



PREMIUM WATER  
HOLDINGS



証券コード: 2588

# 第14期第2四半期決算説明会資料

2019年11月22日 (金)



# 本日のご説明内容

**I. 決算のご説明**

**II. 今期の進捗**

**III. 当社が見込む市場のご説明**

**IV. 宅配水業界での優位性のご説明**



# 本日のご説明内容

## I. 決算のご説明

2020年3月第1四半期よりIFRS（国際財務報告基準）を適用しています。また、前第2四半期連結累計期間及び前連結会計年度の財務数値についても、IFRSに準拠して記載しております。



# I. 決算のご説明 1-1. 連結損益計算書

(百万円)

	第13期2Q	第14期2Q	増減	前年同期比
売上高	18,220	21,992	3,772	120.7%
営業利益	575	772	196	134.1%
税引前利益	515	580	64	112.4%
親会社に帰属する 四半期純利益	162	426	263	262.5%
EBITDA	3,023	3,695	671	122.2%
1株当たり四半期純利益	6.00円	15.03円	9.03円	—

※EBITDAは簡易的に営業利益+減価償却費としております。

## 売上高、営業利益ともに増加。

# I. 決算のご説明 1-2. 第2四半期累計期間業績予想値と実績値の差異

(百万円)

	前回発表予想	第14期2Q	増減額	増減率
売上高	21,000	21,992	992	4.7%
営業利益	550	772	222	40.4%
親会社に帰属する 四半期純利益	270	426	156	57.9%
1株当たり 四半期純利益率	10.00円	15.03円	5.03円	-

**新規顧客獲得が順調に推移し、売上高は4.7%増。また、顧客獲得コストの低減、各種システムの切替時期の変更などにより、販管費及び一般管理費が減少し、営業利益は40.4%増加。**

# I. 決算のご説明 1-3. 連結貸借対照表

(百万円)

	第13期連結会計年度		第14期第2四半期連結会計期間		
		構成比(%)		構成比(%)	前年比(%)
流動資産	12,487	39.2	12,313	36.1	98.6
非流動資産	19,360	60.8	21,807	63.9	112.6
資産	31,848	100.0	34,120	100.0	107.1
流動負債	13,137	41.2	14,176	41.5	107.9
非流動負債	16,801	52.8	14,743	43.2	87.7
資本	1,909	6.0	5,200	15.2	272.4
有利子負債	23,428	73.6	22,009	64.5	93.9
流動比率	95.1%	-	86.9%	-	-
親会社所有者帰属持分比率	5.9%	-	15.2%	-	-

※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13期2Q	第14期2Q	主な要因
営業活動による キャッシュ・フロー	2,513	2,962	税引前四半期純利益 580百万円 減価償却費及び償却費 2,923百万円 営業債務及びその他の債務の増減 148百万円 契約コストの増減 △899百万円 営業債権及びその他の債権の増減 △208百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 610	△ 642	有形固定資産及び無形固定資産の取得による支出 △747百万円
財務活動による キャッシュ・フロー	△2,172	△2,479	長期有利子負債の収入 1,200百万円 長期有利子負債の支出 △3,703百万円
現金及び現金同等物の 四半期末残高	4,799	6,560	

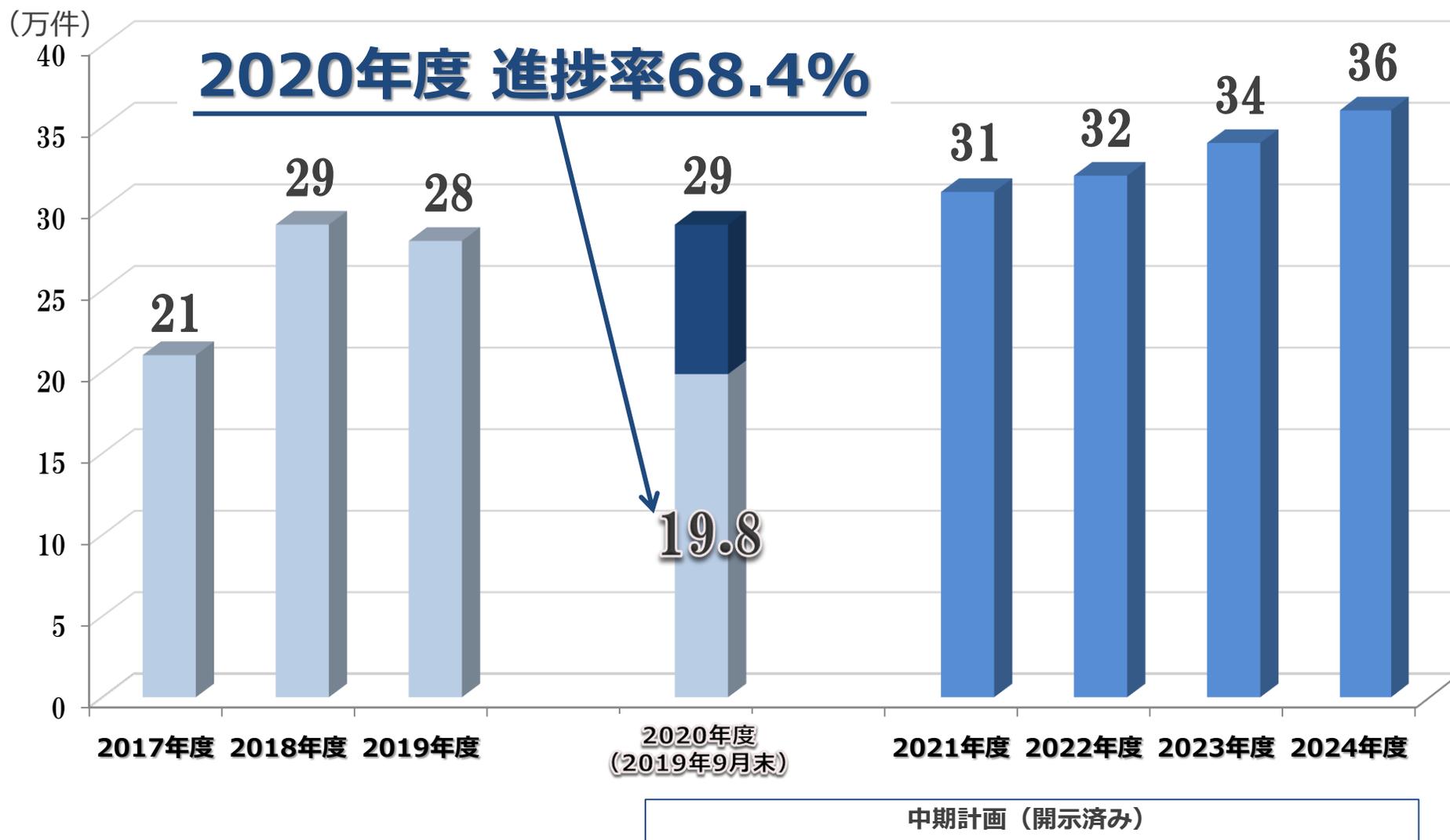
# 本日のご説明内容

## Ⅱ. 今期の進捗



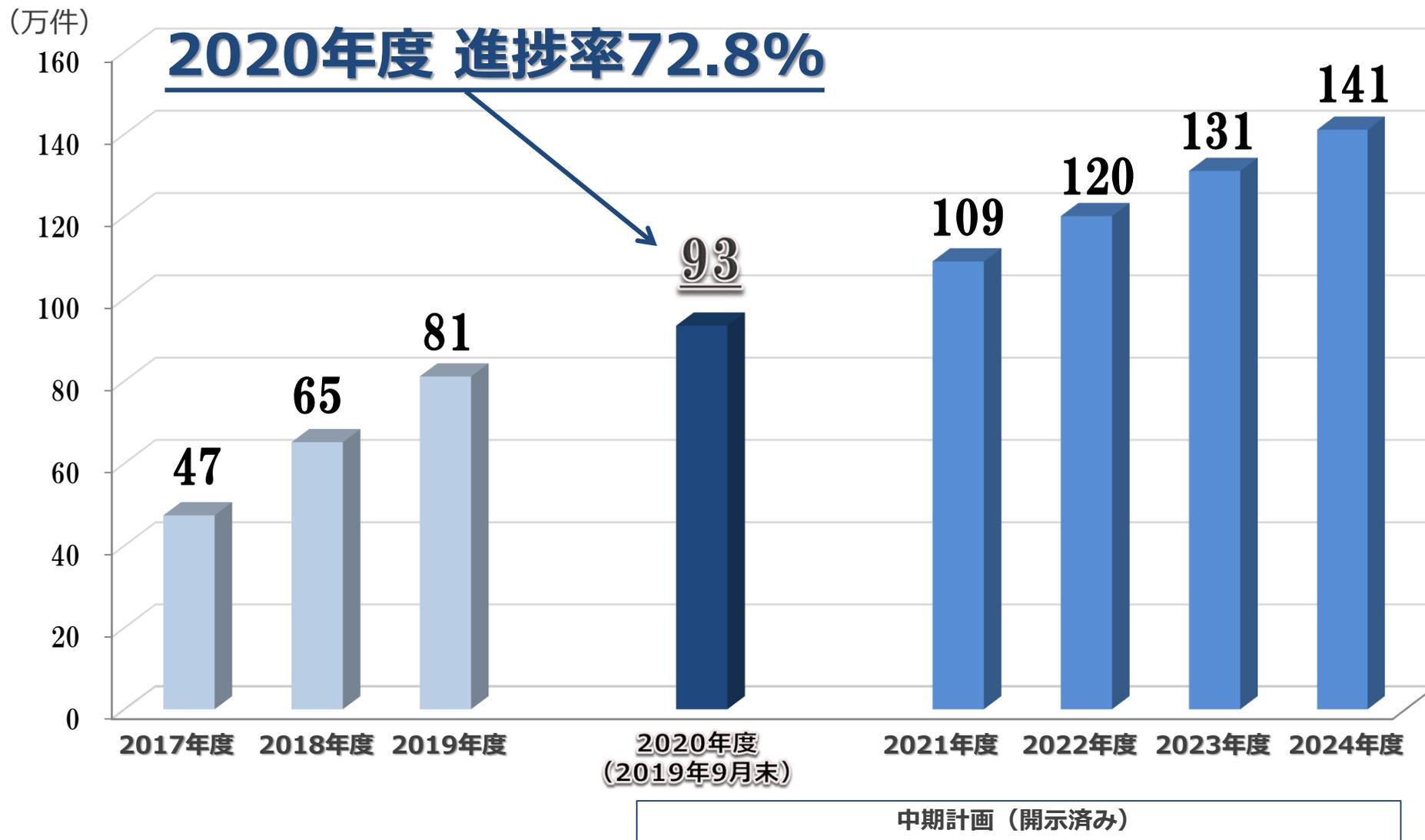
## Ⅱ. 今期の進捗 2-1. 新規契約件数

# 目標29万件に対して、進捗率68%と順調な推移



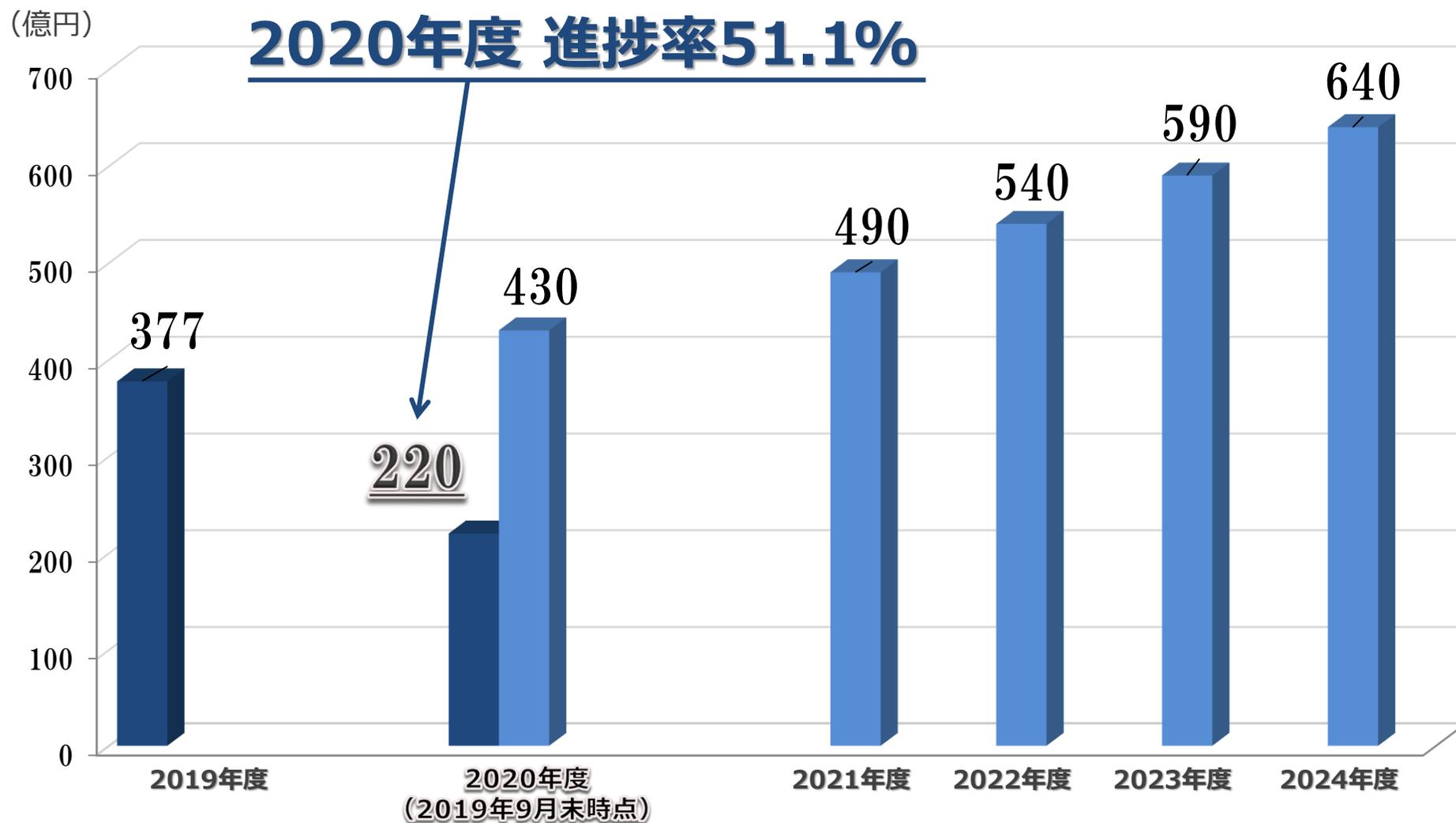
## Ⅱ. 今期の進捗 2-2. 保有顧客件数

### 順調な保有顧客件数を獲得



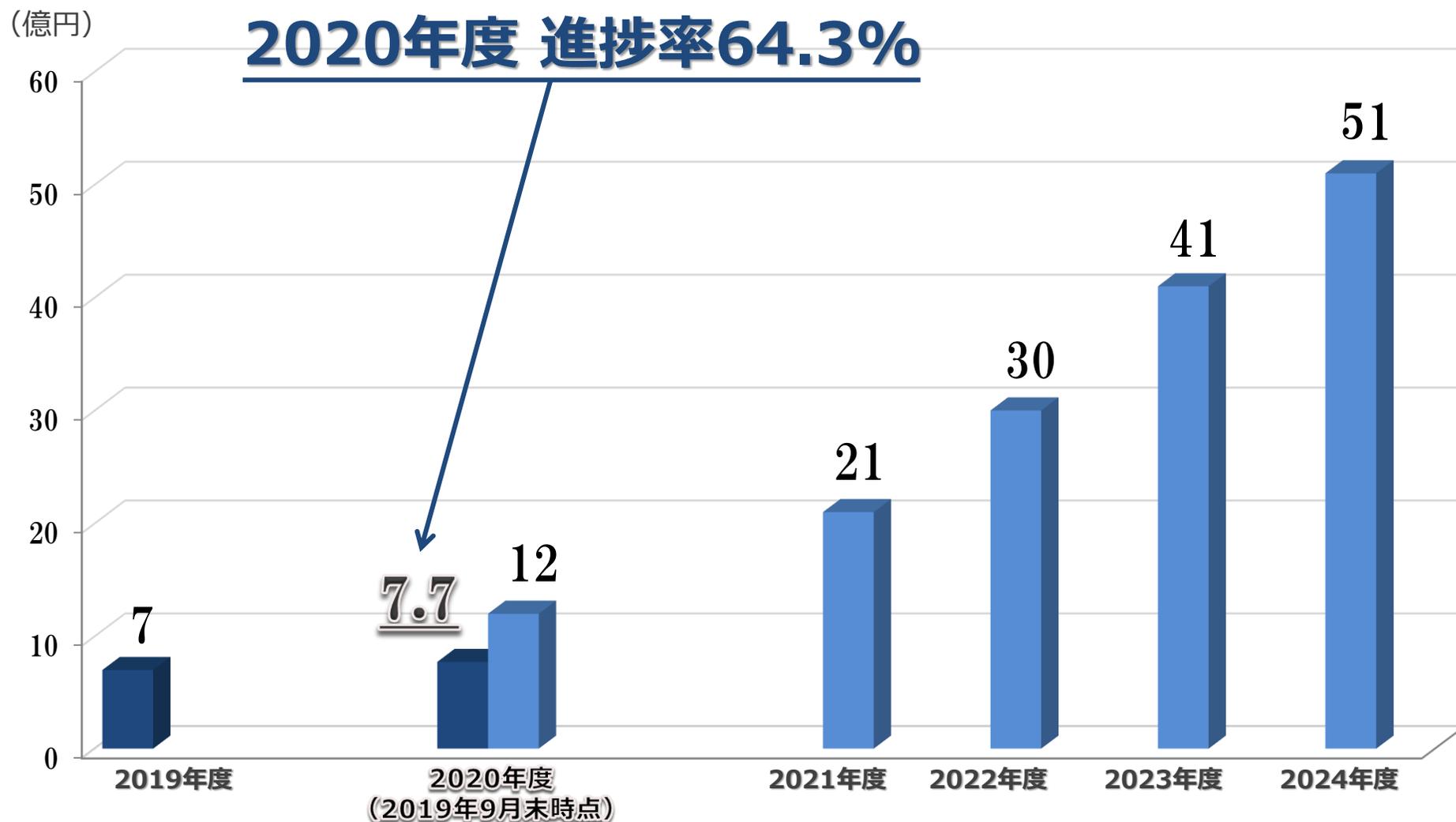
## Ⅱ. 今期の進捗 2-3. 売上高

■ 売上高(実績) ■ 中期経営計画目標数値

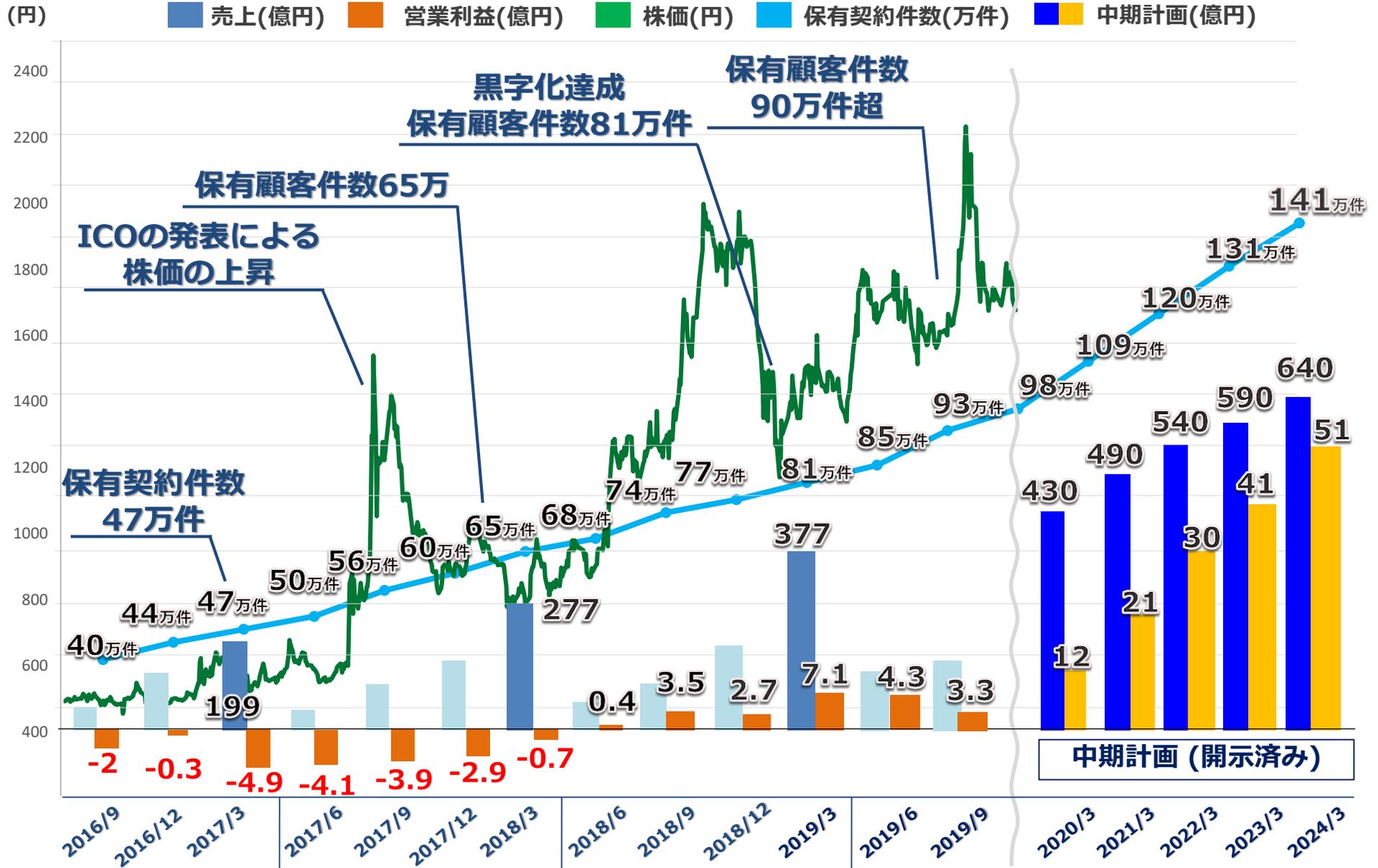


## Ⅱ. 今期の進捗 2-4. 営業利益

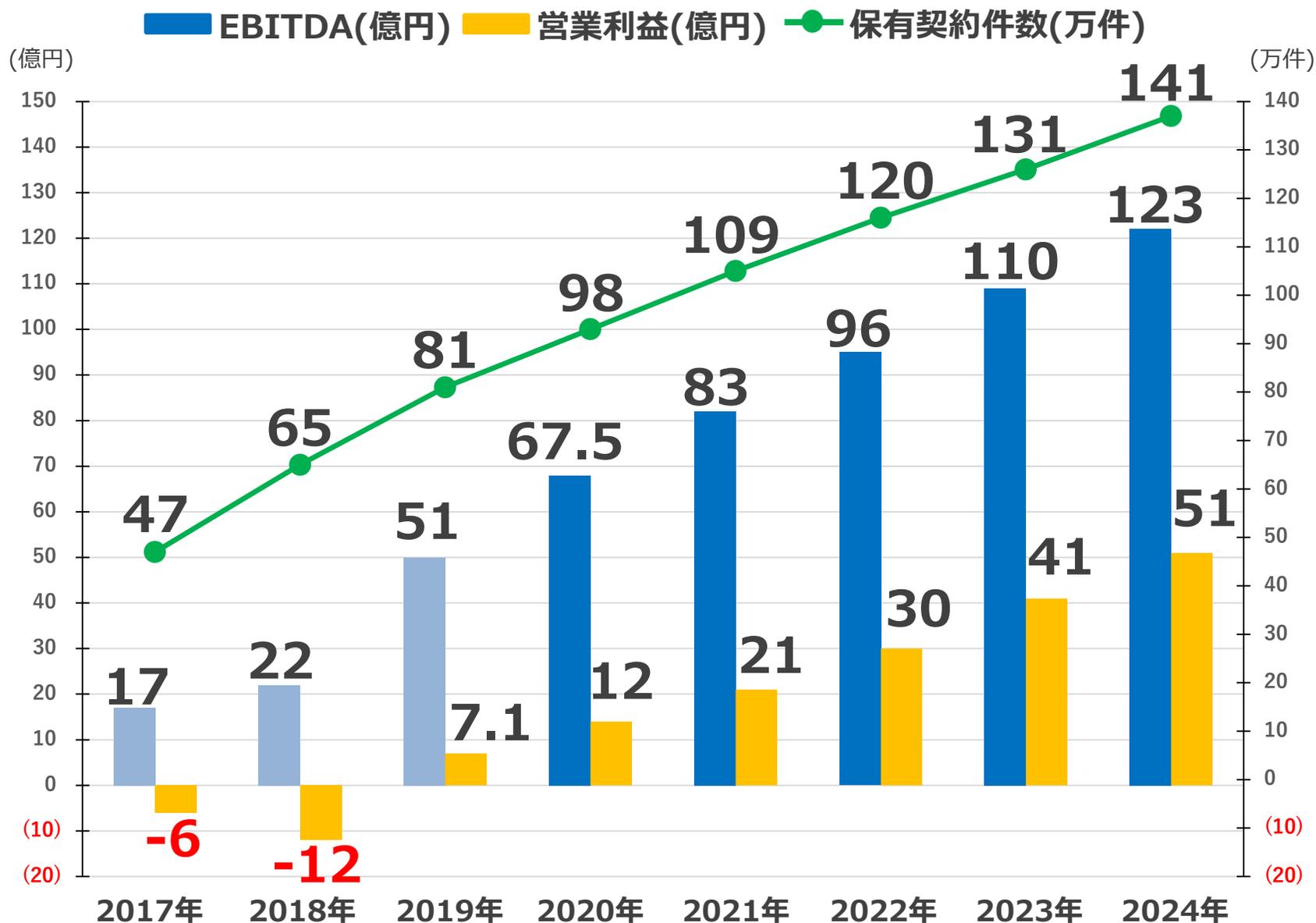
■ 営業利益(実績) ■ 中期経営計画目標数値



# Ⅱ. 今期の進捗 2-5. 経営数値目標



## Ⅱ. 今期の進捗 2-6. EBITDAと保有の推移



# 本日のご説明内容

## Ⅲ.当社が見込む市場規模

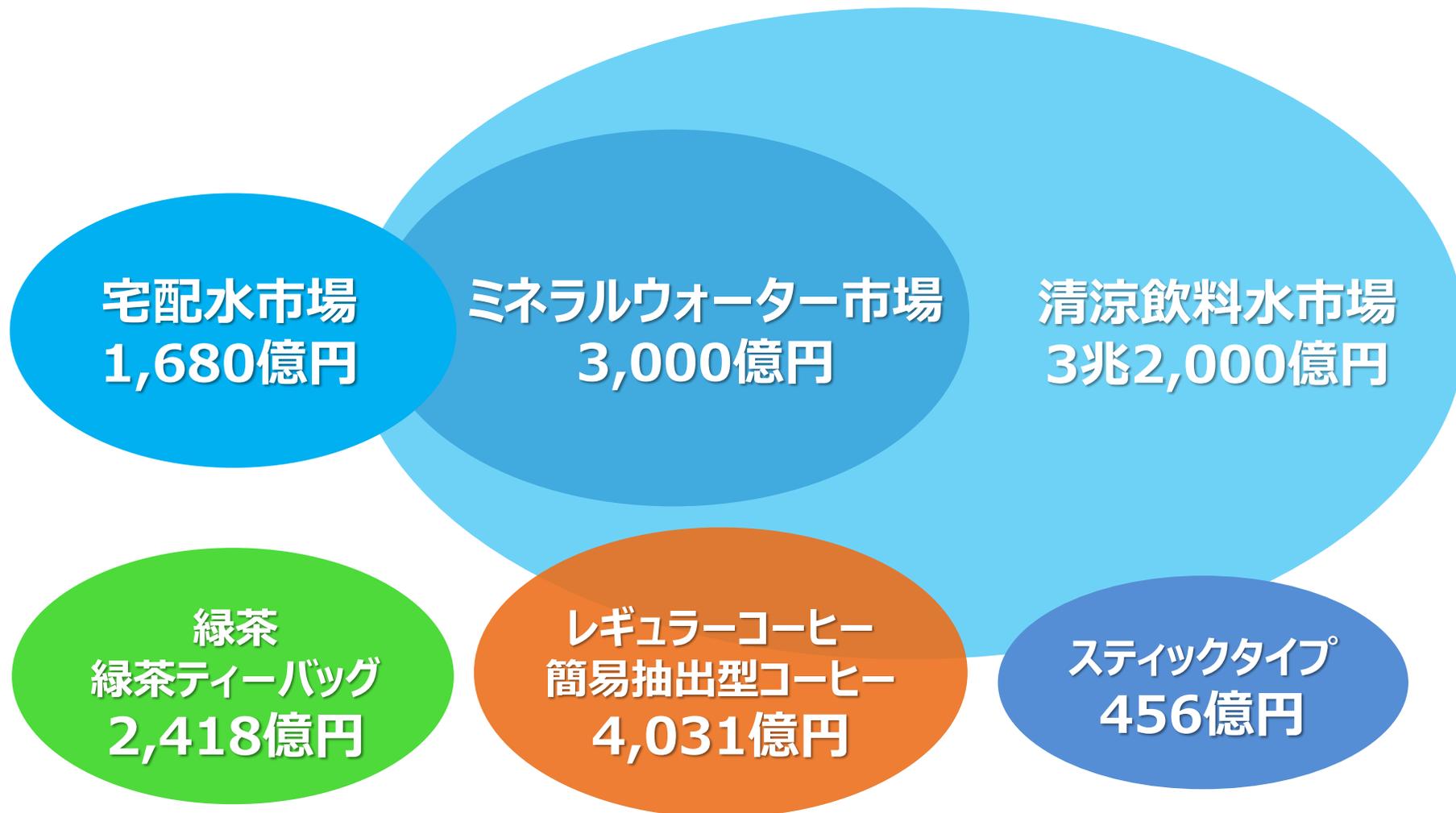




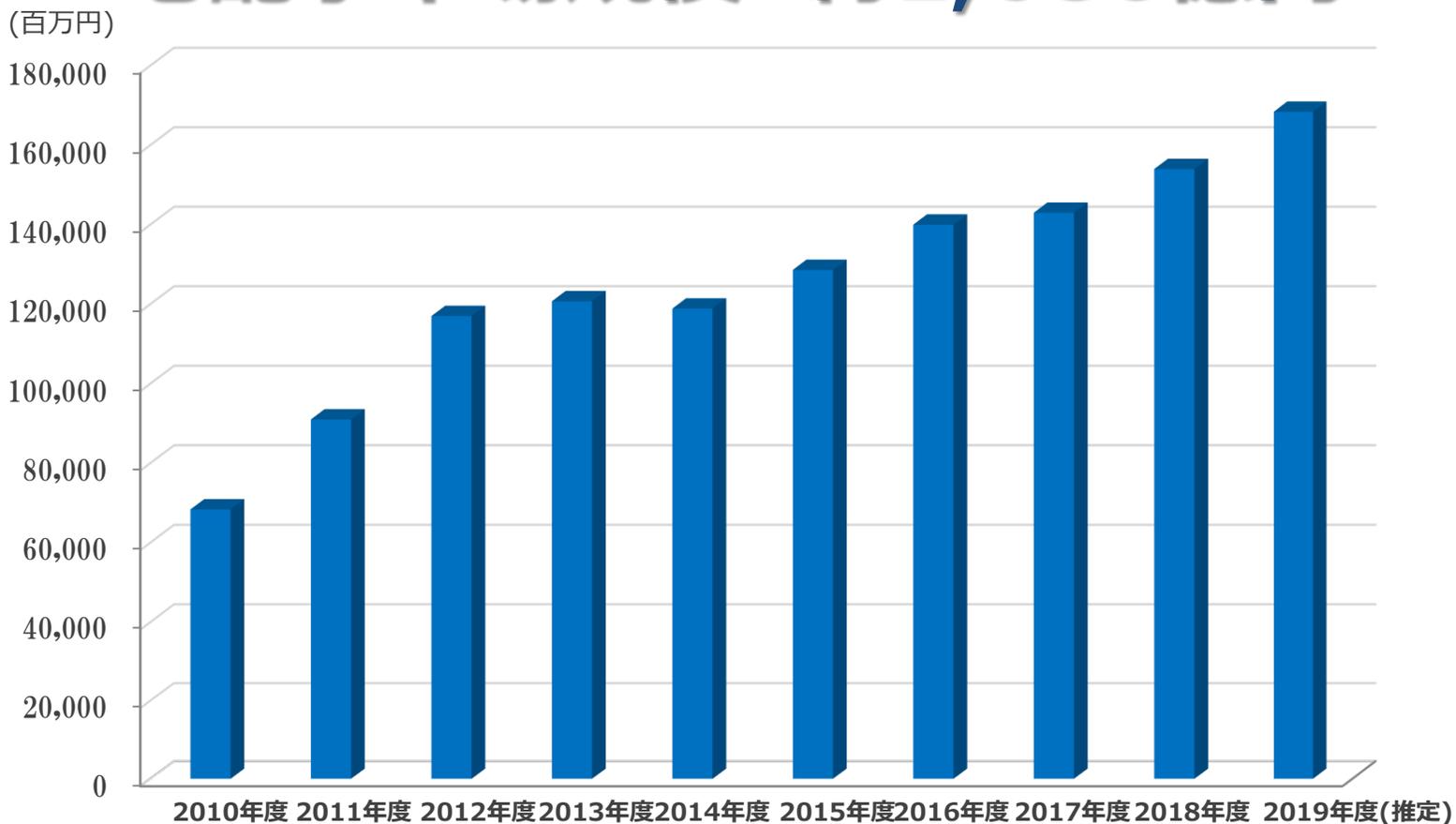
**世界で水道水が飲める国は約 2%**

**その中で『日本の天然水』の価値は更に高まっている**

# 展開可能な潜在的市場 4兆円規模



# 宅配水市場規模 約1,680億円

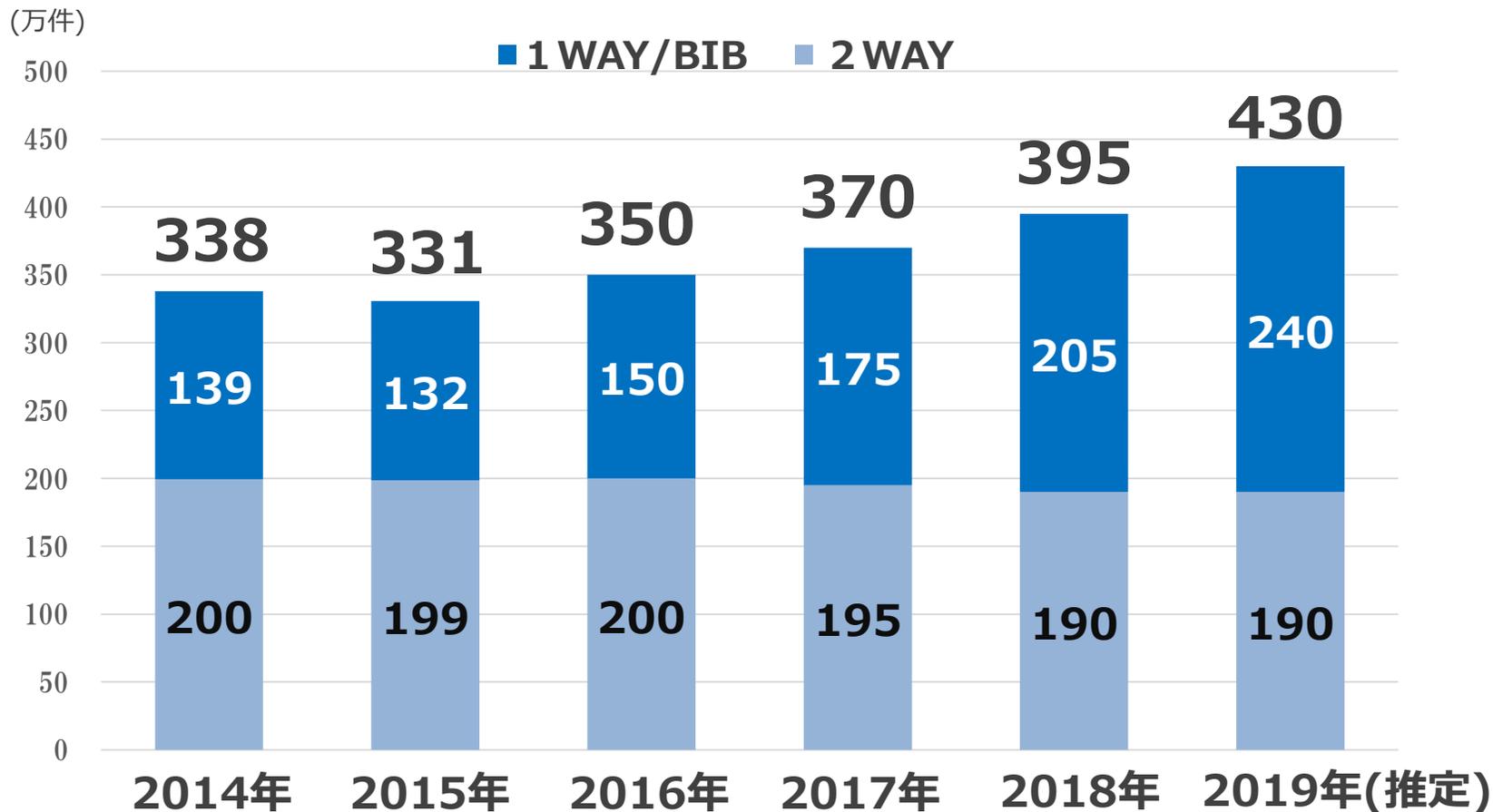


普及率未だ7%程度※

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(JDSA調べ)

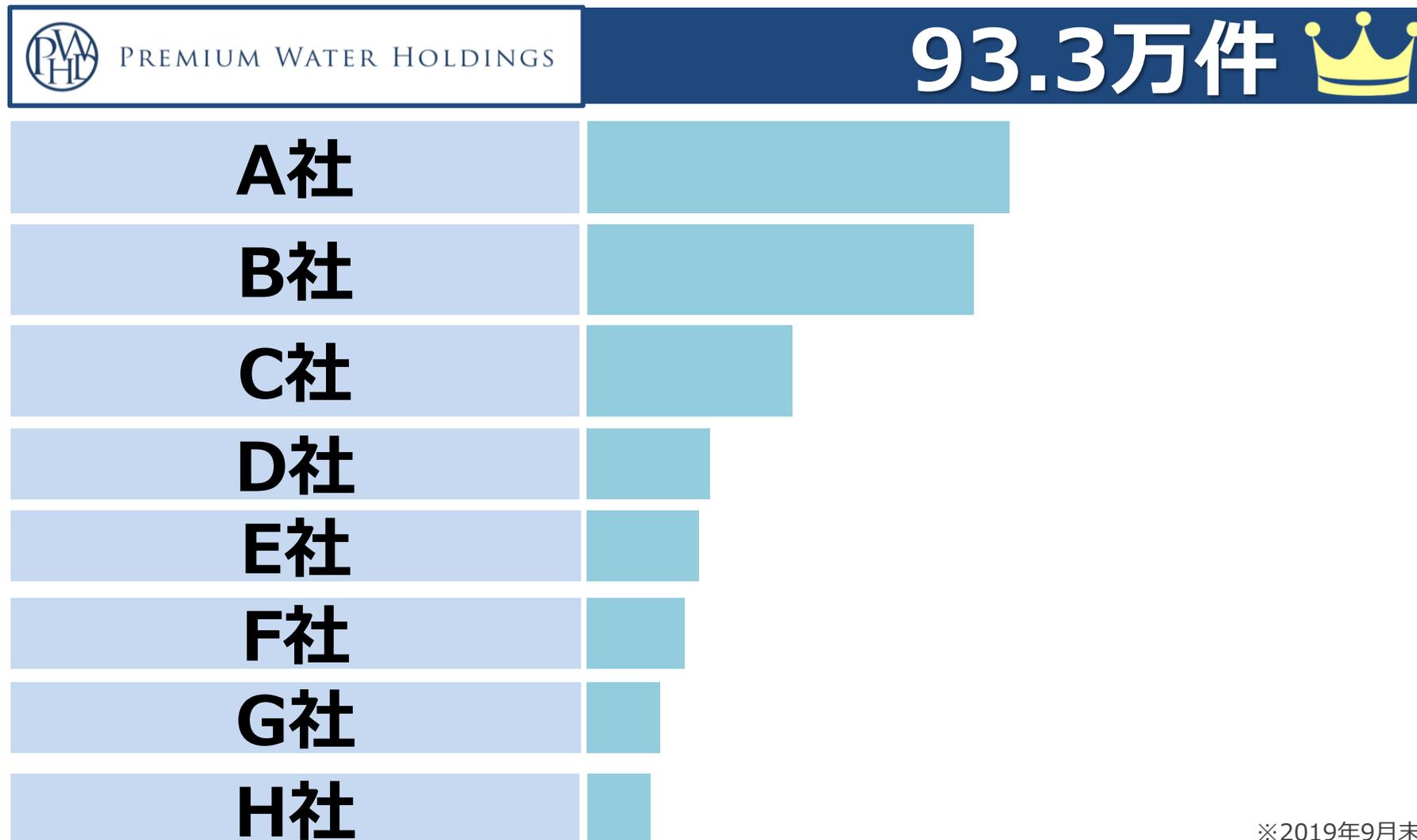
# 宅配水市場顧客数 約430万ユーザー



**1WAY/BIBの顧客数が年々増加している**

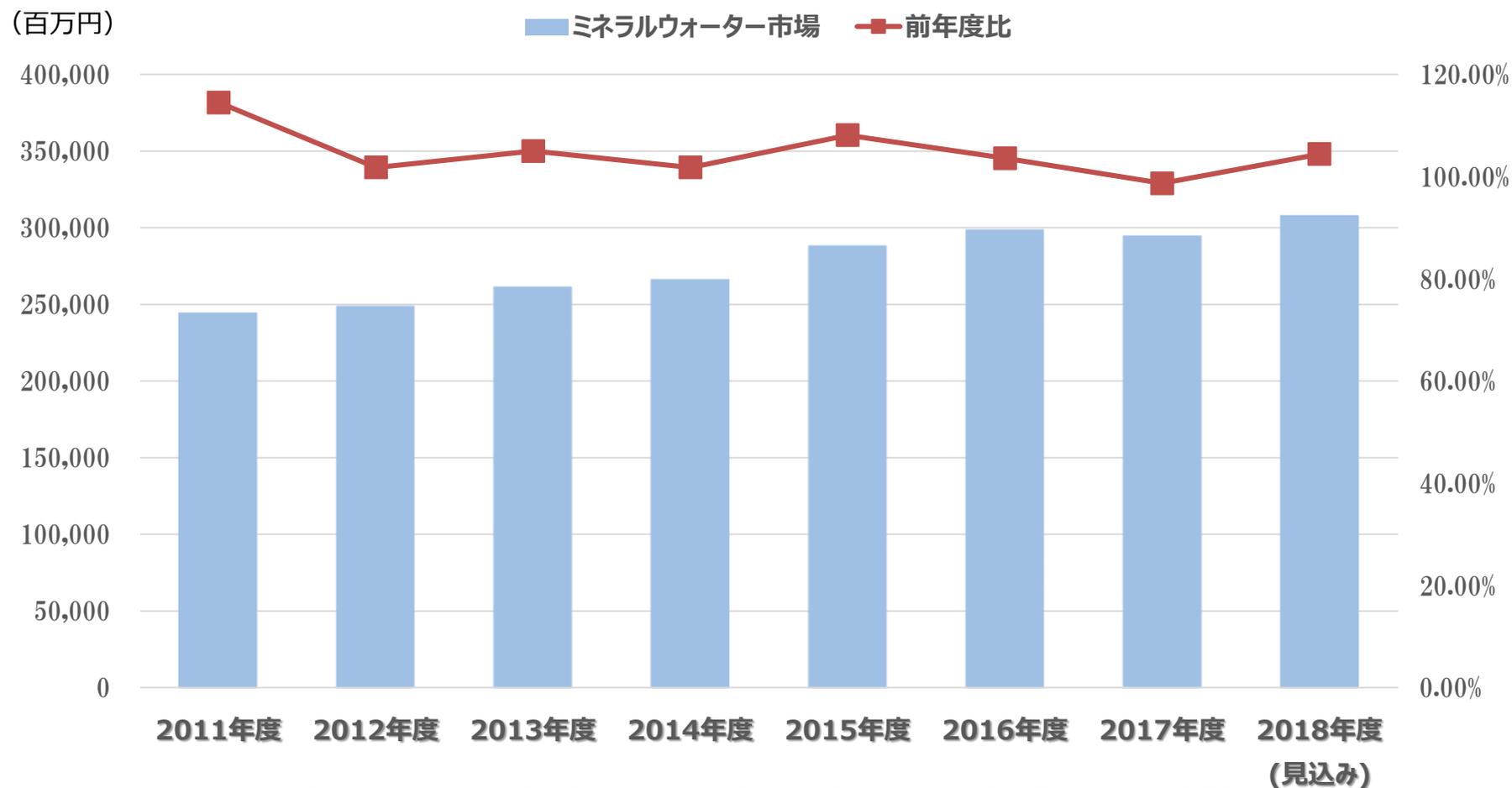
※日本宅配水&サーバー協会(JDSA調べ)

## 2016年7月の経営統合から3年で、保有顧客件数業界1位に！



※2019年9月末時点

## 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2倍の市場規模

※2019年3月15日時点(矢野経済研究所推計)

# 売上300億を ミネラルウォーター市場で考えた場合

## ミネラルウォーター市場シェア

NO	社名	売上	シェア
1位	A社	1,225億円	41.5%
2位	B社	500億円	16.9%
3位	C社	328億円	11.1%

**第4位 プレミアムウォーターHD 303億円**

4位	D社	281億円	9.5%
5位	E社	105億円	3.5%

※2019年版ミネラルウォーター市場の現状と将来展望度時点(矢野経済研究所推計)

# 本日のご説明内容

## IV. 宅配水業界での当社の優位性



✓ 水源の開拓ができる

✓ 物流の構築ができる

✓ 無駄のない設備投資ができる



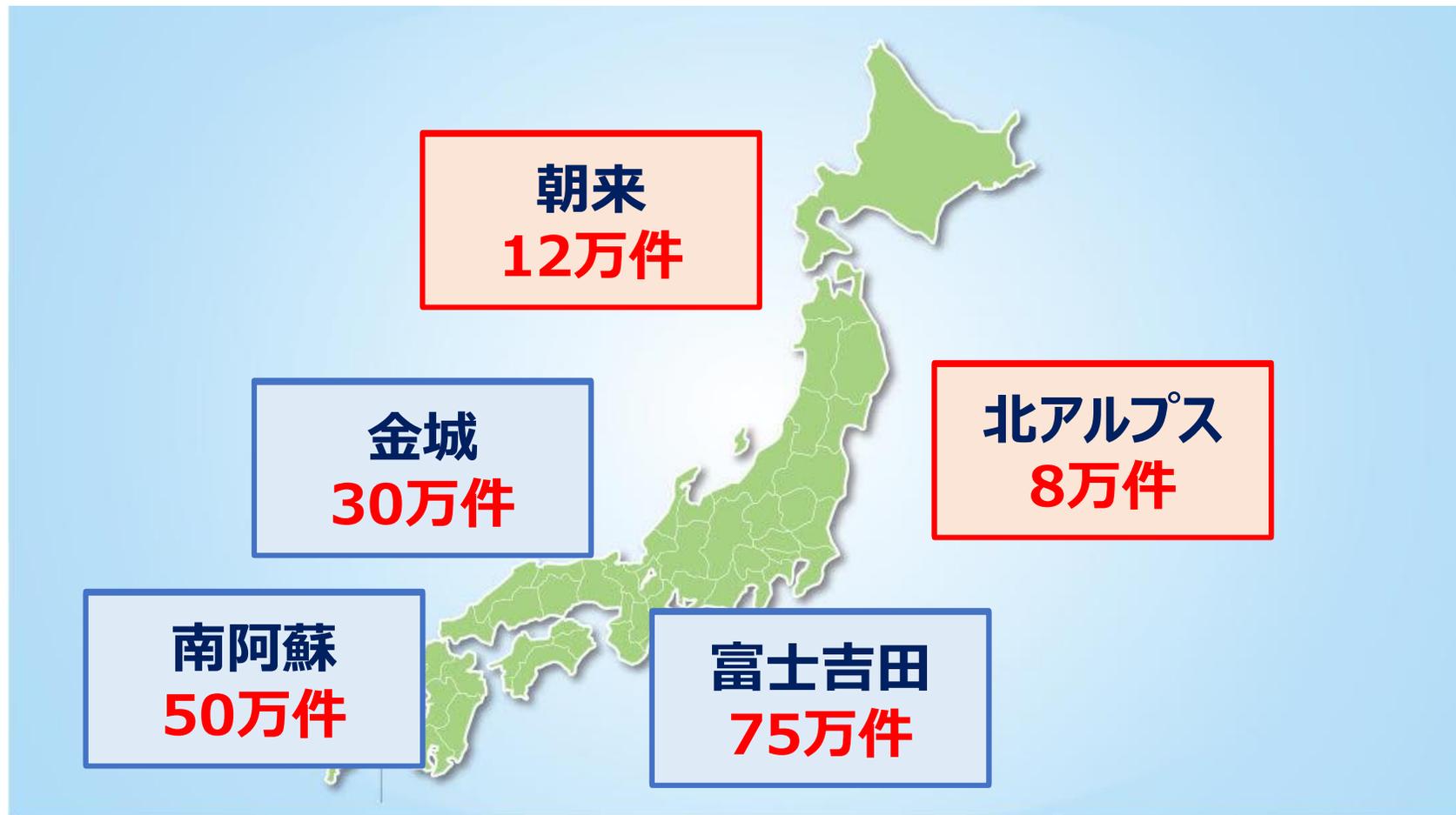
**未来が予想できる**

## ✓ 水源の開拓ができる



### 2019年度に2つの水源をリリース

## ① 供給量の確保



**最大175万ユーザーまで供給可能！**

## ② 災害時のリスク分散

震災により、  
南阿蘇村工場は出荷不能に

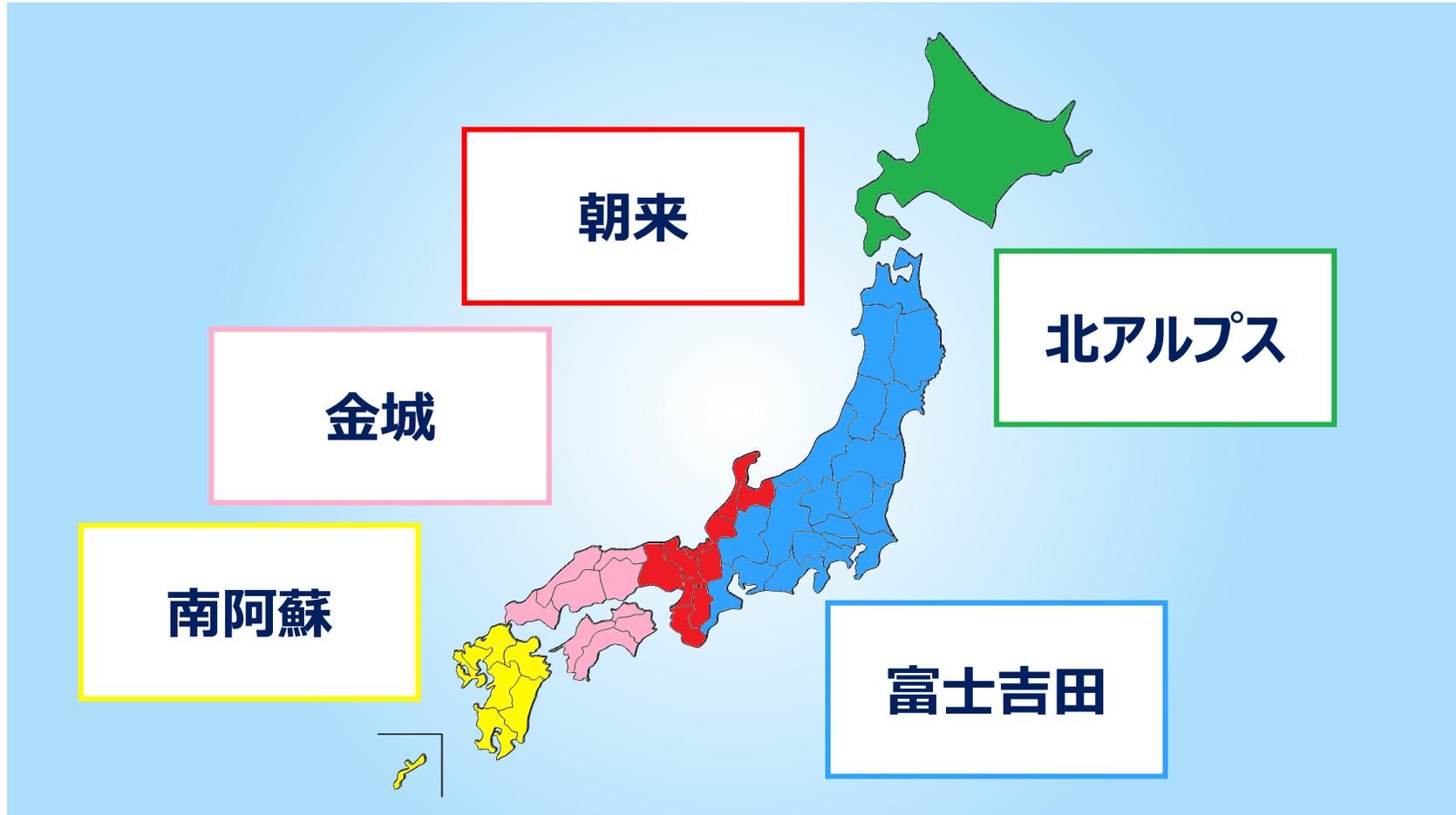


## ② 災害時のリスク分散

他水源より出荷を開始  
九州地域をカバー



### ③ 各エリアの物流戦略の構築



当社にしか出来ない水源開拓による物流戦略

## ✓ 物流の構築ができる



エリアでの純増  
定期配送  
十分な物量



トラック手配が可能

# ✓ 無駄のない設備投資ができる

## A社の場合

ユーザー数増大を見越して

4億円かけて設備投資し、30万本生産可能に。



ユーザー数が増えず、生産は**10万本**にとどまる

# ✓ 無駄のない設備投資ができる

## 当社の場合

ユーザー数増大を見越して

4億円かけて設備投資し、30万本生産可能に。



ユーザー数が増え、生産効率も上昇

### 当社の実例

プリフォーム内製化のために**4億円投資**

1本あたりの生産コストを**20円削減**！

導入初年度の出荷本数

**1,000万本**

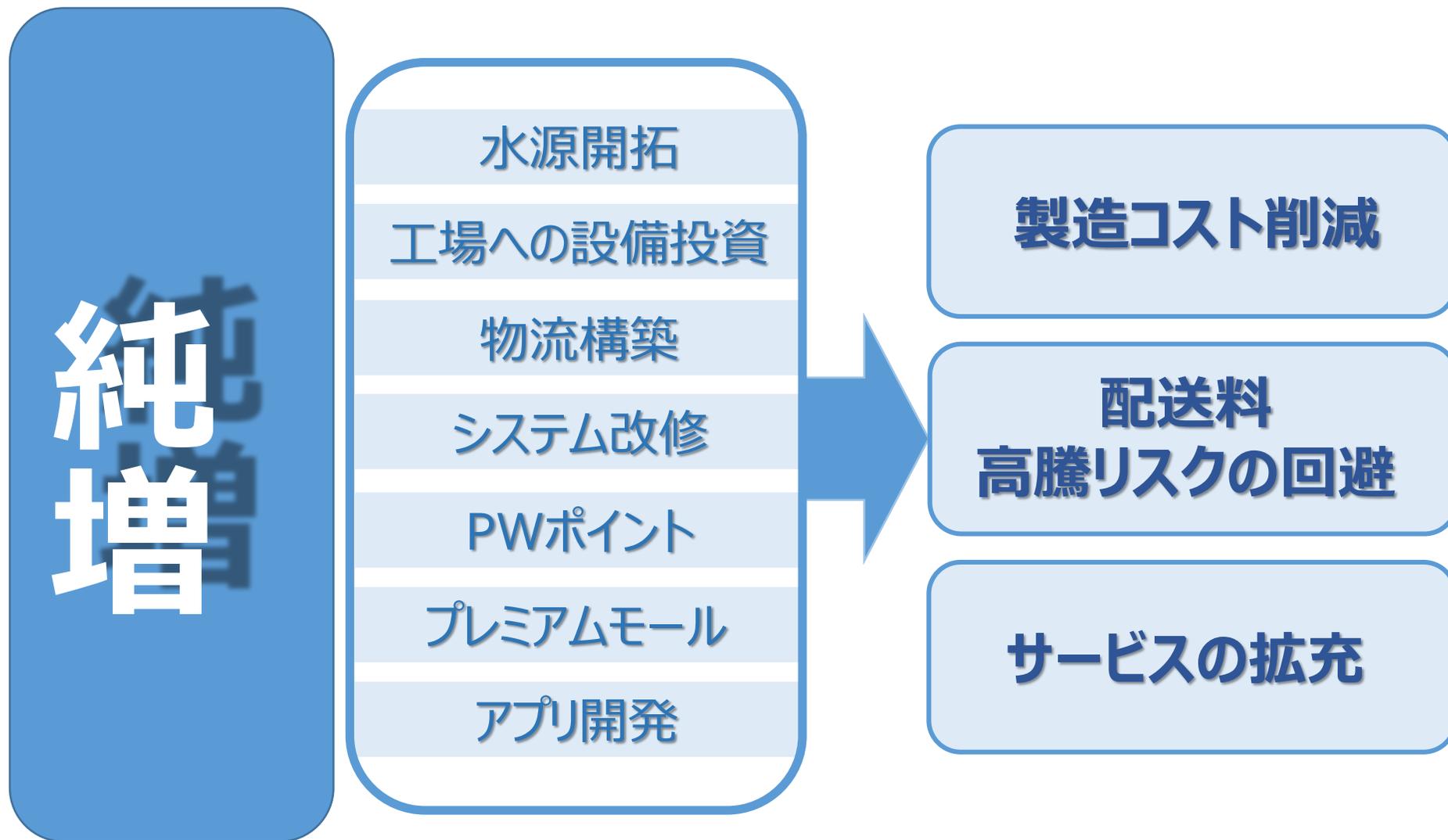
×

1本あたりのコスト削減

**20円**

初年度、コスト削減により**1.6億円利益向上**  
投資回収し、3年目以降利益を生み出す

# 市場での圧倒的優位性を確立



# 參考資料



# 【参考資料①】 宅配水業界地図2018

## ガス会社系

**TOKAI**  
「うるのん」 ①  
「おいしい水の宅配便」 ②

**アクアクララ** ②  
「アクアクララ」

- 富士の湧水 「富士の湧水」 ①
- トーエル 「ハワイアンウォーター」「アルピナ」 ① ②
- AW・ウォーター 「北アルプスの天然水」 ①

岩谷産業  
連結  
子会社

## レンタル・クリーン・オフィスサービス系

**ナック**  
「クリクラ」 ②

■ ダイオーズ  
「ピュアウォーター」 ②

■ サニクリーン  
「ディスディオ」 ②

合併会社

ACC  
(共同購買保守管理)

グループ会社  
レモンガス

## 飲料メーカー

**サントリービバレッジソリューション** ①  
「南アルプスの天然水」

## 水宅配専業

**PREMIUM WATER HD** 保有顧客  
**プレミアムウォーター** ① **93.3万件**  
「プレミアムウォーター」 ※2019年9月末時点

**富士山の銘水** ①  
「フレッシュ」  
※16年4月にキリンビバレッジの水宅  
配事業を譲受

**コスモライフ** ①  
「コスモウォーター」

- いずみや 「スイークレイ」 ②
- ウォーターネット 「ウォーターネット」 ②
- さくらウォーター「さくらウォーター」 ①

KDDI  
出資

アドバンテッジ  
パートナーズ  
連結子会社

## 異業種・その他

- MTG 「キララ」
- 大丸エナウイン 「エフィールウォーター」
- 富士桜命水 「ふじさくら命水」
- 中京医薬品 「アクアマジック」
- サンエス 「サンミネラル」

OSG  
コーポレーション

連結子会社

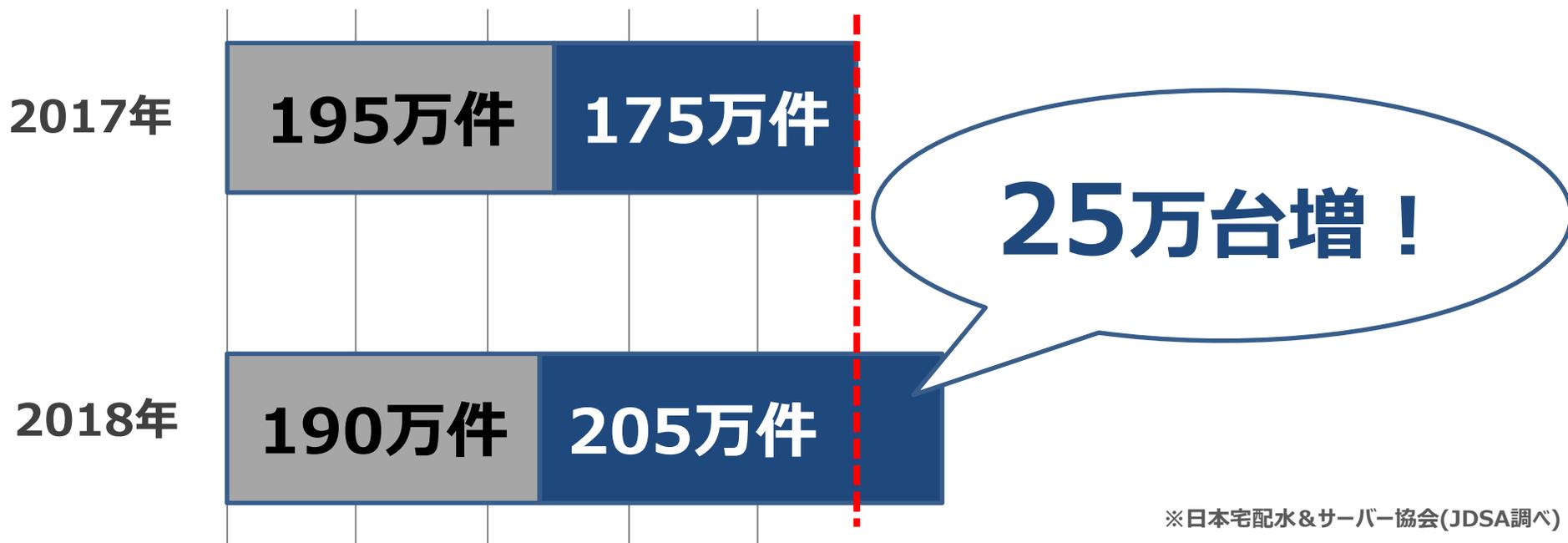
① 1 way方式 ② 2way方式

2019年度の水宅配市場規模は約1680億円(推定)  
(一般社団法人日本宅配水&サーバー協会調べ)

## 【参考資料②】 宅配水市場の変化

### ■ 顧客数（設置サーバー台数）

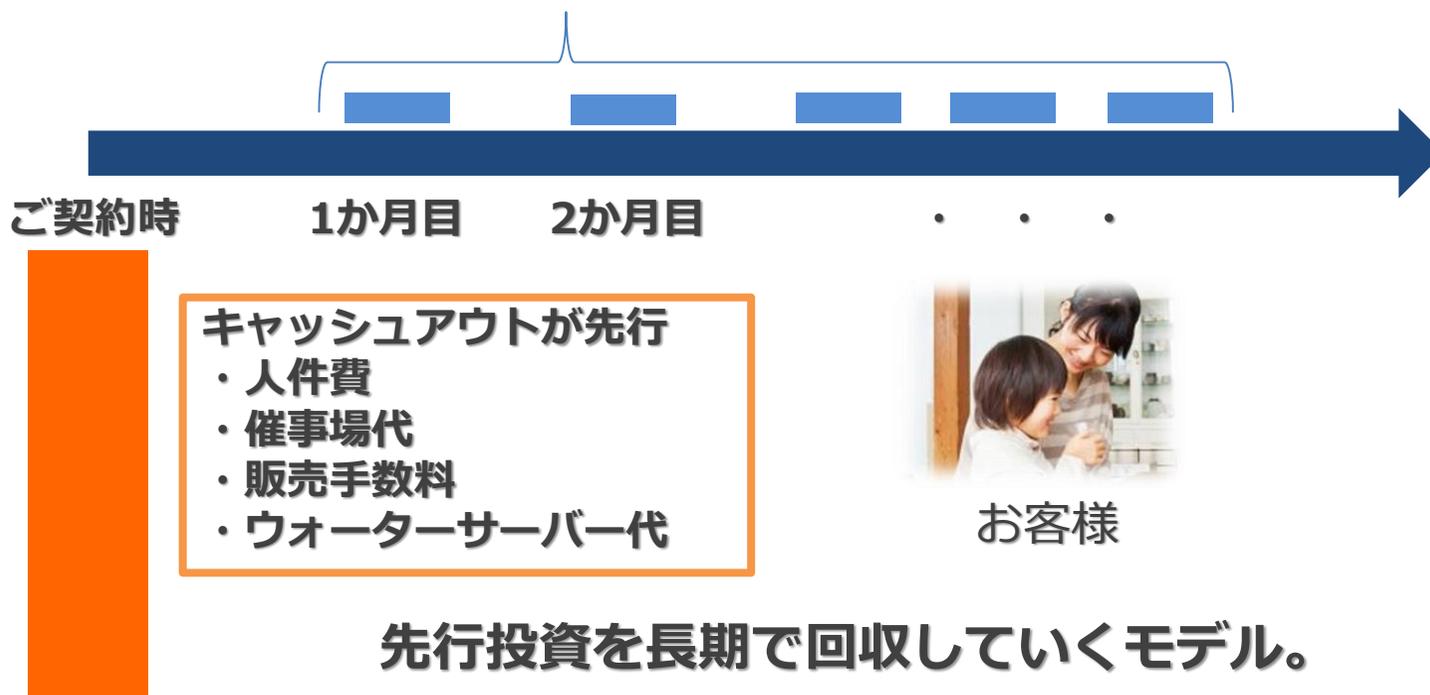
■ 2WAY ■ 1WAY/BIB



25万台のうち  
PWの純増は16万台

# 【参考資料③】 ビジネスモデル（収益回収モデル）

## お水の利用によるストック



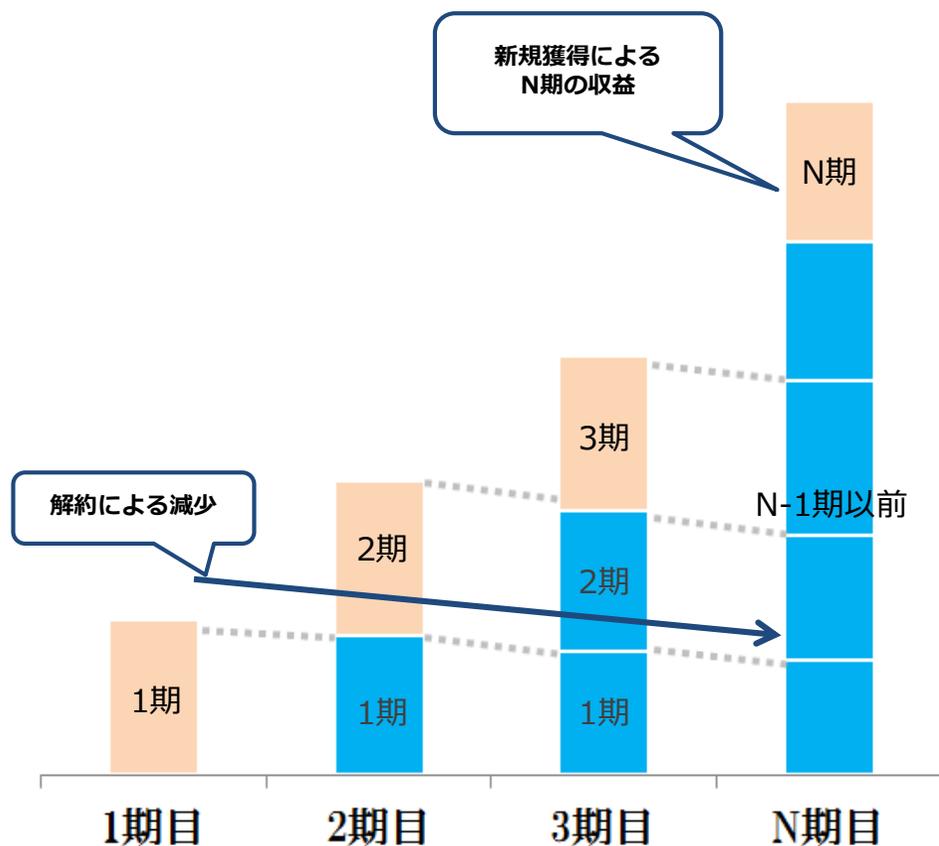
当社事業効率を高めるためには

-  ご契約1件当たりの先行投資額を下げる。
-  スtock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。

# 【参考資料④】 ビジネスモデル（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。



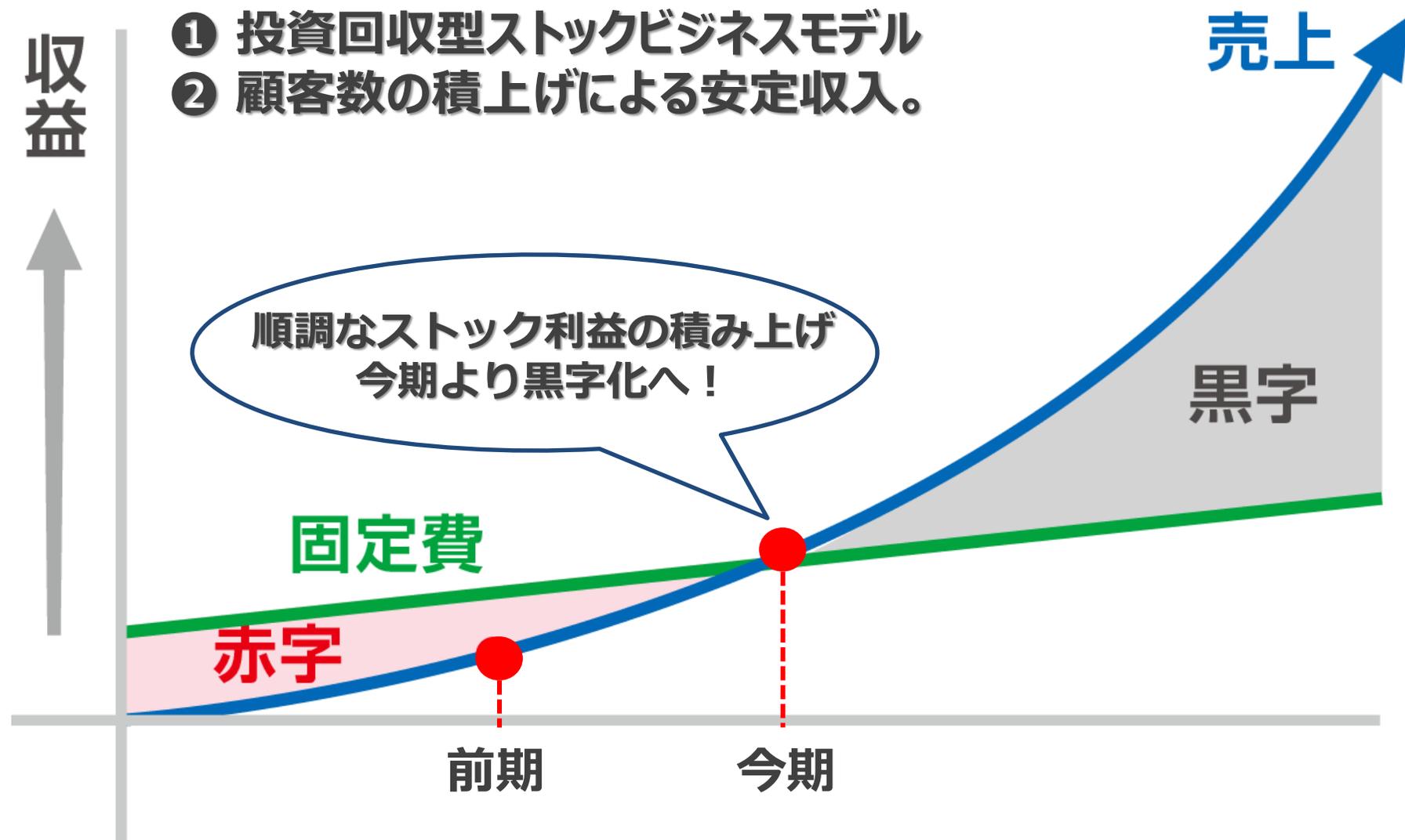
当社の事業は、ストックビジネスのため、

- 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**

## 【参考資料⑤】 ビジネスモデル（収益成長イメージ）



# 【参考資料⑥】 獲得コストとストック単価 LTV(将来収益)



×

○ 定期配送日



×

**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**

# 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担当

メールアドレス：ir@premiumwater-hd.co.jp