

2025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)

2024年11月13日

当期の業績概況
次期の取り組み
中期目標

中間期
過去最高

売上高

11,361百万円

(前年同期比 8.7%増)

中間期
過去最高

経常利益

1,949百万円

(前年同期比 10.5%増)

親会社株主に帰属する
中間純利益

1,306百万円

(前年同期比 9.4%増)

売上高、営業利益、経常利益で中間期過去最高を更新！

● 整水器

主軸の職域販売は売上高2,632百万円（前年同期比6.8%増）。健康経営を軸とした企業への一括導入事例が増加。スポーツ分野、美容分野への展開で販売効率向上。人員増強にも注力。

● 浄水カートリッジ

売上高2,947百万円（前年同期比4.5%増）。顧客フォロー強化による定期的なカートリッジ交換により安定的収益基盤を確保。

● インドネシア ボトルドウォーター事業

売上高1,531百万円（前年同期比59.0%増）。中間期過去最高を更新。TVCM、SNS広告等マーケティングの強化施策が奏功。

● 電解水透析事業

本年6月「第69回日本透析医学会学術集会・総会」にて電解水透析関連の発表が9演題。

● ステムセル研究所

売上高、営業利益、経常利益、純利益が中間期過去最高を更新。2024年4月に投資有価証券売却益136百万円を特別利益に計上。



2024年10月14日

Journal of Materials Chemistry A 誌※1 に 東京大学との共同論文が掲載

「Edge sites on platinum electrocatalysts are responsible for discharge in the hydrogen evolution reaction」
(白金電極触媒の端部は、水素生成反応における放電に寄与する)

- ✓ カーボンナノチューブに白金ナノ粒子を融合させた新電極の開発
- ✓ 高効率な水素製造技術
- ✓ 新製品開発、エネルギー分野での展開を目指す

※1 英国王立化学会（Royal Society of Chemistry／化学の推進を目的としたイギリスの学術機関）が発刊するフリーアクセスジャーナル。インパクトファクター：10.7（2023年）。

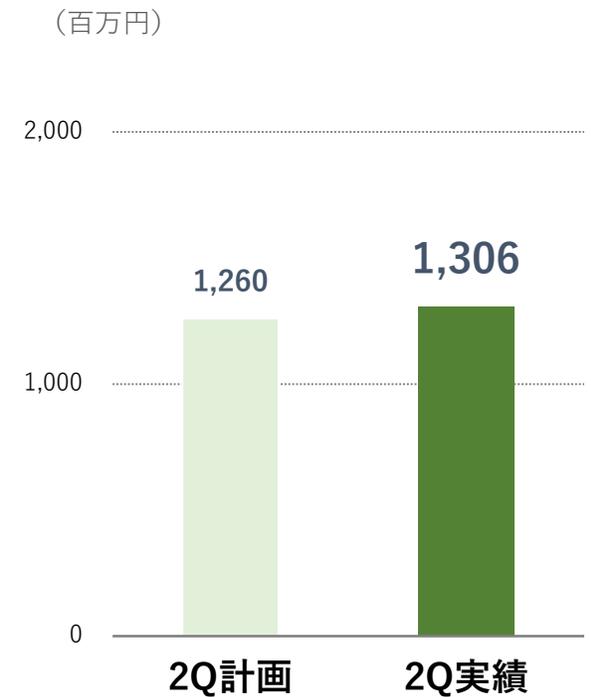
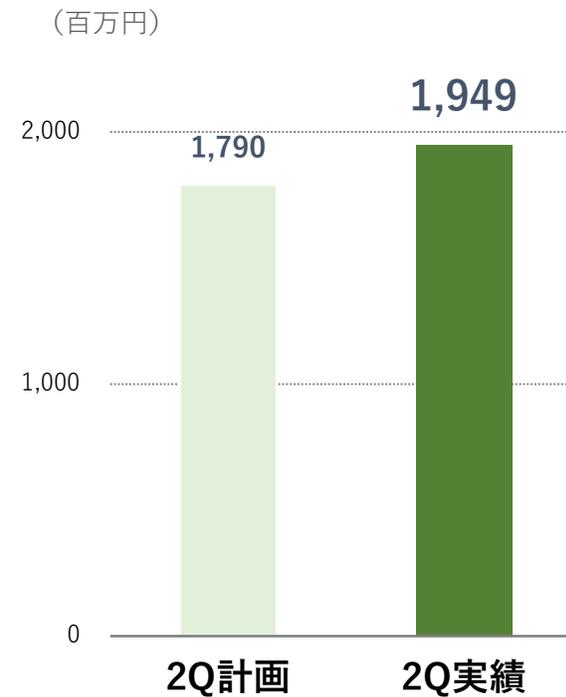
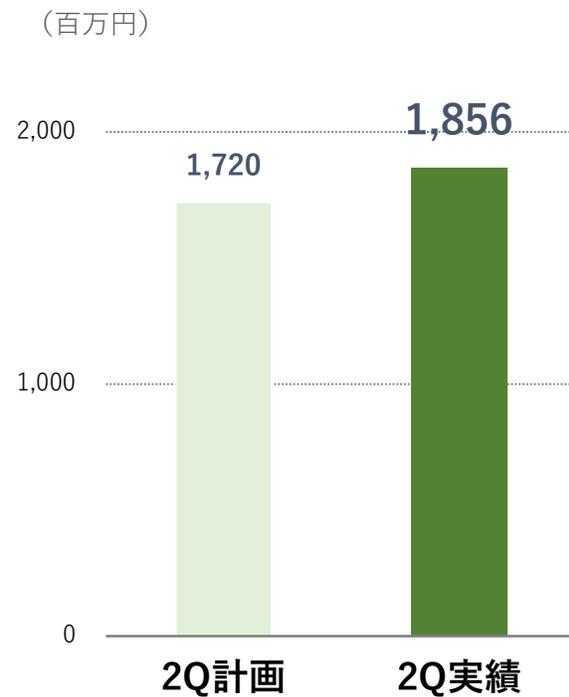
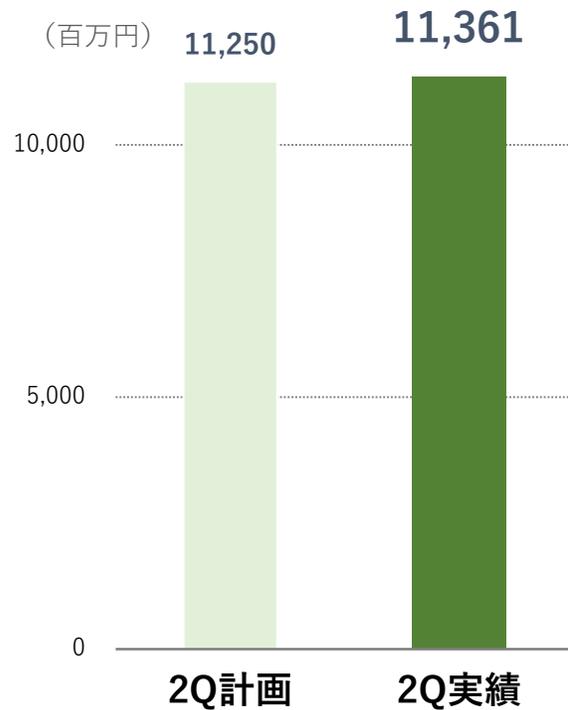
売上、利益ともに中間期業績予想を先行して進捗

■売上高 101.0%

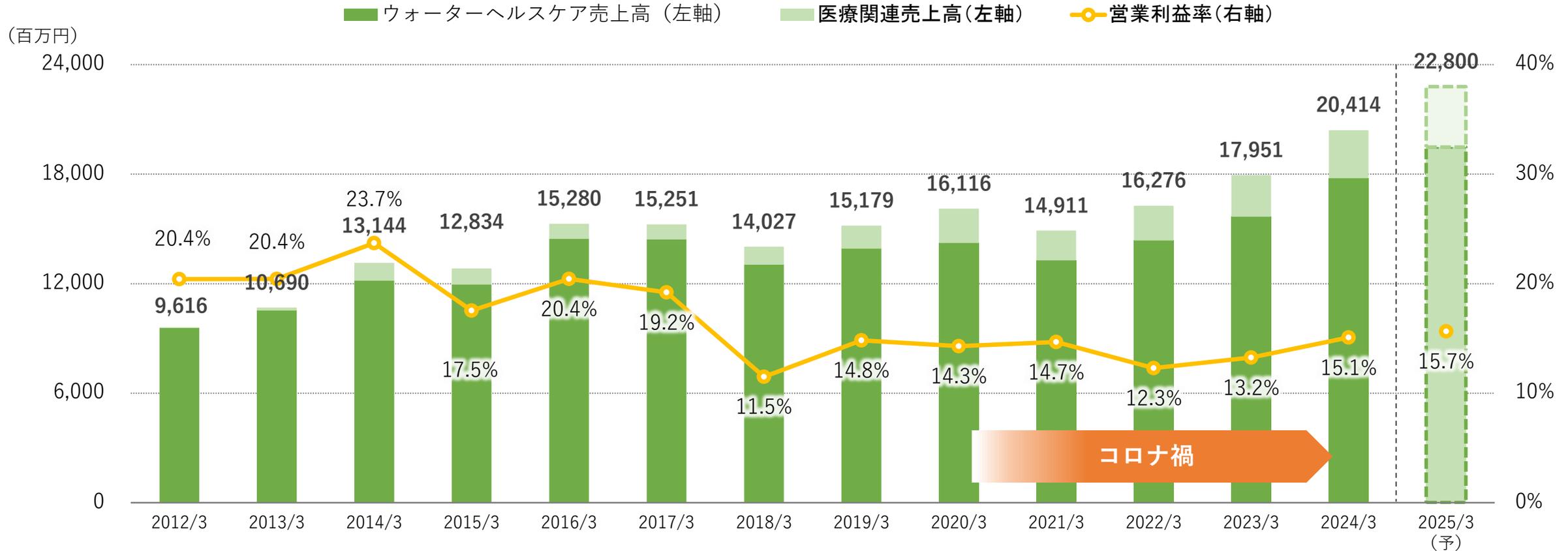
■営業利益 107.9%

■経常利益 108.9%

■純利益 103.7%

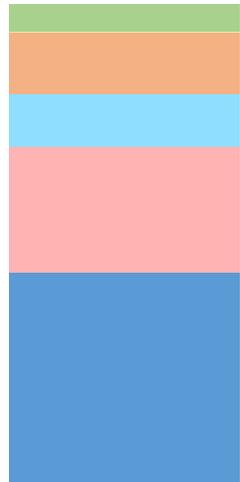


2027年3月期目標達成に向け、成長路線へ。



2027年3月期の売上高目標

204億円

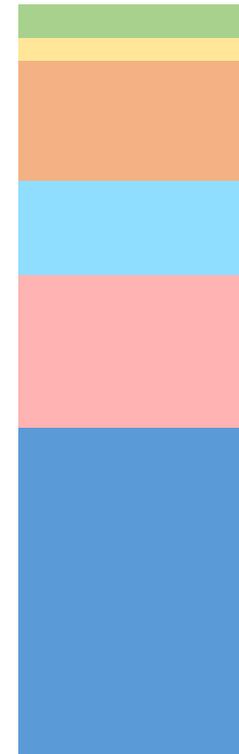


■ その他	: 11億41百万円
■ 電解水透析	: 60百万円
■ 再生医療関連	: 25億76百万円
■ インドネシア	: 22億67百万円
■ カートリッジ	: 53億48百万円
■ 整水器	: 90億20百万円

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

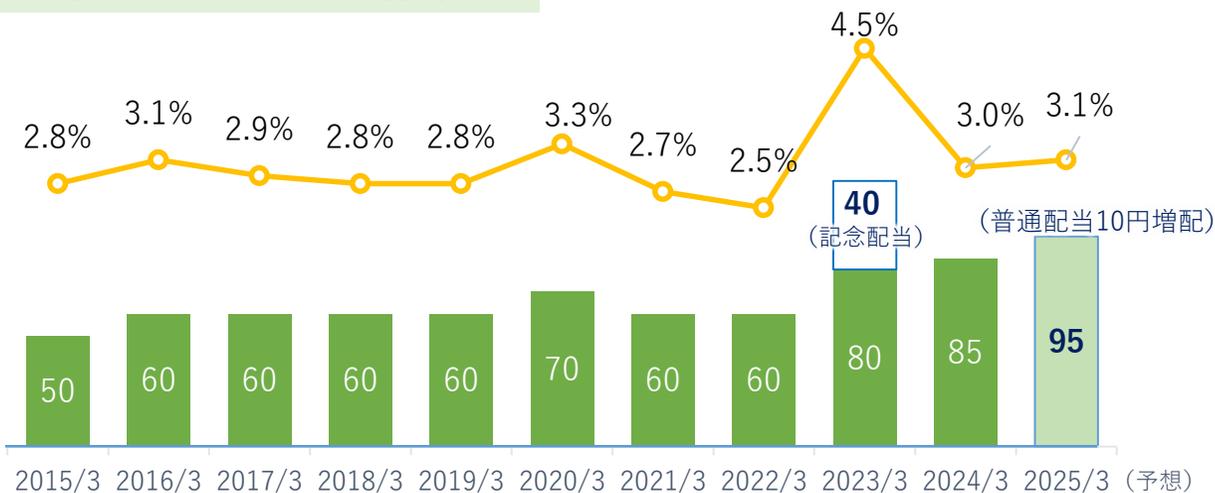
具体的数値目標

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

※ 2024年6月取締役会により拡充を決定

電解水素水整水器 **40%オフ**
浄水カートリッジ **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

2025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)	2024年3月期 2Q実績		2025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	10,452	100.0%	11,361	100.0%	908	8.7%
売上原価	3,082	29.5%	3,383	29.8%	301	9.8%
売上総利益	7,370	70.5%	7,978	70.2%	607	8.2%
販売費及び一般管理費	5,684	54.4%	6,121	53.9%	437	7.7%
営業利益	1,686	16.1%	1,856	16.3%	170	10.1%
経常利益	1,764	16.9%	1,949	17.2%	185	10.5%
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,193	11.4%	1,306	11.5%	112	9.4%
一株当たり中間純利益(円)	155.76	—	170.40	—	14.64	9.4%

売上高のポイント

- ・ 中間期過去最高を更新
- ・ 日本トリム：整水器、CTRの伸長
- ・ グループ会社：ステムセル、SWTの伸長

売上総利益率の主な変動要因

- ・ SWT単体の利益率改善 (+)
- ・ SWT売上増による構成比の変化 (-)

販売費及び一般管理費のポイント

- ・ 変動費の増加 +118百万円
- ・ 広告宣伝費 +111百万円
⇒ 日本トリム、SWTのTVCM費用
- ・ 人件費 +91百万円
⇒ 定期昇給及び人員増による増加

特別損益のポイント

- ・ 投資有価証券売却益 149百万円
(内訳)
日本トリム 12百万円
ステムセル研究所 136百万円

2025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)		2024年3月期 2Q実績		2025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)	2,465	23.6%	2,632	23.2%	+167	+6.8%
	HS事業部 (取付・紹介販売)	811	7.8%	778	6.9%	△32	△4.0%
	SS事業部 (店頭催事販売)	267	2.6%	284	2.5%	+16	+6.3%
	MS事業部 (卸・OEM)	672	6.4%	533	4.7%	△138	△20.6%
	メンテナンス部門	172	1.7%	178	1.6%	+6	+3.6%
	リプレイス部門	173	1.7%	220	1.9%	+46	+26.8%
	WEB販売	245	2.3%	242	2.1%	△3	△1.2%
	整水器合計	4,808	46.0%	4,871	42.9%	+63	+1.3%
	(ストックビジネス)						
カートリッジ	2,820	27.0%	2,947	25.9%	+127	+4.5%	
(子会社売上)							
広州多寧健康科技有限公司	80	0.8%	62	0.5%	△18	△22.8%	
PT. SUPER WAHANA TEHNO	963	9.2%	1,531	13.5%	+568	+59.0%	
(その他)	487	4.7%	529	4.7%	+42	+8.7%	
小計	9,160	87.6%	9,943	87.5%	+782	+8.5%	
医療関連	再生医療関連事業	1,248	11.9%	1,408	12.4%	+160	+12.8%
	電解水透析事業	44	0.4%	9	0.1%	△34	△77.7%
	小計	1,292	12.4%	1,418	12.5%	+125	+9.7%
連結合計	10,452	100.0%	11,361	100.0%	+908	+8.7%	

<日本トリム>

整水器販売

- DS事業部 (職域販売)
企業一括導入事例の増加。
スポーツ、美容分野への展開加速。
- MS事業部 (卸・OEM)
前期、OEM代理店の顧客向けキャンペーンによる売上高大幅増があり、前年同期比減。
海外向け売上は増加。新規先折衝中。

カートリッジ

- 顧客フォロー強化により着実に伸長。

<PT.SUPER WAHANA TEHNO>

ボトルドウォーター事業

- 2023年度のTVCM、インフルエンサー活用したSNS広告等のマーケティングへの先行投資が奏功し、中間期売上高過去最高を更新。
- 2023年度TVCM(2月~3月、7月~8月)
2024年度TVCM(5月~9月)

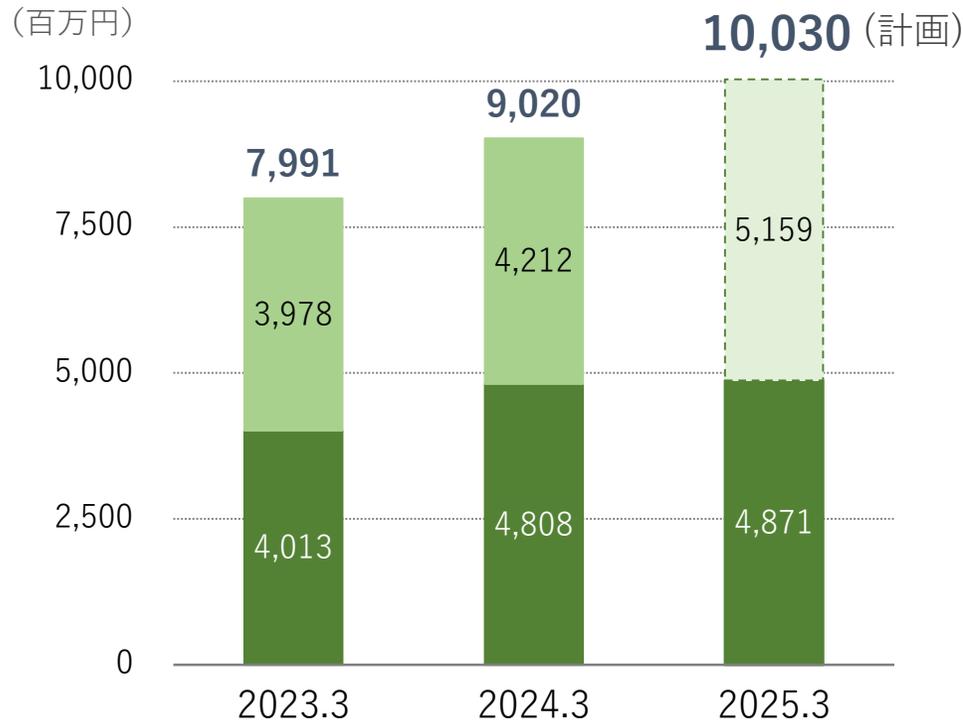
<再生医療関連事業>

ステムセル研究所

- 保管検体数 (さい帯血、さい帯 合計) が中間期過去最高となり、売上高も中間期過去最高を更新。

【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



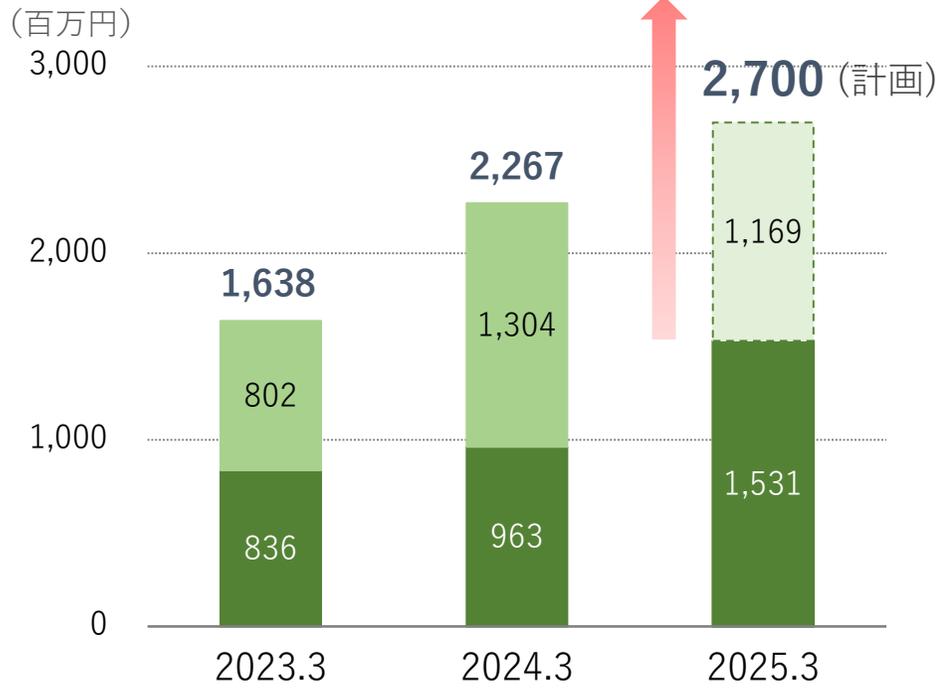
- 職域セミナー数は健康意識の高まりを背景に増加
健康経営を軸とした企業一括導入事例が増加
スポーツ関連、美容関連ルートへの展開で販売効率が向上
- 営業人員採用・育成強化
 - ・ DS（職域販売部門）2024.3/109名 ⇒ 2024.9/122名 ⇒ **130名へ**
- 卸・OEM 取引 新規大口OEM先の開拓、既存代理店の活性化
海外向け取引へ注力（ベトナム、香港、フィリピン、インド 他）

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し、販売単価UP、利益率上昇
- 2023年のマーケティング先行投資により飛躍的に認知向上
- 2024年度もマーケティング施策を強化
- 新工場建設の具体的検討



Pristine(プリスティン) TVCM

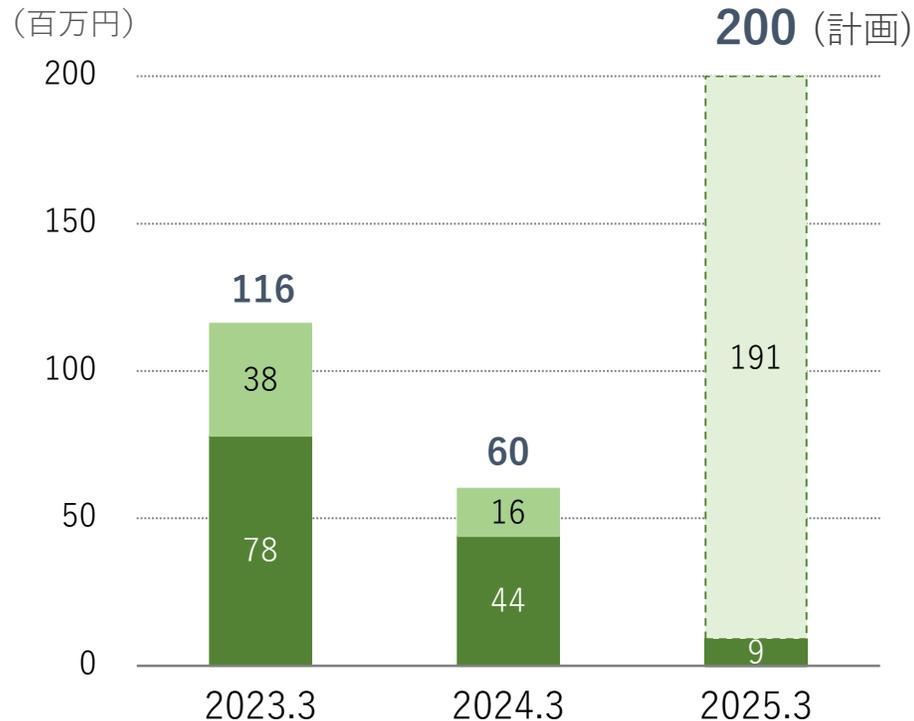
2034年度目標 1兆ルピア (約96億円、1ルピア=0.0096円)

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



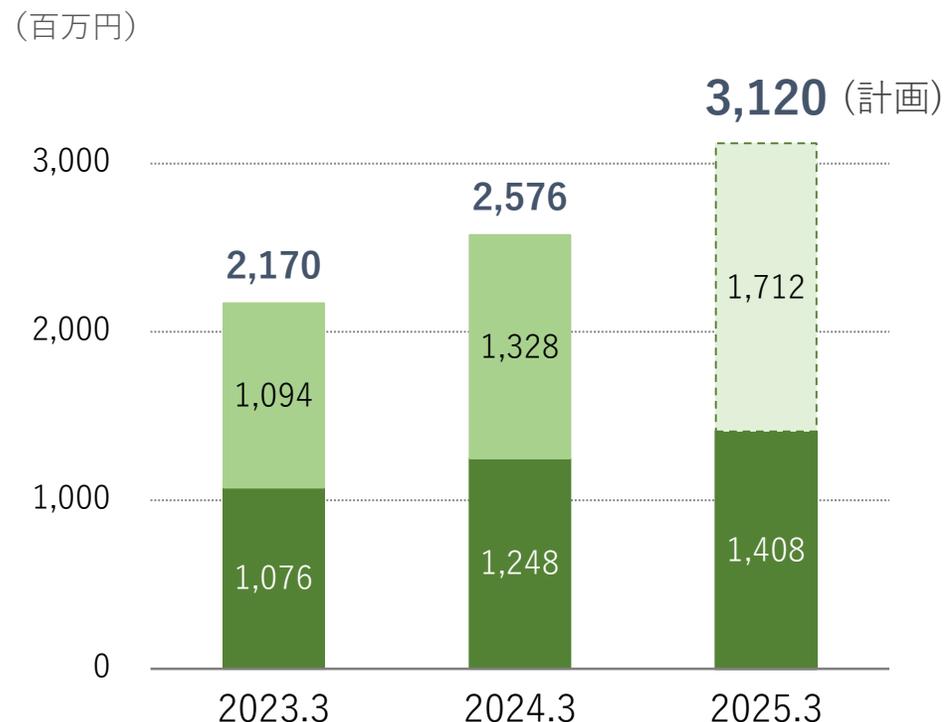
- 2025年3月期は下半期2施設導入が確定
- 代理店との連携強化による新規先の開拓
- 医療機器化を視野に、さらなるエビデンスの構築
- 透析患者への認知拡大を目的とした広報展開
- 2024年7月7日 第1回電解水透析研究会学術集会 開催

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 ⇒ 患者の粗死亡率、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
- シンガポールにおける地域統括会社（海外子会社）の設立

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

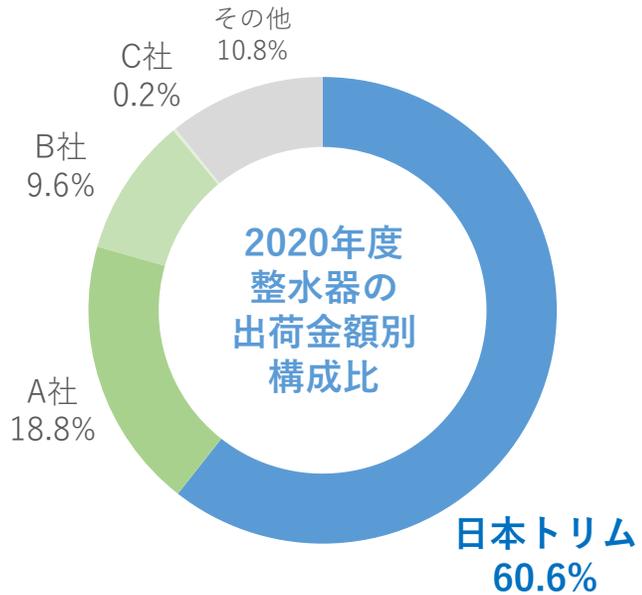
社会は何時の時代も我々の製品を必要としている。

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



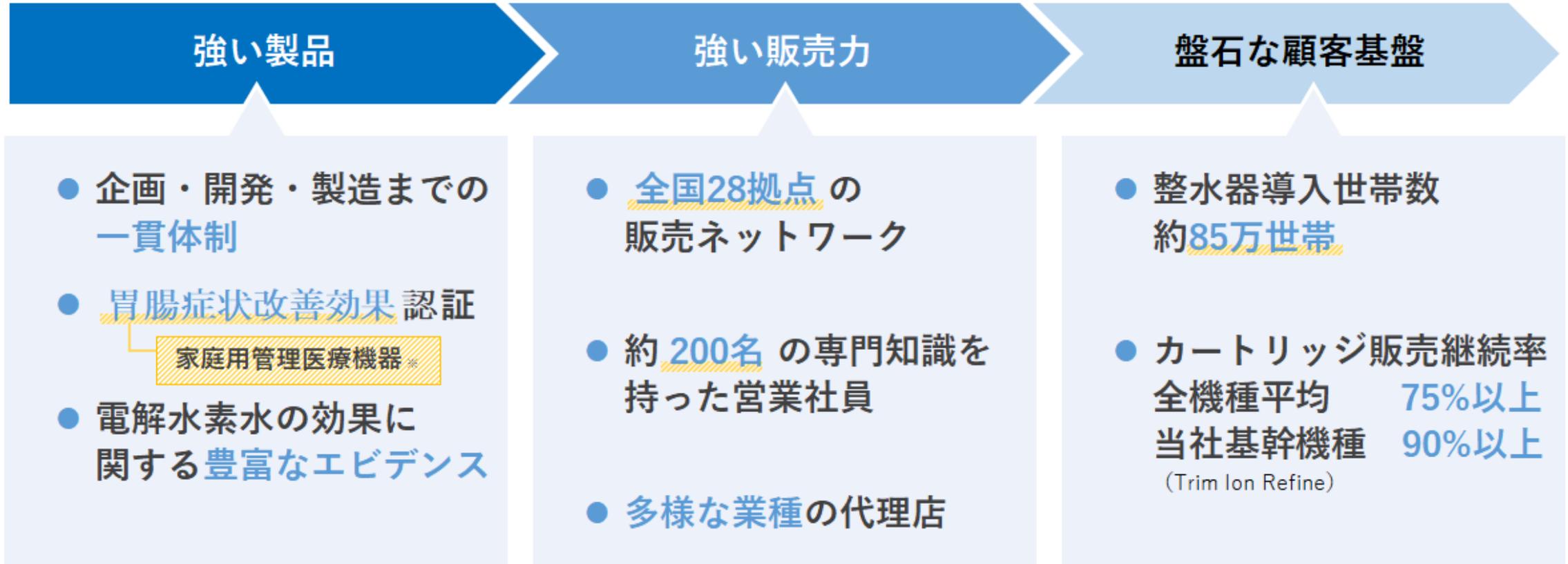
3 電解水素水に関する共同研究を様々な機関と推進



新たな可能性を開拓

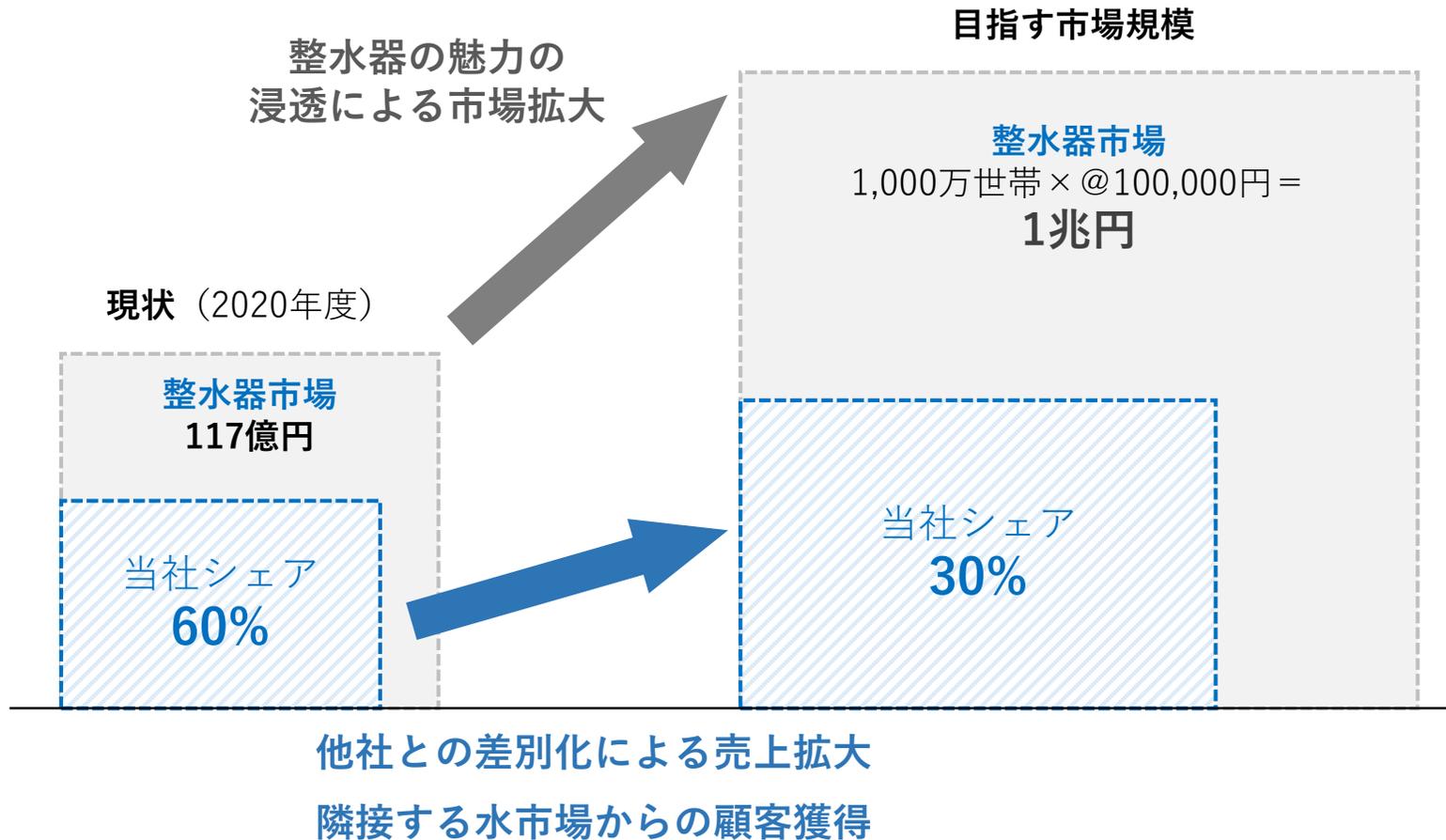
効果のエビデンスを蓄積

「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

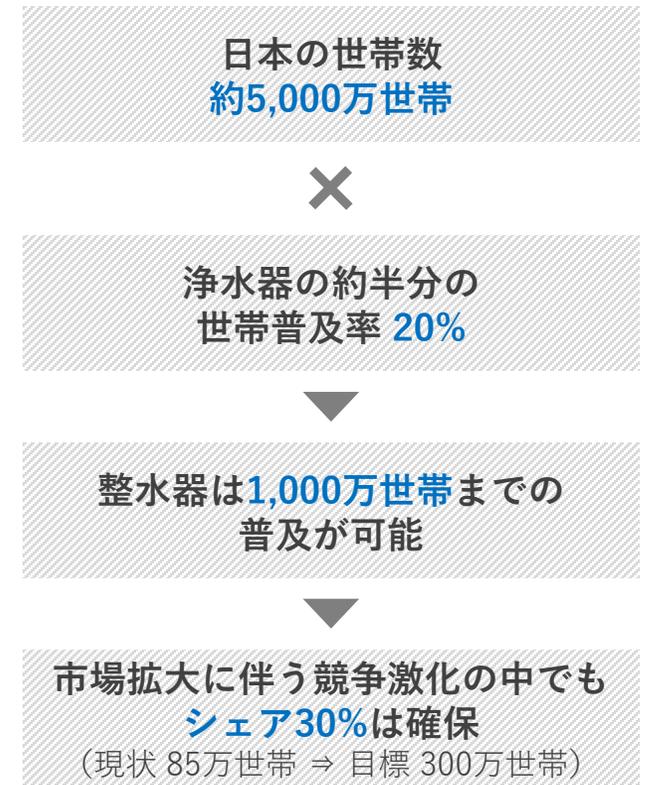


※整水器は、飲用水を生成する器械（整水器、浄水器、ウォーターサーバーなど）の中で唯一、医療効果が認められた家庭用の管理医療機器です。

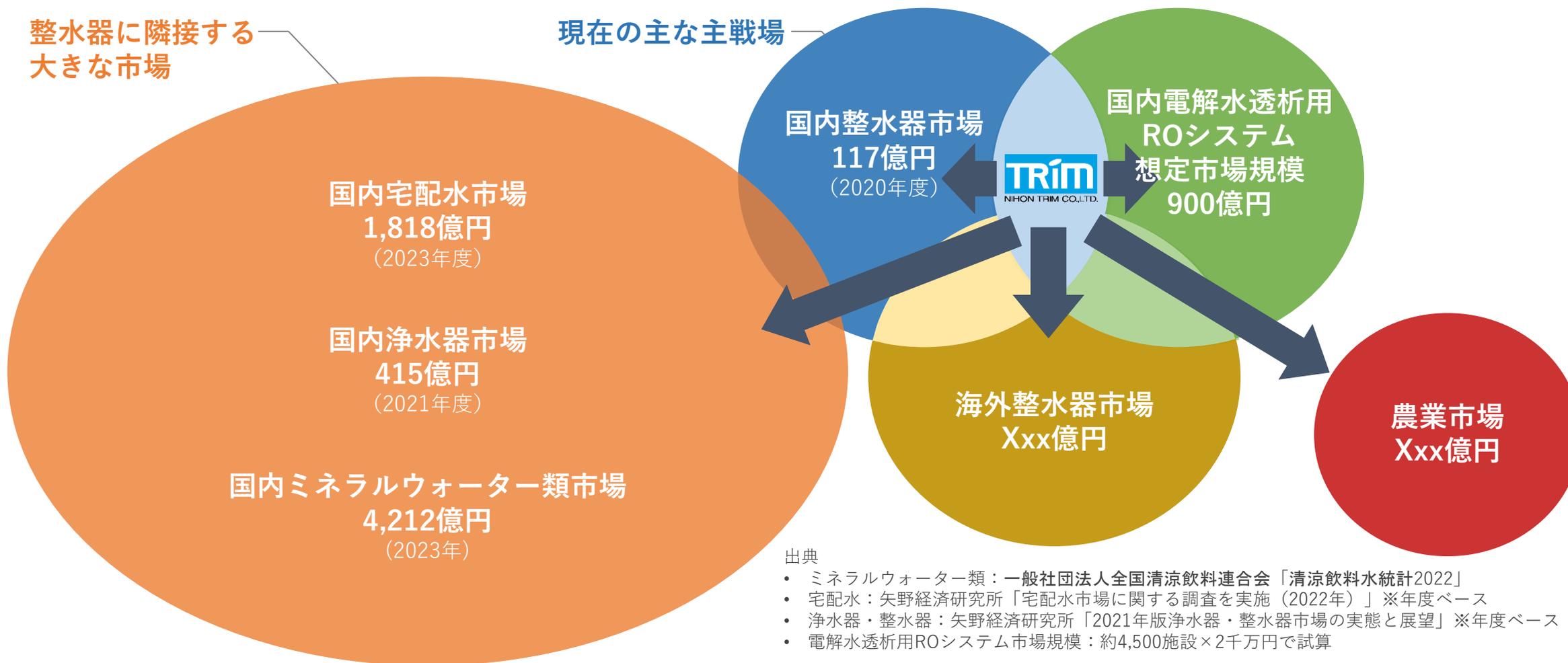
整水器の圧倒的トップ企業として、市場拡大と売上拡大を狙う



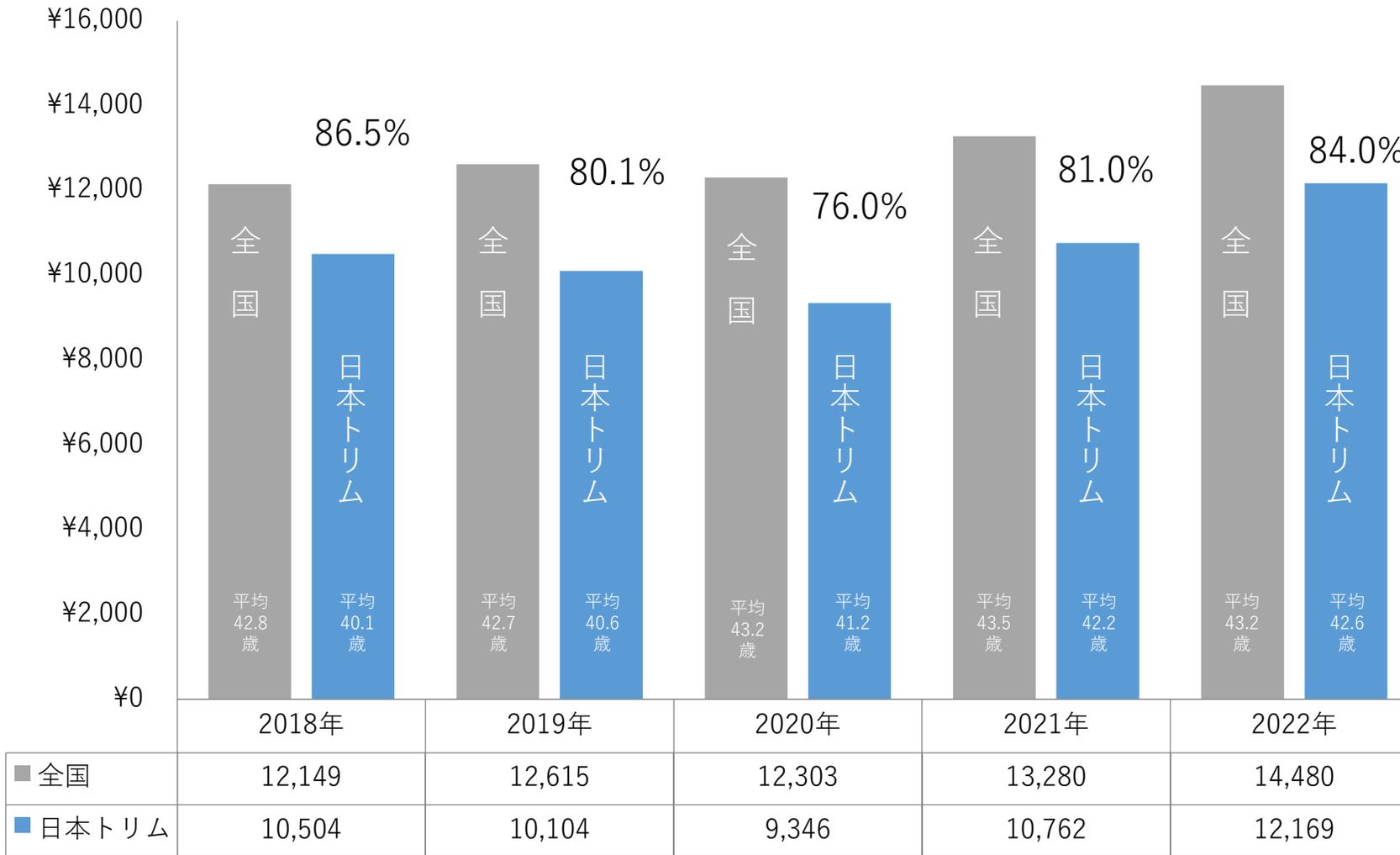
当社の整水器市場シェアの考え方



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



一人当たり月額医療費平均



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

2024年度

- 高効率な水素生成能力を有する新電極の開発（東京大学）

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）



大学・大学病院

研究機関

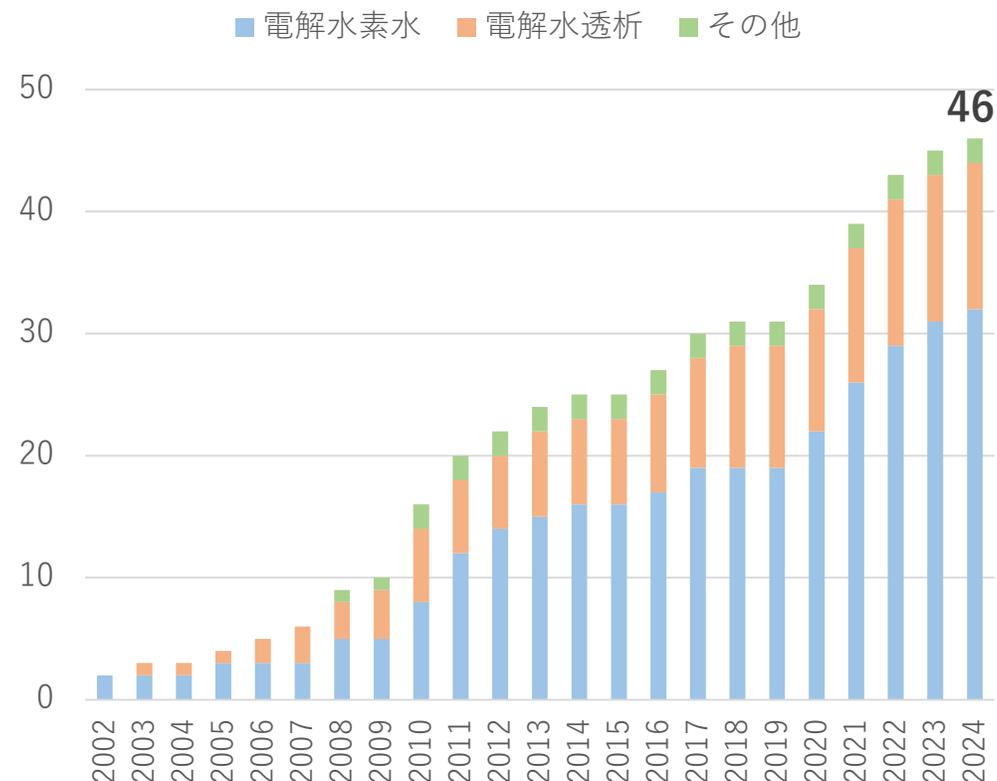


新たな可能性を開拓

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



※ 5報投稿中、2報投稿準備中

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/](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



健康・医療



環境



ひと



サプライ
チェーン



社会



- 持続可能な調達の実施



- 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】



- 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



- 地域社会との共存
- 農業分野への貢献



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。