

## 近畿コカ・コーラ ボトリング グループ 2004～2006年 中期経営計画

近畿コカ・コーラボトリング株式会社（本社：大阪府摂津市、社長：守都 正和、以下当社）は、2004年から2006年までの3ヶ年のグループ中期経営計画を策定しましたので、お知らせします。

\*

\*

当社グループは、販売数量、売上高および利益を増大させるべく、2001年より5ヶ年中期経営計画「飛翔21」に基づいて経営計画を遂行してきました。2003年には取り巻く環境の変化に対応するため、ビジョンの見直しと基本戦略の追加を実施し、「お客様満足の実現」と「増益の達成」を目指して取り組んでまいりました。

そのなか、当社は2003年11月27日に厚生年金基金を解散し、その結果、退職給付費用が減少し退職給付会計基準変更時差異償却額の負担がなくなりました。また日本コカ・コーラ株式会社と全国コカ・コーラボトリング社により協働設立されたコカ・コーラナショナルビバレッジ株式会社が、2003年10月1日より本格的に業務を開始したことにより、今後新たな価値創造が期待できます。

このような経営環境の変化を受けて、このたび新たに2004年から2006年の3ヶ年中期経営計画を策定しました。常にお客様満足を追求し、構造改革を推進することにより、今後の環境変化に柔軟に対応し、生き残る企業グループを目指します。

グループをあげて「ビジョン2006」の実現を目指し、次の「基本戦略」に取り組んでまいります。

### 【ビジョン2006】

私たち近畿コカ・コーラボトリンググループは、  
1本1本の製品を業界No.1のオペレーションで提供し、  
より多くのお客様にさわやかなひとときをお届けします。  
お客様を、お客様満足を実現するパートナーとして大切にし、共に成長します。  
ひとりひとりがお客様満足を常に追求し、やりがいと誇りをもって自己の役割と目標を  
完遂します。  
日々の健全な企業活動を通じ、毎年、増益を達成します。

### 【基本戦略】

1. 財務戦略
2. お客様から見た企業価値向上戦略
3. 収益力強化及び企業価値向上に向けた構造改革戦略
4. 能力基盤強化戦略

## 基本戦略の具体的取り組み

### 1. 財務戦略

- (1) 増収・増益の堅持
- (2) 株主価値向上に向けた財務体質の改善
- (3) 重要な経営指標の向上

#### 【2006年 定量目標】

当社グループ計

売 上 高	1,872 億円
経 常 利 益	100 億円
R O E	7.0%

お客様満足の向上を推進し、お客様から当社グループおよび当社グループ商品が支持されることにより売上増大を図り、経営構造改革を進め効率化、コスト削減を進めることにより増益を堅持します。また株主価値の向上を目指し、バランスシートの圧縮を図りキャッシュフロー経営を推進します。

### 2. お客様から見た企業価値向上戦略

- (1) お客様との双方向コミュニケーションシステムの確立
- (2) エリアでのダイレクトコミュニケーションの実施
- (3) お得意様をパートナーとしてお客様満足を向上する営業スタイルの刷新
- (4) お客様から信頼される品質保証・品質管理体制の確立

当社販売エリア内 近畿2府1県（大阪府・兵庫県・京都府）のお客様に支持され、最も身近な飲料会社となるため、当社グループ全体がそれぞれの役割における業界 No.1 オペレーションを実現し、お客様満足を得ることで企業ブランド価値を向上させます。その活動を推進する中核部門として、2004年1月1日より「お客様満足推進部」を新設いたしました。

お客様との双方向コミュニケーションを実現するために、工場のコカ・コーラ文化の情報発信拠点化、エリアイベントへの積極的取り組みの他、当社販売エリア内のお客様とダイレクトにコミュニケーションを図る仕組みを導入します。またホームページはリニューアルを進めるとともにエリアに特化した内容を増やします。これらの活動でお客様からいただいた情報をマーケティング活動に活用し、お客様のご要望やご指摘を反映した営業活動を行なうことで、お客様満足の向上と新規のお客様・ファンの獲得を目指します。

品質面においては、商品在庫の管理を徹底し商品のフレッシュネスを図る等、常に最終消費者であるお客様を意識した営業活動を実施します。お客様からのご要望やご指摘等、あらゆるお客様情報をお客様満足推進部で一元管理し、それらの情報が素早く社内でも共有化されるような仕組みをつくり、社内での品質に対する意識向上を図ります。

### 3. 収益力強化及び企業価値向上に向けた構造改革戦略 ~ 経営力の強化 ~

#### 【コカ・コーラシステム内】

- (1) 日本コカ・コーラ社とのパートナーシップ強化
- (2) SCM関連のコスト削減及び売上原価低減メリットの最大活用
- (3) 販売会社への変革を遂げるための、あるべきグループ組織の構築
- (4) 情報システム（開発系）の全国一元化
- (5) 戦略パートナーとの連携強化

#### 【当社グループ内】

- (6) グループ会社を含めた間接部門の統合・再編
- (7) 意思決定及び戦略実行の質とスピード向上のためのマネジメント革新
- (8) 新しい退職給付制度の制定
- (9) 部門活動計画進捗管理システムの運用徹底
- (10) 戦略パートナーとの連携強化

#### 【社会的貢献戦略】

- (11) コンプライアンスの徹底
- (12) 環境問題への取り組み強化

【コカ・コーラシステム内】 市場競争が激化する中、営業活動だけでなく経営全般において日本コカ・コーラ株式会社（以下 CCJC）とボトラー社がよりパートナーシップを強化する必要性が高まっています。既に始まっている SCM 構想等、コカ・コーラシステムの全国レベルでの連携強化を図ることにより、企業ブランド価値を向上していきます。 Supply

Chain Management

コカ・コーラナショナルビバレッジ株式会社（以下 CCNBC）が本格稼働し全国 SCM 構想が実現することにより、調達・製造・物流業務における重複が解消されます。またフランチャイズ と トール が一元化されることにより、製造拠点の統廃合や製造拠点のコントロールが可能となり、製造原価は低減されます。この効果により、付加価値の高い新鮮な商品をお客様の視点に立って提供してまいります。一方、全国 SCM の一元化システムの開発と稼働に向けて、現行の当社システムを可能な限り活かされるようイニシアティブを発揮しつつ、一元化システムのスムーズな運営を目指して積極的に参画します。

フランチャイズ：ボトラー社が CCJC から仕入れた原液を使用し、自社製品として製造・販売する方式

トール：コカ・コーラティープロダクツ株式会社が製造した商品をボトラー社が仕入れて販売する方式。

また戦略パートナーである CCNBC、コカ・コーラナショナルセールス株式会社、コカ・コーラウエストジャパン株式会社、三笠コカ・コーラボトリング株式会社（以下 三笠社）、大山ビバレッジ株式会社等とは、これまで以上に連携強化を図ります。特に三笠社とは営業、製造、物流分野を中心に積極的な戦略協調を実行し、近畿圏全域でのシナジー効果を追求していきます。

【当社グループ内】 当社グループは新しいボトラーとしての役割を果たすべく、ボトラー事業に特化し営業力の強化とコストコントロールによる収益性の向上を図ります。

また経営の質とスピードを向上するために、新たな経営マネジメントのあり方を検討していきます。さらに IT 活用の頻度を高めることにより、経営トップとグループ全社員との距離を縮め、部門、担当者間の業務効率を図ります。各部門においては BSC の考え方に基

き目標を設定し、業界 No.1 オペレーションで業務を執行します。

Balanced Score Card

グループ全体では適材適所の人材配置、IT 共有化の推進、および間接業務のシェアードサービス会社への業務移管の検討等、グループインフラの整備を進め、グループ連結での利益貢献の最大化を図ります。

【社会的貢献戦略】 社会との調和ある発展に向けて環境保全活動を推進していきます。具体的には、二酸化炭素排出量を始めとする環境定量目標等を設定し、目標達成に向け環境マネジメントシステム「eKO」を推進していきます。「e」は environment、「KO」はザコカ・コーラ カンパニーを表す。

また健全な企業活動とコンプライアンスを徹底するため、社内諸規定の見直しを含め、経営の透明性と効率性の向上を通じて、長期的、継続的な増益の達成により、株主価値の向上に努めてまいります。

#### 4. 能力基盤強化戦略

- (1) グループ会社を含む CDP の実施 Career Development Program
- (2) お客様満足を目指す企業風土づくり
- (3) やりがいと誇りを持った人材の育成
- (4) グループ経営の推進に伴う人事諸制度の再設計

グループ経営の強化に向け、当社グループの全社員がやりがいと誇りをもってお客様満足を目指す人材育成と企業風土を醸成します。

お客様満足の追求とビジョンを実現できる人材の育成を目指し、当社グループの各部門で必要となるスキルを明確にし、それぞれの人材の CDP に基づく教育を行ないます。またグループ内での人材活用キャリアマップの整備や、グループ全体の人事システムの一元化により、グループ内コミュニケーションの強化を図ります。

新中期経営計画は近畿コカ・コーラボトリンググループが中長期的に社会的に必要な存在として生き続けるための経営革新であり、全てのステークホルダーの方々に対する経営戦略方針を宣言するものです。グループをあげて目標必達で経営を推進してまいります。近畿コカ・コーラボトリンググループにご期待ください。

---

<この件に関してのお問い合わせ先>  
近畿コカ・コーラ ボトリング株式会社 広報部  
岸野、黒田 / TEL : 06-6330-2191