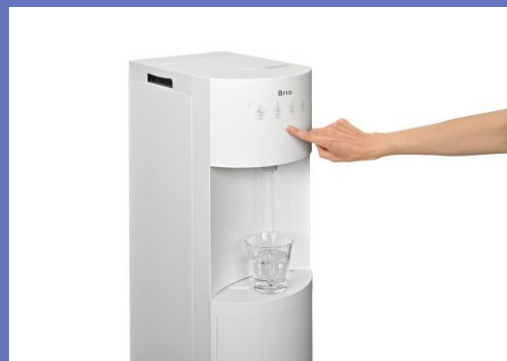


PEQUOD*



専用の浄水フィルターを通して浄水された水を、家庭で手軽に利用可能
○本社所在地：東京都渋谷区

○事業概要：ウォーターサーバー事業を中心とした生活関連サービスの提供
○常時使用する従業員：14名
（グループ全体・2026年10月時点）

○現在の売上高：30億円（グループ全体・2026年6月期）

○法人番号：9290001071516

○Web：https://pequod.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
石原 壮太

営業をエンパワーし、機会の不平等をなくす。

当社は自ら営業代理店として現場に立ち、規模や資本の差だけで正当な報酬を得られない構造を見てきました。だからこそ、業界最高水準の手数料と仕組みを代理店に還元する“代理店のためのメーカー”を選びました。売上高100億円は、この構造を業界の標準に変えるために必要な規模です。ウォーターサーバーを起点に新電力・通信・保険等へ商材を広げ、全国の営業パーソンが所属先の規模に関わらず努力に見合う報酬を得られる基盤をつくります。社員に対しても、ローコスト経営が生む利益を待遇と教育に還元し続けます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- ・2026年6月期の売上高30億円から、年平均成長率約50%（月次3.4%）で3年間成長させ、2029年に売上高100億円達成を目指す。直近実績の月次成長率6.52%の約半分で到達する計画である。
- ・自社・協業ブランド比率の引き上げにより、売上総利益率を17.8%から27%台へ改善する。
- ・100億円は通過点とし、2036年に売上高1,000億円・当期純利益100億円を最終目標とする。

課題

- ・販路の偏り。現状はブース販路に特化しており、市場の約6割を占めるWeb・テレマ販路が未開拓である。
- ・資金繰りのズレ。割賦販売はサーバー原価と代理店手数料が先行する一方、回収は72ヶ月に及ぶ。2029年6月期の営業外費用は約7.4億円を見込む。
- ・単一商材への依存。ウォーターサーバー市場は約2,112億円であり、100億円を安定的に超えるには周辺商材への横展開が不可欠である。
- ・組織体制。ローコスト経営を維持しながら、100億円規模の管理・ガバナンス体制を構築する必要がある。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ①販路拡大：ブース販路で確立した獲得力を、Web・テレマ・訪問販売・海外へ展開する。
- ②メーカー化の深化：特許出願中の次世代サーバーを開発し、自社・協業ブランド比率を引き上げて粗利率を改善する。
- ③プラットフォーム機能の強化：独自SFA、管理業務のAI自動化ツール、代理店向けエンベデッドファイナンスを提供し、代理店の定着率を高める。
- ④横展開とM&A：新電力・通信・保険・買取等（周辺市場約63兆円）へクロスセルし、足掛かりとなる企業や代理店網を持つ企業を取得する（過去2件の実績）。

実施体制

- ・経営体制：代表取締役社長 石原壮太、取締役（COO）、財務統括に大手監査法人出身者、顧問に元大手証券グループ役員付部長および大手ウォーターサーバー会社の元代表取締役社長を迎えている。
- ・直営拠点を持たないオフバランス経営を採用し、本社13名と全国の営業代理店ネットワークで販売を担う。
- ・財務規律としてIRR15%以上を投資基準とし、手元預金は常に固定費の12ヶ月分以上を維持する。
- ・今後はホールディングス体制へ移行し、横展開とM&Aの受け皿とする。

売上高100億円実現に向けた成長計画

【課題への対応】

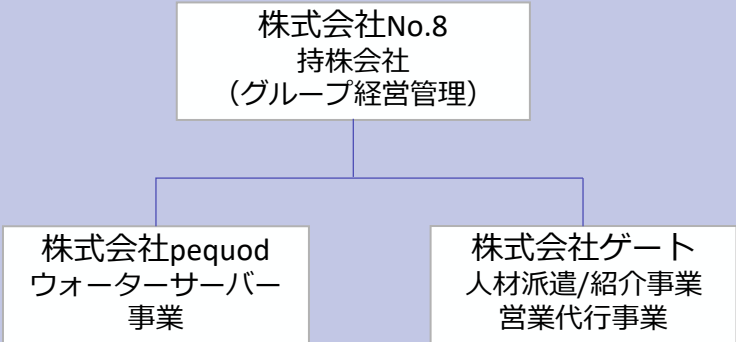
- ・販路の偏りへの対応：ブース販路で確立した獲得ノウハウと代理店網をWeb・テレマ販路へ転用する。市場全体ではブース約4割に対しWeb・テレマが約6割を占めており、当社が未開拓のこの領域が最大の伸びしろとなる。
- ・資金繰りのズレへの対応：割賦販売は原価と代理店手数料が先行し回収は72ヶ月に及ぶため、割賦債権を担保とする資金調達と、メーカー機能を提携先が担う協業スキームを併用し、自己資金の抛出を抑えたまま獲得件数を伸ばす。
- ・単一商材への依存に対する対応：新電力・通信・保険・買取等（周辺市場約63兆円）へクロスセルする。代理店網と営業支援システムを共通基盤として使うため、追加の顧客獲得コストを抑えて横展開できる。
- ・組織体制の対応：直営拠点を持たないオフバランス経営を維持しつつ財務・管理機能を強化し、ホールディングス体制へ移行して横展開とM&Aの受け皿とする。

【計画の前提】

- ・獲得件数：月間約5,000件（2026年5月実績）を起点に、月次成長率3.4%で拡大する。直近実績の月次成長率は6.52%であり、その約半分の水準を前提としている。
- ・単価：割賦販売1件あたり総額約20万円。契約時に一括して売上を計上する。
- ・収益性：自社ブランドおよび協業モデルの構成比を引き上げ、売上総利益率を17.8%（2026年6月期）から27%台へ改善する。
- ・販路：ブース販路に加え、2027年6月期以降にWeb・テレマ販路を本格稼働させる。

【マイルストーン】

- ・2027年6月期：Web・テレマ販路の立ち上げ
- ・2028年6月期：次世代サーバーの投入、周辺商材1分野への参入
- ・2029年6月期：売上高100億円を達成
- ・2036年：売上高1,000億円（最終目標）



売上高の推移（億円・各年6月期）

