

# PREMIUM WATER HOLDINGS

2025年3月期 第3四半期 決算説明補足資料

---

株式会社プレミアムウォーターホールディングス  
東証スタンダード：2588

2025年2月10日（月）





PREMIUM WATER  
HOLDINGS

## 目次

- | 経営理念・競争優位性・今後の展開
- | 2025年3月期 第3四半期 業績
- | Appendix
  - (1) 会社概要・事業内容
  - (2) SDGsへの取組み



PREMIUM WATER  
HOLDINGS

経営理念

競争優位性

今後の展開



VISION

自社の活動を通じて人々の生活を豊かに  
そして**世界で一番愛される会社へ**

MISSION

**日本の天然水**という唯一無二の価値を日本人に  
そして世界に伝える事で社会的意義を果たし、地方創生を実現する

天然水という差別化が難しい商品で、No.1の市場シェア。競争優位を構築・維持する3つのポイント。

### 1 業界No.1の顧客獲得力

圧倒的な営業力がある直販のノウハウを代販へ伝えることで、さらに強固な販売網を構築。



### 2 業界No.1の8水源（うち自社工場3ヶ所）

月間約500万本（約250万顧客相当）の生産能力を誇り、岐阜北方工場の竣工により、生産能力・生産効率が向上。



### 3 自社物流網の構築で効率的な配送。

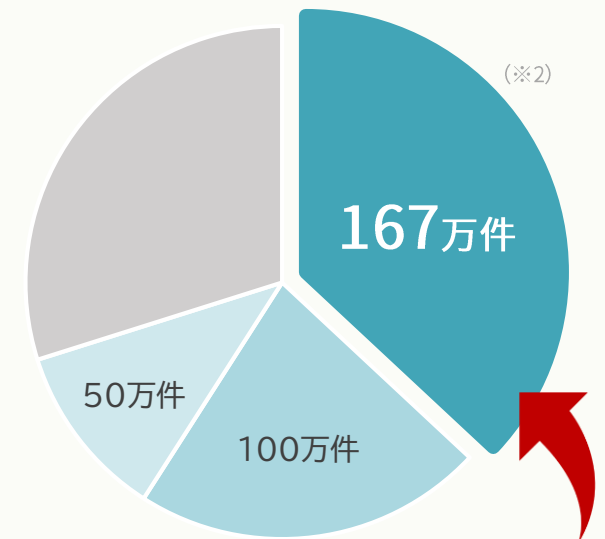
大手物流会社に左右されない自社物流網を構築したことにより、自社物流比率が51.5%まで上昇。大幅なコスト削減を実現。



## ウォーターサーバー市場

顧客数 No.1

業界シェア 32.0% <sup>(※1)</sup>



- プレミアムウォーターホールディングス
- A社
- B社
- その他

※1 JDSA2023年度宅配水業界統計より算出

※2 日本流通産業新聞2025年1月9日号より当社作成



業界シェアNo.1の顧客基盤構築に一定成果 → 組織最適化の利益拡大フェーズへ

創業～FY2024 基盤構築フェーズ

安定的な物流や生産体制の構築

顧客基盤の構築

マーケットポジションの確立

FY2024以降 利益拡大フェーズ

施策①

自社物流網の活用と  
自社工場の稼働率増進による  
コスト削減

自社物流比率を約7年間で51.5%まで拡大。地域によって大手配送業者とも提携し、今後は利益追求へ向け適正な比率を維持。加えて、自社工場の増設や設備完備により、販管費・製造原価も削減。

施策②

メーカー特化型戦略による  
顧客満足度向上を実現

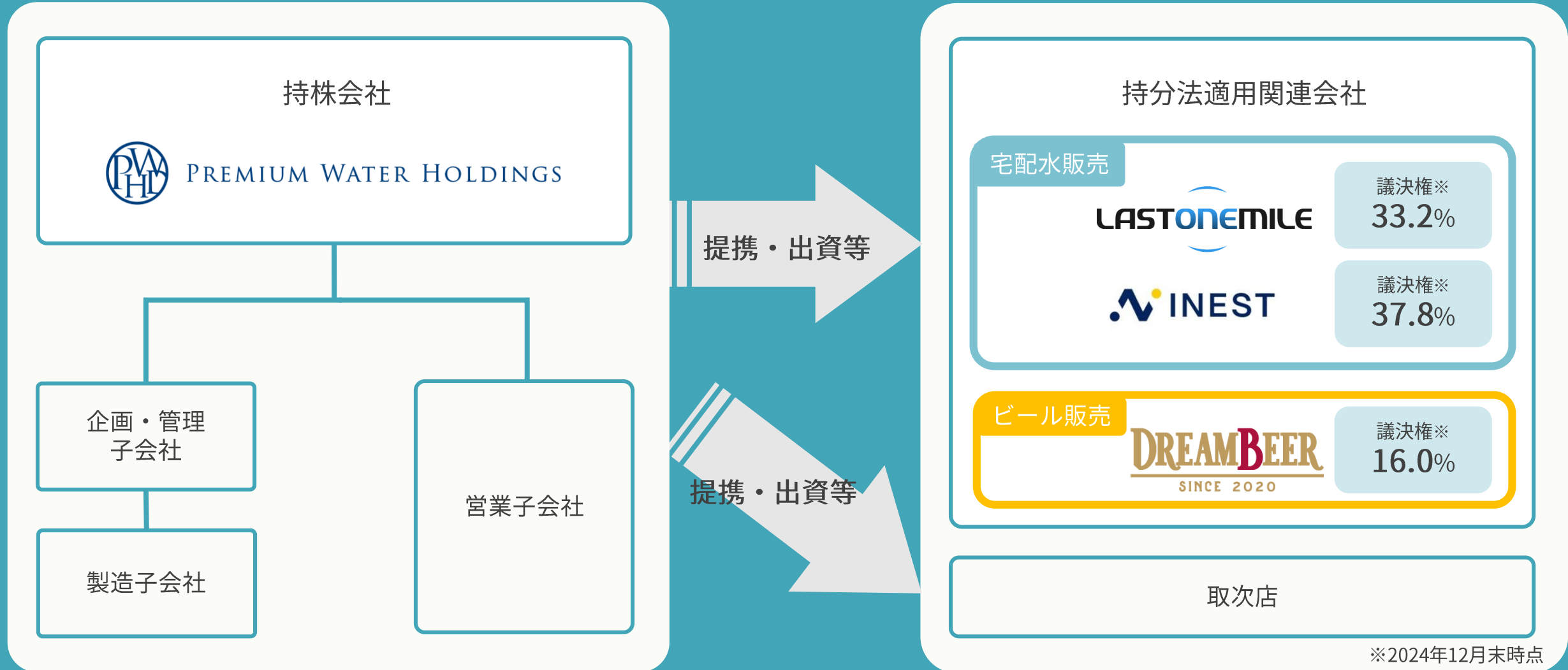
メーカーに特化した事業運営を行い、契約期間の長期化や付帯サービスの充実化等により、利益追求とユーザビリティの向上を狙う。さらに良質なサーバーを開発することで、付加価値を生み出し、顧客満足度を高める方針。

施策③

M&Aや出資による  
利益の向上

OEM供給やM&Aを実施し、当社の営業ノウハウを活かして大幅に顧客数を増やし、利益拡大へ。また、主軸である天然水事業に注力しながらも、その他事業にも出資することにより、グループシナジーを生み出す。

効率的な製造・配送体制を構築しつつ、営業力強化への投資にも注力していく方針。





PREMIUM WATER  
HOLDINGS

2025年3月期 第3四半期 業績



ウォーターサーバー事業の順調な顧客獲得により、営業利益は前年同期比**124.3%**の成長を達成。  
グループ体制の見直しや、継続的なコスト効率化により営業利益率も**改善傾向**。

●第3四半期累計期間（4～12月）

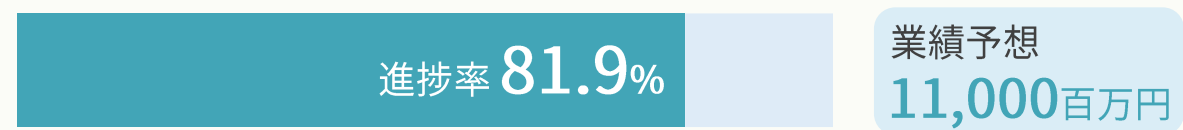
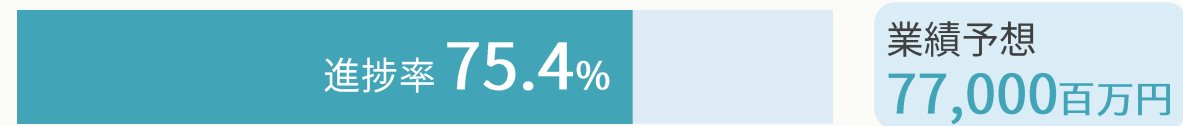
売上収益 **58,076** 百万円 前年同期比 **93.6%**<sup>※</sup>

営業利益 **9,007** 百万円 前年同期比 **124.3%**

親会社の所有者に  
帰属する四半期利益 **4,898** 百万円 前年同期比 **130.2%**

EBITDA **18,165** 百万円 前年同期比 **119.9%**

●通期業績予想に対する進捗



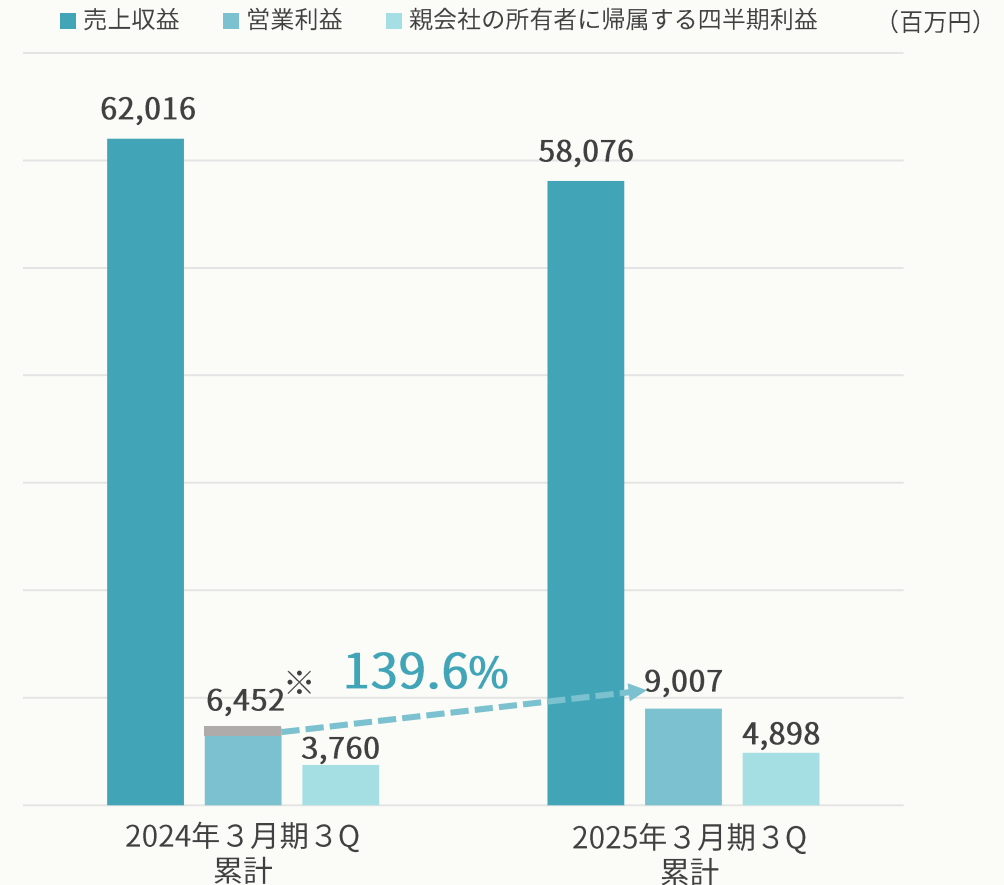
※前期は営業子会社のモバイル事業に係る売上を計上していたが、前第3四半期に同子会社の株式を譲渡し連結除外となったことから、前年同期比では売上が減少。



前期に実施した営業子会社の株式譲渡の影響を除いた（モバイル事業に係る計上分を考慮しない）比較では、各種コスト効率化により営業利益は前年同期比**139.6%**達成。

（百万円）

	2024年3月期 第3四半期 累計期間	2025年3月期 第3四半期 累計期間	前年同期比
売上収益	62,016	58,076	93.6%
売上総利益	51,281	49,623	96.8%
営業利益	7,249	9,007	124.3%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	3,760	4,898	130.2%
E B I T D A (営業利益+減価償却費)	15,148	18,165	119.9%



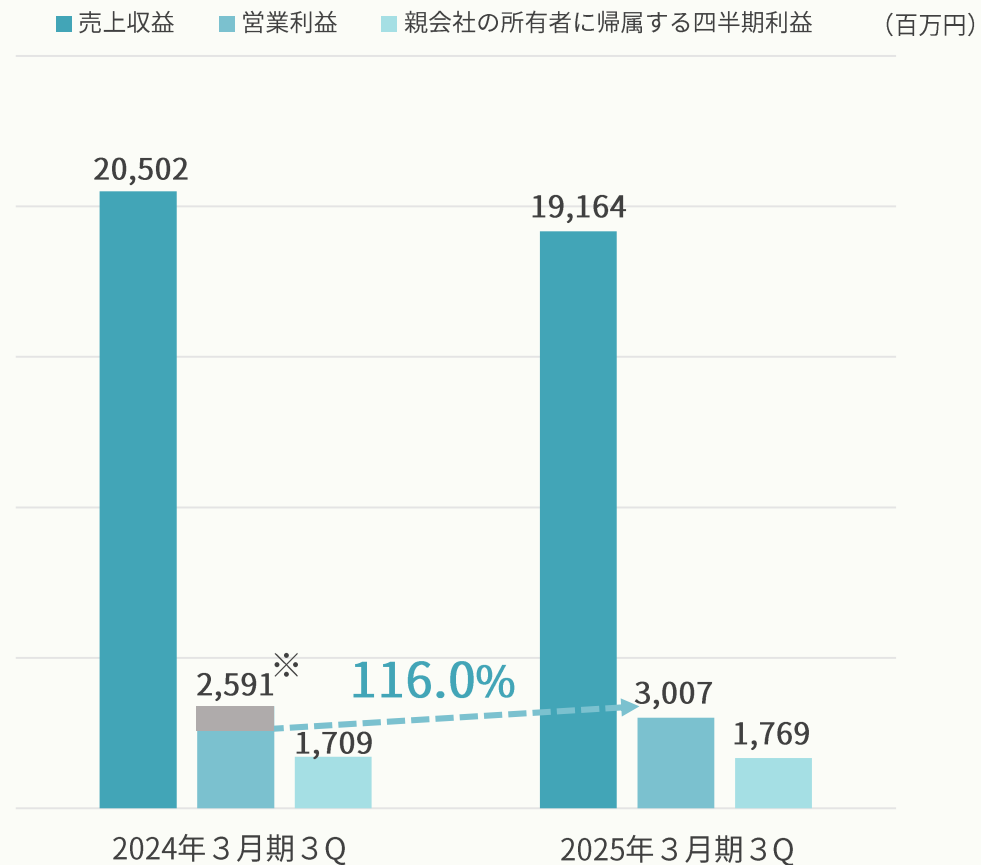
※特殊要因（営業子会社の株式譲渡による利益）797百万円を除いた値



第2四半期に引き続き、岐阜北方工場の本格稼働により製造単価の低減化が進み、営業利益は**3,007百万円**となった。前期の営業子会社株式譲渡という特殊要因を除けば、営業利益も成長基調にある。

(百万円)

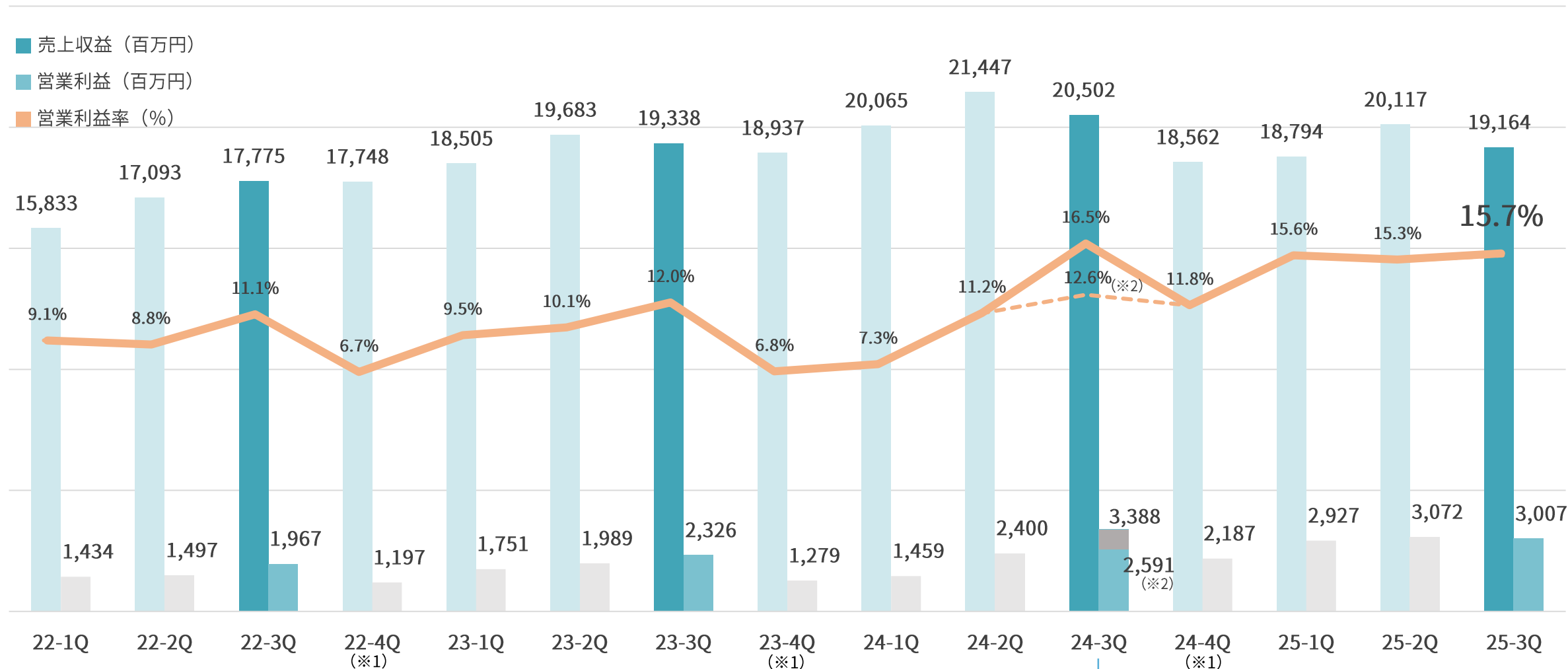
	2024年3月期 第3四半期 会計期間	2025年3月期 第3四半期 会計期間	前年同期比
売上収益	20,502	19,164	93.5%
売上総利益	16,943	16,580	97.9%
営業利益	3,388	3,007	88.7%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	1,709	1,769	103.5%
E B I T D A (営業利益+減価償却費)	6,087	6,206	102.0%



※特殊要因（営業子会社の株式譲渡による利益）  
797百万円を除いた値

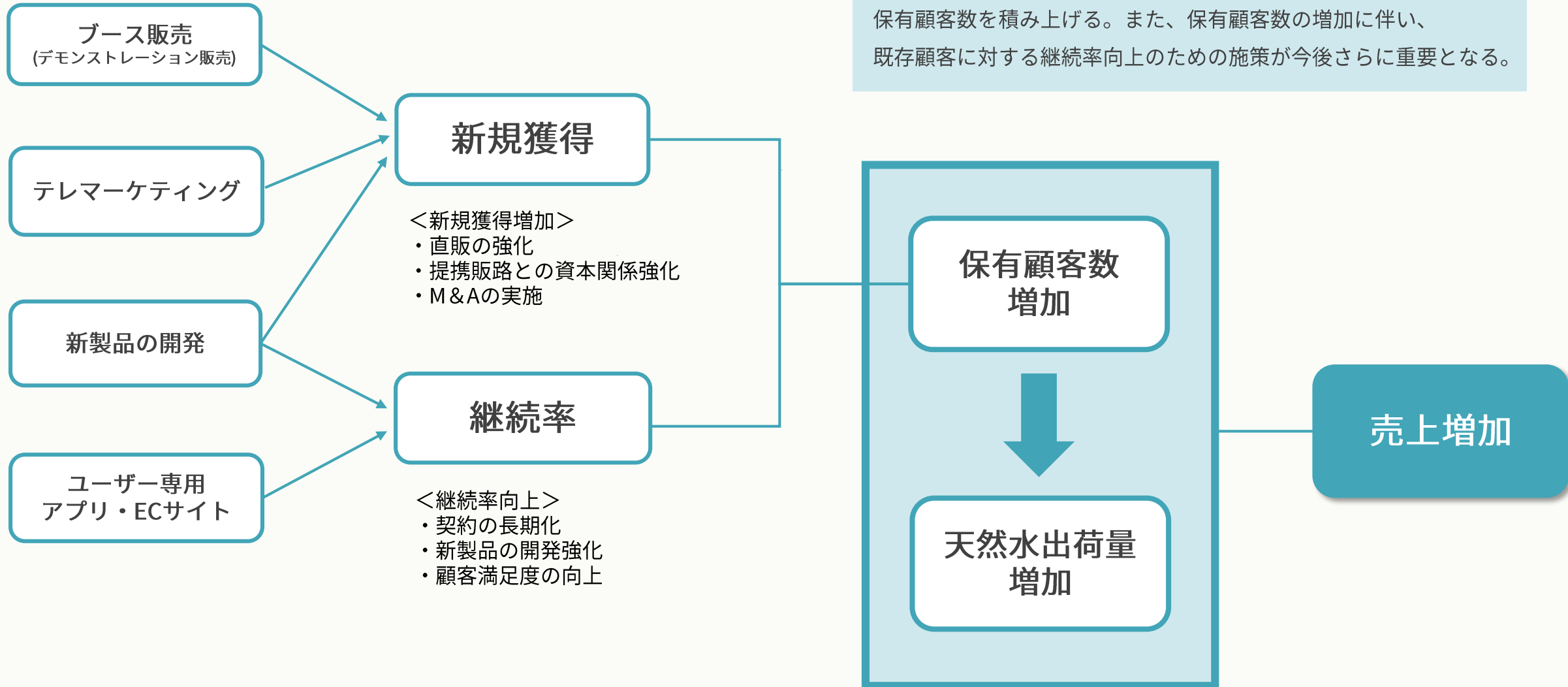


売上の拡大やコスト効率化により利益成長が進み、営業利益率は**15.7%**を達成。



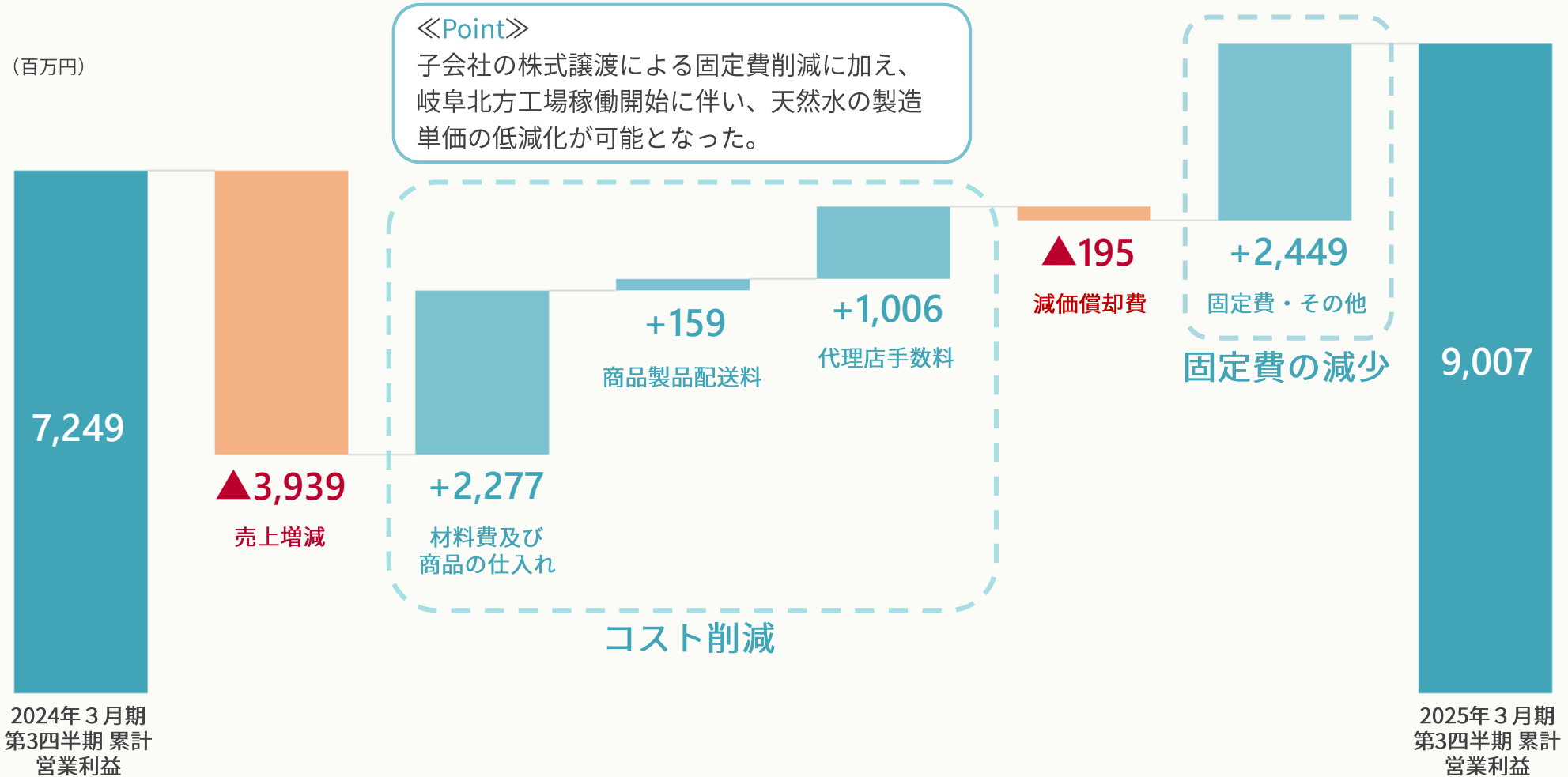
※1 毎期4Qは取次店等に対する手数料の支払いにより、1~3Qと比べると営業利益・営業利益率ともに減少

※2 下記の特種要因を除いた場合の数値  
営業子会社の株式譲渡による利益：797百万円





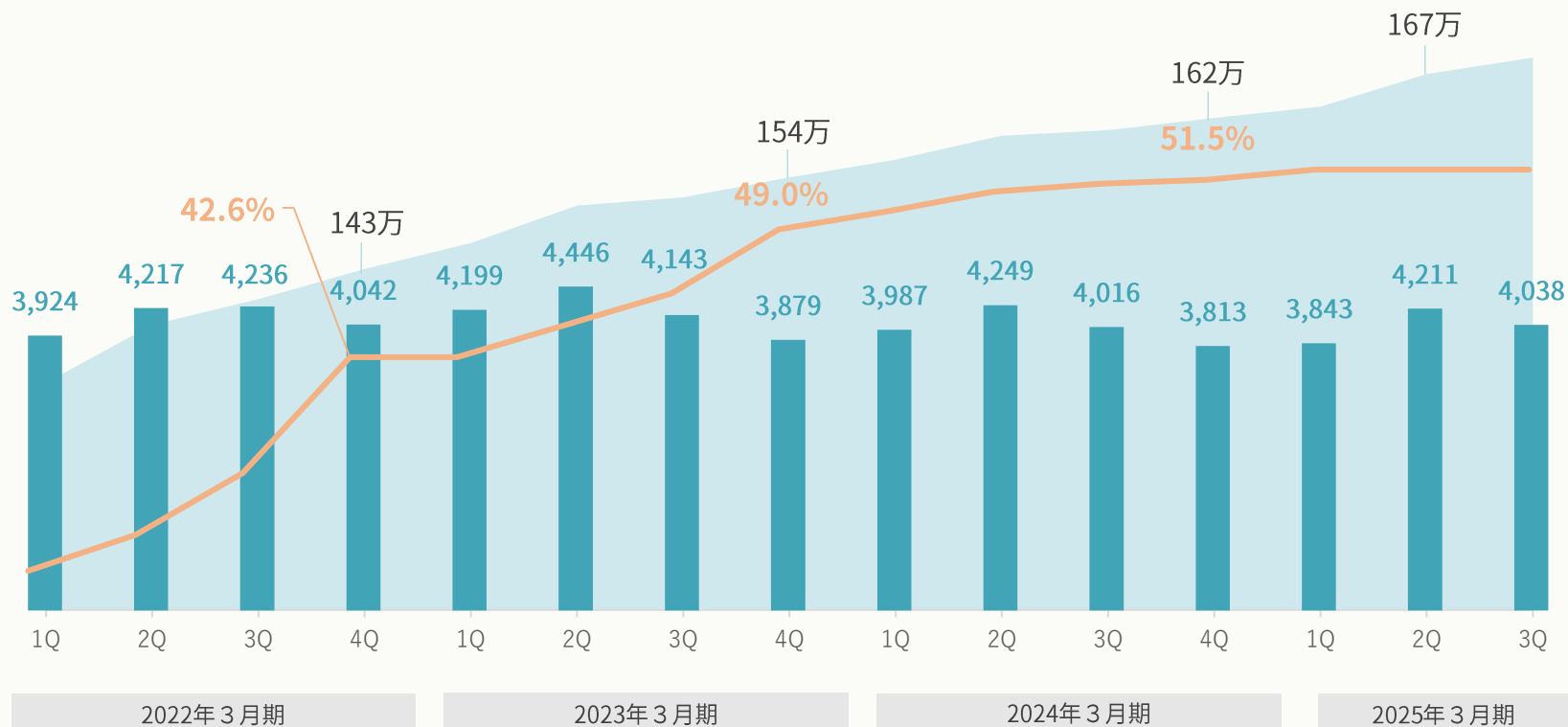
顧客獲得コストの効率化、岐阜北方工場本格稼働開始に伴う製造単価の低減、  
物流コストの上昇抑制等の実現により、営業利益は前年同期と比べて大幅に増加。





2024年物流問題 働き方改革関連法等による物流コストの上昇を抑えるため、自社物流<sup>※</sup>比率の最適な水準を維持。保有顧客数に伴い物流量は増加するも、物流コストの上昇抑制を実現。

保有顧客数 (件) 物流費 (百万円) 自社物流比率 (%)



## 自社物流<sup>※</sup>比率

2019年3月期 18.7%

2024年3月期 51.5%

※当社の配送管理システムに参加している配送パートナー



関連会社との取引に係る未実現利益消去等の影響により、持分法による投資損益はマイナス。  
顧客獲得に注力し、PWHDグループ全体としての収益効率化フェーズとなった。

(百万円)

	2024年3月期 第3四半期 累計期間	2025年3月期 第3四半期 累計期間	増減	前年同期比
営業利益	7,249	9,007	1,758	124.3%
金融収益+金融費用	▲672	▲544	127	—
持分法による投資損益	▲247	▲691	▲444	—
税引前四半期利益	6,329	7,770	1,441	122.8%
法人所得税費用	▲2,568	▲2,873	▲304	—
非支配持分	0.0	0.9	0.9	6,663.2%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	3,760	4,898	1,137	130.2%





新規顧客獲得に伴うウォーターサーバー調達のため、リース債務の計上による有利子負債が増加。

(百万円)

	2024年3月期	2025年3月期 第3四半期	増減
流動資産	44,801	47,029	2,228
現金及び現金同等物	30,561	32,085	1,523
営業債権及びその他の債権	11,064	12,056	991
棚卸資産	1,108	1,167	58
その他	2,065	1,720	▲345
非流動資産	54,605	62,480	7,875
有形固定資産	29,503	31,965	2,462
無形資産	2,637	3,133	495
契約コスト	11,480	12,372	891
その他	10,984	15,010	4,025
総資産	99,406	109,510	10,103

(百万円)

	2024年3月期	2025年3月期 第3四半期	増減
負債	76,636	84,843	8,206
流動負債	28,256	37,452	9,195
営業債務及びその他の債務	14,545	14,081	▲463
有利子負債	11,458	20,849	9,391
その他	2,253	2,521	267
非流動負債	48,379	47,390	▲988
有利子負債	48,036	46,976	▲1,060
その他	343	414	71
資本	22,770	24,667	1,897
株主資本	22,753	24,651	1,898
その他	16	15	▲0.9
負債及び資本合計	99,406	109,510	10,103

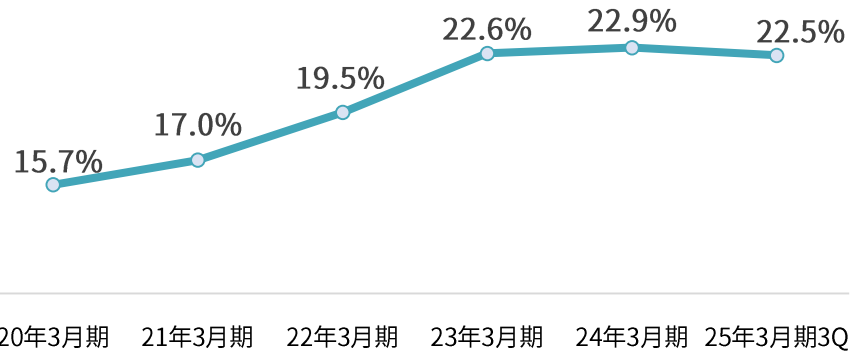
(百万円)

	2024年3月期 第3四半期累計期間	2025年3月期 第3四半期累計期間
営業活動によるキャッシュ・フロー	15,679	14,144
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲4,360	▲9,314
フリー・キャッシュ・フロー	11,318	4,830
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲11,619	▲3,376
現金及び現金同等物の期末残高	25,457	32,085

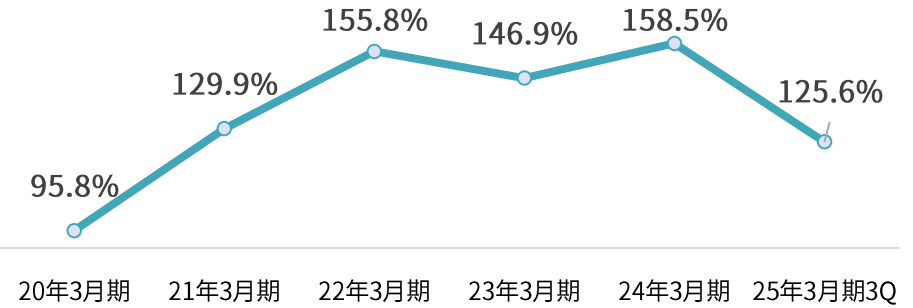


自己資本比率は引き続き、20%を超え推移。流動比率も安定して120%超を維持。

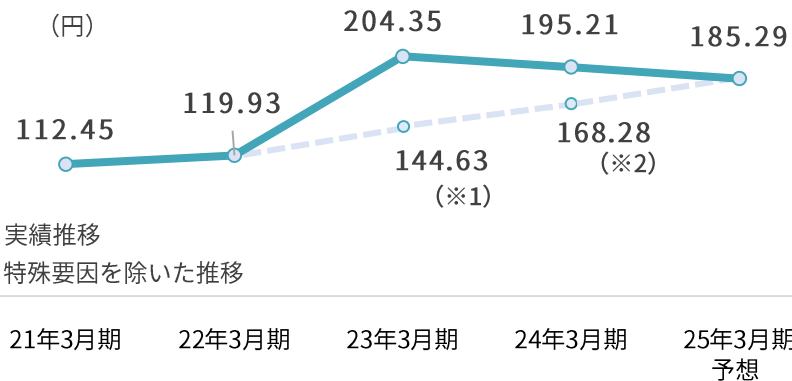
● 自己資本比率



● 流動比率



● 基本的1株当たり当期利益 (EPS)



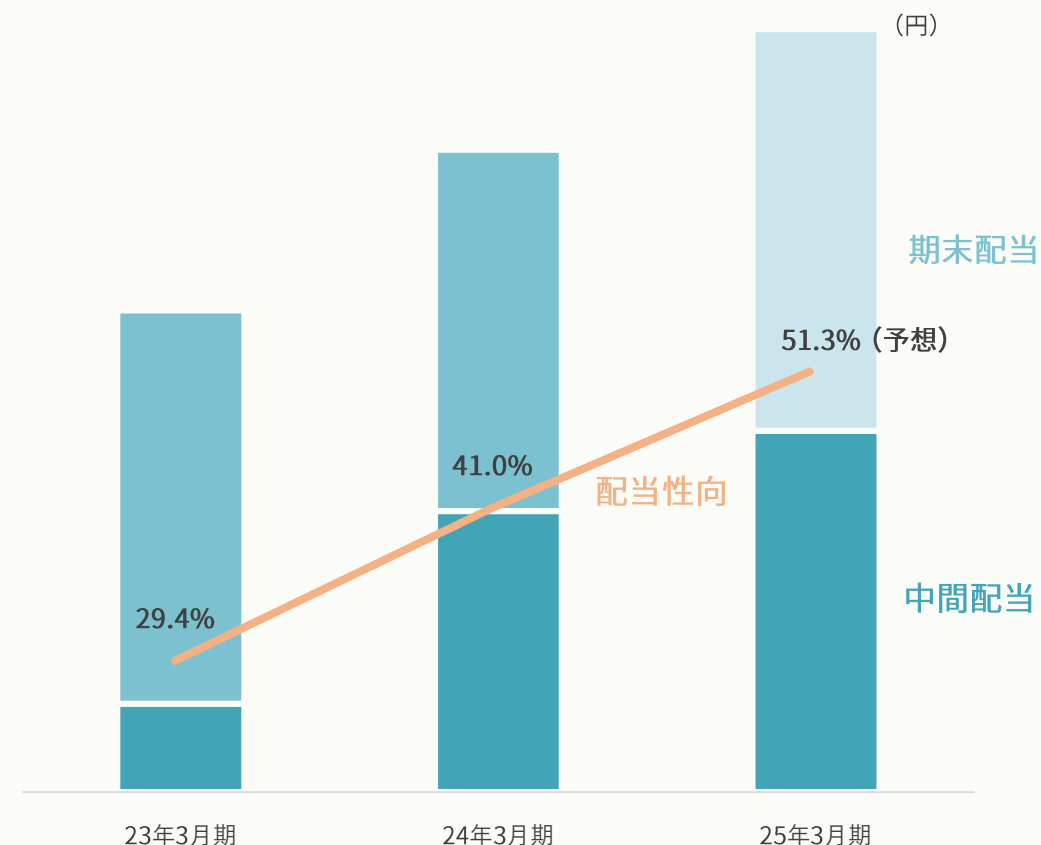
ROE **23.2%** (2025年3月末予想)

ROA **5.0%** (2025年3月末予想)

- ※1 2023年3月期において、当期利益は6,057百万円でしたが、特殊要因として繰延税金資産の計上分1,753百万円を含んでおりますので、その特殊要因を除いた当期利益は4,304百万円でした。
- ※2 2024年3月期において、当期利益は5,777百万円でしたが、特殊要因として子会社譲渡の売却益797百万円を含んでおりますので、その特殊要因を除いた当期利益は4,980百万円でした。

配当に関しては、内部留保や成長投資とのバランスを考慮しながら安定的な増配を継続する方針。  
 第2四半期に行った業績予想の修正に伴い、期末配当予想を50円に増配し、年間配当金の予想は95円。

	(円)		
	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期 (予想)
中間配当 (基準日：9月末日)	11.00	35.00	45.00
期末配当 (基準日：3月末日)	49.00	45.00	(50.00)
合計	60.00	80.00	(95.00)



2024年6月、ビックカメラグループより「宅配水事業」と「浄水型ウォーターサーバー事業」を継承。

PREMIUM WATER  
HighQuality Water Delivery Service



puhha  
TAPURI



期待される効果



- 保有顧客数の増加
- 販売機会の増加による新規顧客獲得
- 工場の獲得による生産性の向上



岐阜北方工場（第2期工事）の竣工（2024年4月）により、  
生産能力の更なる増強と製造原価の低減化が可能となる見込み。



生産能力：**240**万本以上/月

※第2期工事前比較：**190**万本増

- 最新設備による高度な自動化を推進し、生産能力・生産効率が格段に向上。
- 顧客の純増を背景に、自社工場を高い稼働率で運用させることで製造原価の更なる低減化を図る。

2024年9月、新ウォーターサーバー「AURA Water Server」を新導入。  
出水量と温度帯を自由に選べる、高機能モデルを開発<sup>※</sup>。



※温水：約85℃、冷水：約6℃、常温水：約25℃、白湯：約60℃、加熱：約90℃

## POINT

新機能搭載！温冷水に加え白湯や常温水の通常出水、ワンタッチで200ml・1lの定量／連続出水が可能に！

### ● 新商品開発による製品の強化

「ボトル下置き型ウォーターサーバー」の新機種・新デザインをリリース。2024年度グッドデザイン賞を受賞。

### ● ウォーターサーバーの差別化でリプレイス対策

他社へのリプレイス対策として顧客ニーズに沿った改良を実施し、解約率の低減化を目指す。

### ● 保有顧客の純増

業界をけん引するメーカーとして品質向上に努めるほか、注目を集めることで市場全体や新規顧客の潜在ニーズも掘り起こし、更なる保有顧客数の増加を図る。

物流コスト高騰の中、提携先企業と当社とで共同配送を実施し、物流の効率化とコスト削減を目指す。「2024年問題」をはじめとした社会課題の解決への貢献を目指し、環境負荷の低減化を図る。

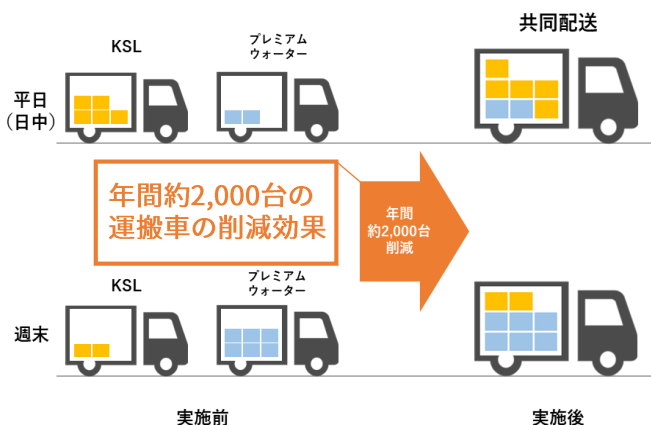
KOKUYO コクヨサプライロジスティクス株式会社



PREMIUM WATER

HighQuality Water Delivery Service

◆効果のイメージ図



主な取組み

- 2023年12月、江崎グリコ（株）ら3社と、グリーン物流パートナーシップ優良事業者 特別賞を受賞。
- 2024年8月、コクヨサプライロジスティクス（株）との共同配送を開始。





2025年1月、浄水型ウォーターサーバー「Slim-R II」を新導入。主力の天然水事業に加え、新たに高性能<sup>※1</sup>モデルの浄水型ウォーターサーバーを開発し、顧客基盤の更なる拡大を図る。



※1 温水：約80℃、冷水：約6℃、再加熱：約90℃、チャイルドロック機能付  
※2 プレミアムウォーターを含む浄水型ウォーターサーバーを取扱う6社のうち水道水を注いで使用するウォーターサーバーを対象に、月額利用料が原則定額制のもので比較し、最安の月額利用料との差が10%未満であるため本表記を使用。（2025年1月時点）

### POINT

業界最安級<sup>※2</sup>の浄水型ウォーターサーバーを展開  
多様な顧客ニーズに応える体制を強化

- **新商品開発による製品の強化**  
人気急上昇中の「浄水型ウォーターサーバー」の新機種・新デザインをリリース。フィルター交換頻度が9ヶ月に1回のみと少なく利便性が向上。
- **天然水ユーザーのリプレイス対策**  
価格面を理由とした他社へのリプレイス対策として浄水型ウォーターサーバーの改良を実施し、解約率の低減化を目指す。



- **保有顧客の純増**  
業界をけん引するメーカーとして常に品質向上に努めるほか、注目を集めることで市場全体や新規顧客の潜在ニーズを掘り起こす。新たな層からの保有顧客数の増加を図ることで、市場全体の拡大を狙う。



PREMIUM WATER  
HOLDINGS

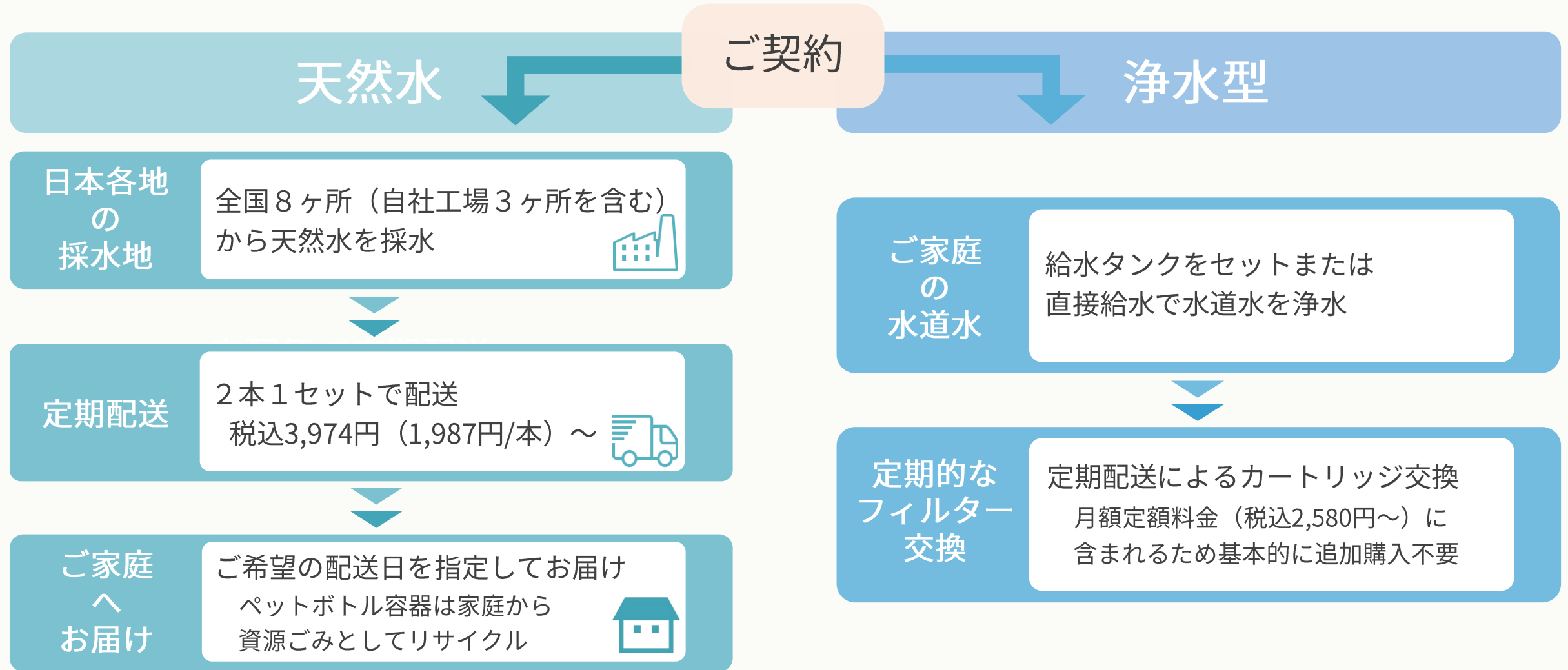
## Appendix

(1) 会社概要・事業内容



会社名	株式会社プレミアムウォーターホールディングス
設立	2006年10月13日
所在地	<東京本社> 東京都渋谷区神宮前1-23-26 神宮前123ビル5階  <本店> 山梨県富士吉田市上吉田4597-1
代表者	代表取締役社長 金本 彰彦
従業員数	848名（役員、臨時従業員含まない） ※2024年3月31日現在
資本金	4,726百万円 ※2024年12月31日現在
事業内容	自社ブランド「PREMIUM WATER」を中心とするミネラルウォーターの 宅配事業を行う子会社等の経営管理及びそれに付帯又は関連する業務
主要なグループ会社	プレミアムウォーター株式会社 プレミアムウォータープロダクツ株式会社 株式会社LUXURY 株式会社PWリソース 株式会社ライフセレクト SINGAPORE FLC PTE.LTD

自社ブランド「PREMIUM WATER」を主軸とした、天然水及び浄水型ウォーターサーバー事業を展開。



顧客の増加により確実に収益増加が見込める、安定性の高いビジネスモデル。

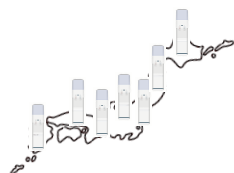
### 事業内容

天然水（宅配水）ウォーターサーバー  
天然水の定期配送による安定した収益

浄水型ウォーターサーバー  
月額定額制※による安定した収益  
※サーバーレンタル料+浄水カードリッジ料+配送料

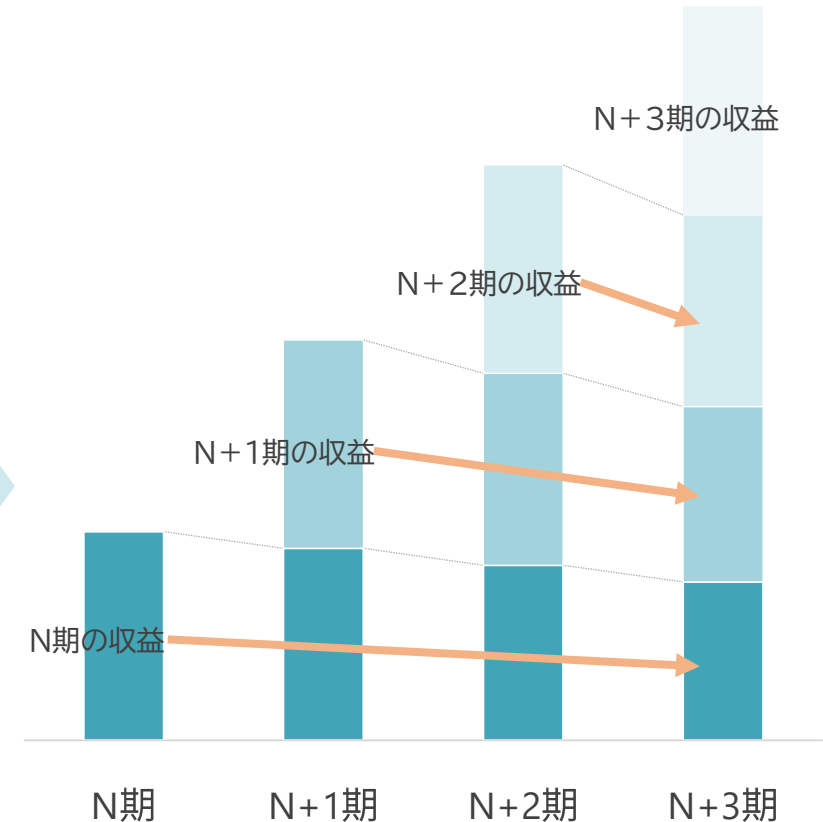


### 契約件数の増加



顧客1件あたりの  
獲得コストが  
一定水準であれば  
収益が積み上がる

### ストック型ビジネスモデル





PREMIUM WATER  
HOLDINGS

## Appendix

### (2) SDGsへの取組み

## こども食堂へのお米寄付



貧困や孤食という問題を抱える子どもたちの食が少しでも豊かになることを目的に、貧困家庭や孤食の子どもに食事を提供する「子ども食堂」に自社富士吉田で収穫したお米を寄贈しました。

## 小学校での出張授業



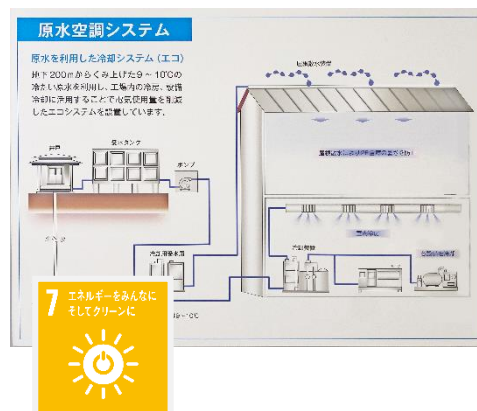
小学校から行われるキャリア教育の一環として出張授業を実施しています。天然水を取り扱う企業だからこそ伝えられる「お水や自然の大切さ」と「日本の天然水という価値ある資源を未来に残していくために、自分たちにできることは何か」を子どもたちに自由な発想で考えていただきます。

## 災害時の支援・復興サポート



山梨県富士吉田市、兵庫県朝来市と「災害時における飲料水の供給に関する協定」を締結しており、災害発生時に被災者に飲料水の提供が必要となった場合、無償供給およびサーバーの無償貸与を行います。他にも、西日本豪雨による被災地支援品の寄贈、熊本地震における義援金寄付、熊本復興支援イベントの開催等を行い、「令和6年能登半島地震」においても、被災地支援を行っています。

## 地下水の利用



富士吉田工場では、地下水200mからくみ上げた9度～10度の冷たい原水を利用し、工場内の冷房・設備冷却に活用することで電気使用料を削減したエコシステムを設置しています。

## 安心安全のナチュラルミネラルウォーター



同社グループの製品（ナチュラルミネラルウォーター）は、一般の公的基準よりも厳しい自社基準を設け、1日に10数回に及ぶ自主的な検査（水の微生物検査、理化学検査、官能検査）と定期的な放射線物質の検査を実施しています。また、赤ちゃんのからだにもやさしい「軟水」を提供しています。

## PETボトルの軽量化



PETボトルの構造を変更し、2023年時点で20%軽量化（プラスチック使用量削減）を達成し、さらに2024年には3%の軽量化に成功しました。従来より23%軽量化した新たなペットボトルに順次入れ替え、2024年度中に全水源の約80%切り替えを目指しています。

## 公平な人事制度・ジェンダー平等への取り組み



人事考課での公平性を確保するために、人事ポリシー・考課制度を再整備しています。また、産前産後休業や育児休業・育児休業給付、育休中の社会保険料免除のほか、制度の周知や情報提供を行っています。

## 森林整備活動（西桂地区）



地域の水資源育成に向け、水源涵養機能の高い森が、良い水資源を生み、豊かな食生活を生むという考えから、西桂工場のある山梨県の西桂地区において健全な森を作る間伐等の整備を行っています。





## サステナビリティレポート公開のお知らせ

当社グループのサステナビリティに関する取り組みや活動を、より多くのステークホルダーの皆様にご理解いただくことを目的に、当社ウェブサイトにて「サステナビリティレポート2024」を公開中です。

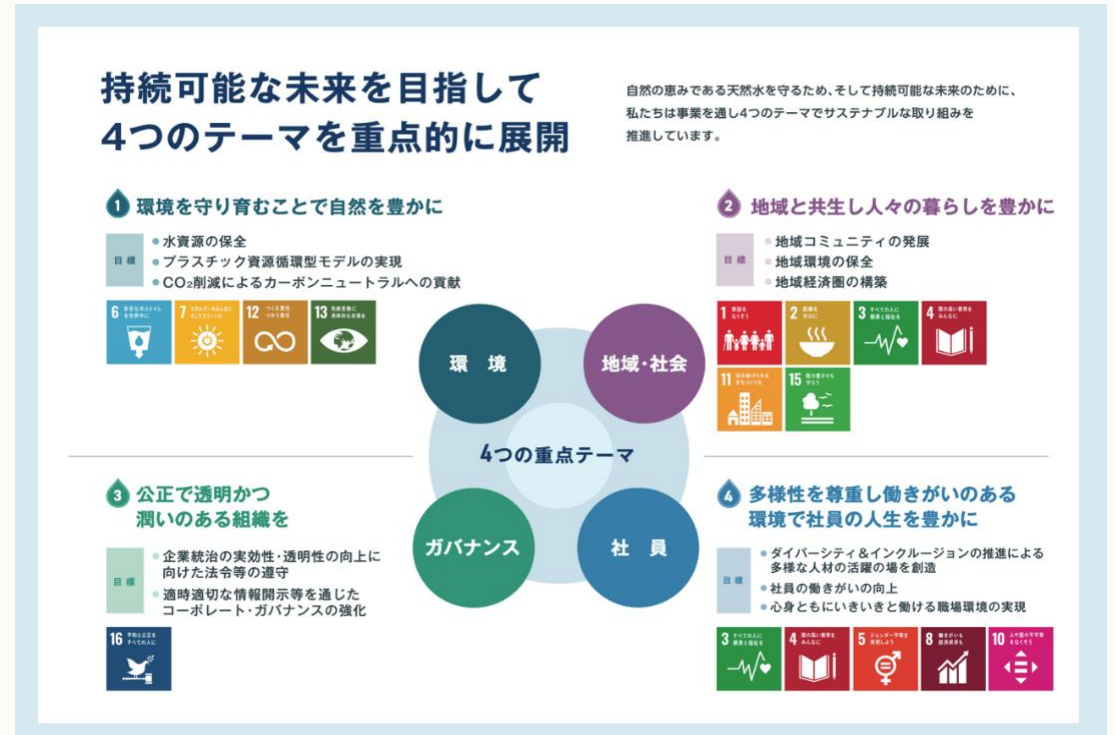
ESG（環境・社会・ガバナンス）の項目別に構成し、これまで実施した取り組みと持続可能な社会に貢献するための具体的なアクションを中心に紹介しております。本レポートでは「CO2排出量のScope3算定結果」や「お客様への防災啓蒙活動」、「ダイバーシティ推進に向けた取り組み」等、最新の情報を追加しております。是非、ご覧ください。

「サステナビリティレポート2024」

<https://premiumwater-hd.co.jp/sdgs/img/report/ssr2024.pdf>

当社ウェブサイトのサステナビリティページ

<https://premiumwater-hd.co.jp/sdgs/>





### 1. 掲載された情報についてご注意いただきたい点

当資料を通じ、財務情報、経営指標等の情報の開示を行います。当社は、当資料を通じて情報開示を行うにあたり細心の注意を払っておりますが、当資料に掲載した情報について内容の正確性等を保証いたしません。当資料による情報開示は、投資判断の参考となる情報の提供を目的としたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する最終的な決定は、ご自身の判断でお願い致します。当社は、当資料に掲載された情報を利用したことにより生じたいかなる損害についても、一切責任を負いません。

### 2. 将来の見通しに関する事項について

当資料に掲載されている情報には、業績予測等の将来の見通しに関する記述が含まれていますが、これらはリスクや不確実性を内包するものです。業績予測等の将来の見通しに関する記述は、その実現性を保証するものではなく、当社を取り巻く経営環境や市場動向の変化等により、実現しない可能性があることにご注意ください。

### 3. 当資料の運用について

当資料は予告なく配布の中止や内容の変更を行うことがあります。当社は、当資料を利用できなかったことにより生じたいかなる損害についても、一切責任を負いません。

＜お問い合わせ先＞

株式会社プレミアムウォーターホールディングス IR担当  
メールアドレス：ir@premiumwater-hd.co.jp



PREMIUM WATER  
HOLDINGS