



日本鑄鉄管株式会社

個人投資家向け 会社説明会

2023年3月27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.31
- ④ 業績ハイライト ————— P.32
- ⑤ IR方針（株主還元） ————— P.33

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
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%)

スタンダード市場

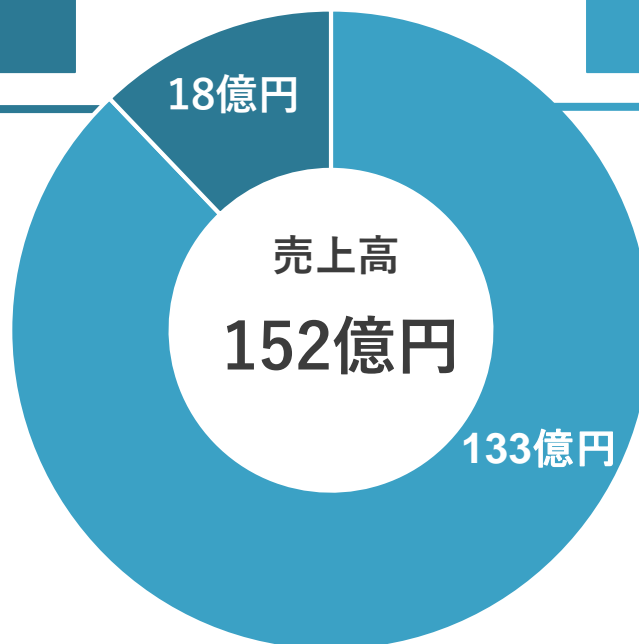
(2022年3月期実績、連結)



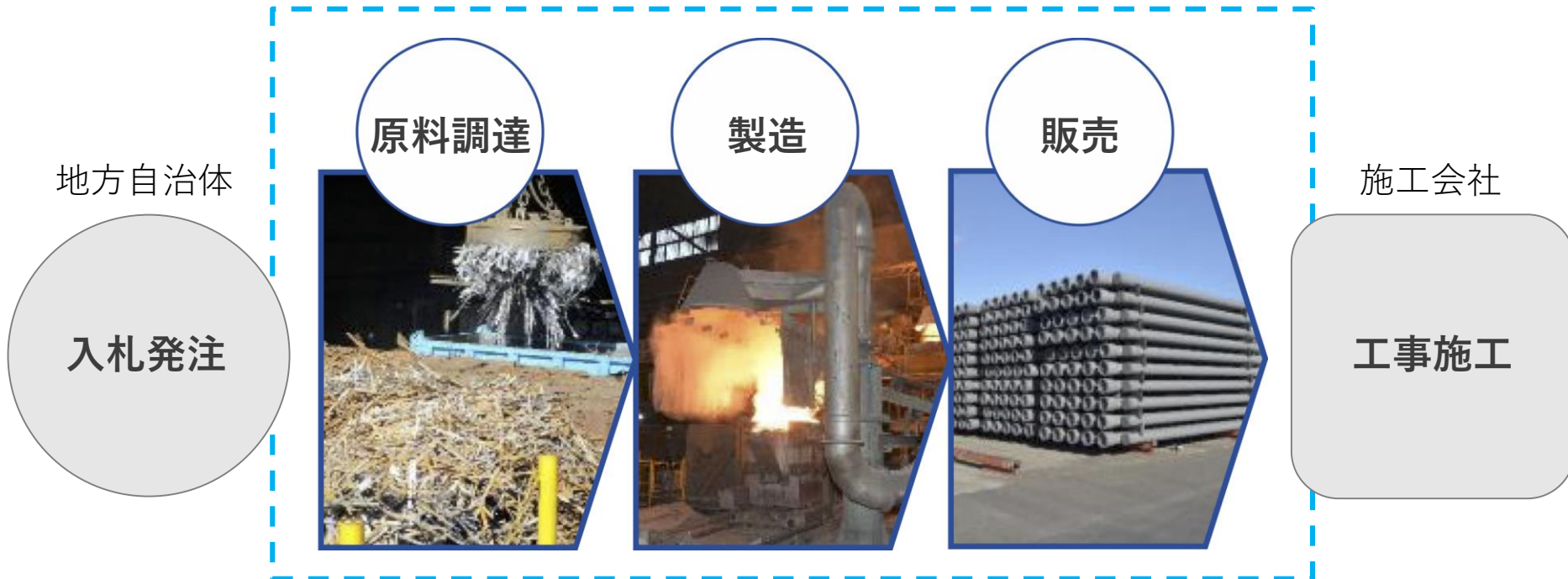
12% 樹脂管・
ガス関連



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)

重量 (万トン)

80

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

70

60

50

40

30

20

10

0

1935

1975

2015

年度

ギャップ大

**社会課題
(MUST)**

老朽化した
水道管路

国土強靱化、
水道法改正

**対応能力課題
(CAN)**

事業者の
疲弊

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などを活用した画期的な生産性向上が必須



お客様がファンとなるような製品・サービスを追求

As Is (持続不可能な水道インフラ)

生活者

断水リスクのある生活

事業者

網羅性と正確性を欠いた
アナログな水道インフラ
情報の管理による
非効率な更新対応

施工
事業者

施工人員の圧倒的不足

To Be (持続可能な水道インフラ)

水が途切れない生活

データベース化された
水道インフラ管理による
効率的な更新対応

限られた労働力でも
施工事業を推進できる
商品と技術の獲得

As Is (持続不可能な水道インフラ)

生活者

断水リスクのある生活

事業者

網羅性と正確性を欠いた
アナログな水道インフラ
情報の管理による
非効率な更新対応

施工
事業者

施工人員の圧倒的不足

To Be (持続可能な水道インフラ)

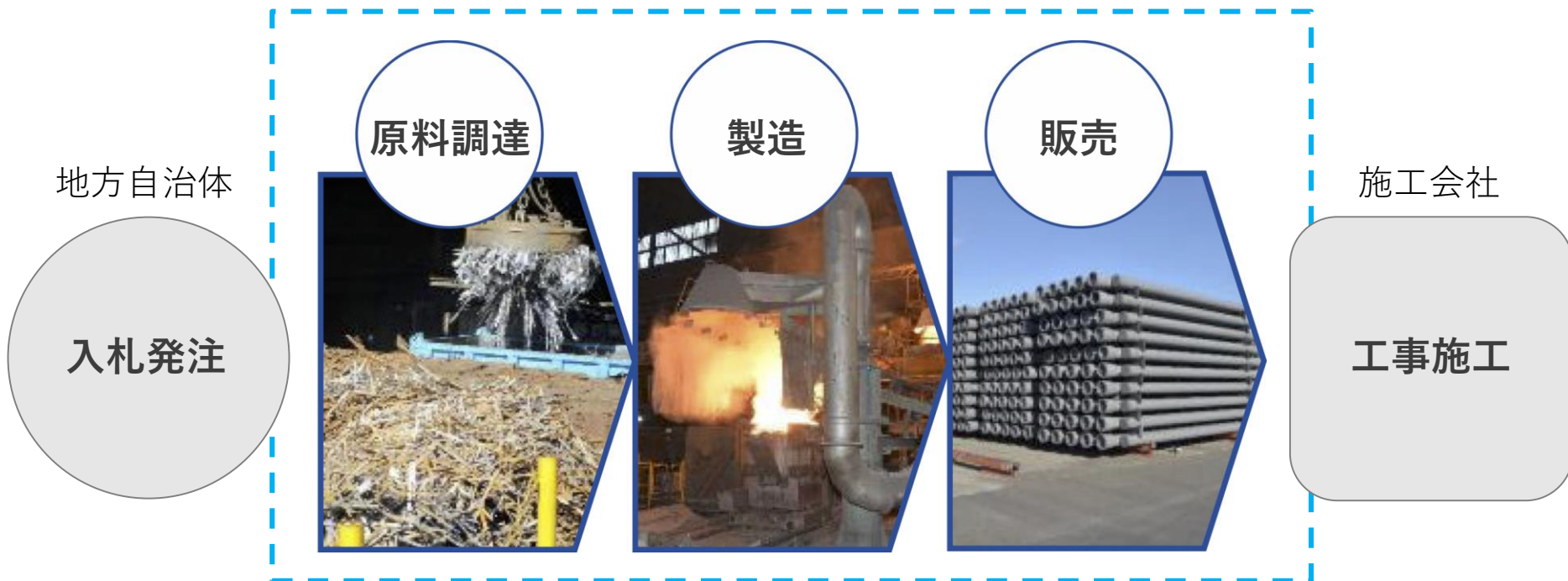
▶ **パーパス :**
水が途切れない世界を実現する

▶ **独自商品 :**
だいさくくん、Fracta-AI、など

▶ **独自商品 :**
オセール、楽ちゃく、など

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



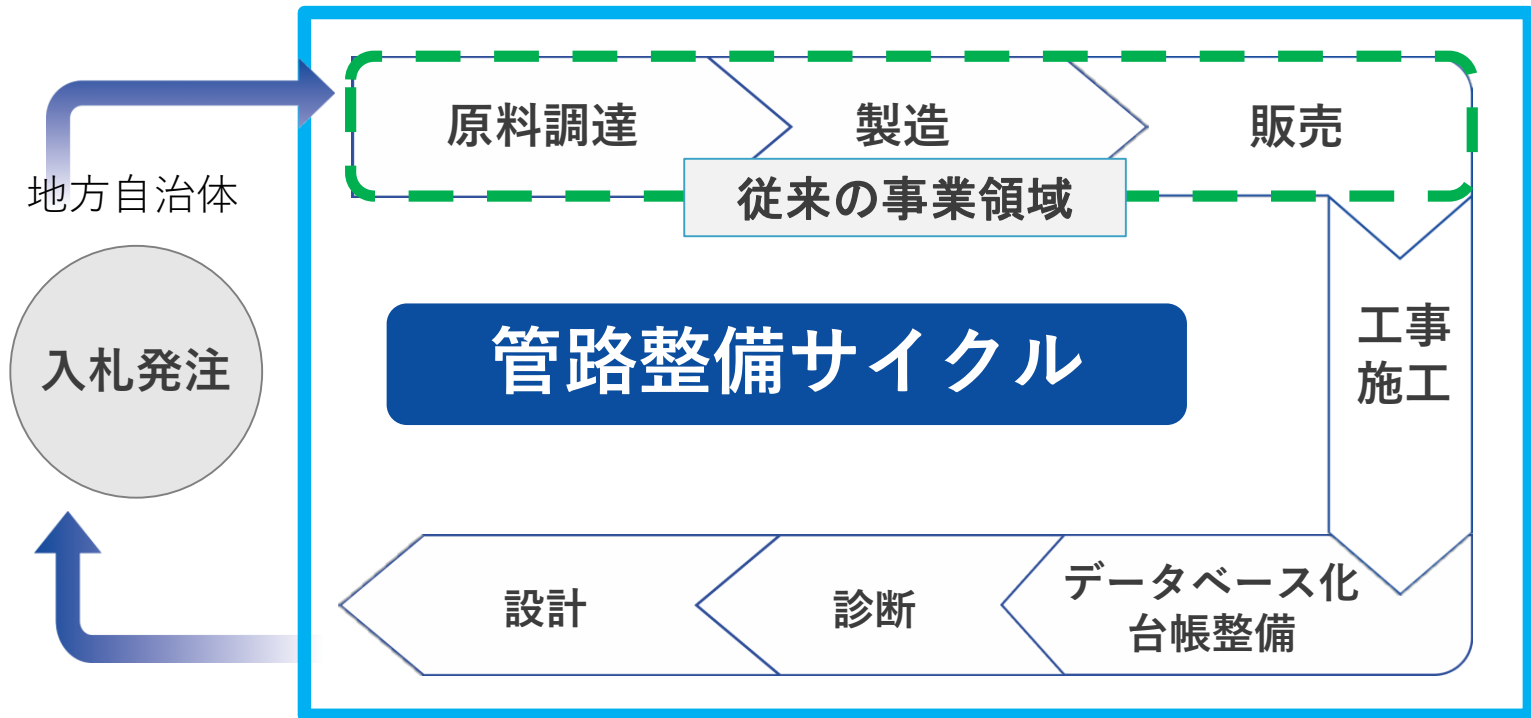
仕様が定められた規格品メーカーであり、
機能的価値での差別化が難しい保守的な業界

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



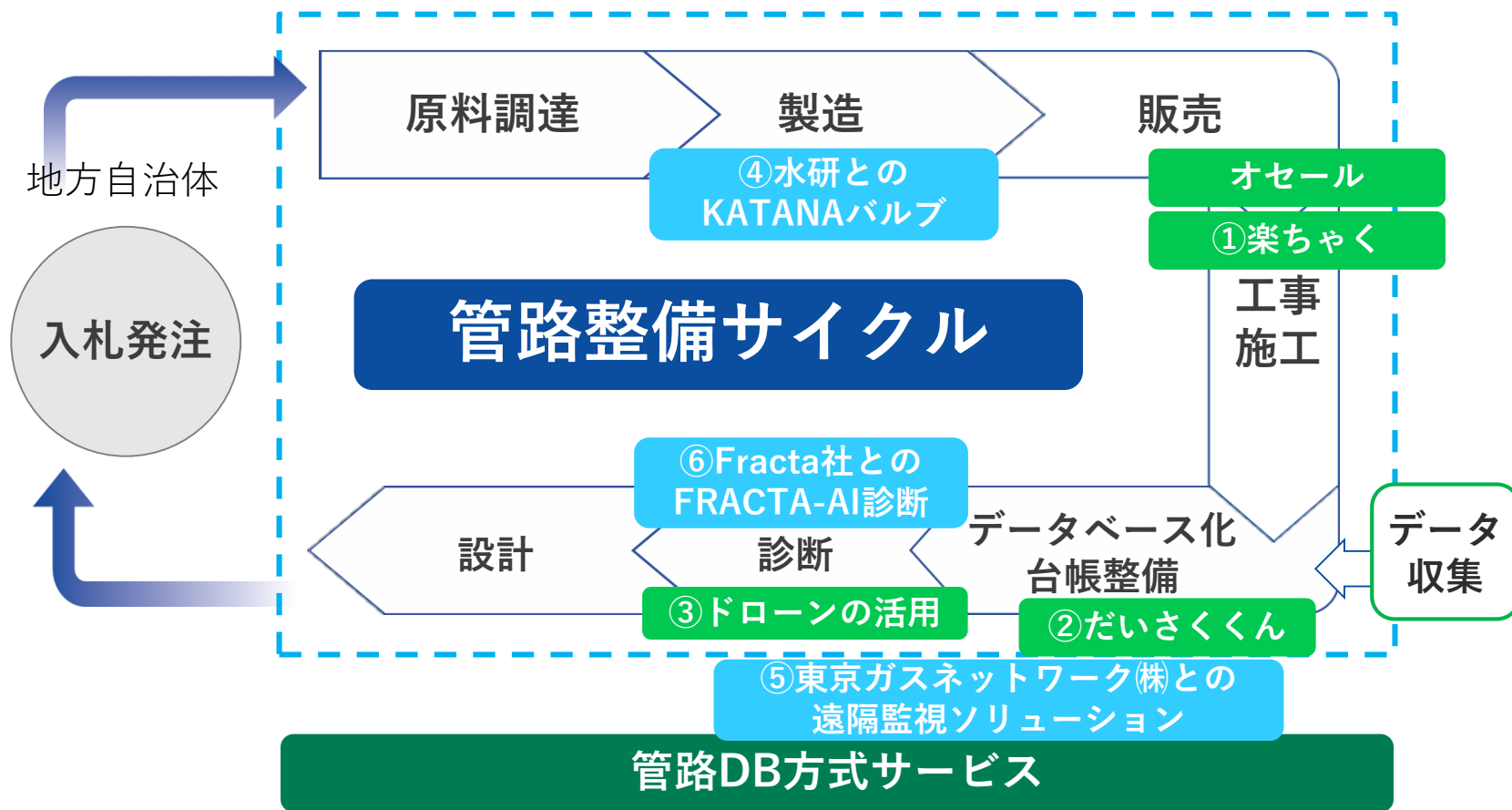
「管路分野のInnovative All in ワンストップ企業」としての事業領域

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



当社独自の
お客様に喜ばれる
製品・サービスの提供
(楽ちやく、オセールなど)

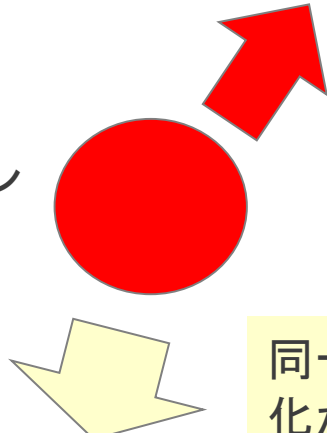


＜当社の戦略＞
差別化された価値の提供による
販売価格および販売量の向上

販売価格

＜イメージ図＞

旧来の
価格ゾーン



付加価値分を適正に
価格に反映
⇒売上高の向上へ

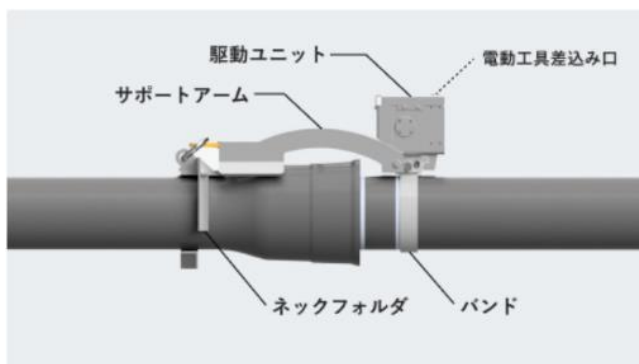
同一仕様の商品では差別
化が難しく価格競争となる
⇒値引きによる売上高の
減少や収益圧迫へ

販売量

楽に、早く、確実に 一人で接合できるプリセット接合工具

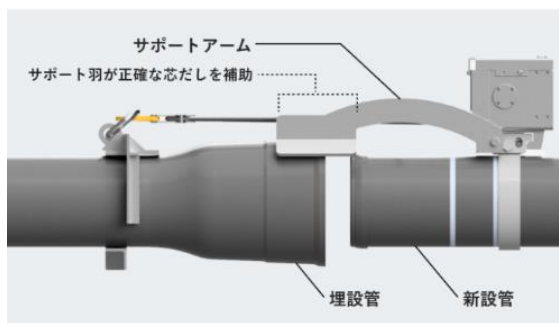
ポイント1

**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**



試用を経てより使いやすい形にバージョンアップ

下水道インフラを効率的に維持管理するためのマンホール蓋の点検・調査 DX ツールアプリ

POINT1 GPS地図連動で地図いらず

現地でのスムーズな点検・調査を実現
台帳との連携＋位置情報のマッチング

POINT2 記録、目視判定作業の効率化

記録:プルダウン入力
写真・目視判定: AIによる自動入力支援

POINT3 点検調査記録表・台帳用データ集計表の自動作成 点検調査記録、台帳用データをDX化！

POINT4 下水道台帳との連携



手作業の自動化、重複作業の解消による作業負荷軽減(DX)

ドローンを活用した水管橋点検の確立

<背景>

- ・水道法改正(令和元年)により、水道事業者は水道施設の維持管理が義務付けられた。
- ・水管橋崩落事故(令和3年)を受けて、水管橋点検業務の見直しが行われている。
- ・また、管路更新が進まない中、維持管理による管路延命化の必要性が求められている。
⇒ これらに対し、ドローンを活用した効率的な水管橋点検の確立を目指している。



(撮影用ドローン)



(水管橋)



(部分詳細)

本年度フィールドテストを実施し、基本的な有効性を確認済。

⇒ 今後、先進的な技術を応用した実証試験を進めて行く。

映像をご覧ください。

<https://youtu.be/WrWMdwFlyLI>

(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

23年4月より
本格販売を開始

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%)

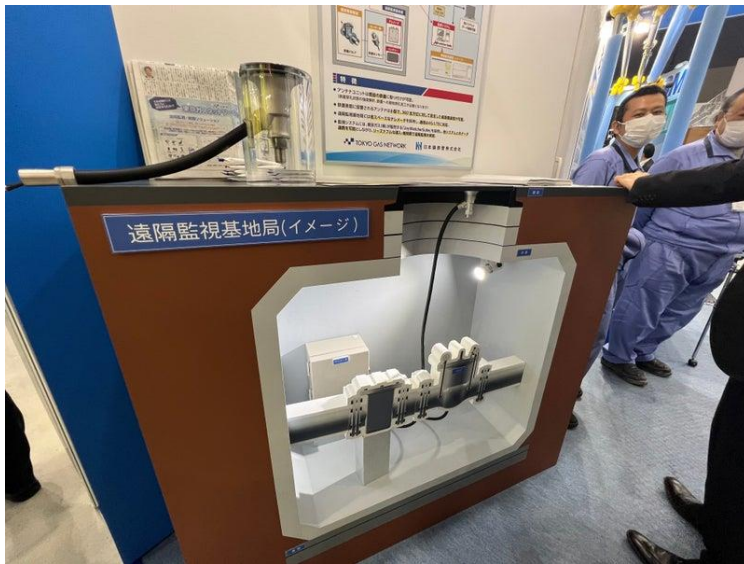


KATANAバルブ

東京ガスネットワーク(株)様と共同で行う、インフラ設備の遠隔監視ソリューション

異常時の対処遅れによる被害拡大を防ぐため
マンホール内の弁などの機器に計測器を取り付け、情報発信、遠隔監視

ダクタイル鑄鉄製のマンホール鉄蓋：非常に電波を通しにくい
⇒ アンテナユニットを取り付ける方法を共同開発

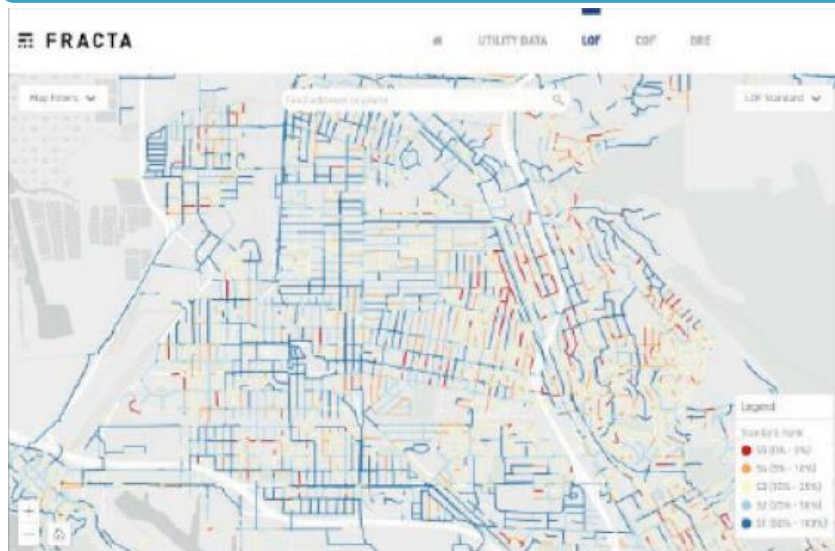


安定した通信が可能 ⇒ 遠隔システムを使って異常を認識

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

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
- 中小規模の事業者のニーズ高い
「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。導入事業者は、国内約30事業者。

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

ダクタイプ鑄鉄管潜在需要量 (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

40年間 (法定耐用年数)

70

60

50

40

30

20

10

0

1935

1975

2015

年度

ギャップの
解消

生産性向上による
更新率のアップ

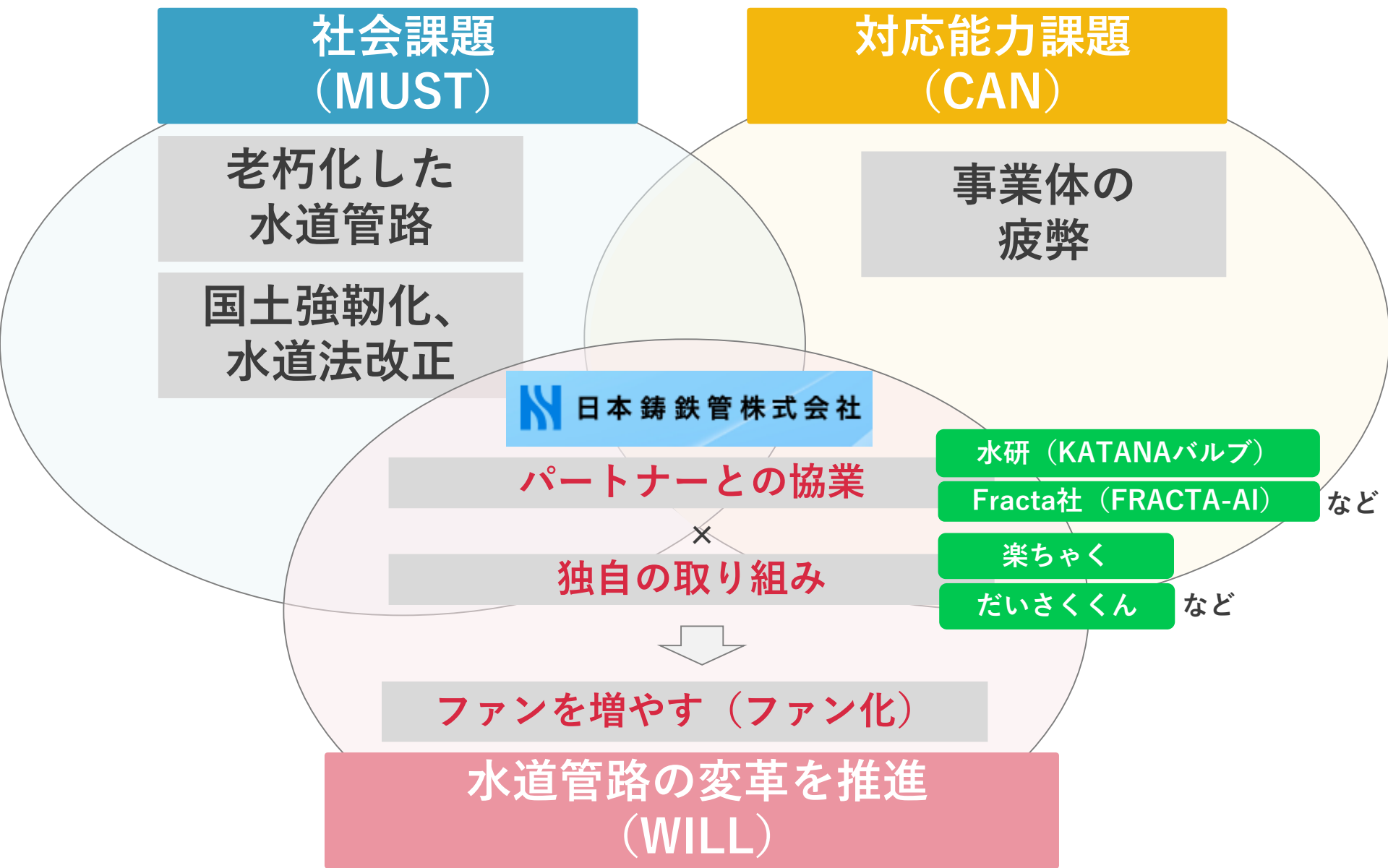
社会課題 (MUST)

老朽化した
水道管路

国土強靱化、
水道法改正

対応能力課題 (CAN)

事業者の
疲弊



お客様のファン化

→お客様目線で、画期的な改善をもたらす製品・サービス



投資家、地域社会などの
ステークホルダーのファン化
（社会関係資本投資）

→エンゲージメント活動や
ESG/SDGs対応に注力

楽ちやく

だいさくくん

水研(KATANAバルブ)

FRACTA-AI

など

カーボンニュートラル

ウォーターエイド

久喜イベント

など

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

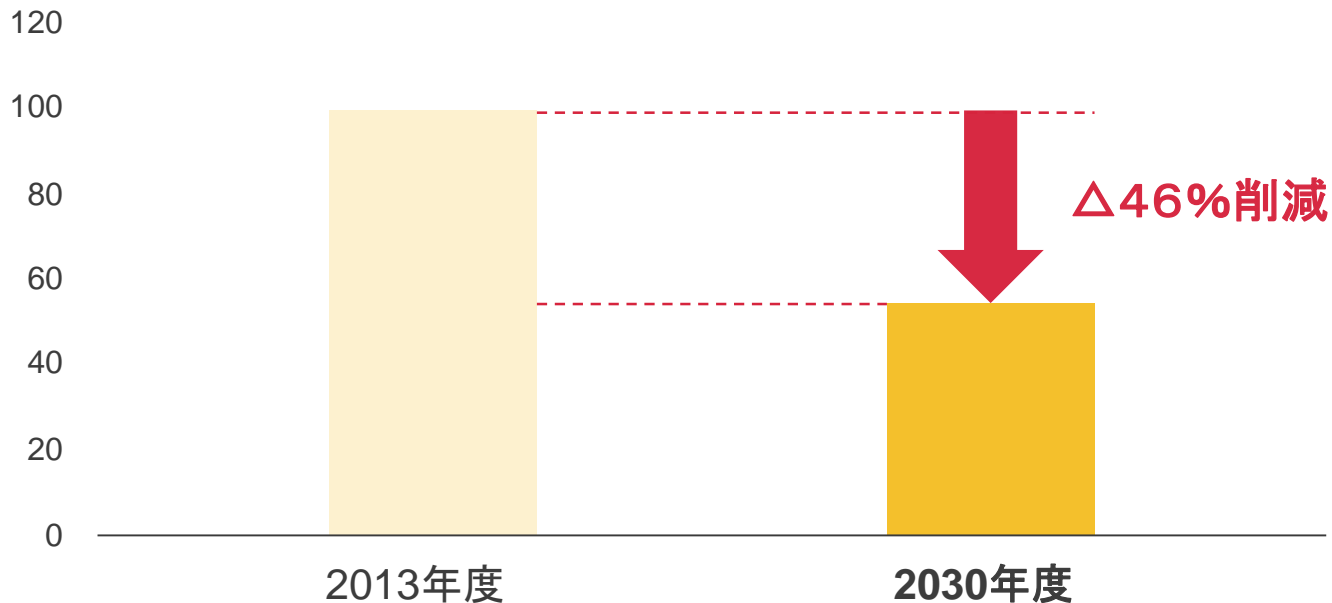
(社員教育体系再整備、インナーブランディング等)

- 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、
キュポラ代替製法へと舵を切るべく推進中。

CO₂排出量(指数)



ウォーターエイドへの寄付と支援

ダクタイ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、昨年10月8日、
久喜東中学校にて出前授業を実施



出前授業の様子

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

2年目を迎え、リピーターも増加



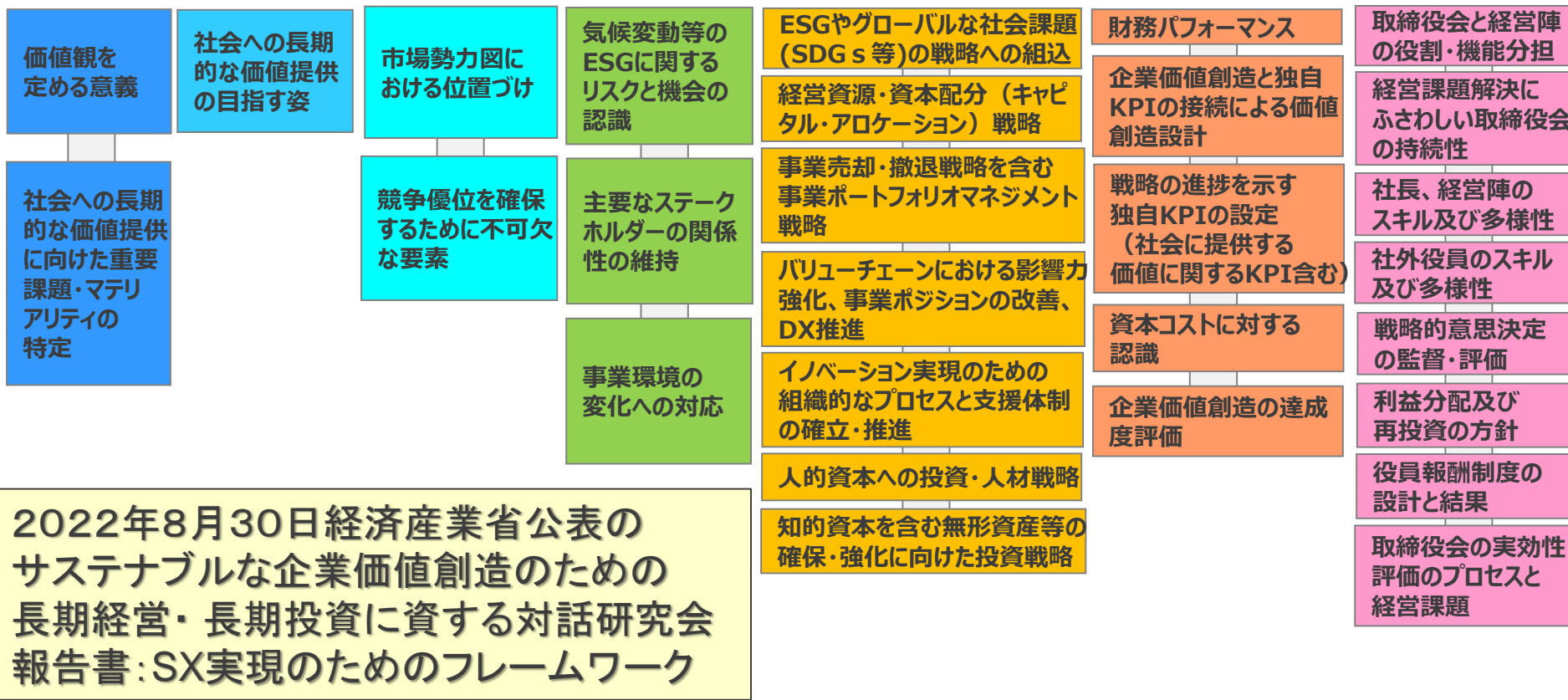
イベントの様子

**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（サステナビリティトランスフォーメーション）フレームワークへの対応状況



社会の長期的なサステナビリティを展望し、企業のサステナビリティを同期化



2022年8月30日経済産業省公表のサステナブルな企業価値創造のための長期経営・長期投資に資する対話研究会報告書: SX実現のためのフレームワーク

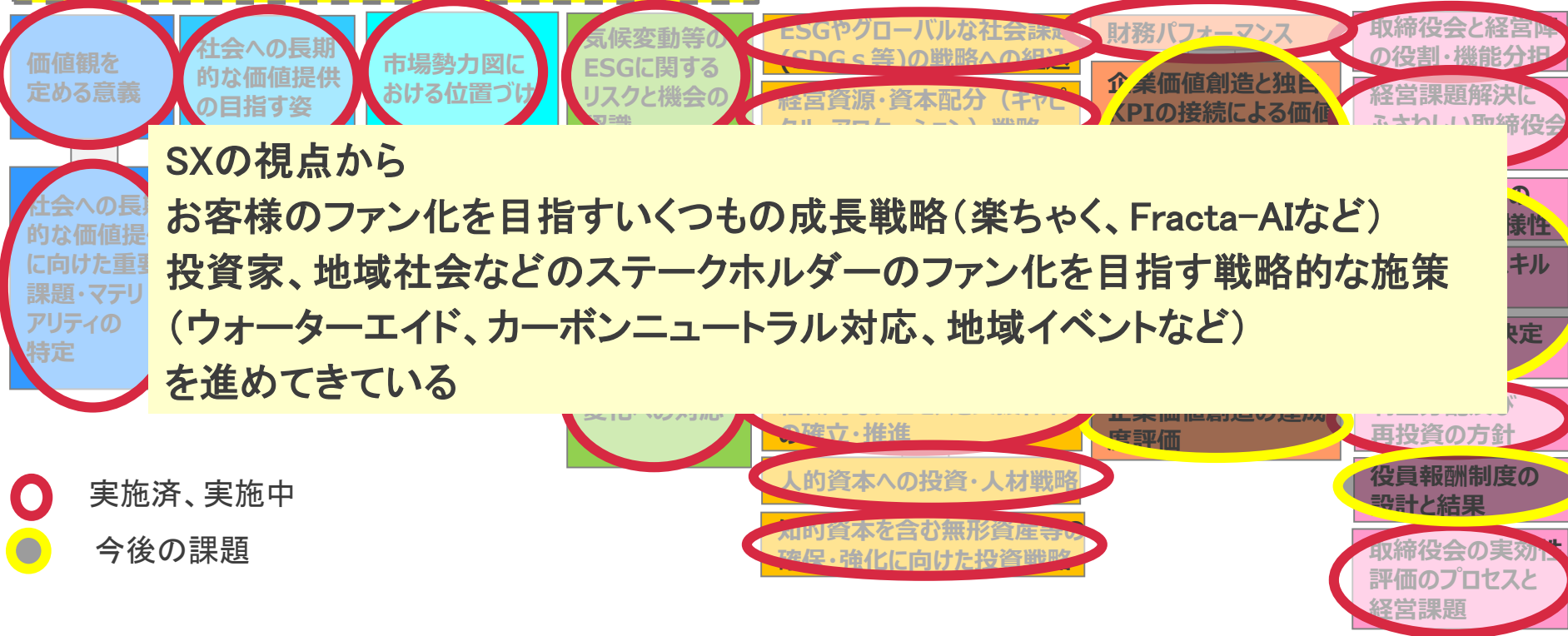
実質的な対話・エンゲージメント

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（サステナビリティトランスフォーメーション）フレームワークへの対応状況



社会の長期的なサステナビリティを展望し、企業のサステナビリティを同期化



SXの視点から
 お客様のファン化を目指すいくつもの成長戦略(楽ちやく、Fracta-AIなど)
 投資家、地域社会などのステークホルダーのファン化を目指す戦略的な施策
 (ウォーターエイド、カーボンニュートラル対応、地域イベントなど)
 を進めてきている

- 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

(業績予想および第3四半期 連結決算)

(単位： 百万円)	2022年 3月期	2023年 3月期 (予想)	昨年対比	2021年 3Q	2022年 3Q	昨年 同時期比
売上高	15,185	16,600	+9.3%	12,061	13,346	+10.7%
経常利益	417	400	△4.1%	422	427	+1.2%

- 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（サステナビリティトランスフォーメーション）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