

**MOthers** 証券コード:2588

# 第7期(2013年3月期)決算説明会



## 株式会社ウォーターダイレクト

2013年5月22日

# 1. 第7期(2013年3月期)業績について

第7期 通期業績

顧客数推移

第7期 四半期毎の推移

# 2. 第8期(2014年3月期)計画について

第8期 業績予想

第8期 重点施策

# 3. 中長期展望について

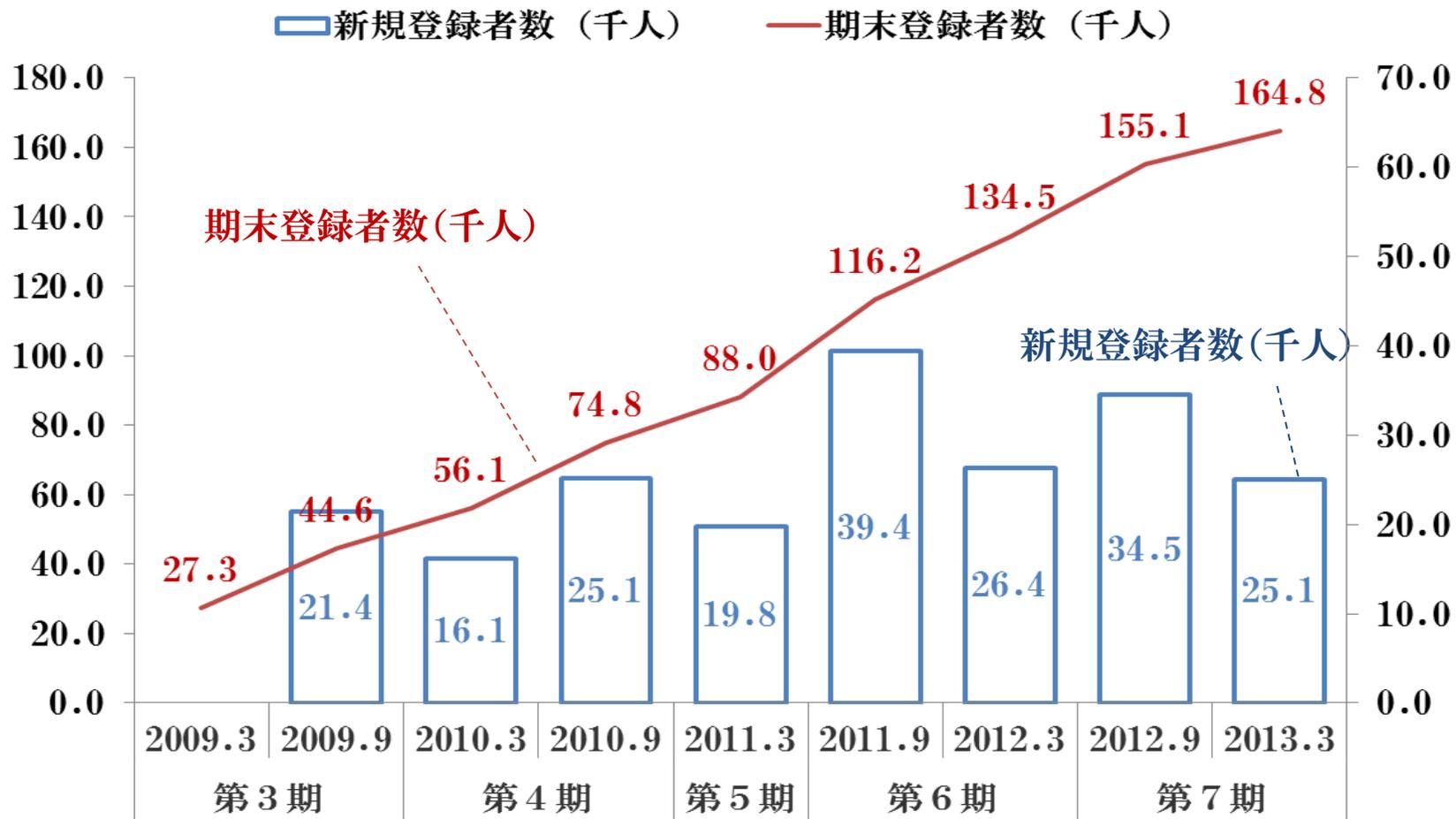
# 1-① 通期業績

(単位:百万円)

	第6期		第7期		前年比 成長率
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	5,471	100.0%	7,194	100.0%	31.5%
売上原価	1,207	22.1%	1,662	23.1%	37.7%
売上総利益	4,264	77.9%	5,532	76.9%	29.7%
販売費及び 一般管理費	3,987	72.9%	5,086	70.7%	27.6%
営業利益	277	5.1%	446	6.2%	60.9%
経常利益	239	4.4%	387	5.4%	62.1%
当期純利益	247	4.5%	358	5.0%	45.3%

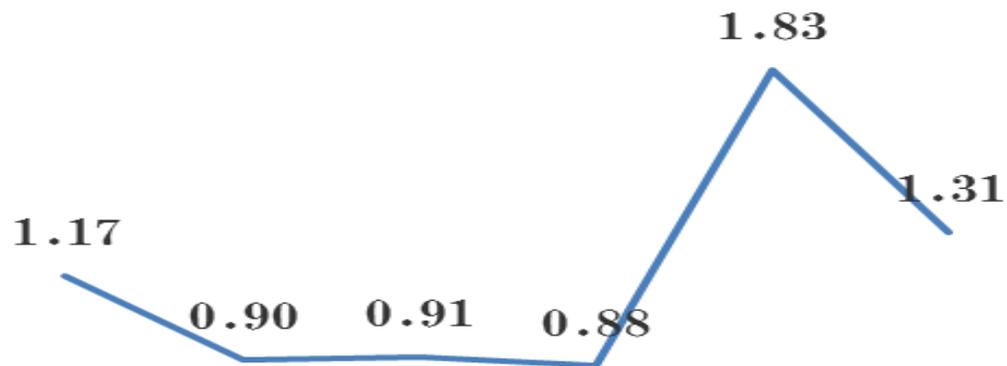
# 1-② 顧客数推移(自社ブランド)

## 半期毎の顧客数推移



震災後に急増した顧客の解約数が一時的に増えたことにより2012年9月期は上昇したが、徐々に落ち着き元の水準に戻りつつある。

解約率(%)  
(前月比解約者数比率)



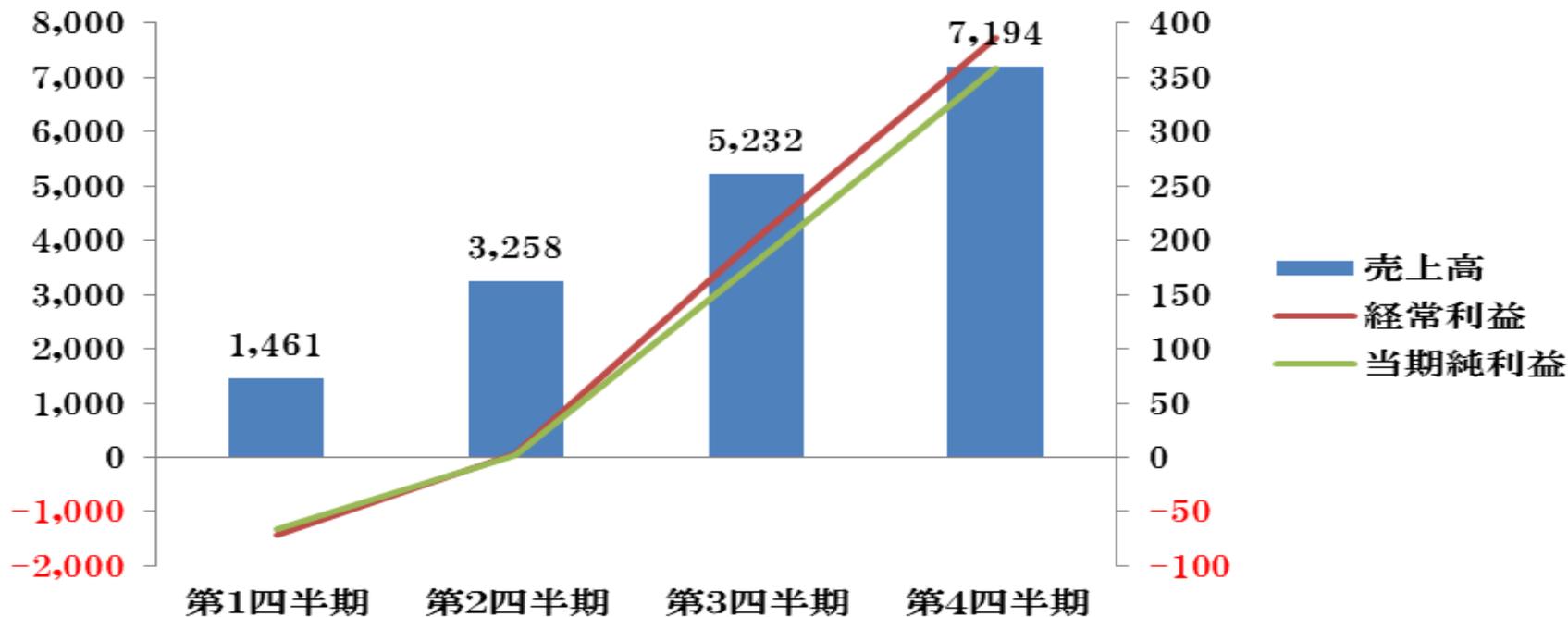
2010.9	2011.3	2011.9	2012.3	2012.9	2013.3
第4期	第5期	第6期		第7期	

# 1-③ 四半期毎の推移



CLYTIA

期初から夏頃までが、新規顧客を獲得しやすい時期のため、第1四半期～第2四半期までは、販促費等の発生が大きくなるため、利益が出ずらい構造となっている。



(単位:百万円)

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
売上高	1,461	3,258	5,232	7,194
経常利益	-71	4	201	387
当期純利益	-66	2	180	358

## 1. 第7期(2013年3月期)業績について

第7期 通期業績

顧客数推移

第7期 四半期毎の推移

## 2. 第8期(2014年3月期)計画について

第8期 業績予想

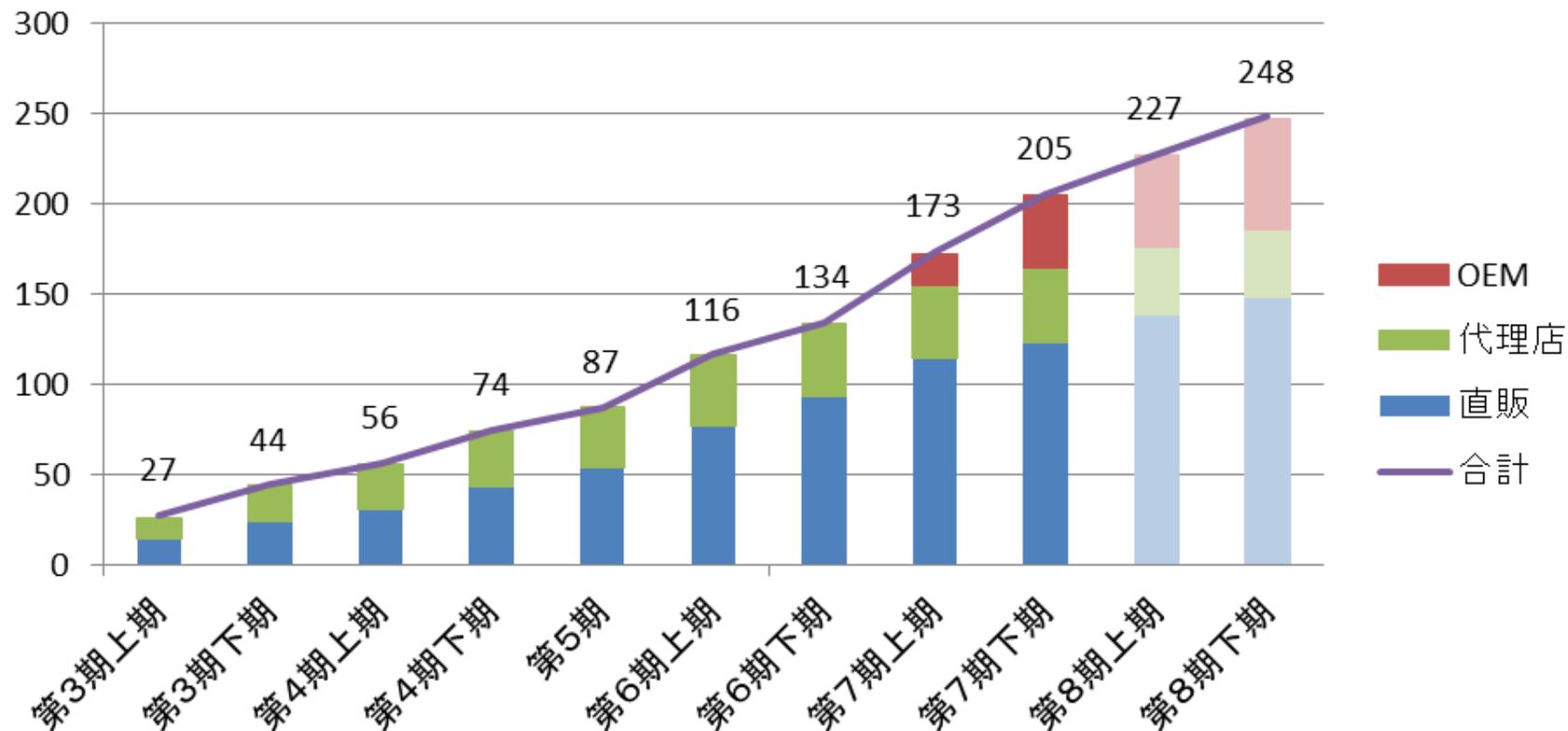
第8期 重点施策

## 3. 中長期展望について

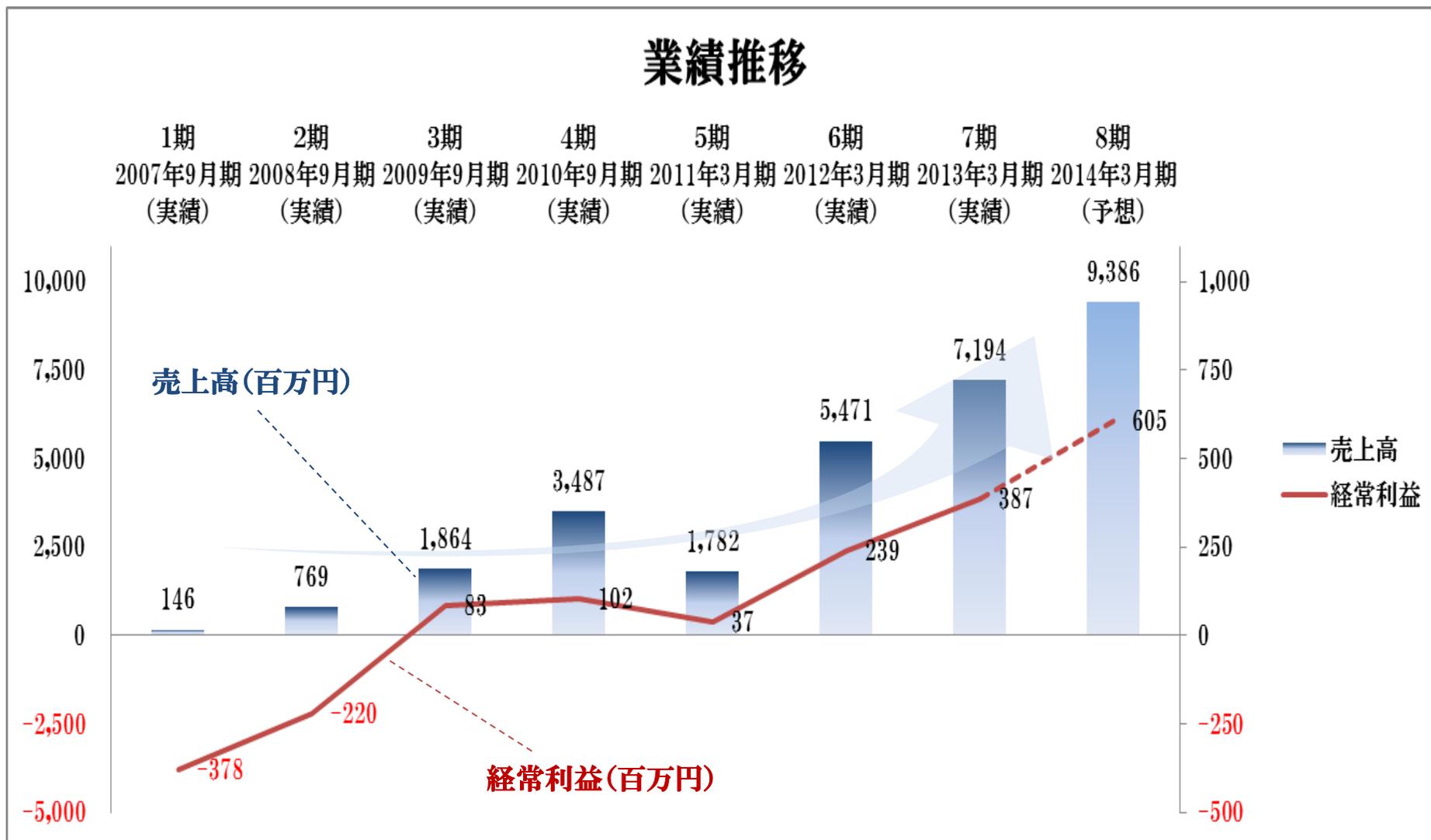
## 2-① 第8期 業績予想

	第7期		第8期		前年 同期比
	実績	構成比	予想	構成比	
売上高	7,194	100.0%	9,386	100.0%	30.5%
営業利益	446	6.2%	648	6.9%	45.3%
経常利益	387	5.4%	605	6.4%	56.0%
当期純利益	358	5.0%	370	3.9%	3.1%
1株あたり 当期純利益	179円13銭	—	162円43銭	—	—

(単位:千人)



## 業績推移



※5期は半期決算(2010年10月～2011年3月)

1. 工場増強工事
2. 商品ラインの拡大
3. チャンネルの拡大



●工場外観

●増築1階成形機室





● 増築2階部分 自動倉庫

● 井水空調設備





● 原水タンク・井水空調ポンプ

● 2号井戸試運転



# 重点施策② 商品ラインの拡大

 *amadana*  
×  
CLYTIA

“amadana”デザインのウォーターサーバーに  
カラーバリエーション登場



【NEW】



【NEW】



# 重点施策③ チャネルの拡大

デモ販以外の販売方法を開発し、販路の多様化を図る



## 1. 第7期(2013年3月期)業績について

第7期 通期業績

顧客数推移

第7期 四半期毎の推移

## 2. 第8期(2014年3月期)計画について

第8期 業績予想

第8期 重点施策

## 3. 市場動向と当社について

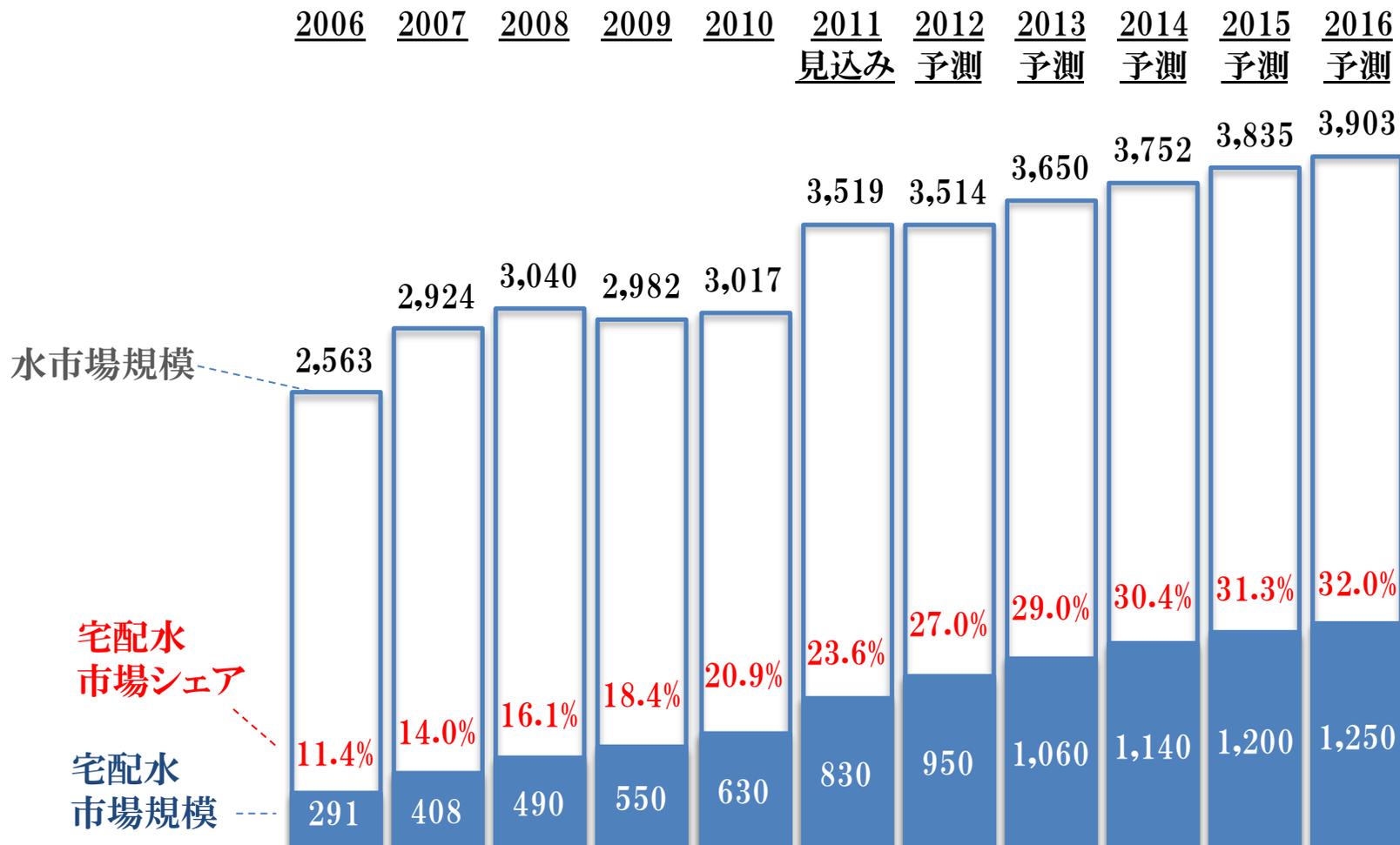
# 市場の推移～宅配水市場の成長性



CLYTIA

## 国内水市場の推移 (単位: 億円)

水市場規模は、ミネラルウォーター、海洋深層水、宅配水市場の合計  
 出展: 矢野経済研究所(ミネラルウォーター市場の現状と将来展望(2012年版))



宅配市場成長率: 40.2% 20.0% 12.2% 14.5% 31.7% 14.5% 11.6%  
 当社売上成長率: 427% 142% 87.1% 56.9% 31.5% 30.5%

--- 今期当社計画に基づく

1. 宅配水市場は成長市場であること
2. 当社は市場を大きく上回る成長をしていること
3. 中期的に年率20-30%の成長継続を目指していること
4. スtockビジネスで利益計画は底堅いこと
5. 製販一体(特に販路)に強みがあること
6. 自社開発のオリジナル商品にこだわっていること



ご清聴、誠に有難うございました。