



2024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

[東証プライム：4936]



AXZIA

◇ 目次

- 01 | エグゼクティブ・サマリー
- 02 | 業績ハイライト(2024年7月期1Q)
- 03 | 2024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

2024年
7月期1Q累計

■ 売上高 **27.3億円** (前年同期比 **+4.2%**)

■ 営業利益 **2.5億円** (前年同期比 **-34.3%**)

- 主戦場である中国市場は、処理水放出後、日本製品に対する買い控え問題が顕在化。このような事業環境の下、**+4.2%**の増収を達成
- 中国EC市場でシェアを拡大している**Douyin**に勝ち筋を見出し、積極的に広告投下。且つ、**W11にも広告投下**を行った結果、広告宣伝費が前期比 **+30.6%**と大きく拡大

トピックス

- Douyinにてメインで販売しているAGドリンクXの売上が大きく拡大 (前期比 **+54.3%**)
- 積極的な広告投下が奏功し、W11にて市場を上回るGMV成長率を記録 (前期比 **+7.8%**)
- アクシージアからのOEM受託により、**ユイト社黒字転換**

今後の
取り組み

- 中国現地企業と業務提携、**合併会社設立** (2023年11月)。中国エステサロン業界に本格参入
- **自己株式の取得と消却**を実施 (2023年12月)
- 株式会社エムアンドディの株式取得、**100%子会社化** (2024年2月予定)

2. 業績ハイライト(2024年7月期1Q)

Business Results: Highlights

A X X Z I A

売上は前期を上回るも、計画に沿って**広告宣伝費を積極的に投下**したことにより、利益は前期を下回る結果に。一方予算比で、売上は未達。為替等の影響により、**純利益は予算を大きくクリア**

(単位:百万円)

	2023/7期 1Q	2024/7期 1Q	前期差	予算差
売上高	2,619	2,730	+110 (+4.2%)	-161 (-5.6%)
営業利益	391	257	-134 (-34.3%)	-79 (-23.7%)
営業利益率	15.0%	9.4%	-5.5pt	-2.2pt
経常利益	475	381	-94 (-19.9%)	+73 (+23.9%)
当期純利益	320	261	-59 (-18.5%)	+47 (+21.9%)

従来通り、**下期偏重型**の業績予想。1QはW11プレセールの広告宣伝費がかかる一方、W11自体は2Qのため、1Qが最も売上及び営業利益の低い計画

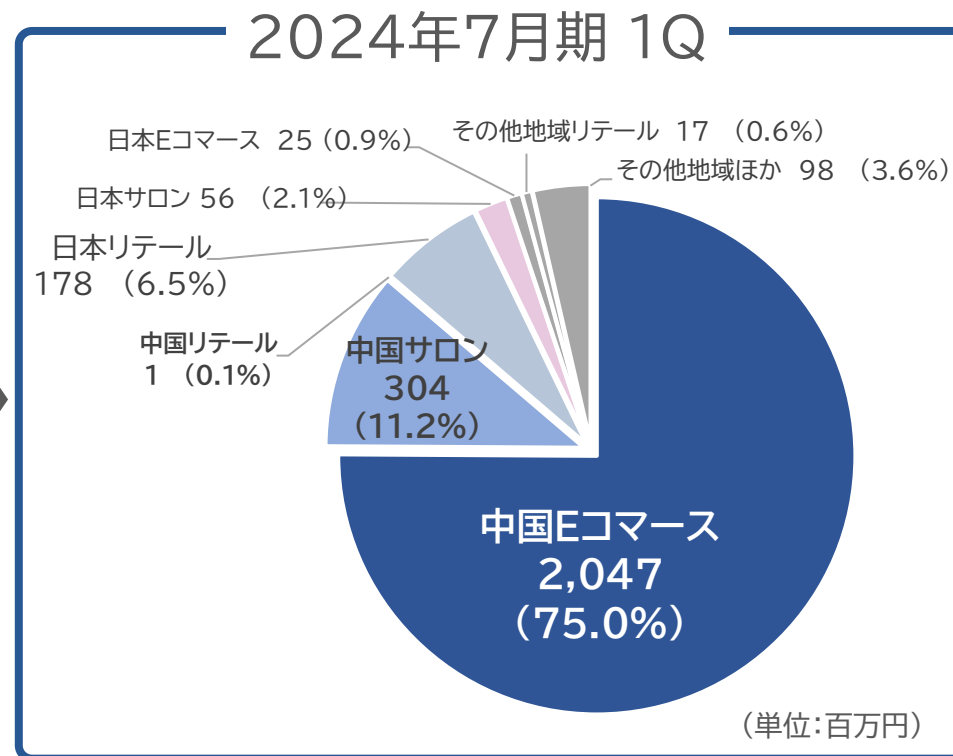
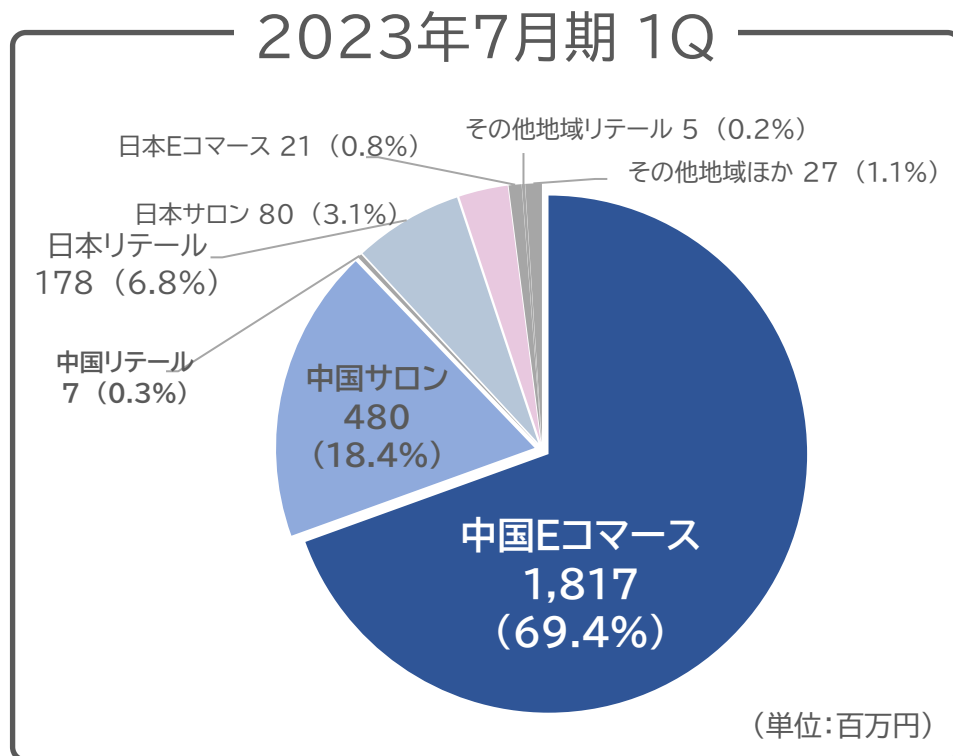
(単位:百万円)

	2024/7期				
	1Q予算	2Q予算	3Q予算	4Q予算	通期予算
売上高	2,891	3,144	3,164	3,799	13,000
通期比	22.2%	24.2%	24.3%	29.2%	100.0%
営業利益	337	585	586	890	2,400
通期比	14.1%	24.4%	24.5%	37.1%	100.0%
営業利益率	11.7%	18.6%	18.5%	23.4%	18.5%

地域別・チャネル別 売上高 (2024年7月期 1Q 連結)

一部製品で外部環境の影響を受けるも、主戦場の**中国EC**が牽引し中国売上全体で**+2.1%**の増収。
 その他地域については、**北米とシンガポール**が牽引し前期比**+249.8%**を記録

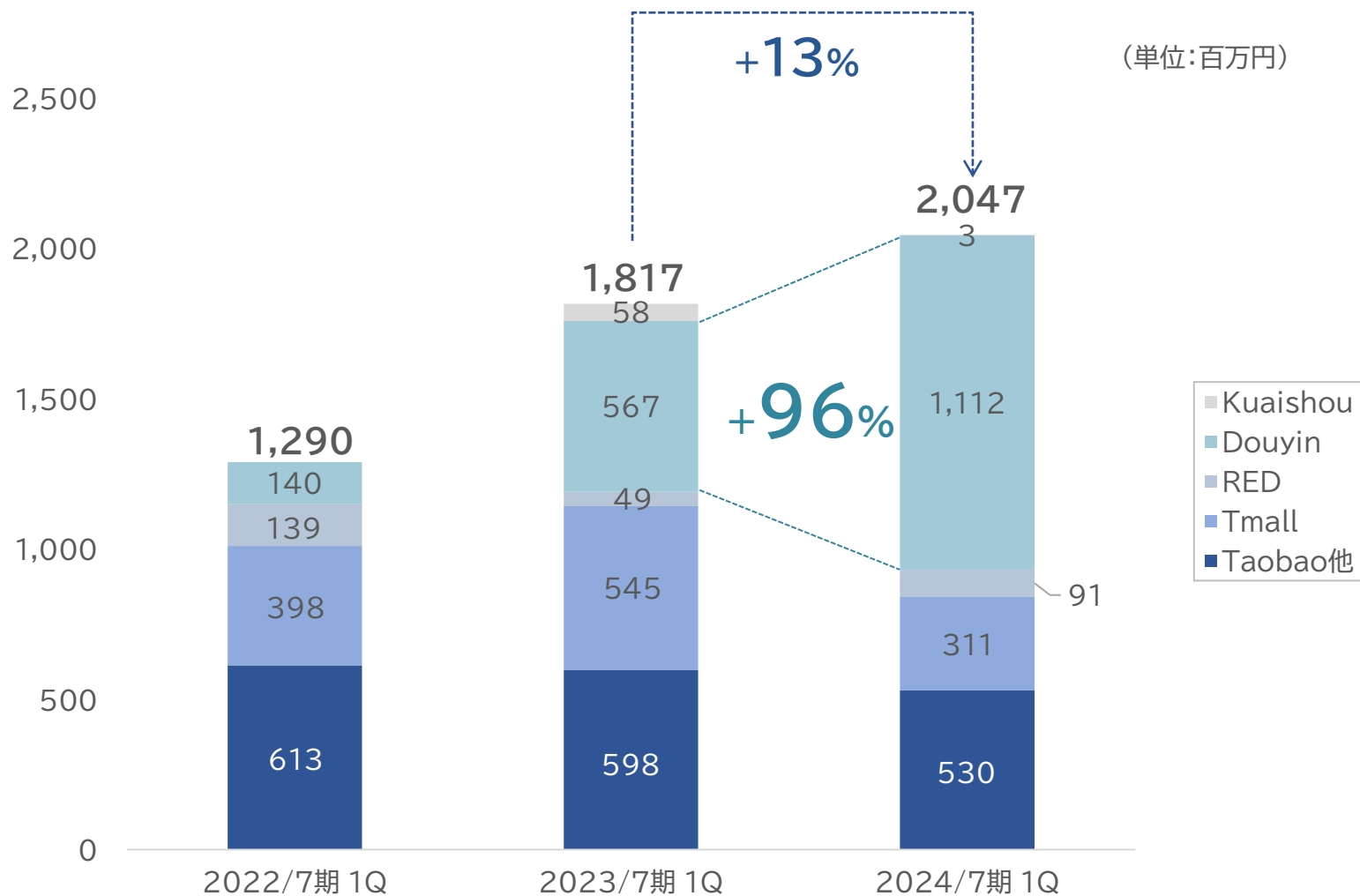
- 中国売上高※ **23億円** (構成比 88.0% → **86.2%**) 前期比 **+2.1%**
- 日本・その他地域売上高※ **3億円** (構成比 12.0% → **13.8%**) 前期比 **+19.8%**



※ 中国売上高および日本・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 (2024年7月期 1Q 連結)

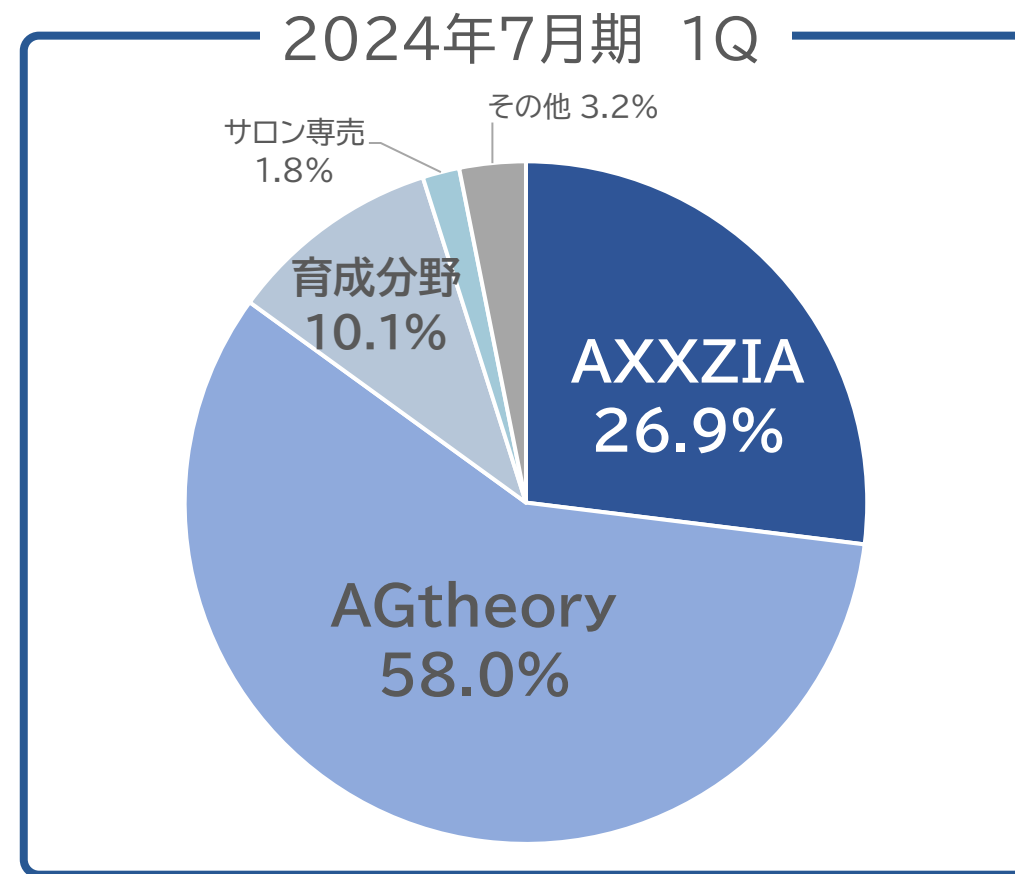
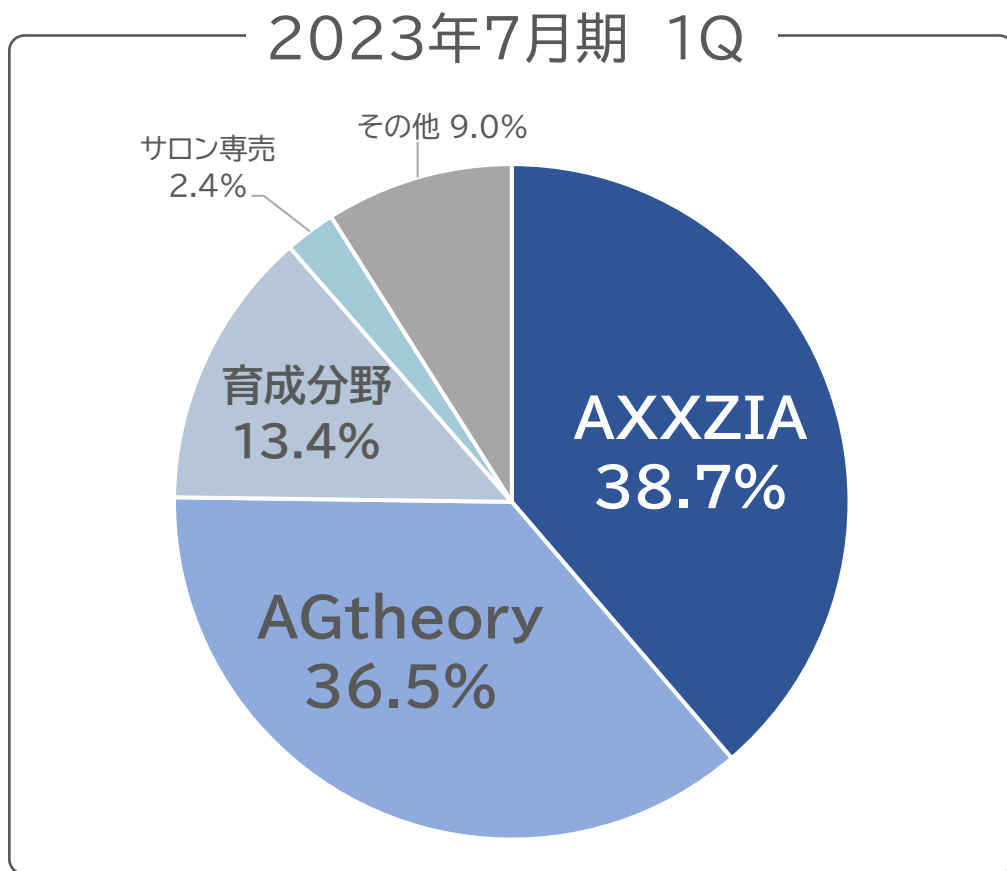
中国EC市場でシェアを拡大している「Douyin」に重きを置いて広告宣伝費を投下。結果、前期比 **約2倍**と大きく売上拡大し、中国EC売上全体を牽引



ブランド別 売上構成 (2024年7月期 1Q)

AXXZIA

前期上市の「AGドリンクX」が、外部環境に左右されず前期からの好調な売れ行きを継続。逆境にもかかわらず大きく売上拡大(前期比+54.3%)し、結果、AGtheoryの売上構成比が58%まで上昇



※ 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 (2024年7月期 1Q 連結)

原価率の低いEC売上の比率が拡大した結果、前期比**約4ポイント**もの**原価率低減**。
KOLによるライブ販売に充当予定であった広告宣伝費を、自社でのライブ販売やW11のための広告にアロケーションした結果、広告宣伝費は**計画通り**の水準で着地

(単位:百万円)

	2023/7期 1Q		2024/7期 1Q		増減率	
	金額	売上比	金額	売上比	前期比	予算比
売上高	2,619	100.0%	2,730	100.0%	+4.2%	-5.6%
売上原価	615	23.5%	537	19.7%	-12.6%	-2.4%
販売費及び一般管理費	1,612	61.5%	1,935	70.9%	+20.0%	-3.4%
(人件費)	318	12.2%	339	12.4%	+6.4%	-16.2%
(広告宣伝費)	582	22.2%	760	27.9%	+30.6%	+0.6%
(支払手数料)	384	14.7%	444	16.3%	+15.5%	+1.2%
営業利益	391	15.0%	257	9.4%	-34.3%	-23.7%

バランスシートの状況 (2024年7月期 1Q 連結)

利益剰余金を原資とし、**配当**を実施(**352百万円**)。自己資本比率は**84.3%**と、優良な財務体質を維持

(単位:百万円)

	2023年7月期末	2024年7月期 1Q末	対前期末増減
	金額	金額	金額
流動資産	9,150	9,003	-147
(現預金)	5,787	5,602	-185
固定資産	1,550	1,515	-34
資産合計	10,701	10,519	-181
流動負債	1,363	1,351	-11
固定負債	436	302	-134
負債合計	1,799	1,653	-146
(有利子負債)	632	562	-69
純資産合計	8,901	8,866	-35
(利益剰余金)	5,473	5,383	-90
(自己株式)	-891	-891	-
負債・純資産合計	10,701	10,519	-181

3. 2024年7月期1Qのトピックス

FY07/2024 Q1 Topics

A X X Z I A

【トピックス1】主力製品リニューアル

主力製品を初リニューアル。「エッセンスシート プラス」、「エッセンスシート プレミアム プラス」上市



<参考> 主力製品リニューアルにあたり実施した広告企画

AXZIA

主力製品リニューアルにあたり、中国を中心に世界各地でキャンペーンを実施



計7ヶ国17都市(中国、日本、アメリカ、シンガポール等)でアクシージア製品を撮影し、RED、Douyin等のSNSに写真を投稿すると抽選でアクシージア製品が当たるキャンペーンを実施



ホテル「リージェント上海」と
コラボレーションスイートルームを提供



ホテル「インターコンチネンタル ワン サウザンド
アイランド レイク リゾート」内のサロンにて、
リニューアル製品を使用したスキンケアメニュー
を提供

【トピックス2】アンバサダー起用

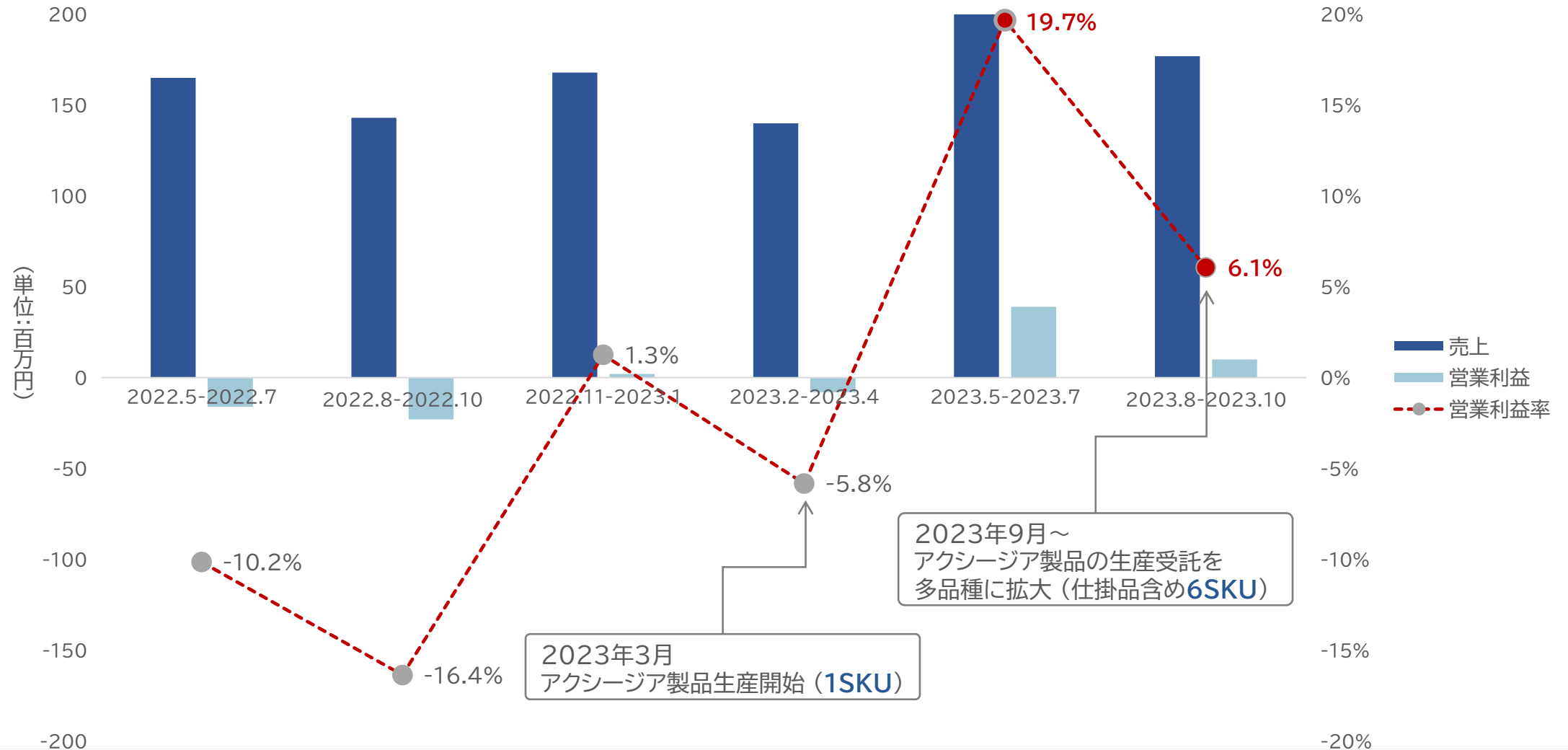
2023年10月 中国国内におけるブランドアンバサダーとして、于文文(Kelly Yu)さん※を起用。
処理水問題により日本製品のPR露出を控えていた中国著名人等が復帰傾向となり起用再開に目途



※ 中国国内で国民的人気を誇る俳優・歌手。アンバサダー期間は2023年10月15日～2024年1月14日

【トピックス3】ユイト社 黒字転換

2022年4月の株式取得後、約1年でユイト社の黒字転換に成功。2023年5月から連続半年間、黒字継続中。PMIが完了し、2023年3月よりアクシージア製品の生産受託(シナジー創出)開始



4. 今後の取り組み

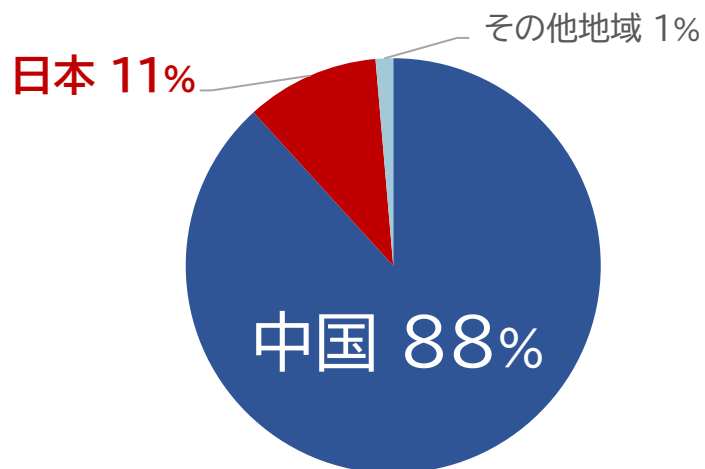
Future Initiatives

A X X Z I A

日本売上の増強及び日本国内EC基盤の獲得を主な目的として、
2023年11月、株式会社エムアンドディの全株式を取得する旨を決議

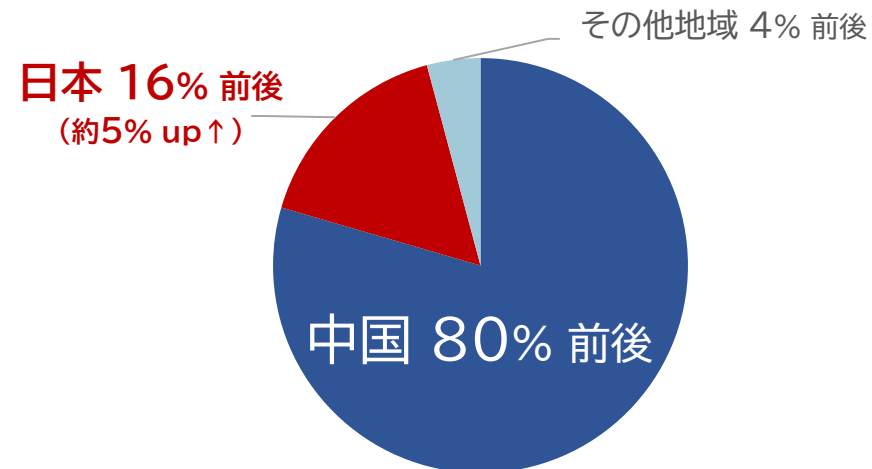
現状の経営課題

- 売上ポートフォリオの偏り
(中国売上が約9割)
- 日本におけるアクシージアグループの認知度不足



本件の狙い

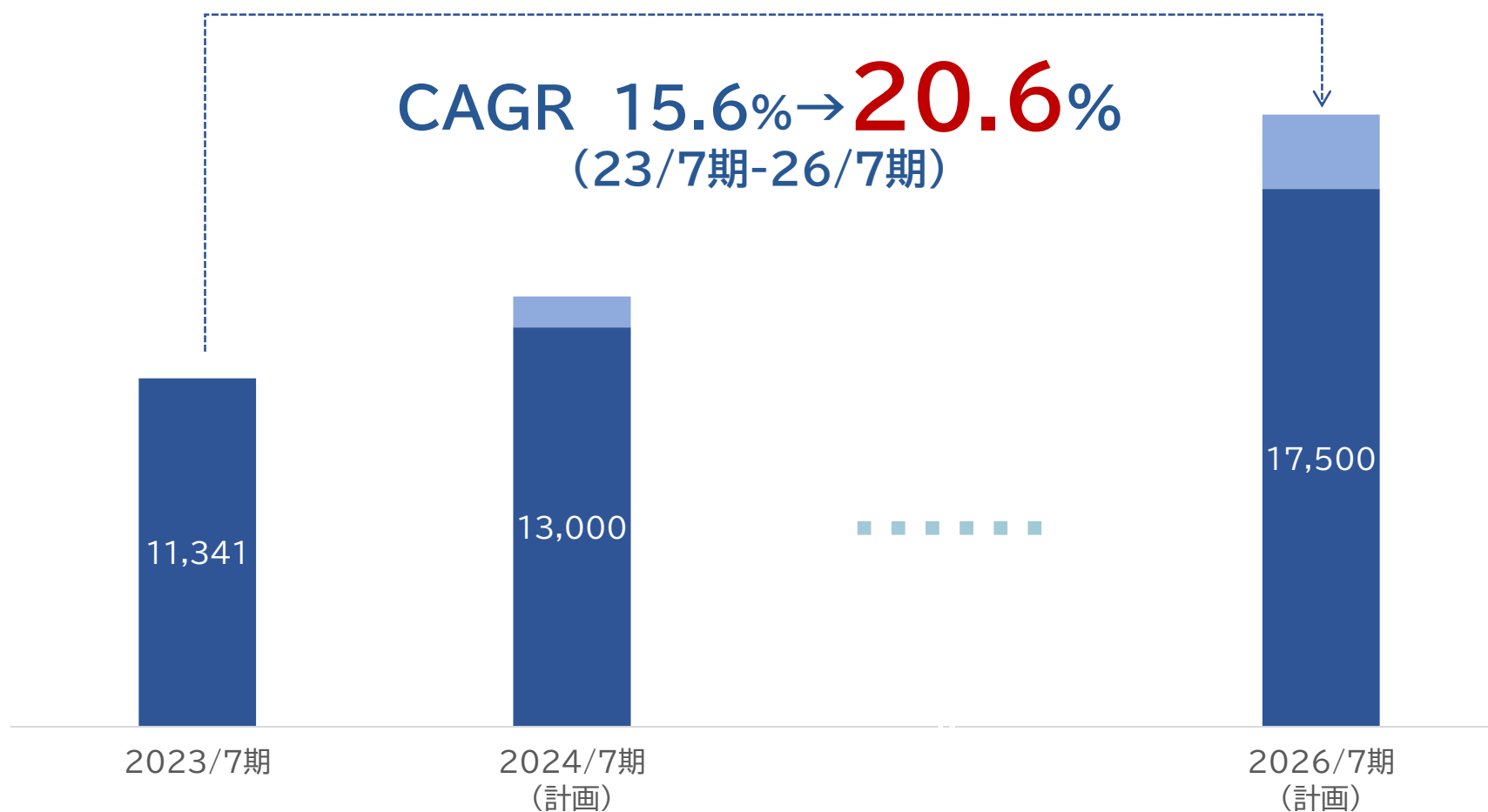
- 日本売上の増強、国内ECビジネスの強化
- 売上ポートフォリオの改善、カントリーリスクの低減
- 国内EC基盤獲得による新規顧客取込、認知度向上



【M&A】本株式取得の意義

中期経営計画値を上回る**高成長**の実現を狙う

アクシージアグループ連結売上高 (単位:百万円)

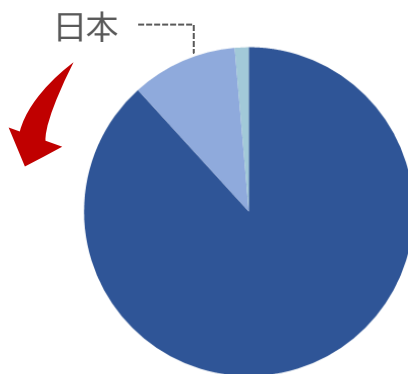


日本国内のEC基盤を獲得することで、アクシージアグループ全体の国内ECビジネス拡大を加速。
また、会社全体の売上ポートフォリオ偏りの改善、カントリーリスクの低減

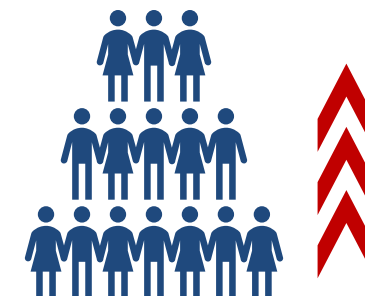
① 日本ECビジネスの強化



② 売上ポートフォリオの改善



③ 新規顧客の獲得・認知度向上



約1兆円規模※の日本国内化粧品・医薬品EC市場へ取り組み本格化

※引用：経済産業省 商務情報政策局 情報経済課『令和4年度 電子商取引に関する市場調査 報告書』

株式取得後1年間は、当社の財務的支援等による**収益性改善**。2年目以降は、グループのシナジー追求のためビジネスモデルを変革し、アクシージアの**日本国内ECビジネスの基盤**として育成



Phase 1 (2024.2~2025.2)

収益性改善フェーズ

- ・ トップラインの拡大及び仕入原価・販管費低減による収益性向上、営業損益の改善
- ・ 当社の潤沢な資金を活用した財務的支援
- ・ 扱い品目の選別・追加を含む、Phase 2への移行準備

Phase 2 (2025.3~2027.2)

シナジー追求フェーズ

- ・ リテール向けプライベートブランド事業の立上げ
- ・ 「Blanc Lapin(ブラン ラパン)」における、アクシージア製品やユイット社製品の販売

中長期目線でグループシナジー創出。
アクシージアグループにおける日本国内ECビジネスの基盤として育成

【合併会社】「Shanghai Sakura Beauty Technology Co., Ltd.」設立

A X Z I A

2023年11月 上海子会社にて、上海茉洱文化传播有限公司と業務提携契約を締結し、持分法適用となる合併会社「**Shanghai Sakura Beauty Technology Co., Ltd.**」設立。現地の有力なパートナーと組むことで、**中国エステサロン業界**に本格参入

合併会社概要

名称	Shanghai Sakura Beauty Technology Co., Ltd.
所在地	中華人民共和国 上海市
代表者	楊 錦龍
事業内容	エステサロンの経営、フランチャイズ展開
資本金	500万元
設立年月	2023年11月
決算期	12月末
出資比率	上海茉洱文化传播有限公司 60%、 Xiaozhi Cosmetic (Shanghai) Inc. 40%

合併相手先の概要

名称	上海茉洱文化传播有限公司
所在地	中華人民共和国 上海市
代表者	王 尧荣
事業内容	エステ事業に係る研修・教育、 フランチャイズ起業支援、化粧品代理販売
資本金	100万元
設立年月	2018年9月
決算期	12月末
出資比率	王 尧荣 80%、楊 錦龍 20%

【合併会社】中長期展開目標

中長期的に、直営店**10店舗**、フランチャイズ店舗**200店舗**への拡大を目指す

2023年11月

合併会社「Shanghai Sakura Beauty Technology Co., Ltd.」設立

2024年 目標

- ・直営店**3店舗** 出店
- ・フランチャイズ店舗**20～30店舗** 出店

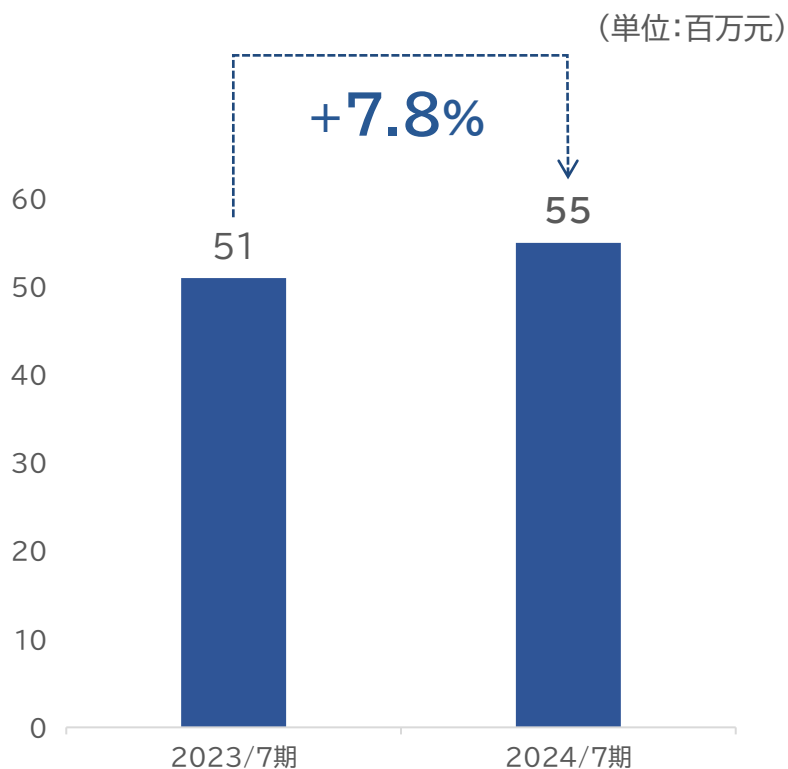
2025～2027年 目標

- ・直営店**10店舗** 出店
- ・フランチャイズ店舗**200店舗** 出店

【中国イベント】「W11」の成果

中国3大ECイベントの一つ「W11」にて、**過去最高**のGMV(流通取引総額)を記録。
イベント全体の成長率を上回り、前年比**+7.8%**を達成

2024/7期 成果 (GMV)



成長率比較 (前年比)

イベント全体*	当社
+2.1%	+7.8%

※引用:星图数据(SYNTUN)『2023年双十一 全网销售和据解读报告』

集計方法

集計期間	:2023年10月20日~11月11日
集計プラットフォーム	:当社の越境EC旗艦店 (Douyin、Kuaishou、RED、Tmall)

※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

【株主還元】自己株式の取得と消却

A X X Z I A

株主の皆さまへの一層の利益還元を目的として、**自己株式の取得と消却**を行う旨を決議

自己株式の取得

株式の種類	当社普通株式
株式の総数	75万株（上限）
株式の取得価額の総額	11億円（上限）
取得期間	2023年12月18日～2024年3月29日
取得方法	東京証券取引所における市場買付

自己株式の消却

株式の種類	当社普通株式
株式の数	75万株 (2023年4～6月に取得し金庫株とした 全株式からの消却を予定)
消却予定日	2023年12月25日

当初計画時 予想EPS
65.05円

⇒
約2円 up ↑

自己株式消却後 予想EPS※
67.05円

※ストックオプション行使分は織り込んでおりません



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
- 社外取締役 伊藤 潤一
- 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 】 2,153百万円 (2023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
- 【 直 営 店 】 AXXZIA GINZA SIX店
AXXZIA 羽田エアポートガーデン店
AXXZIA 大丸心齋橋店、AXXZIA 大丸心齋橋南館店
AXXZIA 京王百貨店 新宿店 (2023年11月OPEN)
- 【 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

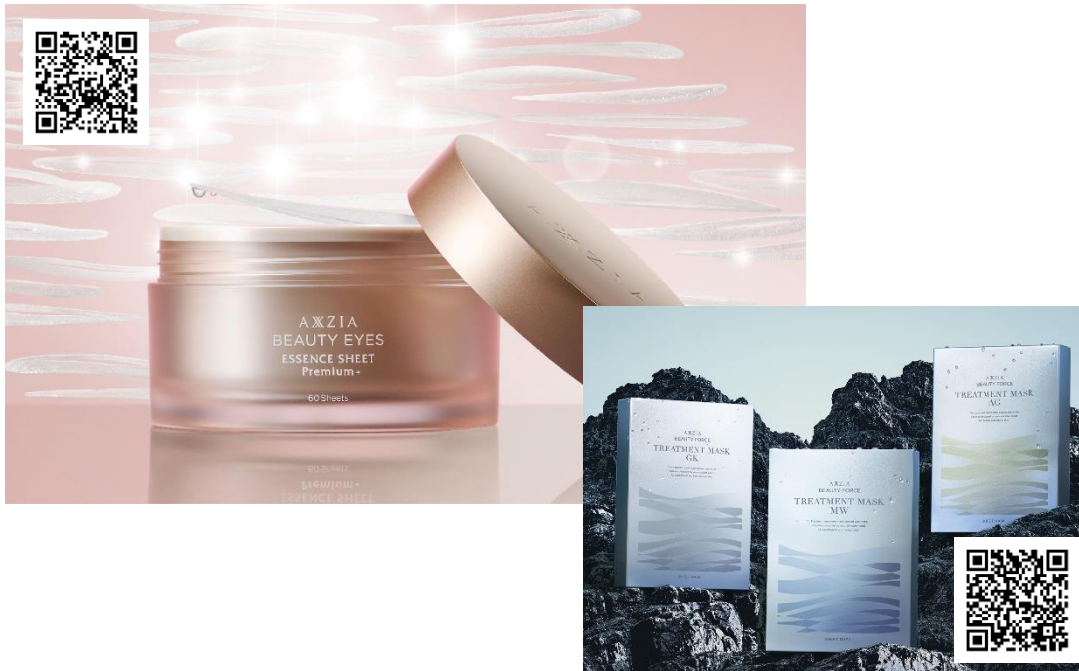
- Xiaozi Cosmetic (Shanghai) Inc.
- AXXZIA (HongKong) International Limited
- 株式会社ユイット・ラボラトリーズ
- 株式会社アクシージアバリュークリエイター
- AXXZIA Cosmetic Singapore Pte. Ltd.

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 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 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	東京証券取引所グロース市場からプライム市場へ上場市場区分変更 株式会社アクシージアバリュークリエイターを連結子会社(100%)として設立 AXXZIA Cosmetic Singapore Pte. Ltd.を連結子会社(100%)として設立

【主カブランド1】 AXXZIA(アクシージア) (2024年7月期 1Q)

AXXZIA

エッセンスシートは、処理水放出による影響を受け減少。一方で、ヒット製品化を目指しているフェイスマスクが牽引し、その他アクシージアブランド製品は全体で増収（前期比 +20.1%）



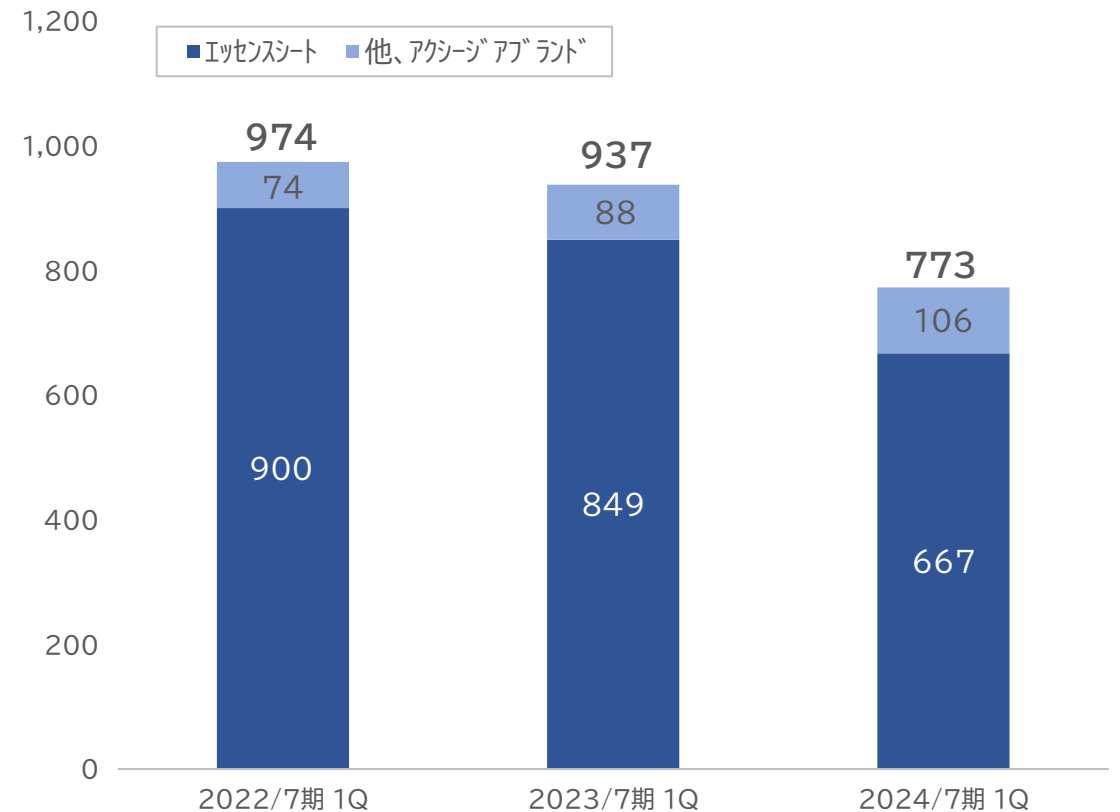
↑「トリートメントマスク [GK/MW/AG]」

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
- 2023年5月「アクシージア ビューティーフォース」の基礎スキンケアラインをフルリニューアル
- 2023年9月 目もとシートを初リニューアル
「エッセンスシート プラス」「エッセンスシート プレミアム プラス」として上市

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

【主カブランド2】AGtheory(エイジーセオリー) (2024年7月期 1Q)

AXZIA

2023年4月に行ったりリニューアルが功を奏し、AGドリンクが大きく売上拡大 (前期比 +54.3%)

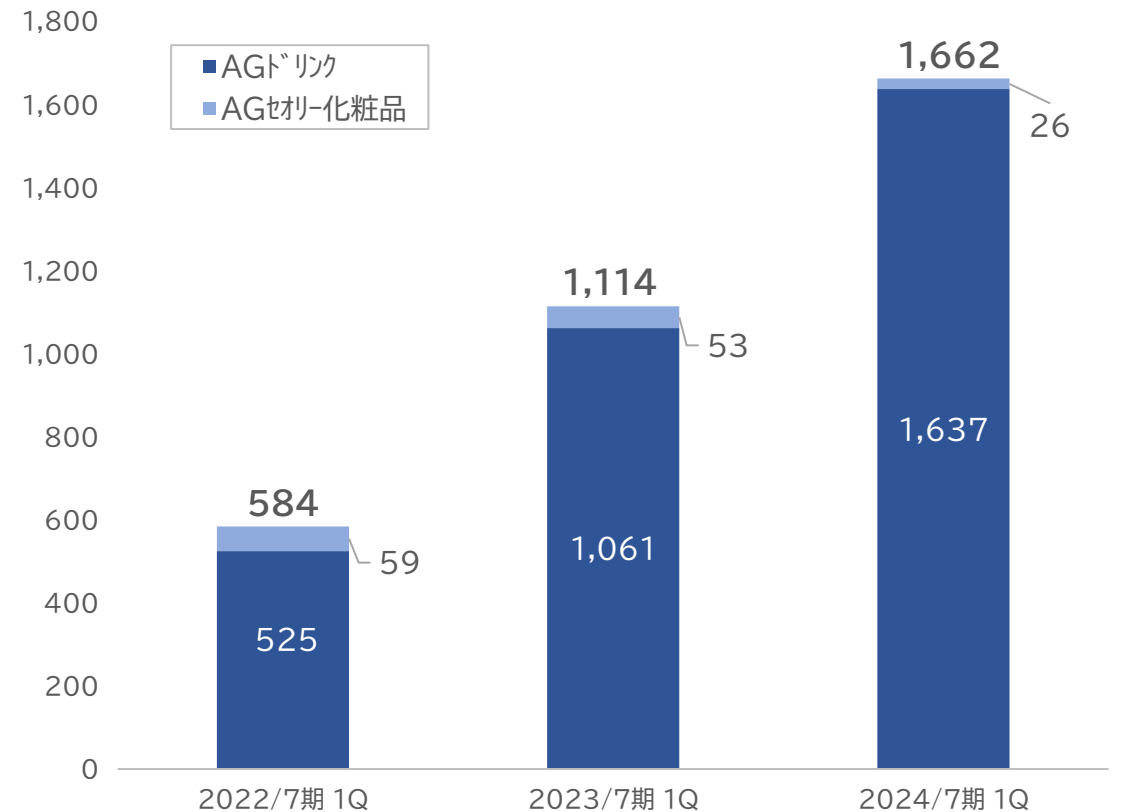


持続的成長への布石

- 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
- 2023年4月 AGドリンクを「AGドリンクX」としてリニューアル、先行販売時点で既に好調な売上を記録

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)】ザ ホワイト ドリンク / UVα (2024年7月期 1Q)

処理水放出に伴う影響を受けるも、美白訴求製品は前期と同等の売上を達成

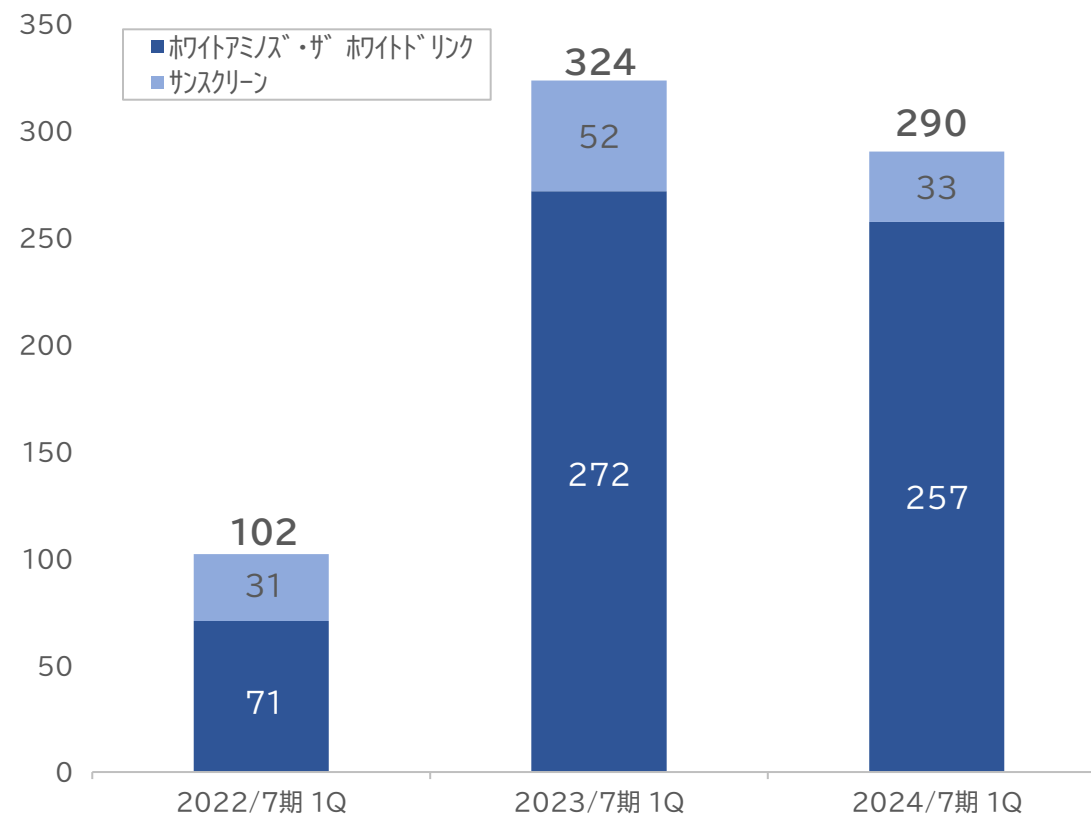


主力シリーズ化への布石

- アクシージア初の美白訴求の化粧品シリーズ上市
- UVαにおいて当社初のNMPA特殊化粧品登録が完了、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
- ザ ホワイト ドリンクが当社初の機能性表示食品として販売可能に

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

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ブランド『ザ ビー』等を展開

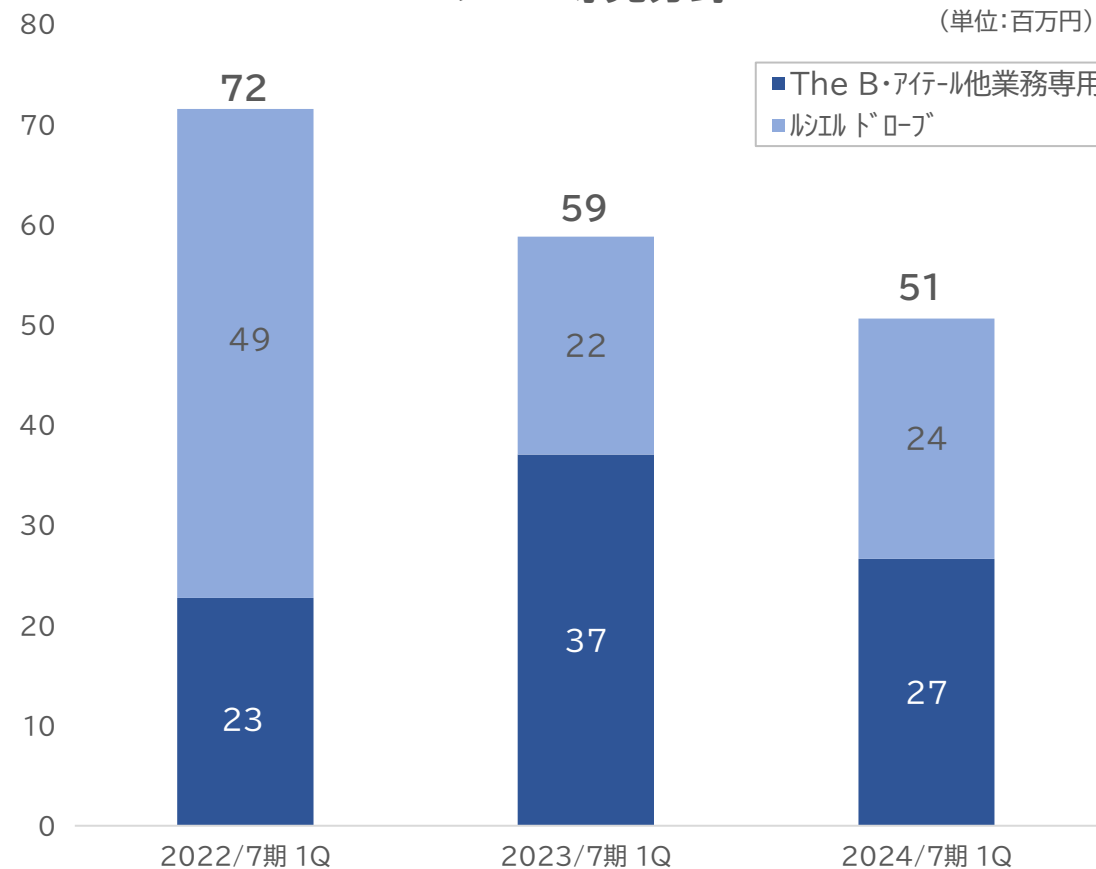


持続的成長への布石

- 2021年3月、プレミアム版新スキンケアブランド ザ ビーを上市、スペシャルケアに応じた化粧品の開発・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、ザ ビー メゾン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

【M&A】株式会社エムアンドディ 株式取得概要

AXXZIA

対象会社は、1993年創業来、福岡県福岡市に地盤を置き輸入化粧品を販売。
売上高のうち、**8割はEC販売**。ECショップ「Blanc Lapin(ブラン ラパン)」を運営

対象会社概要

名称	株式会社エムアンドディ
所在地	福岡県福岡市南区塩原1-28-24
創業	1993年6月
資本金	3,000万円
売上推移	2021年2月期 3,087 百万円
	2022年2月期 3,010 百万円
	2023年2月期 2,435 百万円
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ 輸入化粧品の販売・卸 (EC販売80%、ドラッグストア等への卸売販売20%)・ ECショップ 「Blanc Lapin(ブラン ラパン)」の運営

株式取得概要

株式取得 実行日	2024年2月1日(予定)
取得コスト	2,800万円(概算)
取得資金の 調達方法	手元現預金
業績への影響	2024年7月期への影響は軽微と見込む

アクシージア

2011年12月 設立

- ・ 日本EC
- ・ 中国越境EC
- ・ 日本サロン
- ・ 中国リテール
- ・ 日本リテール

Xiaozi Cosmetic
(Shanghai) Inc.

A X X Z I A
(Hong Kong)
International
Ltd.

株式会社
ユイット・
ラボラトリーズ

株式会社
アクシージア
バリュークリエイター

株式会社
エムアンドディ

A X X Z I A
Cosmetic
Singapore
Pte. Ltd.

2018年4月 設立
・ 中国ローカルEC
・ 中国サロン

2018年5月 設立
・ 中国リテール

2022年4月 子会社化
・ 日本リテール
・ OEM受託
(化粧品、医薬部外品)

2023年6月 設立
・ 日本EC運営支援
・ SNSマーケティング

2024年2月 子会社化
(予定)
・ 日本EC
(他社化粧品販売)
・ 日本リテール
(他社化粧品販売)

2023年9月 設立
・ シンガポールEC

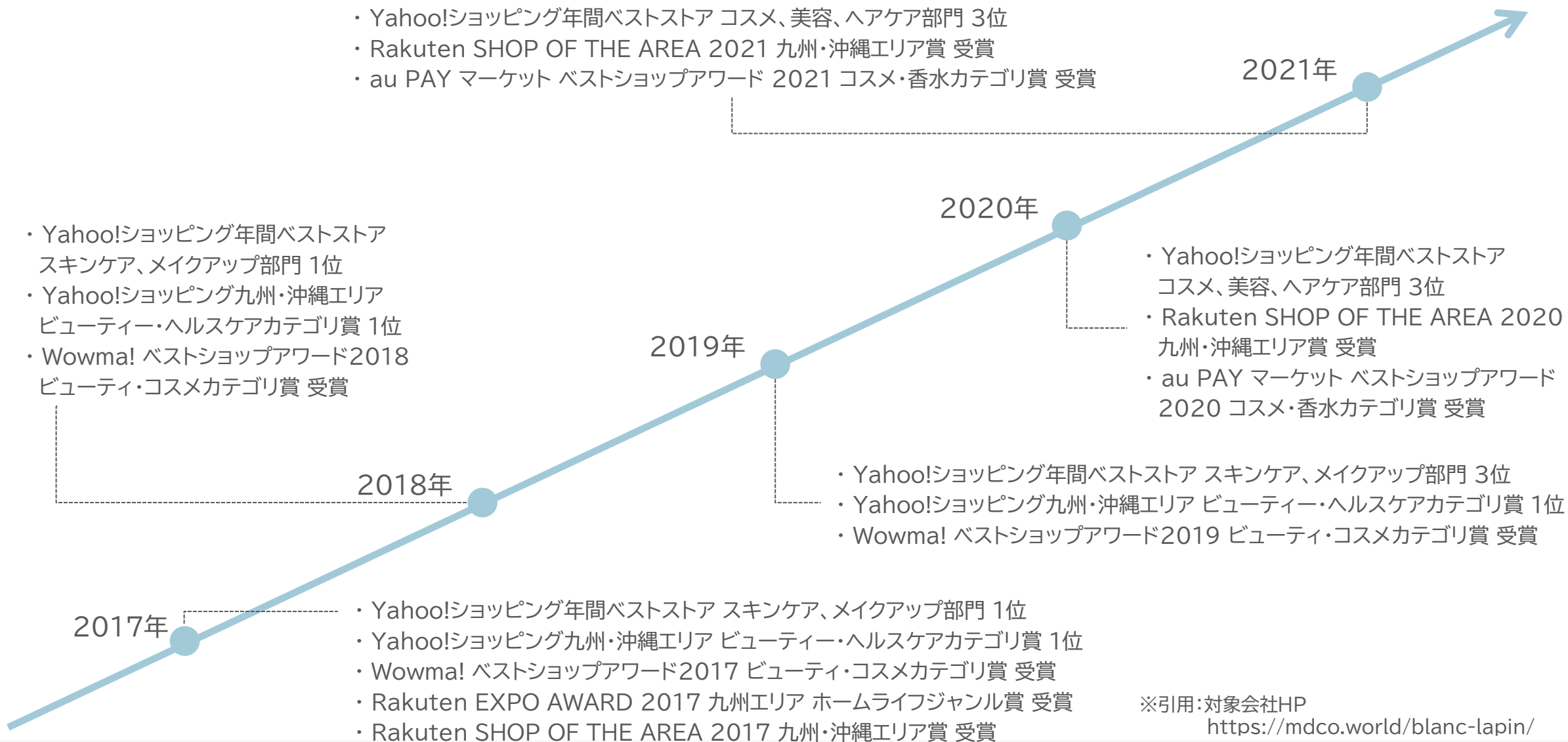
中国

日本

第3市場

<参考> 対象会社が運営するECショップ「Blanc Lapin(ブラン ラパン)」過去の受賞歴

A X Z I A



※引用:対象会社HP
<https://mdco.world/blanc-lapin/>

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 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（Xアカウント:axxzia_ir）

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

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