



PREMIUM WATER
HOLDINGS



証券コード: 2588

第12期決算説明会資料

2018年5月29日（火）



本日のご説明内容

I. 決算数字のご説明

II. 当社が見込む市場のご説明

III. ビジネスモデルのご説明

IV. 統合から2年間の振り返り

V. 今後の業績の見通し



本日のご説明内容

I .決算数字のご説明



I. 決算のご説明 1-1. 連結損益計算書

(百万円)

	第11期	第12期	増減	前年同期比
売上高	19,947	27,716	7,769	138.9%
営業利益	△ 569	△ 1,179	△ 610	－
経常利益	△ 704	△ 1,559	△ 855	－
親会社に帰属する当期純利益	△ 1,217	△ 1,493	△ 276	－
EBITDA	1,536	2,089	553	136.0%
1株あたり純利益	△ 56.39円	△ 56.80円	△ 0.41円	－

売上高は、前期比138.9%

※EBITDAは簡易的に営業利益+減価償却費としております。

I. 決算のご説明 1-2. 連結業績予実比

(百万円)

	第12期予想 (2017.11修正)	第12期	前年同期比
売上高	28,000	27,716	99.0%
営業利益	△ 1,350	△ 1,179	—
経常利益	△ 1,630	△ 1,559	—
親会社に帰属する 当期純利益	△ 1,640	△ 1,493	—
1株あたり純利益	△ 60.91円	△ 56.80円	—

2017年11月の業績予想修正内で着地

I. 決算のご説明 1-3. 連結貸借対照表

(百万円)

	第11期(連結)		第12期(連結)		
		構成比(%)		構成比(%)	前年比(%)
流動資産	9,550	54.6	12,279	51.5	128.6
固定資産	7,926	45.4	11,566	48.5	145.9
総資産	17,477	100.0	23,845	100.0	136.4
流動負債	7,280	41.7	10,124	42.5	139.1
固定負債	8,907	51.0	10,907	45.7	122.5
純資産	1,289	7.4	2,814	11.8	218.3
有利子負債	12,434	71.1	16,961	71.1	136.4
流動比率	131.2%	—	121.3%	—	—
自己資本比率	7.1%	—	11.7%	—	—

当期優先株発行により純資産28億増加

※有利子負債の中に割賦未払金を含む。

I. 決算のご説明 1-4. 連結キャッシュフロー計算書

(百万円)

	第11期	第12期	主な要因
営業活動による キャッシュ・フロー	150	531	税金等調整前当期純損失△1,579百万円 前払費用の増加△710百万円 長期前払費用の増加△769百万円 売上債権の増加△1,095百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	188	△1,531	有形固定資産の取得による支出 △640百万円 無形固定資産の取得による支出 △335百万円
財務活動による キャッシュ・フロー	2,631	1,825	新株予約権行使による収入200百万円 長期借入による収入3,800百万円 長期借入金の返済△1,624百万円 割賦債務の返済△1,674百万円
現金及び現金同等物の 四半期末(期末)残高	4,233	5,055	

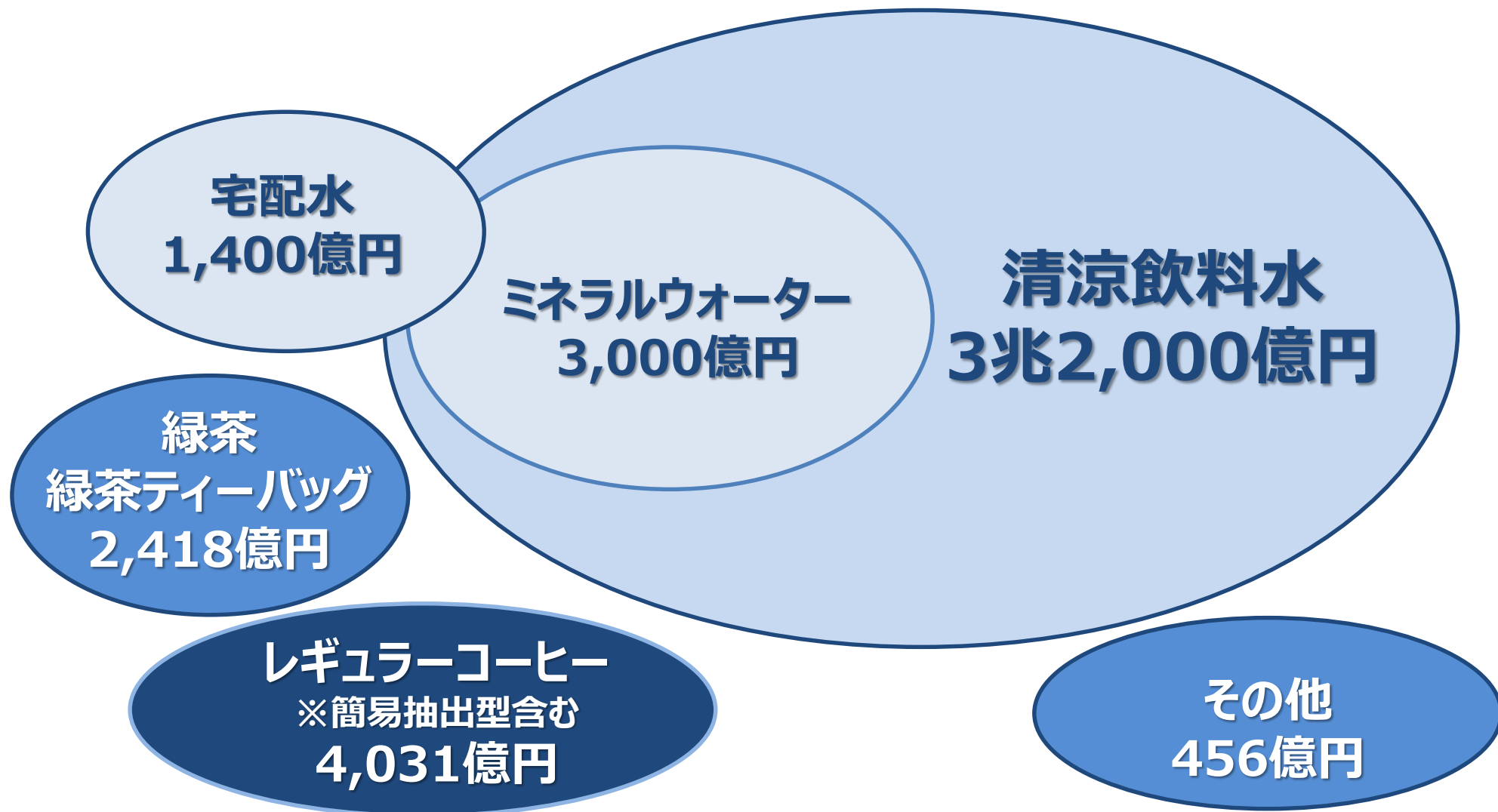
営業CFは順調に増加。今後も増加を見込んでおります。

本日のご説明内容

Ⅱ.当社が見込む市場



当社が展開可能な潜在的市場 約4兆円規模

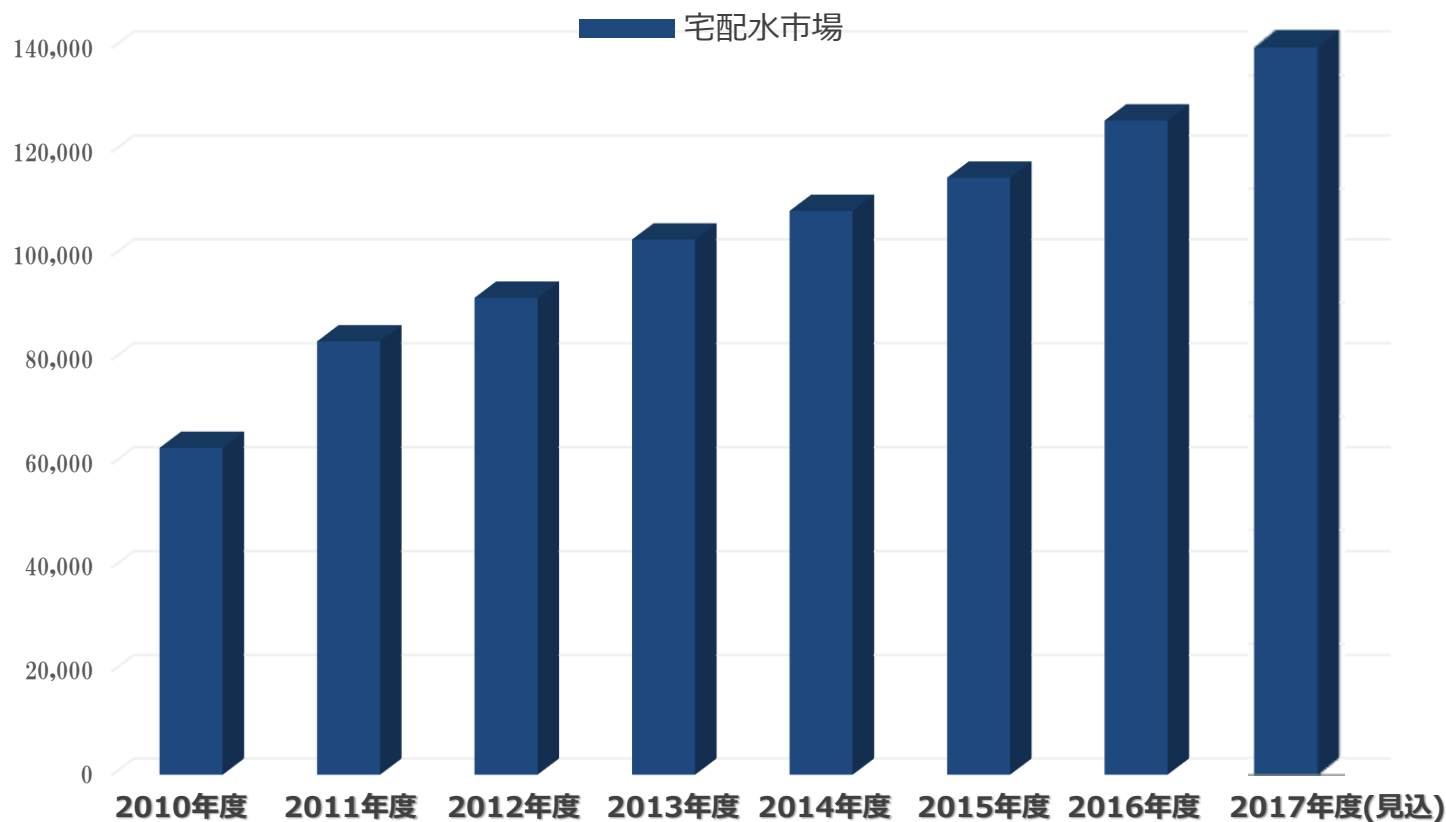


本日のご説明内容

宅配水マーケット



宅配水市場規模 約1,400億円



普及率未だ**6%程度**※

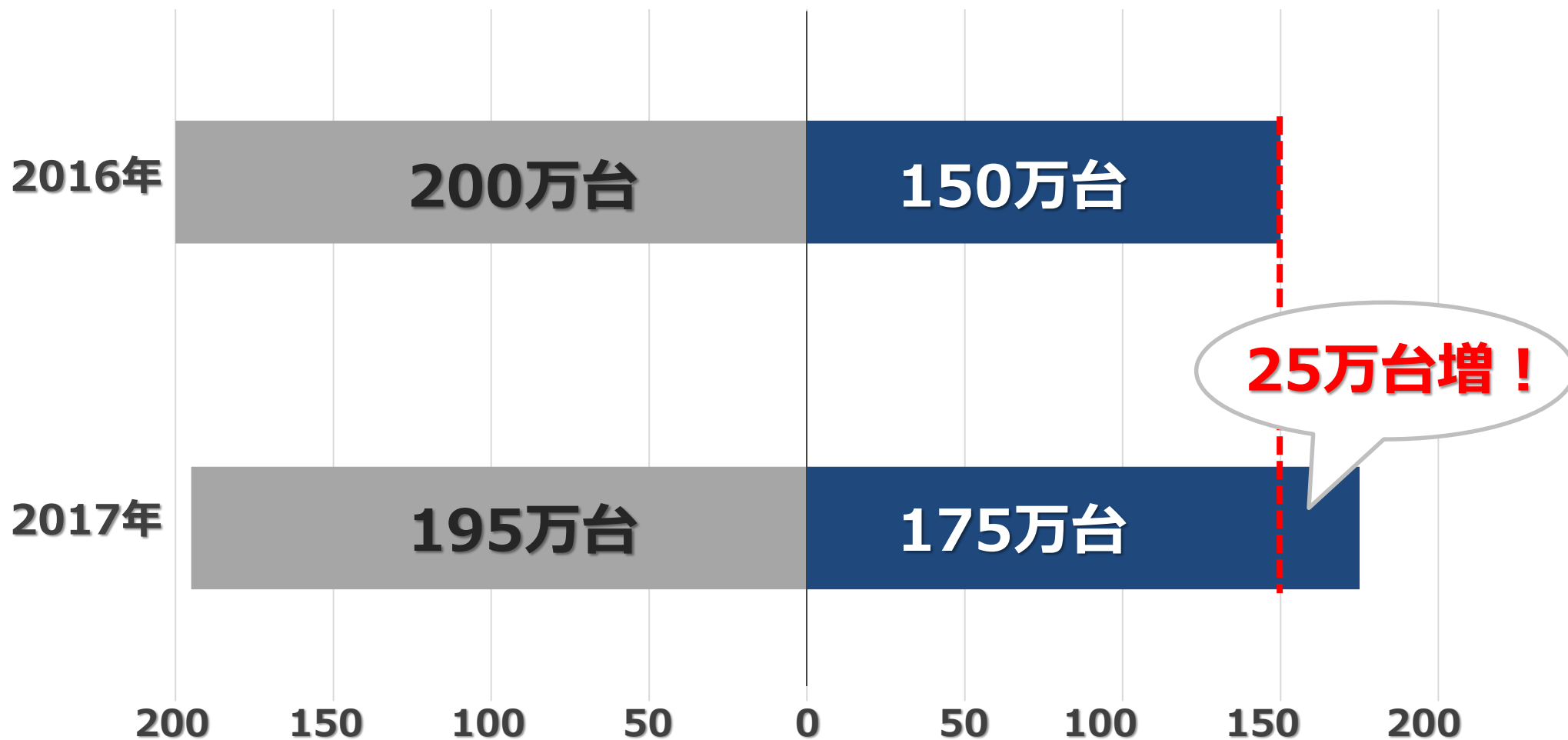
宅配水市場はまだまだ伸びる余地がある。

※日本宅配水&サーバー協会、総務省統計局国勢調査より当社推計

Ⅱ.当社が見込む市場 2-3. 宅配水市場の変化

■顧客数（設置サーバー台数）

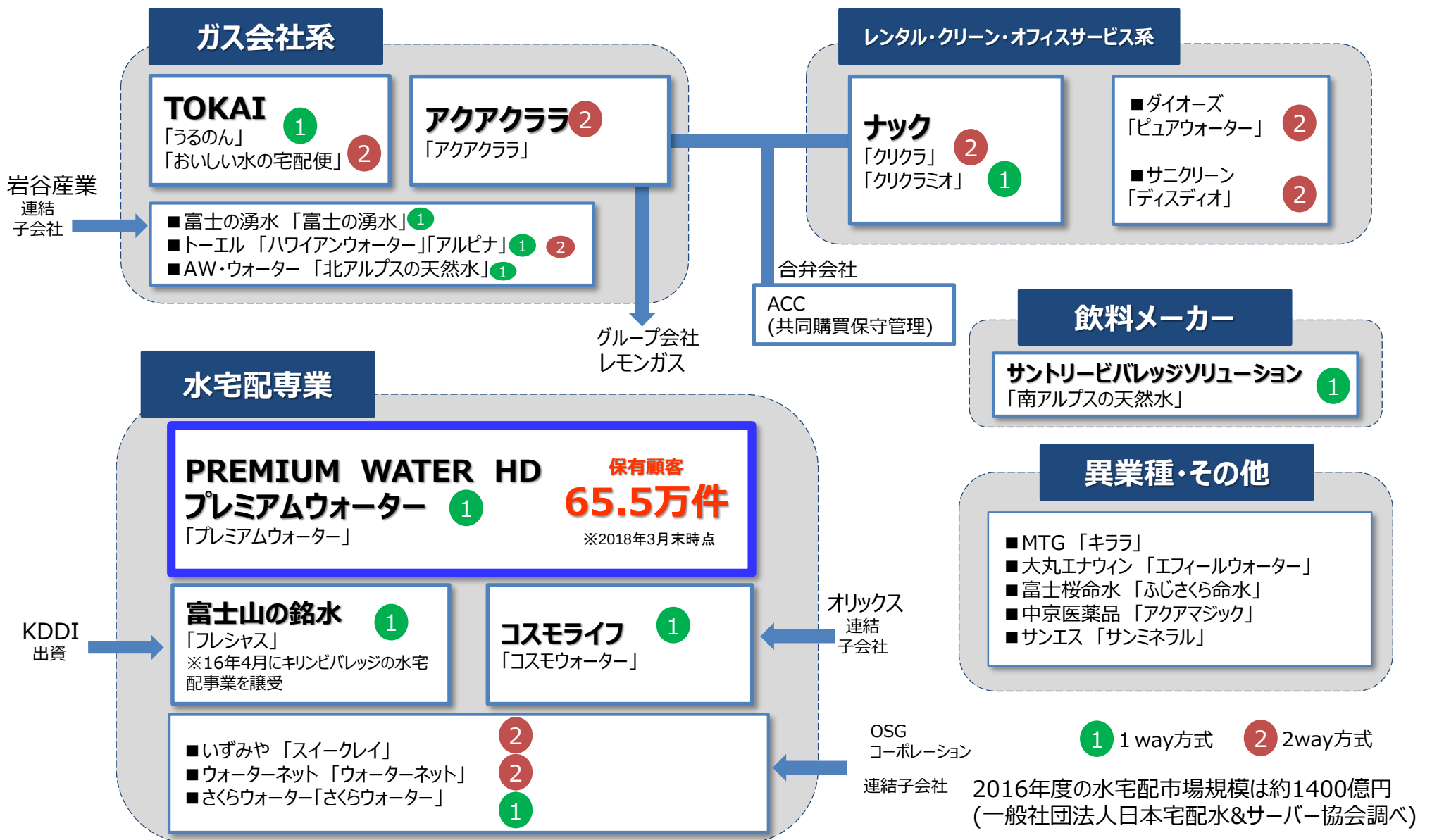
リターナブル OW/BIB



※一般社団法人 日本宅配水&サーバー協会調べ

Ⅱ.当社が見込む市場

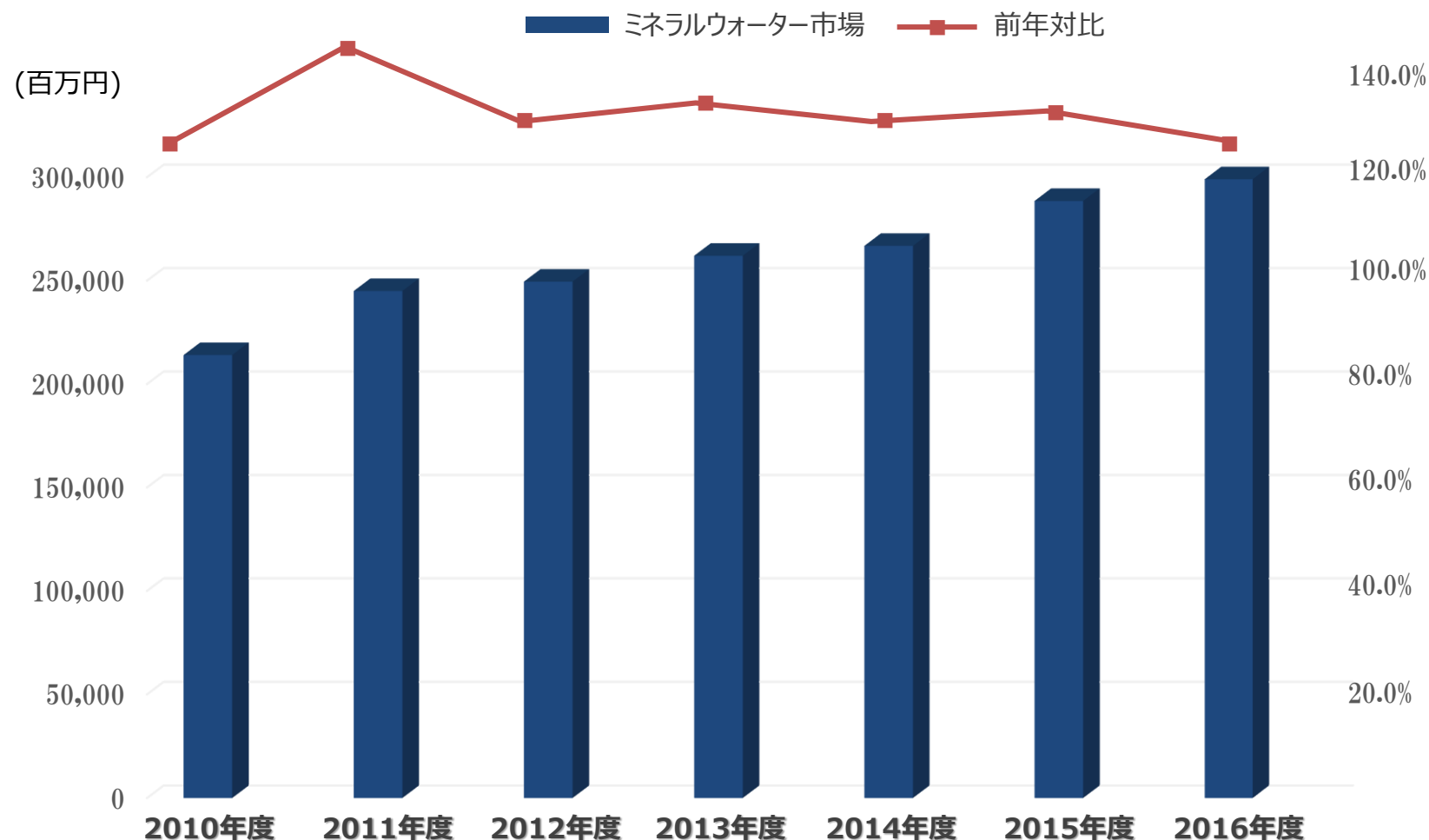
2-4. 宅配水業界地図2018



ミネラルウォーターマーケット



ミネラルウォーター市場規模 約3,000億円



宅配水市場の約3倍の市場規模

ミネラルウォーターメーカー 売上比率

NO	社名	販売金額(百万円)	シェア
1	S社	114,800	38.4%
2	C社	54,600	18.3%
3	K社	34,000	11.4%
4	A社	PREMIUM WATER HD 226億円 (2018年3月時点)	
5	I社		
6	D社		
7	O社	5,500	1.8%
8	P社	3,100	1.0%
9	その他	38,345	12.8%

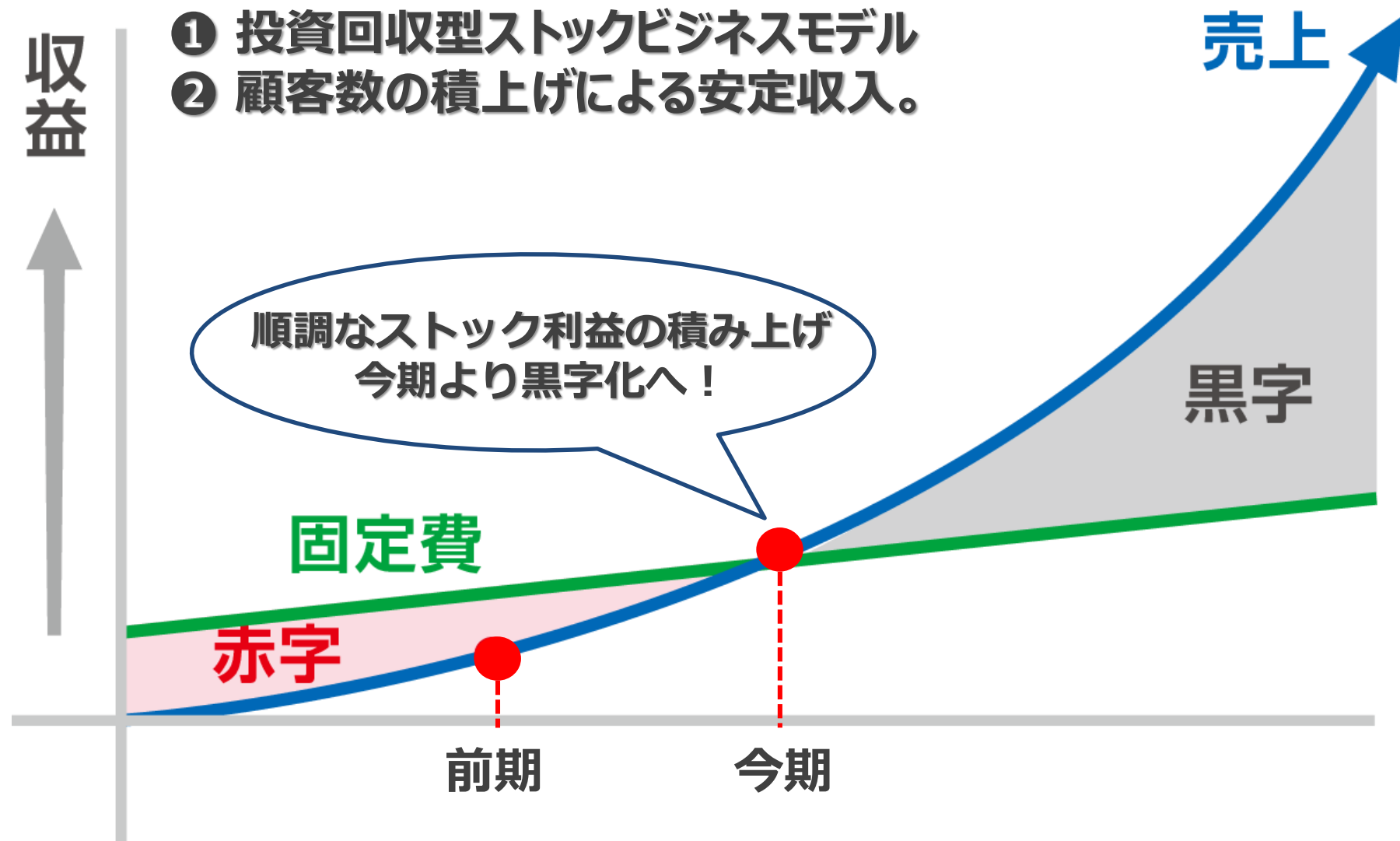
※2016年度時点(矢野経済研究所推計)

本日のご説明内容

Ⅲ. ビジネスモデル

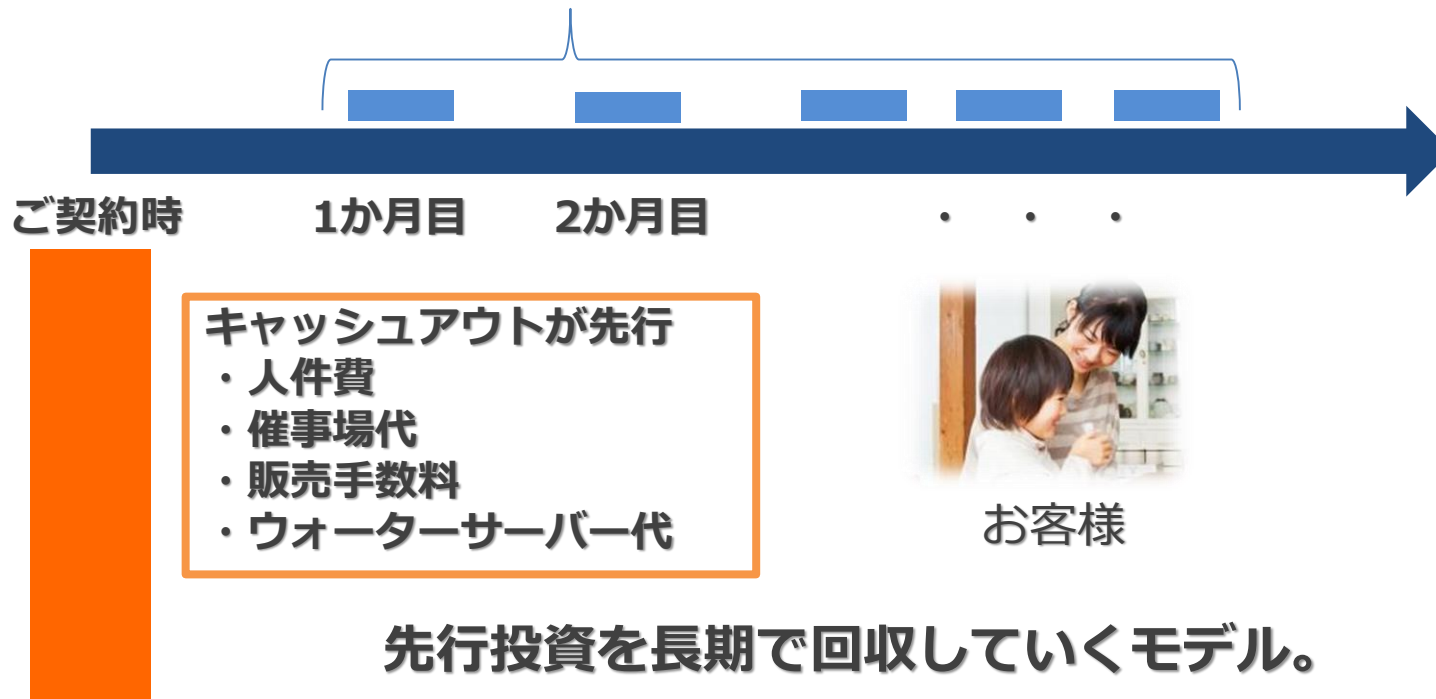


Ⅲ. ビジネスモデル 3-1. 収益成長イメージ



Ⅲ. ビジネスモデル 3-2. 収益回収モデル

お水の利用によるストック



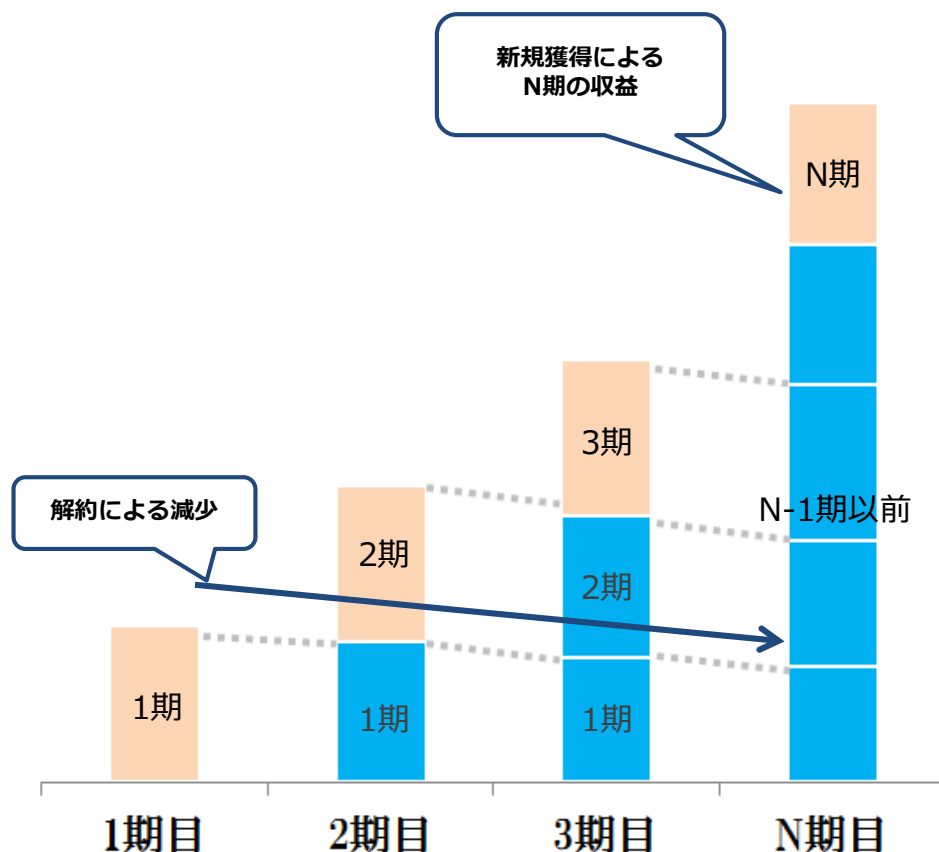
当社事業効率を高めるためには

- ご契約1件当たりの先行投資額を下げる。
- ストック単価を高くする。
- 解約率を低く抑え、長期間ご利用していただく。

Ⅲ. ビジネスモデル 3-3. ストック利益モデル

※ストック利益とは

当社が獲得した顧客によって契約後に毎月支払われる水代等から得られる収入から、顧客維持コスト、提供サービスの原価等を除いた利益分のこと。



当社の事業は、ストックビジネスのため、

- ① 定期配送契約で **継続的な売上を確保**
- ② **顧客増 = ストック増加**
- ③ CPAが一定範囲内なら **利益確保が容易**

※CPA＝顧客1件あたりの獲得コスト

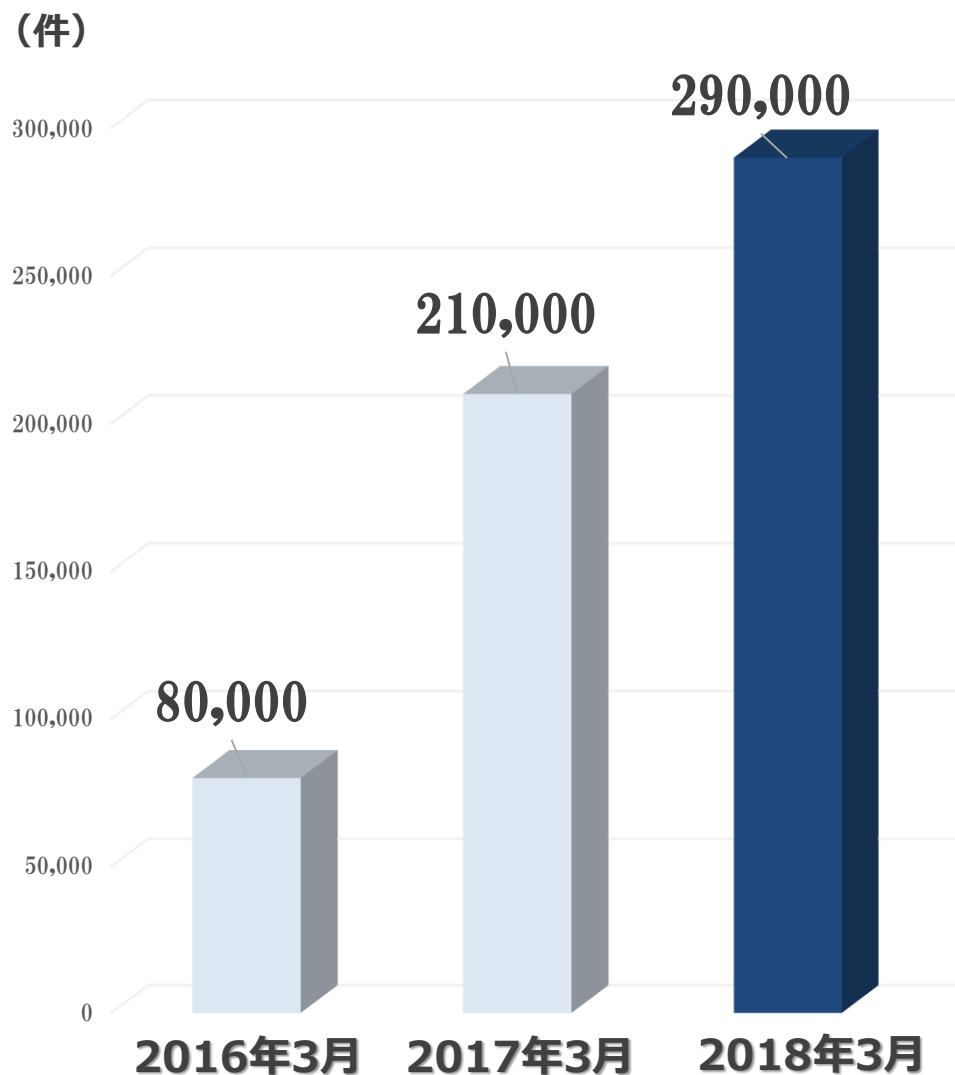
顧客の増加により確実に収益増加が見込める
安定性の高いビジネスモデル

本日のご説明内容

IV. 統合から2年間の振り返り



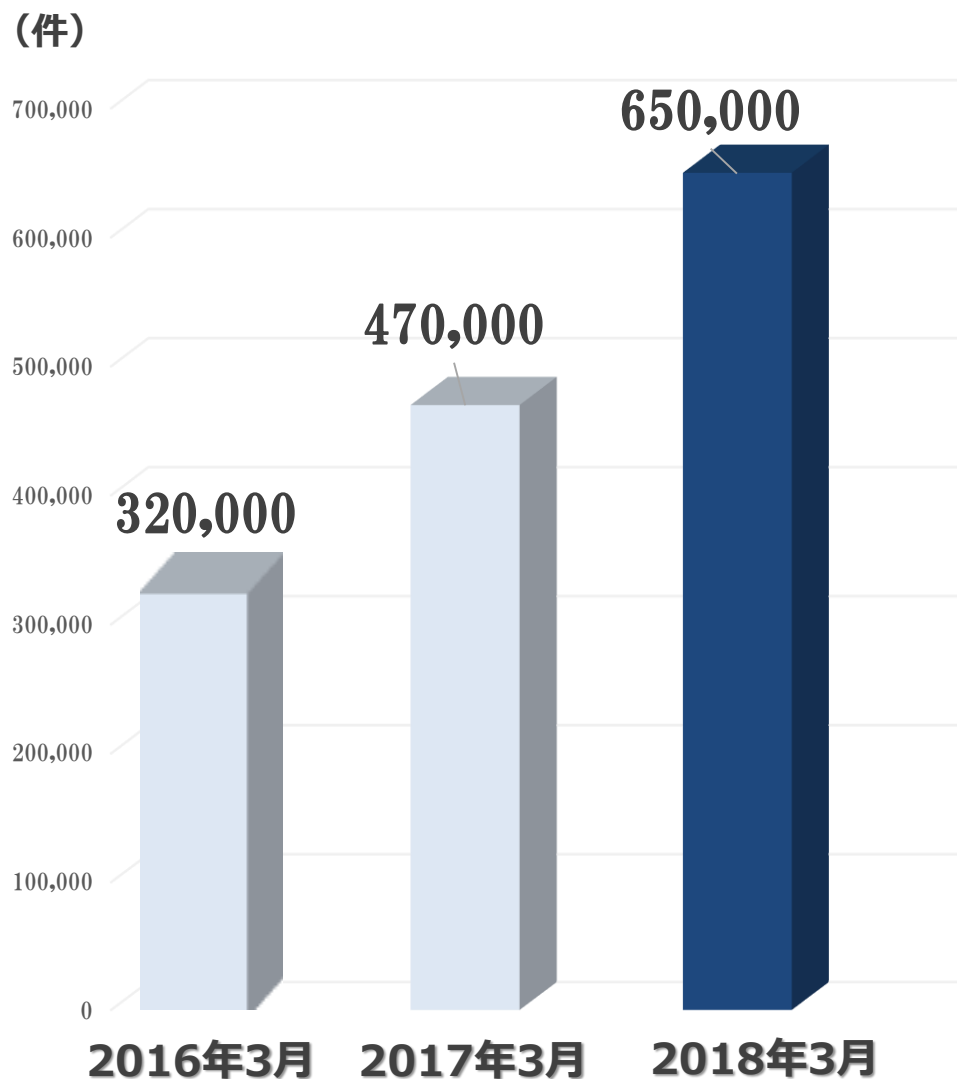
IV.統合からの実績 4-1.新規契約件数



計画通り
順調な契約件数の推移

統合時からの成長率
360%

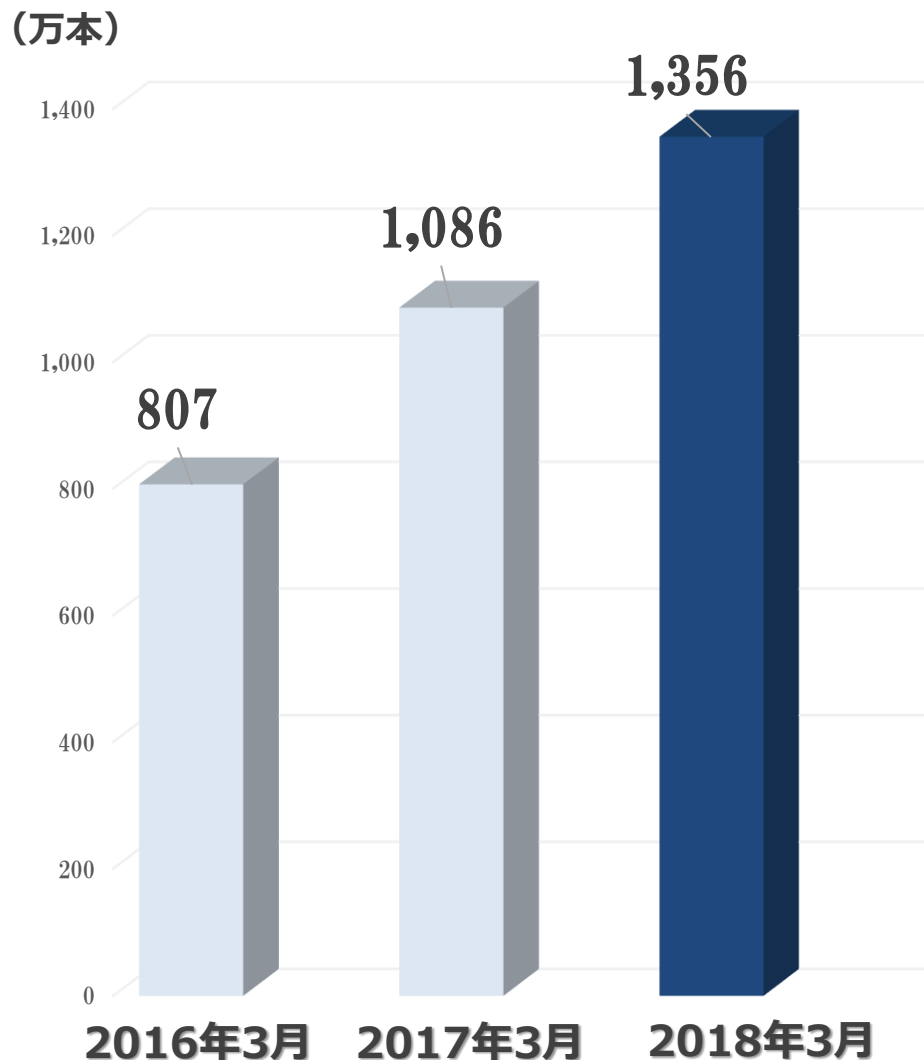
IV.統合からの実績 4-2.保有顧客件数



**計画通り
順調な保有顧客数の推移**

**統合時からの成長率
203%**

Ⅳ.統合からの実績 4-3.出荷本数



水の出荷本数も顕著に増加

- ・ 順調な新規獲得件数および水の利用促進施策により増加

統合時からの成長率
168%

新規獲得件数

解約率

獲得コスト

※管理費含む、
お客様1件ご契約いただくのにかかる費用

ストック単価

※ご契約者様によって毎月支払われる収入から、
提供のお水や付帯サービス等の原価を除いた利益

新たな獲得販路の確立

- ・ ブース販路だけでなく
獲得コストを抑えた販路の拡大に注力

テレマーケティング販路の確立

- ・ テレマーケティングにより
獲得コストを抑えた獲得を開始

実施なし

2016年3月時点



約8,000件

2018年3月時点





全国でのブース販路拡大

- ・ 大型ブースの開拓を中心に開催数の向上
- ・ 顧客満足度の向上を図る

112%

410箇所 → 462箇所
2016年3月時点 2018年3月時点



新規販売店の開拓

131%

86社

2016年3月時点



113社

2018年3月時点

販売店経由の新規獲得件数

200%

2011件

2016年3月単月



4023件

2018年3月単月

提供先企業の拡大

- ・ 電力会社等を中心に提供開始

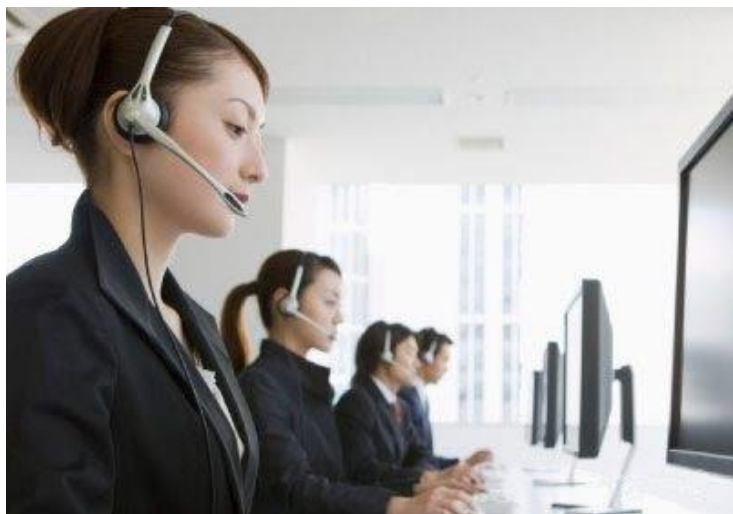
新規提供先 **4社** 開拓 (2018年3月時点)

提携先の保有顧客数の増加

約12倍

2,111件 → **25,319件**
2016年3月期 2018年3月期





リテンション施策の強化

- ・ 解約を検討されているお客様へ
継続利用のご提案

約52倍
継続利用件数

163件 → **8,467件**
2016年3月期 2018年3月期

IV.新規獲得件数 4-6.海外市場の取り組み強化①



○ シンガポール

シンガポールは、東南アジアの主要都市へのブランド発信拠点。

○ 台湾

中国大陸への足掛かりとして進出。サーバー安全管理を重視した戦略を展開。

★ 中国

負圧ボトル特許権実施許諾契約などを中心に展開。

IV.新規獲得件数 4-6.海外市場の取り組み強化②

負圧ボトル・サーバー等の特許権実施許諾契約を締結し、技術支援を実施。



新規獲得件数

解約率

獲得コスト

※管理費含む、
お客様1件ご契約いただくのにかかる費用

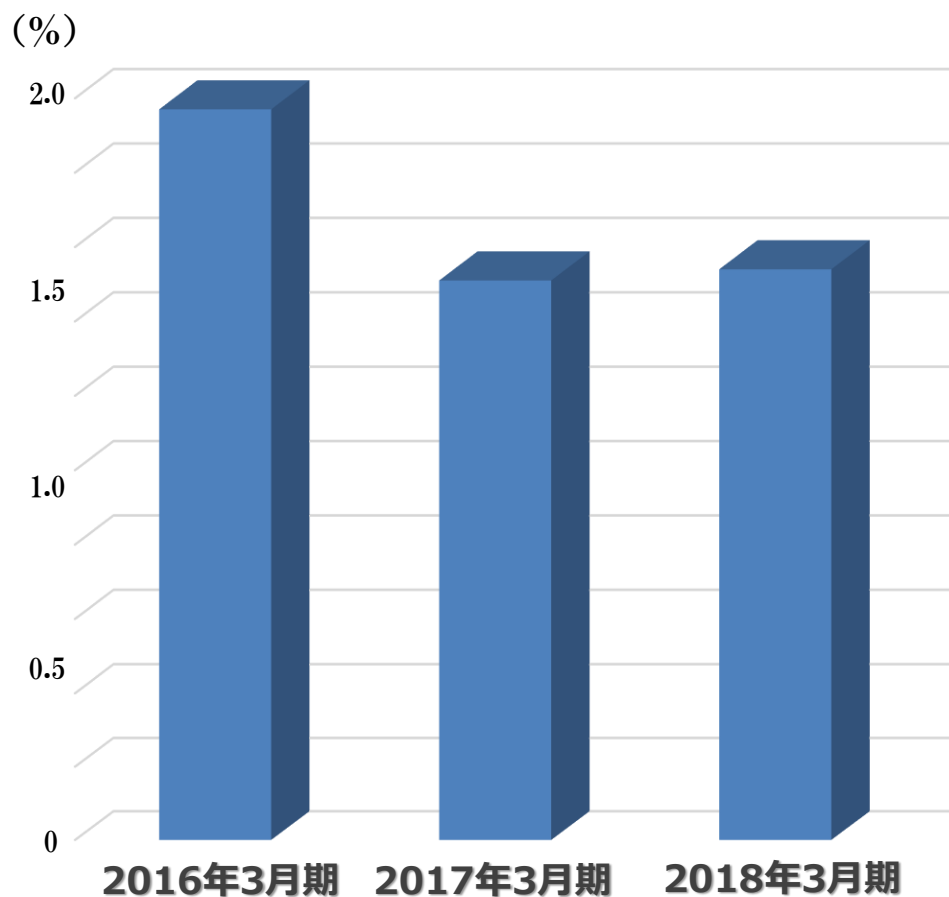
ストック単価

※ご契約者様によって毎月支払われる収入から、
提供のお水や付帯サービス等の原価を除いた利益

IV.解約率 4-1.統合からの推移

解約：当月実際に契約解除となった顧客数 + 4ヶ月以上不稼働の顧客(強制解約)数

解約率：当月解約数 ÷ 前月保有数



想定通りの解約率を推移

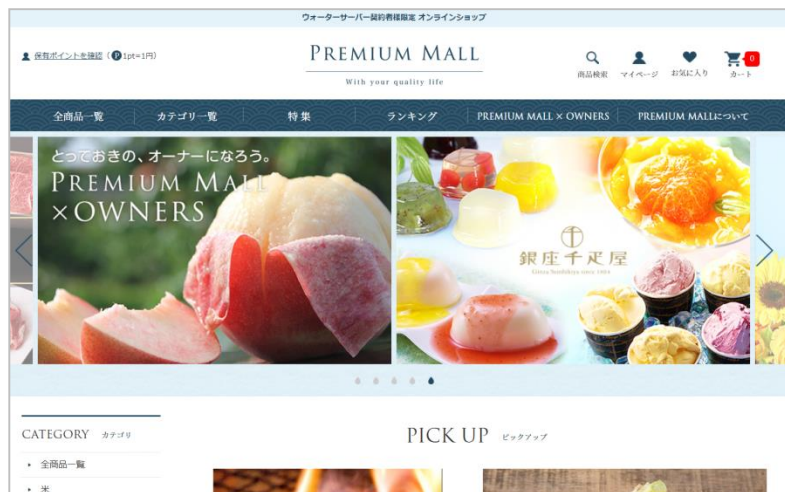
顧客満足度向上①



業界で唯一、スマホアプリを導入

- ・ 水の注文
- ・ 配送状況の確認
- ・ お支払い方法の変更
- ・ 契約、配送先情報の変更
- ・ プレミアムモールのご利用

顧客満足度向上②



契約者限定ECサイト 『PREMIUM MALL』のリリース

- ・ 契約者限定で、世の中の良質な商品を特別価格にて提供
- ・ 顧客満足度の向上を図る



プレミアムウォーターポイントの導入

- ・ 水の購入額に応じたポイントを付与
- ・ PREMIUM MALLにて利用可能
- ・ ポイント制度の導入による解約率の低下を図る

新規獲得件数

解約率

獲得コスト

※管理費含む、
お客様1件ご契約いただくのにかける費用

ストック単価

※ご契約者様によって毎月支払われる収入から、
提供のお水や付帯サービス等の原価を除いた利益

Ⅳ.獲得コストとストック単価

4-1. LTV(将来収益)



○ 定期配送日

1月						
sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

2月						
sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29			



PREMIUM
定期配送

$$1,840\text{円} \times 2\text{本} \\ = \text{¥}3,680$$

$$1,840\text{円} \times 2\text{本} \times 13\text{回} \\ \text{※配送周期4週に1回の場合} \\ = \text{¥}47,840$$

$$1,840\text{円} \times 2\text{本} \\ \times 13\text{回} \times 5\text{年} \\ = \text{¥}239,200$$

■ LTV = 解約率1.25%の場合
60ヶ月目で44.5% = **¥166,878**



スマホアプリによる利便性の向上

- ・ 利便性の向上により、
カスタマーセンターへの入電率低下



自社カスタマーセンターの構築

- ・ 応答率の改善を行い
大幅なコストダウンを狙う



ペットボトル材料の内製化

内製率

79.2%

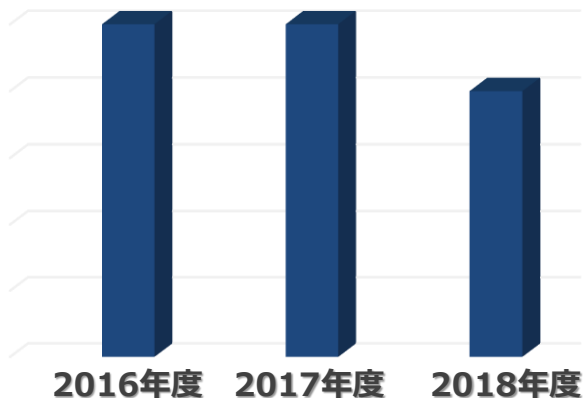
2016年3月時点



100%

2018年3月時点

■ 製造原価



購入していたペットボトル材料を
内製化することで製造原価 **16%削減**



契約者限定ECサイト ポイント制度

- ・ 水の消費につながる良質な製品群
- ・ 水の消費に合わせたPWポイントの開発
- ・ PREMIUM MALLで利用できるポイント



利用者の消費本数の向上

- ・ 利用者の平均消費本数 約2.33本
非利用者に比べ、高く推移する傾向にある



付帯率100%を目指した 新プランのリリース

- ・ウォーターサーバー補償サービス
- ・引っ越しサービス
- ・トラブル駆けつけサポート

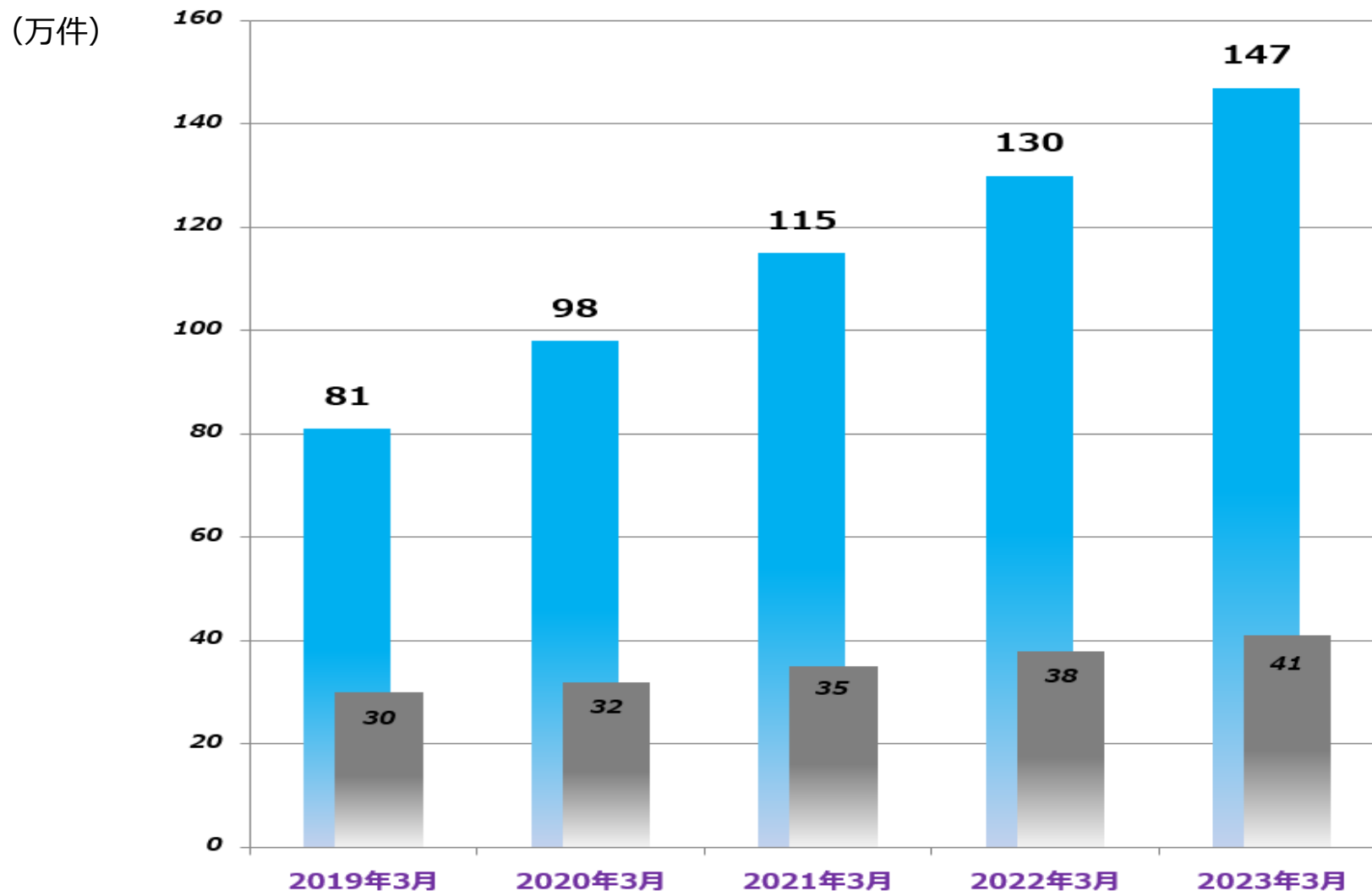
月々620円(税抜)で
上記3つのサービスが利用可能

本日のご説明内容

V. 今後の業績の見通し



V.今後の業績の見通し 5-1. 5カ年保有契約件数計画



外的要因による利益圧迫に対処できるように
経営資源の選択と集中を推し進める

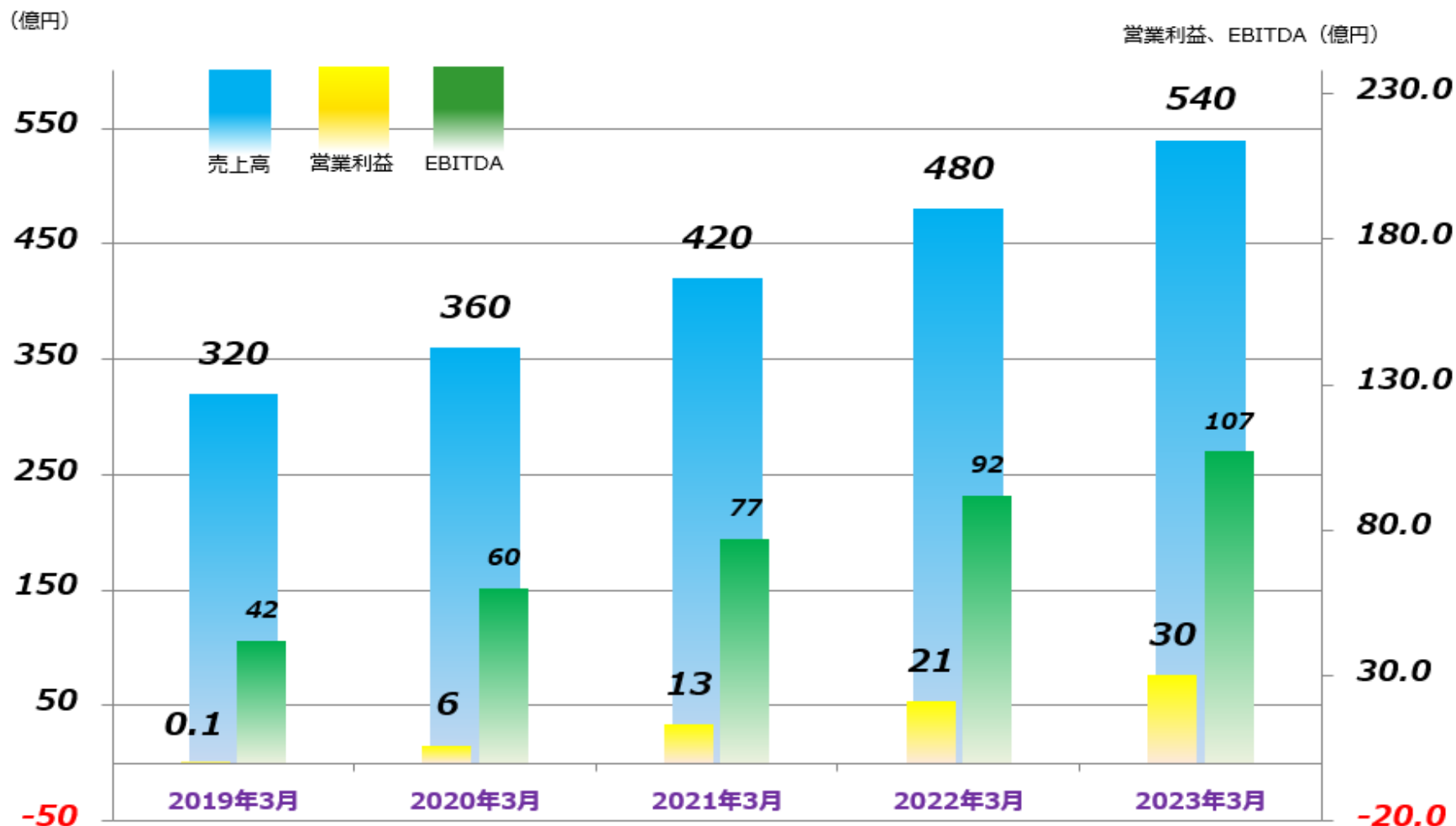
V.今後の業績の見通し 5-2. 2019年3月期業績予想

(百万円)

	2018年3月期通期実績	2019年3月期通期予想
売上高	27,716	32,000
営業利益	△ 1,179	10
経常利益	△ 1,559	10
親会社に帰属する 当期純利益	△ 1,217	10
1株あたり純利益	△56.80円	0.37円

売上高は、前期比115.4%見込み。

V.今後の業績の見通し 5-3. 5カ年事業計画



2019年3月期以降は、その直前期までに積み上げた保有契約件数を源泉とする継続的な収益が営業活動に伴う費用を上回ることによって営業利益は黒字に転換



PREMIUM WATER
HOLDINGS

本資料のお取り扱い上のご注意

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・広報担当

メールアドレス：ir@premiumwater-hd.co.jp