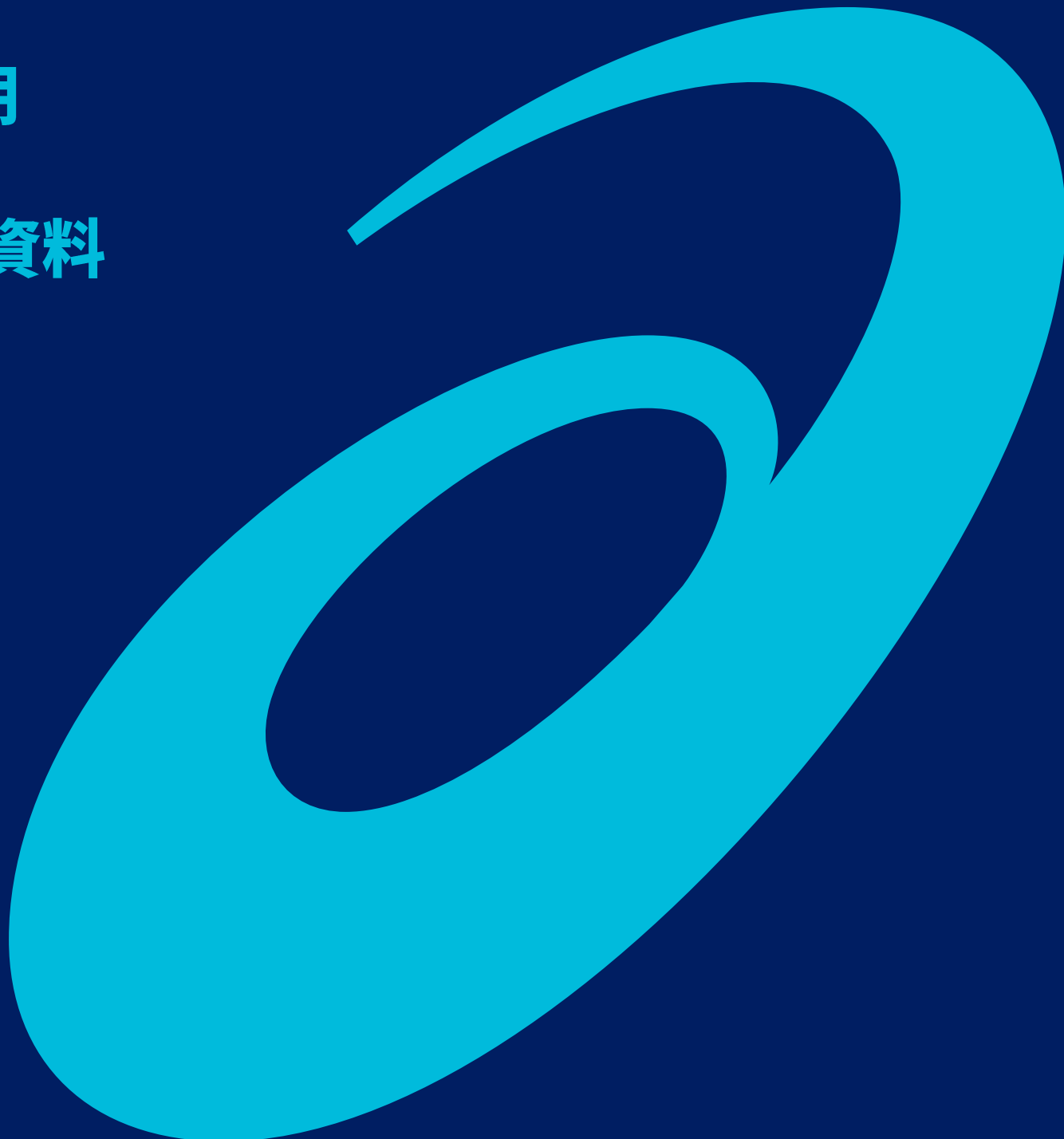


**2019年12月期
第3四半期
決算補足説明資料**

**株式会社アシックス
2019年11月1日**



1. 連結業績
2. 連結経営成績（カテゴリー別）
3. 連結経営成績（地域別）
4. 連結財政状態
5. 連結業績予想
6. 新分野
7. IRカレンダー
8. Fast North Corporationからの事業譲受について
9. 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、業績に影響を与える要素はこれらに限定されるものではありません。

- ✓ 減収も為替の影響を除くと増収. 会社計画通りに進捗.
現地通貨ベースでは、欧州を除く全ての地域で増収.
- ✓ オニツカタイガーは高い利益率を維持しながらも、為替影響を除き2桁成長.
- ✓ 米国はQ1に増収に転じた後、引き続きプラスで推移.
- ✓ 中国は大手リテーラーに対する取引形態変更で、中国最大のECイベントの売上がQ4にずれ込む.
- ✓ 計画的な早期ディスカウント実施等により、特に米欧で粗利益率が悪化. ただし、Q4は粗利率改善を図る.
- ✓ 年間の営業利益は予想通り120億円を見込む.

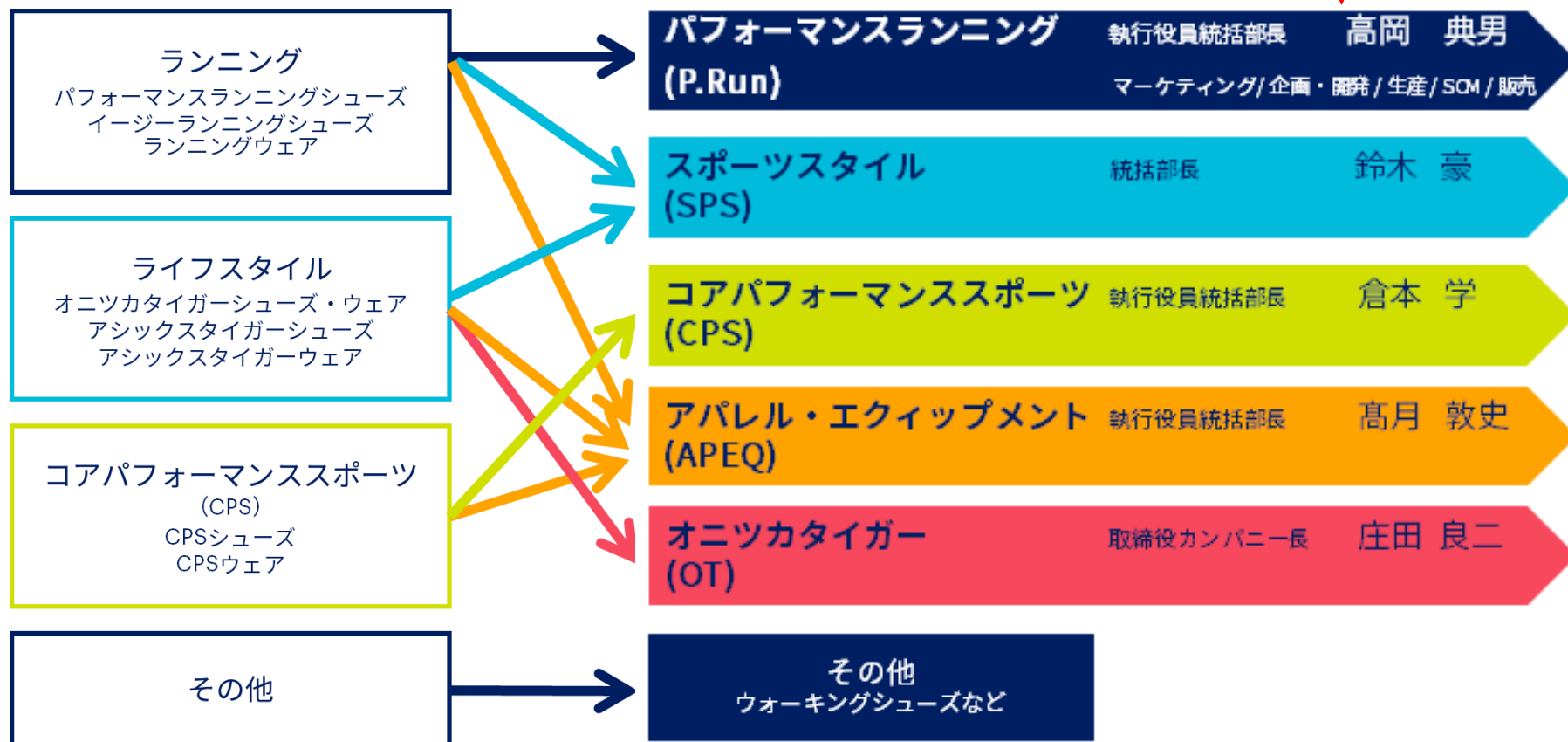
1. 2019年12月期第3四半期 連結業績

- 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3四半期 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

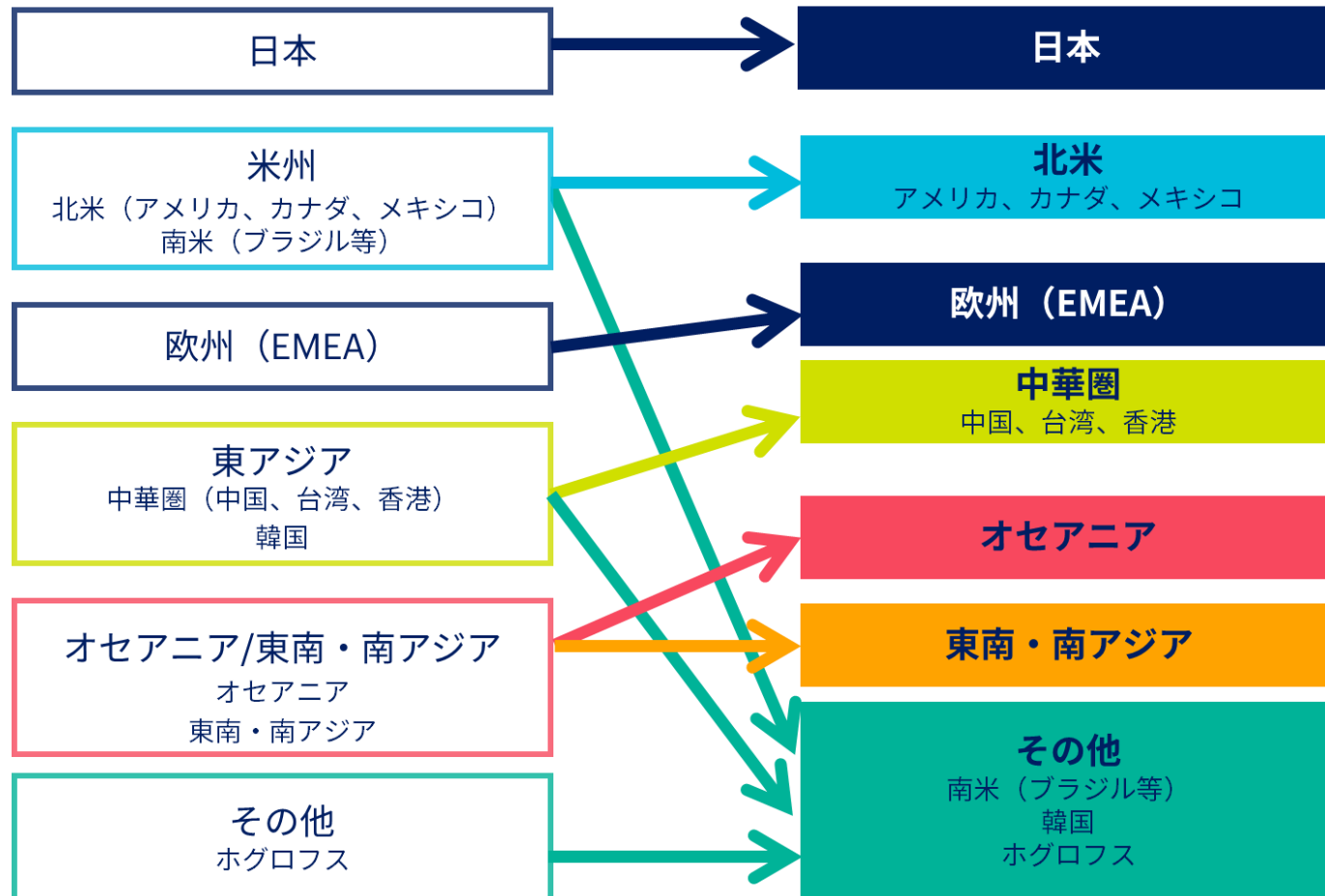
- ✓ プロダクトカテゴリー体制の導入により機能ごとに分かれていた組織を統合。
- ✓ カテゴリートップがコミットした目標の達成に向けて邁進。

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）

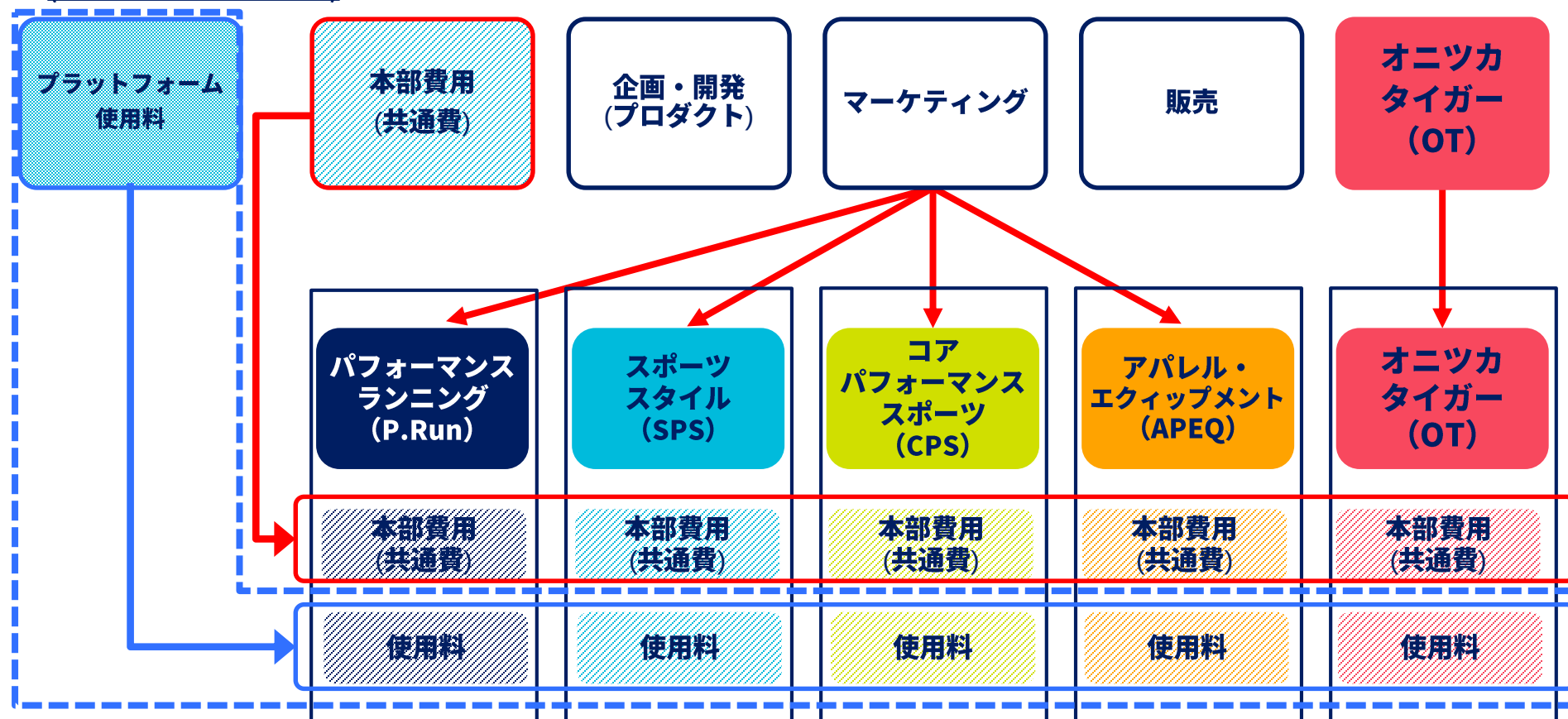
- ✓ 米州から重点地域であるアメリカを含む北米を切り出し.
- ✓ 東アジアから中国本部を設立した中華圏を切り出し.
- ✓ 市場環境が異なるオセアニアと東南・南アジアを分離.



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.
- ✓ 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.
- ✓ 今期よりECのプラットフォーム使用料をカテゴリーに配賦※1
(前期はその他カテゴリー).

(費用配賦のイメージ図)



※1. ECプラットフォーム使用料を除き、前年度の為替換算レートを適用した場合のカテゴリー別業績を「FY18ベース営業利益 (FX調整)」として本資料内に表示しております。

売上高

前期比：△95億円 △3.2%（為替影響除く増減 +17億円 +0.6%）

◆ 減収も為替影響を除くと増収。

- ✓オニツカタイガーは直営店及びEコマースが好調に推移し、為替影響を除き2桁成長。
- ✓米国はパフォーマンスランニングが牽引し、Q1に増収に転じた後、Q3も引き続きプラスで推移。
- ✓中国は大手リテーラーに対する取引形態変更による一時的な返品影響に加えて、中国最大のECイベントの売上がQ4にずれ込む。
- ✓全ての地域でEコマースは好調に推移し73%プラス。

営業利益

前期比：△27億円 △17.5%（為替影響除く増減 △19億円 △13.0%）

- ✓販管費は前期の構造改革効果（約31億円）もあり減少。
- ✓計画的な早期ディスカウント実施等により、特に米欧で粗利益率が悪化。ただし、Q4は昨年規模のディスカウントは計画せず、粗利率改善を図る。

四半期純利益

前期比：△13億円 △16.4%（為替影響除く増減 △8億円 △10.4%）

- ✓Q3では繰延税金資産を未計上も、年間では計上予定。

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。

（以下 IFRS 16）

- ✓資産241億円を計上。これにより、自己資本比率は50.4%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、減価償却費及び支払利息で計上。

連結決算ハイライト



(単位：億円)

	2018年Q3実績 (FY18Q3) 実績	2019年Q3実績 (FY19Q3) 実績	前期比 上段：増減額 下段：増減率
売上高	2,956	2,861	△95 △3.2%
売上総利益	1,405	1,343	△62 △4.4%
売上総利益率	47.5%	47.0%	△0.5ppt
販管費	1,252	1,216	△36 △2.8%
販管费率	42.3%	42.5%	+0.2ppt
営業利益	153	126	△27 △17.5%
営業利益率	5.2%	4.5%	△0.7ppt
経常利益	136	131	△5 △3.8%
特別損益	△0	0	+0
親会社株主に帰属する 四半期純利益	82	69	△13 △16.4%
DTC売上高	719	827	+108 +15.0%
DTC売上高比率	24.3%	28.9%	+4.6ppt

	FY18 Q3	FY19 Q3	増減額	増減率
海外売上高	2,185	2,087	△98	△4.5%
海外比率	73.9%	72.9%	-	△1.0ppt

為替影響	△112
為替影響除く 連結売上高増減	+17 +0.6%

<参考：平均為替レート(円)>

	第3四半期(1~9月)	
	18年実績	19年実績
1ドル	109.98	109.27
1ユーロ	131.04	122.78
1人民元	16.83	15.93

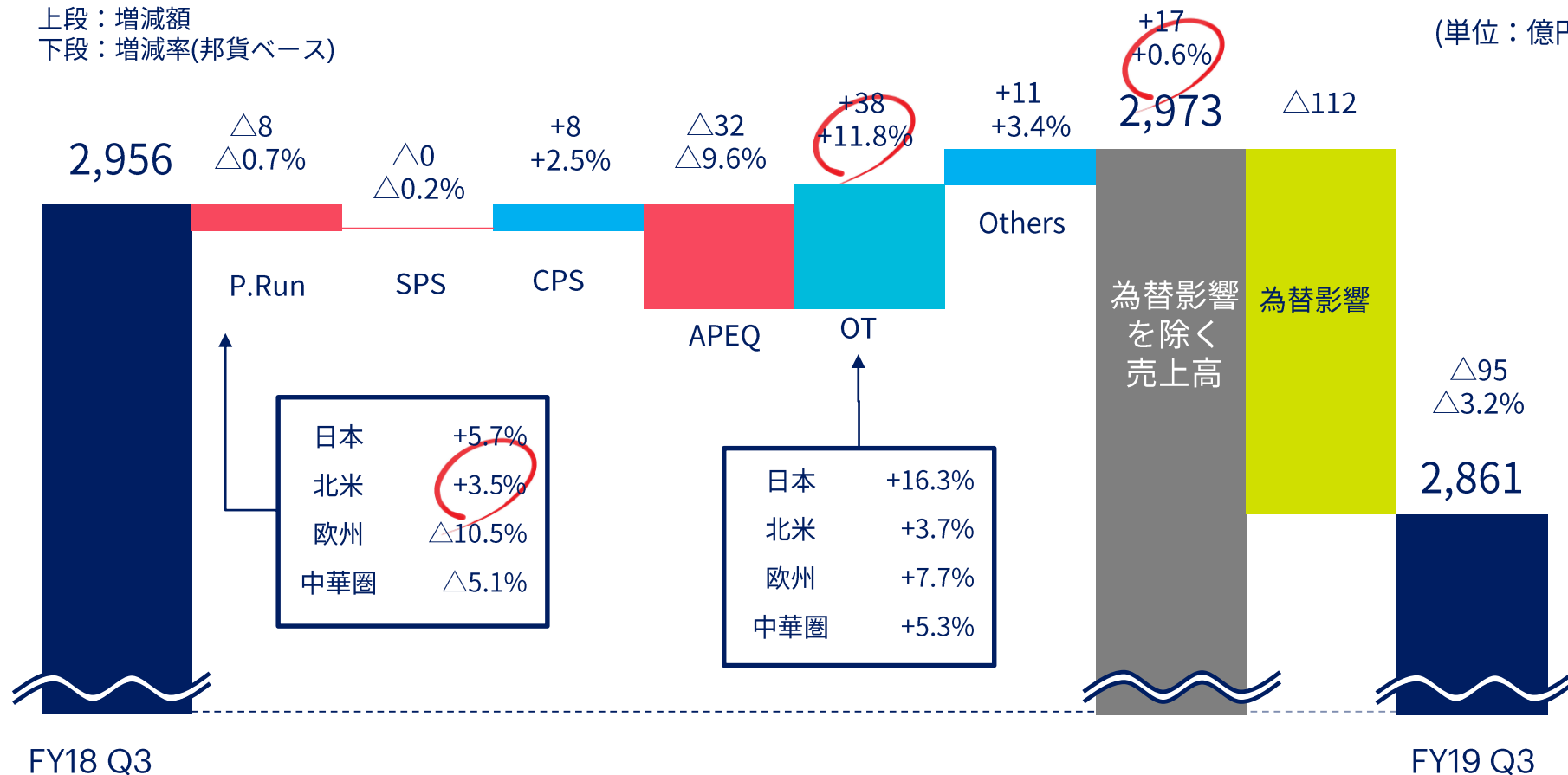
連結売上高内訳（カテゴリー別）

- ✓ パフォーマンスランニングは、日本、北米で増収．なお、中国は一時的な返品影響に加え、ECイベントの売上がQ4にずれ込む．
- ✓ オニツカタイガーは引き続き2桁成長．

上段：増減額

下段：増減率(邦貨ベース)

(単位：億円)



2. 2019年12月期第3四半期 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>

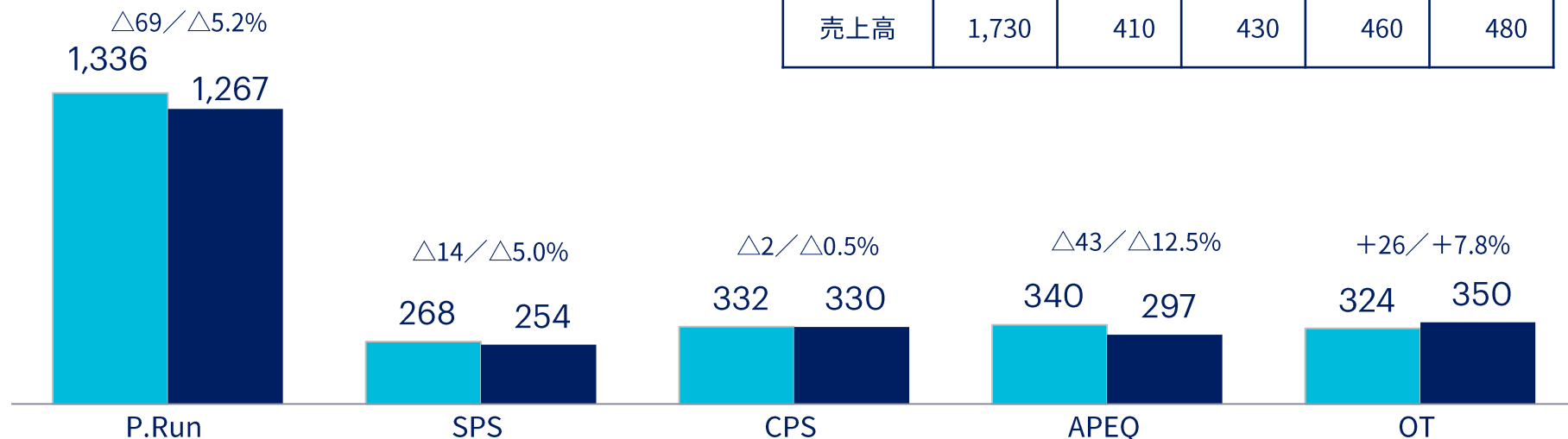
(単位：億円)

(ご参考：FY19年間予想)

増減額／増減率（邦貨）

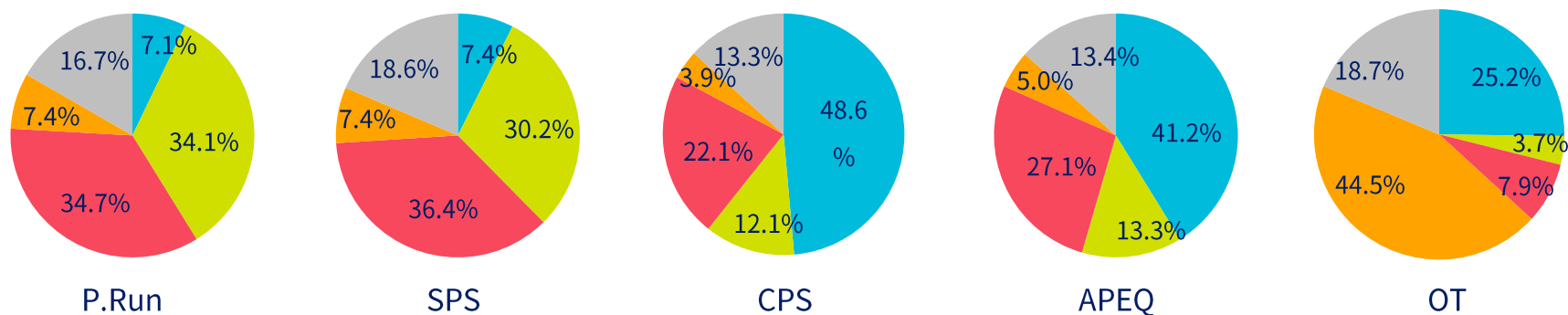
■ FY18 Q3 ■ FY19 Q3

	P.Run	SPS	CPS	APEQ	OT
売上高	1,730	410	430	460	480



<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)



GLIDERIDE



(単位：億円)

<第3四半期業績>

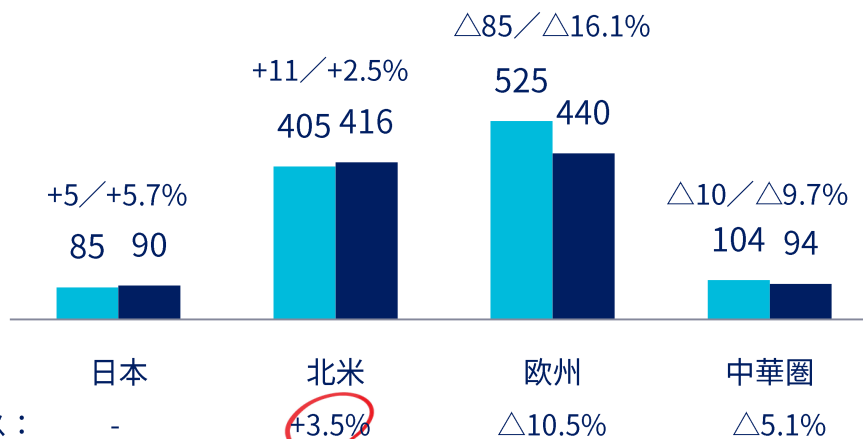
	FY18 Q3	FY19 Q3	前期比 増減額	増減率
売上高	1,336	1,267	△69	△5.2%
営業利益	96	44	△52	△53.4%
営業利益率	7.2%	3.5%	-	△3.7ppt
FY18ベース 営業利益(FX調整)	96	61	△35	△36.3%
FY18ベース 営業利益率	7.2%	4.6%	-	△2.6ppt

(ご参考：FY19年間 売上高予想 1,730億円)

現地通貨ベース：

<主要地域別売上高>

増減額 / 増減率



売上高

前期比：△69億円 △5.2% (為替影響除く増減 △8億円 △0.7%)

- ◆ 北米が増収ながらも、欧州が低調により減収。但し、計画比では為替影響を除くと計画を上回る。
- ✓ 北米：Q3も引き続き好調に推移。戦略アカウントへの販売好調。
- ✓ 欧州：受注減少によりホールセールチャンネルで苦戦も、店頭販促施策の取組みをQ3から開始しており、店頭売上や追加受注の改善が見られる。

営業利益

- ◆ 計画的な早期ディスカウント実施等により粗利率が悪化。

今後の取組み

- ◆ 走行時のエネルギー消費を抑えながら効率的に足を前に運ぶ機能構造を有したGLIDERIDEを9月に発売。来春にも新たなRIDE Familyを投入し、マラソンイベント等を活用したプロモーションを実施。
- ◆ 店頭スタッフに対する当社ブランド教育や商品選択のためのデジタルツールの整備、新しい商品陳列の投入など、店頭販促施策をグローバルで展開。
- ◆ 前期Q4で取り組んだ大規模なディスカウントは今期Q4に予定しておらず、前期比で粗利率改善を図る。

スポーツスタイル (SPS)



GEL-KAYANO 5 360



(単位：億円)

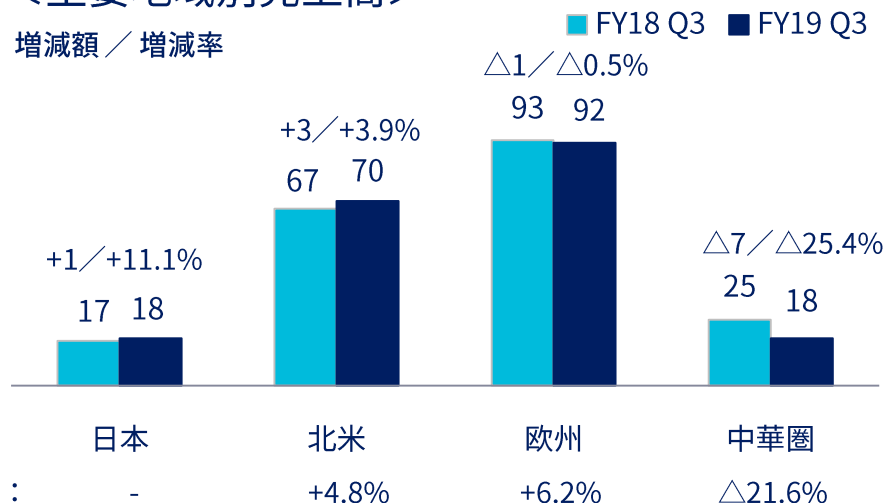
<第3四半期業績>

	FY18 Q3	FY19 Q3	前期比 増減額	増減率
売上高	268	254	△14	△5.0%
営業利益	5	0	△5	△87.9%
営業利益率	2.0%	0.3%	-	△1.7ppt
FY18ベース 営業利益(FX調整)	5	3	△2	△28.8%
FY18ベース 営業利益率	2.0%	1.4%	-	△0.6ppt

(ご参考：FY19年間 売上高予想 410億円)

現地通貨ベース：

<主要地域別売上高>



売上高

前期比：△14億円 △5.0% (為替影響除く増減 △0億円 △0.2%)

- ◆ 為替影響を除くと日本、北米、欧州は増収。
- ◆ ファンラン用シューズはQ2に引き続き2桁成長。
 - ✓ 欧州：ホールセール、ECチャネルが堅調で現地通貨ベースでは増収。
 - ✓ 中華圏：一部代理店の商品戦略の影響により減収（パフォーマンスランニングへ注力）。

営業利益

- ◆ 粗利率悪化による影響を受けたものの経費低減効果により一部相殺。

今後の取組み

- ◆ 若者を引き付ける場所に新規出店し、当該店舗の情報を商品開発やマーケティング活動に活用。
- ◆ GEL-LYTE III 30周年に合わせたマーケティングと連動した商品展開を行い、スポーツスタイルの売上反転を狙う。
- ◆ 直営店及びEコマース商品の展開拡大によりDTCチャネルの販売比率を高め、総体的な収益向上を図る。

コアパフォーマンススポーツ (CPS)



ラグビーシューズ
LETHAL TESTIMONIAL™ 4
I.T.L.E



(単位：億円)

<第3四半期業績>

	FY18 Q3	FY19 Q3	前期比 増減額	増減率
売上高	332	330	△2	△0.5%
営業利益	0	△3	△3	-
営業利益率	0.2%	△1.2%	-	△1.4ppt
FY18ベース 営業利益(FX調整)	0	△1	△1	-
FY18ベース 営業利益率	0.2%	△0.5%	-	△0.7ppt

(ご参考：FY19年間 売上高予想 430億円)

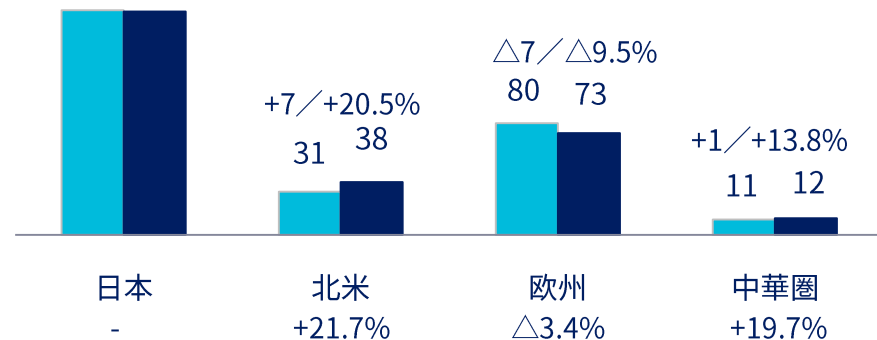
現地通貨ベース：

<主要地域別売上高>

増減額 / 増減率

△1 / △0.4%

161 160



売上高

前期比：△2億円 △0.5% (為替影響除く増減 +8億円 +2.5%)

◆ 減収。但し、為替影響を除くと堅調に推移。

✓北米：主要取引先との連携強化により、引き続きテニス为好調。

✓欧州：インドアスポーツ市場で低調。但し、計画比では為替影響を除くと堅調に推移。

✓中華圏：テニス、サッカーが好調で、2桁成長を達成。

営業利益

◆ 広告宣伝費を中心とした販管費の増加により減益。

今後の取組み

◆ フランスにある世界最高峰のテニスアカデミーと連携したグラスルーツ活動等を更に強化し、テニスの販売促進につなげる。

◆ テニスのグローバルでのモメンタムを向上させるため、主力商品のGEL-RESOLUTION 8を年内に市場投入。

アパレル・エキップメント (APEQ)



ラグビー
スプリングボックス
ホームゲームジャージ



(単位：億円)

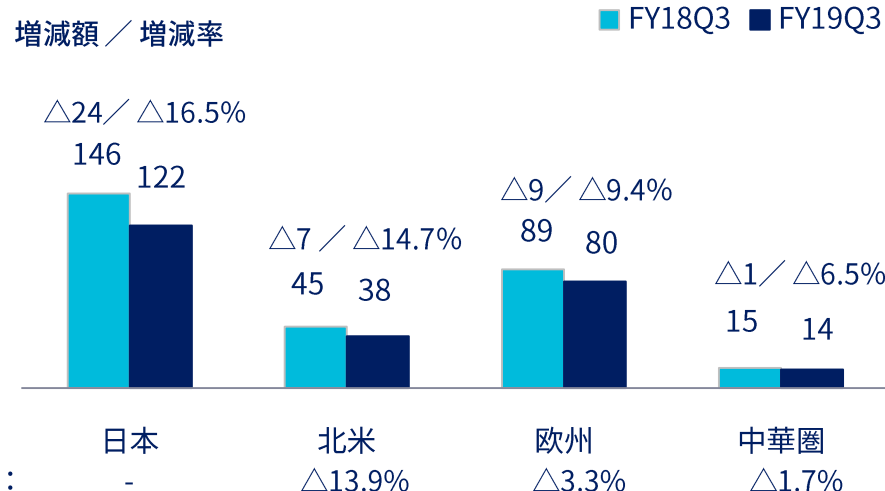
<第3四半期業績>

	FY18 Q3	FY19 Q3	前期比 増減額	増減率
売上高	340	297	△43	△12.5%
営業利益	赤字	赤字	-	-
営業利益率	-	-	-	-
FY18ベース 営業利益(FX調整)	赤字	赤字	-	-
FY18ベース 営業利益率	-	-	-	-

(ご参考：FY19年間 売上高予想 460億円)

現地通貨ベース：

<主要地域別売上高>



売上高

前期比：△43億円 △12.5% (為替影響除く増減 △32億円 △9.6%)

- ✓ラグビーの世界的スポーツイベントに伴いラグビーが好調。
- ✓ランニング（欧州）、トレーニング（日本、北米）が低調。

営業利益

- ◆ 前期比、計画比ともにプラス。
- ✓販管費の減少及び粗利率の改善。

今後の取組み

- ◆ ランニング、トレーニングを楽しむ女性をターゲットにした新コレクション“THE NEW STRONG”をインフルエンサーを通じて発信し売上につなげる。
- ◆ 商品毎に販売方法を見直し、粗利率の改善を目指す。

オニツカタイガー (OT)



MEXICO66 SD



(単位：億円)

<第3四半期業績>

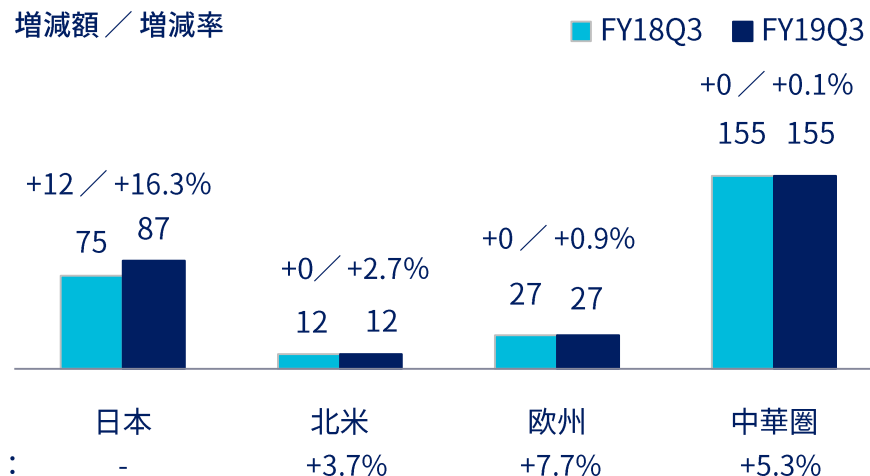
	FY18 Q3	FY19 Q3	前期比 増減額	増減率
売上高	324	350	+26	+7.8%
営業利益	65	75	+10	+16.1%
営業利益率	20.2%	21.7%	-	+1.5ppt
FY18ベース 営業利益(FX調整)	65	79	+14	+21.4%
FY18ベース 営業利益率	20.2%	21.9%	-	+1.7ppt

(ご参考：FY19年間 売上高予想 480億円)

現地通貨ベース：

<主要地域別売上高>

増減額 / 増減率



売上高

前期比：+26億円 +7.8% (為替影響除く増減 +38億円 +11.8%)

◆ 前期比増収、また為替影響を除くと2桁成長を達成。

✓直営店及びEコマースは引き続き好調。

✓東南アジア、韓国も好調。

営業利益

◆ 増収増益。

✓DTC好調により売上および粗利率向上。

今後の取組み

◆ 20SSシーズンファッションショーを開催 (10/23)、プレミアムファッションブランドとしての地位確立。

◆ ベトナム初の直営店開店 (11月下旬) 等により、東南アジアでのビジネスを強化。

◆ THE ONITSUKA初のコンセプトストアを東京・渋谷で開店 (11/22)。

◆ 直営店及びEコマースの拡大を推進し、ホールセールパートナーとの取組みを引き続き見直す。

3. 2019年12月期第3四半期 連結経営成績（地域別）

- 地域別連結売上高およびカテゴリー構成
- 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）

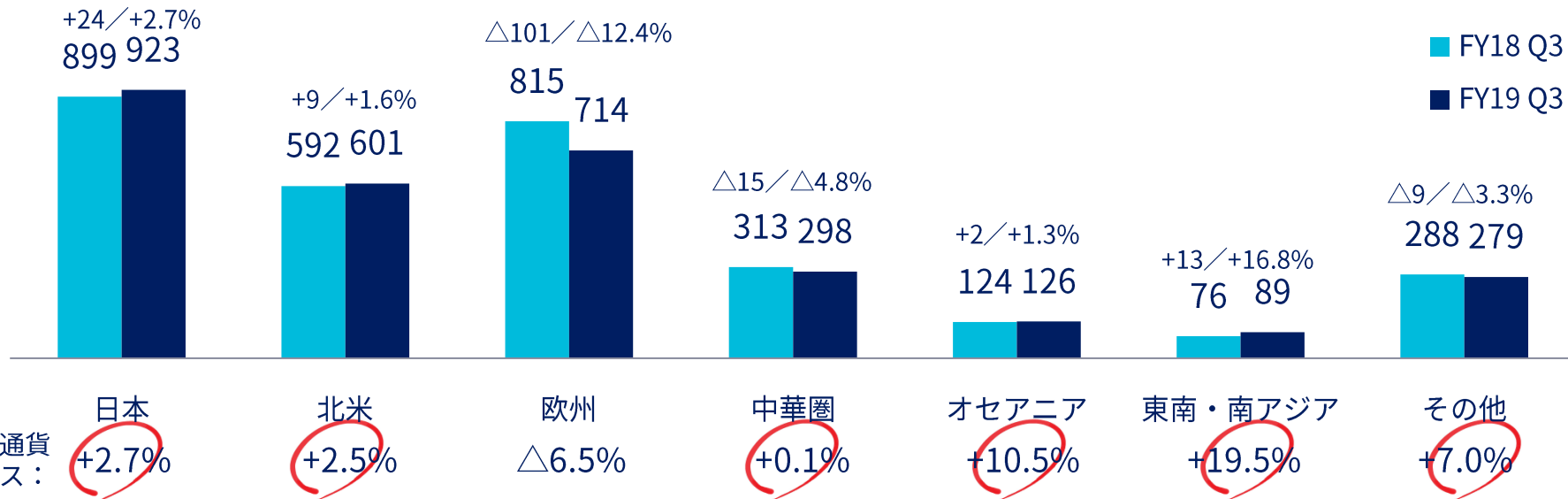
地域別連結売上高およびカテゴリー構成

✓ 現地通貨ベースでは、欧州を除く全ての地域で増収。

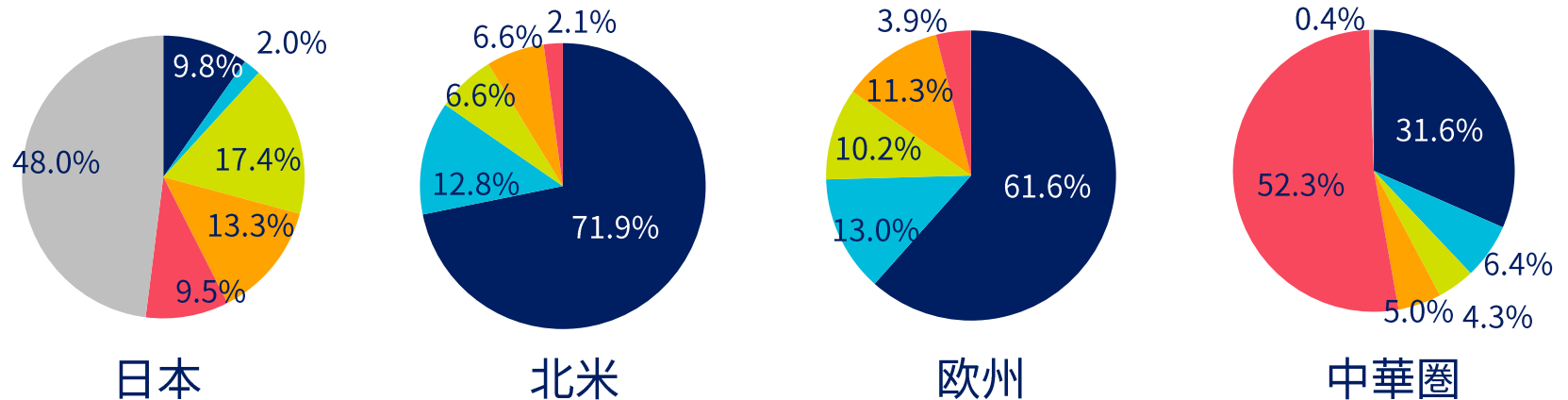
<売上高>

増減額／増減率（邦貨）

（単位：億円）



<主要地域別カテゴリー別売上高構成>

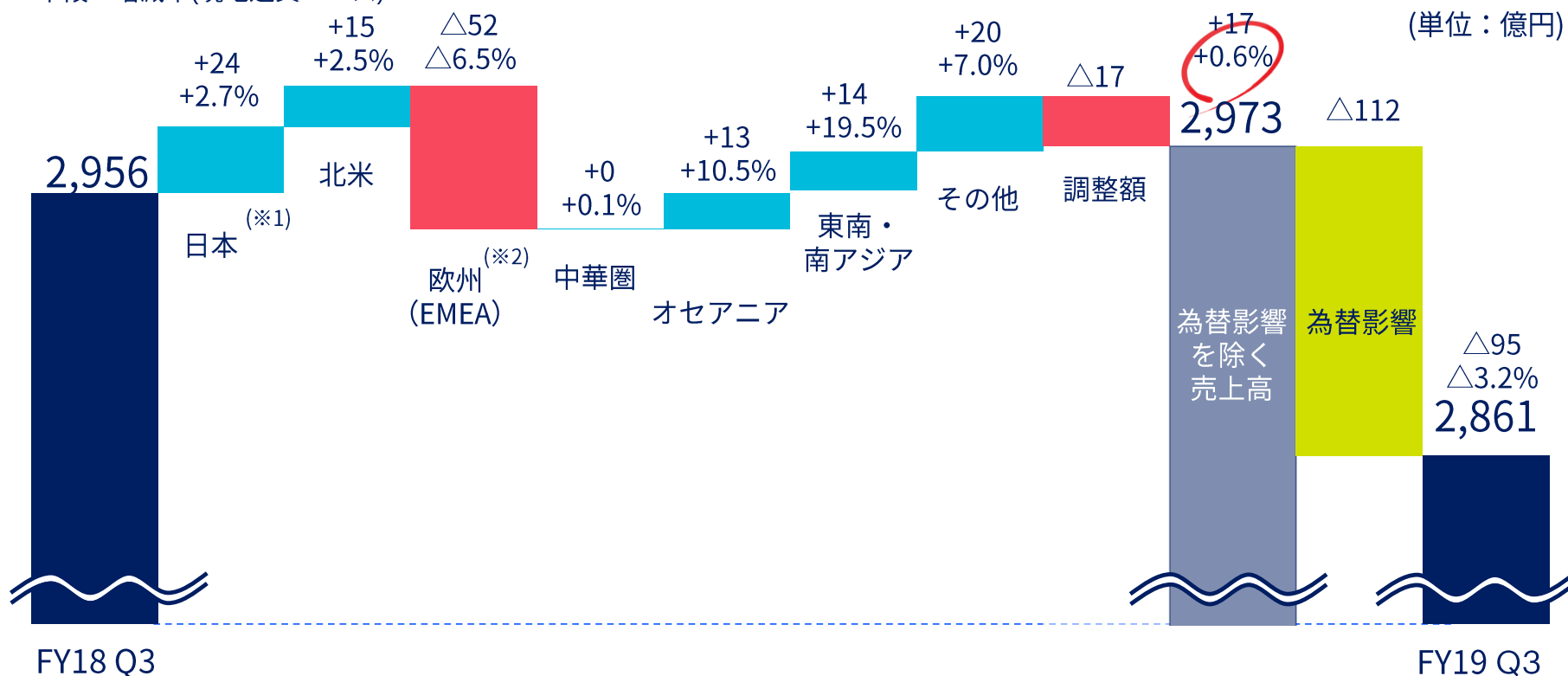


連結売上高内訳（地域別）

- ✓ 為替影響を除くと増収+0.6%.
- ✓ 米国はQ1に増収に転じた後、引き続きプラスで推移.
- ✓ 欧州は減収. 但し、為替影響を除くと、ほぼ計画通り.
- ✓ 中国は一時的な返品影響に加え、取引形態変更によりECイベントの売上がQ4にずれ込む.

上段：増減額

下段：増減率(現地通貨ベース)



(※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) 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。

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 Q3>

（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	923	601	714	298	126	89	279	3,030	△169	2,861
営業利益	52	△38	20	51	14	8	15	122	4	126
営業利益率	5.7%	△6.4%	2.9%	17.3%	11.1%	9.8%	5.4%	-	-	4.4%
セグメント間取引調整	6	12	7	0	2	0	0	27	△27	-
FY18ベース営業利益	58	△26	27	51	16	8	15	149	△23	126
FY18ベース営業利益率	6.3%	△4.4%	3.9%	17.3%	13.4%	9.8%	5.7%	-	-	4.4%
FY18ベース営業利益（FX調整後）	58	△26	28	54	18	8	17	157	△24	133

<FY18 Q3>

	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	899	592	815	313	124	76	288	3,107	△151	2,956
営業利益	42	△11	48	56	17	12	△0	164	△11	153
営業利益率	4.7%	△2.0%	5.9%	17.9%	13.9%	16.0%	△0.2%	-	-	5.2%

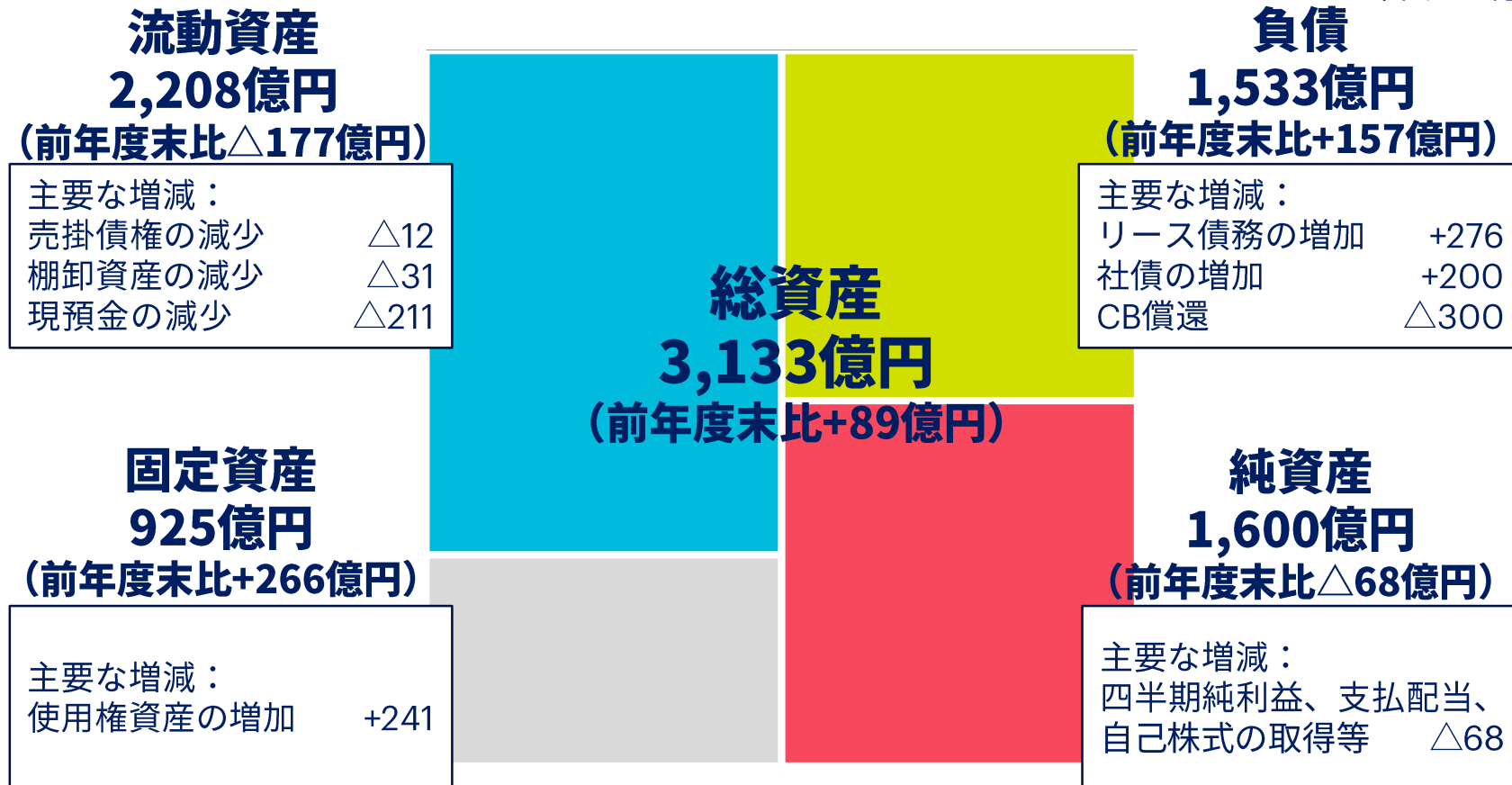
4. 2019年12月期第3四半期 連結財政狀態

一 連結貸借対照表

連結貸借対照表

- ✓ 現預金は、CBの償還△300億円、社債発行+200億円、支払配当△45億円、自己株取得△45億円等により、残高は471億円。
- ✓ 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。

(単位：億円)



自己資本比率：50.4%
(前期末：54.1%)

5. 2019年12月期 連結業績予想

2019年12月期 連結業績予想 ※2019年8月2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 (2019年8月2日公表)	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	125	+42.6%
親 会 社 株 主 に 帰 属 す る					
当	期	純 利 益	△203	75	-

【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

- ✓ 計画的な早期ディスカウント実施等により、特に米欧で粗利が悪化。ただし、Q4は粗利率改善を図る。
- ✓ Q4では昨年規模のディスカウントの予定はなし。
⇒年間の営業利益は予想通り120億円を見込む。

6.新分野

- ー トレーニング・サービス領域
- ー カシオ計算機株式会社との取組み

トレーニング・サービス領域

✓ ASICS Sports Complex TOKYO BAY

都市型低酸素環境下トレーニング施設 ～10月10日 体験会開始、11月1日 GRAND OPEN～

<低酸素トレーニングのメリット>

- ✓ 効率的なフィジカル強化
- ✓ 関節や筋肉への負担軽減
- ✓ 短時間のトレーニングで効果を発揮
- ✓ 生活習慣病の予防・改善に効果的



✓ ASICS HEALTH CARE CHECK

- ✓ 企業の健康経営推進を支援するサービスとして実証実験を開始
- ✓ 定期健康診断と同じく年1～2回実施するスタイル
- ✓ アシックスの強みを活かしたサービスとモノの連携

1. 現在の健全度を評価

「Walk Health」
歩行の健全さ

2. 将来の健康寿命を予測

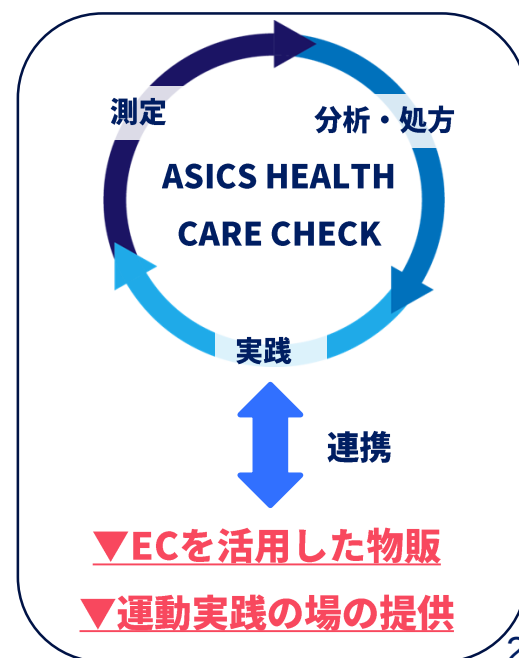


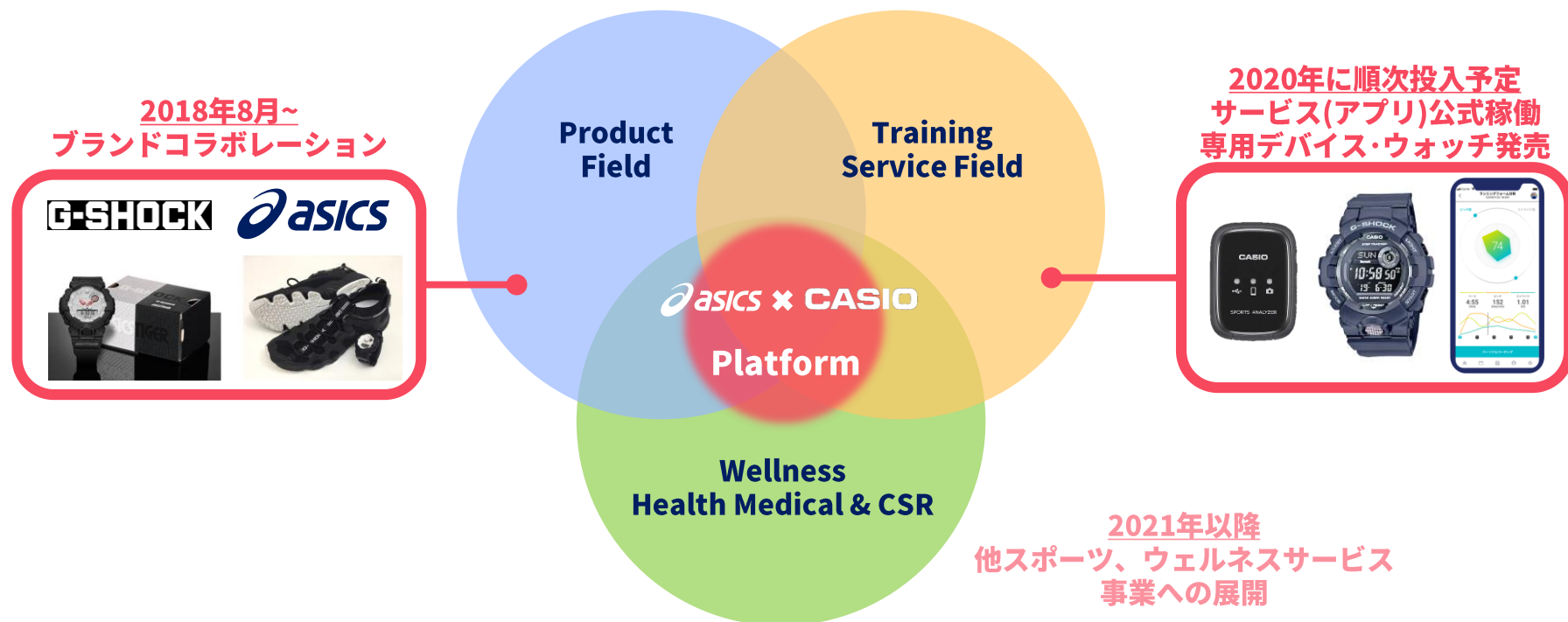
3. 健康増進プランの提示



「Mental Health」
精神の健全さ

「Body Health」
身体の健全さ





2020年新規ランナー向けサービス事業開始
2021年以降の各種スポーツ、ウェルネス事業へ展開

7. IRカレンダー

- ✓ 11月14日にオニツカタイガー、中国をテーマとした事業説明会「インベストメントデイ」を開催予定。

11月14日 **10:00**
@東京

第2回 インベストメントデイ 機関投資家、証券アナリスト、報道機関向け

2020年
2月14日

15:00

2019年12月期 決算発表

2020年
2月17日

15:00-16:00

2019年12月期 決算説明会 機関投資家、証券アナリスト向け

8. Fast North Corporation からの事業譲受について

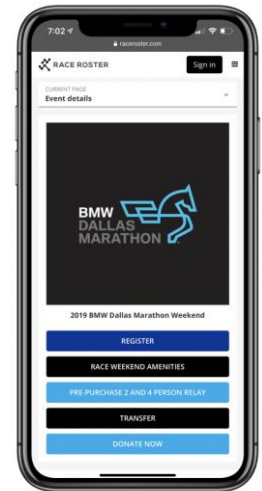
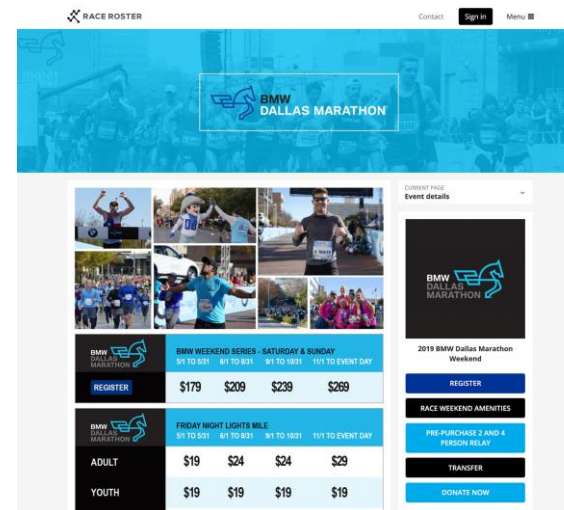
- － エクゼクティブ・サマリー
- － Race Roster 事業概要
- － Race Roster 獲得の戦略的意義
- － 補足：本件事業譲受の概要

- ✓ **Fast North Corporationからレース登録プラットフォーム北米第3位「Race Roster」を事業買収**
- ✓ **「Race Roster」を通じ、ランナーがアシックスブランドに接する機会を拡大**
- ✓ **ASICS Growth Plan2020のアクションプラン
「米国」「パフォーマンスランニング」「デジタル」
への重点施策**

Race Roster 事業概要



- ✓ Alex Vander Hoeven氏を代表とする6名の共同創設者により2011年に創業
- ✓ レース登録プラットフォーム市場における北米第3位のプレゼンス
- ✓ Race Rosterが2019年に米国で取扱うレース数は約5,000
- ✓ 登録ランナー(約130万人)は10km以下のレースで7割を占める
⇒女性や若いランナー層が多い



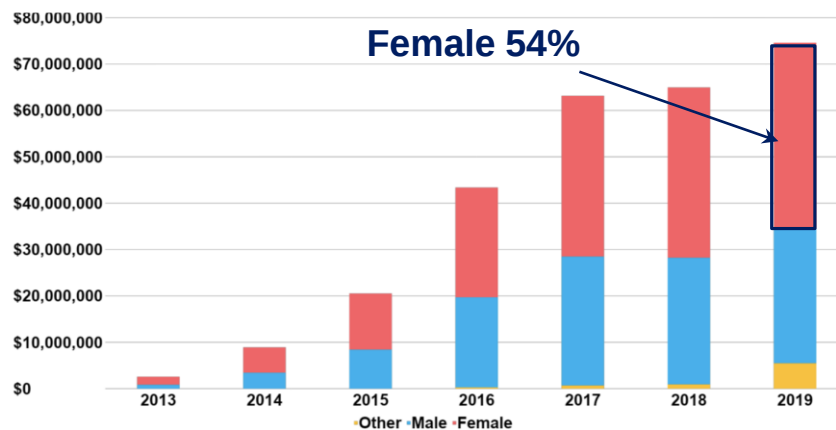
ASICS GROWTH PLAN (AGP) 2020

ACTION PLAN

米国におけるパフォーマンスランニングへの注力

1. 北米ランニング市場における女性や若いランナー層と直接の接点を獲得

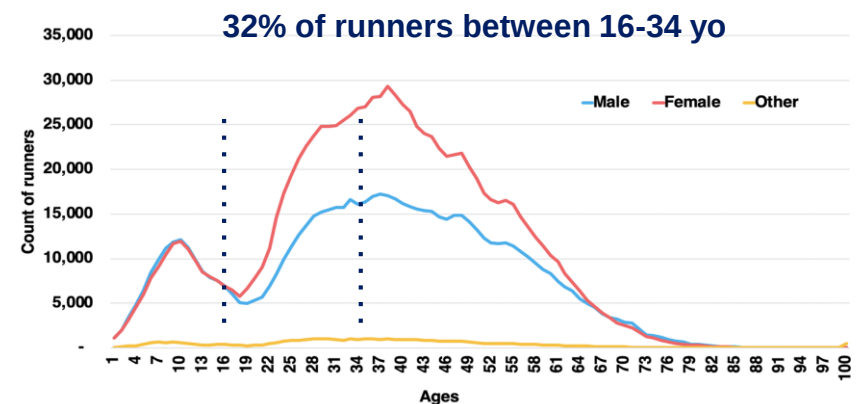
Processing Volume by Gender
(Data based on year event took place)



【女性ランナーへの対応】
登録ランナーの54%が女性

Runner Age Distribution

Aug 1, 2018 – Jul 31, 2019 - Paid & Manually Added Registrations



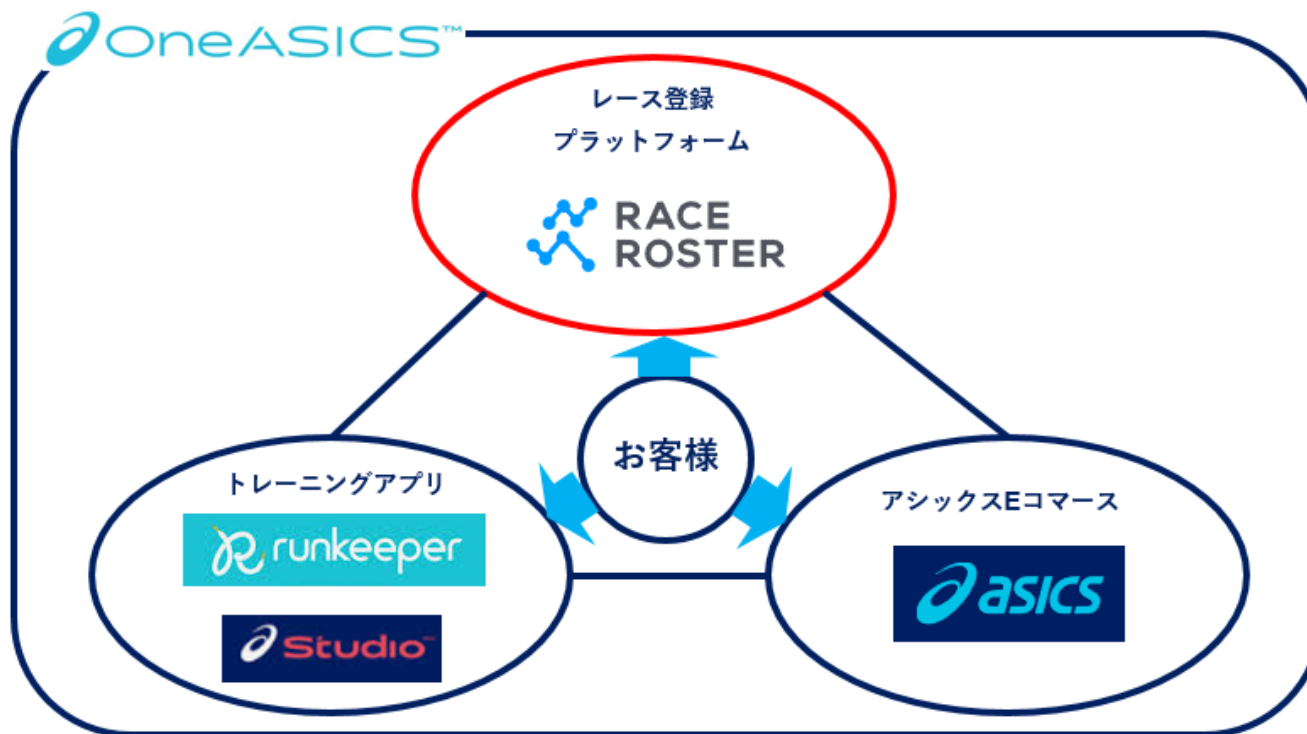
【若いランナーへの対応】
登録ランナーの32%が16～34歳

ASICS GROWTH PLAN (AGP) 2020

ACTION PLAN

デジタル事業を新たな成長ドライバーへ

2. ランニング × デジタル事業の強化



【ランナーのデジタル活動に対応】
あらゆる場面でランナーとのタッチポイントを拡大

補足：本件事業譲受の概要

相手先名称	Fast North Corporation
売上高	2019年4月期 6.9百万カナダドル
譲受価額	28 百万米ドル
決済方法	手元資金により充当
事業譲受日	2019年 11月（予定）
今後の見通し	2019年12月期の連結業績に与える影響は軽微

9. Appendix

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。
<u>オニツカタイガー</u>	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。
<u>アシックスタイガー</u>	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。
<u>ウォーキングシューズ</u>	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。
<u>ワーキングシューズ</u>	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。
<u>ホグロフス</u>	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。
<u>ASICS Runkeeper</u>	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。
<u>OneASICS</u>	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。