

2023年12月期Q3：2023年11月10日開催 決算説明会/FY2023 Q3: Earnings call held on November 10th, 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: Q3（3か月）連結ベースの実績について、前回予想からの上振れについて教えてください。

A: 売上高は1,581億円と前回予想比+145億円、+10%の上振れ。営業利益は222億円と同+86億円、為替影響を除くと73億円の増。販売費は595億円と同△12億円、為替影響を除くと55億円の減少。広告宣伝費は、Q3からQ4へのズレもあり、106億円と同△16億円、為替影響を除くと23億円の減少。

Q: Could you explain the details about the upward change from the previous forecast to the actual results for the 3-month period for the third quarter?

A: Sales was 158.1 billion yen, which is +14.5 billion yen (+10%) higher than the previous forecast. Operating profit was 22.2 billion yen, +8.6 billion yen higher, or 7.3 billion yen higher excluding the change in exchange rates. Selling, general and administrative expenses were 59.5 billion yen, which is -1.2 billion yen lower than the previous forecast, or -5.5 billion yen lower excluding the change in exchange rates. Advertising expenses decreased by -1.6 billion yen to 10.6 billion yen, or -2.3 billion yen lower excluding the change in exchange rates, partly due to the accruing timing shift from Q3 to Q4.

Q: 10月度の月次について、中華圏や東南・南アジアの状況は？また、これらの地域でさらに成長していくために、今後どのようなマーケティング活動を行うのか？

A: 中華圏、東南・南アジアは引き続き好調に推移。特に、一般的に景気低迷で厳しい市場環境と言われている中華圏では、パフォーマンスランニングは為替影響除き前年同月比で+23%、オニツカタイガーは同+29%、スポーツスタイルは同+57%と大きく成長し、今後のさらなる成長を期待できるカテゴリーとなった。インドではパフォーマンスランニングが同+54%と引き続き好調。これらの地域ではパフォーマンスランニングとオニツカタイガーを2本柱としてマーケティング活動を実施していく。パフォーマンスランニングはデジタルを駆使したマーケティングと各種スポーツ大会でお客様との多くの接点を持ち、アシックスブランドを高めていく。オニツカタイガーはインフルエンサーの活用と直営店展開を実施する予定。

Q: Could you provide an update on the monthly performance in October, particularly in Greater China and Southeast/South Asia?

And what marketing activities are planned to further drive growth in these regions?

A: Greater China and Southeast/South Asia continue to perform well. In particular, in Greater China, where the market environment is generally considered to be tough due to the economic downturn, Performance Running grew by +23% YoY excluding the change in exchange rates, Onitsuka Tiger grew by +29%, and SportStyle grew by +57%, becoming a category with great potential for further growth. In India, Performance Running continues to perform well, growing by +54% YoY. We will implement marketing activities focused on Performance Running and Onitsuka Tiger as the two pillars in these regions. For Performance Running, we will use digital marketing and various sports events to increase customer engagements and enhance ASICS brand. For Onitsuka Tiger, we plan to leverage influencers and expand direct sales channels.

Q: 特に北米、欧州、豪州のホールセラーにおいて、競合他社在庫が過剰傾向にあると聞かすが、アシックスの状況は？

A: 引き続きアシックスブランドの強さに変化はなく、北米や欧州でもシェアは伸びている。来年の上期には他社の影響を受けて出荷調整が必要になるかもしれない。Q3でのアシックスの在庫水準に問題はなく、各地域で需要予測を見ながら調整を図る。

Q: I heard that inventory status in wholesalers in North America, Europe, and Australia is on an excessive increasing trend. How is ASICS doing in this regard?

A: ASICS brand presence remains strong, and our share is increasing in North America and Europe. In the first half of next year, we may need to adjust inventories due to the impact by our competitors. Our inventory level as of Q3 is healthy, and we will adjust the level while monitoring demand forecasts in each region.

Q: Q4（3か月）の連結営業利益の見立ては？

A: 売上高は1,220億円、営業利益は38億円の赤字を見込む。粗利率率は前年の48.7%から3.3ppt改善の52.0%を見込むも、経済活動再開に伴い各種スポーツイベントが開催されるため、広告宣伝活動を積極的に行うことが営業赤字となる主要因。

Q: What is the outlook for consolidated operating profit in the 3-month period for the fourth quarter?

A: We expect sales to be 122.0 billion yen, with an operating loss of 3.8 billion yen. Although we expect gross margin to improve by +3.3ppt from 48.7% to 52.0%, we will need to actively engage in advertising and promotion activities as various sports events will be held due to the resumption of economic activities. This will be the main reason for the operating loss.

<中期経営計画/Mid-term Plan>

Q: 2023年の業績予想で営業利益率が9.1%を見込んでおり、次期中計で10%の達成が射程圏内に思えるが、さらなる営業利益率の向上について何かコメントを。

A: カテゴリー経営をさらに推進し、営業利益率10%は通過点としてさらなる収益性向上を目指したい。

Q: The forecast for 2023 anticipates an operating margin of 9.1%, and it seems that achieving 10% in the next Med-term plan is within reach. Could you comment on further improvement in operating margin?

A: We will further promote category business management and aim for further profitability improvement beyond the milestone of an operating profit margin of 10%.

<その他/Others>

Q: 富永新社長に期待することは？

A: 中計経営計画 2023 を通じて高い収益を上げることが出来るようになり、成長ステージが一つ上がった。さらなる成長のためには高い視座を持ったグローバルでのビジネス展開が必要。グローバル×デジタルを強力に推進することを期待。

Q: What is the expectation for Mr. Tominaga as the new CEO?

A: We achieved high profitability through the Mid-term plan 2023 and entered the next growth stage. To further expand, we need to develop business globally from a higher perspective. We expect Mr. Tominaga to strongly promote global x digital.