

主要Q&A

2014年度第1四半期

<全社 財務報告ベース>

Q: 2014年度第1四半期決算の概要は。

A: 売上収益は、国内たばこ事業における仮需反動減があるものの、海外たばこ事業における着実なプライシングおよび為替影響により増収となりました。

一方、全社利益指標である「為替一定ベース調整後営業利益」は、国内たばこ事業における仮需反動減の影響が海外たばこ事業におけるプライシング効果を上回り、対前年-2.8%となりました。営業利益は、不動産売却益が前年と比較して増加したことにより、増益、四半期利益は、営業利益の増に加え、実効税率の低下等により増益となっております。

<JT International 実績速報>

Q: 2014年1-6月期の実績は。

A: ロシアや欧州各国での総需要減少の継続、ロシア、トルコ、イタリア等の複数市場での競争激化等により総販売数量、GFB販売数量はそれぞれ、対前年-5.6%、-4.0%となりました。

一方、プライシング環境は堅調であり、ロシア、UK、ウクライナ等での着実なプライシングにより、為替一定ベース自社たばこ製品売上収益、調整後営業利益は、それぞれ対前年4.2%、11.7%の成長となりました。

Q: 2014年1-6月期のクラスター別実績は。

A: South & West Europe クラスターでは、スペイン、イタリア、フランスで1-3月期から4-6月期への出荷タイミングの期ずれがありました。それが相殺された1-6月期においては、総需要減少にもかかわらず堅調な実績となりました。しかしながら、総需要の減少は継続しており、今後の見通しについても依然楽観視はしておりません。

North & Central Europeクラスターは、引き続きドイツ、ハンガリー、スウェーデン等でのGFBを中心とした好調なモメンタムが継続し、販売数量の成長を継続しています。自社たばこ製品売上収益についても、GFB数量伸長に加え、UKでの着実なプライシングにより力強い成長となりました。

CIS+クラスターは、ロシアでの総需要減少継続、中価格帯以下での競争継続に加えて、前年Q2にWinstonの好調なモメンタムによる流通在庫の積み増しがあった影響もあり、販売数量が減少しました。一方、自社たばこ製品売上収益は、ロシア、ウクライナでの着実なプライシングにより1-6月期で8.8%成長となりました。

なお、4-6月期のロシア市場の総需要減少率は-12.7%と見ております。そのような中でも6月までの12カ月平均では、GFBシェアは1.1ppt伸長し23.5%に、売上シェア（Share of value）は36.4%となりました。

Rest of the World クラスターは、スーダン、東南アジア等の新興国で販売数量が伸長したことに加え、トルコにおいて1-3月期にあった仮需反動減が解消しました。4-6月期には販売数量が改善し、1-6月期では総販売数量が対前年-2.7%となりました。

Q: ロシア市場での販売数量が弱含んでいるが、海外たばこ事業の二桁利益成長達成は可能なのか。

A: 度重なる増税等の影響により、ロシア市場の1-6月期の総需要は▲10.6%と大きく減少しており、足許の販売数量は弱含んで推移しています。2014年通年では8-10%程度の総需要の減少を見込んでいることから、下期においても10%程度の総需要の減少は継続すると考えています。

また需要の最盛期である夏場の動向を見極める必要がありますが、状況によっては想定以上の総需要の下振れリスクがあると認識しています。

一方、プライシング環境については、2013年12月に9RUB、2014年5月に4RUBの値上げを実施しており、引き続き堅調です。

ロシア市場に加え、複数の市場でプライシングが着実に実施できていることから、2014年の海外たばこ事業における二桁利益成長という当初目標の達成には自信を持っています。

<国内たばこ事業 財務報告ベース>

Q: 2014年度第1四半期の概要は。

A: 第1四半期は、仮需反動減の影響により販売数量が-15.6%、46億本の減となりました。なお、仮需反動影響は6月でほぼ解消したと考えています。

厳しさを増す競争環境の中、4月以降リテンション施策を強化してまいりました。その施策効果が一部発現したものの、販売数量減の影響が上回り、減収・減益となりました。

Q: シェアの状況は。

A: 4月の消費税増税後、MEVIUSのシェアは4月単月で30%まで一旦落ち込みましたが、その後、5月シェアは31.6%、6月シェアは32%と着実に回復しました。これに牽引される形でJTシェアも順調に回復しています。

<国内たばこ事業 Like-for-Like ベース>

Q: 1-6月で見た場合の国内たばこ事業の状況は。

A: トップラインが底堅く推移し、1-12月ベースの見込に対して1-6月の数値はほぼ想定通りとみています。

なお、前年の2013年1-6月期にはMEVIUSへ販促投資を強化したことから、2014年1-6月の利益成長は高めに出ています。7月以降は、事業環境を見極めながら、当初のプランに沿って、ブランドエクイティ強化のための販促投資を増やす予定です。

Q: 今後の日本市場の競争環境をどう見込んでいるのか。

A: 1-6月は、メンソール製品を中心にMEVIUSが底堅く推移したことに加え、MEVIUSへのリテンション施策効果もありJTシェアは堅調に推移し、1-6月の総需要が▲2.8%となった中でも、JTの販売数量は▲1.8%と堅調でした。消費税増税に伴う仮需反動の影響は6月をもってほぼ収束したとみていますが、増税に伴う値上げによる市場への影響はこれから出てくるものと考えています。今後は競合他社による新製品の投入や売り場の強化が加速すると想定しており、競争環境はさらに厳しくなると認識しています。

引き続き、シェア向上のために、新製品の投入や販促施策を着実に実施する考えです。