

“2023年度は、力強い事業モメンタムでスタートを切りました。また、たばこ事業の新たなPurposeである“Creating fulfilling moments. Creating a better future.”を公表しました。今後はこれを指針とし、引き続き持続的な利益成長を実現してまいります。”

Eddy Pirard
President & CEO,
JT International S.A.



業界概要

たばこ製品は、CombustiblesとRRP (Reduced-Risk Products) の二つのカテゴリに大別できます。

Combustibles

Combustiblesには、紙巻たばこ、FCT (fine cut tobacco)、パイプ、シガー、シガリロなどが含まれます。紙巻たばこは、あらかじめ紙でたばこ葉を巻いている製品ですが、FCTはお客様が巻紙を用いて葉たばこを手巻きする製品です。2022年度の世界のCombustibles総需要は約5.1兆本相当、金額ベースの市場規模は約103兆円です。世界最大の市場は中国であり、世界のCombustibles総需要の45%以上を占め、インドネシア、米国、ロシア、トルコ、日本、ベトナムがそれに続きます。世界のCombustibles総需要は、本数ベースで見ると減少トレンドにありますが、金額ベースの市場規模は製品単価の上昇により成長を続けています。

RRP

RRPには、加熱式たばこ、E-Vapor、無煙たばこなどが含まれます。これらは、たばこ葉を燃焼させない製品であり、お客様にとって喫煙に伴う健康リスクを低減させる可能性があると考えられています。

加熱式たばこには、たばこ葉を加熱することでニコチンを含むエアロゾルを発生させるHTS (heated tobacco sticks) と、たばこ葉を直接加熱せずに液体 (リキッド) を加熱・霧化してたばこ葉を通過させるInfused (infused tobacco capsules) があります。

E-Vaporは、たばこ葉を使用せず、ニコチンが含まれるリキッドを加熱して楽しむ製品であり、Open tanks、Closed PodsやDisposablesといったタイプの製品が

あります。無煙たばこ (Oralたばこ) は、小さなパウチなどを口に直接含んでさまざまな味・香りを愉しむ製品であり、たばこ葉を含むスヌースと、たばこ葉を含まないニコチンパウチがあります。

2022年度のRRPの市場規模は世界全体で約9兆円と推計され、製品ごとの市場規模では、HTSは日本、E-Vaporは米国、無煙たばこは北欧が最大です。お客様のニーズ等により、RRPの市場規模は国々によって異なり、Combustiblesに比べれば小さいものの、HTSを中心にここ数年着実に売上が伸長しており、今後もHTSの成長が、RRP市場規模の伸長を牽引していくと見込んでいます。

今後の見通し

グローバルに展開する競合他社においても、ここ数年間でCombustiblesとRRP両方の製品ポートフォリオを拡充しており、お客様の選択肢は増えています。JTグループのたばこ事業は、販売数量で世界第3位 (中国専売公社を除く) を誇り、CombustiblesとRRPを多岐にわたって展開しています。

Combustiblesの市場規模 (金額ベース) は、当面の間拡大を続けると見込んでおり、RRPは総需要と市場規模 (金額ベース) の両方で伸長していくと見込んでいます。RRPにおいては、主にHTSが成長を牽引していくと見込んでおり、E-Vaporとニコチンパウチがそれに続く主要セグメントとして期待されています。なお、RRP市場の成長率は、製品のイノベーション、消費者の嗜好、RRP製品を巡る規制・税制等の動向の影響を受けるものと見られています。

(注) 1. たばこ事業における「お客様」は喫煙可能な成人のお客様を意味します。なお、喫煙可能年齢は、各国の法令により異なります。日本では20歳未満の方による喫煙は、法律で禁じられています
2. 本セクションは、JTグループの事業活動を説明するためのものであり、当社グループの製品について、消費者への販売促進もしくは使用を促すことを目的とするものではありません

たばこ戦略

Purpose

たばこ事業のPurposeである“Creating fulfilling moments. Creating a better future.”は、事業としての存在意義と、JTグループ全体のPurposeにどう貢献していくかを定義しています。また、社会に対して事業の方向性を示すとともに、たばこ事業戦略を導く指針としての役割も担うものです。

戦略

RRPは、お客様にとって喫煙に伴う健康リスクを低減させる可能性があることから、今後も成長が継続すると考えています。

たばこ事業では、心の豊かさを育み、より良い未来を創造するため、従来のCombustiblesに加え、RRPの成長を主に牽引するHTSを最重要カテゴリと位置付け、優先的に経営資源を配分する明確な事業戦略を策定しました。

また、JTグループのたばこ事業を一本化したことにより、優先度に基づく経営資源の配分、グローバルベースでのナレッジやノウハウの共有、より迅速な意思決定や実行が可能となりました。

これらを通じて、JTグループの中核事業であるたばこ事業は、中長期的な利益成長の牽引役としての役割をさらに強化していきます。

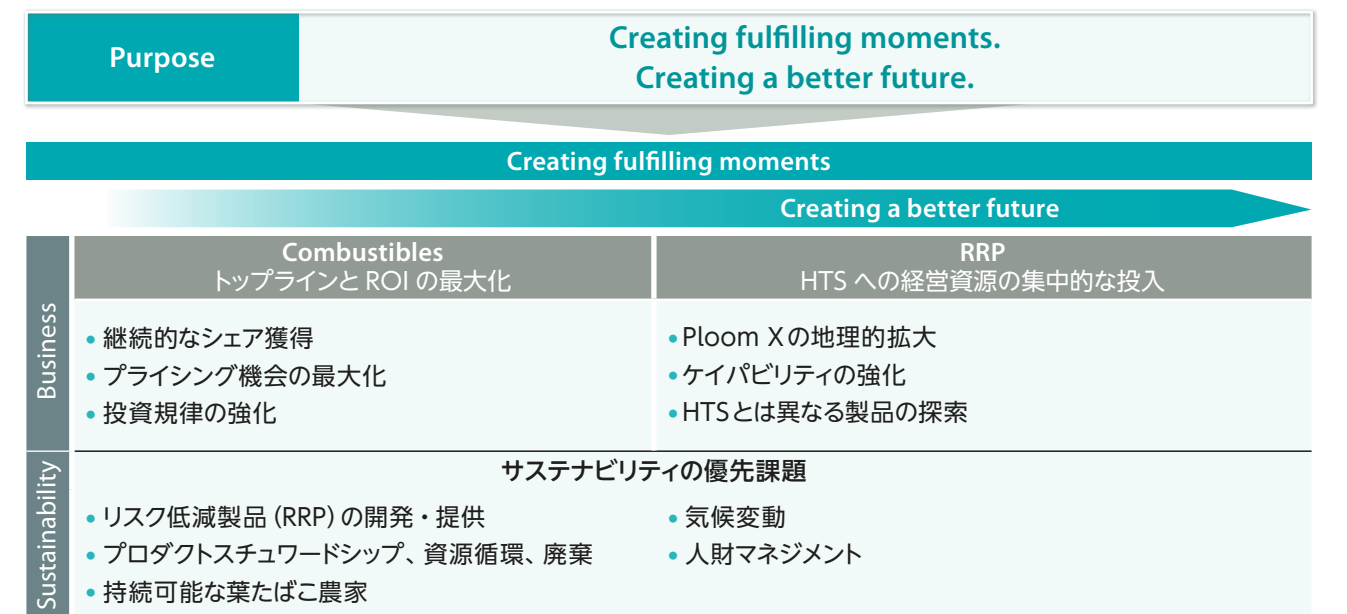
RRP : HTSへの優先的な投資

RRPカテゴリはさらなる成長の余地がある一方で、市場ごとに消費者の嗜好が異なるため、各製品セグメントの成長性も異なると考えています。

JTグループは、RRPセグメントの中でもHTSに最も成長性があると考えており、HTSへの優先的な資源配分を実施し、シェア拡大に向けての取り組みを加速させていきます。

2023年度から2025年度の3カ年においては、RRPの自社たばこ製品売上収益を2025年までに倍以上に拡大するという目標を掲げ*、販売促進、R&D、設備投資等を中心に3,000億円以上の投資を実行していきます。R&D領域においては、特に製品ラインナップを拡充するべく次世代製品の開発に対する投資を実行していきます。

* 対2022年度比



たばこ事業

また、JTグループは、2021年度に最新型HTSデバイスであるPloom Xを日本において発売した後、2022年度には英国で発売し、2023年度にはイタリア、リトアニア、ポルトガル等の国々において発売していきます。なお、発売後、日本のHTSセグメントにおけるJTグループのシェアが倍以上に伸長したことから、RRPカテゴリにおいて高品質な製品を提供するケイパビリティが備わってきていると考えています。JTグループでは、2024年度までに28市場でPloom Xを発売する計画です。また、2028年度までにKey HTS marketsにおけるHTSカテゴリ内シェアを10%台半ばまで拡大させていきます*1。

その他のRRPであるInfused、E-Vapor、無煙たばこ(Oralたばこ)等の製品については、探索カテゴリと位置付けており、将来におけるさらなる成長に向けて、市場におけるこれらセグメントのダイナミクスに対する理解を深め、お客様の潜在的ニーズに関する洞察を行っていきます。JTグループとしては、2028年度までにこれらを含めたRRPビジネス全体での黒字化を見込んでいます*2。

*1 日本、イタリアを含むKey HTS markets

*2 RRPカテゴリの粗利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)

Combustibles: トップラインとROIの最大化

Combustibles総需要は今後も引き続き減少するものの、今後10年間はCombustiblesが市場全体の最も大きな割合を占めるものと見ています。

このような環境を踏まえ、JTグループは今後もCombustiblesを愉しむお客様のニーズを満たし、期待を上回るような製品・サービスを提供していきます。これらを実現するために、RRPへの投資を引き続き実行しつつも、GFB (Global Flagship Brands) に対しても優先的な資源配分を実施していきます。その一環として、GFBのブランドエクイティ向上や各市場の役割の設定に取り組んでいきます。

Combustiblesにおいてシェア伸長モメンタムを維持し、プライシング機会を最大化するためには、Winston、Camel、MEVIUS、LDのブランドエクイティ強化に向けた継続的な投資が不可欠です。また、各市場の役割として利益を優先するのか、シェア獲得を優先するのか、あるいはその双方かを明確に設定することにより、注力すべき内容の明確化と、スムーズな意思決定を実現していきます。

競争力のさらなる強化

たばこ事業は、これまでと同様にグローバルベースでのサプライチェーンおよび各市場におけるオペレーションモデルの最適化、効率性のさらなる向上を図っていきます。

グローバルサプライチェーンについては、製造拠点や葉たばこの調達ルートおよび物流の最適化に加え、サプライヤーとの連携強化や製品ポートフォリオの最適化を通じた競争力強化を目指していきます。

各市場におけるオペレーションモデルについては、route-to-market (いかに市場へ製品をお届けするか) および route-to-consumers (いかにお客様へ製品をお届けするか) の最適化の実現により、市場の変化へ迅速に対応していくとともに、変化するお客様のニーズに応えていきます。

また、事業運営体制の変革やITシステムのグローバルソリューションモデルへの移行、グローバル・ビジネス・サービスセンターへの業務移管により、グローバルベースでの効率的な事業運営サポートを追求していきます。加えて、さらなる収益性の向上および運転資本や投資設備の最適化により、キャッシュ・フロー創出力の強化を目指していきます。

サステナビリティの優先課題

2022年度には、たばこ事業のマテリアリティの見直しを行い、150以上の主要ステークホルダーと450名以上の従業員との対話を通じてサステナビリティの優先課題を洗い出しました。人と社会のより良い未来に向けて、これらの課題への取り組みを推進することにより、たばこ事業の新しいPurposeを実現できるものと考えています。

今後数年間にわたり以下の優先課題に注力してまいります。

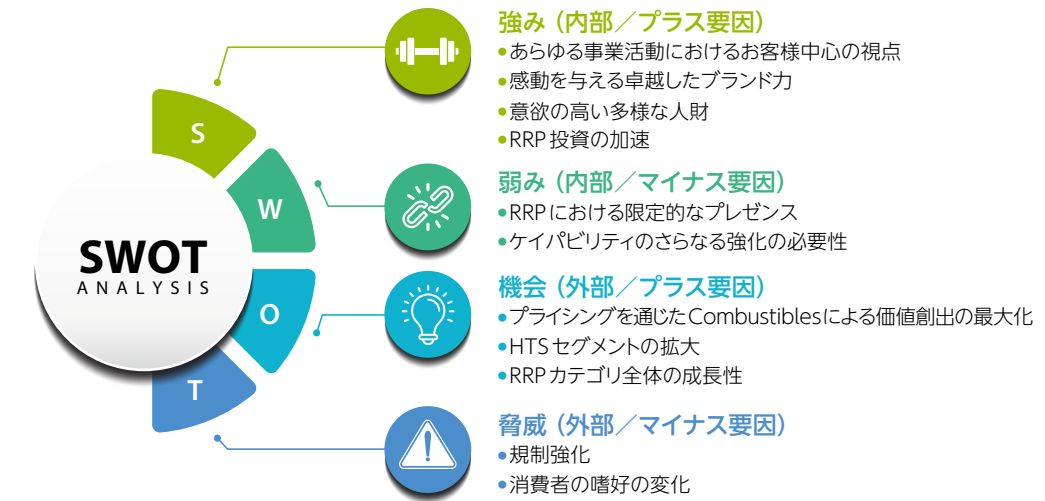
- リスク低減製品 (RRP) の開発・提供
- プロダクトスチュワードシップを通じた製品の環境負荷軽減
- 葉たばこ農家の耕作慣行と暮らしの改善
- 温室効果ガス排出量削減による気候変動への対応
- 人財マネジメントを通じた従業員の育成

基盤強化の促進

たばこ事業の持続的成長を支える基盤として、「人財育成」を重要なテーマとして考えています。130以上の国と地域で製品を販売するJTグループでは、多様な人財が世界中で活躍し、100以上の国籍の従業員が、国籍・性別・年齢の区別なく働いています。

すべての企業活動・成果は人財によって生み出されるものだという強い認識のもと、グローバルな人財の獲得・育成について、さらに進化させていきたいと考えています。

たばこ事業のSWOT分析



過去5年間の実質的推移

たばこ事業は、GFBの伸長による継続的な市場シェアの獲得とM&Aにより、総需要のトレンドを上回る販売数量の成長を過去5年間達成してきました。

また、プライシングの着実な遂行とコストの最適化により、為替一定ベースのcore revenueおよび調整後営業利益の継続的成長を実現しています。

GFB販売数量は、過去5年間で着実に増加し、2022年度には3,600億本を超え、JTグループの総販売数量の約70%を占めています。

Winston、Camel、MEVIUS、LDは、長期間にわたる継続的な投資と優れた組織力によって築き上げた力強いブランドエクイティにより、実績を伸ばしてきました。

加えて、CombustiblesやFCTにおいて、さまざまな価格帯に多様な製品を提供することにより、お客様のニーズを満たしてきました。

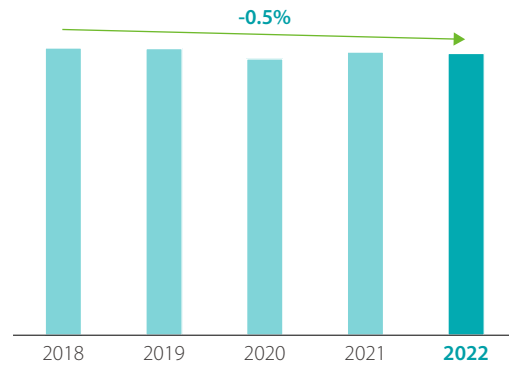
また、事業環境が絶えず変化する中においても、着実にプライシングを実行しており、Combustiblesにおけるプライシングモデルの堅牢性が改めて示されました。

GFB (Global Flagship Brands)

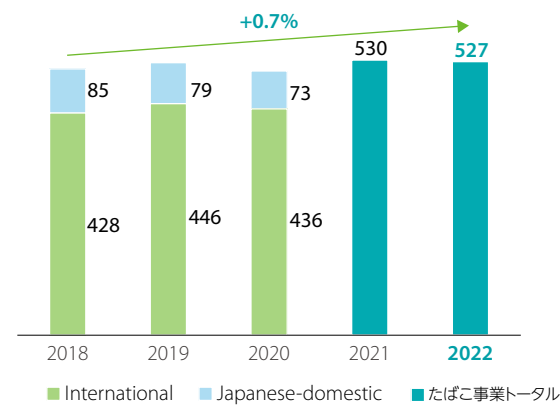


たばこ事業

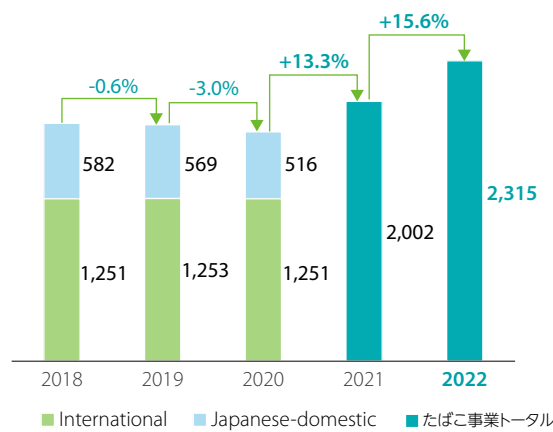
Total industry volume (BnU) *1



Total shipment volume (BnU) *2

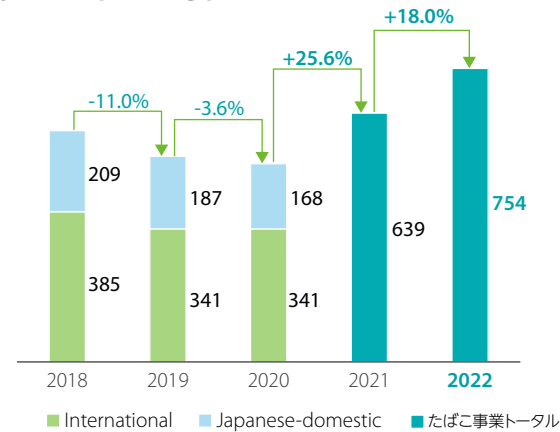


Core revenue (JPY Bn) *2



Var at const FX	+5.6%	+1.9%	+7.9%	+4.8%
-----------------	-------	-------	-------	-------

Adjusted operating profit (JPY Bn) *2



Var at const FX	+3.2%	+7.3%	+22.8%	+8.2%
-----------------	-------	-------	--------	-------

*1 JT 推計。中国市場を除く

*2 国内たばこ事業および海外たばこ事業の合算値による比較

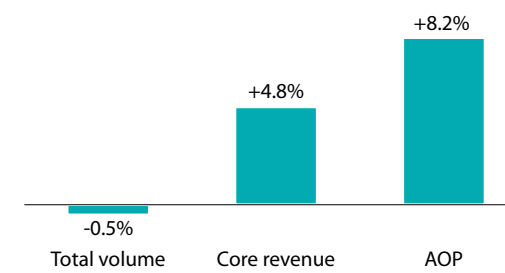
Sustainability journey



2022年度の実績

概要

2022 variance vs. PY *1



2022年度のたばこ事業は、半導体の調達が困難であったことによるHTSのローンチ計画への影響や、ロシア・ウクライナ情勢などの多くの困難があったものの、JTグループの利益成長の原動力としての役割を十分に果たしたと考えています。

総販売数量は、市場シェアの増加およびRRP販売数量の2桁成長があったものの、Combustibles販売数量の減少により、0.5%の減少となりました。なお、Combustibles販売数量は0.7%減少しましたが、これは総需要の減少幅より小さいものです。

GFB販売数量は、WinstonおよびCamelの伸長により、1.9%増加しました。WinstonおよびCamelの販売数量は、30を超える市場で2桁%の成長を実現しています。また、日本でRRP総需要が増加している中で、JTグループは、HTSカテゴリにおけるプレゼンスを大きく拡大しました。

プライシングの着実な実行に加えて、このような実績がトップラインの成長を牽引し、調整後営業利益の堅調な増加につながっています。

2022年度より、たばこ事業は「One Tobacco」のスローガンのもとたばこ事業を統合し、より強固で統一された組織体制へ移行する中で、全世界の従業員が精力的に取り組んだ結果、素晴らしい成功を収めました。「One Tobacco」の取り組みは、世界中のノウハウと知識の集約や強固な連携の構築および迅速な意思決定を実現し、事業基盤がさらに強化されました。

2022年度には、2030年度のサステナビリティ目標に向けた進捗もありました。

	2022年実績	2030年目標
水使用量の削減	23%	15%*5
容器包装のリサイクル可能率	82%	100%

*1 為替一定ベースのcore revenueおよび調整後営業利益

*2 Combustibles + FCT + HTPに基づく

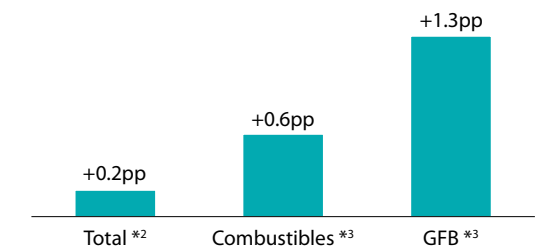
*3 Combustibles + FCTに基づく

*4 為替一定ベースcore revenueに対する単価上昇効果。2018年度から2021年度にかけての単価上昇効果は、海外および国内の単価上昇効果の合算値に等しいと仮定

*5 2015年を基準年とする

市場シェア

Share of market in Top-30

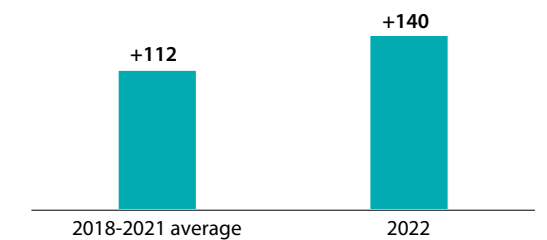


お客様目線でのアプローチ、堅実な実行力や取引先との卓越したエンゲージメントにより、2022年度においてもCombustiblesカテゴリにおける市場シェアの伸長と日本でのHTSの市場シェア拡大を実現しました。

Combustiblesでは、上位30市場においてシェアが0.6パーセントポイント伸長しました。Combustiblesでは、Winstonが引き続き伸長した中価格帯およびCamelが好調なモメンタムを維持した低価格帯においてシェアをそれぞれ拡大しました。FCTは、Winston、Camelおよび英国におけるSterlingが好調に推移し、リーディングポジションを確固たるものとしています。GFBは、シェアが1.3パーセントポイント増加し、過去最高のシェアを記録しました。

Price/mix

Price/mix variance (JPY Bn) *4



厳しい事業環境の中、2022年度の自社たばこ製品売上収益におけるプライス/ミックスのポジティブな影響は、1,400億円となりました。

これは2018年度から2021年度の平均を上回っており、マクロ経済および地政学上の影響から生じた想定外のコストの増加を相殺しました。

プライシングに関しては、主要市場である日本、フィリピン、ルーマニア、ロシア、スペイン、台湾、トルコ、英国といった市場が大きく貢献しました。

ミックスに関しては、特に英国におけるコロナ禍影響の収束およびダウントレーディングの継続により、プライシング効果が一部相殺されています。

主要市場

2022年度より、従来5つあったクラスターを、日本、台湾、フィリピン等が含まれるAsia、イタリア、スペイン、英国等が含まれるWestern Europe、ルーマニア、ロシア、トルコ等が含まれるEMAの3つのクラスターに変更しました。

2022年度は、主要市場の大半でCombustiblesのシェアが伸びました。一方で、日本、英国、ルーマニアでは、シェアは減少しましたが、減少幅を最小限にとどめるための施策を実行しました。

Combustibles SoM	FY 2022 vs. PY
Asia	
Japan	-0.9pp
Taiwan	+0.8pp
Philippines	+0.4pp
EMA	
Romania	-0.3pp
Russia	+0.1pp
Turkey	+0.1pp
Western Europe	
Italy	+0.8pp
Spain	+0.7pp
United Kingdom	-0.6pp

日本

2022年度の総需要は、前年度と比べて1.5%減少しました。Combustibles総需要は、趨勢減に加え、RRPカテゴリの拡大および2021年10月に実施された定価改定等の影響により、前年度と比べて7.2%減少しました。

2022年度のRRP市場占有率は、消費者行動の変化、HTP製品の発売および積極的な販促活動により、前年度と比べて増加し34%になりました。

販売数量は、RRPカテゴリへの移行およびCombustiblesにおけるダウントレーディングによる低価格帯での競争激化により、総需要の減少幅を上回る減少となりました。

Combustiblesにおいては、Camel Craftを発売し、低価格帯における製品ポートフォリオを強化しました。発売から6カ月後、Camelは低価格帯においてNo. 1ブランドになり、2022年度末にはCombustibles全体においてNo. 2ブランドとなりました。また、No. 1ブランドのMEVIUSについても、中価格帯においてEシリーズを発売し、その地位をさらに強固にしました。

RRPにおいては、HTSカテゴリ内シェアが引き続き伸び、Ploom X発売前に3.2%だったシェアが2022年12月には8.2%まで伸ばしました。

2023年度の総需要は、前年度と比較して約2%減少するものと見込んでいます。一方で、RRP市場占有率は、緩やかに伸長する見込みです。

ロシア

JTグループは、ロシアにおける新たな投資を一時的に停止し、Ploom Xの発売も延期することを2022年3月10日に発表しました。

2022年度の総需要は、増税値上げの影響により、前年度と比較して3.7%減少しました。総販売数量および流通在庫調整の影響を除いた販売数量は、前年度と比べてそれぞれ2.6%、1.9%の減少となりました。

GFB販売数量は、WinstonおよびLDの減少をCamelの増加がほぼ相殺し、前年度と比べて0.6%の減少となりました。市場シェアは、Camelが伸ばしたものの、前年度からほぼ横ばいの36.6%となりました。

為替一定ベースcore revenueは、ポジティブな単価差/商品構成影響がネガティブな数量差影響を上回り、増加となりました。

英国

2022年度は、コロナ禍に伴う渡航制限の緩和により、Combustiblesの総需要が大幅に減少しましたが、過去3年間の平均で見た場合、概ね長期的なトレンドに沿った総需要の減少ペースとなっています。

販売数量は、総需要の減少幅を上回る減少となったものの、シェアと収益性のバランスを重視したアプローチにより、マーケットリーダーとしての確固たる地位を維持しています。

Combustiblesでは、お客様ニーズをさらに満たすために、CombustiblesのMayfair SilverおよびFCTのBenson & Hedges Blueを低価格帯にて発売しました。

RRPでは、Ploom Xを2022年10月末にロンドンで発売し、お客様からも好評をいただいています。

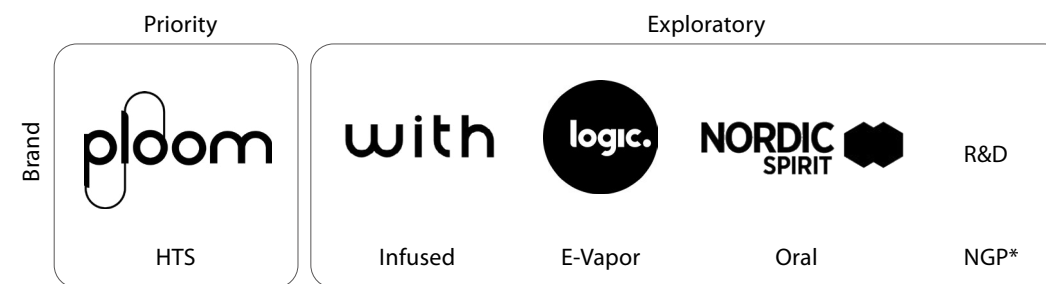
2023年度の総需要は、渡航制限の緩和に伴う免税市場の回復の継続等により、前年度と比較して1桁%台後半の減少を見込んでいます。今後もシェアNo. 1の地位を維持しつつ、収益性の向上に取り組んでいきます。

* Eastern Europe, Middle East, Africa & Americas

RRP

RRPカテゴリには、HTS、Infused、E-Vapor、無煙たばこ(Oralたばこ)などのさまざまな製品があります。JTグループは、2021年度に発表した通り、HTSに対し

て優先的に資源配分を実施し、Infused、E-Vapor、無煙たばこ(Oralたばこ)は探索カテゴリと位置付けています。



* 次世代製品 (NGP) の継続的な研究開発

2022年度のRRP実績

RRP販売数量は、Ploom Xの発売によりHTSの実績が大幅に伸ばしたことにより、前年度から10.3%増加し、79億本となりました。

Ploom Xは、JTグループ初のグローバルモデルであり、ここ数年間で発売した製品の中で最も重要な製品です。日本では、2019年度にPloom Sを発売、2020年度にPloom S 2.0を発売、そして2021年8月に最新型デバイスであるPloom Xを発売しました。この間に、JTグループはデバイスとスティックの両方を大きく改良しました。

独自のHEATFLOWシステムを含むPloom Xの改良・刷新により、お客様の満足度は大幅に向上し、その結果、日本のHTSセグメントにおける市場シェアはPloom X発売前の3.2%から2022年12月には8.2%にまで大幅に伸ばしました。

発売以降、お客様の定着率は上昇しており、Ploom Xは競争力のある製品であると考えています。

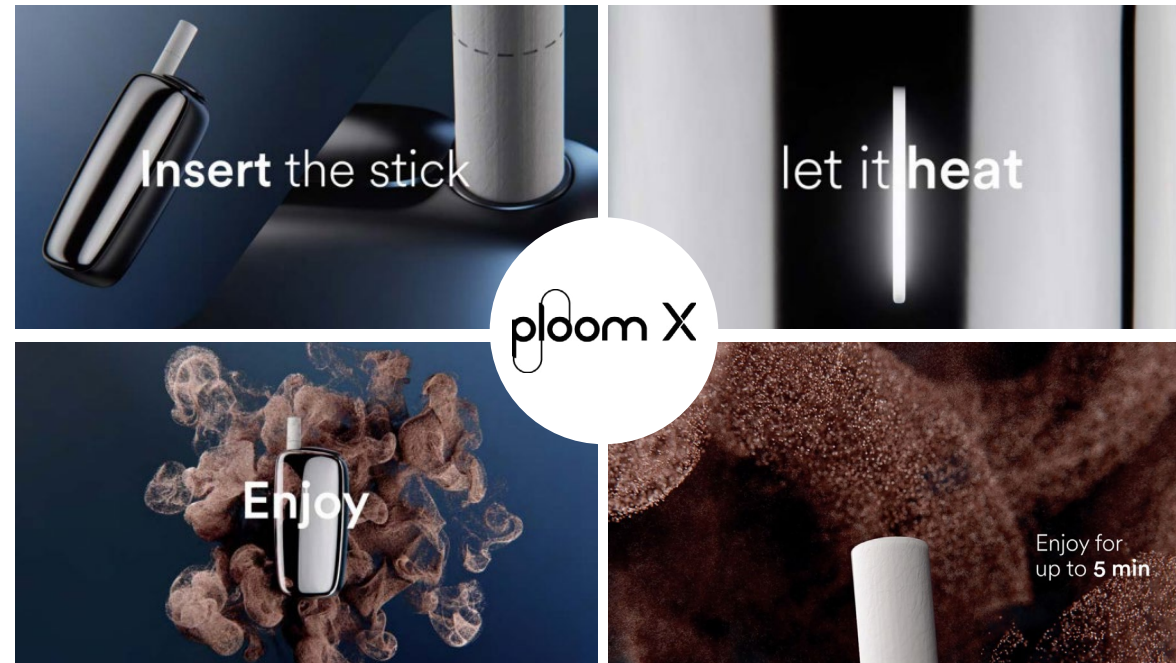
また、新たなフレーバーの商品の展開、積極的なプロモーション実施、最高水準のカスタマーサービスの実現およびPloom CLUBの改善等を実施しています。

Ploom CLUBでは、成人のお客様一人ひとりの嗜好に合わせた、さまざまなデジタルマーケティングを実施しています。例えば、お客様は、ポイントを利用したプロモーションの活用や、会員限定のキャンペーン等への参加が可能です。また、サブスクリプションを利用されるお客様も徐々に増えています。

JTグループは、ロンドンでもPloom Xを発売しました。また、世界最大のRRP市場である米国においてPloomを商業化することを目的として、Altria社と合併会社を設立しました。さらに、両グループは法的拘束力のない覚書を締結し、RRPのさらなる事業機会を探索するため、長期にわたる戦略的なグローバル・パートナーシップについても合意しています。



たばこ事業



今後のRRP見込み

JTグループは、2023年度下半期からPloom Xのローンチを加速していき、2023年度末までに、計14市場で販売している予定です。

2023年4月には、ヨーロッパ最大のHTS市場であるイタリア、リトアニア、5月にはポルトガルでPloom Xを発売しました。

我々は今後、HTS製品の認知度が既に一定程度高くなっている市場で重点的にPloom Xを展開する方針です。この戦略を実行することにより、お客様にHTSを浸透させるために要する投資の最適化を図ることができると考えています。

2024年度においては、14市場でPloom Xを発売する予定です。また、2025年度には、米国におけるAltria社との合併会社を通じてPloomのPMTAおよびMRTPを申請する予定としています。

このPloom Xの拡販計画は、RRPカテゴリの中でもHTSに優先的に投資を実行することとしたグローバルたばこ戦略に沿った計画となります。JTグループは、2028年度までにKey HTS marketsにおいて10%台半ばまでシェアを拡大させることを見込んでいます*1。

Ploom Xの地理的拡大は、RRP戦略の柱の一つですが、同時に戦略的な投資の実行、製品のイノベーション、R&Dおよびサイエンスの強化、お客様支持の獲得および定着等につながるケイパビリティも強化していき、HTSにおける我々の競争力をさらに向上させていきます。

RRPにおいては、2023年度から2025年度までの間に3,000億円以上の投資を予定しています。Infused、E-Vapor、無煙たばこ(Oralたばこ)、NGPは、探索カテゴリと位置付け選択的な投資を実施していきます。

この探索カテゴリに位置付けられた製品については、お客様ニーズの理解を深め、競合他社との差別化できる商品やサービスを提案し、地理的拡大の可能性を模索していきます。例えば、E-Vaporにおいては、2023年下半年に英国およびアイルランドにおいて、さらに進化したClosed-pod型の製品をLogicブランドで発売します。また、無煙たばこ(Oralたばこ)においては、2023年5月にフィリピンでNordic Spiritのテスト販売を開始し、2023年中に英国において新たなタイプのニコチンパウチ製品の発売を計画しています。加えて、2023年第3四半期に日本において次世代のInfused製品を発売する予定です。

なお、NGPについては、専担チームがconsumer-centricに基づいて新たなアイデアを検討し、将来的な可能性があると判断された製品を探索カテゴリに移行させていきます。

これらの取り組みを通じて、将来的にRRPカテゴリがJTグループの利益成長を牽引していくと考えており、2028年度までにRRPビジネスの黒字化を見込んでいます*2。

*1 日本、イタリアを含むKey HTS markets

*2 RRPカテゴリの粗利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)

リスク低減製品(RRP)の開発・提供

RRPの長期的な健康影響についてはさらなる研究が必要であると考えていますが、たばこ葉を燃焼させないことや、たばこペーパーに含まれる健康懸念物質が低減されていること等から、喫煙に伴う疾病のリスクを低減できる可能性があるものと、私たちは考えます。

そのため、JTグループではすべての自社RRP製品がこの可能性を実現できるよう取り組みを行っています。一般のお客様や規制に取り組む担当者、研究者の方々からの意見を受け入れるオープンアプローチを採用し、自社の研究成果を学会や査読付き学術雑誌で定期的に発表しています。

このアプローチは、最新の知見に裏付けられ、エビデンスベースの観察に基づいています。

JTグループは、Altria社との合併事業の一環として、サイエンスと規制に関する両社の専門知識を組み合わせ、米国でのPloom発売に向けて共同でPMTAおよびMRTP申請を準備していきます。現時点での見通しでは、2025年末までにPMTAおよびMRTP申請を提出する見込みです。

▶ RRPに関わるサイエンスについては、www.jt-science.comをご覧ください。

RRPの調達

JTグループではRRPのためのサプライチェーンを構築し、事業の拡大や、ますます拡充していく私たちの製品ポートフォリオのニーズに応えられるよう、サプライヤーとの強力なパートナーシップの確立に取り組んでいます。

自社での製造に加え、品質と技術の高さに定評のある世界最大規模のEMS(製造受託企業)を含む、世界各地のメーカーからの調達も行っています。

JTグループは、RRPの材料について社会および環境デュー・ディリジェンスの実施を徹底するほか、RBA(Responsible Business Alliance)のサポーターとして、そのビジョンとミッションを全面的に支持しています。

RBAは、グローバルサプライチェーンにおける企業の社会的責任に特化した世界最大の企業同盟です。メンバーは共通の行動規範に従うとともに、さまざまなトレーニングや評価ツールを利用し、社会・環境・倫理面での責任の観点からサプライチェーンの継続的改善を支援しています。

▶ 責任ある調達については[JTウェブサイト](http://www.jt-science.com)をご覧ください。

たばこ事業

RRP回収の取り組み

RRPは、電子機器の廃棄物が生じるなど環境保全の観点で新たな対応が必要な製品ですが、デバイスに含まれるバッテリーや金属部品はリサイクルが可能です。

お客様に使用済み製品を安全にリサイクルまたは廃棄いただけるよう、JTグループではサステナブルな廃棄方法をご案内しています。Ploom製品を販売しているすべての市場では、店舗やポップアップストアにおいて使用済みデバイスを回収しており、お客様自身による責任ある廃棄を支援しています。

日本では、2019年に東京都内のPloom製品取扱店約300店舗にリサイクルボックスを設置し、お客様より使用済みデバイス（バッテリー）、たばこカプセル、カートリッジを回収するプログラムを実施しました。2020年からは、たばこ業界としての取り組みに移行の上、2021年には対象エリアを全国へと拡大し、現在47都道府県において約1,200カ所の回収ポイントを設置しています。



サステナビリティの優先課題

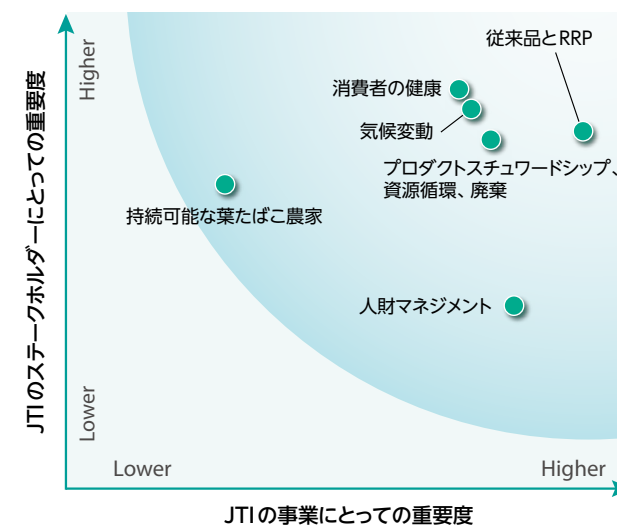
2022年には、たばこ事業としてマテリアリティの見直しを行い、サステナビリティに関する長期的な優先課題を洗い出しました。

この取り組みを通じて、金融機関、市民社会団体、サプライヤー、お客様を含む150以上の主要ステークホルダーグループと対話し、また450名以上の従業員が参加して意見や期待を共有しました。

製品の環境負荷に関連する課題を最優先に位置付け、幅広いお客様にRRP製品を提供するべく取り組みを強化していきます。さらに、今年はプロダクトスチュワードシップ、資源循環、廃棄にも重点を置き、開発チームには環境の持続可能性に配慮した製品設計を行うよう指示しています。

同時に、バリューチェーン全体で、最高水準の人権および環境デュー・ディリジェンスを引き続き徹底してまいります。葉たばこ農家やサプライヤーとも連携し、温室効果ガスの削減に取り組み、従業員から農家に至るまであらゆる人々が豊かな生活を送れるようサポートしていきます。

サステナビリティはすべての人が取り組むべき課題であるとの確固たる信念のもと、より良い未来に向けて全社一丸となって事業を推進していきます。



製品の環境負荷軽減

私たちは、製品および容器包装の持続可能性を高める取り組みを絶えず続けています。

目標：

製品および容器包装について、「環境に配慮した製品・容器包装の設計」「使用済み製品の責任ある回収と処理の促進」「お客様への啓発活動」に取り組みます。事業におけるプラスチックを含む容器包装材の使用量を削減するとともに、2025年までに85%、2030年までに100%を再使用または再生利用可能な容器包装材にすることを目指します。また、2025年までにたばこ事業における容器包装材総重量のうち、20%相当のリサイクル材の使用を目指します。

2022年も材料の最適化と容器包装の構造設計の改良に引き続き取り組んだ結果、容器包装の再使用または

再生利用可能割合は82%に達し、容器包装材総重量に占めるリサイクル材の割合は18%となりました。

材料および容器包装に関する2022年度のサステナビリティ投資は、総額400万米ドルを上回りました。

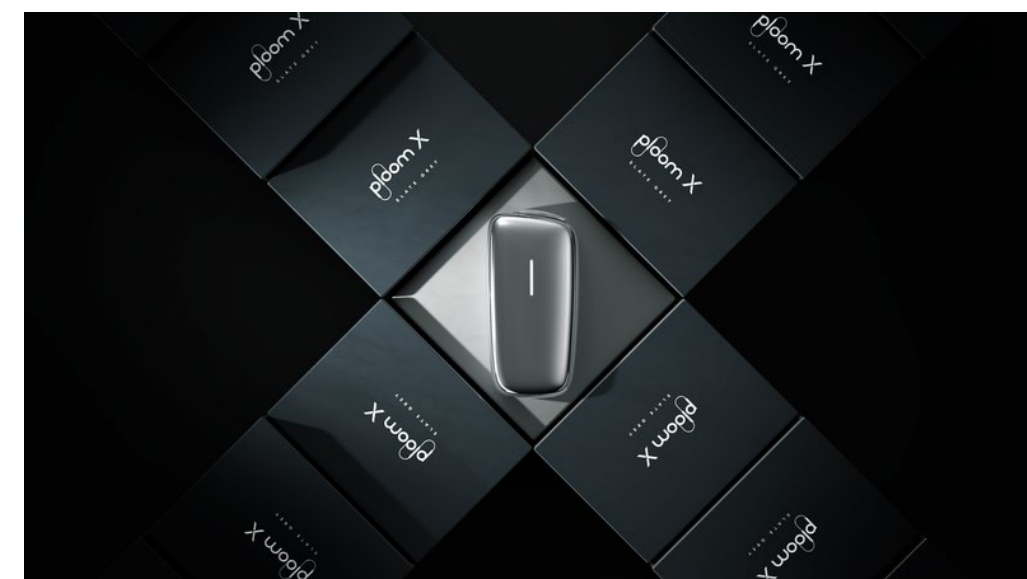
また、2022年にはプロダクトスチュワードシップ、資源循環、廃棄物に重点を置き、製品と容器包装の両方を対象とする新しいサステナビリティガバナンスモデルも導入しました。これは、JTグループの製品と容器包装の安全性、環境負荷、社会的影響を、製品ライフサイクルの各段階において管理することを目指すもので、製品の循環性を確立することで廃棄物をなくし、効果的な廃棄物管理システムを運用することで廃棄物を減らしていきます。

▶JTグループ製品の容器包装の改善や、資源循環、使用済み製品の廃棄物処理、ごみ散乱防止への取り組みについては、[JTウェブサイト](#)をご覧ください。

RRPの材料と容器包装

私たちは、製品およびその容器包装の環境負荷軽減に取り組んでいます。より環境に配慮した材料を使用し、製品や容器包装の設計、組成、リサイクル可能率を改善するなどの対策により、廃棄物の削減を進めています。

これらの目標は、容器包装材の総重量に占めるリサイクル材の割合を増やし、容器包装のリサイクル可能率を高め、プラスチック使用量を減らすことで達成できます。



たばこ事業

1. 材料使用量の削減

2022年にPloomのリフィルに用いているポリプロピレン製の包装ラップを従来よりも薄いものにする意思決定を行い、2023年から各マーケットで導入します。

2. 容器包装のリサイクル可能率を改善する

Ploomのリフィルに用いているアルミ製インナーライナーを、製品の品質維持に必要な保護機能を維持しつつ、紙製インナーライナーへ切り替えることを検討しています。デバイスの箱に使用しているプラスチック製包装を廃止し、容器包装のリサイクル可能率を高めるために、革新的ソリューションを継続的に模索しています。

3. リサイクル材を取り入れる

2022年より、ポーランドで製造されるPloomのリフィル輸送ケースは、すべて100%リサイクル材で作られたものを使用しています。

容器包装材に占めるリサイクル材の割合を増やしつつ、製品の品質水準を維持する方法を引き続き研究していきます。

私たちの開発チームが環境に配慮した持続可能な設計を行えるよう、循環の原則に基づいたRRPデバイス向けのデザインガイドブックを社内向けに作成しました。

PloomのHTSフィルターの主成分はアセチルセルロースです。私たちは、より良い代替品や革新的なフィルターソリューションを模索することで、お客様の期待に応えつつ、規制の要求を満たし、運用上の制約を解消しながら環境負荷を軽減していきます。

これと並行して、Ploom製品および容器包装のライフサイクル評価によって、環境負荷をより詳細に把握し、改善点を見出すべく取り組んでいます。

農作業と農家の暮らしの改善

私たちは葉たばこに関する持続性を高めていくために、サプライチェーン・デュー・ディリジェンス(SCDD)プロセス

に基づき、社会、環境、経済への影響を考慮しています。

▶SCDDの詳細についてはJTウェブサイトをご覧ください。



耕作労働規範 (ALP)

JTグループの耕作労働規範(ALP: Agricultural Labor Practices)は、私たちや葉たばこディーラーが葉たばこ耕作の現場における労働慣行の課題を特定し、改善できるようにするものです。また、葉たばこ農家の社会生活にも貢献し、持続可能な農業全体を支えています。

目標:

2025年までにすべての葉たばこ調達国において耕作労働規範(ALP)プログラムを導入します。

2022年の主な成果

2022年には、SCDDプロセスの運用を強化しました。現在は、JTグループのすべての契約農家がALPを導入しています。ブラジルとタンザニアでは契約農家の協力を得て、インドネシアではほかのメーカーや葉たばこディーラーと連携して、サプライチェーンインパクトアセスメントを実施しました。

調達に関する私たちの考え方

JTグループは、購入する葉たばこの約半分を直接契

約農家から、残りの約半分を葉たばこディーラーから調達しています。

Sustainable Tobacco Program (STP)

Sustainable Tobacco Program (STP)はグローバルたばこメーカー7社が参加しており、JTIはその1社です。2022年に新たに2社が加わりました。また、2022年には6つのアセスメントをさまざまな国で実施いたしました。多くの行動計画が葉たばこディーラーにより提出され、今後進捗がモニタリングされていきます。

児童労働撲滅への取り組み

2022年に児童労働のリスクを回避、是正する包括的な児童労働撲滅のための枠組みを新たに立ち上げました。この枠組みはARISE (Achieving Reduction of Child Labor in Support of Education)が中心となっています。また、エチオピアで新しいプログラムを立ち上げるなど、2022年もARISEを拡大しました。2011年以降、ARISEにおける各種プログラムを通じて子どもたちを児童労働から離し、また、リスクのある子どもたちの児童労働を防止し、総計65,317人の学校への入学を支援しました。

温室効果ガスの削減を通じた気候変動対策

気候変動は世界中の地域社会にとって脅威であり、そしてグローバルに事業展開を行うJTグループにとって、未来のビジネスに大きな影響をもたらします。JTグループでは、地球規模の問題を解決するべく気候変動対策に積極的に取り組んでいます。

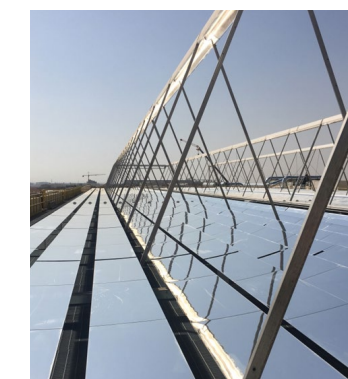
私たちが行っている取り組みには、エネルギー効率の改善、再生可能エネルギーの利用拡大、代替燃料や代替車両の優先利用などがあります。

バリューチェーン全体で葉たばこ農家と協力し、葉たばこの栽培と乾燥に伴う排出量削減に取り組んでいるほか、サプライヤーとのエンゲージメントを高めることによる排出量削減、そして外部動向の観察と新技術のモニタリングを行っています。

目標:

2030年までにJTグループ事業におけるカーボンニュートラルを実現し、2050年までにバリューチェーン全体で温室効果ガス排出量をネットゼロにします。

目標の実現に向けて、JTグループでは2019年を基準年とし、2030年までに事業活動に起因する排出量を47%、購入する原材料・サービスに由来する排出量を28%削減します。2022年は事業活動に起因する温室効果ガスを16%、購入する原材料・サービスに由来する排出量を12%削減しました。



▶JTグループの環境に関する取り組みについては、P.78をご覧ください。たばこ事業に関するプログラムや取り組みについては、JTウェブサイトをご覧ください。