



PREMIUM WATER HOLDINGS

2026年3月期 通期 決算説明会資料

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

2026年5月19日（火）



目次



2026年3月期決算ハイライト

2026年3月期通期業績

株主還元

市場動向と戦略及び2026年3月期通期結果

2027年3月期通期業績予想と今後の戦略

Appendix



PREMIUM WATER
HOLDINGS

2026年3月期 決算ハイライト



1

増収・増益を達成

※ 前期比 【売上収益】 **104.5%** 【営業利益】 **110.1%**

2

営業利益は8期連続増益。過去最高益達成



● 2026年3月期 通期実績

売上収益

80,323 百万円

営業利益

12,647 百万円

親会社の所有者に
帰属する当期利益

8,450 百万円

EBITDA

25,551 百万円



2026年3月末時点
182万件

ウォーターサーバー (宅配水) 市場シェア **32%** (※)

2016年7月
経営統合

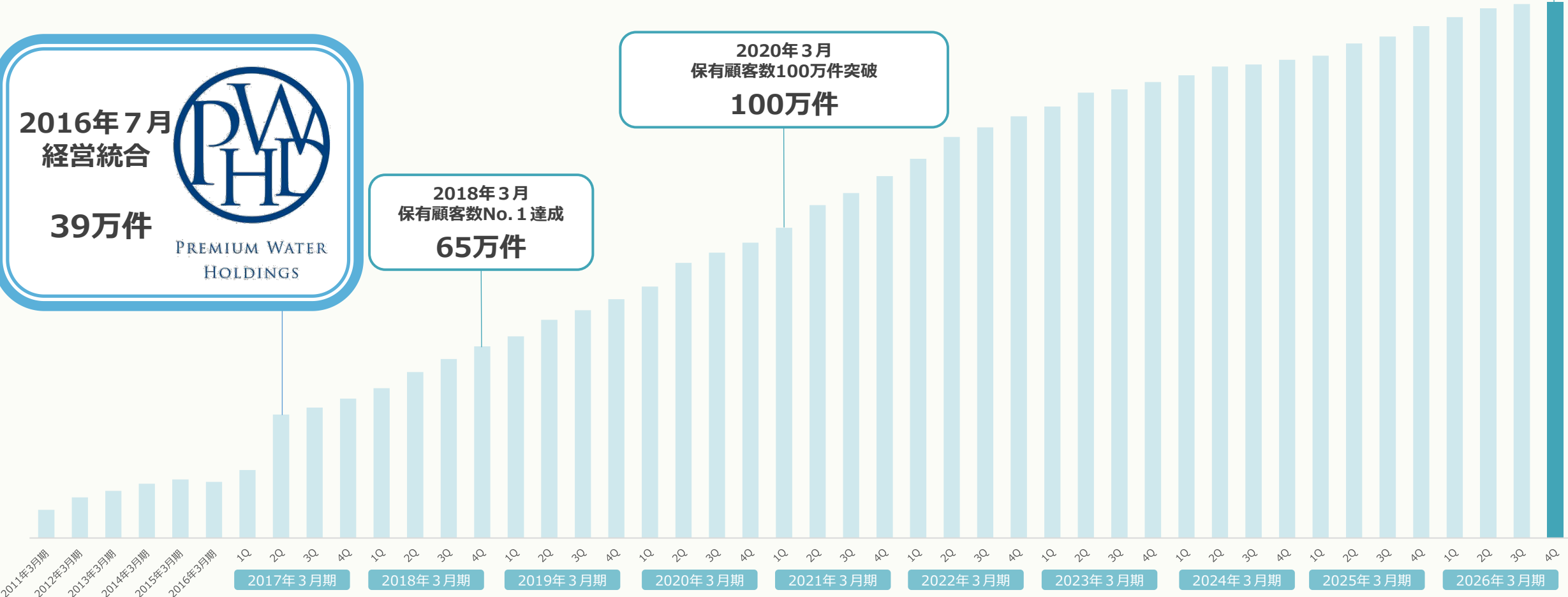


39万件

PREMIUM WATER HOLDINGS

2018年3月
保有顧客数No.1達成
65万件

2020年3月
保有顧客数100万件突破
100万件



(※) 2026年3月末時点の当社宅配水サービス顧客数 ÷ 日本宅配水&サーバー協会 (JDSA) の統計数字に基づく



PREMIUM WATER
HOLDINGS

2026年3月期 通期業績

保有顧客数の増加により、売上収益・営業利益ともに前期よりも増加。

営業利益率も前期より**0.8ポイント**増で、収益構造がより強固になっている。

(百万円)

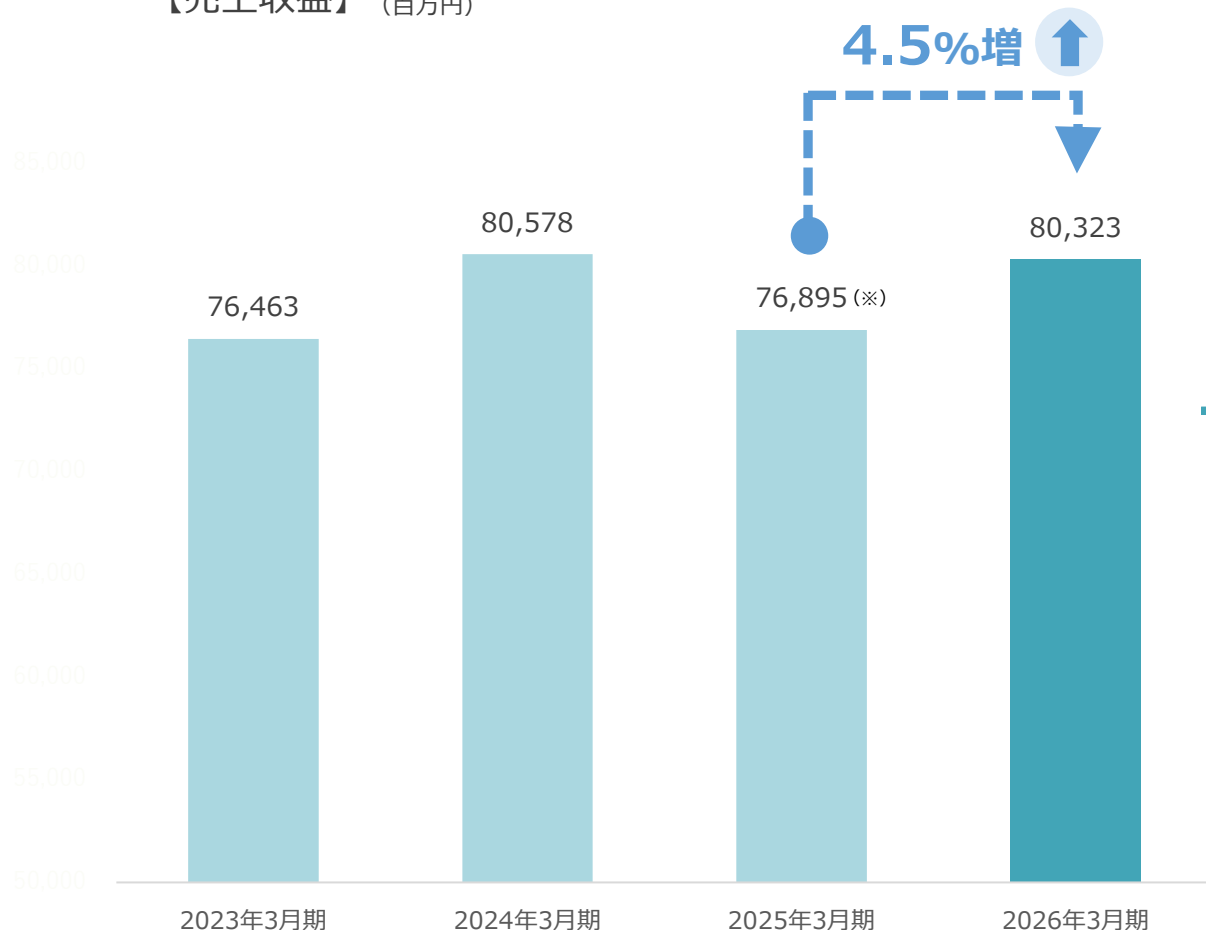
| | 2025年3月期 通期 | | 2026年3月期 通期 | | | |
|----------------------|-------------|--------|---------------|--------|--------|--------|
| | 実績 | 百分比 | 実績 | 百分比 | 対前期増減額 | 前期比 |
| 売上収益 | 76,895 | 100.0% | 80,323 | 100.0% | 3,427 | 104.5% |
| 売上総利益 | 65,296 | 84.9% | 68,891 | 85.8% | 3,595 | 105.5% |
| 営業利益 | 11,482 | 14.9% | 12,647 | 15.7% | 1,164 | 110.1% |
| 金融収益 | 155 | 0.2% | 702 | 0.9% | 546 | 452.3% |
| 金融費用 | 1,069 | 1.4% | 1,423 | 1.8% | 353 | 133.1% |
| 税引前当期利益 | 9,086 | 11.8% | 12,037 | 15.0% | 2,951 | 132.5% |
| 親会社の所有者に 帰属する当期利益 | 5,631 | 7.3% | 8,450 | 10.5% | 2,819 | 150.1% |
| 1株あたり 当期利益（円） | 189.40 | — | 282.80 | — | 93.4 | 149.3% |
| EBITDA | 23,907 | — | 25,551 | — | 1,643 | 106.9% |



浄水型を含むウォーターサーバーの保有顧客数の増加により、売上収益は前期より**4.5%増加**。

利便性の高い高機能サーバーの顧客の増加等も影響し、さらに売上収益が増加傾向。

【売上収益】 (百万円)



保有顧客数の増加

新規獲得のうち解約率の低い5年契約プランの比率が上昇したことで保有顧客数が増加。

＜新規契約の5年プラン比率＞

2025年3月期 : 82%

8ポイント増

2026年3月期 : 90%

高機能サーバーの利用増加

利便性の高い高機能サーバーを選ぶ顧客が増加。

＜新規獲得顧客の高機能サーバーの利用率＞

2025年3月期平均 16.1%

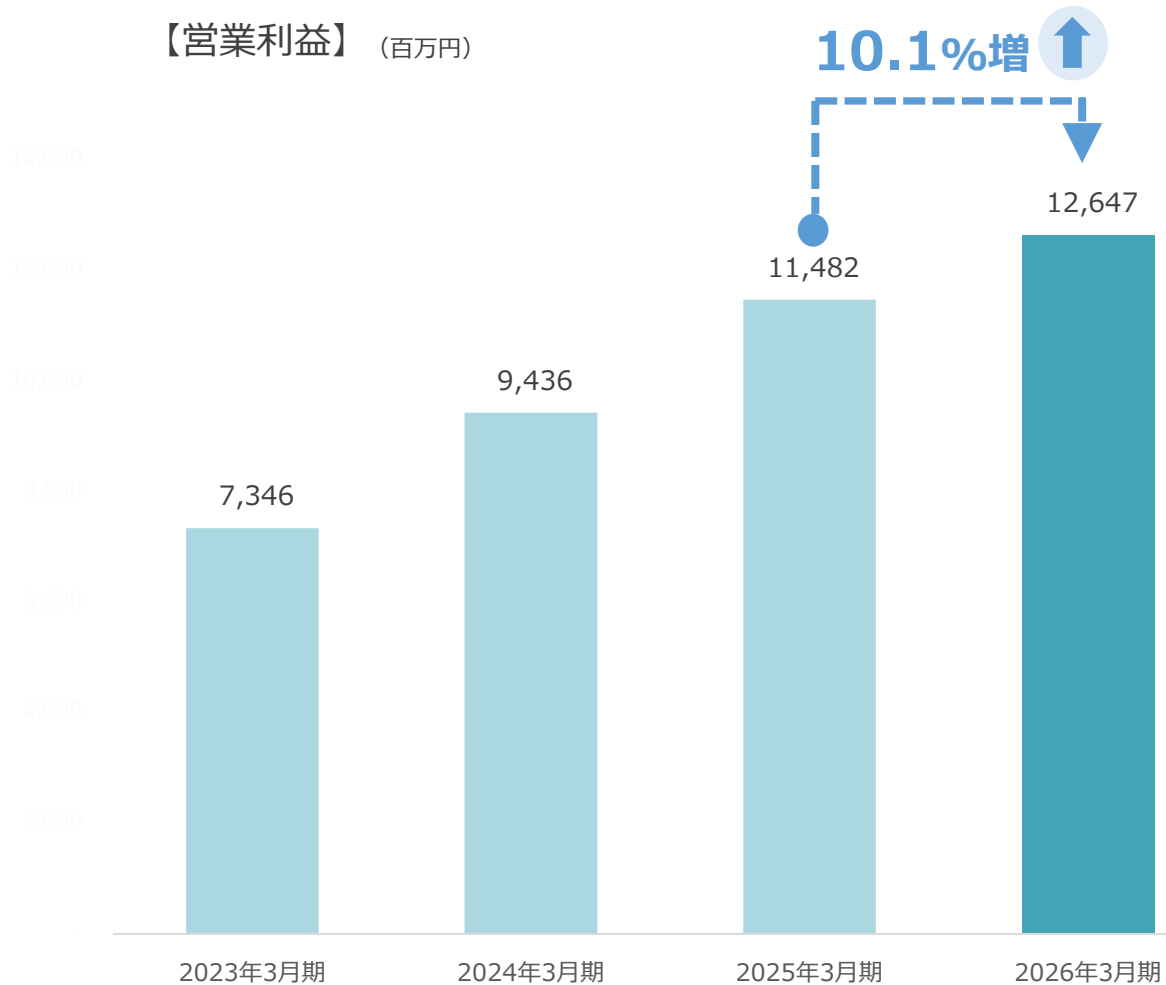
2026年3月期平均 **46.0%**

※2024年3月期に行ったエフェルシープレミアム(株)の売却に伴い、年間約4,400百万円の売上収益(モバイル事業)が減少。



天然水、浄水型のそれぞれのニーズに合わせた顧客の獲得ができたことで、保有顧客数が増加し、売上収益と合わせて営業利益も増加。さらに製造、物流面でのコスト改善も影響し、営業利益が拡大。

【営業利益】 (百万円)



保有顧客数の増加

天然水、浄水型ともに高機能サーバーや長期契約プランの獲得増加による解約率の抑制により、保有顧客数が増加し、利益が拡大。

製造・物流コストの改善

岐阜北方工場の稼働率向上により、製造効率の向上及び製造原価低減に寄与。

＜自社工場での生産割合＞

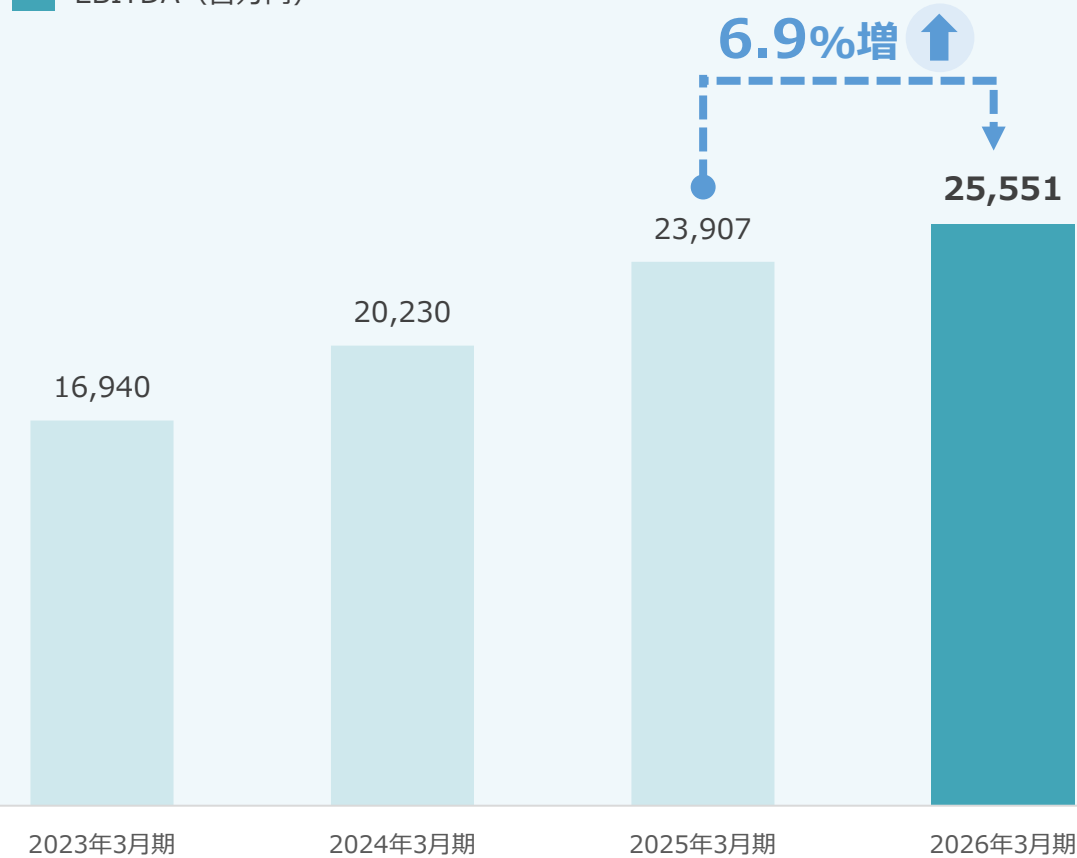
2025年3月期平均 80.8%

2026年3月期平均 84.8%

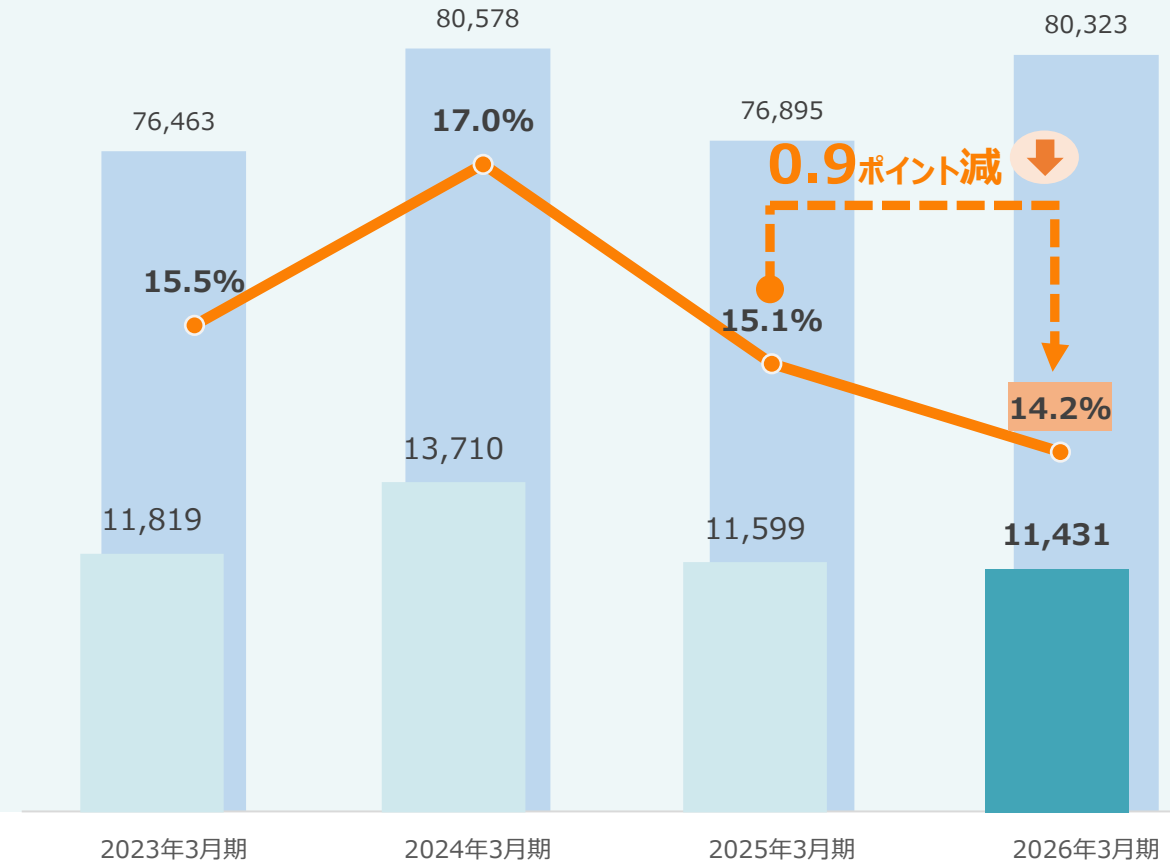
また、自社物流比率についても**51.9%**と効果的な比率を継続し、物流コストの改善に影響。

前期と比較し、EBITDAは順調に増加。保有顧客数の増加に伴い売上収益も増加しているが、売上原価は前期と同等を維持しており、売上原価率は**0.9ポイント改善**。

■ EBITDA (百万円)



■ 売上収益 (百万円) ■ 売上原価 (百万円) — 売上原価率



(百万円)

| | 2025年3月期 通期 | | 2026年3月期通期 | | | |
|-----------------|-------------|--------|----------------|--------|--------|--------|
| | 実績 | 百分比 | 実績 | 百分比 | 対前期増減額 | 前期比 |
| 流動資産 | 47,324 | 42.2% | 55,161 | 40.8% | 7,837 | 116.6% |
| 非流動資産 | 64,751 | 57.8% | 80,103 | 59.2% | 15,531 | 123.7% |
| 資産合計 | 112,076 | 100.0% | 135,265 | 100.0% | 23,188 | 120.7% |
| 流動負債 | 43,076 | 38.4% | 49,907 | 36.9% | 6,831 | 115.9% |
| 非流動負債 | 43,927 | 39.2% | 53,281 | 39.4% | 9,354 | 121.3% |
| (有利子負債) | 67,770 | 60.5% | 77,786 | 57.5% | 10,016 | 114.8% |
| 負債合計 | 87,003 | 77.6% | 103,188 | 76.3% | 16,185 | 118.6% |
| 資本合計 | 25,073 | 22.4% | 32,076 | 23.7% | 7,003 | 127.9% |
| 負債及び資本合計 | 112,076 | 100.0% | 135,265 | 100.0% | 23,188 | 120.7% |
| 親会社所有者帰属持分比率 | 22.4% | — | 23.7% | — | — | — |
| 流動比率 | 109.9% | — | 110.5% | — | — | — |



(百万円)

| | 2025年3月期 通期 | 2026年3月期 通期 | |
|----------------------|-------------|-------------|---|
| | 実績 | 実績 | 主な内訳 |
| 営業活動による キャッシュ・フロー | 20,659 | 21,673 | 税引前当期利益 12,037百万円 減価償却費及び償却費 12,904百万円 金融収益 △702百万円 契約コストの増減額（△は増加） △2,387百万円 法人所得税の支払額 △3,487百万円 |
| 投資活動による キャッシュ・フロー | △12,774 | △10,743 | 有形固定資産及び無形資産の取得による支出 △2,704百万円 投資有価証券の取得による支出 △7,408百万円 |
| フリー・キャッシュ・フロー | 7,885 | 10,930 | |
| 財務活動による キャッシュ・フロー | △6,541 | △2,542 | 長期有利子負債の収入 18,161百万円 長期有利子負債の支出 △21,996百万円 自己株式の取得による支出 △24,481百万円 株式の発行による収入 27,545百万円 配当金の支払額 △3,261百万円 |
| 現金及び現金同等物の 期末残高 | 31,900 | 40,484 | |

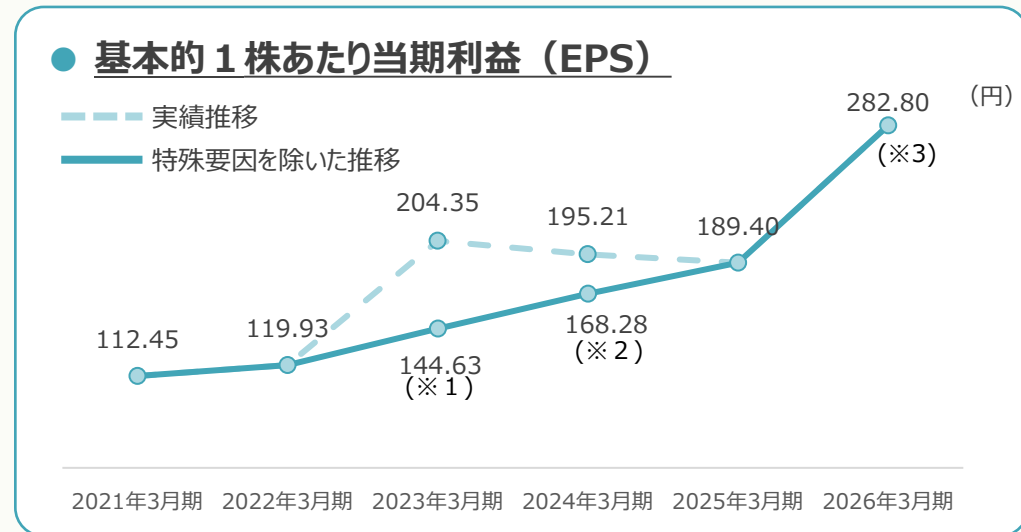
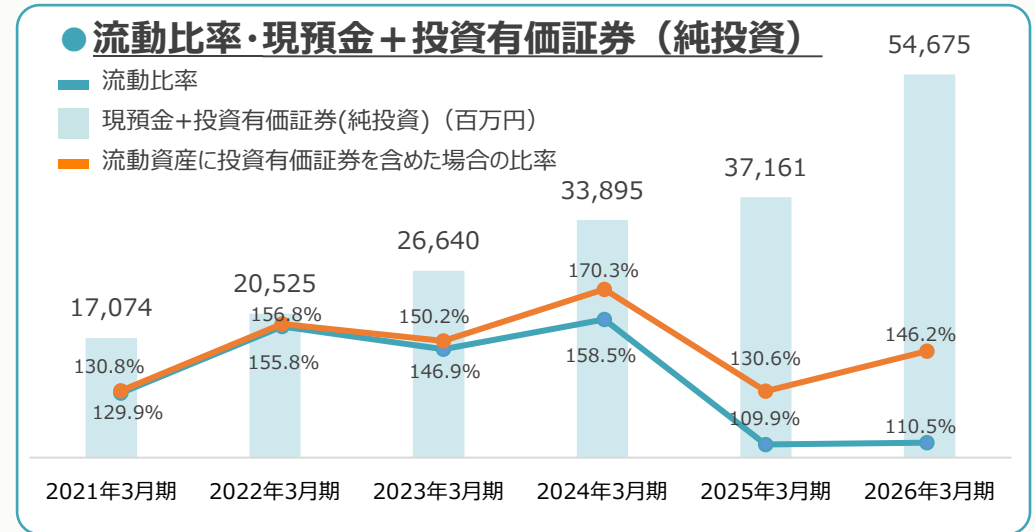
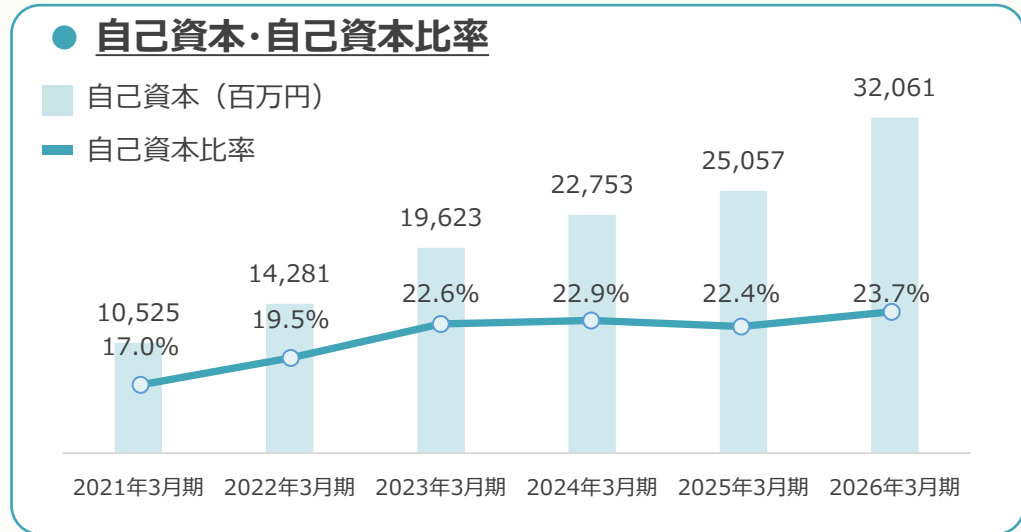


PREMIUM WATER
HOLDINGS

株主還元



自己資本比率は30%を目標。2025年3月期以降の流動比率の低下は、1年以内償還予定の社債の増額が影響。



ROE **29.6%** (2026年3月末時点)

- ※1 2023年3月期において、当期利益は6,057百万円だったが、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いるため、その特殊要因を除いた当期利益は4,304百万円。
- ※2 2024年3月期において、当期利益は5,777百万円だったが、特殊要因として子会社譲渡の売却益797百万円を含んでいるため、その特殊要因を除いた当期利益は4,980百万円。
- ※3 EPSの計算に用いた2026年3月期末発行済株式数には、B種種類株式9,046,070株を含む。

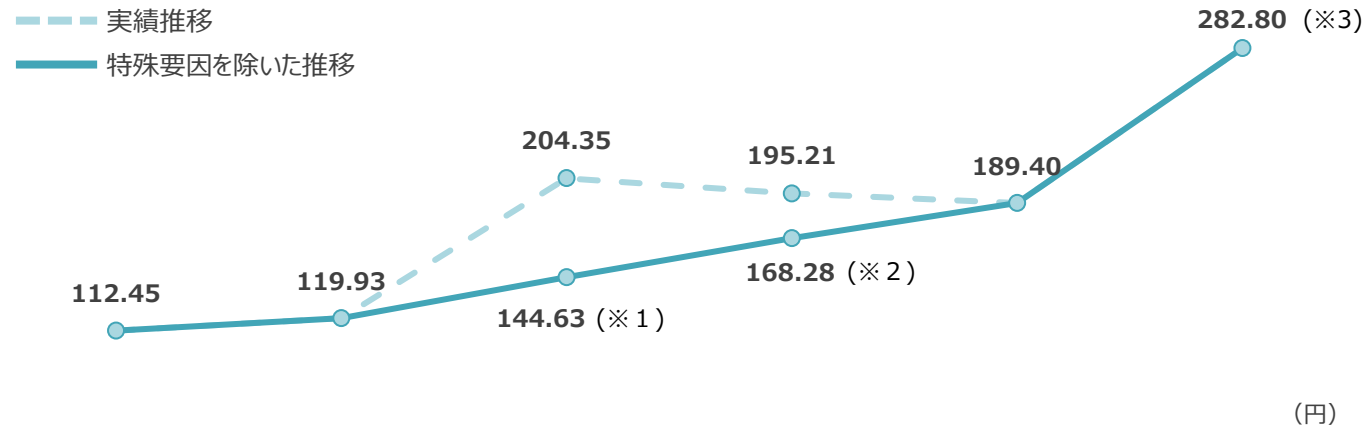


当社のPBRは3倍以上で国内では高水準、PERについてもスタンダード市場では高水準となる。
引き続き当社株式の価値を高め、株主還元を強化していく方針。

● 基本的 1株あたり当期利益 (EPS)

--- 実績推移

— 特殊要因を除いた推移



2021年3月期 2022年3月期 2023年3月期 2024年3月期 2025年3月期 2026年3月期

※1 2023年3月期において、当期利益は6,057百万円だったが、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いるため、その特殊要因を除いた当期利益は4,304百万円。

※2 2024年3月期において、当期利益は5,777百万円だったが、特殊要因として子会社譲渡の売却益797百万円を含んでいるため、その特殊要因を除いた当期利益は4,980百万円。

※3 EPSの計算に用いた2026年3月期期末発行済株式数には、B種種類株式9,046,070株を含む。

● 株価収益率 (PER)

13.24倍

※2026年3月末時点

※プライム市場平均：18.6倍 スタンダード市場平均：15.3倍
(東証発表 2026年3月末時点)

● 株価純資産倍率 (PBR)

3.60倍

※2026年3月末時点

※プライム市場平均：1.5倍 スタンダード市場平均：0.9倍
(東証発表 2026年3月末時点)



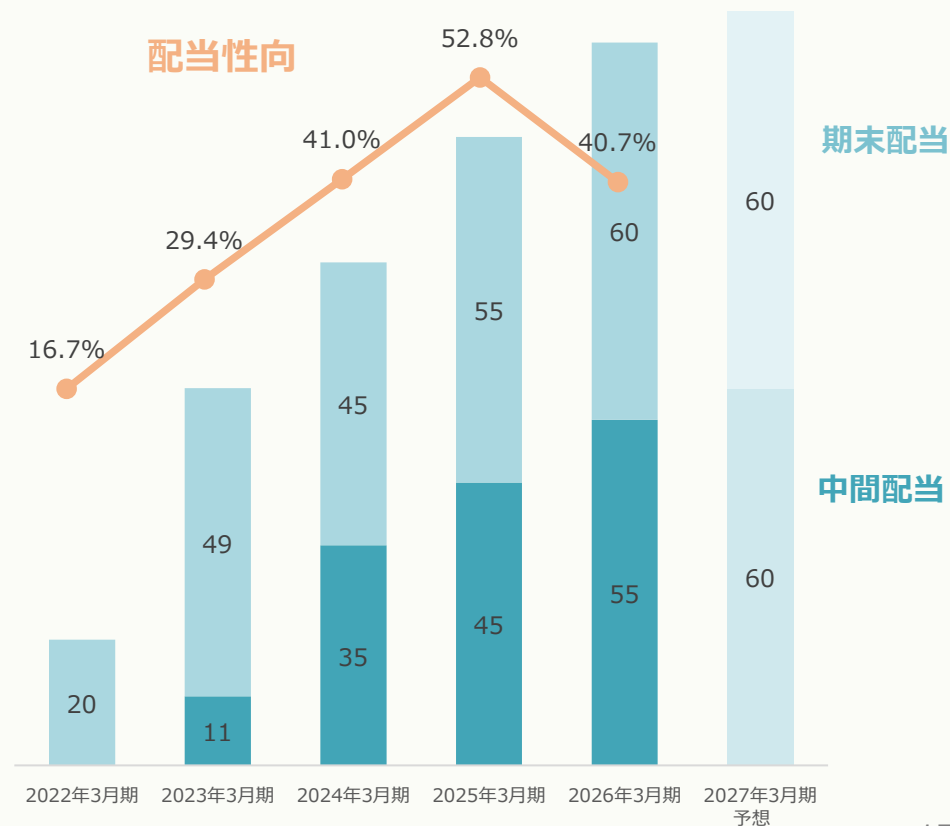
2026年3月期期末配当は、予想55円から**5円増額**の**60円**に決定。

また、2026年5月12日に公表した、上限5億円の自己株式の取得を実施中。

今後も内部留保や設備投資への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**。

(円)

| | 2022年 3月期 | 2023年 3月期 | 2024年 3月期 | 2025年 3月期 | 2026年 3月期 | 2027年 3月期 (予想) |
|------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|---|--|
| 中間配当 (基準日： 9月末日) | — | 11.00 | 35.00 | 45.00 | 55.00 | 60.00 |
| 期末配当 (基準日： 3月末日) | 20.00 | 49.00 | 45.00 | 55.00 | 60.00 | 60.00 |
| 合計 | 20.00 | 60.00 | 80.00 | 100.00 | 115.00 | 120.00 |
| 配当利回り | 0.83% <small>(2022年3月末時点)</small> | 2.40% <small>(2023年3月末時点)</small> | 2.52% <small>(2024年3月末時点)</small> | 3.51% <small>(2025年3月末時点)</small> | 3.07% <small>(2026年3月末時点)</small> | 3.20% <small>(2026年3月末時点の 株価の場合)</small> |





2026年3月期は、当社株式を100株以上保有の株主様へ5,000円相当のカタログギフトをお届け。
また、当社の天然水をご契約の株主様には、さらに天然水1セットを無料でお届け。

【優待品①】
5,000円相当のカタログギフト



カタログギフトの品数を20品に拡充！

【優待品②】
天然水1セット（2本）

宅配水サービスご契約者様限定

ナチュラルミネラルウォーター
1セット(2本)プレゼント





PREMIUM WATER
HOLDINGS

市場動向と戦略 及び 2026年3月期通期結果



展開可能な潜在的市場は **5兆円超**規模。

ウォーターサーバー市場

2,278億円 ※1

《内訳》

| | |
|-------|---------|
| 宅配水 | 1,805億円 |
| 給水型 | 370億円 |
| 水道直結型 | 103億円 |

浄水器市場

434億円 ※1

ミネラルウォーター市場

4,978億円 ※2

炭酸飲料

6,867億円 ※2

無糖茶飲料

(日本茶・麦茶 等)

1兆226億円 ※2

清涼飲料市場

5兆8,093億円 ※2

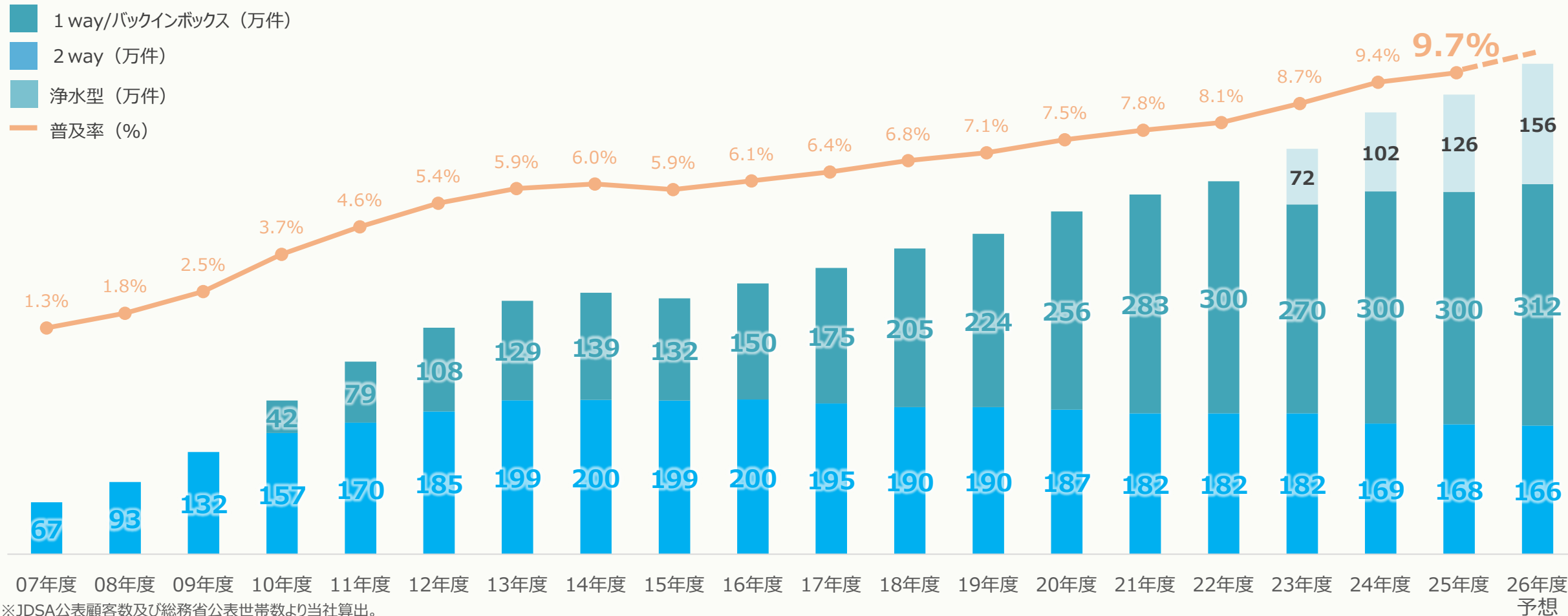
コーヒー飲料

8,175億円 ※2

※1 矢野経済研究所調べ (2025年度見込み)

※2 富士経済調べ (2025年見込み)

世帯普及率は、**9.7%**(※)程度と、国内には拡大の余地がある。



※JDSA公表顧客数及び総務省公表世帯数より当社算出。

日本宅配水&サーバー協会 (JDSA) の統計数字 宅配水市場顧客数 (595万件) ÷ 総務省「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数 (6,128万7,994世帯)」



ウォーターサーバー業界で顧客数を開示している企業において、当社が最も多くの顧客数を保有。

ガス会社系

| | | | |
|-------------------|--|---|------------------------|
| 連結 子会社 岩谷産業 | 富士の湧水 「富士の湧水」 1way 10万件 | TOKAI 「うるのん」 1way 14万件 「おいしい水の宅配便」 2way 「しずくりあ」 浄水 | グループ 会社 エア・ウォーター |
| | トール 「ピュアハワイアン」 1way 2way 25万件 「アルピナ」 1way 2way 「信濃湧水」 1way 2way | ゴールドパック 「AW・ウォーター 北アルプスの天然水」 1way 「AW・ウォーター」 2way | |
| | 大丸エナウイン 「エフィールウォーター」 1way 2way 「スーパーバナジウム 富士ミネラル天然水」 1way 2way | アクアクララ 「アクアクララ」 2way 48万件 「ハピットアクア」 浄水 | |

レンタル・クリーン・オフィスサービス系

| | |
|-------------------------------|--|
| ナック 43万件 ※宅配水のみ件数 | ダイオーズ 「ピュアウォーター」 2way 20万件 ※顧客数はクリーンサービス等を含む |
| 「クリクラ」 2way 「feel free」 浄水 | サニクリーン 「ディスティオ」 2way 「サニクリーンの天然水」 1way 2way 「ロフェオ」 2way 浄水 「浄水型ウォーターサーバー」 浄水 |

水宅配事業

| | | |
|------------------------------|---|---|
| 連結 子会社 OSGコーポ レーション | プレミアムウォーターホールディングス 「プレミアムウォーター」 1way 182万件 ※2026年3月末時点 「Locca」 浄水 | 富士山GXホールディングス (旧富士山の銘水) 「フレッシュ」 1way 100万件 「エブリフレッシュ」 浄水 |
| | いずみや「スイークレイ」 2way | コスモライフ 「コスモウォーター」 1way 50万件 「ハミングウォーター」 浄水 |
| | マーキュロップ 「マーキュロップ 富士山の天然水」 2way | ウォーターネット 「ウォーターネット」 2way |

異業種・新規参入・その他

| | |
|--|---|
| ジャパネットウォーター 「ジャパネットウォーター 富士山の天然水」 1way 19万件 | 中京医薬品 「アクアマジック」 1way 2way |
| Kirala 「Kirala Water」 1way 浄水 「Kirala Fresh Server」 浄水 | サンエス 「奥大山の美味しい水」 1way 2way 「Sunマイヤー」 浄水 |
| 富士開発観光 「ふじざくら命水」 1way | アクアバンク 「AQUA-DORE」 浄水 6万件 |

※日本流通産業新聞2026年1月8日号及び各社HPより当社作成



近年「水」をとりまく社会問題は増えている。

PFAS問題

水道管の老朽化

水の備蓄

企業の熱中症対策

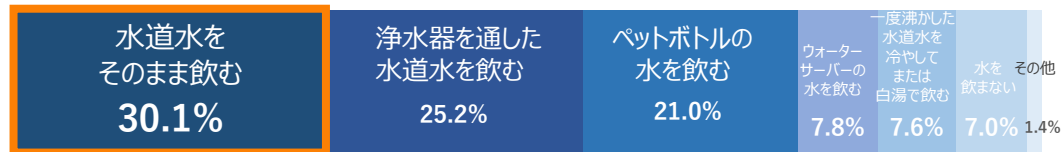


2026年4月より、水道水のPFAS検査が実質的に義務化され、沖縄の米軍基地周辺をはじめ全国各地の地下水や河川において、国の指針値を超えるPFASの検出が相次いで報告されています。

生活に欠かせない安全な飲料水の確保に対する社会的な関心と懸念が高まっている状況です。

水道水質に対する消費者の不安度

全国47都道府県における飲用水調査結果 (n=4,700)



PFASが不安な人の割合 **57.2%**
(「PFASについて気にしているか」)



※引用：東レ株式会社「【トレビーノ® | 水と水道水に関する全国意識調査】」, 2025年10月インターネット調べ, <https://www.toray.co.jp/news/article.html?contentId=2ruugd12>

最新動向・関連ニュース

04.23

【埼玉】体へ悪影響…埼玉で“PFAS”大幅に超過 事業所敷地内の地下水などから 住民に注意喚起…代替水を無償で手配、水道水は <https://www.saitama-np.co.jp/articles/192893>

04.16

【沖縄】沖縄の米軍基地周辺でPFAS再検査。過去最高値を記録。 <https://news.yahoo.co.jp/articles/31d3d31addf8f6e...>

04.12

【広島】東広島市の井戸から高濃度PFAS。市が周辺の地下水調査を拡大。 <https://www.chugoku-np.co.jp/articles/-/820713>

03.25

【石川】白山市の複数井戸で国指針値の最大2.4倍を検出。飲み水利用を控えるよう喚起。 <https://www.hokkoku.co.jp/articles/-/2083720>

全国で法定耐用年数（40年）を超えている水道管の割合が約25%に達していますが、更新率は0.6%にとどまり、老朽化に伴う水道管破裂や濁り水といったトラブルが各地で報告されています。

老朽化した水道管の更新費用確保のため、人口減少率の高い地域では、3年以内に最大60%超の水道料金高騰が予想され、国土交通省は水道管の維持が困難な地域に対し宅配給水等の活用についても検討しています。

🕒 管路経年化率及び管路更新率（令和7年7月時点）

※引用：総務省自治財政局公営企業経営室，“水道事業の現状等（最新追加資料） 令和7年7月”，https://www.soumu.go.jp/main_content/001022598.pdf

⚠️ 管路経年化率

25.4%

法定耐用年数（40年）を超過した水道管の割合（約19.6万km）

🔧 管路更新率

0.61%

1年間に新しく交換・更新できている水道管の割合

📌 最新動向・関連ニュース

05.02

【長崎】水道管が破裂…通行人が110番、近くの大学では休講 長崎・佐世保【1日】

<https://www.nagasaki-np.co.jp/kijis/?kijiid=67ab409248b2439785265714d18afecb>

04.24

【全国】水道料金ランキング 地域差“最大2倍”

<https://news.yahoo.co.jp/articles/80271fcd45d32abb4c250702b7a44dea4aa28eb0>

🕒 人口減少時代の水道料金 全国推計 推計結果（2024年版）

（公表統計データを基に、一定の前提を置いて推計）

| 順位 | 都道府県 | 料金改定率 | 改定年度 | 人口減少率 |
|----|------|-------|--------|-------|
| 1 | 岩手県 | +61% | 2028年度 | -30% |
| 2 | 香川県 | +59% | 2027年度 | -20% |
| 3 | 愛媛県 | +55% | 2027年度 | -25% |
| 4 | 青森県 | +52% | 2026年度 | -33% |
| 5 | 高知県 | +52% | 2029年度 | -30% |

※引用：EY JAPAN 水の安全保障戦略機構事務局，“全国水道料金推計一覧(令和6年4月24日)”，<http://www.waterjapan.or.jp/download/>



「気温上昇×降水量減少」による深刻な渇水被害が増えており、ダムの貯水率が20%程度まで低下している地域があります。

また、4月20日に起きた三陸沖を震源とする地震では、青森県で震度5強の強い揺れを観測し、地震の影響による水道管の破裂や漏水も発生しました。

異常気象や大規模地震による突発的な断水リスクが急増しているため、日頃からの備蓄が重要となっています。

異常気象と深刻な渇水リスク

■ 東日本・西日本エリアの気象状況 (4月6日現在)



※引用：国土交通省 気象庁，“2025年（令和7年）の日本の天候”，令和8年1月5日作成，https://www.data.jma.go.jp/cpd/longfcst/tenkou_index.html

最新動向・関連ニュース

04.27

【愛知】8カ月続いた愛知・豊川用水の節水対策を28日解除 一時0%だった宇連ダムの貯水率は59.9%に回復
<https://news.yahoo.co.jp/articles/c28a02dce4b33e10b82f5ef36f00102580080b94>

04.23

【福岡】福岡県内主要6ダム 貯水率21.3% 筑後川水系渇水調整連絡会「引き続き節水に協力してほしい」
<https://newsdig.tbs.co.jp/articles/-/2620751>

04.20

【秋田】横手市で水道水の濁りが発生 三陸沖震源の地震の影響 市が給水拠点開設して対応 能代市の一部地区でも
<https://news.ntv.co.jp/n/abs/category/society/abde10bf480e2d4dc69c34947595409988>

02.13

【静岡】寒波で水道管破裂が多発、修理追いつかず断水続く 静岡・伊東市など
<https://www.asahi.com/articles/ASV2D417JV2DUTPB007M.html>

獲得コストを意識しながら
保有顧客数を**純増**させ続ける

新規獲得

+

既存顧客の
顧客満足度
追求

=

保有顧客数
の
純増



新規獲得

・約1,300名の営業員が
全国各地で毎日稼働

テレマーケティング

ブース営業

WEB

法人営業

・強い販路をもつ企業との
連携強化
・他社との新しい取組み

LASTONEMILE

東証グロース 証券コード：9252

INEST

東証スタンダード 証券コード：7111



KABU& ウォーター

・長期契約プラン※の
顧客増加

おすすめ

もっとPREMIUMプラン

お水代がお得なレンタルプラン

最長利用期間：5年

月12L×2本ご利用の場合

4,082円（税込）/月～



このプランについて詳しく見る >



Loccaお得プラン（litta6年）

月額 2,164円（税込2,380円）

※当期新規獲得に関しては

5年契約が90%以上

※天然水は最大5年、浄水型は最大6年の契約プランで
将来的な解約率の低下に繋がる。

顧客満足度向上

顧客ニーズに合わせた商品の研究・開発



グッドデザイン賞を受賞しました!



ユーザビリティの向上



パソコン、
スマートフォンで
利用可能な

- ・マイページ
- ・専用アプリ
- ・LINEアカウント
- ・会員限定通販サイト「プレミアムモール」



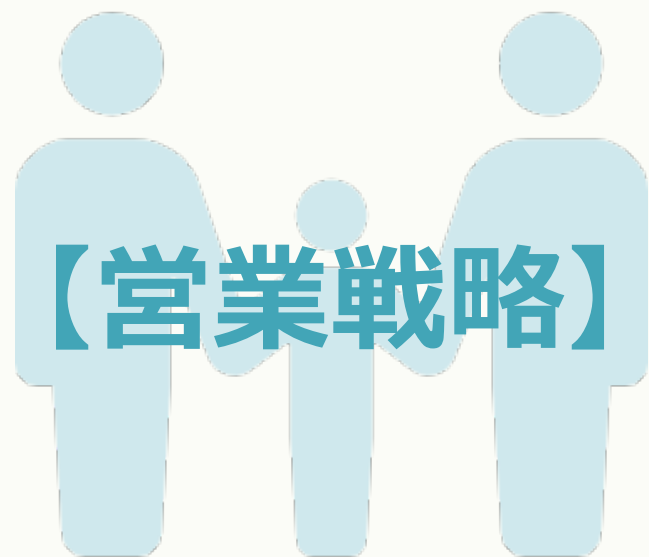
ペットボトル軽量化による環境に配慮した製品

天然水ボトル プラスチック使用量



「デカボスコア」とは、商品やサービスのCO2排出相当量の「削減率」を可視化した数値です。
当社の天然水12Lボトルは、一般的な500mlペットボトル24本と比較して、CO2排出量を52%削減できています。

当社は、営業・水源・物流の3つの戦略で、利益を追求。



【水源戦略】





新規獲得の5年契約割合

前期比

8ポイント増

2025年3月期：82%
2026年3月期：90%



保有顧客の5年契約割合

前期比

14ポイント増

2025年3月期：33%
2026年3月期：47%



解約率の改善

前期比

0.14ポイント

の改善

※単月平均解約率の(%)から算出



保有顧客数の増加

182万件

前期比 **105%**



PREMIUM WATER
HOLDINGS

2027年3月期 通期業績予想 と 今後の成長戦略



ウォーターサーバー事業の保有顧客数は増加傾向のため、引き続き堅調に推移し、増益・増収の予想。

| | 2026年3月期 (実績) | 2027年3月期 | | |
|----------------------|------------------|----------|-------|--------|
| | | 予想 | 増減額 | 増減率 |
| 売上収益 | 80,323 | 82,500 | 2,176 | 102.7% |
| 営業利益 | 12,647 | 13,500 | 852 | 106.7% |
| 親会社の所有者に 帰属する当期利益 | 8,450 | 9,000 | 549 | 106.5% |
| 1株あたり当期利益 (円) | 282.80 | 294.67 | 11.87 | 104.2% |



引き続き内部留保や設備投資等とのバランスを考慮しながら**安定的な増配**を続けていく方針。

1株あたりの配当金

(単位：円)

| | 2024年3月期 | 2025年3月期 | 2026年3月期 | 2027年3月期 (予想) |
|------|----------|----------|----------|------------------|
| 中間配当 | 35 | 45 | 55 | 60 |
| 期末配当 | 45 | 55 | 60 | 60 |
| 合計 | 80 | 100 | 115 | 120 |

営業戦略による保有顧客数増加により、「ストック利益」を積み上げることが、当社における安定的な成長の柱になる。

STEP 01



営業戦略

新規獲得の最大化
顧客満足度の向上

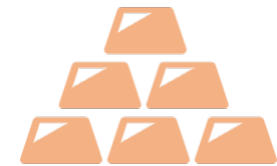
STEP 02



保有顧客数の増加

業界No.1の
強固な顧客基盤の拡大

STEP 03



ストック利益の蓄積

安定収益の確保と
キャッシュフローの創出



ストック利益とは、保有顧客によって将来にわたり継続的に生み出される**利益**。





ストック利益については、2026年3月期においては、2017年3月期から約5.3倍の339億円を達成。

今後も継続的に年10%の成長を目指す。

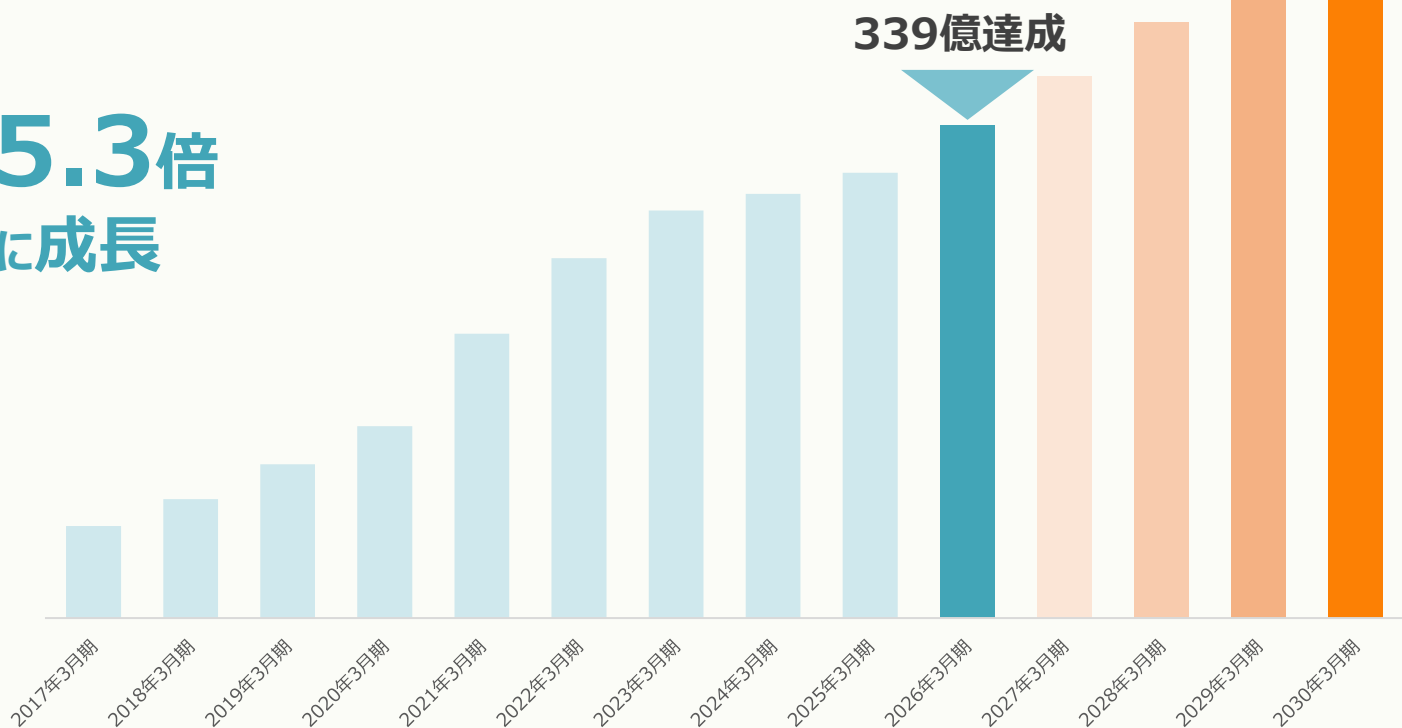
■ ストック利益の金額推移

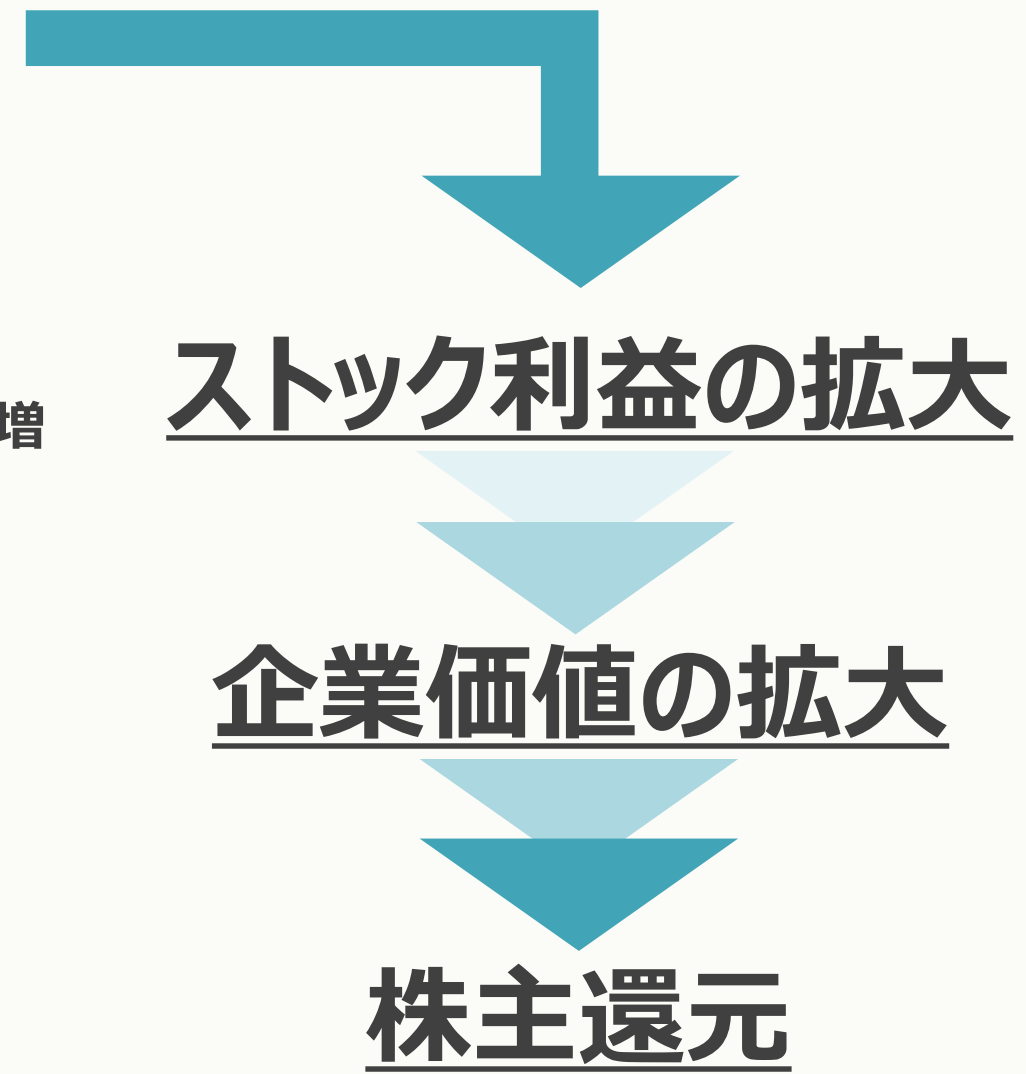
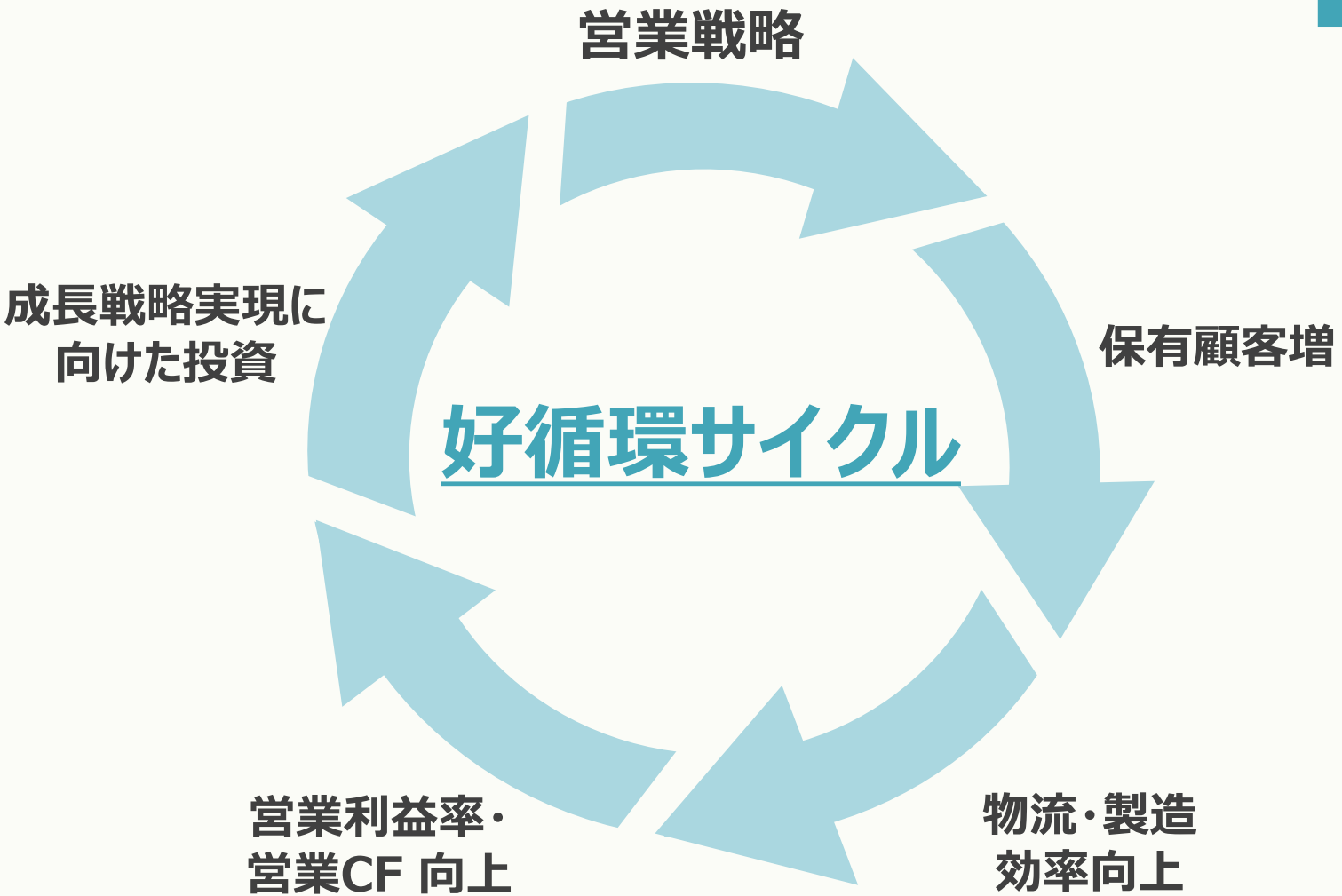
(百万円)

| | ストック利益 |
|----------|---------------|
| 2017年3月期 | 6,337 |
| 2018年3月期 | 8,206 |
| 2019年3月期 | 10,592 |
| 2020年3月期 | 13,227 |
| 2021年3月期 | 19,601 |
| 2022年3月期 | 24,808 |
| 2023年3月期 | 28,094 |
| 2024年3月期 | 29,231 |
| 2025年3月期 | 30,701 |
| 2026年3月期 | 33,953 |

約5.3倍
に成長

年10%成長
2030年3月期には
490億円超を目指す







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> 東京都港区虎ノ門1-3-13 ヒューリック神谷町ビル7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 | 914名（連結）（役員、臨時従業員含まない） ※2026年3月31日現在 |
| 資本金 | 5,223百万円（連結） ※2026年3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 ウォーターサーバー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 株式会社Premium-Puls 株式会社PWリソース 株式会社ライフセレクト 株式会社プレミアムビジネスサポート SINGAPORE FLC PTE.LTD |

当社は「100年続く企業」となるべく、以下の経営理念を軸に事業を行っています。

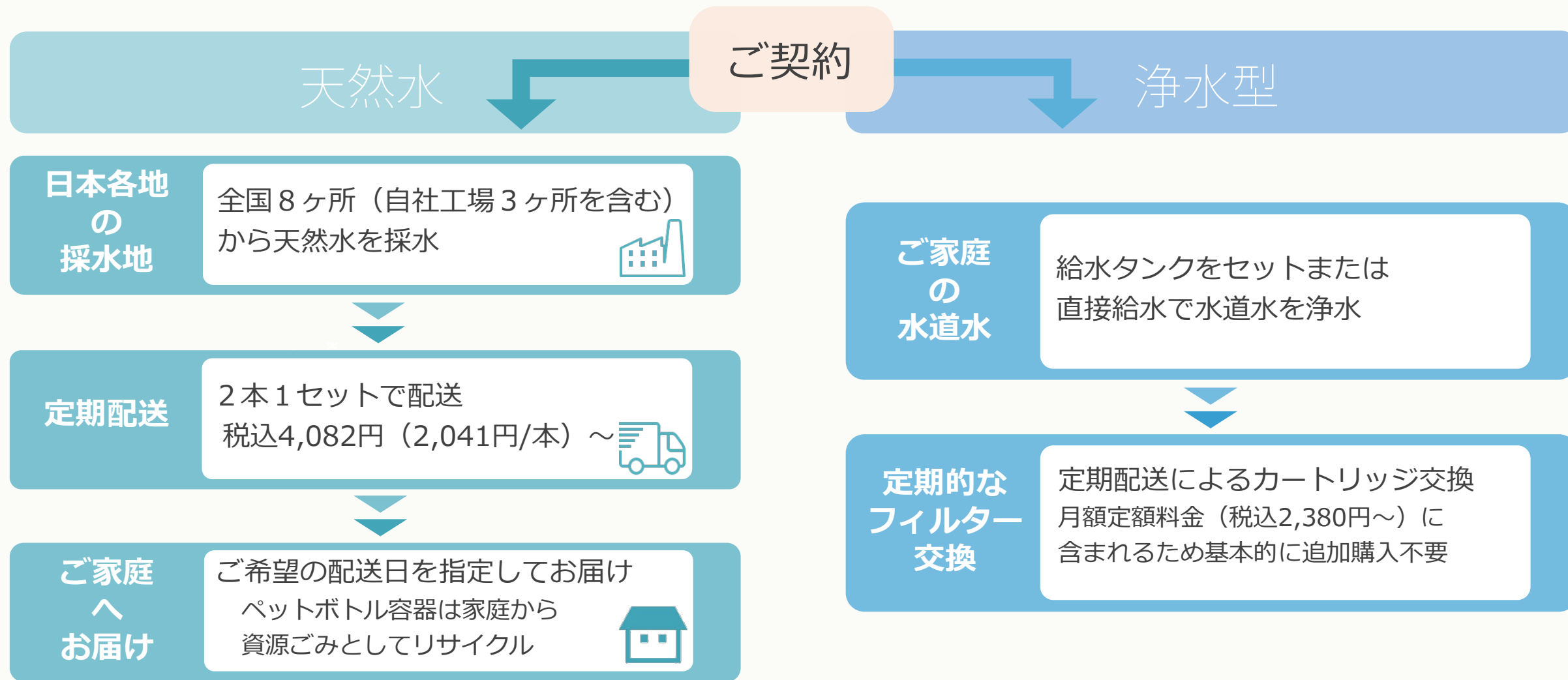
VISION

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

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。



ウォーターサーバー需要の高まり



水資源を未来へつなぎ、日本の天然水の価値を高める

PWHD (プレミアムウォーターホールディングス) は

宅配水
業界シェア**No.1**(※1)

宅配水業界
最多の**8水源**

PWHD誕生以来
ユーザー数**連続更新**

安心・安全に注力した
浄水型の展開



圧倒的な営業力

工場の最新化

配送効率の最適化

安心・安全な天然水を安価で提供するための基盤作り

製造原価を抑えながらプラスチック量の少ない容器でおいしい水を全国へ

配送効率の最適化を図るための自社物流 & 0' 網を維持することにより物流コストの抑制を実現

※1 日本宅配水&サーバー協会 (JDSA)2025年度宅配水業界統計より算出

※2 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

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

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。



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。

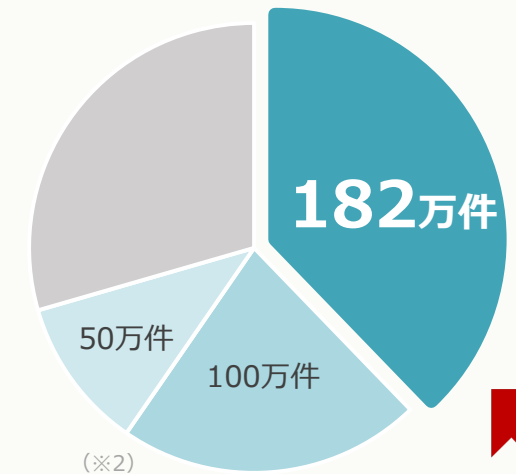


自社物流網の構築で効率的な配送

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**51.9%**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%**



■ 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 JDSA2025年度宅配水業界統計より算出
※2 日本流通産業新聞2026年1月8日号より当社作成

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。

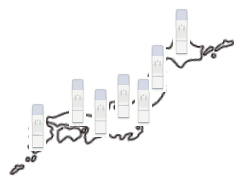
事業内容

💧 **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

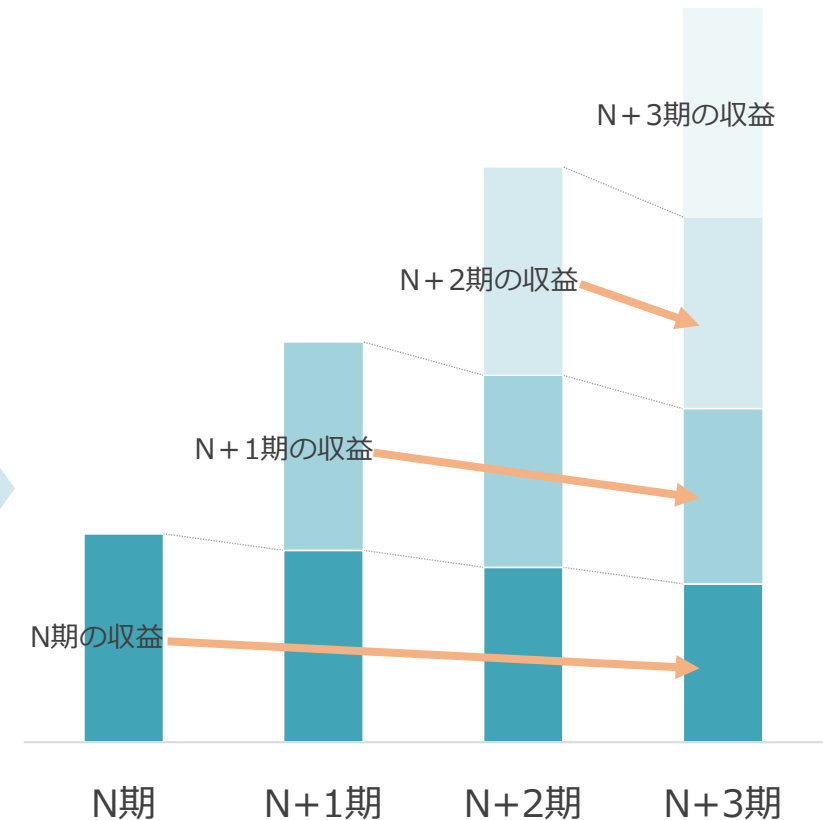


契約件数の増加

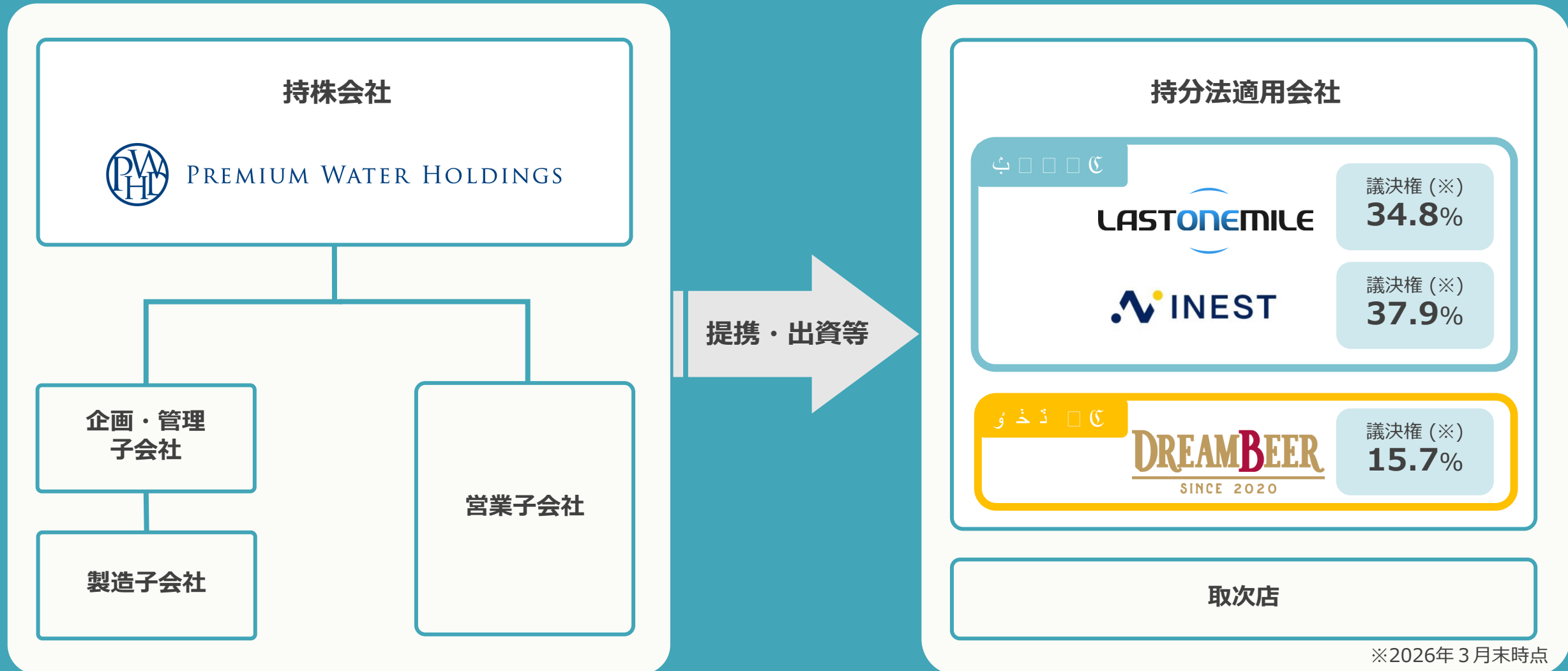


顧客1件あたりの
獲得コストが
一定水準であれば
収益が積み上がる

ストック型ビジネスモデル



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

Appendix

(2) 資本コストと株価を意識した取組み



現状／課題点と今後

2026年3月期末の当社ROEは29.6%、PBRは2026年3月末時点のプライム市場の平均PBR1.5倍を大きく上回る3.60倍でした。投資を通じて更なるキャッシュフローの拡大に成功してきたことが主な要因であると認識しております。

当社のビジネスモデル上、自己資本比率は2026年3月期末で23.7%と国内企業の平均よりも低い結果となっておりますが、引き続き目標の30%に向けて財務環境の改善による自己資本比率の向上を図る必要があると考えております。

2025年9月末時点で、スタンダード市場における上場維持基準についても全ての項目で適合しました。引き続き上場維持基準への適合維持及び主力事業（天然水及び浄水型ウォーターサーバー事業）における売上収益の増加や営業利益率改善による利益の増加に取り組み、ステークホルダーの皆様へ利益の還元を続ける体制を整えてまいります。

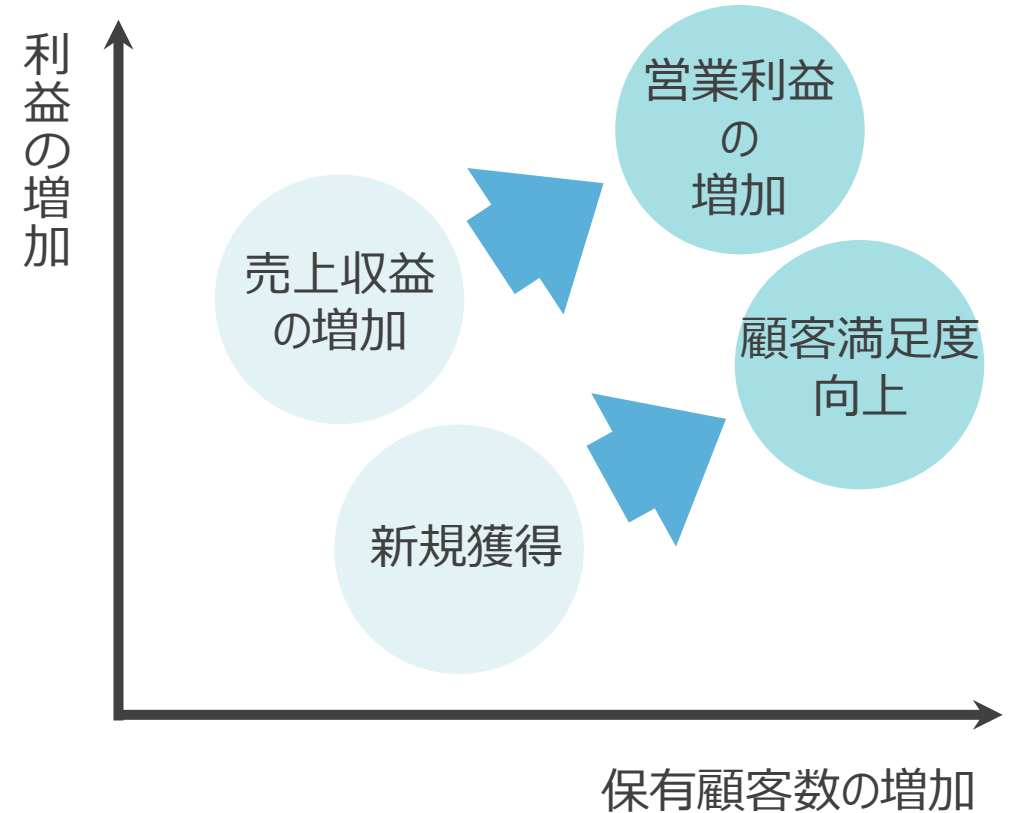
取組み方針

実務活動

- ☑ ウォーターサーバー事業の利益拡大
- ☑ 株主還元の拡充
- ☑ キャッシュフローの改善
- ☑ コーポレートガバナンス体制の整備

IR活動

- ☑ 情報開示の充実
- ☑ 投資家との対話拡大



利益率を高めるための経営戦略を実施

新規顧客獲得に加え、既存顧客の継続率を向上させることにより保有顧客数を積み上げる。

また、保有顧客数の増加に伴い、既存顧客に対する継続率向上のための施策が、今後さらに重要となる。

天然水(宅配水)



浄水型



主力の天然水ウォーターサーバーに加えて、
浄水型も成長ドライバーに

新規獲得

<新規獲得増加>

- ・直販の強化
- ・提携販路との資本関係強化
- ・M&Aの実施

継続率

<継続率向上>

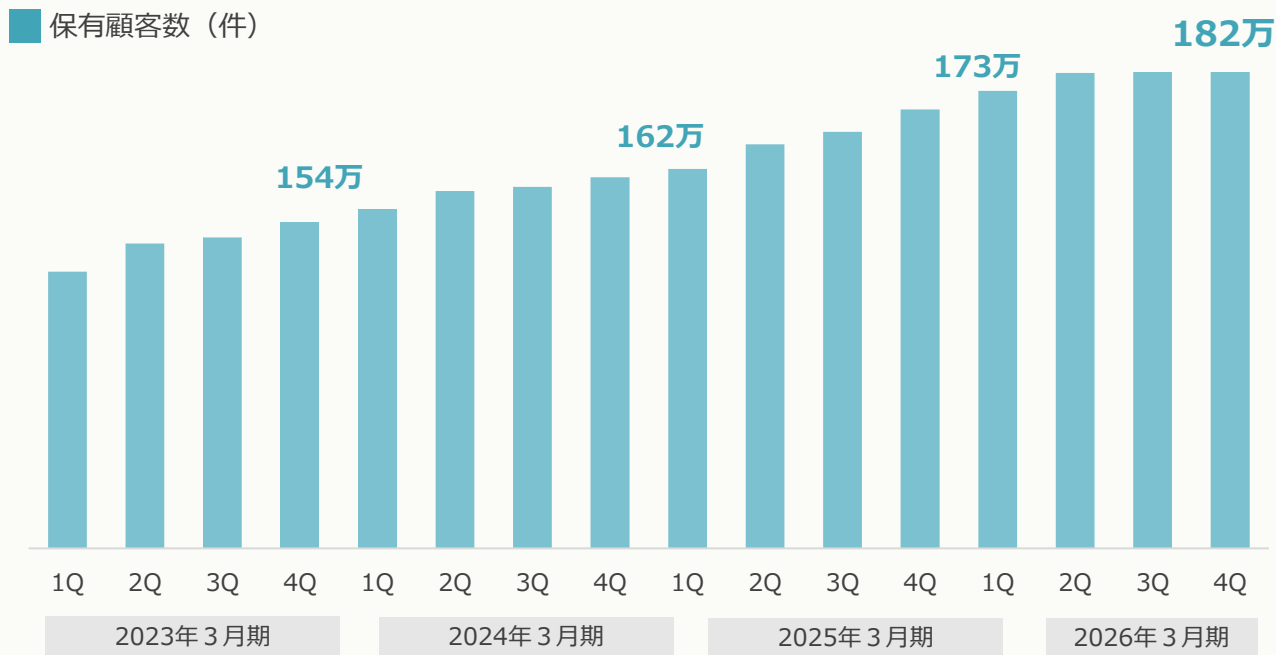
- ・契約の長期化
- ・新製品の開発強化
- ・顧客満足度の向上

保有顧客数
増加



売上増加

業界シェアNo.1の顧客基盤の拡大に注力。



顧客基盤拡大3つの施策

- ① 直販の生産性の強化
- ② メーカー特化型戦略による顧客満足度の向上
- ③ M&A・出資・業務提携による営業力の強化



PREMIUM WATER
HOLDINGS

Appendix

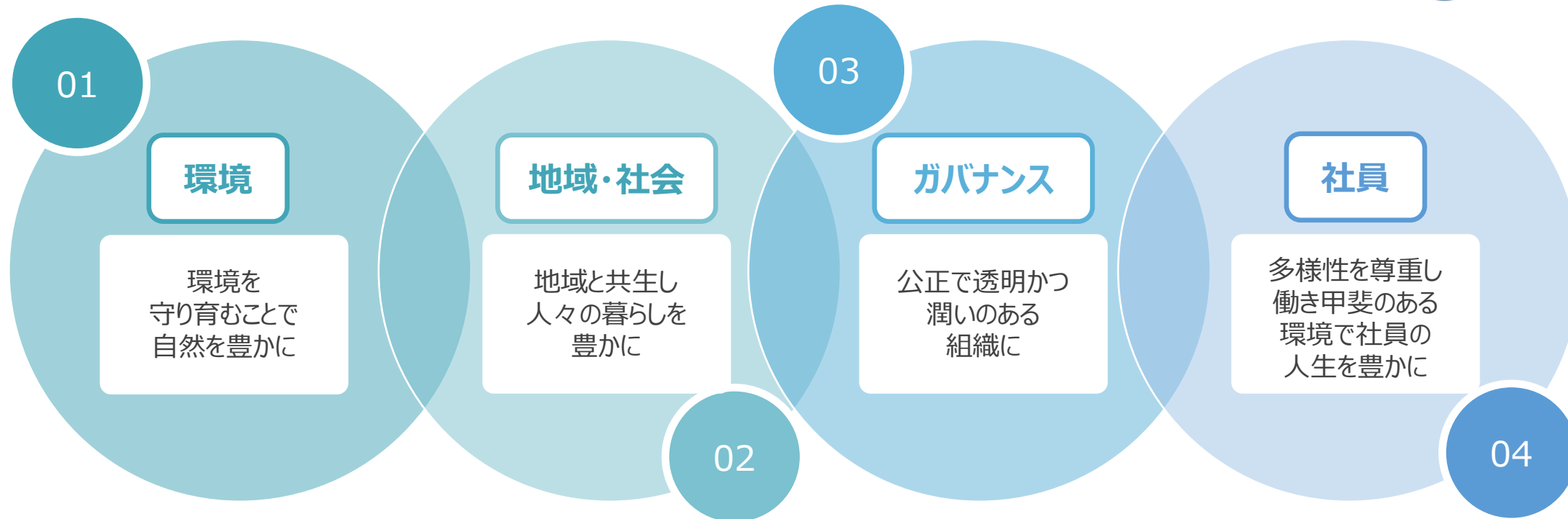
(3) SDGsの取組み



PREMIUM WATER
HOLDINGS

プレミアムウォーターホールディングスでは「水を守り、人を育むこと」を掲げ、事業活動を通じたさまざまな社会課題に取り組み、私たちに関わる全ての人々が豊かになることを目指します。

そして社会課題の解決と経済発展の両立を図ることによって、持続可能な社会の実現に貢献していくことを宣言いたします。



- ・地下水を守る
- ・カーボンニュートラル推進
- ・プラスチック適正処理
- ・循環型社会の構築
- ・森林保全
- ・再生可能エネルギーの推進

- ・地方創生
- ・自然災害復興支援
- ・日本の貧困問題サポート
- ・子どもへの教育
- ・福祉施設の支援

- ・ガバナンスの徹底
- ・コンプライアンスの徹底

- ・ダイバーシティ推進
- ・働き甲斐の促進
- ・健康経営



安心・安全なお水を提供するために

定期的な調査報告

有機フッ素化合物（PFOS・PFOA）検査結果

有機フッ素化合物PFAS（ピーファス）のうち、有害性が指摘される規制対象物質「PFOS（ピーフォス）」と「PFOA（ピーフォア）」は検出されていません。

| 検査月 | 富士吉田 | 北アルプス | 岐阜北方 | 朝来 | 金城 | 南阿蘇 |
|------------------------|------|-------|------|------|------|------|
| 2026年 上期 (4月実施) | 検出なし | 検出なし | 検出なし | 検出なし | 検出なし | 検出なし |
| 2025年 下期 (10月実施) | 検出なし | 検出なし | 検出なし | 検出なし | 検出なし | 検出なし |
| 2025年 上期 (4月実施) | 検出なし | 検出なし | 検出なし | 検出なし | 検出なし | 検出なし |
| 2024年 下期 (10月実施) | 検出なし | 検出なし | 検出なし | 検出なし | 検出なし | 検出なし |
| 2024年 上期 (5月実施) | 検出なし | 検出なし | 検出なし | 検出なし | 検出なし | 検出なし |

放射性物質検査結果

| 2026年 | |
|----------|--|
| 2026年4月分 | <ul style="list-style-type: none"> 放射線量自主検査結果（富士吉田） 放射線量自主検査結果（北アルプス） 放射線量自主検査結果（岐阜北方） 放射線量自主検査結果（朝来） 放射線量自主検査結果（吉野） 放射線量自主検査結果（金城） 放射線量自主検査結果（南阿蘇） |
| 2026年3月分 | <ul style="list-style-type: none"> 放射線量自主検査結果 放射線量自主検査結果 放射線量自主検査結果 放射線量自主検査結果 放射線量自主検査結果 放射線量自主検査結果 放射線量自主検査結果 放射線量自主検査結果 |

| 3. 測定結果 | 核種名 | 測定結果 (Bq/kg) |
|---------|---------------------|--------------|
| | 放射性ヨウ素131 (I-131) | 検出されず |
| | 放射性セシウム134 (Cs-134) | 検出されず |
| | 放射性セシウム137 (Cs-137) | 検出されず |
| | 放射性セシウム136 (Cs-136) | 検出されず |

地下水脈からくみ上げた原水は、4段階以上のフィルターで丁寧に除菌、クリーンルームで新品のペットボトルにボトリングされます。製造工程では、独自に設けた厳しい品質管理規定により、毎日定期的な水質検査や放射性物質検査がおこなわれており、定期的に検査結果を公開しています。



災害時の支援・復興サポート

工場地域と災害に備えた協定



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、無償供給及びサーバーの無償貸与を行います。

災害支援・復興サポート



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。



地方創生への寄与



全国に拠点を設け、地方に水源を開拓し、雇用を創出いたします。

各工場においては、現地で採用活動を積極的に行い、工場がある地域の人々とその地域全体の活性化につなげています。

環境に配慮した新しい物流

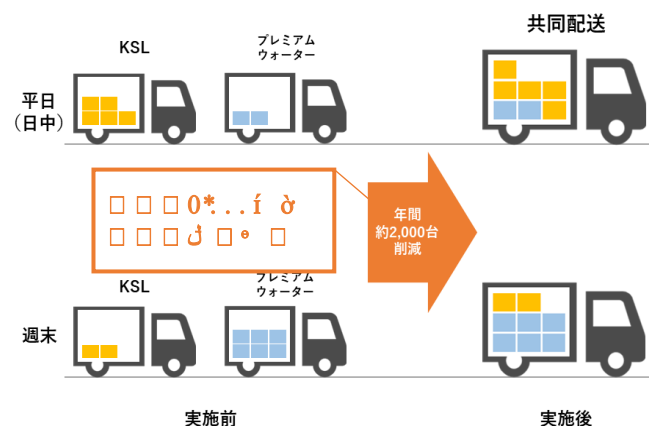
KOKUYO コクヨサプライロジスティクス株式会社



PREMIUM WATER

HighQuality Water Delivery Service

◆効果のイメージ図

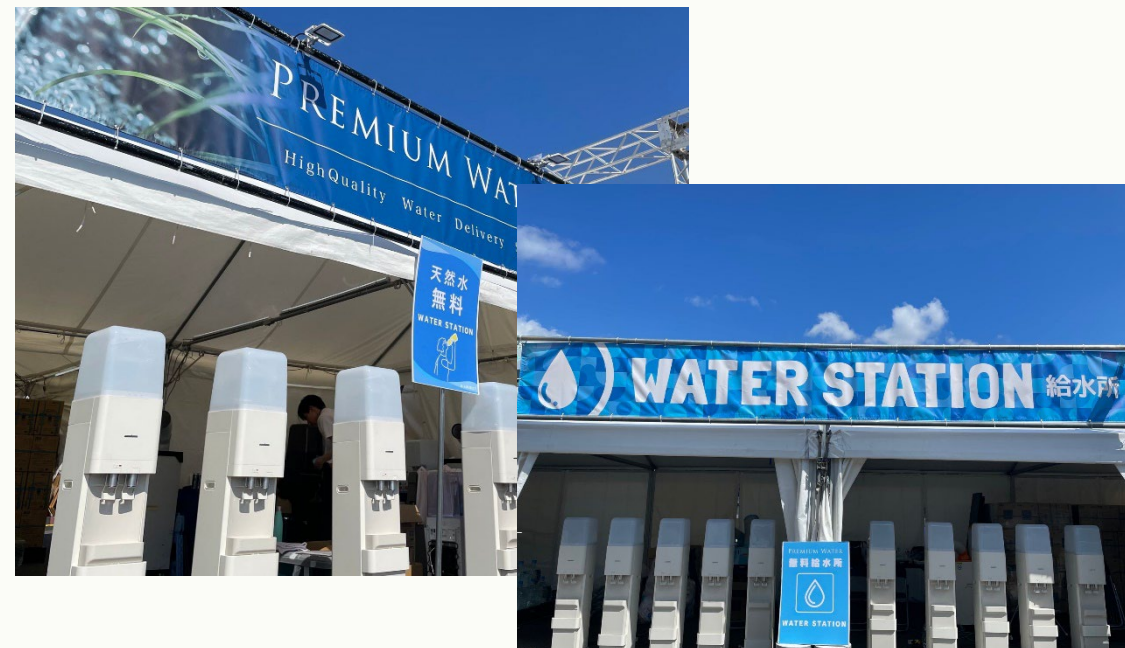


物流コスト高騰の中、提携先企業と当社とで共同配送を実施し、物流の効率化とコスト削減を目指す。「2024年問題」をはじめとした社会課題の解決への貢献を目指し、環境負荷の低減を図る。

- 【主な取り組み】** 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。



ウォーターステーションの実施



イベントやライブ会場等にご来場いただいた皆様に無料でお水を提供する給水スポットである「ウォーターステーション」。特に夏場のイベントでは水分補給が重要であり、マイボトルを持参するだけで水分補給が可能なウォーターステーションは、熱中症予防の1つにもなります。また、来場者の方にマイボトルを持参していただくことで、環境に配慮したSDGsの取り組みの一環にもなります。

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。

ウォーターエイドジャパンへの継続的な寄付



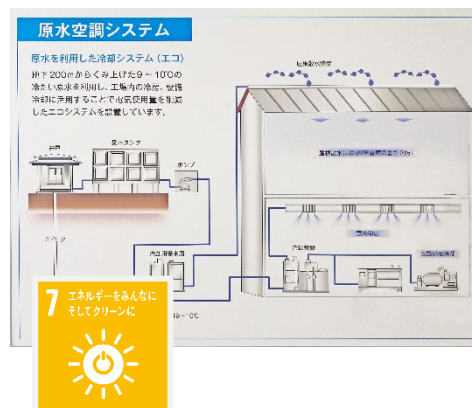
“SDGs特化型”の新たなウォーターサーバーブランド「PREMIUM WATER FUTURE」を立ちあげました。「PREMIUM WATER FUTURE」の売上の一部を愛すべき未来への想いを具現化する活動団体“ウォーターエイドジャパン”へ寄付することで、多くの人々が衛生的なお水を利用できるように支援しています。

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、無償供給及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、2025年3月末までに全水源の約80%切り替えを完了しています。

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。



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



PREMIUM WATER
HOLDINGS