

2026年3月期 個人投資家様向け 会社説明会

2026年9月16日(水)

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

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

中期経営計画“NE-27”進捗状況

03

株主還元と企業価値向上について

目次

Agenda

01

イチカワについて

02

中期経営計画“NE-27”進捗状況

03

株主還元と企業価値向上について



プレスパート総合メーカー

- ✓ 日本で**唯一**
- ✓ 世界でも**3社**のみ



グローバル展開

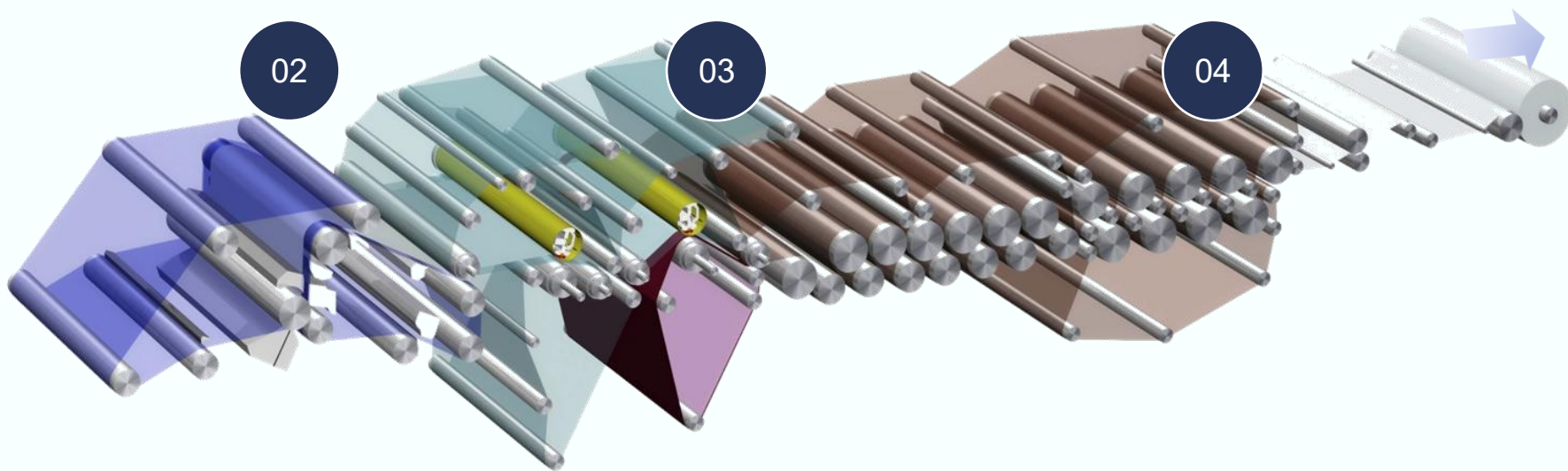
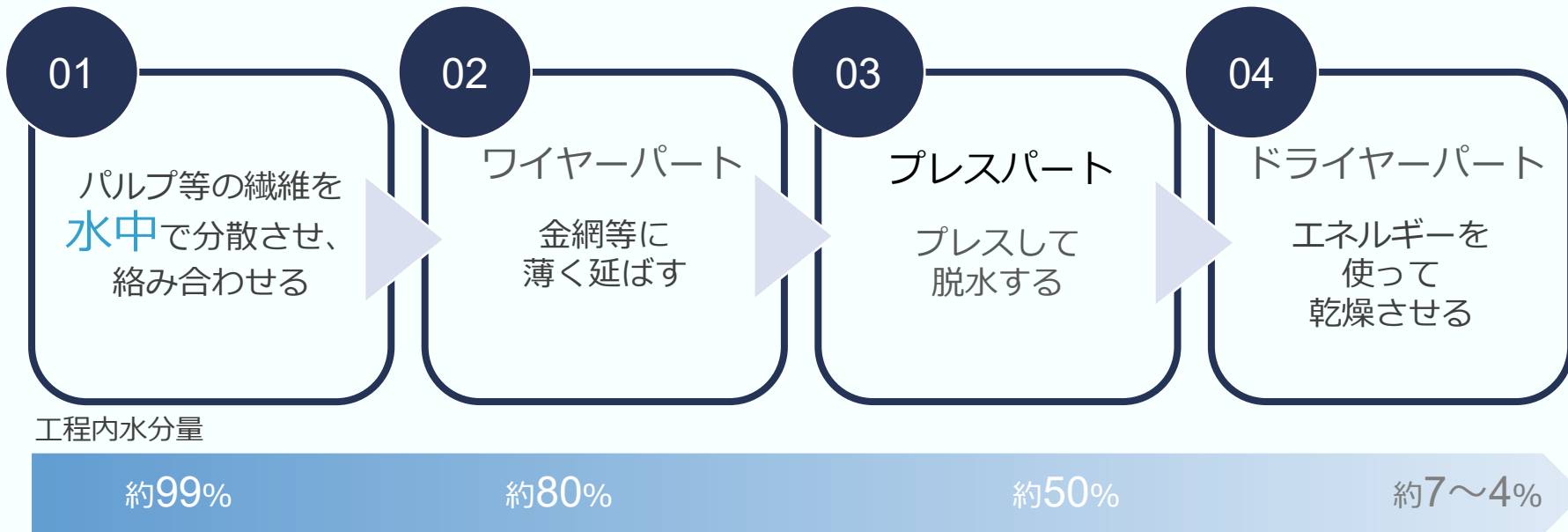
- ✓ 海外売上比率**60%超**
- ✓ 世界の主要製紙会社との取引基盤



新領域への展開

- ✓ 抄紙用具で培った技術を応用
- ✓ **半導体・プリント基板・アルミ分野等へ展開**

紙はどうやって作られるのか？



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

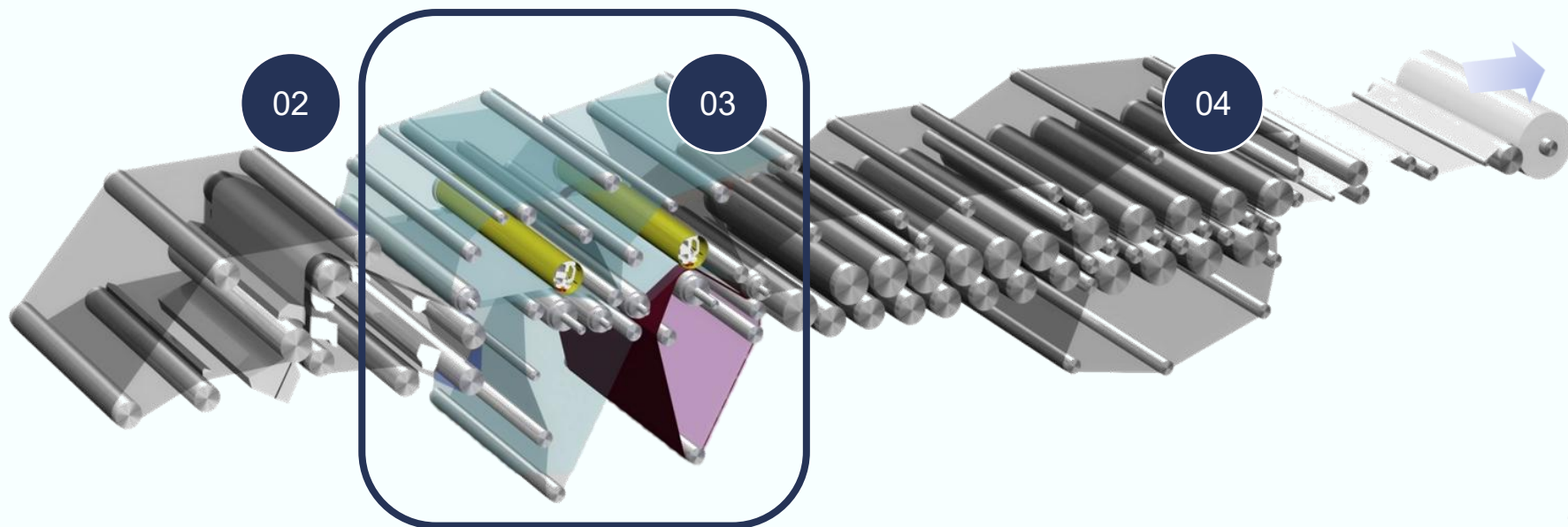
工程内水分量

約99%

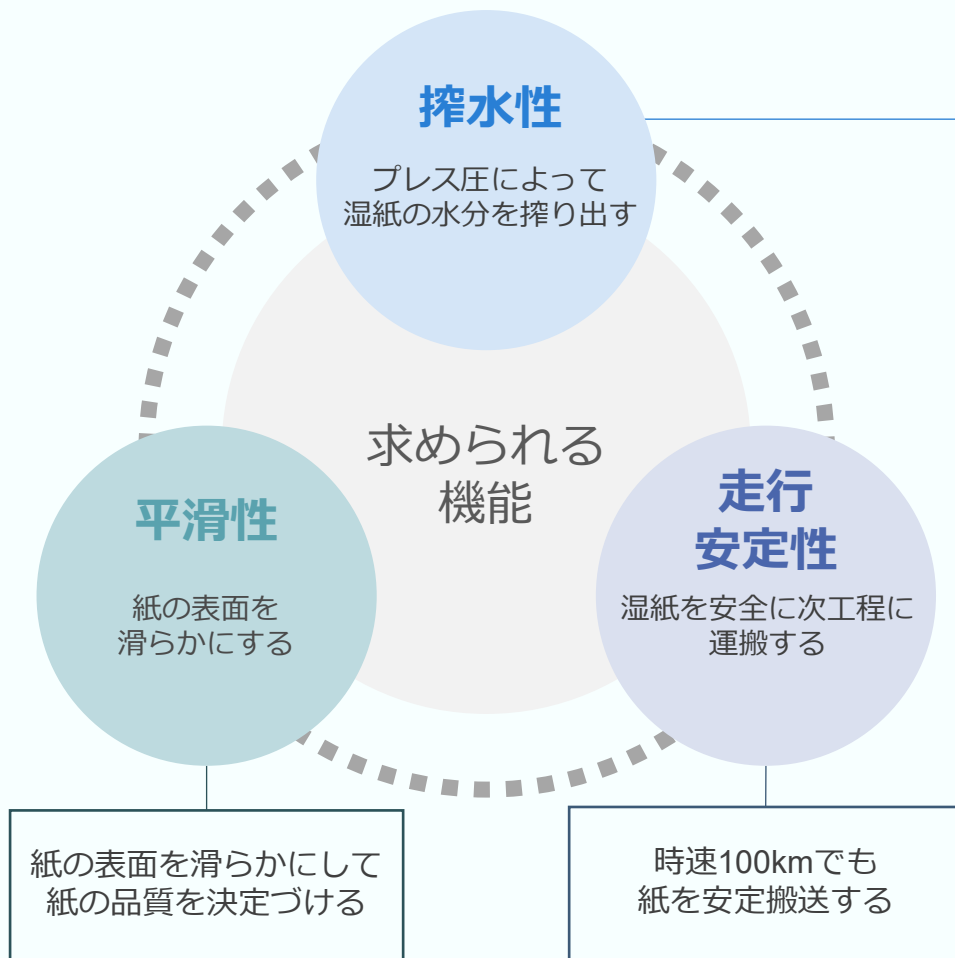
約80%

約50%

約7～4%



プレスパート＝ 紙の品質と省エネを支える最重要工程



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





抄紙用フェルト
紙の運搬・脱水



シュープレス用ベルト
脱水効率の向上



トランスファー用ベルト
安定した搬送

プレスパート全用具を製造・販売

日本で **唯一**



世界でも **3社** (全7社)

製造工程

① 製織



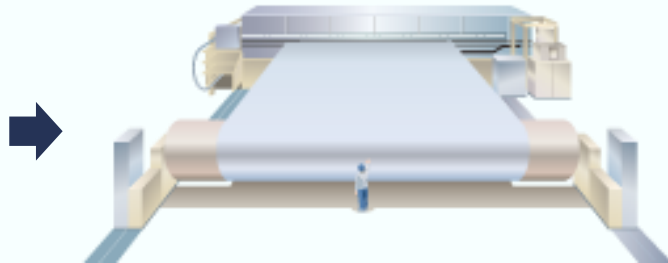
② プレニードリング



③ ニードリング



④ 洗浄・乾燥・仕上



⑤ 検査



⑥ 梱包





- ✓ 国内一貫生産体制
- ✓ 高機能設備と熟練技術によるオーダーメイド生産
- ✓ 世界中の製紙会社へ製品を供給

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・増益 / 中間予想値を超過

海外フエルト・ベルトの販売拡大が奏功。加えて円安推移により増収増益を達成。

		2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (実績)	増減率	修正予想 (2025年10月31日発表)	(単位：百万円) 乖離率
売上高		13,947	14,791	6.1%	14,000	5.6%
売上総利益		6,015	6,721	11.7%	—	—
営業利益		1,072	1,570	46.3%	1,300	20.7%
営業利益率		7.7%	10.6%	—	9.2%	—
経常利益		1,216	1,633	34.3%	1,300	25.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益		782	1,173	50.0%	900	30.3%
為替レート (期末)	米ドル	149.53円	159.93円	—	為替感応度 (売上高) 米ドル = 34百万円 ユーロ = 16百万円	—
	ユーロ	162.03円	183.44円	—		—
為替レート (期中平均)	米ドル	151.04円	148.97円			

中東情勢を考慮した想定により売上高は前期並み・減益の見通し

・売上

抄紙用具関連事業：ベルト増産による拡販を指向。想定為替レートは円高の見積り。

工業用関連事業：吸収合併により販売活動に特化。

・利益

中東情勢を背景とした原燃料価格・関連諸費用の増加を見込んで減益となるも、過去10期においては3番目となる利益水準を堅持。

	2026年3月期	2027年3月期	増減額	増減率	(単位：百万円)
売上高	14,791	14,700	△91	△0.6%	
抄紙用具関連事業	14,312	14,200	△112	△0.7%	
工業用事業	479	500	20	4.2%	
営業利益	1,570	1,300	△270	△17.2%	
経常利益	1,633	1,400	△233	△14.3%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,173	900	△273	△23.3%	
一株当たり当期純利益	275.43円	213.91円			
為替レート	米ドル	159.93円	150円		為替感応度（売上高） 米ドル＝34百万円 ユーロ＝16百万円
	ユーロ	183.44円	175円		

目次

Agenda

01

イチカワについて

02

中期経営計画“NE-27”進捗状況

03

株主還元と企業価値向上について

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



ICHIKAWA 4.0
「CX確立」の3年

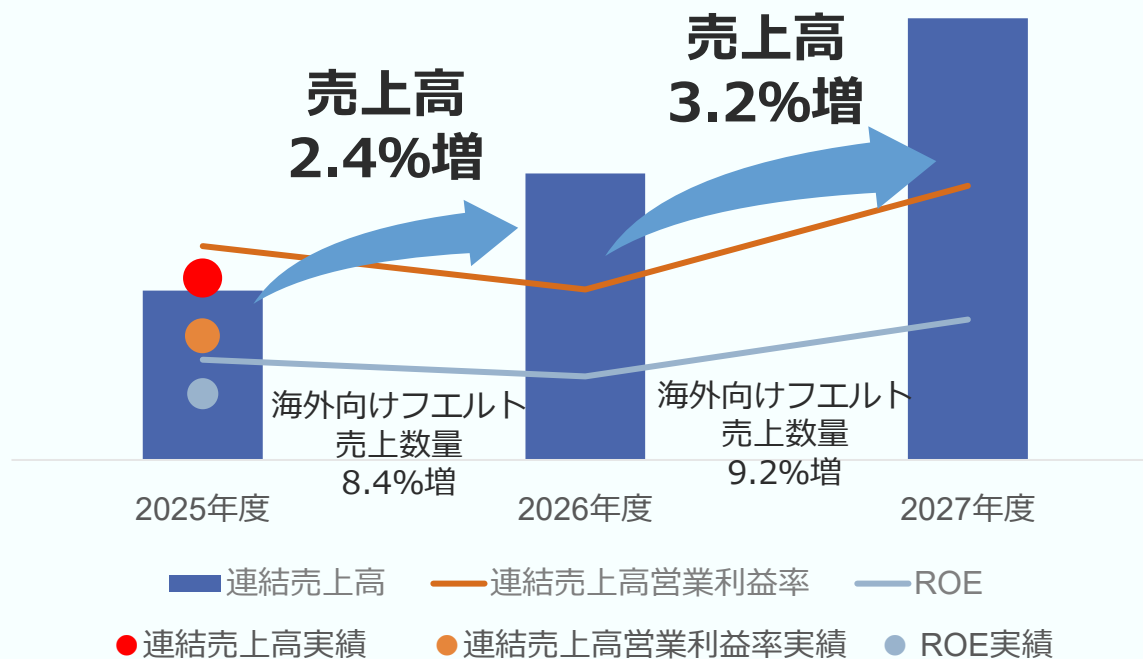
- ・ベルト世界占有率トップ
- ・フエルト世界占有率10%

これらを可能にするコスト競争力と品質安定性の確立

「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/€



※2026年3月期決算数値を中計レートにて試算

海外を柱とした売上高の確保とコスト削減の推進

売上確保	国内	顧客マシンの停止によりフェルト・ベルトについては単年度目標未達も、家庭紙向け重要パートでは予算達成。
	海外	全製品群において単年度目標を達成。 フェルト売上:前年度比105.1% ベルト売上:前年度比112.6%
	工業用	単年度目標は未達も、工業用事業の将来的なポートフォリオ強化に向けた製品の開発を精力的に推進。
	新事業	事業化に向け継続活動中。
コスト減	フェルト	生産性の高いマシンによる増産等の結果、単年度目標を達成 前年度比 4.1%減（1kg当たりコスト）
	ベルト	生産数量増等により単年度目標を達成。 前年度比 4.4%減（1kg当たりコスト）
その他	投資	新ベルト仕上加工機稼働開始。
	ガバナンス	サステナビリティ委員会を設立。

国内はわずかに目標未達も、海外は好調な販売が継続

国内	フェルト	顧客マシンの操業停止による需要減も、家庭紙向け高付加価値製品(シムフェルト)の重要パートについては販売予算を達成。(予算比124%)
	ベルト	売上高予算は未達も、販売数量目標は達成
海外	フェルト	- 戦略製品(Zimo Cross)の販売量は予算未達 - 大口の受注契約の後倒しによるもの - 欧州および東南アジアにて受注増 (欧州：前年度比126%、東南アジア：前年度比123%)
	ベルト	- シュープレス用ベルト（前年度比112%） - メキシコ新規顧客の獲得、中国での既存契約の更新 - トランスファー用ベルト（前年度比97%） - 24年度に新規受注が旺盛であったため前年度比減少も、予算比は114%

世界の生産量は日本の20倍、中国含むアジアが伸長

◆ 紙・板紙生産状況（地域別）

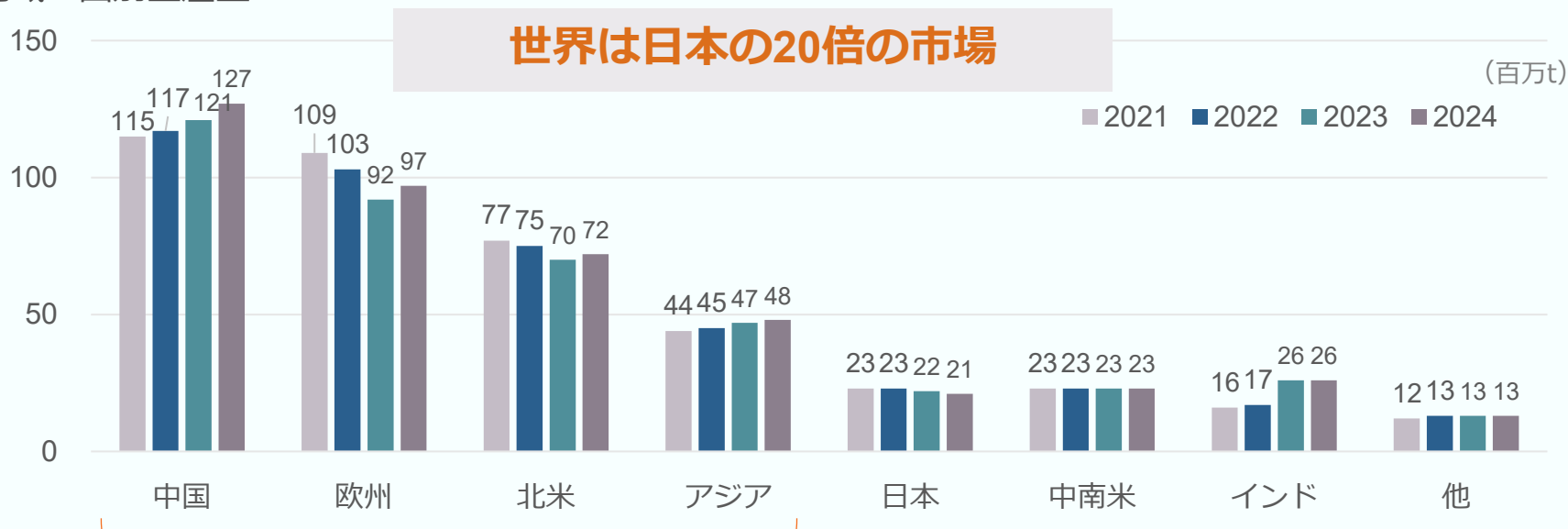
● 日本：2,161万トン

- ➡ 中国、米国に次ぐ世界第三位の市場
- ➡ 電子化・少子化によって紙板紙の生産量は減少傾向

● 世界：4億3,090万トン

- ➡ 欧州・北米では減少傾向も、中国・アジアを中心に増加傾向。

地域・国別生産量



前期の販売施策を基本とし、収益拡大に向けた更なる拡販へ

国内	フェルト	・ 未参入パートへの拡販強化 ・ 顧客ニーズに沿った製品推薦による重要パートの攻略
	ベルト	・ 柔軟な価格対応による海外メーカー攻勢へ対抗 ・ 新加工技術を導入し、製品競争力を強化
海外	フェルト	・ 戦略製品(Zimo Cross)の拡販施策の継続 - 紙生産量が増加傾向にある中国での更なる拡販 ・ 品質重視エリアでの販売強化 - メキシコ代理店の社員増強、韓国での新製品投入
	ベルト	・ シュープレス用ベルト - 新マシン導入による納期短縮、コスト競争力品への転換 ・ トランスファー用ベルト - 大手顧客グループへの拡販

＜参考＞プレスパート模式図（一例）

質的・量的に重要なパートを攻略し、シェア拡大へ

- ・抄紙機のプレスパートの中には主にフェルトが1～複数枚使用されており、それぞれの位置（パート）によってフェルトに求められる役割やサイズが異なる。
- ➡重要パートを攻略することがシェア拡大へのカギとなる

ピックアップパート：

紙の原料を前工程から受け取る（＝ピックアップする）役目。

脱水量が多く、機械の中でも**大きなフェルトを使用**。

求められる機能

- ・搾水性(全パート共通)
- ・ピックアップ性

3P：本模式図上は

ベルトともに使用される。

求められる機能

- ・搾水性(全パート共通)

紙
(シート)

1Pボトム：

ピックアップパート同様
脱水量が多い。

求められる機能

- ・搾水性(全パート共通)

4P：

脱水量は最も少なく、
大きなフェルトを使用。

求められる機能

- ・搾水性(全パート共通)
- ・シートとの密着性
- ・通水性

ワイヤーパート

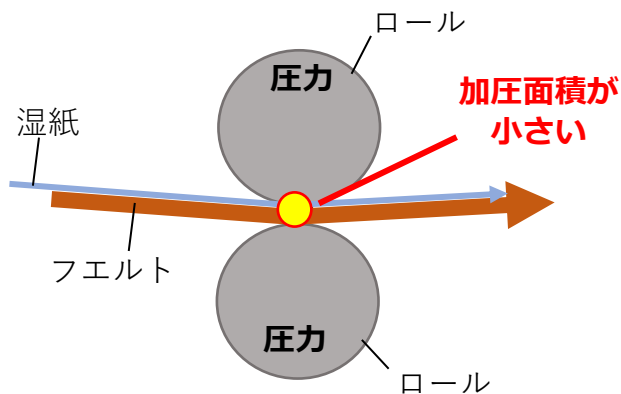
プレスパート

ドライヤーパート

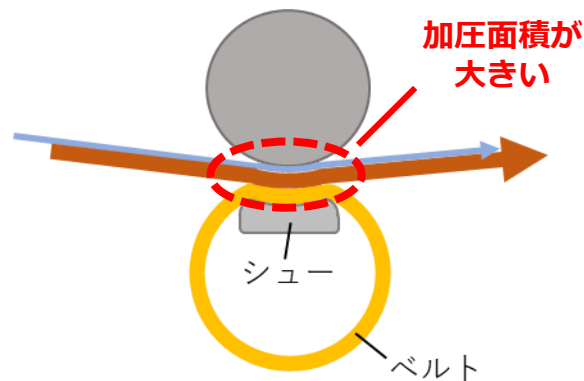
搾水面積を増やし、より効率の良い紙づくりを実現

シュープレス用ベルトの役割

- ①シュープレス用ベルトがない場合
→加圧面積は限定的



- ②シュープレス用ベルトを使用した場合
→加圧面積が広くなり、
より効率的な搾水が可能に



溝の役割と種類（一例）

溝なし

連続した溝

不連続な溝

溝の有無によって
脱水性や紙を作る速度が変わる

紙の平滑性の向上 脱水性の向上 バックウォーター*の抑制

U字

台形

溝の形状・深さや間隔によって
脱水量やマーク性が変わる

マーク（溝の跡）が
付きにくい

マークが付きやすい

*絞られた水がロール入口側から流れ出てしまうこと。

新設仕上加工機による増産で受注好調なベルト納期を短縮へ

・新ベルト仕上加工機の稼働効果

①約10%の生産量増加

新設備はシュープレス用ベルト・トランスファー用ベルト両方の仕上加工が可能。

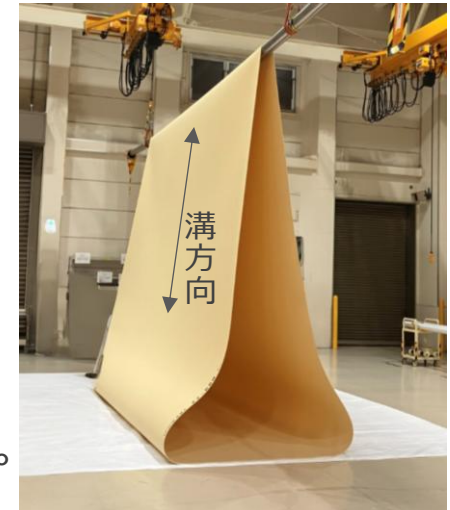
➡ベルト製造設備の更なる効率的な運用が可能に。
生産量増加、納期短縮を実現。

②溝加工の精度向上による品質安定と機能の向上

溝加工製法の改善により加工精度が向上すると、

- ・溝加工面の仕上がり品質の向上
- ・溝形状精度の安定化

➡品質の安定化と製品パフォーマンスの向上に寄与。



<長さ約9mのシュープレス用ベルト>

本社移転および本社ビルの取り壊し・新たな活用へ

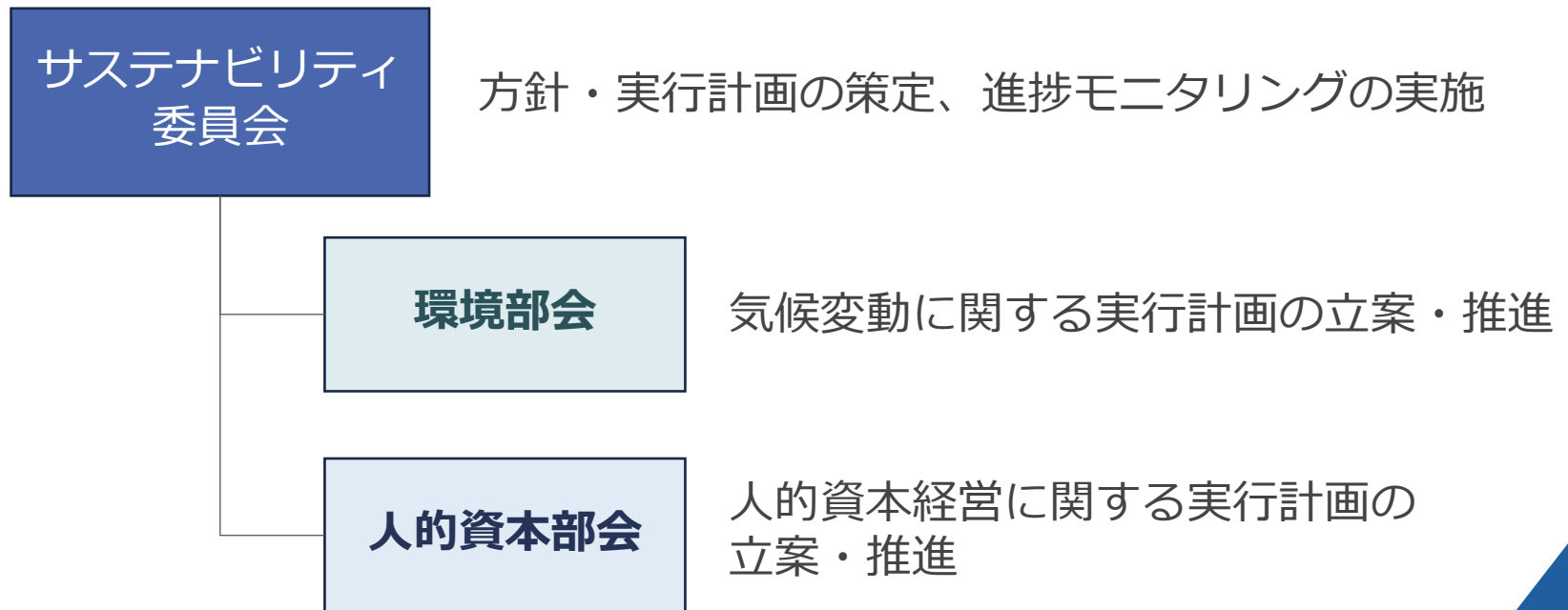


- 2027年3月に移転予定
本社機能は継続して
東京都文京区本郷に設置。
- 東京都文京区本郷二丁目の
自社ビルは取り壊し、
新たに活用予定

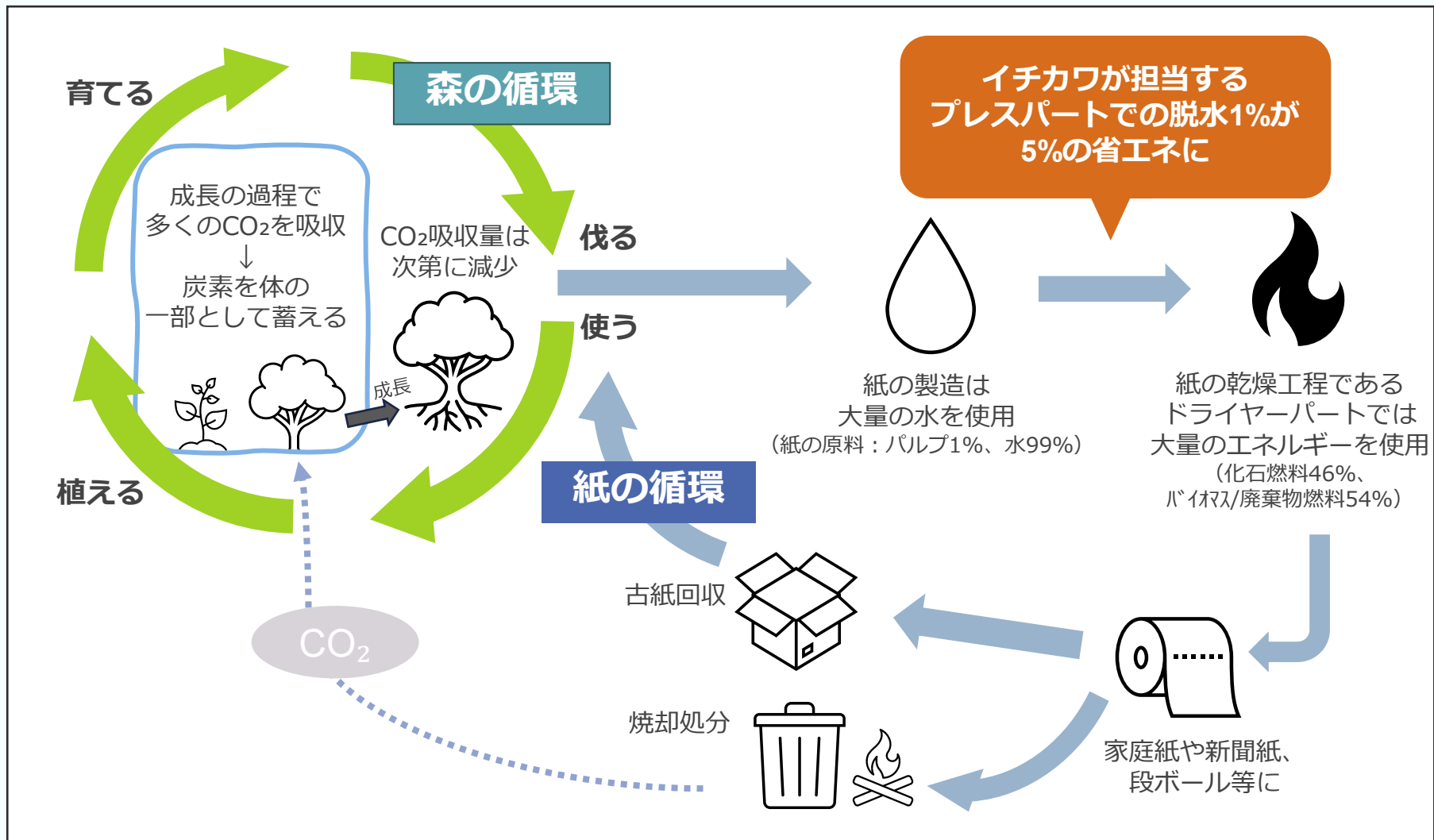
移転予定：2027年3月

サステナビリティ経営の実現に向けて委員会を発足

- サステナブルな社会への貢献と当社の企業価値向上のため、サステナビリティ委員会を発足し、更なるガバナンスの向上に努める。



イチカワの本業が製紙業のサステナブルな紙づくりに貢献



目次

Agenda

01

イチカワについて

02

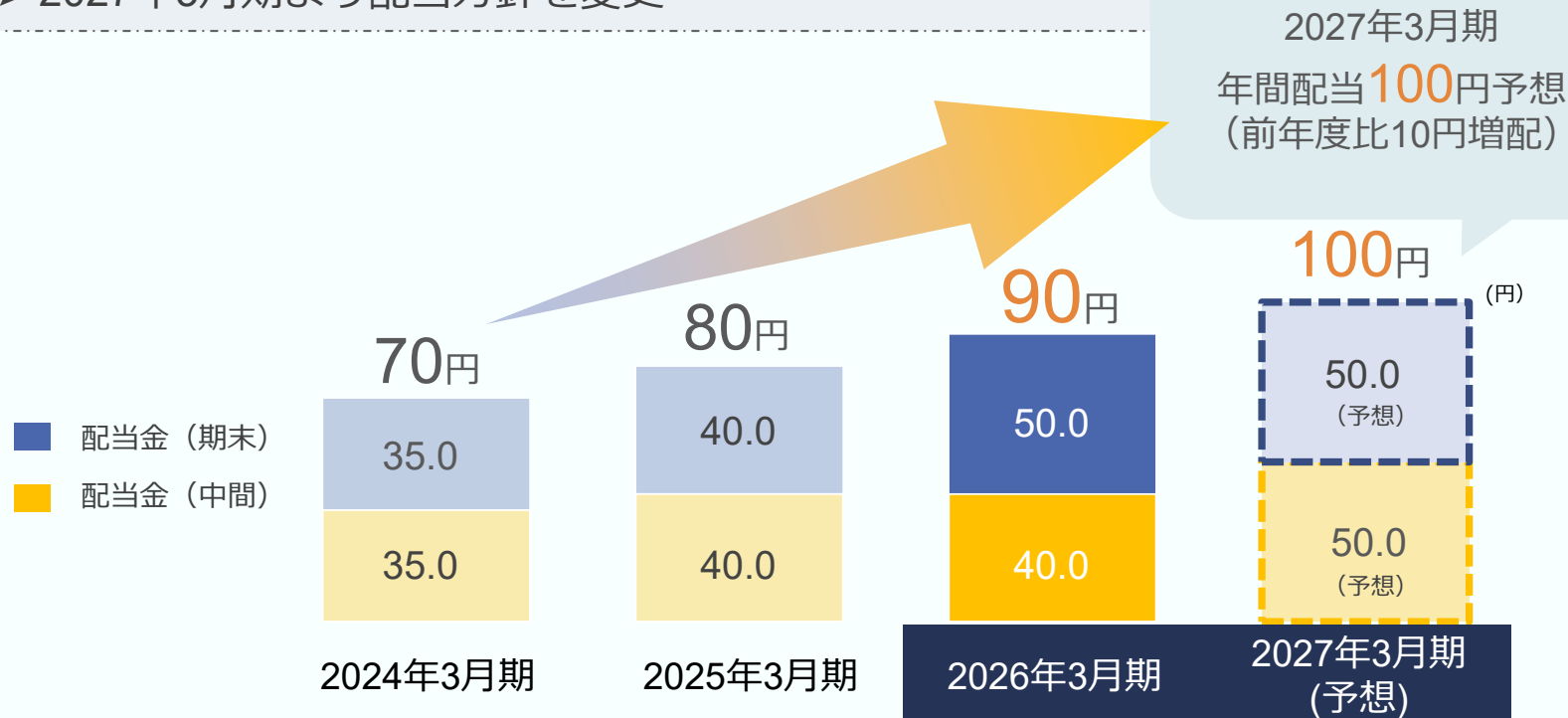
中期経営計画“NE-27”進捗状況

03

株主還元と企業価値向上について

配当方針（2025年度まで）

- 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
 ▶2027年3月期より配当方針を変更



	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期 (予想)
親会社株主に帰属する 当期純利益（百万円）	1,018	782	1,173	900
1株当たり当期純利益 （EPS）（円）	227.76	181.51	275.43	213.91
配当性向（%）	30.7%	44.1%	32.7%	46.8%

「DOE（連結株主資本配当率）2.5%」を目標

⚖️「株主還元の安定性」と「資本効率向上」の両立を目指す

- 2026年度から2030年度を最終年度とする中期経営計画期間
- 業績、成長投資、財務健全性を勘案し配当運用を行う。

※2031年以降はあらためて検討

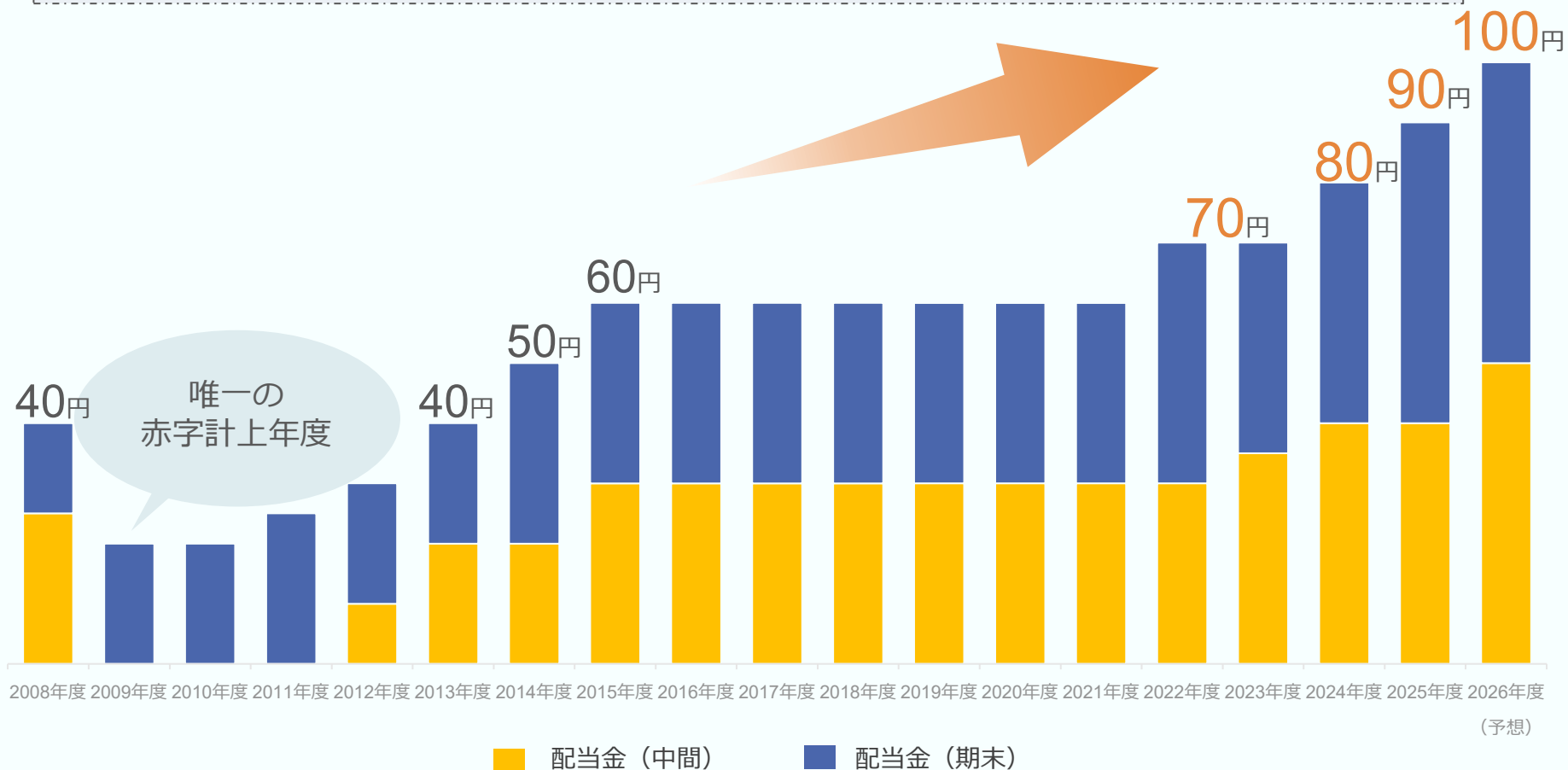


新配当方針のポイント

- ◆ 企業価値向上と株主様への利益還元を最重要課題の一つとして認識
 - 内部留保と配当のバランスを取った適正な利益配分
- ◆ DOE2.5%を目標とし、業績・財務状況等を総合的に判断して実施
- ◆ 健全な財務体質を前提とした機動的な自己株式の取得等も検討
- ◆ 適用時期：2027年3月期より

安定的な配当の継続

- ・ 減配はリーマンショックの影響による赤字計上年度（2009年度）のみ
- ・ 2010年度以降は15年連続で減配なし。



※2018年10月1日付で株式併合をしており、それ以前の配当金については換算値で表しております。

**ROE・PBRは依然として課題が残る水準ではあるが、改善傾向
株式市場での評価向上に継続的に取り組む**

	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期
自己資本利益率 (ROE)	2.8%	4.4%	5.0%	3.6%	5.1%
株価純資産倍率 (PBR)	0.33倍	0.31倍	0.40倍	0.36倍	0.63倍
株価収益率 (PER)	12.2倍	7.3倍	8.4倍	10.5倍	13.1倍
(参考) 期末株価	1,339円	1,332円	1,313円	1,900円	3,595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



- 2027年3月期年間配当予想100円（前年度比10円増）
- 配当方針の変更（DOE2.5%目標）
- 機動的な自己株式の取得を検討

株主・投資家との対話強化



- 個人投資家向けIR説明会を年2回実施
- メディア露出により認知度向上を図る
- 株主様向け工場見学会実施
- 投資家向けイベントへ出展

資本効率の向上



- 資本コスト・株価を意識した経営の実現に向け現状分析・評価
- “NE-27”目標値にROEを掲げ、取組を強化
- 政策保有株式の縮減を検討

主なIR活動予定

IRイベント

株フェス

初開催
...

株フェス

— IR・株式投資フェス 東京 —

2027年2月26日・27日

イチカワ初のイベント出展！

イベント詳細は下記URLから

<https://www.am-expo.jp/kabufes/ja-jp.html>



投資家様向け 説明会

2026年 6月4日
機関投資家向け説明会

2026年 9月16日
個人投資家向け説明会

2026年12月
機関投資家向け説明会
個人投資家向け説明会

IR活動は当社HPでも
お知らせします



<https://www.ik-felt.co.jp/ir/>



株主様対象工場見学会

2026年12月11日（金）

2026年度は当社**岩間工場**にて、見学会を開催いたします。

ギネス記録を保持する

世界最大の織機を始め、製造現場を見学いただく予定です。



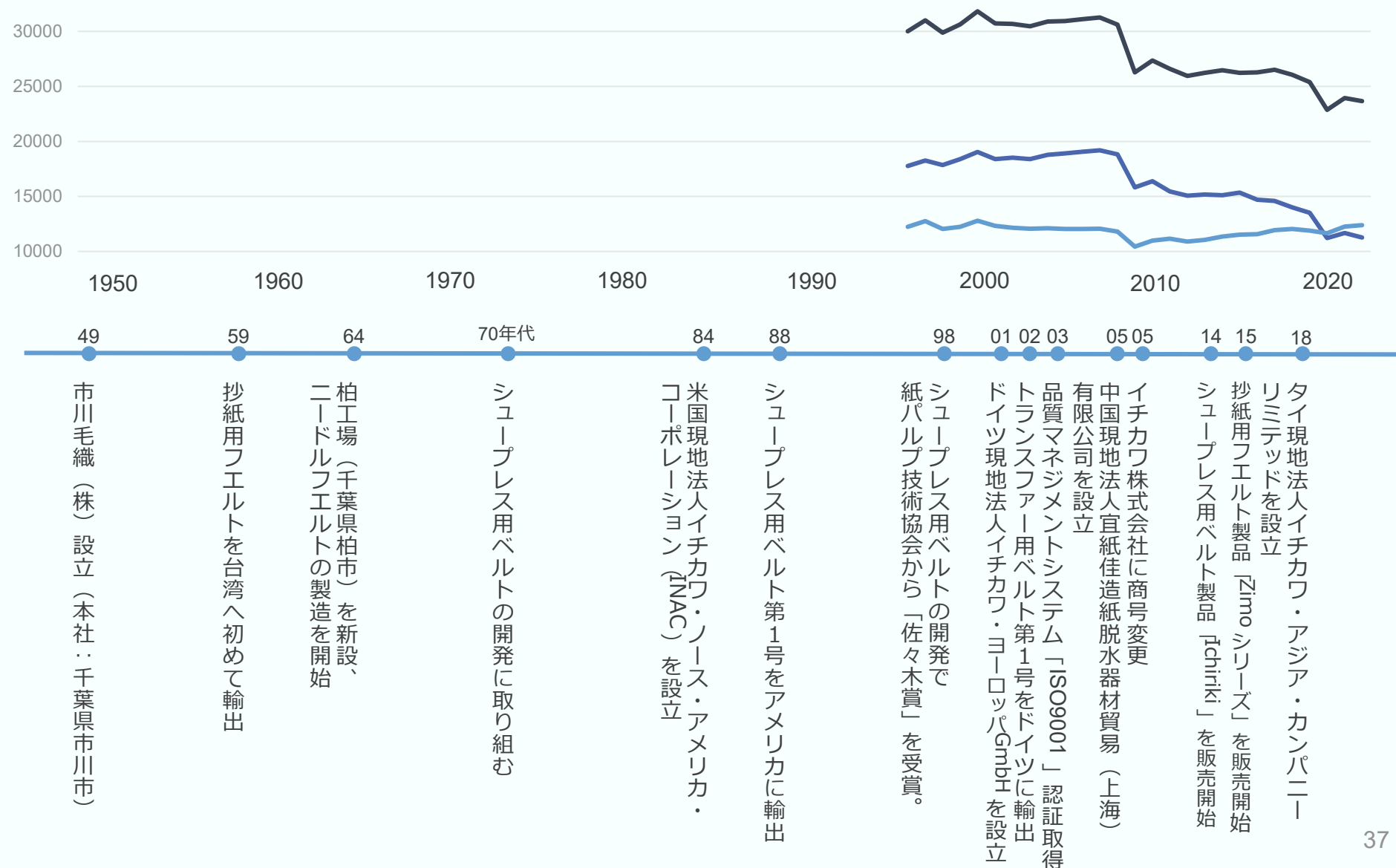
参 考

References

会社名	イチカワ株式会社 (ICHIKAWA Co., Ltd.)
設立	1949年11月21日
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(2026年3月期)	連結売上高14,791百万円、 連結営業利益1,570百万円
従業員数	639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	6社(国内2社・海外4社)
海外現地法人	4社(米国、ドイツ、中国、タイ)

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)



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

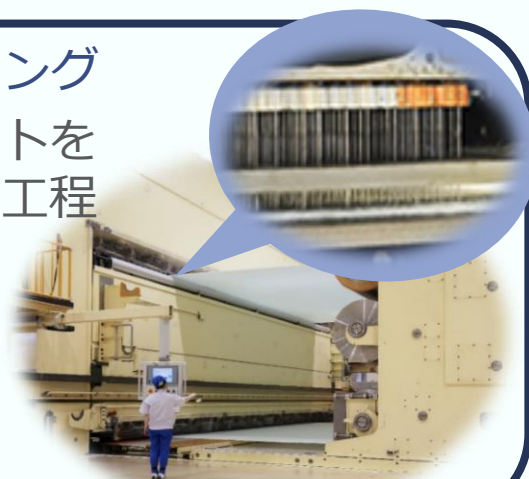
綿状の化学繊維を
機械でほぐし、
針打ちして
シート状
(マット)
にする工程



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



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



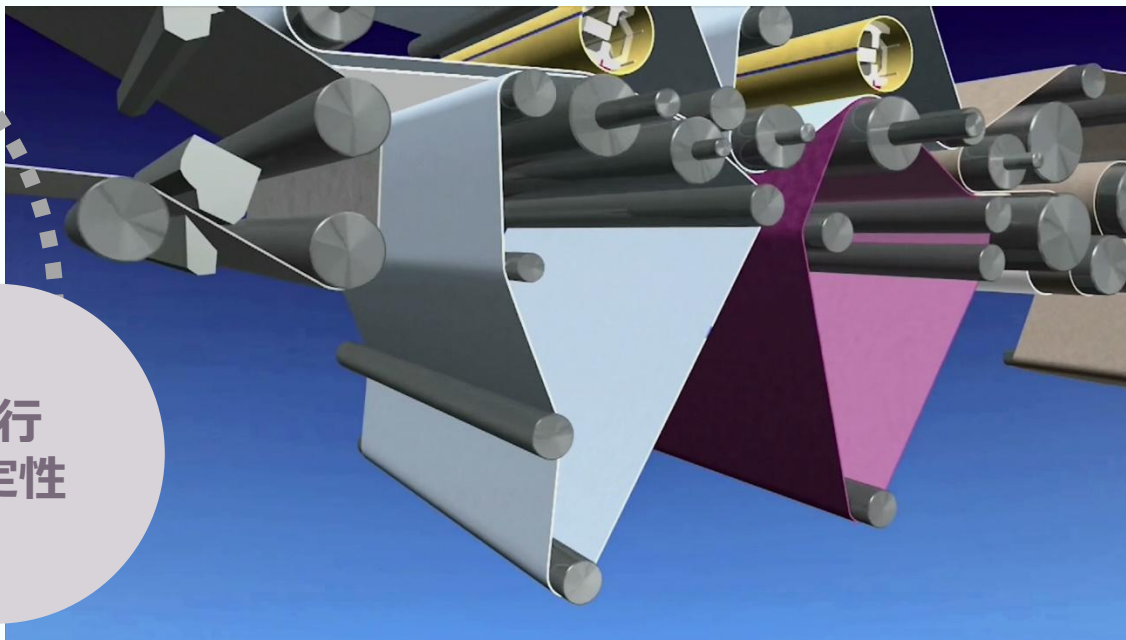
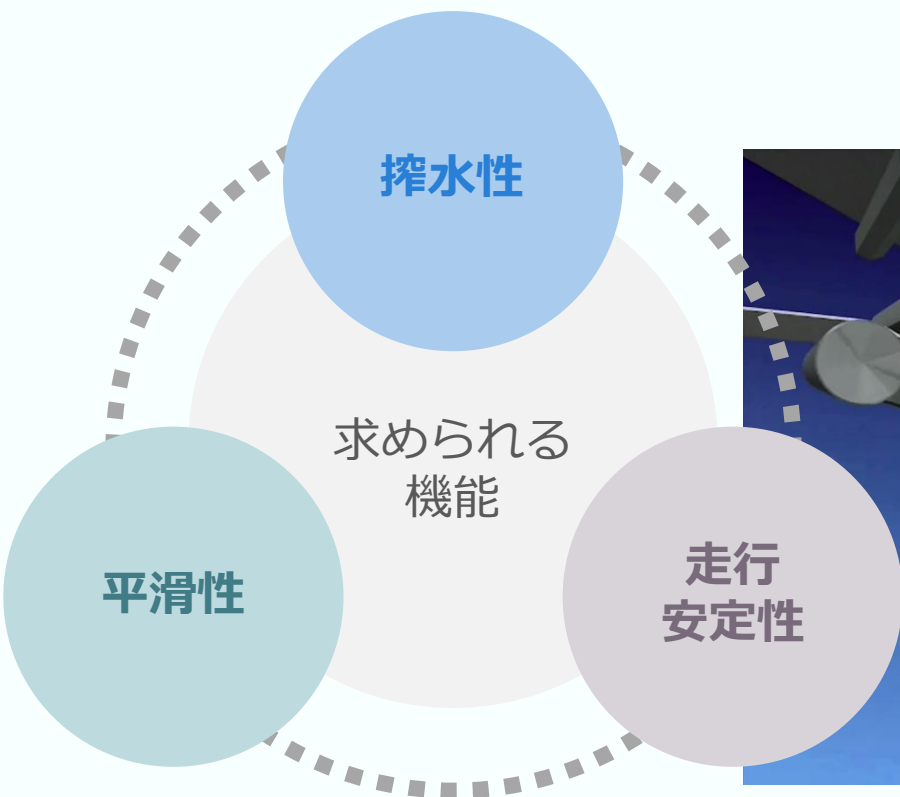
②ヒートセット加工

製品の寸法安定性を高める

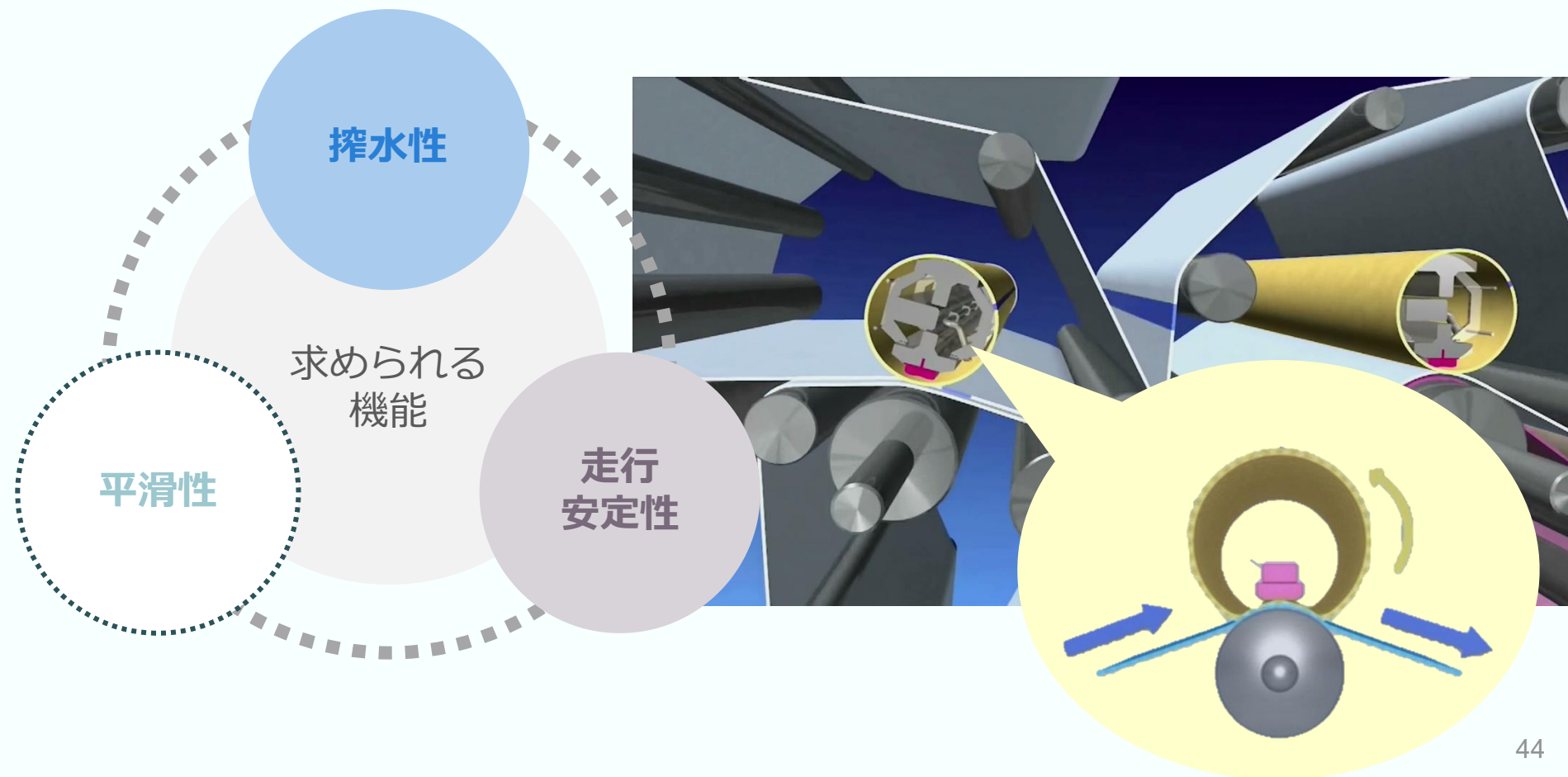
樹脂加工

耐摩耗性や初期搾水性などの付加価値を高める

- 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

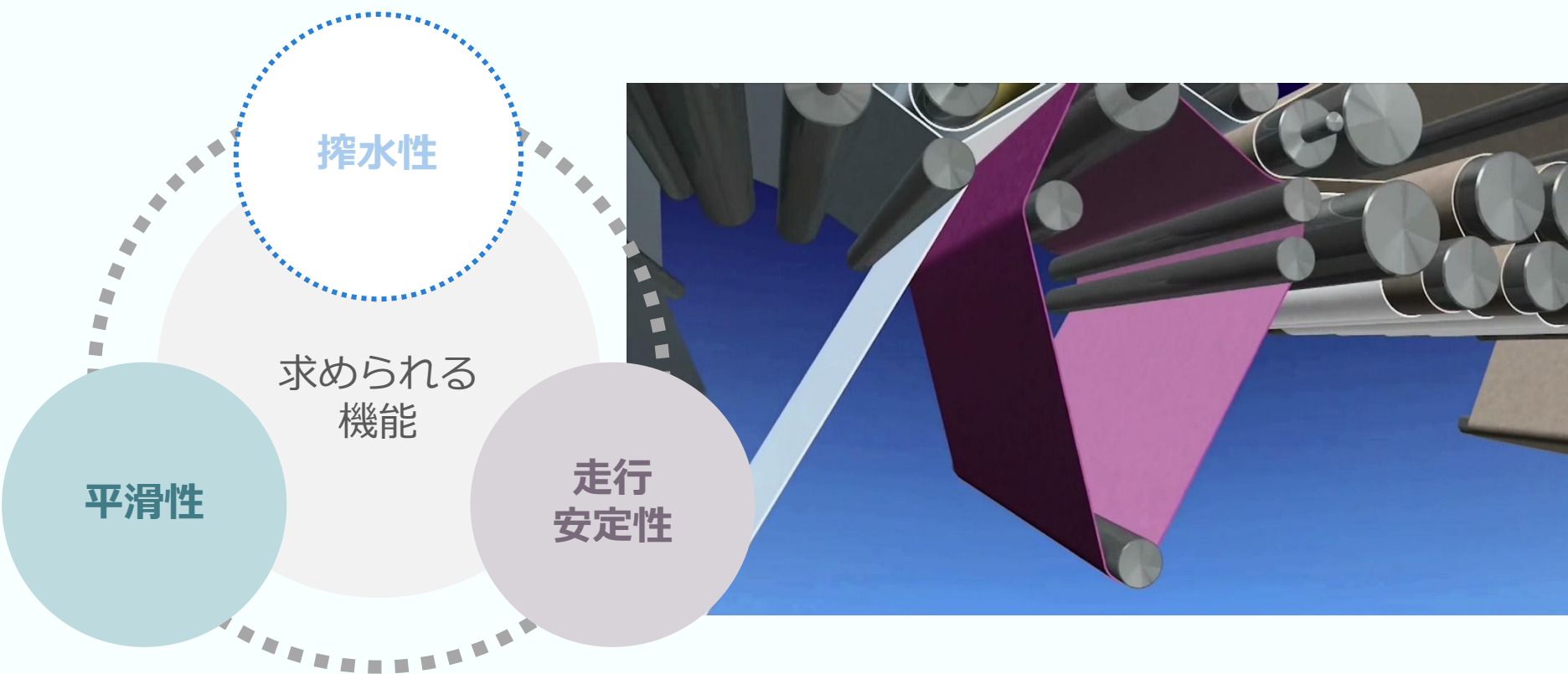


特殊な樹脂の特性により加圧下で変形する ➡ 紙をプレスする面積を広げられる
= 脱水効率向上を高める役割



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

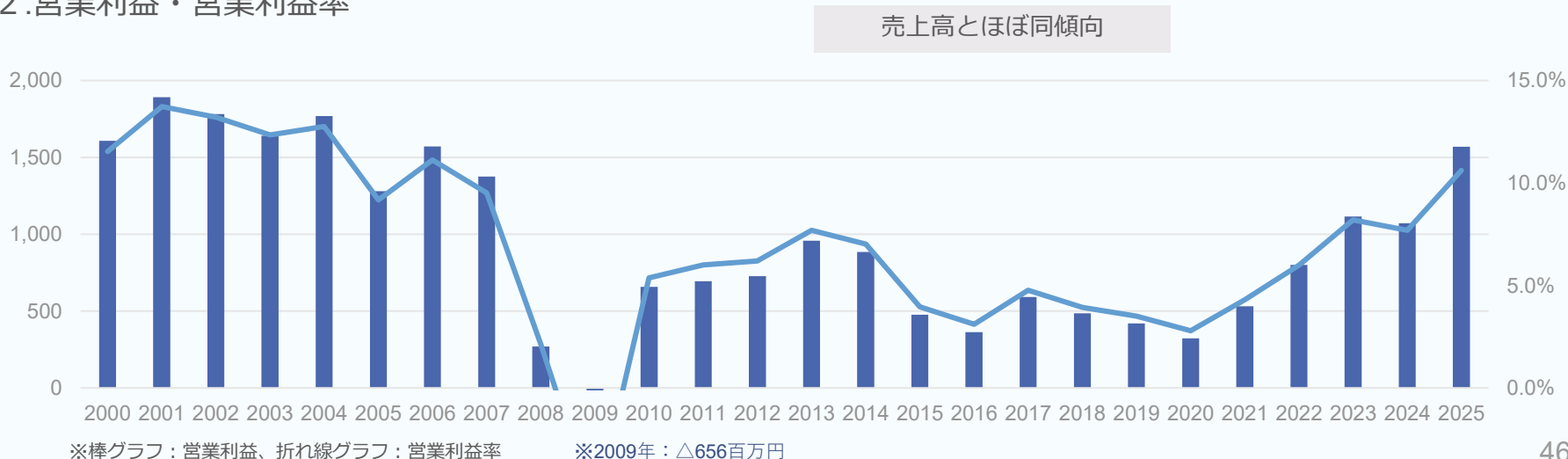


売上高と営業利益の推移（連結）

1. 売上高・海外売上比率



2. 営業利益・営業利益率



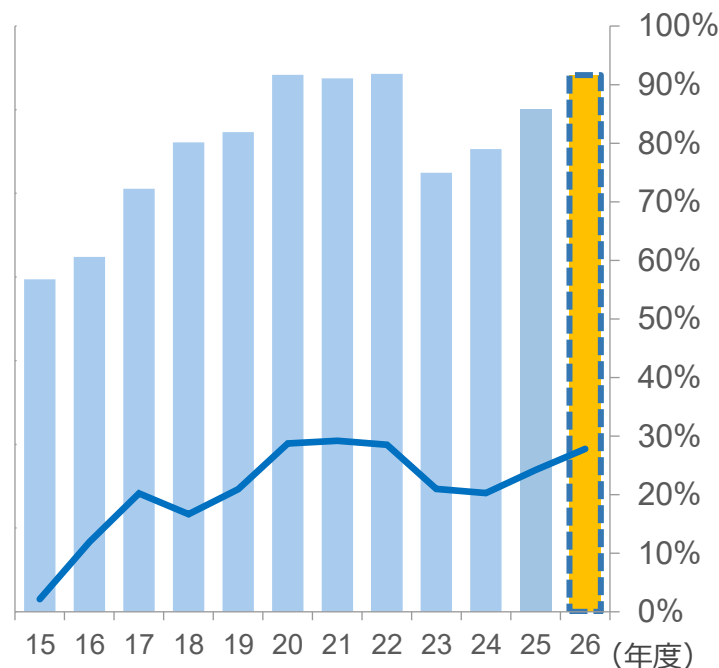
コスト競争力と高い品質を併せ持つ戦略製品＜Zimo Cross＞

ジモ クロス
Zimo Cross



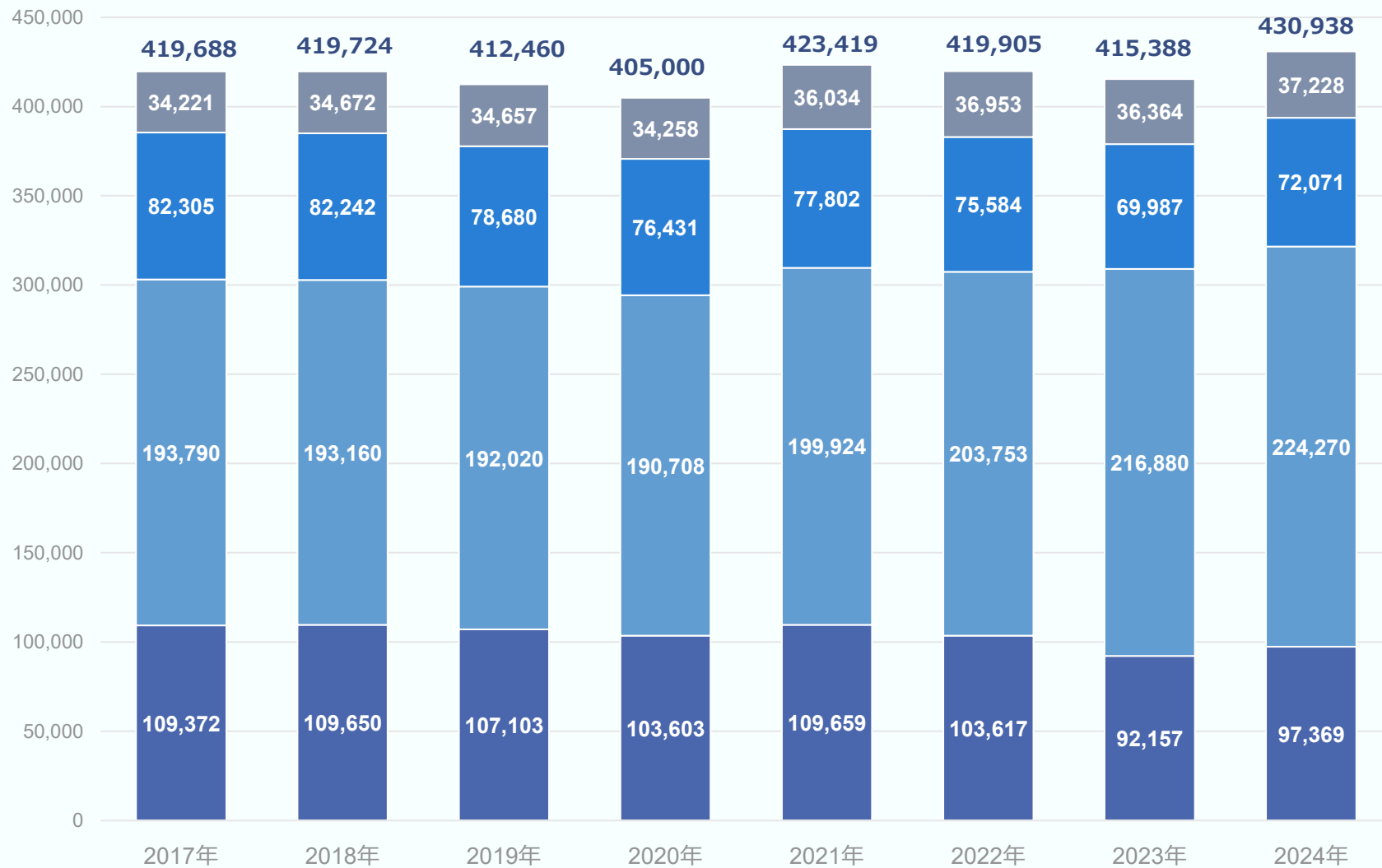
- ・プレスされてもつぶれにくい（耐偏平性）
- ・通水持続性が高い
- ➡高脱水パートでの搾水性向上と
ロングライフを実現

海外フェルト販売数量と
Zimo Crossの構成比推移



- ・通常製品とは製造方法が異なるため、高いコスト競争力と優秀な品質を発揮
- ・“NE-27”では販売比率をさらに高め、生産コスト削減と販売量拡大の両方を狙う

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

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



会社案内動画をリニューアルしました
<https://youtu.be/rzEw60EuEic>