

**2019年12月期
第1四半期
決算補足説明資料**

**株式会社アシックス
2019年5月8日**



1. 決算概要
2. 連結業績
3. 連結経営成績（カテゴリー別）
4. 連結経営成績（地域別）
5. 連結財政状態
6. 連結業績予想
7. Appendix

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に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。

1. 決算概要

- ー2019年12月期第1四半期 ポイント
- ー2019年12月期第1四半期 カテゴリー別取り組み

- ✓ 減収減益ながら、会社計画通りに推移.
- ✓ 米国における売上高は、14四半期ぶりに前期比プラスへ.
- ✓ 中国では、代理店販売の一部を直接販売へ切替えたことに伴う一時的な影響等により減収.
- ✓ 当社史上最も革新的な機能を搭載したランニングシューズ「METARIDE」を発売. 東京マラソンEXPO2019では過去最高の売上を記録.
- ✓ デジタルでは、独自のメンバーシッププログラムである「OneASICS」の導入を推進.

2019年12月期第1四半期 カテゴリー別取り組み

	主な商品	トピックス
パフォーマンス ランニング (P.Run)	 METARIDE	✓ 「WIN THE LONG RUN (ともに走るあなたへ。)」のメッセージとともに「METARIDE」を市場投入。 ✓ 東京、無錫をはじめ世界各地のマラソン大会に協賛。 ✓ 東京マラソンEXPO2019では過去最高の売上高(ウェア含む)を記録。 ✓ 国内の「METARIDE」が一部品切れの売れ行き。商品追加投入。  東京マラソンEXPO2019
スポーツスタイル (SPS)	 GEL-QUANTUM 90	✓ 「GEL-QUANTUM」シリーズの新作を投入。全地域でマーケティング施策を展開。 ✓ KIKO KOSTADINOVなど、国内外の有名デザイナーとコラボレーションした商品を市場投入。  KIKO KOSTADINOVとコラボ
コア パフォーマンス スポーツ (CPS)	 COURT FF NOVAK	✓ ノバク・ジョコビッチ選手の意見を取り入れたテニスシューズ「COURT FF NOVAK」などを市場投入。 ✓ 全豪オープンテニス男子シングルス、女子ダブルスで当社契約選手が優勝。そのほか契約選手・団体をサポート。  ノバク・ジョコビッチ選手
アパレル・ エキップメント (APEQ)	 METARUN JACKET	✓ 「METARIDE」の発売にあわせ、トータルコーディネートしたランニングウェアを市場投入。 ✓ 収益性改善のため、チャネルの特性を反映した商品を一部の直営店へ投入。  METARUNアパレル
オニツカタイガー (OT)	 THE ONITSUKA	✓ 創業70周年を記念し、創業モデルバスケットボールシューズのデザインをベースにしたシューズを市場投入。 ✓ 最上位の商品シリーズとして「THE ONITSUKA」を発表。 ✓ 米国初の直営店をニューヨークにオープン。(ポップアップストア除く)  ONITSUKA TIGER LAFAYETTE STORE

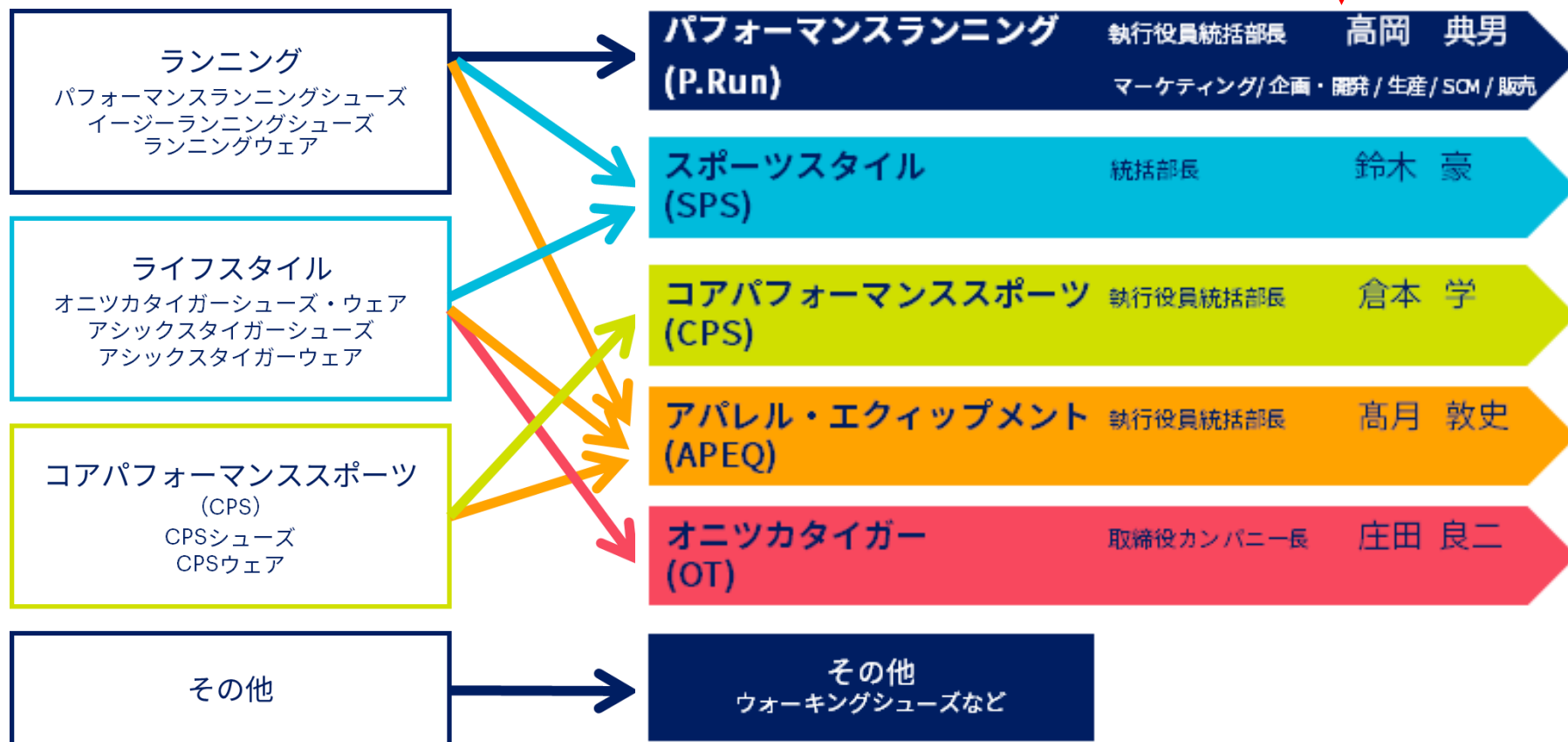
2. 2019年12月期第1四半期 連結業績

- ーセグメント変更の概要
- ーカテゴリー別業績算出における費用の配賦について
- ー2019年12月期第1四半期 概要
- ー連結決算ハイライト
- ー連結売上高内訳（カテゴリー別）

セグメント変更の概要

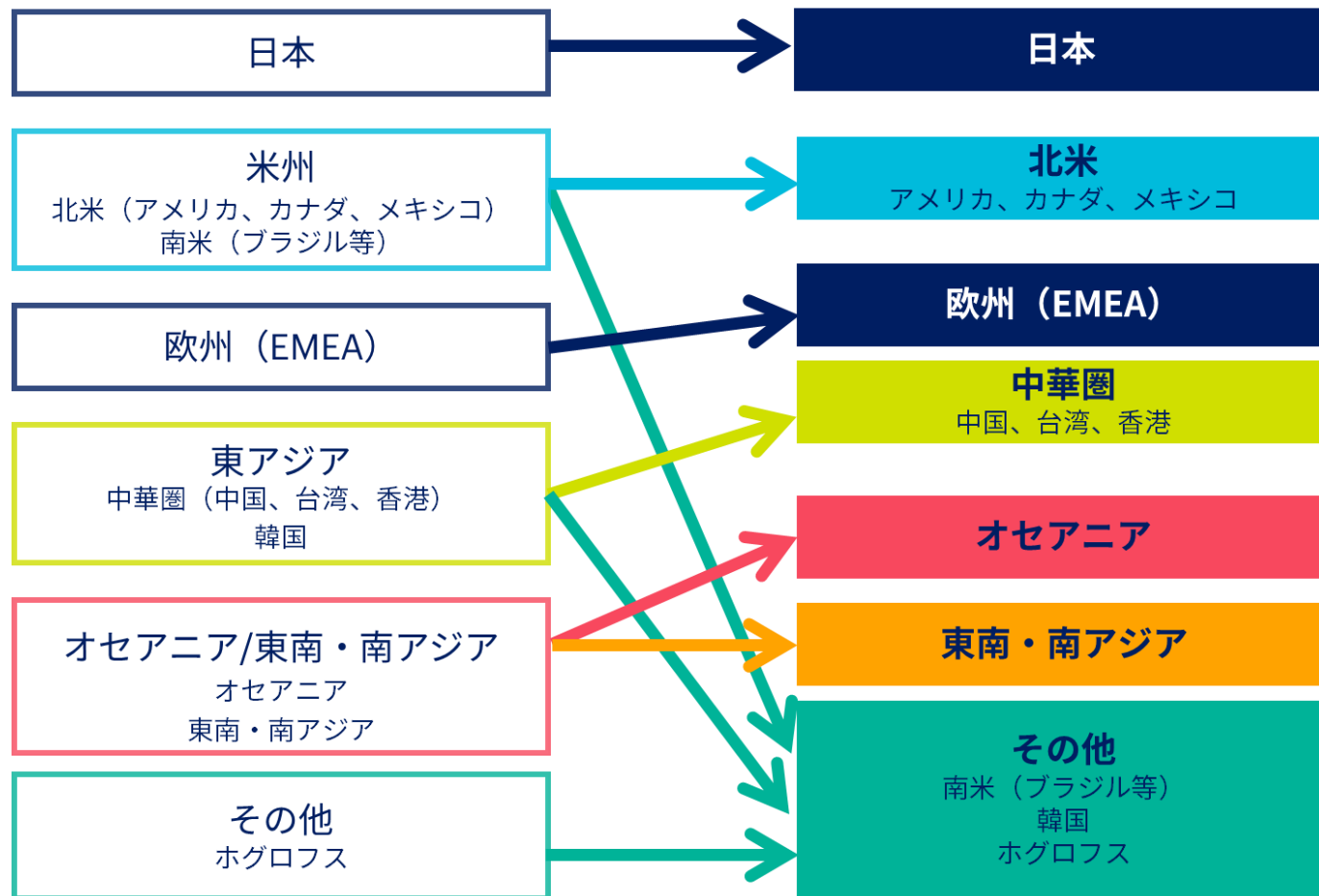
- ✓ プロダクトカテゴリー体制の導入により機能ごとに分かれていた組織を統合。
- ✓ カテゴリートップがコミットした目標の達成に向けて邁進。

従来：機能別経営管理体制



セグメント変更の概要（報告セグメントの変更）

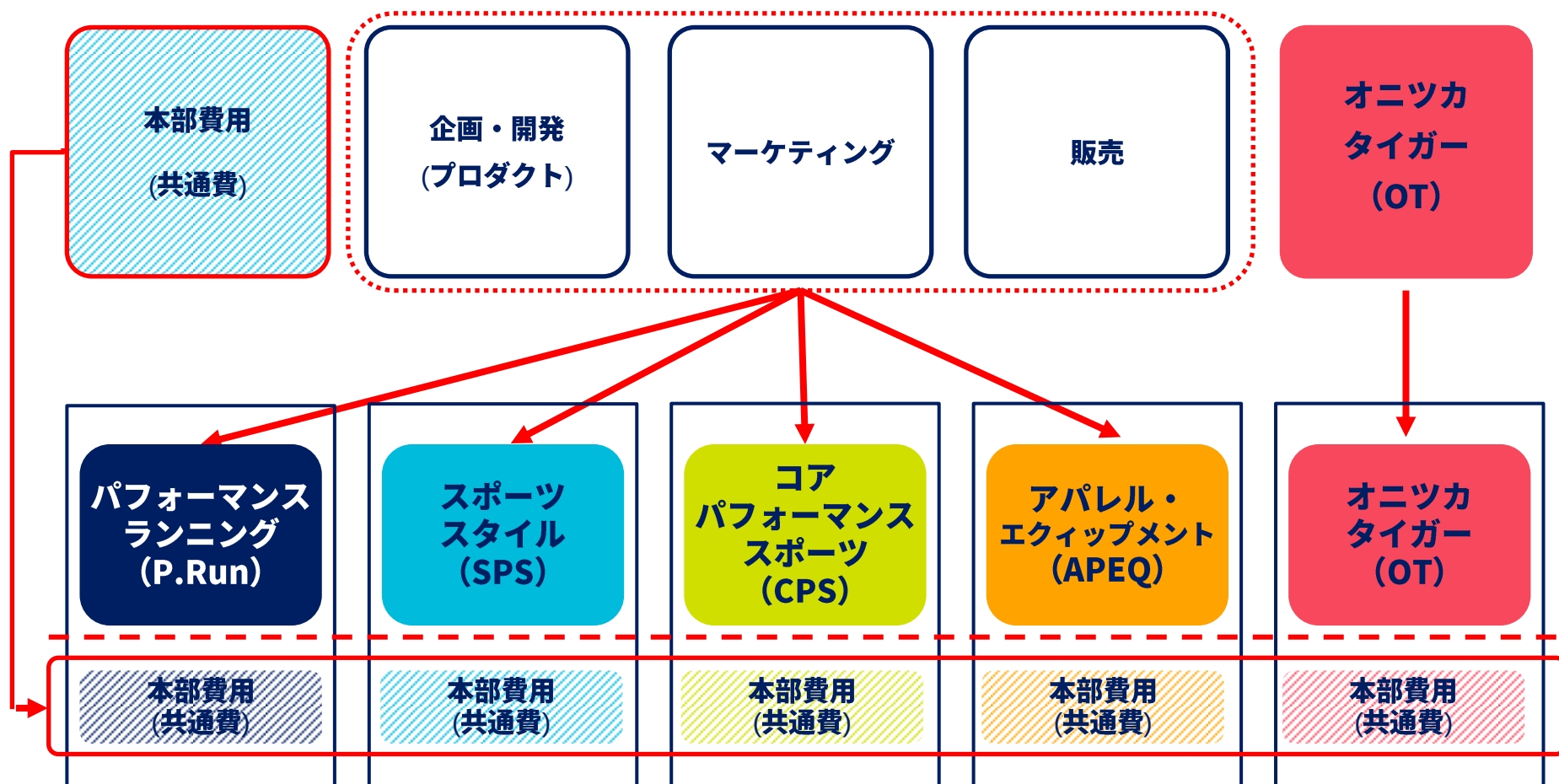
- ✓ 米州から重点地域であるアメリカを含む北米を切り出し。
- ✓ 東アジアから中国本部を設立した中華圏を切り出し。
- ✓ 市場環境が異なるオセアニアと東南・南アジアを分離。



カテゴリー別業績算出における費用の配賦について

- ✓ カテゴリーに特定可能費用は直接費として認識.
- ✓ 共通費（OTを除く）は、原価按分.
- ✓ マーケティング費用は各アクティビティ毎の配分に基づいて費用配賦.
- ✓ 本部費用は、全てのカテゴリーにかかる共通費として、原則、原価按分.

(費用配賦のイメージ図)



売上高

前期比：△59億円 △5.7%（為替影響除く増減 △25億円 △2.5%）

◆ ほぼ前期並みに推移するも、円高影響もあり減収。

- ✓オニツカタイガーとコアパフォーマンススポーツにて増収。但し、パフォーマンスランニングで減収。
- ✓北米で14四半期ぶりに増収。しかし、欧州にて減収。
- ✓中国では一部代理店販売から直接販売への切替えによる在庫引取りの影響や昨年末の前倒し出荷等で減収。
- ✓全ての地域において現地通貨ベースで直営店およびEコマースは好調に推移。特にEコマースは56%プラス。

営業利益

前期比：△24億円 △27.6%

◆ 減収影響に加え、粗利率の悪化により減益。

- ✓コアパフォーマンススポーツで増益、一方、パフォーマンスランニング、スポーツスタイルで減益。
- ✓販管費は前期の構造改革の効果（約10億円）もあり減少。
- ✓広告宣伝費は、当初計画通り、第2四半期以降に増加させて行く予定。

四半期純利益

前期比：△10億円 △17.9%

◆ 減益。

- ✓経常利益は為替差益を計上するも減益。
- ✓四半期純利益は米国子会社の赤字に対する繰延税金資産を計上できず減益。

その他

◆ 会計基準の変更で、一部の海外子会社のリースについてオンバランス。

- ✓資産250億円を計上。これにより、自己資本比率は52.3%へ。
- ✓オンバランスしたリース関連費用は、従来の賃借料ではなく、減価償却費および支払利息で計上。

連結決算ハイライト



(単位：億円)

	第1四半期(1~3月)		前期比	
	18年実績 (FY18 Q1)	19年実績 (FY19 Q1)	増減額	増減率
売上高	1,046	987	△59	△5.7%
売上総利益	498	461	△37	△7.5%
売上総利益率	47.6%	46.7%	-	△0.9ppt
販管費	413	400	△13	△3.3%
販管费率	39.4%	40.4%	-	+1.0ppt
人件費	143	143	+0	+0.4%
広告宣伝費	80	70	△10	△12.6%
(広告宣伝费率)	7.7%	7.2%	-	△0.5ppt
賃借料	45	31	△14	△32.1%
減価償却費	24	32	+8	+30.6%
その他経費	121	124	+3	+2.5%
営業利益	85	61	△24	△27.6%
営業利益率	8.2%	6.3%	-	△1.9ppt
経常利益	74	68	△6	△8.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	53	43	△10	△17.9%
DTC売上高	221	256	+35	+15.9%
DTC売上高比率	21.1%	26.0%	-	+4.9ppt

	FY18 Q1	FY19 Q1	増減額	増減率
海外売上高	760	701	△59	△7.7%
海外売上高比率	72.6%	71.1%	-	△1.5ppt
為替影響			△33	
為替影響除く 連結売上高増減			△25	△2.5%

<参考：平均為替レート(円)>

	第1四半期(1~3月)	
	18年実績	19年実績
1ドル	108.89	110.28
1ユーロ	132.99	125.65
1元	17.10	16.35

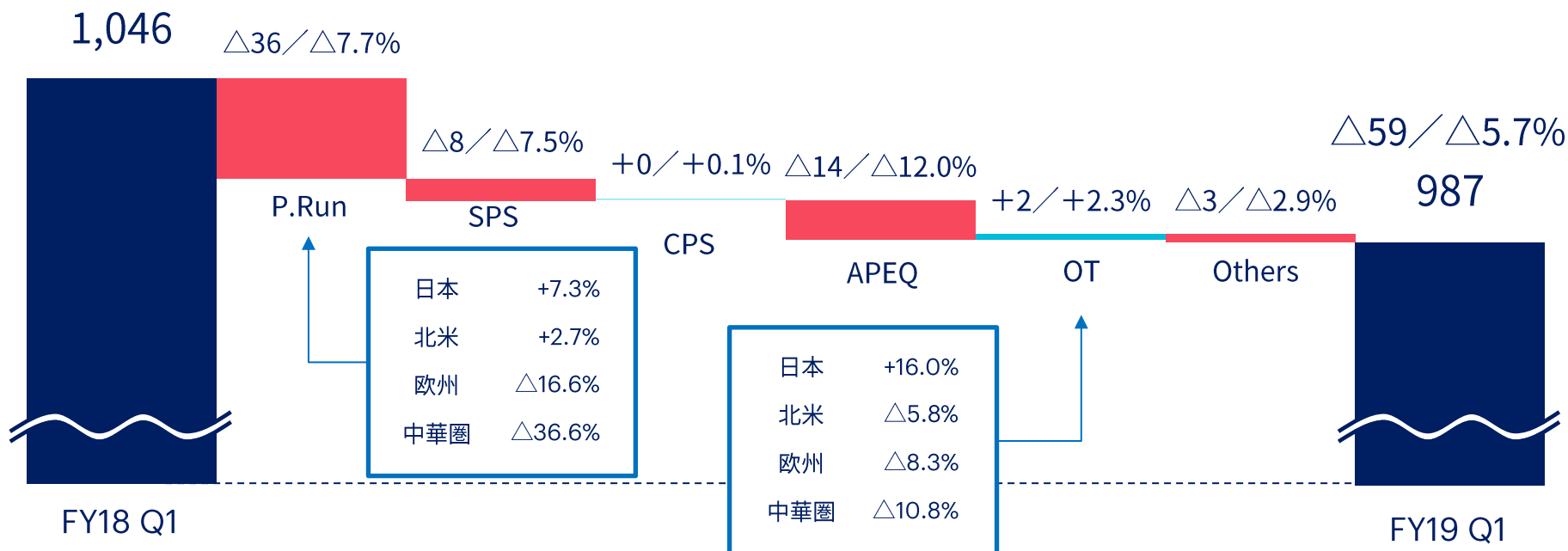
カテゴリー別 売上高	第1四半期(1~3月)		前期比	
	18年実績	19年実績	増減額	増減率
P.Run	468	432	△36	△7.7%
SPS	97	89	△8	△7.5%
CPS	126	126	+0	+0.1%
APEQ	121	107	△14	△12.0%
OT	105	107	+2	+2.3%
その他	129	126	△3	△2.9%
合計	1,046	987	△59	△5.7%

連結売上高内訳（カテゴリー別）

- ✓オニツカタイガーは引き続き増収。
- ✓パフォーマンスランニングは、欧州の減収および中国での代理店販売の一部を直接販売へ切替えたことに伴う一時的影響等により減収。

増減額／増減率(邦貨ベース)

(単位：億円)



3. 2019年12月期第1四半期 連結経営成績 (カテゴリー別)

- －カテゴリー別連結売上高
- －カテゴリー別業績

カテゴリー別連結売上高

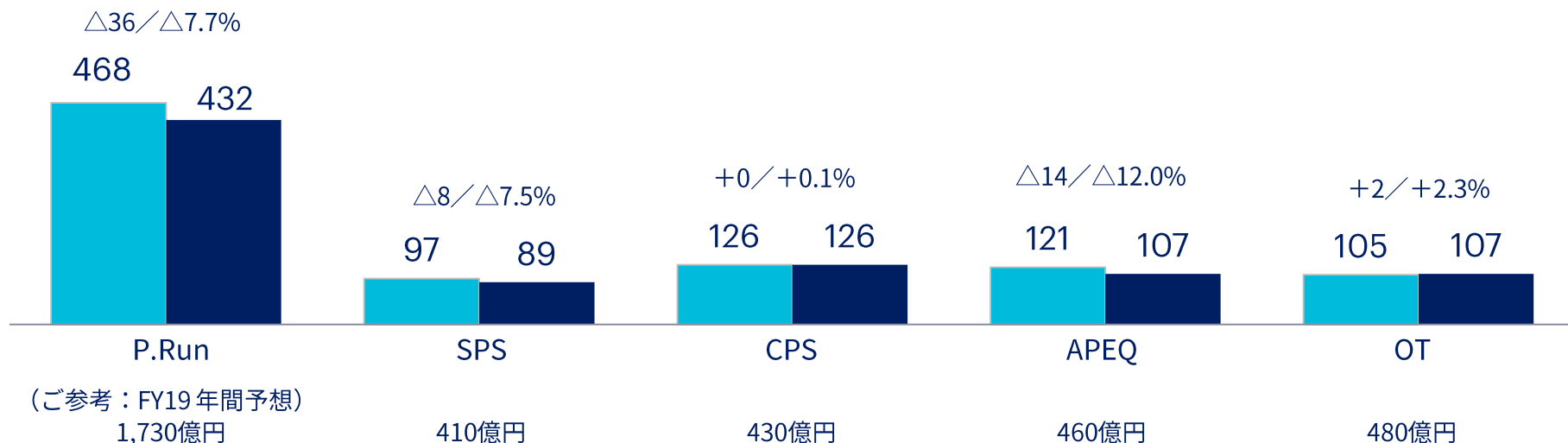


<売上高>

(単位：億円)

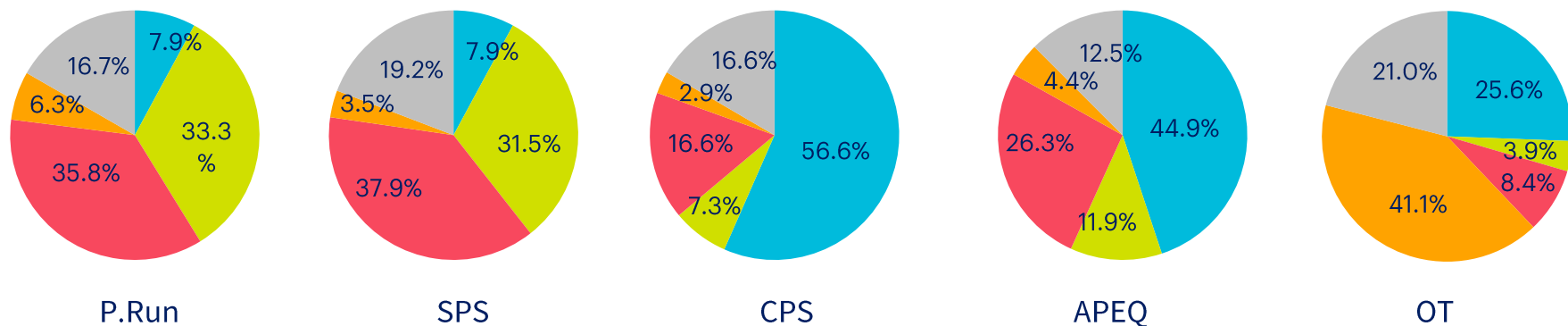
■ FY18 Q1 ■ FY19 Q1

増減額／増減率（邦貨）



<カテゴリー別地域別売上高構成>

■ 日本 ■ 北米 ■ 欧州 ■ 中華圏 ■ その他



パフォーマンスランニング(P.Run)

(単位：億円)

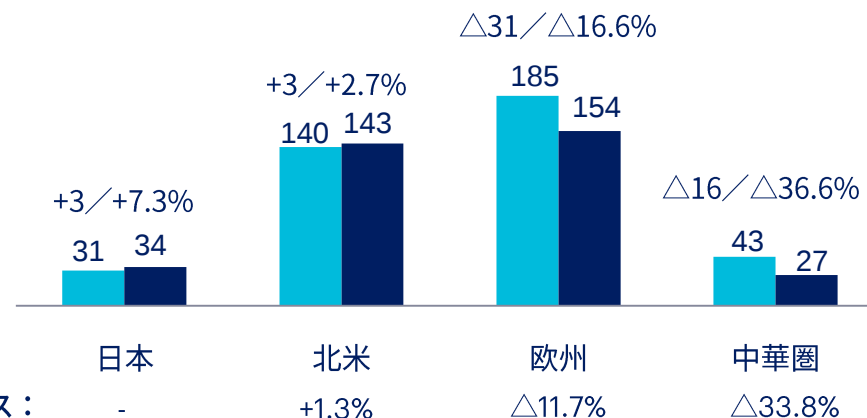
<第1四半期業績>

	FY18 Q1	FY19 Q1	前期比 増減額	増減率
売上高	468	432	△36	△7.7%
営業利益	47	16	△31	△64.4%
営業利益率	10.1%	3.9%	-	△6.2ppt

(ご参考：FY19年間 売上高予想 1,730億円)

<主要地域別売上高>

増減額 / 増減率



売上高

前期比：△36億円 △7.7% (為替影響除く増減 △18億円 △3.8%)

◆ 特に北米が前期比増収ながらも、欧州の低調により減収。

- ✓日本：オンライン販売やナショナルチェーンからの受注増加により増収。
- ✓北米：戦略アカウントへの取組み強化およびEコマースの増収。
- ✓欧州：主にホールセールチャネルでの減収。
- ✓中国：一部代理店販売から直接販売への切替えによる在庫引取りの一時的影響等で減収(△14億円)。

営業利益

前期比：△31億円 △64.4%

◆ 減収影響に加え、粗利率の悪化などにより減益。

- ✓欧州の減収による減益および米国におけるディスカウント実施等による粗利率の悪化。
- ✓上記、中国における一部販売方法の切替えの影響により減益(△5億円)。

今後の取組み

- ◆ 5月にクッションカテゴリーの中価格帯モデルのGEL-CUMULUS 21、6月にスタビリティモデルのトップモデルであるGEL-KAYANO 26を発売。
- ◆ 好調なスタートを切ったMETARIDEのバリューモデルを10月に発売予定。
- ◆ ランニング専門店へのアプローチ強化により、カテゴリーNo.1を目指す。

スポーツスタイル(SPS)

<第1四半期業績>

	FY18 Q1	FY19 Q1	前期比 増減額	増減率
売上高	97	89	△8	△7.5%
営業利益	5	4	△1	△21.1%
営業利益率	5.3%	4.5%	-	△0.8ppt

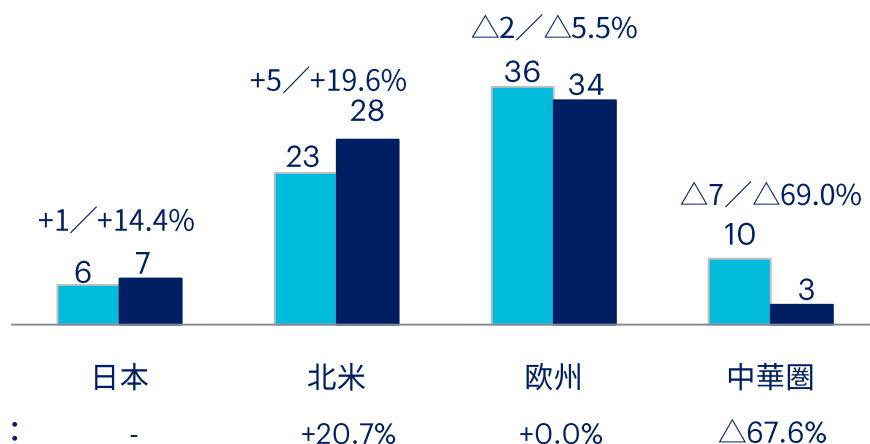
(ご参考：FY19年間 売上高予想 410億円)

<主要地域別売上高>

(単位：億円)

増減額 / 増減率

■ FY18 Q1 ■ FY19 Q1



売上高

前期比：△8億円 △7.5% (為替影響除く増減 △4億円 △3.6%)

◆ 日本、北米は堅調ながらも、中華圏の低調により減収。

- ✓日本：ABCマートで実施したTV-CM効果でGEL-QUANTUM 90が好調。
- ✓北米：19SSの新品 (GEL-QUANTUM 90、GEL-QUANTUM INFINITY) が堅調にセルイン。
- ✓中国：一部代理店販売から直接販売への切替えによる在庫引取りの一時的影響等により減収(△5億円)。

営業利益

前期比：△1億円 △21.1%

◆ 粗利率悪化と中華圏の減収などにより減益。

- ✓北米、欧州では粗利率悪化により減益。
- ✓上記、中国における一部販売方法の切替えの影響により減益(△2億円)。

今後の取組み

- ◆ 北米ではWebマガジンを活用した販売促進。
- ◆ 欧州、中華圏での販売促進。
- ◆ 中価格帯商品でありながら高品質な商品を新たに多品種投入。

コアパフォーマンススポーツ(CPS)

<第1四半期業績>

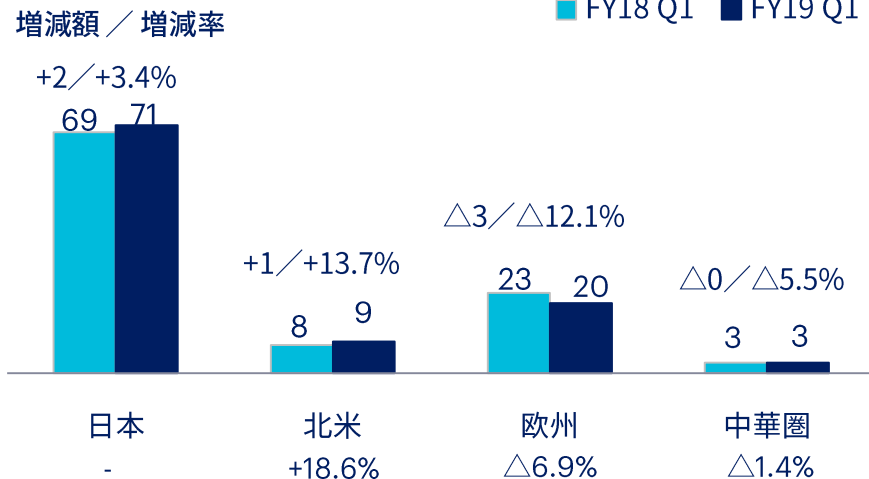
<主要地域別売上高>

(単位：億円)

■ FY18 Q1 ■ FY19 Q1

	FY18 Q1	FY19 Q1	前期比 増減額	増減率
売上高	126	126	+0	+0.1%
営業利益	3	5	+2	+45.4%
営業利益率	3.1%	4.4%	-	+1.3ppt

(ご参考：FY19年間 売上高予想 430億円)



現地通貨ベース：

売上高

前期比：+0億円 +0.1% (為替影響除く増減 +3億円 +2.6%)

◆ 日本、北米で好調ながらも、欧州の低調により微増。

- ✓日本：バスケットボール・ベースボールシューズの新商品が好調。
- ✓北米：テニスシューズが好調に推移。
- ✓欧州：バレーボールシューズが低調。

営業利益

前期比：+2億円 +45.4%

◆ 粗利率の改善により増益。

- ✓特に日本、北米で粗利率が改善。セルスルーも好調に推移したことにより増益。

今後の取組み

- ◆ ジョコビッチ選手の意見を取り入れたテニスシューズCOURT FF 2をグローバルで展開。
- ◆ イニエスタ選手などの契約を生かし、サッカービジネスをさらに強化。
- ◆ HondaとのF1カテゴリーの契約により、テクニカルスタッフヘワーキングシューズおよびウェアを提供。

アパレル・エキップメント(APEQ)

<第1四半期業績>

	FY18 Q1	FY19 Q1	前期比	
			増減額	増減率
売上高	121	107	△14	△12.0%
営業利益	赤字	赤字	-	-

営業利益率

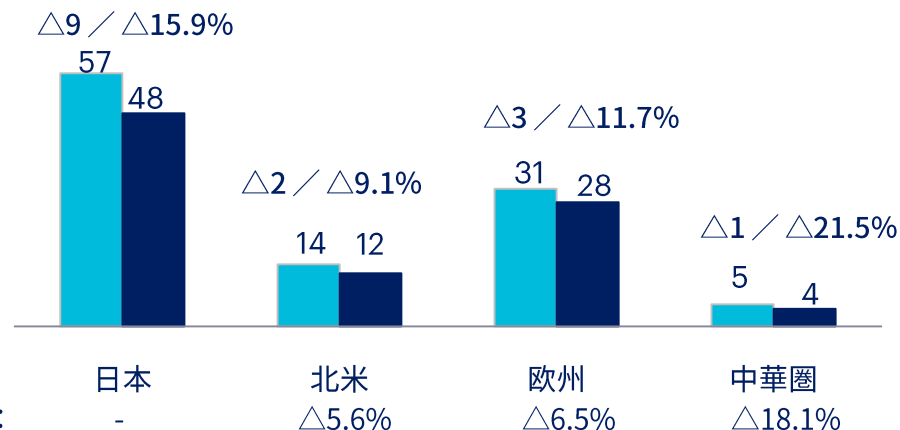
(ご参考：FY19年間 売上高予想 460億円)

<主要地域別売上高>

(単位：億円)

増減額 / 増減率

■ FY18 Q1 ■ FY19 Q1



売上高

前期比：△14億円 △12.0% (為替影響除く増減 △12億円 △9.7%)

◆ 日本、欧州が低調だったため、カテゴリー全体で減収。

- ✓日本：収益性の低い商品群の縮小、トレーニングが低調。
- ✓欧州：ランニング・トレーニングともに低調。
- ✓東南・南アジア：好調に推移。
- ✓中国：一部代理店販売から直接販売への切替えによる在庫引取りの一時的影響等により減収(△2億円)。

営業利益

前期・当期ともに赤字

◆ 減収による減益。

今後の取組み

- ◆ フットウェアMETARIDEと連動したMETARUNアパレルの販売促進を継続。
- ◆ 各地域のニーズに対応するローカルクリエイションの強化。
- ◆ 2020年に向けた商品開発。

オニツカタイガー(OT)

<第1四半期業績>

	FY18 Q1	FY19 Q1	前期比	
			増減額	増減率
売上高	105	107	+2	+2.3%
営業利益	19	20	+1	+6.5%
営業利益率	18.3%	19.1%	-	+0.8ppt

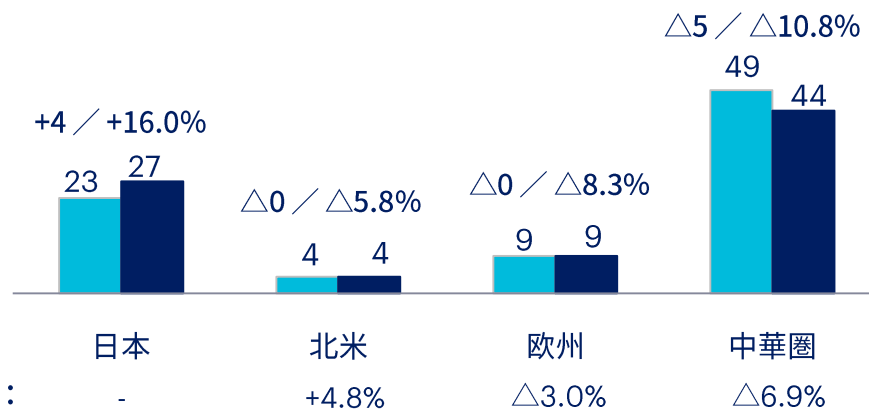
(ご参考：FY19年間 売上高予想 480億円)

<主要地域別売上高>

増減額 / 増減率

(単位：億円)

■ FY18 Q1 ■ FY19 Q1



売上高

前期比：+2億円 +2.3% (為替影響除く増減 +5億円 +5.0%)

- ◆ 主に日本、韓国が好調により増収。
 - ✓日本、韓国：EC/直営店が好調。
 - ✓中国：昨年末の前倒し出荷影響により減収。
 - ✓北米：ニューヨークに直営店をオープン。

営業利益

前期比：+1億円 +6.5%

- ◆ 増収による増益。
 - ✓主に日本、韓国で粗利率が向上

今後の取組み

- ◆ 旗艦店を積極的に主要都市で開店（上海／6月、北京／7月）。
- ◆ 日本および韓国で展開した顧客分析に基づく品揃えやSNSと連動したストアイベント等をグローバルでも実施予定。
- ◆ セレブリティの活用やブランドイベントの開催。

4. 2019年12月期第1四半期 連結経営成績 (地域別)

- －地域別連結売上高
- －連結売上高内訳（地域別）
- －報告(地域別)セグメント（前年同基準）

地域別連結売上高

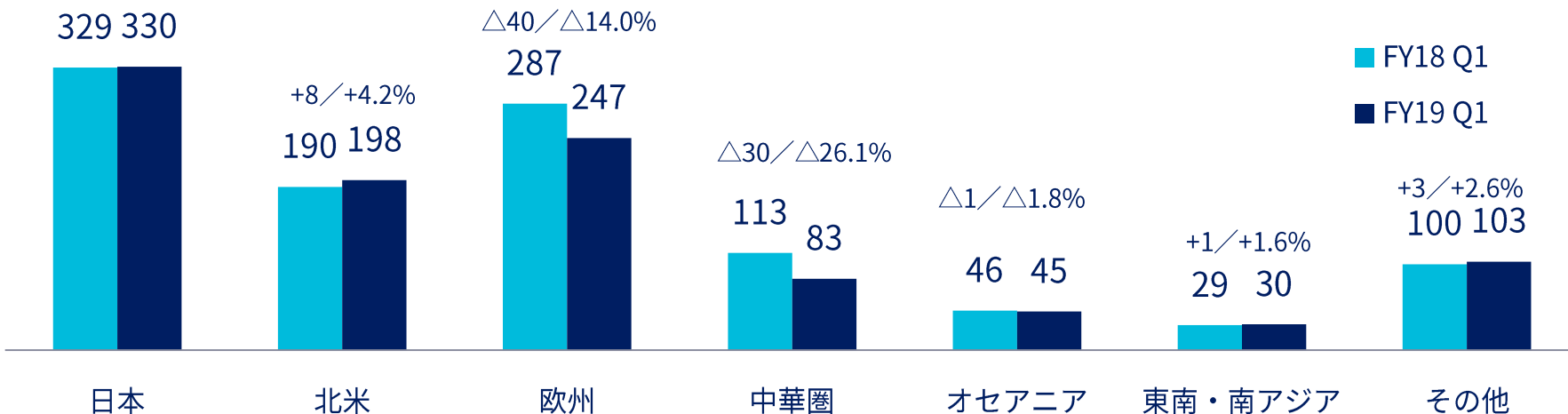


(単位：億円)

<売上高>

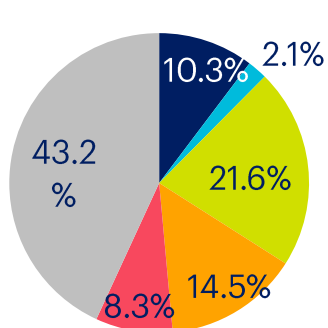
増減額／増減率（邦貨）

+1／+0.4%

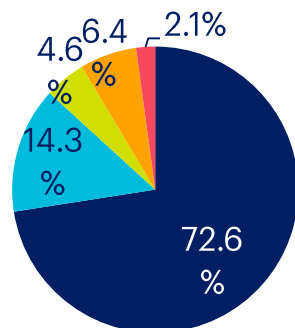


<主要地域別カテゴリー別売上高構成>

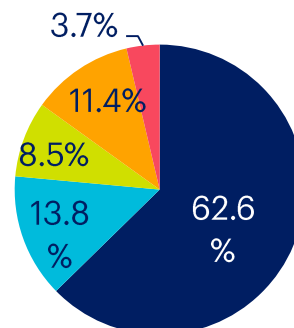
■ P.Run ■ SPS ■ CPS ■ APEQ ■ OT ■ その他



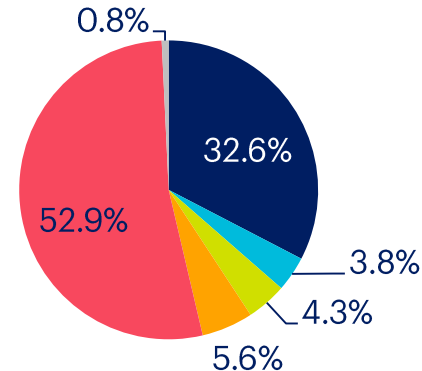
日本



北米



欧州



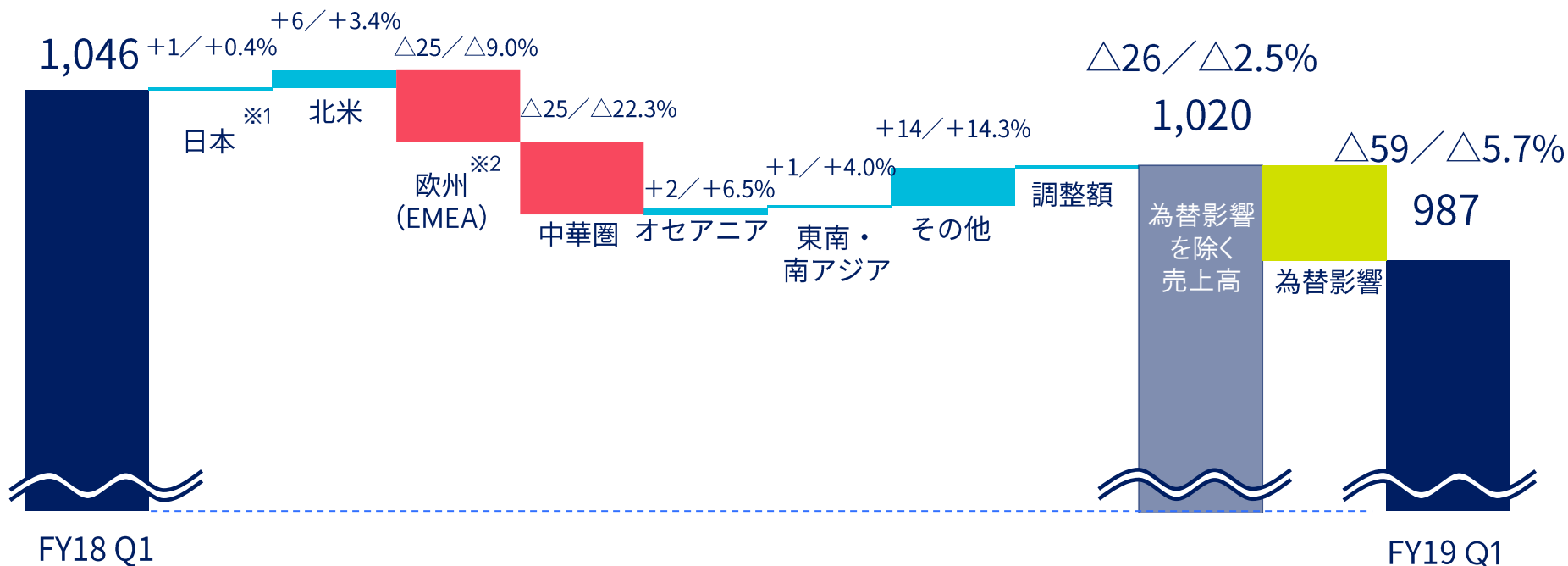
中華圏

連結売上高内訳（地域別）

- ✓ 米国における売上高は、14四半期ぶりに前期比プラス。
- ✓ 欧州の減収および中国での代理店販売の一部を直接販売へ切替えたことに伴う一時的影響(21億円)等により△5.7%の減収。
- ✓ 為替影響を除くと△2.5%の減収。

増減額／増減率(現地通貨ベース)

(単位：億円)



報告(地域別)セグメント (前年同基準)



✓ 当期から、販売会社にてグループ会社に対するプラットフォーム使用料等を計上したため、前年同基準で比較。

<FY19 Q1>

(単位：億円)

	日本	北米	欧州	中華圏	オセアニア	東南・南アジア	その他	合計	調整額	連結財務諸表計上額
売上高	330	198	247	83	45	30	103	1,036	△49	987
営業利益	22	△14	8	12	6	4	9	47	14	61
営業利益率	6.7%	△7.5%	3.4%	14.5%	13.9%	14.3%	9.0%	-	-	6.3%
セグメント間取引調整	2	3	2	0	0	0	0	10	△10	0
FY18ベース営業利益	24	△11	10	12	6	4	9	57	4	61
FY18ベース営業利益率	7.5%	△5.8%	4.1%	14.5%	15.0%	14.3%	9.2%	-	-	6.3%

<FY18 Q1>

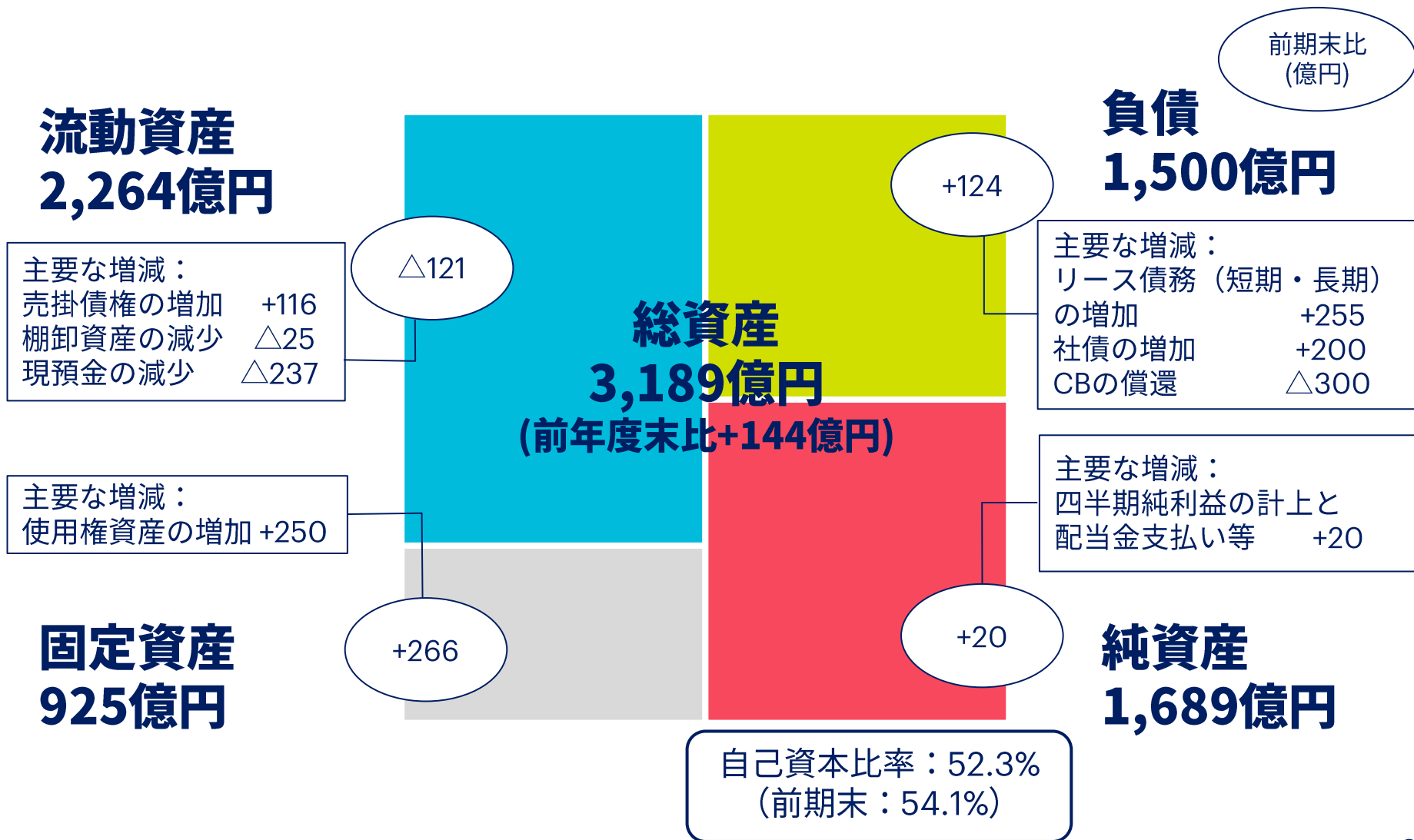
	日本	北米	欧州	中華圏	オセアニア	東南・南アジア	その他	合計	調整額	連結財務諸表計上額
売上高	329	190	287	113	46	29	100	1,094	△48	1,046
営業利益	17	2	23	21	7	7	0	77	8	85
営業利益率	5.2%	1.5%	8.2%	19.1%	16.1%	23.8%	0.4%	-	-	8.2%

5. 2019年12月期第1四半期 連結財政状態

一 連結貸借対照表

連結貸借対照表

- ✓ 総資産の増加は、主に会計基準の変更に伴うリース契約のオンバランス化によるもの。
- ✓ 現預金は、CB償還や配当金の支払いがあり、社債発行はあったものの減少。



6. 2019年12月期 連結業績予想

2019年12月期 連結業績予想 ※2019年2月13日より変更なし



(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	-

【配当金】	中間	期末	通期
2018年12月期 実績	12.0円	12.0円	24.0円
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

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

7. Appendix

- ✓ 6月10日に商品戦略、スポーツ工学研究所をテーマとした
当社初の事業説明会「インベストメントデイ」を開催予定。

2019年の主な予定

5月8日	15:00 15:30-16:30	2019年12月期第1四半期決算発表 2019年12月期第1四半期電話会議	機関投資家、証券アナリスト、報道機関向け
6月10日	13:00-17:00	インベストメントデイ テーマ：商品戦略、スポーツ工学研究所	機関投資家、証券アナリスト、報道機関向け
8月2日	15:00	2019年12月期第2四半期	決算発表
8月5日	15:00-16:00	2019年12月期第2四半期	決算説明会 機関投資家、証券アナリスト向け
9月	時間未定	インベストメントデイ テーマ：オニツカタイガーなど	機関投資家、証券アナリスト、報道機関向け
11月1日	15:00 15:30-16:30	2019年12月期第3四半期決算発表 2019年12月期第3四半期電話会議	機関投資家、証券アナリスト、報道機関向け

用語

意味

パフォーマンスランニング

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

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

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。