



証券コード：2588

2017年3月期【第11期】 期末決算説明会

株式会社プレミアムウォーターホールディングス
2017年5月19日（金）



I. 2017年3月期決算数字のご説明

II. 事業内容のご説明

III. 今後の業績の見通し



I . 2017年3月期決算数字のご説明

1、財務3表

2、売上・保有契約件数・出荷本数推移

3、当社重要経営指標

I. 2017年3月期決算数字のご説明 1-1. 連結損益計算書

(百万円)

	2016年3月期	2017年3月期	増減	前年比
売上高	13,056	19,947	6,891	152.8%
営業利益	35	△ 569	△ 604	—
経常利益	△ 23	△ 704	△ 681	—
親会社に帰属する当期純利益	5	△ 1,217	△ 1,222	—
EBITDA	1,253	1,788	535	142.7%
1株あたり純利益	0.62円	△ 56.39円	△ 57.01円	—

売上は拡大。顧客基盤の拡大を優先し先行投資を増やしたため、営業損失を計上。

I. 2017年3月期決算数字のご説明 1-2. 連結キャッシュフロー

(百万円)

	2016年3月期	2017年3月期	主な要因
営業活動による キャッシュ・フロー	1,475	150	新規顧客獲得推進による支出の増加 かつ黒字子会社による税負担
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 1,608	188	経営統合による連結範囲変更に伴う収入、 有形固定資産の割賦取引による資金調達
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 632	2,631	新株予約権行使による収入および 長期・短期借入金の増加
現金及び現金同等物の 期末残高	1,249	4,233	

I. 2017年3月期決算数字のご説明 1-3. 連結貸借対照表

(百万円)

	2015年3月期 (連結)			2016年3月期 (連結)			2017年3月期 (連結)		
		構成比 (%)	前年比 (%)		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	9,550	54.6	256.1
固定資産	3,926	47.1	-	4,113	52.4	104.8	7,926	45.4	192.7
総資産	8,330	100.0	-	7,842	100.0	94.1	17,477	100.0	222.9
流動負債	3,134	37.6	-	3,407	43.4	108.7	7,280	41.7	213.7
固定負債	2,942	35.3	-	2,101	26.8	71.4	8,907	51.0	423.9
純資産	2,253	27.0	-	2,333	29.8	103.6	1,289	7.4	55.3
有利子負債	4,091	49.1	-	3,280	41.8	80.2	12,434	71.1	379.1
流動比率	140.5%			109.5%			131.2%		
自己資本比率	26.3%	-	-	29.3%	-	-	7.1%	-	-

※経営統合により、連結範囲の資産及び負債が大幅に増加。

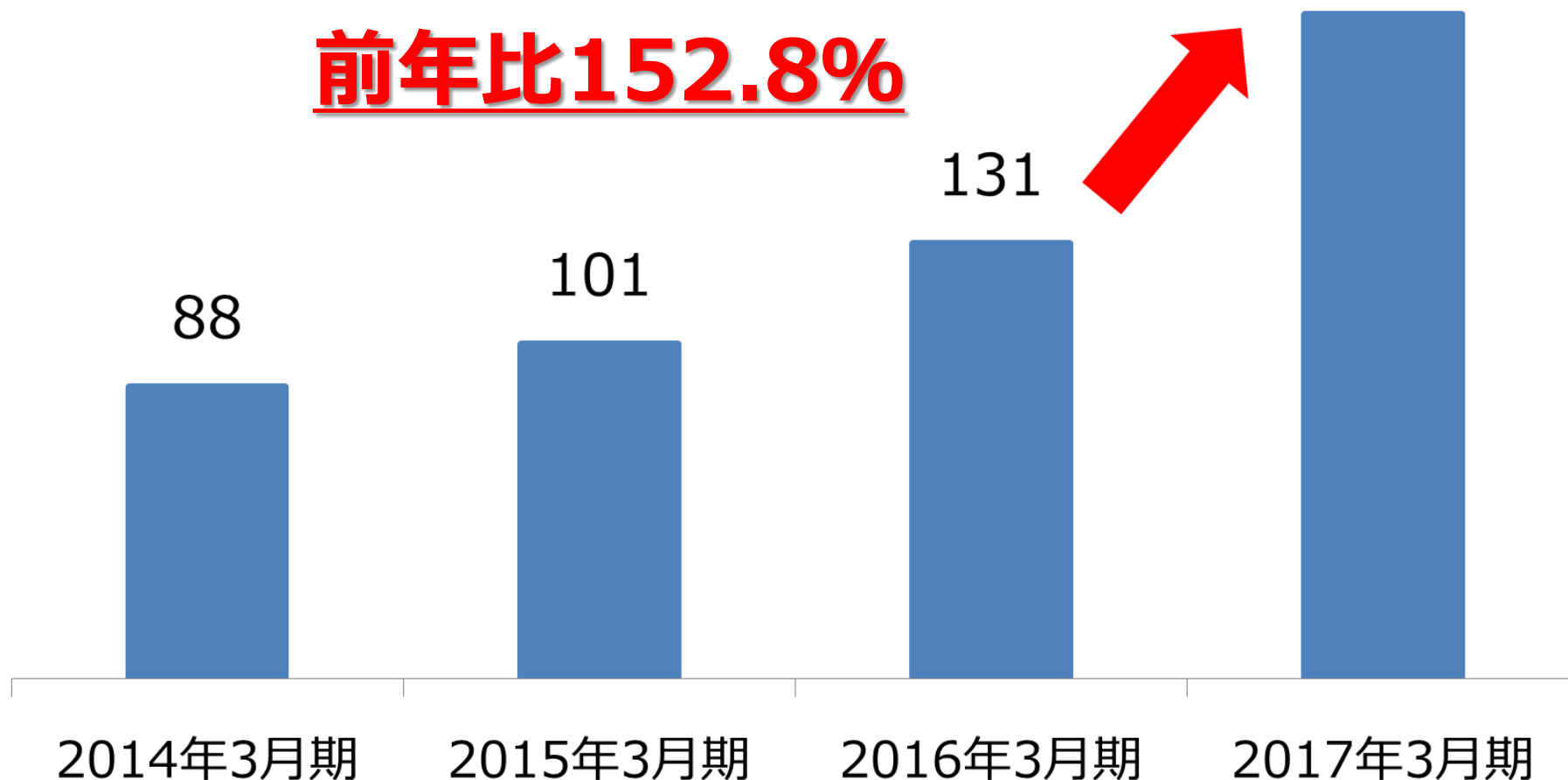
※有利子負債の中に割賦未払金を含む。

期末現預金残高と流動比率から、短期的な支払い能力に問題はない。

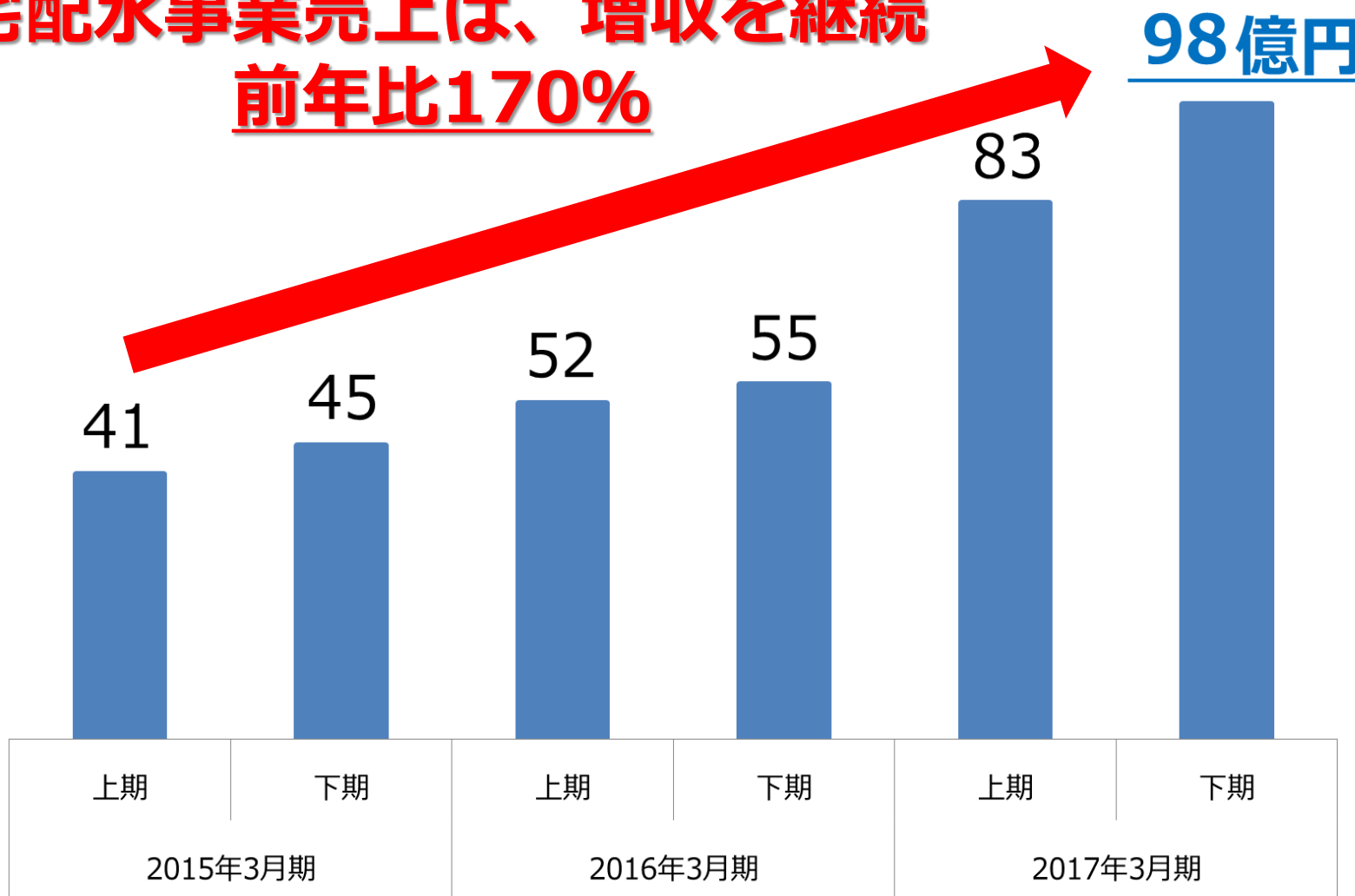
総売上は順調に拡大

前年比152.8%

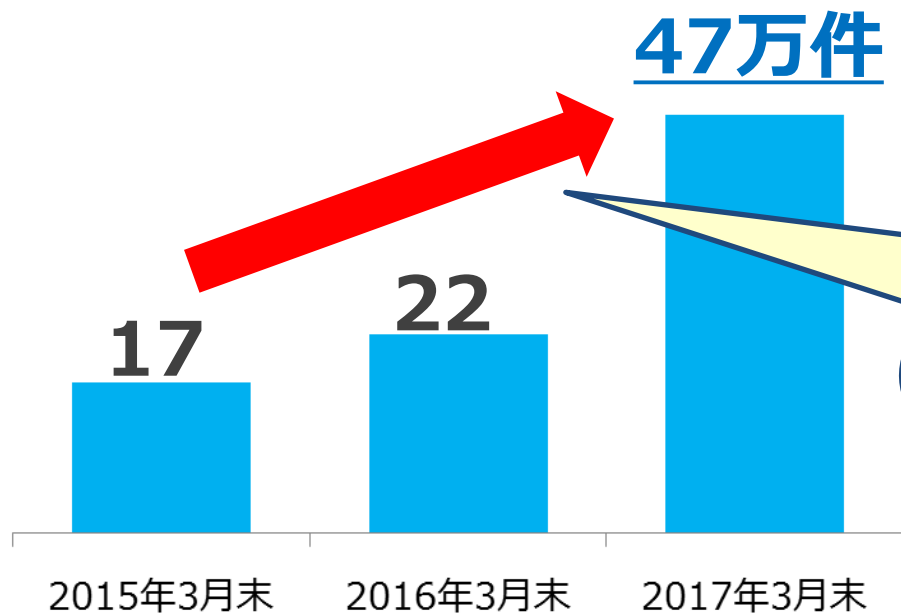
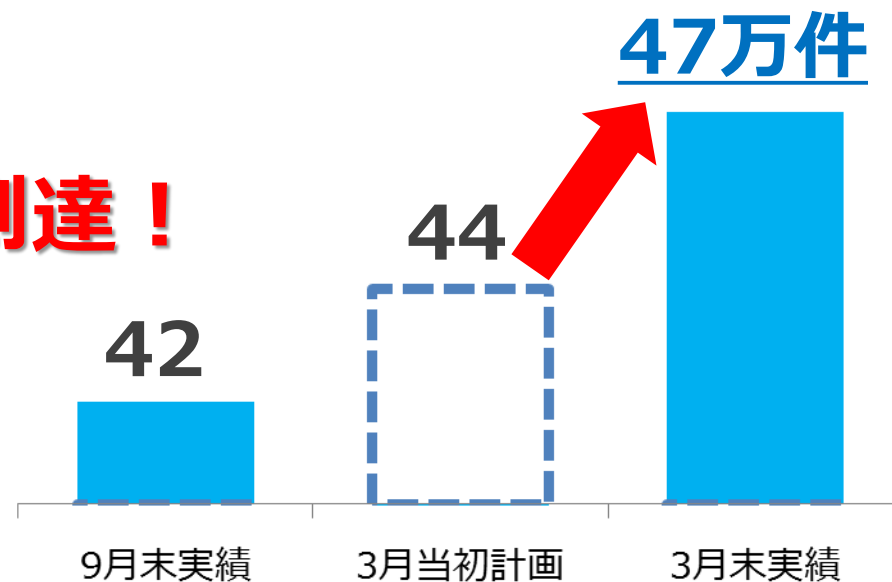
199 億円



**宅配水事業売上は、増収を継続
前年比170%**



**当初計画以上の
保有契約件数に到達！**



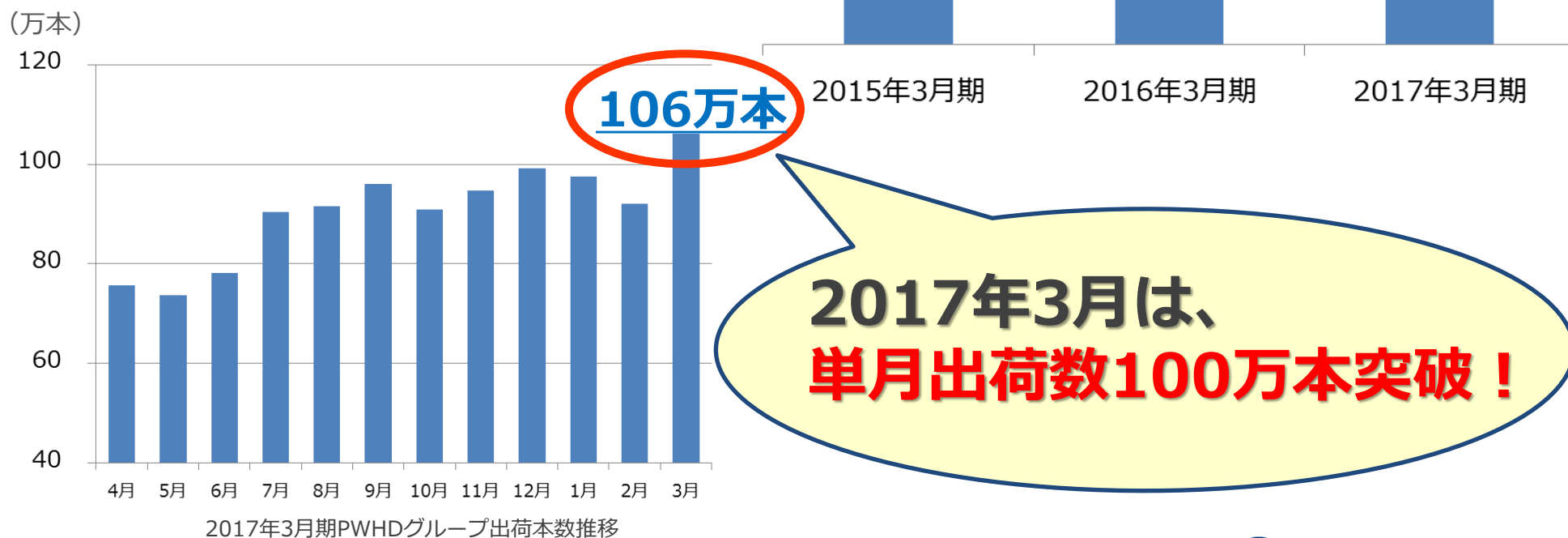
**毎年順調に保有契約件数を更新
当期は経営統合により大幅増加**

I. 2017年3月期決算数字のご説明 2-4. 出荷本数推移

顧客増に伴い、出荷本数も増加

つまり、

稼働顧客が増えている。



◎ **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**

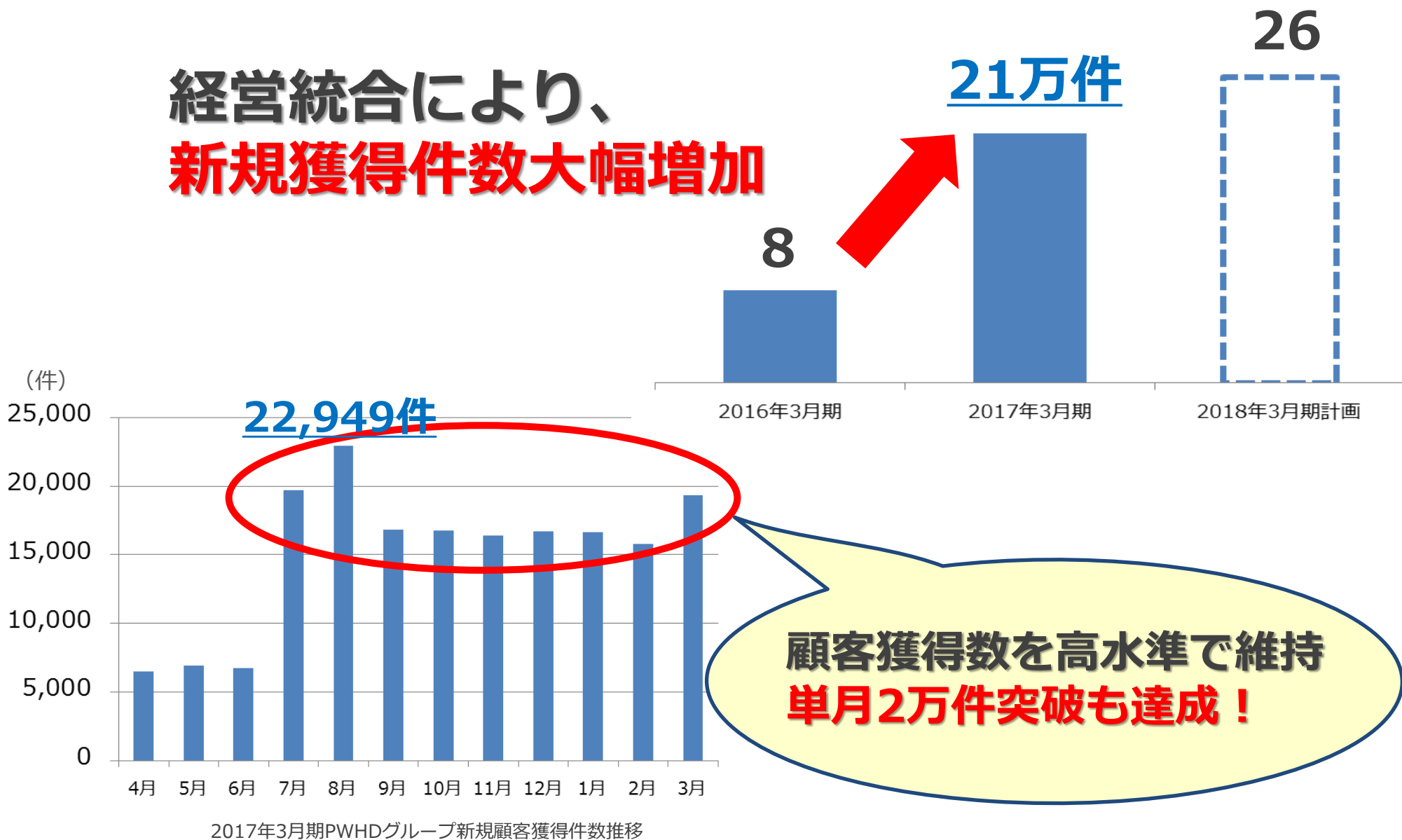
ご契約いただいたお客様によって毎月支払われる収入から、提供のお水や付帯品、その他サービスの原価を除いた利益のこと。

※**獲得コストとは**

一般管理費を含め、お客様1件ご契約いただくのにかかる費用のこと。

I. 2017年3月期決算数字のご説明 3-2. 新規獲得件数

**経営統合により、
新規獲得件数大幅増加**



I. 2017年3月期決算数字のご説明 3-3. 新規獲得件数の開示

平成29年3月期3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3月期3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	16,405	16,701	16,621	15,762	19,314

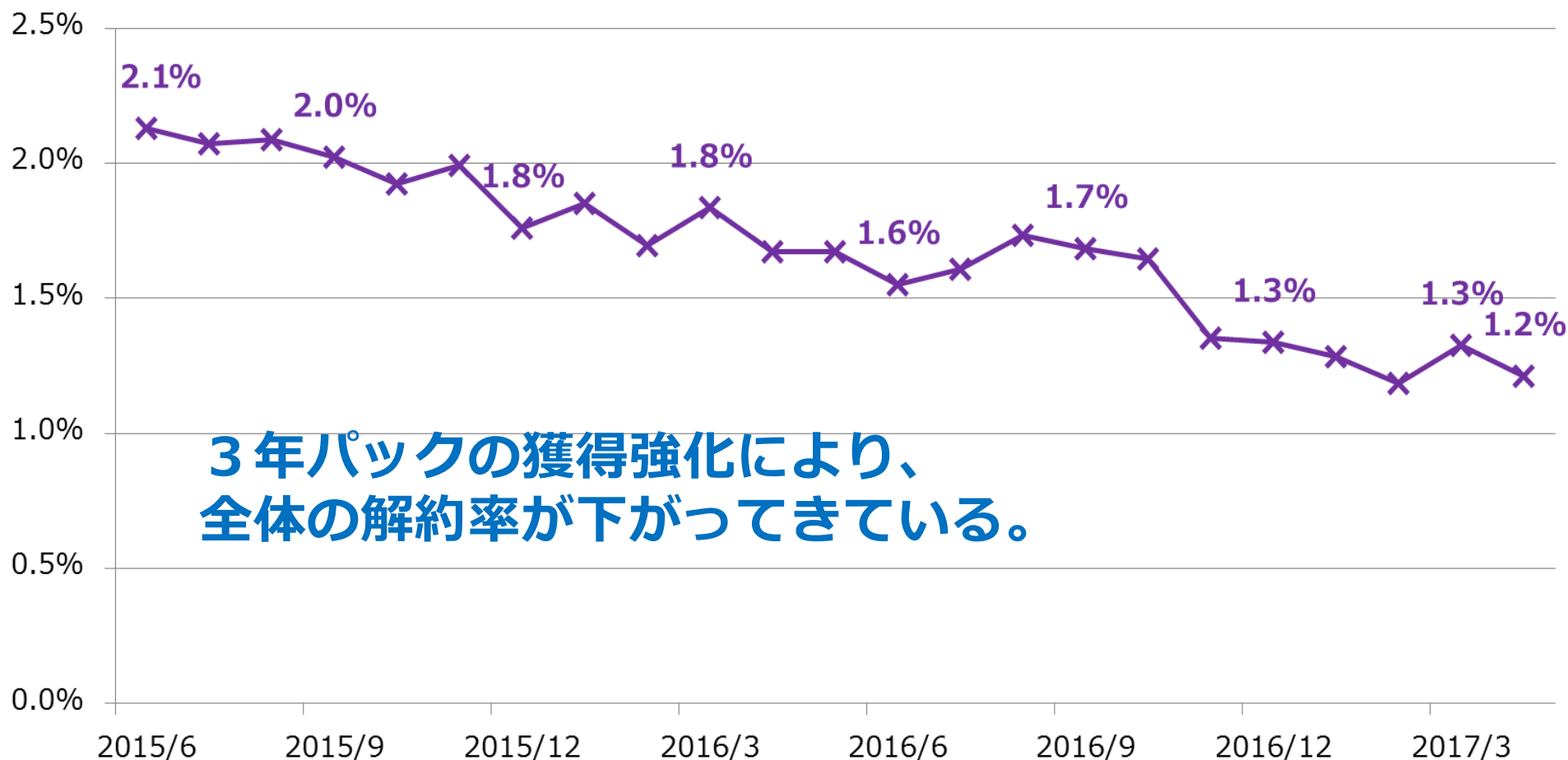
2. 保有契約件数

(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	435,299	442,493	452,708	461,008	472,830

最新の「新規契約件数の伸び」「保有契約数規模」を定期的の開示。

I. 2017年3月期決算数字のご説明 3-4. 解約率



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

Ⅱ. 事業内容のご説明

- 1、当社のConcept
- 2、当社の強み
- 3、当社の事業内容
- 4、今後の取り組み

Concept



「家に井戸をもとう」

飲み水、お茶、コーヒーや料理にも利用でき、
サーバー1台で2ℓのPET12本分を備蓄していることになる。
災害時、飲用水に困らないよう各家庭に井戸を持とう。



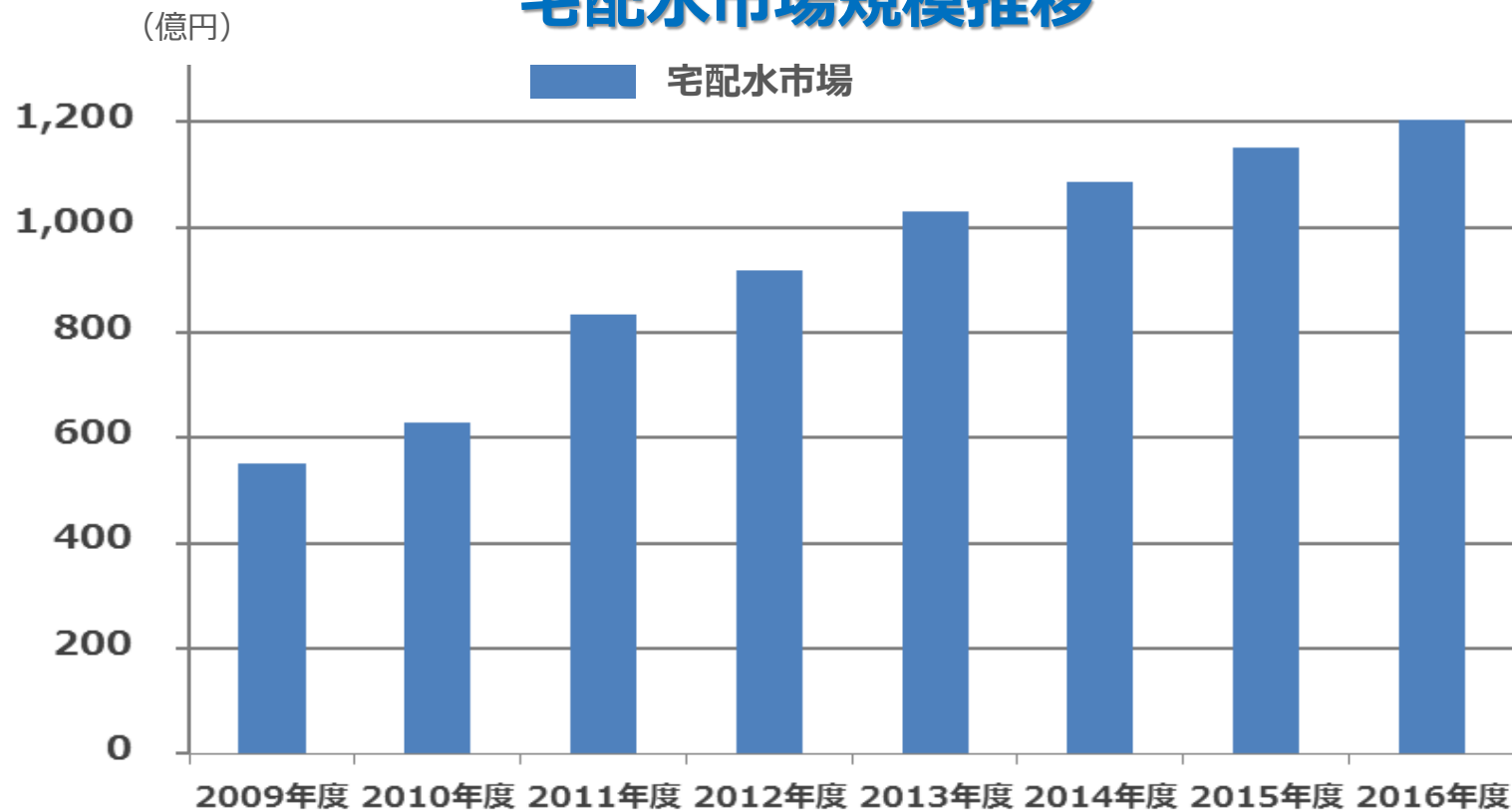
II. 事業内容のご説明 1-2. 世界の水事情

世界の97%の水道水は飲めない。
天然水が飲めること、それはとても恵まれていること。



Ⅱ. 事業内容のご説明 1-3. 当社が見込んでいる市場

宅配水市場規模推移



(見込)

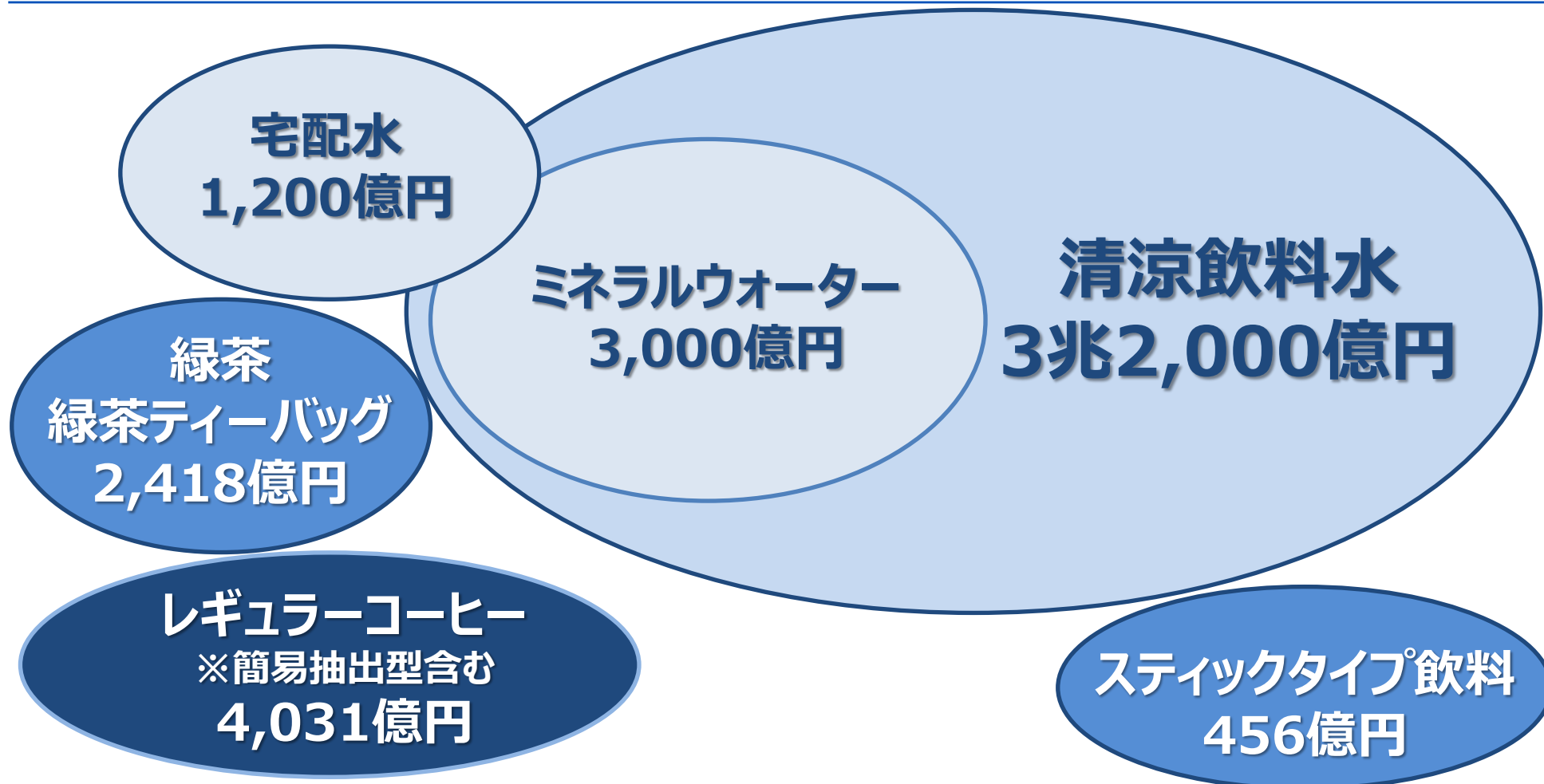
(出典：矢野経済研究所「ミネラルウォーター市場に関する調査」)

市場規模**1,200億円**、普及率未だ**6%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、総務省統計局国勢調査より当社推計

Ⅱ. 事業内容のご説明 1-4. 当社が見込んでいる市場



飲料水の自家消費推奨ビジネス ⇒ 飲料市場全体に潜在的なニーズ

当社が展開可能な潜在的市場 約4兆円規模

当社の強み



「製販一体型経営」



「高い水質基準」



「圧倒的な顧客獲得力」

II. 事業内容のご説明 2-2. 当社の成り立ち

2016年7月1日

ウォーターダイレクトグループとエフェルシーグループは経営統合
プレミアムウォーターホールディングスとして再スタート

非加熱天然水品質
業界No.1

おいしい天然水と、暮らそう。

CLYTIA

顧客獲得力
業界No.1

PREMIUM WATER

HighQuality Water Delivery Service

品質・生産能力・販売力
国内トップクラス

将来的な海外進出を見据え
PREMIUM WATERにブランド統合

PREMIUM WATER

HighQuality Water Delivery Service

Ⅱ. 事業内容のご説明 2-3. 製販一体型経営

顧客ニーズを迅速に把握し、製造・販売に活かす



※一部外部委託

水源選定時の高い水質基準

当社独自の高い水質基準

- 硝酸/亜硝酸値の基準
- 水量(供給量)
- 水質、バランス など



試験検査結果書

1E-0803百18-3
2015年8月12日

〒403-0005
山梨県富士吉田市上吉田4597-1

株式会社ウォーターダイレクト
富士吉田工場 様

厚生労働大臣登録検査機関
山梨県食品衛生協会
〒400-0343
山梨県甲府市国母6丁目6番1号
TEL 055-229-1100 FAX 055-231-2850
検査責任者 後藤センター 淳良 中

2015年8月3日当協会検査センターに依頼された試験検査の結果は下記のとおりです。

検査項目	単位	基準	検査結果	検査方法	
採水年月日	平成27年8月3日	天候 晴	気温 23℃	水温 10.4℃	残留塩素 ー
採水場所	山梨県富士吉田市上吉田4597-1				
受体の種類	原料水	採水者	ー		
その他 (参考事項)	採水時刻	10時00分			
一般細菌	個/ml	100以下	0	標準寒天培地法	
大腸菌群	ー	検出されないこと	陰性	LB-tGLD培地法	
カドミウム	mg/L	0.01以下	0.001未満	蒸留液でアゾウニ-重量分析法 による二重分析法	
水銀	mg/L	0.0005以下	0.0005未満	還元気化-原子蛍光光度法	
セレン	mg/L	0.01以下	0.001未満	蒸留液でアゾウニ-重量分析法 による二重分析法	
鉛	mg/L	0.05以下	0.001未満	蒸留液でアゾウニ-重量分析法 による二重分析法	
バリウム	mg/L	1以下	0.005未満	蒸留液でアゾウニ-重量分析法 による二重分析法	
ヒ素	mg/L	0.05以下	0.001未満	蒸留液でアゾウニ-重量分析法 による二重分析法	
六価クロム	mg/L	0.05以下	0.001未満	蒸留液でアゾウニ-重量分析法 による二重分析法	
シアン	mg/L	0.01以下	0.001未満	イソシアリド-2,4,6-TMB分光法	
硝酸性窒素及び亜硝酸性窒素	mg/L	10以下	0.10	イソシアリド-2,4,6-TMB法	
フッ素	mg/L	2以下	0.70	イソシアリド-2,4,6-TMB法	
ホウ素(ホウ酸として)	mg/L	30以下	0.07	蒸留液でアゾウニ-重量分析法 による二重分析法	
亜鉛	mg/L	5以下	0.005未満	蒸留液でアゾウニ-重量分析法 による二重分析法	
銅	mg/L	1以下	0.005未満	蒸留液でアゾウニ-重量分析法 による二重分析法	
マンガン	mg/L	2以下	0.001未満	蒸留液でアゾウニ-重量分析法 による二重分析法	
亜鉛(亜鉛イオン濃度として)	mg/L	12以下	0.2未満	滴定法	
砒素(砒素化合物として)	mg/L	0.05以下	0.01未満	蛍光光度法	
毒害部	ms/m	ー	7.5	電極法	
以下空白					

判定 基準に適合

備考 食品、添加物等の規格基準(昭和35年厚生省告示第70号)一部改正(平成26年12月25日厚生労働省告示第492号)前による

検査結果以外の様子の詳細については、依頼書の申請によるものです。
※: 100/100 規定割合 検査費がその割合による減額がない限り、この検査書の一部のみを複製して用いることはできません。

Ⅱ. 事業内容のご説明 2-5. 圧倒的な顧客獲得力

◆デモンストレーション販売

家電量販店各社 / ショッピングモール / ホームセンター

2016年夏はお台場冒険王会場に出展するなど、様々なイベント会場でも展開中。



◆代理・取次・テレマーケティング販売

家具 / 金融関連 / 各種通販 / 家電量販店 / 不動産 / 引越

他、多様な事業会社との取引を展開中。

◆その他OES提携先拡大、セカンドブランドの立ち上げなど



◆「作り込まれた従業員評価制度」と「営業成績向上」の好循環

- ・従業員が自身のキャリアアップのイメージをしやすい環境を整えている。
- ・人事、給料面で行動を評価に反映できる仕組みを整えている。
- ・個々の従業員のより近くに決裁者を配置することで、コミュニケーションの円滑化を図っている。

II. 事業内容のご説明 3-1. 商流モデル(定期配送)



富士山のお水



阿蘇のお水

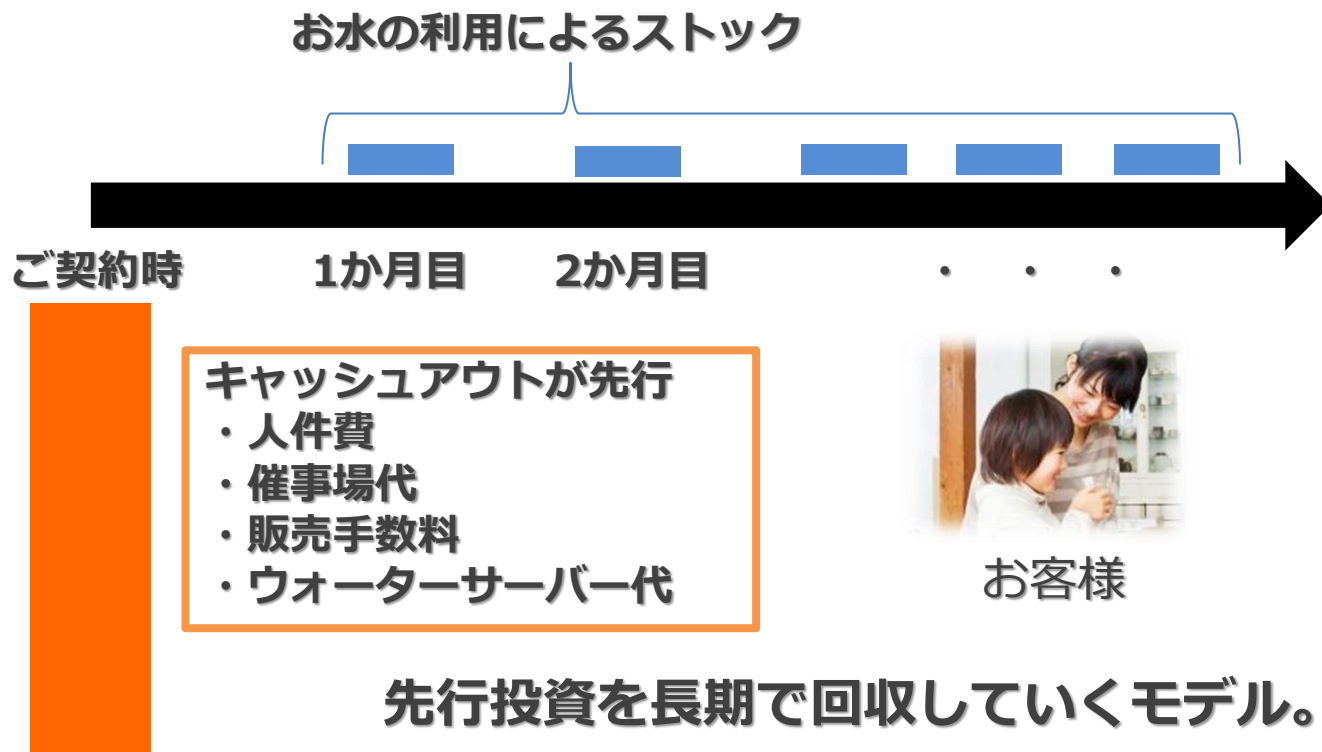


金城のお水






- ◆お客様メリット 補充の心配をせず、毎日の生活に根付いたご利用が可能。
- ◆事業者メリット 定期・多数の契約により、長期的に安定して商品を販売可能。生産過剰のリスクが減り、アフターサービスと新規契約に専念。

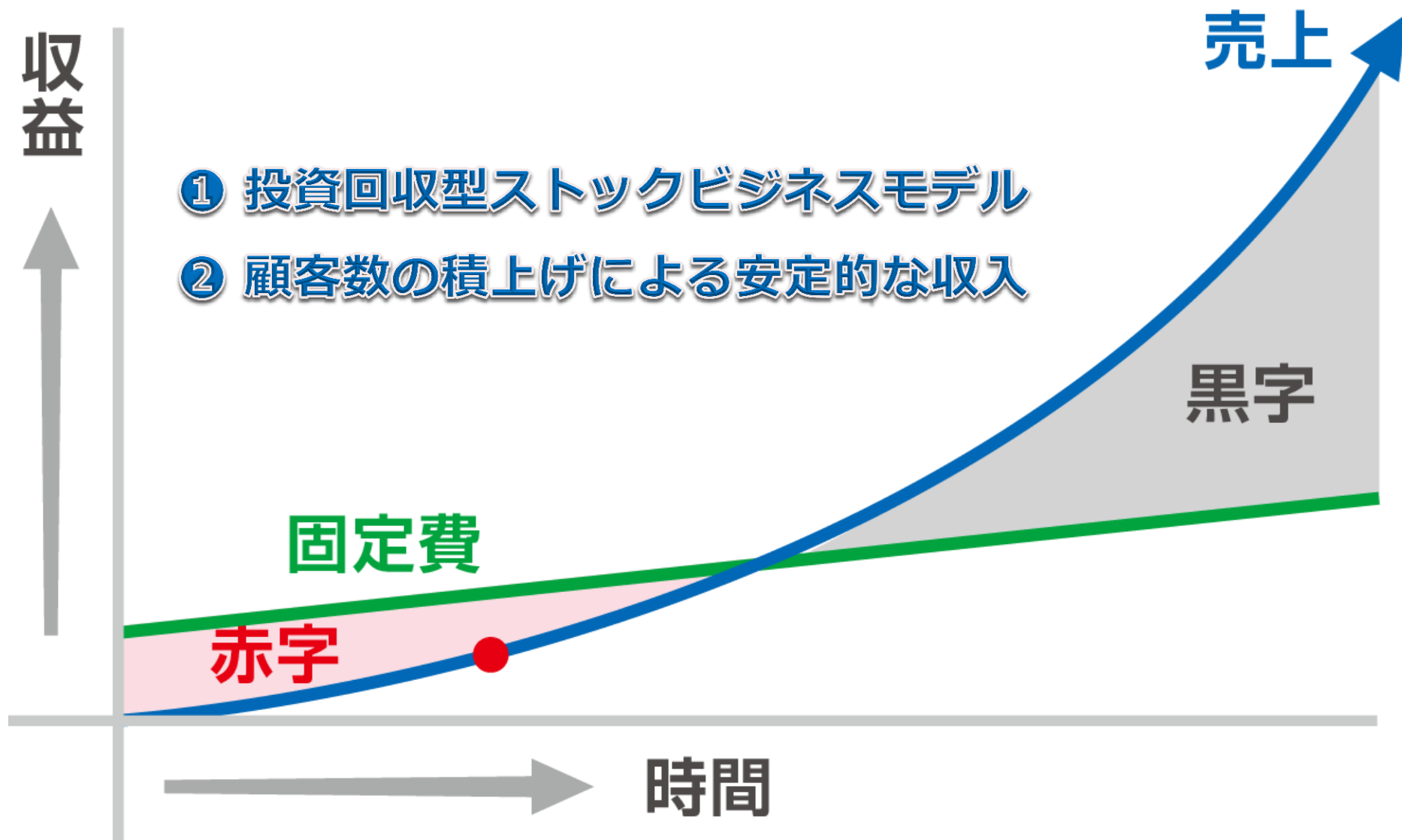
Ⅱ. 事業内容のご説明 3-2. 収益回収モデル



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。

Ⅱ. 事業内容のご説明 3-3. 収益成長イメージ



Ⅱ. 事業内容のご説明 4-1. プレミアムモール

契約者向けECサイト「PREMIUM MALL」リリース



PREMIUM SELECT		with PREMIUM WATER		
				
アマンド 六本木チーズ ミルフィーユ ¥1,600	山形県産はえぬき(精 米) 5kg ¥2,520	山形県産はえぬき(無洗 米) 5kg ¥2,550	丸葱 紀州南高梅 うす 塩味梅干 ¥2,890	ハウスさくらんぼ『佐藤 錦』(秀品・M玉)フー ドパック 200g×2 ¥3,700

PREMIUMWATER契約者様に向けたECサイト
他社商品も拡充、利便性を上げ、「会員満足度向上」「解約率低下」を目指す。

Ⅱ. 事業内容のご説明 4-2. プレミアムモール



PREMIUM MALL

HighQuality Never Goes Out of Style

WITH PREMIUM WATER

「水と一緒に」をコンセプトにより天然水を楽しめるラインナップ

PREMIUM SELECT

当社の取り揃えるセレクトブランド
当社ご契約者様の満足度をアップ

アプリの普及 × モールのサービス向上

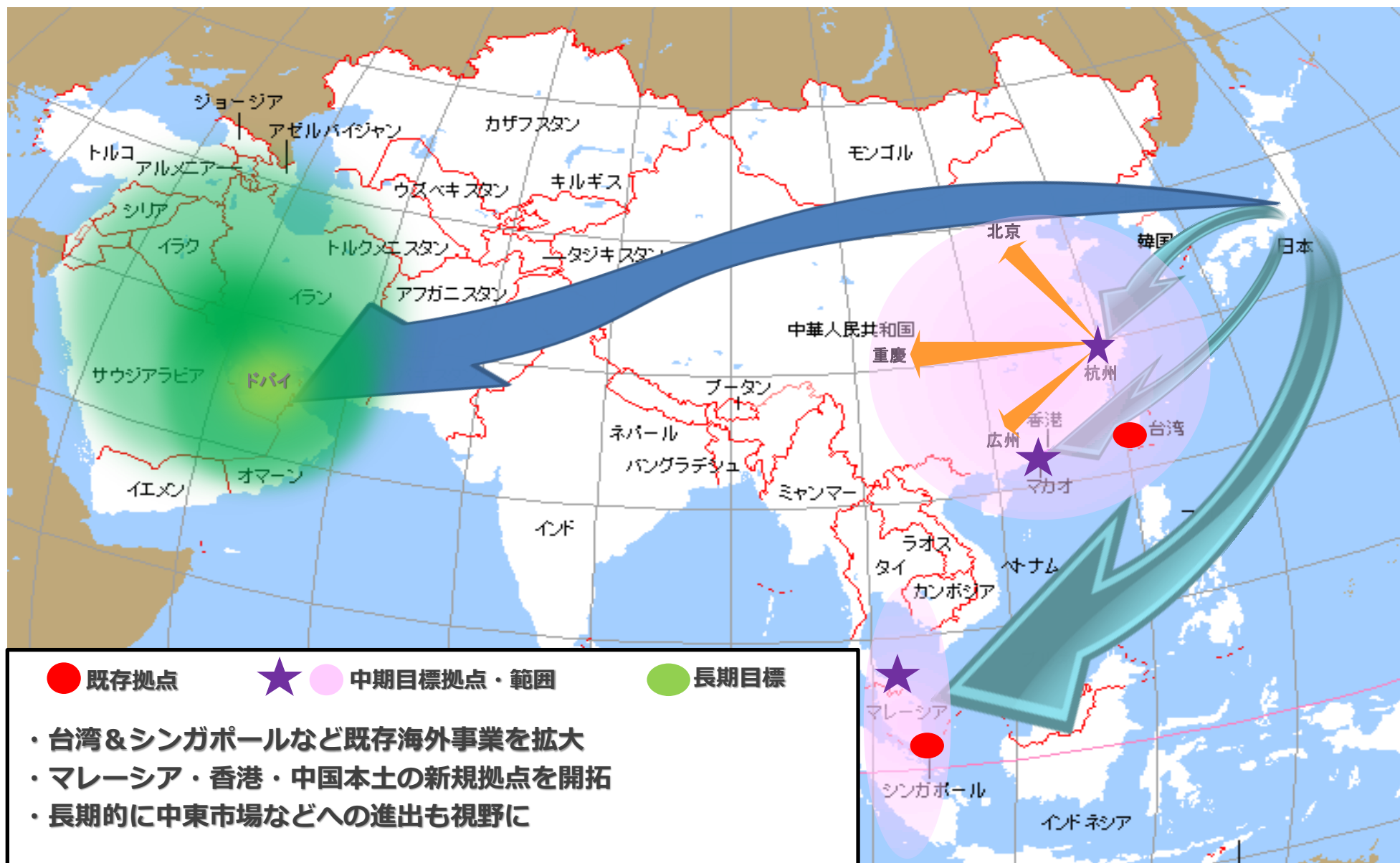
Ⅱ. 事業内容のご説明 4-3. 成長戦略要素

顧客満足度を高め、解約率を下げる。
そして水の消費促進を実現していく。

- ◆ 天然水の利用啓蒙活動
- ◆ 商品開発、副商材展開
- ◆ 付帯率アップ



Ⅱ. 事業内容のご説明 4-4. 海外展開



II. 事業内容のご説明 4-5. 生産体制の増強

富士山地域の自然災害のリスクや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る。

◆既存生産拠点の増産

- ・ OEM委託生産拠点A 増設による生産能力増強
- ・ OEM委託生産拠点B 増設による生産能力増強

◆生産拠点の新規開拓

- ・ 地元金融機関や企業と提携し、新水源地の確保

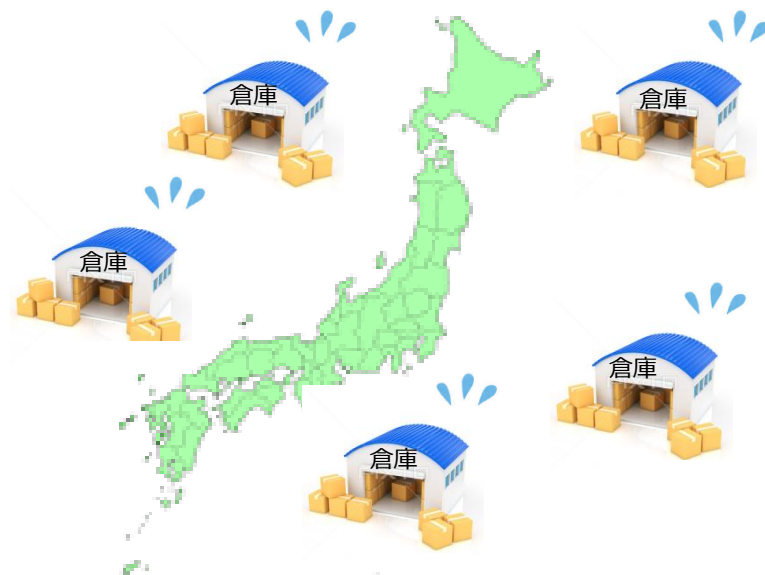


物流課題と対策

配送業者の負担増に伴う配送コストの上昇の抑制
顧客数急増に対応できる商品の安定供給体制の維持

- ① 配送業者の負担減になるような、配送方法の改善施策を実施していく。
- ② ロジスティクス機構を見直し、高効率化と安定運営を維持していく。
- ③ 自然災害や想定外の事態に備え、各地の備蓄施策を推進していく。

配送負担を減らせないか・・・
不測の事態の備えは・・・



Ⅲ. 今後の業績の見通し

1、2018年3月期業績予想

2、5カ年計画



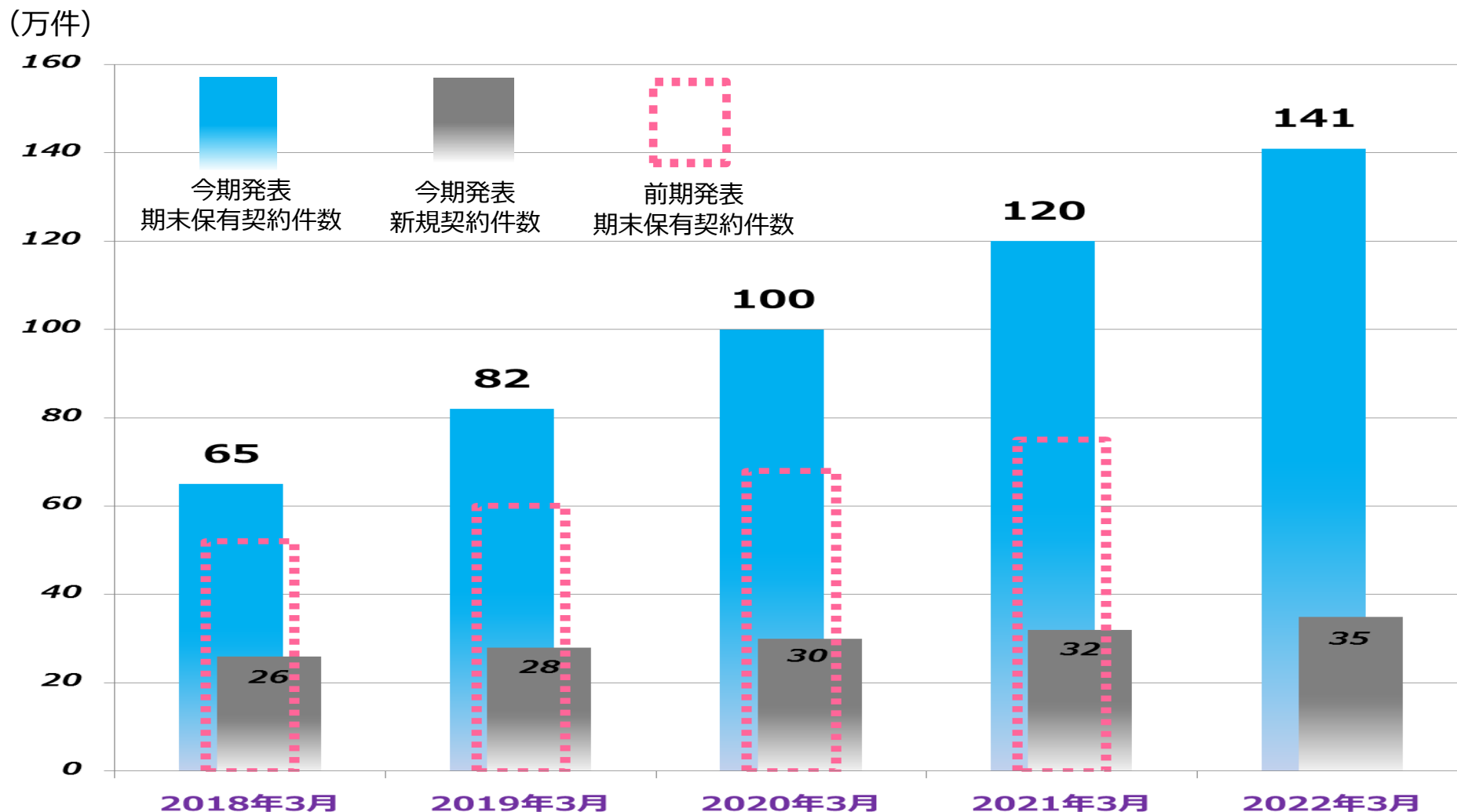
Ⅲ. 今後の業績の見通し 1. 2018年3月期業績予想

(百万円)

	2017年3月期 第2四半期実績	2017年3月期 通期実績	2018年3月期 第2四半期予想	2018年3月期 通期予想
売上高	8,856	19,947	12,000	26,000
営業利益	108	△ 569	△ 290	△ 850
経常利益	32	△ 704	△ 410	△ 1,100
親会社に帰属する 当期純利益	△ 216	△ 1,217	△ 420	△ 1,110
1株あたり純利益	△12.96円	△56.39円	△15.83円	△41.84円

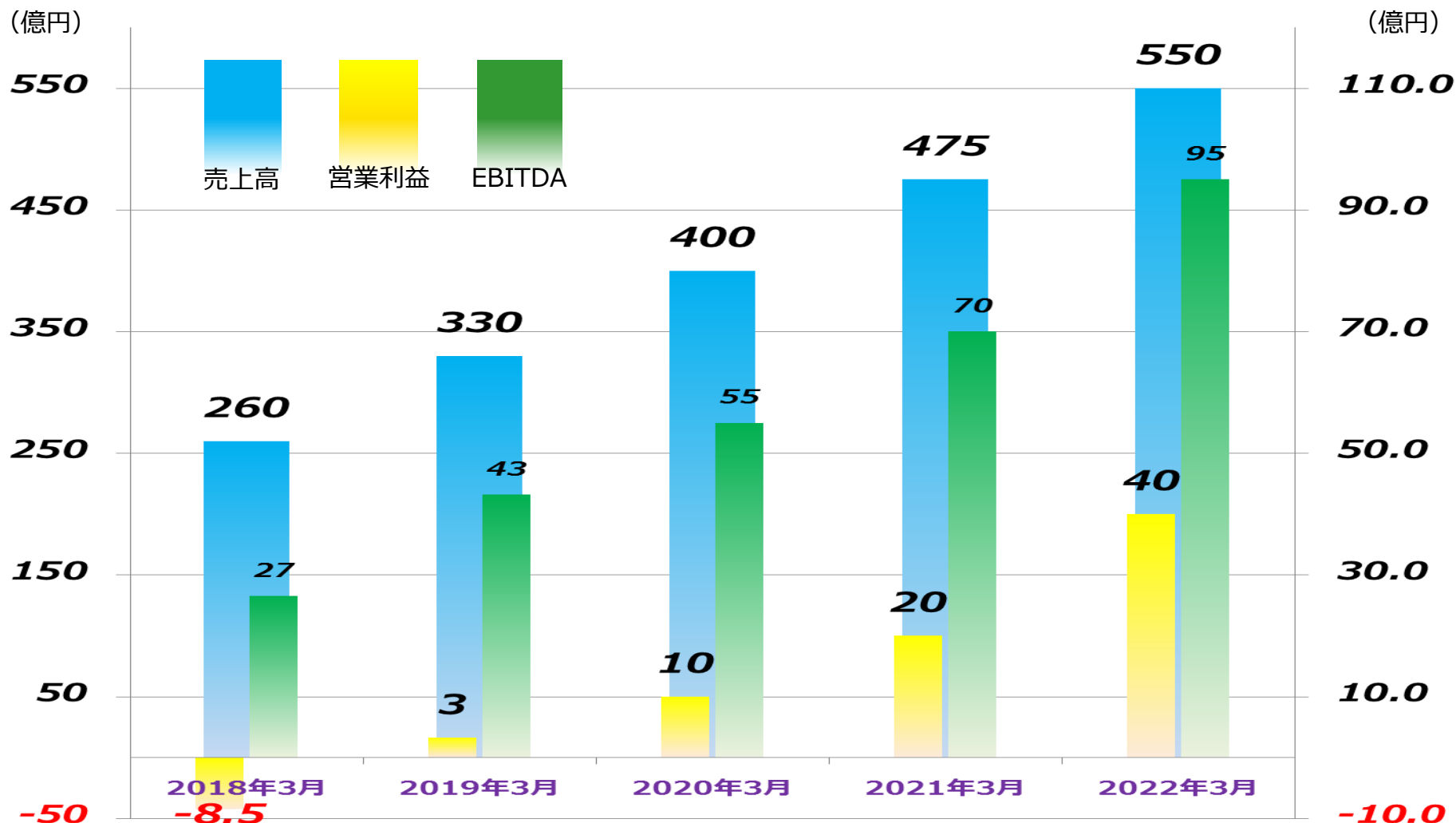
売上高は、今期130%拡大を見込んでいる。

Ⅲ. 今後の業績の見通し 2-1. 5カ年保有契約件数計画



**今年年間新規顧客獲得数は、26万件超の見込み。
適切な管理の下、顧客基盤の拡大を進めていく。**

Ⅲ. 今後の業績の見通し 2-2. 5カ年事業計画



新規契約が順調である現在、顧客基盤の拡大、競争力を高めることを優先。
前期発表した2018年3月期営業利益の黒字を先送りにする。

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致しません。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