

2026年 第2四半期 決算説明会

2026年7月30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

(2026年7月30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.

Coca-Cola
BOTTTLERS JAPAN HOLDINGS 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

2026年 第2四半期 決算説明会

2026年 上期 業績

マーケティングアップデート

今後の見通し

本日のハイライト

- ❖ 上期の事業利益は対前年66億円増益。通期増益目標の6割以上を最需要期前に達成。2018年以来、8年ぶりに上期の当期利益※が黒字化。
- ❖ 売上収益は対前年+1.3%、売上総利益は+3.4%となり、業界全体がコスト圧力にさらされるなか、当社は収益性を着実に向上。
- ❖ 今後の利益成長につながる重点施策が順調に進捗。最需要期前の売場拡大や価格改定の取り組みが順調に進捗。自動販売機では「モンスターエナジー」の早期展開に注力。変革の各施策も着実に前進。
- ❖ 11月から1年間で400億円の自己株式取得を実施する旨を決定。取得規模を前回比100億円増額し、株主還元を加速。
- ❖ 下期は、最需要期に営業活動を最大化させるとともに、重点施策をさらに推し進め、中東情勢によるコスト増を吸収。通期の事業利益目標350億円を達成し、意欲的な中長期目標の達成に向け大きく前進する。

※ 親会社の所有者に帰属する当期利益

2026年 上期 業績

上期 業績 (対前年)

上期の事業利益は前年比5倍以上。8年ぶりに上期の当期利益※1が黒字化

単位：百万円

	2026年 上期 実績	2025年 上期 実績	増減	前年比
売上収益	423,191	417,942	+5,248	+1.3%
販売数量 (百万ケース)	234	230	+4	+1.5%
うち、清涼飲料販売数量 (百万ケース)	232	228	+4	+1.8%
売上原価	233,549	234,529	-980	-0.4%
売上総利益	189,642	183,413	+6,228	+3.4%
販管費	181,762	181,599	+163	+0.1%
事業利益	8,137	1,535	+6,602	+430.1%
営業利益 (△損失)	9,098	△92,170	+101,268	-
親会社の所有者に帰属する当期利益 (△損失)	4,778	△65,892	+70,670	-
EBITDA※2	23,647	24,152	-505	-2.1%

※1 親会社の所有者に帰属する当期利益
※2 EBITDA=事業利益+減価償却費

第2四半期(4-6月)の業績は参考資料をご覧ください。



上期 セグメント別業績 (対前年)

ベンディングは変革効果で増益を達成。OTCとフードサービスは増収増益

単位：百万円

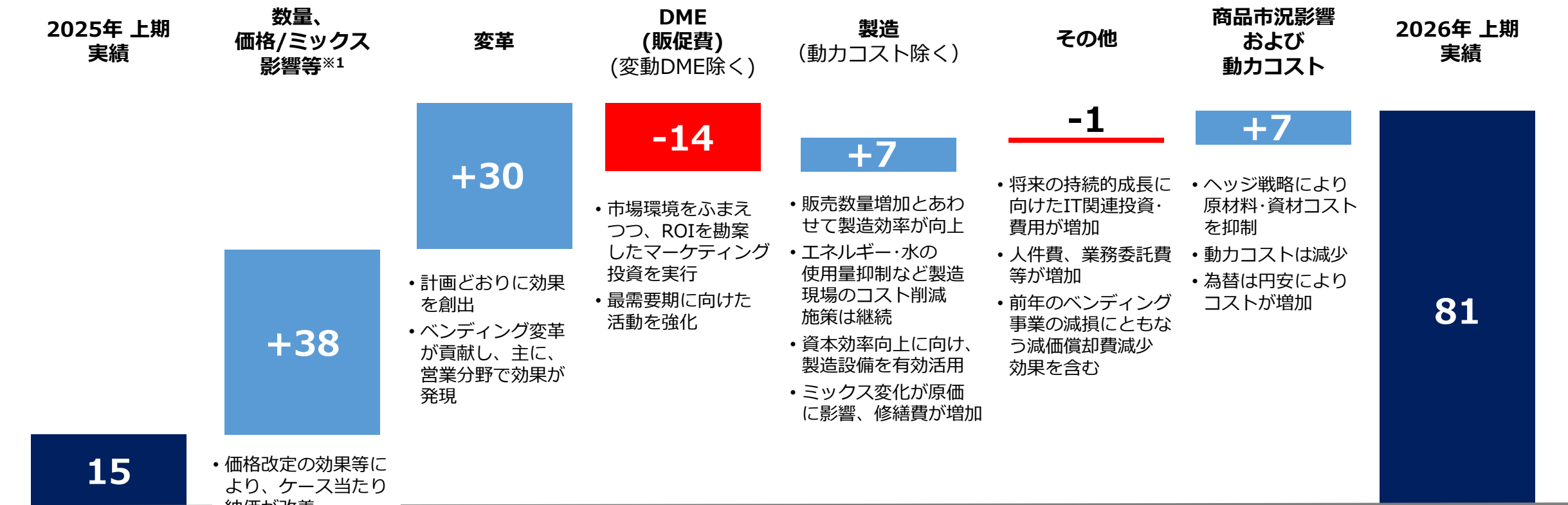
	2026年 上期 実績	2025年 上期 実績	増減	前年比
販売数量 (百万ケース)※1	234	230	+4	+1.5%
うち、ベンディング事業	52	52	-1	-1.2%
うち、OTC事業※2	148	147	+1	+0.4%
うち、フードサービス事業	34	30	+3	+11.4%
売上収益				
ベンディング事業	186,432	189,660	-3,228	-1.7%
OTC事業	199,195	194,174	+5,021	+2.6%
フードサービス事業	22,952	19,833	+3,119	+15.7%
その他※3	14,612	14,276	+336	+2.4%
合計	423,191	417,942	+5,248	+1.3%
セグメント利益※4 (△損失)				
ベンディング事業	5,343	△1,389	+6,732	-
OTC事業	22,750	21,004	+1,746	+8.3%
フードサービス事業	3,136	2,850	+286	+10.0%
その他※5	△23,092	△20,930	-2,162	-
合計	8,137	1,535	+6,602	+430.1%

※1 販売数量は、コカ・コーラ社製品(一部例外を除く)を対象に集計しており、当社の子会社が販売する他社製品の数量等は含まれておりません。
※2 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、オンライン等のOTC(手売り)チャネルにおける事業のこと。また、アルコール飲料を含んでおります。
※3 報告セグメントに帰属しない事業活動から生じた売上収益を表示しており、国内の他のコカ・コーラボトラー社への販売取引等が含まれております。
※4 セグメント利益の合計は、連結損益計算書の事業利益と一致しております。 ※5 報告セグメントに帰属しない事業活動から生じた利益および本社等共通費が含まれております。

第2四半期(4-6月)の業績は参考資料をご覧ください。



着実にトップライン効果を積み上げ、66億円の増益。変革効果も貢献



(単位：億円)	2026年 上期 実績	対前年 増減
設備投資※2	97	+6
減価償却費	155	-71

単位：億円
(単位未満四捨五入)

※1 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んでおります。

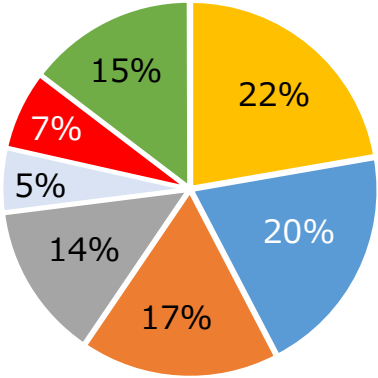
※2 IFRS16が適用されるリース取引に係る投資額は上記の数値には含まれておりません。

ケース当たり納価を改善させながら、市場成長を上回る数量成長を達成

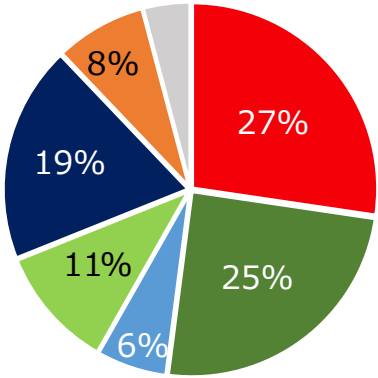
- 販売数量は、最需要期に向けた活動強化やコアカテゴリーの貢献等により、6月の天候不順の影響を受けたものの、対前年2%増加。ケース当たり納価は、価格改定等により改善傾向が継続。
- VMは、Coke ON[®]キャンペーン等が貢献も、天候不順が影響。SMは、特に水・スポーツが減少。D&Dは、売場獲得が奏功。CVSは、コーヒーの販促適正化が数量に影響。オンラインは、水の大型PET増加がケース当たり納価に影響も、数量は継続成長。FSは、新規顧客獲得やコアカテゴリー強化により、数量は2桁成長。
- 炭酸は、「コカ・コーラ」が継続して成長をけん引。茶系は、価格改定の影響を受けるも、カテゴリー全体でカバーし、数量増。スポーツ・水は、天候不順が響き、コーヒーは、価格改定が影響。

販売数量：+2%

チャネル	数量	ケース当たり 納価(円)
ベンディング (VM)	-1%	+40
スーパーマーケット (SM)	-2%	+36
ドラッグストア・量販店 (D&D)	+4%	+27
コンビニエンスストア (CVS)	-5%	+77
リテール	+6%	+85
オンライン	+8%	-46
フードサービス (FS)	+11%	+22



カテゴリー	数量
炭酸	+8%
茶系	+3%
スポーツ	-9%
水	-2%
コーヒー	-4%
果汁	+9%



(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。
また、VMのケース当たり納価は、子会社等への卸販売分を除いて算出しております。
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。

パッケージ別の販売数量は参考資料をご覧ください。
第2四半期(4-6月)の販売数量は参考資料をご覧ください。

収益性重視の営業活動により、バランスのとれたシェア成長を継続

- ❖ チャンネルトータルの金額シェアは対前年0.9ポイントのプラス。価格改定を実施するなか、販売数量が市場をアウトパフォームし続け、数量シェアがプラスとなったことが、金額シェア成長をけん引。
- ❖ ベンディングでは、数量シェアの成長が金額シェアを押し上げた。AI活用による品揃えの最適化や、Coke ON®を通じたキャンペーン等が奏功。手売りチャンネルでは、3月実施の緑茶の価格改定がシェアに影響も、データインサイトに基づく活動により、金額シェアはほぼ前年並みを維持。
- ❖ 当社製品は、業界平均に対し価格プレミアムを維持。店頭小売価格は、小型PET・大型PETとも、一連の価格改定により対前年プラス。

市場シェア (1-6月、対前年、ポイント)	金額	数量
トータル	+0.9	+0.7
うち、ベンディング	+0.6	+1.8
うち、手売りチャンネル (OTC)	-0.1	-0.1

出典：日本コカ・コーラ調べ (全国)

店頭小売価格 (1-6月、円/本)	業界平均比	前年比
小型PET	+8.4	+2.2
大型PET	+34.6	+0.5

出典：インテージSRI+ 清涼飲料水市場 小型PET製品(351~700ml)および大型PET製品(1.251L~)
当社販売エリア 2026年1月~6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

価格改定の取り組みは順調に進捗、収益性改善に向け前進

3月に緑茶の価格改定を計画どおりに実施、価格改定効果が着実に発現。

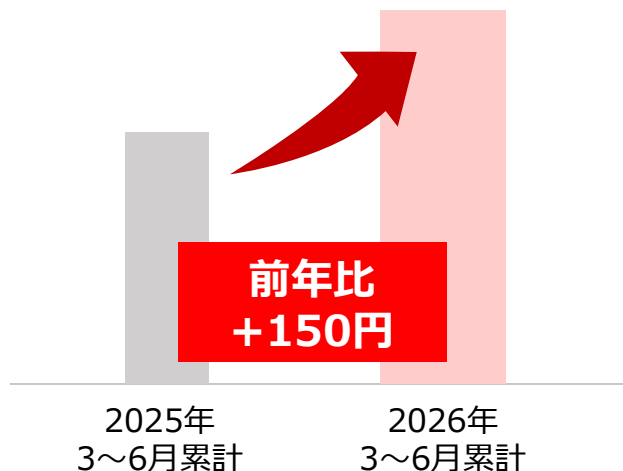
- ビジネスユニットごとに価格改定を力強く推進。「綾鷹」のケース当たり納価は対前年150円改善※。
- 価格改定とあわせて、リベートや販促費の適正化を実施。あらゆる角度から収益性改善に注力。
- 昨年10月の価格改定以降、当社の緑茶の店頭小売価格は継続上昇。今年3月以降に上昇トレンドが加速。

主要製品の価格改定を9月に実施する旨を発表済み。すでにカスタマーとの交渉に着手。

- これまでの学びを活かし、迅速かつ入念に準備。価格改定効果の最大化を図る。

※「綾鷹」のケース当たり納価の前年比較(全チャネル・全パッケージ合計、3月～6月累計)

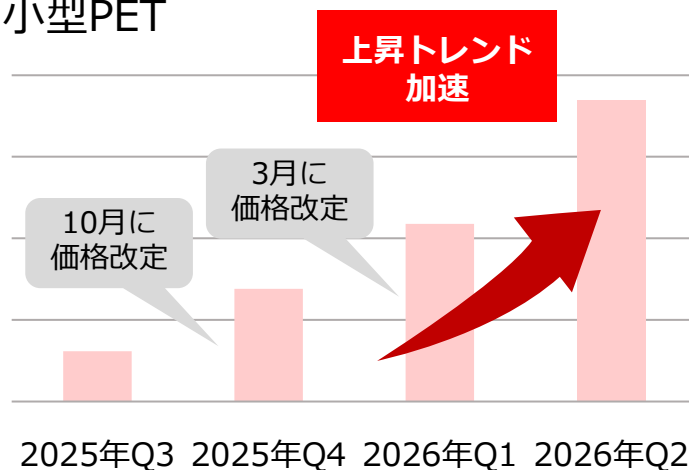
緑茶のケース当たり納価 (円)



出典：当社データ（「綾鷹」全チャネル・全パッケージ合計）

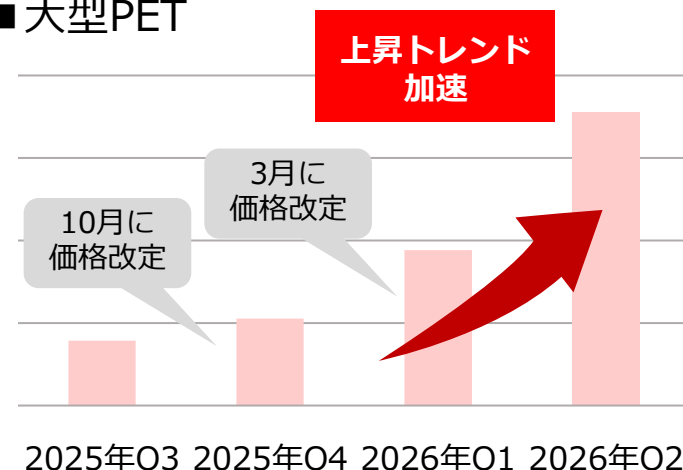
手売りチャネルにおける当社の緑茶の店頭小売価格 (円/本)

■ 小型PET



出典：インテージSRI+ 清涼飲料水市場 緑茶カテゴリー SMおよびD&Dチャネル 小型PET製品(351～700ml)および大型PET製品(1.251L～)
当社販売エリア 2025年7月～2026年6月

■ 大型PET



各分野において今後の利益成長につながる重点施策を着実に実行

夏場の需要獲得に向け、市場実行を最大化

- 🔥 ワールドカップを最大活用した限定製品発売やキャンペーン展開等が、売場活性化と「コカ・コーラ」の数量成長に貢献。
- 🔥 炭酸・茶系等のコアカテゴリー製品に注力。飲用機会を訴求したマーケティング活動等が、数量増加や最需要期前の売場拡大に貢献。
- 🔥 フードサービスでは、成長業態への注力により、新規・既存顧客とのビジネス拡大が好調。



🔥 「モンスターエナジー」の自動販売機での展開は順調。

- 6月に販売開始。夏場の需要を最大限に取り込むべく、早期の市場展開に注力。
- 導入初動は順調に推移しており、高単価製品として今後の利益貢献に期待。



基盤強化につながる変革施策は順調に進捗

🔥 サプライチェーン

- 関東エリアにおいて、機能統合物流センター (IDC) 3拠点の年内稼働を予定。立ち上げに向けた準備は順調に進捗。



- 営業部門や顧客と協働し、提供コストの最適化を推進。
- S&OPプロセスの精度向上・効率化に向け、新システムの安定運用を推進。

🔥 バックオフィス・IT

- DX推進に向けた各種システム導入を見据え、システム・データ統合の基盤整備を着実に推進。

マーケティングアップデート

強力なキャンペーン・アクティベーションにより売上収益と金額シェア成長

コア

コークFIFAワールドカップ 第2弾



ファンタ コアリニューアル



新製品

アクエリアス ザ・ゼロ



綾鷹 新製品



体験型マーケティング

コークオン FIFAワールドカッププロモーション



外食市場への体験価値提案施策 “コカ・コーラFoodmarks”



キャンペーン・新製品を通じて、コアカテゴリーのさらなる強化を図る

コア

コーク サマーキャンペーン



コカ・コーラ ゼロ
トライアルキャンペーン



新製品

ジョージア カフェウォーター



い・ろ・は・す 天然水
400ml PET ラベルレス



体験型マーケティング

外食市場への体験価値提案施策
“コカ・コーラFoodmarks” 渋谷横丁



今後の見通し

通期事業利益目標の必達と株主還元拡充により、株主価値をさらに向上

Q3以降の
取り組み
および
進捗状況

成長継続と収益性向上により、最需要期に利益を最大化

- これまで構築してきた成長基盤を最大活用し、夏場の需要獲得を徹底。最需要期を順調にスタート。
- 9月の価格改定を着実に実行し、さらなる収益性向上を図る。早期展開した「モンスターエナジー」の貢献にも期待。
- 変革では、今年と来年以降の利益成長への貢献を目指し、テクノロジー活用の深化を図る。
- 中東情勢影響の短期的な見通しに変更はなく、今年の重点施策で追加コストを吸収し、通期の事業利益350億円を必達。

業績の好進捗をふまえ、株主還元を加速

- 「Vision 2030」における株主還元の一環として、11月から1年間で400億円の自己株式取得を実施する旨を決定。業績の好進捗をふまえ、取得規模を前回比100億円増額。
- 2030年までの累計1,500億円の自己株式取得や、2030年の1株当たり配当金140～150円といった意欲的な株主還元目標に引き続きコミット。今後も、株主価値のさらなる増大に向けた機会を常に模索。

2026年9月
主要カテゴリー製品 価格改定

2022年以降10回目の価格改定

対象製品	改定率
約50% (販売数量全体に占める割合)	+3.2~18.7% (メーカー希望小売価格)



総括

- ❖ 上期の事業利益は対前年66億円増益と好進捗。持続的な成長に向けた投資を実行しながらも、年間の増益目標の6割以上を上期に達成。
- ❖ 最需要期前の売場拡大や価格改定、「モンスターエナジー」の早期展開など、重点施策の進捗も良好。今後の利益貢献に期待。
- ❖ 前回比100億円増額となる400億円の自己株式取得は、業績の好進捗と今後の利益成長への自信に基づく。
- ❖ 下期に入り、トップラインは計画どおりで、最需要期を良い形でスタート。通期の事業利益目標350億円を必達し、意欲的な中長期目標の達成に向け、大きく前進する。

**「Vision 2030」に基づく業績向上・株主還元拡充により、
株主価値のさらなる増大を目指す**



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/>

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.

参考資料

第2四半期（4-6月）業績（対前年）

単位：百万円

	2026年 第2四半期 実績	2025年 第2四半期 実績	増減	前年比
売上収益	226,670	228,182	-1,512	-0.7%
販売数量（百万ケース）	126	127	-1	-0.5%
うち、清涼飲料販売数量（百万ケース）	125	125	-0	-0.2%
売上原価	124,429	127,863	-3,435	-2.7%
売上総利益	102,241	100,319	+1,923	+1.9%
販管費	91,637	92,231	-594	-0.6%
事業利益	10,815	8,033	+2,782	+34.6%
営業利益（△損失）	9,339	△82,101	+91,439	-
親会社の所有者に帰属する当期利益（△損失）	5,700	△59,438	+65,138	-
EBITDA※	18,232	19,336	-1,104	-5.7%

※ EBITDA=事業利益+減価償却費

第2四半期（4-6月）セグメント別業績（対前年）

	2026年 第2四半期 実績	2025年 第2四半期 実績	増減	前年比
販売数量（百万ケース）※1	126	127	-1	-0.5%
うち、ベンディング事業	27	27	-1	-2.1%
うち、OTC事業※2	81	83	-2	-2.2%
うち、フードサービス事業	18	16	+2	+11.0%
売上収益				
ベンディング事業	97,758	100,292	-2,534	-2.5%
OTC事業	108,970	109,436	-466	-0.4%
フードサービス事業	12,196	10,458	+1,738	+16.6%
その他※3	7,746	7,996	-250	-3.1%
合計	226,670	228,182	-1,512	-0.7%
セグメント利益※4（△損失）				
ベンディング事業	3,732	1,566	+2,166	+138.3%
OTC事業	14,477	14,416	+60	+0.4%
フードサービス事業	2,195	1,786	+409	+22.9%
その他※5	△9,588	△9,735	+147	-
合計	10,815	8,033	+2,782	+34.6%

※1 販売数量は、コカ・コーラ社製品（一部例外を除く）を対象に集計しており、当社の子会社が販売する他社製品の数量等は含まれておりません。

※2 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、オンライン等のOTC(手売り)チャネルにおける事業のこと。また、アルコール飲料を含んでおります。

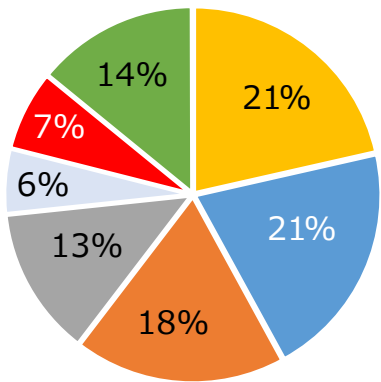
※3 報告セグメントに帰属しない事業活動から生じた売上収益を表示しており、国内の他のコカ・コーラボトラー社への販売取引等が含まれております。

※4 セグメント利益の合計は、連結損益計算書の事業利益と一致しております。 ※5 報告セグメントに帰属しない事業活動から生じた利益および本社等共通費が含まれております。

清涼飲料チャネル/カテゴリー/パッケージ別販売数量（対前年）

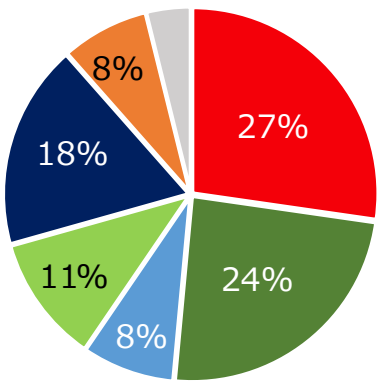
第2四半期（4-6月）販売数量：前年並み

チャネル別



チャネル	数量	ケース当たり納価(円)
ベンディング (VM)	-2%	+41
スーパーマーケット (SM)	-3%	+39
ドラッグストア・量販店 (D&D)	+2%	+29
コンビニエンスストア (CVS)	-7%	+66
リテール	+6%	+72
オンライン	-1%	-24
フードサービス (FS)	+11%	+21

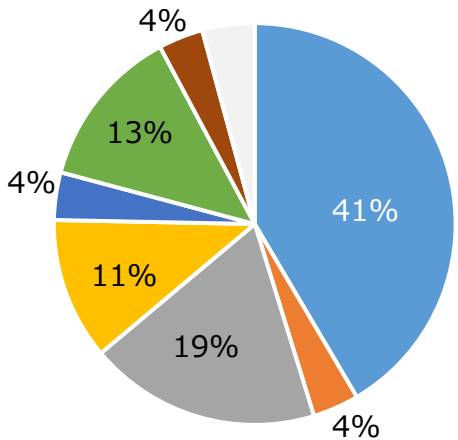
カテゴリー別



カテゴリー	数量
炭酸	+7%
茶系	+1%
スポーツ	-9%
水	-2%
コーヒー	-7%
果汁	+8%

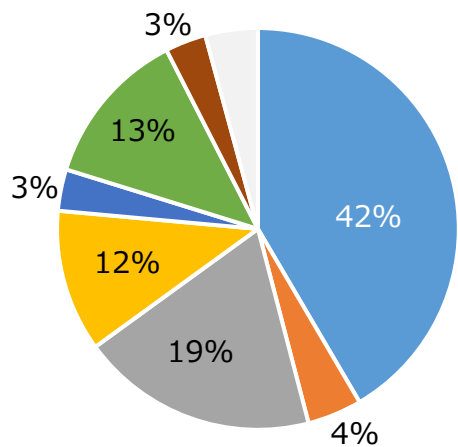
パッケージ別

上期（1-6月）



パッケージ	数量
S-PET	+2%
M-PET	+12%
L-PET	前年並み
缶	+1%
ボトル缶	-22%
シロップ	+12%
パウダー	+2%

第2四半期（4-6月）



パッケージ	数量
S-PET	-1%
M-PET	+5%
L-PET	-2%
缶	+1%
ボトル缶	-21%
シロップ	+11%
パウダー	-1%

S-PET：700ml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。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。また、VMのケース当たり納価は、子会社等への卸販売分を除いて算出しております。
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。

第2四半期におけるESGおよび人的資本の取り組み

ESG

人的資本



自然環境

マテリアリティ：①気候変動の緩和・適応

省エネ施策：低圧ブロー技術の導入

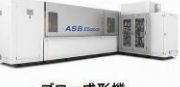
第2四半期の重点施策

- 技術革新・エネルギー効率：低圧ブロー技術を活用した新たなPETボトル成形プロセスを全17工場へ展開し、成形工程の電力消費を大幅に削減。GHG排出量を約3,200t-CO₂削減する見込み。
- 財務インパクト：年間約1億円のコスト削減を見込んでおり、2026年上期時点で約5,000万円の削減を達成。

設備



コンプレッサー



ブロー成形機

低圧ブロー技術の導入



ブロー圧低減
(低圧ブロー)



成形工程の
消費電力削減

成果 (2026年上期時点)



電力使用量削減



GHG排出量削減



コスト削減

重要関連指標に対する進捗：CSV Goals

	実績※1	2030年目標
温室効果ガス削減率 スコープ1、2 (2015年比)	27%	50%
温室効果ガス削減率 スコープ3 (2015年比)	29%	30%

■ 外部評価獲得：Dow Jones Best-in-Class Asia Pacific Index (旧DJSI) に8年連続選定

「Vision 2030」において、持続可能なビジネスを支える経営基盤としてESG・人的資本を強化

※1 2025年実績



人

マテリアリティ：①人材の育成とウェルビーイング
②ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン

多様な人材が活躍する環境整備と
次世代人材への投資

第2四半期の重点施策

- DE&I推進：働きがいと働きやすさの観点で、性別にかかわらず活躍を支援する施策が評価され、日経「女性が活躍する会社BEST100」食料品部門1位を、3年連続受賞。
- DE&I推進：企業の垣根を越え、LGBTQ+&アライの輪を社会全体で広げることが目的に、カスタマーと4社共同で交流会を開催。
- 次世代人材：変革と事業成長を牽引する人材基盤を強化するため、選抜型の変革リーダー育成プログラム「コカ・コーラ ユニバーシティ ジャパン(CCUJ)」と次世代女性リーダー研修を実施。



LGBTQ+&アライの輪を広げる4社共同の交流会



次世代女性リーダー研修の様子

重要関連指標に対する進捗：CSV Goals

	実績※2	2030年目標
女性管理職比率	11.5%	20%
有給休暇取得率	35.9%※3	70%

※2 第2四半期時点 ※3 計画年休(取得予定分)を含めた場合の参考値：74.7%



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。