

2023年6月期第2四半期 決算説明資料



INDEX



会社概要



2023年6月期（第2四半期）決算概況



Appendix

INDEX



会社概要



2023年6月期（第2四半期）決算概況



Appendix

会社概要



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 〔大阪 オフィス〕 大阪府大阪市西区靱本町1-6-10 本町西井ビル 8F
設立日	1996年11月7日
資本金	2億4,599万円（2022年12月31日現在）
従業員数	57名（2022年12月31日現在）
事業内容	健康食品・化粧品・日用雑貨・医薬部外品の企画製造販売
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 他



代表取締役社長
長谷川 純代



Vision

『モノ創りで、笑顔繋ぐ。』

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。



INDEX



1

会社概要

2

2023年6月期（第2四半期）決算概況

3

Appendix

2023年6月期（2Q）業績ハイライト



■ 売上高

前年同期比+30.8%、6.8億円増
過去最高売上高(四半期累計期間)

ハウスホールドに加え、ビューティケアの「ウイズフェム」も貢献

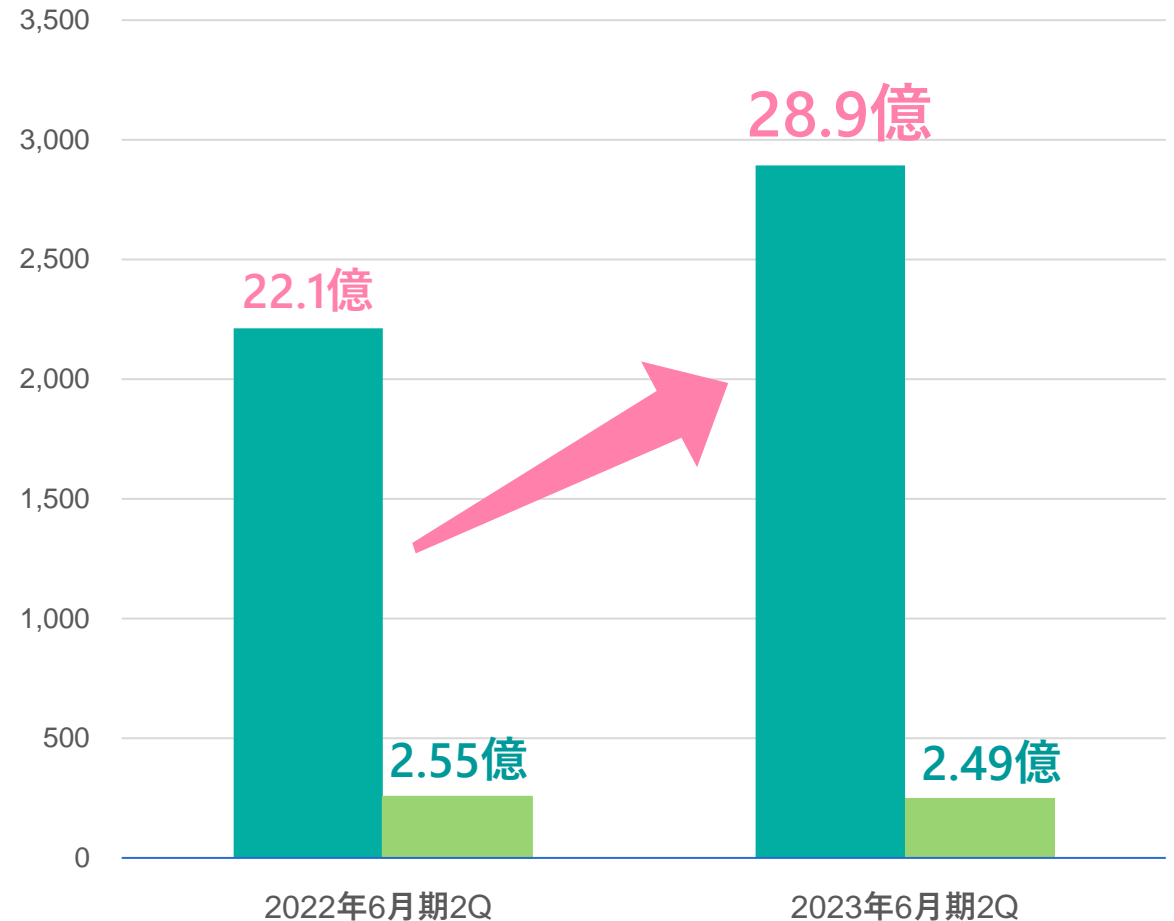
■ 営業利益

前年同期比△2.2%、5百万円減

仕入価格の上昇及び急激な円安、輸送コストの増加の影響を受け売上総利益率が減少、販管費の見直し・効率化を進めた

売上高/営業利益 (百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益



2023年6月期（2Q）業績ハイライト



【プラス面】



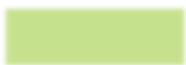
プロモーション強化や、つめかえ用のリピート需要獲得により「オキシクリーン」が大幅に伸長

フェムテック・フェムケア市場でのプロモーション強化により、ビューティケアの「ウイズフェム」の売上が前期に引き続き伸長

ECモールでの「オキシクリーン」「ウイズフェム」の販売促進強化により、EC売上が大幅に伸長

コロナ禍での在庫確保により、増加傾向にあった保管費の削減を実現

【マイナス面】



インバウンド需要の高かったヘルスケア商品の不振

地政学的リスクにより、原材料・海上輸送費が高騰

急激な円安による輸入品の仕入れ値が高騰

2023年6月期（2Q）業績

前期比



- 売上高は計画比+4億95百万円、営業利益は計画比+99百万円
経常利益・四半期純利益も含め、全てにおいて**上期予算を達成**

(百万円)

	2022年6月期 2Q実績	2023年6月期 2Q実績	前年同期比	2023年6月期 上期業績予想	上期予算 達成状況
売上高	2,212	2,893	+30.8%	2,398	120.7%
売上総利益	1,038	1,127	+8.5%	—	—
営業利益	255	249	△2.2%	150	166.6%
経常利益	257	245	△4.8%	138	177.9%
四半期純利益	178	169	△4.7%	93	182.7%
(参考)ドル円為替相場※	111.84円	139.82円	+25.0%	—	—

※各月の実勢レートを単純平均した為替相場であり、当社の適用レートとは異なります

カテゴリー別売上実績

前期比

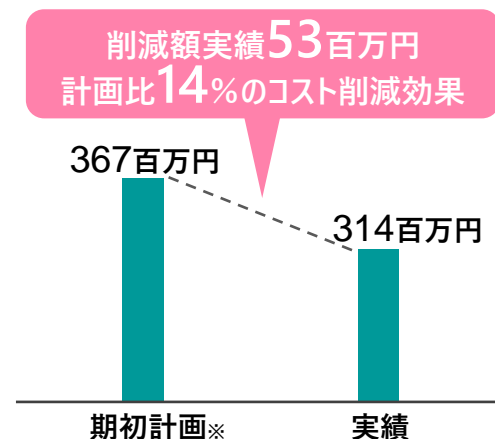


(百万円)	2022年6月期 2Q		2023年6月期 2Q		前年同期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	2,212	-	2,893	-	
ヘルスケア	146	6.7%	107	3.7%	△26.8%
ビューティケア	215	9.7%	244	8.5%	+13.6%
ハウスホールド	1,779	80.4%	2,465	85.2%	+38.5%
医薬品	57	2.6%	53	1.8%	△7.5%
その他	13	0.6%	23	0.8%	+70.9%

原材料費・輸送費の高騰や急激な為替変動などの外的環境変化に、迅速に対応できる体制への**利益構造改革**を実行しました

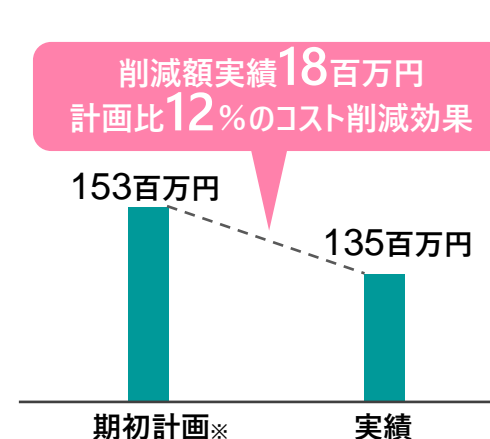
- オキシクリーンの販売価格改定
- 在庫適正化による倉庫保管費の削減
- 新販路での販売強化による在庫のキャッシュ化
- 人件費水準は維持

■ コスト削減効果 〈物流関連費〉



※売上増に伴い増加するコストを加味した場合

〈一般経費〉



新ブランド「ウイズフェム」D2Cサイトをオープン。専用商品を発売。
診断サービスにて蓄積したデータを、商品開発やサービス開発へ活用していきます。



女性の不調をサポートするフェムケアの総合ブランド「withFEM」（ウイズフェム）のD2Cサイトをオープン。同時にD2C専用商品をリリースし、診断サービスも提供し、多様化する女性のお悩みに寄り添える商品とサービスを提供していきます。

ウイズフェムシリーズから
D2C専用商品をリリースしました。



『Femtech Japan Award 2022 ブロンズ』受賞

フェムテック・トーキョーなど展示会への出展や産学連携の取り組みなど、ウイズフェムのPR活動を強化。



2022.10 Femtech Tokyo（フェムテック・トーキョー）出展

2022.12 フェムテックジャパン/フェムケアジャパン2022 in Tokyo 出展

2022.9～ 産学連携ConCom大学生コンサルティングコンペティション「福利厚生サービス化」実行中



『温活』
認知度
82.5%

弊社が作り出した「温活」というワードの認知度が82.5%になりました。

2023年6月期（2Q）トピックス

オキシクリーンの需要期に合わせ、新CMを投下。実施地域をはじめ、全国での店頭実売が前年同期比60%増と、2Qの売上増を後押しする結果に。

1店舗あたりの売上点数の前年同期比

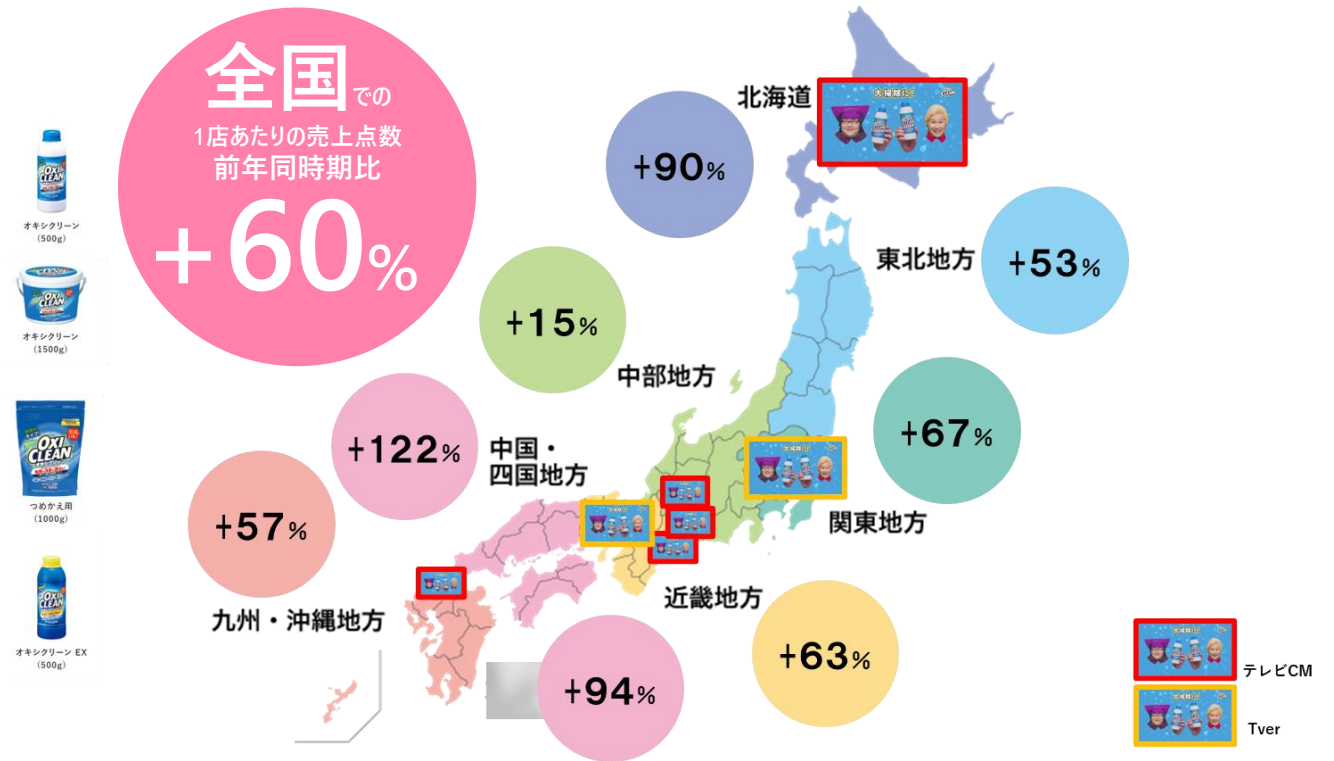
2021年11-12月平均 VS 2022年11-12月平均 比較

1店舗あたりの売上点数 (C)ドルフィンアイ powered by True Data

新CM
大掃除篇



<https://youtu.be/k033HNtbXQ>



- 売上高、各段階利益の全てが順調に進捗しているものの、原材料・海上輸送費の高騰および円安による輸入品の仕入価格の高騰の可能性もあることから
現段階では通期業績見込みは据え置き

(百万円)

	2022年6月期 実績	2023年6月期 2Q実績	2023年6月期 通期業績予想	進捗率
売上高	4,111	2,893	4,300	67.3%
営業利益	225	249	165	151.5%
経常利益	211	245	146	168.1%
当期(四半期)純利益	145	169	100	169.9%

オキシクリーンより、EXシリーズのつめかえ用1000g、2000gを新発売。
マックスフォースジェルスティックを発売再開。

3月1日
出荷開始



発売よりご好評いただいているオキシクリーンEXシリーズから
つめかえ用2種を新発売。本商品のリピート需要を獲得
することで、安定的な売上獲得へつなげていきます。
オキシクリーンマックスフォースジェルスティックの在庫確保と
安定供給体制が整ったため、再販売を開始。
人気商品の販売再開で、更なる売上獲得が期待できます。



ワイシャツのエリそでの汚れ・ニオイ
に使いやすいスティックタイプのプレ
ケア洗剤。

今年もアパレルブランドとコラボレーション。

ストリートウェアブランド「WIND AND SEA」から限定アパレル3種を発売！

3月上旬
受注開始



WIND AND SEA

- ①パーカー : OXICLEAN × WDS White Hoodie
- ②ワイシャツ : OXICLEAN × WDS White Shirt
- ③Tシャツ : OXICLEAN × WDS White Tee

昨年、ベスト白Tドレスター賞（受賞者：吉田栄作さん・河北麻友子さん）にて発表され話題になった、#FFFFFFTとのコラボ白Tシャツに続き、今年もストリートウェアブランド「WIND AND SEA」が“白”にこだわったオリジナル アパレルコレクションを作成。独自のシグニチャーデザインを活かしつつオリジナル染料「SUPER WHITE」で3度の洗浄加工を行いどこまでも 真っ白なコレクションを発売します。



2022 ベスト白Tドレスター賞 授賞式

INDEX



1

会社概要

2

2023年6月期（第2四半期）決算概況

3

Appendix

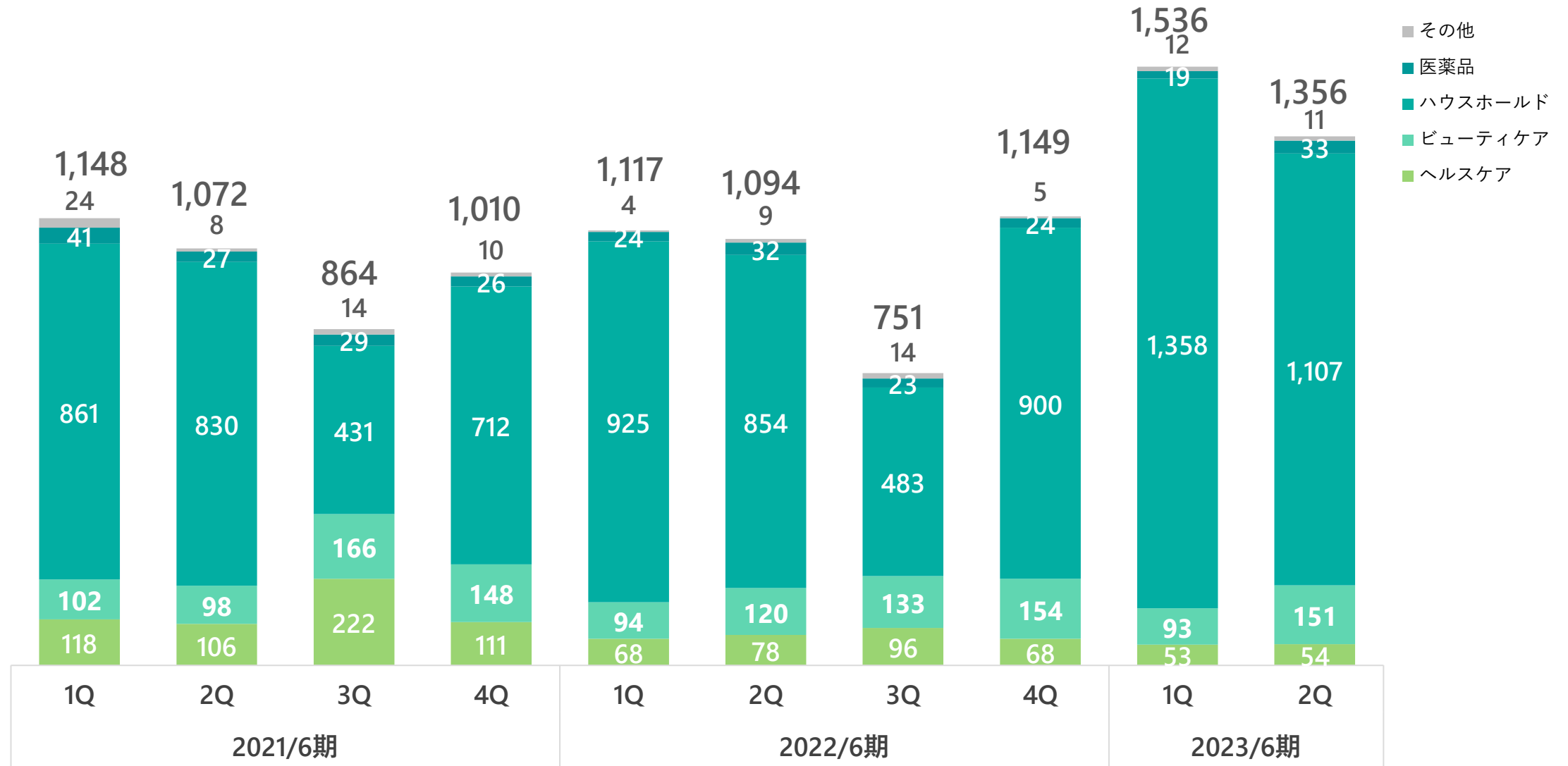
損益計算書 四半期推移



	2021/6期					2022/6期					2023/6期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	計	1Q	2Q	3Q	4Q	計	1Q	2Q
売上高	1,148	1,072	864	1,010	4,096	1,117	1,094	751	1,147	4,111	1,536	1,356
売上総利益	527	512	427	530	1,997	531	507	341	496	1,877	607	519
(売上高総利益率)	(45.9%)	(47.8%)	(49.4%)	(52.5%)	(48.8%)	(47.6%)	(46.3%)	(45.5%)	(43.3%)	(45.7%)	(39.6%)	(38.3%)
販売費及び 一般管理費	413	379	405	480	1,679	411	371	381	486	1,651	455	422
営業利益	113	132	21	49	317	120	135	△39	10	225	152	97
(営業利益率)	(9.9%)	(12.4%)	(2.5%)	(4.9%)	(7.8%)	(10.8%)	(12.4%)	(△5.3%)	(0.9%)	(5.5%)	(9.9%)	(7.2%)
経常利益	90	129	7	47	274	122	135	△40	△5	211	134	110
四半期(当期)純利益	55	87	4	35	182	84	93	△28	△3	145	93	76
(四半期(当期)純利益率)	(4.8%)	(8.2%)	(0.5%)	(3.5%)	(4.5%)	(7.6%)	(8.5%)	(△3.8%)	(△0.3%)	(3.5%)	(6.1%)	(5.6%)

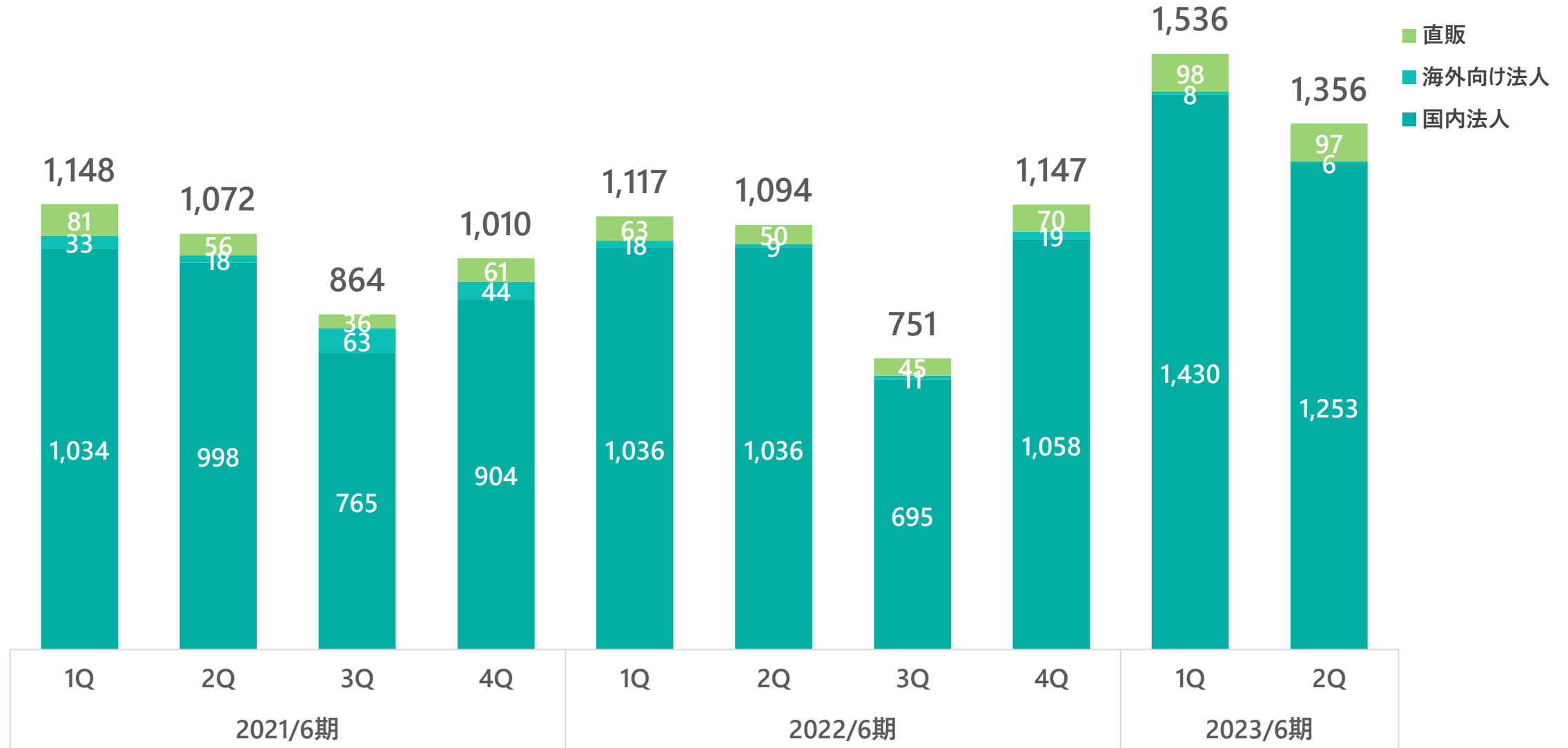
※2022/6期1Q以降は収益認識基準適用後の数値

カテゴリー別売上高 四半期推移



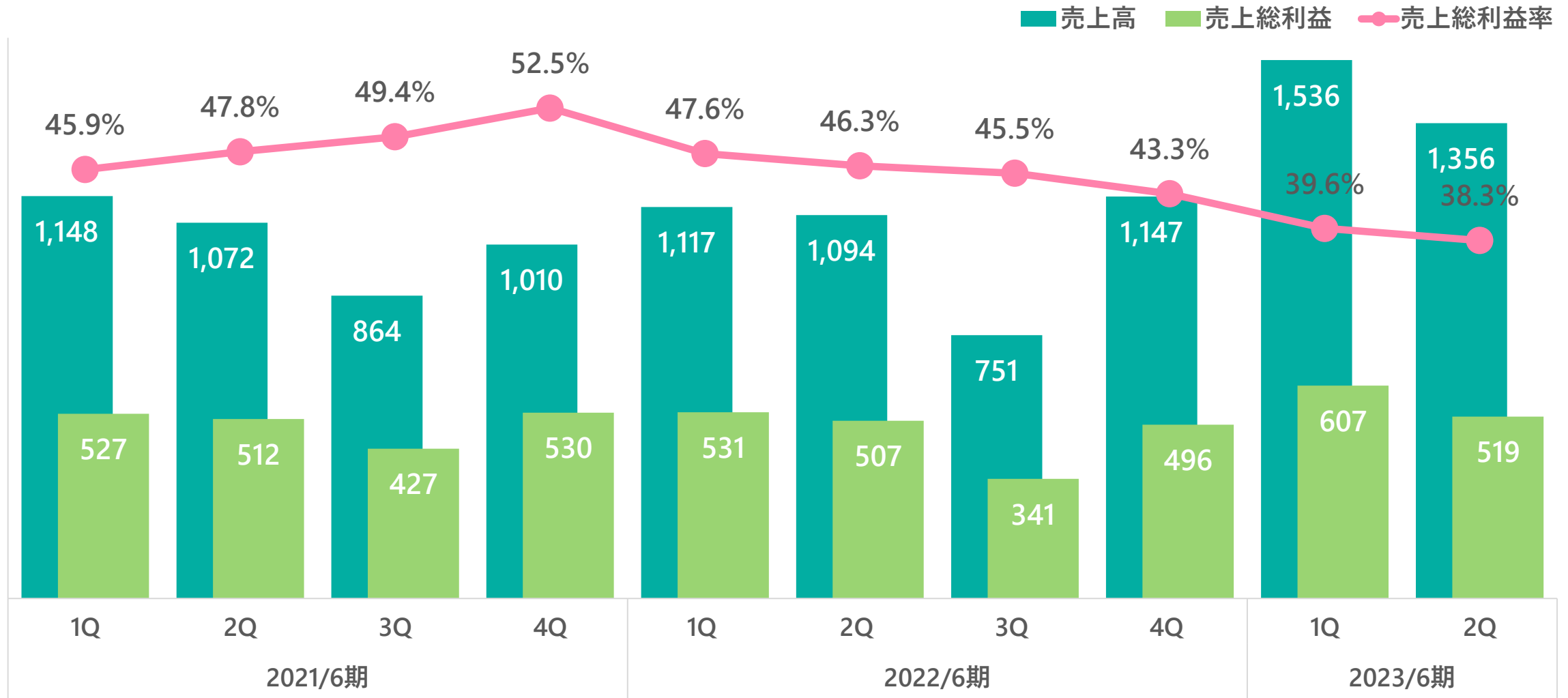
※2022/6期1Q以降は収益認識基準適用後の数値

チャンネル別売上高 四半期推移



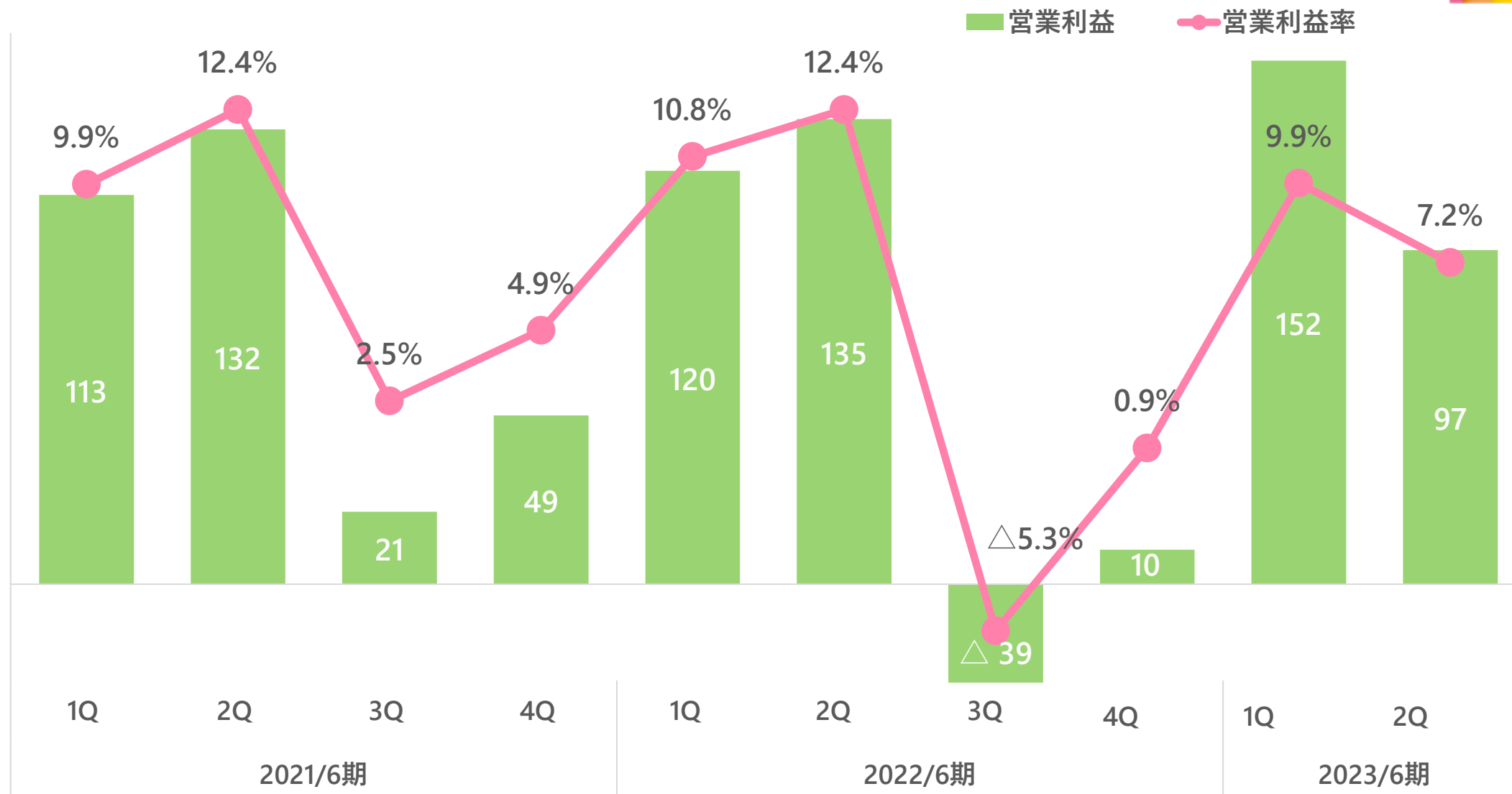
※2022/6期1Q以降は収益認識基準適用後の数値

売上/売上総利益 四半期推移



※2022/6期1Q以降は収益認識基準適用後の数値

営業利益/営業利益率 四半期推移



※2022/6期1Q以降は収益認識基準適用後の数値

貸借対照表



(百万円)

	2022年6月期末	2023年6月期2Q	増減額	前期比
流動資産	2,575	3,582	+1,006	+39.1%
うち、現預金	310	1,496	+1,185	+382.1%
うち、売上債権	583	1,069	+486	+83.4%
うち、棚卸資産	1,590	935	△654	△41.2%
固定資産	118	150	+32	+27.1%
資産合計	2,694	3,733	+1,039	+38.6%
流動負債	595	724	+129	+21.7%
うち、買掛金	151	59	△92	△60.9%
うち、有利子負債（1年内含む）	200	200	—	—
固定負債	5	780	+775	+15079.5%
うち、有利子負債	—	775	+775	—
負債合計	600	1,504	+904	+150.6%
純資産	2,093	2,228	+134	+6.4%
負債・純資産合計	2,694	3,733	+1,039	+38.6%

【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