

AXZIA

2022年3月11日



2022年7月期 第2四半期決算説明資料

株式会社アクシージア(東証マザーズ: 4936)

◇ 目次

- 01 | エグゼクティブ・サマリー
- 02 | 業績ハイライト(2022年7月期2Q)
- 03 | 2022年7月期2Qのトピックス
- 04 | 今後の取り組み
- 05 | Appendix

エグゼクティブ・サマリー

Executive Summary

A X X Z I A

2022年
7月期2Q累計

■売上高 3,934 百万円
(前年同期比 +49.7%)

■営業利益 813 百万円
(前年同期比 +26.9%)

- 業績予想計画数値より、売上高+15.6%、営業利益+31.4%、上振れをして着地。
- 中国最大のECイベント「W11」は過去最高の成果。

トピックス

- 2Q累計で、「AGドリンク」「エッセンスシート」が過去最高の売上高を記録
- 新製品「ザ ホワイトドリンク」、「ハンドトリートメント」、「モイストケアエッセンス」上市
- 10周年スペシャルパッケージ「エッセンスシートプレミアム」数量限定販売

業績ハイライト(2022年7月期2Q)

Business Results: Highlights

AXZIA

損益計算書(連結 前年同期比)

A X X Z I A

- 売上高 : **3,934百万円** 前年同期比 **1,305百万円**の増収(増減率+**49.7%**)
- 営業利益: **813百万円** 前年同期比 **172百万円**の増益(増減率+**26.9%**)

(単位:百万円)

	2021/7期 2Q	2022/7期 2Q	増減額	増減率
売上高	2,628	3,934	+1,305	+49.7%
営業利益	641	813	+172	+26.9%
営業利益率	24.4%	20.7%	-	-3.7pt
経常利益	642	835	+192	+30.0%
四半期純利益	395	542	+146	+37.1%

※ 2021/7期2Qは上場前の数値(当社は2021年2月に上場。)

予算実績差異

A X X Z I A

- 売上高 : 2Q累計予算比 **530百万円**の上振れ(達成率**115.6%**)
- 営業利益 : 2Q累計予算比 **194百万円**の上振れ(達成率**131.4%**)
- 四半期純利益: 2Q累計予算比 **144百万円**の上振れ(達成率**136.4%**) (単位: 百万円)

	2022/7期 2Q累計予算	2022/7期 2Q累計実績	予算実績 差異	予算達成率
売上高	3,403	3,934	+530	115.6%
営業利益	619	813	+194	131.4%
営業利益率	18.2%	20.7%	-	+2.5pt
経常利益	613	835	+221	136.2%
四半期純利益	397	542	+144	136.4%

通期業績予想の半期分解

AXZIA

- 通期業績予想はECイベントの影響もあり**下期偏重型**。
- 通期業績に対する2Q累計営業利益の比重は4割程度。 (単位：百万円)

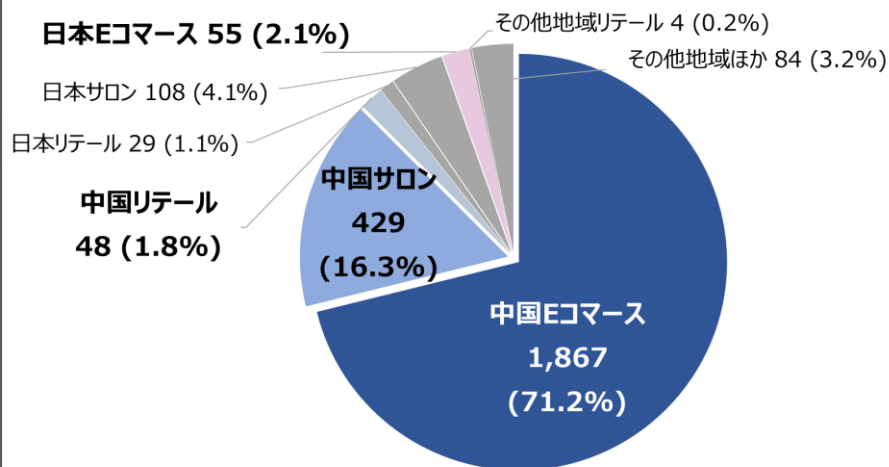
	2022/7期 1H	2022/7期 2H	2022/7期 業績予想
売上高	3,403	3,713	7,117
通期比	47.8%	52.2%	100.0%
営業利益	619	847	1,466
通期比	42.2%	57.8%	100.0%
経常利益	613	811	1,424
通期比	43.0%	57.0%	100.0%
四半期(当期) 純利益	397	532	930
通期比	42.8%	57.2%	100.0%

2022/7期2Q累計 地域別・チャネル別 売上高

A X Z I A

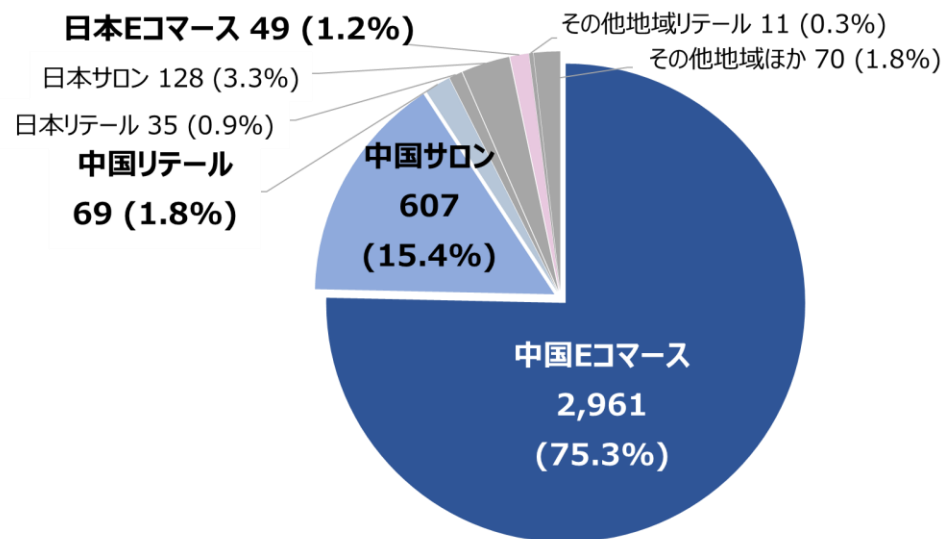
- 中国売上高(※1) **3,638**百万円(構成割合 **92.5%**) 前期比**+1,292**百万円(増減率**+55.1%**)
- 日本売上高(※1) **213**百万円(構成割合 **5.4%**) 前期比 **+19**百万円(増減率**+10.2%**)

2021/7期2Q累計 **2,628**百万円



(単位:百万円)

2022/7期2Q累計 **3,934**百万円



(単位:百万円)

※1 中国売上高及び日本売上高はEコマース、サロン、リテール合算の売上高。

2022/7期2Q累計 中国ECチャンネル別 売上高

AXXZIA

- 中国EC売上高 **2,961**百万円 前期比**+1,292**百万円(増減率**+58.6%**)
- TikTokで**391**百万円の伸長、その他のECチャンネルも軒並み**高成長を維持**

(単位：百万円)

	2021/7期 2Q累計実績	2022/7期 2Q累計実績	増減額	増減率
Taobao他	1,020	1,300	+279	+27.4%
Tmall Global	682	969	+287	+42.1%
RED	164	299	+135	+82.3%
TikTok	—	391	+391	—
中国EC計	1,867	2,961	+1,093	+58.6%

売上原価、販売費及び一般管理費

AXZIA

- 売上原価率 25.3%(前年同期比-5.0pt) 販管費率 54.0%(前年同期比+8.7pt)
- 広告宣伝費は2Q予算719百万円に対し、744百万円(対2Q予算比+3.5%)。

超過分は中国ECの売上大幅増加に連動したものであり、ROIの観点では順調。引き続き広告宣伝投資を実施。

(単位：百万円)

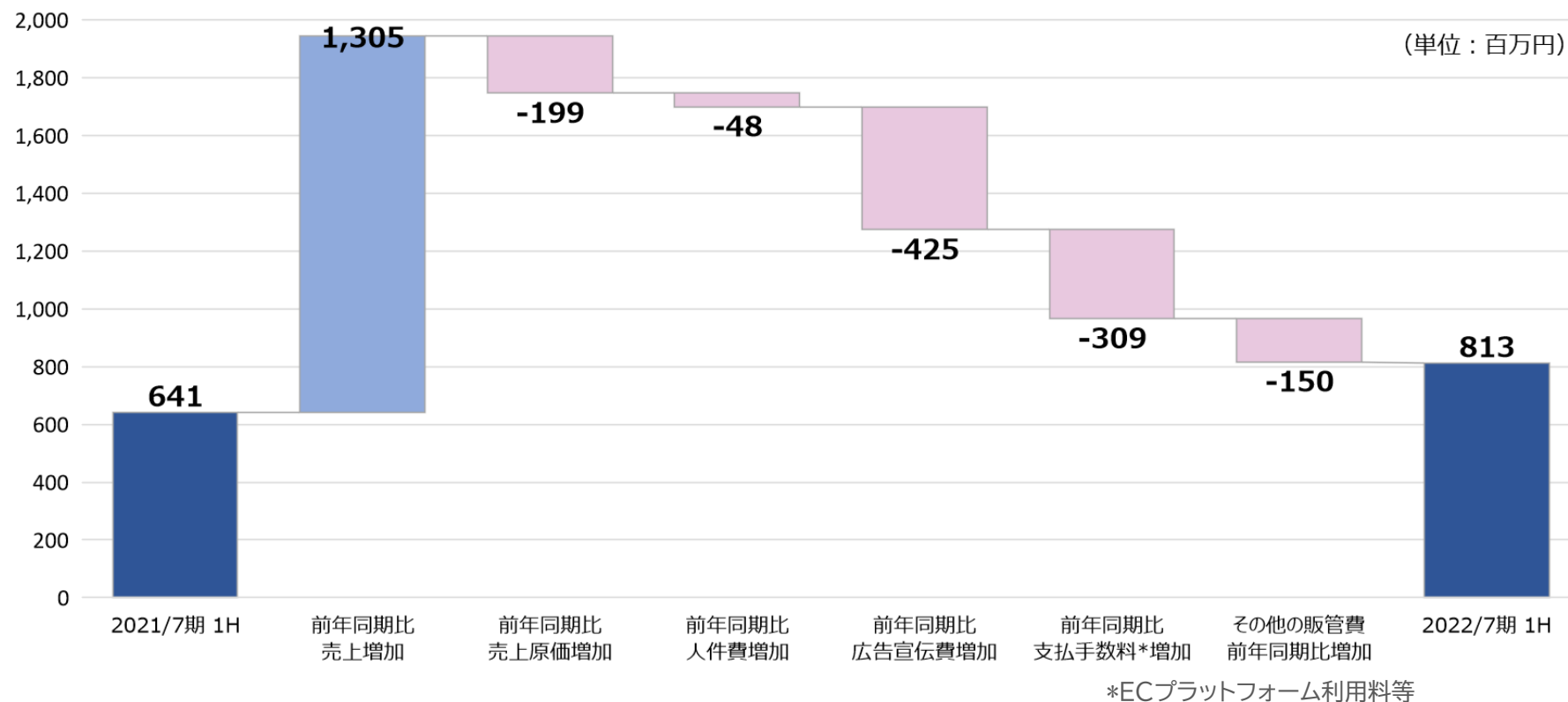
	2021/7期 2Q		2022/7期 2Q		前年同期比	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比増減率
売上原価	796	30.3%	996	25.3%	+199	-5.0pt
販売費及び一般管理費	1,190	45.3%	2,123	54.0%	+933	+8.7pt
広告宣伝費	318	12.1%	744	18.9%	+425	+6.8pt
支払手数料	304	11.6%	614	15.6%	+309	+4.0pt
人件費	333	12.7%	382	9.7%	+48	-3.0pt
減価償却費	9	0.3%	27	0.7%	+18	+0.4pt
研究開発費	5	0.2%	6	0.2%	0	-0.1pt
その他	218	8.3%	349	8.9%	+130	+0.6pt

※ 2021/7期2Qは上場前の数値(当社は2021年2月に上場。)

営業利益 対前年同期増減要因分析

A X Z I A

- 売上高 前年同期比+1,305百万円の増収(増減率+49.7%)
- 営業利益 前年同期比 +172百万円の増益(増減率+26.9%)
- 計画どおり、ブランド知名度向上・販売基盤拡大のための広告先行投資を実施。



バランスシート状況(連結)

A X X Z I A

- 流動比率、自己資本比率などを含め、引き続き、優良な財務体質を維持。

(単位：百万円)

	2021/7 期末		2022/7 2Q末		対前期末増減
	金額	構成比	金額	構成比	金額
流動資産	7,690	93.0%	8,004	93.3%	+314
固定資産	577	7.0%	578	6.7%	+1
資産合計	8,267	100.0%	8,583	100.0%	+316
流動負債	958	11.6%	749	8.7%	-208
固定負債	116	1.4%	83	1.0%	-32
負債合計	1,074	13.0%	833	9.7%	-240
純資産合計	7,193	87.0%	7,750	90.3%	+556
負債・純資産合計	8,267	100.0%	8,583	100.0%	+316

2022年7月期2Qのトピックス

FY07/2022 Q2 Topics

A X X Z I A

2022年7月期2Qのトピックス(製品)

A X X Z I A

- W11の好調、Tiktok旗艦店の好調な立ち上がり起因し当社製品の柱である「エッセンスシート」「AGドリンク」で過去最高の売上高を記録。

アクシージア ビューティアイズ「エッセンスシートプレミアム」
10周年限定パッケージ



エイジーセオリー「AGドリンク5th」



「エッセンスシート」シリーズ

2022年7月期2Q累計売上 **1,862**百万円
前期比**174.0%**

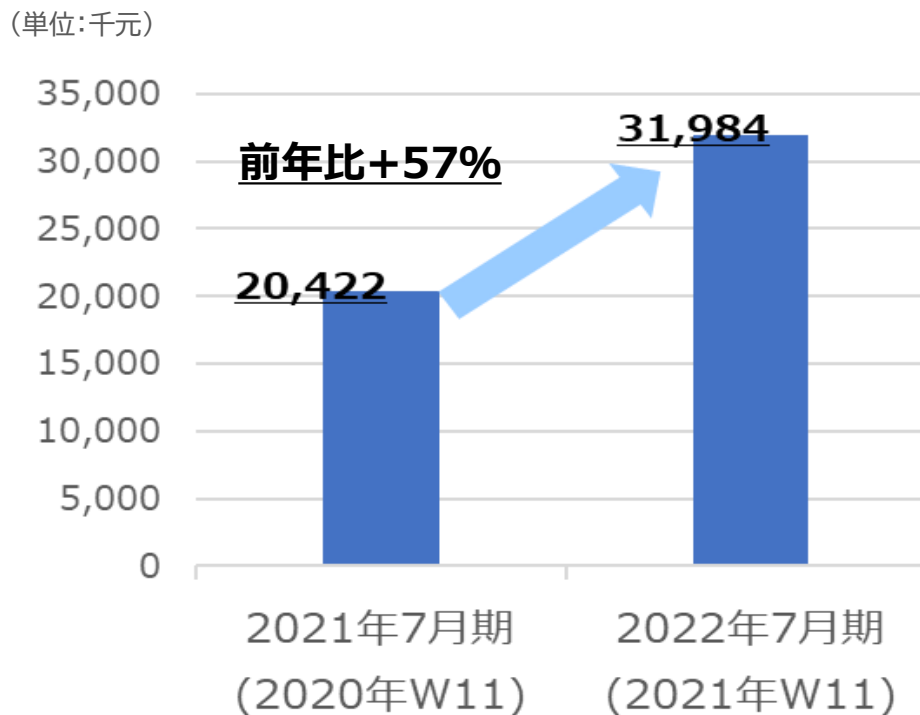
「エイジードリンク」シリーズ

2022年7月期2Q累計売上 **1,235**百万円
前期比**124.8%**

「W11」イベントにおける越境EC旗艦店の成果

AXZIA

- 中国最大のECイベント「W11」開催期間中における当社の売上高は前年比+57%増加。



<中国Eコマース 3大イベント>

- ・毎年11月11日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
- ・3月8日の「国際女性デー(International Women's Day)」に合わせて行われる女性関連製品のECセール
- ・中国のECサイト「京東商城」による、毎年6月18日付近に開催されるECセール

※1 当社が出店をしている、Tmall Global(天猫国際)化粧品とサプリ旗艦店両店、RED(小紅書)及びTikTokにおける当社製品のGMV

Baidu(百度)の越境EC向け新広告サービス導入

A X X Z I A

- 2021年12月よりバイドゥ株式会社が越境EC向け新広告サービス「Baidu Baike LOFT(百度百科 LOFT)」を提供開始に伴い、当該サービスを導入。
- 「Baidu(百度)」と併せて利用することにより、中国市場でのさらなる潜在顧客層の深耕・ブランド力の醸成、**当社越境EC旗艦店への直接送客が可能**。当社の収益貢献に寄与予定。

The screenshot shows two search results for AXXZIA on Baidu Baike. The left result features a banner with AXXZIA products and a video player. Below the banner, the text reads: "AXXZIA是日本株式会社AXXZIA旗下零售类化妆品品牌, 于2002年创立^[1]。" and lists details: 中文名 晓姿, 外文名 AXXZIA, 所属行业 化妆品、护肤品^[2], 创立时间 2002年^[1], 所属公司 日本株式会社AXXZIA^[1]. The right result features a banner for "臻璨御龄眼膜" and "多效修护眼膜", both with "点击购买" buttons. Below the banner, the text reads: "AXXZIA是日本株式会社AXXZIA旗下零售类化妆品品牌, 于2002年创立^[1]。" and lists details: 中文名 晓姿, 外文名 AXXZIA, 所属行业 化妆品、护肤品^[2], 创立时间 2002年^[1], 所属公司 日本株式会社AXXZIA^[1].

The screenshot shows the Baidu Baike product page for AXXZIA. The page features a banner with AXXZIA products and a video player. Below the banner, the text reads: "AXXZIA是日本株式会社AXXZIA旗下零售类化妆品品牌, 于2002年创立^[1]。" and lists details: 中文名 晓姿, 外文名 AXXZIA, 所属行业 化妆品、护肤品^[2], 创立时间 2002年^[1], 所属公司 日本株式会社AXXZIA^[1]. The page also features a "相关产品" section with a product image and a "V百科" section with a video player.

2022年7月期2Qのトピックス(新製品)

AXZIA

- 2022年7月期2Qにおいて、以下の製品・ラインアップを上市。



ヴィーナスレシピ「ザ ホワイトドリンク」

アクシージアビューティーボディ
「ハンドトリートメント」
「モイストケア エッセンス」





今後の取り組み

Future Initiatives

A X X Z I A

概要

■ ユイト・ラボラトリーズの株式100%を取得、子会社化

株式取得 実行日	2022年4月1日(予定)
株式取得 コスト	8億60百万円 ※株式取得価格
取得資金の 調達方法	手元現預金+借入(検討中) ※資金ポジション、レバレッジ効果検討

■ 2022年7月期連結業績への影響

ユイト・ラボラトリーズの取得日は2022年4月を
予定しており、2022年7月期への影響は軽微と見込む

課題・目的・シナジー



OEMでの委託製造は、発注ロット・リードタイムが
ボトルネック



- ・ 小ロット・多品種の新製品を
スピーディな開発、上市が可能。
- ・ IPO時の資金使途: **新工場建設の代替**
- ・ 工場建設、稼働までの期間を短縮(約**1.5年短縮**)
- ・ 人員採用、稼働に係る**リスクを軽減**
- ・ **国内販売網(売上高)の獲得**

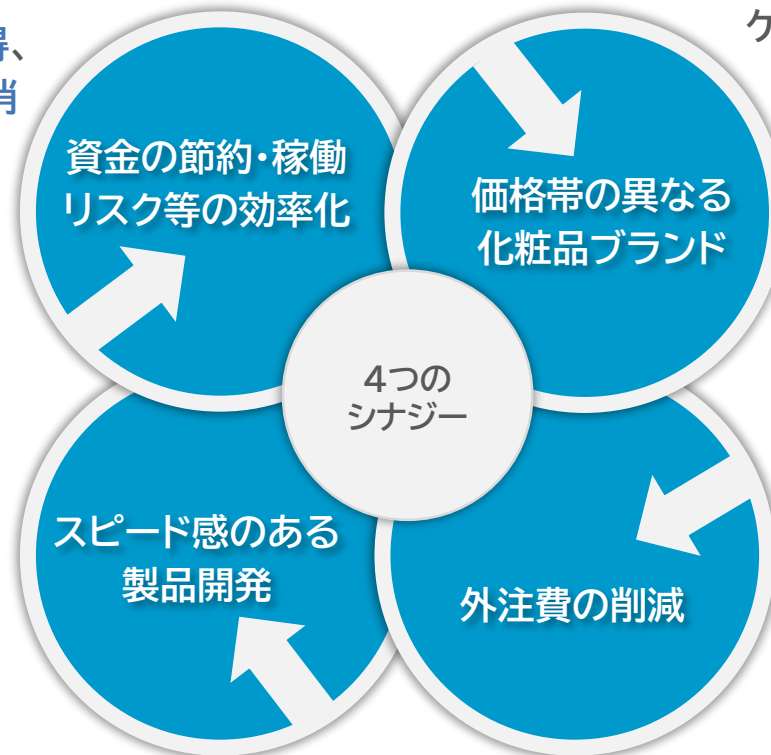


- ・ 委託製造の**内製化**
- ・ 化粧品・医薬部外品**製造ライセンスと
ノウハウの獲得**
- ・ 価格帯の異なるブランド獲得による
販路、客層の拡大

得られるシナジー

- ・IPO時の工場設立資金は20億円、株式取得により8億60百万円で子会社化
- ・工場設立まで、又、設立後稼働までの時間短縮
- ・製造ライセンスおよびノウハウ取得、人員採用での稼働までのリスク解消

- ・当社が展開しているスキンケア化粧品、サプリメントは中・高価格帯
- ・「リスブラン」はじめ中・低価格帯スキンケア化粧品による販路・客層の拡大



- ・委託製造であることによるロット制約、製品完成までのリードタイム短縮が可能
- ・小ロット、多品種の試作が可能となり、スピード感を持った製品上市が可能

- ・現在、当社製品は全て委託製造
- ・製造の一部内製化により、外部流出していた製造委託費を内製化することによるコスト削減が可能

今後のブランド展開

A X Z I A

- 現状 : 高価格帯(プレミアム)、中価格帯の化粧品・サプリメントのブランドラインナップ
- 今後 : 上記ラインナップに加え、中・低価格帯で販路・客層の拡大

サロン専売ブランド

高価格帯

平均売価10,000円以上

BtoCブランド

中・高価格帯

平均売価5,000円以上

BtoCブランド

中・低価格帯

平均売価3,000円

化粧品
(主にスキンケア)



エイジングケアシリーズ



目元ケアシリーズ



透明感・ツヤシリーズ



スキンケアシリーズ

【リスブラン】



40年以上に渡り販売している、
自然派のスキンケア基礎化粧品

サプリメント



<現状のラインナップ>

<今後のラインナップ>

2022年7月期2Qのトピックス(販売チャネル)

A X X Z I A

- 2022年2月21日に中国国内ECとして「Tmall Axxzia化粧品旗艦店」をオープン。



※株式会社アクシージアの中国子会社である晓姿化妆品(上海)有限公司が出店

The background features two large, overlapping wireframe structures. The one on the left is a complex, multi-faceted polyhedron-like shape, while the one on the right is a more angular, star-like structure. Both are composed of thin, light gray lines.

Appendix

Appendix

A XX 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】21億987万5千円(2021年 7月末現在)
- 【所 在 地】東京都新宿区西新宿6-3-1
新宿アイランド・ウイング2階
- 【事 業 所】東京本社/東京本社第2オフィス
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】東証マザーズ(証券コード:4936)

連結子会社

- Xiaozi Cosmetic (Shanghai) Inc.



主カブランド AXXZIA(アクシージア)シリーズ

AXXZIA

目元製品を中心としたリテール向け主カブランド

- エッセンスシートのヒーロープロダクト化に成功。
(2020/7:2021/7 4Q売上高 **274**百万円:**706**百万円と約**2.5**倍に伸長)
- ブランド名=会社名 認知度向上。

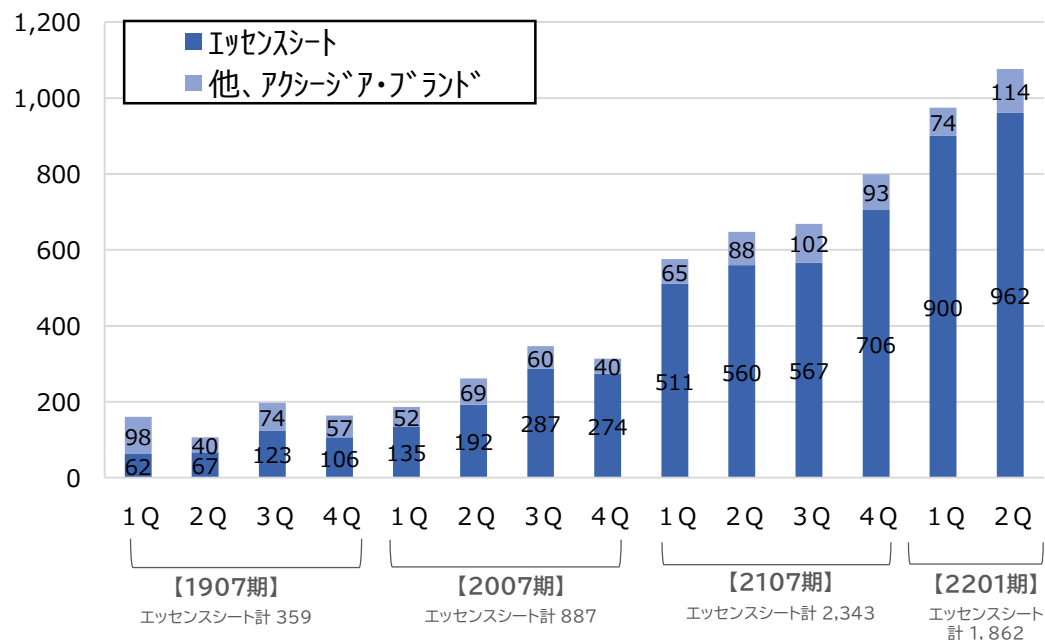


持続的成長への布石

- 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)



主カブランド AGtheory(エイジーセオリー)シリーズ AXXZIA

AGドリンクをコアに化粧品と融合させた第2のリテール向け主カブランド

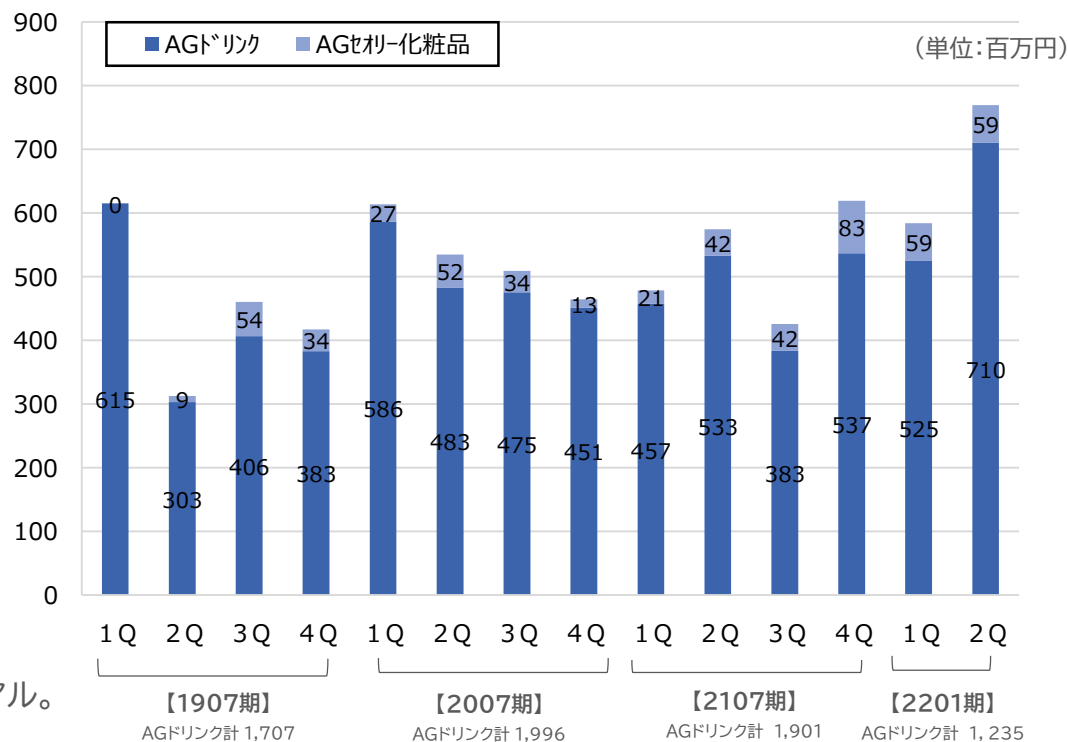
- ヒーロープロダクツ化に成功したAGドリンク愛用者へ 同一コンセプトでのAGセオリー化粧品と融合ブランド化。
- AGドリンクは売上高安定(2020/7:2021/7 4Q売上高 **451**百万円:**537**百万円)
- AGドリンクを軸にAGセオリー化粧品を成長。



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。

AGセオリーブランド売上推移



育成分野(美白訴求)シリーズ

AXZIA

美容サプリメント(ホワイトアミノズ)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

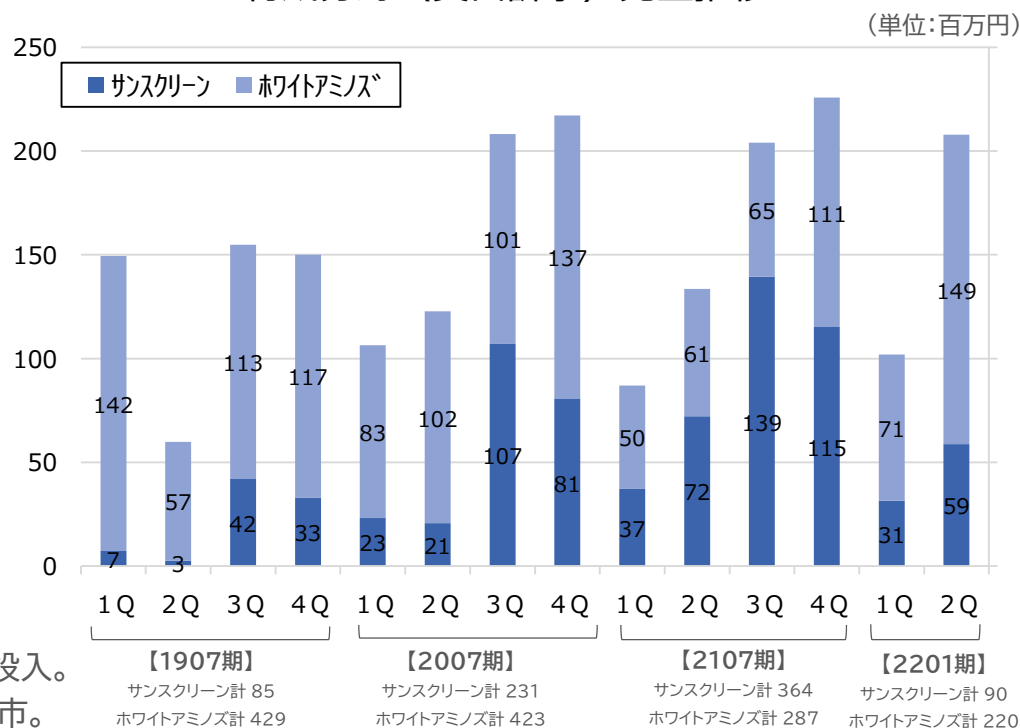
- ホワイトアミノズ、サンスクリーン(UVヴェールEX)共に、中規模ヒット製品化を実現。
(2021/7 4Qには、両製品ともに売上**100**百万円超)
- シリーズ製品化の企画検討中。



主力シリーズ化への布石

- 2022年春からの本格シーズンに向け、以下企画中。
- 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。

育成分野 (美白訴求) 売上推移



サロン専売分野(プロフェッショナル分野)シリーズ

A X X Z I A

創業以来のアクシージアの強み、かつ特長分野であるサロン専売分野

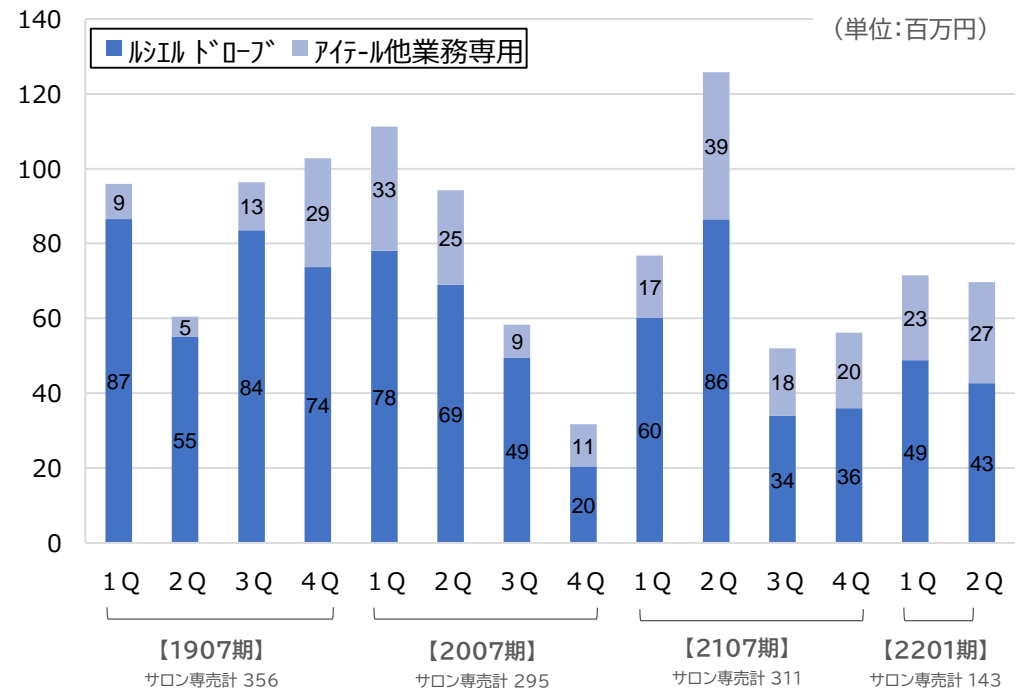
- 創業以来のロングセラーブランド Le Ciel de L' aube (ル シエル ド ローブ)の他、業務専用の特殊化粧品(アイテール・シリーズ)を品揃え。
- 他社に先駆けて中国化粧品登録を進め、made in Japan化粧品での中国サロン向けビジネスを実現し上海子会社設立後の成功へ寄与。



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。

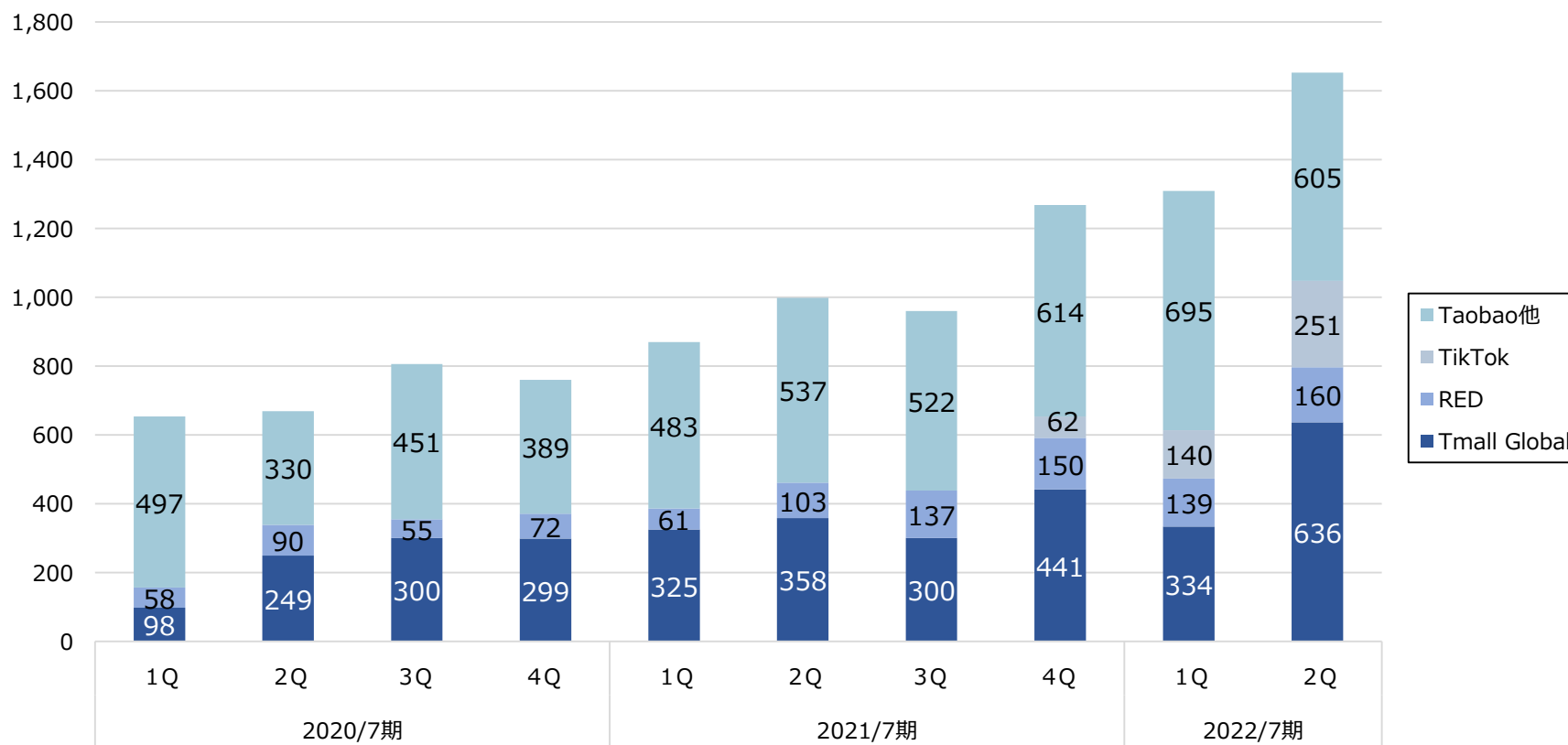
サロン専売分野



中国EC売上高推移(四半期 2020/7期 - 2022/7期Q2) AXXZIA

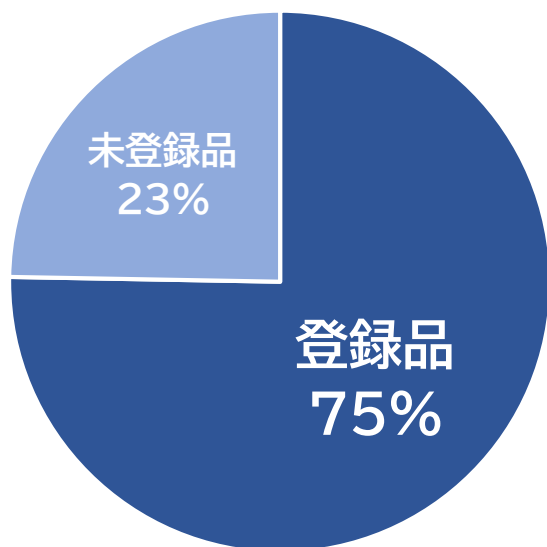
- 競争が激化する中国ECチャネルにおいて、アリババ(Tmall Global・Taobao)、RED及びTikTokにおいての四半期売上高は順調に伸長。
- 2022/7期2Q売上高2,961百万円(2021/7期2Q 1,867百万円)前年同期比+1,093百万円(増減率+58.6%)
- トップダウンマーケティングとボトムアップマーケティングの相乗効果によるチャネル戦略が奏功。

(単位：百万円)

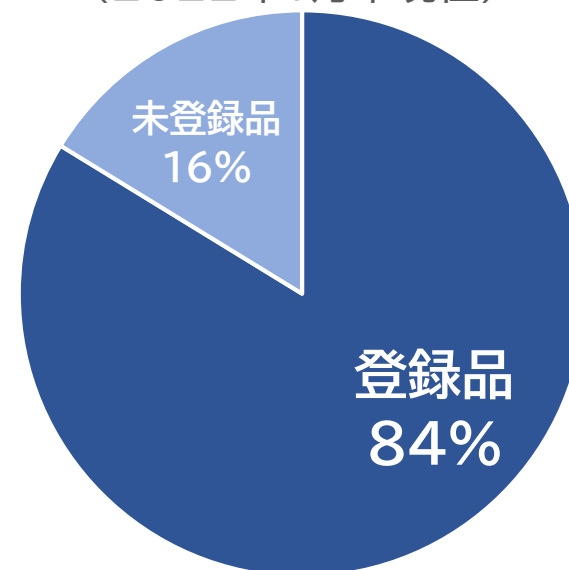


- 当社の商品設計は、NMPA認可成分・処方を重視し、スムーズに承認を取得
- 総SKUの89製品の約75%はNMPA※承認済。
- 中国向け展開製品では約84%。
- 最近2年間の承認比率100%(一般的には平均20%~30%)。
- 平均申請期間3か月(一般的には他社平均6か月)

NMPA登録比率(全製品)
(2022年1月末現在)



NMPA登録比率(中国向け展開製品)
(2022年1月末現在)



※ NMPA:National Medical Products Administrationの略。

中国市場にて医療機器、医薬品、医薬品包材、化粧品、保健食品を販売するための要件、中国の審査許可を管理する政府機関。

日本に於ける製造販売承認書に相当する厚生労働省認証に相当(米国のFDAによるPMA認証、欧州のCE認証に準ずる)。

なお、当社のサプリメントについては一般食品や一般飲料として販売しているため、NMPAの対象外であることから、表中の記載は化粧品のみに係るものであります。

※ サプリは中国輸入許可を取得する方針のため、NMPA承認取得を進めている化粧品について記載しております。

会社概要

■ 創業からの経緯

1977年	(株)リスブラン創立
2011年	ニッセイグループの製薬会社である 日水製薬(株)へ吸収合併、化粧品部門となる
2016年	日水製薬よりニッセイファルマ・コスメ ティックス(株)として分社化
2017年7月	(株)千趣会により完全子会社化
2017年9月	(株)ユイト・ラボラトリーズへ社名変更

■ 事業内容

化粧品・医薬部外品製造卸売販売、OEM事業

■ 企業規模

2021年12月期 売上高 **717**百万円
総資産 **858**百万円
純資産 **727**百万円

ビジネスモデル

■ ハヶ岳工場

豊かな自然環境に恵まれた山梨県北杜市に位置しており、敷地内から直接汲み上げた天然水を製品のベースとして使用する化粧品・医薬部外品工場。



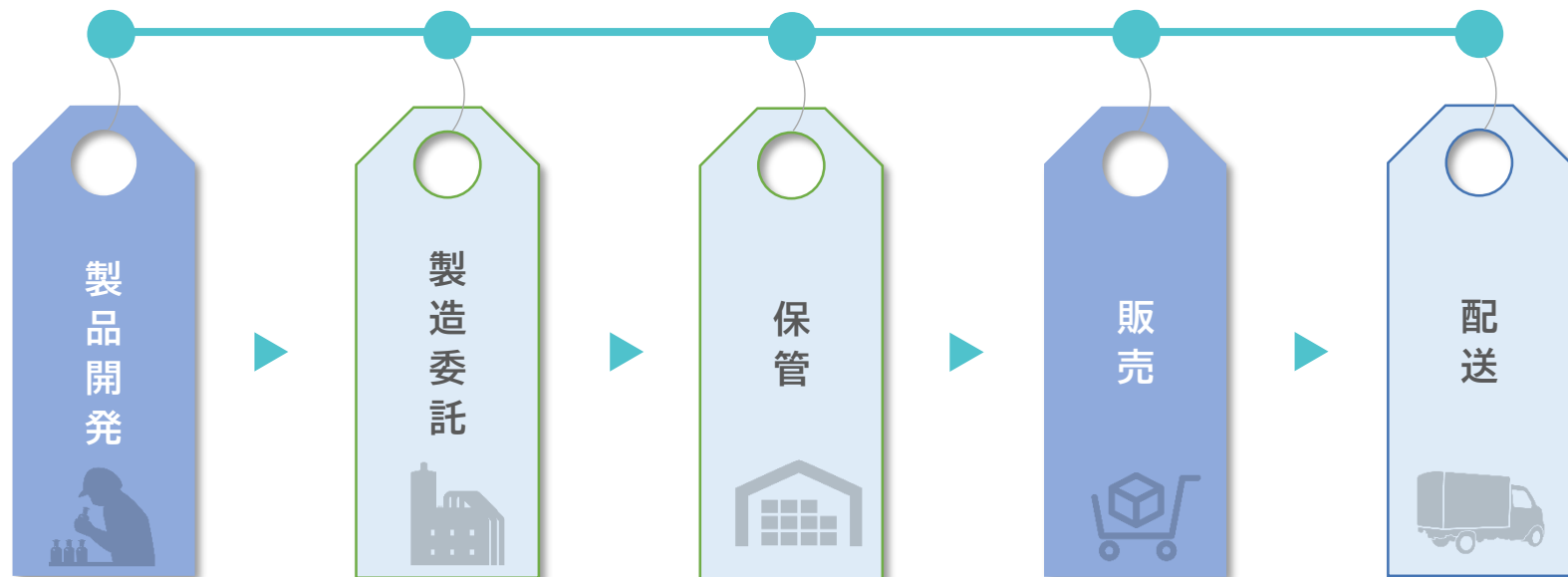
■ 卸売り事業(主カブランド)

・**リスブラン** 40年以上にわたり販売しているスキンケア化粧品。全国約1,000店舗の取扱店舗へ卸売販売。



・**OEM事業** スキンケア製品を中心にOEM製造

当社グループにおいて、製品開発と販売を除いて、
外注していた「製造委託」「保管」機能を補完



外注でのデメリット

委託先の製造ラインを抑える必要があり
生産ロット・リードタイムに制限がかかる

保管コストが発生する

免責事項および将来見通しに関する注意事項

A X X Z I A

- 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 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)

管理部

E-mail: axxzia-ir@axxzia.co.jp

URL : <https://axxzia.co.jp/>

