



PREMIUM WATER
HOLDINGS



証券コード：2588

第13期第2四半期決算説明会資料

2018年11月22日（木）



本日のご説明内容

I. 決算数字のご説明

II. 当社が見込む市場のご説明

III. 宅配水業界での優位性のご説明

IV. 今後の業績の見通し



本日のご説明内容

I. 決算数字のご説明



I. 決算のご説明 1-1. 連結損益計算書

(百万円)

	第12期2Q	第13期2Q	増減	前年同期比
売上高	12,769	18,176	5,407	142.3%
営業利益	△ 813	396	1,210	-
経常利益	△ 970	269	1,240	-
親会社株主に帰属 する四半期純利益	△ 983	114	1,097	-
EBITDA	779	2,481	1,702	218.4%
1株当たり四半期純利益	△ 36.93円	3.20円	40.13円	-

増収により黒字化。

※EBITDAは簡易的に営業利益+減価償却費としております。

I. 決算のご説明 1-2. 第2四半期累計期間業績予想値と実績値の差異

(百万円)

	前回発表予想	第13期2Q	増減額	増減率
売上高	15,000	18,176	3,176	21.2%
営業利益	△ 200	396	596	-
経常利益	△ 200	269	469	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	△ 200	114	314	-
1株当たり四半期純利益	△ 7.41円	3.20円	10.61円	-

売上高は21.2%増、利益は黒字化を達成。

I. 決算のご説明 1-3. 通期業績予想の修正

(百万円)

	前回発表予想	今回修正予想	増減額	増減率
売上高	32,000	38,000	6,000	18.8%
営業利益	10	400	390	-
経常利益	10	120	110	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	10	200	190	-
1株あたり当期純利益	0.37円	7.37円	10.61円	-

第2四半期連結累計会計期間の増収・増益を維持。

I. 決算のご説明 1-4. 連結貸借対照表

(百万円)

	第12期連結会計年度		第13期第2四半期連結会計期間		
		構成比(%)		構成比(%)	前年比(%)
流動資産	12,104	50.8	12,000	45.4	99.1
固定資産	11,739	49.2	14,442	54.6	123.0
総資産	23,844	100.0	26,443	100.0	110.9
流動負債	10,123	42.5	11,765	44.5	116.2
固定負債	10,906	45.7	11,613	43.9	106.5
純資産	2,814	11.8	3,064	11.6	108.9
有利子負債	16,961	71.1	17,945	67.9	105.8
流動比率	119.6%	-	102.0%	-	-
自己資本比率	11.7%	-	11.4%	-	-

※有利子負債の中に割賦未払金を含む。

I. 決算のご説明 1-5. 連結キャッシュフロー計算書

(百万円)

	第12期2Q	第13期2Q	主な要因
営業活動による キャッシュ・フロー	△1,025	2,491	税金等調整前四半期純利益 284百万円 減価償却費 2,070百万円 未払金の増加 943百万円 売上債権の増加 △444百万円 仕入債務の減少 △436百万円 前払費用の増加 △167百万円 長期前払費用の増加 △570百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 716	△ 610	有形固定資産の取得による支出 △134百万円 無形固定資産の取得 △151百万円 長期貸付けによる支出 △293百万円
財務活動による キャッシュ・フロー	810	△2,136	長期借入れによる収入 400百万円 新株予約権の行使による株式の発行による収入 50百万円 長期借入金の返済による支出 △1,345百万円 リース債務の返済による支出 △214百万円 割賦債務の返済による支出 △1,033百万円
現金及び現金同等物の 四半期末残高	3,294	4,799	

営業CFは大幅に増加。今後も増加を見込んでおります。

本日のご説明内容

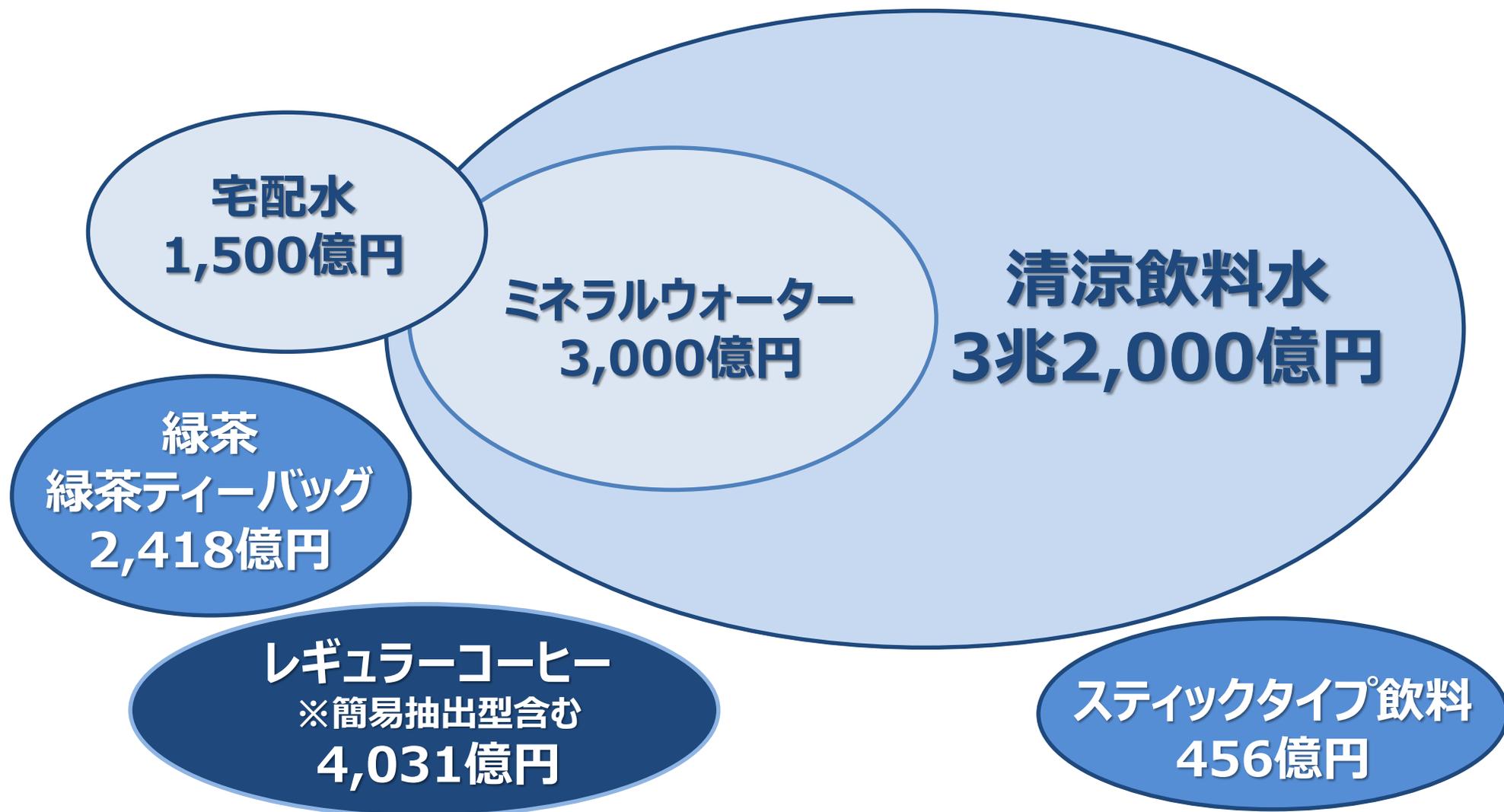
Ⅱ.当社が見込む市場規模



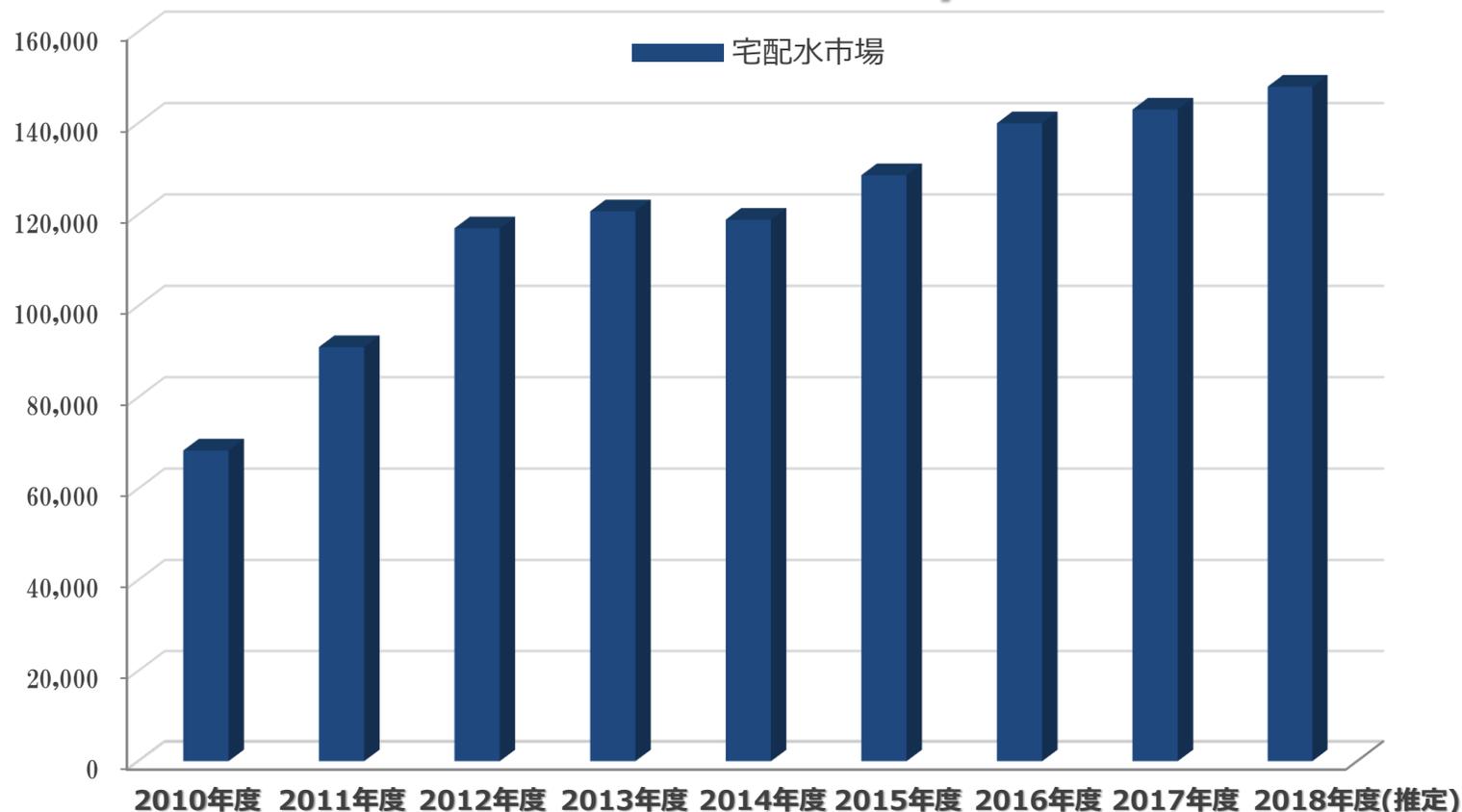
世界で水道水が飲める国は
わずか3%と言われている中、
資源としての『日本の天然水』の価値は
アジアを中心に更に高まりを見せている。



当社が展開可能な潜在的市場 約4兆円規模



宅配水市場規模 約1,500億円



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。

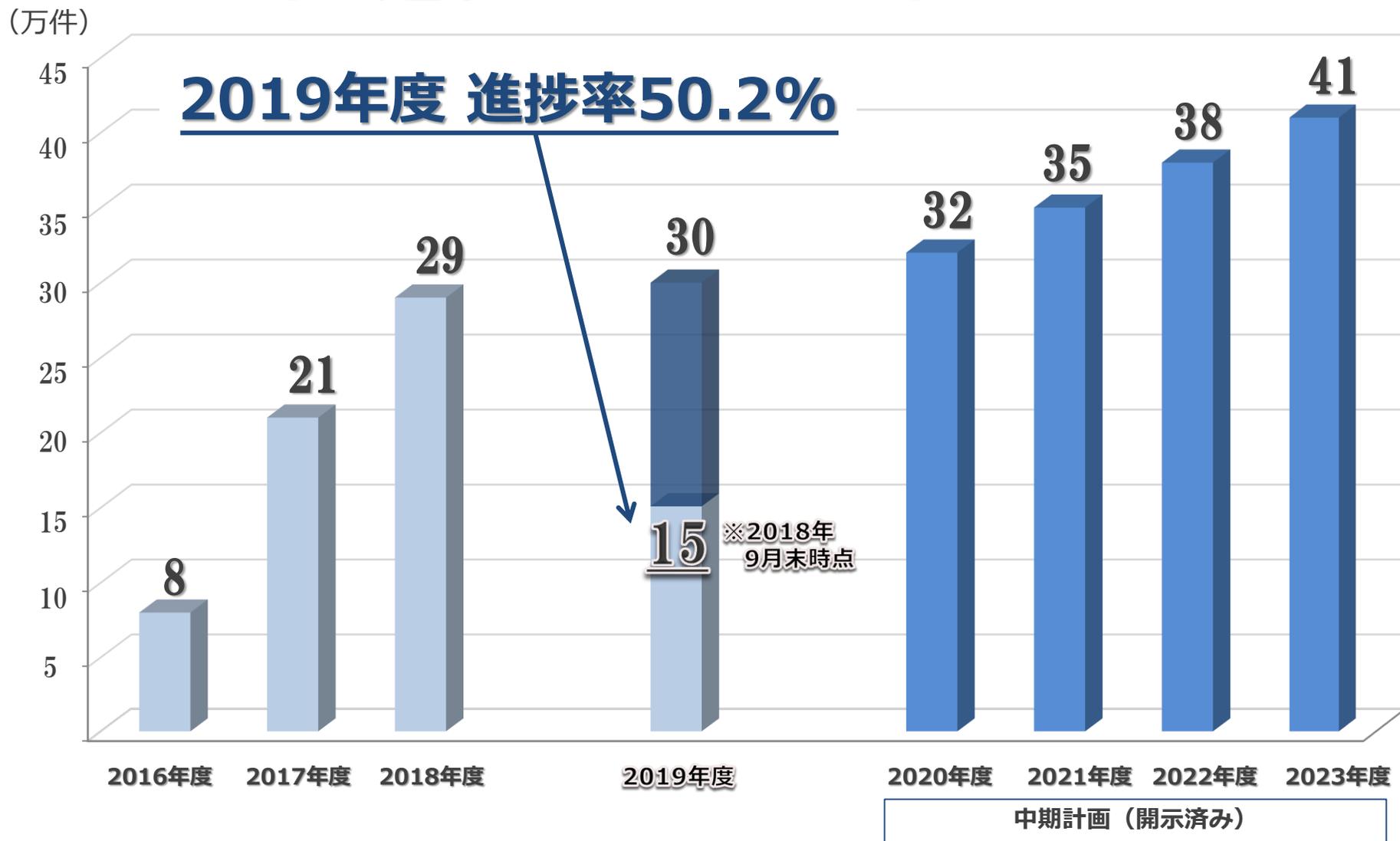
※日本宅配水&サーバー協会、総務省統計局国勢調査より当社推計

本日のご説明内容

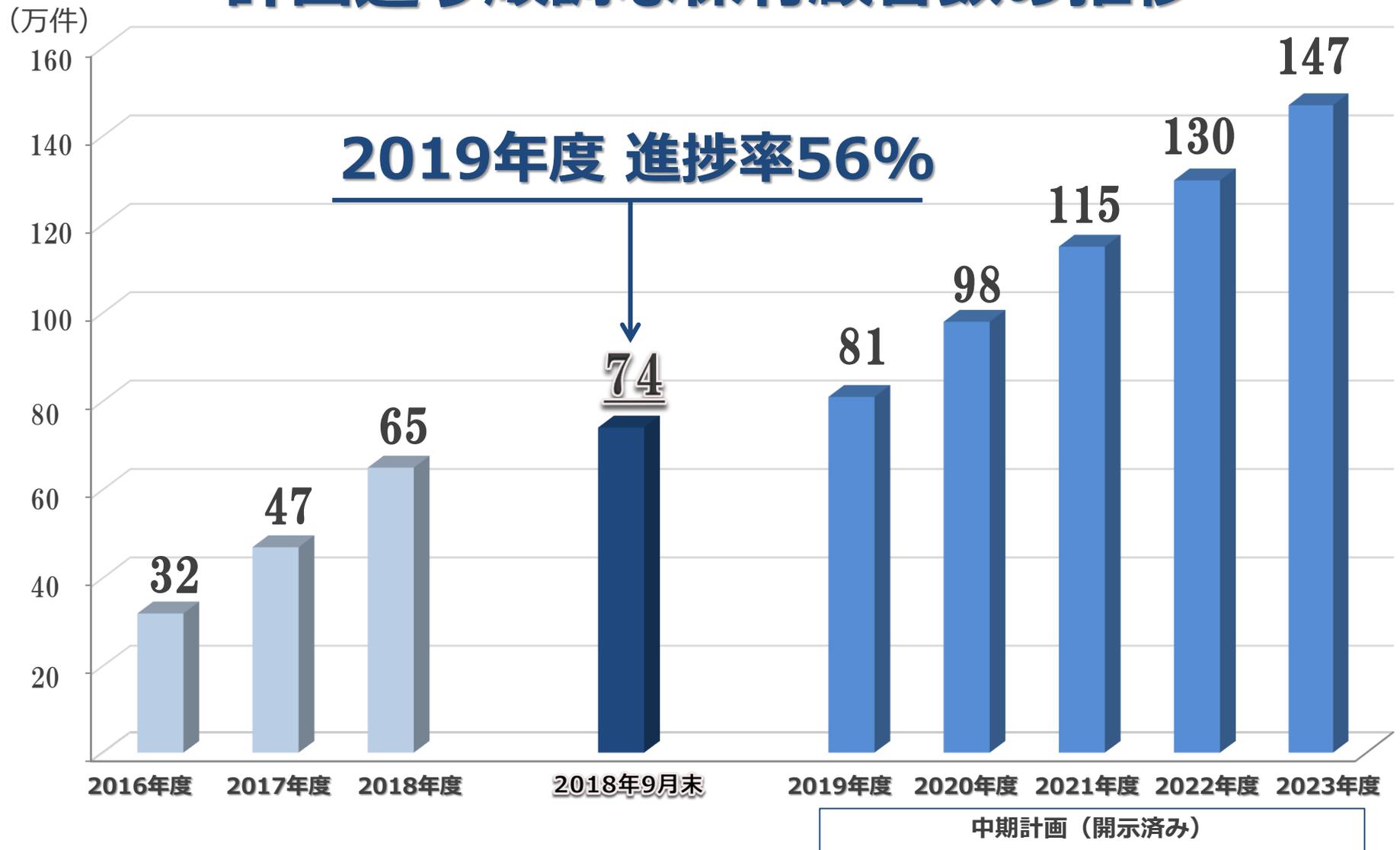
Ⅱ. 宅配水業界での優位性



計画通り、順調な契約件数の推移



計画通り順調な保有顧客数の推移



Ⅲ. 宅配水業界での優位性 3-3. 宅配水市場シェア

2016年7月の経営統合から2年で、保有顧客件数業界TOPに！



PREMIUM WATER HOLDINGS

74万件 

A社

B社

C社

D社

E社

F社

G社

H社

※2018年9月末時点

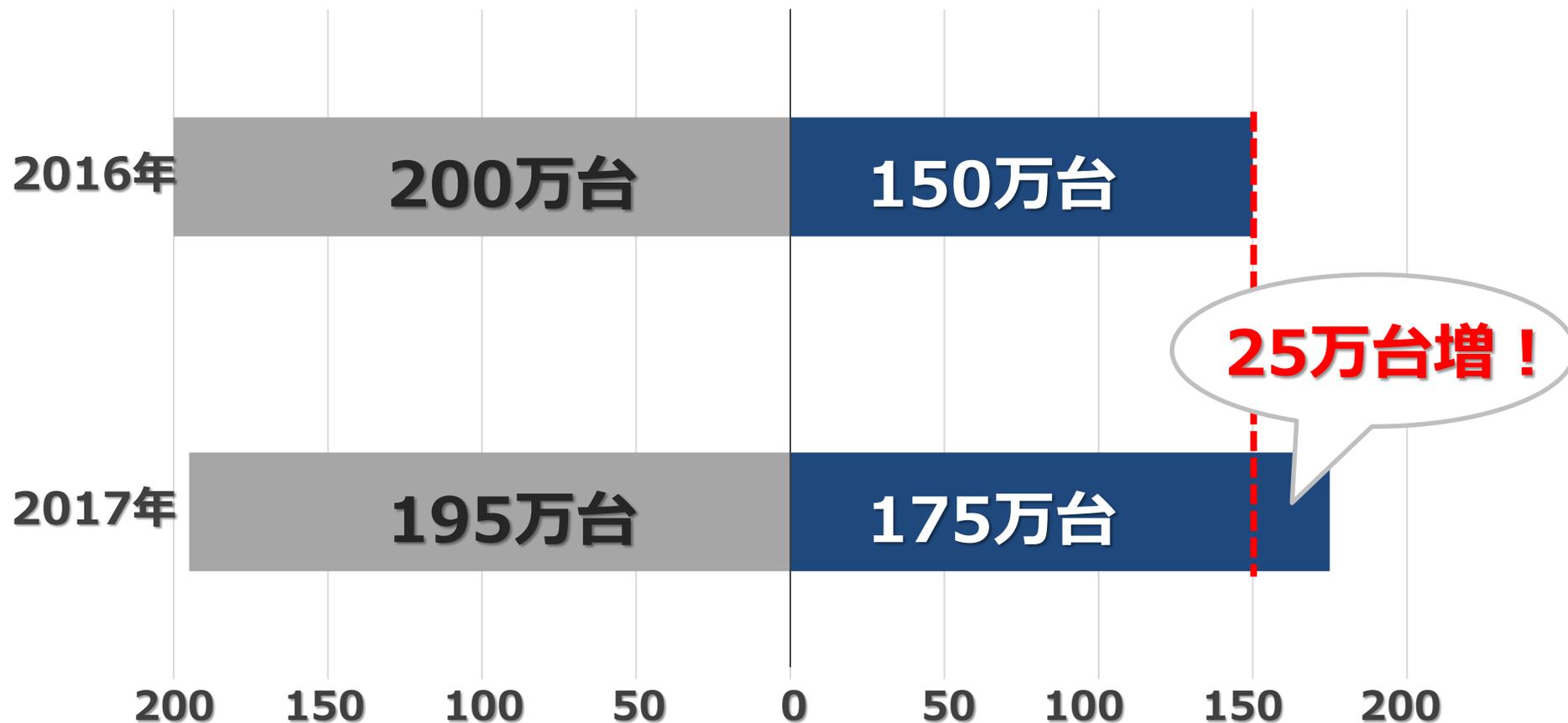


Ⅲ. 宅配水業界での優位性 3-4. 宅配水市場の変化

■ 顧客数（設置サーバー台数）

リターナブル

OW/BIB



25万台増！

2017年度 当社の純増数は21万件

※一般社団法人 日本宅配水&サーバー協会調べ

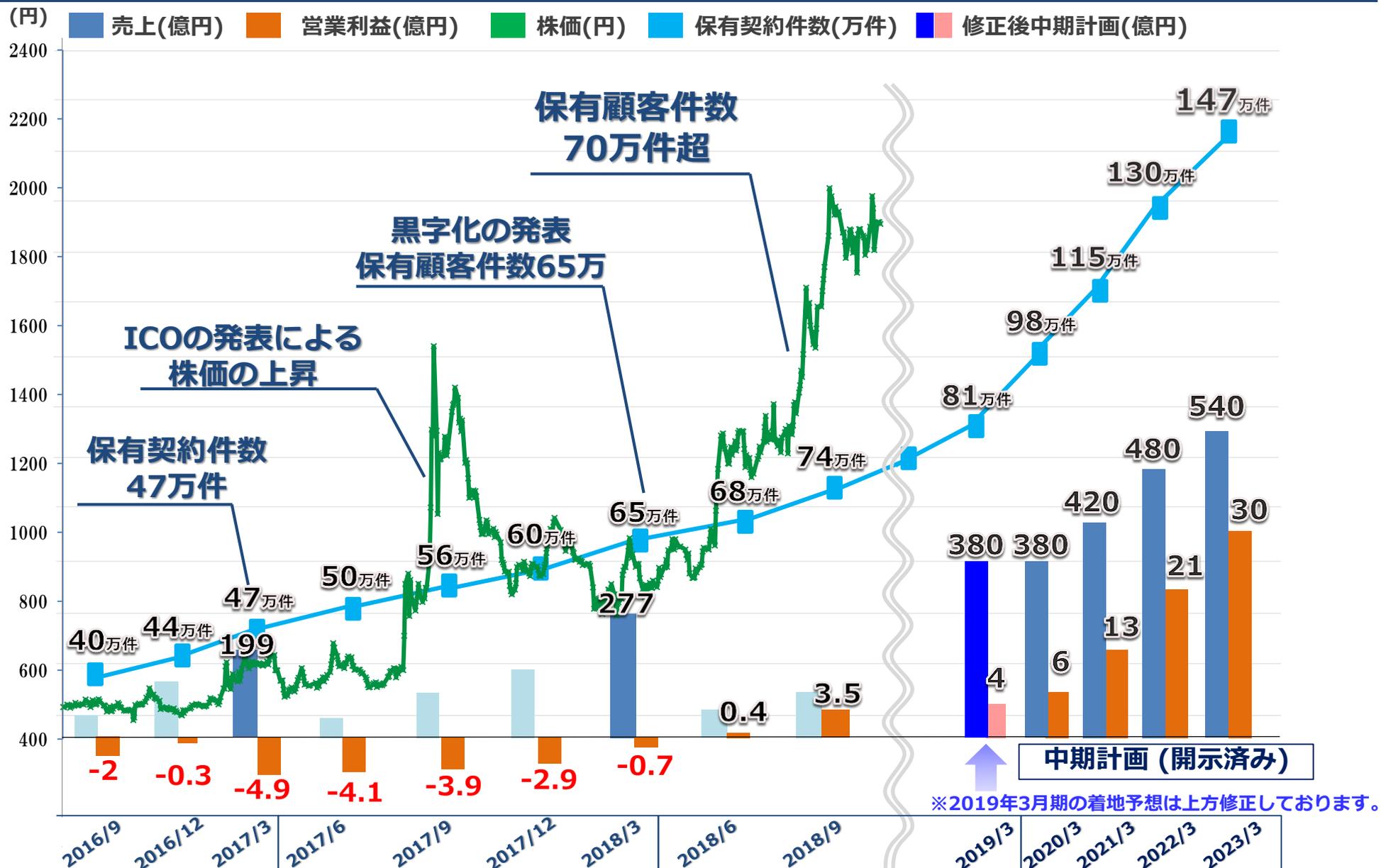
Ⅲ. 宅配水業界での優位性 3-5. 水源保有の将来的な価値



顧客純増ができるメーカーのみ新規水源開拓が可能

- ・ 生産効率の上昇
- ・ 製造単価の削減
- ・ 物流効率の上昇

Ⅲ. 宅配水業界での優位性 3-6. 経営数値目標

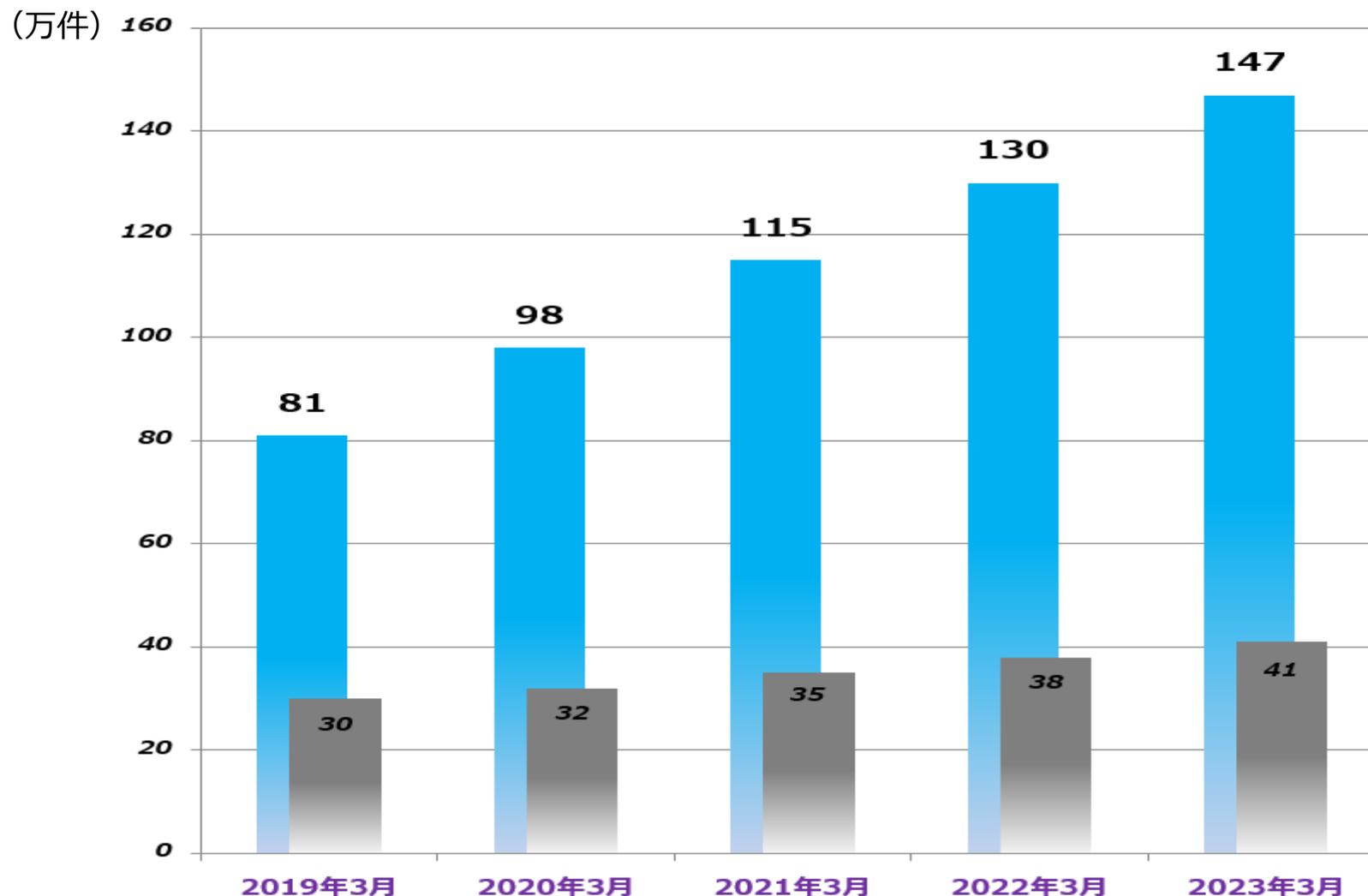


本日のご説明内容

IV. 今後の業績の見通し



IV. 今後の業績の見通し 4-1. 5カ年保有契約件数計画



**外的要因による利益圧迫に対処できるように
経営資源の選択と集中を推し進める**

參考資料



【参考資料】 宅配水業界地図

ガス会社系

TOKAI

「うるのん」 ①
「おいしい水の宅配便」 ②

- 富士の湧水 「富士の湧水」 ①
- トーエル 「ハワイアンウォーター」「アルピナ」 ① ②
- AW・ウォーター 「北アルプスの天然水」 ①

アクアクララ ②

「アクアクララ」

レンタル・クリーン・オフィスサービス系

ナック

「クリクラ」 ②
「クリクラミオ」 ①

■ ダイオーズ
「ピュアウォーター」 ②

■ サニクリーン
「ディスディオ」 ②

合併会社

ACC
(共同購買保守管理)

飲料メーカー

サントリービバレッジソリューション ①

「南アルプスの天然水」

水宅配専業

PREMIUM WATER HD

プレミアムウォーター ①

「プレミアムウォーター」

保有顧客
75万件

※2018年10月末時点

富士山の銘水 ①

「フレッシュ」
※16年4月にキリンビバレッジの水宅配事業を譲受

コスモライフ ①

「コスモウォーター」

- いずみや 「スイークレイ」 ②
- ウォーターネット 「ウォーターネット」 ②
- さくらウォーター「さくらウォーター」 ①

オリックス
連結
子会社

OSG
コーポレーション
連結子会社

① 1 way方式 ② 2way方式

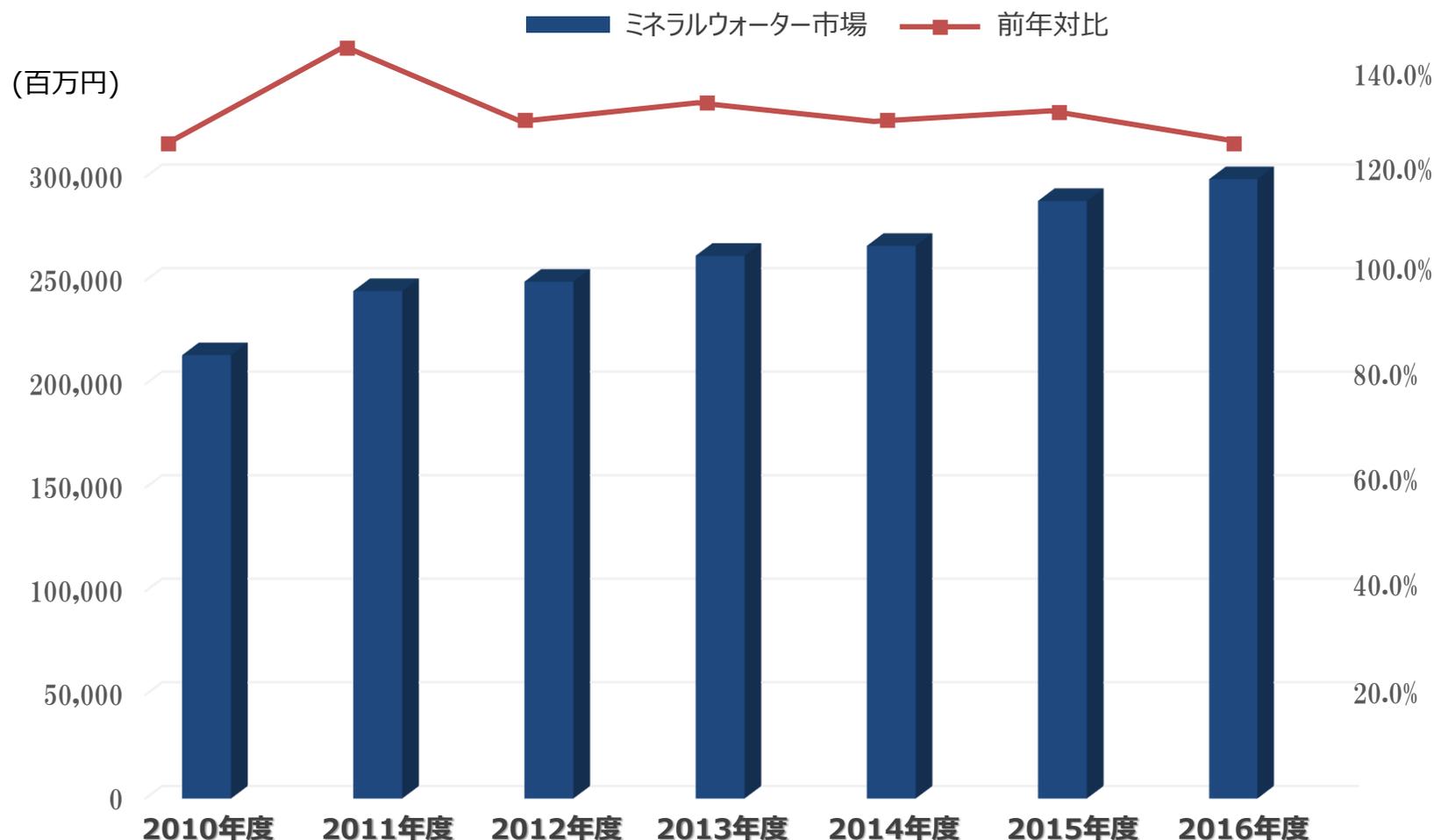
※2017年 日本流通産業新聞社調べ
※2018年度の宅配水市場規模は約1500億円(推定)
(一般社団法人日本宅配水&サーバー協会調べ)

岩谷産業
連結
子会社

グループ会社
レモンガス

KDDI
出資

ミネラルウォーター市場規模 約3,000億円



宅配水市場の約2倍の市場規模

※2016年度時点(矢野経済研究所推計)

ミネラルウォーターメーカー 売上比率

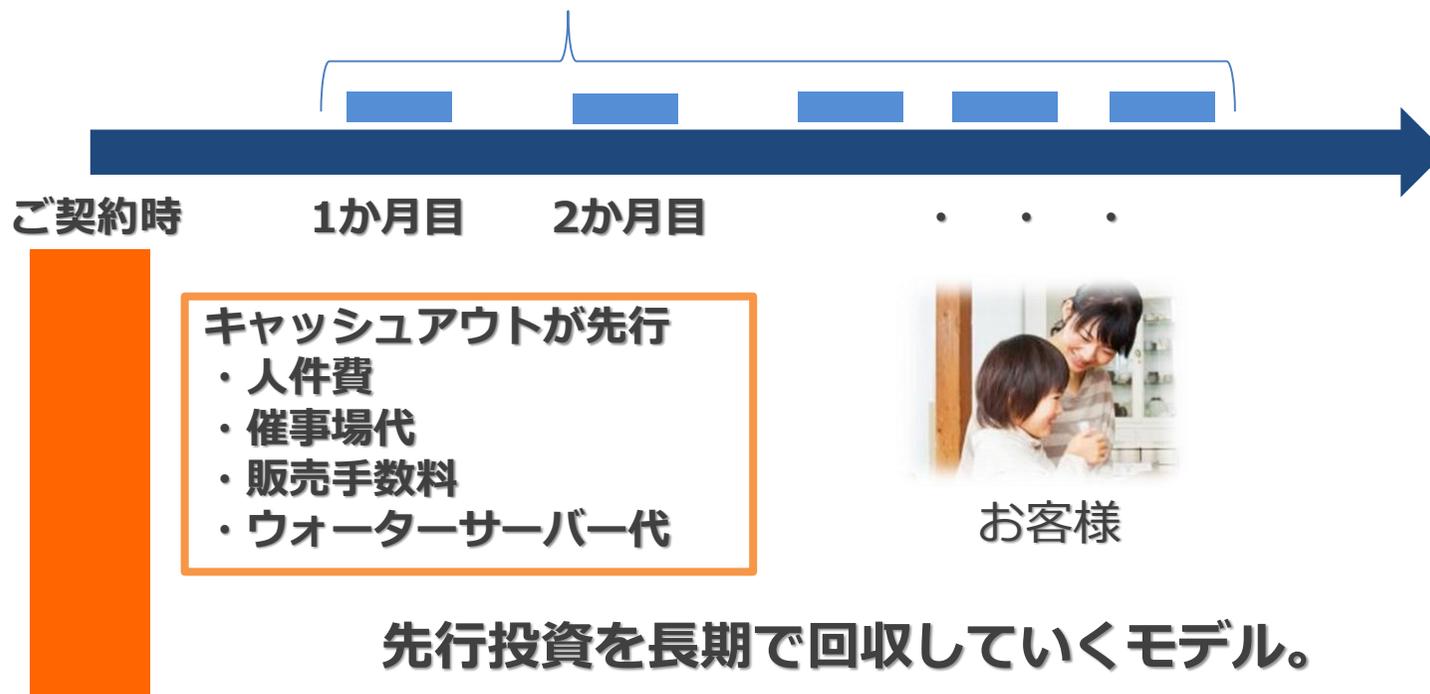
NO	社名	販売金額(百万円)	シェア
1	S社	114,800	38.4%
2	C社	54,600	18.3%
3	K社	34,000	11.4%
4	A社	30,700	10.3%
5	I社	10,958	3.7%
6	D社	6,997	2.3%
7	O社	5,500	1.8%
8	P社	3,100	1.0%
9	その他	38,345	12.8%

PREMIUM WATER HD
226億円 (2018年3月時点)

※2016年度時点(矢野経済研究所推計)

【参考資料】 ビジネスモデル（収益回収モデル）

お水の利用によるストック



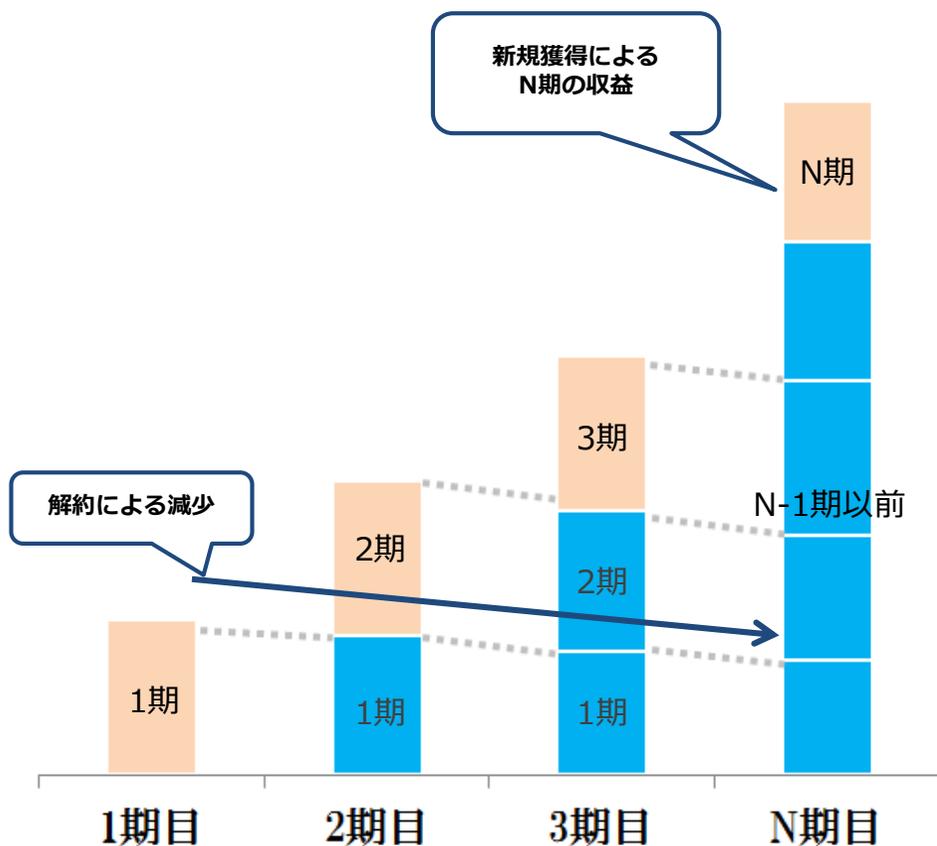
当社事業効率を高めるためには

-  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。

【参考資料】 ビジネスモデル（ストック利益モデル）

※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。



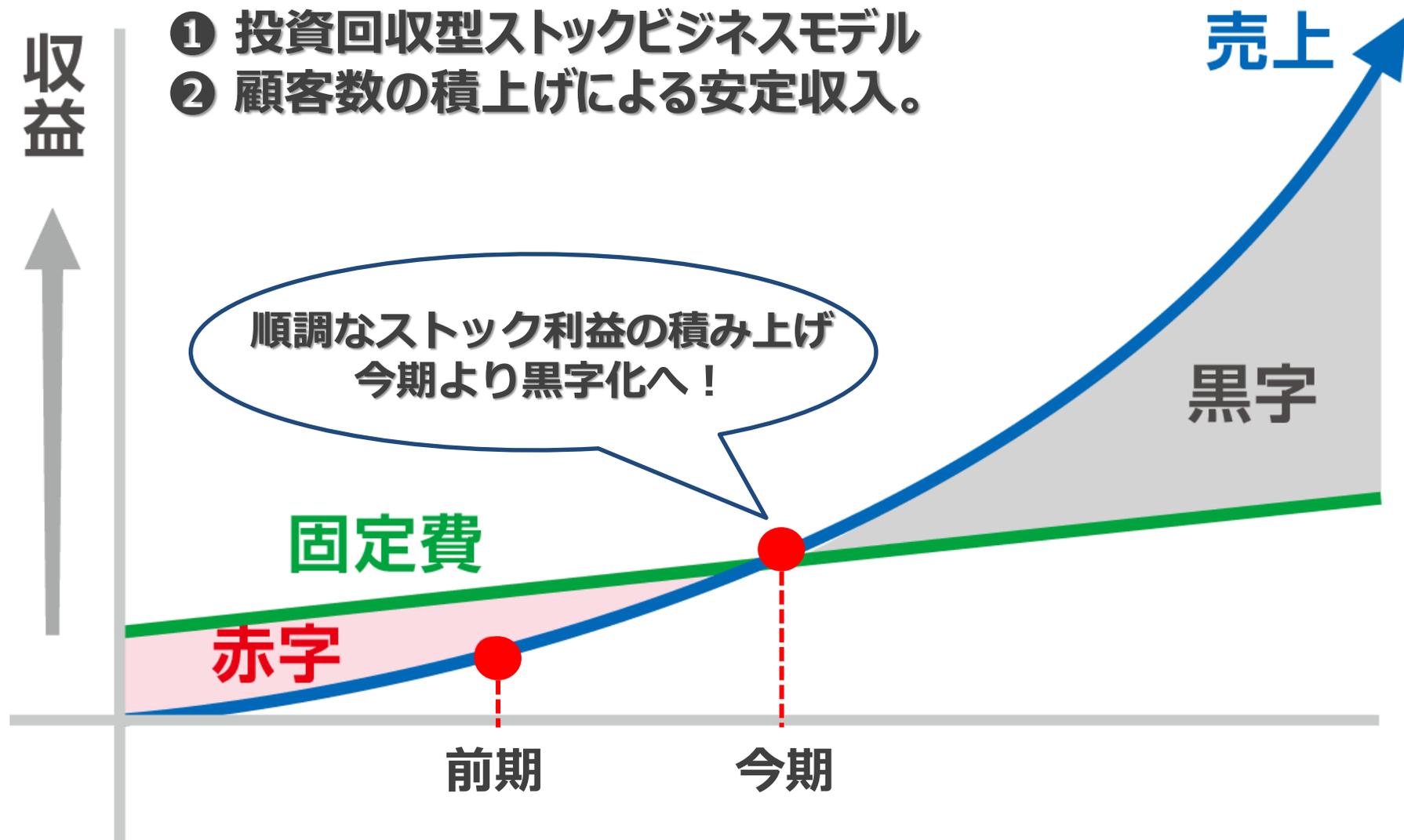
当社の事業は、ストックビジネスのため、

- ① 定期配送契約で **継続的な売上を確保**
- ② **顧客増 = ストック増加**
- 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

【参考資料】 ビジネスモデル（収益成長イメージ）



【参考資料】 獲得コストとストック単価 LTV(将来収益)



○ 定期配送日



**PREMIUM
定期配送**

$$1,840\text{円} \times 2\text{本} \\ = \text{¥}3,680$$

$$1,840\text{円} \times 2\text{本} \times 13\text{回} \\ \text{※配送周期4週に1回の場合} \\ = \text{¥}47,840$$

$$1,840\text{円} \times 2\text{本} \\ \times 13\text{回} \times 5\text{年} \\ = \text{¥}239,200$$

■ LTV = 解約率1.25%の場合
60ヶ月目で44.5% = **¥166,878**

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・広報担当

メールアドレス：ir@premiumwater-hd.co.jp