

2024年3月期 決算説明会

株式会社 **日本トリム**
証券コード：6788(東証プライム)

2024年5月15日

当期の業績概況
次期の取り組み
中期目標

過去最高

売上高

20,414百万円

(前期比 13.7%増)

経常利益

3,227百万円

(前期比 28.3%増)

親会社株主に帰属する
当期純利益

2,150百万円

(前期比 30.6%増)

過去最高売上高を更新！ 新たな成長路線へ

● 整水器

主軸の職域販売は売上高が前期比14.7%増。セミナー回数はコロナ禍前の水準に回復。スポーツ・美容関連も好調。価格改定も寄与。卸・OEM部門は売上高が前期比52.8%増。既存OEM先が好調、ベトナム等の海外も順調に伸長。

● 浄水カートリッジ

前期末の価格改定前の駆け込み需要の反動減は正常化。価格改定も寄与して売上高5,348百万円（前期比5.8%増）。

● インドネシア ボトルドウォーター事業

卸ルート変更、TVCM等のマーケティング強化施策が奏功し、過去最高売上高を更新。

第3四半期（1月～9月）までは先行投資により営業損失となるも、通期で98百万円の営業利益を計上。

● 電解水透析

当期に導入予定の4施設が次期以降に延期。導入は2施設にとどまるも、次期以降の普及拡大のための基盤強化に注力。

● ステムセル研究所

過去最高収益を更新。月次の新規保管数が好調に伸長。関連事業への投資も積極的に展開。

過去最高

売上高

22,800百万円

(前期比 11.7%増)

過去最高

経常利益

3,700百万円

(前期比 14.7%増)

親会社株主に帰属する
当期純利益

2,470百万円

(前期比 14.9%増)

売上高、営業利益、経常利益 過去最高の更新を計画！

● 整水器

整水器売上高 10,030百万円（前期比11.2%増）を計画。職域販売は、健康経営による企業設置、スポーツ・美容関連での展開を深耕。人員増員、営業力底上げに引き続き注力。卸・OEM部門は、海外向けの新規開拓に注力。

● 浄水カートリッジ

売上高5,480百万円（前期比2.5%増）を計画。

● インドネシア ボトルドウォーター事業

売上高2,700百万円（前期比19.1%増）過去最高更新を計画。引き続き、マーケティングに先行投資。将来を見据え、自社工場建設を目的とした設備投資を検討。

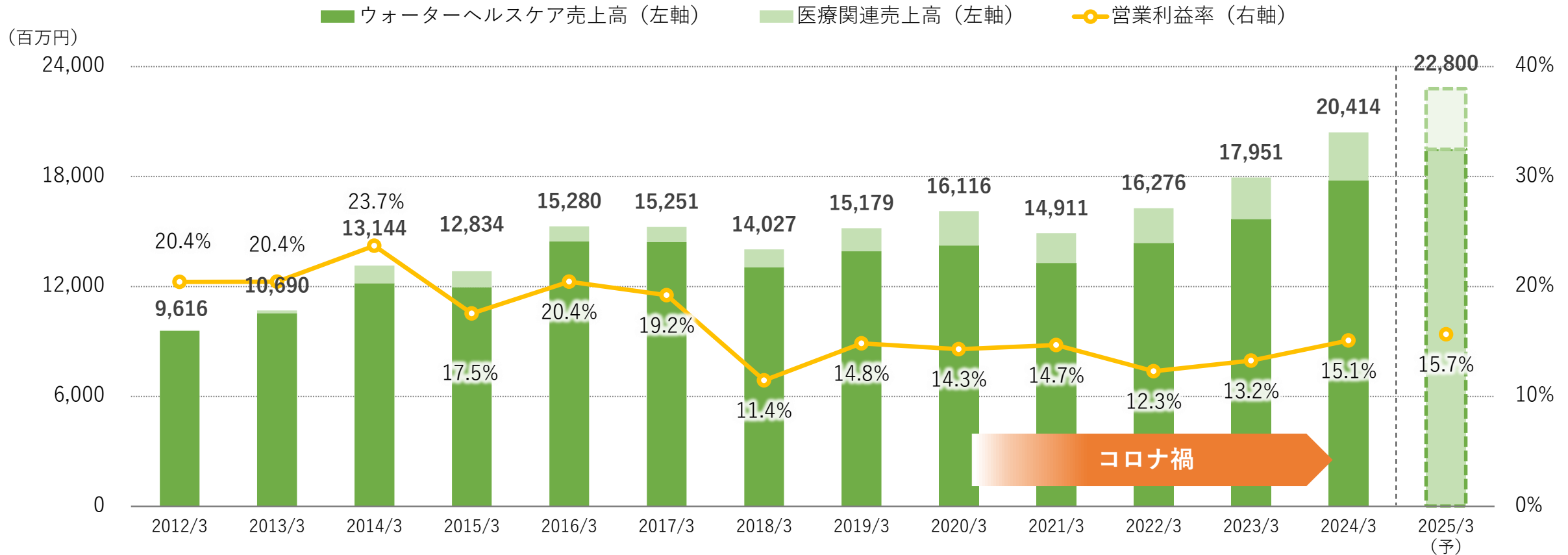
● 電解水透析

売上高200百万円（前期比230.3%増）を計画。本年7/7 第1回電解水透析研究会・学術集会在開催予定。

● ステムセル研究所

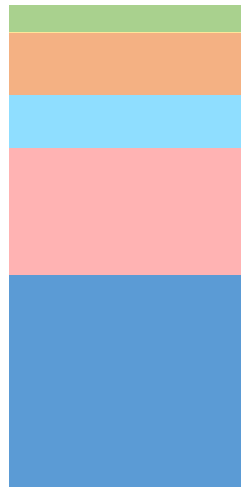
売上高3,000百万円（前期比20.9%増）、経常利益600百万円（前期比43.8%増）過去最高収益更新を計画。

2027年3月期目標達成に向け、成長路線へ。



2027年3月期の売上高目標

204億円

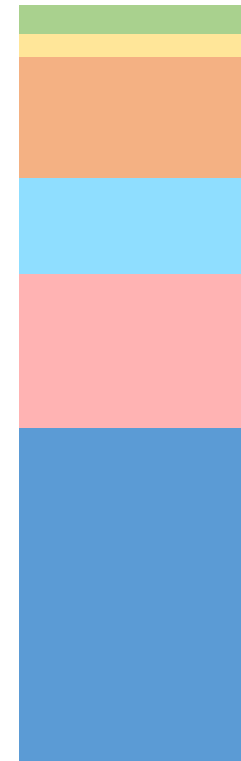


■ その他	: 11億41百万円
■ 電解水透析	: 60百万円
■ 再生医療関連	: 25億76百万円
■ インドネシア	: 22億67百万円
■ カートリッジ	: 53億48百万円
■ 整水器	: 90億20百万円

2024年3月期



320億円



■ その他 + 新規分野	: 14億円
■ 電解水透析	: 10億円
■ 再生医療関連	: 51億円
■ インドネシア	: 40億円
■ カートリッジ	: 65億円
■ 整水器	: 140億円

2027年3月期目標

資本政策の基本方針

「資本効率性」「株主還元」「財務健全性」をバランスよく実現し、株主価値の持続的向上を目指す

2022年11月8日に上記方針へ改定

2022年11月8日終値

2,363円

2024年3月29日終値

3,835円

現状認識と今後の対応

- 1 資本コスト 概ね7.5%程度と認識 ▶ 2024年3月期のROEは9.9%
- 2 P B R 2024年3月期末 1.32倍

- ①2024年3月期のROEは9.9%、過去3年の実績平均は9.5%と、安定して資本コストを上回る水準。
- ②PBRは1倍を超える水準であるも、現状株価は割安であると認識。
- ③更なる企業価値向上に向け、まずは中期目標である売上高320億の達成と、M&Aによる新規事業への投資や、市場評価の改善に向けたIR活動の強化、更なる株主還元策の実施に取り組む。

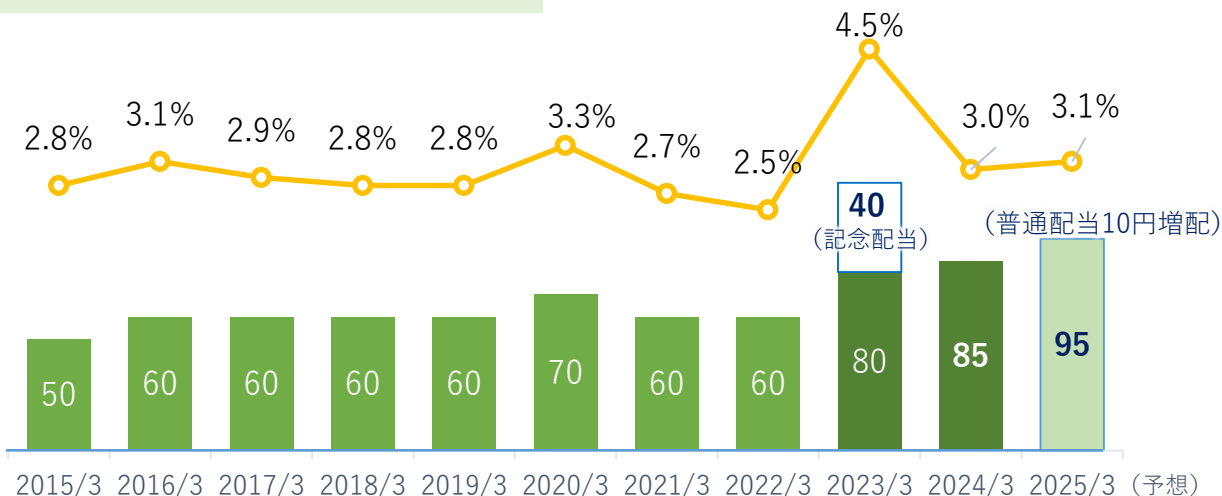
具体的数値目標

1 資本効率性の向上 目標指標：ROE 10%以上

2 株主還元の強化 基準：DOE 3%

※ ROE（自己資本利益率） ※ DOE（株主資本配当率）= ROE × 配当性向

配当金額・DOEの推移



2025年3月期
期末配当予想 **95円** **10円増配**

DOE **3.1%** 配当性向 **29.5%**

※ 会社予想ベース

株主優待制度

弊社商品 30%オフ

ROEの推移

2024年3月期
(実績)
9.9%

2025年3月期
(目標)
10.6%

当期の業績報告
次期計画
中期目標達成に向けて

2024年3月期 連結業績サマリー

単位：百万円 (百万円未満切捨)	2023年3月期		2024年3月期		増減額	増減率
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	17,951	100.0%	20,414	100.0%	2,463	13.7%
売上原価	5,520	30.7%	6,194	30.3%	674	12.2%
売上総利益	12,431	69.3%	14,220	69.7%	1,788	14.4%
販売費及び一般管理費	10,053	56.0%	11,139	54.6%	1,086	10.8%
営業利益	2,378	13.2%	3,080	15.1%	701	29.5%
経常利益	2,515	14.0%	3,227	15.8%	712	28.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,646	9.2%	2,150	10.5%	503	30.6%
一株当たり当期純利益(円)	214.78	—	280.51	—	65.73	30.6%

売上高のポイント

- ・連結売上高過去最高を更新
- ・整水器、CTRの販売増、価格改定寄与

売上総利益率の主な変動要因

- ・整水器、CTRの価格改定 (+)
- ・原材料価格の高騰 (-)
- ・整水器の卸部門やポトルドウォーター事業の伸長による売上構成の変化 (-)

販売費及び一般管理費のポイント

- ・変動費の増加 +397百万円
- ・人件費 +323百万円
定期昇給及び人員増、J-ESOP導入による株式報酬費用などの増加
- ・広告宣伝費 +199百万円
<増加要因>
ポトルドウォーター事業のTVCMやSNSなどのマーケティング費用の増加
<減少要因>
整水器販売事業のTVCMや外注を起用した広告費の減少

2024年3月期 セグメント別売上高

単位：百万円 (百万円未満切捨)		2023年3月期		2024年3月期		増減額	増減率
		金額	構成比	金額	構成比		
ウォーターヘルスケア	(フロービジネス)						
	DS事業部 (職域販売)	3,959	22.1%	4,543	22.3%	583	14.7%
	HS事業部 (取付・紹介販売)	1,526	8.5%	1,518	7.4%	△7	△0.5%
	SS事業部 (店頭催事販売)	524	2.9%	522	2.6%	△2	△0.4%
	卸・OEM部門	851	4.7%	1,300	6.4%	449	52.8%
	メンテナンス部門	327	1.8%	319	1.6%	△8	△2.7%
	リプレイス部門	309	1.7%	348	1.7%	38	12.6%
	WEB販売	492	2.7%	467	2.3%	△25	△5.1%
	整水器合計	7,991	44.5%	9,020	44.2%	1,028	12.9%
	(ストックビジネス)						
	カートリッジ	5,054	28.2%	5,348	26.2%	293	5.8%
	(子会社売上)						
	広州多寧健康科技有限公司	185	1.0%	186	0.9%	0	0.5%
PT. SUPER WAHANA TEHNO	1,638	9.1%	2,267	11.1%	629	38.4%	
(その他)	795	4.4%	955	4.7%	160	20.2%	
小計	15,665	87.3%	17,777	87.1%	2,112	13.5%	
医療関連	再生医療関連事業	2,170	12.1%	2,576	12.6%	406	18.7%
	電解水透析事業	116	0.6%	60	0.3%	△55	△48.0%
	小計	2,286	12.7%	2,636	12.9%	350	15.3%
連結合計	17,951	100.0%	20,414	100.0%	2,463	13.7%	

<日本トリム>

整水器販売

- ・価格改定が寄与
- ・DS事業部 (職域販売)
コロナ禍収束による営業活動正常化。
スポーツ分野、美容分野での展開が好調。
- ・卸・OEM部門
既存OEM先大幅増、新規OEM先稼働で
OEM売上前期比+77.8%。
海外向けはベトナム、香港、フィリピンが増加。
海外向け売上前期比+45.6%。

カートリッジ

- ・価格改定前の駆け込み需要の反動減は
正常化。価格改定が寄与し、売上高は
順調に伸長。

<PT.SUPER WAHANA TEHNO>

ボトルドウォーター事業

- ・卸ルート大幅変更により販売数増加。
2度のTVCM(2月~3月、7月~8月)や
インフルエンサーを起用したSNS広告
が奏功。ペットボトル、ガロンボトル
ともに年間売上高過去最高を記録。

2025年3月期 連結業績予想

単位：百万円 (百万円未満切捨)	2024年3月期実績		2025年3月期予想		増減額	増減率
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	20,414	100.0%	22,800	100.0%	2,385	11.7%
売上原価	6,194	30.3%	7,060	31.0%	865	14.0%
売上総利益	14,220	69.7%	15,740	69.0%	1,519	10.7%
販売費及び一般管理費	11,139	54.6%	12,170	53.4%	1,030	9.2%
営業利益	3,080	15.1%	3,570	15.7%	489	15.9%
経常利益	3,227	15.8%	3,700	16.2%	472	14.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,150	10.5%	2,470	10.8%	319	14.9%
一株当たり当期純利益（円）	280.51	—	322.24	—	41.73	14.9%
設備投資	428	2.1%	450	2.0%	21	5.0%
減価償却費	440	2.2%	440	1.9%	△0	△0.1%
研究開発費	234	1.1%	271	1.2%	36	15.8%

予想の前提

売上高のポイント

- ・連結売上高過去最高更新を目指す。
- 整水器販売事業
- ボトルウォーター事業
- 再生医療関連事業

過去最高目標

売上総利益率の主な変動要因

- ・整水器の卸部門やボトルウォーター事業の伸長による売上構成の変化（-）

販売管理費の主な増加要因

- ・変動費 +340百万円
- ・人件費 +210百万円
- ・広告費 +380百万円
(整水器販売事業、ボトルウォーター事業のTVCMなどのマーケティング費用)

営業利益
経常利益

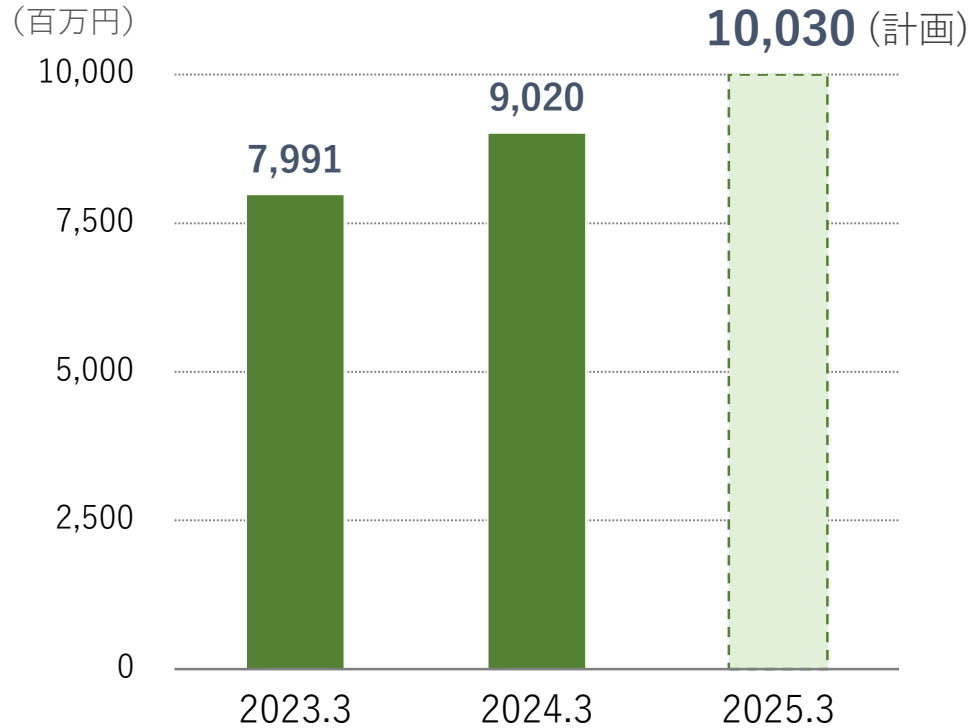
過去最高目標

2025年3月期 セグメント別売上高予想

単位：百万円 (百万円未満切捨)		2024年3月期実績		2025年3月期予想		増減額	増減率
		金額	構成比	金額	構成比		
ウォーターヘルスケア	(フロービジネス)						
	DS事業部 (職域販売)	4,543	22.3%	5,042	22.1%	498	11.0%
	HS事業部 (取付・紹介販売)	1,518	7.4%	1,584	7.0%	65	4.3%
	SS事業部 (店頭催事販売)	522	2.6%	588	2.6%	65	12.6%
	MS事業部 (卸・OEM販売)	1,300	6.4%	1,652	7.2%	351	27.0%
	業務部 (メンテナンス)	319	1.6%	341	1.5%	22	7.1%
	リプレイス架電	348	1.7%	370	1.6%	22	6.4%
	WEB販売	467	2.3%	452	2.0%	△14	△3.2%
	整水器合計	9,020	44.2%	10,030	44.0%	1,010	11.2%
	(ストックビジネス)						
	カートリッジ	5,348	26.2%	5,480	24.0%	132	2.5%
	(子会社売上)						
	広州多寧健康科技有限公司	186	0.9%	210	0.9%	23	12.7%
	PT. SUPER WAHANA TEHNO	2,267	11.1%	2,700	11.8%	432	19.1%
(その他)	955	4.7%	1,060	4.7%	104	10.9%	
小計	17,777	87.1%	19,480	85.4%	1,702	9.6%	
医療関連	再生医療関連事業	2,576	12.6%	3,120	13.7%	543	21.1%
	電解水透析事業	60	0.3%	200	0.9%	139	230.3%
	小計	2,636	12.9%	3,320	14.6%	683	25.9%
連結合計	20,414	100.0%	22,800	100.0%	2,386	11.7%	

【2027年3月期目標】 整水器売上高 140億円

整水器売上高の推移



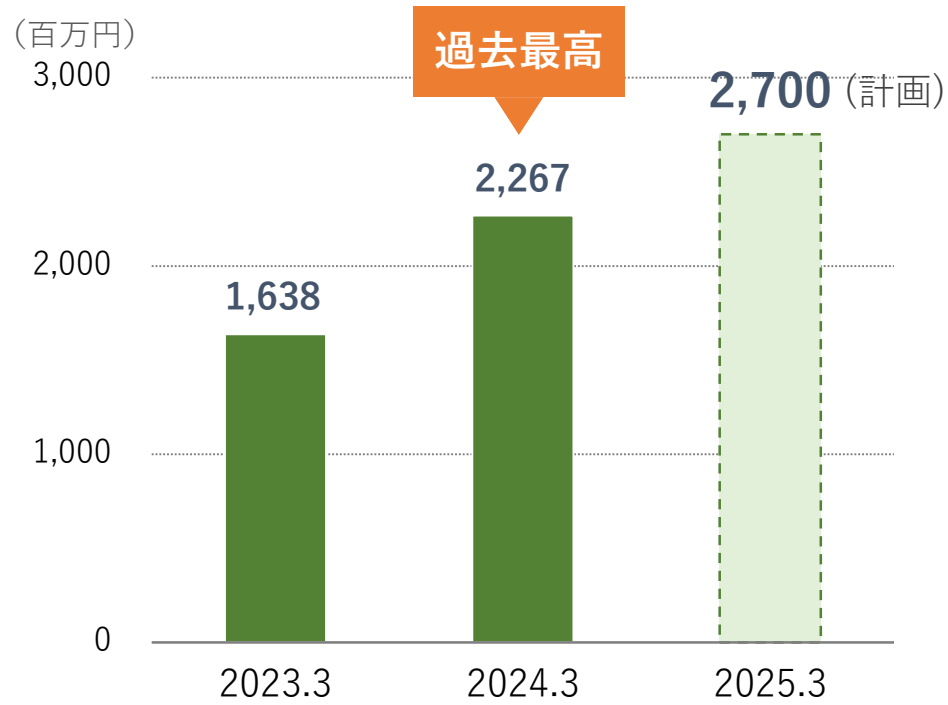
- 職域セミナー数はコロナ禍前の水準を回復
スポーツ関連、美容関連ルート 好調
- 営業人員採用・育成強化
・ DS (職域販売部門) 2023.3/104名 ⇒ 2024.4/118名 ⇒ **120名へ**
- 卸・OEM 取引の拡大 (売上高 52.8%増)
海外向け45.6%増 ⇒ 複数の新規大口取引を交渉中

需要拡大が見込まれる整水器市場

- ・ 腸活ブーム／腸の健康に関する意識の高まり
- ・ 水素の効果が公に／水素ガス治療：先進医療
水素ゼリー：機能性表示食品
- ・ 有機フッ素化合物 (PFOS・PFOA) 問題／水の安全への意識の高まり
- ・ 拡大する水市場 (ボトル・ウォーターサーバー) ／潜在顧客層の拡大
- ・ 脱炭素、SDGs／機器使用でペットボトル消費量減、マイボトル

【2027年3月期目標】インドネシア売上高 40億円

インドネシア売上高の推移



- ペットボトル販売の卸ルート変更が奏功
- 将来を見据えたマーケティングの先行投資
初のTVCMを展開による認知向上
- 2024年度もマーケティングに先行投資
- 自社工場建設を目的とした設備投資を検討



Pristine(プリスティン) TVCM

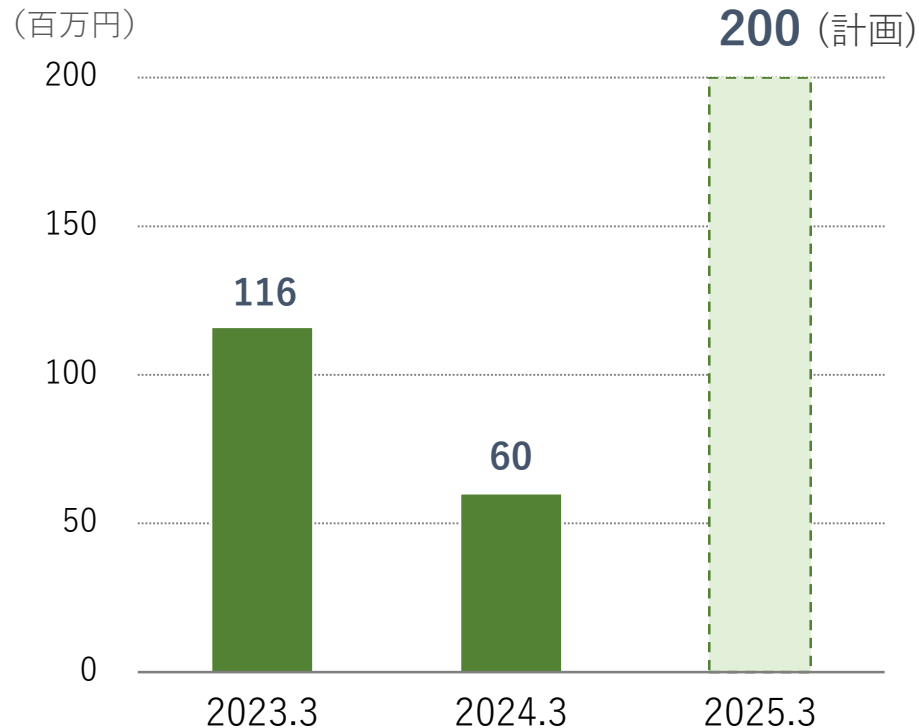
2034年度目標 1兆ルピア (約96億円、1ルピア=0.0096円)

拡大するボトルドウォーター市場

- ・人口 278百万人 (2023年、出所:中央統計庁)
- ・ボトルドウォーター市場 約 2,500億円 (2021年)、3%/年 成長
- ・Pristineの市場シェア 約 1%
- ・アルカリ水市場でのPristineのシェア 約78 %

【2027年3月期目標】電解水透析売上高 10億円

電解水透析事業売上高の推移



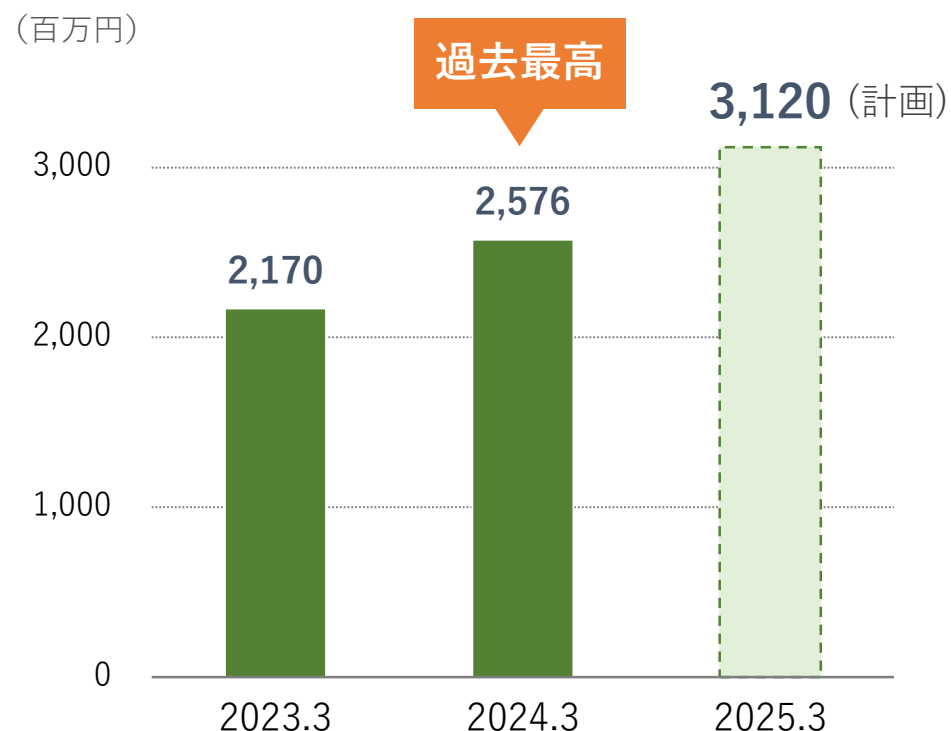
- 徳洲会グループ 湘南鎌倉総合病院、東京ネフロクリニックの2施設に導入。4施設が次期以降に延期
- 代理店との連携強化による新規先の開拓
- 医療機器化を視野に、さらなるエビデンスの構築
- 透析患者への認知拡大を目的とした広報展開
- 2024年7月7日 第1回電解水透析研究会学術集会 開催予定

電解水透析の商機

- ・ 透析施設数 4,521施設 (2022年)
- ・ 透析患者数 34.7万人 (2022年、前年比0.6%減、初の減少)
- ・ 今後患者数は減少 ⇒ 患者獲得競争下での差別化として
- ・ 診療報酬の引き下げ ⇒ 患者の祖死亡率、合併症発症抑制による治療機会の維持、薬剤費削減等による経営メリットへの期待

【2027年3月期目標】再生医療関連売上高 51億円

再生医療分野売上高の推移



ステムセル研究所（東証グロース：7096）

- リアル×デジタルの相乗効果で業績拡大
- 様々な細胞のバンキング、またそれらを利用した新たなプロダクトやサービスの開発等の事業展開
さい帯保管サービス、さい帯由来幹細胞培養上清液 製造サービス等
- 強固な財務基盤をベースとし、関連するベンチャー企業への投資やM & Aを積極的に展開

さい帯血バンク事業

- ・国内最大手 民間さい帯血バンク。新規保管数、国内シェア 99%
- ・さい帯血保管率 約1% ⇒ 2028年 3% 目標
(米国 約3%、イギリス 約5%、韓国 約16%、シンガポール 約22%)
- ・全国産科施設とのネットワーク 採取実績 約2,000施設

Appendix

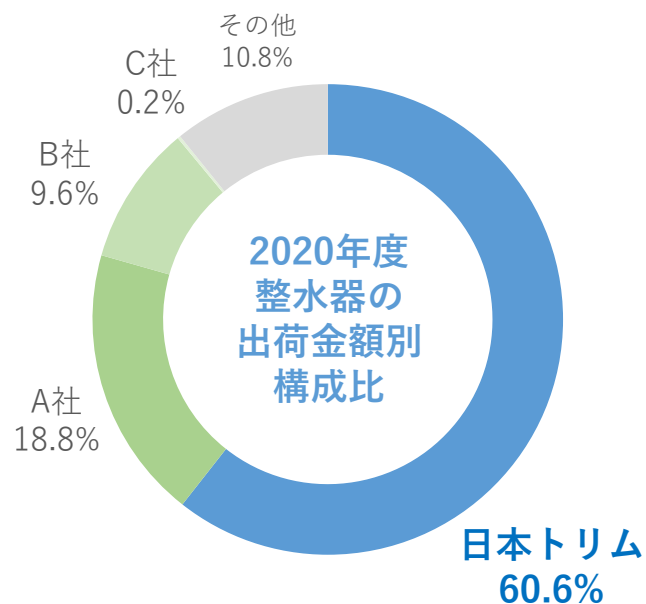
社会はいつでも我々の製品を必要としている

電解水素水の普及により、
グローバルに**予防医療**、
医療費削減へ貢献することが、
我々の使命



日本トリムは電解水素水の可能性を追求し、健康の維持・増進に貢献する企業

1 整水器における国内圧倒的トップシェア



出典：株式会社矢野経済研究所
「2021年版 浄水器・整水器市場の実態と展望」

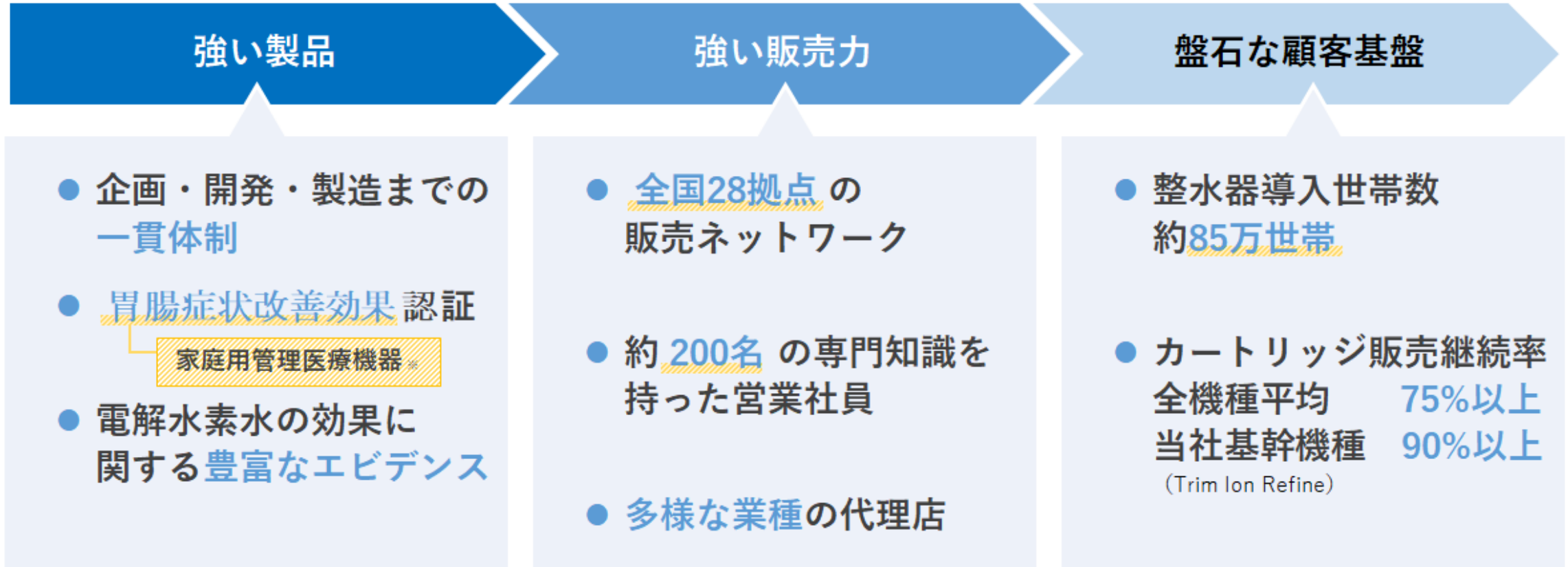
2 電解水素水の可能性の拡大



3 電解水素水に関する共同研究を様々な機関と推進

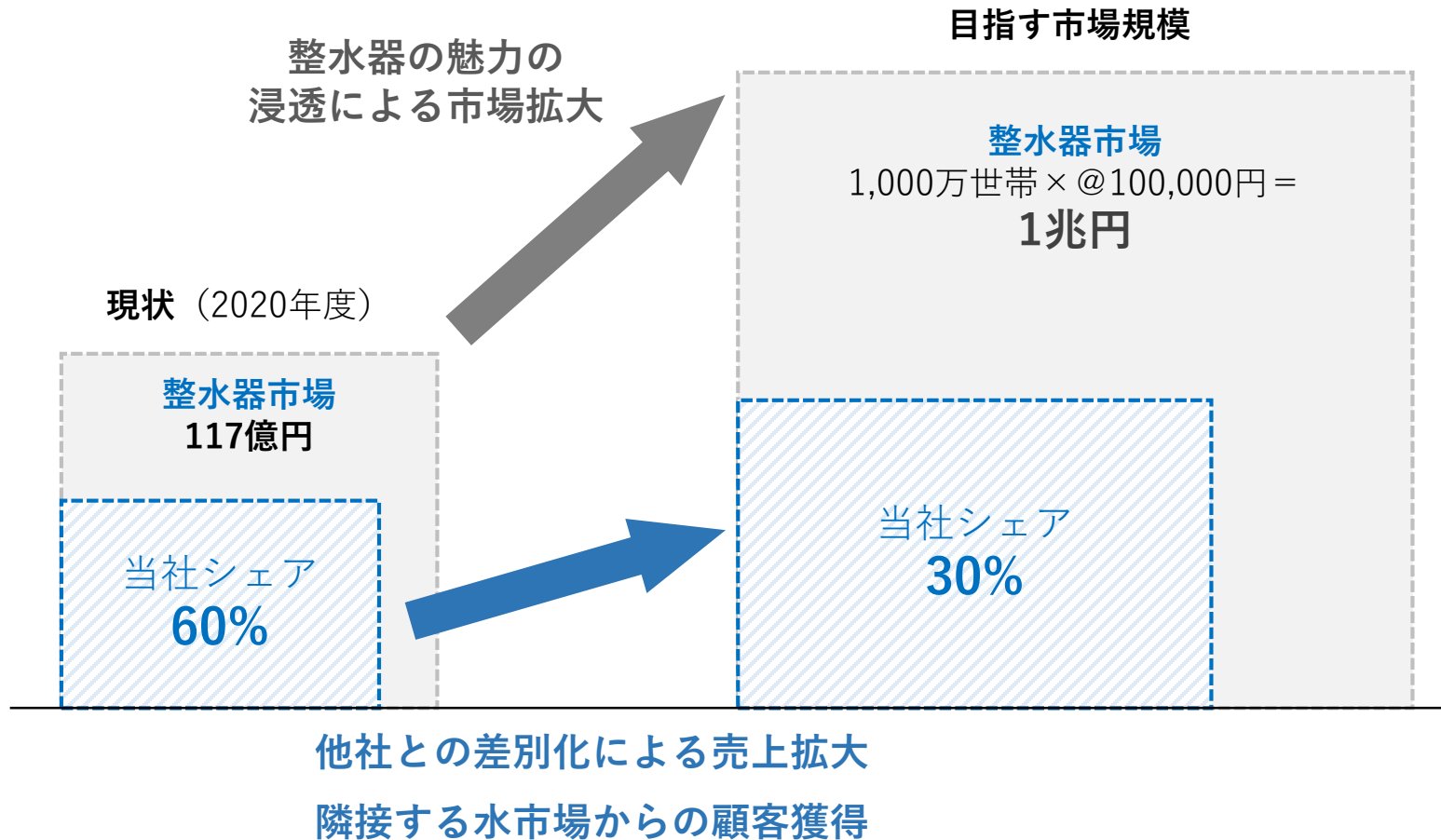


「強い製品」「強い販売力」のかけ合わせで盤石な顧客基盤を構築

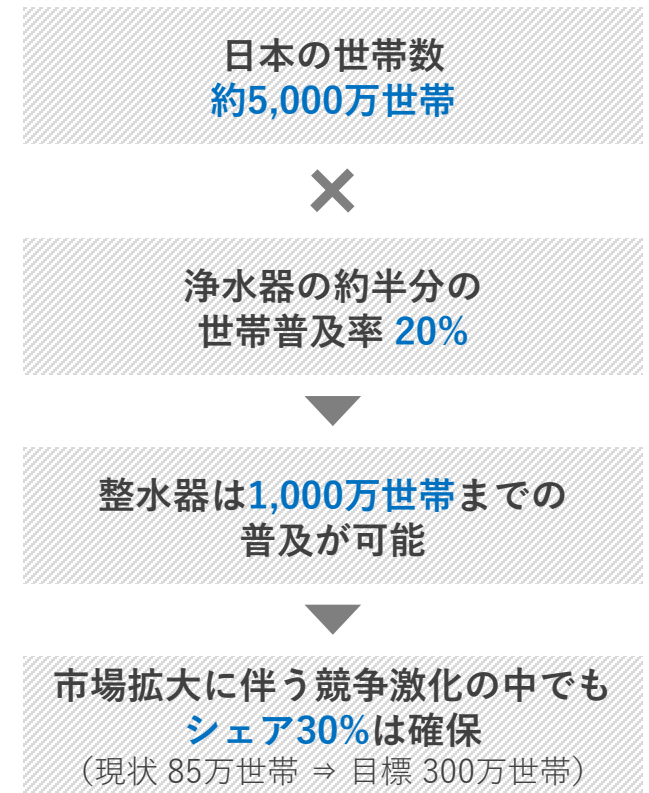


※整水器は、飲用水を生成する器械（整水器、浄水器、ウォーターサーバーなど）の中で唯一、医療効果が認められた家庭用の管理医療機器です。

整水器の圧倒的トップ企業として、市場拡大と売上拡大を狙う



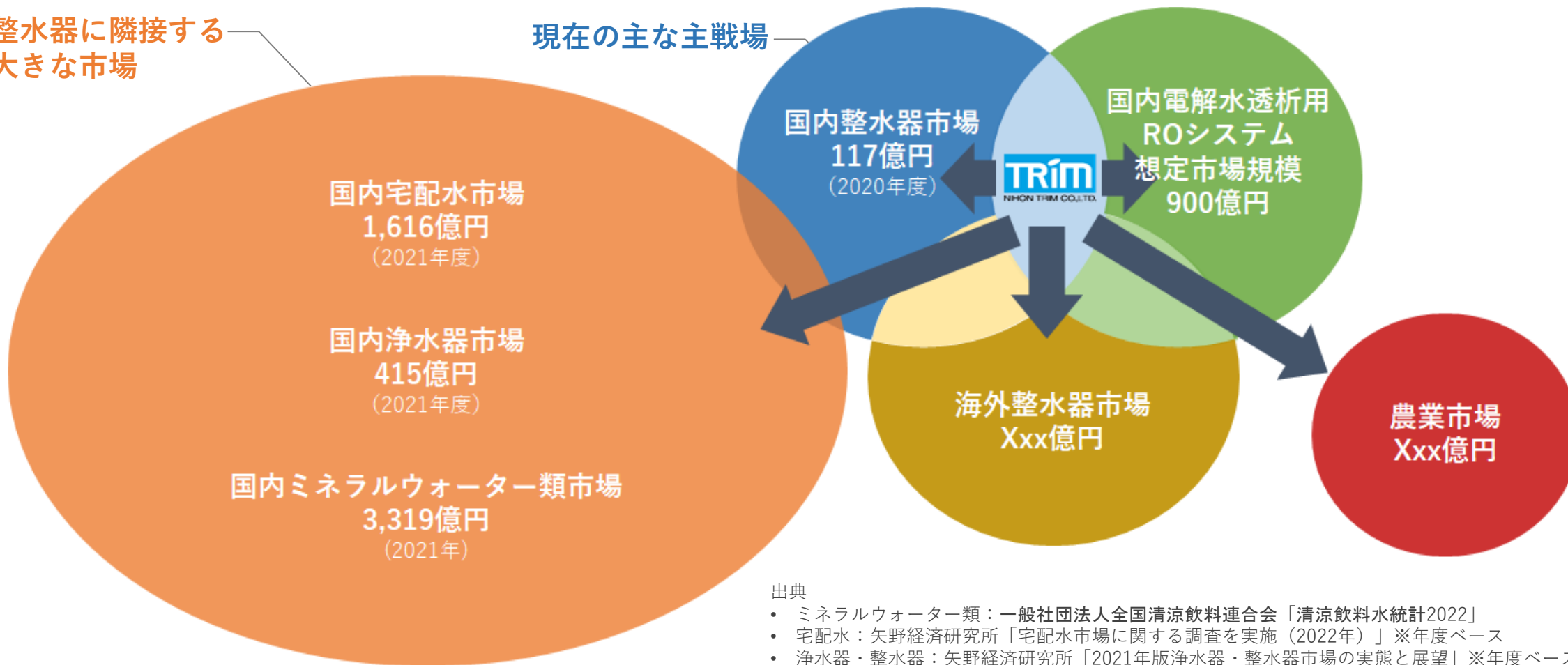
当社の整水器市場シェアの考え方



電解水素水には大きな可能性があり、周辺にある様々なニーズを取り込むことが可能

整水器に隣接する
大きな市場

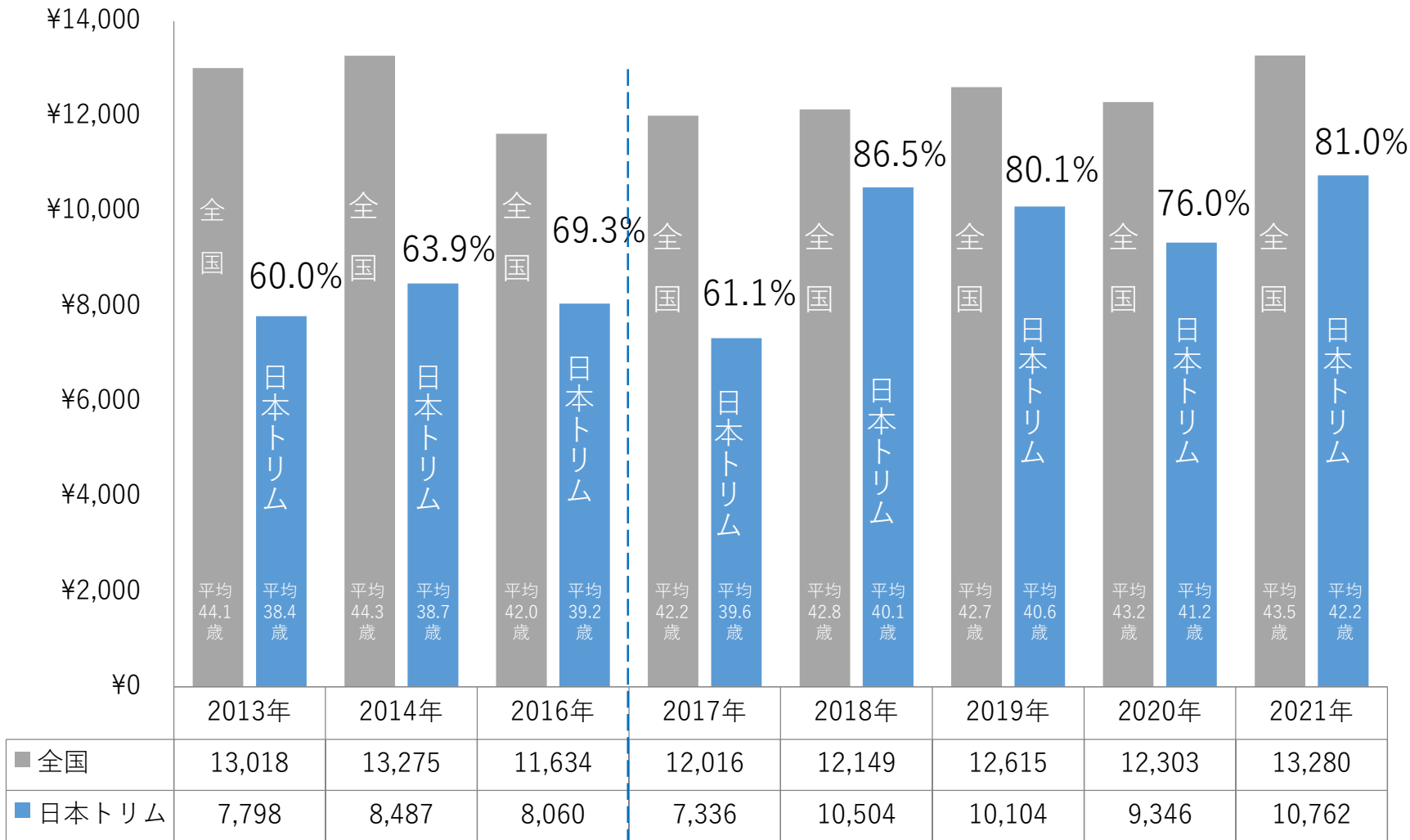
現在の主な主戦場



出典

- ・ ミネラルウォーター類：一般社団法人全国清涼飲料連合会「清涼飲料水統計2022」
- ・ 宅配水：矢野経済研究所「宅配水市場に関する調査を実施（2022年）」※年度ベース
- ・ 浄水器・整水器：矢野経済研究所「2021年版浄水器・整水器市場の実態と展望」※年度ベース
- ・ 電解水透析用ROシステム市場規模：約4,500施設×2千万円で試算

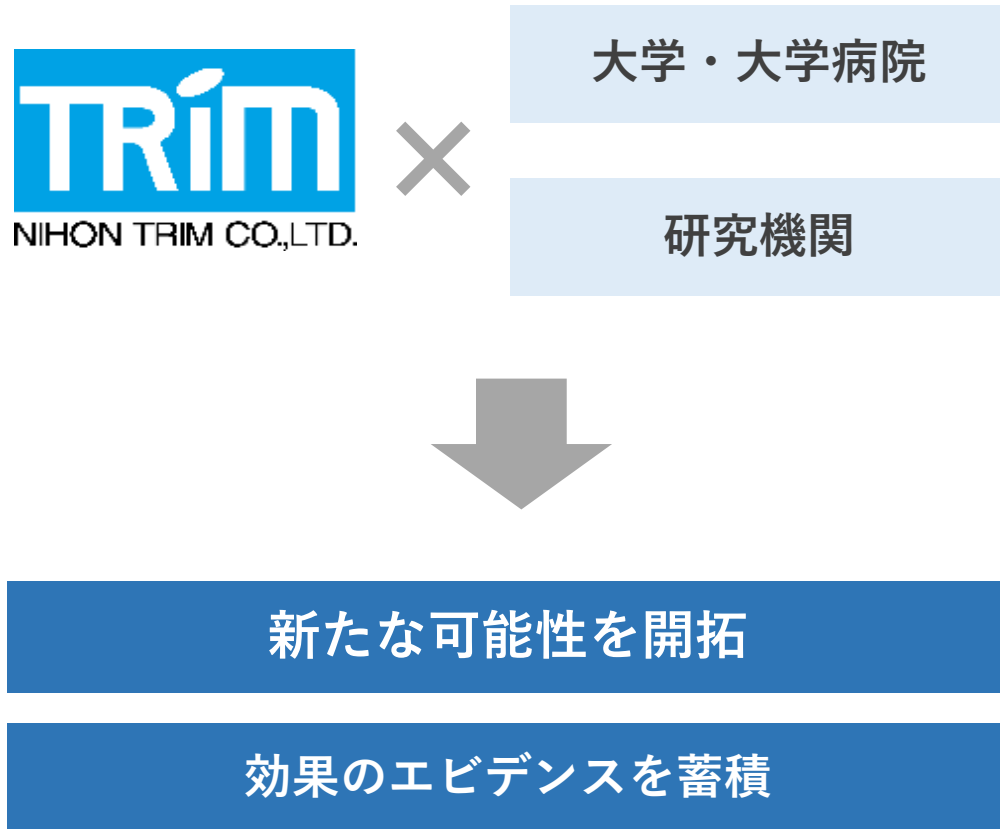
一人当たり月額医療費平均



【注釈】

- ※ 医療費：医科(入院 + 入院外) + 歯科(入院 + 入院外) + 調剤
- ※ 全国平均は下記より抜粋
 - ・ 2013年度/2014年度： 全国健康保健協会 協会けんぽ「事業所健康度診断」
 - ・ 2016年度/2017年度/2018年度/2019年度 「健保組合医療費の動向に関する調査 (基礎数値編)」
 - ・ 2020年度/2021年度： 健保組合医療費の動向に関する調査
- ※ 2015年度は年度中に協会けんぽから健保連に移行したため、データなし

電解水素水の新たな可能性を開拓すべく、共同研究・地域連携でさまざまな研究を展開



直近に発表した論文

2023年度

- 電解水素水の多様な利点に関する総説（理化学研究所）
- 包括的腎臓病対策研究の総説（東北大学、聖路加国際病院）
- メタボリックシンドロームと予備軍の腹囲を減少（高知大学、須崎市）

2022年度

- 酸化ストレスへの有効性（理化学研究所）
- 炎症性腸疾患の症状を緩和（理化学研究所）
- 重度疲労感低減作用を確認（聖路加国際病院、日鋼記念病院）

2021年度

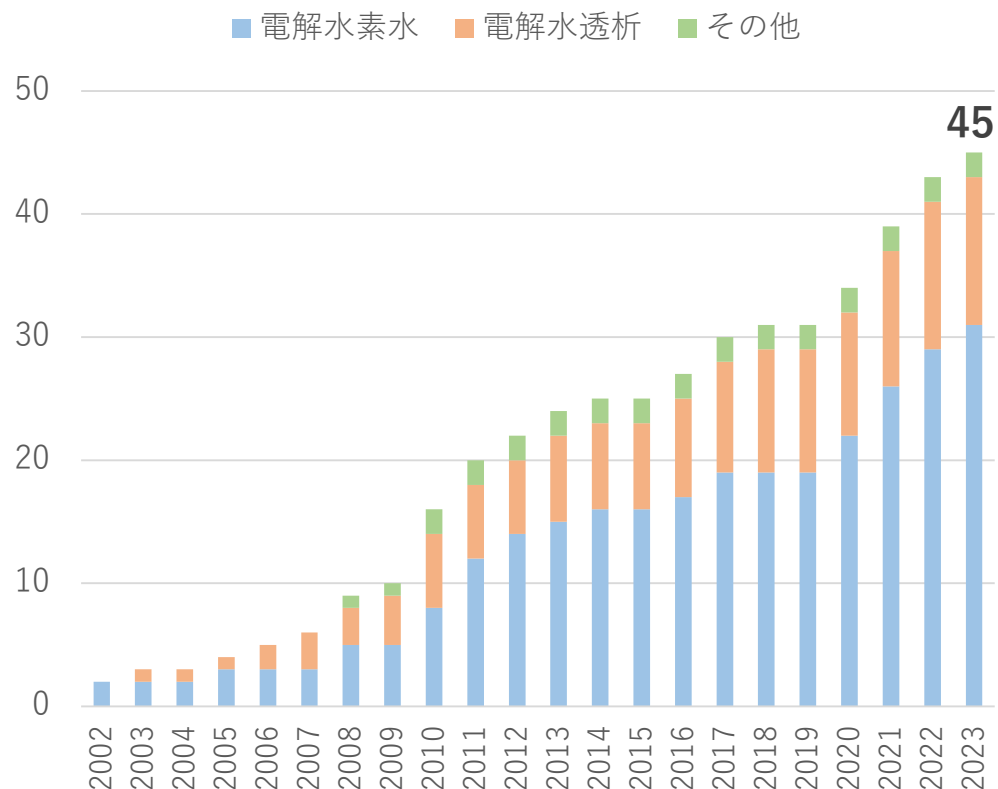
- 重度の透析関連疲労感をほぼ消失（聖路加国際病院、愛仁会 井上病院、疲労科学研究所、理化学研究所）
- インスリン抵抗性高値を改善（東北大学）
- アルコールによる肝細胞傷害を軽減するメカニズム解明（早稲田大学）

2020年度

- 電解水素水飲用による抗ストレス効果（理化学研究所）
- 電解水素水の潜在的効果の根源（東京大学未来ビジョン研究センター）
- 持久運動のエネルギー消費量を有意に低減（立命館大学）

電解水素水の新たな可能性を開拓すべく、共同研究・地域連携でさまざまな研究を展開

電解水素水関連発表論文 累計数



※2024年度は4報投稿中、2報投稿予定

当社と共同研究を行う主な大学・研究機関

理化学研究所

東京大学未来ビジョン
研究センター

立命館大学

東北大学

帯広畜産大学

九州大学

高知大学

神戸大学

2023年4月
当社と共同でエッセンシャルヘルスケア
科学に関する共同研究講座を新設

当社の発表論文の詳細は、下記をご参照ください。

https://www.nihon-trim.co.jp/research/thesis_water/





健康経営優良法人2024（2020年より5年連続）

電解水素水「ウォーターヘルスケアという、新習慣。」

社内取組：健康経営を成長戦略と捉え推進

- ・医療費削減／労働生産性向上／経営の効率化
社員の離職率低下
- ・管理本部主導で健保、産業医と連携
健康経営責任者：代表取締役社長
健康経営推進責任者：管理本部担当取締役

社外取組：企業の健康経営・福利厚生の一助として訴求

企業理念：「快適で健康なヒューマンライフの創造に貢献する」

【マテリアリティ（重要課題）】

- 地球温暖化対策への対応
- 環境対策(循環型社会の構築)への貢献



- 持続可能な調達の実施



健康・医療



- 健康寿命の延伸への貢献【ウォータヘルスケア事業】
- 新しい医療(治療法・サービス)の開発【医療関連事業】



ひと



- ダイバーシティ&インクルージョンの推進
- 働き方改革の実施



サプライチェーン



- 地域社会との共存
- 農業分野への貢献



社会



本資料で記述されている業績予想ならびに将来予測は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、様々な要因の変化により、実際の業績は記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。