



株式会社グラフィコ

2022年6月期 第1四半期 決算説明資料

2021年11月12日

証券コード：4930



1 会社紹介

2 2022年6月期（第1四半期）概況

3 Appendix

1 会社紹介

2 2022年6月期（第1四半期）概況

3 Appendix

社名	株式会社グラフィコ
代表者	代表取締役社長 長谷川 純代
所在地	〔本 社〕 東京都品川区大崎 1-6-1 TOC大崎 16F 〔銀座オフィス〕 東京都中央区築地4-2-7 フェニックス東銀座 2F 〔大阪オフィス〕 大阪府大阪市中央区久太郎町4-2-10 大西ビルディング 8F
設立日	1996年11月7日
資本金	2億4,385万円
従業員数	54名（2021年6月30日現在）
事業内容	健康食品・化粧品・日用雑貨・医薬品の企画製造販売
主要取引先	株式会社あらた 中央物産株式会社 株式会社大木 株式会社井田両国堂 株式会社東急ハンズ 他



代表取締役社長

長谷川 純代



Vision

モノ創りで、笑顔を繋ぐ。

Mission

常に創意工夫の限りを尽くし、お客様の立場に立った思考で、
本当に求められる商品を創出することで、
人々を楽しく幸せにできる商品を提供いたします。

Value

「心」を大切に、自分の利益だけでなく周囲や世界規模まで思いやり、
仕事のみならず人として成長し
積極的に世界に貢献できる企業を目指しています。



女性目線の商品企画開発を得意とする、健康食品・化粧品・日用雑貨・医薬品を企画製造販売するファブレスメーカー

(単一セグメントであり、数値は商品カテゴリーの2021年6月期の売上高)

健康食品 (ヘルスケア)



【559百万円】

ミリオンセラー
ヒット商品は
8アイテム

化粧品 (ビューティケア)



【516百万円】

女性100%の
商品企画部門が
女性目線で商品開発

日用雑貨 (ハウスホールド)



【2,837百万円】

国内約28,000店の
小売店にて展開

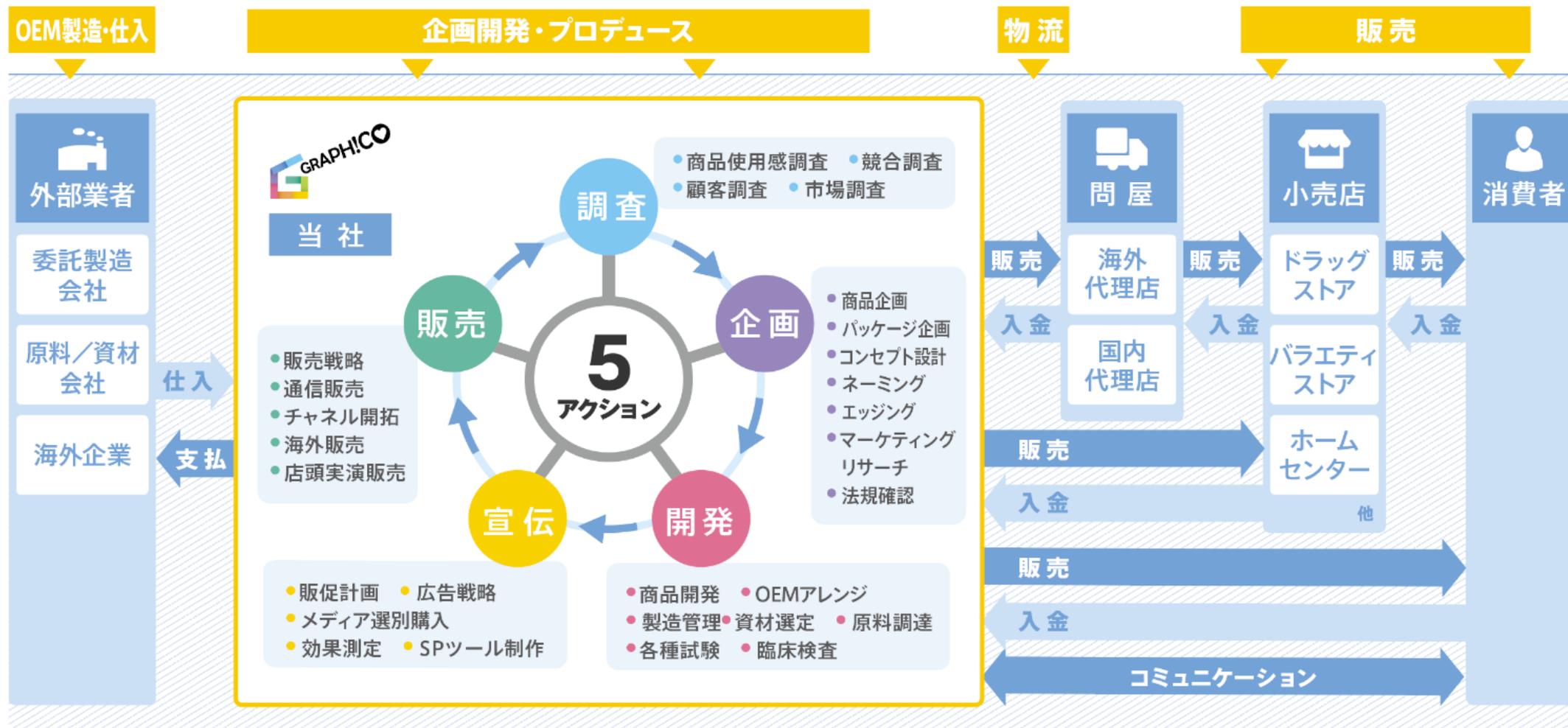
医薬品



【125百万円】

12の国と地域にて
海外販売

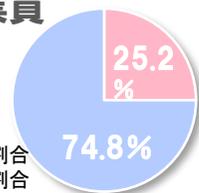
- 調査・企画・開発・宣伝・販売の5アクションに社内リソースを集中した体制で運営



- 企画本部は80%以上が女性で自らがお客様目線で考え、頑張る女性のライフスタイルの変化に応じた商品企画・開発が可能な体制です。

日本企業の
女性従業員
割合

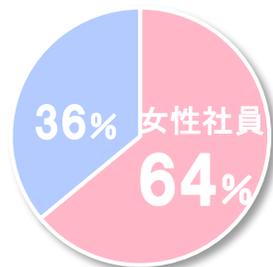
■ 男性従業員割合
■ 女性従業員割合



出典：帝国データバンクの
「女性登用にに関する企業の
意識調査」(2019年9月現在)

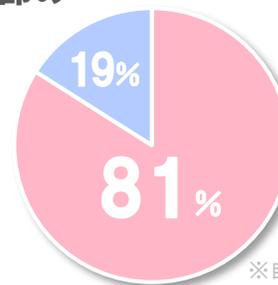
当社の
男女
比率

■ 男性社員
■ 女性社員



企画本部の
男女
比率

■ 男性社員
■ 女性社員



企画開発部門は
100%が女性！

※自社調べ(2021年6月時点)

消費者とのコミュニケーションを大切にし、
購買調査やグループインタビュー・イベント等を通じて、
お客様の生の声を企画開発に反映しています。



商品販売実績

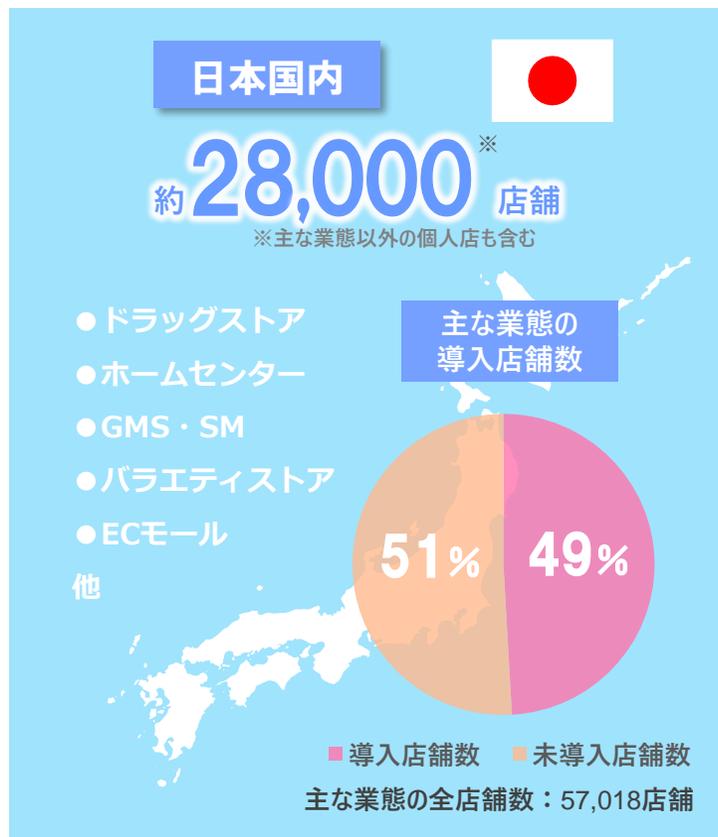
 <p>1505万個※</p>	<p>優月美人 よもぎ温座パット 個包装タイプ ※2008年10月発売</p> 	 <p>1368万個※</p>	<p>オキシクリーン 日本オリジナル タイプ ※2008年10月発売</p> 	 <p>842万個※</p>	<p>フットメジ 足用角質クリア ハーブ石けん ※2010年5月発売</p> 	 <p>752万個※</p>	<p>なかつたコトに！ サプリメント ※2009年5月14日発売</p> 	 <p>729万個※</p>	<p>満腹30倍 キャンディ ※2005年3月発売</p> 
---	---	---	--	---	--	--	--	--	---

 <p>259万個※</p>	<p>オキシクリーン マックスフォース ※2009年8月発売</p> 	 <p>122万個※</p>	<p>フットメジ ピーリングスプレー ※2014年3月発売</p> <p>2014年 3月 発売</p> 	 <p>113万個※</p>	<p>スキんピース ファミリーUV ※2016年3月発売</p> <p>2016年 3月 発売</p> 	 <p>99万個※</p>	<p>なかつたコトに！ チョコ ※2014年9月発売</p> <p>2014年 9月 発売</p> 	 <p>80万個※</p>	<p>優月美人 バスソルト ※2010年10月発売</p> 
--	---	--	---	--	--	---	--	---	---

※ミリオンセラー：販売数100万個を超えた商品。 ※2021年6月末現在、自社調べ。企画品・シリーズ出荷数を含む（直販を除く）

もう少しでミリオンセラー

- 当社の製品は日本国内のドラッグストア・ホームセンター・GMS※¹を中心に約28,000店舗で販売しています。
- 海外においては、アジアを中心に12の国と地域でECおよび小売店舗で販売しています。



【店舗数 参考データ】 *1 : 2019年度版 業界推計 日本のドラッグストア実態調査 *2 : 日本スーパー名鑑 <https://www.shogyokai.co.jp/meikan/> *3 : 株式会社フォースタンド キレイエ <https://www.kireie.com/variety-store/>
 ※1ドラッグストア・ホームセンター・GMS・SM・ディスカウントストア・バラエティの総店舗数

1 会社紹介

2 2022年6月期（第1四半期）概況

3 Appendix

- 売上高は1,161百万円となり、コロナ禍においても増収を継続
 - オキシクリーンが、前期比+12.0%と好調に推移
 - なかったコトに！は、インバウンド需要減少の状態が継続しており前期比△44.4%と苦戦
 - フットメジを始めとするビューティケアは、前期比△1.7%と需要減少は底打ち
- 営業利益は132百万円と前期比で19百万円の増益
- 収益認識会計基準の影響を加味しても、各段階利益は増益を確保

新型コロナウイルス感染症拡大の業績への影響

- オキシクリーンは衛生意識の高まりにより、売上高が伸長
- なかったコトに！はインバウンド需要が消滅
- スキンピースUVを含めたビューティケアは、商品により外出自粛の影響により苦戦

※比較数値に関しては、会計基準変更の影響を除いた従来基準同士の数値

- コロナ禍の影響を考慮した販促活動の効率的運用により、オキシクリーンの伸長を達成したことなどにより、「収益認識に関する会計基準」適用の影響はあったものの、売上高は順調に推移しており、各段階利益いずれも増益を確保

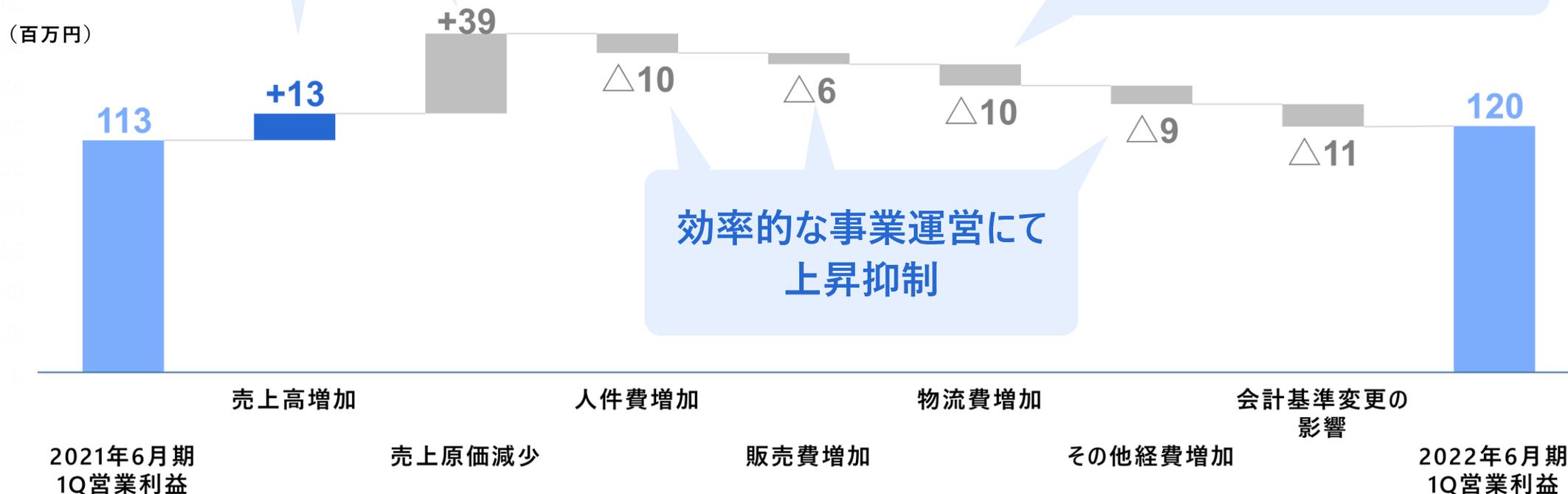
(百万円)

	2021年6月期 7-9月実績 (従来基準)	2022年6月期 7-9月実績 (従来基準)	前年同期比 (従来基準の比較)	2022年6月期 7-9月実績 (開示数値)
売上高	1,148	1,161	+ 1.2%	1,117
売上総利益	527	581	+ 10.2%	531
営業利益	113	132	+ 16.7%	120
経常利益	90	126	+ 39.1%	122
四半期純利益	55	87	+ 58.5%	84

営業利益の増減要因

- 売上高はオキシクリーンの伸長が全体を牽引
- 前期は新商品・リニューアル品投下に伴う旧商品の在庫評価損に伴い、一時的に売上原価が増加

入出荷量の増加及び
需要増に備えた
輸入品等の在庫確保



効率的な事業運営にて
上昇抑制

※売上高増加及び販売費増加に関しては、会計基準変更の影響を除いた数値

カテゴリー別1Q実績



(百万円)

	2021年6月期 (従来基準)		2022年6月期 (従来基準)		前年同期比 (従来基準の比較)	2022年6月期 (開示数値)	
	1Q実績	構成比	1Q実績	構成比		1Q実績	構成比
売上高	1,148	-	1,161	-	+1.2%	1,117	-
ヘルスケア	118	10.3%	65	5.7%	△44.4%	68	6.1%
ビューティケア	102	8.9%	100	8.7%	△1.7%	94	8.4%
ハウスホールド	861	75.0%	965	83.1%	+12.0%	925	82.8%
医薬品	41	3.6%	26	2.2%	△37.7%	24	2.2%
その他	24	2.1%	4	0.4%	△81.8%	4	0.4%

- **ハウスホールド**では、前期比 + 12.0%と引き続きオキシクリーンが成長を牽引
オキシクリーン取扱い販売店舗は継続拡大中かつ販促活動も積極展開中
- **ヘルスケア**では、インバウンド需要減少および海外における売上の回復も遅れている影響が大きく、前期比52百万円の減少
- **ビューティケア**では、外出自粛の影響や海外における売上は苦戦したものの、フットメジやよもぎ温座パット等の定番商品の底固い需要により、堅調に推移
- **医薬品**では、消毒用エタノールやビタミンCの販売が鈍化したことと等により、前期比15百万円の減少
- **その他**では、植物石鹸等のPB商品の出荷時期の調整により、前期比19百万円の減少

※比較数値に関しては、会計基準変更の影響を除いた従来基準同士の数値

こりキュン

医薬品

こりキュンブランドを立ち上げ、2アイテムを新発売。約1,200店舗へ導入。

※2021年10月31日現在 ローションタイプの実績



OXI CLEAN

ハウスホールド

オキシ漬けが簡単にできる「漬けおきバッグ」をEC限定新発売。オキシクリーンユーザーに高評価をいただく。





ヘルスケア

ドイツ・セバファルマ社 スキンケアブランド
「セバメド(Sebamed)」の日本独占販売契約を
締結。2022年4月1日より販売開始予定。



■セバメド(Sebamed)とは
1967年にドイツ・セバファルマ社が開発したスキンケアの世界的トップブランド。
健康な皮膚がpH5.5の弱酸性の保護膜におおわれていることに注目し、
画期的な弱酸性の製品として誕生しました。
ドイツの皮膚科学が生んだpH5.5のスキンケア商品は、50年以上前より敏感
肌・乾燥肌の方々に愛用されており、現在も世界80カ国以上で販売。
赤ちゃんのためのスキンケアライン「ベビーセバメド」も展開しています。



サステナビリティ

みんなの力で、がんを治せる病気にするプロジェクト

「みんなの力で、がんを治せる病気にする」ことを
ミッションに掲げた、特定非営利活動法人
deleteCが主催する「deleteC（デリート・シー）」
の活動に賛同し、「#deleteC大作戦」へ参加。

Twitter+Instagram合計

投稿総数 **974**件

投稿アカウント数 **922**件

リアクション総数 **78,788**件

【ガバナンス体制の強化】

取締役会の監督機能・監督体制の強化を通じて、より一層のコーポレート・ガバナンスの充実を図るため、2021年9月29日に開催した第25期定時株主総会において監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行し、独立役員である社外監査等委員3名の体制といたしました。

【在庫管理体制の強化】

コロナ禍による輸入品の一部における供給不安要素への対応、国内の市場環境が不安定な状況におけるゼロエミッションの実現、および効率的な在庫管理体制を構築するために、商品本部を独立した組織として、企画本部・営業本部・管理本部と合わせて4本部体制といたしました。

1 会社紹介

2 2022年6月期（第1四半期）概況

3 **Appendix**

損益計算書 四半期推移



(百万円)

	2020/6期					2021/6期					2022/6期
	1Q	2Q	3Q	4Q	計	1Q	2Q	3Q	4Q	計	1Q
売上高	928	906	671	992	3,499	1,148	1,072	864	1,010	4,096	1,117
売上総利益	458	477	330	466	1,733	527	512	427	530	1,997	531
(売上高総利益率)	(49.4%)	(52.7%)	(49.3%)	(46.9%)	(49.5%)	(45.9%)	(47.8%)	(49.4%)	(52.5%)	(48.8%)	(47.6%)
販売費及び 一般管理費	326	363	306	502	1,498	413	379	405	480	1,679	411
営業利益	132	114	24	△36	234	113	132	21	49	317	120
(営業利益率)	(14.3%)	(12.6%)	(3.7%)	(△3.7%)	(6.7%)	(9.9%)	(12.4%)	(2.5%)	(4.9%)	(7.8%)	(10.8%)
経常利益	128	115	19	△42	222	90	129	7	47	274	122
四半期純利益	84	79	10	△25	148	55	87	4	35	182	84
(四半期純利益率)	(9.1%)	(8.8%)	(1.5%)	(△2.6%)	(4.3%)	(4.8%)	(8.2%)	(0.5%)	(3.5%)	(4.5%)	(7.6%)

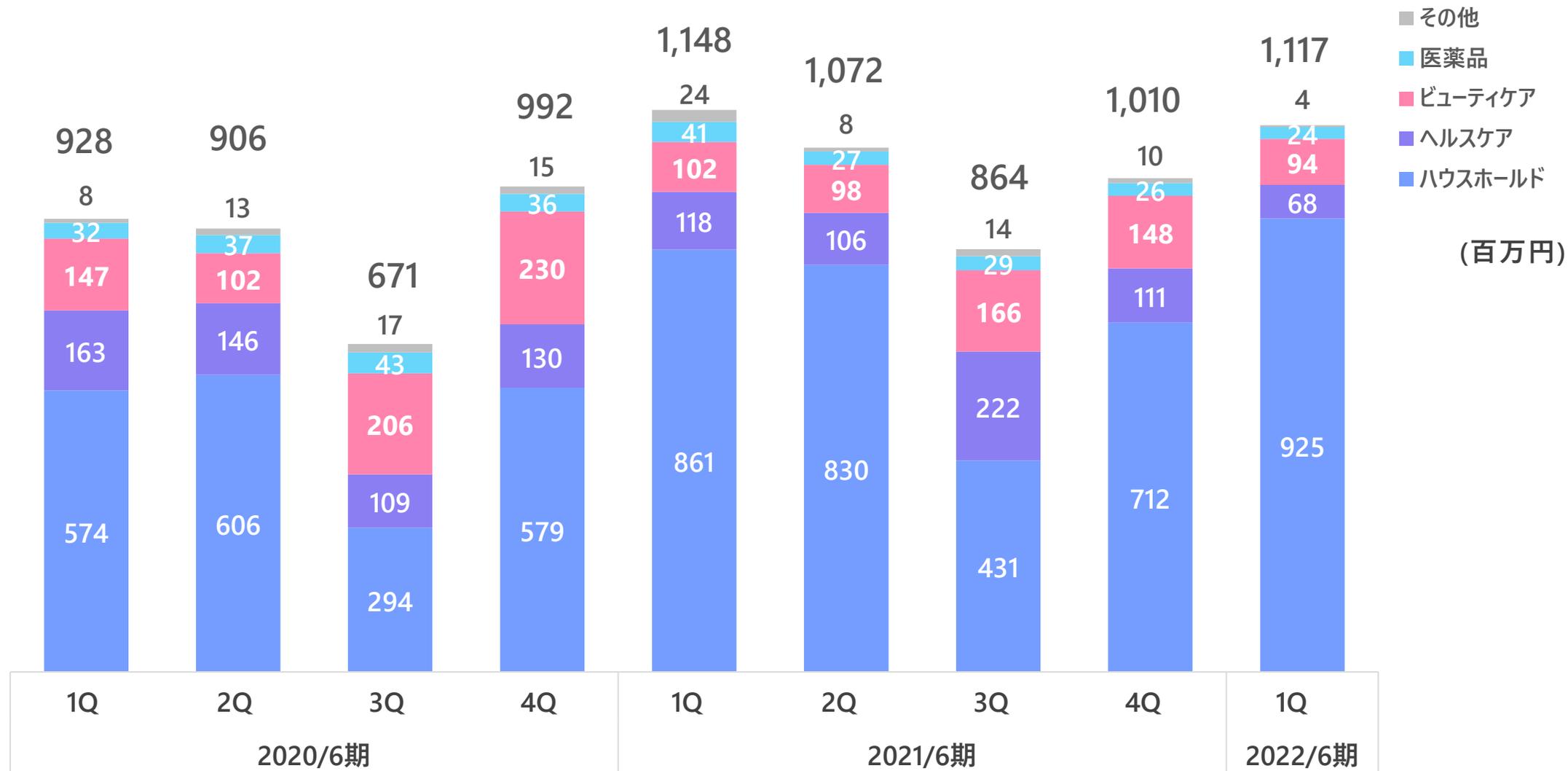
※2020年9月24日に上場したため、2020/6期の各四半期は参考情報

貸借対照表 推移

(百万円)

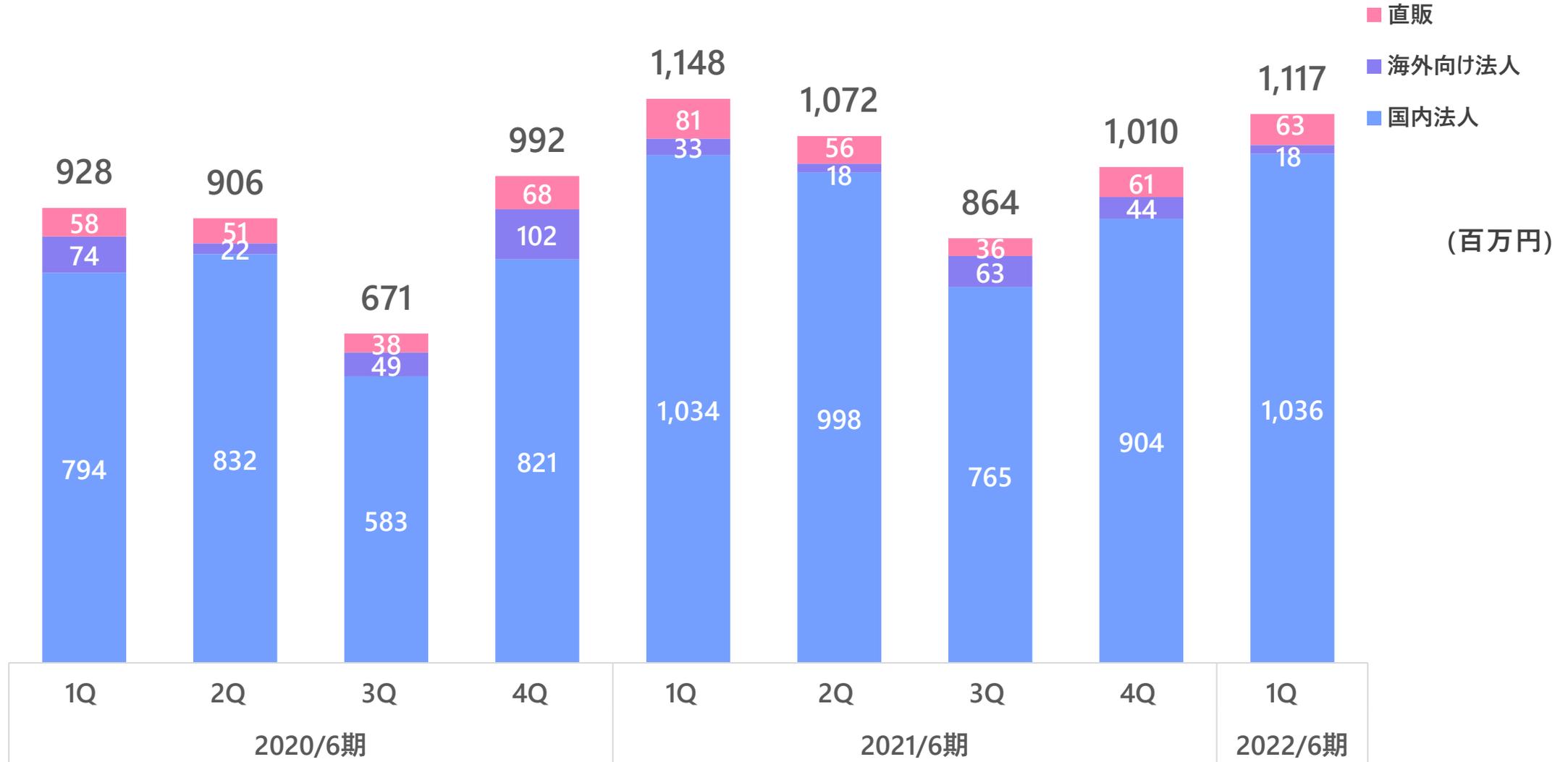
	2021年6月期末	2022年6月期1Q	増減額
流動資産	2,194	2,370	+175
うち、現預金	671	722	+51
うち、受取手形及び売掛金	463	491	+27
うち、たな卸資産	992	1,098	+105
固定資産	126	137	+10
資産合計	2,321	2,508	+186
流動負債	382	487	+105
うち、買掛金	90	201	+111
固定負債	5	5	0
負債合計	387	492	+105
純資産	1,934	2,015	+81
負債・純資産合計	2,321	2,508	+186

カテゴリー別売上高 四半期推移



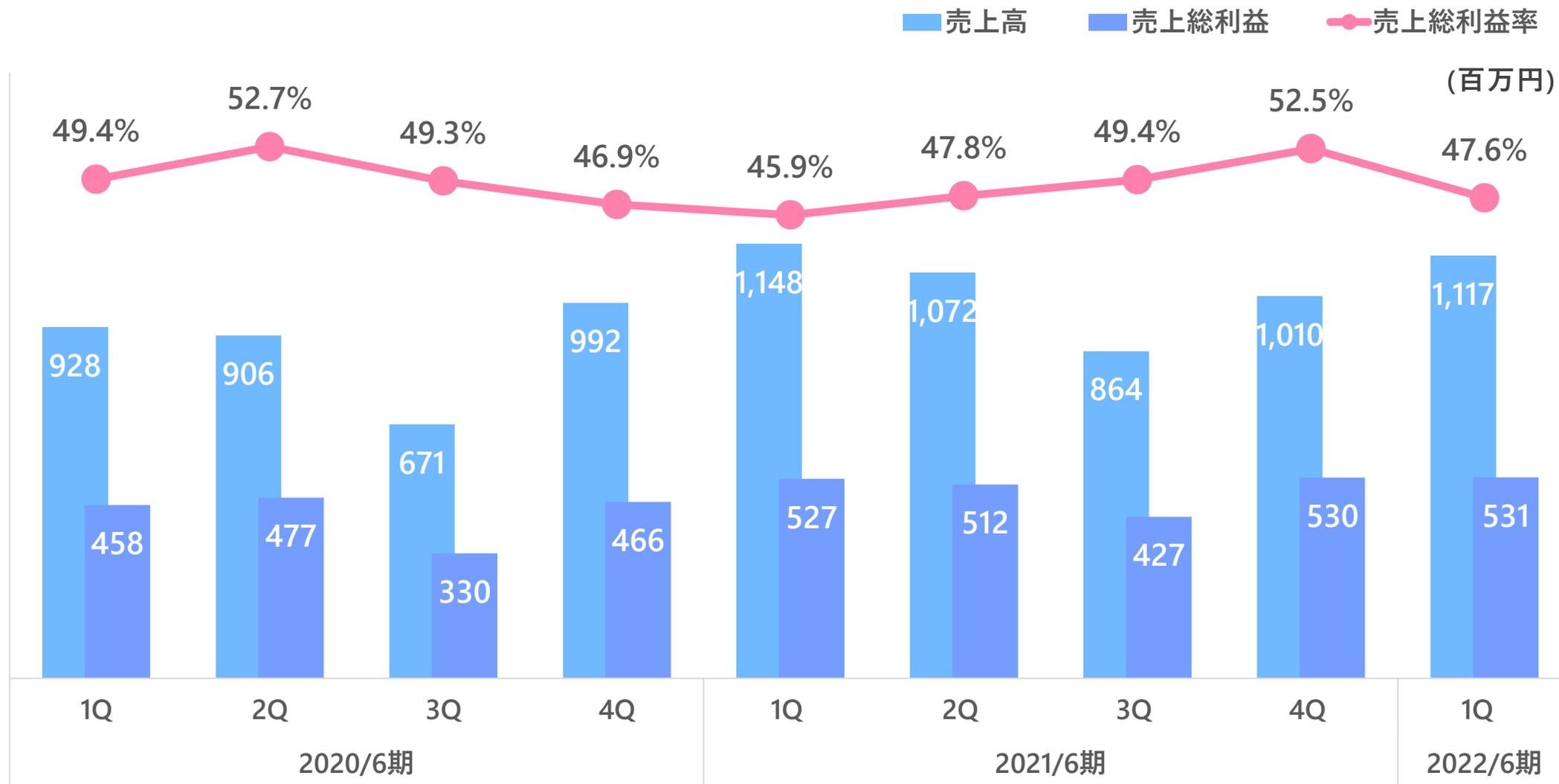
※2020年9月24日に上場したため、2020/6期の各四半期は参考情報

チャネル別売上高 四半期推移



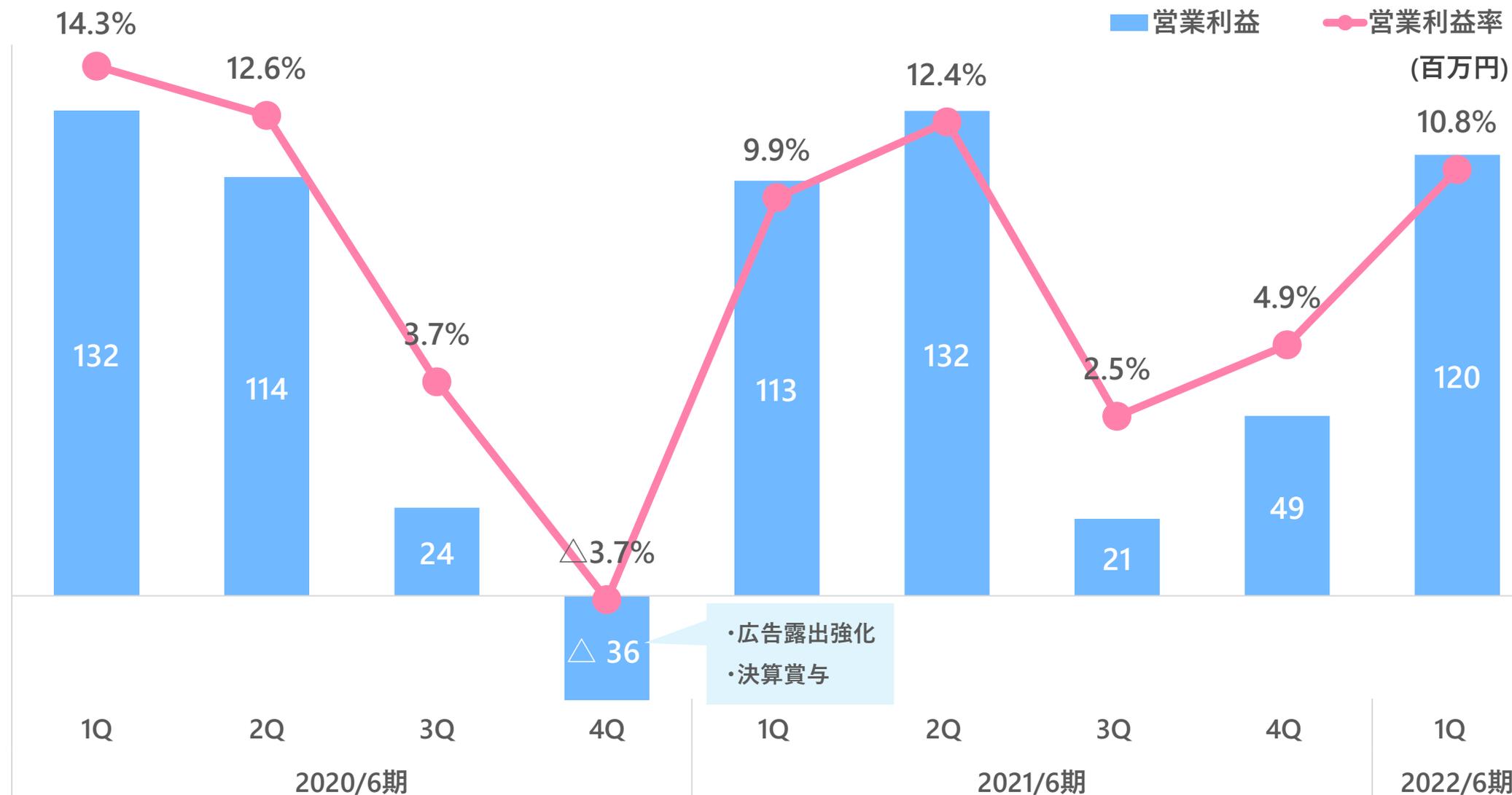
※2020年9月24日に上場したため、2020/6期の各四半期は参考情報

売上/売上総利益 四半期推移



※2020年9月24日に上場したため、2020/6期の各四半期は参考情報

営業利益/営業利益率 四半期推移



※2020年9月24日に上場したため、2020/6期の各四半期は参考情報

株主の皆様の日頃からのご支援に感謝の気持ちを表すとともに、
当社商品及び当社事業へのご理解をより一層深めていただくため
株主優待制度をご用意いたします。

【対象となる株主様】

毎年、期末（6月30日）の株主名簿に記載されている
100株以上保有されている株主様。

【優待内容】

上記対象株主様に、5,000円相当の自社商品の
詰め合わせセット及び当社通販サイトの
商品券1,000円（期間限定）をお届けします。

【贈呈方法及び時期】

毎年、8月頃に対象の株主様に発送する予定です。



配当政策に関しては、将来の持続的な成長に必要な設備投資等や経営基盤の強化に係わる
内部留保を確保しつつ、総合的に判断し利益配当を行っていく方針です。
なお、現時点において配当実施の可能性およびその実施時期については未定です。

※写真はイメージです

【見通しに関する注意事項】

本資料に記載されている当社の現在の業績、計画、戦略などのうち、過去の事実でないものは将来の業績に関する見通しであり、これらは現時点で把握可能な情報から判断した見込みです。従って、経済動向や市場需要、その他諸制度などに関わるリスクや不確実性を含んでおり、実際の業績は記載の将来の見通しと大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。



株式会社グラフィコ

