

2025年3月期 個人投資家様向け 会社説明会

2025年8月30日(土)

抄紙プレスパートの
総合ソリューションカンパニー



イチカワ株式会社

(証券コード：3513)

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

よく働き よく遊ぶ
（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

Agenda

01

イチカワについて

02

前中期経営計画“NE-24”の振り返り

03

新中期経営計画“NE-27”

04

企業価値向上へ

目次

Agenda

01

イチカワについて

02

前中期経営計画“NE-24”の振り返り

03

新中期経営計画“NE-27”

04

企業価値向上へ

会社名	イチカワ株式会社 (ICHIKAWA Co., Ltd.)
設立	1949年11月21日（創業75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13,947百万円、 連結営業利益1,072百万円(2025年3月期)
従業員数	660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？

01

パルプ等の繊維を
水中で分散させ、
絡み合わせる

02

ワイヤーパート
金網等に
薄く延ばす

03

プレスパート
プレスして
脱水する

04

ドライヤーパート
エネルギーを
使って
乾燥させる

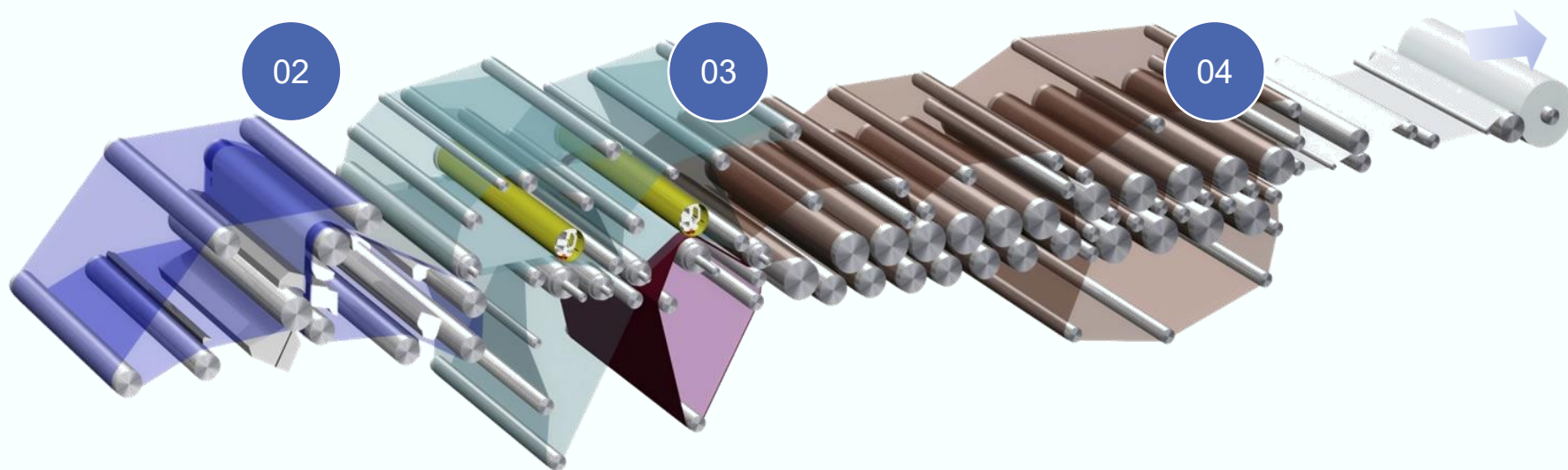
工程内水分量

約99%

約80%

約50%

約7～4%



紙はどうやって作られるのか？

01

パルプ等の繊維を
水中で分散させ、
絡み合わせる

02

ワイヤーパート
金網等に
薄く延ばす

03

プレスパート
**プレスして
脱水する**

04

ドライヤーパート
エネルギーを
使って
乾燥させる

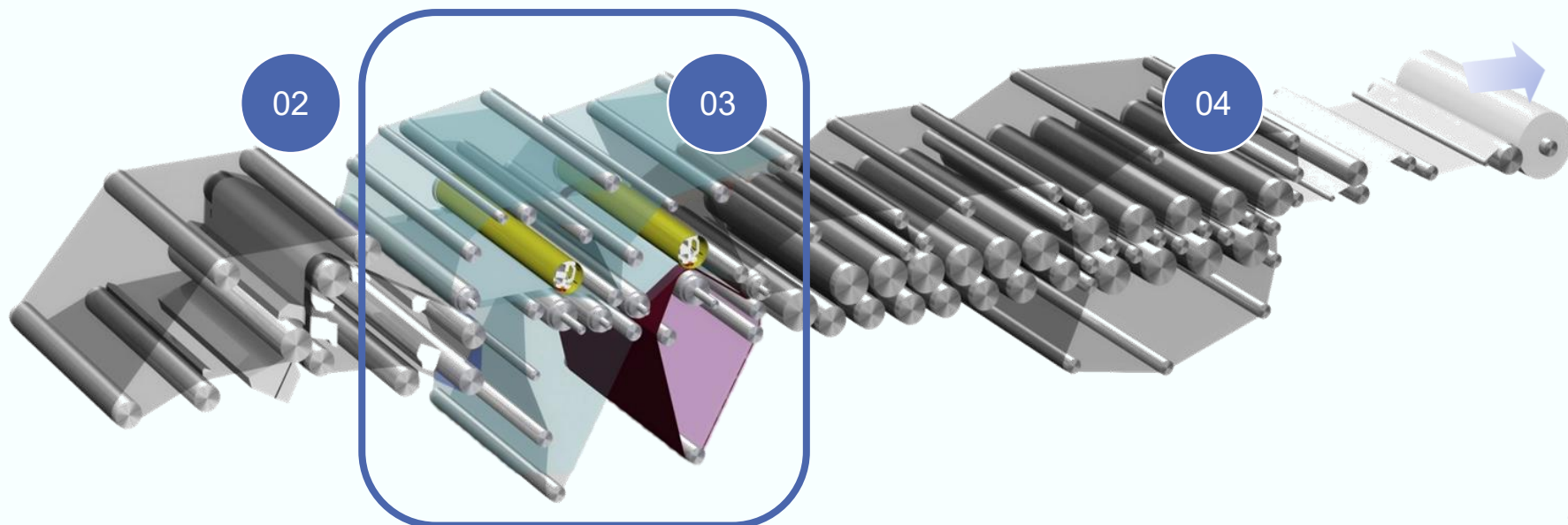
工程内水分量

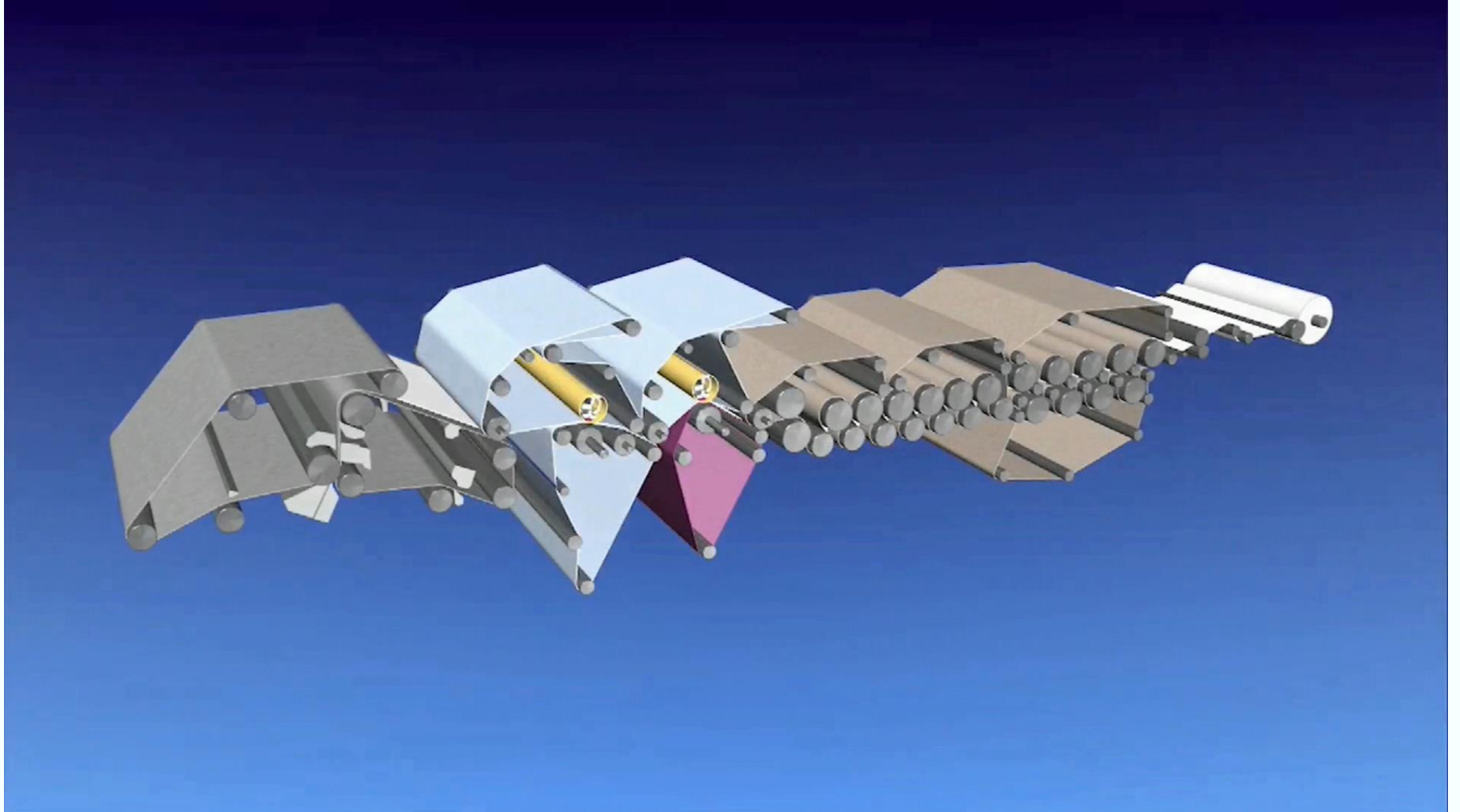
約99%

約80%

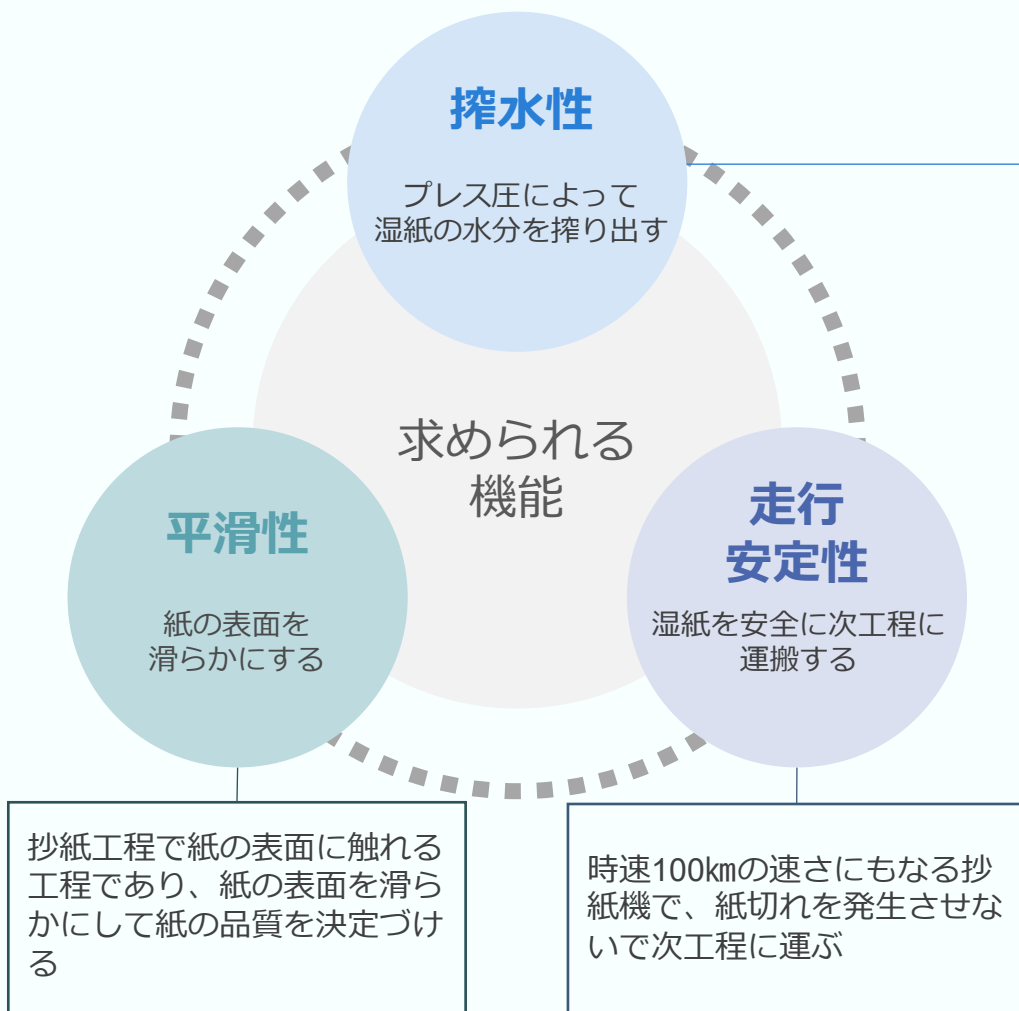
約50%

約7～4%



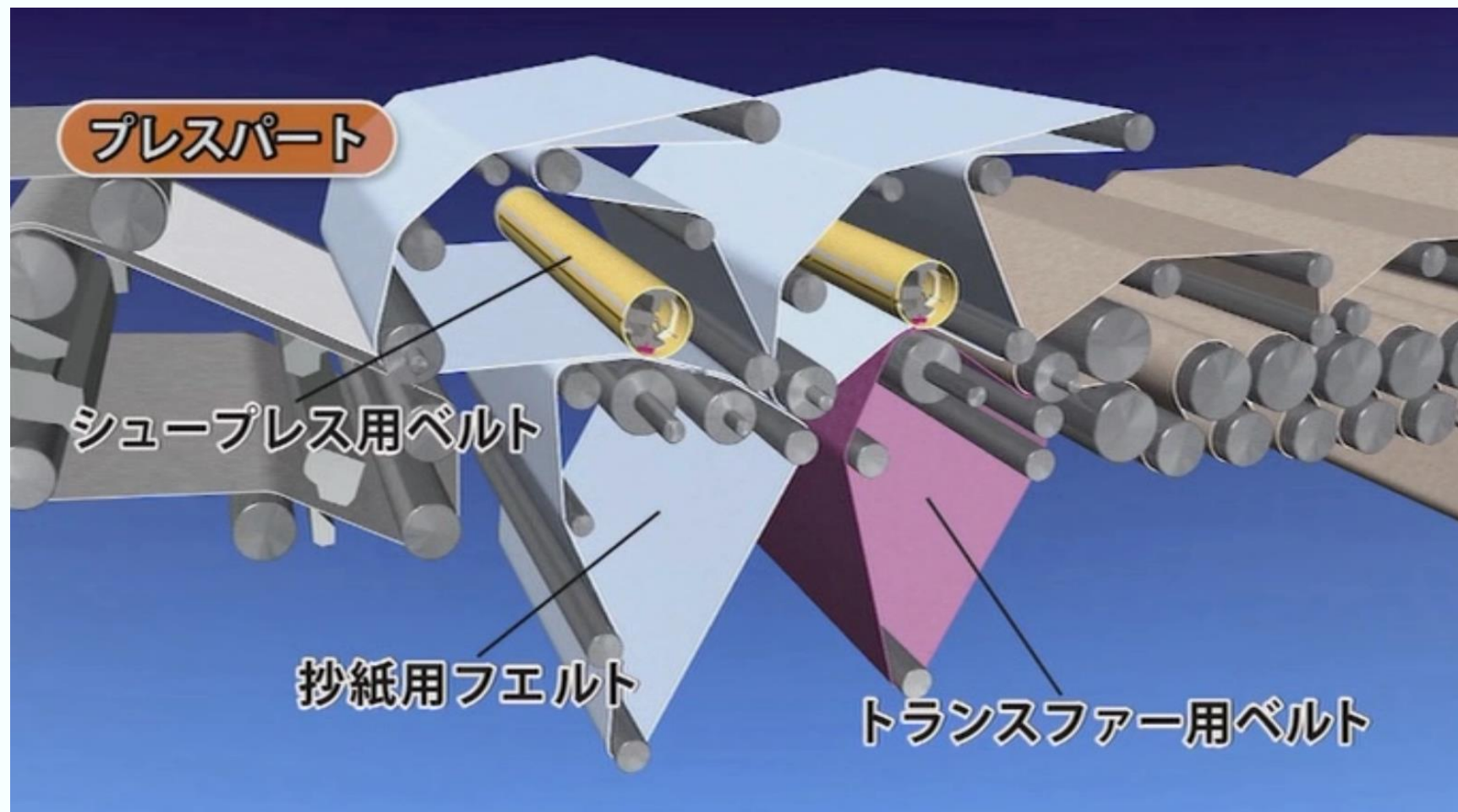


プレスパート＝ 抄紙工程において品質面・環境面・コスト面で最重要工程



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「7社中3社のみ」



製造工程

① 製織



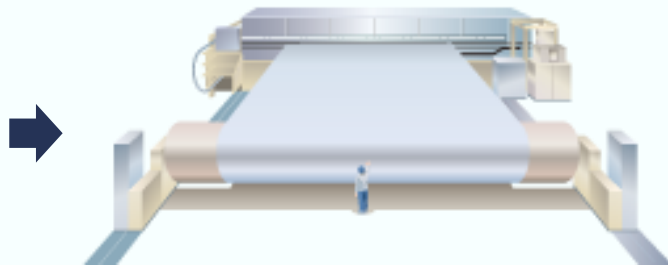
② プレニードリング



③ ニードリング



④ 洗浄・乾燥・仕上



⑤ 検査



⑥ 梱包



製造工程

01

製織

当社製品のベースを
自動織機で織る工程



02

プレニードリング

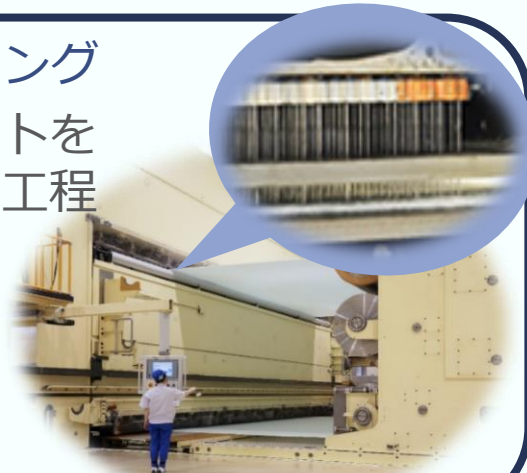
綿状の化学繊維を
機械でほぐし、
針打ちして
シート状
(マット)
にする工程



03

ニードリング

ベースにマットを
針で打ち込む工程



04

洗浄・乾燥・仕上

針打ちしたフェルトを
洗浄・
プレス掛け、
樹脂加工等を行
う工程



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



プリント基板



自動車ボディ



スマートフォン、タブレット

新規事業

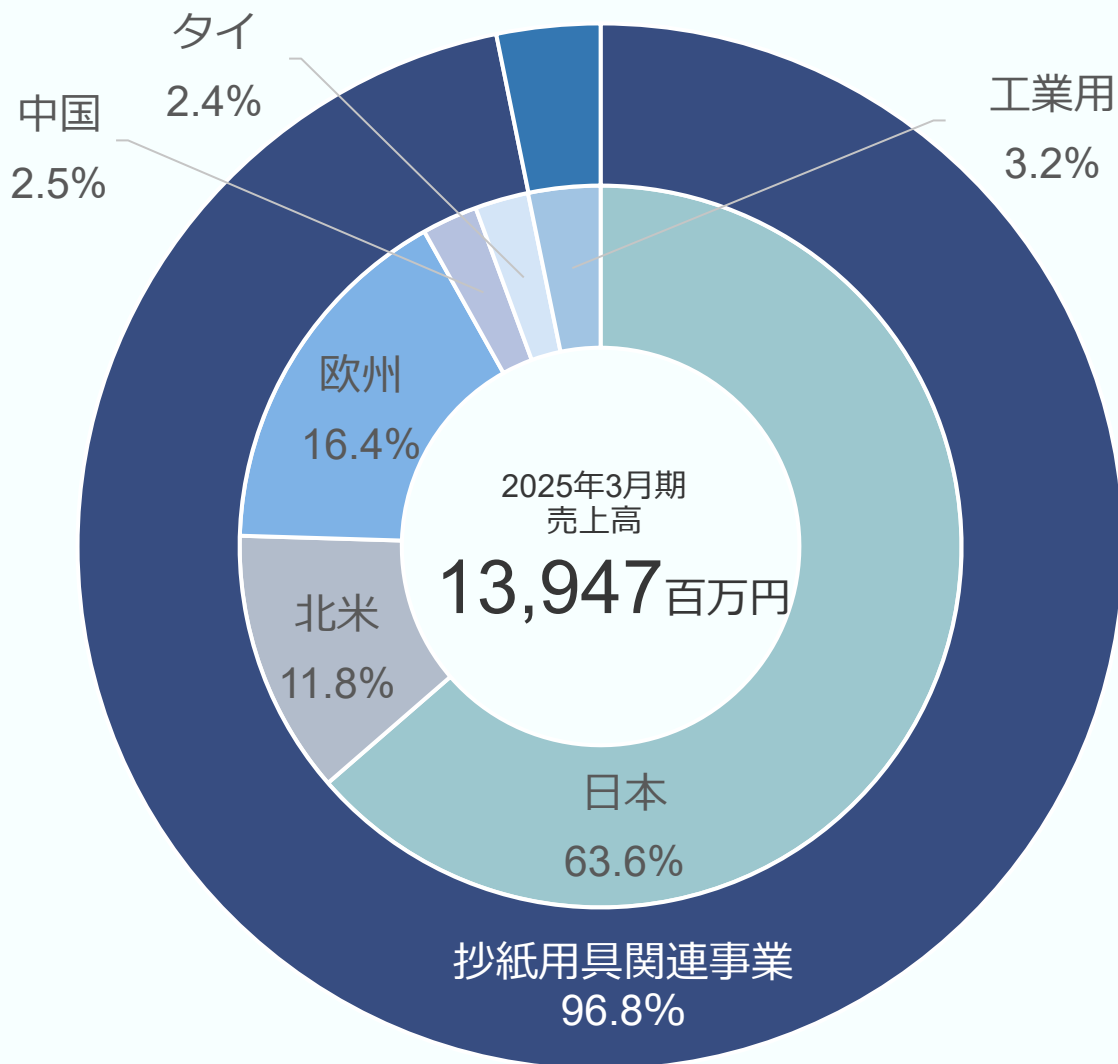
- 「環境にやさしい、人々の生活を豊かにする製品や部材を届ける」事業を創設する

前期比 増収・減益

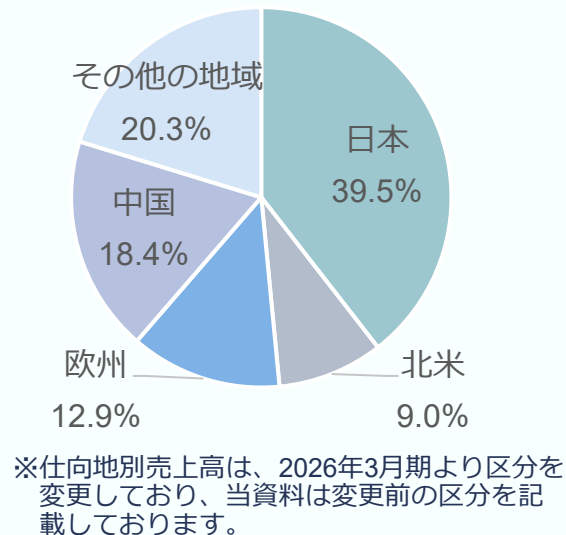
国内は需要減により減収も、海外は増販に加え為替が円安に推移した影響もあり増収達成。
当期純利益は税金負担額の増加により減益。

		2024年3月期 (実績)	2025年3月期 (実績)	増減率	修正予想 (2025年1月31日発表)	(単位：百万円) 乖離率
売上高		13,603	13,947	2.5%	13,850	0.7%
売上総利益		5,936	6,015	1.3%	—	—
営業利益		1,115	1,072	△3.8%	1,100	△2.5%
営業利益率		8.2%	7.7%	—	7.9%	—
経常利益		1,168	1,216	4.1%	1,330	△8.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益		1,018	782	△23.2%	800	△2.2%
為替レート (期末)	米ドル	151.40円	149.53円	—	為替感応度（売上高） 米ドル＝33百万円 ユーロ＝14百万円	—
	ユーロ	163.28円	162.03円	—		—
為替レート (期中平均)	米ドル	143.44円	152.62円			

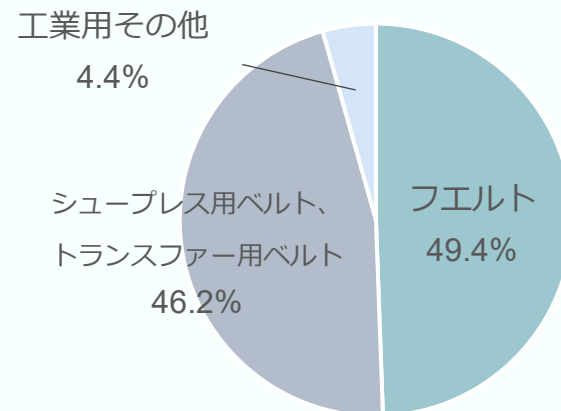
セグメント別売上高



仕向地別売上高※



製品別売上高



米国関税政策の不透明により円高予想、減収減益の見通し。

売上

抄紙用具関連事業 ➡ 海外抄紙用フエルト及びベルトの拡販を図るも、円高に見積り減収想定。
工業用関連事業 ➡ 高単価品の拡販により増収を見込む。

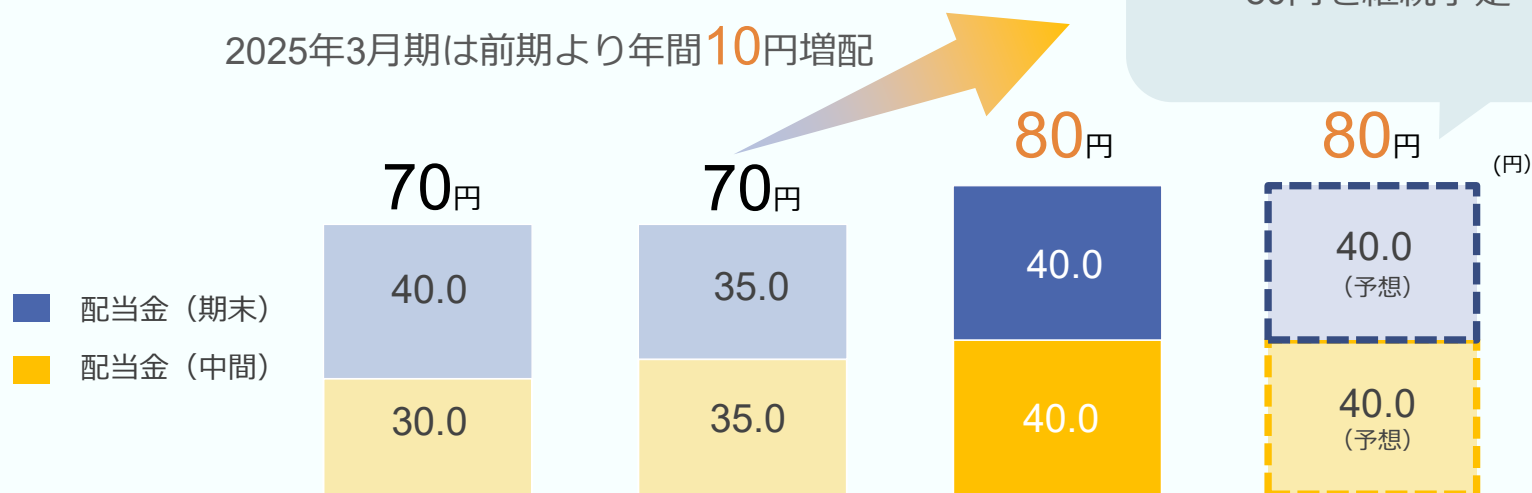
利益

コスト削減に取り組むも為替を円高に見積もったことにより減益を見込む。

	2025年3月期	2026年3月期	増減額	増減率	(単位：百万円)
売上高	13,947	13,400	△547	△3.9%	
抄紙用具関連事業	13,502	12,815	△687	△5.0%	
工業用事業	444	585	141	31.7%	
営業利益	1,072	720	△352	△32.9%	
経常利益	1,216	840	△376	△30.9%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	782	560	△222	△28.4%	
一株当たり当期純利益	181.51円	131.45円			
為替レート	米ドル	149.53円	135円		為替感応度（売上高） 米ドル=33百万円 ユーロ=14百万円
	ユーロ	162.03円	150円		

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
 ➡配当方針の見直しは継続的な検討課題として認識



	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
親会社株主に帰属する 当期純利益 (百万円)	833	1,018	782	560
1株当たり当期純利益 (EPS) (円)	182.06	227.76	181.51	131.45
配当性向 (%)	38.4%	30.7%	44.1%	60.8%

目次

Agenda

01

イチカワについて

02

前中期経営計画“NE-24”の振り返り

03

新中期経営計画“NE-27”

04

企業価値向上へ

為替影響により数値目標は達成も施策効果の発現に遅れ

	“NE-24” 最終年度	実績	評価
① 1株当たり 連結当期純利益	150円	181円51銭	○
② 連結売上高	12,000百万円以上	13,947百万円	○
③ 連結売上高 営業利益率	5%以上	7.7%	○
為替レート	\$: 107円 € : 125円	\$: 149.53円 € : 162.03円	

国内フェルト販売量・コスト削減目標は未達も、海外での販売は好調

- コスト削減施策として人員配置の見直し等実施したものの、原燃料費や輸送費の値上がりによるコスト上昇に加え、フェルト生産量の減少によりコスト削減目標は未達
- 海外のベルト、特にトランスファー用ベルト販売は品質が高評価されたことなどにより、目標販売量達成

項目	評価
フェルト製造コスト	×
ベルト製造コスト	×
国内フェルト販売（占有率・販売量）	×
海外ベルト販売	○
海外トランスファー用ベルト販売	◎

目次

Agenda

01

イチカワについて

02

前中期経営計画“NE-24”の振り返り

03

新中期経営計画“NE-27”

04

企業価値向上へ

『私たちイチカワは社会と共に成長する企業です。
革新的な挑戦を続け、新たな製品やサービスを生み出す
ことにより、人々の生活を持続可能な豊かなものにして
いきます。』

社会は大きく変わり環境や社会的責任の重視へと舵を
切っています。当社も社会に対する責務を果たし、
社会とともに成長をする企業となることを目指します。

世界におけるイチカワのプレゼンスをより高め、
目標達成のための行動指針となる経営方針を制定。

「高品質かつ革新的な製品及びサービス」を
「グローバル競争力のあるコスト」で提供し、
「国内及び世界中の顧客の信頼」を獲得することにより
社会へ貢献する。

- 一．顧客第一：お客様の喜びを最優先し、
品質とコストの両立を徹底的に追求する。
- 一．社員成長：達成可能な高い目標を設定し、社員一人ひとりの
成長を促進する。
- 一．迅速行動：失敗を恐れず、スピード・行動・執念（SKS）を
もって目標を達成する。

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。



ICHIKAWA 2.0 「会社を創り直す」3年

連結売上高 139億円
連結売上高営業利益率 7.7%



ICHIKAWA 3.0 「新領域への挑戦」の3年

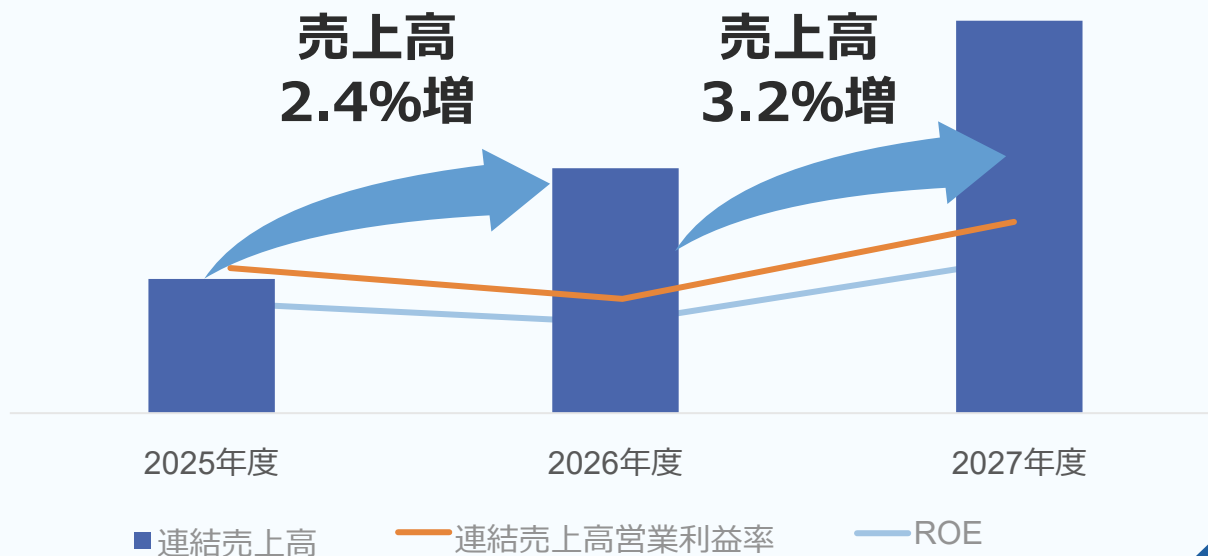
連結売上高 142億円以上
連結売上高営業利益率 8.2%以上



「新領域への挑戦」の3年

- ・ 連結売上高：142億円以上
- ・ 連結売上高営業利益率：8.2%以上
- ・ ROE：4.2%以上

※為替レート：135円/US\$、150円/€



- ・ 生産体制の抜本的再構築検討
- ・ 新事業の創出
- ・ 遊休資産の有効活用

国内：家庭紙以外は減少予測

海外：フエルトは拡販余地あり、ベルトは市場拡大中

	区分	要素	影響予測
国内	新聞紙	・ 情報収集手段の多様化 ・ ネット広告へのシフト	
	洋紙 (コピー用紙等)	・ デジタル化の加速	
	板紙 (段ボール等)	・ 輸出減は底打ちするも 需要増加は限定的	
	家庭紙 (トイレットペーパー等)	・ インバウンドによる需要増	
海外	INAC (北米・南米エリア管轄)	・ 成長市場のメキシコ ・ 日本に次ぐ高価格帯市場	
	IEG (欧州・中東エリア管轄)	・ 中東で製紙マシン新設 ・ 中東他は価格重視	
	ICC (中国管轄)	・ 市場は継続拡大 ・ 国産メーカーの誕生	
	IAC (アジア管轄)	・ インド市場の成長 ・ 東南アジア、インドで製紙マシン新設計画有	

世界の生産量は日本の17倍、中国・アジアが伸長

◆ 紙・板紙生産状況（地域別）

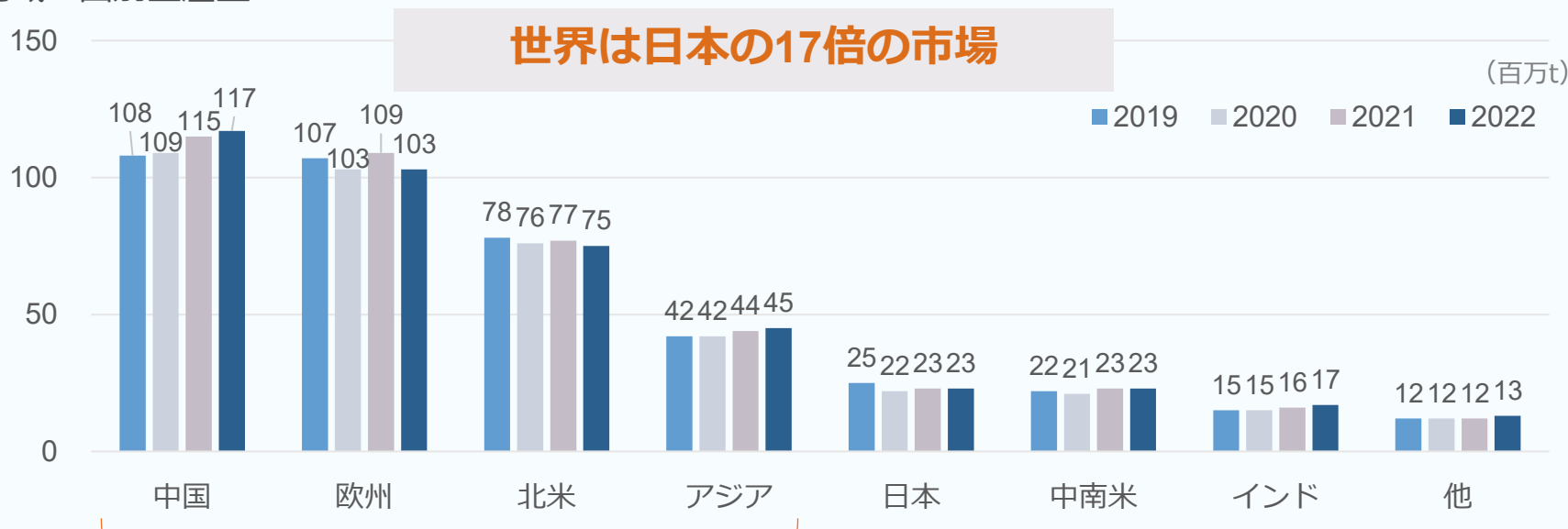
● 日本：2,360万トン

- ➡ 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2019年度より10%減少

● 世界：4億2,000万トン

- ➡ 欧米市場は減少傾向だが、中国・アジア中心に増加傾向。

地域・国別生産量



販売子会社所在エリア

出典：Futureより当社作成

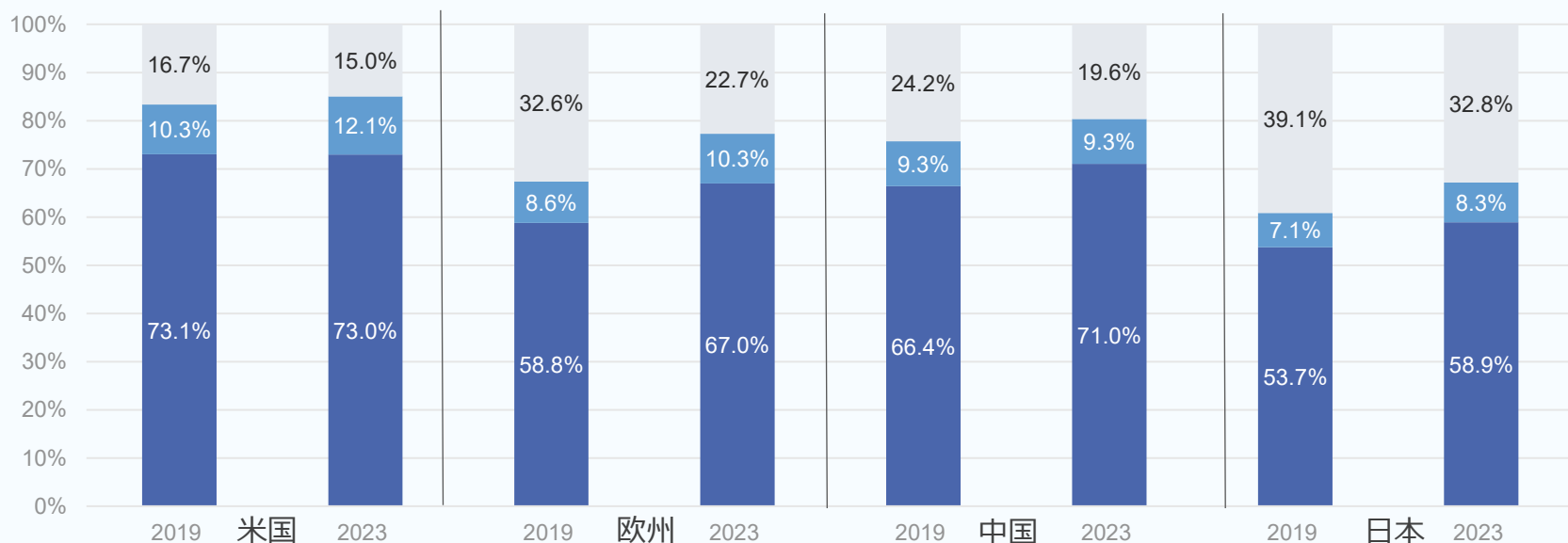
紙の需要は板紙・衛生用紙が主体

◆ 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**

生産量構成比（コロナ禍前・後の比較）

■ 包装用紙・板紙 ■ 衛生用紙 ■ グラフィック用紙



市場占有率の向上と収益力強化の取り組みで利益拡大を目指す

目標：販売数量の堅守による安定収益確保

フェルト

- ・ 価格競争力のある製品の販売促進
- ・ 品質優位且つ独自の新製品開発による販売攻勢

ベルト類

- ・ 新製品の提案
- ・ 競争力のある柔軟な価格攻勢
- ・ トランスファー用ベルト未納入製紙マシンへの展開

収益力強化

- ・ 販管費の削減
(輸送効率の向上、DX推進による業務効率向上 等)

プレスパートに特化した世界でも希少な企業

海外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*1	TFB*2	カンバス
イチカワ		○	○	○	
A社	○	○	○	○	○
B社	○	○	○	○	○
C社	○	○	当社から OEM	○	○
D社	○	○	○	当社から OEM	○
E社	○	○	他社販売 代理店		○
F社	○	○			

プレスパート専門企業

紙の品質を決定づける重要なプレスパートにおいて使用される**全用具**を製造・販売しているのは

世界で「7社中3社のみ」

※国内では「イチカワ」のみ

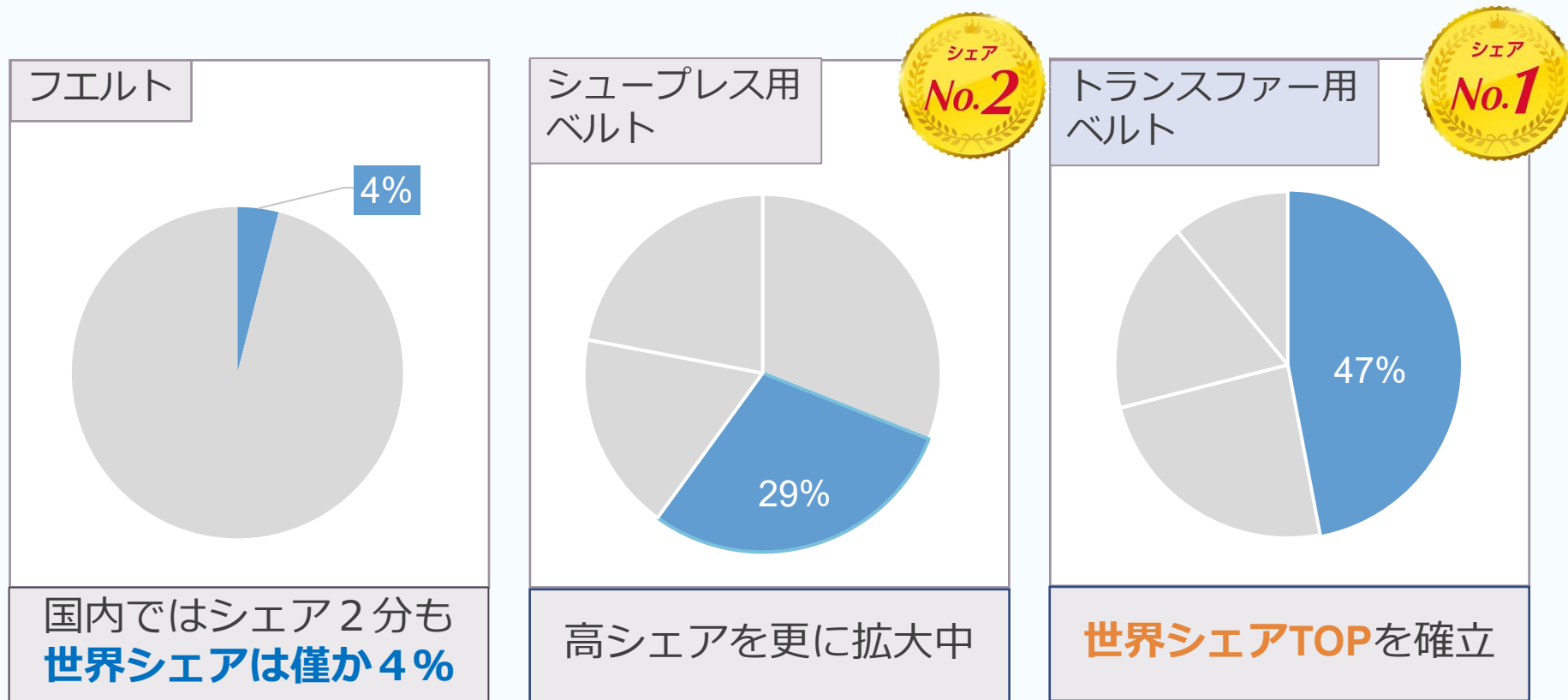


紙の製造上、品質・エネルギーコスト面で一番重要視されるプレスパートの能力が最大限発揮出来る用具の組み合わせを提供



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。

グローバルネットワークを活かし市場地位を確立



※2022年度 当社調べ

営業基盤の再強化を進める3年

	市場傾向	“NE-27”での施策
フエルト	・ 年間契約を求める傾向	・ 品質安定による既存顧客の維持、拡大 ・ 年間契約締結による受注量の拡大 ・ メキシコへの家庭紙用フエルトの拡販
ベルト類	・ 購買の大手寡占 ・ 競合他社の戦略的価格 ・ 家庭紙向けトランスファー用ベルト 高シェア	・ 優位品質による受注増 ・ 南米エリア（チリ・ブラジル）への 拡販 ・ 家庭紙向けトランスファー用ベルトの 高シェア維持

欧州全体に展開する代理店網および 高度な技術サービスで安定的な利益を創出

	市場傾向	“NE-27”での施策
フエルト	・ 家庭紙マシンの増加 ・ インフレによる値上げ反動で価格引き下げ圧力	・ 高機能の家庭紙用フエルトの拡販 ・ 大手客先との年間契約における価格の見直しと数量増（南欧）
ベルト類	・ インフレによる値上げ反動で価格引き下げ圧力 ・ 家庭紙マシン等新設（中東、欧州） ・ 世界最大のスーパーで基数市場	・ 優位品質による平均販売価格の低下歯止め ・ 大手客先との年間契約の獲得

イチカワブランドの地位を堅持、 海外販売における中心的地位を確立する

	市場傾向	“NE-27”での施策
フェルト	・ 製紙マシンの高速化に対応した品質ニーズ ・ 現地フェルトメーカーの品質向上	・ 平均販売価格低下に歯止めをかけ、選択と集中度合いを加速 ・ 高価格帯の家庭紙用フェルト拡販活動の展開
ベルト類	・ 製紙マシンの大型化および高速化に対応した品質ニーズ ・ 現地ベルトメーカーの新規参入 ・ 短納期	・ 市場での高評価による優位性の維持 ・ 大手顧客以外からの受注を目指した内陸部での販売、サービス強化

高価格帯の国への拡販と、未納国へのベルト販売で増販を目指す

	市場傾向	“NE-27”での施策
フェルト	・ 安価品を求める傾向 ・ 中国メーカーの台頭	・ 年間契約による拡販、増販 ・ インドへの拡販、新設製紙マシン向けの受注 ・ 価格競争力のある製品の販売比率増 ・ 高価格帯、高シェア市場の維持拡販（韓国・台湾）
ベルト類	・ インド、インドネシアでの製紙マシン新設 ・ 安価品を求める傾向	・ ブランド力を活かし、未納入製紙マシンへの拡販 ・ インドへの拡販、新設製紙マシン向けの受注 ・ ベトナム、マレーシアへの販売開始

売上高の確保

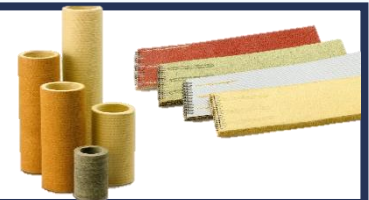
クッション材

- 高温成型基板用を主体とした拡販
- 複合クッションによる銅張積層板市場への再参入
- その他クッション既存客先からの継続受注確保



搬送材

- 国内をメインとしてOEM品 +
一部生産品の継続受注確保



その他品目

- 製鉄向け：インド等アジア市場の新規開拓
- その他：代理店との連携による継続受注確保

新規用途開拓

- 各種展示会への出展、視察等による情報発信と情報収集
- 異業種を含む他企業との連携
- 新規客先の製品開発段階からのニーズの掘り起こし

“NE-24”での課題を早期解決し生産性向上へ更なるアクセルを踏む

“NE-24”

<フェルト>

製造及び
設計の
合理化

- ・ 生産性
同一設計実績比 **3%向上**
- ・ 製造コスト削減に**大きく寄与する製造・設計の合理化**については、品質面に改善の余地

<ベルト類>

時短製法
の確立

- ・ 製法の変更によって生産時間の短縮を実現
- ・ 生産マシンの特徴に合わせ、製法を微調整する必要性

“NE-27”

- ・ 課題について改善を図りつつ、引き続き合理化を推進

- ・ 生産マシンの特徴を把握しながら、優先順位の高い生産マシンより順次展開する

製造コスト削減へ

- ・ **財務戦略**
- ・ **ESG・サステナビリティ戦略**
- ・ **その他の基本戦略**

持続的成長と株主還元を両立させるキャッシュアロケーションの実施 今後もエクイティスプレッドが出る形での投資を検討

ソース

アロケーション

“NE-27”
(2025年度～2027年度)
で新たに生み出す
キャッシュ

期首現預金

設備投資

DX関連 **6億円**

設備機能強化
16億円

成長投資
16億円

株主還元

配当性向30%+
資本コストを意識した政策

自己株式取得

ESG・サステナビリティに対する会社の体制を明確化

① サステナビリティ委員会の設置

➡各部門によるSDGs 活動推進

② 脱炭素社会への対応

➡温室効果ガス排出量削減

“NE-27”の達成に向けて各部門で事業基盤を強化する

ガバナンス戦略

- ・ CGCの理解促進と定着
- ・ CGCへの持続的対応

経営管理

- ・ 経営プロセスの改革

財務戦略 資本政策

- ・ 資本コストや株価を意識した経営の実践
- ・ 財務健全性の維持と資本効率の向上

組織戦略 人事戦略

- ・ 人と組織の活性化
- ・ 一人ひとりが幸せややりがいを実感できる職場環境の実現

投資戦略

- ・ 減価償却費と会社の成長のバランスを考慮した設備投資

DX戦略

- ・ DX戦略の体制構築

目次

Agenda

01

イチカワについて

02

前中期経営計画“NE-24”の振り返り

03

新中期経営計画“NE-27”

04

企業価値向上へ

ROE・PBRの推移は依然低調であり課題が残る結果 株式市場での評価向上に継続的に取り組む

	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期
自己資本利益率 (ROE)	2.0%	2.8%	4.4%	5.0%	3.6%
株価純資産倍率 (PBR)	0.35倍	0.33倍	0.31倍	0.40倍	0.36倍
株価収益率 (PER)	17.4倍	12.2倍	7.3倍	8.4倍	10.5倍
(参考) 期末株価	1,407円	1,339円	1,332円	1,313円	1,900円

ROE向上・PBR改善

企業価値の上昇を目指す

PLだけでなくBSマネジメントにより中長期的な企業価値の向上へ

株主還元の強化



- ・ 安定的かつ利益成長に応じた積極的な利益還元の方針
- ・ 機動的な自己株式の取得を引き続き検討していく
2024年6月に 99,900株（総額181百万円）
2024年12月に45,700株（総額 69百万円）の取得を実施
- ・ 配当方針見直しの検討を引き続き進めていく

政策保有株式の縮減



- ・ 2023年3月期、2024年3月期 3銘柄売却
- ・ 2025年3月期 1銘柄を一部売却
- ・ 今後も更なる縮減を検討

IR活動の強化（株主様・投資家様とのコミュニケーション）



- ・ 機関投資家様・個人投資家様向け説明会を実施
- ・ スモールミーティング開催の働きかけ（2025年6月・12月）
- ・ 当社HPをリニューアル（2024年10月）
- ・ 株主様向け工場見学会実施予定（2026年2月又は3月を予定）

資本コストや株価を意識した経営



- ・ 資本コストや株価を意識した経営の実現に向け現状分析・評価
- ・ “NE-27”最終年度の目標にROE4.2%以上を掲げる

投資家様向け説明会



2025年6月12日	機関投資家様向け説明会
2025年8月30日	個人投資家様向け説明会
2025年12月12日	機関投資家様向け説明会
2025年12月20日	個人投資家様向け説明会

株主様向け工場見学会



2025年9月末日時点で当社株式を保有している株主様を対象に
柏工場見学会を開催予定

※お申込みいただいた株主様から抽選で30名様をご招待
詳細は第102期中間報告書にご案内書類を同封予定



当社の大型製造マシンを間近でご覧いただけるよう、見学ルートを検討しております。

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

mail : ir@ik-felt.co.jp

質疑応答

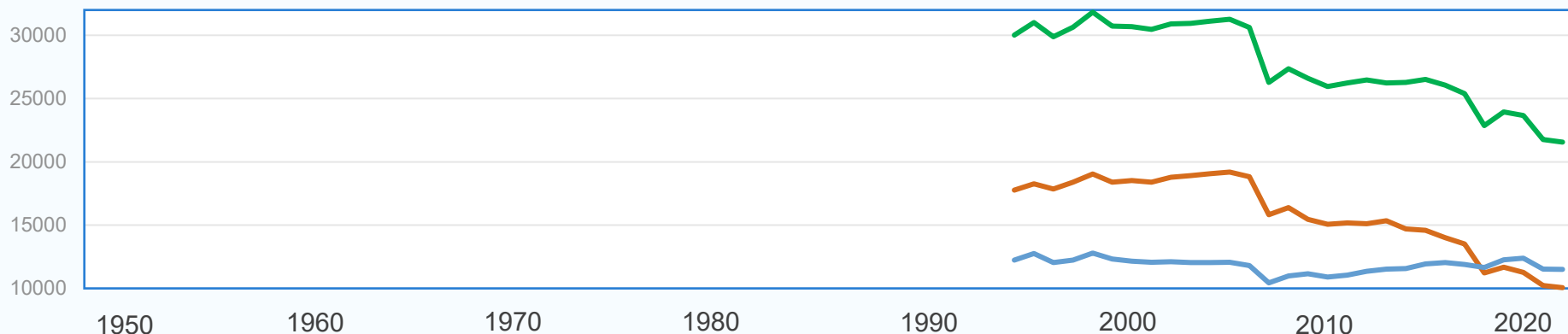
Questions and Answers

参 考

References

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 品質マネジメントシステム「ISO9001」認証取得
- 02 トランスファー用ベルト第1号をドイツに輸出
- 03 ドイツ現地法人イチカワ・ヨーロッパGmbHを設立
- 05 イチカワ株式会社に商号変更
- 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
- 14 シュープレス用ベルト製品「Ichiki」を販売開始
- 15 抄紙用フェルト製品「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

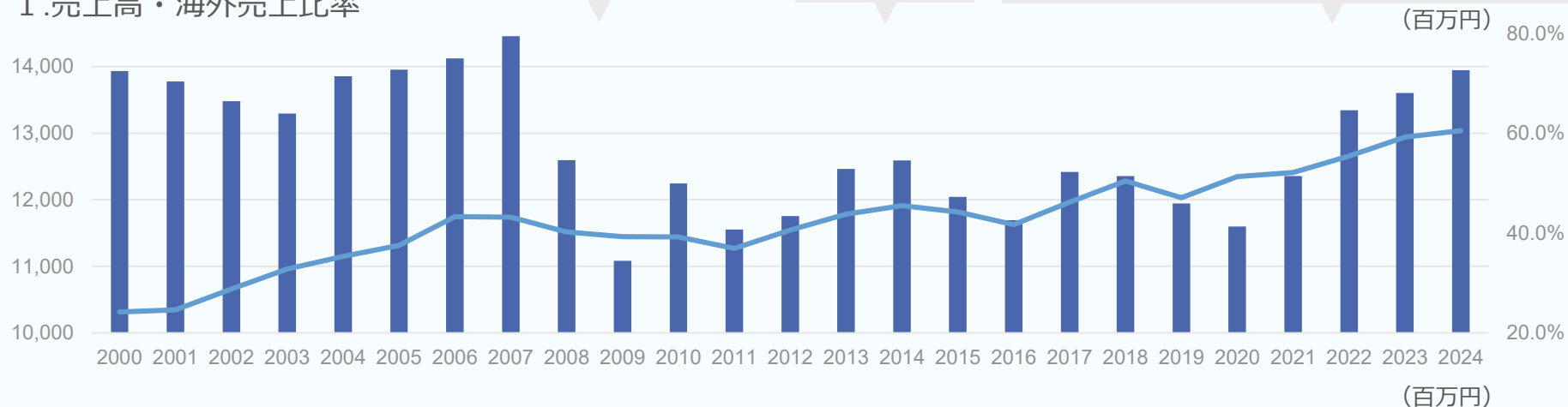
売上高と営業利益の推移（連結）

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

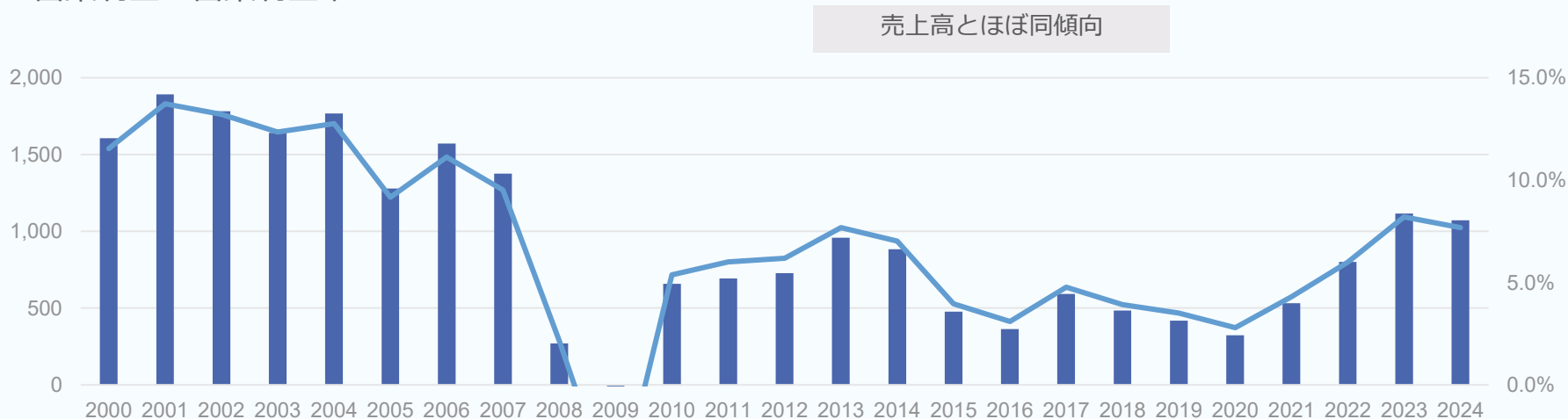
2010年代～
国内需要が
回復せず低迷

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



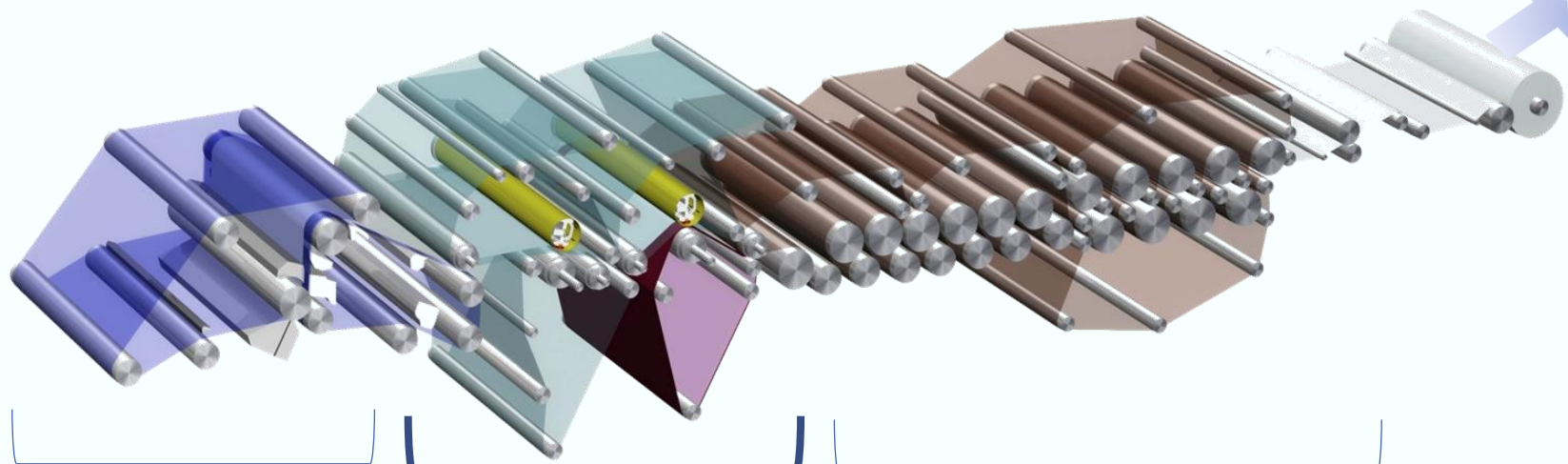
2. 営業利益・営業利益率



※2009年：△656百万円

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

脱水方法：
自重で脱水する

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

脱水方法：
プレス圧で搾る

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：
エネルギーを使って乾燥

工程内
水分量

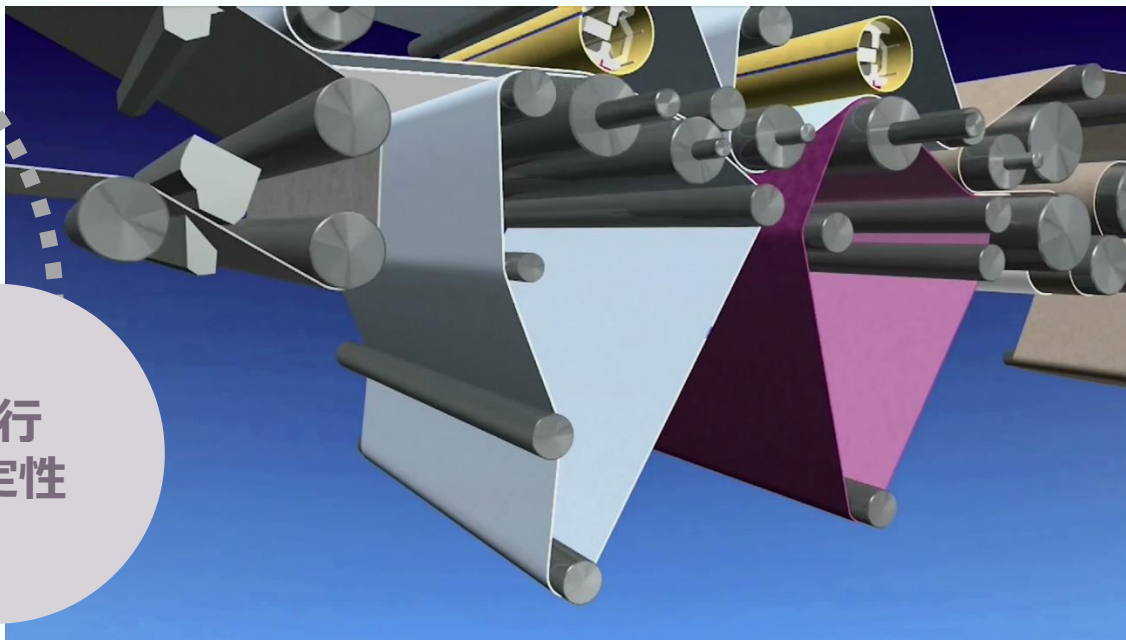
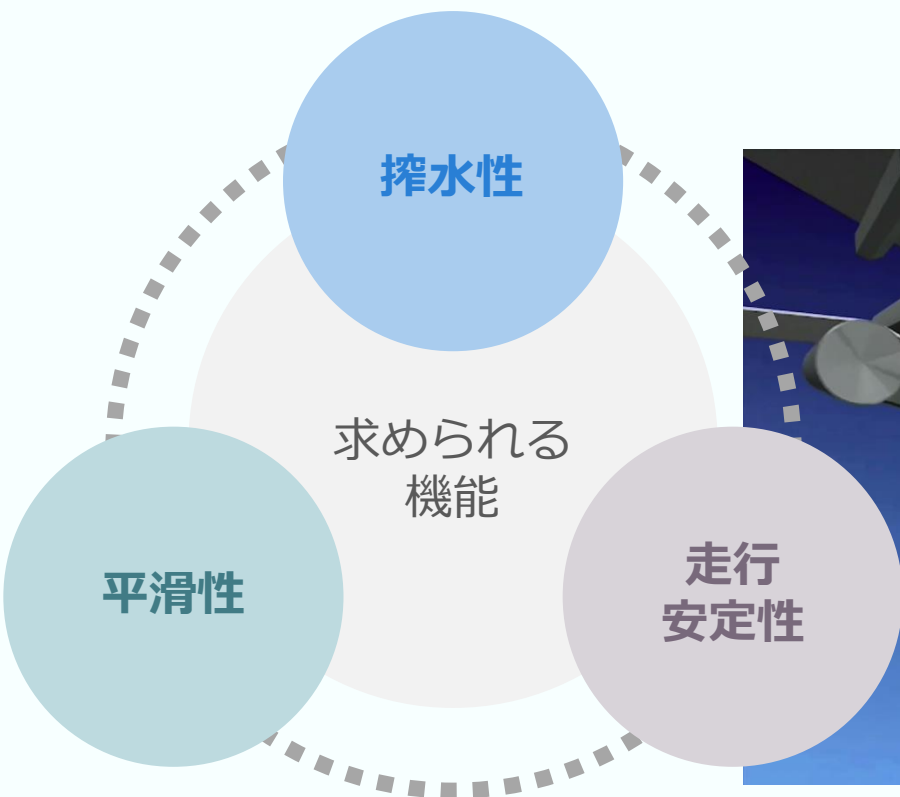
約99%

約80%

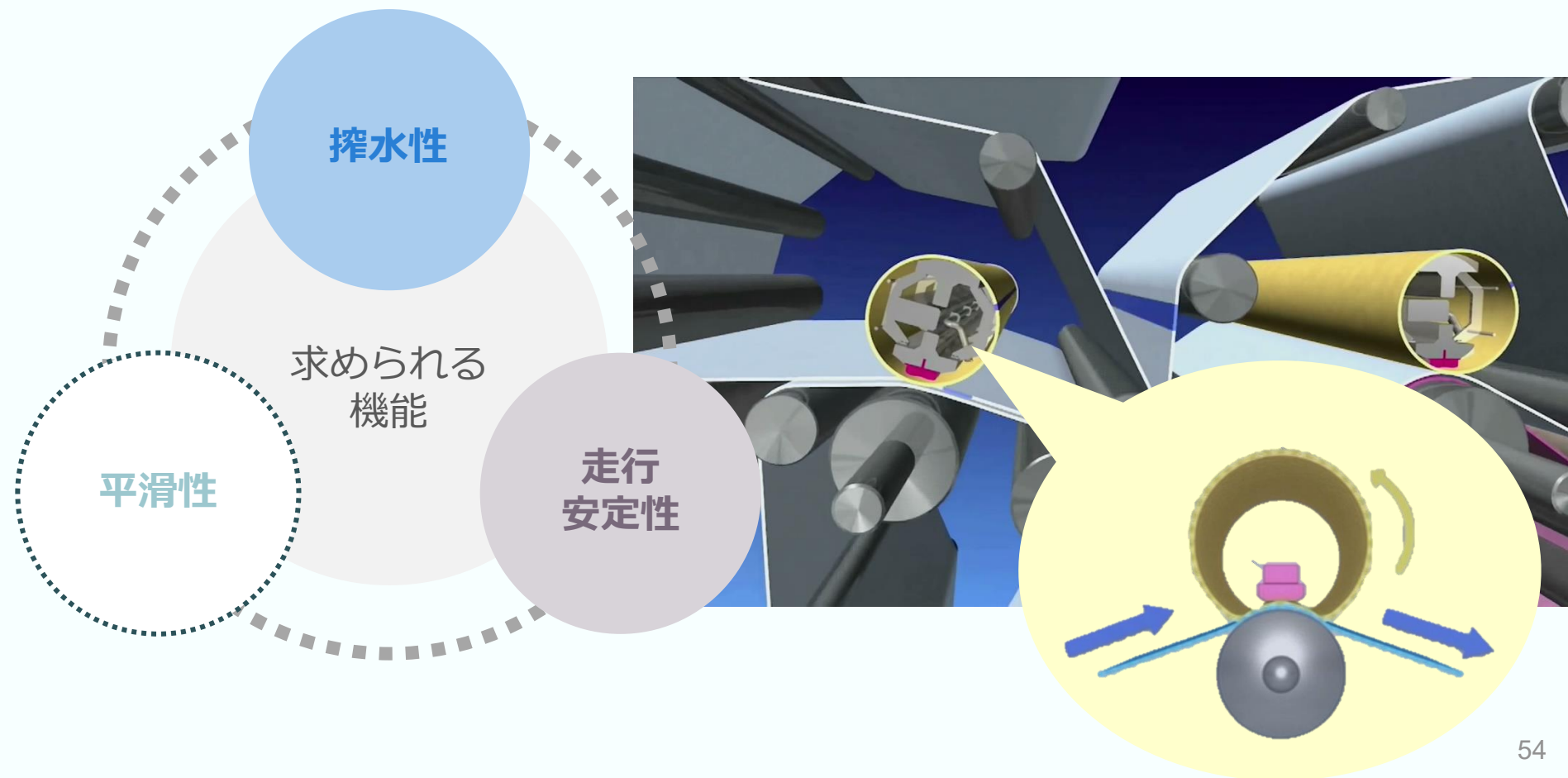
約50%

約7～4%

- 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

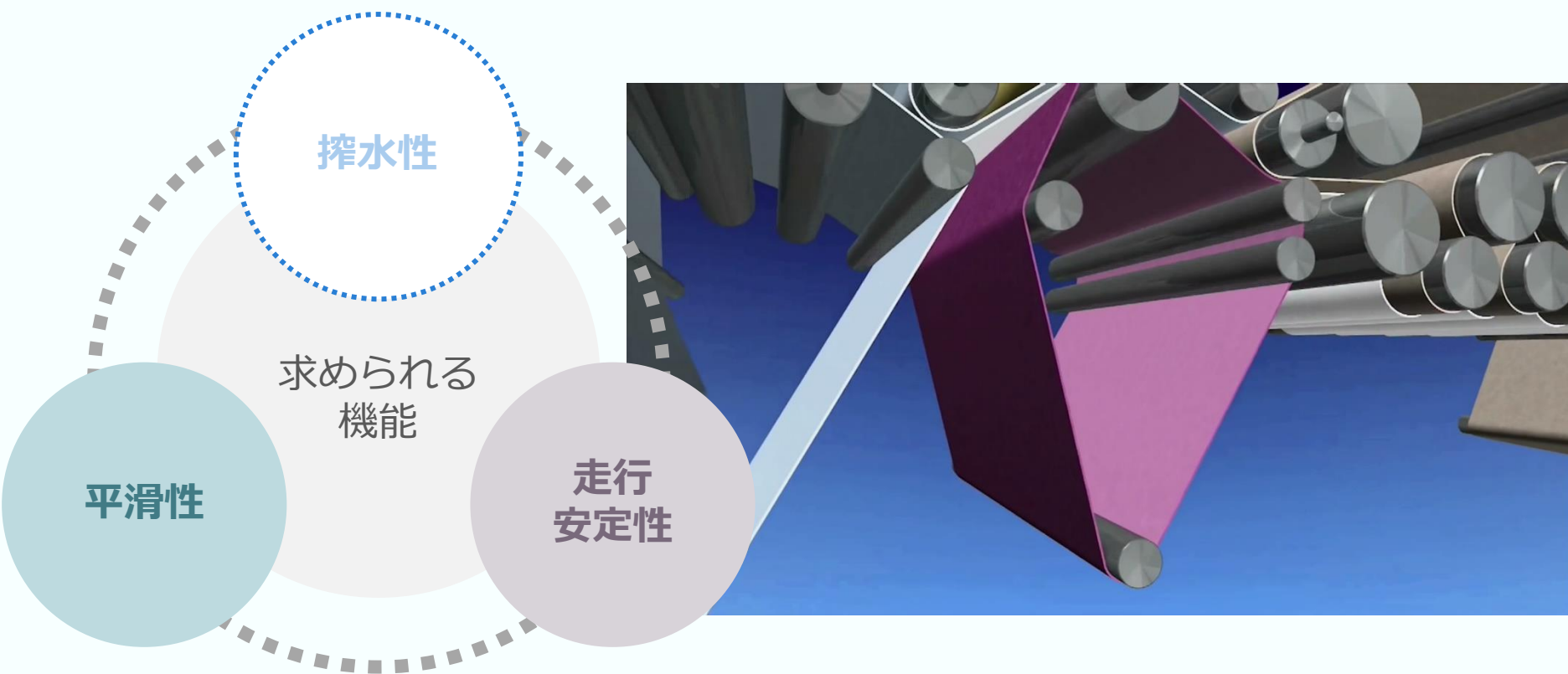


特殊な樹脂の特性により加圧下で変形する ➡ 紙をプレスする面積を広げられる
= 脱水効率向上を高める役割



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/分クラスの高速度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



製織

◆ 当社製品のベースを自動織機で織る工程



Point
1

徹底した温度・湿度管理

Point
2

ハイテク技術を駆使

Point
3

ロボットを使った自動化機構

高い品質安定性と生産性を確保

プレニードリング

- ◆ 綿状の化学繊維を機械でほぐし、針打ちしてシート状（マット）にする工程



お客様の製品に影響が出ないように、
センサーを使用してマットのむらを測定

ニードリング

◆ ベースにマットを針で打ち込む工程



Point
1

徹底した温度・湿度管理

Point
2

針打ち前のベース管理

Point
3

針の摩耗状態管理

Point
4

針打ち後の表面性・厚みの管理

安定した平滑表面性とマットの基布への固着性を確保

洗浄・乾燥・仕上

◆ 針打ちしたフェルトを洗浄・プレス掛け、樹脂加工等を行う工程

①洗浄



繊維油分や浮遊繊維等を
洗い落とす

③毛焼加工



適切な通水性と表面平滑
性を得る



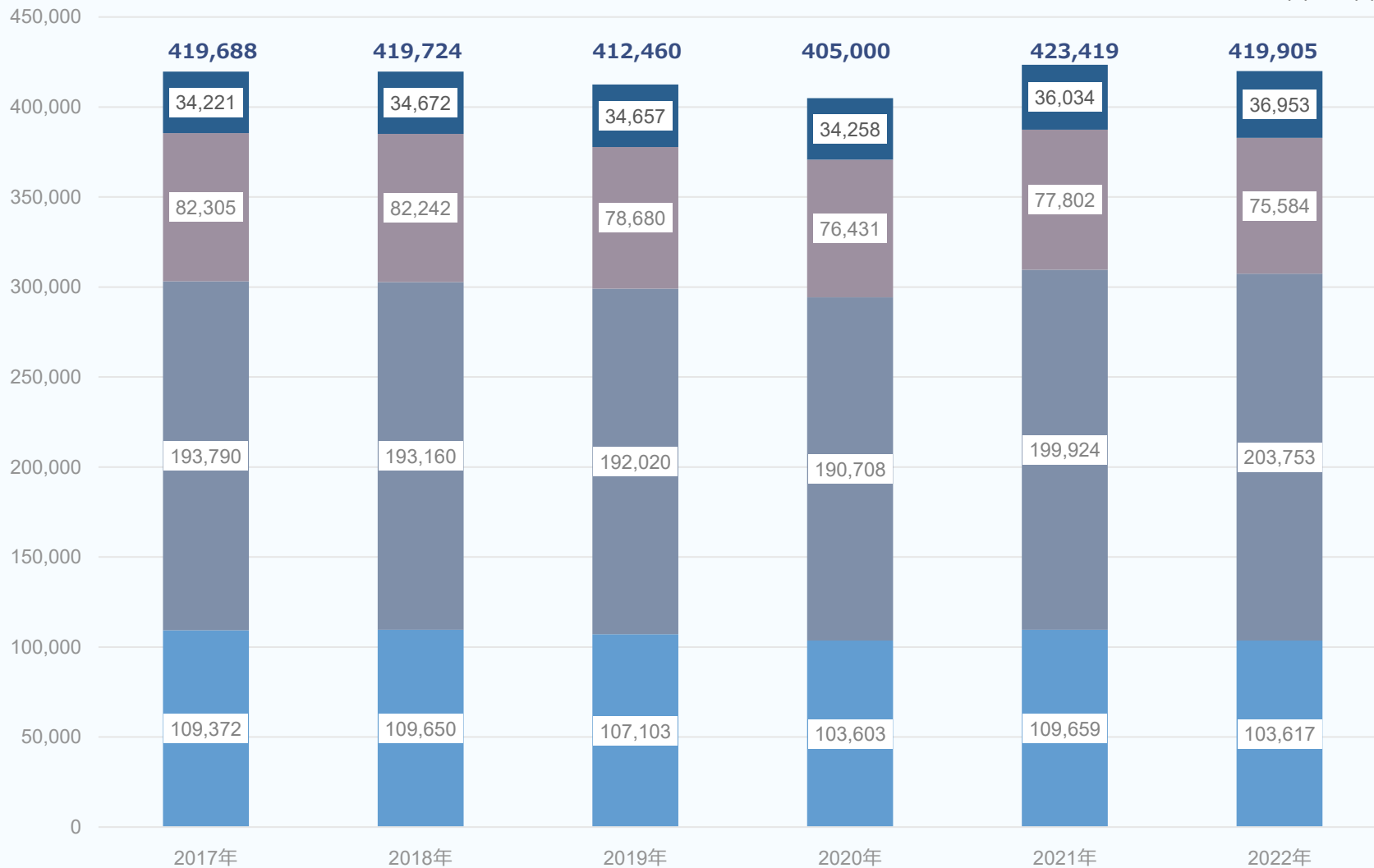
②ヒートセット加工

製品の寸法安定性を高める

樹脂加工

耐摩耗性や初期搾水性などの付加価値を高める

単位：千トン



(出典：FUTURE誌を基に当社作成)

■ 欧州 ■ アジア ■ 北米 ■ その他