

2021年6月30日上半期決算報告書

本リリースは、2021年7月28日に発表されたものの日本語抄訳版です。

強いブランド力を通して新カテゴリー製品が加速

決算のハイライト	公表値		調整後	
	実勢 為替レート	前年比	実勢 為替レート	前年比 (同一為替レート)
紙巻たばこおよび加熱式たばこの数量ベースのシェア		+0.2 ポイント		
紙巻たばこおよび加熱式たばこの金額ベースのシェア		+0.1 ポイント		
非燃焼たばこ利用者 ¹	1,610 万人	+260 万人		
売上	121.75 億ポンド	-0.8%	121.75 億ポンド	+8.1%
新カテゴリー製品売上	8.83 億ポンド	+40.4%	8.83 億ポンド	+50.0%
営業利益	49.07 億ポンド	-3.7%	52.35 億ポンド	+5.4%
オペレーティングマージン	40.3%	-1.2 ポイント	43.0%	-0.7 ポイント ²
希薄化 EPS	141.6 ペンス	-6.0%	154.2 ペンス	+6.1%
営業活動による正味キャッシュフロー	22.54 億ポンド	-35.3%		
配当支払い後フリー・キャッシュフロー			(11.63 億ポンド)	-
キャッシュ・コンバージョン ²	45.9%	-22.5 ポイント	66.7%	-13.5 ポイント
借入金 ³	450.1 億ポンド	-10.8%		
調整後純負債			404.9 億ポンド	-7.6%

調整後利益および同一為替レート等の非 GAAP ベースは、英語版決算報告書の 54 頁~58 頁に比較可能な IFRS (国際会計基準) の定義を提示してありますのでご参照ください。

注- 1. 社内推定値 2. 調整後オペレーティングマージンおよびオペレーティング・キャッシュ・コンバージョンは実勢為替レート・ベース 3. 借入金はリース債務を含む

変革を加速	力強い上半期の業績
<ul style="list-style-type: none"> 新カテゴリー製品の売上は 50% 増の 9 億 4,200 万ポンド* 上半期の非燃焼たばこ利用者数は過去最多となる 260 万人増を記録して 1,610 万人に達し、非燃焼たばこ製品はグループ売上の 11.8% を貢献 ベイパー製品の売上は 59% 増*、Vuse の同カテゴリーにおける金額ベースのシェアは世界トップに接近 「glo」の売上は 38% 増*、ENA と日本で「glo Hyper」の数量ベースのシェアが拡大 VELO の売上は 63% 増*、現代的なオーラル製品の 5 大市場における数量ベースのシェアは 2.8 ポイント拡大して 39.5% 3 つの新カテゴリーすべての力強い成長モメンタムを背景に上半期の投資額はさらに 3 億 4,600 万ポンド増加 通期の新カテゴリー製品の損失額は減少する見込み 	<ul style="list-style-type: none"> 新カテゴリー製品の成長と前年同期に受けた COVID-19 (新型コロナウイルス感染症) による影響からの部分的な回復にけん引されて売上は 8.1% 増* 燃焼たばこ売上は新興国市場の回復を反映して 5.8% 増*、プライスマックスは 4.3% 改善 新興国市場の力強い回復を反映して紙巻たばこの金額ベースのシェアは 0.1 ポイント、数量ベースのシェアも 0.1 ポイント上昇 「プロジェクト・クオンタム」を柱とする 2 億 5,600 万ポンドのコスト削減を受けて 2022 年を目標としたコスト削減目標を 15 億ポンドに引き上げ (従来は 10 億ポンド) 調整後営業利益は 2% の取引上の為替変動によるマイナス影響を考慮後で 5.4% 増* 調整後オペレーティングマージンは、新カテゴリー製品への投資拡大、地域構成、取引上の為替変動による影響により 0.7 ポイント低下 調整後希薄化 EPS は 6.1% 増加* 2020 年分の米国の消費税支払いの繰り延べを反映してオペレーティング・キャッシュフロー・コンバージョンは 67%

ジャック・ボールズ最高経営責任者：

「新カテゴリー製品が目覚ましい成長を示しており、上半期の新カテゴリー製品の同一為替レート・ベースの売上は50%増加しました。当社の非燃焼たばこ利用者は過去最多となる260万人の増加を記録して1,610万人に達しました。これは、マルチカテゴリー・ポートフォリオを中心とする当社の変革の加速を如実に示しており、3つの新カテゴリーすべてにおいて主要市場でのシェアの拡大が続いています。

BATは、Vuse、VELO、gloを通じて強力かつグローバルな将来のブランドを構築しています。これらのブランドは、業界をリードするマルチカテゴリーでの消費者インサイトと科学によって支えられており、デジタル化も加速しています。当社は、燃焼たばこの金額ベースの持続的な成長を支えに上半期にさらに3億4,600万ポンドの投資を実施しており、またプロジェクト・クオンタムによる10億ポンドのコスト削減目標を12カ月早く達成できる見通しです。このため、2022年を目途としたコスト削減目標を15億ポンドに引き上げました。

新カテゴリー製品の急成長は大きなスケールメリットをもたらしており、2021年は『より良い明日』を築くための当社の取り組みにおける転換点となりつつあります。

当社は、新カテゴリー製品の成長と事業のサステナビリティを重視しており、ESGを戦略の中核に置いています。事業全般における成長モメンタムは力強く、2025年を目途とした新カテゴリー製品の売上50億ポンドの達成と2030年までに非燃焼たばこ利用者の5,000万人への引き上げという2つの目標の達成に向けて着実に進んでいます。

BATは、当社の事業による健康への影響を減らすことに真剣に取り組んでおり、持続可能かつ高成長を遂げるマルチカテゴリー消費財企業になるということを引き続き当社の使命としております。今後のBATの将来に大きく期待しています。」

2021年度の予想達成に向け順調に推移：

- 世界のたばこ業界の数量ベースの減少幅は、新興市場の力強い回復が貢献して1.5%前後にとどまる見込み（従来予想は3%前後の減少）
- 米国市場は、マクロ経済面での不透明感が続いていることと比較対象の前年が好調だったことを踏まえ、数量ベースで5.5%前後減少すると予想
- 同一為替レート・ベースの売上成長率は5%を超える見込みで、新カテゴリー製品は2025年度を目途とした50億ポンドの売上目標の達成に向けて引き続き着実に増収
- 同一為替レート調整後のEPS成長率は、引き続き2%と予想される取引上の為替変動によるマイナス影響を考慮後で1桁台半ばとなる見通し
- 通期の調整後希薄化EPS成長率に対する為替差損によるマイナス影響は7%前後と予想
- オペレーティング・キャッシュ・コンバージョン比率は90%を超えており、調整後純負債/調整後EBITDA倍率は3.0倍前後と予想
- 配当性向は65%、英ポンド・ベースで増配を維持

*同一為替レート

最高経営責任者のコメント

BATの変革—「BUILDING A BETTER TOMORROW™（『より良い明日』を築く）」

BATは、『より良い明日』を築くという企業目標を掲げています。当社は、継続的なポートフォリオの変革を通じて当社の事業による健康への影響を減らすことにより、これを達成します。上半期決算が示すように、当社は、販売する製品ではなく、当社が満たす消費者のニーズにより存在が定義される企業へと変化しています。2021年上半期に当社の非燃焼たばこ利用者が260万人増加して1,610万人に達したことは、こうした取り組みの着実な進展を示しています。

Vuse、gloおよびVELOの成長加速により、2025年度を目途とした新カテゴリー製品の50億ポンドの売上目標の達成に自信を強めています。これらの企業目標に沿ったブランドの成長は、当社の3つの戦略的な優先事項がいかに強力なものであるかを示しています：

以下2点に支えられた新カテゴリー製品の成長の加速：

- 燃焼たばこ製品の金額ベースの成長
- シンプルで、より俊敏な企業となることによる優位点

「glo Hyper」がgloの成長をけん引しており、モダン・オーラル製品市場では当社の数量ベースのシェアが拡大しています（米国でのVELOの拡大が部分的に貢献）。また、Vuseは5大ペーパー市場のうち4市場で金額ベースのトップシェアを獲得しており、米国の20の州で市場リーダー（金額ベースのシェアに基づく）となっています。

将来的な当社の事業の鍵となるのはデジタル化で、当社は、製造分野とサプライチェーンの技術強化を目指して投資を継続しています。当社のeコマース事業は急成長しており、定期購入プログラムが主要新カテゴリー製品市場で拡大しています。より効果的な顧客管理、売上成長管理やマーケティング費用効率化ツールを通じた価格設定の実現といった新たな分野では、データと分析がますます重要な役割を果たしていきます。

『より良い明日』を築くことは、すべてのステークホルダーのための共通した価値を創造することです。BATは、この目標に向けて、以下の通り着実に進歩しております：

- 5月に、Vuseが世界初のグローバルなカーボンニュートラルのペーパー製品ブランドとして認証された¹ことを発表
- 3月に、それまでの炭素排出量削減目標を強化し、2050年までにバリューチェーン全体でカーボンニュートラルを達成すると発表

また当社は、ESGに対する取り組みが高く評価されていることを誇りに思います（英語版22頁を参照）。2021年に入りこれまでに、以下の評価を受けています：

- S&Pグローバルの「サステナビリティ・イヤーブック」で最高評価の「ゴールドクラス」に選定
- グローバルな金融市場データ・サービス会社で、ロンドン証券取引所の子会社であるリフィニティブにより、ESG関連の評価でFTSE 100指数構成銘柄の上位3企業に選出
- フィナンシャルタイムズにより同紙初の欧州ランキングにおいてクライメート・リーダーに選出
- トップ・エンプロイヤー・インスティテュートにより4年連続で「グローバル・トップ・エンプロイヤー」に認定

こうした進化は、当社社員、お客様、パートナー、サプライヤーの適応力の証左と言えます。引き続き当社は、コロナ禍において、すべてのステークホルダーを支えています。

下半期に入り、消費者重視の製品およびブランドの開発と提供を重視する戦略が奏功して成長モメンタムが加速しています。当社は、グローバルで、消費者を常に中心とした、マルチカテゴリー、そしてサステナブルであることを最優先とし、多様なステークホルダーのための価値を創造しながら、高成長の消費財企業へ変革を進めております。

¹独立した第三者機関より提供された製品ライフサイクルアセスメントのデータに基づき、当社の森林再生プロジェクトを通じたカーボンクレジットの購入を勧奨してVertisが検証したもの

財務および変革責任者のコメント

事業は好調、キャッシュフローは高水準

BATの事業は全般に好調で、2021年の同一為替レート・ベースの売上成長率は5%を超えると予想されます。下半期には地理的影響および製品構成の変化と比較対象の前年下半期が好調だったことによる影響が見込まれ、これにより新カテゴリ製品の持続的な成長によるプラス効果が相殺される見通しです。

好調なモメンタムを背景に、当社は2021年上半期に新カテゴリ製品への投資をさらに3億4,600万ポンド拡大し、下半期にも追加投資を計画しています。引き続き当社は2021年度には新カテゴリ製品の赤字額が減少すると予想しており、2025年までに黒字化が実現する見通しです。こうした投資のための資金は、燃烧たばこ製品の継続的な力強い成長とプロジェクト・クオンタムによるコスト削減により確保されています。このプロジェクト・クオンタムでは、年間10億ポンドのコスト削減目標が計画より12カ月早く達成される見込みです。一段のコスト削減余地が確認されているため、プロジェクト・クオンタムによる2022年までのコスト削減目標を15億ポンドに引き上げました。

通期の同一為替レート・ベースの調整後営業利益成長率は、好調な売上とプロジェクト・クオンタムによる一段のコスト削減にけん引されたものとなる見通しです。こうしたプラスの影響は、新カテゴリ製品への投資の拡大が続いていることに加えて、消費税の見直しによる一時的な影響（1億7,000万ポンド）が見込まれる上、価格競争も激しいオーストラリア事業により部分的に相殺される見通しです。

すでに説明した通り、2022年まではグローバルの免税品市場（GTR）の回復は見込めず、COVID-19が2021年下半期も引き続き当社関連会社のITCの収益にマイナス影響を及ぼす見込みです。また、同一為替レート・ベースの利益予想では、約2%の取引上の為替変動によるマイナス影響を勘案しています。このため、当社は2021年度の同一為替レート・ベースの調整後希薄化ESP成長率を一桁台半ばとする予想を維持します。

BATのキャッシュ・ジェネレーションは極めて高い水準に達しており、オペレーティング・キャッシュ・コンバージョンは再び90%を超える見込みです。2021年上半期の前年同期比の成長率には、2020年の消費税支払の繰延べが影響しました。

当社の流動性状況は引き続き良好で、債務の平均年限は10年に近く、1年間に返済期限を迎える債務は最大で約40億ポンドです。当社は引き続き中期的に信用格付けが現在のBBB+/Baa2****からBBB+/Baa1に格上げされることを目指しています。

引き続き当社は、配当性向を65%で維持し、英ポンド・ベースでの増配を行い、事業の変革と『より良い明日』を築くための投資を継続すると同時に、債務返済を進める考えであり、2021年末までに調整後純負債/調整後EBITDA倍率は3倍前後となる見通しです。その段階で、より柔軟な資本配分が可能になると予想されます。

****信用格付けは、証券の購入、売却あるいは継続保有を推奨するものではありません。信用格付けは随時取り下げまたは見直される可能性があります。個々の格付けは、他の格付けと切り離して評価されるべきです。