

## 2023年12月期 Q2 : 2023年8月9日開催 決算説明会/FY2021 Q2: Earnings call held on August 9th, 2023

### 質疑応答の要約/Summary of Q&A session

#### <2023年実績、業績予想/FY 2023 results, Forecast>

Q: 主力のパフォーマンスランニングだけでなくコアパフォーマンススポーツやスポーツスタイルも好調だが、その理由は何であると認識しているのか？

A: パフォーマンスランニングで No.1 になる目標を掲げ、その達成に向かう中、アシックスの商品や技術に対する評価が高まっている。こうした中、コアパフォーマンススポーツ、スポーツスタイル、オニツカタイガーのそもそものデザインや商品力の高さも相まって消費者に選ばれているものと認識している。また、コアパフォーマンススポーツは、グローバルではテニスやインドアスポーツに注力する一方、それぞれの地域で人気の高いスポーツに絞り込むといったメリハリの効いた戦略の徹底を図っている。それぞれのカテゴリーが良い相乗効果を発揮しながら成長できている。

Q: Besides Performance Running, the main category, Core Performance Sports and SportStyle also seem to be growing steadily. What are the main reason for this?

A: As we are on the road to achieve No.1 position in Performance Running, our products and technology are highly evaluated from the market. It is recognized that own design and products with high quality in Core Performance Sports and SportStyle and Onitsuka Tiger attract our consumers. As for Core Performance Sports, we thoroughly develop the strategy to center on the popular sports in each region while focusing on tennis and indoor sports on a global basis. We have ensured this kind of well-defined strategy. Each category is taking advantage of the positive synergetic effect.

Q: 今回の下期業績の見通しが弱いと思われるが、何か懸念していることがあるのか？

A: 消費者のアシックスの商品に対する評価は高く、業績についても強いモメンタムは継続すると見込むが、特にアメリカ、ヨーロッパの景気動向を慎重に見ており、この点を下期計画に折り込んだ。コストについては、コストオーナー制のもと、目標を立てて運用しており、確りとコントロール出来ると見込んでいる。

Q: What do you concern about the second half of FY23 forecast as the second half seems to be weak?

A: Our products are consistently highly evaluated, so we expect the strong momentum will remain. However, we closely look at the economic trends in America and Europe. We take this into consideration in the forecast for the second half of FY23. Under the cost owner system, we believe that we can control the costs properly.

Q: 下期に向けて更に業績の伸長が期待できる地域はどこか？

A: まずは日本。インバウンド需要の取り込みや従来から取り組んできた選択と集中も奏功しており、更なる成長を期待。次に中国。パフォーマンスランニング、テニス、サッカー、バスケットボールが強いコアパフォーマンススポーツの伸長、オニツカタイガーの一層の復調を見込む。そして最も成長期待が高いのは東南・南アジア。今後は東南・南アジアと一括りにせず、インド、インドネシア、シンガポール、タイ、マレーシアといった国ごとに管理し、それぞれに異なるローカルマーケットにきめ細かく対応していく。それぞれの国での売上が100万ドルを超えることを、社内では「100 ミリオンクラブ入り」と呼んでいるが、今後これらの国々が新メンバーとなることを楽しみにしている。

Q: In which region do you expect further growth in the second half of FY23?

A: First, we expect further growth in Japan. As the initiatives for inbound tourism and continuous “selection and concentration” measures have been successful, we are awaiting future growth. Second, China is also a key driver. We predict further sales growth in Performance Running and Core Performance Sports in which tennis, soccer and basketball are selling well. Also, the recovery trend of Onitsuka Tiger will bring a good result. The region where we have the highest expectation is Southeast and South Asia. In the future, we will manage India, Indonesia, Singapore, Thailand and Malaysia on a country basis in order to deal attentively with each different local market. When a region’s sales exceed 100 million dollars, we call the region “a member of 100 million club”. We are looking forward to having these countries as new members.

Q: EC 売上が強く成長しているがランニングエコシステム拡大は順調に進んでいるのか？

A: OneASICS 会員数の増加に伴い、順調に EC 売上高も増加している。OneASICS 会員に対して、いかに幅広い接点を確保できるか、どれだけ多様なランニング関連のサービスを提供できるかがポイントとなる。資料 6 ページに記載しているような様々なメニューを充実させてランニングエコシステムの拡大を図っていく。また、既にランナーとの多くの接点を有するアールビーズなどグループ内レース登録会社との連携も更に進める。

Q: EC sales have been strong. Is the Running ecosystem expansion progressing well?

A: As OneAsics members increase, EC sales have been growing steadily. The important thing is to provide diversified services and to secure a wide range of contracts to OneAsics members. We aim at expanding our running ecosystem by preparing various services that we refer on page 6 in the material. Also, we'll further make use of R-bies that has a variety of touch points with runners and other race registration companies in the ASICS group.

#### <中期経営計画/Mid-term Plan>

Q: 営業利益率 10%の達成が射程圏内に思えるが、中期的な利益率の目標は？

A: 粗利益率の改善に加え販管費コントロールを実施してきた結果、営業利益率が高まってきたが、更なる成長に伴って一層向上すると見込む。次期中期経営計画を本年 11 月に発表予定だが、営業利益率 10%は通過点として更なる収益性向上を目指したい。

Q: It looks like that achieving an operating margin of 10% is within the scope. Could you show the medium-term target?

A: As we improved gross margin and controlled SG&A expenses, operating margin has begun to improve. Considering the future growth, operating margin is expected to improve more. We plan to disclose the next mid-term plan in November 2023. We will seek to improve profitability further, regarding an operating income of 10% as a stepping stone.