

JTI 1H 2016 Financial Results

Roland Kostantos

Senior Vice President,

Finance and IT, Chief Financial Officer

Caution on Forward-Looking Statements

Today's presentations contain forward-looking statements. These statements appear in a number of places in these presentations and include statements regarding the intent, belief, or current and future expectations of our management with respect to our business, financial condition and results of operations. In some cases, you can identify forward-looking statements by terms such as "may", "will", "should", "would", "expect", "intend", "project", "plan", "aim", "seek", "target", "anticipate", "believe", "estimate", "predict", "potential" or the negative of these terms or other similar terminology. These statements are not guarantees of future performance and are subject to various risks and uncertainties. Actual results, performance or achievements, or those of the industries in which we operate, may differ materially from any future results, performance or achievements expressed or implied by these forward-looking statements. In addition, these forward-looking statements are necessarily dependent upon assumptions, estimates and data that may be incorrect or imprecise and involve known and unknown risks and uncertainties. Forward-looking statements regarding operating results are particularly subject to a variety of assumptions, some or all of which may not be realized.

Risks, uncertainties or other factors that could cause actual results to differ materially from those expressed in any forward-looking statement include, without limitation:

- (1) decrease in demand for tobacco products in key markets;
- (2) restrictions on promoting, marketing, packaging, labeling and usage of tobacco products in markets in which we operate;
- (3) increases in excise, consumption or other taxes on tobacco products in markets in which we operate;
- (4) litigation around the world alleging adverse health and financial effects resulting from, or relating to, tobacco products ;
- (5) our ability to realize anticipated results of our acquisition or other similar investments;
- (6) competition in markets in which we operate or into which we seek to expand;
- (7) deterioration in economic conditions in areas that matter to us;
- (8) economic, regulatory and political changes, such as nationalization, terrorism, wars and civil unrest, in countries in which we operate;
- (9) fluctuations in foreign exchange rates and the costs of raw materials; and
- (10) catastrophes, including natural disasters. .

This presentation contains images or packages of our brands in some slides. Those slides have been included exclusively to illustrate JT Group's strategy or performance to our investors. They are not intended to be used for any other purpose.





Agenda

- First Half 2016 Results
- First Half 2016 Performance by Cluster
- Summary and FY 2016 Outlook

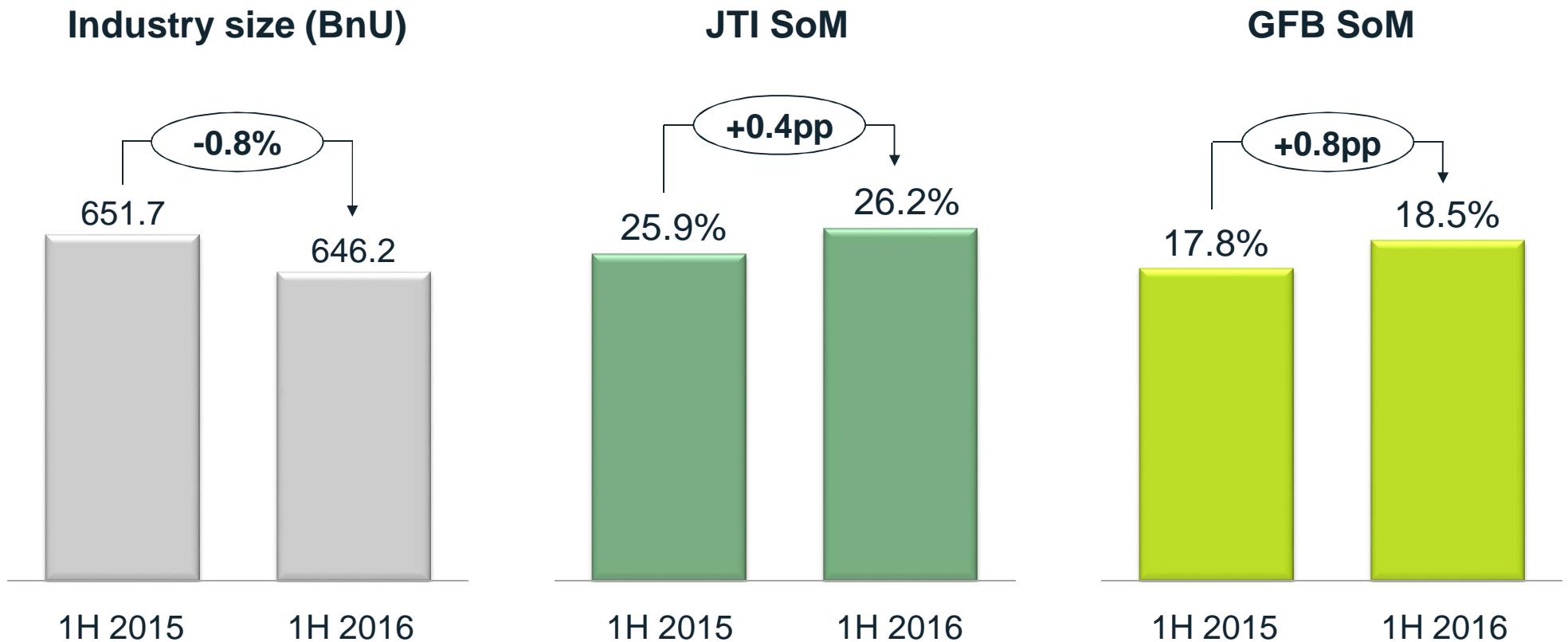


First half 2016 results

Strong 1H 2016 performance

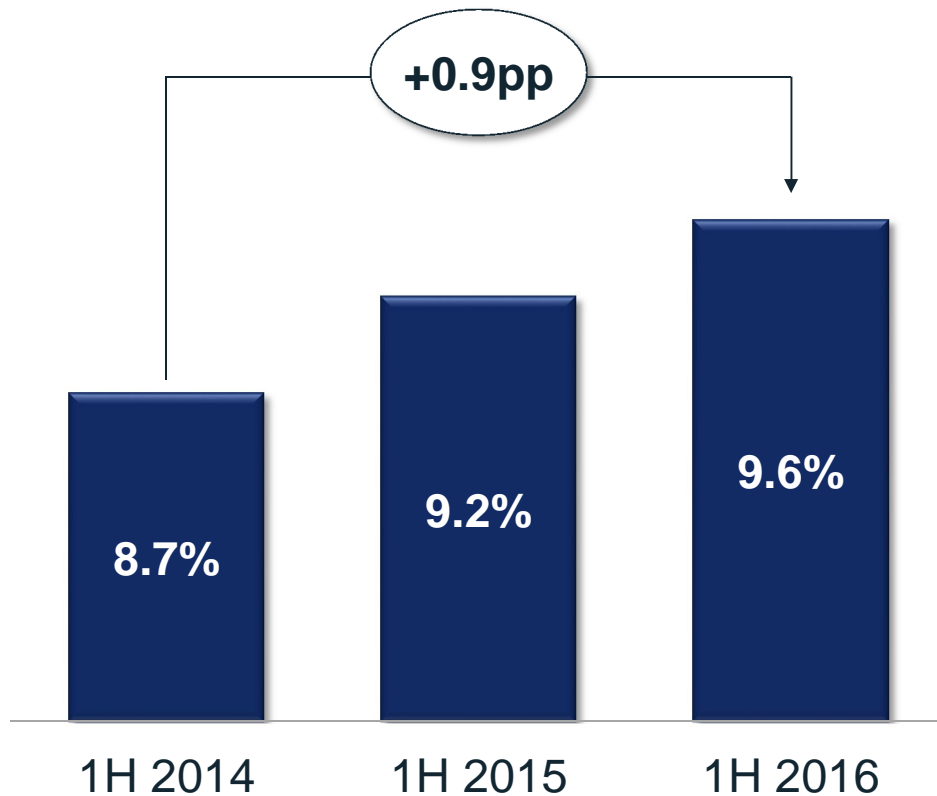
(BnU, \$MM)	1H 2016	vs. 1H 2015
Total volume	199.7	 +4.4%
GFB volume	140.7	 +6.7%
Core revenue	5,700	 +12.6%
Adjusted operating profit	2,083	 +17.7%

Moderate industry decline with continued share gains driven by GFBs



Winston continues to drive share growth across JTI

Winston share of market

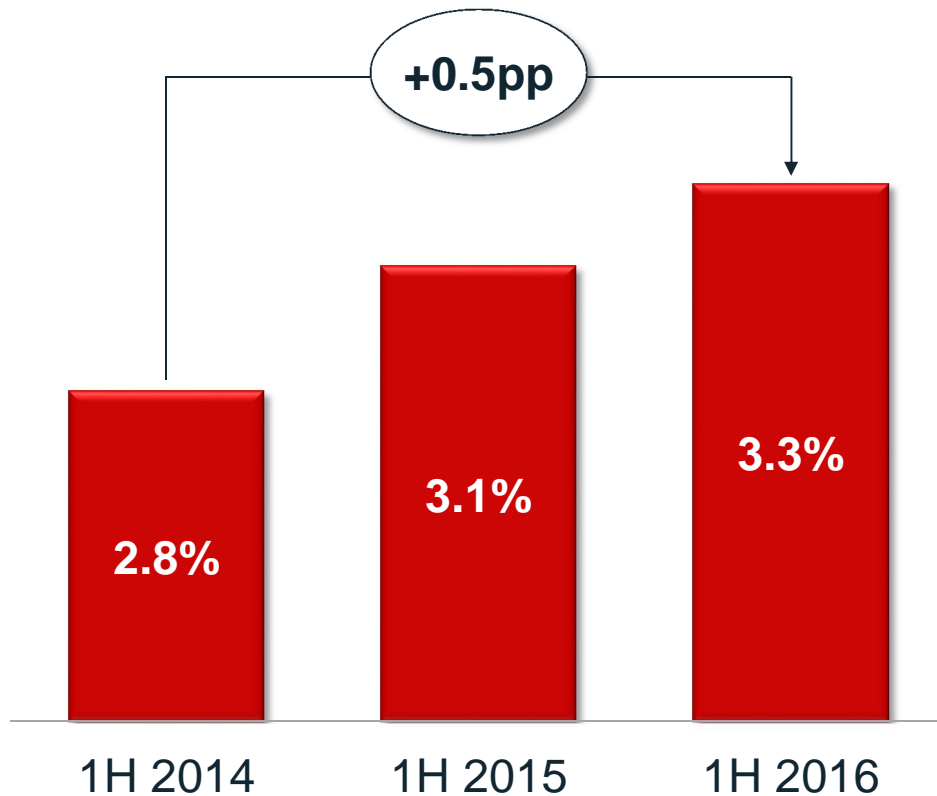


- Winston ranked #2 globally
- SoM gains in France, Germany, Iran, Italy, Philippines, Russia and Turkey
- Growth fueled by ongoing equity enhancements to RMC and fine cut



LD growing market share

LD share of market

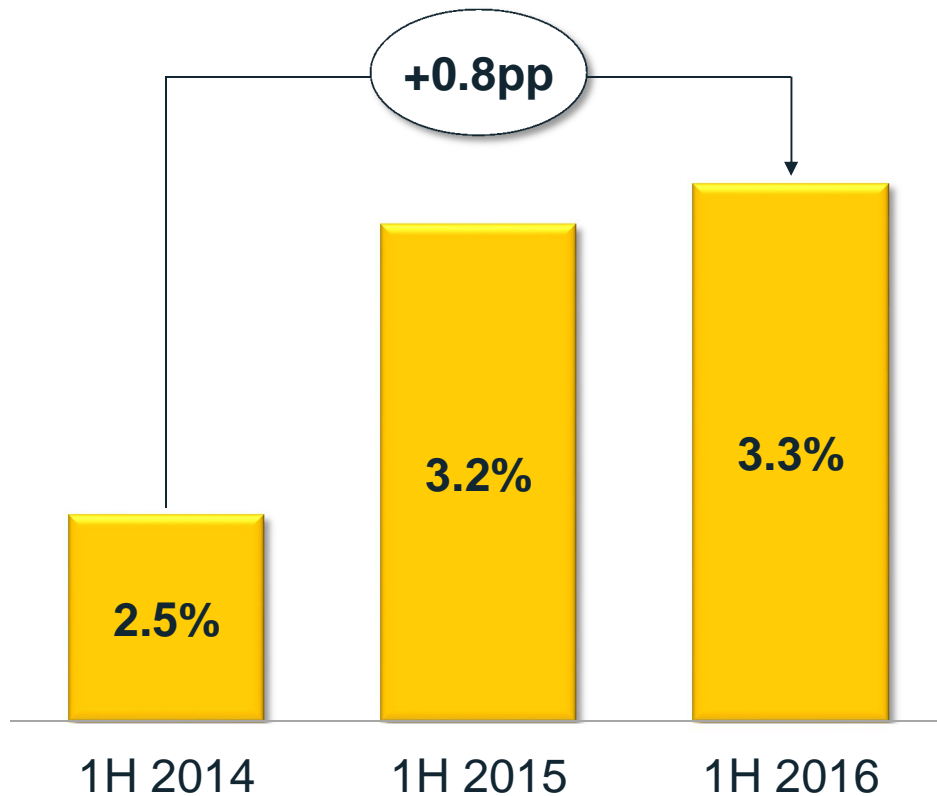


- Record market share achieved in Canada, Kazakhstan, Romania, Russia and Ukraine
- Innovative line extensions, such as LD Club Compact, drove 70% of volume growth over the last 2 years



Camel growing share of market and shipment volume

Camel share of market

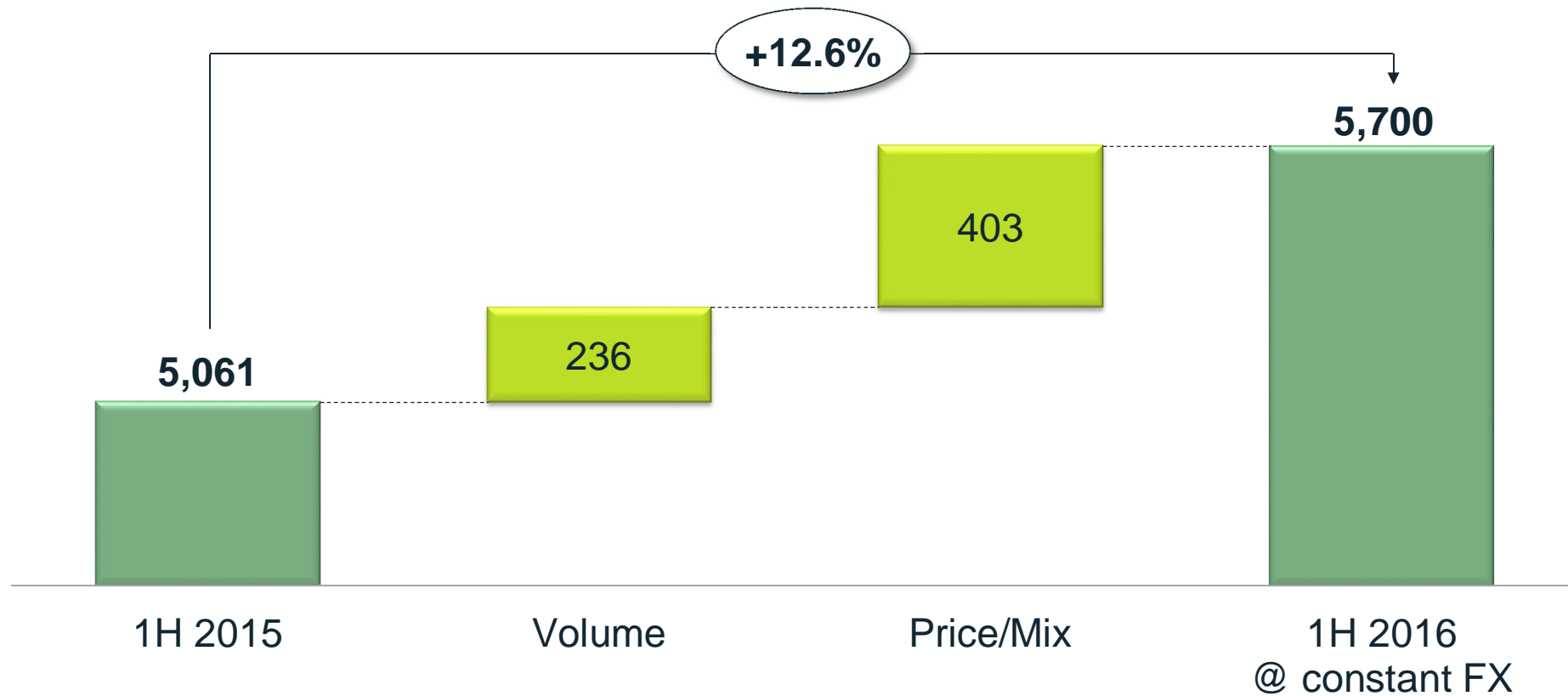


- Third consecutive year of volume and share growth
- 2016 share gains driven by Italy, Benelux markets, Czech Republic, South Africa and the Philippines
- Volume growth further enhanced by Camel equity in seeding markets



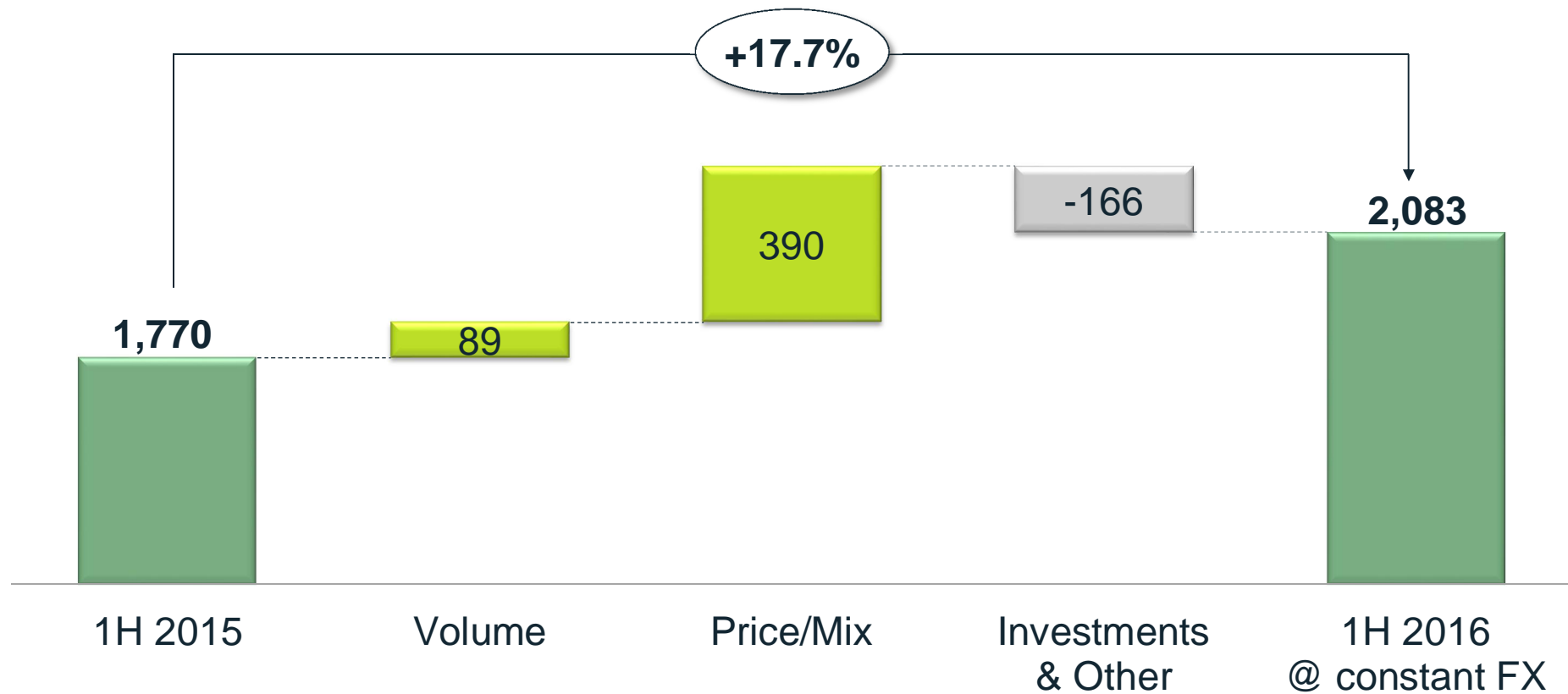
Solid pricing drives core revenue growth

Core revenue (\$MM)



Growing profit and business investments

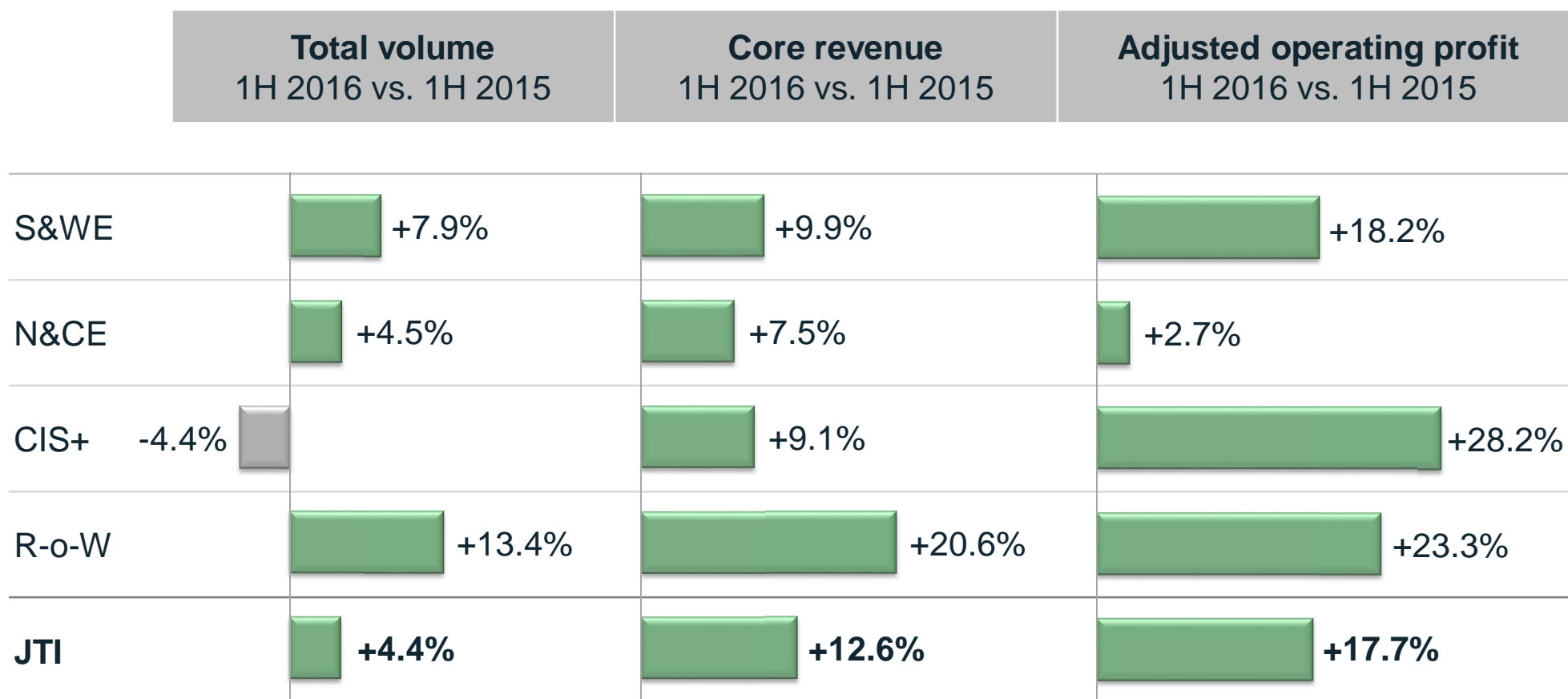
Adjusted operating profit (\$MM)





First half performance by cluster

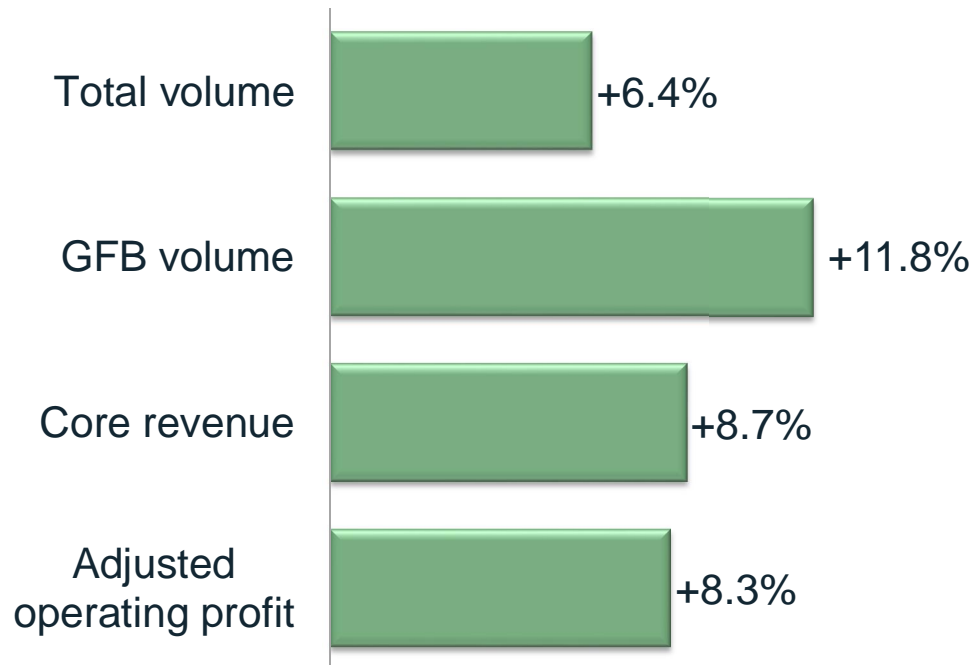
Robust top and bottom line results across clusters



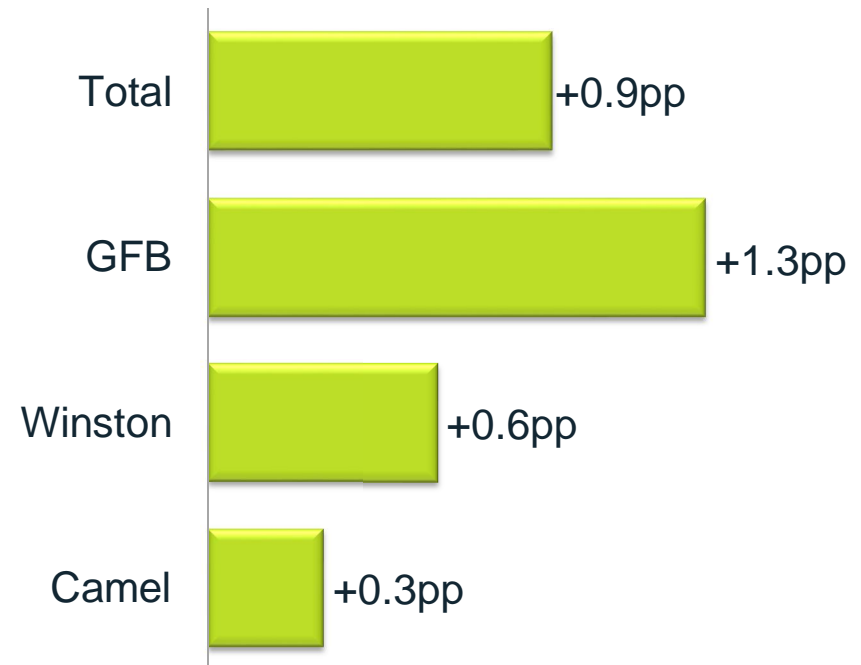
Europe: Exceptional performance led by GFBs

Europe (S&WE + N&CE)

Key Performance Indicators 1H 2016 vs. 1H 2015

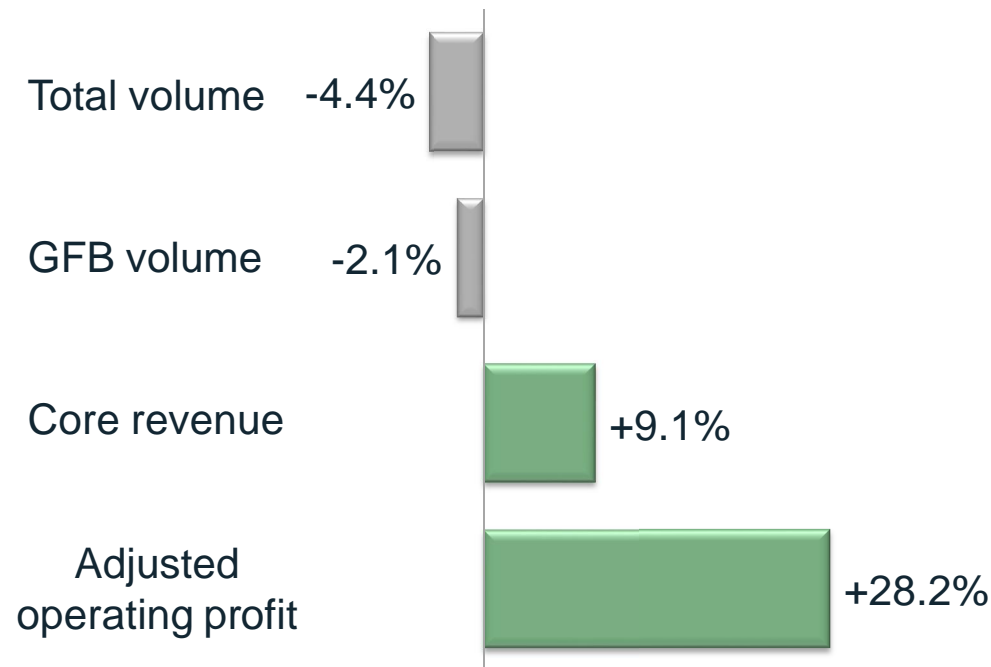


JTI Share of market 1H 2016 vs. 1H 2015



CIS+: Pricing drives strong revenue and profit growth

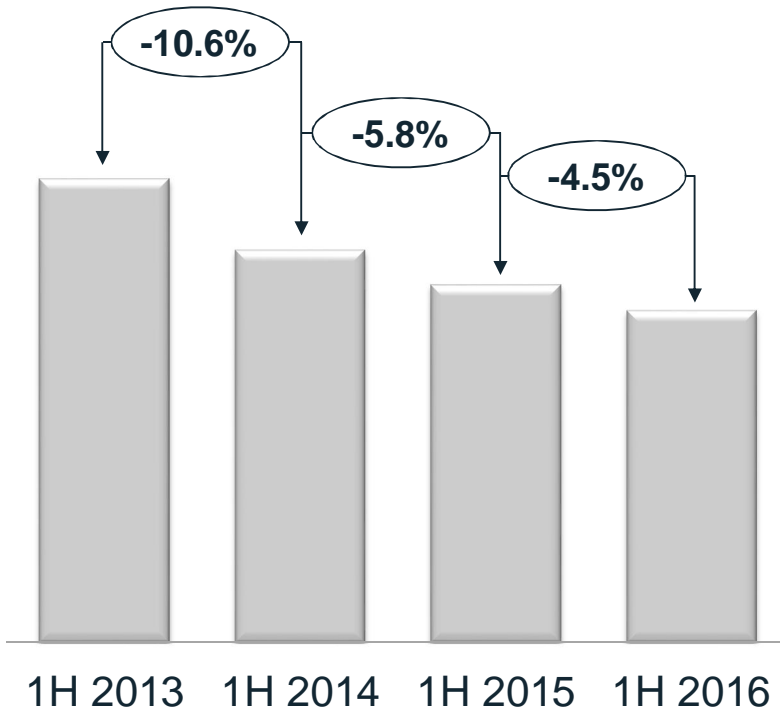
Key Performance Indicators 1H 2016 vs. 1H 2015



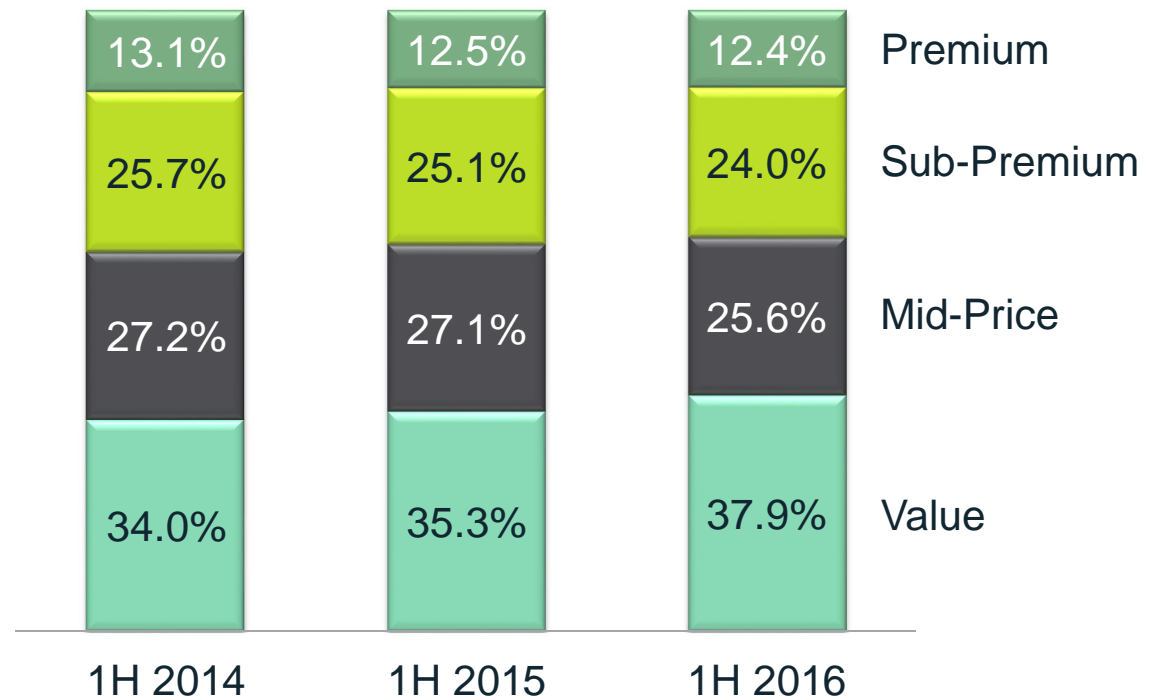
- Industry size decline results in total volume reduction
- GFB resilience driven by strong share of market performance:
 - Kazakhstan +1.4pp
 - Romania +4.5pp
 - Russia +0.5pp
 - Ukraine +0.3pp
- Strengthened #1 SoM position in Russia and Kazakhstan
- Robust pricing supports strong core revenue and earnings growth

Russia: Market size decline moderates while downtrading continues

Industry volume evolution



Price segment dynamics

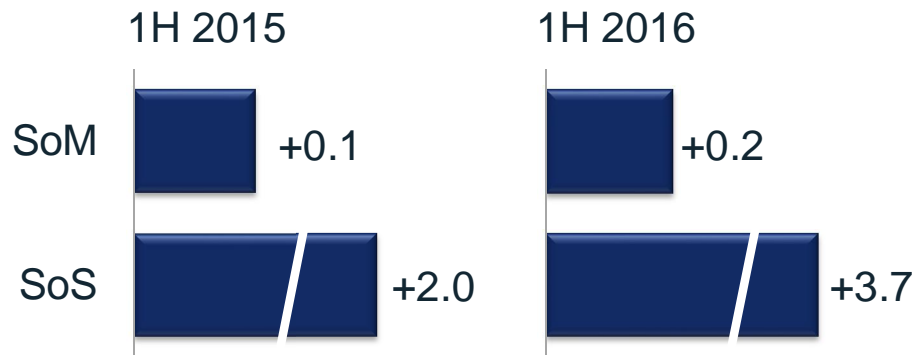


Russia: Investment in equity drives GFB share growth and pricing

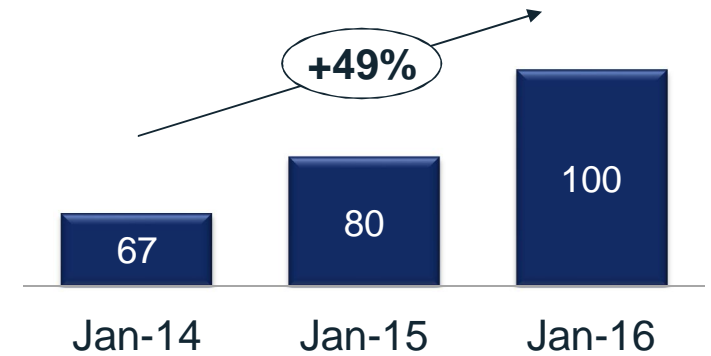
Sub-Premium



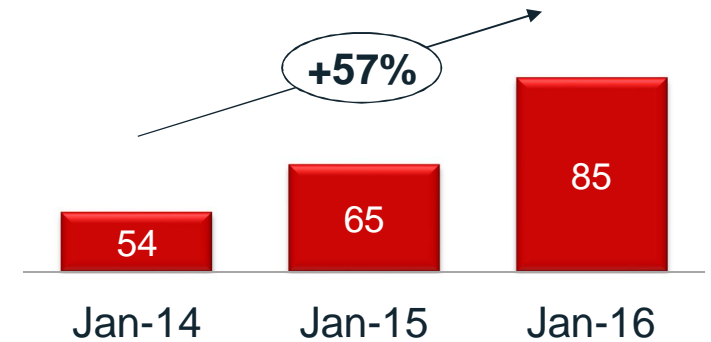
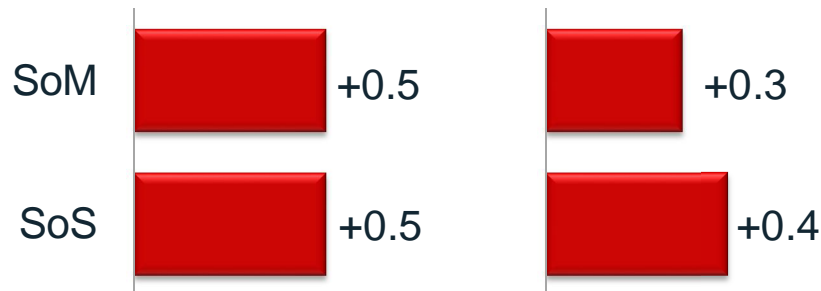
Share evolution YoY (pp)



Pricing change (RUB / pack)

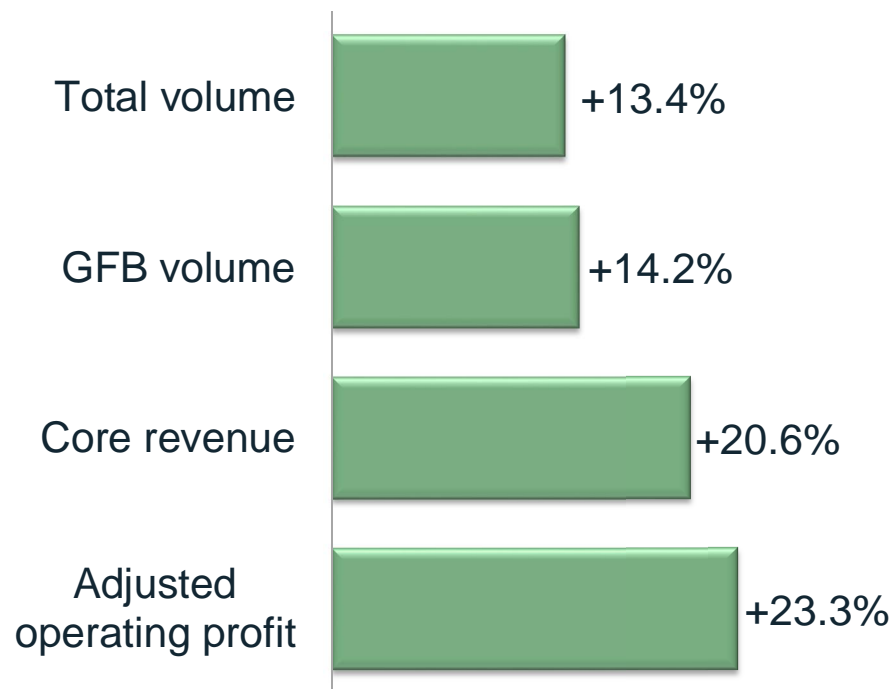


Mid-Price/Value



Rest-of-the-World: Growing profit while investing for the long-term

Key Performance Indicators 1H 2016 vs. 1H 2015



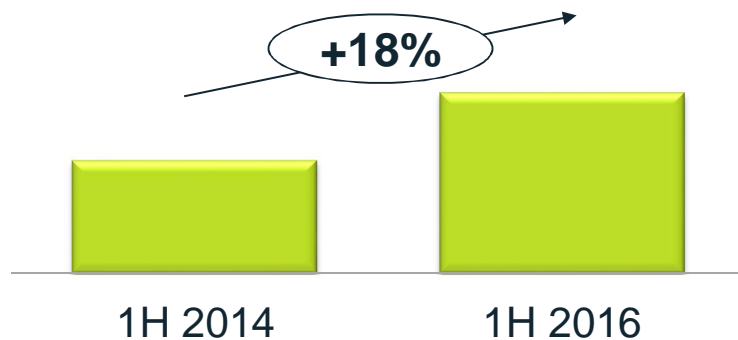
- Share of market growth across many markets including:
 - Brazil, Canada, Iran, Korea, Myanmar, Philippines and Taiwan
- Pricing in Canada, Iran, Taiwan, Turkey drives strong revenue growth
- Significant double-digit profit growth after investment in seeding markets and emerging products

Turkey: Improved profitability and higher market share

JTI Share of market (%)



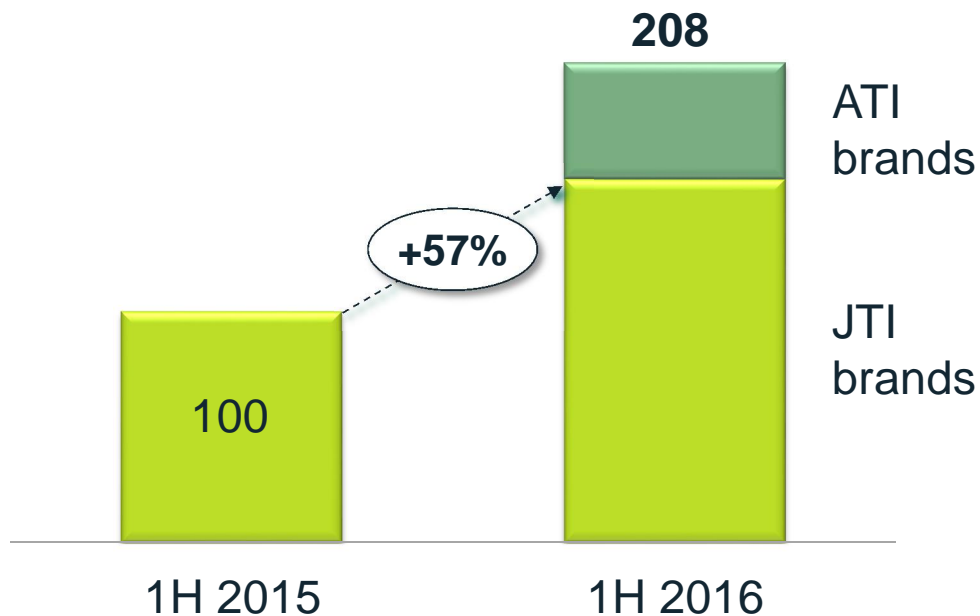
JTI Core revenue per M Index (1H 2014 = 100)



- Share of market growth following Camel price repositioning in May 2014
- Stabilization of share at 30% level
- Robust pricing drives improved profitability from the first half of 2016
- +1TRY increase across the portfolio announced in July 2016

Iran: Strong growth led by acquisition and expanded distribution

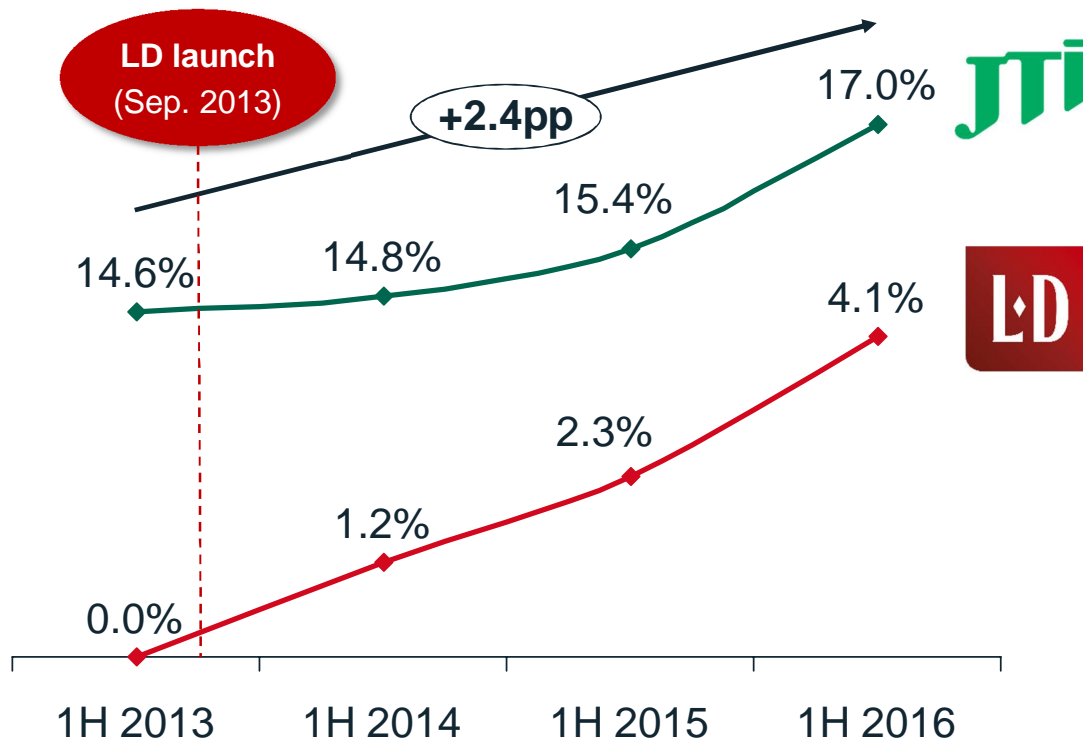
Volume progression (Index, 1H 2015=100)



- Winston #1 brand*
- ATI acquired in September 2015
- Improved route-to-market drove JTI brands' YoY volume growth above 50%
- Significant contributor to earnings growth in 2016

Canada: Continued share gains in a highly regulated market

Share of market development



- Highly regulated tobacco market:
 - Retail display ban
 - SIPP's ban
 - 75% health warnings
- Strong JTI share growth of 2.4pp since 2013 driven by LD
- Robust year-on-year pricing
- JTI volume growth in 1H 2016



Summary and FY 2016 Outlook

Well positioned to achieve double-digit profit growth in FY 2016

- Strengthening business fundamentals with increased global share of market driven by GFBs
- Robust 1H performance with growth across all Key Performance Indicators
- Well positioned to achieve full year earnings growth of 11.4% in 2016:
 - Total volume and core revenue to increase 2.0% and 8.1%, respectively
 - Secured robust pricing
 - Increased investments in emerging products and seeding markets

JTI 2016年1-6月期実績

Roland Kostantos
*Senior Vice President,
Finance and IT, Chief Financial Officer*

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

本プレゼンテーション資料の一部のスライドには、当社のたばこ製品の画像が含まれています。当該スライドは、投資家の皆様にJTグループの戦略・業績を説明することを目的とするものであり、たばこの販売促進や喫煙の奨励を目的とするものではありません。



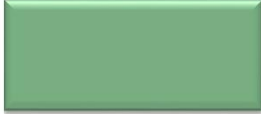
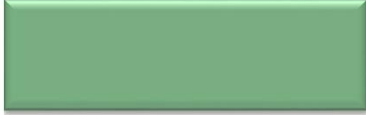
アジェンダ

- 2016年1-6月期実績
- クラスタ別2016年1-6月期実績
- サマリー及び2016年通期業績予想

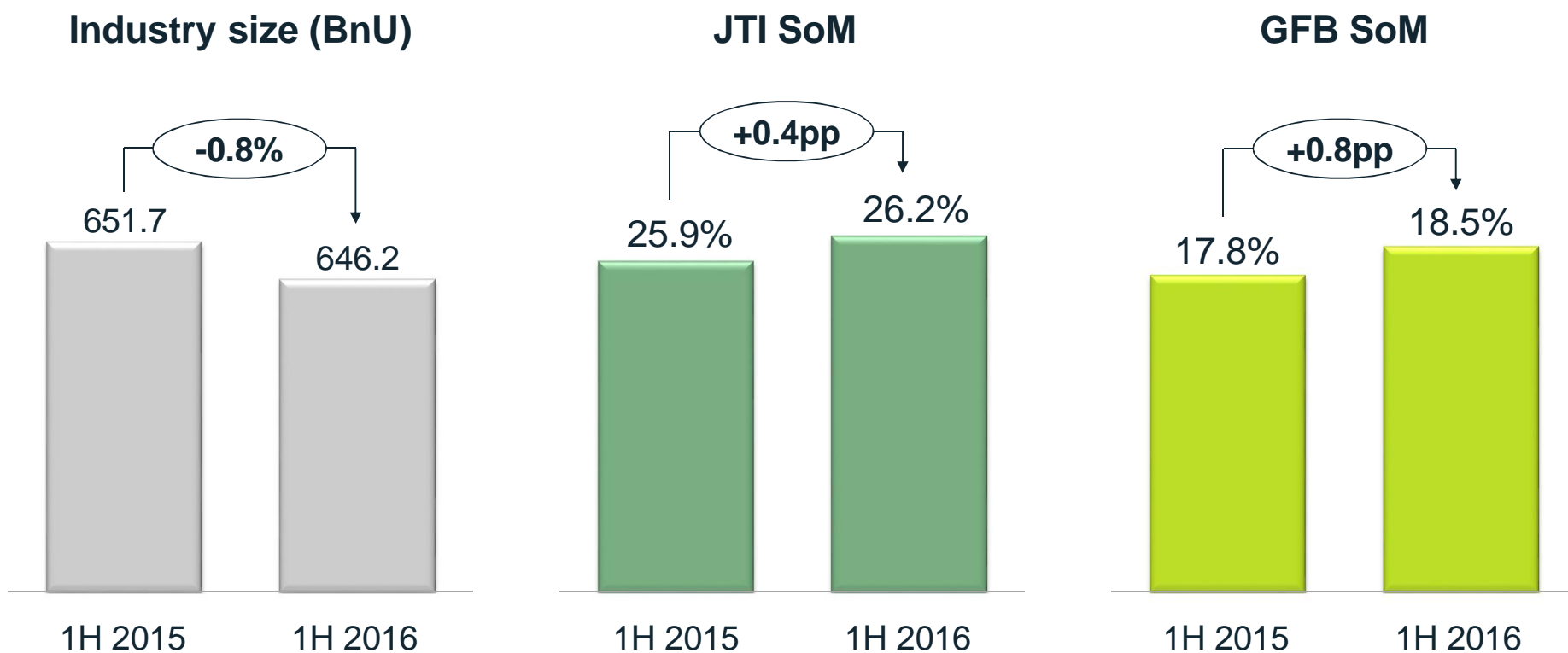


2016年1-6月期実績

力強い2016年1-6月期実績

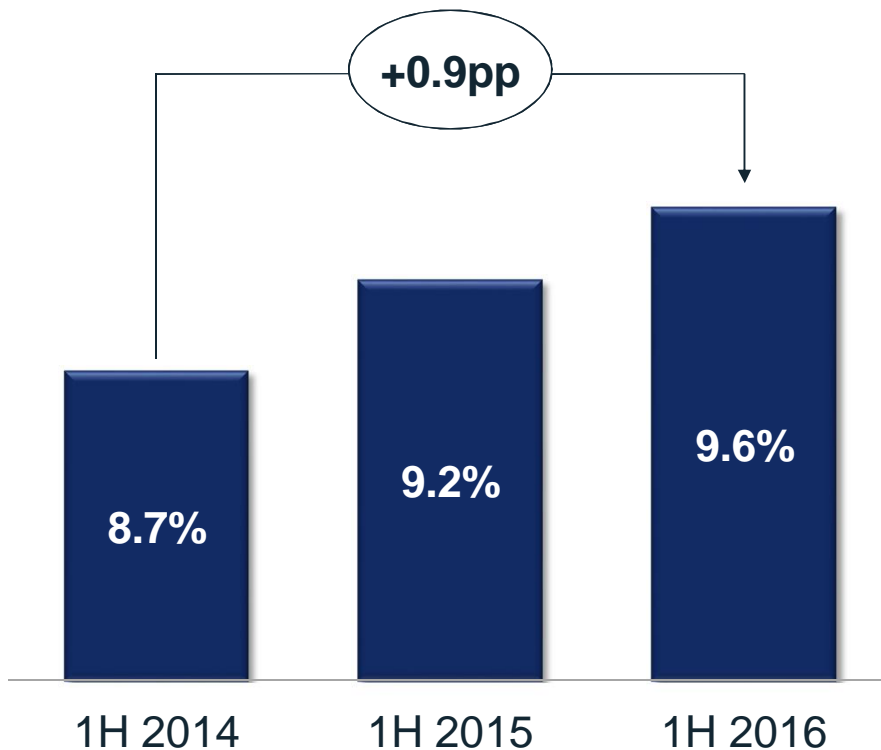
(BnU, \$MM)	1H 2016	vs. 1H 2015
Total volume	199.7	 +4.4%
GFB volume	140.7	 +6.7%
Core revenue	5,700	 +12.6%
Adjusted operating profit	2,083	 +17.7%

GFBに牽引され、緩やかな需要減少局面においても引き続きシェアが伸張



Winston : 引き続きJTIのシェア成長を牽引

Winston share of market

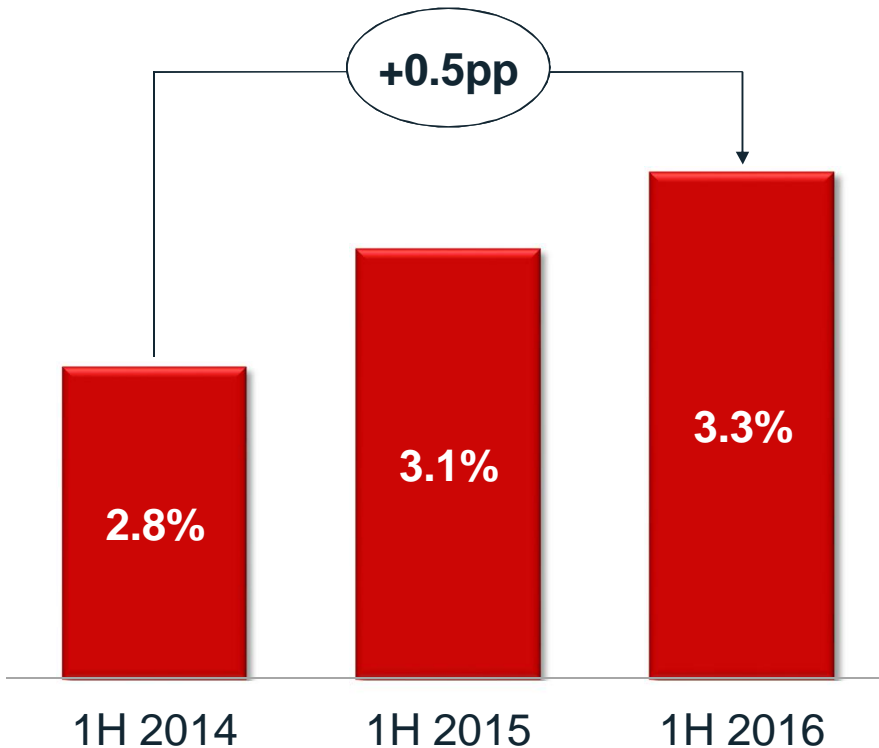


- グローバルNo.2ブランド
- フランス、ドイツ、イラン、イタリア、フィリピン、ロシア及びトルコでのシェア伸張
- シガレット、Fine cutへの継続的な投資が成長を牽引



LD：シェアが着実に伸張

LD share of market

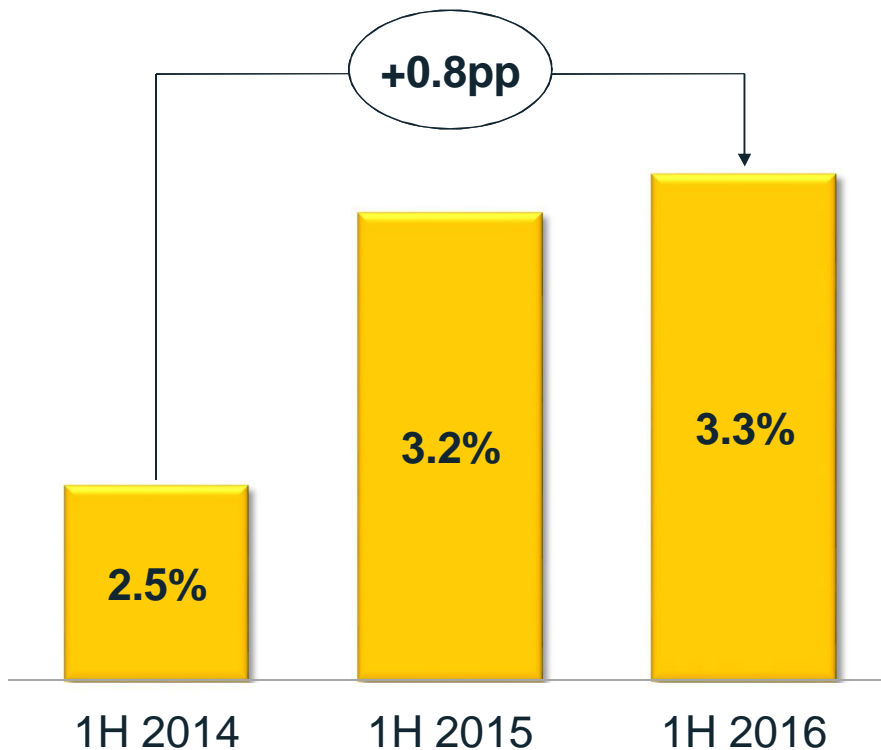


- カナダ、カザフスタン、ルーマニア、ロシア及びウクライナにおいて過去最高のシェアを記録
- 過去2年間における数量成長のうち70%は、LD club compactに代表されるイノベーティブな製品に牽引されたもの



Camel : シェア、販売数量ともに伸張

Camel share of market

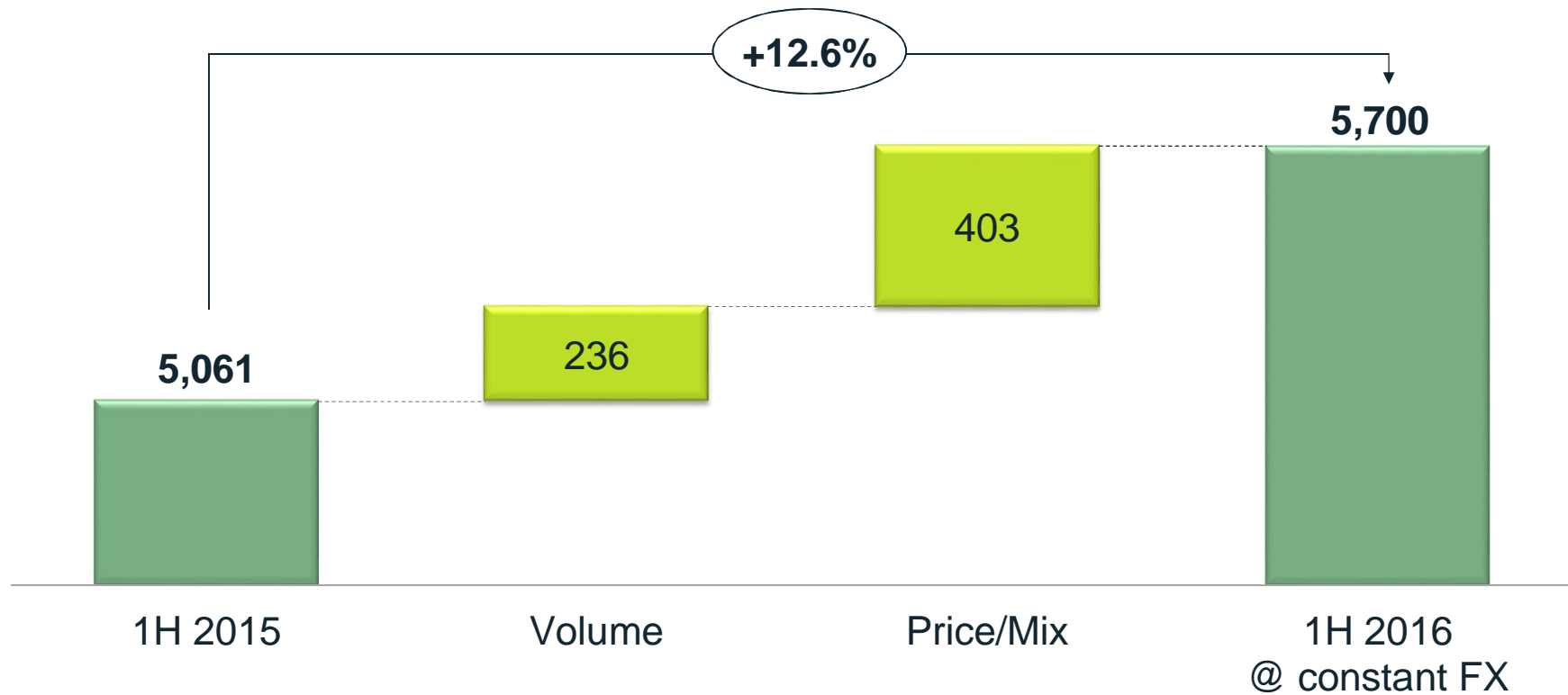


- 販売数量、シェアともに3年連続で伸張
- イタリア、ベネルクス、チェコ、南アフリカ及びフィリピンが牽引し、2016年もシェアが伸張
- Seeding marketsにおける強固なエクイティも数量成長に貢献



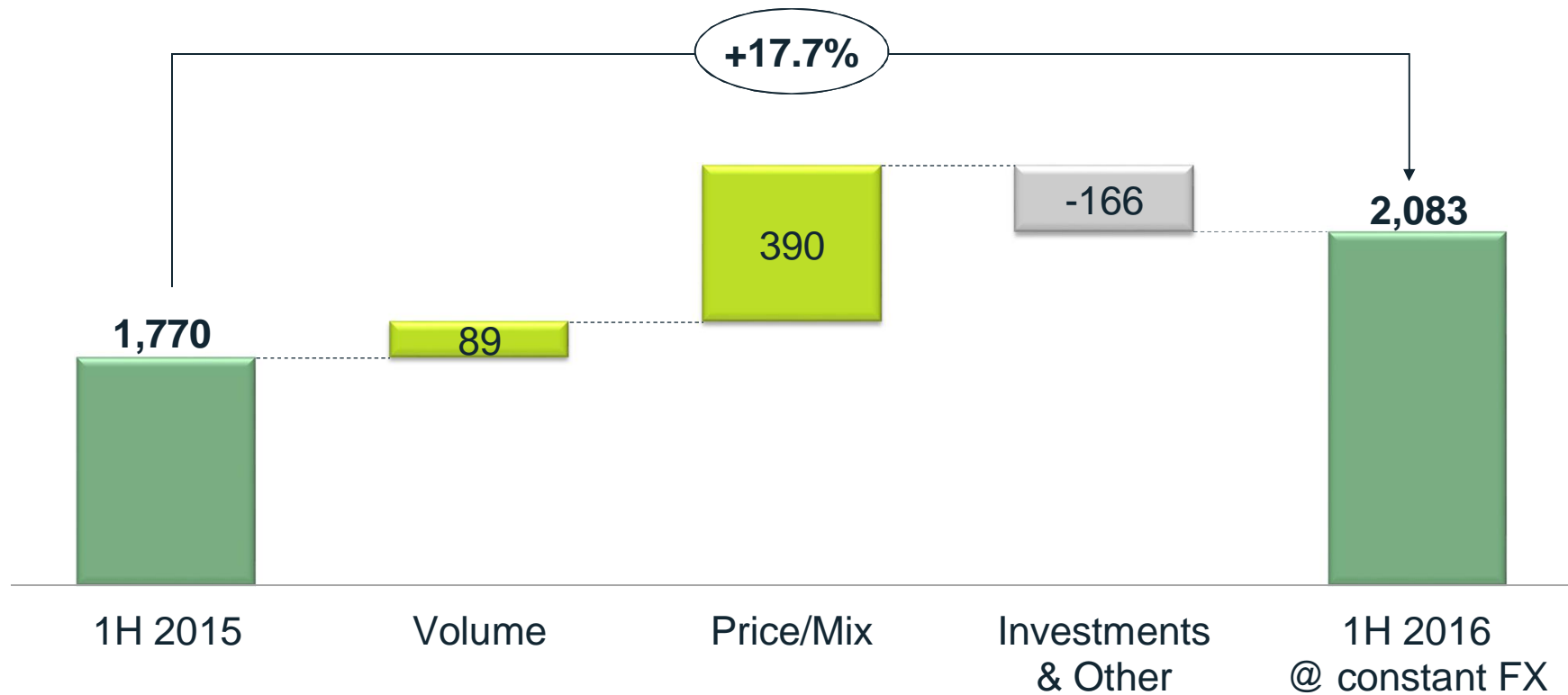
力強いPricing効果によりCore revenue成長を実現

Core revenue (\$MM)



着実な利益成長と事業投資の強化

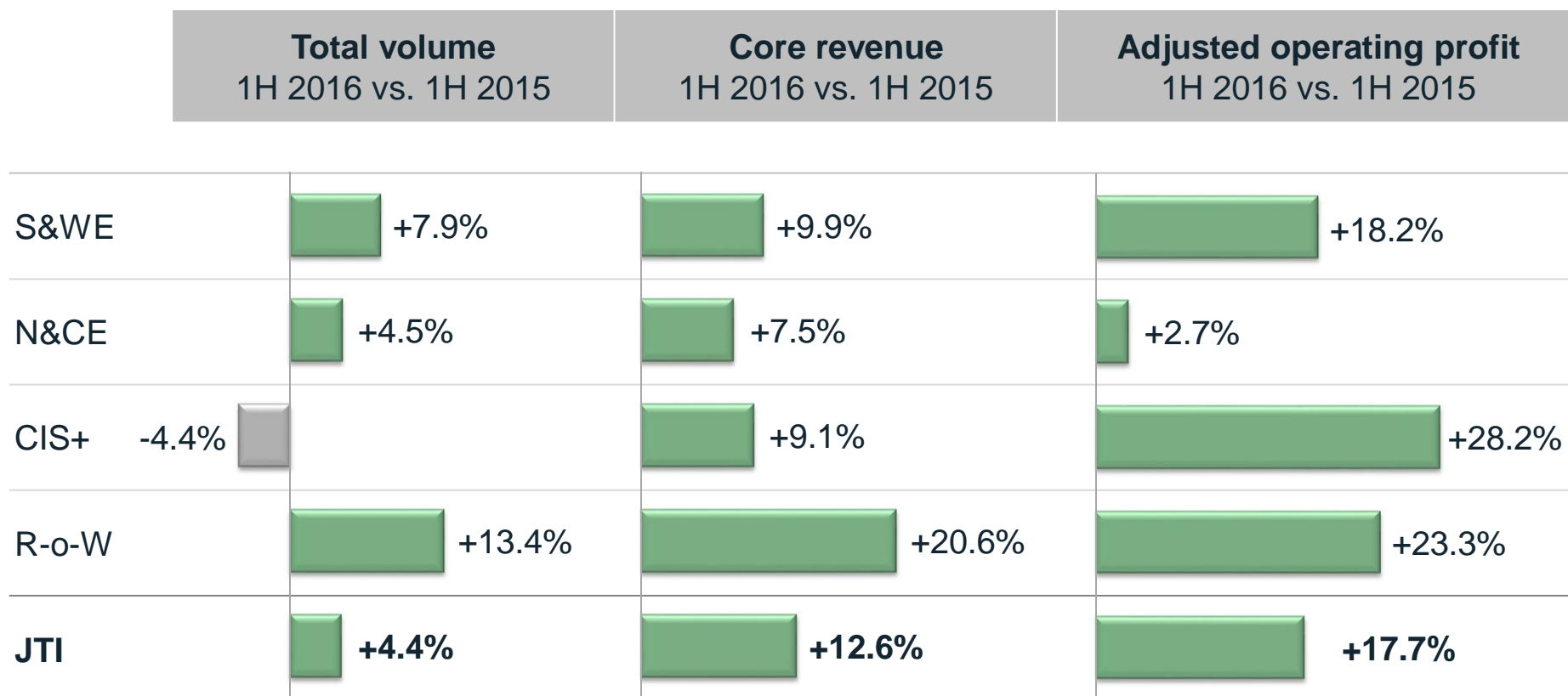
Adjusted operating profit (\$MM)





クラスター別 2016年1-6月期実績

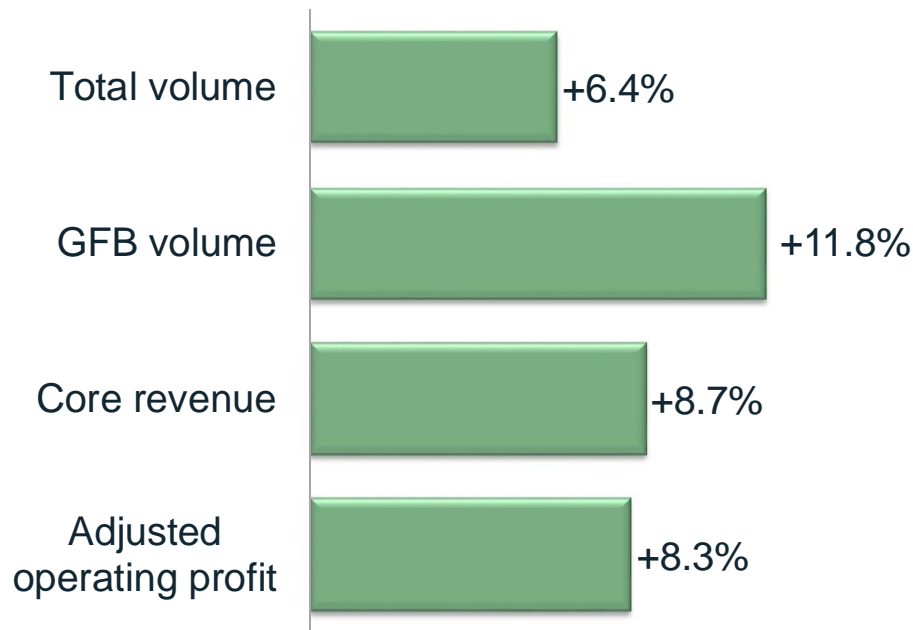
全てのクラスターにおいて、トップライン・ボトムライン成長を実現



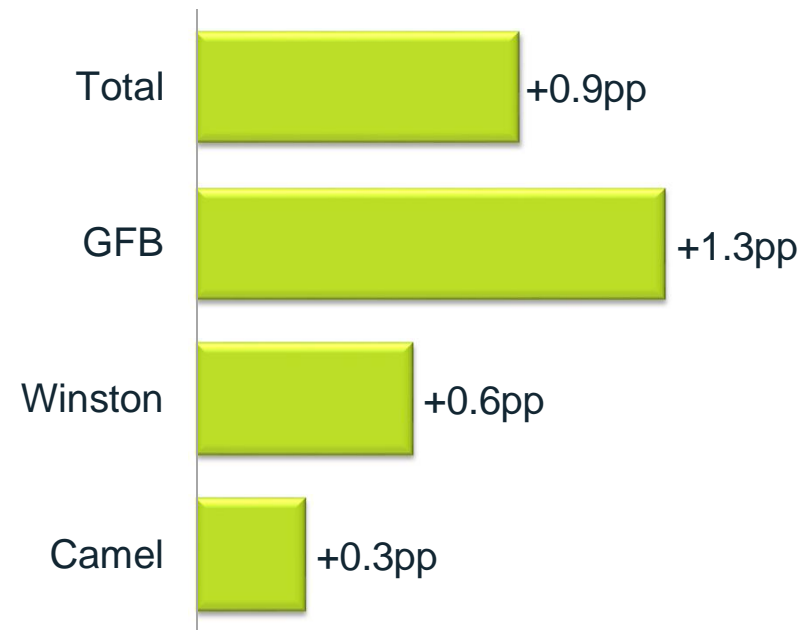
Europe: GFBに牽引された目覚ましい成長

Europe (S&WE + N&CE)

Key Performance Indicators 1H 2016 vs. 1H 2015

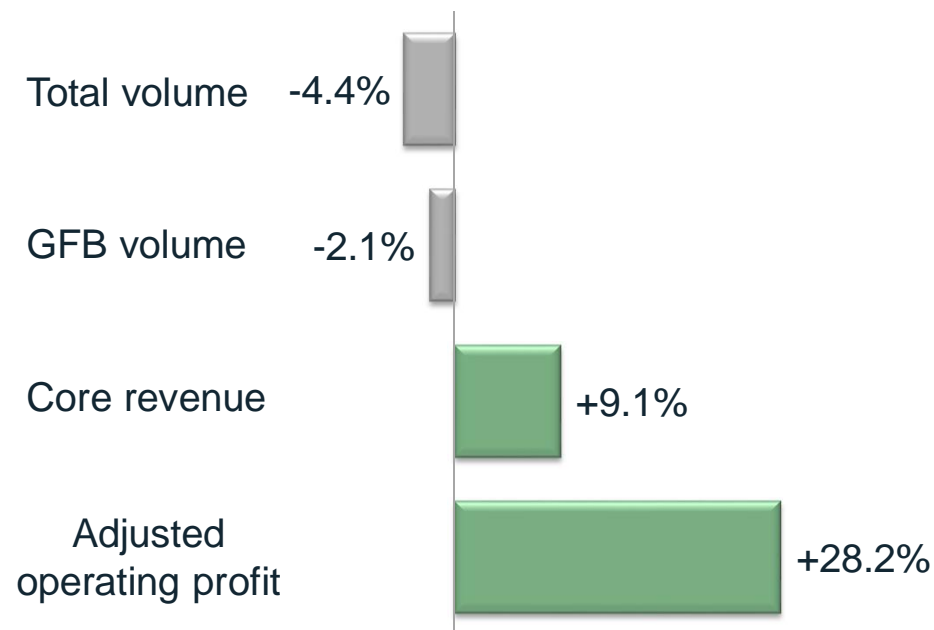


JTI Share of market 1H 2016 vs. 1H 2015



CIS+: Pricingに牽引された力強い売上・利益成長

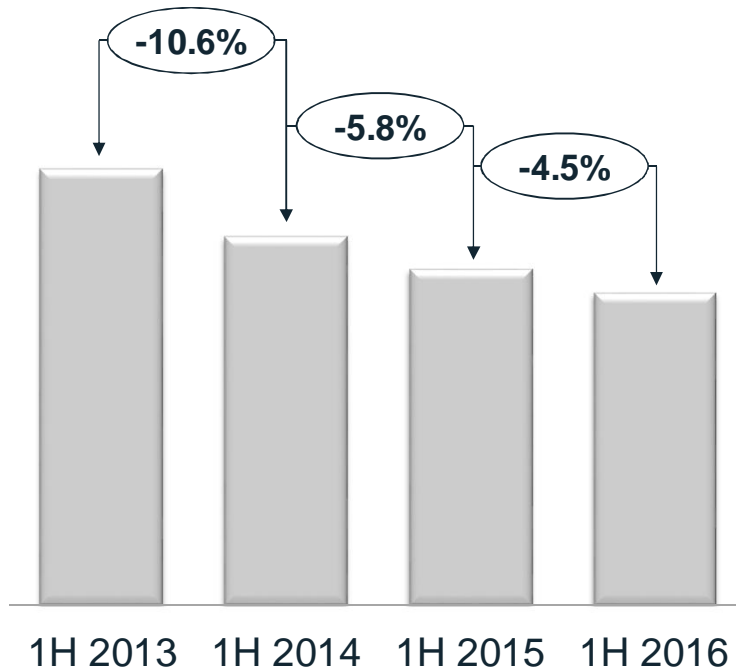
Key Performance Indicators 1H 2016 vs. 1H 2015



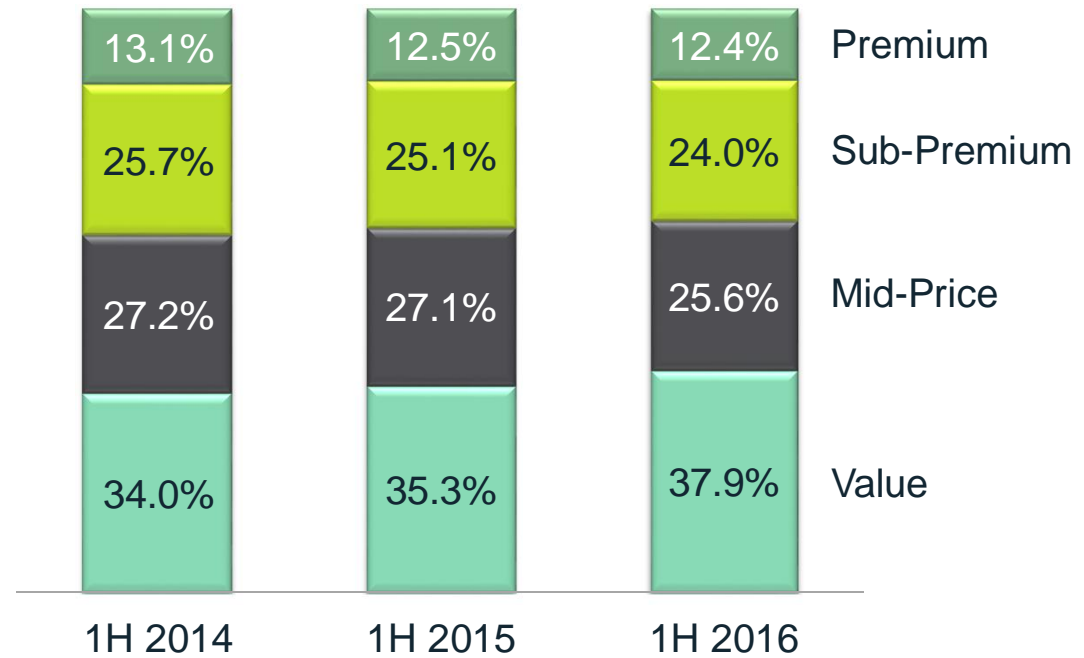
- 総需要減少影響により販売数量も減少
- 力強いシェアパフォーマンスによりGFBは健闘:
 - カザフスタン +1.4pp
 - ルーマニア +4.5pp
 - ロシア +0.5pp
 - ウクライナ +0.3pp
- ロシア及びカザフスタンにおいてNo.1シェアポジションを堅持
- 力強いPricing効果により、売上増と利益増を実現

ロシア: ダウンレーディングは継続も、市場の縮小は緩やかに

Industry volume evolution



Price segment dynamics



ロシア: エクイティ強化への投資がGFBシェアの伸張とPricingに寄与

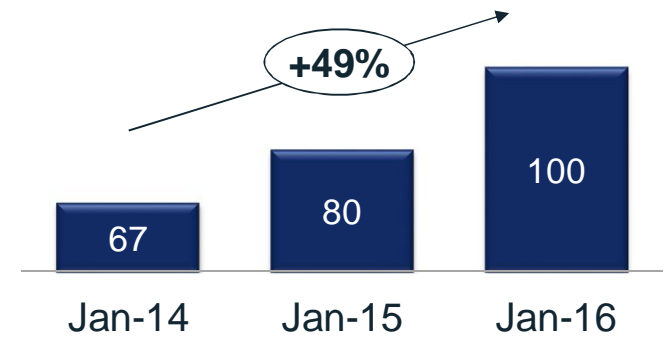
Sub-Premium



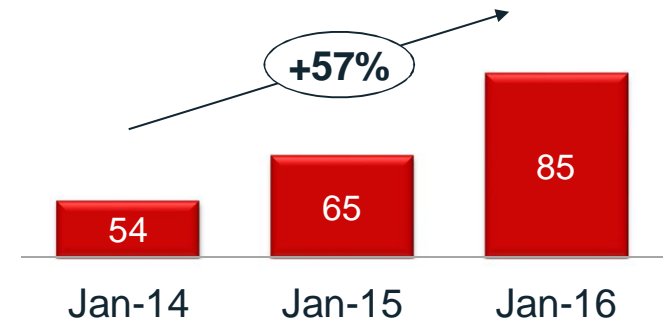
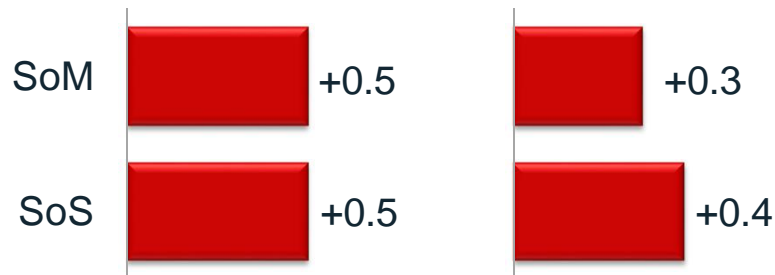
Share evolution YoY (pp)



Pricing change (RUB / pack)



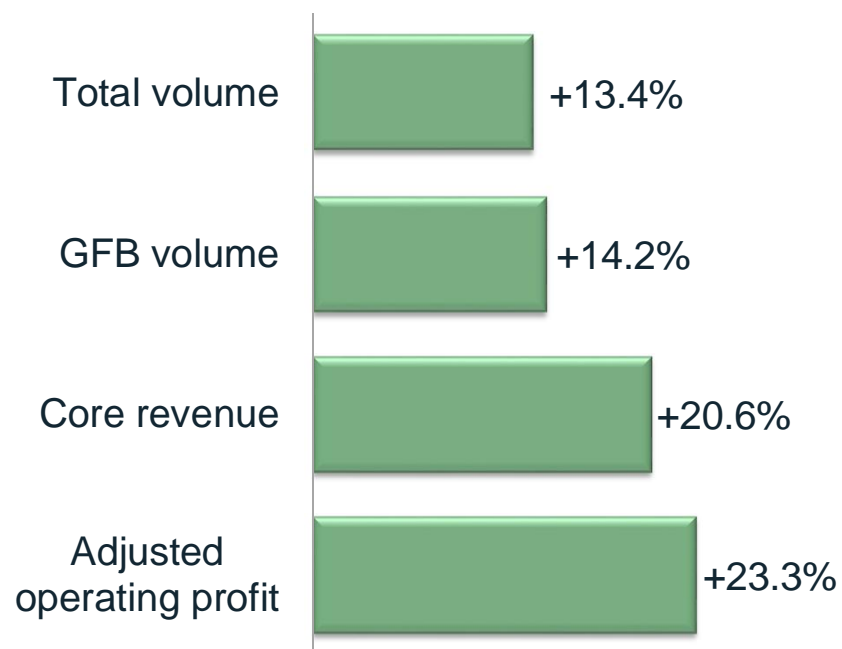
Mid-Price/Value



Rest-of-the-World: 長期視点に立脚した投資を実施しながら、利益成長を実現

Key Performance Indicators

1H 2016 vs. 1H 2015



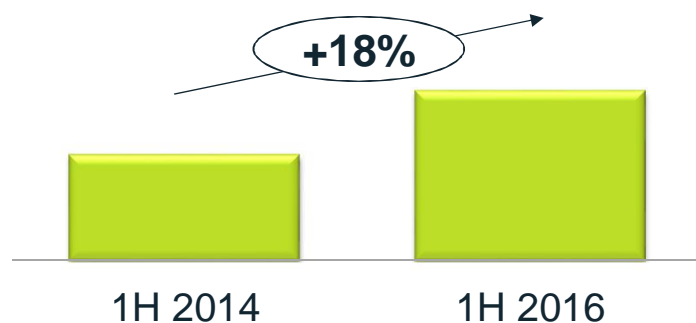
- 多くの市場でシェアが伸張:
 - ブラジル、カナダ、イラン、韓国、ミャンマー、フィリピン及び台湾
- カナダ、イラン、台湾、トルコにおけるPricingが力強い売上成長を牽引
- Seeding marketsやEmerging productsへの投資を行いながら、二桁台の利益成長を実現

トルコ: 利益率の向上、底堅いシェア推移

JTI Share of market (%)



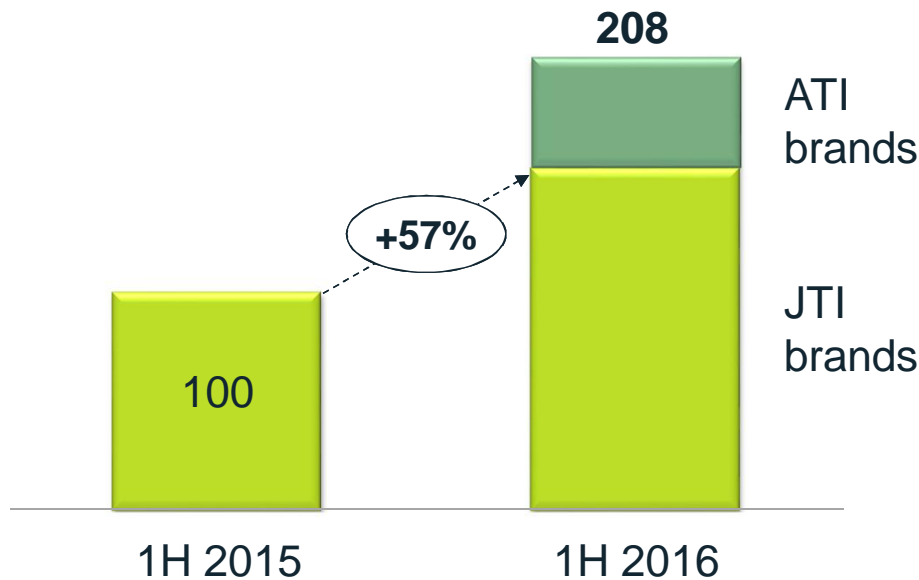
JTI Core revenue per M Index (1H 2014 = 100)



- 2014年5月に実施したCamelの値下げを契機としたシェアの伸張
- シェアは30%程度で安定的に推移
- 力強いPricing効果により、2016年1-6月期の利益率が向上
- 7月に全銘柄1TRYの値上げを発表

イラン: 買収効果と流通網の拡大による力強い成長

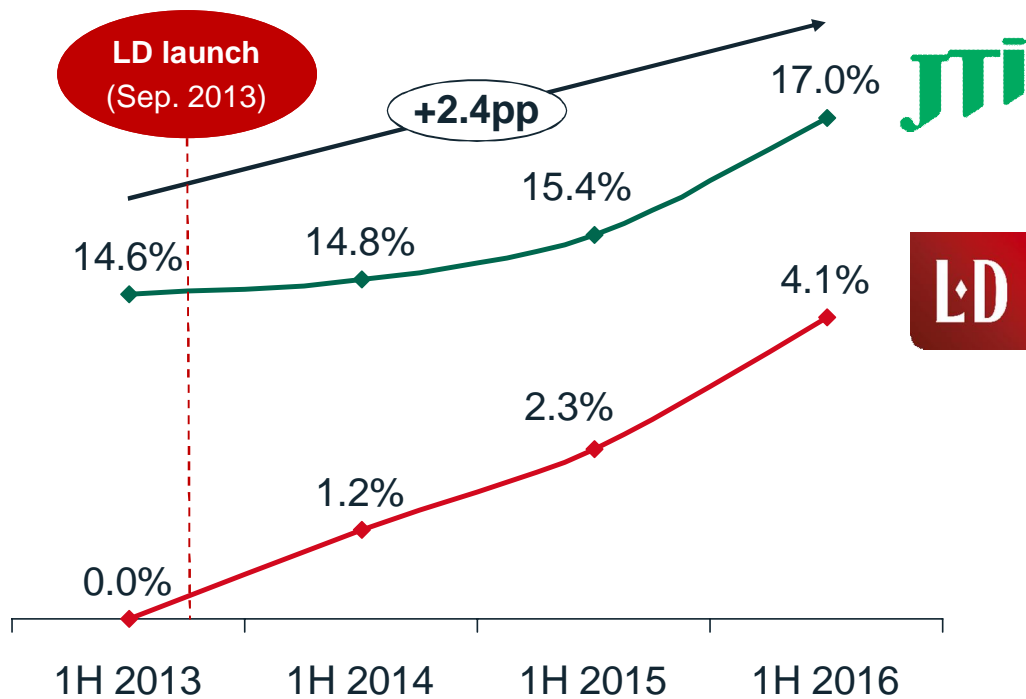
Volume progression
(Index, 1H 2015=100)



- Winstonが市場No.1ブランド*
- 2015年9月にATI社を買収
- 商流の改善によりJTIブランドが前年比50%超成長
- 2016年の利益成長に大きく貢献

カナダ: 厳しい規制環境下において継続的にシェアが伸張

Share of market development



- 厳しい規制環境:
 - 小売店での陳列規制
 - 公共の場所での喫煙規制
 - パッケージにおける警告表示比率75%
- LDに牽引され、JTIシェアは2013年から2.4%ポイント伸張
- 力強いPricing効果
- 2016年1-6月期における販売数量成長



サマリー及び2016年通期業績予想

2016年通期 利益二桁成長の達成に向けて順調に推移

- GFBに牽引されたグローバルベースでのシェア伸張により、ビジネス・ファンダメンタルズはより強固に
- 2016年1-6月期実績では全ての主要指標において力強い成長を実現
- 2016年通期 調整後営業利益11.4%成長の達成に向け順調に推移:
 - 販売数量、売上収益は各々対前年2%成長、8.1%成長を見込む
 - Pricing効果の太宗は担保済み
 - Emerging productsとSeeding marketsへの投資を強化