



証券コード：2588

2018年3月期【第12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
2017年11月24日（金）



本日のご説明内容

I. 第2四半期決算数字のご説明

II. 事業内容のご説明

III. ビジネスモデルのご説明

IV. 今後の業績の見通し



I.第2四半期決算数字のご説明



I.第2四半期決算のご説明 1-1. 連結損益計算書

(百万円)

	第11期 第2四半期	第12期 第2四半期	増減	前年同期比
売上高	8,856	12,769	3,913	144.2%
営業利益	108	△ 813	△ 921	—
経常利益	32	△ 970	△ 1,002	—
親会社に帰属する 当期純利益	△ 216	△ 983	△ 767	—
EBITDA	1,058	765	△ 293	72.3%
1株あたり純利益	△ 12.96円	△ 36.92円	△ 23.96円	—

※EBITDAは簡易的に営業利益+減価償却費としております。

I.第2四半期決算のご説明 1-2. 連結業績予実比

(百万円)

	第12期 第2四半期予想	第12期 第2四半期実績	第12期第2四半期予 実比
売上高	12,000	12,769	106.4%
営業利益	△ 209	△ 813	—
経常利益	△ 410	△ 970	—
親会社に帰属する 当期純利益	△ 420	△ 983	—
1株あたり純利益	△ 15.83円	△ 36.92円	—

I.第2四半期決算のご説明 1-3. 連結貸借対照表

(百万円)

	第11期(連結)		第12期上半期(連結)		
		構成比(%)		構成比(%)	前期末比(%)
流動資産	9,550	54.6	10,043	50.0	105.2
固定資産	7,926	45.4	10,046	50.0	126.7
総資産	17,477	100.0	20,089	100.0	114.9
流動負債	7,280	41.7	8,110	40.4	111.4
固定負債	8,907	51.0	8,697	43.3	97.6
純資産	1,289	7.4	3,281	16.3	254.5
有利子負債	12,434	71.1	13,412	66.8	107.9
流動比率	131.2%	—	123.8%	—	—
自己資本比率	7.1%	—	16.2%	—	—

※有利子負債の中に割賦未払金を含む。

※当期優先株発行により純資産24億増加。

I.第2四半期決算のご説明 1-4. 連結キャッシュフロー計算書

(百万円)

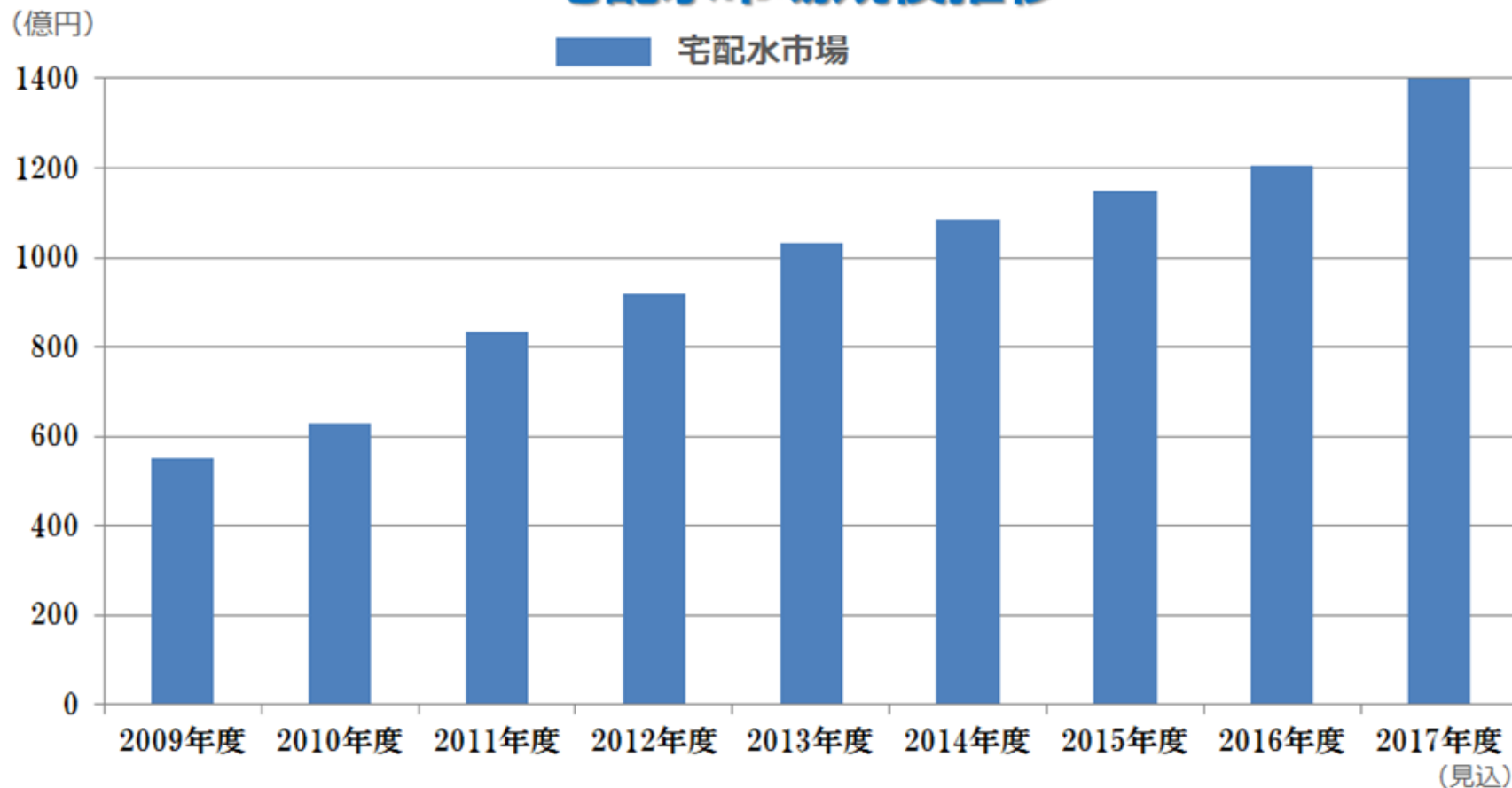
	第11期 第2四半期	第12期 第2四半期	主な要因
営業活動による キャッシュ・フロー	96	$\Delta 1,025$	税金等調整前四半期純損失 $\Delta 968$ 百万円 前払費用の増加 $\Delta 640$ 百万円 長期前払費用の増加 $\Delta 408$ 百万円 売上債権の増加 $\Delta 558$ 百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	258	$\Delta 716$	有形固定資産の取得による支出 $\Delta 376$ 百万円 無形固定資産の取得による支出 $\Delta 138$ 百万円
財務活動による キャッシュ・フロー	1,227	810	新株予約権行使による収入167百万円 長期借入による収入1,700百万円 長期借入金の返済 $\Delta 953$ 百万円 割賦債務の返済 $\Delta 717$ 百万円
現金及び現金同等物の 四半期末（期末）残高	2,823	3,294	

Ⅱ．事業内容のご説明



Ⅱ. 事業内容のご説明 2-1. 当社が見込んでいる市場

宅配水市場規模推移



市場規模**1,400億円**、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 2-2. 当社が見込んでいる市場

ミネラルウォーター（PETボトル）市場に潜在的な当社のニーズがある。

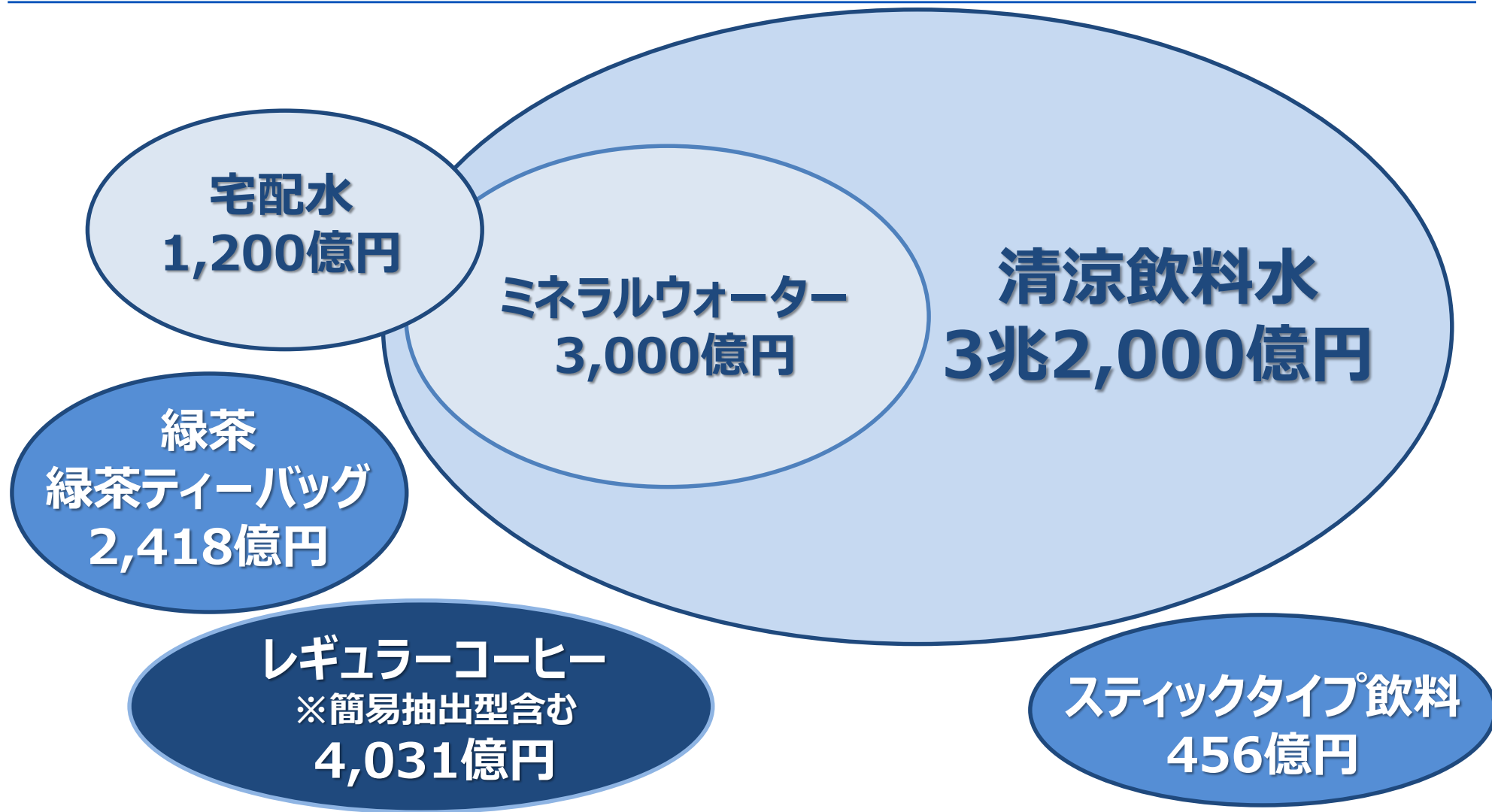
ミネラルウォーター市場（3,000億円）メーカー比率

NO	社名	販売金額(百万円)	シェア
1位	S社	131,800	45.7%
2位	C社	53,000	18.4%
3位	K社	35,000	12.1%
4位	A社	29,500	
5位	I社	9,312	
6位	D社	9,054	
7位	O社	5,710	2.0%
8位	P社	3,400	1.2%
9位	その他	11,724	4.1%

第5位
PREMIUMWATER
181億円

ミネラルウォーター市場においても上位のシェア

Ⅱ. 事業内容のご説明 2-3. 当社が見込んでいる市場



当社が展開可能な潜在的市場

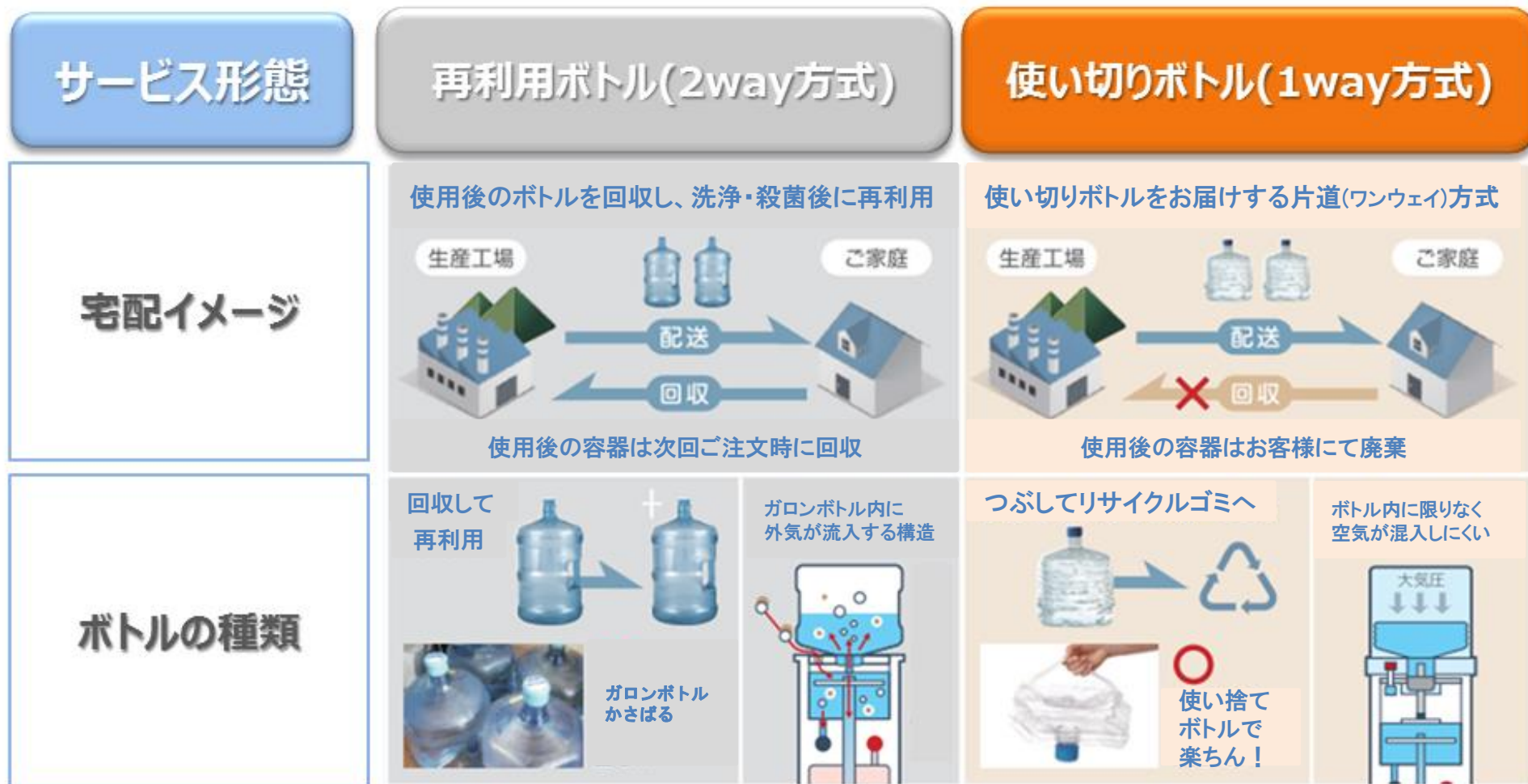
約4兆円規模

世界の97%の水は飲めない
天然水が飲めること、
それがどれほど貴重な体験か。
殆どの日本人は気が付いていない。



Ⅱ. 事業内容のご説明 2-5. 1way方式での商品供給体制

1way方式は、宅配業者を利用し全国への配送が可能。
採用ボトルは、広く普及しているペットボトルと同じ素材で、リサイクルが容易。



Ⅱ. 事業内容のご説明 2-6. 当社が扱う水の種類

プレミアムウォーターは下記4種のうち、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」を採用し産地直送で、ご家庭へお届け。

ナチュラル ミネラルウォーター

特定水源から採水された地下水に鉱物等ミネラルが溶け込んだお水。味や栄養素を調整するために、ミネラル分を人工的に足したり、成分に手を加えていない

ナチュラル ウォーター

特定水源から採水された地下水

ミネラル ウォーター

ナチュラルミネラルウォーターのお水の品質を安定させるために手を加えたもの

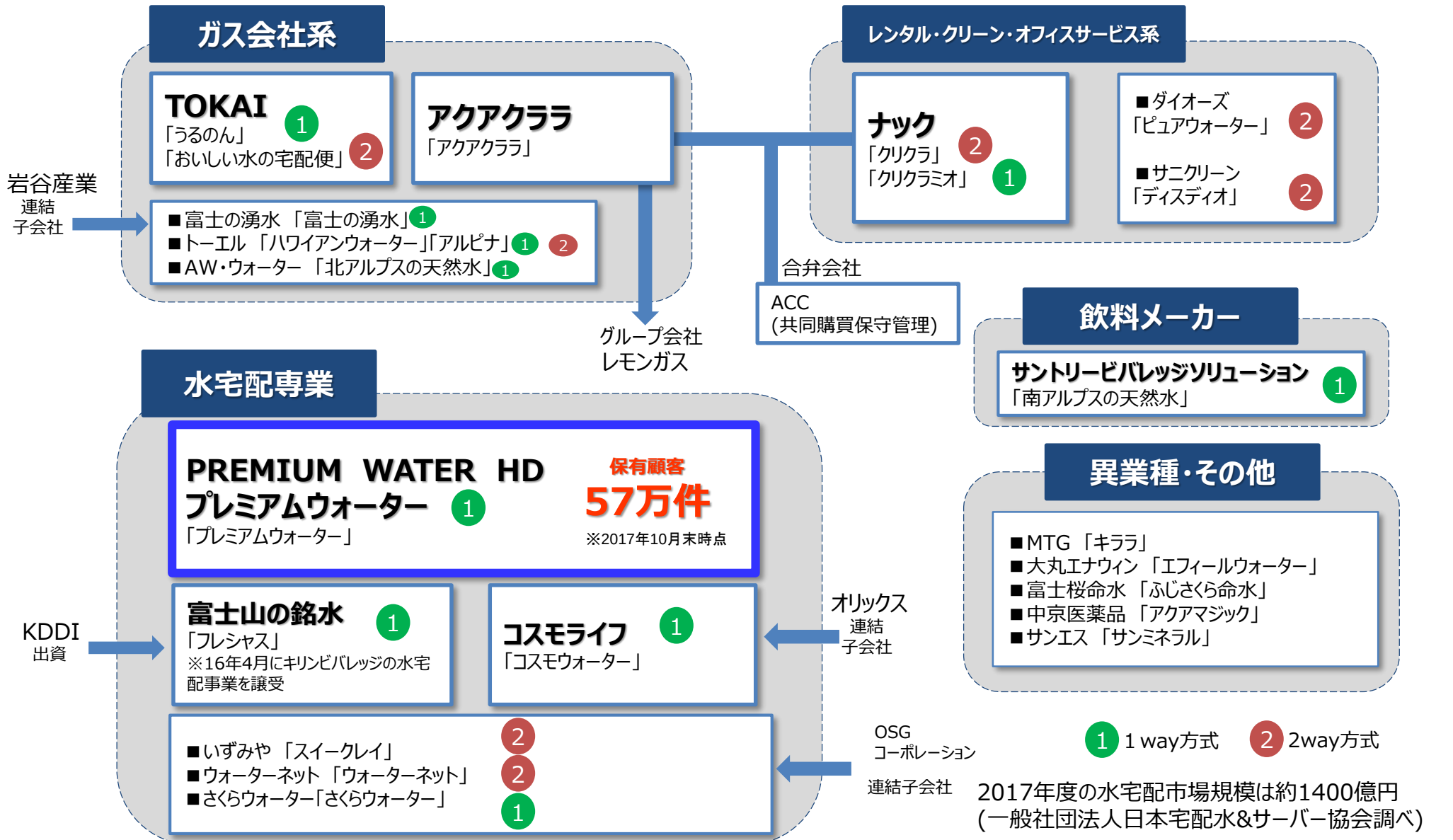
ボトルド ウォーター (RO水)

原水が地下水以外の水、あるいは地下水でも成分を大きく変化させたもの

PREMIUM WATER
High Quality Water Delivery Service

プレミアムウォーターはナチュラルミネラルウォーターを
おいしさそのまま「非加熱」でお届け。

Ⅱ. 事業内容のご説明 2-7. 水宅配 業界地図2017 (2017年10月末時点)



Ⅲ. ビジネスモデルのご説明

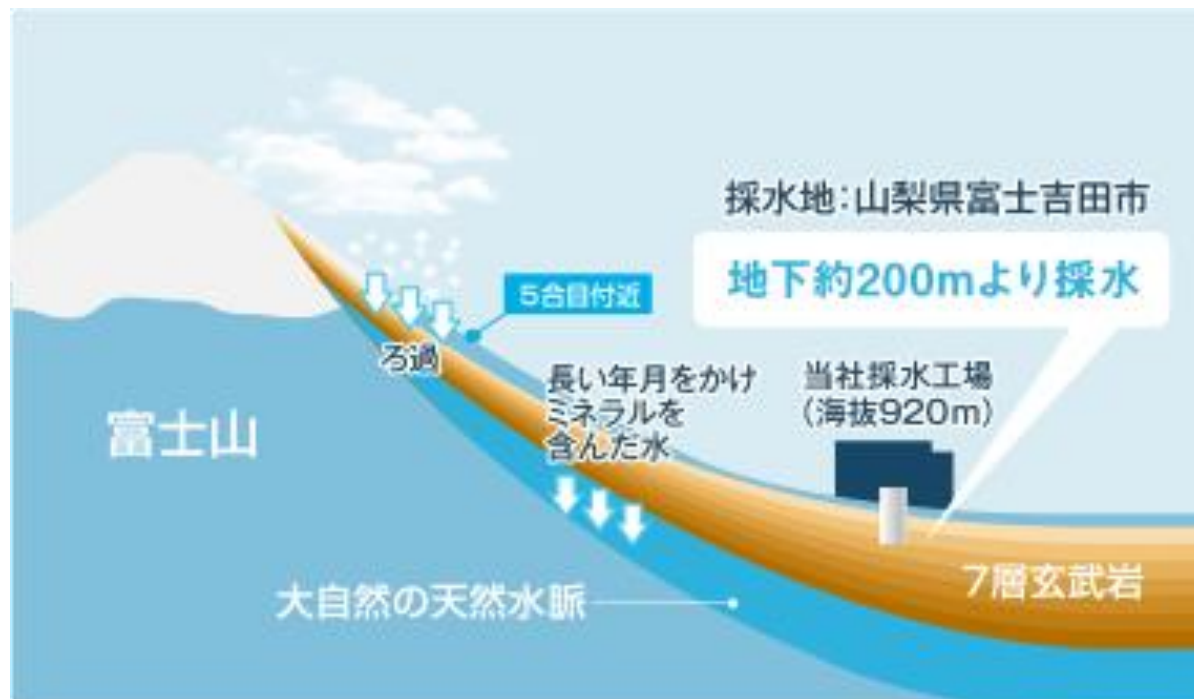


Ⅲ. ビジネスモデルのご説明 3-1. 製販一体型経営

顧客ニーズを迅速に把握し、製造・販売に活かす



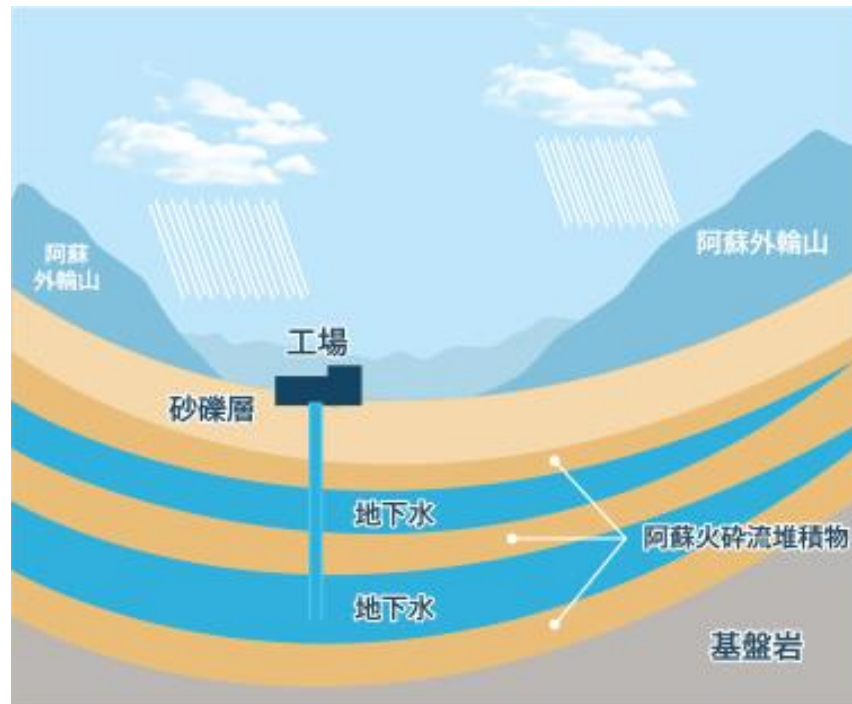
採水地：富士吉田



■ 特徴

理想的なミネラルバランスにバナジウムと亜鉛を含有。

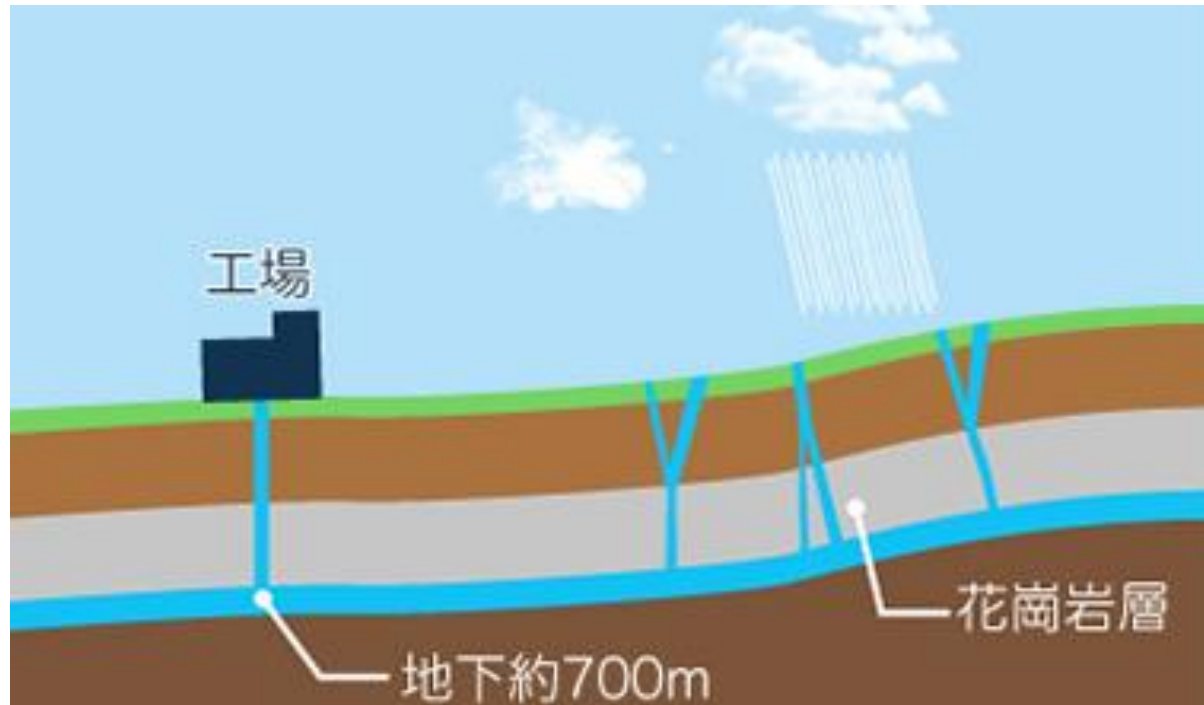
採水地：南阿蘇



■ 特徴

皮膚や毛髪等様々な部位に含まれているシリカを含有。

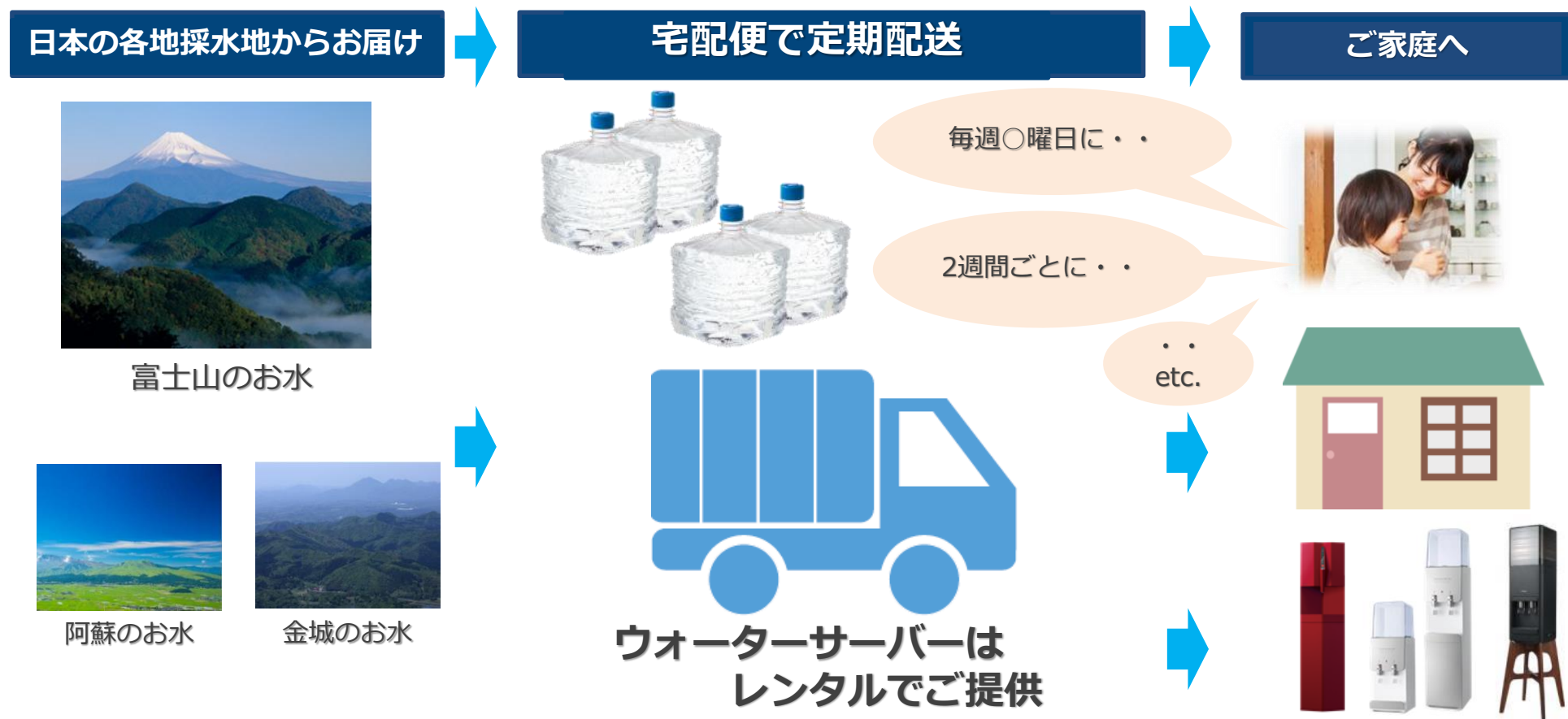
採水地：金城



■ 特徴

炭酸水素イオン、シリカ、サルフェートを含有。

Ⅲ. ビジネスモデルのご説明 3-3. 商流モデル(定期配送)



- ◆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。

Ⅲ. ビジネスモデルのご説明 3-4. サーバーラインアップ

スリムサーバーⅢ

定番モデル「スタンダードサーバー」に
エコでスリムになった「スリムサーバーⅢ」が登場。
ロングとショートの2サイズ、4つのサーバー本体カラーと
3つのホルダーカラーを自由に組み合わせ可能。
サーバーレンタル費用は無料。



Ⅲ. ビジネスモデルのご説明 3-4. サーバーラインアップ

amadanaスタンダードサーバー

amadanaによるデザインサーバー第2弾登場。
形状を平面で構成したこだわりのデザインは、
家具などと並べて設置しても違和感がなく、
様々なインテリアに心地よく馴染む、
スタイリッシュなウォーターサーバー。
サーバーレンタル費用は無料。



Ⅲ. ビジネスモデルのご説明 3-4. サーバーラインアップ

cado × PREMIUM WATER



キッチンやリビングに華やかさを与える、
品格を備えた凛々しい佇まいで、
屈まずにスッと水を注ぐことができる機能的なデザイン。
力の弱い女性や年配の方でも安全に負荷なく
お水をセットできる下置きスタイル。
使う人のことを思って作り上げたウォーターサーバー。



Ⅲ. ビジネスモデルのご説明 3-4. サーバーラインアップ

amadanaウォーターサーバー

amadanaとのコラボにより誕生したウォーターサーバー。
インテリアと合わせて楽しめる洗練されたデザイン。
北欧調から、カントリー、ヨーロピアン、和室まで、
どんな空間にもセンス良く調和。



Ⅲ. ビジネスモデルのご説明 3-5. 販売モデル(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

2017年夏はお台場夢大陸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。

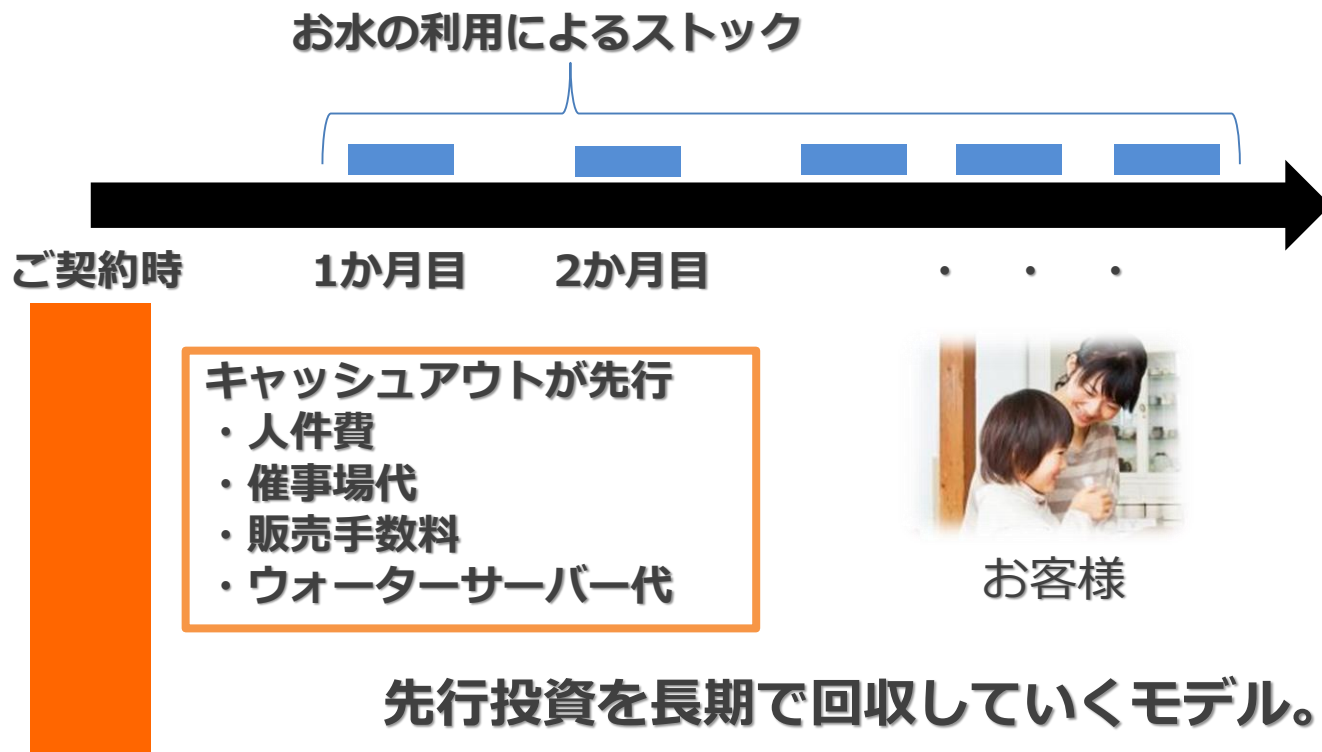
◆その他OES提携先拡大、セカンドブランドの立ち上げなど



◆「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。

Ⅲ. ビジネスモデルのご説明 3-6. 収益回収モデル

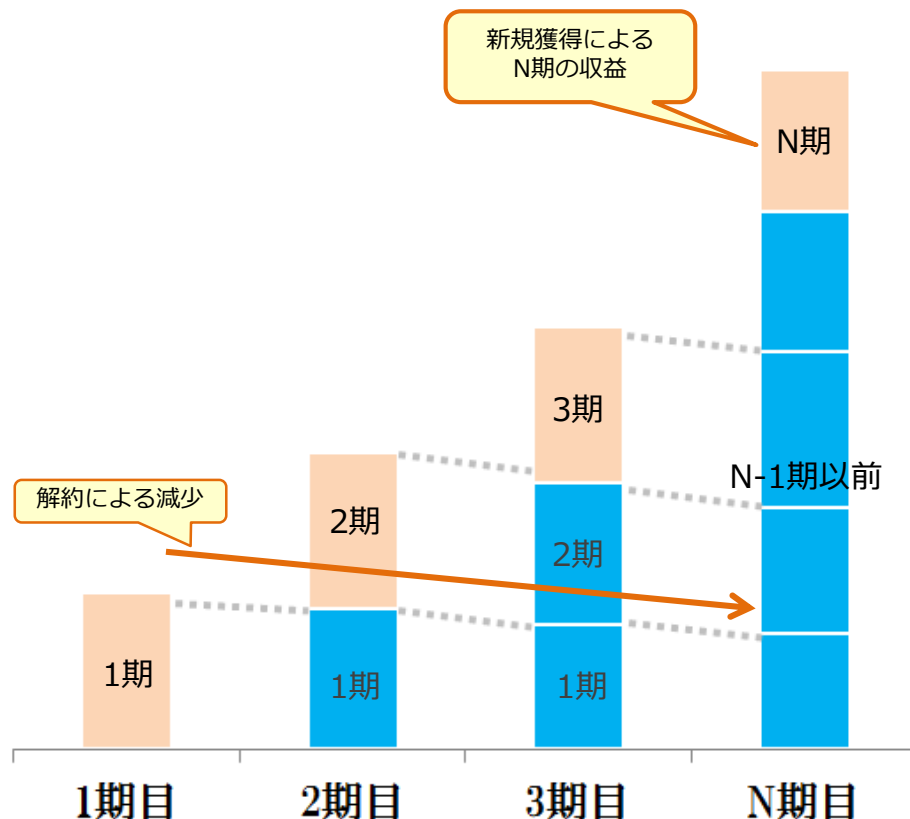


当社事業効率を高めるためには

- ご契約1件当たりの先行投資額を下げる。
- ストック単価を高くする。
- 解約率を低く抑え、長期間ご利用していただく。

Ⅲ. ビジネスモデルのご説明 3-7. スtock利益モデル

※ストック利益とは
当社が獲得した顧客によって契約後に毎月支払われる水代等から得られる収入から、顧客維持コスト、提供サービスの原価等を除いた利益分のこと。



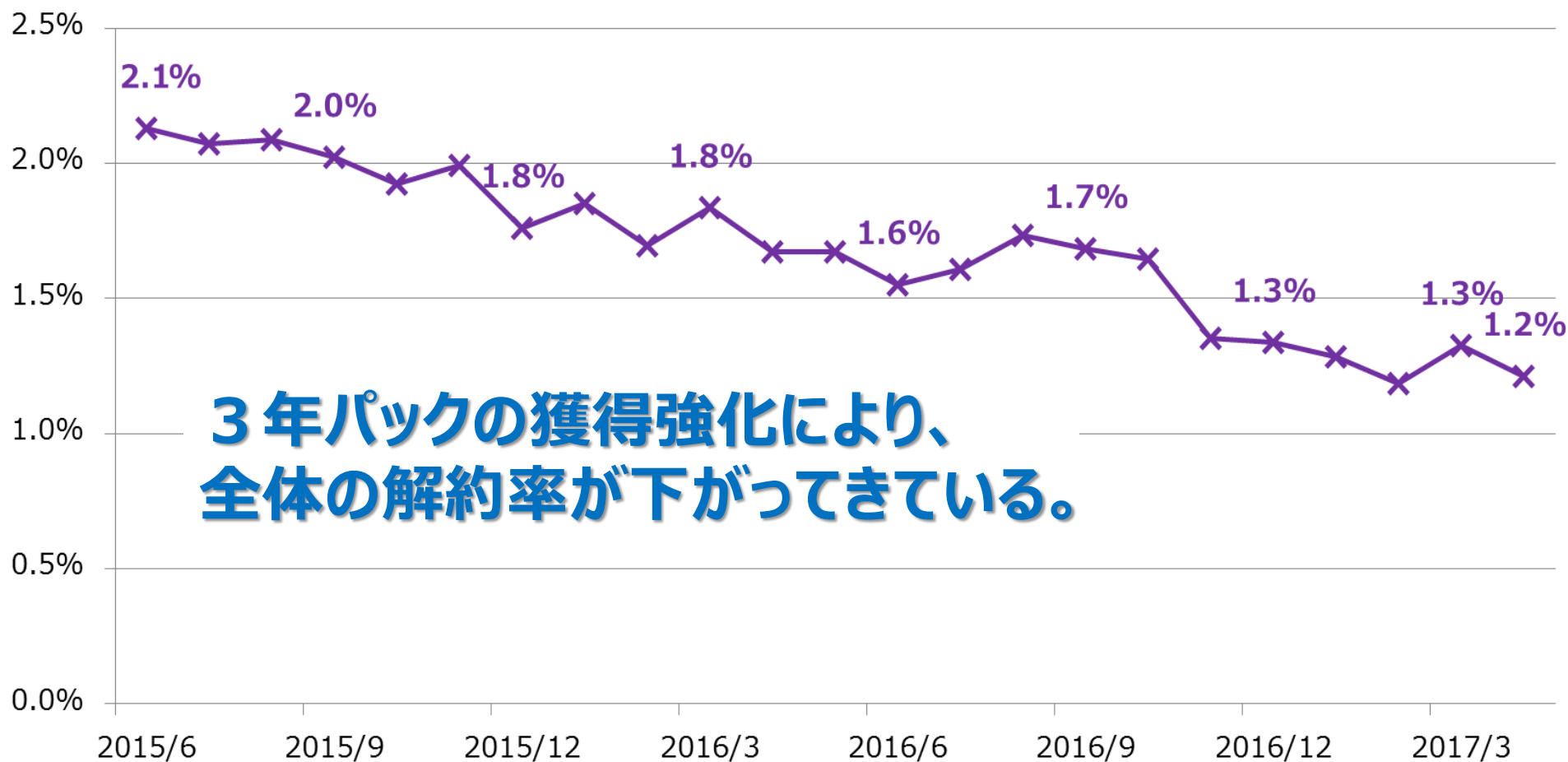
当社の事業は、ストックビジネスのため、

- ① 定期配送契約で **継続的な売上を確保**
- ② **顧客増 = スtock増加**
- ③ CPAが一定範囲内なら **利益確保が容易**

※CPA＝顧客1件あたりの獲得コスト

顧客の増加により確実に収益増加が見込める
安定性の高いビジネスモデル

Ⅲ. ビジネスモデルのご説明 3-8. 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

IV. 今後の業績の見通し



IV.今後の業績の見通し

4-1. 2018年3月期業績予想

(百万円)

	2017年3月期通期実績	2018年3月期通期予想 (修正)
売上高	19,947	28,000
営業利益	△569	△1,350
経常利益	△704	△1,630
親会社に帰属する 当期純利益	△1,217	△1,640
1株あたり純利益	△56.39円	△60.91円

売上高は、前期比140.4%見込み。

■ 顧客当たりの将来売上



○ 定期配送日

1月						
sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
1	2	3	4	5	6	7
1週目						
8	9	10	11	12	13	14
2週目						
15	16	17	18	19	20	21
3週目						
22	23	24	25	26	27	28
4週目						
29	30	31				
1週目						

2月						
sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
			1	2	3	4
1週目						
5	6	7	8	9	10	11
2週目						
12	13	14	15	16	17	18
3週目						
19	20	21	22	23	24	25
4週目						
26	27	28	29			
1週目						



PREMIUM
定期配送

1,840円×2本

= ¥3,680

1,840円×2本×13回

※配送周期4週に1回

= ¥47,840

1,840円×2本
×13回×5年

= ¥239,200

■ LTV = 解約率1.25%の場合

60ヶ月目で44.5% = **¥166,878**

※月次開示

新規契約件数

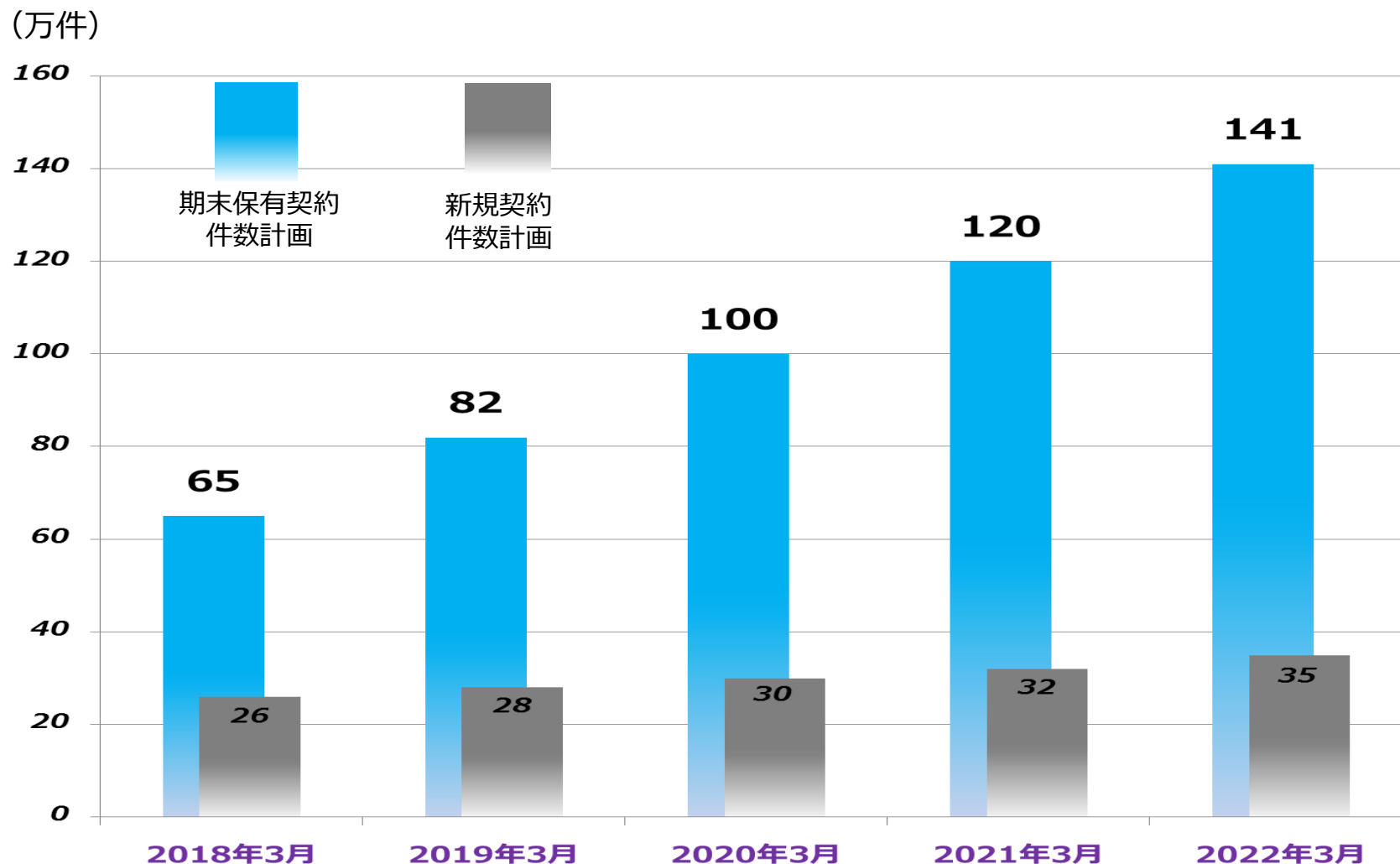
(単位：件)

平成 30 年 3 月期	4 月	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月
	18,557	22,760	23,748	29,717	34,867	23,739
	10 月	11 月	12 月	1 月	2 月	3 月
	21,928					

保有契約件数

(単位：件)

平成 30 年 3 月期	4 月	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月
	480,299	493,093	508,256	524,411	545,622	563,385
	10 月	11 月	12 月	1 月	2 月	3 月
	577,570					



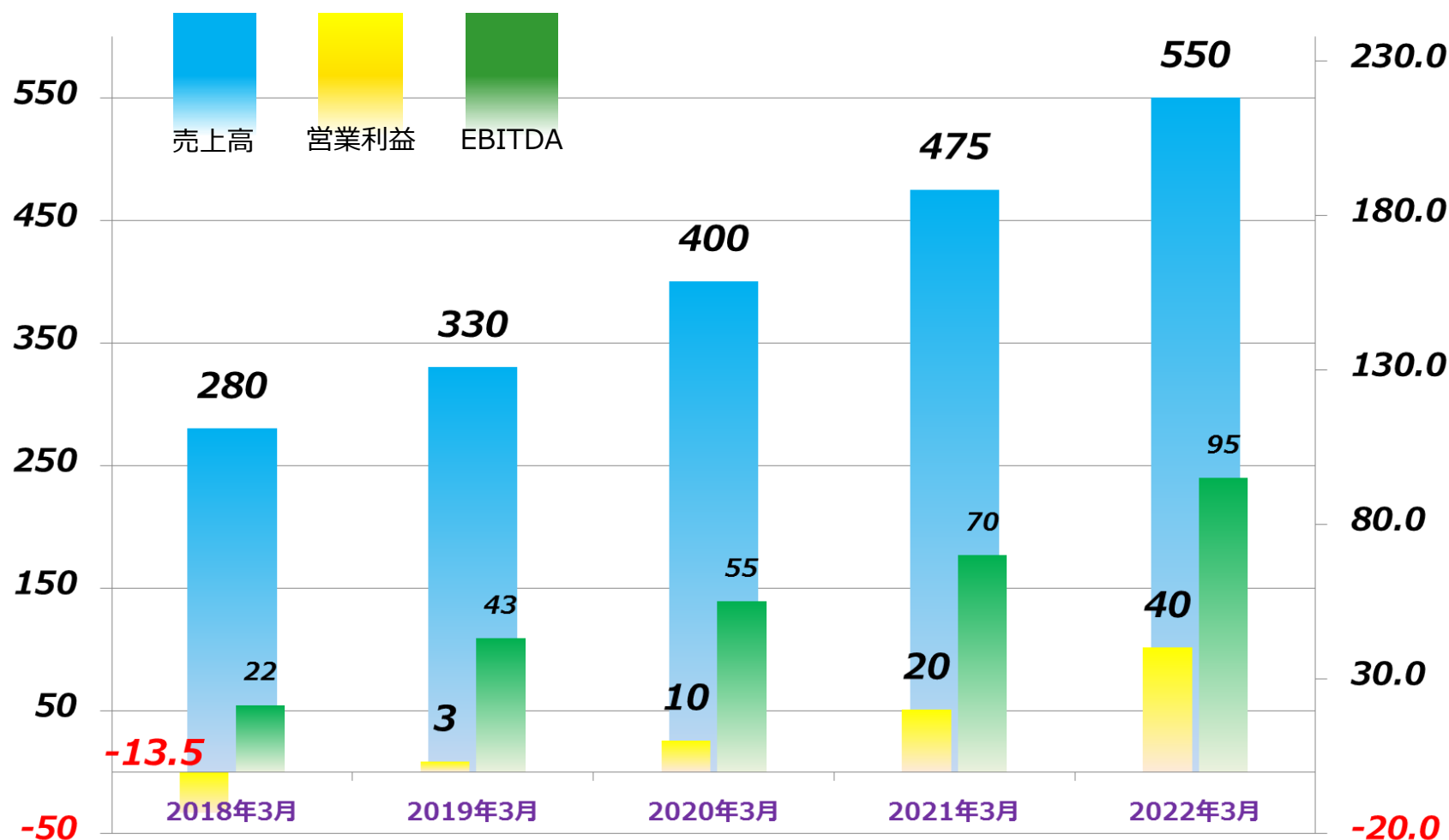
**今年年間新規顧客獲得数は、26万件超の見込み。
適切な管理の下、顧客基盤の拡大を進めていく。**

IV.今後の業績の見通し

4-3. 5カ年事業計画

(億円)

(億円)



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。