



one+

*Coca-Cola East Japan*

## 2014年第2四半期 決算説明会

代表取締役社長 CEO カリン・ドラガン

代表取締役副社長 CFO マイケル・クームス

2014年8月8日

(2014年8月6日掲載)



# 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・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。当社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
- 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
- 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CCEJの能力
- 効果的に市場投入かつ流通させる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、当社証券への投資勧誘を目的するものではありません。

また、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、当社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。

one+  
Coca-Cola East Japan

暑い中ご来場ありがとうございます  
コカ・コーラ TM サマーキャンペーンTVCMより

A glass bottle of Coca-Cola is partially buried in the sand on a beach. In the background, there are blue flip-flops and a blue sky with clouds. The text is overlaid on the right side of the image.

コカ・コーラは  
キンキンに冷やすほど、  
おいしい



# 2014年第2四半期および上期

## 決算説明会資料

### *Introduction* - イン트로ダクション

- 業績のポイント
- 持続的成長のための  ロードマップ

### *Delivering Results in 2014* - 通期目標達成に向けて

- 迅速かつ順調な統合
- 第2四半期(Q2)および上期(1H)業績概要

### 追加情報

- 会計方針の変更等の概要
- 資金調達、株主還元、Q3マイルストーン

# 最盛期に向けた強固な基盤を確立

- ✓ 昨年7月1日の**統合から1年**
- ✓ 増税後の予断を許さぬ事業環境下、売上を**着実に改善**
- ✓ **販売数量成長**（前年同期比）：1H +3%、Q2 +2%
- ✓ 三四半期連続で**市場シェアを拡大**。Q2は金額ベースのシェア増が数量ベースを上回る
- ✓ 重点キャンペーンの成功と新製品の投入により、コーヒーとコンビニエンスストアチャネルの**モメンタムが改善**
- ✓ 三国ワイン株式会社等の非中核事業の売却がQ2の**売上成長**に△1%影響
- ✓ 引き続き**サプライチェーン効率化のシナジー**を達成
- ✓ Q2の**営業利益は前年同期比28%増**。会計方針の変更等による減価償却費減少のメリットを享受、四半期毎の季節的変動は想定内
- ✓ 通期の業績予想は**変更なし**



2014 : 変遷の年  
Q2:消費税率引き上げ



# DELIVERING RESULTS IN 2014

**one+**  
*Coca-Cola East Japan*



# 1H：迅速かつ順調な統合

## マイルストーンを順調に達成

- ✓ 消費税率引き上げに対応した新価格体系、パッケージ戦略の**展開を予定どおりに完了**
- ✓ 物流子会社3社と機器メンテナンス子会社4社を、コカ・コーライーストジャパンプロダクツ株式会社に**統合完了**(2014年7月1日付)
- ✓ **新規製造設備**4ライン、PETボトルのインラインブロー設備2ラインの導入完了
- ✓ **RTM**(Route-to-Market)を予定どおりに展開
- ✓ 営業部門のコールセンターを6カ所から2カ所に**統合**
- ✓ 第2回早期退職プログラムの**完了**
- ✓ ダイバーシティを推進する、**Team GOLD** (Growing Opportunities by Leading in Diversity)の活動開始

# 1H：四半期毎に着実に成長

Q2は消費税率引き上げ後も改善継続

1H 販売数量  
(前年同期比)



Q1

Q2

1H +2.6%

Q2 月次販売数量  
(前年同期比)



4月

+1.1%

5月

多数の新製  
品を投入

6月

+6.7%

着実な実  
行により  
シェア  
拡大

-2.6%

## Q2のハイライト

- ・消費税率引き上げ直後の4月は販売数量減少
- ・消費者の購買行動は当四半期中に回復
- ・自動販売機の価格改定は6月末に完了

## 今後の見通し

- ・昨年7月の好調の反動と、今年の梅雨明けの遅れ
- ・7月もシェアを拡大
- ・Q3はビジネスのピークシーズン

# Q2：シェア拡大傾向が継続

金額ベースシェアが数量ベースシェアを上回って拡大

Q2 清涼飲料 市場シェア*	対前年比	
	Q2	1H
数量	+0.7	+0.6
金額	+0.9	+0.6

コーラ、コーヒー、無糖茶、水カテゴリーでシェア拡大

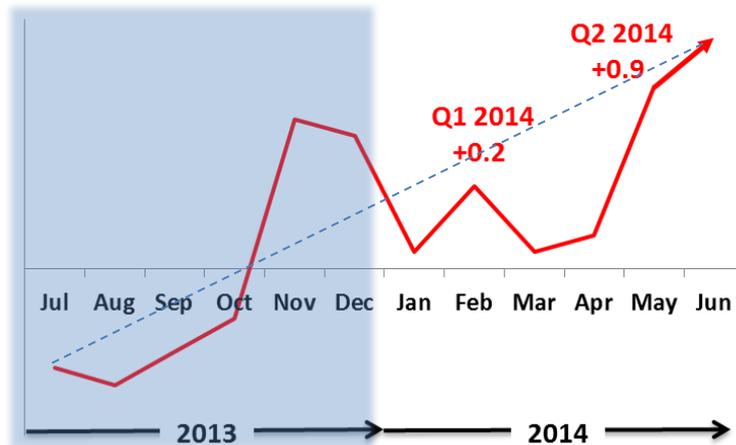
IC（即時飲用向け）パッケージと、FC（家庭内等での将来の飲用向け）パッケージがバランス良く成長

数量構成比：IC 74% vs. FC 26%

数量シェア対前年比推移



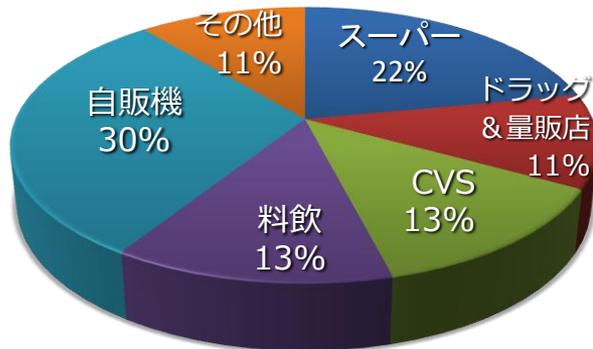
金額シェア対前年比推移



# 増税の影響は収束し、改善傾向へ

## 新製品によりCVSチャンネルが成長、自販機の対応も完了

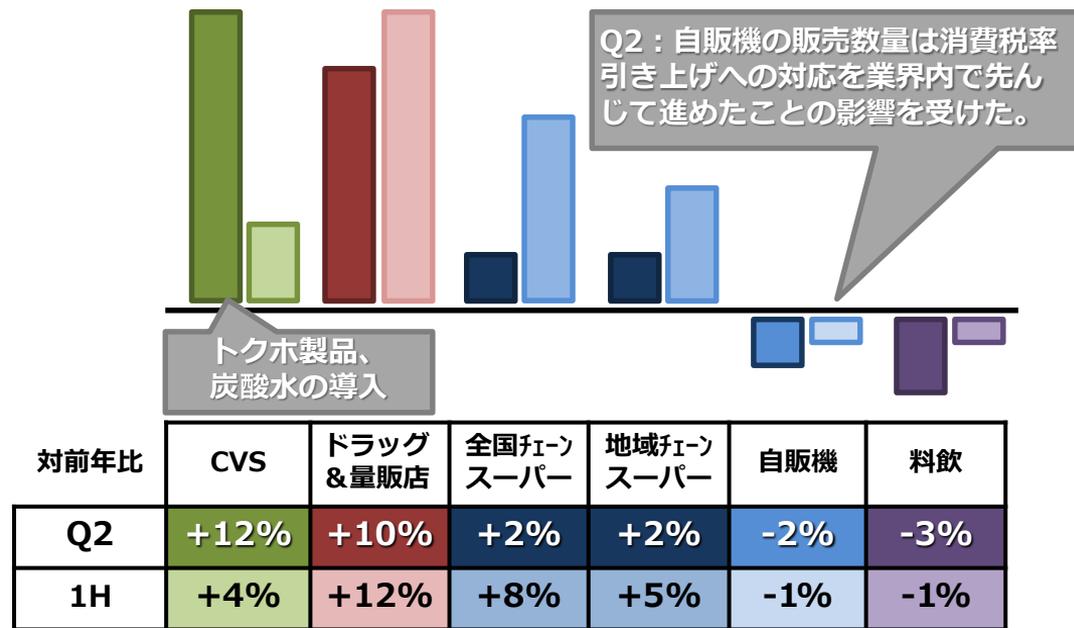
Q2 チャンネル別販売数量  
(%は構成比)



販売数量(BAPC\*)  
(プロフォーマ実績対比)

- Q2 +2.0%
- 1H +2.6%

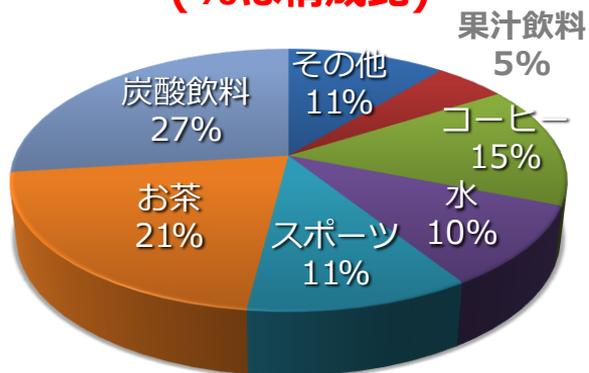
チャンネル別販売数量増減



# カテゴリー全般でバランスのとれた成長

## 無糖茶が勢いを増し、コーヒーは改善

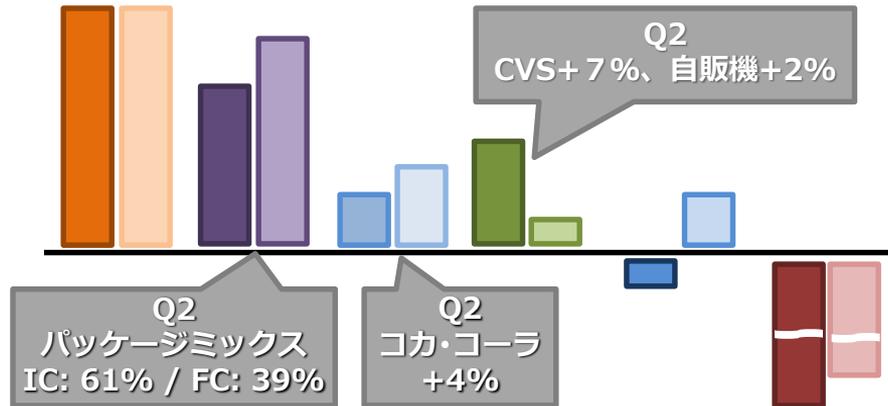
Q2 カテゴリー別販売数量  
(%は構成比)



**販売数量(BAPC)**  
(プロフォーマ実績対比)

- Q2 +2.0%
- 1H +2.6%

カテゴリー別販売数量増減



対前年比	無糖茶	水	炭酸飲料	コーヒー	スポーツ	果汁飲料
Q2	+9%	+6%	+2%	+4%	-1%	-8%
1H	+9%	+8%	+3%	+1%	+2%	-7%

one+  
Coca-Cola East Japan

# Q2:最盛期に向け魅力的な製品を投入

## 強力な製品ラインナップ、IC需要に注力

シュウエップス  
グレープフルーツ  
パッション



Share-a-Coke  
(ネームボトル)



FIFA World  
Cup™



バーン  
リフレッシュ  
エナジー



250ml缶



170g 缶



ジョージア  
ヨーロピアン  
ボトル缶



ルアーナ  
カフェモカ  
カフェラテ



ジョージア  
カフェオレ  
カフェラテ



ジョージア  
エメラルド  
マウンテン  
プレミアム



茶流彩彩  
麦茶



からだ巡茶  
ジャスミン茶  
ブレンド



ファンタ 厳選  
フレーバー豊  
潤バイナップル

SPARKLING  
COFFEE  
TEAS  
HYDRATION  
CUSTOMER-SPECIFIC

からだすこやか茶W  
(トクホ製品)



525ml  
増量パッケージ



紅茶花伝 アイス  
ロイヤルティー

綾鷹  
まろやか仕立て



カナダドライ  
クラブソーダ



カナダドライ  
ジンジャーエール  
スパイシーゼロ

海と太陽の恵み  
from  
AQUARIUS



い・ろ・は・す  
スパークリング



い・ろ・は・す  
マルチパック



グラソー  
ビタミンウォーター  
ココリフレッシュ

アクエリアス  
リフレッシュ  
アイス



コカ・コーラ レモン



クアッチ



カナダドライ  
スパークリング  
ピーチ



パワーエイド  
フューエル  
エックス  
ベリーアイス



リアル  
スパーク

# 新製品が成長を加速

シェア拡大と最盛期のQ3に向けた勢いを創出

## 販売数中の新製品比率



**Q2**

**100  
SKUs**

**66  
SKUs**

**18%**

**11%**

**2013**

**2014**

**YTD**

**107  
SKUs**

**69  
SKUs**

**14%**

**7%**

**2013**

**2014**

SKU: Stock Keeping Unit (在庫管理の最小単位)

# 新規開拓を加速

顧客との長期的な関係構築を推進

## フルサービス自販機 設置台数（純増）

- ・インドアに注力
- ・キャッシュレス機能
- ・ピークシフト自販機



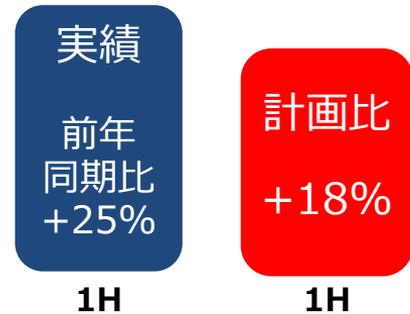
## クーラー設置台数 （純増）

クーラーの設置は、将来に  
わたりIC需要の成長に寄与



## 新規販売店数

市場開拓と活性化に  
向けたパイロット  
プログラムの展開



# 業績報告

**one+**  
*Coca-Cola East Japan*



# Q2：業績概要

## 増税後の予断を許さぬ事業環境下、着実な結果

- 売上ミックスの改善継続、金額シェアが数量シェアの拡大を上回る
- 売上高：非中核事業の売却等による△1%の影響含むが、新製品の導入が成功
- 売上原価：新製品導入による製造経費増、在庫の未実現利益の消去等
- 販管費：会計方針の変更等に伴う減価償却費減少による影響額約+19億円を含む

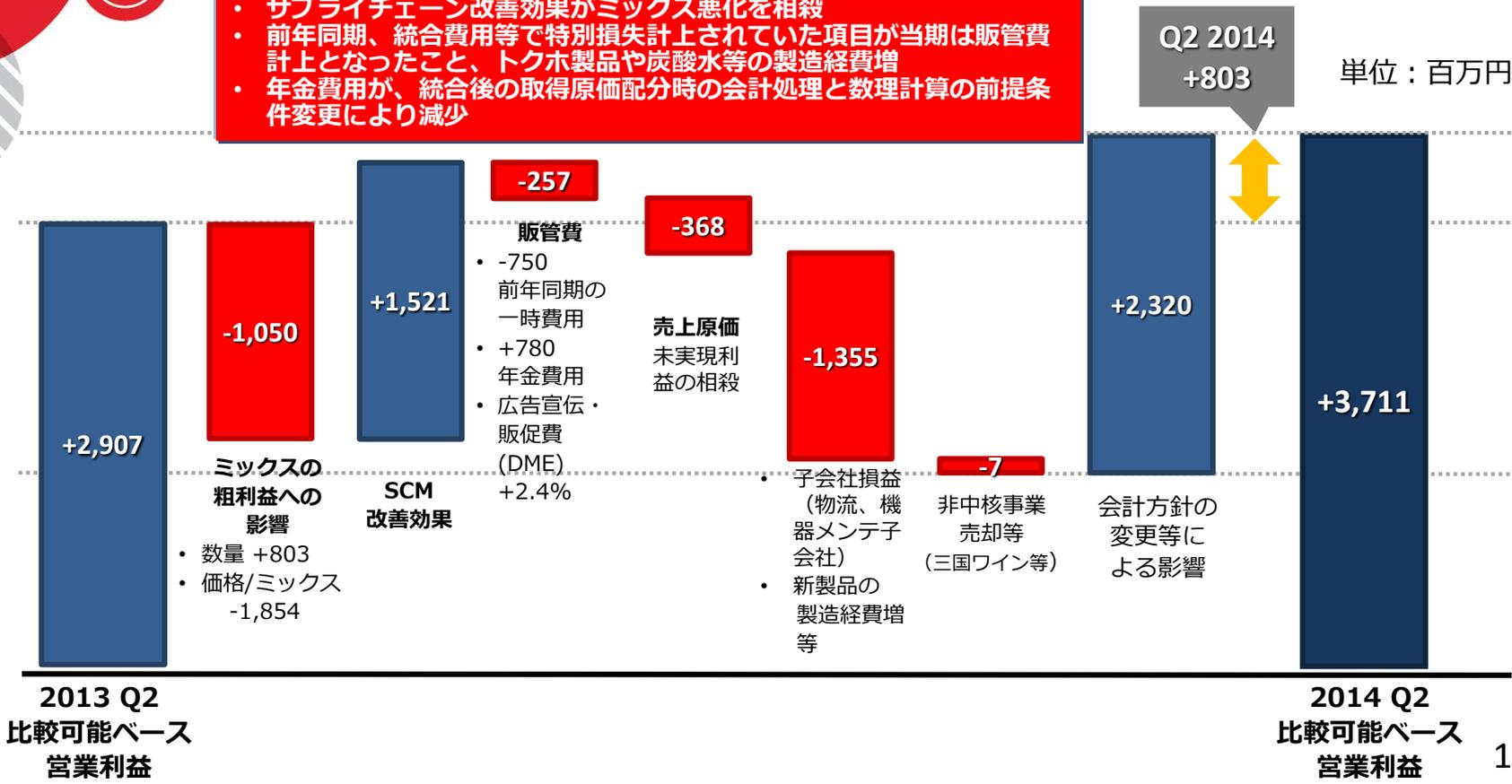
2014 Q2 財務報告ベース (単位：百万円)		2014 Q2 一時発生 項目	2014 Q2 比較可能 ベース	2013 Q2 比較可能 ベース	対前年比	
					差異	%
販売数量 (BAPC, 千ケース)	73,600	-	73,600	72,157	+1,443	+2.0
売上高	136,580	-	136,580	135,706	+874	+0.6
売上原価	74,229*	-	74,229	71,628	+2,601*	+3.6
売上総利益	62,351	-	62,351	64,078	△1,727	-2.7
販管費	58,640*	-	58,640	61,171	△2,531*	△4.1
営業利益	3,711	-	3,711	2,907	+803	+27.7
税引前四半期純利益	3,619	224	3,843	2,555	+1,288	+50.4
四半期純利益	2,147	139	2,286	1,550	736	+47.5

\*会計方針の変更等による影響額(減少額)：売上原価422百万円、販管費1,898百万円

# Q2：営業利益 増減要因

会計方針の変更等が好影響、新製品の製造経費増

- ・ サプライチェーン改善効果がミックス悪化を相殺
- ・ 前年同期、統合費用等で特別損失計上されていた項目が当期は販管費計上となったこと、トクホ製品や炭酸水等の製造経費増
- ・ 年金費用が、統合後の取得原価配分時の会計処理と数理計算の前提条件変更により減少



# 1H：業績概要

## Q2はQ1に比べ改善の兆し

- **売上ミックス**：販売数量増、消費税率引き上げ、厳しい競合環境やミックス（チャネル、パッケージ、カテゴリー）悪化の影響を受ける
- **売上高**：**非中核事業の売却等**による△1%の影響含むが、新製品の導入が成功
- **売上原価**：Q1の会計方針等の変更の影響、Q2の新製品導入による製造経費増
- **営業利益**：会計方針の変更等に伴う減価償却費の増加額**約11億円**（純額）を含む

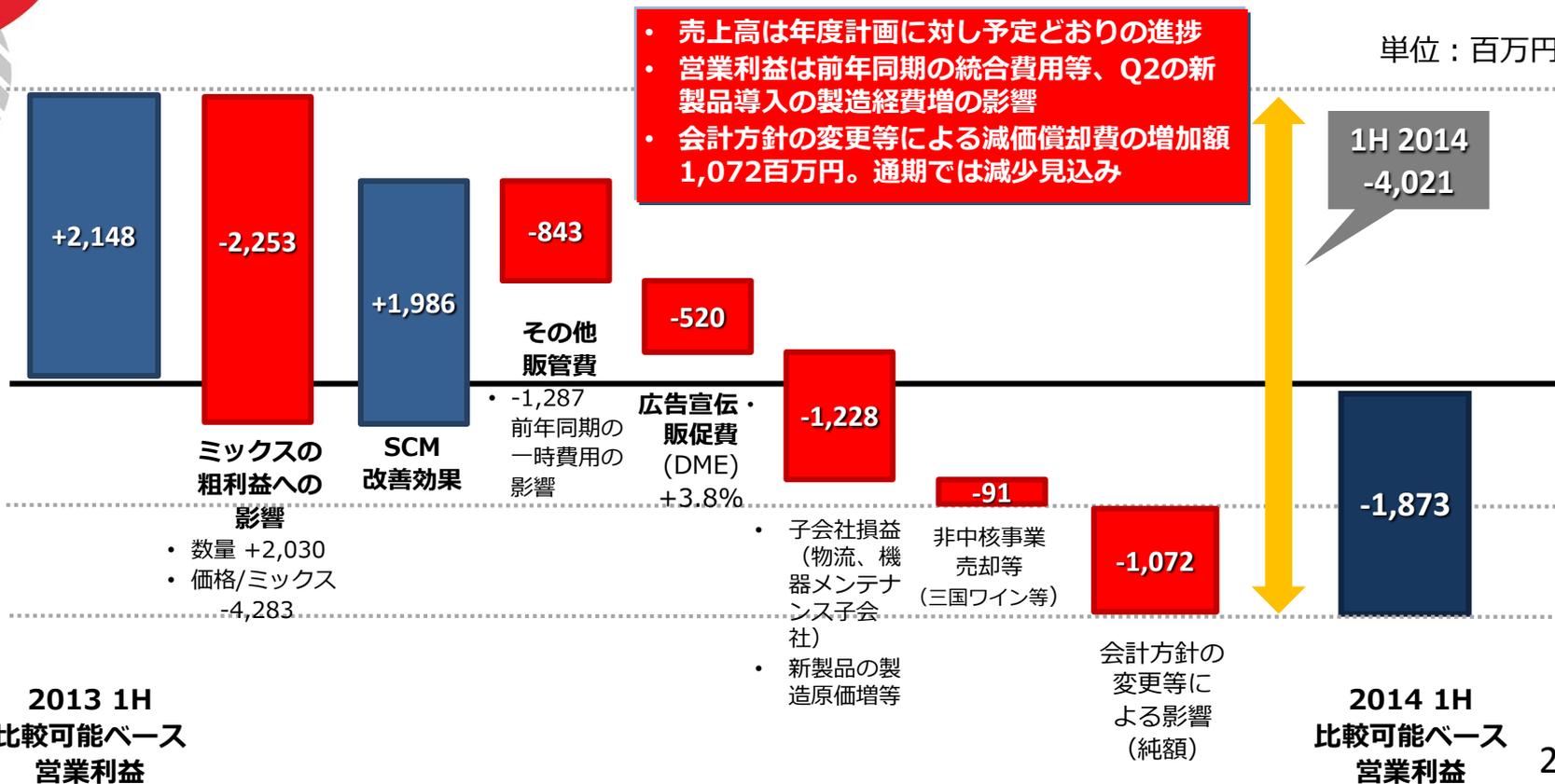
2014 1H 財務報告ベース (単位：百万円)		2014 1H 一時発生 項目	2014 1H 比較可能 ベース	2013 1H 比較可能 ベース	対前年比	
					差異	%
販売数量 (BAPC, 千ケース)	134,031	-	134,031	130,619	+3,412	+2.6
売上高	248,495	-	248,495	248,114	+381	+0.2
売上原価	135,781*	-	135,781	132,130	+3,651*	+2.8
売上総利益	112,714	-	112,714	115,984	-3,270	△2.8
販管費	114,587*	-	114,587	113,836	+751*	+0.7
営業利益	△1,873	-	△1,873	2,148	△4,021	-
税引前四半期純利益	△3,274	1,587	△1,687	1,584	△3,271	-
四半期純利益	△2,928	984	△1,944	771	△2,715	-

\*会計方針の変更等による影響額(増加額)：売上原価 439百万円、販管費 633百万円

# 1H：営業利益 増減要因

営業利益の季節的変動と会計方針の変更等による影響

単位：百万円



2013 1H  
比較可能ベース  
営業利益

2014 1H  
比較可能ベース  
営業利益

# Q3への勢いを加速

好調なトレンドを示す6月の業績

年間の営業利益の大半を稼ぎ出すQ3に向けて、  
好発進

- 営業利益は順調に回復
- 売上総利益も計画比、対前年比で改善
- 良好な売上ミックスに（数量と売上成長率の乖離が減少）
- Q2の新製品も好調に推移
- 数量・金額シェアとともに勢いを増す

# 会計方針の変更等の概要

## グローバルボトラーと同様に

資産の耐用年数に渡り収益に貢献し、安定的かつ効率的に稼働させるという投資・事業戦略の一環で、2014年12月期より会計方針の変更等を実施。

- 有形固定資産の減価償却方法を定額法に変更
- 販売機器の耐用年数を5～6年から9年に変更
- 有形固定資産の残存価額を備忘価額に変更し、残存価額を備忘価額まで償却(Q1に実施)

資産区分	減価償却方法	耐用年数
建物及び構築物	定額法	変更なし
機械装置及び運搬具		
工具、器具及び備品		
販売機器		9年

# 資金調達、株主還元

- R&Iより発行体格付 A+取得（2014年7月28日）
- 社債の発行登録書を提出（2014年7月29日）
  - 登録期間2年間、発行上限額300億円
- 成長に向けた投資
  - 2014年通期の設備投資予想：600億円
- 株主還元
  - 中間配当：1株あたり16円を取締役会決議
  - 年間の配当総額は39億円を予定  
(1株あたり：中間配当16円+期末配当予想16円)



# Q3 2014 MILESTONES

**one+**  
*Coca-Cola East Japan*



# 第3四半期のマイルストーン

- ✓ 最盛期のビジネスに注力
- ✓ RTM(Route-to-Market)の展開エリアを拡大
- ✓ 2工場の稼働停止



2014 : 変遷の年



# APPENDIX

**one+**  
*Coca-Cola East Japan*



<b>OBPPC</b>	Occasion（機会）、Brand（製品ブランド）、Package（パッケージ種類）、Price（価格）、Category（製品カテゴリー）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。
<b>IC</b>	<b>Immediate Consumption</b> 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リットル以下の小型パッケージ）や、IC需要の多いチャネル（例、自販機、コンビニ等）を指す。
<b>FC</b>	<b>Future Consumption</b> 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、大型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。
<b>HORECA</b>	ホテル( <u>H</u> otel)、レストラン( <u>R</u> estaurant)、カフェテリア( <u>C</u> afeteria)の略。料飲店チャネル。
<b>CDE</b>	<u>C</u> old <u>D</u> rink <u>E</u> quipment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。
<b>クーラー</b>	小売店や飲食店の店内・レジ前などに設置するブランドロゴの入った冷蔵・保温機器。商品を適温（コールド、ホット）で提供し主にIC需要を喚起する。（次ページ写真参照）
<b>ディスペンサー</b>	飲食店の店頭等で飲料をカップで提供する機器。（次ページ写真参照）
<b>RTM</b>	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。

# クーラー、ディスペンサーの例

クーラー



ディスペンサー



# Thank You

## Q2 2014 Earnings Presentation

August 8, 2014

