

AXZIA

2022年12月12日



2023年7月期 第1四半期決算説明資料

株式会社アクシージア(東証グロース: 4936)

◇ 目次

- 01 | エグゼクティブ・サマリー
- 02 | 業績ハイライト(2023年7月期1Q)
- 03 | 2023年7月期1Qのトピックス
- 04 | 今後の取り組み
- 05 | Appendix

1. エグゼクティブ・サマリー

Executive Summary

A X X Z I A

2023年
7月期1Q

- 売上高 **26.2**億円 (前期同期比 +46.4%)
- 営業利益 **3.9**億円 (前期同期比 +21.8%)
- 売上・利益ともに**過去最高**を達成
- 予算比 売上高+**19.5%**、営業利益+**128.7%**

トピックス

- 2022年11月9日、プライム市場への市場区分変更申請
- Douyin(TikTokの中国本土版)にて売上高**5.7**億円と好調(前期比約**4**倍)
- 「UVアルファ」において、当社初のNMPA特殊化粧品登録完了
- 新製品「スパークリングマスク」「エヌツーアクセル マルチ カプセル」上市
- 2022年11月1日付で、「アクシージア R&Dセンター」設立

2. 業績ハイライト(2023年7月期1Q)

Business Results: Highlights

A X Z I A

売上・利益の状況 (2023年7月期 1Q)

売上・利益ともに**過去最高**を達成。予算も順調にクリア。

(単位:百万円)

	2022/7期 1Q	2023/7期 1Q	前期差	予算差
売上高	1,788	2,619	+830 (+46.4%)	+427 (+19.5%)
営業利益	321	391	+70 (+21.8%)	+220 (+128.7%)
営業利益率	18.0%	15.0%	-3.0pt	+7.1pt
経常利益	333	475	+142 (+42.9%)	+310 (+187.5%)
当期純利益	218	320	+102 (+46.6%)	+208 (+185.7%)

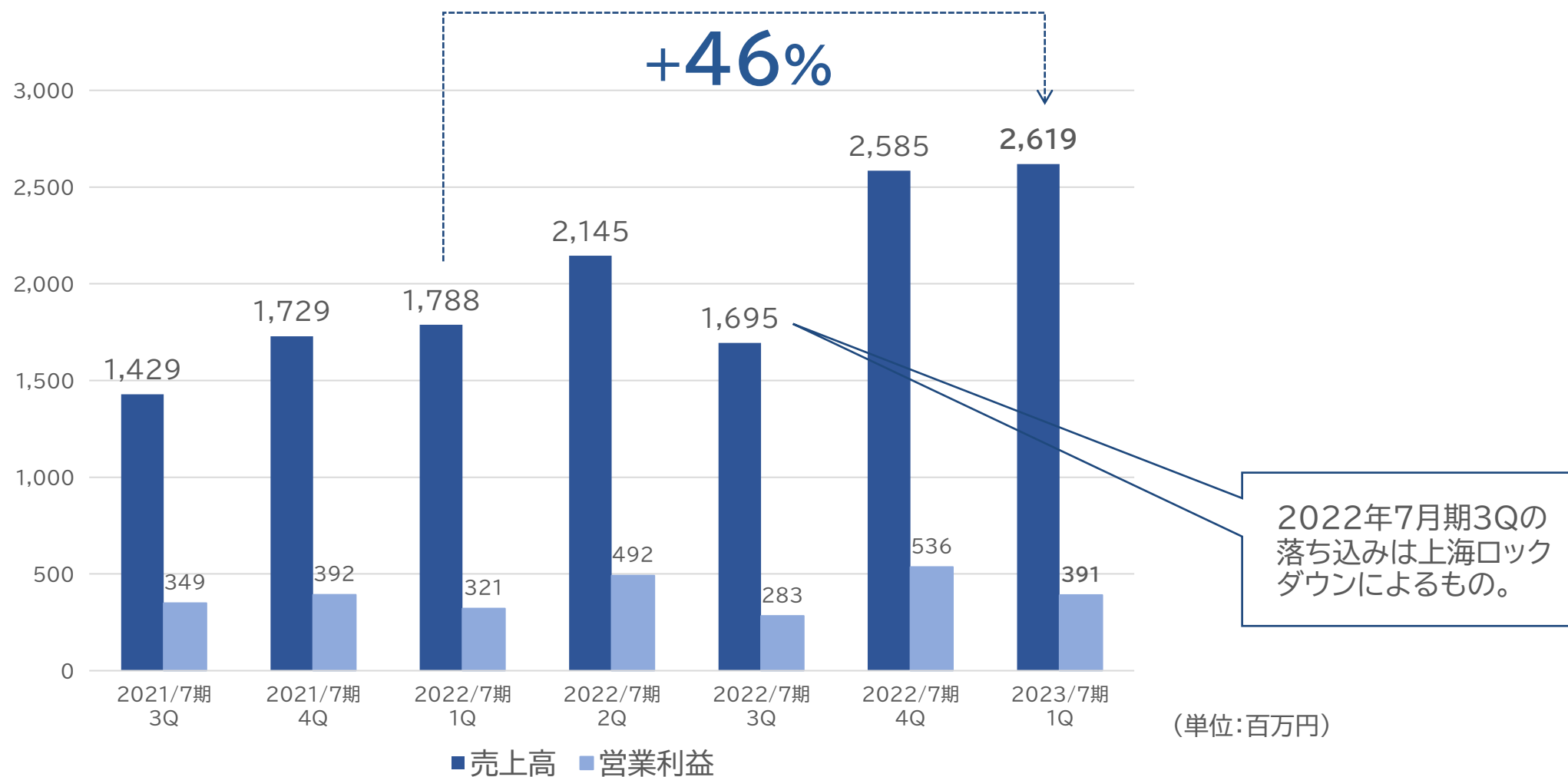
ECイベントの季節性など事業特性を反映し、下期の売上・利益比重を高くした予算を設定。

(単位:百万円)

	2023/7期				
	1Q予算	2Q予算	3Q予算	4Q予算	通期予算
売上高	2,192	2,655	2,591	2,912	10,351
通期比	21.2%	25.7%	25.0%	28.1%	100.0%
営業利益	171	465	540	640	1,818
通期比	9.4%	25.6%	29.7%	35.2%	100.0%
営業利益率	7.8%	17.5%	20.9%	22.0%	17.6%

四半期での業績推移

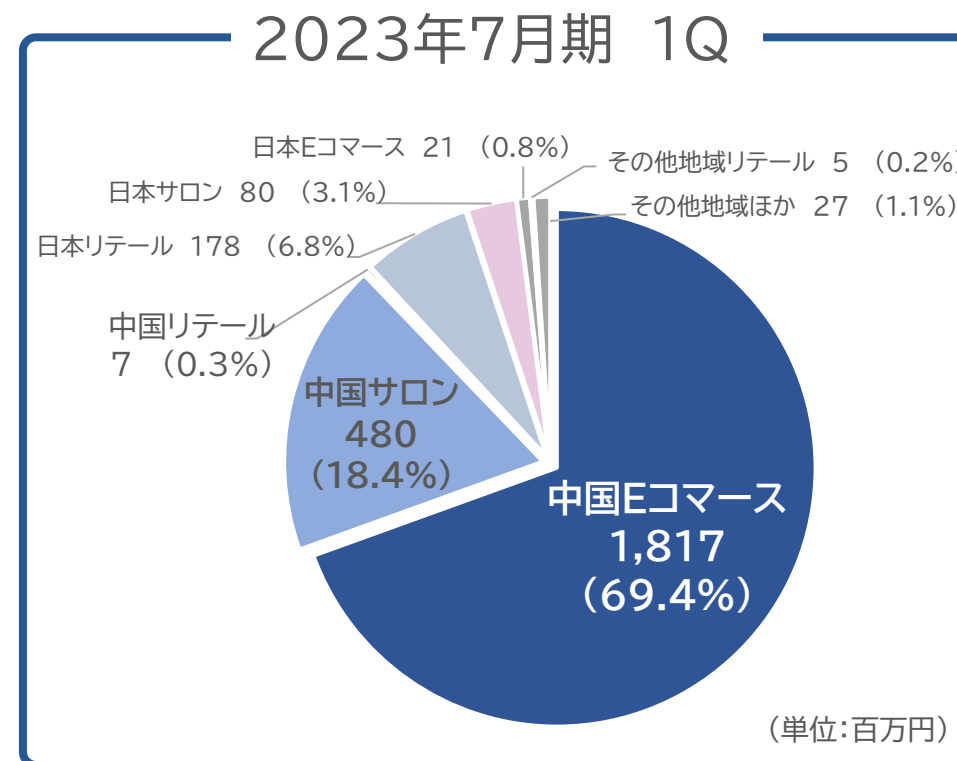
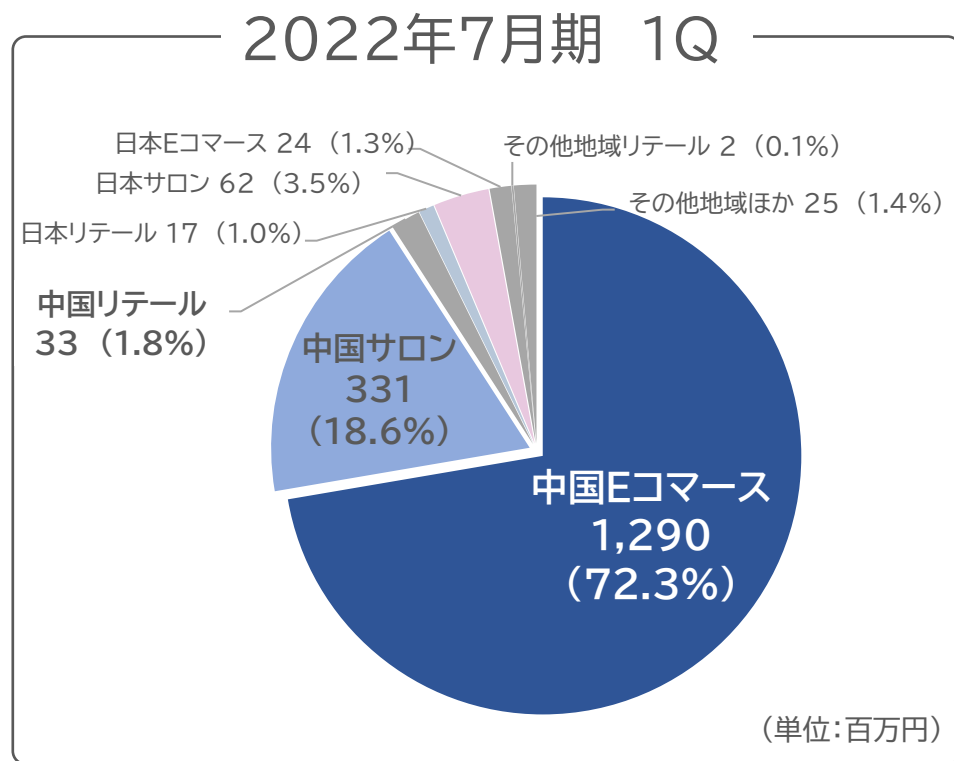
業績下期偏重型となる特性に加え、売上高は四半期毎でも順調に成長。



地域別・チャネル別 売上高 (2023年7月期 1Q)

中国売上は引き続き**好調**。
国内売上も、ユイット社完全子会社化により**前期比プラス**。

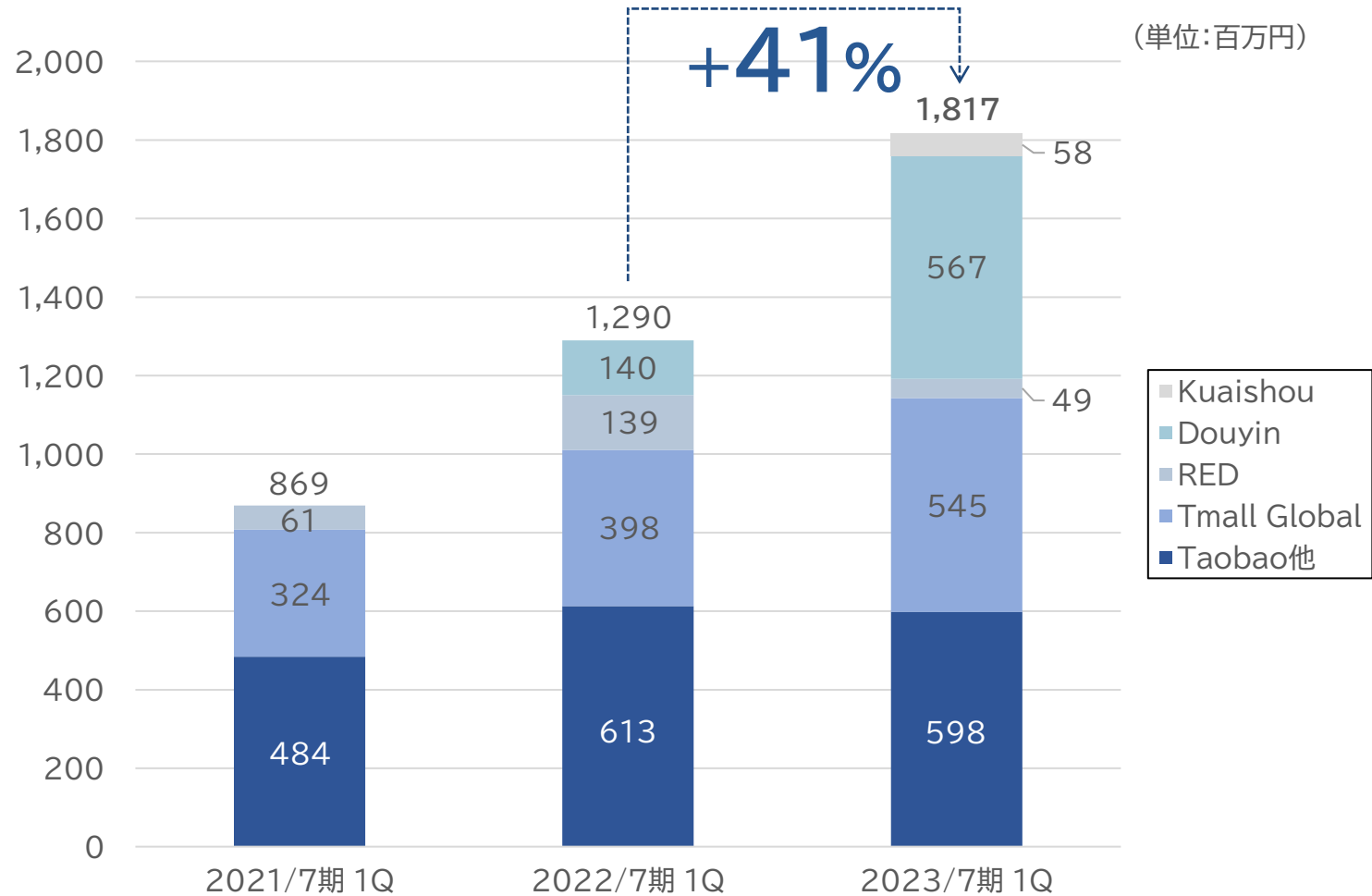
■ 中国売上高※ **23億円 (+39.2%)** ■ 日本・その他地域売上高※ **3億円 (+136.3%)**



※ 中国売上高及び日本・その他地域売上高はEコマース、サロン、リテール合算の売上高

中国EC売上高推移 (2023年7月期 1Q)

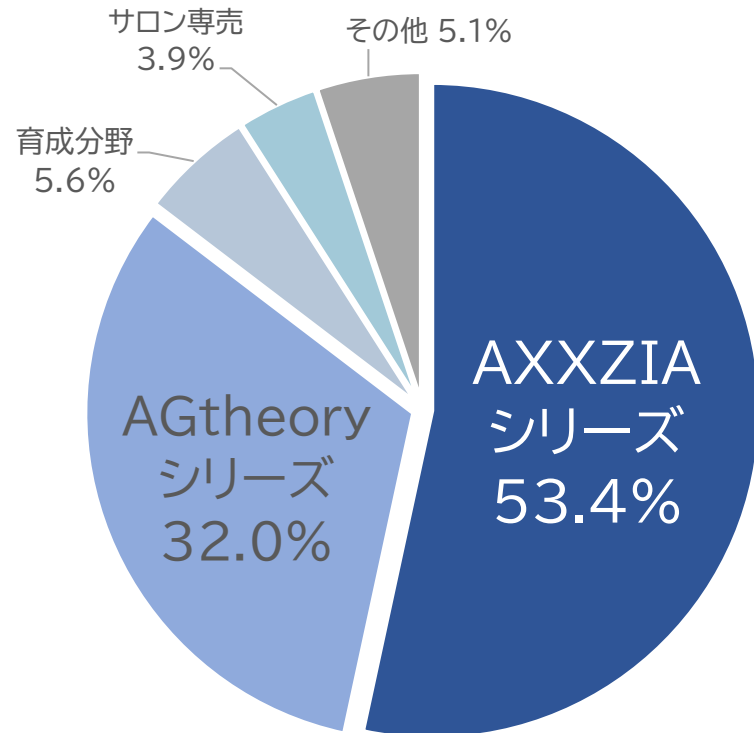
動画プラットフォームTikTokの中国本土版『Douyin』が順調に成長。



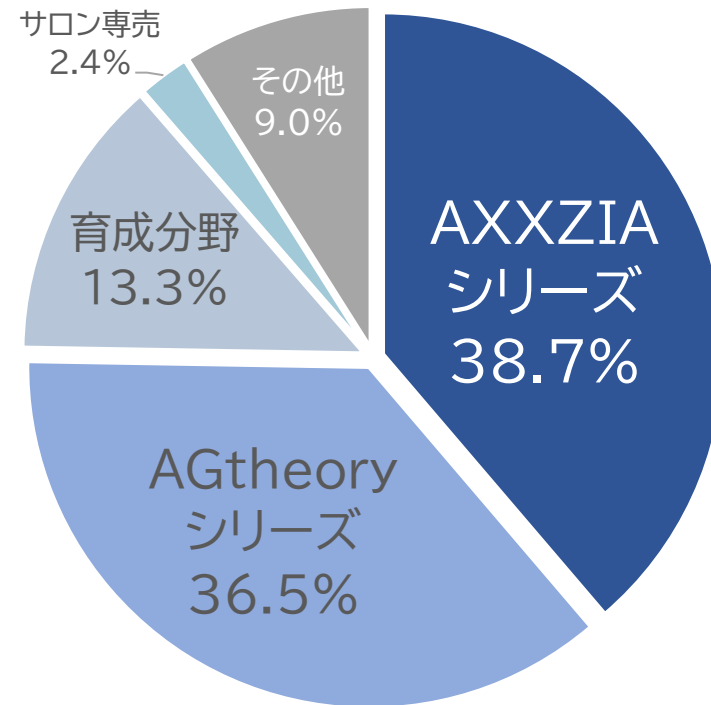
ブランド別 売上構成 (2023年7月期 1Q)

ホワイトドリンクの売上拡大に成功し、育成ブランドの成長を牽引。
 主力2ブランドの売上を拡大、且つ依存度を下げていくポートフォリオマネジメントを推進。

2022年7月期 1Q



2023年7月期 1Q



※ 上記構成比は、当社単体出荷ベースより算出。

売上原価・販管費の状況 (2023年7月期 1Q)

予算に基づき先行的な広告投下を実施し、**売上・利益拡大**に成功。

(営業利益 **3.9**億円(営業利益率 **15.0%**) 前期比 **+0.7**億円)

(単位:百万円)

	2022/7期 1Q		2023/7期 1Q		前期同期比	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	増減率
売上高	1,788	100.0%	2,619	100.0%	+830	-
売上原価	501	28.0%	615	23.5%	+113	-4.6pt
販売費及び一般管理費	965	54.0%	1,612	61.5%	+647	+7.6pt
(人件費)	199	11.2%	318	12.2%	+118	+1.0pt
(広告宣伝費)	374	20.9%	582	22.2%	+207	+1.3pt
(支払手数料)	215	12.0%	384	14.7%	+169	+2.6pt
営業利益	321	18.0%	391	15.0%	+70	-3.0pt

効率的な事業拡大を継続させ、引き続き優良な財務体質を維持。

(単位:百万円)

	2022年7月期末	2023年7月期 1Q末	対前期末増減
	金額	金額	金額
流動資産	8,795	9,069	+273
(現預金)	6,389	6,408	+18
固定資産	1,257	1,241	-16
資産合計	10,053	10,311	+257
流動負債	1,243	1,183	-60
固定負債	414	373	-40
負債合計	1,657	1,556	-100
(有利子負債)	654	525	-128
純資産合計	8,396	8,754	+358
負債・純資産合計	10,053	10,311	+257

3. 2023年7月期1Qのトピックス

FY07/2023 Q1 Topics

A X X Z I A

【トピックス①】NMPA※にて当社初の特殊化粧品登録

A X Z I A

サンスクリーン製品「アクシージア ビューティーフォースUV アルファ」にて、当社初の、NMPAにおける**効果・効能**を謳うことができる**特殊化粧品**の行政認可登録が完了。

特殊化粧品

美白、日焼け止め、ヘアカラー等、**効果・効能**を主張する化粧品等のこと。

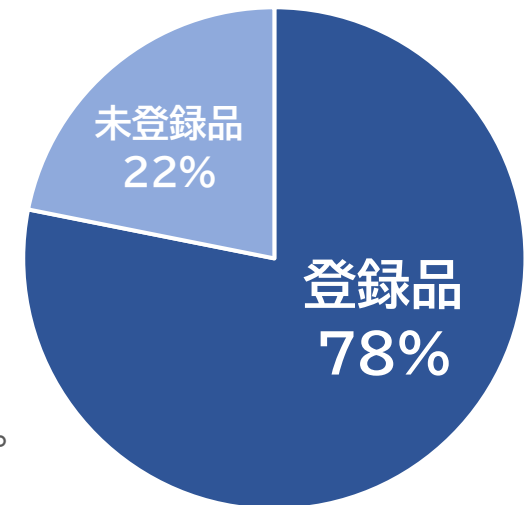
- 「UVα」(右)にて、当社として初めての特殊化粧品登録が完了。
- **効果・効能を主張する化粧品**として**中国に輸出が可能**。
- 2022年8月より一般貿易による受注を開始。



普通化粧品

特殊化粧品**以外**の化粧品のこと。一般的なスキンケア製品、メイクアップ製品等。

- 総SKU96製品の**78%**はNMPA承認済。
- 平均申請期間**3か月**(一般的には平均6か月)。



※NMPAとは

審査認可を管理する、中国政府機関のこと。一般貿易で中国に輸入される化粧品は、NMPAの認証がなければ中国市場での販売ができない。化粧品は、「特殊化粧品」と「普通化粧品」に分類される。

【トピックス②】新製品上市

「スパークリングマスク」、「エヌツーアクセル マルチ カプセル」を上市。



4. 今後の取り組み

Future Initiatives

A X X Z I A

2022年11月1日付で、「アクシージア R&Dセンター」設立。

成分研究や独自処方開発を究め、顧客満足度の高い製品のさらなるスピード感をもった発信を図る。

今後の取り組み

1

ニーズ

- 市場、消費者動向・志向を、新製品のコンセプトに反映。

今後の取り組み

2

スピード

- 品質面での安心・安全・信頼を担保しながらタイムリーに新製品を提案。

今後の取り組み

3

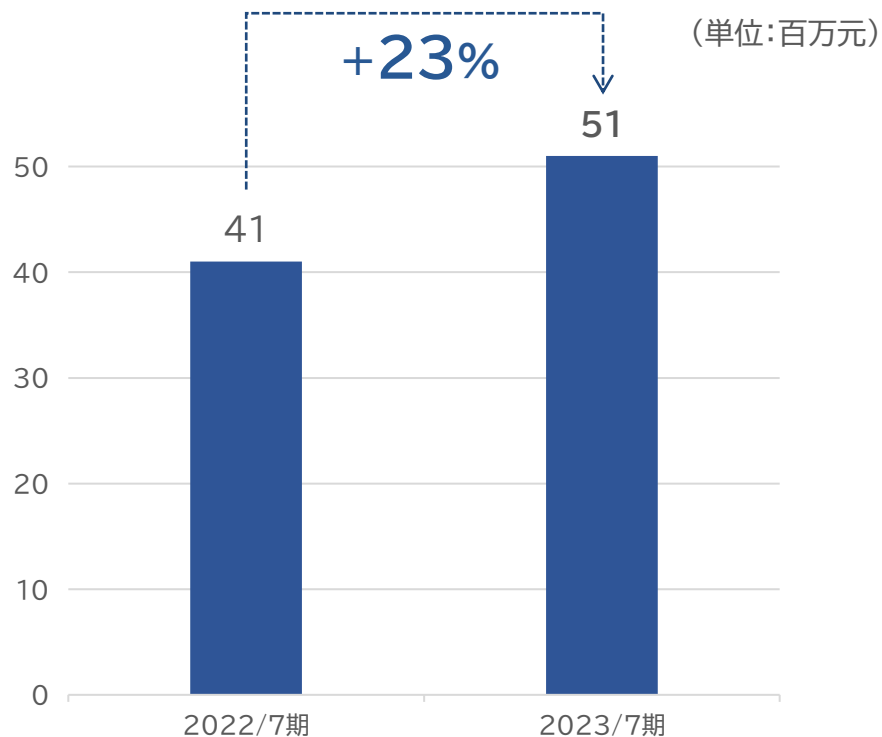
差別化・創造

- 新規素材・原材料の探索・研究、新たな効能を生み出す処方設計により、製品の差別化・独自性に繋げる。

「W11」イベントの成果

中国3大ECイベントの一つ「W11」において、過去最高の成果を記録。前年比+23%を達成。
Douyinが公表しているランキングでは、**ブランドランキング4位**、**商品ランキング3位**を記録。

2023/7期 成果(GMV)



※W11とは
毎年11月11日付近に中国で行われる独身の日(シングルデー)を祝う
イベントで、中国最大のECセールのこと。

ランキング

「ブランド榜」 (ブランドランキング)	👑 4位	アクシージア A X Z I A
「熱売商品榜」 (商品ランキング)	👑 3位	AG Drink 5 th 

※対象プラットフォーム : 抖音全球购(Douyin EC Global)
対象期間 : 10月31日0時~11月11日24時
集計ベース : GMVベース

環境活動の一環として、2022年10月31日、ユイット社本拠地である山梨県北杜市に対し、500万円を寄付。



2022年11月21日、
北杜市市庁舎にて。
左:北杜市 上村 市長
右:当社社長 段 卓



5. Appendix

Appendix

A X X Z I A

AXXZIA

Creating things and experiences
that amaze people.

役員

- | | |
|----------|--------|
| ■ 代表取締役 | 段 卓 |
| ■ 取締役副社長 | 天野 暁維 |
| ■ 常務取締役 | 武 君 |
| ■ 常務取締役 | 張 輝 |
| ■ 取締役 | 吉田 雅弘 |
| ■ 取締役 | 福井 康人 |
| ■ 社外取締役 | 荒川 雄二郎 |
| ■ 社外取締役 | 朱峰 玲子 |
| ■ 監査役 | 宮島 正裕 |
| ■ 社外監査役 | 清水 健次 |
| ■ 社外監査役 | 奥田 都修 |

会社概要

- 【設 立】2011年12月21日
- 【資本金】21億1,923万5千円(2022年10月末現在)
- 【所在地】東京都新宿区西新宿2-6-1
新宿住友ビル35階
- 【事業所】東京本社
大阪営業所/福岡営業所
AXXZIA GINZA SIX店
- 【事業内容】化粧品の企画、製造、販売、卸
- 【公開市場】東証グロース(証券コード:4936)

連結子会社

- Xiaozi Cosmetic (Shanghai) Inc.
- AXXZIA (HongKong) International Limited
- 株式会社ユイト・ラボラトリーズ

年月	事項
2011年	東京都新宿区西新宿一丁目にてオリエンティナ化粧品株式会社を設立(資本金9百万円) 美容施設向け化粧品開発・製造に着手
2012年	社名をオリエンティナ化粧品株式会社より株式会社アクシージアへ変更
2013年	美容施設向けスキンケアブランド「ルシエル ド ローブ」を上市
2016年	小売市場向け目もとケア・スキンケアブランド「ビューティー アイズ」を上市 小売市場向けサプリメントブランド「ヴィーナス レシピ」を上市
2018年	Xiaozi Cosmetic (Shanghai) Inc.を連結子会社(100%)として設立
2019年	中国大手ECプラットフォーム「RED(小紅書)」、「Tmall Global(天猫国際)」にアクシージア旗艦店を出店 小売市場向けスキンケアブランド「エイジーセオリー」を上市
2021年	東京証券取引所マザーズ市場に上場 美容施設向けスキンケアブランド「ザ ビー プロ」を上市 初の直営店舗「AXXZIA GINZA SIX店」をオープン リテール向けスキンケアブランド「リスビュー」を上市 中国大手モバイルビデオアプリ「抖音(Douyin/TikTok)」にアクシージア旗艦店を出店 上海子会社にて、中国大手モバイルビデオアプリ「抖音(Douyin/TikTok)」にスキンケア商品専門旗艦店を出店 中国大手Eコマースプラットフォーム「京東(JD.com)」にアクシージア旗艦店を出店
2022年	株式会社ユイット・ラボラトリーズを完全子会社化 東京証券取引所の市場再編に伴い、グロース市場に区分変更 中国大手モバイルビデオアプリ「快手(Kuaishou)」にアクシージア旗艦店を出店



エッセンスシートが引き続き伸長し、「目元ケアシリーズ」の売上UPを牽引。(売上高 8億円)

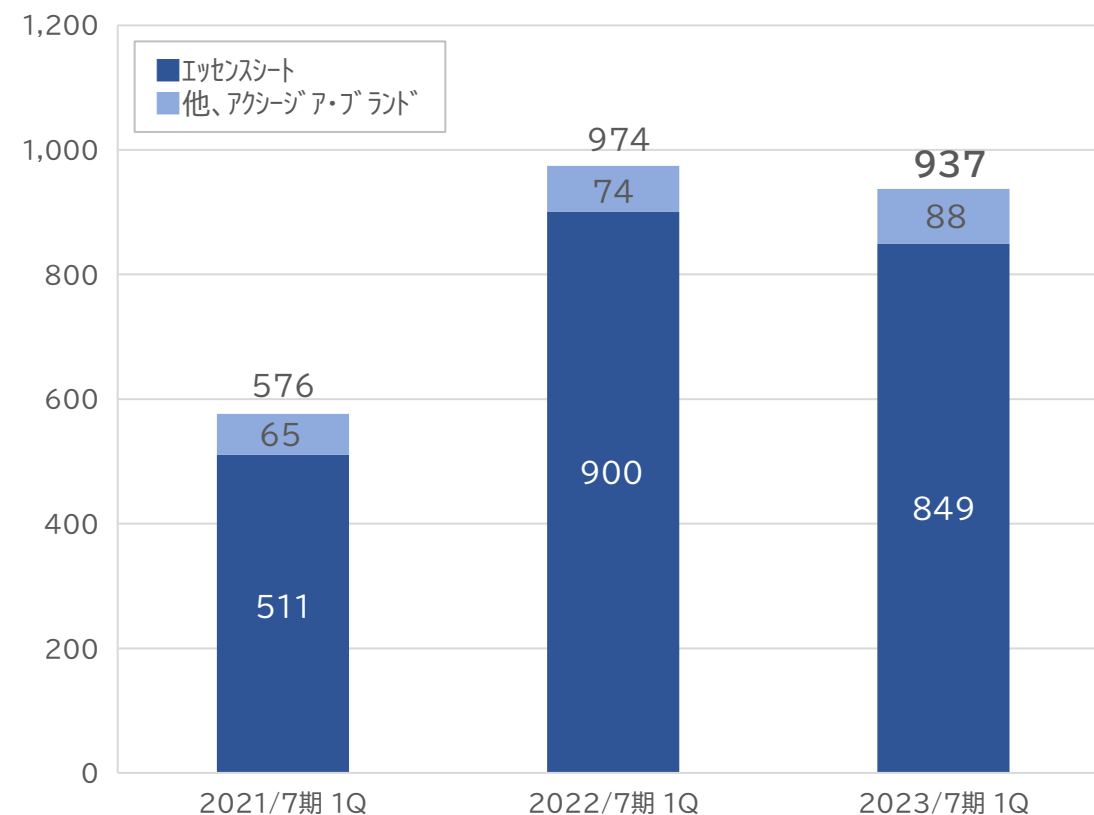
目元製品を中心としたリテール向け主力ブランド



持続的成長への布石

- エッセンスシートを軸にシリーズ製品への展開。
- 2020年12月にエッセンスシート・プレミアム版を追加上市、販売は好調に推移中。
- 2022年春、サンスクリーン新製品をシリーズに追加投入し、ブランドとして第2の柱へ。

アクシージア ブランド売上推移 (単位:百万円)



※上記売上高は、アクシージア単体の売上高集計となります。

AGtheory(エイジーセオリー) (2023年7月期 1Q)

「AGドリンク」愛用者に向け同一コンセプトの化粧品を投入しシリーズ化。
ライブコマースが成功し売上拡大。(売上高 8億円)

AGドリンクをコアに化粧品と融合させた第2のリテール向け主力ブランド

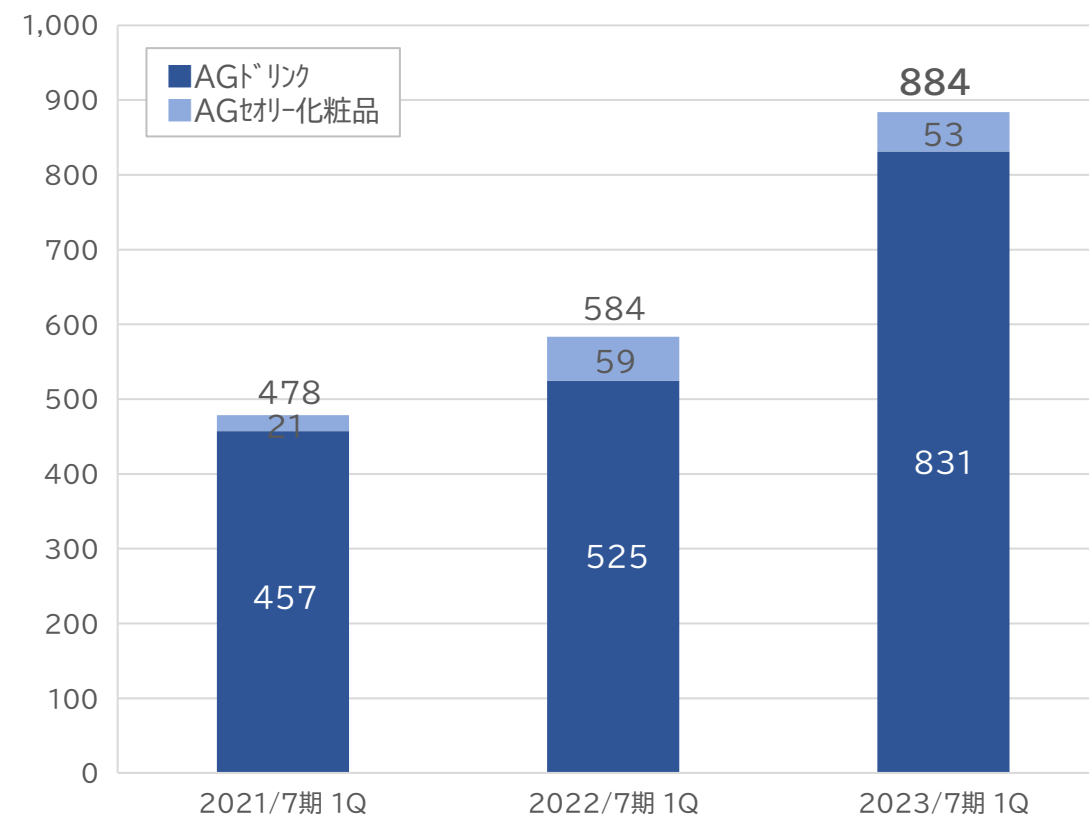


持続的成長への布石

- 2021年3月、AGドリンクを第5世代としてリニューアル。月1万個水準での売上高安定。
- 2021年10月、AGセオリー化粧品シリーズにクレンジング・洗顔を追加上市、フルラインが完成。

エイジーセオリーブランド売上推移

(単位:百万円)



※上記売上高は、アクシージア単体の売上高集計となります。

育成分野(美白訴求) (2023年7月期 1Q)

ザ ホワイト ドリンクが**第3の主力ブランド候補**として順調に成長中。(売上高 **3億円**)

美容サプリメントとサンスクリーンを育成分野と位置づけ、第3の主力ブランド化へ

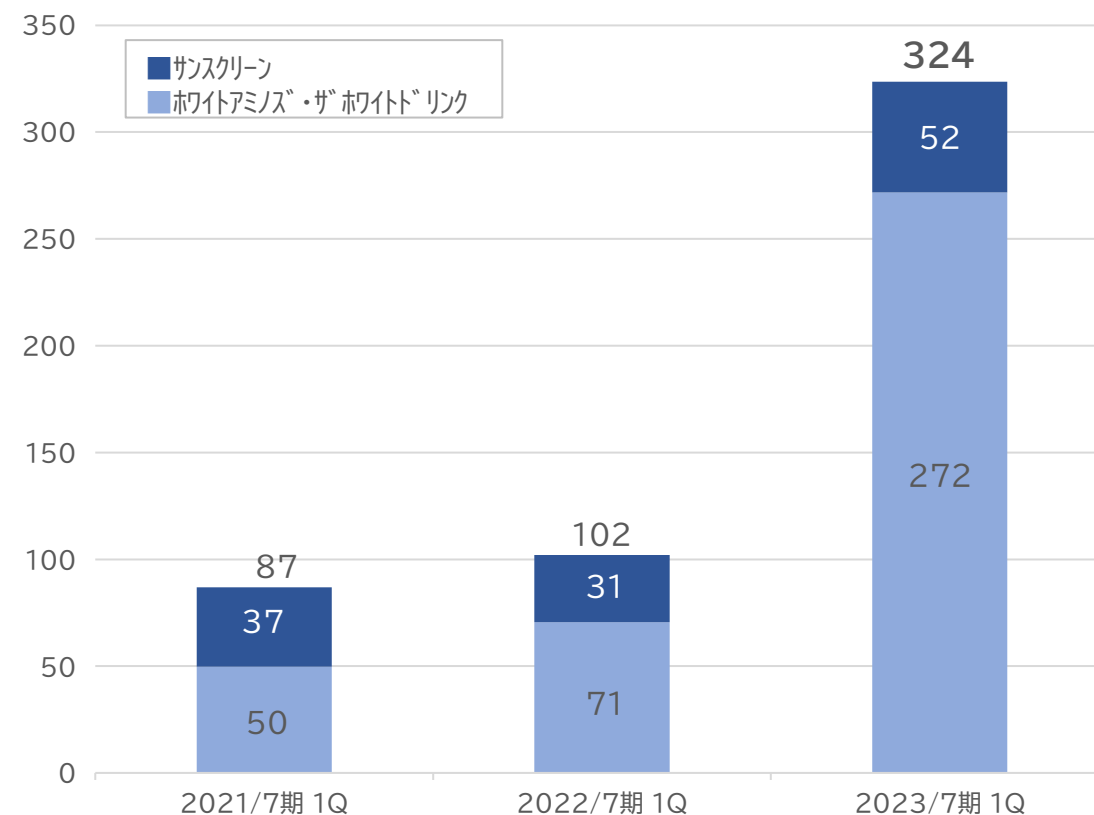


主力シリーズ化への布石

- ホワイトアミノズドリンクは独自容器金型でのリニューアル品投入。
- アクシージア初の美白訴求の化粧品シリーズ(医薬部外品)上市。
- 2022年7月、UVαのNMPA特殊化粧品登録が完了(当社として特殊化粧品登録は初)。上海子会社による正規輸入により中国市場向け本格販売をスタート予定。

育成分野(美白訴求)売上推移

(単位:百万円)



※上記売上高は、アクシージア単体の売上高集計となります。

サロン専売分野(プロフェッショナル分野) (2023年7月期 1Q)

ロングセラーの『ル シエルド ローブ』、プレミアムスキンケア『The B』等を展開。

創業以来の強み、かつ特長分野であるサロン専売分野

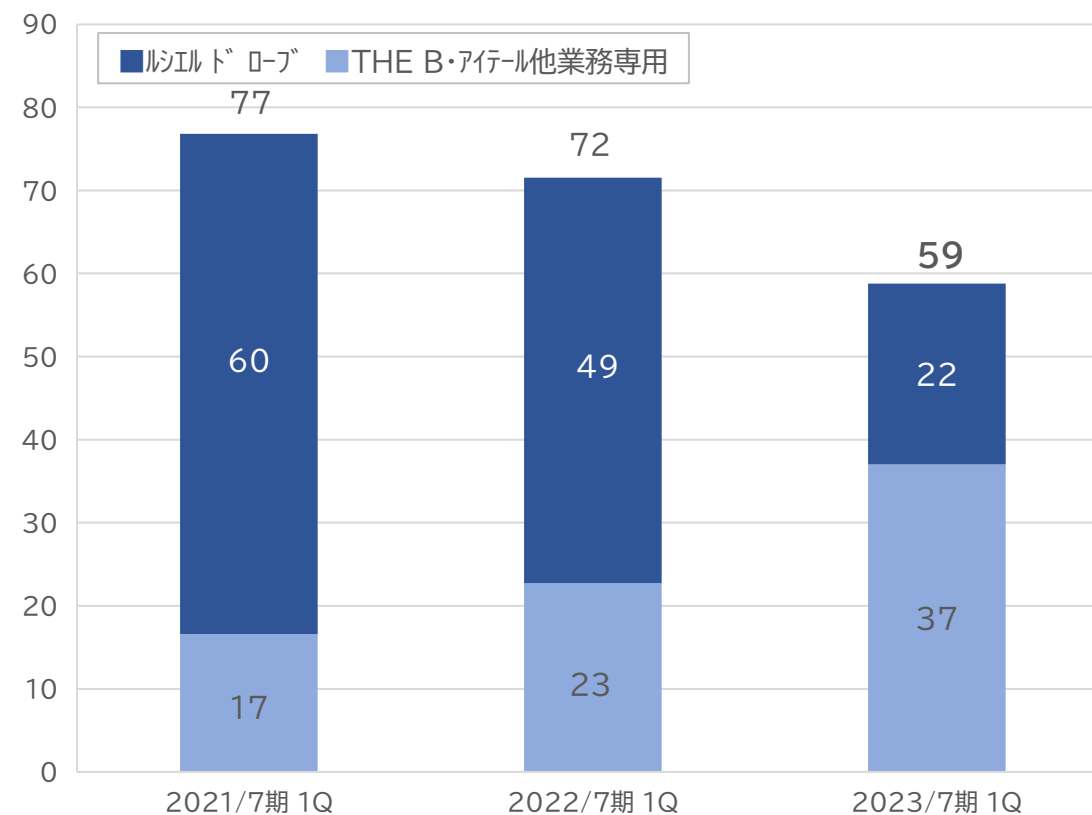


持続的成長への布石

- ▶ 2021年3月、プレミアム版新スキンケアブランド The B (ザ ビー)を上市。スペシャルケアに応じた特殊化粧品の開発・拡充による新たな柱へ育成。
- ▶ 新技術・新成分による新製品トライアル市場としても活用。

サロン専売分野

(単位:百万円)



※上記売上高は、アクシージア単体の売上高集計となります。

国内受賞歴

2016年	美容経済新聞社選定「2016 ベストオブベンチャー賞」受賞
2017年	楽天リサーチランキング「大人女子に評判の化粧品」部門 第1位を受賞
	美容経済新聞社選定「2017 成長企業銘柄」受賞
2018年	「2018モンドセレクション銅賞」受賞 受賞製品: ヴィーナスレシピ AGドリンク プラス
	「Girls Happy Style Selection 2018」(日本のテレビ番組『Girls Happy Style』選定)の「Smile Award」「Gritter Award」「Happy Award」を受賞 受賞製品: エイジーセオリー クラリファイング エッセンス/ヴィーナスレシピ AGドリンク プラス
2019年	日本マーケティングリサーチ機構選定「大人女子に評判の化粧品」部門 第1位を受賞 調査概要: 2018年11月期 サイトのイメージ調査
	@cosme(アットコスメ)クチコミランキング 「スキンケア美容家電」部門 第3位 集計期間: 2019年5月1日~2019年7月31日(3ヶ月) 受賞製品: メイト フォーアイズ
2021年	日本マーケティングリサーチ機構選定「美容従事者おすすめのアイケアコスメ」部門 第1位を受賞 日本マーケティングリサーチ機構調べ 調査概要: 2021年2月期_ブランドのイメージ調査 調査期間: 2021年1月19日~2021年2月2日
2022年	サロン経営者向け専門情報誌『エステティック通信』8月号(2022年7月10発行)の「エステセレクション2022」金賞を受賞 受賞製品: THE B MAISON シリーズ



2016「ベストオブベンチャー賞」



2017
「大人女子に評判の化粧品」



成長企業銘柄
2017

美容業界を牽引する急成長企業
2017
【美容経済新聞社・選出】

2017「成長企業銘柄」



2018「モンドセレクション銅賞」



Girls Happy Style
Selection 2018
「Smile Award」「Gritter
Award」「Happy Award」



2018年
「大人女子に評判の化粧品」



2021
「美容従事者おすすめのアイケアコスメ」
部門 第1位

海外受賞歴

A X X Z I A

2019年	「医药保健双11-新店成长奖」受賞 (Tmall「サプリメント部門W11急成長賞」受賞)
2020年	「财年新锐奖」受賞 (Tmall「2020年度新锐企業賞」受賞)
2021年	「优质战略合作品牌方」受賞 (日本バイヤー連盟「2020年度優越戦略提携企業賞」受賞)
	「卓越价值品牌」受賞 (日本バイヤー連盟「優れた価値のあるブランド賞」受賞)
	「2021小红书美护趋势品牌」受賞 (「2021年REDスキンケア趨勢ブランド賞」受賞)
2022年	「2021年度畅销抗衰眼膜大奖」受賞 (「2021年度ベストセラーアンチエイジングアイシート大賞」受賞)
	「2021年度TOP100潜力新品牌」受賞 (「2021年度潜在力があるブランドTOP100賞」受賞)
	「新勢力品牌榜TOP10」受賞 (「2021-2022年度新勢力ブランドTOP10賞」受賞)



Tmall
「サプリメント部門W11急成長賞」



Tmall
「2020年度新锐企業賞」



日本バイヤー連盟
「2020年度優越戦略提携企業賞」



日本バイヤー連盟
「優れた価値のあるブランド賞」



「2021年REDスキンケア趨勢ブランド賞」



「2021年度ベストセラー
アンチエイジングアイシート大賞」

免責事項および将来見通しに関する注意事項

- 本資料は当社の企業説明に関する情報提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘する目的で提供されるものではありません。本資料に含まれた数値、情報、意見、その他の記述の正確性、完全性、妥当性等を保証するものでなく、当該数値、情報、意見、その他の記述を使用した、またはこれらに依拠したことに基づく損害、損失または結果についても何ら補償するものではありません。
- 本資料ならびに本発表において提供される情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合でも、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

A X Z I A

Creating things and experiences
that amaze people.

【問い合わせ先】

株式会社アクシージア(証券コード:4936)

IR担当

E-mail: axxzia-ir@axxzia.co.jpURL : <https://axxzia.co.jp/ir/>