

2024年3月期 第2四半期決算説明会

証券コード2588 / 東証スタンダード

株式会社プレミアムウォーターホールディングス

2023年11月14日（火）



PREMIUM WATER HOLDINGS



1 2024年3月期 第2四半期 決算ハイライト

2 2024年3月期 通期業績予想と今後の戦略

3 当社の強み

4 最新の市場

5 SDGs

6 Appendix

1

2024年3月期 第2四半期 決算ハイライト

✓ 会計期間・累計期間ともに**過去最高の売上収益を達成！**

営業利益についても、四半期毎の会計期間において**過去最高を達成！**

✓ 保有顧客数は**160万件突破！** 前期末比**6万件増**

✓ 取次店への出資等の連携深化施策により、営業力の増強に注力。

✓ 資本効率改善のため、A種優先株式28億円の全部取得及び消却を実施。

連結損益計算書 – 四半期業績（7月-9月） –

	2023年3月期 第2四半期連結会計期間		2024年3月期 第2四半期連結会計期間			
	実績	百分比	実績	百分比	YoY増減	YoY増減率
売上収益	19,683	100.0%	21,447	100.0%	1,764	9.0%
売上総利益	16,646	84.6%	17,508	81.6%	862	5.2%
営業利益	1,989	10.1%	2,400	11.2%	410	20.6%
税引前当期利益	1,783	9.1%	2,062	9.6%	278	15.6%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,158	5.9%	1,354	6.3%	196	16.9%
1株当たり 当期利益（円）	39.00	—	45.74	—	—	—
EBITDA	4,350	—	5,029	—	679	15.6%

※EBITDAは簡易的に営業利益+減価償却費としております。

連結損益計算書 – 累計期間（4月-9月） –

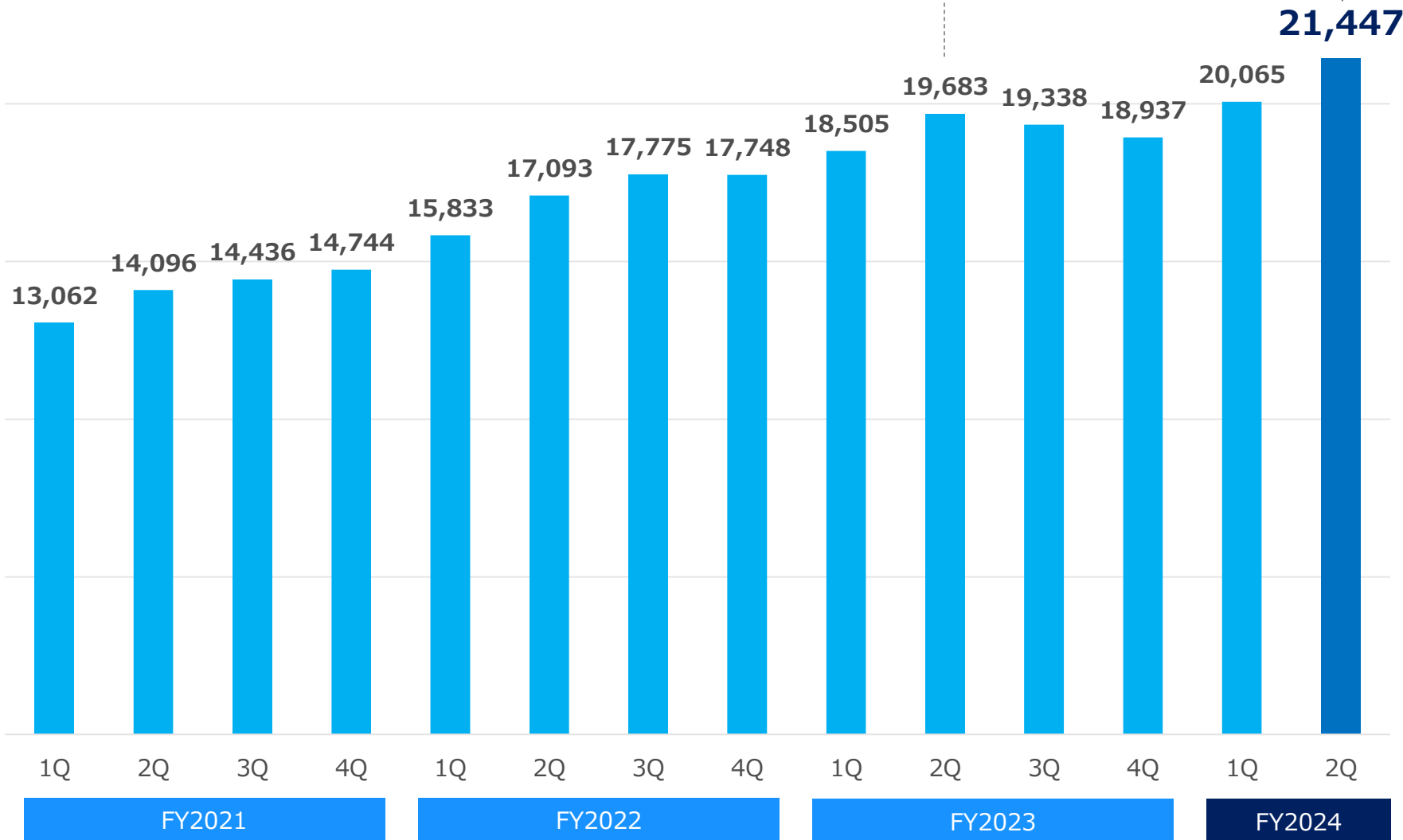
	2023年3月期 第2四半期連結累計期間		2024年3月期 第2四半期連結累計期間			
	実績	百分比	実績	百分比	増減	増減率
売上収益	38,188	100.0%	41,513	100.0%	3,325	8.7%
売上総利益	32,382	84.8%	34,337	82.7%	1,955	6.0%
営業利益	3,741	9.8%	3,860	9.3%	118	3.2%
税引前当期利益	3,341	8.7%	3,248	7.8%	△92	△2.8%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	2,138	5.6%	2,051	4.9%	△87	△4.1%
1株当たり 当期利益（円）	71.99	—	69.36	—	—	—
EBITDA	8,391	—	9,061	—	670	8.0%

（単位：百万円）

※EBITDAは簡易的に営業利益+減価償却費としております。

四半期売上収益推移

(百万円)



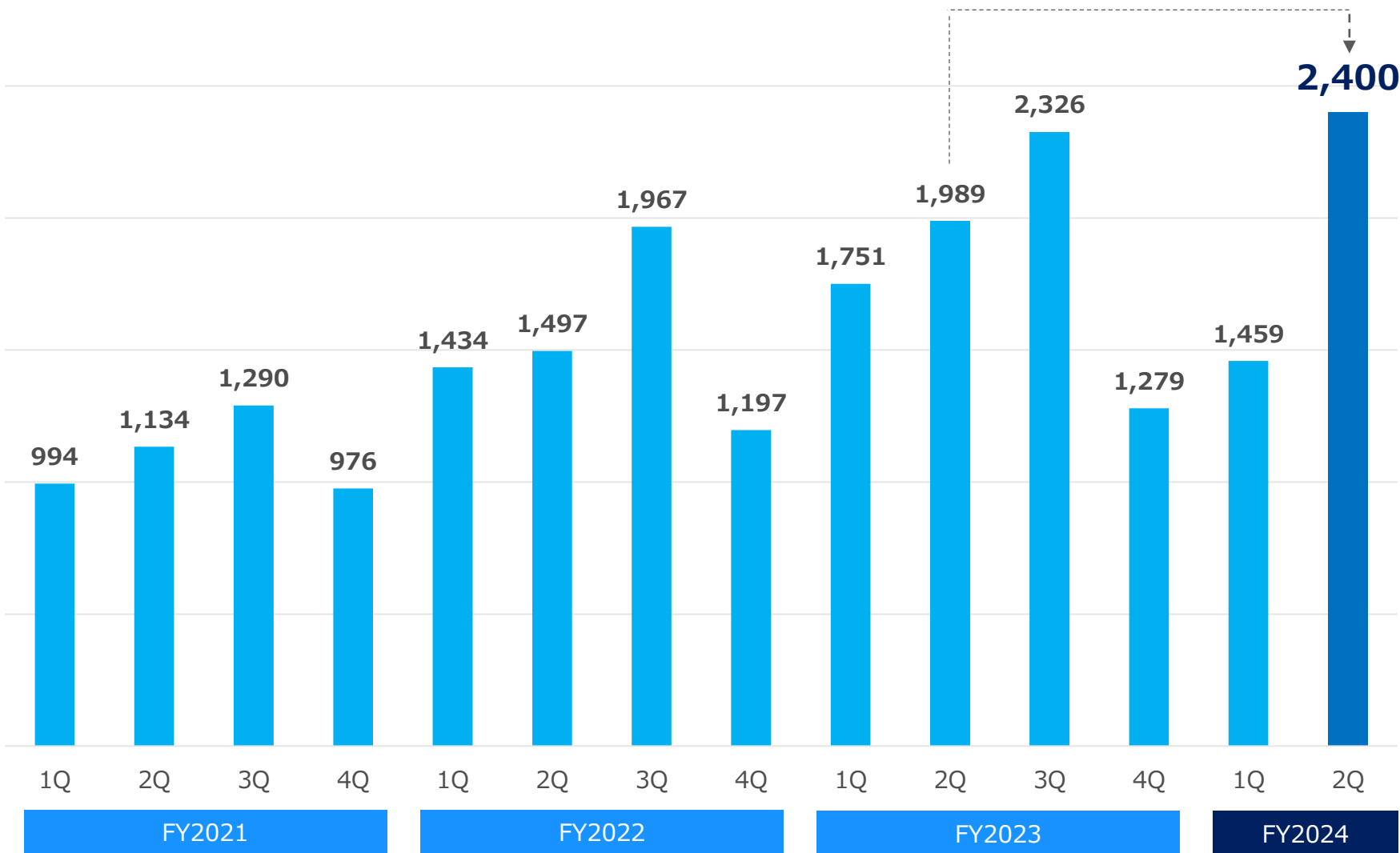
売上収益
過去最高

前年同期比

9.0%増

四半期營業利益推移

(百万円)



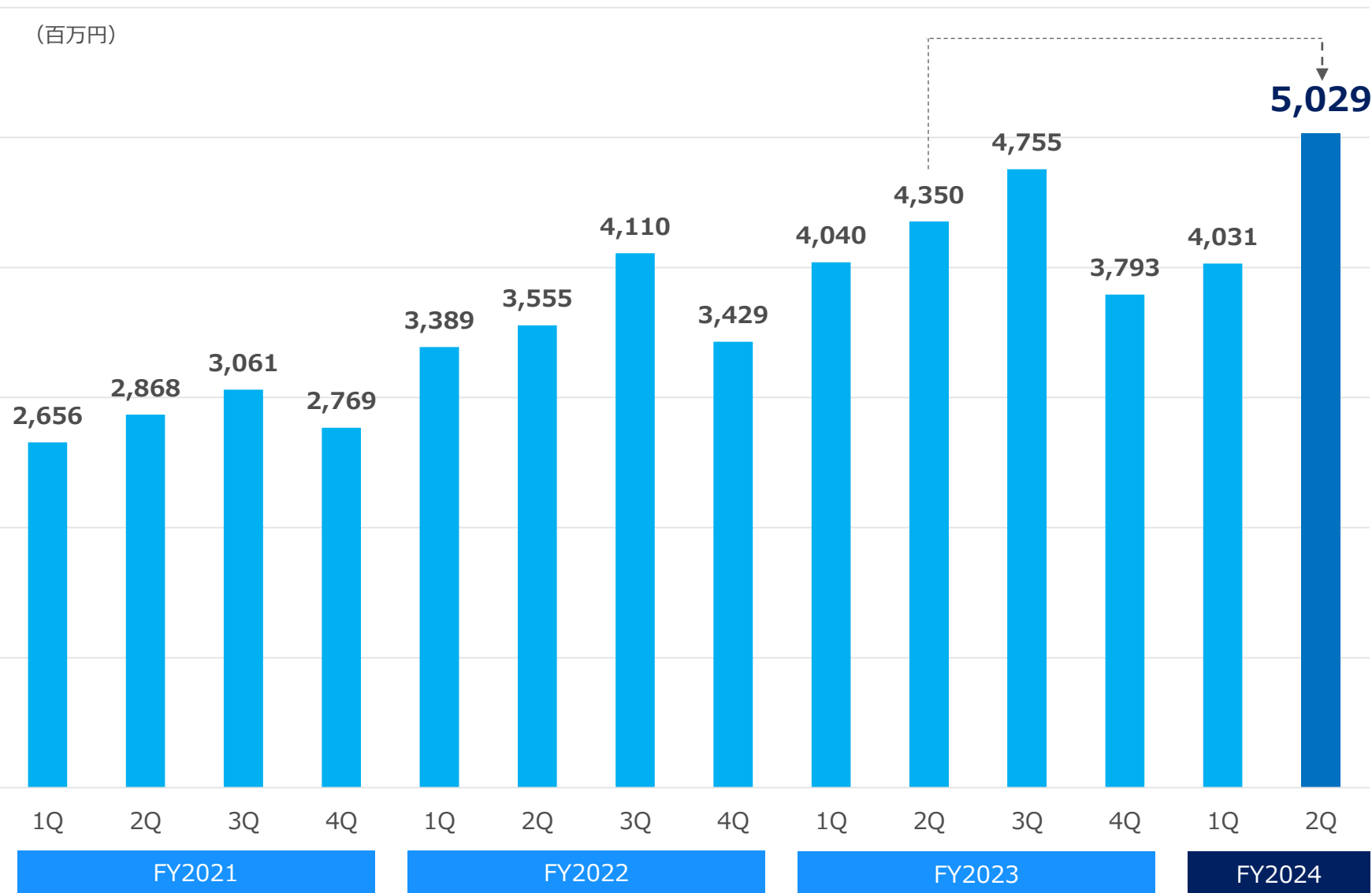
營業利益
過去最高

前年同期比

20.6%増

四半期EBITDA推移

(百万円)



EBITDA
過去最高

前年同期比

15.6%増

連結貸借対照表

	2023年3月期 期末		2024年3月期 第2四半期連結会計期末			
	実績	百分比	実績	百分比	増減	前期末比
流動資産	40,562	46.7%	40,794	46.4%	232	100.6%
非流動資産	46,310	53.3%	47,076	53.6%	766	101.7%
資産合計	86,872	100.0%	87,871	100.0%	998	101.1%
流動負債	27,612	31.8%	26,905	30.6%	△707	97.4%
非流動負債	39,619	45.6%	41,018	46.7%	1,398	103.5%
(有利子負債)	53,573	61.7%	51,019	58.1%	△2,554	95.2%
負債合計	67,232	77.4%	67,923	77.3%	691	101.0%
資本合計	19,640	22.6%	19,947	22.7%	307	101.6%
親会社所有者帰属持分比率	22.6%	—	22.7%	—	—	—
流動比率	146.9%	—	151.6%	—	—	—

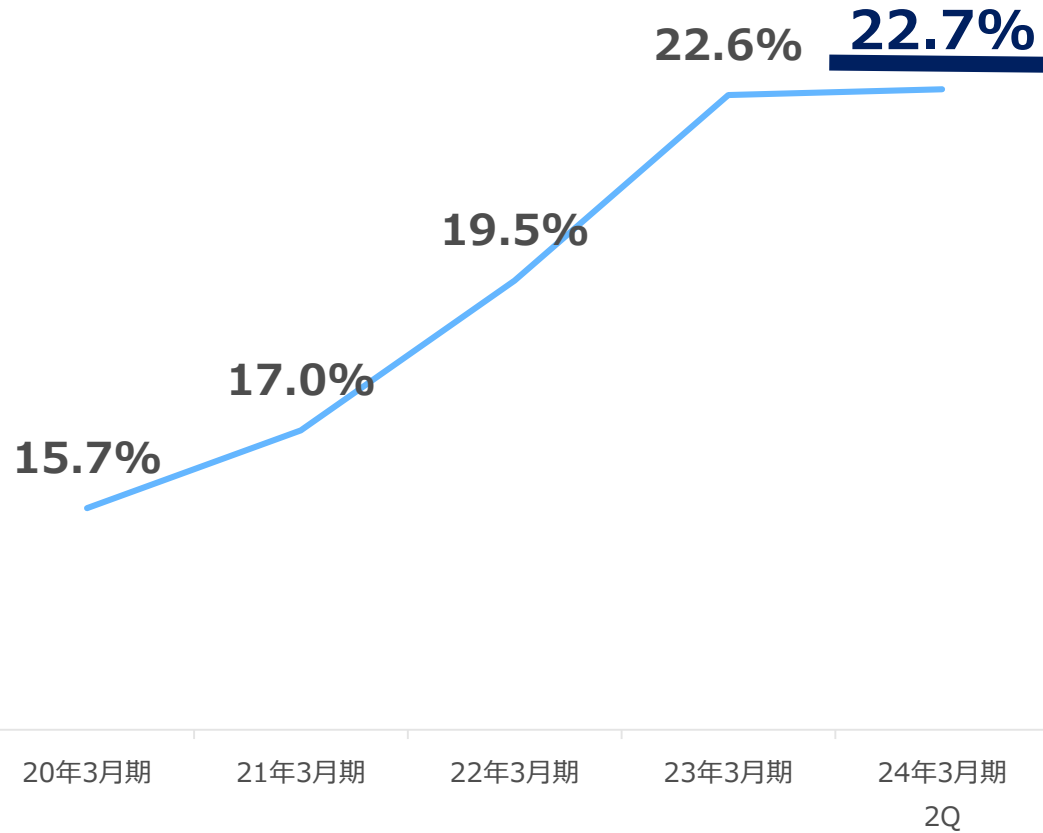
(単位：百万円)

連結キャッシュ・フロー計算書

	2023年3月期 第2四半期連結累計期間	2024年3月期 第2四半期連結累計期間 (単位：百万円)	
	実績	実績	主な要因
営業活動による キャッシュ・フロー	6,594	11,357	税引前当期利益 3,248百万円 減価償却費及び償却費 5,201百万円 契約コストの増減額（△は増加） △373百万円 法人所得税の還付額 1,727百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	△1,457	2,354	有形固定資産及び無形資産の取得による支出 △1,413百万円 投資有価証券の売却による収入 3,456百万円
フリー・ キャッシュ・フロー	5,137	13,711	
財務活動による キャッシュ・フロー	△4,733	△12,377	長期有利子負債の収入 3,000百万円 長期有利子負債の支出 △11,096百万円 （社債の償還による支出△6,000百万円） 自己株式の取得による支出 △2,823百万円 配当金の支払額 △1,502百万円
現金及び現金同等物の期 末残高	20,751	27,097	

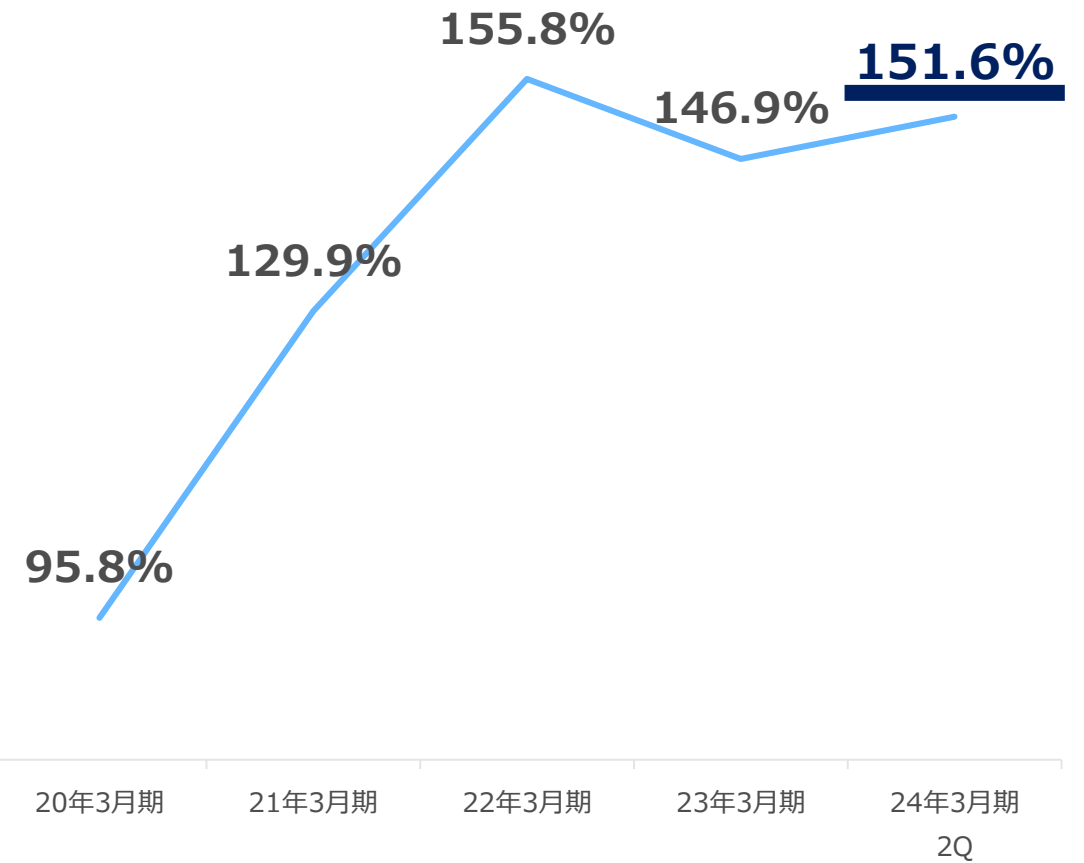
自己資本比率

自己資本比率は20%を超え、改善傾向



流動比率

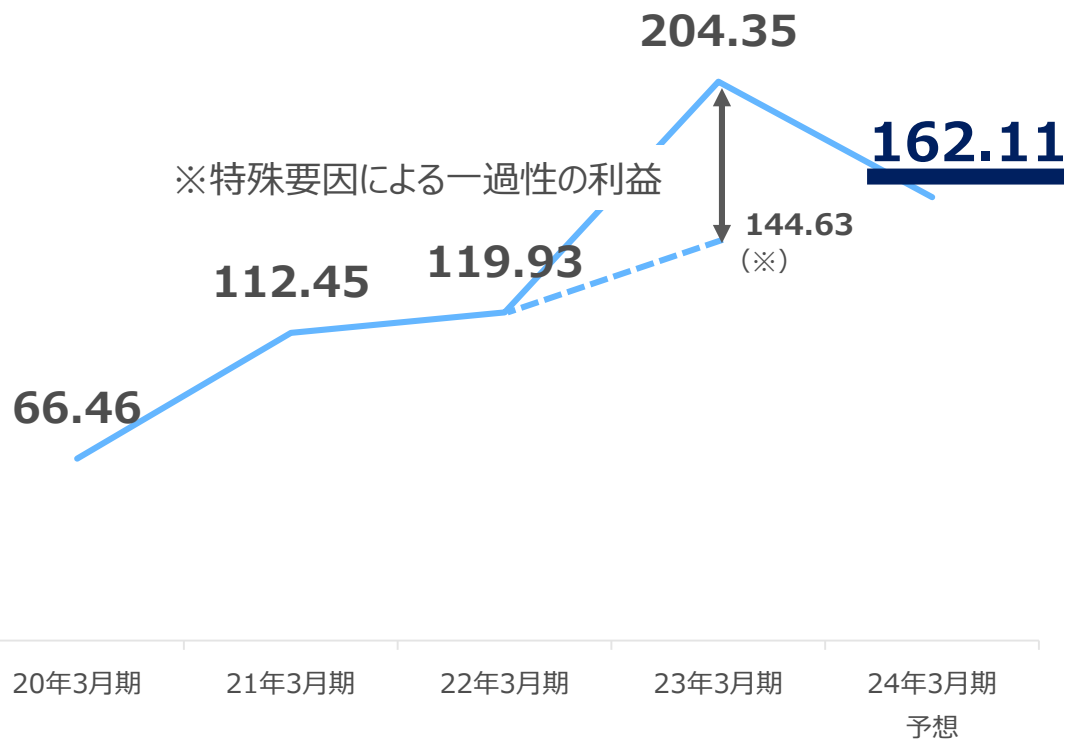
流動比率は安定して120%超えを維持



基本的 1 株当たり当期利益

基本的 1 株当たり当期利益は堅調に推移

(円)



※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。

ROE

24.1% (予想)

当期純利益は成長を続けており、ROEは安定的に20%超にて推移。

ROA

5.5% (予想)

工場等の資産を保有しているものの、営業利益の順調な成長が貢献している。

2

2024年3月期 通期業績予想と今後の戦略

2024年3月期 通期業績予想（前期比）

	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (単位:百万円)		
		予想	増減額	増減率
売上収益	76,463	82,000	5,536	7.2%
営業利益	7,346	8,200	853	11.6%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	6,057 [*]	4,800	△1,257	—
1株当たり当期利益 (円)	204.35	160.62	—	—

※前期のみの特殊要因として、1,753百万円の繰延税金資産を計上しており、特殊要因を除いた場合、4,304百万円であります。

2024年3月期 通期業績予想に対する進捗

保有顧客数の着実な積み上げにより、進捗状況としては順調。

	2023年3月期 (単位：百万円)			2024年3月期 (単位：百万円)		
	期初通期予想	第2四半期累計実績	第2四半期時点進捗率※	通期予想	第2四半期累計実績	進捗率
売上収益	75,000	38,188	50.9%	82,000	41,513	50.6%
営業利益	7,000	3,741	53.5%	8,200	3,860	47.1%
親会社の所有者に帰属する当期利益	4,000	2,138	53.5%	4,800	2,051	42.7%
1株当たり当期利益 (円)	134.17	71.99	—	162.11	69.36	—

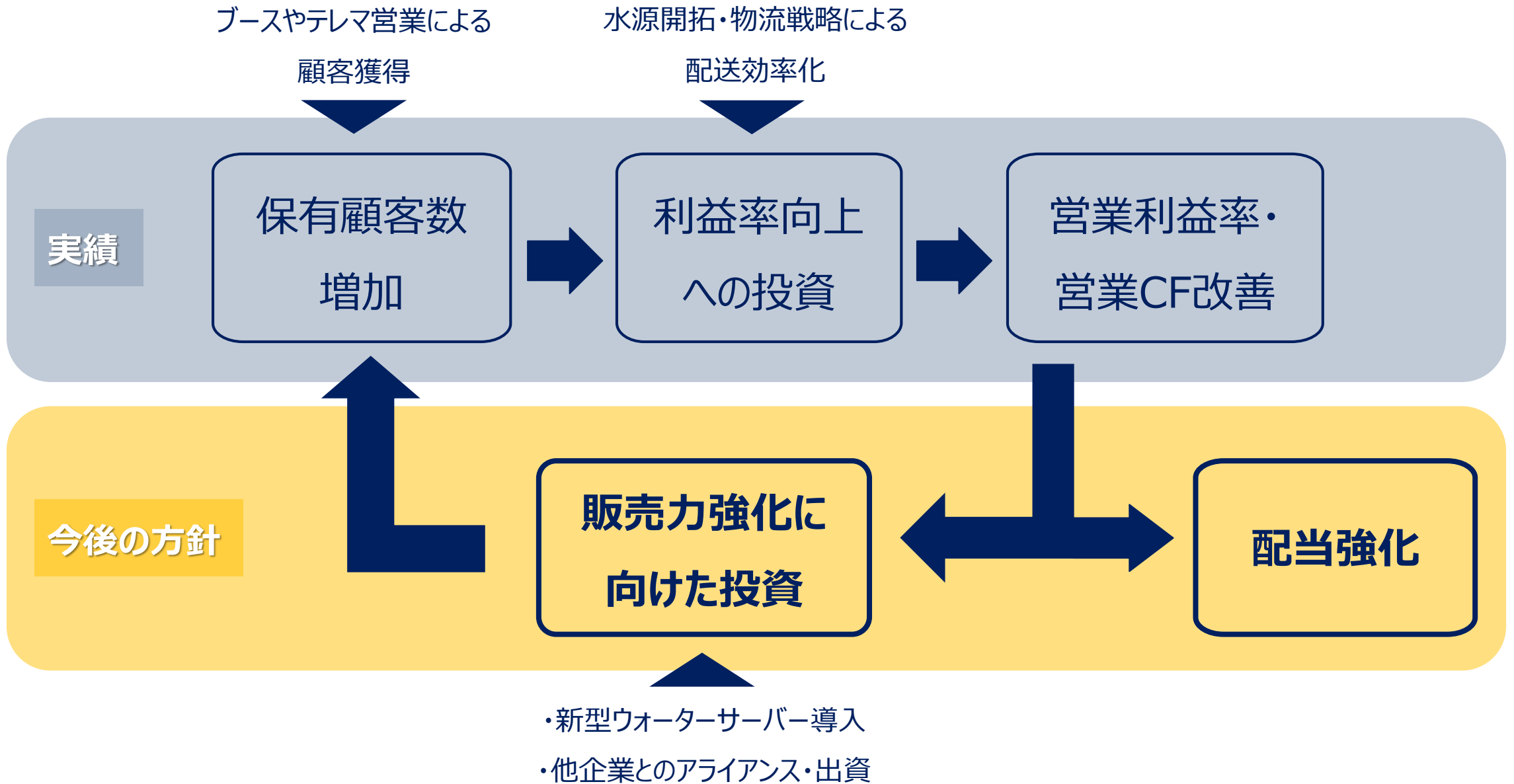
※前第2四半期累計の進捗は、2023年2月9日公表の通期業績予想修正前における数字です。

1株当たり配当金

(単位：円)

	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (予想)
中間配当	-	11	35
期末配当	20	49	35
合計	20	60	70
配当性向	16.7%	29.4%	43.2%

今後の方針



販売力強化－他企業とのアライアンス強化・出資①

- ・2023年3月に、当社グループの主要取次店である株式会社ラストワンマイル社への株式公開買付（TOB）を実施。
- ・提携をより強化しウォーターサーバーの契約獲得への注力を促進する等、営業力の強化を狙う。結果として、PWHDグループのさらなる業績向上へと繋げる。



※東証グロース市場上場



PREMIUM WATER HOLDINGS

株保有率

16.5% ⇒ 38.9%



商号	株式会社ラストワンマイル
設立	2012年6月
資本金	354百万円 ※2023年8月31日現在
上場市場	東証グロース（証券コード：9252）
決算期	8月31日
所在地	東京都豊島区東池袋4丁目21-1
従業員数	230名 ※2023年8月31日現在

事業内容

新生活における各種サービスの契約手続き代行「引越しワンストップサービスまるっとチェンジ」をはじめとし、電気やガス等の生活インフラサービスを中心に、利便性の高いサービスを多種多様に提供している。



販売力強化 – 他企業とのアライアンス強化・出資①

ラストワンマイル社は、電気・ガス・インターネット・生命保険をはじめとする様々なサービスを取り扱っており、顧客獲得・拡大におけるシナジーが期待できることから、資本業務提携及び株式公開買付（TOB）を実施。

業務提携後、ラストワンマイル社では、宅配水事業においても順調に顧客獲得を続けており、PWHDグループ全体としての収益最大化に大きく貢献している。



販売力強化 – 他企業とのアライアンス強化・出資②

- ・2023年10月に、PWHDグループが主要な取次店である株式会社DREAMBEER社の普通株式及び転換社債型新株予約権付社債の第三者割当引受を実施。
- ・今後は役員等の派遣も行い、PWHDグループの主戦力である宅配水以外でも顧客満足度の高いサービスの提供を実現することで、事業分野及び事業規模の拡大と企業価値向上を狙う。



PREMIUM WATER HOLDINGS

株保有率

0% ⇒ 16.7%



商号	株式会社DREAMBEER
創業	2020年
資本金	90百万円 ※2023年3月31日現在
所在地	東京都豊島区南池袋2丁目9-9

事業内容

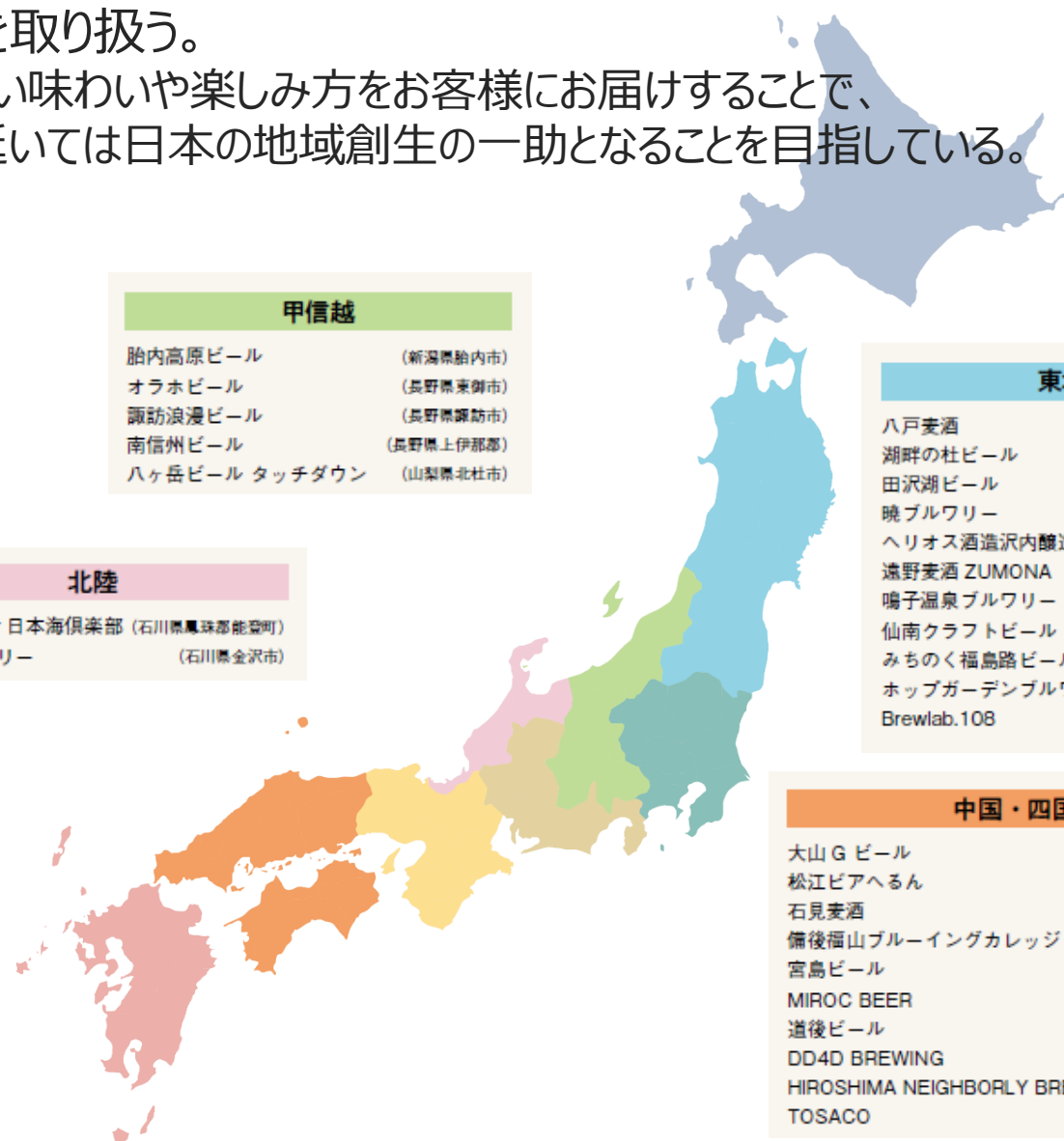
ご自宅でビールを楽しむための会員制ビール配送サービスの事業を行っている。全国各地のブルワリーとご自宅を、家庭用ビールサーバーで繋ぎ、バラエティに富んだクラフトビールのおいしさと、新しいビール体験をお届け。



販売力強化 – 他企業とのアライアンス強化・出資②

全国73ブルワリー・171銘柄を取り扱う。

作り手の想いと、ビールの持つ奥深い味わいや楽しみ方をお客様にお届けすることで、日本のビール文化をもっと豊かに、延いては日本の地域創生の一助となることを目指している。



北海道	
大雪地ビール	(北海道旭川市)
滝川クラフトビール工房	(北海道滝川市)
薄野地麦酒	(北海道札幌市)
大沼ビール	(北海道亀田郡)

関東	
那須高原ビール	(栃木県那須郡)
月夜野クラフトビール	(群馬県利根郡)
四方温泉エールファクトリー	(群馬県吾妻郡)
さかい河岸ブルワリー	(茨城県猿島郡)
秩父麦酒	(埼玉県秩父市)
両国麦酒研究所	(東京都台東区)
VectorBrewing	(東京都台東区)
プリマブルーイング	(神奈川県川崎市)
東海道 BEER	(神奈川県川崎市)
EBINA BEER	(神奈川県海老名市)
さがみビール	(神奈川県厚木市)
鎌倉ビール	(神奈川県鎌倉市)
横須賀ビール	(神奈川県横須賀市)
OGA BREWING	(東京都三鷹市)
Y.Y.G. BREWERY	(東京都渋谷区)
柏ビール こまいぬブルワリー	(千葉県柏市)

東北	
八戸麦酒	(青森県八戸市)
湖畔の杜ビール	(秋田県仙北市)
田沢湖ビール	(秋田県仙北市)
暁ブルワリー	(岩手県八幡平市)
ヘリオス酒造内醸造所	(岩手県和賀郡)
遠野麦酒 ZUMONA	(岩手県遠野市)
鳴子温泉ブルワリー	(宮城県大崎市)
仙南クラフトビール	(宮城県角田市)
みちのく福島路ビール	(福島県福島市)
ホップガーデンブルワリー	(福島県田村市)
Brewlab.108	(山形県天童市)

甲信越	
胎内高原ビール	(新潟県胎内市)
オラホビール	(長野県東御市)
諏訪浪漫ビール	(長野県諏訪市)
南信州ビール	(長野県上伊那郡)
ハヶ岳ビール タッチダウン	(山梨県北杜市)

北陸	
Heart&Beer 日本海倶楽部	(石川県鳳珠郡能登町)
金澤ブルワリー	(石川県金沢市)

近畿	
長浜浪漫ビール	(滋賀県長浜市)
Diamond Brewery	(滋賀県近江八幡市)
丹後王国ブルワリー	(京都府京丹後市)
ウッドミルブルワリー・京都	(京都府京都市)
六甲ビール	(兵庫県神戸市)
あわぢびーる	(兵庫県淡路市)
國乃長ビール	(大阪府東大阪市)
ゴールドラビットビール	(奈良県奈良市)
ブルーウッドブリュワリー	(和歌山県有田郡)
Voyager Brewing	(和歌山県田辺市)
ナギサビール	(和歌山県西牟婁郡)
和歌山ブルワリー	(和歌山県和歌山市)
丹波篠山 旅路のブルワリー	(兵庫県丹波篠山市)
CHORYO Craft Beer	(奈良県北葛城郡)

九州・沖縄	
佐賀アームストロング醸造所	(佐賀県佐賀市)
くじゅう高原ビール	(大分県竹田市)
日南麦酒	(宮崎県日南市)
楠志田ブルワリー	(鹿児島県霧島市)
阿波岐原クラフトブルワリー	(宮崎県児湯郡)
ヘリオスブルワリー	(沖縄県名護市)

中国・四国	
大山 G ビール	(鳥取県西伯郡)
松江ビアへるん	(島根県松江市)
石見麦酒	(島根県江津市)
備後福山ブルーイングカレッジ	(広島県福山市)
宮島ビール	(広島県廿日市市)
MIROC BEER	(香川県丸亀市)
道後ビール	(愛媛県松山市)
DD4D BREWING	(愛媛県松山市)
HIROSHIMA NEIGHBORLY BREWING	(広島県広島市)
TOSACO	(高知県香美市)

東海	
沼津クラフト	(静岡県沼津市)
Usami brewery	(静岡県伊東市)
地ビール飛騨	(岐阜県美濃市)
Y.MARKET BREWING	(愛知県名古屋市中村区)
GARCIA BREWING	(静岡県静岡市)

販売力強化 – 他企業とのアライアンス強化・出資②

DREAMBEERは、これまで当社が手掛けてきた宅配水事業と同様の**ストック型ビジネス**であり、創業以来培ってきた、当社の強みである営業力を存分に発揮できると見込んでいる。

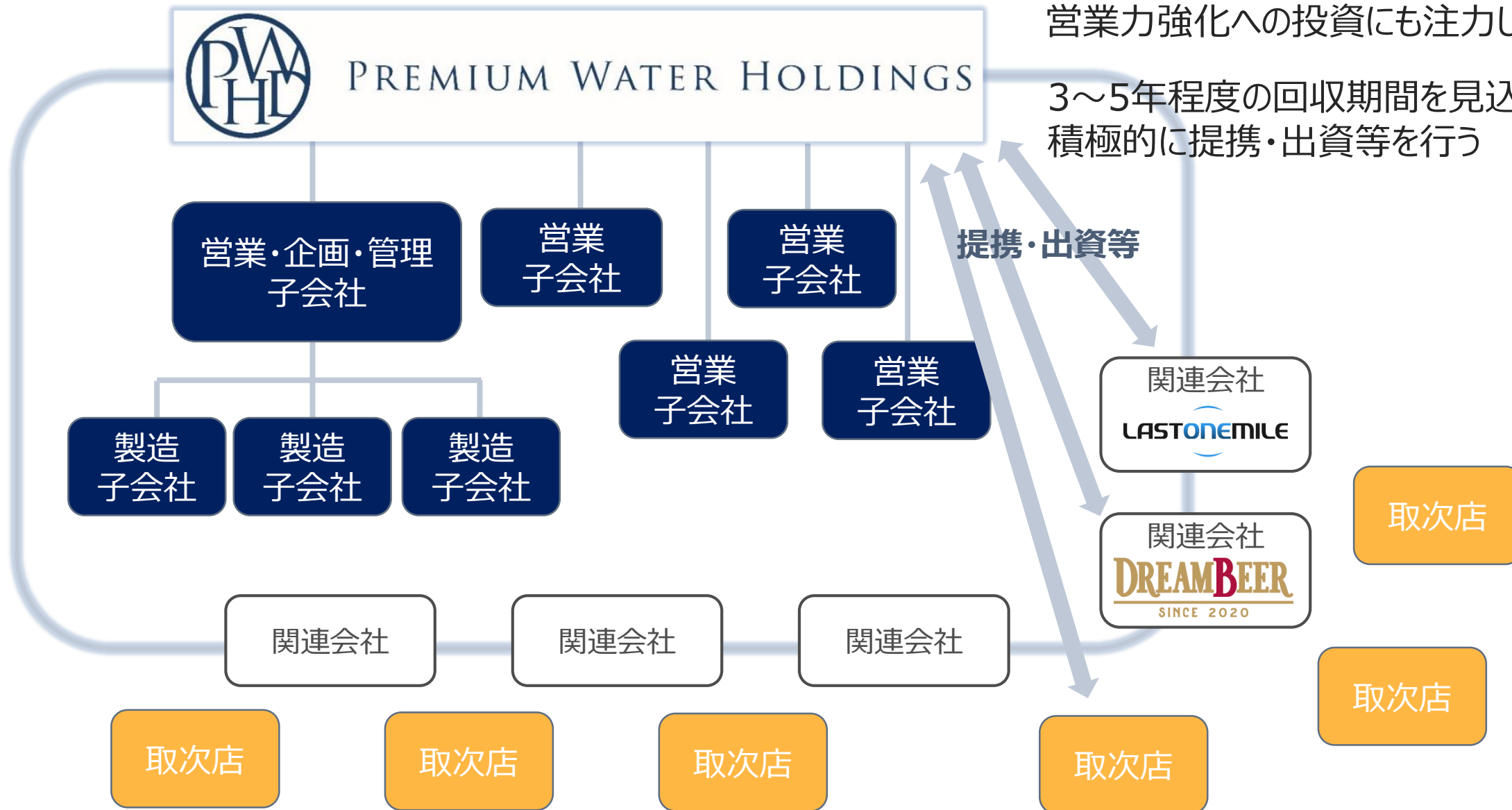
また、宅配水事業におけるターゲット層ともある程度類似していることから、今後クロスセル等によるシナジー効果も期待できる。



今後のPWHDグループ

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

3～5年程度の回収期間を見込みながら
積極的に提携・出資等を行う



3

当社の強み

当社の強み－顧客獲得力

直販と代販を合わせ

約1,400名の営業員が
全国各地で毎日稼働。

長年の経験より培われた営業スキルをもとに、
新規ご契約者の獲得を実施



テレマーケティング

不動産や引越し、家電量販店等、多様な事業会社と提携し、
各提携先のお客様に対して、電話でご案内。



ブース販売（デモンストレーション販売）

家電量販店やショッピングモール、スーパー等でブースを出展（設置）し、
各施設にご来店されたお客様にウォーターサーバーを対面にてご案内。

※現在、ブース販売は新型コロナウイルス感染拡大の予防策を講じた上で実施しております。



WEB

アフィリエイト広告などインターネットを活用してご案内。

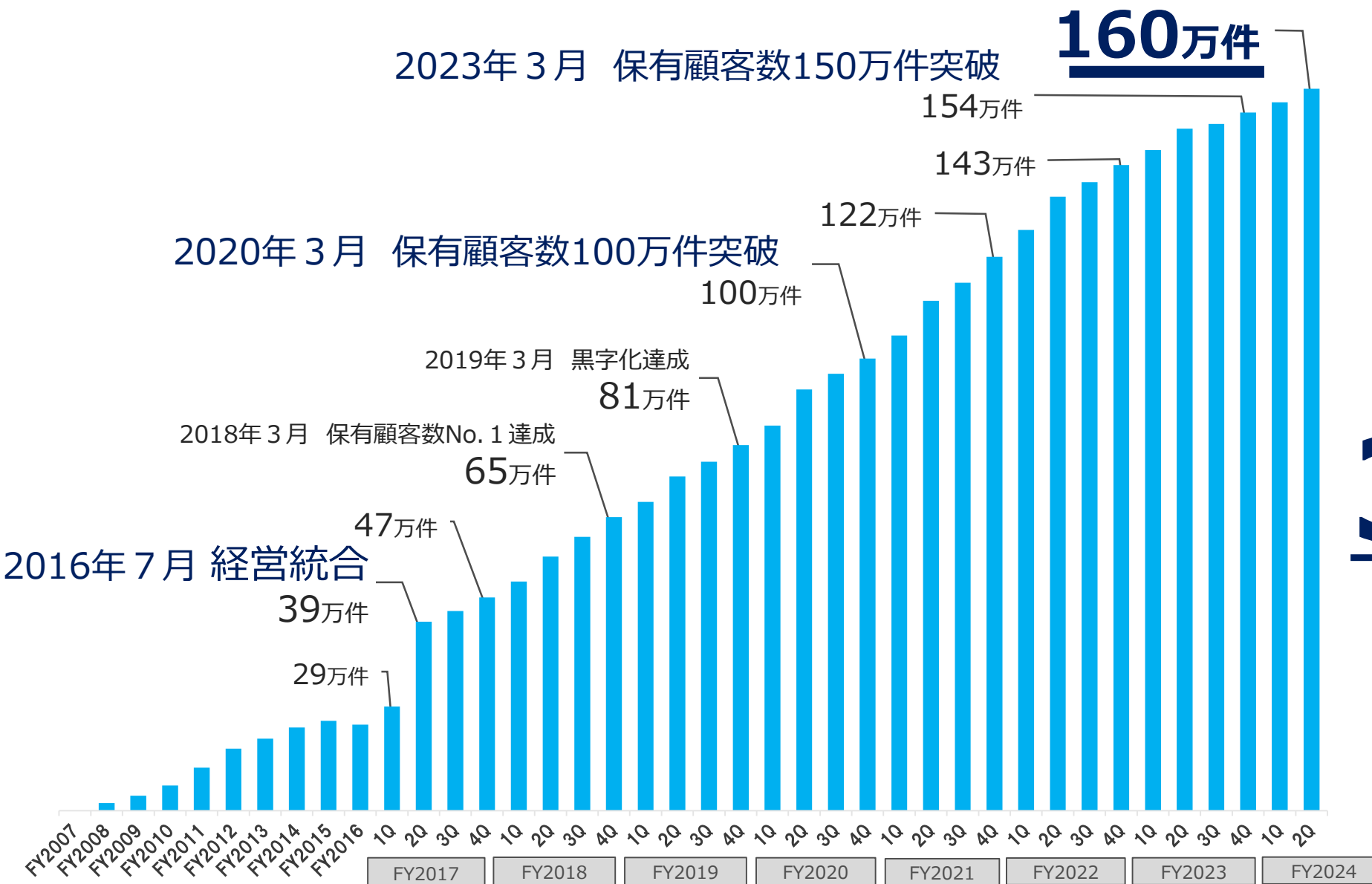
営業環境の変化

コロナによる影響で制限されていた営業環境は回復傾向。
ブースやイベントでの獲得についても、再び積極化を図る。

	コロナ禍の状況	現在の状況	獲得件数への影響
水の試飲	禁止	可能 (一部、制限)	◎ ・試飲により水のおいしさを実感 ・獲得効率の向上
接客方法	マスク/手袋の着用義務 お声がけの規制	マスクの着用 (任意)	○ ・接触のしにくさを解消 ・接客機会の増加
催事イベント	中止	TV局等を含め 様々な催事イベントが復活	◎ ・ターゲット層への接客機会の増加
一定エリアの ブース間移動	禁止	制限なし	○ ・営業スタッフの移動による 獲得効率の向上
催事出店場所	減少	コロナ前の水準に復活	◎ ・接客機会の増加

適切な採用活動やアライアンスの強化を行い、今後も顧客拡大に向け取り組む

当社の強み – 保有顧客数



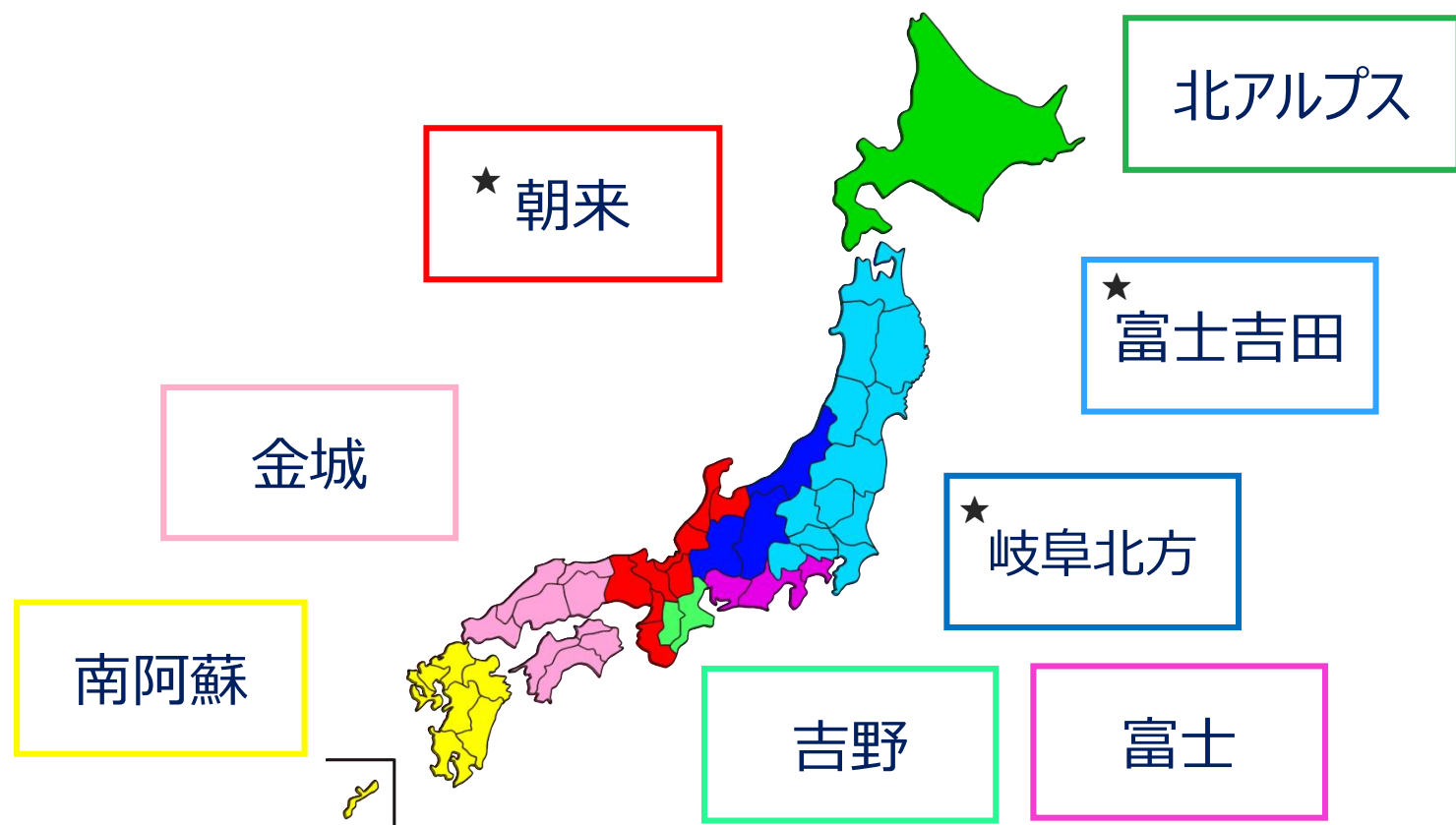
宅配水市場
顧客数シェア

32.3%※

※ 2023年9月末時点の当社顧客数（160万件） ÷ 日本宅配水&サーバー協会（JDSA）の統計数字に基づく 宅配水市場2023年9月末時点の予想顧客数（496万件）

当社の強み – 水源開拓と生産能力の向上

宅配水業界NO. 1 の 8 水源 へ拡大



【2024年3月】
岐阜北方工場 2期工事完成後
生産能力 (月間)

約 **500** 万本

約 **250** 万ユーザー
に対応

★印は自社工場。無印は委託先。

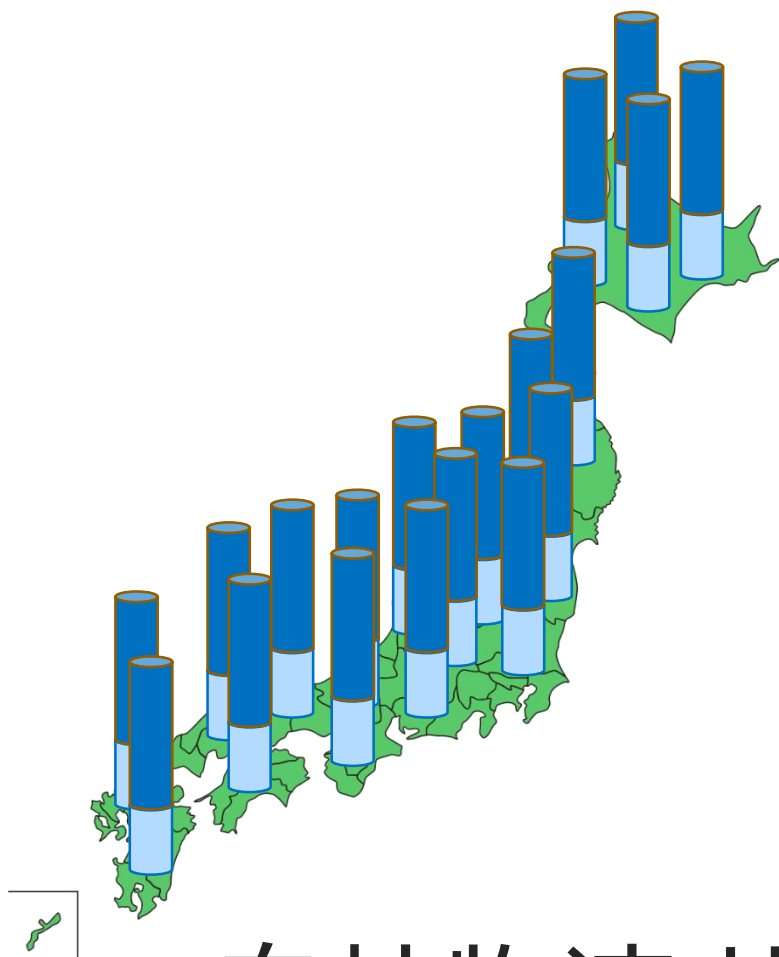


岐阜県 北方工場（2022年2月より稼働開始）

生産能力：**250**万本以上/月

総投資額：91億円（予定）

- ▶ 日本の中央に位置する岐阜県は、**生産および物流として非常に重要な拠点**である
- ▶ 顧客の純増を背景に高い稼働率での運用が可能のため、**製造原価に対して大きなメリット**がある



エリアでの純増、定期配送
十分な物量により

配送を効率化



物流費の抑制

2024年働き方改革関連法による物流費上昇にも対応

自社物流_※比率 約49%まで向上

※全国に物流網を持っている大手配送業者以外の配送パートナー

4

最新の市場

展開可能な潜在的市場は **5兆円**規模



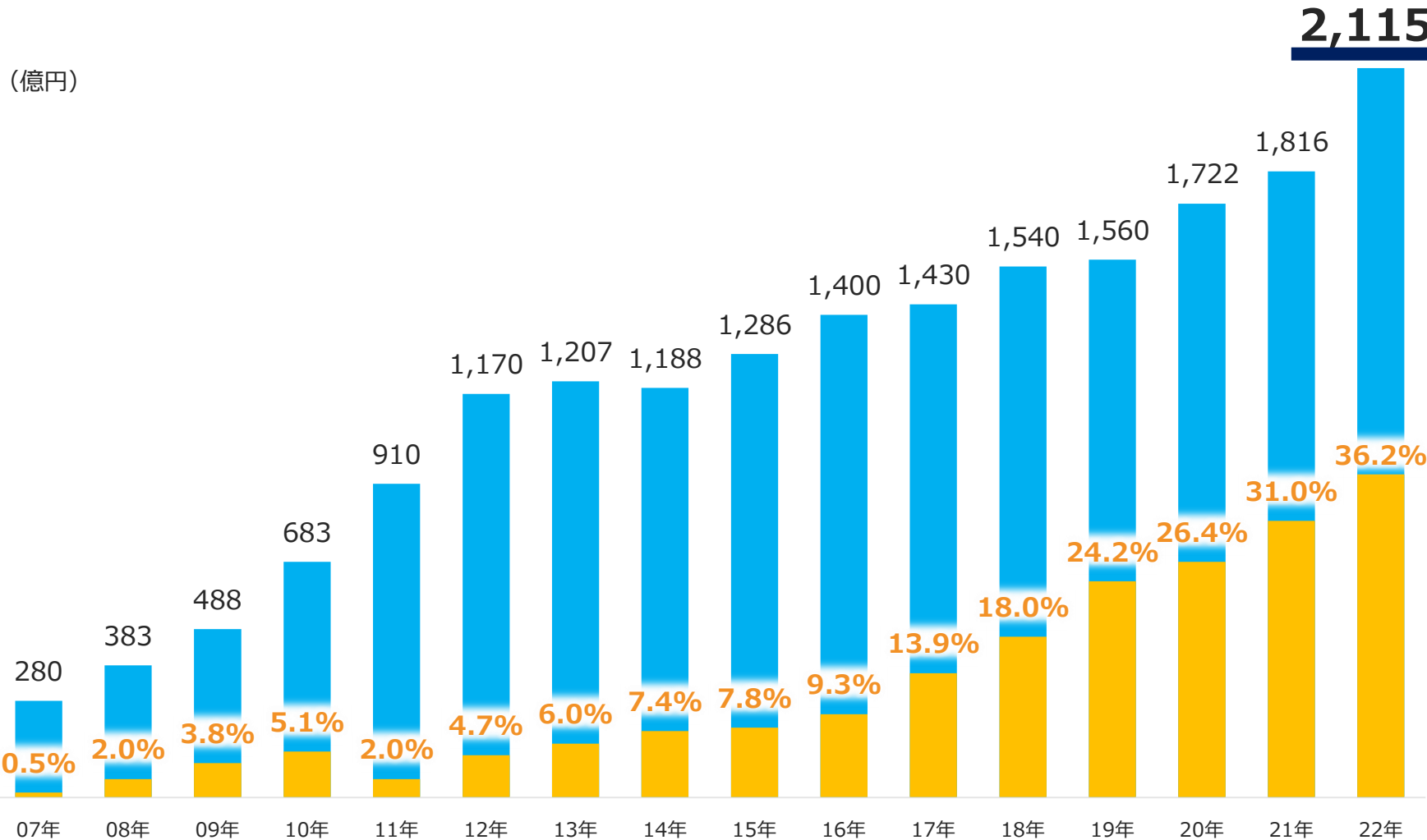
※1 日本宅配水&サーバー協会 (JDSA) 統計データ参照

※2 富士経済調べ (2023年見込み)

※3 矢野経済研究所調べ (2023年3月期見込み)

国内の宅配水市場 – 市場規模の推移、当社売上シェア

宅配水市場規模は年々拡大、当社が市場全体をけん引



宅配水市場規模

約**2,115**億円 ※1

宅配水市場 売上シェア

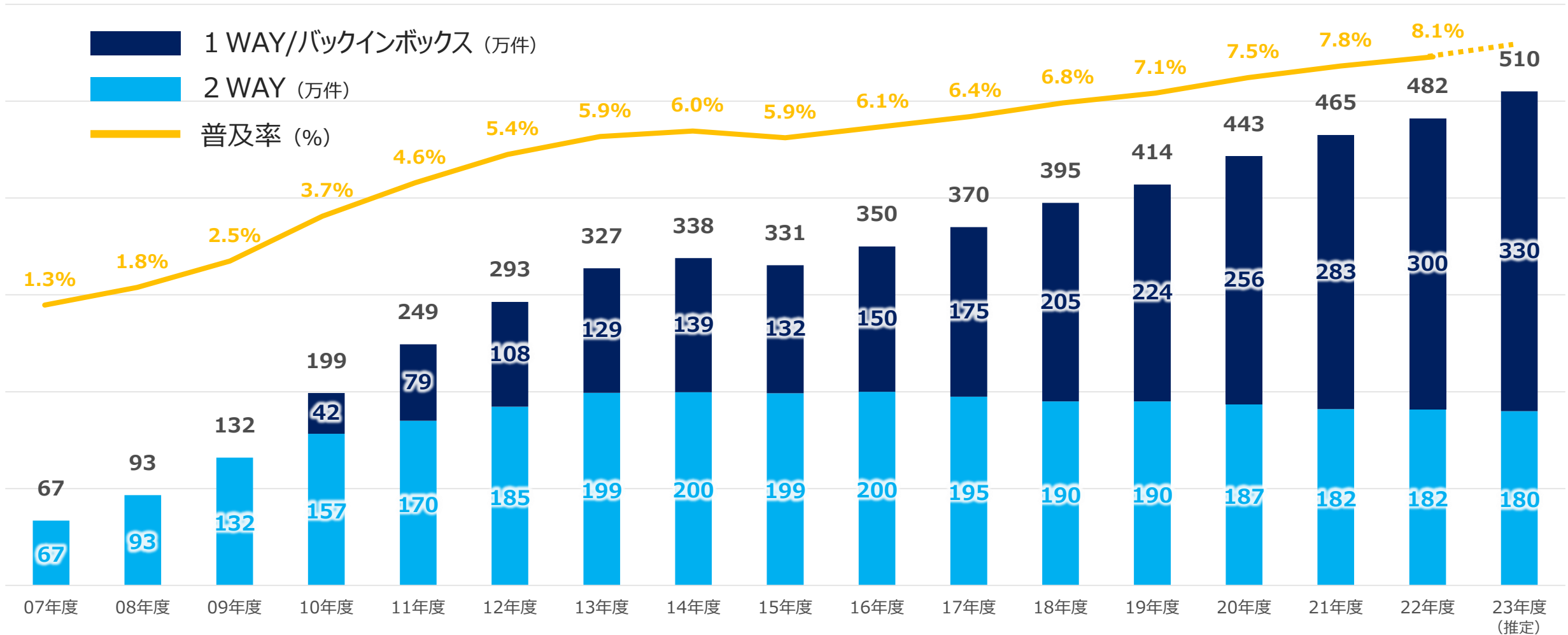
36.2% ※2

※1 日本宅配水&サーバー協会 (JDSA) より出典

※2 2023年3月末時点の当社累計売上収益 (76,463百万円) ÷ 日本宅配水&サーバー協会推定2022年宅配水市場売上 (211,500百万円)

国内の宅配水市場 – 世帯普及率の推移

世帯普及率は未だ**8.1%**※程度と拡大余地がある

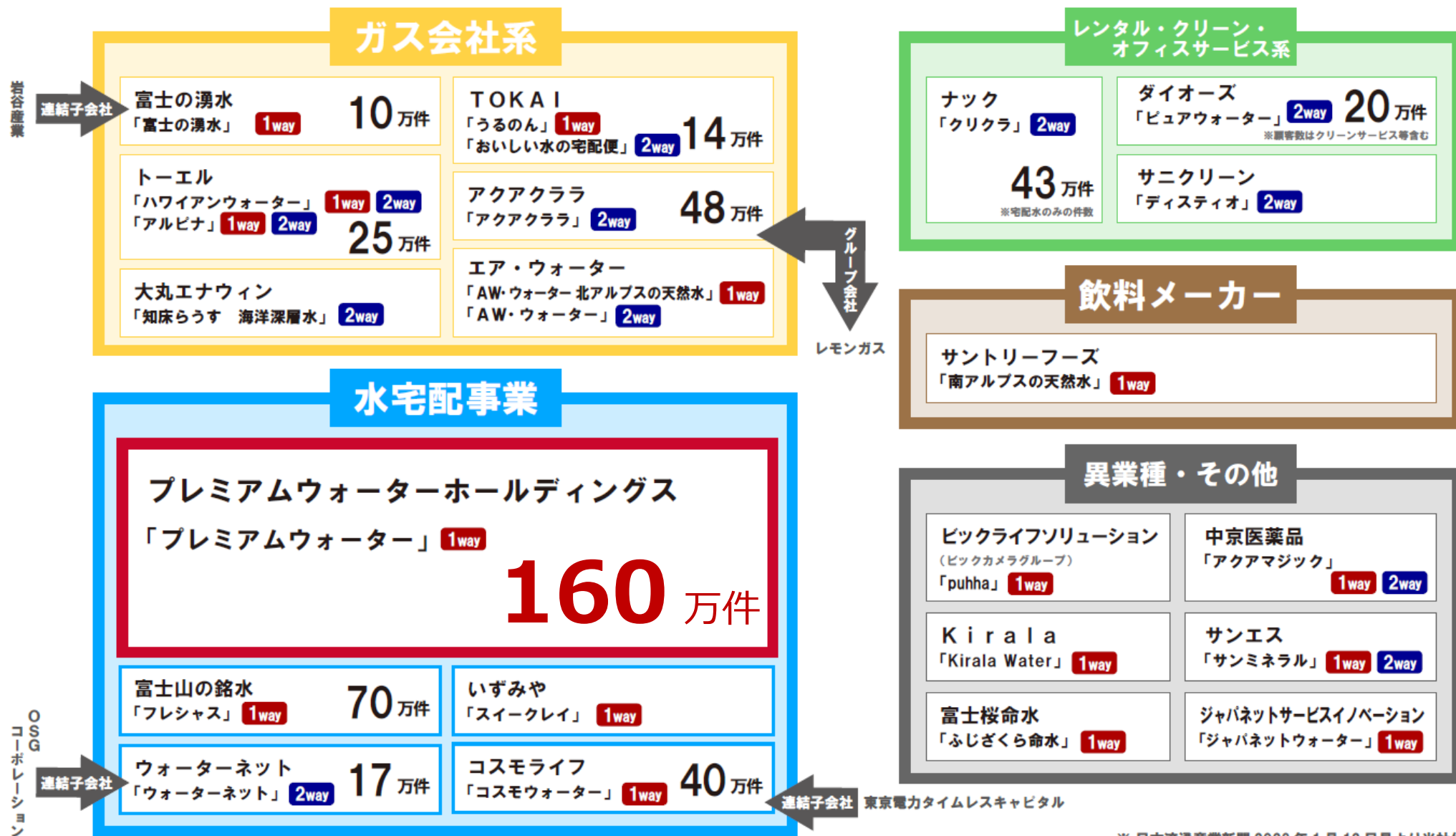


【出典】日本市場の宅配水業界推定規模（JDSA調べ）

※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（482万件） ÷ 総務省「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数（5,976万1,065世帯）」

宅配水業界地図2023 (2023年3月末時点)



※ 日本流通産業新聞 2023年1月12日号より当社作成



2020.1

宅配水市場は1,600億円超、**PW一強に**

2021.1

在宅需要で水消費量増、**PWの独走続く**

2022.1

異業種参入が加速、**市場を広げるPW**

2023.1

宅配水は**PW独走**、各社浄水サーバー投入

宅配水市場 保有顧客数NO. 1 ※

160万件

※日本流通産業新聞社調べ（2023年1月12日発行号）

5

SDGs



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。

01

環境

環境を
守り育てることで
自然を豊かに

- ・ 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

地域・社会

地域と共生し
人々の暮らしを
豊かに

02

- ・ 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

03

ガバナンス

公正で透明かつ
潤いのある
組織を

- ・ ガバナンスの徹底
- ・ コンプライアンスの徹底

社員

多様性を尊重し
働き甲斐のある環境で
社員の人生を豊かに

04

- ・ ダイバーシティ推進
- ・ 働き甲斐の促進
- ・ 健康経営

愛すべき未来へ PREMIUM WATER FUTURE

**CHANGE WATER.
CHANGE THE FUTURE.**



PREMIUM
WATER
FU+URE



〈 永続的な寄付や支援 〉

PREMIUM WATER FUTURE

水の売上 **2** %

毎月
寄付
支援

愛すべき未来への想いを
具現化する

水・衛生専門の
国際NGO

<寄付先>

水・衛生専門の国際NGO
ウォーターエイドジャパン



※ウォーターエイドジャパンとは

ウォーターエイドは、1981年にイギリスで設立され、世界34か国に拠点を置き、アジア・アフリカ・中南米など計26か国で水・衛生に特化した活動を実施する国際NPO。

ウォーターエイドジャパンは、このウォーターエイドの取組みに対し、日本の水・衛生分野の知見と日本からの支援を世界の水・衛生問題の解決に役立てるために、2013年に設立された認定NPO法人。

当社のSDGsに関する取組み① 地方創生

全国に拠点を設け、地方に水源を開拓し、雇用を創出
税金を現地に納め、地域の活性化に貢献



2024年3月にカーボンニュートラル工場実現を目指す



「カーボンニュートラル工場」とは

CO2排出量が実質的にゼロとなる工場のことを指し、
工場の活動から排出される

CO2を創エネや省エネによって相殺します。

CO2排出量を削減するには、「エネルギー消費量」と
「CO2排出原単位」を下げしていく必要があり、
エネルギー使用量の削減とともに、CO2排出量が少ない
エネルギーへの切り替えを行うことが求められています。

当社のSDGsに関する取り組み③

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。

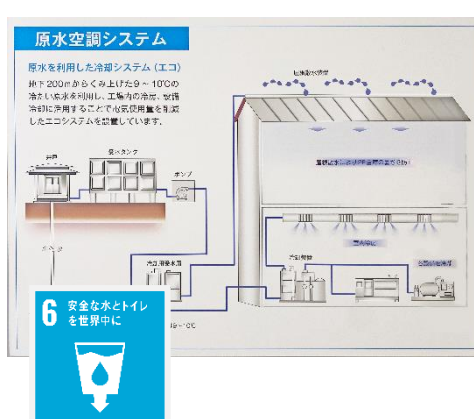
災害時の支援・復興サポート



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も行っています。

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。

当社のSDGsに関する取組み④

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、従来より20%軽量化（プラスチック使用量削減）したボトルに順次入れ替え、2020年4月現在全水源の97%で軽量化を実施済みです。

公平な人事制度・ジェンダー平等への取組み



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。

南阿蘇村 地下水を守るん田プロジェクトへの支援にも取り組む

地下水を守るん田

この水田では、一年中水を溜める農法でお米を栽培しています。

地下水

プレミアムウォーター株式会社

私たちは、この水田で獲れたお米を食することで
熊本の地下水保全活動を支援しています。

6

Appendix

全国各地の水源から採水した**ナチュラルミネラルウォーター（天然水）**を**ワンウェイ方式**で宅配するホーム・オフィス・デリバリーを事業の基本として展開しています。

日本各地採水地からお届け

★印は自社工場。無印は委託先。



富士吉田★



北アルプス



朝来★



金城



南阿蘇



吉野



富士



岐阜北方★

宅配便で定期配送

【例：3年契約の場合】
2本1セットで配送
⇒ 税抜3,680円（1,840円/本）



ご家庭へ

ご指定の配送日（1～4週おきの日時）

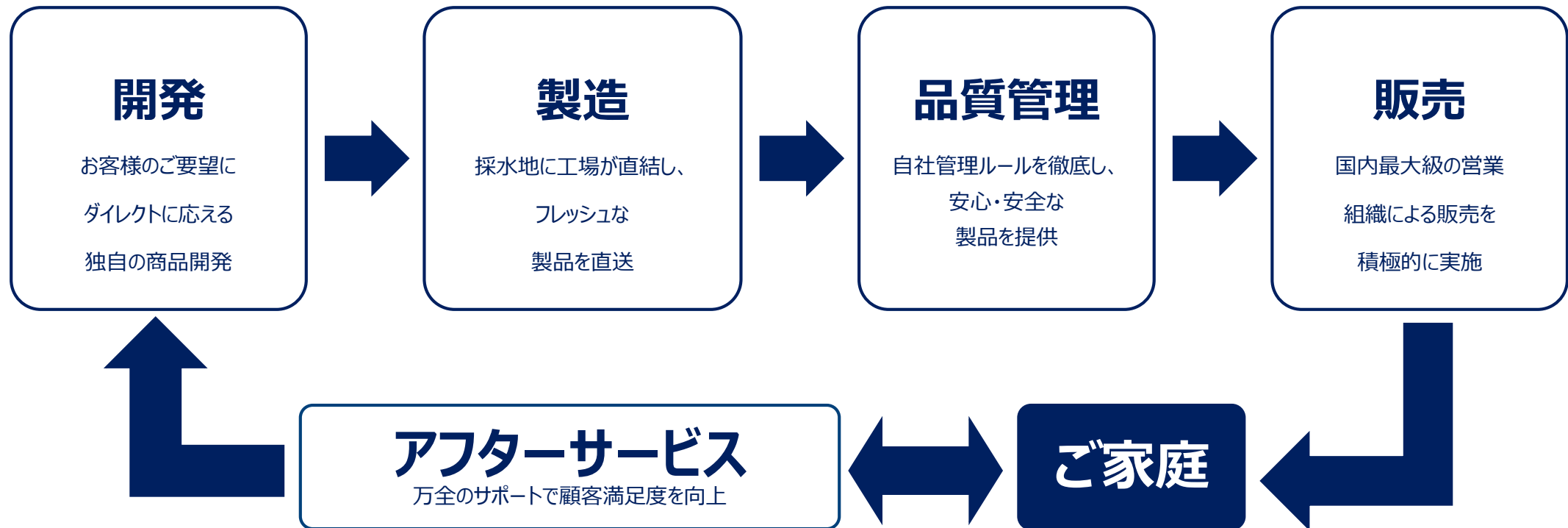
毎週〇曜日に・・・

2週間ごとに・・・

・・・etc.



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。



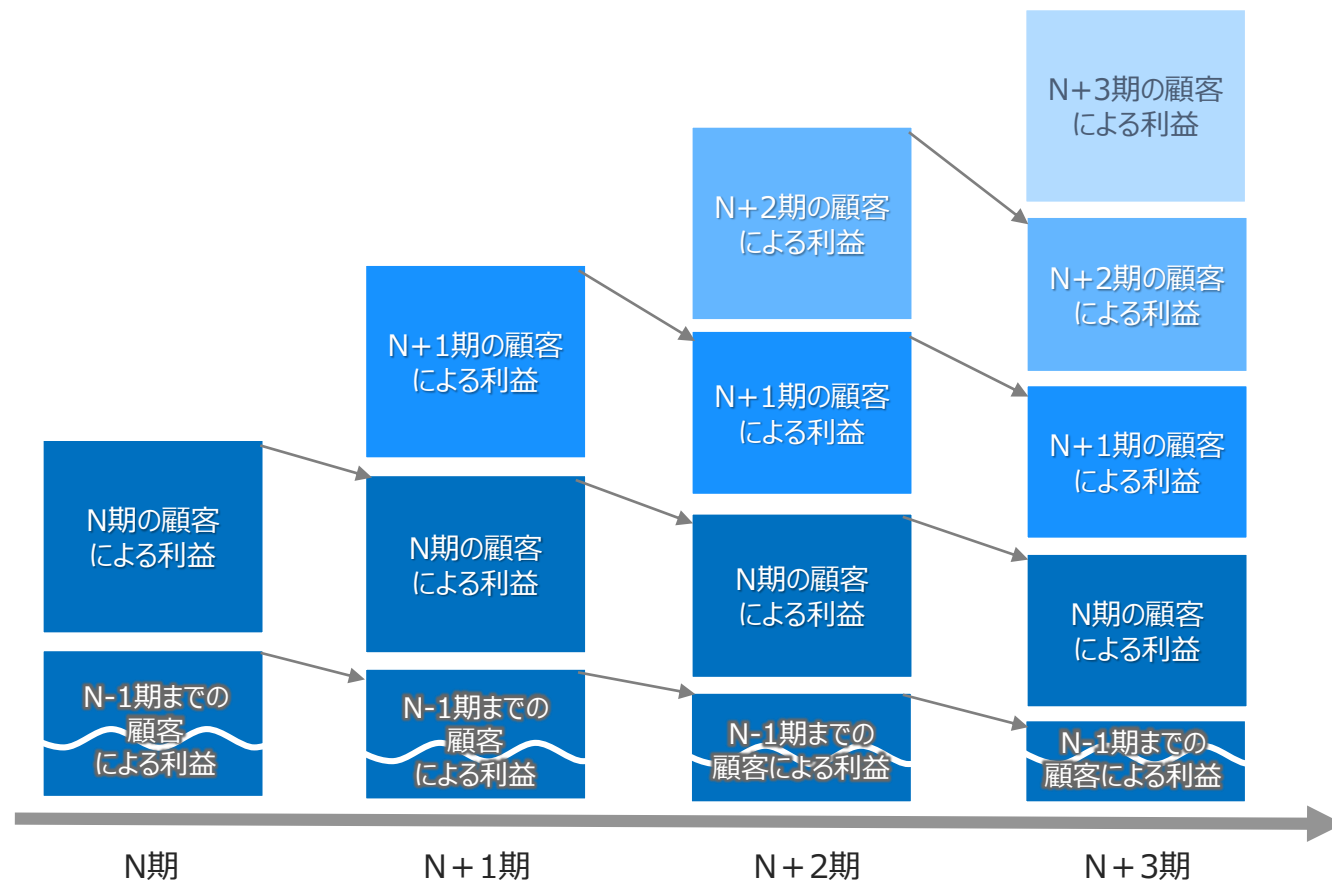
ストック型ビジネスモデル

定期配送のため、毎月の安定した収益が見込める

【天然水の定期配送サービス】



毎月の定期配送による安定した売上



2016年7月経営統合

2016年7月、2社の経営統合により
プレミアムウォーターホールディングス誕生。
国内トップクラスの生産能力と品質、
国内最大の販売力を有する。



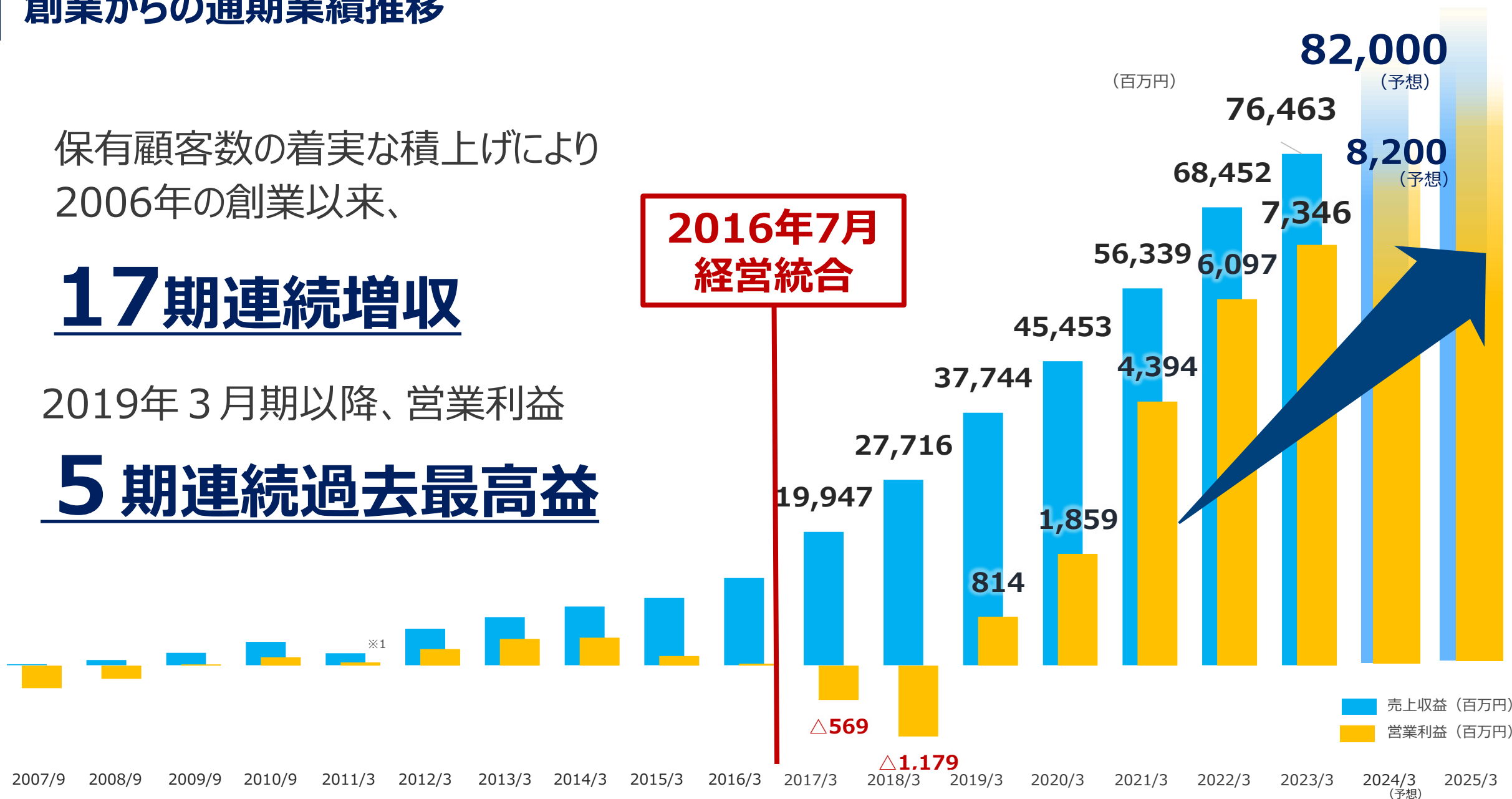
創業からの通期業績推移

保有顧客数の着実な積上げにより
2006年の創業以来、

17期連続増収

2019年3月期以降、営業利益

5期連続過去最高益



※1 決算期の変更があったため、推移としては増収

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。

会社概要

商号	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			
資本金	4,584百万円 ※2023年3月31日現在			
上場市場	東証スタンダード（証券コード：2588）			
決算期	3月31日			
所在地	東京本社：〒150-0001 東京都渋谷区神宮前1-23-26 神宮前123ビル 本店：〒403-0005 山梨県富士吉田市上吉田4597-1			
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製造・宅配事業			
従業員数	1,179名（役員、臨時従業員含まない） ※2023年3月31日現在			
役員	代表取締役社長	萩尾 陽平	取締役	村口 和孝
	代表取締役CDO兼CFO兼CIO	長野 成晃	取締役	和田 英明
	取締役副社長	金本 彰彦	社外取締役	川原 夏子
	専務取締役	今泉 貴広	取締役 常勤監査等委員	加藤 次夫
	取締役	形部 孝広	取締役 監査等委員	杉田 将夫
	取締役	武井 道雄	社外取締役 監査等委員	高橋 邦美
	取締役	小泉 まり	社外取締役 監査等委員	内田 正之
	取締役	古谷 啓伍	社外取締役 監査等委員	有田 道生
	取締役	松永 光市		



すべてにおいて

プレミアムな存在であろう

沿革－経営統合まで

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 USEN代理店事業開始
2005年		3月 モバイル放送代理店事業開始 ストアカード代理店事業開始
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
2009年		5月 モバイル代理店事業開始
2010年	7月 富士吉田工場 竣工（産拠点変更）	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	1月 (株)アイディール・ライフ設立（(株)光通信と合併） 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	8月 ウォーターサーバー新規顧客 月間獲得13,015件（宅配天然水No. 1）※
2016年	7月 (株)プレミアムウォーターホールディングス設立	
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	

※第三者調査機関による、ウォーターサーバーを使用した非加熱天然水の宅配水サービスの実績調査に基づく。

ワンウェイ方式について

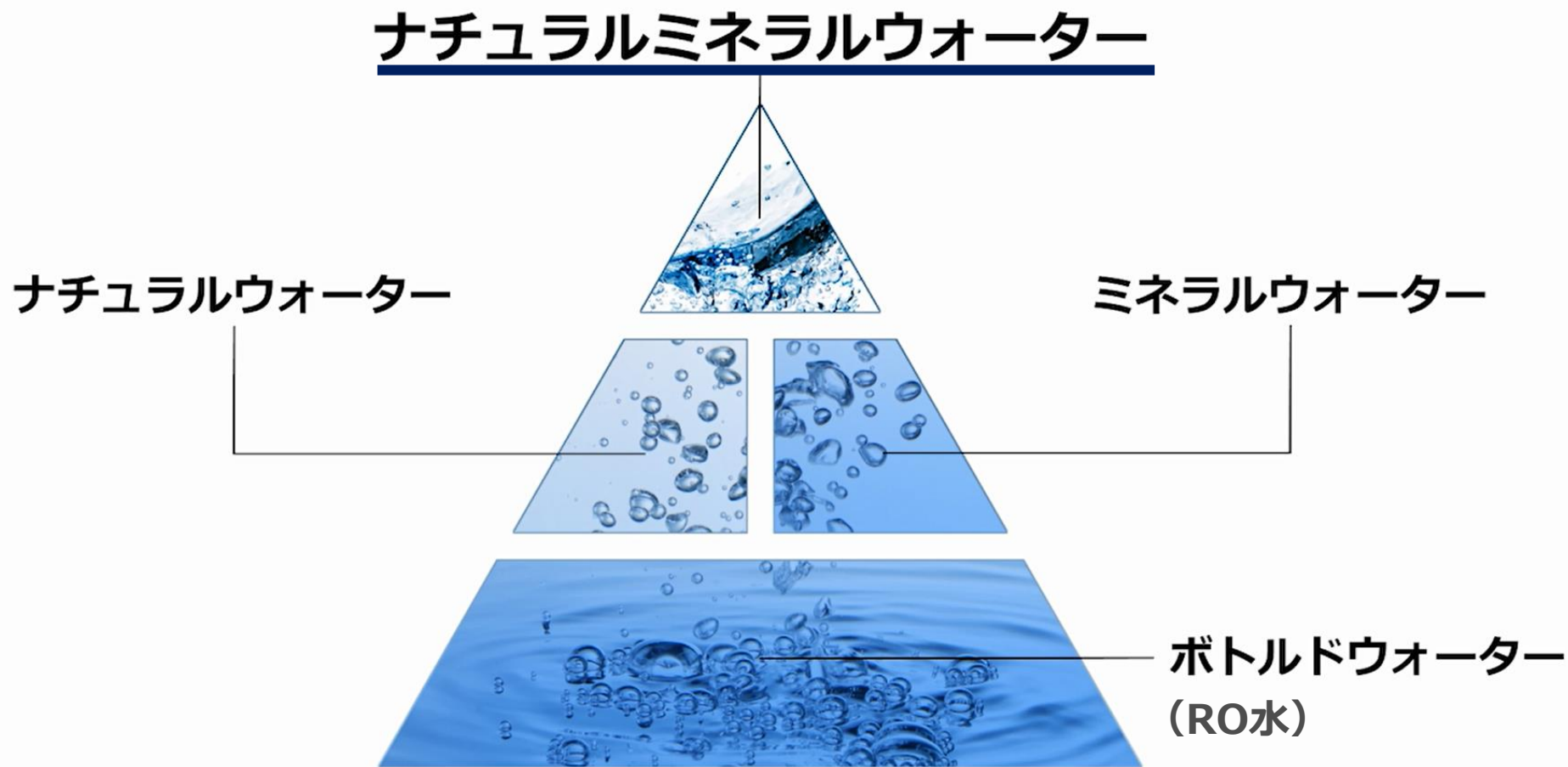
当社は、衛生面・利便性を考慮し、**ワンウェイ方式**を選択。

サービス形態	再利用ボトル「リターナブル方式」	使いきりボトル「ワンウェイ方式」
宅配イメージ	<p>使用後のボトルを回収し、洗浄・殺菌後に再利用</p> <p>生産工場 ご家庭</p> <p>配送 回収</p> <p>使用後の容器は次回ご注文時に回収</p>	<p>使いきりボトルをお届けする片道(ワンウェイ)方式</p> <p>生産工場 ご家庭</p> <p>配送 回収</p> <p>使用後の容器はおお客様にて廃棄</p>
ボトルの特徴	<p>回収して再利用</p> <p>ガロンボトル内に外気が流入する構造</p> <p>酸化 カロシの心配</p> <p>ガロンボトルかさばって困る...</p>	<p>つぶしてリサイクルゴミへ</p> <p>ボトル内に限りなく空気が混入しにくい</p> <p>大気圧</p> <p>使い捨てボトルで楽ちん!</p>
宅配業者	<p>メーカーが直接配送 ルートスケジュールでお届け</p>	<p>宅配事業者が 指定時間にお届け</p>
宅配地域	<p>主に配送拠点近隣にお住まいの方 (一部地域を除く)</p>	<p>全国各地にお住まいの方 (一部離島を除く)</p>

【ワンウェイの優位性】	
エンドユーザー	<p>宅配の利便性の向上 ⇒ 時間指定、再配達可能、空ボトルの保管不要</p> <p>衛生面の不安を解消 ⇒ 衛生的な使い切りボトル、ボトル内への空気混入無し</p> <p>普及しているペットボトル素材 ⇒ 馴染み深く使いなれている(匂いが気にならない)、リサイクルでき環境にやさしい</p>
事業者	<p>手間を省く ⇒ ボトルの配送・回収が不要、空ボトルの洗浄・保管が不要</p> <p>収益性の向上 ⇒ 物流の人員・設備が不要、空ボトルの在庫・倉庫が不要</p> <p>物流の成約から解放 ⇒ エリア制限なし、ECなど周辺事業も容易に</p>

当社取扱いの水の種類

もともと自然に近く、かつ希少である**ナチュラルミネラルウォーター**を採用し、非加熱処理で産地から直接ご家庭へお届け。

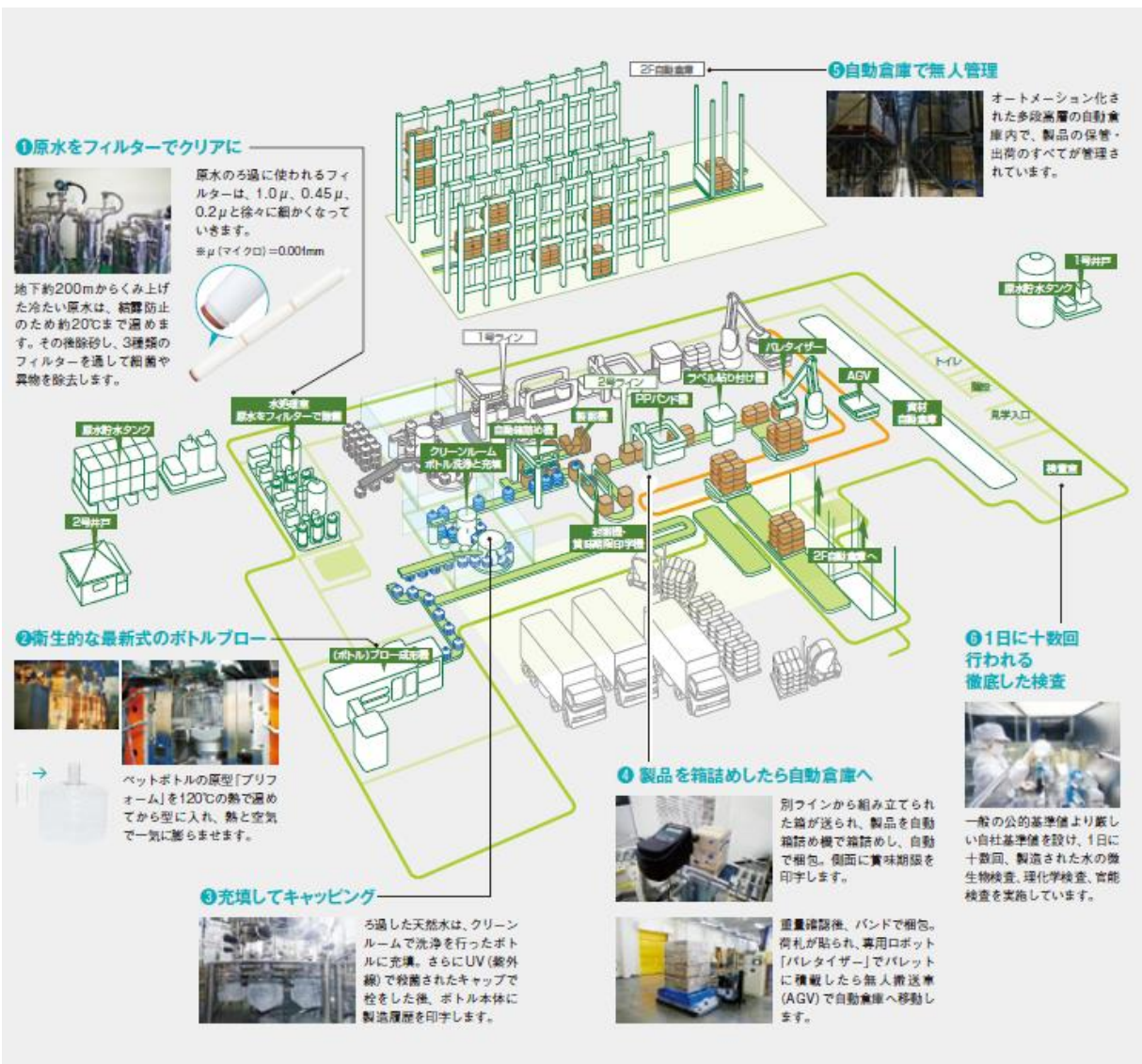


最高品質への取組み（高品質な水源）

当社の製品は「ミネラルウォーター類の品質表示ガイドライン」（農林水産省）に定められたナチュラルミネラルウォーター。



最高品質への取組み（品質管理体制）



■ FSSC22000 認証工場による非加熱充填

2016年2月富士吉田工場が認証を取得。



■ 変わらない品質を提供するためのこだわり

① 「水のおいしさ」にこだわる**非加熱処理**

② 安心、安全を約束する**検査、管理体制**



【自社水質調査（1日に十数回）】

非加熱処理を採用した、こだわりの天然水を徹底した衛生管理のもと、採水からボトルリング、梱包までを一括生産しています。

■ 安定的な商品供給を実現するために

徹底してオート化された富士山麓の自社工場。最新鋭

設備を導入し、自動化を進め、

衛生面・生産面で大幅に能力を向上。



【無菌室による充填】

本資料の取扱い上の注意

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



PREMIUM WATER
HOLDINGS