



JT International Investor Field Trip

1-6月期実績/通期見通し

Luxembourg / Trier

September 19-20, 2011

quality commitment innovation synergy



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

本プレゼンテーション内にてたばこのパッケージ写真が掲載されていますが、投資家に事業を説明する目的で作成されたものであり、消費者へのたばこの販売促進もしくは喫煙を促す目的ではありません。

Roland Kostantos

Chief Financial Officer



- 戦略フレームワーク
- 1-6月期実績
- クラスタ別1-6月期実績
- 通期見通し
- まとめ
- Appendix

- 戦略フレームワーク -



JTIミッション

JTグループの利益成長の牽引役

優先事項

質の高いトップライン成長

収益基盤の拡充

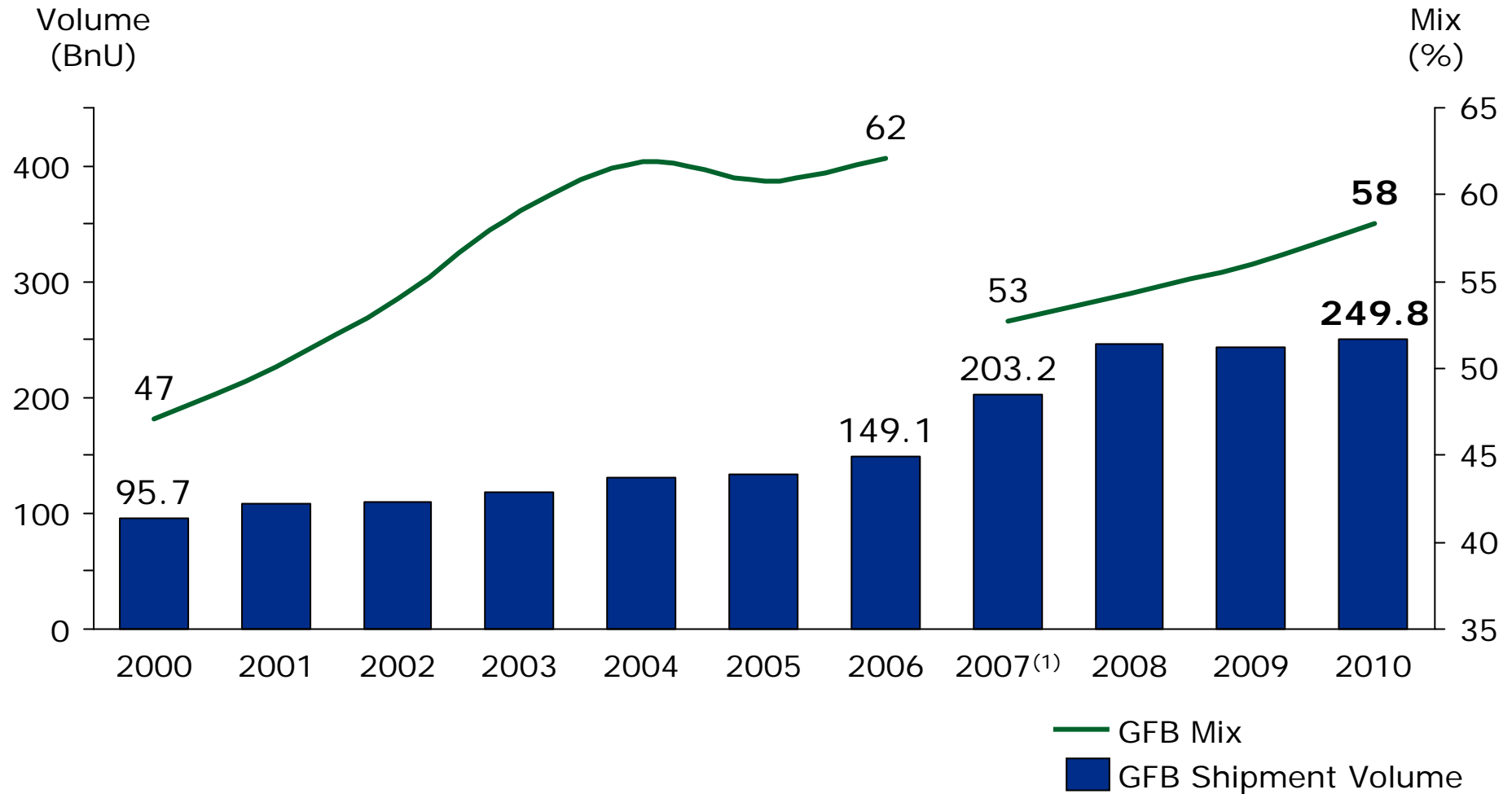
主要戦略

- 卓越したブランドの構築と育成
- 生産性向上の継続
- 責任・信用への更なる注力
- 成長の礎石となる人材の育成

GFBへの注力が質の高いトップライン成長を実現

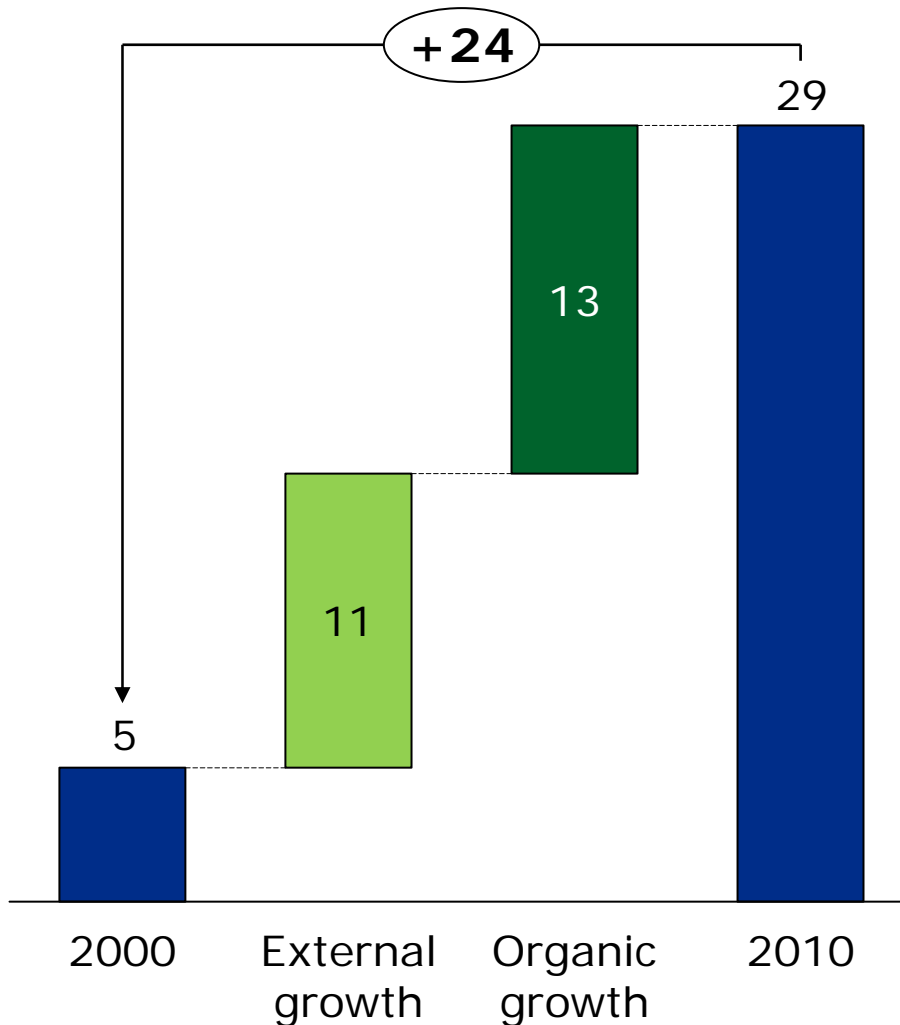


GFB Shipment Volume and GFB Mix within Total Shipment Volume (BNU, %)



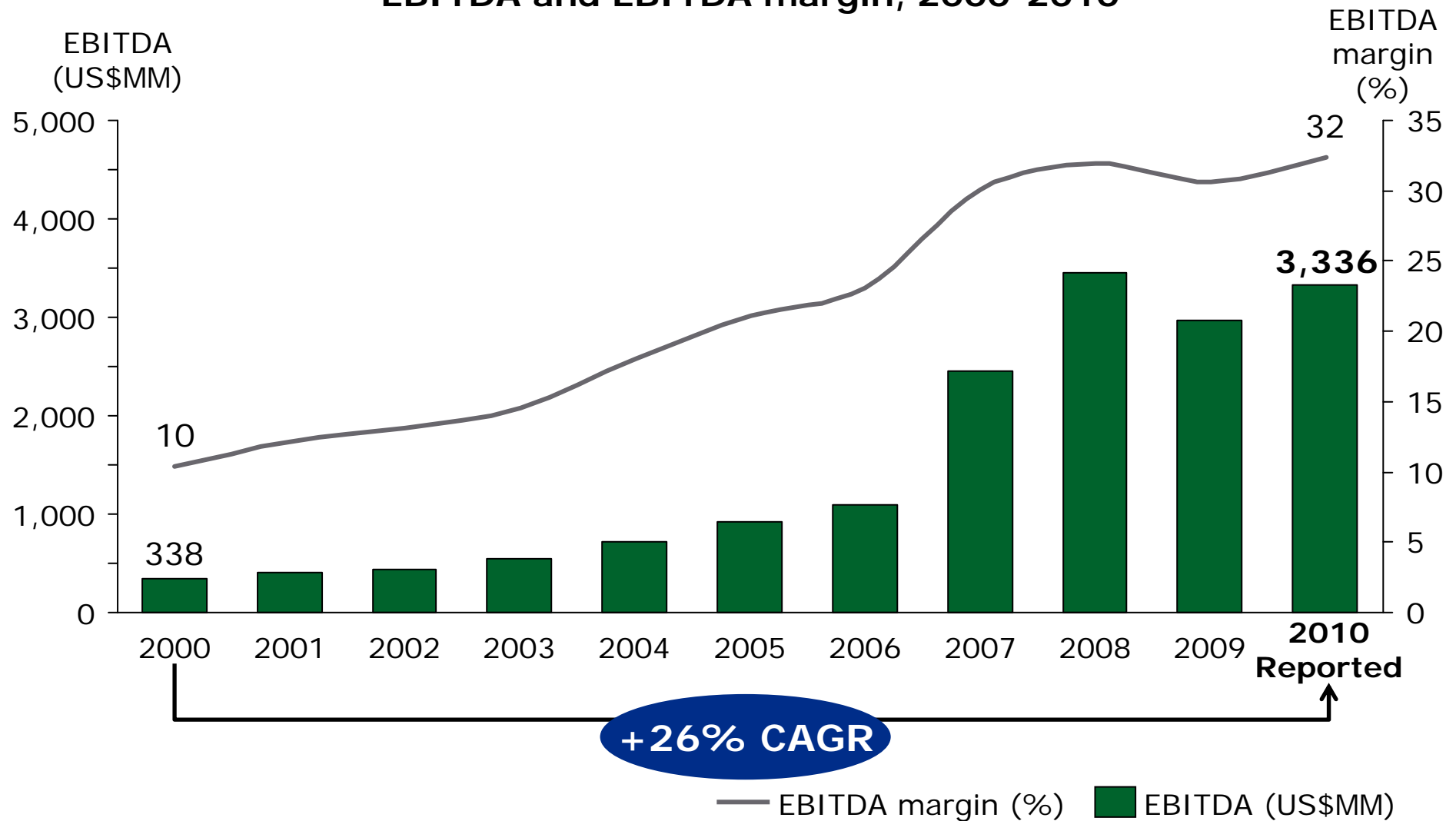
Note: (1) fGLH brands only 8.5 months consolidated

of markets above 20% SOM



- 29市場において20%以上のシェアを保有(2010年)
- 自律的成長及びM&Aによる成長により、10年間で20%以上のシェアを保有する市場を24市場も拡充
- ロシア、ウクライナ、英国、アイルランド、オーストリア、スウェーデン、台湾、マレーシア、タンザニア、ヨルダン等の23市場において、市場シェア1・2位を獲得

EBITDA and EBITDA margin, 2000-2010



Note: (1) As of 2009, EBITDA margin excludes distribution, private label, contract manufacturing and other peripheral businesses
 (2) 2010 results are based on IFRS

- 1-6月期実績 -



Year-over-Year Growth

Total Shipment Volumes	0.1%
GFB Shipment Volumes	3.2%
Core Net Sales⁽¹⁾⁽²⁾	6.2%
EBITDA⁽²⁾	13.4%

Note: (1) Core Net Sales excludes revenue from distribution, private label, contract manufacturing and other peripheral businesses

(2) At constant rates of exchange

充実したGFBポートフォリオによる成長継続

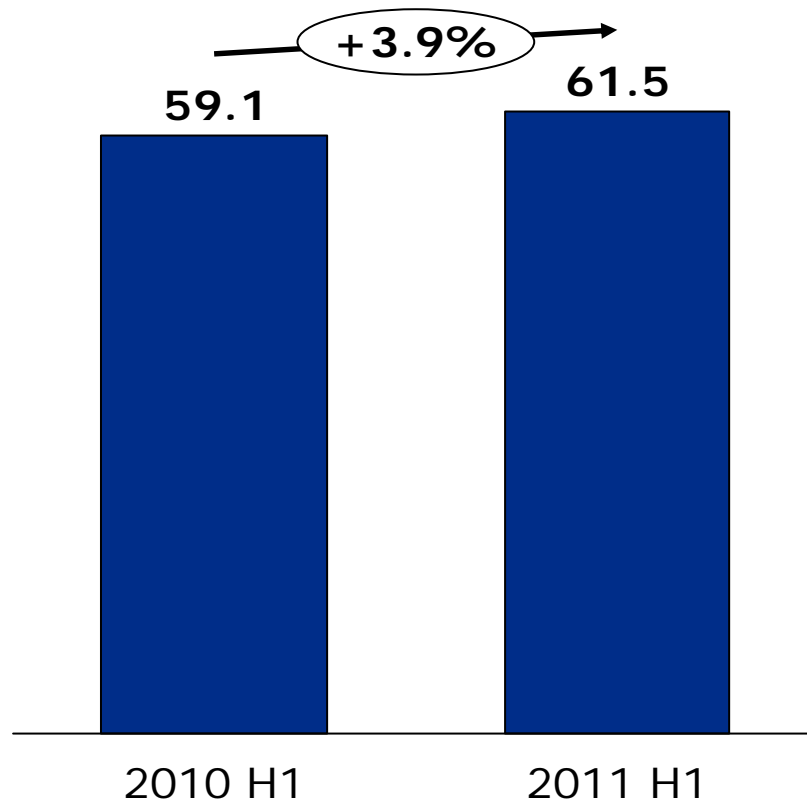


2011 H1 GFB shipment volumes vs. 2010 (BnU)

		% Total Shipment Volume	YoY Growth
2010 H1	118.3	58%	-2%
Engine	1.7	40%	2%
Stronghold	2.0	17%	6%
Future Potential	0.0	3%	1%
2011 H1	122.0	60%	3%



Winston shipment volume (BnU)



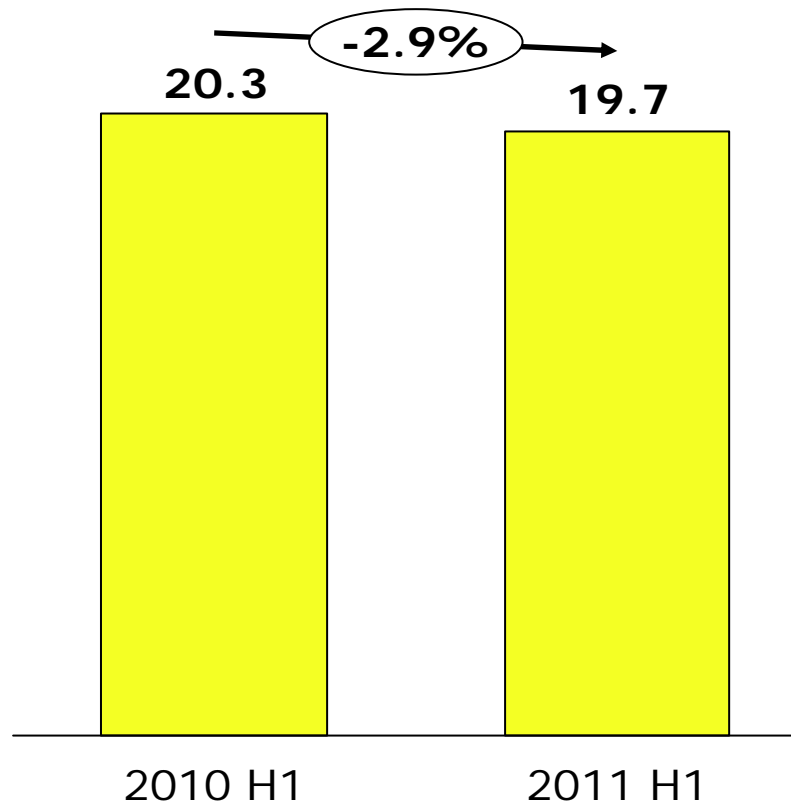
- 世界に広がる多くの市場において、新しいお客様を獲得
- 新興市場でのアップトレーディング、成熟市場でのダウントレーディングのトレンド享受



このスライドは投資家に業績を説明する目的で作成されたものです。消費者へのたばこの販売もしくは喫煙を促す目的ではありません。



Camel shipment volume (BnU)



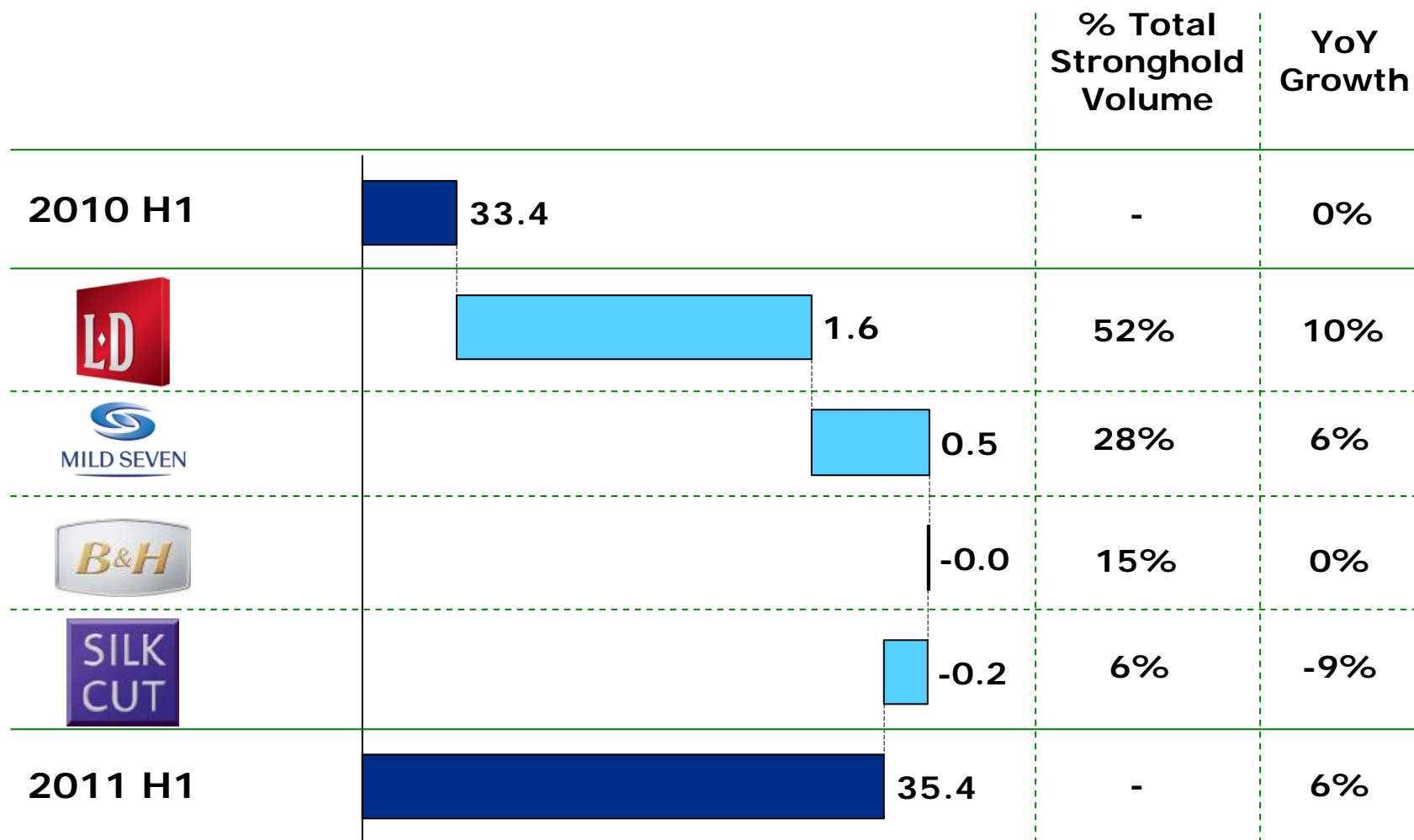
- スペインの総需要減少影響を受ける
- スペイン除きでは、トルコ及びフランスでの好調なパフォーマンスを受け1.3%成長



このスライドは投資家に業績を説明する目的で作成されたものです。消費者へのたばこの販売もしくは喫煙を促す目的ではありません。

Strongholdブランド – LD, Mild Seven, B&H, Silk Cut: LDとMild Sevenが6%もの成長を牽引

2011 H1 GFB shipment volumes vs. 2010 (BNU)



ほぼ全ての主要市場においてシェア伸長、競争力の強さを顕示

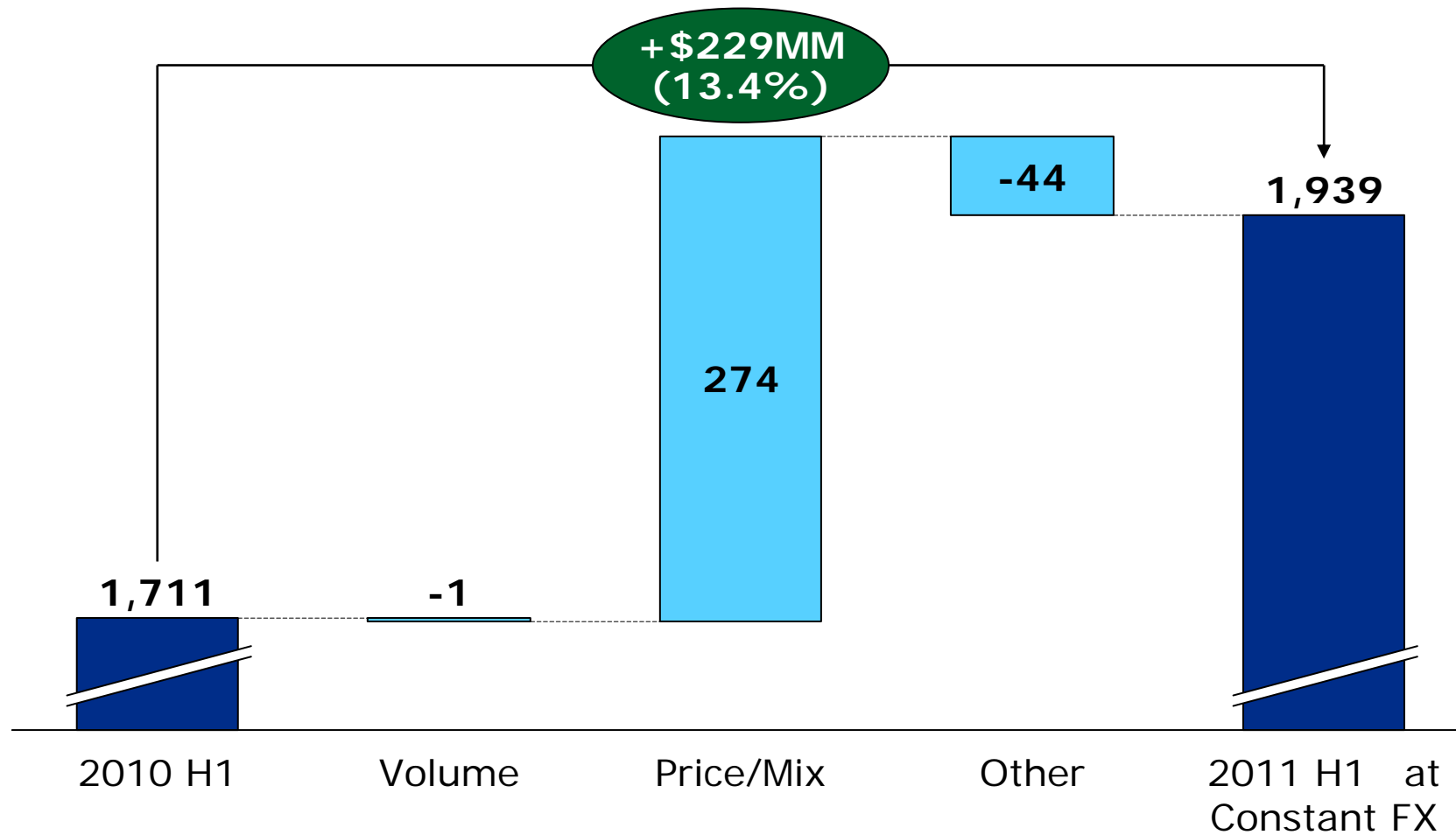


	2011 ⁽¹⁾	ppt. change vs. last year
Russia	37.1%	+0.2
France	16.2%	+0.6
Italy	20.3%	+1.2
Spain	20.5%	-0.1
UK	39.1%	+0.2
Turkey	23.5%	+2.5
Taiwan	38.4%	+1.2

Note: (1) 12 month moving average share of market; market shares do not include Roll-Your-Own / Make-Your-Own

Source: AC Nielsen, Logista, Altadis and JTI estimates

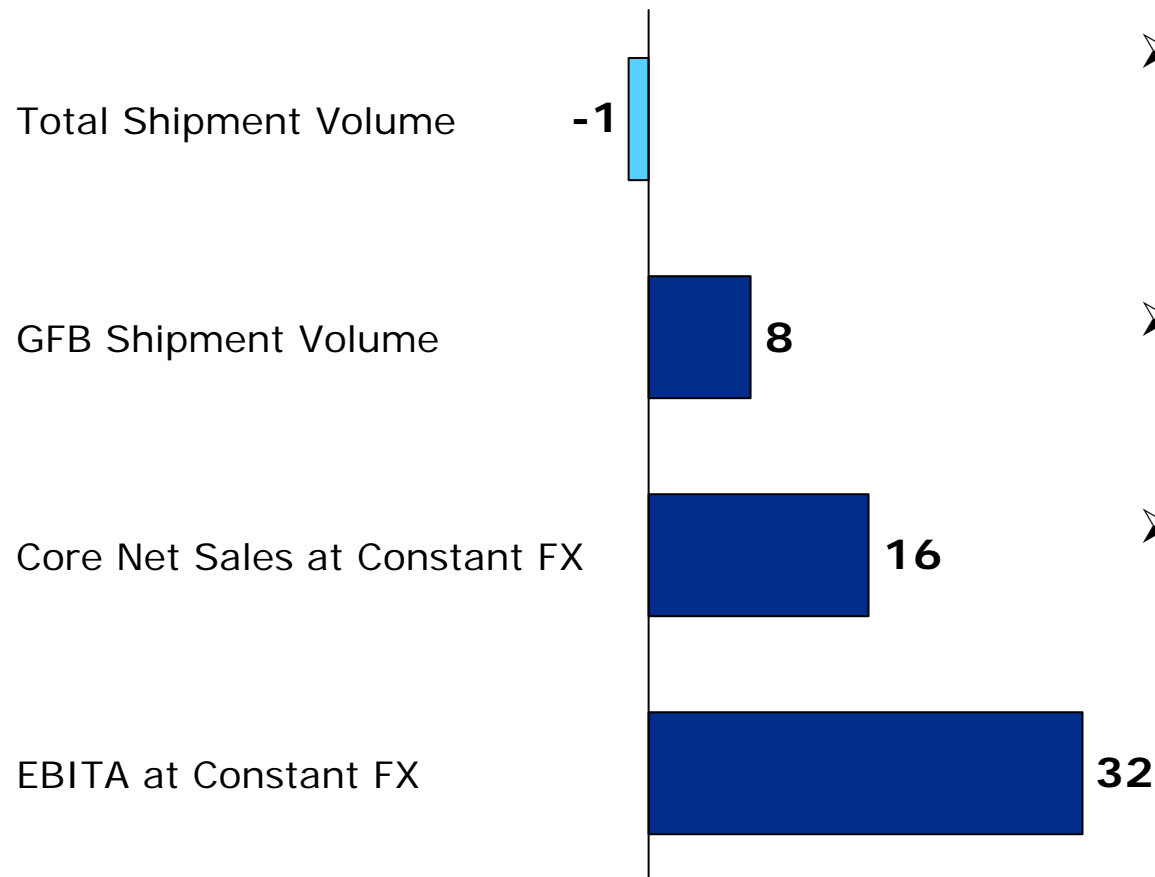
H1 EBITDA Roadmap (\$MM)



- クラスター別1-6月期実績 -



Year-over-year growth, 1H 2011 vs. 1H 2010, %



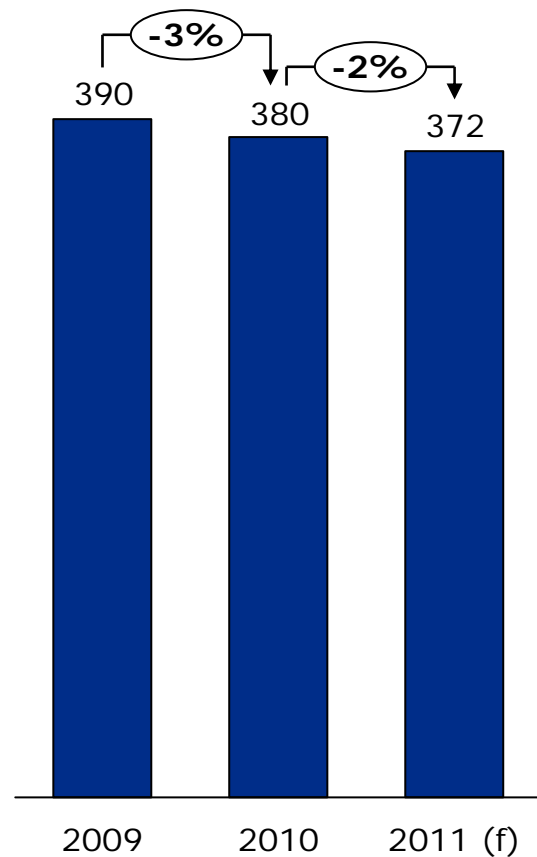
➤ GFB数量と単価上昇が調整後税抜売上高、EBITAの成長を牽引

➤ ロシア、ルーマニア、カザフスタンで値上げを実施

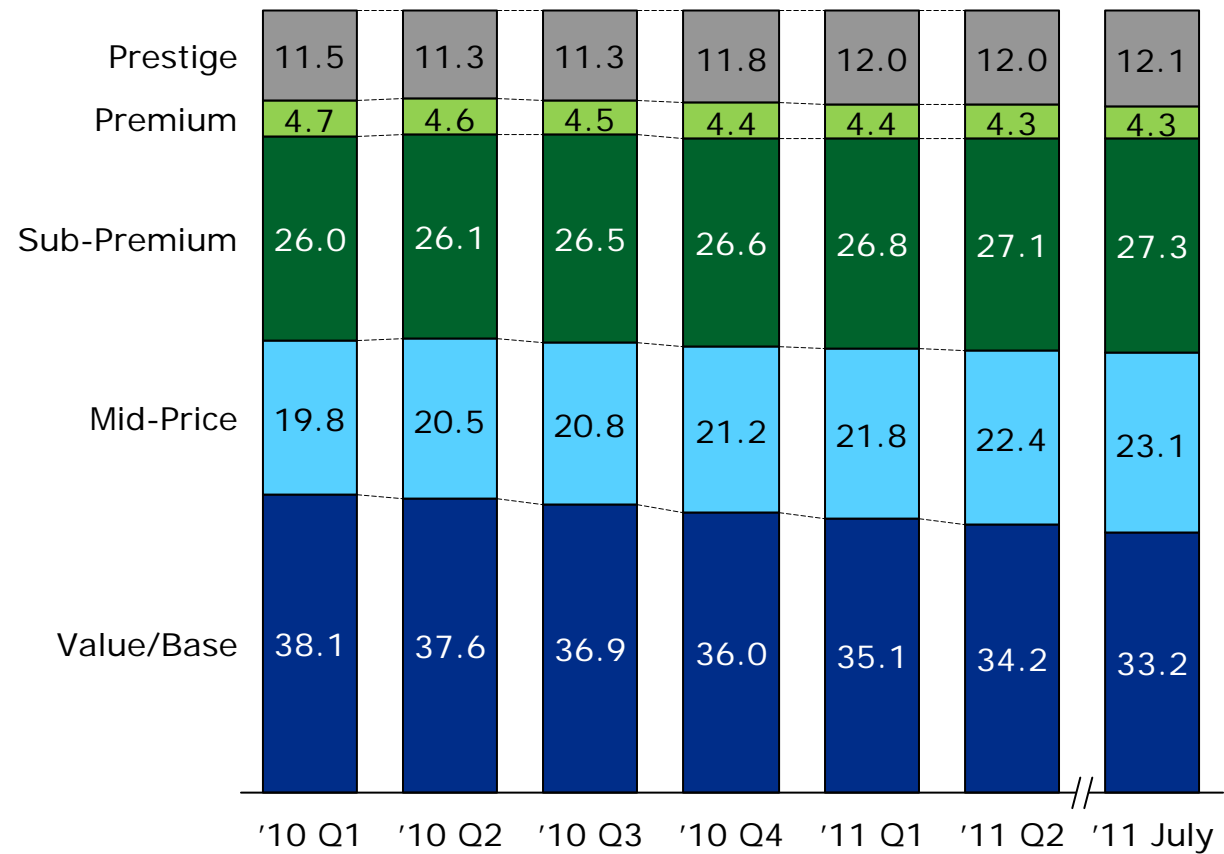
➤ ウクライナ、ベラルーシでは、事業環境が不安定

Note: Core Net Sales excludes revenue from distribution, private label, contract manufacturing and other peripheral businesses

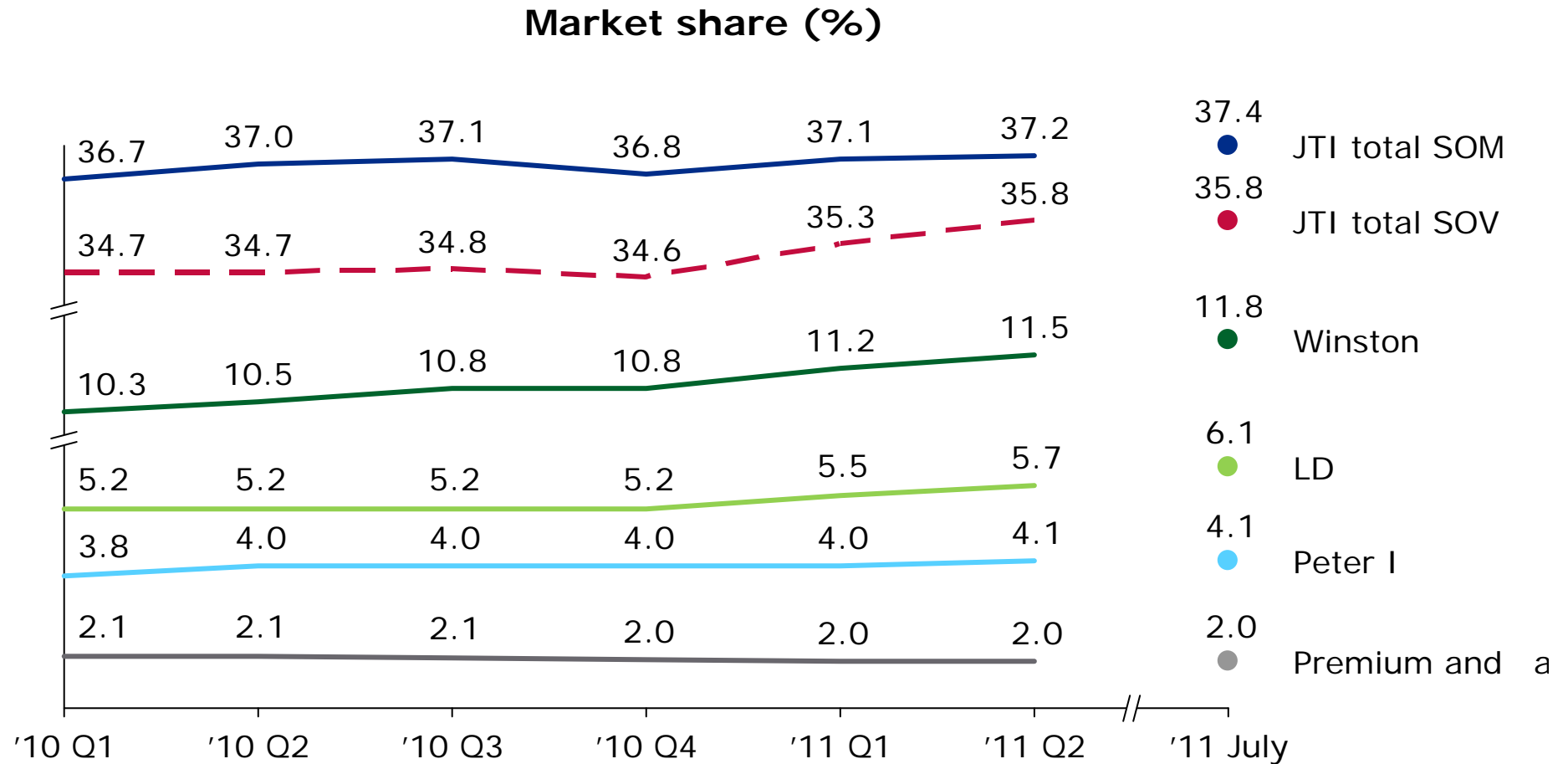
Total Industry Size (BnU)



RMC Price Segment Evolution (%)



ロシア: 市場シェア首位の地位を更に強化



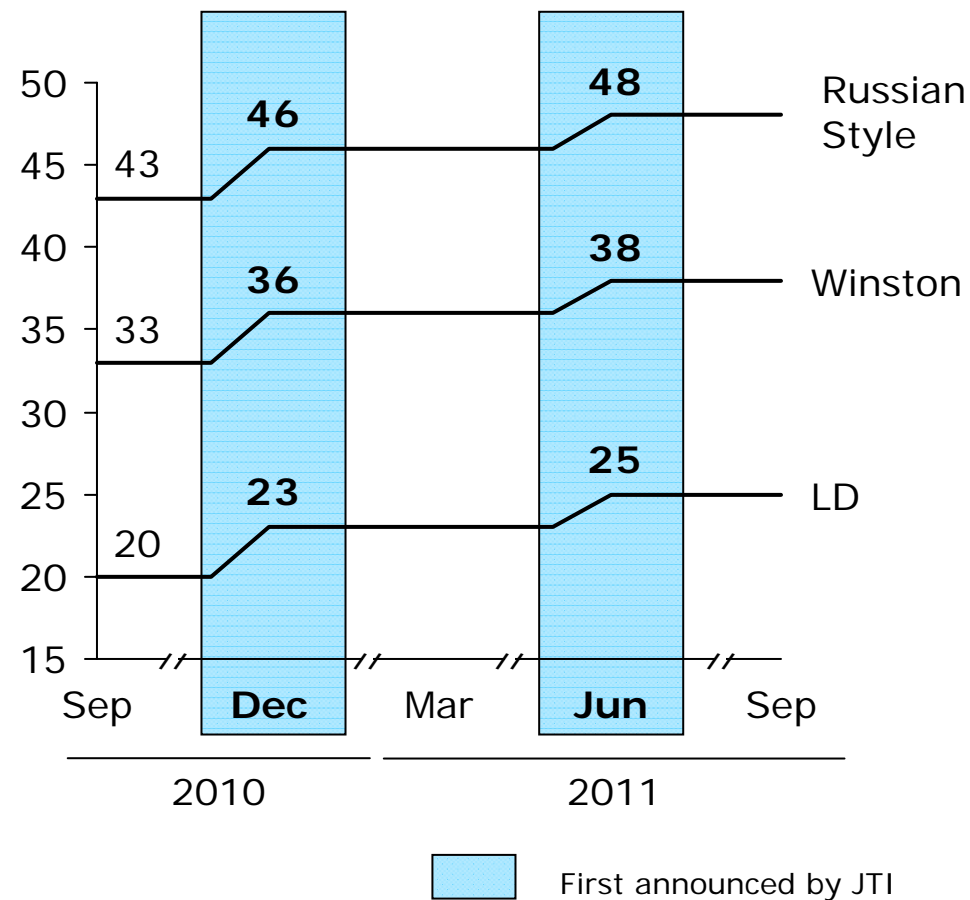
Source: AC Nielsen, July SOM is on a monthly basis

ロシア: 着実に値上げを実施できる市場環境は継続、引き続き合理的な規制環境を期待



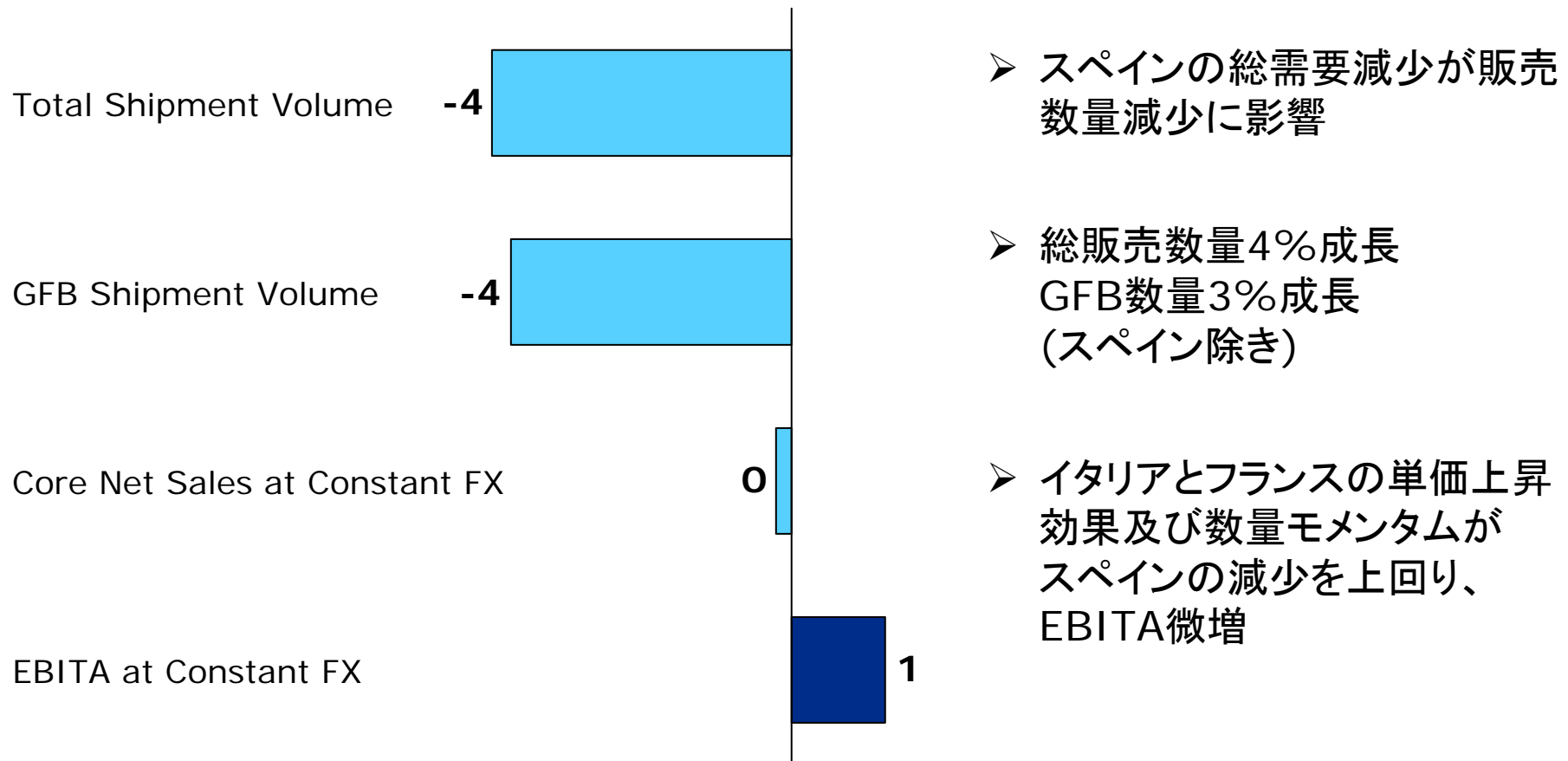
- マーケットリーダーとして継続的に値上げを主導
- 政府が議会に提出した増税法案は、以前に話題になっていた増税案と比較して、バランスのとれた合理的なもの (増税法案設立は11年Q4頃)
- 8月中旬-保健省が喫煙規制の草案を発表。最終的な規制法案が合理的なものになることを要望

Pricing evolution Sep. '10-Sep. '11 (RUB/20 pack)



South and West Europe: スペインでの減少にも関わらず堅実なパフォーマンス

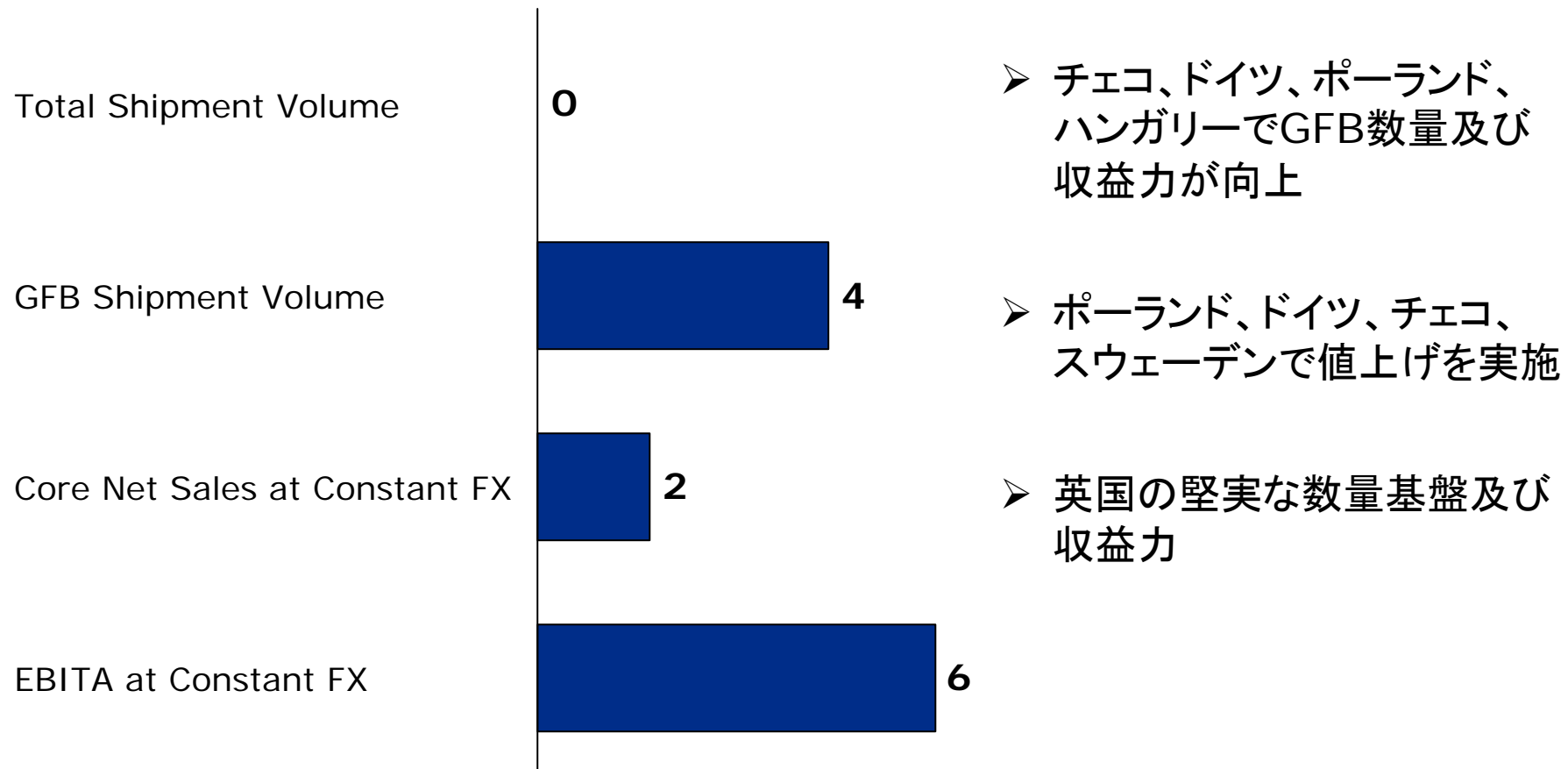
Year-over-year growth, 1H 2011 vs. 1H 2010, %



Note: Core Net Sales excludes revenue from distribution, private label, contract manufacturing and other peripheral businesses

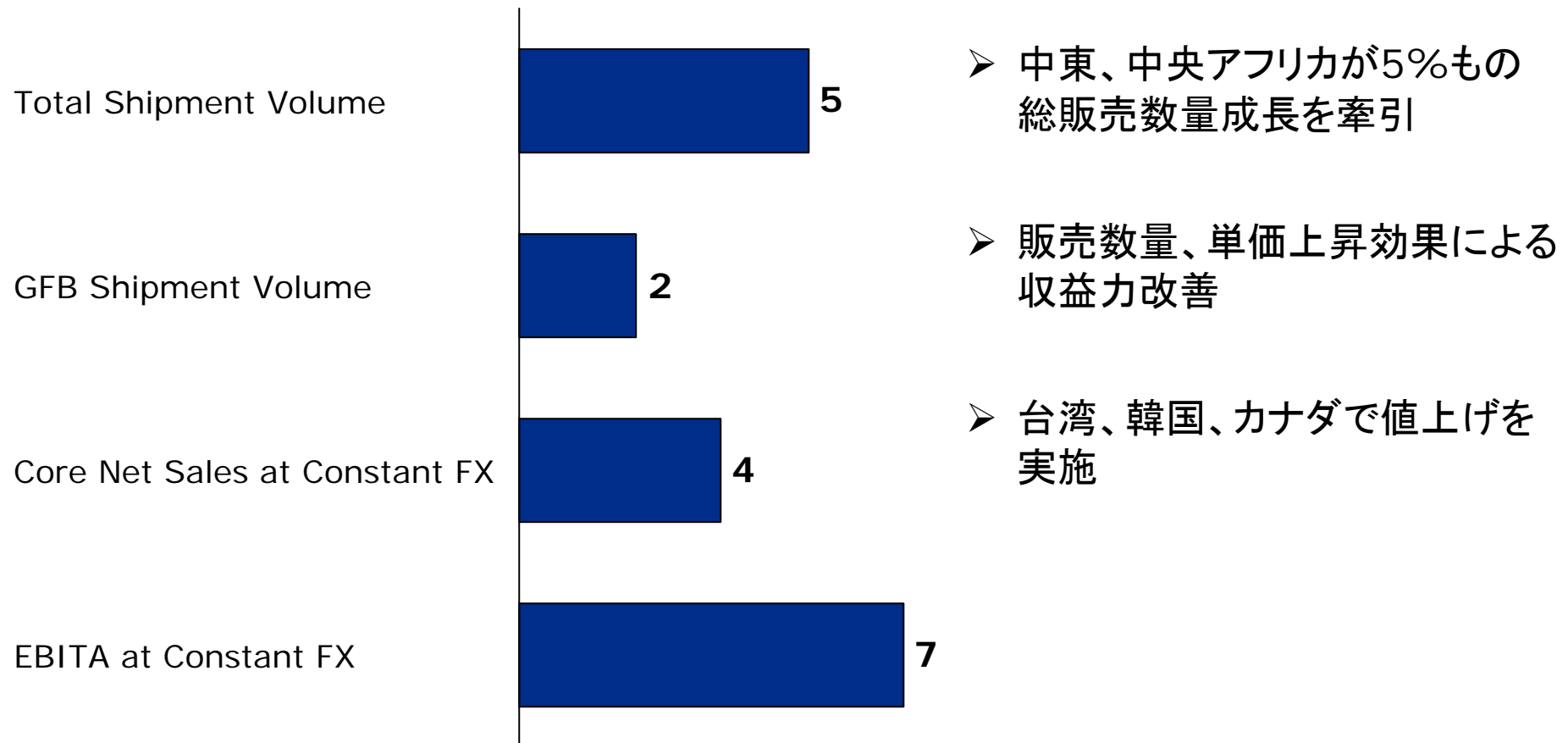
North and Central Europe: 市場規模及び収益力が拡大

Year-over-year growth, 1H 2011 vs. 1H 2010, %



Rest-of-the-World: 将来の持続可能な成長基盤が拡大

Year-over-year growth, 1H 2011 vs. 1H 2010, %



Note: Core Net Sales excludes revenue from distribution, private label, contract manufacturing and other peripheral businesses

- 通期見通し -



	Year-over-Year Growth		
	H1 Act	Aug. YTD	Full Year Outlook
Total Shipment Volumes	0.1%	0.0%	0.0%
GFB Shipment Volumes	3.2%	3.7%	2.7%
Core Net Sales⁽¹⁾⁽²⁾	6.2%		7.6%
EBITDA⁽²⁾	13.4%		11.2%

Note: (1) Core Net Sales excludes revenue from distribution, private label, contract manufacturing and other peripheral businesses

(2) At constant rates of exchange

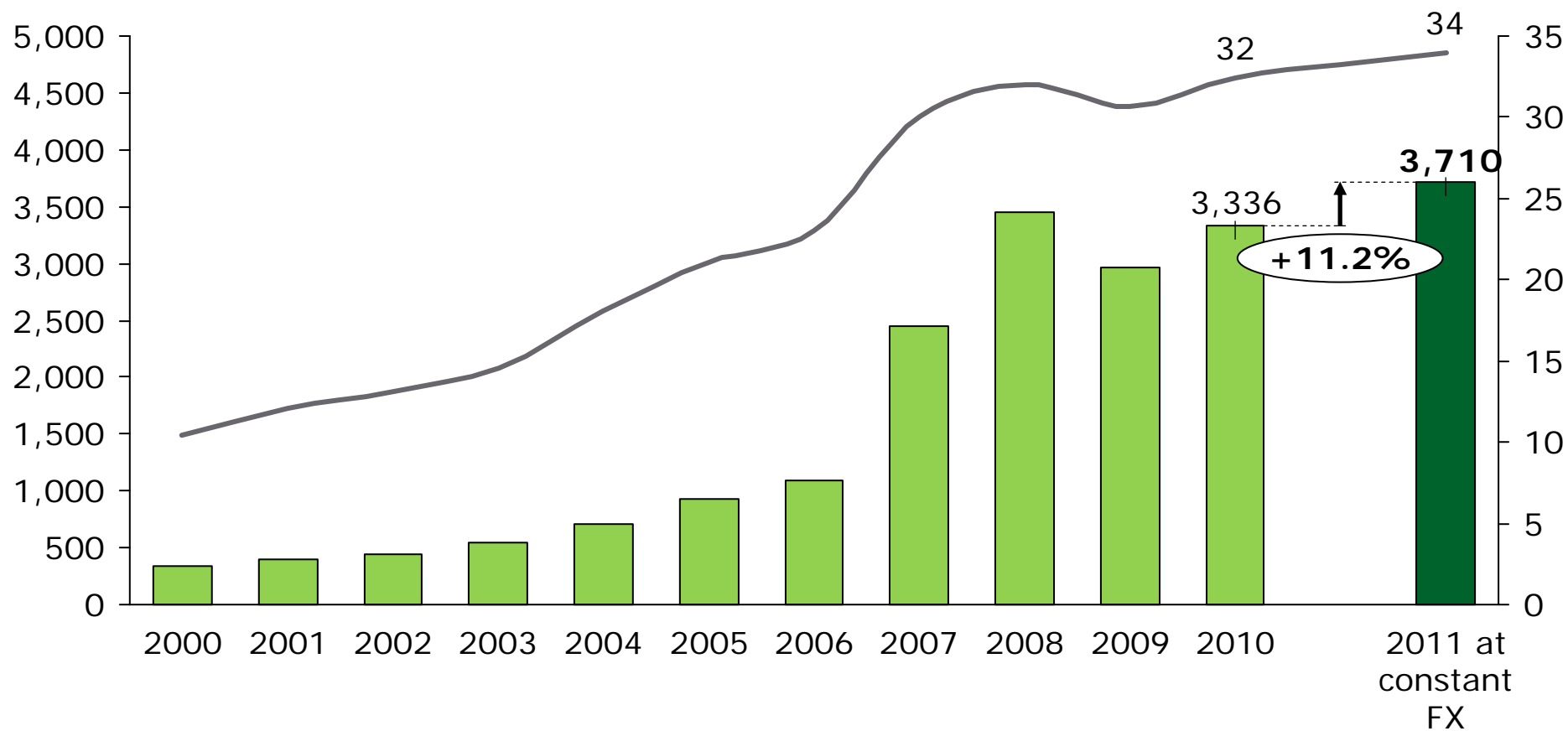
実勢はRUB安傾向も、1-8月期中平均レートはほぼ見込レート通りの動き



	8 month average		Weekly average	Full Year	
	2011 Act	Change vs. 2010	Sept. 12-16	2011 Assumption	Change vs. 2010
RUB	28.57	6%	30.40	28.50	7%
GBP	0.62	5%	0.63	0.61	7%
EUR	0.72	4%	0.73	0.70	7%
CHF	0.89	21%	0.88	0.90	17%
TWD	29.11	10%	29.54	28.70	11%

EBITDA and EBITDA margin, 2000-2011

■ EBITDA (US\$MM)
 — EBITDA margin (%)



Note: Excludes impact of HCTF acquisition

Haggar Cigarette & Tobacco Factory Ltd (HCTF)

買収による収益基盤強化

このスライドは投資家に業績を説明する目的で作成されたものです。消費者へのたばこの販売もしくは喫煙を促す目的ではありません。

- スーダン共和国及び南スーダン共和国においてマーケットリーダーへ
- アフリカにおける地域ポートフォリオ及び収益力を強化
- クロージングは2011年11月を予定（見込には織り込まれていない）

たばこ市場

- 市場規模: 約55億本
- 市場成長率: 年平均8%(2003-2010年)

HCTFについて

- 2010年販売数量: 45億本
- 市場シェア: 82%(Bringi: 69%)
- 工場数: 2工場
- 従業員数: 925人(7月時点)

買収条件

- 買収金額: 約450百万USDル
- EBITDA倍率: 9.9倍



- まとめ -



- 成長戦略の優先事項実行に引き続き注力
 - 質の高いトップライン成長
 - 収益基盤の拡充

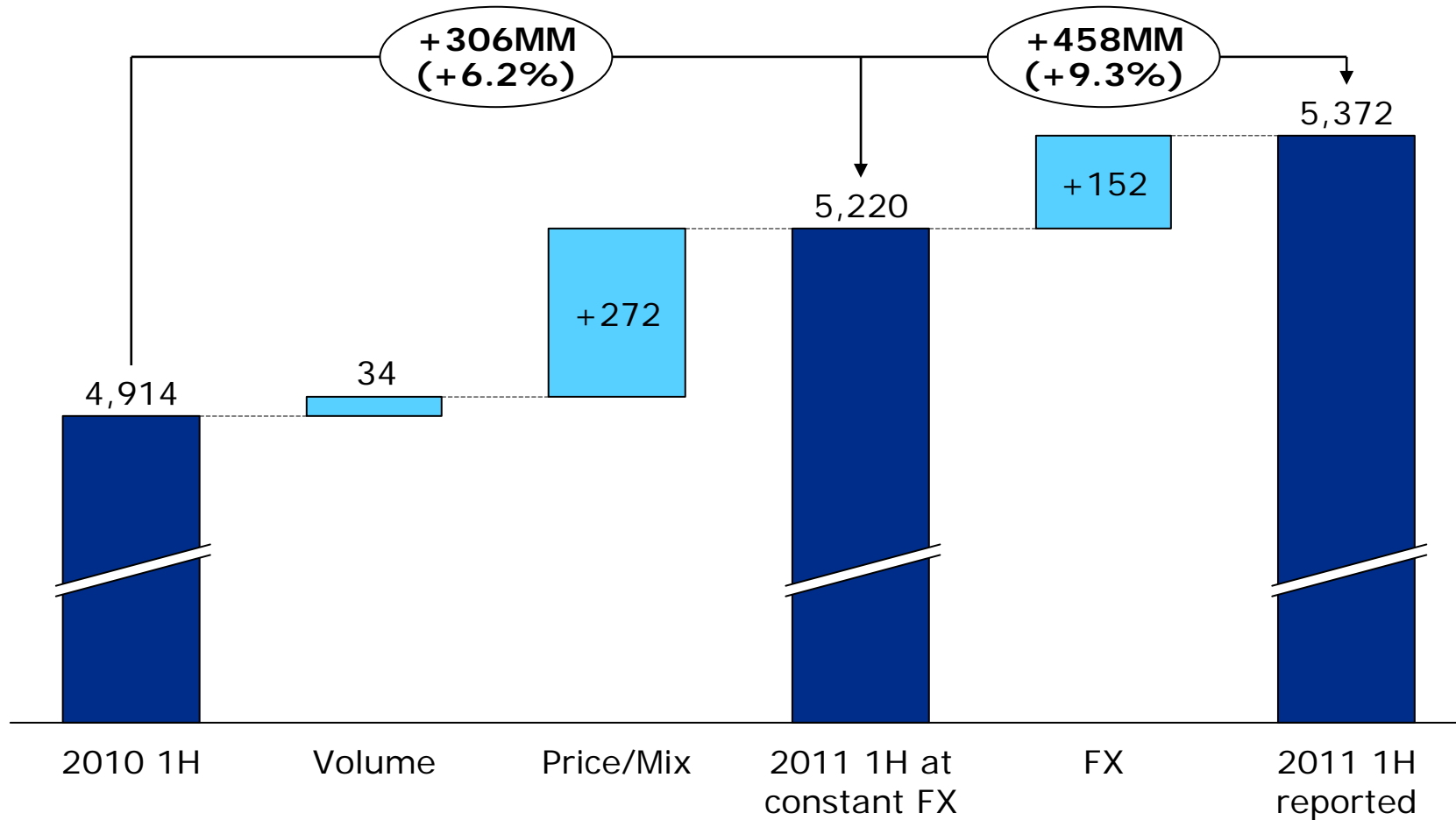
- 上期の力強いパフォーマンス:
 - 着実な値上げ
 - GFB3.2%成長
 - ほぼ全ての主要市場におけるシェア伸長
 - 強固な為替中立ベースEBITDA13.4%、財務報告ベースEBITDA14.7%成長

- 為替中立ベースEBITDA11.2%成長の実現に向け順調な推移

- Appendix -

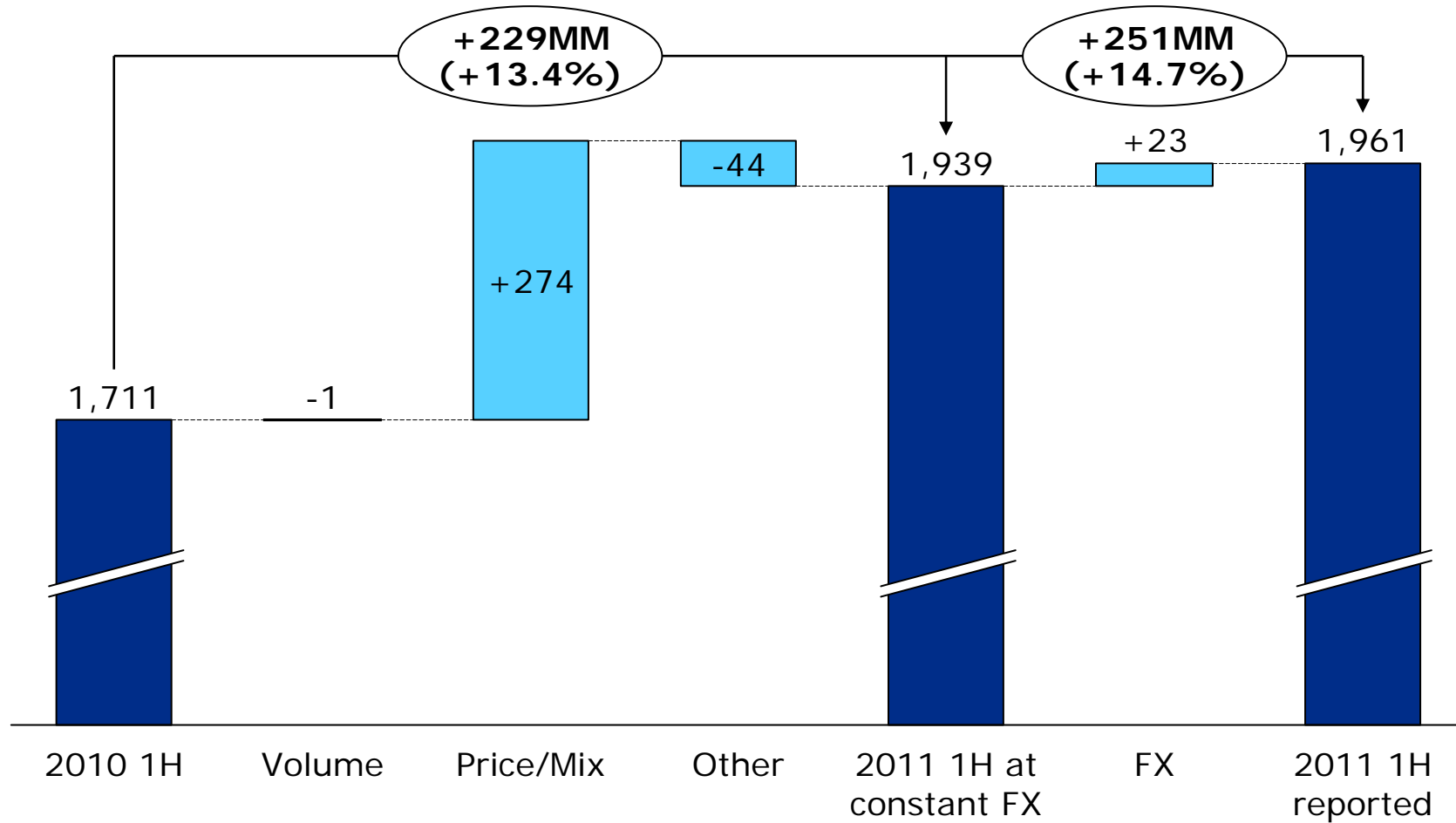


2011 1H core net sales vs. 2010 (\$MM)



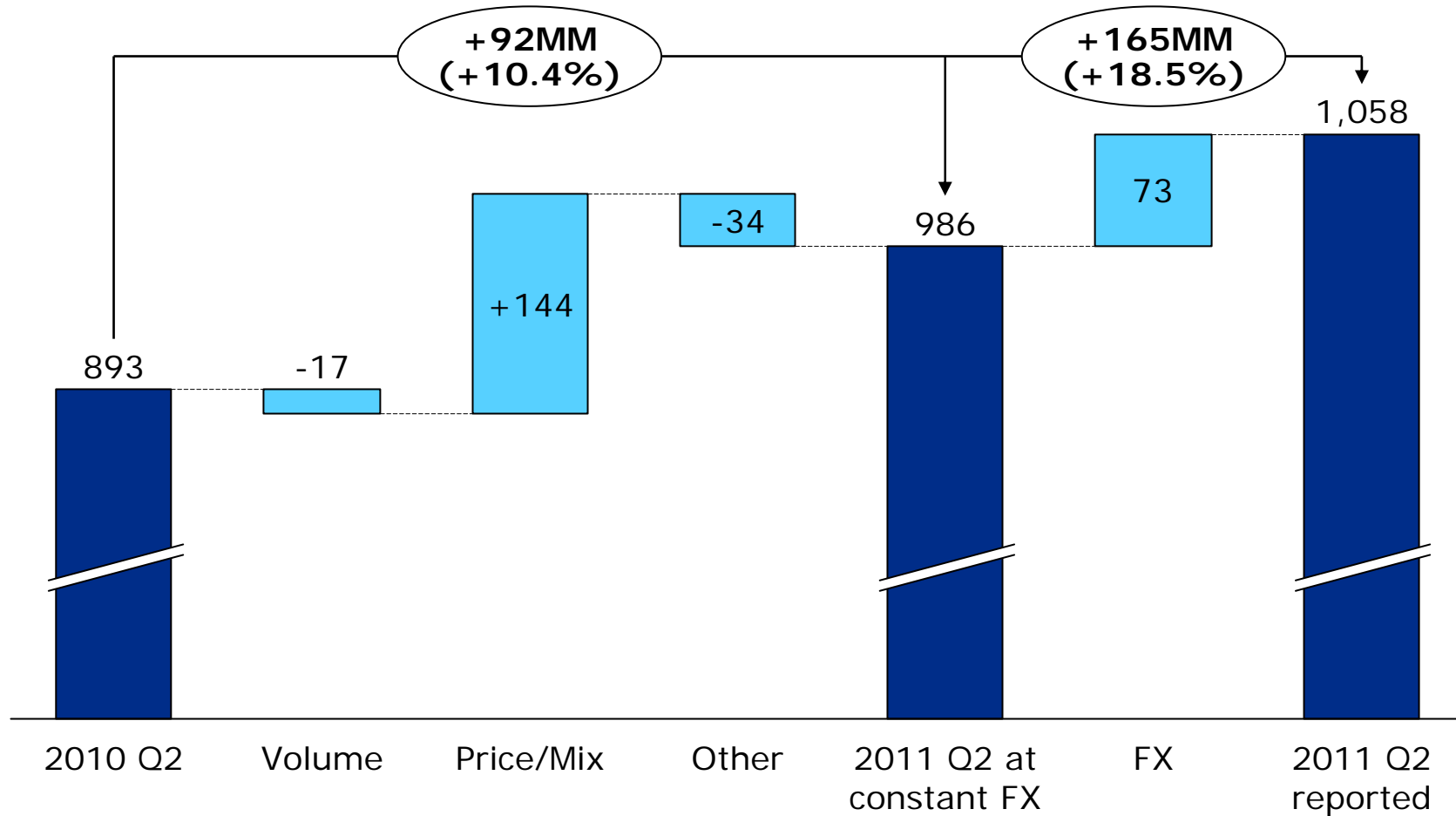
Note: Core Net Sales excludes revenue from distribution, private label, contract manufacturing and other peripheral businesses

2011 1H EBITDA vs. 2010 (\$MM)



Note: Core Net Sales excludes revenue from distribution, private label, contract manufacturing and other peripheral businesses

2011 Q2 EBITDA vs. 2010 (\$MM)



Note: Core Net Sales excludes revenue from distribution, private label, contract manufacturing and other peripheral businesses