

2023年 通期 決算説明会

2024年2月15日

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

代表取締役社長 カリン・ドラガン

代表取締役副社長CFO ビヨン・イヴァル・ウルゲネス

(2024年2月14日 当社ウェブサイト掲載)

ハッピーなひとときを、
ボトルから。
We bottle happy moments.


BOTTTLERS JAPAN HOLDINGS INC.


Coca-Cola BOTTTLERS JAPAN INC.


Coca-Cola
BOTTTLERS JAPAN INC.

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

2023年 通期 決算説明会

2023年 通期業績

2024年 通期業績計画

本日のハイライト

↑ 2023年は2024年目標の通期黒字化を前倒しで達成。

事業利益は期中に上方修正した計画をさらに上回る形で着地し、対前年165億円の大増益。

↑ 売上収益は+7.6%の力強い成長。猛暑等の好環境を追い風に主要施策が奏功し数量は+3%。また、価格改定を含む収益性重視の営業活動により、ケース当たり納価は全チャンネルで改善。

↑ 2024年は「力強く利益を積み上げる年」、前年比5倍の事業利益成長。

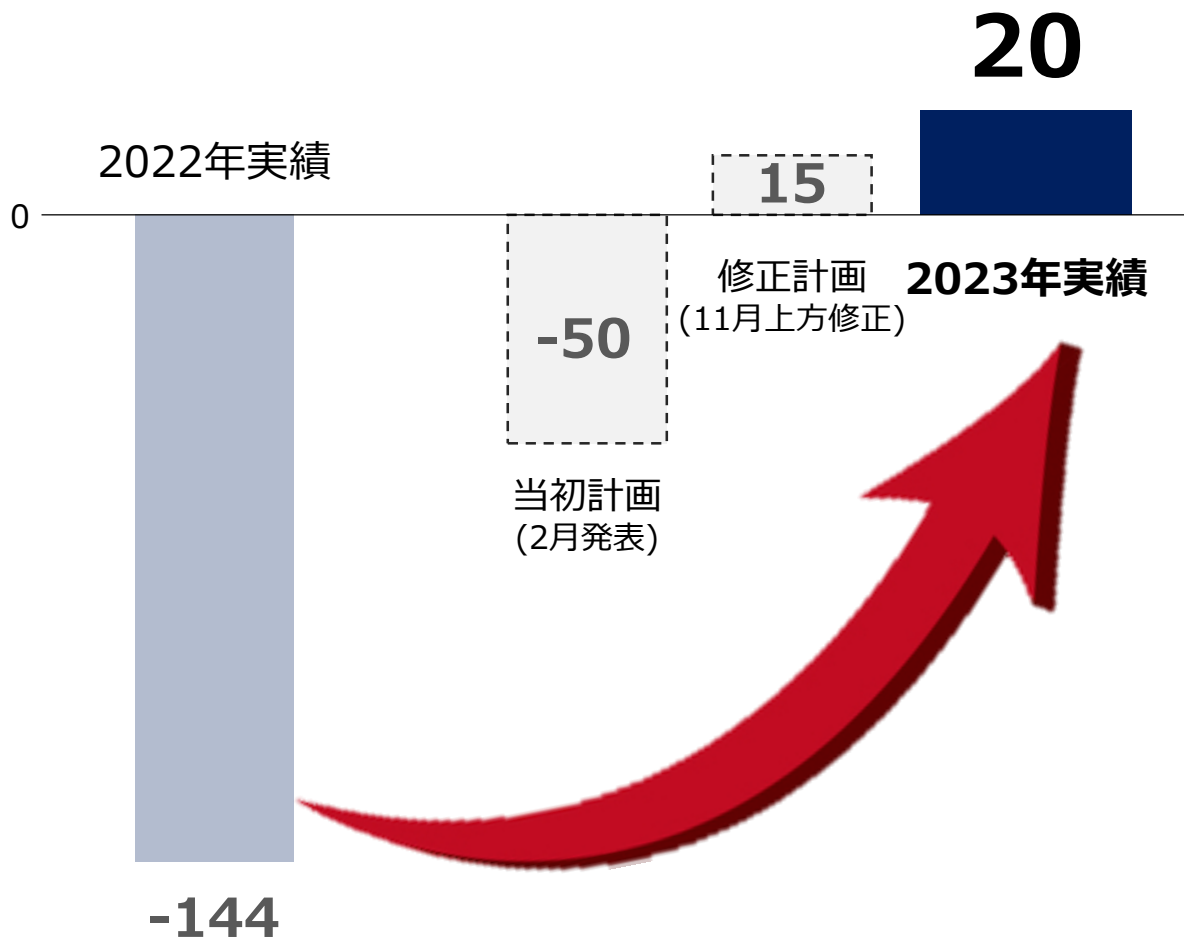
現在の好トレンドを加速させ、利益の最大化を軸としたトップライン成長戦略と、新たなステージに移行した変革の主要施策を通じて、利益成長と基盤強化を図る。

↑ 厳しいコスト環境の継続や前年の猛暑の反動が見込まれるも、意欲的な目標を掲げ、中期経営計画「Vision 2028」の初年度を力強くスタート。

2023年 通期業績

2023年は当初計画を上回る大幅増益を達成

事業利益 (億円)



◆ 事業利益の大幅増益を実現

対前年

+165億円

対当初計画

+70億円

◆ 主要施策は大きな成果を創出

人出回復や猛暑の好機会を捉え、単価を改善しながら力強い数量成長

数量成長

+3%

2回の価格改定により、全チャネルでケース当たり納価を改善

ケース当たり納価

+40~160円

変革の主要施策の前倒しにより、当初計画以上の効果を創出

コスト削減額

+37億円

2023年 通期業績 (対前年)

中期経営計画で2024年の目標としていた黒字化を前倒しで達成

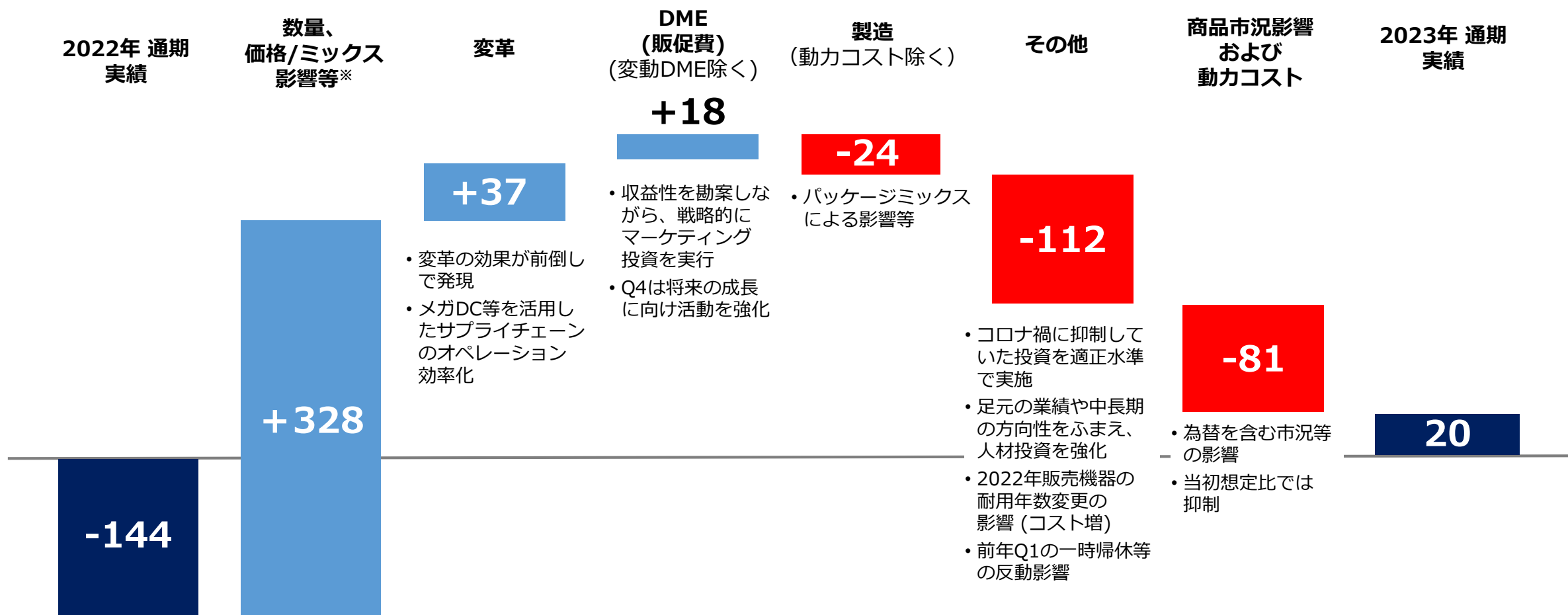
単位：百万円

	2023年 通期 実績	2022年 通期 実績	増減	前年比
売上収益	868,581	807,430	+61,150	+7.6%
販売数量 (百万ケース)	492	478	+14	+3%
うち清涼飲料販売数量 (百万ケース)	486	472	+14	+3%
売上原価	484,364	455,675	+28,689	+6.3%
売上総利益	384,216	351,755	+32,461	+9.2%
販管費	381,022	365,295	+15,728	+4.3%
事業利益 (△損失)	2,025	△14,443	+16,468	-
営業利益 (△損失)	3,441	△11,513	+14,954	-
親会社の所有者に帰属する当期利益 (△損失)	1,871	△8,070	+9,941	-

(注)販売数量について、一部製品の集計範囲および区分等の変更にとまない、2022年の実績値を遡って修正しております。

2023年 通期 事業利益増減要因 (対前年)

トップライン成長による利益成長と変革効果により、大幅増益を実現



- 人出回復や猛暑等による数量成長+3%が貢献
- 価格改定等により、ケース当たり納価が全チャネルで改善

- 収益性を勘案しながら、戦略的にマーケティング投資を実行
- Q4は将来の成長に向け活動を強化

- パッケージミックスによる影響等

- コロナ禍に抑制していた投資を適正水準で実施
- 足元の業績や中長期の方向性をふまえ、人材投資を強化
- 2022年販売機器の耐用年数変更の影響 (コスト増)
- 前年Q1の一時帰休等の反動影響

- 為替を含む市況等の影響
- 当初想定比では抑制

(単位: 億円)	通期 実績	対前年	修正計画
設備投資	302	-88	357
減価償却費	465	+7	469

IFRS16によるキャッシュアウトをともなわない設備投資は含まない

単位: 億円
(単位未満四捨五入)

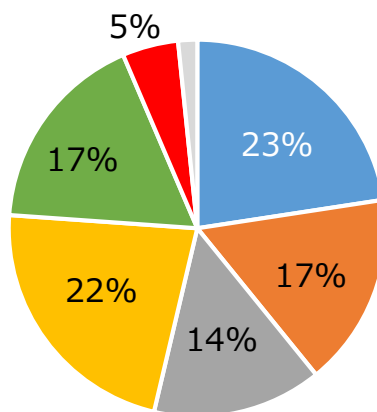
※営業活動にともなう限界利益の増減。変動費、IFRSによる売上控除等を含む。

2023年 通期 清涼飲料販売数量の状況 (対前年)

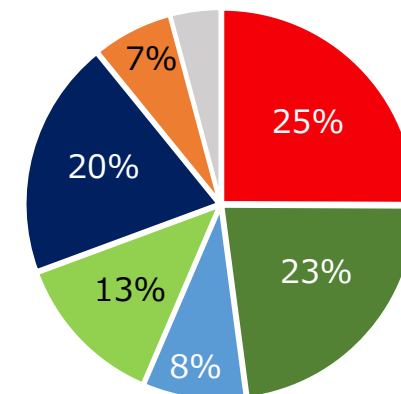
- 販売数量は、価格改定による影響を受けるも人出回復や猛暑等の機会を捉え、3%増。
- ケース当たり納価は、価格改定効果により全チャネルで改善。
- VMは、小型PET等の価格改定影響を受けるも、強固なシェア基盤やCoke ON活用による取り組みが貢献。CVSは、最需要期に主要施策の効果が表れ成長。R&Fは、外食需要の取り込みにより成長。
- 炭酸は「コカ・コーラ」の成長が貢献。茶系、スポーツは価格改定の影響により減少。水は猛暑需要の取り込み等により力強く成長。コーヒーは「ジョージア」のブランド刷新等が貢献。

販売数量 +3%

チャネル	数量	ケース当たり納価(円)
スーパーマーケット (SM)	-4%	+81
ドラッグストア・量販店 (D&D)	+2%	+72
コンビニエンスストア (CVS)	+5%	+47
ベンディング (VM)	+1%	+162
リテール&フード (R&F)	+10%	+59
オンライン	+12%	+43



カテゴリー	数量
炭酸	+3%
茶系	-1%
スポーツ	-4%
水	+13%
コーヒー	+2%
果汁	+13%



(注)販売数量にはアルコール飲料は含まれておりません。ケース当たり納価にはIFRS適用による売上控除は含まれておりません。統合やERPシステム導入にともない販売数量・売上集計方法の標準化を進めており、過去の説明会資料で提供したデータと若干の相違が発生することがあります。

Q4(10-12月)の販売数量は参考資料をご覧ください。

成長を支える金額シェア基盤

新製品投入や効果的なマーケティング活動により、トータルシェア成長継続

- ↑ チャンネルトータルの金額シェアは0.2ポイント成長。
- ↑ 価格改定による数量へのマイナス影響がシェアトレンドに影響を及ぼすなか、ベンディングの金額シェアは対前年プラスを維持、全体のシェア成長をけん引。
- ↑ 店頭小売価格は価格改定実施により前年から改善。業界平均に対し価格プレミアムを維持。

市場シェア (1-12月、対前年、ポイント)	金額	数量
トータル(当社エリア)	+0.2	前年並み
ベンディング	+0.4	+0.2
手売りチャンネル(OTC)	-0.4	-0.4

出典：日本コカ・コーラ調べ

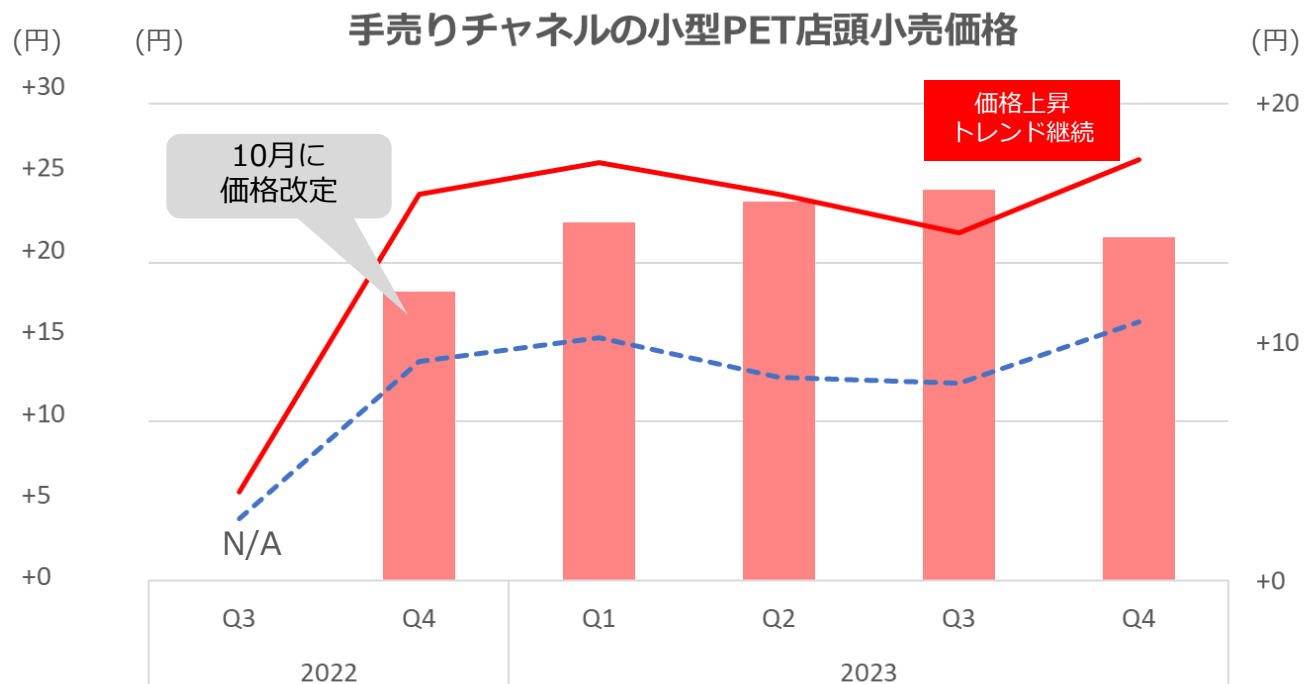
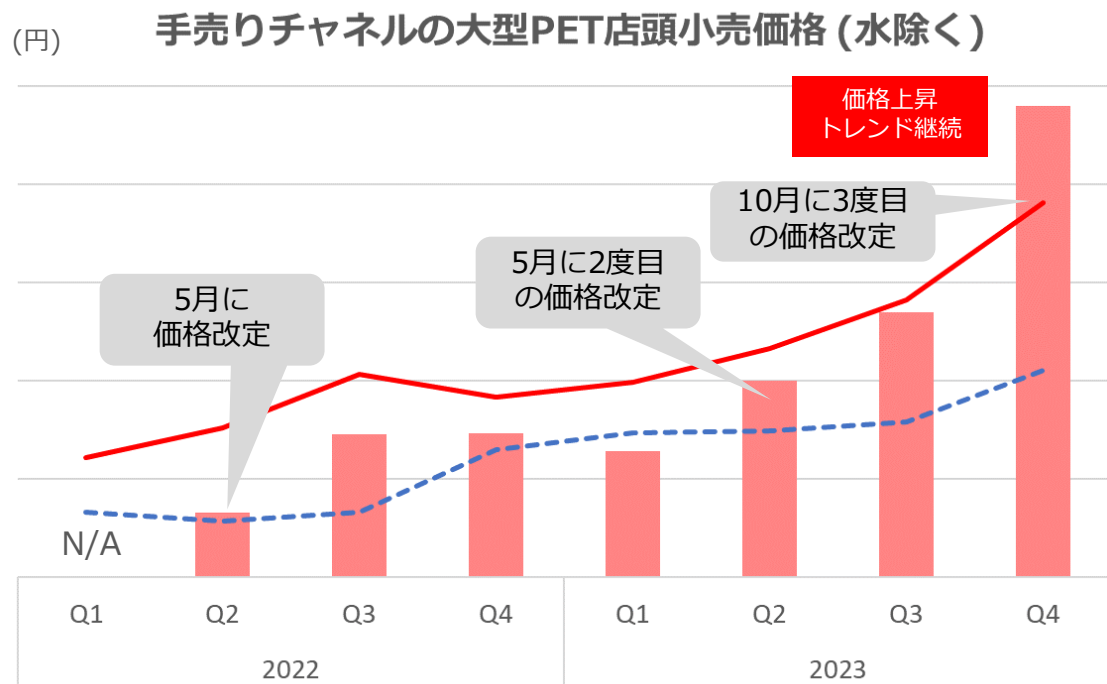
店頭小売価格 (1-12月、円/本)	業界平均比	前年比
小型PET	+10.4	+13.0
大型PET	+25.6	+7.2

出典：インテージSRI+ 清涼飲料水市場 小型PET製品(351~650ml)および大型PET製品(1.251L~)
当社販売エリア 2023年1月~12月
業界平均比：当社平均販売単価/本および業界平均販売単価/本の比較
前年比：当社平均販売単価/本の前年比較

価格改定のアップデート

2022年以降に実施してきた一連の価格改定により、店頭小売価格は大きく上昇

- 大型PET：2023年5月・10月の価格改定により、店頭小売価格は前年に上昇した水準からさらに上昇。
- 小型PET：2022年10月の価格改定以降、出荷価格の維持を徹底。店頭小売価格は価格改定前の2021年比で上昇傾向を維持。
- 缶(VM)：2023年5月の価格改定により、Q4のVMの缶のケース当たり納価は対前年+199円と大幅改善。



(注) 当社価格改善額：2022Q2～Q4は前年同期比。価格改定2年目となる2023Q1以降は2021年比

— 当社価格(左軸) - - - 業界平均価格(左軸) ■ 当社価格改善額(右軸)

(注) 当社価格改善額：2022Q4～2023Q3は前年同期比。価格改定2年目となる2023Q4は2021年比

出典：インテージSRI+ 清涼飲料水市場 小型PET製品(351~650ml)および水除く大型PET製品(1.251L~)
 当社販売エリア 2021年1月～2023年12月 当社価格：当社平均販売単価/本、業界平均価格：業界平均販売単価/本

2024年 通期業績計画

2024年事業利益は前年比5倍の力強い成長

2028年

2024年の戦略の方向性

2023年

利益にこだわる年

- 中期経営計画「Vision 2028」を発表
- 収益性重視の営業活動の徹底や変革推進により、前倒して黒字化を実現

2023年の力強い成果に基づくさらなる利益成長


- 利益の最大化を軸としたトップライン成長戦略の実行
- さらなる変革による、コスト削減と利益成長を支える事業基盤の構築

力強く利益を積み上げる年




持続的な利益成長

Vision 2028

 売上収益成長
年率 **+2~3%**

 事業利益
事業利益率 **5%以上**
450~500億円

 変革によるコスト削減
250~350億円

 ROIC
5%以上

2024年 通期 業績計画

中期経営計画の目標達成に向けた重要な初年度として100億円の事業利益を目指す

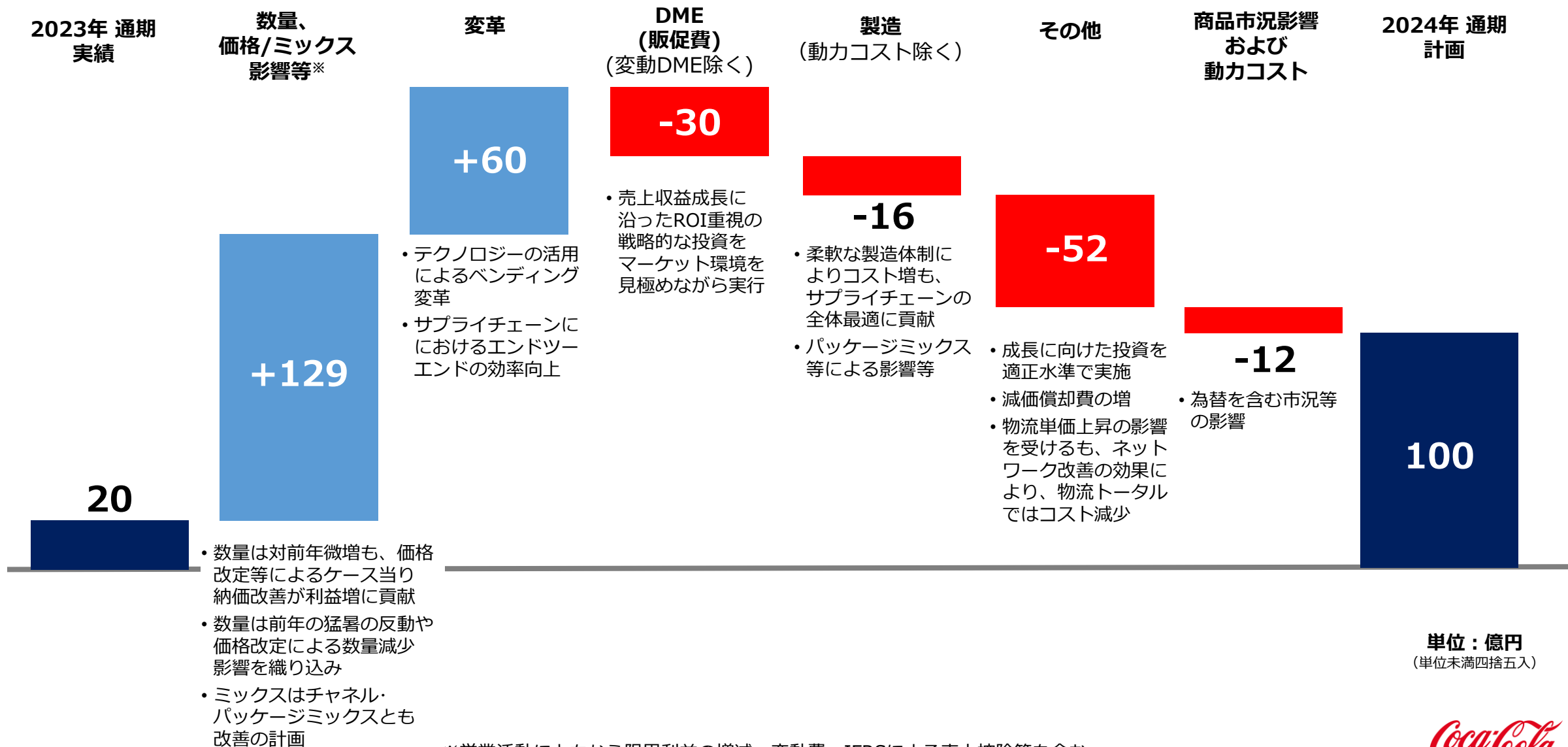
単位：百万円

	2024年 通期 計画	2023年 通期 実績	前年増減	前年比
売上収益	882,400	868,581	+13,819	+1.6%
販売数量 (百万ケース)	493	491	+2	+0.5%
うち清涼飲料販売数量 (百万ケース)	486	485	+1	+0.2%
売上原価	484,500	484,364	+136	+0.0%
売上総利益	397,800	384,216	+13,584	+3.5%
販管費	386,400	381,022	+5,378	+1.4%
事業利益	10,000	2,025	+7,975	+393.8%
営業利益	11,900	3,441	+8,459	+245.8%
親会社の所有者に帰属する当期利益	6,900	1,871	+5,029	+268.8%

(注)販売数量について、一部製品の集計範囲および区分等の変更にともない、2023年の実績値を遡って修正しております。

2024年 通期 事業利益増減要因 (対前年)

トップライン成長と変革効果により、80億円の増益・前年比5倍の事業利益を目指す



※営業活動にともなう限界利益の増減。変動費、IFRSによる売上控除等を含む。

2024年の営業戦略

利益の最大化を軸としたトップライン成長戦略

ポートフォリオエッジの強化

- コアカテゴリーである炭酸・コーヒー・茶系・水の強化
- 変化する消費者ニーズ獲得に向けたオケーションに合わせた製品提案
- 日本コカ・コーラとの連携強化を通じた製品ラインナップの強化



ベンディング変革

- テクノロジー活用によるトップライン成長
- Coke ONの活用や、QRコード決済機能の拡充
- ダイナミックプライシングの適切な展開
- オペレーションのさらなる最適化



収益性重視の営業活動

- チャンネル・パッケージごとの適切な成長戦略の遂行
- 柔軟な価格戦略の実行
- ROIの高いプログラムに絞ったマーケティング活動の実施
- アカウントごとの収益性可視化による利益管理プロセス精度の向上



カスタマーとの関係性強化

- キーカスタマーとの「戦略的パートナーシップ」構築
- クロスファンクショナルな営業体制で、エンゲージメント強化
- 各チャンネルにおいてカスタマーの特性に応じた戦略を実行



ポートフォリオエッジの強化：マーケティング戦略ハイライト

消費者基盤の構築と重要な飲用機会における新製品導入により、飲用者獲得を目指す

コアの確立

全ての飲用オケーションの獲得

！ キャンペーンの成功による
コークTMの売上成長
(肉にはコーク、コークスタジオ、ウィンターなど)



！ 2024年 新キャンペーンで
コークゼロの成長に再注力



！ い・ろ・は・すグラフィック
リニューアルと新キャン
ペーンでサスティナビリ
ティーを強化



！ ジョージアTHEシリーズ
リニューアルによりコーヒー
カテゴリーの収益成長を加速



戦略的な新製品

シェア拡大とプレミアム化の促進



ジャックダニエル
& コカ・コーラ
導入2年目

コスタコーヒー
キャラメル
ショコララテ



綾鷹濃い緑茶
導入2年目

からだすこやか茶W
トクホアップグレード

体験型マーケティング

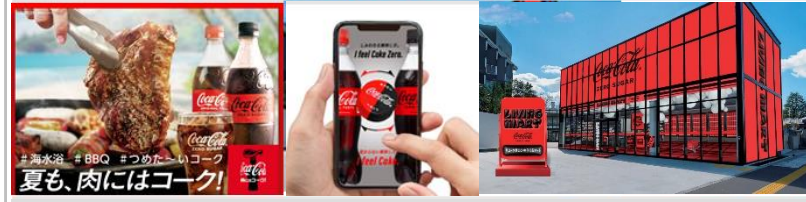
消費者に届くE2E体験

パッションポイント



音楽+ライフスタイル

トライアルを促進する体験



ミール+デジタル+製品体験


JACK DANIEL'S, OLD No. ARE REGISTERED TRADEMARKS OF JACK DANIEL'S PROPERTIES, INC.

ベンディング変革

これまでの成果を基盤に、テクノロジーを活用したさらなる変革に取り組む

2023年までの変革の成果

- 強固なシェア基盤の構築
- オペレーション業務の分業化とルート再編による効率化
- デジタルを活用したオペレーション効率向上

Coke ON対応自動販売機
43万台 

ベンディングのルート数
(対2019年)
20%以上削減

自動販売機オンライン化比率
(第1世代モデム)
約50%

2024年の取り組み

- テクノロジーの活用度合いを高めたトップライン成長戦略の実行
 - Coke ON活用、QRコード決済機能拡充、ダイナミックプライシング展開
 - AIを活用した品揃え強化
 - 優良ロケーション獲得 (ビッグデータ・SFA^{※1}活用)
- 中長期の成長につながる自動販売機の多機能化に向けた投資の実行
 - 第2世代のスマートモデムの導入、デジタル価格表示への切り替え
- オペレーションのさらなる効率化
 - 訪問ルートと訪問頻度の最適化、ピースピッキングの展開
- 収益性の可視化による収益管理のさらなる強化

<2024年目標>



「QR de決済」対応
自動販売機
20万台 (+15万台)^{※2}

スマートモデム搭載比率
(第2世代モデム)
35%以上 (+8万台)^{※2}

※1 Sales Force Automationの略。営業活動における生産性向上や効率化を目的とした営業支援システム
※2 2023年比

収益性重視の営業活動

包括的な収益改善策と規律ある営業活動により、利益をともなうトップライン成長を図る

外部環境に起因するコストの上昇がビジネスに影響

収益性重視の営業活動により、2023年に利益の大幅改善を実現

活動のさらなる高度化により、利益をともなうトップライン成長を図る

ミックス改善

- 収益性の高い即時消費製品(小型パッケージ)へ注力
- 高付加価値製品の強化
- チャネルごとの適切な成長戦略の実行

価格戦略

- 環境に応じた柔軟な価格戦略
- 2024年5月1日出荷分から一部製品の価格改定を実施

対象
45 SKU

改定率
+3~40%
(メーカー希望小売価格)

- 引き続きさらなる価格改定を検討

戦略的マーケティング

- 費用対効果を勘案したマーケティング投資
- カスタマーと連携したマーケティング施策の実行
- マーケティングにおけるデジタルの活用

利益管理

- アカウントごとの収益性の可視化による利益管理プロセスの精度向上

チャンネル特性にあわせた営業体制への移行

成長戦略のさらなる実行力強化に向け、3つのチャンネルを軸に組織再編を実施

営業組織の各部門における意思決定の迅速化や
各チャンネルの成長戦略の推進力向上を図る。

各チャンネルにおいて顧客の特性に応じた戦略を実行。

ベンディング

変革の着実な実行により
利益をともなう成長と効率化を実現



OTC (手売り)

飲用機会にあわせた製品展開、
収益性重視の市場実行



SMDD Retail CVS On-Line

フードサービス

取扱い店舗拡大や
機材の最適化等による収益性向上



サプライチェーン戦略

これまで構築してきたサプライチェーン基盤の活用により、さらなる効率化を図る

「地産地消モデル」の推進とS&OPプロセスの精度向上により、
エンドツーエンドのサプライチェーンプロセスの全体最適を図る。

製造分野

- 「地産地消モデル」の実現に不可欠な多品種・小ロットに対応できる柔軟な製造体制の構築
- 各工場・各製造ラインでの生産性向上の取り組みによる製造能力の拡大
- エネルギー効率向上などの改善活動を通じたコスト削減の実施

生産性向上による
既存設備の製造能力拡大

+1,400万ケース

(2023年実績 対前年)

エネルギー効率改善※

EUR/WUR 8%削減

(2023年実績 対前年)

※多品種・小ロット生産による影響を除く

物流分野

- 「地産地消モデル」の推進を通じた輸送距離の短縮やタッチ数削減による物流コストの削減
- S&OPプロセスを通じた在庫配置の改善による製品在庫の削減および適正化
- 自社施策に加え、外部パートナーとの協業にも取り組み、コスト削減と社会的課題対応を実施

ケース当たり
平均輸送距離

17%削減

(2023年実績 対前年)

タッチ数

6%削減

(2023年実績 対前年)

バックオフィスおよびIT分野の変革

データドリブン経営をさらに推進するための基盤を構築

現状

バックオフィスにおける業務改革は進むも、バリューチェーン全体では改善余地がある

有効活用の可能性を秘めた膨大なデータを保有

各種ITシステムの部分最適は進むも、全体最適の余地がある

当社の知見・経験とアクセンチュアの専門性を最大活用する協業体制が始動

今後の主な取り組み内容

- テクノロジー活用により、業務プロセスのさらなる標準化、効率化、品質向上、自動化を推進
- 各種ITシステムやデータの統合を含めたプロセス・ITの変革によりバリューチェーン全体のデジタル化を推進する「テクノロジーマスタープラン(TMP)」の構築
- 2028年にかけてTMPに基づく施策を順次実行し、データを本格的に活用した高度な意思決定を行うテクノロジー基盤とプロセスを構築

アクセンチュアとの合併会社「ネオアーク㈱」を2024年1月に設立。ITを含むコーポレート機能の一部を集約し、管理・事務オペレーションの効率化を図るとともに、当社のデータドリブン経営の基盤構築を支援。

さらなる
データドリブン
経営の推進

世界レベルの
オペレーション
の実現

株主価値向上の取り組み強化

ROIC向上を目指した資本効率の向上の施策を実行

資本効率の向上

設備投資・減価償却

- ✓ 設備投資は中期経営計画に基づき、減価償却費の範囲内で、持続的な成長に必要な投資に絞って実行。
- ✓ テクノロジー基盤構築に向けたIT投資を強化。
- ✓ 自動販売機への投資は事業環境を見極めながら適切に判断。

(単位：億円)	2024年計画	2023年実績
設備投資	339	302
減価償却費	470	465

バランスシートの最適化

- ✓ バランスシート最適化に向けた施策を継続実行。また、2024年は製品在庫の最適化にも取り組み、資産回転率向上を図る。
- ✓ 2023年に、固定資産および政策保有株式の圧縮は順調に進捗。
 - 変革を通じた拠点の統廃合等により、年間で118億円の固定資産を売却。
 - コーポレートガバナンス・コードに則り、55億円の政策保有株式を売却。

株主価値の向上

株主還元

- ✓ 安定配当を最優先に配当を実施する方針で、2024年の年間配当予想は1株当たり50円(中間25円、期末25円)。
- ✓ 株主価値の向上に向けた施策を随時検討。

(単位：円/株)	2024年計画	2023年実績
中間配当	25	25
期末配当	25	25 (予定)

IFRS16によるキャッシュアウトをとみなさない設備投資は含まない

人事戦略「People Strategy」を刷新

「Vision 2028」実現に向け、人材・カルチャー・組織を通じてビジネスの成長に貢献

当社が目指す 人的資本の姿



人材

- 🍷 自身の能力開発とキャリアへの強い自律性
- 🍷 多様な人々との協働
- 🍷 会社の成功への貢献と自身の成長を通じた充実感や幸福感



カルチャー

- 🍷 新たな挑戦と成長を楽しむ風土
- 🍷 個人・組織のパフォーマンスを重視するカルチャー
- 🍷 インクルーシブな環境で、多様性を強みとして成功につなげる



組織

- 🍷 ビジネスプロセスの最適化とデジタル化を通じたより強い組織

目指す姿の実現に向けた取り組み

ビジネス課題に応じて重点エリアとKPIを設定し、取り組みを加速

DE & Iは幅広く重点エリアに関わることから、目標を開示して推進を加速

People Strategyの重点エリア

事業継続に必要な現場の人手確保

- 採用チャネルの拡大
- ウェルビーイング向上の環境構築

人材の採用・育成・定着促進

- 次期経営層の育成
- 中途入社人材、若手の定着
- 多種多様な能力をもつ人材の採用

パフォーマンスを重視するカルチャーの浸透

- 成果に報いる制度運用の徹底
- 誠実と信頼、コンプライアンスの評価

変革のためのケイパビリティ強化

- DX、データ活用のスキル
- 事業の変革を主導するスキル
- 多様な人材と協働するスキル

個々人の主体的なキャリア構築

- 自らのキャリアを設計
- エンプロイージャーニーの可視化
- 人材を一元管理するHRDX
- 多様な働き方の実現

People Strategyを根幹で支えるDE&I推進



主要KPI	2023年実績	目標
男女賃金格差	84.0%	性別格差のない制度を導入済み
女性役員比率 ^{※1}	33.3%	女性管理職の増加、一般職の残業時間の削減により、さらに改善を図る
男性の育児休暇取得率	83.3%	戦略的な後継者育成プログラムで継続
女性管理職比率	7.4%	2025年までに100% ^{※2}
		2030年までに20%

※1 会社法上の役員
 ※2 1日以上取得した割合

- ❖ 2023年の好業績は将来の持続的な成長に向けた基盤と自信につながった。前年からの大幅増益、前倒しでの黒字化を達成。
- ❖ 2024年はこれまでの好調な勢いをさらに加速させるとともに、前年比5倍の事業利益への成長を目指す。
 - 利益の最大化を軸としたトップライン成長戦略を実行
 - 利益増加と基盤強化に向け、さらなる変革を推進

中期経営計画「Vision 2028」達成に向け 勢いよくスタート



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部

ir@ccbji.co.jp

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

Happy moments
from the bottle.
We bottle happy moments.

Coca-Cola
BOTTTLERS JAPAN HOLDINGS INC.

参考資料

2023年 通期業績 (対計画)

単位：百万円

	2023年 通期 実績	修正計画比 増減 ※1	修正計画比 増減率	当初計画比 増減 ※2	当初計画比 増減率
売上収益	868,581	-1,319	-0.2%	+21,481	+2.5%
販売数量 (百万ケース)	492	-0	-0%	+21	+4%
うち清涼飲料販売数量 (百万ケース)	486	+1	+0%	+21	+5%
売上原価	484,364	-936	-0.2%	+9,764	+2.1%
売上総利益	384,216	-384	-0.1%	+11,716	+3.1%
販管費	381,022	-878	-0.2%	+4,722	+1.3%
事業利益	2,025	+525	+35.0%	+7,025	-
営業利益	3,441	+241	+7.5%	+8,741	-
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,871	+371	+24.7%	+6,171	-

※1 修正計画は2023年11月9日に公表の計画 ※2 当初計画は2023年2月9日に公表の計画

2023年 第4四半期(10-12月) 業績 (対前年)

単位：百万円

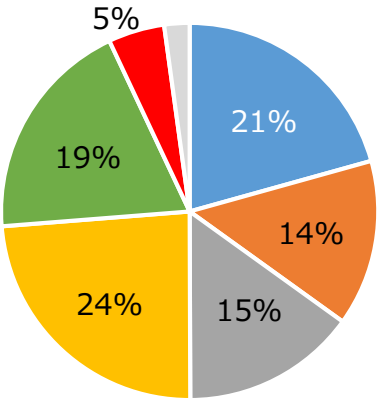
	2023年 Q4 実績	2022年 Q4 実績	増減	前年比
売上収益	204,756	195,109	+9,647	+4.9%
販売数量 (百万ケース)	113	112	+1	+1%
うち清涼飲料販売数量 (百万ケース)	112	111	+1	+1%
売上原価	115,135	110,671	+4,464	+4.0%
売上総利益	89,621	84,439	+5,182	+6.1%
販管費	93,062	86,973	+6,089	+7.0%
事業利益 (△損失)	△3,842	△3,247	-595	-
営業利益 (△損失)	△2,680	△4,460	+1,781	-
親会社の所有者に帰属する当期利益 (△損失)	△1,991	△2,876	+886	-

(注)販売数量について、一部製品の集計範囲および区分等の変更にともない、2022年の実績値を遡って修正しております。

清涼飲料チャンネル/カテゴリー/パッケージ別販売数量

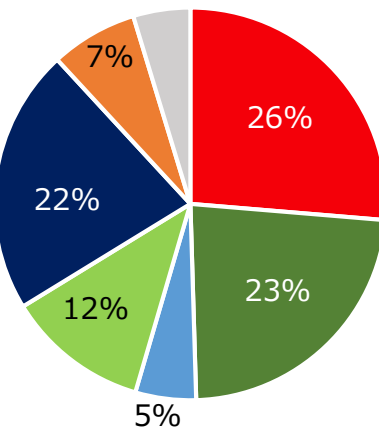
第4四半期(10-12月) 販売数量: +1%

チャンネル別



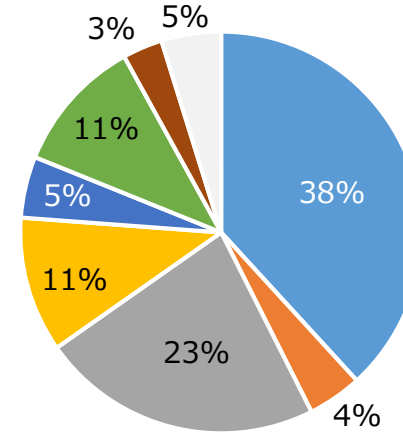
チャンネル	数量	ケース当たり 納価(円)
スーパーマーケット (SM)	-11%	+114
ドラッグストア・量販店 (D&D)	-7%	+115
コンビニエンスストア (CVS)	+6%	-27
ベンディング (VM)	+3%	+119
リテール&フード (R&F)	+8%	+38
オンライン	+17%	+6

カテゴリー別



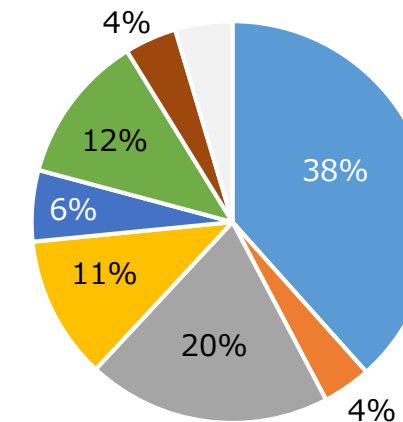
カテゴリー	数量
炭酸	前年並み
茶系	-1%
スポーツ	-1%
水	前年並み
コーヒー	前年並み
果汁	+10%

パッケージ別 通期(1-12月)



パッケージ	数量
S-PET	-1%
M-PET	+10%
L-PET	+1%
缶	+1%
ボトル缶	-1%
シロップ	+15%
パウダー	+23%

第4四半期(10-12月)



パッケージ	数量
S-PET	+5%
M-PET	+15%
L-PET	-15%
缶	-1%
ボトル缶	前年並み
シロップ	+11%
パウダー	+21%

S-PET : 650ml以下/L-PET : 1.5L以上

(注)販売数量にはアルコール飲料は含まれておりません。

ESGの取り組み

価値創出につながるイニシアティブを推進

-----各種主要取り組み-----

カスタマー連携

- 「ファミマフードドライブ」の仕組みを活用し、全国10か所のこども食堂などを通じてのべ2,400人の方々へ製品を寄贈
- 地域のより良い居場所作りのために、「かごしまこども食堂・地域食堂ネットワーク支援自販機」を設置
- ワンヘルスの理解促進のために、JR博多駅に「ワンヘルス活動応援自動販売機」を設置



自治体連携

- 「ボトルtoボトル」連携拡大
 - 新たに茨城県土浦市、兵庫県明石市が加わり計15自治体と契約
- 神奈川県と新たな観光振興に関する協定を締結
- 埼玉県・浦和レッズとの実証実験として埼玉スタジアム2002 55カ所に「サーキュラーステーション」を設置



その他の取り組み

- 「DJSI Asia Pacific」構成銘柄に6年連続で選定
- LGBTQへの取り組み指標「PRIDE指標2023」にて3年連続で「ゴールド」2年連続で「レインボー」を受賞
- 「Forbes JAPAN WOMEN AWARD 2023」で企業特別賞を受賞

Member of
Dow Jones
Sustainability Indices
Powered by the S&P Global CSA



-----価値創出-----



ビジネス
機会拡大



環境負荷
低減



地域社会
発展



ハッピーなひとときを、
ボトルから。

安全・安心な 1 本をつくり続けたい。

あらゆるシーンで新しいおいしさやハッピーなひとときを届け、
価値を創造し、限りある資源を大切に、次のつくるにつなげたい。

多様な人材が力を合わせ、さまざまな変革を起こすことで、
あふれるほどのハッピーを生み出し、
豊かな生活に貢献できると信じています。

人と地域社会と自然環境に寄り添う仕事をしている誇りと使命を胸に、
今日も私たちは走り続けます。



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。みなさまにおかれましては、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。