



海外たばこ事業 2021年実績及び
たばこ事業 2022年ガイダンス

Eddy Pirard
JTI President & Chief Executive Officer

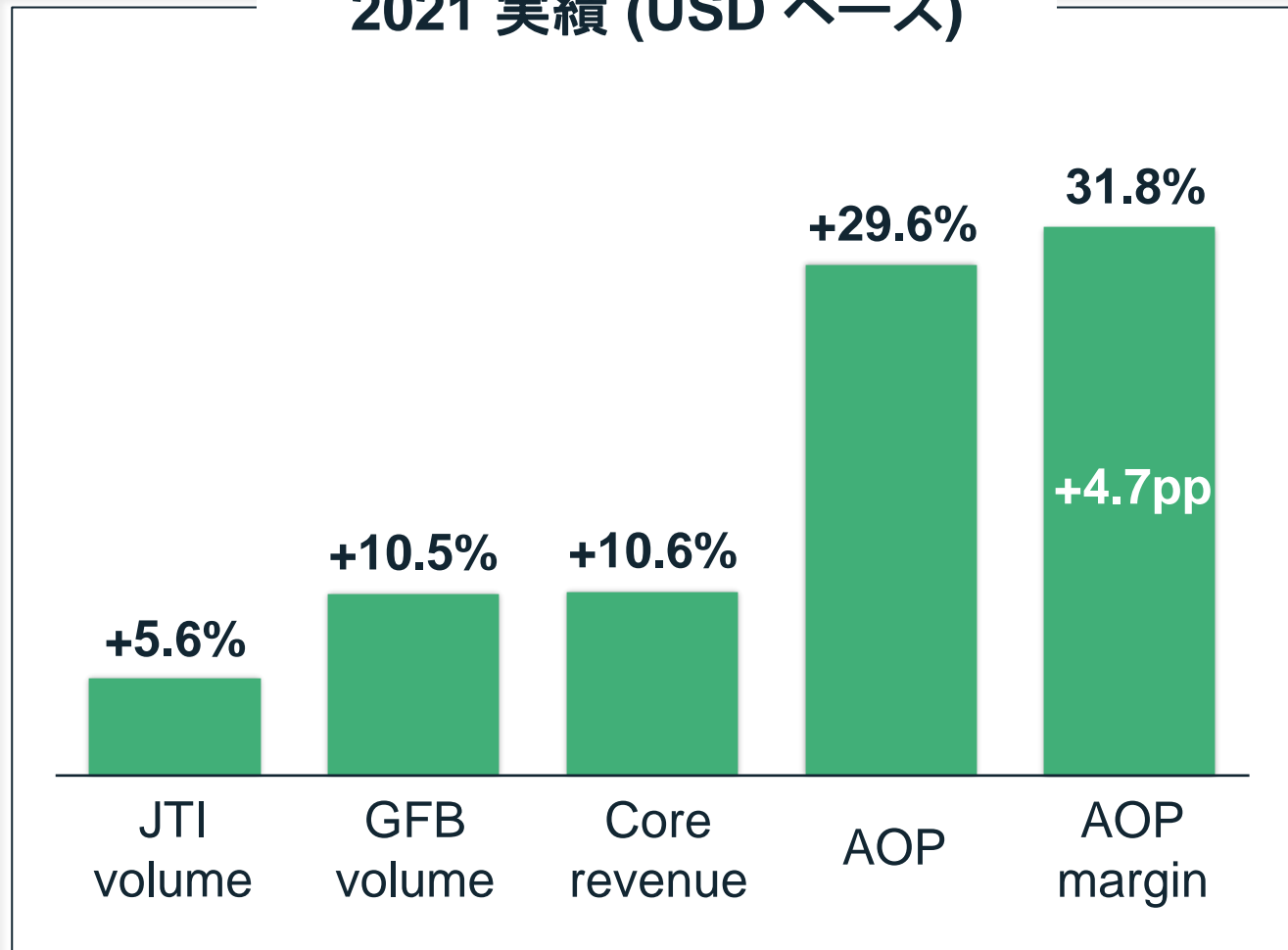
将来に関する記述等についてのご注意

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) 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、お客様の嗜好・行動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

2021 | 全ての主要指標において業界トップクラスの実績

2021 実績 (USD ベース)



- 過去最高*のオーガニック数量成長
 - 継続的な市場シェアの伸長
 - Illicit取引の減少を主因とした底堅い総需要
- 力強いprice/Mixにより自社たばこ製品売上収益が大幅に増加
- AOP及びAOPマージンは過去最高の伸長を記録*
 - マーケットミックスの改善
 - Transformationの効果が着実に発現
 - 製造コストの抑制

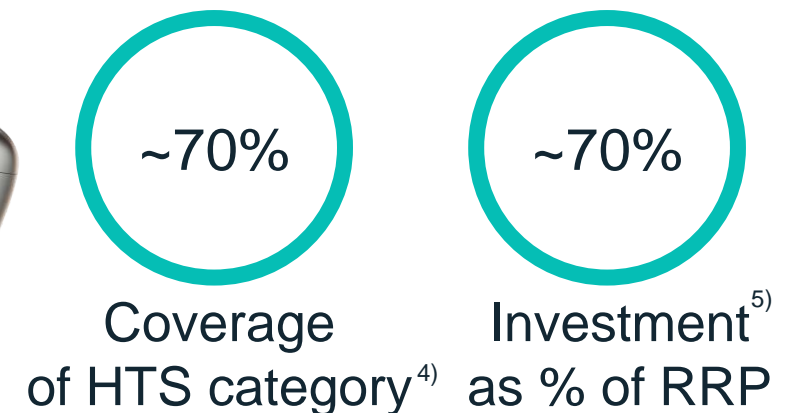
事業基盤の強化に戦略的に注力

COMBUSTIBLES

- 多くの市場において市場シェアの伸長が加速
- 堅実かつ底堅いプライシングが堅調な売上収益の伸長を下支え
- Transformationによる効果は当初計画を上回る

REDUCED RISK PRODUCTS

- HTSへの優先的な投資
- 重要性の高い市場に注力
- 日本、ロシア、イタリア、英国における消費者及び流通・販売から得た知見の蓄積
- コンシューマー・セントリック、サイエンス、R&D、デジタルに関するケイパビリティの向上

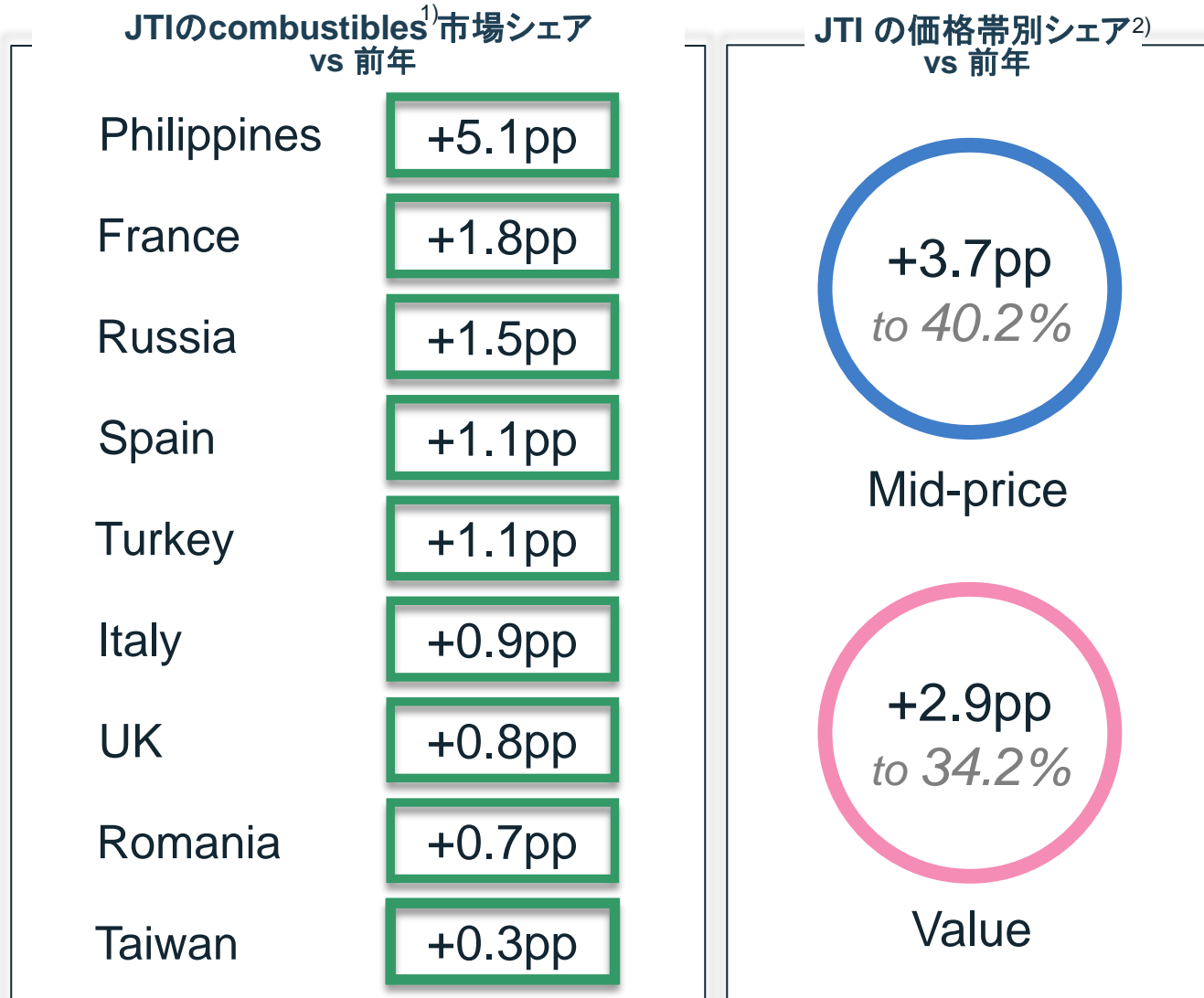


© Copyright JT 2022

注: 1) JTI top-30 市場に基づく (Ready made cigarette (RMC) + fine cut tobacco (FCT)) 2) 為替一定自社たばこ製品売上収益の成長に貢献したPrice/Mix効果 3) 年間効果 4) Ploomを投入した市場がグローバルのHTS総需要に占める割合

5) RRPに係るマーケティング費用及びOPEXに占めるPloomの割合

Combustiblesの市場シェア伸長により販売数量が増加



- 力強い市場シェアの伸長
 - JTI上位30市場の内29市場で市場シェアが伸長
 - フランス、フィリピン、ルーマニア、ロシア、スペイン及び英国では、GFBやローカルブランドのブランドエクイティが寄与し、業界トップクラスのシェア伸長を達成
- Mid-priceセグメント及び拡大しているバリューセグメントにおいてセグメントシェアを拡大
- Western Europeにおけるファインカットのリーディングポジションを更に強化

GFBが牽引し、Total tobaccoシェアも堅調に推移

JTI volume vs 前年



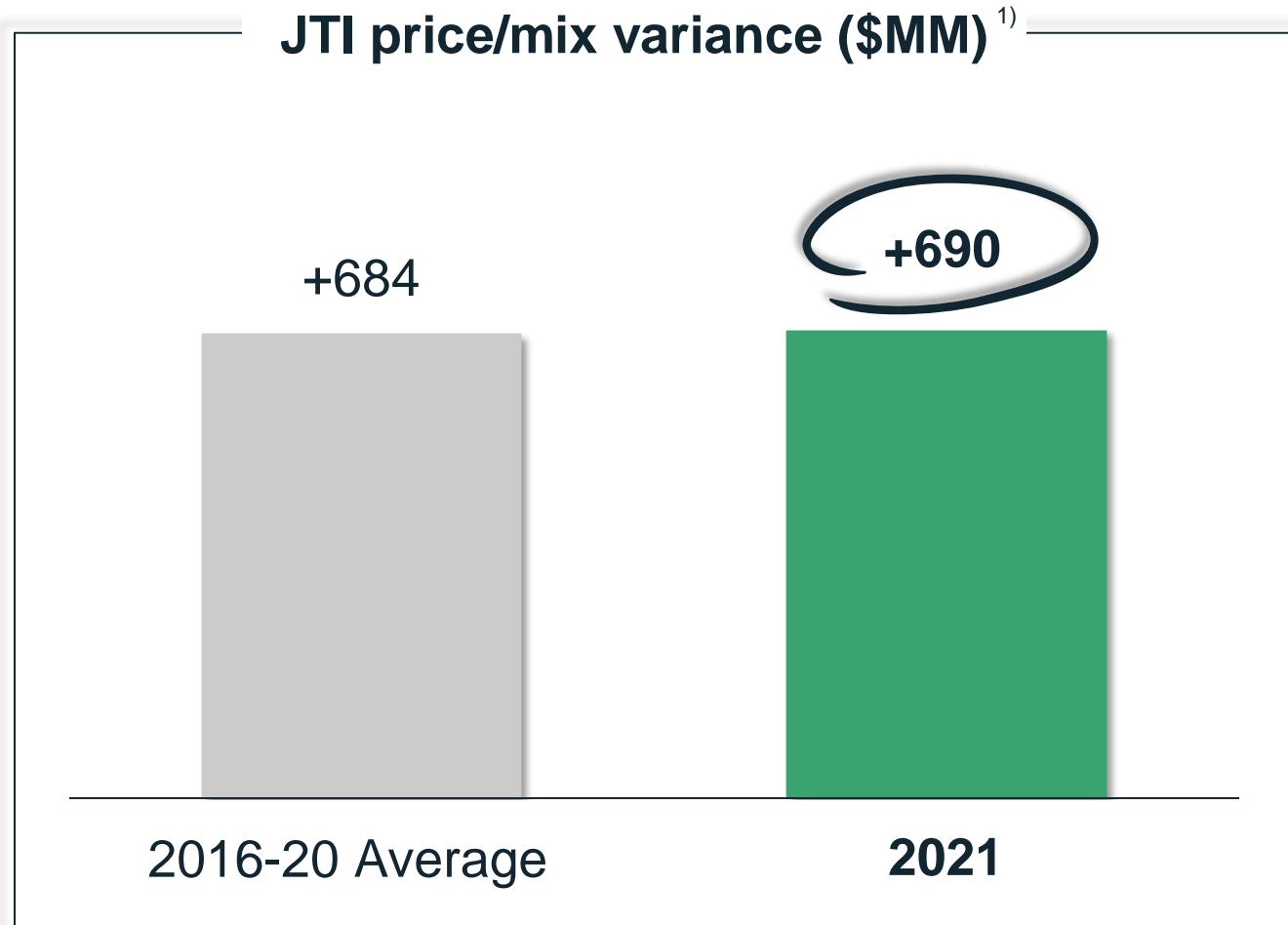
- 7年連続でGFB販売数量が増加
- Winstonは60以上の市場で増加
- Camelは50以上の市場で増加
- GFBは総販売数量の68%を占める

Total tobacco 市場シェア¹⁾ vs前年



- GFBが牽引しTotal tobacco市場シェアは増加
- Winston: +0.4pp¹⁾
- Camel: +1.0pp¹⁾

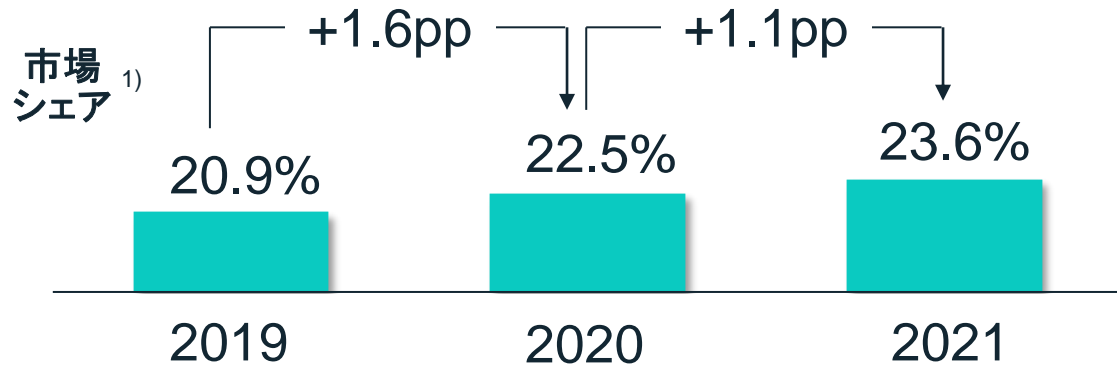
底堅いprice/mixが引き続きトップライン成長を牽引



- 厳しい競争環境にも関わらず、プライシングモデルは引き続き貢献
- 全てのクラスターにおいてprice/mixがポジティブに寄与
- カナダ、フィリピン、ロシア、トルコ、英国が牽引
- ダウンレーディングが過去の傾向と同様に発生したため、ミックスの影響は前年並み

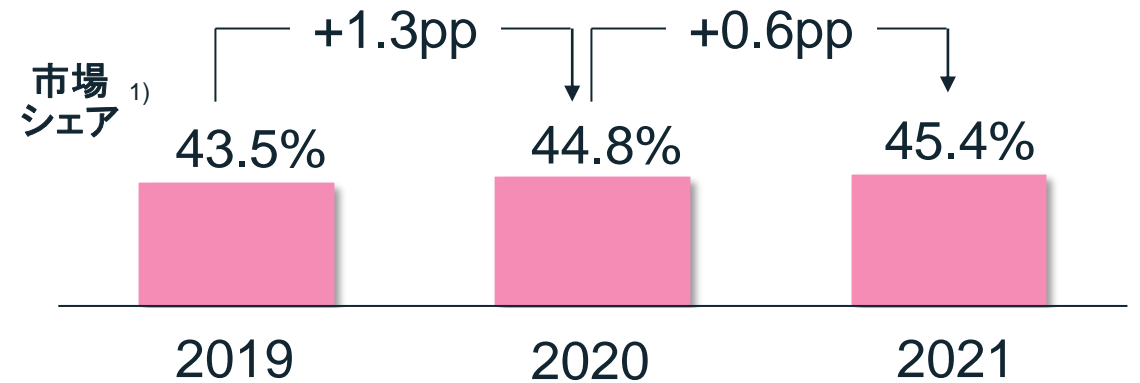
欧州 | 強固なブランドエクイティが市場シェアの伸長を主導

欧州



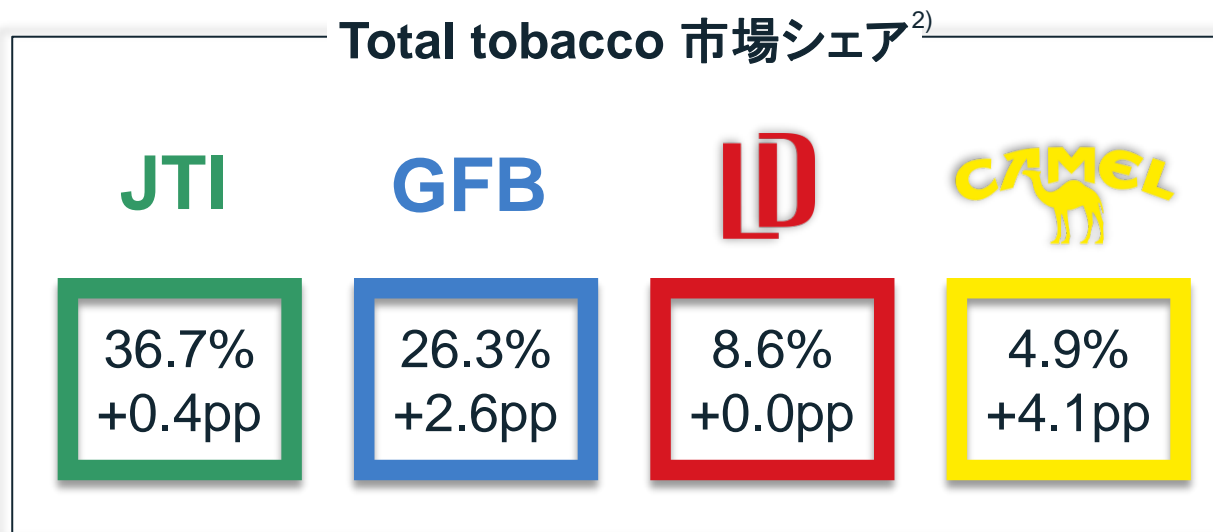
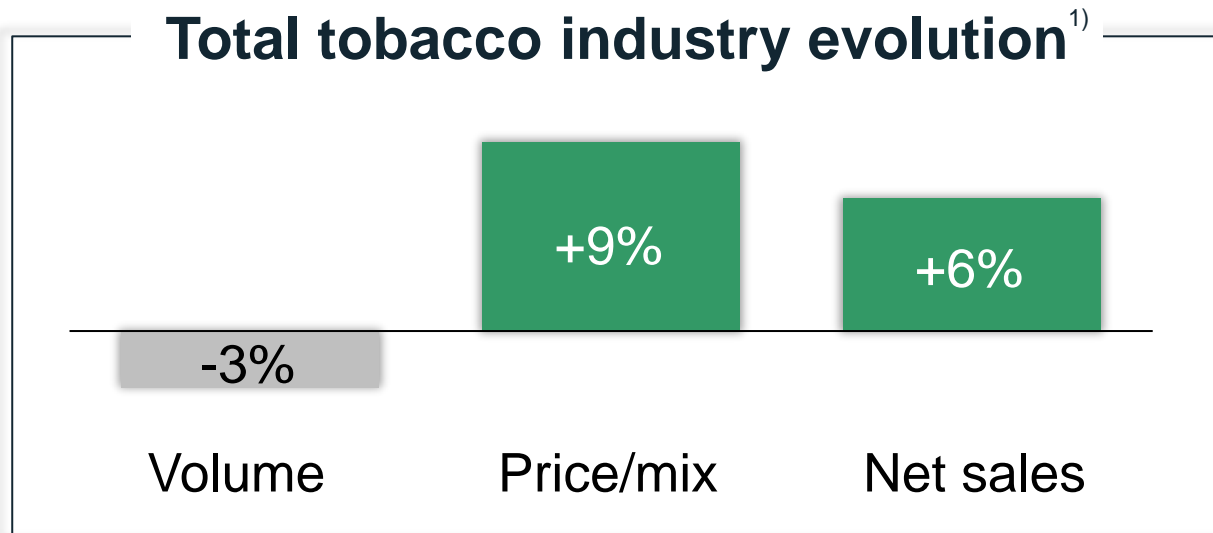
- 底堅い上期の総需要
- Winston及びCamelが牽引し、欧州の多くのマーケットでTotal tobacco市場シェアが増加
- フランス、ポーランド、スペイン、英国が牽引

英国



- コロナ禍に伴う渡航制限やIllicit取引の減少により総需要が増加
- RMC及びファインカットにおいてBenson & Hedges、Sterlingが牽引し過去最高の市場シェアを記録
- ポートフォリオ戦略が奏功し、市場シェア同様、売上シェアも増加 (+0.6pp)

ロシア | Combustiblesにおけるリーディングポジションを強固なものに



- 大幅な増税があったものの総需要は底堅く推移
- パンデミックに伴う渡航制限によるIllicit取引の減少
- HTSカテゴリの拡大
- 増税分全てを価格転嫁、力強いプライシング
- GFBの成長によるcombustiblesの販売数量の増加が牽引し、Total tobacco市場シェアが伸長
- No.1ブランドのWinstonは市場シェア12.6%²⁾
- 急成長中のCamelが牽引し、バリューセグメントにおけるポジションを強化

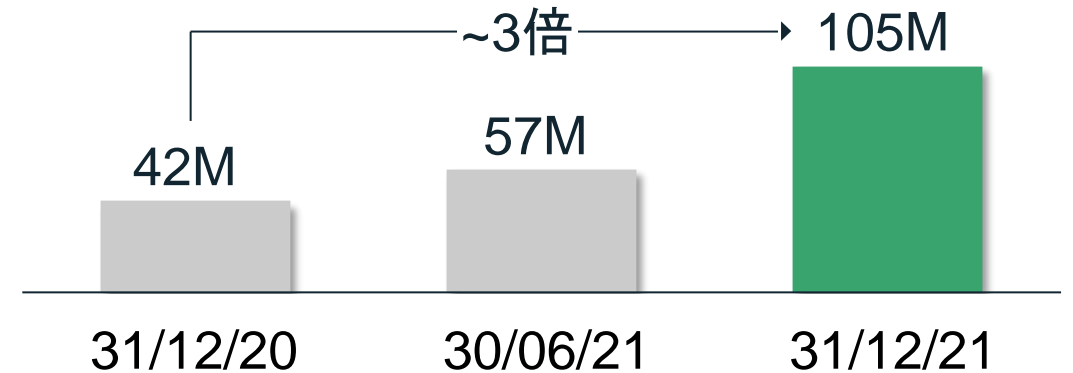
ロシア | HTSのモメンタムが継続、販売エリアを拡大



- Ploomのセグメントシェアは12月に4.1%¹⁾に到達
- 2022年上期のPloom X発売に向けて、
 - 消費者や流通・販売に関するノウハウの獲得を継続
 - 味・吸い応えをより向上させたWinston Ploomスティックを新たに発売
- Ploom HTSの販売店舗数は3倍に増加



Ploom HTS 販売店舗数の推移



たばこ事業 経営計画2022

2022 Assumptions

HTSへの投資を拡大

- 日本でのシェア成長を加速
- Ploom Xの海外展開は半導体の供給環境を踏まえつつ推進、ロシアを優先市場とする

Combustiblesの収益性の向上に引き続き注力

- シェアモメンタム及びGFBのエクイティを強化
- プライシング機会の捕捉

競争力の強化

- グローバルでの効率化の取り組みにより、2021年比で200億円超のコスト削減効果

経営計画 2022(3カ年)

販売数量はフラットとなる見込み

- 継続的な市場シェアの増加がcombustibles市場の縮小を相殺
- HTSが牽引しRRP販売数量は2桁%の成長

売上収益は1桁%台前半の伸長を見込む

- 引き続きcombustiblesのプライシングが成長ドライバー
- RRP売上収益の増加がトップラインに貢献

AOPは1桁%台半ばの成長を見込む

- グローバルでの効率化の取り組みにより、当初想定以上のコスト削減効果を見込む
- 将来の利益成長への基盤強化に向け、RRPへの投資を加速

たばこ事業 | 国内外たばこ事業の一本化によるベネフィット

~2021

海外たばこ事業

国内たばこ事業

たばこ事業

総販売数量 5,290億本
(HTS 30億本)

One
Team

自社たばこ製品
売上収益
2兆円
(RRP ~4%)

調整後営業利益
6,390億円

- グローバルリソースの最大活用により、HTSを中心としたRRP競争力を強化
- R&D、GSC等においてリソース及び人材を一元管理
- ベストプラクティスの共有並びにスピード及び効率性の向上
- Japan regionの新設を含むクラスターの再編

2022年
1月1日以降