

*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。

P & G 2017/18 事業年度 第4四半期(4-6 月期)業績

第4四半期の純売上高は3%増、本源的売上高は1%増、希薄化後1株当たり純利益は12%減少し0.72ドル、1株当たり中核利益は11%増加し0.94ドル
通期の純売上高は3%増、本源的売上高は1%増。希薄化後1株当たり純利益は34%減少し3.67ドル、1株当たり中核利益は8%増加し4.22ドル

2018年7月31日 米国シンシナティ発

ザ・プロクター・アンド・ギャンブル・カンパニー(NYSE:PG)は、2018事業年度第4四半期の純売上高が、前年同期比3%増の165億ドルであったと発表しました。当四半期の本源的売上高は、本源的出荷量が3%増加した恩恵を受け、1%増加しました。希薄化後1株当たり純利益は、非中核分野である組織再編費用と負債の早期削減費用が上昇したことにより、前年同期比で12%減少の0.72ドルになりました。1株当たり中核利益は、前年と比べ11%増加して0.94ドルになりました。当四半期の営業キャッシュフローは42億ドルで、調整済フリーキャッシュフロー生産性は158%でした。

2018事業年度通期の純売上高は、前年に対し3%増加して668億ドルになりました。本源的出荷量の2%増を受け、本源的売上高は1%増加しました。希薄化後1株当たり純利益は、前事業年度に発生した一部のビューティブランド売却を主な理由として、前年に対し34%減少して3.67ドルになりました。1株当たり中核利益は、前年と比べ8%増加して4.22ドルになりました。2018事業年度通期で149億ドルの営業キャッシュフローを生み出し、調整済フリーキャッシュフロー生産性は104%でした。当社は、2018事業年度を通じて、73億ドルの配当金、70億ドルの自社株式の買い戻しにより、合計143億ドル近くを株主の皆様へ還元しました。

取締役会会長、社長兼最高経営責任者(CEO)デビッド・テイラーは、「P&Gは、2018年度に大きな進歩をすることができました。本源的売上高はわずかに目標を下回ったものの、販売数量と消費量が力強く伸び、市場シェアを改善し、目標以上に資金を創出しました。当社は、事業運営コストと進出カテゴリーにおける消費者需要に影響を及ぼすダイナミックな経済環境の下、優秀な競合他社を相手に事業を展開しています。これらの挑戦に立ち向かうべく、組織と企業文化の変革を加速させ、引き続きコストを削減し、キャッシュフロー生産性を高めていきます。そして、優れた製品とパッケージ、ならびに需要を生み出すようなプログラムに投資する予定です。これらの努力を通して、短期、中期、ならびに長期の株主価値を生み出すため、増収増益をバランスよく達成することを目指してまいります」と述べています。

2018年度4-6月期について

4-6月期の純売上高は、為替レートからの2%の恩恵を含め、前年同期比3%増の165億ドルでした。

本源的売上高は、本源的出荷量の3%増の恩恵を受け、1%増加しました。報告書上の販売量は、2%増加しました。価格設定の見直しは、主として販売促進活動の増加を理由として、純売上高を2%押し下げました。

2018年4-6月期	販売	為替	価格				本源的	本源的
純売上高増減要因(1)	数量	レート	改定	ミックス	その他(2)	純売上高	販売量	売上高
ビューティー事業	4%	3%	—%	3%	—%	10%	4%	7%
グルーミング事業	-1%	2%	-3%	1%	—%	-1%	-1%	-3%
ヘルスケア事業	4%	3%	-2%	-1%	—%	4%	4%	1%
ファブリック& ホームケア事業	4%	2%	-3%	—%	—%	3%	5%	2%
ベビー、フェミニン& ファミリーケア事業	—%	1%	-1%	-1%	-1%	-2%	—%	-2%
P & G 全体	2%	2%	-2%	—%	1%	3%	3%	1%

(1) これらの純売上高に係る増減割合は、継続的に適用している 計算方法に基づく概算値です。

(2) その他には事業の買収・売却による売上ミックスの影響、インドでの物品 サービス税施行の影響、ならびに、純売上高との差異分析に欠かせない端数処理が含まれています。

- ビューティー事業セグメントの本源的売上高は、前年と比べ7%増加しました。スキン&パーソナルケア部門の本源的売上高は、二桁台成長しました。製品とパッケージ開発における革新、消費者向けコミュニケーション強化への更なる投資、ならびに、スーパープレミアムブランドである「SK-II」とスキンケアブランド「オレイ」の成長により製品ミックスが有利になっていることを主要因としています。ヘアケア部門の本源的売上高は、製品革新と流通施策の改善により、一桁台半ばの増加となりました。
- グルーミング事業セグメントの本源的売上高は、3%減少しました。カミソリ・替刃部門の本源的売上高は、北米地域において消費者価値と流通価値を高めるための投資を行ったことを主な要因として一桁台前半の減少となりました。です。電化製品部門の本源的売上高は、流通での在庫圧縮により一桁台前半の減少となりました。
- ヘルスケア事業セグメントの本源的売上高は1%増加しました。オーラルケア部門の本源的売上高は、製品革新による伸長が、昨年の米国の歯磨き粉事業の店頭価格増加の反動により一部相殺され、一桁台前半の増加となりました。パーソナルヘルスケア部門の本源的売上高は、出荷量の増加と価格設定の見直しにより、一桁台前半の増加となりました。
- ファブリック&ホームケア事業セグメントの本源的売上高は2%増加しました。ファブリックケア部門の本源的売上高は、一桁台前半の増加となりました。これは、製品革新と流通施策の改善によるものですが、消費者価値と流通価値を高める更なる投資により、一部相殺されました。ホームケア部門の本源的売上高は、前年同期と同水準でした。
- ベビー、フェミニン&ファミリーケア事業セグメントの本源的売上高は、前年同期と比べ2%減少し

ました。ベビーケア部門の本源的売上高は、一桁台後半の減少となりました。これは、中近東、アフリカ、およびラテンアメリカなどの市場規模の縮小、小売店の大幅値下げに伴う出荷量の減少、ならびに、主として「ラブズ」ブランドの競争優位性を回復のための消費者価値への投資強化が要因です。フェミニンケア部門の本源的売上高は、一桁台前半の増加となりました。これは、製品革新と「オールウェイズ・ディスクリート」の大きな成長により製品ミックスが有利に傾いたことによるものです。ファミリーケア部門の本源的売上高は、一桁台前半の増加となりました。これは、製品革新と流通施策を改善したことによるものですが、販売容量の混同が不利となり一部相殺されました。

希薄化後 1 株当たりの純利益は、非中核分野である組織再編費用と負債の早期削減費用が増加したため、前年同期と比べ 12%減少の 0.72 ドルになりました。1 株当たり中核利益は、前年同期と比べ 11%増加し、0.94 ドルでした。これは、主として、純売上高の増加、中核実効税率の低下、ならびに、社外流通株式数の減少によるもので、中核営業利益率の減少で一部相殺されました。為替レートの影響を除いた 1 株当たり中核利益は、12%増となりました。

報告書上の売上総利益率は、170 ベーシス・ポイントに上る非中核分野での組織再編費用の増加の影響を受け、310 ベーシス・ポイント減少しました。40 ベーシス・ポイントに上る為替レートの悪影響を含め、中核売上総利益率は 140 ベーシス・ポイント減少しました。為替レートの影響を除くと、中核売上総利益率は 100 ベーシス・ポイント減少しました。これは 270 ベーシス・ポイントに上る生産性向上によるコスト削減を達成した一方で、110 ベーシス・ポイントのコモディティコストと配送コストの上昇、80 ベーシス・ポイントの不利な価格設定の見直しの影響、60 ベーシス・ポイントの製品とパッケージへの再投資、ならびに、120 ベーシス・ポイントにおよぶ不利なミックスその他の悪影響が改善分を上回ったためです。

報告書上の純売上高に対する販売費及び一般管理費(販売管理費：SG&A)の割合は、非中核分野での組織再編費用の約 20 ベーシス・ポイントの上昇を含めて、前年と比べ約 90 ベーシス・ポイント減少しました。純売上高に対する中核販売管理費の割合は、約 20 ベーシス・ポイントの為替レートの悪影響を含め、120 ベーシス・ポイント減少しました。為替レートの影響を除くと、純売上高に対する中核販売管理費の割合は、前年同期比 130 ベーシス・ポイント減少しました。これは、主として、間接経費、ならびに、効果が低かった広告費用(代理店費用及び広告制作費用)をあわせて、間接部門の生産性向上によるコスト削減効果が 80 ベーシス・ポイント寄与したことによるものです。効果的であったメディア向けの支出は、純売上高に対する割合で、前年度比増加しました。

報告書上の営業利益率は 210 ベーシス・ポイント減少しました。中核営業利益率は、約 60 ベーシス・ポイントに上る為替レートの悪影響を含め、30 ベーシス・ポイント減少しました。為替レートの影響を除くと、中核営業利益率は 30 ベーシス・ポイント改善しました。当四半期の生産性向上によるコスト削減効果は、350 ベーシス・ポイントでした。

2018 事業年度通期について

2018 事業年度通期の純売上高は、為替レートからの 2%の恩恵を含め、前年同期比 3%増の 668 億ドルでした。本源的出荷量の 2%増加により、本源的売上高は 1%増加しました。希薄化後 1 株当たり純利益は、前年の一部ビューティーブランド売却により、前年に対し 34%減少して 3.67 ドルになりました。1 株当たり中核利益は、前年に対し 8%増加して 4.22 ドルになりました。為替レートの影響を除いた当事業年度の 1 株当たり中核利益は、6%増となりました。

通年の営業活動によるキャッシュフローは 149 億ドルになりました。調整後フリーキャッシュフロー生産性は 104%でした。当社は、73 億ドルの配当金、70 億ドルの自社株式の買い戻しにより、合計 143 億ドルを株主の皆様へ還元しました。P & Gは、4 月に 62 年連続となる四半期配当の 4%増配を発表しました。

2019 事業年度の見通し

P & Gは、2019 事業年度の本源的売上高が、2~3%の範囲で増加する見込みであると発表しました。すべてを含めた純売上高が 0~1%増加すると見込んでおり、その中には為替レートと事業の買収・売却をあわせて、売上高の成長への約 2%の逆風が含まれています。当社は、2019 事業年度の 1 株当たり中核利益が、2018 事業年度の 4.22 ドルに対し、3~8%増加するものと予想しています。2019 事業年度の 1 株当たり中核利益予想の中間値は 4.45 ドルで、この見通しには、不利な為替レートとコモディティコストの上昇により、9 億ドルの逆風を考慮しています。P & Gは、2019 事業年度の中核実効税率が、19~20%の範囲になるものと見込んでいます。税率減少による恩恵は、支払利息の増加と営業外収益の減少により相殺されるものと予想されます。また当社は、報告書上の 1 株当たり純利益は、2018 事業年度の 3.67 ドルと比べ 16~23%の範囲で増加する見込みであると発表しました。これは、前年度に米国税制改革法と負債の早期削減に関連する一時費用が発生したこと、ならびに、テバ製薬との合併事業の P G Tヘルスケア社の解消による非中核分野での収益が 2019 事業年度に予定されているからです。

2019 事業年度の調整済フリーキャッシュフロー生産性は 90%以上になると見込んでおり、70 億ドルを超える配当金と 50 億ドルの自社普通株式の買い戻しで、株主の皆様へ還元する予定にしています。

P & Gは、2019 事業年度の下半期の本源的売上高と 1 株当たり中核利益が上半期と比べ、好調になると見込んでいます。これは、コモディティコストの上昇と不利な為替レートによる逆風が、2019 事業年度を通じて実施する価格設定の見直しと生産性向上によるコスト削減で、緩和されると見られるためです。北米の「パンパース」ブランドで、全ラインナップ通じて平均 4%の値上げの準備を進めており、「バウンティ」、「シャーミン」、「パフス」の各ブランドで、定価を平均 5%上げる旨、販売店への通知を最近始めたことを発表しました。

将来展望に関する記述

このニュース・リリースや図表に含まれる過去の事実を除く記載について、見通し、予定、事業計画に関する記述、目標、業績予想ならびに、これらの記述の元となっている仮定を含むすべての記載内容は、米国証券民事責任訴訟改革法(1995年)、米国証券法(1933年)第27条A、米国証券取引法(1934年)第21条Eに規定されている“将来展望に関する記述”に従っています。将来展望に関する記述は、一般に、「信じている」、「推定する」、「予想する」、「予期している」、「見積もる」、「意図している」、「戦略」、「将来」、「機会」、「計画」、「可能性がある」、「はずである」、「予定である」、「意思がある」、「～となる」、「今後も継続する」、「おそらく～結果となる」その他同様の表現により、特定されています。将来展望に関する記述で述べているまたは示唆している内容は、現在の予想と仮定に基づいており、将来展望に関する記述とは大きく異なる結果を起しうるリスクと不確実性の影響下にあります。新しい情報、将来の出来事、またはその他の要因が発生しても、当社は、将来展望に関する記述を公に更新や改定するいかなる義務も有していません。

当社の将来展望に関する記述を左右するリスクと不確実性の対象は、それだけに限定されませんが、次の項目が含まれます。たとえば：(1)通貨変動、外国為替レート、価格統制、ならびに地域の流動性など世界規模の財務リスクを巧みに管理できる能力；(2)市場成長率の減少を含め、地域、広範地域、または世界規模の経済の流動性を巧みに管理し、期待される自己株式の買戻しと配当の支払いが可能なほどの十分な収益とキャッシュフローを生み出す能力；(3)債券市場での下落、または、債券のレーティングを巧みに管理する能力；(4)主要な製造元、および供給元(サプライチェーンの最適化、単独供給元、ならびに、単独製造元を含む)を維持でき、自然災害や戦争、テロ行為など当社が制御不可能な要素による事業の中断を巧みに対処できる能力；(5)コモディティ費、原材料費、人件費、輸送費、エネルギー費、年金ならびに健康保険費などのコストを含むコスト変動と上昇圧力を首尾よく管理する能力；(6)革新の最先端を歩み続け、必要とあらば知的財産の保護を受け、特許を受け、他社の獲得した技術上の優位、消費者習慣の変化に巧みに対応する能力；(7)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対処し、新規および既存の販路に対する地域限定または世界規模で他社と競合できる能力；(8)主要な顧客との関係を管理・維持できる能力；(9)安全性、品質、原料、効率性または発生の可能性のある同様の事項に関する懸念を含む、現実または起きているかのように認識される問題を適切に管理することで当社への評価とブランドエクイティを守れる能力；(10)供給先、流通先、契約相手方、および外部のビジネスパートナーなど第三者との間で生じる財務リスク、法務リスク、風評リスク、ならびに事業運営リスクを成功裡に管理できる能力；(11)主要な当社と第三者の情報技術システム、ネットワーク、ならびに、サービスを信頼・維持し、当システム、ネットワーク、サービス、ならびにその中にあるデータの機能とセキュリティを確保できる能力；(12)変化する政治状況(イギリスのEU離脱の決定を含む)や、為替変動や市場の縮小など起こりうる結果、関連する不確実性を成功裏に管理する能力；(13)規制および法律上の要求や問題(製造物責任関連、知的財産権、独占禁止、個人情報保護、税務、環境、会計基準にかかる法律と規制などを含み、それに限定されない)を成功裡に対処でき、現在の予測の範囲内で係争事項を解決できる能力；(14)事業売却に対し、当社の意図する税務処理の維持を含め、該当する税法および法規制の

変更に対処できる能力: (15) 従来事業の目標達成に悪影響を及ぼすことなく、現在進行中の事業買収、売却および合併を成功裡に実行し、会社全体のビジネス戦略と財務目標を達成できる能力: ならびに (16) とりわけスキルが高く経験豊かな従業員の存在に限られる主要な成長市場地域を含め、重要な人材を成功裡に見出し、育成し、維持しつつ、現在進めている組織変更を首尾よく管理し、生産性向上とコスト削減を成功裡に達成できる能力。実際の業績がこのニュース・リリースで予想したもの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

P & G は、高い信頼と優れた品質で、市場をリードする製品ブランドを世界中の人々にお届けしています。それらのブランドには、オールウェイズ®、アンビピュア®、アリエール®、バウンティ®、シャーマン®、クレスト®、ドーン®、ダウニー®、フェアリー®、ファブリーズ®、ゲイン®、ジレット®、ヘッド&ショルダーズ®、レノア®、オレイ®、オーラルB®、パンパース®、パンテーン®、SK-II®、タイド®、ヴィックス®、ウイパー®などが含まれます。P & G は約 70 カ国に現地事業拠点を置き、世界的に事業を展開しています。P & G とその製品について、最新の詳しい情報は、米国本社ホームページ <http://us.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・カンパニーおよび子会社
(単位：百万ドルまたは百万株、ただし1株当たりの数値を除く)
連結損益計算書情報

	4-6月期			6月30日をもって終了した12カ月		
	2018年 4-6月期	2017年 4-6月期	%増減	2017年7月～ 2018年6月期	2016年7月～ 2017年6月期	%増減
純売上高	\$ 16,503	\$ 16,079	3%	\$ 66,832	\$ 65,058	3%
売上原価	9,029	8,299	9%	34,268	32,535	5%
売上総利益	7,474	7,780	-4%	32,564	32,523	-%
販売費及び一般管理費	4,797	4,831	-1%	18,853	18,568	2%
営業利益	2,677	2,949	-9%	13,711	13,955	-2%
支払利息	136	116	17%	506	465	9%
受取利息	63	48	31%	247	171	44%
その他の営業外収益、純額	-315	46	-785%	-126	-404	-69%
継続事業からの税引前利益	2,289	2,927	-22%	13,326	13,257	1%
継続事業からの法人所得税	399	725	-45%	3,465	3,063	13%
継続事業からの純利益	1,890	2,202	-14%	9,861	10,194	-3%
非継続事業からの純利益	—	—	—	—	5,217	-100%
純利益	1,890	2,202	-14%	9,861	15,411	-36%
減損非支配株主持分	-1	-13	—	111	85	31%
純利益 P & G 相当分	\$ 1,891	\$ 2,215	-15%	\$ 9,750	\$ 15,326	-36%
実効税率	17.4 %	24.8 %		26.0 %	23.1 %	
普通株式1株当たり基本的純利益 (1) :						
継続事業からの基本的純利益	\$ 0.73	\$ 0.84	-13%	\$ 3.75	\$ 3.79	-1%
非継続事業からの基本的純利益	\$ —	\$ —	—	\$ —	\$ 2.01	-100%
基本的純利益	\$ 0.73	\$ 0.84	-13%	\$ 3.75	\$ 5.80	-35%
希薄化後普通株式1株当たり純利益 (1) :						
継続事業からの希薄化後純利益	\$ 0.72	\$ 0.82	-12%	\$ 3.67	\$ 3.69	-1%
非継続事業からの希薄化後純利益	\$ —	\$ —	—	\$ —	\$ 1.90	-100%
希薄化後純利益	\$ 0.72	\$ 0.82	-12%	\$ 3.67	\$ 5.59	-34%
配当金	\$ 0.7172	\$ 0.6896	4%	\$ 2.7860	\$ 2.6981	3%
希薄化後株式社外流通数平均	2,620.9	2,695.6		2,656.7	2,740.4	
純売上高に対する比率						
売上総利益	45.3 %	48.4 %	-310	48.7 %	50.0 %	-130
販売費及び一般管理費	29.1 %	30.0 %	-90	28.2 %	28.5 %	-30
営業利益	16.2 %	18.3 %	-210	20.5 %	21.5 %	-100
継続事業からの税引前利益	13.9 %	18.2 %	-430	19.9 %	20.4 %	-50
継続事業からの純利益	11.5 %	13.7 %	-220	14.8 %	15.7 %	-90
純利益P&G相当分	11.5 %	13.8 %	-230	14.6 %	23.6 %	-900

(1) 普通株式1株当たり基本的純利益および希薄化後普通株式1株当たり純利益は、プロクター&ギャンブルに帰属する純利益に基づいています。

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、ただし1株当たりの数値を除く)
連結損益計算書情報

	2018年6月30日をもって終了した3カ月					
	対前年同期比		継続事業から		対前年同期比	
	純売上高	増減(%)	の税引前利益	増減(%)	継続事業からの純利益	対前年同期比増減(%)
ビューティー事業	\$ 3,101	10%	\$ 711	37%	\$ 545	41%
グルーミング事業	1,648	-1%	434	7%	346	8%
ヘルスケア事業	1,809	4%	332	2%	218	-4%
ファブリック&ホームケア事業	5,362	3%	910	-11%	590	-11%
ベビー、フェミニン&ファミリーケア事業	4,464	-2%	778	-13%	485	-15%
全社共通	119	-5%	-876	—	-294	—
全社合計	\$ 16,503	3%	\$ 2,289	-22%	\$ 1,890	-14%

	純売上高前年比増減要因(2018年6月30日をもって終了した3カ月)						
	(対前年同期比増減%) (1)						
	事業の買収・ 売却を含む 販売数量	事業の買収・ 売却を除く 販売数量	為替レート	価格	製品ミックス	その他(2)	純売上高 成長率
ビューティー事業	4%	4%	3%	-%	3%	-%	10%
グルーミング事業	-1%	-1%	2%	-3%	1%	-%	-1%
ヘルスケア事業	4%	4%	3%	-2%	-1%	-%	4%
ファブリック&ホームケア事業	4%	5%	2%	-3%	-%	-%	3%
ベビー、フェミニン&ファミリーケア事業	-%	-%	1%	-1%	-1%	-1%	-2%
全社合計	2%	3%	2%	-2%	-%	1%	3%

	2018年6月30日をもって終了した12カ月					
	対前年同期比		継続事業から		対前年同期比	
	純売上高	増減(%)	の税引前利益	増減(%)	継続事業からの純利益	対前年同期比増減(%)
ビューティー事業	\$ 12,406	9%	\$ 3,042	19%	\$ 2,320	21%
グルーミング事業	6,551	-1%	1,801	-9%	1,432	-7%
ヘルスケア事業	7,857	5%	1,922	1%	1,283	-%
ファブリック&ホームケア事業	21,441	3%	4,191	-1%	2,708	-%
ベビー、フェミニン&ファミリーケア事業	18,080	-1%	3,527	-9%	2,251	-10%
全社共通	497	-2%	-1,157	—	-133	—
全社合計	\$ 66,832	3%	\$ 13,326	1%	\$ 9,861	-3%

	純売上高前年比増減要因(2018年6月30日をもって終了した12カ月)						
	(対前年同期比増減%) (1)						
	事業の買収・ 売却を含む 販売数量	事業の買収・ 売却を除く 販売数量	為替レート	価格	製品ミックス	その他(2)	純売上高 成長率
ビューティー事業	2%	2%	2%	-%	5%	-%	9%
グルーミング事業	-%	-%	3%	-3%	-1%	-%	-1%
ヘルスケア事業	3%	3%	3%	-1%	-%	-%	5%
ファブリック&ホームケア事業	3%	4%	1%	-1%	-%	-%	3%
ベビー、フェミニン&ファミリーケア事業	-1%	-1%	1%	-1%	-%	-%	-1%
全社合計	1%	2%	2%	-1%	1%	-%	3%

(1) これらの純売上高に係る増減割合は、継続的に適用している計算方法に基づく概算値です。

(2) その他には事業の買収・売却による売上ミックスの影響、インドでの物品サービス税施行の影響、ならびに純売上高との差異分析に欠かせない端数処理が含まれています。

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、ただし1株当たりの数値を除く)
連結キャッシュフロー情報

	6月30日をもって終了した12カ月(累計)	
	2018年	2017年
期首残高	\$ 5,569	\$ 7,102
営業活動		
純利益	9,861	15,411
減価償却費および償却費	2,834	2,820
負債の早期削減による損失	346	543
株式報酬費用	395	351
繰延法人所得税	-1,844	-601
事業売却損益	-176	-5,490
以下の勘定における残高増減:		
受取債権	-177	-322
棚卸資産	-188	71
買掛金、未払費用およびその他の負債	1,385	-149
その他の営業資産および営業負債	2,000	-43
その他	431	162
営業活動合計	<u>14,867</u>	<u>12,753</u>
投資活動		
設備投資支出	-3,717	-3,384
資産の売却収入	269	571
事業買収、取得現金控除後	-109	-16
短期投資有価証券の購入	-3,909	-4,843
短期投資有価証券の売却および満期収入	3,928	1,488
一部ビューティーブランド売却前に取得した制限付預金	—	-874
一部ビューティーブランド売却時に譲渡した現金	—	-475
一部ビューティーブランド売却時に処分した制限付預金	—	1,870
その他投資の増減	27	-26
投資活動合計	<u>-3,511</u>	<u>-5,689</u>
財務活動		
株主配当金	-7,310	-7,236
短期債務増減	-3,437	2,727
長期債務増加	5,072	3,603
長期債務減少 ⁽¹⁾	-2,873	-4,931
自己株式購入	-7,004	-5,204
ストックオプション行使による収入及びその他	1,177	2,473
財務活動合計	<u>-14,375</u>	<u>-8,568</u>
現金及び現金同等物に対する為替レート変動の影響	<u>19</u>	<u>-29</u>
現金及び現金同等物の増減	<u>-3,000</u>	<u>-1,533</u>
期末残高	<u>\$ 2,569</u>	<u>\$ 5,569</u>

(1) 負債の早期削減に関する2018事業年度で346百万ドル、2017事業年度で543百万ドルの費用を含みます

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、ただし1株当たりの数値を除く)
連結貸借対照表要約

	2018年6月30日	2017年6月30日
現金及び現金同等物	\$ 2,569	\$ 5,569
売却可能投資有価証券の購入	9,281	9,568
受取債権	4,686	4,594
棚卸資産	4,738	4,624
前払費用その他流動資産	2,046	2,139
流動資産合計	23,320	26,494
有形固定資産、純額	20,600	19,893
営業権	45,175	44,699
商標権及びその他無形固定資産、純額	23,902	24,187
その他固定資産	5,313	5,133
資産の部合計	\$ 118,310	\$ 120,406
買掛金	\$ 10,344	\$ 9,632
未払費用及びその他流動負債	7,470	7,024
1年以内に返済予定の債務	10,423	13,554
流動負債合計	28,237	30,210
長期債務	20,863	18,038
繰延税金負債	6,163	8,126
その他	10,164	8,254
負債合計	65,427	64,628
株主資本合計	52,883	55,778
負債及び株主資本の部合計	\$ 118,310	\$ 120,406

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、プロクター & ギャンブルの 2018 年 7 月 31 日の業績発表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、最も関連の深い米国会計原則上の数値との差異説明をします。当社は、これらの財務指標により基盤的な事業の傾向 (すなわち、一時的または特別な事項を除いた傾向) と業績を見ることが容易になり、前年と比べ業績がどれだけ変化したか補足説明が可能になると考えています。以下で説明している、米国会計原則で規定されていない財務指標は、経営陣が事業戦略上の目的で、業務上の意思決定を行い、財務資源を配分するために利用されています。これらの指標は、投資家の皆様に対して、事業業績に関する補足情報を提供し、経営陣の観点から事業業績を見ていただくのに有効かもしれませんが、また、これらの指標は、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。これらの米国会計原則で規定されていない財務指標は、関連する米国会計原則上の財務指標の代わりとして利用していただくことを意図したのではなく、むしろ、当社業績に関する補足的な情報となることを意図したものです。これらの米国会計原則で規定されない財務指標は、算出方法や、調整される事項や出来事が他社と異なる可能性があるため、他社が使用している類似の指標と異なる可能性があります。

中核業績指標は、対応する米国会計原則に基づく財務指標から以下の差異を調整したものです：

追加の組織再編 (Incremental Restructuring)

当社は、組織再編活動を通常の事業活動の一環として過去から継続的に行っています。そうした活動の結果、税引前年間約 250~500 百万ドルに上る組織再編に関連する費用が経常的に発生してきました。P & G は、2012 年に、100 億ドルに上る戦略的生産性向上活動、および、追加的な組織再編活動を含めたコスト削減活動に着手しました。2017 年に、当社は複数年にわたる、追加の生産性改善ならびにコスト削減計画を発表しました。これにより、生産性向上活動とコスト削減を加速する追加的な組織再編費用が発生します。中核利益との差異には、当社が通常発生するレベルと考えている、上述の組織再編費用のみが含まれます。

米国税制改革法の移行にともなう影響 (Transitional Impact of U.S. Tax Act)

2017 年 12 月に、米国政府は、減税及び雇用創出法 (以下、「税制改革法」) と一般に言われる包括的税制改正を施行しました。これにともない、2018 事業年度で合計 602 百万ドルの費用が発生しました。中核利益への調整には、この移行に伴う影響のみが含まれています。そして、当期の利益に対する減税後の米国家定税率の継続的な影響は含まれません。

負債の早期削減による費用 (Early debt extinguishment charges)

2017 事業年度と 2018 事業年度に、当社は、一定の長期負債の早期削減のため、それぞれ税引後 243 百万ドルと 345 百万ドルの費用を計上しました。これらは、削減対象の負債の額面価額と再調達価額との差

額を表しています。

当社は、上記の事項が当社の持続的な業績を構成する要素とは考えておらず、中核利益指標から除外することで、前年との業績変化の比較が可能な指標を提供しています。また、これらの事項は、リスク報酬を決定する際に、上席経営者の評価から除外されています。

本源的売上高成長率(Organic Sales Growth)

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、インドでの物品サービス税施行の影響、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。経営陣は、一貫した基準で売上高の成長性を示すことにより、基礎的な売上高の傾向について、投資家の皆様に補完的な理解を深めていただけるものと考えています。また、この指標は、リスク報酬を決定する際に、上席経営者の評価に使われています。

中核営業利益率(Core Operating Margin)と為替レートの影響を除いた中核営業利益率(Currency-neutral Core Operating Margin)

中核営業利益率は、当社の営業利益率から、上述の項目を調整した指標です。為替レートの影響を除いた中核営業利益率とは、中核営業利益率から為替レートの当年の追加の影響を除いたものです。経営陣は、この米国会計原則で規定されない指標が、当社の長期的に見た営業効率に対する補足的な観点を提供するものと考えています。

中核売上総利益率(Core Gross Margin)と為替レートの影響を除いた中核売上総利益率(Currency-neutral Core Gross Margin)

中核売上総利益率は、当社の売上総利益率から、上述の項目を調整した指標です。為替レートの影響を除いた中核売上総利益率とは、中核売上総利益率から為替レートの当年の追加の影響を除いたものです。経営陣は、この米国会計原則で規定されない指標が、当社の長期的に見た営業効率に対する補足的な観点を提供するものと考えています。

純売上高に対する中核販売管理費の割合(Core SG&A)と為替レートの影響を除いた純売上高に対する中核販売管理費の割合(Currency-neutral Core SG&A)

純売上高に対する中核販売管理費の割合は、当社の純売上高に対する販売費及び一般管理費の割合から、上述の項目を調整した指標です。為替レートの影響を除いた純売上高に対する中核販売管理費の割合は、当社の純売上高に対する中核販売管理費の割合から、為替レートの当年の追加の影響を除いたものです。経営陣は、この米国会計原則で規定されない指標が、当社の長期的に見た営業効率に対する補足的な観点を提供するものと考えています。

1株当たり中核利益(Core EPS)と為替レートの影響を除いた1株当たり中核利益(Currency-neutral Core EPS)

1株当たり中核利益とは、当社の継続事業からの希薄化後1株当たり純利益から、上述の差異を調整した

指標です。為替レートの影響を除いた1株当たり中核利益とは、1株当たり中核利益から為替レートの当年の追加の影響を除いたものです。経営陣は、これらの米国会計原則で規定されない指標が、当社業績の補足指標として長期間有用であると考えています。また、これらの指標は、リスク報酬を決定する際に、上席経営者の評価に使われています。

フリーキャッシュフロー(Free Cash Flow)

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。フリーキャッシュフローは、当社にとって資産維持と資産拡充計画を考慮したうえで、生み出すことのできる資金を表しています。当社経営陣は、フリーキャッシュフローが重要な財務指標であると捉えています。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。

調整済フリーキャッシュフロー生産性(Adjusted Free Cash Flow Productivity)

調整済フリーキャッシュフロー生産性とは、米国税制改革の移行に伴う影響と負債の早期削減による費用を除いた純利益に対するフリーキャッシュフローの割合です。これらの費用は、非経常的であり、基礎的な利益成績を示さないと考えられます。米国税制改革法の費用として、将来の期間に支払われるものは、基礎的なキャッシュフローの成績を示さないと考えられます。当社経営陣は、調整済フリーキャッシュフロー生産性が、投資家の皆様にとってP & Gがどれほどの資金を生み出す能力があるのか理解するのに、有用な指標であると考えています。調整済フリーキャッシュフロー生産性は、経営陣が業務上の意思決定を下したり、予算計画を立てるための財務資源を配分したりするのに利用されます。当社の長期目標は、90%以上の調整済フリーキャッシュフローを生み出すことです。また、この指標は、リスク報酬を決定する際に、上席経営者の評価に使われています。

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：百万ドルまたは百万株、ただし1株当たりの数値を除く)
 主要な財務情報と会計基準外指標

2018年6月30日をもって終了した3カ月

	米国 会計基準	追加の組織 再編費用	米国 税制改革 移行の影響	負債の早期 削減費用	端数処理	会計基準外 (中核業績)
売上原価	9,029	-428	—	—	-1	8,600
売上総利益	7,474	428	—	—	1	7,903
売上総利益率	45.3%	2.6%	—%	—%	—%	47.9%
販売費及び一般管理費	4,797	-6	—	—	2	4,793
純売上に対する販売費及び一般管理費	29.1%	—%	—%	—%	-0.1%	29.0%
営業利益	2,677	434	—	—	-1	3,110
営業利益率	16.2%	2.6%	—%	—%	—%	18.8%
継続事業からの法人所得税	399	66	48	103	1	617
純利益 P & G 相当分	1,891	368	-48	243	-1	2,453
実効税率	17.4%	-0.4%	1.6%	1.4%	0.1%	20.1%

	0.72	0.14	-0.02	0.09	0.01	1株当たり 中核利益
希薄化後普通株式1株当たり純利益 (1)						0.94
					中核利益に与える為替レートの影響	0.01
					為替レートの影響を除いた1株当たり中核利益	0.95

希薄化後株式社外流通数平均 2,620.9

2018年6月30日現在の普通株式社外流通数 2,498.1

(1) 希薄化後普通株式1株当たり純利益は、プロクター&ギャンブルに帰属する純利益に基づいています。

対前年比増減

中核売上総利益率	-140 BPS
純売上高に対する中核販売管理費の割合	-120 BPS
中核営業利益率	-30 BPS
1株当たり中核利益	11 %
為替レートの影響を除いた1株当たり中核利益	12 %

6月30日をもって
終了した3カ月

	2018年	2017年
営業利益率	16.2%	18.3%
追加の組織再編費用	2.6%	0.8%
中核営業利益率	18.8%	19.1%
前年度比ベース・ポイント増減	-30	
為替レートの影響	0.6%	
為替レートの影響を除いた中核営業利益率	19.4%	
前年度比ベース・ポイント増減	30	

6月30日をもって
終了した3カ月

	2018年	2017年
売上総利益率	45.3%	48.4%
追加の組織再編費用	2.6%	0.9%
中核売上総利益率	47.9%	49.3%
前年度比ベース・ポイント増減	-140	
為替レートの影響	0.4%	
為替レートの影響を除いた中核売上総利益率	48.3%	
前年度比ベース・ポイント増減	-100	

6月30日をもって
終了した3カ月

	2018年	2017年
販売管理費率	29.1%	30.0%
追加の組織再編費用	—%	0.1%
端数処理	-0.1%	0.1%
中核販売管理費率	29.0%	30.2%
前年度比ベース・ポイント増減	-120	
為替レートの影響	-0.1%	
為替レートの影響を除いた中核販売管理費率	28.9%	
前年度比ベース・ポイント増減	-130	

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：百万ドルまたは百万株、ただし1株当たりの数値を除く)
 主要な財務情報と会計基準外指標

2017年6月30日をもって終了した3カ月

	米国 会計基準	追加の組織 再編費用	端数処理	会計基準外 (中核業績)
売上原価	8,299	-146	-1	8,152
売上総利益	7,780	146	1	7,927
売上総利益率	48.4%	0.9%	—%	49.3%
販売費及び一般管理費	4,831	18	1	4,850
純売上に対する販売費及び一般管理費	30.0%	0.1%	0.1%	30.2%
営業利益	2,949	128	—	3,077
営業利益率	18.3%	0.8%	—%	19.1%
継続事業からの法人所得税	725	63	1	789
純利益 P & G 相当分	2,215	65	-1	2,279
実効税率	24.8%	1.0%	—%	25.8%

	0.82	0.02	0.01	1株当たり 中核利益 0.85
希薄化後普通株式1株当たり純利益 (1)				
希薄化後株式社外流通数平均	2,695.6			

(1) 希薄化後普通株式1株当たり純利益は、プロクター&ギャンブルに帰属する純利益に基づいています。

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：百万ドルまたは百万株、ただし1株当たりの数値を除く)
 主要な財務情報と会計基準外指標

2018年6月30日をもって終了した12カ月

	米国 会計基準	追加の組織 再編費用	米国 税制改革 移行の影響	負債の早期 削減費用	端数処理	会計基準外 (中核業績)
売上原価	34,268	-724	—	—	-1	33,543
売上総利益	32,564	724	—	—	1	33,289
売上総利益率	48.7%	1.1%	—%	—%	—%	49.8%
販売費及び一般管理費	18,853	-15	—	—	1	18,839
純売上に対する販売費及び一般管理費	28.2%	—%	—%	—%	—%	28.2%
営業利益	13,711	739	—	—	—	14,450
営業利益率	20.5%	1.1%	—%	—%	—%	21.6%
継続事業からの法人所得税	3,465	129	-602	103	—	3,095
純利益 P & G 相当分	9,750	610	602	243	-1	11,204
実効税率	26.0%	-0.4%	-4.2%	0.1%	—%	21.5%

	3.67	0.23	0.23	0.09	—	1株当たり 中核利益
希薄化後普通株式1株当たり純利益 (1)						4.22
	中核利益に与える為替レートの影響					-0.05
	為替レートの影響を除いた1株当たり中核利益					4.17
希薄化後株式社外流通数平均	2,656.7					
2018年6月30日現在の普通株式社外流通数	2,498.1					

(1) 希薄化後普通株式1株当たり純利益は、プロクター&ギャンブルに帰属する純利益に基づいています。

対前年比増減

1株当たり中核利益	8 %
為替レートの影響を除いた1株当たり中核利益	6 %

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：百万ドルまたは百万株、ただし1株当たりの数値を除く)
 主要な財務情報と会計基準外指標

2017年6月30日をもって終了した12カ月

	米国 会計基準	非継続事業	追加の組織 再編費用	負債の早期 削減	端数処理	会計基準外 (中核業績)
売上原価	32,535	—	-498	—	—	32,037
売上総利益	32,523	—	498	—	—	33,021
売上総利益率	50.0%	—%	0.8%	—%	—%	50.8%
販売費及び一般管理費	18,568	—	99	—	—	18,667
純売上に対する販売費及び一般管理費	28.5%	—%	0.2%	—%	—%	28.7%
営業利益	13,955	—	399	—	—	14,354
営業利益率	21.5%	—%	0.6%	—%	—%	22.1%
継続事業からの法人所得税	3,063	—	120	198	—	3,381
純利益 P & G 相当分	15,326	-5,217	279	345	-1	10,732
実効税率	23.1%	—%	0.2%	0.5%	—%	23.8%

	5.59	-1.90	0.10	0.13	—	1株当たり 中核利益
希薄化後普通株式1株当たり純利益 (1)						3.92
希薄化後株式社外流通数平均	2,740.4					

(1) 希薄化後普通株式1株当たり純利益は、プロクター&ギャンブルに帰属する純利益に基づいています。

本源的売上高成長率(Organic Sales Growth)

純売上高成長率と本源的売上高成長率との差異説明は以下の通りです。

	売上高全体の	為替レート	事業の	本源的
	成長率	の影響	買収・売却の	売上高
2018年4-6月期			影響*	成長率
ビューティー事業	10%	-3%	—%	7%
グルーミング事業	-1%	-2%	—%	-3%
ヘルスケア事業	4%	-3%	—%	1%
ファブリック & ホームケア事業	3%	-2%	1%	2%
ベビー、フェミニン & ファミリーケア事業	-2%	-1%	1%	-2%
P & G 全体	3%	-2%	—%	1%

	売上高全体の	為替レート	事業の	本源的
	成長率	の影響	買収・売却の	売上高
P & G 全体			影響*	成長率
2018事業年度通期	3%	-2%	—%	1%

	売上高全体の	為替レートと	本源的
	成長率	事業の買収・売却の影響合計	売上高
P & G 全体			成長率
2019事業年度通期(予想)	0~1% 増	約 2% 減	2~3% 増

* その他には事業の買収・売却による売上ミックスの影響、インドでの物品サービス税施行の影響、ならびに、純売上高との差異分析に欠かせない端数処理が含まれています。

1株当たり中核利益(Core EPS)と為替レートの影響を除いた1株当たり中核利益(Currency-neutral Core EPS)

	希薄化後1株	非中核	1株当たり
	当たり純利益	分野での費用	中核利益
P & G 全体	成長率	の影響(1)	成長率
2019事業年度通期(予想)	16~23% 増	13~15% 減	3~8% 増

(1) 2018年の米国税制改革法の影響、負債の早期削減による損失、追加の組織再編費用の前年度増減比較、2019年に予定される合併事業PGTヘルスケア社の解散による収益を含みます。

フリーキャッシュフロー(Free Cash Flow / 単位：百万ドル)

2018年6月30日をもって終了した3か月		
営業 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
4,199	-907	3,292

2018年6月30日をもって終了した12か月		
営業 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
14,867	-3,717	11,150

調整済フリーキャッシュフロー生産性(Adjusted Free Cash Flow Productivity / 単位：百万ドル)

2018年6月30日をもって終了した3か月				
純利益	純利益に 対する 調整 ⁽¹⁾	調整済 純利益	フリー キャッシュ フロー	調整済フリー キャッシュ フロー生産性
1,890	195	2,085	3,292	158%

2018年6月30日をもって終了した12か月				
純利益	純利益に 対する 調整 ⁽¹⁾	調整済 純利益	フリー キャッシュ フロー	調整済フリー キャッシュ フロー生産性
9,861	845	10,706	11,150	104%

(1) 純利益に対する調整には、米国税制改革法の移行にともなう影響と負債の早期削減に関する費用があります