

ASICS通信

61th
Term

2014. 4. 1~
2014.12.31

asics®
sound mind, sound body

トップメッセージ

AGP2015の達成と
さらなる成長を目指して

特集

ランニングに次ぐ
カテゴリーの強化を進める
アシックス

AGP 2015 の達成と

世界5極で好調を維持し売上高 4,000億円の達成が射程内に

現在、進めている中期経営計画「アシックス・グロース・プラン(AGP)2015」では、2015年12月期の連結売上高4,000億円の達成を目指しています。

決算期変更の経過期間となる2014年12月期(61期)は、引き続きグローバルレベルでのランニング事業の強化・拡大が奏功したことに加え、アシックスの世界観を表現できる自主管理売場の拡大が計画通りに進み、日本、米州、欧州、アジア、オセアニアのすべての地域で好調に推移しました。

世界各地の変化に対応し さらなる成長を実現

「AGP2015」の目標達成に向け、引き続き、市場規模が大きい米州を最重要地域と位置付けています。近年、アメリカではインターネット販売が急拡大し、また、女性のスポーツへの参加が顕著になるなど、市場環境が大きく変化しています。そのなかでも売上の2桁成長を実現できているのは、当社商品がお客様の支持を得られているからだと自負しています。アメリカは世界のスポーツトレンドの起点となっており、アメリカでの成功が世界のモデルケースとなることが多く、同市場での成功が連結業績の拡大につながります。市場の変化を注視しながら革新的な商品を投入するとともに、環境変化にあわせた流通網の整備を行い、さらなる成長を目指します。ブラジルでは、経済成長が鈍化するなかでも当社の売上は高成長を継続しています。引き続き、積極的なマーケティング戦略を展開していきます。



代表取締役社長CEO

尾山 基

さらなる成長を目指して

欧州では、景気低迷するなかでも人々の健康とスポーツに対する意識は高く、売上は堅調に推移しています。引き続き、コア事業であるランニングに加え、テニスやラグビーなど人気の高いカテゴリでスポンサーシップを強化し、売上の拡大とブランド価値の向上を図ります。

経済成長が著しいアジアでは、まだ売上規模は小さいものの中国は3桁増、東南アジア諸国は2桁増となり、将来の成長に向けての足掛かりを築くことができました。中国では、マラソン大会のスポンサーシップなどを活用し、成長軌道に乗ってきたランニングシューズの拡販を目指します。東南アジアでは、地域の統括会社「アシックスアジア」を核に、今後の成長に向けた基盤強化を進めていきます。

国内は選択と集中で収益力を強化

国内では、消費税増税による調整局面が長引くなかでも売上は堅調に推移しています。ランニングやオニツカタイガーなど成長が期待できる分野に経営資源を集中し、収益力をさらに高めていきます。

また、2014年9月には兵庫県に機能

訓練特化型デイサービス施設「Tryus (トライアス) 西宮」を開業しました。高齢化が進むなか、当社が創業以来培ってきたスポーツの知見を応用して高齢者の運動機能の向上を図り、生活の質の向上に貢献していきたいと考えています。

「アシックスタイガー」ブランドを復刻させ新たな価値を提案

今、世界的にスポーツに対する関心が高まっています。先進国だけでなく、新興国でもマラソン大会が多く開催され、また、健康維持のためにスポーツを楽しむ方が増えています。

アシックスは、高機能・高品質の商品をトップアスリートに提供し、高い評価をいただけてきました。この高機能・高品質のイメージを維持しながらファッション性を高めることで、さらなるお客様層の拡大に努めていきます。その一環として、1980年代から1990年頃に各競技用シューズに使っていた「アシックスタイガー」ブランドを復刻させ、カジュアルシューズとして発売することを決定しました。競技用の「アシックス」ブランド、日本のクラフトマンシップとヨーロッパのスポーツラグジュアリーが融合された「オニツカタイガー」ブランドに続く第三のブランドとして「アシックスタイガー」を位置付け、日本のテクノロジーと「ストリート」の融合で世界中のスニーカーファンの注目の的となるブランドに育成していきます。

経営体制・組織体制のさらなるグローバル化を推進

持続的な成長に向け、経営体制・組織体制のグローバル化を進めており、スキルの高い人材は国籍を問わず採用して

います。また、国内社員が海外拠点で現地の社員と対等に接し、現地の社員とコミュニケーションをとりながら能力を発揮できるよう、スキルアップと意識改革を行っていきます。そのための人事制度改革も実施済みであり、管理職を対象とした教育プログラムも開始しています。

AGP2015の先を見据えて成長を加速

さらなる成長のためには、アパレル事業の強化と収益力の向上が課題です。アパレル事業については、競争力の高い商品を継続的に創出できるよう、開発・生産機能の集約化が必要です。収益力の向上については、国内事業の抜本的な構造改革とグローバルでのサプライチェーンの最適化が必要です。これらの課題については既に施策を講じており、今年度中には改善の目処をつけていきます。

AGP2015の売上目標の達成が見えてきましたが、世界の競合企業と伍して戦っていくためにも、成長スピードを緩めることはできません。2015年はAGP2015以後のグループの方向性を定める年でもあります。基幹ブランド「アシックス」「オニツカタイガー」「アシックスタイガー」「ホグロフス」でお客様との接点を拡大し、企業価値を高めていくことに変わりはありません。

株主の皆様におかれましては、一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2015年3月

代表取締役社長 C E O

尾山 基

通期連結業績予想

(単位:百万円)

| | 2014年12月期 第61期(実績) | 2015年12月期 第62期(予想) | 前期比 増減率 |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|------------|
| 売上高 | 354,051 | 423,000 | — |
| 営業利益 | 30,466 | 33,000 | — |
| 経常利益 | 34,302 | 32,000 | — |
| 当期純利益 | 22,285 | 21,000 | — |
| 1株当たり 当期純利益(円) | 117.40 | 110.63 | — |

※ 当社は、第61期より決算期を3月31日から12月31日に変更しました。2014年12月期は経過期間となるため、前期比増減率につきましては記載しておりません。

ランニングに次ぐカテゴリ 強化を進めるアシックス

テニス Tennis



ガエル モンフィス

契約選手

ガエル モンフィス
(フランス)
サマンサ ストースー
(オーストラリア)

契約代表チーム

ブラジル

フランス、スペインで トップシェアを獲得

テニスは世界的に競技人口が多く、特にヨーロッパやオーストラリアでは人気が高いスポーツです。近年、アシックスはテニスシューズの売上をヨーロッパや日本で急速に拡大しており、なかでもフランス、スペインでは、トップシェアを獲得しています。



国際大会が毎年日本で開催されるなど、バレーボールは日本で人気が高いスポーツです。アシックスのバレーボールにおける歴史は長く、1952年よりシューズを販売しており、日本をはじめアメリカ、フランス、ドイツ、イタリアではトップシェアを獲得しています。

日本および欧米で トップシェアを獲得



契約代表チーム

イタリア
韓国
日本

バレンティナ アリゲッティ

バレーボール Volley Ball

の

アスレチックスポーツはアシックスの原点であり、絶えず技術革新を追求し、最高の競技パフォーマンスを発揮する製品を創出してきました。アシックスは、グローバルでシェア3位以内、もしくは各地域でシェア2位以内を獲得できる可能性があるカテゴリーを集中的に強化して、アシックスブランドのイメージを向上しながら売上を拡大することを目指しています。アスリートが最大限のパフォーマンスを発揮できるようにサポートするとともに、アシックスブランドの露出を高めることによってブランド力を高め、他のカテゴリーにも波及させていきます。

陸上競技

Track and Field

契約選手

クリストフ ルメートル (100m, 200m) (フランス)
アントワネット ジムー (7種競技) (フランス)
アリシア モンタノ (800m) (アメリカ)
クイーン ハリソン (100mハードル) (アメリカ)
ジャレド タレント (競歩) (アメリカ)
キンバリー ミックル (やり投げ) (オーストラリア)
エマ グリアントレガロ (走り高跳び) (スウェーデン)

契約代表チーム

日 本 ド イ ツ
フ ラ ンス フィンランド
イ タ リ ア 韓 国

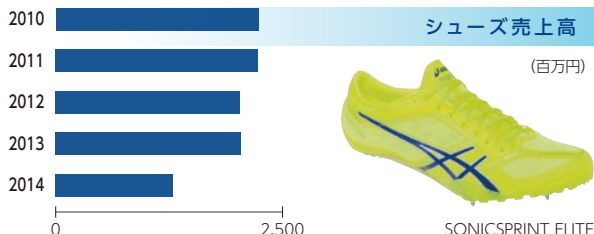


クリストフ ルメートル

世界各国の

代表チームをサポート

陸上競技は、ほとんど道具を使わず、アスリートの体力や筋力などを勝負に記録を競うスポーツで、アシックスの培った技術を最大限に活かせる分野です。アシックスは、多くの国の代表チームにシューズやウエアを提供しており、その品質には高い評価をいただいています。国内ではシューズにおいてトップシェアを獲得しています。



ラグビーは、南半球や欧州では熱狂的なファンが多いスポーツです。アシックスは、世界ランクトップクラスのオーストラリア、南アフリカの代表チームと契約し、ウエアやシューズなどの提供を通してパフォーマンスが最大限に発揮できるようにサポートしています。

南アフリカで

ブランド認知度を向上



イスラエル フォラウ

契約選手

イスラエル フォラウ (オーストラリア)
テンダイ ムタワリラ (南アフリカ)

契約代表チーム

オーストラリア
南アフリカ

Rugby

国内外のスポーツライフスタイル市場に向け

アシックスタイガー ブランドを復刻



asics



GEL-LYTE III(ゲルライト スリー)

1980年代から1990年頃に人気を集めた各競技用のシューズを、カジュアルなデザインを取り入れるなどアレンジを加え、「ASICS Tiger(アシックスタイガー)」ブランドとして復刻しました。

「アシックスタイガー」は、1980年代から1990年頃にかけて各競技のトップ選手から愛好者まで幅広く愛用いただき、特に、1990年に発売した衝撃緩衝材を搭載し靴底を厚くしたランニングシューズ「GEL-LYTE(ゲルライト)」シリーズは、機能やデザインが話題を呼び、国内はもとより海外でも人気となりました。

新しい「アシックスタイガー」は、当時のフォルムを踏襲しつつ、独自の素材使いやカラーリングで存在感を持たせ、アメリカンストリートファッションの要素も取り入れて生まれ変わりました。

「アシックス」「オニツカタイガー」に続く第三のブランドと位置付け、市場での新たな地位の獲得を目指します。

ニューヨークのタイムズスクエア近くに

ASICS TIMES SQUARE をオープン



「ASICS TIMES SQUARE (パートナーストア)」店内の様子



地下鉄車両のモニュメント

アメリカ・ニューヨーク市内にランニング用品を中心に
取り揃えた「ASICS TIMES SQUARE (アシックスタイムズスクエア)」を、2014年10月にオープンしました。

グローバルでの「アシックスストア」のコンセプトを
ベースに、1970年代のニューヨークシティを想起させる
内装にしており、そのモチーフとして、ニューヨーク市内
を走る地下鉄車両のモニュメントを設置し、そこに商品
も展示しています。

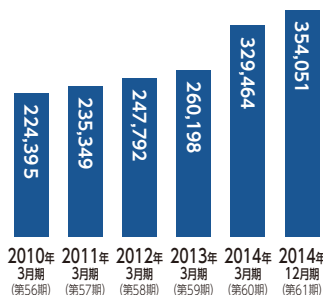
ランニング関連のアイテムを中心に、ニューヨークの
街をテーマにしたTシャツなども取り揃えたほか、三次元
足形計測機による足型の細密な測定や、走行時の足の
運びを分析する「ASICS FOOT ID (アシックスフットア
イディ)」を導入し、お客様の足や走り方に合うシューズを
販売しています。

本店舗を通じ、アメリカでの「アシックス」ブランドのさ
らなるイメージ向上を図ります。

連結財務ハイライト

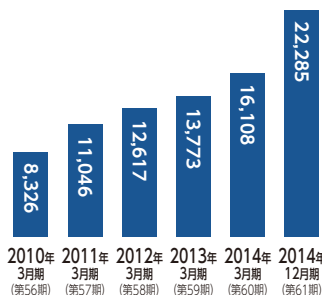
売上高

(単位: 百万円)



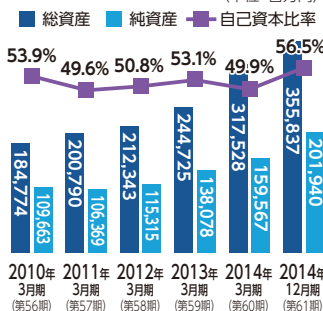
当期純利益

(単位: 百万円)



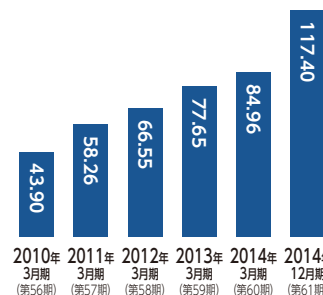
総資産・純資産・自己資本比率

(単位: 百万円)



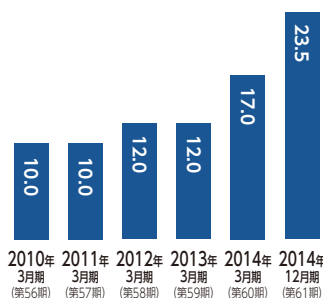
1株当たり当期純利益

(単位: 円)



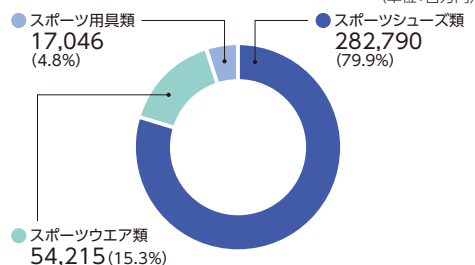
1株当たり配当金

(単位: 円)



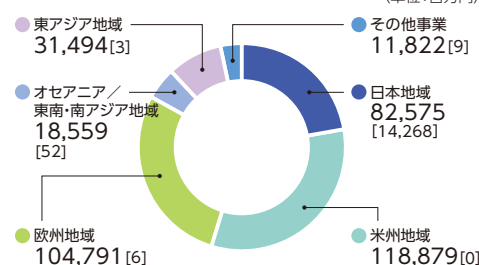
分類別売上高

(単位: 百万円)



報告セグメント別売上高

(単位: 百万円)



※ [] 内は、セグメント間の内部売上高 (内訳) です。
内部売上高がない場合は [-] と表示しております。

POINT 解説

経営成績に関する分析

当連結会計年度における売上高は354,051百万円となりました。このうち国内売上高は68,990百万円、海外売上高は285,061百万円となりました。売上総利益は155,187百万円、営業利益は30,466百万円、経常利益は34,302百万円、当期純利益は22,285百万円となりました。

財政状態に関する分析

総資産355,837百万円(前連結会計年度末比12.1%増)、負債の部合計153,896百万円(前連結会計年度末比2.6%減)、純資産の部合計201,940百万円(前連結会計年度末比26.6%増)でした。

当社は、第61期より決算期を3月31日から12月31日に変更しました。2014年12月期は決算期変更の経過期間となることから、当連結会計年度につきましては、当社および従前の決算日が3月31日の連結子会社は9ヶ月間(2014年4月1日～2014年12月31日)、決算日が12月31日の連結子会社は12ヶ月間(2014年1月1日～2014年12月31日)を連結対象期間とした変則的な決算となっております。このため、従前の数値との連続性はありません。

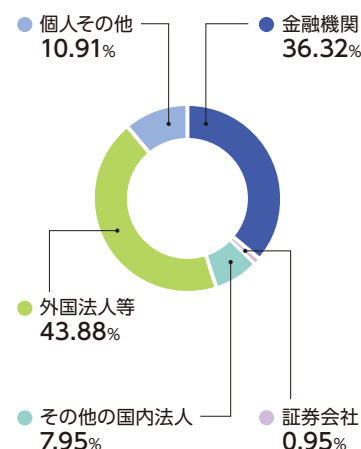
株主メモ

事業年度 1月1日から12月31日まで
 剰余金の配当基準日 12月31日
 定時株主総会 3月中
 単元株数 100株
 公告の方法 電子公告により行う
 公告掲載URL <http://www.asics.co.jp/ir/>
 (ただし、事故その他やむをえない事由によって電子公告による公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載する方法により行います。)

株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社
 同連絡先 三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部
 〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号
 tel. 0120-094-777 (フリーダイヤル) みずほ信託銀行株式会社
 特別口座の口座管理機関 同連絡先 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部
 〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
 tel. 0120-288-324 (フリーダイヤル)

- (ご注意) 1. 株式に関する各種手続き(住所変更、単元未満株式の買取・買増等)は、株主様の口座が開設されている証券会社にご連絡ください。証券会社に口座を開設されていない株主様は、上記みずほ信託銀行へご連絡ください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
 2. 未払配当金のお支払いについては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いします。
 3. 特別口座で管理されている株式につきましては、一般口座にお振り替えいただくことができます。お手続きにつきましては、上記みずほ信託銀行にお問い合わせください。

株式分布状況 (所有者別)



株式会社アシックス

〒650-8555 神戸市中央区港島中町7丁目1番1
 TEL: (078) 303-2231 FAX: (078) 303-2241
<http://www.asics.com/jp/>



環境に配慮したFSC®認証紙と植物油インキを使用しています。



見やすく読みまちがえにくいユニバーサルデザインフォントを採用しています。