

平成 27 年 10 月 7 日

各位

会社名 株式会社 TOKAI ホールディングス
代表者名 代表取締役社長 鵜田 勝彦
(コード番号 3167 東証第 1 部)
問合せ先 理事 広報・IR 室担当 谷口 芳浩
(TEL. 054-273-4878)

アクア事業におけるエア・ウォーター株式会社との 災害発生等緊急時対応に関する覚書締結について

株式会社 TOKAI ホールディングス（本社：静岡県静岡市、代表取締役社長：鵜田勝彦）の 100%子会社でグループのアクア（宅配水）事業を担う株式会社 TOKAI（本社：静岡県静岡市、代表取締役社長：鵜田勝彦、以下「TOKAI」）は、平成 27 年 10 月 7 日付でエア・ウォーター株式会社（本社：大阪府大阪市、代表取締役会長・CEO：豊田昌洋、以下「エア・ウォーター」）と、災害発生等緊急時対応に関する覚書を締結しました。

1. 当社グループのアクア事業

平成 19 年 11 月に開始した当社グループのアクア事業は、現在、国内 13 万件のお客様にご愛飲いただいております。静岡県内ではトップシェア（62%）^(※1)、全国宅配水事業者の顧客件数ランク^(※2)では第 6 位に位置しています。

事業開始以降、静岡県内のお客様向けにはリターナブルボトル方式^(※3)で提供、平成 25 年 5 月には、ブランド名を「うるのん」とし、イメージキャラクターに「ドラえもん」を起用してワンウェイボトル方式^(※4)で全国向けに本格進出を果たし、順調に顧客件数を伸ばさせてまいりました。

商品の特徴としては、富士山の恵みであるミネラル成分豊富な天然水を主力商品としています。

生産体制としては、「アクア焼津プラント」（静岡県焼津市）及び「アクア富士山プラント」（静岡県富士宮市）の 2 つの自社プラントを有し、製造から販売までを一貫体制としています。このプラントは、アクア焼津プラントが 320 万本/年、約 12 万件相当、アクア富士山プラントが 280 万本/年、約 10 万件相当、併せて 600 万本/年、約 22 万件相当の生産能力を有しており、かつ、生産拠点を 2 カ所に分散させることで、万一のリスクに備えた BCP（Business Continuity Plan、事業継続計画）対策を講じています。

2. エア・ウォーターとの災害発生等緊急時対応に関する覚書締結

このたび、エア・ウォーターと TOKAI が災害発生等緊急時対応に関する覚書を締結しました。

これにより、万一、両社のうち、相手方が災害発生等緊急事態に遭遇し、長期間に亘り宅配水事業に関する製品の生産等が不可能な状態に陥った場合、相手方の事業継続のために、相互に原水供給や、在庫品の提供等最大限の協力をする体制とし、事業の安定性をさらに強化しました。

なお、TOKAI にとって、この覚書締結は、平成 23 年 1 月の株式会社トーエル（本社：神奈川県横浜市、代表取締役社長：中田みち）との災害発生等緊急時対応に関する覚書締結に続く取り組みとなります。

当社グループは、TLC（トータル・ライフ・コンシェルジュ）のコンセプトのもと、エネルギー、情報通信、CATV 等、人々の生活に密着した様々な商品・サービスについて、安心・安全を第一に、かつ、安定的に提供することを基本としてまいりました。

今回の覚書締結は、その一環としての BCP 強化施策であり、さらなる強固な体制を築きあげて、引き続きアクア事業を積極的に展開してまいります。

※1 平成 27 年 3 月末時点、当社調べ

※2 出典：日本宅配水&サーバー協会、(株)矢野経済研究所「ミネラルウォーター市場の現状と将来 2015 版」

※3 ご利用後のボトルを回収し、洗浄・殺菌後に再利用する方式

※4 ご利用後のボトルをペットボトル等と同様に廃棄していただく方式

アクア事業におけるエア・ウォーターとの災害発生等 緊急時対応に関する覚書締結について

平成27年10月7日

株式会社TOKAIホールディングス

1

当社アクア事業の顧客基盤

- 全国13万件の顧客を有し、全国宅配水事業者の顧客数で第6位
- また、静岡県では顧客が8万件を超えており、トップシェアの62%

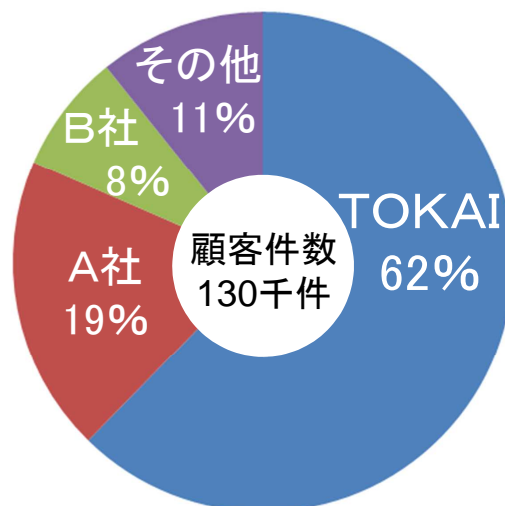
■ アクア事業のシェア

順位	全国	顧客件数	シェア	普及率
1	N社	500千件	15%	0.9%
2	A社	460千件	14%	0.8%
3	C社	404千件	12%	0.7%
4	T社	250千件	8%	0.4%
5	W社	184千件	6%	0.3%
6	TOKAI	130千件	4%	0.2%
	その他	1,346千件	41%	2.6%
	全国計	3,274千件	100%	6.0%

※ 世帯数54,171千件(平成24年3月)で計算

出典：全国顧客件数は日本宅配水&サーバー協会調べ
各社顧客件数は株式会社経済研究所「ミネラルウォーター市場の現状と将来2015版」
静岡県シェアは当社調べ
件数は2013年時点(TOKAIは2014年時点)

■ 静岡県のシェア



2

アクア事業の展開と顧客獲得

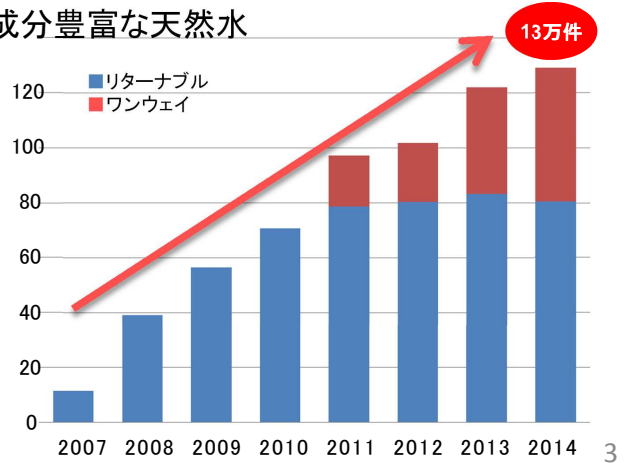
- ブランド名「うるのん」、イメージキャラクター「ドラえもん」を起用し、全国展開
- 2015年3月末で顧客件数 13万件を突破し、順調に伸長

2007年11月アクア事業進出

- ・静岡県は、ボトルを配達・回収して再利用する「リターナブル方式」を採用
- ・全国へは、使い切りのペットボトルを使用した「ワンウェイ方式」(2011年3月～)

2013年5月関東市場に本格進出

- ・国民的人気を誇る「ドラえもん」を起用し、ブランド名を「うるのん」に変更
- ・商品特徴は富士山の恵みであるミネラル成分豊富な天然水



自社プラントによる生産能力とBCP対策

- 2つの自社プラントを有し、製造から販売までを一貫体制
- プラントの生産能力は年間 600万本/22万件分で、2箇所に分散してBCP対策



災害発生等緊急事態時における協力体制

- 災害発生等緊急時対応に関する覚書を締結
- 事業継続のための相互協力で事業安定性をさらに強化

< 災害発生等緊急事態の協力体制 >



(相互協力による事業の安定性をさらに強化)

- 長期に亘り商品の生産が不可能になった場合
 - ① 原水の供給
 - ② 在庫品の提供

※ 本覚書締結は2011年1月の **TOELL** に続く取り組み

5

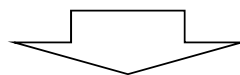
グループビジョンのものとアクア事業を積極的に展開

TOKAIグループ ビジョン

TLC(トータル・ライフ・コンシェルジュ)

全国展開から世界への持続的な歩みを通して、お客様の求める商品・サービスをワンストップで提供するTLC(トータルライフコンシェルジュ)へ

人々の生活に密着した様々な商品・サービスを
「安心・安全を第一に、かつ安定的に」提供



今回の覚書締結はBCP強化施策
さらなる強固な体制を築き、引き続きアクア事業を積極的に展開

6

本資料で記述されている業績予想並びに将来予測は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、様々な要因の変化により、実際の業績は記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おき下さい。

本資料に関するお問い合わせは下記までお願い致します。

株式会社TOKAIホールディングス 広報・IR室
〒420-0034 静岡市葵区常盤町2丁目6番地の8
TEL: (054)273-4878
FAX: (054)275-1110
<http://tokaiholdings.co.jp>
e-mail: hd-info@tokaigroup.co.jp

うれしいをつなぐ。ひろげる。



 TOKAIホールディングス