



TASTE THE FEELING®

2017年度 第1四半期決算 補足資料 コカ・コーライーストジャパン株式会社

2017年5月1日
コカ・コーラボトラーズジャパン株式会社

本資料はコカ・コーライーストジャパン（CCEJ）とコカ・コーラウエスト（CCW）の経営統合により、2017年4月1日に発足したコカ・コーラボトラーズジャパン（CCBJI）の子会社となったCCEJの第1四半期業績の補足資料です。なお、CCBJIの業績予想、経営方針および事業戦略、ならびに説明会日程等は現在策定中であり、決定次第発表いたします。

将来の業績に関する見通しについて

本資料に記載の事業計画、業績予想、および事業戦略は、本資料配布時点での情報を考慮した上でのコカ・コーラボトラーズジャパン株式会社（以下CCBJI）およびコカ・コーライーストジャパン株式会社（以下CCEJ）経営陣の仮定および判断に基づくものです。これらの予想は、以下のリスクや不確定要因により、実際の業績と大きく異なる可能性があることに留意してください。

なお、リスクおよび不確定要因は以下のものに限られるものではありません。CCBJI/CCEJの有価証券報告書等にも記載されていますので、ご参照ください。

- 市場における価格競争の激化
- CCBJI/CCEJの事業を取り巻く経済動向の変化
- 資本市場における大きな変動
- 為替レートの変動、特に日本円と米ドルの為替レートの変動
- 原材料費の高騰
- 課税環境の変化
- 経営陣が計画した水準・時期に、生産効率の向上や設備投資を実施するCCBJI/CCEJの能力
- 効果的に市場投入かつ流通させるCCBJI/CCEJの能力
- 上記以外の不確定要因

本資料の情報は、情報の提供を目的としており、CCBJI/CCEJ証券への投資勧誘を目的するものではありません。

また、CCBJI/CCEJは新しい情報あるいは将来のイベントにより、本資料の内容を更新する義務を負いません。皆様におかれましては、CCBJI/CCEJ発行の証券に投資する前に、ご自身の独立した調査に基づいて判断をお願いいたします。



CCEJ : 2017年度第1四半期 損益計算書概要

営業利益は前年同期比大幅に改善

- 売上高、販売数量は前年同期より営業日数が1日少なかったこと等が影響
- 取引納価単価の改善が販売チャネル全般にわたり進む
- 前年同期の反動で広告宣伝費及び販売促進費や販売手数料の増加が抑制されたことや人件費の減少等により、販売費及び一般管理費が減少
- 統合準備費用の発生等により特別損失が増加

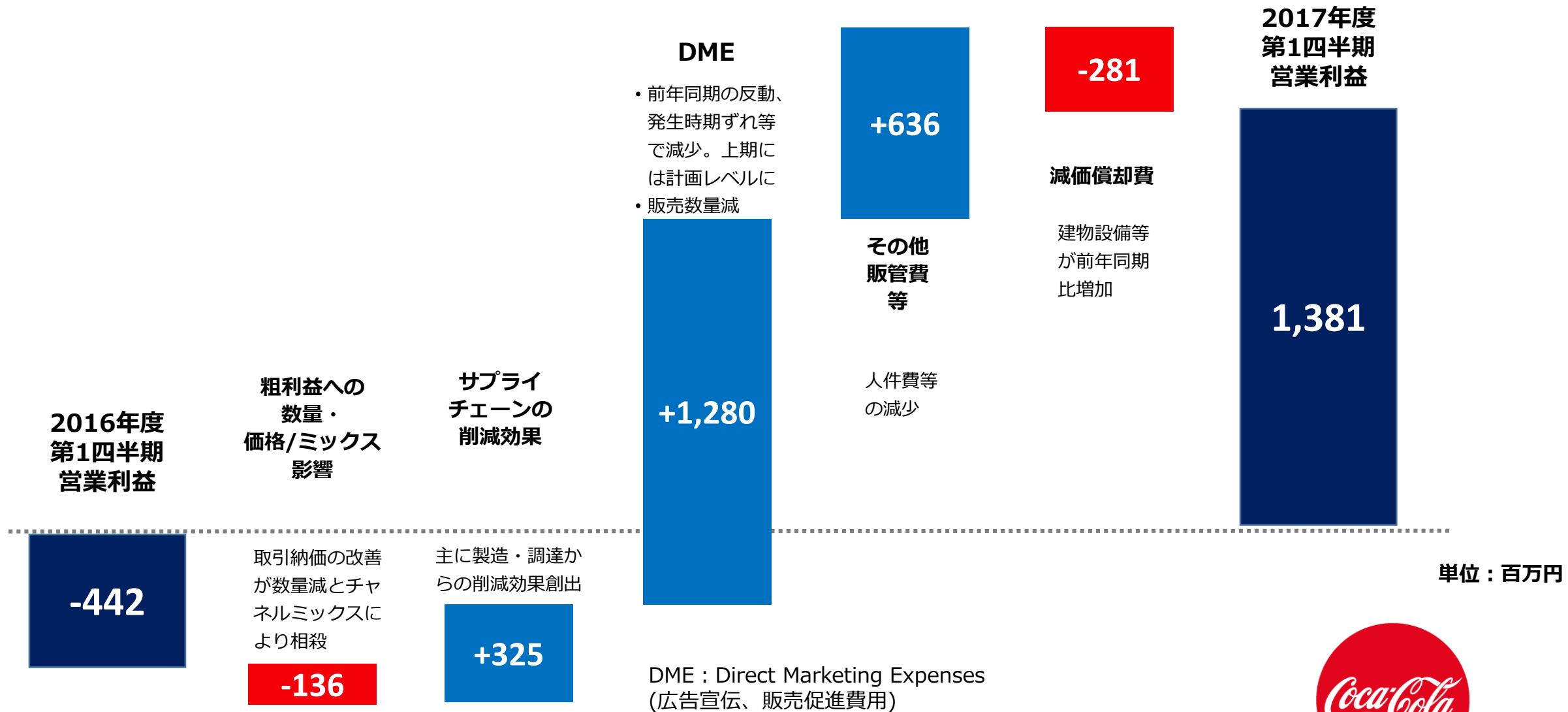
2017年度Q1 (単位：百万円)	
販売数量 (BAPC, 千ケース)	67,423
売上高	122,737
売上原価	64,223
売上総利益	58,513
販管費	57,131
営業利益	1,381
税引前当期純利益	664
当期純利益	585

設備投資額: 3,980 百万円 / 減価償却費: 5,816 百万円

2016年度Q1 (単位：百万円)	前年同期比	
	差異	%
68,349	-927	-1.4
124,522	-1,785	-1.4
65,818	-1,595	-2.4
58,703	-190	-0.3
59,145	-2,013	-3.4
-442	+1,823	-
-1,105	+1,770	-
-838	+1,424	-



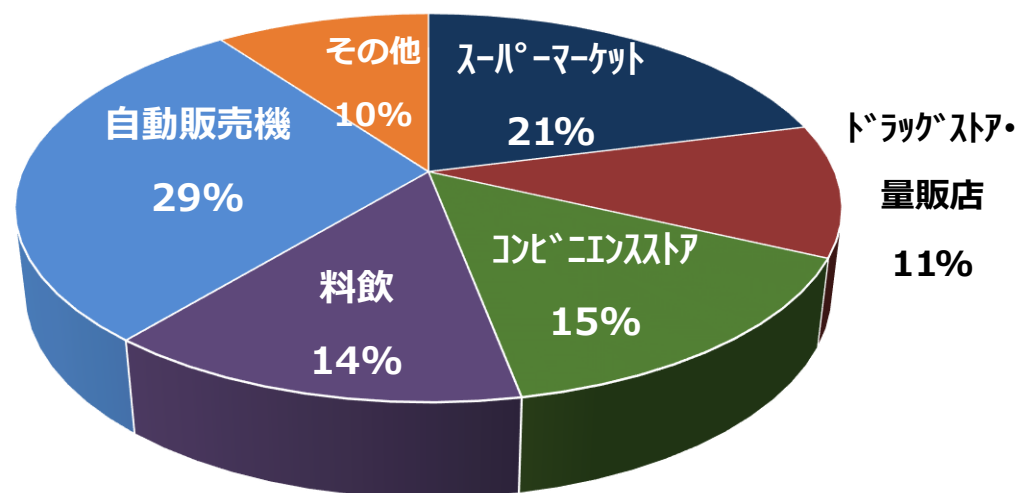
CCEJ : 2017年度 第1四半期 営業利益のドライバー



CCEJ：販売チャネル別の状況

チャネル全般にわたり収益性が改善

Q1販売数量構成比



前年同期比： -1.4%

チャネル別販売数量（前年同期比）

	コンビニエンスストア	ドラッグ&量販店	全国チェーンスーパー	地域チェーンスーパー	自動販売機	料飲
Q1 2017	-3%	前年並	+2%	+1%	-6%	+4%

Q1前年同期比主要因

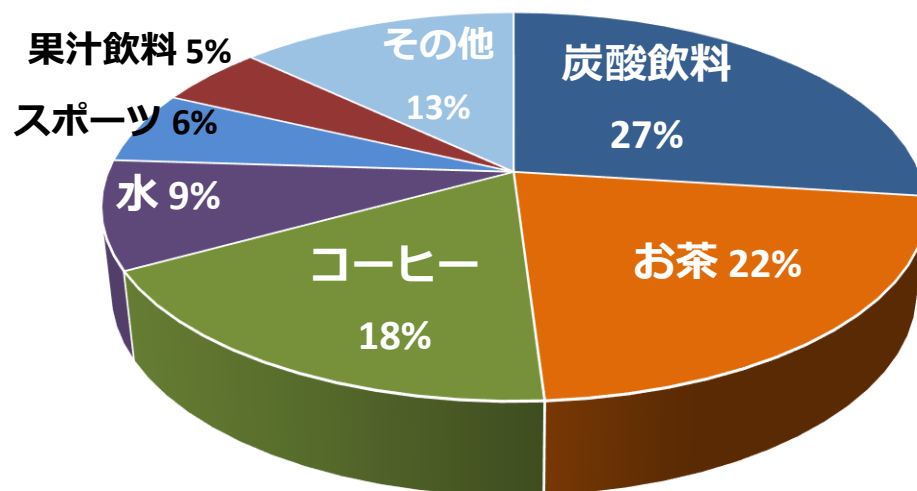
- ・ドラッグ&量販店：炭酸と無糖茶が成長
- ・スーパーマーケット：炭酸と小容量パッケージの成長
- ・自動販売機：炭酸飲料と水（「い・ろ・は・す」）が成長するもコーヒーと無糖茶に相殺される
- ・コンビニエンスストア：コーヒー、水で前年の好調な新製品の反動影響



CCEJ：カテゴリー別の状況

新製品導入で炭酸が成長するも、カテゴリー毎にまだら模様に

Q1販売数量構成比



前年同期比：-1.4%

カテゴリー別販売数量（前年同期比）

	無糖茶	水	コーヒー	炭酸飲料	スポーツ	果汁飲料
Q1 2017	前年並	-11%	-9%	+7%	-8%	+1%

Q1前年同期比主要因

- 炭酸飲料：「コカ・コーラ」、新製品「コカ・コーラ プラス」（トクホ）、「ファンタ」等により成長
- 水・コーヒー：前年同期の好調な新製品の反動で減少。ボトル缶コーヒーの成長継続
- 無糖茶：リニューアルした「爽健美茶」の成長続く



CCEJ：市場シェア・店頭小売価格の動向

CCEJエリア内市場シェア

	Q1 2017 (前年同期比)
金額	-0.7
数量	-0.7

- ・ コーラ、その他炭酸、水で
金額シェア拡大
- ・ CVSチャネルが数量・金額
シェアに影響

出典：インテージ OTC チャネル（清涼飲料水）

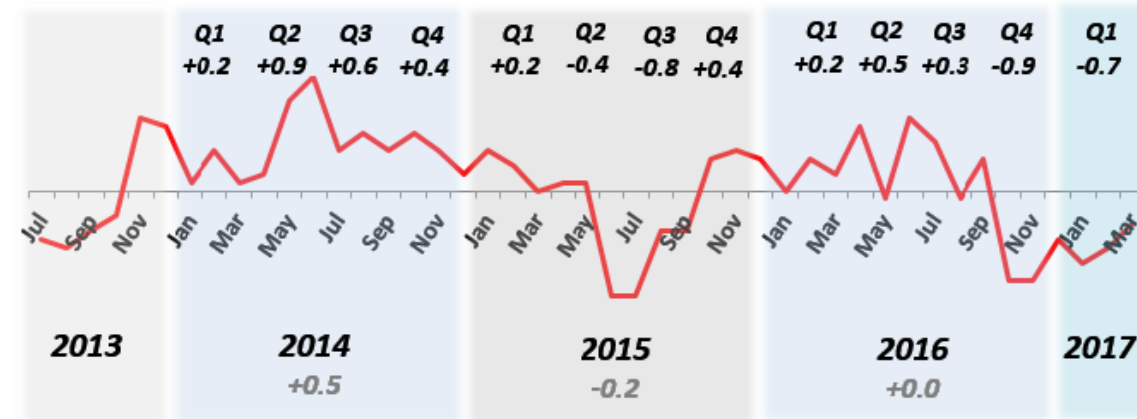
- ・ CCEJ製品の店頭小売価格は、大型・小型PETとも
引き続き市場平均を上回って推移し、また、前年同
期比は上昇に転じる。

当社製品 店頭小売価格 (2017年第1四半期)	対市場平均	対前年同期
大型PET	+1.8	+0.7
500ml PET	+14.3	+1.8

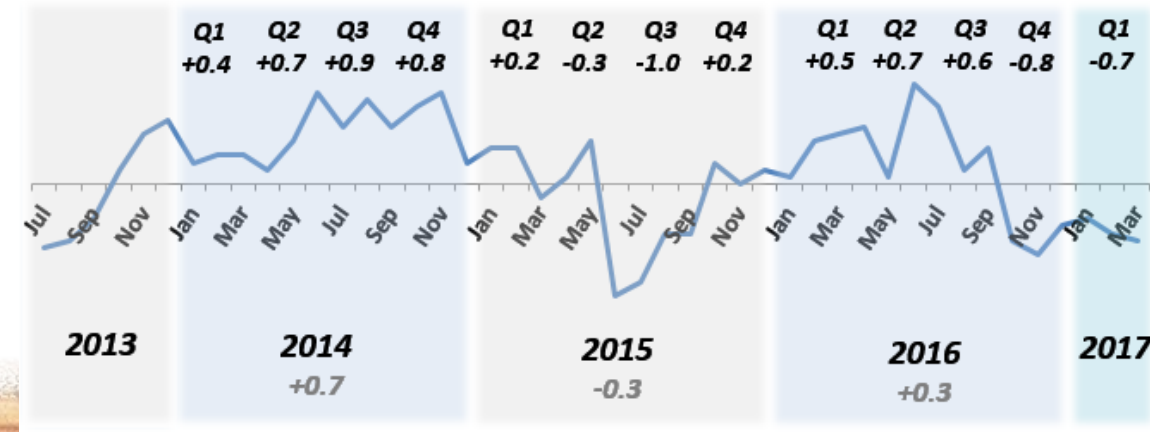
単位：円

出典：インテージ OTC チャネル（スーパーマーケット、ドラッグストア・量販店）

金額シェア対前年同期比



数量シェア対前年同期比





Appendix

コカ・コーラシステム

コカ・コーラビジネスを成長させる強固なパートナーシップ

日本のコカ・コーラシステムは、原液/飲料ベース（コーヒー豆、茶葉、果汁等）の供給と製品の企画開発や広告等のマーケティング活動を行う日本コカ・コーラ株式会社(CCJC)と、製品の製造・販売を行うボトラー社や関連会社などで構成されています。

CCJCは、フランチャイズオーナーとして、ボトラー各社に原液/飲料ベースを供給するほか、日本市場のトレンドの把握および消費者・購買者の分析を通じて製品開発やマーケティング戦略の策定を行い、その実行をリードしています。

コカ・コーラボトラーズジャパンをはじめとするボトラー各社は、フランチャイジーとして、製品製造をはじめとして物流・輸送、販売活動を行っています。生産の効率化や徹底した消費者志向、市場への迅速な対応や顧客サービスの強化、厳格な品質管理など、コカ・コーラシステムの全体最適を図ることによって、コカ・コーラビジネスのさらなる成長を目指して協働しています。

その他コカ・コーラシステム関連企業の概要



日本コカ・コーラ(株)	コカ・コーラボトラーズジャパン(株)
- ブランド - イノベーション - グローバルな視点 - 消費者志向 - 卓越した洞察力	- サプライチェーン - コストの最適化 - エリアに精通 - カスタマー志向 - 世界に誇れる実行力

株式会社コカ・コーラ 東京研究開発センター (CCTR&D)	日本のニーズに即した製品開発・技術サポート。ザ コカ・コーラカンパニー(TCCC)の100%子会社。
コカ・コーラアイ・ビー・エス株式会社 (CCIBS)	情報システムの開発・保守運用。TCCCおよび全ボトラー社の出資により設立。
コカ・コーラビジネスソーシング 株式会社 (CCBSC)	原材料・資材、機材、間接材等の共同調達。TCCCおよび全ボトラー社の出資により設立。
コカ・コーラカスタマーマーケティング 株式会社 (CCCMC)	全国規模の大手流通チェーンおよびフードサービスチェーンに対する商談窓口。CCJCおよび全ボトラー社の出資により設立。
株式会社エフ・ヴィ・コーポレーション (FVC)	自動販売機事業における広域法人への営業およびコカ・コーラ社製品以外の商品の取扱。CCJCおよび全ボトラー社の出資により設立。



用語集

CDE	Cold Drink Equipment の略。自販機、クーラー、ディスペンサーなどの販売機器全般を指す。
DME	Direct Marketing Expenses の略。広告宣伝、販売促進費用。損益計算書上は販管費の広告宣伝費及び販促費、ならびに販売手数料の一部に計上される。
FC（将来消費）	Future Consumption の略。ICとは逆に家庭等での将来の飲用を目的として購入される商品（例、1リットル以上のペットボトルや小型パッケージを複数本セットにしたマルチパック等）やFC需要の多いチャネル（例、スーパーマーケット、ドラッグストア、ディスカウンター等）を指す。
HORECA	ホテル(Hotel)、レストラン(Restaurant)、カフェテリア(Cafeteria)の略。料飲店チャネル。
IC（即時消費）	Immediate Consumption の略。購入後、即飲用されることを目的として、適温（コールド、ホット）で提供する商品（例、缶や小型ペットボトル等、1リットル未満の小型パッケージやシロップ等）や、IC需要の多いチャネル（例、自販機、コンビニ等）を指す。
OBPPC	Occasion（機会）、Brand（製品ブランド）、Package（パッケージ種類）、Price（価格）、Channel（販売チャネル） の頭文字をとったもので、消費の各機会に適した商品を提供するセグメンテーション戦略。
オペレーショナル エクセレンス	Operational Excellence ：全世界共通のツールと考え方を使って持続的な業務改善を行い、経営上の重点課題に注力し、人材と生産性の高い企業文化を育成し、高い企業価値の実現につなげる、コカ・コーラシステム共通の仕組み。
PicOS	Picture of Success の略。売場の品揃えや広告展開、販売機器設置、自販機の品揃え等、理想の売場を実現するための基準や具体例を示したガイド。
PTC	Price, Terms and Conditions の略。適切な価格取引条件。適切な価格取引条件を設定していくための社内のガイドライン。RGMとともに使われる。
RGM	Revenue Growth Management の略。売上・利益成長を実現していくための戦略および様々な施策の総称
RTM	Route-To-Market の略。営業部門が売上成長を実現するためのフレームワーク、プロセス、実行手段などを定義したもの。



THANK YOU

2017年度第1四半期決算

補足資料

コカ・コーラ・イーストジャパン株式会社

2017年5月1日

＜お問い合わせ先＞

コカ・コーラボトラーズジャパン株式会社

IR統括部

ir@ccbji.co.jp 03-5575-3797

<https://www.ccbji.co.jp/ir/>