



日本鑄鉄管株式會社

個人投資家向け 会社説明会

2021年3月10日

日本鑄鉄管株式会社
証券コード：5612



日本鑄鉄管株式会社
代表取締役社長

日下 修一

略歴

- 1981年4月 日本鋼管株式会社（現 JFEスチール株式会社）入社
（パイプ商品カタログ全品種の実務経験を積み
パイプ分野に精通）
- 2013年4月 JFEスチール株式会社 知多製造所長
- 2015年4月 JFEスチール株式会社 京浜製鉄所長
- 2018年6月 当社代表取締役（現任）
- 2018年度 大規模な構造改革を断行
- 2019年度 業績をV字回復

モットー

不撓不屈

座右の銘

桃李もの言わざれども下自ずから蹊を成す



水道ビジネスの *Game Changer*を目指して



①	会社プロフィール	—————	P.5
②	事業内容と外部環境	—————	P.6
③	ビジョンと成長戦略	—————	P.13
④	IR方針	—————	P.21
⑤	資料編	—————	P.23

水道管・ガスパ製造をメイン事業として展開

設立

1937年
10月

売上高

136億円

経常利益

6億円

資本金

18億
5,500万円

自己資本比率

44.7%

ROE

7.0%

従業員数

325名

大株主

JFEスチール
株式会社
(保有比率：29.18%)

東証一部上場

1993年 **9**月

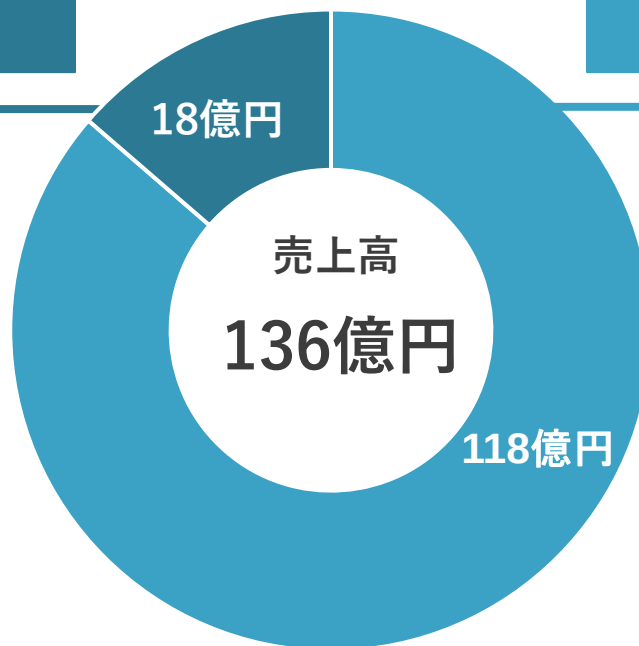
(2020年3月期実績、連結)



14% 樹脂管・
ガス関連



86% ダクタイル
鑄鉄関連



地方自治体が顧客となるB to G(Government)ビジネス

地方自治体

日本鑄鉄管

施工会社

入札発注

原料調達

製造

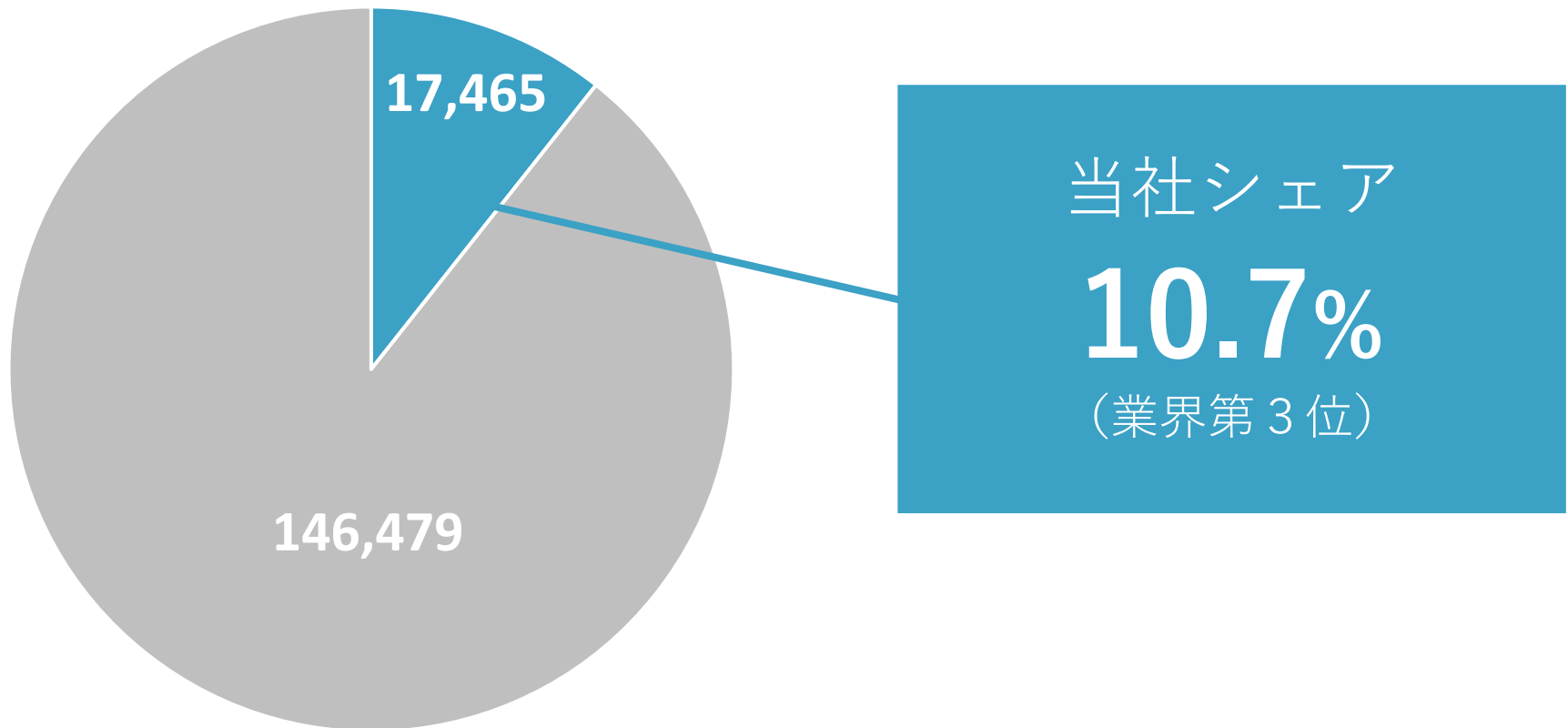
販売

工事施工



水道管製造業界は、当社含む3社のみで構成されており、寡占状態にある

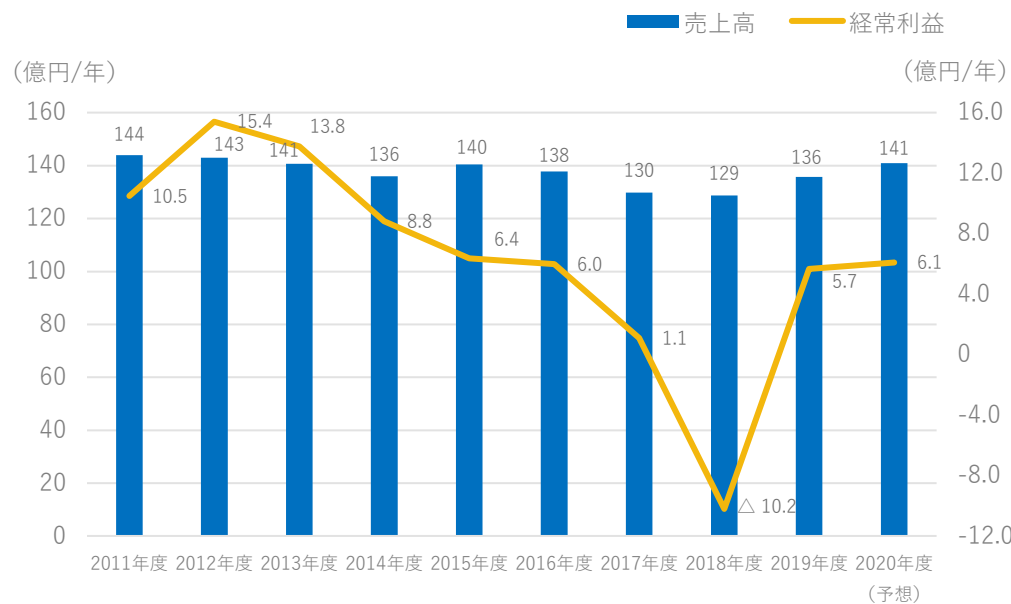
国内の直管出荷量 (t)



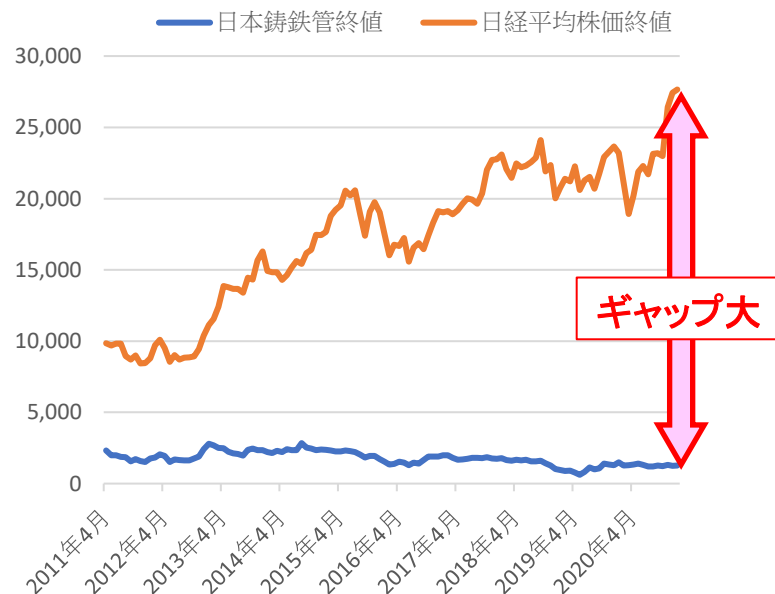
過去10年間の業績推移と市場からの評価

直近黒字回復を果たしたものの、長きにわたる横ばいの売上推移に対して
資本市場からは注目されていない状況が続いている

業績推移



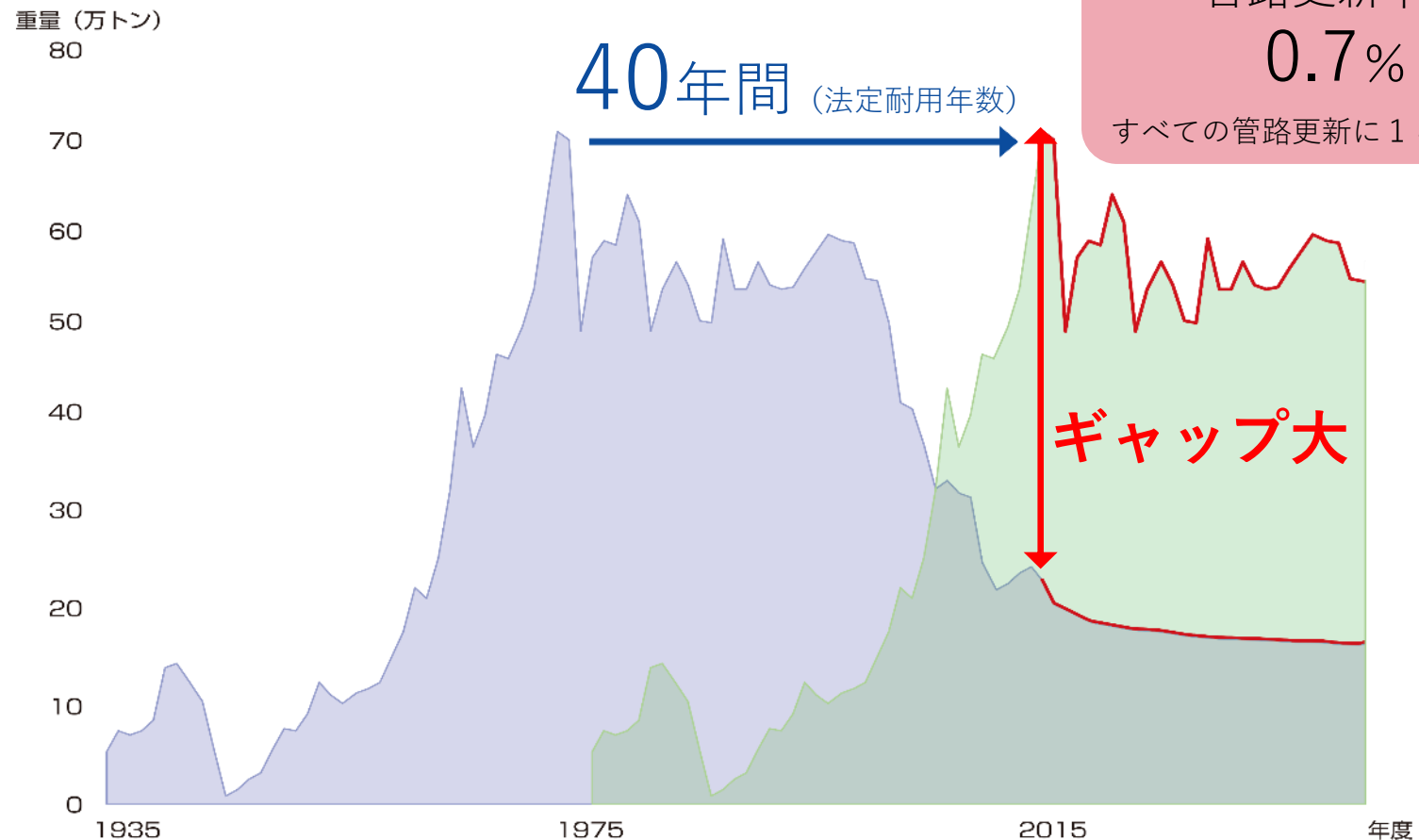
株価推移



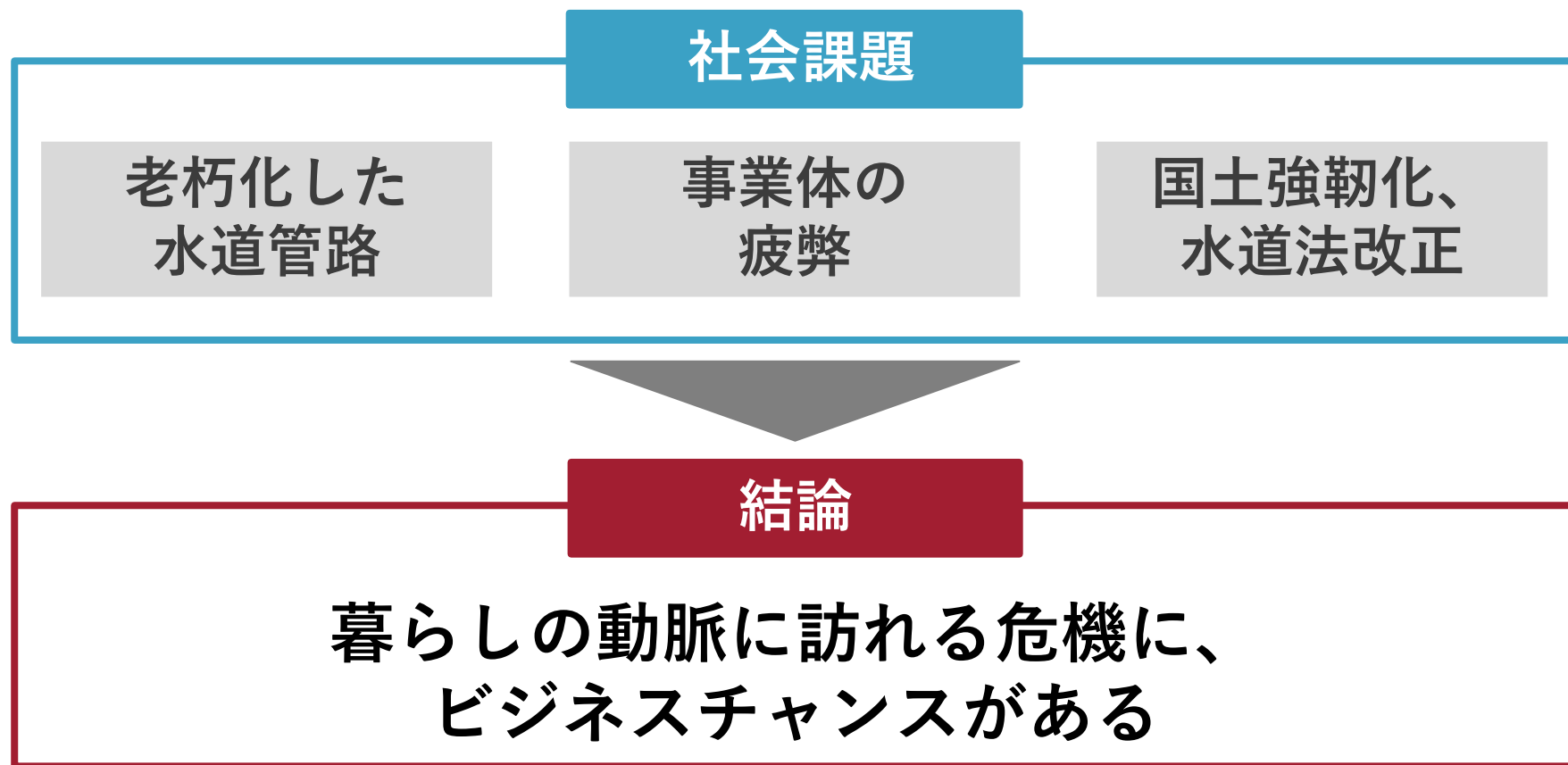
老朽化が進む日本の水道管

日本国内には法定耐用年数を超えて使用され続けている水道管が数多く地中に眠っており、生活インフラを脅かす潜在的リスクが潜んでいる

ダクトイル鑄鉄管潜在需要量（法定耐用年数40年前提） 鑄鉄直管出荷量（検査合格量）



水道ビジネスは歴史ある産業ゆえに、変化が起こりにくい
⇒ 変革による、「生活インフラの持続可能性確保」が課題





水道ビジネスの *Game Changer*を目指して



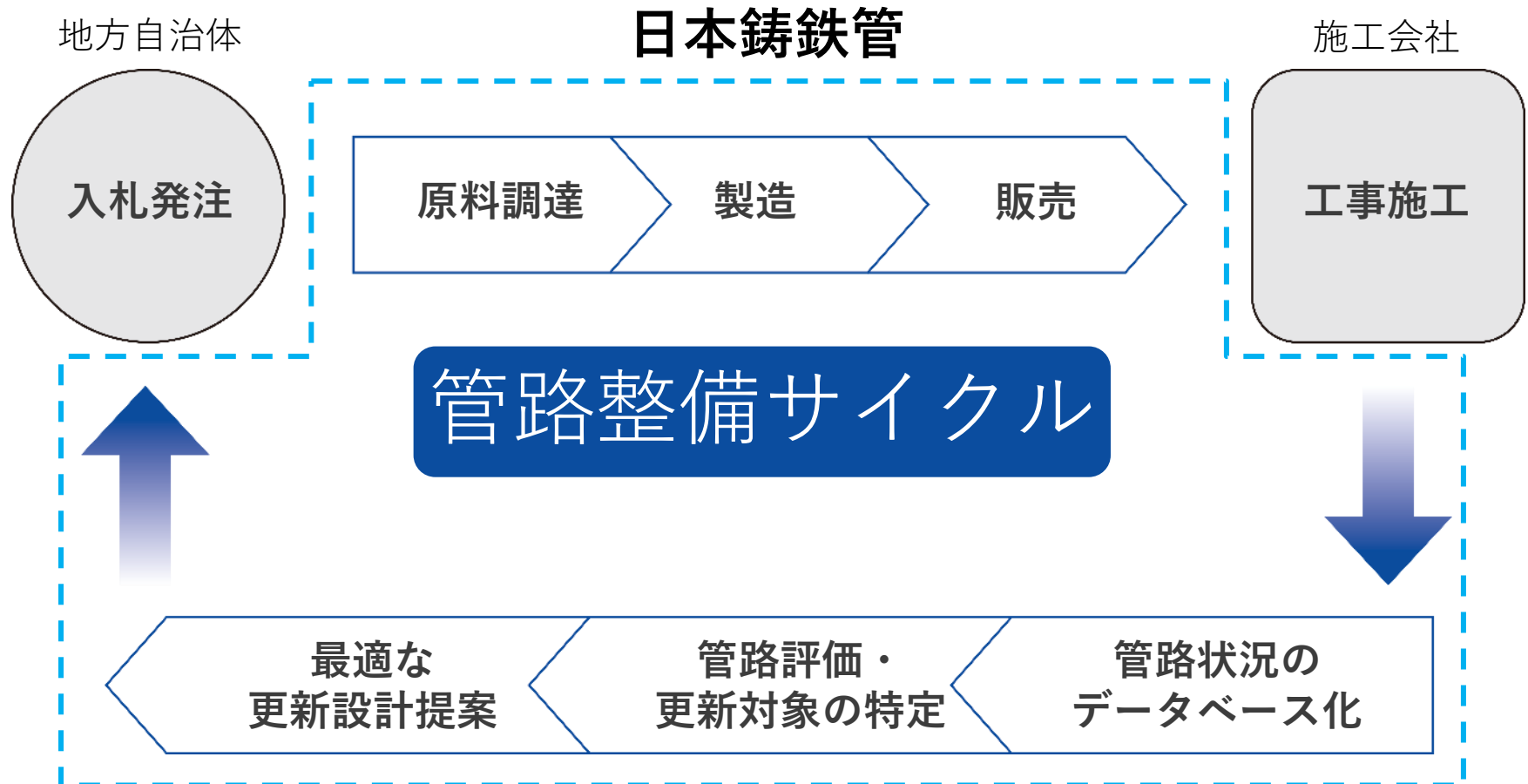
これまで

管材づくり屋（管材提供屋）さん

これから

「管路分野のInnovative All in ワンストップ企業」
として、業界のGame Changerを目指す

水道管路の持続可能性を高める独自の管路整備サイクルを構想することにより、事業領域の拡大を見込む



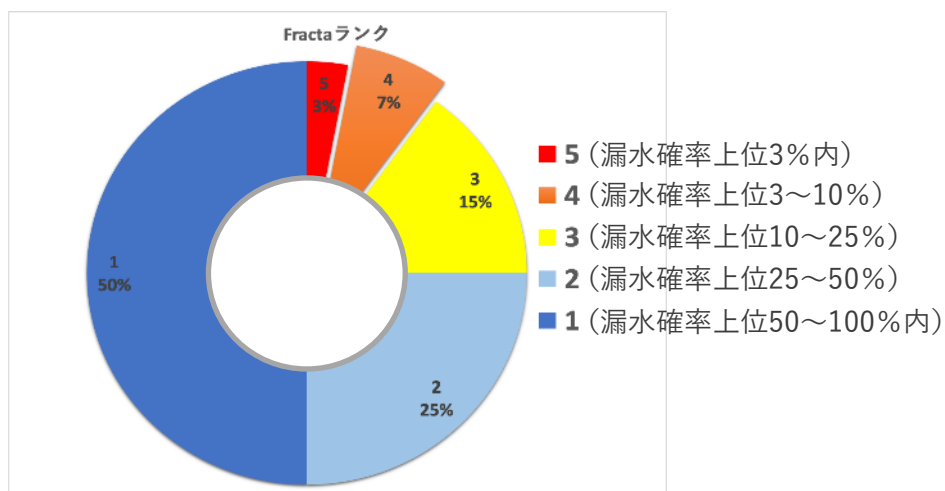
New Gameへの先進的取り組み ～管路更新AI診断～

映像をご覧ください

New Gameへの先進的取り組み ～管路更新AI診断～

FRACTA-AI（人工知能）を活用した水道管路劣化診断技術

Fractaランクで漏水確率上位10%内の掘上更新工事計画があり、
効果を確認してみることに・・・



グラフ：Fractaランク 漏水確率



Fractaランク4（漏水確率上位10%内）の箇所で、
腐食が進み貫通が観測された

掘上状態の写真



外面の付着物、錆び
等を除去したところ
漏水寸前の小さい穴
が見つかった。

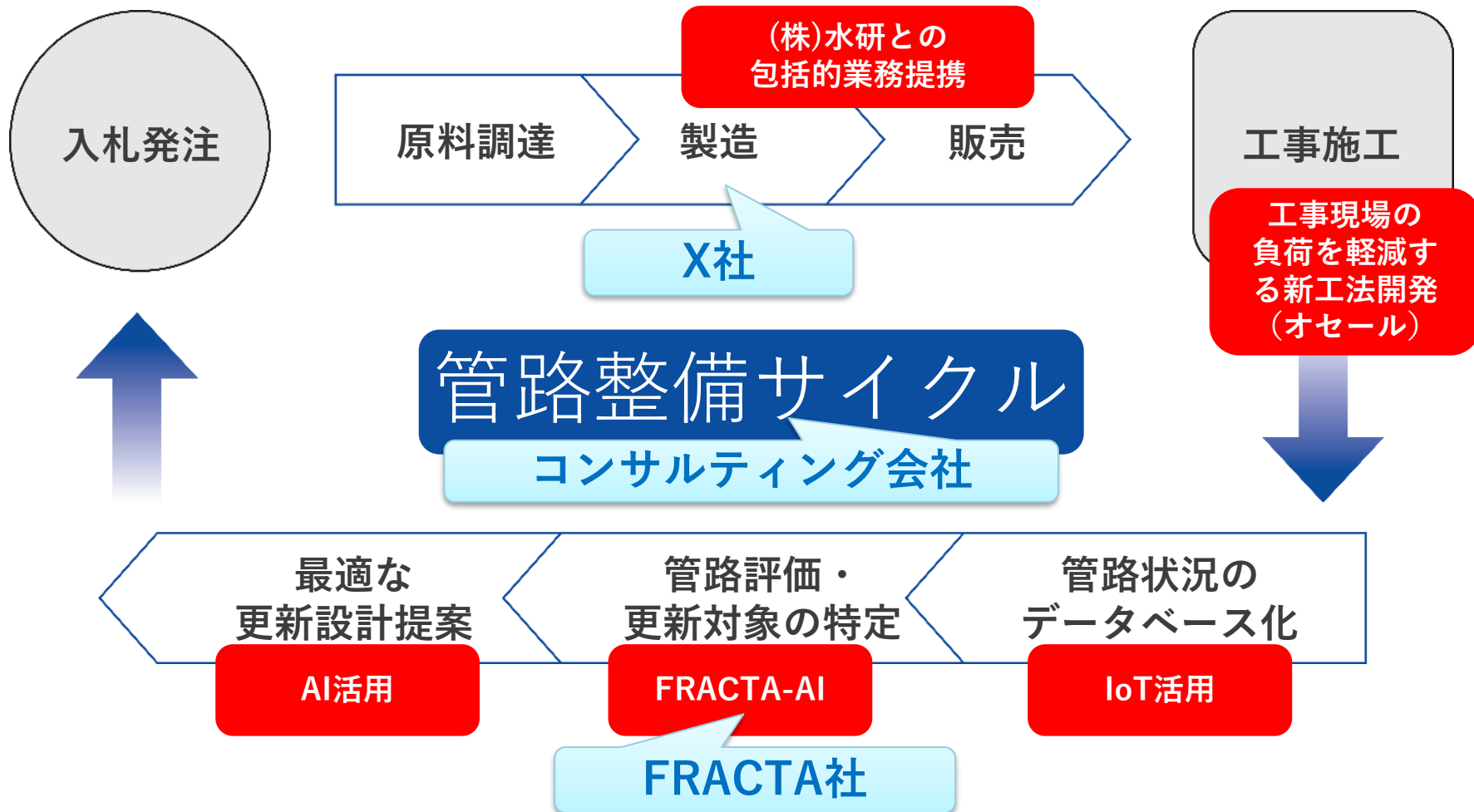


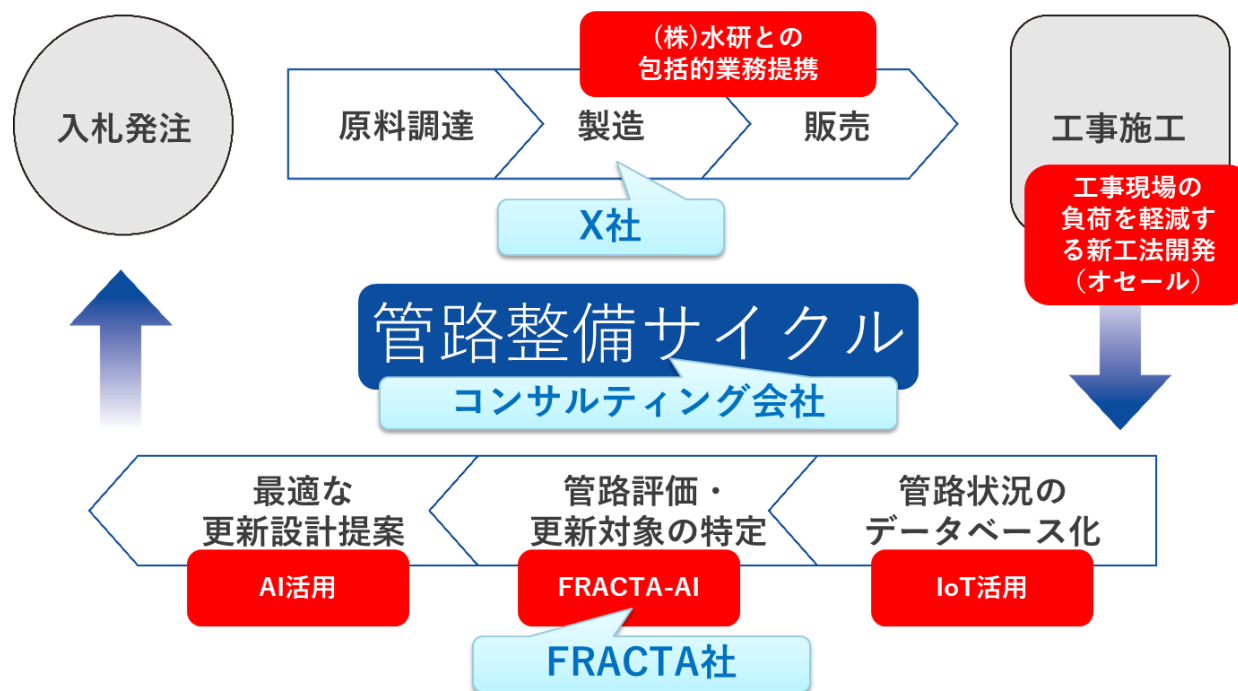
日本鑄鉄管だからGame Changeできる理由

日本鑄鉄管の強みは、以下の2つ。管路整備サイクルにおいて取り組みを推進

ニッチニーズの開拓

パートナーシップの構築





- ✓ 周辺事業の拡大による新たなマネタイズ（新規事業立ち上げ・拡大）
- ✓ 新規事業の波及効果による新規顧客の増加（シェア拡大）
- ✓ 管路最適更新化による需要喚起（既存事業分野の成長）

入札発注

原料調達

製造

販売

工事施工

(株)水研との
包括的業務提携

水道ビジネスの持続可能性を高める
Game Changerとなることで、
地方自治体、施工者、消費者といった
ステークホルダーから
選ばれ続ける企業を目指す

- ✓ 周辺事業の拡大による新たなマネタイズ
(新規事業立ち上げ・拡大)
- ✓ 新規事業の波及効果による新規顧客の増加 (シェア拡大)
- ✓ 管路最適更新化による需要喚起 (既存事業分野の成長)

Game Changerとなることで既存事業の成長と新規事業の創出を見込む
足元は、スタンダード市場に甘んじるが、5年後の**プライム入り**を目指す

		プライム市場 新規上場基準	当社現状	評価
流動性	株主数	800人以上	3,710名	○
	流通株式数	20,000単位以上	18,290単位	△
	流通株式 時価総額	100億円以上	24億円	×
	時価総額	250億円以上	42億円	×
	売買代金	※ 上場維持基準 (1日平均売買代金 0.2億円以上)	0.2億円弱	△
ガバナンス	流通株式比率	35%以上	60%程度	○
経営成績 財政状況	収益基盤A	最近2年間の利益合計が 25億円以上	12億円	×
	収益基盤B	A or B 売上高100億円以上かつ 時価総額1,000億円以上	売上高140億円 時価総額42億円	—
	財政状態	純資産50億円以上	80億円	○

ステークホルダーの皆様から「選ばれ続ける企業」を目指して積極的な情報開示と、双方向コミュニケーションに努めてまいります。

①積極的な情報開示

決算情報等の財務情報の充実に図るとともに、**SDG s**を見据えた**ESG経営の取り組み状況など非財務情報**についても情報発信に努めてまいります。

②双方向コミュニケーション

一方的な情報発信ではなく、双方向の対話機会を積極的に設けることでステークホルダーの皆さまとの「**相互理解**」を深めてまいります。



①、②を実行するために、投資家様向け説明会を今後も定期的を開催いたします。

ご清聴ありがとうございました

将来の事業展開に備えた内部留保に配慮しつつ、株主様への還元を高めていく

- 1) 安定的・確実な配当を維持していく
- 2) 自己株取得等含め広い意味での総還元性向を高めていく
- 3) 収益力向上により、配当の絶対額増加を図り、
中間配当できるレベルへ引き上げていく

	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020予測
経常利益	1,378	882	636	599	109	-1,020	567	610
当期純利益	828	566	389	362	-35	-4,733	502	520
一株当たり当期純利益 A	25	17	12	11	-1	-1,439	153	160
配当 B	6	5	3	3	2	0	30	20
自己株 百万円								99,960
配当性向 (B / A)	23.8%	29.0%	25.3%	27.3%	-	0.0%	19.6%	12.5%
総還元性向	23.8%	29.0%	25.3%	27.3%	-	0.0%	19.6%	32.0%

水道を取り巻く状況

現状と課題

我が国の水道は、98.0%の普及率を達成し、これまでの水道の拡張整備を前提とした時代から既存の水道の基盤を確固たるものとしていくことが求められる時代に変化。しかし、以下の課題に直面している。

①老朽化の進行

- ・ 高度経済成長期に整備された施設が老朽化。年間2万件を超える漏水・破損事故が発生。
- ・ 耐用年数を超えた水道管路の割合が年々上昇中(H29年度16.3%)。

②耐震化の遅れ

- ・ 水道管路の耐震適合率は約4割しかなく、耐震化が進んでいない(年1%の上昇率)。
- ・ 大規模災害時には断水が長期化するリスク。

③多くの水道事業者が小規模で経営基盤が脆弱

- ・ 水道事業は主に市町村単位で経営されており、多くの事業が小規模で経営基盤が脆弱。
- ・ 小規模な水道事業は職員数も少なく、適切な資産管理や危機管理対応に支障。
- ・ 人口減少社会を迎え、経営状況が悪化する中で、水道サービスを継続できないおそれ。

④計画的な更新のための備えが不足

- ・ 約3分の1の水道事業者において、給水原価が供給単価を上回っている(原価割れ)。
- ・ 計画的な更新のために必要な資金を十分確保できていない事業者も多い。



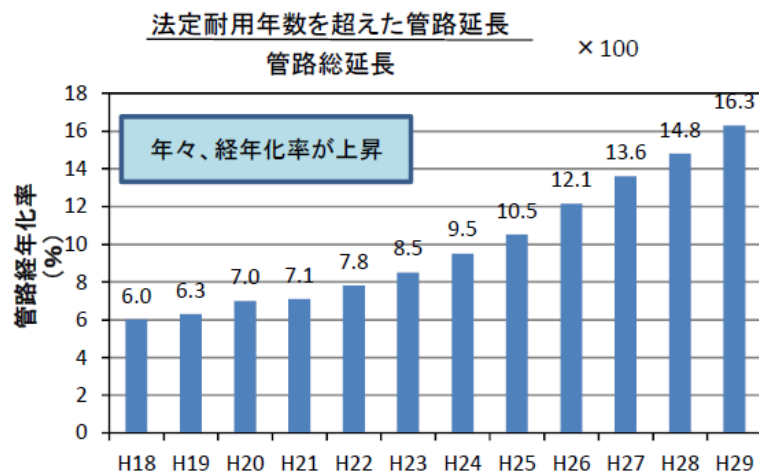
これらの課題を解決し、将来にわたり、安全な水の安定供給を維持していくためには、水道の基盤強化を図ることが必要。

併せて、所在確認の取れない指定給水装置工事事業者の排除、無届工事や不良工事の解消も課題。

管路の経年化の現状と課題

- 全管路延長(712,290km)に占める法定耐用年数※(40年)を超えた延長の割合は、**16.3%(平成29年度)**となっている。
※ 減価償却費を計算する上での基準年数(計画的に更新を実施している水道事業者の実績の平均では56年)
- 現状の年間更新実績は、更新延長4,971km、**更新率0.70%(平成29年度)**となっている。
- **今後20年間で更新が必要な管路は、1980年以前に整備された153,700km、全体の23%程度と予測され、これらを平均的に更新するには、1.14%程度の更新率が必要となる。**

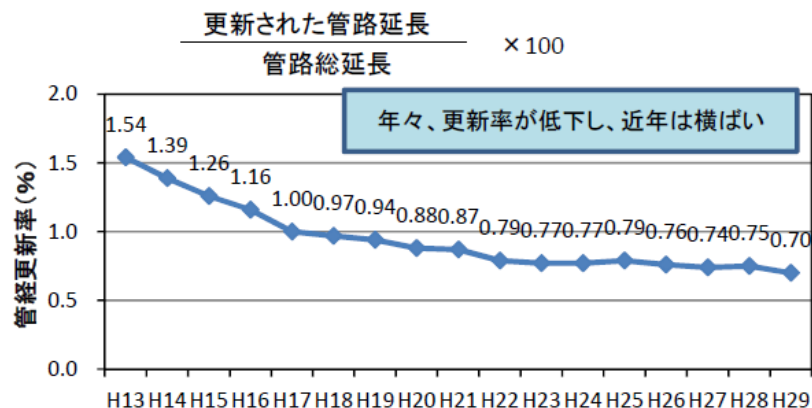
管路経年化率(%)



H29年度	厚生労働大臣認可	都道府県知事認可	全国平均
管路経年化率	17.8%	13.5%	16.3%
管路更新率	0.76%	0.59%	0.70%

(出典)水道統計

管路更新率(%)



(出典)水道統計

整備年代別の管路更新需要(平成28年度時点)

整備時期	延長	管路全体に占める割合
1960年以前	8,500 km	1 %
1961年～1970年	30,700 km	5 %
1971年～1980年	114,500 km	17 %
計	153,700 km	23 %

(出典)
平成30年3月
厚生労働省
水道課調べ

1. 経緯

減損の兆候が認められたことから、将来回収可能性を検討した結果、固定資産について、資産グループの帳簿価額を回収可能価額まで減額し、当該減少額を減損損失として特別損失に計上(2019年3月期決算)

2. 対象

久喜工場・鉄蓋整備工場(以上埼玉県久喜市)、高崎工場(群馬県佐波郡玉村町)のダクトイル鑄鉄関連設備

全社共通:ダクトイル鑄鉄関連設備、樹脂管・ガス関連設備

3. 効果

2019年3月末 固定資産帳簿価額	
減損前	68.8億円
減損後	38.1億円
較差	▲30.7億円

	2019年 12月末	2020年 12月末	(参考) 2020年3月末
売上高 (百万円)	10,464	11,570	13,576
営業利益 (百万円)	491	688	528
経常利益 (百万円)	516	712	567
親会社株主に帰属する純利益 (百万円)	430	655	502
配当 (円)	30 (予想)	20 (予想)	30
1株あたり当期純利益 (円)	130.97	200.18	152.80
売上高経常利益率 (ROS) (%)	4.9%	6.2%	4.2%
自己資本利益率 (ROE) (%)	5.6%	8.1%	6.6%
総資産利益率 (ROA) (%)	2.7%	3.8%	3.1%
自己資本比率 (%)	45.8%	45.4%	44.7%

(資料編) 新型コロナへの主な対応

		主な対応
第一波	2月25日	本社：時差出勤試行、全社員にマスク配布
	3月2日	本社中心：在宅勤務開始、全社：時差出勤開始
	3月26日	本社：原則在宅勤務、工場食堂は一方向で会話禁止、換気開始、ドアノブの消毒開始
	4月8日 緊急事態宣言発令	久喜工場：事務所スタッフは2交代による在宅勤務、風呂場脱衣所含め会話禁止、ロッカー室会話禁止 パーテーション：工場で設置（本社は5月）
	6月1日 解除後	本社：共有箇所接触時（コピー機等）タッチペン配布
第二波	7月3日 東京都新規感染者 107名	本社：在宅勤務推進、混雑避けた出勤
第三波	11月16日 東京都新規感染者 300名超え	本社：在宅勤務推進、混雑避けた出勤
	1月8日 1都3県緊急事態宣言	原則在宅勤務 時間帯をずらした出勤と時間単位での在宅勤務の活用