

AXZIA

2023年3月13日



2023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(東証プライム: 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2Q)
- 03 | 2023年7月期2Q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2Q累計

- 売上高 **51.2億円** (前期同期比 **+30.1%**)
- 営業利益 **9.2億円** (前期同期比 **+13.4%**)
- 売上・利益ともに**過去最高**を達成
- 予算比 売上高**+5.6%** 営業利益**+45.0%**

トピックス

- 2023年1月31日「AXXZIA 羽田エアポートガーデン店」オープン
- 「エッセンスシート」シリーズ累計販売数500万個突破
- 新製品5点上市
- 2023年2月17日 プライム市場へ上場市場区分変更
- 配当の実施を決定(一株当たり年間配当金14円)

2. 業績ハイライト(2023年7月期2Q)

Business Results: Highlights

A X Z I A

売上・利益の状況 (2023年7月期 2Q累計)

売上・利益ともに**過去最高**を達成。予算も順調にクリア。

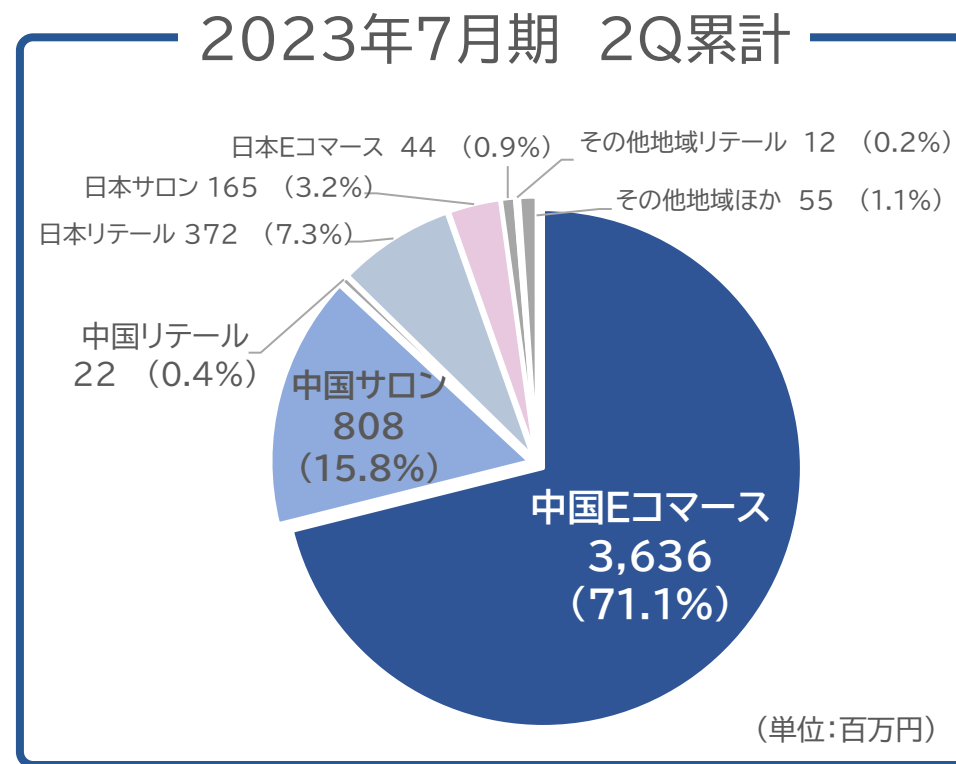
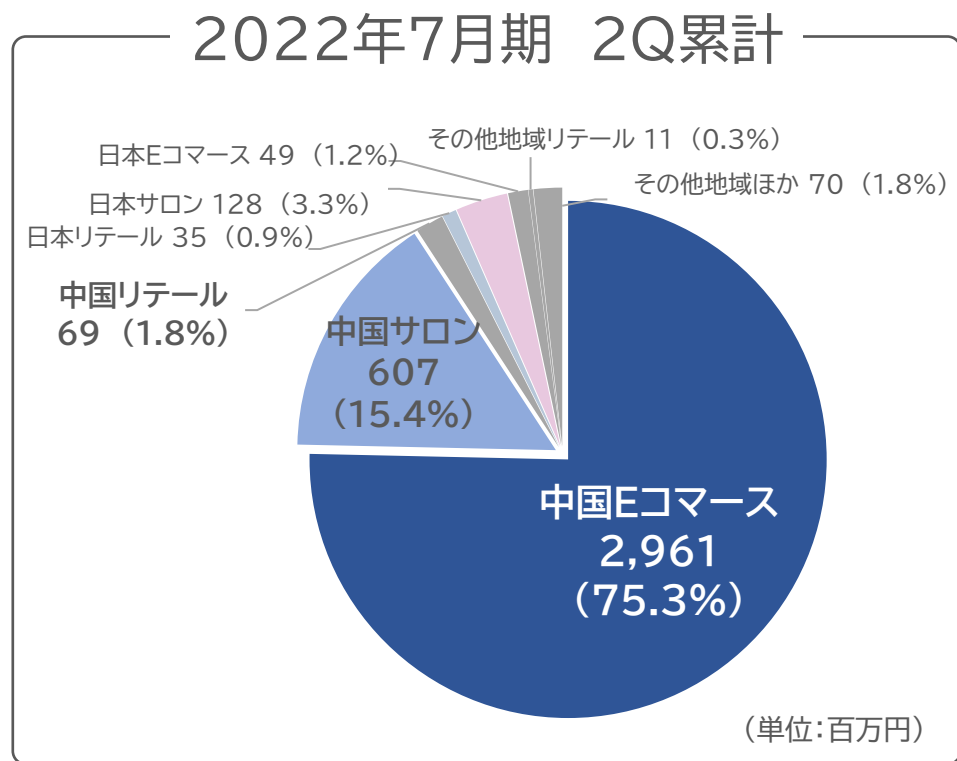
(単位:百万円)

	2022/7期 2Q累計	2023/7期 2Q累計	前期差	予算差
売上高	3,934	5,118	+1,184 (+30.1%)	+270 (+5.6%)
営業利益	813	923	+109 (+13.4%)	+286 (+45.0%)
営業利益率	20.7%	18.0%	-2.7pt	+4.9pt
経常利益	835	867	+32 (+3.9%)	+241 (+38.5%)
当期純利益	542	572	+29 (+5.4%)	+160 (+38.8%)

地域別・チャネル別 売上高 (2023年7月期 2Q累計)

中国売上は引き続き好調。
国内売上も好調。特にユイット社完全子会社化により、日本リテールが前期比約10倍。

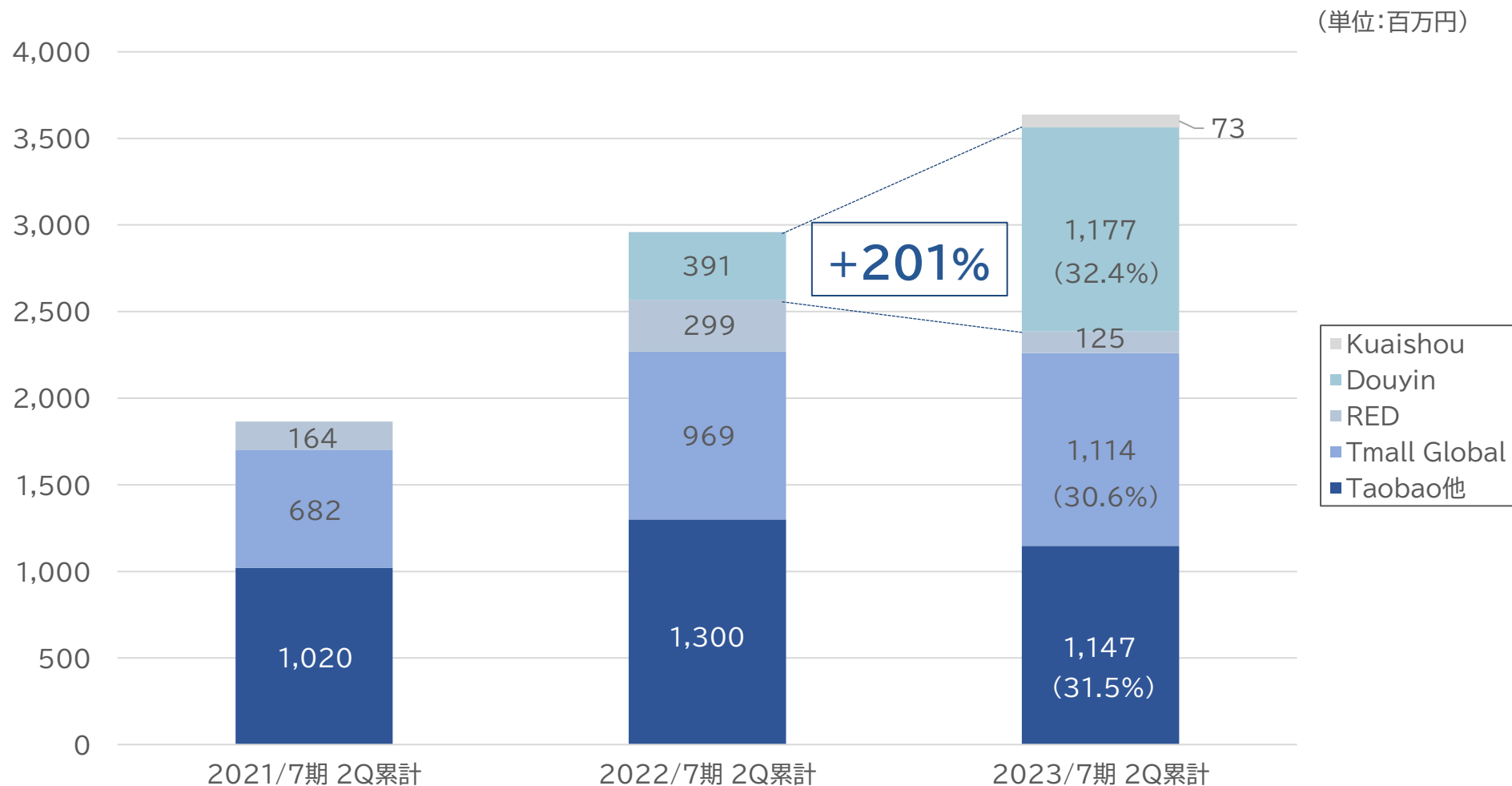
■ 中国売上高※ 45億円 (+22.8%) ■ 日本・その他地域売上高※ 6.5億円 (+120.3%)



※ 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 2Q累計)

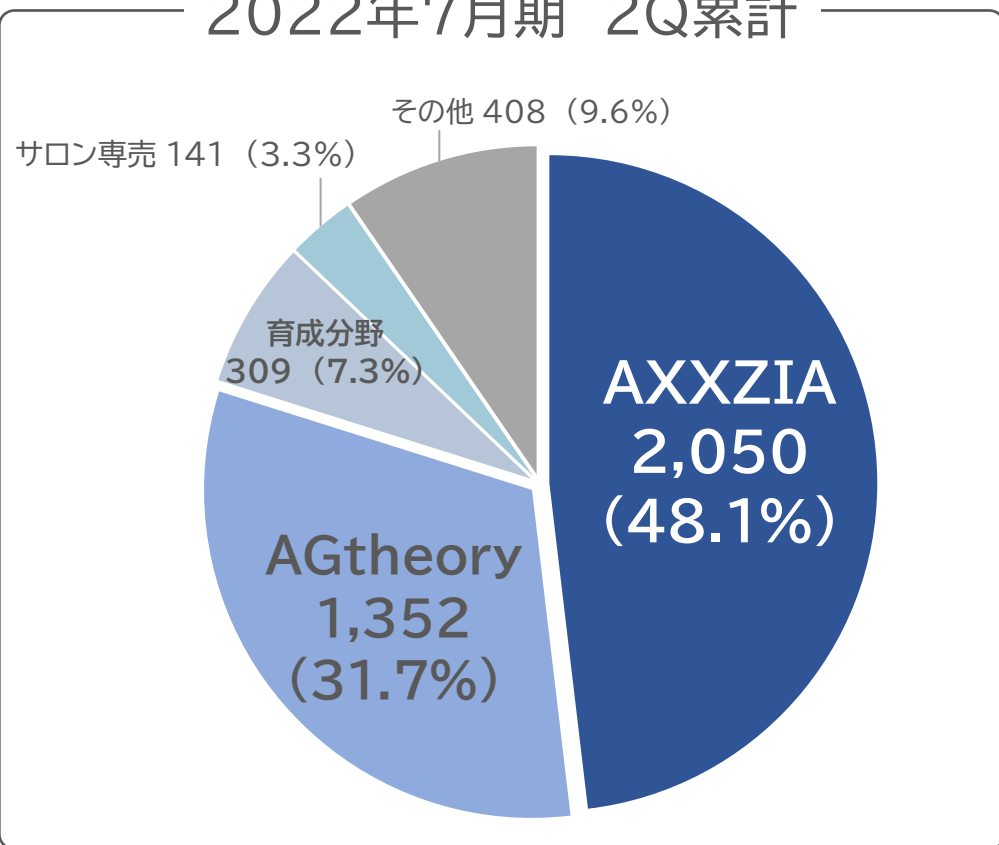
動画プラットフォームTikTokの中国本土版『Douyin』は前期比約3倍。
中国EC販売チャネルの多角化は着実に遂行。



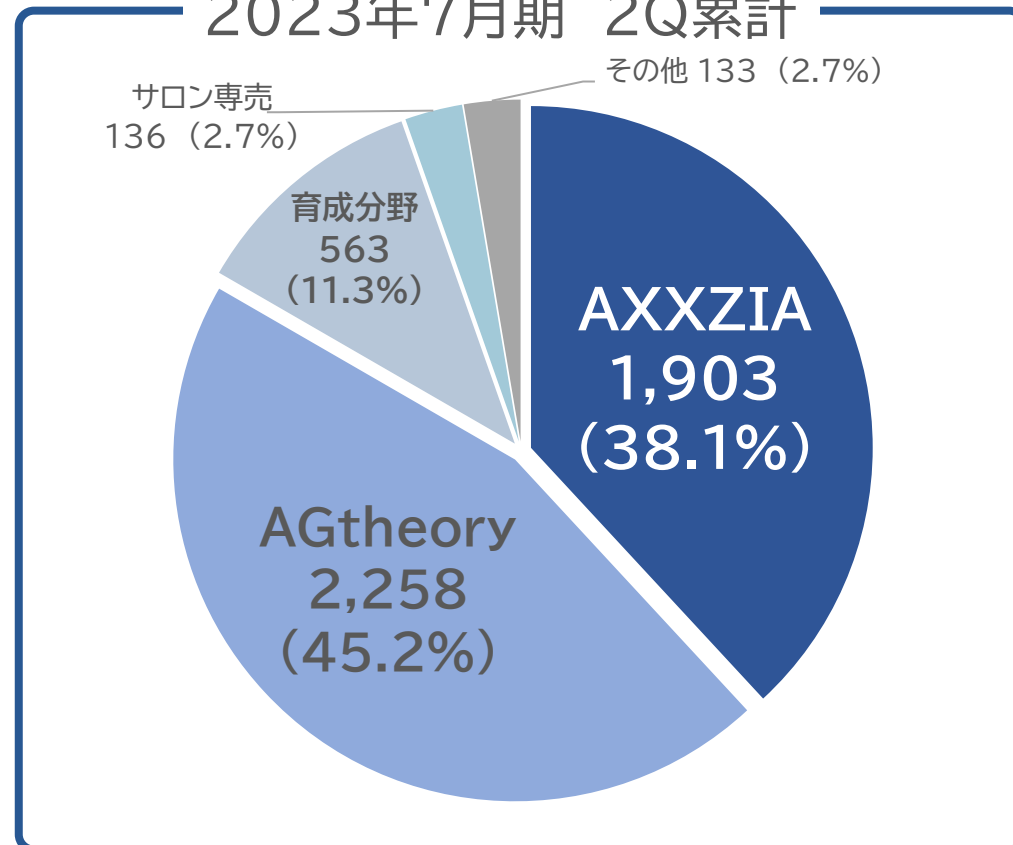
ブランド別 売上構成 (2023年7月期 2Q累計)

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。
 育成分野の構成比は初の10%超え。(11.3%)

2022年7月期 2Q累計



2023年7月期 2Q累計



※ 上記数値及び構成比は、当社単体出荷ベースより算出。

※ 育成分野には、美白サプリメント(ホワイトアミノズドリンク、ザホワイトドリンク)、サンスクリーン(UVヴェールEX、UVα)を位置付けている。

売上原価・販管費の状況 (2023年7月期 2Q累計)

予算に基づき先行的な広告投下を実施し、**売上・利益拡大**に寄与。

(営業利益 **9.2億円**(営業利益率 **18.0%**) 前期差 **+1.1億円**)

(単位:百万円)

	2022/7期 2Q累計		2023/7期 2Q累計		前年同期比	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	増減率
売上高	3,934	100.0%	5,118	100.0%	+1,184	-
売上原価	996	25.3%	1,175	23.0%	+178	-2.4pt
販売費及び一般管理費	2,123	54.0%	3,020	59.0%	+896	+5.0pt
(人件費)	387	9.9%	622	12.2%	+235	+2.3pt
(広告宣伝費)	744	18.9%	995	19.4%	+251	+0.5pt
(支払手数料)	614	15.6%	785	15.3%	+171	-0.3pt
営業利益	813	20.7%	923	18.0%	+109	-2.7pt

バランスシートの状況（2023年7月期 2Q）

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 2Q末	対前期末増減
	金額	金額	金額
流動資産	8,795	9,089	+293
(現預金)	6,389	6,679	+289
固定資産	1,257	1,266	+8
資産合計	10,053	10,355	+301
流動負債	1,243	1,012	-230
固定負債	414	367	-46
負債合計	1,657	1,380	-276
(有利子負債)	654	476	-177
純資産合計	8,396	8,974	+578
(利益剰余金)	4,142	4,714	+572
負債・純資産合計	10,053	10,355	+301

3. 2023年7月期2Qのトピックス

FY07/2023 Q2 Topics

A X X Z I A

【トピックス1】「AXXZIA 羽田エアポートガーデン店」オープン

AXXZIA

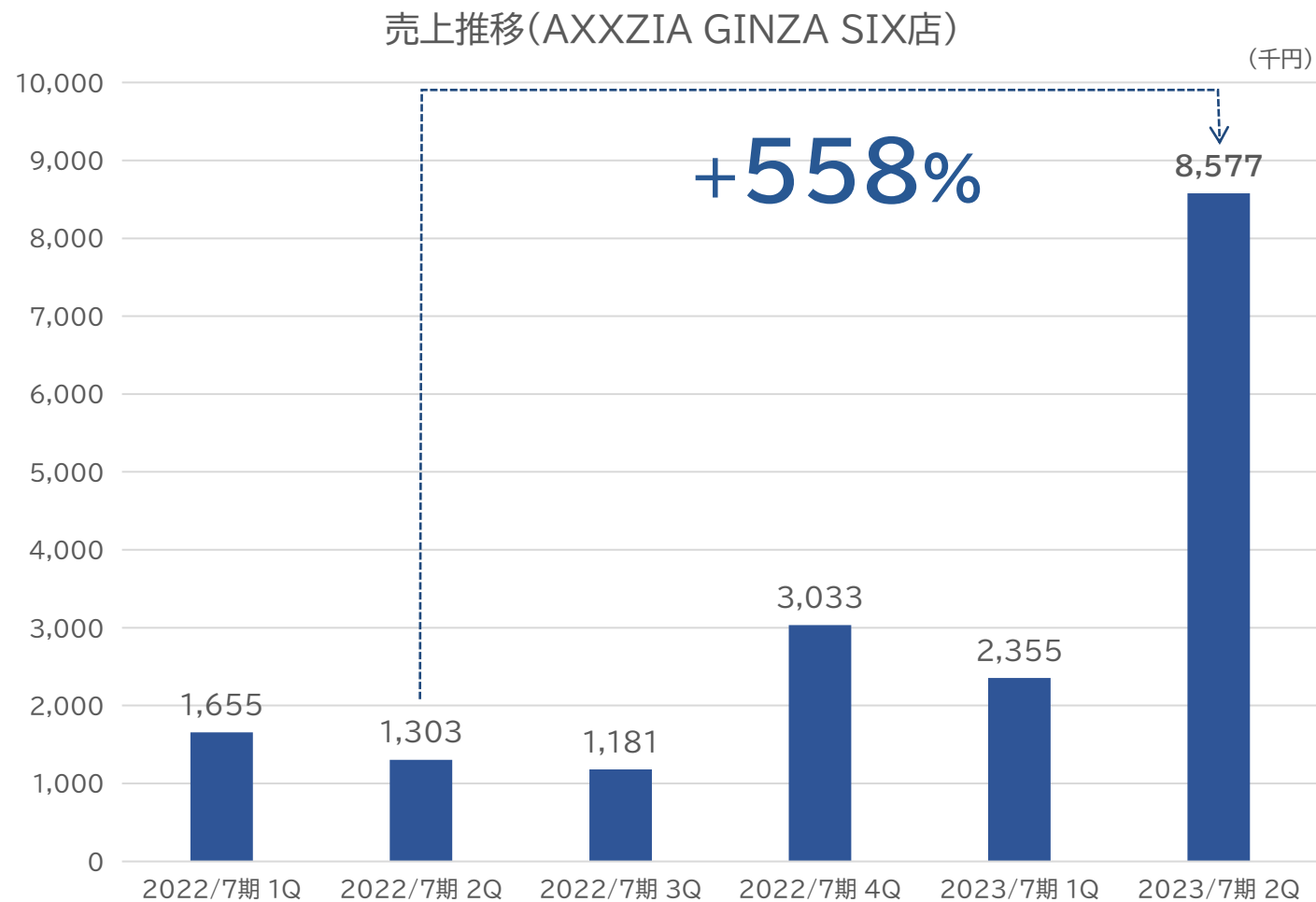
2023年1月31日、国内2店舗目となる直営店舗「AXXZIA 羽田エアポートガーデン※店」をオープン。



※羽田エアポートガーデンとは、羽田空港国際線ターミナル 2F 到着ロビー正面に直結する大規模複合施設のこと。

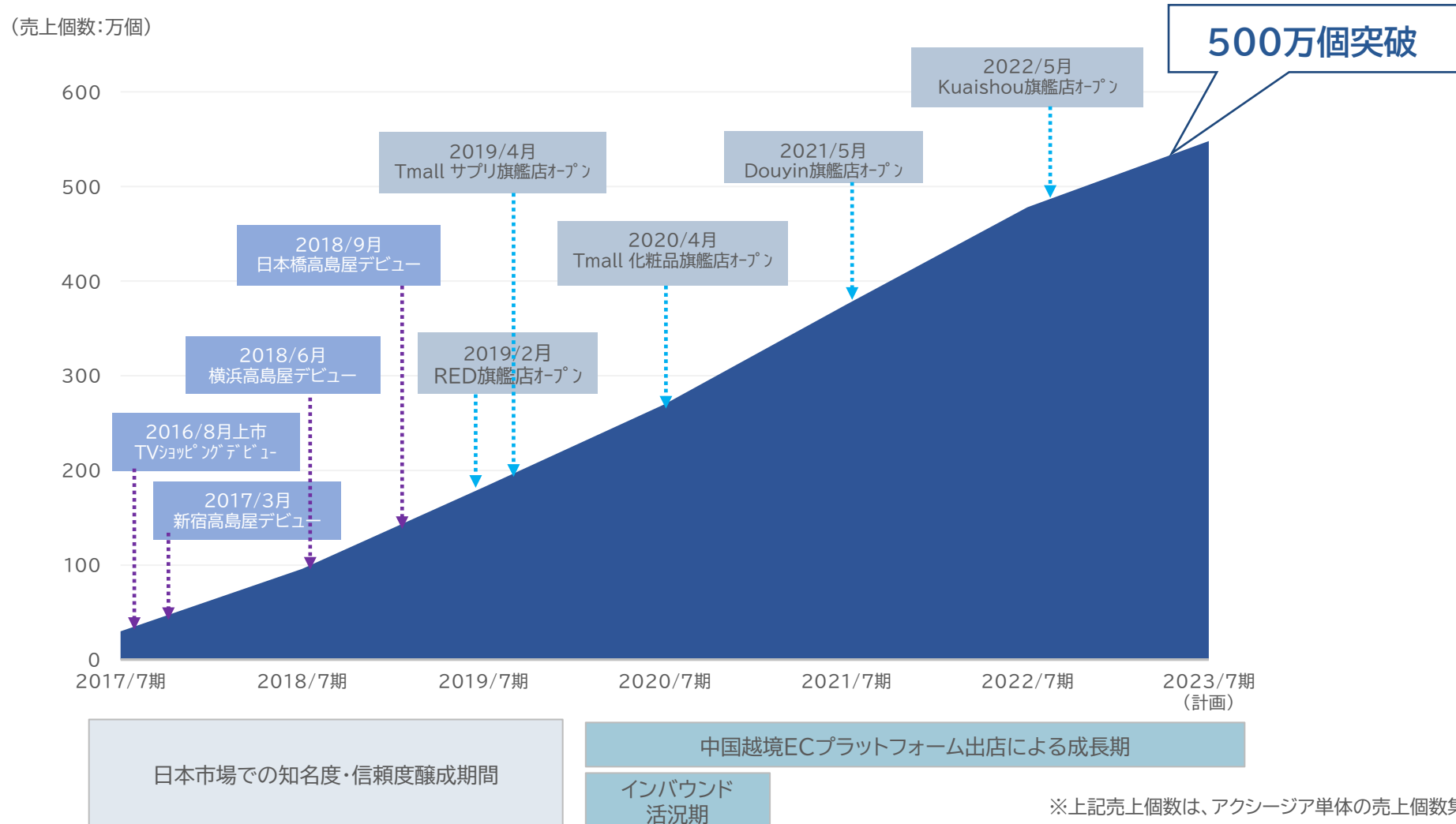
【トピックス2】インバウンド需要の取り込み

インバウンド需要にも回復の兆しが見え、GINZA SIXの売上が前年比約6倍。



【トピックス3】「エッセンスシート」シリーズ累計販売数500万個突破

「エッセンスシート」及び「エッセンスシート プレミアム」の累計販売数が**500万個**を突破。



【トピックス4】新製品上市

シートマスクである「トリートメントマスク[GK/MW/AG]」、
目もとケア製品「ルーティンケア エッセンス プレミアム」「ルーティンケア クリーム プレミアム」を上市。

アクシージア ビューティーフォース
「トリートメントマスク[GK/MW/AG]」



アクシージア ビューティーアイズ
「ルーティンケア クリーム プレミアム」

アクシージア ビューティーアイズ
「ルーティンケア エッセンス プレミアム」



4. 今後の取り組み

Future Initiatives

A X X Z I A

「AXXZIA 大丸心齋橋店」オープン

AXXZIA

2023年3月1日、国内3店舗目となる直営店舗「AXXZIA 大丸心齋橋店」をオープン。
関西エリアでは初の直営店。訪日観光客や関西エリアにおける新たなお客様との接点拡大。



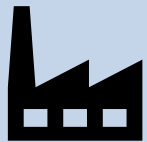
R&Dセンター及び前期に買収したユイト社の八ヶ岳工場を活用すべく、プロジェクト推進中。



R&D
センター

- **中国NMPA登録を前提とした処方開発**に本格的に着手。化粧品原料に係る中国規制強化へも対応しうる処方設計。2023年1月末現在、**14件の開発案件**が進行中。
- **オリジナル化粧品処方の研究**に着手予定。将来的に知財出願を志向。

試作合格判定後、ユイト八ヶ岳工場での量産化へ順次移行。



ユイト
八ヶ岳工場

- 2023年3月よりアクシージア製品(新製品)の**受託製造を開始**。シナジーの実現に向けて進行中。
- **最大8,000シート/時間のフェイスマスク充填**が可能な高速自動充填機を新規導入。試運転も終え、高速量産による**効率的なフェイスマスク製品の生産も可能に**。

プライム市場へ市場区分変更

2023年2月17日 東京証券取引所プライム市場へ上場市場区分変更。
国内外の知名度向上により更なる企業価値向上へ。

オファリング ストラクチャー	引受人の買取引受による売出し	2,650,000株
	オーバーアロットメントによる売出し	(上限)397,400株
	合計	(上限)3,047,400株
売出人及び 売出株式数	段 卓	1,000,000株
	段 暁維	1,000,000株
	武 君	500,000株
	段 世純	150,000株
主要日程	決議日:1月30日(月) 売出価格等決定日:2月7日(火) 受渡期日(プライム市場指定替え日):2月17日(金)	
売出しの目的	プライム市場の新規上場基準の一つである 「流通株式比率」の適合のため	

2023年2月17日、東京証券取引所にて。



株主還元の充実

株主の皆様への利益還元として、株主優待に加え、配当を実施することを決定。

株主還元の
基本方針

今後の成長投資は推進しつつ、
継続的かつ安定的な配当を行う。
配当性向は**毎期30%前後**を目安といたします。

2023年7月期
配当内容

1株当たり
年間配当金

14円

配当性向

30.9%

株主還元

株主優待
※2022/7期
より導入済

+

配当
※2023/7期
導入予定



5. Appendix

Appendix

A XXX 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 | 段 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】21億2,976万5千円(2023年1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
AXXZIA 羽田エアポートガーデン店
AXXZIA 大丸心齋橋店
- 【事業内容】化粧品企画、製造、販売、卸
- 【公開市場】東証プライム(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	Xiaozhi 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
2023年	2店舗目となる直営店舗「AXXZIA 羽田エアポートガーデン店」をオープン 東京証券取引所プライム市場へ上場市場区分変更 3店舗目となる直営店舗「AXXZIA 大丸心齋橋店」をオープン



エッセンスシートが引き続き牽引し、エッセンスシートシリーズの累計販売数が500万個を突破。

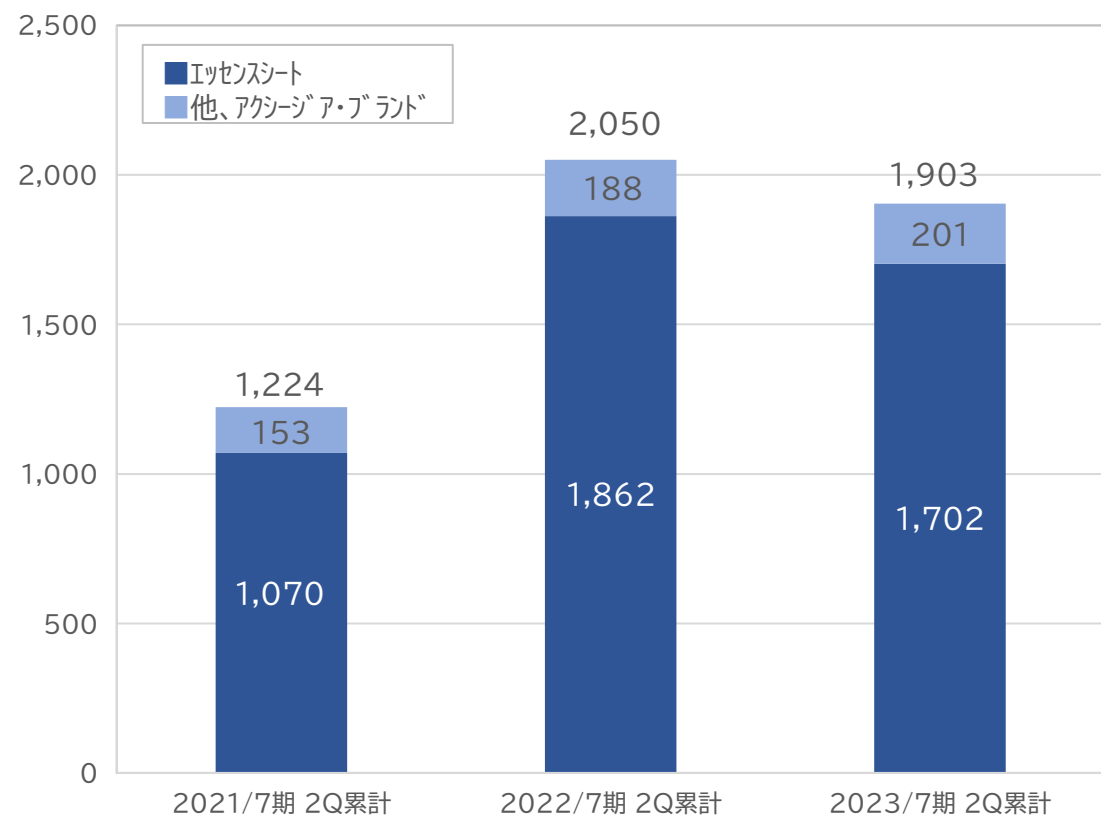
目もと製品を中心としたリテール向け主力ブランド



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 2Q累計)

「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。
ライブコマースが功を奏し売上拡大。(売上高 21億円)

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

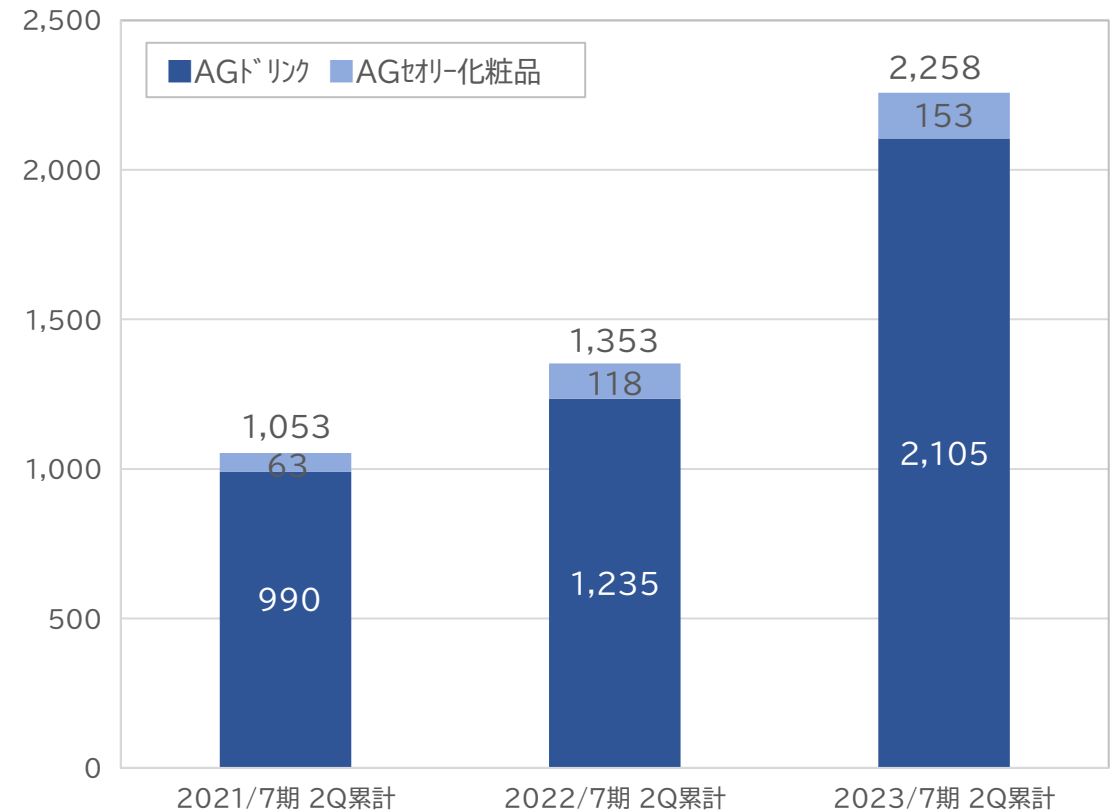


持続的成長への布石

- 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 2Q累計)

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 **4億円**)

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

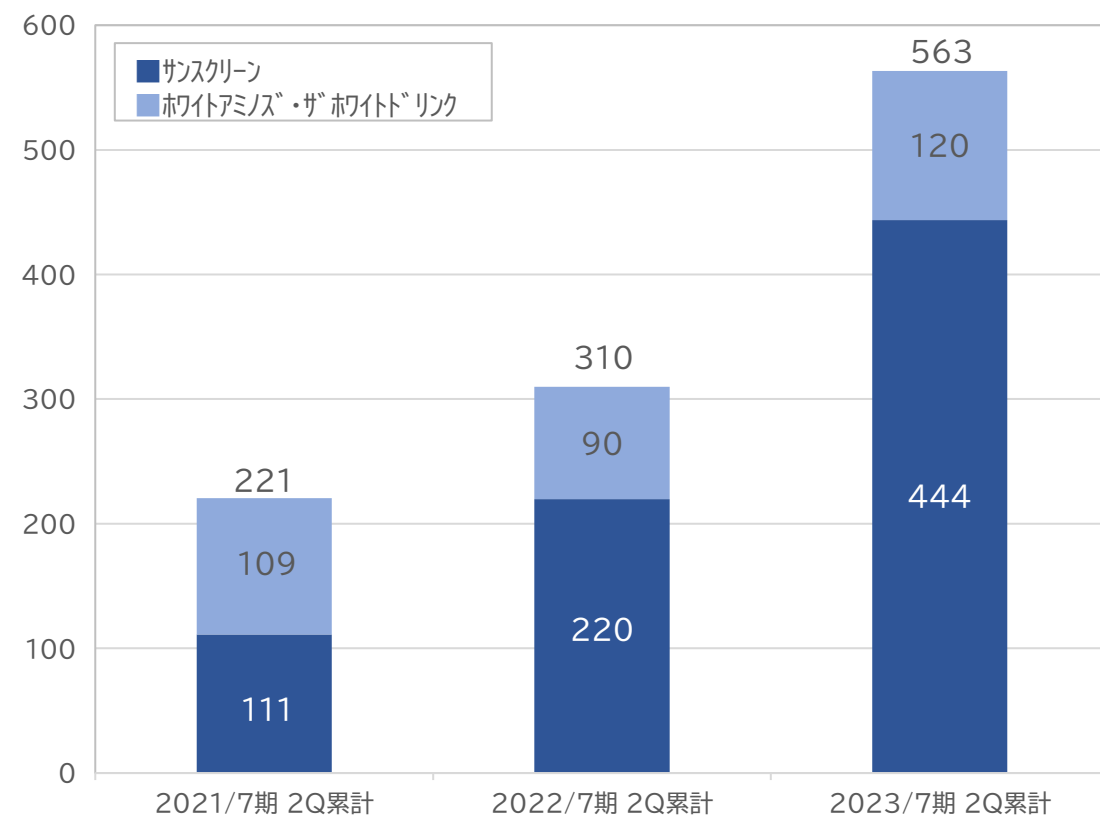


主力シリーズ化への布石

- 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 2Q累計)

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

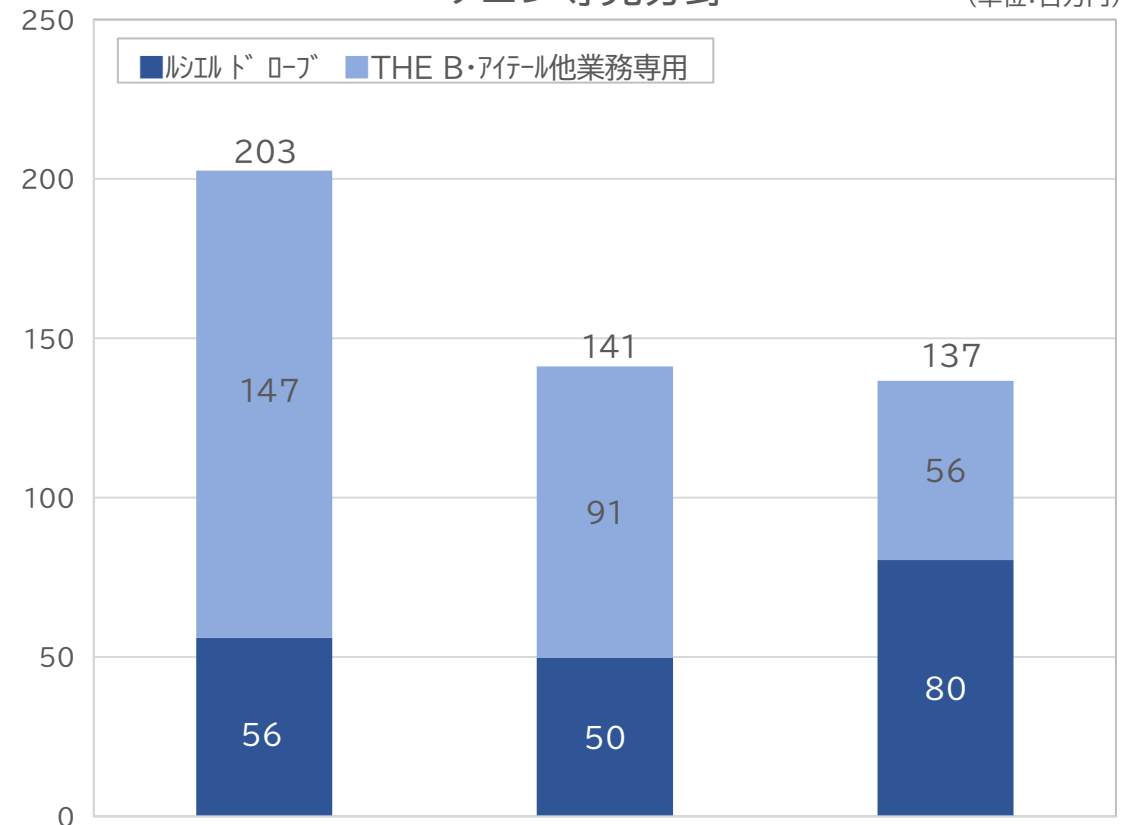


持続的成長への布石

- 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。
- 2022年10月、THE B MAISONよりスパークリングマスクを上市。

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。

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/>