

ASICS通信



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

ASICS TENNIS

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



さらなる成長を目指して AGP2015の達成と

世界5極で増収を維持し 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。残りわずかとなりましたが、連結売上高4,000億円の目標は達成できる見込みです。世界的に健康とスポーツに対する意識は高く、ランニング事業が牽引して日本、米州、欧州、東アジア、オセアニアのすべての地域において現地通貨ベースで増収となりました。加え

て、スポーツライフスタイルでも、本年1月より復刻した「アシックスタイガー」ブランドが欧米で好調な滑り出しを見せ、売上の拡大に貢献しました。

市場規模の大きい 米州・欧州に加えアジアでの 事業拡大も着実に進展

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。世界のスポーツトレンドの起点であるアメリカでは、近年、ランニングスタイルの多様化により、シューズのカジュアル化が進み、ファッション性が高まっています。パフォーマンスとライフスタイルを両立させたユニークで革新的な商品で、新たな顧客層を獲得していきます。また、米州ではランニングアパレルも好調に推移しています。

代表取締役社長CEO

尾 山 基



欧州では、当社製品の機能性への評価は高く、売上は堅調に推移しています。当社のコア事業であるランニングに加え、ここ数年強化してきたテニスシューズでもシェアが高まってきています。今後も当社が強みを発揮できるカテゴリーに経営資源を集中し、さらなる売上拡大を図ります。

経済成長が著しいアジアでは、規模は小さいながらも中国、東南アジア諸国で高い売上成長が続き、将来の事業拡大に大きな手ごたえを感じています。中国では「オニツカタイガー」の売上が急速に拡大しています。今後は、中国政府によるスポーツ振興の効果で国民の健康志向が高まることも見込まれ、ランニングシューズの売上拡大も期待できます。

東南・南アジアを統括する「アシックスアジア」からアシックス独自のマーケティングおよび販売活動を強化し、アシックスブランドを浸透させながら売上の拡大を図ります。

この7月には、インドネシアのジャカルタ、インドのニューデリーにそれぞれ初となる当社のランニング用品を中心に取り揃えた店舗をオープンしました。

国内は収益性の向上に向け 構造改革に着手

国内事業はかねてより構造改革に取り組んできましたが、持続的な利益体質を築くために、さらに改革を加速させました。2015年3月には国内の物流業務をアウトソーシング化し、より戦略的かつ効率的な物流機能を構築することを決定しました。続いて7月には国内子会社2社を統合し、意思決定の迅速化と業務プロセスの改善、組織構造のスリム化と従業員数の適正化などに取り組むことを発表しました。

世界に先駆けて高齢化が進む日本で、これまで培われた知的技術を活用した新たなビジネスの試みを積極的に行っています。今年6月で3施設になった機能訓練特化型デイサービス施設「トライアス」は、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、健康に身体を動かせる“健康寿命”の延伸に貢献していきます。また、将来のグローバル展開も視野に入れ、ノウハウを蓄積していきます。

東京2020 オリンピック・パラリンピックで アシックスブランドを世界に発信

アシックスは、東京2020オリンピック・パラリンピックの「東京2020ゴールドパートナー」に決定しました。夏季では56年振りに日本で行われるオリンピックを日本発祥のスポーツ用品メーカーとしてサポートできることを誇らしく思います。オリンピックは、若者や子どもたちが世界トップレベルの競技を間近に感じることができる絶好の機会

であり、スポーツ振興を通じて健康で持続可能な社会の実現に貢献していくことが、当社の使命であると考えています。これまでに培ったノウハウを活かし、東京2020オリンピック・パラリンピックが世界に誇れるものとなるよう貢献していきます。同時に、アシックスブランドを世界に発信し、ブランド価値のさらなる向上につなげていきます。

持続的な成長に向けて

2020年までを視野に入れた次期中期経営計画では、当社の基本方針である「お客様起点」は最も重要な方針として引き続き継承しながら、新たなお客様層の拡大を進めていきます。そのためにも、世の中の潮流に先駆け、革新的な商品・サービスの開発を通じて、新たな価値の提供に挑戦し続けます。

また、日本事業の収益性の改善やアパレル事業の拡大など、AGP2015で積み残した課題についても、次の中期経営計画に組み込みながら、早急に改革に着手してまいります。

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8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月期は経過期間であったため、前期比増減率につきましては記載しておりません。

Special Feature

特集: ランニングに次ぐカテゴリー強化を進める

ASICS TENNIS

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以内を獲得でき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。
今回は、当社が注力するスポーツの1つであるテニスについてご紹介します。

近年のテニスの スピード化に対応した 製品展開

近年、テニスはラケットの進化、ボールの改良などにより、スピード化が進んでいます。200km超のサーブや厳しいコースへのストロークに対応するため、シューズに求められる機能も変化しています。

テニスシューズにおいては、他社にはない差別化戦略として、プレースタイル別の提案を行っています。ベースライン中心にパワフルなストロークで戦うのに適した「Gel-Resolution」、サーブ&ボレーで戦うのに適した「Gel-Solution Speed」の2つを戦略商品として展開しています。

Gel-Solution Speed

前後の動きでの

機敏性

軽快・俊敏なダッシュ力

まるで「スポーツカー」のような軽さ

多方向への機動力が進化

前後に分かれたアウトソールが素早いターン&鋭いダッシュを可能にします。



Gel-Resolution

ベースラインでの

安定性

踏み込みパワーを逃さない

まるで「4WD」のような力強さ

蹴り出しレスポンスが早い

横に振られてもしっかり止まって早く戻るよう、アウトソールが平面になっています。



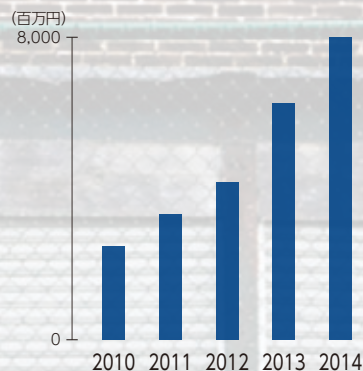
アシックス



ガエル モンフィス (Gaël Monfils)

フランス・パリ出身。テニス界随一とも言われる身体能力の高さを誇る一方で、繊細なテクニックを併せ持つ技巧派としての顔も持っている。コート上のエンターティナーとして高い人気を誇る。

アシックステニスシューズ 売上高



多くの国々でトップシェアを獲得

アシックスは、世界ランクで上位にランクするフランス人選手ガエル モンフィス選手を始め、多くのプロテニス選手とスポンサー契約を締結しています。近年、契約選手の露出が増えたことや、シューズの機能性、デザイン性が評価されたことによって、アシックスのテニスシューズの売上は、ヨーロッパやアメリカ、日本で急速に拡大しています。

テニスシューズのトップブランドを目指して

テニスカテゴリーのさらなる強化に向け、引き続き積極的な投資を行っていきます。テニスにおいても「True Sport Performance」ブランドとして、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、シェアの拡大とブランド価値の向上に努めていきます。

アシックステニスシューズのシェア



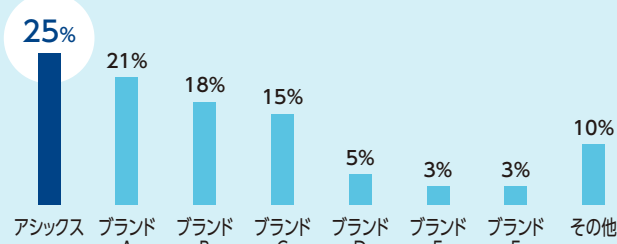
出所: 矢野経済研究所、NPD、POS

知っていますか?

プロテニス選手 シューズ使用率 No.1

テニスシューズにおいても、高い品質がトップアスリートから評価されています。2015年5月～6月にテニスの4大会の1つである全仏オープンが開催されましたが、開催時において、ATP世界ランク男子シングルス・トップ100選手におけるシューズの使用率は、アシックスがトップでした。

ATP世界ランク男子シングルス・トップ100選手が使用するテニスシューズの割合



※全仏オープンテニス2015開催時(2015年6月) 出所: Sport Buzz Business

東京2020オリンピック・パラリンピック 競技大会のゴールドパートナーに決定



記者会見時フォトセッションの様子

調印式後の様子
東京2020オリンピック・パラリンピック組織委員会 森会長(右)
当社 尾山社長CEO(左)

アシックスは、このたび、公益財団法人東京オリンピック・パラリンピック競技大会組織委員会と契約を締結し、スポーツ用品(スポーツアパレル)カテゴリーで「東京2020ゴールドパートナー」に決定しました。

「東京2020ゴールドパートナー」は、東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会を含む6年間におよぶオリンピック・パラリンピックの日本代表選手団に関するもので、東京2020スポンサーシッププログラムにおける国内最高位のスポンサーです。

当社はこれまで、第25回オリンピック競技大会(1992/バルセロナ)のオフィシャルシューズスポンサーや、第20回オリンピック冬季競技大会(2006/トリノ)のオフィシャルスポンサーをつとめました。また、その他のオリンピック・パラリンピック競技大会においても、選手や各競技団体へシューズやウェアを提供するなど、各国の代表選手団をサポートしてきました。

日本発祥のスポーツ用品メーカーとして、製品・サービスの提供を通じて自国開催である東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会が世界に誇れるものとなるよう貢献していきます。

契約概要

契約期間 2015年4月6日～
2020年12月31日

契約内容 オリンピック、パラリンピック、ユースオリンピック日本選手団へのスポーツ用品(スポーツアパレル)の提供機会

対象国 日本国内

スポーツを通して青少年の健全な育成に貢献したいというアシックスの創業哲学は、近代オリンピックの創設の信念と原点を同じくしています。人々が心身ともに健康的な生活を送るために、スポーツが重要な役割を担っているというメッセージを、世界に向けて発信してまいります。

代表取締役社長CEO 尾山 基



2

国内外のスポーツライフスタイル市場に向け 「オニツカタイガー」「アシックスタイガー」の2ブランドを展開

履きやすさとデザイン性を両立したスニーカーの人気の世界的に高まる中、アシックスは、「オニツカタイガー」「アシックスタイガー」の2つのブランドを展開しています。両ブランドともに、過去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現代風にアレンジを加えたもので、日本発のクールなファッションアイテムとして、国内外の若者を中心に人気を集めています。

それぞれのブランドコンセプトに沿って商品開発するとともに、コンセプトに沿ったマーケティングや流通施策を展開することで、2つのブランドのさらなる成長を目指します。

オニツカタイガー (2002年～)

Keyword

ヨーロッパ
ファッション
スタイル

オニツカタイガー渋谷
(2015年2月オープン)



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の融合を表現している。



アシックスタイガー (2015年～)

アシックスタイガー
渋谷パルコ
(2015年3月オープン)

Keyword

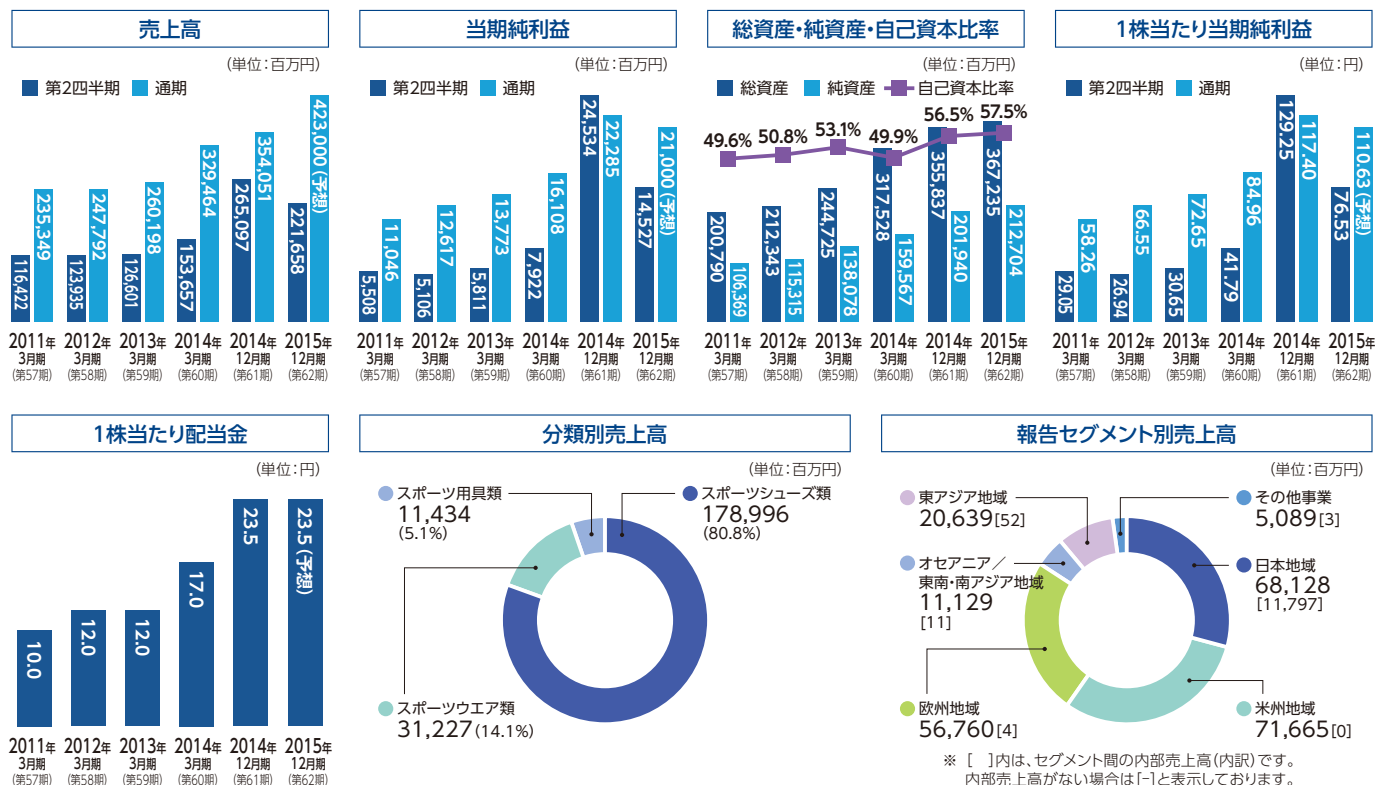
アメリカン
ストリート
スタイル



独自の素材使いやカラーリングでアメリカンストリートファッションの要素を取り入れている。



連結財務ハイライト



POINT 解説

経営成績に関する分析

当第2四半期連結累計期間における売上高は221,658百万円となりました。このうち国内売上高は56,603百万円、海外売上高は165,055百万円となりました。売上総利益は96,914百万円、営業利益は21,269百万円、経常利益は19,899百万円、四半期純利益は14,527百万円となりました。

財政状態に関する分析

総資産367,235百万円(前連結会計年度末比3.2%増)、負債の部合計154,531百万円(前連結会計年度末比0.4%増)、純資産の部合計212,704百万円(前連結会計年度末比5.3%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であったことから、第2四半期連結累計期間につきましては、当社および従前の決算日が3月31日の連結子会社は6ヶ月間(2014年4月1日～2014年9月30日)、決算日が12月31日の連結子会社は9ヶ月間(2014年1月1日～2014年9月30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、当期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 12月31日
 配当基準日
 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。)

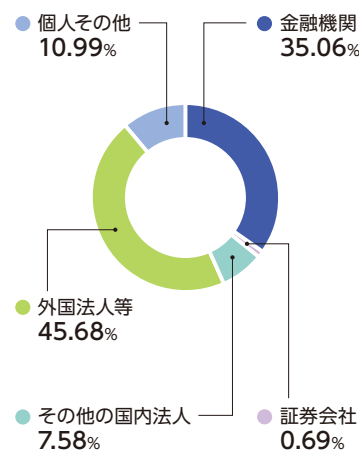
株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社
 同連絡先 三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部
 〒541-8502
 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号
 tel. 0120-094-777(フリーダイヤル)
 みずほ信託銀行株式会社(※)
 特別口座の口座管理機関 同連絡先
 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部
 〒168-8507
 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
 tel. 0120-288-324(フリーダイヤル)

※特別口座の口座管理機関変更のお知らせ

平成27年12月1日(火)から、特別口座の口座管理機関を、株主名簿管理人である三菱UFJ信託銀行株式会社に変更いたしますのでお知らせいたします。
 平成27年12月1日(火)以降、特別口座で管理されている株式に関する各種お手続き(住所変更、単元未満株式の買取・買増、一般口座へのお振り替え等)に関する連絡先は、上記株主名簿管理人連絡先【三菱UFJ信託銀行株式会社】になります。

- (ご注意) 1. 株式に関する各種お手続き(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。
 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。