



JT International

2007年 海外たばこ事業実績 (速報)

2008年2月8日

Tokyo, Japan

quality commitment innovation synergy



1

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

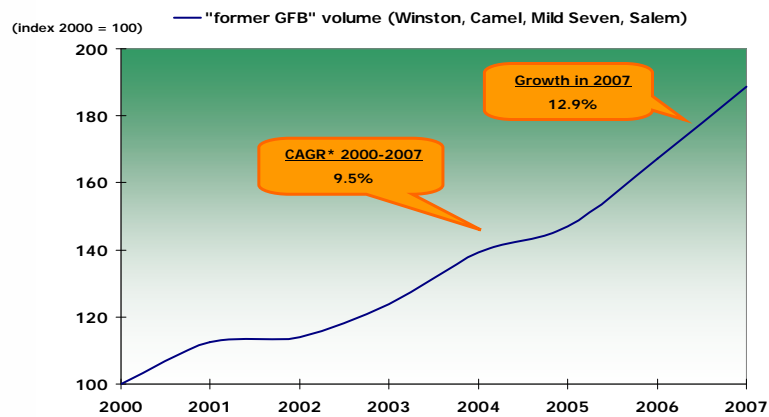
2

Pierre de Labouchere

President
&
Chief Executive Officer

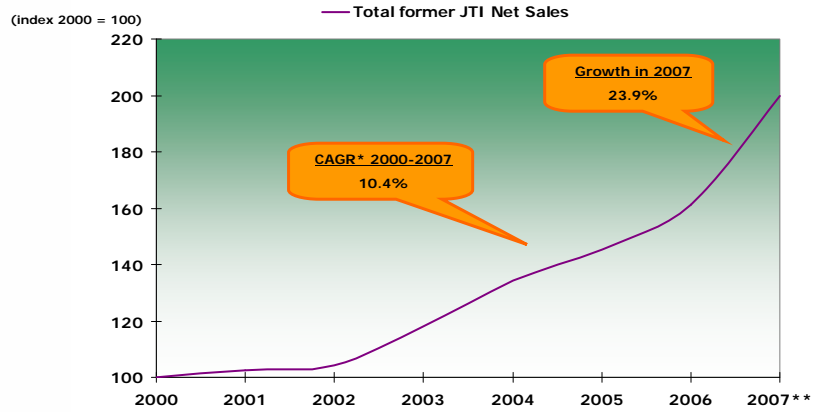
- JT International 2007年実績 -

JTIの戦略 – 質の高いトップライン成長の追求



➤ 一貫したブランドエクイティ強化戦略が結実

* CAGR = Compound Annual Growth rate (年平均成長率)



➤ “旧” JTI の売上高はこの7年でほぼ2倍に

* CAGR = Compound Annual Growth rate (年平均成長率)
** 2007年の売上高は、統合による利益等を含めない“旧”JTI事業分のみ

卓越したブランドの構築

生産性の向上

責任ある企業活動

人材の育成

➤ JTIのミッション: JTグループの利益成長の牽引役

方針

進捗

- 既存ビジネスの混乱を回避
 - スピード
 - ひとつの組織
 - 社内資源で統合を完遂
- 2010年までに4億ドルを超えるシナジーの創出を確認
 - 製造拠点の最適化
 - 調達の最適化
 - 流通・販売組織の統合
 - ビジネスプロセス
 - ブランドポートフォリオ



- 質の高いトップライン成長の機会が拡大
- 品質と事業遂行能力の強化
- 新たに取得したブランドへの再投資

JT International 2007年実績 (比較可能ベース)



通年実績
(比較可能ベース)

(単位: 億本)

	2006*	2007**	前年比増減	
販売数量	4,230	4,310	80	2%
GFB販売数量	1,990	2,160	170	8%

(単位: 百万ドル)

EBITDA ***	2,455	2,830	375	15%
------------	-------	-------	-----	-----

- JTIポリシーの適用にもかかわらず、GFBは8%成長
- EBITDA成長は、15%と年平均10%半ばの成長
 - 旧JTIビジネスの堅調な実績
 - 統合期間中の既存ビジネスの混乱を回避

Notes * 2006年(比較可能ベース): JTIとGallaherの合算 (使用レート 1.84GBP/US\$)
 ** 2007年(比較可能ベース): Gallaherの通年実績の理論値を含む
 *** EBITDA: JTへのロイヤリティ支払前

9

JT International 2007年実績



通年実績

(単位: 億本)

	2006	2007	前年比増減	
販売数量	2,401	3,856	1,455	60.6%
GFB販売数量	1,452	2,032	580	40.0%

(単位: 百万ドル)

税込売上高	8,590	22,405	13,815	160.8%
税抜売上高	4,729	8,979	4,250	89.9%
EBITDA	1,090	2,428	1,338	122.7%

- EBITDAは対2006年で2倍以上に
- 自律的成長モメンタムが継続
- Gallaherの買収により事業規模が大幅に拡大

注) 2007年の販売数量および財務数値は2007年4月18日以降の旧Gallaher分を含む。
 紙巻たばこ以外のたばこ製品の販売数量は、全て製品毎に一定の比率を用いて換算している。
 GFB(2006年): Winston, Camel, Mild Seven
 GFB(2007年): Winston, Camel, Mild Seven, Benson & Hedges, Silk Cut, LD, Sobranie, Glamour

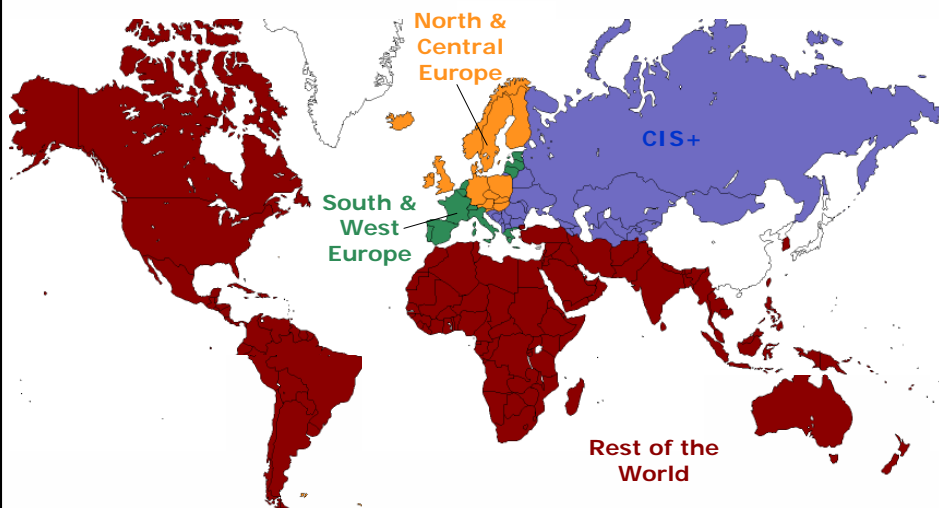
10

Yasushi Shingai

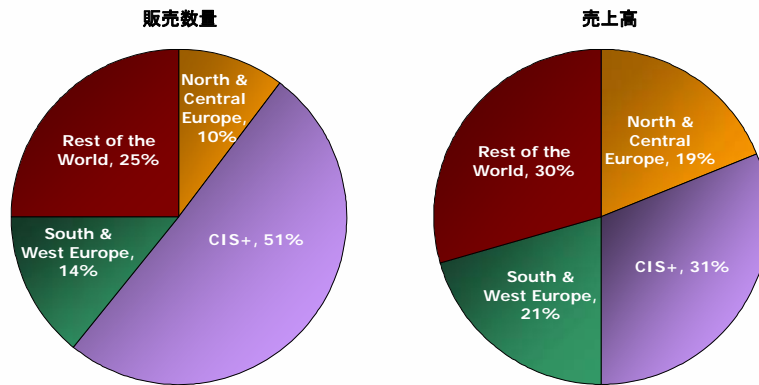
Chief Financial Officer
and Deputy CEO

- 事業概要 -

世界各地におけるJTIの事業実績



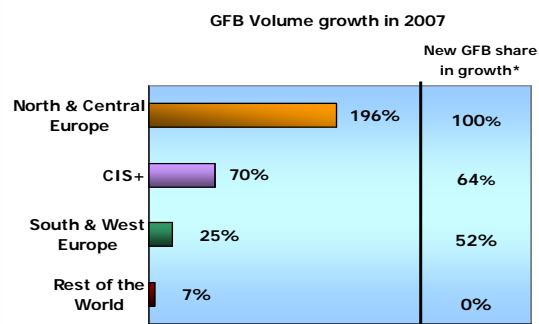
市場群別 販売数量・売上高概況



- バランスの取れた売上高分布
- 多大なトップライン・ボトムライン成長の機会

13

市場群別 GFB成長



- North & Central Europe に大きなプレゼンス
- CIS+、South & West Europe は統合によって競争力が強化

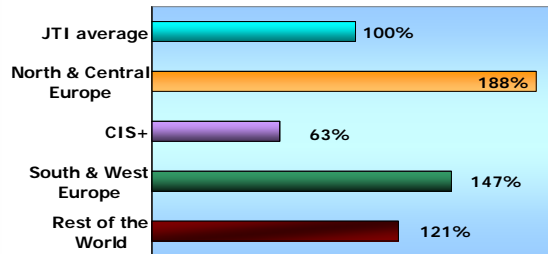
* 2007年のGFB販売数量の成長に占める、Benson & Hedges, Silk Cut, Glamour, Sobranie, LD の割合

14

市場群別 千本当売上高



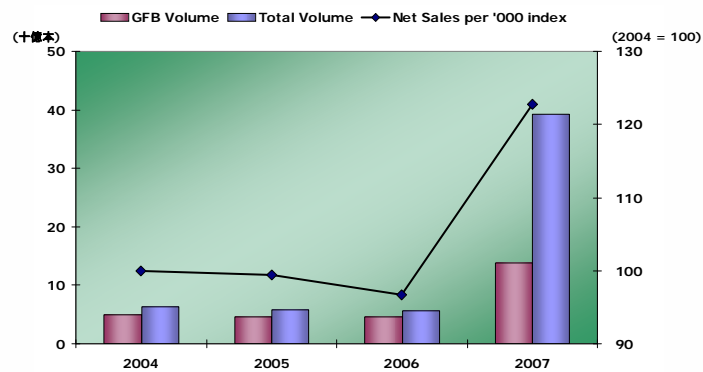
Relative Net Sales per '000 by Cluster of Markets



- North & Central Europeは英国が貢献
- CIS+はロシアにおいて地場ブランドを獲得したことが影響

15

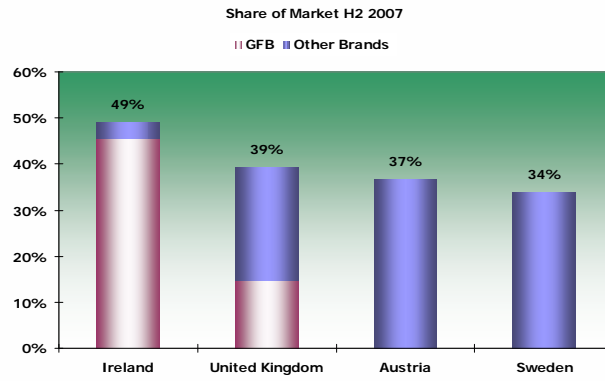
North & Central Europe – 業績



- 当地域の規模は6倍に拡大
- 千本当売上高の大幅な改善は英国、アイルランドが貢献

16

North & Central Europe – 主要市場の状況

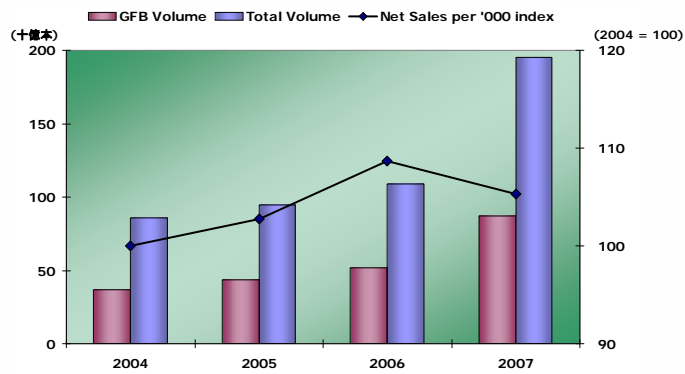


- JTIは現在アイルランド、オーストリア、スウェーデンで市場リーダー、英国で強力な2位のポジションを有する

出典: 全ての市場シェアに関するデータは外部機関提供

17

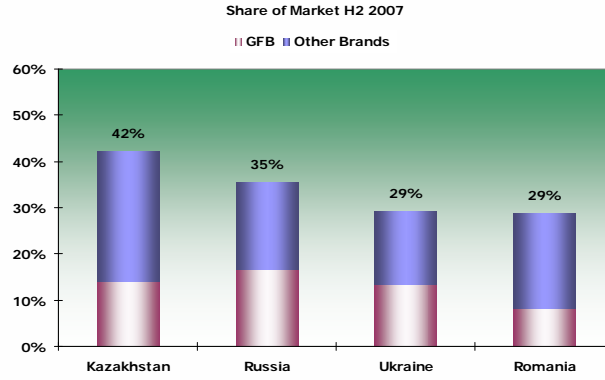
CIS+ 業績



- 当地域の販売数量は2007年に80%増加; Winstonは域内トップの販売数量
- 千本当売上高は低価格ブランドの比重増加を受け下降

18

CIS+ 主要市場の状況

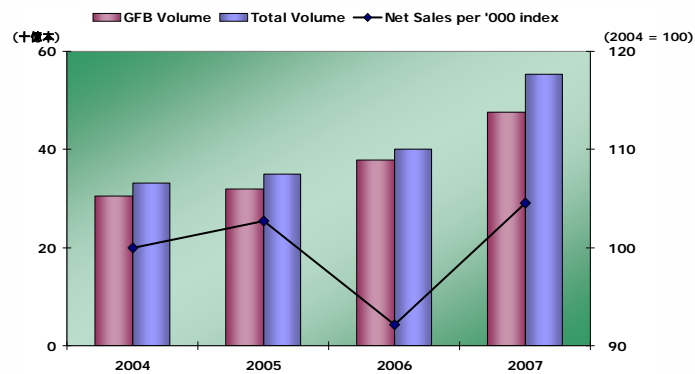


- 戦略的価格帯を網羅する強力なポートフォリオを持つとともに、全ての主要市場で市場リーダーもしくはチャレンジャーの地位を有する

出典: 全ての市場シェアに関するデータは外部機関提供

19

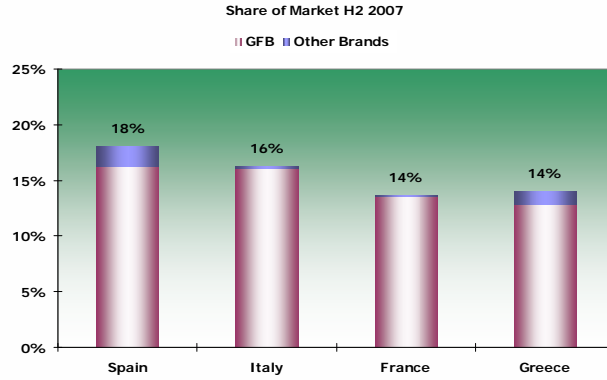
South & West Europe – 業績



- 当地域の販売数量は2007年に38%増加
- WinstonとCamelがこれまでの成長ドライバー。Benson & Hedges と Silk Cutの追加によりポートフォリオを強化

20

South & West Europe – 主要市場の状況

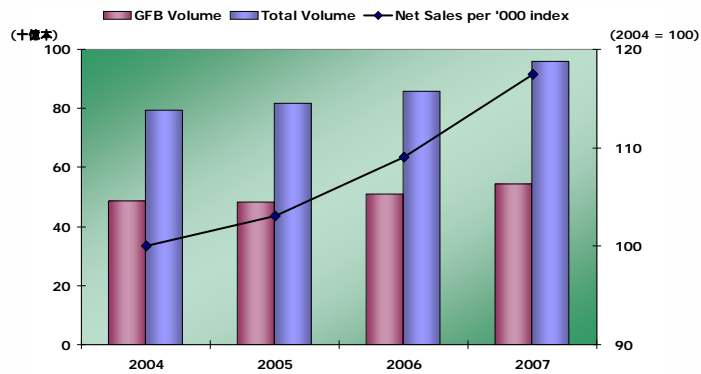


- WinstonとCamelの成長に加え、Gallaherにより平均2~4%のシェアがもたらされたことにより、スペイン、イタリア、フランス、ギリシャで大幅に市場シェアが増加

出典: 全ての市場シェアに関するデータは外部機関提供

21

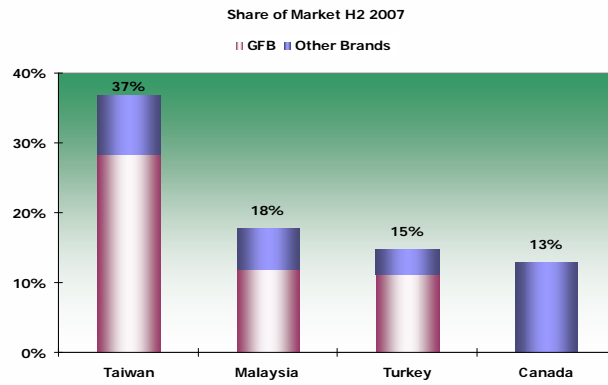
Rest of the World – 業績



- 当地域の販売数量は2007年に12%増加
- 千本当売上高は、全ての主要市場における製品ミックスと価格効果により、継続的に改善

22

Rest of the World – 主要市場の状況



- 台湾: 2006年第4四半期の値上げ以降、失っていた市場リーダーの地位を奪還
- トルコ: Winstonの市場シェアは3.2%ポイント上昇

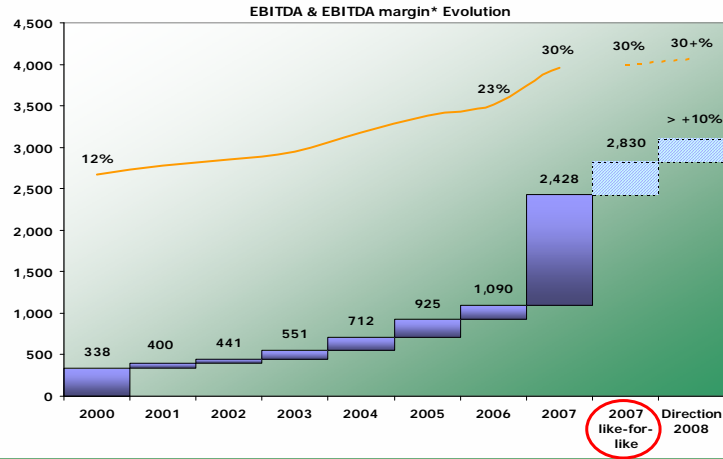
出典: 全ての市場シェアに関するデータは外部機関提供(カナダに関しては社内推計)

23

将来に向けて

24

継続的な改善を通じた成長の実現



➤ 2008年のEBITDAは30億ドル超へ

* EBITDA は流通ビジネス分を含む。EBITDAマージンは流通ビジネス分を含まず。

将来に向けて



- 一貫性のある、質の高いトップライン成長戦略
- 今後3年間に亘り、年平均10%以上*のEBITDA成長を目指す



JTグループの利益成長の牽引役

(*) 比較可能ベースでの2007年実績、28億3千万ドルを起点とした成長率