



2016年度第1四半期 決算説明会資料

財務責任者 見浪 直博

※本資料に含まれる数値は各事業の業績を分かりやすく説明するために使用しており、財務諸表の数値と異なる場合があります。
※各用語の定義については、Slide3に明記しております。

将来に関する記述等についてのご注意

本資料には、当社又は当社グループの業績に関連して将来に関する記述を含んでおります。かかる将来に関する記述は、「考えています」「見込んでいます」「予期しています」「予想しています」「予見しています」「計画」「戦略」「可能性」等の語句や、将来の事業活動、業績、事象又は条件を表す同様の語句を含むことがあります。将来に関する記述は、現在入手できる情報に基づく経営者の判断、予測、期待、計画、認識、評価等を基礎として記載されているに過ぎません。これらの記述ないし事実又は前提（仮定）については、その性質上、客観的に正確であるという保証も将来その通りに実現するという保証もなく、当社としてその実現を約束する趣旨のものでもありません。また、かかる将来に関する記述は、さまざまなリスクや不確実性に晒されており、実際の業績は、将来に関する記述における見込みと大きく異なる場合があります。その内、現時点で想定される主なものとして、以下のような事項を挙げるすることができます（なお、かかるリスクや要因はこれらの事項に限られるものではありません）。

- (1) 喫煙に関する健康上の懸念の増大
- (2) たばこに関する国内外の法令規則による規制等の導入・変更（増税、たばこ製品の販売、国産葉たばこの買入れ義務、包装、ラベル、マーケティング及び使用に関する政府の規制等）、喫煙に関する民間規制及び政府による調査の影響等
- (3) 国内外の訴訟の動向
- (4) 国内たばこ事業、海外たばこ事業以外へ多角化する当社の能力
- (5) 国際的な事業拡大と、日本国外への投資を成功させる当社の能力
- (6) 市場における他社との競争激化、銘柄嗜好の変化及び需要の減少
- (7) 買収やビジネスの多角化に伴う影響
- (8) 国内外の経済状況
- (9) 為替変動及び原材料費の変動
- (10) 自然災害及び不測の事態等

<用語の定義>

調整後営業利益：	調整後営業利益 = 営業利益 + 買収に伴い生じた無形資産に係る償却費 + 調整項目（収益及び費用）* *調整項目（収益及び費用）= のれんの減損損失 ± リストラクチャリング収益及び費用等
四半期利益：	親会社の所有者に帰属する四半期利益
総販売数量： (海外たばこ事業)	水たばこ/Emerging Products/製造受託を除き、Fine Cut/Cigar/Pipe/Snus込み
自社たばこ製品売上収益： (海外たばこ事業)	物流事業、製造受託等を除き、水たばこ、Emerging Productsの売上込み
販売数量： (国内たばこ事業)	国内免税販売及び中国事業部分を含まない
自社たばこ製品売上収益： (国内たばこ事業)	輸入たばこ配送手数料収益等を控除

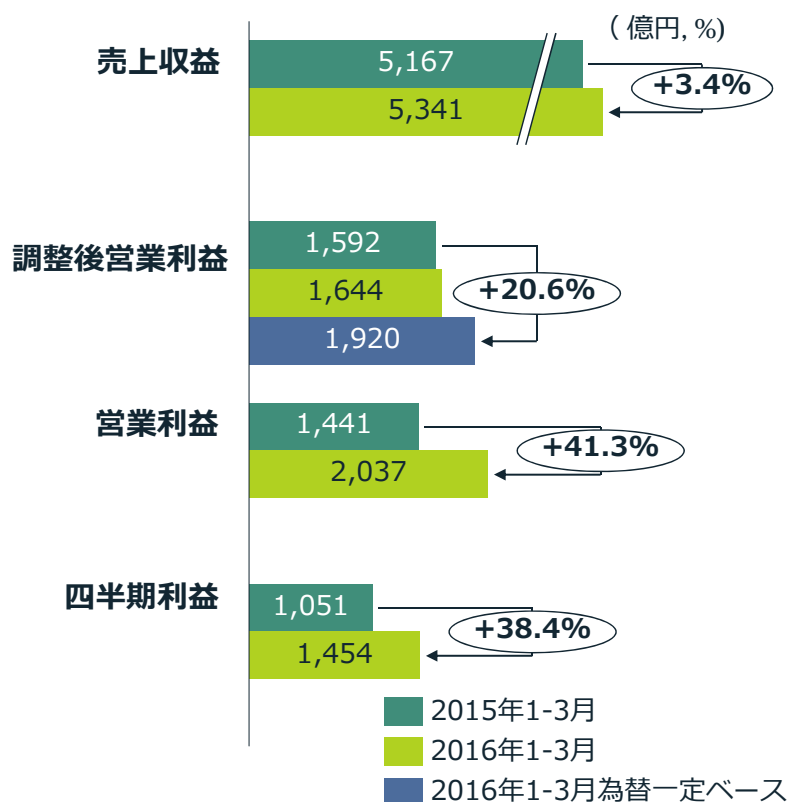
(このスライドは空白です)

全社実績 2016年1-3月

*本プレゼンテーションにおける比較情報としての2015年度第1四半期実績は、継続事業ベースにてお示しております
(継続事業・非継続事業の分類に関する詳細は補足資料1ページをご参照ください)

全社実績

各事業のトップライン伸長に加え、 一時的要因もポジティブに作用し増収増益



■ 好調なビジネスモメンタム

- たばこ事業における販売数量の増加
- 医薬事業におけるロイヤリティ収入の増加

■ 主なワンタイム要因

- たばこ事業における一時的な在庫充実等の影響
- 不動産等の売却益

事業別実績 2016年1-3月

海外たばこ事業実績

数量増と力強いプライシングを背景に、好調なパフォーマンス
一時的な在庫調整影響等も実績を押し上げ

(億本,百万US\$,%)

	2015年1-3月	2016年1-3月	増減率
総販売数量	881	944	7.1%
GFB販売数量	600	664	10.7%
<u>為替一定ベース</u>			
自社たばこ製品売上収益	2,369	2,696	13.8%
調整後営業利益	881	1,067	21.1%
<u>報告ベース</u>			
自社たばこ製品売上収益	2,369	2,468	4.2%
調整後営業利益	881	863	-2.1%
<u>円ベース (億円)</u>			
自社たばこ製品売上収益	2,823	2,847	0.9%
調整後営業利益	1,050	995	-5.2%

クラスター別実績

(%)

	2016年1-3月 増減率
South & West Europe	
総販売数量	12.2%
GFB販売数量	14.3%
自社たばこ製品売上収益（為替一定ベース）	14.8%
North & Central Europe	
総販売数量	4.5%
GFB販売数量	15.6%
自社たばこ製品売上収益（為替一定ベース）	6.4%

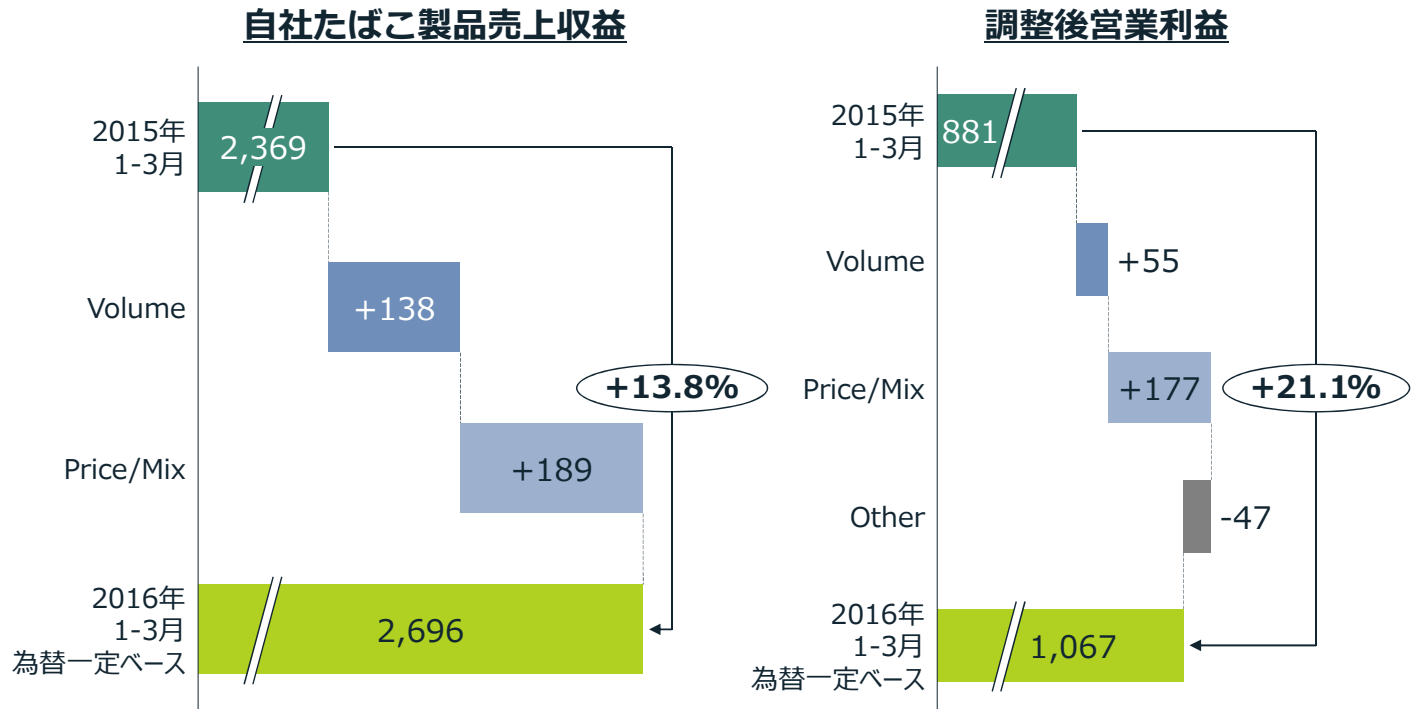
クラスター別実績

(%)

	2016年1-3月 増減率
CIS+	
総販売数量	-0.6%
GFB販売数量	3.1%
自社たばこ製品売上収益（為替一定ベース）	13.9%
Rest-of-the-World	
総販売数量	13.9%
GFB販売数量	16.3%
自社たばこ製品売上収益（為替一定ベース）	18.3%

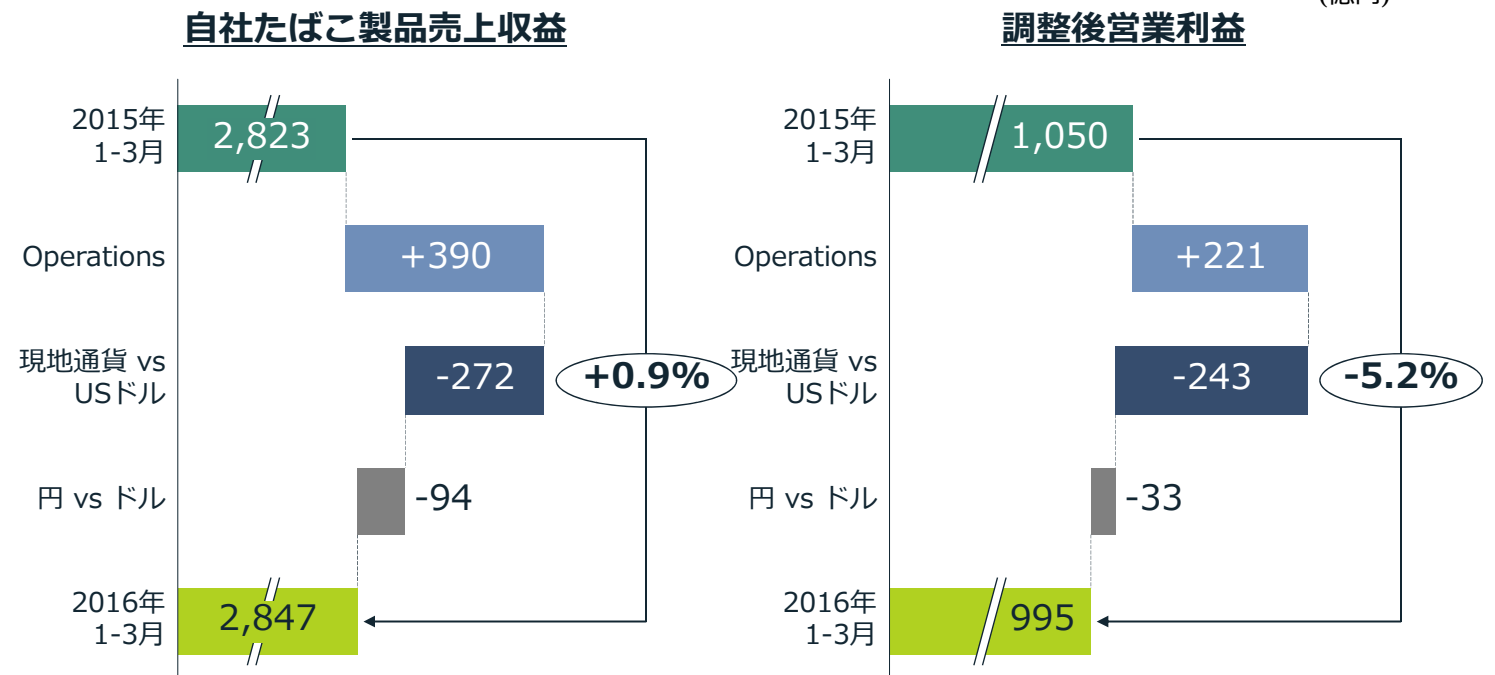
数量増と着実なプライシングにより、トップライン・利益ともに成長

(百万US\$/為替一定)



現地通貨安、円高により、為替がネガティブに作用

(億円)



販売数量・シェアともに想定通りの進捗

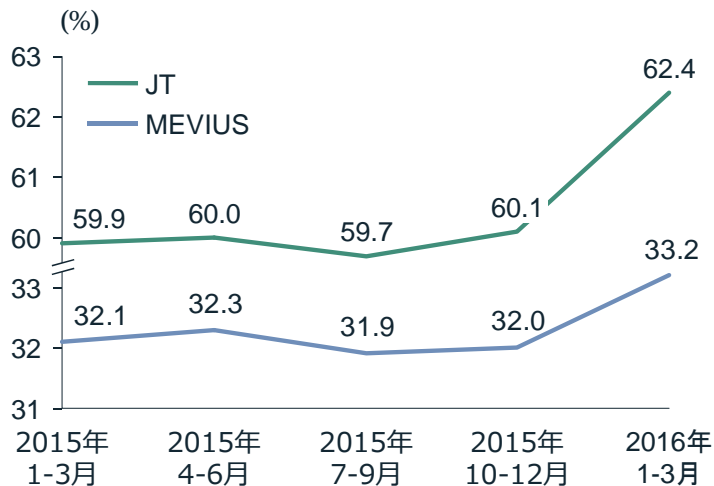
販売数量

(億本)

2015年1-3月	2016年1-3月	増減率
255	272	+6.7%

■ 4月の定価改定に伴う仮需発生による一時的な数量増

四半期別シェア推移



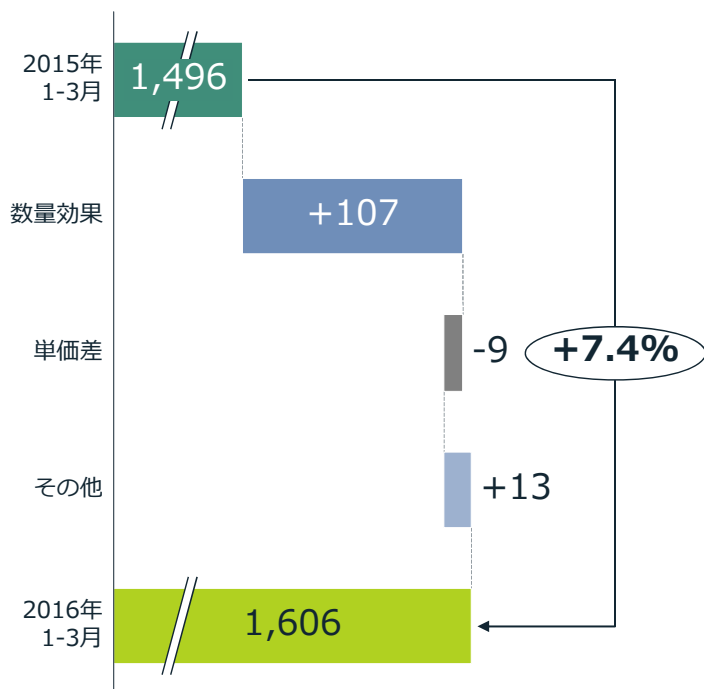
■ Natural American Spirit 買収効果

■ これらも含め、見込に対し想定通りの進捗

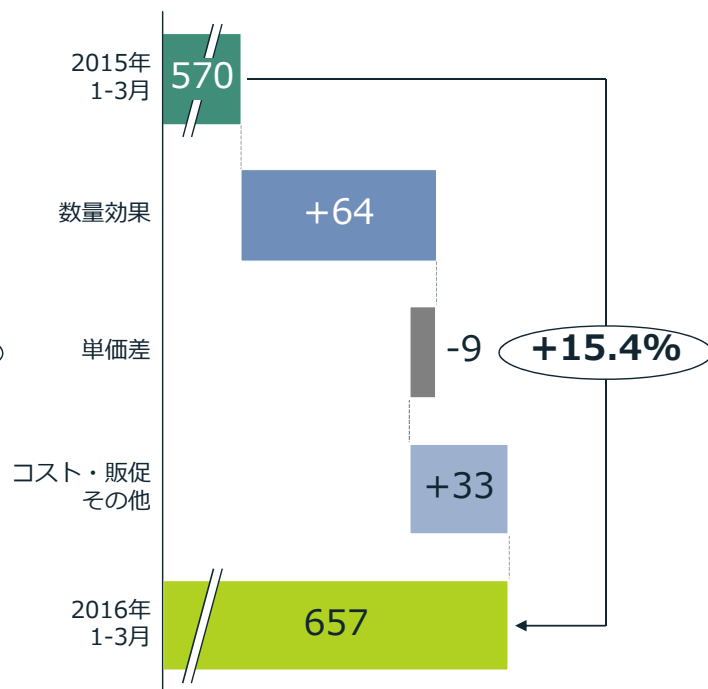
販売数量増と競争力強化施策効果を主因に増収増益

(億円)

自社たばこ製品売上収益



調整後営業利益



Natural American Spirit - 当初想定を上回る成長を確認

- 当初のマイルストーン「2020年に日本市場のみでFCF 300億円*の創出」に更なる自信
 - 国内外合わせた場合、2019年でハードルレートを上回るFCF水準に達する見通し
- 事業運営計画を通じ、
 - トップラインシナジーを新たに織り込む
 - ✓ 日本：JTとの協業による成長の加速
 - ✓ 海外：既存・新規市場での積極的な展開
 - 想定通りのコスト低減を確認
 - ✓ 但し、NASに対する販促投資は更に強化
- マイルストーン到達後も利益成長を継続

積極的な取り組みを通じ、トップラインシナジーを創出

- 日本市場のトップライン伸長
 - シナジー効果により、2017年に30億本、2020年には50億本の水準を視野に
 - プレゼンス向上を推進
 - ✓ JT営業員によるNASブランドのサポート
 - ✓ 既存・新規チャネルにおける取扱いの強化
 - 強みを有する都市部を中心としたプロモーションの拡大
 - One-to-One マーケティングの実施
- 海外でも当初想定を上回る成長プラン
 - 既存市場での成長加速
 - 4月にアイルランド市場投入

NAS取得の戦略的意義

- 日本市場における戦略オプションが大幅に拡大
 - 各価格帯に強固なブランドを配置
 - ポートフォリオ全体としての戦略オプションが大幅に拡大



医薬・加工食品事業

トップラインが伸長し、着実な利益成長を実現

(億円)

	2015年 1-3月	2016年 1-3月	増減額
医薬事業			
売上収益	166	215	+49
調整後営業利益	-8	32	+40
加工食品事業			
売上収益	389	394	+5
調整後営業利益	9	12	+3

終わりに

Closing Remarks

2016年度第1四半期は力強いスタート

- 2016年度第1四半期は堅調な事業モメンタムに加え、一時的要因により力強いスタート
- 一方、厳しい事業環境は継続しており、業績予想は変更なし
- 中長期に亘る持続的成長へ向けた事業投資を強化

