



PREMIUM WATER HOLDINGS

第96回 個人投資家向けIRセミナー

主催：ログミーfinance

株式会社プレミアムウォーターホールディングス
東証スタンダード：2588

2025年2月22日(土)



目次



当社の事業内容と競争優位性

2025年3月期3Q累計業績

株主還元

市場動向及び今後の戦略

Appendix



株式会社プレミアムウォーターホールディングス
代表取締役社長

金本 彰彦

- 2012年 9月 株式会社エフエルシー 取締役
- 2013年 12月 プレミアムウォーター株式会社 取締役 上級執行役員
- 2016年 6月 当社 上級執行役員
- 2017年 4月 プレミアムウォーター株式会社 取締役 副社長
- 2017年 6月 当社 取締役 副社長
- 2018年 6月 プレミアムウォーター株式会社 代表取締役社長(現任)
エフエルシープレミアム株式会社 取締役
- 2024年 6月 当社代表取締役社長(現任)





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
設立	2006年10月13日
所在地	<東京本社> 東京都渋谷区神宮前1-23-26 神宮前123ビル5階 <本店> 山梨県富士吉田市上吉田4597-1
代表者	代表取締役社長 金本 彰彦
従業員数	848名(役員、臨時従業員含まない) ※2024年3月31日現在
資本金	4,726百万円 ※2024年12月31日現在
事業内容	自社ブランド「PREMIUM WATER」を中心とする ウォーターサーバー事業を行う子会社等の経営管理及びそれに付帯又は関連する業務
主要なグループ会社	プレミアムウォーター株式会社 プレミアムウォータープロダクツ株式会社 株式会社LUXURY 株式会社PWリソース 株式会社ライフセレクト SINGAPORE FLC PTE.LTD

ウォーターサーバー事業を展開。

天然水(宅配水)

日本の貴重な天然水(ナチュラルミネラルウォーター)を
定期配送にてお客様にお届け



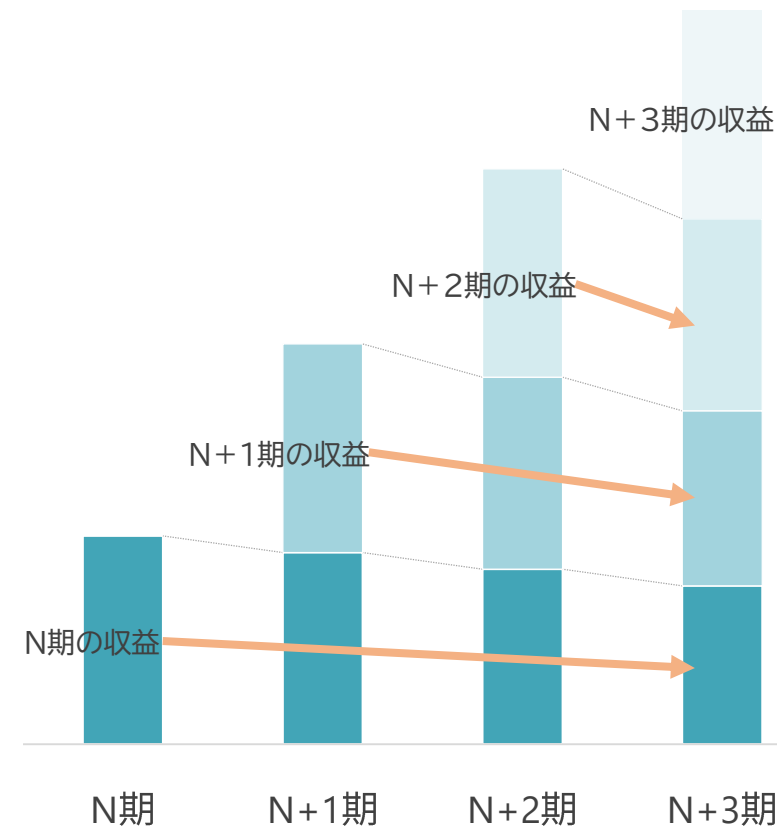
+

浄水型

ご家庭で水道水を手軽に浄化できるウォーターサーバーを
安価な定額料金でご提供

顧客1件あたりの
獲得コストが
一定水準であれば
収益が積み上がる

ストック型ビジネスモデル





天然水ウォーターサーバーを中心に、ユーザーのニーズに合わせた製品とプランを提供。



天然水ウォーターサーバー

定期配送で届く天然水ボトルをセットして使用



NEW !



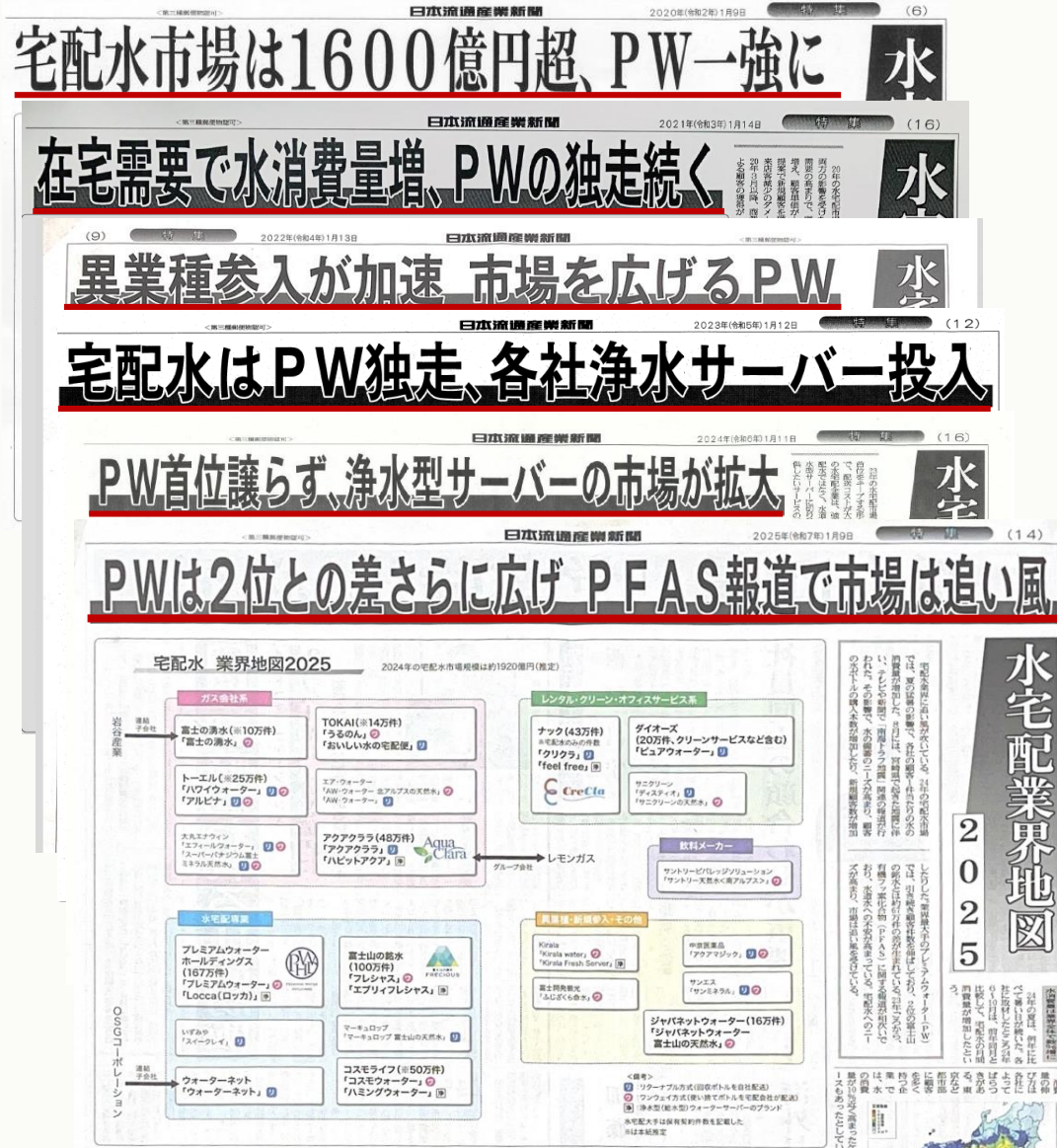
浄水型ウォーターサーバー

水道水をサーバーに給水して使用



NEW !





2020.1
宅配水市場は1,600億円、PW一強に

2021.1
在宅需要で水消費量増、PWの独走続く

2022.1
異業種参入が加速、市場を広げるPW

2023.1
宅配水はPW独走、各社浄水サーバー投入

2024.1
PW首位譲らず、浄水型サーバーの市場が拡大

2025.1
PWは2位との差さらに広げ
PFAS報道で市場は追い風



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

PREMIUM WATER

HighQuality Water Delivery Service

株式会社ウォーターダイレクト

「非加熱天然水」の品質・出荷量ともに
国内トップクラスの製造会社



CLYTIA

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。
ブランド名は「プレミアムウォーター」に統合。



PREMIUM WATER
HOLDINGS

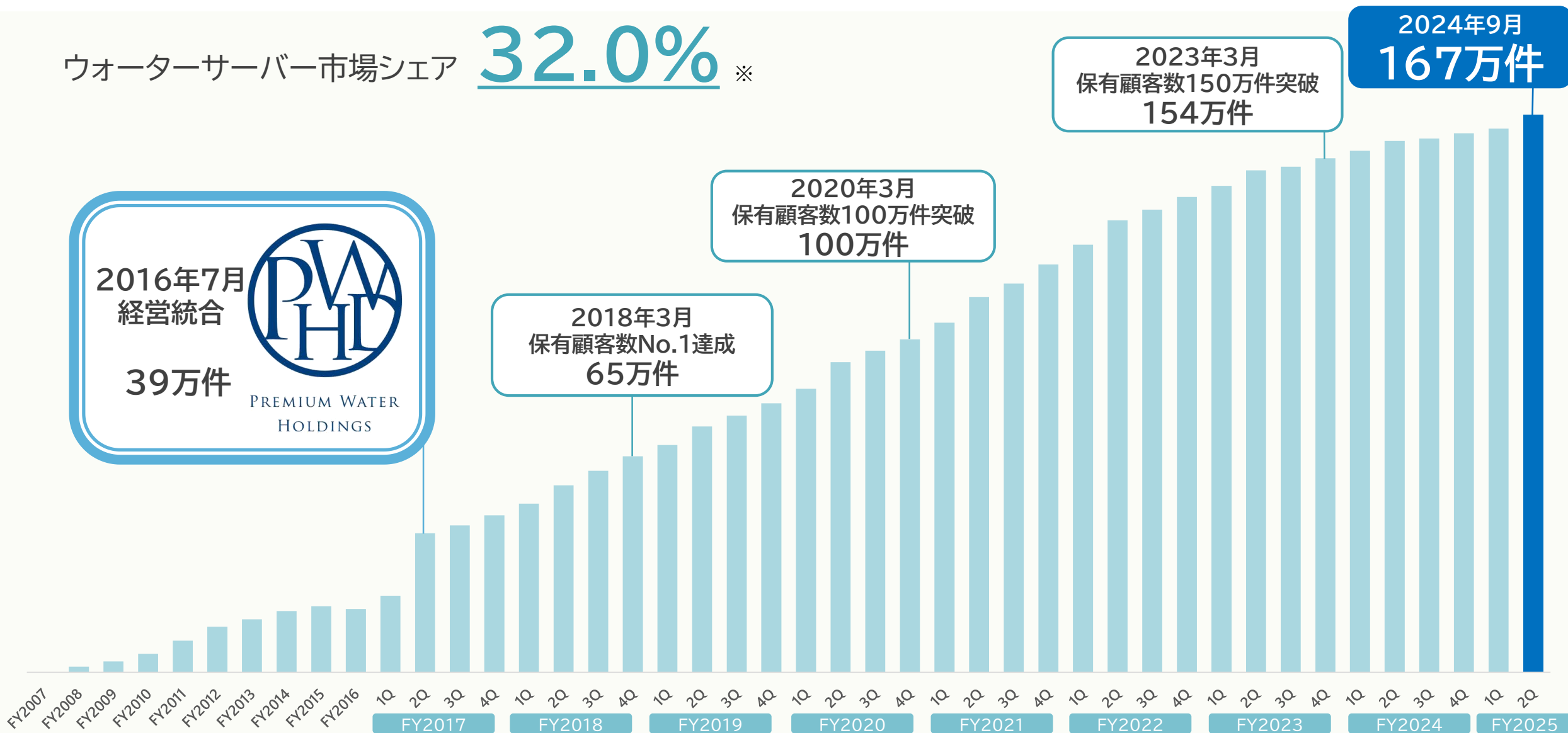
日本の良質な天然水の価値にこだわりながら新たな価値を創造し、訴求できるリーディングカンパニー



- B to C
- 生活インフラ
- 市場に成長性がある
- 継続型安定収益(ストック型ビジネス)
- 解約率が低い



ウォーターサーバー市場シェア **32.0%** ※



※ 2024年9月末時点の当社顧客数(167万件) ÷ 日本宅配水&サーバー協会(JDSA)の統計数字に基づく 宅配水市場2024年3月末時点の予想顧客数(524万件)

天然水という差別化が難しい商品で、No.1の市場シェア。競争優位を構築・維持する3つのポイント。

1 業界No.1の顧客獲得力

圧倒的な営業力がある直販のノウハウを代販へ伝えることで、さらに強固な販売網を構築。



2 業界No.1の8水源(うち自社工場3ヶ所)

月間 約500万本(約250万顧客相当)の生産能力を誇り、岐阜北方工場の竣工により、生産能力・生産効率が向上。



3 自社物流網の構築で効率的な配送。

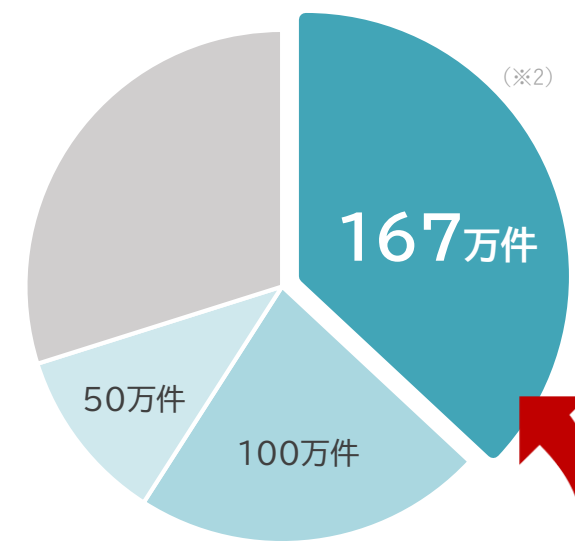
大手物流会社に左右されない自社物流網を構築したことにより、自社物流比率が51.5%まで上昇。大幅なコスト削減を実現。



ウォーターサーバー市場

顧客数 No.1

業界シェア 32.0%^(※1)



■ プレミアムウォーターホールディングス
■ A社
■ B社
■ その他

※1 JDSA2023年度宅配水業界統計より算出

※2 日本流通産業新聞2025年1月9日号より当社作成



PREMIUM WATER
HOLDINGS

2025年3月期第3四半期累計 決算ハイライト

1

営業利益において過去最高益を達成

2

保有顧客数は167万件突破 ※前期末比5万件増

(2024年9月末時点)

3

岐阜北方工場の本格稼働による大幅な製造コスト削減の実現
自社物流による物流コストの上昇抑制



通期業績予想に対して順調に進捗。

●第3四半期累計期間(4月～12月)

売上収益 **58,076** 百万円

営業利益 **9,007** 百万円

親会社の所有者に
帰属する四半期利益 **4,898** 百万円

EBITDA **18,165** 百万円

●通期業績予想(修正後)に対する進捗

予想(修正前)
77,000百万円

予想(修正後)
77,000百万円

進捗率
75.4%

予想(修正前)
9,700百万円

予想(修正後)
11,000百万円

進捗率
81.9%

予想(修正前)
4,700百万円

予想(修正後)
5,500百万円

進捗率
89.1%



PREMIUM WATER
HOLDINGS

2025年3月期 第3四半期業績



売上収益は、前期に株式譲渡を行った営業子会社のモバイル事業がなくなったため減少。

営業利益は、前年同期対比で**124.3%**に増加。

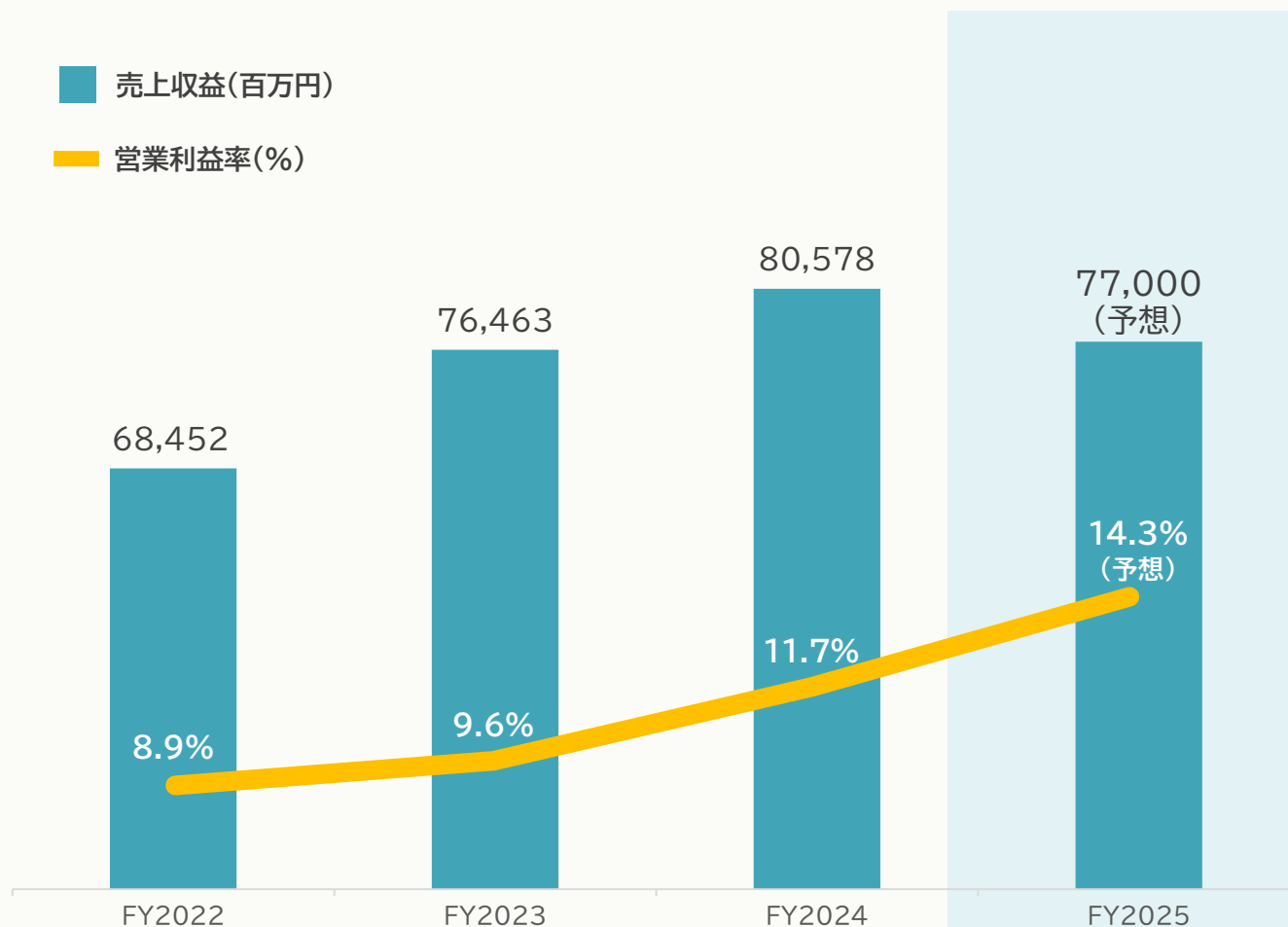
(百万円)

	2024年3月期 第3四半期連結累計期間		2025年3月期 第3四半期連結累計期間			
	実績	百分比	実績	百分比	前年同期増減額	前年同期比
売上収益	62,016	100.0%	58,076	100.0%	△3,939	93.6%
売上総利益	51,281	82.7%	49,623	85.4%	△1,657	96.8%
営業利益	7,249	11.7%	9,007	15.5%	1,758	124.3%
税引前四半期利益	6,329	10.2%	7,770	13.4%	1,441	122.8%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	3,760	6.1%	4,898	8.4%	1,137	130.2%
1株あたり 四半期利益(円)	127.11	—	164.66	—	37.55	129.5%
EBITDA	15,148	—	18,165	—	3,016	119.9%



売上収益はモバイル事業分の減少があるものの、

ウォーターサーバー事業の伸長により営業利益率は前年から2.6%ポイントとなり、利益率が向上。



モバイル 事業売上

2024年3月期に行った
エフエルシープレミアム(株)の
売却に伴い、
年間約44億円※の売上収益が減少。

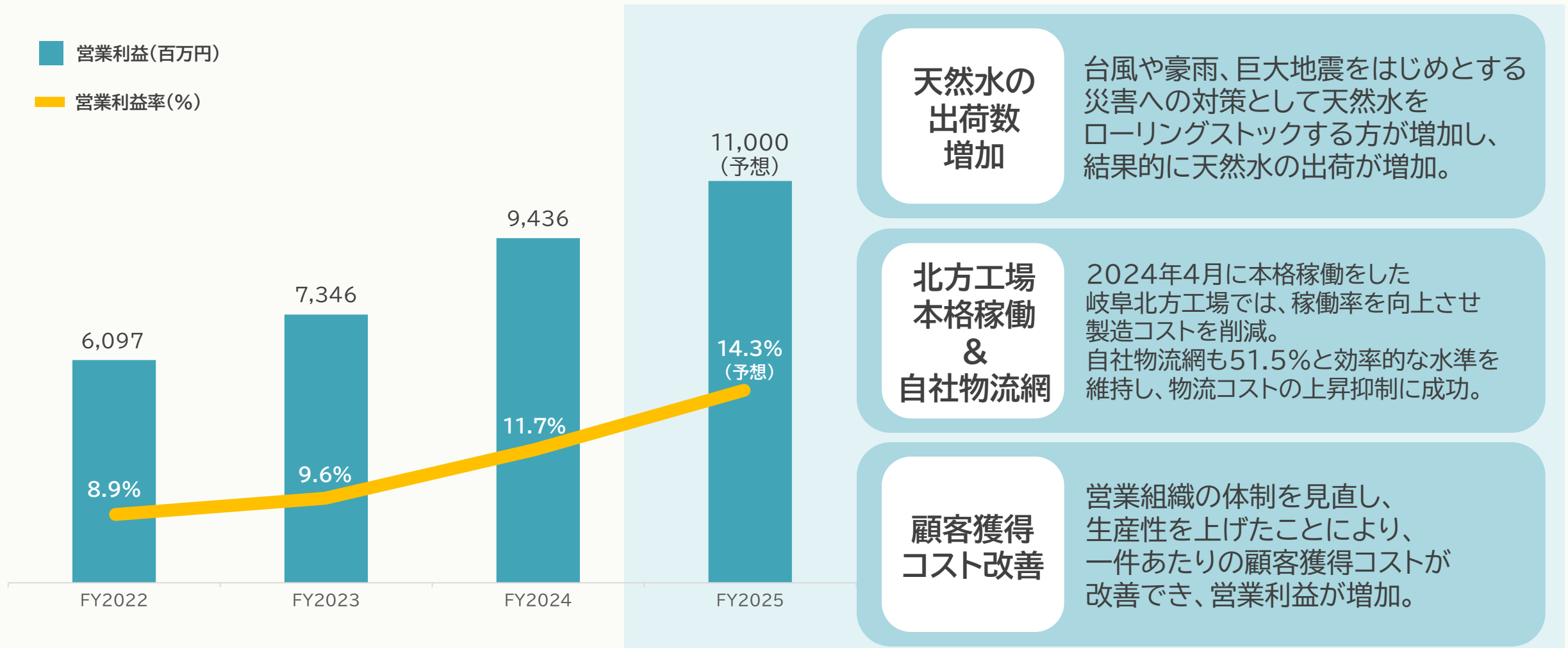
※2023年3月期モバイル事業売上実績

浄水型 比率

全体保有顧客に対する割合は、
約11%。
月額費用は天然水の通常契約と
比較して、約7割程度。



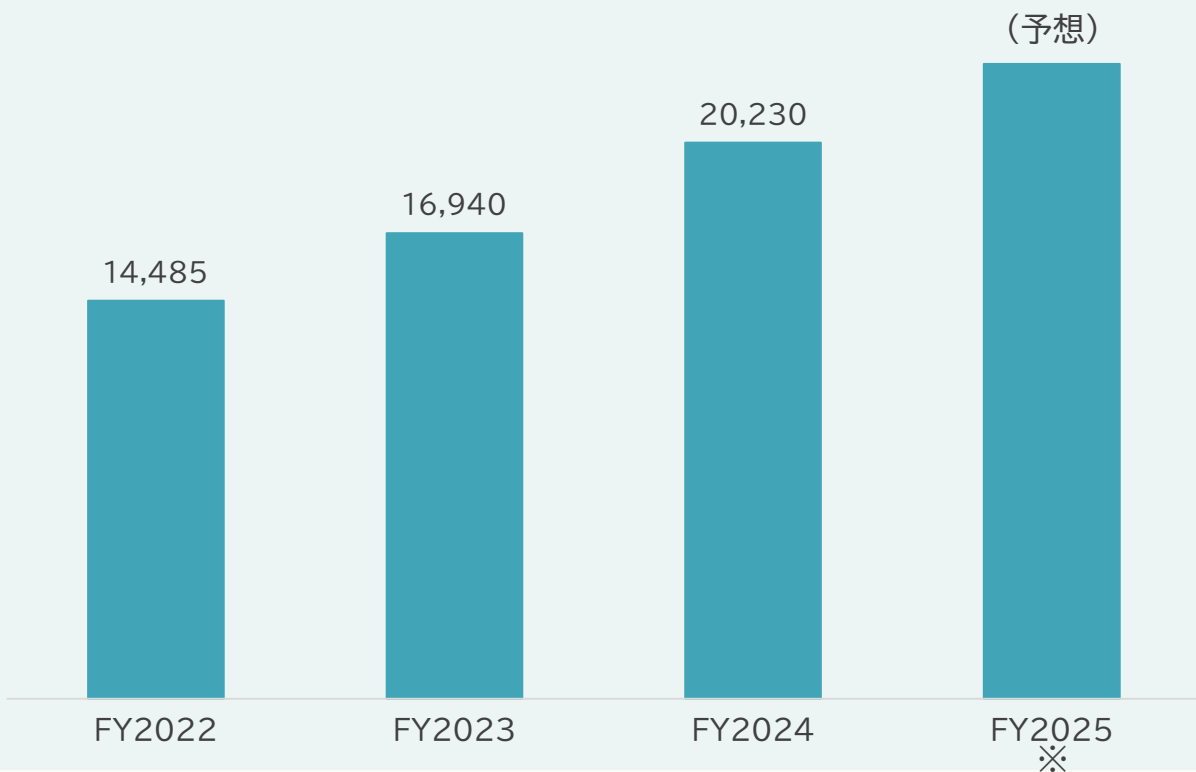
営業利益は、岐阜北方工場の本格稼働や自社物流網の構築による製造・物流コストの削減により順調に推移。





前年同期と比較し、EBITDAは上昇傾向、売上原価率は改善傾向。

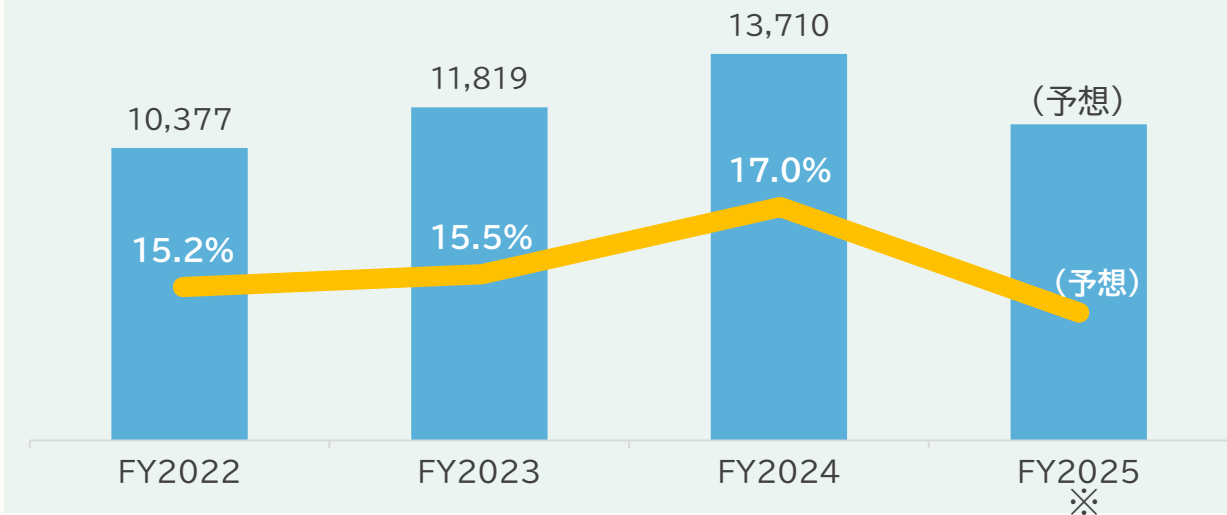
EBITDA(百万円)



※ 2025年3月期第3四半期累計 EBITDA実績:18,165百万円

売上原価(百万円)

売上原価率



※ 2025年3月期第3四半期累計 売上原価実績:8,452百万円
2025年3月期第3四半期累計 売上原価率実績:14.6%



(百万円)

	2024年3月期 期末		2025年3月期 第3四半期連結会計期間末			
	実績	百分比	実績	百分比	前期末比増減額	前期比
流動資産	44,801	45.1%	47,029	42.9%	2,228	105.0%
非流動資産	54,605	54.9%	62,480	57.1%	7,875	114.4%
資産合計	99,406	100.0%	109,510	100.0%	10,103	110.2%
流動負債	28,256	28.4%	37,452	34.2%	9,195	132.5%
非流動負債	48,379	48.7%	47,390	43.3%	△988	98.0%
(有利子負債)	59,494	59.8%	67,825	61.9%	8,331	114.0%
負債合計	76,636	77.1%	84,843	77.5%	8,206	110.7%
資本合計	22,770	22.9%	24,667	22.5%	1,897	108.3%
負債及び資本合計	99,406	100.0%	109,510	100.0%	10,103	110.2%
親会社所有者帰属持分比率	22.9%	—	22.5%	—	—	—
流動比率	158.5%	—	125.6%	—	—	—



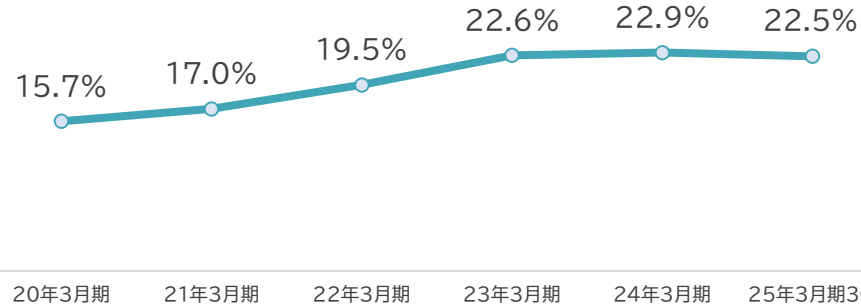
(百万円)

	2024年3月期 第3四半期連結累計期間	2025年3月期 第3四半期連結累計期間	
	実績	実績	主な原因
営業活動による キャッシュ・フロー	15,679	14,144	減価償却費及び償却費 9,157百万円 法人所得税の支払額(△は支払) △2,031百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	△4,360	△9,314	有形固定資産及び無形資産の取得による支出 △4,943百万円 投資有価証券の取得による支出 △3,804百万円
フリー・キャッシュ・フロー	11,318	4,830	
財務活動による キャッシュ・フロー	△11,619	△3,376	長期有利子負債の収入 9,278百万円 長期有利子負債の支出 △9,627百万円 配当金の支払額 △2,584百万円
現金及び現金同等物の 期末残高	25,457	32,085	

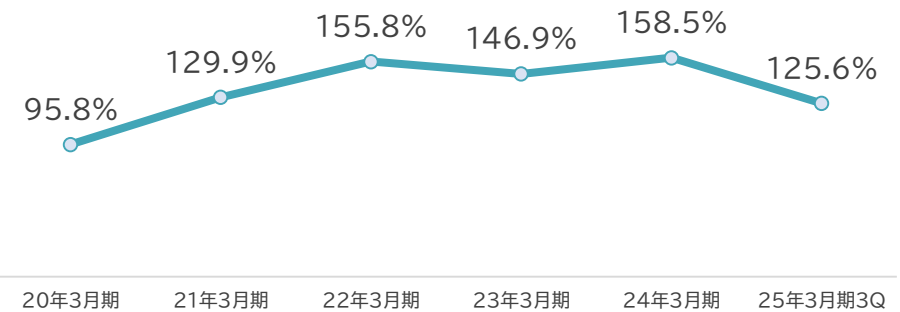


自己資本比率は目標の30%に向けて推移しており、流動比率も安定して120%超を維持。

● 自己資本比率

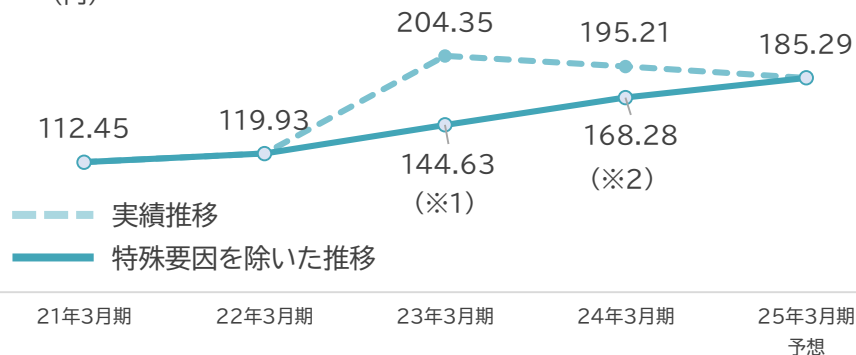


● 流動比率



● 基本的1株当たり当期利益(EPS)

(円)



ROE **23.2%**(2025年3月末予想)

※1 2023年3月期において、当期利益は6,057百万円でしたが、特殊要因として繰延税金資産の計上分1,753百万円を含んでおりますので、その特殊要因を除いた当期利益は4,304百万円でした。

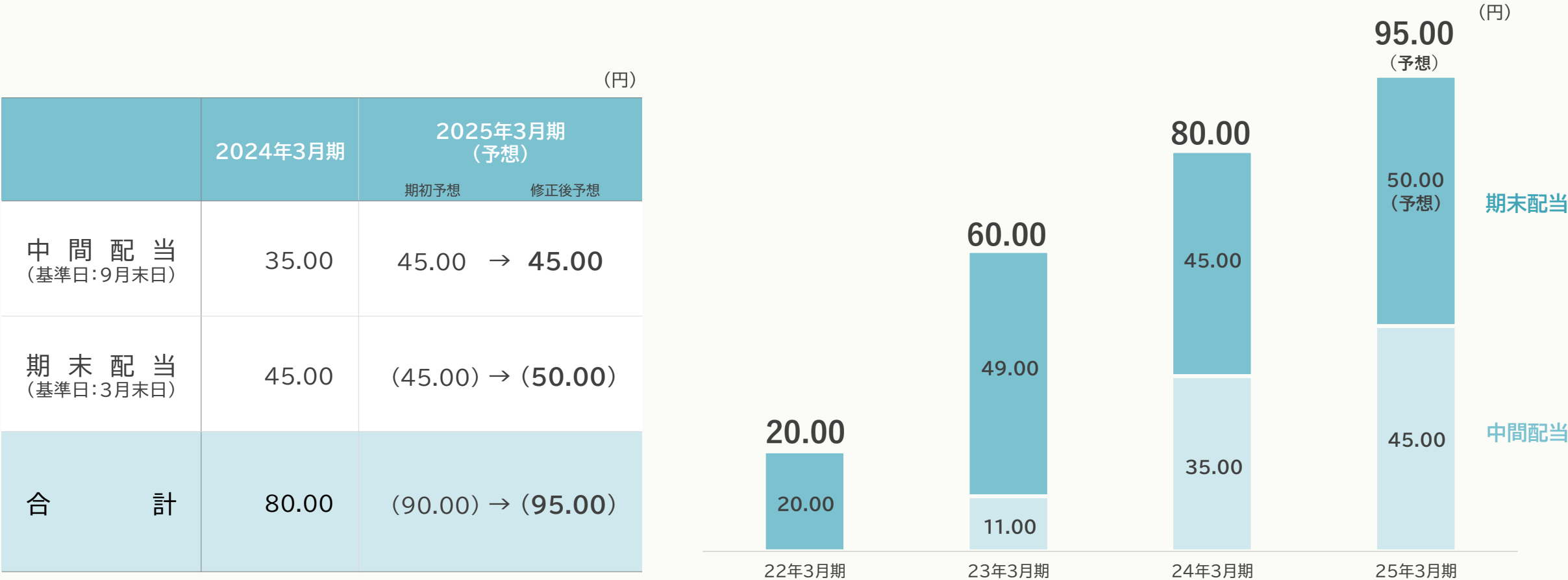
※2 2024年3月期において、当期利益は5,777百万円でしたが、特殊要因として子会社譲渡の売却益797百万円を含んでおりますので、その特殊要因を除いた当期利益は4,980百万円でした。



PREMIUM WATER
HOLDINGS

株主還元

2025年3月期の中間配当実績は45円、期末配当予想は期初予想より5円増の50円へ増配。
 今後も内部留保や成長投資とのバランスを考慮しながら、安定的な増配を継続する方針。

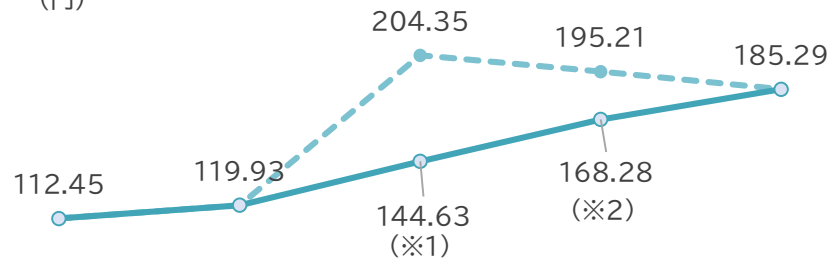




当社PBRは3倍以上で国内では高水準、PERについてもプライム市場の平均と同等となっている。
引き続き当社株式の価値を高め、株主還元を強化していく方針。

● 基本的1株当たり当期利益(EPS)

(円)



--- 実績推移
— 特殊要因を除いた推移

※1 2023年3月期において、当期利益は6,057百万円でしたが、特殊要因として繰延税金資産の計上分1,753百万円を含んでおりますので、その特殊要因を除いた当期利益は4,304百万円でした。

※2 2024年3月期において、当期利益は5,777百万円でしたが、特殊要因として子会社譲渡の売却益797百万円を含んでおりますので、その特殊要因を除いた当期利益は4,980百万円でした。

● PER

16.81倍

プライム市場平均と
同程度
安定的に利益を創出

※2024年12月末時点

※プライム市場平均:17.0倍
スタンダード市場平均:12.9倍
(東証発表 2024年12月末時点)

● PBR

3.77倍

日本国内では高水準

※2024年12月末時点

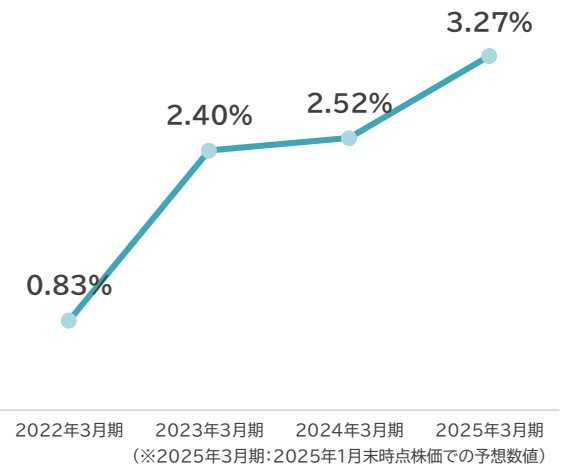
※プライム市場平均:1.2倍
スタンダード市場平均:0.8倍
(東証発表 2024年12月末時点)

● 配当利回り(2025年3月末予想)

3.27%

※2025年1月末時点

※有配会社平均利回り
プライム市場:2.31%
スタンダード市場:2.61%
(東証発表 2025年1月末時点)



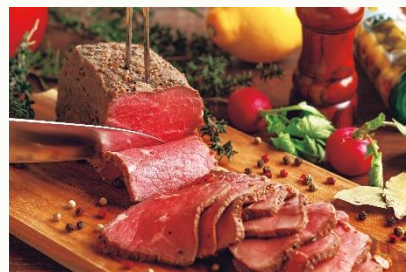
(※2025年3月期:2025年1月末時点株価での予想数値)



2025年3月期は、当社株式を100株以上保有の株主様へ5,000円相当のカatalogギフトをお届け。
また、当社の天然水をご契約の株主様には、さらに天然水1セットを無料でご提供。

【優待品①】

5,000円相当のカatalogギフト



カatalogギフトの品数を20品に拡充！

【優待品②】

天然水1セット(2本)

宅配水サービスご契約者様限定
ナチュラルミネラルウォーター
1セット(2本)プレゼント





PREMIUM WATER
HOLDINGS

市場動向 及び 今後の戦略



展開可能な潜在的市場は **5兆円**規模。

ウォーターサーバー市場

2,193億円※1

《内訳》

宅配水	1,792億円
給水型	354億円
水道直結型	47億円

浄水器市場

512億円※1

ミネラルウォーター市場

4,664億円※2

清涼飲料市場

5兆5,506億円※2

炭酸飲料

6,429億円※2

無糖茶飲料

(日本茶・麦茶 等)

9,092億円※2

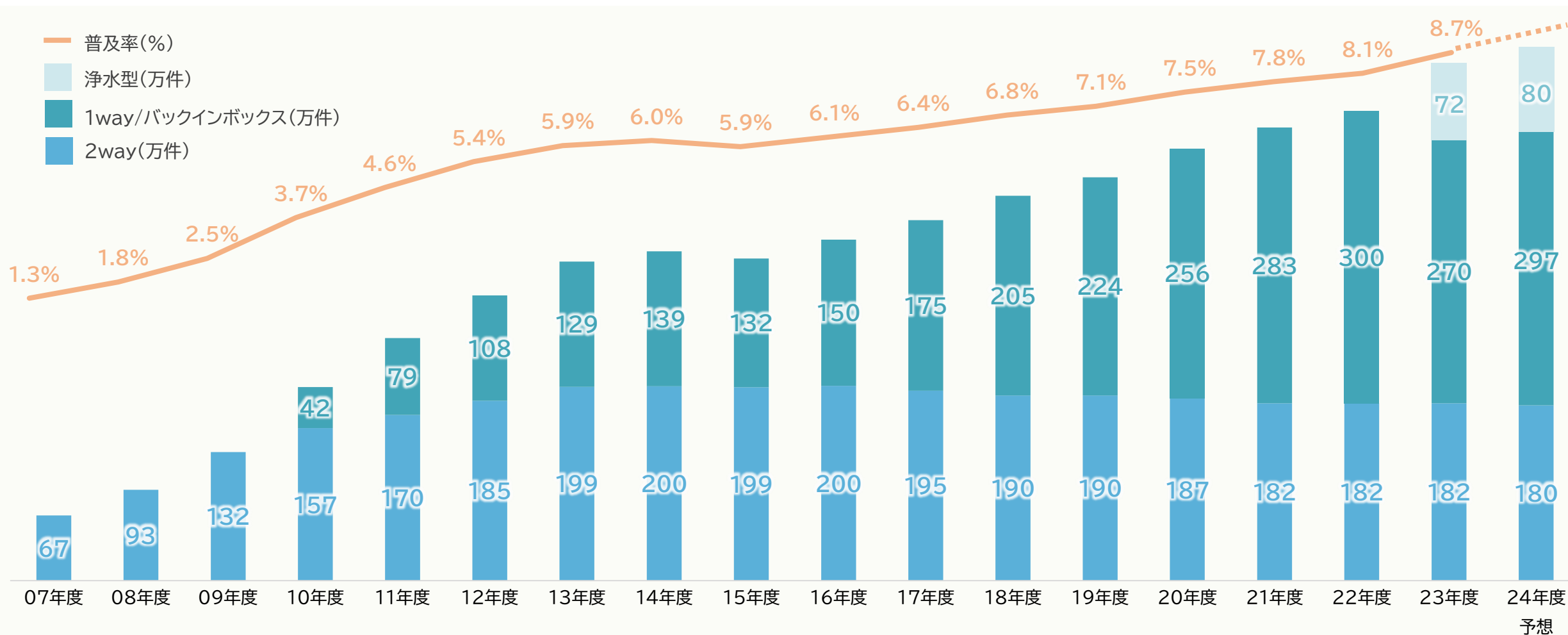
コーヒー飲料

8,167億円※2

※1 矢野経済研究所調べ(2024年度見込み)

※2 富士経済調べ(2024年見込み)

世帯普及率は、**8.7%(*)**程度と、国内には拡大の余地がある。



※JDSA公表顧客数及び総務省公表世帯数より当社算出。

日本宅配水&サーバー協会(JDSA)の統計数字 宅配水市場顧客数(524万件) ÷ 総務省「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数(6,026万 6,318世帯)」



ウォーターサーバー業界で顧客数を開示している企業において、当社が最も多くの顧客数を保有。

2024年5月にはビックカメラグループの事業継承も行い、顧客数がさらに増加。

ガス会社系

連結 子会社 岩谷産業	富士の湧水 「富士の湧水」 1way 10万件	TOKAI 「うるのん」 1way 14万件 「おいしい水の宅配便」 2way
	トーエル 「ハワイウォーター」 1way 2way 25万件 「アルピナ」 1way 2way	エアウォーター 「AW・ウォーター」 1way 「北アルプスの天然水」 1way 「AW・ウォーター」 2way
	大丸エナウイン 「エフィールウォーター」 1way 2way 「スーパーバナジウム」 1way 2way 「富士ミネラル天然水」 1way 2way	アクアクララ 「アクアクララ」 2way 48万件 「ハピットアクア」 浄水

グループ
会社
レモンガス

レンタル・クリーン・オフィスサービス系

ナック 43万件 ※宅配水のための件数 「クリクラ」 2way 「feel free」 浄水	ダイオーズ 20万件 「ピュアウォーター」 2way ※顧客数はクリーンサービス等を含む サニクリーン 「ディスティオ」 2way 「サニクリーンの天然水」 1way
---	---

飲料メーカー

サントリービバレッジソリューション
「サントリー天然水＜南アルプス＞」 1way

水宅配事業

連結 子会社 OSGコーポ レーション	プレミアムウォーターホールディングス 「プレミアムウォーター」 1way 「Locca」 浄水 167万件 ※2024年9月末時点		
	いずみや「スイークレイ」 2way		富士山の銘水 「フレッシュ」 1way 「エブリイフレッシュ」 浄水 100万件
	マーキュロップ 「マーキュロップ 富士山の天然水」 2way		コスモライフ 「コスモウォーター」 1way 「ハミングウォーター」 浄水 50万件
	ウォーターネット 「ウォーターネット」 2way		

2024年5月
当社へ
事業継承

異業種・新規参入・その他

ビックライフソリューション (ビックカメラグループ) 「puhha」 1way 「TAPURI」 浄水	中京医薬品 「アクアマジック」 1way 2way
Kirala 「Kirala Water」 1way 「Kirala Fresh Server」 浄水	サンエス 「サンミネラル」 1way 2way
富士開発観光 「ふじざくら命水」 1way	ジャパネットウォーター 「ジャパネットウォーター」 1way 16万件 「富士山の天然水」



当社は、営業・水源・物流の3つの戦略で、利益を追求。



【営業戦略】



【水源戦略】



【物流戦略】



獲得コストを意識しながら
保有顧客数を**純増**させ続ける

新規獲得

+

既存顧客の
顧客満足度
追求

=

保有顧客数
の
純増



新規獲得

直販の生産性強化

直販と代販を合わせ
約**1,200名**の営業員が
全国各地で毎日稼働

テレマーケティング

ブース営業

WEB

強い販路をもつ企業へ 出資、連携強化と M&A

LASTONEMILE

東証グロース 証券コード:9252

INEST

東証スタンダード 証券コード:7111

みんながうれしいウォーターサーバー

puhha

【プッハ】

きれいな水をたっぷり届けるだけ

TAPURI

タプリ

長期契約プラン※の 顧客増加

スリムサーバー amada標準サーバー	famfit (ファミフィット) amada標準サーバー	AURA Water Server (オーラウォーターサーバー)
月額料金の目安 ひと月に1セット (12L×2本) をご注文の場合	月額料金の目安 ひと月に1セット (12L×2本) をご注文の場合	月額料金の目安 ひと月に1セット (12L×2本) をご注文の場合
3,974円 (税込)	4,082円 (税込)	4,302円 (税込)
ウォーターサーバーレンタル料	ウォーターサーバーレンタル料	ウォーターサーバーレンタル料
0円/月	ずっとPREMIUMプランの場合 3,100円(税込)/月 ▶ 0円/月	220円/月
天然水の料金	天然水の料金	天然水の料金
1セット 12L×2本 (500mlペットボトル48本分) 3,974円 (税込)	1セット 12L×2本 (500mlペットボトル48本分) 4,082円 (税込)	1セット 12L×2本 (500mlペットボトル48本分) 4,082円 (税込)

※1年からスタートした契約期間を現在は5年に変更。
将来的な解約率の低下に繋がる。



株式会社LDH JAPANとの取り組み

PREMIUM WATER FUTURE

株式会社LDH JAPANと共同で、サービス提供を通じてユーザー参加型のSDGs活動を実現する“SDGs特化型”の新たなウォーターサーバーブランド「PREMIUM WATER FUTURE」を立ち上げました。本ブランドにおける売上の一部をウォーターエイド※に寄付しております。

※ウォーターエイドとは、清潔な水の供給、衛生設備の整備等を通じて、貧困地域の人々の生活改善を目指しており、アフリカ、アジアなど幅広い地域で、各国政府や地域コミュニティ連携して持続可能な支援を行っている国際NGOです。



株式会社カブ&ピースとの取り組み

KABU&ウォーター

株式会社カブ&ピースと共同で、新ウォーターサーバーブランド「KABU&ウォーター」を発表しました。利用料金に応じて同社の未公開株式を受け取ることができるサービスで、利用者のニーズに合わせてウォーターサーバーを選択することができます。





既存顧客の顧客満足度追求

顧客ニーズに合わせた 商品の研究・開発



ユーザビリティの向上



パソコンや
スマートフォンで
利用可能な

- ・マイページ
- ・専用アプリ
- ・LINEアカウント
- ・会員限定通販サイト「プレミアムモール」



ペットボトル軽量化 による環境に 配慮した製品





顧客数の純増

製造原価の改善



適正な自社物流比率の維持と 新しい物流の取り組み 宅配水企業として最多の8つの水源

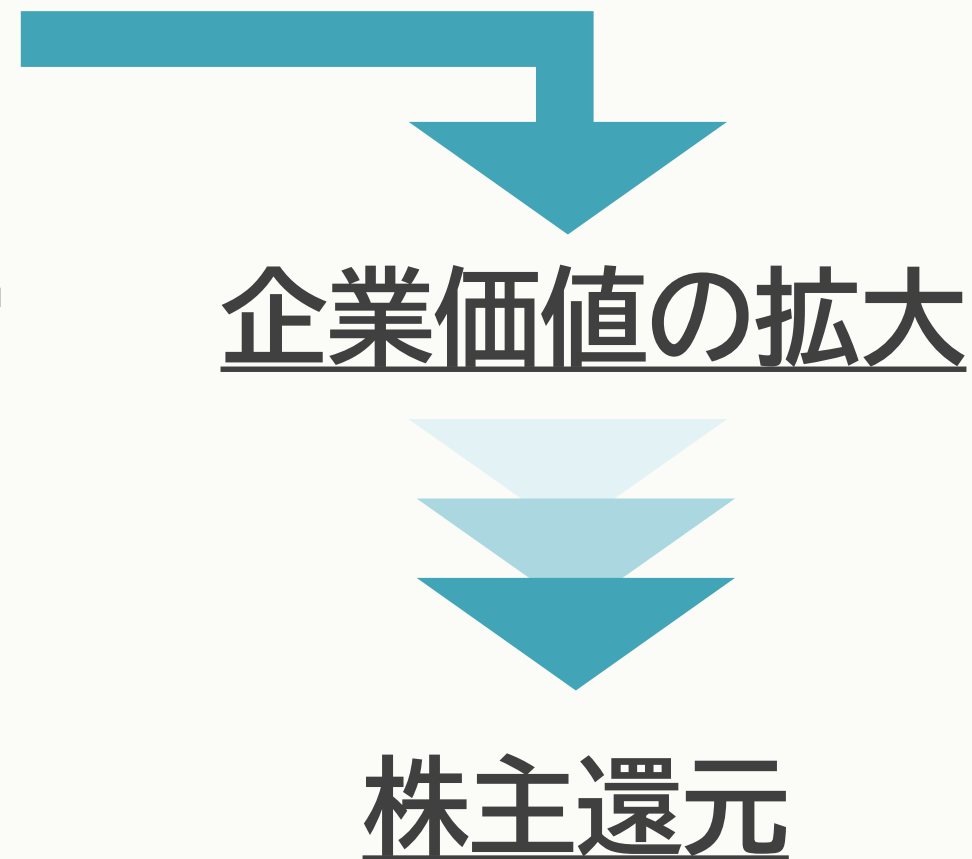
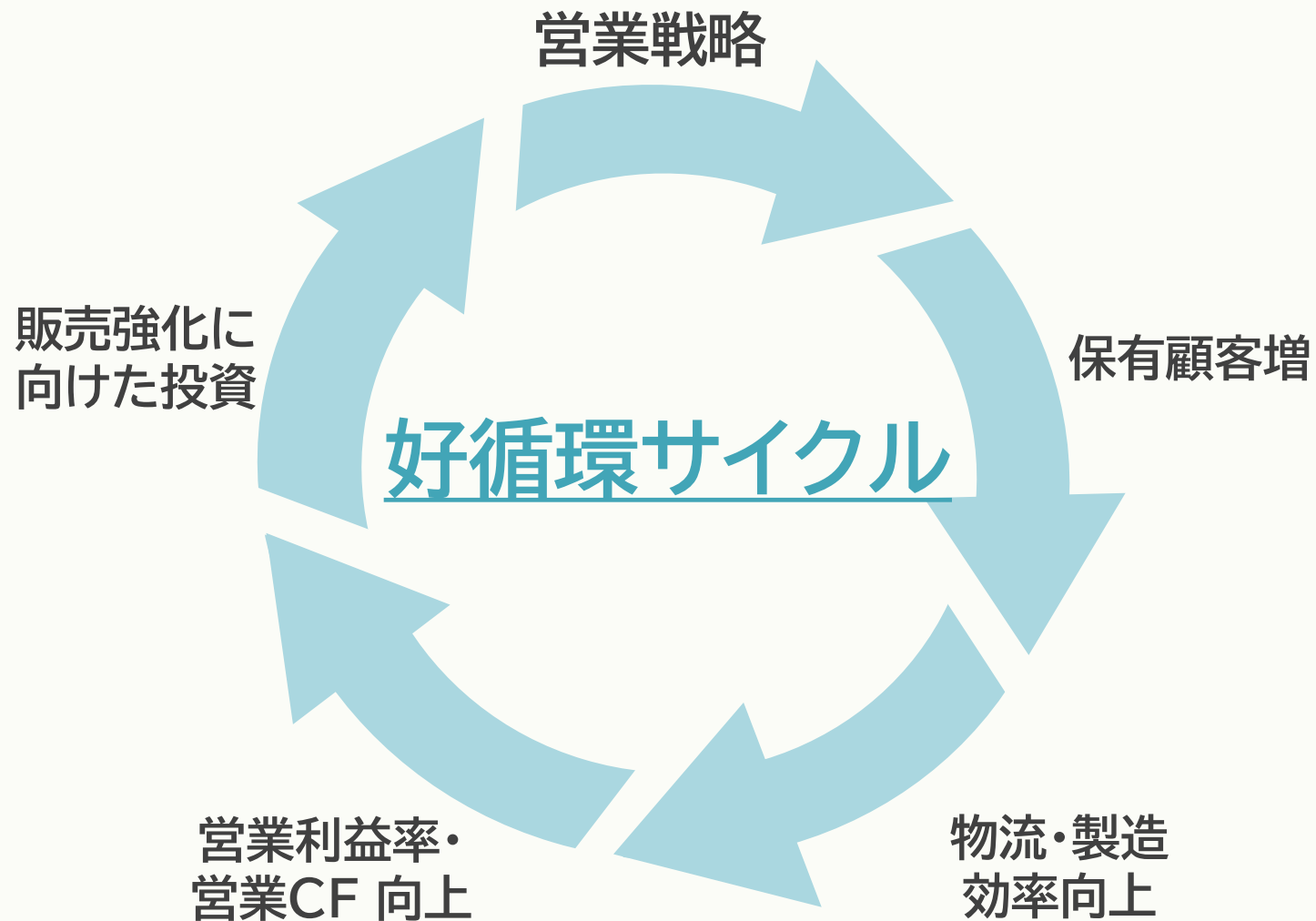
自社物流※比率

2019年3月期 **18.7%**

2024年3月期 **51.5%**



※当社の配送管理システムに参加している配送パートナー





PREMIUM WATER
HOLDINGS

Appendix

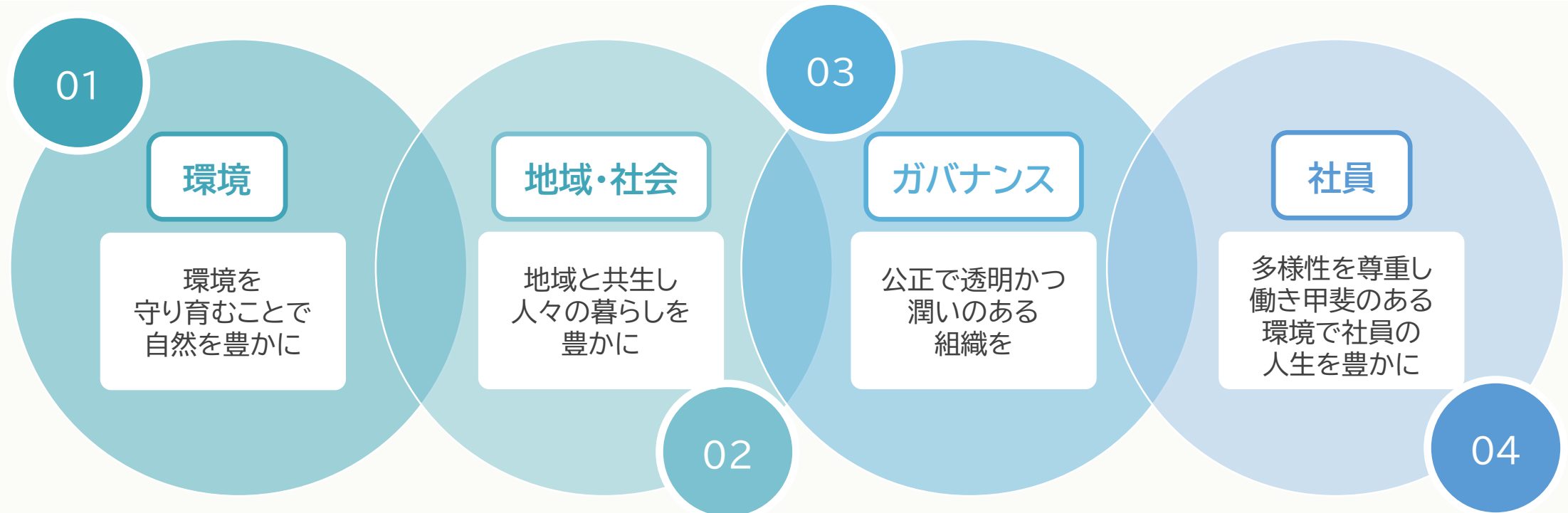
—SDGsの取組み—



PREMIUM WATER
HOLDINGS

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。



- ・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

- ・ガバナンスの徹底
- ・コンプライアンスの徹底

- ・ダイバーシティ推進
- ・働き甲斐の促進
- ・健康経営



プレミアムウォーターの契約者150万人のCO2削減効果



スギの木 870万本※

植林するのと同じ効果!!



※市販500mlボトル1本を廃棄する際に発生するCO2排出量を120gと想定

※スギの木が1年間で吸収するCO2量を4.2kgで算出

※プレミアムウォーターを契約する前に

毎日1本500mlペットボトルを購入していた仮定した場合

ウォーターサーバー業界初！ CO2e排出削減率を示すマーク 「デカボスコア」を2023年7月に取得

プレミアムウォーター12Lボトルの天然水を1本消費した場合、500mlペットボトル24本（計12L）のミネラルウォーターを消費した時に比べて、52%のCO2e排出量を削減できることが示されました。（製品1つあたりの製造工程におけるCO2e削減量）





物流コスト高騰の中、提携先企業と当社とで共同配送を実施し、**物流の効率化とコスト削減**を目指す。
「2024年問題」をはじめとした社会課題の解決への貢献を目指し、**環境負荷の低減化を図る**。

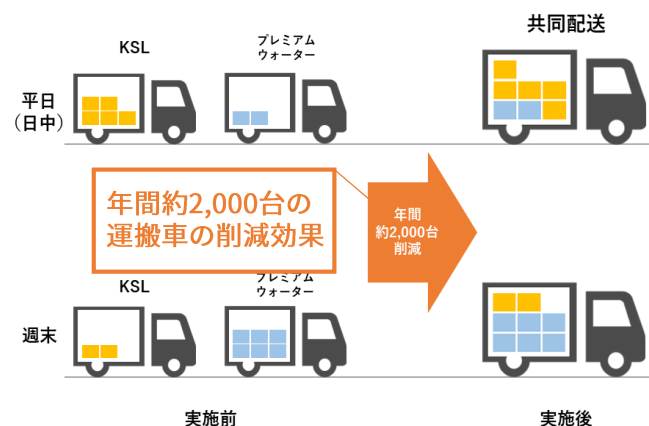
KOKUYO コクヨサプライロジスティクス株式会社



PREMIUM WATER

HighQuality Water Delivery Service

◆効果のイメージ図



主な取り組み

- 2023年12月、江崎グリコ(株)ら3社と、グリーン物流パートナーシップ優良事業者 特別賞を受賞。
- 2024年8月、コクヨサプライロジスティクス(株)との共同配送を開始。



災害時の支援・復興サポート

工場地域と災害に備えた協定



山梨県富士吉田市、兵庫県朝来市と「災害時における飲料水の供給に関する協定」を締結しており、災害発生時に被災者に飲料水の提供が必要となった場合、無償供給およびサーバーの無償貸与を行います。

災害支援・復興サポート



西日本豪雨による被災地支援品の寄贈、熊本地震における義援金寄付、熊本復興支援イベントの開催等を行い、「令和6年 能登半島地震」においても、被災地支援を行っています。



地方創生への寄与



全国に拠点を設け、地方に水源を開拓し、雇用を創出いたします。

各工場においては、現地で採用活動を積極的に行い、工場がある地域の人々とその地域全体の活性化につなげています。



こども食堂へのお米寄付



貧困や孤食という問題を抱える子どもたちの食が少しでも豊かになることを目的に、貧困家庭や孤食の子どもに食事を提供する「子ども食堂」に自社富士吉田で収穫したお米を寄贈しました。

小学校での出張授業



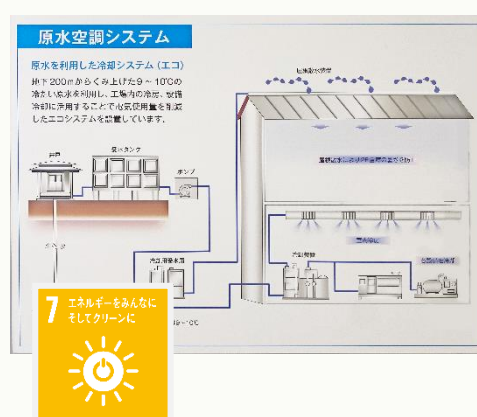
小学校から行われるキャリア教育の一環として出張授業を実施しています。天然水を取り扱う企業だからこそ伝えられる「お水や自然の大切さ」と「日本の天然水という価値ある資源を未来に残していくために、自分たちにできることは何か」を子どもたちに自由な発想で考えていただきます。

災害時の支援・復興サポート



山梨県富士吉田市、兵庫県朝来市と「災害時における飲料水の供給に関する協定」を締結しており、災害発生時に被災者に飲料水の提供が必要となった場合、無償供給およびサーバーの無償貸与を行います。他にも、西日本豪雨による被災地支援品の寄贈、熊本地震における義援金寄付、熊本復興支援イベントの開催等を行い、「令和6年 能登半島地震」においても、被災地支援を行っています。

地下水の利用



富士吉田工場では、地下水200mからくみ上げた9度～10度の冷たい原水を利用し、工場内の冷房・設備冷却に活用することで電気使用料を削減したエコシステムを設置しています。

安心安全のナチュラルミネラルウォーター



同社グループの製品(ナチュラルミネラルウォーター)は、一般の公的基準よりも厳しい自社基準を設け、1日に10数回に及ぶ自主的な検査(水の微生物検査、理化学検査、官能検査)と定期的な放射線物質の検査を実施しています。また、赤ちゃんのからだにもやさしい「軟水」を提供しています。

PETボトルの軽量化



PETボトルの構造を変更し、2023年時点で20%軽量化(プラスチック使用量削減)を達成し、さらに2024年には3%の軽量化に成功しました。従来より23%軽量化した新たなペットボトルに順次入れ替え、2024年度中に全水源の約80%切り替えを目指しています。

公平な人事制度・ジェンダー平等への取り組み



人事考課での公平性を確保するために、人事ポリシー・考課制度を再整備しています。また、産前産後休業や育児休業・育児休業給付、育休中の社会保険料免除のほか、制度の周知や情報提供を行っています。

森林整備活動(西桂地区)



地域の水資源育成に向け、水源涵養機能の高い森が、良い水資源を生み、豊かな食生活を生むという考えから、西桂工場のある山梨県の西桂地区において健全な森を作る間伐等の整備を行っています。



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