

# 2023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

2022年11月15日（火）



PREMIUM WATER HOLDINGS

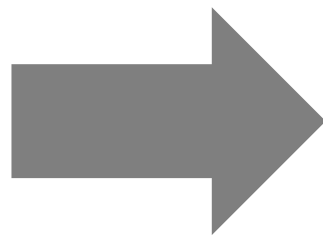


1. 2023年3月期 第2四半期 決算ハイライト
2. 今後の市場と事業戦略
3. SDGsへの取り組み
4. Appendix

**2023年3月期 第2四半期**

**決算ハイライト**

- ✓ 保有顧客数は前期末143万件から **151万件** となる
- ✓ 安定的な顧客基盤の確立により、顧客獲得に係るコストを吸収



**売上収益、営業利益、EBITDA** のいずれも

累計期間、会計期間ともに **過去最高を更新**

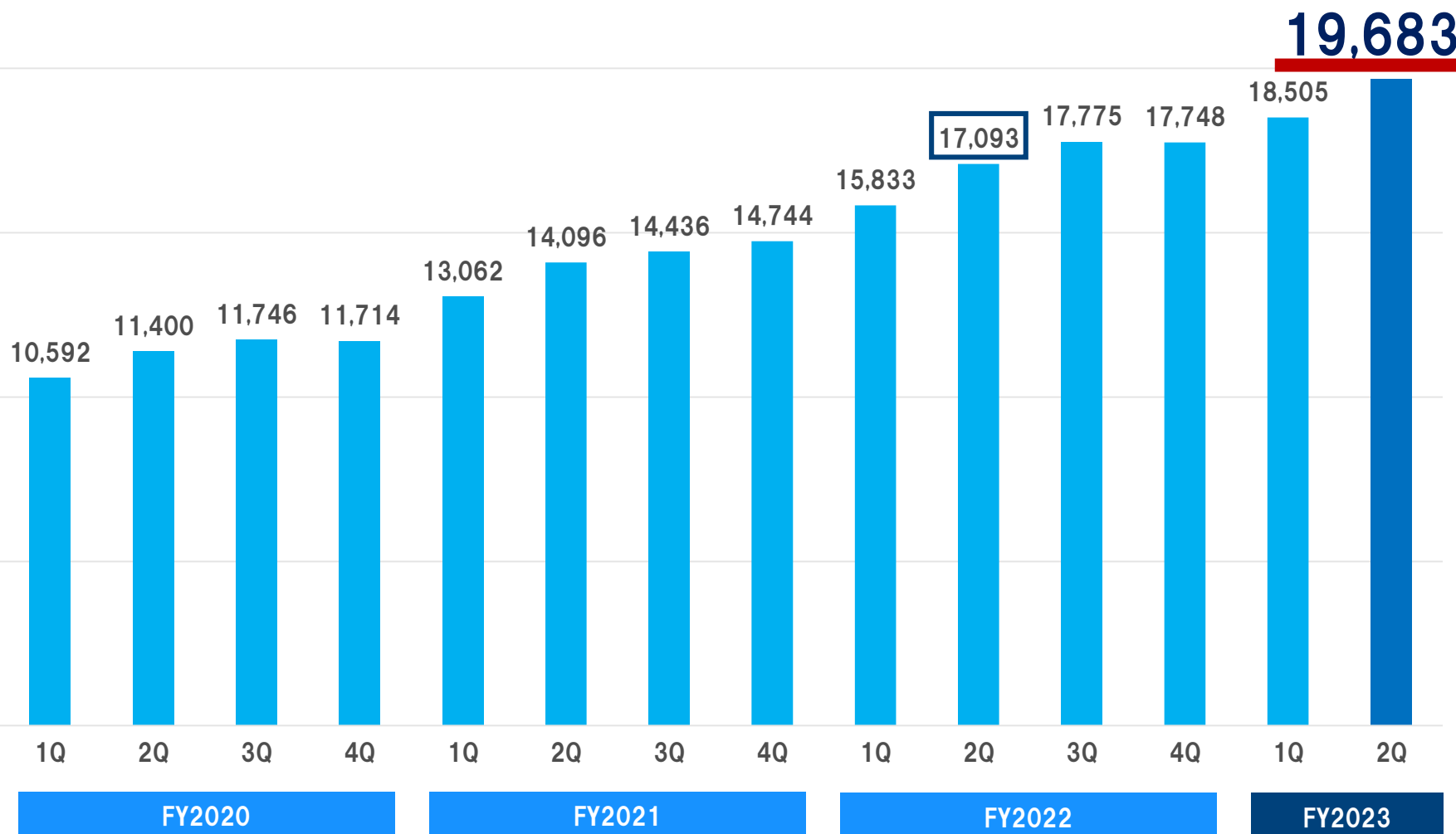
# 連結損益計算書

	2022年3月期 第2四半期連結累計期間		2023年3月期 第2四半期連結累計期間			
	実績	構成比	実績	構成比	増減	増減率
売上収益	32,927	100.0%	<b>38,188</b>	100.0%	5,260	16.0%
売上総利益	28,106	85.4%	<b>32,382</b>	84.8%	4,275	15.2%
営業利益	2,932	8.9%	<b>3,741</b>	9.8%	809	27.6%
税引前四半期利益	2,606	7.9%	<b>3,341</b>	8.8%	734	28.2%
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	1,618	4.9%	<b>2,138</b>	5.6%	520	32.2%
1株当たり 四半期利益（円）	54.75	—	<b>71.99</b>	—	—	—
EBITDA	6,944	—	<b>8,391</b>	—	1,446	20.8%

※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)



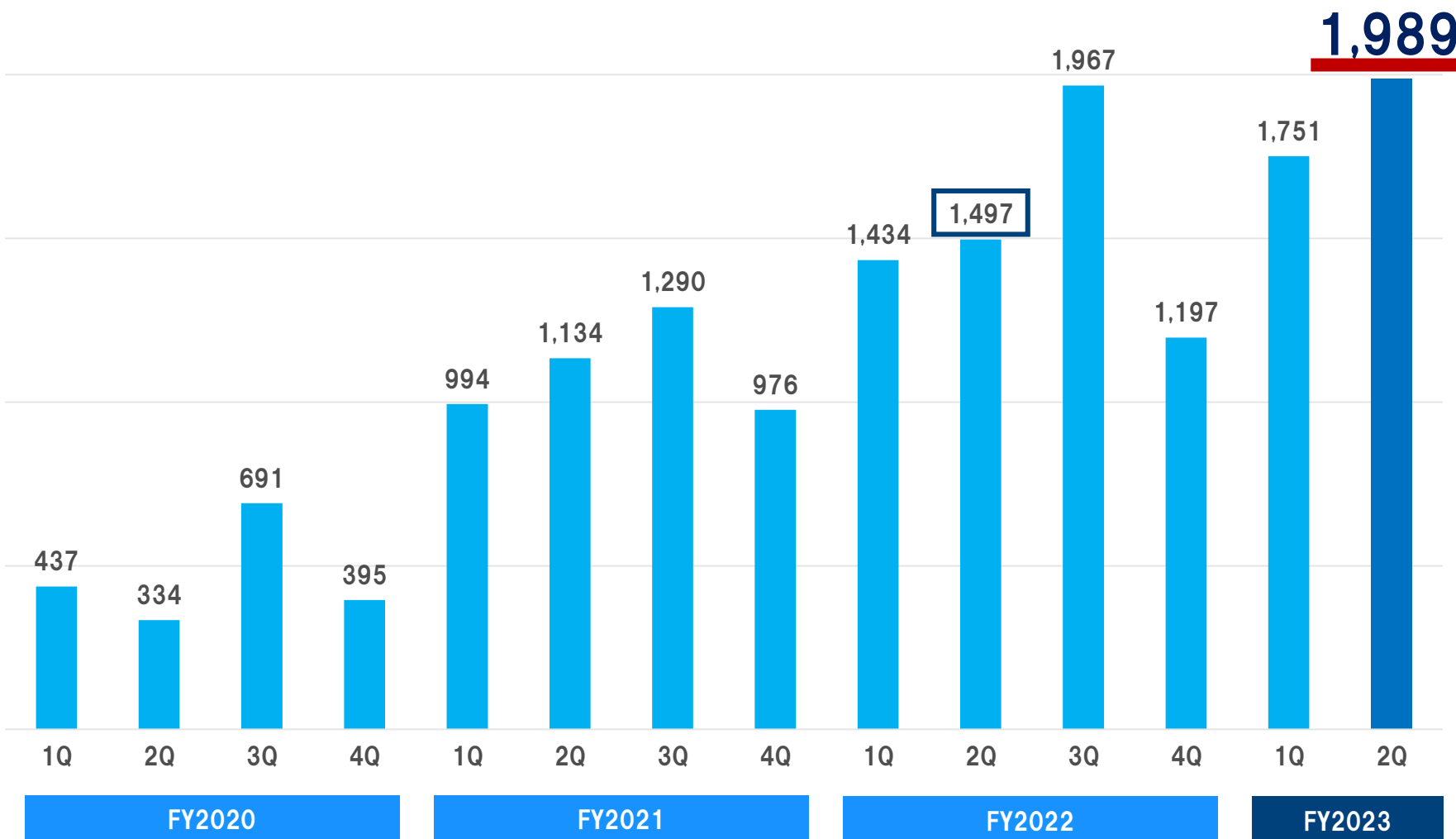
売上収益  
**過去最高**

前年同期比

**15.1%増**

# 四半期營業利益推移

(百万円)

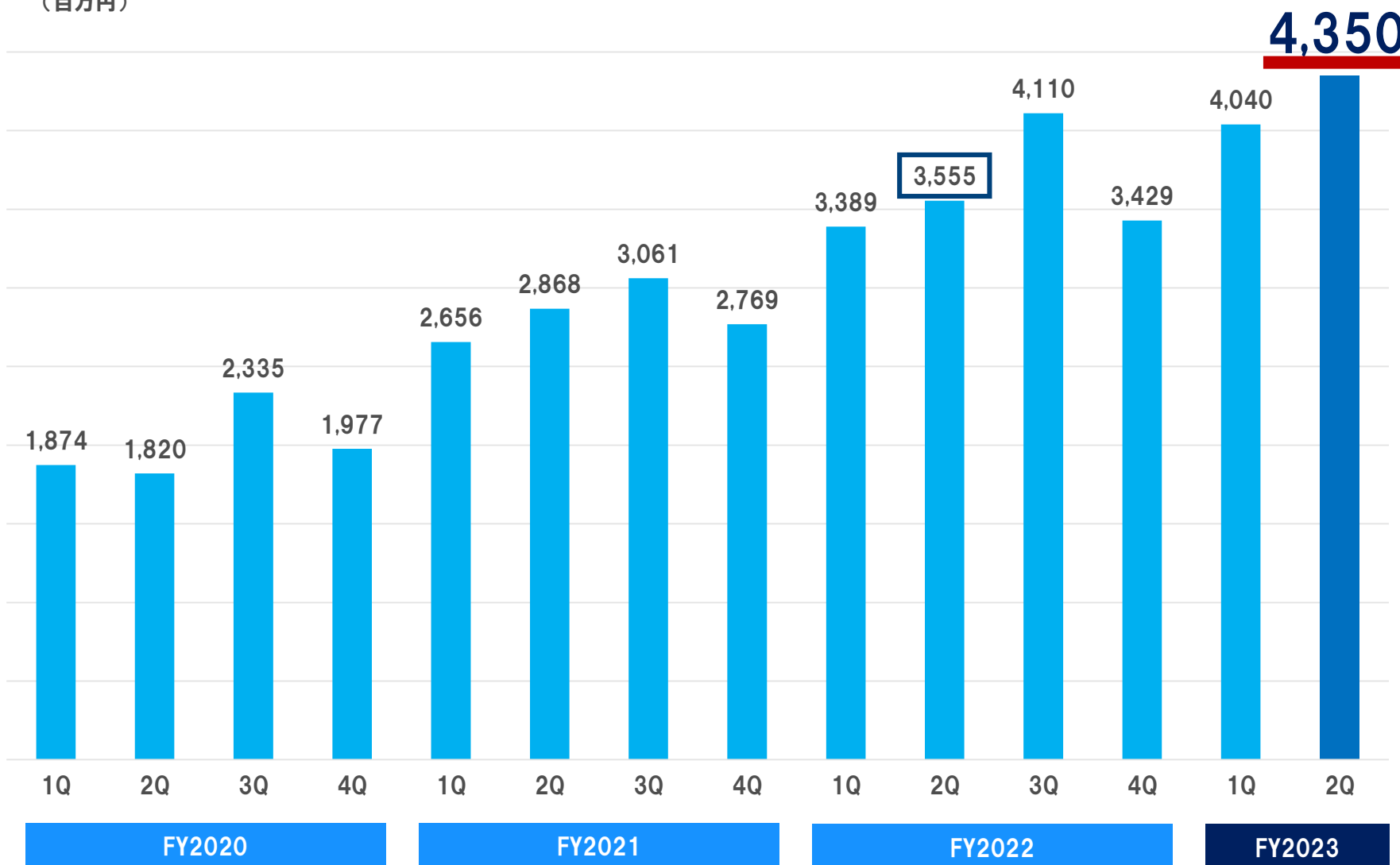


營業利益  
**過去最高**

前年同期比  
**32.9%増**

# 四半期EBITDA推移

(百万円)



EBITDA  
**過去最高**

前年同期比

**22.4%増**



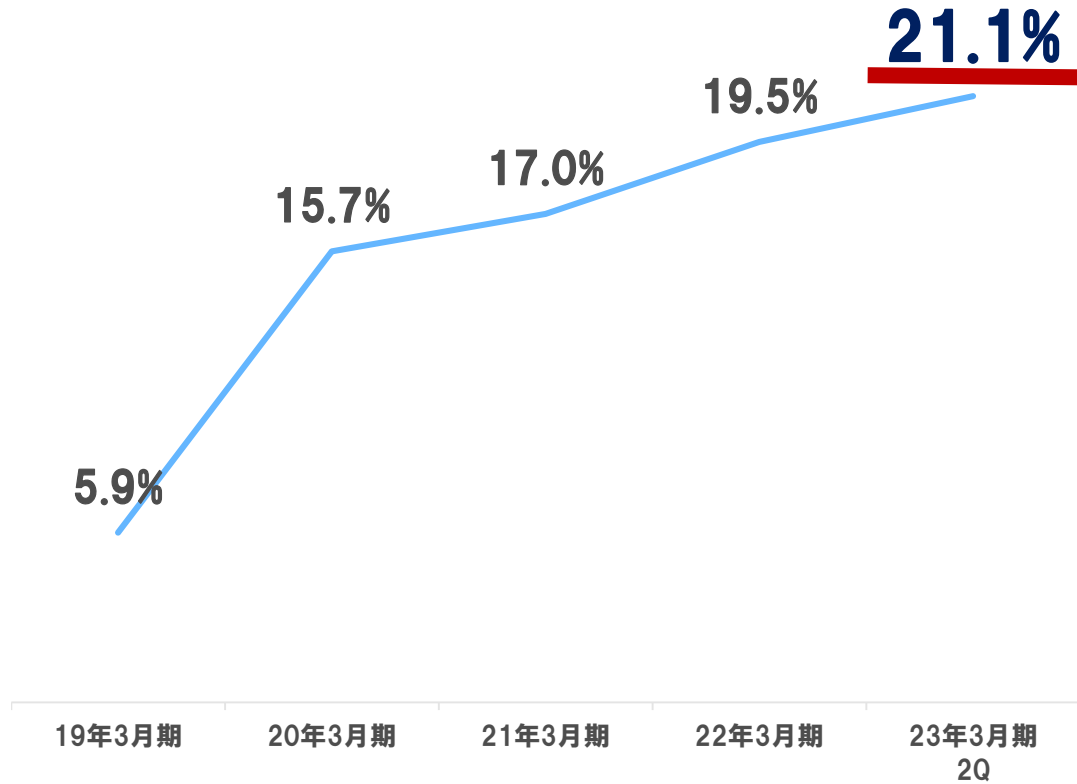
# 連結貸借対照表

	2022年3月期 期末		2023年3月期 第2四半期連結累計期間 (単位：百万円)			
	実績	構成比	実績	構成比	増減	前期末比
流動資産	32,350	44.3%	31,831	42.5%	△519	98.4%
非流動資産	40,734	55.7%	43,025	57.5%	2,291	105.6%
資産合計	73,084	100.0%	74,856	100.0%	1,771	102.4%
流動負債	20,758	28.4%	24,612	32.9%	3,854	118.6%
非流動負債	38,028	52.0%	34,432	46.0%	△3,596	90.5%
(有利子負債)	46,231	63.3%	47,777	63.8%	1,546	103.3%
負債合計	58,787	80.4%	59,045	78.9%	258	100.4%
資本合計	14,297	19.6%	15,811	21.1%	1,513	110.6%
負債及び資本合計	73,084	100.0%	74,856	100.0%	1,771	102.4%
親会社所有者帰属持分比率	19.5%	—	21.1%	—	—	—
流動比率	155.8%	—	129.3%	—	—	—

# 連結キャッシュ・フロー計算書

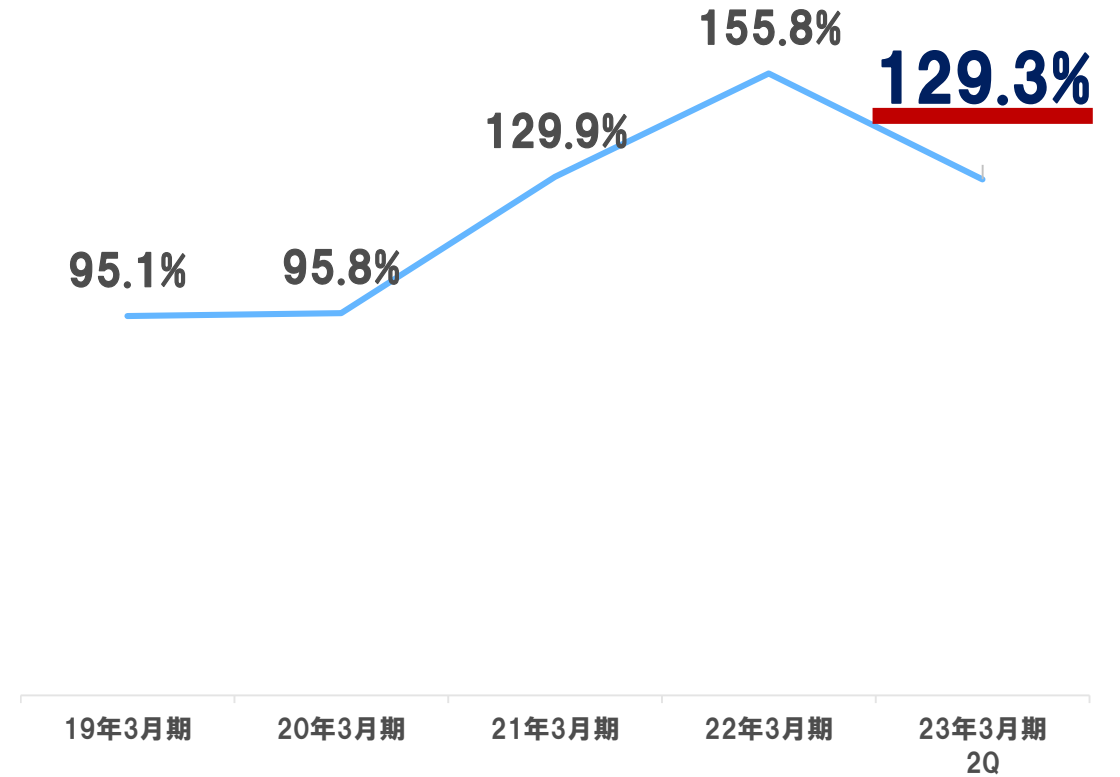
	2022年3月期 第2四半期連結累計期間	2023年3月期 第2四半期連結累計期間 (単位：百万円)	
		実績	主な要因
営業活動による キャッシュ・フロー	2,162	6,594	税引前当期利益 3,341百万円 減価償却費及び償却費 4,649百万円 契約コストの増減(△は増加) △450百万円 法人所得税の支払額 △1,101百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	△1,982	△1,457	有形固定資産及び無形資産の取得による支出 △1,937百万円 敷金及び保証金の差入による支出 △51百万円 敷金及び保証金の返還による収入 702百万円
フリー・ キャッシュ・フロー	180	5,137	
財務活動による キャッシュ・フロー	△3,742	△4,733	長期有利子負債の収入 542百万円 長期有利子負債の支出 △4,634百万円 配当金の支払額 △739百万円
現金及び現金同等物の 期末残高	13,308	20,751	

## 自己資本比率



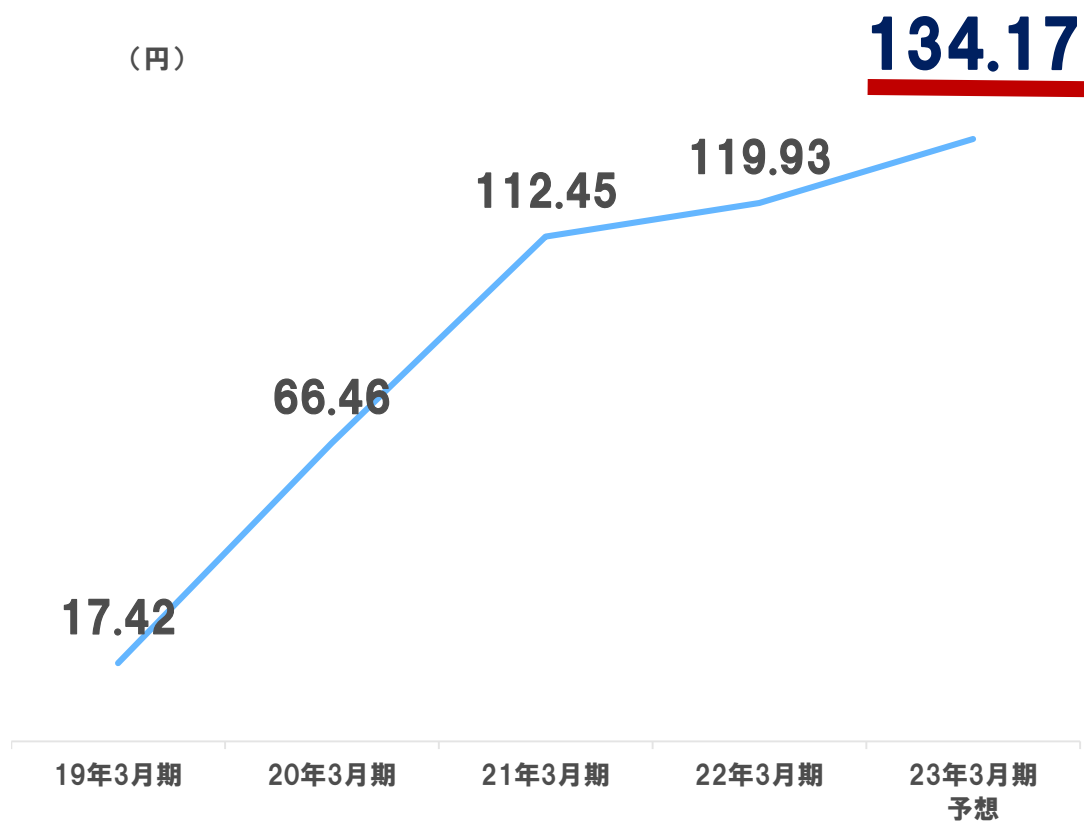
自己資本比率は20%を超え、改善傾向

## 流動比率



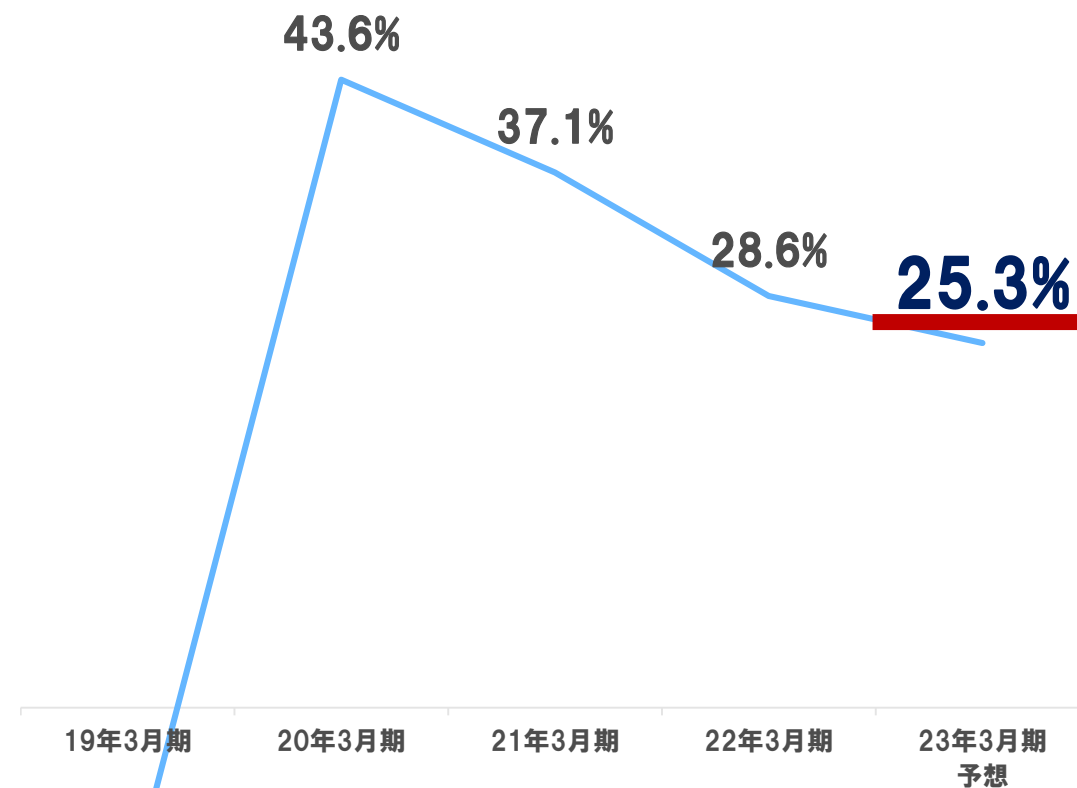
流動比率は安定して120%超えを維持

## 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

## ROE



ROEも引き続き20%超えの予想

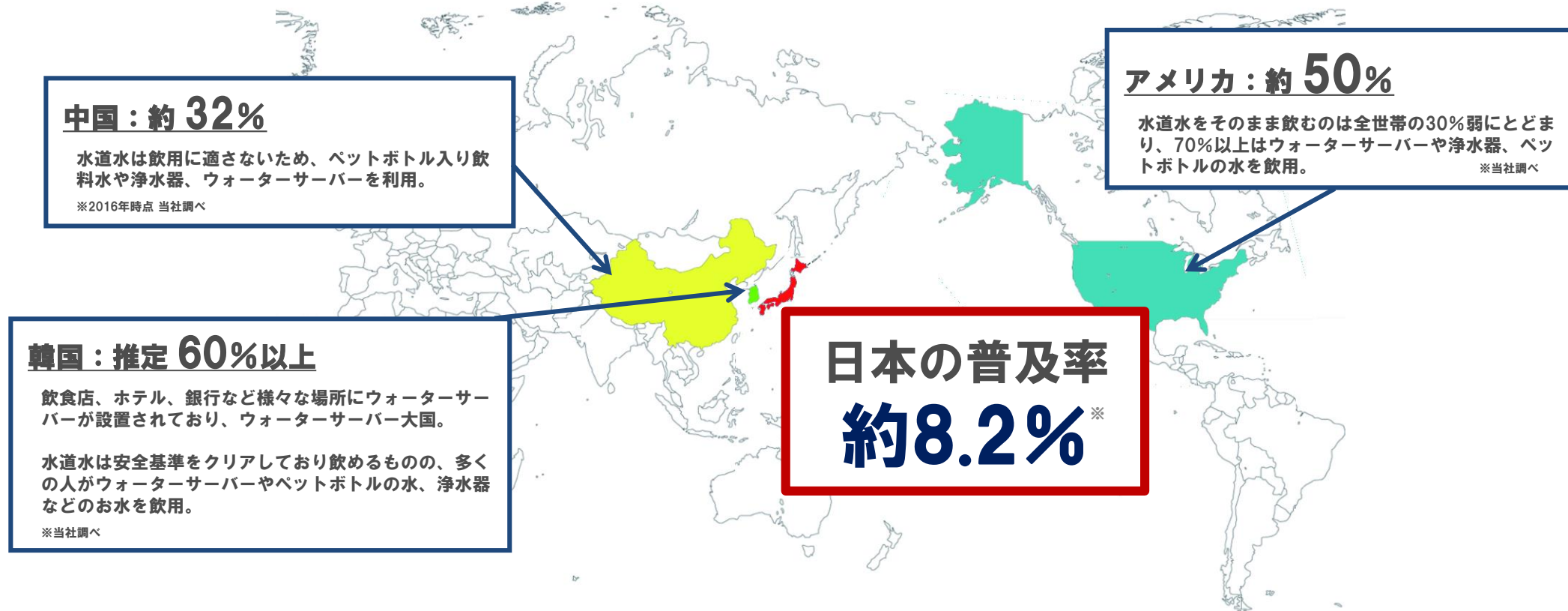
# 2023年3月期 通期業績予想

	2022年3月期 実績	2023年3月期 (単位：百万円)		
		通期予想	第2四半期 累計実績	進捗率
売上収益	68,452	75,000	38,188	50.9%
営業利益	6,097	7,000	3,741	53.5%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	3,542	4,000	2,138	53.5%
1株当たり当期利益（円）	119.93	134.17	—	—

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。

# 今後の市場 と 事業戦略

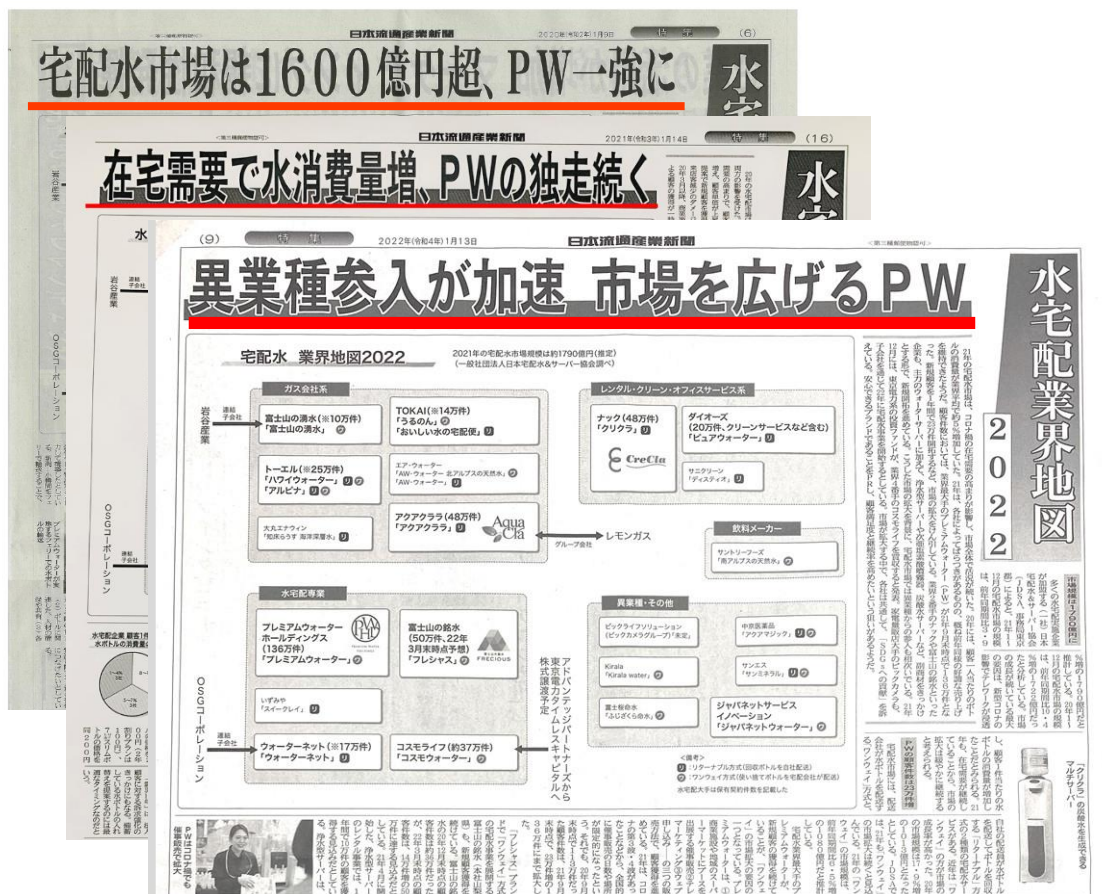
# 世界的に注目が集まる宅配水市場



水道水を飲める国でもウォーターサーバーを利用している人は多く  
**日本国内でも更なる普及が見込める**

※ 日本宅配水 & サーバー協会 (JDSA) の過去5年の推移に基づき、当社が算出した2023年3月時点での宅配水市場見込み顧客数 (492万件) ÷ 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)」

# メディアからも注目が集まる宅配水市場



2020年1月9日号

「宅配水市場は1600億円超、PW一強に」

2021年1月14日号

「在宅需要で水消費量増、PWの独走続く」

2022年1月13日号

「異業種参入が加速 市場を広げるPW」

日本流通産業新聞でも宅配水市場は毎年取り上げられており

**注目度が高まっている業界**



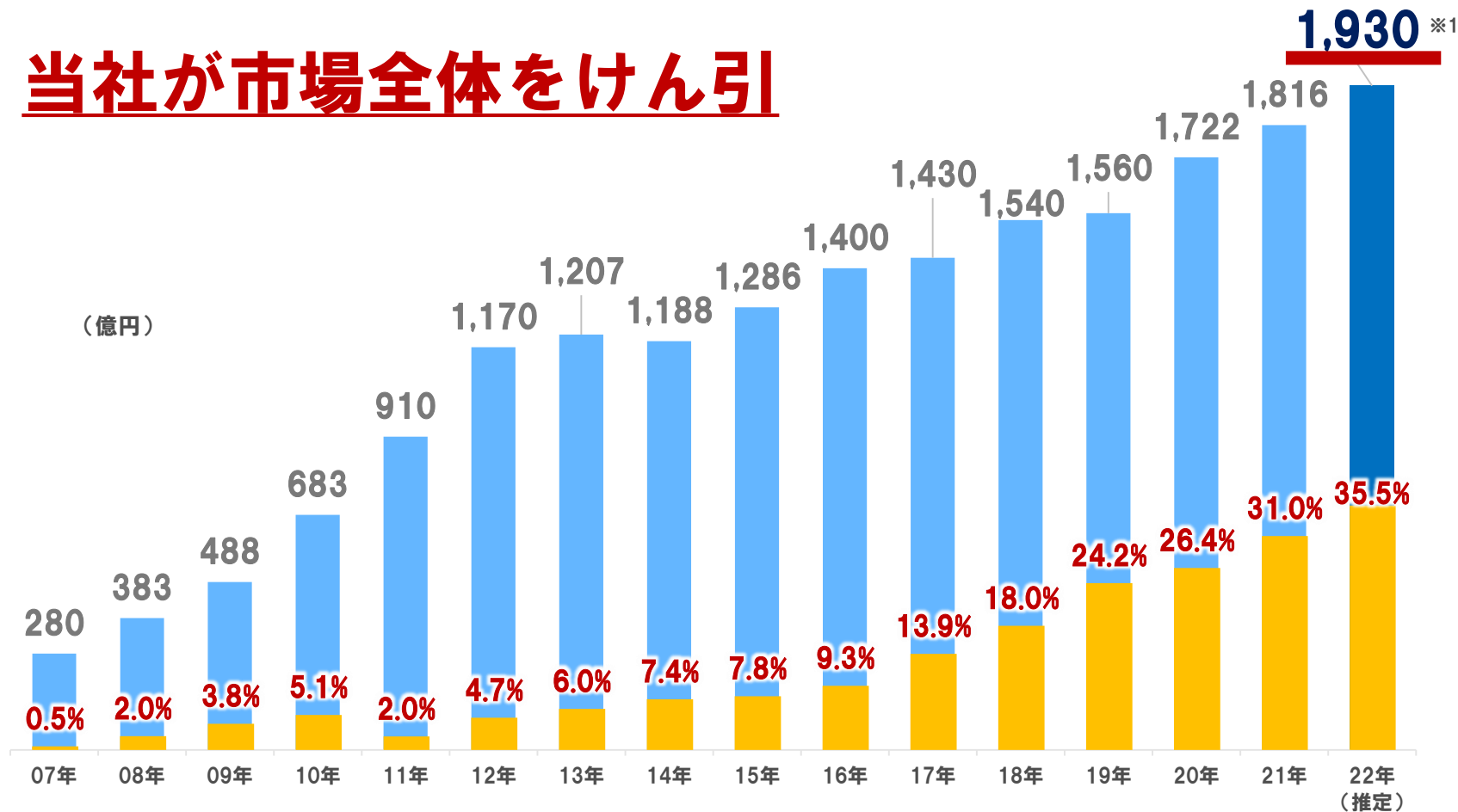


展開可能な潜在的市場 **5兆円規模**

※1 日本宅配水&サーバー協会（JDSA）の過去5年の推移に基づき、当社算出  
※2 矢野経済研究所調べ  
※3 富士経済調べ  
※4 上記はすべて2023年3月期末時点での見込み

# 国内の宅配水市場（市場規模の推移）と当社の売上シェア

**宅配水市場規模は年々拡大し、  
当社が市場全体をけん引**



宅配水市場規模  
**約1,930億円**

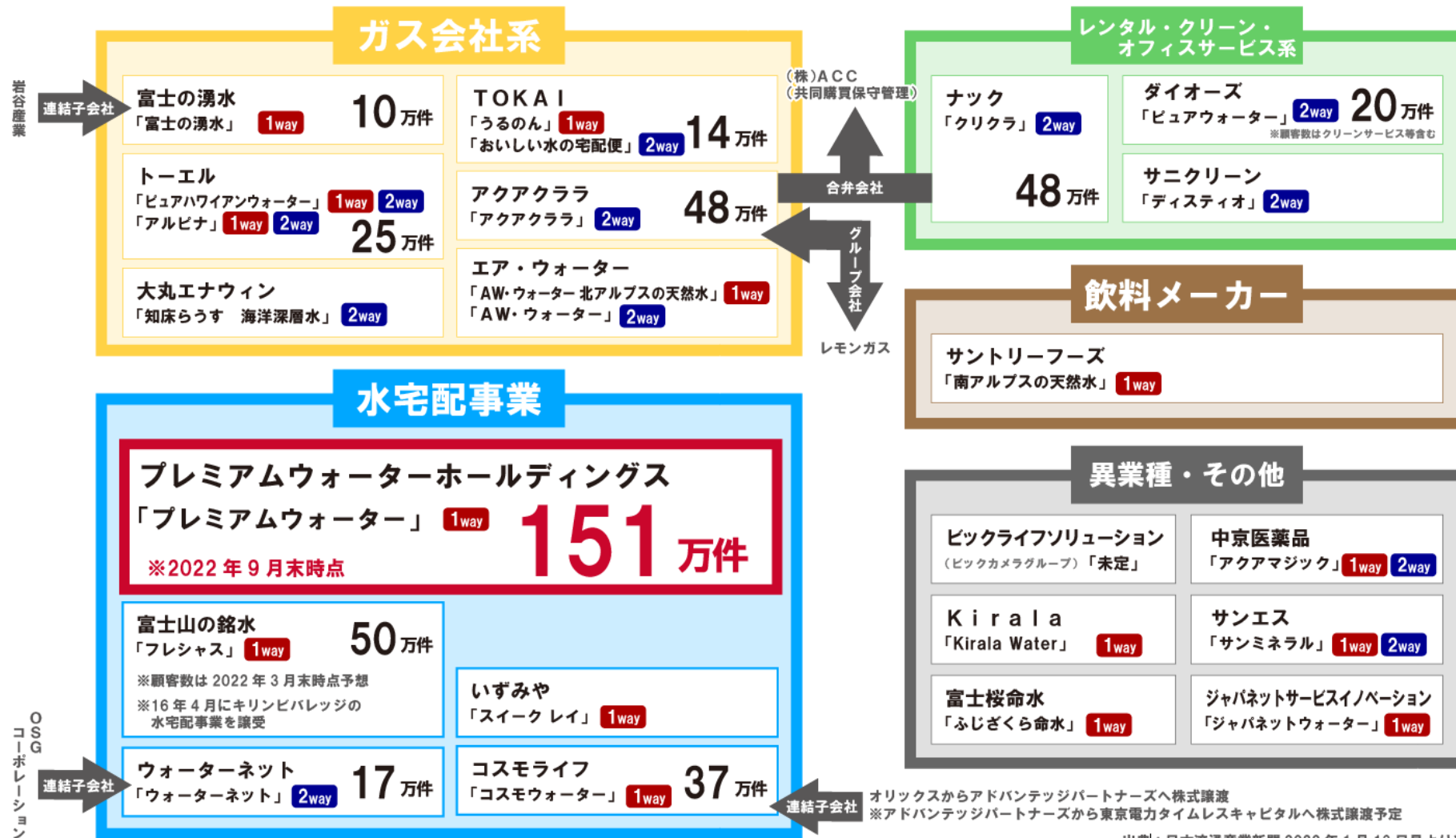
宅配水市場  
売上シェア<sup>※2</sup>

**35.5%**

※1 日本宅配水&サーバー協会（JDSA）より出典（2022年については過去5年の推移に基づき、当社算出）

※2 2022年3月末時点の当社累計売上収益（68,452百万円）÷ 日本宅配水&サーバー協会推定2022年宅配水市場売上（193,000百万円）

# 宅配水業界地図2022 (2022年3月末時点)

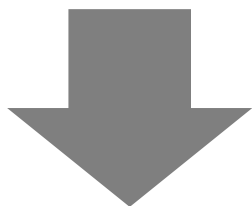


**圧倒的な保有顧客数で、2位以下とは3倍以上の差**

# 当社の強み【顧客獲得力】

**約1,300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



**業界No.1\***の営業力で  
保有顧客数を  
積み上げ続ける

※ 当社調べ



## 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【保有顧客数】

2022年9月 保有顧客数150万件突破

**151万件**

2020年3月 保有顧客数100万件突破

100万件

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

47万件

2016年7月 経営統合

39万件

23万件  
19万件



宅配水市場  
顧客数シェア\*

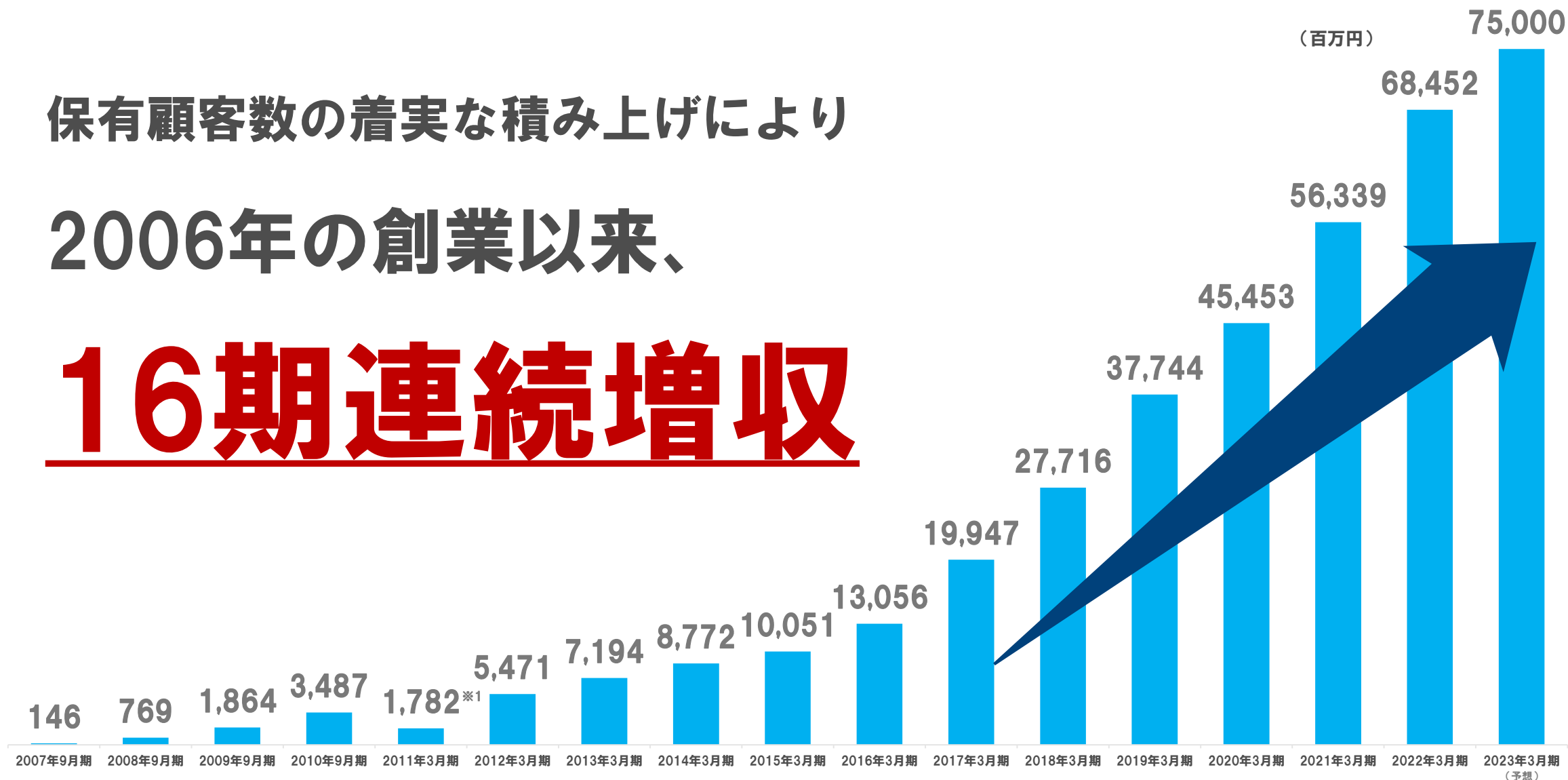
**31.6%**

\* 2022年9月末時点の当社顧客数（151万件）÷一般社団法人日本宅配水＆サーバー協会（JDSA）の過去5年の推移に基づき、当社が算出した2022年9月時点での宅配水市場見込み顧客数（478.5万件）

保有顧客数の着実な積み上げにより

2006年の創業以来、

**16期連続増収**



※ 決算期の変更があったため、推移としては増収

## 水源数



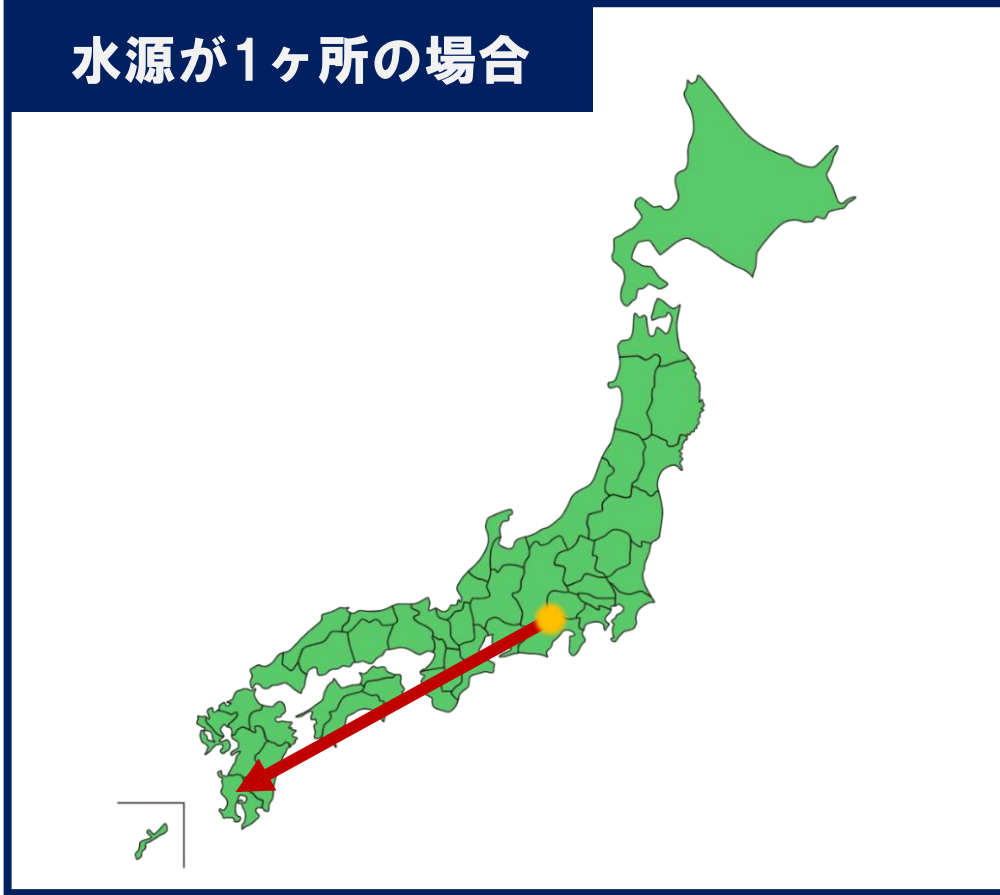
**保有顧客数の増加により、水源開拓も可能に**

高品質な天然水を **8 水源** から提供

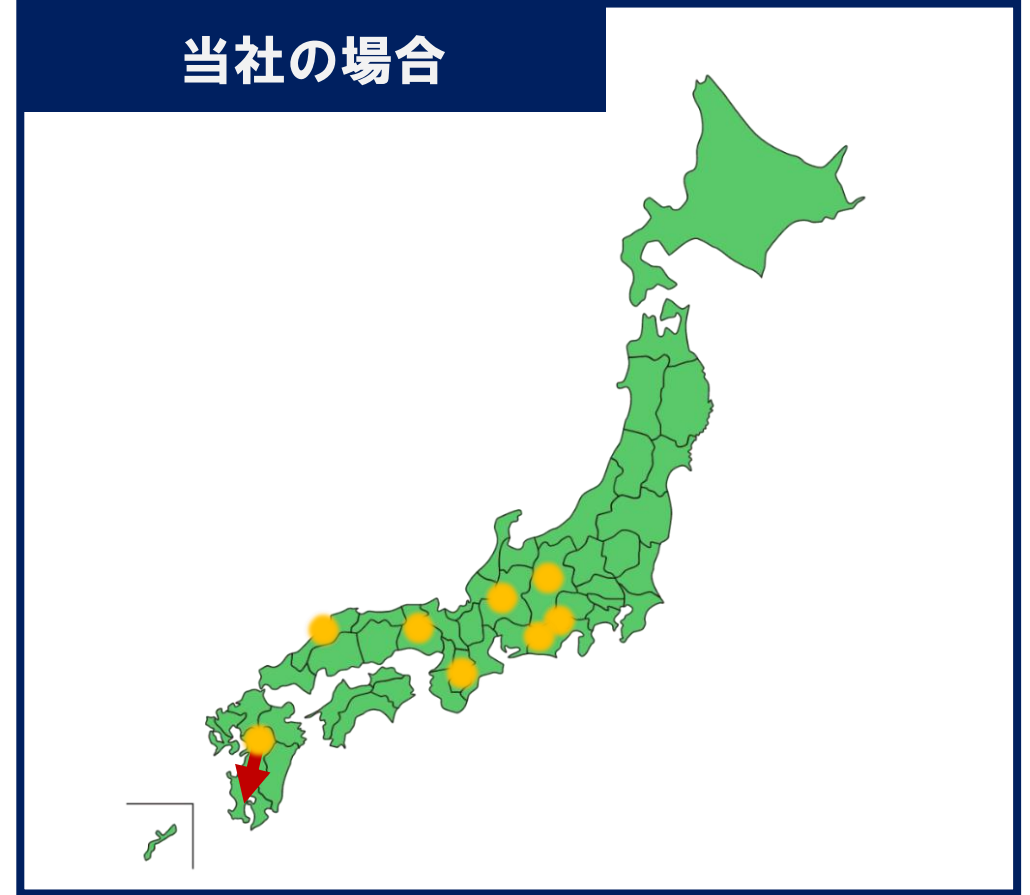


# 当社の強み【物流網の構築】

水源が1ヶ所の場合



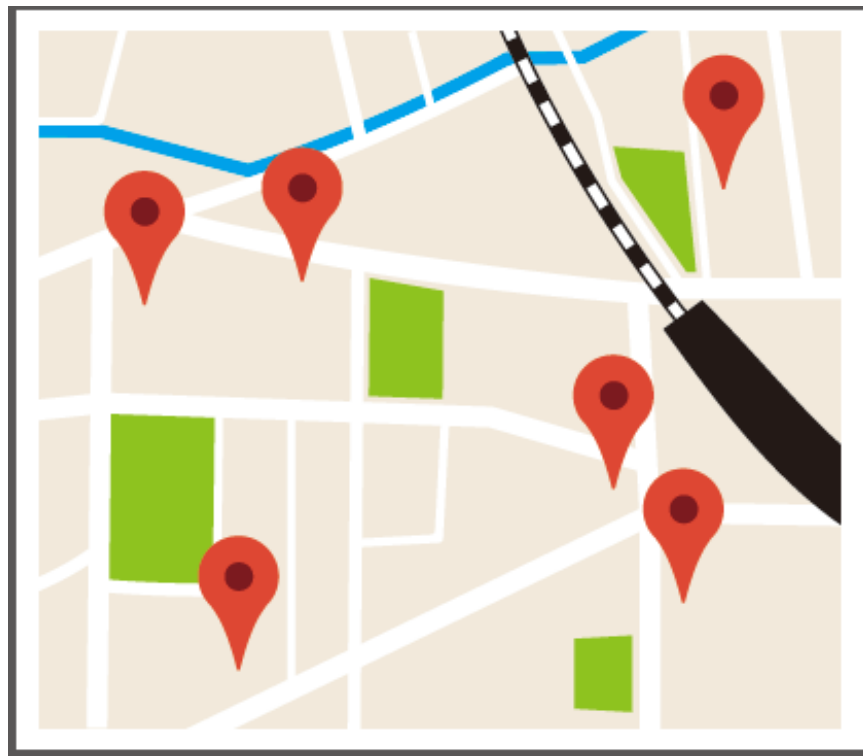
当社の場合



**業界NO.1\*の水源数**により  
配送先近くの水源地からの提供が可能

※ 当社調べ





エリアでの純増  
定期配送・十分な物量



**自社物流網<sup>※1</sup>の構築**



**物流を効率化**

**自社物流比率 42.6%<sup>※2</sup>**

※1 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

※2 2022年3月期末時点の保有顧客ベース



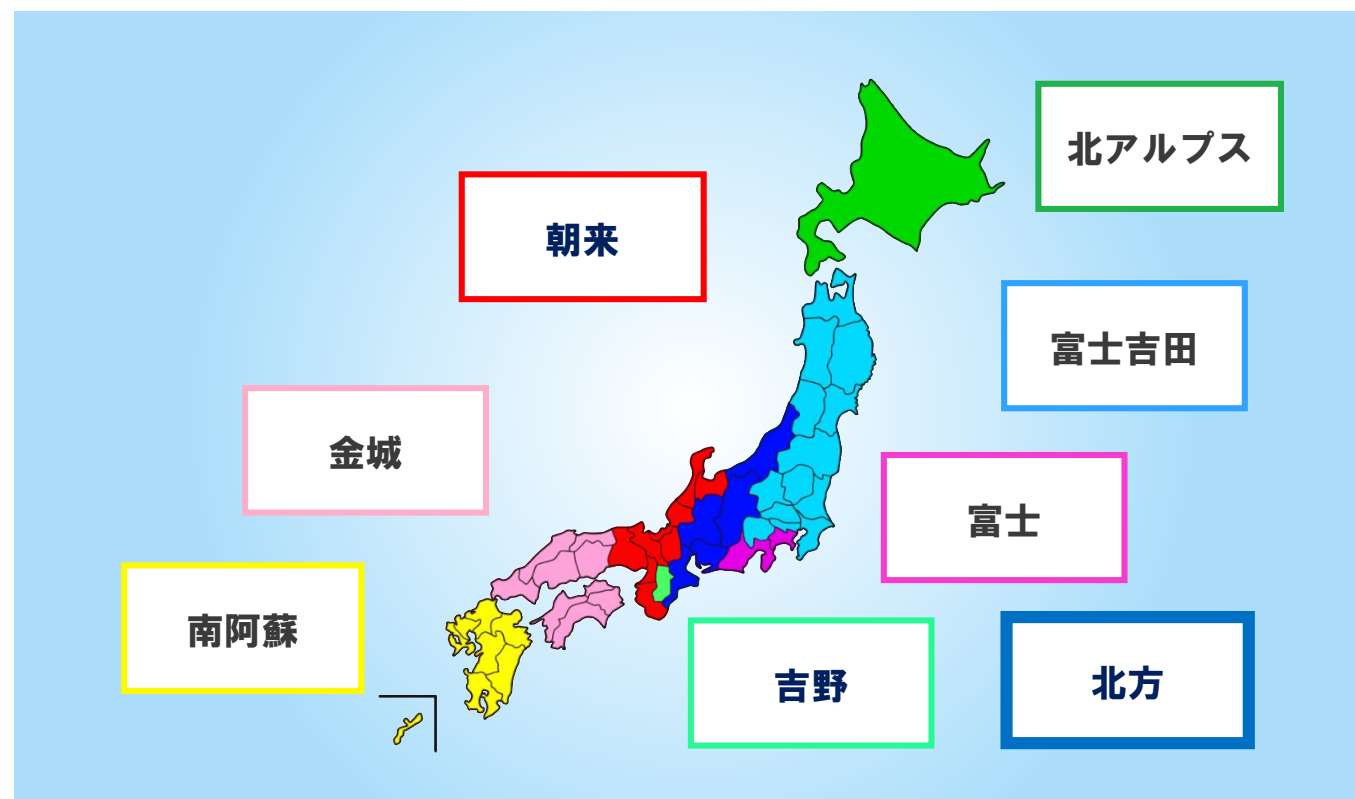
### 岐阜県 北方工場（2022年2月より稼働）

生産能力：**250**万本以上/月

総投資額：約90億円

- ▶ 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となる
- ▶ 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

**顧客数の増加により工場の稼働率を向上。  
さらに適正な拠点からの配送に順次切り替えを行う。**

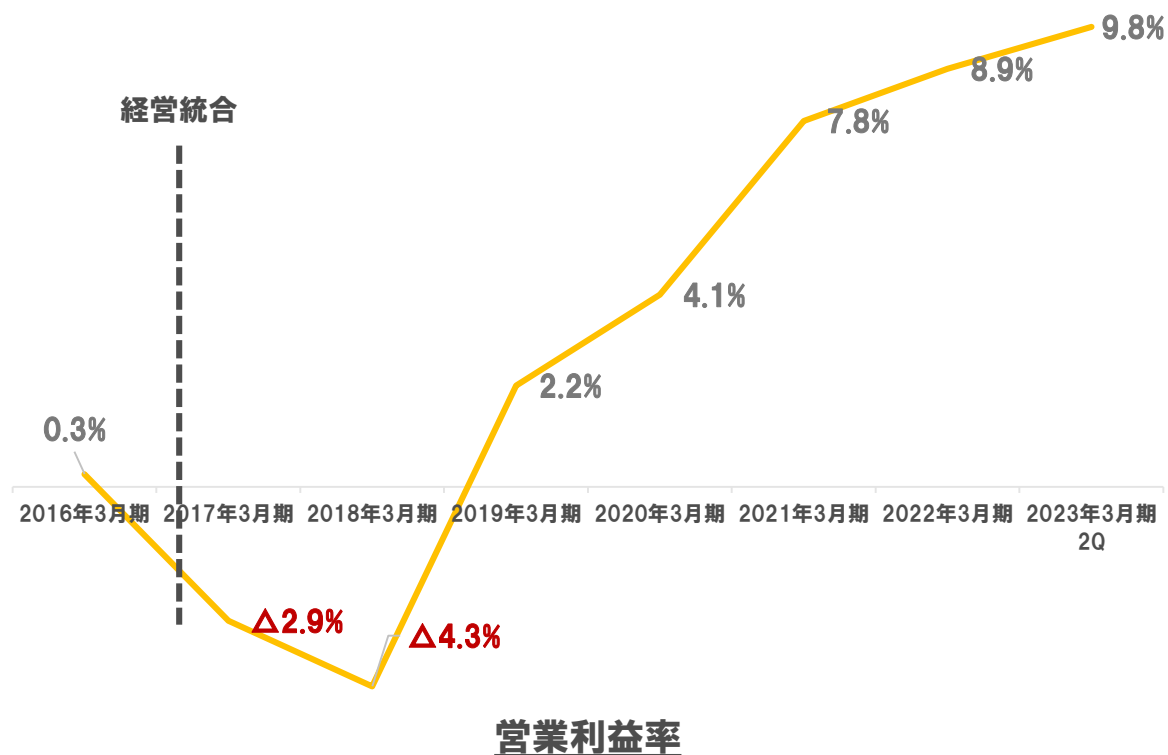
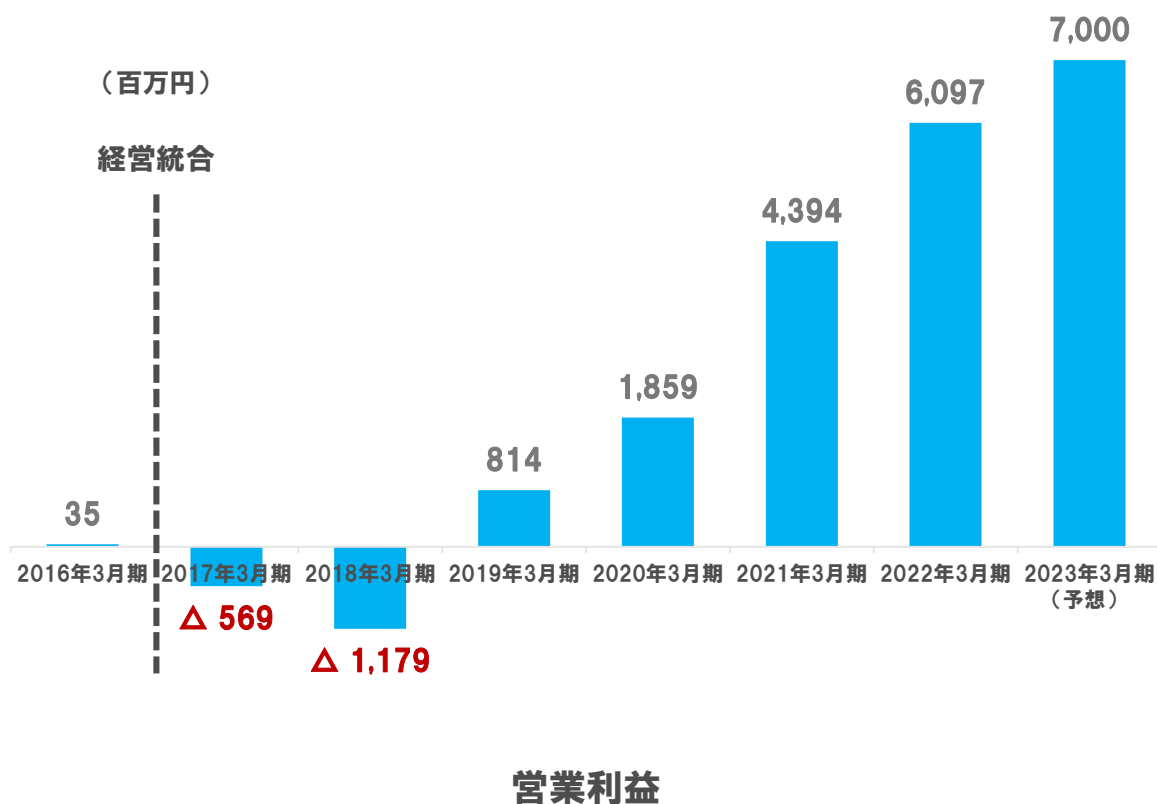


**今後也更なる物流の効率化が見込める**

# 経営統合後の営業利益推移

業界No.1\*の保有顧客数を活かした戦略により、

## 経営統合後の黒字化以降 増益を続ける



※ 当社調べ

# 営業利益率の向上への取り組み

ウォーターサーバー  
契約者限定の  
ショッピングサイト



アプリからの手続き



etc...

## ユーザビリティの向上

## 水源開発



自社物流網の構築



etc...

## 物流戦略

# 引き続き、事業規模の拡大と スケールメリットを活かした施策に取り組む

# SDGsの取り組み

SUSTAINABLE  
DEVELOPMENT  
GOALS



**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

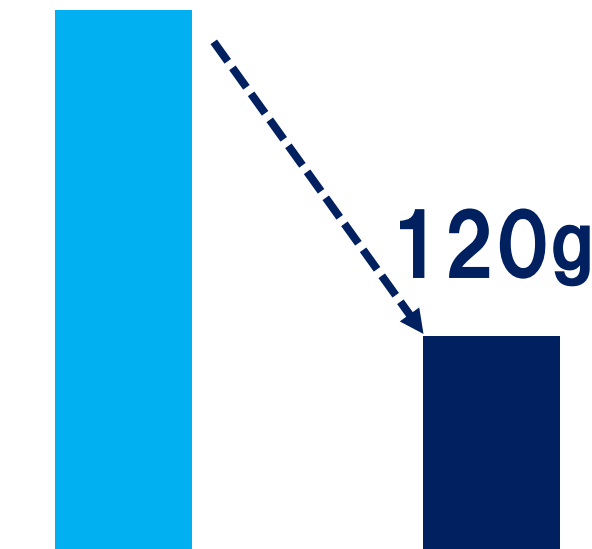
- ・ ダイバーシティ推進
- ・ 働き甲斐の促進
- ・ 健康経営



## プラスチック削減効果

【12L当たりのPET重量】

約252g



120g



市販のペットボトル



プレミアムウォーター

プレミアムウォーターに  
代えるだけで

プラスチック量を  
大幅に削減できる！

## 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



## 社会貢献

PWHDグループでは、様々な社会貢献活動をおこなっております。



離乳食教室



森林整備活動



子ども食堂へ自社収穫米寄贈



小学校での出張授業



熊本・福岡サッカーイベント特別協賛



## 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

**〇〇〇〇〇株式会社**

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。

# 愛すべき未来へ PREMIUM WATER FUTURE

**CHANGE WATER.  
CHANGE THE FUTURE.**



## 〈 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。



## 外でペットボトルを購入するのではなく

## 自ら持ち歩く、 環境にやさしいライフスタイル

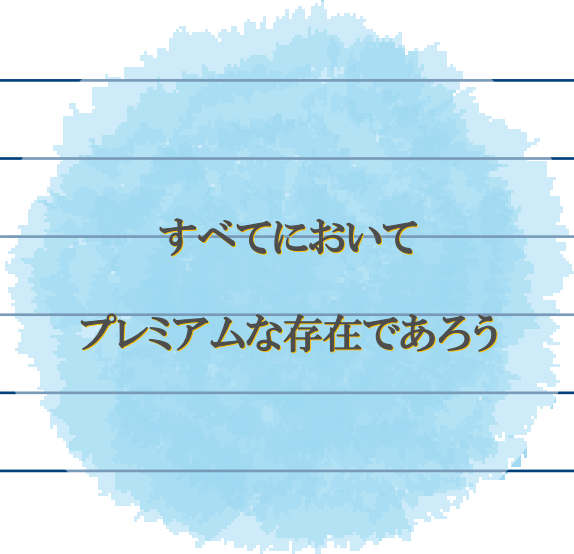


# APPENDIX



# 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	4,450百万円 ※2022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	1,167名（役員、臨時従業員含まない） ※2022年3月31日現在			
役員	代表取締役社長 代表取締役CDO兼CFO兼CIO 取締役副社長 専務取締役 取締役 取締役 取締役 取締役 取締役	萩尾 陽平 長野 成晃 金本 彰彦 今泉 貴広 形部 孝広 武井 道雄 小泉 まり 古谷 啓伍 松永 光市	取締役 取締役 社外取締役 取締役 常勤監査等委員 取締役 監査等委員 社外取締役 監査等委員 社外取締役 監査等委員 社外取締役 監査等委員	村口 和孝 和田 英明 川原 夏子 加藤 次夫 杉田 将夫 高橋 邦美 内田 正之 有田 道生



## 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。

# 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		5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 <b>(株)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	

※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。



## 株式会社ウォーターダイレクト

「非加熱天然水」の製造品質、出荷量ともに  
国内トップクラス。

プレミアムウォーター（株）に対してOEM提供。

## 株式会社エフエルシー

国内最大級のプロモーション営業会社。

プレミアムウォーター（株）を傘下に持つ。

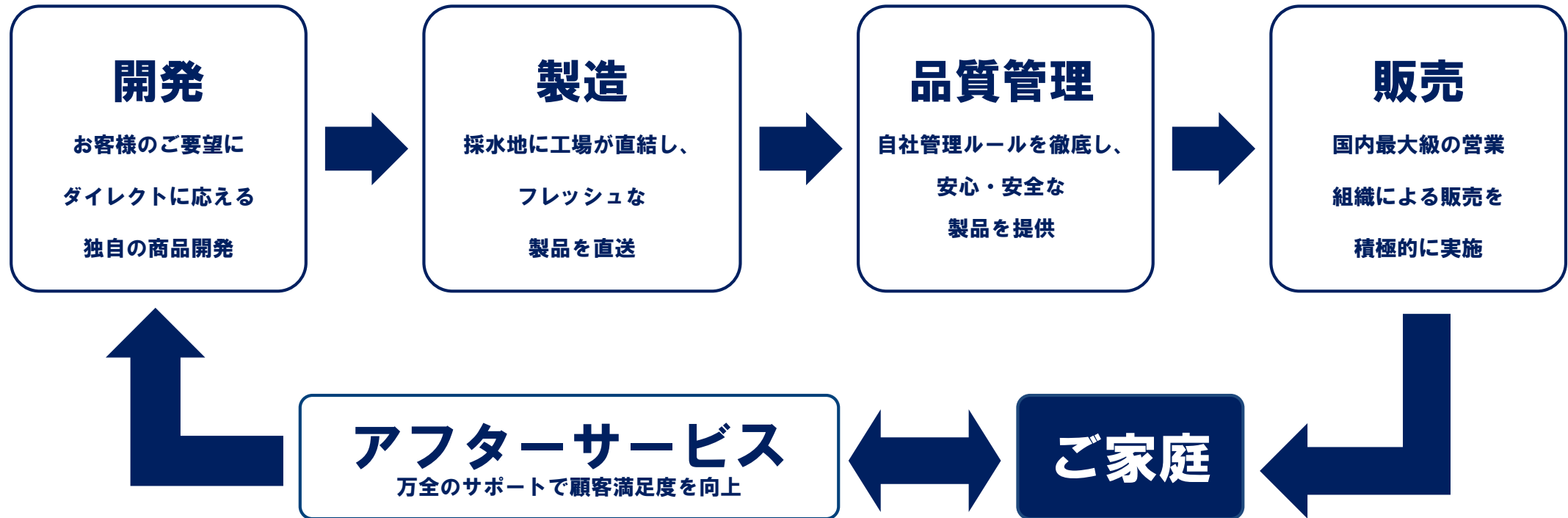
## 株式会社プレミアムウォーターホールディングス

両社の経営統合により誕生。

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。

# 製販一体型経営

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。



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.





# 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。

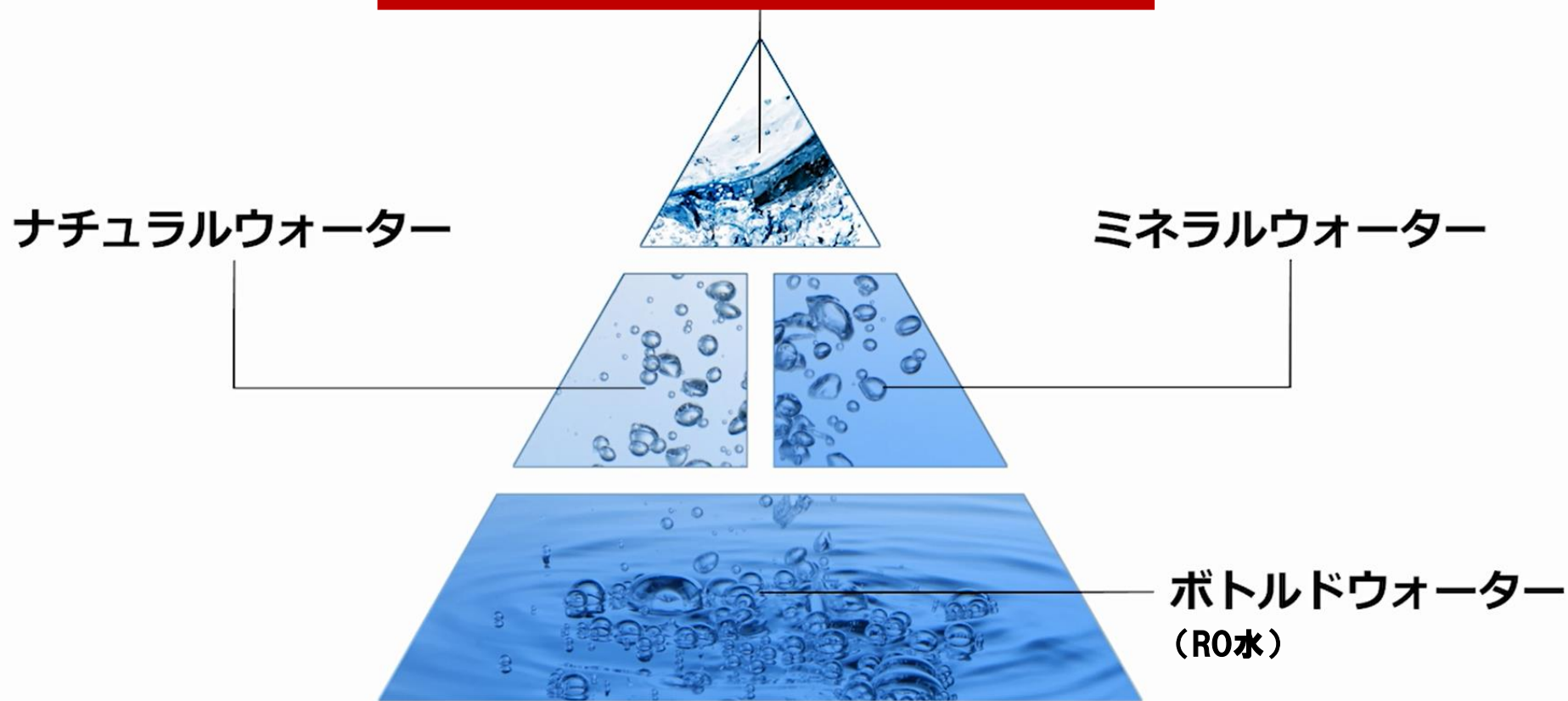
サービス形態	再利用ボトル「リターナブル方式」	使いきりボトル「ワンウェイ方式」
宅配イメージ	<p>使用後のボトルを回収し、洗浄・殺菌後に再利用</p> <p>生産工場      ご家庭</p> <p>使用後の容器は次回ご注文時に回収</p>	<p>使いきりボトルをお届けする片道(ワンウェイ)方式</p> <p>生産工場      ご家庭</p> <p>使用後の容器はお客様にて廃棄</p>
ボトルの特徴	<p>回収して再利用</p> <p>ガロンボトル内に外気が流入する構造</p> <p>酸化      菌の繁殖</p> <p>ガロンボトルかさばって困る...</p>	<p>つぶしてリサイクルゴミへ</p> <p>ボトル内に限りなく空気が混入しにくい</p> <p>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	主に <b>配送拠点近隣</b> にお住まいの方 (一部地域を除く)	<b>全国各地</b> にお住まいの方 (一部離島を除く)

【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



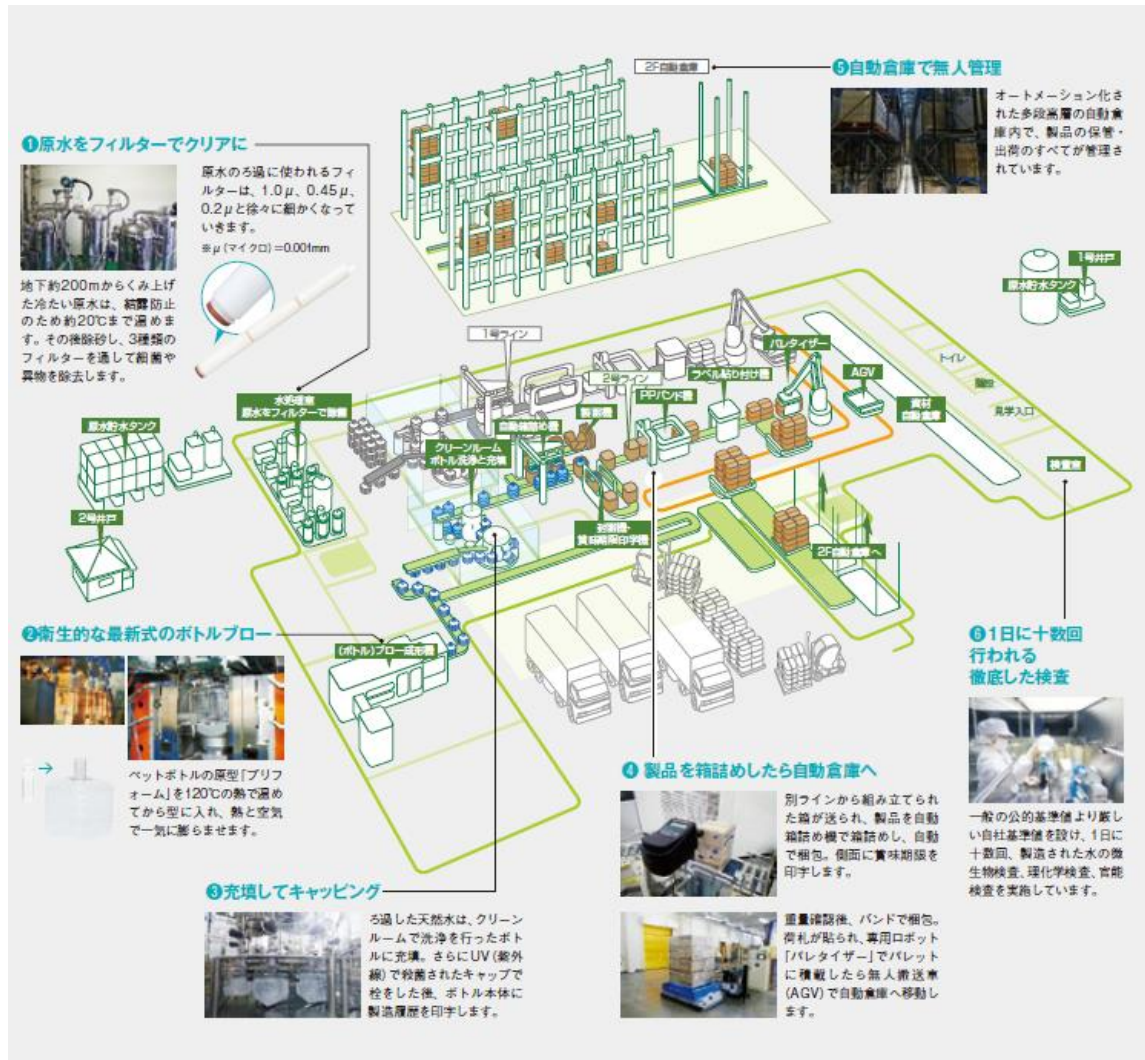


# 最高品質への取り組み（高品質な水源）

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】



# 株主優待品を拡充 (2022年3月期の内容)

「PREMIUM MALL」の数ある商品の中から  
当社が選定した15品のうち1品をお選びいただきます。

※下記は15品のうちの一例です。



## 株主様のご契約者様の場合

「PREMIUM MALL」

の

15品のうち1品



「ナチュラルミネラルウォーター (1 Set)」も  
無償でお届け

# 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