

主要Q&A

< 全社 >

Q: 2013年3月期第3四半期累計実績の概要は。

A: 2013年3月期第3四半期累計実績は、国内たばこ事業の販売数量の増加、海外たばこ事業の単価上昇とGFB販売数量の伸長等によるたばこ事業のトップライン成長が牽引し、増収増益となりました。
売上収益は対前年同期+4.0%、為替一定ベースの調整後EBITDAは+16.1%、報告ベース調整後EBITDAは+8.5%、親会社の所有者に帰属する四半期利益は+13.7%となりました。

Q: 2013年3月期の通期業績見込の変更内容は。

A: 売上収益につきましては、海外たばこ事業における好調なビジネスモメンタム及び主要現地通貨の対ドルレートや円対ドルレートが中間決算時の想定よりも有利に推移したこと等により上方修正し、対前年+4.1%成長を見込んでいます。
為替一定ベース調整後EBITDAは、売上収益の上方修正に加えて、国内及び海外たばこ事業での効率的な経費執行等により上方修正し、対前年で+13.3%の成長を見込んでいます。
報告ベースの調整後EBITDA、営業利益についても上方修正し、それぞれ対前年+6.0%、+11.3%成長を見込んでいます。
親会社の所有者に帰属する当期利益は、対前年で+2.8%の増益を見込んでいます。

< 国内たばこ事業 >

Q: 2013年3月期第3四半期累計実績の概要は。

A: 販売数量は、着実なシェア回復により堅調に推移し、震災影響を受けた前年度に比べ+10.5%の増加となりました。
自社たばこ製品売上収益は、販売数量の増加により増収となりました。
調整後EBITDAは、販売数量の増加に加えて、前年同期にあった震災損失計上がないことによる増益要因が、費用増の影響を上回り増益となりました。
この費用増は、供給制限を行っていた前年第1四半期に販売促進活動を控えていたことに加え、競争環境激化の中、シェア回復及び更なるブランド・エクイティ強化のための投資を積極的に行ったことによるものです。

Q: シェアの状況は。

A: ブランド・エクイティ強化のための継続的な投資の成果や、お客様ニーズに応じた新製品の投入、様々なキャンペーンや販売促進活動等により着実に回復しており、12月単月シェアは、60.1%となりました。
11月に行ったマイルドセブンのデザイン変更は、お客様からの評価も高く、シェアは堅調に推移しています。
2月以降は、新ブランド名称「MEVIUS」への刷新に併せ、積極的な販売促進活動を行うと共に、全銘柄を対象に総計10万名様にZippo等が当たるクローズドキャンペーン等を行い、さらなるシェア回復を目指してまいります。

Q: 2013年3月期の見込は。

A: 見込につきましては、販売数量、売上収益については中間時見込を据え置き、それぞれ対前年+6.5%成長の1,155億本、+6.2%成長の6,500億円を見込んでいます。
一方で、調整後EBITDAについては、効率的な経費執行を織り込んだことにより上方修正し、対前年+3.5%増益の2,715億円を見込んでいます。

Q: MILD SEVENをMEVIUSに名称変更する目的は？

A: 中長期に亘る持続的な利益成長を目指すにあたり、「我々の成長ポテンシャルは何か？」とここ数年議論をしてまいりました。
そこで至った結論が、グローバル・プレミアム・ブランドの育成です。Premium強化を担うブランドの選定に当たっても、様々な検討を行いました。現在我々が有するポートフォリオの中では、マイルドセブンが最も適切であると判断しました。
マイルドセブンは、日本において長い間多くのお客様よりご支持をいただいているNo.1ブランドであり、台湾、韓国、マレーシア等のアジアの複数市場でも高いご支持をいただいている力強いブランドです。我々は、日本のみならず各国の多くのお客様からご支持いただいている源は、独自の葉たばこブレンドをチャコールフィルターを通して味わうことで生まれる、スムーズな味・香りにあると考えています。このような特徴を持つブランドはグローバルに見ても限られており、海外の多くの市場においてもニーズ発掘が可能であるものと認識しています。現在、マイルドセブンは17の国と地域で展開していますが、今後、地理的拡大により更なる成長が可能であると考えています。名称変更発表前のお客様調査で、MEVIUSという名前が、「先進的」、「洗練された」、「プレミアム感がある」と高く評価されたため、名称変更を決断しました。

<海外たばこ事業>

Q: 2012年通年のJTIの実績は。

A: JTIは、厳しい事業環境が続く中、2012年も力強い実績を達成しました。継続して行っている戦略的な投資によりブランド・エクイティが強化されたGFBを中心に各市場でシェアを伸長させ、販売数量が堅調に成長しました。これに加え、各市場での単価上昇効果が主因となり、自社たばこ製品売上収益及び調整後EBITDAは、それぞれ+5.4%、+9.1%成長となりました。また、為替一定ベースの自社たばこ製品売上収益及び調整後EBITDAは、それぞれ+12.6%、+22.5%の成長となりました。

Q: 2012年通年のJTIの販売動向は。

A: 総需要が減少する中、総販売数量はGFBの力強い成長とGryson社、スーダンでの買収効果により+2.5%成長となりました。GFB販売数量は、継続的なブランド・エクイティ強化及びイノベーティブな製品を積極的に投入したことにより、+4.8%成長となりました。
私たちの充実したブランドポートフォリオは、アップトレーディング、ダウントレーディングの双方に対応可能なバランスのとれたものであり、優れた営業力に支えられています。

<医薬事業>

Q: 開発品の進展状況は。

A: 既に発表させていただきましたが、当社が、抗HIV薬「JTK-303」を含む配合錠、高リン血症治療薬「JTT-751」の2品目について、また、鳥居薬品が、スギ花粉症に対する舌下免疫療法薬「TO-194SL」について、それぞれ日本国内における製造販売承認申請を行いました。
海外導出先においては、昨年、米国FDA承認を取得した「JTK-303」を含む配合錠が米国で販売されている他、JTK-303単剤やMEK阻害剤が承認申請中です。
このように、経営計画2012において掲げた「後期開発品の迅速且つ円滑な上市による収益基盤の確立を目指す」という目標に向けて、着実に進捗しているものと考えております。
今後はこれらの開発品につき、早期の承認・上市に向けた活動及び製品価値最大化に向けた販売戦略の構築等について、鳥居薬品やライセンスパートナー企業との緊密な連携を進めてまいります。