

株式会社 アクシージア
第11回定時株主総会

2022年10月24日

AXZIA

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

日本経済

- ワクチン接種拡大・行動制限の緩和
 - ▶ 緩やかな回復がみられる
- 円安傾向は継続
- 原材料価格の高騰・ウクライナ情勢の緊迫した状況
 - ▶ 国際社会の混乱による経済の下振れ懸念

先行き不透明な状態

国内化粧品市場

- 円安・原材料の高騰による各種の値上げ
 - ▶ 消費マインドの回復の遅れ



厳しい市場環境

海外化粧品市場（中国市場）

- 新型コロナウイルス感染症によるロックダウンの影響
 - ▶ 先行き不透明な状況が継続し景気が減速
- Eコマース市場では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

中国市場

■ 中国ECチャンネルの拡大・深耕

動画プラットフォーム
TikTok中国本土版「抖音」

Eコマースプラットフォーム
「JD.com」

▶ 旗艦店を出店

■ 越境EC

動画プラットフォーム
「Kuaishou」

▶ 旗艦店を出店

中国市場

- SEO対策としてBaiduを活用
 - ▶ 広告投資・販売力の一層の強化を図る
 - ▶ 次世代の成長製品を創出する
取り組みを推進
- 主ターゲットとして製品開発を実施
- 中・高価格帯の製品も
Eコマースで販売できる特性を活かす
 - ▶ 更なるブランド力・知名度向上に取り組む

国内市場

- 株式会社ユイット・ラボラトリーズを連結子会社化
 - ▶ 製品開発のスピードアップ
 - ▶ 小ロットでの生産が可能



翌連結会計年度以降の
シナジー創出に向け取り組む

売上高

8,215百万円 前期比42.0%



営業利益

過去最高を更新

18.1%



経常利益

1,746百万円 前期比27.4%

親会社株主に帰属する
当期純利益

1,116百万円 前期比28.6%



世界経済

- 先行き不透明な状況

中国市場

主要市場

- 厳しい行動制限による経済成長の鈍化懸念

国内市場

- 経済活動の再開が本格化していく想定
 - ▶ 景気は緩やかに回復していく予想

売上高	10,351百万円
-----	-----------

営業利益	1,818百万円
------	----------

経常利益	1,797百万円
------	----------

親会社株主に帰属する 当期純利益	1,172百万円
---------------------	----------



計算書類報告

(百万円)

資産の部		負債の部	
流動資産	8,795	流動負債	1,243
固定資産	1,257	固定負債	414
		負債合計	1,657
資産合計	10,053	純資産の部	
		純資産合計	8,396

売上高 8,215百万円 前期比42.0% 

営業利益 1,633百万円 前期比18.1% 

経常利益 1,746百万円 前期比27.4% 

親会社株主に帰属する
当期純利益 1,116百万円 前期比28.6% 

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 対処すべき課題

企業理念

A X 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
目指すと同時に次なる事業機会を見出し
グローバルな事業展開を目指す

対処すべき課題

- ① ブランド認知度拡大
- 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



株式会社ユイット・ラボラトリーズを連結子会社化
(化粧品・医薬部外品の製造工場を保有)



製品開発サイクルの短縮と
事業シナジーの早期創出に取り組む

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 5～7ページ

第2号議案

取締役8名選任の件

招集ご通知 8～13ページ

第3号議案

事後交付型業績連動型 株式報酬制度導入の件

招集ご通知 14～17ページ

議事進行方法

質 疑 応 答

ご発言の際は
出席票番号とお名前を
お願いいたします

第1号議案

定款一部変更の件

第2号議案

取締役8名選任の件

第3号議案

事後交付型業績連動型
株式報酬制度導入の件

株式会社 アクシージア
第11回定時株主総会

2022年10月24日

AXZIA

本日は、ご出席いただき
誠にありがとうございました

AXZIA



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。