

株主メモ

決算期	3月31日
定時株主総会	6月
期末配当金支払株主確定日	3月31日
中間配当金支払株主確定日	9月30日
公告の方法	電子公告 当社ホームページ（下記URL）に掲載 http://www.jti.co.jp/ ※やむを得ない事由により、電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載
株主名簿管理人 同事務取扱場所	三菱UFJ信託銀行株式会社 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
お問い合わせ先 郵便物送付先	〒171-8508 東京都豊島区西池袋一丁目7番7号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 フリーダイヤル 0120-707-696 (受付時間 土・日・祝日を除く 9:00~17:00)
同取次所	三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店 野村證券株式会社 全国本支店
各種手続用紙のご請求	住所変更、配当金振込指定・変更に必要な各用紙及び株式の相続手続依頼書のご請求は、株主名簿管理人のフリーダイヤル(0120-86-4490)で24時間承っておりますので、ご利用ください。



Welcome to the Delight World Vol.13



業績報告書

CONTENTS

2006年3月期決算のご報告

(2005年4月1日から2006年3月31日まで)

この人に煙草あり。／アインシュタイン

特集

- 新中期経営計画「JT2008」について
- 国内たばこ事業のご紹介

JTの植林／森林保全活動

ニュース掲示板

JT商品のご案内

- ルーツ「リアルブレンドインスピレーション」 新発売
- GABA COOL WATER 新発売
- 「やきとり串」 好評発売中
- 「あざりと苧ごはん」 リニューアル

株式の諸手続きについて

日本たばこ産業株式会社

〒105-8422 東京都港区虎ノ門2-2-1 JTビル

電話：03-3582-3111

<http://www.jti.co.jp/>



この事業報告書はエコマーク認定の再生紙(古紙100%)を使用するとともに、大豆油インキを使用しています。





ご
あ
い
さ
つ

株主の皆様におかれましては、
ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。
また、平素より当社の事業運営に格別のご高配を賜り
厚く御礼申し上げます。

このたび、本田の後任として代表取締役社長に就任いたしました。
社業発展のため、職務に精励する所存でございますので、
何卒よろしくご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

昨今の経営環境はたばこ事業のみならず、医薬事業、食品事業におきましても、
公的規制の強化、競争激化の状況にあります、
そうした変化の中にこそチャンスがあると考え、
「価値創造ビジネスを多角的に展開するグローバル成長企業」を目指し、
一層の企業価値の増大に努めてまいります。

株主の皆様におかれましては、当社の事業運営につきまして、
より一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2006年6月
代表取締役社長

木村 宏

2006年3月期決算の概要

2006年3月期決算は、表1をご覧ください
くとおり、減収増益となりました。

売上高については、海外たばこ事業が
大幅な増収となりましたが、国内たばこ
事業における販売数量の減少により、全
体としては減収となりました。利益面に
ついては、国内たばこ事業におけるコス
ト構造改革や、海外たばこ事業の利益成

長などにより、図1をご覧くださいと
おり、EBITDA（営業利益+減価償却費）、
営業利益、経常利益について、4期連続
で最高益を更新することができました。
また、当期純利益についても、事業構造
強化費用の減少を主因として、特別損益
が大幅に改善したことから、最高益を大
きく更新しました。

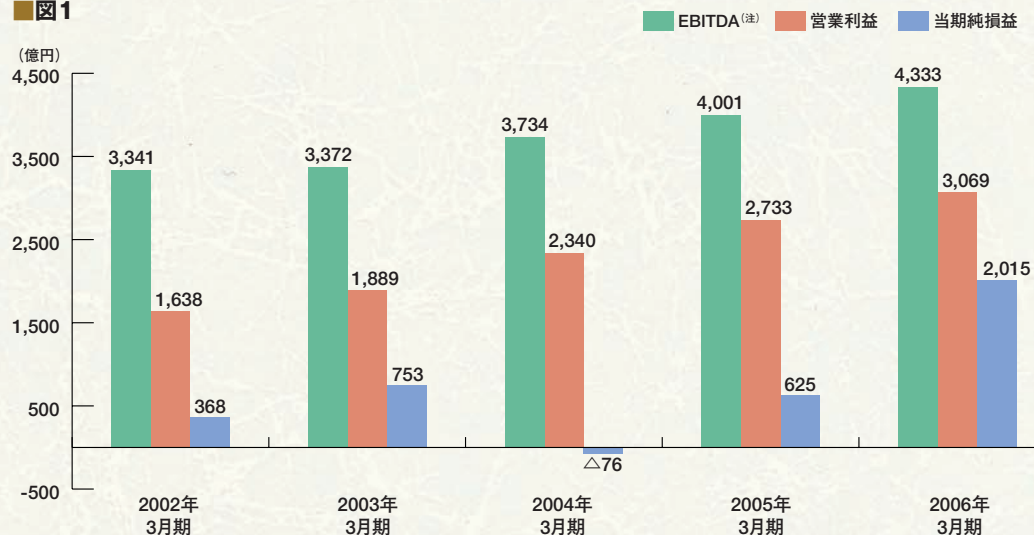
■表1 2006年3月期決算

(単位: 億円)

	2005年3月期実績	2006年3月期実績	増減
税込売上高	46,645	46,376	△ 268
税抜売上高	20,139	20,087	△ 51
EBITDA ^(注)	4,001	4,333	332
営業利益	2,733	3,069	335
経常利益	2,702	2,978	275
当期純利益	625	2,015	1,389

(注) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

■図1



(注) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

各事業の概要

国内たばこ事業

国内たばこ事業については、市場規模が引き続き縮小する中、競合他社との競争は一層激しさを増しています。これに加え、2005年4月末のマールポロライセンス契約の終了の影響により、当社の販売数量は大きく減少しましたが、利益面では、これまでに実施した収益基盤の強化により、増益を確保しました。また、“たばこの気になるにおいを低減した”D-spec製品などの新製品投入やJTI製品(キャメル、ウインストン、セーラム等)の日本市場統合といった施策も着実に実行しました。

■表2 国内たばこ事業実績

	2005年3月期実績	2006年3月期実績	増減
売上高(税抜)	12,038	11,732	△ 305
営業利益	2,158	2,200	42

海外たばこ事業

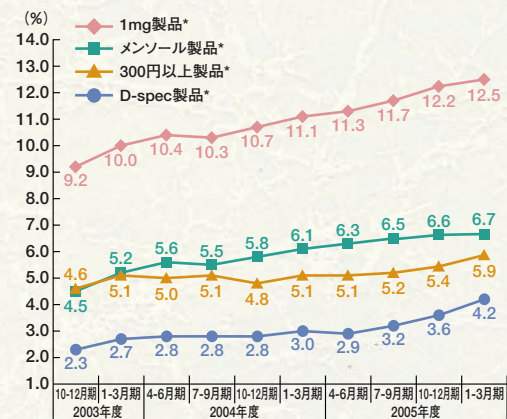
海外たばこ事業については、グローバル・フラッグシップ・ブランド(「キャメル」、「ウインストン」、「マイルドセブン」、「セーラム」)を中心とする販売数量の増

■表3 海外たばこ事業実績

	2005年3月期実績	2006年3月期実績	増減
売上高(税抜)	4,297	4,843	545
営業利益	444	710	265

※海外たばこ事業実績は2005年1-12月期を連結

■図2 国内たばこ事業 伸張セグメントシェアの推移



*新ベース=JTオリジナルブランド+ JTIの国内向け製品(キャメル・ウインストン・セーラム等)

医薬事業

医薬事業については、JTK-303の導出に伴う一時金収入を計上したものの、前年度にJTT-705の導出に伴う一時金収入を計上していたことにより、減益となりました。

■医薬事業 臨床開発品目 (2006年4月28日現在)

開発名	開発段階	適応症	詳細	権利
JTT-705 (経口)	国内:Phase1	脂質代謝異常	HDL(高密度リポ蛋白:善玉コレステロール)中のコレステロールをLDL(低密度リポ蛋白:悪玉コレステロール)に転送するCETPを阻害することにより、血中HDLを増加させる脂質代謝異常治療薬	スイスのロシュ社と日本・韓国を除く全世界の開発・商業化権を導出するライセンス契約を締結(2004年10月)
JTT-130 (経口)	国内:Phase2 海外:Phase1	高脂血症	MTPを阻害することにより、コレステロール及びトリグリセリドの吸収を抑制し、脂質値を低下させる高脂血症治療薬	
JTK-303 (経口)	国内:Phase1	抗HIV	HIV(ヒト免疫不全ウイルス)の増殖に関わる酵素であるインテグラーゼの働きを阻害するインテグラーゼ阻害剤	米国ギリアド・サイエンシズ社と日本を除く全世界の開発・商業化権を導出するライセンス契約を締結(2005年3月)
JTT-302 (経口)	海外:Phase1	脂質代謝異常	HDL(高密度リポ蛋白:善玉コレステロール)中のコレステロールをLDL(低密度リポ蛋白:悪玉コレステロール)に転送するCETPを阻害することにより、血中HDLを増加させる脂質代謝異常治療薬	
JTT-305 (経口)	国内:Phase1	骨粗鬆症	副甲状腺細胞のCaSRに作用し、血中Caの感知を阻害することで副甲状腺ホルモンの分泌を促し、骨の代謝回転を高めることにより骨形成を促進する骨粗鬆症治療薬	
JTT-551 (経口)	国内:Phase1	2型糖尿病	インスリンシグナル伝達を負に制御するPTP1Bを阻害することにより、インスリンの作用を増強し、血糖を低下させる糖尿病治療薬	

■表4 医薬事業実績

	2005年3月期実績	2006年3月期実績	増減
売上高	576	492	△ 84
営業利益	18	△ 50	△ 69

食品事業

食品事業については、加工食品事業における市販用冷凍食品を中心とした事業

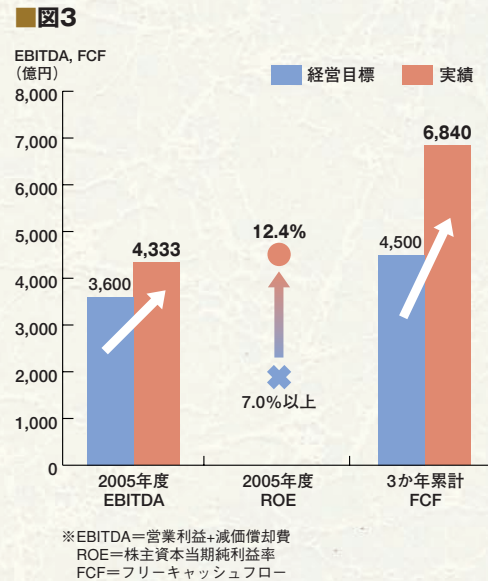
規模の拡大、飲料事業における自動販売機販路の着実な拡大および飲料の基幹ブランドである「ルーツ」の販売が順調に進展し、増収増益となり、営業黒字を着実に拡大しました。

■表5 食品事業実績

	2005年3月期実績	2006年3月期実績	増減
売上高	2,653	2,783	129
営業利益	19	63	43

中期経営計画「JT PLAN-V」の総括

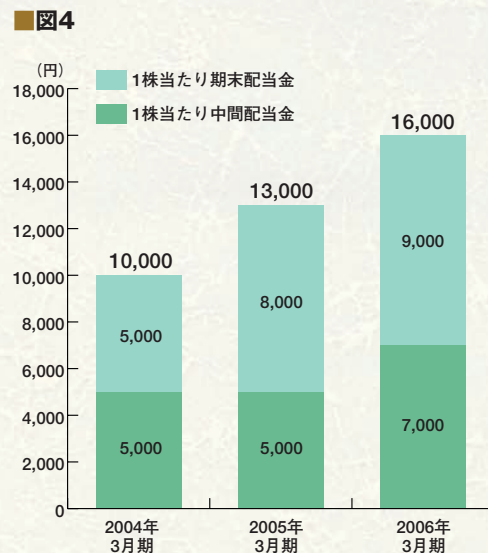
当社は、2003年7月のたばこ税の増税、マールボロライセンス契約の終了など、事業環境の変化を克服するため、2003年8月、中期経営計画「JT PLAN-V」を策定しました。「JT PLAN-V」において、成長に向けた施策を着実に実行した結果、今後の持続的成長に向けた事業基盤を構築し、図3をご覧いただくとおり、「JT PLAN-V」の経営目標それぞれについて、目標を大きく上回ることができました。



配当

2006年3月期の期末配当については、1株当たり9,000円とし、中間配当と合わせ、年間配当金は1株当たり16,000円とさせていただきます。

配当については、各期の連結業績に応じた適切な配分を通じて、資本市場における競争力ある株主還元を目指すことを基本方針とし、「JT PLAN-V」期間中は、図4をご覧いただくとおり、配当水準の継続的な向上を実施しました。



業績予想

2007年3月期の連結業績予想については、海外たばこ事業の売上成長、食品事業の規模拡大などにより、増収を見込んでいます。

利益面については、海外たばこ事業が増益となるものの、国内たばこ事業と医薬事業の利益減により、全社利益につい

ても減益となる見込みです。

なお、2006年7月の増税に伴う定価改定では、マイルドセブンファミリーの一部の銘柄などについて、1本1円以上の定価改定を行いました（詳細については23ページをご覧ください）。

■表6 2007年3月期業績予想

(単位：億円)

	2006年3月期実績	2007年3月期見込	増減
売上高	46,376	47,700	1,323
EBITDA ^(注)	4,333	4,090	△ 243
営業利益	3,069	2,700	△ 369
経常利益	2,978	2,670	△ 308
当期純利益	2,015	1,790	△ 225

(注) EBITDA=営業利益+減価償却費

●将来に関する記述等についてのご注意

本資料に記載されている、当社又は当社グループに関連する業績見通し、計画、方針、経営戦略、目標、予定、事実の認識・評価等といった、将来に関する記述は、当社が現在入手している情報に基づく、本資料の日付時点における予測、期待、想定、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。また、見通し・予想数値を算定するためには、過去に確定し正確に認識された事実以外に、見通し・予想を行うために不可欠となる一定の前提(仮定)を使用しています。これらの記述ないし事実または前提(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ありません。また、あらたな情報、将来の事象、その他の結果にかかわらず、常に当社が将来の見通しを見直すとは限りません。これらの記述ないし事実または前提(仮定)が、客観的には不正確であったり将来実現しないという可能性の原因となりうるリスクや要因は多数あります。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、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
- (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

連結貸借対照表

(単位:百万円)

科目	2006年3月期 (2006年3月31日現在)	対前期末 (2005年3月31日現在)増減
資産の部		
流動資産	1,608,154	103,705
固定資産	1,429,180	△ 48,399
有形固定資産	596,544	△ 43,111
建物及び構築物	238,049	△ 18,808
機械装置及び運搬具	144,604	3,993
土地	138,671	△ 32,275
その他	75,217	3,979
無形固定資産	579,519	9,810
連結調整勘定	355,183	33,769
商標権	190,587	△ 20,936
その他	33,748	△ 3,022
投資その他の資産	253,117	△ 15,098
繰延資産	44	16
資産合計	3,037,378	55,322

(注)記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

「連結調整勘定」とは事業取得時の取得価額と時価純資産額との差額です。主としてRJRインターナショナル(現JTインターナショナル)取得時に生じました。

商標権の主な内容は、RJRインターナショナル(現JTインターナショナル)取得時にあわせて取得したCAMEL、Winston、Salemといったグローバル・フラッグシップ・ブランドの商標権です。

主として、希望退職実施に伴う2005年3月末の退職者への退職金支払いが、2006年3月期の期首に行われたことにより、未払金が減少したためです。

(単位:百万円)

科目	2006年3月期 (2006年3月31日現在)	対前期末 (2005年3月31日現在)増減
負債の部		
流動負債	626,355	△ 115,983
固定負債	590,950	△ 96,966
負債合計	1,217,305	△ 212,949
少数株主持分		
少数株主持分	57,561	3,964
資本の部		
資本金	100,000	—
資本剰余金	736,400	—
利益剰余金	972,511	166,584
その他有価証券評価差額金	35,531	18,643
為替換算調整勘定	△ 7,353	79,080
自己株式	△ 74,578	—
資本合計	1,762,511	264,307
負債、少数株主持分及び資本合計	3,037,378	55,322

(注)記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

連結損益計算書

(単位:百万円)

科目	2006年3月期 (2005年4月1日から 2006年3月31日まで)	対前年同期増減
売上高	4,637,657	△ 26,856
売上原価	3,734,073	20,348
売上総利益	903,583	△ 47,204
販売費及び一般管理費	596,636	△ 80,780
営業利益	306,946	33,575
営業外収益	12,655	△ 3,294
営業外費用	21,759	2,689
経常利益	297,842	27,591
特別利益	65,453	△ 13,835
特別損失	62,302	△ 185,903
税金等調整前当期純利益	300,993	199,659
法人税、住民税及び事業税	49,686	△ 20,385
法人税等調整額	45,209	83,715
少数株主利益	4,555	△ 2,629
当期純利益	201,542	138,958

(注)記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

海外たばこ事業における販売数量の増加、食品事業における増収があったものの、国内たばこ事業における販売数量の減少等により減収となりました。

前年度に実施した事業構造強化施策の効果による人件費の減少等に加え、海外たばこ事業における利益成長等により、増益となりました。

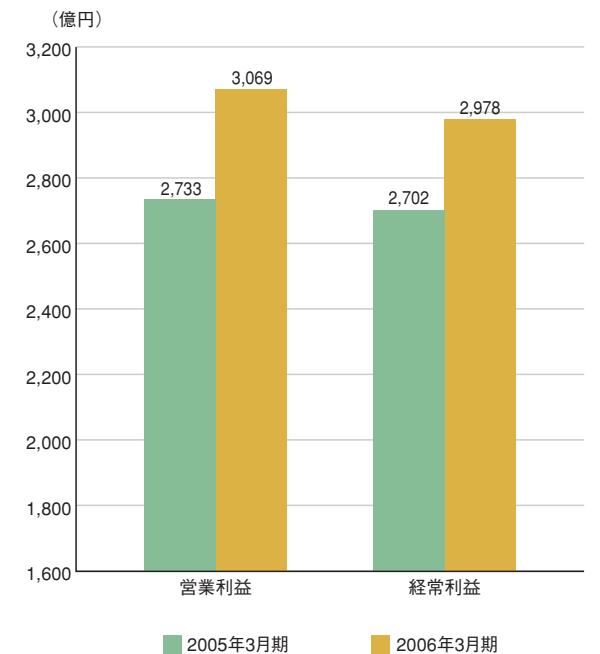
事業構造強化費用の減少を主因として、特別損益が改善したことから、増益となり大幅に最高益を更新しました。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

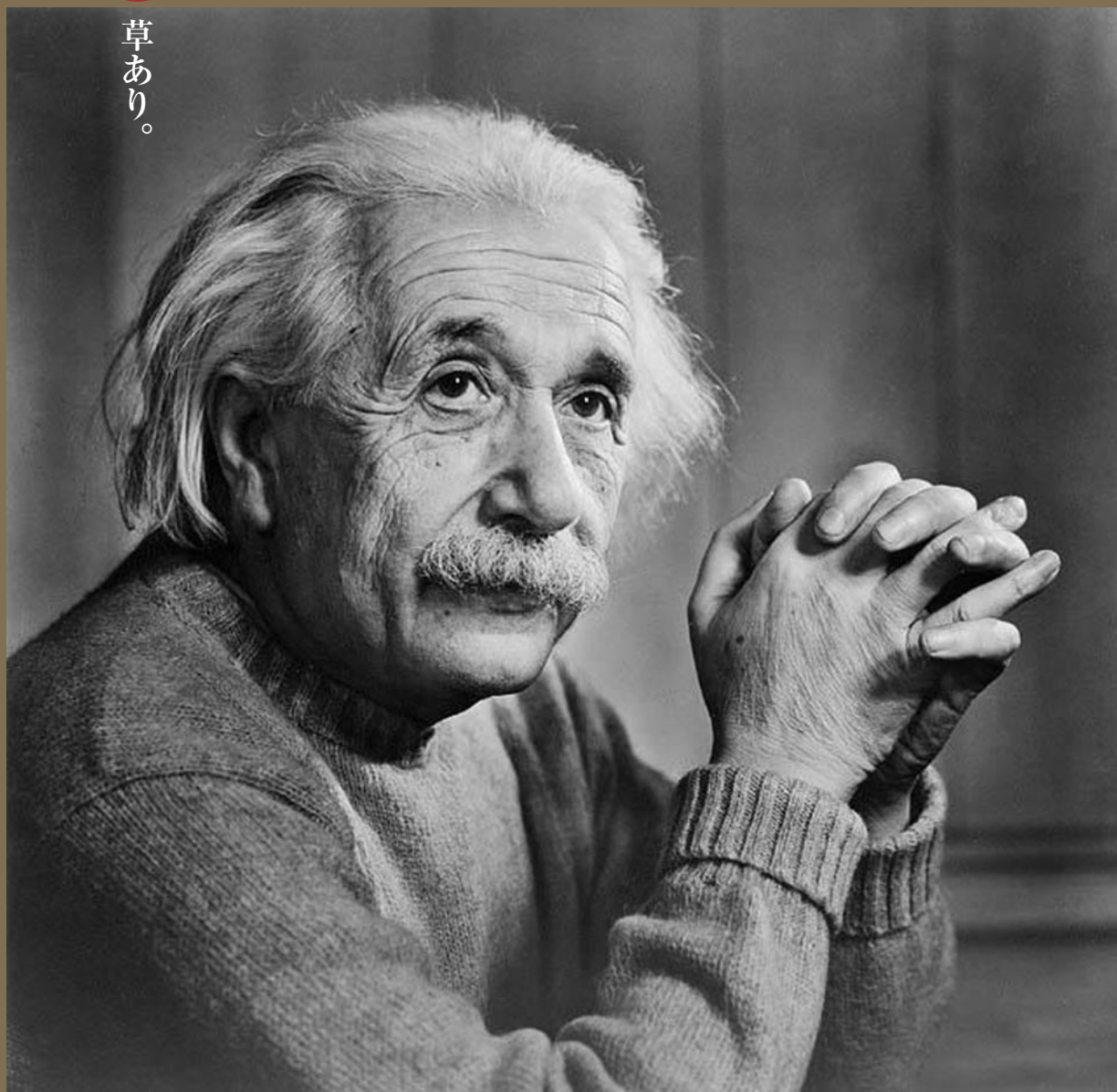
科目	2006年3月期 (2005年4月1日から 2006年3月31日まで)	対前年同期増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	150,342	△ 100,497
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 26,357	△ 203,272
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 48,134	154,061
現金及び現金同等物に係る換算差額	15,204	13,336
現金及び現金同等物の増減額	91,054	△ 136,371
現金及び現金同等物の期首残高	829,087	227,426
現金及び現金同等物の期末残高	920,141	91,054

(注)記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。



この人に
煙

草あり。



「成功」のカギは、「仕事」「遊び」「沈黙」、 そして「パイプ」—— 相対性理論はパイプのけむりから

アインシュタインといえば、専門分野を超え世界中に広くその存在が認知されており、しばしば天才の例としてひきあいに出されている理論物理学者である。相対性理論をはじめとする多くの業績のほか、光量子仮説に基づく光電効果の理論的解明によって、1921年にノーベル物理学賞を受賞した。

そして、アインシュタインは、特異な風貌だけでなく、洞察力と機知・知恵に満ちた人柄をうかがえる含蓄ある言葉を残していることでも有名である。代表的なものでは、「神はサイコロをふらない」という名言がある。これは、宇宙にはで

たらめな偶然によって起こる現象というものはひとつも存在せず、すべての現象は何らかの規則性を持って起きている、という意味である。

また、このような名言も紹介しよう。「パイプを吹かすことは、人事百般の問題において、とくに冷静で客観的な判断をくださるのに役立つ」

こう語った天才物理学者のアインシュタインは、たいへんなパイプ愛好家だったという。

アインシュタインが「時間は伸びたり、縮んだりする。空間は曲がっている」という相対性理論を発表したとき、理解できないと首をひねる学

者が多かったという。逆をいえば、それほど従来の理論をはるかに超える画期的なものだった。物理学に革命をもたらした相対性理論は、アインシュタインが愛したパイプのけむりから生まれたといえるだろう。

また、人間的にも魅力たっぷりのアインシュタインは、「 $A=x+y+z$ 」という公式を残している。成功 (A) するためには、仕事 (x) と遊び (y) と沈黙 (z) が必要であるという公式だ。x、y、zのいずれかのシーンでも、彼の手からパイプがはなれることはなかった。

参考文献：「たばこの謎を解く」より

- 1905年 「特殊相対性理論」を発表
- 1907年 有名な式「 $E=mc^2$ 」を発表
- 1915年～1916年 加速度運動と重力を取り込んだ「一般相対性理論」を発表
- 1921年 光電効果の発見によるノーベル物理学賞を受賞
- 1955年 哲学者バートランド・ラッセルらと共に世界各国に核兵器の廃絶を呼びかけるラッセル＝アインシュタイン宣言を発表

Albert Einstein (1879年 — 1955年)

アルベルト・ア

インシュタイン

新中期経営計画について

目指す企業像（長期ビジョン）

「JT PLAN-V」における着実な成果を踏まえ、新中期経営計画「JT2008」においても、長期ビジョンにおける目指す企業像として、「価値創造ビジネスを多角的に展開するグローバル成長企業」を掲げていきます。

事業別には国内たばこ事業は「利益創出の中核」として、海外たばこ事業は「利益成長の牽引役」として、長期的にもその役割を果たし続けていきたいと考えています。医薬事業は高い研究開発力を背景に長期的には柱事業として、安定的な収益貢献を目指していきます。食品事業は総合食品メーカーとして、世界水準の競争優位性の確立を目指していきます。

「JT2008」の位置づけ

「JT PLAN-V」策定時と同様、当社を取り巻く事業環境は厳しさを増しており、まさにこれからが持続的成長の実現に向けた正念場であると考えています。「JT PLAN-V」の達成は、当社が目指す「価値創造ビジネスを多角的に展開するグローバル成長企業」の実現に向けた通過点であり、「JT2008」では、これまで推進してきた戦略を継

承し、更に発展させていきます。

「JT2008」は様々な環境変化を克服し、将来に亘る持続的な成長を実現するために、「組織力、人的競争力、事業基盤の充実・強化といった、将来に向けた投資を積極的に行う3年間」と位置づけています。

「JT2008」の主要テーマ

「JT2008」の主要テーマは「今後想定される様々な環境変化を克服し、将来に亘る持続的な成長を目指す」です。

国内たばこ事業は2008年度においても現行程度の利益水準を目指し、「利益創出の中核」であり続けること、海外たばこ事業は引き続き、JTグループの「利益成長の牽引役」となることを目指

します。医薬事業は開発品の着実なステージアップとR&Dパイプラインの充実、食品事業は収益力の更なる強化をそれぞれ目指します。

以上のような各事業の貢献を踏まえ、2008年度の全社EBITDA（営業利益+減価償却費）については、2005年度実績と比べ、約200億円の増益を目指しています。

「JT2008」(2006年度～2008年度)

「JT2008」における各事業の方向性

国内たばこ事業の方向性

国内たばこ事業は、JTグループの「利益創出の中核」として、今後の販売数量減の影響を緩和し、現行程度のEBITDA^(注)水準を目指していきます。

下図にある商品戦略、流通戦略、営業戦略を着実に推進するとともに、生産性の向上についても不断の取り組みを行っていきます。なお、成人識別機能付自動販売機の運用が2008年度から開始さ

れる予定です。円滑な導入と運用に向けた取り組みはもちろんのこと、導入コストは必要最小限に抑えるよう、努めていきます。

また、たばこを吸う方と吸われない方の共存に向けた取り組みを強化し、国内市場におけるリーディング・カンパニーとしての責務を果たしていきます。

「利益創出の中核」として、現行程度の利益水準を目指す

⇒ 販売数量減の影響を緩和し、現行程度のEBITDA^(注)水準を目指す

《成長戦略》

商品戦略

- ・伸張セグメントへの効果的な新製品投入
- ・中核ブランドの価値向上（例：「マイルドセブン」ファミリーのデザイン変更）
- ・D-specに代表される高付加価値商品の開発・市場投入を通じた単価向上を図る
- ・ブランド価値に見合ったブランド・ポートフォリオの追求

流通戦略

- ・コンビニエンスストアなど、成長販路への活動強化

営業戦略

- ・One-to-Oneマーケティングによるコミュニケーション効果の効率改善
——顧客プロファイルの正確な把握を通じた効果的なアプローチ

《生産性の向上》

《成人識別機能付自動販売機の円滑な導入と運用》

《たばこを吸われる方と吸われない方の共存に向けた積極的な取組み》



2004年5月より第2次検証用（種子島）に開発された「成人識別機能付自動販売機」

(注) EBITDA=営業利益+減価償却費

「JT2008」における各事業の方向性

海外たばこ事業の方向性

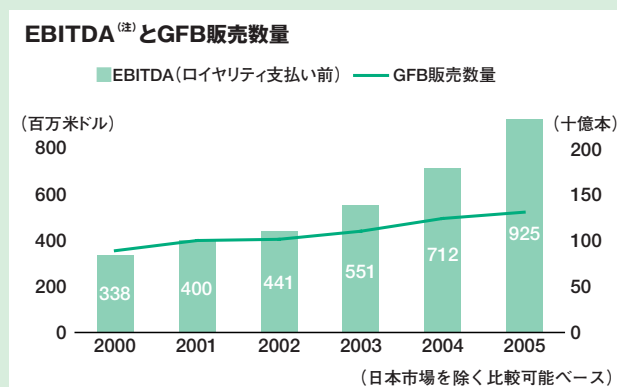
海外たばこ事業は「利益成長の牽引役」として、更なる利益成長を目指します。

**「利益成長の牽引役」として
業界内でトップレベルの自律的成長を継続**

⇒ 期間中の「EBITDA^(注)成長率で年平均10%台半ば」を目指す

《一貫した基本戦略の着実な実行によるトップライン成長の実現、利益基盤の強化》

- GFBブランド価値の強化
- ブランド・ポートフォリオの活用と展開
- 販売接点での競争力向上
- 中核市場への集中
- 継続的な品質への投資とコスト節減努力



食品事業の方向性

食品事業は総合食品メーカーとしての基盤を確立することを目指します。具体的には、柱事業として、2008年度連結売上高営業利益率3.5%以上を目指します。

総合食品メーカーとしての基盤を確立

⇒ 柱事業として、2008年度連結売上高営業利益率3.5%以上を目指す

《基本戦略》

- 競争優位性の確立
- 総合食品メーカーとしてのシナジーの確立
- ※更なる収益力ある成長に向けたM&Aも推進

《事業領域》

- 飲料事業：「JT PLAN-V」の戦略を踏襲・発展することにより、事業価値の更なる増大を実現
- 加工食品事業：増収・増益トレンドを維持しつつ、優良とされる事業構造を確立（冷凍加工食品、ベーカリー、チルド加工食品、常温加工食品）
- 調味料事業：素材系調味料の事業基盤の強化・拡大、組立調味料メーカーとしての基盤を確立

医薬事業の方向性

医薬事業は「JT PLAN-V」の戦略を踏襲し、現状の臨床開発品の着実なステージアップを図りつつ、創薬研究の推進によるR&Dパイプラインの一層の充実に取り組んでいきます。

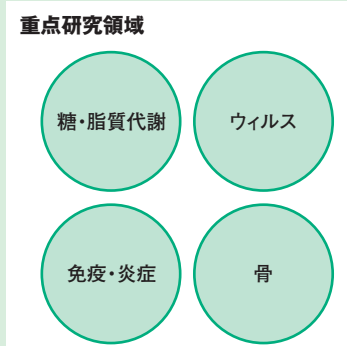
開発品の着実なステージアップとR&Dパイプラインの充実

《臨床開発品の着実なステージアップ》

《創薬研究の推進によるR&Dパイプラインの一層の充実》

《戦略的な導出入機会の探索》

期間中の研究開発費の水準：パイプラインのステージアップにより、期間中に700億円程度を想定



全社共通

全社共通課題としては、強靱な企業体質を目指し、組織力の強化、保有資産の最適化を推進していきます。

強靱な企業体質を目指して

《人的競争力・組織力の強化》

- 新人事制度（2006年4月～）の円滑な運用・定着
- 次代を担う人材の発掘・育成

《保有資産の最適化》

- 2006年3月31日現在の遊休不動産（JT単体）固定資産評価額849億円（簿価127億円）

《不断のコスト削減努力》

社会との共生

- 国内外におけるたばこに対する諸規制への適切な対応
- たばこを吸われる方と吸われない方の共存に向けた積極的な取り組み
- 地球環境保全に対する取り組み
- 地域社会との関係強化

国内たばこ事業はJTの中核を担う事業です。
製造・販売・研究まで、長年にわたって培ってきた様々な技術・ノウハウは、
世界最高水準の製品づくりに活かされており、
世界第4位の市場規模を持つ日本で約3分の2のシェアを獲得しています。

世界最高水準の
製造技術と品質管理で
製品づくりを進めています。



JTは、長年にわたるたばこ事業を通して、様々な技術・ノウハウを培ってきました。その成果は、世界最高水準の製品づくりに活かされています。たとえば、いまJTの製造工場で稼働しているたばこの巻上包装機は、先進のテクノロジーを搭載した最新鋭機種です。たばこ製造に求められる100分の1ミリ単位という精度を備えたこの巻上包装機を筆頭に、JTではつねに様々な最新鋭機種を導

入しており、それらを効果的に組み合わせることで、高速かつ高品質な製造システムを確立しています。また、製品づくりの基礎となる研究開発力については、お客様につねにご満足いただける製品を提供するために、お客様の味や香りに関わる嗜好データを膨大に収集し分析・検討したり、うまさと成分の関係を科学的に解明することで、時代のニーズにあった新製品開発に反映させています。

圧倒的な国内営業力を背景に、
更なる競争力の強化に
取り組んでいます。



約3分の2のシェアを占める国内たばこ事業の強みは一つには「マイルドセブン」「キャビン」「キャスター」「セブンスター」「ピース」「キャメル」「セーラム」など、お客様に愛されるブランド力にあります。そしてもう一つが、営業力です。マーケットマネージャー一人ひとりが市場管理者として、一つひとつの売場ごとに販売状況を把握し、

より良い売場づくりをたばこ販売店様に提案し着実に実現するという、きめ細かく質の高い提案型営業に取り組んでいます。また、全国のお客様やたばこ販売店様からの様々なご要望やご意見を一元的に集約し、より良い製品づくりやサービス向上に活かすなど、つねにより高い顧客満足の獲得に向けて取り組んでいます。

たばこを吸われる方と
吸われない方の協調ある
共存をめざしています。



JTでは、たばこをお吸いになる大切なお客様に、マナーを守った上で、よりたばこを楽しんでいただきたいと願い、新しい取り組みを進めています。その取り組み・願いを「Smokers' style(スモーカーズ・スタイル)」と名づけました。吸われない方との共存をめざし、テレビや新聞・交通広告など様々

なメディアを通じた喫煙マナー広告の展開や、一般市民の方々の参加を呼びかけた祭事などでの清掃活動、多くの人が集まる駅周辺や空港・大規模施設などへの大型スタンド灰皿の設置や分煙コンサルティング、携帯灰皿の普及への取り組みなど、積極的に実施しています。



発売当時の「マイルドセブン」



1985年発売当時の「マイルドセブン・ライト」



現在のデザイン

世界市場へも活躍の場を広げている 国内ナンバーワン・ブランド 「マイルドセブン」

「マイルドセブン」の誕生

昭和52(1977)年に「マイルドセブン」は誕生しました。「セブンスター」の流れをくみながら、商品名にあたっては、「セブンスター」のライトバージョンであることを連想させる候補が多数挙がりました。たばこの軽さを表すには、ライトを使う方が良いという意見もありましたが、単に軽さを意味するラ

イトではなく、やさしさや穏やかさなど、イメージに広がりのある「マイルド」が選ばれたのです。マイルドという言葉は今でこそ一般的ですが、他業種の商品名でも使われるようになります。マイルドセブンは、ひとつの時代をつくるほどの影響力を持ったナンバーワン・ブランドとして成長を遂げていきます。

ブランド価値をより高めていくために

売れているブランドには2つのタイプがあります。ひとつは今までなかった領域をつくりあげているタイプ、もうひとつは、今あるものを、お客様にとって最良の形へ進化させたタイプのものです。その両方をひとつにし、登場したのが「マイルドセブン」です。

大量消費時代を迎えた80年代、「マイルドセブン」は依然とし

てナンバーワン・ブランドでしたが、ブランドという資源を活用するために、ファミリー化戦略を行いました。昭和60(1985)年に発売になった「マイルドセブン・ライト」が誕生したことで、その後の方向性を決定づけたのみならず、大型ブランドとして大きく発展するきっかけともなりました。

進化しつづけるナンバーワン・ブランド

常にお客様の満足を満たす商品であり続けるためには、ニーズや志向の変化を敏感に察知し、ブランドも自主的に進化していくことが必要です。

2003年度に縦帯を用いて構成していたデザインから、「ブルーウインド」と呼ぶ、MILD SEVENの“M”と“S”をモチー

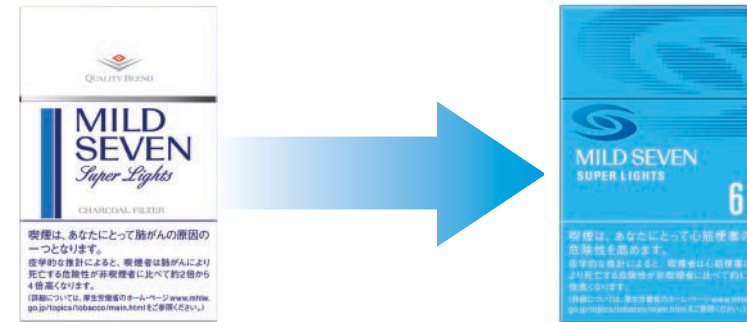
フにしたシンボルマークを添えたデザインに変更しました。これも進化の一つです。シンプルでいて、記号性の高いパッケージデザインは、従来パッケージが好きだったお客様、そして今まで「マイルドセブン」にご興味が高かったお客様からも大変高い評価をいただいています。

トピックス TOPICS

「マイルドセブン」ファミリーの ボックス製品5銘柄をソフト製品に合わせ、 “ブルーウインド”を採用した 新デザインに刷新

5月中旬より、「マイルドセブン」ファミリーのボックス製品5銘柄のデザインを刷新しました。加えて、うち3銘柄の味・香りを改善します。銘柄別の変更内容は以下の通りです。

■デザインの刷新



2004年5月、マイルドセブンのソフト製品の主要7銘柄を対象に、マイルドセブンのシンボルマークである“ブルーウインド”を採用したデザインに刷新しました。以降、発売した新製品にはすべてブルーウインドを採用しています。今回はこのうち、タール値10mg、8mg、6mg、3mgのソフト製品に対応する主要ボッ

クス製品5銘柄のパッケージに、ブルーウインドを配した新デザインを採用します。今回のデザイン刷新により、ソフト・ボックスを含めたほぼ全製品にブルーウインドを搭載することで、マイルドセブン・ブランドのビジュアルイメージの統一を図ります。

■味・香りの改善

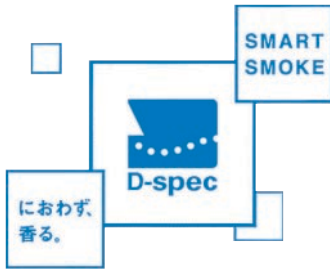
両製品ともに同じ味・香りとなるような基本設計としながらも、ボックス製品は吸い応え感を若干高めに設計していました。しかし、一部で「刺激が強い」というお客様の声を頂いていたことから、

今回のデザイン変更にあわせ、お客様から評価の高い吸い応えは維持しながら、刺激を抑え、ソフト製品と同様にスムーズに味わえるように味・香りを改善しました。

銘柄名	製品サイズ	定価	味・香り	タール値 (変更)	ニコチン値 (変更)
マイルドセブン・ボックス	フィルター付き キングサイズ	(*) 300円	改善	11mg→10mg	0.8mg
マイルドセブン・ライト・ボックス				8mg	0.6mg
マイルドセブン・スーパーライト・ボックス				5mg→6mg	0.4mg→0.5mg
マイルドセブン・エクストラライト・ボックス			変更なし	3mg	0.3mg
マイルドセブン・エクストラライト・100's・ボックス	フィルター付き 100mmサイズ			3mg	0.3mg

(※)小売定価は、7月1日以降の新定価となっております。

「D-spec」の技術
INSIDE STORY



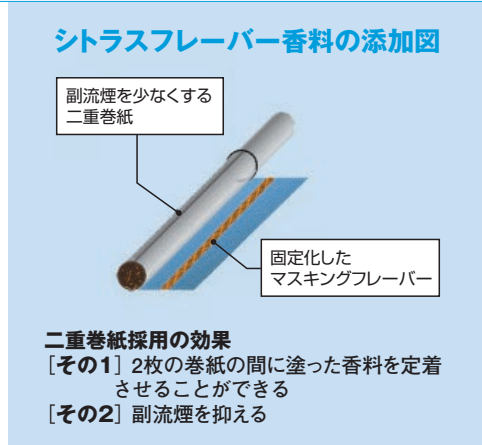
たばこを吸う人にうれしい。
吸わない人にもやさしい。
におわず、香る
「SMART SMOKE」

たばこを取り巻く社会環境が厳しさを増す中、「いやなにおいの少ないたばこをつくる」という命題を、JTが全社を挙げて開発に臨み、市場に投入したのが「D-spec(低臭気たばこ)」です。愛煙家の皆さまからのご好評にお応えすべく、さらなるブランド強化を図ってまいります。

●JT独自の技術で気になるたばこの“におい”を抑えた画期的なたばこの開発

JTの調査によると、銘柄を選択する際に、喫煙者の過半数の方が「煙の量や香り」を上げており、その比率は年々高まっています。そのような状況下、JTでは、喫煙者、ひいてはたばこを吸われない方にも「気になる“におい”を低減したたばこ」は必ず受け入れられるとの信念のもと、1996年開発に着手しました。

開発は、4,000種類あるといわれているたばこのにおいの成分から、「嫌なニオイ」を感じさせる成分を特定することから始まり、研究者の根気強い探索により、ついに数種の「嫌なニオイ成分」を発見しました。次に、その「嫌なニオイ成分」を消す方法を模索し、「嫌なニオイ成分」だけをピンポイントでマスキング（感じさせなくする）するシトラスフレーバー



香料を開発したのです。

2003年2月、JT初の低臭気製品「ルーシア・シトラスフレッシュ・メンソール」が発売されて以降、低臭気機能性、味・香りにご好評をいただき、続々と新製品を発売しています。

●喫味(味・香り)の特徴

D-spec製品は、たばこの気になる“におい”を抑えているので、たばこ本来のよい香りを楽しめるのが最大の特徴です。

発売中のD-spec製品の喫味の種類は次のとおりです。

「D-spec」の「D」とは?

「Decreased(ディクリーズド):たばこの気になる“におい”を低減した」、「Decent(ディーセント):上品な香りが楽しめる」という2つの単語の「D」という頭文字を取って、「D-spec」と呼んでいます。

D-specラインアップ



ふんわりピーチのメンソール

ピアニッシモ・ペシェ・メンソール・ワン
タール値1mg/ニコチン値0.1mg
20本入 320円



ナチュラルな味わいすっきりメンソール

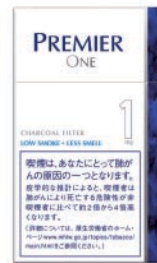
ピアニッシモ・ライト
タール値6mg/ニコチン値0.4mg
20本入 320円



ピアニッシモ・ウルトラ・ライト
タール値3mg/ニコチン値0.2mg
20本入 320円



ピアニッシモ・ワン
タール値1mg/ニコチン値0.1mg
20本入 320円



パミラの香りほんのりただよう1mg

プレミア・ワン・ボックス
タール値1mg/ニコチン値0.1mg
20本入 320円



うまさ、まっすぐ味わえる

セブンスター・レボ・スーパーライト・ボックス
タール値5mg/ニコチン値0.5mg
20本入 320円



そのうまさ、フルティーマンソール

セブンスター・レボ・ライトメンソール・ボックス
タール値7mg/ニコチン値0.6mg
20本入 320円



ほんのりフルティーマンソール

セブンスター・レボ・ウルトラライト・メンソール・ボックス
タール値3mg/ニコチン値0.2mg
20本入 320円



シトラス香る、爽やかメンソール

ルーシア・シトラスフレッシュ・メンソール
タール値5mg/ニコチン値0.3mg
20本入 320円



ルーシア・シトラスフレッシュ・メンソール・ワン
タール値1mg/ニコチン値0.1mg
20本入 320円



気分爽快、ミンディメンソール

マイルドセブン・プライムメンソール・ライトボックス
タール値6mg/ニコチン値0.4mg
20本入 320円



すっきりうまくて吸いやすい

マイルドセブン・プライムスーパーライト・ボックス
タール値6mg/ニコチン値0.4mg
20本入 320円



大阪府福岡県限定発売

マイルドセブン・プライムライト・ボックス
タール値6mg/ニコチン値0.6mg
20本入 320円



愛知県限定発売

マイルドセブン・プライム・スリム・スリー
タール値3mg/ニコチン値0.2mg
20本入 320円



ほのかに香るストロベリー

新潟県限定発売

ベヴェル・フィーナ・シャインベリー
タール値5mg/ニコチン値0.4mg
20本入 320円



パミラが香る1mg

岐阜県限定発売

フロンティア・ネオ・ボックス
タール値1mg/ニコチン値0.1mg
20本入 320円

※小売定価は、すべて7月1日以降の新定価となっております。

私たちJTは、森を「JTの森 中辺路」 「JTの森 小菅」

JTは、事業を支える自然への感謝と地球環境問題の重要性から、

植林／森林保全活動に取り組んでいます



JTの事業活動（たばこ／医薬／食品）は、たばこ事業では葉たばこ、食品事業では野菜、茶葉等、植物を中心とした自然由来の原材料を使用しており、いわば自然の恵みによって事業が成り立っています。自然への感謝と自然環境保全、そして企業の社会的責任を果たすためにも、JTは、植林／森林保全活動を行っています。2004年度からは、和歌山県田辺市中辺路町の世界遺産に登録されている

熊野古道周辺において、「JTの森 中辺路」として活動を開始。2005年度からは、東京都の水源である多摩川の源流に当たる山梨県北都留郡小菅村での「JTの森 小菅」の活動が加わりました。

JTは、今後も自然環境保全の一環として、中・長期的視野で植林／森林保全活動に取り組んでまいります。



「JTの森 中辺路」

「JTの森 中辺路」では、2005年3月に第1回の植樹祭を開催しました。社員や家族約100人に加え、和歌山県知事や中辺路町長（現 田辺市長）、地元住民の方々、さらに町役場、中辺路町森林組合等のスタッフの方々総勢250名以上が参加し、ヤマザクラ、ヤマモミジ、コナラなどの広葉樹を中心に約1,500本を植樹しました。同年9月の下草刈りには約100人、2006年4月の第2回目の植樹では約200人が参加しました。こうした体験を通じて、

自然環境の大切さについて身を持って実感し、環境を守っていくことの重要性を改めて考え、行動していくための契機にしたいと考えています。

活動に当たっては、地元の中辺路森林組合にご指導をいただき、住民の方々にもご協力をいただきながら、交流を大事にして活動しています。本活動は、和歌山県が提唱する「企業の森」制度の活用事例（全20ヶ所、計112ha）のうち最大規模であり、「緑の雇用事業」の活性化や地元との交流につながっているとしてモデル的な活動と高い評価を受けています。



名称	実施内容
「JTの森 中辺路」	実施地：和歌山県田辺市中辺路町 面積：約50ha 活動内容：植林、下草刈りなど 活動期間：10年間

「JTの森 小菅」

関東地域でも、東京都の水源である多摩川の源流に当たる山梨県北都留郡小菅村において「JTの森 小菅」の活動を開始。本活動は、針葉樹林にケヤキ、

モミジ等の広葉樹を混交させた森づくりを目指す、山梨県および小菅村の試みに参画するものです。3月9日には、森林保全に係る調印式が行われました。5月20日には、「JTの森 小菅」にて約200人が参加し、第1回の植樹が実施されました。

名称	実施内容
「JTの森 小菅」	実施地：山梨県北都留郡小菅村鶴峠栗山 面積：約13ha 活動内容：植林、間伐、下草刈りなど 活動期間：5年間

林保全・管理協定 調印式



調印式にて、廣瀬小菅村長（右）とJT堀田副社長（左）



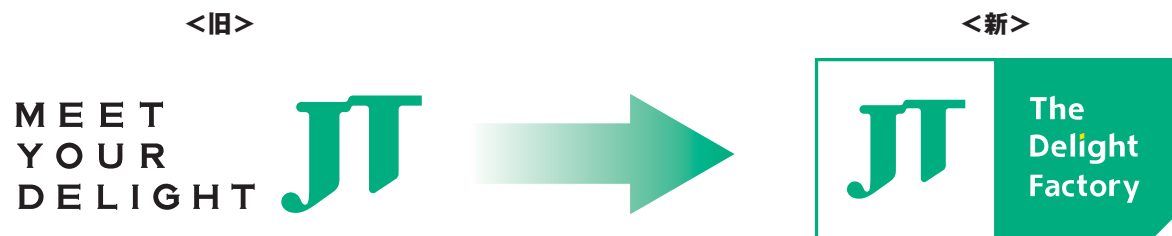
植林活動を行う「JTの森 小菅」

■新しいコーポレートスローガン
「The Delight Factory」策定

JTは、新中期経営計画「JT2008」の策定にあわせて、新しいコーポレートスローガン「The Delight Factory」を策定しました。

新しいコーポレートスローガン「The Delight Factory」では、JTは、お客様に愛され続ける商品を生み出す「モノ創り企業」であるとの意味を込めた「ファクトリー」という言葉を採用し、「JTは常に新しい視点、発想で新しいディライトを創り続けていく集団でありたい」とい

う新たな決意を表しています。これまで使用していた「MEET YOUR DELIGHT」（“すべてはあなたのかげがえのない歓びに出会うために”というJTの想いを込めたメッセージ）を発展昇華させ、これまで以上に、すべてのステークホルダーの皆様へ「Delight（ディライト）」（期待を超える驚き、歓びといったJTだからこそ提供できるもの）をお届けしていきたいと考えております。



■5月11日リリース
たばこ増税に伴うたばこの小売定価改定の認可申請について

JTは、本年7月1日にたばこ税が増税されることに伴い、たばこの小売定価改定の認可申請を財務大臣に対し行いました。

JTでは、成年人口減少・高齢化の影響に加え、度重なる増税により販売数量が減少する中、今後とも、愛煙家の皆様に満足いただける品質の維持向上と喫煙場所の確保等に向けた各種施策を一層進めることとしております。また、たばこ業界では、未成年者喫煙防止を目的とした成人識別自動販売機の全国導入を2008年に予定しておりますが、これは、自動販売機の存続により、愛煙家の皆さまにとっても購買利便の確保につながるものと確信しております。

こうした取組みの推進には相当のコスト上昇が見込まれますことから、全銘柄について増税分を価格転嫁させていただくとともに、マイルドセブン・ファミリーのうち11銘柄など合計13銘柄については、増税分以上の価格改定を申請

させていただくことといたしました。

小売定価改定の申請を行ったのは、紙巻たばこ115銘柄、刻みたばこ1銘柄、当社取り扱いの計116銘柄となります。小売定価改定は、財務大臣の認可を受けた後、本年7月1日より行う予定です。

JTといたしましては、今まで以上のサービス向上とともに、お客様に愛される製品の提供に努めてまいります。

【紙巻きたばこ】

1本あたり1円値上げの銘柄	その他の銘柄
96銘柄	19銘柄

※(内訳)
 ・1本1.5円(1箱あたり30円)値上げ銘柄:13銘柄
 (1) 現行270円→改定300円:12銘柄
 「マイルドセブン」ファミリーの内11銘柄
 チェリー
 (2) 現行320円→改定350円:1銘柄
 キャビン・プレステージ
 ・1本0.5円(1箱あたり10円)値上げ銘柄:6銘柄
 わかば、エコー、しんせい、ゴールデンバット、ウルマ、バイオレット

いつでもお好きなきに
JTの飲料商品をお買い求めいただけます。
JTオンラインショップ
<http://www.shopjt.com/>

JT商品のご案内

北欧からやってきたピュアな天然水を、
自信を持ってお届けします。
「アイスランド・スプリング」
<http://www.icelandspring.jp/>

ルーツ「リアルブレンド
インスピレーション」

新発売

190g缶/115円
(希望小売価格 消費税別)



- パッケージに清涼飲料で初となる注目の素材「プリズムレイヤーフィルム」を使用し、光の当る角度によって変化する色と閃光のモチーフでひらめきを表現しています。
- 味は、新しい焙煎方法「ふっくら焙煎」で、ボリューム感のあるコーヒーアロマと程よい苦味を実現しました。
- 広告展開は、TVCMを中心にパッケージの輝きから生まれるインスピレーションを、「輝きから、ひらめき。」のキャッチコピーで表現しています。

「ひらめきを生む缶コーヒー」がコンセプト

ギャバ クール ウォーター
GABA COOL WATER

新発売

500mlペットボトル/140円
(希望小売価格 消費税別)



- 大阪市立大学と共同プロジェクトにより開発しました。注目されている「GABA（ガンマアミノ酪酸）」を1本あたり50mg含む新しいコンセプトの機能性飲料です。
- 爽やかな柑橘系の風味に加え、飲んだ後にスーッとさせる「クーリングフレーバー」を使用しています。
- 体液より浸透圧の低いハイポニック設計で、体内にスーッとすばやく浸透し、火照った体を潤します。

「頭の中からクールダウン」する機能性飲料

「お弁当大人気！」シリーズ
「やきとり串」

好評発売中

5本入(100g)/260円
(想定小売価格 消費税別)



- 若鶏を使用し、一本、一本炭火で焼きあげました。お子様の大好きな甘めのタレをたっぷりつけ、白ごまをふって仕上げました。
- 「お弁当大人気！」シリーズは、バラエティー豊かなラインアップで、個性化、多様化するお客様のニーズにお応えしていきたいと考えています。

お弁当に入れやすいミニサイズ

釜炊き
「あさりと筍ごはん」

リニューアル

450g/460円
(想定小売価格 消費税別)



- ご好評頂いている具材感とあさりの風味はそのままに、更に米にこだわり、具と相性の良い「ほしのゆめ」を限定使用しています。
- もっちり、ふっくらした「ほしのゆめ」を合わせだすとあさりの煮汁で釜炊きして仕上げました。

米の銘柄を限定使用したこだわりのご飯

株式の諸手続について

●名義書換をするには？

株式を購入されたり、保管振替制度のご利用を取り止められた時には、お早めに名義書換の手続きをお取りください。名義書換の手続きがお済みでない場合には、株主総会の招集ご通知をはじめとした各種発送物がお手元に届かないばかりでなく、配当金等のお支払いについても以前の名義の方に支払われることとなります。

◎名義書換の手続き

①三菱UFJ信託銀行(株)または野村證券(株)にお越しいただく場合

三菱UFJ信託銀行(株)の本支店または野村證券(株)の本支店へ、株券と印鑑(お届出印となります)をご持参ください。その場で名義書換請求書にご記入していただき、一旦株式をお預かりして手続きをさせていただきます。手続きが終了し、お手元に株券が戻るまでには10日前後かかります。**書換手数料は不要です。**

②他の証券会社を通じて行う場合

上記以外では、証券会社でも名義書換を依頼することができます。必要なものは上記と同じですが、**書換手数料がかかります**、また場合によっては**手続きに時間がかかることもあります**ので、**手数料額・所要日数等詳しくは当該証券会社におたずねください。**

③郵便をご利用の場合

名義書換請求書を郵送するなど、名義書換に郵便をご利用になることもできます。詳しくは三菱UFJ信託銀行(株)にお問い合わせください。

●住所変更をするには？

株主総会招集ご通知、郵便振替支払通知書(配当金計算書)、株主優待商品等をご登録の住所宛にお送りさせていただいております。引越し等により、ご住所に変更があった場合には、三菱UFJ信託銀行(株)または野村證券(株)へ速やかにお届出をお願いいたします。

◎住所変更の手続き

①三菱UFJ信託銀行(株)または野村證券(株)にお越しいただく場合

三菱UFJ信託銀行(株)の本支店または野村證券(株)の本支店へ、お届出印をご持参ください。その場で変更届にご記入し、ご提出していただきますと、手続きをさせていただきます。手数料は不要です。

②郵便をご利用の場合

三菱UFJ信託銀行(株)にお電話いただきますと、変更届をお送りいたしますので、必要事項をご記入のうえ、ご返送ください。株券のご提出は不要です。ご返送の費用についてはご負担いただくこととなりますが、それ以外には手数料はいただきません。

●配当金の受取方法は？

①配当金のお受取方法の種類

配当金のお受取方法については、現金受取と口座振込がございます。**口座振込をご選択いただきますと安全かつ確実に配当金をお受取いただけます。**

現金受取をご選択の株主様には、郵便局で受取ができる証書(郵便振替支払通知書)をお送りいたしますので、お近くの郵便局でお早めにお受取ください。

口座振込をご選択の株主様には、あらかじめご指定いただいた銀行・郵便局等の口座に配当金が直接振り込まれます。また、利益(中間)配当金計算書もお送りいたします。

②現金受取から口座振込への変更

現在、現金受取を選択されており、これから金融機関等への口座振込を希望される株主様は、当社の株主名簿管理人であります三菱UFJ信託銀行(株)へご連絡ください。

●配当金関係の書類が届かない場合、または郵便振替支払通知書を紛失した、あるいは払渡し期間を過ぎてしまった場合は？

上記の理由等により、配当金をお受取いただけなくなっている株主様は、当社の株主名簿管理人であります三菱UFJ信託銀行(株)へご連絡ください。

株式の諸手続きについてのお問い合わせ先は

当社株式の手続きにつきましては、下記、当社の株主名簿管理人であります三菱UFJ信託銀行(株)までお問い合わせください。また、同行本店及び全国各支店ならびに野村證券(株)全国本支店におきましても各種手続きのお取次ぎをいたしますのでご利用ください。なお、住所変更、配当金振込指定・変更に必要な各用紙及び株式の相続手続依頼書のご請求につきましては、フリーダイヤル(0120-86-4490)で24時間承っておりますので、ご利用ください。

●お問い合わせ先

三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
フリーダイヤル 0120-707-696
(受付時間 土・日・祝日を除く 9:00~17:00)
郵便物送付先
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
〒171-8508
東京都豊島区西池袋一丁目7番7号
各種手続用紙のご請求
フリーダイヤル 0120-86-4490
(三菱UFJ信託銀行(株)24時間テレホン自動音声応答サービス)

■役員(2006年6月23日現在)

取締役

取締役会長 涌井 洋治
代表取締役社長 木村 宏
代表取締役副社長 堀田 隆夫
代表取締役副社長 小幡 一衛
代表取締役副社長 熊倉 一郎
代表取締役副社長 山田 良一
取締役相談役 本田 勝彦
取締役 大久保憲朗
取締役 岩井 陸雄
取締役 新貝 康司

監査役

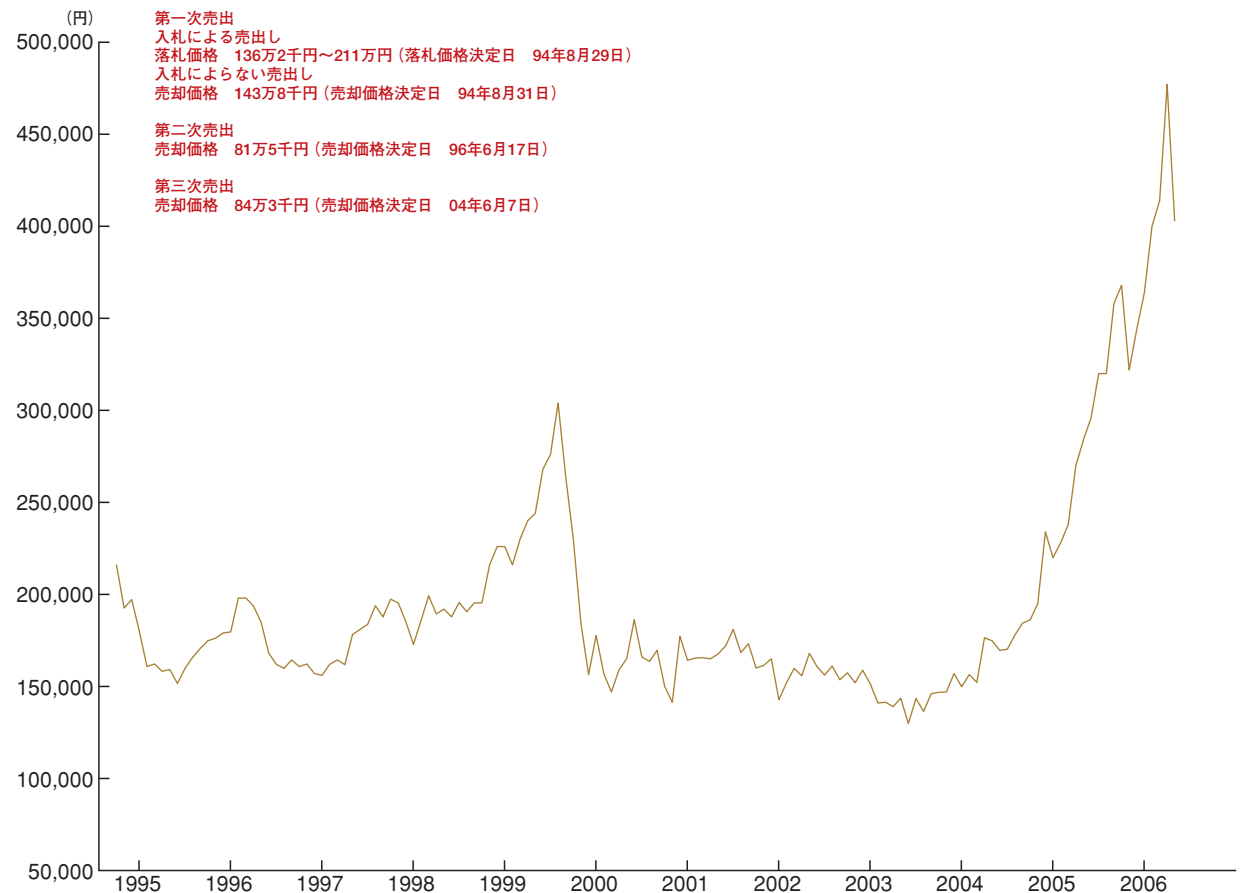
常勤監査役 田中 寿
常勤監査役 住川 雅明
監査役 村山 弘義
監査役 藤田 太寅

執行役員

社長 (財務責任者 兼 コンプライアンス・食品事業担当)
副社長 (企画・CSR・人事・監査担当)
副社長 (たばこ事業本部長 兼 特機事業担当)
副社長 (コミュニケーション・総務・法務担当)
副社長 (たばこ事業本部 営業統括部長)
常務執行役員 (たばこ事業本部 製造統括部長)
常務執行役員 (たばこ事業本部 事業企画室長)
常務執行役員 (たばこ事業本部 渉外企画部長)
常務執行役員 (医薬事業部長)
常務執行役員 (医薬事業部 医薬総合研究所長)
常務執行役員 (食品事業本部長)
常務執行役員 (法務責任者)
執行役員 (たばこ事業本部 研究開発統括部長)
執行役員 (たばこ事業本部 商品グループリーダー)
執行役員 (たばこ事業本部 製品開発統括部長)
執行役員 (たばこ事業本部 原料統括部長)
執行役員 (食品事業本部 飲料事業部長)
執行役員 (食品事業本部 食品事業部長)
執行役員 (企画責任者)
執行役員 (人事責任者)
執行役員 (コミュニケーション責任者)
執行役員 (総務責任者)

木村 宏
堀田 隆夫
小幡 一衛
熊倉 一郎
山田 良一
渡邊善治郎
飯島 謙二
小泉 光臣
佐藤 誠記
大久保憲朗
石黒 繁夫
岩井 陸雄
下村 隆一
前島 宏敏
藤崎 義久
岩波 正
久野 辰也
塩澤 義介
日野三代春
古谷 貞雄
村井 良行
志水 雅一
西野 和博

■株価の推移 1994年10月27日上場~2006年5月 当社株価(東証終値,月間)



※2006年4月1日に1:5の株式分割を実施。2006年3月以前の株価は遡及して修正。