

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

個人投資家向け会社説明資料

証券コード：2579(東証プライム)

2024年9月30日



Coca-Cola BOTTLERS JAPAN INC.

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

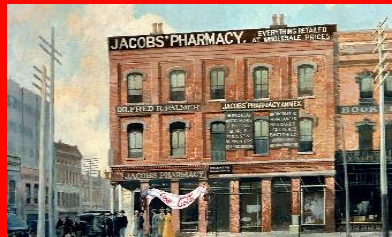
Coca-Cola
BOTTLERS JAPAN HOLDINGS INC.

目次

↑ コカ・コーラ ボトラーズジャパンについて	… 2
↑ 事業内容の紹介	…10
↑ 中期経営計画「Vision 2028」	…18
↑ 業績概要	…21
↑ 株主価値向上に向けて	…27
↑ サステナビリティ経営・人的資本経営の推進	…30

コカ・コーラ ボトラーズジャパンについて

世界で135年以上、日本で60年以上親しまれる「コカ・コーラ」



「コカ・コーラ」は1886年アメリカ
ジョージア州 アトランタで誕生



コカ・コーラのびん(コンツアーボトル)
は1960年に連邦特許庁に認められ、
商標として登録



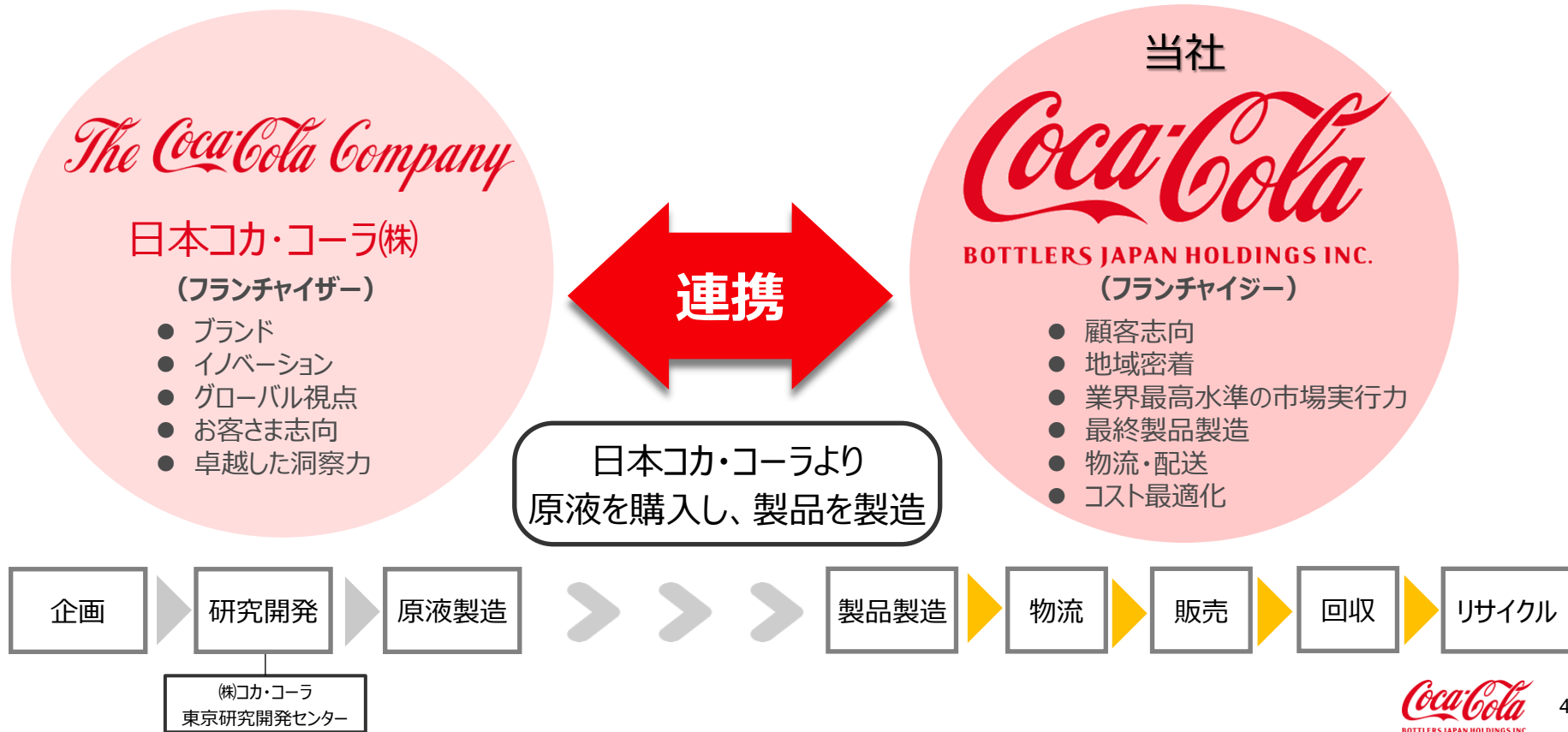
コカ・コーラ社製品は、全世界で
1日に約19億杯※飲まれています



コカ・コーラとサンタクロース
1931年のクリスマスキャンペーンから

日本のコカ・コーラシステム

↑ コカ・コーラのしくみはフランチャイズシステム。強固なパートナーシップのもとビジネスを展開。



会社概要

(2024年6月30日現在)

社名	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
設立	1960年12月20日 (2018年1月1日 コカ・コーラ ボトラーズジャパンホールディングスに商号変更)
資本金	152億32百万円
所在地	本社：東京都港区赤坂九丁目7番1号ミッドタウン・タワー
代表者	代表取締役社長 カリン・ドラガン
連結従業員数	14,171名
時価総額	4,255億円 2024年8月30日終値(2,063円)にて算出
上場取引所	証券コード：2579 東京証券取引所(プライム市場)



ミッション、ビジョン、バリュー



ミッション

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

ビジョン

- 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

バリュー

- **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

取締役体制

(2024年3月26日現在)

- 経営の健全性、透明性および効率性の向上に向け、経営監督機能を重視した「監査等委員会設置会社」を採用。
- 高水準のガバナンスと独立性を実現し、ジェンダー、国籍、ビジネス経験が多様でダイバーシティを尊重した取締役会。(独立社外取締役が過半数を占める)

取締役会メンバー



代表取締役社長
カリン・ドラガン



代表取締役副社長
ビヨン・ウルゲネス



独立社外取締役
和田 浩子



独立社外取締役
谷村 広和



独立社外取締役
行徳 セルソ



独立社外取締役
吉岡 浩



独立社外取締役
濱田 奈巳



社外取締役
サンケット・レイ



社外取締役
ステイシー・アプター

ガバナンス・独立性

業務執行
取締役

2

22%

社外取締役

7

78%

独立社外取締役

5

56%

監査等委員会
の社外取締役

4

100%

ダイバーシティ・ビジネス経験

女性取締役

3

33%

国籍数

6



企業経営

8

89%

グローバルビジネス

8

89%

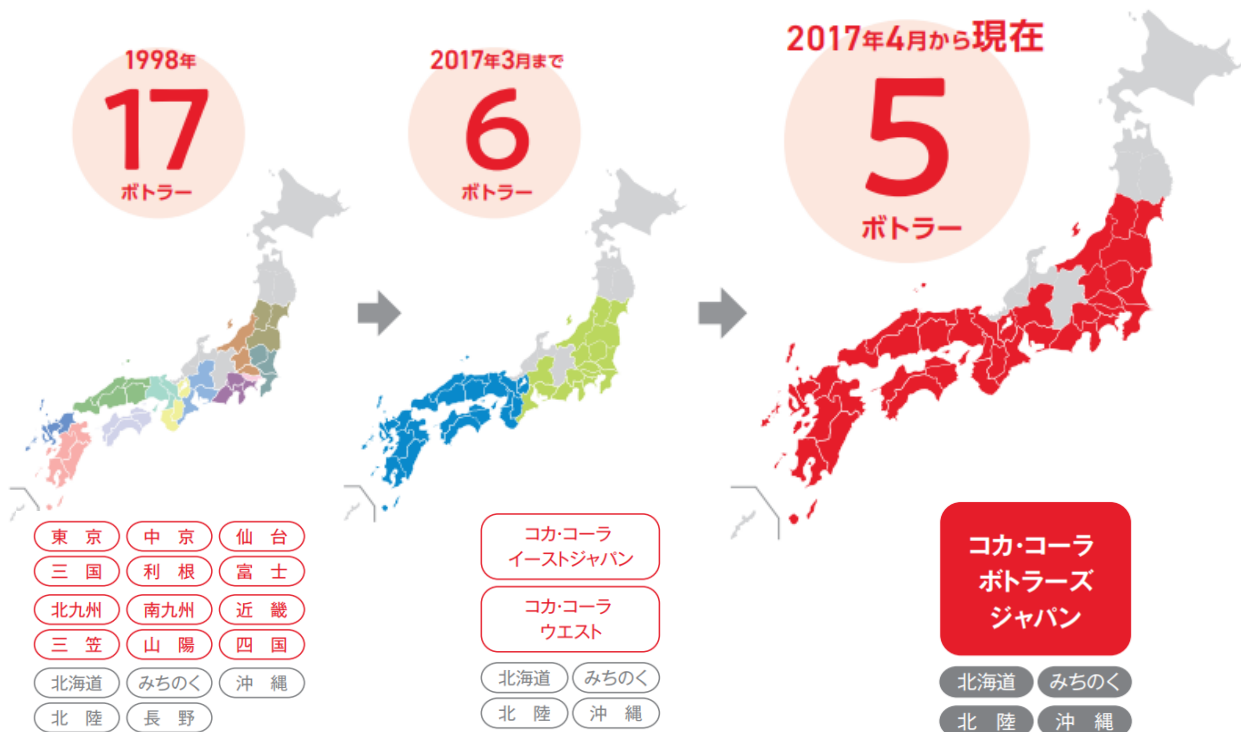
財務/監査

4

44%

統合の歴史

- 1999年以降、経営統合により事業規模を拡大し、2017年にコカ・コーラ ボトラーズジャパンが誕生。
- 現在、当社を含めた5ボトラーが日本国内でのコカ・コーラ社製品の製造・販売等を担う。



コカ・コーラ ボトラーズジャパン

- 売上高**アジア最大級**のコカ・コーラボトラー。
- 約**40ブランド**の製品を提供する「総合飲料企業」。
- 国内コカ・コーラシステムの**約9割**の販売数量。

当社以外の国内ボトラー

北海道コカ・コーラボトリング(株)
みちのくコカ・コーラボトリング(株)
北陸コカ・コーラボトリング(株)
沖縄コカ・コーラボトリング(株)

数字で見るコカ・コーラ ボトラーズジャパン

売上収益

8,686 億円



事業利益*

20 億円



*事業利益は、事業の経常的な業績をはかるための指標であり、売上収益から売上原価ならびに販売費および一般管理費を控除するとともに、その他の収益およびその他の費用のうち経常的に発生する損益を加減算したものです。

営業利益

34 億円



親会社の所有者に帰属する
当期利益

19 億円



設備投資額

337 億円



販売数量

約 5 億ケース



ブランド数*

約 40
ブランド



製品数*

600
種類以上



*2023年12月現在の日本のコカ・コーラシステム業績

営業拠点数*

約 300 カ所



*ディストリビューションセンター含む

取扱店舗*

約 34 万軒



*スーパーマーケット、ドラッグストア、量販店、コンビニエンスストア、飲食店が対象

自動販売機台数

約 70 万台



社員数*

約 14,000 名



*臨時雇用含まず

女性管理職比率*

7.4 %



*女性管理職比率は「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」(平成27年法律64号)の規定に基づき算出しています。 ※臨時雇用含まず

SDGsセミナー開催実績

18 回開催
3,200名以上参加



水源涵養率

411 %



*森林保全などを通じて、製瓶に使用した水量を自然に還元する取り組み

製造過程における茶かす・
コーヒーかすのリサイクル率

100 %



(注釈のないものは2023年年間/2023年12月末時点の実績)

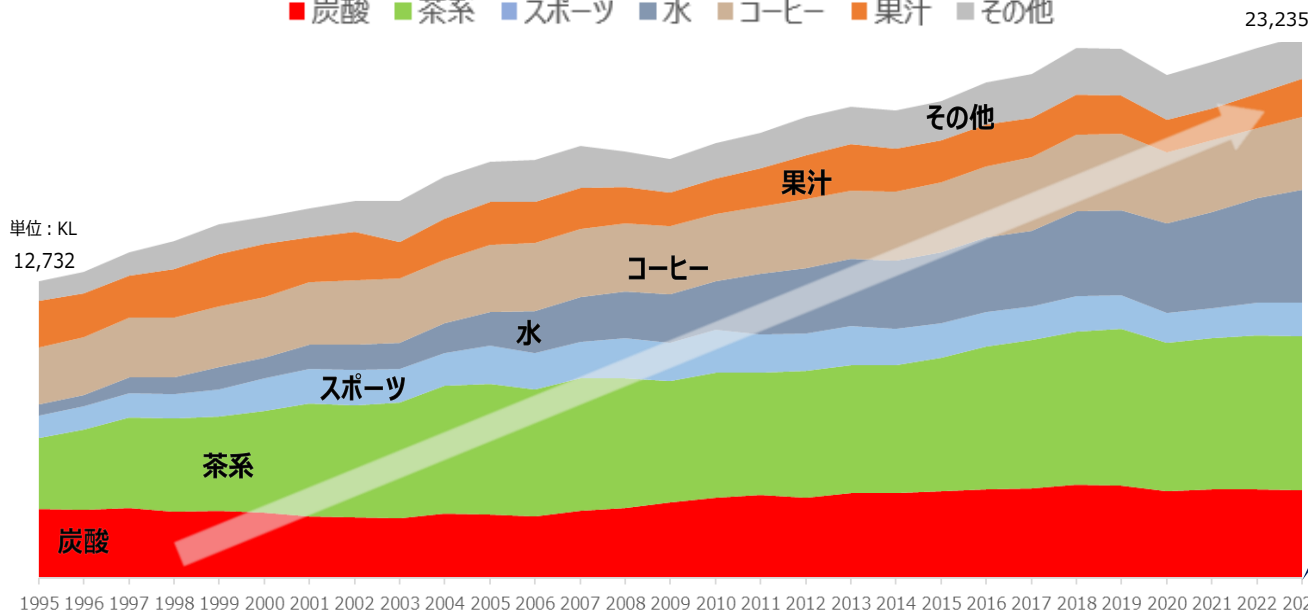
事業内容の紹介

成長する日本の清涼飲料市場

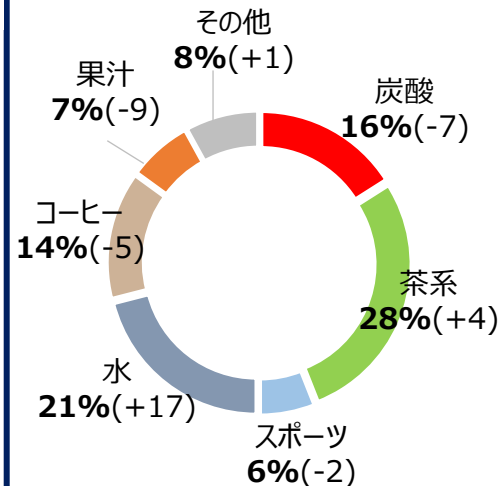
↑ カテゴリーの多様化等により成長し、市場規模は28年間で約1.8倍に拡大。

日本の清涼飲料市場の推移(生産量ベース)

■炭酸 ■茶系 ■スポーツ ■水 ■コーヒー ■果汁 ■その他



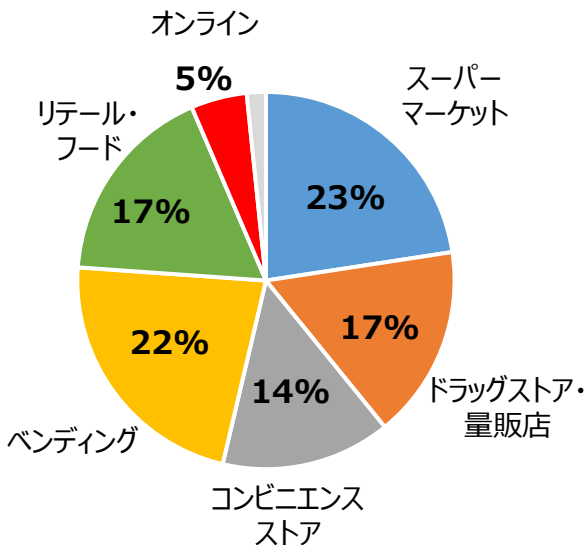
2023年カテゴリー別構成比 ()内は1995年比増減(ポイント)



出典: 一般社団法人全国清涼飲料連合会「清涼飲料水関係統計資料」

清涼飲料チャンネル別販売状況

2023年通期チャンネル別 販売数量構成比



スーパーマーケット、 ドラッグストア・量販店



キャンペーン等に合わせた売場づくり

コンビニエンスストア



お得意さま限定製品・
共同企画製品の展開、
ニーズに合わせた品揃え

リテール・フード



飲食店等での
ソフトドリンクの提供
(ドリンクバー等)

ベンディング(自動販売機)



ロケーションに
応じた品揃え



コカ・コーラ
公式アプリ
Coke ON

オンライン



オンラインプラットフォームを通じた
ラベルレス製品等の販売

トピックス：ベンディングチャネルでの取り組み

コカ・コーラ公式アプリ「Coke ON」®

- ✓ 2016年のサービス開始以降、さまざまな新機能導入により、お客さまとのエンゲージメントを強化。
- ✓ 自動販売機限定のプロモーションやチャネル横断のキャンペーン展開において、デジタルマーケティングの選択肢を拡大。
- ✓ Coke ON対応自動販売機の設置台数増加や機能のさらなる拡張に努める。

Coke ONアプリ

5,600万
ダウンロード突破！

2024年9月時点



歩くとスタンプがたまる
Coke ON ウォーク



スタンプもポイントもたまる
決済サービスCoke ON Pay



自販機で使えるおトクな
電子マネーCoke ON Wallet



※「Coke ON」は、The Coca-Cola Companyの登録商標です。

QRコード決済サービス「QR de 決済」

- ✓ お客さまの利便性向上およびインバウンド需要の獲得に向け、決済手段を拡大。
- ✓ 対応する自動販売機において20種類以上のQRコード決済が可能。
- ✓ 10万台以上の自動販売機で展開中。対応自動販売機台数のさらなる増加を目指す。

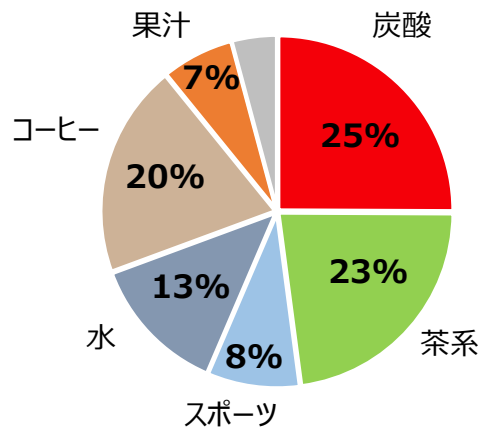
製品購入イメージ



※QRコードは、(株)デンソーウェブの登録商標です。

清涼飲料カテゴリー別販売状況

2023年通期カテゴリー別
販売数量構成比



※販売数量構成比のグラフにはアルコールの数量分は含まれていません。

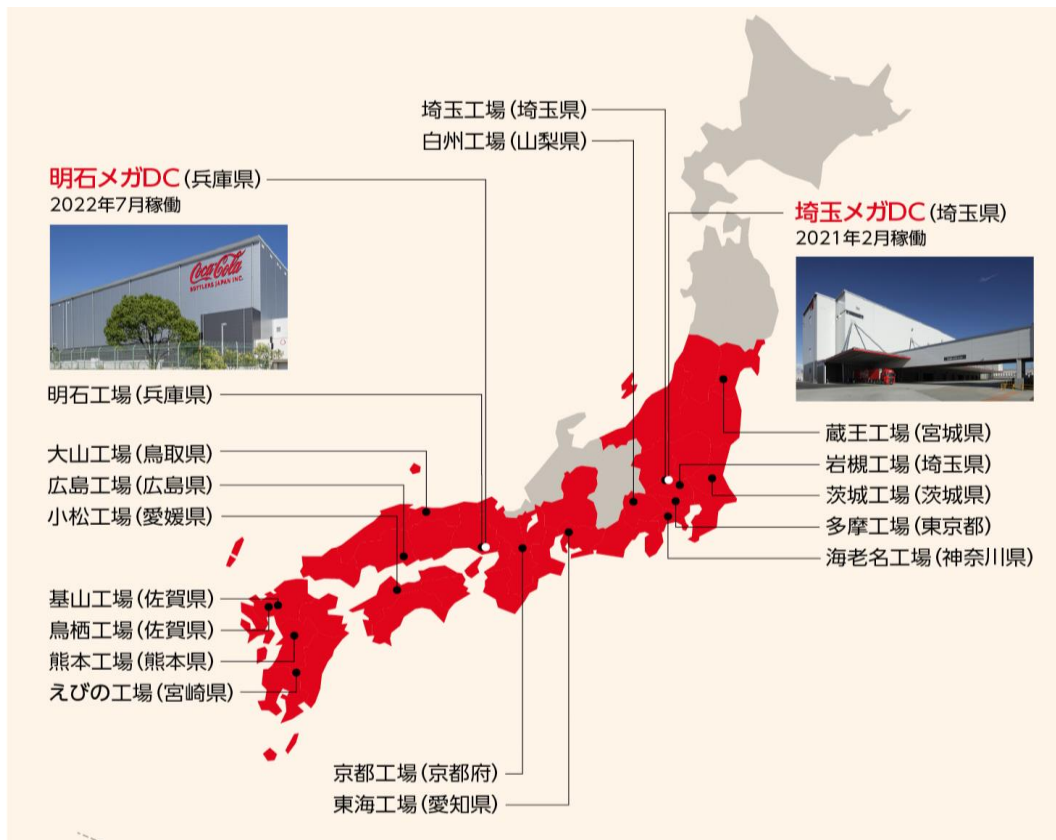
トピックス：「綾鷹」7年ぶりのフルリニューアル

- まるで“淹れたて一杯目”のおいしさを目指し、新たな味わい・デザイン・容量へリニューアル。
- 「自分のリズムでいこう。」を新ブランドメッセージとし、キャンペーン等を積極的に実施。



当社のサプライチェーンの概要

各工場での柔軟な製造と効率的な製品輸送により、エンドツーエンドの全体最適を図る。



製造拠点は**17工場**、**メガDC(自動物流センター)**を**2拠点**保有。

営業拠点**約300カ所**。



トピックス：メガDC(自動物流センター)の活用



埼玉メガDC

製品保管数量	約60,000パレット
製品出荷能力	約8,500万ケース/年
出荷エリア	東京都、埼玉県



明石メガDC

製品保管数量	約60,000パレット
製品出荷能力	約8,000万ケース/年
出荷エリア	大阪府、兵庫県

パレット自動倉庫



高密度保管システムを採用。埼玉メガDC、明石メガDCともに6万パレットを格納可能。

混載パレタイズロボット



複数の製品を1つのパレットにまとめて積み付け、配送に回すロボット。異なるサイズの製品を効率よくパレットに積み込む。

RORO(roll-on/roll-off)




約1,500ケース※の製品を一括してトラックに荷役できる自動設備。フォークリフト作業と比較した場合、トラックへの積み込み・積み下ろし作業時間を約7割削減可能。

※500mlPETの場合

高速搬送台車



製品をパレット自動倉庫へ入庫、積み付けた混載パレットを出荷エリアへ移動させる設備。走行速度は分速200mで、スピーディーな搬送が可能。



2024年～2028年 中期経営計画 「Vision 2028」

収益性と資本効率を重視した5年間の中期経営計画

Vision 2028 : 持続的な利益成長に向けて

- ↑ 収益性重視の営業活動の徹底
- ↑ サプライチェーン、バックオフィス・ITにおける提供価値の増大と効率化の推進
- ↑ 全社横断的な変革の遂行によるコスト削減と事業基盤のさらなる強化
- ↑ 資本の適切な管理・運用による資本効率の改善
- ↑ 持続的な成長の基盤となるESG経営・人的資本経営の推進



	<u>2028年目標</u>
売上収益	年率 +2~3%
販売数量	年率 +0.5~1%
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
設備投資	年平均 300~350億円
ROIC	5%以上
株主還元	安定配当に注力

※ 増加目標は2023年期初の業績予想比

中期経営計画の達成に向けた戦略の柱

Vision 2028 : 持続的な利益成長に向けて 利益をともなう成長と変化に強いコスト構造の構築を目指す

営業エクセレンス



- ↑ トrendを見極めた製品戦略
- ↑ チャネルごとの適切な成長戦略
- ↑ 収益性重視の営業活動
- ↑ ヘンディングの变革

サプライチェーンの最適化



- ↑ 機敏なロジスティクス
- ↑ 柔軟な製造体制の構築
- ↑ エンドツーエンドのプロセス
- ↑ デジタル技術の活用

バックオフィスおよびIT機能の最適化



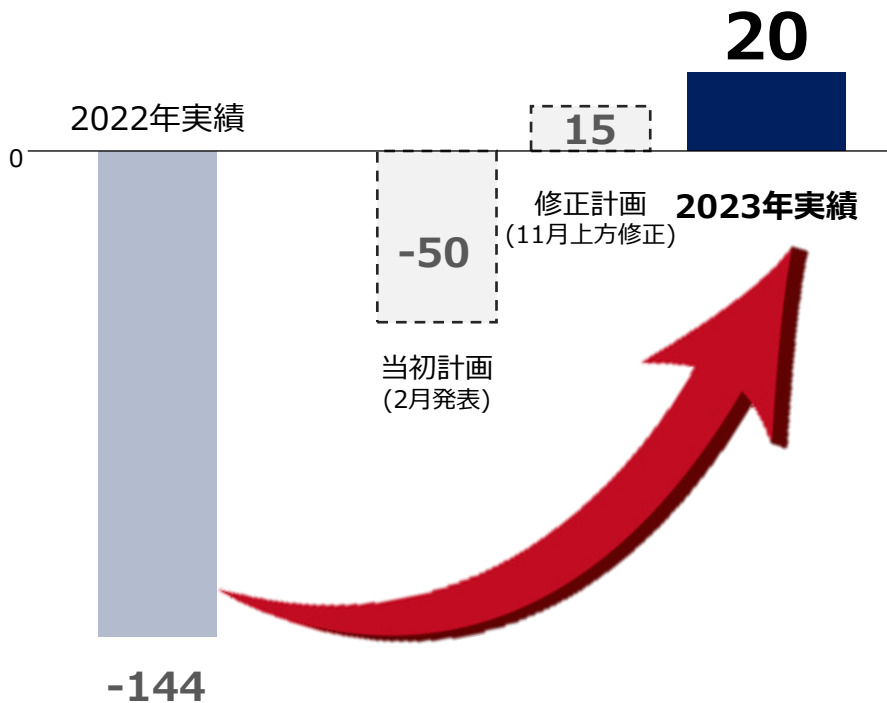
- ↑ データドリブン経営の推進
- ↑ 管理・事務オペレーションの効率化

ESG、人的資本、財務基盤の強化

業績概要

2023年実績：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

2024年方針：事業利益は前年比5倍の力強い成長を目指す

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、前倒しで黒字化を実現

2024年の戦略の方向性

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



2028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います。

2024年 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を実行。

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ナーションに合わせた製品提案
- 日本コカ・コーラとの強固な連携による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
- 各チャネルにおいてカスタマーの特性に応じた戦略を実行



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

- 環境に適応した柔軟な価格戦略
- 製品の価格改定を実施。収益性改善に向けた施策のひとつとして、今後も、市場・競争環境、利益水準等を総合的に勘案しながら実施を検討

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

株主価値向上に向けて

Vision 2028 : 株主価値向上に向けて

資本効率を向上させ、ROIC目標の達成を目指すとともに、株主還元を重視した経営を実行。

ROIC向上

株主還元



事業利益率の向上

- 収益性重視の営業活動の徹底。
- 収益性改善を目的とした変革の推進。



資本効率の向上

- 設備投資**：減価償却費の範囲内で、必要な投資に絞って実行（年平均300億円～350億円※）。
- バランスシートの最適化**：資産回転率の向上（製品在庫、固定資産等）。
- 財務レバレッジ最適化**：現状の格付を勘案し検討。

2028年までに
ROIC 5%以上を目指す
資本効率を改善しROIC目標を
達成することにより、
PBR改善につなげる



株主価値の向上

- 積極的な利益還元を基本方針とし、配当性向30%を目安としつつ、安定配当を最優先に配当を実施。
- 株主価値向上の施策を随時検討。

持続的な成長

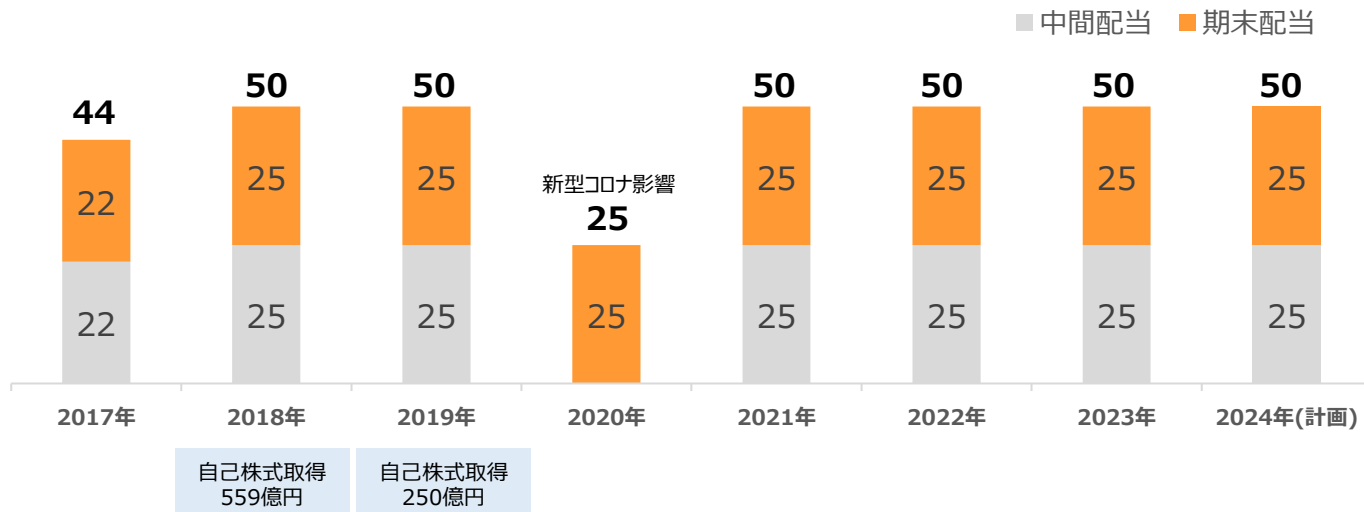
企業価値・株主価値向上

※ 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

株主還元

- ▶ 配当方針：積極的な利益還元を行うことを利益配分に関する基本方針とし、配当性向30%を目安としつつ、安定的な配当を最優先。
- ▶ 2024年配当予想：1株当たり50円（中間25円・期末25円）。
- ▶ 株主価値向上に向けた施策として、自己株式取得等のオプションも適宜検討。

1株当たり配当金額推移(円)



サステナビリティ経営・人的資本経営の推進

CSV Goals ～共創価値創出に向けて～

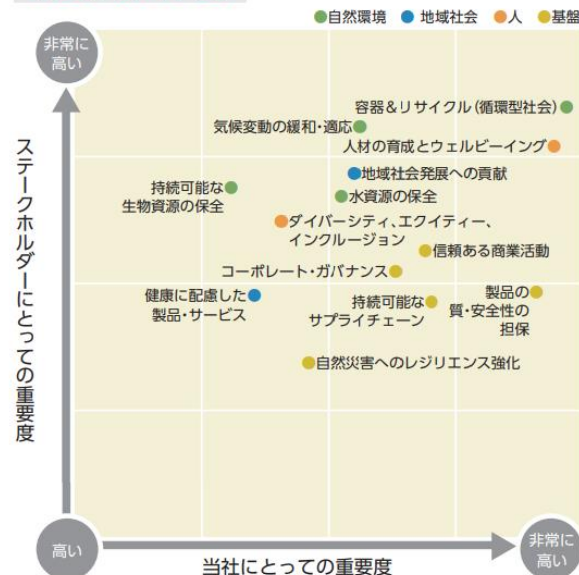
マテリアリティに基づく非財務目標を定め、持続可能な事業と社会、ミッションの実現に向けた活動を推進。

非財務目標「CSV Goals」

達成度 ■■■ 80%以上 ■■■ 50%～79% ■■■ 50%未満 (注)記載のない限り、基準年は2015年、目標年は2025年

CCBJHグループ マテリアリティ	項目	目標数値	2022年末 時点	2023年末 時点	達成度	
自然環境	容器&リサイクル (循環型社会)	サステナブル素材*1の使用率(2030年までに)	100%	50%	42%	■■■
		サステナブル素材*1使用製品の割合(販売本数ベース)(2025年までに)	100%	約90%	80%以上	■■■
		さらなるPETボトルの軽量化(※2004年比)(2030年までに)	35%	30%以上	30%以上	■■■
		販売量と同等の回収量(2030年までに*2)	100%	94.0%	94.4%	■■■
	環境保護団体や業界団体との幅広い連携(2030年までに)	—	—	—	■■■	
	水資源の保全	水源涵養率、工場近辺の水源、流域に注力	200%	420%	411%	■■■
		水使用量削減(2030年までに)	30%	19%	20%	■■■
	気候変動の 緩和・適応	温室効果ガス削減 スコープ1、2(2030年までに)	50%	20%	19%	■■■
		温室効果ガス削減 スコープ3(2030年までに)	30%	25%	25%	■■■
		温室効果ガス排出量実質ゼロ(2050年までに)	—	—	—	■■■
再生可能エネルギーの推進		—	—	—	■■■	
地域社会	環境に配慮した 製品・サービス	主要ブランドでのノー/低カロリー製品のラインナップ	100%	100%	100%	■■■
		特定保健用食品(トクホ)および機能性表示食品の販売数量増(※2016年比)	300%	146%	226%	■■■
	地域社会発展への 貢献	パッケージ前面でのカロリー表示およびわかりやすい栄養表示	100%	100%	100%	■■■
		社員のボランティア参加率	10%	20.0%	20.0%	■■■
人	ダイバーシティ、 エクイティ、 インクルージョン	女性管理職比率(2025年までに)	10%	6.6%	7.4%	■■■
		女性管理職比率(2030年までに)	20%	—	—	■■■
基盤	持続可能な サプライチェーン	CCBJHグループバリューチェーン上でのサプライヤー基本原則(Supplier Guiding Principles)の遵守	100%	100%	100%	■■■
		持続可能な原材料調達	100%	100%	100%	■■■
		コカ・コーラシステム「責任あるマーケティングポリシー」の遵守	100%	100%	100%	■■■

マテリアリティマップ



*1 「ボトルtoボトル」によるリサイクルPET素材と植物由来PET素材の合計

*2 PETボトル回収率(出典:PETボトルリサイクル推進協議会PETボトルリサイクル年次報告書2023)

「World Without Waste (廃棄物ゼロ社会)」に向けた取り組み

- 日本のコカ・コーラシステムは、廃棄物ゼロ社会の実現に向け、「容器の2030年ビジョン」を策定。
- 当社が定める目標「CSV Goals」の1つとして、使用済みPETボトルから新しいPETボトルを生み出す水平リサイクル「ボトルtoボトル」等の取り組みを推進。

日本のコカ・コーラシステム「容器の2030年ビジョン」(ロードマップ/実績)

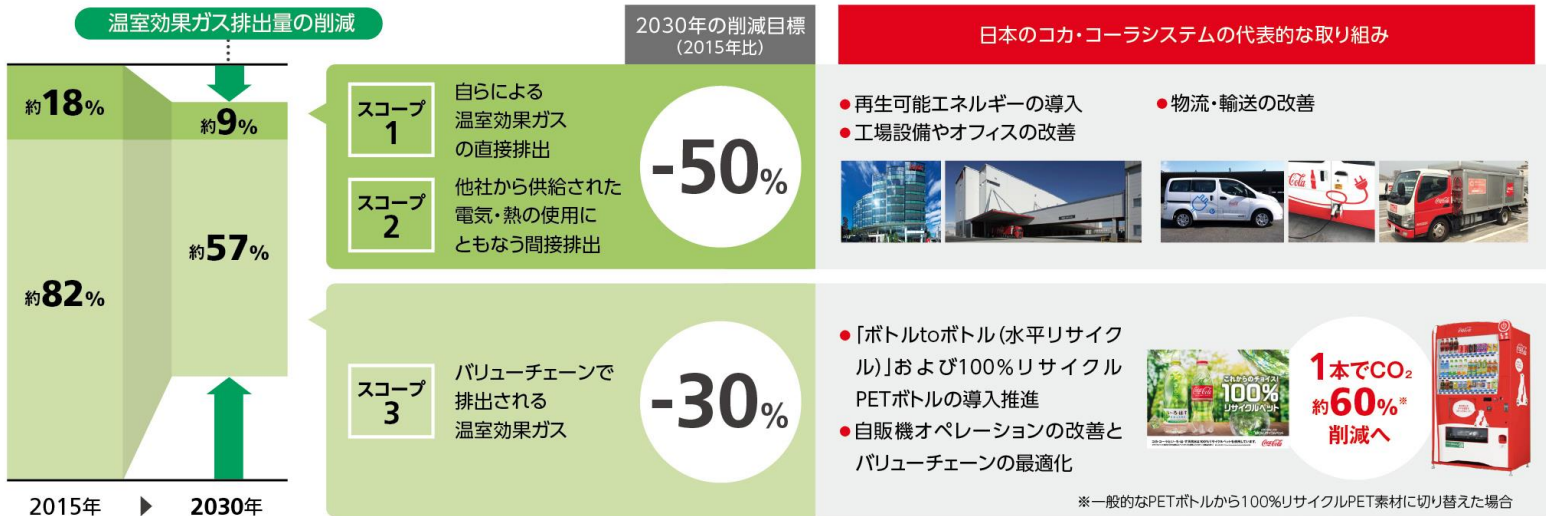
	2019 実績	2020 実績	2021 実績	2022 実績	2023 実績	2025 目標	2030 目標
設計 環境負荷 低減への 取り組み	 <ul style="list-style-type: none"> 「容器の2030年ビジョン」を設定 	 <ul style="list-style-type: none"> 「い・ろ・は・す 天然水 100% リサイクルペットボトル」 「い・ろ・は・す 天然水 ラベルレス」発売 	 <ul style="list-style-type: none"> 「コカ・コーラ」の主要製品100% リサイクルPETボトル 導入 「コカ・コーラ」700mlPET ボトル軽量化 42g → 27g <p>サステナブル素材*を使用した製品の割合が 90%以上に</p>	 <p>サステナブル素材使用率 50% の目標達成 第1四半期</p>	 <ul style="list-style-type: none"> 「コカ・コーラ」表示シール付きラベルレスボトル 期間限定販売  <ul style="list-style-type: none"> 「100%リサイクルペットボトル」の表示付き「コカ・コーラ」の新パッケージデザイン 	<p>すべての容器をリサイクル可能な素材に切り替え</p> <p>すべてのPETボトルにサステナブル素材を使用</p>	<p>サステナブル素材使用率</p> <p>100%</p> <p>新規化石燃料の使用ゼロへ</p> <ul style="list-style-type: none"> すべてのPETボトルをサステナブル素材に切り替え <p>PET樹脂の使用量</p> <p>35%削減</p> <ul style="list-style-type: none"> 製品1本当たりのPET樹脂の使用量(2004年比)
回収 リサイクルスキームの構築		 <ul style="list-style-type: none"> 東京都と清涼飲料業界でコンソーシアム設立 	 <ul style="list-style-type: none"> 「リサイクルしてね」ロゴの導入 	 <ul style="list-style-type: none"> 埼玉県吉見町との「ボトルtoボトル」事業を開始 	 <ul style="list-style-type: none"> 埼玉県、浦和レッズなどとサーキュラーエコノミー実証実験を開始 		 <ul style="list-style-type: none"> 国内で販売した自社製品と同等量のPETボトルを回収
パートナー さまざまな協働	 <ul style="list-style-type: none"> 完全循環型PETボトルリサイクルを実現「一(はじめ)緑茶 一(は)日本」 	<ul style="list-style-type: none"> 「一(はじめ)」シリーズへの拡大 	 <ul style="list-style-type: none"> 「国際海洋清掃ボランティア活動」に参加 	 <ul style="list-style-type: none"> 「プラスチック・サーキュラー・チャレンジ2025」へ参画 			 <ul style="list-style-type: none"> さまざまなパートナーと連携し、より着実な容器回収・リサイクルスキームを構築・維持

*サステナブル素材[「ボトルtoボトル」]によるリサイクルPET素材と植物由来PET素材

温室効果ガス(GHG)削減目標達成に向けた取り組み

- 日本のコカ・コーラシステムは、2030年までの国内バリューチェーン全体におけるGHG排出量の削減目標を策定。2030年までにスコープ1、スコープ2で2015年比50%の削減、スコープ3で同比30%の削減を実現し、2050年までにカーボンニュートラルを目指す。
- 当社はこの目標の達成に向け、100%リサイクルPETボトルの展開拡大や再生可能エネルギー活用などの取り組みをさらに推進する。また、環境負荷低減の取り組みを通じて、成長機会の獲得、コスト削減などビジネスの成長にもつなげていく。

日本のコカ・コーラシステムの温室効果ガス(GHG)削減目標



人的資本経営の推進

人的資本の強化を通じて「Vision 2028」の実現に貢献するため、人事戦略を刷新。年間の役員会議の約25%を人事戦略の議論の場とし、確実な遂行を目指す。

人的資本の 目指す姿		人材		カルチャー		組織	
		<ul style="list-style-type: none"> ●自身の能力開発とキャリアへの強い自律性を持ち、多様な人々との協働により変革を推進 ●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を得ている状態 		<ul style="list-style-type: none"> ●新たな挑戦と成長を楽しみ、個人・組織パフォーマンスを重視 ●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文化を醸成 		<ul style="list-style-type: none"> ●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を実現 	
人事戦略	重点 エリア	現場の人手確保	人材の採用・育成・ 定着促進	変革のための 能力開発	パフォーマンス カルチャーの浸透	個々人の主体的な キャリア構築	
	主な 施策	DE&I <ul style="list-style-type: none"> ●女性管理職の増加 ●男性育児休業取得の促進 ●障がい者雇用の拡充 ●LGBTQ+施策の促進 		人材育成 <ul style="list-style-type: none"> ●次世代タレントの育成 ●自律的なキャリア構築プログラム 		成長とキャリア <ul style="list-style-type: none"> ●個人・組織パフォーマンスを重視するカルチャーの醸成 ●個人の成長やニーズに応じたキャリアデザイン ●組織強化のための管理職の重要性 	

CSV Goals 実現に向けた取り組み

自然環境

廃棄物ゼロ社会に向けた取り組み
ボトルtoボトルに加え、アルミ缶の水平リサイクル
「CAN to CAN」の取り組みを推進



コカ・コーラといふには、実は100%リサイクルペットを使用しています。



全17工場の水源域で水資源保全活動を実施
環境保全体験コカ・コーラ「森に学ぼう」プロジェクト等



地域社会

各地域のフードバンクに
飲料製品を寄贈



製品寄贈実績

35,443ケース
(911,140本)

2023年実績

地域へのSDGsセミナーの開催



セミナー実施回数

18回

3,200人以上

参加

2023年実績

工場見学の実施



人

女性活躍推進
女性管理職育成プログラム等の実施



障がい者雇用促進・活躍支援



障がい者雇用比率*

2.42%

2023年6月1日時点

※管轄の公共職業安定所長あてに提出している
「障がい者雇用状況報告書」の数値

LGBTQ+理解促進
社内啓発イベントの実施、就業規則の整備等



Be **COLO**RFUL!

外部評価

■ SRIインデックスへの組み入れ状況

Member of
**Dow Jones
Sustainability Indices**

Powered by the S&P Global CSA



FTSE4Good



FTSE Blossom
Japan Index



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index



■ ESG関連の社外評価



コーポレートウェブサイト紹介、工場見学案内

IR情報サイト



工場見学



以下の工場で工場見学を実施しています。

蔵王工場(宮城)、多摩工場(東京)、京都工場(京都)、
広島工場(広島)、えびの工場(宮崎)

※ご予約、お問い合わせは各工場の見学受付までご連絡ください。

コカ・コーラ ボトラーズジャパン IR情報



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

コカ・コーラ ボトラーズジャパン 工場見学



<https://www.ccbji.co.jp/plant/>



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。



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@ccbj.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。