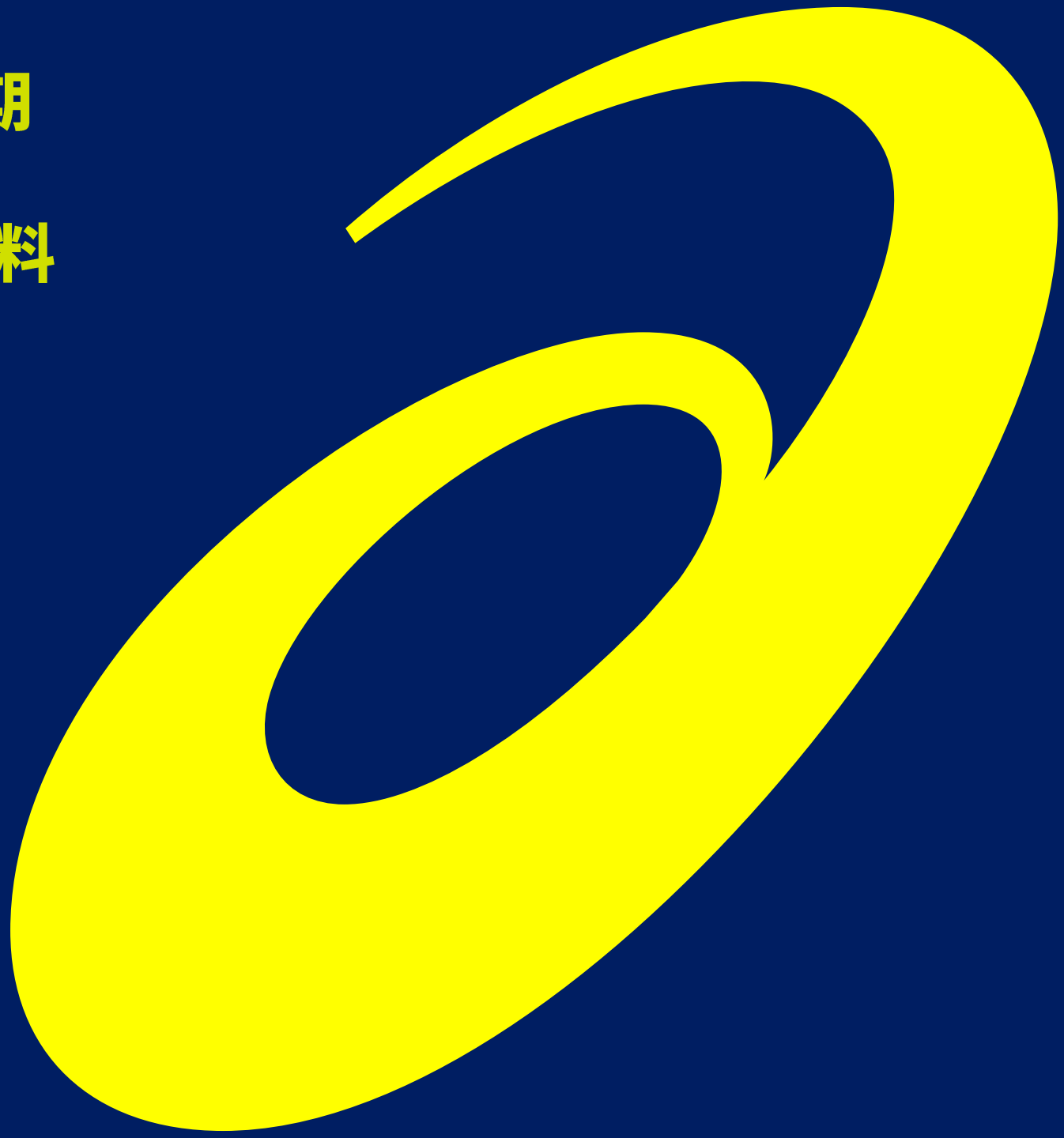


**2020年12月期
第2四半期
決算説明会資料**



**株式会社アシックス
2020年8月13日**

代表取締役社長COO 廣田康人

- ✓ 新型コロナウイルスの影響による直営店舗、得意先店舗の臨時休業等があり、減収減益で営業赤字。
- ✓ P.Runは減収率が15.1%であったものの、6月単月では北米と中華圏が牽引し、前年同月比プラスと回復基調。
- ✓ 中華圏の第2四半期期間は12.8%成長。
- ✓ EC売上は前期比2倍超の成長。
- ✓ 販管費コントロールを強化し、計画から約200億円の削減を達成。
- ✓ 中間配当は見送るも、期末配当は1株当たり24円を計画。
(昨年の普通配当合計と同額)

新型コロナウイルス感染拡大に伴う影響 (第2四半期期間)

生産

- ✓ 一部の地域で休業措置実施、稼働時間や稼働日の調整はあったものの生産面での影響はほぼなし。

直営店

- ✓ 日本：6月前半から全店営業再開。
- ✓ 米国：6月後半から徐々に再開。
- ✓ 欧州：6月前半からほぼ全ての店舗で営業再開。
- ✓ 中国：3月末からほぼ全ての店舗で営業再開するも、6月中旬から北京における感染拡大により、一部店舗が時短営業へ。

販売

- ✓ 都市封鎖等による得意先店舗の臨時休業もあり、ホールセール売上高が減少。但し、6月から回復基調へ。
- ✓ EC売上高は、第2四半期累計で2倍超と大幅に伸長。

2020年12月期 第2四半期 連結決算業績サマリー



(単位：億円)

			2019年 (FY19 Q2) 実績	2020年 (FY20 Q2) 実績	前期比 上段：増減額 下段：増減率
売	上	高	1,872	1,468	△404 △21.5%
営	業	利 益	85	△ 38	△123 -
営	業	利 益 率	4.6%	△ 2.6%	△7.2ppt

2020年12月期 連結業績予想

			2020年12月期 今回予想	2020年12月期 前回予想	増減率
売	上	高	3,000	未定	-
営	業	利 益	△ 140	未定	-
営	業	利 益 率	△ 4.7%	未定	-

✓ 今後の取り組み

1. デジタルドリブンカンパニーへ
 - ー EC拡大
 - ー デジタルサービス
2. 筋肉質な財務体質へ
 - ー 販管費の低減
 - ー 運転資金のコントロール

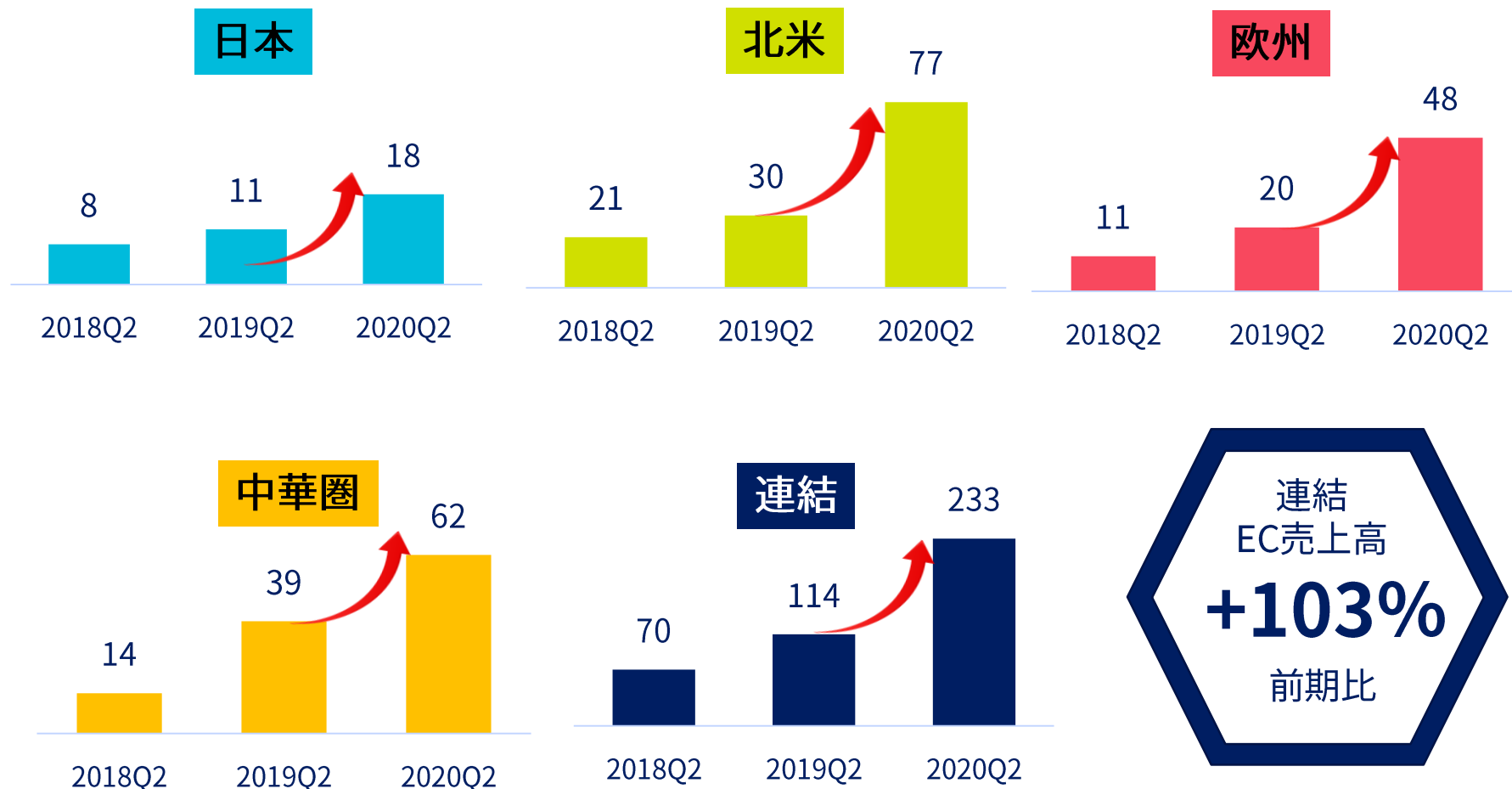
1. デジタルドリブンカンパニーへ

グローバルでEC拡大（EC地域別売上）

- ✓ 連結EC売上高は前期比+103%と好調に推移。
- ✓ デジタルマーケティングの進化や、SNS・アプリも活用して更なる成長を図る。

EC売上高地域別推移

(単位：億円)



全社的なEC戦略

- ✓ データに基づいた、より効率的なマーケティングを実施。
- ✓ オムニチャネル戦略を推進し、販売チャネルをシームレスに。
- ✓ ホールセールEC・マーケットプレイス・自社ECを戦略的に活用し収益の最大化。

データドリブンマーケティング

各販売会社

- ✓ データに基づいた効率的なマーケティング実行。

アシックスジャパン



ASICS AMERICA



ASICS EUROPE



アプリデータプラットフォーム

- ✓ 「走る速さ」「走る時間」「走る距離」などを分析し、ECデータと掛け合わせる。



走る速さ

走る時間

走る距離

ECデータプラットフォーム

- ✓ 「どんなもの」を「どのように」買ったのか等を分析。



オムニチャネル戦略

- ✓ 店舗、ECサイトのチャネルをシームレスにし、お客様がより快適に購入できるよう対応。



中国におけるEC拡大戦略



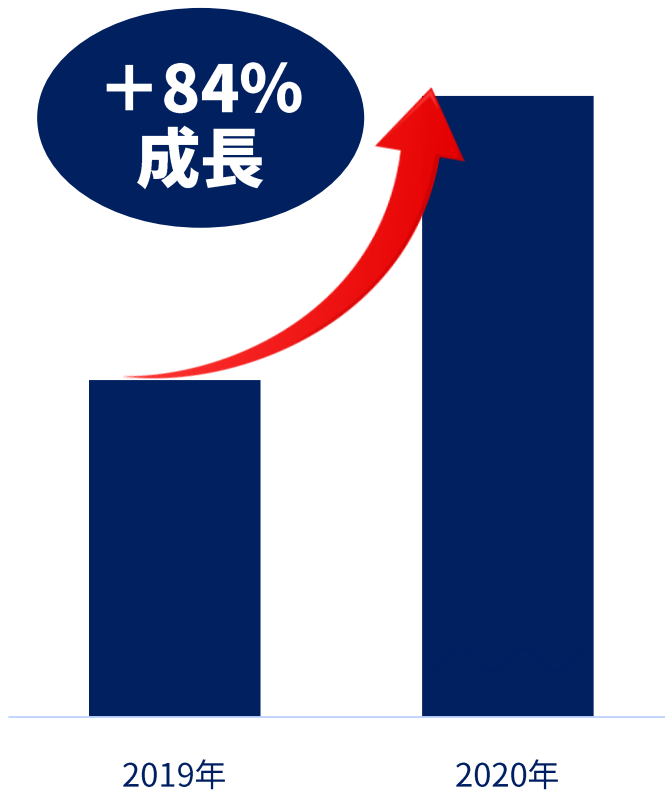
- ✓ 中国本部を起点に、市場の変化に迅速に対応。
- ✓ T-MALLを中心にLIVE STREAMING（LIVE配信）による販売を強化。
- ✓ 6月の中国EC市場最大規模イベントでも大きく成長を加速。

中国6月EC売上高
(中国EC市場最大規模イベント含む)

中国でのLIVE STREAMING（LIVE配信）による販売の様子

CEO Live
(2020年6月6日)

Super Brand Day
(2020年7月24日)



左：Hilda Chan（執行役員, Greater China Managing Director）

ランニングエコシステム ※再掲



- ✓ ランニングエコシステムの構築を推進し、ランナーとのタッチポイントを拡大.
- ✓ デジタルサービスとオフラインとの連携を強化し、顧客体験の向上へ.

検索・登録



トレーニングメニュー提案



ゴール お祝いメッセージ



トレーニングの進捗管理

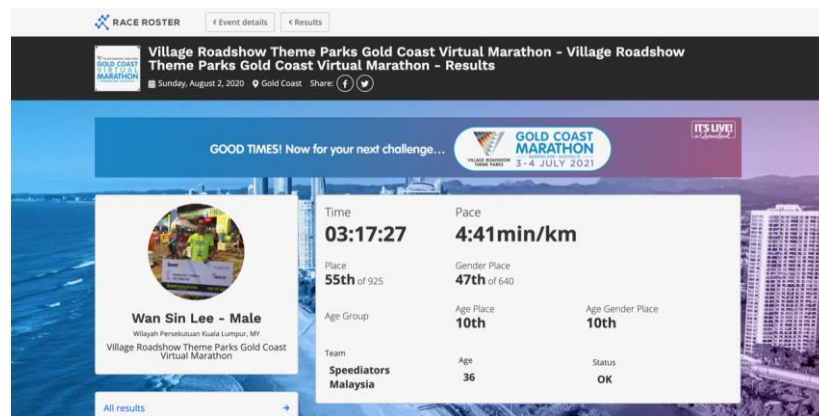


2020年7月にRace Rosterと連携

バーチャルレース

- ✓ Race Rosterにて、バーチャルレースを370レース実施し、約26万人参加。(4月-7月)
- ✓ バーチャルレース参加者の約4割は有料エントリーランナー。
- ✓ バーチャル駅伝の開催や、イノベーション商品と協業しバーチャルレースを差別化。

GOLD COAST VIRTUAL MARATHON (2020年7月開催)

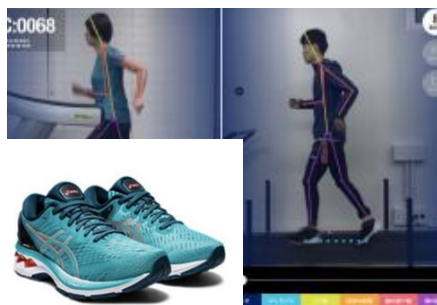


レース参加前

- ✓ レース検索・登録

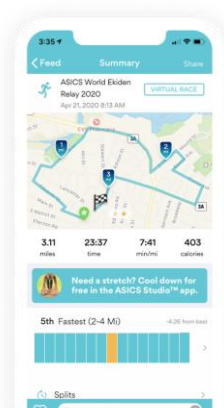


- ✓ トレーニングサポート
- ✓ 商品提案



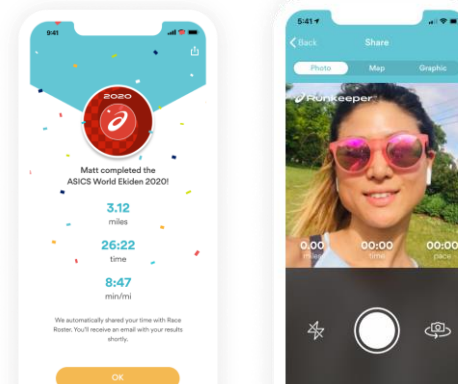
レース当日

- ✓ レース記録



レース参加後

- ✓ お祝いメッセージ送付
- ✓ 結果の共有



- ✓ デジタル分野でも、高まりつつあるランニング需要を取り込む。
- ✓ OneASICSとRunkeeperなどのサービスを連携させ、ECへ顧客の誘導を推進。



✓ 新規登録者数※1
(2020年4月～6月)

+176%

✓ 月間アクティブユーザー数※1
(2020年4月～6月)

+43%



✓ 新規登録者数※1
(2020年4月～6月)

+184%

✓ ポイントプログラム開始※2
(2020年7月8日開始)



※1 2019年4月～6月実績と比較した数値。

※2 現時点ではアシックスジャパンのみの運用となります。

スマートランニングシューズ



- ✓ スマートランニングシューズでコーチング機能を強化.
- ✓ 履いて走るだけで、ランナー個人の「足運びの一挙一動」やメカニズムを解析.
- ✓ ランナーにパーソナライズされたアドバイスをフィードバック.



EVORIDE ORPHE (エボライド オルフェ)

※クラウドファンディングサイト「Makuake」にて、先行予約販売中。
クラウドファンディング期間は、7月21日（火）～10月18日（日）までを予定。



パーソナライズされたアドバイスを音声でフィードバック

左：川内優輝選手



「簡単な設定をして走るだけ」でアプリにすべて記録

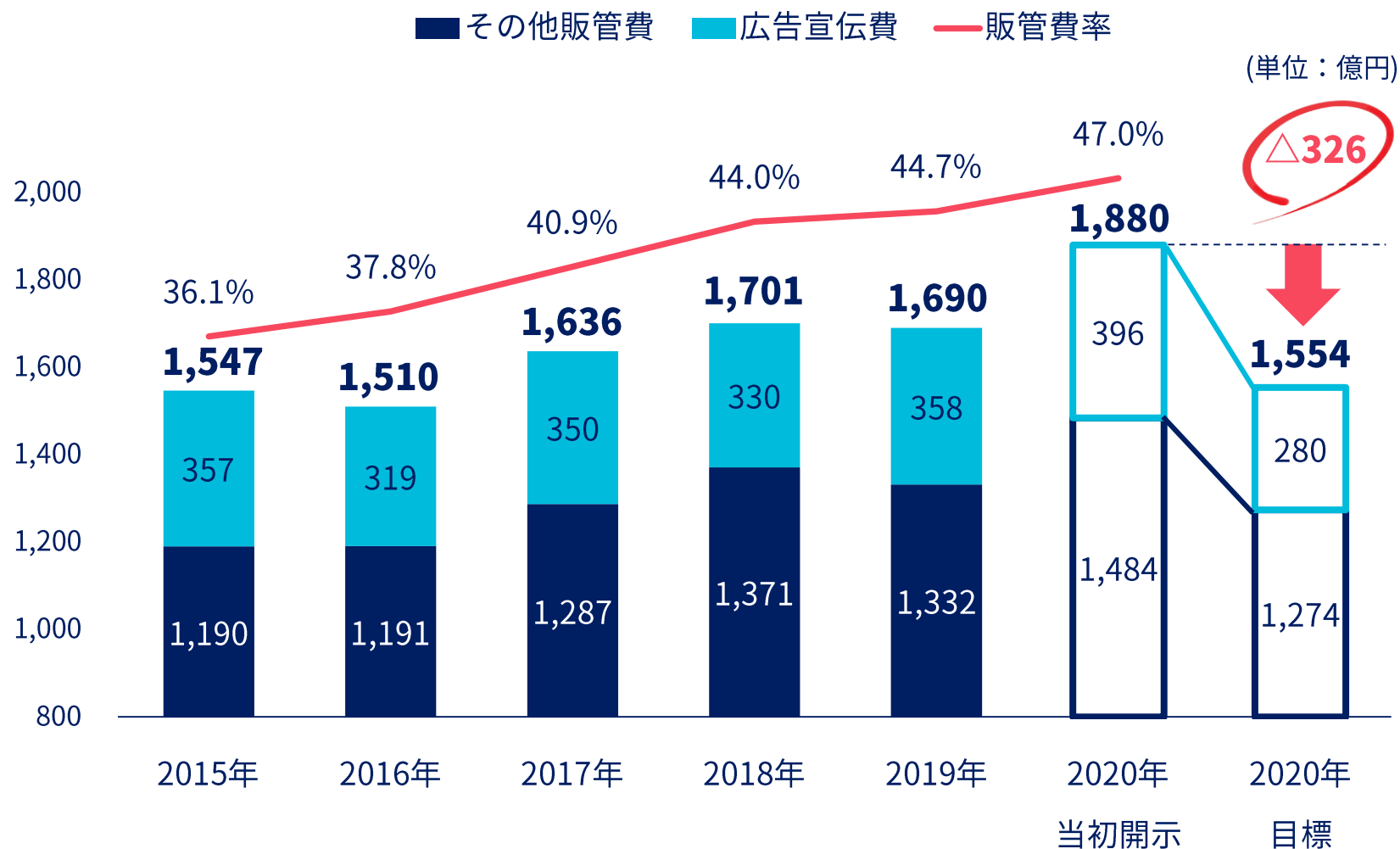


ランナーの足の運びを分析

2. 筋肉質な財務体質へ

販管費コントロール

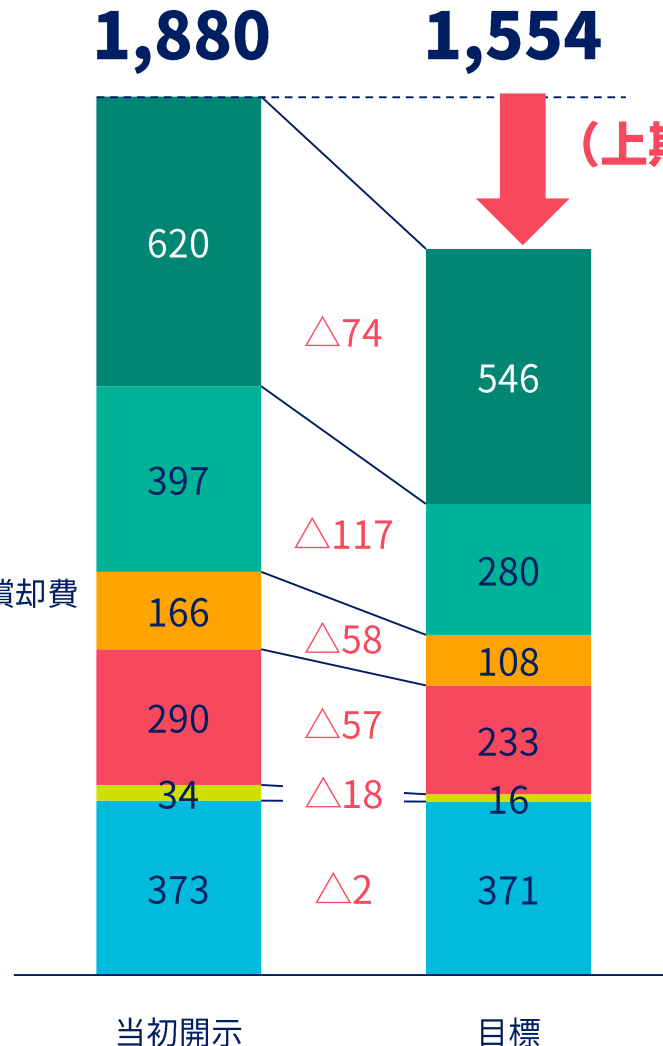
- ✓ 直営店の強化などもあり、近年の販管費総額・比率ともに増加傾向。
- ✓ コストオーナーを明確にしたうえで、今年度に当初開示比300億円以上の削減を行い、2015年レベルの金額で運営。



今年度の販管費削減目標

- ✓ 販管費削減目標は当初開示比 326億円であり、上期の削減額は205億円（新型コロナウイルス影響による店舗休業費用の特別損失への振替25億円含む）。進捗率は63%.
- ✓ 販管費をスリム化し、次年度以降の収益性向上を目指していく。

(単位：億円)



△326
(上期で△205)

人件費

- ✓ 店舗の運営状況・新規オープンの状況に合わせた人員配置

広告宣伝費

- ✓ 大会・イベントの中止
- ✓ 事業継続・将来の成長に不可欠な投資への絞り込み

旅費交通費

- ✓ 出張減少、デジタルツールを用いたコミュニケーション促進強化

その他経費

- ✓ 少額の費用まで徹底した削減
- ✓ (貸倒引当金増加)
- ✓ (EC関連手数料増加)

運転資金の改善へ向けて

- ✓ 在庫管理と債権債務管理の強化による運転資金の改善を目指す。
- ✓ キャッシュフローコミッティを定期開催．カテゴリーヘッド、販売会社および管理部門と連携し対応。

運転資金改善へ向けた取り組み

在庫管理の強化

- ✓ 在庫水準の適正化
 - ・ オーダーや市場状況を見ながら、発注キャンセル等の生産調整。
 - ・ MDプランの変更。
- ✓ 余剰在庫の管理徹底
 - ・ 滞留在庫の早期販売など。

債権債務管理の強化

- ✓ 売掛債権管理の強化
 - ・ グローバルでエイジングリストによる債権管理徹底。
 - ・ オーバーデュー削減など。
- ✓ 仕入債務サイト最適化

キャッシュポジション

- ✓ 手元流動性を高め借入金を増額し、有利子負債は838億円。
- ✓ 7月に社債400億円を発行し、短期借入金からの振替えを実施。

(単位：億円)		2019 Q4 実績	2020 Q1 実績	2020 Q2 実績
現預金残高		391	319	543
有利子負債		464	652	838
内訳	短期借入金	64	252	413
	長期借入金	0	—	25
	社債	400	400	400
ネット有利子負債		△73	△333	△295

社債 (7月発行)
400億円

深くしゃがんで 高く飛ぶ。

高く飛ぶために、深く「しゃがむ」。
その大切さを私たちは知っています。
きっと世界は今、膝を深く曲げている時間。
放たれたときに私たちは高く飛べる。
これまでにないほど、きっとずっと高く。
だから今はみんなでこの状況を乗り切ろう。
思慮深く、辛抱強く。できることを一つずつ。
より高く飛ぶために、より速く走るために。
より新しい自分と出会うために。

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。