決算発表　　：2013年4月25日
投資家説明会：2013年4月26日

2012年度の成果及び経営計画2013

代表取締役社長
小泉　光臣

ひとの
ときを、
想う。

当資料取扱上の注意点

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。
※ 詳しくは各スライドの脚注をご覧下さい。

経営理念と経営資源配分

ひとの
ときを、
想う。

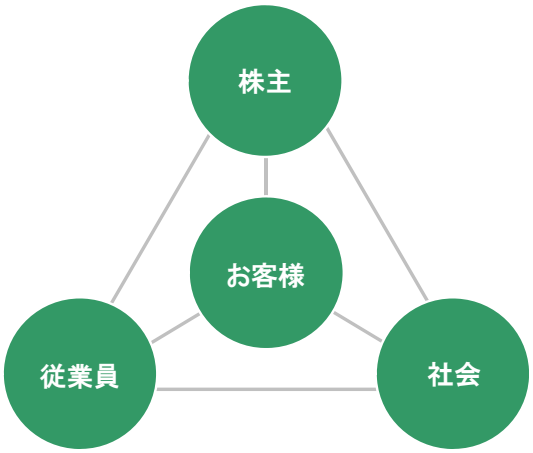
経営理念は、4Sモデルの追求

■4Sモデルを通じ、中長期の持続的な利益成長を実現
- お客様に新たな価値・満足を継続的に提供
- 中長期的視点から、将来の利益成長に向けた事業投資を実行

■4Sモデルの追求が、中長期に亘る企業価値の継続的な向上につながり、株主を含む4者のステークホルダーにとって共通利益となるベストなアプローチであると確信

経営理念

お客様を中心として、株主、従業員、社会の4者に対する責任を高い次元でバランスよく果たし、4者に対する満足度を高めていく



ひとの
ときを、
想う。

4Sモデルに基づき、経営資源配分を実行

■ 中長期に亘る持続的な利益成長に繋がる事業投資を最優先

事業投資

- お客様へ新たな価値・満足を継続的に提供することで、質の高いトップライン成長を目指す
- たばこ事業の成長投資を最重要視

戦略フレームワーク

質の高いトップライン成長 × コスト競争力強化 × 基盤強化（不断の改善 多様な力の結集 人財育成）

■ 加えて、グローバルFMCG業界における競争力ある株主還元を追求

株主還元

- 配当性向は、グローバルFMCGプレイヤーに比肩する水準を目指す
- 調整後EPS成長を補完する手段として自社株買いも検討

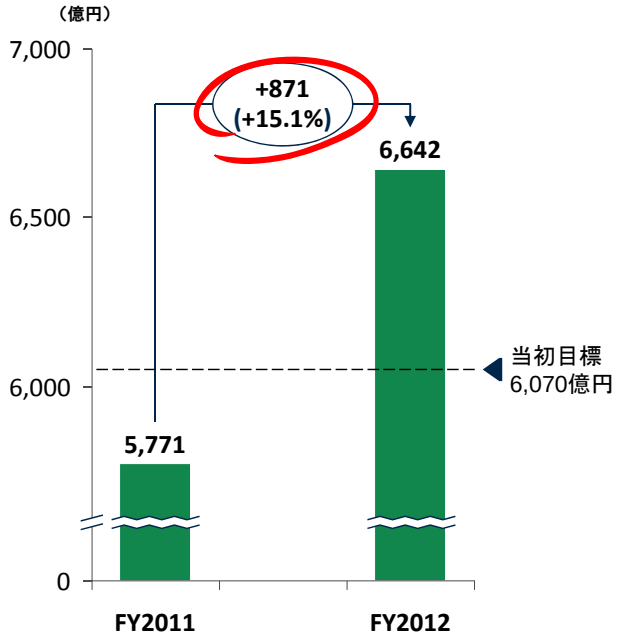
ひとの ときを、想う。 JT

2012年度の成果

ひとの ときを、想う。 JT

厳しい事業環境の中、目標を凌駕する成長を実現

全社調整後EBITDA(為替一定)



- ■ 全社調整後EBITDA(為替一定)は、対前年+15.1%成長を達成
- ■ たばこ事業が成長を大きく牽引
  - 海外たばこ事業は、二桁利益成長率を継続
    - ✓ 成長のキードライバーは販売数量増と価格効果
  - 国内たばこ事業は順調に回復
    - ✓ 足元のシェアは、60%まで回復
- ■ 他の事業もJTGの収益基盤強化に貢献
  - 医薬事業は、JT初のオリジナル新薬を上市
  - 飲料事業は、過去最高販売数量を更新
  - 加工食品事業は、成長モメンタムを着実に形成
- ■ 加えて、将来の持続的な成長に向けた事業投資を着実に実施

*• 調整後EBITDA＝営業利益+減価償却費及び償却費±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*

ひとの ときを、想う。 JT

グローバルNo.1プレミアムブランドを目指して、「MEVIUS」始動



本スライドは、当社の事業戦略等を説明する目的で作成しており、たばこの販売促進及び喫煙を促す目的ではありません。

ひとの ときを、想う。 JT

Gryson社およびNakhla社の買収により、製品ポートフォリオを更に拡充

■ Gryson社買収
- 欧州市場において拡大するfine cutカテゴリーでのプレゼンスを拡大
- 既存のポートフォリオを補完するブランドの獲得





■ Nakhla社買収
- 新たな製品カテゴリー、水たばこへの参入
- エジプトにおけるシガレット事業展開の足掛かり

本スライドは、当社の事業戦略等を説明する目的で作成しており、たばこの販売促進及び喫煙を促す目的ではありません。

ひとの ときを、想う。 JT

将来の成長に向けて、新たなたばこ製品の開発

■ Ploom社との協業
- Ploom社とのパートナーシップは次なるステージへ
- 複数の市場において2013年中のPloom製品投入を目指す





本スライドは、当社の事業戦略等を説明する目的で作成しており、たばこの販売促進及び喫煙を促す目的ではありません。

ひとの ときを、想う。 JT

JT初のオリジナル新薬の上市により、収益基盤の確立に向け大きく進展

■ JT初のオリジナル新薬(JTK-303)を含む「スタリビルド配合錠」(HIV感染症)の承認取得・上市
- 導出先:米国上市、欧州申請中
- 国内:承認取得(5月14日発売)

■ MEK阻害剤(メラノーマ)の導出先における承認申請

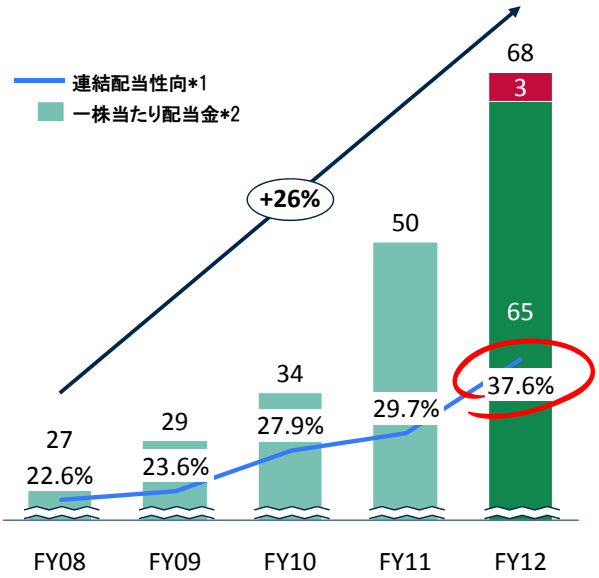
■ 国内マーケットを対象とした2品の承認申請
- JTT-751(高リン血症)
- 鳥居薬品におけるTO-194SL(スギ花粉症)



ひとの ときを、想う。

株主還元を着実に強化

連結配当性向、一株当たり配当金(%、円)



■ 配当性向は37.6%、中期目標の50%に向けて着実な伸長

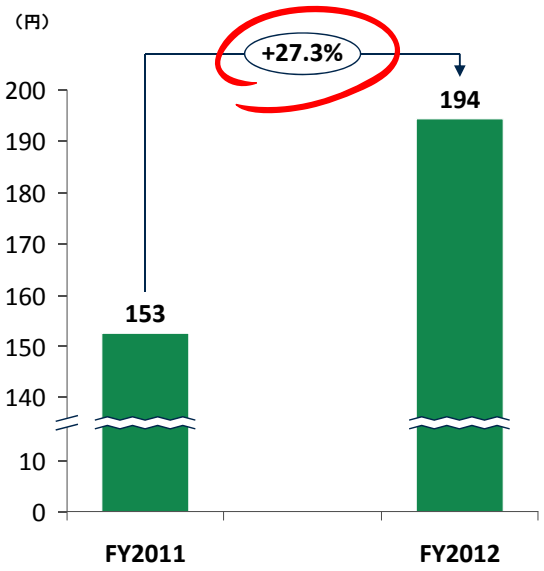
■ 期末配当を更に3円増配し、一株当たり配当金は、68円(対前年+18円)
- 過去5年間年平均26%成長

*1 2010年度以前は日本基準ベースにおけるのれん償却影響を除く連結配当性向、2011年度以降はIFRSベースにおける連結配当性向
*2 2012年7月1日を効力発生日として1株につき200株の割合で株式分割を行っており、遡って当該株式分割が行われたと仮定して算定した数値

ひとの ときを、想う。

調整後EPSは二桁成長を実現

調整後EPS（為替一定）



- 好調な事業モメンタムを主因として、調整後EPSは為替一定で27%成長を実現
- 政府株放出時、約2,500億円の自社株買いを実施

• 調整後EPS＝[当期利益（親会社所有者帰属）±調整項目（収益及び費用） ±調整項目にかかる税金相当額及び非支配持分損益]/（期中平均株式数+新株予約権による増加株式数）*

** 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*

ひとの ときを、 想う。

経営計画2013

ひとの ときを、 想う。

中長期に亘る持続的利益成長を目指す

■引き続き、経営計画2012で掲げた全社利益目標の達成を目指す
■株主還元については、連結配当性向50%達成の目標時期を一年前倒し

全社利益目標

調整後EBITDA成長率 （為替一定）

- 中長期に亘って年平均mid to high single digit成長を目指す

株主還元

連結配当性向

- 2013年度に連結配当性向40%を実現し、その後、2015年度に50%を目指す

調整後EPS成長率 （為替一定）

- 中長期に亘って年平均high single digit成長を目指す

*• 調整後EBITDA＝営業利益+減価償却費及び償却費±調整項目（収益及び費用）**
• 調整後EPS＝[当期利益（親会社所有者帰属）±調整項目（収益及び費用） ±調整項目にかかる税金相当額及び非支配持分損益]/（期中平均株式数+新株予約権による増加株式数）*
＊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

ひとの ときを、想う。 JT

2013年度は、過去最高益を更新する見込み

■調整後EBITDA（為替一定）は+6.1%成長
■24円の増配により、連結配当性向は40%を達成の見込み

- **全社利益目標**

	FY12実績	FY13見込	成長率	（為替一定）
調整後EBITDA（億円）	6,221	7,300	+17.3%	+6.1%

- **株主還元**

	FY12実績	FY13見込	階差
連結配当性向	37.6%	40.3%	+2.7ppt
一株当たり配当金（円）	68	92	+24 (+35.3%)

*• 調整後EBITDA＝営業利益+減価償却費及び償却費±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

ひとの ときを、想う。 JT

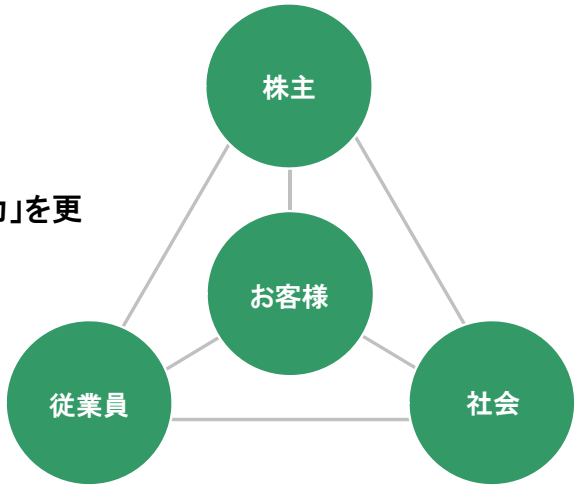
更なる飛躍に向けて

■4Sモデルの追求が中長期に亘る持続的利益成長に繋がることを確信

■今後も、高次でバランスのとれたステークホルダー満足を追求

- お客様（積極的な事業投資を通じた新たな価値提供）
- 株主（競争力ある株主還元）
- 従業員（人財育成）
- 社会（CSR活動の強化）

■不透明な経営環境を乗り越えるべく、「変化への対応力」を更に強化することにより、今後も持続的利益成長を実現



ひとのときを、想う。