

株式会社 アクシージア
第10回定時株主総会

2021年10月27日

AXZIA

役員紹介

株式会社 アクシージア
第10回定時株主総会

2021年10月27日

AXZIA

AXZIA

2021年2月18日

東京証券取引所マザーズ市場に
上場いたしました

A 議決権数報告

B 監査報告

C 事業報告

D 計算書類報告

E 対処すべき課題

F 決議事項



議決権数報告

監查報告



事業報告



計算書類報告



事業報告

日本経済

- 新型コロナウイルス感染症の世界的な感染拡大
 - ▶ 経済活動の停滞が継続
 - ▶ 国内個人消費の下振れ
 - ▶ 企業収益・雇用環境の悪化
 - ▶ ワクチン接種開始による収束への期待
 - ▶ 変異株の確認

パンデミック終息には長期間を要する予想

国内化粧品市場

- 新型コロナウイルス感染症による入国規制
 - ▶ インバウンド需要は回復の見通しがたたず
- 消費の冷え込みが継続



先行き不透明な状況が継続

国内化粧品市場

- 新型コロナウイルス感染症の影響
 - ▶ 日常生活の変容
 - ▶ 巣ごもり需要・インターネット購入の拡大

▼

ECコマースの重要性が増進

海外化粧品市場

- 新型コロナウイルス感染拡大の影響
 - ▶ 先行き不透明な状況が継続

中国市場

- 経済活動の正常化が進行
 - ▶ Eコマースを中心に
緩やかな回復傾向が継続

3カ年中期経営計画

中国本土における
広告投資・販売力の強化
次世代の成長製品を創出

売上高 5,787百万円 前期比34.9% 

営業利益 1,383百万円 前期比28.5% 

経常利益 1,370百万円 前期比33.0% 

親会社株主に帰属する
当期純利益 868百万円 前期比21.1% 

国内市場

- 経済活動の下押しが継続
 - ▶ 今後の見通しは不透明

中国市場

主要市場

- 「アフターコロナの新常態」が具現化する予想

国内市場

- 個人消費
2021年の後半から2022年に
徐々に持ち直す予想
- インバウンド需要
回復の兆しは2022年以降と想定

中国市場

- インバウンド消費の回復
2022年中盤頃と想定

売上高**7,117**百万円**営業利益****1,466**百万円**経常利益****1,424**百万円**親会社株主に帰属する
当期純利益****930**百万円



計算書類報告


(百万円)

資産の部		負債の部	
流動資産	7,690	流動負債	958
固定資産	577	固定負債	116
		負債合計	1,074
資産合計	8,267	純資産の部	
		純資産合計	7,193

売上高 5,787百万円 前期比34.9% 

営業利益 1,383百万円 前期比28.5% 

経常利益 1,370百万円 前期比33.0% 

親会社株主に帰属する
当期純利益 868百万円 前期比21.1% 

その他報告事項
連結株主資本等変動計算書
連結注記表
個別計算書類

招集ご通知 および
当社ウェブサイトに掲載

E 対応すべき課題

企業理念

A X Z I A

女性の染色体XXを美の象徴と位置づけ
アジアの美を日本から世界へ発信する
総合ビューティーソリューションカンパニーを目指す

当社グループ 業界における「ニッチャー」と位置づけ

強みを活かせる
セグメント

製品・市場
特定化戦略

局所的
ナンバーワンへ

競争優位を創出

当社グループ

中国市場：化粧人口の拡大
消費の高度化

高成長の期待

中国本土での販売力強化に努める

「中国市場で唯一無二の強みを持つ化粧品会社」を
目指し事業運営を行う

- ① ブランド認知度の拡大
- ② 顧客ニーズを踏まえた
独自性のある製品開発とニッチ市場の開拓
- ③ 製品開発サイクルの短縮化
- ④ 国内直営店舗の開設
- ⑤ 優秀な人材の確保と組織体制の強化

① ブランド認知度拡大

● ブランド差別化

成分、容器・資材の全てを自社企画

自社工場生産レベルでの高い品質管理基準を実践



安心・安全なプレステージ化粧品を目指す

① ブランド認知度拡大

● ブランド力の維持

滞留在庫・横流し・偽ブランド品流通の防止対策に注力
供給過多とならないよう配慮

● プロモーションに中国で著名なインフルエンサーを起用



知名度は一定程度高まってはいるものの
更なる知名度向上が不可欠

② 顧客ニーズを踏まえた 独自性のある製品開発とニッチ市場の開拓

- 中国女性からのニーズが高い製品を企画・開発
 - ▶ 「オンリーワン製品」の開発を目指す



市場要求・顧客ニーズを的確に捉えた
タイムリーで迅速な製品開発を推進

② 顧客ニーズを踏まえた 独自性のある製品開発とニッチ市場の開拓

「エイジングケア」製品



「目元ケア」製品



特定のテーマ性を持ったニッチ市場の開拓に注力



シリーズ展開により収益基盤の拡大を図る

③ 製品開発サイクルの短縮化

試作品製造・量産化とともに委託先にて製造

▶ スピードアップを図る上でのボトルネック

- 化粧品製造設備を持つ会社のM&A
- 自社工場設立等の最適案を検討



製品開発サイクルの短縮に努める

④ 国内直営店舗の開設

ブランドや企業としての世界観を発信
お客様の声を吸い上げて製品に反映



直営店が
不可欠

- 将来のインバウンドの戻りへの備え
- 当社製品を実際にご体験いただく



ECコマースにつながる導線
「オムニチャネル」として活用

⑤ 優秀な人材の確保と組織体制の強化

● 人材の確保

国内・海外の人材の採用・登用

段階にあわせた教育プログラムを体系的に実施

▶ 各人のスキル向上を図る

● 組織体制の強化

事業拡大に応じた内部体制の更なる強化

▶ コーポレート・ガバナンスの充実に取り組む



決議事項

第1号議案

定款一部変更の件

招集ご通知 5ページ

第2号議案

取締役8名選任の件

招集ご通知 6～11ページ



つたわる
株主総会
ビジュアルテンプレート

本プレゼンテーションスライドは、
ユニバーサルデザインの考え方にに基づき制作されています。