

株式会社 アクシージア
第12回定時株主総会

2023年10月27日

AXZIA

AXZIA

2023年2月17日

東京証券取引所 プライム市場に
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

日本経済

- 新型コロナウイルス感染症の影響が縮小傾向
- 各種政策転換の進行
- インバウンド需要の持ち直し・
抑制されていた外出増加による消費
 - ▶ 経済活動は回復傾向
- ウクライナ情勢・為替動向・物価上昇の影響

不確実性を伴う状況が継続

国内化粧品市場

- 行動制限の緩和
- 外出機会の増加



消費は緩やかに回復

海外化粧品市場

- 緩やかな持ち直し
- ウクライナ情勢の今後の展開
- 金融引締め・物価上昇の影響



先行き不透明な状況が継続

海外化粧品市場 - 中国市場 -

- 人流は回復傾向
- 消費の回復は緩やか



先行き不透明な状況が継続

2023年7月期の取り組み

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

動画プラットフォーム
「Douyin」

越境ECプラットフォーム
「Tmall Global」

販売強化

中国Eコマースの深耕を推進

中国市場

- 口コミ施策として「RED」を活用
 - ▶ 広告投資・販売力の一層強化
- 主な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

■ 渡航制限解除に伴うインバウンド需要回復

▶ 直営店舗の増設

羽田エアポートガーデン店

大丸心齋橋店

大丸心齋橋南館店

▶ ポップアップストアの出店

国内EC

- 2023年6月
株式会社アクシージア
バリュークリエイターを設立
 - ▶ SNS発信強化による売上拡大
- 収益性向上
 - ▶ 株式会社ユイット・ラボラトリーズ工場にて
アクシージア製品を製造

売上高 11,341百万円 前期比38.0% 

営業利益 1,899百万円 前期比16.3% 

経常利益 1,902百万円 前期比8.9% 

親会社株主に帰属する
当期純利益 1,330百万円 前期比19.2% 

過去最高を更新

2023年9月19日開催の取締役会決議

当期の期末配当金

普通配当金	1株当たり	14円
-------	-------	-----

連結子会社
株式会社ユイット・ラボラトリーズ

決算日変更

12月31日



7月31日

第12期
(当連結会計年度)

2022年
7月1日

2023年
7月31日

13か月間を連結

世界経済

- ウィズコロナへの移行による消費の回復期待
- ウクライナ情勢・為替動向・物価上昇の影響



先行きは依然として不透明

中国市場

主要市場

- ALPS処理水の海洋放出による不買運動等が懸念

国内市場

- 外出機会の増加
- インバウンド需要の回復
- ▶ 消費の持ち直しが継続

当社グループ

日本

東南アジア

北米

オーストラリア



**中国以外の地域における
事業展開強化が重要**

売上高	13,000百万円
-----	-----------

営業利益	2,400百万円
------	----------

経常利益	2,300百万円
------	----------

親会社株主に帰属する 当期純利益	1,635百万円
---------------------	----------



計算書類報告

(百万円)

資産の部		負債の部	
流動資産	9,150	流動負債	1,363
固定資産	1,550	固定負債	436
		負債合計	1,799
資産合計	10,701	純資産の部	
		純資産合計	8,901

売上高 11,341百万円 前期比38.0% 

営業利益 1,899百万円 前期比16.3% 

経常利益 1,902百万円 前期比8.9% 

親会社株主に帰属する
当期純利益 1,330百万円 前期比19.2% 

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
当社ウェブサイト等に掲載

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
目指すととも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

重点施策

- ① ブランド認知度拡大
- ② 中国以外の地域への事業展開強化
- ③ 生産・研究開発の強化
- ④ サステナビリティの推進
- ⑤ 人的資本投資

① ブランド認知度拡大

化粧品業界

ブランドの認知度向上が重要な課題

■ 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



更なる認知度向上が不可欠

② 中国以外の地域への事業展開強化

経営理念

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



中国市場リスクの影響軽減が重要な課題

② 中国以外の地域への事業展開強化

● 日本国内

■ ブランド認知度向上・インバウンド需要取り込み

▶ 直営店の増設

▶ ポップアップストアの定期開催

▶ ユイット・ラボラトリーズの販売網を活用して
ドラッグストアの取り扱い店舗数を拡大

② 中国以外の地域への事業展開強化

- 国内EC

- 2023年6月 新設
株式会社アクシージアバリュークリエイターを活用



SNS発信強化による売上拡大を図る

② 中国以外の地域への事業展開強化

- 中国・日本以外の海外
- 東南アジア・北米・オーストラリア等へ
販売・チャネル拡大を推進



現地在住の中国人にアプローチし
売上拡大を図る

③ 生産・研究開発の強化

化粧品業界

スピーディーな生産

差別化のできる
製品の開発
重要な課題

③ 生産・研究開発の強化

● 生産

■ 株式会社ユイット・ラボラトリーズを活用

▶ 少量多品種は自前製造

▶ 量産品は委託先製造



製品開発サイクルの短縮・収益性向上、
事業シナジーの早期創出に取り組む

③ 生産・研究開発の強化

● 研究開発

- 中国女性からのニーズが高いと想定される製品の企画・開発を推進

AGドリンク



エッセンスシート



特定のテーマ性を持つ製品の売上拡大に注力

③ 生産・研究開発の強化

- 研究開発
 - 特定市場での主力製品を開発
 - ▶ 認知度向上
 - ▶ シリーズ展開による収益基盤の拡大
 - 市場要求・顧客ニーズを的確に捉えた製品開発



更なるブランド力醸成を図る

③ 生産・研究開発の強化

● 研究開発

■ 2022年11月 R&Dセンターを設立

■ R&Dセンター・外部試験機関を活用

▶ 新製品・新処方開発



知財出願、機能的表示食品、
医薬部外品の開発・取得を目指す

④ サステナビリティの推進

中長期的な企業価値向上

サステナビリティに関する取り組みを
推進することが重要

- 2023年8月 サステナビリティ委員会を新設
 - ▶ 方針を策定



方針に沿った取り組み・投資を推進

⑤ 人的資本投資

今後の更なる事業拡大

優秀で
デジタルな環境変化に
適応できる人材の確保

成長フェーズに応じた
組織体制の強化



不可欠

⑤ 人的資本投資

■ 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



決議事項

第1号議案

定款一部変更の件

招集ご通知 6ページ

第2号議案

取締役9名選任の件

招集ご通知 7～14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9名選任の件

新任役員紹介

株式会社 アクシージア
第12回定時株主総会

2023年10月27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。