



株式会社グラフィコ

2022年6月期 第2四半期 決算説明資料

2022年2月10日

証券コード：4930



- 1 会社紹介
- 2 2022年6月期（第2四半期）概況
- 3 Appendix

1 会社紹介

2 2022年6月期（第2四半期）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	2億4,502万円（2021年12月31日現在）
従業員数	55名（2021年12月31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です。



【559百万円】



【516百万円】



【2,837百万円】



【125百万円】

※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

ミリオンセラー
ヒット商品は
8アイテム

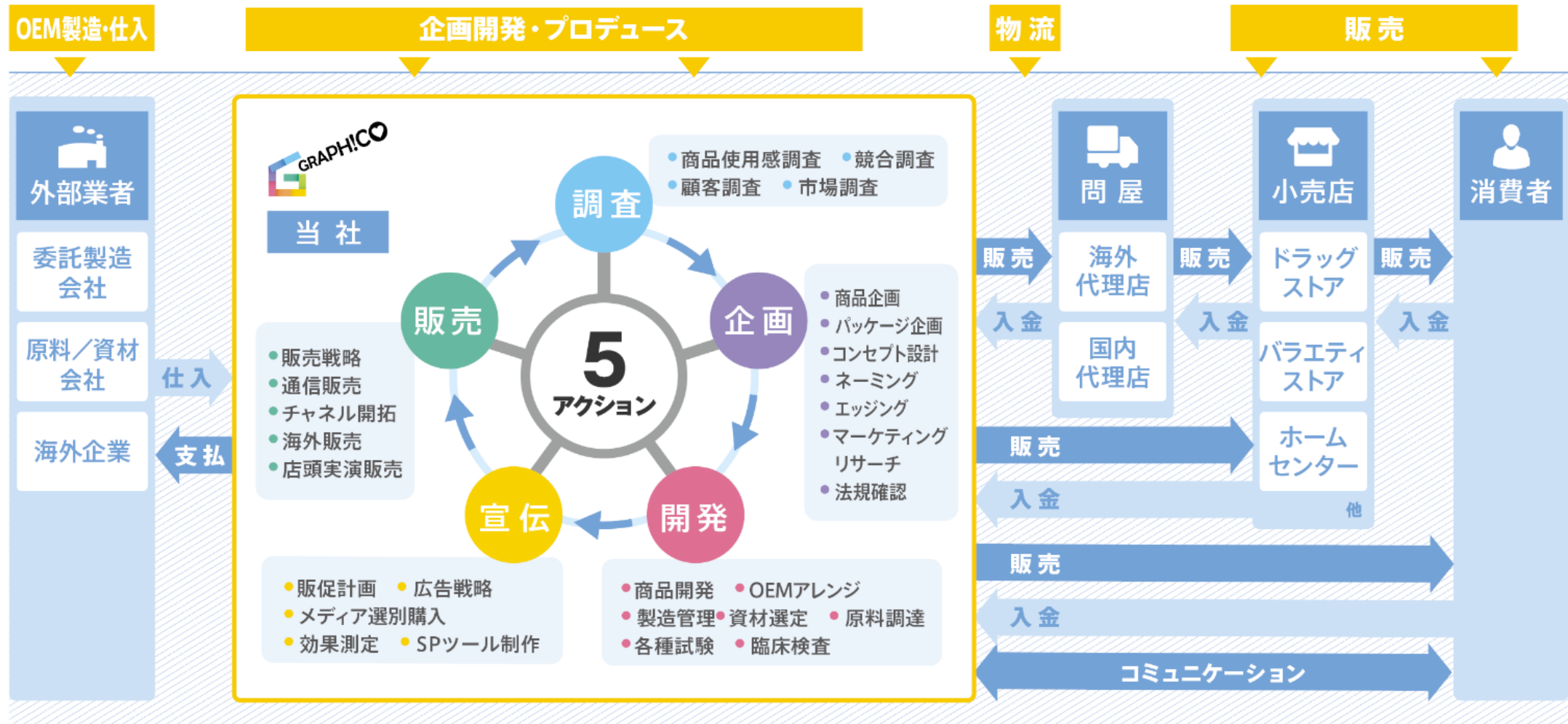
女性100%の
商品企画部門が
女性目線で商品開発

海外商品の
日本独占販売権を
保有

国内約28,000店の
小売店にて展開

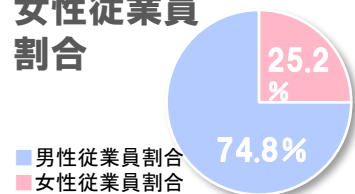
12の国と地域にて
海外販売

- 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。

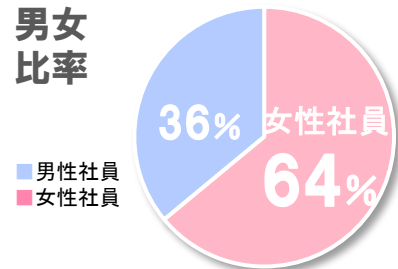
日本企業の
女性従業員
割合



■ 男性従業員割合
■ 女性従業員割合

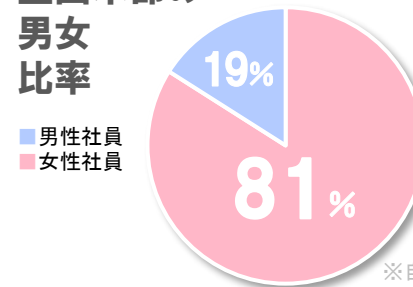
出典: 帝国データバンクの
「女性登用にに関する企業の
意識調査」(2019年9月現在)

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

※自社調べ(2021年6月時点)



企画開発部門は
100%が女性!

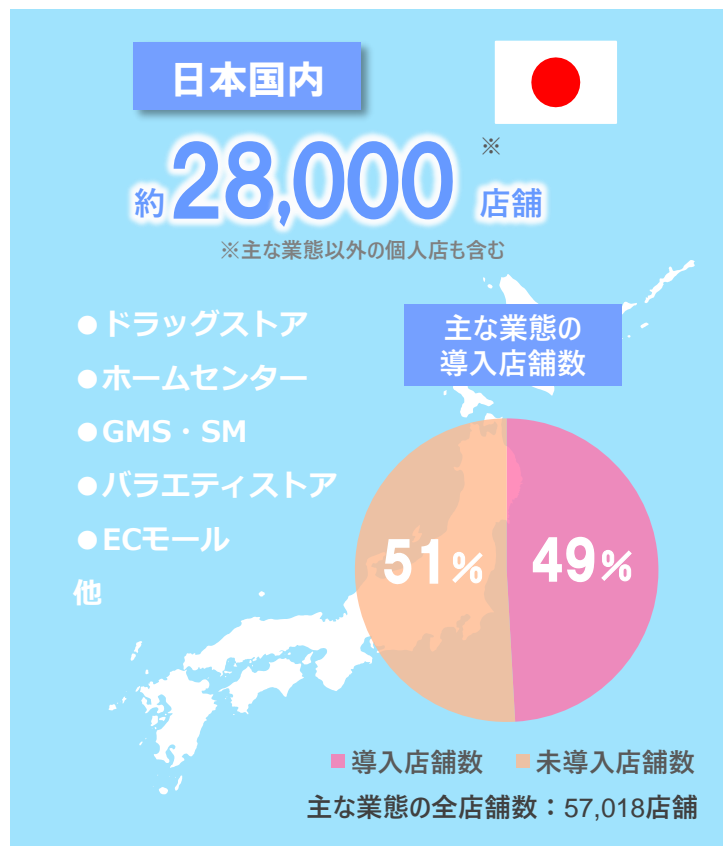
消費者とのコミュニケーションを大切にし、
購買調査やグループインタビュー・イベント等を通じて、
お客様の生の声を企画開発に反映しています。



<p>1813 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>1763 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>876 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>785 万個</p>	<p>満腹30倍 キャンディ ※2005年3月発売</p>
<p>779 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>276 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>127 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>115 万個</p>	<p>スキんピース ファミリーUV ※2016年3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12月末現在、自社調べ。企画品・シリーズ出荷数を含む。

- 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2四半期）概況

3 Appendix

- 売上高は2,281百万円となり、コロナ禍においても増収(前年同期比 + 2.7%)を継続
- 営業利益は268百万円となり、原価や物流コストの上昇はあるものの、コロナ禍の影響を考慮した効率的な販促活動により、前年同期比で22百万円の増益

【プラス面】



ハウスホールド

「オキシクリーン」においては、テレビCMや販促活動による認知度アップや、リピーター向けのつめかえ用商品の需要が高まって、引続き**前年同期比 + 9.4%**と好調に推移

ビューティーケア

フェムテック商品の「よもぎ温座パット」のプロモーション活動強化により売上が**前年同期比 + 40%増**と好調。「フットメジ」等その他の商品は堅調に推移

【マイナス面】



ヘルスケア

昨年実施した「なかったコトに！」のリニューアルに伴う返品増加、インバウンド需要の減少および海外の売上回復の遅れにより、前年同期比△37.9%となり、計画未達

医薬品

今期に新商品「こりキュン」の発売は行ったものの、「消毒用エタノール」「ビタミンC」等はコロナ需要の落ち着きもあり、前年同期比△15.5%と販売が鈍化

新型コロナウイルス感染症拡大の業績への影響

- ・ オキシクリーンは引続きコロナ禍での衛生意識の高まりにより、継続的な需要を維持
- ・ なかったコトに！はインバウンド需要、海外向け売上の厳しい状況が継続
- ・ ビューティーケアのうち、化粧品は引続き需要の減少により苦戦

※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

カテゴリー別2Q売上実績



(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)	
	2Q実績	構成比	2Q実績	構成比		2Q実績	構成比
売上高	2,221	-	2,281	-	+2.7%	2,212	-
ヘルスケア	224	10.1%	139	6.1%	△37.9%	146	6.6%
ビューティケア	201	9.1%	217	9.5%	+8.2%	215	9.7%
ハウスホールド	1,692	76.2%	1,851	81.2%	+9.4%	1,779	80.4%
医薬品	69	3.1%	58	2.6%	△15.5%	57	2.6%
その他	32	1.5%	13	0.6%	△58.6%	13	0.6%

- コロナ禍の厳しい環境の中、前年同期比で増収増益を達成
- 上期は売上高、各段階利益ともに予算を達成

(百万円)

	2021年6月期 7-12月実績 (従来基準)	2022年6月期 7-12月実績 (従来基準)	前年同期比 (従来基準比)	2022年6月期 7-12月実績 (開示数値)	2022年6月期 上期業績予想 (開示数値)	上期予算 達成状況
売上高	2,221	2,281	+ 2.7%	2,212	2,208	100.2%
売上総利益	1,039	1,127	+ 8.5%	1,038	—	—
営業利益	245	268	+ 9.2%	255	248	102.8%
経常利益	220	256	+ 16.5%	257	243	105.8%
四半期純利益	142	177	+ 23.9%	178	157	113.4%

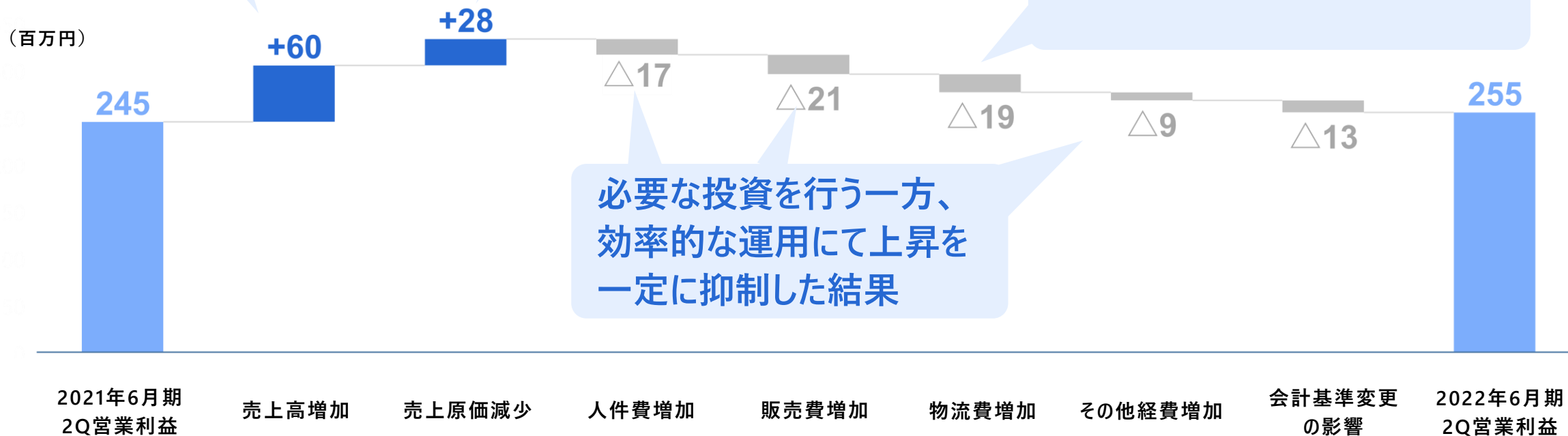
営業利益の増減要因

• 売上高はオキシクリーンの伸長に加えて、よもぎ温座パットの好調が主な要因

• 前期に比して在庫評価損が減少

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

(百万円)



必要な投資を行う一方、効率的な運用にて上昇を一定に抑制した結果

※売上高増加、売上原価減少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

『優月美人 よもぎ温座パット』の販売好調！

社内愛用者で結成されたブランドチームによる継続的なプロモーション活動で、女性の深い悩みにアプローチした「温活フェムテック」アイテムとして販売拡大！



販売額
前年比 +40%

※2022年7月～12月末・2021年7月～12月末までの出荷金額比較結果。自社調べ

Rakuten
売上 第1位 獲得!

* 使い捨てカイロ・その他部門（集計期間：2021年11月29日～2021年12月5日）

導入店舗数
前年比 +42%

※2022年7月～12月末・2021年7月～12月末までの比較結果。自社調べ

@cosme
クチコミランキング 第1位 獲得!

※@cosme クチコミランキング 第1位
※ボディ・バスグッズ部門
（集計期間：2021年10月1日～2021年12月31日）

2021秋冬のパッケージリニューアルに合わせて体感型プロモーションを強化！



オキシクリーンつめかえ用の販売が順調に推移。リピート購入が増加。

2018年頃から新規ユーザーの獲得が順調に進み、売上は順調に伸長。

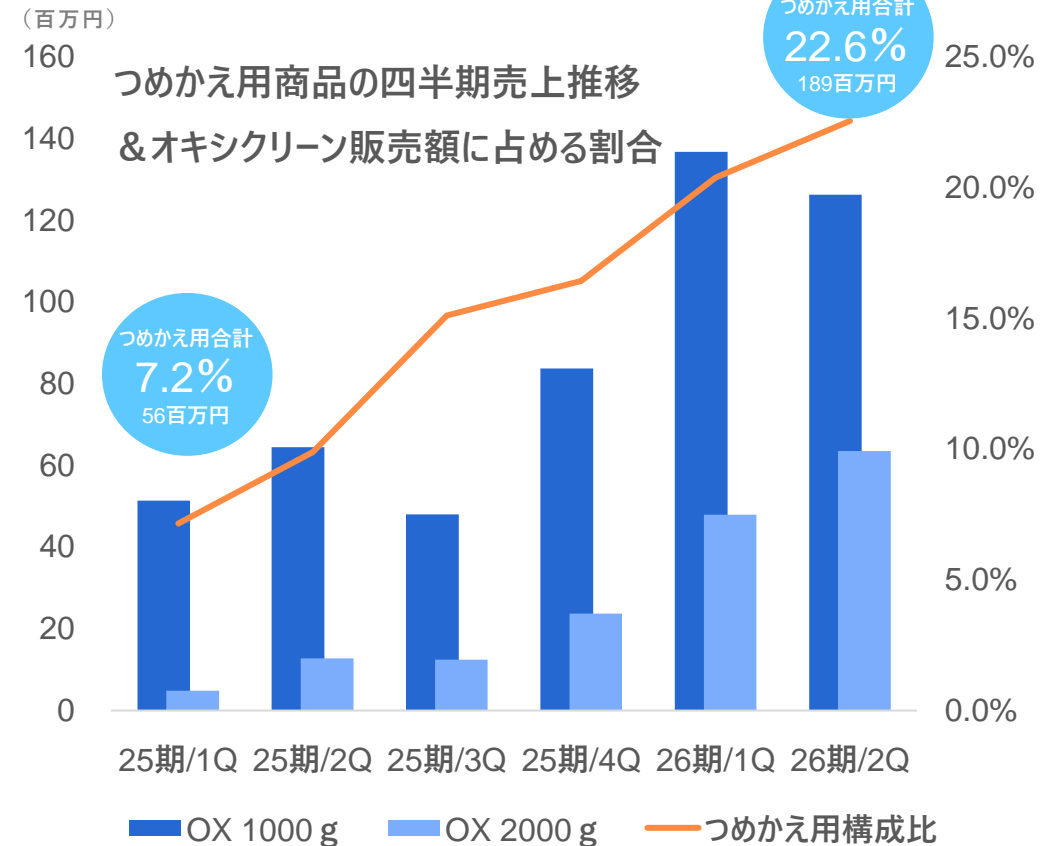
また、日本オリジナル商品として、2020年夏に省プラスチック対策を行い発売したオキシクリーンつめかえ用商品（1000g、2000g）が順調に販売伸長。固定ファンの獲得のための施策やオリジナル商品の発売に引き続き注力しております。



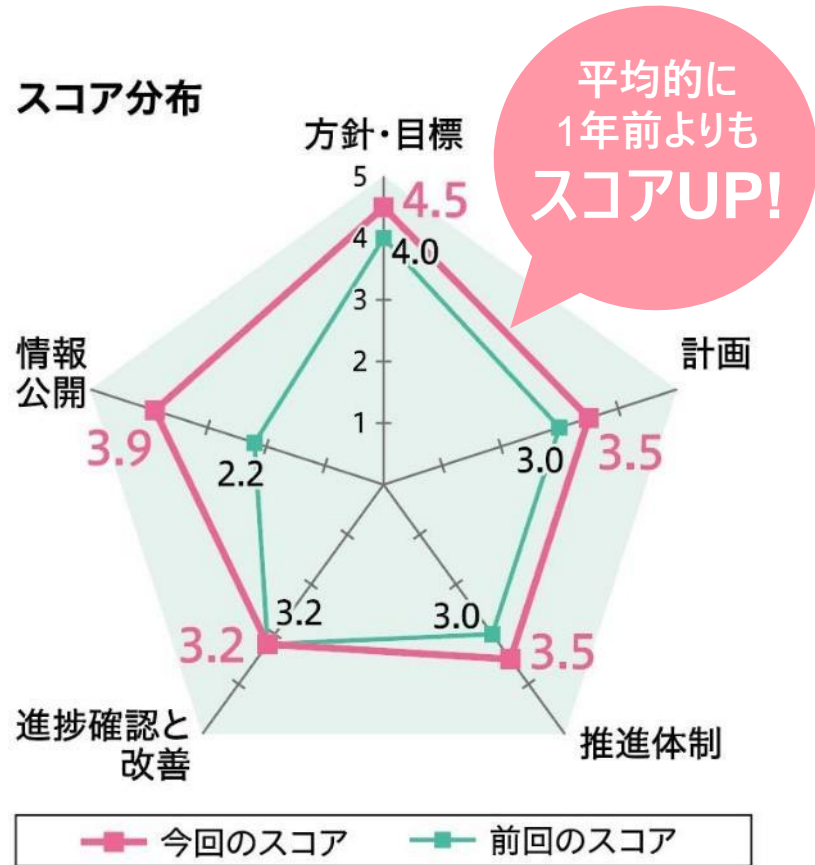
つめかえ用 1000g



つめかえ用 2000g



SDGsへの取り組み評価スコアが前回よりアップしました！



※出展：株式会社日本総合研究所「SDGs推進フィードバックレポート」

当社は株式会社三井住友銀行による「SDGs推進融資」の対象企業に認定されておりますが、SDGsの目標達成に向けた貢献ができると判断され、本年の審査では、昨年よりも評価スコアがアップし、「SDGs推進融資実行証」が発行されました。

SDGs推進融資とは、株式会社三井住友銀行と株式会社日本総合研究所が、企業のSDGsに関する現状の取り組み状況を確認した上で、本業を通じたSDGs貢献への道筋を分析し、SDGs推進に向けたアドバイス等をご提供頂ける融資です。

他社よりも高い評価を得られた理由

12 つくる責任
つかう責任



返品商品をリサイクルする仕組みの構築や、容器包装の変更による有効活用

5 ジェンダー平等を
実現しよう



3 すべての人に
健康と福祉を



フェムテック商品開発や自社での多様な働き方の促進を通じた女性活躍機会拡大への貢献

- 売上は商品カテゴリーによりばらつきは生じているものの、売上全体では概ね計画通りに進捗する見込みだが、コロナ禍での需要の変化を予測しづらい状況は続いている
- 仕入価格、原料価格の高騰、物流コストの上昇により、下期においては利益面でのマイナス影響が懸念される
- 新商品の研究開発など、未来へむけた事業創造への投資は継続する
- 以上の状況を鑑みて、通期業績見込みは期初予想を据え置き

	従来基準	従来基準		新基準
	2021年6月期 通期実績	2022年6月期 通期業績予想	前期比	2022年6月期 通期業績予想
売上高	4,096	4,327	+ 5.6%	4,100
営業利益	317	331	+ 4.2%	300
経常利益	274	290	+ 5.6%	290
当期純利益	182	198	+ 8.4%	198

※ 新会計基準採用により前期との比較ができないため、前期比は記載していません

春夏シーズン向け新商品が決定しました。

「満腹30倍」が糖類ゼロになってフルリニューアル！

4種の味を2022年2月17日（木）に発売！



水を含むと30倍にふくらむ種「バジルシード」の入ったキャンディー「満腹30倍」が糖類ゼロになってリニューアル！ ダイエットユーザーに嬉しい糖類ゼロ、カロリー-35%※1オフ、ノンシュガーに!! 食物繊維※2やオメガ3 ※2なども摂れる賢くうれしいキャンディーです。

※1「日本食品標準成分表2020のキャンディー類ドロップ」との比較。
※2 バジルシードには食物繊維及びオメガ3（ α -リノレン酸）が含まれています。

春夏シーズン向け新商品が決定しました。

「なかったコトに！」から機能性表示食品「なんとかしたい 脚のむくみ！」
「ぐっすりスッキリ 快眠&腸活！」を2022年2月17日（木）に発売！



好評の機能性表示食品に新商品が仲間入り！工作中的脚のむくみが気になる方へ、簡単・時短にケアできる「なんとかしたい 脚のむくみ」。『睡眠の質』・『お通じの改善』、+αとして、『お肌の健康』の3つのサポートをまとめて行う「ぐっすりスッキリ 快眠&腸活」は生活様式が変化する現代人の悩みをサポートできる機能性表示食品のサプリメントです。

春夏シーズン向け新商品が決定しました。

「なかつたコトに！」のヘルシーブレンドティー「なかつたコトに！するっ茶」を
2022年2月17日（木）にリニューアル発売！



スッキリサポート素材「キャンドルブッシュ」をはじめ、10種のどっさり素材がブレンドされたヘルシーブレンドティー「なかつたコトに！するっ茶」が、香ばしいはと麦風味のおいしさはそのままに、ドクダミ・枇杷葉を1.5倍に増量しリニューアルします。

春夏シーズン向け新商品が決定しました。

「フットメジ」からガリガリ君との期間限定コラボレーション商品を 2022年2月17日（木）に発売！



フットメジ足用角質
クリアハーブ石けん
ガリガリ君ソーダの香り

フットメジ足用角質
クリアハーブ石けん
ガリガリ君グレープフルーツの香り

「フットメジ」と赤城乳業株式会社のアイスクャンディブランド「ガリガリ君」とがコラボした足用角質クリアハーブ石けん
「ガリガリ君ソーダの香り」と「ガリガリ君グレープフルーツの香り」は、アイスでおなじみの香りでお子様やご家族一緒に楽しめる足用石けんです。

1 会社紹介

2 2022年6月期（第2四半期）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	2022/6期
	1Q	2Q	3Q	4Q	計	1Q	2Q	3Q	4Q	計	1Q	2Q
売上高	928	906	671	992	3,499	1,148	1,072	864	1,010	4,096	1,117	1,094
売上総利益	458	477	330	466	1,733	527	512	427	530	1,997	531	507
(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%)	(46.3%)
販売費及び 一般管理費	326	363	306	502	1,498	413	379	405	480	1,679	411	371
営業利益	132	114	24	△36	234	113	132	21	49	317	120	135
(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%)	(12.4%)
経常利益	128	115	19	△42	222	90	129	7	47	274	122	135
四半期純利益	84	79	10	△25	148	55	87	4	35	182	84	93
(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%)	(8.5%)

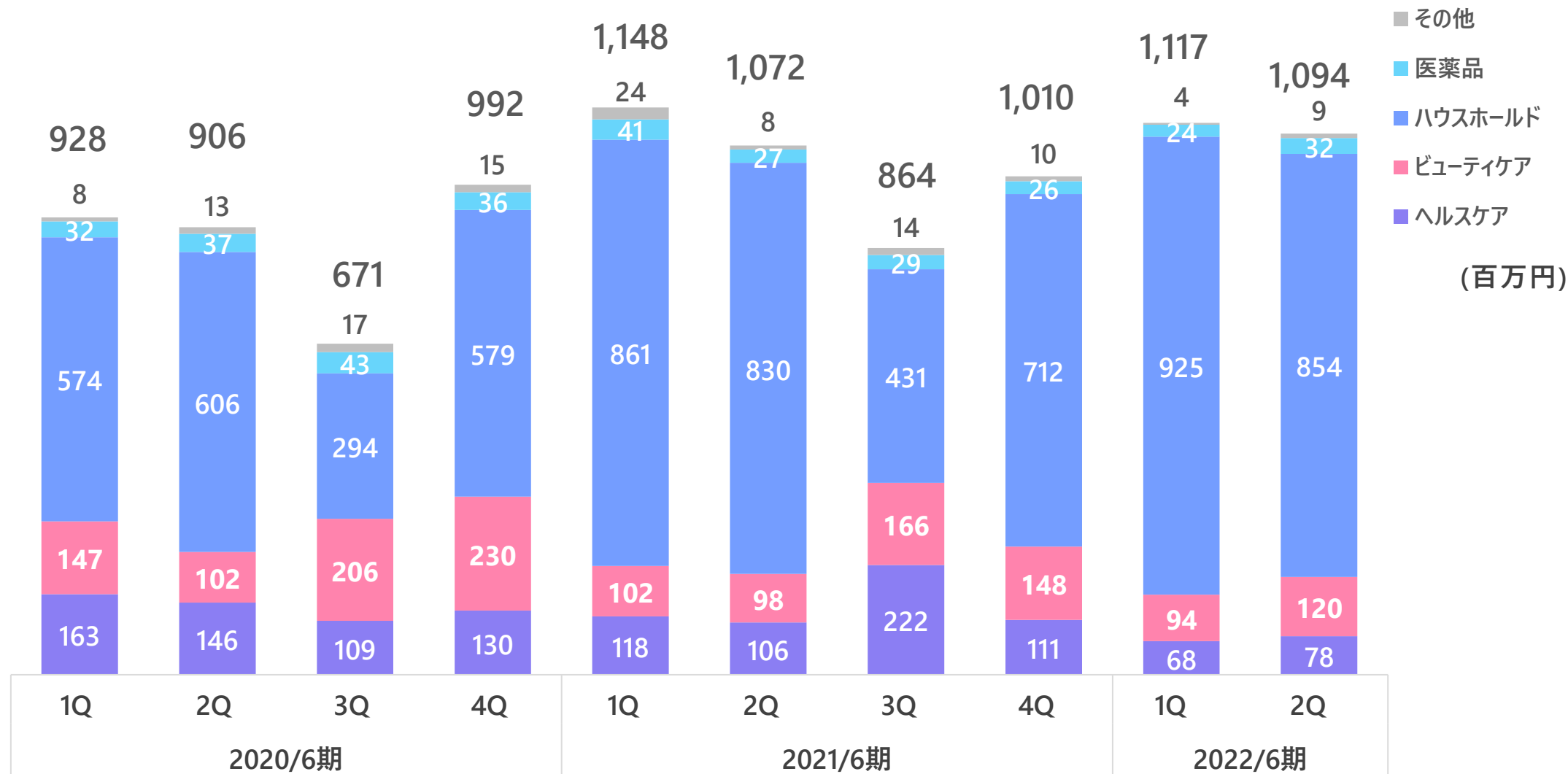
※2020年9月24日に上場したため、2020/6期の各四半期は参考情報

貸借対照表 推移

(百万円)

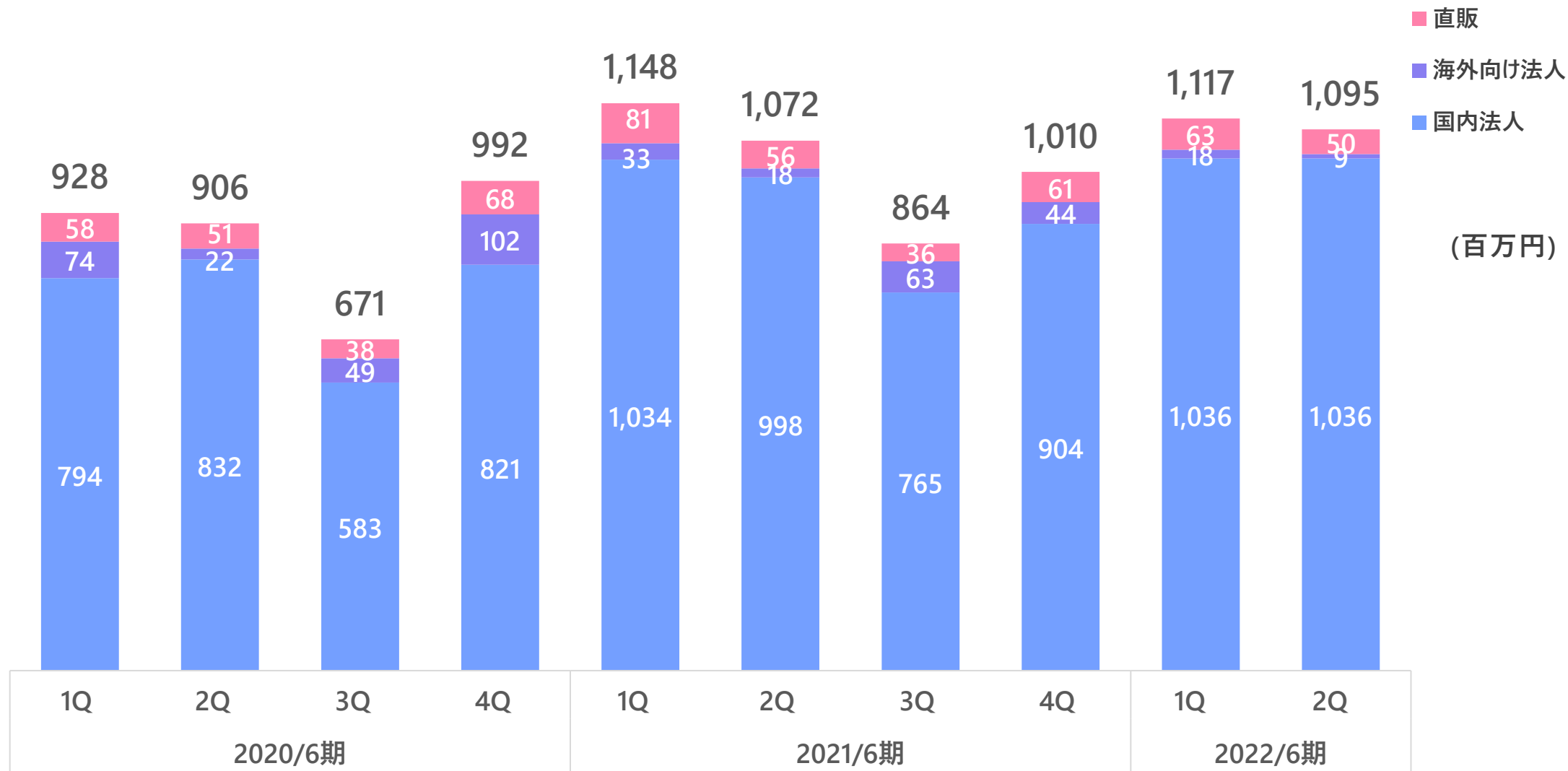
	2021年6月期末	2022年6月期2Q	増減額
流動資産	2,194	2,400	+205
うち、現預金	671	476	△195
うち、受取手形及び売掛金	463	834	+371
うち、たな卸資産	992	1,055	+62
固定資産	126	131	+4
資産合計	2,321	2,532	+210
流動負債	382	415	+33
うち、買掛金	90	102	+11
固定負債	5	5	0
負債合計	387	420	+33
純資産	1,934	2,111	+177
負債・純資産合計	2,321	2,532	+210

カテゴリー別売上高 四半期推移



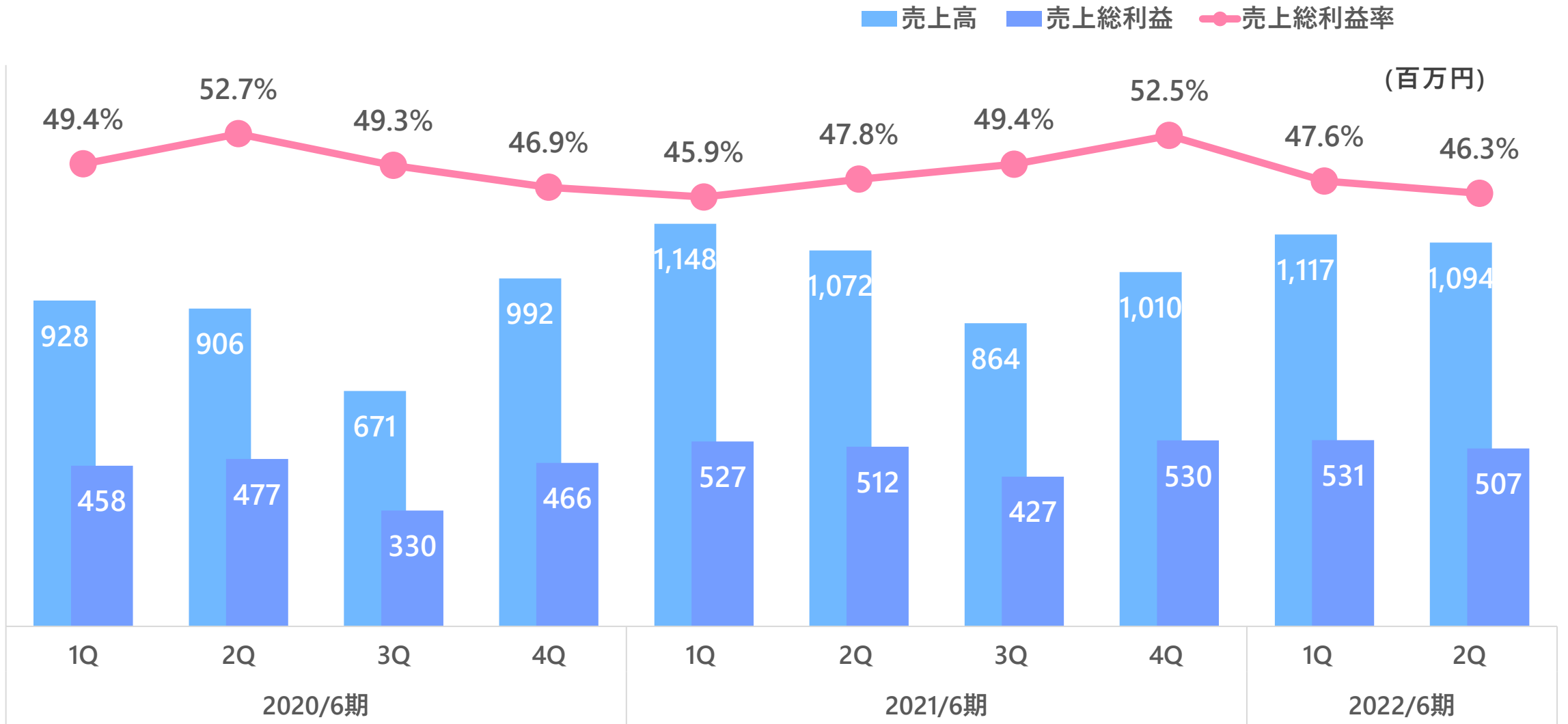
※2020年9月24日に上場したため、2020/6期の各四半期は参考情報

チャネル別売上高 四半期推移



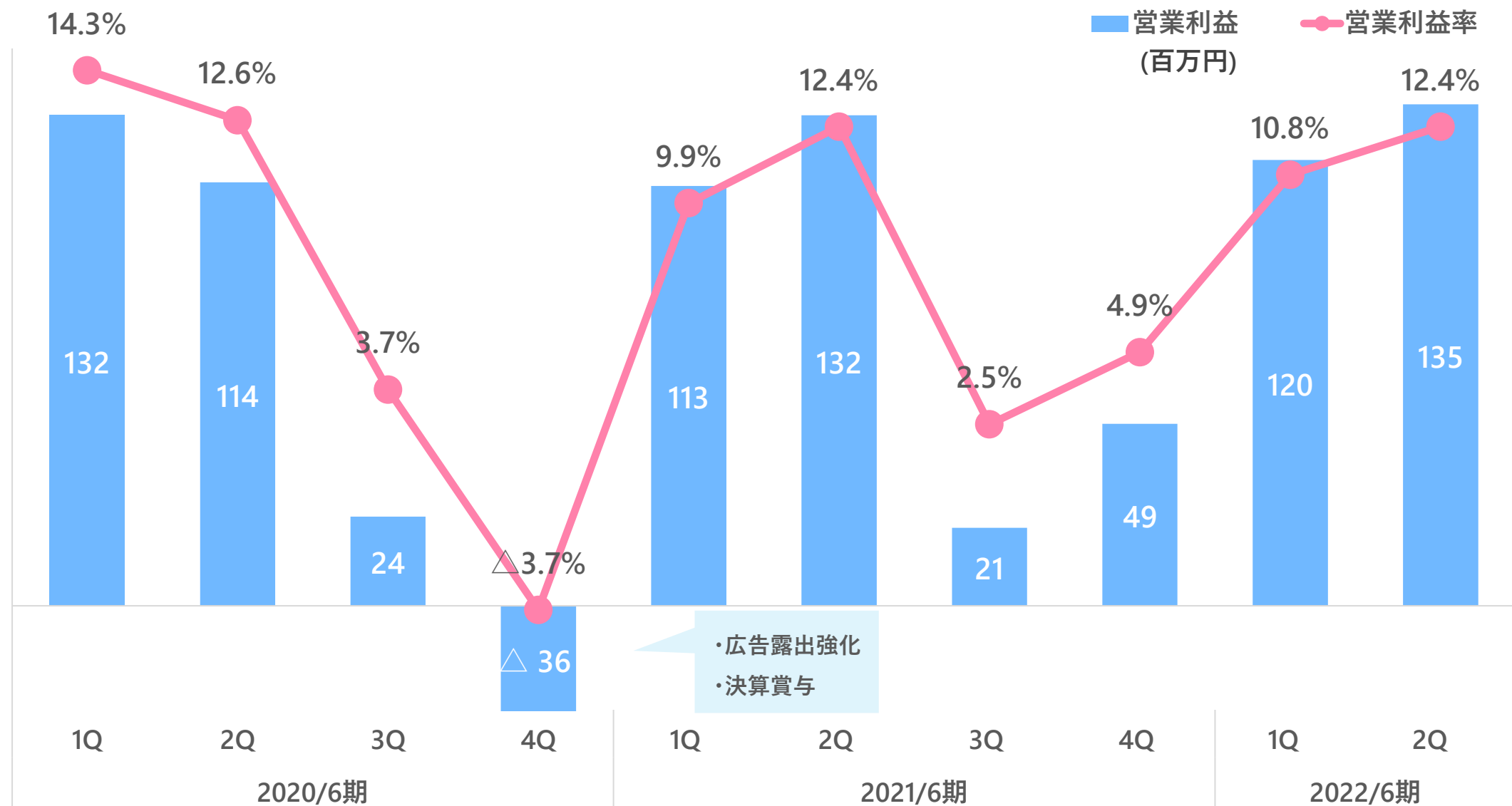
※2020年9月24日に上場したため、2020/6期の各四半期は参考情報

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）をお届け予定です。
※商品内容等は変更になる可能性があります。

【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

