



日本たばこ産業株式会社 2025年度 決算説明会

*本資料に含まれる数値は各事業の業績を分かりやすく説明するために使用しており、財務諸表の数値と異なる場合があります。

将来に関する記述等についてのご注意



本資料には、当社又は当社グループの業績に関連して将来に関する記述を含んでおります。かかる将来に関する記述は、「考えています」「見込んでいます」「予想しています」「予想しています」「予見しています」「計画」「戦略」「可能性」等の語句や、将来の事業活動、業績、事象又は条件を表す同様の語句を含むことがあります。将来に関する記述は、現在入手できる情報に基づく経営者の判断、予測、期待、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。これらの記述ないし事実又は前提（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なく、当社としてその実現を約束する趣旨のものでもありません。また、かかる将来に関する記述は、さまざまなリスクや不確実性に晒されており、実際の業績は、将来に関する記述における見込みと大きく異なる場合があります。

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、国産葉たばこの買入れ義務、包装、ラベル、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、お客様の嗜好・行動の変化及び需要の減少
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
10. 自然災害及び不測の事態等

経営計画2026

01

- 2025年度 総括
- JT Group Purpose・経営理念（4Sモデル）
- 経営資源配分・株主還元方針
- サステナビリティ
- 中長期ターゲット・事業環境認識
- 事業戦略

筒井 岳彦
JT Group CEO

02 たばこ事業 2025年度パフォーマンス

Eddy Pirard
JTI President & CEO

03 JT Group 2025年度実績及び2026年度業績見込

古川 博政
JT Group CFO

04 Closing Remarks

筒井 岳彦
JT Group CEO



JT Group
経営計画2026

筒井 岳彦
JT Group CEO

2025年度 総括

売上収益から当期利益¹にかけて過去最高を記録



- 将来に亘る持続的な成長に向け、これまで実行してきた事業投資により、過去最高となる財務実績
- たばこ事業
 - **Combustibles**：力強いオーガニックパフォーマンスに加えて、Vector Group Ltd.の統合が成長を後押し
 - **RRP**：Ploom AURAの投入により成長が加速
 - Combustibles・RRP双方の事業基盤を強化
- 加工食品事業
 - 厳しい事業環境下においても堅調なパフォーマンスを維持
- 医薬事業を塩野義製薬株式会社へ承継

全社 調整後営業利益（為替一定）¹

9,275億円

前年度比：+24.9%

当期利益¹

4,991億円

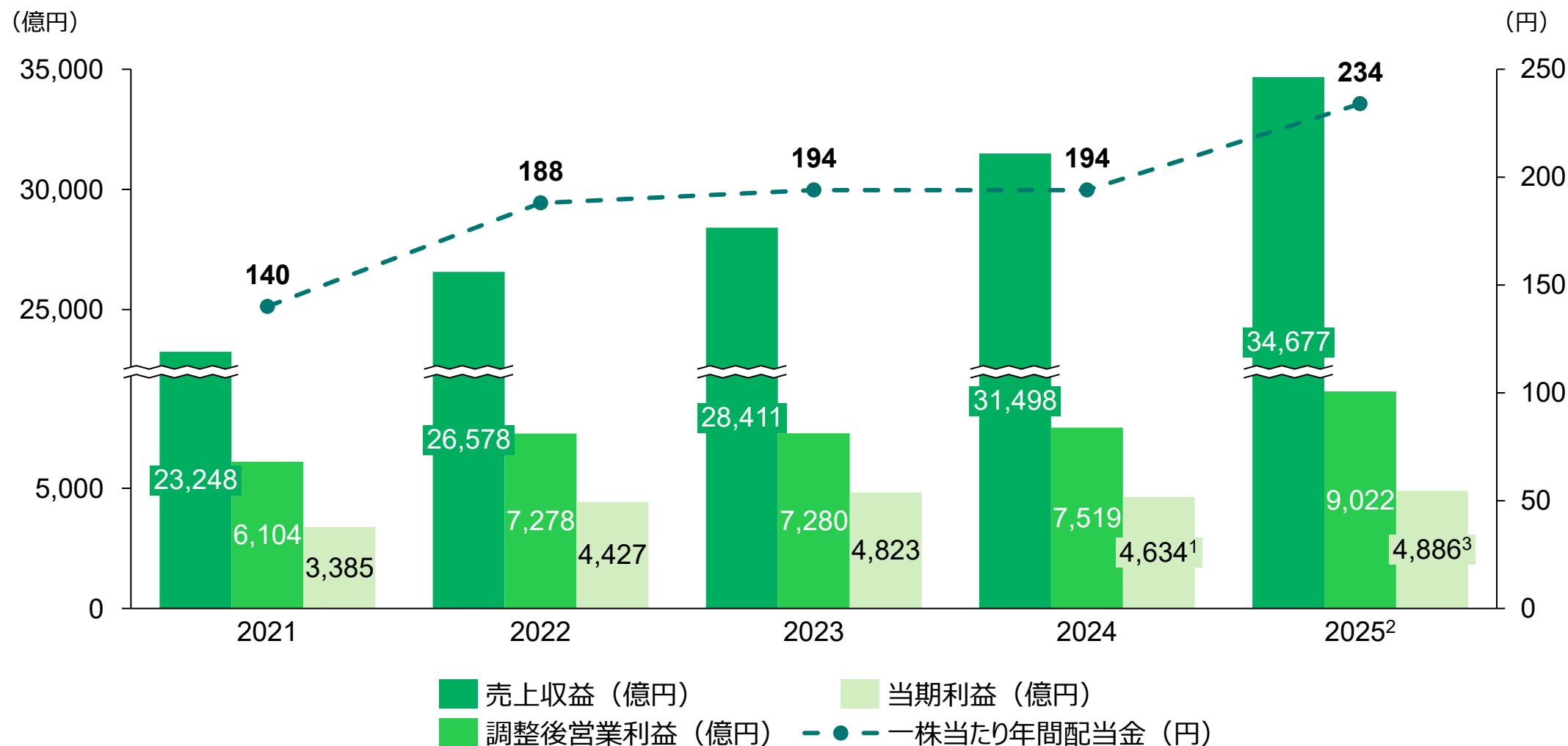
前年度比：+188.9%
(+6.9%)²

一株当たり年間配当金は、
過去最高となる234円（予定）

1. 医薬事業を除いた継続事業ベースの売上収益・調整後営業利益・営業利益・親会社の所有者に帰属する当期利益。比較対象の前年度実績も遡及修正（Like-for-Likeベース）

2. 当社グループのカナダ現地子会社であるJTI-Macdonald Corp.を含むたばこ会社に対する喫煙と健康に係る訴訟に関連して、集団訴訟原告を含む各債権者との間で包括的和解に合意することを目的とした再生計画案がオンタリオ州上級裁判所によって承認されたことを受け、当社は2024年度においてカナダ訴訟損失引当金（3,756億円）を営業費用として計上。当該影響及び2025年度における当該案件の負債再測定影響、並びに2025年度に計上した一過性の損失であるスーダン子会社の清算に伴うのれんの除却損を除いた場合の前年度比の成長率

JT Group Purpose・経営理念に根差した経営により、利益・株主還元の持続的成長を実現



- カナダにおける訴訟の和解に伴い、2024年度に訴訟損失引当金（3,756億円）を営業費用として計上しており、当該影響を除いた数値を表示。財務報告ベースでは1,792億円
- 医薬事業を除いた継続事業ベースの売上収益・調整後営業利益・親会社の所有者に帰属する当期利益
- カナダにおける訴訟損失引当金（2025年度に金融負債に振替）の再測定影響及びスーダン子会社の清算に伴うのれんの除却損控除後の数値を表示。財務報告ベースでは4,991億円

JT Group Purpose

心の豊かさを、もっと。

たばこ事業

“Creating fulfilling moments.
Creating a better future.”

加工食品事業

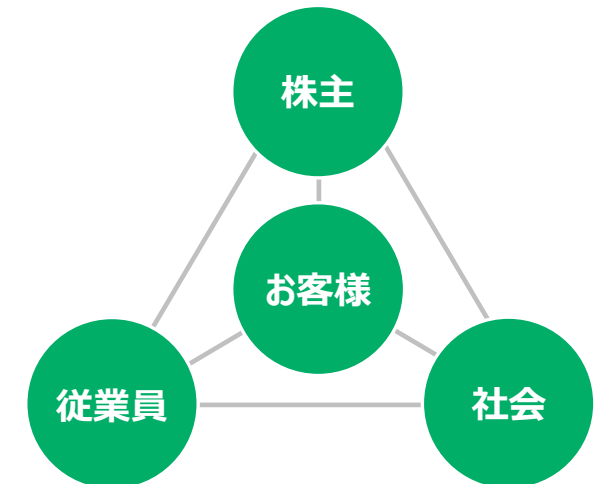
“食事をうれしく、食卓をたのしく。”

コーポレートR&D組織
D-LAB

JT Group Purposeの具現化に向け、長期的な視点で、まだ見ぬ「心の豊かさ」の研究・探索・創造を推進

4Sモデル

“お客様を中心として、
株主、従業員、社会の4者に対する責任を
高い次元でバランスよく果たし、
4者の満足度を高めていく”



経営資源配分・株主還元方針

引き続き、JT Group Purpose及び4Sモデルに基づき経営資源を配分



経営資源配分方針

- ・ 中長期に亘る持続的な利益成長に繋がる事業投資¹を最優先
 - ・ たばこ事業におけるCombustibles・Heated Productsへ優先的に資源を配分
 - ・ 事業拡大及び効率性の追求に向けた事業基盤の強化
 - ・ Combustibles・RRPの成長に向け、引き続きM&Aなど外部資源の獲得も戦略オプションとする
- ・ 事業投資による利益成長と株主還元のバランスを重視

株主還元方針

- ・ 強固な財務基盤²を維持しつつ、中長期の利益成長を実現することにより、株主還元の向上を目指す
- ・ 資本市場における競争力ある水準³として、配当性向75%を目安⁴とする
- ・ 自己株式の取得は、当該年度における財務状況及び中期的な資金需要等を踏まえて実施の是非を検討

1. たばこ事業の成長投資を最重要視し、お客様・社会への新たな価値・満足の継続的な提供を通じて、質の高いトップライン成長を実現することで、為替一定調整後営業利益の成長を目指す

2. 経済危機等に備えた堅牢性・機動的な事業投資等への柔軟性を担保

3. ステークホルダーモデルを掲げ、高い事業成長を実現しているグローバルFMCG(Fast-Moving Consumer Goods)企業群の還元動向をモニタリング

4. ±5%程度の範囲内で判断

JTグループのサステナビリティに向けた取り組み



JT Group Purpose

心の豊かさを、もっと。
Fulfilling Moments, Enriching Life

JT Group Materiality

自然や社会と人の暮らしはつながっており、自然や社会が持続可能であってはじめて、人の暮らしや企業の活動も持続可能となります。
JTグループはJT Group Purposeの具現化を通じて持続可能な自然や社会づくりに貢献していくために、以下のマテリアリティ(重要課題)に取り組んでいきます。



自然との共生

自然環境に与える影響の改善に向けた取り組みを通じて、自然と人や企業の健全な関係性を保全



お客様の期待を超える価値創造

お客様の期待を超える多様な製品・サービスを創出



人財への投資と成長機会の提供

人財の多様性に着目した成長支援を含む人財への投資や、多様な個性がその能力を最大限発揮できる組織風土の醸成を通じた人的資本の拡充



責任あるサプライチェーンマネジメント

人権尊重や自然環境保全などの多様化する社会課題への適切な対応を通じ、事業環境の急激な変化に耐えうる持続可能なサプライチェーンを構築



良質なガバナンス

さまざまなステークホルダーの満足度を高め、信頼される企業体であり続けるためのガバナンスの充実

JT Group Sustainability Targets

マテリアリティに紐づく Sustainability Targets (24項目)

経営計画2026

中長期に亘る持続的な利益成長を追求



中長期目標： *Mid to high single digit**

経営計画期間中（2026-2028年）の見通し

High single digit*

たばこ事業：利益成長の中核かつ牽引役

Combustibles

収益性の向上

RRP

第二の成長エンジン確立に向けた
Heated Productsへの経営資源集中

*High single digit**

加工食品事業：利益成長の補完

トップライン成長及びコスト競争力の強化を軸とした事業成長

- ・ 国内PQ最大化・海外での事業拡大
- ・ 生産性向上

*Mid single digit**

*調整後営業利益の年平均成長率（全社及びたばこ事業は為替一定ベース）

経営計画2026

たばこ事業 - 事業戦略

Combustibles



- プライシング及び市場シェアの拡大によるトップライン成長
- 投資の最適化及びコスト低減による収益性の改善

Footprint Overview (As of Dec 2025)

Heated Products



28
markets

- Heated Productsへの大規模な戦略的投資

RRP

Modern Oral



10
markets

- カテゴリ毎の事業機会探索・戦略構築

- 選択的な投資を継続

E-vapor / Infused

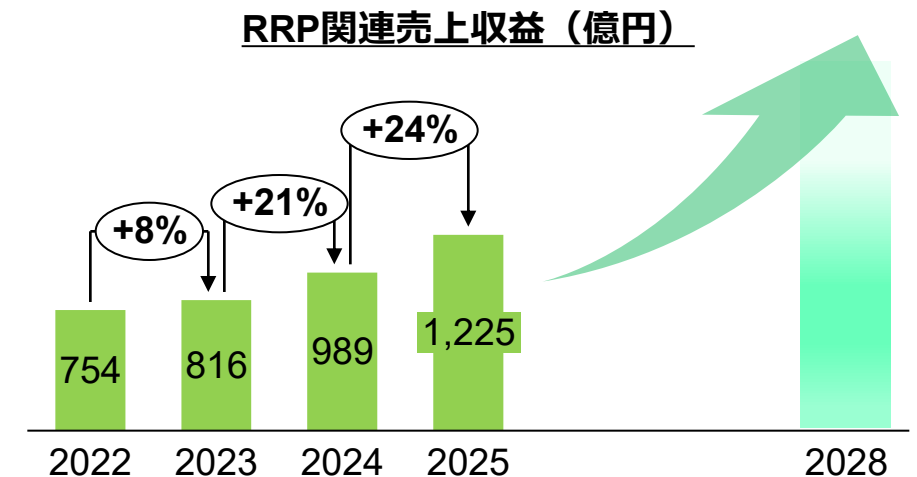


4
markets

- 市場規模・ポテンシャルを勘案した投入市場の選定
- 新たな事業機会の探索に向け、Next Generation Propositionの領域においても革新的なイノベーションを追求

トップラインの成長加速

- 今次経営計画期間中、RRP関連売上収益の成長は加速する見通し
- 2026-2028年の3年間に於いて、RRPへの約 8,000 億円の投資を計画
- 最優先投資対象とするHeated Productsの数量モメンタムの加速及びカテゴリシェアの継続的な伸長を追求
 - マーケティング施策の継続的な実施による新規ユーザーの更なる獲得
 - 地理的拡大の継続（Global Heated Products総需要の約80%をカバー）
 - デバイス及びスティックのポートフォリオ強化
- 収益性の向上
 - Heated Productsの数量成長に伴うグロスマージンの改善
 - その他カテゴリからの利益貢献



*2028年までにkey Heated Products marketsにおけるHeated Productsカテゴリ内シェア10%台半ばの獲得、及び2028年までにRRPビジネスの黒字化（グロスマージンからマーケティング費用を差し引いた損益の合計（間接費の配賦前））



たばこ事業
2025年度パフォーマンス

Eddy Pirard
JTI President & CEO

2025年度はすべてのKPIで目覚ましい業績を達成

総販売数量 +2.2%

Core Revenue¹⁾ +14.6%

調整後営業利益¹⁾ +23.5%

明確な戦略のもと、卓越した実行力により、売上収益及び調整後営業利益において目覚ましい成長を達成

Ploomの成長に注力

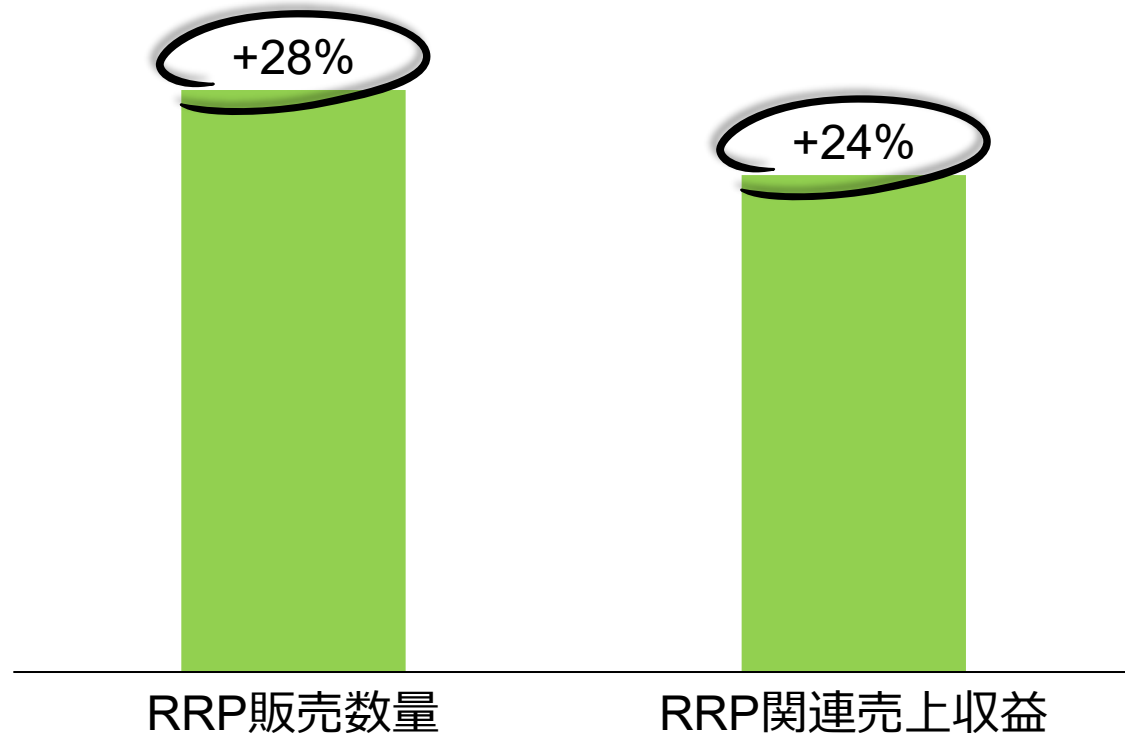
- Ploom AURAは順調な立ち上がりを見せ、お客様から良好なフィードバックを獲得
- 国内外で引き続きシェアを拡大
- 投資の拡大により、Ploomの販売数量は約40%伸長

Combustiblesの収益性向上

- GFB販売数量の伸長によりシェア拡大が継続
- 顕著なプライシング効果、効率的な投資及びコストマネジメントにより利益率が向上
- Vector Group統合後の順調な立ち上がり

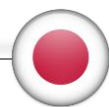
Ploomが堅調なRRPのトップライン成長を牽引

RRP KPIs (2025 vs 前年度)

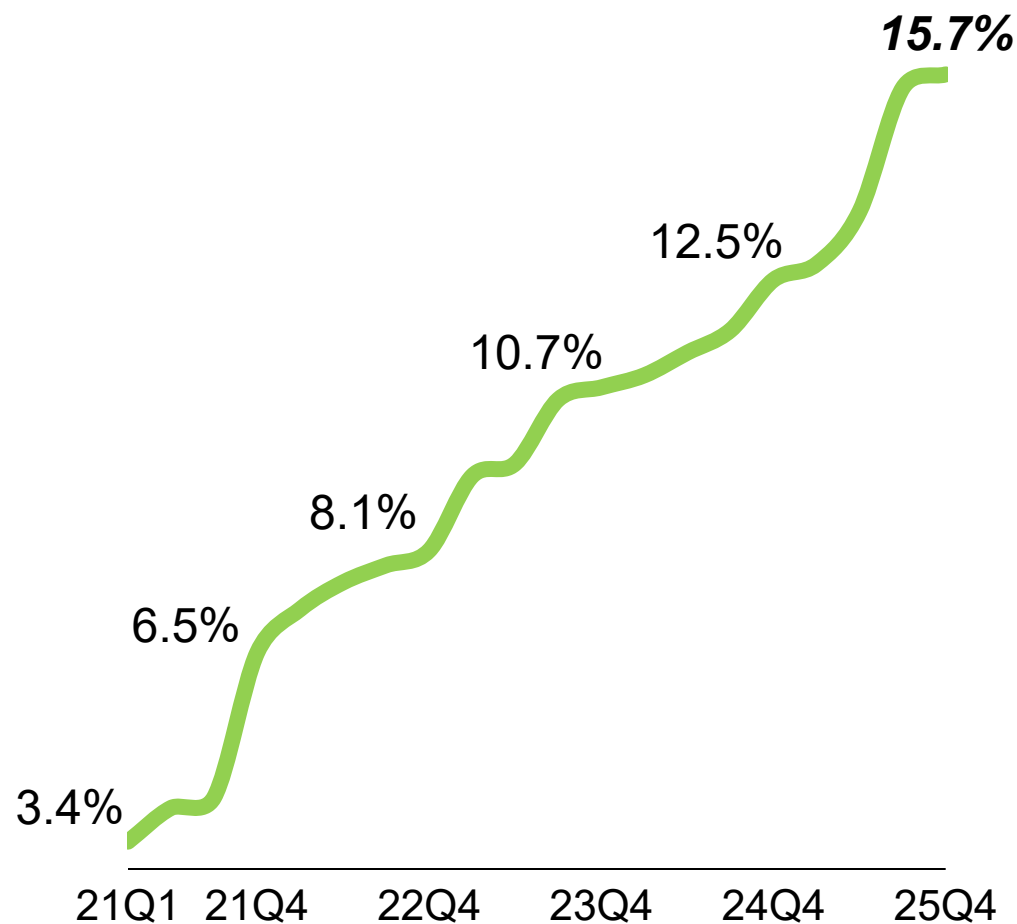


- RRP販売数量・売上収益ともに前年度比20%超の伸長
- 販売数量が40%近く伸長したPloomが牽引
- Ploomへの投資拡大がトップライン成長のモメンタムを加速
- Heated Products以外のRRPカテゴリに対しては選択的かつ柔軟にアプローチ
 - Modern Oralは注力市場を選定
 - E-Vaporは引き続き収益性を担保しつつ探索

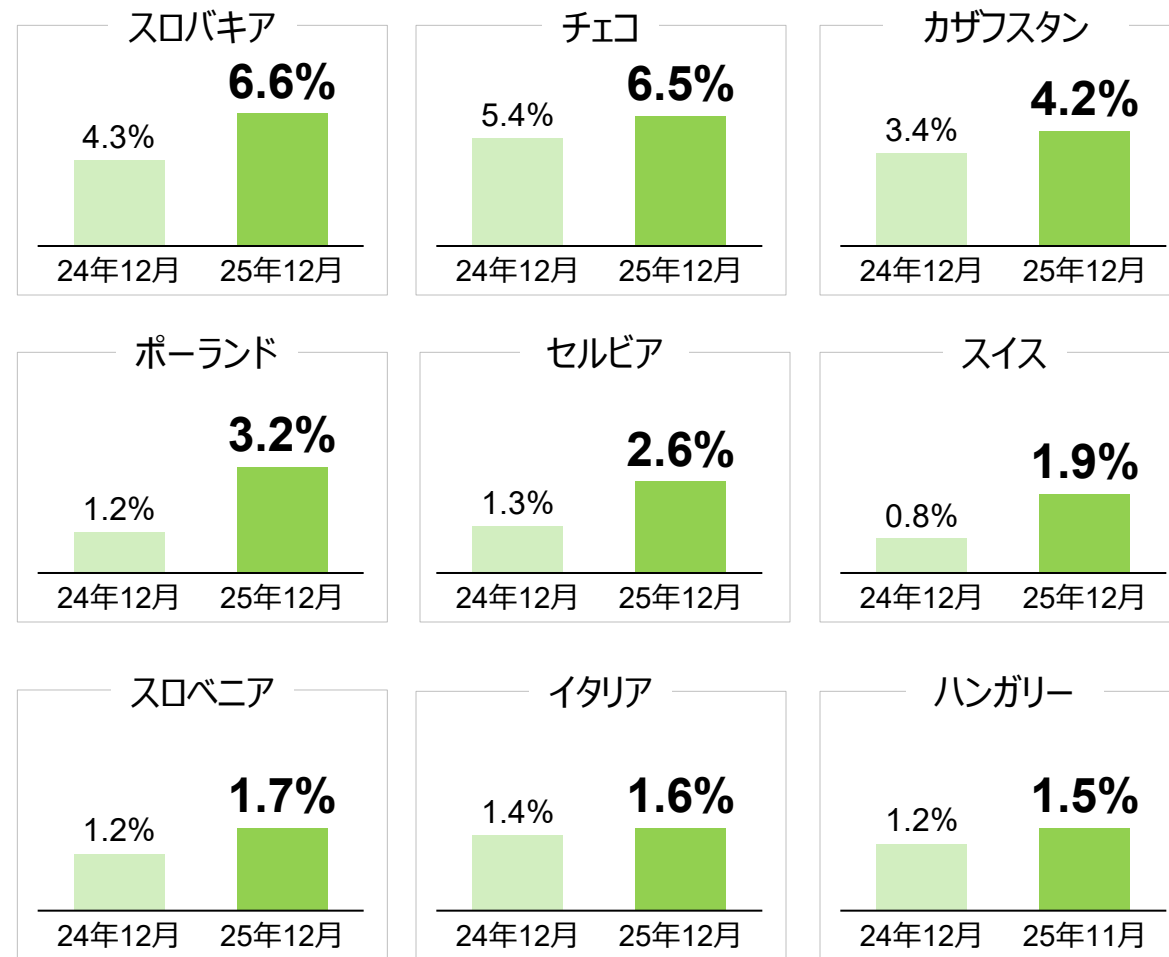
Ploomはグローバル市場で引き続きシェアを伸長



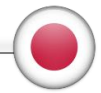
PloomのHeated Products シェア¹⁾



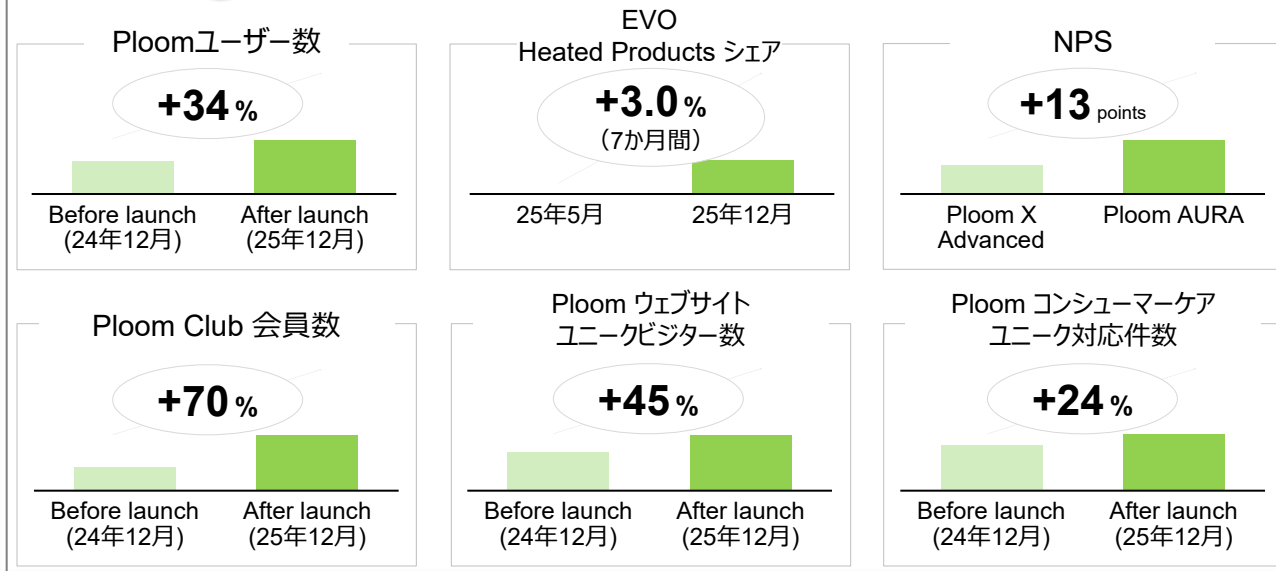
各市場における PloomのHeated Products シェア¹⁾



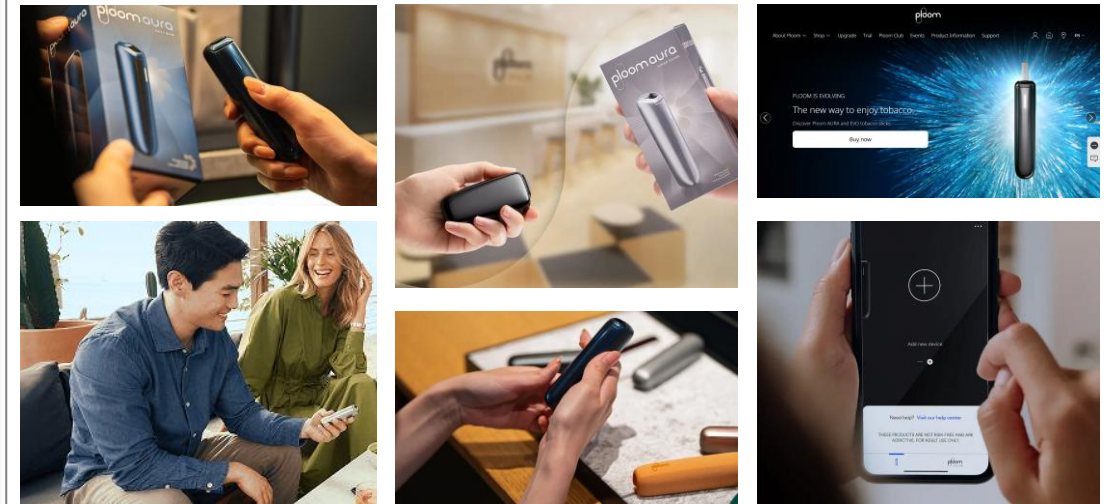
Ploom AURAによるお客様体験の向上及びお客様の獲得



Ploom AURA – Consumer Metrics



グローバル市場における Ploom AURAへの切替え

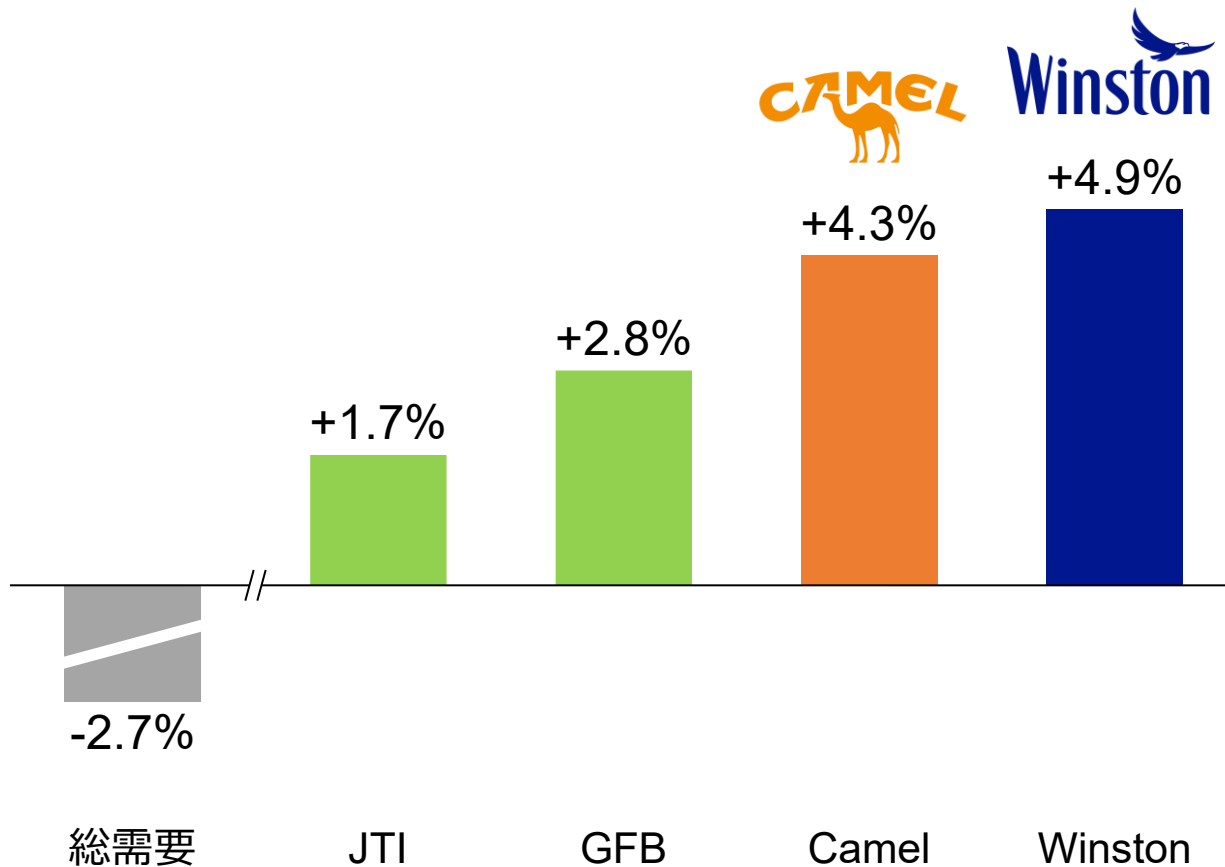


- 日本におけるPloom AURAの成長モメンタムのドライバー：
 - コンシューマー KPIの向上：主に味わいとデザインについて、お客様から良好なフィードバックを獲得
 - お客様とのタッチポイントの増加
 - MEVIUS・Camelに加え、プレミアムブランド EVOがポートフォリオを補完

- 19市場でAURAへの切替えを完了(2026年2月時点)
 - 深化したお客様インサイト、デジタルマーケティング及びコンシューマーケアを活用
 - Heated ProductsグローバルブランドとしてEVOを確立

GFBが牽引したCombustiblesパフォーマンス

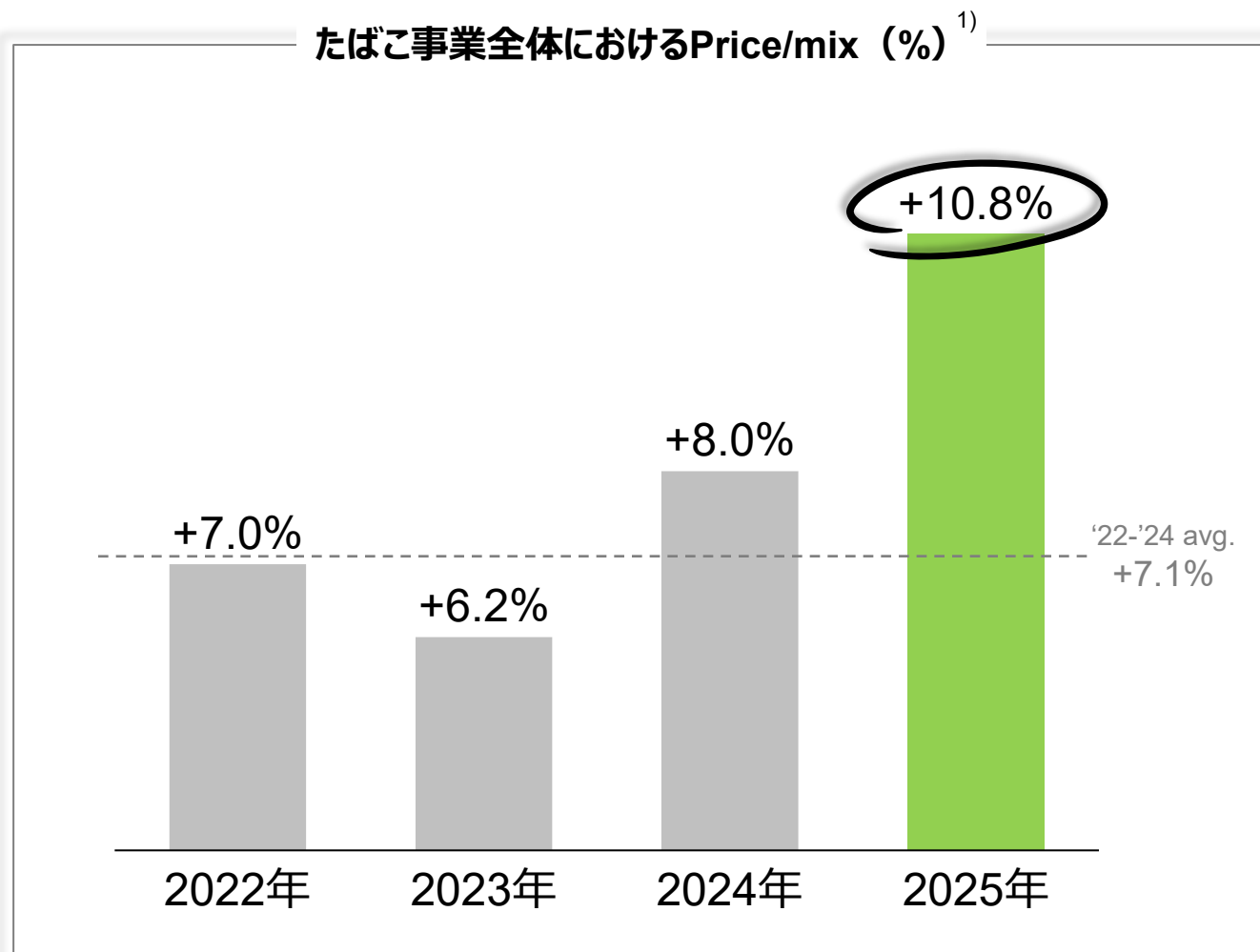
Combustibles販売数量（2025 vs 前年度）



- 総需要は2.7%¹⁾減少する一方で、Combustibles販売数量は増加
- 50以上の市場において販売数量が増加
- Vector統合による効果も貢献
- GFB販売数量は7年連続で伸長。総販売数量の約75%まで到達
- Winston・Camelはそれぞれグローバルで第2位・第3位のCombustiblesブランドとしての地位をさらに強化
- 市場シェアのモメンタムが継続し、1.3ppt¹⁾伸長
- 約60の市場及び全クラスターにおいてシェアが伸長
- 主要10市場のうち9市場で伸長

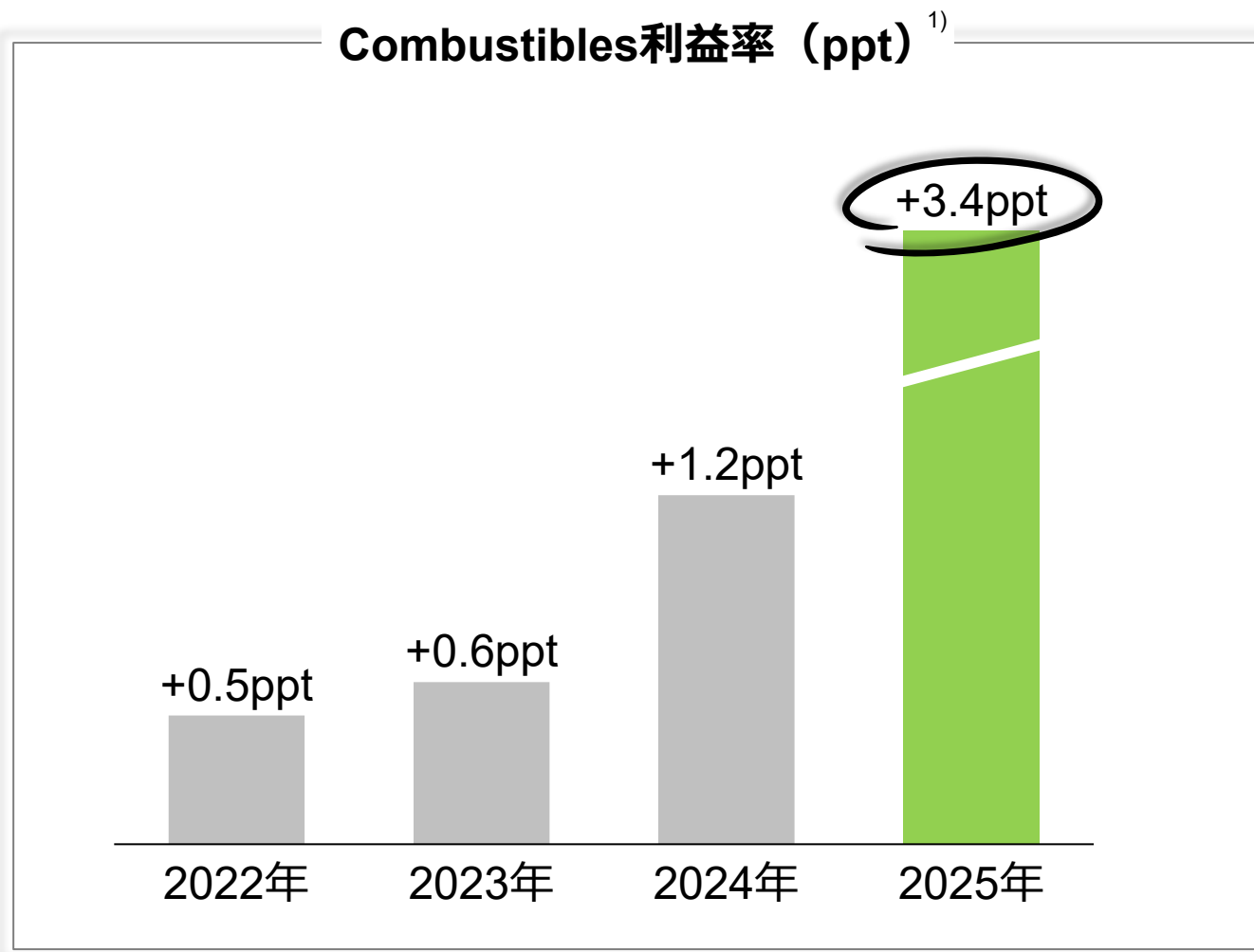
注：1) 総販売数量の90%超を占める70以上の市場におけるRMC + FCT + LCに基づきます

例年を上回るプライシング効果が発現



- 過去平均を上回るCombustiblesのプライシング効果が発現
 - +15%の売上収益成長²⁾を牽引
 - 継続的なインフレとダウントレーディングの影響を相殺
- プライシング効果を牽引した主な市場：
 - Asia | バングラデシュ、日本、フィリピン
 - EMA | ポーランド、ルーマニア、ロシア、トルコ
 - WE | ベネルクス、イタリア、スペイン、英国

顕著なプライシング効果によりCombustibles収益性は大幅に改善



- プライシングと収益性向上への注力により、Combustiblesの利益率が大幅に改善
- GFBを中心としたブランドエクイティ構築への継続的な投資による質の高いトップライン成長
- さらなる効果・効率的な事業運営の推進（ポートフォリオ、製品コストの最適化等）
- Vector統合による効果も貢献

RRP – お客様獲得のさらなる加速

- Ploom AURAの継続的な投入とEVOのポートフォリオ拡充によりトップライン成長を推進
- Heated products以外のRRPカテゴリについて、収益性を担保しつつ探索を継続
- マーケティング施策やコンシューマーセントリックなイノベーションへの投資拡大

Combustibles – 成長モメンタムを継続し、収益性向上に注力

- 市場シェアモメンタムとGFBのエクイティを活かし、総需要の減少影響を相殺
- プライシング機会を活用し、売上収益の成長及び利益率の改善を促進
- 効率性向上の取組みにより、継続的なインフレによるコスト影響を適切にマネジメント



JT Group

2025年度実績及び2026年度業績見込

古川 博政

JT Group CFO

2025年度実績：全指標において過去最高を記録



(億円)	2025年度	前年度比
為替一定ベース		
Core revenue* ¹	33,478	+13.9%
調整後営業利益* ¹	9,275	+24.9%
財務報告ベース		
売上収益* ¹	34,677	+13.4%
調整後営業利益* ¹	9,022	+21.5%
営業利益* ¹	8,670	+175.9% (+22.4%)* ²
当期利益	5,102	+184.6%
継続事業	4,991	+188.9% (+6.9%)* ²
非継続事業	111	-
FCF	2,727	+1,022億円

売上収益・調整後営業利益

- たばこ事業におけるオーガニックベースの力強いパフォーマンスに加えて、VGR*買収効果により、大幅な成長
- *VGR=Vector Group Ltd.

為替影響（たばこ事業）

- 調整後営業利益における為替影響は、新興国通貨が円に対して減価した影響を主因にネガティブに発現

営業利益

- 2024年度に計上した訴訟損失引当金の剥落等により増益

当期利益（継続事業）

- 金融費用の増加等はあるものの、営業利益の増加により増益

FCF

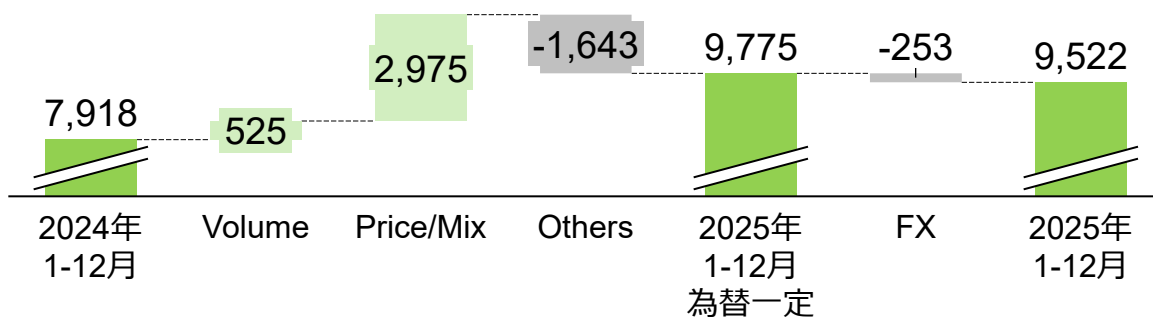
- 2024年度に発生したVGR買収対価支払いの剥落に加えて、調整後営業利益の増加により増加

*1：売上収益/Core revenue、調整後営業利益、営業利益は、継続事業ベースの実績。前年度実績も遡及修正（Like-for-Likeベース）
*2：当社グループのカナダ現地子会社であるJTI-Macdonald Corp.を含むたばこ会社に対する喫煙と健康に係る訴訟に関連して、集団訴訟原告を含む各債権者との間で包括的和解に合意することを目的とした再生計画案がオンタリオ州上級裁判所によって承認されたことを受けて、当社は2024年度においてカナダ訴訟損失引当金（3,756億円）を営業費用として計上。当該影響及び2025年度における当該案件の負債再測定影響、並びに2025年度に計上した一過性の損失であるスーダン子会社の清算に伴うのれんの除却損を除いた場合の前年度比の成長率
注：超インフレ経済下にある子会社の財務諸表について、IAS第29号「超インフレ経済下における財務報告」に定められる要件に従い、会計上の調整を実施。なお、為替一定ベースの実績は、特定市場のハイパーインフレーションに伴う売上及び利益の増加分について、一定の算定方法を用いて控除

たばこ事業 財務実績：トップラインの伸長による20%超の利益成長

(億円)	2025年度	前年度比
自社たばこ製品売上収益	31,844	+14.6%
(同 為替一定)	31,855	+14.6%
調整後営業利益	9,522	+20.3%
(同 為替一定)	9,775	+23.5%

調整後営業利益 増減要因 (億円)



Volume

- VGR買収効果を含めたEMAクラスターの貢献を主因に、数量効果はポジティブに発現

Price/Mix

- 日本・フィリピン・ロシア・トルコ・英国を中心に多くの市場においてプライシング効果が力強く発現

Others

- Ploomへの投資強化
- インフレに伴うサプライチェーンコストの増加

FX

- 調整後営業利益における為替影響は、新興国通貨が円に対して減価した影響を主因にネガティブに発現

注：超インフレ経済下にある子会社の財務諸表について、IAS第29号「超インフレ経済下における財務報告」に定められる要件に従い、会計上の調整を実施。なお、為替一定ベースの実績は、特定市場のハイパーインフレーションに伴う売上及び利益の増加分について、一定の算定方法を用いて控除

加工食品事業

(億円)	2025年度	前年度比 増減
売上収益	1,595	+23
調整後営業利益	86	+5

売上収益

- ・ 冷食・常温事業における価格改定により増収

調整後営業利益

- ・ 売上収益の増加等が、原材料費の高騰を上回り増益

2026年度 全社業績見込： 為替一定調整後営業利益は、High single digit成長を見込む

(億円)	2026年度 見込	前年度比* ¹
売上収益	36,970	+6.6%
為替一定 Core revenue* ²	34,340	+3.6%
調整後営業利益* ²	9,550	+7.9%
為替一定 調整後営業利益* ²	9,640	+8.9%
営業利益	9,210	+6.2%
当期利益* ³	5,700	+14.2%
FCF	5,300	+2,573億円

Core revenue・調整後営業利益

- たばこ事業の力強いモメンタムが継続し、増収増益を見込む

為替影響（たばこ事業）

- 調整後営業利益における為替影響は、円に対する新興国通貨安及びコスト関連通貨高の影響により、ネガティブに作用する見通し

営業利益

- 2025年度に計上した一時的な収益の剥落等はあるものの、調整後営業利益の増加に加えて、過年度の買収に係る商標権償却費の減少により増益

当期利益

- 営業利益の増加及び金融損益の改善により増益

FCF

- 調整後営業利益の増加に加えて、2025年度に発生したカナダにおける訴訟の和解金に係る頭金の支払いの剥落により増加

*1：比較軸となる前年度実績は、FCF以外はいずれも継続事業ベース

*2：カナダにおける当社現地子会社であるJTI-Macdonald Corp. を被告に含む喫煙と健康に係る訴訟の和解に伴う和解金支払いの影響等を調整（カナダ調整）した後の数値を表示。前年度比はLike-for-Likeベース

*3：カナダ調整後の当期利益は、5,710億円を見込む

注：超インフレ経済下にある子会社の財務諸表について、IAS第29号「超インフレ経済下における財務報告」に定められる要件に従い、会計上の調整を実施

数量前提

	2026年度 見込
総販売数量	前年度比 -1.0%～同水準

財務見込*

(億円)	2026年度 見込	前年度比
自社たばこ製品売上収益	33,710	+6.9%
(同 為替一定)	32,600	+3.4%
調整後営業利益	10,060	+7.6%
(同 為替一定)	10,150	+8.5%

*カナダ調整後の数値を表示。前年度比はLike-for-Likeベース

注：超インフレ経済下にある子会社の財務諸表について、IAS第29号「超インフレ経済下における財務報告」に定められる要件に従い、会計上の調整を実施

数量前提

- Combustiblesの継続的な市場シェア伸長及びRRP販売数量の増加が、Combustibles総需要の減少影響を一部相殺

財務見込

- プライシング効果の継続的な発現及びRRP関連売上収益の増加によるトップラインの伸長が、RRPへの投資強化及びインフレに伴うサプライチェーンコストの増加を相殺

為替影響

- 調整後営業利益における為替影響は、円に対する新興国通貨安及びコスト関連通貨高の影響により、ネガティブに作用する見通し

加工食品事業

(億円)	2026年度 見込	前年度比 増減
売上収益	1,700	+105
調整後営業利益	80	-6

売上収益

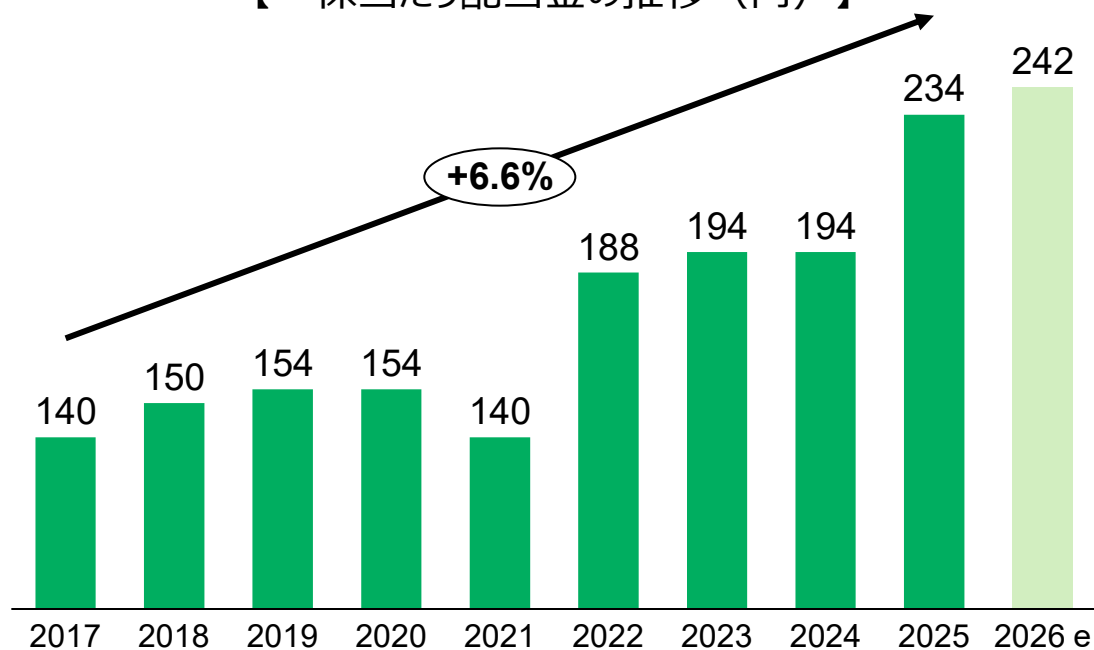
- ・ 冷食・常温事業における価格改定等により増収を見込む

調整後営業利益

- ・ 売上収益の増収を見込むものの、原材料費の高騰等により減益を見込む

利益成長を通じた一株当たり配当金の着実な増加

【一株当たり配当金の推移（円）】



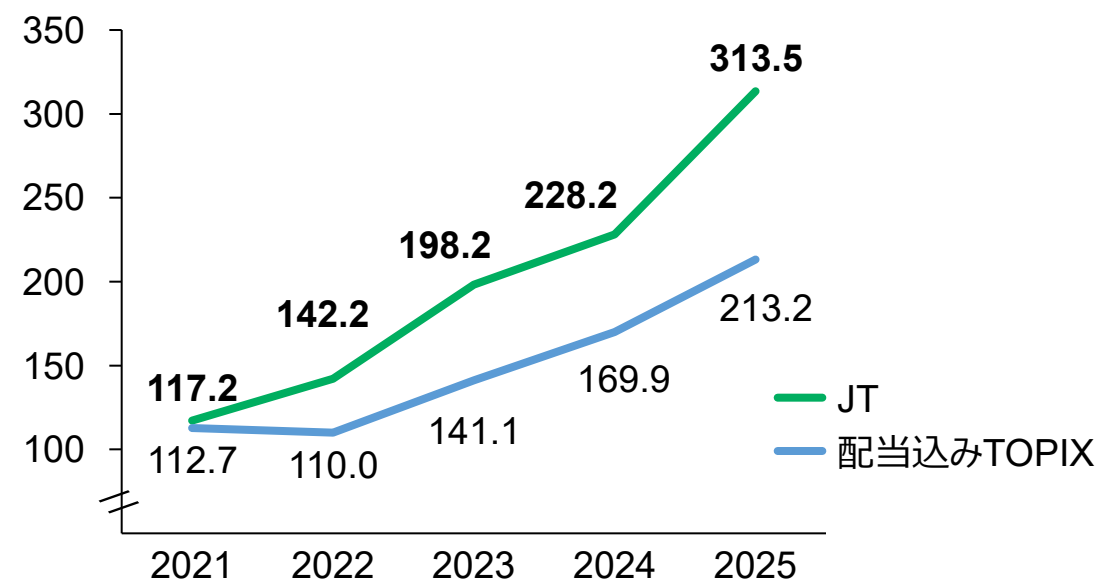
注1：2025年の配当性向は85.0%。カナダ調整及びスーダンにおける子会社の清算に伴うのれんの除却損を控除した当期利益 4,886億円を基に算出

注2：2026年の配当金は、カナダ調整後の当期利益 5,710億円を基にした配当性向を用いて決定（配当性向 75.2%）

注3：2021年に株主還元方針を変更し、一株当たり配当金をリベース

株主総利回り（TSR）はTOPIXをアウトパフォームして推移

【TSR（%）】 ※基準値は2020年12月末



Closing Remarks

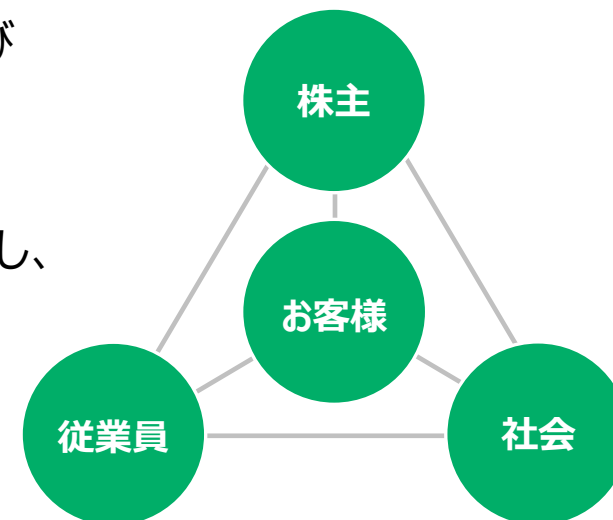
筒井 岳彦
JT Group CEO

Closing Remarks



- 将来を見据えたこれまでの一貫した事業投資により、事業基盤を着実に強化
- 厳しさの増す事業環境の中、たばこ事業の力強いモメンタムが継続し、過去最高益を更新
- 経営計画2026においても、JT Group Purpose及び4Sモデルに基づく経営資源配分及び株主還元方針を継続
- 今次経営計画期間中の全社為替一定調整後営業利益は、引き続きたばこ事業が牽引し、年平均High single digitとなる成長を追求
- 中長期に亘る持続的な利益成長、ひいては株主還元の向上を目指す

心の
豊かさを、
もっと。



参考：カナダ調整について

- カナダにおける当社現地子会社であるJTI Macdonald Corp.（以下、JTI-Mac）は、カナダ各州政府が提起した医療費返還請求訴訟10件及び喫煙と健康に係る集団訴訟8件の当事者であり、当該集団訴訟のうちカナダ・ケベック州においてJTI-Macを被告に含む、Rothmans, Benson & Hedges Inc.及びImperial Tobacco Canada Limitedの計3社（以下、被告たばこ会社）に対し提起された集団訴訟2件に係るケベック州控訴裁判所の判決を受け、被告たばこ会社は「Companies' Creditors Arrangement Act」（企業債権者調整法）（以下、CCAA）の適用下で事業を継続し、ケベック州の集団訴訟原告を含む各債権者との調停手続を進めていた
- 最終的に、2025年3月、被告たばこ会社3社の和解金の支払いを含む再生計画案を承認する旨の決定が下され、同年8月に再生計画が発効され包括的に和解が成立。JTI-Macは、同年8月、同社の再生計画（以下、本計画）に基づき頭金の支払いが完了
- 今後、JTI-Macは、本計画に基づき分割金として毎年のJTI-Macの税引後当期純利益の一定割合（70～85％）を支払うことが定められている
- 2026年以降、毎年実施される分割金の支払いにより、当社が認識する損益とキャッシュフローに乖離が発生する見通し
- そのため、キャッシュフローの実態を一定の前提のもと損益に適切に反映すべく、右表のとおり各指標からAnnual Contribution^{*1}を控除し、また、本和解に伴う損益影響（負債再測定^{*2}、割引利息^{*3}）も控除する調整を実施

全社

	実績		見込	
	2025年	2024年 (比較軸)	2026年	2025年 (比較軸)
売上収益	-	-	-	-
為替一定ベース Core revenue	-	-	Annual Contribution ^{*1} を控除	
調整後営業利益	-	-		
為替一定ベース 調整後営業利益	-	-		
営業利益	-	-	-	-
当期利益	-	-	-	-

当期利益（カナダ調整後）	負債再測定影響 ^{*2} を 控除		Annual Contribution ^{*1} 、 割引利息 ^{*3} を控除	
--------------	-------------------------------	--	---	--

たばこ事業

	実績		見込	
	2025年	2024年 (比較軸)	2026年	2025年 (比較軸)
自社たばこ製品売上収益	-	-	Annual Contribution ^{*1} を控除	
調整後営業利益	-	-		

*1：各年の分割金支払額相当に対応する売上及び利益

*2：2024年に認識した訴訟損失引当金（※再生計画発効に伴い、2025年第3四半期に金融負債へ振替）の最新の見積りに基づく再測定影響

*3：JTI-Macが将来支払うことが見込まれる総額を現在価値に割り引いて金融負債として計上しており、当該現在価値に割り引いた金融負債と当該金融負債を割り戻した際の金額との差額を金融損益のラインにおいて割引利息として計上

<用語の定義>

調整後営業利益	営業利益 + 買収に伴い生じた無形資産に係る償却費 + 調整項目（収益及び費用）* *調整項目（収益及び費用）= のれんの減損損失 ± リストラチャリング収益及び費用等
為替一定ベース	前年同期の為替レートを用いて換算／算出することにより、為替影響を除いた指標 ただし、為替一定ベースの実績は追加的に提供しているものであり、国際財務報告基準（IFRS）に基づく財務報告に代わるものではない
為替一定ベースcore revenue (全社)	為替一定ベースの自社たばこ製品売上収益 + 加工食品事業・その他の売上収益
自社たばこ製品売上収益	物流事業／製造受託等を除く売上収益
RRP関連売上収益	自社たばこ製品売上収益の内訳としての、デバイス／関連アクセサリ等を含むRRPの売上収益
四半期利益／当期利益	親会社の所有者に帰属する四半期利益／当期利益
Reduced-Risk Products (RRP)	喫煙に伴う健康リスクを低減させる可能性のある製品 当社製品ポートフォリオにおけるHeated Products/Infused Tobacco/E-vapor/Modern Oral/Traditional Oral等が含まれる
Heated tobacco sticks (HTS)	たばこ葉を使用したスティックをデバイスを用いて直接加熱する製品。1スティック当たりRMC1本として換算
Heated Products	デバイスによってスティックを直接加熱するHTSとHNSの総称 ※Heated Nicotine Sticks (HNS) は、たばこ葉を使用せず、ニコチンを含むスティックをデバイスを用いて直接加熱する製品を指す
Infused Tobacco (Infused)	デバイスによってリキッド（液体）を加熱し発生したベイパー（蒸気）が、たばこ顆粒の入ったカプセルを通過することで、味・香りを抽出したたばこベイパーを愉しむ製品。1パック当たりRMC20本として換算
E-Vapor／電子たばこ	たばこ葉を使用せず、デバイス内もしくは専用カートリッジ内のリキッド(液体)を電気加熱し、発生するベイパー(蒸気)を愉しむ製品。リキッド2ml当たりRMC20本として換算
Modern Oral	口腔内で味・香りを愉しむ製品のうち、原材料にたばこ葉を使用しないもの。たばこ葉を使用せずニコチンを含んだパウチを口腔内で愉しむニコチンパウチなどがある。1パウチあたりRMC1本として換算
Combustibles	製造受託／RRPを除く燃焼性のたばこ製品

<用語の定義>

総販売数量

製造受託／RRPデバイス及び関連アクセサリを除くたばこ製品の販売数量

Combustibles販売数量

製造受託／RRPを除く燃焼性のたばこ製品の販売数量

RRP販売数量

RMCとして換算したRRPの販売数量。ただし、デバイス／関連アクセサリ等は含まない

Heated Products販売数量
／Ploom販売数量

RMCとして換算したHeated Products（Ploom）の販売数量。ただし、デバイス／関連アクセサリ等は含まない

Global Flagship Brands
(GFB)

Winston、Camel、MEVIUS、LDの4ブランド