



証券コード:2588

2017年3月期【第11期】 第2四半期決算説明会

株式会社プレミアムウォーターホールディングス
2016年11月21日(月)



I. 第2四半期決算のご説明

II. ビジネスモデルのご説明

III. 経営統合のご報告

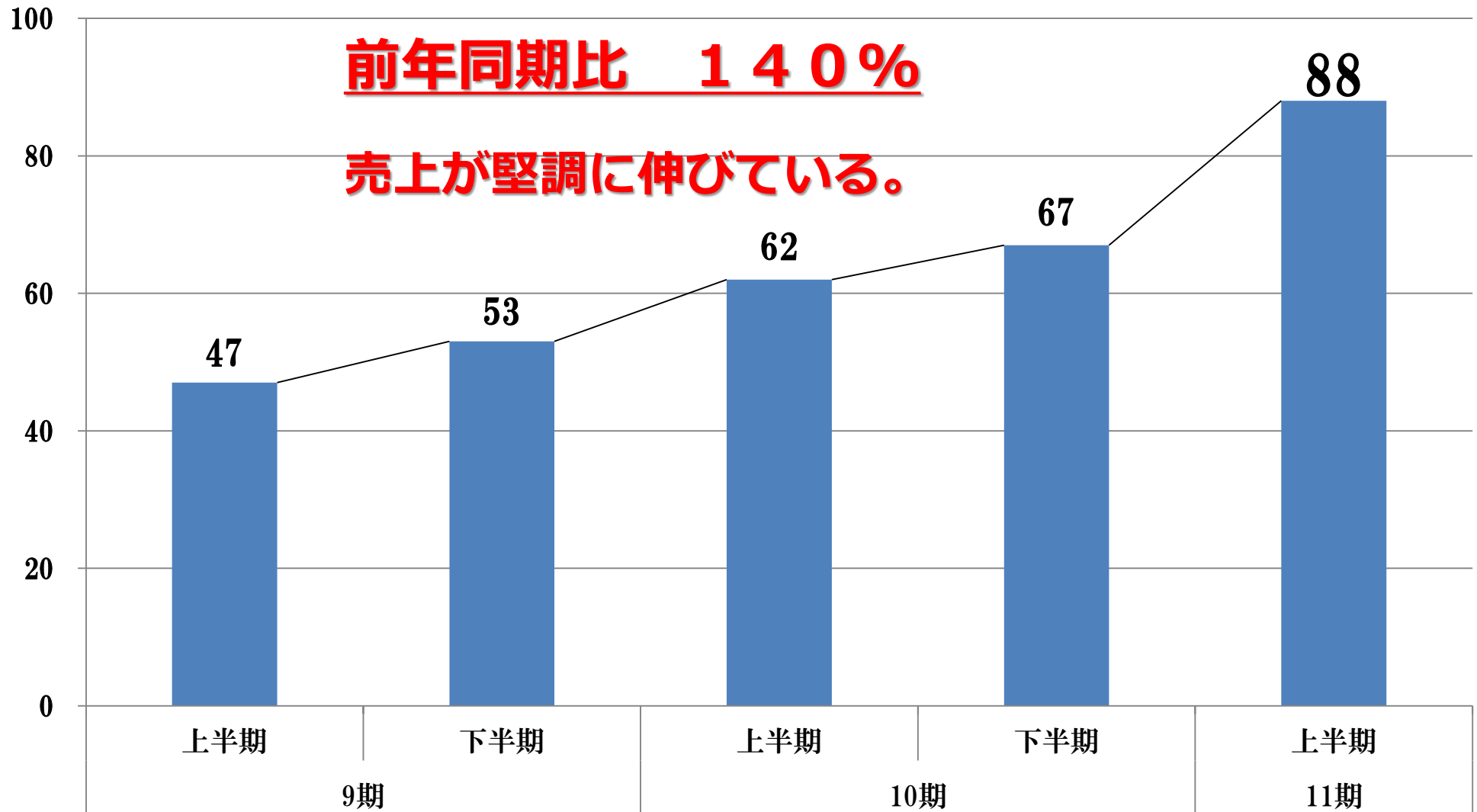
IV. 下半期の主な取り組み

第11期第2四半期決算のご説明



I. 第2四半期決算のご説明① 売上推移

(億円)



I. 第2四半期決算のご説明② 連結損益計算書

(百万円)

	第10期 第2四半期	第11期 第2四半期	増減	前年同期比
売上高	6,289	8,856	2,567	140.8%
営業利益	△ 225	108	333	—
経常利益	△ 252	32	284	—
親会社に帰属する 当期純利益	△ 174	△ 216	△ 42	—
1株あたり純利益	△ 21円46銭	△ 12円96銭	8円50銭	—
EBITDA	391	1,053	662	269.3%

I. 第2四半期決算のご説明③ 連結業績予実分析

(百万円)

	第11期第2四 半期予想	第11期第2四 半期実績	第11期第2四 半期予実比	主な要因
売上高	10,000	8,856	88.6%	内部取引による売上連結消去の見込不足
営業利益	△ 380	108	—	①販売体制効率化による新規顧客獲得コストの削減 ②プリフォーム内製化による製造原価の低減
経常利益	△ 420	32	—	
親会社に帰属する 当期純利益	△ 470	△ 216	—	黒字子会社の税金負担が大きい
1株あたり純利益	△56円62銭	△12円96銭	—	経営統合による株式交換及び新株予約権行使に伴う新株式が約18百万株増加

I. 第2四半期決算のご説明④ 連結貸借対照表

(百万円)

	第9期(連結)		第10期(連結)			第11期上半期(連結)		
		構成比(%)		構成比(%)	前年比(%)		構成比(%)	前年比(%)
流動資産	4,403	52.9	3,729	47.6	84.7	7,011	48.9	188.0
固定資産	3,926	47.1	4,113	52.4	104.8	7,323	51.1	178.0
総資産	8,330	100.0	7,842	100.0	94.1	14,335	100.0	182.8
流動負債	3,134	37.6	3,407	43.4	108.7	5,504	38.4	161.5
固定負債	2,942	35.3	2,101	26.8	71.4	6,575	45.9	312.9
純資産	2,253	27.0	2,333	29.8	103.6	2,254	15.7	96.6
有利子負債	4,091	49.1	3,280	41.8	80.2	9,218	64.3	281.0
DER(Gross)	1.9	-	1.4	-	-	4.2	-	-
DER(Net)	0.9	-	0.9	-	-	2.8	-	-
自己資本比率	26.37%	-	29.28%	-	-	15.40%	-	-

※経営統合により、連結範囲の資産及び負債が大幅に増加。
 ※有利子負債の中に割賦未払金を含む。

I. 第2四半期決算のご説明⑤ 連結キャッシュフロー

(百万円)

	第10期 第2四半期	第11期 第2四半期	主な要因
営業活動による キャッシュ・フロー	434	96	新規顧客獲得による支出の増加
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 1,036	258	経営統合による連結範囲変更を伴う収入
財務活動による キャッシュ・フロー	7	1,227	新株予約権行使による収入
現金及び現金同等物の 四半期末（期末）残高	1,425	2,823	

I. 第2四半期決算のご説明⑥ 通期業績予想

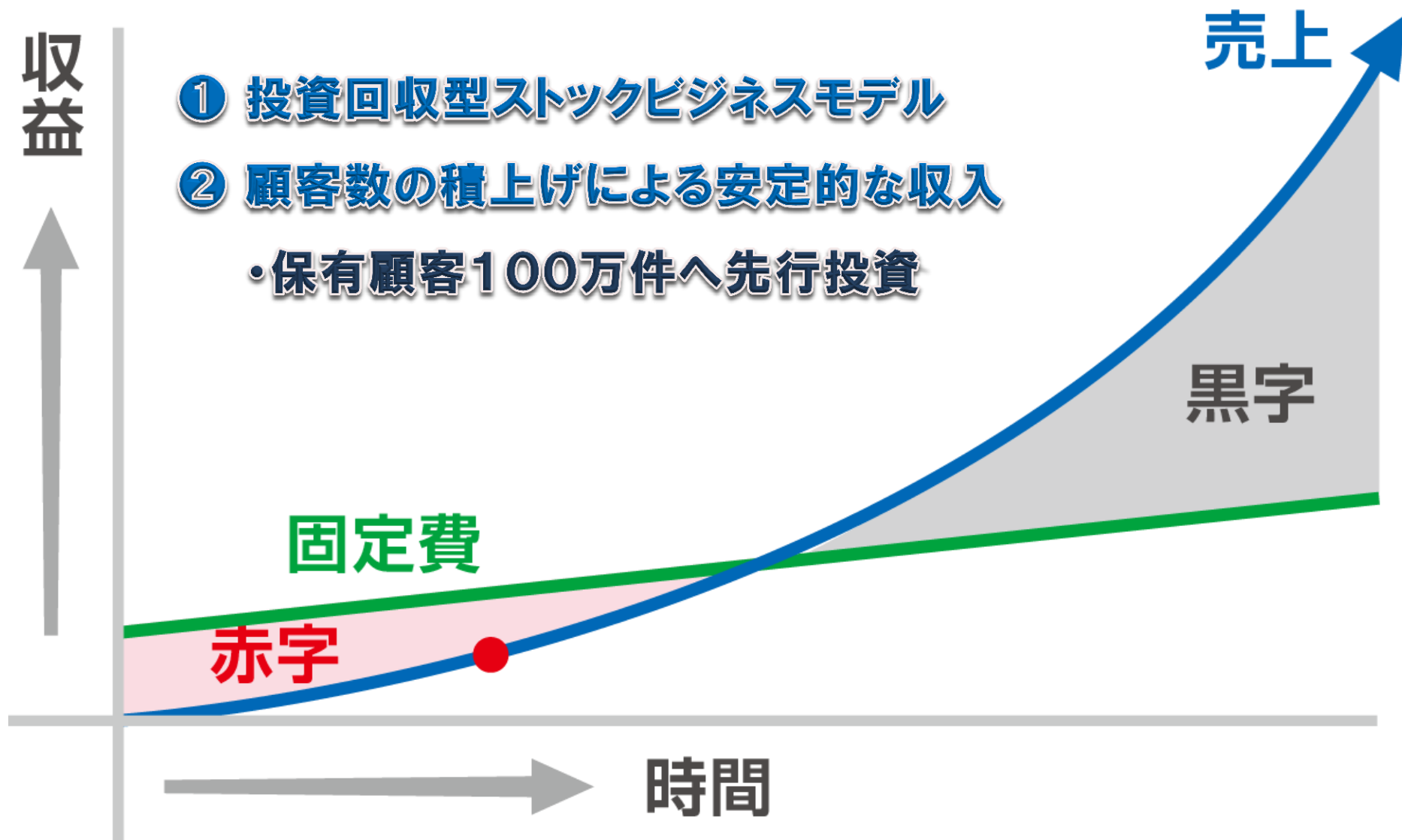
(百万円)

	第11期第2四半期実績	第11期通期予想(前回)	第11期通期予想(修正)	通期予想増減額	主な要因
売上高	8,856	20,000	20,000	—	予定以上の新規顧客獲得を達成
営業利益	108	△ 800	△ 500	300	
経常利益	32	△ 880	△ 650	230	第2四半期の実績から、前回発表の数字より赤字幅が縮小する見込み
親会社に帰属する当期純利益	△ 216	△ 980	△ 900	80	
1株あたり純利益	△12円96銭	△118円05銭	△34円06銭	—	経営統合による株式交換及び新株予約権行使に伴う新株式が約18百万株増加

ビジネスモデルのご説明

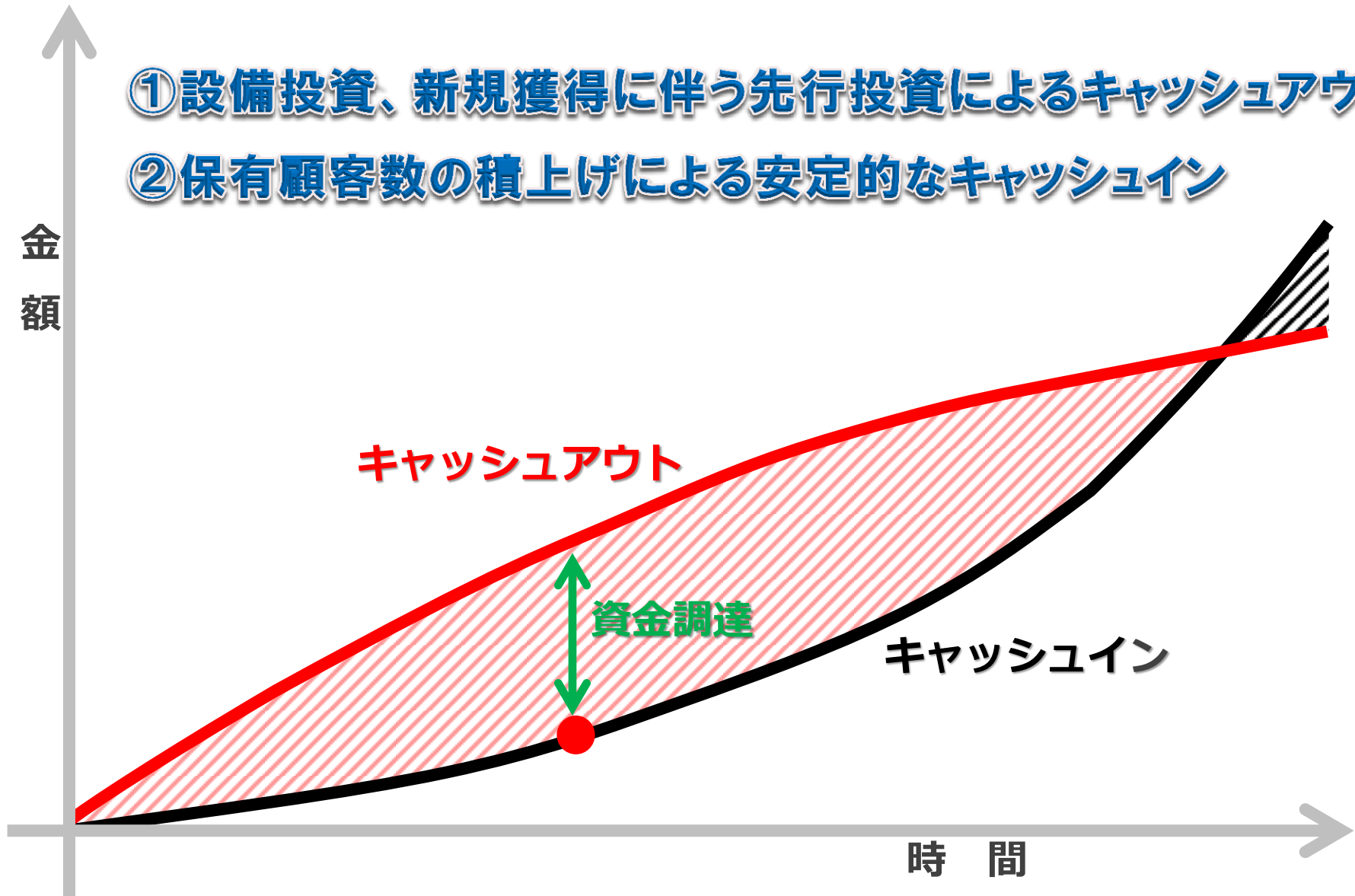


Ⅱ. ビジネスモデルのご説明① 収益性成長イメージ



Ⅱ. ビジネスモデルのご説明② キャッシュフローイメージ

- ① 設備投資、新規獲得に伴う先行投資によるキャッシュアウト
- ② 保有顧客数の積上げによる安定的なキャッシュイン



◎新規獲得件数

◎ストック単価

◎獲得コスト

◎解約率

※ストック単価とは

当社でご契約いただいたお客様によって毎月支払われる収入から、提供のお水や付帯品、その他サービスの原価を除いた利益のこと。

Ⅱ. ビジネスモデルのご説明④ 新規獲得件数の月次開示

平成 29 年 3 月期 10 月度の月次概況に関するお知らせ（速報）

当社グループの主力事業である宅配水事業につきまして、平成 29 年度 3 月期 10 月度における新規ご契約件数、保有契約件数及び保有契約増減数の月次概況（速報）を下記のとおりご報告いたします。

記

1. 新規ご契約件数

(単位：件)

平成 29 年 3 月期	4 月	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月
	6, 476	6, 939	6, 743	19, 697	22, 949	16, 845
	10 月	11 月	12 月	1 月	2 月	3 月
	16, 759					

2. 保有契約件数

(単位：件)

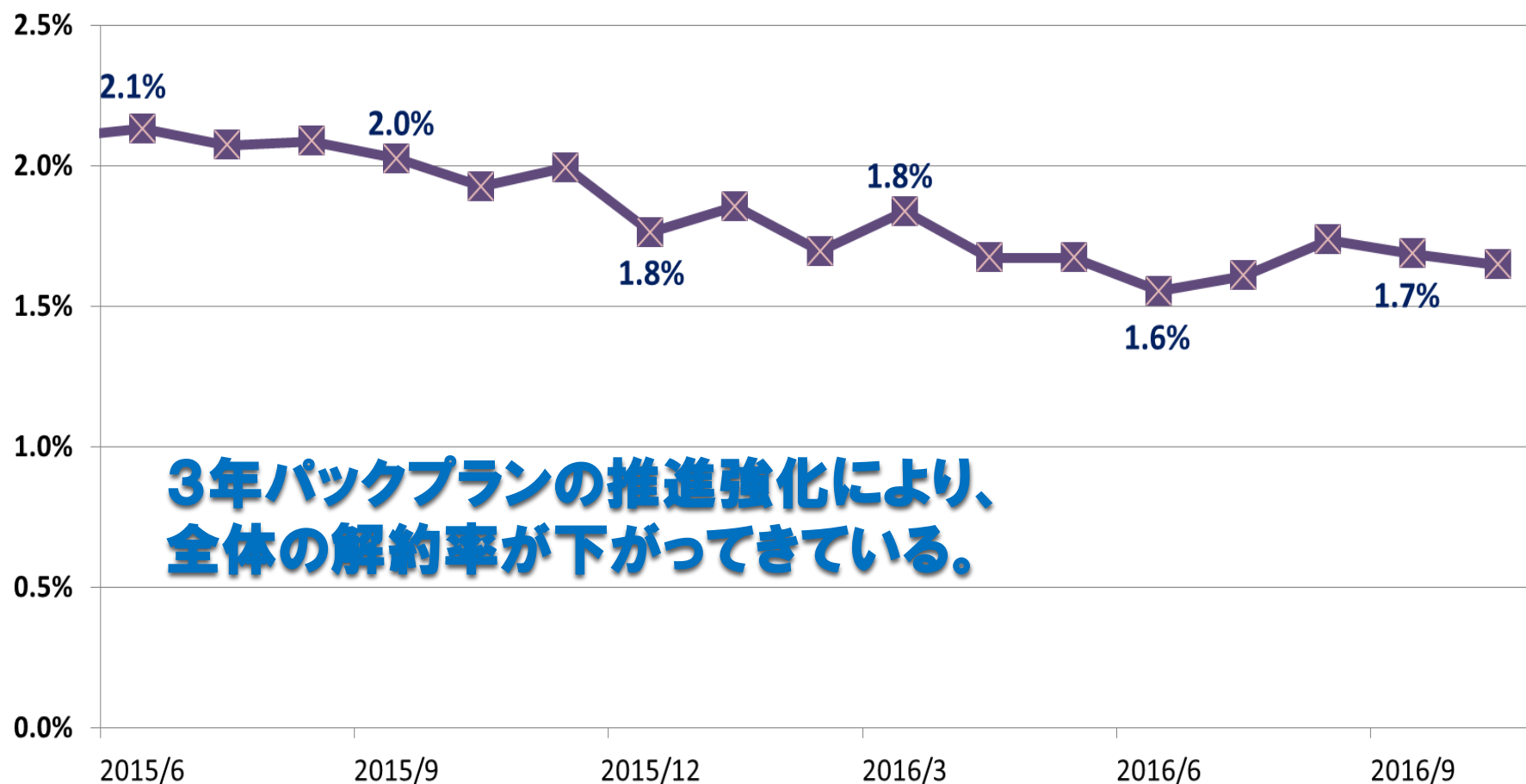
平成 29 年 3 月期	4 月	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月
	226, 312	228, 517	230, 788	394, 145	407, 204	419, 010
	10 月	11 月	12 月	1 月	2 月	3 月
	427, 255					

3. 保有契約増減数（対前月比）

(単位：件)

平成 29 年 3 月期	4 月	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月
	-	2, 205	2, 271	163, 357	13, 059	11, 806
	10 月	11 月	12 月	1 月	2 月	3 月
	8, 245					

Ⅱ. ビジネスモデルのご説明⑤ 解約率の推移



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数
解約率 : 当月解約数 ÷ 前月保有数

経営統合に関するご報告



Ⅲ. 経営統合のご報告① 経営統合の実行

平成28年7月1日に予定通りウォーターダイレクトグループとエフエルシーグループとの経営統合を行いました。



■ 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。

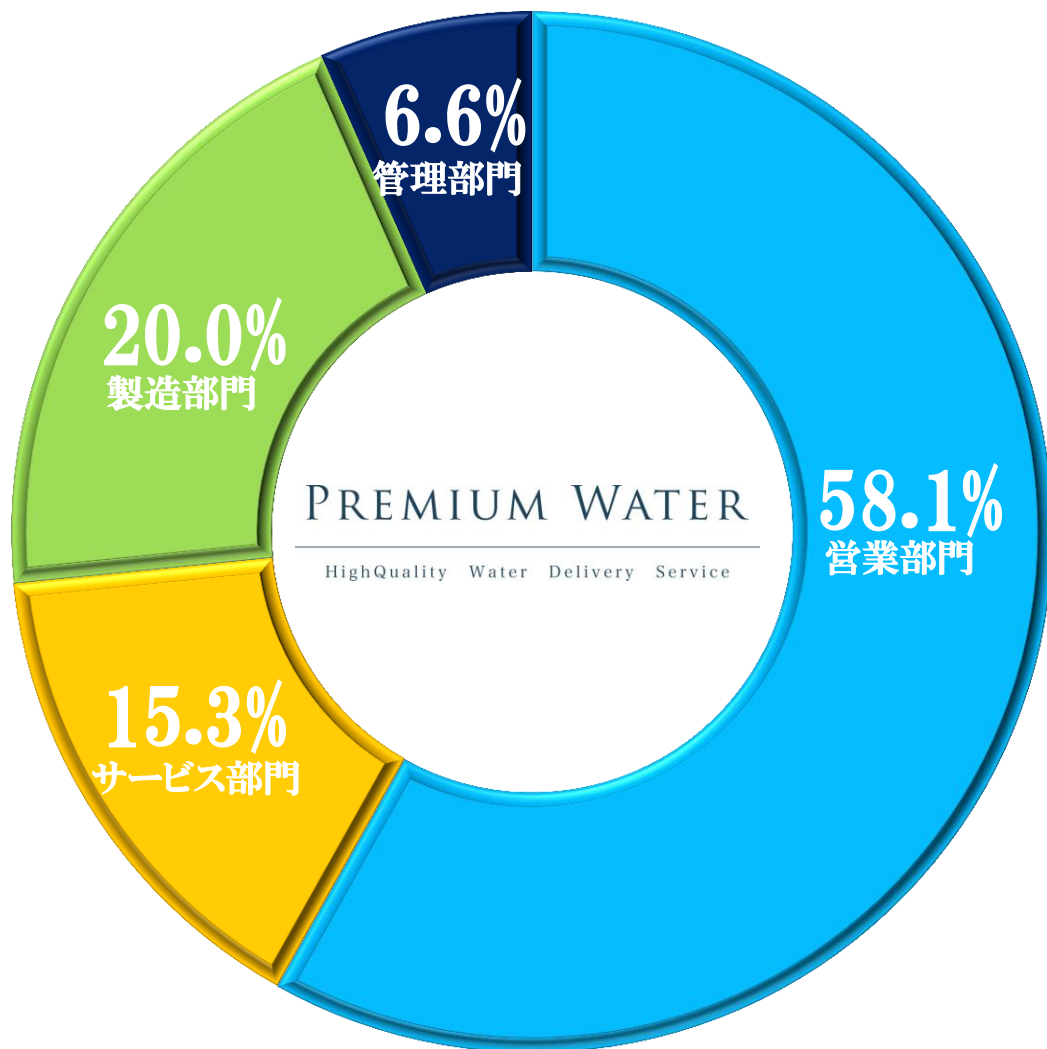
■ 株式会社プレミアムウォーターホールディングス
両社の経営統合により誕生。
国内トップクラスの生産能力と品質、
国内最大の販売力を有する。

Ⅲ. 経営統合のご報告② 会社概要

会社現状（平成28年9月30日現在）

会社名	株式会社プレミアムウォーターホールディングス	
代表者	代表取締役社長 萩尾 陽平	
所在地	東京本社：東京都渋谷区神宮前1-4-16 神宮前M-SQUARE 3F 本 店：山梨県富士吉田市上吉田4597-1	
設立年月日	2006年 10月 13日	
事業内容	ミネラルウォーター一宅配事業	
役員構成	代表取締役社長 萩尾 陽平 代表取締役CFO 長野 成晃 取締役 形部 孝広 取締役(非常勤) 和田 英明 取締役(非常勤) 村口 和孝 取締役(社 外) 藤野 英人 取締役(社 外) 平井 亮子	
資本金	2,385,631千円	
決算月	3月	
グループ会社	(株)ウォーターダイレクト (株)ウェルウォーター 富士ウォーター(株) 深圳日商沃德管理諮詢有限公司	(株)エフエルシー プレミアムウォーター(株) エフエルシープロモーション(株) エフエルシークリエイション(株) エフエルシーイノベーション(株) (株)LUXURY SINGAPORE FLC PTE. LTD
従業員数	614名（役員を除く、臨時従業員含む）	

Ⅲ. 経営統合のご報告③ 組織構造



(株)プレミアムウォーターホールディングスは、
2社の統合により
メーカーポジションにありながら
直販営業部門が約6割を占める

業界無二の営業会社に生まれ変わります。

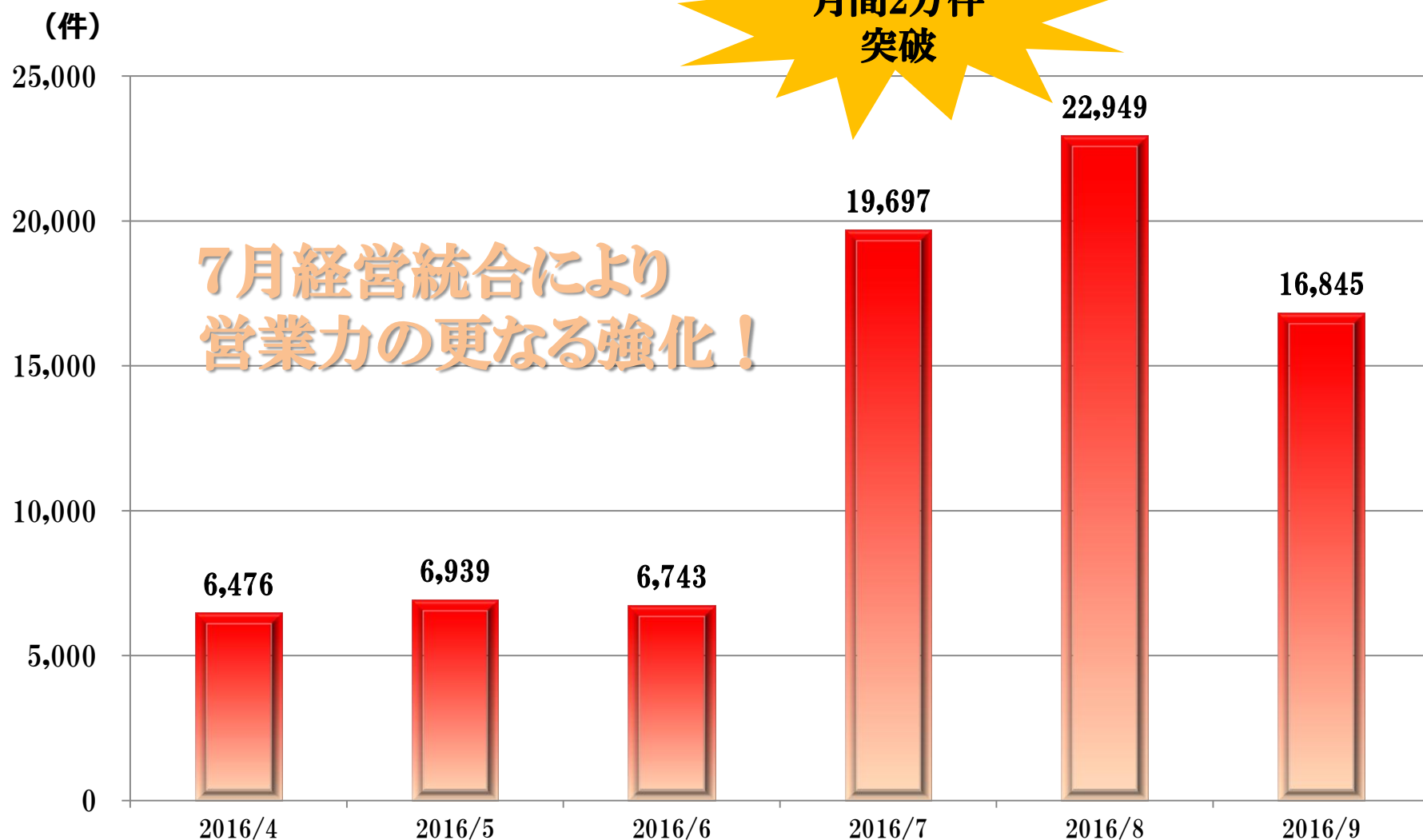
ワンブランド化により

管理部門、製造部門は最小人員で編成し
顧客アフターのサービス部門を中核に置くことで、
高効率な組織を実現。

業界No.1の顧客獲得力により、
顧客純増数No.1を実現します。

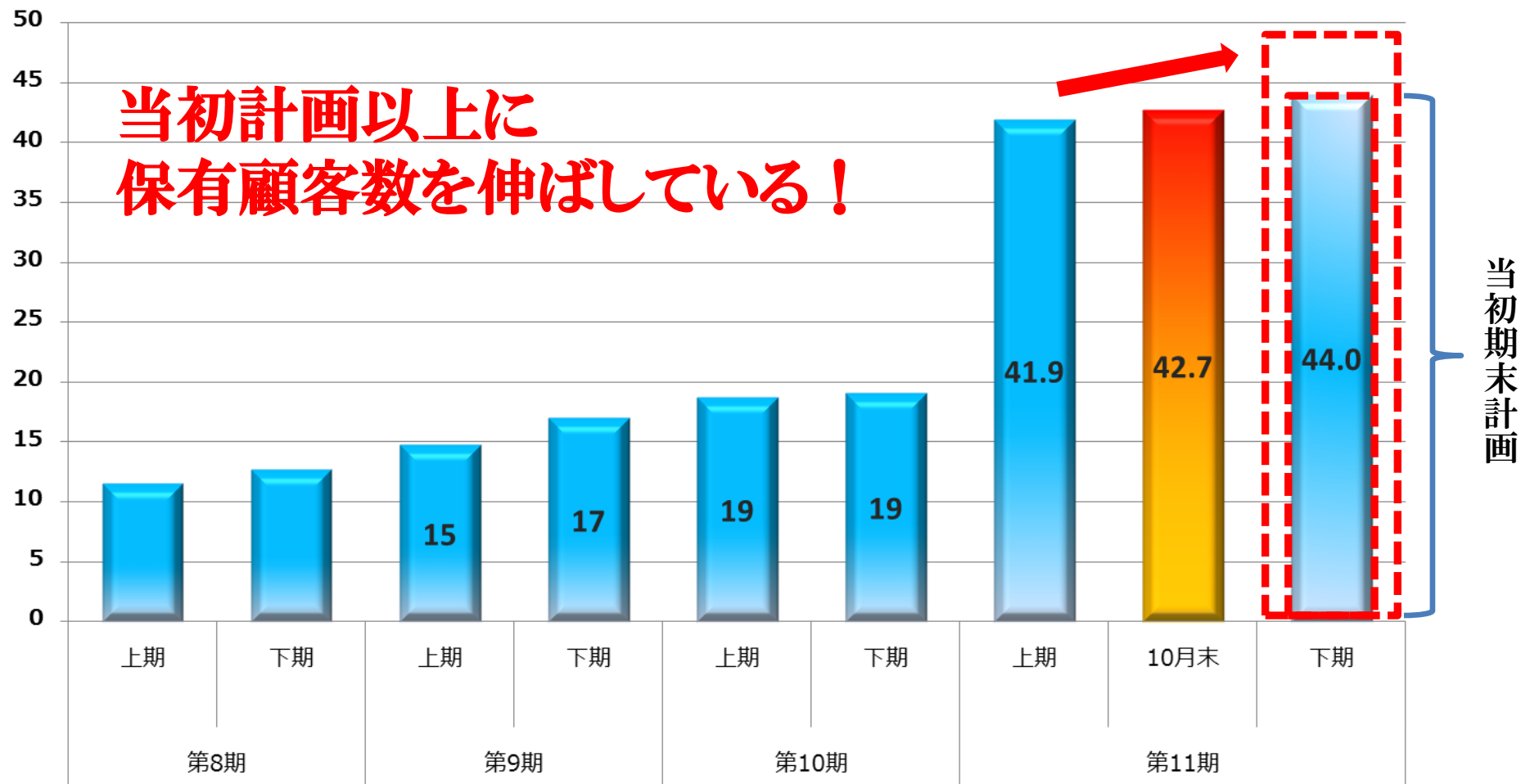
(注:役員を除く、臨時従業員含む)

Ⅲ. 経営統合のご報告④ 上半期月ベース顧客獲得推移



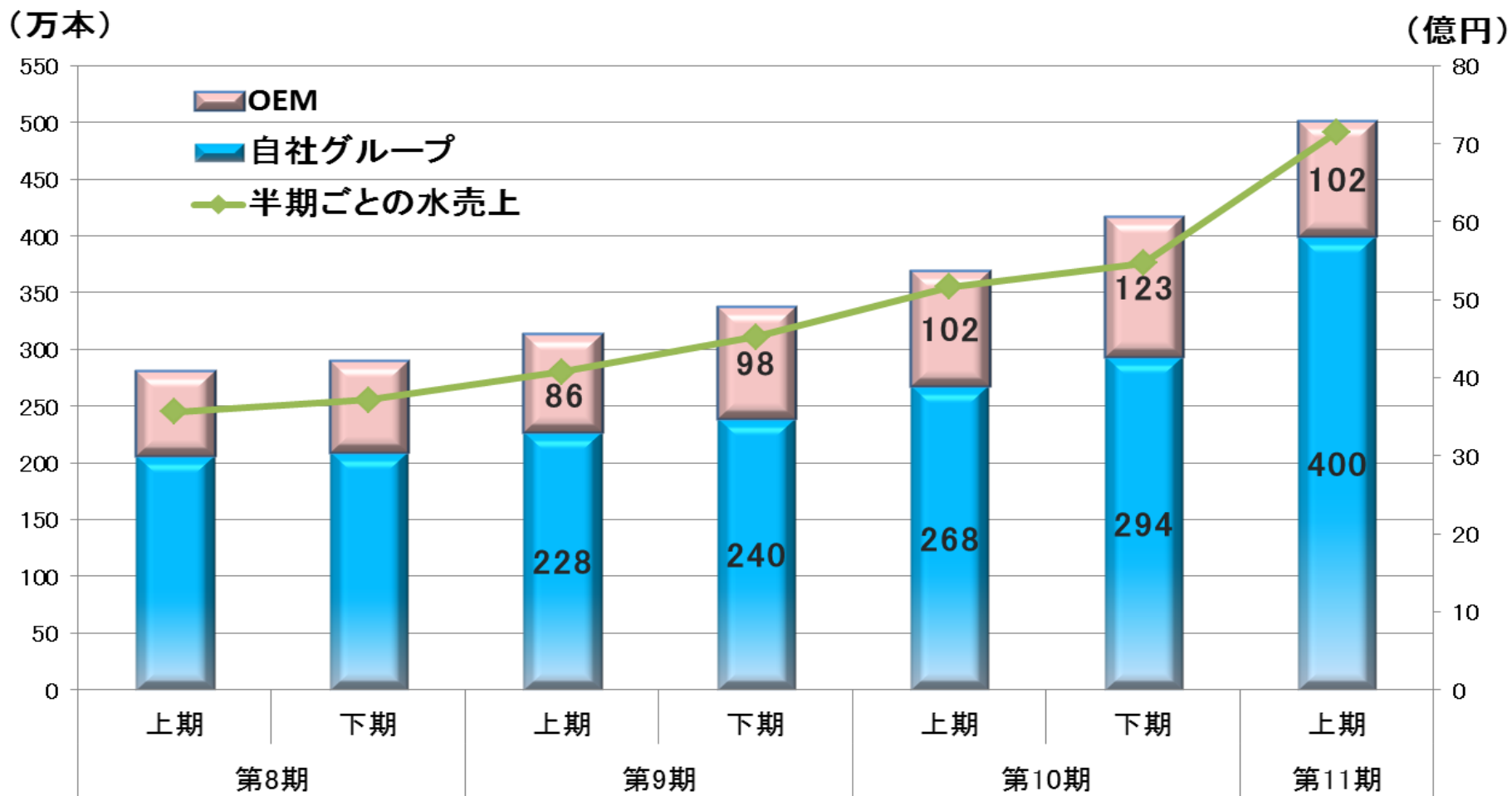
Ⅲ. 経営統合のご報告⑤ 保有顧客数の推移

(万件)



※4ヶ月以上不稼働の顧客を保有数から除外。

Ⅲ. 経営統合のご報告⑥ 水出荷本数推移

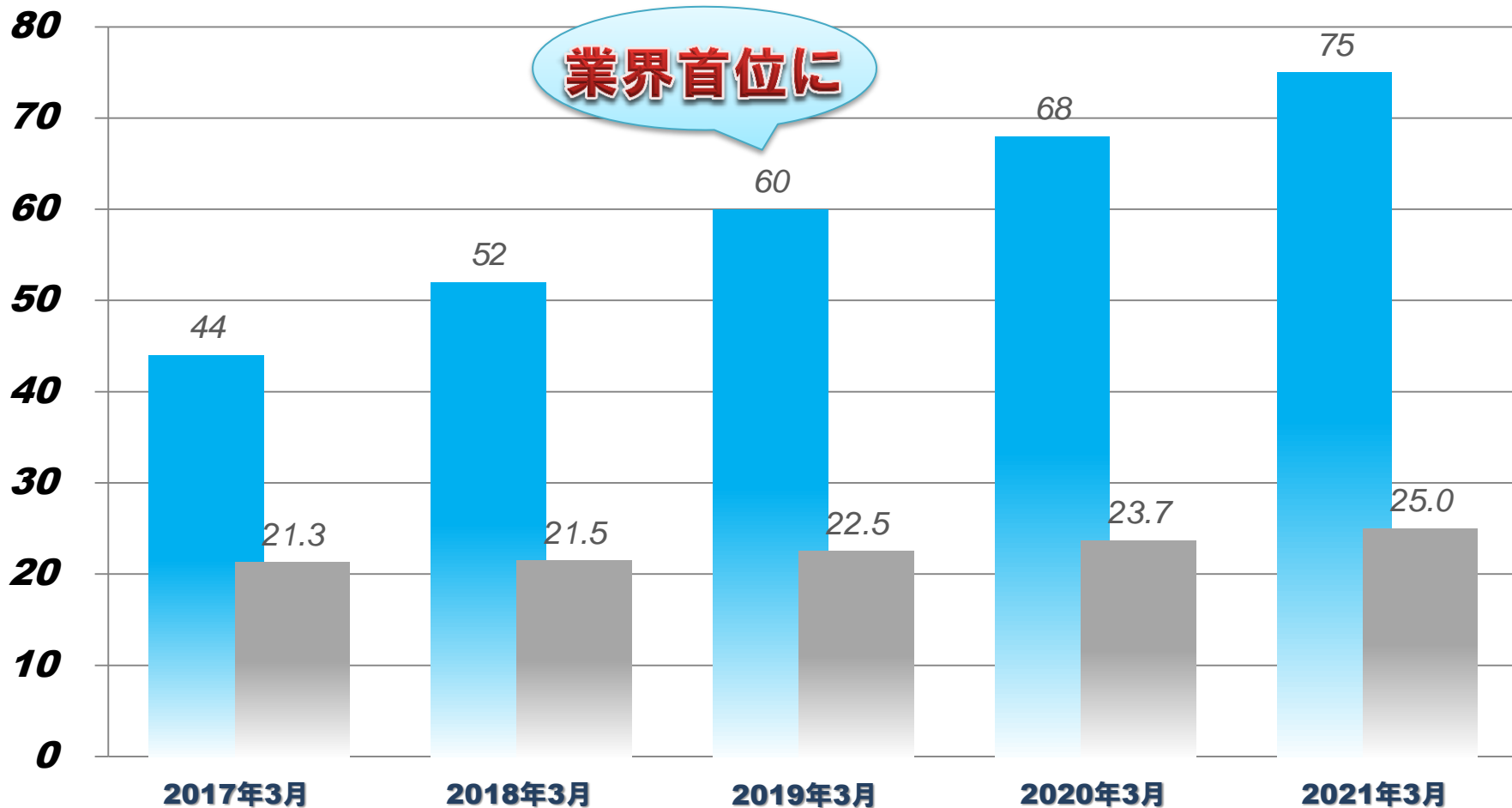


※平成28年7月1日より、元OEM販売先であるプレミアムウォーターに出荷した分を自社グループに含む。

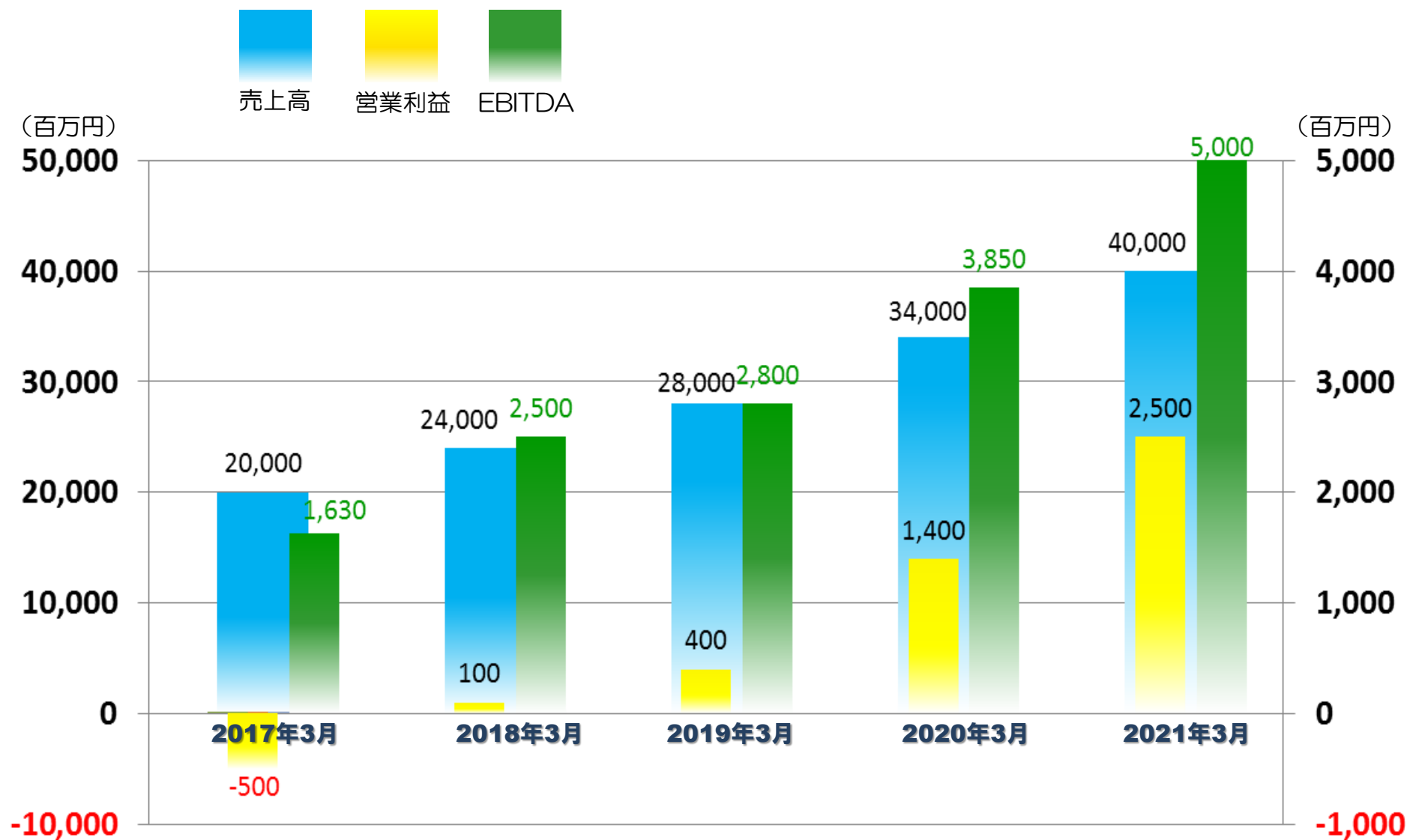
Ⅲ. 経営統合のご報告⑦ 5か年保有顧客計画

保有顧客数
新規顧客数
(万件)

**グループにおける年間新規顧客獲得数20万件超。
2019年3月期の業界シェアトップを狙う。**



Ⅲ. 経営統合のご報告⑧ 5か年事業計画



下半期の主な取り組み



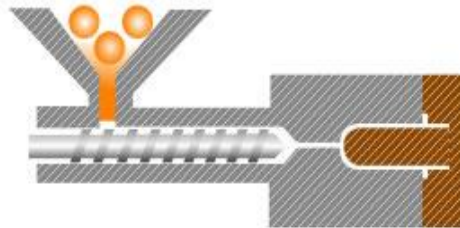
IV. 下半期の主な取り組み① 内製化の強化

プリフォーム射出成型機 2号ラインの増設による製品原材料内製化を強化します。

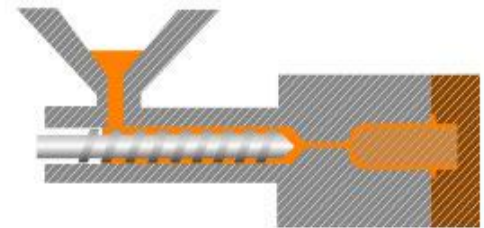
- ◆設置時期： 平成29年春予定
- ◆生産能力： フル稼働の場合月間150万本



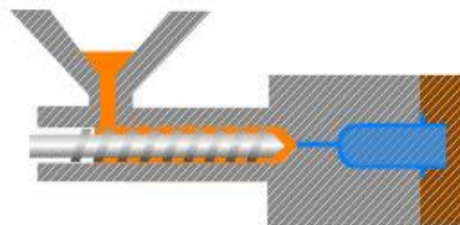
① PETボトルの原料のペレット樹脂を溶かします。



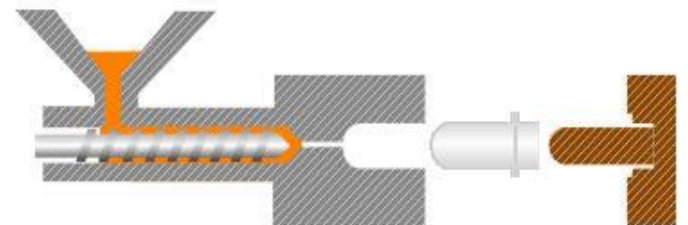
② 圧力をかけて金型に注入します。



③ 金型に流し込んだ樹脂を冷却します。



④ 試験管のような形状のプリフォームが完成します。



IV. 下半期の主な取り組み② ウォーターサーバーブランド強化

既にウォーターダイレクトが取り扱っているamadanaサーバーとcadoサーバーをプレミアムウォーターで再展開、ブランド相乗効果を狙います。



IV. 下半期の主な取り組み③ 水源の開拓

新規顧客数の増加を受け、安定した製品の供給能力を課題としています。
 自社工場やOEM提供先の増設増産と同時に、水源の開拓に積極的に取り組んでいます。



IV. 下半期の主な取り組み④ -1 副商材の強化

■CS向上モデル



お客様により天然水をご利用頂くために、
「天然水を使う生活習慣」をご提案しています。

水と親和性の高い厳選した副商材を、会員限定価格で提供し、顧客満足度の向上に努めています。

- ① 親和性の高い副商材（お水の消費促進）
↓
- ② 会員限定価格（継続率の向上）
↓
- ③ アプリで複数サービスの併用を簡単に
↓
- ④ **高い顧客満足**

将来収益の拡大

IV. 下半期の主な取り組み④ -2 副商材の強化 マイページアプリ



for iPhone
for Android



3人に1人は「マイページ」アプリを利用。
Webも含めると**50%**がマイページを利用。

IV. 下半期の主な取り組み⑤ 成長戦略要素

継続取引の安定した顧客基盤に

付加価値の高い良質な商品・サービスを提供。

① 顧客取引単価向上

② 顧客層の拡大



宅配水事業による安定収益

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