

* 米国本社リリース参考訳

* 公式リリースは、[P & G米国本社サイト](#)でご覧ください。

2007/2008 年度 第 3 四半期(1-3 月)

P & G、13%の営業利益の増加により 1 株当たり利益が 11%増加し、0.82 ドルへ

2008 年 4 月 30 日シンシナティ発:

P & G(ザ・プロクター・アンド・ギャンブル・カンパニー、NYSE:PG)は、希薄化後 1 株あたり純利益が 11%増加し、0.82 ドルであったと発表しました。利益は、増収とコスト抑制への継続的な努力、ならびに、ジレット統合による相乗効果が、原料となる相場商品コストの上昇を上回ったことによりもたらされました。営業利益率は、営業利益が 13%増加したことにより、60 ベーシス・ポイント改善しました。純売上高は 9%増加して、205 億ドルになりました。本源的売上数量と本源的売上高はともに 5%増加しました。当社の 6 つある事業セグメントのうちの 5 つは、本源的売上数量がひと桁台半ばもしくはそれを上回るほど増加しました。

A.G.ラフリー取締役会会長兼最高経営責任者は、「当四半期も、製品カテゴリーと地域的な多様性、ならびに、キャッシュフローとコストの生産性を厳格に管理する点で、当社の力を示す結果となりました。P & Gは、厳しい経済状況と競合環境下でも、広範に及ぶ売上高とシェアの伸長、利益の増加、ならびに、間接経費の削減により、長期目標に沿った力強い業績を達成しました」と話しています。

エグゼクティブ・サマリー

- 純売上高は、売上数量が 4%増加したことにより、9%増加し、205 億ドルになりました。増加は広範囲にわたっており、すべてのセグメントにおいて、前年同期と比べて売上数量と純売上高が増加しました。事業の買収・売却の影響と為替レートの影響を除いた本源的売上数量と本源的売上高は、それぞれ 5%増加しました。
- 営業利益は 13%増加し、41 億ドルになりました。営業利益率は 60 ベーシス・ポイント増加しました。これは、コスト削減活動、ジレット統合による相乗効果、間接経費の改善、ならびに、売上数量の伸長によるスケールメリットが、原料となる相場商品コストの上昇を上回ったことによるものです。
- 当四半期の希薄化後 1 株当たり利益は 11%増加し、0.82 ドルになりました。
- 当四半期の営業活動によるキャッシュフローは 43 億ドルになりました。フリーキャッシュフローは、当社年間目標の 90%を大きく上回り、当四半期で純利益の 136%、2007 年 7 月から 2008 年 3 月までで 109%になりました。

主要な財務ハイライト

当四半期の純売上高は9%増加して、205億ドルになりました。売上数量は、西ヨーロッパにおけるティッシュ事業の売却による1%の悪影響があったものの、4%増加しました。有利な為替レートは、純売上高の増加に5%寄与しました。本源的売上高は、先進地域と開発途上地域の双方で本源的売上数量が伸長したことにより増加しました。開発途上地域における成長が比較的大きかったことが、製品ミックスに1%の悪影響を及ぼしました。価格改定は、純売上高に1%寄与しました。売上数量は、新製品投入の成功、ならびに、開発途上地域で引き続きふた桁成長を遂げていることが主な要因となり、増加しました。成長は広範囲にわたっており、全純売上高の90%超を占める上位22カテゴリーのうちの18カテゴリーで、前年同期と比べて本源的売上数量の伸長を達成しました。「オールウェイズ」、「アリエール」、「ドルチェ&ガッバーナ」、「ファブリーズ」、「フュージョン」、「ゲイン」、「ヘッド&ショルダーズ」、「ナチュレラ」、「パンパース」、「プリングルズ」、「リジョイス」、「ヴィーナス」、ならびに、「ヴィックス」といった多くの当社主要ブランドで、世界的に売上数量が少なくともひと桁後半伸長しました。

当四半期の希薄化後1株当たり純利益は、営業利益の力強い増加により11%増加し、0.82ドルになりました。営業利益は、純売上高の増加と営業利益率の改善の結果、13%増加しました。営業利益率は、純売上高に対する間接経費の減少が、原料となる相場商品コストとエネルギー費の上昇を上回ったことにより、60ベース・ポイント改善しました。

当四半期の売上総利益率は30ベース・ポイント減少して、純売上高の51.3%になりました。原料となる相場商品コストとエネルギー費の上昇は、220ベース・ポイントを超える悪影響を及ぼしました。このコストの悪影響の多くは、売上数量のスケールメリット、価格設定の見直し、ならびに、コスト削減活動により相殺されました。

販売費及び一般管理費は、純売上高の31.2%になり、純売上高当たりの間接経費の減少により、前年同期と比べて80ベース・ポイント改善しました。間接経費は、生産性の向上、ジレット統合の相乗効果、ならびに、スケールメリットにより改善しました。マーケティング費用は、純売上高の増加と同等の9%増加となりました。

当四半期の営業外収益は、比較対象となる前年の基準期間に事業売却益と投資収益が多かったことにより、同期と比べて159百万ドル減少しました。支払利息は、主として当社の自己株式買戻しプログラムのために、債務水準が上昇し、85百万ドル増加しました。

当四半期の営業活動によるキャッシュフローは、好調な利益状況と、一時的な繰延税金の顕著な効果、ならびに、売上債権の減少により43億ドルになりました。当四半期のフリーキャッシュフローは、当社年間目標の90%を大きく上回り、純利益の136%になりました。

当四半期の設備投資支出は純売上高の3.3%でした。

当社は、以前に発表した自己株式の買戻しプログラムの一環として、当四半期に26億ドルのP & G株式を買戻しました。当社は、2007年7月に当計画を開始して以来、P & G株式を80億ドル買戻しており、これは3年で240億ドル～300億ドルの自己株式を買戻す計画に沿ったものです。P & Gは、34億ドルの支払配当金とあわせて、2007年7月から2008年3月までの3四半期通期で、純利益の126%に当たる114億ドルを株主に分配しました。

各事業セグメントについて

当社の各事業セグメントの1-3月期の業績の概要は以下の通りです。

ビューティー部門

- 当四半期のビューティー部門の純売上高は9%増加し、47億ドルになりました。純売上高は、売上数量の3%の増加と為替レートの6%の好影響により増加しました。売上数量は、ヘアカラー事業で「ナイス&イージー・パーフェクト テン」を投入したこと、ならびに、化粧品事業で「カバー ガール・ラッシュ ブラスト」マスカラを投入したことにより、ひと桁台半ばの増加となりました。一般小売店向けのヘアケア事業の売上数量は、「ヘッド&ショルダーズ」の10%台後半の増加、ならびに、「リジョイス」のふた桁成長が、北米での「パンテーン」の軟調をカバーし、ひと桁台半ばの伸長となりました。高級香水事業の本源的売上数量は、「グッチ」、「ヒューゴボス」、および「ドルチェ&ガッバーナ」の新製品投入が好調であったことにより、ひと桁台半ばの増加となりました。高級香水事業の全体での最終的な売上数量は、いくつかの小規模ブランドの売却があったため、ひと桁前半の増加にとどまりました。業務用ヘアケア事業の売上数量は、中央及び東ヨーロッパにおいて力強く成長したものの、先進地域においてひと桁前半の減少になったため、前年と同水準でした。ビューティー部門の純利益は、純売上高の増加の影響を上回る原料となる相場商品コストの上昇、ならびに、比較対象となる前基準期間にウエラの小規模香水ブランドの売却益があった影響を受け、2%減少し、589百万ドルとなりました。
- グルーミング事業の純売上高は、売上数量の6%伸長と、為替レートが7%有利に寄与したことにより13%増加して、20億ドルになりました。高級シェービング関連製品全般で実施された価格の改定は、純売上高に2%寄与しました。製品ミックスは、「フュージョン」の成長が有利に働いたものの、成長が開発途上地域に比較的偏った影響がそれを上回り、純売上高に対して2%の悪影響を及ぼしました。ブレード&レーザー(カミソリ・替刃)事業の売上数量は、「フュージョン」の販売拡大の成功による開発途上地域でのふた桁成長、ならびに、北米での「ヴィーナス・エンブレイス」の投入により、ひと桁台後半の増加になりました。こうした好影響は、前年同期に西ヨーロッパのいくつかの市場で「フュージョン」を投入した際の初期出荷増の影響を上回るものでした。「フュージョン」は、当事業年度内に純売上高が10億ドルを上回り、P & Gで24番目のビリオンダラーブランドになる見込みです。「フュージョン」は、同じカテゴリーの「マハスリー」を含め、これまでのブランドの中で、最も速くビリオンダラーブランドに到達することになります。ブレード&レーザー事業の純売上高は、販売数量の伸びを超える顕著な

成長を達成しました。これは、市場拡大戦略による「フュージョン」での有利な製品ミックス、価格改定、ならびに、有利な為替レートが、開発途上地域に偏った成長の悪影響を上回ったことによるものです。「ブラウン」の売上数量はひと桁台半ば減少しました。開発途上地域におけるひと桁台後半の売上数量の伸長があったものの、西ヨーロッパでの軟調、ならびに契約工場での供給上の制約と、すでに発表していた米国での家電製品事業からの撤退による家電製品事業の売上数量の減少が、それを上回る影響を及ぼしました。当四半期のグルーミング事業の純利益は、売上高の増加と間接経費の削減、ならびに、利益率の高い製品での成長が大きかったため30%増加して、403百万ドルになりました。

ヘルス&ウェルビーイング部門

- 当四半期のヘルスケア事業の純売上高は11%増加して、37億ドルになりました。純売上高の増加は、売上数量の6%増加と、為替レートが6%有利に働いたことによるもので、製品ミックス上では1%のマイナスの影響がありました。フェミニンケア事業の売上数量は、ひと桁台後半の増加となりました。これは、「ナチュレラ」でのふた桁成長と「オールウェイズ」でのひと桁台後半の増加によるものです。オーラルケア事業の売上数量は、「クレスト」及び「オーラル B」によりひと桁台半ば伸長しました。医療用医薬品・パーソナルヘルス事業の売上数量は、合併事業のSPD Swiss Precision Diagnostics GmbH社(スイス プレシジョン ダイアグノスティクス)が加わったこと、ならびに、「ヴィックス」のひと桁台後半の増加が、医療用医薬品事業がひと桁台前半の成長にとどまったことをカバーし、ひと桁台半ばの増加となりました。ヘルスケア事業の純利益は、純売上高の成長、及び純売上高に対する間接経費の割合の改善により15%増加して、617百万ドルになりました。
- スナック、コーヒー&ペットケア事業の純売上高は11%増加して、12億ドルになりました。価格改定による5%分の寄与、売上数量の4%伸長、ならびに、有利な為替レートによる3%分の寄与が売上高の増加を促進させ、製品ミックスは1%の悪影響を及ぼしました。スナック事業の売上数量は、「プリングルズ・ライス インフュージョン」と「プリングルズ・エクストリーム フレーバーズ」の投入によりふた桁成長となりました。コーヒー事業の売上数量は、前年同期になかった「ダンキン ドーナツ」とのライセンス契約によりひと桁台前半の増加となりました。ペットケア事業の売上数量は、ウェットタイプのペットフードの自主回収が引き続き影響を及ぼし、ひと桁台前半の減少となりました。スナック、コーヒー&ペットケア事業の純利益は、前年同期に発生したハリケーン「カトリーナ」被災に対する保険収入がなくなったため9%減少して、105百万ドルになりました。当四半期の純売上高の増加が大きく、原料となる相場商品コストの上昇は部分的な影響にとどまりました。

ハウスホールドケア部門

- ファブリックケア&ホームケア事業の純売上高は、売上数量の6%伸長により10%増加し、58億ドルになりました。有利な為替レートが純売上高の増加に5%寄与したものの、主として開発途上地域での成長が比較的大きかったことによる製品ミックスの1%の悪影響により、一部相殺されました。ファブリックケア事業は、売上数量がひと桁台後半の増加となりました。

これは、北米における濃縮タイプの液体衣料用洗剤の導入拡大での継続的な成功を含む「アリエール」、「ダウニー」、「ゲイン」、「タイド」ブランドの強力な新製品導入、ならびに、開発途上地域におけるふた桁成長によるものです。ホームケア事業の売上数量は、「ファブリーズ・キャンドル」の継続的成功、及び西ヨーロッパにおける「フェアリー」自動食器洗い機用洗剤の販売拡大により、ひと桁台半ばの増加となりました。電池事業の売上数量は、開発途上地域での力強い成長が、北米市場の軟調を上回り、ひと桁台半ばの増加となりました。ファブリックケア&ホームケア事業の純利益は、純売上高の増加、コスト削減活動、純売上に対する間接経費の割合の減少が、原料となる相場商品コストの上昇を上回り12%増加し、781百万ドルになりました。

- ベビーケア&ファミリーケア事業の純売上高は8%増加して、35億ドルになりました。売上数量は、西ヨーロッパでのティッシュ事業の売却による影響があったものの1%増加しました。ベビーケア事業とファミリーケア事業の双方で行われた価格設定の見直し、及び有利な製品ミックスは、純売上高の増加にそれぞれ1%ずつ寄与し、有利な為替レートは5%寄与しました。本源的売上高は、本源的売上数量の7%増加により、8%増加しました。ベビーケア事業の売上数量は、開発途上地域でのふた桁成長と先進地域での「ベビー ドライ」と「スワッドラーズ」の継続的な成功により、ひと桁後半の増加となりました。ファミリーケア事業の本源的売上数量は、「シャーマン」と「バウンティ」の双方で好調であったために、ひと桁後半の増加となりました。ベビーケア&ファミリーケア事業の純利益は、純売上高の増加、コスト削減活動、ならびに、より利益率の高い製品への製品ミックスの移行が、原料となる相場商品コストの上昇を上回り23%増加して、471百万ドルになりました。

今年度通期と4-6月期の予想

2008年度通期について、当社は、本源的売上数量と本源的売上高がそれぞれ約5%ずつ増加するものと予想しています。すでに発表している原材料費とエネルギー費の上昇による影響を相殺するための価格設定の見直しは、純売上高の増加に1%ポイント寄与するものと予想されます。製品ミックスは、開発途上市場での急速な成長により、純売上高の成長に1%の悪影響を及ぼすと予想されます。さらに、為替レートが、純売上高の増加に約5%寄与し、事業の買収・売却が、1%の悪影響を及ぼすものと予想されます。これらを合計して、当社の純売上高全体では、前年度通期と比べ約9%増加するものと予想されます。

現在、当社は、2008事業年度通期の1株当たり利益が、3.48ドル~3.50ドルの範囲に収まると予想しています。これは、1-3月期の好業績を受けて、当社の従来予想である3.46ドル~3.50ドルの範囲から、上方修正されています。現在、当社は、当事業年度通期の営業利益率が、間接部門生産性の改善、価格設定の見直し、ならびに、コスト削減活動が原材料費とエネルギー費の上昇を上回ることにより、20ベース・ポイント以上改善すると予想しています。

当社は、4-6 月期の本源的売上高成長率が 4%～6%になると予想しています。この見直しには、価格設定と製品ミックスがあわせて 1%寄与することが織り込まれています。為替レートは、純売上高の増加に 5%～6%寄与するものと予想され、事業の買収・売却は、売上高に 1%～2%の悪影響を及ぼすと予想されます。純売上高は、最終的に 8%～10%成長するものと見込んでいます。

営業利益率は、間接部門生産性の改善、価格設定の見直し、ならびに、その他コスト削減活動が、仕入れコストの上昇の影響を上回り、わずかに改善すると見込んでいます。売上総利益率は減少すると予想されます。当四半期の税率は約 28%になると予想されます。当社は、第 4 四半期の 1 株当たり純利益が 0.76 ドル～0.78 ドルの範囲に収まると見込んでいます。

将来展望に関する記述

このニュース・リリースに含まれる過去の事実に関する記載を除くと、すべての記載内容は、米国証券民事責任訴訟改革法(1995 年)に規定されている将来展望に関する記述です。この記述は、作成時点で入手可能な財務データ、市場に対する仮定、ならびに事業計画に基づき、古いデータであったり、不完全である可能性があります。新しい情報、将来の出来事、またはその他の要因によっても、当社は、将来展望に関する記述を更新するいかなる義務も有していません。将来展望に関する記述は、本来不確実なものであり、投資家の皆様は、当社の予想と著しく異なる出来事が起こりうることを認識していただく必要があります。このニュース・リリースに記載されているリスクや不確定要素に加えて、予想と著しく異なる実際の結果を引き起こす可能性のある要因が存在します。それらはたとえば:(1)特に当社が重点を置くこととした製品カテゴリーおよび地域の市場(開発途上市場を含む)に関して、熾烈な競争状況にあっても、低所得層の消費者に関する事業計画、および高い収益性を伴った売上高および売上数量の成長を含む事業計画を達成できる能力;(2)(i)ウエラとの「ドミネーション・利益移転契約」、および(ii)当社とジレット社との合併契約などの、主要な事業買収や合併を成功裡に実行、管理、統合でき、こうした取引の発表された目標に沿ったコストと成長の相乗効果を達成する能力;(3)主要な顧客との関係を管理・維持できる能力;(4)主要な製造元、および供給元を維持できる能力(単独供給元、製造元を含む);(5)規制、税務、および法律上の問題(製造物責任関連問題、および特許権その他知的財産権関連問題を含み、ジレット社とその子会社の統合に関連するものを含む)を成功裡に管理でき、現在の予測の範囲内で係争事項を解決できる能力;(6)製造部門や間接部門でのコスト改善計画(当社の外注計画を含む)を成功裡に実施、達成、維持することができる能力;(7)通貨(不安定な諸国での通貨問題を含む)、債務、金利、一定の相場商品コストのエクスポージャーを巧みに管理できる能力;(8)継続的な世界政治・経済の不確実性や混乱(とりわけ当社にとって重要な地域市場において)、ならびにテロリストの活動によってもたらされる政治・経済の不確実性や混乱を管理できる能力;(9)価格、販売促進のインセンティブ、製品の取引条件などを含む競争上の要因を巧みに管理できる能力;(10)特許を取得したり、また、競合他社が達成した技術的進歩や競合他社が取得した特許に対応できる能力;(11)当社の製品を生産するために使用される原料価格の上昇を巧みに管理できる能力;(12)メディアの細分化が進む時代において、消費者との緊

密な関係を維持することができる能力;(13)革新の最先端を歩み続け、当社ブランドに対する名声を維持できる能力;ならびに(14)当社のコーヒー事業を成功裡に分割することができる能力。実際の業績がこのニュース・リリースで予想した業績と大きく異なる結果をもたらす可能性のある要因に関する追加情報については、直近の 10-K、10-Q、8-K のレポートをご参照ください。

P & Gについて

1 日に約 30 億回、P & Gの製品は世界中の人々の暮らしに接しています。パンパース®、タイド®、アリエール®、オールウェイズ®、ウイスパーク®、パンテーン®、マッハスリー®、バウンティ®、ドーン®、ゲイン®、プリングルズ®、フォルジャーズ®、シャーミン®、ダウニー®、レノア®、アイムス®、クレスト®、オーラルB®、アクトネル®、デュラセル®、オレイ®、ヘッド&ショルダーズ®、ウエラ®、ジレット®およびブラウン®をはじめ、当社は高い信頼と品質、先進性を持つ、強力なブランド群を誇っています。P & Gグループは世界 80 カ国以上で、およそ 13 万 8 千人の従業員を擁しています。P & Gとその所有するブランドに関する最新ニュースと詳細な情報については、米国本社ホームページ <http://www.pg.com> (英語)をご参照ください。

ザ・プロクター・アンド・ギャンブル・カンパニー

添付書類 1:米国会計原則で規定されていない財務指標

米国証券取引委員会(SEC)のレギュレーション G に従い、このニュース・リリースで使用している米国会計原則で規定されていない財務指標について、以下、その定義を示し、最も密接に関連がある米国会計原則上の数値との差異説明をします。

本源的売上高成長率

本源的売上高成長率は、売上高成長率に関する米国会計原則で規定していない財務指標であり、前年同期との比較において事業の買収・売却の影響と為替レートの影響を除いたものをいいます。当社は、一貫した基準で売上高の成長率を提供することにより、売上高の基礎的な傾向について、投資家の皆様にいっそう理解を深めていただけるものと確信しています。また、本源的売上高は、上席経営者の評価に使用される財務指標の一つであり、リスク報酬を決定する際の一要素でもあります。

2008 年 1-3 月期の純売上高成長率と本源的売上高成長率との差異説明:

	P & G全体	ベビーケア& ファミリーケア事業
純売上高成長率	9%	8%
マイナス:為替レートの影響	-5%	-5%
マイナス:事業の買収・売却の影響	<u>+1%</u>	<u>+5%</u>
本源的売上高成長率	5%	8%

フリーキャッシュフロー

フリーキャッシュフローとは、営業活動によるキャッシュフローから設備投資支出を差し引いたものをいいます。経営陣は、フリーキャッシュフローが重要な財務指標であると考えています。なぜなら、フリーキャッシュフローは、配当および任意の投資に利用できる資金の金額を決定する際の一要素となるからです。また、フリーキャッシュフローは、上席経営者の評価に使用される財務指標の一つであり、リスク報酬を決定する際の一要素でもあります。

フリーキャッシュフロー生産性

フリーキャッシュフロー生産性とは、純利益に対するフリーキャッシュフローの割合です。当社の長期目標は、純利益に対し、90%以上のフリーキャッシュフローを生み出すことです。また、フリーキャッシュフローは、上席経営者の評価に使用される財務指標の一つであり、リスク報酬を決定する際の一要素でもあります。

フリーキャッシュフローとフリーキャッシュフロー生産性との関連を以下に説明します：

	営業活動によるキャッシュフロー	設備投資支出	フリーキャッシュフロー	純利益	フリーキャッシュフロー生産性
2007年7月 - 2008年3月	11,718	-1,852	9,866	9,059	109%
2008年1-3月期	4,347	-668	3,679	2,710	136%

(単位:百万ドル)

ザ・プロクター・アンド・ギャンブル・カンパニーおよび子会社
(単位:百万ドルおよび百万株、ただし1株当たりの数値を除く)
連結損益計算書情報

	1-3月期			3月31日をもって終了した9か月		
	2008年 1-3月期	2007年 1-3月期	%増減	2007年7月～ 2008年3月期	2006年7月～ 2007年3月期	%増減
純売上高	20,463	18,694	9 %	62,237	57,204	9 %
売上原価	9,974	9,057	10 %	29,887	27,210	10 %
売上総利益	10,489	9,637	9 %	32,350	29,994	8 %
販売費及び一般管理費	6,378	5,991	6 %	19,107	17,945	6 %
営業利益	4,111	3,646	13 %	13,243	12,049	10 %
支払利息合計	364	279		1,112	976	
その他の営業外収益、純額	10	169		395	429	
税引前利益	3,757	3,536	6 %	12,526	11,502	9 %
法人所得税	1,047	1,024		3,467	3,430	
純利益	2,710	2,512	8 %	9,059	8,072	12 %
実効税率	27.9 %	29.0 %		27.7 %	29.8 %	
普通株式1株当たり:						
基本的純利益	\$0.87	\$0.78	12 %	\$2.89	\$2.51	15 %
希薄化後純利益	\$0.82	\$0.74	11 %	\$2.72	\$2.37	15 %
配当金	\$0.35	\$0.31	13 %	\$1.05	\$0.93	13 %
希薄化後平均社外流通株式数	3,301.2	3,397.3		3,332.5	3,405.7	
純売上高に対する比率			ベース・ ポイント増減			ベース・ ポイント増減
売上原価	48.7 %	48.4 %	30	48.0 %	47.6 %	40
売上総利益	51.3 %	51.6 %	-30	52.0 %	52.4 %	-40
販売費及び一般管理費	31.2 %	32.0 %	-80	30.7 %	31.4 %	-70
営業利益	20.1 %	19.5 %	60	21.3 %	21.1 %	20
税引前利益	18.4 %	18.9 %	-50	20.1 %	20.1 %	0
純利益	13.2 %	13.4 %	-20	14.6 %	14.1 %	50

ザ・プロクター・アンド・ギャンブル・カンパニーおよび子会社
(単位:百万ドル)
連結キャッシュフロー情報

	3月31日をもって終了した9カ月(累計)	
	2008年	2007年
期首残高	5,354	6,693
営業活動		
純利益	9,059	8,072
減価償却費および償却費	2,270	2,367
株式報酬費用	396	482
繰延法人所得税	1,065	306
以下の勘定における残高増減:		
受取債権	253	-866
棚卸資産	-1,077	-636
買掛金、未払費用およびその他の負債	-410	-233
その他の営業資産および営業負債	-385	38
その他	547	323
営業活動合計	11,718	9,853
投資活動		
設備投資支出	-1,852	-1,996
資産の売却収入	759	257
事業買収、取得現金控除後	36	-167
投資有価証券増減	-188	725
投資活動合計	-1,245	-1,181
財務活動		
株主配当金	-3,385	-3,069
短期債務増減	1,216	9,074
長期債務増加	6,534	1,403
長期債務減少	-10,227	-16,088
ストックオプション行使による収入及びその他	1,436	1,213
自己株式購入	-8,035	-4,061
財務活動合計	-12,461	-11,528
現金に対する為替レート変動の影響	371	157
現金及び現金同等物の増減	-1,617	-2,699
期末残高	3,737	3,994

ザ・プロクター・アンド・ギャンブル・カンパニーおよび子会社
(単位:百万ドル)
連結貸借対照表情報

	2008年3月31日	2007年6月30日
現金及び現金同等物	3,737	5,354
有価証券	341	202
受取債権	6,934	6,629
棚卸資産合計	8,427	6,819
その他	6,303	5,027
流動資産合計	25,742	24,031
有形固定資産、純額	20,334	19,540
営業権及びその他の無形固定資産、純額	93,950	90,178
その他の固定資産	5,379	4,265
資産の部合計	145,405	138,014
買掛金	5,535	5,710
未払費用及びその他流動負債	11,757	9,586
未払税金	684	3,382
1年以内に返済予定の債務	13,287	12,039
流動負債合計	31,263	30,717
長期債務	23,673	23,375
その他	20,880	17,162
負債合計	75,816	71,254
資本合計	69,589	66,760
負債及び資本の部合計	145,405	138,014

ザ・プロクター・アンド・ギャンブル・カンパニーおよび子会社

(単位:百万ドル)
連結損益計算書情報

	2008年3月31日をもって終了した3カ月					
	純売上高	対前年同期比 増減(%)	税引前 利益	対前年同期比 増減(%)	純利益	対前年同期比 増減(%)
ビューティー事業	4,743	9%	784	-1%	589	-2%
グルーミング事業	1,977	13%	551	28%	403	30%
ビューティー部門	6,720	10%	1,335	9%	992	9%
ヘルスケア事業	3,651	11%	943	14%	617	15%
スナック、コーヒー&ペットケア事業	1,207	11%	171	-10%	105	-9%
ヘルス&ウェルビーイング部門	4,858	11%	1,114	9%	722	11%
ファブリックケア&ホームケア事業	5,759	10%	1,165	10%	781	12%
ベビーケア&ファミリーケア事業	3,531	8%	739	22%	471	23%
ハウスホールドケア部門	9,290	9%	1,904	14%	1,252	16%
事業セグメント合計	20,868	10%	4,353	12%	2,966	12%
全社共通	-405	-	-596	-	-256	-
全社合計	20,463	9%	3,757	6%	2,710	8%

	2008年3月31日をもって終了した9カ月					
	純売上高	対前年同期比 増減(%)	税引前 利益	対前年同期比 増減(%)	純利益	対前年同期比 増減(%)
ビューティー事業	14,479	8%	2,788	5%	2,161	6%
グルーミング事業	6,153	11%	1,761	19%	1,283	19%
ビューティー部門	20,632	9%	4,549	10%	3,444	10%
ヘルスケア事業	10,982	9%	2,979	12%	1,980	11%
スナック、コーヒー&ペットケア事業	3,632	7%	556	-2%	345	-2%
ヘルス&ウェルビーイング部門	14,614	9%	3,535	9%	2,325	9%
ファブリックケア&ホームケア事業	17,737	10%	3,827	9%	2,579	9%
ベビーケア&ファミリーケア事業	10,325	9%	2,069	18%	1,319	19%
ハウスホールドケア部門	28,062	10%	5,896	12%	3,898	12%
事業セグメント合計	63,308	9%	13,980	11%	9,667	11%
全社共通	-1,071	-	-1,454	-	-608	-
全社合計	62,237	9%	12,526	9%	9,059	12%

1-3月期の純売上高情報
(対前年同期比増減%)*

	事業の買収・売却 を含む売上数量	事業の買収・売却 を除く売上数量	為替レート	価格	製品ミックス・ その他	純売上高成長率
ビューティー部門						
ビューティー事業	3%	3%	6%	0%	0%	9%
グルーミング事業	6%	6%	7%	2%	-2%	13%
ヘルス&ウェルビーイング部門						
ヘルスケア事業	6%	6%	6%	0%	-1%	11%
スナック、コーヒー&ペットケア事業	4%	4%	3%	5%	-1%	11%
ハウスホールドケア部門						
ファブリックケア&ホームケア事業	6%	6%	5%	0%	-1%	10%
ベビーケア&ファミリーケア事業	1%	7%	5%	1%	1%	8%
全社合計	4%	5%	5%	1%	-1%	9%

2008年3月31日をもって終了した9ヶ月の純売上高情報
(対前年同期比増減%)*

	事業の買収・売却 を含む売上数量	事業の買収・売却 を除く売上数量	為替レート	価格	製品ミックス・ その他	純売上高成長率
ビューティー部門						
ビューティー事業	3%	3%	5%	0%	0%	8%
グルーミング事業	6%	7%	7%	1%	-3%	11%
ヘルス&ウェルビーイング部門						
ヘルスケア事業	5%	4%	5%	0%	-1%	9%
スナック、コーヒー&ペットケア事業	2%	2%	3%	2%	0%	7%
ハウスホールドケア部門						
ファブリックケア&ホームケア事業	7%	7%	5%	0%	-2%	10%
ベビーケア&ファミリーケア事業	4%	8%	5%	0%	0%	9%
全社合計	5%	6%	5%	0%	-1%	9%

*これらの純売上高に係る増減割合は、継続的に適用されている数式に基づく概算値です。