

2024年3月期
第2四半期
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）

2023年11月9日

A grayscale photograph of a laboratory setting. In the foreground, a hand wearing a white glove holds a 100ml Erlenmeyer flask containing a clear liquid. To the right, a glass beaker is being filled with water from a larger glass pitcher, creating bubbles. The background shows various other laboratory glassware like beakers and flasks. A large, semi-transparent white circle is overlaid in the center of the image, containing the title text.

業績概況及び中期目標

過去最高 売上高

10,452百万円
(前年同期比 15.1%増)

経常利益

1,764百万円
(前年同期比 36.3%増)

親会社株主に帰属する
四半期純利益

1,193百万円
(前年同期比 40.8%増)

当第2四半期(7月～9月)で、売上高、営業利益、経常利益の四半期過去最高を更新！！

- **整水器**

主軸の職域販売は売上高2,465百万円（前年同期比21.6%増）。職域セミナー回数はコロナ禍前の水準に回復。価格改定も寄与。卸・OEM部門は売上高672百万円（前年同期比65.9%増）。既存OEM先が大幅増加。新規OEM先の立ち上がりも順調。

- **浄水カートリッジ**

価格改定前の駆け込み需要の反動減は正常化し、価格改定も寄与して売上高2,820百万円（前年同期比9.2%増）。

- **インドネシア ボトルドウォーター事業**

卸ルート変更、マーケティング強化施策が奏功し、ペットボトル、ガロンボトルともに月間売上高過去最高を記録。第1四半期（1月～3月）は先行投資により100百万円の営業損失となるも、第2四半期（4月～6月）は46百万円の営業利益を計上。

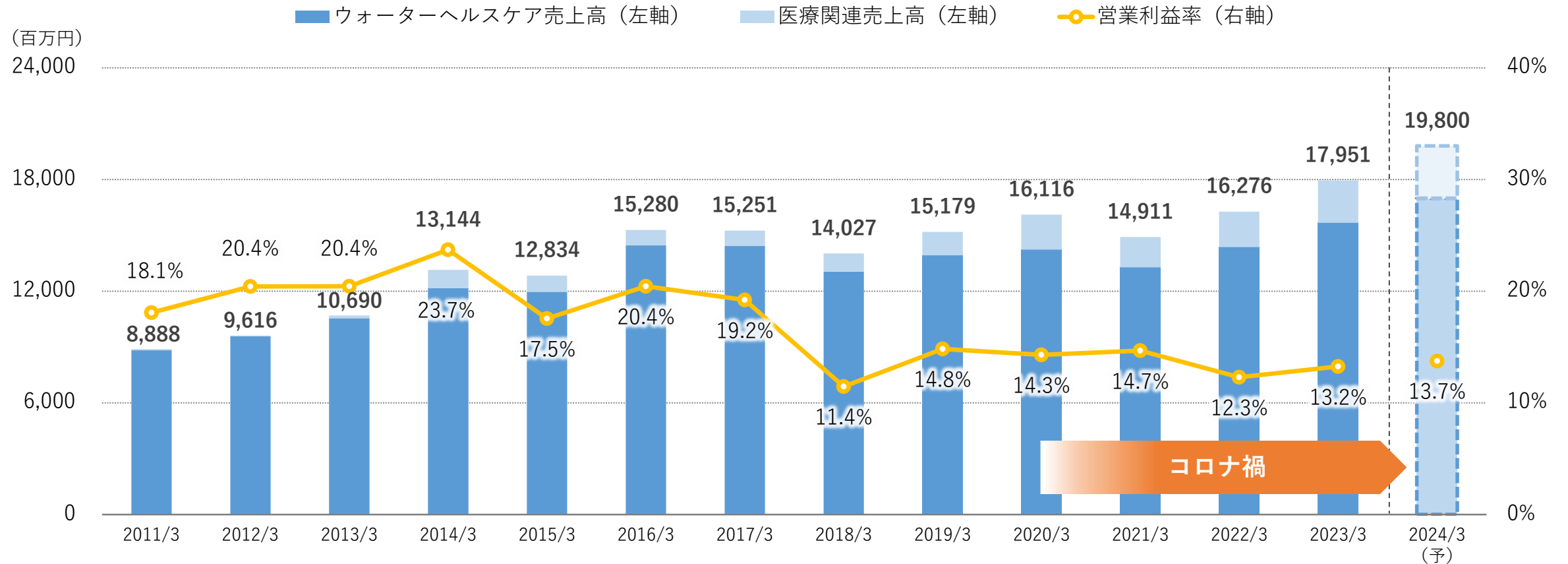
- **電解水透析**

日本透析医学会（本年6月）出展後、施設からの問い合わせが増加し、71施設と商談中。2023年9月末現在 32施設、961床。

- **ステムセル研究所**

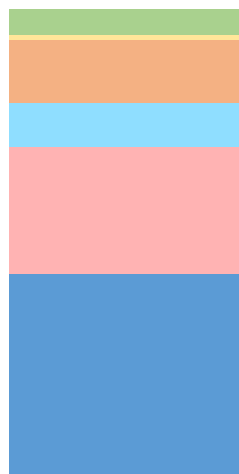
売上高 1,213百万円（前年同期比17.1%増）。第1四半期に続き、四半期売上高過去最高を更新。利益面も四半期最高を更新。

コロナ禍収束により営業活動が正常化。円安影響で海外案件が活発に。
2027年3月期目標達成に向け、さらなる成長路線へ。



2027年3月期の売上高目標

198億円

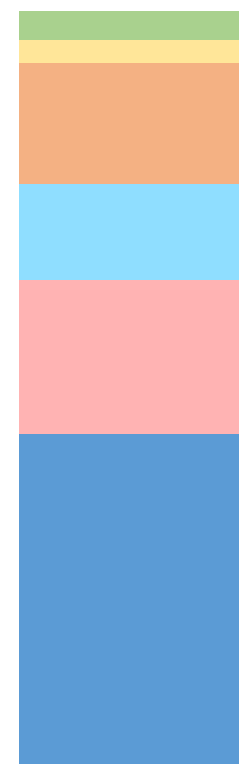


■ その他	: 11億00百万円
■ 電解水透析	: 2億00百万円
■ 再生医療関連	: 26億10百万円
■ インドネシア	: 18億80百万円
■ カートリッジ	: 53億40百万円
■ 整水器	: 86億70百万円

2024年3月期計画



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



**業績報告及び
中期目標達成に向けて**

2024年3月期 第2四半期 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 2Q実績		2024年3月期 2Q実績		増減額	増減率
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	9,081	100.0%	10,452	100.0%	1,371	15.1%
売上原価	2,787	30.7%	3,082	29.5%	294	10.6%
売上総利益	6,293	69.3%	7,370	70.5%	1,077	17.1%
販売費及び一般管理費	5,072	55.9%	5,684	54.4%	612	12.1%
営業利益	1,220	13.4%	1,686	16.1%	465	38.1%
経常利益	1,294	14.3%	1,764	16.9%	469	36.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	847	9.3%	1,193	11.4%	346	40.8%
一株当たり四半期純利益(円)	110.60	—	155.76	—	45.16	40.8%

売上高のポイント

- 第1Qに続き四半期過去最高を更新
- 整水器、CTRの販売増、価格改定寄与
- ボトルドウォーター事業(インドネシア)は第1Qの前年同期比減を解消し、増収

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 (-)

販売費及び一般管理費のポイント

- 広告宣伝費 +74百万円
 - ①整水器販売事業のテレビCMやタレントを起用した広告費の減少
 - ②ボトルドウォーター事業のテレビCMなどの先行投資による増加
- 人件費 +182百万円
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

2024年3月期 第2四半期 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 2Q実績		2024年3月期 2Q実績		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)	2,026	22.3%	2,465	23.6%	438	21.6%
	HS事業部 (取付・紹介販売)	778	8.6%	811	7.8%	33	4.2%
	SS事業部 (店頭催事販売)	248	2.7%	267	2.6%	19	7.8%
	卸・OEM部門	405	4.5%	672	6.4%	267	65.9%
	メンテナンス部門	176	1.9%	172	1.7%	△4	△2.3%
	リプレイス部門	154	1.7%	173	1.7%	19	12.9%
	WEB販売	224	2.5%	245	2.3%	21	9.5%
	整水器合計	4,013	44.2%	4,808	46.0%	794	19.8%
	(ストックビジネス)						
	カートリッジ	2,582	28.4%	2,820	27.0%	238	9.2%
	(子会社売上)						
	広州多寧健康科技有限公司	93	1.0%	80	0.8%	△13	△13.9%
PT. SUPER WAHANA TEHNO	836	9.2%	963	9.2%	126	15.1%	
(その他)	399	4.4%	487	4.7%	87	22.0%	
小計	7,926	87.3%	9,160	87.6%	1,233	15.6%	
医療関連	再生医療関連事業	1,076	11.9%	1,248	11.9%	172	16.0%
	電解水透析事業	78	0.9%	44	0.4%	△34	△43.7%
	小計	1,154	12.7%	1,292	12.4%	137	11.9%
連結合計	9,081	100.0%	10,452	100.0%	1,371	15.1%	

<日本トリム>

整水器販売

- 全体的に価格改定が寄与
- DS事業部 (職域販売)
セミナー数はコロナ禍前水準を回復。本年6月に月間過去最高受注を記録し、その後も前年を上回る受注を獲得。四半期連結売上高過去最高記録更新に大きく貢献。
- 卸・OEM部門
既存OEM先が大幅増加。新規OEM先の立ち上がりも順調。
- WEB販売
価格改定前の駆け込み需要反動減が正常化し、第1Qの売上高前年同期比減を解消。

カートリッジ

価格改定前の駆け込み需要の反動減が正常化し、価格改定寄与もあり売上高前年同期比増はさらに伸長。

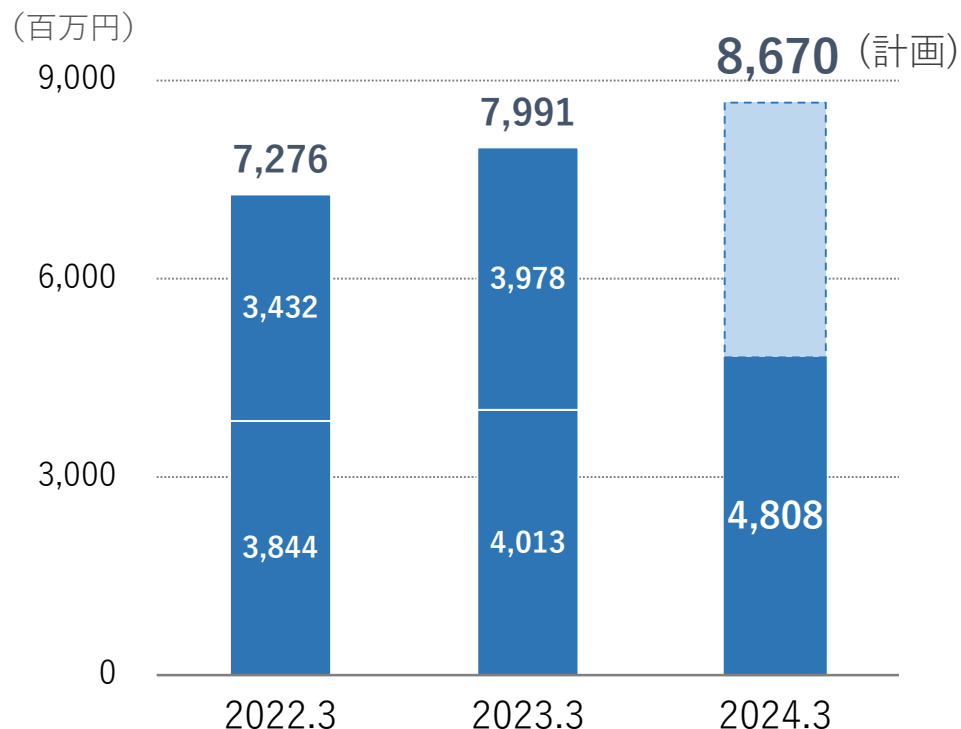
<PT.SUPER WAHANA TEHNO>

ボトルドウォーター事業

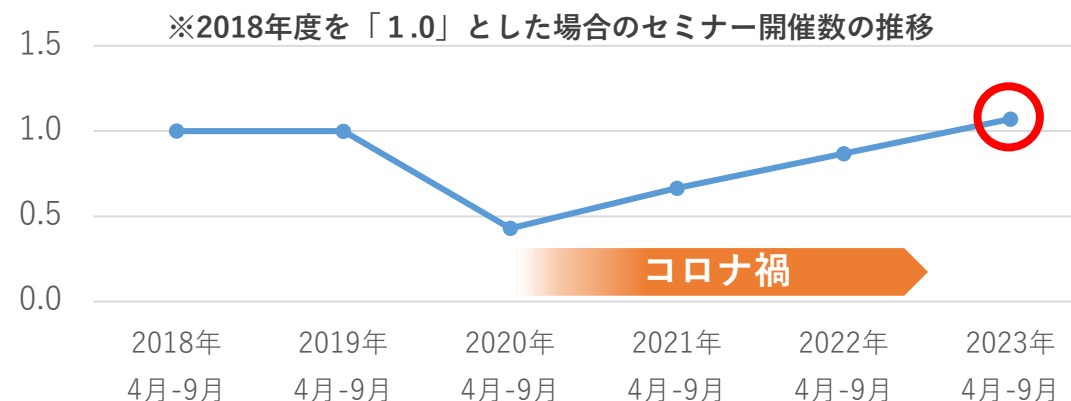
- 第1Qの卸ルート大幅変更による販売鈍化は正常化し、初となるテレビCMの効果で販売が増加。ペットボトル、ガロンボトルともに月間売上高過去最高を記録。

【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



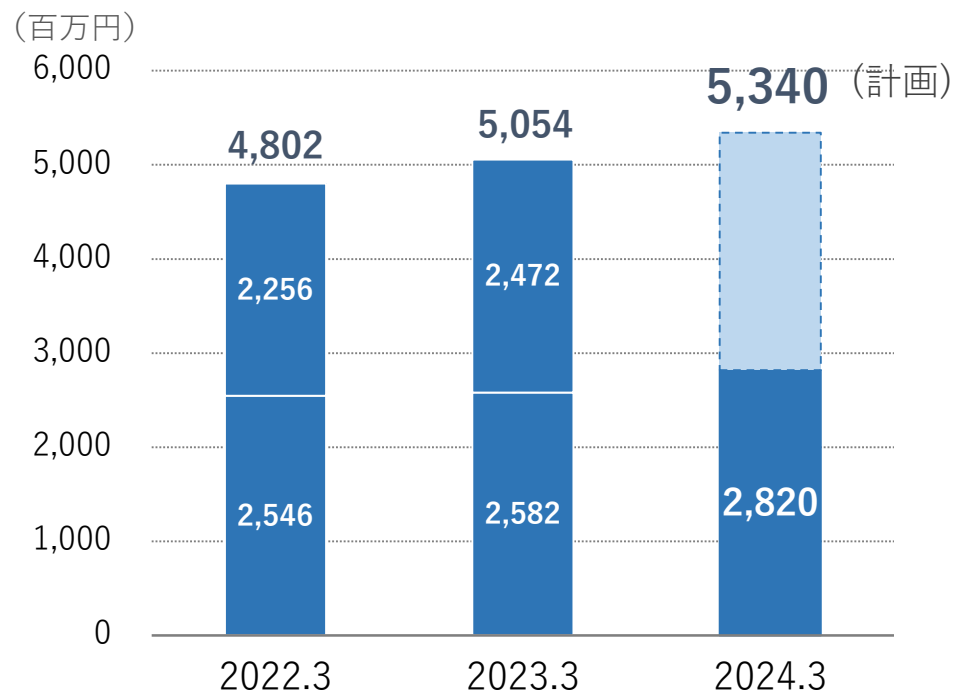
- 職域セミナー数はコロナ禍前の水準を回復
コロナ禍で実施できなかった先や新たな開拓ルートでさらに増加へ



- 営業人員採用・育成強化
 - ・ DS (職域販売部門)
2023.3 104名 ⇒ 2023.9 110名 ⇒ **2024.3 120名**
- 卸・OEM 取引の拡大 **上半期売上高 65.9%増**
 - ・ 卸・OEM部門専用機種「s.u.i(スイ)」発売 (2023年9月)
 - ・ 2024年3月までに新規大口OEM先2社を稼働
 - ・ 新規海外取引案件 (インド、タイ、フィリピン、ミャンマーなど)

【2027年3月期目標】国内カートリッジ売上高 65億円

国内カートリッジ売上高の推移



- 上半期売上高 9.2%増

- ・ 価格改定前の駆け込み需要の反動減は正常化

- 圧倒的な交換率の高さ

全機種平均 75%以上、基幹機種 90%以上

- ・ 家族全員が商品の特長を理解、商品の継続使用率UP

- ①販売担当者による商品説明

- ②取付担当者による商品説明（ご家族含む）

- ③購入後の全顧客架電実施による満足度UP

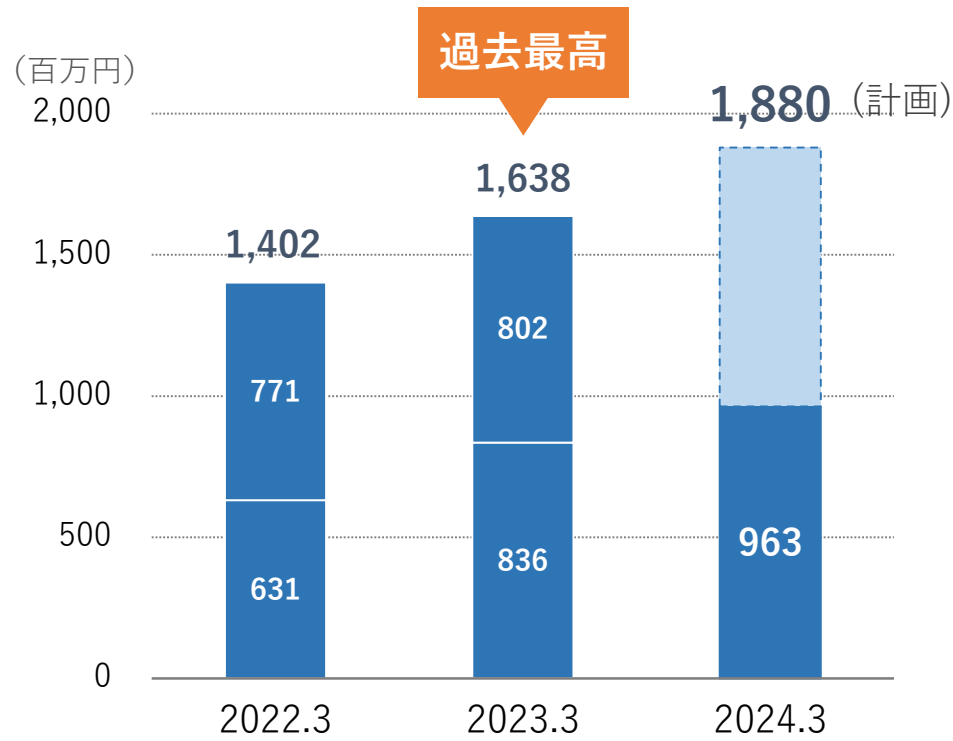
- ・ カートリッジ未交換顧客に対するアプローチ

- ・ 継続使用を促すための情報発信（最新の研究成果など）

⇒ **カートリッジ売上は每期増加**
安定した収益基盤を構築

【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



※ 現地通貨ベース 前年同期比 109.2%

2030年度目標 1兆ルピア
(約95億円、1ルピア=0.0095円)

● ペットボトル販売の卸ルート変更

従来の食品全般を取り扱う代理店から飲料専門の代理店へと変更し、これまで取引のない販売店や展開地域を拡大

● 将来を見据えたマーケティングの先行投資

- ・初となるTVCMを実施 (2月、3月、7月、8月)
- ・インフルエンサーを登用したSNS活用で認知向上

⇒2023年8月に月間過去最高売上を更新

拡大する市場

- ・人口 256百万人
- ・ボトルドウォーター市場 約 2,500億円 (2021年)
- ・アルカリ水ボトルのシェア 約 0.5%
- ・アルカリ水市場でのPristineのシェア 約78%

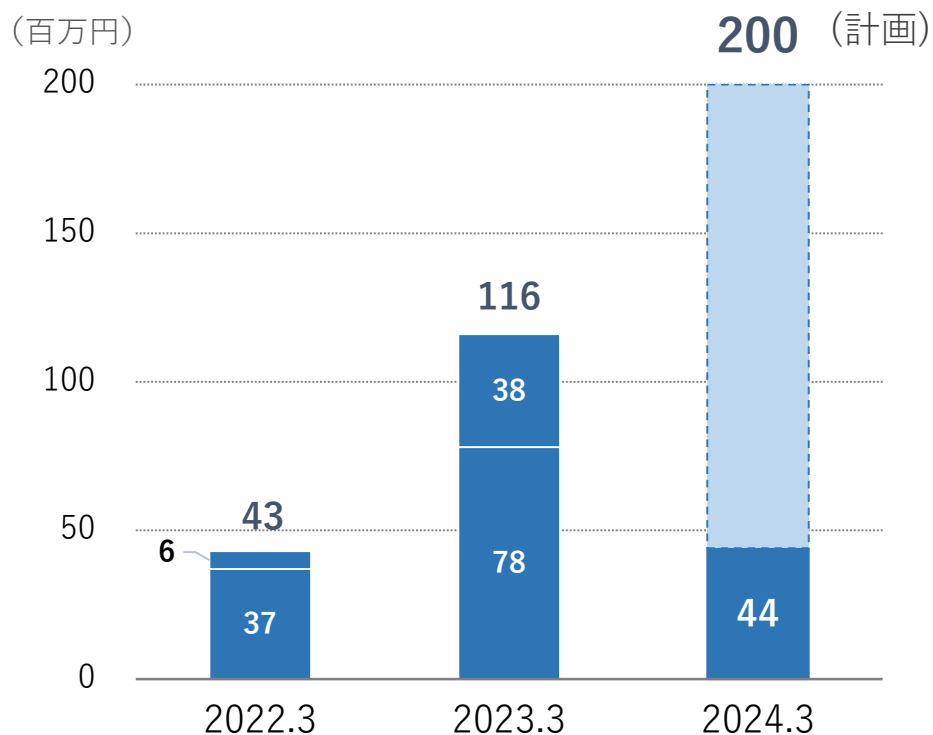


Pristine(プリスティン)

【2027年3月期目標】電解水透析売上高 10億円



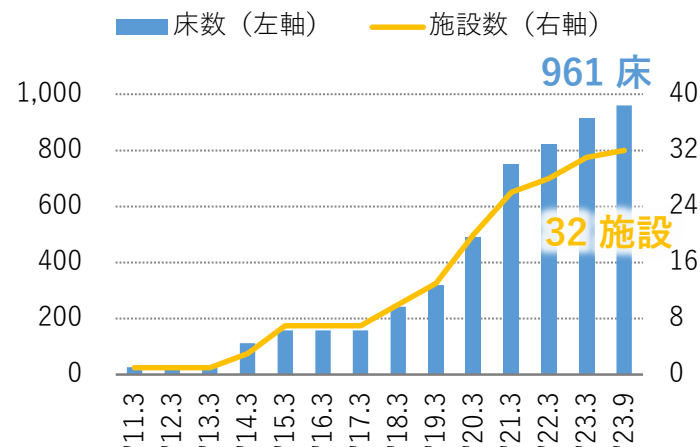
電解水透析事業売上高の推移



全国 4,493施設への展開

- ニプロ(株)との協働展開の開始
- 徳洲会グループへの導入を拡大
- 地域基幹病院での実績をベースに面の展開に
- 医療機器化を視野に、さらなるエビデンスの構築
- 透析患者への認知向上に向けた取り組みを開始

電解水透析導入先数の推移 (累計)



2023年9月末時点

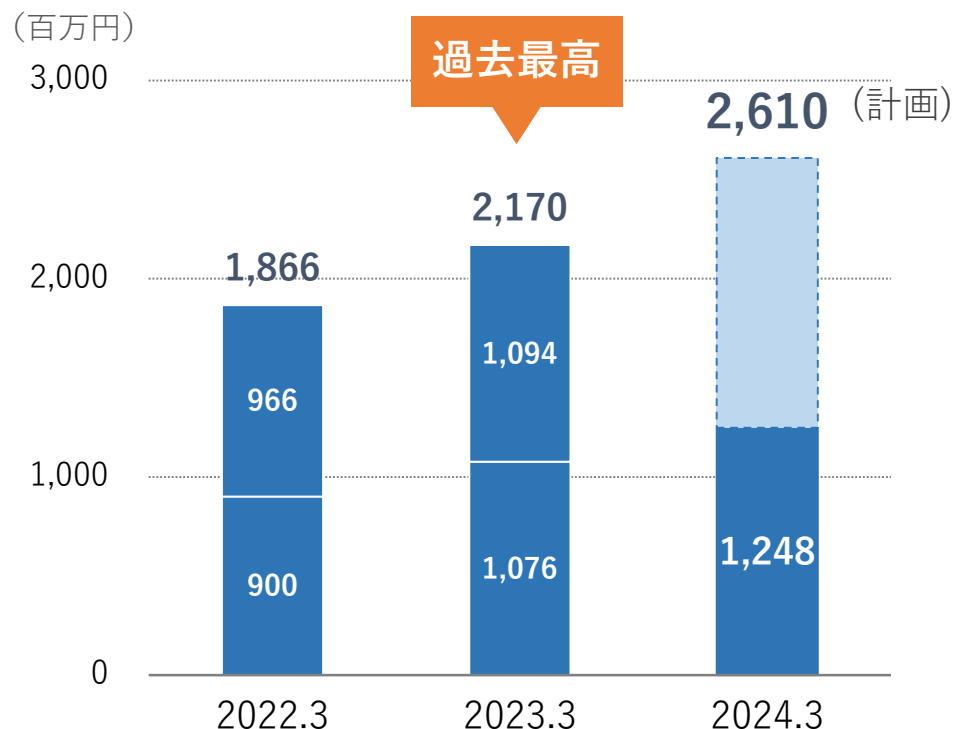
- 32施設
- 961床
- 患者数約2,900人

主な導入施設

- 聖路加国際病院 (45床)
- 亀田総合病院 (70床)
- さなるサッククリニック (153床)

【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)

- 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%
- 脱コロナにより、リアルマーケティングが復活、
デジタルマーケティングと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
⇒ 「さい帯由来幹細胞培養上清液」製造サービス開始
- 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
⇒ クオリプス(株)
(株)ベビーカレンダー
(株)グレイスグループ
(株)ジャパン・メディカル・カンパニー (2023年8月)



Appendix

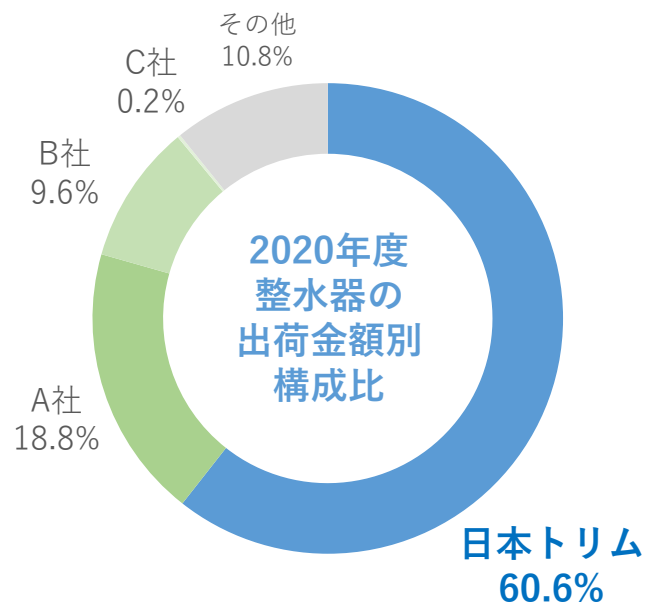
社会はいつでも我々の製品を必要としている

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



新たな可能性を開拓

効果のエビデンスを蓄積

「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

強い製品

- 企画・開発・製造までの一貫体制
- **胃腸症状改善効果 認証**
家庭用管理医療機器[※]
- 電解水素水の効果に関する**豊富なエビデンス**

強い販売力

- **全国28拠点**の販売ネットワーク
- 約**200名**の専門知識を持った営業社員
- **多様な業種**の代理店

盤石な顧客基盤

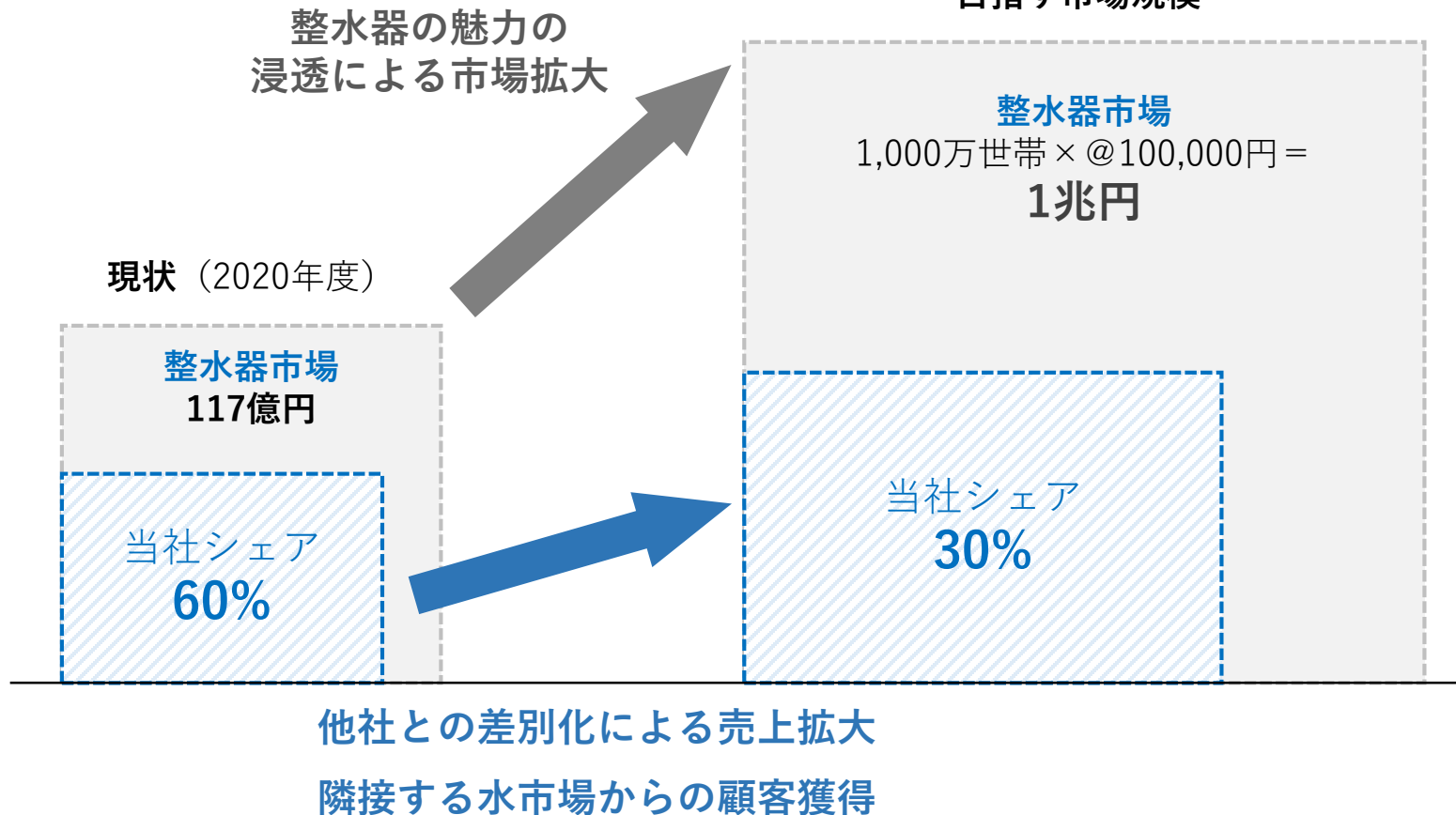
- 整水器導入世帯数約**85万世帯**
- カートリッジ販売継続率
全機種平均 **75%以上**
当社基幹機種 **90%以上**
(Trim Ion Refine)

※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。

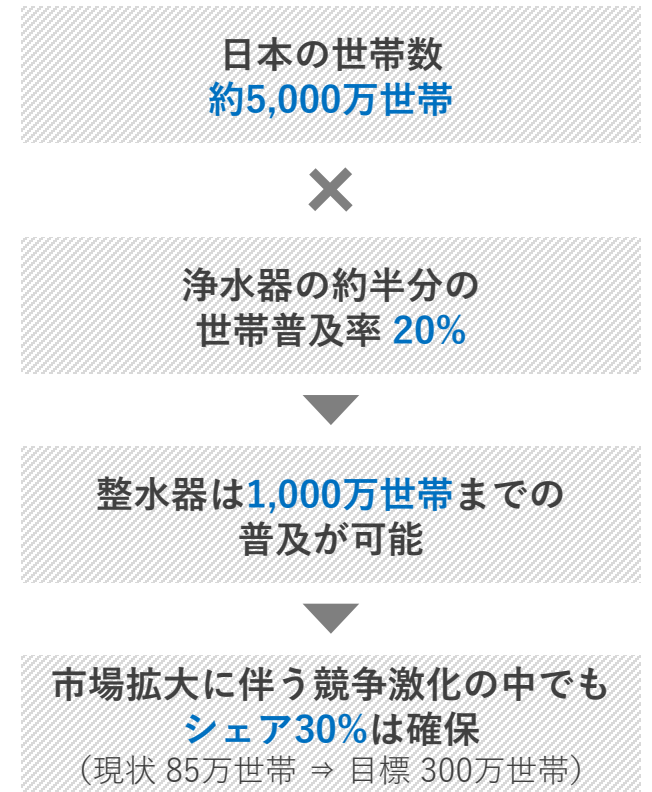
国内整水器市場における当社の戦略

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

目指す市場規模

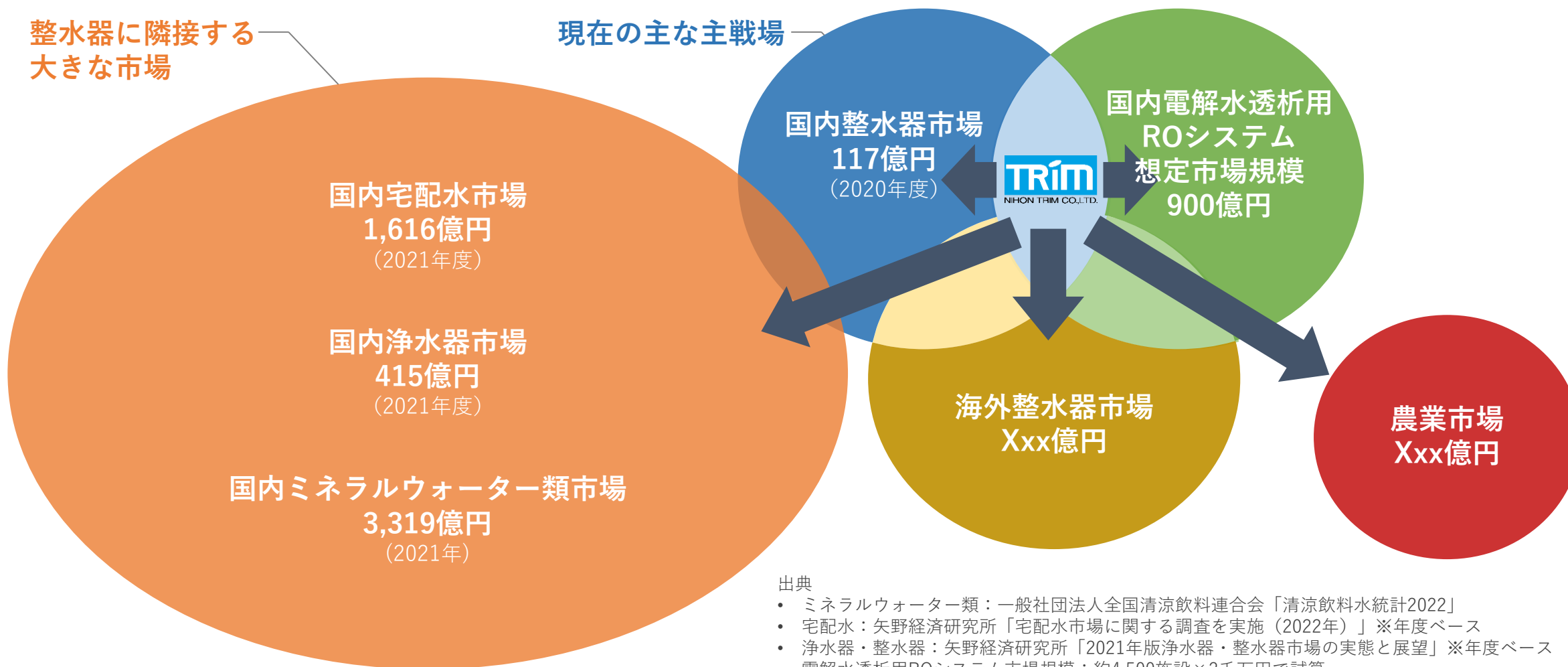


当社の整水器市場シェアの考え方

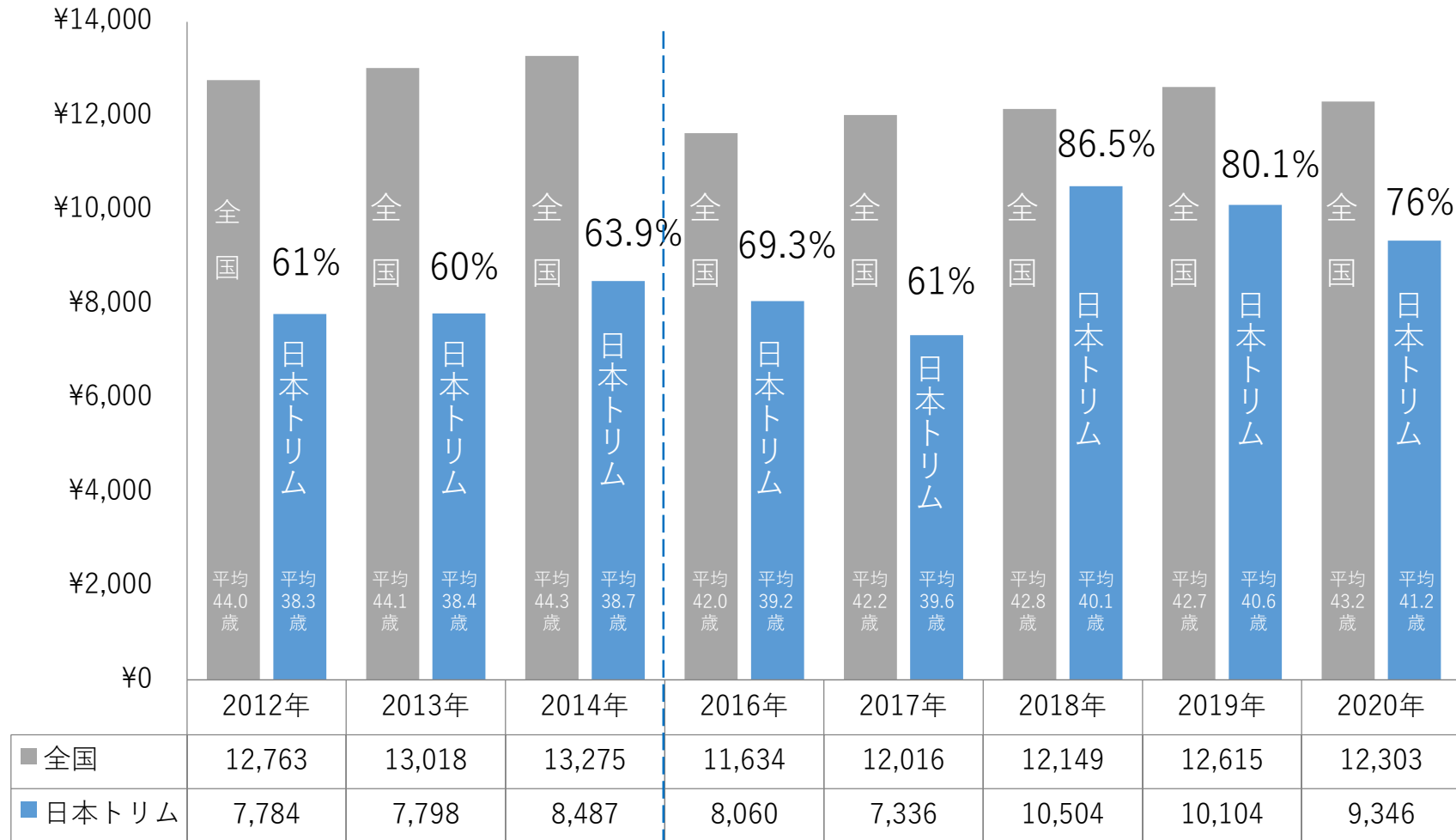


広がる電解水素水の大きな可能性

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



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

・ 2014年度/2013年度/2012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)」

※ 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

2022年

- 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

- 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を解明（早稲田大学）

2020年

- 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）



大学・大学病院

研究機関

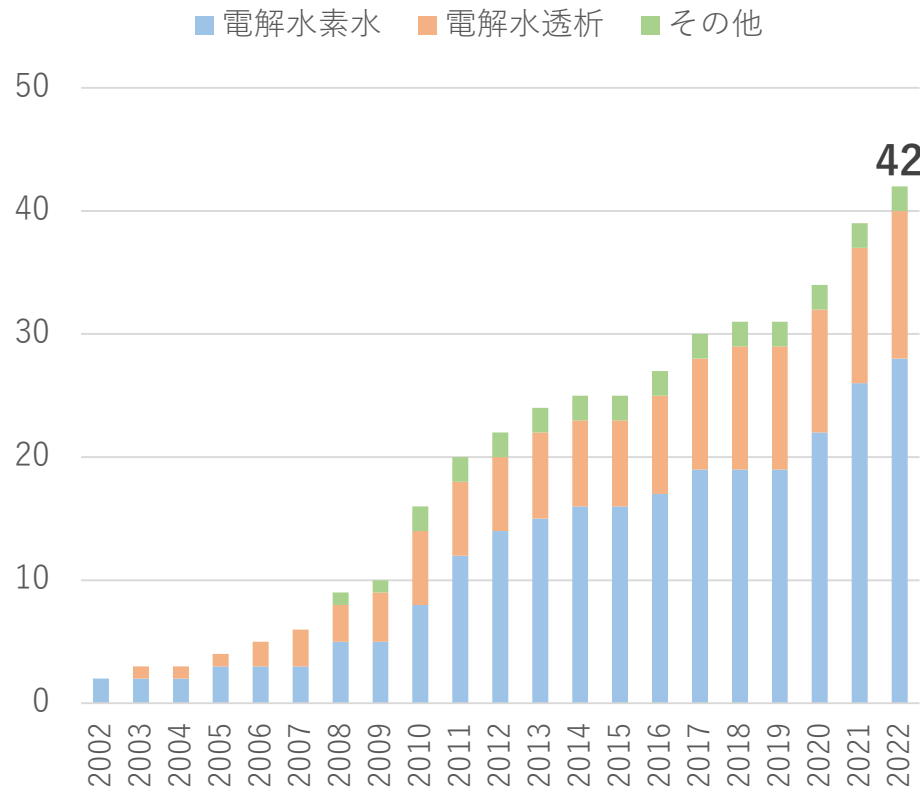


新たな可能性を開拓

効果のエビデンスを蓄積

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



※2023年度は1報投稿中、4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/

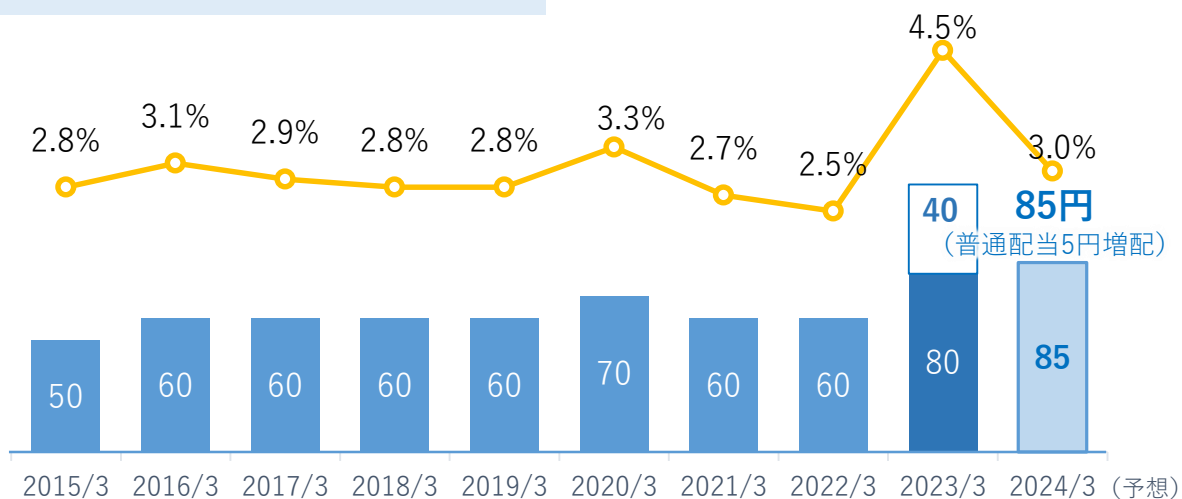


資本政策の基本方針

- 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%
- 3 財務健全性の維持

※ 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



2024年3月期
期末配当予想

85円

40周年記念配当を
除いて5円増配

DOE 3.0%

配当性向 34.8%

※ 会社予想ベース

株主優待制度

弊社商品 30%オフ

ROEの推移

2023年3月期
(実績)
8.1%

2024年3月期
(目標)
8.7%



2023

健康経営優良法人

Health and productivity

- 健康経営優良法人2023（2020年より4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：企業健康経営・福利厚生の一助として訴求

日本トリムグループのサステナビリティ

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）】



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。