

2018年12月期 決算補足説明資料

株式会社アシックス
2019年2月13日



決算概要

2018年12月期

売上高	3,866億円
営業利益	105億円
経常利益	87億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	△203億円

- ✓ 売上高は減収、営業利益では減益
- ✓ 事業の構造改革を実行。国内外の保有資産を整理・再評価し、230億円の損失を計上
- ✓ 連結最終赤字の結果を受け、取締役、執行役員の賞与はゼロとする
- ✓ 構造改革による一時的な損失のため、年間の配当予定（24.0円）には変更なし

✓ アクションプラン（2018年8月発表）の着実な実行

- 2018年10月 カテゴリー基軸の機構改革に着手
- 2018年12月 カテゴリートップと目標方針の確認実施
- 北米分離の体制整備、パフォーマンスランニングに注力
- 中国本部設置による成長加速への取り組み
- デジタル組織の集約、OneASICSの開始
- アパレル事業でのローカルクリエーション強化を決定
- 国内外の保有資産の整理、再評価を実施

⇒カテゴリー基軸経営のスタートにより、収益力強化と成長への布石を打った

2018年実績

- ✓ 減収減益.
- ✓ 米州で大きく減収、日本、欧州でも減収。
2桁成長の中国を含む東アジアは増収.
- ✓ 主力のランニングシューズが7%の減収、
一方、オニツカタイガーシューズは30%超の増収.
- ✓ 減益の主要因は、米州の減収、日米欧における直営店関連
費用など販管費の増加.
- ✓ 第4四半期に内外資産の整理と再評価を行い、
特別利益を13億円、特別損失を243億円計上したため、
当期純損失は203億円.

連結決算ハイライト



(単位：億円)

	2017年12月期 (FY17) 実績	2018年12月期 (FY18) 実績	FY18 開示予想 (11月2日公表)	前期比	開示予想比
				上段：増減額 下段：増減率	上段：増減額 下段：増減率
売上高	4,001	3,866	3,850	△135 △3.4%	+16 +0.4%
売上総利益	1,832	1,806	-	△26 △1.4%	-
売上総利益率	45.8%	46.7%	-	- +0.9ppt	-
販管費	1,636	1,701	-	+65 +3.9%	-
販管费率	40.9%	44.0%	-	- +3.1ppt	-
営業利益	195	105	120	△90 △46.3%	△15 △12.4%
営業利益率	4.9%	2.7%	3.1%	- △2.2ppt	- △0.4ppt
経常利益	217	87	100	△130 △59.7%	△13 △12.4%
特別損益	0	△230	-	△230 △24,057.7%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	129	△203	-	△332 △256.7%	-
DTC売上高	858	993	-	+135 +15.7%	-
DTC売上高比率	21.5%	25.7%	-	- +4.3ppt	-
【為替レート】	USD	EUR	RMB	AUD	
FY17	112.39円	126.84円	16.64円	86.06円	
FY18	110.55円	130.38円	16.69円	82.57円	

	FY17	FY18	上段：増減額 下段：増減率
国内売上高	1,010	1,003	△7 △0.7%
海外売上高	2,990	2,863	△127 △4.3%
海外比率	74.7%	74.0%	△0.7ppt

為替の影響	+5
為替の影響を除く 連結売上高の増減	△140 △3.5%

売上高の主な増減要因

- (-) 米州、欧州、日本 販売低調
- (+) DTC売上伸長
- (+) 東アジア 中国 販売好調

営業利益の主な増減要因

- (-) 米州、欧州、日本 減収
- (-) 直営店関連費用の増加

税負担悪化要因

- (-) 本社、米国・韓国子会社の繰延税金資産取崩・未計上
- (※) その他子会社では課税所得に伴う税金費用計上

特別損益の一覧

2018年特別損益の内訳	計上額
適正な人員配置（海外）	△14億円
不採算店舗の減損損失 ※	△62億円
のれん等の減損損失 ※	△134億円
ソフトウェアの減損損失 ※	△23億円
その他の減損損失等 ※	△8億円
事業構造改革費用・減損損失 小計	△243億円
政策保有株式の売却等	+13億円
合計	△230億円

※上記実施内容は資金支出を伴いません。

⇒ FY19の営業利益改善効果は40億円超

<主な内訳> (FY18対比)

のれん・無形資産の減価償却費減少 +22億円、直営店関連費用減少 +15億円

海外の人員適正化 +6億円

特別損益の内訳 (1)

✓ 適正な人員配置 (海外)

△14億円

売上高成長を前提とした人員増に歯止め

✓ 不採算店舗の減損

△62億円

重要性が高まった直営店舗ごとの損益管理を精緻化し減損を判定

⇒ 出店・退店基準、および個店別損益管理を強化

⇒ 顧客層をふまえた戦略的店舗展開

✓ 旧フィットネスキーパー社のれん減損

△70億円

「Runkeeper」アプリの登録会員等へのマーケティングによるEコマースへの波及効果が期待を大きく下回った

⇒ 当社のデジタル機能をASICS Digitalへ統合

⇒ 「OneASICS」をスタートさせ自社Eコマース売上高拡大へ

⇒ 「Runkeeper」アプリ等の活用

✓ ホグロフス社のれん減損

△61億円

買収以降、のれん等償却後の営業利益は赤字が続いており、韓国、中国などアジアに進出するも苦戦

⇒ マザー市場である北欧以外の欧州におけるブランドの認知を高め、事業基盤を確立する

⇒ アジアでの展開の見直しを進める

✓ ソフトウェアの減損

△23億円

システム導入計画の見直しに伴い、使用見込みのない機能等を減損

⇒ 自社Eコマースのプラットフォームを変更しグローバルで再構築

✓ 政策保有株式の売却等

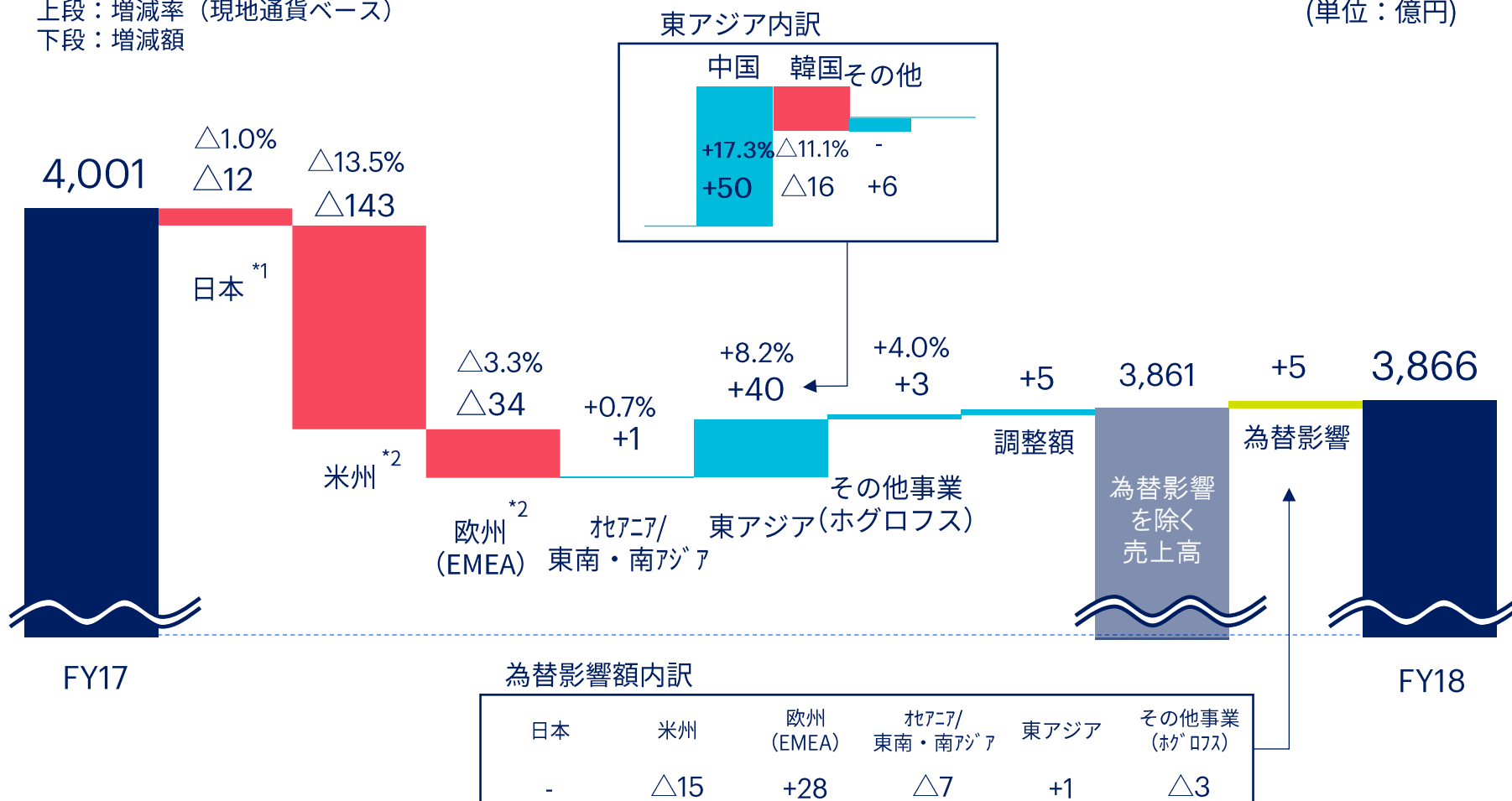
+13億円

政策保有株式の見直しにより一部銘柄を売却

✓ 中国は引き続き好調ながらも、米州低調

上段：増減率（現地通貨ベース）
下段：増減額

（単位：億円）



*1 日本は国内から海外（主に海外子会社）への取引を含んでおります。

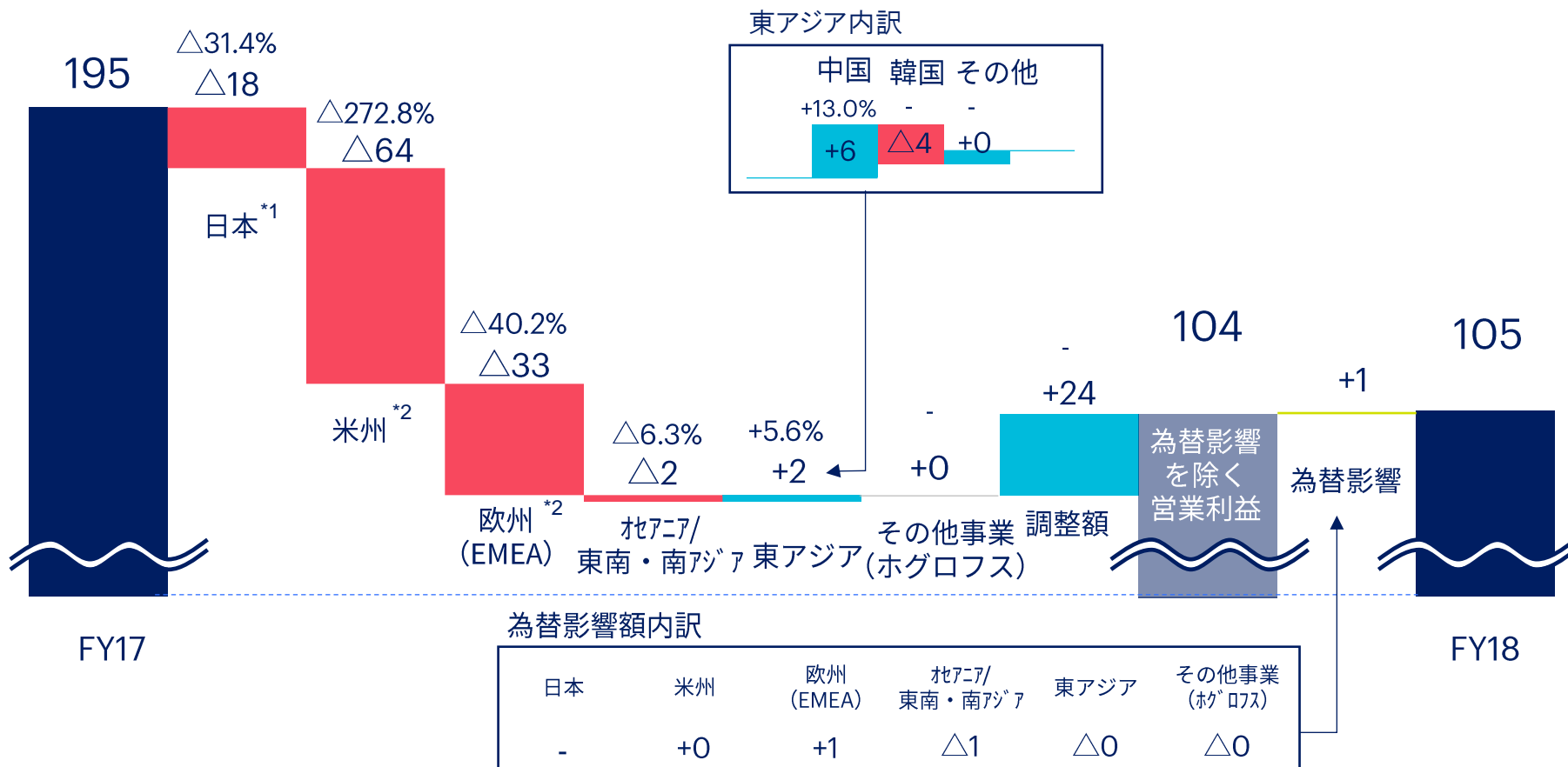
*2 米州はUSD連結、欧州（EMEA）はEUR連結の数値を現地通貨ベースと表記しております。

連結営業利益内訳

✓ 米州の減収、日米欧の販管費増加などにより、前年比大幅減益

上段：増減率（現地通貨ベース）
下段：増減額

（単位：億円）



*1 日本は国内から海外（主に海外子会社）への取引を含んでおります。

*2 米州はUSD連結、欧州（EMEA）はEUR連結の数値を現地通貨ベースと表記しております。

連結売上高内訳（カテゴリー別）

✓ライフスタイルは、オニツカタイガーシューズが牽引

ランニング

増減額・増減率	△153億円	△6.7%
為替影響を除く	△156億円	△6.8%

トレーニング

増減額・増減率	△26億円	△11.7%
為替影響を除く	△26億円	△11.7%

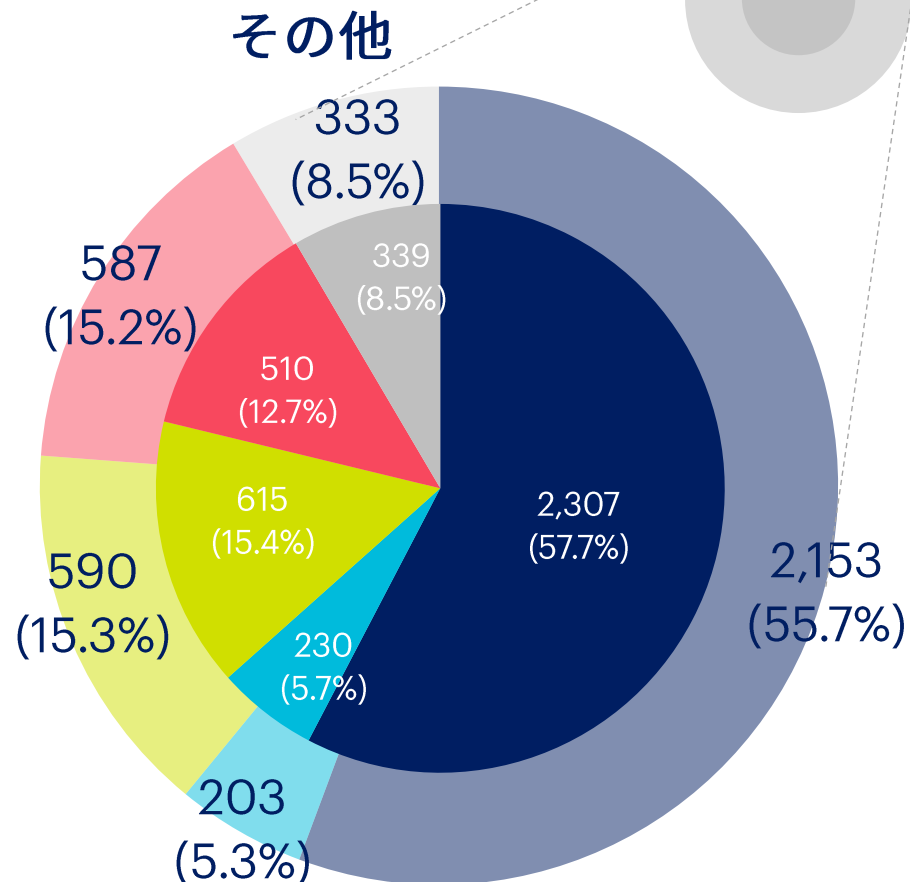
コアパフォーマンススポーツ

増減額・増減率	△25億円	△4.1%
為替影響を除く	△26億円	△4.3%

ライフスタイル

増減額・増減率	+77億円	+15.2%
為替影響を除く	+73億円	+14.4%

売上高構成



	FY17	FY18	増減額	増減率
オニツカタイガーシューズ	319億円	423億円	+104億円	+32.6%

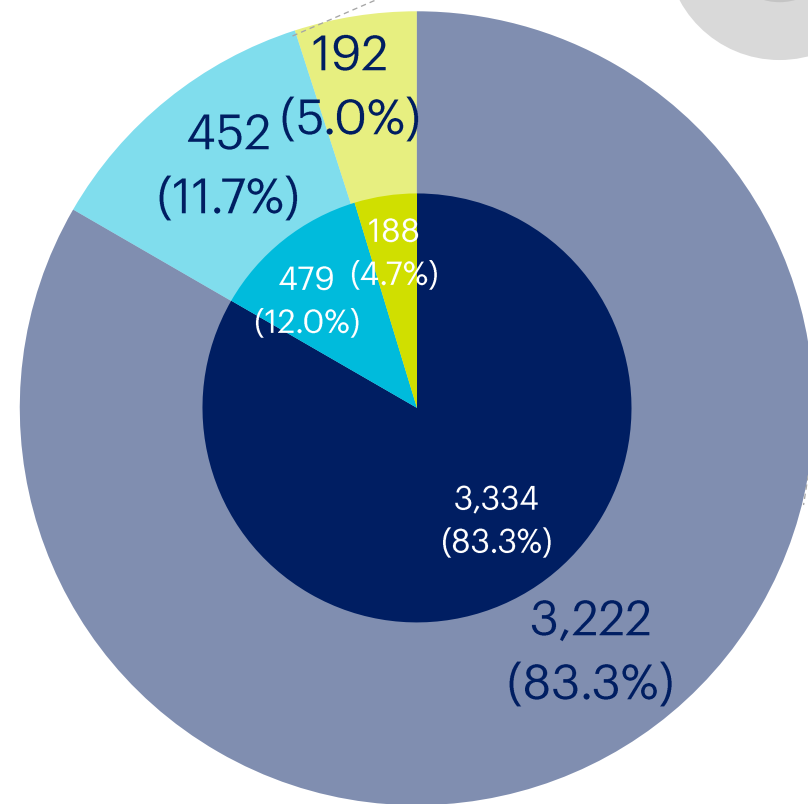
上段：売上高・億円
下段：（構成比）

✓スポーツ用具類を除き減収

売上高構成

FY18

FY17



前期比

スポーツシューズ類

増減額・増減率	△112億円	△3.3%
為替影響を除く	△117億円	△3.5%

スポーツウエア類

増減額・増減率	△26億円	△5.6%
為替影響を除く	△26億円	△5.5%

スポーツ用具類

増減額・増減率	+3億円	+1.9%
為替影響を除く	+3億円	+2.1%

上段：売上高・億円
下段：（構成比）

(単位：億円)	FY17	FY18	前期比	
			増減額	増減率
売上高	1,194	1,182	△12	△1.0%
営業利益	58	40	△18	△31.4%
営業利益率	4.9%	3.4%	-	△1.5ppt

売上高の主な増減要因

- (+) オニツカタイガーシューズ、ワーキングシューズ、スポーツ用具好調
- (-) ウエア低調
- (-) ランニングシューズ低調
- ・DTCチャンネル増収、卸売チャンネル減収

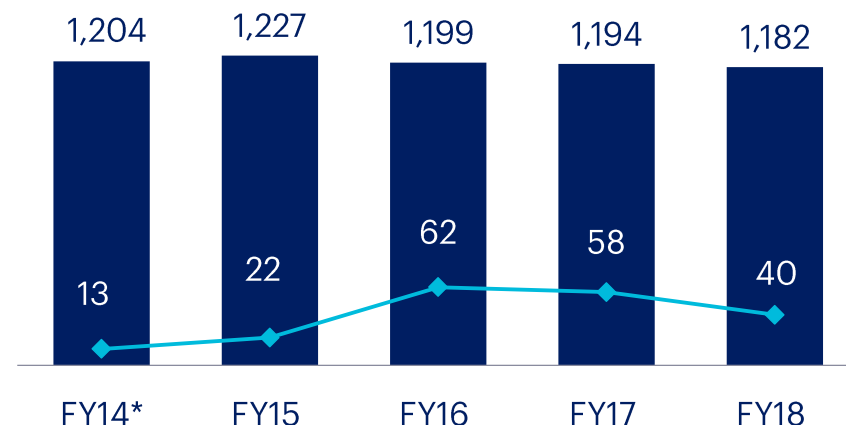
営業利益の主な増減要因

- (-) 減収
- (-) 人件費増加
- (-) 賃借料増加

<分類別売上高>	FY17	FY18	増減額	増減率 (邦貨) (現地通貨)
スポーツシューズ類	904	897	△7	△0.8%
スポーツウエア類	181	160	△21	△11.4%
スポーツ用具類	109	125	+16	+14.4%
合計	1,194	1,182	△12	△1.0%

<カテゴリー別売上高>	FY17	FY18	増減額	増減率 (邦貨) (現地通貨)
ランニング	142	124	△18	△12.5%
トレーニング	104	102	△2	△2.3%
コアパフォーマンススポーツ	308	302	△6	△1.9%
ライフスタイル	86	113	+27	+32.2%
オニツカタイガーシューズ	74	97	+23	+31.6%
アシックスタイガーシューズ	8	11	+3	+32.1%
その他	554	541	△13	△2.5%
合計	1,194	1,182	△12	△1.0%

(単位：億円)



*FY14(2014年12月期)は決算期変更に伴う経過期間であったため、比較対象期間を同期間に組替えて算出した数字を表記しております。

(単位：億円)	FY17	FY18	前期比	
			増減額	増減率
売上高	1,061	902	△159	△15.0%
営業利益	23	△40	△63	△270.0%
営業利益率	2.2%	△4.4%	-	△6.6ppt
USD為替レート	FY17 112.39円	FY18 110.55円	BRL為替レート(USD/BRL)	
			FY17 3.19BRL	FY18 3.65BRL

<分類別売上高>	FY17	FY18	増減額	増減率	
				(邦貨)	(現地通貨)
スポーツシューズ類	987	832	△155	△15.7%	△14.3%
スポーツウエア類	51	51	+0	+1.0%	+2.6%
スポーツ用具類	23	19	△4	△18.6%	△17.2%
合計	1,061	902	△159	△15.0%	△13.5%

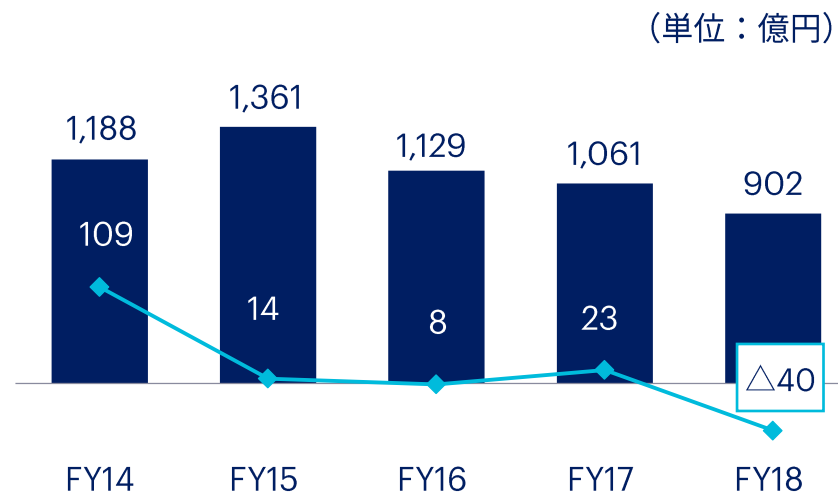
<カテゴリー別売上高>	FY17	FY18	増減額	増減率	
				(邦貨)	(現地通貨)
ランニング	997	830	△167	△16.8%	△15.4%
トレーニング	31	23	△8	△27.8%	△26.6%
コアパフォーマンススポーツ	73	69	△4	△5.4%	△3.8%
ライフスタイル	38	41	+3	+7.5%	+9.3%
オニツカタイガーシューズ	13	17	+4	+23.2%	+25.3%
アシックスタイガーシューズ	22	22	△0	△0.3%	+1.4%
その他	△78	△61	+17	-	-
合計	1,061	902	△159	△15.0%	△13.5%

売上高の主な増減要因

- (-) 米国 米国内販売 △14.2%
 - (-) ランニングシューズ低調
- (-) ブラジル レアルベースの売上高 △5.6%
 - (-) ランニングシューズ低調
- ・DTCチャンネル増収、卸売チャンネル減収

営業利益の主な増減要因

- (+) マーケティング投資抑制
- (-) 減収
- (-) 処分販売の増加
- (-) 直営店関連費用の増加



(単位：億円)	FY17	FY18	前期比	
			増減額	増減率
売上高	1,062	1,056	△6	△0.6%
営業利益	82	50	△32	△38.5%
営業利益率	7.8%	4.8%	-	△3.0ppt
EUR為替レート				
FY17	126.84円			
FY18		130.38円		

売上高の主な増減要因

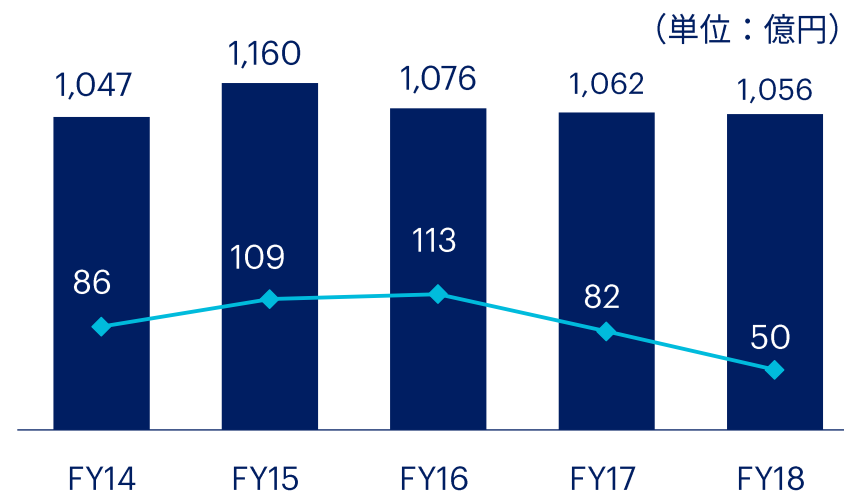
- (+) ランニングシューズ堅調
- (+) オニツカタイガーシューズ好調
- (-) アシックスタイガーシューズ低調
- ・DTCチャネル増収、卸売チャネル減収

営業利益の主な増減要因

- (+) 原価率の改善 (商品ミックスの変化)
- (-) 輸出入為替レート
- (-) 直営店関連費用の増加

<分類別売上高>	FY17	FY18	増減額	増減率	
				(邦貨)	(現地通貨)
スポーツシューズ類	939	940	+1	+0.1%	△2.6%
スポーツウエア類	103	97	△6	△5.8%	△8.3%
スポーツ用具類	20	19	△1	△5.5%	△8.1%
合計	1,062	1,056	△6	△0.6%	△3.3%

<カテゴリー別売上高>	FY17	FY18	増減額	増減率	
				(邦貨)	(現地通貨)
ランニング	782	809	+27	+3.5%	+0.7%
トレーニング	35	29	△6	△18.5%	△20.7%
コアパフォーマンススポーツ	133	128	△5	△3.6%	△6.2%
ライフスタイル	140	122	△18	△13.1%	△15.4%
オニツカタイガーシューズ	28	35	+7	+25.5%	+22.1%
アシックスタイガーシューズ	111	84	△27	△24.4%	△26.4%
その他	△28	△32	△4	-	-
合計	1,062	1,056	△6	△0.6%	△3.3%



オセアニア／東南・南アジア



(単位：億円)	FY17	FY18	前期比		
			増減額	増減率	
売上高	276	271	△5	△1.8%	
営業利益	40	36	△4	△9.2%	
営業利益率	14.7%	13.6%	-	△1.1ppt	
AUD為替レート	FY17 86.06円	FY18 82.57円	SGD為替レート	FY17 81.43円	FY18 81.93円

<分類別売上高>	FY17	FY18	増減額	増減率	
				(邦貨)	(現地通貨)
スポーツシューズ類	255	252	△3	△1.3%	+1.3%
スポーツウエア類	16	16	+0	+0.6%	+4.2%
スポーツ用具類	5	3	△2	△34.8%	△32.9%
合計	276	271	△5	△1.8%	+0.7%

<カテゴリー別売上高>	FY17	FY18	増減額	増減率	
				(邦貨)	(現地通貨)
ランニング	183	180	△3	△1.3%	+2.1%
トレーニング	21	15	△6	△25.3%	△22.3%
コアパフォーマンススポーツ	52	45	△7	△13.2%	△10.4%
ライフスタイル	42	47	+5	+13.3%	+12.6%
オニツカタイガーシューズ	28	39	+11	+39.9%	+38.3%
アシックスタイガーシューズ	12	6	△6	△45.7%	△44.5%
その他	△22	△16	+6	-	-
合計	276	271	△5	△1.8%	+0.7%

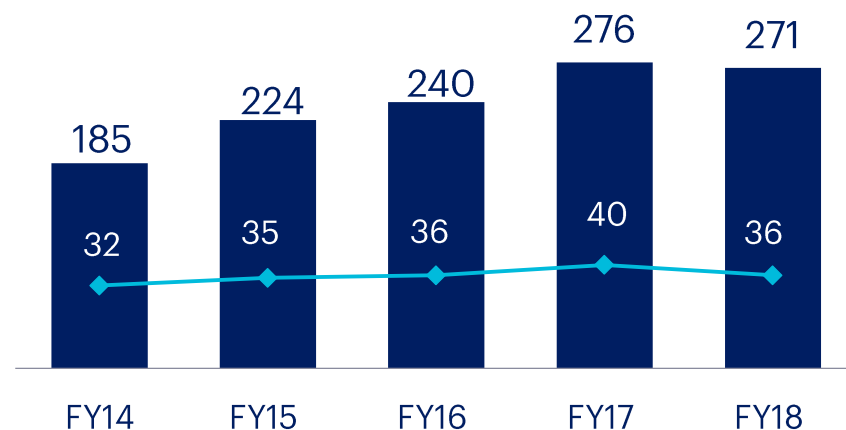
売上高の主な増減要因

- (-) オセアニア AUDベースの売上高 △8.3%
- (-) ランニングシューズ、アシックスタイガーシューズ低調
- ・DTCチャンネル増収、卸売チャンネル減収
- (+) 東南・南アジア SGDベースの売上高 +24.5%
- (+) オニツカタイガーシューズ、ランニングシューズ好調

営業利益の主な増減要因

- (-) オセアニア
- (-) 減収
- (+) 東南・南アジア
- (+) 増収

(単位：億円)



(単位：億円)	FY17	FY18	前期比	
			増減額	増減率
売上高	491	533	+42	+8.6%
営業利益	50	53	+3	+5.6%
営業利益率	10.4%	10.1%	-	△0.3ppt
RMB為替レート		KRW為替レート		
FY17 16.64円	FY18 16.69円	FY17 0.0995円	FY18 0.1007円	

<分類別売上高>	FY17	FY18	増減額	増減率	
				(邦貨)	(現地通貨)
スポーツシューズ類	423	470	+47	+11.3%	+11.0%
スポーツウエア類	62	58	△4	△6.1%	△6.1%
スポーツ用具類	6	5	△1	△23.5%	△24.1%
合計	491	533	+42	+8.6%	+8.2%

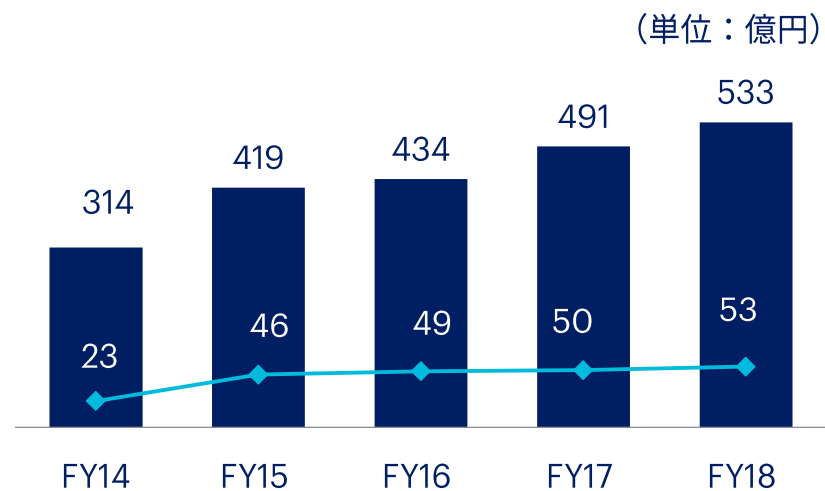
<カテゴリー別売上高>	FY17	FY18	増減額	増減率	
				(邦貨)	(現地通貨)
ランニング	201	207	+6	+3.1%	+2.7%
トレーニング	36	32	△4	△10.2%	△11.0%
コアパフォーマンススポーツ	47	43	△4	△7.8%	△8.4%
ライフスタイル	203	263	+60	+29.3%	+29.0%
オニツカタイガーシューズ	174	233	+59	+33.7%	+33.4%
アシックスタイガーシューズ	21	17	△4	△18.9%	△19.3%
その他	4	△12	△16	-	-
合計	491	533	+42	+8.6%	+8.2%

売上高の主な増減要因

- (+) 中国 RMBベースの売上高 +17.3%
- (+) オニツカタイガーシューズ、ランニングシューズ好調
- (-) 韓国 KRWベースの売上高 △11.1%
- (-) 店舗再編の影響

営業利益の主な増減要因

- (-) 中国
- (+) 増収
- (+) 輸入為替レート
- (-) 広告宣伝費増加
- (-) 直営店関連費用の増加
- (-) 韓国
- (-) 減収



その他事業（ホグロフス）



(単位：億円)	FY17	FY18	前期比	
			増減額	増減率
売上高	92	92	+0	+0.5%
営業利益	△2	△2	+0	-
営業利益率	△2.7%	△2.8%	-	△0.1ppt
SEK為替レート				
FY17	13.16円			
FY18		12.71円		

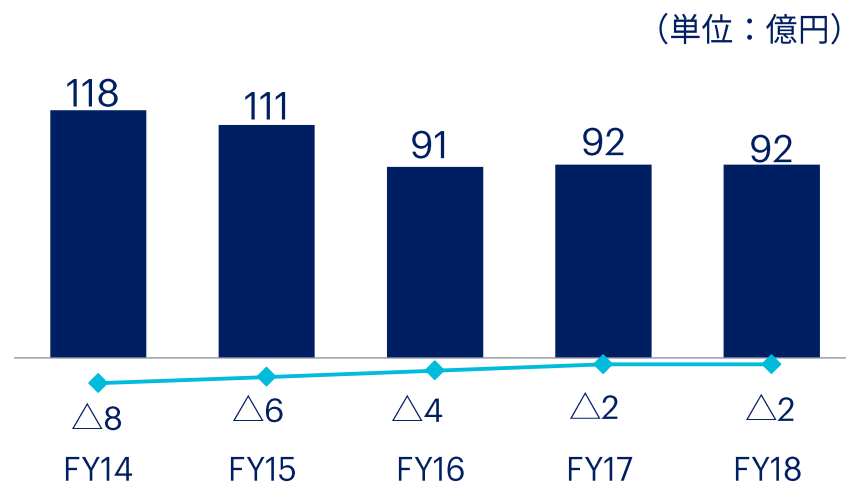
売上高の主な増減要因

- (+) アウトドアウエア堅調
- (-) アウトドア用具、アウトドアシューズ低調

営業利益の主な増減要因

- (+) 輸出為替レート
- (-) 販管費の増加

<分類別売上高>	FY17	FY18	増減額	増減率	
				(邦貨)	(現地通貨)
アウトドアシューズ	13	12	△1	△11.7%	△8.6%
アウトドアウエア	68	71	+3	+3.8%	+7.5%
アウトドア用具	11	9	△2	△17.1%	△14.2%
その他	-	-	-	-	-
合計	92	92	+0	+0.5%	+4.0%



✓ 自己資本比率は54.1%と引き続き高い水準を維持

1株あたりの当期純利益

1株あたりの当期純利益（累計期間）

FY17	68.33円
FY18	△107.59円
増減額	△175.92円

潜在株式調整後

1株あたりの当期純利益（累計期間）

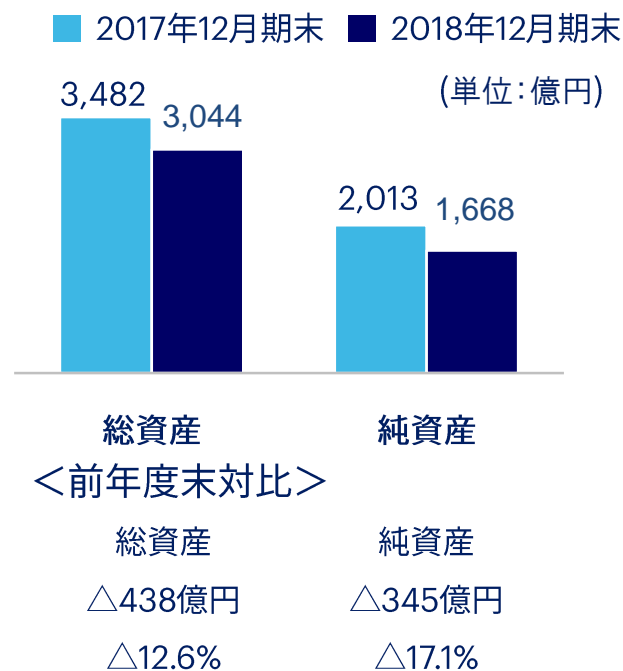
FY17	64.42円
FY18	—
増減額	—

※2018年12月期は1株当たり当期純損失であるため不記載

連結財政状態

自己資本比率

2017年12月期末	57.3%
2018年12月期末	54.1%

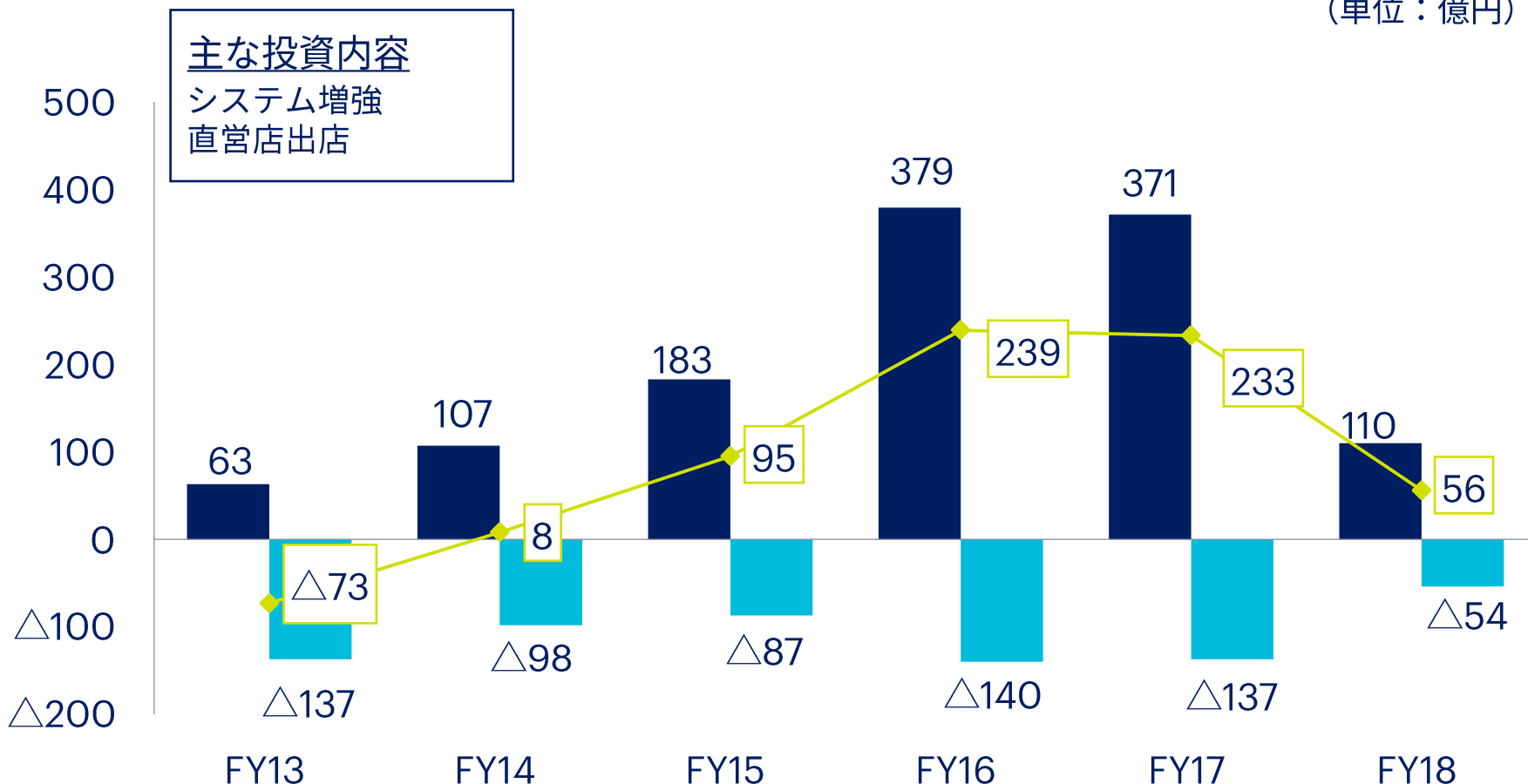


連結CF(キャッシュフロー)

✓ 純利益の減少および棚卸資産の増加により、営業キャッシュフローは悪化

■ 営業キャッシュフロー ■ 投資キャッシュフロー ◆ フリーキャッシュフロー

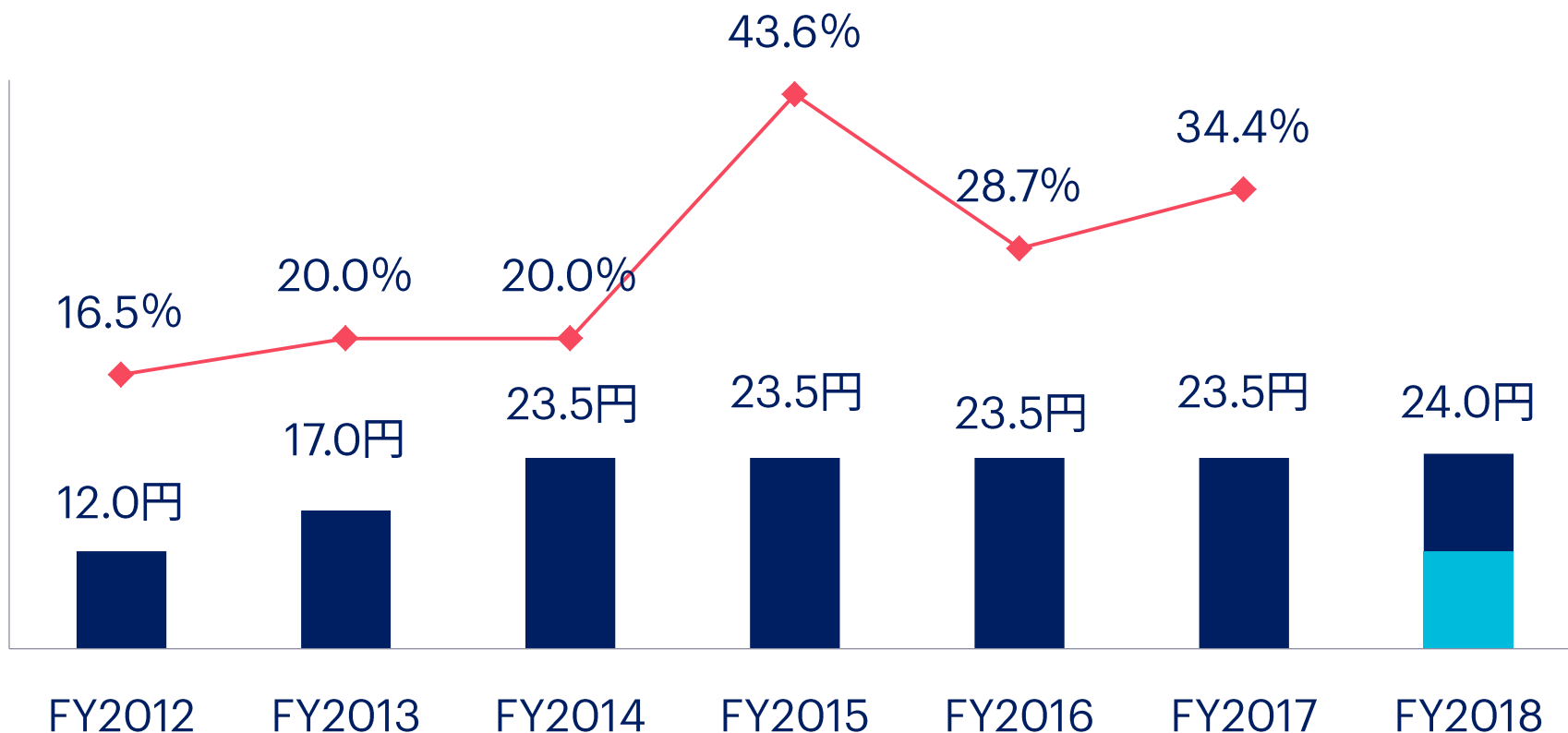
(単位：億円)



FY14 (2014年12月期) は決算期変更の経過期間となることから当社および国内連結子会社は2014年4月~12月の9ヶ月間、海外連結子会社は2014年1~12月の12ヶ月間を連結対象期間としております。

- ✓ 構造改革による一時的な損失のため年間配当予定に変更なし
- ✓ 発行済株式総数の5%にあたる自己株式1,000万株を消却予定

■ 中間配当 ■ 期末配当 ◆ 配当性向



※FY2018の配当性向については、当期純損失を計上したため不記載

(予定)

2019年12月期 連結業績予想

- ✓ 売上高は3,900億円、+0.9%の増収、為替影響を除き+4.6%増収.
- ✓ カテゴリーはオニツカタイガー、地域は中華圏(現地通貨ベース+13%)、チャネルはEコマースが高成長.
- ✓ 2020に向けた戦略的マーケティングの強化で広告宣伝費を前年から50億円積み増す.
- ✓ 営業利益は、広告宣伝費追加投資により120億円を計画。(上記広告宣伝費強化前の営業利益は170億円)

2019年12月期 連結業績予想



(単位：億円)		2018年12月期 実績	2019年12月期 予想	増減率			
売	上	高	3,866	3,900	+0.9%		
営	業	利	益	105	120	+14.1%	
営	業	利	益	率	2.7%	3.1%	+0.4ppt
経	常	利	益	87	100	+14.1%	

親会社株主に帰属する

当期純利益	△203	50	-
-------	------	----	---

売上高

- ✓ 為替影響を除く売上高は+4.6%増
- ✓ オニツカタイガーでの成長拡大
- ✓ 引き続き中国における成長を加速
- ✓ Eコマースにおいて大幅増収

営業利益

- ✓ コストコントロールの強化による収益改善
- ✓ 戦略的マーケティングの強化
- ✓ デジタルへの投資
- ✓ 事業構造改革効果

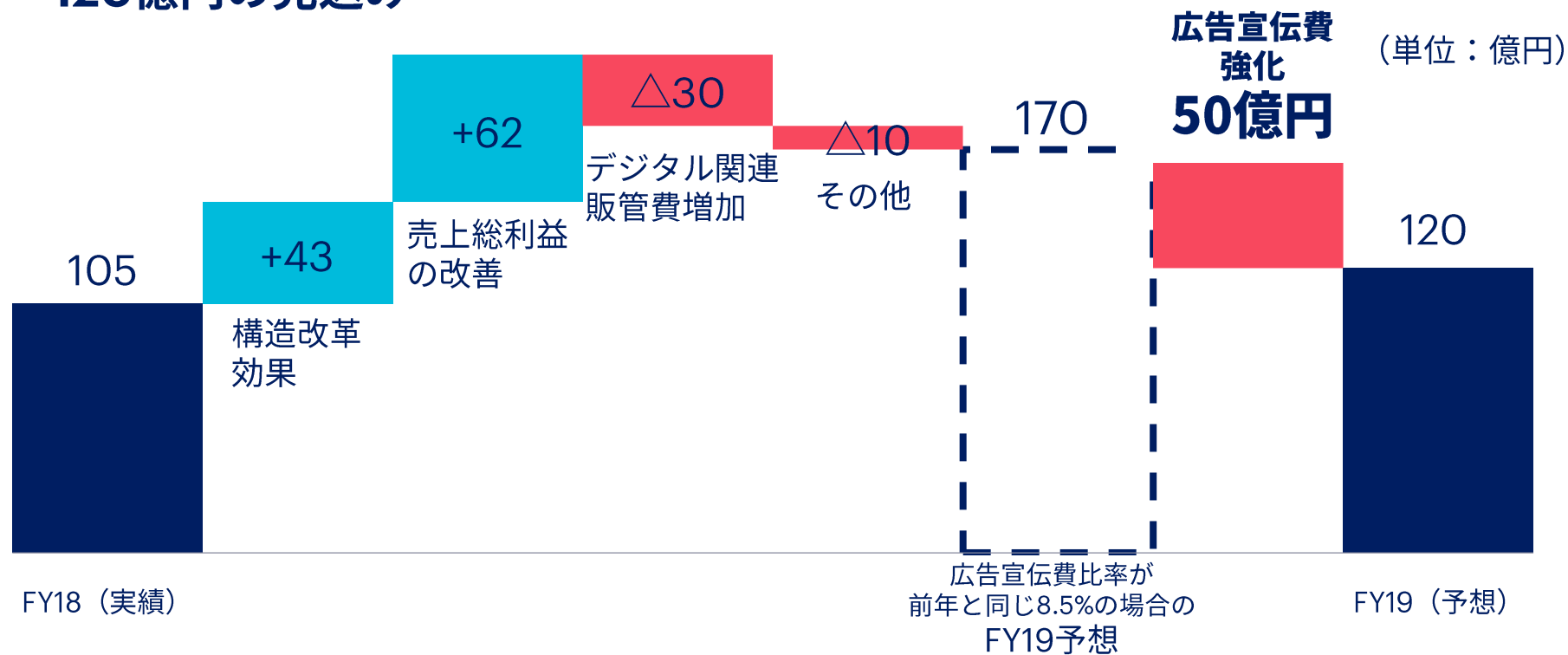
【配当金】	中間	期末	通期
2018年12月期	12.0円 (実績)	12.0円 (予定)	24.0円 (予定)
2019年12月期 予想	12.0円	12.0円	24.0円

【為替レート】	USD	EUR	RMB
2018年12月期 実績	110.55円	130.38円	16.69円
2019年12月期 予想	105.00円	125.00円	15.50円

2019年12月期 連結業績予想：営業利益増減



- ✓ 広告宣伝強化前の営業利益は170億円
- ✓ 但し、2020に向けた戦略的マーケティングの強化により、営業利益は120億円の見込み

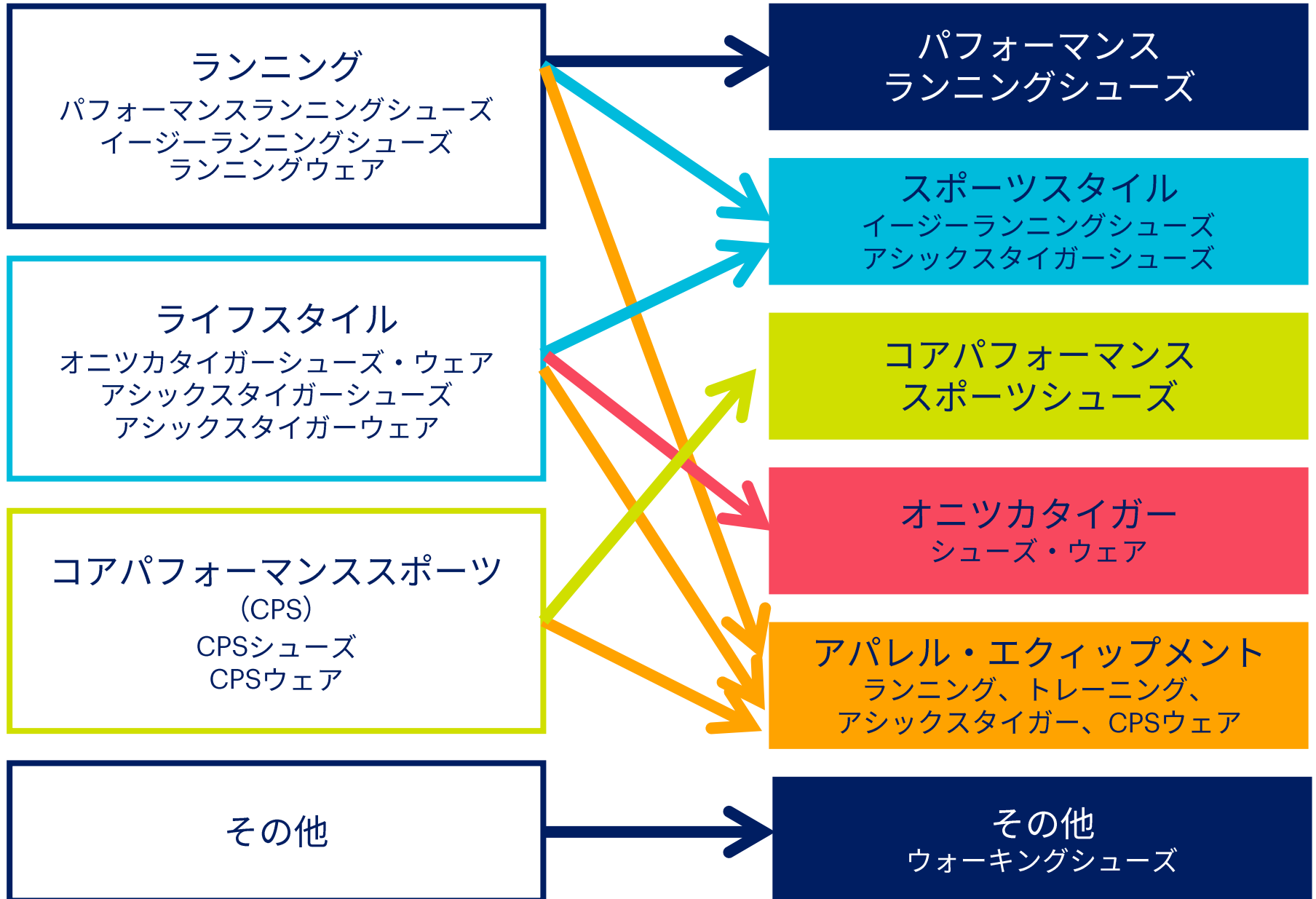


販管費比率
44.0%

販管費比率
44.2%

<ご参考：販管費比率の推移>

	FY15	FY16	FY17	FY18
販管費比率	36.1%	37.8%	40.9%	44.0%



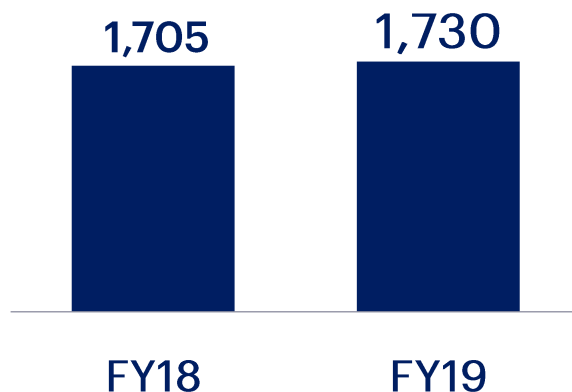
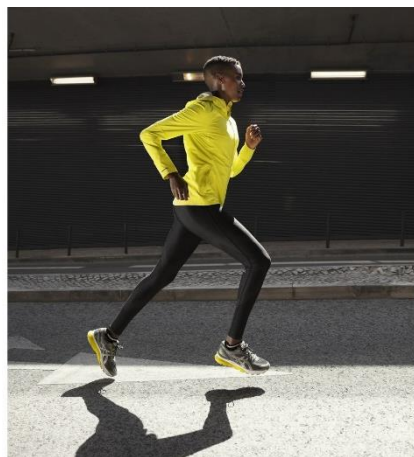
2019年12月期 連結売上高予想：カテゴリー別



(単位：億円)	2018年12月期 実績	2019年12月期 予想	増減率	※ご参考 現地通貨ベースの 増減率
パフォーマンスランニング	1,705	1,730	+2%	-
スポーツスタイル	394	410	+4%	-
コアパフォーマンススポーツ	429	430	+0%	-
オニツカタイガー	427	480	+12%	-
アパレル・エキップメント	451	460	+2%	-
その他	460	390	△15%	-
合計	3,866	3,900	+0.9%	+4.6%

パフォーマンスランニング

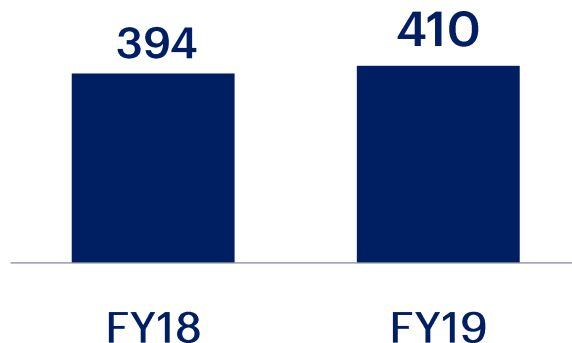
(単位：億円)



- ✓ カテゴリーNo.1奪取に向けた施策を展開
- ✓ イノベーティブな商品の機能性を確実にお客様へ伝える
- ✓ ランニング専門店でのアプローチ再強化

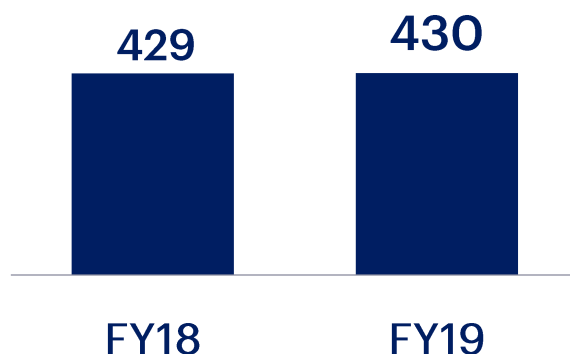
スポーツスタイル

(単位：億円)



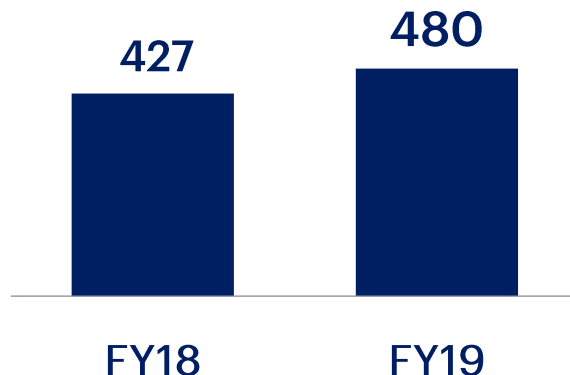
- ✓ 中低価格帯の商品を拡充
- ✓ 開発期間を短縮し、商品投入スピードを改善
- ✓ 積極的なコラボレーションによる若いお客様の獲得

コアパフォーマンススポーツ (単位：億円)



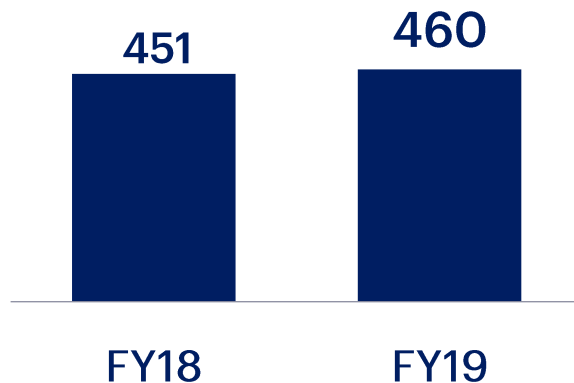
- ✓ テニス、バレーボールに加え、サッカーを中心に事業を展開
- ✓ ワーキングシューズ事業の拡大
- ✓ 子ども向け競技シューズの強化

オニツカタイガー (単位：億円)



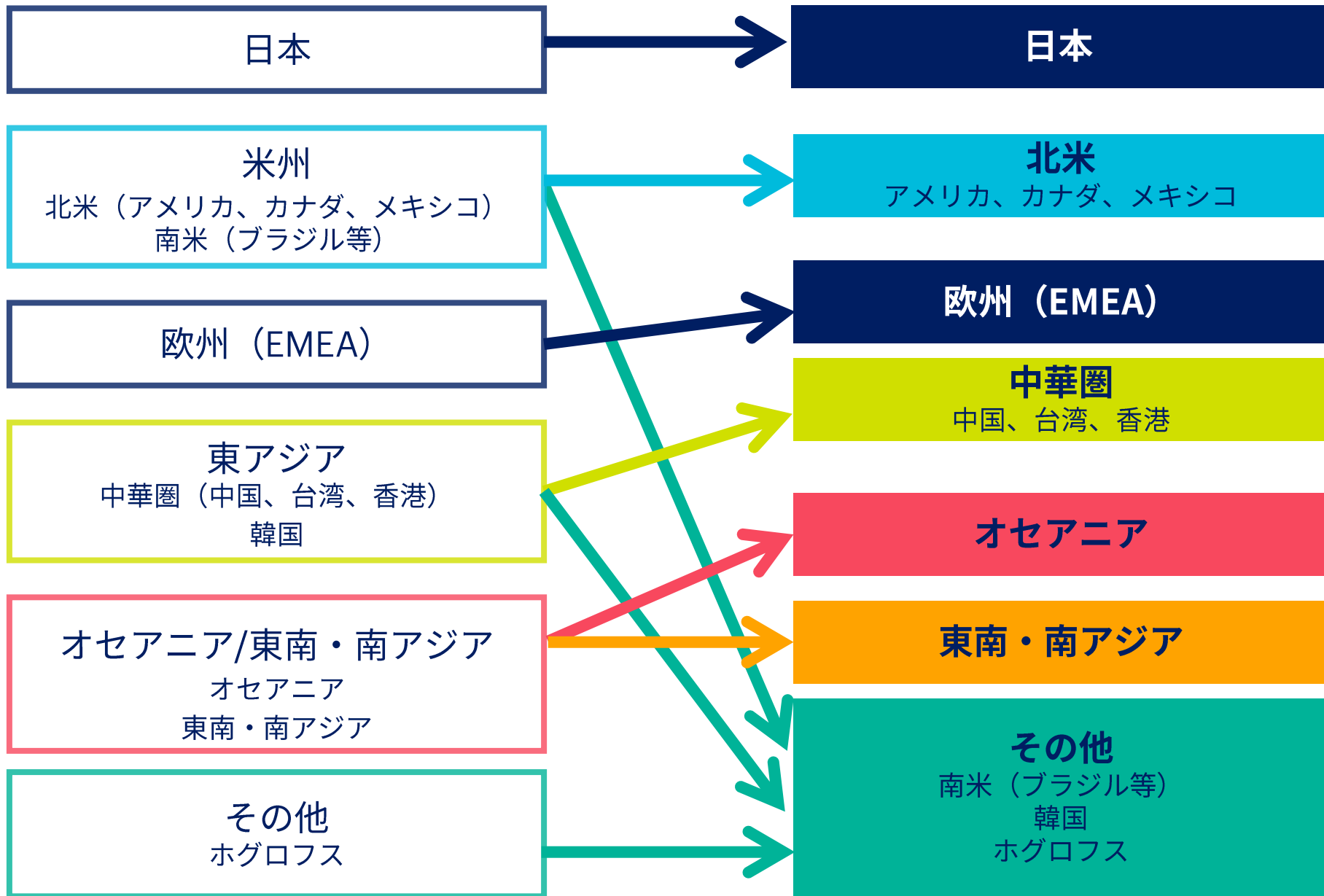
- ✓ ブランド価値の向上
- ✓ 商品展開を拡大し、新たな顧客層を開拓
- ✓ 欧米でのビジネス再構築

アパレル・エクイップメント (単位：億円)



- ✓ ショーケースとして直営店を積極活用
- ✓ 先鋭的なブランドとの積極的なコラボレーション
- ✓ 各地域で製販一体化した商品開発体制へ移行

2019年12月期 連結業績予想 地域の変更について



2019年12月期 連結売上高予想：地域別



(単位：億円)	2018年12月期 実績	2019年12月期 予想	増減率	※ご参考 現地通貨ベースの 増減率
日本 地域 セグメント間の売上高を除く	1,003	1,040	+4%	-
北米 地域	751	770	+3%	+9%
欧州 (EMEA) 地域	1,056	980	△7%	△3%
中華圏 地域	396	410	+5%	+13%
オセアニア 地域	176	180	+4%	+7%
東南・南アジア 地域	95	110	+15%	+18%
その他 地域	380	385	+2%	-
調整額	9	25	-	-
合計	3,866	3,900	+0.9%	+4.6%

✓ 新たにインベストメントデイ及びQ1とQ3の電話会議を開催

2019年の主な予定

5月8日	2019年12月期第1四半期	決算発表 電話会議 <small>機関投資家、証券アナリスト、報道機関向け</small>
5月または6月	<u>インベストメントデイ</u>	テーマ：商品戦略、スポーツ工学研究所
8月2日	2019年12月期第2四半期	決算発表
8月5日	2019年12月期第2四半期	決算説明会 <small>機関投資家、証券アナリスト向け</small>
9月	<u>インベストメントデイ</u>	テーマ：オニツカタイガーなど
11月1日	2019年12月期第3四半期	決算発表 電話会議 <small>機関投資家、証券アナリスト、報道機関向け</small>

用語	意味
パフォーマンスランニングシューズ	ランナーが快適に走ることができ、優れたパフォーマンスを発揮できるように機能性をもたせたランニングシューズ。ランナーの走り方や走力などに応じたさまざまなランニングシューズを展開。
スポーツスタイルシューズ	ランニングやトレーニングをライフスタイルに取り入れ楽しむファンランナー向けのランニングシューズやデザイン性に優れカジュアルにスニーカーとして使用できるシューズの総称。アシックスタイガー含む。
コアパフォーマンススポーツシューズ（略称：CPS）	陸上競技、テニス、バレーボールなどの競技スポーツ用のシューズ。スポーツ選手が高いパフォーマンスを発揮できるように優れた機能性を備える。
オニツカタイガー	社名をアシックスとする1977年まで、かつて競技用だったシューズを、2002年に洗練されたスタイルを求めてスポーティなファッションブランドとして復刻。
アシックスタイガー	1980年代～1990年頃の競技用のシューズを踏襲し、ストリートファッションの要素も取り入れたスポーツライフスタイルブランド。2015年に復刻。
ウォーキングシューズ	スポーツシューズづくりと同様に、日常生活での履きやすさや歩きやすさを追求したライフスタイルシューズ。
ワーキングシューズ	アシックススポーツ工学研究所による研究知見を生かした、建設、運輸、医療などの現場での立ち仕事や現場作業向けのシューズ。
ホグロフス	ハイパフォーマンスかつサステナブルなアウトドアギアを提供するブランド。2010年以降アシックスグループ。
ASICS Runkeeper	スマートフォン端末のGPSにより、ランニング、ウォーキング、サイクリングなどの運動を追跡・記録するフィットネス・トラッキング・アプリ。
OneASICS	さまざまな会員限定特典を提供するアシックスのメンバーシッププログラム。

DISCLAIMER

将来見通しに関する記述についての注意

このプレゼンテーション資料に記載されている、当社の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは将来の業績に関する見通しであり、これらは現在入手可能な情報から得られた当社の経営者の判断に基づいています。したがって、これらの業績見通しのみで全面的に依拠することは控えてくださいますよう、お願いいたします。実際の業績は、さまざまなリスクや不確実性により、これらの業績見通しとは大きく異なる結果となりうることをご承知おきください。実際の業績に影響を与えうるリスクや不確実性には、当社の事業を取り巻く経済情勢、さまざまな競争圧力、関連法律・法規、為替レートの変動などを含みます。

ただし、業績に影響を与えうる要素はこれらに限定されるものではありません。