



2019年5月9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 東証第二部)
問 合 せ 先 経営管理本部 財務経理部
(TEL 03-6864-0980)

中期経営計画の修正及び更新に関するお知らせ

当社は、最近の動向を踏まえ、2018年5月10日に公表しました「新中期経営計画策定に関するお知らせ」で定める2023年3月期を最終年度とする当社グループの中期経営計画（以下「当初中期計画」といいます。）を下記のとおり修正するとともに、当初中期計画の最終年度を2024年3月期に更新いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画の修正内容

(1) 中期経営計画の経営数値目標（連結）

(修正・更新前)

	2019年 3月期 (実績)	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期
売上高	37,732	36,000	42,000	48,000	54,000
営業利益	715	600	1,300	2,100	3,000
EBITDA	5,127	6,000	7,700	9,200	10,700

(修正・更新後)

	2019年 3月期 (実績)	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期
売上高	37,732	43,000	49,000	54,000	59,000	64,000
営業利益	715	1,200	2,100	3,000	4,100	5,100
EBITDA	5,127	6,750	8,300	9,600	11,000	12,300

(注1) 2019年3月期の数値は実績値となります。

(注2) 当社は、2020年3月期から国際財務報告基準（以下「IFRS」といいます。）を適用いたします。

これに伴い、2020年3月期以降は、「売上高」は「売上収益」と表示されることとなります。

(2) 中期経営計画の主要経営指標

(修正・更新前)

	2019年 3月期 (実績)	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期
新規契約件数	28	32	35	38	41
期末保有契約 件数	81	98	115	130	147

(修正・更新後)

	2019年 3月期 (実績)	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期
新規契約件数	万件 28	万件 <u>29</u>	万件 <u>31</u>	万件 <u>32</u>	万件 <u>34</u>	万件 <u>36</u>
期末保有契約 件数	81	98	<u>109</u>	<u>120</u>	<u>131</u>	<u>141</u>

(注1) 1万件未満は切り捨てて表示しております。

(注2) 2019年3月期の数値は実績値となります。

2. 修正の理由

(1) 2019年3月期までの計画の進捗と実績について

当社グループは、2018年5月10日に公表しました当初中期計画のもと、宅配水事業においては、お客様が宅配水の定期配送サービスを長期にわたって継続的に利用していただくことで安定的な収益基盤の構築に繋がることから新規契約の獲得に向けて引き続き経営資源を投下する一方、お客様に対する提供価額の見直し、各種付帯サービスの提供率の向上、お客様満足度のためのキャンペーンの実施等の各種施策を通じて1契約当たりの継続率及び収益性の向上に努めてまいりました。また、PETボトル製造工場の稼働率の向上による製造原価の低減を実現する一方、物流費の安定化につながる物流網の構築や商品の出荷方法の変更等による各種費用の削減に努めてまいりました。

この結果、当社グループの重要経営指標である宅配水事業の保有契約件数は過去最高を更新するとともに、売上高は37,732百万円となり、依然として物流費や販売促進費等が当社グループの利益押下げ要因となっているものの、販売費及び一般管理費の増加を上回る収益を確保することができたため、営業利益は715百万円となりました。

(2) 2020年3月期以降の計画について

当社グループの今後の見通しとしましては、わが国の経済情勢は雇用改善や設備投資が改善傾向にあることを背景に緩やかに回復することが見込まれており、宅配水事業における市場規模も緩やかながらも引き続き堅調に拡大することが期待できます。

このような状況のなか、2020年3月期以降は、人材不足等を背景とする人件費の高騰や主要運送会社の運送費の値上げの動きが今後も継続することが見込まれます。

しかしながら、現在、販売チャネルの多様化や収益基盤となる宅配水サービス契約の利用継続期間の長期化等に向けた各種施策を通じて1契約当たりの収益性が向上しており、当初中期計画において想定する売上高及び営業利益を確保するために必要な保有契約件数の増加ペース等に変更が生じております。このような状況を踏まえ、保有契約件数の積上げにも注力しつつも1契約当たりの収益性の更なる向上に向けた各種施策への取組みに引き続き人的・物的経営資源を投下することを前提に当初中期計画を再検証した結果、前記1に記載のとおり当初中期計画を修正することが妥当であると判断するに至りました。

今後も当社グループの健全な発展と企業価値拡大に努めておりますので、株主や投資者の皆様には引き続き変わらぬご支援を賜りますよう、宜しくお願い申し上げます。

以上