



2023年4月20日

各 位

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
代 表 者 名 代表取締役社長 萩 尾 陽 平
(コード番号：2588 東証スタンダード)
問 合 せ 先 経 営 管 理 本 部 広 報 I R 部
電 話 (TEL. 03-6864-0980)

投資家・アナリストの皆様よりいただいた ご質問及び回答内容公開のお知らせ

株式会社プレミアムウォーターホールディングスは、2023年2月21日(火)に個人投資家向けオンライン会社説明会を実施いたしました。説明会当日も多くの投資家の方よりご質問を頂戴しました。

また、日頃より、当社IR活動に関連して、お電話やメールにて個別にお問合せをいただくことがございます。いただいたご質問に対しては、可能な限り速やかに回答させていただいておりますが、投資家の皆様への情報発信強化及びフェアディスクロージャーの観点から、頂戴した主要なご質問と回答につきまして、次頁に記載のとおり、公表させていただきます。

なお、回答内容につきましては、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性がございますが、直近の回答内容を最新の当社方針として回答を記載しております。

【ご参考資料】

2023年2月21(火)開催 個人投資家向けオンライン会社説明会

書き起こし記事：https://premiumwater-hd.co.jp/ir/upload_file/m005-m005_04/202302_SBIedit.pdf

アーカイブ動画：<https://www.youtube.com/live/HkQGkEcYQt0?feature=share>

説明会資料：https://premiumwater-hd.co.jp/ir/upload_file/m005-m005_04/20230221_SBI.pdf

<本件に関する問い合わせ先>

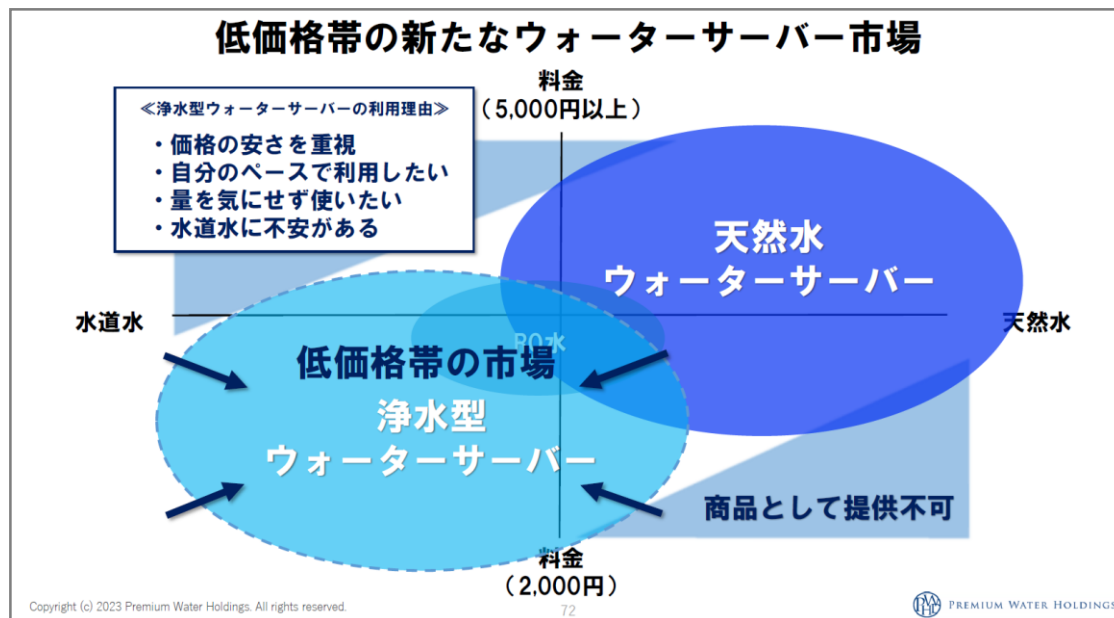
株式会社プレミアムウォーターホールディングス
経営管理本部 広報IR部 Tel：03-6864-0980
(受付時間：平日 午前10時から午後7時まで)

質問 1

浄水型ウォーターサーバーの投入により、既存顧客が浄水型に乗り換える等の事業間競合にはならないのでしょうか？

回答 1

事業間競合には当たらないものと考えております。



左の図にありますように、浄水型ウォーターサーバーにより、これまで営業できていなかった層に対して営業することができるようになりました。もちろん、多少の乗り換えは考慮しておりますが、浄水型ウォーターサーバーの投入は営業の幅を広げているものと捉えておりますので、事業間競合には当たらないと考えております。

また、当社は「プレミアムウォーター」という名前のおり、天然水とその価値を広めるということに注力しておりますので、基本的には天然水のご提案を続け、ニーズに合わないお客様に対して、浄水型ウォーターサーバーをおすすめする方針です。

宅配水市場についてのご質問

質問 2

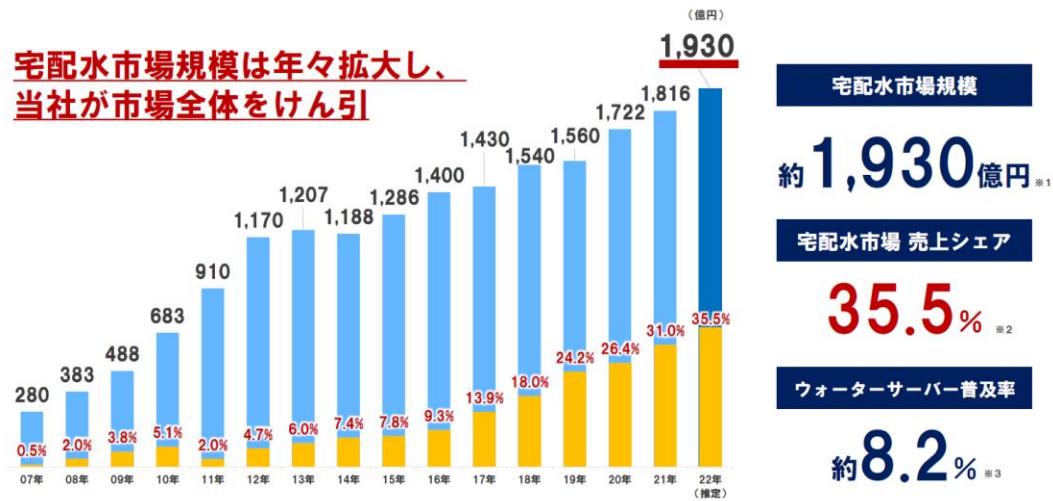
日本の宅配水業界の人口に対する普及の割合はどのあたりまで伸びるとお考えでしょうか？

回答 2

普及率20%を目指しております。

国内の宅配水市場－市場規模の推移

宅配水市場規模は年々拡大し、
当社が市場全体をけん引



宅配水市場規模

約 **1,930** 億円^{※1}

宅配水市場 売上シェア

35.5%^{※2}

ウォーターサーバー普及率

約 **8.2%**^{※3}

宅配水の日本の普及率は2020年には7.5%、2021年には7.8%と拡大を続けております。以前と比べて上昇はしているものの、その普及率は未だに8%程度であり、海外の普及率と比較するとまだまだ拡大できる余地が大いにあると考えております。

当社は以前より普及率20%、1,000万世帯への普及を目指し、営業活動を行っております。今後も当社のシェアを拡大しながら、日本の天然水の価値を訴求し、引き続き市場全体を牽引できるよう努めてまいります。

質問 3

顧客数が每期堅調に増えているのは、やはり強い営業力があるからでしょうか？

回答 3

はい。強い営業組織があるということが当社の最大の強みでございます。

顧客獲得販路

直販と代販を合わせ
約1,300名の営業員が
全国各地で毎日稼働。

長年の経験より培われた営業スキルをもとに、
新規ご契約者の獲得を実施



テレマーケティング

不動産や引越し、家電量販店等、多様な事業会社と提携し、各提携先のお客様に対して、電話でご案内。



ブース販売（デモンストレーション販売）

家電量販店やショッピングモール、スーパー等でブースを出展（設置）し、各施設にご来店されたお客様にウォーターサーバーを対面にてご案内。

※現在、ブース販売は新型コロナウイルス感染拡大の予防策を講じた上で実施しております。



WEB

アフィリエイト広告などインターネットを活用してご案内。

宅配水の日本の普及率は以前と比べて上昇はしているものの、未だに8%程度であり、契約していただくためには、その利便性や安全性をしっかりとお伝えする必要があります。天然水の差別化は難しく、上記のとおり積極的な営業が必要な商材です。

そのため顧客数を増やしていくには、強い営業員を適切な人数抱えている必要があります。当社は少しずつ増員と育成を繰り返し、現在は代理店を含め、約1,300名の営業員がおりますので、每期堅調に顧客数を拡大することができております。

質問 4

海外展開についてはどのようにお考えでしょうか？

回答 4

海外への展開も構想はございますが、まずは日本国内での普及を第一に考えております。



同じ宅配水を取り扱う他国の企業では時価総額が8～9兆円であったりと、宅配水事業は世界的にも注目が集まっている業界です。世界で水道水が飲める国は約4%とされており、日本は水道水が飲める数少ない国のひとつです。そのため、海外市場の方が当然規模も大きいので、海外への展開も構想はしております。

但し、その前に日本の方に日本の天然水の価値を知っていただくということが大切だと考えておりますので、まずは日本国内での普及率を高めることに集中する所存です。

質問 5

中期経営計画は出さないのでしょうか？

回答 5

当社の現状をしっかりと把握していただくため、中期経営計画は開示しておりません。

以前は中期経営計画を開示しておりましたが、毎年計画を上振れる結果を残しており、保有顧客数の獲得において一度計画を上振れるとそれ以降の計画の修正への影響も大きいことから、投資家の皆様に対しミスリードにつながる可能性を考慮し、現在は開示しておりません。

今後も当社の業績に関する説明や情報発信を適時適切かつ十分に行いながら、今期・来期の業績予想の数字を着実に達成していくことを目標として、ユーザー数を継続的に増大させていくことを第一に考え取り組んでいく所存です。

質問 6

M&Aの戦略や基本方針について教えてください。

回答 6

- ①同業他社（宅配水事業会社）に対するM&A
 - ②営業会社に対するM&A
- 上記二つM&Aを常に検討しております。

①同業他社に対するM&Aは、常に検討しておりますが、現在は異業種から注目されている業界ということもあり、売買価格が高騰しております。そのため、M&Aについては現状非常に厳しい状態ではありますが、当社は現在8水源を保有しており、物流等の施策により原価が下げられている状態のため、同業他社についても当社からのOEMで天然水を配送した方が原価が抑えられる場合もございます。今後も、同業他社に対し、OEM提供についてもご検討いただけるよう、しっかりと訴求を行ってまいります。

②営業会社に対するM&Aは、先日株式会社ラストワンマイルに対するTOBを開示しましたが、今後も当TOBと同様に営業の強い企業に出資し、当社の天然水の販売を加速していくことも一つの戦略として検討しております。

当社の方針についてのご質問

質問 7

ウォーターサーバー以外の事業戦略を教えてください。

回答 7

シナジー効果の高いアライアンス先の拡大や親和性の高い商品の展開を検討しております。

当社が見込む市場



展開可能な潜在的市場 **5兆円規模**

※1 日本電産水サーバー株式会社（旧PWH）の過去5年の実績に基づき、当社算出
※2 業界調査会社「総研」による推定値
※3 業界調査会社「総研」による推定値
※4 上記はすべて2023年3月期実績値での見込み

ミネラルウォーターや炭酸水、お茶等を含む清涼飲料水市場は5兆円規模であり、当社とのシナジー効果を得られるアライアンス先の拡大を検討しております。

また、ガスや回線等の生活必需品は宅配水事業と親和性が高く、引越しのタイミングでウォーターサーバーの導入を検討されている方に対しては、そういった生活周りの商品も一緒にご提案するようにしております。

株主還元についてのご質問

質問 8

配当性向はどのくらいでしょうか？

回答 8

配当性向は2023年3月期末予想で41.6%です。

	第2四半期末 (基準日：9月30日)	期末 (基準日：3月31日)	合計
2022年3月期 実績	0円	20円	20円
当初の予想 (修正前)	11円	11円	22円
↓ 1株あたり 38円増 ↓			
2023年3月期 修正後配当予想	(実績) 11円	49円	60円
配当性向 (予想)		年間配当利回り (予想)	
41.6%		2.40%	

※配当利回りは3月31日の終値にて算出

2023年3月9日に配当予想の修正を開示し、当初1株あたり11円としていた期末配当予想を38円増の1株あたり49円に修正いたしました。

これにより、年間配当額は1株あたり60円予想となり、それに伴い配当性向も41.6%の予想となりました。

今後も、内部留保や設備投資等への投資とのバランスを考慮しながら、業績と連動した配当の実施を基本方針に従い、利益還元を行っていく所存です。

質問 9

株主優待のカタログギフトにはどのような商品がありますか？

回答 9

山形牛やふぐ、千足屋のアイスクリーム等、5,000円相当の商品からお選びいただけます。

上記回答に記載した商品以外にも、昨年人気だったもつ鍋セットやお米、鶏肉のセットは引き続きお選びいただけます。

それに加え、新たにお味噌汁やプリン、オリジナルの美活セットやコーヒー等も追加し、拡充しております。また、当社の天然水を飲んだことがないという方にもお試しいただけるよう「バッグインボックス」という当社の天然水もお選びいただけます。

「株主優待制度の詳細決定に関するお知らせ」に全商品を掲載しておりますので、是非ご確認ください。

2023年3月24日開示「株主優待制度の詳細決定に関するお知らせ」

https://premiumwater-hd.co.jp/ir/upload_file/tdnrelease/2588_20230323535336_P01_.pdf

2023年3月期 株主優待品①

カタログギフト (5,000円相当)

宅配水契約者限定のECサイト「PREMIUM MALL」の数ある商品の中から当社が選定した15品及びプレミアムウォーターバッグインボックスのうち1品をお選びいただけます。

※下記は2023年3月期の株主優待品の一例です。

