

コカ・コーラ ボトラーズジャパンホールディングス株式会社

日経IR・投資フェア2018 会社説明会



2018年9月1日

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ホールディングス株式会社（以下CCBJHまたは当社）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。CCBJH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。

- ・ 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
- ・ 製品の品質・安全性
- ・ 市場競争
- ・ 天候、災害、水資源等の自然環境
- ・ 法規制
- ・ 情報漏えい・消失
- ・ 個人消費動向、為替レート、原材料費、保有資産等の時価等、経済状況の変化による影響
- ・ 経営統合、業務プロセスの効率化・最適化による影響
- ・ 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、CCBJH発行の証券への投資勧誘を目的するものではありません。

また、CCBJH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、CCBJH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。



コカ・コーラ ボトラーズジャパンについて

事業内容紹介

業績概要・財務戦略等





BOTTLERS JAPAN HOLDINGS INC.

日本のコカ・コーラボトラー統合史の決定的瞬間

2017年4月1日、コカ・コーラ ボトラーズジャパン発足

Coca-Cola BOTTLEERS JAPAN HOLDINGS INC.

Coca-Cola West (CCW) + *Coca-Cola East Japan* (CCEJ)

北九州
山陽
三笠
近畿
南九州
四国



東京
利根
三国
富士
中京
仙台



Coca-Cola BOTTLEERS JAPAN HOLDINGS INC.

世界最大級のコカ・コーラボトラー

- 売上高**世界第3位**の
コカ・コーラボトラー
- 50超のブランドの製品**を
提供する「総合飲料企業」
- 国内コカ・コーラシステムの
約9割の販売数量を担う

従業員数

約**2.2**万人

(臨時雇用者数含む)

販売エリア (カバーエリア)

1都 **2**府 **35**県

売上高 (連結)

8,726億円

営業拠点数 (ディストリビューション含む)

約**350**箇所

製造拠点

17工場

自動販売機台数

7.0万台強

お客さま数 (カバーエリアの人口・世帯数)

5,100万世帯
1億12百万人

年間販売数量

5.2億ケース

取り扱い店舗数 (レギュラー取引店舗)

32万軒

車両台数

約**1**万**6**千台

データは2017年12月末時点

Coca-Cola BOTTLERS JAPAN HOLDINGS INC.

企業理念 : THE ROUTE



ミッション

みんなと地域の日々に、
ハッピーな瞬間と
さわやかさを

コーポレートアイデンティティ

- 地域密着** 私たちは、長年にわたって育んできた、環境や地域社会とのつながりをたいせつにし、共創価値(CSV)を実現していきます
- 顧客起点** 私たちは、常に顧客(お客さまとお得さま)を中心に考え、顧客から学び、信頼されるパートナーをめざします
- 品格** 私たちは、人権を尊び、規範を重んじ、法を遵守するとともに、常に高い倫理観を持ち続けます
- ダイバーシティ
(多様性/多面性)** 私たちは、社員一人ひとりの人権や個性を尊重し、能力を発揮できる環境を整え、様々な価値観やアイデアを積極的に取り入れます

カルチャー

- ① 「歴史と伝統」を重んじつつ、「未来」へ前進します
- ② 人生と仕事に「情熱」を燃やします
- ③ 「倫理」に基づく正しい判断をします
- ④ 自ら考え、「責任」ある行動をします
- ⑤ 楽しむことを忘れずに「挑戦」し続けます
- ⑥ 年齢や立場にとらわれず「敬意」をもって行動します
- ⑦ 「運搬」をたいせつにします
- ⑧ 「シンプル・スピーディー」を追求します

コカ・コーラシステム

コカ・コーラのしくみはフランチャイズシステム

The Coca-Cola Company

日本コカ・コーラ株式会社

(フランチャイザー)

- ブランド
- イノベーション
- グローバル視点
- お客さま志向
- 卓越した洞察力

Coca-Cola

BOTTLERS JAPAN INC.

(フランチャイジー)

- 顧客志向
- 地域密着
- 業界最高の市場実行力
- 最終製品生産
- 物流・配送
- コスト最適化

日本コカ・コーラより
原液を購入し、製品を製造

企画

研究開発

原液製造

製品製造

物流

販売

回収

リサイクル



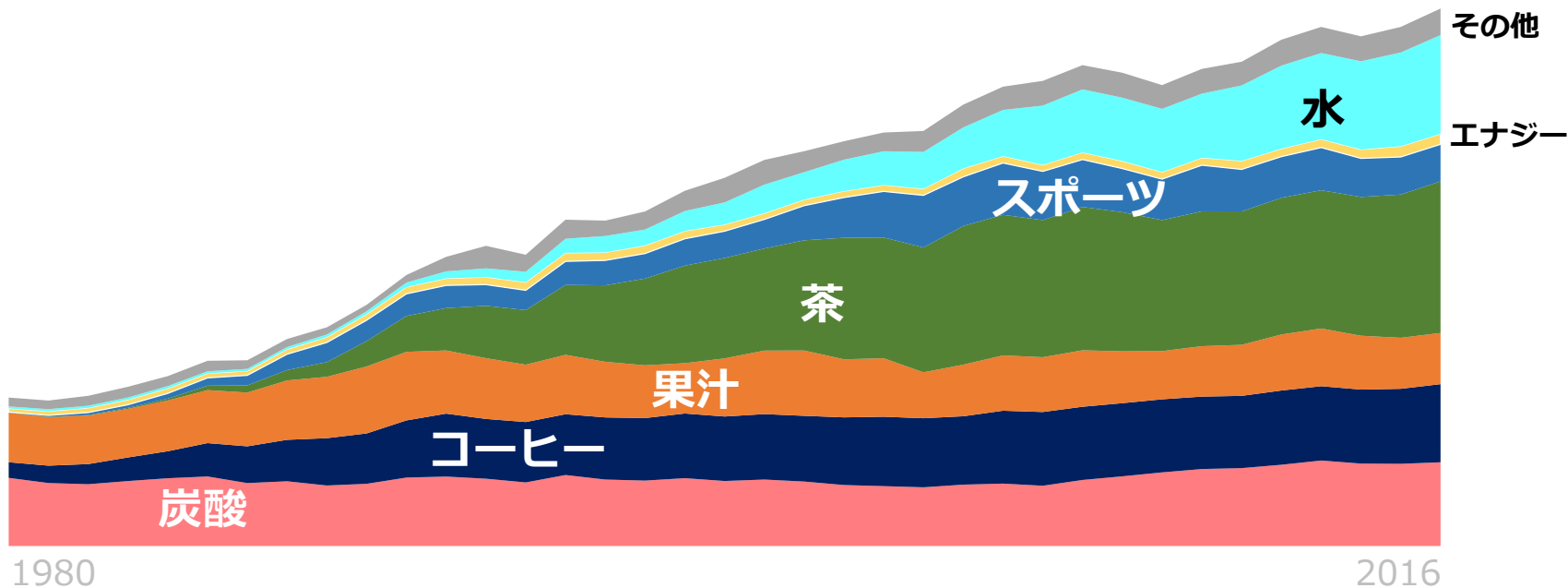


飲料事業

成長する日本の清涼飲料市場

カテゴリーの多様化等で、清涼飲料市場は成長

■ 日本の清涼飲料市場の推移

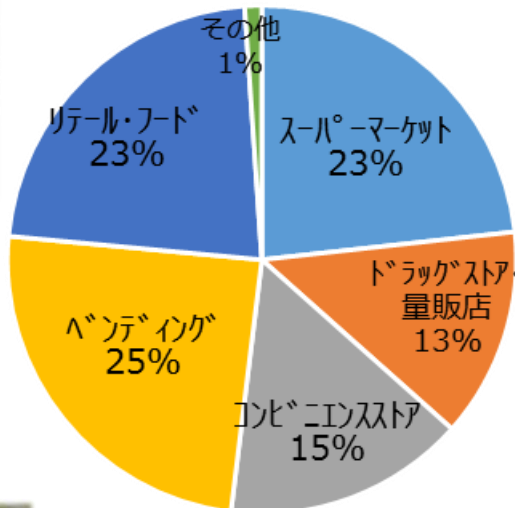


出典：CCBJH 社内資料

Coca-Cola BOTTLERS JAPAN HOLDINGS INC.

チャネル別販売数量構成

スーパーマーケット、ドラッグストア、量販店、コンビニエンスストアが成長を牽引

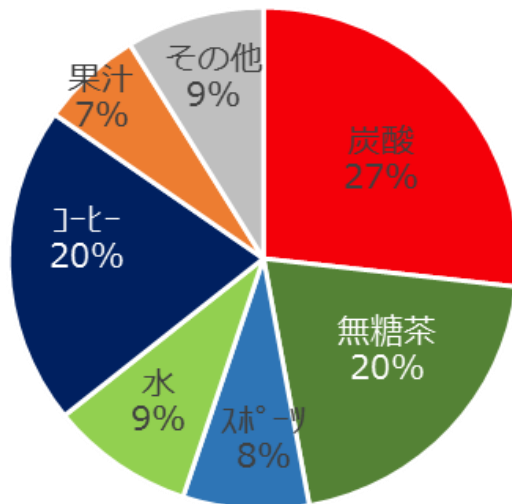
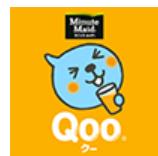


2018年上期(1-6月)実績

Coca-Cola BOTTLERS JAPAN HOLDINGS INC.

カテゴリー別数量構成

主要カテゴリーに主力のブランド・製品を保有



2018年上期(1-6月)実績

Coca-Cola BOTTLERS JAPAN HOLDINGS INC.

イノベーション事例

トクホ(特定保健用食品)



機能性表示食品



スマホアプリ Coke ON



アルコール飲料



九州限定で試験導入中

地域限定製品



自動販売機 専用製品



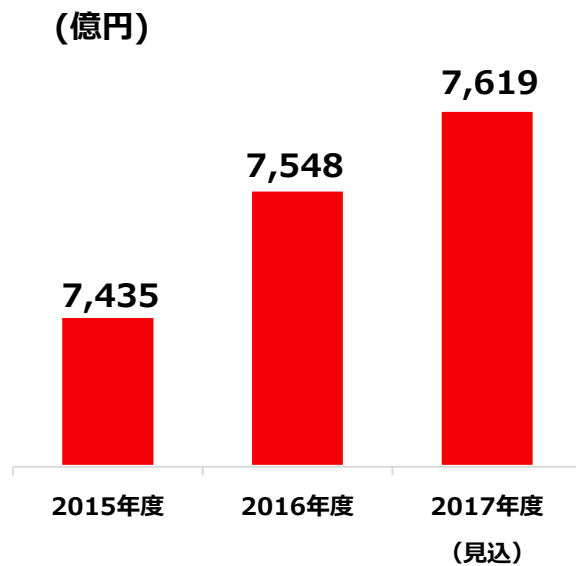


ヘルスケア・
スキンケア事業

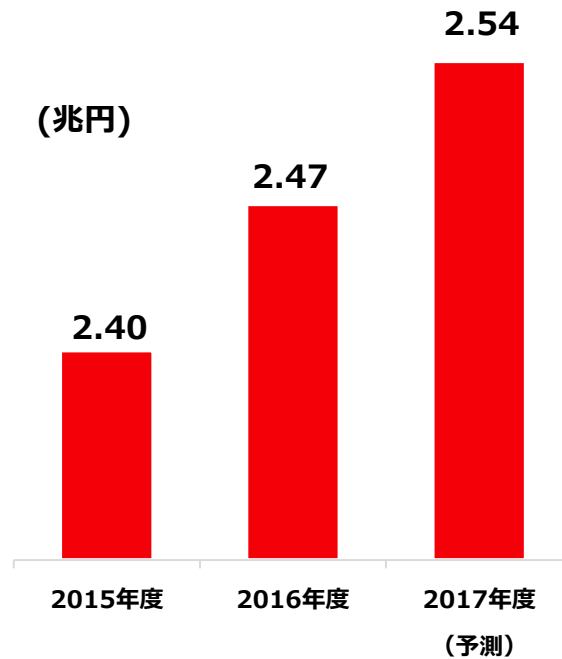
成長する健康食品市場および化粧品市場

両市場ともに成長し続けており、今後も成長が見込まれる

健康食品市場規模推移



化粧品市場規模推移



ヘルスケア・スキンケア事業の概要

ヘルスケア、スキンケアの両分野に主力商品を保有。主なチャネルは通信販売

ヘルスケア



ケール青汁



はちみつ青汁



グルコサミンZ



ひざサポート
コラーゲン



ライラック
01乳酸菌



Q'SAI Kale Cafe 表参道
(東京・表参道、2018年6~7月限定展開)

スキンケア



コラリッチシリーズ



飲料事業との コラボレーション



ミニッツメイド
おいしいフルーツ青汁



業績概要・ 財務戦略等



平成30年7月
豪雨の影響

工場、倉庫、地域物流機能等に多大な影響

被災した本郷工場は当社サプライチェーンの重要拠点のひとつ

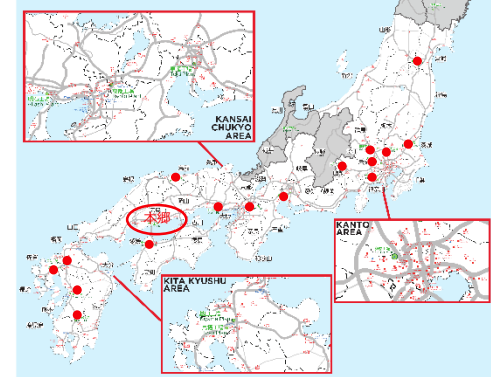
本郷工場 設備概要

- 3つの製造ライン、全体の約5%の製造能力
 - アセプチック(無菌充填)PET
 - 炭酸PET
 - コーヒー(缶/ボトル缶)
- 隣接の物流拠点は自動倉庫を備えたエリアの中核物流拠点
 - 被災時、最盛期に備えた製品在庫約150万ケースを保管

被災状況（当初）

- 製造設備3ラインすべて操業不能
- 自動倉庫機能停止
- 工場敷地内の社員寮居住不能
- 製品在庫は浸水被害により廃棄見込み
- 被災地域内で2,000台以上の自動販売機、クーラーなどが被害
- 被害を受けた工場設備および在庫等の簿価：約90億円
- 鉄道、道路網寸断により、交通網が混乱。物流手段の確保が困難に

当社エリア内17工場



被害は広範囲に及んだ



本郷工場出荷エリア
(7月7日時点)



本郷工場倉庫内
(7月9日時点)



被害の影響と今後について

- ・豪雨被害は甚大であるが、着実な復旧を目指す
 - ・ CCBJHグループ一丸となり、最優先で復旧作業と供給体制再構築を実施中
- ・通期業績予想は未定とし（8月10日付）、被害の影響等を精査した上で改めて公表
- ・成長を目指すこれまでの戦略と方向性に変更はない
 - ・ 2018年のシナジー創出計画は変更なし（少なくとも80億円）
 - ・ お客さまの嗜好の変化に対応した製品導入と供給力確保に向けた投資
 - ・ 猛暑や災害の経験を踏まえ、機動的かつリスク耐性のあるサプライチェーンネットワークを構築





- 業績概要
- 財務戦略
- 株主還元

上期連結業績

経営統合により売上高は増加するも、のれん償却費用の発生等により営業利益は減少

	2018年上期	2017年上期	増減
売上高	466,686	357,837	+30.4%
売上原価	225,809	172,659	+30.8%
売上総利益	240,876	185,177	+30.1%
販管費	225,654	168,079	+34.3%
営業利益	15,221	17,098	-11.0%
税金等調整前当期純利益	15,085	16,357	-7.8%
当期純利益	8,845	9,692	-8.7%
1株当たり四半期純利益 (EPS)	44.91円	64.65円	-19.74円

飲料事業	2018年 上期	2017年 上期	増減	ヘルスケア・ スキンケア事業	2018年 上期	2017年 上期	増減
売上高	452,245	342,817	+31.9%	売上高	14,440	15,019	-3.9%
営業利益	13,417	15,430	-13.0%	営業利益	1,803	1,667	+8.2%

*2017年上期は、第1四半期までは統合前のコカ・コーラウエストの業績です。

単位：EPS除き百万円

当期純利益：親会社株主に帰属する四半期純利益

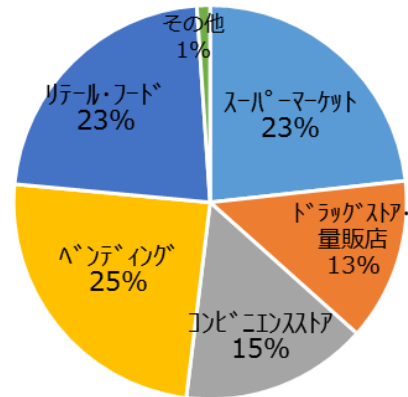
Coca-Cola BOTTLERS JAPAN HOLDINGS INC.



上期販売数量（プロフォーマ）は前年並み

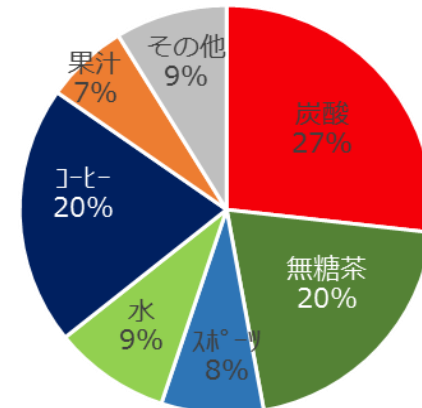
スーパー、ドラッグ・量販店、コンビニ等手売りチャンネルが新製品で成長
炭酸と無糖茶カテゴリーの成長が続き、コーヒーは新製品導入で第2四半期に改善

チャネル別



前年同期比	販売数量
スーパーマーケット	+5%
ドラッグストア・量販店	+7%
コンビニエンスストア	+1%
ベンディング	-6%
リテール・フード	-2%

カテゴリー別



前年同期比	販売数量
炭酸	+5%
無糖茶	+4%
スポーツ	-3%
水	-7%
コーヒー	-4%
果汁	-2%



プロフォーマ：実質業績。2017年1月から経営統合されていたものと仮定した業績。また、2018年の実績をその業績と比較したもの

下期新製品、マーケティング活動

夏期に需要が高まる炭酸に注力、綾鷹にトクホ導入

コカ・コーラサマーキャンペーン 夏限定カラーボトル



「コカ・コーラ」スリムボトル 地域デザイン



ファンタ ぼくらのやりたい100のことボトル



綾鷹 特選茶 9月24日発売



緑茶ブランド「綾鷹」ならではの
旨みのある、豊かな味わいを
実現したトクホ



株主価値向上に向けた財務戦略

配当方針

- 積極的な利益還元を行うことを利益配分に関する基本方針としながら、安定的な配当を最優先
- 国際会計基準適用の2019年以降、配当性向30%以上を目安

2018年
年間配当予想

50

円/株

中間	期末(予想)
25 円/株	25 円/株

業績連動型株式報酬制度

- 3年間の業績に連動
- 対象者：業務執行取締役・執行役員
 - 売上高とROE目標達成度に基づく株式受領権の交付
 - 目標達成度に応じて受領株式数が変動
 - 目標値
 - 連結売上高成長率：2017－2020年(年平均) 2.0%
 - 連結ROE：2020年12月期 6.6%

自己株式の取得

- 総額559億円、17,075,239株（発行済株式数の8.28%）の自己株式取得を完了（2018年4月13日）



株主優待制度

- 「株主優待ポイント」制度を導入
- ポイントはコカ・コーラ社製品、コカ・コーラグッズ、社会貢献活動への寄付等に交換可能
- 長期保有株主さまへ優遇制度あり

株主優待商品例

コカ・コーラ社
製品詰合せ



社会貢献活動
(市村自然塾 九州)
への寄付※



コカ・コーラ
東京2020オリンピック
フェイスタオル
マグカップ



※「生きる力を大地から学ぶ」を基本理念に農作業を中心とした自然体験活動、共同生活を通じて子どもたちの健全な育成・成長を支援するために設立された特定非営利活動法人(NPO)

ホームページ紹介、工場見学案内

IR情報サイト

The screenshot shows the top navigation bar with the company logo and name in Japanese and English, along with links for English, contact, and site search. Below this is a secondary menu with links for corporate information, IR/investor information, product and campaign information, social contribution (CSV), employment information, and news. The main banner features the Coca-Cola logo and the text 'IR・投資家情報'. Below the banner, there is a section for 'IR最新資料BOX' (Latest IR Materials Box) with links to download the latest financial statements and other documents. To the right, there is a '株主優待サイト' (Shareholder Privilege Site) section.

コカ・コーラ ボトラーズジャパン IR情報

検索

工場見学実施工場



コカ・コーラ ボトラーズジャパン 工場見学

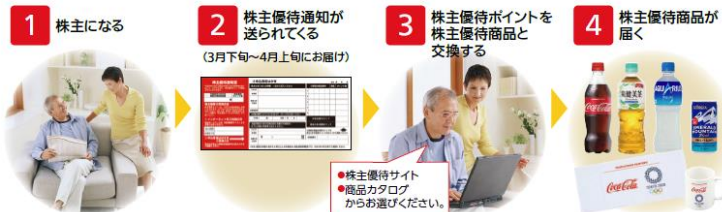
検索



参考資料

2018年 株主優待制度のご案内

毎年12月31日現在で当社株式を100株以上保有する株主さまに対し、保有株式数と保有期間に応じて、「株主優待ポイント」を翌年3月下旬に贈呈いたします。「株主優待ポイント」(1ポイント60円相当)は、当社ホームページの株主優待サイトや商品カタログの中から、コカ・コーラ製品詰合せや社会貢献活動への寄付などお好きな株主優待商品と交換いただくことができます。



株主優待商品例

コカ・コーラ
製品詰合せ



社会貢献活動
(市村自然塾 九州)
への寄付*

コカ・コーラ
東京2020オリンピック
フェイススタール
マップアップ

*「生きる力を大地から学ぶ」を基本理念に農作業を中心とした自然体験活動、共同生活を通じて子どもたちの健全な育成・成長を支援するために設立された特定非営利活動法人(NPO)

株主優待に関するお問い合わせ先

コカ・コーラ ボトラーズジャパンホールディングス株主優待事務局
TEL 0120-99-5610 受付時間 10:00～17:00(土日祝・年末年始を除く)

1 基準日および贈呈時期

- 対象となる株主さま
毎年12月31日現在において、当社株主名簿に記載または記録された株主さまのうち、1単元(100株)以上を保有する株主さま
- 贈呈時期 翌年3月下旬

2 株主優待サービスの利用期間

3月下旬～9月末

3 株主優待ポイント

保有株式数に応じて、45～180ポイントを贈呈いたします。



株主優待ポイントの概要

保有株式数	保有期間3年未満	保有期間3年以上		
	株主優待ポイント	①株主優待ポイント	②長期保有優遇ポイント	合計①+②
100株以上 500株未満	45ポイント	45ポイント	+30ポイント	75ポイント
500株以上 1,000株未満	60ポイント	60ポイント	+45ポイント	105ポイント
1,000株以上 5,000株未満	90ポイント	90ポイント	+60ポイント	150ポイント
5,000株以上	180ポイント	180ポイント	+120ポイント	300ポイント

5 株主優待商品のお申し込みおよびお受け取り時期について

株主優待商品のお申し込みにあたっては、株主さまのご希望にあわせてお受け取り時期(●「通常配送」および●「夏季配送」)をお選びいただけます。

4 長期保有優遇ポイント

対象となる株主さまの保有株式数に応じて、長期保有優遇ポイントとして30～120ポイントの追加ポイントを贈呈いたします。

長期保有優遇制度の対象となる株主さま

3年以上継続して当社株式を
1単元(100株)以上保有する株主さま

- 1) 毎年12月31日現在において、当社株主名簿に、同一の株主番号で3年以上継続して1単元(100株)以上記録または記録されている株主さま(同一の株主番号で3月31日現在、6月30日現在、9月30日現在および12月31日現在の株主名簿に継続して、13回以上記録または記録されている株主さま)といたします。ただし、結婚および転居に伴う株主名簿の記載内容の変更により、株主番号が変更となった場合に限り、株主さまからの申請により長期保有優遇制度の対象といたしますので、当社の株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社証券代行部(TEL 0120-782-031 平日9:00～17:00)までご連絡ください。
- 2) 旧コカ・コーラ・システム・株式会社の株主さまにつきましては、これまで貴社において、6月30日現在および12月31日現在の年2回の株主名簿の記載または記録の確認を行ってきており、3月31日現在および9月30日現在の株主名簿への記載または記録を確認することはできませんが、2017年3月31日までの期間については、特例として、この年2回の株主名簿において、1単元(100株)以上記録または記録を確認することで長期保有優遇制度の適用の可否について判断させていただきます。ただし、2017年4月以降は、四半期ごとの株主名簿に記載または記録があることを長期保有優遇制度の適用条件といたします。

用語集

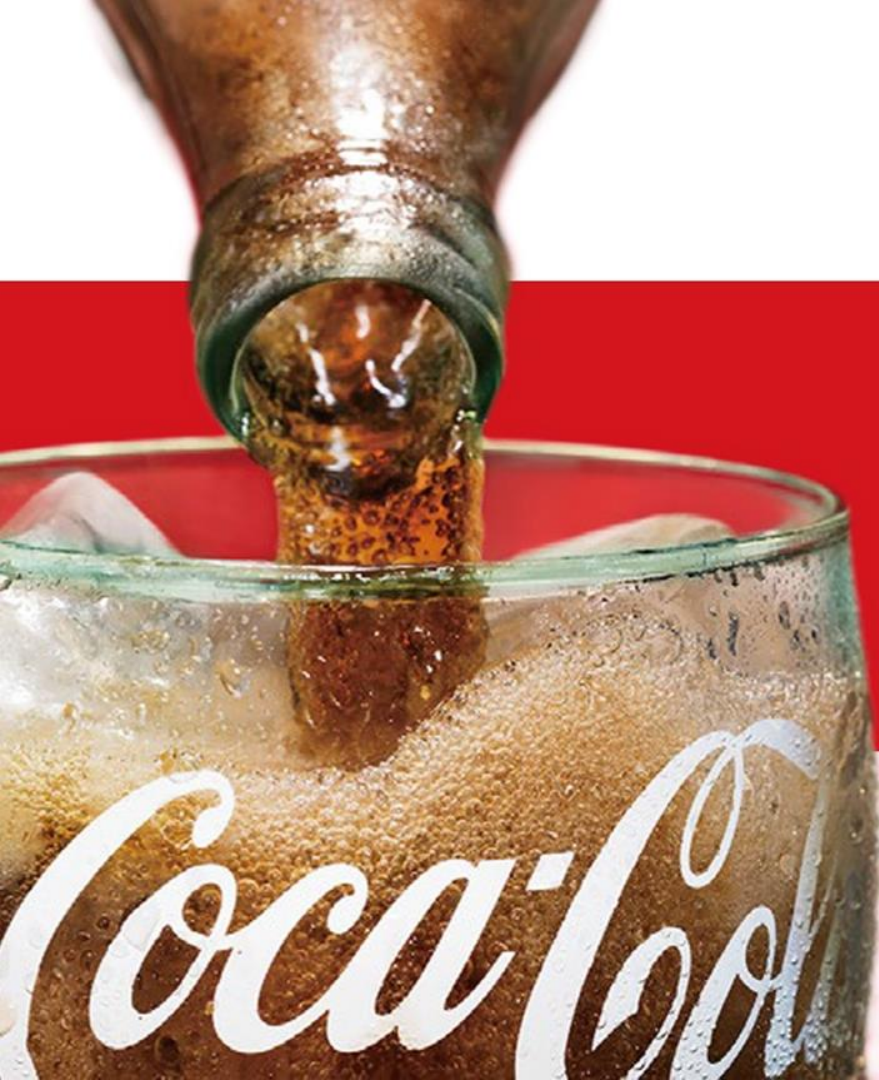
DME	Direct Marketing Expensesの略。販促費（広告宣伝費、リベート、販売手数料等）。
FC（将来消費）	Future Consumptionの略。家庭等での将来の飲用を目的として購入される商品（例、1リットル以上のペットボトルや小型パッケージを複数本セットにしたマルチパック等）やFC需要の多いチャネル（例、スーパーマーケット、ドラッグストア、ディスカウンター等）を指す。
HORECA	ホテル(Hotel)、レストラン(Restaurant)、カフェテリア(Cafeteria)の略。料飲店チャネル。
IC（即時消費）	Immediate Consumptionの略。購入後、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、ベンディング、コンビニエンスストア等）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。
プロフォーマ (Pro forma)	実質業績。2017年1月から経営統合されていたものと仮定した業績。また、2018年の実績をその業績と比較したもの。
PTC	Price, Terms and Conditionsの略。適切な価格（取引納価）取引条件。お得意さまと適切な価格（納価）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。利益を伴った売上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。

販売チャネル定義



ベンディング	自動販売機を通じた消費者への直接販売
スーパーマーケット	スーパーマーケットチェーン等への卸売り
ドラッグストア・量販店	ドラッグストアチェーンやディスカウントチェーン等への卸売り
コンビニエンスストア	コンビニエンスストアチェーンへの卸売り
リテール＆フード	一般食料品店、酒飯店、飲食店、オンラインショップ等への卸売り
その他	上記チャネル以外への卸売り





THANK YOU

コカ・コーラ ボトラーズジャパンホールディングス株式会社
IR統括部

ir@ccbj.co.jp

<https://www.ccbj-holdings.com/ir/>

facebook: <https://www.facebook.com/ccbj/>

Coca-Cola
BOTTLERS JAPAN HOLDINGS INC.