



コカ・コーラウエストジャパン株式会社



Annual Review 2005

2005年12月期

目次

01 連結財務ハイライト

02 株主、投資家のみなさまへ



さらなる企業価値の向上を目指す

04 「コカ・コーラウエストホールディングス」誕生

06 お客さまの買い方、お得意さまの売り方に応じた営業体制

- 06 ベンディング
- 07 チェーンストア
- 08 コンビ・リテール
- 09 フードサービス



10 コカ・コーラウエストジャパンの最重点ブランド



12 マーケット情報

16 私達は、社会に貢献します

- 16 地域社会貢献活動
- 18 環境推進活動

20 財務セクション

- 20 経営成績
- 22 連結貸借対照表
- 24 連結損益計算書
- 25 連結剰余金計算書
- 26 連結キャッシュ・フロー計算書
- 27 財務データ一覧
- 31 6年間の主要財務データ

32 リスク情報

33 株式情報／格付情報

34 コーポレート・ガバナンス

36 会社概要／取締役・監査役・執行役員・グループ執行役員

37 グループ会社一覧

38 日本のコカ・コーラシステム

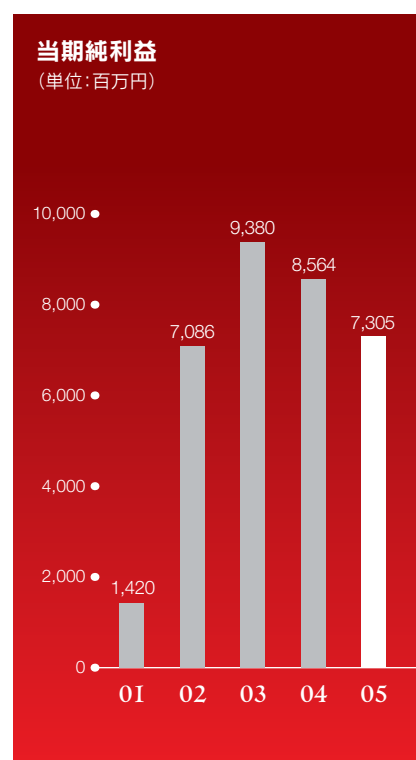
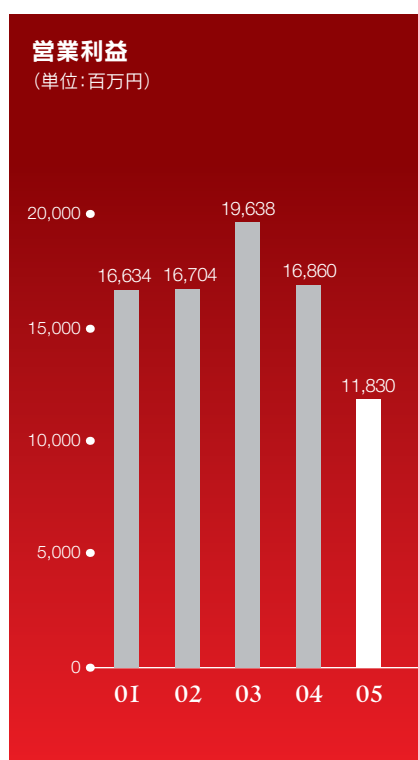
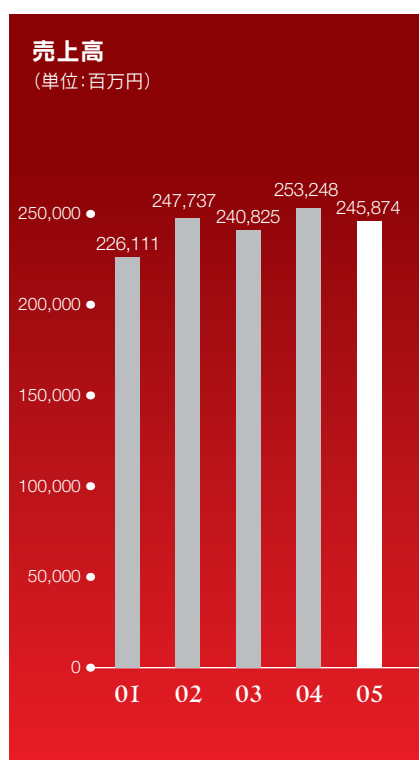
予想および見通しに関して

このアニュアルレビューには、将来についての計画や戦略、業績に関する予想および見通しの記述が含まれております。これらの記述は、当社が現時点で把握可能な情報から判断した仮定および所信に基づく見込みです。また経済動向、飲料業界における厳しい競争、市場需要、税制や諸制度等に関するリスクや不確実性を際限なく含んでいます。このため実際の業績は当社の見込みとは異なるかもしれないことをご承知おきください。

連結財務ハイライト

(単位:百万円)

会計年度:	2004年	2005年
売上高	¥ 253,248	¥ 245,874
営業利益	16,860	11,830
経常利益	17,065	12,256
当期純利益	8,564	7,305
総資産	207,216	208,711
株主資本	167,036	173,608
(単位:円)		
1株当たり情報:		
当期純利益	¥ 108.80	¥ 93.42
株主資本	2,149.99	2,228.79
配当金	40.00	40.00



株主、投資家のみなさまへ

株主、投資家のみなさまにおかれましては、ますますご清栄のことと拝察申し上げます。2005年12月期の業績をはじめ、当社グループの方針や戦略をご報告させていただきます。

2005年12月期の経営概況と業績

2005年12月期におけるわが国の経済は、企業収益の回復による設備投資の増加、雇用情勢の改善を背景とした緩やかな回復基調にありました。しかしながら、個人消費につきましては、原油価格高騰の長期化による石油関連消費財の価格上昇や定率減税の廃止による税負担の増加といった不安材料もあり、先行きへの不透明感が払拭されないまま推移いたしました。

清涼飲料業界においては、ミネラルウォーターおよび日本茶の牽引により市場全体では前年を上回ったものの、小売価格の低下や相次ぐ新商品投入によるコスト増加など、一段と厳しい状況にあります。

このような中、当社グループは、2003年にスタートした中期経営計画「皆革」の達成に向け、最終年度である当期を「さらなる飛躍の年」と位置付け、種々の活動にグループ一丸となって取り組みました。

この結果、当期連結ベースの経営成績は、売上高が2,458億7千4百万円(前期比2.9%減)、営業利益は118億3千万円(前期比29.8%減)、経常利益は122億5千6百万円(前期比28.2%減)ならびに当期純利益は73億5百万円(前期比14.7%減)となりました。

「皆革」の総仕上げと次期中期経営計画につなげるための活動

営業面では、基幹ブランドの強化や新商品の効果的投入など、売上とシェアの拡大に向けたマーケティング活動を展開するとともに、チャネルの特性に応じた販売促進活動を積極的に行いました。

また、より効率的な販売体制の構築に向け営業拠点の再編を行うとともに、販売増加に結び付けるための自動販売機のIT化や、より新鮮な商品をお客さま・お得意さまへ提供するためのフレッシュネスの推進に継続して取り組みました。

生産・需給面におきましては、全国のコカ・コーラシステムサプライチェーンマネジメントの最適化を担うコカ・コーラナショナルビバレッジ株式会社が2005年1月より本格稼働を開始しており、現在、当社グループと協働し、さらなる生産性の向上とコスト低減に向けた活動に取り組んでおります。

一方、当社は、事業基盤を強化しさらなる企業価値の向上を図るため、2006年7月1日をもって近畿コカ・コーラボトリング株式会社と経営を統合し、共同持株会社「コカ・コーラウエストホールディングス株式会社」を発足させることといたしました。これは、両社が一体となって盤石な経営基盤を築くことにより、持続的な成長をするために決断したものです。これまで以上にお客さま・お得意さまの立場に立ったサービスを提供し、マーケットにおける競争優位性を確立してまいります。コカ・コーラウエストホールディングス株式会社は、日本コカ・コーラ株式会社の戦略的パートナーとして、コカ・コーラシステムの変革をリードする重要な役割を担うとともに、ステークホルダーであるお客さま、お得意さま、株主のみなさま、社員から信頼される企業作りに努めます。

「皆革」のセカンドステージへ

今後の見通しにつきましては、企業収益の回復による設備投資の増加や雇用情勢の改善などから、景気は緩やかな回復基調で推移するものの、原油価格の高騰や税負担の増加など、先行きの不透明感から、個人消費は引き続き厳しい状況が継続するものと予想されます。また、清涼飲料業界におきましても、市場成長の大きな伸びが期待できない中、企業間競争は一段と激しさを増し、経営環境はさらに厳しくなるものと予想されます。

このような状況の中、当社グループは、今後も企業価値を増大させ、さらに成長・発展していくために、今後3ヵ年における中期経営計画を策定し、その経営基本方針を「皆革II GET No.1」と決めました。

この中期経営基本方針に基づき、コカ・コーラビジネスの一層の強化を図るため、グループ各社が役割・機能を徹底追求し、グループ一体となった強力な事業運営を行ってまいります。



代表取締役、会長

桜井正光



代表取締役、社長兼CEO

末吉紀雄

配当金について

2005年12月期の期末配当金につきましては、株主のみなさまのご支援にお応えすべく1株につき20円とし、中間配当金を含めた年間配当金は、1株当たり40円とさせていただきます。

株主、投資家のみなさまにおかれましては、今後ともより一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2006年4月

さらなる企業価値の向上を目指す 「コカ・コーラウエストホールディングス」誕生

当社は事業基盤を強化しさらなる企業価値の向上を図るため、近畿コカ・コーラボトリング株式会社と2006年7月1日をもって共同持株会社「コカ・コーラウエストホールディングス株式会社」を発足させ、両社の経営を統合することといたしました。

経営統合の背景

当社は、消費者ニーズの多様化、流通チャネルの変化、販売競争の激化といった市場環境が激変する近年の清涼飲料業界において、営業テリトリーのリーディングカンパニーとして確固たる地位と実績を築いてまいりました。また将来にわたり成長・発展し続ける会社を目指し、他ボトラーに先駆けたさまざまな取り組みを行い、日本のコカ・コーラシステムをリードしてまいりました。

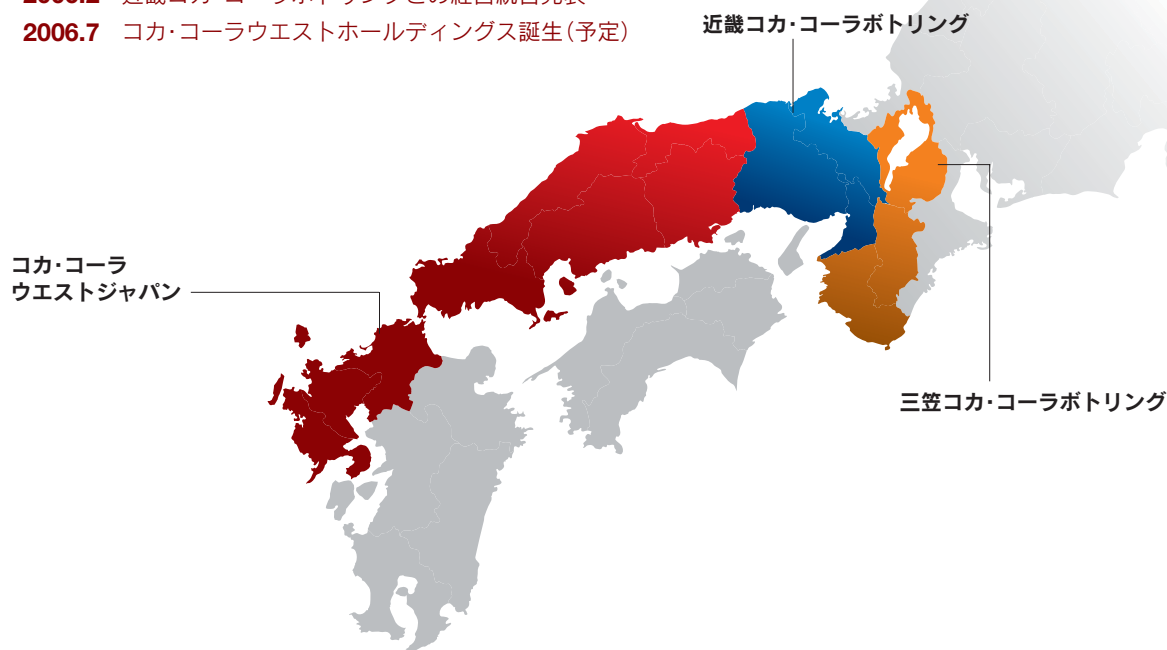
当社と近畿コカ・コーラボトリング社(以下:「近畿社」)は、激変するマーケットにおける競争力を強化するため、2000年から協働プロジェクトを通じて、調達、生産、物流など

のさまざまな分野において協力し合うとともに、2002年からは三笠コカ・コーラボトリング株式会社の共同経営も行っており、日本のボトラーの中でも、非常に密接な関係を築いてまいりました。さらに、2005年12月の近畿社との業務提携発表後も、カスタマーサービスの向上、サプライチェーンの強化、業務系システムの拡充、お客さま満足の向上といった観点から、両社でさまざまな検討を重ねてきました。

その結果、お互いの持つ事業ノウハウを結集し、両社が一丸となり企業価値を高めていくことが最善の策であると考え、共同持株会社の下で経営統合することといたしました。

これまでの歩み

- 1999.1 山陽コカ・コーラボトリングと北九州コカ・コーラボトリングの合併発表
- 1999.7 コカ・コーラウエストジャパン誕生
「日本で最初の、世界で11番目のアンカーボトラーに」
- 2000.8 近畿コカ・コーラボトリングとの協働プロジェクト開始
- 2001.4 三笠コカ・コーラボトリング子会社化
- 2006.2 近畿コカ・コーラボトリングとの経営統合発表
- 2006.7 コカ・コーラウエストホールディングス誕生(予定)



「コカ・コーラウエストホールディングス株式会社」の基本理念

コカ・コーラウエストホールディングス社は、日本コカ・コーラ株式会社の戦略的パートナーとして、コカ・コーラシステムの変革をリードする重要な役割を担います。日本コカ・コーラ社との具体的な連携領域としては、戦略立案から市場展開にいたる一貫通貫したプロセスの確立や、商品開発やテストマーケティングへの協力、セールス・マーケティングに対するさまざまな取り組みの先行的な展開、ITインフラの基盤構築や人材交流、そして企業ブランディング活動等多岐にわたります。

コカ・コーラウエストホールディングス社は、重要なステークホルダーであるお客さま、お得意さま、株主の

みなさまから信頼される企業作りに努めます。当社と近畿社が長年にわたって築き上げてきた地域社会との強い絆は、これからも変わることなく受け継いでまいります。そして今後も、地域に密着した良き企業市民として、豊かな社会の実現に貢献いたします。

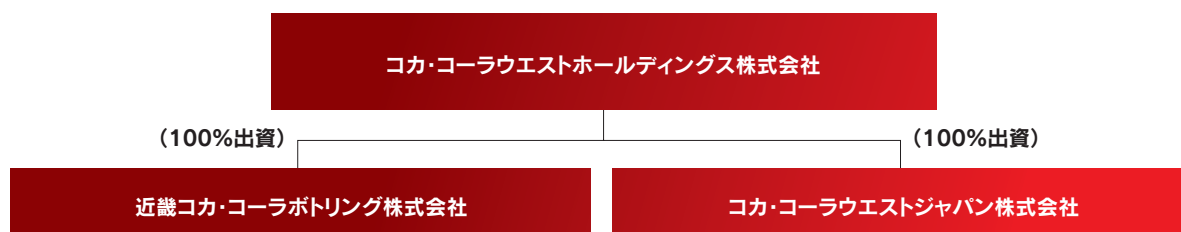
また、社員にとっては、夢と働き甲斐のある活気にあふれた職場を実現します。夢と志と能力を持つすべての社員に、より大きな舞台で今まで以上にスケールの大きな仕事に挑戦し成長する機会を提供することで、コカ・コーラシステムの変革をリードする優秀な人材が集い活躍する企業を目指します。

コカ・コーラウエストホールディングスグループの概要

コカ・コーラウエストホールディングスグループは、中国エリア5県(広島県、岡山県、山口県、島根県、鳥取県)、北部九州エリア3県(福岡県、佐賀県、長崎県)、そして関西エリア6府県(大阪府、兵庫県、京都府、奈良県、滋賀県、和歌山県)と、日本の人口の約3分の1を占める巨大な市場を営業テリトリーとし、連結売上高約4,270億円、従業員数約8,400人のグループになります。日本のコカ・コーラシステム内におけるセールスシェアは27%を超え、コカ・コーラシステム

のリーダーとしての役割を期待されます。そのために、ザ コカ・コーラカンパニーや日本コカ・コーラ社とさらに連携を強めることによりコカ・コーラシステムの成長戦略や構造改革を強力に推進してまいります。

そして「1本でも多くお客さまに買っていただき、1円でも安く会社を運営し、1円でも多く儲ける。そして、株主のみならず、社員、地域社会に還元する。」という従来からの活動を推進し、さらなる企業価値の向上を図ってまいります。



会社概要

商号	コカ・コーラウエストホールディングス株式会社 (英文: COCA-COLA WEST HOLDINGS COMPANY, LIMITED)
事業内容	コカ・コーラ等清涼飲料水の製造・販売およびグループ会社の経営管理等
本店所在地	福岡市とし、本社機能は大阪府にも置く
代表者および役員	代表取締役CEO: 末吉 紀雄 代表取締役COO: 守都 正和 取締役: 原田 忠継、森井 孝一、吉松 民雄、桜井 正光、浅野 直道、魚谷 雅彦 監査役: 新見 泰正、神田 博、平川 達男、大内田 勇成、京兼 幸子
決算期	12月
資本金	15,231百万円
上場取引所	東京証券取引所、大阪証券取引所、福岡証券取引所
販売数量*	1億9,000万ケース
売上高*	4,270億円
従業員数*	8,400人

※ 販売数量、売上高、従業員数は、2005年12月期のコカ・コーラウエストジャパン、近畿コカ・コーラボトリングの連結決算数値を合算

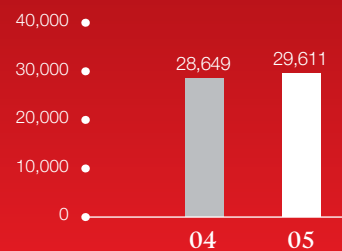
お客さまの買い方、お得意さまの売り方に応じた営業体制



● ベンディング

ベンディングチャンネルは、自動販売機を通じてお客さまに商品をお届けするビジネスであり、コカ・コーラウエストジャングループの中核となるチャンネルです。

販売数量 (単位:千ケース)



2005年12月期の概況

ベンディングチャンネルは、グループの収益の柱として売上・利益ともに貢献しております。2005年12月期の販売数量は、29,611千ケースと、2004年12月期と比較して3.4%増加いたしました。販売数量構成比は2004年12月期から1.0ポイント増加して、2005年12月期は33.9%となりました。また、2005年末における当社の自動販売機設置台数は、2004年末から1,741台増加して137,926台となり、台数シェアは、アウトマーケットで対前年1.2ポイント減の50.3%となっております。

取り組みの成果

2005年12月期は選択と集中の観点で経営資源をセールスの大きな既存アカウントの活性化に集中し、全体セールスを押し上げました。

また「ターゲットを絞った新規開拓」に組織的に取り組むため、「市場開発専門の体制」を整え、インマーケットの優良なロケーションの開拓を効果的・積極的に行ってまいりました。

さらには自動販売機のIT化に継続して取り組み、IT自動販売機にしかないサービスやプロモーション(キャッシュレス、購入ポイントサービス、eメール広告等)による楽しさを提供し、ユーザーの獲得・囲い込みを行ってまいりました。当社における2005年末現在のIT自動販売機は約4,000台、オンラインシステムでつながったものを含めると約16,000台となっております。そしてこれらの自動販売機から得られる

マーケティング情報を活かし、死に筋コラム・滞留コラム商品を削減するなどして、オペレーションの品質向上に取り組んでまいりました。その結果、自動販売機1台当たりの売上は2004年12月期と比較して向上しております。

今後の方針

当社のベンディングチャンネルに求められるもの、それはグループの売上・利益の柱として、拡大と効率の追求によるベンディングビジネスのさらなる成長を図ることです。このような考えのもと、ベンディングチャンネルの基本方針は、「お客さま・お得意さまの立場に立った自動販売機価値向上によるセールスと収益の拡大」です。

この基本方針に基づく2006年12月期の基本政策は、「グループの総力を結集した市場開発の強化」です。当社のシェアが低く、ポテンシャルが大きいインマーケットを中心として、経営資源を集中投入してまいります。2006年12月期は開発人員を前年から58%増員し、自動販売機への投資枠も大幅に拡大します。

また「売れる自動販売機づくりを目指した自動販売機マーケティングの進化」として、IT自動販売機から得られるマーケティング情報を活用したコラムマネジメントを展開し、1台当たりの売上向上はもちろん、オペレーションの生産性向上を目指します。

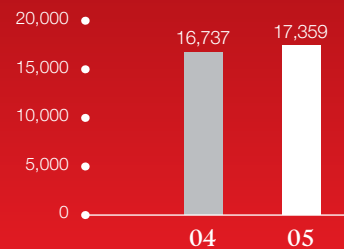
さらには「優良ロケーションの垂直拡大」に取り組み、既存のロケーションでのセールス拡大にも取り組んでまいります。



● チェーンストア

チェーンストアチャンネルは、スーパーマーケットにおけるビジネスであり、お客さまのニーズも高く、特に成長が著しいチャンネルです。

販売数量 (単位:千ケース)



2005年12月期の概況

2005年12月期のチェーンストアチャンネルの販売数量は17,359千ケースと、2004年12月期と比較して3.7%増加しました。販売数量構成比は2004年12月期の19.2%から0.7ポイント増加して2005年12月期は19.9%となりました。2005年12月期のチェーンストア向けの販売数量を2000年12月期と比較すると約27%増加しており、販売数量面では着実に成長しております。一方、収益面では、市場の強い価格ニーズを受け納価は下落傾向で、売上総利益はほぼ横ばいとなりました。

取り組みの成果

2005年12月期のチェーンストアチャンネルでは、重点戦略としてレベニューグロウスマネジメント(RGM)を推進してまいりました。RGMとは「お客さまへの価値提供を通じ、お得意さまと協働で収益を伴った継続的な売上拡大を行う」というものです。

その具体的な取り組みとして「買場」の垂直・水平拡大10%アップを目指した「テンラウンド・10」活動を確実に実施した結果、着実なセールス拡大に結び付けることができました。

今後の方針

当社のチェーンストアチャンネルが目指すもの、それは「本部商談力と市場実行力でお客さま・お得意さまの多様なニーズに応え、総合営業力を競合他社と差別化することで、ビジネスの拡大と効率化を実現する」ことです。

これを実現するための2006年12月期の基本方針を「チェーンストア事業構造改革の実行」とし、引き続きRGMを推進してまいります。

売り方の質の転換を目指して「テンラウンド・10」を「テンラウンド・10 II」へとバージョンアップした活動を実行し、買場の質・量の拡大を実現いたします。主要施策は「お客さま購買視点でのCBPPP^(注1)戦略の実現と進化」、「カスタマーマネジメントの強化」、「個人・組織能力の向上」です。

CBPPP戦略とは、お客さまの来店動機に基づく業態セグメンテーションを実施し、その業態に応じた最適な商品の品揃え、販売価格、販促プロモーション戦略を策定・実行してこうというものです。

また「カスタマーマネジメントの強化」では、お得意さまの販売数量、成長性、エリア等に応じた経営資源の最適な投下を行うことにより、お得意さまとのより強い信頼関係を築いてまいります。

さらに「個人・組織能力の向上」では、No.1の本部商談力と市場実行力を身につけるために、KBI^(注2)をベースとした仕組みを確立し、競合に負けない強い個人、強い組織づくりに取り組んでまいります。

(注1) CBPPP…Channel, Brand, Package, Price, Promotion

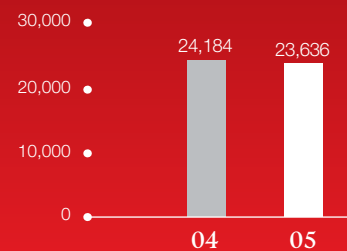
(注2) KBI…Key Business Indicator; 1人1人の日常活動内容とその成果を数値化したもの(効果測定指標)



● コンビ・リテール

コンビ・リテールチャネルは、コンビニエンスストア・チェーン店やドラッグストア、一般食料品店や酒店等の手売りマーケットにおけるビジネスです。

販売数量 (単位:千ケース)



2005年12月期の概況

コンビ・リテールチャネルの2005年12月期の販売数量は、23,636千ケースと、2004年12月期と比較して2.3%減少しました。販売数量構成比は2004年12月期から0.7ポイント減少して、2005年12月期は27.1%となりました。当チャネルの最近の販売動向としては、コンビニエンスストアでの売上は拡大、リテールでは縮小の傾向がみられます。

取り組みの成果

2005年12月期は、「セグメント営業の強化」と「潜在セールスの開拓」を重点戦略として、「選択と集中」のマーケティング活動を展開してまいりました。

リテールでは、業態別プロモーション、育成量販店店舗における潜在セールスの開拓などのお得意さま別施策の着実な実行により、縮小する市場の中で、一軒当たりの販売数量は拡大傾向にあります。

コンビニエンスストアについては、個店で商談ができない大手ナショナルチェーンは、コカ・コーラナショナルセールス株式会社と協働の上、地区本部との商談を確実にし、また個店での商談が可能なチェーンでは、積極的な提案営業、マーチャンダイジング活動を行ってきた結果、販売数量、シェアともに向上させることができました。

今後の方針

当社のコンビ・リテールチャネルに求められるもの、それはリテールでは「従来のお得意さまを大切に、市場縮小の影響を最小限に止め、収益を堅持」すること、コンビニエンスストアでは「お客さまの嗜好変化に応える豊富な品揃えによって販売および収益を拡大」することです。

コンビ・リテールチャネルの2006年12月期基本方針は「お客さま・お得意さまの立場に立った商品提供の質向上によるセールス・収益の堅持」です。

この基本方針に基づく主要政策は、「業態別セグメント営業の強化」、「ターゲットを絞った経営資源の投下」、「販売体制の再構築」です。

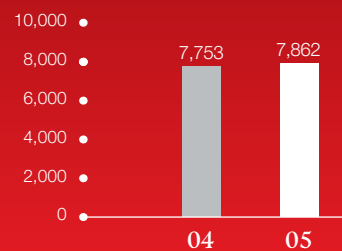
「業態別セグメント営業活動」としては、量販および潜在セールスの高いお得意さまには提案営業をさらに強化し、あわせてホテル、レストラン、カフェをターゲットにした新規開拓に取り組み、セールスを拡大していきます。またセールス規模が小さく縮小傾向にあるお得意さまに対しては、ローコストオペレーションを追求していきます。さらに支店体制の再編、職種別教育の充実など、販売体制も再構築し、営業担当者の訪問効率を向上させ、商流の強化、オペレーションの効率化の両立を図ってまいります。



● フードサービス

フードサービスチャネルはファーストフード、映画館、スポーツ施設、ファミリーレストラン、テーマパーク等を中心に、シロップ販売を行うビジネスです。

販売数量 (単位:千ケース)



2005年12月期の概況

2005年12月期のフードサービスチャネルの販売数量は7,862千ケースと、2004年12月期と比較して1.4%増加しました。販売数量構成比は2004年12月期の8.9%から0.1ポイント増加して9.0%となりました。

取り組みの成果

2005年12月期は「消費者視点での市場活動の強化」を重点戦略として、新規マーケットの獲得、既存店の潜在セールス発掘に取り組んでまいりました。

新規マーケットの獲得では、年間600ケース以上のセールスが見込まれる新規取引先の獲得、レギュラーコーヒー機やパウダー機の投入によるホットマーケットの開発、さらには競合他社からの取引奪取に取り組んでまいりました。また、CCWJリージョナルチェーンおよびローカルチェーンを中心とした重点プログラム導入などにより既存店の潜在セールス発掘をすすめました。その結果、販売数量および1軒当たりのセールスが增加し、さらに価格改定により売上高が増加し収益向上を達成することができました。さらには消費者視点で市場活動に取り組んできた結果、お客さま満足度調査報告^(注)では、営業力、商品力、品質管理、トラブル対応等の項目で競合他社を抑えて1位を獲得しております。

(注) 2005年5～6月J.D.Power Asia Pacific社によるコカ・コーラウエストジャパン販売地域調査

今後の方針

当社のフードサービスチャネルに求められるもの、それはより多くのお客さまとの接点の場、家族や生活者との接点の場においてコカ・コーラ製品を提供することで販売および利益を拡大することです。

そして2006年12月期の基本方針は「お客さま、お得意さまの立場で行動し、競合他社に勝る信頼を獲得することにより、セールスと収益の最大化を図る」とこといたしました。

この基本方針に基づく主要政策として、「カスタマーマネジメントによる既存店の強化」、「レギュラーコーヒーを中心としたHOT飲料獲得」および「不採算店の改善による生産性の向上」に取り組んでまいります。

「カスタマーマネジメントによる既存店の強化」では、収益性・成長性のポートフォリオに基づく提案営業を強化し、売上および収益が見込める店舗に集中した活動を行ってまいります。また「レギュラーコーヒーを中心としたHOT飲料獲得」では、高機能のレギュラーコーヒー機を投入して新規店を開発してまいります。さらに、「不採算店の改善による生産性の向上」では、取引条件改善、在庫機の活用などにより、収益構造改革に努めてまいります。

コカ・コーラウエストジャパンの最重点ブランド

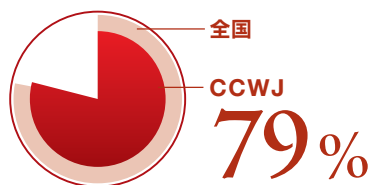
当社は5つのブランドを最重点ブランドと位置付け、徹底強化を図っております。



ホームマーケットシェア(2005年)

コーラ飲料

※手売りマーケット(除く自動販売機)



(出典: (株) インテージ[ストアオーディット])

ジョージア

1975年に登場し、今や缶コーヒーの代名詞となった「ジョージア」は当社が全国に先駆けて導入した商品です。「ジョージア」は当社の販売数量の30%以上を占めており、マーケットシェアは全国で46%、当社エリアにおいてはそれを大幅に上回る65%と圧倒的なシェアを誇っております。「ジョージア」が発売されて30年目にあたる2005年は、キャンペーン“じぶんの道を、歩くのだ!”を展開いたしました。2006年は、新広告キャンペーン“ココロに夢とジョージアを”を展開し、揺るぎない地位の確立を目指してまいります。



コカ・コーラ

当社の販売量の約1割を占める「コカ・コーラ」は、マーケットシェアは全国で78%、当社エリアにおいても79%と圧倒的なシェアを占めております。2005年は、広告キャンペーン“つながる瞬間に。コカ・コーラ”を展開し、6年ぶりのオリジナルコマーシャルソングも話題となり強力にアピールいたしました。2006年は、コカ・コーラ生誕120周年プランを軸とした、新広告キャンペーン“Coke Please!”の実施等により、さらなるボリュームおよびシェアの拡大を目指してまいります。

ホームマーケットシェア(2005年)

缶入りコーヒー飲料

※手売りマーケット(除く自動販売機)



(出典: (株) インテージ[ストアオーディット])





**ホームマーケットシェア(2005年)
ブレンド茶**

※手売りマーケット(除く自動販売機)



(出典: (株)インテージ「ストアオーディット」)

アクエリアス

日本で育ち、海外へ広がっていった「アクエリアス」は日本におけるNo.1スポーツ飲料です。マーケットシェアは全国で50%、当社エリアにおいてはそれを上回る54%と圧倒的なシェアを占めております。2005年は、新パッケージグラフィックの導入やキャンペーン“スポーツ科学で進化したアクエリアス”を展開するとともに、新商品「アクエリアス アクティブダイエット」を導入してセールスを伸ばさせることができました。2006年は、ブランド価値の強化によるボリュームとシェアの拡大へ向け、新商品を導入する等、さらなる優位性の向上を図ってまいります。



**ホームマーケットシェア(2005年)
緑茶**

※手売りマーケット(除く自動販売機)



(出典: (株)インテージ「ストアオーディット」)



爽健美茶

“爽やかに、健やかに、美しく”をコンセプトとした、健康や美容を気遣う人々のためのお茶である「爽健美茶」は、当社が全国に先駆けて導入した商品です。マーケットシェアは全国で83%、当社エリアにおいてはそれを上回る84%という圧倒的なシェアを占めており、今や「爽健美茶」はブレンド茶の代名詞といえます。2005年は、広告キャンペーン“爽健美人は、あなたの中にいる。”を展開いたしました。2006年は、新広告キャンペーン“Power My Beauty”をスローガンに、力強い美しさをデザインしたフィットボトルを採用して、より確固たる基盤づくりを図ってまいります。

**ホームマーケットシェア(2005年)
スポーツ飲料**

※手売りマーケット(除く自動販売機)



(出典: (株)インテージ「ストアオーディット」)



一(はじめ)

お茶本来のおいしさを知る「茶園農家の人が自家用に楽しむお茶」をヒントに開発された「一(はじめ)」は、成長著しい緑茶飲料市場でのトップブランドを目指しています。マーケットシェアは全国で11%、当社エリアにおいてはそれを上回る14%のシェアを占めています。2005年は、最重要新商品と位置付け、大規模なプロモーションを展開いたしました。2006年は、「いきいきとみずみずしく」をテーマにバージョンアップを行い、ブランド力の強化と「一(はじめ)」ファンの拡大を図ってまいります。

マーケット情報

日本における清涼飲料市場の動向

2005年の清涼飲料市場は年初から好天に恵まれ、夏季は2年連続で記録的な猛暑・残暑となり、高成長した前年を約2.0%上回りました。

カテゴリー別では、特に日本茶、ミネラルウォーター、野菜ジュースが大幅な伸びを示し、また、コーヒー、紅茶も総市場の伸びを上回り伸長しました。

それ以外のカテゴリーはマイナス成長または総市場の伸びを下回りました。近年の動向として日本茶等の無糖茶市場が急拡大し、2004年から最大のカテゴリーとなりました。またミネラルウォーター市場も大きく成長しています。

当社の営業販売地域における市場情報

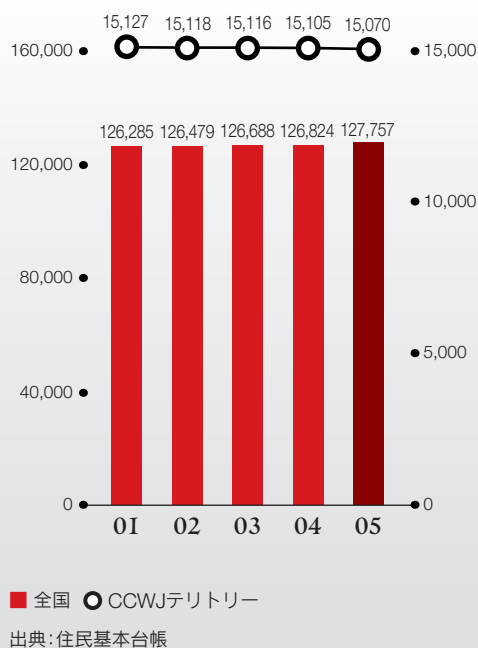
1. 対象市場の推移

当社は中国地方の5県(広島、岡山、山口、島根、鳥取)と北部九州の3県(福岡、佐賀、長崎)をテリトリー(営業地域)として

います。2005年人口統計および住民基本台帳によると日本の総人口は127,757千人で、当社テリトリーの総人口は15,070千人であり、近年は15,000千人台で推移しています。

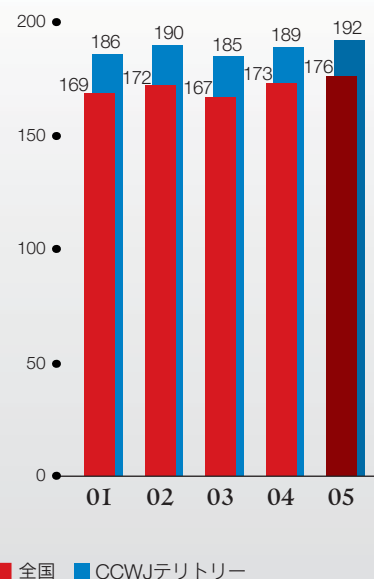
人口の推移

(単位:千人)



1人当たり年間飲用本数

(単位:本)



日本の総人口に占める当社テリトリーの人口シェアは11.8%で、日本のボトラー合計の販売数量に占める当社のシェアは13.2%となっています。全国における1人当たりの年間飲用本数は、1本当たり237ml換算で176本であり、当社テリトリー市場においては192本となり近年では最も高い結果となりました。

2. テリトリー内ホームマーケットシェア (手売りマーケット、除く自動販売機)

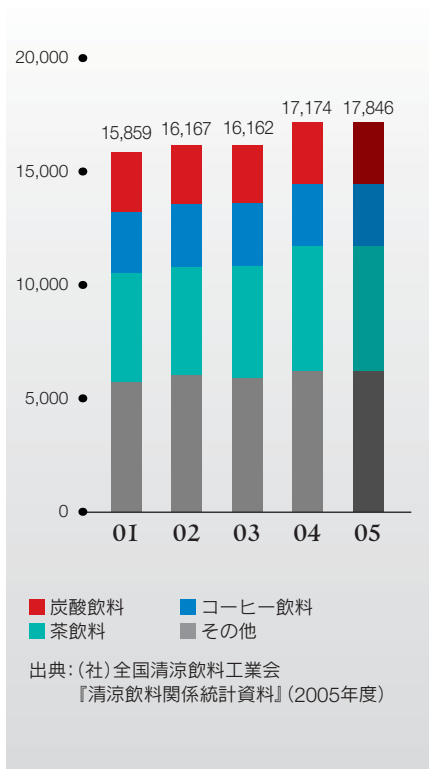
2005年の当社テリトリー内における手売りマーケットシェアは2004年から0.7ポイント減少し27.8%で、エリアで見ると九州地区が29.2%、中国地区では26.5%となっています。また業種別にみると食料品店55.6%、酒店36.0%、スーパーマーケット25.6%、コンビニエンスストアでは24.8%を獲得しています。

3. 自動販売機設置状況

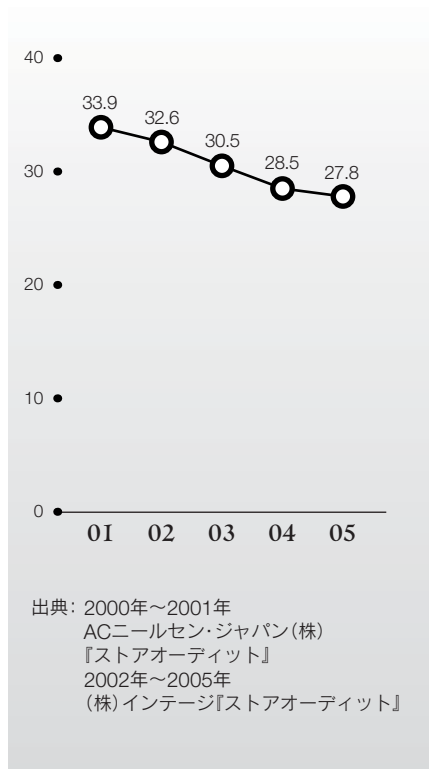
当社テリトリー内における自動販売機の設置台数は2004年から1,741台増加し、2005年で137,926台となっています。アウトマーケットにおける自動販売機台数シェアは2005年で50.3%と、競合他社と比較して非常に高いシェアを獲得、維持しています。一方インマーケットにおける台数シェア^(注)は、対前年1.7ポイント減の26.8%となっています。台数シェア低下の主な原因は、収益性を重視した低セールス自動販売機の撤去など、設置ロケーションの見直しを行ったことによるものです。

(注) 主要6都市(福岡市、北九州市、長崎市、広島市、岡山市、松江市)トータルのシェア(出典:ACニールセン・ジャパン(株)『オープンマーケット自動販売機サーベイ』…調査期間:毎年6月)

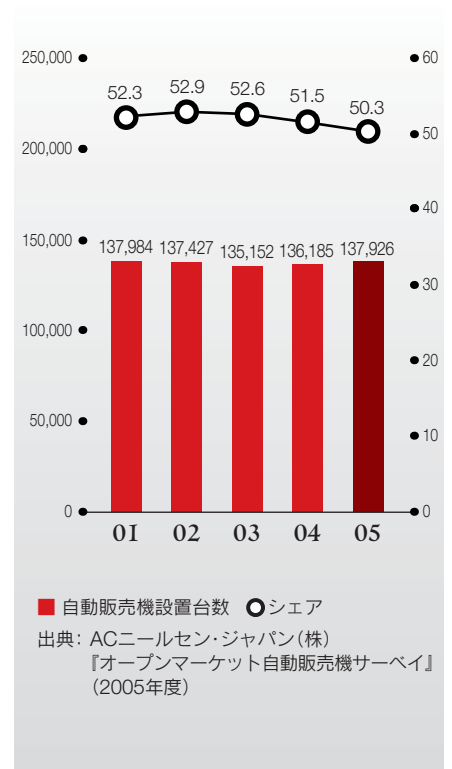
清涼飲料(全体)の生産量
(単位:1,000kl)



テリトリー内ホームマーケットシェア
(手売りマーケット、除く自動販売機)
(単位:%)



自動販売機設置台数/シェア
(単位:台/%)



当社の営業販売地域における販売数量の状況

カテゴリー別販売数量

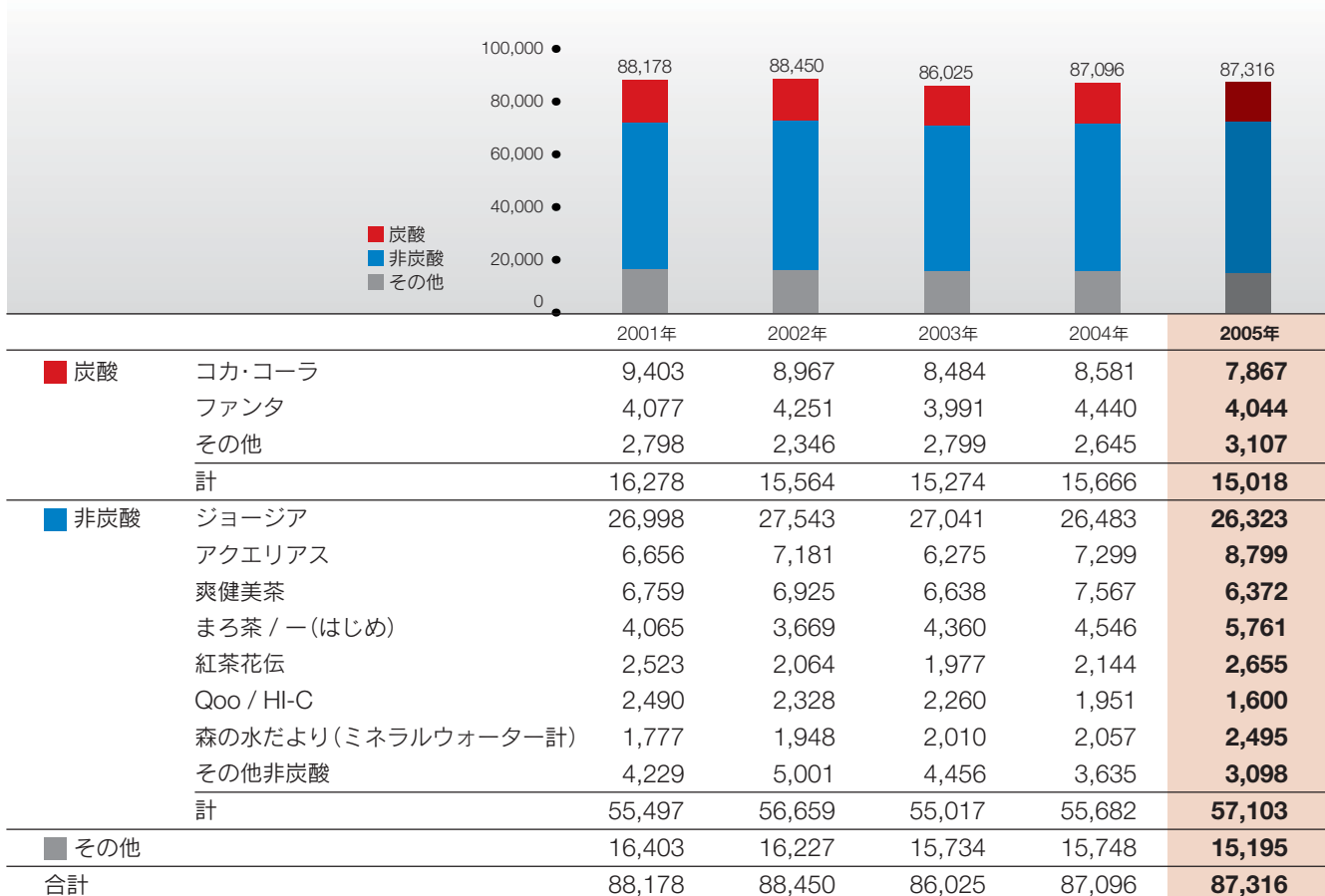
当社グループの販売する飲料は、カテゴリーとして「コカ・コーラ」、「ファンタ」を中心とする炭酸飲料と、コーヒー、ティー、スポーツ飲料を中心とする非炭酸飲料およびその他に分けられます。2005年12月期の総販売数量は、前期比221千ケース(0.3%)増の87,316千ケースとなりました。このうち炭酸飲料の販売数量は前期比648千ケース(4.1%)減の15,018千ケースとなり、また非炭酸飲料の販売数量は前期比1,421千ケース(2.6%)増の57,103千ケースとなりました。

2005年12月期の販売数量を製品ブランド別にみると、炭酸飲料15,018千ケースのうち「コカ・コーラ」の構成比が52.4%

を占めています。一方非炭酸系飲料では、コーヒー飲料である「ジョージア」が26,323千ケースと46.1%を占め、次にスポーツ飲料の「アクエリアス」、ブレンド茶の「爽健美茶」、日本茶の「一(はじめ)」と続いています。清涼飲料市場における日本茶、ミネラルウォーターの成長とともに、「一(はじめ)」が前期比26.7%増の5,761千ケース、ミネラルウォーターブランドの「森の水だより」が21.3%増の2,495千ケースと大きく成長しています。また「アクエリアス」は市場全体が縮小した中、新商品「アクエリアス アクティブ ダイエット」の貢献により2004年12月期から20.5%増加して8,799千ケースと大きく伸長しました。

カテゴリー別販売数量

(単位:千ケース)



パッケージ別販売数量

パッケージ別の販売数量では、ペットボトルが2004年12月期の29,372千ケースから、2005年12月期は1,821千ケース増加し31,193千ケースとなり、前期比6.2%伸びました。特に1,000mlのペットボトルが前期比76.8%の増加、350ml以下の小型ペットボトルが前期比16.3%の増加とそれぞれ大きく伸びています。一方缶は前期比823千ケース(2.4%)減少し、33,118千ケースとなりました。またボトル缶も2004年12月期の6,330千ケースから205千ケース減少し6,125千ケースとなりました。

近年の販売動向として、缶からペットボトルへのシフトが続いています。当社グループは今後もペットボトルを重点パッケージとして販売数量を拡大していく方針です。

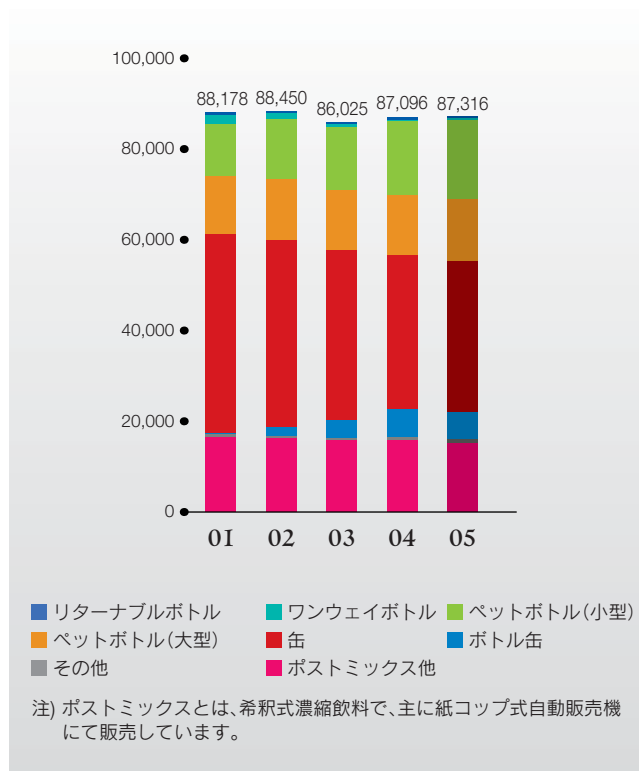
チャネル別販売数量

チャネル別の販売数量では、2004年12月期と比較するとバンディングチャネルが3.4%増の29,611千ケース、チェーンストアチャネルが3.7%増の17,359千ケース、コンビニエンスストアが2.1%増の10,102千ケース、フードサービスが1.4%増の7,862千ケースと、それぞれ前期を上回り、リテールチャネルのみが5.3%の減少でした。

近年の販売動向としてリテールは減少し、その他のチャネルは増加傾向にあります。当社グループは、バンディングチャネルとチェーンストアチャネルを重点チャネルとして、販売数量を拡大していく方針です。

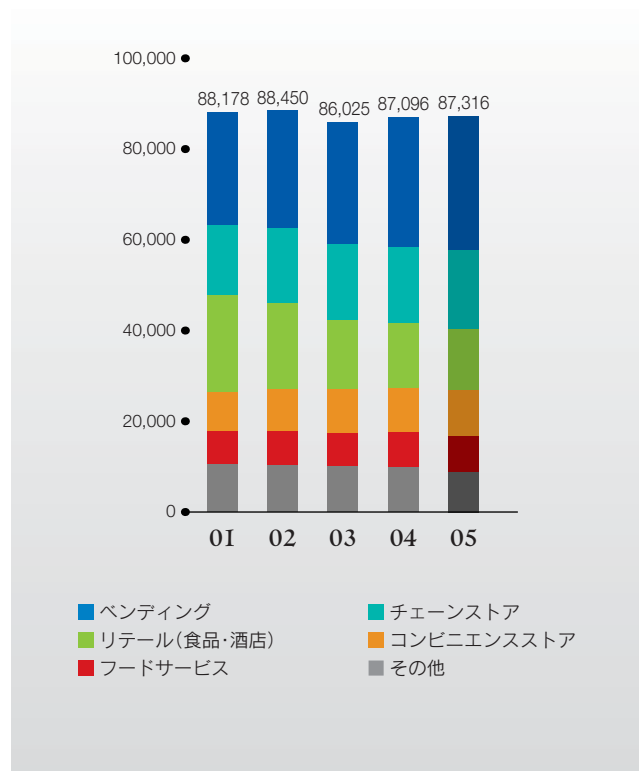
パッケージ別販売実績

(単位:千ケース)



チャネル別販売実績

(単位:千ケース)



私達は、社会に貢献します

当社は、常に社会の立場で考え行動する「企業市民」を目指し、さまざまな地域社会貢献活動・環境推進活動を展開しています。

この活動を継続性のあるものとするために、株主のみなさまのご理解を得て、利益処分の中から毎年一定額を地域社会貢献・環境推進のために積み立てています。

地域社会貢献活動

基本姿勢

地域とともに

「社会福祉支援」「スポーツ活動支援」「文化・教育活動支援」「地域イベント支援」の4つの活動を柱に、青少年の健全育成の支援や、地域とのより密接なコミュニケーションをすすめてまいります。



● コカ・コーラウエスト ジャパンファミリー ミュージカル

夏休みに親子を対象としたミュージカルを開催。応募・抽選により地域のみなさまをご招待。



● 市村自然塾九州の運営

「生きる力を大地から学ぶ」を基本理念に、農作物の栽培や共同生活等を通じて子供たちの健全育成・成長を支援。



● さわやかクラシック コンサート

質の高い本格的なクラシック音楽を楽しんでいただこうと、応募・抽選により地域のみなさまをご招待。



● さわやかコンサート

夏休みに親子を対象として、地元オーケストラと著名なゲスト歌手による楽しいコンサートを開催。

文化・教育活動



● 北九州博覧祭2001



● 山口きらら博2001



● 晴れの国おかやま国体2005



- **盲・聾・養護学校への教材贈呈**
子供たちの自立を願い、公立の盲・聾・養護学校に教材としてパソコン等を寄贈。

社会福祉活動



- **さわやかラグビークリニック**
小・中・高校生を対象に、CCWJラグビー部員がラグビーの基本技術を指導。



- **コカ・コーラウエストジャパンカップ少年サッカー大会**
エリア内の各県代表チーム参加によるサッカー大会を「さわやかスポーツ広場」において開催。



- **小学校への一輪車贈呈**
子供たちのバランス感覚を養う教材として公立小学校に「一輪車」を寄贈。

スポーツ活動

地域社会貢献活動



地域イベント



その他

- 全国高等学校総合体育大会 (インターハイ)
- 全日本少年サッカー大会
- 高円宮杯全日本中学英語弁論大会

環境推進活動

基本理念

環境好感度No.1企業へ

環境美化・環境保全・資源リサイクルに努めることは、お客さまや地域社会に対する責務であると認識し、グループ全社員が各職場で環境負荷削減活動に取り組み、豊かな社会の実現に努めています。

行動指針

- クリーンで安全な商品・サービスを提供します。
- エネルギー使用の効率化を推進し、地球温暖化を防止します。
- 水を有効に活用し、水資源の保護に努めます。
- 廃棄物の削減・リサイクルに努め、循環型社会の実現に貢献します。
- 環境保全・資源のリサイクルに優れた資材の購入に努めます。
- 地域における環境活動に積極的に取り組みます。
- 環境教育・広報活動を通じ、人材の育成に努めます。



※天然ガスコージェネレーションシステム

●「温室効果ガス削減計画」策定

環境管理の国際規格「ISO14001」やコカ・コーラシステム独自の環境マネジメントシステム「eKOシステム」を効果的に運用することにより、日常における社員の取り組みと会社の対策の両面から地球温暖化の要因とされる温室効果ガスを2007年時点において2000年対比で排出量を20%削減、原単位で45%削減します。

地球温暖化対策

グリーン製品の購入

●グリーン製品購入の推進

「グリーン調達実施要領」により、環境保全・資源リサイクルに向け、環境への負荷が少ない製品の購入を積極的にすすめています。

●エコカーの導入

輸送・営業車両のハイブリッド自動車、天然ガス自動車の積極導入を行い、環境に配慮したエコドライブを推進しています。



循環型社会 の実現



●「北九州さわやかリサイクルセンター」の運営

2003年、北九州市若松区響灘臨海工業団地(北九州エコタウン)内に『北九州さわやかリサイクルセンター』を建設。福岡県、佐賀県の支店が回収した空容器(びん、缶、ペットボトル)を分別処理し、リサイクルを推進しています。年間約9,000tの空容器リサイクルを行っています。

環境教育 支援活動



●学校ビオトープ事業

子供たちが自分で考えた設計図を基に先生や保護者や地域の人たちと一緒に生きている生き物が生育できる場所を手づくりで完成させます。自然環境のすばらしさや大切さを学ぶことを目的とした環境教育教材の提供を行っています。



●コカ・コーラエコロジースクール

自然環境教育インストラクターの指導により、山野樹木、昆虫等を教材に自然と共存する大切さを体験してもらう環境学習教室を開催しています。



●学校植林事業

「どんぐりの森をつくろう」をキャッチフレーズに、子供たちに、どんぐりの苗木の里親になってもらい大きな苗木に育てた後、山に植樹することを体験して、自然環境の大切さと愛着心を育むことを目的とした活動を行っています。

環境推進活動



地域美化活動



●コカ・コーラクリーンデー

グループ社員一人ひとりの環境問題に対する自己啓発や地域のみなさまへの貢献を目的として、地域社会での環境美化活動を毎月8日に、グループ全事業所で実施しています。

経営成績

業績の概要

<売上高>

売上高は、前期比73億7千3百万円(2.9%)減の2,458億7千4百万円となりました。これは主として、当社グループのエリア内販売数量は増加したものの、品種構成変化の影響等により売上高が減少したことに加え、コカ・コーラナショナルビバレッジ株式会社^(注)の本格稼働に伴う同社との取引方法の変更により、他ボトラーへの販売が減少したことなどによるものです。

^(注)コカ・コーラナショナルビバレッジ株式会社

日本のコカ・コーラグループにおける全国サプライチェーンマネジメント構築のため、ザ コカ・コーラカンパニーおよび全国コカ・コーラボトラー社との共同出資により2003年4月に設立。2003年10月から事業を開始しており、全国規模での製造・需給計画および調整業務を統括し、ボトラー各社への製品供給を行う。

<営業利益>

営業利益は、前期比50億2千9百万円(29.8%)減の118億3千万円となりました。これは主として、当社グループエリア内の販売において品種構成変化の影響等により売上総利益が減少したことに加え、2003年12月期に行った退職給付制度変更に伴う過去勤務債務の償却等による増益効果がなくなったことによるものです。

<経常利益>

経常利益は前期比48億9百万円(28.2%)減の122億5千6百万円となりました。

<当期純利益>

当期純利益は前期比12億5千9百万円(14.7%)減の73億5百万円となりました。これは退職給付信託の返還に伴う数理差異の一括償却など特別利益が大幅に増大したことによるものです。この結果、1株当たり当期純利益は前期比15.38円減の93.42円となりました。

<配当金>

年間配当金は1株当たり年間で40円、配当性向は39.3%となりました。

<事業セグメント別の業績>

「飲料・食品の製造・販売事業」

2005年12月期の「飲料・食品の製造・販売事業」は、まずブランド戦略として、「ジョージア」のグラフィックの全面リニューアルや新商品である「ジョージア グランデ」、「一(はじめ)」、「アクエリアス アクティブダイエット」を市場投入するなど、基幹ブランドの新キャンペーンや各種プロモーションを展開しました。次にチャネル戦略として、自動販売機においては、ロケーションに応じた最適な品揃えの展開を図るとともに、設置台数の拡大に取り組みました。チェーンストアにおいては、お客さまにとって利便性が高いパッケージの効果的な投入に加え、お得意さま毎によりマーケティング活動を徹底するなど、魅力ある売り場づくりに取り組みました。さらにお客さま、お得意さまに注力できる強い営業体制を構築すべく営業拠点の再編を行うとともに、ハンディターミナル端末を活用したシステムを導入し、鮮度管理の徹底と在庫管理の効率化を追求しました。

生産・需給面においては、コカ・コーラナショナルビバレッジ株式会社が2005年1月より本格稼働し、当社グループと協働でさらなる生産性の向上とコスト削減に向けた活動に取り組んでいます。

以上の結果、セグメント間消去前売上高は前期比3.8%減の2,397億9千1百万円、営業利益は前期比24.3%減の164億4千万円となりました。

「その他の事業」

物流事業および自動販売機関連事業等で構成されている「その他の事業」は、引き続きサービスの品質向上に努めた結果、セグメント間消去前売上高は前期比0.6%増の193億5千9百万円、営業利益は前期比28.8%減の5億4百万円となりました。

財政状況

総資産は前期末に比べ14億9千5百万円(0.7%)増加して2,087億1千1百万円となりました。流動資産は、前期末に比べ88億6千7百万円(14.9%)減少しています。これは主として、コカ・コーラナショナルビバレッジ株式会社の本格稼働に伴い、工場および物流拠点の商品在庫等を同社へ譲渡し、たな卸資産が減少したことによるものです。固定資産は、前期末に比べ103億6千2百万円(7.0%)増加しています。これは主として、債券の購入等により投資有価証券が増加したことによるものです。

一方、流動負債は、前期末に比べ66億7千1百万円(27.3%)減少しています。これは主として、コカ・コーラナショナルビバレッジ株式会社の本格稼働に伴い商品代金の支払条件が変更となり、仕入債務が減少したことによるものです。なお、当期において借入金を返済し、当社グループにおける借入金残高はなくなりました。固定負債は、前期末に比べ15億6千2百万円(13.8%)増加しています。

株主資本については、前期末に比べ65億7千2百万円(3.9%)増加して1,736億8百万円となりました。この結果、株主資本比率は前期末の80.6%から2.6ポイント上がり83.2%となり、1株当たり株主資本は前期末の2,149.99円から2,228.79円に約4%増加しました。

連結キャッシュ・フローについて

営業活動によるキャッシュ・フローは166億7百万円のプラス(前期比22.8%減)となりました。これは主として、コカ・コーラナショナルビバレッジ株式会社の本格稼働に伴い、同社から仕入れる商品代金の支払条件が変更となり、仕入債務が減少したことに加え、前期に比べ税金等調整前当期純利益が減少したことによるものです。

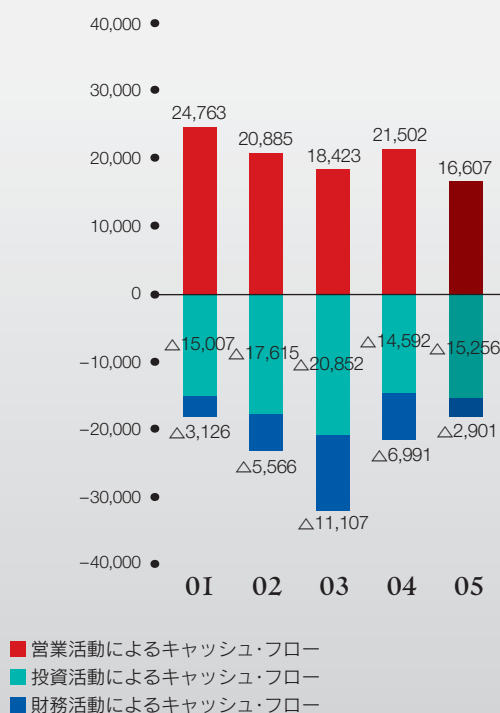
投資活動によるキャッシュ・フローは152億5千6百万円のマイナス(前期比4.6%増)となりました。これは主として固定資産の取得による支出が増加したことによるものです。なお前期においては、保有していた公社債投資信託の解約により多額の収入がありましたが、当期は不動産関連事業の固定資産を売却したことにより、収入は前期と同水準となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは29億1百万円のマイナス(前期比58.5%減)となりました。これは主として、前期に資本政策の一環として自己株式の取得を行っていたことによるものです。

以上の結果、2005年12月期における現金及び現金同等物は、2004年12月期末に比べ15億4千9百万円減少し、202億3千8百万円(前期比7.1%減)となりました。

連結キャッシュ・フロー

(単位:百万円)



連結貸借対照表

(12月31日現在)

(単位:百万円)

科目	2003年	2004年	2005年
(資産の部)			
流動資産:			
現金及び預金	¥ 15,295	¥ 15,524	¥ 13,101
受取手形及び売掛金	13,175	13,669	11,994
有価証券	7,141	8,923	7,706
たな卸資産	12,570	12,762	7,169
繰延税金資産	841	812	728
その他	8,227	7,930	10,040
貸倒引当金	△118	△81	△67
流動資産合計	57,134	59,540	50,673
固定資産:			
有形固定資産:			
建物及び構築物	18,852	18,559	18,856
機械装置及び運搬具	14,674	14,252	13,981
販売機器	17,740	17,196	15,253
土地	34,722	34,389	34,369
建設仮勘定	44	93	425
その他	947	1,344	1,398
有形固定資産合計	86,982	85,837	84,285
無形固定資産:			
連結調整勘定	118	34	-
その他	2,599	2,808	2,925
無形固定資産合計	2,718	2,843	2,925
投資その他の資産:			
投資有価証券	40,636	47,369	60,348
繰延税金資産	569	890	862
前払年金費用	13,306	7,749	6,746
その他	3,097	3,265	3,111
貸倒引当金	△264	△279	△241
投資その他の資産合計	57,344	58,995	70,826
固定資産合計	147,045	147,676	158,038
資産合計	¥204,180	¥207,216	¥208,711

(単位:百万円)

科 目	2003年	2004年	2005年
(負債の部)			
流動負債:			
支払手形及び買掛金	¥ 8,950	¥ 7,891	¥ 2,809
1年以内に返済する長期借入金	203	203	—
未払法人税等	2,924	3,743	2,166
未払金	5,426	7,125	7,787
設備支払手形	667	96	183
その他	5,681	5,390	4,833
流動負債合計	23,853	24,451	17,780
固定負債:			
繰延税金負債	5,880	6,911	9,785
退職給付引当金	3,394	3,146	2,768
役員退職引当金	323	345	206
連結調整勘定	—	—	48
その他	996	963	120
固定負債合計	10,595	11,366	12,929
負債合計	34,449	35,817	30,709
(少数株主持分)			
少数株主持分	4,276	4,362	4,394
(資本の部)			
資本金	15,231	15,231	15,231
資本剰余金	35,399	35,400	35,399
利益剰余金	122,372	127,849	131,982
その他有価証券評価差額金	411	449	2,437
自己株式	△7,960	△11,895	△11,442
資本合計	165,454	167,036	173,608
負債、少数株主持分及び資本合計	¥204,180	¥207,216	¥208,711

連結損益計算書

(12月31日に終了した1年間)

(単位:百万円)

科目	2003年	2004年	2005年
売上高	¥240,825	¥253,248	¥245,874
売上原価	132,995	139,675	138,351
売上総利益	107,829	113,572	107,523
販売費及び一般管理費	88,191	96,712	95,693
営業利益	19,638	16,860	11,830
営業外収益	1,100	1,090	1,183
受取利息	254	273	339
受取配当金	35	37	160
持分法による投資利益	59	44	36
不動産賃貸料	294	294	224
その他	456	440	422
営業外費用	843	884	758
支払利息	22	8	-
固定資産除却損	441	463	362
不動産賃貸原価	188	135	95
その他	191	276	300
経常利益	19,895	17,065	12,256
特別利益	231	158	2,045
固定資産売却益	231	71	117
投資有価証券売却益	-	-	62
国庫補助金収入	-	86	53
収用補償金	-	-	121
退職給付信託返還に伴う数理差異一括償却額	-	-	1,689
特別損失	2,141	2,564	2,100
固定資産売却損	45	161	66
減損損失	-	505	208
水害損失	43	-	-
台風損害損失	-	168	-
地震災害損失	-	-	61
投資有価証券売却損	31	-	-
固定資産除却損	17	88	11
固定資産除却補償金	-	-	372
投資有価証券評価損	97	40	93
ゴルフ会員権等評価損	189	55	-
子会社等再編費用	753	-	-
子会社販売体制整備費用	-	383	-
子会社社名変更費用	-	-	33
商品廃棄損	269	-	-
商品評価損	112	-	-
香料成分問題対策損失	113	-	-
品質問題対策損失	466	-	-
新紙幣対応費用	-	583	1,103
退職給付信託一部返還に伴う数理差異一括償却額	-	576	-
酒税追徴額	-	-	149
税金等調整前当期純利益	17,985	14,659	12,201
法人税、住民税及び事業税	3,768	5,310	3,222
法人税等調整額	5,532	707	1,632
少数株主利益又は少数株主損失(△)	△695	76	40
当期純利益	¥ 9,380	¥ 8,564	¥ 7,305

連結剰余金計算書

(12月31日に終了した1年間)

(単位:百万円)

科目	2003年	2004年	2005年
(資本剰余金の部)			
資本剰余金期首残高	¥ 35,399	¥ 35,399	¥ 35,400
資本剰余金増加高	-	0	-
自己株式処分差益	-	0	-
資本剰余金減少高	-	-	0
自己株式処分差益	-	-	0
資本剰余金期末残高	35,399	35,400	35,399
(利益剰余金の部)			
利益剰余金期首残高	115,771	122,372	127,849
利益剰余金増加高	9,380	8,564	7,305
当期純利益	9,380	8,564	7,305
利益剰余金減少高	2,779	3,087	3,173
配当金	2,738	3,057	3,106
役員賞与	41	30	38
自己株式処分差損	-	-	27
利益剰余金期末残高	¥122,372	¥127,849	¥131,982

連結キャッシュ・フロー計算書

(12月31日に終了した1年間)

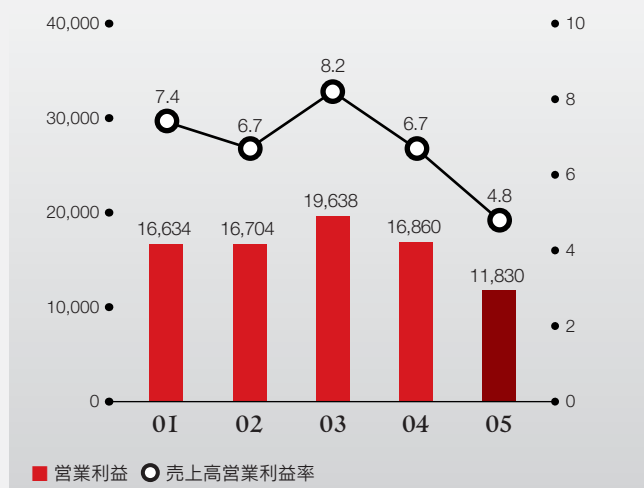
(単位:百万円)

科目	2003年	2004年	2005年
営業活動によるキャッシュ・フロー:			
税金等調整前当期純利益	¥17,985	¥14,659	¥12,201
減価償却費	15,888	14,927	13,860
減損損失	-	505	208
連結調整勘定償却額	132	83	83
役員退職引当金の増加額(△減少額)	△49	21	△139
退職給付引当金の減少額	△289	△247	△378
前払年金費用の減少額(△増加額)	△9,196	5,556	1,002
退職給付信託一部返還に伴う投資有価証券の増加額	-	△8,722	-
退職給付信託返還に伴う投資有価証券の増加額	-	-	△4,644
受取利息及び受取配当金	△290	△310	△500
支払利息	22	8	-
持分法による投資損益(△利益)	△59	△44	△36
有価証券・投資有価証券の売却損益(△利益)	62	38	△32
有価証券・投資有価証券の評価損	97	40	93
固定資産売却損益(△利益)	△181	112	△38
固定資産除却損	353	460	394
売上債権の減少額(△増加額)	△1,511	△493	1,675
たな卸資産の減少額(△増加額)	△209	△191	5,592
その他の資産の減少額(△増加額)	△565	68	△2,001
仕入債務の減少額(△増加額)	1,163	△1,058	△5,082
その他の負債の増加額(△減少額)	939	241	△1,020
役員賞与の支払額	△41	△30	△38
その他	194	72	△84
小計	24,445	25,697	21,113
利息及び配当金の受取額	262	304	480
利息の支払額	△20	△8	-
移籍一時金の支払額	△4,516	-	-
法人税等の支払額	△1,746	△4,491	△4,985
営業活動によるキャッシュ・フロー	18,423	21,502	16,607
投資活動によるキャッシュ・フロー:			
有価証券・投資有価証券の取得による支出	△12,121	△5,718	△6,023
有価証券・投資有価証券の売却による収入	3,118	5,682	3,030
固定資産の取得による支出	△14,575	△15,049	△15,642
固定資産の売却による収入	2,896	511	3,163
関係会社に対する貸付けによる支出	△192	-	-
関係会社からの貸付金の回収による収入	-	62	62
定期預金の預入による支出	-	△100	△0
定期預金の払戻による収入	10	15	150
その他	12	3	3
投資活動によるキャッシュ・フロー	△20,852	△14,592	△15,256
財務活動によるキャッシュ・フロー:			
短期借入金の純減少額	△180	-	-
長期借入金の返済による支出	△130	-	△203
転換社債の償還による支出	△2,154	-	-
自己株式の取得による支出	△5,874	△3,937	△14
自己株式の売却による収入	-	3	439
配当金の支払額	△2,738	△3,057	△3,106
少数株主への配当金の支払額	-	-	△15
その他	△30	-	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	△11,107	△6,991	△2,901
現金及び現金同等物の減少額	△13,536	△81	△1,549
現金及び現金同等物の期首残高	35,406	21,869	21,788
現金及び現金同等物の期末残高	¥21,869	¥21,788	¥20,238

財務データ一覧

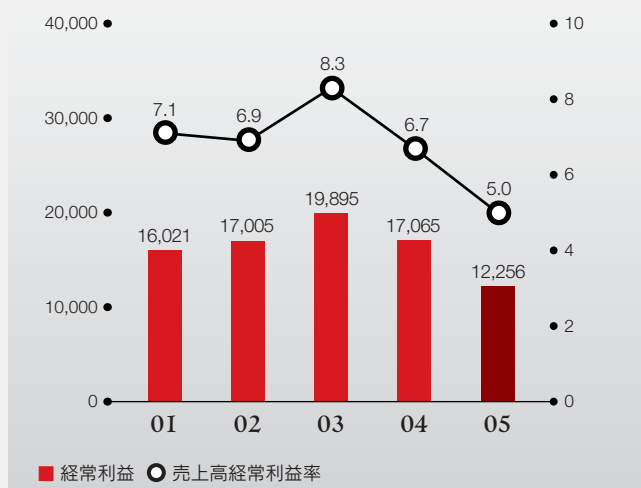
営業利益／売上高営業利益率

(単位:百万円/%)



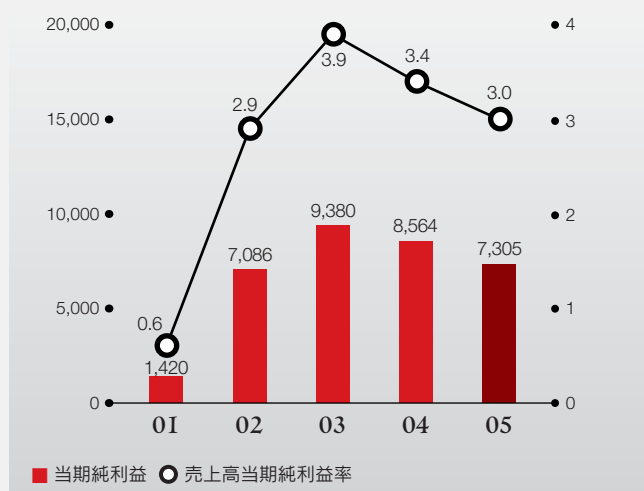
経常利益／売上高経常利益率

(単位:百万円/%)



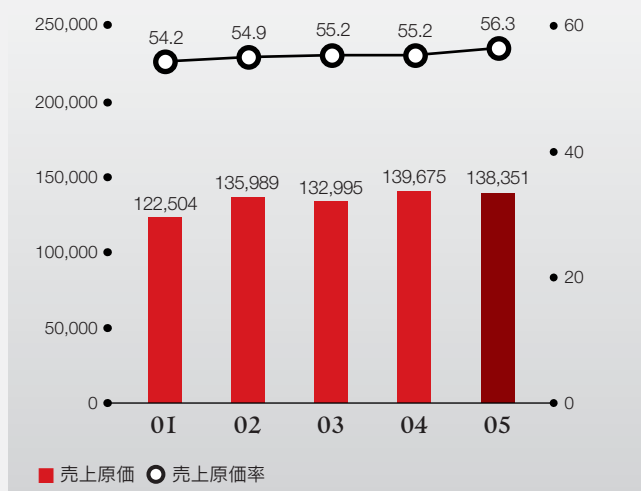
当期純利益／売上高当期純利益率

(単位:百万円/%)



売上原価／売上原価率

(単位:百万円/%)

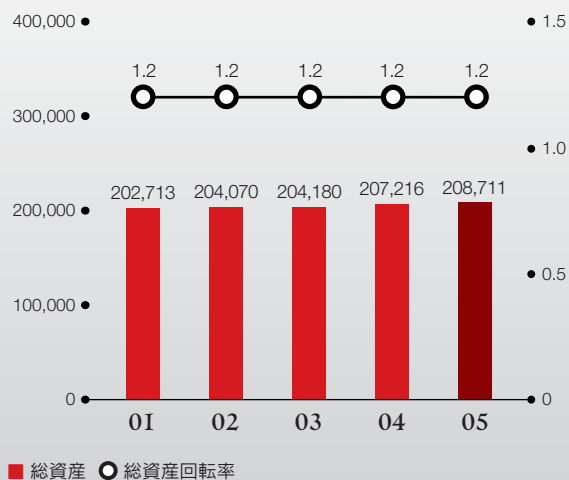


(単位:百万円)

項目名	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年
営業利益	16,634	16,704	19,638	16,860	11,830
売上高営業利益率 (%)	7.4	6.7	8.2	6.7	4.8
経常利益	16,021	17,005	19,895	17,065	12,256
売上高経常利益率 (%)	7.1	6.9	8.3	6.7	5.0
当期純利益	1,420	7,086	9,380	8,564	7,305
売上高当期純利益率 (%)	0.6	2.9	3.9	3.4	3.0
売上原価	122,504	135,989	132,995	139,675	138,351
売上原価率 (%)	54.2	54.9	55.2	55.2	56.3

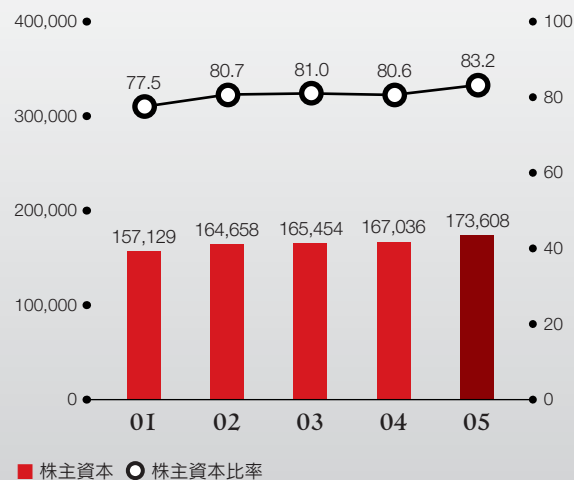
総資産／総資産回転率

(単位:百万円/回)



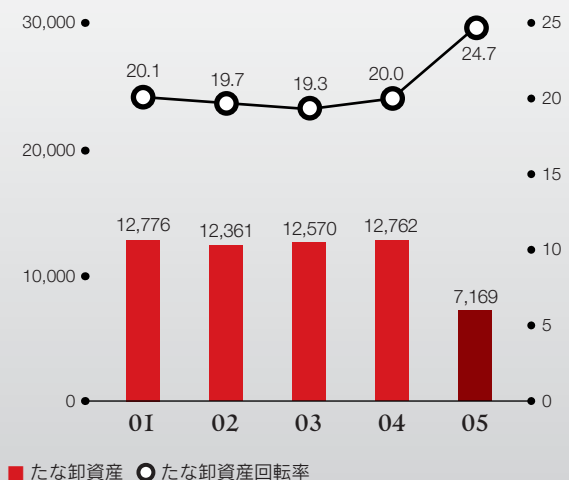
株主資本／株主資本比率

(単位:百万円/%)



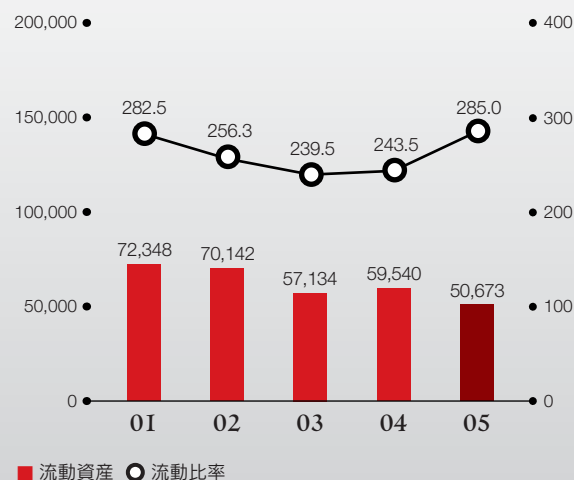
たな卸資産／たな卸資産回転率

(単位:百万円/回)



流動資産／流動比率

(単位:百万円/%)



(単位:百万円)

項目名	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年
総資産	202,713	204,070	204,180	207,216	208,711
総資産回転率(回)	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2
株主資本	157,129	164,658	165,454	167,036	173,608
株主資本比率(%)	77.5	80.7	81.0	80.6	83.2
たな卸資産	12,776	12,361	12,570	12,762	7,169
たな卸資産回転率(回)	20.1	19.7	19.3	20.0	24.7
流動資産	72,348	70,142	57,134	59,540	50,673
流動比率(%)	282.5	256.3	239.5	243.5	285.0

総資産回転率=売上高÷期首・期末平均総資産

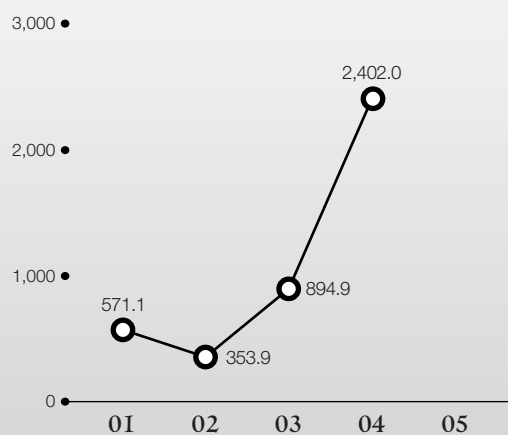
株主資本比率=株主資本÷総資本

たな卸資産回転率=売上高÷期首・期末平均たな卸資産

流動比率=流動資産÷流動負債

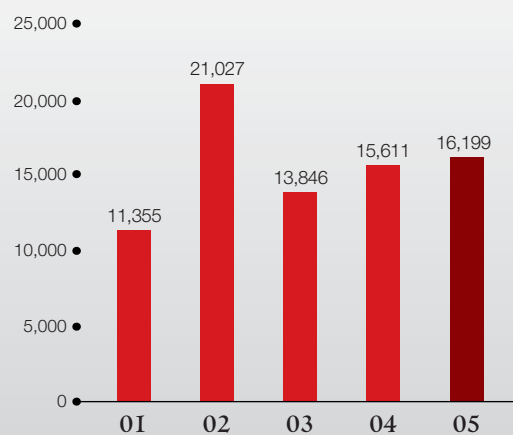
インタレスト・カバレッジ・レシオ

(単位:倍)



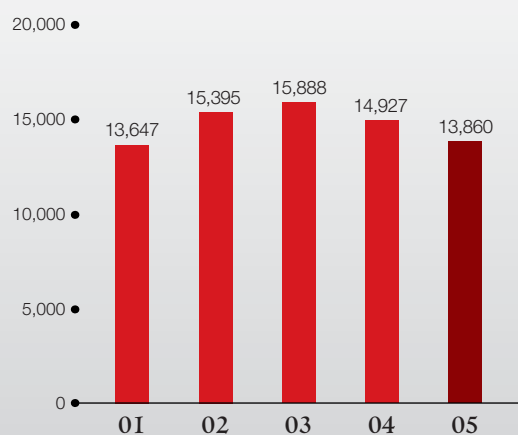
設備投資額

(単位:百万円)



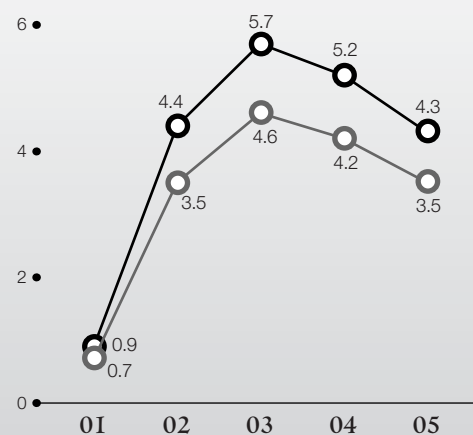
減価償却費

(単位:百万円)



ROE/ROA

(単位:%)



(単位:百万円)

項目名	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年
インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍)	571.1	353.9	894.9	2,402.0	-
設備投資額	11,355	21,027	13,846	15,611	16,199
減価償却費	13,647	15,395	15,888	14,927	13,860
ROE (%)	0.9	4.4	5.7	5.2	4.3
ROA (%)	0.7	3.5	4.6	4.2	3.5

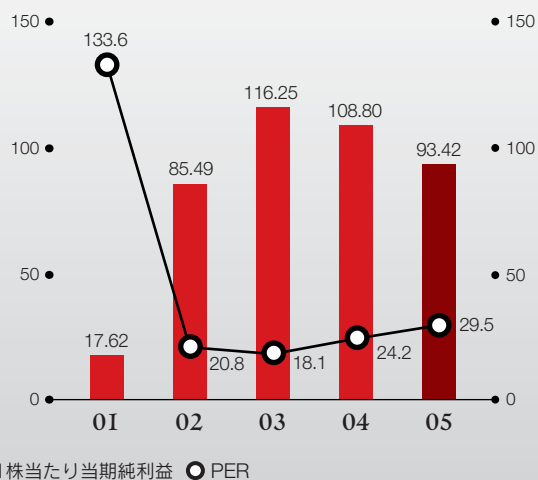
インタレスト・カバレッジ・レシオ=(営業利益+受取利息・配当金)÷支払利息

ROE=当期純利益÷期首・期末平均株主資本

ROA=当期純利益÷期首・期末平均総資本

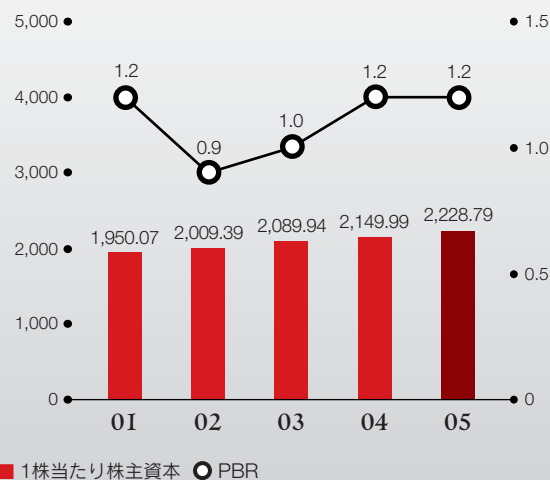
1株当たり当期純利益/PER

(単位:円/倍)



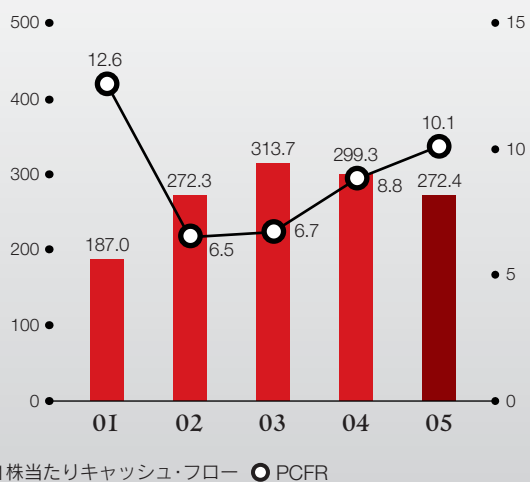
1株当たり株主資本/PBR

(単位:円/倍)



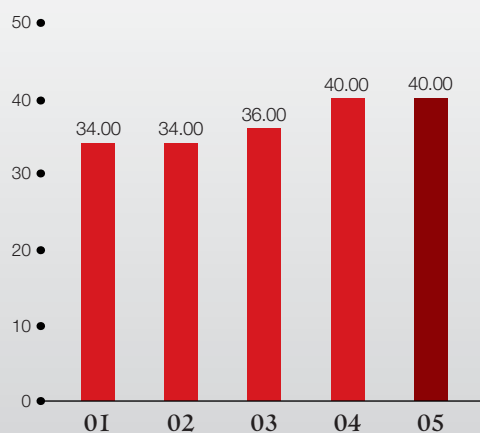
1株当たりキャッシュ・フロー/PCFR

(単位:円/倍)



1株当たり配当金

(単位:円)



(単位:円)

項目名	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年
1株当たり当期純利益	17.62	85.49	116.25	108.80	93.42
PER(倍)	133.6	20.8	18.1	24.2	29.5
1株当たり株主資本	1,950.07	2,009.39	2,089.94	2,149.99	2,228.79
PBR(倍)	1.2	0.9	1.0	1.2	1.2
1株当たりキャッシュ・フロー	187.0	272.3	313.7	299.3	272.4
PCFR(倍)	12.6	6.5	6.7	8.8	10.1
1株当たり配当金	34.00	34.00	36.00	40.00	40.00

1株当たり当期純利益=当期純利益÷期中平均株式数

PER=期末株価÷1株当たり当期純利益

1株当たり株主資本=株主資本÷期末発行済株式数

PBR=期末株価÷1株当たり株主資本

1株当たりキャッシュ・フロー=キャッシュ・フロー÷期中平均株式数

PCFR=期末株価÷1株当たりキャッシュ・フロー

6年間の主要財務データ

(単位:百万円)

	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年
売上高.....	¥ 207,827	¥ 226,111	¥ 247,737	¥ 240,825	¥ 253,248	¥245,874
営業利益.....	17,449	16,634	16,704	19,638	16,860	11,830
経常利益.....	18,516	16,021	17,005	19,895	17,065	12,256
売上高経常利益率(%).....	8.9	7.1	6.9	8.3	6.7	5.0
当期純利益.....	5,700	1,420	7,086	9,380	8,564	7,305
1株当たり当期純利益(円).....	77.83	17.62	85.49	116.25	108.80	93.42
売上高当期純利益率(%).....	2.7	0.6	2.9	3.9	3.4	3.0
総資産.....	181,637	202,713	204,070	204,180	207,216	208,711
株主資本.....	157,604	157,129	164,658	165,454	167,036	173,608
株主資本比率(%).....	86.8	77.5	80.7	81.0	80.6	83.2
1株当たり株主資本(円).....	2,151.52	1,950.07	2,009.39	2,089.94	2,149.99	2,228.79
ROE(株主資本当期純利益率)(%).....	3.7	0.9	4.4	5.7	5.2	4.3
キャッシュ・フロー.....	20,175	15,067	22,481	25,268	23,491	21,165
設備投資額.....	14,634	11,355	21,027	13,846	15,611	16,199
減価償却費.....	14,475	13,647	15,395	15,888	14,927	13,860

リスク情報

当アニュアルレビューに記載した経営成績などに関連するリスクのうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のあると考えられる主な事項を記載しております。当社グループは、これらのリスクが発生する可能性を認識したうえで、発生の回避および発生した場合の対処に努めてまいります。

なお、ここに記載した将来や想定に関する事項は、2006年3月27日現在において当社グループが判断したものであります。

(1) 米国ザ コカ・コーラカンパニーおよび日本コカ・コーラ株式会社との契約について

当社および連結子会社である三笠コカ・コーラボトリング株式会社は、米国ザ コカ・コーラカンパニー、日本コカ・コーラ株式会社およびコカ・コーラナショナルビバレッジ株式会社との間の製造許諾契約ならびに米国ザ コカ・コーラカンパニーおよび日本コカ・コーラ株式会社との間のディストリビューション許諾契約に基づき、事業活動を行っております。

(2) コカ・コーラナショナルビバレッジ株式会社との連携について

当社は、全国のコカ・コーラグループにおける調達、製造および物流業務を一元的に統括し、全国で最適なサプライチェーンマネジメントを構築し、コスト削減をはかるために設立されたコカ・コーラナショナルビバレッジ株式会社に資本参加し、他のコカ・コーラボトラーとその協働事業に取り組んでおりますが、今後の同社のコスト削減計画等の進捗如何によっては、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性が生じます。

(3) 品質管理について

当社グループの商品は飲料水であります。当社グループにおきましては、お客さま（消費者）に高品質で安心してお飲みいただける商品を提供するため、品質に対するさらなる社員の意識向上や品質に関する事故の予防活動を推進しておりますが、万一、品質に関する事故が発生した場合には、その発生が当社グループに起因するものであるかを問わず、ブランドイメージを著しく損ねる恐れがあります。そのような事態が発生した場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性が生じます。

(4) 清涼飲料業界について

①市場競争力

当社グループの商品である飲料水の売上げは、お客さま（消費者）の嗜好の変化に左右されやすい特性を有しており、そのような飲料市場において、当社グループは、今後も魅力的な商品やサービスを継続して提供していくことに努めてまいります。市場の変化を十分に予測できない場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性が生じます。

②天候要因による影響

当社グループの商品である飲料水の売上げは、その特性上、天候の影響を受けやすい傾向にあります。例えば、冷夏および暖冬等は、お客さま（消費者）の需要に大きな影響を与えます。当社グループは、そのような天候要因による売上げへの影響を軽減することに努めてまいります。天候要因による影響を排除できる保証はありません。

(5) 経済状況による影響について

①個人消費の動向

当社グループの商品である飲料水の売上げは、個人消費の動向と密接な関係があります。現在のわが国経済の状況から、今後の個人消費が急激に回復するとは想定しておりませんが、急速に個人消費が減少した場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性が生じます。

②保有資産の価値変動

当社グループが保有する土地や有価証券等の価値が変動することにより、当社グループの業績および財政状態に影響を及ぼす可能性が生じます。例えば、有価証券につきましては、時価を有するものはすべて時価にて評価しているため、株式市場等における時価の変動の影響を受けます。

(6) 公的規制について

当社グループが営む飲料・食品の製造・販売事業におきましては、「食品衛生法」「不当景品類及び不当表示防止法」等の様々な規制が存在します。当社グループは、これらすべての規制を遵守し、安全かつ安心な商品の提供に努めてまいります。したがって、これらの規制が強化された場合などには、規則遵守にかかわる費用等が新たに発生することにより、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性が生じます。

(7) 個人情報の管理について

当社グループは、大量の個人情報を保有しております。これらの個人情報の保護に関し、グループ一体となり、ガイドラインの策定および遵守、全従業員への継続した教育・啓発活動を実施しておりますが、万一、これらの個人情報が外部に漏洩した場合、当社グループの信用低下を招き、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性が生じます。

(8) 災害による影響について

当社グループにおいては、停電の発生など想定が必要であると考えられる事態につきましては、事業活動への影響を最小化する体制を敷いておりますが、台風、地震等の天災につきましては、想定範囲を超える事態が発生することも考えられます。したがって、このような事態が発生した場合には、当社グループの業績および財政状態に影響を及ぼす可能性が生じます。

株式情報

(2005年12月31日現在)

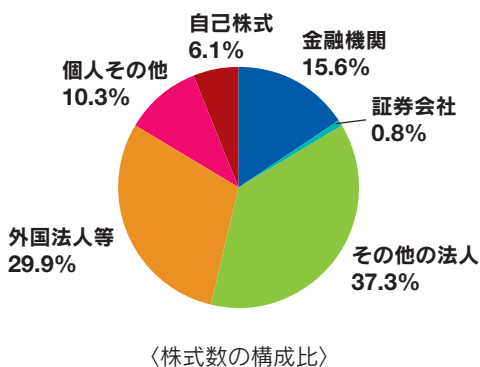
会社が発行する株式の総数: 270,000千株
発行済株式の総数: 82,898千株
株主数: 14,378名

大株主:

株主名	持株数(千株)	議決権比率(%)
株式会社リコー	16,792	21.6
財団法人新技術開発財団	5,294	6.8
コカ・コーラホールディングズ・ウエストジャパン・インク	4,074	5.2
ザ チェース マンハッタン バンク エヌエイ ロンドン	3,837	4.9
株式会社西日本シティ銀行	3,703	4.8
メロンバンク トリーティー クライアンツ オムニバス	3,675	4.7
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー	2,614	3.4
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	2,477	3.2
昭和炭酸株式会社	1,591	2.0
高倉 一恵	1,338	1.7

(注) 当社は、自己株式5,025千株を保有しておりますが、上記の表には記載せず、議決権比率の算定にも含めておりません。

所有者別株式数の状況:



	株主数(人)	所有株式数(千株)
金融機関	61	12,899
証券会社	23	661
その他の法人	298	30,933
外国法人等	204	24,817
個人その他	13,791	8,561
自己株式	1	5,025

	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年
PER(倍)	133.6	20.8	18.1	24.2	29.5
PBR(倍)	1.2	0.9	1.0	1.2	1.2
期末株価(円)	2,355	1,775	2,100	2,630	2,755
配当金(円)	34.00	34.00	36.00	40.00	40.00
配当性向(%)	108.9	52.1	28.3	37.7	39.3
株主資本配当率(%)	1.8	1.7	1.8	1.9	1.8

格付情報

	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年
日本格付研究所(JCR)					
長期優先債務格付	AA-	AA-	AA-	AA-	AA-
格付投資情報センター(R&I)					
長期優先債務格付	A+	A+	A+	A+	A+

コーポレート・ガバナンス

当社のコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方は、経営の効率性・透明性を向上させ、「株主価値」の増大に努めることであります。

(1) 会社の経営上の意思決定、執行及び監督に係る経営管理組織その他のコーポレート・ガバナンス体制の状況

① 会社の機関の内容

・ 監査役設置会社であるか委員会設置会社であるかの別及び当該体制を採用した理由

当社は、監査役設置会社を採用しており、意思決定および経営監督機能と業務執行機能を分離すべく、平成11年3月に取締役会の改革および執行役員制の導入を行っております。

・ 社外取締役・社外監査役の選任の状況

現在、取締役10名中6名が社外取締役、監査役5名中3名が社外監査役であります。

・ 各種委員会の概要

当社は平成13年度に、取締役および監査役候補者選任の透明性および公正さを高め、かつ、取締役報酬の適正さを確保するため、取締役会の諮問機関として代表取締役および社外取締役で構成する人事・報酬委員会を設置しております。

・ 社外役員のスタッフの配置状況

社外取締役については、総務部のスタッフが、社外監査役については、監査室のスタッフが、それぞれサポートすることとしております。

・ 業務執行・経営の監視の仕組み

社外取締役は取締役の、社外監査役は監査役のそれぞれ過半数を占め、取締役会において、取締役の業務執行を充分監視できる体制を確立するとともに、外部の有識経験者である社外取締役からは、第三者の立場からの適切なアドバイスを適宜受けております。

また、取締役および監査役が、執行役員で構成される経営会議等の重要な会議にも参加し、執行役員の業務執行を充分監視できる体制を確立するとともに、業務執行上、疑義が生じた場合においては、弁護士および会計監査人に適宜、助言を仰いでおります。

② リスク管理体制の整備の状況

危機発生時のグループ内における混乱の防止ならびに速やか、かつ、適切な対応・対策を実施することにより、グループの損害を最小限に食い止めることを目的として、危機管理マニュアルを作成し、役員および社員に周知徹底をはかっております。

また、コンプライアンス面では、「企業活動を行うにあたって、すべての法律・ルールおよびその精神はもとより、社会的規範・正しい商慣習に従い行動する」という企業姿勢を示したグループの役員および社員の行動規範を策定し、役員および社員に周知徹底をはかっております。

③ 内部監査及び監査役監査、会計監査の状況

・ 内部監査及び監査役監査の組織、人員及び手続並びに内部監査、監査役監査及び会計監査の相互連携について

当社は、会社の法令遵守、適正な活動・運営および財産の保全をはかることを目的とし、内部監査部門として、監査室長以下、総勢5名からなる社長直属の監査室を設置しております。

監査役は、取締役会への参加、執行役員で構成される経営会議等の重要な会議への参加、代表取締役との定期的な会合、監査室からの監査結果報告等を通じて、取締役および執行役員の業務執行を関連法令・定款および当社監査役監査基準に基づき監査しております。

監査室の年度監査方針、監査計画については監査役と事前協議を行うこととし、監査役は監査室の監査結果の報告を随時受けることとしております。また、会計監査人からは期初に監査計画の説明を受けるとともに、期中の監査の状況、期末監査の結果等について随時説明、報告を求めております。

・業務を執行した公認会計士の氏名、所属する監査法人名及び上場会社に係る継続監査年数、監査業務に係る補助者の構成について

当社は会計監査について、あずさ監査法人を選任しており、会計監査業務を執行した公認会計士は以下のとおりであります。

業務を執行した公認会計士の氏名			監査年数
指定社員	業務執行社員	小宮山 賢	16年
指定社員	業務執行社員	浜嶋 哲三	1年
指定社員	業務執行社員	姫野 幹弘	6年

また、会計監査業務に係る補助者は、公認会計士2名、会計士補5名であります。

④役員報酬の内容

当事業年度に取締役および監査役に支払った役員報酬の額は、次のとおりであります。

取締役に支払った報酬	83百万円
監査役に支払った報酬	48百万円
合計	132百万円

なお、上記のほか、利益処分による役員賞与(取締役31百万円)および株主総会決議に基づく退職慰労金(取締役184百万円、監査役12百万円)を支払っております。

⑤監査報酬の内容

当社の会計監査人であるあずさ監査法人に対する当事業年度の報酬の額は、次のとおりであります。

公認会計士法第2条1項に規定する業務に基づく報酬	33百万円
--------------------------	-------

(2)会社と会社の社外取締役及び社外監査役の人的関係、資本的関係又は取引関係その他の利害関係の概要

社外取締役6名のうち3名は、取引先の代表者であり、その他の3名との人的関係、資本的関係または取引関係その他の利害関係はありません。

社外監査役3名は、その他の関係会社の代表者、取引金融機関の代表者および顧問弁護士であります。

(3)会社のコーポレート・ガバナンスの充実にに向けた取り組みの実施状況

①委員会の開催

人事・報酬委員会については、平成17年1月および平成18年1月に開催し、それぞれ次の内容を実施いたしました。

・平成17年1月

人事委員会：「取締役および監査役候補者」の検討

報酬委員会：「取締役賞与」、「退任取締役および退任監査役に対する退職慰労金」および「役員等の報酬・給与」の検討

本委員会には、代表取締役および社外取締役の全員が出席いたしました。

・平成18年1月

報酬委員会：「取締役賞与」および「役員等の報酬・給与」の検討

本委員会には、代表取締役2名のうち1名が、社外取締役6名のうち4名がそれぞれ出席いたしました。

②その他の施策の実施状況

平成17年1月に、企業の社会的責任の遂行の徹底等を目的としたCSR統括部を設置いたしました。

また、平成18年には、各事業年度における取締役の経営責任を明確化するとともに、経営環境の変化に迅速に対応できる機動的な経営体制を確立するため、取締役の任期を2年から1年に短縮し、あわせて、取締役および監査役の報酬体系の見直しのため、取締役および監査役の退職慰労金制度を廃止いたしました。

今後につきましても、引き続きコーポレート・ガバナンスの充実をはかるべく取り組んでまいります。

会社概要

(2005年12月31日現在)

- 商号： コカ・コーラウエストジャパン株式会社
- 本社所在地： 福岡市東区箱崎七丁目9番66号
- 設立： 1960年12月20日
- 資本金： 152億3千1百万円
- 従業員数： 5,093名(連結)
- 主な事業内容： コカ・コーラ、スプライト、ファンタおよびジョージア等の飲料の製造・販売
- 上場証券取引所： 株式会社東京証券取引所(市場第一部)
(所属部) 株式会社大阪証券取引所(市場第一部)
証券会員制法人福岡証券取引所



取締役・監査役・執行役員・グループ執行役員

(2006年4月1日現在)

取締役

代表取締役	桜井正光	会長、株式会社リコー代表取締役、社長執行役員
代表取締役	末吉紀雄	※
取締役	原田忠継	※
取締役	森井孝一	※
取締役	魚谷雅彦	日本コカ・コーラ株式会社代表取締役社長
取締役	松尾新吾	九州電力株式会社代表取締役社長
取締役	榎本一彦	福岡地所株式会社代表取締役会長、ロイヤルホールディングス株式会社代表取締役会長
取締役	石原進	九州旅客鉄道株式会社代表取締役社長
取締役	井上雄二	株式会社リコーグループ執行役員、リコーリース株式会社代表取締役、社長
取締役	赤星敏明	株式会社リコー福岡支店長、リコー九州株式会社代表取締役社長

※印の者は、執行役員を兼務しております。

監査役

常任監査役	新見泰正	常勤
常任監査役	中川龍二	常勤
監査役	平川達男	株式会社リコー代表取締役、副社長執行役員
監査役	大内田勇成	株式会社西日本シティ銀行代表取締役、専務取締役
監査役	松崎隆	弁護士、徳永・松崎・斎藤法律事務所パートナー、日本弁護士連合会副会長

執行役員

社長兼CEO	末吉紀雄	
副社長	原田忠継	社長補佐(営業・ビジネスシステム・SCM担当)兼営業本部長
副社長	森井孝一	社長補佐(広報・コカ・コーラウエストジャパンユニバーシティ・CSR・総務・経営管理担当)
専務執行役員	森田聖	経営管理統括部長
常務執行役員	小田信爾	CSR統括部長
常務執行役員	磯部満夫	SCM統括部長
常務執行役員	野見山昌三	市場開発統括部長
常務執行役員	池龍彦	山口・北九州支社長

常務執行役員	久松一秋	IR室長
常務執行役員	津川勝造	チェーンストア営業統括部長
常務執行役員	佐藤繁次郎	ビジネスシステム統括部長
常務執行役員	時枝直剛	総務統括部長
執行役員	瀬戸俊憲	パートナー推進担当部長
執行役員	浜崎義明	佐賀・長崎支社長
執行役員	田口忠憲	財務部長
執行役員	姫野孝	福岡支社長
執行役員	麻原芳基	広島支社長
執行役員	石橋秀憲	岡山支社長
執行役員	森島康典	山陰支社長
執行役員	深見利雄	営業企画統括部長
執行役員	岡崎喜一	フードサービス営業統括部長

グループ執行役員

グループ上席執行役員	末安剛明	三笠コカ・コーラボトリング株式会社代表取締役、社長
グループ上席執行役員	河辺捷義	コカ・コーラウエストジャパンロジスティクス株式会社代表取締役、社長
グループ上席執行役員	三宅俊樹	鷹正宗株式会社代表取締役、社長
グループ上席執行役員	木原伸司	三笠コカ・コーラボトリング株式会社取締役、専務執行役員
グループ上席執行役員	柴田暢雄	コカ・コーラウエストジャパンプロダクツ株式会社代表取締役、社長
グループ上席執行役員	桂淳治	コカ・コーラウエストジャパンベンディング株式会社代表取締役、社長
グループ上席執行役員	佐古幸男	西日本ビバレッジ株式会社代表取締役、社長
グループ上席執行役員	柴田卓男	コカ・コーラウエストジャパンプロダクツ株式会社取締役、常務執行役員
グループ上席執行役員	山崎正雪	大山ビバレッジ株式会社常務取締役工場長
グループ執行役員	萩原幹才	コカ・コーラビバレッジサービス株式会社標準システム推進部長
グループ執行役員	福田恒夫	コカ・コーラウエストジャパンプロダクツ株式会社取締役、執行役員

グループ会社一覧

(2006年3月24日現在)

西日本ビバレッジ株式会社

- 主な事業内容 飲料の販売
- 本社所在地 福岡市東区箱崎ふ頭五丁目1番6号
- 資本金 100百万円
- 代表者 佐古 幸男

株式会社ニチベイ

- 主な事業内容 食品の加工
- 本社所在地 佐賀県鳥栖市藤木町字若桜6番9号
- 資本金 80百万円
- 代表者 合原 昭

コカ・コーラウエストジャパンプロダクツ株式会社

- 主な事業内容 飲料の製造
- 本社所在地 佐賀県鳥栖市轟木町二本松1670の2
- 資本金 100百万円
- 代表者 柴田 暢雄

鷹正宗株式会社

- 主な事業内容 酒類の製造・販売
- 本社所在地 福岡県久留米市大善寺町黒田297番地
- 資本金 90百万円
- 代表者 三宅 俊樹

コカ・コーラウエストジャパンベンディング株式会社

- 主な事業内容 自動販売機のおペレーション業務
- 本社所在地 福岡市東区箱崎七丁目9番66号
- 資本金 80百万円
- 代表者 桂 淳治

ウエストジャパンサービス株式会社

- 主な事業内容 保険代理業、リース業、不動産関連事業
- 本社所在地 福岡市東区箱崎七丁目9番66号
- 資本金 60百万円
- 代表者 村岡 甯徳

コカ・コーラウエストジャパンカスタマーサービス株式会社^(注1)

- 主な事業内容 自動販売機関連事業
- 本社所在地 福岡県古賀市谷山871番地
- 資本金 22百万円
- 代表者 後藤 正純

三笠コカ・コーラボトリング株式会社

- 主な事業内容 飲料の製造・販売
- 本社所在地 奈良県天理市嘉幡町643番地
- 資本金 4,159百万円
- 代表者 末安 剛明

コカ・コーラウエストジャパンロジスティクス株式会社^(注2)

- 主な事業内容 貨物自動車運送業
- 本社所在地 広島市中区東千田町二丁目11番20号
- 資本金 70百万円
- 代表者 河辺 捷義

三笠ロジスティクス株式会社

- 主な事業内容 貨物自動車運送業
- 本社所在地 奈良県天理市嘉幡町643番地
- 資本金 50百万円
- 代表者 黒田 正雄

注1) 2005年4月1日に西日本カスタマーサービス株式会社より社名変更

注2) 2005年4月1日にロジコムジャパン株式会社より社名変更

三笠サービス株式会社

- 主な事業内容 自動販売機関連事業
- 本社所在地 奈良県天理市嘉幡町643番地
- 資本金 90百万円
- 代表者 中嶋 脩貢

三笠ビバレッジサービス株式会社

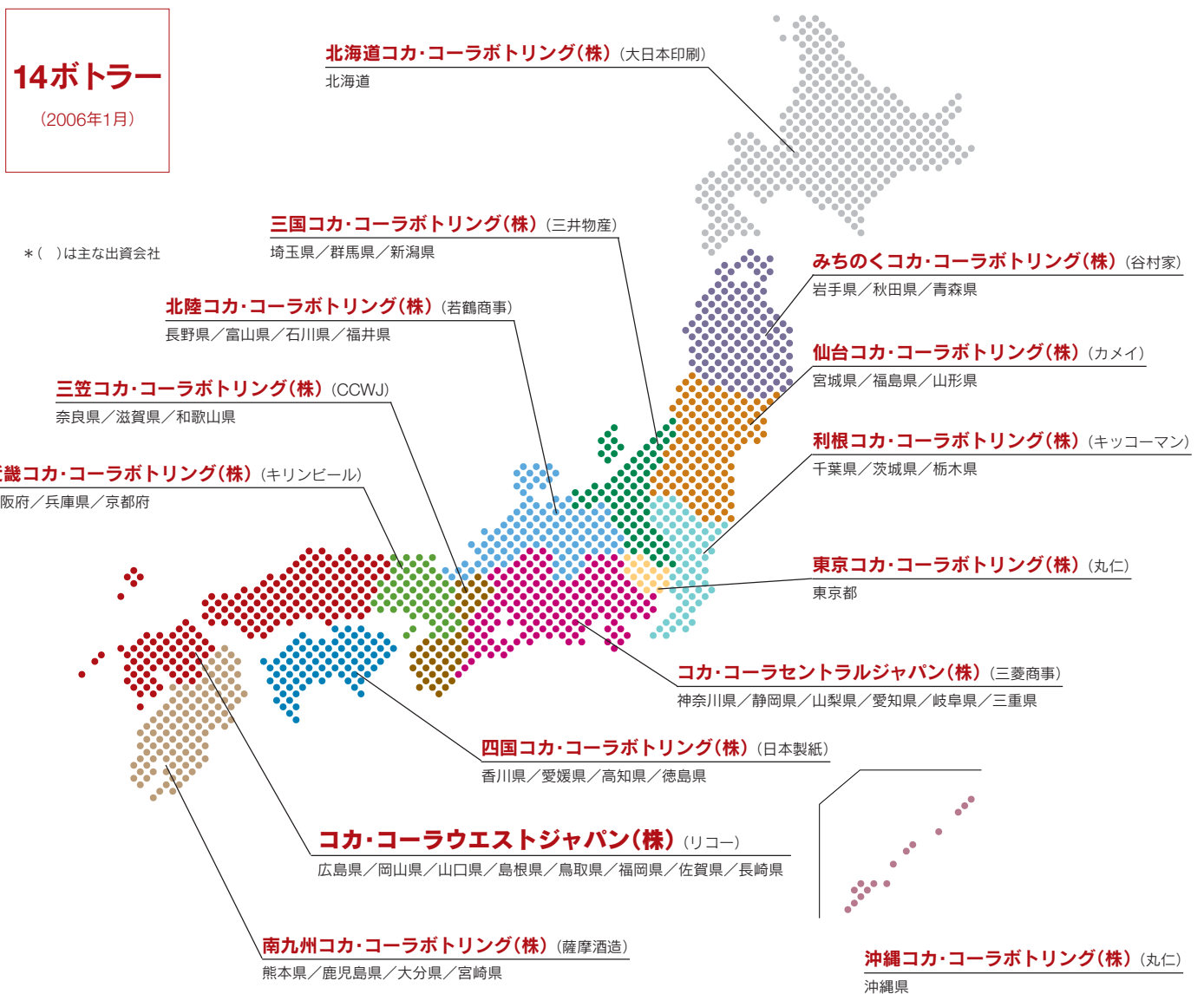
- 主な事業内容 飲料の販売
- 本社所在地 奈良県天理市嘉幡町643番地
- 資本金 10百万円
- 代表者 樽谷 中

日本のコカ・コーラシステム

日本のコカ・コーラシステムは、
日本コカ・コーラ株式会社と、各地域で製品の製造・販売を行う、
14のボトリング会社 (ボトラー社) で構成されています。

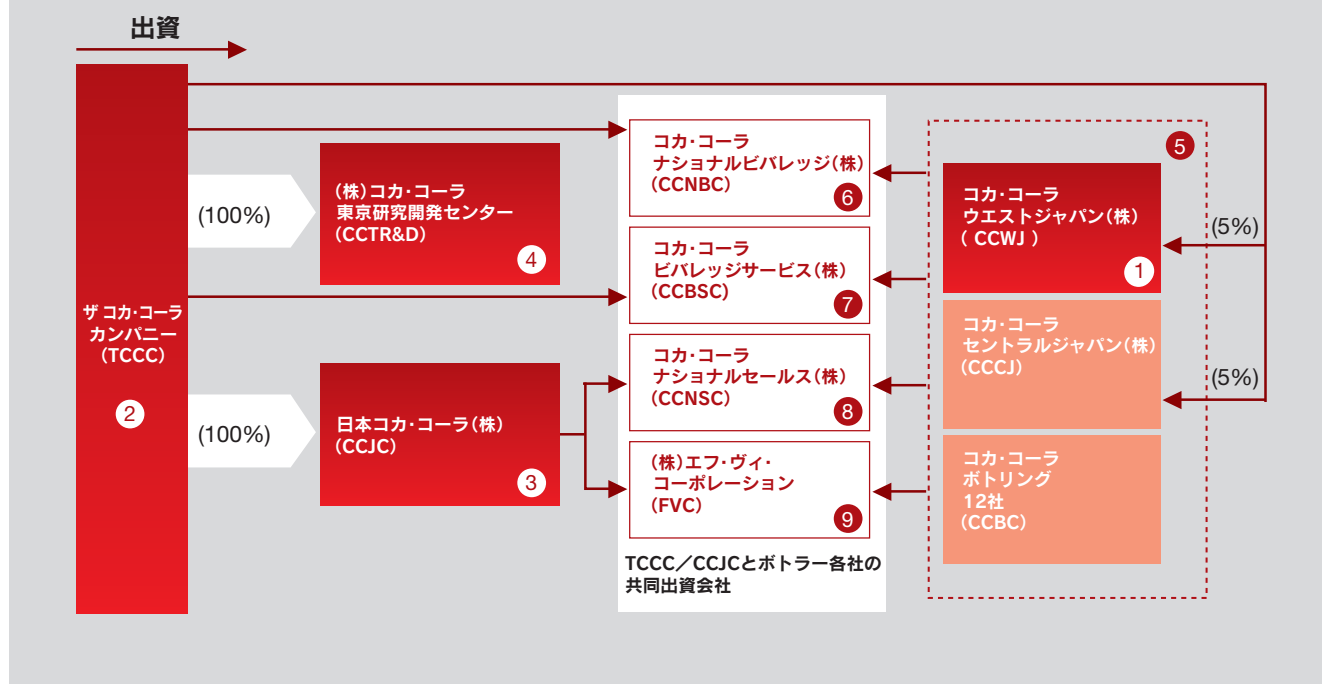
日本コカ・コーラ株式会社がコカ・コーラ等の原液を製造し、調達・製造・物流を全国レベルで一元管理するコカ・コーラナショナルビバレッジ株式会社を通じて全国のボトラー社に供給。ボトラー各社はそれぞれの工場で厳重な品質管理のもとに各種の製品を製造しています。完成した製品は、ボトラー各社の販売拠点となっている全国521ヶ所の支店に配送された後、ルートトラックと呼ばれる配送車で全国約114万軒のお店まで直接配送されます。

また、お客さまの利便性を考え、約98万台の自動販売機を広範囲にかつ効率的に設置しています。このように地域の産業や人々とともに成長するのがコカ・コーラ社独自のシステムです。



注) 2006年7月1日をもって、コカ・コーラウエストジャパン(株)と近畿コカ・コーラボトリング(株)が経営統合し、共同持株会社「コカ・コーラウエストホールディングス(株)」を発足

全体図



① コカ・コーラウエストジャパン株式会社 (CCWJ)

1999年7月に山陽コカ・コーラボトリング株式会社と北九州コカ・コーラボトリング株式会社の合併により誕生、あわせてザ コカ・コーラカンパニーの資本参加を得て、日本初のアンカーボトラーとしてスタート。

② ザ コカ・コーラ カンパニー (TCCC)

1919年に米国ジョージア州アトランタに設立。コカ・コーラ社製品の製造・販売をボトラーに許諾する権利を有し、同社もしくは、その子会社とボトラー社がボトリング契約を結ぶ。

③ 日本コカ・コーラ株式会社 (CCJC)

1957年に米国 ザ コカ・コーラ カンパニーの全額出資により、日本飲料工業株式会社として東京都に設立。1958年に日本コカ・コーラ株式会社に社名変更。日本におけるマーケティング、企画、原液の製造・供給を行う。

④ 株式会社コカ・コーラ 東京研究開発センター (CCTR&D)

1993年1月に米国 ザ コカ・コーラ カンパニーの全額出資により設立。1995年1月より、アジア地域のニーズに即した製品開発・技術サポートを行う。

⑤ コカ・コーラ ボトラー社 (CCBC)

日本には、担当地域別に14のボトラー社があり、製品の製造および販売を行う。

⑥ コカ・コーラ ナショナルビバレッジ株式会社 (CCNBC)

日本のコカ・コーラグループにおける全国サプライチェーンマネージメント (SCM) 構築のために、ザ コカ・コーラ カンパニーおよびボトラー社の共同出資により2003年4月に設立、2003年10月より事業開始。原材料・資材の共同調達と全国規模での製造・需給計画および調整業務を統括し、ボトラー社へ製品を供給する。

⑦ コカ・コーラビバレッジサービス株式会社 (CCBSC)

ザ コカ・コーラ カンパニーおよびボトラー社の共同出資により、1999年6月設立、1999年9月より事業開始。2003年10月に調達業務をコカ・コーラナショナルビバレッジ株式会社に移管、現在は、日本のコカ・コーラシステムにおける情報システム改革の推進業務を行う。

⑧ コカ・コーラナショナルセールス株式会社 (CCNSC)

1995年10月に設立。全ボトラー社と日本コカ・コーラ株式会社の共同出資。ナショナルチェーンカスタマー向けの営業活動を行う。

⑨ 株式会社エフ・ヴィ・コーポレーション (FVC)

日本コカ・コーラ株式会社と全ボトラーの共同出資により、2001年5月に設立。自動販売機事業において広域法人への営業を行い、コーポレート商品 (日本コカ・コーラ株式会社認定商品) 以外の商品も扱う。



コカ・コーラウエストジャパン株式会社

〒812-8650 福岡市東区箱崎七丁目9番66号

IR室 TEL (092) 641-8591

ホームページアドレス <http://www.ccwj.co.jp/>



このアニュアルレビューは再生紙を使用しております。

Printed in Japan