



日本鑄鉄管株式会社

# 個人投資家向け 会社説明会

2022年3月23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

①	会社プロフィール	—————	P.4~P.5
②	外部環境と社会課題	—————	P.6~P.8
③	ビジョンと成長戦略	—————	P.9~P.20
④	サステナビリティへの対応	—————	P.21~P.22
⑤	業績ハイライト	—————	P.23
⑥	IR方針（株主還元）	—————	P.24

水道管・ガス管製造をメイン事業として展開

設立  
**1937年**  
**10月**

売上高  
**147億円**

経常利益  
**7億円**

資本金  
**18億**  
**5,500万円**

自己資本比率  
**46.7%**

ROE  
**8.6%**

従業員数  
**365名**

大株主  
**JFEスチール**  
**株式会社**  
(保有比率：29.88%)

東証一部上場

**1993年 9月**

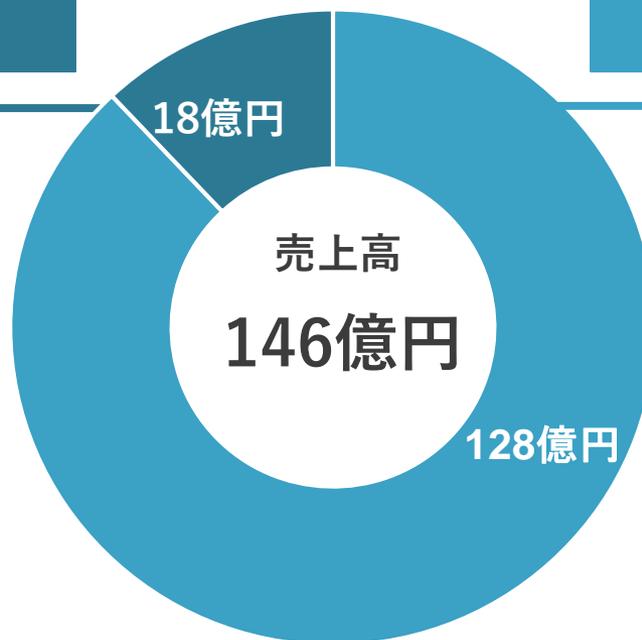
(2021年3月期実績、連結)



**12%** 樹脂管・  
ガス関連



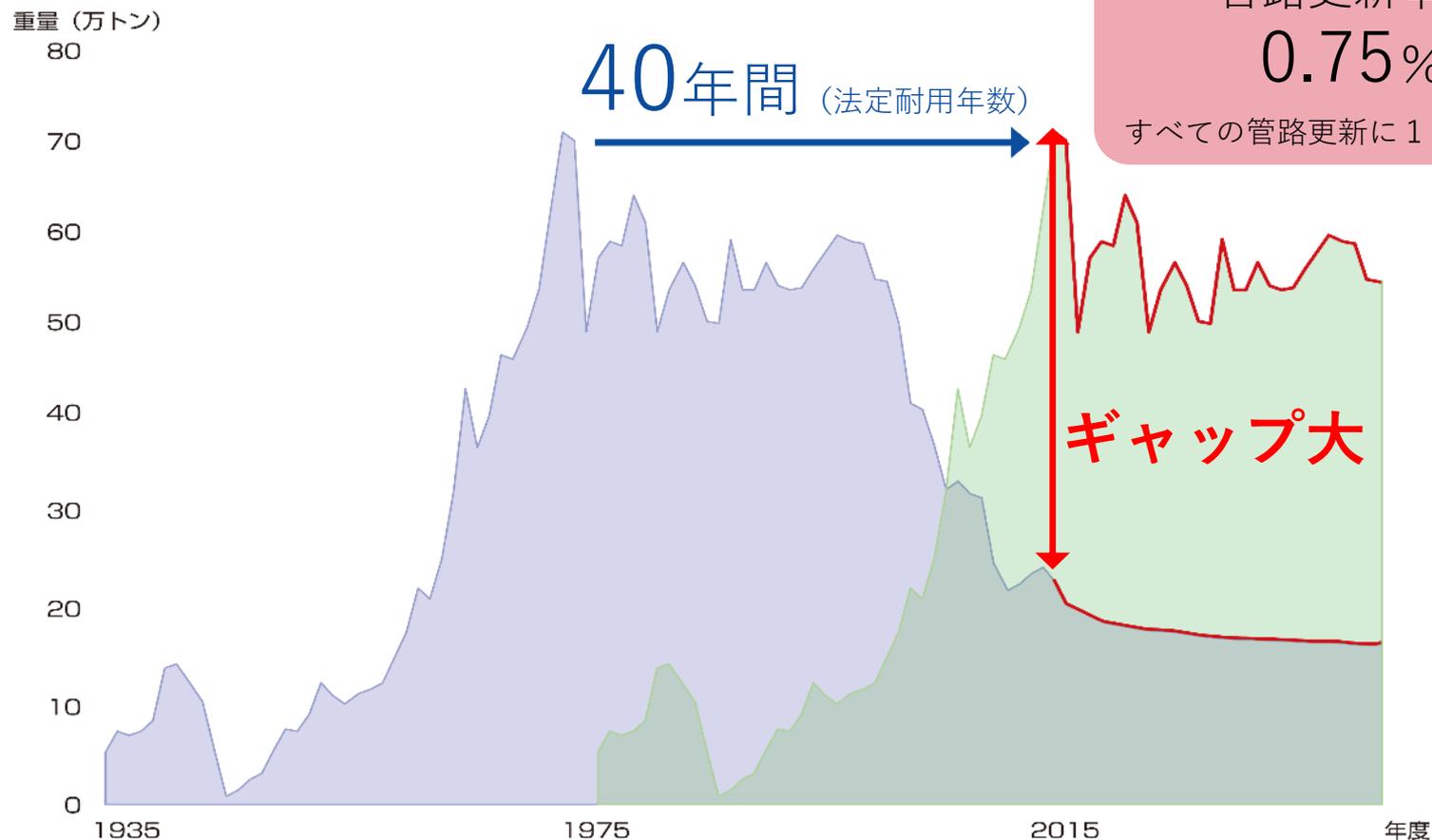
**88%** ダクタイル  
鑄鉄関連



# 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  
(国策として、国土強靱化のテーマの一つとなっている)

ダクティ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、新規の投資や新たな展開が  
起こりにくい状態となっており、本来絶対的に必要である  
「持続可能性（維持）」という観点で大きな社会課題を抱えている

## 社会課題

老朽化した  
水道管路

事業体の  
疲弊

国土強靱化、  
水道法改正

## 結論

暮らしの動脈に訪れる危機に、  
ビジネスチャンスがある

老朽化した  
水道管路

事業体の  
疲弊

国土強靱化、  
水道法改正

解決  
テーマ

埋設された  
水道管路の  
更新緊急度の把握

事業体（中小）の  
マンパワー不足・  
ノウハウ不足

持続性の高い  
高性能・高効率な  
耐震管の普及・  
更新の促進

ビジネス  
チャンス  
(Game  
Change)

水道管路の  
漏水リスクを可視化・  
診断技術の提供

管路整備の**デジタル**  
**情報基盤構築**と  
**ワンストップ支援**

耐震管の普及・  
更新をサポートする  
**工事施工技術の革新**

変革の  
キーワード

Fracta-AI診断

オセール

管路DB方式

楽ちやく

市民参加型イベント

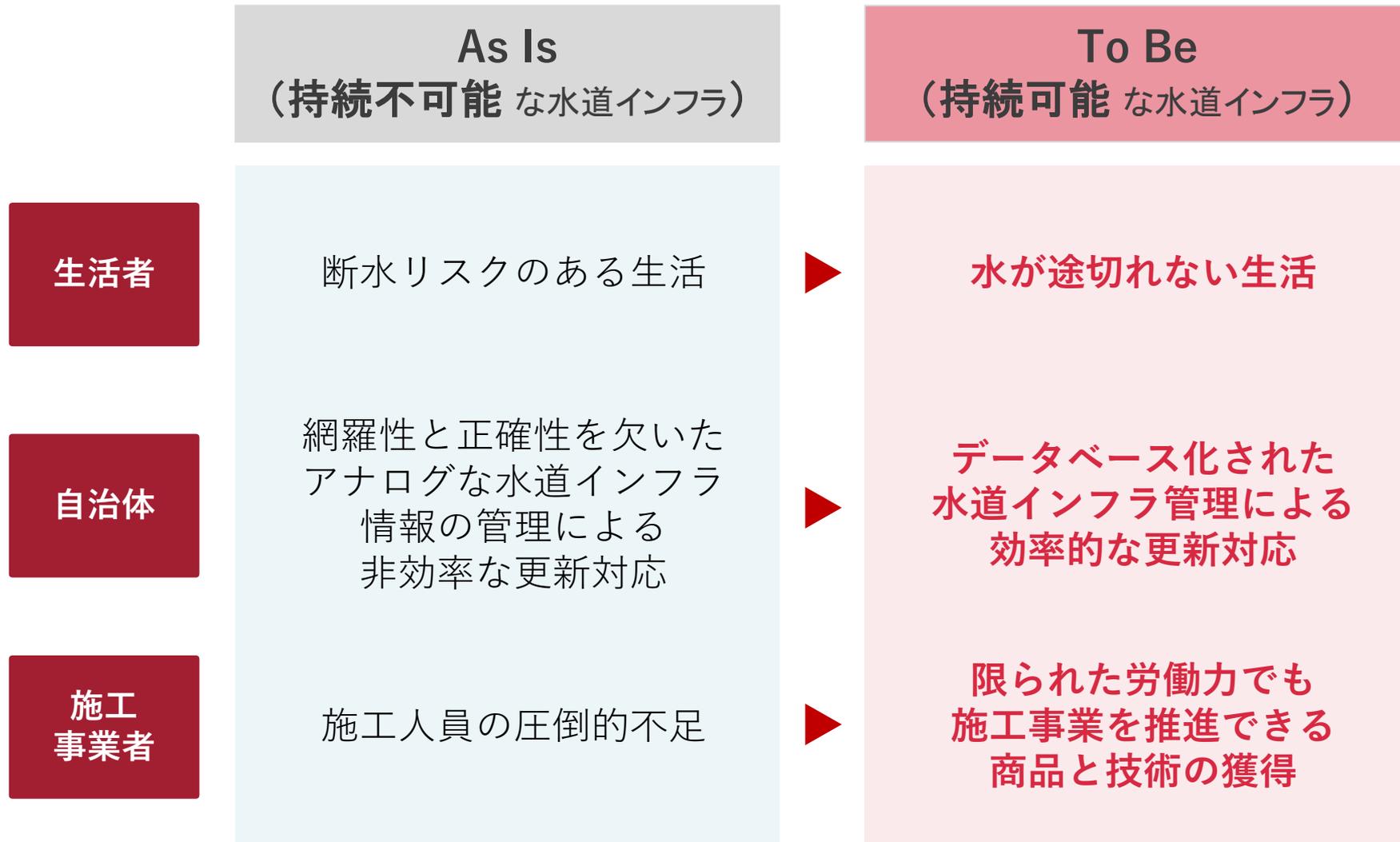
〔 Vision 最終的な企業の未来予想図 〕

水道管路の変革を先進し、  
世界随一の水道インフラを持続させる

私たちは

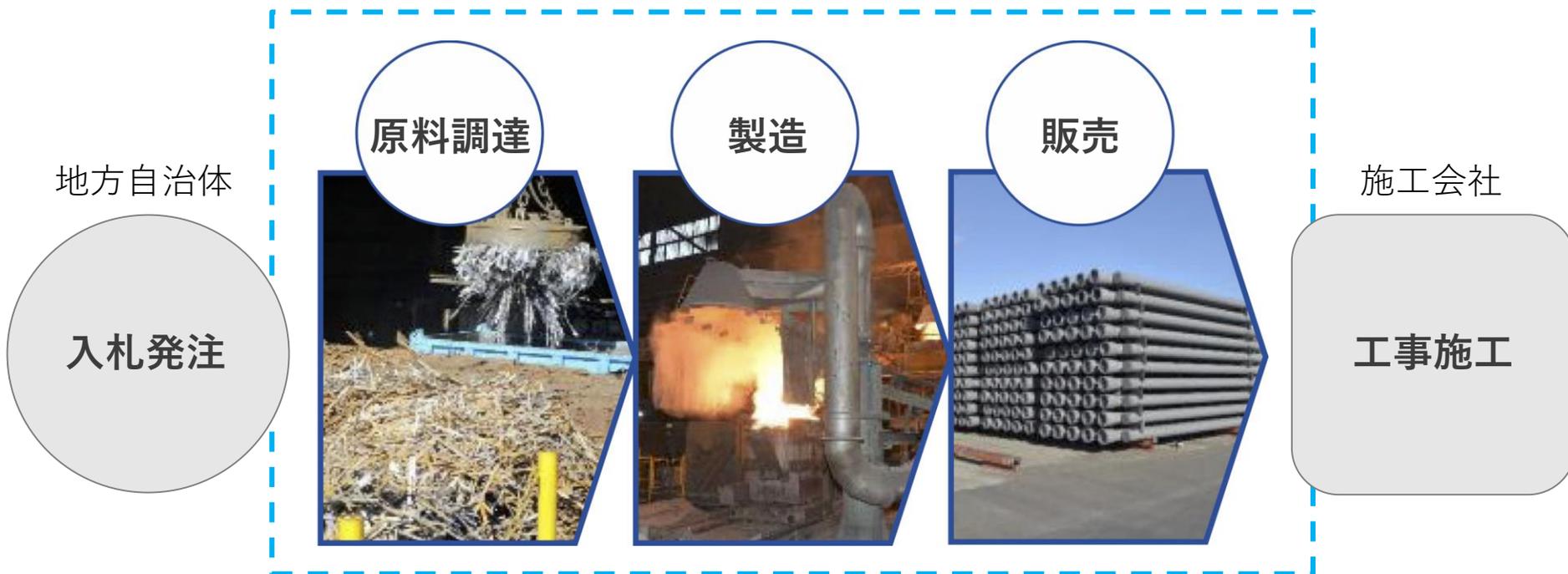
**「管路分野のInnovative All in ワンストップ企業」**

として、業界の常識を覆すGame Changerを目指し、  
水が途切れない世界を実現します



地方自治体が顧客となる  
B to G(Government) through C(Consumer) ビジネス

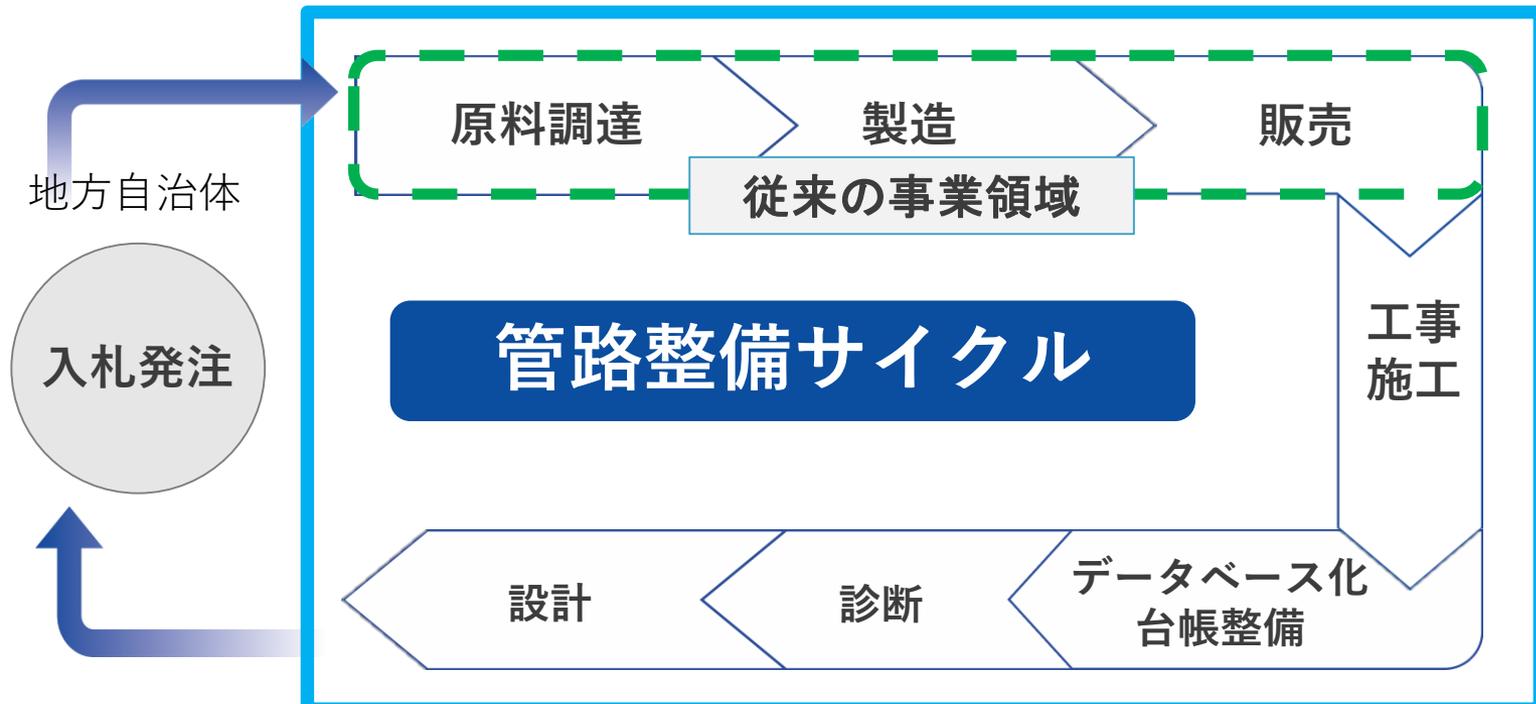
## 日本鑄鉄管



仕様が定められた規格品メーカーであり、  
機能的価値での差別化が難しい保守的な業界

水道管路の設計・施工を一括で発注できる  
管路DB（Design & Build）方式を  
当社独自の台帳整備・診断の要素を加えて展開することにより、  
事業者負担軽減し事業領域の拡大を見込む

## 日本鑄鉄管



「管路分野のInnovative All in ワンストップ企業」としての事業領域



### マンホール聖戦

渋谷・東京23区での実証実験を経て、全国展開  
地方では、加賀市に続き、三島市も実施  
その他の地域も実施に向け調整中



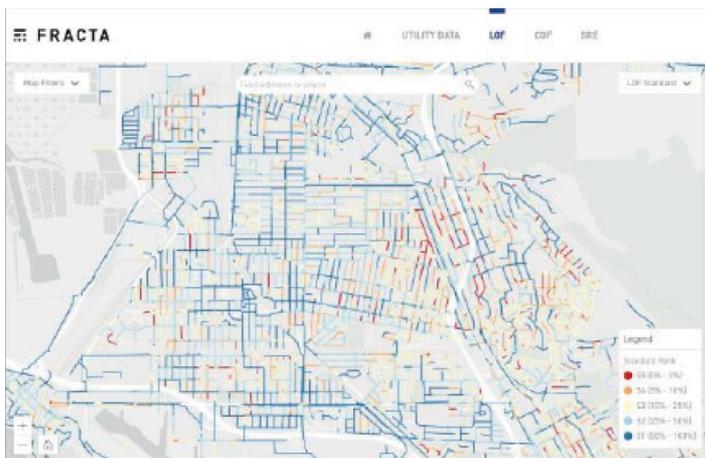
### WEFとの取り組みの目的と取り組み状況

## 国土交通省が目指す、国土強靱化を行うべく、インフラ整備を官民産一体となって取り組み

- **官：国土強靱化（インフラ整備）**  
国土交通省主催の「下水道スタートアップチャレンジ」にてWEFが取り組み内容を報告。  
国土交通省から追加ヒアリングを受けるなど注目を集めている。
- **民：市民参加型取り組み**  
ゲームフィクション、シビックテックの一環としてメディアでも数多く取り上げられた。  
最近シビックプライドに繋がる活動としても評価されている。
- **産：自治体（事業体）との連携**  
市民の方に集めていただいたデータを基に更新につなげていく活動を進めていく。

環境ビッグデータとAIを用いたFRACTA-AI水道管路劣化診断技術は、画期的技術として導入事業者が増加しています。

## Fracta技術の優位性・特徴



水道管路の漏水リスクをAIによって5段階に色分けし可視化

- 水道管路に関するデータと膨大な環境変数を含むデータベースから各水道配管の破損確率を高精度に解析。
- **全管種**（ダクタイル鑄鉄管、ポリエチレン管、鋼管等）の評価ができる。
- 「**台帳整備**」は、中小規模の事業者で特にニーズが高く、導入の足掛かりに。
- Aqua-List（水道施設の点検を含む維持・修繕に係る新技術事例集）に**先端的、革新的、持続可能な新技術**として選定。

## Fractaとの業務提携による当社の優位性

当社はFracta社と「**開発パートナー**」として契約を締結し、日本国内における**優先的位置付けを確保**したことより、診断・設計・施工をワンストップ支援する「**管路DB方式サービス**」を提供可能。導入事業者は、国内約30事業者。（競合する他社が当社と同じ立場でFracta社の製品・サービスに携わることはできない）

映像をご覧ください。

<https://www.youtube.com/watch?v=DUUsm6bUqjU&t=3s>

既存市場においては、商品開発や販路拡大を通じた売上拡大を見据えつつ、  
新たな付加価値創出によるマネタイズの拡大と、その過程で獲得した  
データベースを基軸として、多角化を目指していく。

## 製品

		既存	新規
市場	既存	<b>市場浸透</b> 既存の市場×既存の製品 購買数・購入金額・リピート率を高める (既存製品の売り上げ拡大)	<b>新商品開発</b> 既存の市場×新規の製品 関連商品や機能追加商品を販売 (既存顧客に新しい製品を売る)
	新規	<b>新市場開拓</b> 新規の市場×既存の製品 海外進出や、顧客ターゲットの変更を 行う(新規顧客に既存製品を売る)	<b>多角化</b> 新規の市場×新規の製品 新たな収益機会を得る (新規顧客に新しい製品を売る)

既存市場においては、商品開発や販路拡大を通じた売上拡大を見据えつつ、  
 新たな付加価値創出によるマネタイズの拡大と、その過程で獲得した  
 データベースを基軸として、多角化を目指していく。

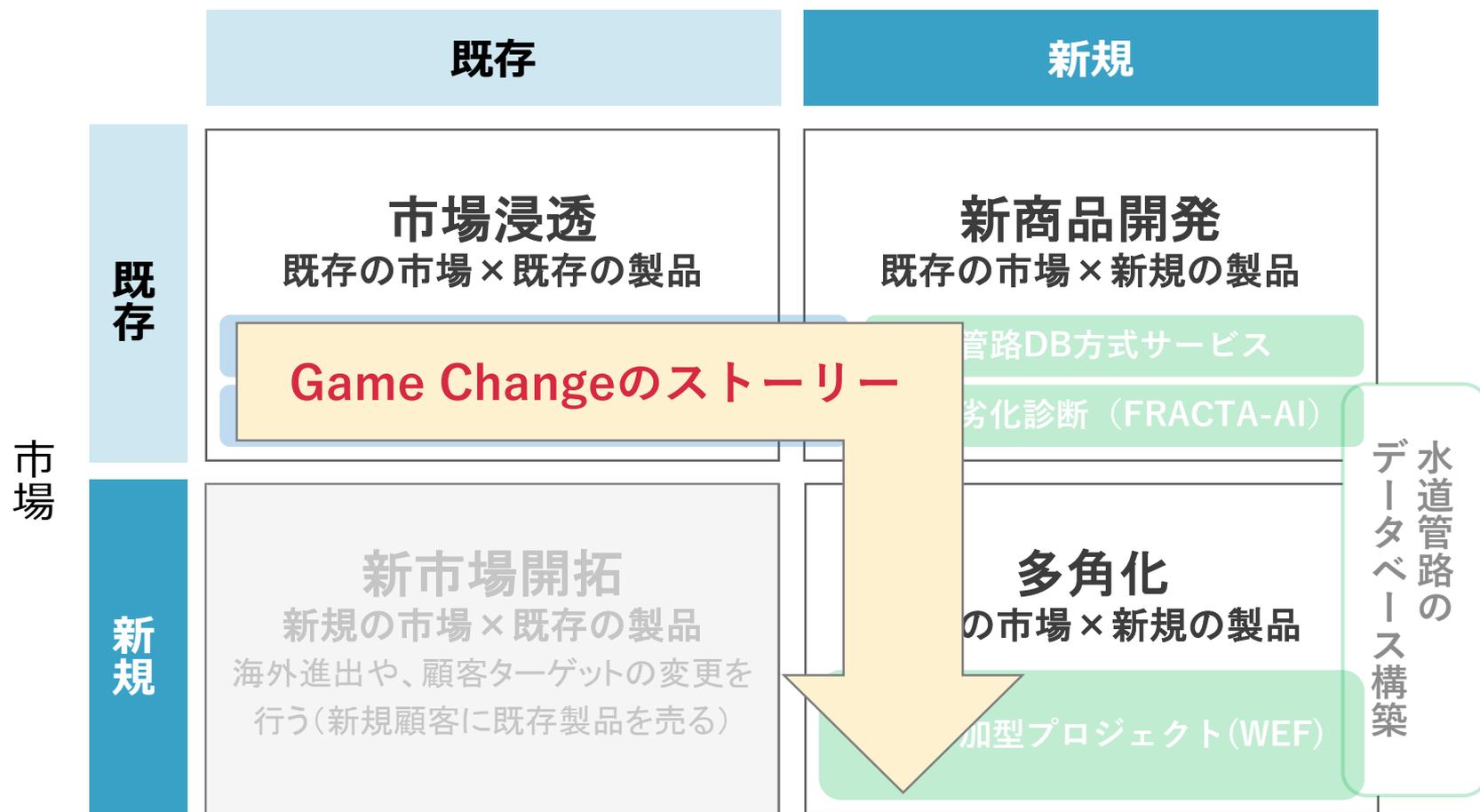
## 製品

		既存	新規
市場	既存	<p><b>市場浸透</b>                      既存の市場 × 既存の製品</p> <p>業務提携による商品開発                      オセール、楽ちゃく</p>	<p><b>新商品開発</b>                      既存の市場 × 新規の製品</p> <p>管路DB方式サービス                      管路劣化診断 (FRACTA-AI)</p>
	新規	<p><b>新市場開拓</b>                      新規の市場 × 既存の製品                      海外進出や、顧客ターゲットの変更を                      行う(新規顧客に既存製品を売る)</p>	<p><b>多角化</b>                      新規の市場 × 新規の製品</p> <p>市民参加型プロジェクト (WEF)</p>

水道管路の  
データベース構築

既存市場においては、商品開発や販路拡大を通じた売上拡大を見据えつつ、  
 新たな付加価値創出によるマネタイズの拡大と、その過程で獲得した  
 データベースを基軸として、多角化を目指していく。

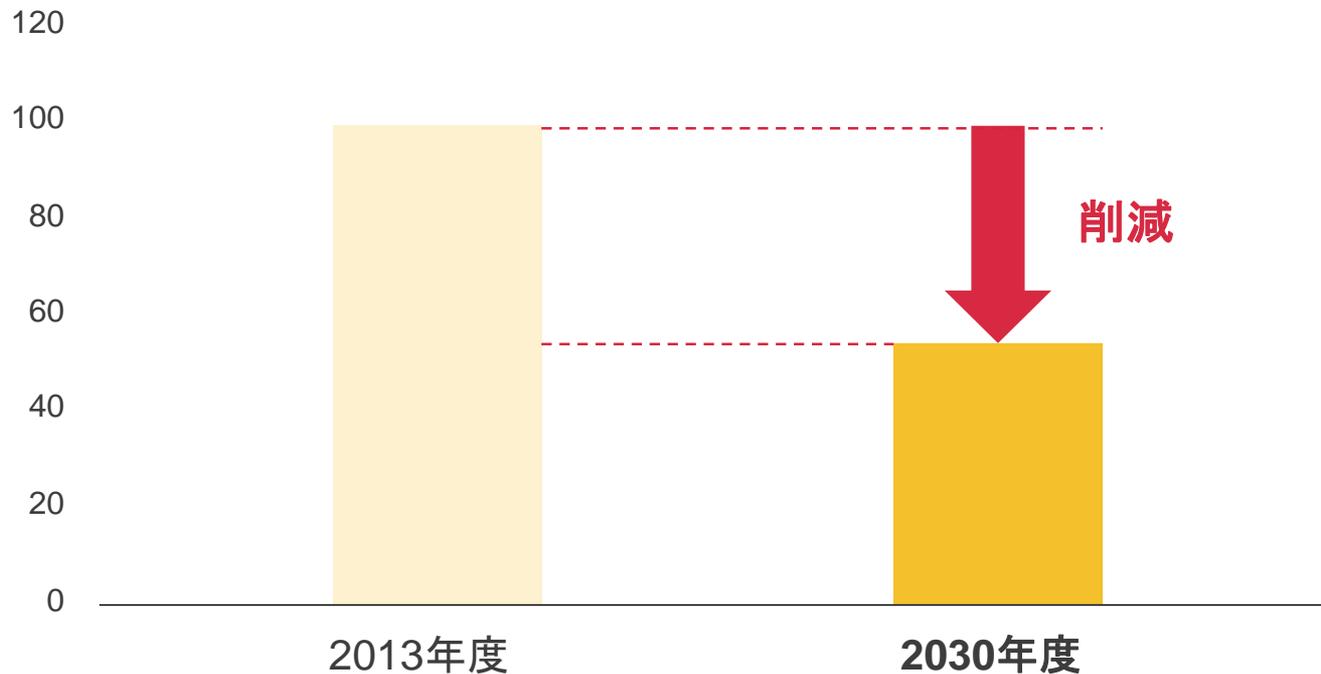
## 製品



自社のみの活動に留まらず、  
先進的な技術やアイデアを持つ  
パートナーとの積極的連携により  
水道ビジネスに*Game Change*を起こし  
環境インフラのサステナビリティに  
貢献していく

グリーンエネルギー導入検討や製造原単位の改善、さらには電気炉化も含めた検討などの複数の効果的な方法を組み合わせることによって、**CO<sub>2</sub>排出量削減目標の実現**を目指す

CO<sub>2</sub>排出量(指数)



## ウォーターエイドへの寄付

当社ではダクタイル鉄管の販売本数に応じて世界34か国で活動する水・衛生専門の国際NGOウォーターエイドに寄付を行っております。

鑄鉄管を購入いただいた顧客の皆様にも、間接的に参画していただくことでSDGsへの貢献の輪を広げてまいります。



目録の授与とウォーターエイドジャパンからの感謝状授与の様子

## 工場近隣の久喜菖蒲公園でのイベント

### “Nature Play Carnival in Kuki”

地元や市民の皆様にも自然と親しみ笑顔をお届けられる活動として毎月開催しています。

引き続き、明るく元気で魅力のある会社、元気と笑顔を地元へ提供できる企業を目指してまいります。



2021年11月に行った久喜菖蒲公園でのフラワー・イベントの様子

(単位： 百万円)	2020年 3月期	2021年 3月期 (予想)	昨年対比	2020年 3Q	2021年 3Q	昨年 同時期比
売上高	14,663	15,000	+2.2%	11,570	12,061	+4.2%
経常利益	730	370	△49.3%	712	422	△40.7%

- 2021年8月以降の受注分から見直しを進めてきた鑄鉄管類の販売価格改定に伴い、売上予想は前年比微増。
- **原材料他の調達コスト高騰**とそれに対応した価格改定のタイムラグにより経常利益予想は前年比減。  
(翌年以降は販価改善の効果が通期で寄与するため、利益率の改善が見込まれる)

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安定的な経営基盤の強化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を図るとともに、「**管路分野のInnovative All in ワンストップ企業**」実現に向けた取り組みや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を継続。

## ②安定的な経営基盤の強化

「あたりまえ」を継続的にお届けすることから、長期的かつ安定的な経営基盤の確立を重要視して、**収益力確保に向けた投資と安定的な株主還元を維持**する方針。



**30%程度の配当性向を維持しつつ、**  
既存事業の成長と新規事業の創出により、  
**継続的かつ着実な企業価値向上を追求**していく。



---

# 水道ビジネスの *Game Changer*を目指して

---



ご清聴ありがとうございました

# (参考) 販売価格と原料価格のタイムラグ

原価の上昇に対して、販売価格は、  
業界としての感度の鈍さに加え、受注と納品の時期差などによる  
改定のタイムラグが発生するため、  
価格変動時期にあたる2021年は例年と比較して、原価率が一時的に高くなるものの  
**2022年には原価の上昇を補える水準の販売価格となる見通し。**

