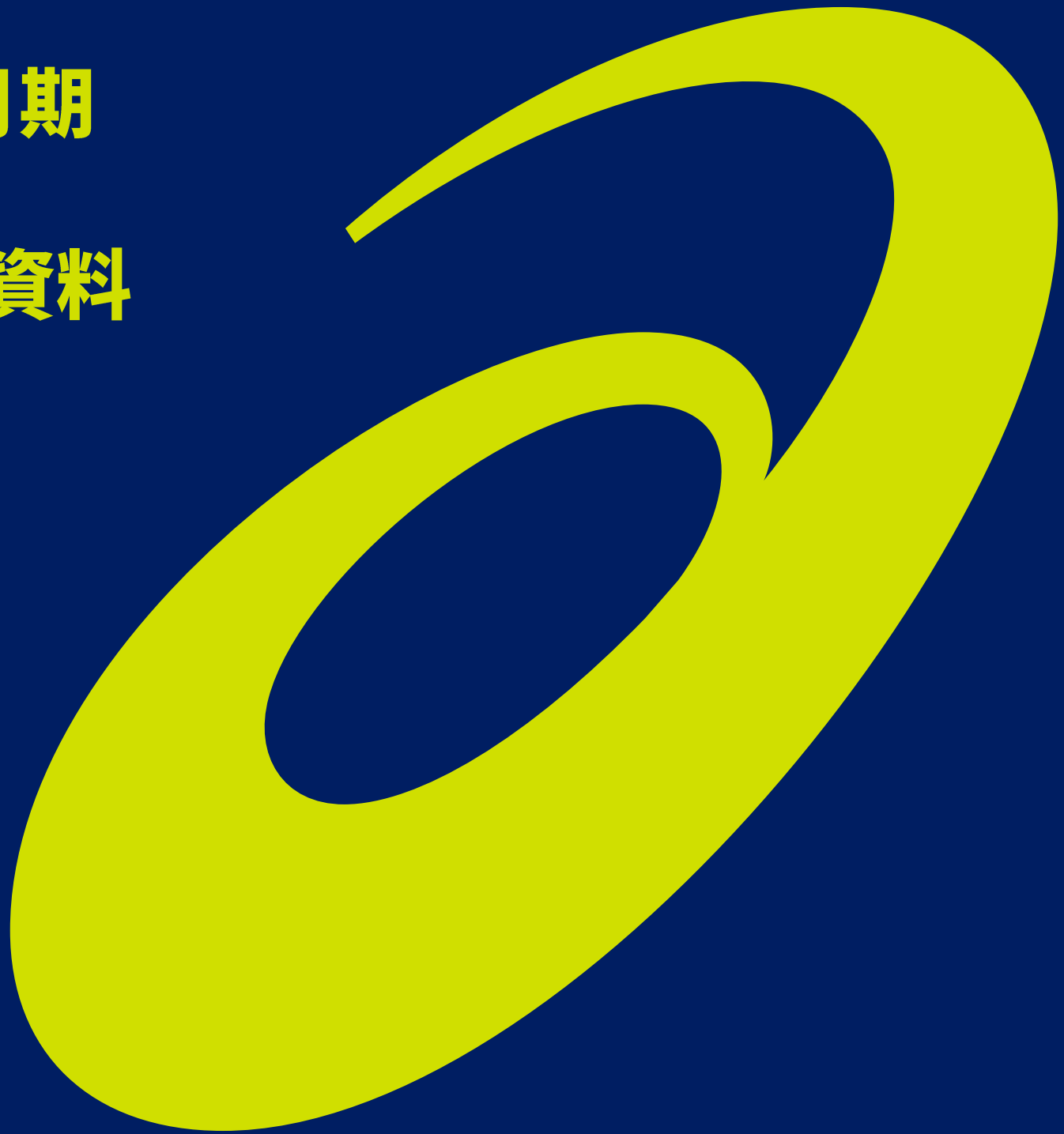


**2019年12月期
第2四半期
決算説明会資料**



**株式会社アシックス
2019年8月2日**

攻勢へ

代表取締役社長COO
廣田康人

2019 TURNAROUND

- ✓ カテゴリー基軸の経営管理体制へ
- ✓ 2020を見据えた戦略的マーケティングの展開

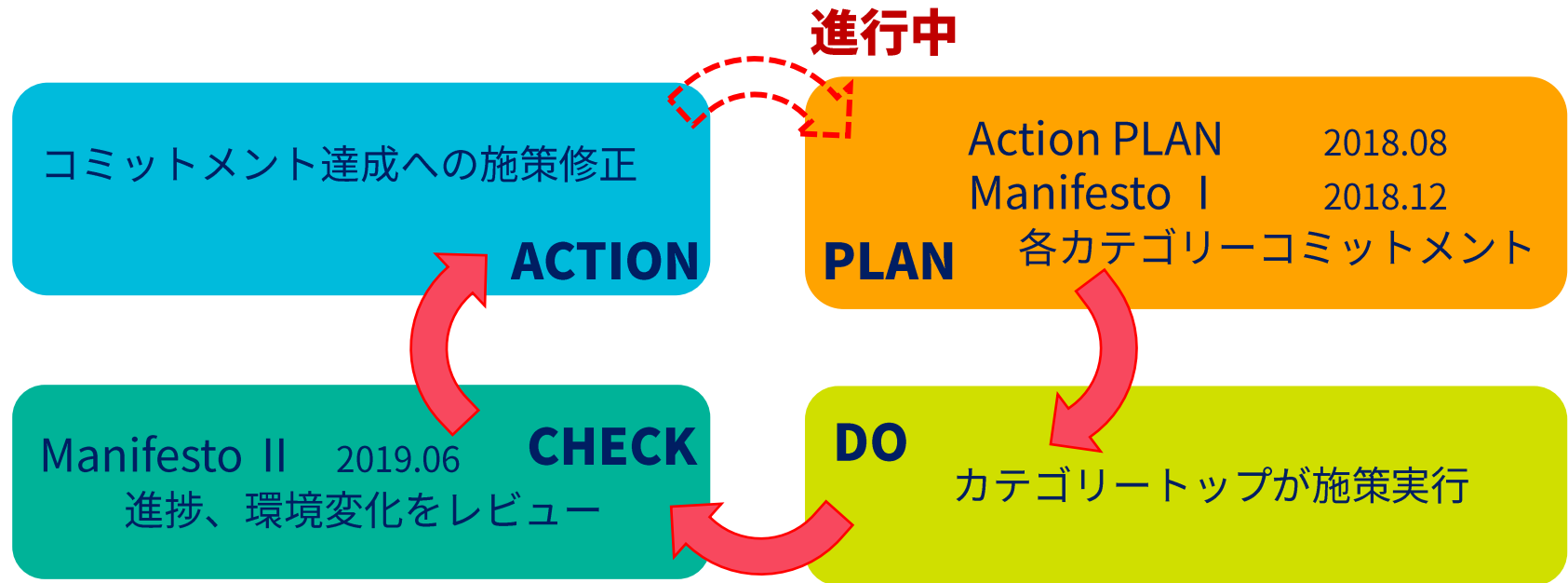


2020 大爆発 DRASTIC EXPANSION

- ✓ **カテゴリー基軸の経営管理体制の深化**
- ✓ **重点施策の進捗**
 - パフォーマンスランニングシューズで勝つ
 - オニツカタイガーの拡大
 - 中国本部により成長を加速
 - デジタルを新たな成長ドライバー
- ✓ **戦略的マーケティングの展開**
- ✓ **2020年に向けて**
- ✓ **サステナビリティへの取り組み**

カテゴリー基軸の経営管理体制の深化

✓ カテゴリー目標の達成にこだわるPDCAをスタート



- カテゴリートップが目標の達成に向け、主要リージョンと密接なコミュニケーションを図りリーダーシップを発揮
- 店頭販売状況に対応して、受注修正等の在庫を増加させない迅速な対処
- 戦略商品の早期市場展開と広告宣伝強化により販売計画の上積み

重点施策

- ✓ パフォーマンスランニングシューズで勝つ
- ✓ オニツカタイガーの拡大
- ✓ 中国本部により成長を加速
- ✓ デジタルを新たな成長ドライバーに

パフォーマンスランニングシューズで勝つ



(1) 革新的な商品の展開

WIN THE LONG RUN

“RUNを、もっとラクに、もっと長く。”

METARIDEを発表した波及効果もあり、
東京マラソンEXPOでは当社として過去最高の
売上高を記録(前期比+11%)



METARIDE



**METARIDE
New Color**



GLIDERIDE



RIDE

RIDE Familyの展開

JAN FEB MAR APR MAY JUN JUL AUG SEP OCT NOV DEC
2019

JAN FEB MAR
2020

パフォーマンスランニングシューズで勝つ

(2) 明確なコンセプトをお客様に伝える

26代の歴史を経てさらなる進化を遂げた
アシックスが誇るスタビリティモデル

GEL-KAYANO 26

発売後4週間の北米売上高は前期比+15%



快適性
GEL™

反発性
FLYTEFOAM™
PROPEL

サポート性
DYNAMIC DUOMAX™

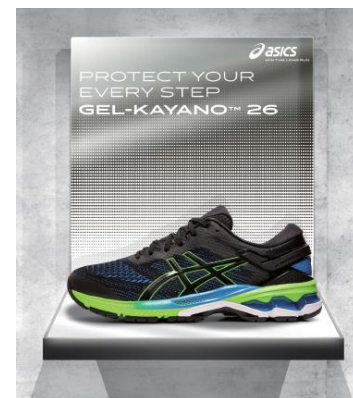
安定性
GUIDANCE LINE™
テクノロジー

- アメリカで勝つ
- ランニング専門店でのアプローチ再強化



ランニング専門店との連携強化のためゴールドサミット
を6年ぶりに開催（2019年5月）

コンセプトを伝える
店頭ディスプレイ



パフォーマンスランニングシューズで勝つ

(3) アメリカで勝つ

- ✓ マラソン大会のスポンサー



2013年 ASICS LA MARATHON

米国における売上高は、14四半期ぶりに前期比プラスとなった
第1四半期に続き、第2四半期累計も増収で推移

オニツカタイガーの拡大

(1) カテゴリー基軸の経営管理を先駆けて実施

直営店及びEコマースが好調に推移し、売上高は前期比+7.6%（為替影響除く+10.9%）
営業利益は前期比+28.5%の成長

✓ カンパニー化による迅速な施策展開

ブランディングの拠点となる直営店を世界の主要都市に

中国で初となる旗艦店を上海（6月）に開店、次いで北京(7月)に開店
今後、ホーチミン（12月）に加え、ニューヨーク、パリ、ミラノでの出店を計画
グローバル旗艦店でのNIPPON MADE商品の積極展開



Onitsuka Tiger 上海セントラルプラザ



Onitsuka Tiger 北京フアマオプラザ

オニツカタイガーの拡大

(2) 真のラグジュアリーブランドへ

- ✓ 話題性のあるコラボレーションによるターゲットの拡大



© CAPCOM U.S.A., INC. 2016, 2018 ALL RIGHTS RESERVED.



Onitsuka Tiger × Street Fighter V: Arcade Edition
2019年7月27日発売



Givenchy × Onitsuka Tiger
2019年6月13日発売

オニツカタイガーの拡大

(2) 真のラグジュアリーブランドへ

✓ 国内外のセレブリティを活用したインフルエンサーマーケティング

Will Smith

- ・ 2019年9月、世界的に高い人気を誇る俳優のウィル・スミス氏をコラボレーションパートナーに迎えたムービーを発表予定
- ・ ウィル・スミス氏にとって日本のファッションブランドとのコラボレーションは初

渡辺 直美

- ・ 国内でインスタフォロワー1位を誇る渡辺直美さんが初のブランドアンバサダーに



中国本部により成長を加速

(1) 現地のニーズを反映した商品を適時に投入

✓ 中国モデルの投入を推進



GT-MOTOR



JQ 20

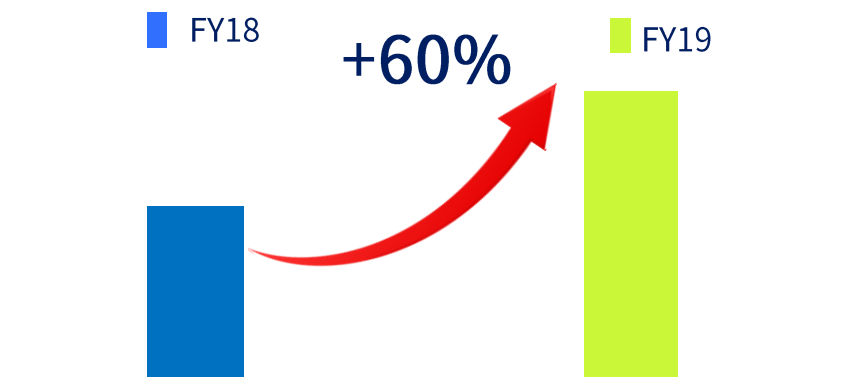


CULTIV SL

✓ Eコマースの拡大

Eコマースイベント売上高

「618商戦 (618 Mid-year Shopping Festival) 」



中国本部により成長を加速

(2) マーケティング投資の拡大

✓ マーケティング投資の拡大

無錫マラソンに加え、参加者数3万人超の大規模大会である西安マラソンと複数年のスポンサー契約



無錫マラソン2019年3月



無錫マラソン限定モデル

デジタルを新たな成長ドライバーに

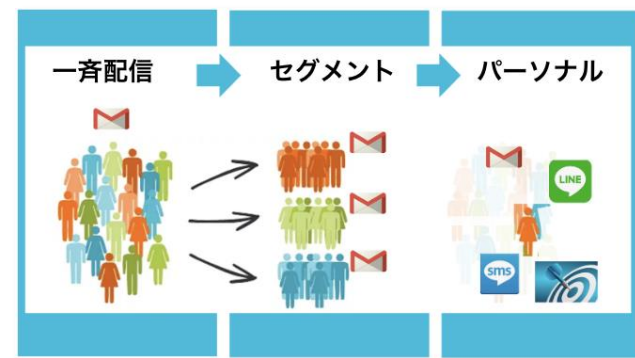
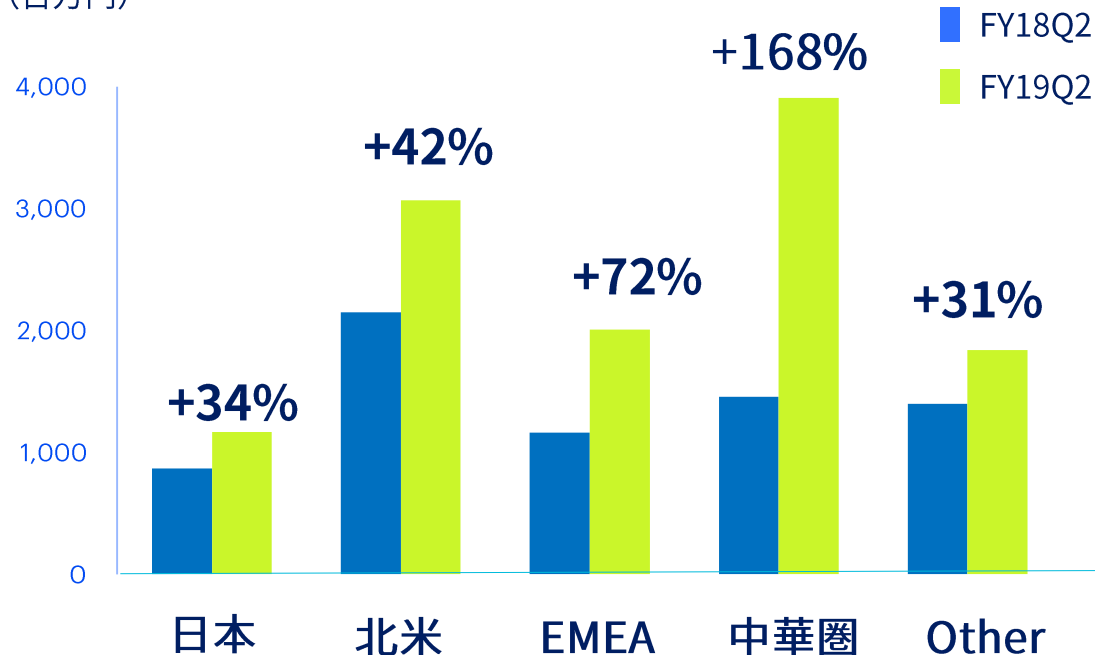
✓ 最新のクラウド型CRMツールを導入

顧客一人ひとりに最適なコミュニケーションを実現

データに基づいた自社Eコマース売上高拡大および
サービス向上につなげる

Eコマース売上高前期比 +70%

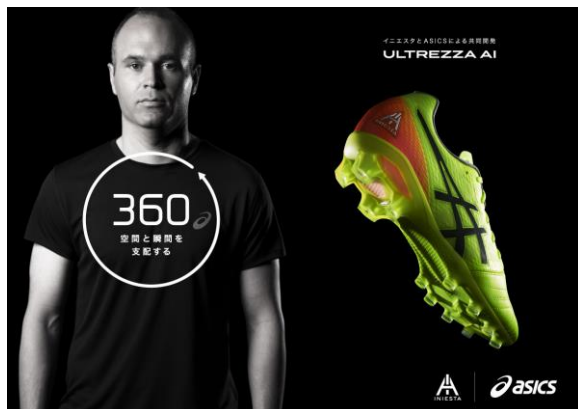
(百万円)



戦略的マーケティングの展開

(1) ブランドとして魅せる

- イニエスタ選手およびジョコビッチ選手との共同開発
- ラグビーオーストラリアおよび南アフリカ代表をサポート



戦略的マーケティングの展開

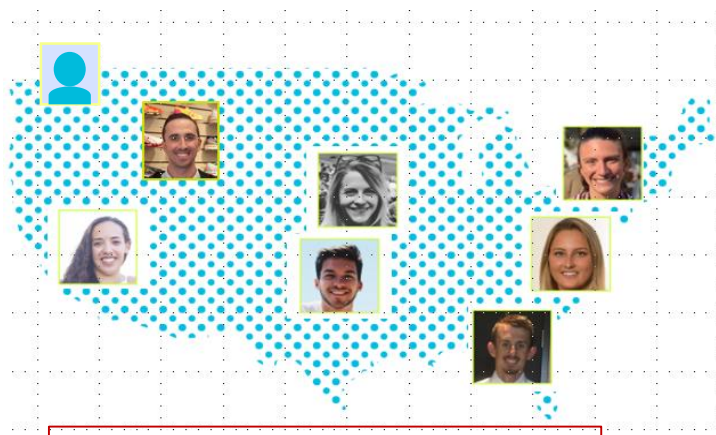
(2) お客様の購入につなげる

- METARIDE、GLIDERIDEキャンペーン
- GEL-KAYANO 26 店頭キャンペーン



川内優輝選手
当社アドバイザースタッフ

- 当社の技術を伝えるテックレップを活用したマーケティング強化



現在テックレップ8名体制



2020に向けて

✓ 新規サービスの提案／カシオ計算機(株)との協業



CASIO



多様な走り方に応じたシューズ開発実績とバイオメカニクス
Running LABで蓄積された数千件のランナー特性情報
MYASICSや各種トレーニングコンテンツ開発により培った
からだづくりプログラムまで、ランナーを取り巻く総合知見



G-SHOCK

高精度・高品質なウェアラブル機器開発とグローバル展開
ウォッチ(スマートウォッチ)開発とセンサとの連携
ハード → アルゴリズム → アプリ → サーバー開発
サービス管理運用・AI部門による解析までワンストップ
(+グローバルの販売網と品質管理・サポート体制)

ランナーの悩みを解消するコンテンツと続けられる仕組みの提供

サステナビリティへの取り組み

✓ Sound Mind, Sound Body, **Sound World**

サステナビリティビジョン

将来世代にわたり より多くの人々を より躍動的に より心身ともに健康的にサステナブルな世界のために

- ✓ 日本の一般事業会社で初めて**サステナビリティボンド**を発行。
日本の資本市場メディア キャピタル・アイの
「キャピタル・アイAwards “BEST DEALS OF 2018”」において、特別賞を受賞。



SMARTER for Planet (環境への配慮)

- ✓ **気候変動:** スポーツメーカーで初めて、2030年度CO2排出量削減目標が**SBT認定を取得、TCFD提言への賛同**を表明。
- ✓ **製品:** 植物由来の次世代高機能素材「**セルロースナノファイバー(CNF)**」を活用したシューズを世界で初めて商品化。
全国から回収したウェアを基に東京2020オリンピック・パラリンピック日本代表選手団公式ウェアとして再生する「**ASICS REBORN WEAR PROJECT**」を展開。

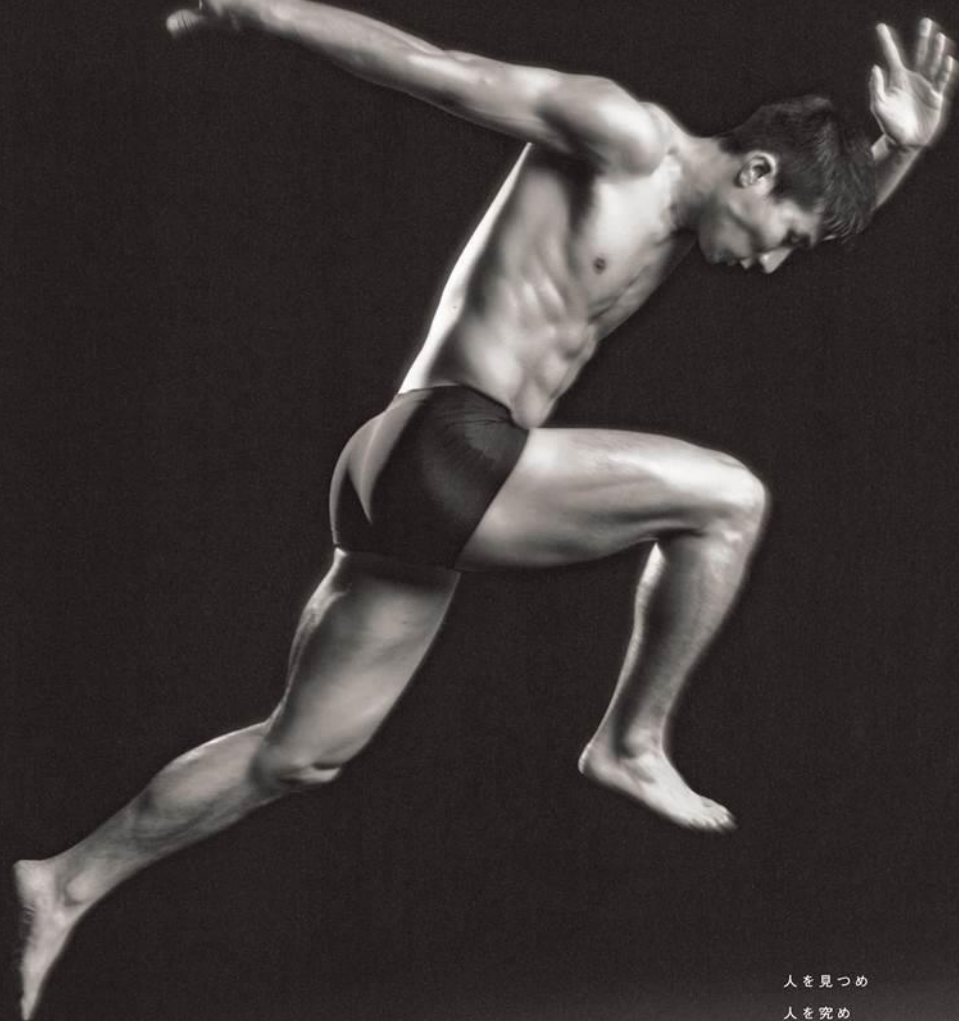


STRONGER for People (人と社会への貢献)

- ✓ **サプライチェーン:** アシックスグループの**全1次委託先工場**にサプライチェーン管理プログラムを適用
- ✓ **コミュニティ:** 国際NPO「Right To Play」と協力し、シリア難民の子ども達をスポーツを通して支援するプロジェクト等、**550,000ドル以上**をコミュニティへの資金援助やスポーツ用品などの物品として提供



**COMMITMENT
NO EXCUSE
TAKE ACTION**



人を見つめ
人を究め
人を変え
人に尽くし
人を守り
勝とうと思う。

2020へ。攻勢へ。

asics

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、業績に影響を与える要素はこれらに限定されるものではありません。