

# 2023年 第1四半期 決算説明会

2023年5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

(2023年5月12日 当社ウェブサイト掲載)



# 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 第1四半期 決算説明会

2023年 第1四半期 業績

マーケティングアップデート

今後の見通し

# 2023年 第1四半期 業績

# 第1四半期 ハイライト

- ❖ 売上収益は対前年約8%増加し、力強い成長を実現。価格改定の効果に加え、人出回復の機会を捉えた営業活動により数量が4%成長したことが貢献。
- ❖ 前年実施の価格改定の効果は計画どおりに発現。ケース当たり納価は全チャネルで改善。
- ❖ 事業利益は対前年で約30億円の改善。コモディティや為替による影響が継続するなか、トップライン成長による利益貢献が収益性改善に大きく寄与。
- ❖ 缶および大型PET等の価格改定に向けた準備を計画どおり実施。5月1日出荷分より改定実施。

# トップラインの力強い成長

ケース当たり納価改善と販売数量成長を同時に実現

売上収益  
+8%

## 📉 ケース当たり納価改善

- 📌 機動的かつ迅速に価格改定を実行。
- 📌 カスタマーとの丁寧な交渉を実施。
- 📌 規律を重視し改定後の出荷価格を維持。

## 📈 販売数量成長

- 📌 人出回復により増加する需要を最大限に取り込み、価格改定による数量減少影響を最小限に抑制。
- 📌 新製品の展開や売場拡大の取り組み等を強化。

# 上昇トレンドに向かうトップライン

数量成長および収益性改善の施策が徐々に効果となって表れてきている

## 四半期別の売上収益成長率（対前年）



# 第1四半期 業績 (対前年)

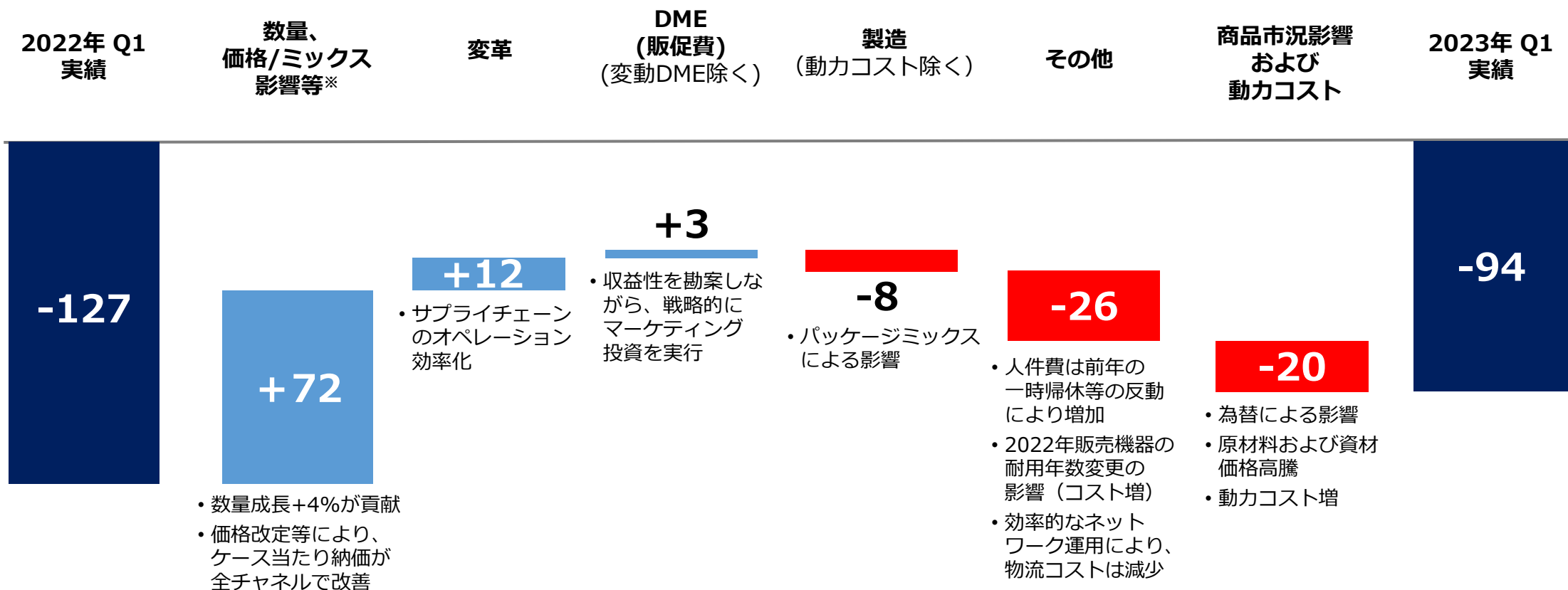
単位：百万円

	2023年 Q1 実績	2022年 Q1 実績	増減
売上収益	182,063	168,853	+7.8%
販売数量 (百万ケース)	104	100	+4%
うち清涼飲料販売数量 (百万ケース)	103	99	+4%
売上原価	103,322	96,842	+6.7%
売上総利益	78,741	72,011	+9.3%
販管費	88,002	84,892	+3.7%
事業利益 (△損失)	△9,437	△12,749	-
営業利益 (△損失)	△9,160	△9,670	-
親会社の所有者に帰属する当期利益 (△損失)	△6,459	△6,568	-

(注)統合やERPシステム導入に伴い販売数量・売上集計方法の標準化を進めており、販売数量については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。

# 第1四半期 事業利益増減要因 (対前年)

外部要因によるコスト増影響を受けるも、トップライン成長により収益性が改善



(単位：億円)	Q1 実績	対前年	通期計画
設備投資	56	前年並み	370
減価償却費	114	前年並み	472

IFRS16によるキャッシュアウトを伴わない設備投資は含まない

単位：億円  
(単位未満四捨五入)

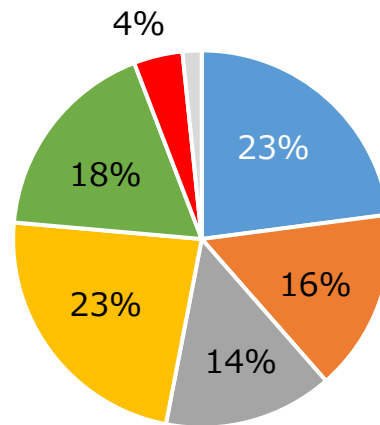


# 第1四半期 清涼飲料チャンネル別/カテゴリー別販売状況 (対前年)

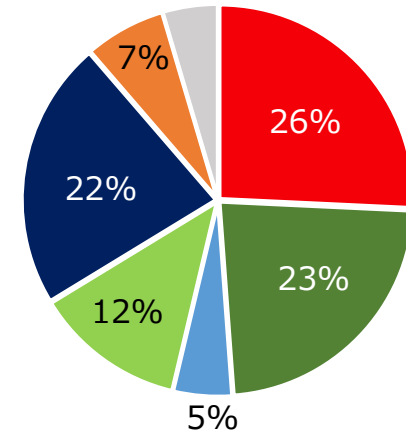
- 販売数量は価格改定による数量影響を受けるも、人出回復による需要増加の機会を捉え4%増。
- ケース当たり納価は価格改定効果により、全チャンネルで改善。
- VMは価格改定による数量影響を受けるも、ケース当たり納価の改善と数量成長を達成。
- R&Fは外食需要の回復にともない増加。D&Dは大型PETの回復により成長。  
SM、CVSは価格改定による数量減少が響いた。
- 炭酸は「コカ・コーラ」を中心に成長し、水はボトルリニューアルにより力強く成長。

## 販売数量 +4%

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)	-3%	+65
ドラッグストア・量販店 (D&D)	+3%	+60
コンビニエンスストア (CVS)	-1%	+49
ベンディング (VM)	+1%	+167
リテール&フード (R&F)	+23%	+47
オンライン	+3%	+10



カテゴリー	数量
炭酸	+6%
茶系	-5%
スポーツ	-8%
水	+20%
コーヒー	+2%
果汁	+20%



(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システム導入に伴い販売数量・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。

# 金額シェア成長に向けた基盤づくり

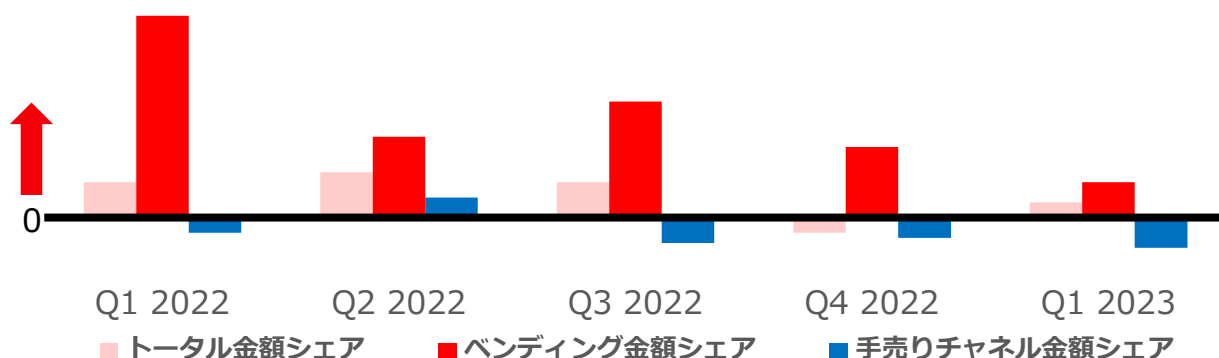
- ↑ チャンネルトータルの金額シェアは0.3ポイント成長。
- ↑ ベンディングはシェア成長を継続するも、手売りチャンネルは価格改定がシェアトレンドに影響。
- ↑ 店頭小売価格は価格改定実施により前年から改善。業界平均に対し価格プレミアムを維持。

市場シェア (1-3月、対前年、ポイント)	金額	数量
トータル(当社エリア)	+0.3	+0.3
ベンディング	+0.7	+0.5
手売りチャンネル(OTC)	-0.6	-0.4

店頭小売価格 (1-3月、円/本)	業界平均比	前年比
小型PET	+11.0	+15.0
大型PET	+20.5	+3.2

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~3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

四半期別の金額シェア(対前年、ポイント)



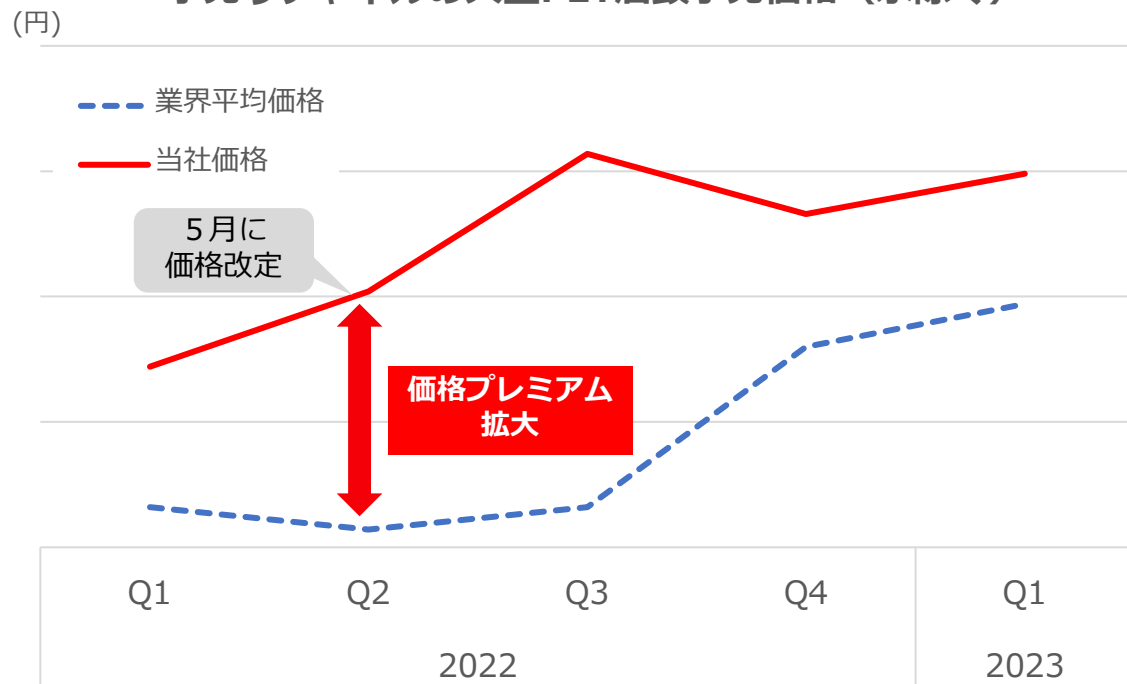
出典：日本コカ・コーラ調べ

# 手売りチャネルの店頭小売価格の状況

2度にわたって実施した価格改定以降、店頭小売価格は好トレンドで推移

- ↑ 店頭小売価格は大型PET、小型PETとも価格改定後に上昇した水準で推移。
- ↑ 大型PET：2022年5月に業界に先駆け価格改定を実施。当初は、店頭での業界平均価格との差による数量減少影響を受けるも、規律をもって出荷価格を維持。
- ↑ 小型PET：迅速かつ強い意志で価格改定を実行したことにより、価格プレミアムを拡大。

## 手売りチャネルの大型PET店頭小売価格（水除く）



## 手売りチャネルの小型PET店頭小売価格



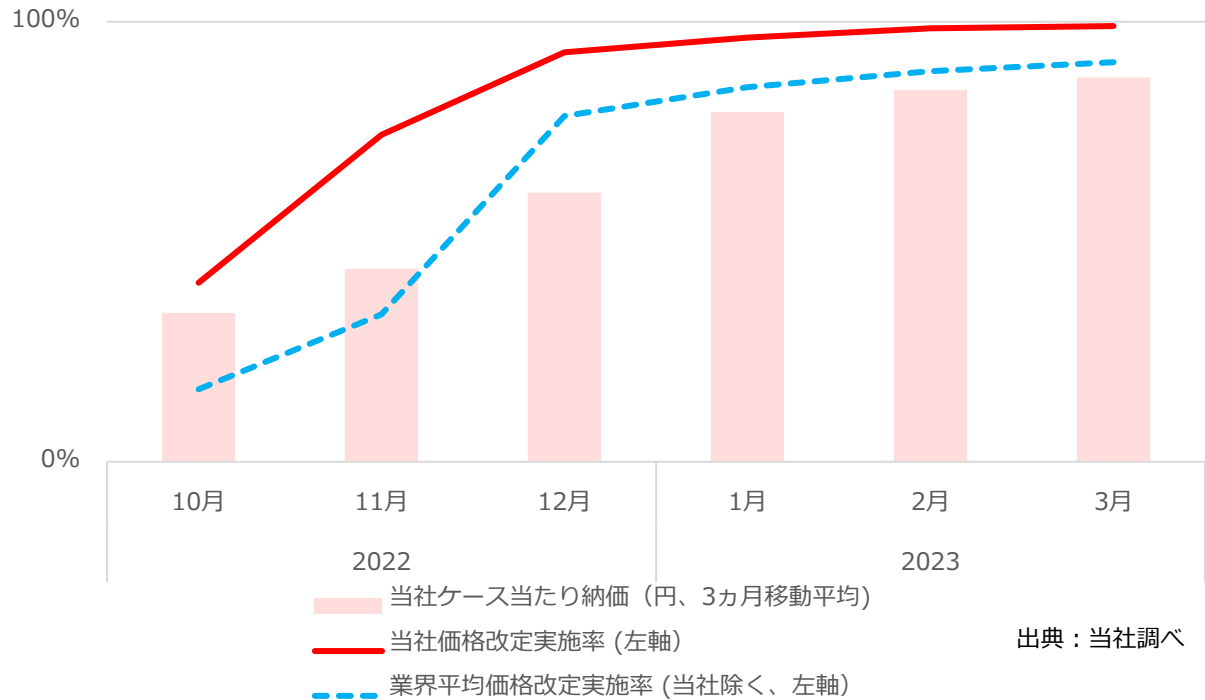
出典：インテージSRI+ 清涼飲料水市場 小型PET製品(351~650ml)および水除く大型PET製品(1.251L~)  
当社販売エリア 2022年1月~2023年3月  
当社価格：当社平均販売単価/本、業界平均価格：業界平均販売単価/本

# ベンディングのケース当たり納価改善をともなう成長

迅速なオペレーションと強固なシェア基盤が価格改定効果の早期発現に貢献

- 迅速なオペレーションにより自動販売機への価格反映を業界でいち早く完了。
- ケース当たり納価の改善効果が早期に発現。
- シェア基盤やCoke ONユーザーベースを活用するとともに、新製品を含めた品揃えの強化や限定キャンペーン実施などに取り組み、価格改定による数量減少影響を最小限に抑制。

自動販売機における価格改定実施率と  
当社のケース当たり納価



販売活動



成長基盤



# ESGの取り組み

## サステナビリティ経営に向けたカスタマーや行政との取り組みを加速

-----各種主要取り組み-----

-----価値創出-----

### カスタマー 連携

- ▶ ファミリーマート社とSDGs推進で協業を開始。
- ▶ セブン&アイ社との完全循環型PETボトル製品第四弾発売。
- ▶ スギ薬局社との「ボトルtoボトル」事業開始。



### 自治体 連携

- ▶ 静岡県沼津市や兵庫県西宮市などと「ボトルtoボトル」事業開始。
- ▶ 埼玉県、浦和レッズなどと連携し、「埼玉スタジアム2002」にてサーキュラーエコノミー実証実験を開始。



### 自社の 取り組み

- ▶ LGBTQ関連イベント「東京レインボープライド2023」に協賛。
- ▶ 工場水源域の森林保全活動において、水源涵養率が420%<sup>※</sup>へ。
- ▶ フードバンク団体へコカ・コーラ社製品約94万本<sup>※</sup>を寄贈。



新たな認定取得：

環境省「エコ・ファースト企業」、CDP「サプライヤー・エンゲージメント・リーダー」

※2022年実績



協業による  
ビジネス機会  
拡大への貢献



循環型社会  
形成による  
環境負荷低減



認定企業入札  
優遇による  
利益向上

# マーケティングアップデート



# 2023年第1四半期 活動の振り返り

強力なコアのリニューアルとアクティベーション、新製品、デジタルを軸にしたマーケティング  
トランスフォーメーションにより、コカ・コーラ社清涼飲料金額シェア伸長に成功 (+0.3pts)<sup>\*</sup>

## コア

肉にはコークTM  
キャンペーン



ジョージアTM  
ブランド刷新



コスタコーヒー  
コアリニューアル



## 新製品

綾鷹  
濃い緑茶  
(機能性表示食品)



ジョージア  
デザートラテ  
シリーズ



からだ  
リフレッシュ茶W  
(機能性表示食品)



## マーケティング トランスフォーメーション

ジョージアブランド刷新  
デジタル x Z世代

AIイラストメーカー



コークTM “あなたはどっちの美味しさが好き?”  
Coke ON +  
キャップ裏 ユニークIDコード レーザープリンティング



※日本コカ・コーラ調べ

# 2023年第2四半期 活動ハイライト

マーケティングトランスフォーメーションの実行によるコア強化と新製品展開を通じ、  
 飲用者と飲用オケーションの拡大を目指す

## コア

綾鷹™  
 初夏キャンペーン



紅茶花伝™  
 リニューアル



い・ろ・は・す™  
 ブランドリステージ



## 新製品

アクエリアス  
 ニューウォーター



ジャックダニエル &  
 コカ・コーラ



檸檬堂  
 すっきりレモン



## マーケティング トランスフォーメーション

アクエリアス  
 エリア別の気温連動型広告  
 (TV, デジタル, 屋外広告)



ジャックダニエル & コカ・コーラ  
 デジタルとリアルな消費者体験の加速



屋外広告

デジタル

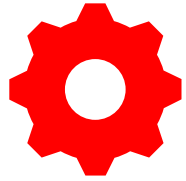
体験型イベント

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

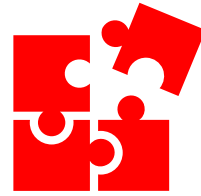


# 2023年マーケティング戦略

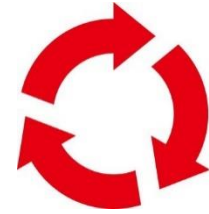
消費者に適した効果的なマーケティングを実行し、コア強化と新製品展開に引き続き注力する



コアの強化



新製品の  
集中と選択



マーケティング  
トランス  
フォーメーション



コカ・コーラ システム  
コラボレーションの更なる強化

# 今後の見通し

# 今後の見通し

事業環境を注視しながら、引き続き収益性改善に最優先に取り組む

## 事業環境

- 人出回復トレンドは継続とみるも、前年の早い梅雨明けや猛暑の反動を見込む。
- コモディティや為替等による影響が継続。
- インフレによる消費者マインドへの影響が顕在化する可能性も。

## 主要施策および進捗状況

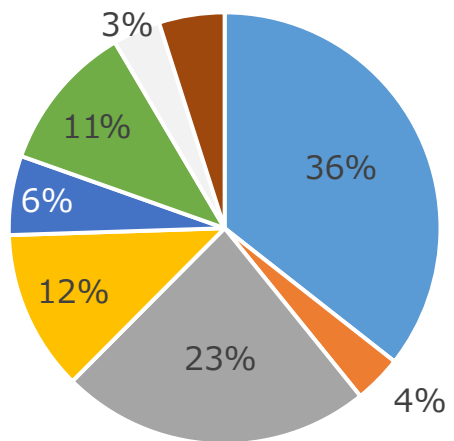
価格改定	<ul style="list-style-type: none"><li>• 缶・大型PET等の価格改定への規律に基づく対応(5月～)。</li><li>• 市場動向を見極めながら、さらなる価格改定を真剣に検討。</li></ul>
収益性重視の 営業活動	<ul style="list-style-type: none"><li>• 営業活動における主要施策が着実に効果を創出。</li><li>• 売上収益成長に向けた新製品の展開や売場拡大の取り組み強化。</li><li>• 価格改定後の数量減少影響が続くなか、4月の数量は前年並みを維持。</li></ul>
成長を支える 供給基盤	<ul style="list-style-type: none"><li>• S&amp;OPにおける需要予測精度のさらなる向上やメガDCの活用による需要変動への対応力強化。</li><li>• 海老名工場の新ライン稼働による高付加価値製品の製造能力強化。</li></ul>
変革の推進	<ul style="list-style-type: none"><li>• サプライチェーンのオペレーションを中心とした変革によるコスト削減効果の創出。</li></ul>

# 総括

- ▶ コントロール可能な範囲において約50億円の利益改善を実現。
- ▶ 強い意思で実施した価格改定が売上収益の成長に大きく貢献。
- ▶ これまで注力してきた主要施策は着実に効果を創出しており、当社の戦略の方向性は正しいと確信。
- ▶ 引き続き、収益性重視の営業活動を徹底することにより、市場回復の機会を最大限に活かしたトップライン成長を実現し、通期の利益改善目標の達成を目指す。

# 参考資料

# 第1四半期 清涼飲料パッケージ別販売状況（対前年）



パッケージ	数量
S-PET	-5%
M-PET	+8%
L-PET	+3%
缶	+8%
ボトル缶	-3%
シロップ	+31%
パウダー	+28%

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。統合やERPシステム導入に伴い販売数量・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。

# ミッション・ビジョン・バリューに基づく事業活動



## Mission

すべての人にハッピーな  
ひとときをお届けし、価値を創造します

## Vision

- すべてのお客さまから選ばれるパートナーであり続けます
- 持続可能な成長により、市場で勝ちます
- 常に学びながら成長します
- コカ・コーラに誇りを持ち、誰もが働きたいと思う職場をつくります

## Values

- 学ぶ向上心を忘れません
- 変化を恐れず機敏に行動します
- 結果を見据え最後までやりきります
- 誠実と信頼に基づいた気高い志で行動します



**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/>



# 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。