Meeting at JT Tokyo headquarters:

Always striving for the best results

142 JTグループの歴史
146 規制及び重要な法令
149 訴訟
150 役員、監査役及び執行役員
151 JTIのExecutive Committeeメンバー
152 用語解説
154 会社概要

History of the JT Group

JTグループの歴史

Before 1985

JTの歴史は、日本においては、1898年、政府が国産葉たばこの販売を独占的に管理する専売局を設置したことに遡ります。

海外におけるJTグループの歴史は、1784年のAustria Tabakの設立まで遡ります。その約70年後には、Tom Gallaherが北アイルランドにて事業を始め、ギャラハーの基礎を築きました。また、1874年には後にキャメルやウィンストンを創り出したRJRが米国で設立されました。

このように現在のJTグループの歴史は、オーストリア、北アイルランド、米国、日本という異なった国々に遡ることができます。JTグループは、たばこ事業において長い歴史と豊富な経験を有しています。

日本における20世紀初頭から1984年の「日本たばこ産業株式会社法」制定に至るまでの歴史

1898年に日本政府により設置された専売局による専売制度は、1900年代前半に日本の全てのたばこ製品と国内塩事業にまで拡大されました。そしてこの専売局は1949年6月1日、日本専売公社として改組され、たばこ専売制度等の実施主体として、たばこの安定的提供と財政収入の確保に貢献する等の役割を果たしてきました。

1970年代半ばになり、成年人口の伸び率の鈍化、喫煙と健康問題に関する意識の高まり等のため、需要の伸びが鈍化し、販売数量は横ばいで推移するに至りました。このような傾向は更に続くものと予想され、需要の構造的変化として捉えざるを得ない状況と考えられました。一方、外国たばこ企業に対する実質的な市場開放が進展し、国内市場における内外製品間の競争が展開される中で、たばこ専売制度の枠内では対応困難な諸外国からの市場開放要請が強まりました。更に、国内における公社制度に対する改革動向の中で、1981年3月臨時行政調査会が発足し、同調査会の第3次答申（1982年7月30日）において、専売制度、公社制度に対する抜本的な改革が提言されました。これを受けて政府は、制度全体の見直しを進め、

- たばこ輸入自由化を図るため、たばこ専売法を廃止するとともに、新たにたばこ事業法に関し所要の調整を図るためのたばこ事業法の制定
- たばこの輸入自由化のもと、国内市場において外国たばこ企業と対等に競争していく必要があることから、日本専売公社法を廃止するとともに、公社を合理的企業経営が最大限可能な株式会社に改組し、必要最小限の公的規制を規定する日本たばこ産業株式会社法の制定

を中心とするいわゆる専売改革関連法案として法案化し、これら法律案は、第101回国会において、1984年8月3日に成立し、同年8月10日に公布されました。続く1985年4月に日本専売公社の事業と資産がそのまま移管される形でJTが設立されました。

JTは、日本の商法のもと、
日本たばこ産業株式会社法によって、
1985年4月に設立された株式会社です。

1784
Austria TabakがJosephⅡ皇帝により設立される

1857
Tom Gallaherが事業を始める（北アイルランドのロンドンデリー）

1874
RJRがRichard Joshua Reynoldsによってノースカロライナのウィンストンで設立される

1879
「ソブラニー」が世界で最も古いたばこブランドとしてロンドンで登記される

1891
モスクワをベースとしたDucat工場が設立される

1898
日本専売局が国内葉たばこの独占販売のために設置される

1913
「キャメル」が発売される

1931
セロハンがたばこの鮮度を保つためにRJRによって導入される

1949
日本専売公社が設立される

1954
「ウィンストン」が発売される

1955
ギャラハーがベンソン&ヘッジスを買収する

1956
「セーラム」が発売される

1957
国産初のフィルター付き製造たばこ「ホープ（10）」が発売される

1964
「シルクカット」が発売される

1968
ギャラハーがAmerican Tobacco Companyに買収される

1969
国産初採用のチャコールフィルター付き製造たばこ「セブンスター」が発売される

1977
「マイルドセブン」が発売される（日本）

1981
「マイルドセブン」が国際的に発売される

1984
「日本たばこ産業株式会社法」が制定される

History of the JT Group *continued*

JTグループの歴史

In and after 1985

1985

4月
日本たばこ産業株式会社設立（日本のたばこ市場が海外メーカーに開放される）

新規事業の積極的展開を図るため事業開発本部を設立

その後1990年7月までの間に各事業の推進体制強化のため、同本部を改組し、医薬、食品等の事業部を設置

1987

4月
輸入紙巻たばこの関税無税化

1988

10月
コミュニケーション・ネーム「JT」を導入

1992

Manchester Tobacco Company Ltd.（英国）を買収する

AS-Petro（ロシア）を買収する[1]

1993

9月
医薬事業研究体制の充実・強化を図るため、医薬総合研究所を設置

1994

10月
政府保有株式の第一次売り出し（394,276株、売出価格：143万8千円）

東京、大阪、名古屋の各証券取引所市場第一部に株式を上場

11月
京都、広島、福岡、新潟、札幌の各証券取引所に株式を上場

Yelets（ロシア）を買収する[1]

1995

5月
本社を東京都品川区から東京都港区に移転

「Peter I」が発売される[1]（ロシア）

1996

6月
政府保有株式の第二次売り出し（272,390株、売出価格：81万5千円）

Tanzanian tobaccoの生産設備を買収する[1]

1997

4月
塩専売制度廃止に伴い、当社の塩専売事業が終了

たばこ共済年金を厚生年金に統合

American Brandsがギャラハーをスピンオフし、ギャラハーはロンドンとニューヨークの株式市場に上場する[2]

1998

4月
（株）ユニマットコーポレーション（現「（株）ジャパンビバレッジホールディングス」）と清涼飲料事業での業務提携に関する契約を締結
その後、同社の発行済株式の過半数を取得

12月
鳥居薬品（株）の発行済株式の過半数を、公開買付により取得

1999

5月
米国のRJRナビスコ社から米国外のたばこ事業を取得

7月
旭フーズ（株）等子会社8社を含む旭化成工業（株）の食品事業を取得

10月
鳥居薬品（株）との業務提携により、医療用医薬品事業における研究開発機能を当社に集中し、プロモーション機能を鳥居薬品（株）に統合

「LD」が発売される（ロシア）[2]

2000

Liggett-Ducat（ロシア）を買収する[2]

2001

Austria Tabakを買収する[2]

2003

10月
経営の選択肢の拡大に向けて、自己株式を取得（45,800株）

2004

6月
政府保有株式の第三次売り出し（289,334株、売出価格：84万3千円）により政府の保有義務が及ばない株式についての売却が終了

11月～2005年3月
経営の選択肢の拡大に向けて、自己株式を取得（38,184株）

2005

4月
「マールボロ」製品の日本国内における製造及び販売、商標を独占的に使用するライセンス契約の終了

6月
CRES Neva Ltd.（ロシア）を買収する

「グラマー」が発売される（ロシア、ウクライナ、カザフスタン）[2]

2006

4月
投資家層の拡大を図ることを目的として、1株につき5株の割合で株式を分割（効力発生日：4月1日）

5月
AD Duvanska Industrija Senta（セルビア）を買収する

2007

4月
ギャラハー社の発行済株式の全てを取得

2008

1月
（株）加ト吉の発行済株式の過半数を、公開買付により取得

4月
富士食品工業（株）の発行済株式の過半数を取得

7月
加工食品事業・調味料事業を加ト吉グループに集約

1 RJRナビスコ社の米国外たばこ事業がJTグループに加わる前の主なトピックです。
2 ギャラハーがJTグループに加わる前の主なトピックです。

2009

5月
JTIが設立10周年を迎える

6月
JTI Leaf Services (US) LLCを設立する

10月
葉たばこサプライヤーのKannenberg & Cia. Ltda.(ブラジル)及びKannenberg, Barker, Hail & Cotton Tabacos Ltda.(ブラジル)を買収する

11月
葉たばこサプライヤーのTribac Leaf Limited(英国)を買収する

2010

1月
(株)加ト吉の社名をテーブルマーク(株)に変更

5月
無煙たばこ「ゼロスタイル・ミント」が発売される

2011

3月
株主還元策の一環として、自己株式を取得(58,630株)

11月
Haggar Cigarette & Tobacco Factory Ltd.(北スーダン)及びHaggar Cigarette & Tobacco Factory Ltd.(南スーダン)を買収する

2012

7月
投資家層の拡大を図ることを目的として、1株につき200株の割合をもって株式分割を実施。同時に、単元株式数を100株とする単元株制度を採用

8月
ベルギーに本社を置くFine CutメーカーGryson NVを買収

2013

2月
日本国内において「マイルドセブン」が「メビウス」に名称変更

2−3月
政府保有株式の第4次売り出し(333,333,200株)

JTは2月27日にToSTNeT-3により86,805,500株の自己株式を取得、このうち80,071,400株を政府から取得

JTによる自己株式取得を除く253,261,800株の政府保有株式の売り出し(3月)

3月
エジプトの大手水たばこ会社、Al Nakhla Tobacco Company S.A.E.及びAl Nakhla Tobacco Company-Free Zone S.A.E.を買収

5月
JT初のオリジナル新薬(エルビテグラビル)を含む「スタリビルド配合錠」(HIV感染症)の国内販売開始

12月
ロシア大手物流会社・Megapolisに出資

2014

4月
テーブルマークが持株会社を設立

10月
減感作療法(アレルゲン免疫療法)薬「シダトレンスギ花粉舌下液」の国内販売開始

11月
大手電子たばこ会社Zandera社(英国)を買収する

JT設立後の主な変遷は左の表の通りです。海外たばこ事業については、JTグループに加わる前のRJRナビスコ社の米国外のたばこ事業及びギャラハーの歴史が含まれています。

1985年のプラザ合意とその後の円高、1986年のたばこ増税、1987年の紙巻たばこ関税無税化と、JTを取り巻く経営環境は設立後わずか2年間で激変しました。円高が急進行する中で、増税時のJT製品の値上げ、輸入製品の据え置きないし値下げ、関税無税化時の輸入製品の値下げによって、1985年のJT発足時には60〜80円程度あった当社製品と輸入製品との価格差がなくなりました。この結果、国内たばこ市場におけるJTと外国メーカーとの競争は激化し、JTのシェアは1985年度の97.6%から1987年度には90.2%まで低下しました。このような急激な経営環境の悪化に対応するべく、国内販売数量維持のための営業力の強化策を実施するとともに、コスト競争力強化のための合理化施策の実施、多角化事業の推進を図りました。

90年代に入り、国内たばこ市場における外国メーカーとの競争は一層厳しさを増し、加えて、成年人口の減少や喫煙と健康問題への関心の高まりにより、90年代後半をピークに総需要は減少しました。国内たばこ事業の経営環境が一層厳しさを増す中、更なる合理化の実施、多角化事業における選択と集中の推進、海外たばこ事業の拡大を進め、事業基盤の強化を図りました。

1999年にはRJRナビスコ社から米国外のたばこ事業を、2007年にはギャラハー社を買収し、海外たばこ事業の大幅な強化を進めました。いまやJTグループのたばこ販売数量は、海外の販売数量が国内の販売数量を上回り、グローバル・シガレット・メーカーとして着実な成長を続けています。海外たばこ事業は、「ウィンストン」「キャメル」「マイルドセブン－メビウス」「LD」に加え、「ベンソン&ヘッジス」「シルクカット」「ソブラニー」「グラマー」といった幅広いブランドポートフォリオの成長を原動力に、JTグループの利益成長の牽引役としての責務を果たしています。

Regulation and Other Relevant Laws

規制及び重要な法令

たばこ事業

海外市場における規制

当社グループが製造たばこを販売している海外市場においても、2003年5月の世界保健機関（WHO）の第56回世界保健総会で採択され、2005年2月に発効した「たばこの規制に関する世界保健機関枠組条約（WHO FCTC）」（なお日本政府は2004年6月に当該条約を受諾）を契機に製造たばこの販売活動、マーケティング、包装・表示、たばこ製品及び喫煙に関する規制は増加する傾向にあります。

当該条約は、喫煙の広がりの継続的かつ実質的な抑制を目的としており、たばこ需要減少のための価格及び課税措置についての条項、たばこ需要減少のための非価格措置についての条項等（受動喫煙からの保護、たばこ製品の含有物・排出物に関する規制、たばこ製品についての情報の開示に関する規制、たばこ製品の包装及び表示に関する規制、たばこの広告、販売促進及びスポンサーシップに関する規制等）、たばこの供給削減に関する措置についての条項等（たばこ製品の不法取引を防止するための措置、たばこ製品の未成年者への販売を防止するための措置等）を規定しています。また、「マイルド」「ライト」等の形容的表示を規制する条項もあり、様々な措置が講じられてきています。加えて、2012年11月の同条約に係る第5回締約国会議において、たばこ製品の不法取引撲滅のための協定書も採択されています。なお、当該条約においては、各締約国の一般的義務として、たばこ規制戦略、計画及びプログラムの策定、実施、定期的な更新、及び検討を行うことが定められていますが、各締約国における具体的規制の内容・範囲・方法等は各国に委ねられています。

国・地域における規制状況

EUにおいては、2001年7月に公布された「たばこ製品指令（EU TPD）」が改正され、2014年5月に発効しております。この改正された指令は、たばこ製品の包装・表示規制の強化、メンソールを含むたばこ製品の添加物規制、電子たばこ製品関連規制等を含んでおり、EU加盟各国に対し、本指令の要求事項を担保するように自国の法律、規則及び行政規定を整備することを求めています。この改正された指令は、今後、EU加盟各国における2016年5月までの法制化（メンソール製品禁止などの一部規定を除く）を経て、2017年5月までに施行される予定です。

近年導入された規制の中で、最も注目すべきものは、オーストラリアにおけるプレーンパッケージ規制です。オーストラリアにおいては、たばこ製品の個装に規定の包装色ならびに規定の刷記位置への規定のフォントサイズ・色及びスタイルによる製品名の刷記を義務付け、併せて視覚的警告表示をパッケージの前面75%、後面90%に刷記することを義務付けるプレーンパッケージ法が2011年に成立、2012年12月に施行されています。2015年3月にはアイルランドにおいてプレーンパッケージ法が成立し、類似の措置が複数の国で検討されています。

我々にとって重要なマーケットの一つである英国においても、2015年3月にプレーンパッケージ規制が成立しております。また、英国においては「店頭におけるたばこ製品の陳列規制」「自動販売機によるたばこ製品販売禁止」を含む法律が施行されています。

また、同じく我々にとって重要なマーケットであるロシアでは、2013年2月に、受動喫煙及びたばこ消費に関する法律が成立しており、本法律の規制は2013年6月から2017年にかけて段階的に導入されているところです。この法律には、たばこ製品の陳列規制、一部店舗での販売を禁止する販売規制、広告・販促・スポンサーシップの禁止、最低小売価格の設定、公共の場所における全面的喫煙禁止が含まれています。

将来における販売活動、マーケティング、包装・表示、たばこ製品及び喫煙に関する法律、規則及び業界のガイドラインの正確な内容を予測することはできませんが、当社グループは、製品を販売する国内及び海外において上記のような規制又は新たな規制（地方自治体による規制を含む）が広がっていくものと予測しています。

日本市場における規制

たばこ事業法、関連法令及び業界自主規準は日本国内における製造たばこの販売及び販売促進活動に関する規制を設けており、この規制には広告活動や製造たばこの包装に製造たばこの消費と健康の関係に関して注意を促す文言を表示することも含まれています。

2003年11月、たばこ事業法施行規則が改正され、製造たばこの包装に表示するたばこの消費と健康に関する注意文言等の見直しが行われ、2005年7月以降、全ての国内向け製造たばこが改正後の規則に従って販売されています。また、財務大臣は、たばこ事業法に基づき、「製造たばこに係る広告を行う際の指針」を示しており、同指針は2004年3月、より厳格な内容に改正されました。一般社団法人日本たばこ協会も広告及び販売促進活動等に関する自主規準を設けており、当社を含む会員各社は、これを遵守しています。

更に、近年、受動喫煙防止の観点からは、国内においてレストランやオフィスビルを含む公共の場所等における喫煙が施設管理者に対し努力義務を課した健康増進法等の影響により制限されるケースが増加してきました。近年では、職場における労働保護の点からも、国や自治体等により様々な取り組みが実施・推進され、また法改正も検討されています。このような傾向は今後も継続していくものと予測しています。

たばこ事業法について

製造たばこの特定販売業者（自ら輸入した製造たばこの販売を行う者）と卸売販売業者は、財務大臣の登録を受ける必要があり、製造たばこの小売販売業者は、財務大臣の許可を受ける必要があります。小売販売業者は、当社の製造する製造たばこ及び特定販売業者の輸入する製造たばこについては、財務大臣の認可を受けた小売定価によらなければ販売してはならないとされています。財務大臣は、消費者の利益を不当に害することになると認めるとき等を除き、申請された小売定価を認可しなければならないとされています。

当社の国内産葉たばこの買入れについては、たばこ事業法に基づき、国内の耕作者と毎年たばこの種類別の耕作面積ならびに葉たばこの種類別及び品位別の価格を定めた葉たばこの買入れに関する契約を締結し、当社は、この契約に基づいて生産された葉たばこについては、製造たばこの原料の用に適さないものを除き、全て買い入れる義務があります。当社がこの契約を締結しようとするときは、耕作総面積及び葉たばこの価格について、国内の耕作者を代表する者及び学識経験のある者のうちから財務大臣の認可を受けた委員で構成される「葉たばこ審議会」に諮った上、その意見を尊重することとされています。他の多くの国内農産物と同様に国内産葉たばこの生産費は外国産葉たばこの生産費に比して高いため、国内産葉たばこ（再乾燥前）の買入価格も、外国産葉たばこ（再乾燥済み）に対し約3倍と割高となっています。

なお、2003年11月、たばこ事業法施行規則が改正され、製造たばこの包装に表示するたばこの消費と健康に関する注意文言の見直しが行われました。加えて、「マイルド」「ライト」等の用語を使用する場合には、消費者にたばこの消費と健康との関係に関して誤解を生じさせないため、それらの用語は健康に及ぼす影響が他のたばこと比べて小さいことを意味するものではない旨を明らかにする文言をそれらの用語を使用しているたばこの包装に表示しなければならないとの規定が設けられています。2005年7月1日から、製造たばこの販売に際しては、これらの規定に従っています。

Regulation and Other Relevant Laws *continued*

規制及び重要な法令

マーケティングにおける自主規制について

未成年者喫煙防止の取り組みについて

未成年者喫煙防止は社会全体で取り組む必要のある課題です。当社グループは、自主的な規準である「たばこ製品グローバル・マーケティング規準」を適用し、規準に準拠しながら適切な事業運営及びマーケティング活動を行うとともに、政府や関係団体等と連携して未成年者喫煙問題に向けた様々な取り組みを行っています。詳しい取り組みについては次のページをご参照ください。

日本国内における取り組み：

http://www.jti.co.jp/corporate/enterprise/tobacco/responsibilities/activity/index.html

海外における取り組み：

http://www.jti.com/how-we-do-business/product-regulation/youth-smoking-prevention/

たばこ製品グローバル・マーケティング規準

当社グループは、事業を運営する各国の規制を遵守するとともに、自主的な規準である「たばこ製品グローバル・マーケティング規準」に基づき事業を遂行しています。本規準の主な規定としては、「たばこ製品の広告宣伝に適用される厳格なガイドライン」、「広告等への健康に関する注意文言の表示」、「スポンサーシップの制限」等があります。

JTIたばこ製品グローバル・マーケティング規準に関する詳細等の情報については以下をご参照ください。
http://www.jti.com/how-we-do-business/product-regulation/jti-global-marketing-standard/

医薬事業

日本及び世界の主要な市場において、医薬品の研究・開発・製造・販売等は非常に厳格に規制されています。更に近年、安全性要求の高まりを背景として、世界的に新薬の承認審査がますます厳格化してきており、より多くの被験者で十分に時間をかけて安全性を見極める必要があることから、臨床試験の大規模化・長期化が進んでいます。

日本においては、医薬品の製造販売は医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律（以下、薬機法）により、厚生労働省、または関連する都道府県知事の規制対象となっています。医薬品製造販売業者は、都道府県から5年毎に製造販売業許可を取得することが、薬機法により定められています。また、医薬品製造販売業者は、各医薬品について、製造販売承認を厚生労働省より取得することが定められています。

更に日本では国民皆保険制度のもと、保険医療に使用できる医療用薬品の品目と薬価（公定価格）が定められています。薬価は、医療費抑制策の一環として、通常2年に1回程度引き下げられています。

加工食品事業

加工食品事業においては、食品の製造販売業者として、主に食品安全基本法、食品衛生法、JAS法を含む法規制の対象となっています。

食品安全基本法は、食品関連業者について、食品供給行程の各段階において食品の安全を確保するための必要な措置を講じることをその責務と定めるほか、事業活動に係る食品その他の物に関する正確かつ適切な情報提供に努めなければならないとしています。また、食品衛生法は、飲食に起因する衛生上の危害の発生を防止することを目的としており、食品等事業者は、食品、添加物、器具または容器包装について自らの責任においてそれらの安全性を確保するために、知識及び技術の習得、原材料の安全性確保、自主検査の実施その他必要な措置を講じるよう努めなければならないとしています。更に、JAS法に基づき、原材料、原産地など品質に関する表示の基準（いわゆる品質表示基準）が定められ、製造業者等はこの基準に従った表示をしなければならないとされています。

これらの関連法令を遵守・徹底することはもちろんのこと、高いレベルの安全管理を推進すべく「食品安全（Food Safety）」「食品防御（Food Defense）」「食品品質（Food Quality）」「フードコミュニケーション（Food Communication）」の4つの視点から取り組んでいます。

Litigation

訴訟

当社グループは、喫煙、たばこ製品のマーケティング又はたばこの煙への曝露から損害を受けたとする訴訟の被告となっています。喫煙と健康に関する訴訟については、当社グループを被告とする訴訟、又はRJRナビスコ社の米国以外の海外たばこ事業を買収した契約に基づき当社が責任を負担するものを合わせて、連結決算日現在19件係属しています。当社グループは、将来においても喫煙と健康に関する同様の訴訟が提起される可能性があるものと考えています。

また当社グループは、喫煙と健康に関する訴訟以外の訴訟においても被告となっています。当社グループが被告となっている主な訴訟については、連結財務諸表注記「37. 偶発事象 偶発負債」をご参照ください。今後も当社グループを当事者とした訴訟が発生し、係属する可能性があります。

今日までのところ、当社グループは喫煙と健康に関する訴訟において一度も敗訴しておらず、また和解金を支払ったこともありませんが、当社グループは係争中の又は将来の訴訟がどのような結果になるのか予測することはできません。喫煙と健康に関する訴訟か否かにかかわらず、これらの訴訟が、当社グループにとって望ましくない結果になった場合に、当社グループの業績又は製造たばこの製造、販売、輸出入等に悪影響を及ぼす可能性があります。

カナダにおいては、連結決算日現在、JTIマクドナルド社及び当社の被補償者(RJRナビスコ社及びグループ企業)に対し、カナダ各州政府により提起された9件の医療費返還訴訟が係属中です。またカナダでは喫煙に起因する損害を被ったとしてその賠償を求める8件の集団訴訟も係属中です。なお、これらの訴訟の一部には請求額が数兆円規模のものもあります。当社グループは、これら一連の請求に対して、その根拠等を十分に精査した上で、必要なあらゆる手段を尽くして対処していく所存です。

ここ最近数十年の間に、米国において、多数かつ大規模な喫煙と健康に関する訴訟がたばこ製造業者に対して提起され、巨額の陪審評決が下される等の状況が見られます。当社グループは米国におけるこれらの訴訟の被告とはなっておらず、また補償義務も負っておりません。当社がRJRナビスコ社から取得した事業には米国たばこ事業は含まれておらず、また過去及び現在においても当社グループの米国たばこ事業の規模は極めて小さく、米国内における喫煙と健康に関する訴訟のリスクは小さい状況にあるため、米国における訴訟状況が当社グループの事業に対し近い将来において重大な悪影響を及ぼすことはないと考えています。

米国・カナダをはじめその他諸外国における他のたばこ会社の訴訟についても、当社はたばこ会社として当然多大な関心を持ち、今後の動向を注視してまいります。

Members of the Board, Audit & Supervisory Board Members, and Executive Officers

役員、監査役及び執行役員

(2015年3月20日現在)

取締役

取締役会長
丹呉　泰健

代表取締役社長
小泉　光臣

代表取締役副社長
新貝　康司
大久保　憲朗
佐伯　明

取締役副社長
宮崎　秀樹

取締役
岡　素之*
幸田　真音*

*取締役 岡　素之及び幸田　真音は、会社法第2条第15号に定める社外取締役です。

監査役

常勤監査役
中村　太
湖島　知高

監査役
今井　義典*
大林　宏*

*監査役 今井　義典及び大林　宏は、会社法第2条第16号に定める社外監査役です。

執行役員

社長
小泉　光臣

副社長
新貝　康司
コンプライアンス・企画・人事・総務・法務・監査担当

大久保　憲朗
医薬事業・飲料事業・加工食品事業担当

佐伯　明
たばこ事業本部長

宮崎　秀樹
CSR・財務・コミュニケーション担当

専務執行役員
飯島　謙二
たばこ事業本部
マーケティング&セールス責任者

千々岩　良二
コンプライアンス・総務責任者

岩井　睦雄
企画責任者

常務執行役員
山下　和人
たばこ事業本部　中国事業部長

執行役員
福地　淳一
たばこ事業本部　渉外責任者

米田　靖之
たばこ事業本部　R&D責任者

佐藤　雅彦
たばこ事業本部　製造統括部長

廣渡　清栄
たばこ事業本部　事業企画室長

長谷川　靖
たばこ事業本部　原料統括部長

藤本　宗明
医薬事業部長

大川　滋紀
医薬事業部　医薬総合研究所長

松田　剛一
飲料事業部長

永田　亮子
CSR担当

筒井　岳彦
企画副責任者

佐々木　治道
人事責任者

見浪　直博
財務責任者

前田　勇気
コミュニケーション責任者

山田　晴彦
法務責任者

Members of JTI Executive Committee

JTIのExecutive Committeeメンバー

（2015年4月1日現在）

Thomas A. McCoy
President and Chief Executive Officer

Masamichi Terabatake　寺畠　正道
Deputy CEO, Executive Vice President
Emerging Products & Corporate Strategy

Eddy Pirard
Executive Vice President
Business Development,
Corporate Affairs and
Corporate Communications

Jorge da Motta
Regional President Central Europe

Bruno Duguay
Senior Vice President Compliance and
Corporate Social Responsibility

Stefan Fitz
Regional President Asia Pacific

Roland Kostantos
Senior Vice President Finance,
Information Technology and Chief
Financial Officer

Paul Neumann
Senior Vice President Global Leaf

Howard Parks
Senior Vice President Marketing & Sales

Fadoul Pekhazis
Regional President Middle East,
Near East, Africa, Turkey and World Wide
Duty Free

Michel Poirier
Regional President Americas

Jörg Schappei
Senior Vice President Human Resources

Bill Schulz
Senior Vice President Global Supply
Chain

Takehisa Shibayama　柴山　武久
Senior Vice President Research &
Development

Kevin Tomlinson
Regional President CIS+

Vassilis Vovos
Regional President Western Europe

Wade Wright
Senior Vice President Legal &
Regulatory Affairs

Glossary of Terms

用語解説

Unless otherwise stated, terms and numbers reported in this glossary are in accordance with IFRS.

調整後営業利益： 営業利益＋買収に伴い生じた無形資産に係る償却費＋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

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）* ±（調整項目に係る税金相当額及び非支配持分損益）］／（期中平均株式数＋新株予約権による株式増加数）

*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

調整後当期利益： 当期利益（親会社所有者帰属）± 調整項目（収益及び費用）* ± 調整項目に係る税金相当額及び非支配持分損益*

*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

CAGR： 年平均成長率

Contraband： 正当な流通ルートから外れて、本来の仕向地ではない国へ、正規品が密輸されること。その国で納められるべき税金が納付されることはない。

為替一定：
（海外たばこ事業） 為替一定ベースの指標は、当年の実績を前年の為替レートに基づき算出し直したもの。
ただし、為替一定ベースの実績は追加的に提供しているものであり、国際会計基準（IFRS）に基づく財務報告に代わるものではない。

自社たばこ製品売上収益：
（海外たばこ事業） 物流事業、製造受託等を除き、水たばこ、Emerging Productの売上込み。

自社たばこ製品売上収益：
（国内たばこ事業） 輸入たばこ配送手数料収益等を控除

Counterfeit： 知的財産権で保護されている製品を、正当な製造権の貸与・譲渡を受けずに模倣し、消費者を欺いて販売すること。この場合も税金が納められることはない。

FCF： 営業活動キャッシュ・フロー＋投資活動キャッシュ・フロー　ただし以下を除く。

- 営業活動キャッシュ・フローから利息及び配当金の受取額とその税影響額／利息の支払額とその税影響額
- 投資活動キャッシュ・フローから、事業投資以外に係る、投資の取得による支出／投資の売却及び償還による収入／定期預金の預入による支出／定期預金の払出による収入／その他

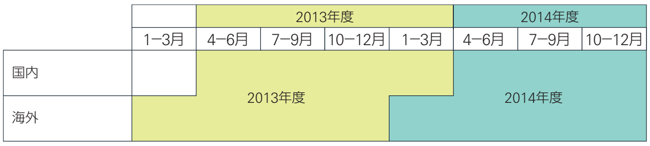
GFB： グローバル・フラッグシップ・ブランド
（Winston、Camel、MEVIUS、LD、Benson & Hedges、Silk Cut、Sobranie及びGlamour）

2014年度：

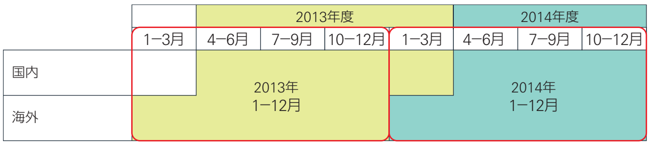
2014年12月期終了年度
連結決算日を3月31日から12月31日へ変更したことにより、国内事業は2014年4－12月の9ヶ月、海外事業は2014年1－12月の12ヶ月を2014年度に連結している（財務報告ベース）。

なお、各事業の状況をより正確に理解していただくために、比較可能な数値として全ての事業を2014年度を2014年1月1日から2014年12月31日とした場合の数値（Like-for-Likeベース）を示している。

2014年度実績（財務報告ベース）：
国内事業：2014年4月－12月（9ヶ月）
海外事業：2014年1月－12月（12ヶ月）



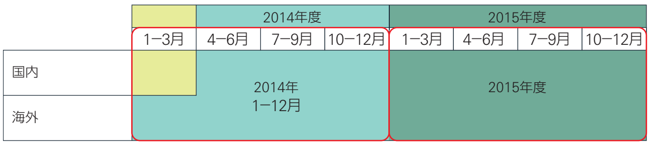
2014年1－12月実績（Like-for-Likeベース）：
比較数値として「全ての事業を12ヶ月ベースにした数値」を提示



2014年1－12月の全社「売上収益」「営業利益」「調整後営業利益」「親会社の所有者に帰属する当期利益」は、監査対象である有価証券報告書「経理の状況」に記載されております。
なお、2013年1－12月数値は、2014年1－12月実績と同様の方法で算定しておりますが、監査を受けていない参考数値です。

2015年度：

2015年12月期終了年度
2015年度見込みは、2014年1－12月実績との比較を実施



Illicit whites： ある国で正当に取り扱われている正規品を、安価で販売する目的で税金を納めずに、その国の非正規品市場へ密輸すること。

IFRS： 国際会計基準（JTグループは2012年3月31日よりIFRSを適用）

Restated： 「為替一定ベース（海外たばこ事業）」の説明を参照

売上収益： たばこ税及びその他の代理取引取扱高を除く。

当期利益： 親会社所有者に帰属する当期利益

テーブルマーク： テーブルマークホールディングス株式会社、テーブルマーク株式会社及びグループ会社を指す。

販売本数：
（海外たばこ事業） 水たばこ／Emerging Product／製造受託を除き、Fine Cut／Cigar／Pipe／Snus込み。

販売本数：
（国内たばこ事業） 国内免税販売及び中国事業部分を含まない。

Corporate Data

会社概要

本社

〒105-8422
東京都港区虎ノ門二丁目2番1号
電話：(03) 3582-3111 (代表)
Fax：(03) 5572-1441
URL：http://www.jti.co.jp/

設立

1985年4月1日

資本金

1,000億円

JT International S.A.

1, Rue de la Gabelle CH-1211 Geneva 26,
Switzerland
電話：41-22-7030-777
Fax：41-22-7030-789
URL: http://www.jti.com/

日本たばこ産業株式会社

東京都港区虎ノ門二丁目2番1号
〒105-8422
Tel: (03) 3582-3111
Fax: (03) 5572-1441
URL:http://www.jti.co.jp/

このアニュアルレポートは、VOC（揮発性有機化合物）が1%未満のノンVOCインキで印刷しています。

Printed in Japan