

Welcome to

the Delight World

日本たばこ産業株式会社
2005年3月期第1四半期事業報告書

Vol.6

株主の皆さまへ

2005年3月期第1四半期決算のご報告

文豪たちとたばこ

森鷗外

2004年夏の新作たばこ

●8ブランド12銘柄が登場

ニュース掲示板

新製品のご紹介

- 「セノビー乳性力」7月5日から新発売
- 「トワイニング アールグレイ 微糖」6月21日から新発売
- 「ロールチキンカツ」9月1日から新発売
- 「えびのせ五目信田巻き」9月1日から新発売

表紙の花：リアトリス

MEET YOUR DELIGHT

チャレンジャーたちの軌跡

- ～第3のシガレット革命～「D-spec(低臭気たばこ)Revolution」に挑む!(後編)

MEET
YOUR
DELIGHT





2004年度は前年度に引き続き、成長戦略とコスト構造改革を推進していきます。

強固な成長基盤を構築し、来年度以降は成長戦略に専念できる体制を確立したいと考えています。

その最初の四半期である2005年3月期第1四半期において、私たちは中期経営計画「JT PLAN-V」で掲げた戦略、施策を着実に実行しました。

2005年3月期 第1四半期決算の概要

2005年3月期第1四半期決算は表1をご覧くださいとおり、減収減益となりました。売上高は減収となりましたが、これは昨年7月のたばこ税の増税によって、駆け込み需要が発生したため、前年同期の売上高の水準が高かったことが主な要因です。また、利益面については当期純利益以外の主な利益指標（EBITDA、営業利益、経常利益）も売上高の減少に伴い、減益となりました。なお、四半期純利益が大幅な増益となっていますが、これは前年同期に共済年金負担に関する会計変更に伴う特別損失1,850億円を計上していたためです。

■表1 (単位：億円)

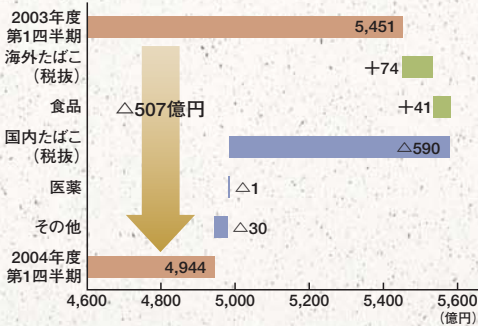
	2003年度 第1四半期	2004年度 第1四半期	増減
税込売上高	12,478	11,610	(868)
税抜売上高	5,451	4,944	(507)
EBITDA	1,125	986	(139)
営業利益	783	674	(108)
経常利益	768	655	(113)
四半期純利益	(641)	433	1,074

事業セグメント別の 動向

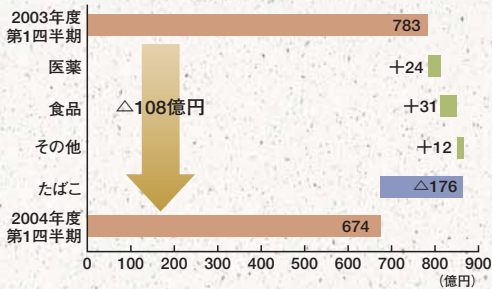
売上高（たばこ税を除く税抜売上高）を事業別に見てみると、図1の通り、海外たばこ事業、食品事業の売上高が伸びたものの、国内たばこ事業の減収が大きく、507億円減の4,944億円となりました。これは、前述の通り、前年同期に生じた駆け込み需要の影響という特殊要因が大きく影響しています。

営業利益に関しては、図2の通り、主に前述の特殊要因の影響による国内たばこ事業の利益減が海外たばこ事業の利益増を上回り、たばこ事業は176億円減の646億円となりました。しかし、医薬事業は営業損失が改善し、食品事業は黒字となりました。食品事業は今期、営業利益の取支均衡を目標として掲げていますが、着実に目指す方向へ向かって進んでいます。

■図1 税抜売上高



■図2 営業利益



2005年3月期の
通期業績予想について

第1四半期決算は減収減益となりましたが、これは前述の通り、主に特殊要因によるものであり、概ね当初想定範囲内と考えています。従いまして、前回の事業報告書で皆様にご報告した2005年3月期の業績予想（2004年4月28日発表）については、今回、変更いたしません。引き続き、業績予想の達成に向けて、注力していきます。

■表2 (単位: 億円)

	2003年度	2004年度見込	増減
売上高	46,251	45,700	(551)
EBITDA	3,734	3,620	(114)
営業利益	2,340	2,340	0
経常利益	2,135	2,250	115
当期純利益	(76)	780	856
ROE	-0.5%	5.1%	5.6%
FCF	2,691	2,000	(691)

「JT PLAN-V」の
目標達成を目指して

2005年3月期は3年間の経営計画である「JT PLAN-V」の2年目です。その最初の四半期である2005年3月期第1四半期において、国内たばこ事業は注力している伸張セグメン

ト（1mgセグメント、メンソールセグメント、300円以上製品セグメント）において、引き続き、競争力を強化しています。海外たばこ事業もJTグループの利益成長の牽引役として、着実に実績を上げています。医薬事業では新たに1品目、臨床開発入りし、食品事業も営業利益の収支均衡に向けて、好調なスタートを切りました。それぞれの事業が事業目標の達成に向けて、着実に前進しています。今後も「JT PLAN-V」の目標達成を目指し、全社を挙げて取り組んでいきます。

2004年8月
代表取締役社長

本田 勝彦

●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) 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

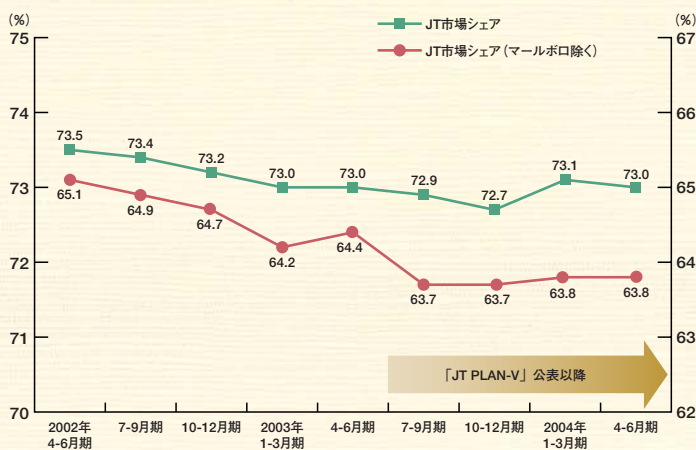
社長インタビュー



国内たばこ事業におけるシェアはどのように推移していますか。

市場シェアについては、図1のグラフの通り、前年同期からは横這い、2004年1-3月期からは0.1ポイント減と微減にとどまりました。マールポロを除く市場シェアについては、「JT PLAN-V」公表後、下げ止まる可能性を見せています。これは伸張セグメントへ積極的に投入した新商品の市場浸透や低臭気商品の投入が効果を上げたものと考えています。

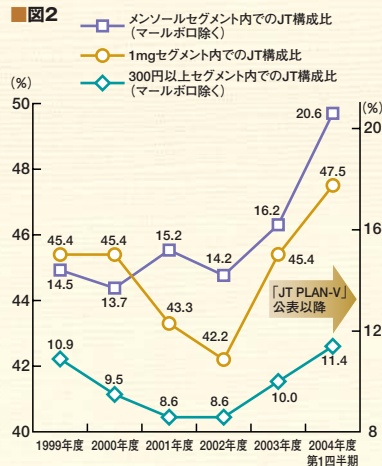
■ 図1



伸張セグメントにおけるJTのシェアはどのように推移していますか。

積極的な新商品の投入と販売エリアの拡大、及びそれらブランドを支える営業活動の結果、「JT PLAN-V」公表以降、1mgセグメント、メンソールセグメントともに、順調にシェアを伸張させています。また、300円以上製品セグメントにおける当社のシェア上昇はこれまで主にマールポロによってもたらされてきましたが、「JT PLAN-V」公表以降は「ルーシア」をはじめとするJTの自社ブランド品もシェア拡大に貢献しています。図2のグラフの通り、伸張セグメント内における当社の構成比は2004年度第1四半期においても引き続き、改善いたしました。

■ 図2



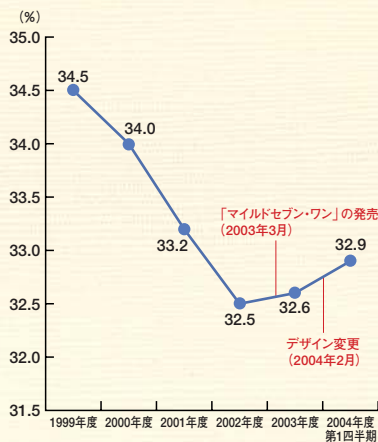
新商品の投入を積極的に行っているようですが。

売上拡大戦略の一環として、7月1日より、8都道府県において、8ブランド12銘柄を地域限定で発売しました（詳細は11ページからの特集をご覧ください）。「JT PLAN-V」において、新製品の年間投入量をこれまでの3~5銘柄から10銘柄程度に増加させる方針を掲げました。この方針に則り、本年1月には「冬の陣」として、株式会社化以来最多となる6銘柄を同時発売しましたが、今回は「夏の陣」ということで「冬の陣」を超える12銘柄を一斉に市場投入しました。「冬の陣」の6銘柄のうち、「マイルドセブン・ワン・メンソール」は既に全国拡販され、好調に推移しています。また、その他3銘柄も全国拡販の候補となっており、過去の新製品の成功確率を上回っています。投入銘柄数だけでなく、成功確率も着実に上がっていることから、いよいよ当社のシェア反転攻勢が本格的に始まった、という手応えを感じています。「夏の陣」で投入した12銘柄についても、今後の販売状況等を踏まえ、拡大販売・全国販売するものを選抜していきたいと考えています。

マイルドセブンのデザイン変更後、販売実績はどのように推移していますか。

昨年度末から、国内における販売数量No.1ブランドであるマイルドセブンの主力7銘柄を刷新いたしました。国内で3割以上のシェアを有するマイルドセブンですが、これまでシェア漸減傾向が続き、特に若い成人喫煙者から、必ずしも十分なご支持を得ていないという課題がありました。しかし、昨年3月に先行的に新デザインで市場投入した「マイルドセブン・ワン」の成功と主力銘柄の刷新により、シェアは反転傾向にあります。

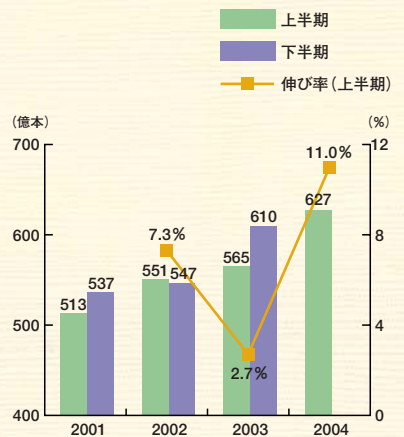
■図3 マイルドセブンファミリーのシェア



海外たばこ事業におけるGFB（グローバル・フラッグシップ・ブランド）の販売実績はどのように推移していますか。

2004年上半期において、GFB販売数量はその伸びが加速し、対前年11.0%増の627億本となりました。これはウinstonがロシア、トルコ、イタリア等で好調、キャメルがスペイン、イタリア等で好調、マイルドセブンも台湾で好調を維持していることが主因です。

■図4 GFB販売数量



営業の概況

たばこ事業

国内たばこ事業につきましては、総需要の減少傾向が続く中、たばこ税の増税が昨年7月から実施となり、事業環境は一層厳しさを増しております。このような市場環境の中、当社としては、「JT PLAN-V」で掲げた売上成長戦略とコスト構造改革の両面を通じた諸施策の着実な実行により、国内たばこ事業の事業価値増大に向けた取り組みを進めております。

売上成長戦略としては、伸張セグメントであるタール1mg市場、メンソール市場及びプレミアム（高価格帯）市場を中心に積極的な新製品の投入と地域限定で販売していた製品の販売エリアの拡大を行うとともに、市場特性に応じた積極的かつ効率的な販売促進活動に努めております。当第1四半期においては、本年5月から「キャビン・マイルド・メンソール・ボックス」、「ホープ・メンソール」を全国拡販し、「富士ルネッサンス・100's」については、本年6月より販売地域を拡大いたしました。さらに、本年7月からは、8都道府県において8ブランド12銘柄を地域限定で発売しております。なお、今回発売した12銘柄のうち、メンソール製品は4銘柄、300円以上製品は9銘柄、D-spec（低臭気）製品（当社独自の「たばこの先から立ち上るにおいを抑える」低臭気技術を活用した製品）は2銘柄です。

また、コスト構造改革としては、「JT PLAN-V」で掲げた諸施策の着実な実行とともに、不断のコスト削減努力により、継続的にコスト競争力の強化に努めております。

当第1四半期における国産紙巻たばこの販売数量は、前年同期に比べ114億本減少し、542億本（注）（前年同期比17.4%減）となりました。これは主に、前年同期には昨年7月のたばこ税の増税実施に伴う定価改定に先立ち、駆け込み需要が発生したものの、当第1四半期についてはこのような要因がなかったことによるものです。また、シェアは前年同期と変わらず73.0%、千本当税抜売上高は、価格戦略の効果等により3,940円（前年同期比90円増）となりました。

（注）国内たばこ事業にはこの他、国内免税市場及びJT中国事業部管轄の中国・香港・マカオ市場の4～6月期販売数量15億本（対前年同期3億本増）があります。

海外たばこ事業につきましては、子会社JT International S.A.を中核として、継続的かつ効果的な販売促進活動等により、持続的成長に向けて積極的に事業を展開しております。

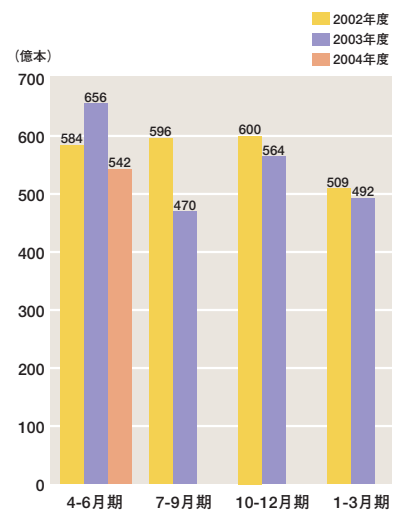
当第1四半期における海外の紙巻たばこの販売数量は、一部市場において増税・値上げ等に伴う減少はあったものの、GFBの成長がこれを上回ったことから、前年同期に比べ15億本増加し、481億本（前年同期比3.2%増）となりました。GFB販売数量は、ロシア、ウクライナ、トルコ等において「ウイinston」が好調に推移したこともあり、前年同期に比べ24億本増加し、300億本（前年同期比8.8%増）と、順調な成長を見せました。

この結果、海外たばこ事業におけるGFBの販売数量の伸張等は

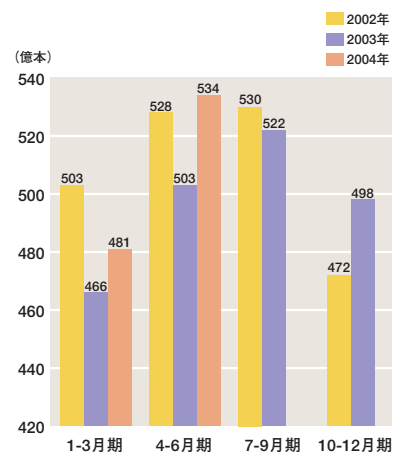
ありましたが、国内たばこ事業における販売数量減少による影響が大きく、売上高は1兆675億円（前年同期比7.6%減）、営業利益は646億円（前年同期比21.5%減）となりました。

なお、海外たばこ事業については、2004年1～3月の実績を当第1四半期の実績としております。

■ 図1 国内たばこ事業四半期別販売数量



■ 図2 海外たばこ事業四半期別販売数量



医薬事業

医薬事業につきましては、自社における研究開発力の一層の充実・強化を図るとともに、国内外の研究機関等と共同で研究開発を進めております。開発状況としては、現在、自社開発品5品目が臨床試験の段階にあります。昨年7月に米国ギリアド・サイエンシズ社より日本における独占的商業化権を取得した抗HIV薬3品のうち「ビリアード」につきましては、本年3月に当社が輸入承認を取得し、本年4月より子会社鳥居薬品(株)において販売を開始いたしました。なお、残る2品につきましては、現在、輸入承認の申請準備中です。

米国アグロン社と共同開発し、米国、欧州及び日本等で販売しております抗HIV薬「ピラセプト」につきましては、市場における競争の激化を受け、ロイヤリティ収入は減少いたしました。一方、鳥居薬品(株)につきましては、本年4月より実施の薬価改定の影響を受けたものの、尿酸排泄薬(痛風治療剤)「ユリノーム」、外用副腎皮質ホルモン剤「アンテベート」等の主力製品の伸張により、売上高は増加いたしました。

この結果、売上高は、鳥居薬品(株)においては増収であったものの、「ピラセプト」のロイヤリティ収入が減少したことにより、132億円(前年同期比1.3%減)となりました。利益面では、当社における研究開発費の減少及び鳥居薬品(株)の株式取得にかかる連結調整勘定の償却が前年度で終了したことにより、営業損失は前年同期に対

し24億円減少し、12億円(前年同期比66.5%減)となりました。

■表1 医薬事業 臨床開発品目(2004年8月9日現在)

開発名	適応症	開発段階
JTE-607(注)	全身性炎症反応症候群	国内:Phase2 海外:Phase1
JTT-705(経口)	高脂血症	海外:Phase2 国内:Phase1
JTK-003(経口)	C型肝炎	国内:Phase2 海外:Phase2
JTT-130(経口)	高脂血症	国内:Phase1 海外:Phase1
JTK-303(経口)	抗HIV	国内:Phase1
エムトリシタピン(経口)	抗HIV	申請準備中
フマル酸テノホビルシプロキシル、エムトリシタピンの配合剤(経口)	抗HIV	申請準備中

※青字は前回(2004年5月20日)公表時からの変更点

食品事業

食品事業につきましては、新商品の開発、投入及び販売チャネルの強化に努めるとともに、市場状況に応じた弾力的かつ機動的な事業運営を行い、事業価値の増大を積極的に推進しております。

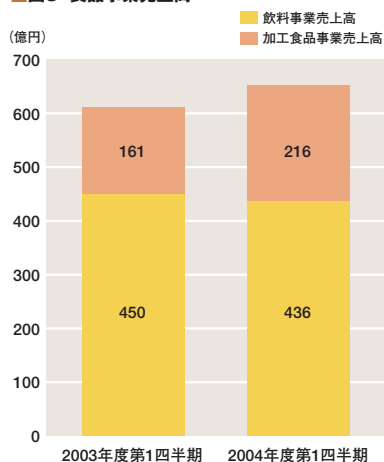
加工食品事業においては、冷凍加工食品、調味料・調味加工食品、ベーカリー、海外におけるチルド加工食品の4分野に注力し、事業規模の拡大及び収益力の強化に取り組んでおります。

飲料事業においては、自動販売機オペレーター子会社である(株)ジャパンビバレッジを中心に着実な拡大を図るとともに、事業全般にわたる徹底的な効率化に取り組んでおります。

この結果、加工食品事業におけ

る事業規模の拡大及び飲料自動販売機販路の拡大が、飲料事業における手売販路の減少を上回り、売上高は653億円(前年同期比6.7%増)、営業利益は前年同期に対し31億円増加し、9億円(前年同期は営業損失21億円)となりました。

■図3 食品事業売上高



その他事業

その他事業につきましては、効率的な事業運営に努めた結果、売上高は149億円(前年同期比17.1%減)、営業利益は30億円(前年同期比69.0%増)となりました。

なお、本年4月には、印刷事業関連の子会社3社(ジェイティブロスプリント(株)、特許紙器(株)、ジービーワン)の当社が保有する全株式を凸版印刷(株)へ譲渡いたしました。

■ 連結財務諸表

連結貸借対照表

(単位:百万円)

科目	当第1四半期末 (2004年6月30日現在)	対2004年3月期末 増減
資産の部		
流動資産	1,464,109	△ 13,739
固定資産	1,525,806	△ 25,344
有形固定資産	696,844	△ 11,376
建物及び構築物	293,534	△ 6,003
機械装置及び運搬具	135,067	△ 7,022
土地	178,075	△ 1,293
その他	90,167	2,942
無形固定資産	595,047	△ 15,458
連結調整勘定	326,921	△ 4,658
商標権	236,789	△ 8,809
その他	31,336	△ 1,990
投資その他の資産	233,913	1,490
繰延資産	66	△ 17
資産合計	2,989,982	△ 39,101

(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。

半製品、原材料等のたな卸資産が減少したこと(季節要因)等により、流動資産は減少しました。

「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。RJRインターナショナル(現JTインターナショナル)や(株)ユニマツコーポレーション(現(株)ジャパンビバレッジ)株式取得時に生じました。

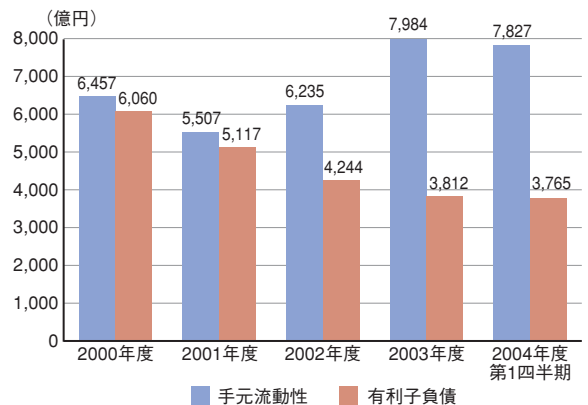
商標権の主な内容は、RJRインターナショナル(現JTインターナショナル)取得時にあわせて取得したCAMEL、Winston、Salemといったグローバル・フラッグシップ・ブランドの商標権です。

(単位:百万円)

科目	当第1四半期末 (2004年6月30日現在)	対2004年3月期末 増減
負債の部		
流動負債	705,429	△ 51,283
固定負債	696,263	△ 14,345
負債合計	1,401,692	△ 65,629
少数株主持分		
少数株主持分	55,235	1,410
資本の部		
資本金	100,000	—
資本剰余金	736,400	—
利益剰余金	796,563	32,793
その他有価証券評価差額金	15,367	1,181
為替換算調整勘定	△ 80,697	△ 8,857
自己株式	△ 34,579	—
資本合計	1,533,054	25,117
負債、少数株主持分及び資本合計	2,989,982	△ 39,101

(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。

賞与引当金、退職金等支払に伴う未払金の減少等により、流動負債は減少しました。



(注) 手元流動性=現金+有価証券+CP現先
有利子負債=短期借入金+社債+長期借入金

連結損益計算書

(単位:百万円)

科目	当第1四半期 (2004年4月1日から 2004年6月30日まで)	対前年同期増減
売上高	1,161,070	△ 86,814
売上原価	924,298	△ 70,694
売上総利益	236,771	△ 16,119
販売費及び一般管理費	169,275	△ 5,301
営業利益	67,495	△ 10,818
営業外収益	4,168	448
営業外費用	6,161	1,014
経常利益	65,502	△ 11,385
特別利益	4,875	911
特別損失	2,599	△ 185,654
税金等調整前四半期純利益	67,778	175,181
法人税、住民税及び事業税	22,602	67,700
法人税等調整額	—	—
少数株主利益	1,865	5
四半期純利益	43,310	107,476

前第1四半期は、国内たばこ事業において、たばこ税増税に伴う定価改定前の駆け込み需要の影響がありましたが、当第1四半期はその影響がなかったことを主因として、売上高は減少しました。

海外たばこ事業の利益成長や食品事業の黒字化の一方、国内たばこ事業の売上高の減少を主因として、営業利益は減益となりました。

特別損失が大幅に改善していますが、これは主に、前第1四半期において、財務体質健全化に向けて、共済年金給付負担金を費用として一括処理していたためです。

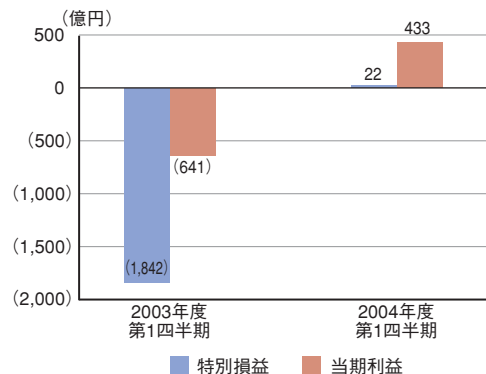
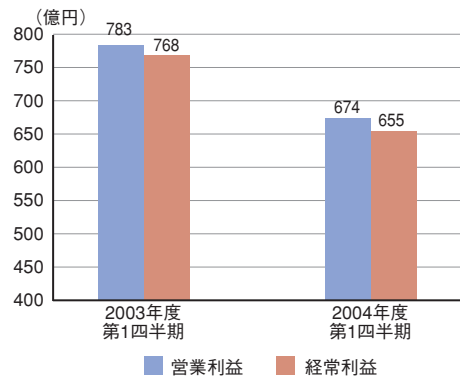
(注)記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科目	当第1四半期 (2004年4月1日から 2004年6月30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	12,463	△ 121,341
投資活動によるキャッシュ・フロー	147,715	166,816
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 11,965	3,537
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 806	△ 1,234
現金及び現金同等物の増減額	147,406	47,778
現金及び現金同等物の期首残高	601,661	△ 983
新規連結子会社の現金及び現金同等物の期首残高	—	△ 6,116
現金及び現金同等物の四半期末残高	749,068	40,678

(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。



木 木



『舞姫』『雁』『山椒大夫』
などの名作で知られ、
日本近代文学の成立に
大きな役割を果たした
文学者、森鷗外。
彼は一方で陸軍軍医総監、
陸軍省医務局長という
官僚でもあった。
今回は、その作品に登場する
「たばこ」を紐解いてみよう。

鷗

大石は今顔を洗って帰って来て、更紗の座ぶとんの上にあぐらをかいて、小さいやかんの湯げを立てている火鉢を引き寄せて、敷島を吹かしている。そこへ女中が膳を持って来る。その膳の汁椀のそばに、名刺が一枚載せてある。大石はちょいと手に取って名前を読んで、黙って女中の顔を見た。

鷗外の『青年』の一節である。作家を志して上京した主人公・小泉純一が、最初に訪れた作家・大石路花との出会いのシーンである。ここから純一は、創作の意欲にかき立てられながら文学青年たちとともに、芸術、友情、女性、恋愛、エゴイズム……と青年らしい心象風景をくりひろげることになるわけである。

ここに面白い統計がある。鷗外の作品中に、冒頭の引用文で紹介した「あぐらをかいてたばこをくゆらすポーズ」がどれだけ登場するか、という統計である。



『青年』では、たばこに関する記述が12か所、このうち「あぐらとたばこ」は4か所、『キタ・セクスアリス』では、6か所中2か所、『雁』では、14か所中3か所が「あぐらとたばこ」の描写である。

箱火鉢の向こうにすえられた座ぶとんにあぐらをかき、煙草をのみながら世間話に興じる。あるいは柱に寄りかかって「煙草の烟を輪に吹きつつ」空想にふける。

それは、『雁』の主人公末造の姿である。

なるほど鷗外は、あぐらをかいてたばこをくゆらすシーンが好きなのである。それでは、鷗外その人もまた「あぐらとたばこ」のポーズの持ち主であったろうか。

文学者と官僚、まったく異質な世界を生涯両立させた鷗外は、日々勤勉に勤め、一夜にして小説を書き上げ、できる限りの書物に目を通す几帳面な秀才であった。毎日の生活の密度の濃さは、4時間に満たない睡眠、風呂にはいら

外

ず朝夕体を拭くだけの生活ぶりにもうかがわれた。

その鷗外にとって、生涯の贅沢、仕事の息抜きは葉巻であったと、永井荷風は鷗外への追悼文の中で指摘している。鷗外の長女森茉莉は、父の膝の上で葉巻の匂いのする着物の胸に片頬を押し付けながら、お伽断を聞いた記憶を、随筆に残している。鷗外は家庭にあっては、良きパパ、良き夫、良き息子であった。

生涯に多くの名作を残し、官僚機構のピラミッドを登りつめ、家庭人として愛された鷗外。その完璧なまでの61年間の生涯の中で、鷗外は葉巻に何よりも安らぎを求めた。その作品に描かれた「あぐらとたばこ」のポーズは、鷗外自身のくつろいだ姿の投影であったのではなからうか。

参考文献：TASC研究会『たばこと文学』
青也書店 1973年

2004年夏の 新作たばこ 8ブランド12銘柄が登場

JTは、2004年度初のたばこ新製品として、
7月1日より8都道府県で8ブランド12銘柄を地域限定で発売しました。
1月の6銘柄同時発売に続き、
今回は12銘柄がそれぞれの地域でお客様に新しい価値を提案し、
全国進出を目指しています。

JTは、成長著しい「タール1mg」「メンソール」「プレミアム（高価格）」の3分野と「D-spec（低臭気たばこ）」に重点を置き、シェア反転に向け全社を挙げて取り組んでいます。

今回の12銘柄の内訳は、タール1mg製品1銘柄、メンソール製品4銘柄、プレミアム（高価格）製品9銘柄、D-spec製品2銘柄です。これにより成長分野でのJTの競争力がさらに強化されることになります。

Q なぜ12銘柄を一斉に投入するのですか？

12銘柄を同時期に集中的に投入するのは、単に効率の面だけではなく、JTの活気・意気込みを感じていただきたい、という思いがあるからです。1月の新商品6銘柄同時投入は、新聞・雑誌などでも大きく取り上げられ、内容的にも高い評価をいただきました。また、今回の新商品についても、すでに大きな反響をいただいています。

Q 地域限定で販売する理由は何ですか？

それぞれの地域で、お客様に、実際に選び、評価していただき、お客様の生の声を商品開発に生かしていくためです。各銘柄について、半年から1年程度の期間で売上状況などを判断し、その後の全国展開などについて迅速に検討していきます。

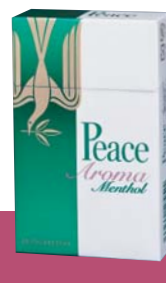
Q 今回の新商品について教えてください。

メンソール製品ひとつを例にとっても、カシス、バニラ、アロマとさまざまな味や香りのものがあります。そのほかにも、味や香り、デザインなど、たばこの新しい楽しみ方を提案する個性豊かな商品がそろいました。こうした新しい価値を持ったたばこや、それを選ぶことの楽しさをお客様に提案していくことが、競争に勝ち抜く原動力になるものと確信しています。



**セブンスター
ライト・ボックス**
フィルター付キングサイズ
チャコールフィルター
タール値 7mg
ニコチン値 0.7mg
20本入 ハードパック
280円

●日本伝統のブレンド方法である「ドメスティックブレンド」を採用。豊かな煙量感がありながら吸いやすい、タール値7mg製品。



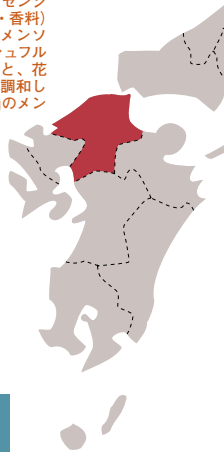
**ピース・アロマメンソール
ボックス**
フィルター付キングサイズ
プレーンフィルター
タール値 7mg
ニコチン値 0.6mg
20本入 ハードパック
300円

●天然ローズのエッセンシャルオイル（精油・香料）を使用。「強めのメンソール」と「フレッシュフルーツのような香り」と、花のような香り」が調和した、タール値7mgのメンソール製品。



**キャスター・クールバニラ
メンソール・ボックス**
フィルター付キングサイズ
プレーンフィルター
タール値 3mg
ニコチン値 0.3mg
20本入 ハードパック
270円

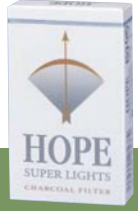
●「キャスター」特有のバニラ風味を引き立たせるため、あえてメンソール感を抑え、今までにないやわらかな吸い心地を実現したメンソール製品。



現在、D-spec(低臭気たばこ)製品を3銘柄販売していますが、これらの市場シェアを合計すると約1%あり、幅広い層のお客様からご好評をいただいています。同商品群へのお客様のニーズの高さを再認識したため、今回、第4、第5のD-spec銘柄を発売しました。

ホープ・スーパーライト

フィルター付70mm
レギュラーサイズ
チャコールフィルター
タール値 6mg
ニコチン値 0.5mg
10本入
シエル&スライドボックス
140円



●「ホープ」ファミリーで初めてチャコールフィルターを採用し、吸いやすさと扱い応えを両立。「ホープ」ファミリーで最も軽いタール値6mg。

国内初の紅茶風味、カシスフレーバーのたばこ。「このブランドを楽しんでいただきたい」という遊び心から、フィルター上に全部で20種類の絵柄を用意しました。パッケージは、全く新しい味、香りをもった新ブランドが「ゴールデンバット」から登場したということを示すため、ブランドのシンボルである金色のコウモリをパッケージの中心に配置しました。



ゴールデンバットボックス

フィルター付キングサイズ
チャコールフィルター
タール値 8mg
ニコチン値 0.6mg
20本入 ハードバック
300円

ゴールデンバットメンソール・ボックス

フィルター付キングサイズ
プレーンフィルター
タール値 8mg
ニコチン値 0.6mg
20本入 ハードバック
300円

●国産たばことしては初めて、リーフティーフレーバーを採用し、紅茶風味としました。刺激が少なく、吸いやすく、今までにない味・香りを楽しめます。

●すっきりしたクーリング感がありながら、国内で初めてカシスメンソールフレーバーを採用した、これまでにない新しいメンソール製品です。

昨年8月に福岡県で、シンプルで力強いデザインイメージを発信する製品として、ハードバック製品を発売しました。今回の3銘柄は、国内初の包装形態「サイドスライド・ボックス」を採用した新製品として東京都で発売したものです。



アルファベット・エイチサイドスライドボックス

フィルター付キングサイズ
チャコールフィルター
タール値 10mg
ニコチン値 0.8mg
20本入
サイドスライド・ボックス
300円

アルファベット・アールサイドスライドボックス

フィルター付キングサイズ
チャコールフィルター
タール値 7mg
ニコチン値 0.6mg
20本入
サイドスライド・ボックス
300円

アルファベット・シーサイドスライドボックス

フィルター付キングサイズ
プレーンフィルター
タール値 7mg
ニコチン値 0.5mg
20本入
サイドスライド・ボックス
300円

●滑らかな吸い応え、スパイシーな香り立ちとキラキラのある後味を実現した、シリーズ内のHEAVYバージョン。深みある味わいです。

●たばこのさまざまな旨みのバランスの良さと、吸いやすさを追求したスムーズなテキスト感。そこにやや甘い香りを加えています。

●メンソールフレーバーをストレートに引き立たせ、クリアな爽快感をストレートに楽しむことができます。

マイルドセブンプライム・ボックス

フィルター付キングサイズ
デュアルチャコールフィルター
タール値 10mg
ニコチン値 0.7mg
20本入 ハードバック
300円

●煙の中の気になるニオイを抑えたことで、「マイルドセブン」本来のすっきりとした味・香りをより一層楽しむことができる、タール値10mgの「D-spec製品」。

マイルドセブンプライム・ライトボックス

フィルター付キングサイズ
デュアルチャコールフィルター
タール値 8mg
ニコチン値 0.6mg
20本入 ハードバック
300円

●煙の中の気になるニオイを抑えたことで、「マイルドセブン」本来のすっきりとした味・香りをより一層楽しむことができる、タール値8mgの「D-spec製品」。



シエスタ

フィルター付100mm
スリムサイズ
プレーンフィルター (香りを染み込ませた天然のコットン糸を使用)
タール値 1mg
ニコチン値 0.1mg
20本入 ラウンドボックス
300円

●さわやかなレモンガラスの香りの新製品。「香りを楽しむ」というこれまでになかった喫煙の新しい楽しみ方を提案します。

※レモンガラスは、アジアの代表的ハーブのひとつで、レモンのようなさわやかな香りが特徴です。このレモンガラスの香りを、JTの香料技術を駆使して再現した画期的な商品です。

■政府保有株式の第三次売出しの完了について

2002年4月の「日本たばこ産業株式会社」の改正を受けた、政府保有株式の売出しが2004年6月11日に完了しました。今回の売却により、政府の保有比率は2分の1まで引き下げられました。

1. 売出株数

普通株式	289,334株
(1) 国内売出株数	198,334株
(2) 海外売出株数	91,000株
2. 売出価格 1株につき843,000円
3. 売出価格の総額 243,908,562千円

■2004年8月9日 大規模商業施設6物件をフロンティア不動産投資法人(FRI)へ譲渡

JTは2004年8月9日、所有する大規模商業施設6物件につき、不動産信託を設定した上で当該信託受益権をフロンティア不動産投資法人(以下「FRI」)へ譲渡しました。

JTは、資産ポートフォリオの再構成の一環として、JT主体で「J-REIT」(不動産投資信託)を立ち上げることとし、昨年8月に設立した子会社フロンティア・リート・マネジメント株式会社(以下「FRM」)において、準備を進めていました。FRMが設立企画人となり、本年5月に設立されたFRIは、2004年8月9日に東京証券取引所に上場しました。

譲渡資産の内容

- (1) イオン品川シーサイドショッピングセンター(東京都品川区)
- (2) マイカル茨木(大阪府茨木市)
- (3) ジョイフルタウン岡山(岡山県岡山市)
- (4) ジョイフルタウン秦野(神奈川県秦野市)
- (5) パピヨンプラザ(福岡県福岡市)
- (6) 上池台東急ストア(東京都大田区)

フロンティア不動産投資法人の概要

所在地：東京都港区赤坂二丁目17番22号
 代表者：執行役員 出村 日出夫

<参考>フロンティア・リート・マネジメント株式会社
 概要
 所在地：東京都港区赤坂二丁目17番22号
 代表者：代表取締役社長 戸谷 眞一
 株主：JT(100%)

今後の見通し

本件譲渡による譲渡益は約420億円であり、2005年3月期において特別利益として計上します。なお、2004年4月28日に発表したJTの連結および個別の業績予想には、当該取引の影響は概ね織り込み済みであるため、本件譲渡に伴う業績予想の修正はありません。

「REIT」(不動産投資信託)とは？

REIT (Real Estate Investment Trust：不動産投資信託)とは、不動産を裏づけ資産とした証券化の一形態です。米国、オーストラリアで発達し、日本では2000年の改正投信法(投資信託及び投資法人に関する法律)の施行により組成が可能となり、「J-REIT」、「日本版REIT」と呼ばれ、2001年3月に東京証券取引所に市場が開設されました。投資家からは、安定した賃料収入を裏づけとした分配利回りが期待できるうえ、追加物件取得等により成長性も期待できる商品として評価を受けています。

■「キャスター」「キャビン」「フロンティア」ファミリー主力12銘柄のデザインを全面刷新 2004年8月中旬より、順次切り替え

JTは、「キャスター」「キャビン」「フロンティア」の3ファミリー主力12銘柄のデザインを全面的に刷新し、2004年8月中旬以降、順次切り替えました。

キャスター (対象：ファミリー全9銘柄中5銘柄)

新パッケージデザインは、広島県で販売中の「キャスター・スーパーマイルド」で採用した新シンボルマークを配し、シンプルで明るく、カジュアルなデザインに仕上げました。このシンボルマーク(Cウエーブ)は、「キャスター」の喫味特徴である“やわらかな味わい”が波紋のように広がるイメージで、CASTERの頭文字“C”をモチーフに表現したものです。

「キャスター・マイルド」



キャビン (対象：ファミリー全8銘柄中4銘柄)

パッケージカラーは、全面メタリックカラーを大胆に採用。「キャビン・マイルド・メンソール・ボックス」で採用したCABINの頭文字“C”をベースにしたシンボルマークを配し、斬新かつアクティブでインパクトのあるデザインに仕上げました。このシンボルマークは、新しい時代を切り開く“刃”に見立て、新しいことに挑戦し続けるような人たちに愛されたいという想いもこめて開発しました。

「キャビン・マイルド・ボックス」



フロンティア (対象：ファミリー全4銘柄中3銘柄)

ブランドロゴを、シンプルながらも、近未来的なイメージを醸し出す書体にし、パッケージカラーはメタリックシルバーを採用。パッケージ上に「フロンティア」ブランドの象徴である、先進的なイメージを追求したオーバルシェイプ(楕円形状のマーク)を配するとともに、マーク部分に凹ませる処理(デボス加工)を施すことで、斬新でインパクトのあるデザインを演出しました。

「フロンティア・ライト・ボックス」



※商品スペック・価格は、デザイン変更前と同様です。

新製品のご紹介

「セノビー^{にゅうせいりょく}乳性力」

7月5日から新発売

- 「セノビー」は、2002年6月の発売以来お客様にご好評を得ております。今回は、バージョン品として「セノビー^{にゅうせいりょく}乳性力」を発売しました。
- 牛乳由来のタンパク質を分解し、消化の良い形にした機能素材「ミルクペプチド」を1本あた

り1000mg配合。香味は、さわやかな乳性味でキレがよく甘さすっきり飲みやすい味わいです。

- パッケージは、乳性らしい味わいを想起させる白をベースに、セノビーのブランドロゴと躍動感のある人型のモチーフを配したデザインです。



NEW

500mlペットボトル
140円

※価格は希望小売価格
(消費税別)です。

「トワイニング アールグレイ 微糖」

6月21日から新発売

- 「トワイニング アールグレイ 微糖」は、ベルガモットのフレッシュな香り立ちが特徴のトワイニング アールグレイの香味をベースに、すっきりと後切れの良い甘さに仕上げた微糖(カロリーオフ)の紅茶飲料です。

- パッケージは、豊かな香り立ちとすっきりとした味わいがお楽しみいただける、広口ボトル缶。ボトル缶の銀地をいかし、シャープかつシンプルなデザインですっきりさわやかな紅茶のおいしさを表現しました。



NEW

375g広口ボトル缶
140円

※価格は希望小売価格
(消費税別)です。

「ロールチキンカツ」

9月1日から新発売

- 「大人気！」シリーズは、JTの冷凍調理品の柱と位置づけており、バラエティー豊かな商品ラインアップで、より個性化、多様化する様々なお客様のニーズにお応えしていきたいと考えています。

- 原料には国産の鶏むね肉を使用し、半分にカット済みなので食べやすく、お弁当用にも便利です。子どもが好きで、鶏肉と相性のいいチーズ、さらにアスパラ、にんじんを巻き、彩りも栄養も豊かな一品です。



NEW

8ピース入(128g) 280円

※価格は想定小売価格(消費税別)です。

「えびのせ五目信田巻き」

9月1日から新発売

- 「いまだき和膳」シリーズは、「なじみのあるメニュー」、「家庭で手作りしにくいメニュー」、「野菜や魚介類などを使用したヘルシー感のあるメニュー」をテーマに、天然調味料を使用し、「和」の素材の自然な味

わいをいかした商品です。

- えび・いか・白身魚のすり身に5種類の具材を加え、油揚げで巻いてしっとり煮含めました。さらにえびとキヌサヤをトッピングした上に銀あんをかけて仕上げた上品な煮物です。



NEW

6個入(132g) 280円

※価格は想定小売価格(消費税別)です。

チャレンジャー

～第3のシガレット革命～

D-spec (低臭気たばこ)

Revolutionに挑む!

後編

商品化を目指せ! ———
部門の壁を越えた横断プロジェクトが動く



「気になるニオイを抑えたたばこを最優先でつくる」という経営の決断を受け、研究者たちは過酷な命題に挑み始めた。「たばこの気になるニオイ」だけを消し去るために、4000種類の煙成分を日夜嗅ぎ続け、たばこの「強いにおい」を突き止める。その「強いにおい」だけを選択的にマスキングする香料のもととなるものを探し出す——。そして、商品化に向け、全社を横断した一大プロジェクトが動き出した。「D-spec (低臭気たばこ)」という名の新境地に挑んだ、チャレンジャーたちの軌跡を追う!

1999年春

立ちをはかる壁

事態は急転し、マスキング香料開発のめどがたったという報告を受けた経営側は「2002年度の市場投入を目指す」という決断を下した。一方、プロジェクトチームのメンバーは、新たな壁にぶち当たっていた。マスキング香料のもととなる、あるシトラス系果実の抽出液を加香したテストシガレットを吸うと、だれもが顔をしかめるような味になってしまうのだ。苦心の末に探り当てたシトラス系果実の抽出液は、それ自体は穏やかなよい香りだった。しかし、たばこの刻(たばこの原料となる葉を細かく刻んだ状態のこと)に大量にかけないとマスキングの効果がでないため、香料が前に出過ぎてしまう。なるべく少ない量で、しかも香嗅味への影響が少ない形でシトラス系果実の抽出液の有効成分を絞り込まなければならない。「マスキング香料のもとをどうやってたばこに使えるように開発するか」が、次の課題としてメンバーに突き付けられた。

ヤーたちの

1999 年末

ほのかに漂う
シトラスの香り

作業はたばこの煙成分を分析するのと同じアプローチをたどった。シトラス系果実の抽出液の香り成分の数は30から40。たばこの香気味への影響を少なくするために、なるべく最小限の量でマスクング効果が機能する有効成分を見いださなくてはならない。成分をたばこに添加して火をつけ、マスクングの機能が損なわれていないかを一つひとつ確認した。

根気強い作業の末、シトラス系果実の抽出液の有効成分を数種類まで絞り込むことができた。メンバーはこの抽出成分を添加したた

ばこを吸ってみた。香り立つほのかな柑橘系において。たばこの香気味もそれほど失われていない。マスクング香料となる、「シトラスフレーバー」が完成に近づいたのだ。このフレーバーを刻に添加した場合の量は格段に少なくなり、当初に比べると約50分の1にもなった。トンネルの出口がさらに近くなった。

2000 年3月

たばこの香気味と
マスクング効果の狭間で

一方、東京都墨田区の製品開発統括部では、ブレンダー中島寛（現・商品グループ製品開発統括部）が、横浜市にあるたばこ中央

研究所のメンバーが開発したシトラスフレーバーがどの程度たばこへ適応するか、香気味の検証を行っていた。かなりの量を添加しなくてはならないため、まだまだ香料が強い。当初のようなおいはかなり薄れたものの、正直、ブレンダーの立場としてこのままでは商品化は難しいと思った。シトラスフレーバーを多く添加し過ぎて香気味が損なわれてはいけない。かといって、シトラスフレーバーの添加量が少ないために肝心のマスクング効果が機能しなくては意味がない。開発の最大のポイントは、香気味とマスクング機能効果のバランスをとりながら両者を両立させなければならないことだった。

同じころ、1年前にたばこ中央研究所から製品開発第二部（東京都墨田区）に異動した深町征臣（現・研究開発統括部製品保証グループ研究員）は、シトラスフレーバーの添加方法を考案していた。現状のシトラスフレーバーはオイル状なので、たばこに添加すると揮発してとんでしまう。このままでは製品に適用するのは難しい。添加するオイルが揮発しないような方法を探り出さなくてはならない。

中島と深町は、シトラスフレーバーオイルの添加方法を協議し



MEET
YOUR
DELIGHT

跡



た。添加方法はいくつか考えられた。まずは一つ、直接、たばこの刻にオイルをかける方法。しかし、これはいわゆるオイルに刻を浸す“どぶづけ”の形になってしまい、かなりの量を使わないとマスクングの効果がでない。もう一つはシーム糊（巻紙を接着する糊）にオイルを入れる方法だった。この方法で試したものの、生産性が著しく低下してしまった。オイルの揮散（液体がとぶこと）が激しいため、オイルを入れた糊の量をかなり多くしなくてはならず、途中で糊が巻紙からはみだしてしまい、巻紙がうまく接着しないのだ。また、オイル自体の添加量がまだまだ多く、商品化にはほど遠い味だった。どちらの方法も、シトラスフレーバーオイルのマスクング効果を十分に発揮できるものではなかった。「最小の添加量で最大のマスクング効果を出さなければ…」。この難題を克服することが、開発成功への大きな鍵であった。深町は自分の古巣であるたばこ中央研究所に足を運び、田辺浩志（現・たばこ中央研究所研究員）に声を掛けた。

2000年4月

【 マイクロカプセルの
奇跡とジレンマ 】

揮散を抑えた状態で香料をシガレットに添加する方法を別のチームで研究していた田辺は、プロジェクトメンバーから提供を受けた素材（シトラスフレーバーオイル）の量を減らし、安定的に添加する

ために、「素材をカプセルに封じ込める」ことを考えた。田辺は、数百種類のサンプルの中から、素材を封じ込めるためのカプセルに最適な基材（材料）を選び、それにオイルを入れ、量や相性を検討した。こうして、オイルを粉末化した形の「マイクロカプセル」が完成に近づいていった。

しかし、今度はこのカプセルをどうやってたばこに添加するか？マイクロカプセルの大きさは0.1ミリ以下の粉末。たばこを巻き上げる過程では、糊には大量の水が含まれるので、カプセルを入れると崩壊してしまう。深町は考えた。「カプセルを糊に入れる方法ではだめだ」。今までにない方法で、今までにない場所に「マイクロカプセル」の形にした新型の香料を直接塗る。この前代未聞の工程を考え出すことが次の課題だった。

2000年10月

【 「巻上機のプロ」の
名にかけて 】

深町は巻上機一筋の大ベテランである田淵洋己（現・研究開発統括部技術研究開発部）に声を掛けた。深町と田淵は前代未聞の工程を実現するための方策を「マイクロカプセルは別のノズルで添加する」ことに決めた。今までは巻紙にノズル1本で糊と香料を添加していたものを、ノズル2本を使い、1本はマイクロカプセルを使った香料を巻紙の中央に、もう1本は糊を巻紙の端にと、香料と糊を別々に添加していくのだ。

だが一方で、田淵はノズルの調整に苦心していた。いくつもの方法を試してみた。最初はノズルを下から上に向けていたが、紙が安定せず、香料がもれてしまう。添加効率が悪い。そこでノズルを下に向けて付ける方法を試してみた。今度は香料が配管の中でひっかかってしまう。カプセルは液体の中で溶けているのではなく浮いているので、途中で分離してしまうのだ。カプセルが分離しないように、香料タンクは常に攪拌して^{かくはん}いなければならない。また、ノズルの先端はわずか1ミリなので、香料が詰まってしまう。タンクからノズルまでの経路は短く、ストレートにして、カプセルの粉が浮いた状態で添加できるようにしなければならないのだ。たばこ1本1本に香料をいかに均一に添加できるか。それだけに向かって田淵は香料添加システムの改良を重ねていった。

2000年11月

総仕上げの日々

製品は総仕上げの時期を迎えた。濱谷勇将(現・商品グループ製品開発第二部)は商品としての「たばこ」の味を整えるための香料、すなわち第2香料の開発を担当した。シトラスフレーバーを添加しただけのたばこを吸うと強烈な味と香りであったため、濱谷は、そのたばこにメロンを想起させる香料を加香し、ブレンダーの中島に差し出した。中島のOKが出た

のは、1か月後の12月に迫ったテスト版完成の期限ぎりぎりだった。

田淵が苦心して調整していたノズルでの添加方法はどうかマイクロカプセル入りの香料を適切に添加できるまでになり、この方法で香料を巻紙に塗ると香料の量は当初の150分の1にも減少した。最小限の量ながら、しっかりとマスキング機能を保持している。田辺のここ4年間の研究の成果と、深町、中島、田淵、濱谷ら全員の共同作業が見事に花開いた形となった。

2002年4月

前例なき 全数検査の法則

2002年度に入り、市場投入時期はより具体的になり、発売は2003年の2月に決まった。この最終ゴールを間近にした4月。泉屋貴文(現・研究開発統括部技術研究開発部)は、「香料が巻紙に適切に塗布されているかどうか」を検査するシステムの開発に日夜明け暮れていた。「ノズルでマイクロカプセル入りの液体香料を塗る」という新たな工程を採用したために、それに対応する新しい検査システムの開発が必須となったのだ。

液体の香料はノズルで塗るので当然、「塗りむら」がでてくる。それまでは、例えばノズルが詰まった場合には香料がうまく塗られていないというように、ノズル内の圧力により香料の塗布具合を検



査していた。ところがこの方法では、大ざっぱな検査しかできない。シトラスフレーバーは適切な場所に、適切な分量で均一に香料を塗る必要がある。そのための検査システムを構築することが、泉屋に課せられた課題であった。

同じ部署で以前に、「赤外線異物検出器」（赤外線カメラで原料と同色の異物を排除するシステム）の開発という仕事に2年間従事したことがある泉屋には、ある勘めいたものがあった。香料が塗られている部分をカメラで撮影して、画像処理で「どれだけ香料がきちんと塗られているか」を確認するところから始めてみようと思った。しかし、この方法での一つの大きな問題は、香料の色も巻紙の色も同じ白色であることだった。同じ色をどうやって判別したらよいか。泉屋は試してみた。とある特殊な光を香料が塗られた巻紙に当てると、香料が浮き上がり光って見えたのだ。泉屋の勘は当たった。

そのセンサーで見ると、巻紙の上で香料がとぎれたり、かすれたりしている部分がある。この香料がうまくかかっていない部分をたまたま吸うと、本来の喫味が出てこなくなってしまう。香料がとぎれたもの、かすれたものや量が多いもの、少ないものは取り除き、良品だけを通過させ、不良品は排除しなければならない。香料の量が下限と上限の間にうまく入るように添加しなければならないのだ。今まで例がないたばこの全数検査。それは過酷なほど精密なものでなければならなかった。

2002年6月

高速カメラを探し出せ

「高速カメラで画像処理をして香料の添加具合を確認する」。新しい検査システムの方向性は決まった。そのためには巻上機にカメラを搭載するという、これまた前代未聞の作業をしなければならなかった。泉屋は、田淵とともに、巻上機のどこにカメラを置けばよいか協議した。ノズルで香料を塗った直後に撮影が可能で、かつ、ほこりが付かない場所。ノズルのすぐ後ろに、縦横約3センチメートル、長さ10センチメートルの高速カメラを設置した。カメラがシャッターを切るタイミングも調整しなければならなかった。たばこの全数を検査するために、1本1本カットするのと同じタイミングでシャッターを切る。ミリ単位の調整が続いた。

もう一つの大きな問題は、巻上機のスピードの速さであった。巻上機は1分間に3000本、最速のものだと1分間に1万4000本ものたばこを生産する。巻上機のスピードにカメラの処理速度が追いつかず、そこで機械が止まり、エラーが出てしまう。何万分の一のシャッター速度で映像を取り込んで、瞬間的に処理をする。そんな神業のようなことができるカメラがこの世に存在するのだろうか？ 泉屋は考え込んだ。

時は泉屋に味方した。市場投入時期と時を同じくして、「今までにない高速で撮影可能なカメラが

発売される」という噂を耳にしたのだ。泉屋は期待を抱いた。それまでは、現状の設備でどうにか対応しなくてはならない。泉屋は、現在のカメラで撮影できるように、巻上機の回転数を調整していた。新システムが調整し終わったのは、11月に予定されている最初のテストラン（試験製造）直前の10月末であった。

2002年9月

ライン稼動に向け孤軍奮闘

静岡県浜松市の浜松工場では、最終ゴール到達のために、中村将輝（現・浜松工場業務担当）が奮闘していた。実際の製造ラインの製造計画と進捗管理が中村の仕事であった。

中村は最初に技術二部から、「二重巻紙の採用」という、新しいたばこのスペックを聞いた。二重巻紙の採用は、2枚の巻紙の間に塗った香料を定着させる意味で有益な手段であった。また、副流煙を抑えるというメリットもある。その長所と引き換えに、二重巻紙を使うことは技術的な難しさがあった。巻紙は反物状になっているので、巻く途中の紙を引っ張る過程で、紙が途中で切れてしまうのだ。紙が切れると当然、機械が止まってしまう。二重巻紙の場合は、普通の巻紙に比べて、ラインが滞ってしまう場合が非常に多かった。

中村はまず、工場のラインを通常の二重巻紙用から今回の新しい



たばこ用に変えるために、10月から機械の改作に入った。テストランは11月。わずか1か月しかなかった。しかも、ノズルで香料を添加する方法や、高速カメラによる検査システムなど、まったく初めての工程だらけ。何をどこにどう取り付けて、どう動かせばいいか、まったく分からなかった。「ノズル加香」方式を開発した田淵と、新しい検査システムを開発した泉屋は、中村が機械の改作を始めるやいなや、導入支援のために浜松工場に飛んだ。2人の助言通りに、中村は機械を取り付けていった。

2002年11月

二人三脚体制で 原因解明

いよいよ最初のテストランが始まった。中村、田淵、泉屋の3人は巻上機から出てきたたばこの一点を凝視した。香料は「塗りむら」ができ、均一に塗られていなかった。ノズルの設定が適切でなかったのだ。製品開発統括部のテストランではうまくいっていた。このときに田淵や泉屋が設定したものと同一設定で稼働させたはずだが、なぜかこの浜松工場ではうまくいかない。初めての工程だけに、何が問題なのかも分からなかった。ひたすら機械の横につき、何が問題かをずっと観察するしかなかった。中村は問題点を自分で分析し、製品開発統括部にその問題点を送り、分析してもらい、改作を重ねた。

田淵、泉屋は東京に帰らず、そ

のまま浜松に張り付いた。泉屋は、新しい検査システムを、3回目のテストランで導入した。しかし、カメラを入れたことでかえって「塗りむら」が目立ってしまった。塗った跡がばらついている。3人で何が問題なのかを協議した。思い当たる改善案を出しては試し、出しては試した。12月のファーストラン（製品化に向けた最初の稼働）は目前だった。

エピローグ

——「D-spec Revolution」の 始まり

JTが全社を挙げて開発に臨んだ低臭気たばこの第1弾「ルーシア・シトラスフレッシュ・メンソール」は、2002年12月に製品化され、翌年の2003年2月3日に東京都内の市場に並んだ。その後、「ルーシア」は順調な売れ行きを見せ、8月に首都圏に、11月には全国に販売エリアを拡大。同じく11月には国内トップブランドの「マイルドセブン」からD-spec製品「マイルドセブン・プライム・スーパーライト・ボックス」(*)が東京都限定で発売された。チャレンジャーたちが成し遂げた“第3のシガレット革命”ともいえる「D-spec Revolution (低臭気革命)」は、こうして、たばこの新たな潮流を生み出したのである。(完)

*2004年3月に「マイルドセブン・プライム・スーパーライト・ボックス」は全国に販売エリアを拡大。同月「マイルドセブン・プライム・メンソール・ライト・ボックス」を東京都限定で発売開始し、9月より全国に販売エリアを拡大。7月「マイルドセブン・プライム・ボックス」「マイルドセブン・プライム・ライト・ボックス」を大阪府限定で発売開始。

株式の諸手続きについて

●名義書換をするには？

新たに株式を購入されたり、保管振替制度のご利用を取りやめられた時には、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郵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

①三菱信託銀行にお越しいただく場合

三菱信託銀行の本支店へ、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、いったん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証券会社を通じて行う場合

証券会社でも名義書換を依頼することができます。必要なものは三菱信託銀行にお越しいただく場合と同じですが、**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。詳しくは三菱信託銀行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（配当金通知書）等をご登録の住所宛に送付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、当社の名義書換代理人であります三菱信託銀行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

①三菱信託銀行にお越しいただく場合

三菱信託銀行の本支店へ、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

三菱信託銀行にお電話いただきますと、変更届をご送付いたしますので、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け取りいただけます。**

現金受取をご選択の株主さまには、郵便局で受け取りができる証書（郵便振替支払通知書）を送付いたしますので、お近くの郵便局でお早めにお受け取りください。

口座振込をご選択の株主さまには、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）配当金計算書が送付されます。

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さまは、当社の名義書換代理人であります三菱信託銀行へご連絡ください。

●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、配当金をお受け取りいただけなくなっている株主さまは、三菱信託銀行へご連絡ください。

株式の諸手続きについてのお問い合わせ先

当社株式の手続きにつきましては、下記、当社の名義書換代理人であります三菱信託銀行までお問い合わせください。また、同行本店ならびに全国各支店におきましても各種手続きのお取り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およ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
（三菱信託銀行 24時間テレホン自動音声応答サービス）

役員

取締役

代表取締役会長	涌井	洋治
代表取締役社長	本田	勝彦
代表取締役副社長	笥	正三
取締役副社長	堀田	隆夫
取締役副社長	小幡	一衛
取締役副社長	西澤	省悟
取締役	金森	哲治
取締役	大久保	憲朗

監査役

常勤監査役	田中	寿
常勤監査役	住川	雅明
監査役	成田	正路
監査役	村山	弘義

執行役員

社長	本田 勝彦
副社長	笥 正三
副社長	堀田 隆夫
副社長	小幡 一衛
副社長	西澤 省悟
専務執行役員	金森 哲治
専務執行役員	牧野田 睦
専務執行役員	松永 康正
専務執行役員	石黒 繁夫
常務執行役員	伊東 映仁
常務執行役員	勝浦 秀夫
常務執行役員	熊倉 一郎
執行役員	下村 隆一
執行役員	佐藤 活文
執行役員	西原 孝治
執行役員	塩澤 義介
執行役員	山田 良一
執行役員	小林 一夫
執行役員	小泉 光臣
執行役員	飯島 謙二
執行役員	佐藤 誠記
執行役員	久野 辰也
執行役員	村井 良行
執行役員	新貝 康司
執行役員	大久保 憲朗

株価の推移



■株主メモ

決算期	3月31日
定時株主総会	6月
利益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
公告掲載新聞	日本経済新聞
名義書換代理人	三菱信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱信託銀行株式会社 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	三菱信託銀行株式会社 全国各支店
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および株式の相続手続依頼書のご請求は、名義書換代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。

株主優待商品がお手元に届かない株主様について

株主の皆様へ、6月末にお届けいたしました株主優待商品(飲料製品詰め合わせセット)につきまして、まだお手元に届かない株主様がおられましたら、お手数ですが、下記のお問い合わせ先までご連絡ください。

JT株主優待事務局
(商品発送代行：株式会社ジェイティクリエイティブサービス)
フリーダイヤル 0120-791-187
(受付時間 土・日・祝日を除く 9:00~17:00)

なお、株主優待につきましては、株主名簿に記載されておりますご住所宛にお届けいたしております。

引越し等により、ご住所に変更があった場合には、当社の名義書換代理人であります三菱信託銀行へ速やかにお届出をお願いいたします。

(住所変更のお手続きにつきましては、21ページをご参照ください。)

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/>