

# 2023年12月期 決算補足説明資料

---

株式会社アシックス  
2024年2月9日



# 目次

1. 決算ポイント、トピック
2. 連結業績
3. 連結経営成績（カテゴリー別）
4. 連結経営成績（地域別）
5. 連結財政状態
6. 連結業績予想
7. 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上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。

# 1. 決算ポイント、トピック

---

代表取締役会長CEO 廣田 康人

---



# 連結決算ハイライト

(単位：億円)

| 年間業績<br>(1-12月)     | FY22<br>実績 | FY23<br>実績 | 前年比<br>上段：増減額<br>下段：増減率 |
|---------------------|------------|------------|-------------------------|
| 売上高                 | 4,846      | 5,704      | +858<br>+17.7%          |
| 売上総利益               | 2,407      | 2,968      | +561<br>+23.3%          |
| 売上総利益率              | 49.7%      | 52.0%      | +2.3ppt                 |
| 販管費                 | 2,067      | 2,426      | +359<br>+17.4%          |
| 販管費率                | 42.7%      | 42.5%      | △0.2ppt                 |
| 人件費                 | 672        | 748        | +76<br>+11.4%           |
| 広告宣伝費               | 339        | 436        | +97<br>+28.5%           |
| 広告宣伝費率              | 7.0%       | 7.7%       | +0.7ppt                 |
| 賃借料                 | 115        | 132        | +17<br>+14.7%           |
| 減価償却費               | 154        | 161        | +7<br>+4.4%             |
| その他経費               | 787        | 949        | +162<br>+20.6%          |
| 営業利益                | 340        | 542        | +202<br>+59.4%          |
| 営業利益率               | 7.0%       | 9.5%       | +2.5ppt                 |
| 経常利益                | 309        | 506        | +197<br>+63.9%          |
| 特別損益                | △22        | △0         | +22                     |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 198        | 352        | +154<br>+77.4%          |

|                | FY22<br>実績 | FY23<br>実績 | 増減額  | 増減率     |
|----------------|------------|------------|------|---------|
| 海外売上高          | 3,961      | 4,594      | +633 | +16.0%  |
| 海外比率           | 81.8%      | 80.5%      | -    | △1.3ppt |
| 為替影響除く         | 連結売上高増減    |            | +549 | +11.3%  |
|                | 連結営業利益増減   |            | +177 | +52.3%  |
|                | 連結純利益増減    |            | +136 | +68.8%  |
| 平均為替レート<br>(円) | FY22<br>実績 | FY23<br>実績 |      |         |
| 1ドル            | 130.54     | 140.45     |      |         |
| 1ユーロ           | 137.76     | 152.24     |      |         |
| 1人民元           | 19.38      | 19.86      |      |         |

- ✓ 売上高及び各段階利益はいずれも過去最高.
- ✓ 計画を大幅に過達して着地.
- ✓ これらを受けて、増配を決定.
- ✓ 通期業績の好調な進行などを踏まえ、通期業績予想と実績の差異について、適時開示を実施.
  - ・ 当期純利益：275億円→352億円

# 2023年12月期 連結決算ポイント①

## 全体

売上高及び各段階利益はいずれも過去最高

- 売上高 : 5,704億円 (前期比: +17.7%、為替影響除く: +11.3%)
- 粗利益率: 52.0% (前期比: +2.3ppt)
- 営業利益: 542億円 (前期比: +59.4%) / 営業利益率: 9.5% (前期比: +2.5ppt)
- 当期純利益: 352億円 (前期比: +77.4%)

## カテゴリー業績

CPS、SPS、OTのカテゴリー利益は初めて100億円を突破 \*

- コアパフォーマンススポーツ: カテゴリー利益 前期比 +35.0%
  - ・ 北米、欧州におけるテニス、日本におけるワーキングシューズが全体の伸びを強く牽引。 (売上高: 前期比+33.2%)
- スポーツスタイル: カテゴリー利益 前期比 +87.5%
  - ・ GEL-1130やGEL-KAYANO 14などの販売が好調であり、特に、北米、欧州、中華圏が大きく成長。 (売上高: 前期比 +36.3%)
- オニツカタイガー: カテゴリー利益 前期比 +107.6%
  - ・ インバウンド売上が過去最高となった日本で倍増したことに加え、東南・南アジアなども大きく成長。 (売上高: 前期比 +40.2%)

\* カテゴリー利益は2020年12月期より導入

# 2023年12月期 連結決算ポイント②

## 地域業績

### 主要地域において大幅増益

#### □ アシックスジャパン：営業利益 前期比 +474.9%

- ・ アパレルを除く全カテゴリーが2桁以上成長（売上高：前期比 +26.0%）
- ・ 販売単価の上昇、DTC比率の大幅な改善による粗利益率の改善、販管費率の低下により営業利益率は大幅に改善。

#### □ 中華圏：営業利益 前期比 +30.2%

- ・ 弱い経済指標が見られる中国でも、全カテゴリーで増収。オニツカタイガーを除く全カテゴリーが2桁成長（売上高：前期比 +24.4%）

#### □ 東南・南アジア：営業利益 前期比 +66.6%

- ・ インド、マレーシア、インドネシアを中心に、成長のドライビングフォースとして躍進。（売上高：前期比 +47.0%）

## デジタル関連

### EC売上高が1,000億円を突破

#### □ OneASICS会員：945万人（前期比：+29.5%）

#### □ EC売上高：1,070億円（前期比：+30.8%）

## 株主還元

### 中期経営計画2023における株主還元目標の達成を見込む

- 営業キャッシュフローが非常に高水準であったこともあり、剰余金の配当については一株当たり65円（うち中間配当金25円）と過去最高に。
- 資本水準の最適化に向けて、総額150億円を上限とする自己株式の取得枠を設定。

# 中期経営計画2023の目標を大幅達成



|                            | 2023 実績               | 中期経営計画2023<br>当初計画*1                        |
|----------------------------|-----------------------|---|
| 営業利益額                      | 542億円                 | 250億円                                       |
| 営業利益率                      | 9.5%                  | 6.0%以上                                      |
| ROA                        | 7.9%                  | 4.0%  |
| EC成長                       | 2019年比3.8倍            | 2019年比3倍以上                                  |
| OneASICS<br>会員数            | 945万人<br>(2019年比4.7倍) | 500万人以上<br>(2019年比3倍以上)                     |
| CO <sub>2</sub> 排出量<br>削減率 | 算定中*2                 | 製品あたりのCO <sub>2</sub> 排出量を<br>2015年比15%程度削減 |
| 女性管理職<br>比率                | 38%                   | 35%（グローバル全体）                                |

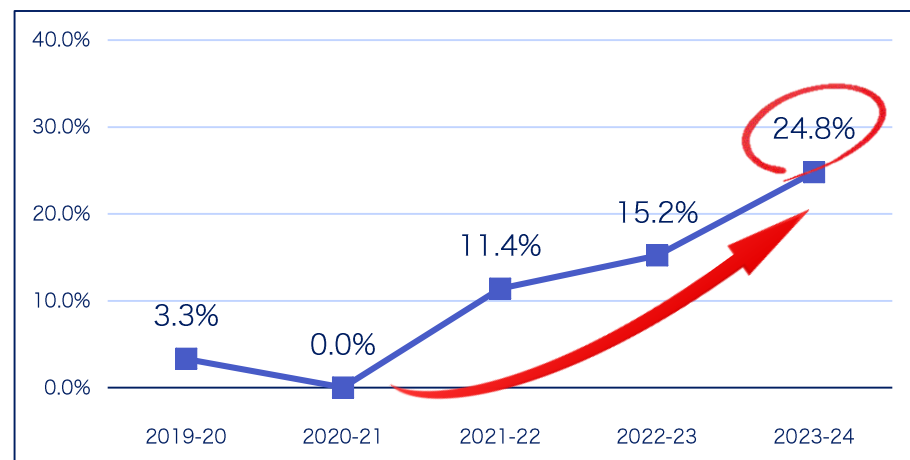
\*1 中期経営計画2023当初計画：2021年2月発表時点

\*2 データの第三者検証後、サステナビリティレポート(6月発行)で開示予定

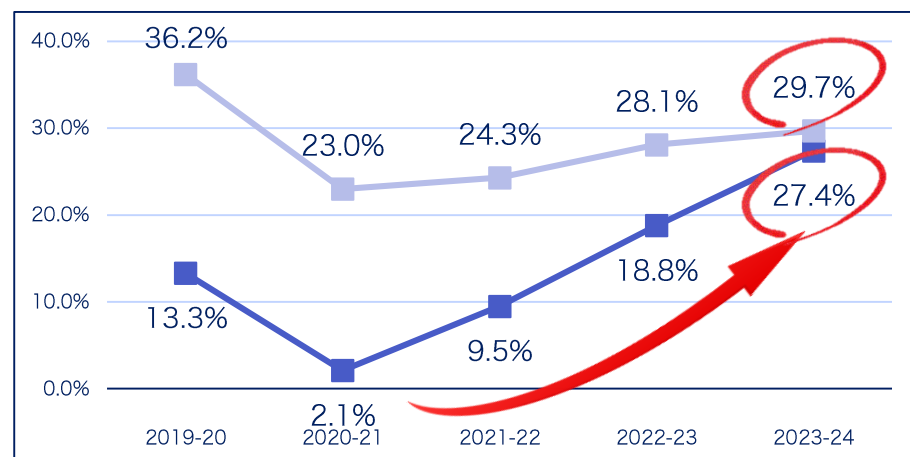
# Cプロジェクト 進捗

- ✓ 年末年始の主要駅伝大会のシェアが伸長.
- ✓ 足元でもアシックスのシューズを着用した選手が快挙を達成.

## ＜新年の大学駅伝＞



## ＜年末の高校駅伝 男子/女子＞



## □ 契約アスリートの活躍

### 前田穂南選手

大阪国際女子マラソンにて  
2時間18分59秒の記録で2位を獲得。  
アジア新記録、日本新記録、  
MGCファイナルチャレンジ設定記録を突破。  
日本記録更新は、2005年以来19年ぶりの快挙。



### 桐生祥秀選手

世界室内陸上ツアー2024ゴールド大会にて  
6.53秒の記録で男子60m優勝。  
日本新記録を更新。



両選手とも、当社シューズMETASPEEDシリーズを着用し、新記録を更新

# P.RUNフルラインナップ

✓ シリアスランナーからビギナーランナーまでを対象に、充実した商品ラインナップの提供に注力。

## PROTECTION

## CUSHION

## BOUNCE

## SPEED

## TRAIL

High

Price

Low



GEL-KAYANO 30



GEL-NIMBUS 26



SUPERBLAST



METASPEED SKY +



TRABUCO MAX 3



GT-2000 12



GEL-CUMULUS 25



NOVABLAST 4



S4



GEL-TRABUCO 12



GT-1000 12



GEL-PULSE 15



DYNABLAST 4



MAGIC SPEED 3



GEL-SONOMA 7

# 株主還元と資本政策の考え方

- ✓ 好調な業績により1株当たり期末配当を40円に増配、年間配当は1株当たり65円と過去最高に (期初予想は44円)。
- ✓ 「中期経営計画2023」の株主還元目標達成に向け、総額150億円を上限とする自己株式取得枠を設定。
- ✓ 連結資本水準の最適化に向けた取組みも同時に推進。

## □ 中期経営計画2023における株主還元

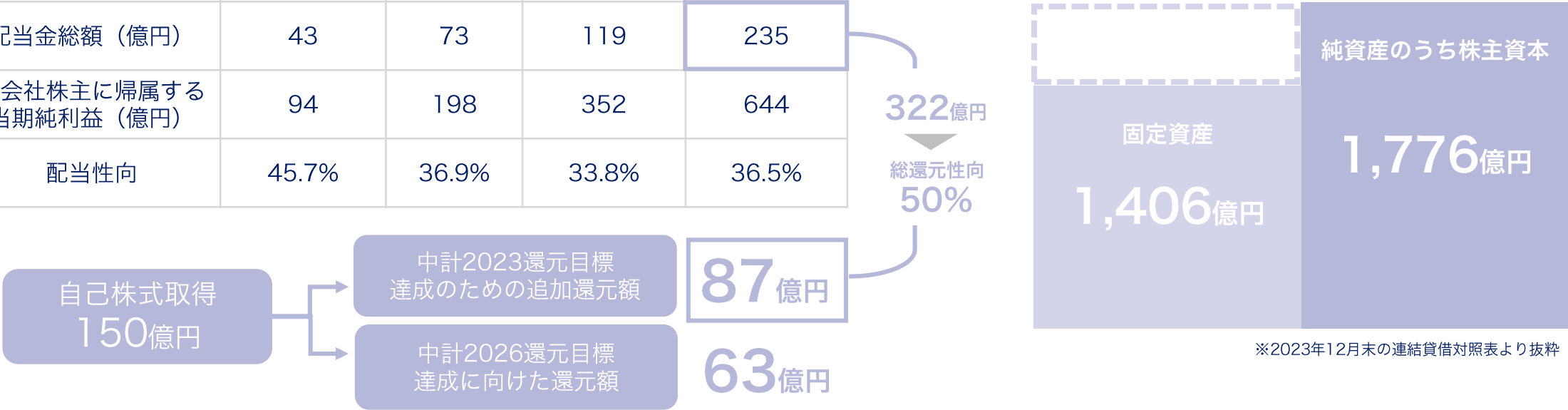
安定的な配当に加え、期間を通して50%以上を総還元性向を実現

|                          | 2021年<br>12月期 | 2022年<br>12月期 | 2023年<br>12月期 |       |
|--------------------------|---------------|---------------|---------------|-------|
| 1株当たり<br>年間配当            | 24円           | 40円           | 65円           | 総累計   |
| 配当金総額 (億円)               | 43            | 73            | 119           | 235   |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 (億円) | 94            | 198           | 352           | 644   |
| 配当性向                     | 45.7%         | 36.9%         | 33.8%         | 36.5% |

## □ 自己株式取得による資本水準最適化に向けた取組み

下記にかかる戦略的観点から150億円の自己株式を取得

- ・ アシックスのビジネスモデルに照らした固定資産と株主資本のバランス
- ・ 中期経営計画2026期間中における利益の積み上げ、株主還元目標、および成長に向けた資本的支出の見通し
- ・ 足元における分配可能額



※2023年12月末の連結貸借対照表より抜粋

社長COO 富永 満之

---



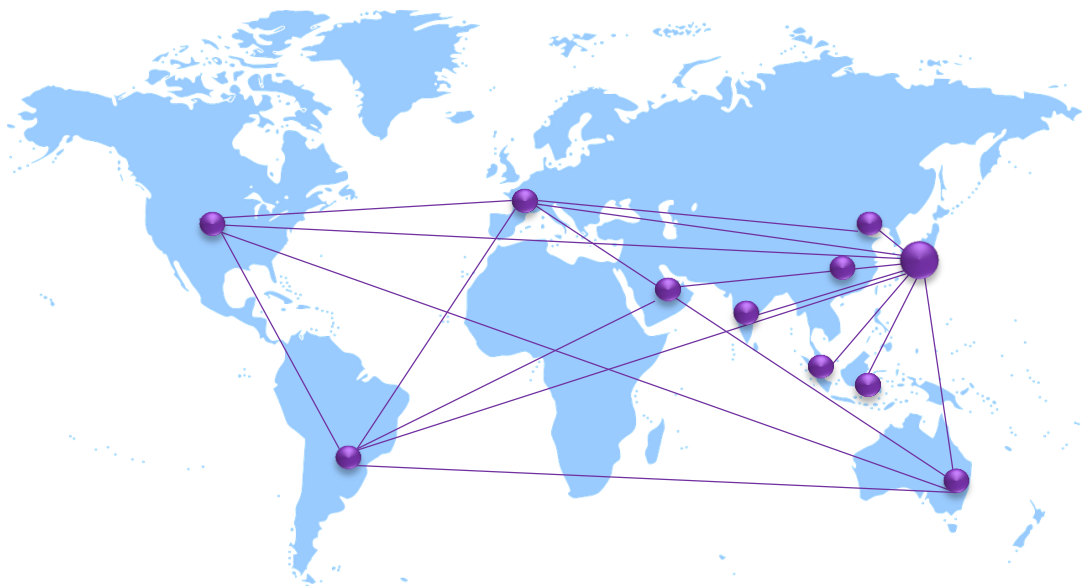
# Global Integrated Enterprise

- ✓ 中期経営計画2026において、Global Integrated Enterpriseへ変革。
- ✓ 「デジタル×グローバル」をさらに推進し、グループ一体となって持続的な成長を目指す。

## Global Intergrated Enterpriseとは

本社・地域事業会社との連携強化による有機的なカテゴリー経営体制の構築

- ・ 地域事業会社CEOは社長直下に配置し、グローバル経営会議を開催
- ・ 全体最適化に向けて、地域事業会社間のコミュニケーションを活性化
- ・ 人財、ITプラットフォーム、データを全世界でダイナミックに活用



## 2024年の主な取組み

### サプライチェーン改革

- ・ 本社・地域事業会社連携のもと、カテゴリー別の需給管理機能を強化
- ・ 生産・販売のデータ連携によるサプライチェーンマネジメントの高度化

### ブランド・DTC戦略

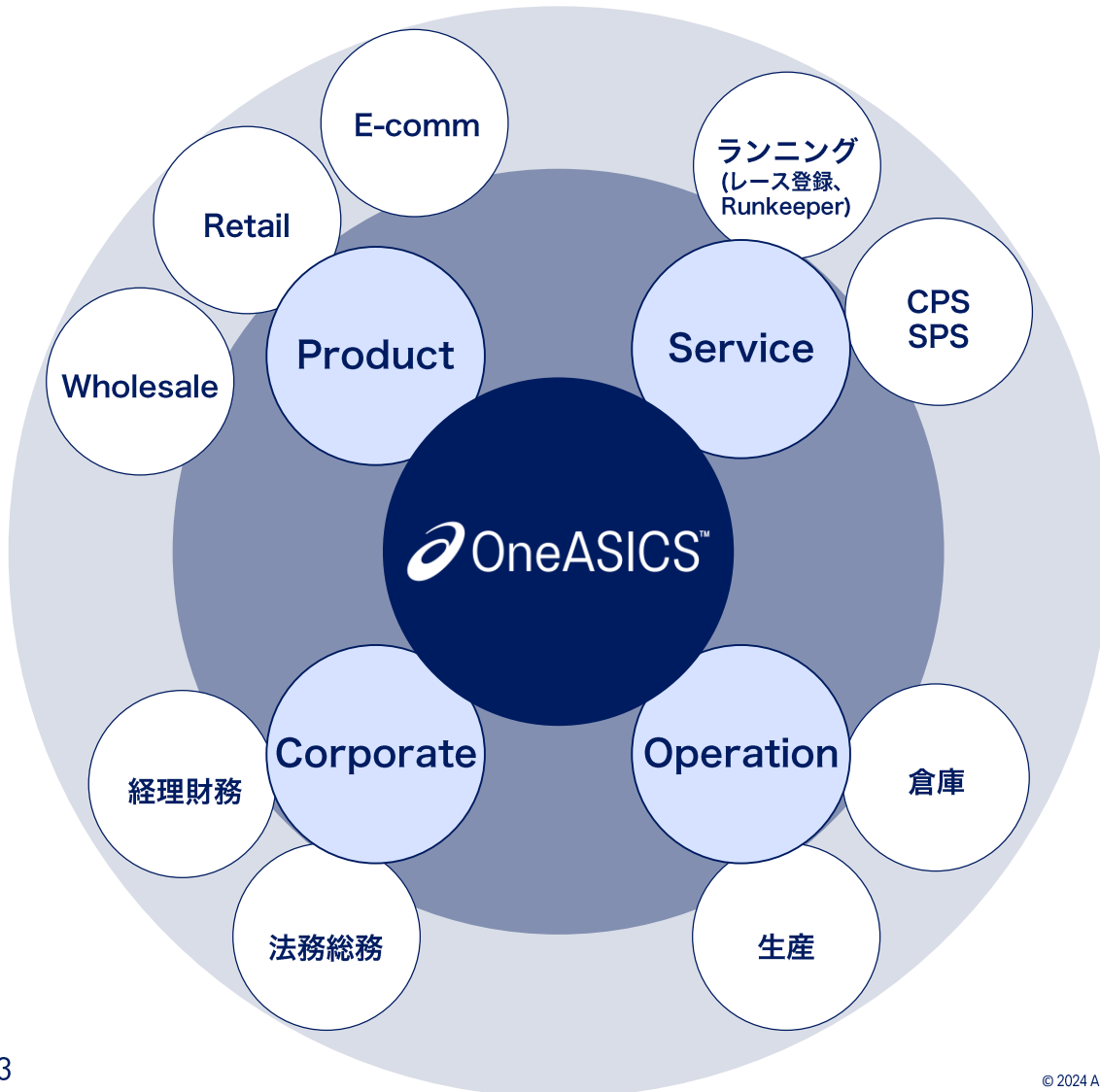
- ・ データインテグレーションの実行
- ・ エコシステムのグローバルモデルケースを構築

### 人的資本戦略

- ・ グローバル共通の評価制度の整備
- ・ グローバルでのタレントマネジメント戦略の策定

# ブランドへの取り組み：OneASICS 経営

全ての起点をOneASICSとし、OneASICS会員数3,000万人、LTV向上、高粗利率 x DTC比率40%以上を実現する



## 1 OneASICS会員拡大

- ・ DTCオムニチャネル推進
- ・ 全社レベルでのタッチポイント創出とエコシステム展開地域拡大

## 2 OneASICS会員プログラムの価値向上

- ・ 会員を階層分けしたASICS独自のロイヤリティプログラムの構築
- ・ リワードプログラムによる出走権・イベントへの参加・限定商品へのアクセスなど差別化されたサービスの提供

## 3 データの活用

- ・ パーソナライズされたマーケティングコミュニケーションの実現
- ・ 製品やサービス向上に向けたデータのフル活用

# デジタルに関する取組み

- ✓ OneASICS会員数、EC売上高はともに順調に成長.
- ✓ 重点地域インドにおけるOneASICS会員獲得と新規ビジネス創出のためピッチイベントを開催予定.
- ✓ 生成AIの活用を通じて、オペレーショナルエクセレンスと経営基盤の強化を推進.

## OneASICS会員数とEC売上高の推移

|             | FY21Q4 | FY22Q4 | FY23Q4  | 前年同期比  |
|-------------|--------|--------|---------|--------|
| OneASICS会員数 | 540万人  | 730万人  | 945万人   | +29.5% |
| EC売上高       | 638億円  | 818億円  | 1,070億円 | +30.8% |

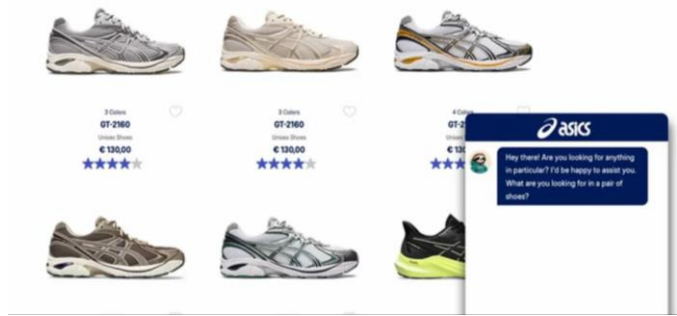
## インドでピッチイベント開催決定



インドにおいて、スタートアップとの共創イベント「ASICS Innovation Pitch in India」開催を決定. アシックスインディアとアシックス・ベンチャーズが中心となり、インド国内のランナーとのタッチポイント拡大に向けたアイデアを募集. 2024年3月には、選定された複数社によるピッチイベントを開催予定.

## 生成AIなどの最新テクノロジーへの投資と活用を加速

生成AIを使って顧客に商品を推奨するサービス機能をECサイトに導入すべく試験を開始. ECサイトに表示されるチャットにて、顧客が色や価格帯、競技歴やプレイスタイルなどの情報を打ち込むと、生成AIがおすすめの商品を推奨するなど、より実店舗に近いでの購買体験の提供を目指す. 2024年3月を目途に、実際のECサイトにも導入を予定. 今後グループ全体で活用を進め、先駆的な使い方を模索.



# 人的資本投資の強化

✓ 人的資本へのさらなる投資強化により、「デジタル×グローバル」の推進を加速。

## 臨時一時金のグローバル従業員への支給

中期経営計画2023の大幅達成を受け、グローバルの全従業員を対象に臨時一時金（約10万円）を支給

## プロフィット・シェア型賞与の導入

全従業員が、資本コストを自分ごととして捉えると共に、会社として利益を従業員にしっかりと還元するために、プロフィット・シェア型賞与※の導入を決定

※資本コストを上回る利益の一部を原則として全ての従業員に分配する仕組み

2024年の主な取組み



## 譲渡制限付株式インセンティブ制度の導入

従業員の目線を資本市場と合わせることを目的に、持株会を通じた譲渡制限付株式の取得機会を創出するインセンティブ制度を導入

## その他の施策

- ・ 2024年度入社以降の新卒初任給の引き上げ（例：院卒 29万円、博士 32万円）
- ・ 業績連動賞与のターゲット%の引き上げ など

# 2024年12月期 連結業績予想

- ✓ 2024年12月期は、外部環境の不透明さがあるものの、パフォーマンスランニングを軸に、スポーツスタイルの足元の好調な状況を考慮した結果、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。
- ✓ カテゴリーではコアパフォーマンススポーツ、スポーツスタイル及びオニツカタイガーが、地域別では日本、中華圏及び東南・南アジアが順調に推移する見通し。
- ✓ なお、当期売却したホグロフス事業の影響を除くと売上高は7.0%成長（為替除く）、当期純利益は27.0%増（為替除く）。
- ✓ 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70円を見込む。

| (単位：億円)             | FY23<br>実績 | FY24<br>予想 | 増減率     | (ご参考)<br>為替影響除く増減率 |
|---------------------|------------|------------|---------|--------------------|
| 売上高                 | 5,704      | 5,900      | +3.4%   | +4.8%              |
| 営業利益                | 542        | 580        | +7.0%   | +8.9%              |
| 営業利益率               | 9.5%       | 9.8%       | +0.3ppt | -                  |
| 経常利益                | 506        | 530        | +4.6%   | +6.6%              |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 352        | 360        | +2.1%   | +4.2%              |

| 配当金       | 中間    | 期末    | 通期    |
|-----------|-------|-------|-------|
| 2023年12月期 | 25.0円 | 40.0円 | 65.0円 |
| 2024年12月期 | 35.0円 | 35.0円 | 70.0円 |

| 為替レート     | USD     | EUR     | RMB    |
|-----------|---------|---------|--------|
| 2023年12月期 | 140.45円 | 152.24円 | 19.86円 |
| 2024年12月期 | 140.00円 | 150.00円 | 19.50円 |

# 2024年のスポーツイベントとアシックスの関与

## スポーツイベント

### 神戸2024 世界パラ陸上競技選手権大会

### パリで開催される 世界的なスポーツの祭典

### テニス4大大会

### 市民マラソン大会

## アシックスの関与

- ・ 契約アスリート・団体を神戸本社・アシックススポーツ工学研究所へ招待し、さらに強固な関係を構築
- ・ プラチナムスポンサーとして、サステナブルな共生社会の実現に向けた貢献

- ・ パリマラソンも活用したアシックスブランドの訴求
- ・ イノベティブな製品、サービスの提供

- ・ アスリートの特性に対応した製品、サービスの提供
- ・ 大会現地における選手へのサポート実施

主要国にて大会スポンサーを務め、ランナーをサポート

- ・ 日本 : 東京マラソン
- ・ 北米 : LAマラソン
- ・ 欧州 : パリマラソン
- ・ 豪州 : シドニーマラソン
- ・ インド : ニューデリーマラソン

New!

常務執行役員CFO 林 晃司

---



## 2. 2023年12月期連結業績

---

# 2023年12月期 概要

## 売上高

**5,704億円** (前期 4,846億円)

前期比 : +858億円 +17.7%  
為替影響除く : +549億円 +11.3%

- ◆ 過去最高. 前期比で+17.7%、為替影響を除いても+11.3%の成長.
- ✓ アパレル除く全カテゴリーで2桁以上成長したアシックスジャパンで+26.0%.
- ✓ 弱い経済指標が見られる中国でも、全カテゴリーで増収. 力強く成長した中華圏で+24.1%.
- ✓ インド、マレーシア、インドネシアなどが大きく牽引した東南・南アジアで+46.9%.

## 営業利益

**542億円** (前期 340億円)

前期比 : +202億円 +59.4%  
為替影響除く : +177億円 +52.3%

- ◆ 過去最高. 前期比50%超の増益.
- ✓ 粗利益率は52.0%. 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、前期から2.3ppt改善.
- ✓ 営業利益率は前期の7.0%から9.5%へ (+2.5ppt) .

## 当期純利益

**352億円** (前期 198億円)

前期比 : +154億円 +77.4%  
為替影響除く : +136億円 +68.8%

- ◆ 過去最高. 前期比77%超の増益.
- ✓ 日本・北米で収益構造改善損を約32億円計上.
- ✓ Haglöfs ABの株式の売却により関係会社株式売却益を約65億円計上.

# 連結決算ハイライト ※再掲

(単位：億円)

| 年間業績<br>(1-12月)     | FY22<br>実績 | FY23<br>実績 | 前期比<br>上段：増減額<br>下段：増減率 |
|---------------------|------------|------------|-------------------------|
| 売上高                 | 4,846      | 5,704      | +858<br>+17.7%          |
| 売上総利益               | 2,407      | 2,968      | +561<br>+23.3%          |
| 売上総利益率              | 49.7%      | 52.0%      | +2.3ppt                 |
| 販管費                 | 2,067      | 2,426      | +359<br>+17.4%          |
| 販管費率                | 42.7%      | 42.5%      | △0.2ppt                 |
| 人件費                 | 672        | 748        | +76<br>+11.4%           |
| 広告宣伝費               | 339        | 436        | +97<br>+28.5%           |
| 広告宣伝費率              | 7.0%       | 7.7%       | +0.7ppt                 |
| 賃借料                 | 115        | 132        | +17<br>+14.7%           |
| 減価償却費               | 154        | 161        | +7<br>+4.4%             |
| その他経費               | 787        | 949        | +162<br>+20.6%          |
| 営業利益                | 340        | 542        | +202<br>+59.4%          |
| 営業利益率               | 7.0%       | 9.5%       | +2.5ppt                 |
| 経常利益                | 309        | 506        | +197<br>+63.9%          |
| 特別損益                | △22        | △0         | +22                     |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 198        | 352        | +154<br>+77.4%          |

|                | FY22<br>実績 | FY23<br>実績 | 増減額  | 増減率     |
|----------------|------------|------------|------|---------|
| 海外売上高          | 3,961      | 4,594      | +633 | +16.0%  |
| 海外比率           | 81.8%      | 80.5%      | -    | △1.3ppt |
| 為替影響除く         | 連結売上高増減    |            | +549 | +11.3%  |
|                | 連結営業利益増減   |            | +177 | +52.3%  |
|                | 連結純利益増減    |            | +136 | +68.8%  |
| 平均為替レート<br>(円) | FY22<br>実績 | FY23<br>実績 |      |         |
| 1ドル            | 130.54     | 140.45     |      |         |
| 1ユーロ           | 137.76     | 152.24     |      |         |
| 1人民元           | 19.38      | 19.86      |      |         |

# 連結決算ハイライト（3ヶ月期間）

（単位：億円）

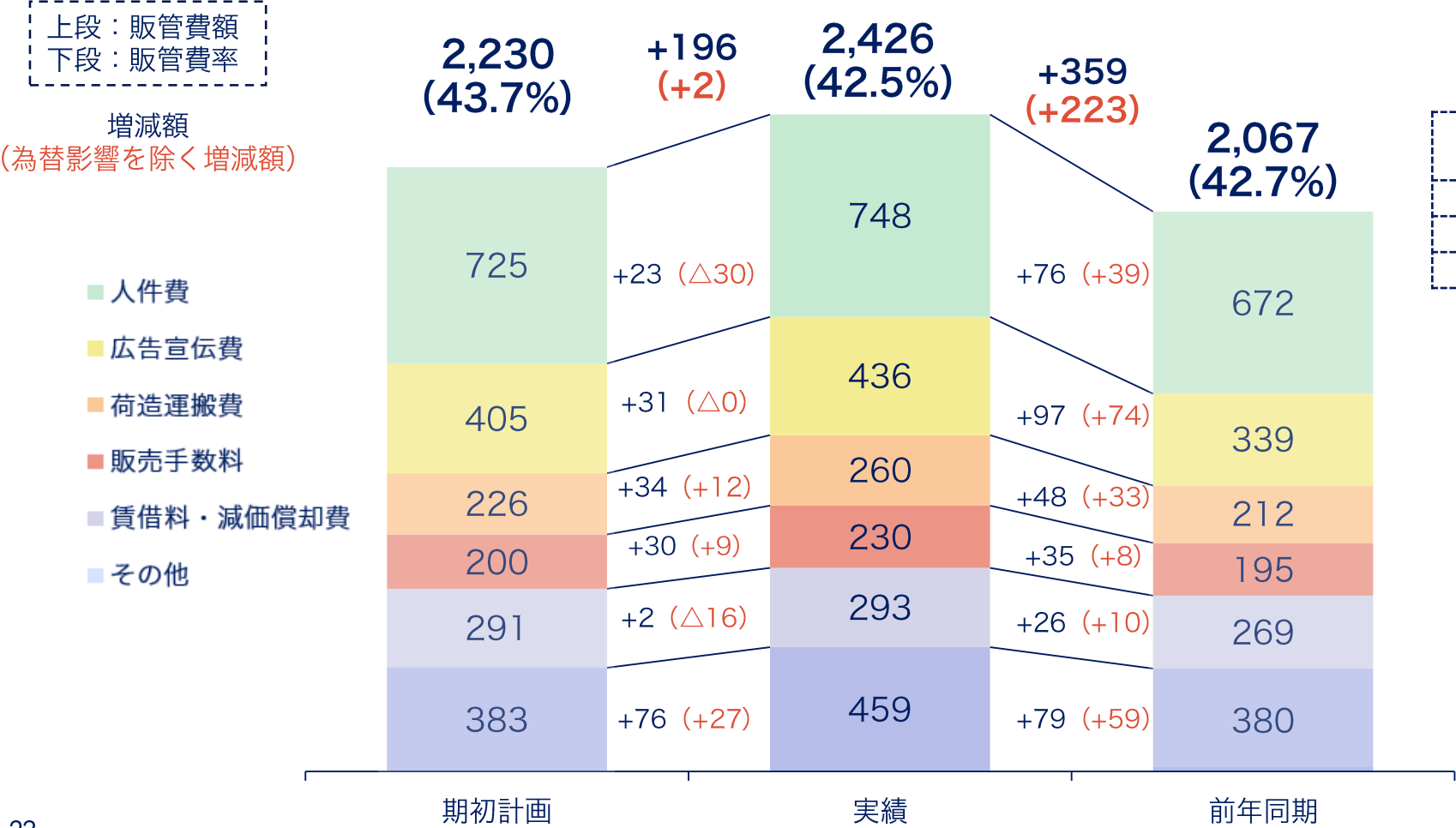
| 3ヶ月期間<br>(10-12月)   | FY22<br>実績 | FY23<br>実績 | 前年同期比<br>上段：増減額<br>下段：増減率 |
|---------------------|------------|------------|---------------------------|
| 売上高                 | 1,216      | 1,223      | +7<br>+0.7%               |
| 売上総利益               | 592        | 672        | +80<br>+13.6%             |
| 売上総利益率              | 48.7%      | 55.0%      | +6.3ppt                   |
| 販管費                 | 612        | 688        | +76<br>+12.4%             |
| 販管費率                | 50.4%      | 56.3%      | +5.9ppt                   |
| 人件費                 | 181        | 202        | +21<br>+11.8%             |
| 広告宣伝費               | 116        | 138        | +22<br>+18.7%             |
| 広告宣伝費率              | 9.6%       | 11.3%      | +1.7ppt                   |
| 賃借料                 | 24         | 37         | +13<br>+53.5%             |
| 減価償却費               | 42         | 33         | △9<br>△21.4%              |
| その他経費               | 249        | 278        | +29<br>+11.6%             |
| 営業利益                | △20        | △16        | +4<br>-                   |
| 営業利益率               | △1.7%      | △1.3%      | +0.4ppt                   |
| 経常利益                | △33        | △41        | △8<br>-                   |
| 特別損益                | △16        | △4         | +12                       |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | △34        | △50        | △16<br>-                  |

|                     | FY22<br>実績 | FY23<br>実績 | 増減額   | 増減率     |
|---------------------|------------|------------|-------|---------|
| 海外売上高               | 960        | 962        | +2    | +0.1%   |
| 海外比率                | 79.0%      | 78.6%      | -     | △0.4ppt |
| 為替影響除く              |            |            |       |         |
| 連結売上高増減             |            |            | △52   | △4.3%   |
| 連結営業利益増減            |            |            | +5    | -       |
| 連結純利益増減             |            |            | △11   | -       |
| 四半期推移               | Q1         | Q2         | Q3    | Q4      |
| 売上高                 | 1,522      | 1,378      | 1,581 | 1,223   |
| 営業利益                | 221        | 115        | 222   | △16     |
| 営業利益率               | 14.5%      | 8.3%       | 14.0% | △1.3%   |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 163        | 84         | 155   | △50     |

- ✓ 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.
- ✓ 売上総利益率は、一過性のフレイトの戻り（17億円）により+1.4ppt押上げ、一過性の影響を除いても53.6%.
- ✓ 売上総利益の増加に伴い、営業利益は増益.

# 販管費の状況

- ✓ 期初計画比は、売上は計画通り進捗し増収した中でも、コストコントロールにより販管費率は42.5%と計画の範囲内に留まる。
- ✓ 前年同期比は、359億円増加も為替影響(+136億円)を除くと223億円増加。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42.5%。前年同期比では大幅増収により、期初計画比では主に人件費率の縮小により低下。

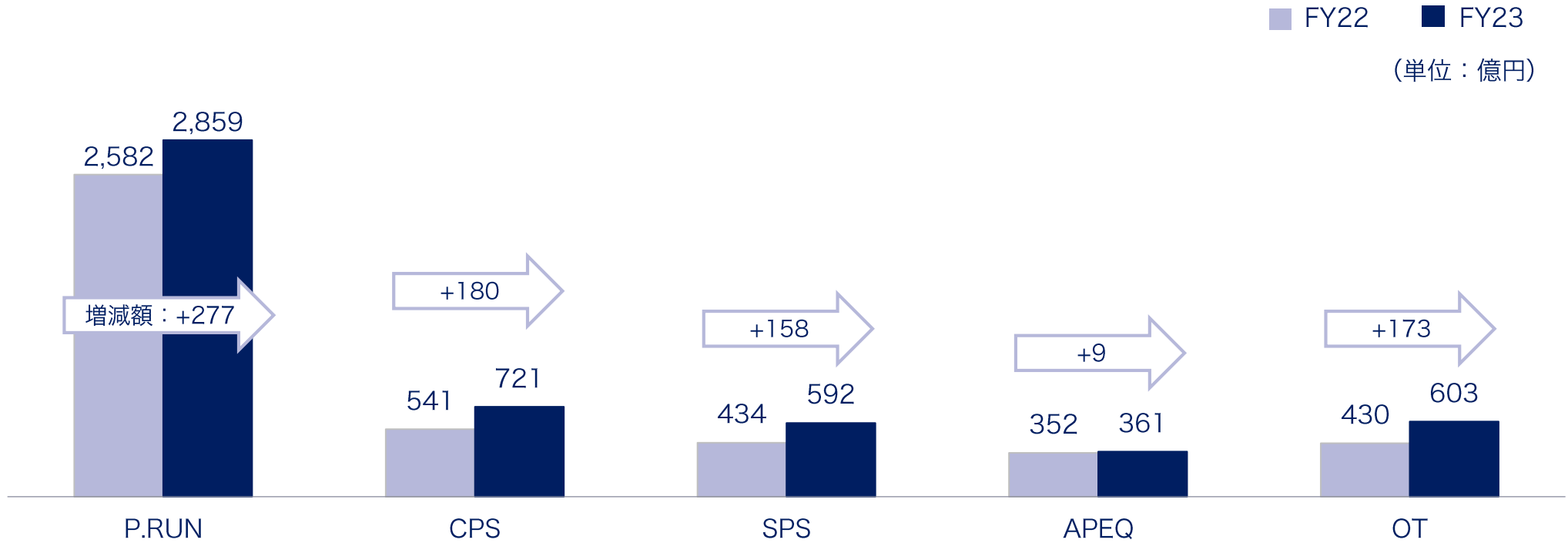


### 3. 2023年12月期 連結経営成績（カテゴリー別）

---

# カテゴリー別連結売上高

- ✓ 全カテゴリーで増収。CPS、SPS、OTは30%を超える大幅増収。P.RUNでも2桁増収。
- ✓ P.RUNは全地域で増収。為替影響を除くと前期比+3.2%で着地。
- ✓ CPSは全地域で2桁増収。テニス、インドアスポーツ、ワーキングなどが大きく伸長。
- ✓ SPSは南米を除く全ての地域において増収。主に北米、欧州、中華圏、韓国で30%を超えて著しく成長。
- ✓ OTは全地域で増収。特に、インバウンド売上の影響が大きい日本に加え、欧州、東南・南アジア、韓国でも大幅伸長。



|         |        |        |        |       |        |
|---------|--------|--------|--------|-------|--------|
| 増減率     | +10.7% | +33.2% | +36.3% | +2.6% | +40.2% |
| 為替影響を除く | +3.2%  | +27.2% | +26.9% | △2.4% | +35.5% |

# 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（+18億円）や人件費の増加（+8億円）などにより前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)

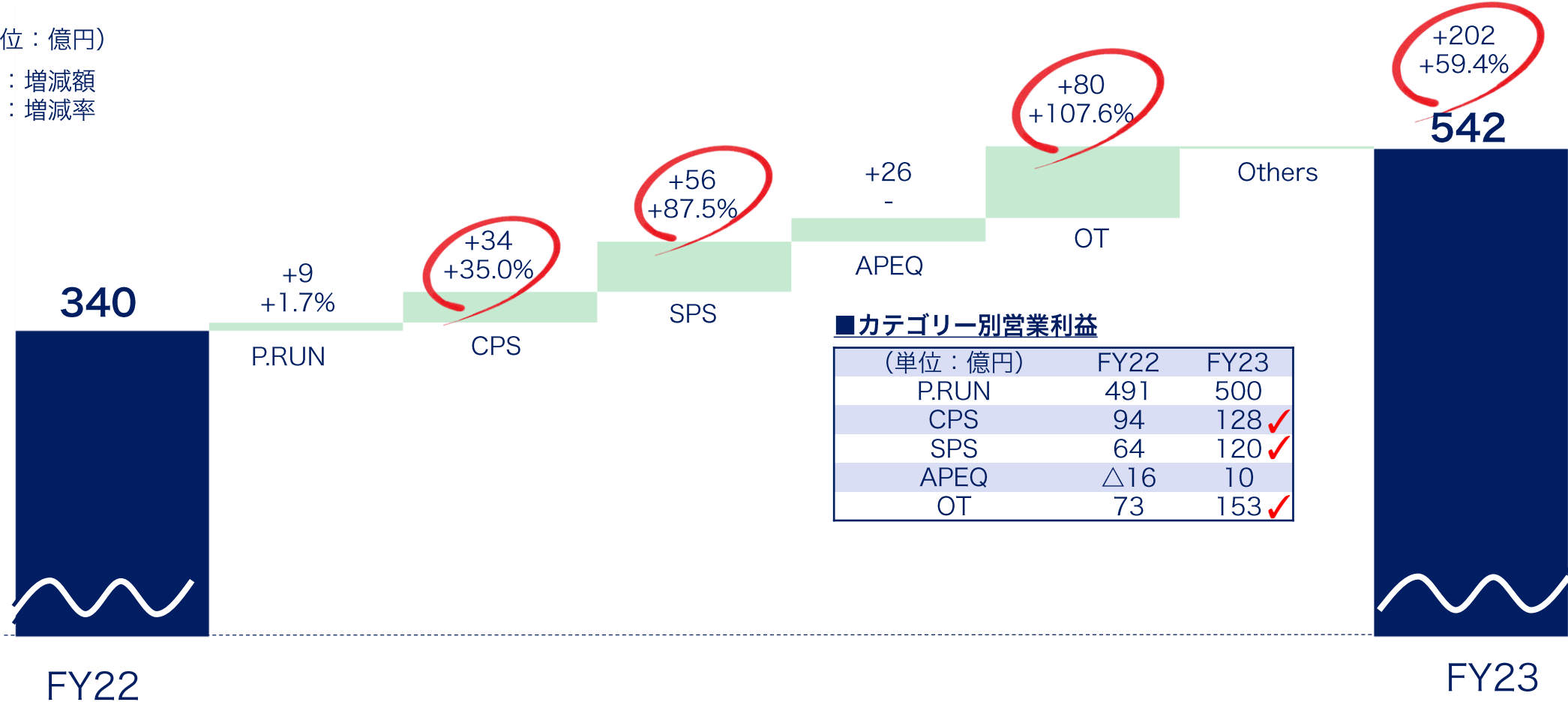
|           | P.RUN           | CPS           | SPS           | APEQ        | OT            | Others       | TTL             |
|-----------|-----------------|---------------|---------------|-------------|---------------|--------------|-----------------|
| 売上高       | 2,859<br>(+277) | 721<br>(+180) | 592<br>(+158) | 361<br>(+9) | 603<br>(+173) | 568<br>(+61) | 5,704<br>(+858) |
| カテゴリー利益   | 500<br>(+9)     | 128<br>(+34)  | 120<br>(+56)  | 10<br>(+26) | 153<br>(+80)  |              |                 |
| カテゴリー外コスト |                 |               |               |             |               |              | 389<br>(+25)    |
| 連結営業利益    |                 |               |               |             |               |              | 542<br>(+202)   |

( ) 内は前年同期比

# 連結営業利益内訳（カテゴリー別）

- ✓ 全てのカテゴリーで増益。CPS、SPS、OTは主に増収影響により大幅増益。
- ✓ APEQは、カテゴリー経営開始以来初の黒字化達成。

（単位：億円）  
 上段：増減額  
 下段：増減率



■カテゴリー別営業利益

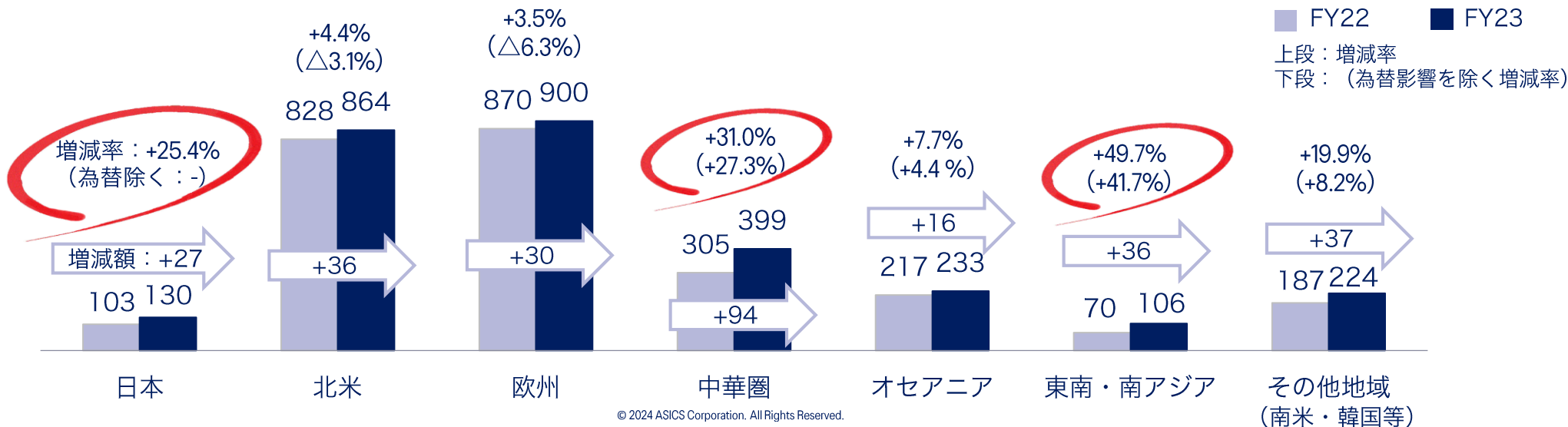
| （単位：億円） | FY22 | FY23  |
|---------|------|-------|
| P.RUN   | 491  | 500   |
| CPS     | 94   | 128 ✓ |
| SPS     | 64   | 120 ✓ |
| APEQ    | △16  | 10    |
| OT      | 73   | 153 ✓ |

# パフォーマンスランニング (P.RUN)

(単位：億円)

| 年間業績<br>(1-12月)   | FY22  | FY23  | 前期比<br>増減額   | 増減率     |
|-------------------|-------|-------|--------------|---------|
| 売上高               | 2,582 | 2,859 | +277         | +10.7%  |
| 為替影響除く            |       | 2,665 | +83          | +3.2%   |
| カテゴリー利益           | 491   | 500   | +9           | +1.7%   |
| カテゴリー利益率          | 19.0% | 17.5% | -            | △1.5ppt |
| 3ヶ月期間<br>(10-12月) | FY22  | FY23  | 前年同期比<br>増減額 | 増減率     |
| 売上高               | 610   | 589   | △21          | △3.5%   |
| 為替影響除く            |       | 552   | △58          | △9.5%   |
| カテゴリー利益           | 52    | 55    | +3           | +5.8%   |
| カテゴリー利益率          | 8.5%  | 9.3%  | -            | +0.8ppt |

## ■地域別売上高



### NOVABLAST 4

はずむような走りをさらに追求し、反発感と安定性の両立を実現したランニングシューズ

## 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。全ての地域でECが順調に伸長し、前期比30%超の増収。
- ◆ 第4四半期3ヶ月期間の売上高は主に北米、欧州で減収。
- ◆ 粗利益率は仕入為替の悪化影響があったものの、49.4%（前期比+1.5ppt）と改善。チャンネルミックスの良化や北米と欧州で価格適正化に注力。
- ◆ カテゴリー利益は、主に中華圏、東南・南アジアの増収に伴い増益。
- ◆ 世界的なスポーツイベントに向けて、パフォーマンスアイテムを積極的に投入していく。

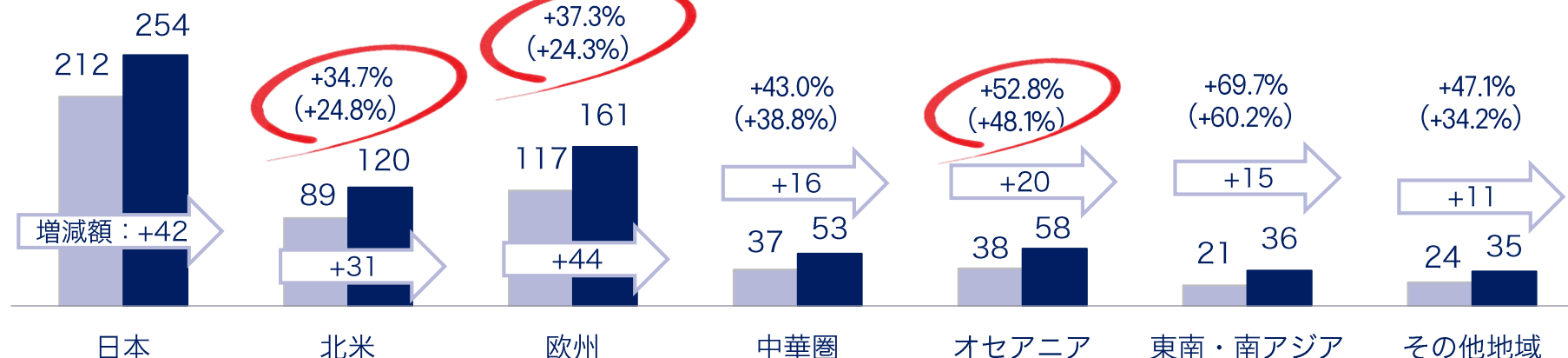
# コアパフォーマンススポーツ (CPS)

(単位：億円)

| 年間業績<br>(1-12月)   | FY22  | FY23  | 前期比<br>増減額   | 増減率      |
|-------------------|-------|-------|--------------|----------|
| 売上高               | 541   | 721   | +180         | +33.2%   |
| 為替影響除く            |       | 688   | +147         | +27.2%   |
| カテゴリー利益           | 94    | 128   | +34          | +35.0%   |
| カテゴリー利益率          | 17.5% | 17.8% | -            | +0.3ppt  |
| 3ヶ月期間<br>(10-12月) | FY22  | FY23  | 前年同期比<br>増減額 | 増減率      |
| 売上高               | 132   | 111   | △21          | △15.6%   |
| 為替影響除く            |       | 107   | △25          | △18.9%   |
| カテゴリー利益           | 12    | △2    | △14          | -        |
| カテゴリー利益率          | 9.1%  | △1.8% | -            | △10.9ppt |

## ■地域別売上高

増減率：+19.8%  
(為替除く：-)



### SOLUTION SPEED FF 3

柔軟性とグリップ力を高めたテニスシューズ  
素早い動き出しと高速ステップをサポート

## ポイント

- ◆ 売上高は全地域で増収。  
テニス、インドアスポーツ、ワーキング、サッカー等が好調に推移。
- ◆ 第4四半期3ヶ月期間では売上高は減収。22年度下半期は生産遅れの解消により一時的に売上増加。
- ◆ コスト増がある中でも、EC売上増加や販売価格適正化により、粗利益率は43.8%と前期比△1.1pptにとどまる。販管費コントロールにも注力し、カテゴリー利益は日本を除く全地域で増益。
- ◆ 前後の動きが多いプレーヤー向けのトップモデルテニスシューズ、SOLUTION SPEED FF 3 をグローバルで24年1月に発売開始。

# スポーツスタイル (SPS)

(単位：億円)

| 年間業績<br>(1-12月)   | FY22  | FY23  | 前期比<br>増減額   | 増減率     |
|-------------------|-------|-------|--------------|---------|
| 売上高               | 434   | 592   | +158         | +36.3%  |
| 為替影響除く            |       | 550   | +116         | +26.9%  |
| カテゴリー利益           | 64    | 120   | +56          | +87.5%  |
| カテゴリー利益率          | 14.8% | 20.3% | -            | +5.5ppt |
| 3ヶ月期間<br>(10-12月) | FY22  | FY23  | 前年同期比<br>増減額 | 増減率     |
| 売上高               | 120   | 133   | +13          | +10.6%  |
| 為替影響除く            |       | 124   | +4           | +3.3%   |
| カテゴリー利益           | 11    | 17    | +6           | +54.5%  |
| カテゴリー利益率          | 9.2%  | 12.8% | -            | +3.6ppt |



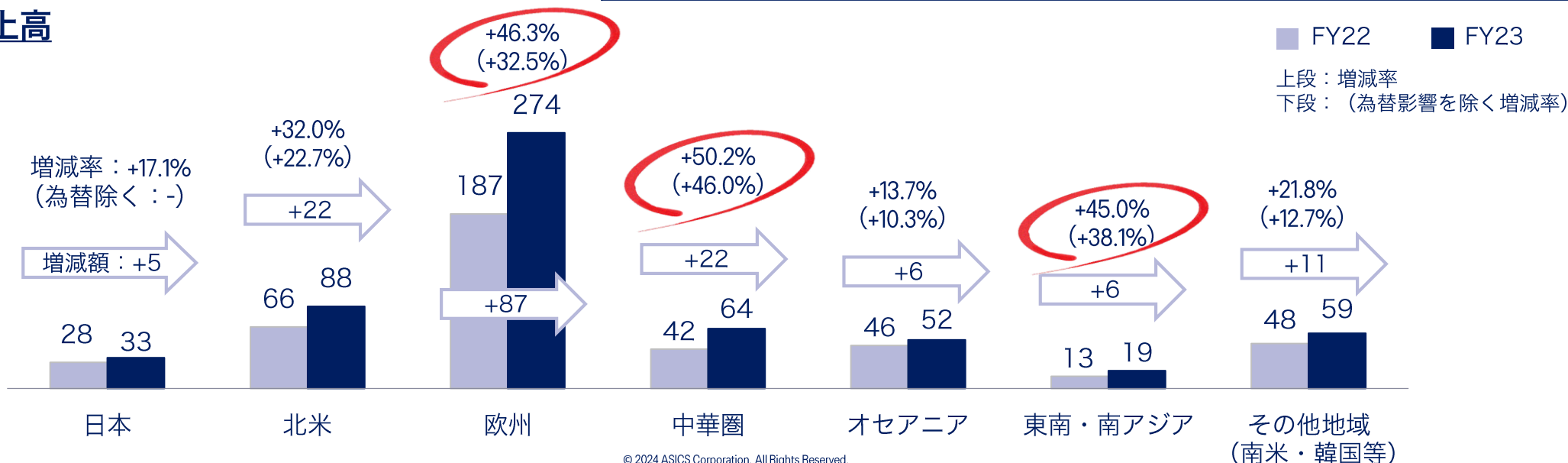
## GEL-QUANTUM 360 VIII

クッション性に優れた快適な履き心地で、機能性とスタイルを兼ね備えたデザイン

## ポイント

- ◆ 売上高は全地域で2桁増収。
- ◆ 第4四半期3ヶ月期間の売上高は主に北米・欧州・中華圏で増収。
- ◆ 粗利益率は49.5%（前期比+3.5ppt）。好調な商品の中でもGEL-KAYANO14は+200%超の増収。また、販売価格の適正化など、特定のアカウントに向けた販売戦略が奏功し、粗利益率改善。
- ◆ カテゴリー利益は特に北米、欧州で増益。
- ◆ 最新テクノロジーを搭載し、スタイルと快適性の両立を追求したGEL-QUANTUMシリーズの最新機種GEL-QUANTUM 360 VIIIをリリース。

## ■地域別売上高

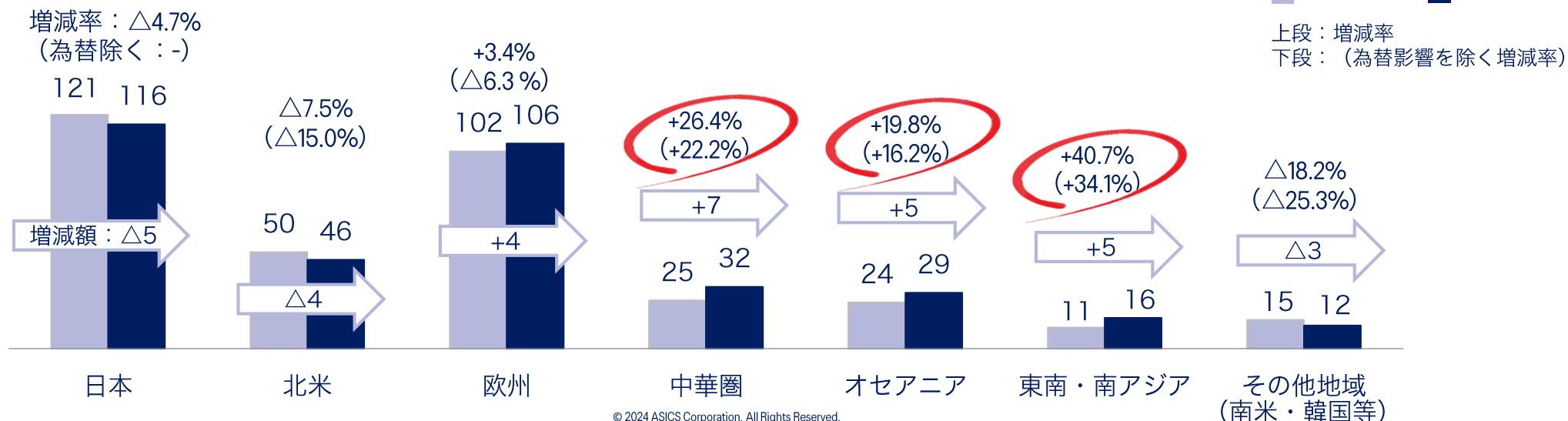


# アパレル・エキップメント (APEQ)

(単位：億円)

| 年間業績<br>(1-12月)   | FY22   | FY23   | 前期比<br>増減額   | 増減率     |
|-------------------|--------|--------|--------------|---------|
| 売上高               | 352    | 361    | +9           | +2.6%   |
| 為替影響除く            |        | 344    | △8           | △2.4%   |
| カテゴリー利益           | △16    | 10     | +26          | -       |
| カテゴリー利益率          | △4.7%  | 2.8%   | -            | +7.5ppt |
| 3ヶ月期間<br>(10-12月) | FY22   | FY23   | 前年同期比<br>増減額 | 増減率     |
| 売上高               | 86     | 81     | △5           | △5.6%   |
| 為替影響除く            |        | 78     | △8           | △9.3%   |
| カテゴリー利益           | △11    | △10    | +1           | -       |
| カテゴリー利益率          | △12.8% | △12.3% | -            | +0.5ppt |

## ■地域別売上高



## 「METARUN」 COLLECTION

「ACTIBREEZE」「PRO-FIT TECHNOLOGY」を搭載した  
高機能ランニングアパレル

# オニツカタイガー (OT)

(単位：億円)

| 年間業績<br>(1-12月)   | FY22  | FY23         | 前期比<br>増減額   | 増減率     |
|-------------------|-------|--------------|--------------|---------|
| 売上高               | 430   | <b>603</b>   | +173         | +40.2%  |
| 為替影響除く            |       | <b>582</b>   | +152         | +35.5%  |
| カテゴリー利益           | 73    | <b>153</b>   | +80          | +107.6% |
| カテゴリー利益率          | 17.2% | <b>25.5%</b> | -            | +8.3ppt |
| 3ヶ月期間<br>(10-12月) | FY22  | FY23         | 前年同期比<br>増減額 | 増減率     |
| 売上高               | 112   | <b>155</b>   | +43          | +38.5%  |
| 為替影響除く            |       | <b>150</b>   | +38          | +33.9%  |
| カテゴリー利益           | 9     | <b>24</b>    | +15          | +166.7% |
| カテゴリー利益率          | 8.0%  | <b>15.5%</b> | -            | +7.5ppt |



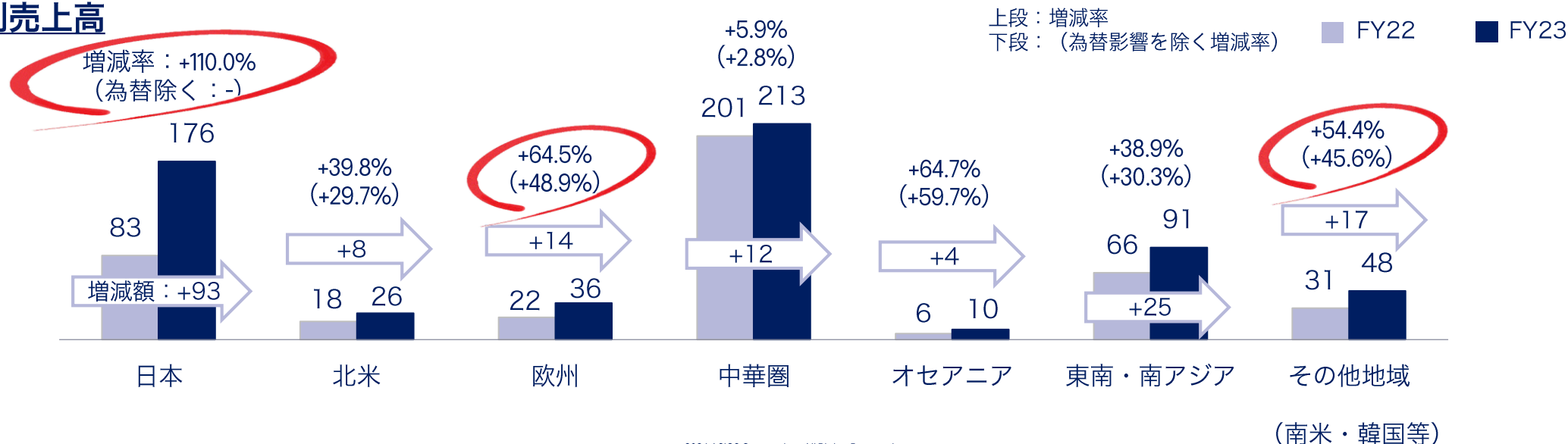
## DENTIGRE PUFF BOOTS

75周年企画 『鉄腕アトム』 とのコラボレーション

### ポイント

- ◆ 売上高は全地域で大幅増収。
- ◆ 第4四半期3ヶ月期間の売上高は、主にインバウンドで日本が倍増。
- ◆ 日本のインバウンド売上高は78億円と19年比で+32%増収。
- ◆ 適切なブランドコントロールやリテールの売上増により粗利益率が66.9%（前期比+4.5ppt）へと向上。
- ◆ カテゴリー利益は倍増。
- ◆ オニツカタイガーブランド創立75周年を記念したイベントの開催。  
ミラノファッションウィーク中にランウェイショーを過去最大規模で開催予定。

### ■地域別売上高



# Onitsuka Tigerの取組み

- ✓ プレミアムロケーションでの出店、オムニチャネル化やグローバルEコマースを通じてDTCビジネスに集中
- ✓ モードな世界観を表現しつつコンフォートも追求したイエローコレクションを発表
- ✓ 2024年に75周年を迎え、第一弾としてポップアップストアを銀座にオープン、鉄腕アトムとのコラボレーション等を実施

## DTCビジネス

プレミアムロケーションでの出店  
※写真はオニツカタイガー銀座 レッドコンセプトストア



未展開であった地域に  
グローバルEコマースを通して販売開始



## イエローコレクション

銀座コンセプトストア（2023年8月オープン）  
イエローコレクションを専門に取り扱う世界初のストア



ミラノファッションウィーク参加による更なる  
ブランド認知・価値向上



## イベント

銀座ポップアップストアにて鉄腕アトムとのコラボ  
レーションやブランド初のカフェをオープン



パリ高級百貨店のSamaritaine Paris Pont-Neufにて  
イベント実施

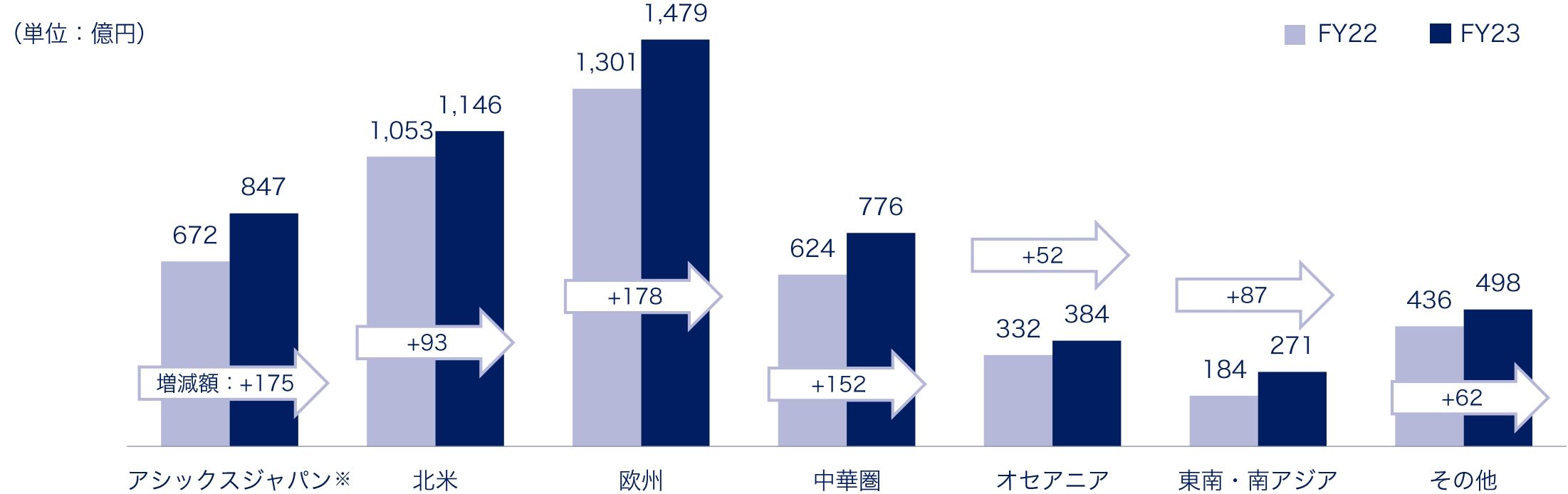


## 4. 2023年12月期 連結経営成績（地域別）

---

# 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、20%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20%の躍進。
- ✓ 東南・南アジアは為替影響を除いても30%超の伸長。インド、マレーシア、インドネシアなどで高成長。



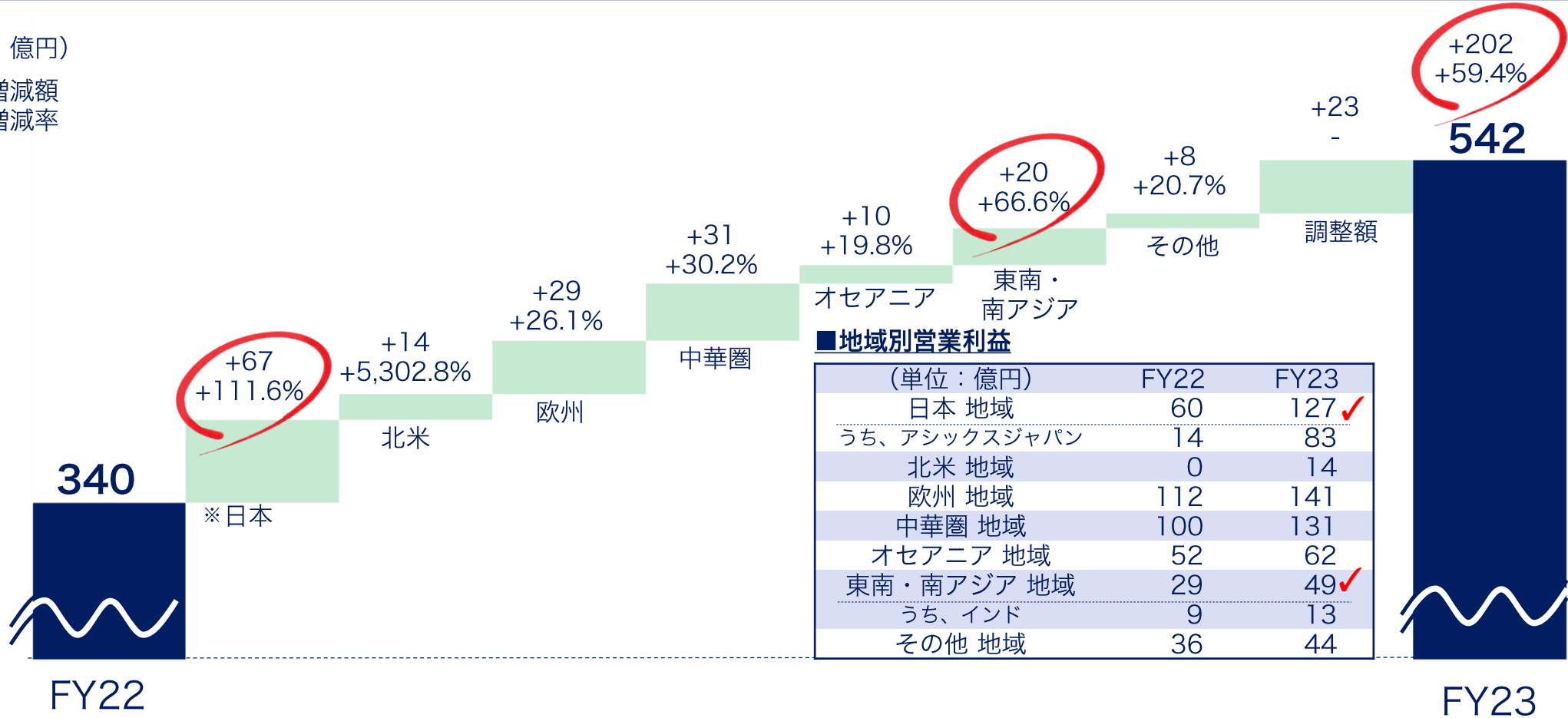
|         |        |       |        |        |        |        |        |
|---------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 増減率     | +26.0% | +8.8% | +13.7% | +24.4% | +15.5% | +47.0% | +14.2% |
| 為替影響を除く | -      | +1.0% | +3.0%  | +20.8% | +12.0% | +38.8% | +5.9%  |

※ 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 1,234億円、当期 1,358億円です。

# 連結営業利益内訳（地域別）

- ✓ 営業利益は前期比50%超の増益となり過去最高。営業利益率は前期比+2.5pptとなる9.5%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、14億円から83億円へ増益。
- ✓ 成長市場として位置付ける東南・南アジアは60%超の増益。シンガポール（+4億円）やマレーシア（+6億円）、インド（+4億円）が牽引。

（単位：億円）  
 上段：増減額  
 下段：増減率



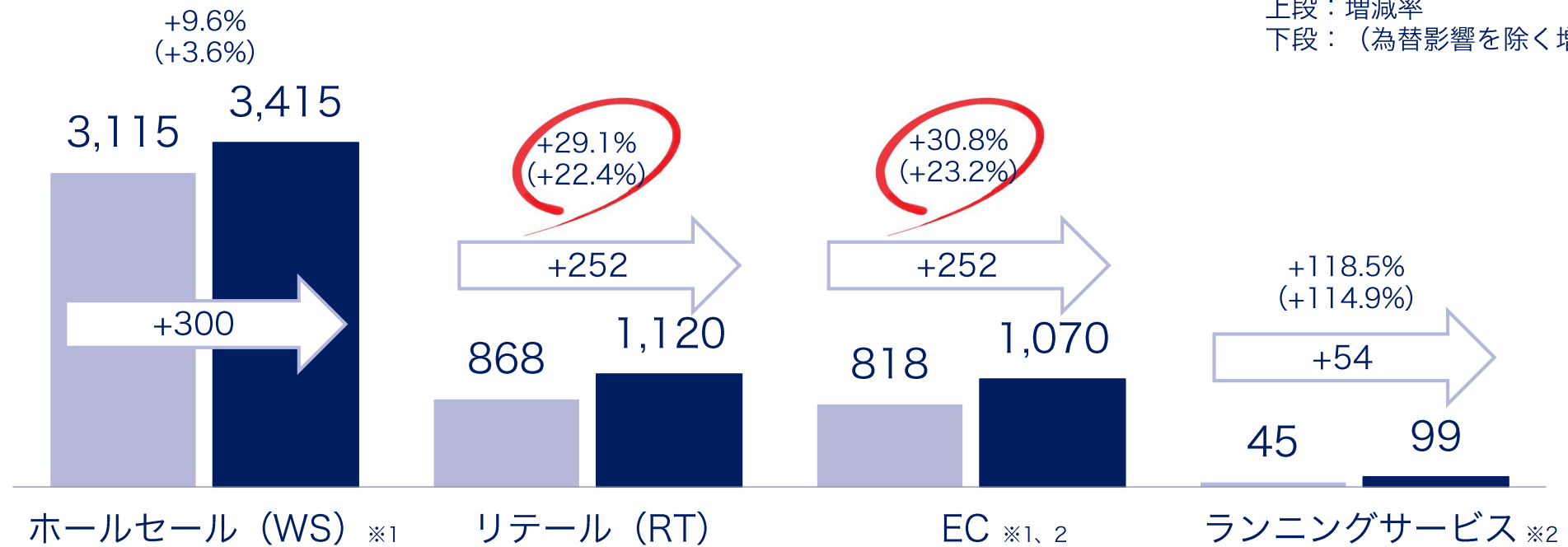
※ 日本地域には、他の地域にはない主要5カテゴリー以外を販売する会社も含まれております。他の地域との比較可能性を考え、アシックスジャパンを日本地域の内訳として記載しております。  
 なお、日本地域には、アシックスジャパン、アシックス商事、ニシスポーツなどの会社を含みます。

# チャネル別売上高

- ✓ ホールセールは、欧州や東南・南アジアなどでの増収により+9.6%.
- ✓ リテールは、日本や中華圏などでの増収により+29.1%（日本 +74.5%、中華圏 +54.3%）.
- ✓ ECは、前期比+30.8%と、大幅伸長。特に、北米（+34.9%）や欧州（+37.1%）が牽引.

（単位：億円）

■ FY22 ■ FY23  
 上段：増減率  
 下段：（為替影響を除く増減率）



チャネル別  
売上高構成

|       |   |       |       |   |       |       |   |       |      |   |      |
|-------|---|-------|-------|---|-------|-------|---|-------|------|---|------|
| 64.3% | ▶ | 59.9% | 17.9% | ▶ | 19.6% | 16.9% | ▶ | 18.8% | 0.9% | ▶ | 1.7% |
|-------|---|-------|-------|---|-------|-------|---|-------|------|---|------|

※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。

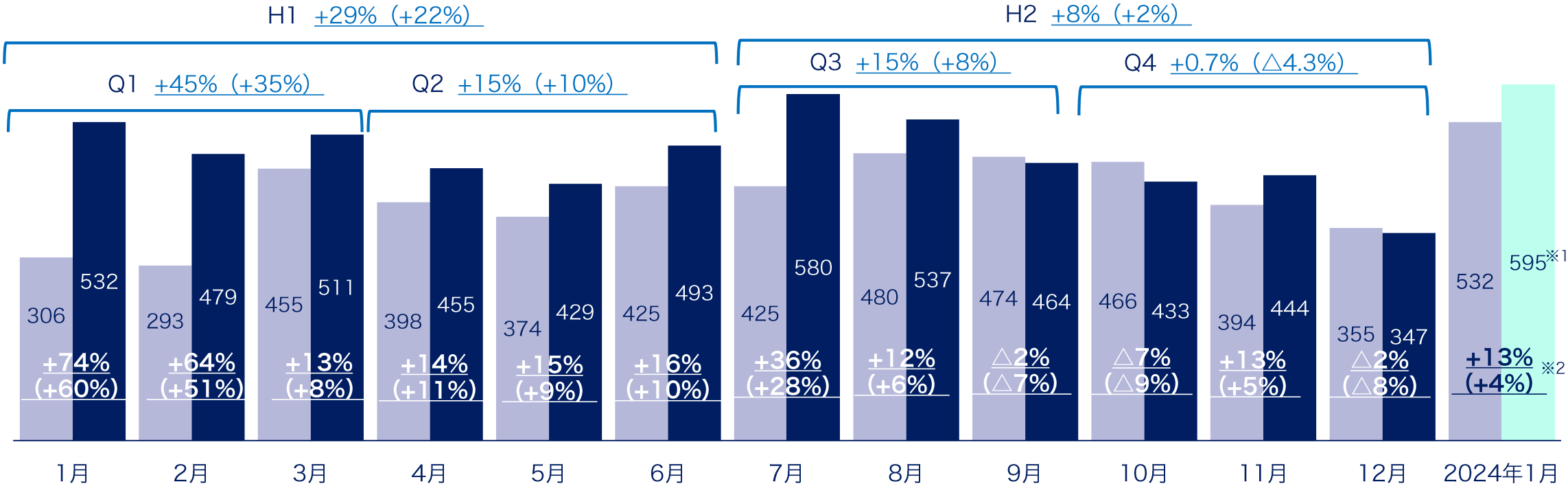
# 連結売上高（月別・四半期別）

- ✓ 24年1月単月売上は過去最高の595億円。前年同月比+13%。為替影響を除くと+4%の成長。
- ✓ 特に北米と東南・南アジアのパフォーマンスランニング、中華圏のスポーツスタイルなどで大幅増収。
- ✓ 欧州・オセアニアでは、22年物流の混乱の反動などを背景に23年1月で高水準の売上を記録し、24年1月は前年同月比減収に。

## ■1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        | 595 | +4%        | 中華圏     | 85  | +27%       |
| アシックスジャパン | 54  | +7%        | オセアニア   | 52  | △18%       |
| 北米        | 104 | +21%       | 東南・南アジア | 32  | +22%       |
| 欧州        | 198 | △9%        | その他地域   | 70  | +19%       |

（単位：億円）



※1 2024年1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。

38 ※2 増減率については、売却済みのHaglofs ABの前年実績を除いて表示しております

© 2024 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

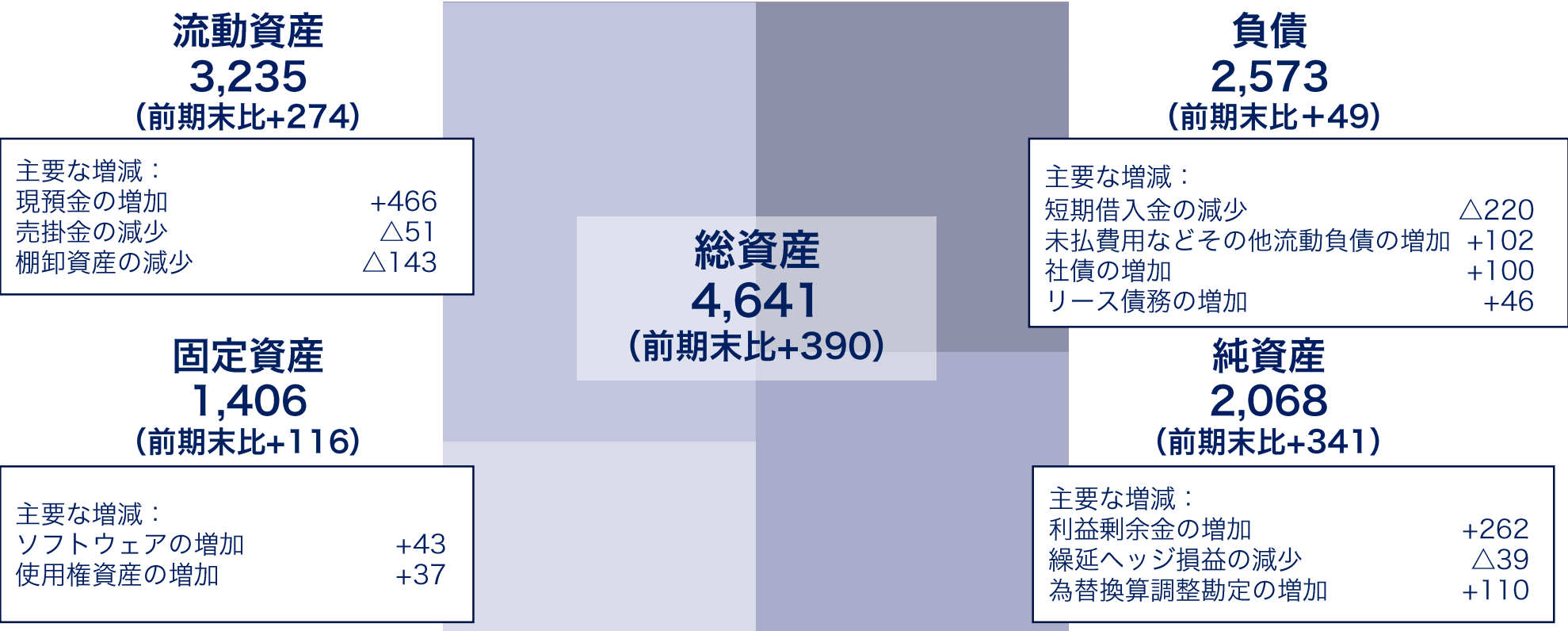
## 5. 2023年12月期 連結財政状態

---

# 連結貸借対照表

- ✓ 営業キャッシュフローの増加に伴い現預金が増加も、24年3月の社債償還200億円、今後の自己株式の取得などに充当予定。
- ✓ 為替影響等による総資産の膨らみがあったものの、棚卸資産圧縮などの運転資本改善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4.0ppt改善の44.1%。
- ✓ 資本水準の最適化に向けて、総額150億円を上限とする自己株式の取得額を設定。

(単位：億円)



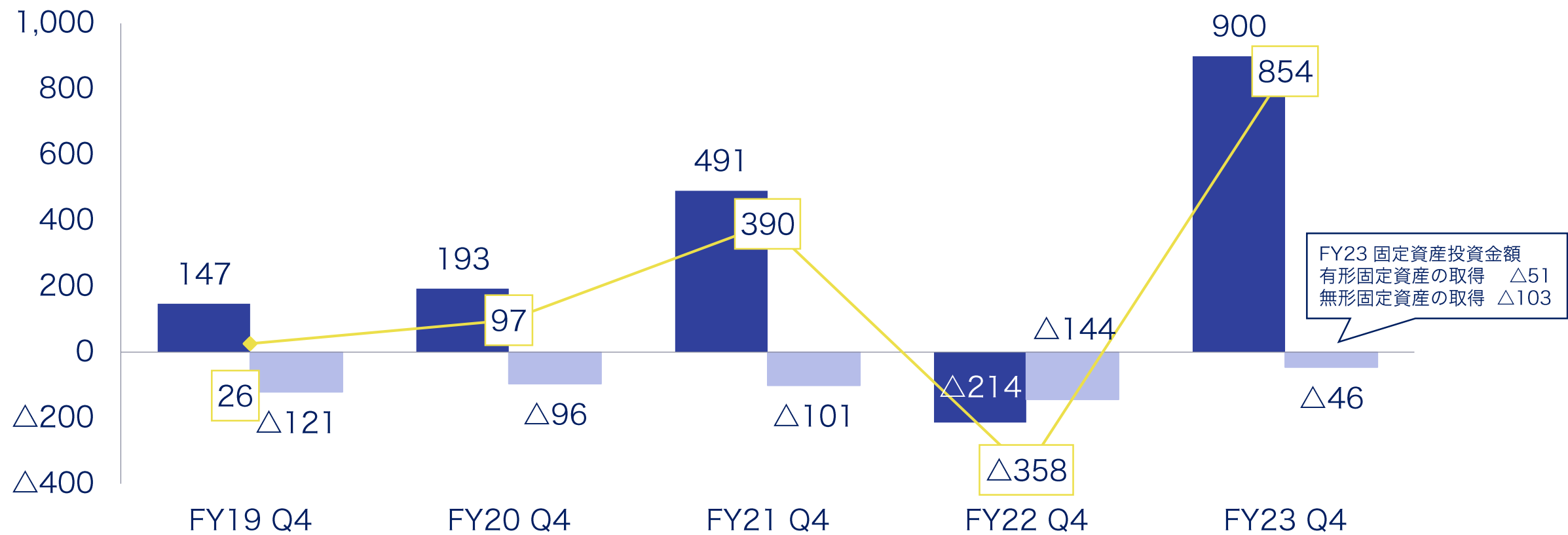
総資産  
4,641  
(前期末比+390)

自己資本比率：44.1%  
(前期末：40.1%)

# 連結キャッシュフロー

- ✓ 好調な業績及び在庫水準適正化を中心とする運転資本の改善もあり、過去最高の営業キャッシュフロー（900億円）を創出。
- ✓ 在庫水準適正化に向けた取組みを継続し、安定した資金繰りと成長のための投資原資を確保。
- ✓ Haglöfs ABの株式売却を除くと、投資キャッシュフローは前年並みの水準。

■ 営業キャッシュフロー    
 ■ 投資キャッシュフロー    
 ◆ フリーキャッシュフロー    
 （単位：億円）



# 連結棚卸資産残高

- ✓ 棚卸資産残高は為替影響(+78億円)による押し上げがあったものの、前期末から143億円減少（実質221億円の減少）。
- ✓ これを受け、棚卸資産回転日数は前期末から41日改善。

## ■連結

| (単位：億円) | FY22Q4 | FY23Q4 | 前期比  |
|---------|--------|--------|------|
| 連結      | 1,355  | 1,212  | △143 |
| 内、洋上在庫  | 234    | 213    | △21  |

## ■カテゴリー別※

| (単位：億円) | FY22Q4 | FY23Q4 | 前期比 |
|---------|--------|--------|-----|
| P.RUN   | 619    | 555    | △64 |
| CPS     | 118    | 137    | +19 |
| SPS     | 96     | 101    | +5  |
| APEQ    | 111    | 96     | △15 |
| OT      | 123    | 132    | +9  |

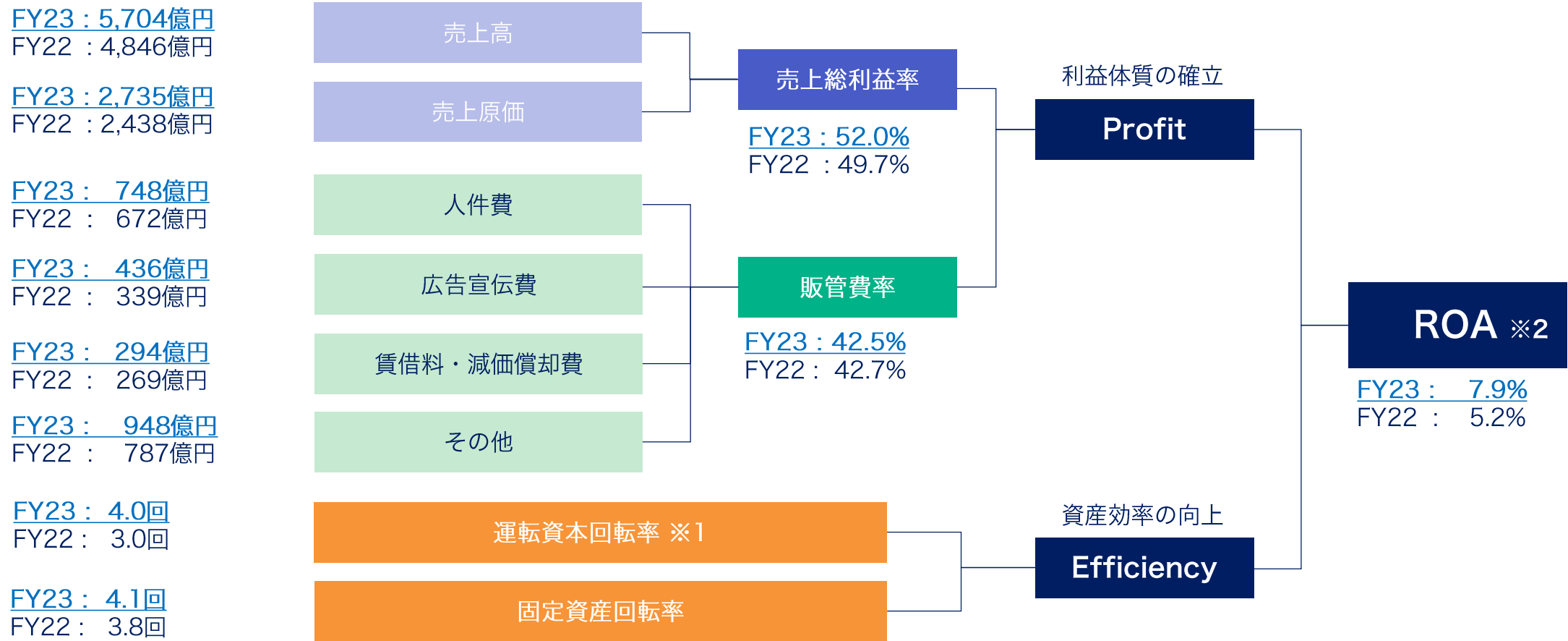
## ■主要地域別

| (単位：現地通貨)     | FY22Q4 | FY23Q4 | 前期比  |
|---------------|--------|--------|------|
| アシックスジャパン（億円） | 154    | 151    | △3   |
| 米国（M USD）     | 220    | 164    | △56  |
| 欧州（M EUR）     | 270    | 236    | △34  |
| 中国（M RMB）     | 857    | 707    | △150 |

※ 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。

# 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、販管費コントロールが奏功
- ✓ 「キャッシュフローコミッティ」を通じた、棚卸資産最適化に向けた取組みなどにより運転資本が改善.



※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 =  $\frac{2023\text{年}12\text{月期純利益}}{(2022\text{年}12\text{月期期末総資産} + 2023\text{年}12\text{月期期末総資産}) \div 2}$

## 6. 2024年12月期 連結業績予想

---

2024年12月期 連結業績予想

再掲

- ✓ 2024年12月期は、外部環境の不透明さがあるものの、パフォーマンスランニングを軸に、スポーツスタイルの足元の好調な状況を考慮した結果、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。
- ✓ カテゴリーではコアパフォーマンススポーツ、スポーツスタイル及びオニツカタイガーが、地域別では日本、中華圏及び東南・南アジアが順調に推移する見通し。
- ✓ なお、当期売却したホグロフス事業の影響を除くと売上高は7.0%成長（為替除く）、当期純利益は27.0%増（為替除く）。
- ✓ 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70円を見込む。

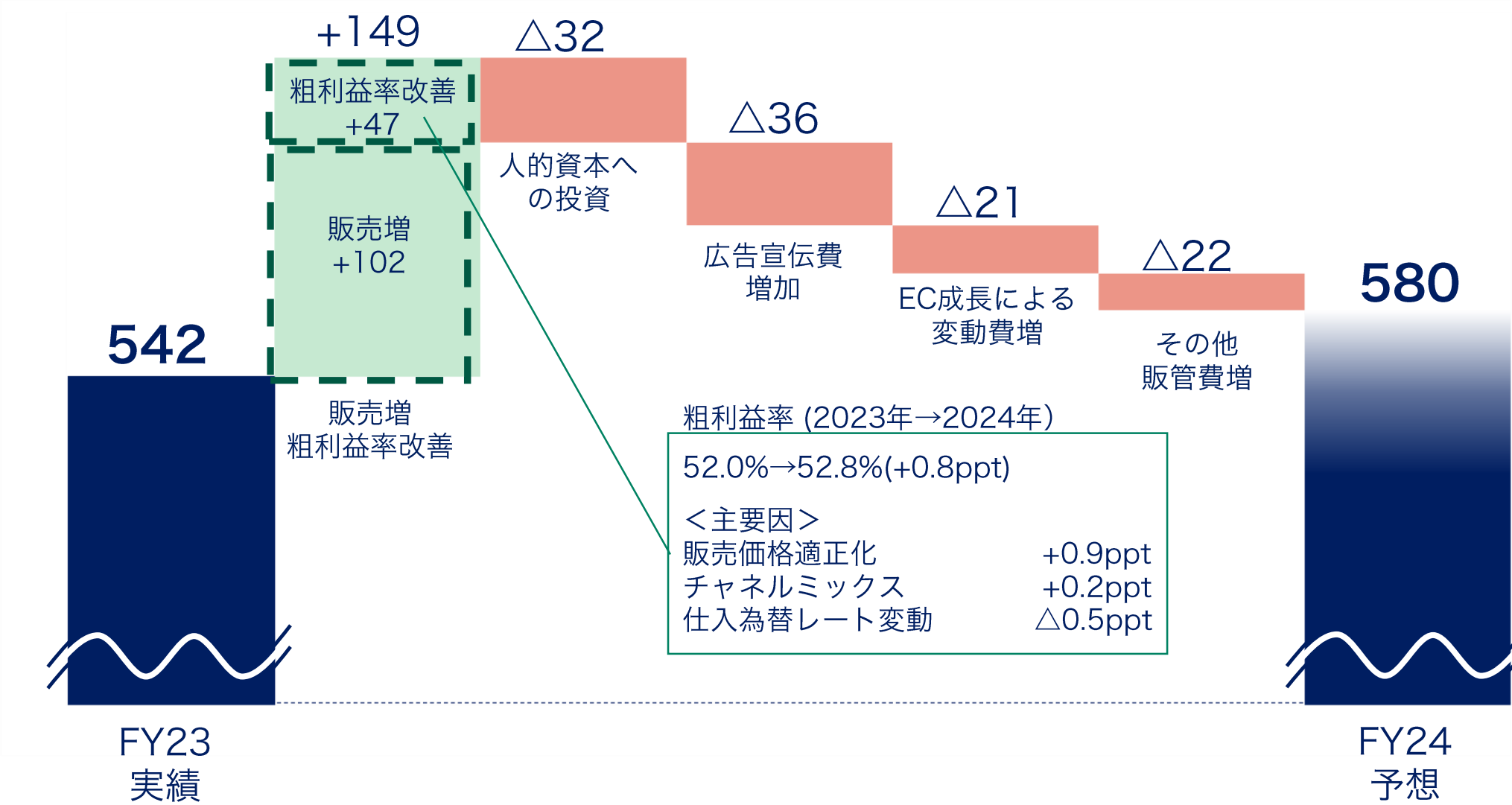
| (単位：億円)             | FY23<br>実績 | FY24<br>予想 | 増減率     | (ご参考)<br>為替影響除く増減率 |
|---------------------|------------|------------|---------|--------------------|
| 売上高                 | 5,704      | 5,900      | +3.4%   | +4.8%              |
| 営業利益                | 542        | 580        | +7.0%   | +8.9%              |
| 営業利益率               | 9.5%       | 9.8%       | +0.3ppt | -                  |
| 経常利益                | 506        | 530        | +4.6%   | +6.6%              |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 352        | 360        | +2.1%   | +4.2%              |

| 配当金       | 中間    | 期末    | 通期    |
|-----------|-------|-------|-------|
| 2023年12月期 | 25.0円 | 40.0円 | 65.0円 |
| 2024年12月期 | 35.0円 | 35.0円 | 70.0円 |

| 為替レート     | USD     | EUR     | RMB    |
|-----------|---------|---------|--------|
| 2023年12月期 | 140.45円 | 152.24円 | 19.86円 |
| 2024年12月期 | 140.00円 | 150.00円 | 19.50円 |

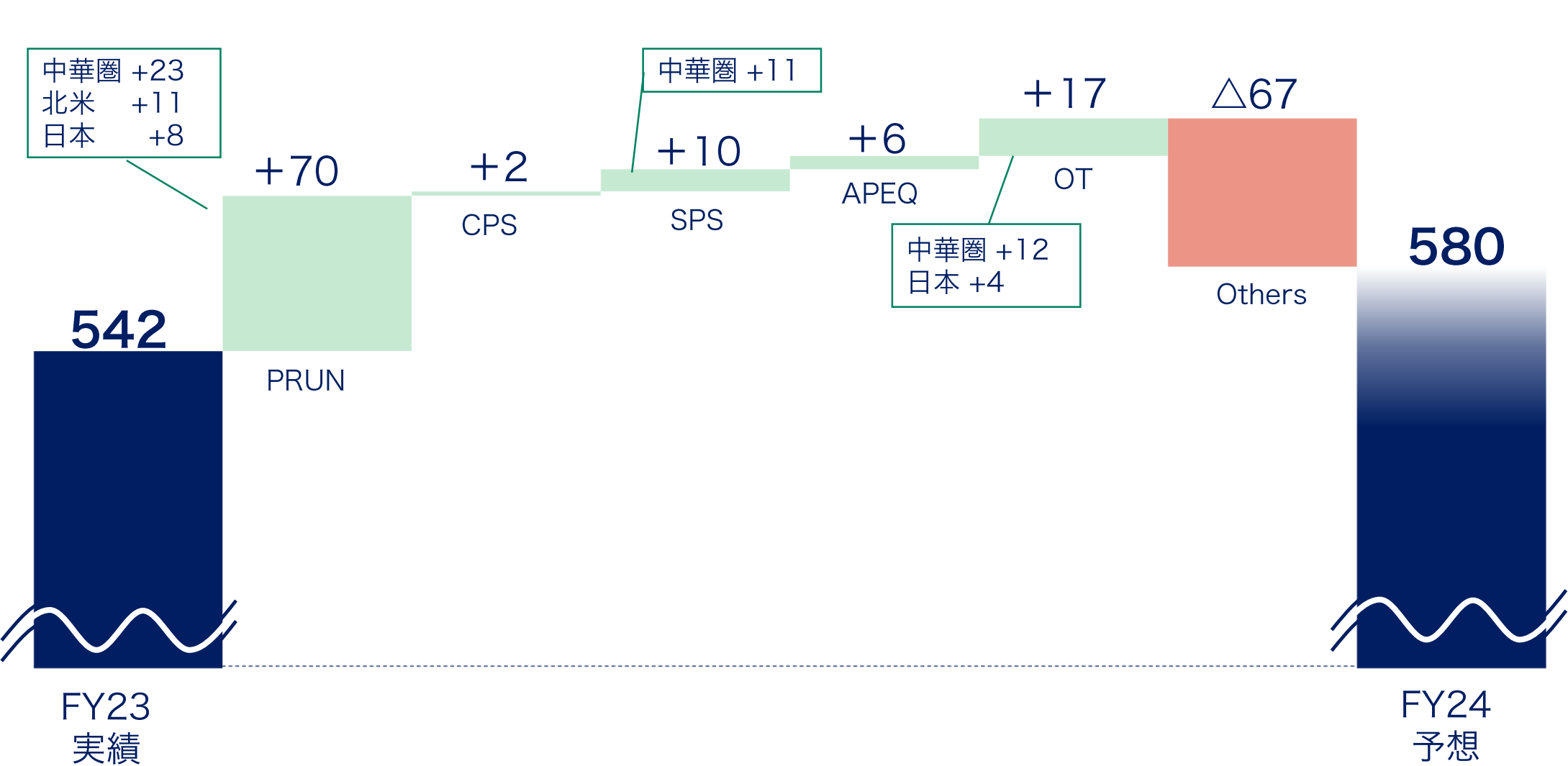
# 2024年12月期 連結営業利益予想増減：要素別

(単位：億円)



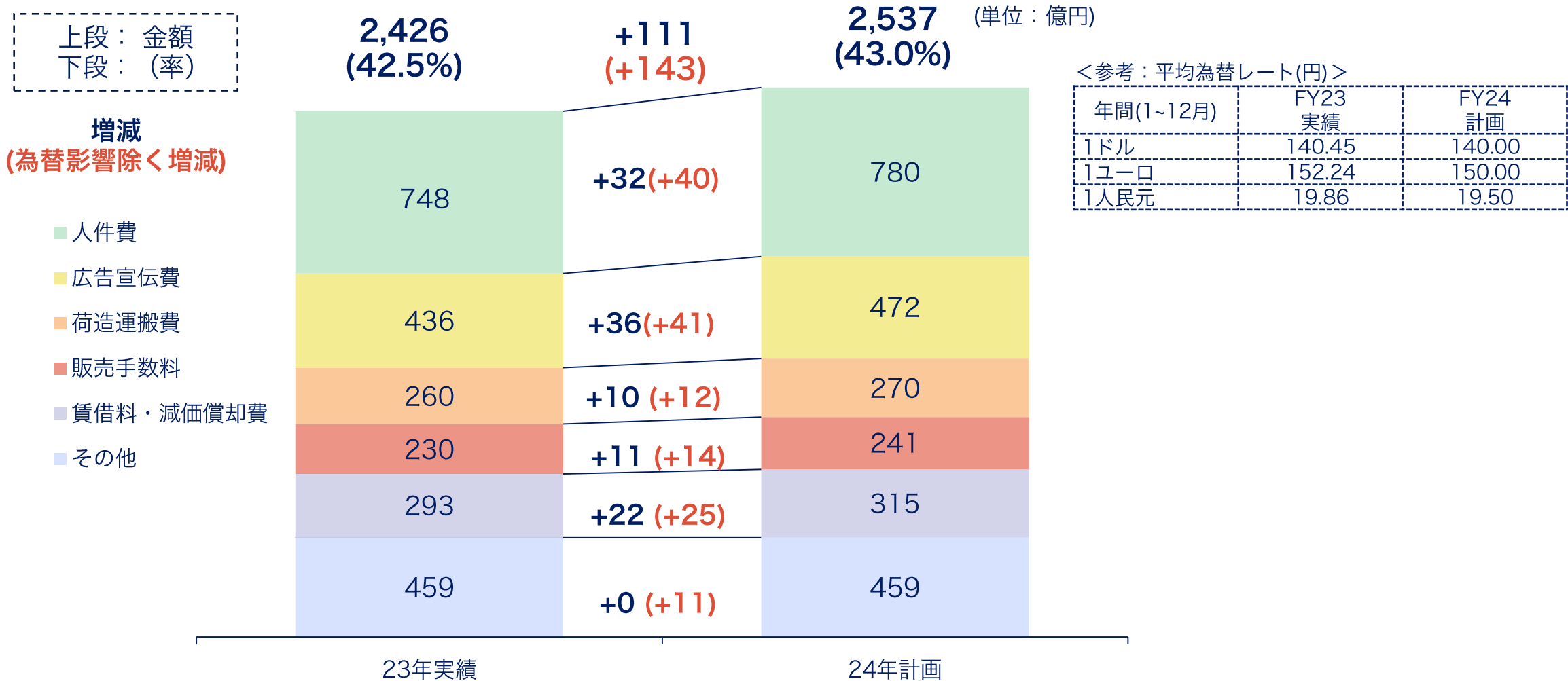
# 2024年12月期 連結営業利益予想増減：カテゴリー別

(単位：億円)



# 2024年12月期 販管費計画

- ✓ 2024年の販管費計画は、2023年比で111億円増の2,537億円.
- ✓ 主な増加要因は、初任給引上げや新たな報酬制度導入などの人的資本投資の強化による人件費増加や広告宣伝費の増加. 引き続き規律ある販管費コントロールを実施.



## 7.その他

---

# 為替相場が業績に与える影響

- ✓ アシックスのビジネスにおいては地域ポートフォリオが分散しており、様々な通貨の為替相場の影響を受ける。
- ✓ 諸通貨に対してドル高になれば各地域主要会社における仕入為替は通常悪化するが、販売価格のコントロールやチャネルミックス及びプロダクトミックスの良化により、近年の米ドル高の下でも粗利益率は改善（2023年粗利益率：52.0%、前期比+2.3ppt）。

|      | 各国における受取・支払通貨に対する影響   |   | コメント                         |
|------|---|---|------------------------------|
|      | 円安の場合   | 円高の場合   |                              |
| 売上高  |        |        | 販売による受取通貨に対する円の価値で円換算の売上高は変動 |
| 売上原価 |  AJPの例 |  AJPの例 | 原則として生産委託工場からの商品仕入は米ドル建て     |
| 販管費  |        |        | 経費の支払通貨に対する円の価値で円換算の販管費は変動   |

## Point ① 売上高計上通貨は地域ポートフォリオに沿って分散

| 販売地域  | 売上高構成比<br>(2023年) | 販売<br>主要通貨 | 2022年期中<br>対JPY平均レート | 2023年期中<br>対JPY平均レート |
|-------|-------------------|------------|----------------------|----------------------|
| 日本    | 14.9 %            | JPY        | -                    | -                    |
| 北米    | 20.1 %            | USD        | 131.83円              | 141.17円              |
| 欧州    | 25.9 %            | EUR        | 138.37円              | 153.18円              |
| 中華圏   | 13.6 %            | CNY        | 19.49円               | 19.92円               |
| オセアニア | 6.7 %             | AUD        | 91.11円               | 93.64円               |
| その他   | 4.8 %             | -          | -                    | -                    |

## Point ② 仕入為替は3年間に亘り予定取引の大半を分散ヘッジしているため短期的な為替相場の変動による当期の業績への影響は小さい

| 仕入地域  | 主要<br>機能通貨 | 2022年期中<br>対USD平均レート | 2023年期中<br>対USD平均レート |
|-------|------------|----------------------|----------------------|
| 日本    | JPY        | 131.83円              | 141.17円              |
| 北米    | USD        | -                    | -                    |
| 欧州    | EUR        | 1.05                 | 1.09                 |
| 中華圏   | CNY        | 0.15                 | 0.14                 |
| オセアニア | AUD        | 0.70                 | 0.67                 |

- ## □ OneASICS債の発行

## □ Haglöfs ABの株式譲渡



# Haglöfs

□ IR優良企業賞・“共感！”IR賞 受賞

今後も、さまざまな工夫を凝らしたアシックスならではのIR活動に挑戦し、ステークホルダーのみなさまとより良い関係を構築することで一層の企業価値向上に努める。

# OneASICS債を ご購入いただく投資家の皆様へプレゼント！

お申し込み期間中にOneASICS債をご購入いただいた方には、以下の賞品をプレゼントいたします。

---

**50万円**  
につき

2,000円相当の  
OneASICSポイント進呈

**2,000pts**  
(有効期限: 2024年12月31日まで)

**10名様に**

マラソン出走  
サポートバック  
プレゼント

【東京・名古屋・福岡各駅（予定）まで】  
ランニングシューズ贈呈（※要予約）

- OneASICSポイントの進呈（2024年6月9日現在に、OneASICS債への振替（入金）が完了する方）。★アシックスブランドのマラソンシューズ（2024年12月31日まで）を、OneASICSポイント2,000ptと同等の価値で進呈いたします。★OneASICSポイント2,000ptは、2024年12月31日までに現金で換金することができます。★換金は、当社のホームページから行えます。★換金できる金額は、2024年6月9日より2024年12月31日の間に換金された分のみとなります。
- マラソン出走をサポートするためのランニングシューズを進呈いたします。★抽選の結果により、2024年6月9日より2024年12月31日の間に抽選された方のみとなります。

**OneASICSポイントとは？**

① アシックスのオンラインストアと直営店の両方で、貯まる・使える！

★アシックスのオンラインストアと直営店での商品購入時に発生するポイントです。  
★賞品交換が可能です。  
★不要な物が、より速割によりお得にご利用いただけます！

② ポイント還元率は5%!

[illegible]

OneASICS(アシックス会員サービス)に無料登録して、貯える・使えるポイント、会員限定イベントへのアクセスなど特別なサービスを体験しよう。  
 すべてはあなたがカゲとココロを豊かにするために。

2万円コードにも組み込み、今すぐメンバー登録を完了



**2023**  
**“共感!”IR賞**  
member of  
Japan Investor Relations Association

# 資本市場関係者による東南・南アジア視察

- ✓ 東南・南アジアにおけるアシックスのビジネス現場の視察をアナリスト・金融機関向けに実施。（アシックスからCOO、CFOが参加）
- ✓ 今後もアシックスのビジネスを理解いただけるよう資本市場関係者とのコミュニケーションの多様化を図る。

## ベトナム

- ❑ 工場・サプライチェーン拠点を視察
- ❑ ストア訪問も実施し、Sigon CenterのASICSとOTのストアを視察



工場・サプライチェーン拠点



ストア視察

## インド

- ❑ ムンバイマラソンのExpoを視察、翌日はマラソンに参加
- ❑ ストア訪問ではJio MallとPhoenix PalladiumのASICSとOTストアを視察



Expo視察



ムンバイマラソン

### TOPIC 1 参加者からのコメント



「アシックスのシェア拡大のポテンシャル、オニツカタイガーのブランド力など成長市場における大きな躍動感を体感できて大変良かったと思います」



「ベトナム・インドの販売現場では、スタッフの皆様、ディストリビュータの皆様から直接お話を聞けて、貴社ブランドへの誇りを感じることができました」

### TOPIC 2 AIN契約選手Rohan BopannaがATP\*1ダブルス1位を達成\*2

- ❑ 43歳と史上最年長でランキングトップに
- ❑ 全豪オープンでも優勝
- ❑ このニュースを追い風に、CPSカテゴリーでも攻勢をかける

\*1 Association of Tennis Professionals

\*2 1月29日時点



# 日本におけるインバウンドの状況

- ✓ 2023年の訪日外国人旅行者数はコロナ禍前の2019年対比で△21%\*だが、アシックスのインバウンド売上高は2019年を超過。
  - ✓ また、11月、12月はそれぞれオニツカタイガーのみで10億円を超過。
- \* 出所：日本政府観光局（JNTO）

## 1月～12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<br>売上高 | 83   | 13   | 101  |
| 内、OT売上高       | 59   | 9    | 78   |

## オニツカタイガー 商品

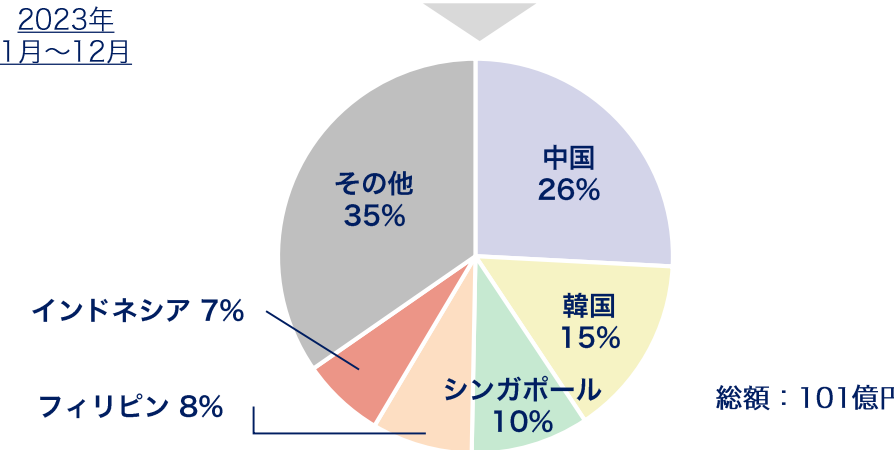
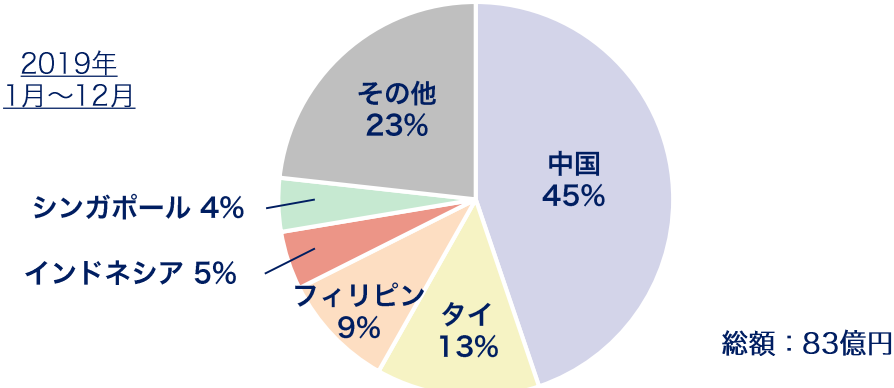


NIPPON MADE  
COLORADO EIGHTY-FIVE NM



THE ONITSUKA  
DERBY

## 国別インバウンド売上高



# 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

## Sound Bodyの実現

- 従業員によるSound Mind, Sound Bodyの実現に向けた重点項目とした健康推進活動実施



## グローバルビジネスをリードする人財育成

- グローバル経営幹部後継者候補に対する個別育成計画策定



## DE&I (Diversity, Equity & Inclusion) の推進

- ・ 所属アスリートである車いすバスケットボールの鳥海連志選手からメッセージ発信
- ・ 障がい者雇用の理解促進を目的とした研修を実施



### <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84%  
スコア68 (2023年4月)

回答率89%  
スコア68 (2023年10月)

#### 女性管理職比率

目標 35% (2023年度)

実績 38% (2023年12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

69% (男性) 100% (女性)

#### 障がい者雇用率

2.31%

#### 本社勤務従業員出身国

18カ国 (2023年12月)

# サステナビリティにおける取り組み

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>

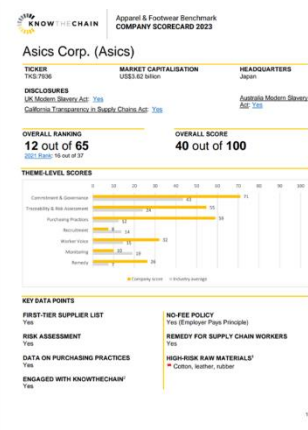
- ① サプライチェーン上の人権を尊重する
- ② 2030年CO<sub>2</sub>削減目標（事業所およびサプライチェーン）

**BUSINESS AMBITION FOR 1.5°C**   **OUR ONLY FUTURE**

63%削減（2015年比）

## People（人と社会への貢献）

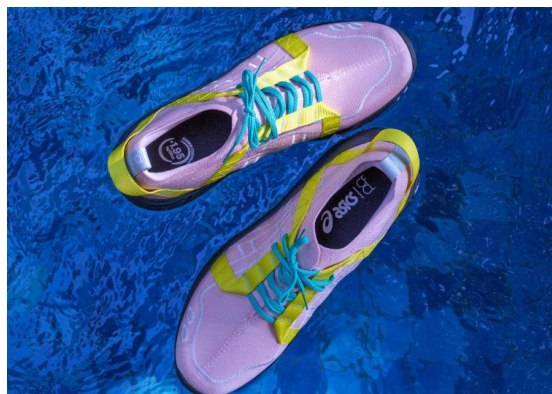
- ❑ 強制労働の課題に取り組むKnowTheChainと協働で、10月にAJP本社でワークショップを開催
- ❑ 業界内外から日本を代表する11社が参加



## Planet（環境への配慮）

- ❑ スポーツスタイルカテゴリーから、CFCL※1とコラボレーションした温室効果ガス排出量最少※2 スニーカー「GEL-LYTE III CM 1.95」の新作発売

※1 ニットウエアをメインとする日本のアパレルブランド  
 ※2 2023年9月時点、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



## TOPIC

## 開示・外部評価など



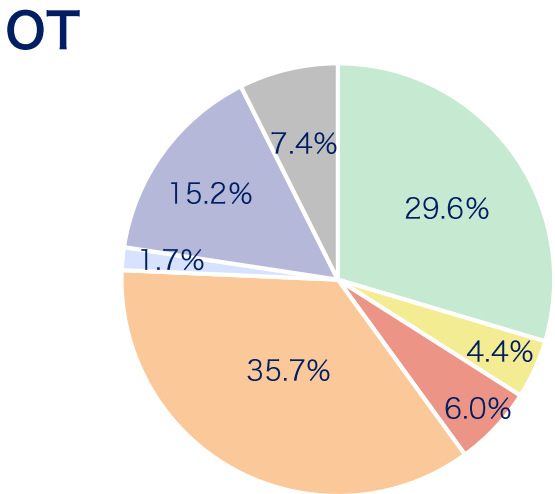
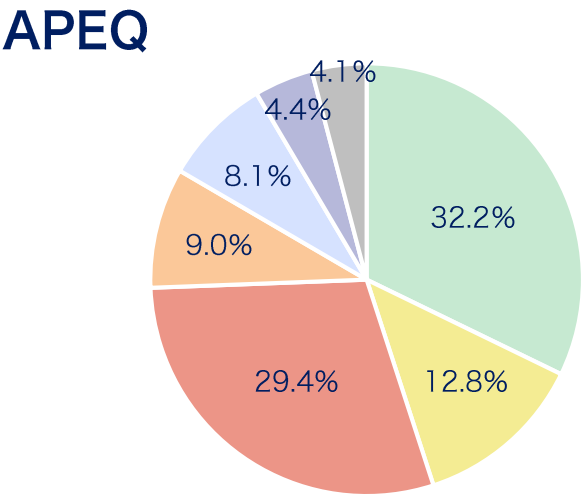
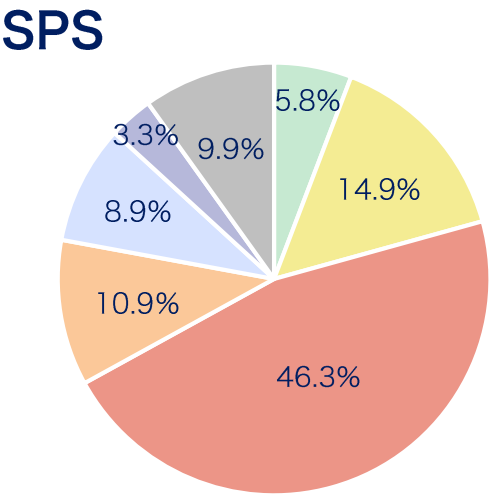
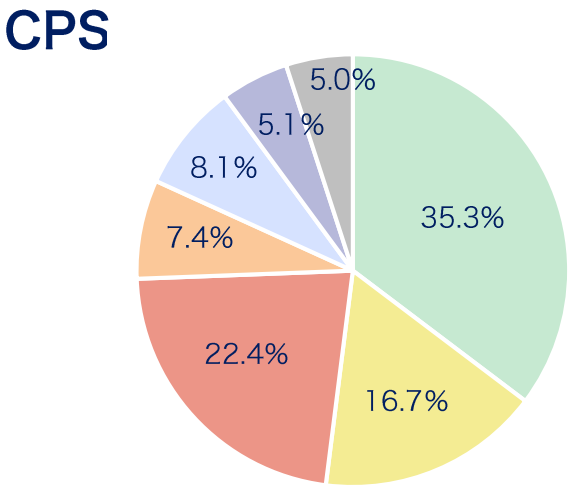
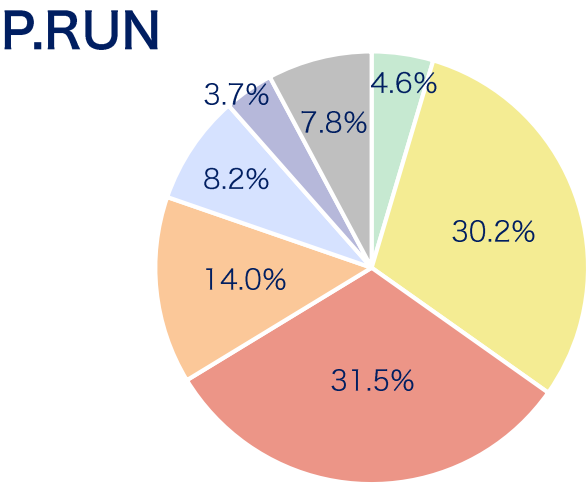
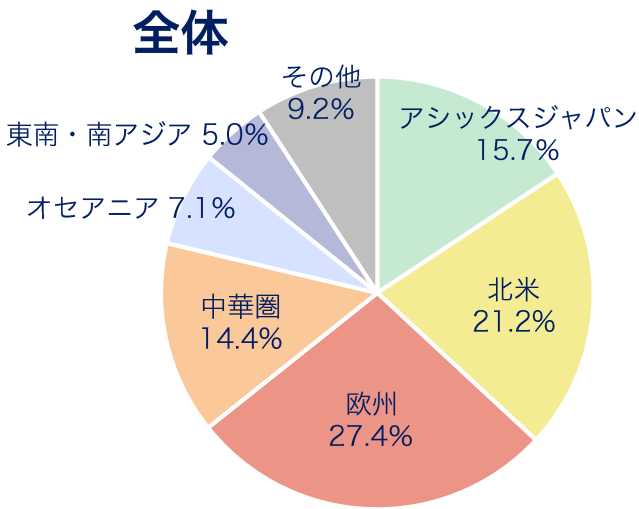
その他にも様々な外部評価を獲得

- Dow Jones Sustainability Asia/Pacific Index 対象銘柄に9年連続選出
- 令和5年度気候変動アクション環境大臣表彰受賞
- 強制労働の課題に取り組むKnow The Chainスコア40(業界平均21)、日本企業としては2位となる、65社中12位にランクイン

| 主な予定    |  |
|---------|--|
| 5月10日   | 2024年12月期 第1四半期決算 決算発表<br>ライブ配信 機関投資家、アナリスト、報道機関向け           |
| 6月頃     | 第10回 インベストメントデイ<br>テーマ：コアパフォーマンススポーツ戦略（予定）                   |
| 8月13日   | 2024年12月期 第2四半期決算 決算発表<br>決算説明会 報道機関向け                       |
| 8月14日   | 決算説明会 機関投資家、アナリスト、報道機関向け                                     |
| 11月8日   | 2024年12月期第3四半期決算 決算発表<br>ライブ配信 機関投資家、アナリスト、報道機関向け            |
| 11月頃    | 第11回 インベストメントデイ<br>テーマ：未定                                    |
| 2025年2月 | 2024年12月期決算 決算発表<br>決算説明会 報道機関向け<br>決算説明会 機関投資家、アナリスト、報道機関向け |

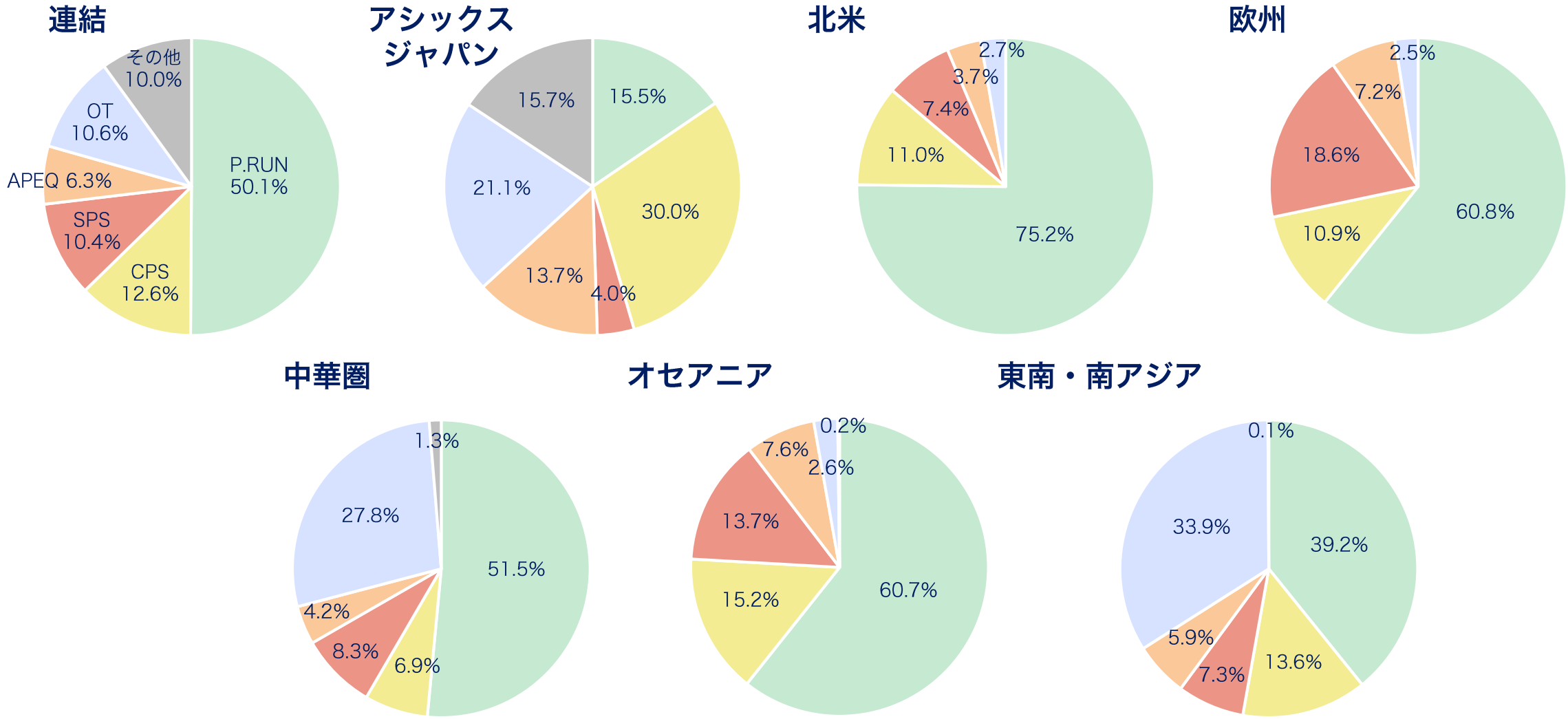
# カテゴリー別地域別売上高構成

■ アシックスジャパン ■ 北米 ■ 欧州 ■ 中華圏 ■ オセアニア ■ 東南・南アジア ■ その他



# 主要地域別カテゴリー別売上高構成

■ P.RUN ■ CPS ■ SPS ■ APEQ ■ OT ■ その他



# 2023年12月期 地域別実績

(単位：億円)

| 日本     | FY22<br>(1-12月) | FY23<br>(1-12月) | 前期比  |         |
|--------|-----------------|-----------------|------|---------|
|        |                 |                 | 増減額  | 増減率     |
| 売上高    | 1,234           | 1,358           | +124 | +10.1%  |
| 為替影響除く |                 | 1,358           | +124 | +10.1%  |
| 営業利益   | 60              | 127             | +67  | +111.6% |
| 営業利益率  | 4.9%            | 9.4%            | -    | +4.5ppt |

| アシックスジャパン<br>(日本地域の内数) | FY22<br>(1-12月) | FY23<br>(1-12月) | 前期比  |         |
|------------------------|-----------------|-----------------|------|---------|
|                        |                 |                 | 増減額  | 増減率     |
| 売上高                    | 672             | 847             | +175 | +26.0%  |
| 為替影響除く                 |                 | 847             | +175 | +26.0%  |
| 営業利益                   | 14              | 83              | +69  | +474.9% |
| 営業利益率                  | 2.2%            | 9.9%            | -    | +7.7ppt |

| 北米     | FY22<br>(1-12月) | FY23<br>(1-12月) | 前期比 |          |
|--------|-----------------|-----------------|-----|----------|
|        |                 |                 | 増減額 | 増減率      |
| 売上高    | 1,053           | 1,146           | +93 | +8.8%    |
| 為替影響除く |                 | 1,063           | +10 | +1.0%    |
| 営業利益   | 0               | 14              | +14 | +5302.8% |
| 営業利益率  | 0.0%            | 1.3%            | -   | +1.3ppt  |

| 欧州     | FY22<br>(1-12月) | FY23<br>(1-12月) | 前期比  |         |
|--------|-----------------|-----------------|------|---------|
|        |                 |                 | 増減額  | 増減率     |
| 売上高    | 1,301           | 1,479           | +178 | +13.7%  |
| 為替影響除く |                 | 1,339           | +38  | +3.0%   |
| 営業利益   | 112             | 141             | +29  | +26.1%  |
| 営業利益率  | 8.7%            | 9.6%            | -    | +0.9ppt |

| 中華圏    | FY22<br>(1-12月) | FY23<br>(1-12月) | 前期比  |         |
|--------|-----------------|-----------------|------|---------|
|        |                 |                 | 増減額  | 増減率     |
| 売上高    | 624             | 776             | +152 | +24.4%  |
| 為替影響除く |                 | 753             | +129 | +20.8%  |
| 営業利益   | 100             | 131             | +31  | +30.2%  |
| 営業利益率  | 16.1%           | 16.9%           | -    | +0.8ppt |

| オセアニア  | FY22<br>(1-12月) | FY23<br>(1-12月) | 前期比 |         |
|--------|-----------------|-----------------|-----|---------|
|        |                 |                 | 増減額 | 増減率     |
| 売上高    | 332             | 384             | +52 | +15.5%  |
| 為替影響除く |                 | 372             | +40 | +12.0%  |
| 営業利益   | 52              | 62              | +10 | +19.8%  |
| 営業利益率  | 15.7%           | 16.2%           | -   | +0.5ppt |

| 東南・南アジア | FY22<br>(1-12月) | FY23<br>(1-12月) | 前期比 |         |
|---------|-----------------|-----------------|-----|---------|
|         |                 |                 | 増減額 | 増減率     |
| 売上高     | 184             | 271             | +87 | +47.0%  |
| 為替影響除く  |                 | 255             | +71 | +38.8%  |
| 営業利益    | 29              | 49              | +20 | +66.6%  |
| 営業利益率   | 16.2%           | 18.3%           | -   | +2.1ppt |

| その他地域  | FY22<br>(1-12月) | FY23<br>(1-12月) | 前期比 |         |
|--------|-----------------|-----------------|-----|---------|
|        |                 |                 | 増減額 | 増減率     |
| 売上高    | 436             | 498             | +62 | +14.2%  |
| 為替影響除く |                 | 461             | +25 | +5.9%   |
| 営業利益   | 36              | 44              | +8  | +20.7%  |
| 営業利益率  | 8.4%            | 8.8%            | -   | +0.4ppt |

# 2023年12月期 地域別実績（3ヶ月期間）

（単位：億円）

| 日本     | FY22<br>(10-12月) | FY23<br>(10-12月) | 増減額 | 増減率 |
|--------|------------------|------------------|-----|-----|
| 売上高    | 343              | 339              |     |     |
| 為替影響除く |                  | 339              |     |     |
| 営業利益   | 17               | 15               |     |     |
| 営業利益率  | 5.1%             | 4.6%             | -   |     |

| アシックスジャパン<br>(日本地域の内数) | FY22<br>(10-12月) | FY23<br>(10-12月) | 増減額 | 増減率     |
|------------------------|------------------|------------------|-----|---------|
| 売上高                    | 181              | 181              | +0  | +0.2%   |
| 為替影響除く                 |                  | 181              | +0  | +0.2%   |
| 営業利益                   | 2                | 5                | +3  | +184.0% |
| 営業利益率                  | 1.1%             | 3.0%             | -   | +1.9ppt |

| 北米     | FY22<br>(10-12月) | FY23<br>(10-12月) | 増減額 | 増減率     |
|--------|------------------|------------------|-----|---------|
| 売上高    | 297              | 269              |     |         |
| 為替影響除く |                  | 255              |     |         |
| 営業利益   |                  |                  | +9  | -       |
| 営業利益率  |                  |                  | -   | +3.0ppt |

| 欧州     | FY22<br>(10-12月) | FY23<br>(10-12月) | 増減額 | 増減率     |
|--------|------------------|------------------|-----|---------|
| 売上高    | 276              | 257              |     |         |
| 為替影響除く |                  | 234              |     |         |
| 営業利益   |                  |                  | +2  | -       |
| 営業利益率  |                  |                  | -   | +0.5ppt |

| 中華圏    | FY22<br>(10-12月) | FY23<br>(10-12月) | 増減額 | 増減率     |
|--------|------------------|------------------|-----|---------|
| 売上高    | 148              | 163              | +15 | +9.9%   |
| 為替影響除く |                  | 156              | +8  | +5.5%   |
| 営業利益   |                  | 1                | +7  | -       |
| 営業利益率  |                  | 0.5%             | -   | +4.6ppt |

| オセアニア  | FY22<br>(10-12月) | FY23<br>(10-12月) | 増減額 | 増減率     |
|--------|------------------|------------------|-----|---------|
| 売上高    | 84               | 96               | +12 | +14.2%  |
| 為替影響除く |                  | 93               | +9  | +9.7%   |
| 営業利益   | 11               | 13               | +2  | +26.9%  |
| 営業利益率  | 12.0%            | 13.3%            | -   | +1.3ppt |

| 東南・南アジア | FY22<br>(10-12月) | FY23<br>(10-12月) | 増減額 | 増減率    |
|---------|------------------|------------------|-----|--------|
| 売上高     | 46               | 57               | +11 | +24.7% |
| 為替影響除く  |                  | 55               | +9  | +19.9% |
| 営業利益    | 2                | 1                |     |        |
| 営業利益率   | 5.7%             | 2.7%             | -   |        |

| その他地域  | FY22<br>(10-12月) | FY23<br>(10-12月) | 増減額 | 増減率    |
|--------|------------------|------------------|-----|--------|
| 売上高    | 102              | 112              | +10 | +10.1% |
| 為替影響除く |                  | 102              | +0  | +0.1%  |
| 営業利益   | 6                |                  |     | -      |
| 営業利益率  | 6.3%             |                  | -   |        |

# 2024年12月期 連結業績予想：カテゴリー別

| (単位：億円) |         | FY23<br>実績 | FY24<br>予想 | 増 率  | 為替影響を除く<br>増 率 |
|---------|---------|------------|------------|------|----------------|
| P.RUN   | 売上高     | 2,859      | 3,000      | +5%  | +6%            |
|         | カテゴリー利益 | 500        | 570        | +14% | +15%           |
| CPS     | 売上高     | 721        | 800        | +11% | +12%           |
|         | カテゴリー利益 | 128        | 130        | +1%  | +2%            |
| SPS     | 売上高     | 592        | 680        | +15% | +17%           |
|         | カテゴリー利益 | 120        | 130        | +8%  | +10%           |
| APEQ    | 売上高     | 361        | 350        |      |                |
|         | カテゴリー利益 | 10         | 15         | +46% | +51%           |
| OT      | 売上高     | 603        | 670        | +11% | +13%           |
|         | カテゴリー利益 | 153        | 170        | +10% | +12%           |

# 2024年12月期 連結業績予想：地域別

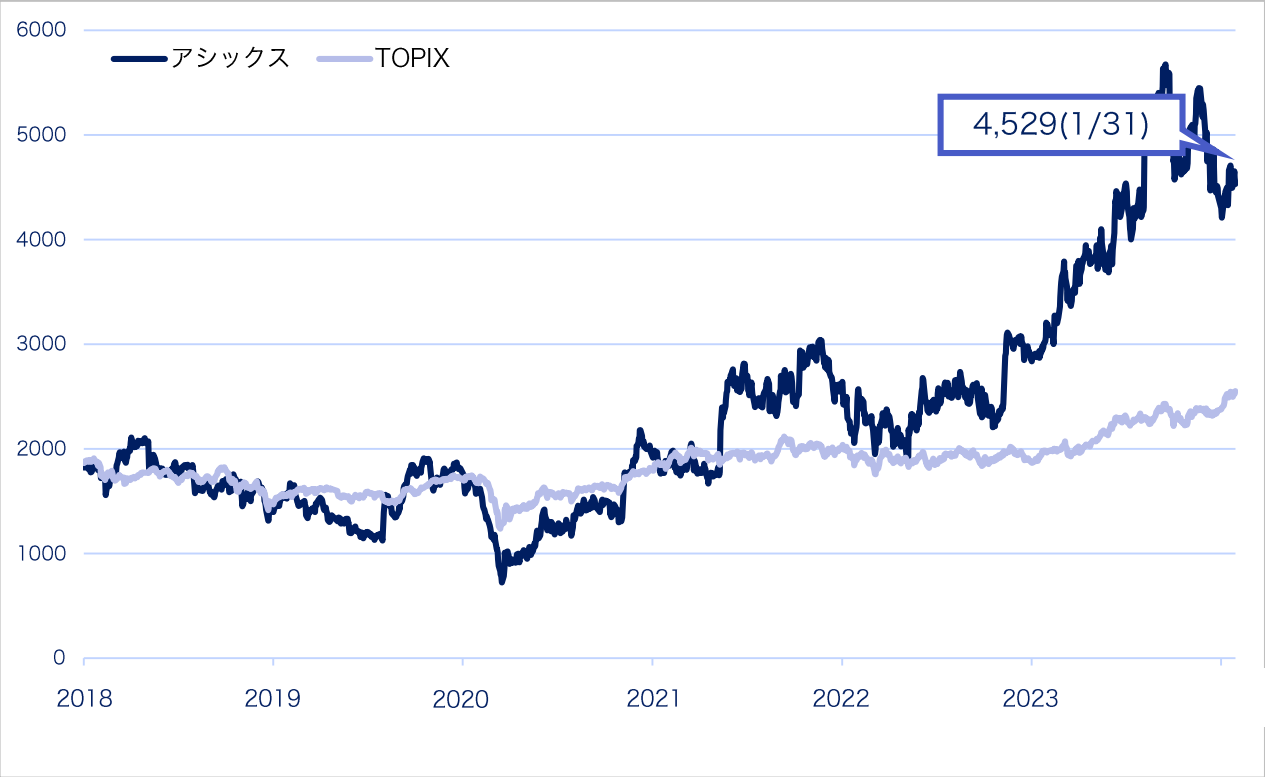
| (単位：億円)       |         | FY23<br>実績 | FY24<br>予想 | 増 率  | 為替影響を除く<br>増 率 |
|---------------|---------|------------|------------|------|----------------|
| うち、           | 売上高     | 1,358      | 1,380      | +2%  | -              |
|               | 業 利 益   | 127        | 140        | +10% | -              |
|               |         | 847        | 750        | △12% | -              |
|               | 営 業 利 益 | 83         | 95         | +14% | -              |
| 北米地 域         | 売上高     | 1,146      | 1,110      |      |                |
|               | 業 利 益   | 14         | 15         | +3%  | +3%            |
| 欧州地 域         | 売上高     | 1,479      | 1,480      | +0%  | +2%            |
|               | 業 利 益   | 141        | 125        |      |                |
| 中華圏地 域        | 売上高     | 776        | 935        | +20% | +23%           |
|               | 業 利 益   | 131        | 175        | +34% | +36%           |
|               | 売上高     | 384        | 375        |      | +1%            |
|               | 業 利 益   | 62         | 60         |      |                |
| 東南・南アジア<br>地域 | 売上高     | 271        | 330        | +22% | +24%           |
|               | 業 利 益   | 49         | 60         | +21% | +24%           |

※ 1 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。

※ 2 2024年1月1日付で、アシックスジャパンの事業の一部を他の国内会社に移管しております。なお、移管した事業の2023年通期売上高は139億円、営業利益は11億円です。

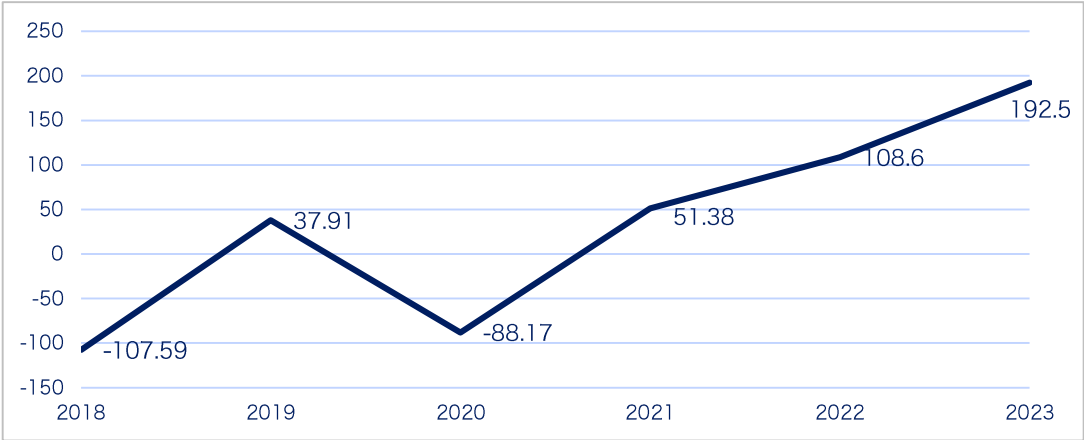
# 株価及び指標の推移

## ■ 株価推移 2017年末 - 2024年1月31日



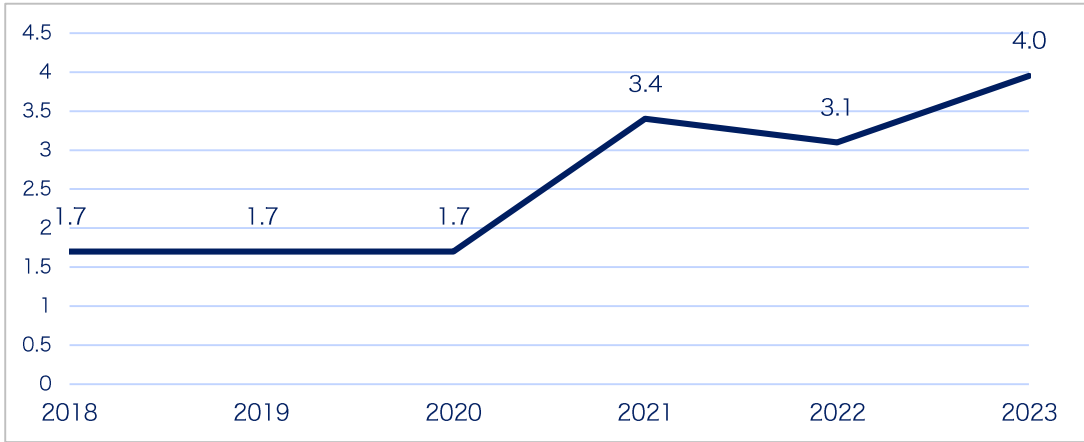
出所：ブルームバーグ

## ■ EPS推移



出所：ブルームバーグ

## ■ PBR推移 ※1



※1 PBR算出方法：株価純資産倍率＝株価／1株当たり純資産額

出所：ブルームバーグ

