

2023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
2023年11月10日

© 2022 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

社長CEOの廣田康人でございます。
本日はご多用のなか、ご参加いただきましてありがとうございます。

私からは「2023年12月期第3四半期決算のポイント」などをご説明いたします。

その後、来年度より新しく社長COOに就任する富永よりご挨拶させていただき、
決算の詳細につきましては、林からご説明いたします。

目次

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. その他

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で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。

2023年12月期 第3四半期累計期間 連結決算ポイント①

◆全体

- ✓ **売上高：4,481億円**（前年同期比：+23.4%、為替影響除く：+16.6%）
 - ・第3四半期累計期間で**過去最高**、全カテゴリー、全地域において前年同期比で増収。
 - ・第3四半期（3ヶ月期間）は前年同期比+14.5%（為替影響除く：+8.2%）、ほぼ全ての地域で引き続き堅調に成長。
- ✓ **粗利益率：51.2%**（前年同期比：+1.2ppt）
 - ・仕入為替の悪化があったものの、販売価格適正化やチャネルミックスの良化などにより改善。
- ✓ **営業利益：558億円**（前年同期比：+54.8%）、**営業利益率：12.5%**（前年同期比：+2.6ppt）
 - ・第3四半期累計期間で**過去最高**。
 - ・増収効果及び粗利益率の改善に加え、継続的な販管費コントロールによる販管費率の低下もあり営業利益率は大幅改善。
- ✓ **四半期純利益：402億円**（前年同期比：+73.3%）
 - ・第3四半期累計期間で**過去最高**。

◆カテゴリー業績

- ✓ **パフォーマンスランニング：売上高 前年同期比+15.1%**
 - ・昨年の生産影響時にはパフォーマンスランニングの生産を優先したものの、日本、中華圏、東南・南アジアで堅調に成長。
 - ・主要地域においてGEL-KAYANO 30が前モデルを上回り好調に推移。
- ✓ **スポーツスタイル：売上高 前年同期比+46.2%**
 - ・GEL-1130やGEL-KAYANO 14などのランニングシューズの復刻モデルが好評。
 - ・カテゴリー利益は前年同期比で約2倍となる100億円超。
- ✓ **オニツカタイガー：売上高 前年同期比+40.8%**
 - ・インバウンド需要を取り込んだ日本での大幅伸長に加え、東南・南アジアなども大きく成長。
 - ・カテゴリー利益は前年同期比で約2倍となる約130億円。

2

© 2022 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

それでは2023年12月期第3四半期決算のポイントからご説明いたします。

一言で申し上げますと、成長ステージが一つ上がった決算内容となりました。今年を最終年度としている中期経営計画の営業利益目標は250億円でした。この中計を公表したのがコロナ禍真っ只中の2021年2月であったため、その環境下での目標数値でありました。しかし、今期は中期経営計画2023目標の2倍以上となる500億円を年間で超える見込みです。アシックスはまだまだ成長できると考えています。11月28日に発表する次期中計につきましても、どうぞご期待ください。

さて、第3四半期累計期間での売上高は過去最高を記録。前年同期比で23%のプラス成長となり、為替影響を除いても約17%成長しました。当第3四半期の3ヶ月間でも、約15%プラスと引き続き堅調さを示しています。

粗利益率は、仕入為替の悪化がある中でも、販売価格の適正化やチャネルミックスの良化などにより、前年同期から1.2ポイント改善の51.2%となりました。更に、増収効果に加え販管費の継続的なコントロールも機能し、営業利益は過去最高である558億円となりました。また、営業利益率は前年同期の9.9%から12.5%へ大きく上昇しました。四半期純利益は402億円となり、こちらも過去最高となりました。

カテゴリー業績について説明します。

パフォーマンスランニングの売上高は15%のプラス。地域別では、日本、中華圏、東南・南アジアが堅調に成長しました。

スポーツスタイルは、カテゴリー利益が前年同期比で約2倍となる100億円を超過しました。取組み内容につきましては、後ほど林より説明します。

オニツカタイガーの売上高は、インバウンド需要を取り込んだ日本の他に、東南・南アジアの著しい成長もあり40%の成長。カテゴリー利益はこちらも前年同期比で約2倍となる約130億円まで伸長しました。

2023年12月期 第3四半期累計期間 連結決算ポイント②

◆地域業績

- ✓ **アシックスジャパン**：売上高 **前年同期比+35.6%**
 - ・インバウンド需要の取り込みに加え、ワーキングシューズやバスケットボールシューズが好調。
 - ・仕入為替の悪化があるも、利益率の高いオニツカタイガーの伸長などによる粗利益率改善もあり、営業利益は大幅増益。
- ✓ **中華圏**：売上高 **前年同期比+28.8%**
 - ・厳しい市場環境にも関わらず、力強く成長。
 - ・昨年の第3四半期（3ヶ月期間）は、都市封鎖終了後の大幅な反動増があったものの、パフォーマンスランニングが20%超成長し、為替影響を除く売上高は前年同期比+10.9%。
- ✓ **東南・南アジア**：売上高 **前年同期比+54.3%**
 - ・成長ドライバーとして注力しており、特にインド、マレーシア、シンガポールなどが大きく牽引。

◆デジタル関連

- ✓ **OneASICS会員**：882万人（前年同期比+32.6%）、**EC売上高**：765億円（前年同期比+35.4%）
 - ・シドニーマラソンにおいて、エントリーからレース完走後に至るまで、ランナーに新たな顧客体験を提供。

◆上方修正及び増配

- ✓ 第3四半期累計期間の好調な業績の進捗を踏まえ、通期業績予想を上方修正。売上高及び段階利益は過去最高の更新を見込む。
 - ・売上高：5,700億円、営業利益：520億円、当期純利益：275億円。
- ✓ 上記を踏まえ、期初時点の過去最高の年間配当予想 44円から、更に増配し年間配当予想 60円（うち、期末配当予想 35円）へ。

続きまして、地域ごとの業績です。

アシックスジャパンは、特にオニツカタイガーでのインバウンド需要の取り込みなどもあり、売上高は前年同期比で35%の増収。営業利益も大幅増益となりました。

中華圏は、厳しい市場環境の中でも、中国本部主導による商品戦略が上手くいっており、力強く成長しております。

また、東南・南アジアは、成長ドライバーとして注力しており、50%超の増収。特にインド、マレーシア、シンガポールなどが大きく牽引しました。

デジタル関連では、OneASICS会員数が882万人まで増加、EC売上高も、前年同期比でプラス35%の765億円まで拡大しました。

これらもあり、通期業績予想を上方修正いたします。売上高5,700億円、営業利益520億円、当期純利益275億円といずれも過去最高の更新を見込んでおります。

また、剰余金の配当につきましては、1株当たりの年間配当予想を期初時点で過去最高を見込んでいた44円から更に増配します。年間配当60円と過去最高額の更新を計画しています。

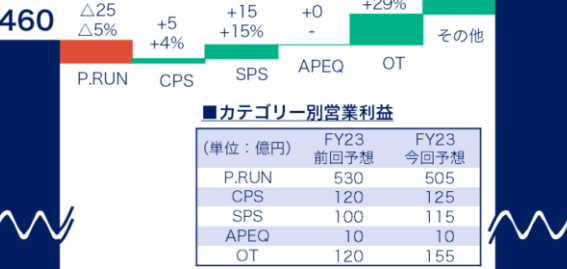
通期業績予想の上方修正及び増配

- ✓ 第3四半期累計期間の好調な実績を踏まえつつ、為替レートを実勢に応じて見直した結果、年間売上高は5,700億円、営業利益は520億円、当期純利益は275億円といずれも過去最高の見込み。
- ✓ カテゴリーではSPS及びOTが、地域別では日本、欧州及び中華圏が順調に推移する見通し。
- ✓ 当期業績とキャッシュ・フローの状況を総合的に勘案した結果、年間配当は期初時点の予想44円から増配し60円の見込み。

■カテゴリー別

上段：増減額
下段：増減率

(単位：億円)



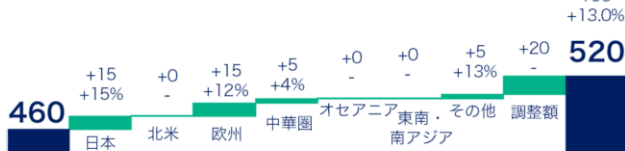
■カテゴリー別営業利益

(単位：億円)	FY23 前回予想	FY23 今回予想
P.RUN	530	505
CPS	120	125
SPS	100	115
APEQ	10	10
OT	120	155

FY23
前回予想

FY23
今回予想

■地域別



■地域別営業利益

(単位：億円)	FY23 前回予想	FY23 今回予想
日本 地域	100	115
うち、アシックスジャパン	60	70
北米 地域	10	10
欧州 地域	125	140
中華圏 地域	140	145
オセアニア 地域	60	60
東南・南アジア 地域	50	50
うち、インド	14	14
その他 地域	40	45

FY23
前回予想

FY23
今回予想

為替レート	USD	EUR	RMB
前回予想	135.00円	145.00円	19.50円
今回予想	140.00円	150.00円	19.50円

こちらの左右のグラフは、前回第2四半期決算時に発表した通期の連結営業利益予想460億円から、今回上方修正した520億円までの増加の内訳を、カテゴリー別と地域別でそれぞれ示しております。

後ほどご覧ください。

ランニングエコシステム拡大に向けた取組み

- ✓ OneASICS会員登録者は前年同期比 200万人以上増加。これもあり、EC売上高も大幅に伸長。
- ✓ シドニーマラソンを皮切りに、レース本番に向け、デジタルを活用してランナーをサポート。グローバル展開を目指す。

■OneASICS会員数とEC売上高の推移

	FY21Q3	FY22Q3	FY23Q3	前年同期比
OneASICS会員数	496万人	665万人	882万人	+32.6%
EC売上高	466億円	565億円	765億円	+35.4%

■東京レガシーハーフマラソン2023に向けた女性ランナー限定プログラムの提供

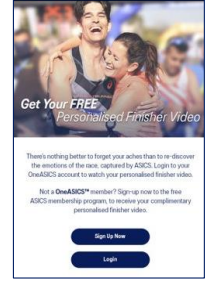
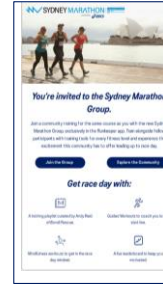


東京マラソン財団とともに、10月15日開催の「東京レガシーハーフマラソン2023」に向け、女性を対象としたランニング専用プログラムを提供。参加者限定バーチャルレース、コーチングアドバイスの週次配信、オンライン/リアルイベント等を通じて、イベント当日まで女性ランナーを10週間サポート。

■シドニーマラソン参加者をサポート

9月17日開催のシドニーマラソンのレース登録後から大会当日まで、ランニングエコシステムを通じたサービスを提供し、ランナーをサポート。下記のサービスなどを提供し、OneASICS会員数は大会前後比較で6,000人超の増加。

- ①コミュニティへの招待 ②ECサイトでの購入 ③ゴールシーンの映像



私からは最後になりますが、ランニングエコシステム拡大に向けた取組み状況をご紹介します。

アシックスでは、OneASICS会員の増加を、ランニングエコシステム拡大の起点と考えております。

足元のOneASICS会員数は882万人となり、前年同期から200万人以上増加。EC売上高も200億円プラスと35%成長しました。

他にも、東京レガシーハーフマラソン2023やシドニーマラソンにおいてランナーの方々を様々なサポートしました。引き続き、グローバルでランニングエコシステムへのランナーの取込みを目指して参ります。

それでは、富永より本日まで参加の皆様へ、ご挨拶させていただきます。



名前 : 富永 満之 (61)
出身地 : 兵庫県神戸市
趣味 : テニス

経歴 :
1987年 アンダーセン・コンサルティング ニューヨークオフィス
1996年 日本IBM
2007年 IBM米国本社 コーポレートストラテジー Director
2009年 日本IBM Vice President/執行役員
2013年 SAP ジャパン Vice President/常務執行役員
2016年 ワークスアプリケーションズ アメリカ President/代表取締役社長

2018年 株式会社アシックスに入社 執行役員/IT統括部長
2020年 常務執行役員/IT統括部長 兼 デジタル担当 (CDO)
2021年 常務執行役員/デジタル統括部長 兼 CDO・CIO
2023年 常務執行役員/CDO・CIO

社長COO就任予定日 2024年1月1日

来年1月より、アシックスの社長COOに就任する富永と申します。

私は、2018年にCIOとしてアシックスに入社しました。
入社前は、IT企業で30年間にわたり、お客様のグローバルシステム構築やデジタル化のお手伝いをしていました。

いつか事業会社でITやデジタルを推進することを夢見ており、アシックスに入社しました。

2020年より、CDO・CIOとして、アシックスのデジタルカンパニーの変革を進め、DTC、One Asics、Running Eco Systemなどを推進してまいりました。

2024年1月より、社長COOとして、更なるグローバル化とオペレーションエクセレンスを進めていくことを目指しております。

最後に趣味はテニスで若い時はテニス留学もしました、今はベテランテニスをエンジョイしています。

どうぞよろしくお願いいたします。

今月28日に開催するインベストメントデイで、中期経営計画2026を公表予定です。ご期待ください。

私からは以上です。

それでは、第3四半期決算の詳細につきまして、林より説明させていただきます。

1. 2023年12月期 第3四半期連結業績

- ✓ 2023年12月期 第3四半期概要
- ✓ 連結決算ハイライト
- ✓ 販管費の状況

林でございます。2023年12月期 第3四半期連結業績からご説明させていただきます。

売上高	4,481億円 (前年同期 3,630億円)	前年同期比 : +851億円 +23.4% 為替影響除く : +601億円 +16.6%
------------	-------------------------------	---

- ◆ 過去最高。前年同期比で+23.4%、為替影響を除いても+16.6%の成長。
- ✓ インバウンド需要の取り込みに加え、ワーキングシューズやバスケットボールシューズが好調だったアシックスジャパンで+35.6%、厳しい市場環境にも関わらず、力強く成長した中華圏で+28.8%、インド、マレーシア、シンガポールなどが大きく牽引した東南・南アジアで+54.3%。

営業利益	558億円 (前年同期 360億円)	前年同期比 : +198億円 +54.8% 為替影響除く : +172億円 +47.8%
-------------	---------------------------	---

- ◆ 過去最高。前年同期比50%超の増益。
- ✓ 粗利益率は51.2%。仕入為替の悪化があったものの、販売価格適正化やチャネルミックスの良化などが奏功し、前年同期から1.2ppt改善。
- ✓ 営業利益率は前年同期の9.9%から12.5%へ (+2.6ppt)。

四半期純利益	402億円 (前年同期 232億円)	前年同期比 : +170億円 +73.3% 為替影響除く : +147億円 +63.6%
---------------	---------------------------	---

- ◆ 過去最高。前年同期比70%超の増益。

概要については、後ほど、ご覧いただければと思います。

連結決算ハイライト ※再掲

(単位：億円)

第3四半期 (1-9月)	FY22Q3 実績	FY23Q3 実績	前年同期比 上段：増減額 下段：増減率
売上高	3,630	4,481	+851 +23.4%
売上総利益	1,815	2,296	+481 +26.5%
売上総利益率	50.0%	51.2%	+1.2ppt
販管費	1,455	1,738	+283 +19.5%
販管費率	40.1%	38.7%	△1.4ppt
人件費	491	546	+55 +11.3%
広告宣伝費	223	298	+75 +33.5%
広告宣伝費率	6.2%	6.7%	+0.5ppt
賃借料	91	95	+4 +4.4%
減価償却費	112	128	+16 +14.1%
その他経費	538	671	+133 +24.7%
営業利益	360	558	+198 +54.8%
営業利益率	9.9%	12.5%	+2.6ppt
経常利益	342	547	+205 +60.0%
特別損益	△6	4	+10
親会社株主に帰属する 四半期純利益	232	402	+170 +73.3%

	FY22Q3 実績	FY23Q3 実績	増減額	増減率
海外売上高	3,001	3,632	+631	+21.0%
海外比率	82.7%	81.1%	-	△1.6ppt
為替影響除く	連結売上高増減		+601	+16.6%
	連結営業利益増減		+172	+47.8%
	連結純利益増減		+147	+63.6%
平均為替レート (円)	FY22Q3 実績	FY23Q3 実績		
1ドル	127.94	138.85		
1ユーロ	136.00	150.34		
1人民元	19.31	19.71		

スライド9です。連結決算ハイライトです。

連結売上高は、過去最高の4,481億円と前年同期比851億円の増収でした。これは23%の成長であり、為替影響を除いても約17%の伸長となりました。

売上総利益率は、ドル高による仕入為替の悪化で1.6pptのマイナスがありましたが、販売価格の適正化で1.7ppt、チャネルミックスの良化で0.7pptプラスなどもあり1.2ppt改善し、前年を上回る51.2%でした。

販管費は、1,738億円と前年同期比で283億円増加し、増収率の範囲内となっております。なお、販管費率は38.7%でした。後ほど詳細をご説明します。

これらにより営業利益は558億円、経常利益は547億円、当期純利益は402億円とそれぞれ過去最高となっております。

連結決算ハイライト（3ヶ月期間）

（単位：億円）

3ヶ月期間 (7-9月)	FY22Q3 実績	FY23Q3 実績	前年同期比 上段：増減額 下段：増減率
売上高	1,380	1,581	+201 +14.5%
売上総利益	701	817	+116 +16.6%
売上総利益率	50.7%	51.7%	+1.0ppt
販管費	532	595	+63 +11.9%
販管費率	38.5%	37.7%	△0.8ppt
人件費	176	182	+6 +3.6%
広告宣伝費	87	106	+19 +21.9%
広告宣伝費率	6.3%	6.7%	+0.4ppt
賃借料	32	33	+1 +2.9%
減価償却費	40	43	+3 +9.1%
その他経費	197	231	+34 +17.3%
営業利益	169	222	+53 +31.4%
営業利益率	12.2%	14.0%	+1.8ppt
経常利益	153	209	+56 +37.3%
特別損益	△2	8	+10
親会社株主に帰属する 四半期純利益	97	155	+58 +59.9%

	FY22Q3 実績	FY23Q3 実績	増減額	増減率
海外売上高	1,153	1,302	+149	+12.9%
海外比率	83.6%	82.4%	-	△1.2ppt
為替影響除く	連結売上高増減		+113	+8.2%
	連結営業利益増減		+42	+24.9%
	連結純利益増減		+44	+45.4%
四半期推移	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	1,522	1,378	1,581	
営業利益	221	115	222	
営業利益率	14.5%	8.3%	14.0%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	163	84	155	

- ✓ 売上高は、工場稼働停止による供給制約からの反動増があった前年に対しても好調を維持。
- ✓ 売上総利益は、前年比+1.0pptの51.7%。チャンネル戦略などが奏功し、利益を伴う成長を続ける。
- ✓ スポーツイベントの再開による広告宣伝費増加や各コストが上昇する中でも、全ての段階利益で増益。

次に、直近3ヶ月期間の損益状況です。

売上高は、前年に工場稼働停止を受けた商品不足と物流混乱からの改善による反動増がありましたが、前年同期比で201億円の増収。約15%のプラス成長となり、為替影響を除いても8%の増収でした。

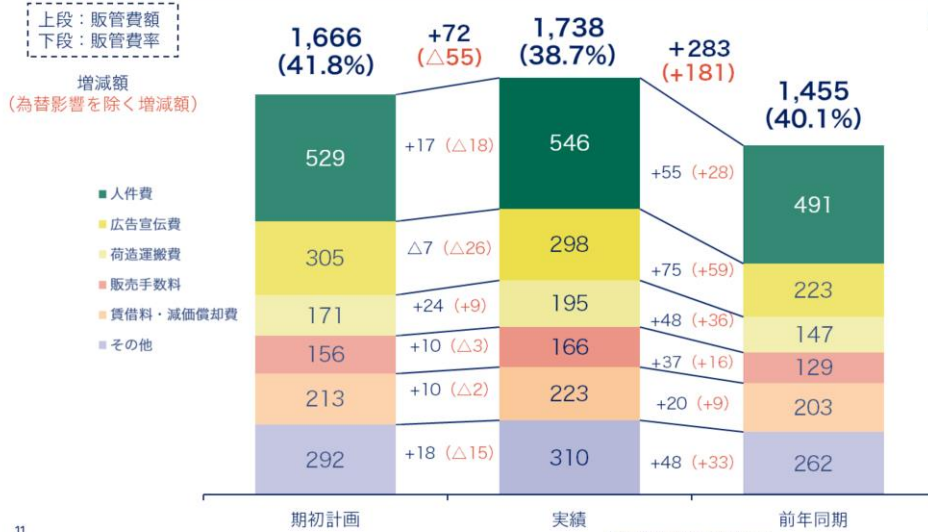
売上総利益率は、チャネルミックスの良化などにより、前年同期から1.0ppt改善の51.7%。

また、販管費は、スポーツイベントの再開もあり、特に広告宣伝費などが増加していますが、全ての段階利益で増益でした。

次のページをお願いします。

販管費の状況（第3四半期累計期間）

- ✓ 期初計画比は、72億円増加も為替影響(+127億円)を除くと55億円減少。 主要因は広告宣伝費の発生時期変更に伴う減少及び採用計画の見直しによる人件費減少。
- ✓ 前年同期比は、283億円増加も為替影響(+102億円)を除くと181億円増加。 主要因はインフレやリテールビジネス拡大に伴う人件費、スポーツイベント再開が本格化したことによる広告宣伝費、ECの売上高増加に連動した販売手数料や荷造運搬費の増加。
- ✓ 販管費率は38.7%。 前年同期比では大幅増収により、期初計画比では人件費率、広告宣伝費率の縮小により低下。



<参考：平均為替レート（円）>

第3四半期 (1-9月)	FY23Q3 期初計画	FY23Q3 実績	FY22Q3 実績
1ドル	125.00	138.85	127.94
1ユーロ	132.00	150.34	136.00
1人民元	19.00	19.71	19.31

続きまして、第3四半期の販管費の状況をお伝えします。

販管費の実績は1,738億円と期初計画から72億円の増加。これには為替影響による押し上げ127億円が含まれており、実質55億円の減少となりました。売上高が期初計画に対して為替を除き約5%増加しましたが、販管費は為替を除いて3%減少しております。

一方、前年同期比では、販管費は283億円増加となり、これには為替影響の102億円が含まれておりますので、実質181億円の増加です。こちらも為替影響を除きますが、売上高が前年同期比で約17%増収した中で、販管費の増加は12%台に留めております。

なお、主な前年からの増加としましては、インフレ対応やリテールビジネス再開に伴う人件費。他にも、各種スポーツイベントの正常化による広告宣伝費などが挙げられます。

また、販管費率については、計画が41.8%、前年が40.1%でしたが、40%を下回る38.7%となりました。

2. 2023年12月期 第3四半期 連結経営成績（カテゴリー別）

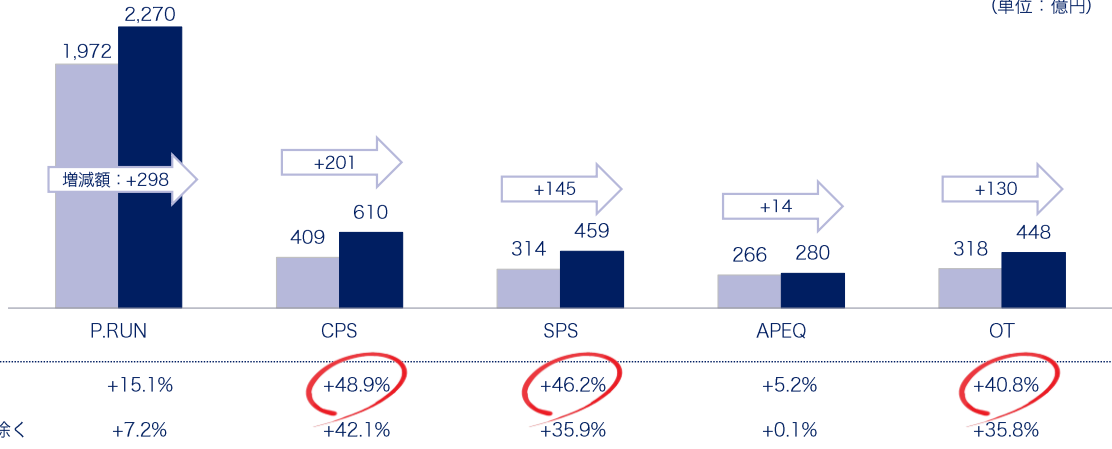
- ✓ カテゴリー別連結売上高
- ✓ カテゴリー別業績

カテゴリー別連結売上高

- ✓ 全カテゴリーで増収。CPS、SPS、OTは40%を超える大幅増収。
- ✓ P.RUNは全地域で増収。為替影響を除く成長率は前年同期+6.1%を上回る+7.2%で着地。
- ✓ CPSは全地域で二桁増収。特に北米、欧州でのテニス、日本のワーキングが大きく伸長。
- ✓ SPSは主に欧州、北米、中華圏、韓国で著しく成長。
- ✓ OTは全地域で増収。特に、インバウンド売上が大幅に増加した日本に加え、東南・南アジアも好調を維持。

■ FY22Q3 ■ FY23Q3

(単位：億円)



スライド 13 です。こちらはカテゴリー別連結売上高となります。

パフォーマンスランニングは全地域で増収、15%のプラス成長となりました。特に日本、中華圏では40%程度、東南・南アジアは50%を超える増収でした。

コアパフォーマンススポーツは、全カテゴリーの中で最も躍進し、50%弱の増収。北米や欧州ではテニスが好調で、他にも、日本はワーキングシューズが大きく伸長。全ての地域で2桁増収でした。

また、スポーツスタイルにおきましては、主に欧州、中華圏、韓国で60%に迫る高い成長を示しております。

オニツカタイガーは、全地域で増収。特に日本においてはインバウンド売上が大幅に増加したことで2倍超の成長。東南・南アジアも好調を維持しております。

次のページをお願いします。

カテゴリー利益等一覧

- ✓ 全カテゴリーで増収増益.
- ✓ カテゴリー外コストは、為替影響（+14億円）や人件費の増加（+5億円）などにより前年同期比プラスとなるもコストオーナー制の下、売上高成長率の範囲内でコントロール.

(単位：億円)

	P.RUN	CPS	SPS	APEQ	OT	Others	TTL
売上高	2,270 (+298)	610 (+201)	459 (+145)	280 (+14)	448 (+130)	414 (+63)	4,481 (+851)
カテゴリー利益	445 (+6)	130 (+48)	103 (+50)	20 (+25)	129 (+65)		
カテゴリー外コスト							287 (+30)
連結営業利益							558 (+198)

() 内は前年同期比

カテゴリー利益等一覧です。

前のスライドでお示した通り、全てのカテゴリーで増収となり、カテゴリー利益も増益です。

カテゴリー外コストは、為替影響による押し上げ14億円に加え、人件費の増加5億円などがあり、前年同期から増加しましたが、主要な費用項目をグローバルに管理するコストオーナーの下、売上高成長率の範囲内でコントロールしております。

後続のスライドにて各カテゴリーの実績と取組みをご説明させていただきます。

パフォーマンスランニング (P.RUN)

(単位：億円)



GT2000 12

軽量でありながら安定性と快適性を兼ね備えた
ランニングシューズ

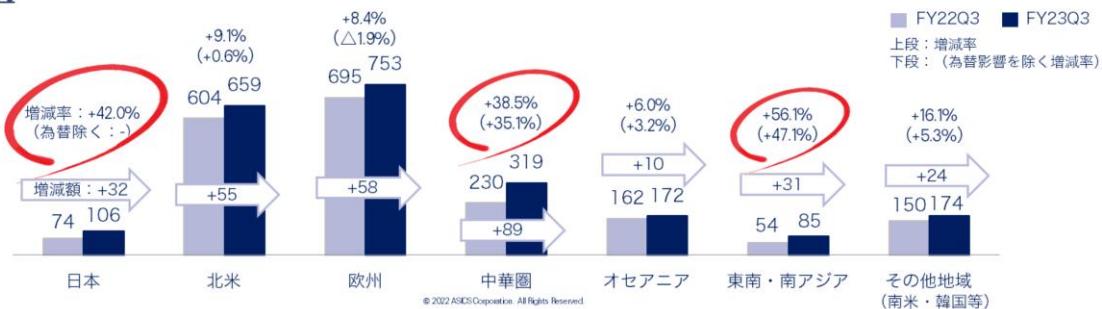


第3四半期 (1-9月)	FY22Q3	FY23Q3	前年同期比 増減額	増減率
売上高	1,972	2,270	+298	+15.1%
為替影響除く増減		2,114	+142	+7.2%
カテゴリー利益	439	445	+6	+1.5%
カテゴリー利益率	22.3%	19.6%	-	△2.7ppt
3ヶ月期間 (7-9月)	FY22Q3	FY23Q3	前年同期比 増減額	増減率
売上高	740	792	+52	+7.1%
為替影響除く増減		741	+1	+0.1%
カテゴリー利益	180	153	△27	△15.0%
カテゴリー利益率	24.3%	19.3%	-	△5.0ppt

ポイント

- ◆ 売上高は全地域で増収。特に日本、中華圏、東南・南アジアで大幅増収。
- ◆ 第3四半期3ヶ月期間の売上高も、中華圏、オセアニア、東南・南アジアで高成長を記録した前年同期間に対して増収。
- ◆ 粗利益率は仕入為替の悪化影響があったものの、48.7%（前年同期比+0.3ppt）と改善。北米と欧州で高粗利益率商品の販売や価格適正化に注力。
- ◆ カテゴリー利益は、主に中華圏、日本、東南・南アジアの増収に伴い増益。
- ◆ EC関連費用や広告宣伝費の増加などが影響し、カテゴリー利益率は減少。
- ◆ 前作を超えるクッション性と反発性を実現した新商品、NOVABLAST 4を年内に発売予定。

■地域別売上高



スライド 15 です。パフォーマンスランニングです。

売上高は、2,270億円と前年同期比15%プラスとなる298億円の増収。特に日本、中華圏、東南・南アジアにおいて大幅増収となりました。

粗利率は、仕入為替の影響があったものの、北米での戦略的なエントリーモデルの絞り込みなどによる高粗利益率商品への注力や、販売価格の適正化により、前年同期比0.3ppt良化の48.7%。その結果、カテゴリー利益は前年同期比6億円増益の445億円となりました。

今後の取組みとしましては、前作を超えるクッション性と反発性を実現した新商品「NOVABLAST4」を年内に発売予定です。

コアパフォーマンススポーツ (CPS)

(単位: 億円)



COURT FF 3(オールコート)

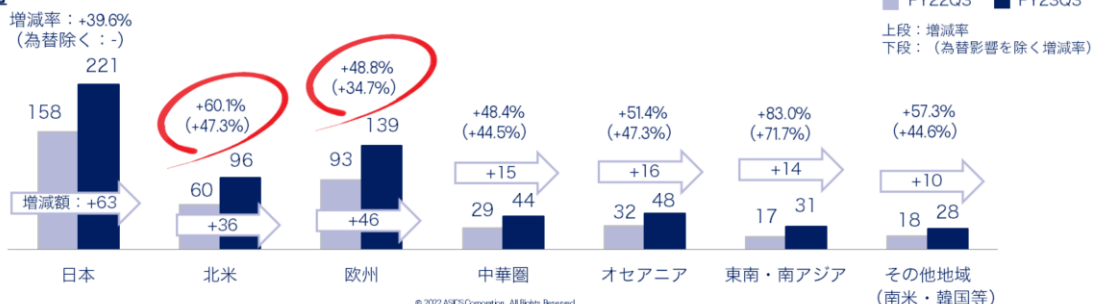
スピードと安定性を高い次元で両立するアシックステニスの
フラッグシップモデル

第3四半期 (1-9月)	FY22Q3	FY23Q3	前年同期比 増減額	増減率
売上高	409	610	+201	+48.9%
為替影響除く増減		581	+172	+42.1%
カテゴリー利益	82	130	+48	+57.3%
カテゴリー利益率	20.2%	21.3%	-	+1.1ppt
3ヶ月期間 (7-9月)	FY22Q3	FY23Q3	前年同期比 増減額	増減率
売上高	174	206	+32	+18.4%
為替影響除く増減		195	+21	+12.1%
カテゴリー利益	42	43	+1	+2.4%
カテゴリー利益率	24.1%	20.9%	-	△3.2ppt

ポイント

- ◆ 売上高は全地域で2桁増収。
テニスシューズ、ワーキングシューズが好調に推移。
- ◆ 第3四半期3ヶ月期間の売上高は、特に欧州、北米の好調により増収。
- ◆ 粗利益率は、仕入為替の悪化影響などにより43.5%（前年同期比△1.9ppt）。
- ◆ カテゴリー利益は欧州、日本を筆頭に全地域で増益。
- ◆ 主要国際大会・契約アスリートとの連携を強化し、クリニック開催など記念イベントを通してお客様に継続的に訴求。

■地域別売上高



次に、コアパフォーマンススポーツの売上高は、610億円と前年同期比約49%のプラスとなる201億円の大増収。全ての地域で前年同期比2桁増収となり、特にテニスシューズ、ワーキングシューズが好調に推移しました。

カテゴリー利益は130億円、前年同期比で57%プラスとなり、欧州、日本を筆頭に全地域で増益です。

なお、前年同期には工場稼働停止による供給制約からの反動増がありましたが、第3四半期の3ヶ月間でも、特に北米、欧州が好調です。

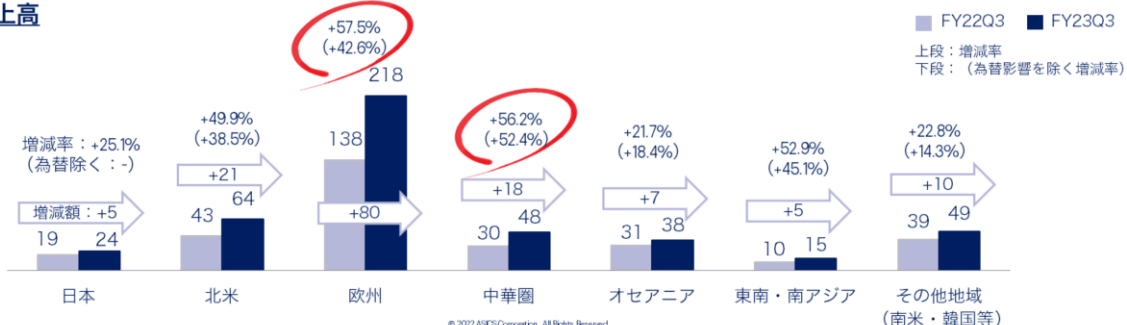
今後、テニスを中心に主要国際大会や契約アスリートとの連携を強化し、お客様へ継続的に訴求して参ります。

スポーツスタイル (SPS)

(単位: 億円)

第3四半期 (1-9月)	FY22Q3	FY23Q3	前年同期比 増減額	増減率
売上高	314	459	+145	+46.2%
為替影響除く増減		426	+112	+35.9%
カテゴリー利益	53	103	+50	+94.1%
カテゴリー利益率	17.0%	22.6%	-	+5.6ppt
3ヶ月期間 (7-9月)	FY22Q3	FY23Q3	前年同期比 増減額	増減率
売上高	129	179	+50	+38.8%
為替影響除く増減		165	+36	+27.9%
カテゴリー利益	22	49	+27	+122.7%
カテゴリー利益率	17.1%	27.4%	-	+10.3ppt

■地域別売上高



© 2022 ASICS Corporation. All Rights Reserved.



GEL-TEREMOA(ゲル・テレモア)
「自由」と「柔軟性」をデザインに落としこんだ
ASICS NOVALIST™コレクション



ポイント

- ◆ 売上高は全地域で2桁増収。
- ◆ 第3四半期3ヶ月期間の売上高は特に欧州のホールセールが前年に対して増収。
- ◆ 粗利益率は49.0%（前年同期比+1.9ppt）、高粗利率商品への注力や販売価格の適正化により改善。
- ◆ カテゴリー利益は特に欧州で増益。
- ◆ キコ・コスタディノフ Studioと共同で開発したアパレル含むユニセックスの新コレクションであるASICS NOVALIST™(ノバリス)を展開開始。

スポーツスタイルです。

売上高は、459億円と前年同期比46%プラスとなる145億円の増収。全ての地域で2桁成長しました。

カテゴリー利益は、高粗利率商品への注力、また、地域では欧州の牽引もあり、前年同期比2倍に迫る100億円の大台を突破しました。

次のページで、スポーツスタイルの取組みについて少しご紹介します。

- ✓ ファッション感度の高いお客様に強いアカウントとの取組みを強化し、高価格帯商品を中心にSPSの新たなターゲット層を開拓。
- ✓ プロダクト主軸からブランド主軸のマーケティング活動へシフトし、適切なターゲット層にブランドメッセージを届けることに成功。

SPORTSTYLEの業績推移 (億円)



高価格帯商品の例



GEL-QUANTUM KINETIC
販売価格：33,000円（税込）



GEL-KAYANO 14
販売価格：17,600円（税込）

①製品戦略



◆ キコ・コスタディノフ氏とのパートナーシップの強化やファッション・ストリート両分野でのコラボレーションをグローバルで実施

②マーケティング戦略



◆ 女性顧客をターゲットとしたプログラムの実施、コラボレーションパートナーとの共同広告制作、HYPERBEASTブランドオブザイヤー獲得(2022年)

③エリア戦略



◆ 欧州、韓国、中国等で若者を中心に支持を獲得、更なるグローバル展開へ

スポーツスタイルの取組みです。

まず、一つ目に製品戦略として、ブランドのポジショニングの向上を目指し、パートナーシップの強化やコラボレーションをグローバルで実施してきました。

また、マーケティング戦略として、新たなターゲット層へのアプローチの強化も行いました。

更にはエリア戦略として、まずは特にアシックスの認知の高い欧州等で若者を中心とする支持獲得に注力しました。

これらもあり、ここ数年、収益性が向上しております。

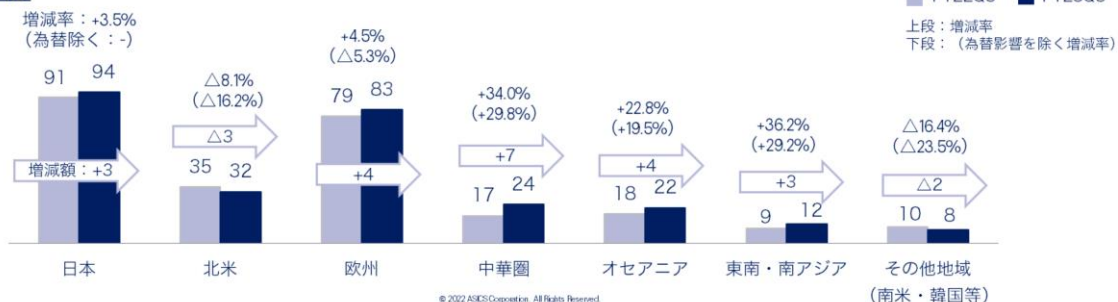
今後もこれら取組みのグローバルでの展開を進めて参ります。

アパレル・エクイップメント (APEQ)

(単位：億円)

第3四半期 (1-9月)	FY22Q3	FY23Q3	前年同期比 増減額	増減率
売上高	266	280	+14	+5.2%
為替影響除く増減		266	+0	+0.1%
カテゴリー利益	△5	20	+25	-
カテゴリー利益率	△2.2%	7.2%	-	+9.4ppt
3ヶ月期間 (7-9月)	FY22Q3	FY23Q3	前年同期比 増減額	増減率
売上高	95	100	+5	+5.3%
為替影響除く増減		95	+0	+0.0%
カテゴリー利益	△5	7	+12	-
カテゴリー利益率	△5.3%	7.0%	-	+12.3ppt

■地域別売上高



© 2022 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

続きまして、アパレル・エクイップメントの売上高は、280億円と14億円の増収でした。

粗利率は、仕入為替のマイナス影響があったものの、日本における販売価格の適正化などもあり、全ての地域で改善し、前年同期比5.2ppt改善の48.5%となりました。これにより、カテゴリー利益では20億円と大幅に黒字転換しております。

次のページをお願いします。

オニツカタイガー (OT)

(単位: 億円)

第3四半期 (1-9月)	FY22Q3	FY23Q3	前年同期比 増減額	増減率
売上高	318	448	+130	+40.8%
為替影響除く増減		432	+114	+35.8%
カテゴリー利益	64	129	+65	+101.5%
カテゴリー利益率	20.1%	28.8%	-	+8.7ppt
3ヶ月期間 (7-9月)	FY22Q3	FY23Q3	前年同期比 増減額	増減率
売上高	122	166	+44	+36.1%
為替影響除く増減		161	+39	+32.0%
カテゴリー利益	28	51	+23	+82.1%
カテゴリー利益率	23.0%	30.7%	-	+7.7ppt



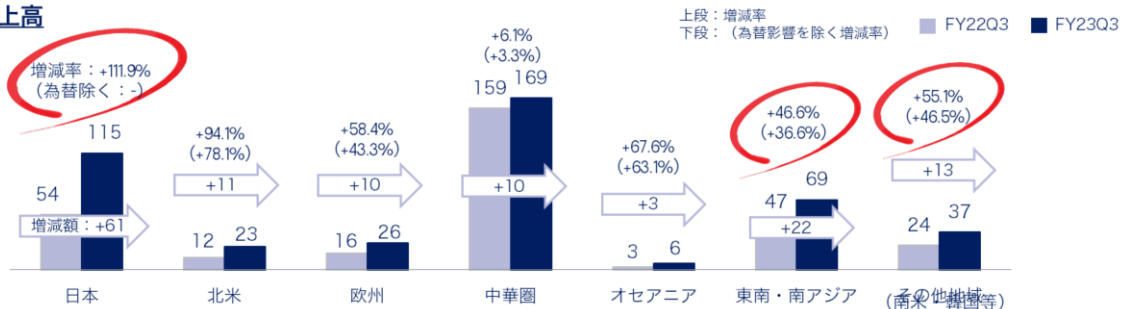
DELECITY BOOTS

定番アイテム「DELECITY」をブーツスタイルに仕上げた1足

ポイント

- ◆ 売上高はほぼ全地域で大幅増収。
- ◆ 第3四半期3ヶ月期間の売上高は、日本が倍増となったことに加え、東南・南アジア、韓国でも大幅増収。
- ◆ 日本のインバウンド売上高は48億円、特に9月度単月売上は7億円となり過去最高を記録。
- ◆ カテゴリー利益は倍増。継続的な販売価格コントロールに加え、リテールやECへの注力が奏功し粗利益率が68.0%（前年同期比+4.7%）へと向上。
- ◆ 日本・中国を中心にホリデーシーズン限定商品発売に向けたストアイベントを実施。

■地域別売上高



オニツカタイガーの売上高は、448億円と前年同期比約41%のプラスとなる130億円の増収でした。ほぼ全ての地域で大幅増収です。日本のインバウンド売上は48億円となり、前年の2億円から大幅に増加しました。

粗利率は、継続的な販売価格コントロール、更にリテールやECへの注力が奏功したことで、前年同期から4.7ppt改善の68.0%まで向上しました。その結果、カテゴリー利益は129億円と前年から2倍以上の増益となりました。

なお、第3四半期の3ヶ月間では、日本のみならず、東南・南アジア、韓国でも大幅に増収となりました。

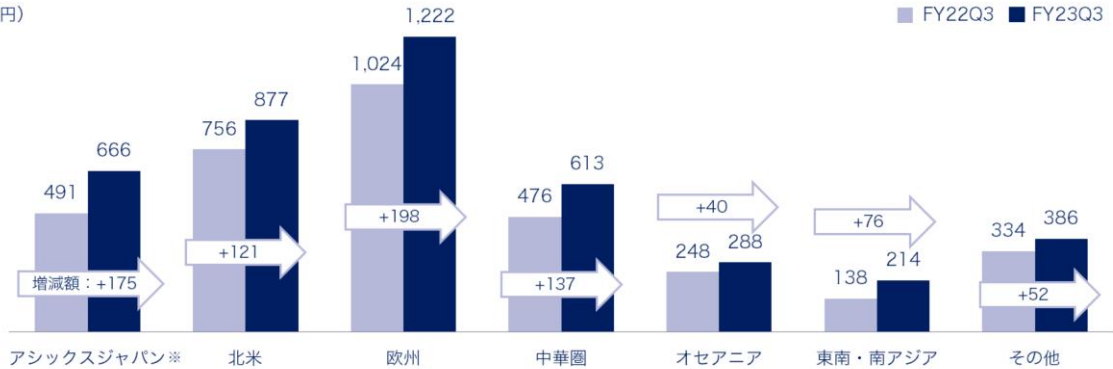
3. 2023年12月期 第3四半期 連結経営成績（地域別）

- ✓ 地域別売上高
- ✓ 連結営業利益内訳（地域別）
- ✓ チャネル別売上高
- ✓ 月別・四半期別売上高

地域別売上高

- ✓ CPSやSPS、OTの躍進により、全地域で増収。
- ✓ アシックスジャパンではインバウンドが大幅増加となり、30%超の大幅増収。
ワーキングシューズやバスケットボールシューズを中心にCPSが約40%の躍進。
- ✓ 東南・南アジアは為替影響を除いても40%超の伸長。インド、マレーシア、シンガポールなどで高成長。

(単位：億円)



増減率	+35.6%	+16.1%	+19.3%	+28.8%	+16.0%	+54.3%	+15.5%
為替影響を除く	-	+6.9%	+7.9%	+25.6%	+12.8%	+45.0%	+7.7%

※ 日本地域には、他の地域にはない主要5カテゴリー以外を販売する会社の売上も含まれております。よって、この決算補足説明資料においては、他の地域との比較可能性を考え、2022年12月期 第1四半期よりアシックスジャパンとしております。なお、日本地域における売上は、前期 891億円、当期 1,019億円です。

© 2022 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

スライド 2 2 です。こちらは地域別の売上高です。

アシックスジャパンは、コアパフォーマンススポーツが約40%プラスで躍進したことや、インバウンド売上の大幅拡大により35%の増収。

北米は、商品の絞り込みを行っている中でも、チャネル構成で3分の1を占めるEC売上が30%を超えて成長したこともあり、現地通貨ベースで前年同期比約7%のプラス成長でした。

欧州は、前年同期比約8%の増収です。

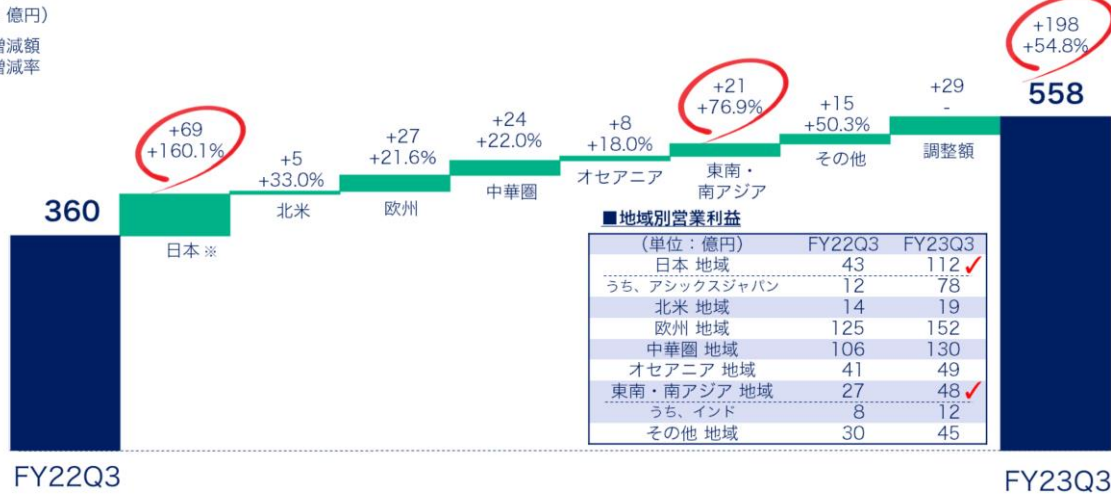
中華圏は、厳しい市場環境の中でも前年同期比25%と力強く成長しました。

オセアニアは前年同期比約13%の増収。他にも、インドを含む東南・南アジアにおいては、45%のプラスになるなど、引き続き高い成長を維持しております。

連結営業利益内訳（地域別）

- ✓ 営業利益は前年同期比50%超の増益となり過去最高、営業利益率は前年同期比+2.6pptとなる12.5%に良化、
- ✓ 日本地域に含まれるアシックスジャパンでは、大幅増収となったことにより、12億円から78億円へ増益、
- ✓ 成長市場として位置付ける東南・南アジアは70%超の増益、シンガポール（+5億円）やマレーシア（+5億円）、インド（+4億円）が牽引、

（単位：億円）
 上段：増減額
 下段：増減率



※ 日本地域には、他の地域にはない主要5カテゴリー以外を販売する会社も含まれております。他の地域との比較可能性を考え、アシックスジャパンを日本地域の内訳として記載しております。
 なお、日本地域には、アシックスジャパン、アシックス商事、ニシスポーツなどの会社を含みます。

© 2022 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

こちらは、地域別の連結営業利益内訳です。

日本は、インバウンドもあり、12億円から78億円と大幅増益。

欧州、中華圏ではそれぞれ20%を超える増益でした。

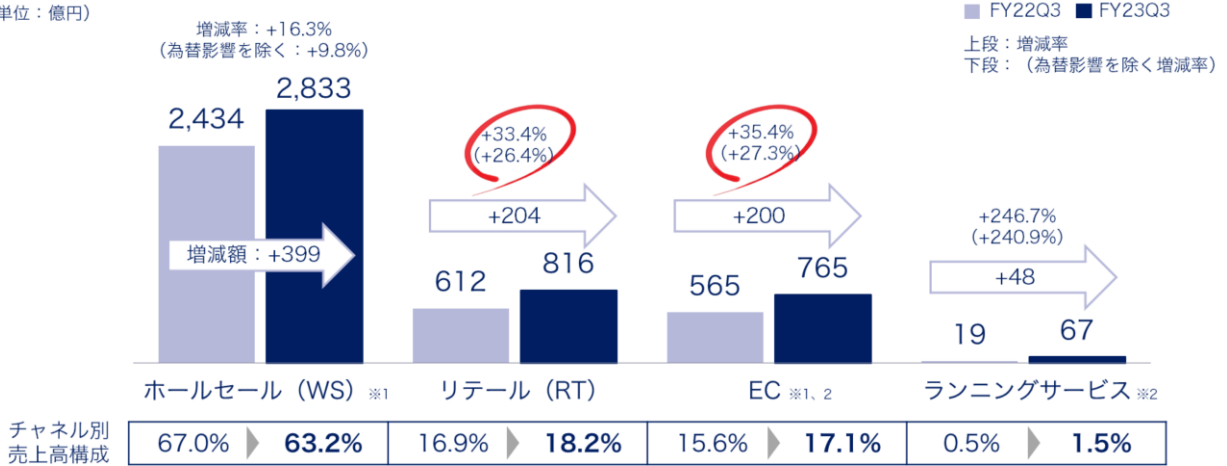
他にも、東南・南アジアは、シンガポール、マレーシア、インドの牽引により、70%超の増益となりました。

次のページをお願いします。

チャネル別売上高

- ✓ ホールセールは、東南・南アジアでの増収により+16.3%。
- ✓ リテールは、日本や中華圏などでの増収により+33.4%、中華圏は厳しい市場環境の中でも、前年同期比+74.8%の増収。
- ✓ ECは、前年同期比+35.4%と、大幅伸長。特に、北米（+43.7%）や欧州（+45.8%）が牽引。

(単位：億円)



※1 自社ECサイトとマーケットプレイスはECに含み、ホールセールEリテラーはホールセールに含んでおります。

※2 2023年より従前ECに含んでいたランニングサービスを新チャネルとして開示。ランニングサービスは、レースロースターやアールビーズが担うレース登録や運営などのサービス事業を含んでおり、ランニングエコシステムの拡充に繋がる同サービスを強化することで更なる収益性向上を図る。

© 2022 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

チャネル別の売上高です。

ホールセールは、東南・南アジアの増収を筆頭に、日本、欧州、中華圏、オセアニアの伸長により、前年同期比16%の増収となりました。

リテールは、前年同期比33%の増収。日本や中華圏において70%を超える成長を示しました。

ECは、OneASICS会員の増加に合わせて順調に売上が拡大しており、前年同期比35%プラスと伸長しました。

なお、レース登録や運営等のランニングサービスの売上高につきましては、買収効果もあり、前年同期の19億円から67億円となりました。

連結売上高（月別・四半期別）

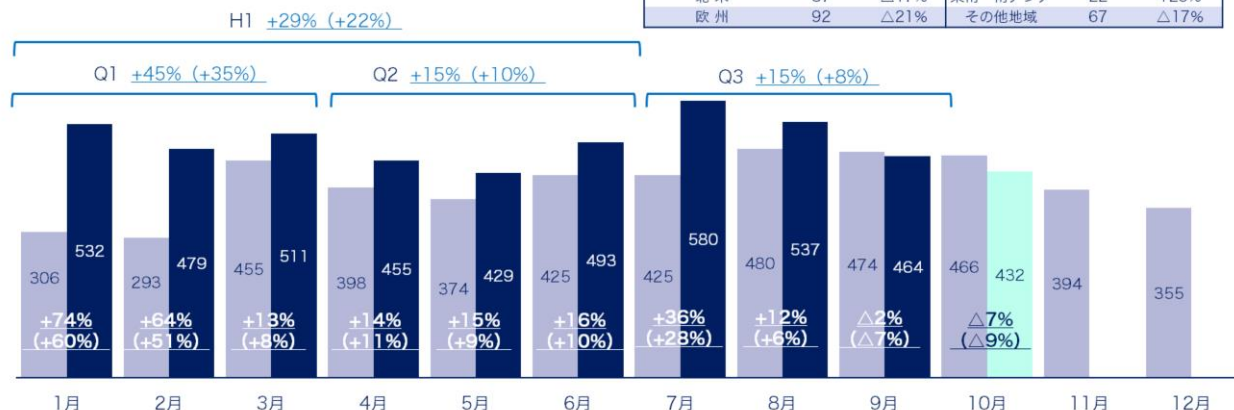
■ FY23 ■ 売上速報
■ FY22 ■ 前年同月比%（為替影響を除く増減率）

- ✓ 前年10月は生産影響や物流混乱からの回復による反動増で、例年よりも高水準の売上を記録。
- ✓ 本年10月単月売上は432億円、前年同月比では為替影響を除き△9%も、中華圏と東南・南アジアが前年同月比20%超の成長。なお、当初計画は超過。
- ✓ コロナ禍前の2019年10月(275億円)比では為替影響を除いて+40%の大幅増収。

■10月度主要地域売上

	売上高	為替影響を除く増減率		売上高	為替影響を除く増減率
連結	432	△9%	中華圏	58	+21%
アシックスジャパン	69	+9%	オセアニア	27	△15%
北米	87	△17%	東南・南アジア	22	+23%
欧州	92	△21%	その他地域	67	△17%

（単位：億円）



※ 2023年10月の売上高は速報データに基づいているため、確定データとは差異が生じることがあります。
また、新型コロナウイルス感染症や生産遅延による影響も沈静化しておりますので、連結全体のみの開示とさせていただきます。

© 2022 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

続きまして、連結売上高の月次推移です。

まず、前年10月は、生産影響や物流混乱からの回復による反動増で、例年より高い売上水準を記録しておりました。つまり、発射台が高いこと等もあり、本年10月の単月売上は、前年同月比で為替影響を除くと9%のマイナスとなっております。

しかしながら、中華圏と東南・南アジアでは前年同月比20%超で成長を続けております。

なお、コロナ禍前の2019年10月比では、為替影響を除いて40%の大幅増収です。

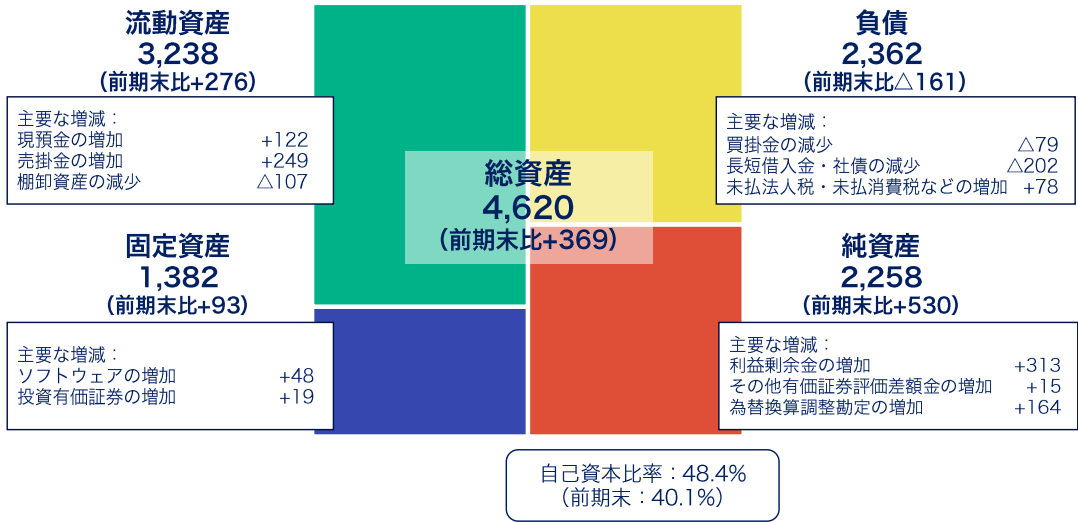
4. 2023年12月期 第3四半期 連結財政状態

- ✓ 連結貸借対照表
- ✓ 連結棚卸資産残高
- ✓ ROAツリー分解

連結貸借対照表

- ✓ 増収基調にあるものの、棚卸資産の圧縮が奏功し資金効率が改善。
- ✓ 為替影響等による総資産の膨らみがあったものの、社債の償還等に加え純利益の積み上げもあり、自己資本比率は前期末比で8.3ppt改善の48.4%。

(単位：億円)



27

© 2022 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

スライド 27 です。連結貸借対照表の状況です。

好調な売上を背景とした売掛金の増加などがある中でも、棚卸資産の圧縮が奏功し資金効率が改善しております。

また、為替影響などによる総資産の膨らみがあるものの、純利益の積み上げもあり、自己資本比率は、前期末から8.3ppt改善の48.4%となりました。

連結棚卸資産残高

- ✓ 当第3四半期末の棚卸資産残高は為替影響(+106億円)による押し上げがあったが、前期末から実質213億円減少(△15.7%).
- ✓ これを受け、棚卸資産回転日数は前期末から47日改善.

連結	(単位：億円)	FY22Q3	FY22Q4	FY23Q3	前年同期比	前期末比
連結		1,250	1,355	1,248	△2	△107
内、洋上在庫		218	234	141	△77	△93

カテゴリー別※	(単位：億円)	FY22Q3	FY22Q4	FY23Q3	前年同期比	前期末比
P.RUN		536	619	549	+13	△70
CPS		75	118	109	+34	△9
SPS		88	96	96	+8	0
APEQ		135	111	120	△15	+9
OT		147	123	138	△9	+15

主要地域別	(単位：現地通貨)	FY22Q3	FY22Q4	FY23Q3	前年同期比	前期末比
アシックスジャパン (億円)		146	154	158	+12	+4
米国 (M USD)		249	220	165	△84	△55
欧州 (M EUR)		187	270	204	+17	△66
中国 (M RMB)		777	857	621	△156	△236

※ カテゴリー別棚卸資産残高には洋上在庫を含めておりません.

© 2022 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

次に連結棚卸資産残高です。

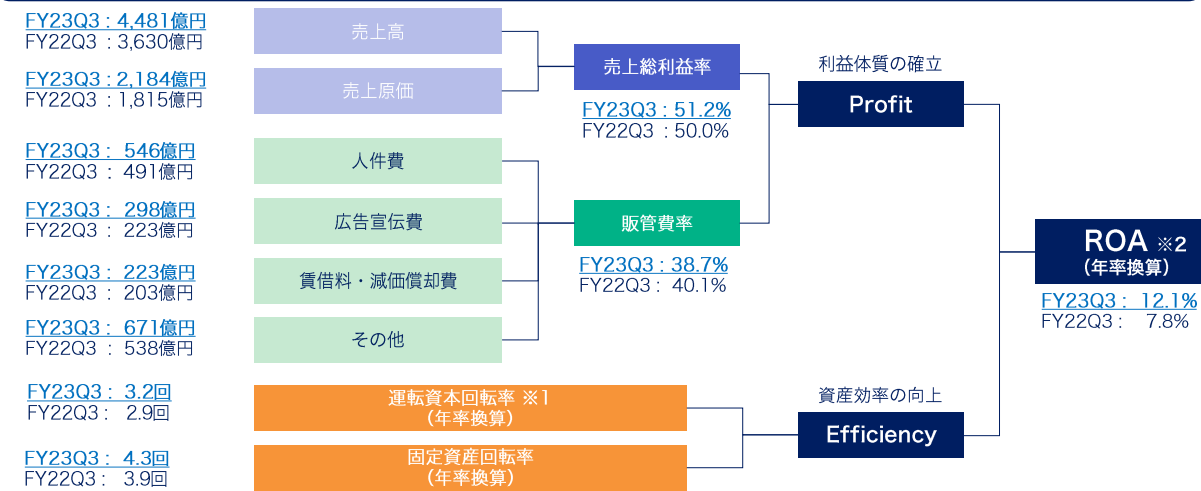
当第3四半期の棚卸資産残高は、前期末比では107億円の減少となりました。こちらには為替影響による押し上げ106億円が含まれるため、実質約16%マイナスの213億円の減少でした。

また、効率性を見る棚卸資産回転日数では47日改善しております。

次のページをお願いします。

ROAツリー分解

- ✓ 販売価格適正化やチャネルミックスの良化などによる売上総利益率の改善に加え、継続的な販管費コントロールにより販管比率は低下。
- ✓ 運転資本改善活動である「キャッシュフローコミッティ」などを通じた、棚卸資産最適化に向けた取組み強化が奏功。



※1 社内目標として運転資本を設定しているため流動資産回転率ではなく運転資本回転率を記載しております。
 ※2 ROA = $\frac{2023\text{年}12\text{月期第3四半期純利益}}{(2022\text{年}12\text{月期期末総資産} + 2023\text{年}12\text{月期第3四半期末総資産}) \div 2} \times \frac{4}{3}$
 © 2022 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

こちらのスライドは、ROAの状況をツリーの各項目に落とし込んでおります。

後ほどご覧ください。

スライド31をお願いします。

5. 2023年12月期 連結業績予想

2023年12月期 連結業績予想

- ✓ 第3四半期累計期間の好調な実績を踏まえつつ、為替レートを実勢に応じて見直した結果、売上高および各段階利益はいずれも過去最高となる見込み。
- ✓ カテゴリーではSPS及びOTが、地域別では日本、欧州及び中華圏が順調に推移する見通し。
- ✓ 剰余金の配当は、当期の業績やキャッシュ・フローの状況を総合的に勘案した結果、過去最高となる年間60円を見込む。

(単位：億円)	FY23 前回予想	FY23 今回予想	増減率	(ご参考) 為替影響除く増減率	FY22 実績	増減率	(ご参考) 為替影響除く前期比
売上高	5,500	5,700	+3.6%	+2.1%	4,846	+17.6%	+12.7%
営業利益	460	520	+13.0%	+12.5%	340	+52.9%	+49.1%
営業利益率	8.4%	9.1%	+0.7ppt	-	7.0%	+2.1ppt	-
経常利益	420	500	+19.0%	-	309	+61.8%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	250	275	+10.0%	-	198	+38.9%	-

配当金	中間	期末	通期
期初予想	22.0円	22.0円	44.0円
前回予想	25.0円	30.0円	55.0円
今回予想	25.0円	35.0円	60.0円

為替レート	USD	EUR	RMB
期初予想	125.00円	132.00円	19.00円
前回予想	135.00円	145.00円	19.50円
今回予想	140.00円	150.00円	19.50円

2023年12月期の連結業績予想です。

冒頭、社長の廣田より説明させていただきましたが、第3四半期累計期間の好調な業績を踏まえつつ、また、為替レートを見直した結果、本年8月に発表した業績予想を上方修正いたします。

売上高は前回予想比約4%プラスの5,700億円、営業利益は前回予想比13%プラスの520億円。これらにより、経常利益は500億円、当期純利益は275億円となり、いずれも過去最高となる見込みです。

また、剰余金の年間配当につきましては、前回予想を1株当たり55円から60円に増額し、こちらも過去最高を見込みます。

カテゴリー別、地域別の業績予想をスライド42、43に入れております。後ほど、ご覧いただければと思います。

6.その他

- ✓ インバウンド
- ✓ サステナビリティにおける取組み
- ✓ 人的資本強化に向けた取組み
- ✓ 知財戦略の取組み
- ✓ IRカレンダー
- ✓ カテゴリー別地域別売上高構成
- ✓ 主要地域別カテゴリー別売上高構成
- ✓ 地域別実績（累計・3ヶ月）
- ✓ 連結業績予想：カテゴリー別・地域別
- ✓ 株価及び指標の推移

インバウンド

- ✓ インバウンド売上高は第3四半期累計期間でFY19を超過
- ✓ また、10月単月は10億円を超過し、過去最高を記録。コロナ禍前の2019年10月比で+68%と大きく伸長。

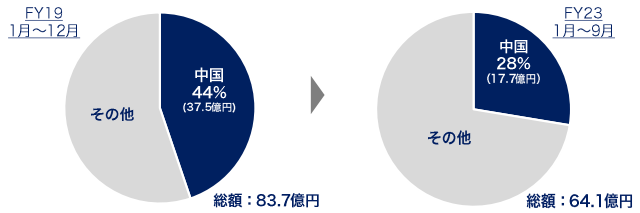
■1月～9月におけるインバウンド売上高

(単位：億円)	FY19	FY22	FY23
インバウンド 売上高	61.1	2.2	64.1
内、OT売上高	43.3	1.7	47.7

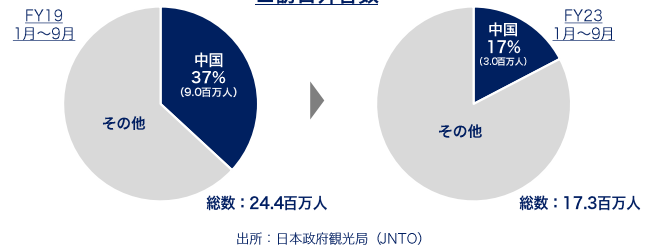
■10月単月におけるインバウンド売上高

(単位：億円)	FY19	FY22	FY23
インバウンド 売上高	7.5	1.9	12.6
内、OT売上高	5.3	1.4	9.8

■国別インバウンド売上高



■訪日外客数



スライド33です。

こちらでは、インバウンドの状況についてご説明いたします。

まず、アシックスジャパンにおいてインバウンド売上高は、第3四半期累計期間でコロナ禍前の2019年実績を超過しました。

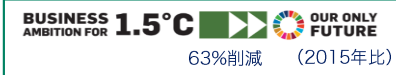
また、左下にありますように、足元10月の単月売上高でも、引き続き大きく伸長しており、10億円を超え過去最高を記録しました。

サステナビリティにおける取組み

世界の人々の心身の健康とスポーツができる環境を守ることに貢献する。

＜基本方針＞

- ①サプライチェーン上の人権を尊重する
- ②2030年CO₂削減目標
(事業所およびサプライチェーン)



People (人と社会への貢献)	Planet (環境への配慮)	開示・外部評価など
✓ パリ2024パラリンピック競技大会のオフィシャルサプライヤーに決定 ✓ 運動におけるジェンダー格差を解消するためのグローバル研究調査「Move Every Mind」プロジェクトを開始。女性の運動実施率向上を目指す 	✓ 温室効果ガス排出量が1.95kgと市販スニーカーで世界最少※の「GEL-LYTE III CM 1.95」を発売 ※ 2023年9月現在、製品ライフサイクルにおける温室効果ガス排出量が開示されている市販シューズを対象としたデータに基づく 	✓ 「Sustainable Japan Award 2023」(主催：株式会社ジャパンタイムズ、後援：経済産業省、環境省、金融庁)において、最優秀賞を9月に受賞 ✓ 社会的・環境的な方針と実践・影響についての開示状況についてランク付けした「Fashion Transparency Index」(主催：ファッション産業の透明性を高める活動を行うFASHION REVOLUTION)にて平均スコア26%に対し、45%のスコアを7月に獲得 

34

© 2022 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

次に、サステナビリティにおける取組みをご紹介します。

アシックスでは世界の人々の心身の健康と、スポーツができる地球環境を守ることを掲げ、様々な取組みを進めております。

人と社会への貢献として、パリ2024パラリンピック競技大会のオフィシャルサプライヤー契約の締結等をしております。

次のページをお願いします。

人的資本強化に向けた取組み

個人の多様性 × インクルーシブな組織 = イノベーションの創出

■主な取組み

従業員によるSound Mind, Sound Bodyの実現	グローバルでビジネスをリードする人財育成	D&I (Diversity & Inclusion) の推進
✓ ASICS Well-being Report 2023を9月に公開 asics-well-being-2023-0828_5P ✓ 従業員のヘルスリテラシーの向上と定着を目指し、5つの重点項目に沿ったさまざまな施策を実行	✓ グローバル経営幹部候補のサクセッションプラン、個別の育成計画を実施 ✓ 2023（第8期）ASICS Academyをスタート 次世代経営幹部の後継者の強化を目指す	✓ アシックスでは、9月をCultural Diversity Month（文化多様性月間）として、グローバルD&I推進委員から従業員にグループの文化的多様性の重要性を説明
 		

<アシックスグループ（連結）>

エンゲージメントスコア※

回答率79%
スコア66
(2022年10月)

回答率84%
スコア68
(2023年4月)

女性管理職比率※

目標
35%
(2023年度)

実績
38%
(2023年6月)

<株式会社アシックス（単体）>

新卒 女性採用率

53%
(2023年4月入社)

育児休業 取得率※

60%
(男性)

障がい者 雇用率※

100%
(女性)

2.36%

本社勤務 従業員出身国※

18カ国

※：第4四半期に更新予定

© 2022 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

次に人的資本強化に向けた取組みです。

9月にアシックスの健康白書である「アシックス ウェルビーイングレポート 2023」をホームページで公開しました。社員の健康に関するさまざまな目標の進捗や、最新の施策などをご紹介します。

続きまして、

ブランドの保護、ブランド価値の向上に貢献する「知財経営」の実践

■VISION 2030に沿った知財活動

デジタル

- ✓ ランニングなどの運動を分析・支援する技術を中心とした特許出願
- ✓ ランニングエコシステムに関連するIPL実施 ※

パーソナル

- ✓ ユーザの足の計測技術、使用環境を想定したパーソナライズシューズの製造技術、3Dプリントを活用したシューズなどの技術を中心とした特許出願
- ✓ パーソナルシューズ製造技術のIPL実施

サステナブル

- ✓ リサイクル性を考慮したシューズ、環境負荷を指標とした製造技術を中心とした特許出願
- ✓ リサイクル技術に関するIPL実施中

※ IPL：Intellectual Property Landscape
自社や他社の知的財産および市場を総合的に分析し、得られた情報を経営戦略に活かす手法

■特許・商標事例

METASPEED LD 0：欧州特許登録

前足部で露出したソールプレートが、後足部でミッドソール内に収容される構造



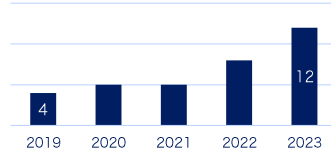
- ✓ METASPEEDシリーズとして初の特許登録

Onitsuka Tiger：立体商標登録



- ✓ ASICSとして初の立体商標登録（日本）

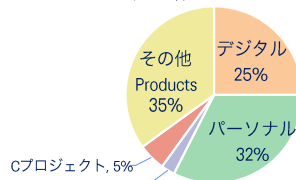
■特許・意匠・分析担当者数の推移及び特許出願分野



■ 特許・意匠・分析担当者数

- ✓ 2019年比で特許・意匠・分析担当者を3倍に増員

2023年特許出願における技術分野



- ✓ VISION 2030関連とCプロジェクト(注)関連で60%以上の特許出願

(注) トップアスリート領域でトップシェアを取り戻す「頂上(Chojo)専選プロジェクト」で社長直轄の組織

© 2022 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

今回新たに知財戦略の取組みのスライドを追加しました。

アシックスでは、知的財産の戦略的取得・活用を経営戦略に落とし込み、企業価値の向上を図る「知財経営」を実践しています。

まず、特許・商標事例としまして、中央下段にありますオニツカタイガーブランドの「メキシコ66」および「デレシティ」の立体商標を、アシックスの商品として初めて商標登録等をおこないました。

後続のページに、IRカレンダーなどの資料を入れております。11月28日のインベストメントデイの中で、次期中期経営計画の公表を予定しております。是非ご期待ください。

また、今回よりご説明しましたスクリプトの開示に加え、ファクトシートにおいてカテゴリー別の業績推移を追加しております。今後も引き続き開示の拡充を図っていきますので、よろしくお願いいたします

私からは以上です。

主な予定

2023年12月期 第3四半期決算	11月10日	15:00 15:30	決算発表 ライブ配信 機関投資家、アナリスト、報道機関向け
----------------------	--------	----------------	----------------------------------

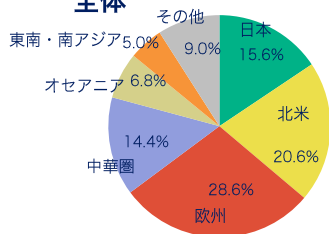
インベストメントデイ	11月28日	15:30	「中期経営計画2026」公表
------------	--------	-------	----------------

2023年12月期決算	2024年2月 9 日	15:00	決算発表
	2024年2月13日	15:30	決算説明会 報道機関向け
		未定	決算説明会 機関投資家、アナリスト、報道機関向け

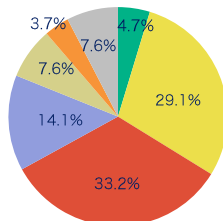
カテゴリー別地域別売上高構成

■ 日本 ■ 北米 ■ 欧州 ■ 中華圏 ■ オセアニア ■ 東南・南アジア ■ その他

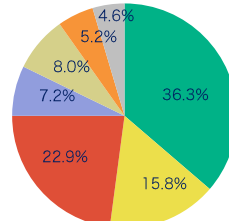
全体



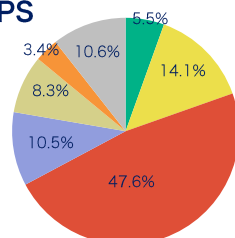
P.RUN



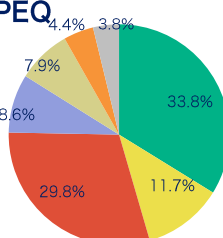
CPS



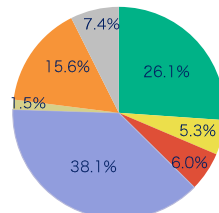
SPS



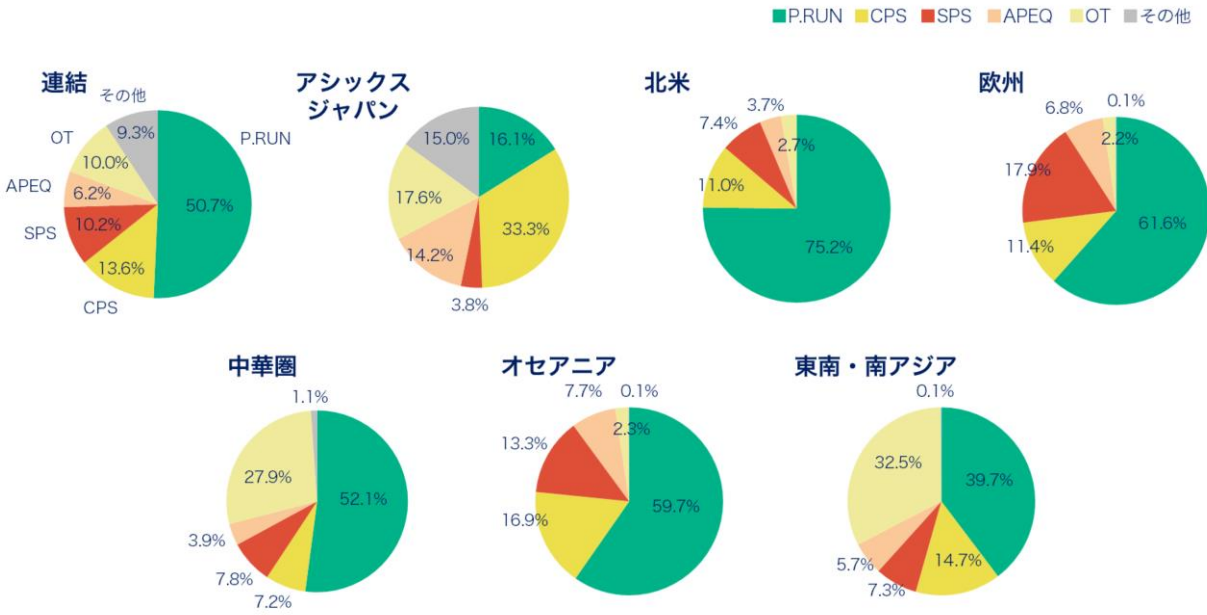
APEQ



OT



主要地域別カテゴリー別売上高構成



2023年12月期 第3四半期地域別実績

(単位：億円)

日本	FY22 (1-9月)	FY23 (1-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	891	1,019	+128	+14.3%
為替影響除く増減		1,019	+128	+14.3%
営業利益	43	112	+69	+160.1%
営業利益率	4.8%	11.0%	-	+6.2ppt

アシックスジャパン (日本地域の内数)	FY22 (1-9月)	FY23 (1-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	491	666	+175	+35.6%
為替影響除く増減		666	+175	+35.6%
営業利益	12	78	+66	+519.6%
営業利益率	2.6%	11.7%	-	+9.1ppt

北米	FY22 (1-9月)	FY23 (1-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	756	877	+121	+16.1%
為替影響除く増減		808	+52	+6.9%
営業利益	14	19	+5	+33.0%
営業利益率	1.9%	2.2%	-	+0.3ppt

欧州	FY22 (1-9月)	FY23 (1-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	1,024	1,222	+198	+19.3%
為替影響除く増減		1,105	+81	+7.9%
営業利益	125	152	+27	+21.6%
営業利益率	12.3%	12.5%	-	+0.2ppt

中華圏	FY22 (1-9月)	FY23 (1-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	476	613	+137	+28.8%
為替影響除く増減		597	+121	+25.6%
営業利益	106	130	+24	+22.0%
営業利益率	22.4%	21.2%	-	△1.2ppt

オセアニア	FY22 (1-9月)	FY23 (1-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	248	288	+40	+16.0%
為替影響除く増減		279	+31	+12.8%
営業利益	41	49	+8	+18.0%
営業利益率	16.9%	17.2%	-	+0.3ppt

東南・南アジア	FY22 (1-9月)	FY23 (1-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	138	214	+76	+54.3%
為替影響除く増減		200	+62	+45.0%
営業利益	27	48	+21	+76.9%
営業利益率	19.6%	22.5%	-	+2.9ppt

その他地域	FY22 (1-9月)	FY23 (1-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	334	386	+52	+15.5%
為替影響除く増減		359	+25	+7.7%
営業利益	30	45	+15	+50.3%
営業利益率	9.0%	11.7%	-	+2.7ppt

2023年12月期 第3四半期地域別実績 (3ヶ月期間)

(単位：億円)

日本	FY22 (7-9月)	FY23 (7-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	326	328	+2	+0.6%
為替影響除く増減		328	+2	+0.6%
営業利益	13	32	+19	+161.6%
営業利益率	3.8%	9.8%	-	+6.0ppt
アシックスジャパン (日本地域の内数)	FY22 (7-9月)	FY23 (7-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	183	229	+46	+25.0%
為替影響除く増減		229	+46	+25.0%
営業利益	7	26	+19	+235.2%
営業利益率	4.1%	11.1%	-	+7.0ppt
北米	FY22 (7-9月)	FY23 (7-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	280	318	+38	+13.8%
為替影響除く増減		301	+21	+7.3%
営業利益	19	14	△5	△30.0%
営業利益率	7.1%	4.4%	-	△2.7ppt
欧州	FY22 (7-9月)	FY23 (7-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	394	439	+45	+11.1%
為替影響除く増減		388	△6	△1.5%
営業利益	54	73	+19	+35.1%
営業利益率	13.7%	16.7%	-	+3.0ppt
中華圏	FY22 (7-9月)	FY23 (7-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	187	209	+22	+12.2%
為替影響除く増減		207	+20	+10.9%
営業利益	47	46	△1	△3.8%
営業利益率	25.2%	21.6%	-	△3.6ppt
オセアニア	FY22 (7-9月)	FY23 (7-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	94	100	+6	+5.6%
為替影響除く増減		98	+4	+4.3%
営業利益	12	18	+6	+44.9%
営業利益率	13.3%	18.3%	-	+5.0ppt
東南・南アジア	FY22 (7-9月)	FY23 (7-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	58	80	+22	+37.1%
為替影響除く増減		75	+17	+30.0%
営業利益	13	19	+6	+42.9%
営業利益率	22.1%	23.1%	-	+1.0ppt
その他地域	FY22 (7-9月)	FY23 (7-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	132	144	+12	+9.6%
為替影響除く増減		133	+1	+1.1%
営業利益	16	19	+3	+18.7%
営業利益率	11.9%	12.9%	-	+1.0ppt

2023年12月期 連結業績予想：カテゴリー別

(単位：億円)		FY23 前回予想	FY23 今回予想	増減率	為替影響を除く 増減率	FY22 実績	前期比	為替影響を除く 増減率
P.RUN	売上高	2,870	2,870	-	△2%	2,582	+11%	+5%
	カテゴリー利益	530	505	△5%	△6%	491	+3%	△1%
CPS	売上高	680	700	+3%	+2%	541	+29%	+25%
	カテゴリー利益	120	125	+4%	+3%	94	+32%	+28%
SPS	売上高	540	600	+11%	+9%	434	+38%	+31%
	カテゴリー利益	100	115	+15%	+13%	64	+79%	+71%
APEQ	売上高	350	350	-	△1%	352	△1%	△4%
	カテゴリー利益	10	10	-	+1%	△16	-	-
OT	売上高	550	600	+9%	+9%	430	+39%	+37%
	カテゴリー利益	120	155	+29%	+29%	73	+109%	+108%

2023年12月期 連結業績予想：地域別

(単位：億円)		FY23 前回予想	FY23 今回予想	増減率	為替影響を除く 増減率	FY22 実績	前期比	為替影響を除く 増減率
日本 地域 ※	売上高	1,250	1,300	+4%	-	1,234	+5%	-
	営業利益	100	115	+15%	-	60	+90%	-
うち、 アシックスジャパン	売上高	800	830	+4%	-	672	+23%	-
	営業利益	60	70	+17%	-	14	+381%	-
北米 地域	売上高	1,150	1,150	-	△3%	1,053	+9%	+2%
	営業利益	10	10	-	+8%	0	-	-
欧州 地域	売上高	1,410	1,460	+4%	-	1,300	+12%	+3%
	営業利益	125	140	+12%	+9%	112	+24%	+15%
中華圏 地域	売上高	770	790	+3%	+3%	624	+27%	+25%
	営業利益	140	145	+4%	+4%	100	+44%	+43%
オセアニア 地域	売上高	365	370	+1%	+1%	332	+11%	+12%
	営業利益	60	60	-	-	52	+15%	+16%
東南・南アジア 地域	売上高	270	270	-	-	184	+46%	+41%
	営業利益	50	50	-	-	29	+68%	+63%

※ 日本地域には、他の地域にはない主要5カテゴリー以外を販売する会社も含まれております。他の地域との比較可能性を考え、アシックスジャパンを日本地域の内訳として記載しております。
なお、日本地域には、アシックスジャパン、アシックス商事、ニシススポーツなどの会社を含みます。

株価及び指標の推移

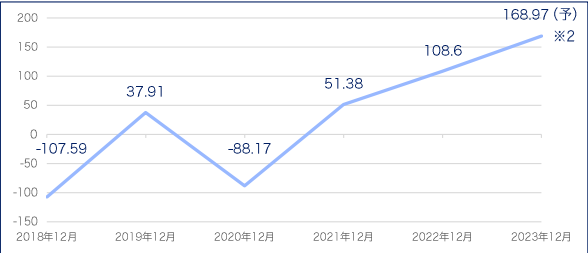
■ 株価推移 2017年末 - 2023年10月31日 ※1



※1 2017年12月29日を100として指数化
 ※2 コンセンサス予想数値を使用
 ※3 PBR算出方法：株価純資産倍率＝株価／1株当り純資産額
 ※4 2023年10月31日時点

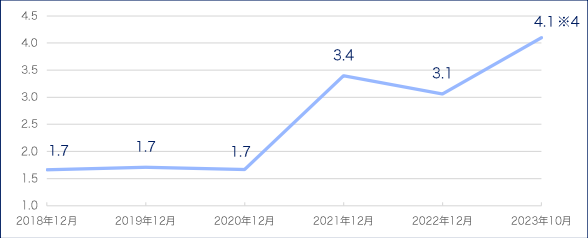
出所：ブルームバーグ

■ EPS推移



出所：ブルームバーグ

■ PBR推移 ※3



出所：ブルームバーグ



© 2022 ASICS Corporation. All Rights Reserved.