

# 成長実現に向け、 新たなステージへ

株主のみなさまには、平素より当社への厚いご支援を賜り心より御礼申し上げます。  
2017年の経営概況と業績などについて、ご報告申し上げます。

営業利益	営業利益率	親会社株主に帰属する当期純利益
<b>405</b> 億円	<b>4.7</b> %	<b>252</b> 億円

## Q 2017年業績の総括を聞かせてください。

2017年の清涼飲料業界は、最需要期である夏場に天候不順の影響を受けるなど、厳しい環境であったものの、清涼飲料各社が特定保健用食品や機能性表示食品等の付加価値を訴求した製品投入に取り組んだことなどから、市場はほぼ前年並みとなりました。

そのような中、2017年4月1日の経営統合により発足した当社は、「地域密着」と「顧客起点」という経営原理に基づき、収益改善と2018年の成長に向けた基盤の確立を目指してスピード感を持って統合を進めてまいりました。その結果、天候不順の影響を受けたものの、収益重視の営業活動や経営統合シナジーの創出等により、営業利益は計画を上回って着地いたしました。

## Q 2018年の方針と業績見通しについて教えてください。

私たちは、2018年を、2017年に築いた基盤を基に、2020年

に向けた持続的成長を実現するための重要な年と位置づけています。「地域密着の営業活動とスケールメリットの発揮」、「イノベーション加速」、「シナジー創出」の3つが成長実現の重要な要素です。「地域密着の営業活動とスケールメリットの発揮」としては、今年1月1日付で立ち上げた6つの地域営業本部体制により、地域の市場環境、競争環境、顧客の特徴等を踏まえた戦略をきめ細かく策定し、「地域密着」の営業活動を徹底して行うとともに、機動的な製品導入や販促資材の調達コスト削減等に当社グループのスケールを活用してまいります。また、「イノベーション加速」としては、製品面に限らず、マーケティング、市場実行、サプライチェーン、間接業務など、事業のあらゆる側面においてイノベーションを徹底し、お客さまやお得意さまとの関係を深めてまいります。さらに、「シナジー創出」として、今年はサプライチェーンの分野を中心に、80億円の経営統合シナジー（ネット）の創出を目指してまいります。

これらの取り組みにより、2018年の連結売上高は1兆73億円（前年同期比15.4%増）、営業利益は497億円

# Coca-Cola

BOTTLERS JAPAN HOLDINGS INC.

代表取締役社長

吉松民雄



（同比22.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は288億円（同比14.1%増）を目指してまいります。また、株主還元といたしまして、1株当たり年間配当金は6円増配の50円（中間25円・期末25円）を予定しております。

## Q 2020年までの中期事業計画の進捗を教えてください。

当社発足と同時に掲げた中期事業計画「Growth Roadmap for 2020 & Beyond」は順調に進捗しております。今年の1月には、組織の簡素化・最適化を目指し、事業会社の統合と子会社の再編を実施いたしました。また、経営統合シナジーとして、2017年に40億円のコスト削減効果を創出しており、2018年にはさらに80億円の効果を見込んでおります。2020年までの目標としている250億円の経営統合シナジー（ネット）創出を実現すべく、製造分野での生産性向上や物流・配送ネットワークの最適化に向けた投資を積極的に行うなど、取り組みを加速させてまいります。

さらに、資本効率向上・株主還元最大化に向け、自己株式の取得や配当方針の明確化、業績連動の株式報酬制度の導入などを進めてまいりました。加えて、2018年期末より、IFRS（国際財務報告基準）を適用いたします。

## Q 株主のみなさまへメッセージをお願いします。

当社は、お客さま、お得意さまをはじめ、すべてのステークホルダーの方々から信頼される企業であり続けるために、企業理念である「The Route（ザ・ルート）/ わたしたちの道」に基づいた事業活動を行ってまいります。今後も成長基盤をより盤石なものとし、これまで以上に清涼飲料業界においてリーダーシップを発揮してまいります。

株主のみなさまにおかれましては、引き続き当社へのご理解と長きにわたるご支援を賜りますようお願い申し上げます。