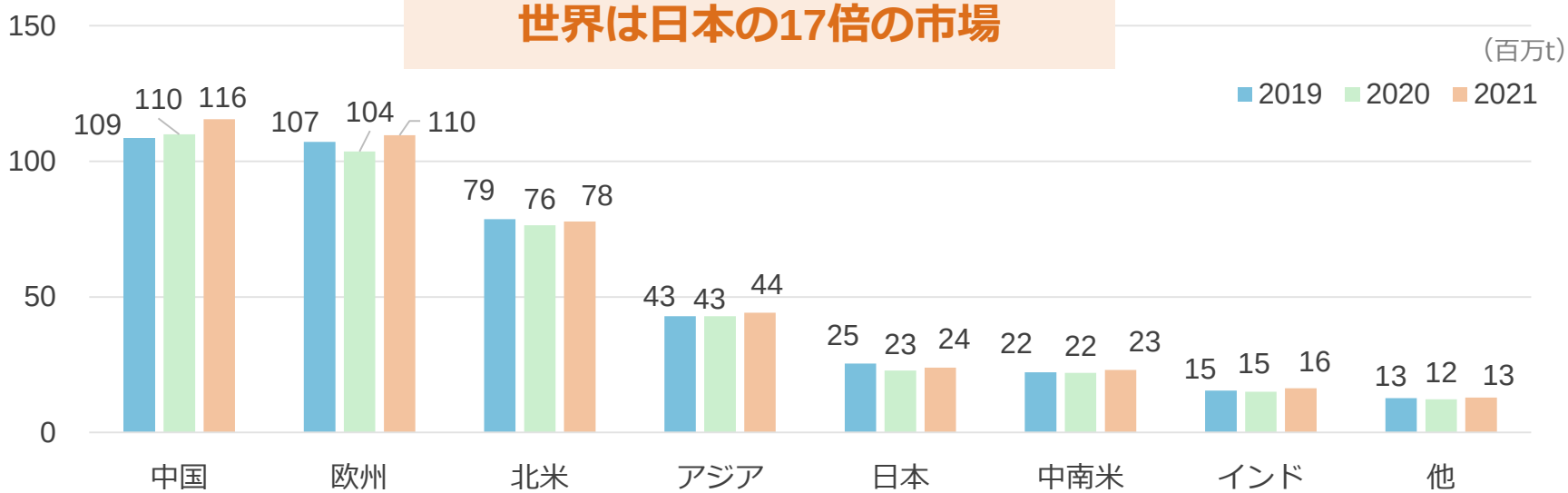
●世界：4億2,300万トン

➡成熟市場（米国、欧州）は減少傾向だが
中国・アジア中心に増加。全体で右肩上がりが続く

「海外市場」
成長ポテンシャルあり

地域・国別生産量

世界は日本の17倍の市場



出典：Futureより当社作成

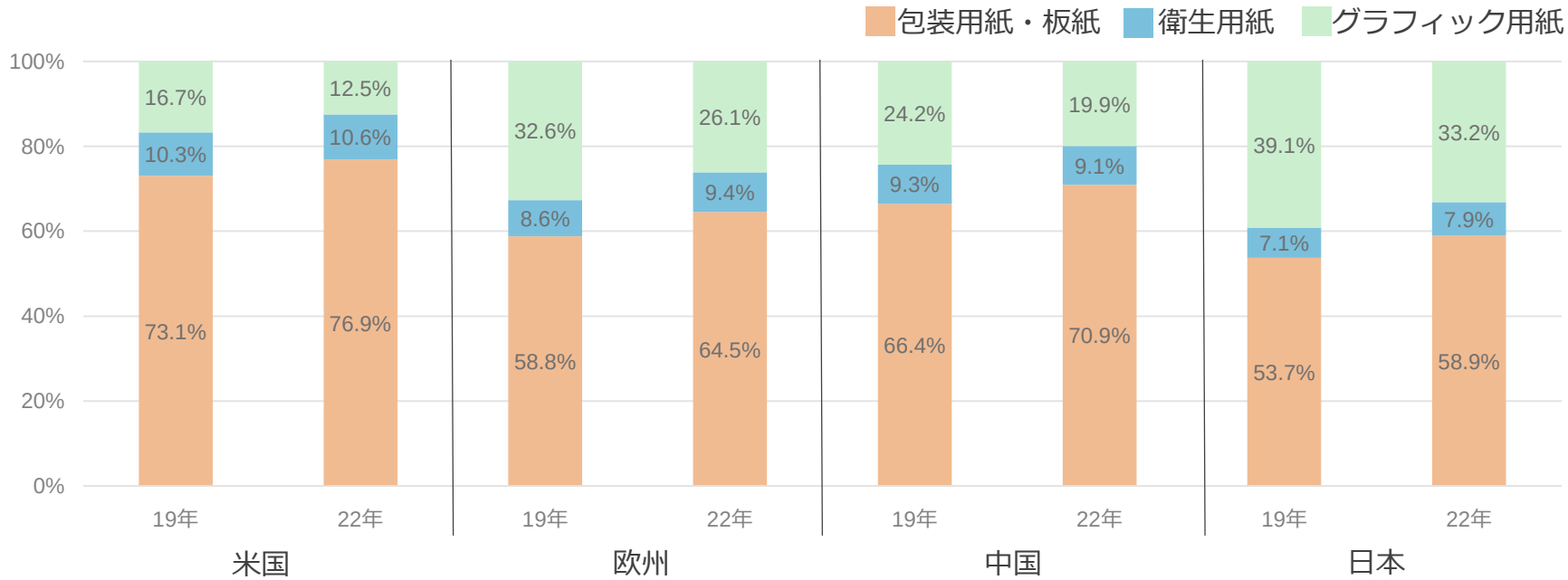
マーケット環境

◆紙・板紙生産状況（種類別）

- グラフィック用紙（新聞用紙や印刷情報用紙など）
  デジタル化の加速等を背景に減少
- 板紙・包装用紙（段ボール、包装用紙など）
  通販市場の拡大に伴い増加、中国・東南アジアを中心に設備投資が旺盛
- 衛生用紙（ティッシュペーパーやトイレットペーパーなど）
  生活必需品としての底堅さに加え、衛生意識の高まり等を背景に堅調に推移

「板紙」・「衛生用紙」
成長ポテンシャルあり

生産量構成比（コロナ禍前・後の比較）

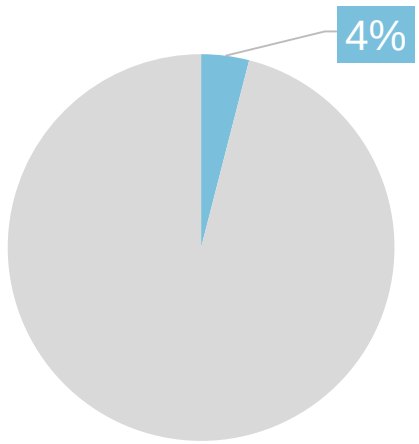


出典：日本製紙連合会　資料より当社作成

マーケットシェア（世界）

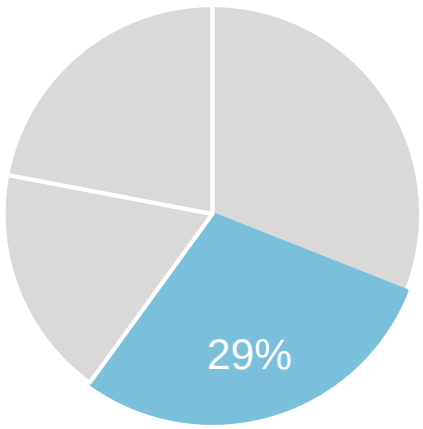
ichikawa

フエルト



国内ではシェア２分も
世界シェアは僅か４％

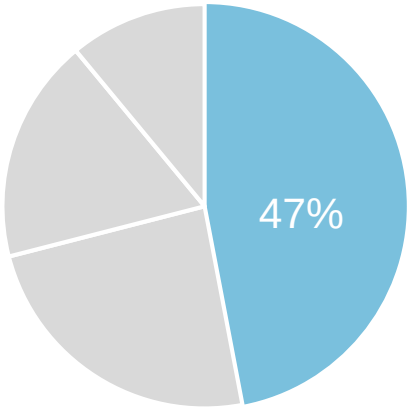
ベルト



シェア No.2

高シェアを更に拡大中

TFB



シェア No.1

世界シェアTOPを確立

※2022年度　当社調べ

「フエルト市場」に成長ポテンシャルあり

イチカワの強み

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	フエルト	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）

フエ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			○	○

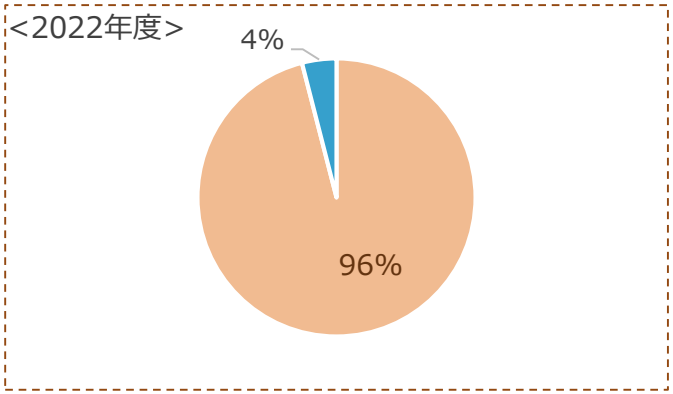
Global Company

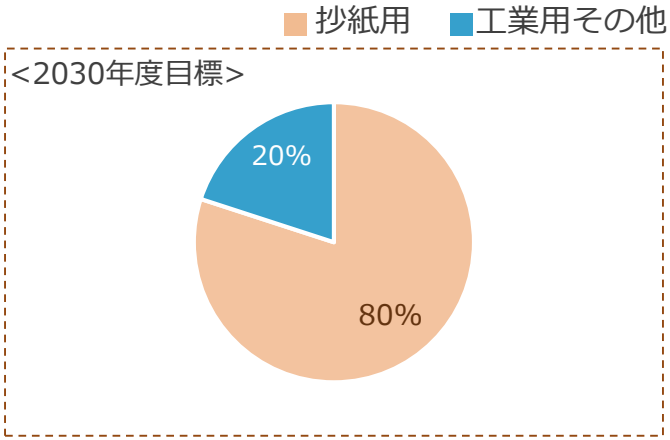
世界を網羅した販売体制を構築している
- 米国、ドイツ、中国、タイの4か国に現地法人を設置。
- 海外販売の商流やノウハウが豊富

イチカワ成長戦略（概要）

国内 **安定した収益基盤**	・需要が減少する中での収益確保、シェア拡大 ・環境に配慮した新製品の開発
海外 **収益拡大**	・世界へ拡販可能な製造コストの実現 ・原燃料高騰に対応する低コスト体質の構築
その他 **新たなビジネス領域への挑戦**	・工業用事業の拡大 ・第二の柱として、新規事業創設を模索

目標とする事業ポートフォリオ（売上高構成比）





イチカワ成長戦略（国内）

目標

キャッシュカウ事業として
売上高の維持・更なるシェア拡大

課題

・当社製品の使用割合に影響する紙の生産量の減少
・海外競合他社の安価品による日本市場への参入

施策及び進捗状況

・製品価格改定
・原材料価格の高騰等による製造コスト上昇を吸収するため一部製品で価格改定を実施

・ソリューション提供力の深化
・最適な操業に対しての提案や顧客が必要とする製品を「自ら考え・開発し・提供」
→家庭紙向けのお客様で効果発現。更なる展開を図る

・新製品投入
・拡販製品のラインナップ拡充（省エネ及び省力化に貢献する製品の開発等）

イチカワ成長戦略（海外）

ichikawa

目標

フエルト世界占有率４％ ➡１０％
（2030年度目標）

課題

・市場はあるが海外は販売単価が低く利益を確保することが困難
　（国内は求められる品質が高いため、販売単価も高い）
・全ての製品を日本から輸出しなければならず、運送コストが高い

施策及び進捗状況

・世界へ拡販可能な製造コストの実現
　・世界標準の製法、設計への転換による品質向上及び製造コスト低減
　・海外向け製品の製造工程見直し
・シェア拡大を目指すターゲットの明確化
　・（種類）イチカワの品質や信頼性が武器となり、今後の需要拡大も見込める家庭紙市場
　・（地域）設備投資も旺盛なアジア市場を中心

イチカワ成長戦略（工業用その他）

目標

工業用事業の拡大・新規領域での挑戦
連結売上高の 20% を目指す
（2030年度まで）

課題

・保有技術応用、異素材複合化などの取り組み強化
・各種先端分野に関する技術情報収集活動の強化

耐熱搬送材

・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

耐熱緩衝材

・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

施策及び進捗状況

・新分野への参入・市場開拓
・EVや５G関連製品などに使用する最先端プリント基板向けのクッション材の開発・製造（高温処理での耐熱緩衝や平滑性を向上）
・フッ素代替製品（PFAS規制）など、SDGs対応製品の開発・製造

・市場ニーズの掘り起こし
・他業種・他業態など外部機関との関係構築による情報ネットワークの拡大と緊密化

長期ビジョン「IK VISION 2030」

当社グループは世界的なメガトレンドやお取引先の状況を考慮した上で、経営理念と経営方針に則り、2030年にあるべき姿を明確なビジョンとして掲げ、その実現に向けて３か年ごとの中期経営計画を策定・推進してまいります。

財務指標

	連結売上高	連結高営業利益率
“NE-24”	120億円以上	5.0%以上
“NE-27”	135億円以上	6.0%以上
“NE-30”	150億円以上	7.0%以上

※為替レート　＄107円　€125円で試算

2030年

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

持続的な成長を目指す

2021年

重要テーマ

・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

“NE-24”進捗状況

・設計集約による品質向上、製造コスト低減の実施
・海外登用人財を活用した営業力の強化
・衛生用紙向けソリューション営業拡大
・ベルト新製品の市場投入
・開発研究所の生産工場内への移転(開発の加速化)

03

企業価値向上へ

企業価値向上への課題認識

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	2024年 3月期2Q
自己資本利益率 （ROE）	2.0%	2.0%	2.0%	2.8%	4.4%	2.9%
株価純資産倍率 （PBR）	0.35倍	0.35倍	0.35倍	0.33倍	0.31倍	0.36倍
株価収益率 （PER）	17.8倍	17.7倍	17.4倍	12.2倍	7.3倍	12.0倍
（参考） 期末株価	1,372円	1,378円	1,407円	1,339円	1,332円	1,551円

ROE向上・PBR改善

企業価値の上昇を目指す

企業価値向上への取り組み

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
  2023年9月に190,900株（総額268百万円）の自己株式取得

政策保有株式

- 2023年3月期実績　1銘柄売却　簿価127百万円減
- 2024年3月期実績　2銘柄売却　簿価205百万円減
- 今後も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12月23日実施予定）
- スモールミーティング実施

売上高や利益率の向上

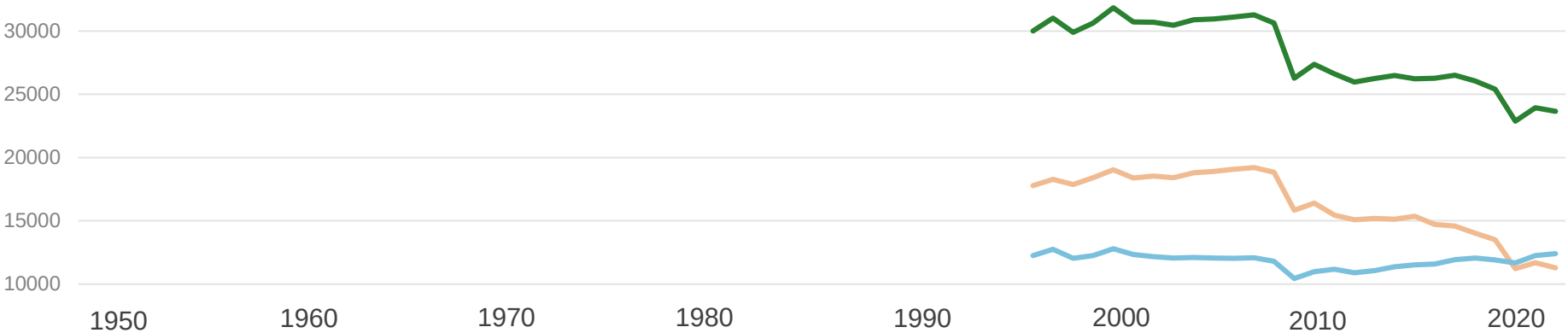
- 中期経営計画など抄紙用具事業拡大戦略の推進
- 利益につながる成長投資の実施検討

参考資料

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　抄紙用フエルトを台湾へ初めて輸出
- 64　柏工場（千葉県柏市）を新設、ニードルフエルトの製造を開始
- 70年代　シュープレス用ベルトの開発に取り組む
- 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　シュープレス用ベルト第1号をアメリカに輸出
- 98　シュ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　トランスファー用ベルト第1号をドイツに輸出
- 03　品質マネジメントシステム「ISO9001」認証取得
- 05　有限公司を設立
- 05　中国現地法人宜紙佳造紙脱水器材貿易（上海）
- 14　イチカワ株式会社に商号変更
- 15　シュープレス用ベルト製品「Ichiriki」を販売開始
- 18　抄紙用フエルト製品「Zimoシリーズ」を販売開始
- 18　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

売上高と営業利益の推移（連結）

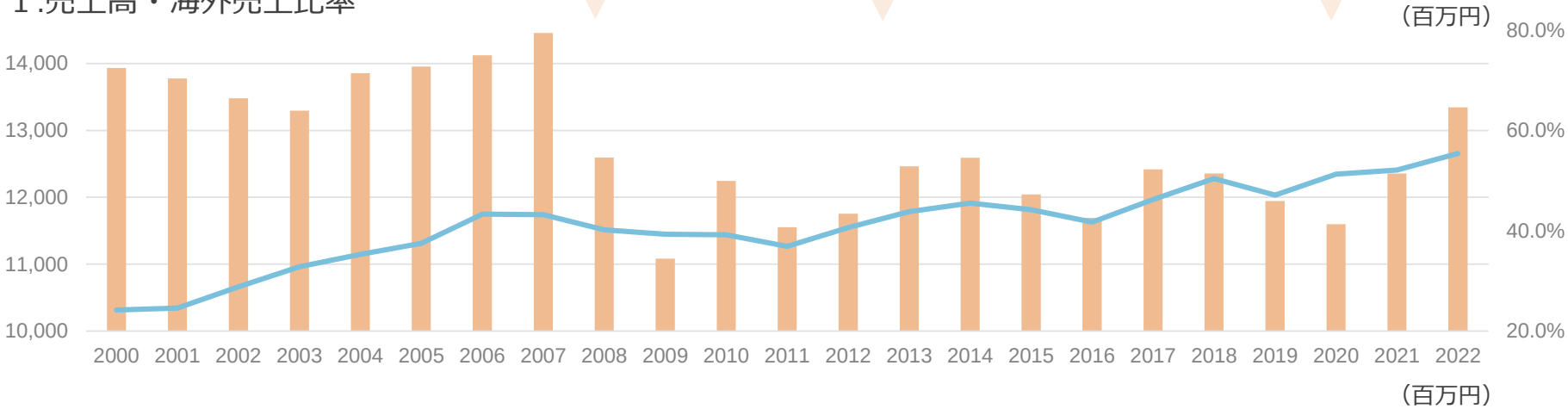
ichikawa

2008～2009年
リーマン・ショックの影響
による国内需要の大幅減少

2010年代～
国内需要が
回復せず低迷

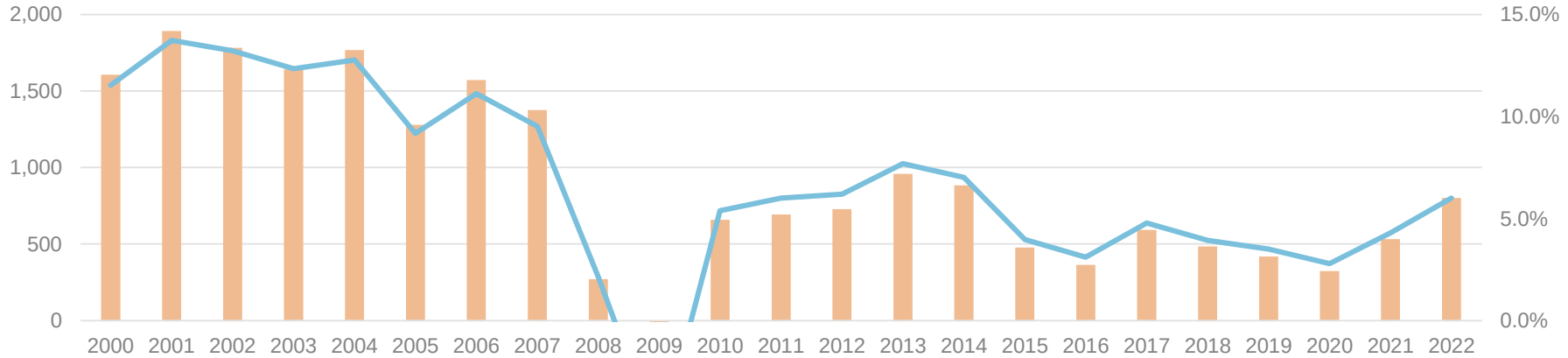
2020年～
コロナウイルスの影響で一時低迷も
海外売上高の増加、製品価格改定により連続増収

1.売上高・海外売上比率



2.営業利益・営業利益率

売上高とほぼ同傾向



※2009年：△656百万円

主要得意先

ichikawa

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※		
				フエルト	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・カッパ	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		○	○

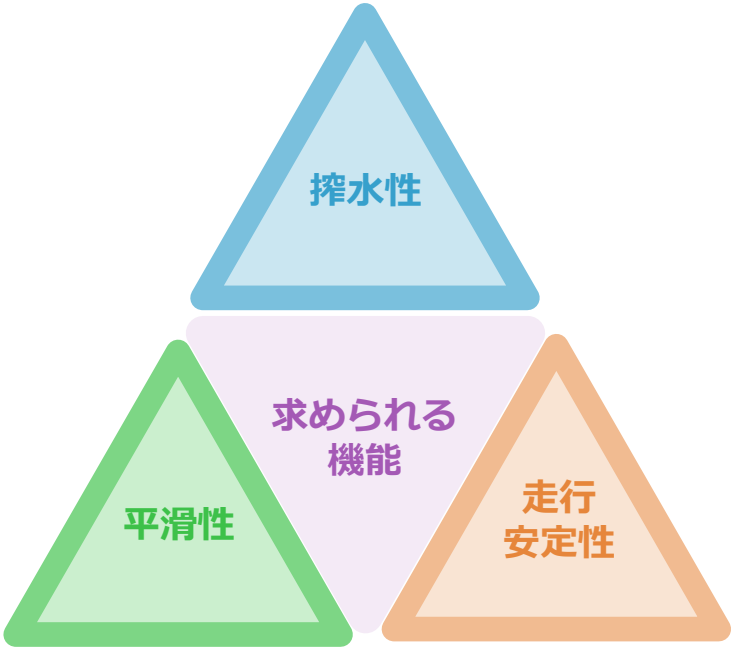
（出典：paper360°）

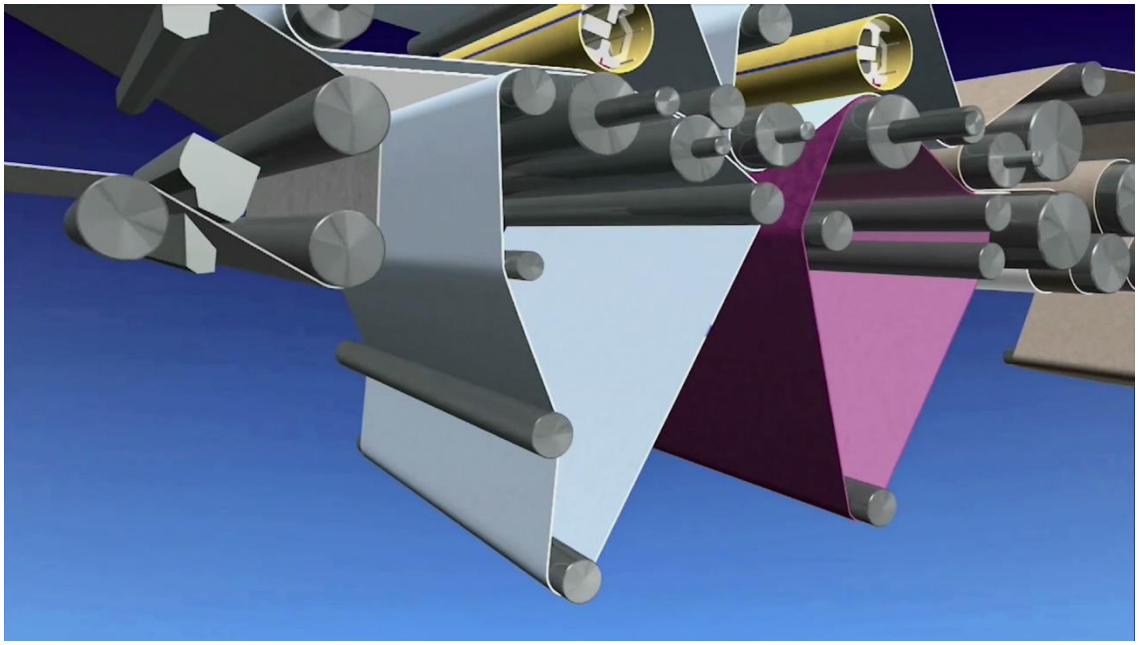
➡上位10社すべてに販売実績あり

※該当用具を使用しない場合「ー」で表示。

当社製品紹介　抄紙用フエルト

- 搬送されてきたシート（湿紙）の水分を搾る
- 紙肌を平滑にする

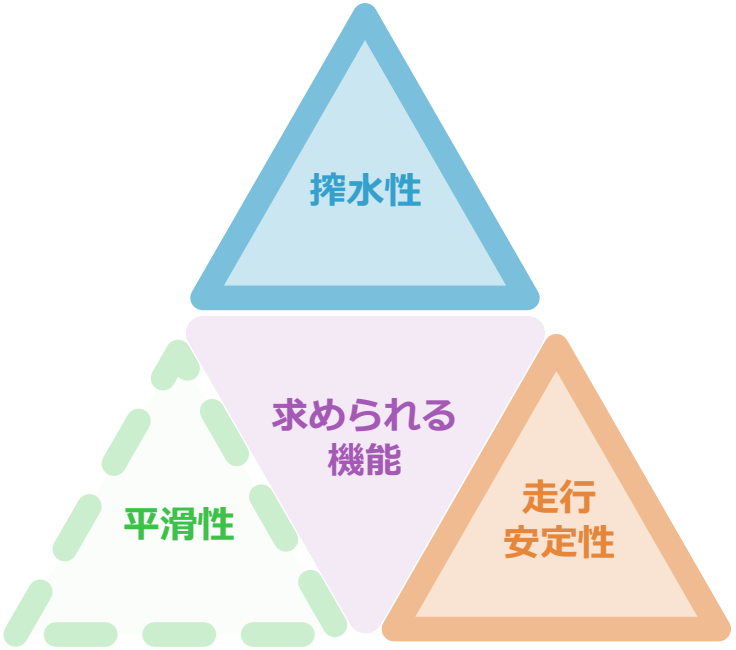


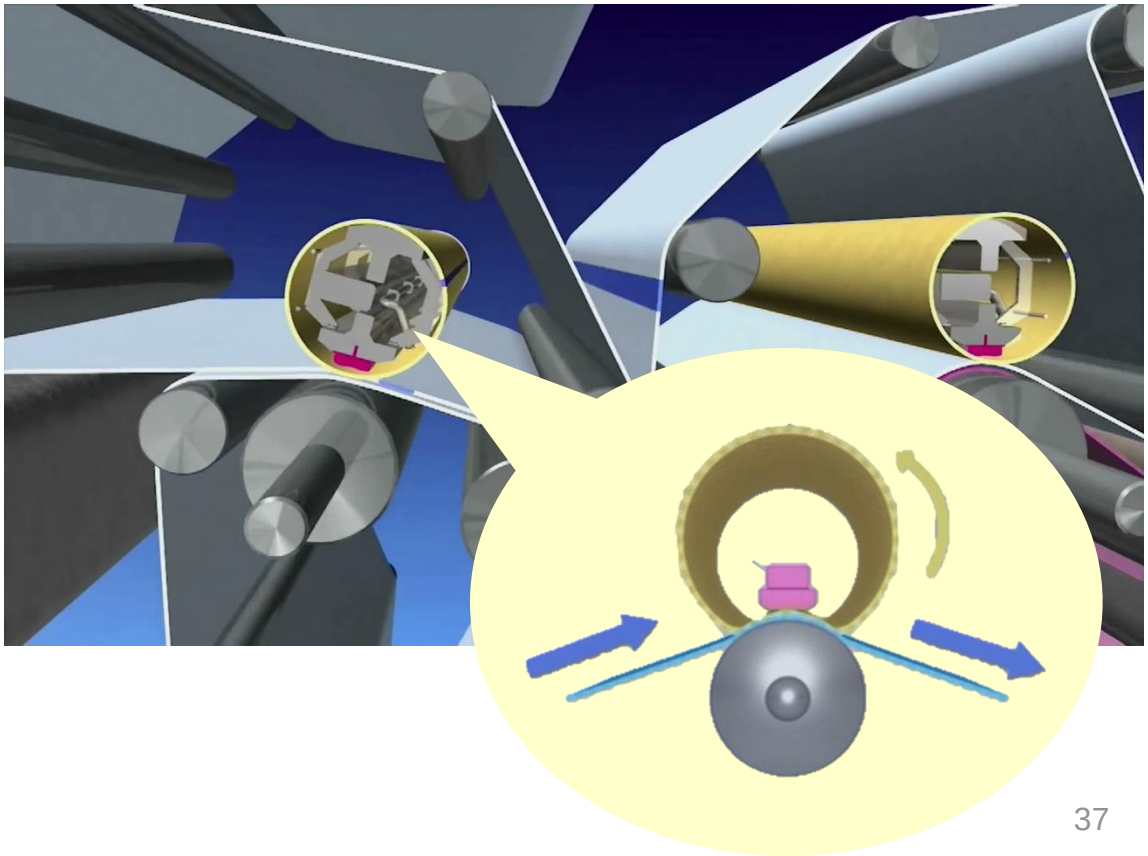


当社製品紹介　シュープレス用ベルト

ichikawa

特殊な樹脂の特性により加圧下で変形する　➡　紙をプレスする面積を広げられる
＝脱水効率向上を高める役割



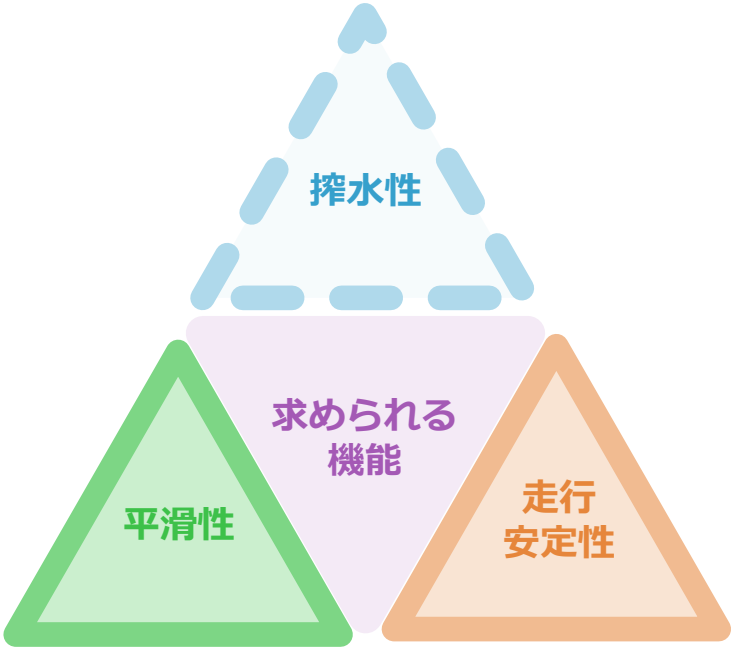


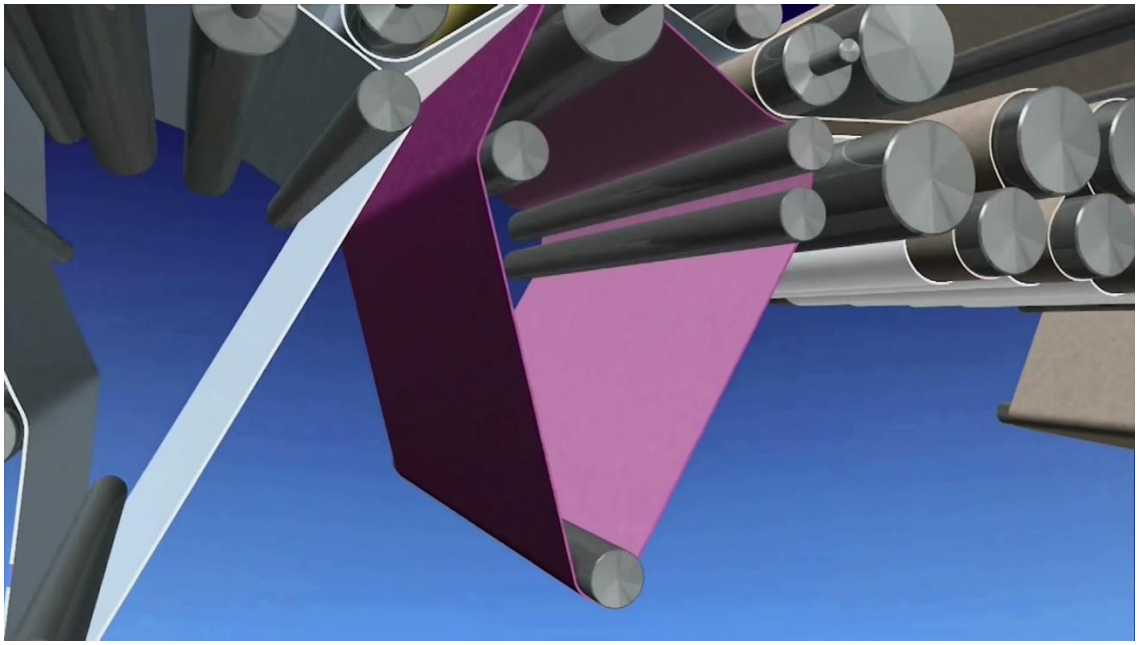
当社製品紹介　トランスファー用ベルト

ichikawa

脱水後の再湿※ を抑え、省エネルギー化に貢献し、平滑な紙肌を作る役割
2,000m/分クラスの高速稼動でも安定して紙の製造を可能にしている

※再湿・・・脱水した水が紙に戻る現象





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、この資料はその実現を確約したり、保証するものではございません。

【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
E-mail：ir@ik-felt.co.jp