

# PREMIUM WATER HOLDINGS

2026年3月期 通期 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

2026年5月12日（火）





PREMIUM WATER  
HOLDINGS

## 目次

- | 当社が目指すもの・競争優位性・今後の展開
- | 2026年3月期 通期 業績
- | 2027年3月期業績予想及び株主還元方針
- | Appendix
  - (1) 会社概要・経営理念・事業内容
  - (2) 2026年3月期トピックスまとめ
  - (3) SDGsへの取組み



PREMIUM WATER  
HOLDINGS

**当社が目指すもの**

**競争優位性**

**今後の展開**



# ウォーターサーバー需要の高まり

水道管の老朽化

地震等自然災害

PFAS PFOS 問題

SDGs 意識の高まり

社会的背景 (外的要因)



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



PREMIUM WATER HOLDINGS

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(※2) 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。

### 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。

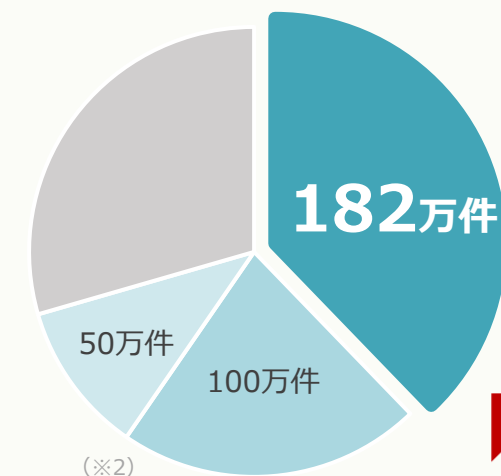


### 3 自社物流網の構築で効率的な配送

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**51.9%**まで上昇。**大幅なコスト削減**を実現。



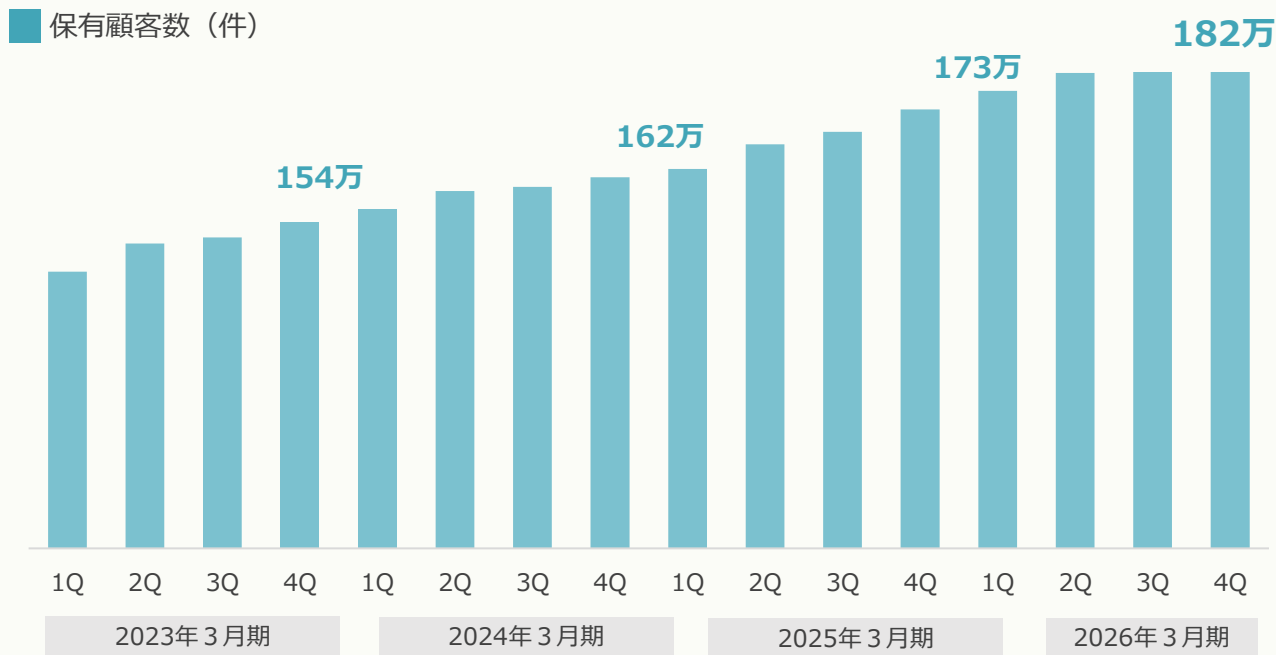
ウォーターサーバー市場  
顧客数 **No.1**  
業界シェア **32.0%**<sup>(※1)</sup>



■ 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 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

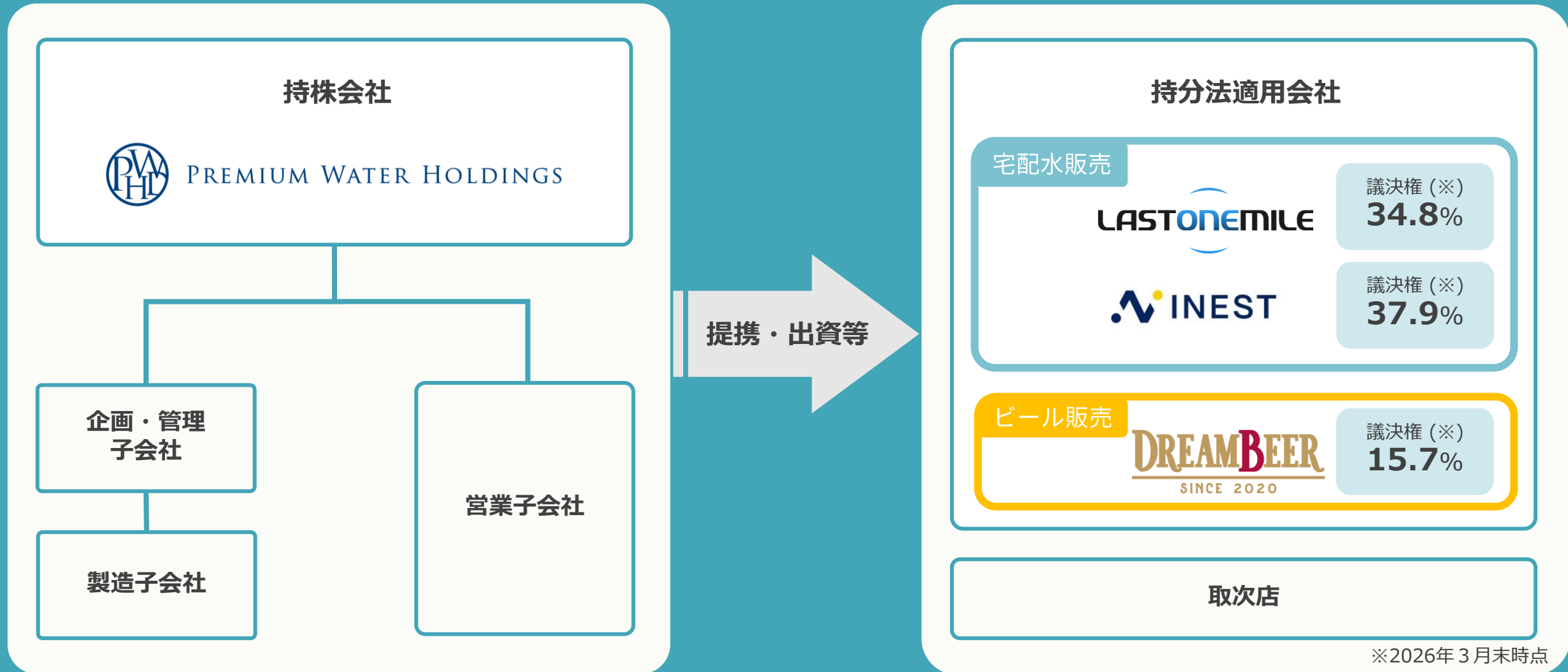
業界シェアNo.1の顧客基盤の拡大に注力。



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

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。

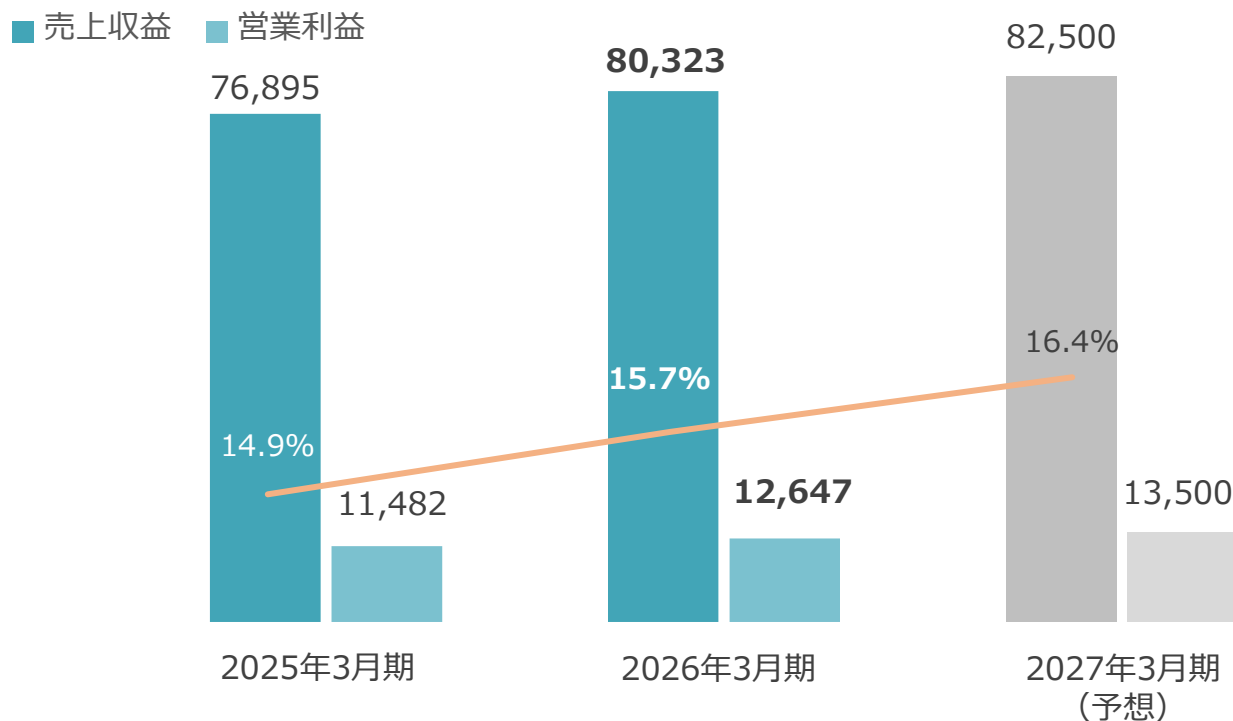


① 長期契約プランの顧客獲得 ② 生産体制の最適化 等により利益率が向上し、増収増益を達成。

2027年3月期も、引き続き保有顧客数の積み上げを通じて増収増益の見込み。

● 売上収益と営業利益の推移

(百万円)



2027年3月期も増収増益の見込み

(百万円)

売上収益	82,500	102.7%
営業利益	13,500	106.7%

① 長期契約プランの顧客獲得

- ・長期契約プランの顧客獲得や高機能サーバーの利用増加を背景に保有顧客数が増加し、利益も伸長

② 生産体制の最適化

- ・自社工場での製造により効率の高い拠点へシフトを進め、コスト抑制
- ・自社物流(※)比率は51.9%を維持し、効率とコストのバランスを確保

※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



PREMIUM WATER  
HOLDINGS

**2026年3月期 通期業績**



業績が堅調に推移したことにより営業利益が増加したほか、金融収益及び持分法による投資利益の増加及び見積実効税率の改善による法人所得税費用の減少により、親会社の所有者に帰属する当期利益が想定を上回ったため、2025年5月13日公表の「2026年3月期連結業績予想」より上方修正。それに伴い、年間配当金も増配を決定。

(百万円)

	2025年3月期 通期実績	2026年3月期 通期予想 (修正前)	2026年3月期 通期予想 (修正後)	修正後 前期比
売上収益	76,895	80,000	80,323	104.5%
営業利益	11,482	12,000	12,647	110.1%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	5,631	6,500	8,450	150.1%
(円)				
年間配当金	100.00	110.00	115.00	—

堅調な保有顧客数の増加に加え、引き続き自社工場である岐阜北方工場における生産体制の安定化・稼働率の着実な向上が利益増加に寄与し、前期比で増収・増益を継続。

●2026年3月期 通期業績

売上収益	<b>80,323</b> 百万円	前期比 <b>104.5%</b>	通期業績予想に対する（修正後）実績 <b>100.0%</b>
営業利益	<b>12,647</b> 百万円	前期比 <b>110.1%</b>	通期業績予想に対する（修正後）実績 <b>100.0%</b>
親会社の所有者に 帰属する当期利益	<b>8,450</b> 百万円	前期比 <b>150.1%</b>	通期業績予想に対する（修正後）実績 <b>100.0%</b>
EBITDA	<b>25,551</b> 百万円	前期比 <b>106.9%</b>	

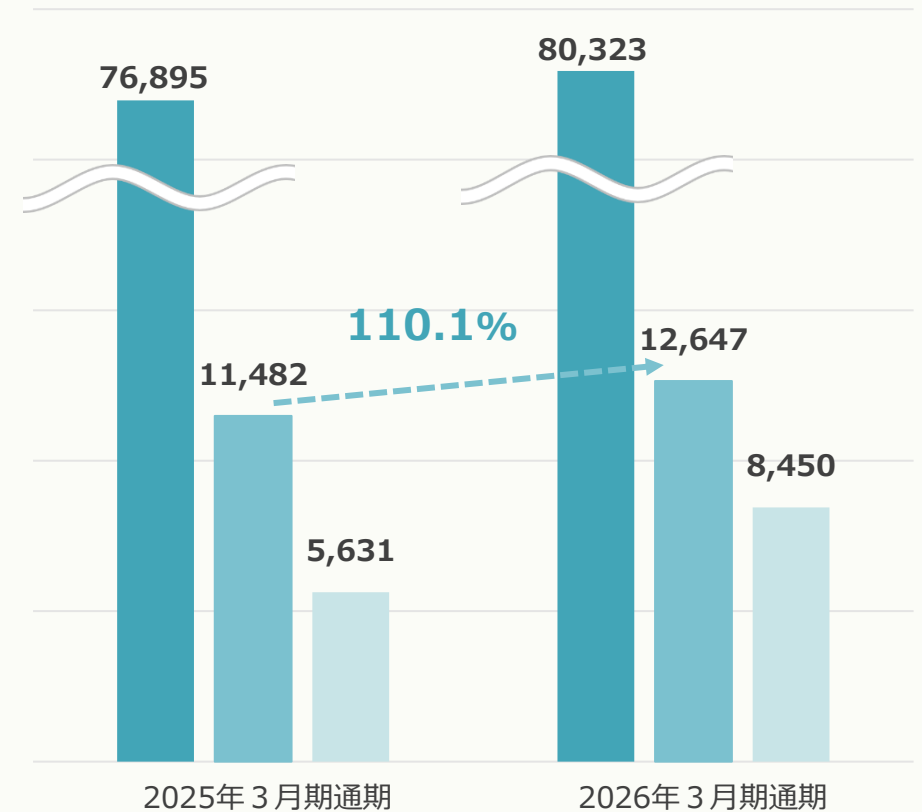


長期契約プランの利用増加等の影響による顧客基盤の拡大により、安定的な増収を実現し売上収益は前期比**104.5%**に増加、自社工場への生産シフトによる原価低減等により営業利益は前期比**110.1%**と伸長。

(百万円)

	2025年3月期 通期	2026年3月期 通期	前期比
売上収益	76,895	<b>80,323</b>	104.5%
売上総利益	65,296	<b>68,891</b>	105.5%
営業利益	11,482	<b>12,647</b>	110.1%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	5,631	<b>8,450</b>	150.1%
E B I T D A (営業利益+減価償却費)	23,907	<b>25,551</b>	106.9%

(百万円)





顧客基盤の拡大により売上収益は前年同期比**104.9%**と増収基調を維持し、経営成績は堅調に推移。

(百万円)

	2025年3月期 第4四半期 会計期間	2026年3月期 第4四半期 会計期間	前年同期比
売上収益	18,819	19,751	104.9%
売上総利益	15,672	16,780	107.1%
営業利益	2,475	2,247	90.8%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	733	2,207	301.1%
E B I T D A (営業利益 + 減価償却費)	5,742	5,595	97.5%

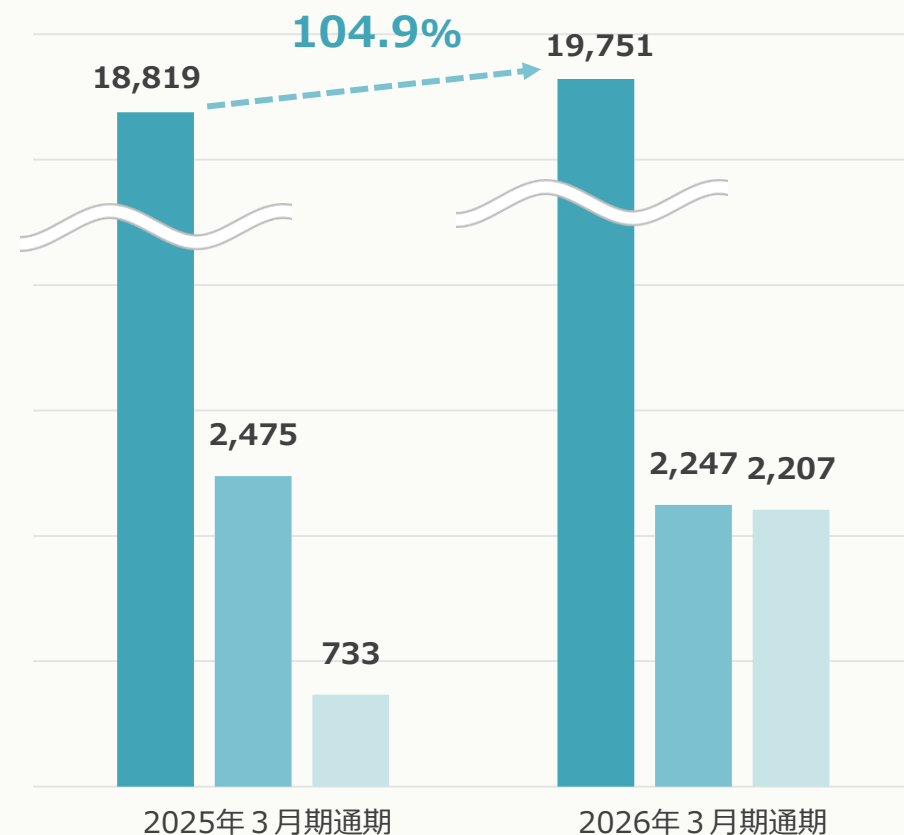


保有顧客数の増加により売上収益は前年同期比で順調に増加し前年同期比**104.9%**。

(百万円)

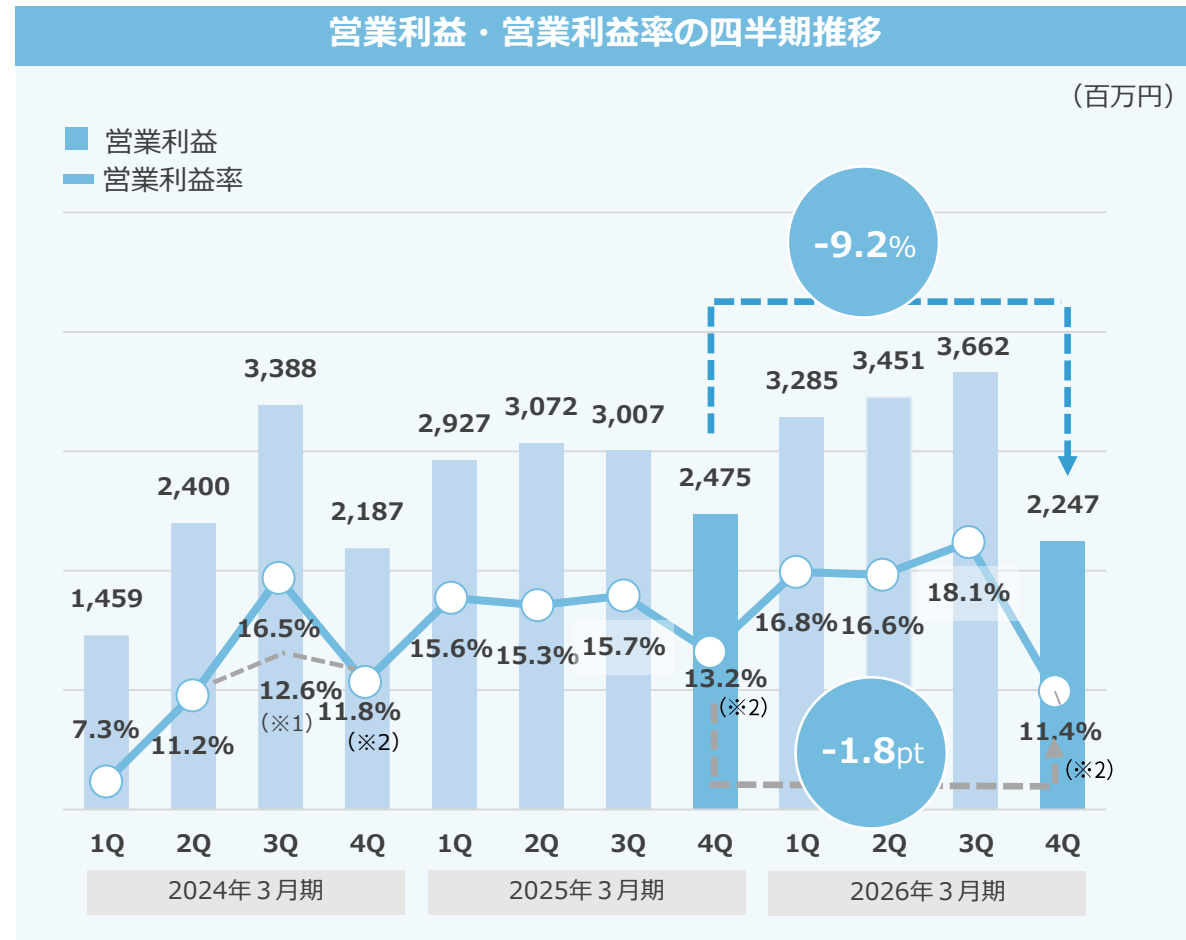
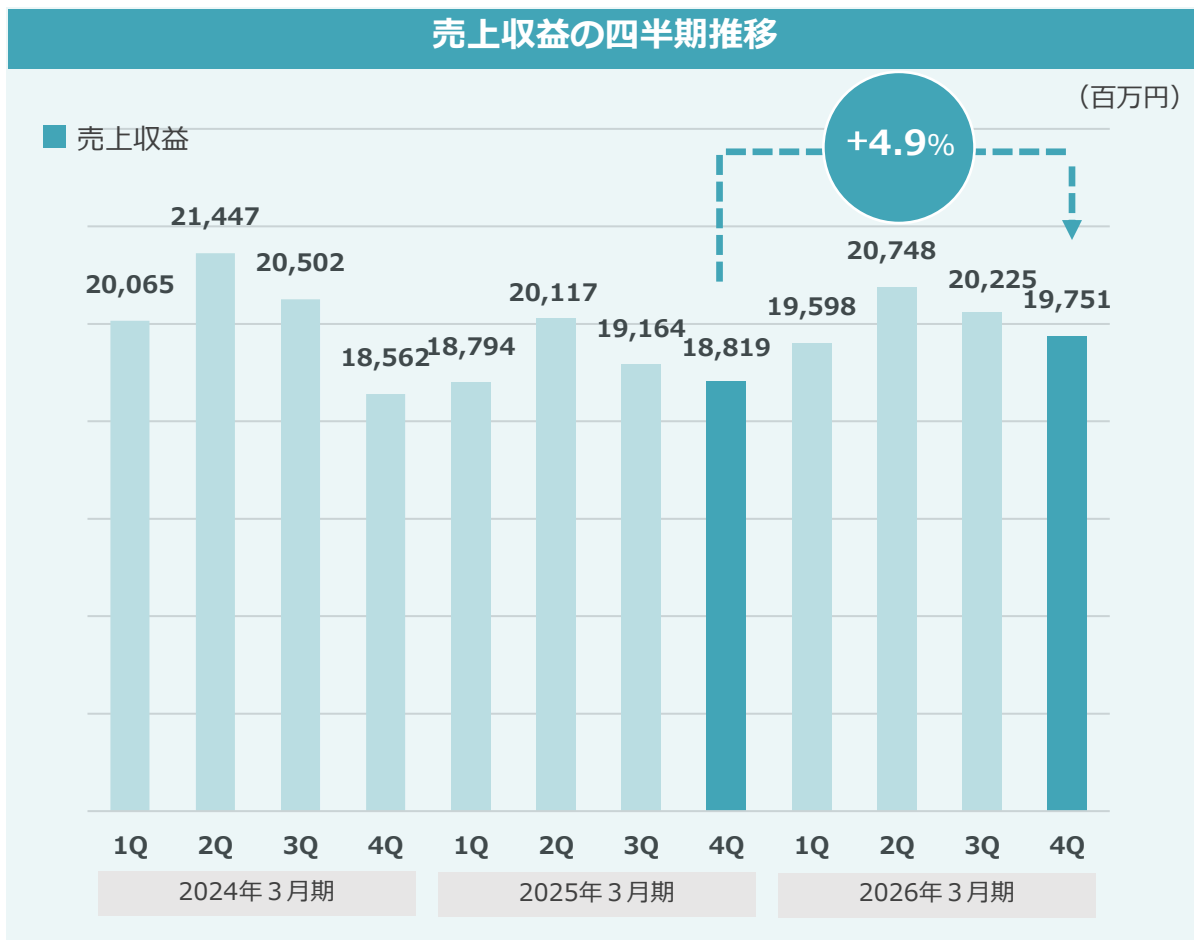
	2025年3月期 第4四半期 会計期間	2026年3月期 第4四半期 会計期間	前年同期比
売上収益	18,819	<b>19,751</b>	104.9%
売上総利益	15,672	<b>16,780</b>	107.1%
営業利益	2,475	<b>2,247</b>	90.8%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	733	<b>2,207</b>	301.1%
E B I T D A (営業利益+減価償却費)	5,742	<b>5,595</b>	97.5%

(百万円)





## 保有顧客数の増加により、売上収益は前年同期比4.9%増加。



※1 下記の特異要因を除いた数値（営業子会社の株式譲渡による利益：797百万円）

※2 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

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



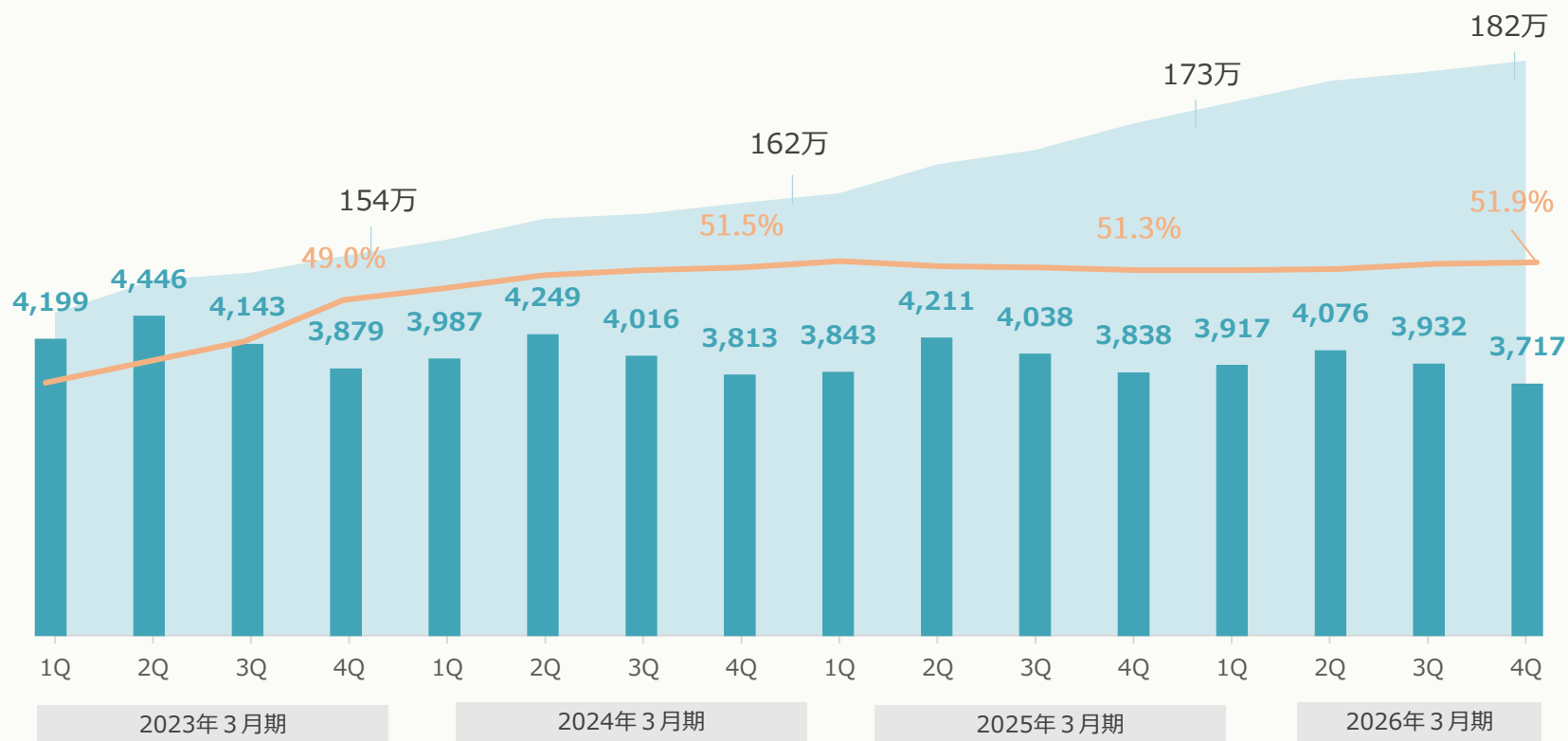
営業への投資や売上の増加に伴う変動費増はあったものの、保有顧客数の増加による売上伸長と、岐阜北方工場の稼働率向上による製造単価の低減①、各種コストの効率化が寄与し、営業利益は前期比で増加。





顧客基盤の拡大による物流量の増加や物価上昇の影響を受けるも、  
自社物流<sup>(※)</sup>比率を適正に維持することにより、物流コスト全体の増加を抑制。

■ 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%**

2026年3月期 **51.9%**

※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



(百万円)

	2025年3月期 通期	2026年3月期 通期	増減	前期比
営業利益	11,482	12,647	1,164	110.1%
金融収益 + 金融費用	▲914	▲720	193	—
持分法による投資損益	▲846	115	962	—
持分法による投資の減損損失	▲635	▲4	631	—
税引前当期利益	9,086	12,037	2,951	132.5%
法人所得税費用	▲3,456	▲3,587	▲130	—
非支配持分	1	▲0	▲1	—
親会社の所有者に帰属する 当期利益	5,631	8,450	2,819	150.1%



ウォーターサーバー等の投資に係る資金調達により、リース債務等の有利子負債が増加。

(百万円)

	2025年3月期	2026年3月期	増減
流動資産	47,324	55,161	7,837
現金及び現金同等物	31,900	40,484	8,584
営業債権及びその他の債権	12,271	12,384	112
棚卸資産	917	577	▲339
その他	2,235	1,715	▲520
非流動資産	64,751	80,103	15,351
有形固定資産	32,797	35,343	2,546
無形資産	3,223	3,598	375
持分法で会計処理されている投資	4,218	5,323	1,104
その他の金融資産	10,103	19,973	9,870
契約コスト	12,847	14,735	1,887
その他	1,561	1,128	▲432
総資産	112,076	135,265	23,188

(百万円)

	2025年3月期	2026年3月期	増減
負債	87,003	103,188	16,185
流動負債	43,076	49,907	6,831
営業債務及びその他の債務	15,459	17,410	1,951
有利子負債	24,481	25,410	928
未払法人所得税	2,447	2,420	▲27
その他	687	4,666	3,979
非流動負債	43,927	53,281	9,354
有利子負債	43,289	52,376	9,087
その他	637	904	266
資本	25,073	32,076	7,003
株主資本	25,057	32,061	7,003
その他	15	15	0
負債及び資本合計	112,076	135,265	23,188

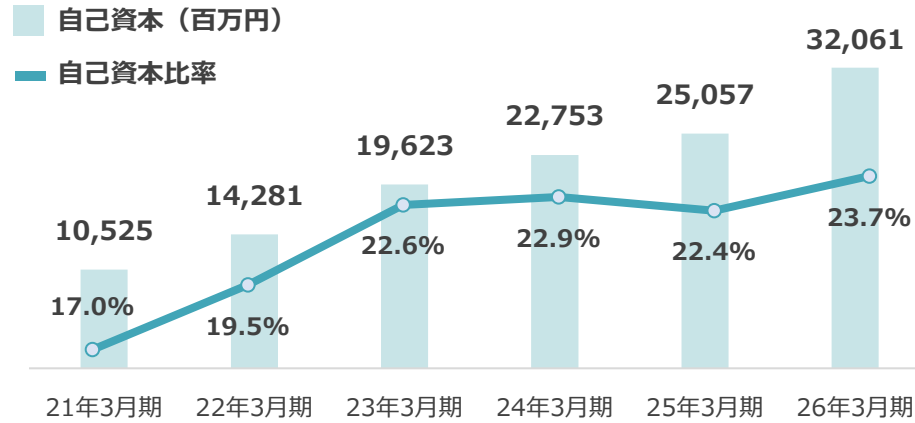
(百万円)

	2025年3月期 通期	2026年3月期 通期
現金及び現金同等物の期首残高	30,561	31,900
営業活動によるキャッシュ・フロー	20,659	21,673
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲12,774	▲10,743
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲6,541	▲2,542
現金及び現金同等物に係る換算差額	▲5	197
現金及び現金同等物の当期期末残高	31,900	40,484

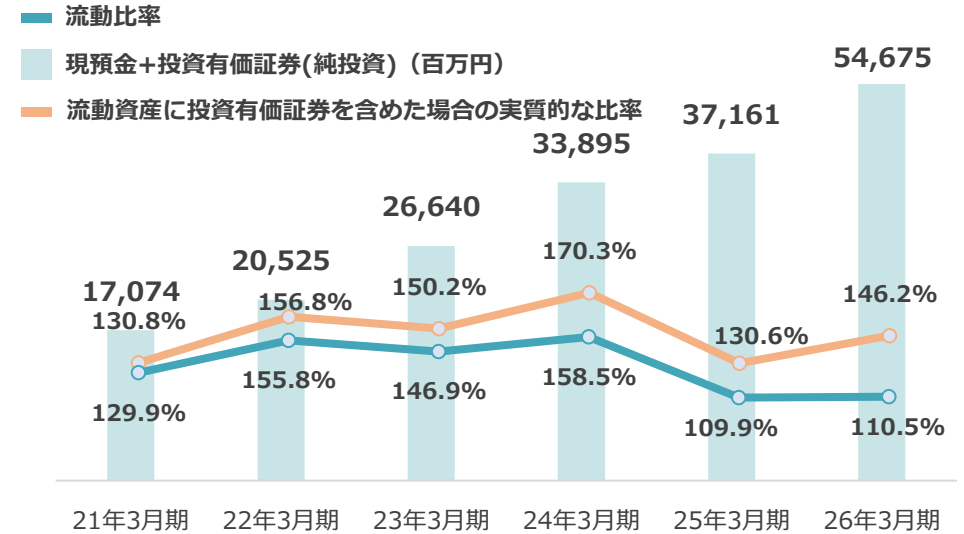


自己資本比率は30%を目標。流動比率の低下は、1年以内返済予定の借入金の増加が影響。

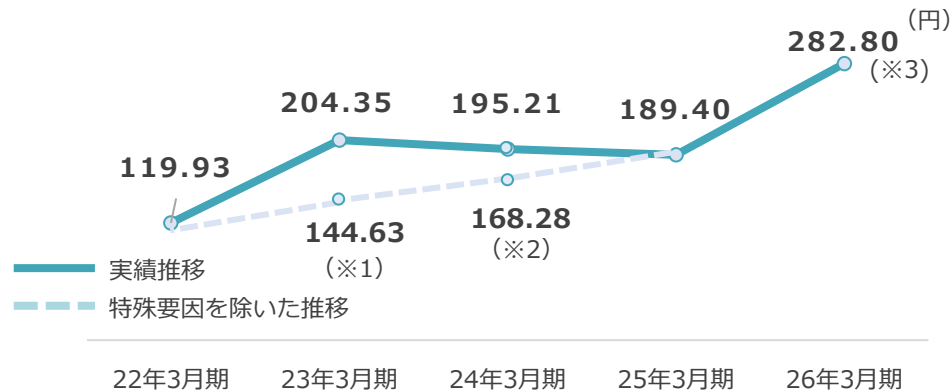
● 自己資本・自己資本比率



● 流動比率・現預金+投資有価証券(純投資)



● 基本的1株当たり当期利益 (EPS)



ROE 29.6%

ROA 6.2%

※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。



PREMIUM WATER  
HOLDINGS

## 2027年3月期業績予想 及び株主還元方針



売上収益は、新規契約件数の増加に伴う保有顧客数の増加等により、引き続き堅調に推移し増収見込み。営業利益についても、自社製造比率の向上や自社物流網の構築による製造・物流コストの削減効果により、増益が継続する見通し。

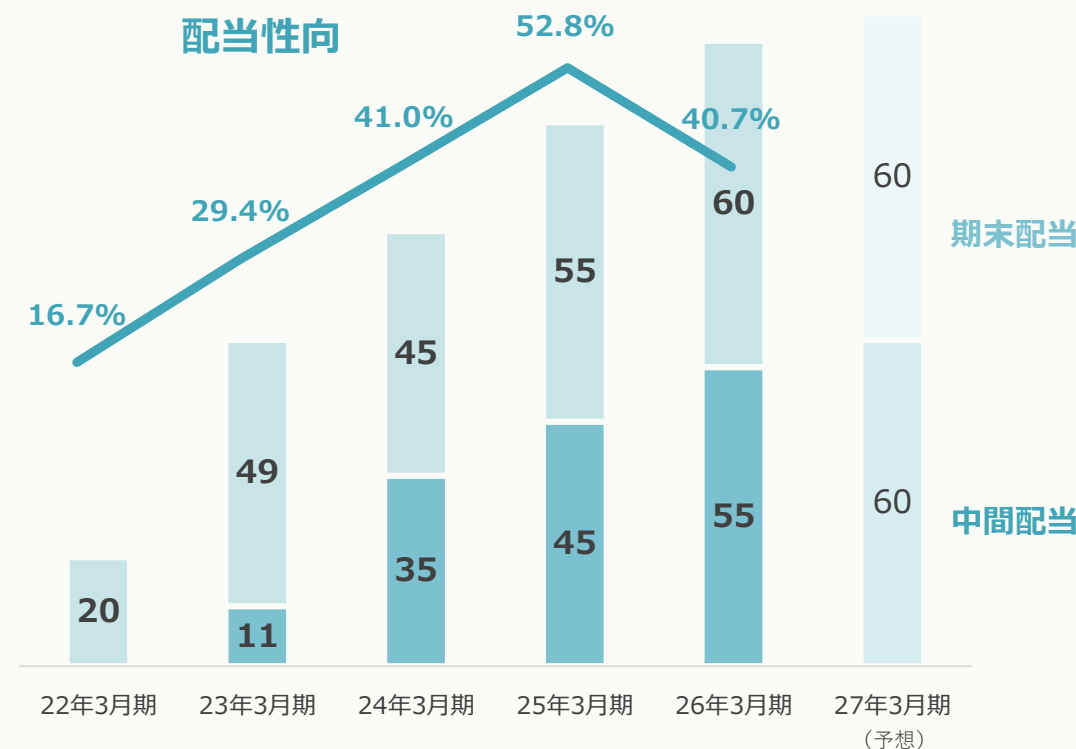
(百万円)

	2026年3月期	2027年3月期		
	実績	予想	増減額	増減率
売上収益	80,323	<b>82,500</b>	<b>2,176</b>	<b>2.7%</b>
営業利益	12,647	<b>13,500</b>	<b>852</b>	<b>6.7%</b>
親会社の所有者に帰属する 当期利益	8,450	<b>9,000</b>	<b>549</b>	<b>6.5%</b>
1株当たり当期利益 (円)	282.80	<b>294.67</b>	—	—

2026年3月期の期末配当は、予想の55円から5円増額の**60円**で決定。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)

	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期
中間配当 (基準日：9月末日)	45.00	55.00	60.00 (予想)
期末配当 (基準日：3月末日)	55.00	60.00	60.00 (予想)
合計	100.00	115.00	120.00 (予想)





PREMIUM WATER  
HOLDINGS

## Appendix

(1) 2026年3月期トピックスまとめ



## 長期契約プラン

天然水ウォーターサーバーで好評の長期契約プラン（5年）に続き、2026年4月より卓上型浄水型ウォーターサーバーにおいても「Loccaお得プラン（litta 6年）」の長期プランの受付を開始しました。

利用者の利便性の向上に加え、長期契約の拡大を通じて収益基盤の一層の安定化を図っております。

### 業界最安値クラス\*のLoccaお得プラン新登場

月額2,164円(税込2,380円)から  
安心・安全・おいしいお水が  
たっぷり使える



## 業務提携

関西電力株式会社と業務提携をおこない、共同で新ウォーターサーバーブランド「かんでん天然水」を発表しました。新たな顧客層の開拓及び販売チャネルの拡大を通じて、販売基盤の拡充に取り組んでおります。



大自然の水を届けるウォーターサーバー

かんでん天然水

## 新商品のリリース

2025年4月には「famfit 2」、2025年6月には「SLIM SERVER 4」を新導入しました。





## 上場維持基準への適合

2026年1月23日開催の臨時株主総会及び取締役会における決議に基づき、株式会社光通信から取得した自己株式の消却（2026年3月10日付）を実行いたしました。

2026年3月18日に東証より「上場維持基準（分布基準）への適合状況について」の通知を受領し、**流通株式比率について「適合」**となった結果、上場維持基準のすべての項目に適合いたしました。

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
2025年3月末時点	7,639人	56,835単元	167億円	19.0%
上場維持基準 (スタンダード市場)	400人	2,000単元	10億円	25.0%
2026年3月末時点	○	○	○	<u>26.0% (適合○)</u>



PREMIUM WATER  
HOLDINGS

## Appendix

(2) 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4-3-13 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会社 株式会社Premium-Plus 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



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

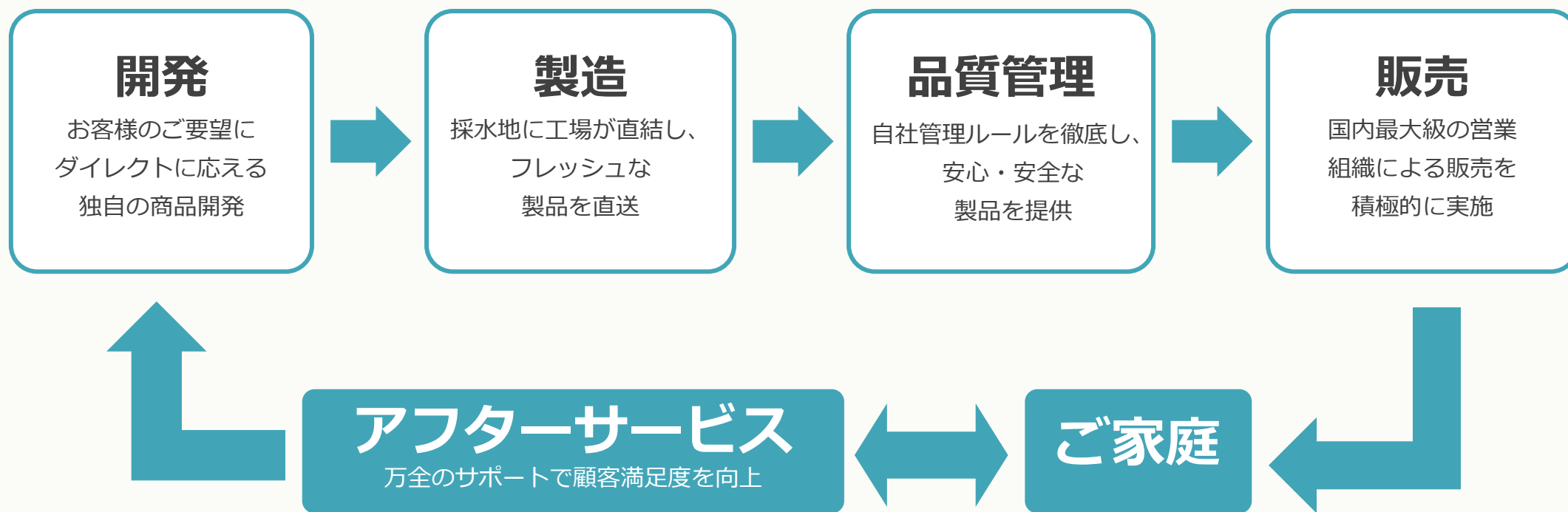
**日本の天然水**と言う唯一無二の価値を日本人に  
そして世界に伝える事で社会的意義を果たし、地方創生を実現する

年号	株式会社ウォーターダイレクト	株式会社エフエルシー
2004年		2月 (株)エフエルシー創業 セールスプロモーション事業スタート
2006年	10月 (株)ウォーターダイレクト設立	
2007年	4月 第一工場稼働開始	
2008年		1月 ウォーターサーバー代理店事業開始
2010年	7月 富士吉田工場 竣工	4月 プレミアムウォーター(株)設立
2011年		3月 新設分割により(株)エフエルシー設立
2013年	3月 東京証券取引所マザーズ 上場	
2014年	4月 東京証券取引所 市場第二部へ市場変更	
2015年	2月 (株)光通信の子会社、(株)総合生活サービスによる TOBにより子会社化	

2016年	7月	<b>株式会社プレミアムウォーターホールディングス設立</b>
2020年	3月	宅配水事業における保有契約件数が100万件を突破
2022年	4月	東京証券取引所スタンダード 上場
2024年	4月	岐阜北方工場 竣工



開発からアフターサービスまで一貫して手掛けることができる事業形態を活かし、ダイレクトにお客様のニーズをとらえることで、より魅力的な商品・サービスをご提供可能。



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。

## 天然水

## ご契約

## 浄水型

### 日本各地の採水地

全国8ヶ所（自社工場3ヶ所を含む）から天然水を採水



### 定期配送

2本1セットで配送  
税込4,082円（2,041円/本）～



### ご家庭へお届け

ご希望の配送日を指定してお届け  
ペットボトル容器は家庭から資源ごみとしてリサイクル



### ご家庭の水道水

給水タンクをセットまたは直接給水で水道水を浄水

### 定期的なフィルター交換

定期配送によるカートリッジ交換  
月額定額料金（税込2,380円～）に含まれるため基本的に追加購入不要

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。

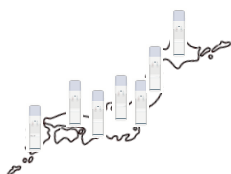
### 事業内容

💧 **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

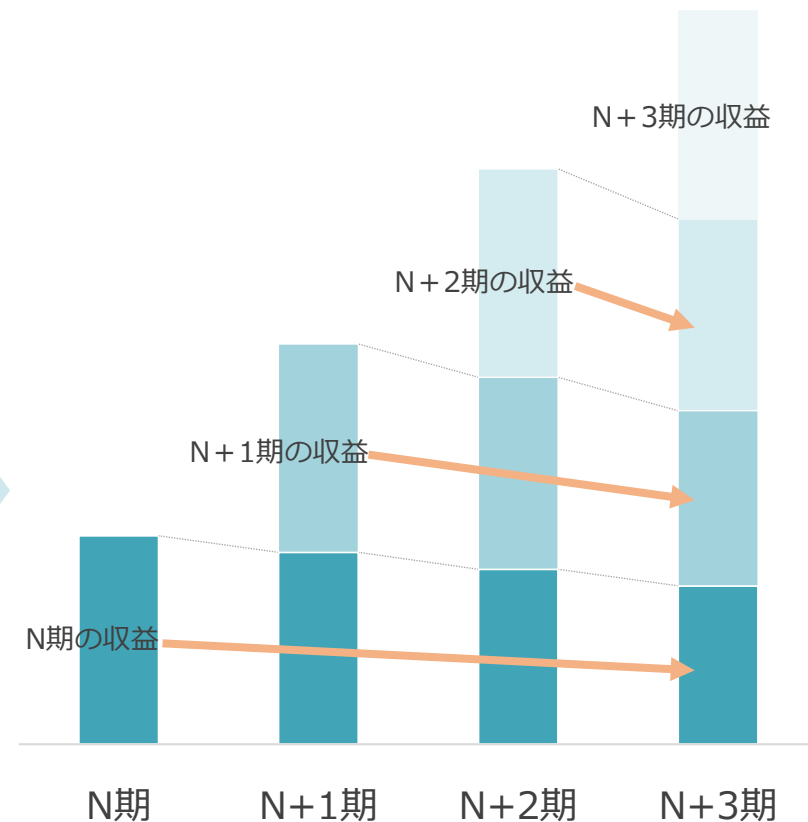


### 契約件数の増加



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

### (3) 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。

## ウォーターエイドジャパンへの継続的な寄付



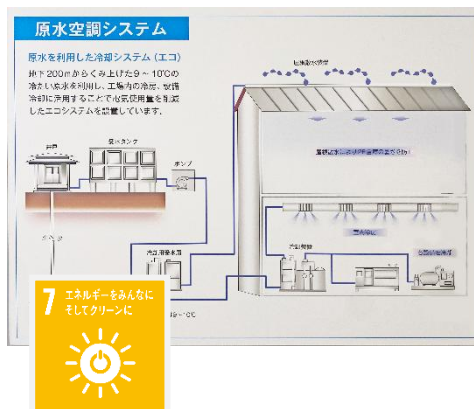
“SDGs特化型”の新たなウォーターサーバーブランド「PREMIUM WATER FUTURE」を立ちあげました。「PREMIUM WATER FUTURE」の売上の一部を愛すべき未来への想いを具現化する活動団体“ウォーターエイドジャパン”へ寄付することで、多くの人々が衛生的なお水を利用できるように支援しています。

## 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、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。

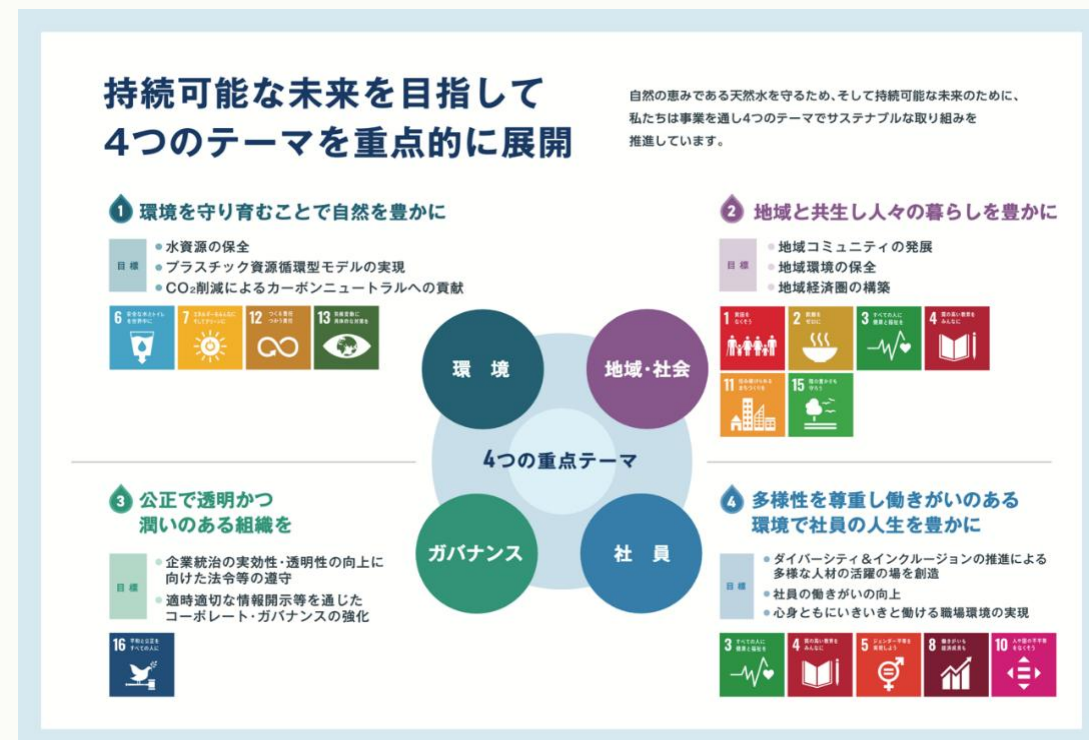
## サステナビリティレポートを公開中

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2025」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ご紹介しております。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2025」  
<https://premiumwater-hd.co.jp/sdgs/img/report/ssr2025.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  
お問い合わせ先：<https://premiumwater-hd.co.jp/contact/>



PREMIUM WATER  
HOLDINGS