



日本鑄鉄管株式会社

個人投資家向け 会社説明会

2022年9月21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.9
- ③ 成長・投資戦略 ————— P.10~P.28
- ④ 業績ハイライト ————— P.29
- ⑤ IR方針（株主還元） ————— P.30

水道管・ガスパイプ製造をメイン事業として展開

設立

**1937年
10月**

売上高

152億円

経常利益

4億円

資本金

**18億
5,500万円**

自己資本比率

45.5%

ROE

2.9%

従業員数

365名

大株主

**JFEスチール
株式会社**
(保有比率：29.88%)

2022年3月期時点：東証一部上場

2022年4月～ スタンダード市場

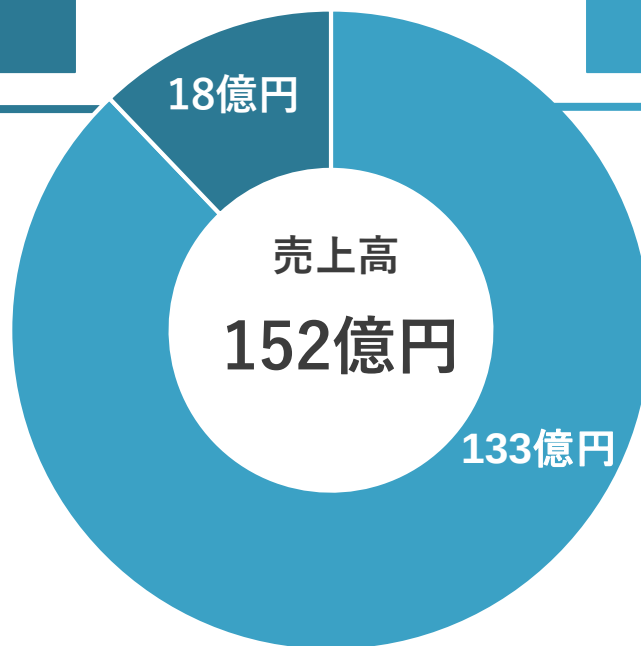
(2022年3月期実績、連結)



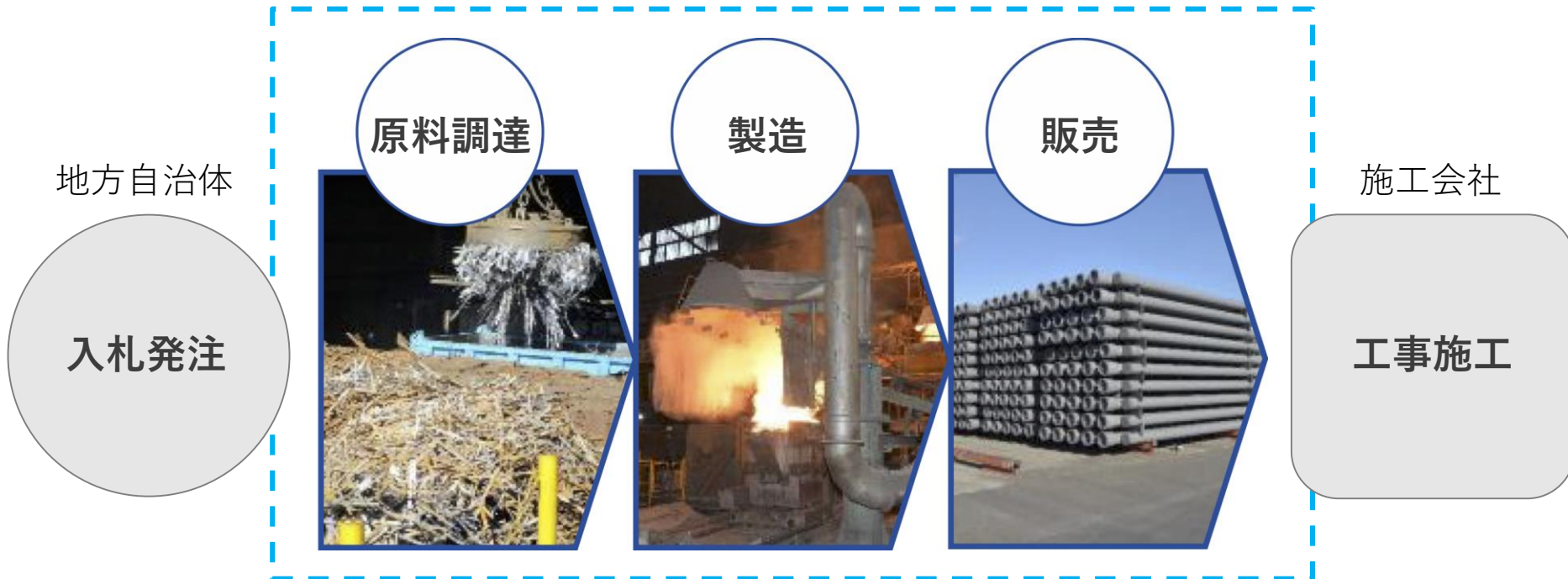
12% 樹脂管・
ガス関連



88% ダクタイル
鑄鉄関連



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



法定耐用年数超えの水道管の存在⇒生活インフラを脅かす潜在的リスク (国土強靱化のテーマの一つ)

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)

重量 (万トン)

80

70

60

50

40

30

20

10

0

1935

1975

2015

年度

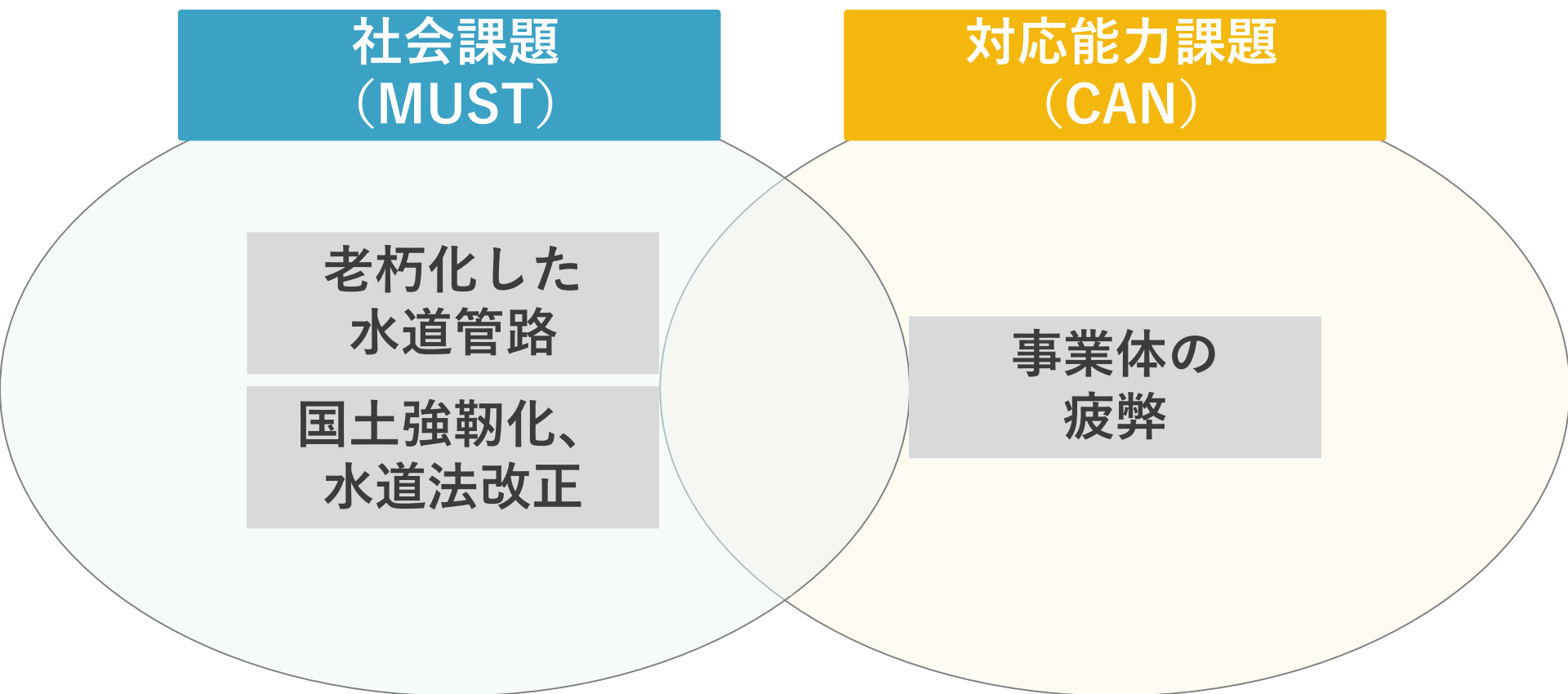
40年間 (法定耐用年数)

管路更新率は

0.75%

すべての管路更新に134年必要

ギャップ大



水道インフラを持続させるためには、
これらの課題への対応が不可欠



財源の不足

インフラ管理の財源となるのは、水道料金。人口減少に伴い、水道料金の収入も減少し、財源が不足しています。



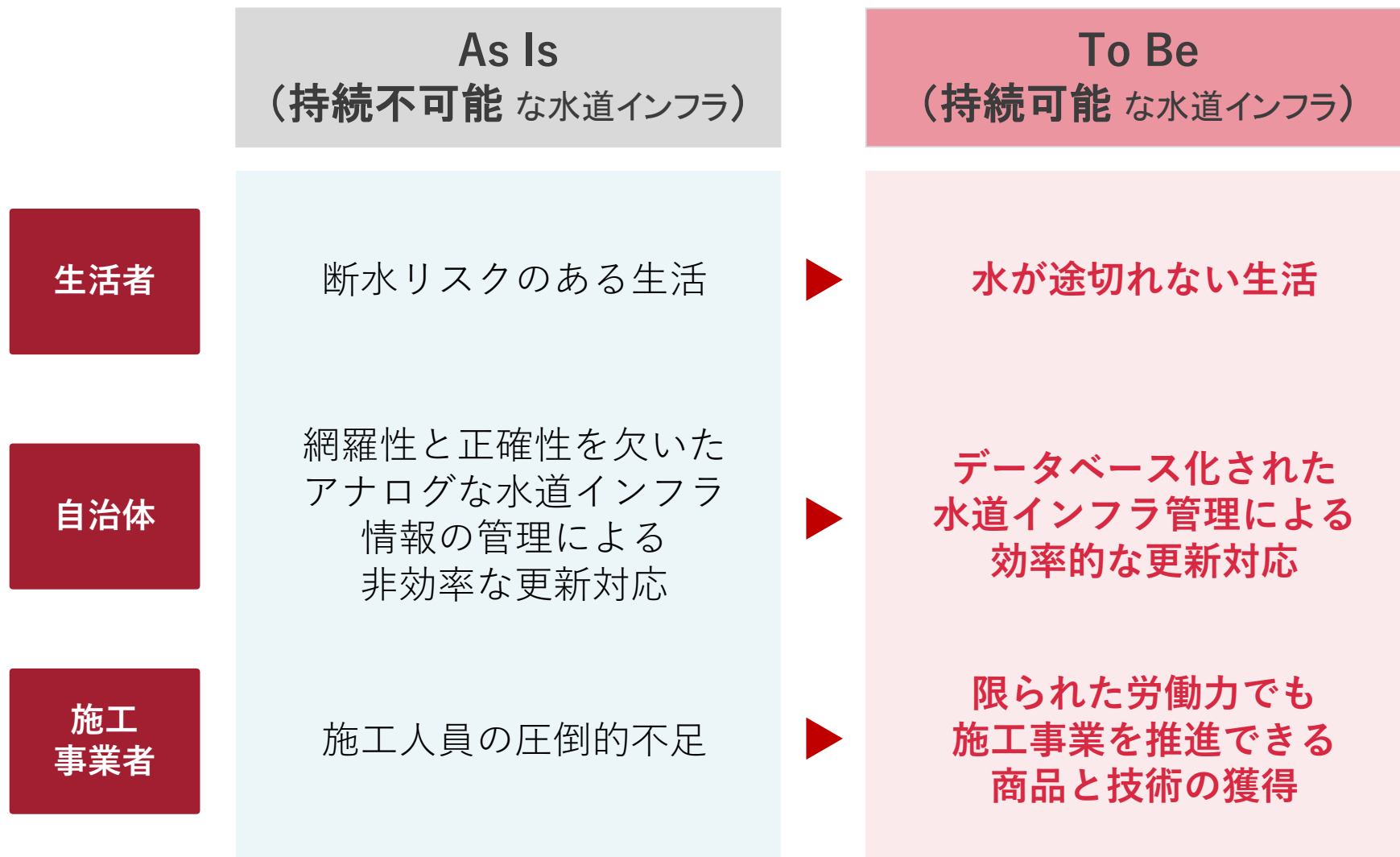
技能者の不足

事業体・工事業者共に、現場の技能者の方の高齢化が進行し、インフラ維持に必要な人員が不足しています。

DXなどを活用し、効率的に解決する必要あり



生産性向上がカギ



Purpose

存在意義

水が途切れない世界を実現する

「 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

「管路分野のInnovative All in ワンストップ企業」

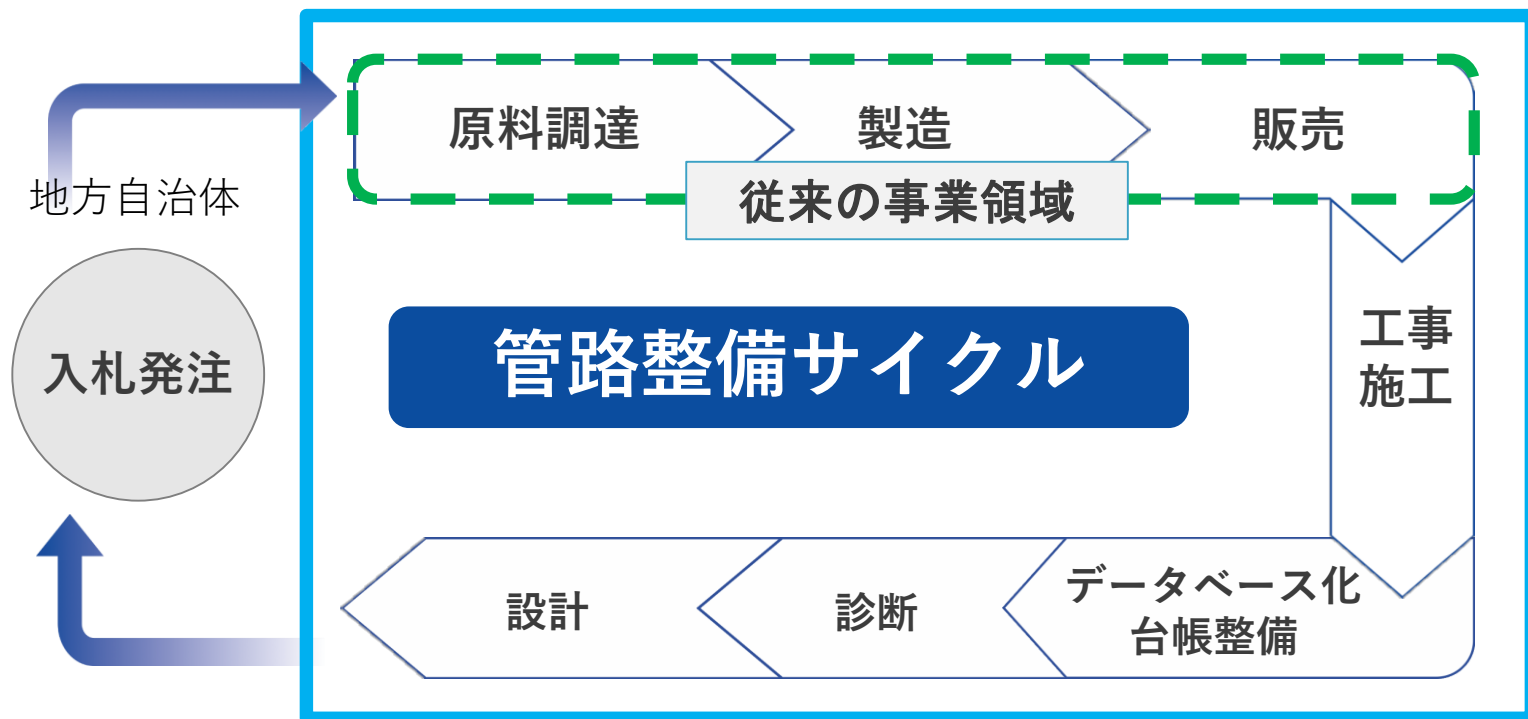
⇒ 業界の常識を覆すGame Changer

管路整備サイクルすべてに展開



事業領域の拡大

日本鑄鉄管の事業領域



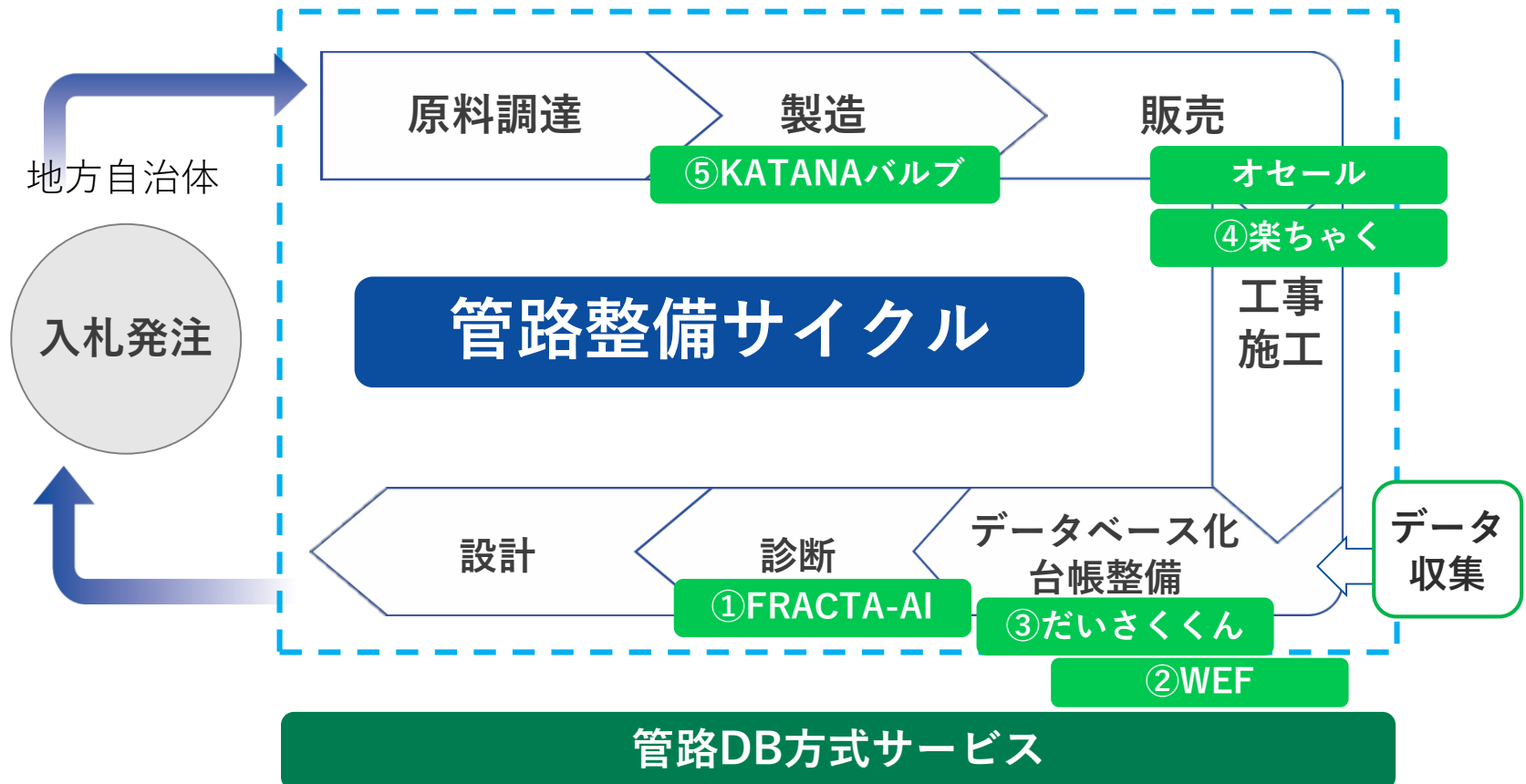
「管路分野のInnovative All in ワンストップ企業」としての事業領域

管路整備サイクルすべてに展開



事業領域の拡大

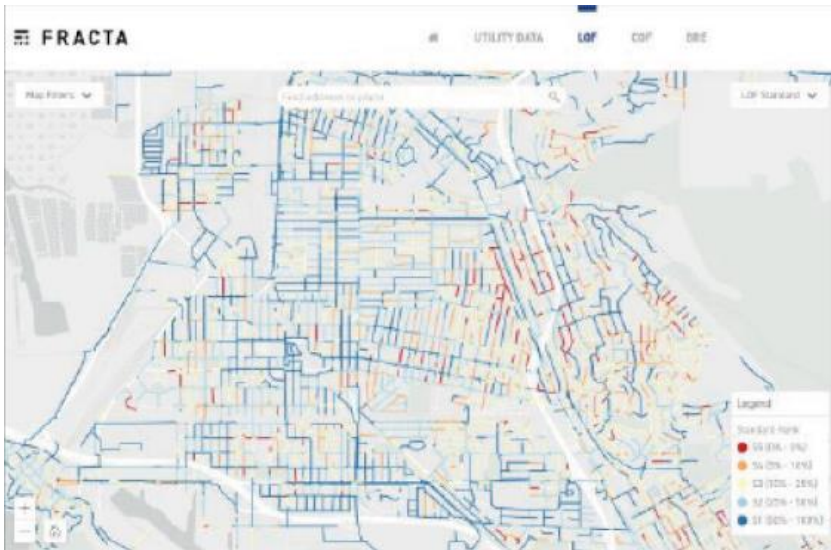
日本鑄鉄管の事業領域



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体が増加

水道管路に関するデータ + 膨大な環境変数を含むデータベース
⇒ 破損確率を高精度に解析

Fracta-AI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

- 全管種の評価可能
- 中小規模の事業体のニーズ高い
「台帳整備」に役立つ
- Aqua-List(アクア・リスト)に
先端的、革新的、持続可能な新技術
として選定

社会課題解決のための公民連携の推進を目的とした
福岡市mirai@共働事業にFracta-AIが参画

Fracta社との業務提携による当社の優位性

Fracta社と「開発パートナー」契約⇒日本国内の優先的位置付け確保
「管路DB方式サービス」を提供可能。導入事業体は、国内約30事業体。

～ ② WEFとの市民参画型プロジェクト～

**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）
- 民：市民参加型取り組み
- 産：自治体（事業体）との連携

WEF社との取り組みの目的と取り組み状況

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



⇒手作業での台帳整備を「現地」で「スマホ」でできる「だいさくくん」を開発

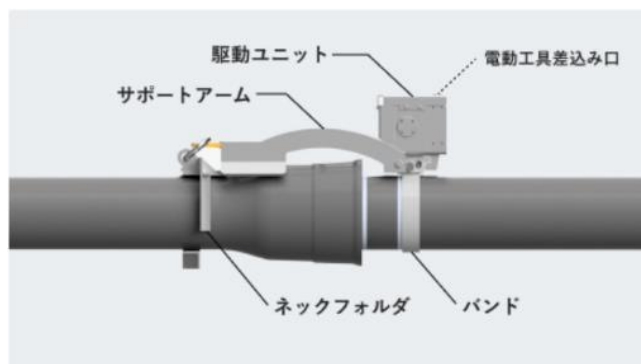
映像をご覧ください。

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

楽に、早く、確実に 一人で接合できるプリセット接合工具

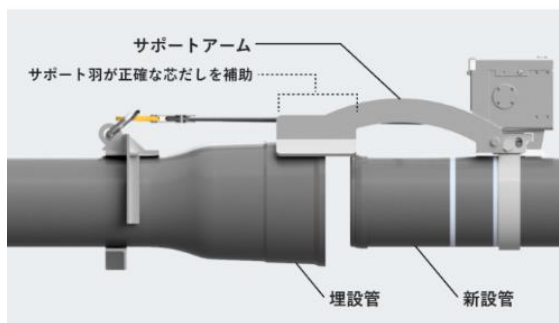
ポイント1

**誰でも、
楽で正確な
接合ができる**



ポイント2

**従来の
半分の時間で
接合が可能**



ポイント3

**作業は
最上部からできる
クリーン施工**



(株)水研との知的財産共同保有による 不断水バルブ「KATANAバルブ」

KATANAバルブ協業の狙い

1. 協業によるメリット

(株)水研: 安価安定の部品調達 当社: 稼働率向上による製造コスト削減

2. 新開発バルブの特長

- ・管内への切粉混入がない
- ・短時間で簡単に設置可能

3. 海外展開も積極的に推進

海外でのポリエチレン管利用率(70%)



KATANAバルブ

管路整備サイクルの進化（=Game Change）の進展

生産性向上

事業体の管路更新率向上による売上増

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）

重量（万トン）

80

70

60

50

40

30

20

10

0

40年間（法定耐用年数）

ギャップの
解消

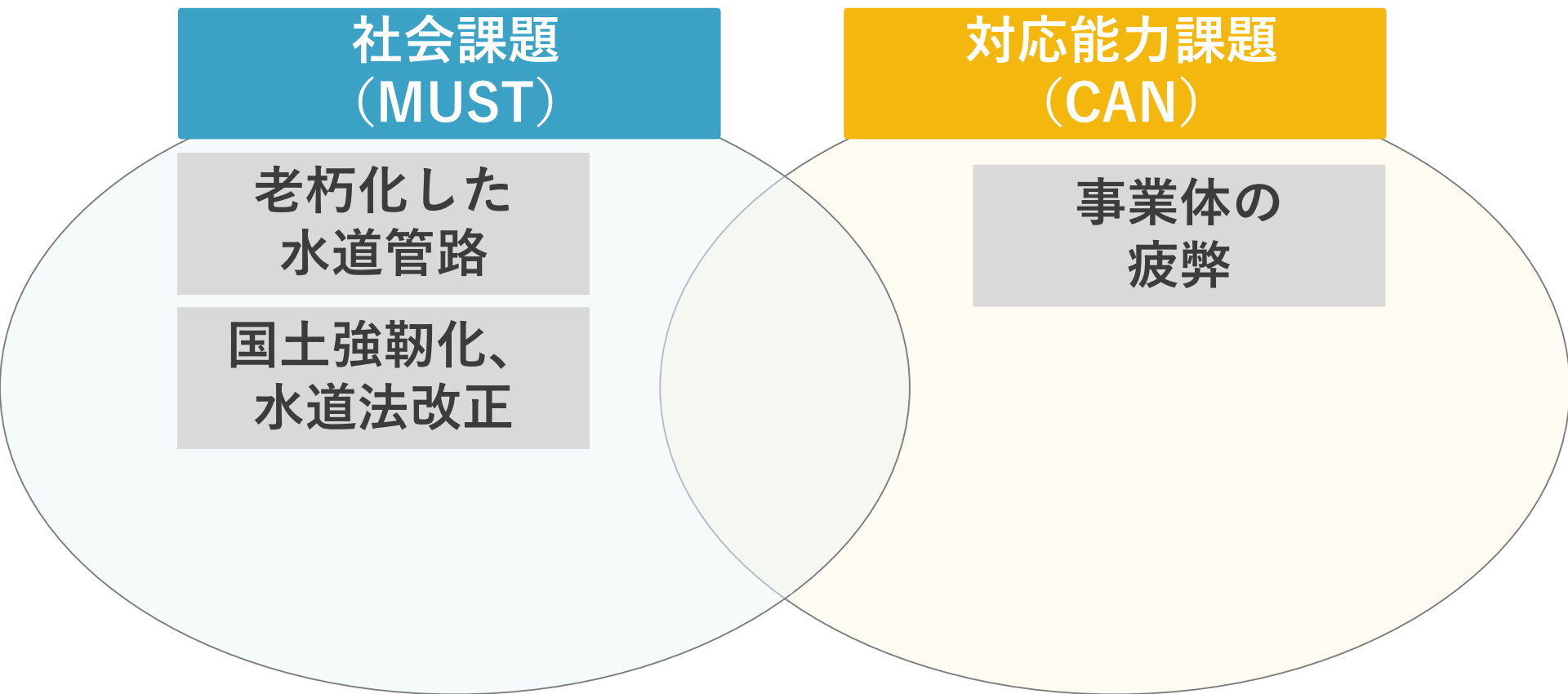
生産性向上による
更新率のアップ

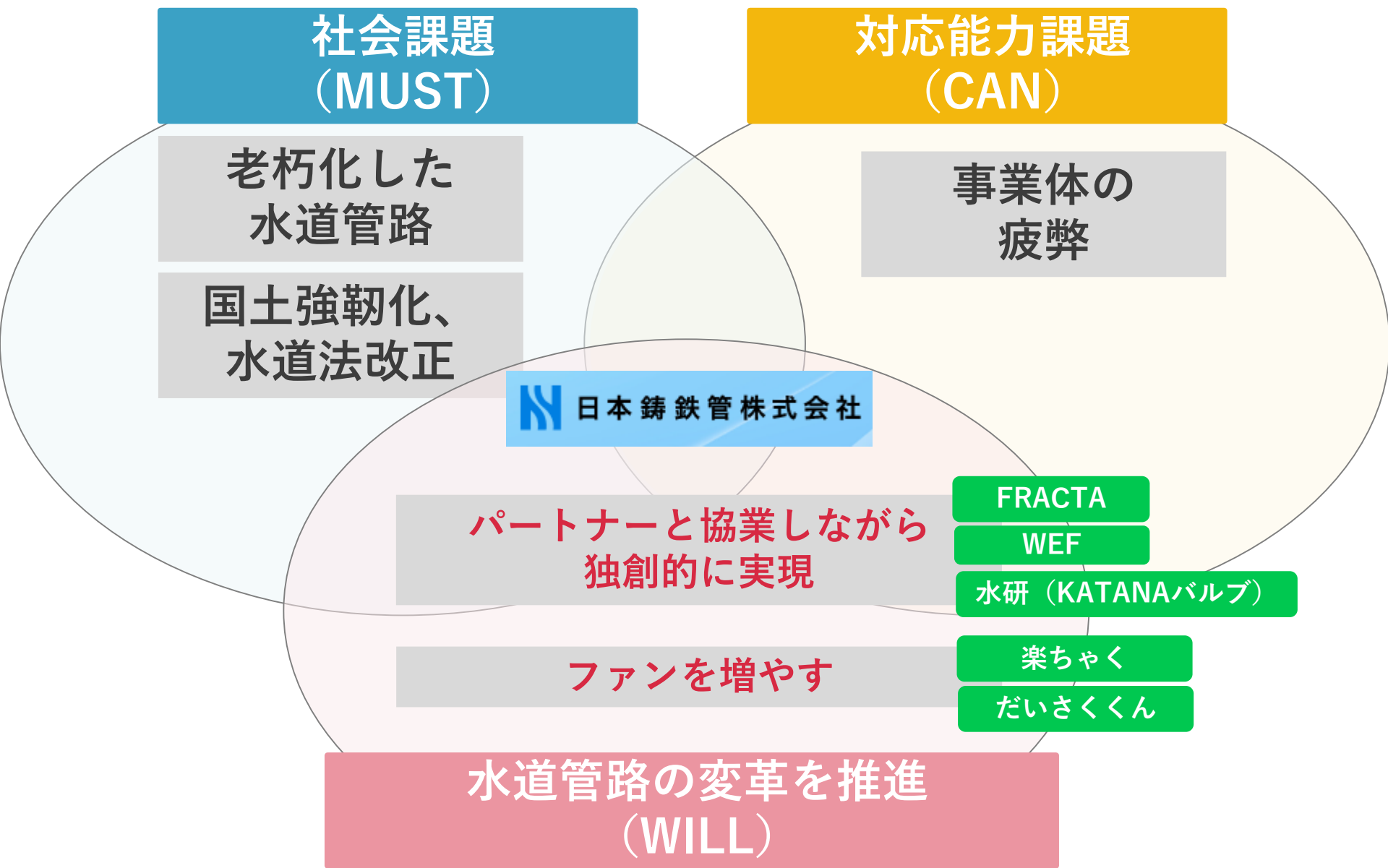
1935

1975

2015

年度





①パートナーのファン化（知的資本投資）

→管路整備というニッチな領域における変革のために
事業開発パートナーとの連携強化

②オールステークホルダーのファン化（社会関係資本投資）

→Game Changeの成長加速を実現するため
投資家、地域社会といったステークホルダーとの
コミュニケーション（エンゲージメント）活動および
ESG/SDGs対応に注力

これらのファン化を実現するために
価値協創基盤の強化（人的資本投資）

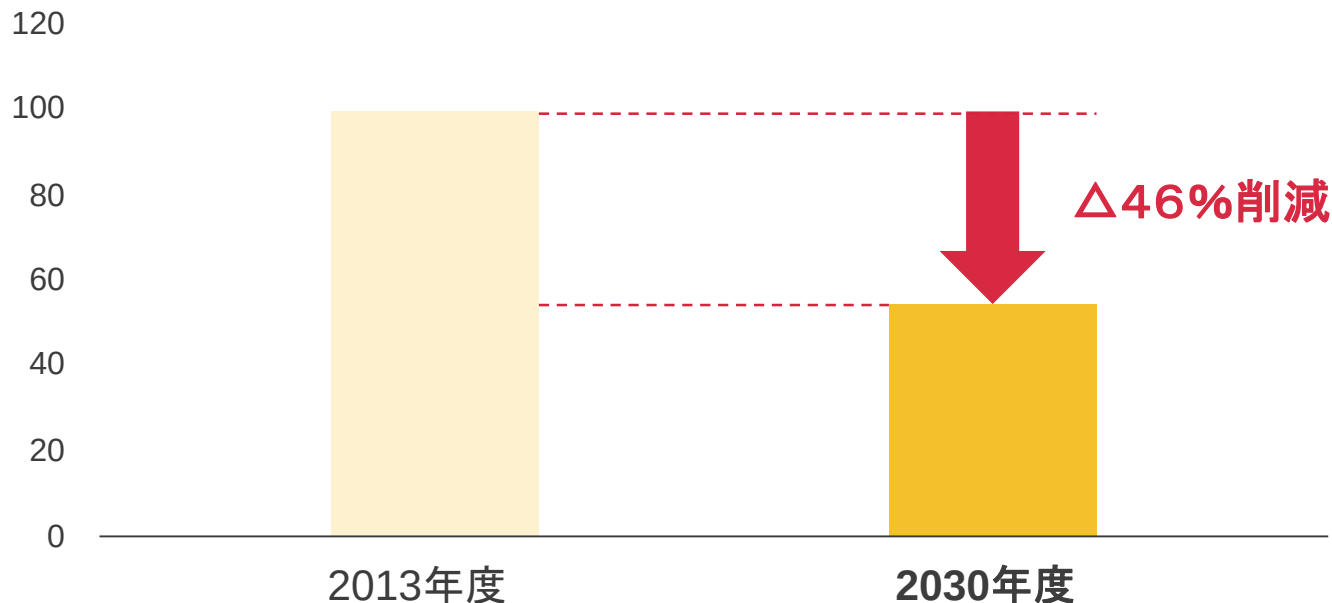
→社員への徹底した投資
（社員教育体系再整備、インナーブランディング等）

- 将来に涉って選ばれていく会社であるために、
カーボンニュートラルへの取組は不可避
- E S G経営を積極的に推進



「電気炉建設チーム」設置により、
キューポラ代替製法へと舵を切るべく推進中。

CO₂排出量(指数)



社会関係資本投資② ～社会・環境・地域とのエンゲージメント

ウォーターエイドへの寄付と支援

ダクティル鉄管の販売本数に応じた寄付を
国際NGOウォーターエイドに
購入いただいた顧客の皆様は間接的に参画
SDGsへの貢献の輪
スピーカー講習会を受け、10月8日、久喜東
中学校にて出前授業を実施予定



スピーカー講習会の様子

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、自然と親しみ、笑顔を
届けられる活動を毎月開催
元気と笑顔で地元へ貢献

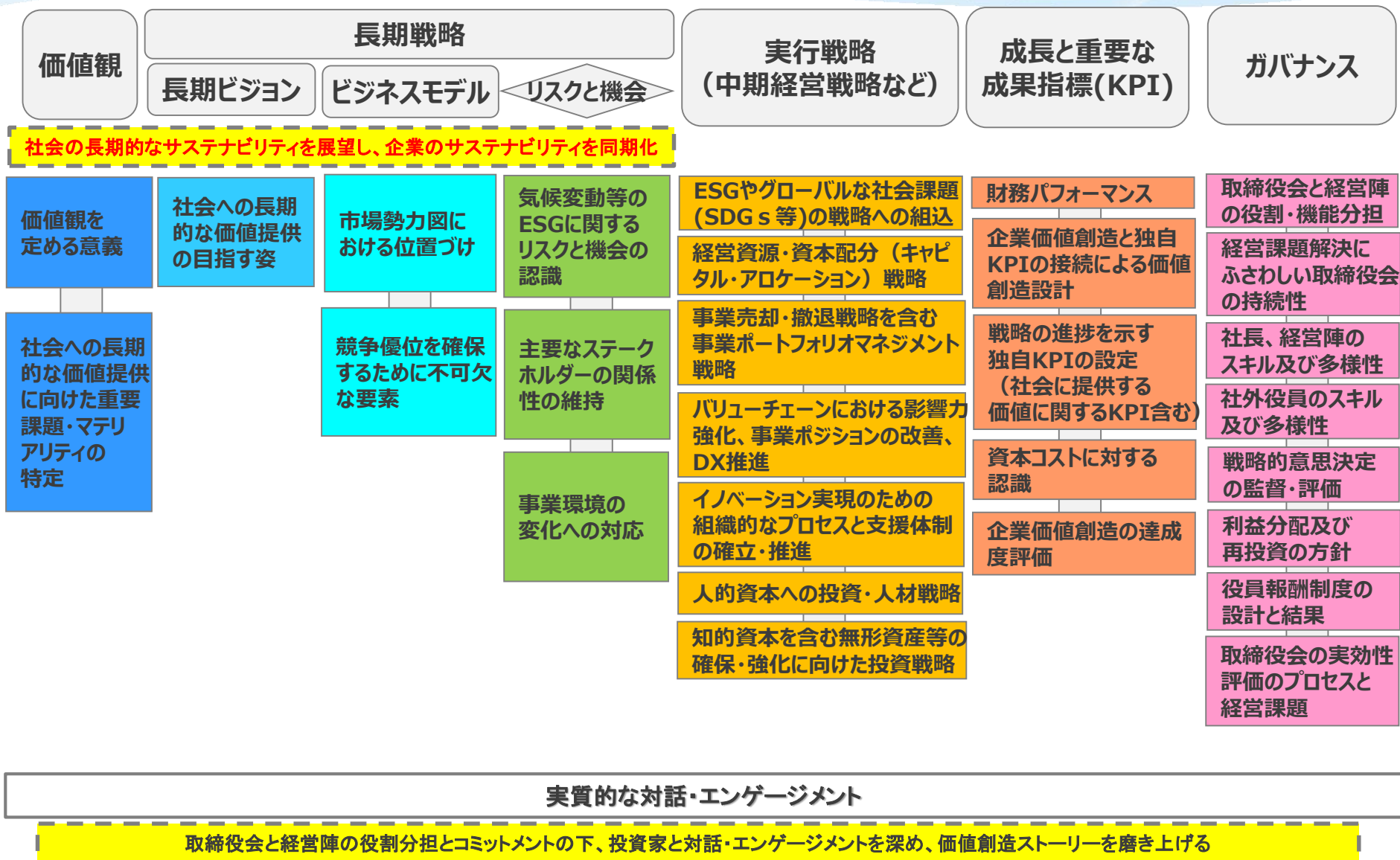
地元の久喜ケーブルテレビにも取り上げられました。



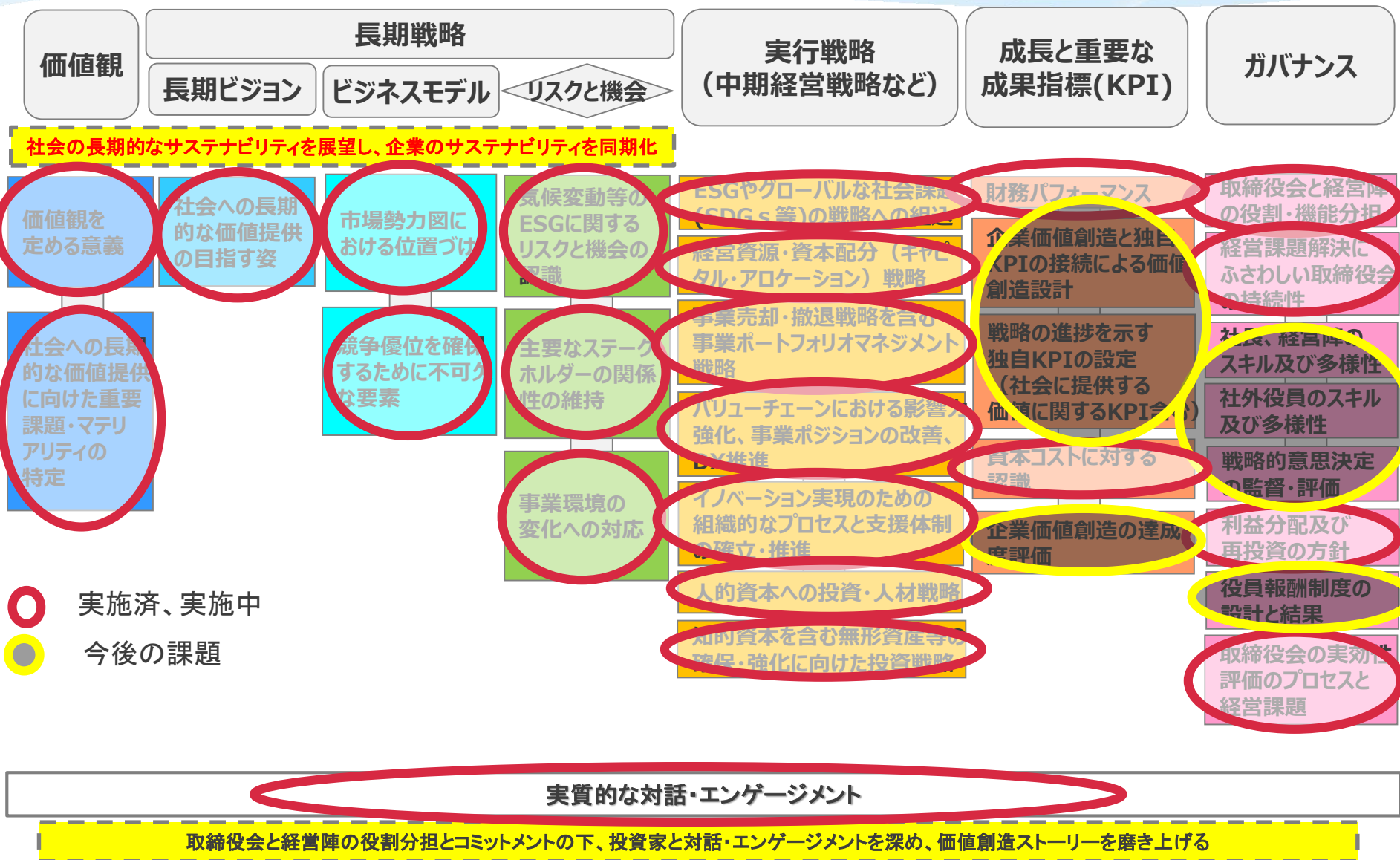
2022年6月の“Nature Play Carnival
in Kuki”の様子

**ニッチな領域に常識を覆す挑戦を持ち込むことで
Game Changeとファン創造を巻き起こし、
世界随一の水道インフラを持続させる**

日本鑄鉄管のSX (フレームワークへの対応状況)



日本鑄鉄管のSX (フレームワークへの対応状況)

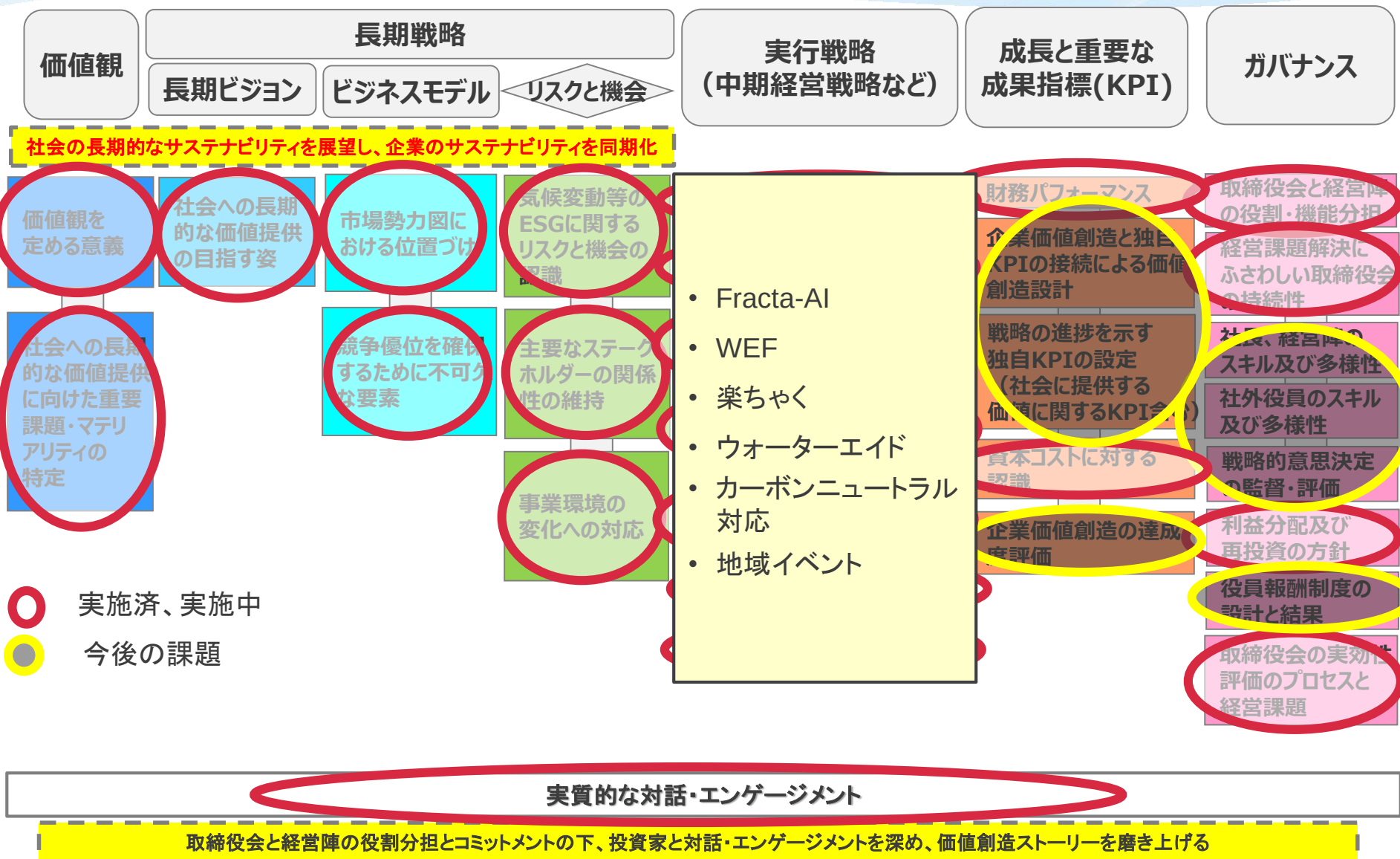


-  実施済、実施中
-  今後の課題

実質的な対話・エンゲージメント

取締役会と経営陣の役割分担とコミットメントの下、投資家と対話・エンゲージメントを深め、価値創造ストーリーを磨き上げる

日本鑄鉄管のSX (フレームワークへの対応状況)



(単位： 百万円)	2022年 3月期	2023年 3月期 (予想)	昨年対比	2021年 1Q	2022年 1Q	昨年 同時期比
売上高	15,185	16,600	+9.3%	3,664	3,755	+2.5%
経常利益	417	400	△4.1%	116	△2	-

- 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、売上予想は前年比増。
- 昨年の販売価格改定を上回る諸物価高騰とそれに対応した2022年9月以降の価格改定のタイムラグが昨年と同様に発生し、経常利益予想は前年比横ばい。

さらなるSX推進に向け、資本市場とのエンゲージメントを高め、
社会的意義のある企業への成長と安定的な還元を実現してまいります

①積極的な情報開示と対話 （エンゲージメント）

非財務情報を含めた包括的な情報開示を拡充するとともに、市場と対話するIRをさらに強化し、価値協創ストーリーを投資家の皆様とともに磨き上げてまいります

②安定的な成長と利益分配 （株主還元）

「あたりまえ」を継続的にお届けすることを会社の使命としていることから、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（配当性向30%程度）を維持**する方針



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