

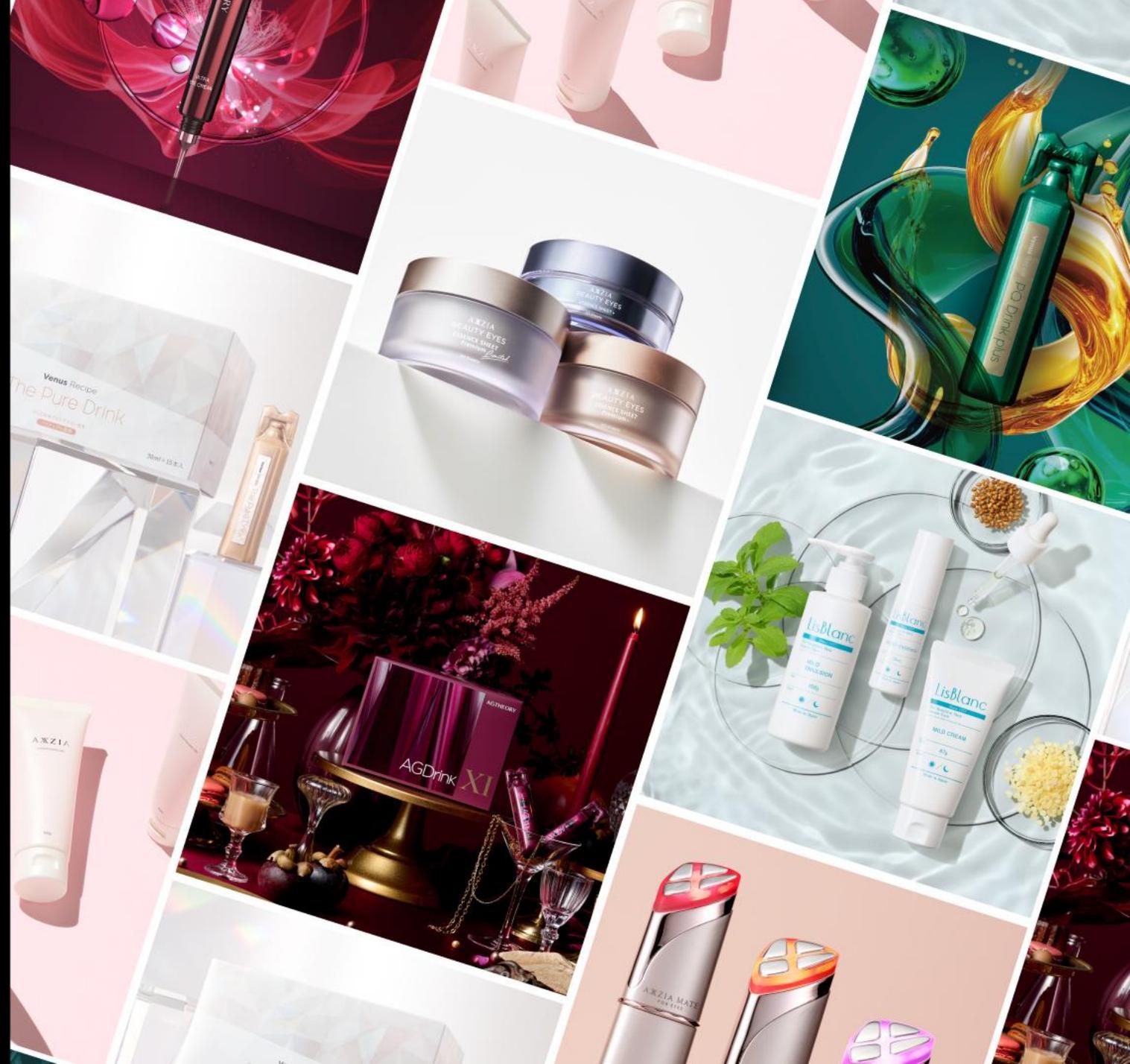
AXZIA

2026年7月期
中間期決算説明資料

株式会社アクシージア

【東証スタンダード：4936】

2026年3月13日



◇ 目次

- 01 | エグゼクティブ・サマリー
- 02 | 業績ハイライト(2026年7月期中間期)
- 03 | トピックス
- 04 | Appendix

1. エグゼクティブ・サマリー

Executive Summary

A X X Z I A

2026年
7月期中間期
累計

■ 売上高	67.7億円	(前年同期比	+7.8%)
■ 営業利益	-0.1億円	(前年同期営業利益	1.1億円)
■ 純利益	0.2億円	(前年同期純利益	0.6億円)

- 日中関係緊張等による厳しい事業環境下にも関わらず、中国EC売上を着実に伸ばすことができ、売上高は前期比+7.8%を達成
- 中国への広告投資の強化および日本売上拡大のための先行投資、また、売上拡大に伴い支払手数料が増加したこと等により、0.1億円の営業損失を計上

トピックス

- (中国)通期予算計画達成に向け、下期以降も中国市場への投資を強化
- (日本)直営店「AXXZIA なんばCITY店」を3月にオープン予定。日本売上拡大を図る
- (第3市場)百貨店等へ販路を拡大。東南アジア売上が前期比+196.5%を達成
- <エイジーセオリー>AGドリンクがシリーズ累計販売数200万箱※突破
- <アクシージア>日本向け新製品エッセンスシート プレミアム グロウを5月より発売予定
- <ヴィーナスレシピ>ザ ピュア ドリンクが機能性表示食品として受理

2. 業績ハイライト(2026年7月期中間期)

Business Results: Highlights

AXZIA

売上高は、**中国EC売上**が着実に伸長し、前期比**+7.8%**を達成。
一方、中国売上の更なる成長のための広告投資や日本への先行投資強化により、14百万円の営業損失。

(単位:百万円)

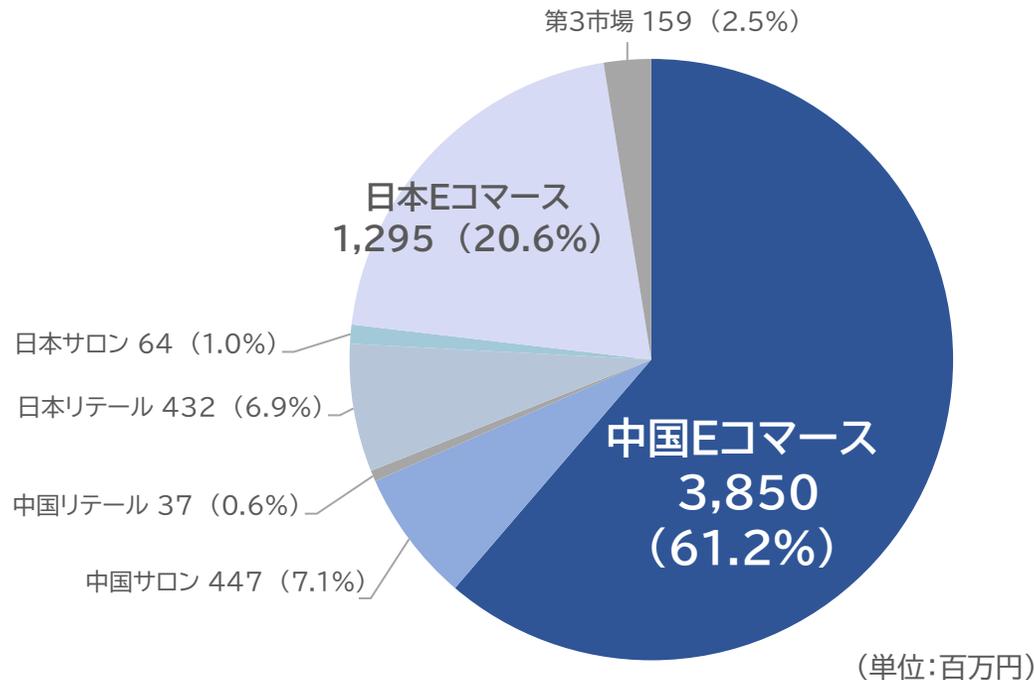
	2025/7期 中間期	2026/7期 中間期	増減額	増減率
売上高	6,287	6,774	+487	+7.8%
営業利益	117	-14	-132	-
営業利益率	1.9%	-0.2%	-	-2.1pt
経常利益	126	93	-33	-26.1%
中間純利益	62	25	-37	-59.5%

地域別・チャネル別 売上高 (2026年7月期 中間期 連結)

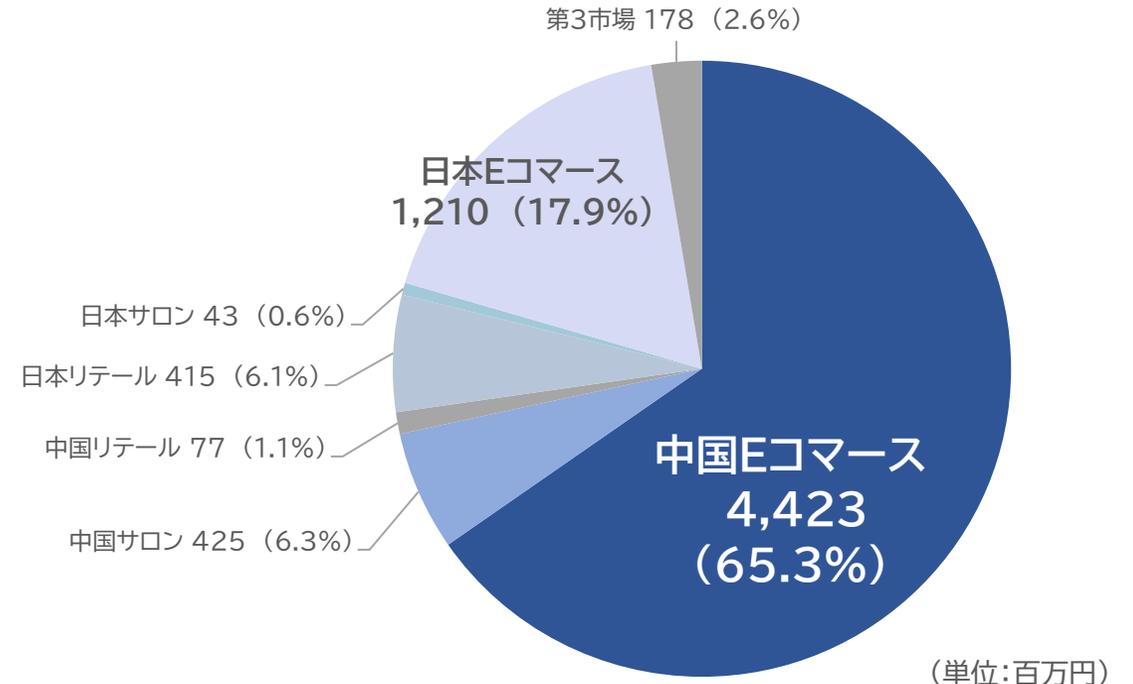
日中関係緊張等による厳しい事業環境にも関わらず、中国売上は+13.7%の大幅増収を達成。日本売上はインバウンド売上減少等の影響で一部減少。第3市場は東南アジアを中心に成長。

- 中国売上高※ **49億円** (構成比 68.9% → **72.7%**) 前期比 **+13.7%**
- 日本・第3市場売上高※ **18億円** (構成比 31.1% → **27.3%**) 前期比 **-5.4%**

2025年7月期 中間期



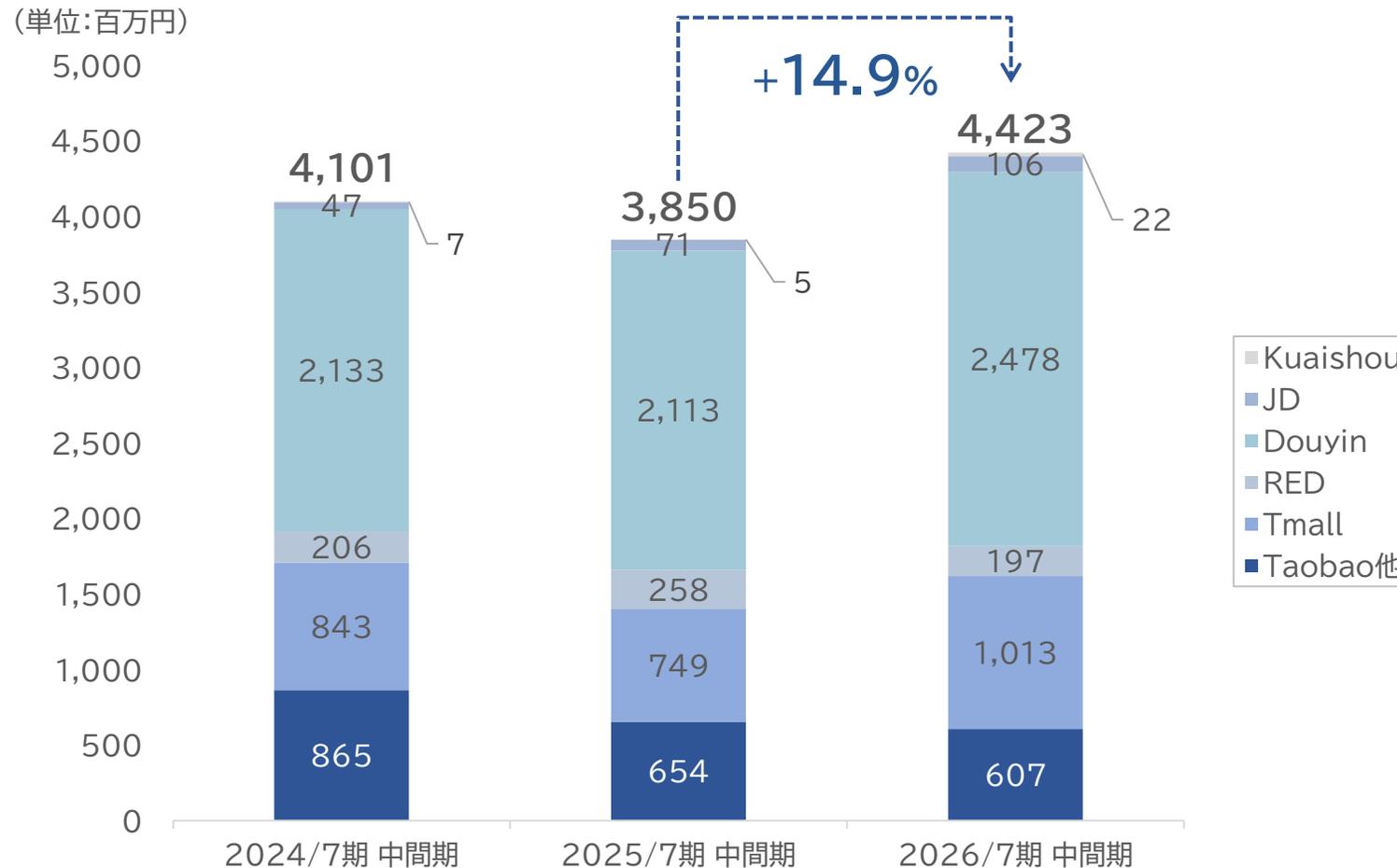
2026年7月期 中間期



※ 中国売上高および日本・第3市場売上高は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 (2026年7月期 中間期 連結)

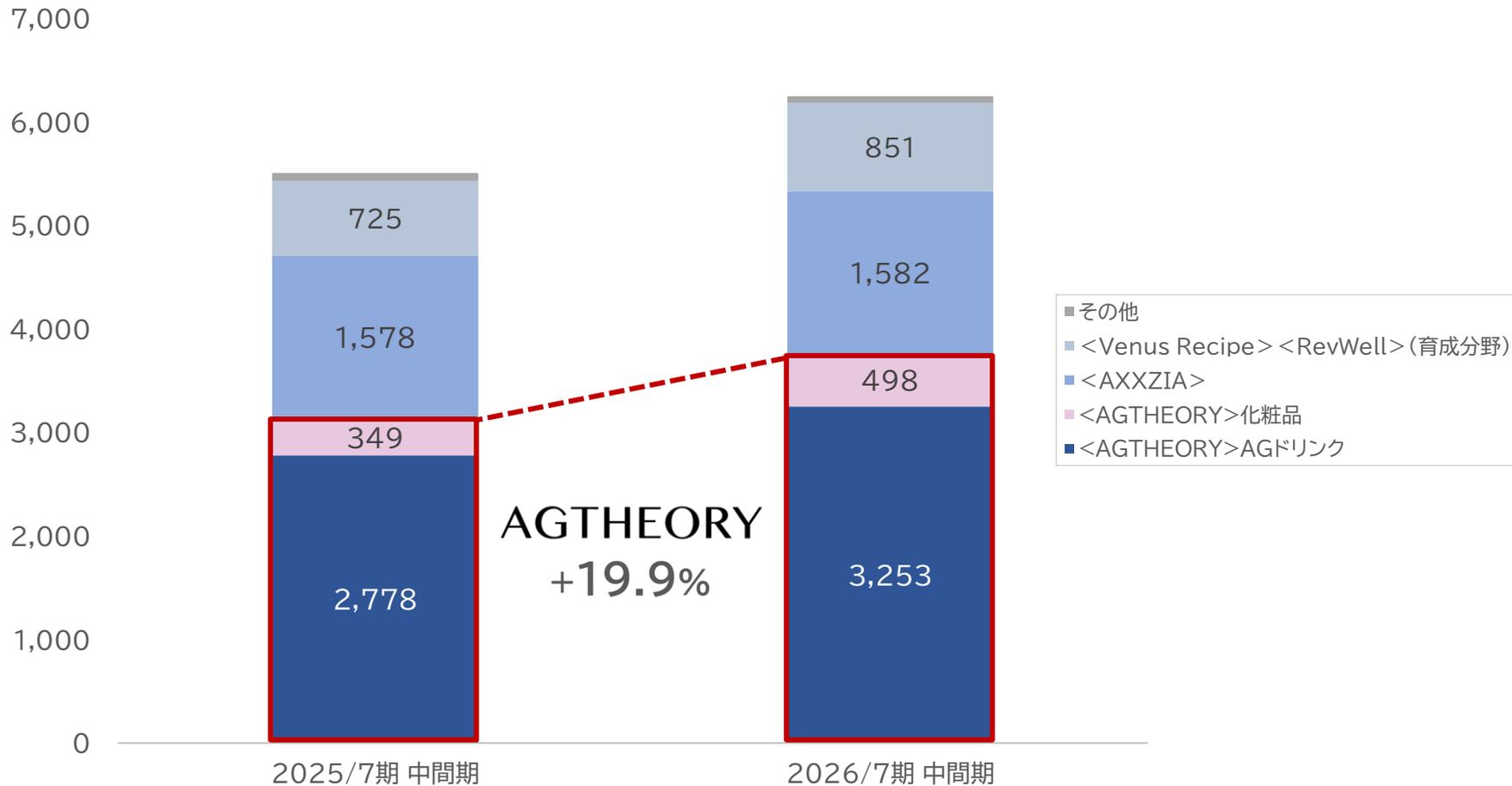
W11好調を受け、積極的に**自社ライブ販売を強化**した結果、DouyinおよびTmallの売上が拡大。結果、中国EC売上全体で前期比**+14.9%**の増収を達成。



ブランド別 売上推移 (2026年7月期 中間期)

<エイジーセオリー>は引き続き中国ECをメインに売上が拡大し、前期比+19.9%を達成。
 育成分野については、<ヴィーナスレシピ>PQドリンク プラスが牽引し、+17.4%と順調に成長。

(単位:百万円)



※ 上記売上高は、アクシージア単体出荷ベースの売上高集計

粗利率の高いAGドリンクの売上伸長により、原価率は**2.1pt改善**。
 一方で、**中国売上拡大**や**日本における成長加速**のため広告投資を強化したこと、
 中国EC売上拡大に伴い支払手数料が増加したこと等の影響で、売上高販管費率は4.2pt増加。

(単位:百万円)

	2025/7期 中間期		2026/7期 中間期		前年同期比	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	増減率
売上高	6,287	100.0%	6,774	100.0%	+487	-
売上原価	1,771	28.2%	1,766	26.1%	-5	-2.1pt
販売費及び一般管理費	4,398	70.0%	5,023	74.1%	+625	+4.2pt
(人件費)	909	14.5%	971	14.3%	+61	-0.1pt
(広告宣伝費)	1,633	26.0%	1,932	28.5%	+298	+2.5pt
(支払手数料)	884	14.1%	1,057	15.6%	+173	+1.6pt
営業利益	117	1.9%	-14	-0.2%	-132	-2.1pt

バランスシートの状況 (2026年7月期 中間期 連結)

自己資本比率については、**78.7%**と引き続き良好な水準を維持。

(単位:百万円)

	2025年7月期末	2026年7月期 中間期	対前期末増減
	金額	金額	金額
流動資産	7,546	7,668	+122
(現預金)	3,990	4,229	+239
固定資産	2,021	1,981	-40
資産合計	9,567	9,649	+82
流動負債	1,728	1,823	+95
固定負債	264	226	-37
負債合計	1,992	2,050	+58
(有利子負債)	860	835	-25
純資産合計	7,575	7,598	+23
(利益剰余金)	4,020	3,931	-89
(自己株式)	-838	-838	+0
負債・純資産合計	9,567	9,649	+82

3. トピックス

Topics

A X X Z I A

事業環境を鑑み、下期以降も**中国市場への投資を強化**。
利益の確保が可能な中国売上を増加させることで、**営業利益額を成長させ、通期計画達成を目指す**。

事業環境

- 11月以降の日中関係緊張等の影響は収束傾向
- **中国市場は緩やかに回復**しており、底打ちが見えている

当社の現状

- 売上高は前期比プラス
- 育成分野を含めた**全ての主要ブランドで売上成長**
- **KOLに支払う手数料等の高騰**により、**営業利益率が悪化**

今後の方針

- 下期も引き続き中国市場における投資を強化し、**中国売上の更なる拡大**を図る
- 中国売上増強により**営業利益額を成長させ、通期計画達成**を目指す

AGドリンク、エッセンスシートに次ぐ第3の柱であるインナーケア製品、ザ ピュア ドリンクが機能性表示食品として受理。科学的根拠に基づき効果を訴求することで、更なる売上拡大を図る。



機能性関与成分



- 「りんご由来プロシアニジン」含有
- 上記成分に「紫外線刺激から肌を保護するのを助ける機能性」が確認
- 紫外線対策に「内側から守る」インナーケアドリンクとして販売

【日本】日本向け新製品の発売

A X Z I A

主力製品である**エッセンスシート**を日本市場向けに成分と仕様を変更した、**エッセンスシート プレミアム グロウ**を5月より発売予定。
初めての方でもトライしやすい価格、枚数とすることで**新規顧客の獲得**を図る。



発売背景

- エッセンスシートは全世界で**累計販売個数600万個**※1達成の人気シリーズ
- 5月に日本市場向けに新製品として発売予定

価格・仕様

- **3,300円/20枚**
(従来のエッセンスシート プレミアム プラスは9,900円/60枚)
- **手に取りやすい価格感**で、新規顧客の獲得を図る

ターゲット・仕様

- 乾燥によるくすみや小じわが気になり始めた層へ訴求
- トレンドの**シカ成分**を複数配合した独自の**マルチシカコンプレックス**※2を美容成分として配合

販売戦略

- **TikTok**等、SNSにて製品PRを実施、**EC**や**化粧品専門バラエティショップ**でも買いやすい設計
- 美顔器との**セット販売**も実施、**リピート購入**を促し**LTVの向上**を図る

※1 2016年10月発売開始～2025年7月末迄(当社調べ)エッセンスシートシリーズの累計販売個数

※2 整肌・ツヤ成分:ツボクサ葉エキス、ツボクサエキス、マデカッソシド、アジアチコシド

【日本】日本市場における販路拡大

3月に直営店「**AXXZIA なんばCITY店**」オープン予定。
また、タッチポイント拡充のため全国の**化粧品専門バラエティショップ**にて展開強化。
認知度拡大とともに売上拡大を図る。

直営店



- 3月に「**AXXZIA なんばCITY店**」を新規オープン予定
- 南海なんば駅直結の立地への出店により、幅広い客層へのアプローチを図る
- アクシージアの製品に加え、エムアンドディ社の<ベルバイ>等、グループ会社の製品も取扱い予定

卸



- 1月に「@cosme TOKYO」での期間限定イベントの実施等、**全国の化粧品専門バラエティショップにて展開強化**
- 俳優 前田敦子さんを招き、「@cosme TOKYO」からインスタライブを実施
- <リスブラン>を注力ブランドとし、積極的に露出強化

EC



- **TikTok Shop**にてインフルエンサーによる**ライブ販売**や**アフィリエイト投稿**を実施
- 露出を増やすことで認知度向上、新規顧客の獲得を図る
- 自社ライブ販売も育成中

東南アジア売上は前期比+196.5%を達成。

マレーシアでは**インフルエンサーマーケティング**が好調となり、売上がQonQ+99.5%の高成長。
引き続きKOLの開拓を行い、新規顧客の獲得を図る。

マレーシア

【EC】

- インフルエンサーマーケティングの本格稼働以降、**順調に売上成長**
- 既存KOLによる定期的なライブ販売の実施により、**リピート購入が増加**
- トップKOLの**Jomamaさんが運営するECサイト**にて当社製品を取扱い予定。購入単価上昇およびリピート購入促進を図る
- 今後もKOLの開拓を継続し、新規顧客の獲得を図る

シンガポール

【リテール】

- 12月より**老舗百貨店「TANGS at Tang Plaza」**にPOPUP出店

【EC】

- シンガポールの人気女優**Joanne Peh**さんを本社に招き、**ライブ販売イベント**を実施、売上拡大に寄与
- 今後は、百貨店やリテール店舗での取扱い拡大を進めつつ、**オンライン販促**を強化し、売上拡大を図る

香港

【リテール】

- 12月オープンの**@cosme初の海外旗艦店「@cosme HONG KONG」**にて取扱い開始
- 香港在住者や観光客に向け、海外で人気のAGドリンクXIや、エッセンスシートを中心とした製品を展開





4. Appendix

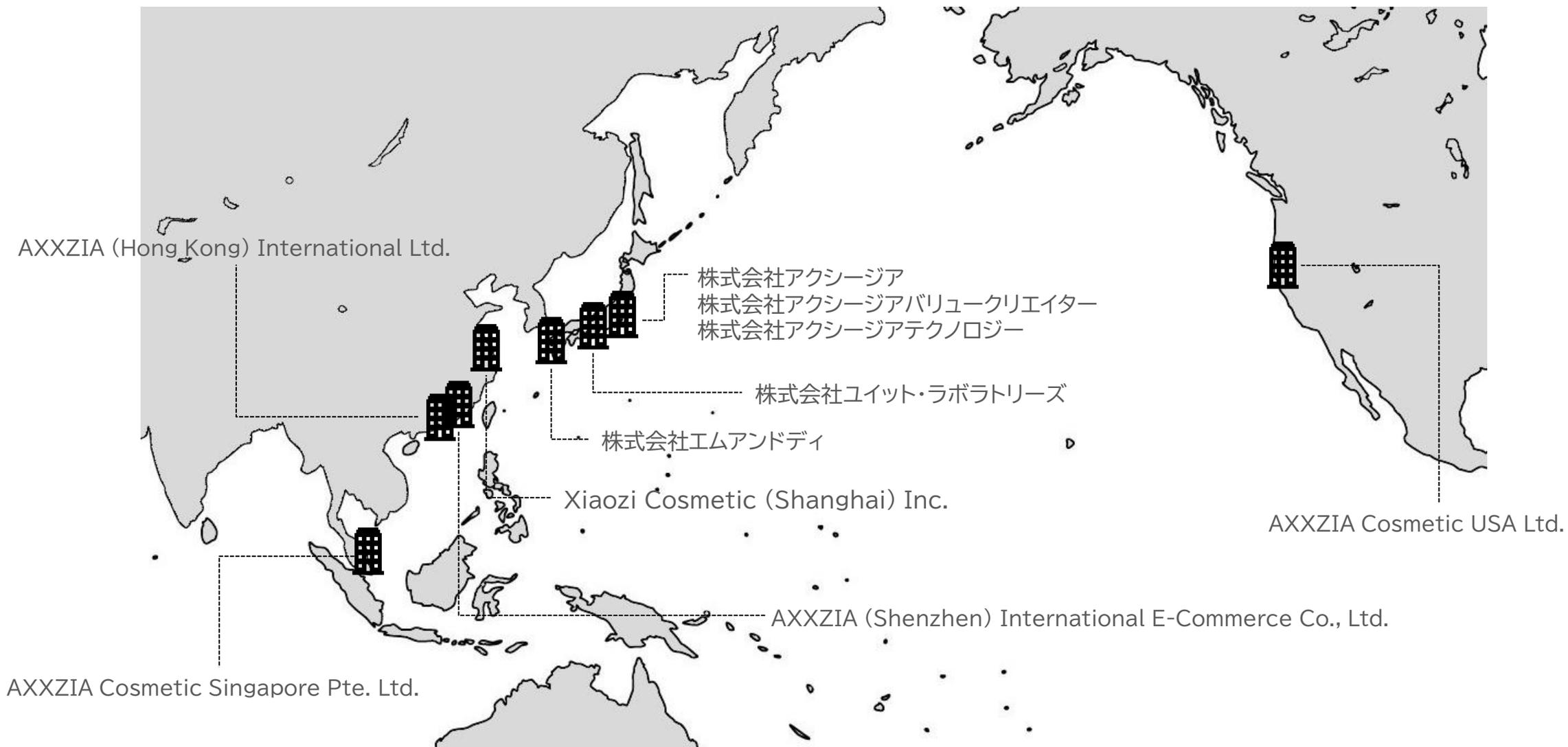
Appendix

A XXX Z I A

A X Z I A

女性の染色体XXを美の象徴と位置づけ、
 アジア(ASIA⇒AZIA)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します。

会社名	株式会社アクシージア
代表者	代表取締役社長 段 卓
設立	2011年12月21日
資本金	2,155百万円(2026年1月末現在)
本社所在地	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
事業内容	化粧品企画、製造、販売、卸
公開市場	東証スタンダード(証券コード:4936)
役員	代表取締役社長 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 福井 康人 社外取締役 伊藤 潤一 社外取締役 下森 右子 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



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として設立 AXXZIA Cosmetic Singapore Pte. Ltd.を連結子会社として設立
2024年	株式会社エムアンドディを完全子会社化 AXXZIA Cosmetic USA Ltd.を連結子会社として設立 株式会社アクシージアテクノロジーを連結子会社として設立 AXXZIA (Shenzhen) International E-Commerce Co., Ltd.を連結子会社として設立
2025年	東京証券取引所プライム市場からスタンダード市場へ上場市場区分変更

ブランド・製品一覧表

A X X Z I A

ブランド	製品	カテゴリ
AXXZIA (アクシージア)	ビューティーアイズ エッセンスシート プレミアム プラス	化粧品
	ビューティーアイズ エッセンスシート プラス	化粧品
	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	化粧品
	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	化粧品
	ビューティーフォース コンフォート クレンジング クリーム	化粧品
	ビューティーフォース マッド フォーミング ウォッシュ	化粧品
	ビューティーフォース ファイン ローション	化粧品
	ビューティーフォース ヌーディー スキン エマルジョン	化粧品
	ビューティーフォース モイストリッチクリームEX	化粧品
	ビューティーフォース トリートメント マスク	化粧品
	ビューティーフォース エアリー フェイス マスク	化粧品
	ビューティーフォース UV アルファ	化粧品
	メイト フォーアイズ	美容家電
	メイト フォーフェイス	美容家電
コンディショニング ジェル	化粧品	
モイスチャライジング ハアミルク	ヘアケア	
AGTHEORY (エイジーセオリー)	AGドリンクXI	インナーケア
	UVプロテクションクリーム	化粧品
	ディーブクレンジングジェル	化粧品
	クリアウォッシュフォーム	化粧品
	モイスチャライジングローション	化粧品
	balancingoilエッセンス	化粧品
	シルキエマルジョン	化粧品
	リッチクリーム	化粧品
	パーフェクトジェルマスク	化粧品
	スムースマスク	化粧品
ウルトラアイクリーム	化粧品	

ブランド	製品	カテゴリ
LisBlanc (リスブラン)	マイルド クレンジング	化粧品
	マイルド ウォッシュ	化粧品
	マイルド ローション	化粧品
	モイスト ローション	化粧品
	モイスト エッセンス	化粧品
	マイルド エマルジョン	化粧品
	マイルド クリーム	化粧品
	マイルド フェイスマスク	化粧品
	モイスト フェイスマスク	化粧品
Venus Recipe (ヴィーナスレシピ)	ザ ピュア ドリンク	インナーケア
	ザ ホワイト ドリンク	インナーケア
	PQドリンク プラス	インナーケア
	PQリキッド	インナーケア
	HMプランプボール	インナーケア
VF ゼリー	インナーケア	
RevWell (レヴウェル)	ラクトスティック	インナーケア
	ベリーアイAX	インナーケア
	KZ ケア	インナーケア
Medullux (メデュラックス)	コームアイロン	美容家電
BELLE BAI (ベルバイ)	BELLE NUMBER 1	フレグランス
	BELLE NUMBER 3	フレグランス
	BELLE NUMBER 5	フレグランス
	BELLE NUMBER 7	フレグランス
	BELLE NUMBER 9	フレグランス

【主カブランド1】 AGTHEORY(エイジーセオリー) (2026年7月期 中間期)

A X Z I A

AGドリンクが引き続き好調。2026年1月には、AGドリンクシリーズ累計販売数が**200万箱***を突破。
エイジーセオリー化粧品も育成が進み、ブランド全体で**+19.9%**の増収。

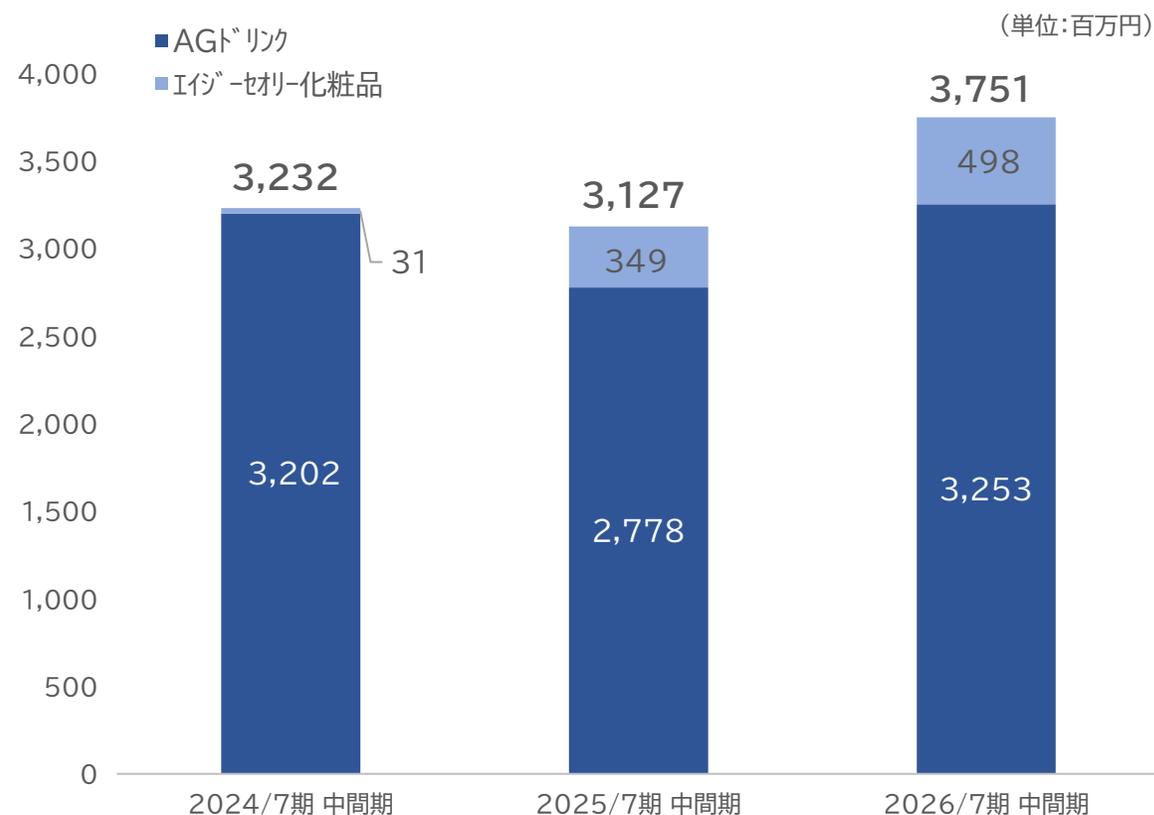


持続的成長への布石

- 2024年6月 AGドリンクXとリンクする成分を配合し、スキンケアラインをフルリニューアル
- 2025年4月 上記製品をAGドリンクXIとしてリニューアル、新たな成分を加え、ブランド史上最高レシピとして再構築

※ 「AGドリンク」シリーズの累計販売数:2016年8月発売開始～2026年1月末まで(当社調べ)

<エイジーセオリー>ブランド売上推移



※ 上記売上高は、アクシージア単体出荷ベースの売上高集計

エッセンスシートシリーズが引き続き売上回復。

2026年5月には日本向け新製品エッセンスシート プレミアム グロウを発売予定。



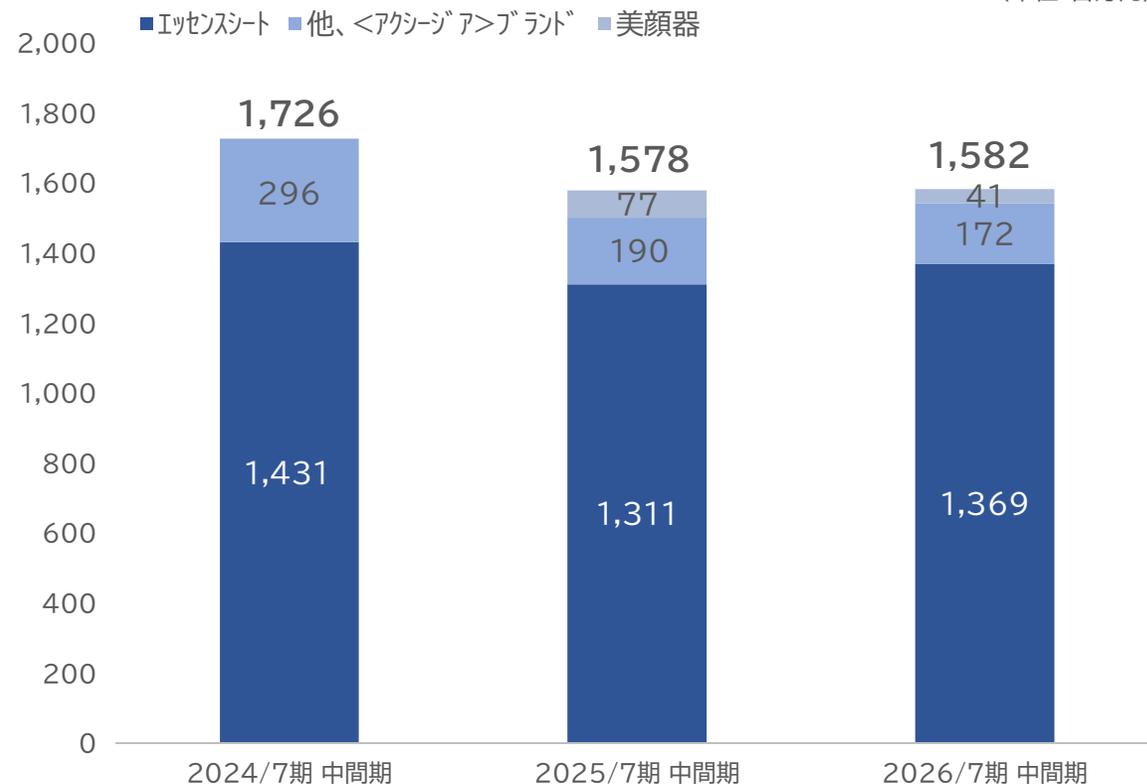
<アクシージア> メイト フォーアイズ(目もと用美顔器)

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
- 2024年4月 目もと用美顔器<アクシージア>メイト フォーアイズをリニューアル

<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、アクシージア単体出荷ベースの売上高集計

【育成分野】Venus Recipe(ヴィーナスレシピ)／RevWell(レヴウェル) (2026年7月期 中間期) A X Z I A

育成製品PQドリンク プラスの売上が順調に拡大し、育成分野全体で前期比+17.4%を達成。



<ヴィーナスレシピ> ザピュアドリンク



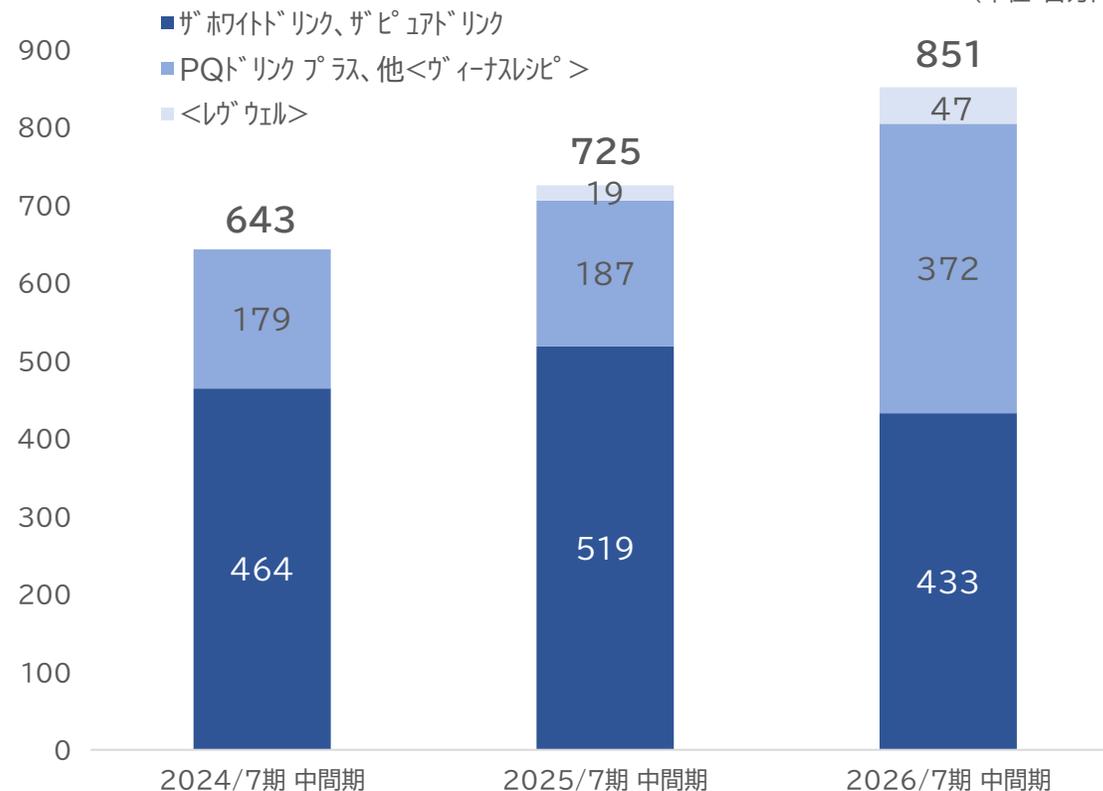
<ヴィーナスレシピ> PQドリンク プラス

主カシリーズへの布石

- 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
- 2024年6月 当社初のウェルネスブランドとして<レヴウェル>を上市
- 2025年2月 ザ ホワイト ドリンクをリニューアル、ザピュアドリンク発売
- 2025年9月 PQリキッドをリニューアル、PQドリンク プラス発売

育成分野 売上推移

(単位:百万円)



※ 上記売上高は、アクシージア単体出荷ベースの売上高集計

シェアードリサーチ社による当社レポート

株式会社シェアードリサーチ発行の
アナリストレポートを開示しております。
投資判断のご参考に、是非ご覧ください。

<https://sharedresearch.jp/ja/companies/4936>



IR公式Xアカウント

@axxzia_ir



個別のお問い合わせは右記
「お問い合わせ先」までお願いいたします。

お問い合わせ先

株式会社アクシージア（証券コード:4936）



公式HP : <https://axxzia.co.jp/ir/>

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

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.