

Welcome to
the Delight World

日本たばこ産業株式会社
2005年3月期第3四半期事業報告書

Vol.8

株主の皆様へ

2005年3月期第3四半期(4~12月)決算のご報告

2004年海外たばこ事業 機関投資家向け説明会

文豪たちとたばこ

尾崎紅葉

群雄割拠

たばこ新商品のご案内

新商品のご紹介

「Miss Parlor 桃の天然水」2月21日からリニューアル新発売

「ルーツ アロマブラックボトル」好評発売中

「新鮮卵のふっくらオムレツ」好評発売中

「あさりと筍ごはん」リニューアル新発売

表紙の花：スイセン

ニュース掲示板

MEET YOUR DELIGHT
チャレンジャーたちの軌跡

SEC創世記「あなたが気づけばマナーは変わる。」

株主様アンケート結果

MEET
YOUR
DELIGHT 



「JT PLAN-V」達成に向けて

2005年3月期は、マールボロ・ライセンス契約が終了する来年度以降において、私どもが成長戦略に専念できる体制を確立するための重要な年でございます。JT PLAN-Vの達成に向け、必要な施策を着実に実行してきており、来年度以降、成長戦略に専念できる体制をほぼ確立できたと考えています。

まず、コスト構造の見直しでは、事業環境の変化に即応し、JT PLAN-Vでは予定していなかった都城原料工場を含め、製造拠点の適正化を図るとともに、全社的に希望退職者の募集等を行うなど、グループを挙げて取り組みました。その結果、8工場が閉鎖し10工場体制が整うと同時に、希望退職プログラムに応募した5,796名の社員が退職する予定です。また葉たばこ農家の廃作募集にも取り組みました。

同時に、売上成長に向けた様々な取り組みも着実に軌道に乗っています。国内たばこ事業では、「魅力溢れる若々しい新製品」をテストマーケティングという新たな手法を導入することで多数発売し、全国拡販に

つなげております。既存ブランドにおいても主力ブランドのデザインを大幅に刷新し、更なる競争力強化を行っています。加えて、今年の5月からは日本国内においてもキャメル、ウィンストン、セーラム、ピアニッシモがJTの製品ラインアップに加わることとなり、ブランド・ポートフォリオ強化が一層進みます。

海外たばこ事業では、引き続きJTグループの利益成長の牽引役として、主力ブランド、中核市場に資源を集中しておりますが、イタリア・メキシコにおけるキャメルや台湾におけるマイルドセブンが堅実な成長を続け、ロシア・イタリア等ではウィンストンが大きく成長しております。

医薬事業では、次代の柱を目指したパイプラインの更なる充実・強化に取り組んでおりますが、JTT-705のロシュ社への導出により、JTの研究開発力を改めて世界に発信することができました。

食品事業については、JT PLAN-Vの目標としていた「連結営業利益の黒字化」を2004年度に1年前倒しで達成できる見込です。利益構造の改革も着実に進展し、今後の更なる発展に向けて確かな手応えを感じております。

2005年3月期第3四半期決算の概要

これらの結果、2005年3月期第3四半期（4～12月）決算は、表1をご覧くださいとおり、増収・増益となりました。事業別に、営業利益、EBITDAの増益要因をご説明しますと、たばこ事業では、国内における積極的な新製品投入や一昨年7月の定価改定時の価格戦略といったトップライン施策やコスト削減の実施、海外ではキャメル、ウィンストン、マイルドセブン、セーラム

のグローバル旗艦ブランドの伸びを主因とした利益拡大が、増益に寄与しました。

医薬事業では、開発化合物の導出に伴う一時的収入、食品事業では、事業の拡大およびコスト削減に取り組んだ結果、営業利益の黒字化を達成しました。

経常利益は、営業利益、EBITDAの増益に加え、金融収支の改善等により、増益

となりました。四半期純損益は、JT PLAN-V達成に向けた諸施策の進展による費用の増加があったものの、前年度に共済年金給付負担金を一括処理したこと、今年度はREITへの不動産売却等により固定資産売却益が増加したことにより、大幅に改善しました。

表1 2005年3月期第3四半期実績

(単位：億円)

	2004年3月期第3四半期累計 (4月 12月)	2005年3月期第3四半期累計 (4月 12月)	増減
税込売上高	35,541	35,964	422
税抜売上高	15,565	15,480	-85
EBITDA	3,047	3,247	200
営業利益	2,011	2,303	291
経常利益	1,871	2,274	402
純損益	-59	1,314	1,373

2005年3月期の通期業績予想について

2005年3月期の営業利益、EBITDA、経常利益は、表2をご覧くださいとおり、中間時見込みに比べて上方修正し、3期連続

で最高益を更新する見込みです。主な要因は、国内たばこ事業におけるコスト削減の更なる進展です。

一方、JT PLAN-V達成に向けた諸施策の進展により、特別損失の増加が見込まれるため、当期純利益は下方修正しました。

表2 2005年3月期業績予想

(単位：億円)

	中間時見込	第3四半期時見込	増減
売上高	46,700	46,600	-100
EBITDA	3,880	3,950	70
営業利益	2,600	2,680	80
経常利益	2,530	2,630	100
当期純利益	790	560	-230
FCF	2,350	2,700	350

JTグループの 一層の飛躍に向けて

最後に、全社の共通課題についてご説明いたします。企業にとって「人材」は最大の資産であります。今回の希望退職者募集等により多くの社員が今年度末に退職いたします。JTグループを預かる者としてこれを重く受け止め、全社一丸となって今後の企業の発展、成長に向け邁進してまいり所存です。企業の成長を支える人材の育成、職場の活性化にも引き続き取り組んでまいります。

また、昨今、CSRすなわち企業の社会的責任に対して、企業を取り巻くステークホルダーの関心が高まっています。私たちJTグループの社会的責任は、まさにブランディング宣言そのものであり、「事業活動を通じて、全てのステークホルダーにかけがえのないディライトを高い次元でバランスよく実現すること」、それにより、社会にとってかけがえのない企業として存続し続けることであります。

JTは、従来から積極的にCSRに取り組んでまいりましたが、2005年は、会社化20周年に当たり、植林活動などの社会貢献について、更に強化を図って行きたいと考えています。また、環境への取り組みにつきましては、その対象を、従来のJT単体からグループへ拡大した「JTグループ環境行動計画」を2005年度からスタートさせます。

2005年は、JTの一層の飛躍へのスタート地点となる重要な年です。JT PLAN-Vで掲げた企業像の実現に向け、今後とも一層気を引き締め、事業運営に邁進してまいります。

最後に、2004年11月の株主優待品送付時に実施しました株主様アンケートにご協力いただきありがとうございます。株主様からの貴重なご意見・ご要望を今後のJT

グループの一層の飛躍に活かしてまいりたいと思います。

アンケートの集計結果についてはP.19-20をご参照ください。

2005年2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

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2003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。また、当社は、フィリップモリス社とのマールポ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を本年4月末日をもって終了する予定です。これらによる事業量低下リスクに対し、当社は、中期経営計画「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発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3四半期においては、昨年7月、8都道府県において、8ブランド12銘柄（タール1mg製品は1銘柄、メンソール製品は4銘柄、300円以上製品は9銘柄、D-spec製品（注）は2銘柄）を地域限定で発売するとともに、「マイルドセブン・プライム・メンソール・ライト・ボックス（昨年9月から）」他5銘柄を全国拡販いたしました。

（注）D-spec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

なお、本年2月からは、12府県において、6ブランド6銘柄（タール1mg製品は2銘柄、メンソール製品は2銘柄、300円以上製品は5銘柄、D-spec製品は3銘柄）を地域限定で発売するとともに、「マイルドセブン・プライム・ライト・ボックス」他5銘柄の販売エリアの拡大を行っております。

コスト構造改革としては、中期経営計画「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。たばこ製造工場については、本年4月からの全国10工場体制に向けて、準備を進めているところであり、国内原料部門についても、昨年7月より、組織再編を段階的に実施しております。また、当社グループの外国産葉たばこ原料購買機能の最適化に向け、昨年4月より機能再編および組織変更を進めており、その一環として、昨年9月以降、海外子会社JT Proserve Inc.の解散・清算に向けた手続きを行っております。さらには、昨年9月に、葉たばこ原料処理工場のうち都城工場を本年3月末に閉鎖することを決定するなど、コスト競争力強化に向けた施策を順次進めております。

当第3四半期における国産紙巻たばこの販売数量は、総需要の減少傾向が続く中、2003年7月からのたばこ税の増税実施に伴う定価改定の影響により、前年同期に比べ35億本減少し、1,655億本（注）（前年同期比2.1%減）となりました。また、シェアは前年同期と変わらず72.9%、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41円増）となりました。

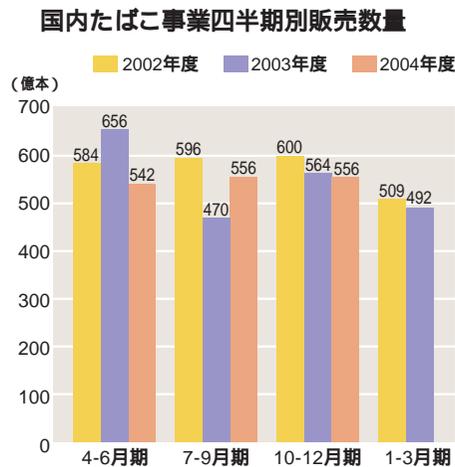
（注）国内たばこ事業には、当該数値の他に、国内免税市場及び当社の中国事業部管轄の中国・香港・マカオ市場の当第3四半期における販売数量43億本があります。

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、より一層の利益増を主眼に、キャメル、ウィンストン、マイルドセブン、セーラムのグローバル旗艦ブランド（以下、「GFB」）に代表される高価格製品へのシフトを中心とした、単価上昇を伴う数量成長を目指しております。

当第3四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84億本増加し、1,574億本（前年同期比5.6%増）となりました。GFB販売数量は、ロシア、イタリア等での「ウィンストン」、イタリア、メキシコ等での「キャメル」、台湾での「マイルドセブン」が好調に推移したこともあり、前年同期に比

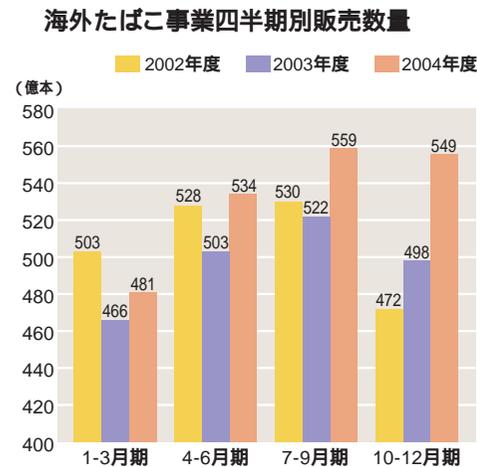
べ90億本増加し、971億本（前年同期比10.2%増）と、順調な成長を見せました。

この結果、国内たばこ事業における2003年7月からの定価改定の実施や新製品の積極的な投入、海外たばこ事業におけるGFBの販売数量の伸びにより、売上高は3兆3,029億円（前年同期比1.5%増）となりま



した。利益面では、国内たばこ事業におけるコスト削減や販売単価の上昇、海外たばこ事業における利益成長により営業利益は2,154億円（前年同期比7.3%増）となりました。

なお、海外たばこ事業については、2004年1～9月の実績を当第3四半期の実績としております。



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・強化を進めております。開発状況としては、血液凝固阻止薬の開発を中止いたしました。抗HIV薬が臨床開発段階に移行したことにより、現在、自社開発品5品目が臨床試験の段階にあります。一方、2003年7月に米国ギリアド・サイエン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「ピリアード」につきましては、昨年3月に当社が輸入承認を取得し、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、輸入承認の申請中です。

また、自社で創製し国内外で開発を進めてきた高脂血症治療薬につきまして、昨年10月、日本・韓国を除く全世界での独占的開発・商業化権をスイスのロシュ社へ導出いたしました。

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」のロイヤリティ収入につき

ましては、市場における競争の激化を受けたことにより、減少いたしました。

また、鳥居薬品(株)につきましては、昨年4月から実施の薬価改定の影響の下、主力品である尿酸排泄薬「痛風治療薬」コリノーム、外用副腎皮質ホルモン剤「アンテベート」等の売上高は増加したものの、蛋白分解酵素阻害剤「注射用フサン」、肝臓疾患用剤・アレルギー用薬「強力ネオミノファーゲンシー」の売上高の減少及び昨年10月にシート状生物学的組織接着・閉鎖剤「タココンプ」を販売移管した影響により、減収となりました。

この結果、売上高は鳥居薬品(株)における減収、「ピラセプト」のロイヤリティ収入の減少はあったものの、高脂血症治療薬のロシュ社への導出に伴う一時的な収入があったことにより、474億円（前年同期比14.6%増）となりました。利益面では、この一時的収入に加え、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、営業利益は前年同期に対し130億円増加し、45億円（前年同期は営業損失85億円）となりました。

医薬事業 臨床開発品目（2005年2月17日現在）

開発名	開発段階	適応症	詳細	権利
JTE-607 (注)	国内:Phase2 海外:Phase1	全身性炎症反応症候群	全身性炎症反応症候群(敗血症など)において生じる炎症性サイトカインの産出を抑制することにより、症状を改善する全身性炎症反応症候群治療薬	
JTT-705 (経口)	国内:Phase1	高脂血症	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を増加させる高脂血症治療薬	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)
JTK-003 (経口)	国内:Phase2 海外:Phase2	C型肝炎	HCVの増殖に関わる酵素であるポリメラーゼを阻害することにより抗ウイルス活性を示し、C型肝炎を治療するHCV RNA ポリメラーゼ阻害剤	
JTT-130 (経口)	国内:Phase1 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抑制するインテグラーゼ阻害剤	
エムトリシタピン (経口)	申請中	抗HIV	HIV(ヒト免疫不全ウイルス)の増殖に関わる逆転写酵素の働きを抑制する核酸系逆転写酵素阻害剤	米国ギリアド・サイエンズ社と日本におけるライセンス契約を締結(2003年7月)
フマル酸テノホビル シンプロキシム、エムトリシタピンの配合剤 (経口)	申請中	抗HIV	HIV(ヒト免疫不全ウイルス)の増殖に関わる逆転写酵素の働きを抑制する核酸系逆転写酵素阻害剤	米国ギリアド・サイエンズ社と日本におけるライセンス契約を締結(2003年7月)

食品事業

食品事業につきましては、新製品の開発、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、市販用冷凍食品の「大人気!」シリーズ、「いまだき和膳」シリーズ等のラインアップの充実・強化や昨年度実施した豪州におけるチルド加工食品分野の事業譲受等により事業規模が拡大するとともに、収益力の強化に向けた取り組みを推進しております。

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とした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。また、基幹ブランドである「ルーツ」「セノビー」に加え、昨年の9月にはおやつ系飲料の新ブランド「Miss Parlor」を立ち上げる等、差別化を追求した新製品を積極的に開発・投入しております。

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、飲料事業における不採算販路の整理等による減少を上回り、売上高は2,025億円（前年同期比6.9%増）、営業利益は前年同期に対し37億円増加し、22億円（前年同期は営業損失14億円）となりました。

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ましたが、前年同期に不動産事業において一時的な売却収入が発生していたこと等から、売上高は434億円（前年

同期比37.2%減）、営業利益は83億円（前年同期比16.5%減）となりました。

なお、昨年4月に、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)、(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。



2004年 海外たばこ事業 機関投資家向け説明会

2005年2月18日、本社ビルにて、
機関投資家向けに
「海外たばこ事業実績に関する説明会」
を開催し、
ピエール・ド・ラボシエール
(Pierre de Labouchere)
JT インターナショナル社長兼CEOが
2004年の業績および
2005年の見通しについて説明しました。

プレゼンテーションの要約は以下の通りです。
(プレゼンテーションは、JTのホームページでご覧になれます)

JTインターナショナル 2004年(1 - 12月)実績

海外たばこ事業の2004年通期実績は、力強い成長軌道を確認し、年度目標を上回る好調な結果となりました。総販売数量は、総需要減少の影響を受けているカナダ、競争激化が顕著な韓国等、苦戦を強いられている市場はありましたが、ロシア等CIS地域およびイタリア、ドイツにおけるウinston、イタリア、メキシコにおけるキャメル、台湾のマイルドセブン等の成長により、7%増加しました。また利益面では、単価の上昇を伴う売上成長により、2000年の旧JTインターナショナルとRJRインターナショナルの事業統合以来、EBITDA(営業利益+減価償却費)は4年連続で2桁の成長率を達成しました。キャメル、ウinston、マイルドセブン、セーラムのグローバル旗艦ブランド(以下、「GFB」)の販売数量は、対前年11.8%成長と、引き続き好調に推移しました。GFB販売数量の総販売数量に対する構成比は62%(2000年は47%)まで改善しています。GFB以外のブランドの販売数量減少も底を打ち、総販売数量も増加に転じました。

ブランド別に見ると、ウinstonは、CISと西欧(主にイタリア)を中心に、対前年26%増と力強い成長を示しました。キャメルは、西欧での増税に伴う総需要の大

幅減少にもかかわらず、対前年1%成長を確保しました。西欧でのGFB販売数量は、対前年4.4%と顕著な成長を遂げました。一方、マイルドセブンは、韓国での競争激化に対応するための流通形態変更による一時的要因もあり、ほぼ前年と同水準になりました。また、セーラムはブランドの刷新を図ったものの、引き続き減少しました。

なお、GFBの販売数量増加にともない、主要市場における市場シェアも確実に増加しています。

事業基盤の強化

売上成長とともに、事業基盤の強化にも努めています。2004年にはSAP/ERP(事業統合管理システム)を全世界に導入しました。マーケティング、調達、業務サポート部門における組織力向上も図っています。原材料費の低減と、製造効率化による、コスト競争力の強化にも努めてきまし

た。その結果、コスト削減も着実に進展し、利益率も改善してきております。

JTインターナショナル2005年業績予想

ロシア等CISおよびその他地域におけるウinstonを中心とした販売数量の増加を見込んでおります。EBITDAにつきましても、引き続き単価の上昇を伴う売上高の成長による売上成長に加え、コスト削減施策を着実に実現することにより、中期目標である年率18~20%の成長率を目指します。

将来に向けて

JTインターナショナルは、引き続きGFBブランドの強化、既存ブランドの効果的活用と展開、中核市場への集中、コスト構造の改善に努めると同時に、企業の社会的責任の遂行、販売接点での競争力強化、人材への投資にも注力してまいります。

販売数量、売上高、EBITDAの推移

	2000	2001	2002	2003	2004	対前年比	年平均成長率 2000/2004
販売数量(10億本)	203	215	203	199	212	7%	1%
GFB販売数量(10億本)	96	108	110	118	131	11%	8%
税抜売上高(百万ドル)	2,933	3,001	3,059	3,465	3,943	14%	8%
EBITDA(百万ドル)	359	419	480	566	745	32%	20%

2005年業績予想

	2004	2005	増減	増減(%)
販売数量(億本)	2,124	2,220	96	4.5%
GFB販売数量(億本)	1,314	1,370	56	4.3%
税込売上高(百万ドル)	7,287	8,100	813	11.2%

2005年のEBITDAは、中期目標である年率18~20%の成長率を目指す

(注)本年5月、日本市場および国内免税市場におけるJT製品(キャメル、ウinston、セーラム、ピアニッシモ等)を国内たばこ事業に統合することから、両市場については、4月末までの販売見込を計上しております。

連結財務諸表

連結貸借対照表

(単位:百万円)

科目	当第3四半期末 (2004年12月31日現在)	対前期増減
資産の部		
流動資産	1,525,600	47,751
固定資産	1,502,719	48,431
有形固定資産	659,771	48,450
建物及び構築物	268,662	30,875
機械装置及び運搬具	144,475	2,385
土地	173,475	5,893
その他	73,157	14,067
無形固定資産	603,686	6,819
連結調整勘定	343,717	12,136
商標権	225,390	20,208
その他	34,579	1,252
投資その他の資産	239,261	6,838
繰延資産	215	131
資産合計	3,028,535	548

2004年3月31日現在との比較です。

事業取得時の取得価額と時価純資産との差額です。主に、RJRインターナショナル(現JTインターナショナル)の取得時に生じました。

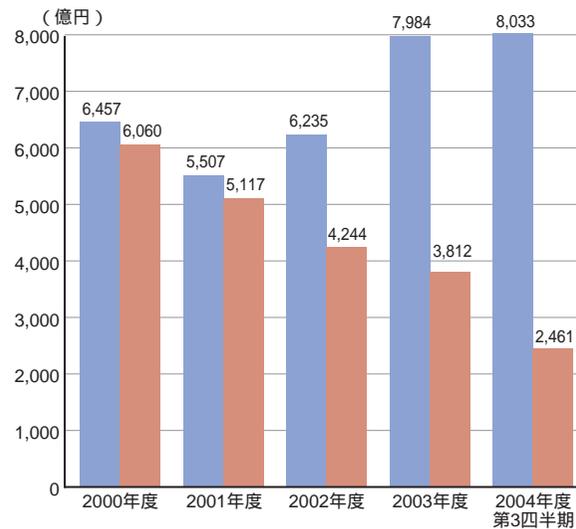
主な内容は、RJRインターナショナル(現JTインターナショナル)取得時にあわせて取得した、キャメル、ウイinston、セーラムといったグローバル旗艦ブランドの商標権です。

(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。

(単位:百万円)

科目	当第3四半期末 (2004年12月31日現在)	対前期増減
負債の部		
流動負債	661,042	95,669
固定負債	689,011	21,598
負債合計	1,350,053	117,268
少数株主持分		
少数株主持分	58,173	4,348
資本の部		
資本金	100,000	-
資本剰余金	736,400	-
利益剰余金	874,772	111,002
其他有価証券評価差額金	15,731	1,546
為替換算調整勘定	50,546	21,293
自己株式	56,049	21,470
資本合計	1,620,307	112,370
負債、少数株主持分及び資本合計	3,028,535	548

社債の償還により減少しました。



■ 手元流動性 ■ 有利子負債

(注)手元流動性 = 現預金 + 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3四半期 (2004年4月1日から 2004年12月31日まで)	対前年同期増減
売上高	3,596,400	42,207
売上原価	2,859,758	27,936
売上総利益	736,642	14,271
販売費及び一般管理費	506,256	14,921
営業利益	230,385	29,192
営業外収益	11,530	4,050
営業外費用	14,485	7,001
経常利益	227,430	40,243
特別利益	56,169	33,264
特別損失	81,870	131,567
税金等調整前四半期純利益	201,729	205,075
法人税、住民税及び事業税	64,146	66,990
法人税等調整額	-	-
少数株主利益	6,164	743
四半期純利益	131,418	137,341

国内たばこ事業における2003年7月からの定価改定の実施等による増収、海外たばこ事業におけるグローバル旗艦ブランド(キャメル、ウイinston、マイルドセブン、セーラム)の販売数量の伸張、医薬事業における高脂血症治療薬の導出に伴う一時的な収入、加工食品事業における事業規模の拡大により、増加しました。

国内たばこ事業をはじめとする各事業におけるコスト削減に加え、海外たばこ事業におけるグローバル旗艦ブランドの伸張による利益成長、医薬事業における高脂血症治療薬の導出等により、増加しました。

為替差損益の改善等により、増加しました。

事業構造強化施策の実施に伴う特別損失が発生したものの、フロンティア不動産投資法人への固定資産(信託受益権)譲渡に伴う特別利益を計上したこと及び、前年同期には共済年金給付の負担に係る会計方針の変更に関連し、共済年金給付負担金一括処理額1,850億円を特別損失に計上しておりましたが、当第3四半期にはこのような要因がなかったことにより、増加しました。

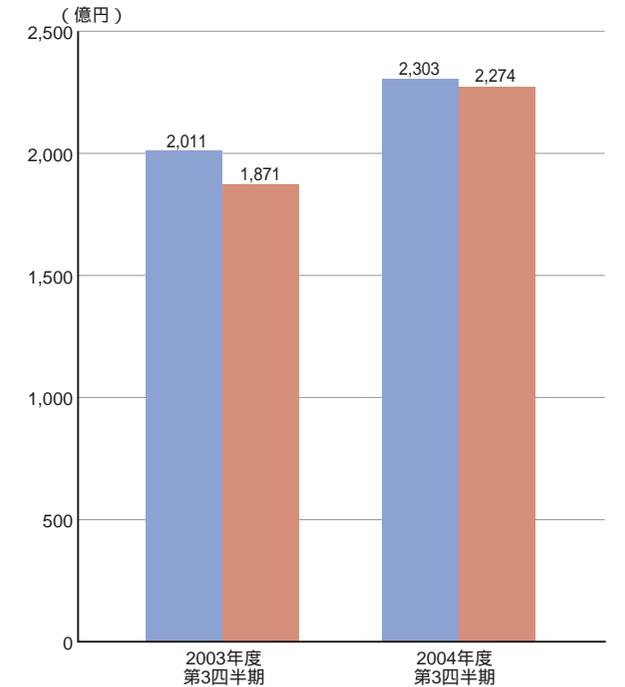
(注)記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科目	当第3四半期 (2004年4月1日から 2004年12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	158,536	76,065
投資活動によるキャッシュ・フロー	164,064	278,747
財務活動によるキャッシュ・フロー	175,571	77,747
現金及び現金同等物に係る換算差額	3,071	5,826
現金及び現金同等物の増減額	150,101	130,760
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	-	6,860
現金及び現金同等物の四半期末残高	751,762	122,916

(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。



■ 営業利益 ■ 経常利益



尾崎紅葉

「金色夜叉」は、明治30年（1897）より6年間にわたり断続的に書き続けられたが、明治36年（1903）に作者が亡くなったために未完に終わってしまった。

この作品の主人公は、間貫一と鳴沢宮という一組の男女である。二人は将来を約束していたが、宮は富山唯継なる資産家の息子に望まれ嫁ぐことになった。裏切られた貫一は逆上して家を出、その行方をくらましてしまった。

二人の運命を変えた正月のカルタ会は、十八畳の広間で行われたが、そこは30人ほどの男女が二つに分かれて遊んでおり、ろうそくの炎と炭火の熱と人々の熱が混じった一種の温気が漂い、

『蓑の煙と燈火の油煙とは更に纏れて渦巻きつつ立迷へり。』

たばこの煙と油煙の渦で、その部屋の中の空気のだよみと、またある種の熱気というものがうかがわれ、カルタ会が盛会であること



明治30年頃のたばこパッケージ

を語っている。

二人が離別した数年後貫一は、高利貸鰐淵直行の手代となり、金銭の鬼と化していた。

高利貸の手代となった貫一は、かつての友人の友人である遊佐の家に借金の取り立てに来た。しかし遊佐はそれを支払うべくもなく、落ち着いた貫一に対応しており、

『蓑盆の火の消えんとすれど』
誰も呼ばない。普通であったなら、蓑盆の火が消えてしまうことである。遊佐は今、とてもそこまで気がまわらない。それどころではないという遊佐の苦しみの様子が、ほんのちょっとした表現により、手にとるように読み取れるのである。

このように冷酷な金銭の鬼となった貫一であったが、仕事で出向いた塩原での温泉宿でのくだりを

みると、

『夕冷の火も恋しく引寄せて蓑を吃しめれば』
水の音、風の音などが、響きわたっており、まことに風雅である。寒さによって火が恋しいのと同時に、旅に出たことによる人恋しさもある。旅情は一層かきたてられ、つれづれを慰める意味もあり、たばこをふかすのである。

紅葉の作品から、たばこは、人間の感情を表すということと、また、その時代の風俗を理解する上での一つの資料であるということがいえる。特に感情の描写の面では、たばこあるいはたばこに属するものなくしては描ききれない感情の機微を物語る演出道具として、巧みに表現している。

TASC研究報告 文学作品にみる嗜好 4
「明治文学にみる嗜好品」より
(昭和54年3月(財)たばこ総合研究センター)

明治時代、新文体による
小説の創作を試み、
その運動の中心人物であった
尾崎紅葉。
庶民的な読者に
広く親しまれた
風俗的写実派である
紅葉の、「たばこ」と人の関係を
追ってゆく。

群雄割拠 たばこ新商品の ご案内

JTは、2月1日より、たばこ新製品6銘柄を地域限定発売するとともに、昨年7月に地域限定発売した6銘柄を拡販しました。今回、新製品を6銘柄発売することにより、今年度の新製品発売は18銘柄となり、昨年度の14銘柄を超え、過去最多となりました。

[新製品]

① D-spec製品の拡充

D-spec新製品を3銘柄発売しました。D-spec製品にはシトラスフレーバー香料を使用してきましたが、今回新しい香料を開発し、セブンスター、フロンティアに搭載。また、D-spec第1号「ルーシア」からタール1mg製品を発売。D-spec製品のラインアップを計7銘柄に拡充しました。

D-specとは、たばこの気になる“におい”を低減した(Decreased)上品な(Decent)良い香りが楽しめる商品の総称です。

② 国内初の環境配慮型たばこ製品

フィルム・アルミ不使用の100%紙包装のパッケージを実現。国内初、世界でも極めて希少な環境配慮型製品を当社代表的銘柄「マイルドセブン・スーパーライト」の派生商品として発売しました。

③ 和名ブランド

国産葉を100%使用し、JT製品の中で国内最高級・最高価格となる「りん」、チェリー発売100年を開発の着想とした新ブランド「さくら」。2つの和名製品を発売しました。

[拡販]

昨年7月より4都府県において地域限定販売をしてきた6銘柄について、お客様から数多くのご好評の声を頂くと共に、販売が好調なことから、販売エリアを36の都道府県に拡大しました。



りん
製品サイズ:フィルター付キングサイズ
フィルタータイプ:チャコールフィルター
タール値:1.1mg
ニコチン値:1.2mg
包装形態:20本入りハードバック
定価:350円

新製品

国産葉100%使用した唯一の紙巻たばこ製品であり、価格は350円。JT製品としては国内最高級・最高価格となる新製品。希少かつ最高級素材の在来種を贅沢に使用。在来種は江戸時代よりキセルでの喫煙に使われていた伝統を持つ素材。キセルを現代風にアレンジ・再現しました。



キャスター・クールバナラ・メンソール・ボックス
製品サイズ:フィルター付キングサイズ
フィルタータイプ:プレーンフィルター
タール値:3mg
ニコチン値:0.3mg
包装形態:20本入りハードバック
定価:270円

新製品



マイルドセブン・プライム・ライト・ボックス
製品サイズ:フィルター付キングサイズ
フィルタータイプ:チャコールフィルター
タール値:8mg
ニコチン値:0.6mg
包装形態:20本入りハードバック
定価:300円

新製品



さくら
製品サイズ:フィルター付キングサイズ
フィルタータイプ:プレーンフィルター
タール値:10mg
ニコチン値:0.8mg
包装形態:20本入りハードバック
定価:300円

新製品

タール10mgでありながら吸いやすく、それでいて芯のあるしっかりとした味わいを実現しました。ほのかでキレのよい甘さとじんわりと満ちてくるたばこの旨みを楽しめます。デザインのコンセプトは、桜を“花”としてストレートに表現するのではなく、普遍的な価値を持つ“日本の美”を追求しました。パッケージの紙は日本古来をテーマに和紙(料紙)をイメージし、温もりのある素材感を重視。日本固有かつ日本的な精神性を伝える平安期のひらがな(万葉仮名)をイメージしたロゴを配したシンプルなデザインに仕上げました。



フロンティア・ネオ・ボックス
製品サイズ:フィルター付キングサイズ
フィルタータイプ:チャコールフィルター
タール値:1mg
ニコチン値:0.1mg
包装形態:20本入りハードバック
定価:300円

新製品

フロンティア・ネオはこれまでお客様からの要望が高かった、タール1mgのレギュラー製品初のD-spec製品で、甘いバナラの香りが、たばこの気になる“におい”を抑えます。フロンティア特有のビターチョコレートの香りだちと、バナラフレーバーが、バランスよく調和した、“甘みとバナラの香りをしっかり感じてもらえる”タール1mg製品です。



ルーシア・シトラスフレッシュ・メンソール・ワン
製品サイズ:フィルター付100mmサイズ
フィルタータイプ:プレーンフィルター
タール値:1mg
ニコチン値:0.1mg
包装形態:20本入りラウンドボックス
定価:300円

新製品

吸っている時には、シトラスの爽やかな香りを楽しんでいただきながらも、吸った後には、部屋にたばこの気になる“におい”や煙がこもりません。タール1mgでありながら十分にシトラスの爽やかな香りと、強めのメンソール感が楽しめる製品に仕上がっています。



ピース・アロマメンソール・ボックス
製品サイズ:フィルター付キングサイズ
フィルタータイプ:プレーンフィルター
タール値:7mg
ニコチン値:0.6mg
包装形態:20本入りハードバック
定価:300円

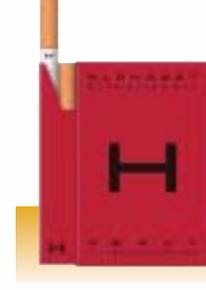
新製品



セブンスター・レボ・ライト・メンソール・ボックス
製品サイズ:フィルター付キングサイズ
フィルタータイプ:プレーンフィルター
タール値:7mg
ニコチン値:0.6mg
包装形態:20本入りハードバック
定価:300円

新製品

セブンスターは、1969年の誕生以来、常にたばこの本質的な“旨さ”をお客様に提供してきました。そんなセブンスターへのD-spec機能搭載を実現。その味は、吸い込むとほんのりフルーティな香りが漂い、やがて口の中でメンソール感とセブンスター特有のかすかな甘味が味わえます。これぞ脈々と受け継がれてきたセブンスター本来の旨さを伝承したメンソール製品です。



アルファベット・エイチ・サイドスライド・ボックス
製品サイズ:フィルター付キングサイズ
フィルタータイプ:チャコールフィルター
タール値:10mg
ニコチン値:0.8mg
包装形態:20本入りサイドスライド・ボックス
定価:300円

新製品



アルファベット・アール・サイドスライド・ボックス
製品サイズ:フィルター付キングサイズ
フィルタータイプ:チャコールフィルター
タール値:7mg
ニコチン値:0.6mg
包装形態:20本入りサイドスライド・ボックス
定価:300円

新製品



アルファベット・シー・サイドスライド・ボックス
製品サイズ:フィルター付キングサイズ
フィルタータイプ:プレーンフィルター
タール値:7mg
ニコチン値:0.5mg
包装形態:20本入りサイドスライド・ボックス
定価:300円

新製品



マイルドセブン・スーパーライト・エコスタイル
製品サイズ:フィルター付キングサイズ
フィルタータイプ:チャコールフィルター(素材:紙フィルター)
タール値:6mg
ニコチン値:0.5mg
包装形態:20本入り 新型パッケージ(ハードバック)
定価:270円

新製品

国内初、世界でも極めて希少な、環境に配慮した新型パッケージを採用。フィルム・アルミ不使用の100%紙包装。枯渇資源の使用量を削減しています。ミシン目をやぶるワンアクションで開封でき、開けた時にごみが出ません。使い勝手のシンプルさも嬉しい、新型パッケージです。マイルドセブン・スーパーライトらしい、すっきりして飽きのこない味わいをお楽しみいただけます。

J T 商品のご紹介

リニューアル



500mlペットボトル / 140円
(希望小売価格 消費税別)

「Miss Parlor 桃の天然水」

2月21日からリニューアル新発売

「桃の天然水」が、透明でありながら、みずみずしい桃のおいしさはそのままに、若年層のニーズに合う機能素材(カルシウム・オリゴ糖)を配合して、ゴクゴク飲めるすっきりニアウォーターとして新登場します。デザインは、「Miss Parlor」ブランドのPRのために運営している

インターネット上の絵本「Miss Parlorのジュシー村」()の作者で、若者に人気の作家「リリー・フランキー」氏による新パッケージデザインを採用し、オリジナルキャラクター「桃ちゃん」を配しました。

()Miss Parlorオリジナルweb
<http://www.missparlor.com/>

好評発売中



300g広口ボトル缶 / 130円
(希望小売価格 消費税別)

「ルーツ アロマブラックボトル」

好評発売中

香ばしいアロマとキレのあるコーヒー感が楽しめる、手軽なボトル缶タイプの無糖ブラックコーヒーです。従来品のコーヒー豆のブレンドを改良し、厚みのあるキリマンジャロとコロンビアでコクを持たせながら、香り高いエチオピア産モカにより特徴ある香ばしいアロマをプラスし、深いコクとブラックコーヒーならではのすつき

りした後味をさらに向上させました。パッケージは、マット調に仕上げた背景と、金属感、光沢感ある中央のプレートとのコントラストを生かした従来のデザインの上質感はそのままに、「COFFEE」の文字を赤色でワンポイントとした、引き締まったデザイン。発泡インクを使用した独特のざらつき感にもこだわりました。

好評発売中



4個入(140g) / 240円
(想定小売価格 消費税別)

「新鮮卵のふっくらオムレツ」

好評発売中

「大人気!」シリーズは、JTの冷凍調理品の柱と位置づけられており、バラエティ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。契約農家直送の産みたて新鮮卵をたっぷり使用。国産の鶏挽き肉と国産の野菜。種類も4種類(ほうれん草、に

んじん、いんげん、玉ねぎ)が増えて、素材にこだわった商品です。独自製法でふっくらしたオムレツがお楽しみ頂けます。(有機丸大豆醤油使用)かつおとこんぶのだしをきかせて、ご飯にあう和風の味付けをさらに深めました。卵も、はちみつときび砂糖で自然な甘みをアップしました。

リニューアル



450g / 460円
(想定小売価格 消費税別)

「あさりと筍ごはん」

リニューアル新発売

冷凍米飯市場は、メニューのバラエティー化が進んできており、JTは主食としてだけでなく、中高生の塾前食や、主婦の昼食としてもご利用頂ける商品の提案を続けてきました。あさりの旨みと昆布や鰹のだし

で炊き上げたごはん、あさりと食感の良い筍、きぬさやを加えました。好評の味付けはそのままに旨みたっぷりのあさりを、10%増量しました。

NEWS ニュース掲示板

2004年12月15日

「ロシア公演記念 天台声明の小宇宙」開催される

昨年12月15日、JTアートホール アフィニスで、「ロシア公演記念 天台声明の小宇宙」が開催されました。

声明とは、インドに起源を持つ仏教音楽の一つ。この声明のコンサートが3月にサンクトペテルブルグで行われることになり、この企画と今回のプレイベントに協賛したものです。

当日は本田社長をはじめ、ご後援いただいているロシア大使館よりアレクサンドル・P・ロシュコフ駐日大使が出席されました。ロシュコフ駐日ロシア

大使は、「ロシアと日本の関係緊密化に貢献するこの公演に参加して下さったJTに感謝します」とあいさつ。本田社長は、「ロシアでは約3400人のJTグループ社員が働いていますし、サンクトペテルブルグにはJTのヨーロッパ最大級のたばこ工場があります。日露と親交締結から150年の節目の年である2005年に、日本の伝統文化である声明の公演に協賛させていただき、大変光栄です」とあいさつしました。

第1部では、「声明そしてロシアと大黒屋光太夫」というテーマで、作家の永井路子さん、ジャーナリストの小林和夫さん、エッセイストの伊藤玄二郎さんがてい談。第2部の「天台声明と朗読『蜘蛛の糸』」では、大原魚山聲明研究会の皆さんが演奏しました。終盤には、ロシア大使館付属学校の子どもたちによる「ロシアンカこども合唱団」が登場し、最後の曲の「オーイトニヴィツェル」で声明「諸天漢語讚」とコラボレーション。子どもたちの澄んだ歌声と声明が融合して生まれた美しい響きに、客席から大きな拍手が送られました。



「ロシアンカこども合唱団」と声明のコラボレーション

会社化20周年記念行事 自然環境保全への取り組みの恵みへの感謝

植林 / 森林保全活動を開始

和歌山県中辺路町で50ha、18万本の植林を実施

JTは、会社化20周年を記念して、国内外において植林 / 森林保全活動を開始します。

その第一弾として、「紀伊山地の霊場と参詣道」として世界遺産に登録された和歌山県西牟婁郡中辺路町の熊野古道周辺において2005年3月から5年間にわたり植林を実施します。これは、和歌山県が推進する「企業の森」制度を活用するもので、約50haを対象に約18万本のケヤキ、コナラ、モミジ、ヒノキ等を植林します。

JTの製品には自然に由来する原材料が多く使われています。例えば、たばこ事業では葉たばこを主原料とし、森林資源である紙を主要材料としています。また食品事業では野菜、茶葉等の植物を中心とした原材料が使われており、JTグループの事業は自然の恵みの上に成り立っているといっても過言ではありません。



調印式にて。左から、木村良樹・和歌山県知事、本田社長、真砂充敏・中辺路町長

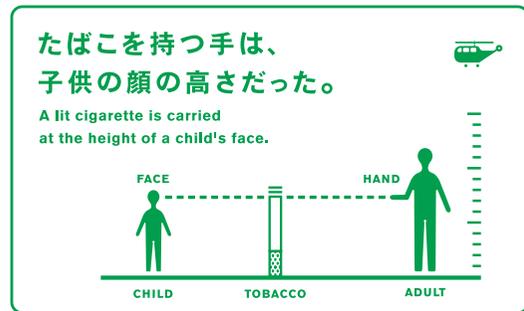
1月20日、森林保全に係る協定の調印式が、東京都千代田区のルポール麹町で執り行われました。本田社長は「私たちJTは、地球環境問題を経営の最重要課題のひとつと位置付けており、地球環境問題への対応は、企業の社会的責任を超えて、企業の存立条件であると認識しています。自然の恵みに立脚する当社の事業特性と地球環境問題の重要性を踏まえ、自然への恩返しを気持ちを含め、植林 / 森林保全活動を実施することとしました。全社を挙げてこの活動に取り組んでいきますので、ご指導、ご支援、ご鞭撻のほどよろしくお願い致します」とあいさつ。会場には新聞、テレビなどの報道陣が詰め掛け、関心の高さがうかがわれました。

チャレンジャーたちの

[たばこの光を街にともせ]

SEC Social Environment Creation 創世記

あなたが気づけば
マナーは変わる。



2004年3月、JTは、たばこを提供する企業として、現状を踏まえ、真摯な姿勢でこれからの決意を表明。それが、JTの新マナー広告であった。マナー広告には、ひとりひとりの協力がかせないことを切に訴え、愛煙家の皆様に対して大人としての自覚を促すとともに、JTと一緒にマナー向上の取り組みをお願いする意味も込められている。これまでになく、新しい内容のマナー広告が訴えるものとは何か、その裏側に迫る。

もはや、たばこは切り離せない問題となった喫煙マナー。JTでは、30年近くに渡って「スモークンクリーン」と題するキャンペーンを展開し、清掃活動を実施するなど、たばこのポイ捨て防止と喫煙マナー向上に力を注いできた。しかし、ポイ捨てや歩きタバコは減る気配がない。たばこを提供する企業として、吸い殻を捨てたり喫煙マナー向上を呼び掛けるのは、当然のことかもしれない。しかし、なかなか効果が上がらない活動には、社内からも疑問の声が出始めていた。

「根本的な発想の転換が必要だ」。JTは2004年3月、「新喫煙マナー広告」を打ち出した。「700度の火を持って、私は人とすれ違っている」「たばこを持つ手は、子供の顔の高さだった」従来のマナー広告では考えられなかつ



「マナー気づき」編1



700度の火を持って、私は人とすれちがっている。



たばこを持つ手は、子供の顔の高さだった。



吸い殻を排水溝に捨てた。というが隠した。

「マナー気づき」編2



その時、彼が取り出したのは、私があげたケータイ灰皿でした。



娘の披露宴。たばこのせいにして、会場の外へ出た。



オープンカーを買った。たばこの銘柄を変えた。

た踏み込んだ表現が並ぶ。

この広告を世に送り出した社会環境推進室室長の榎原は会議でこうぶち上げた。「『はしないでください』『はやめてください』などという“お説教”には愛煙家もうんざりしている。説教されるためにたばこを吸っているわけじゃない。マナーを守った先にあるものに気づいてもらうことが必要だ』。マナーを守れば、より気持ちよくなればたばこを楽しめる。それに気づいた人は、もうポイ捨てや歩きタバコはしなくなる。新広告のキャッチコピー「あなたが気づけばマナーは変わる」には、そ

んな想いが込められている。目指すのは、たばこを吸われる方の「マナーへの気づき」、そしてその先にある「自分の愛するたばこへの気づき」だ。

社会環境推進室は、30年近く行ってきた清掃活動にもメスを入れた。これまでJTを中心にたばこ業界主導で行ってきた活動を、全国各地のイベントに合わせて実施する「市民参加型清掃活動」へと発展させたのだ。これも「マナーへの気づき」を促す施策の一環。自分のごみ拾いを体験すれば、次からはポイ捨てをすることはなくなる。そんな仮説に基づいて

2004年4月に始まった活動は、すでに博多どんたくや徳島阿波踊りの会場など全国50か所以上で開催、約6万人の方が参加する規模となった。

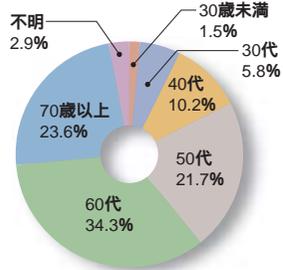
たばこを吸われない方であっても「何が何でもたばこは許せない」という人は少ない。たばこを吸われる方のマナーへの気づきが進むことで、双方が折り合える余地が生まれてくるはずだ。たばこを吸える環境が急激に狭まっていく中で、マナーを守る愛煙家を応援し、吸う人と吸わない人が共存できる世の中を実現したい。社会環境推進室の挑戦は続く。

株主様アンケート結果

株主様に教えてくださいます。

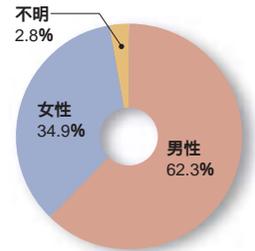
2004年11月の株主優待品送付時に実施しました株主様アンケートにご協力いただきありがとうございます。約2万人の株主様からのご回答について、集計結果をご報告します。株主様からの貴重なご意見・ご要望を、今後の活動に活かしてまいります。

株主様の年齢を教えてください。

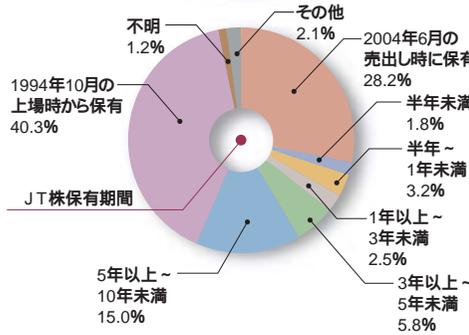
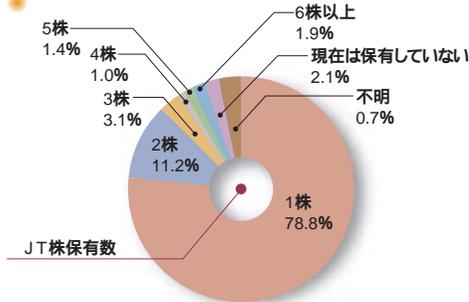


50代以上の株主様が約8割となっています。

株主様の性別を教えてください。

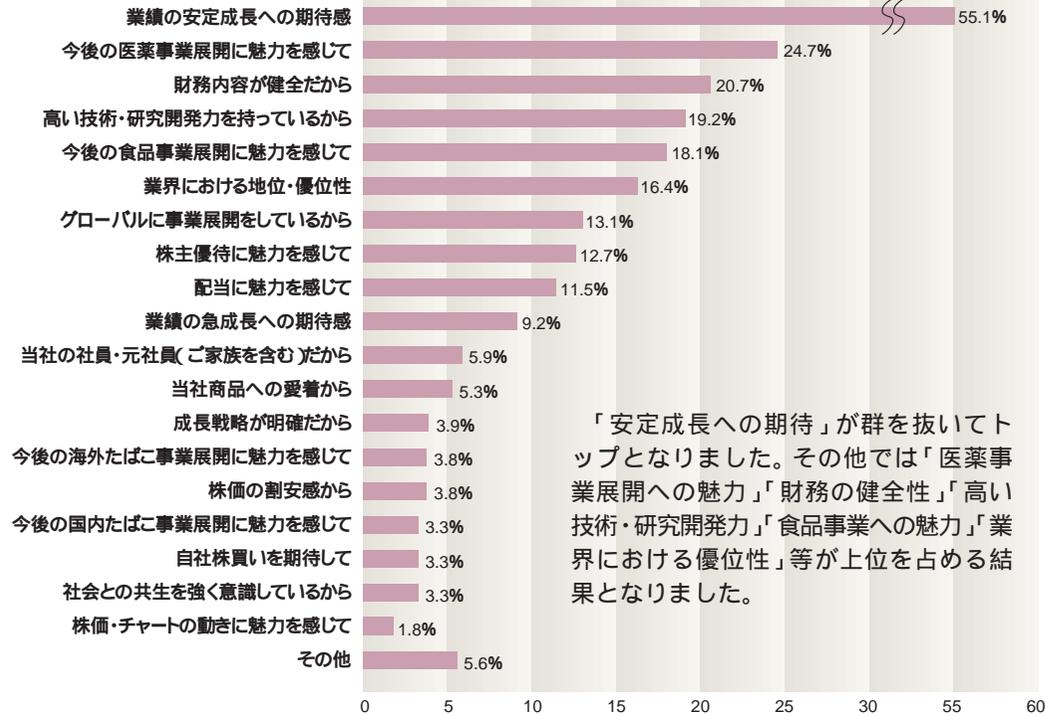


JT株の保有数、保有期間を教えてください。



1株保有されている株主様が約8割となっています。また、5年以上保有されている方が半数にのぼっていますが、2004年6月の売出し時に新たに購入された株主様も3割にのぼっています。

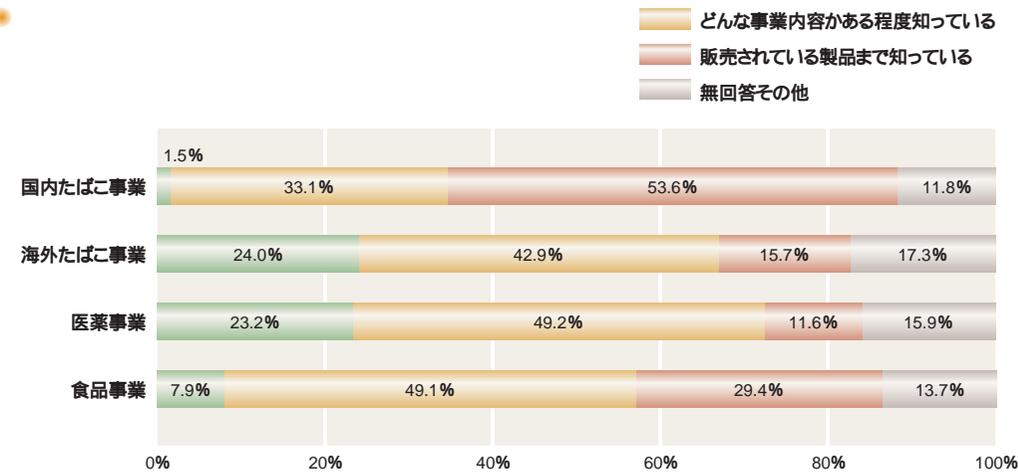
JT株を保有する理由を教えてください。



「安定成長への期待」が群を抜いてトップとなりました。その他では「医薬事業展開への魅力」「財務の健全性」「高い技術・研究開発力」「食品事業への魅力」「業界における優位性」等が上位を占める結果となりました。

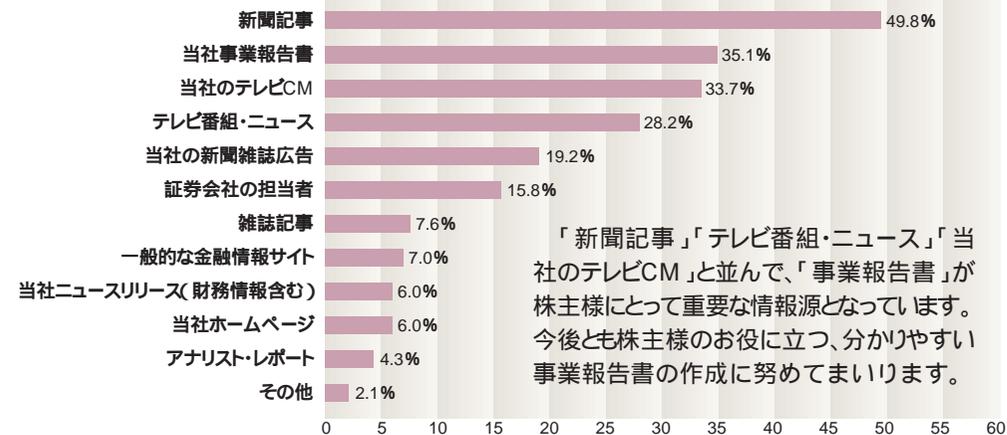
事業情報源に対する認知度を教えてください。

当社の各事業をどの程度ご存知ですか。



国内たばこ事業や食品事業に対する株主様の認知度は高い反面、海外たばこ事業や医薬事業に対する認知度は低いという結果となりました。

当社に関する情報をどのようにして得ることが多いですか。



「新聞記事」「テレビ番組・ニュース」「当社のテレビCM」と並んで、「事業報告書」が株主様にとって重要な情報源となっています。今後とも株主様のお役に立つ、分かりやすい事業報告書の作成に努めてまいります。

JTに対するご意見など

多くの株主様から、「業績の安定成長を期待する」、「医薬・食品事業への多角化を

推進して欲しい」「株主還元・株主優待への関心、期待」などのご意見、「企業価値増大に向け一層の努力を」といった激励のお言葉を頂戴いたしました。

株式の諸手続について

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きます。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様には、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様は、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様は、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は

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	箕	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	箕	正三
副社長	堀田	隆夫
副社長	小幡	一衛
副社長	西澤	省悟
副社長	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
専務執行役員	伊東	映仁
専務執行役員	勝浦	秀夫
専務執行役員	熊倉	一郎
専務執行役員	下村	隆一
専務執行役員	佐藤	活文
専務執行役員	西原	孝治
専務執行役員	塩澤	義介
専務執行役員	山田	良一
専務執行役員	小林	一夫
専務執行役員	小泉	光臣
専務執行役員	飯島	謙二
専務執行役員	佐藤	誠記
専務執行役員	久藤	辰也
専務執行役員	村井	良行
専務執行役員	新貝	康司
専務執行役員	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 〒171-8508
お問い合わせ先 郵便物送付先	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。

株主優待商品発送のご案内

株主の皆様へ、昨年11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/>



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。