



**one+**

*Coca-Cola East Japan*



# 将来予測に関する記述について

本資料に記載されている事業計画、業績予想、および事業戦略は、本資料配布時点で得られる情報を考慮し、経営陣が行った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。

- 市場での価格競争の激化
- 当社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
- 上記以外の不確定要因
- 原材料費の高騰
- 税制環境の変化
- 経営陣が決定したレベル、またはタイミングどおりに生産効率の実現と設備投資を実施するCCEJの能力
- 効果的な販売や流通を実施するCCEJの能力
- 上記以外の不確定要因

本資料の情報は情報提示を目的としており、当社の株式への投資勧誘を目的としたものではありません。

当社発行の株式に投資するかどうかの判断はご自身のご判断において行うようお願いいたします。



**OPENING  
VIDEO**

*Coca-Cola East Japan*

# one+

*Coca-Cola East Japan*

**A WORLD-CLASS  
JAPANESE  
BOTTLER**

**GALIN DRAGAN**  
CHIEF EXECUTIVE OFFICER

**MICHAEL COOMBS**  
CHIEF FINANCIAL OFFICER

November 14, 2013 | TOKYO JAPAN



# ワールドクラスの、日本のコカ・コーラボトラーを目指して

## コカ・コーライーストジャパンのご紹介

- 前例のないスピード感での進化
- 持続的成長を実現するための **one+** ロードマップ  
Coca-Cola East Japan

## コークブレイク

## 事業戦略の方向性

- 成長を実現する確かなプラン
- 統合シナジーを生かしたコスト削減
- インフラや能力開発への投資

## 質疑応答





**INTRODUCING  
COCA-COLA  
EAST JAPAN  
CALIN DRAGAN**

*Coca-Cola East Japan*



# Coca-Cola East Japan 2013年7月1日設立

東京および名古屋証券取引所に上場、**証券コード2580**



## ボトラー4社の統合

(26 事業会社もを含む)

- コカ・コーラ **セントラル** ジャパン (上場)
- **三国** コカ・コーラ ボトリング (上場)
- **東京** コカ・コーラ ボトリング (非上場)
- **利根** コカ・コーラ ボトリング (非上場)



# 親しまれた製品と市場に根付いた販売網

50種<sup>のブランド</sup>  
800超<sup>のSKU\*</sup>



従業員数

12,000人

1日当たりの製品提供数

2,800万本

50万台超

の自動販売機、  
クーラー、  
ディスペンサー



販売店数

20万軒超







# 日本最大のコカ・コーラボトラー

年間売上 \*

## 5,430億円超

世界第5位のコカ・コーラボトラー



**one+**  
Coca-Cola East Japan

年間販売数量(実箱ベース)\*

## 2億8,300万ケース

日本における

コカ・コーラシステムの50%相当



生産拠点

## 10ヶ所



営業所/物流拠点

## 150ヶ所

## ~33%

ザコカ・コーラカンパニー  
の株式保有率

\* 2012 pro-forma results



# 我々は最も馴染みのあるブランド飲料を販売している





# コカ・コーラシステムの一員として

## コカ・コーラシステムとは?

- 永続的かつ効果的なフランチャイズ
- 消費者とカスタマーの双方のニーズを満たし、市場で勝ち抜く

*The Coca-Cola Company* + *Coca-Cola East Japan*





# 進化し続ける日本のコカ・コーラシステム

1957-99 17 ホトラー

- 東京
- 利根
- 三国
- 富士
- 中京
- 仙台
- みちのく
- 北陸
- 長野
- 北海道
- 四国
- 沖縄
- 近畿
- 三笠
- 山陽
- 北九州
- 南九州

2001

1999

1999

2001 14 ホトラー

- 東京
- 利根
- 三国
- CCCJ**
- 仙台1
- みちのく
- 北陸**
- 北海道
- 四国
- 沖縄
- 近畿
- 三笠
- CCWJ**
- 南九州

2006

2006 12 ホトラー

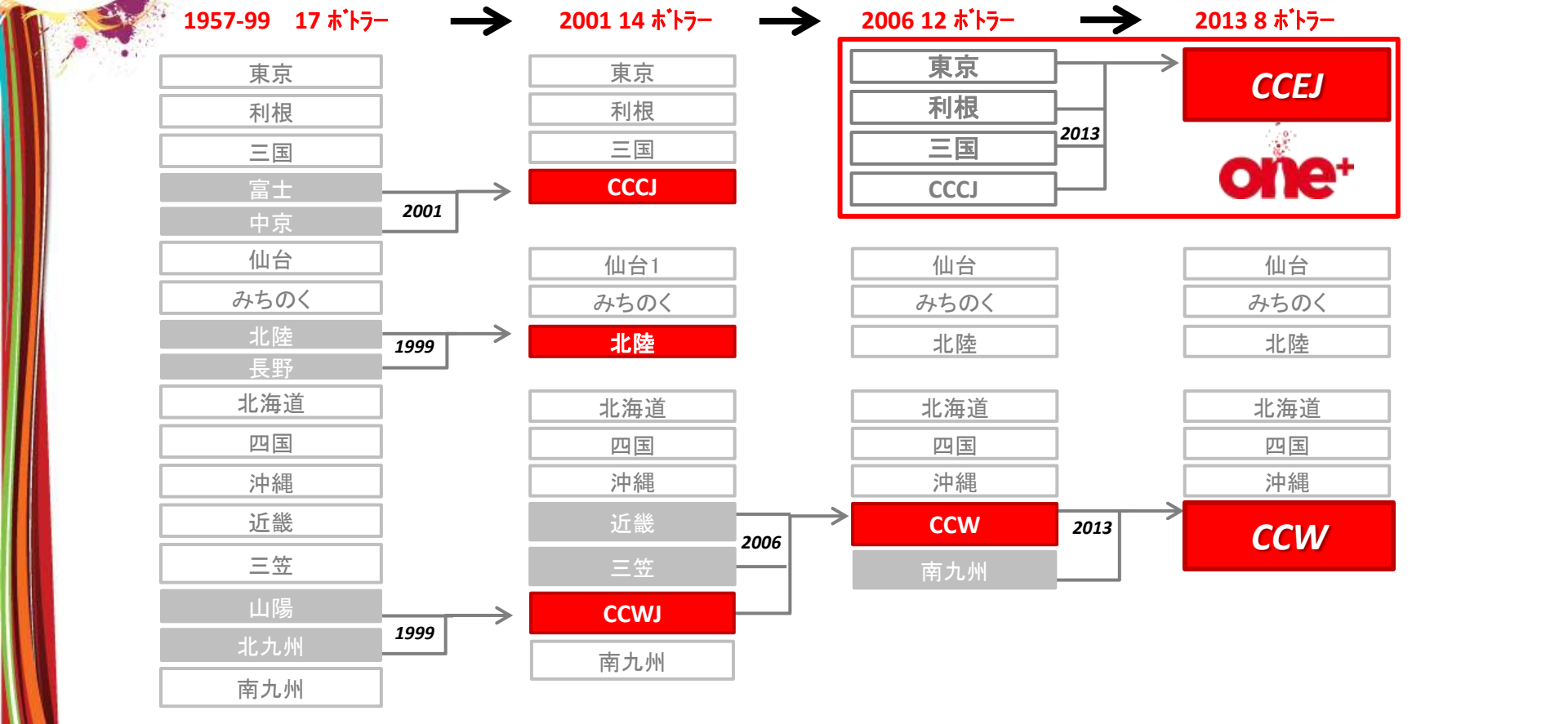
- 東京
- 利根
- 三国
- CCCJ
- 仙台
- みちのく
- 北陸
- 北海道
- 四国
- 沖縄
- CCW**
- 南九州

2013

2013

2013 8 ホトラー

- CCEJ**
- one+
- 仙台
- みちのく
- 北陸
- 北海道
- 四国
- 沖縄
- CCW**





# 市場で勝つための進化

## 持続的成長に向けた当社のone+ロードマップ





# まだ我々の one+ ロードマップは始まったばかり



2012-2013

Forming

2013年  
第3四半期

2013-2014

Storming

新しいビジネスモデル  
を明確化し、展開する

2014-2015

Norming

新しいビジネスモデル  
の質を高め、最適  
化する

2015-2017

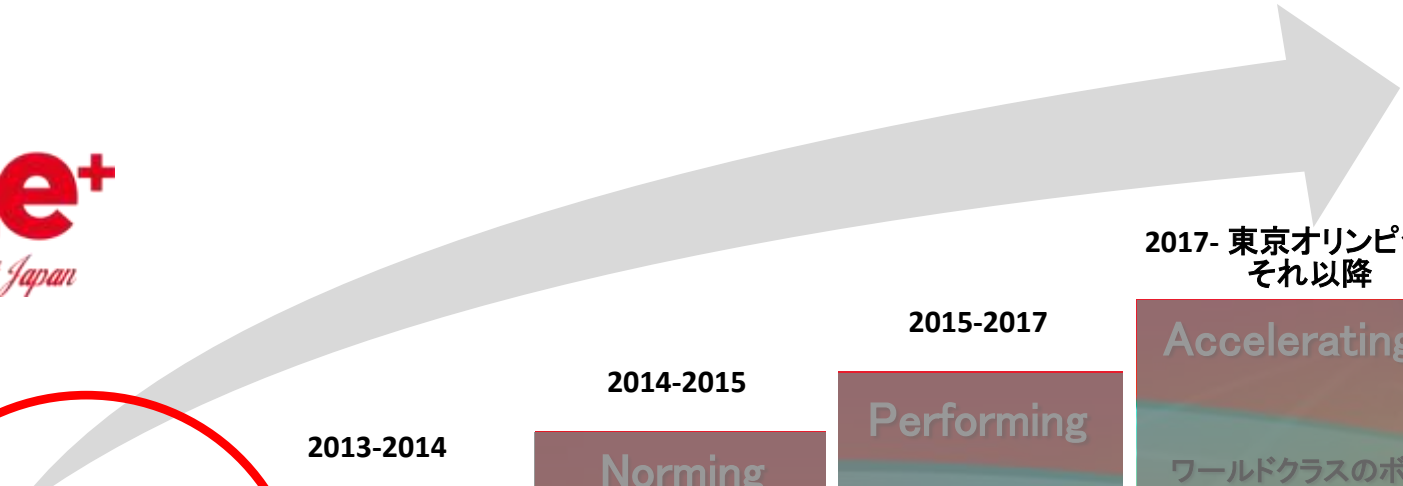
Performing

ポトラーの世界水準  
に近づける

2017- 東京オリンピックと  
それ以降

Accelerating

ワールドクラスのポ  
トラー水準に到達  
し、それを上回る

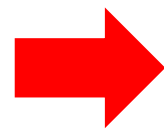




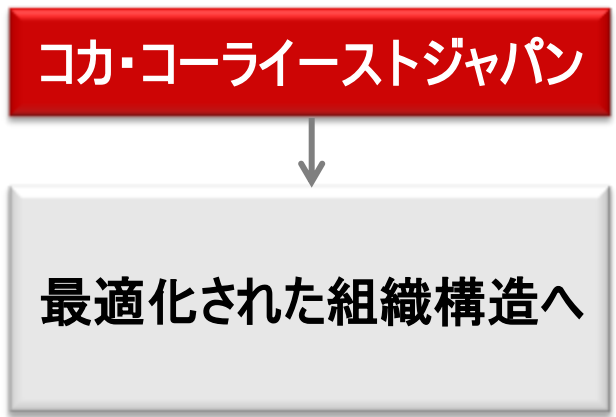
# ボトラー4社の統合を超えて

- 激しい競争環境下で進められる統合
- 26社から1つの最適な組織構造へ → 複雑性を排除したシンプルな構造に

**26** 統合初日 (Day1) 時点での  
事業会社の数



将来の姿





# 前例のないスピードで進化

## 5人の非常勤取締役を採用

- ✓ バランスの取れたガバナンスの確立

## 2013年7月1日 部門毎の統合が完了

- ✓ 統合初日から部門別組織を実現

## 2,000人以上の 従業員の再配置

- ✓ オフィスの分散化と本社所在地の変更

# 250を超える統合プロジェクトが進行中

## 事業会社の統合開始

- ✓ 26社の事業会社を統合
- ✓ 製造会社4社を1社に統合
- ✓ さらなる統合を検討

## 管理職対象の 希望退職制度の開始

- ✓ 人材アセスメント進行中

## 一元化された購買部門 の設立、稼働

- ✓ すでにコスト削減効果をもたらしてる





# 将来の成長に向けた投資

## 300億円の 設備投資(2013年)

- ✓ 成長のための積極投資
- ✓ 2017年までに450-500億円を投資

## 5製造ラインを 発注済み

- ✓ 最新技術の導入により、生産能力を向上

## 人材への投資が進行中

- ✓ 120名のリーダーを対象にコカ・コーラ世界共通のトレーニングを実施
- ✓ 千葉で営業のパイロット・プログラムを開始

## コカ・コーラのグローバル ERP システムの導入

- ✓ 世界の主要ボトラー10社で使用されているモデル

## 新しい営業体制

- ✓ 従来のボトラーのエリアを超え、チャンネルと主要カスタマーに注力
- ✓ **成長**戦略に応じて変化



# 多様で経験豊富な経営陣

世界のコカ・コーラシステムから各分野の専門家が集結

**CEO**



カリン・ドラガン  
Calin Draoan  
20+ years 

**Procurement**



新井 琢也  
Takuya Arai  
New to Coke system 

**Finance**



マイケル・クームス  
Michael Coombs  
20+ years 

**HR**



石坂 聡  
Satoshi Ishizaka  
New to Coke system 

**Commercial**



ダン・ニスター  
Dan Nistor  
20+ years 

**IT**



沼畑 幸二  
Koji Numahata  
New to Coke system 

**Legal**



尾関 春子  
Haruko Ozeki  
Back to Coke system 

**Supply Chain**



パット・パイヤ  
Pat Paya  
30+ years 

**BI**



カナン・セトゥラマン  
Kannan Sethuraman  
19+ years 

**PAC**



八住 庸平  
Yohei Yasumi  
15+ years 



# Forming: 第3四半期累計実績

- 2013年Q3累計実績のプロフォーム\*から、統合に関する一時的な費用を除き標準化



円、百万

2013 Q3累計 実績 (報告ベース)	
売上数量 (BAPC) (,000 cases)	132,405
実質売上高	246,786
限界利益	107,781
営業利益	8,077
経常利益	8,177
純利益	15,481

2013 Q3累計 プロフォーム
217,163
407,596
188,361
9,848
9,335
15,592

2013 Q3累計 一時発生損益
1,922
1,922
-9,337

2013 Q3累計 (標準化)
217,163
407,596
188,361
11,770
11,257
6,255

\*比較のため4社統合が年度当初から行われていたという前提での試算



# Forming: Q3累計実績に含まれる一時発生損益

## 一時発生損益 (2013 Q3累計)



P/L 列	項目	2013 年Q3 累計 (CCEJ)
-------	----	-----------------------

百万円

原価	在庫評価のインパクト	1,135
営業経費	会計の標準化	369
営業経費	PPA関係のインパクト	-410
営業経費	リストラクチャリング費用	828
営業利益における総経常外損益		1,922

P/L 列	項目	2013 年Q3 累計(CCEJ)
-------	----	----------------------

百万円

特別利益	負ののれんによる一時的な利益	-12,969
特別損失	統合費用	3,416
営業利益より下		-9,553



# Forming: 値下げ競争とミックスへの継続的な 圧力

売上 売上高比較 – 2013 Q3累計		計
販売数量 (BAPC)	→	0%
価格	↓	-1%
ミックス	→	0%

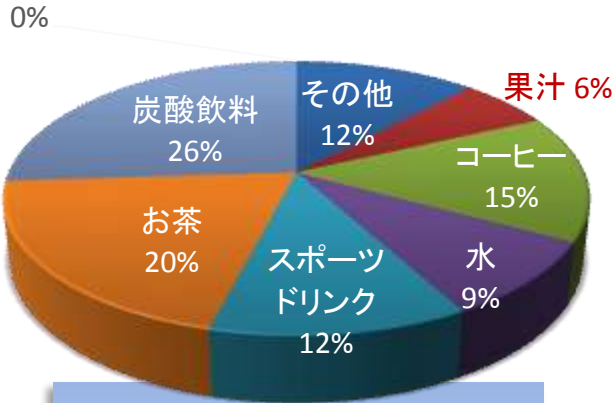
- 活発にスピード感を持って統合を進めながら、**販売数量を維持**
- 市場競争下での **値下げ圧力が**、売上高に影響
- シェアと売上拡大のため、オケージョン(飲用機会)、ブランド、パッケージ、プライス(価格)、チャネル(OBPPC)のセグメント化による **強力なプランを実行中**



# Forming: 成長を示唆するトレンド

## カテゴリー別 Q3累計数量

(売上数量構成比)



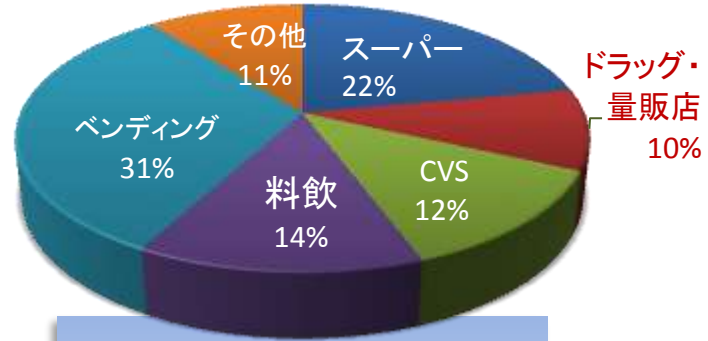
### カテゴリーの数量伸長

(前年同期比)

- 炭酸飲料は維持
- 無糖茶+3%
- スポーツドリンク+2%
- コーヒー(-4%)

## チャネル別 Q3累計数量

(売上数量構成比)



### チャネルの数量伸長

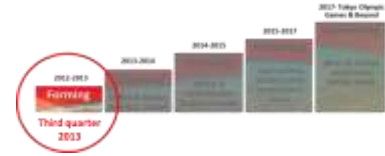
(前年同期比)

- スーパーマーケット+1%
- ドラッグ・量販店+3%
- ベンディング(-2%)



# Forming: 2013年度見通しハイライト

- 熾烈な競争下においても**年間販売数量は伸長**
- 価格への厳しいプレッシャー**がNSRに影響
- 製造原価における**コスト低減シナジー**が限界利益改善に貢献



	2013 年間累計 プロフォーマ*
売上数量 (BAPC) (千ケース)	285,433
実質売上高	536,900
限界利益	248,400
営業利益	8,100
経常利益	7,500
純利益	11,000

2013 年間累計 一時発生項目
1,900
1,600
-5,700


2013 年間累計 見通し(標準化)
285,433
536,900
248,400
10,000
9,100
5,300

2012 年間累計 プロフォーマ	前年比	
	差	%
283,497	1,936	1%
543,146	(6,246)	-1%
247,671	729	0%
10,689	(689)	-6%
10,090	(989)	-10%
5,336	(36)	-1%

\*比較のため4社統合が年度当初から行われていたという前提での試算




# ここまでのまとめ

- **かつてないスピードと変革領域**
  - 26の事業会社からのスタート
  - 250を超える統合プロジェクトが進行中
  - 目に見える成果が至るところで出始めている
- **持続的成長に向けた当社の  ロードマップが動き始めている**
  - 2013年第3Q 我々のロードマップは始まったばかり



**COKE  
BREAK**

*Coca-Cola East Japan*



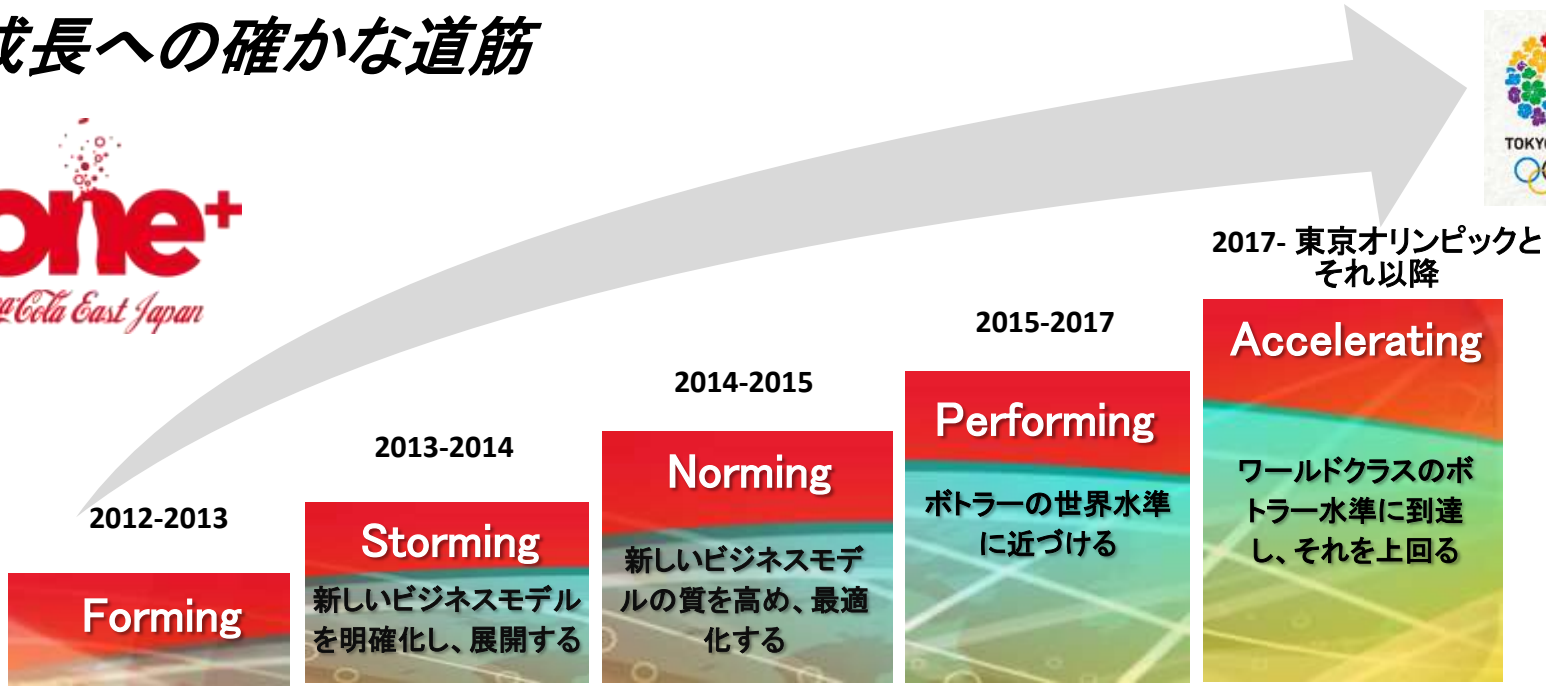
**OUR one+**  
**ROADMAP TO**  
**SUSTAINABLE GROWTH**  
**CALIN DRAGAN**

*Coca-Cola East Japan*



# 持続的成長のための one+ ロードマップ

## 成長への確かな道筋





# one+ロードマップ 世界水準の業績目標

長期：2017年まで

業績

- **マーケットシェア** 自エリア内でのNARTD\*市場No1
- **販売数量伸長** 業界平均以上
- **実質売上高伸長** 中長期のボリューム成長を上回る
- **営業利益率\*\*** 2017までに+4ポイント

経営

従業員の  
意識改革

顧客満足度の  
向上

人材・能力の  
開発

\* NARTD= 非アルコールパッケージ飲料    \*\* 比較ベース



# 2020年 東京オリンピック: “開催地ボトラー”

A promotional advertisement for Coca-Cola in Tokyo 2020. The background is a vibrant red with a fine, sparkling texture. On the left, the words "TOKYO 2020" are written in large, bold, white sans-serif font. Below this, the Japanese text "オリンピックが、また東京にやってくる。" (The Olympics are coming to Tokyo again.) is written in a smaller white font. At the bottom left, the Coca-Cola script logo and the Olympic rings are displayed in white, with the text "WORLDWIDE PARTNER" underneath. On the right side of the advertisement, a clear glass filled with a dark, bubbly beverage and ice is shown. The glass has the Coca-Cola script logo embossed on it. The entire scene is set against a background of red liquid splashing, creating a dynamic and refreshing visual.



# Coca-Cola East Japan 未来に向けて

**成長**  
現行の強みと  
将来的な成長の  
バランス

**スピード**  
かつてないスピー  
ドと変革領域

**シナジー**  
コスト削減と効率  
性の向上

**インフラ**  
最適な  
オペレーション  
体制の擁立

**人材**  
世界のモデルにな  
る従業員





# Coca-Cola East Japan 未来に向けて

**成長**  
現行の強みと  
将来的な成長の  
バランス

**スピード**  
かつてないスピー  
ドと変革領域

**シナジー**  
コスト削減と効率  
性の向上

**インフラ**  
最適な  
オペレーション  
体制の擁立

**人材**  
世界のモデルにな  
る従業員





# one+ ロードマップ:成長の柱

## +300億円

実質売上増分  
2017 vs. 2012

- ・ マーケットシェア拡大を最重要視
- ・ 販売数量と価格の適正なバランス

## +160億円

実質売上高

### チャネル

- ・ ベンディングを競争優位性の高い武器とし、再成長させる
- ・ 主要カスタマーでの勝利

## +60億円

実質売上高

### エリア/オケージョン

- ・ 料飲チャネルにおける営業強化
- ・ 首都圏への人材配置強化

## +80億円

実質売上高

### カテゴリー

- ・ 5つの主要カテゴリーへの注力



**成長**  
現行の強みと  
将来的な成長の  
バランス





# one+ ロードマップ:成長の柱

**+160億円**    **チャネル**

実質売上高

## ベンディングを競争優位性の高い武器として活用

- インドアジアの向上(29%から34%へ)
- 消費者に根差した、価格とパッケージラインナップ
- ワールドクラスの省電力機材(2014年に140億円)
- 標準化されたオペレーションおよびシステム
- サポートとリソース: “市場開拓担当者”を30%増

## 主要カスタマーでの勝利

- 投資対利益率を最重視
- 新規に最適化された営業組織を実現
- 新プロセスやツールによる店舗内実行力の強化



## 成長

現行の強みと  
将来的な成長の  
バランス



# one+ ロードマップ:成長の柱

**+60億円**

実質売上高

**エリア/オケージョン**

## 販売拠点作りと売り場作り

- マーケット滞留時間の増: 30% → 50%
- 現場へのサポート重視の組織へ:  
300人以上の営業担当者を増強
- 冷却販売拠点を増やす: 冷却機材を増やす

## 成長

現行の強みと  
将来的な成長の  
バランス



# one+ ロードマップ:成長の柱

**+80億円**

実質売上高

カテゴリー

## 5つの飲料カテゴリーへの注力

- 炭酸: コカ・コーラを中心にファンづくりや購買を喚起させる活動
- コーヒー: ポートフォリオを充実させる
- 茶: 勢いを更に加速させ、無糖茶全体で勝利する
- スポーツ: アクティブなライフスタイルと水分補給
- 水: 飲みきりサイズでのリーダーとなる



**成長**

現行の強みと  
将来的な成長の  
バランス



# Coca-Cola East Japan 将来展望

**成長**  
現行の強みと  
将来的な成長の  
バランス

**スピード**  
かつてないスピー  
ドと変革領域

**シナジー**  
コスト削減と効率  
性の向上

**インフラ**  
最適な  
オペレーション  
体制の擁立

**人材**  
世界のモデルにな  
る従業員





# one+ サプライチェーンロードマップ: 大幅なコスト削減

**+¥200～250億円**

サプライチェーンにおけるコスト削減総額  
2017 vs. 2012

戦略的なインフラ整備計画の策定

パッケージの最適化

製造の効率化

物流の合理化 = 需要、運用、在庫計画策定

**シナジー**

コスト削減と効率  
性の向上



# one+ サプライチェーンロードマップ: 大幅なコスト削減

## 戦略的なインフラ整備計画の策定

- 外部業者による高コストなパッケージ製造の削減
- 物流拠点の統合

## パッケージの最適化

- 2014年にPETインハウスブロー製法の成形機導入
- 軽量化および標準化

## 製造の効率化

- 製造の内製化およびオペレーティングコストの削減
- 稼働率、生産量の改善

## 流通: 需要、オペレーション、在庫計画策定

- 社内流通ネットワークの最適化
- 直接配送の拡大
- 配送業者入札制度の導入



シナジー

コスト削減と効率  
性の向上



# one+ サプライチェーンロードマップ: 購買機能におけるコスト削減

購買機能の一元化やコカ・コーラ標準のERPシステムの導入により、コスト削減効果を最大化:

**+100億円**

サプライチェーンにおける  
コスト削減総額  
2017 vs. 2012



**シナジー**

コスト削減と効率  
性の向上

**60億円**

**間接費**

- 補修・維持
- 設備
- 車両管理
- 消耗品
- 賃貸料

**40億円**

**コカ・コーラビジネスサー  
ビス管理の直接費**

- パッケージ
- 甘味料

(外国為替・商品相場リスクを除く)



# Coca-Cola East Japan 将来展望

**成長**  
現行の強みと  
将来的な成長の  
バランス

**スピード**  
かつてないスピー  
ドと変革領域

**シナジー**  
コスト削減と効率  
性の向上

**インフラ**  
最適な  
オペレーション  
体制の擁立

**人材**  
世界のモデルにな  
る従業員







## 450-500億円

さらなるシナジー効果を得るための  
2017年までの設備投資

2012年時点と比較

- 新たな製造ラインの導入
  - ✓ 2017年までに~10ライン
- 工場内倉庫の拡充
- PETボトルインラインブロー製法
- 世界標準のERPシステム



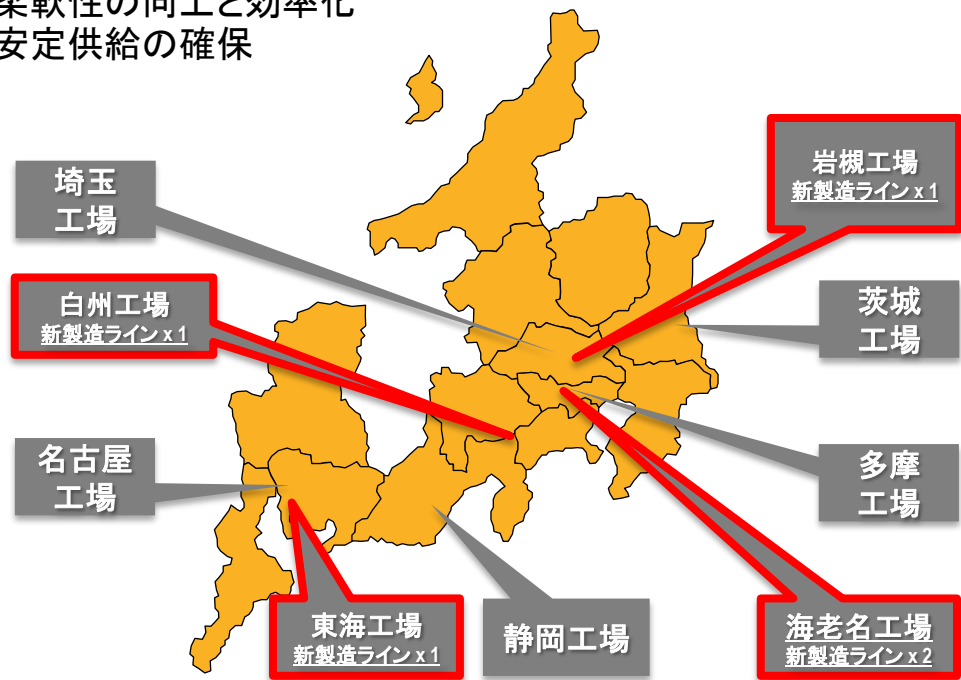
**インフラ**  
最適な  
オペレーション  
体制の擁立



# one+ サプライチェーンロードマップ:成長への投資

## 2014年に5つの新製造ラインを新設

- 生産能力の改善
- 柔軟性の向上と効率化
- 安定供給の確保



**インフラ**  
最適な  
オペレーション  
体制の擁立



# Coca-Cola East Japan 将来展望

**成長**  
現行の強みと  
将来的な成長の  
バランス

**スピード**  
かつてないスピー  
ドと変革領域

**シナジー**  
コスト削減と効率  
性の向上

**インフラ**  
最適な  
オペレーション  
体制の擁立

**人材**  
世界のモデルにな  
る従業員





# one+ 人材ロードマップ: 人材シナジー

8,000

正社員

4,000

契約社員

400

派遣社員

**戦略的な組織の見直し**

組織最適化の為にあらゆるプランの検討

**正規社員、非正規社員のバランス最適化**

人的リソースの適材配置

**残業代の大幅削減**

**人材**

世界のモデルになる従業員

## 能力に基づいた管理職の選考

- ・ 年功に代わり、各自の専門分野における能力とリーダーとしての資質によって選考された、新たな経営陣を組成

## 120名のリーダーを対象にコカ・コーラ世界共通のトレーニングを実施

- ・ コカ・コーラの世界標準リーダー育成プログラムを、日本向けにカスタマイズして実施(LEAP)



## コアスキル開発

- セルフ・リーダーシップ、コミュニケーション能力、プレゼンテーション能力、英語といったコアとなるビジネススキルの向上を図るためのトレーニングを実施。2014年開始予定

## 部門別の専門性高めるための技術スキル開発

- 部門別技術研修の実施および最新のツール・設備の導入(サプライチェーンにおける現場力向上プログラム、営業における基礎能力開発プログラム)





**OUR one+**  
FINANCIAL OVERVIEW  
MICHAEL COOMBS

*Coca-Cola East Japan*



# 持続的成長に向けた one+ ロードマップ

## 成長への確かな道筋



2017- 東京オリンピック以降

2012-2013

**Forming**

スピード感を持って  
250超の統合プロ  
ジェクトを推進

2013-2014

**Storming**

新しいビジネスモデル  
を明確化し、展開する

成長機会と  
コストシナジーの特定

2014-2015

**Norming**

新しいビジネスモデ  
ルの質を高め、最適  
化する

業績を残しながら、ビ  
ジネスプロセスを最  
適化し、ERPシステム  
を導入

2015-2017

**Performing**

ポトラーの世界水準  
に近づける

成長やコストシナ  
ジーを加速させるた  
め、競争優位性のあ  
る新たな手法を確立

**Accelerating**

ワールドクラスのポ  
トラー水準に到達  
し、それを上回る

世界で通用するワー  
ルドクラスの日本の  
ポトラーへ





# 我々の one+ 成長ロードマップ - 数値目標



2017- 2020  
東京オリンピックと  
それ以降



## 2012 プロフォーマベース

	2013 年間累計 709.1	2013 年間累計 特長目標	2013 年間累計 900.0	2012 年間累計 723.4	前年比	
					値	%
売上数量 (BANC/千本)	285,433		285,433	283,497	1,936	1%
実売上高	536,900		536,900	543,146	(6,246)	-1%
限界利益	248,400		248,400	247,671	729	0%
営業利益	8,100	1,900	10,000	10,689	(589)	-6%
経常利益	7,500	1,600	9,100	10,090	(989)	-10%
純利益	11,000	-5,700	5,300	5,336	(36)	-1%



one+ one+ロードマップ 世界水準の業績目標

- **マーケットシェア** 自エリア内でのNARTO\*市場No.1
- **販売数量伸長** 業界平均以上
- **実売上高伸長** 中長期のボリューム成長を上回る
- **営業利益率\*\*** 2017までに+4ポイント

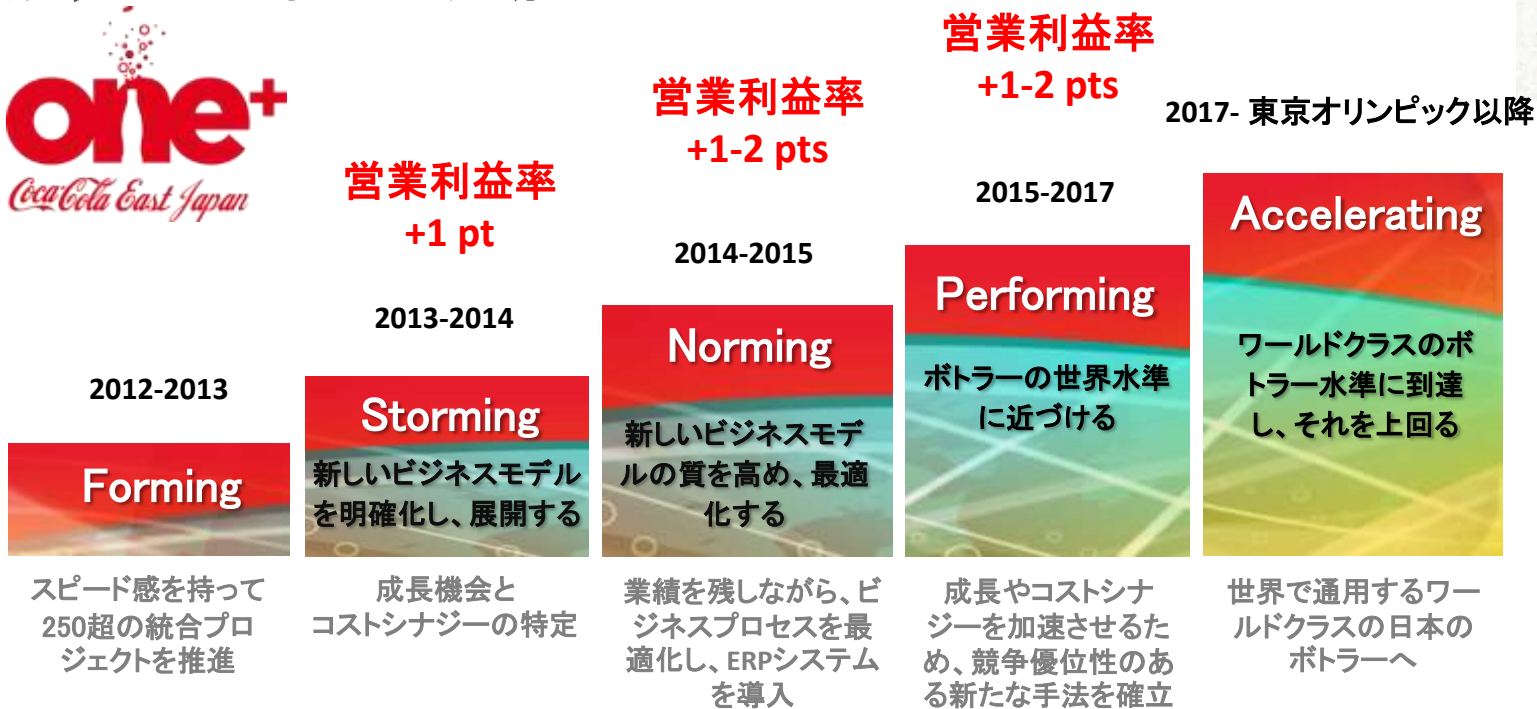
従業員の高意識改革 顧客満足度の向上 人材・能力の開発

\*NARTO: 東京エリアのコンビニエンスストア競合 \*\*高数ベース



# 持続的成長に向けた我々の one+ロードマップ

## 成長への確かな道筋



2017- 東京オリンピック以降



# 外国為替と商品相場に関する情報

## 調達のスケーラビリティ

- コカ・コーラビジネスサービスを通じた調達により、日本のコカ・コーラシステムの規模を活かす
- グローバル調達組織であるCEPG (Cross Enterprise Procurement Group) との連携を通じて、世界のコカ・コーラシステムの規模やノウハウを活かす

## コモディティ

主な品目

- ペット
- アルミニウム
- 甘味料

為替レートが原料費総額にインパクトをもたらす

為替レート  
¥1変わる



¥58百万  
コストインパクト

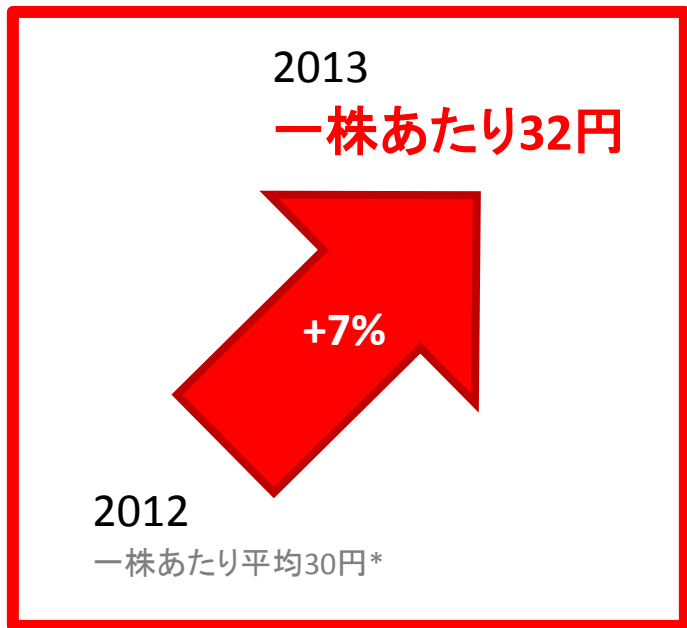
ヘッジング

- 外国為替
- 原材料となるコモディティ(商品)



# 株主への確実な配当実現に向けて

## 一株あたりの配当



## 配当

- 一株あたりの配当は2012年の30円から32円に増配
- コカ・コーライーストジャパンの統合は、付加価値を生み出せるまたとない機会
- 成長に向けた大胆な投資 (2017年までに450-500億円の資本支出)

## 株主優待プラン

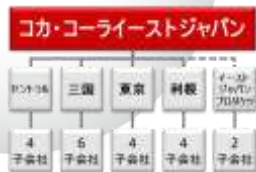
- 100-499株の保有者は年1回12製品
- 500株以上の保有者は年1回24製品

\*4ボトラーのシェア按分調整後の平均



# 2014 統合のマイルストーン

子会社統合の  
新しい流れ



人員体制についての  
追加プラン



新人事評価制度と  
インセンティブの導入



さらなる営業組織  
の見直し



新ラインの稼働



余剰な  
インフラの見直し





# Coca-Cola East Japan 成功への証明

**成長**  
現行の強みと  
将来的な成長の  
バランス

**スピード**  
かつてないスピー  
ドと変革領域

**シナジー**  
コスト削減と効率  
性の向上

**インフラ**  
最適な  
オペレーション  
体制の擁立

**人材**  
世界のモデルにな  
る従業員



Q&A

*Coca-Cola East Japan*





COCA-COLA、コカ・コーラ、COCA-COLA ZERO、FANTA、ファンタ、FUNMIX、ファンミックス、SPRITE、スプライト、REAL GOLD、リアルゴールド、REAL、リアル、REAL ENERGY、リアルエナジー、GEORGIA、ジョージア、ご褒美ブレイク、EMBLEM、エンブレム、BLUX、ブラックス、GREEN PLANET、グリーンプラネット、爽健美茶、そうけんびちゃ、黒沱、くろさえ、AQUARIUS、アクエリアス、VITAMIN GUARD、ビタミンガード、DAY-START、デイ・スタート、綾鷹、あやたか、一、はじめ、茶織、さおり、茶流彩彩、さりゅうさいさい、煌、ファン、QOO、クー、ぷるんぷるん、MINUTE MAID、ミニッツメイド、GOONEW、グーニュー、MONE、モネ、紅茶花伝、KOCHAKADEN、LOVE BODY、ラブボディ、I LOHAS、いろ・は・す、森の水だより、からだ巡茶、COCOTEEN、ココティーン、BISTRONE、ビストローネ、OLO OLO、オロオロはThe Coca-Cola Companyの商標です。

CANADADRY、カナダドライはCanada Dry Corporation Limitedの登録商標です。

GLACEAU VITAMINWATER、GLACEAUは、Energy Brands Incorporatedの登録商標です。

DR PEPPER、ドクターペッパーはDP Beverages Limitedの登録商標です。

SCHWEPPES、シュウェップスはAtlantic Industriesの登録商標です。