



PREMIUM WATER
HOLDINGS

2024年3月期 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

2024年5月14日 (火)

PHILOSOPHY

理念体系

プレミアムウォーターホールディングスは、水を守り、育むことで、持続可能な社会の実現に寄与します。

基本となる考え方としては以下のような理念体系を定めています。

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。

事業内容

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・デリバリーを主な事業として展開しています。

日本各地の採水地

全国8ヶ所（自社工場3か所含む）から
天然水を採水



宅配便で定期配送

2本1セットで配送
⇒ 税抜3,680円（1,840円/本）※



ご家庭へ

ご指定の配送日指定してお届け
容器は家庭から資源ごみへ



※ 2024年4月以降新規ご契約の場合は、2本1セットで税抜4,082円に価格改定



業界No,1の
8水源



業界No,1の
顧客獲得力



効率的な
自社物流網

3つの強みを活かし、適正な管理を行うことで
競合優位性を保っています。

1 2024年3月期 決算ハイライト

2 株主還元

3 最新の市場

4 当社の強み

5 2025年3月期 業績予想と今後の戦略

6 SDGs

7 Appendix

1

2024年3月期 決算ハイライト

営業

- ・ 資本業務提携により、顧客獲得力強化及び営業効率化
- ・ グループリソースを組み合わせることでシナジー効果を追求

LASTONEMILE

DREAMBEER
SINCE 2020

INEST

物流

- ・ 2024年問題への対応
 - ↳ 自社物流網の構築と適正な自社物流比率の実現
 - ↳ 荷主企業との連携強化

自社物流比率

約18.7%

→

約51.5%

(2019年3月末)

(2024年3月末)

製造

- ・ 岐阜北方工場の建設、稼働
(2024年3月第2期工事完了)

全水源合計生産能力
(顧客数)

約190万件

→

約250万件

(岐阜北方工場第2期工事完了前)

(完了後 2024年5月現在)

売上収益及び営業利益において過去最高を更新





保有顧客数は **162万件を突破**

営業利益 前年比 **28.4%** 成長、 営業利益率 **11.7%** へ向上
(前年より+2.1ポイントUP)

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

期初予想に対する通期業績

期中に実施した連結子会社売却により、同社が営むモバイル事業売上の減収が売上収益に影響するも、**継続事業である宅配水事業は堅調**であり、営業利益及び当期利益において増益を達成。

	期初予想 (百万円)	2024年3月期実績 (百万円)	達成率	予想比較
売上 収益	82,000	80,578	98.3%	
営業 利益	8,200	9,436	115.1%	
親会社の 所有者に 帰属する 当期利益	4,800	5,777	120.4%	
1株当 り当期利 益(円)	160.62	195.21	121.5%	

連結子会社売却の影響と今後について

- ✓ 2023年12月に、連結子会社であったエフエルシープレミアム株式会社を、関連会社であるINEST株式会社へ売却

■売却による影響

エフエルシープレミアム社が行うモバイル事業の売上収益が減少したほか、PWHDグループとしては子会社売却益を計上することとなった。

[参考]

2023年3月期のモバイル事業売上実績	:	4,377百万円
売却により計上した子会社売却益	:	797百万円

なお、エフエルシープレミアム社は宅配水事業の販売代理店として、今後も顧客獲得を行う。

PWHDグループとしては宅配水事業に更に注力し、**利益率の向上**を目指す

関連会社を含む営業体制の増強により、**新規獲得効率向上**を図る

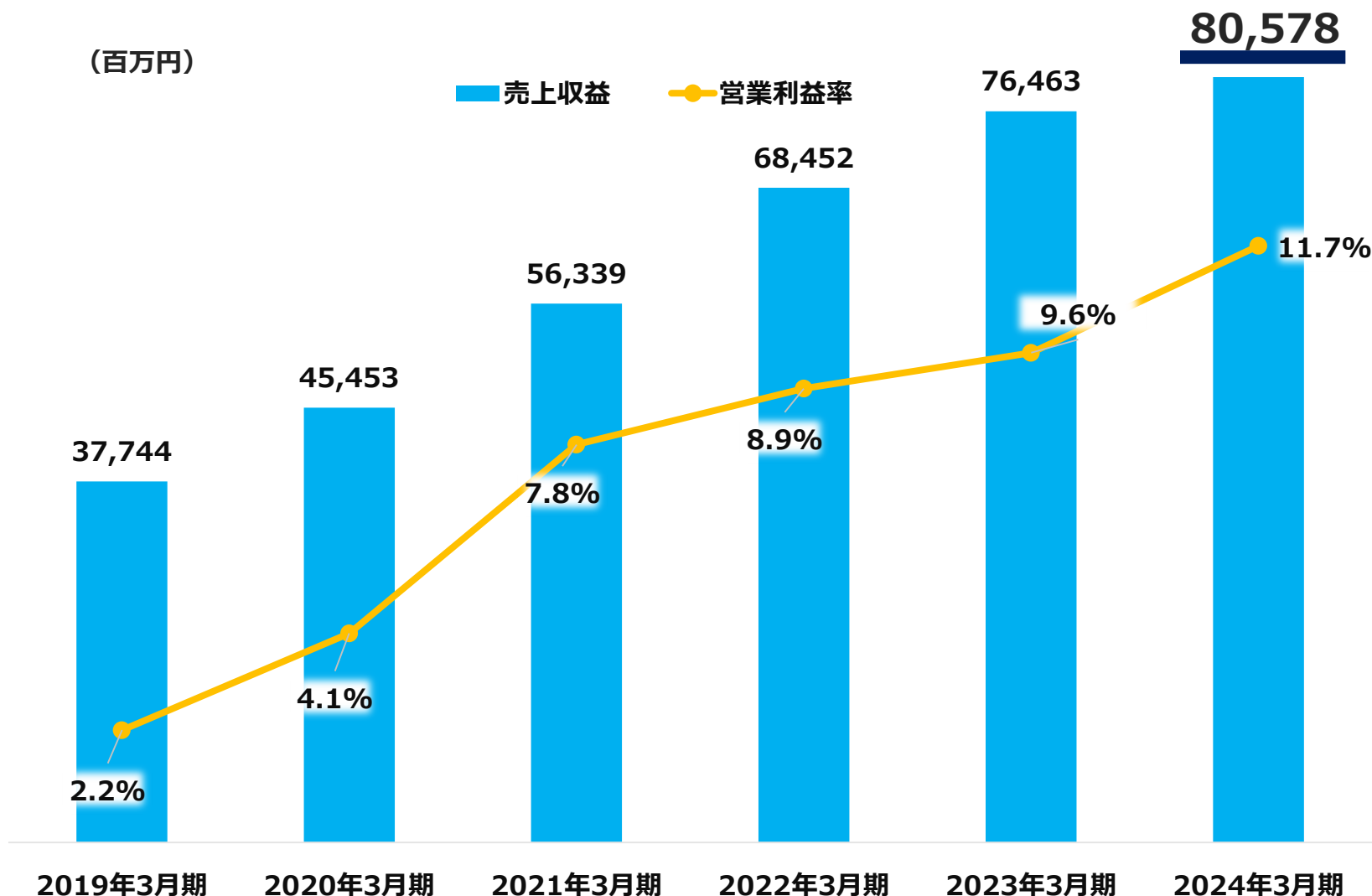
連結損益計算書

	2023年3月期		2024年3月期			
	実績	百分比	実績	百分比	増減	増減率
売上収益	76,463	100.0%	80,578	100.0%	4,114	5.4%
売上総利益	64,644	84.5%	66,868	83.0%	2,223	3.4%
営業利益	7,346	9.6%	9,436	11.7%	2,089	28.4%
税引前当期利益	6,416	8.4%	8,028	10.0%	1,611	25.1%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	6,057	7.9%	5,777	7.2%	△279	△4.6%
1株当たり 当期利益 (円)	204.35	—	195.21	—	—	—
※1 EBITDA	16,940	—	20,230	—	3,290	19.4%

※1 EBITDAは簡易的に営業利益+減価償却費としております。

通期決算－売上収益・営業利益率

売上収益・営業利益率



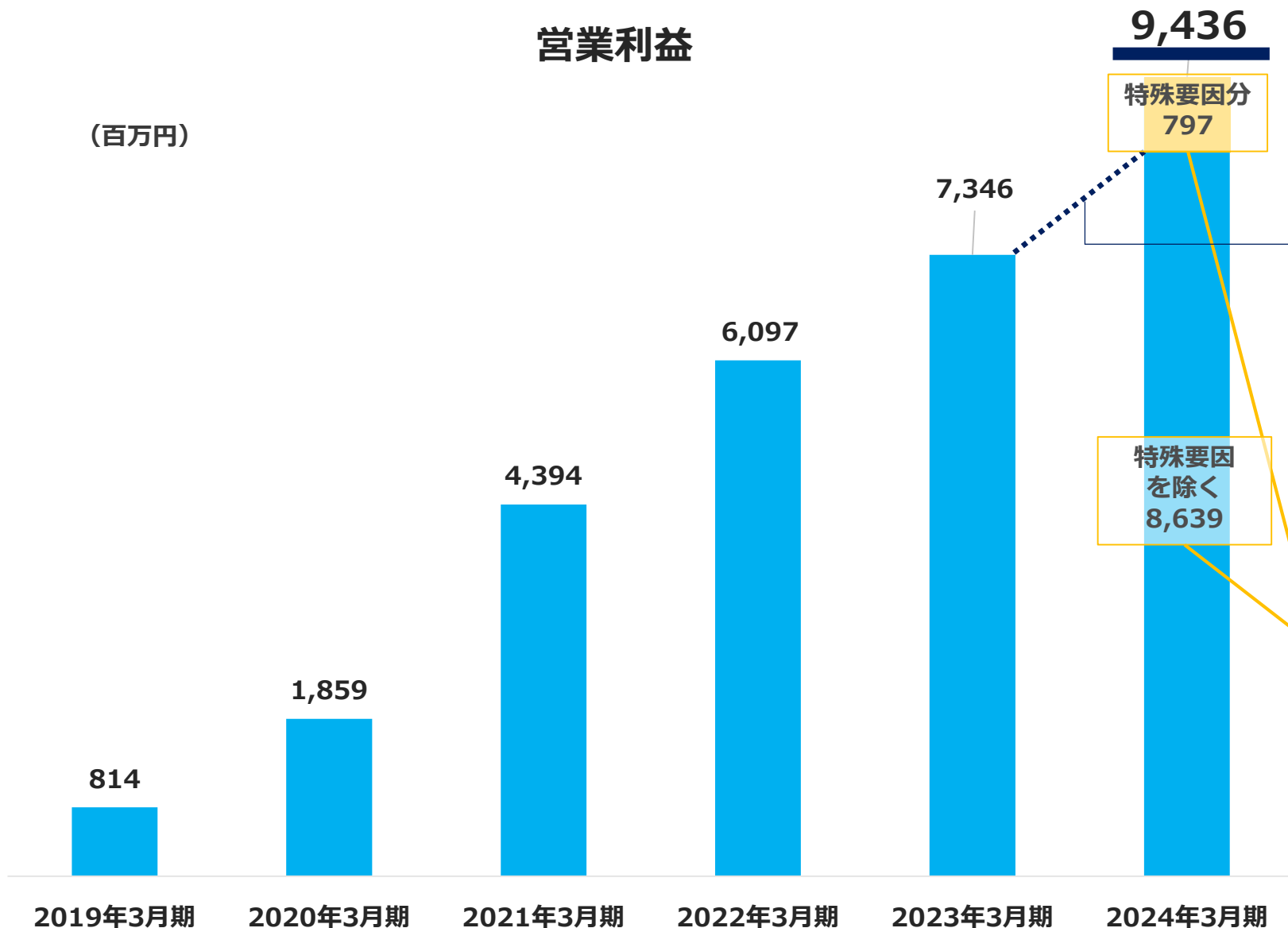
売上収益
前期比
5.4%増

営業利益率
前期比
2.1ポイント増

通期決算－営業利益

営業利益

(百万円)



営業利益
前期比

17.6%増
(特殊要因を除いた場合)

※特殊要因を含む場合
28.4%増

※2024年3月特殊要因計上分
: 797百万円

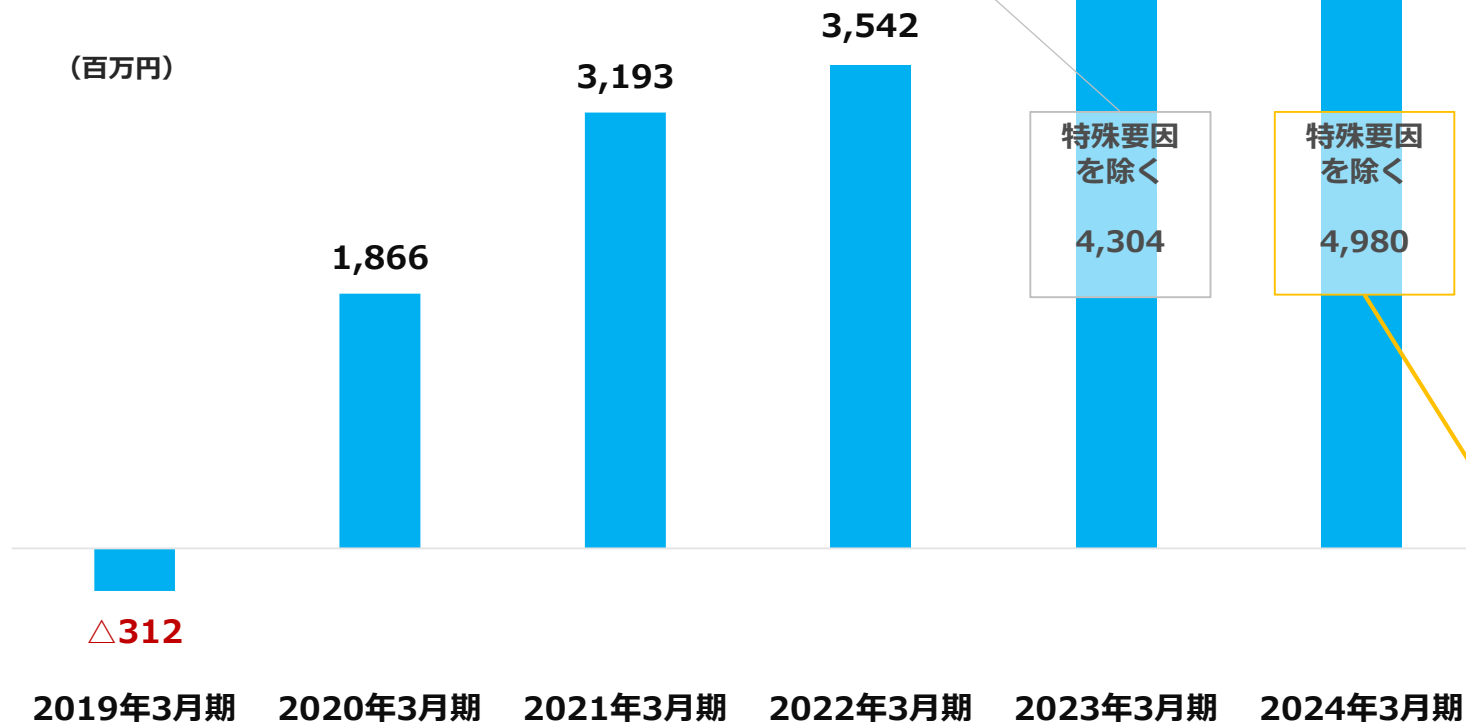
2023年11月に子会社であるエフエルシープレミアム株式会社を売却したことにより、子会社売却益797百万円を計上いたしました。

通期決算 – 親会社の所有者に帰属する当期利益

親会社の所有者に帰属する当期利益

2023年3月期特殊要因計上分：1,753百万円

今後の業績見通し等を踏まえ、慎重に回収可能性を検討した結果、2023年3月期のみの特特殊要因として繰延税金資産1,753百万円を計上いたしました。



当期利益
前期比

15.7%増
(特殊要因を除いた場合)

※特殊要因を含む場合
4.6%減

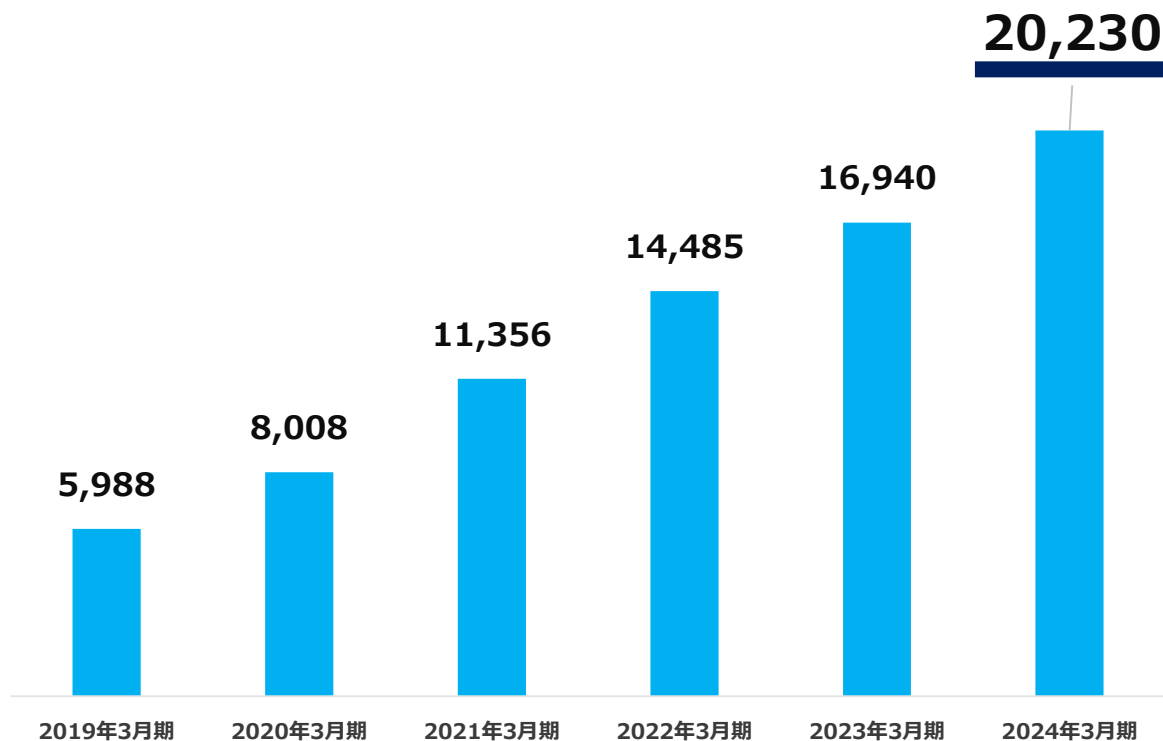
2024年3月期特殊要因計上分：797百万円

当期利益に関しても、2024年3月期のみの特特殊要因として子会社売却益797百万円を計上いたしました。

通期決算 – EBITDA、売上原価・売上原価率

EBITDA

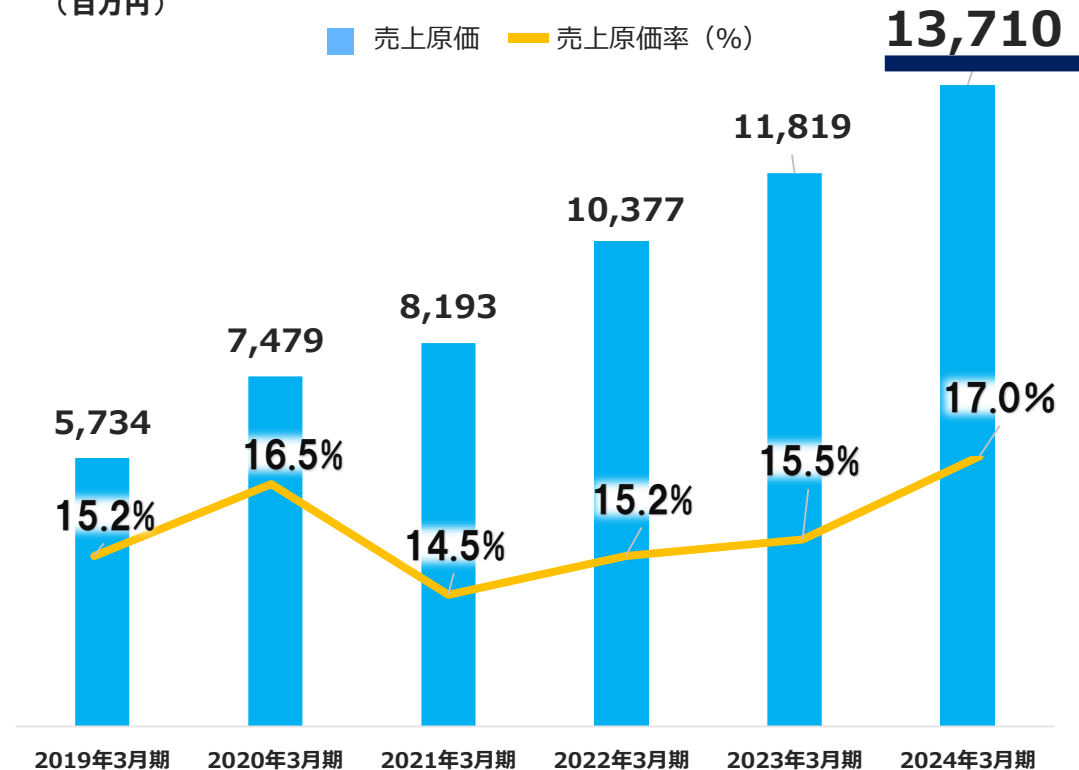
(百万円)



前期比 **19.4%増**

売上原価・売上原価率

(百万円)

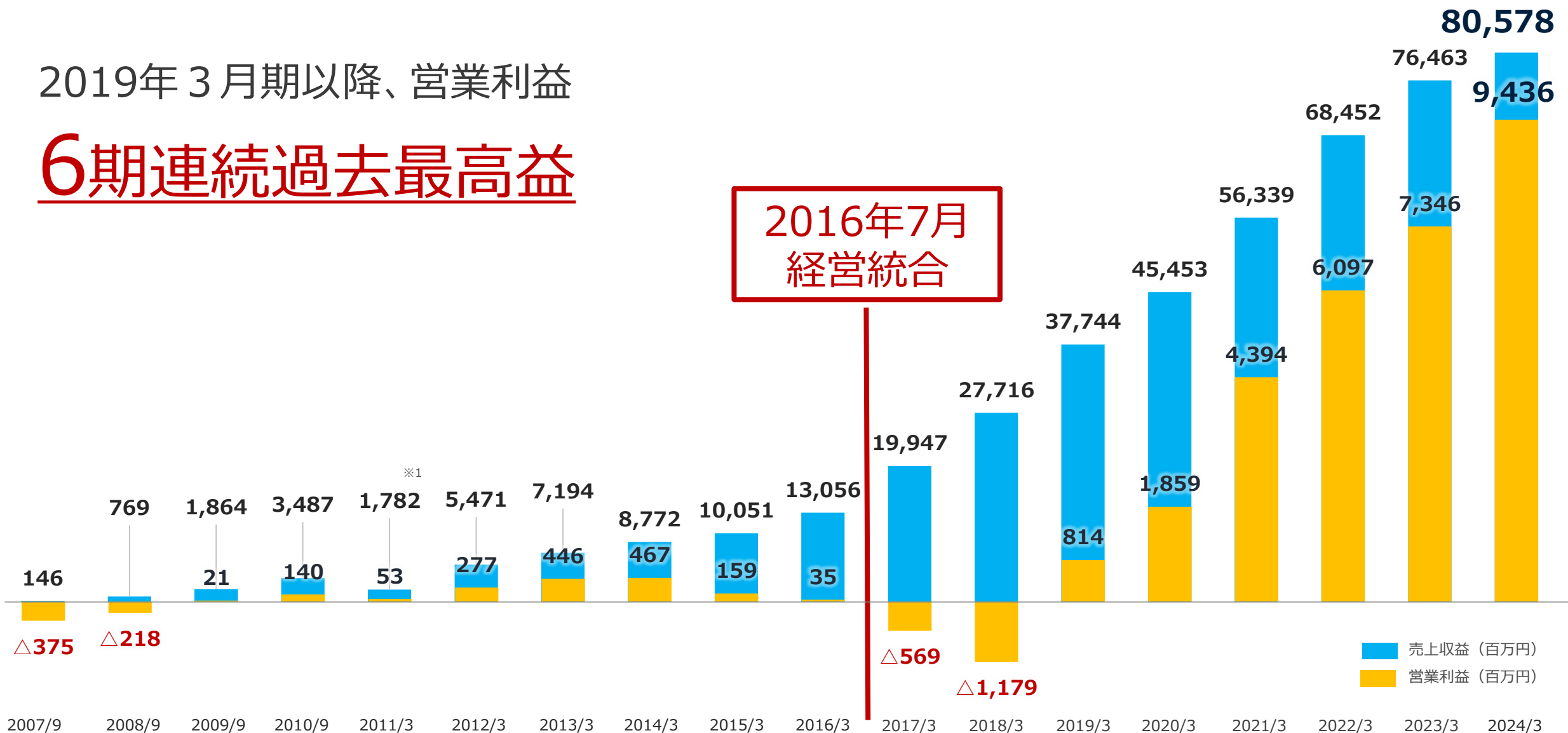


物価上昇等の影響により
売上原価率は上昇傾向であるが、
各工場稼働率の向上等により、低減化に努めている

創業からの通期業績推移

2019年3月期以降、営業利益

6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

連結貸借対照表

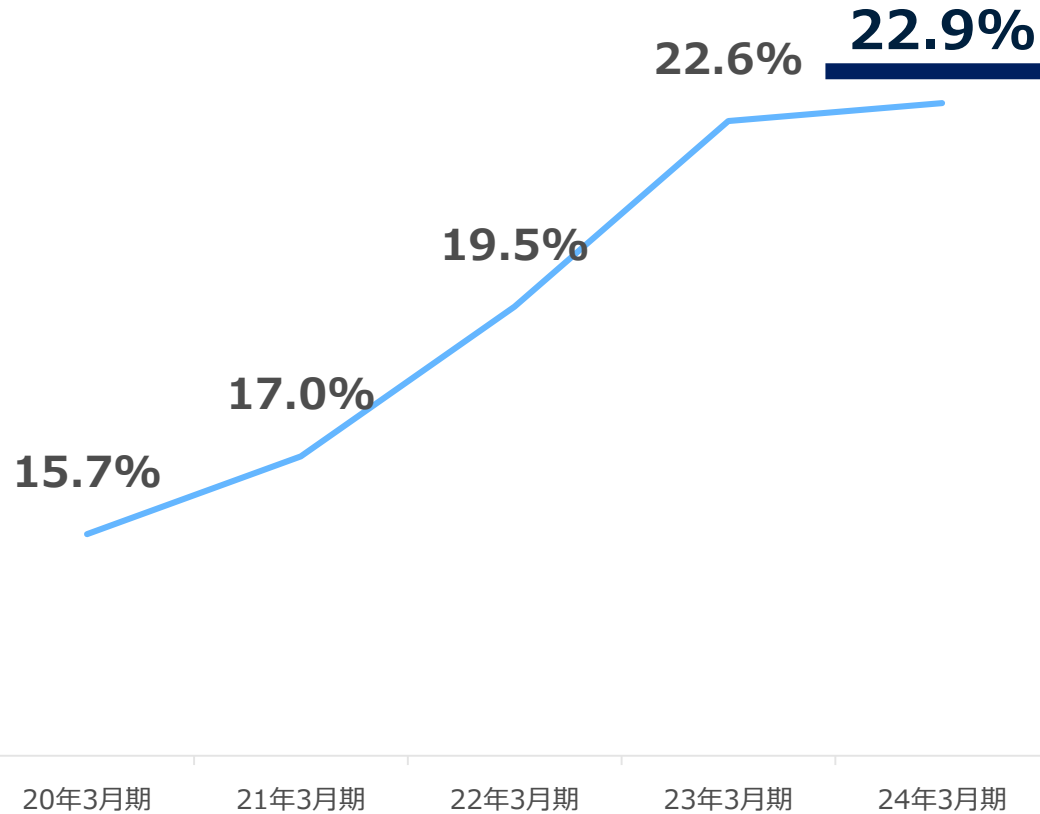
	2023年3月期		2024年3月期 (単位：百万円)			
	実績	百分比	実績	百分比	増減	前期末比
流動資産	40,562	46.7%	44,801	45.1%	4,239	110.5%
非流動資産	46,310	53.3%	54,605	54.9%	8,294	117.9%
資産合計	86,872	100.0%	99,406	100.0%	12,533	114.4%
流動負債	27,612	31.8%	28,256	28.4%	644	102.3%
非流動負債	39,619	45.6%	48,379	48.7%	8,760	122.1%
(有利子負債)	53,573	61.7%	59,494	59.8%	5,921	111.1%
負債合計	67,232	77.4%	76,636	77.1%	9,404	114.0%
資本合計	19,640	22.6%	22,770	22.9%	3,129	115.9%
負債及び資本合計	86,872	100.0%	99,406	100.0%	12,533	114.4%
親会社所有者帰属持分比率	22.6%	—	22.9%	—	—	—
流動比率	146.9%	—	158.5%	—	—	—

連結キャッシュ・フロー計算書

	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (単位：百万円)	
		実績	主な要因
営業活動による キャッシュ・フロー	13,814	19,669	税引前当期利益 8,028百万円 減価償却費及び償却費 10,794百万円 契約コストの増減（△は増加） △1,002百万円 法人所得税の支払額 1,304百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	△4,272	△5,001	有形固定資産および無形資産の取得による支出 △4,398百万円 関連会社株式の取得による支出 △3,399百万円 投資有価証券の取得による支出 △2,139百万円 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	9,541	14,668	
財務活動による キャッシュ・フロー	△4,129	△9,882	長期有利子負債の収入 12,080百万円 長期有利子負債の支出 △16,781百万円 自己株式の取得による支出 △2,823百万円
現金及び現金同等物の期 末残高	25,737	30,561	

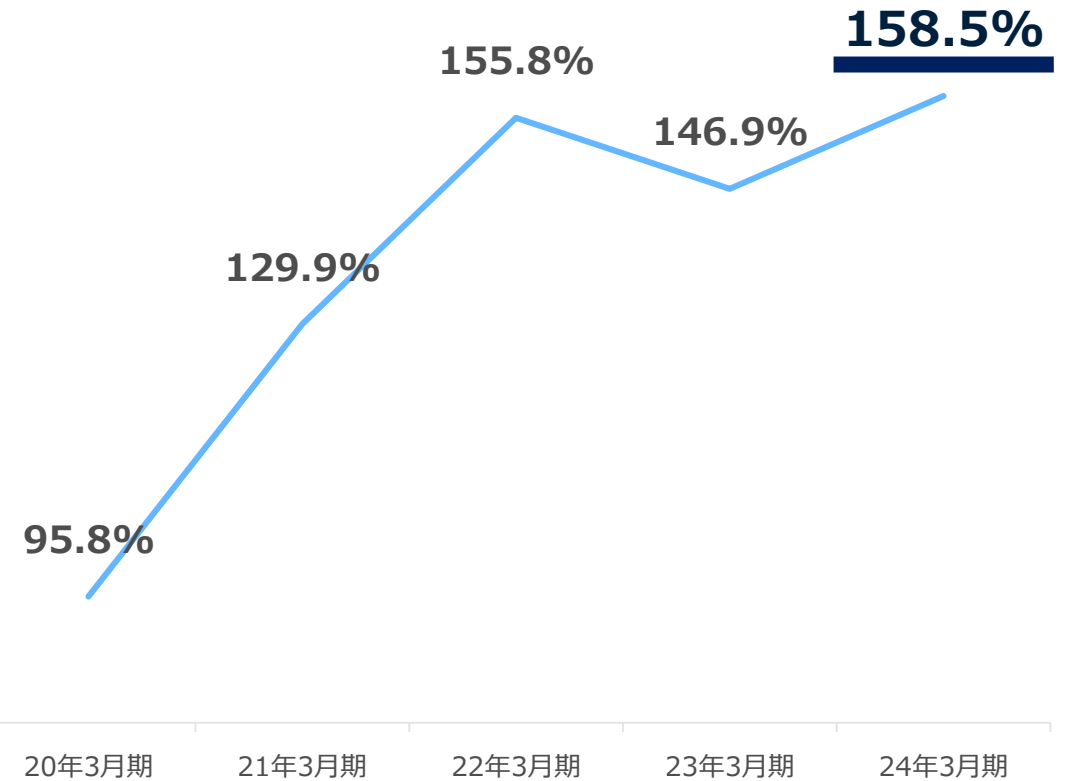
自己資本比率

自己資本比率は引き続き増加傾向



流動比率

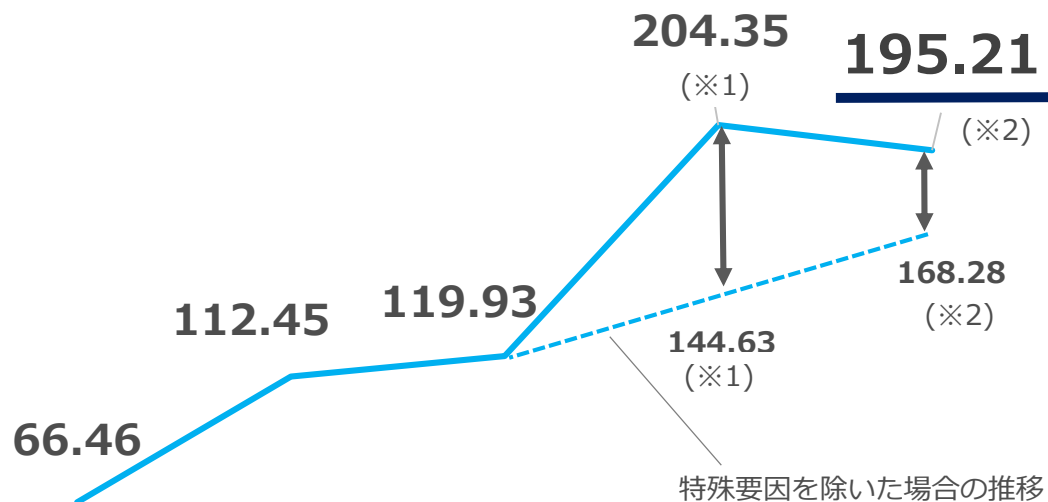
流動比率は安定して120%超を維持



基本的 1 株当たり当期利益 (EPS)

基本的 1 株当たり当期利益は堅調に推移

(円)



20年3月期 21年3月期 22年3月期 23年3月期 24年3月期

※1 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。

※2 2024年3月期において、当期利益は5,777百万円でしたが、特殊要因として子会社譲渡の売却益797百万円を含んでおりますので、その特殊要因を除いた当期利益は4,980百万円でした。

ROE

27.3%

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。

プライム市場平均ROE : 9.16%
スタンダード市場平均ROE : 6.79%

※東証調査レポート2023年3月度 全産業 自己資本当期純利益率(ROE)

ROA

5.8%

営業利益の順調な成長が貢献し、増加傾向。

プライム市場参考ROA : 4.14%
スタンダード市場参考ROA : 5.28%

※東証調査レポート2023年3月度 全産業 純資産経常利益率

現状評価

2024年3月末時点において、当社のROEは**27.3%**、PBRは**4.2倍**となっており、プライム市場の平均PBR 1.4倍を上回り、米国平均PBR 4倍に近い水準と認識しております。
投資を通じて更なる獲得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評価しております。

重視している内容

これまで、岐阜北方新工場やその他各工場への追加投資、新規獲得力の向上を期待した資本業務提携、グループ内の役割の整理等を進め、投資から生まれる中長期のキャッシュフローの最大化、企業価値向上に努めてまいりました。今後も、事業ポートフォリオのチェックや成長分野への投資を通じて企業価値向上に努めるとともに、IR活動を通じて投資家との対話を深め、当社の事業方針を理解いただけるよう努めてまいります。

PBR

4.2倍

日本国内では高水準

米国平均 4倍

引用：日経ビジネス <https://business.nikkei.com/atcl/gen/19/00159/122000191/>

日本

プライム平均 1.4倍

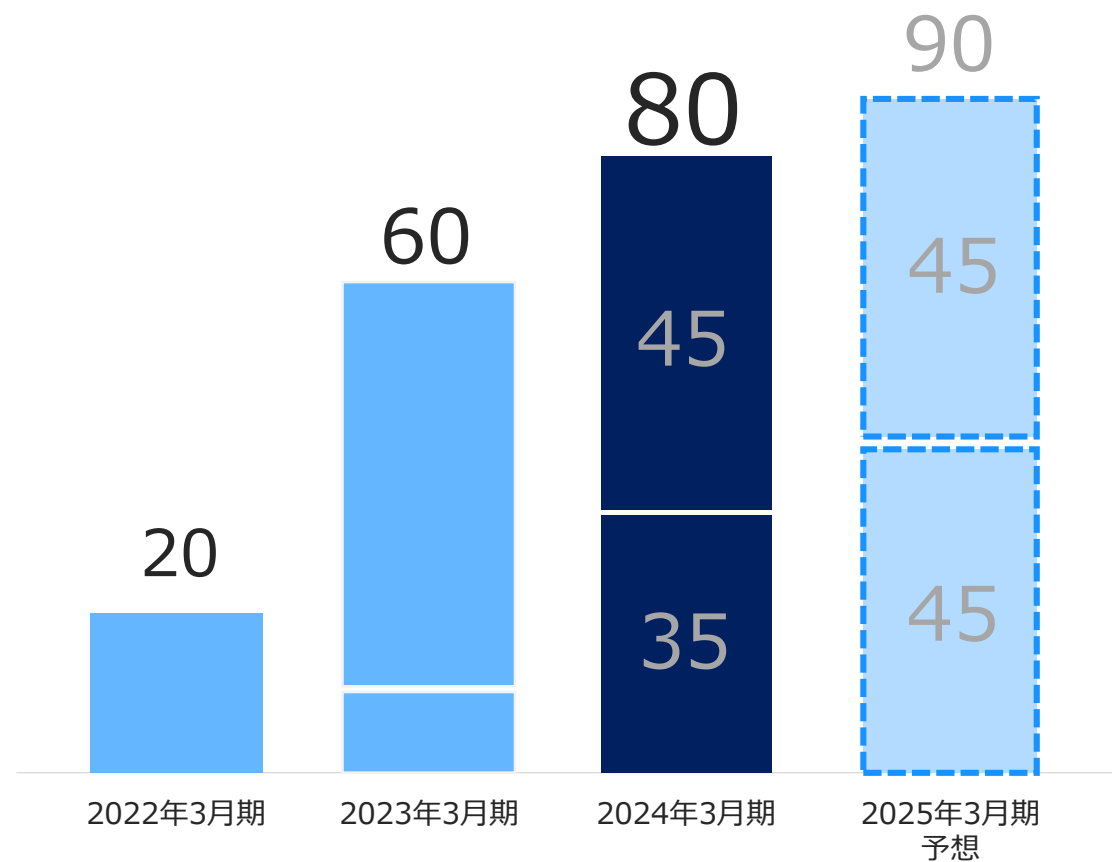
スタンダード平均 0.9倍

引用：東京証券取引所 2024年3月データ
<https://www.jpx.co.jp/markets/statistics-equities/misc/04.html>

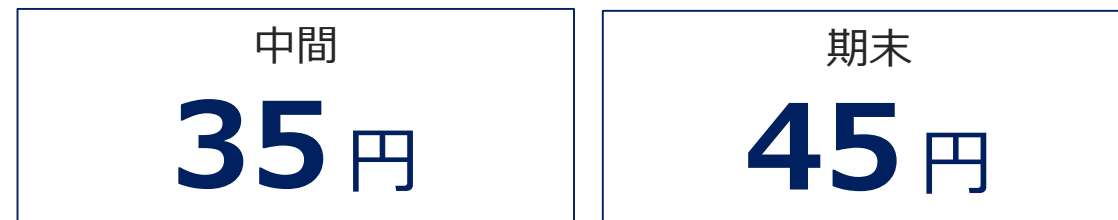
2

株主還元

株主還元について



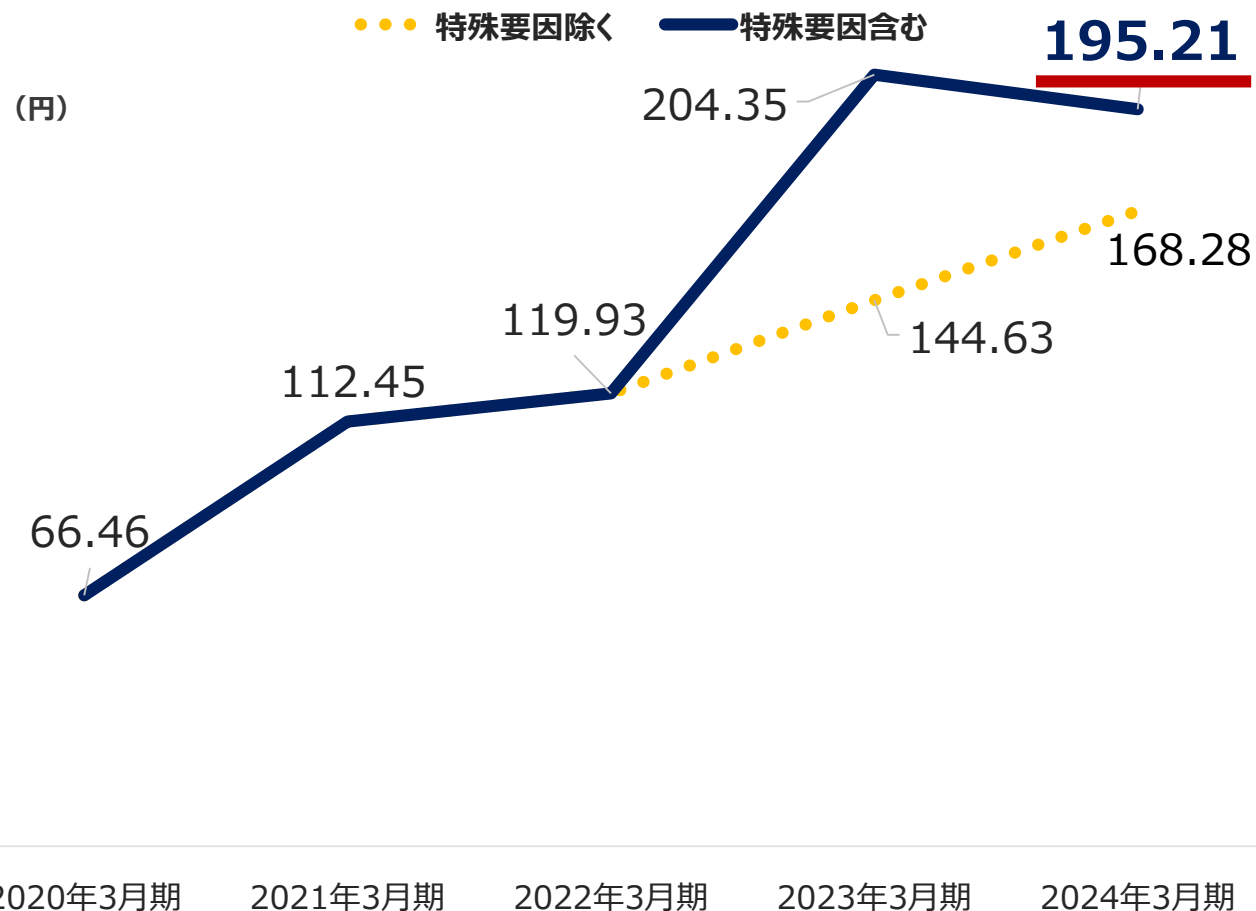
2024年3月期 配当



- ✓ 2024年3月期において、期末配当予想35円→**45円への増配を決定**
- ✓ 内部留保や設備投資等とのバランスを考慮しながら**安定的な増配を継続**する方針
- ✓ 2024年5月には、**自己株式取得の実施を決定**

順調な顧客獲得と生産性の向上により、EPSは直近3年で約1.5倍以上に！

基本的1株当たり当期利益（EPS）



PER

16.3倍

(2024年3月末時点)
プライム市場平均と
ほぼ同程度で推移
安定的に利益を創出している

2020年3月期 2021年3月期 2022年3月期 2023年3月期 2024年3月期

当社ウォーターサーバーをご契約の方は、さらに約4,000円相当のお得な株主優待の設計！

株主優待品①

カタログギフト

当社が選定した5,000円相当の15品のうち
1品をお選びいただきます。



株主優待品②

ナチュラルミネラルウォーター（2本）

株主様がご契約者の場合、
ご契約中の天然水1セット（2本）を
お選びいただくことができます。



3

最新の市場

当社が展開可能な市場

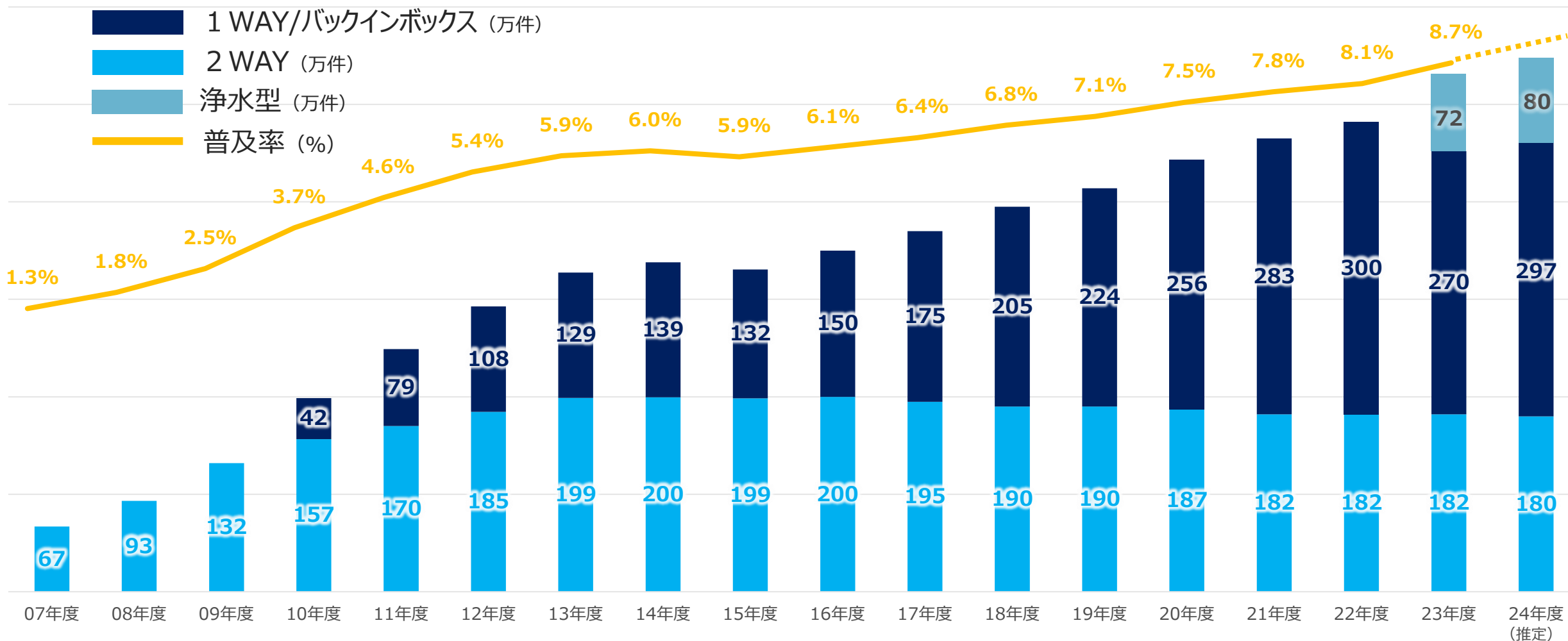
展開可能な潜在的市場は **5兆円**規模



※1 日本宅配水&サーバー協会 (JDSA) 統計データ参照
※2 矢野経済研究所調べ (2023年3月期見込み)
※3 富士経済調べ (2024年見込み)

国内のウォーターサーバー市場 – 世帯普及率の推移

世帯普及率は未だ**8.7%**※程度と拡大余地がある



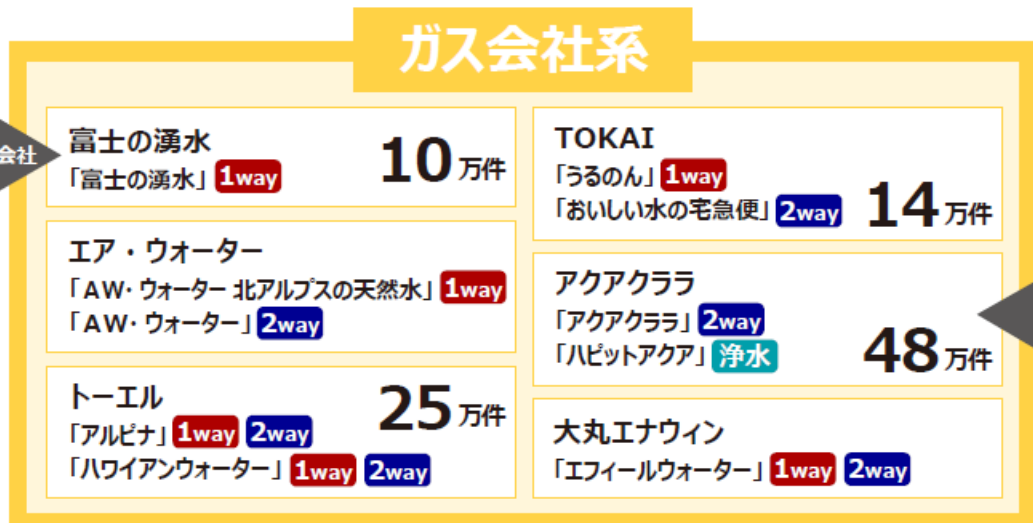
※JDSA公表顧客数及び総務省公表世帯数より当社算出。

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 (524万件) ÷ 総務省「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数 (6,026万 6,318世帯)」

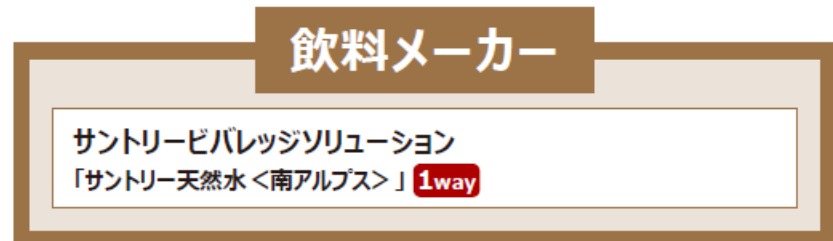
【出典】日本市場の宅配水業界推定規模 (JDSA調べ)

宅配水業界地図2024 (2024年3月末時点)

岩谷産業
連結子会社



グループ会社
レモンガス



OSG
コーポレーション
連結子会社



※ 日本流通産業新聞 2024年1月11日号より当社作成

4

当社の強み

直販と代販を合わせ

約1,200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。

当社の強みー【営業】保有顧客数

162万件

2023年3月 保有顧客数150万件突破

2020年3月 保有顧客数100万件突破

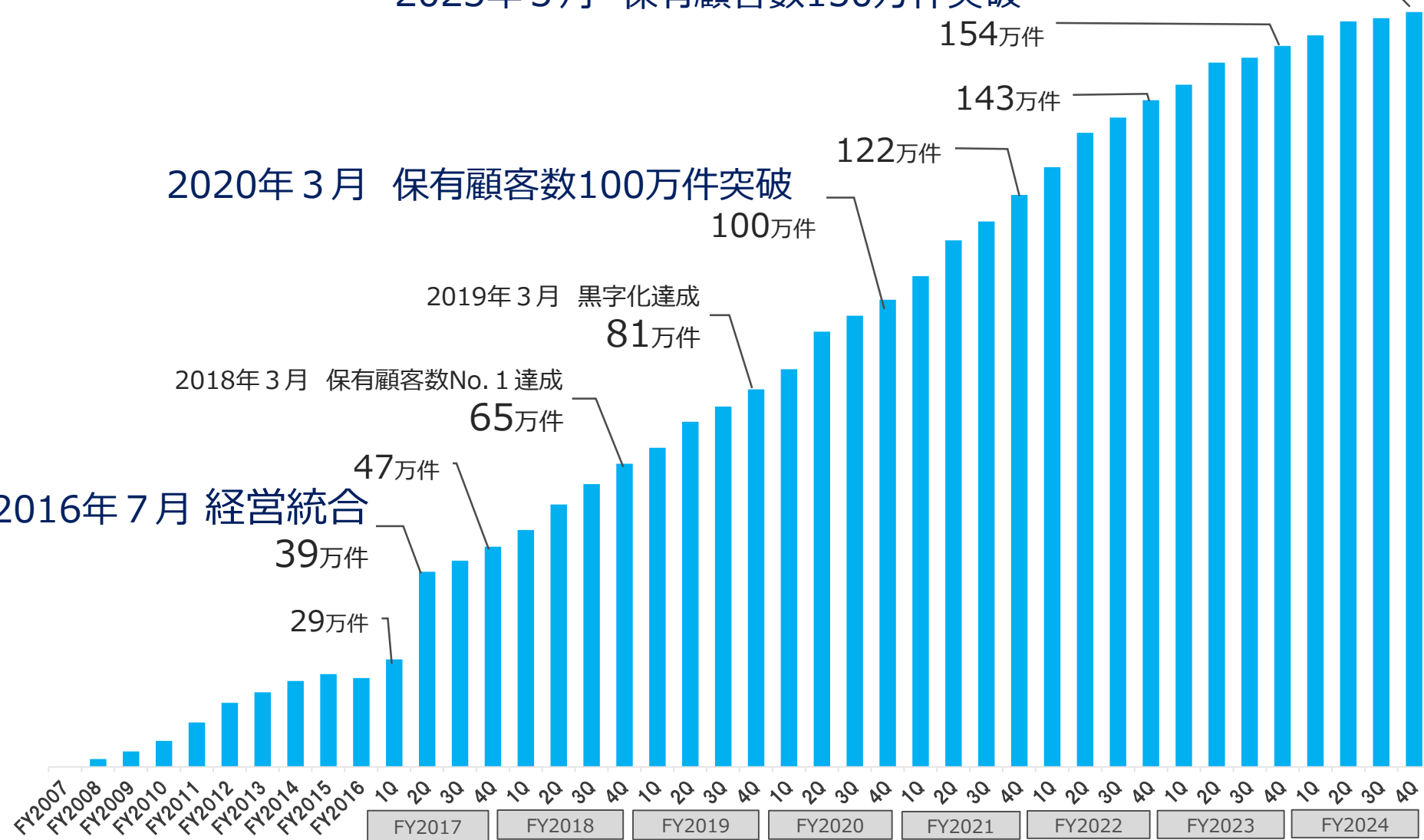
2019年3月 黒字化達成
81万件

2018年3月 保有顧客数No.1達成
65万件

宅配水市場
顧客数シェア

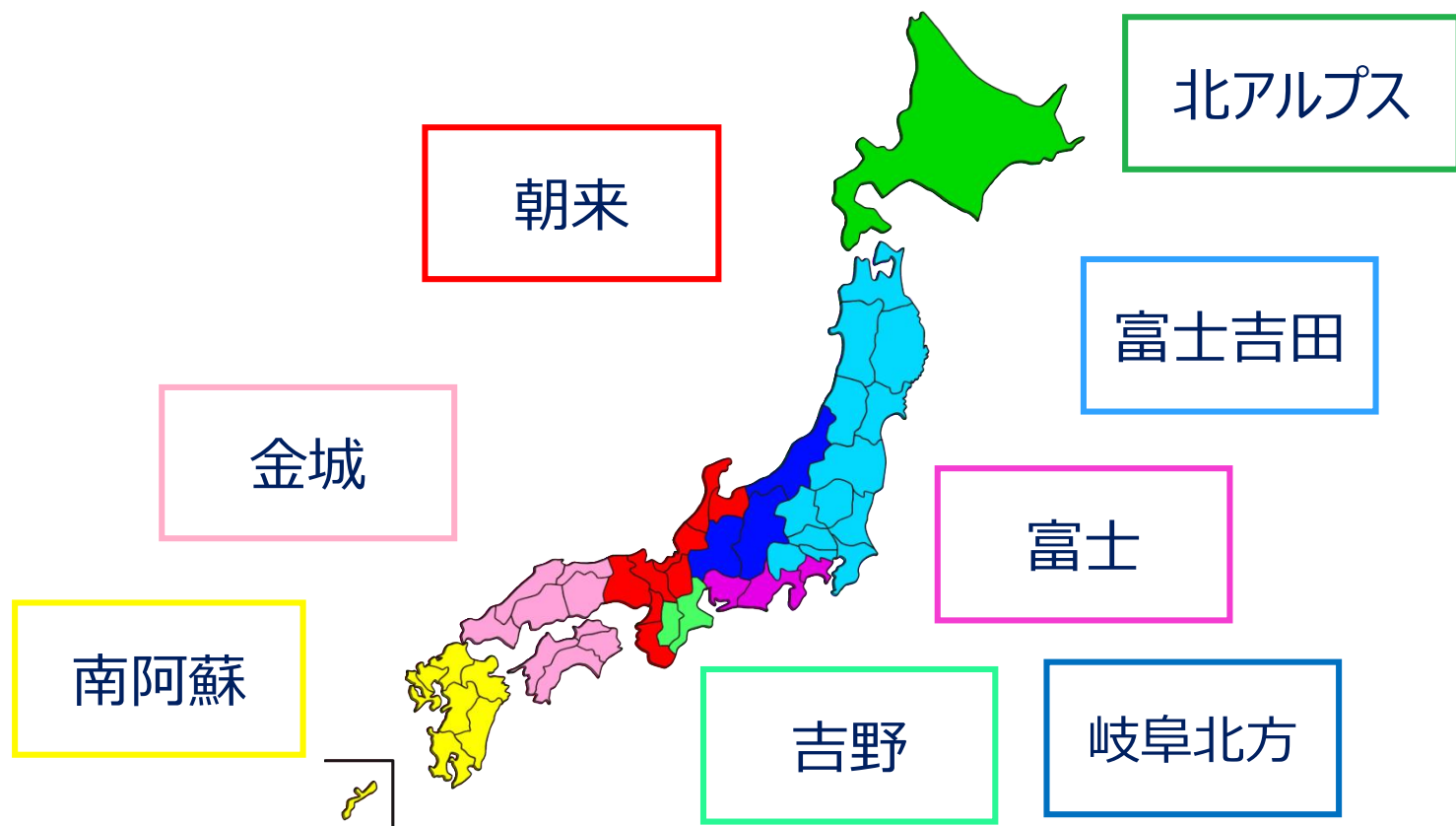
30.9%※

2016年7月 経営統合



※ 2024年3月末時点の当社顧客数（162万件）÷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2024年3月末時点の予想顧客数（524万件）

宅配水業界No. 1の8水源へ拡大



生産能力（月間）

約 **500** 万本

約 **250** 万ユーザー相当

当社の強みー【製造】北方工場 第2期工事完了

- ✓ 岐阜北方工場は、**2024年3月に第2期工事を完了**



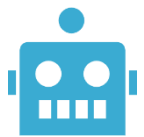
岐阜県 北方工場 (2022年2月より稼働)

生産能力：**240**万本以上/月

総投資額：**89**億円

- ▶ 第2期工事完了により、**宅配水市場において国内最大規模の天然水工場**となる
- ▶ 日本の中央に位置する岐阜県は、**生産および物流において非常に重要な拠点**となる

当社の強みー【製造】北方工場 特徴



工場の大きな特徴



工場内物流を
劇的に効率化する
トラックローダー



完全自動で
製品の搬送が可能な
完全自動倉庫



原料のペレット材から
PETボトルの成形までを、1台の機械で全て対応。

- ▶ 最新設備による**高度な自動化を推進し、生産能力・生産効率が格段に向上**
- ▶ 顧客の純増を背景に、自社工場を高い稼働率で運用させることで、**製造原価の更なる低減を図る**

エリアごとの顧客数純増、
定期配送による十分な物量確保により

配送効率化を実現

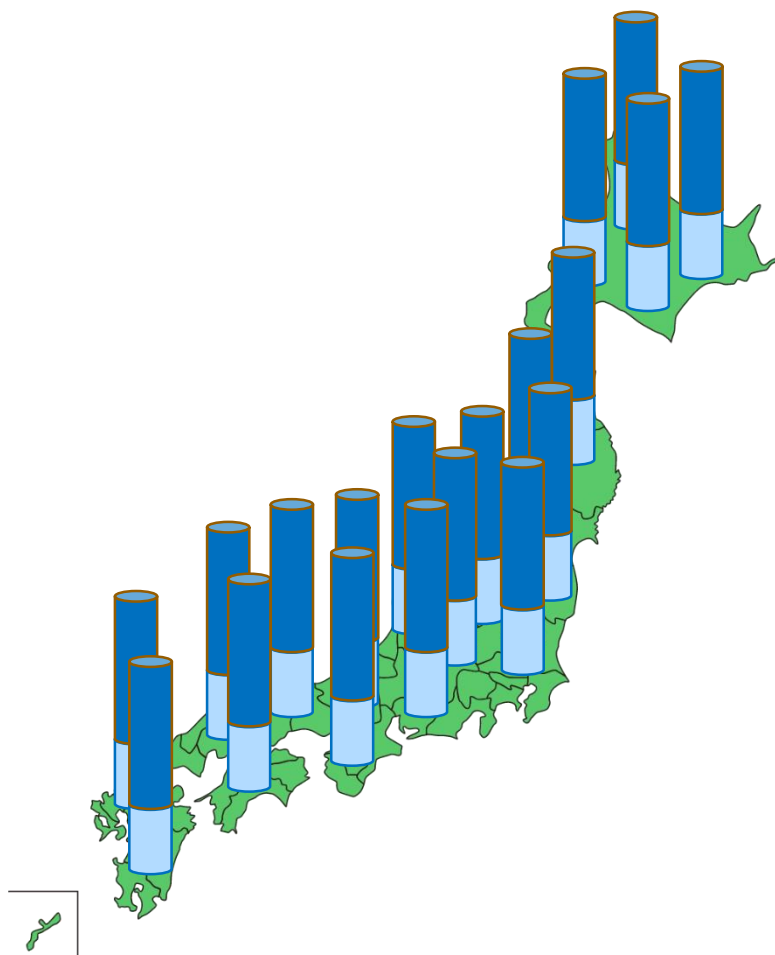


物流費の抑制

2017年6月から2024年3月までの約7年間で
自社物流※比率 約51.5%まで向上

▶ 物流費における価格交渉力の強化

※ 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



5 2025年3月期 通期業績予想と今後の戦略

2025年3月期 通期業績予想

2024年3月期における連結子会社売却により、同社が営むモバイル事業売上減収の影響があるが、継続事業としての宅配水事業は、新規契約件数の増加に伴う保有顧客数の増加等により、増収増益の見込み。

	2024年3月期 (実績)	2025年3月期 (単位:百万円)		
		予想	増減額	増減率
売上収益	80,578	77,000	△3,578	△4.4%
営業利益	9,436	9,700	263	2.8%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	5,777	4,700	△1,077	△18.7%
1株当たり当期利益 (円)	195.21	157.79	—	—

※営業子会社売却による影響の詳細につきましては、P10をご確認ください。

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 (実績)	2025年3月期 (予想)
中間配当	-	11	35	45
期末配当	20	49	45	45
合計	20	60	80	90

✓ 内部留保や設備投資等とのバランスを考慮しながら**安定的な増配を継続**する方針

今後の方針

ブースやテレマ営業による

水源開拓・物流戦略による

顧客獲得

配送効率化

実績

保有顧客数
増加

利益率向上
への投資

営業利益率・
営業CF改善

今後の方針

販売力強化に
向けた投資

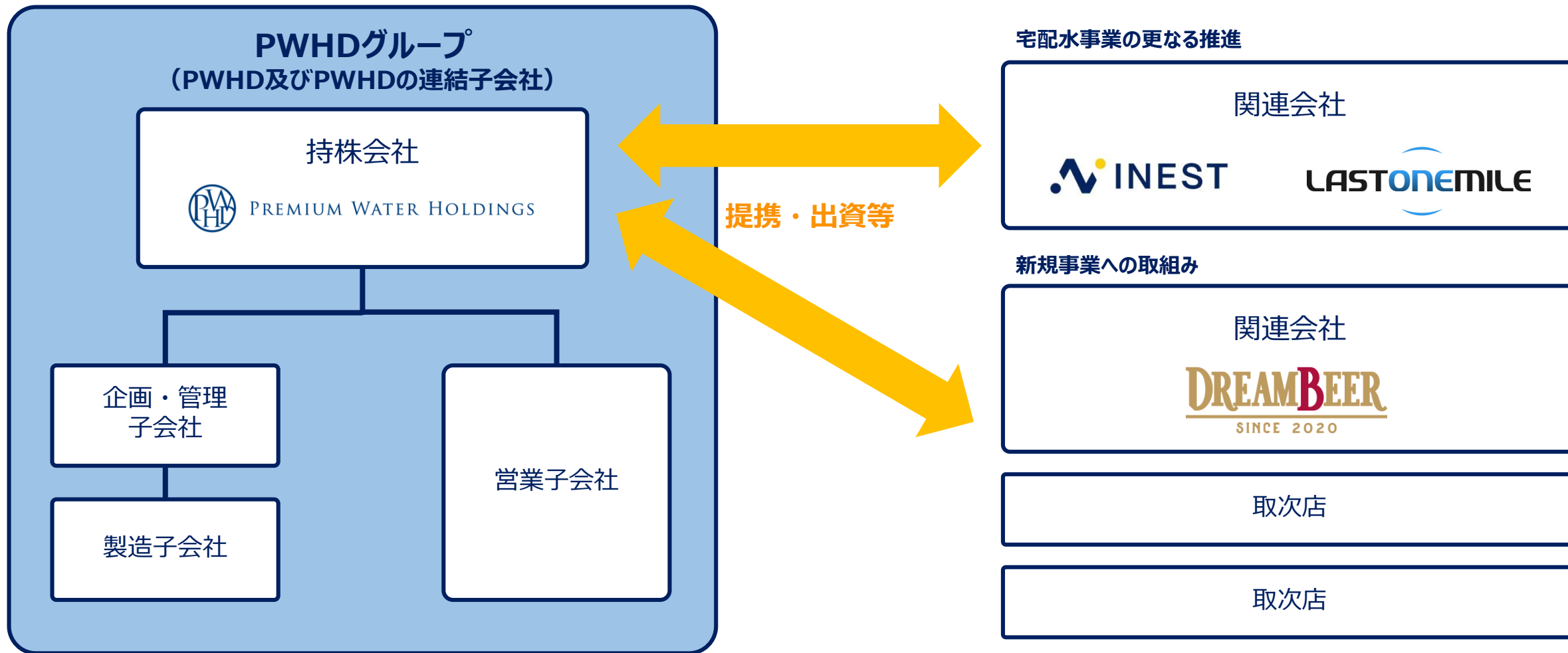
配当強化

- ① 新型ウォーターサーバー導入
- ② 他企業とのアライアンス・出資

他企業との資本業務提携等により、双方の顧客満足度及び企業価値向上を実現できる体制の構築

今後のPWHDグループ全体像

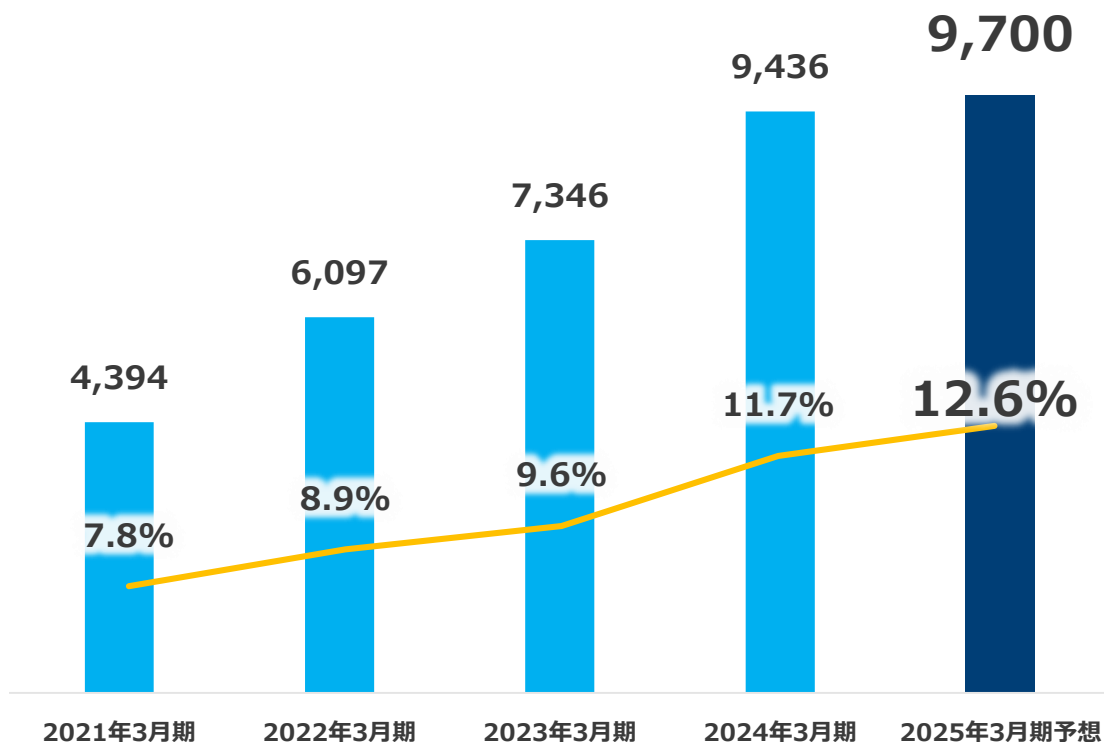
PWHDグループは、今後も**宅配水メーカーとして効率的な製造・配送体制を構築しつつ**、
収益力・営業力強化への投資として、積極的に**関連会社を含む他社への提携・出資等**を行っていきます。



営業利益・営業利益率、EBITDA推移

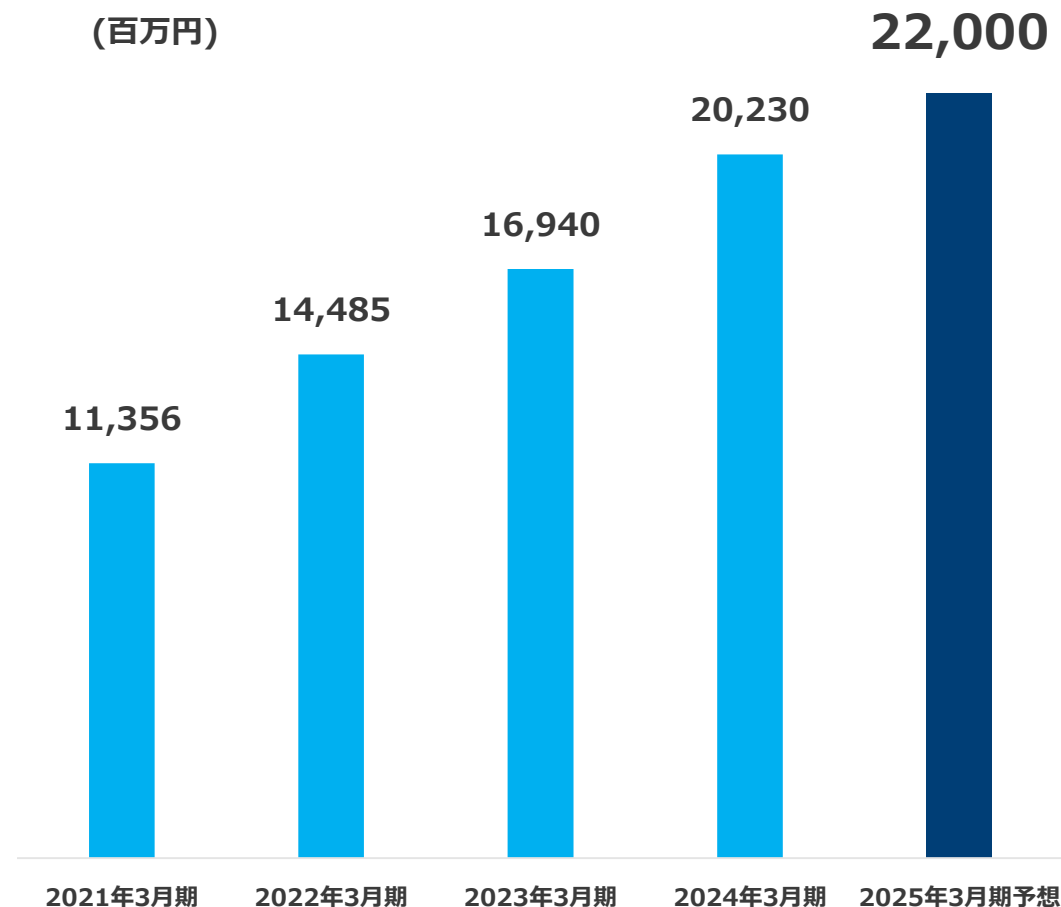
営業利益・営業利益率

(百万円)



EBITDA

(百万円)



✓ 今後、**収益力及び利益率の更なる成長拡大**に注力していく

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%

※2024年2月末時点では39.9%



商号	株式会社ラストワンマイル
設立	2012年6月
資本金	387,113,250円 ※2024年2月末時点
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	232名 ※2024年2月末時点

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の普通株式及び転換社債型新株予約権付社債（CB）の第三者割当引受を実施。2024年4月にも追加でCBの第三者割当引受を実施。
- ・役員等の派遣も実施し、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%

※2024年3月末時点では13.9%



商号	株式会社DREAMBEER
創業	2020年
資本金	100百万円 ※2024年3月末時点
所在地	東京都渋谷区神宮前1-23-26

事業内容

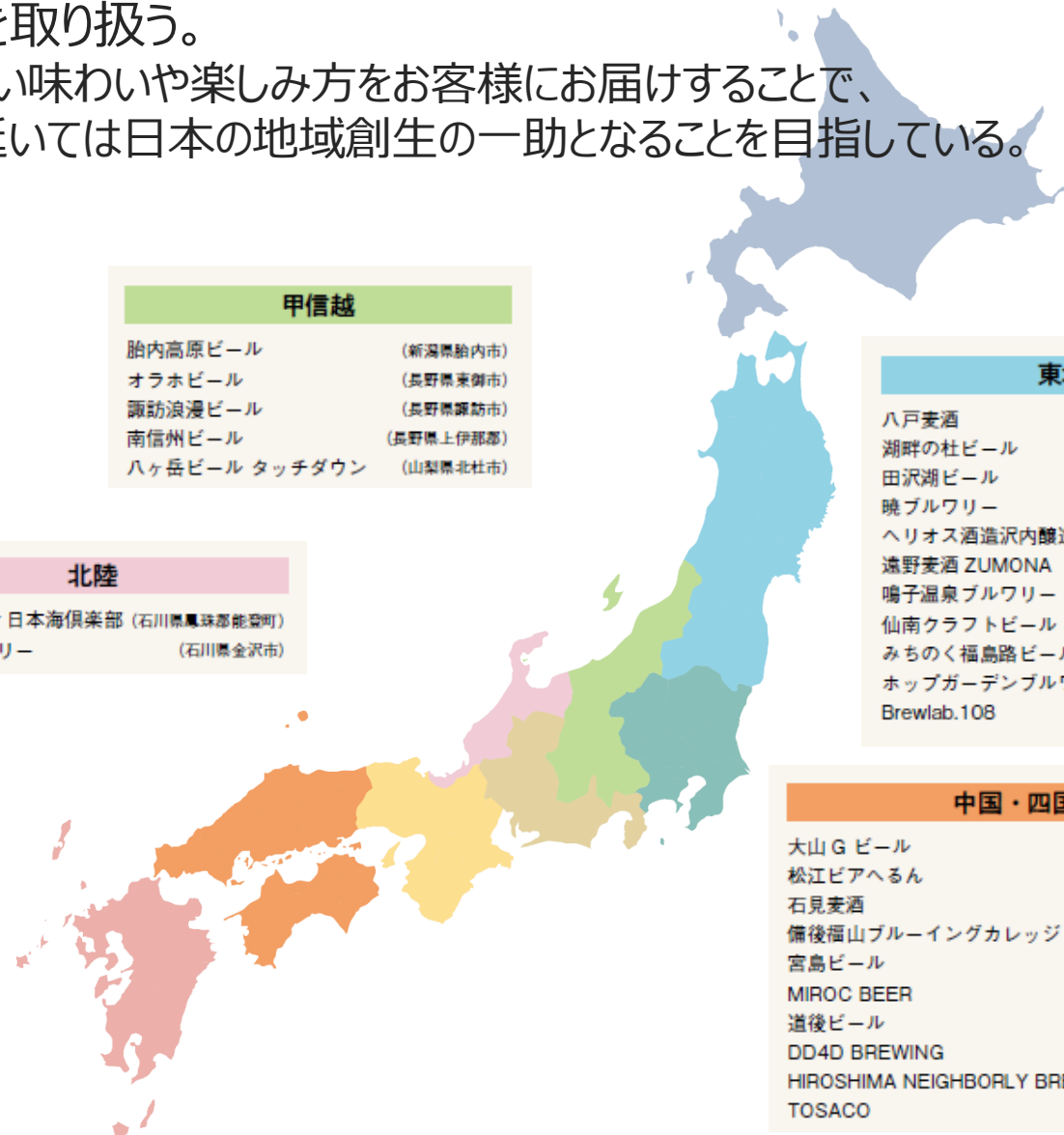
ご自宅でビールを楽しむための会員制ビール配送サービスの事業を行っている。全国各地のブルワリーとご自宅を、家庭用ビールサーバーで繋ぎ、バラエティに富んだクラフトビールのおいしさと、新しいビール体験をお届け。



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。

つくり手の想いと、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)
ヘリオス酒造沢内醸造所	(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。



販売力強化 – 他企業とのアライアンス強化・出資③

2023年11月15日開催の当社（PWHD）取締役会において、下記を決議しております（以下、「本件」といいます）。

- ① INEST株式会社（INEST）と資本業務提携契約を締結し、PWHDがINESTの株式を新規取得する。
- ② 当社の連結子会社であるエフェルシープレミアム株式会社（FLCP）のA種優先株式発行及び第三者割当等により、FLCPをINESTの100%連結子会社とする。

PWHDグループとしては、より強固な宅配水営業体制を構築することを目的として、また、PWHDグループとINESTグループ双方にとってさらなる企業価値向上へと繋げるべく、本件の実施を決定しております。



※東証スタンダード市場上場



PREMIUM WATER HOLDINGS

資本業務提携

株保有率 0% ⇒ 37.8%



商号	INEST株式会社
設立	2022年10月
資本金	100百万円 ※2024年3月末時点
上場市場	東証スタンダード（証券コード：7111）
決算期	3月31日
所在地	東京都豊島区東池袋1丁目25-9
従業員数	634名 ※2023年12月現在（連結）

事業内容

モバイルデバイスや新電力、O A 機器等の各種商品の取次販売を行う「法人向け事業」と、ウォーターサーバーやモバイルデバイス、インターネット回線等の各種商品の取次販売を行う「個人向け事業」の二本の柱を主要事業とし、マーケティングとセールスを通じた集客・販売に関わるあらゆる業務をワンストップで提供している。



販売力強化－他企業とのアライアンス強化・出資③



PREMIUM WATER
HOLDINGS

資本業務提携契約



37.8%
(議決権所有割合)



100%
(議決権所有割合)



PWHDグループとしての狙い

- ✓ より多くの販売機会の創出
- ✓ 利益率の更なる向上及び利益最大化

INESTグループとしての狙い

- ✓ 人員規模増加による売上、利益規模の拡大
- ✓ 顧客層の拡大
- ✓ 営業ノウハウの充実

全体としての狙い

- ✓ 販売チャネルの補完及び営業効率化
- ✓ 両社ともに利益最大化を目指す
- ✓ 成長拡大による、各社の企業価値向上、EPS最大化を目指す

6

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。

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
税収を現地に収め、地域の活性化に貢献



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」を下げることが必要であり、
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



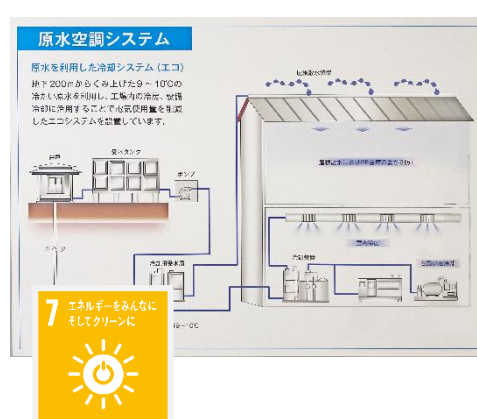
小学校から行われるキャリア教育の一環として出張授業を実施しています。天然水を取り扱う企業だからこそ伝えられる「お水や自然の大切さ」と「日本の天然水という価値ある資源を未来に残していくために、自分たちにできることは何か」を子どもたちに自由な発想で考えていただきます。

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。

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

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

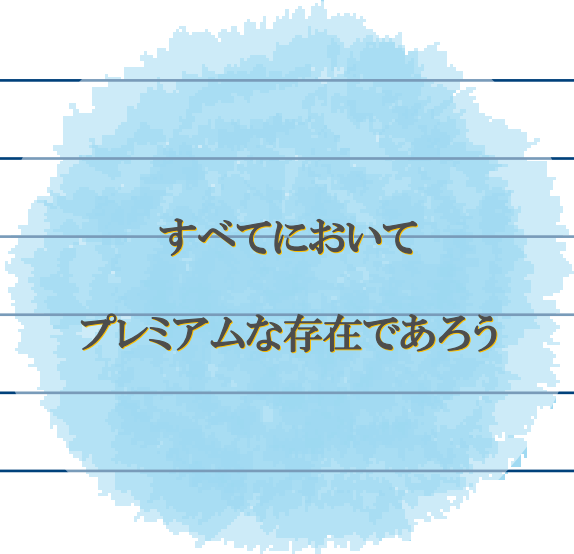
私たちは、この水田で獲れたお米を食することで
熊本の地下水保全活動を支援しています。

7

APPENDIX

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	4,666百万円 ※2024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	848名（役員、臨時従業員含まない） ※2024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		

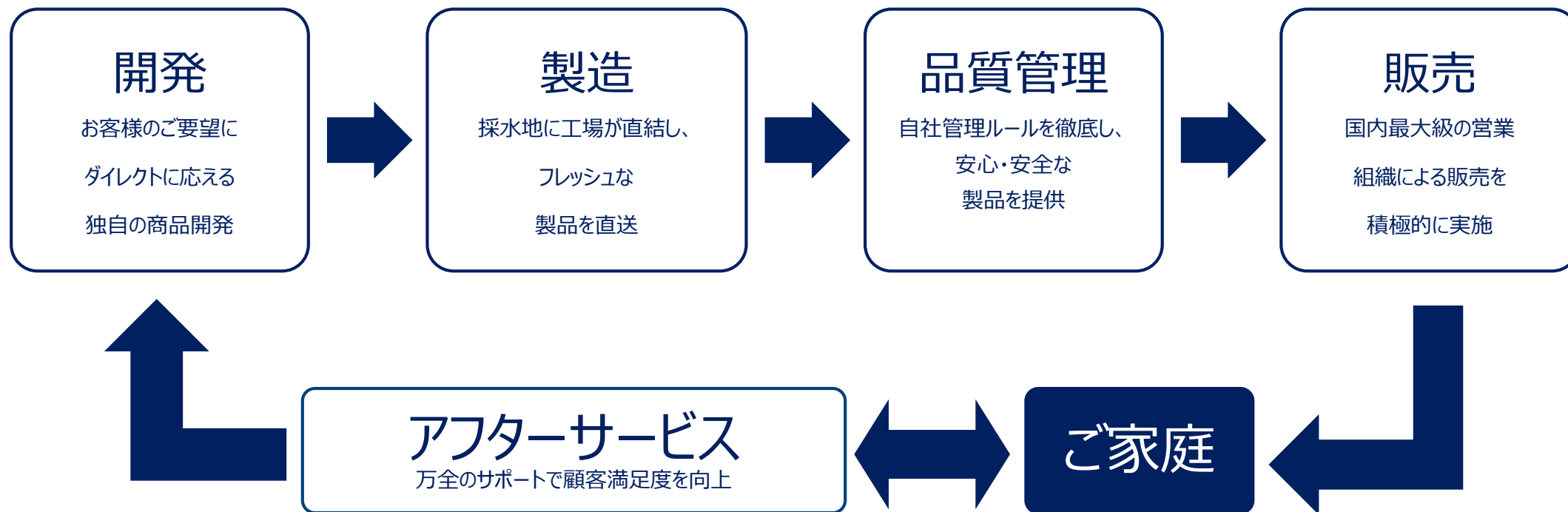


沿革－経営統合まで

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。

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。



ワンウェイ方式について

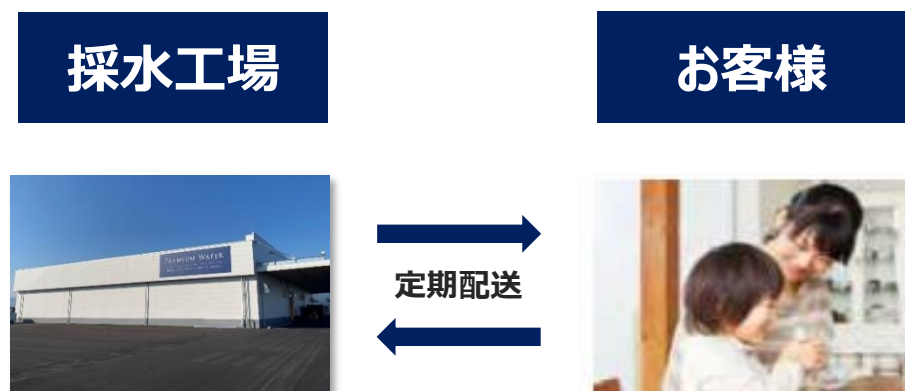
当社は、衛生面・利便性を考慮し、**ワンウェイ方式**を選択。

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 → 配送 → ご家庭 → 回収 → 生産工場</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 → 配送 → ご家庭 → 廃棄</p> <p>使用後の容器はお客様にて廃棄</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・カビの発生</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>

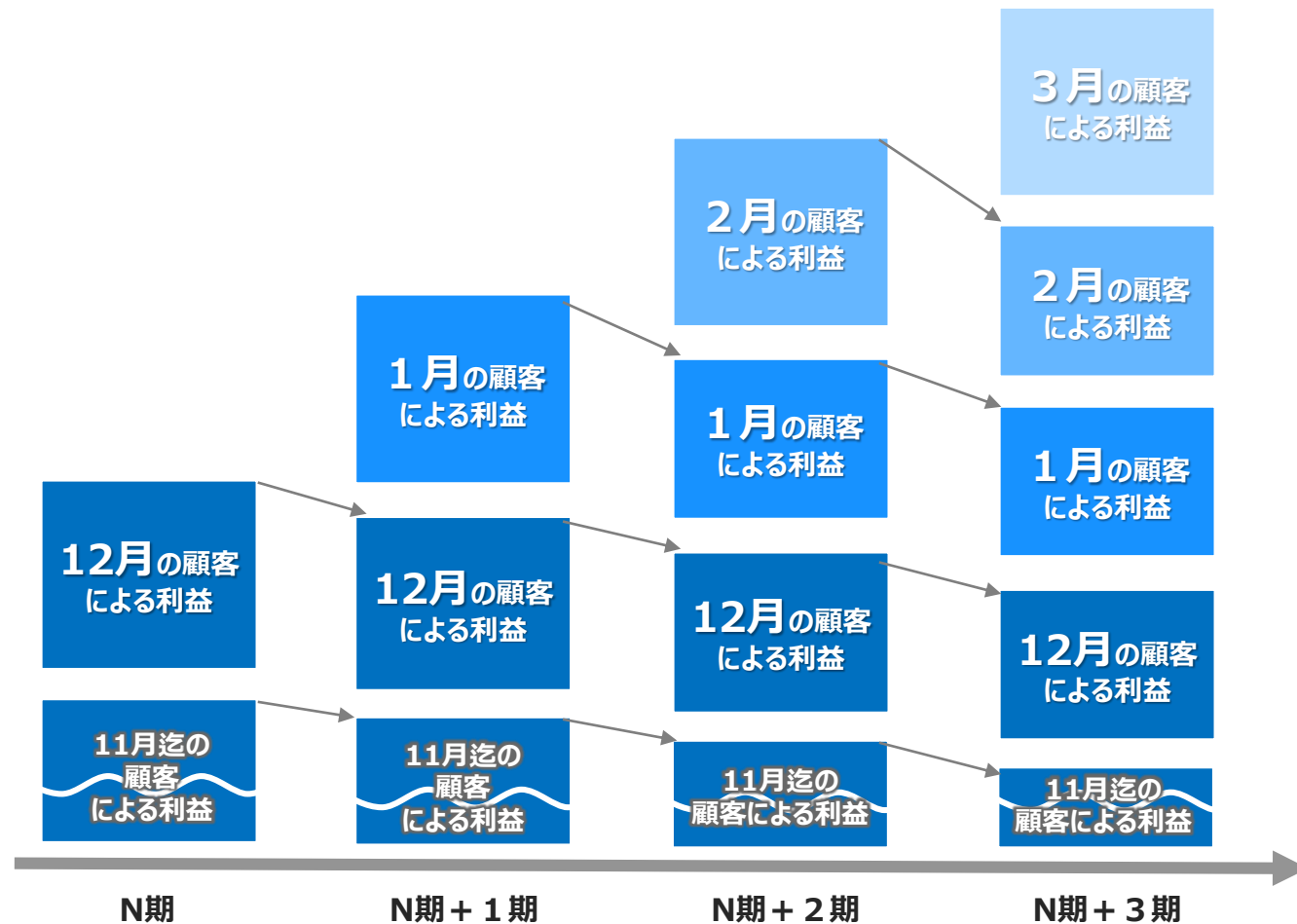
【ワンウェイの優位性】	
エンドユーザー	<p>宅配の利便性の向上 ⇒ 時間指定、再配達可能、空ボトルの保管不要</p> <p>衛生面の不安を解消 ⇒ 衛生的な使い切りボトル、ボトル内への空気混入無し</p> <p>普及しているPETボトル素材 ⇒ 馴染み深く使われている(匂いが気にならない)、リサイクルでき環境にやさしい</p>
事業者	<p>手間を省く ⇒ ボトルの配送・回収が不要、空ボトルの洗浄・保管が不要</p> <p>収益性の向上 ⇒ 物流の人員・設備が不要、空ボトルの在庫・倉庫が不要</p> <p>物流の成約から解放 ⇒ エリア制限なし、ECなど周辺事業も容易に</p>

定期配送のため、安定した収益が見込める

【天然水の定期配送サービス】



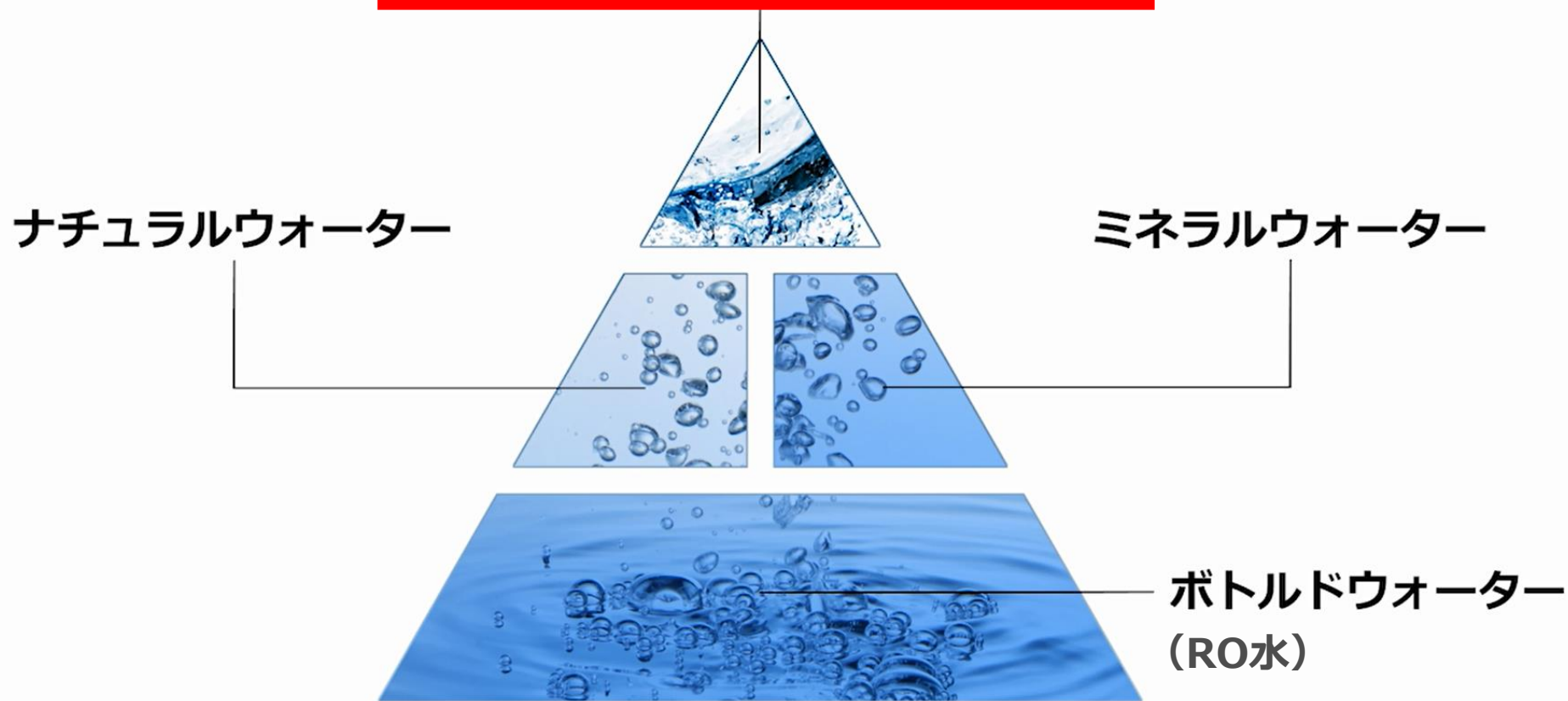
毎月の定期配送による安定した売上



当社取扱いの水の種類

もっとも自然に近く、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。

ナチュラルミネラルウォーター

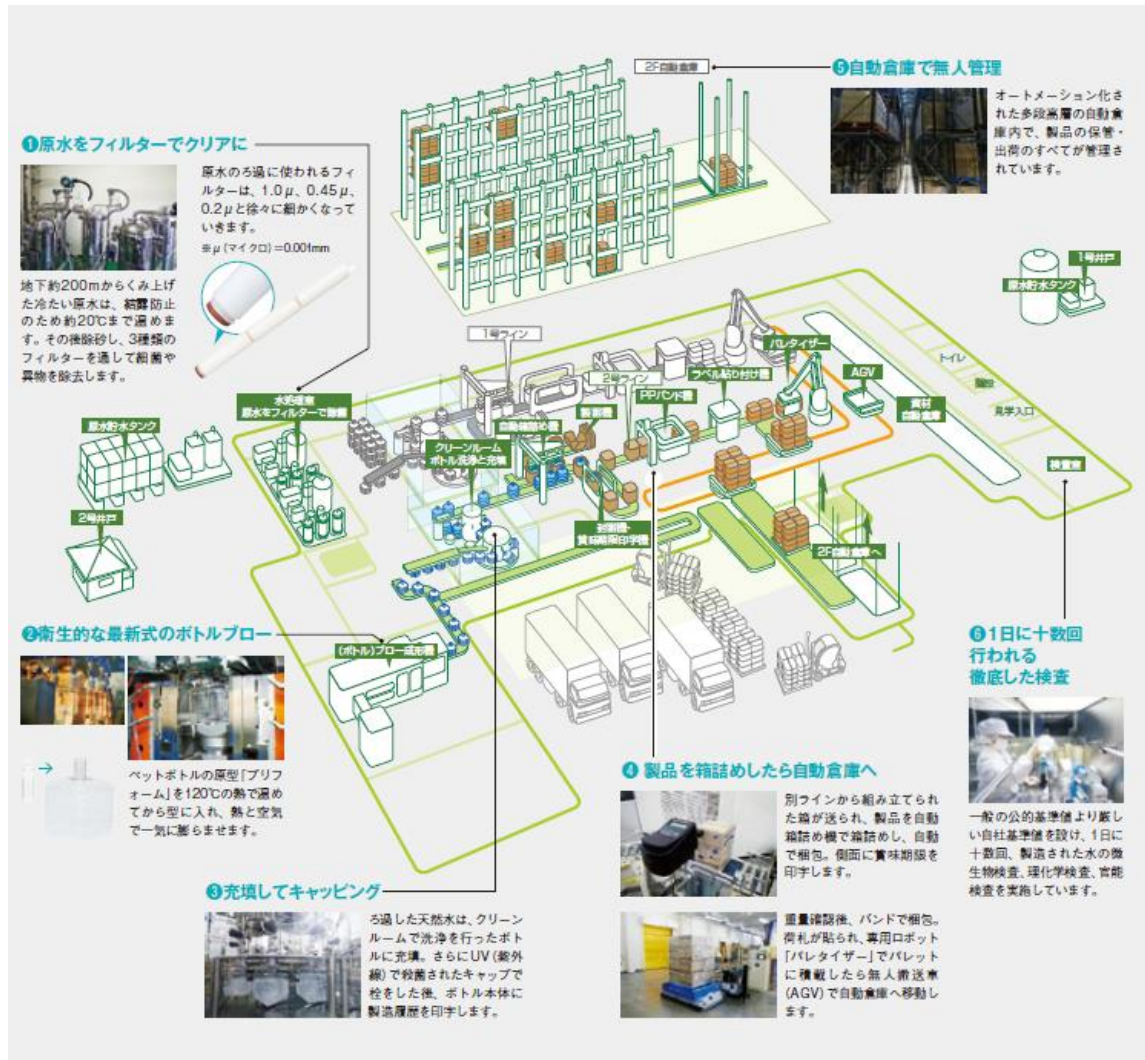


最高品質への取り組み（高品質な水源）

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。



最高品質への取り組み（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拘り

- 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】

本資料の取り扱い上の注意

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