

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

	FY22 実績	FY23 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 (円)	FY22 実績	FY23 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 会員数	945万人 (2019年比4.7倍)	500万人以上 (2019年比3倍以上)
CO ₂ 排出量 削減率	算定中*2	製品あたりのCO ₂ 排出量を 2015年比15%程度削減
女性管理職 比率	38%	35% (グローバル全体)

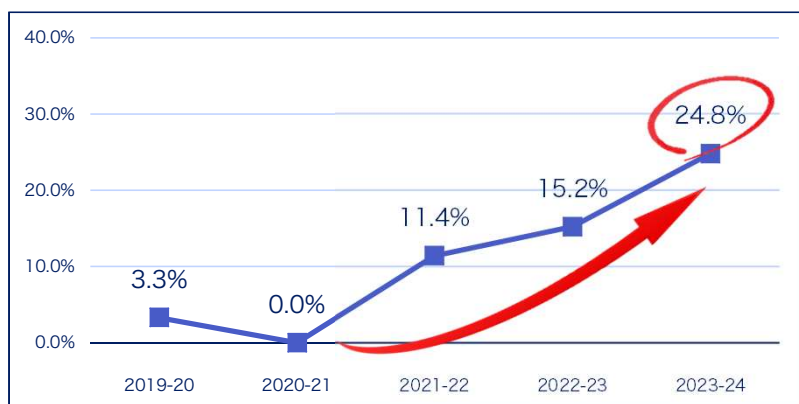
*1 中期経営計画2023当初計画：2021年2月発表時点

*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

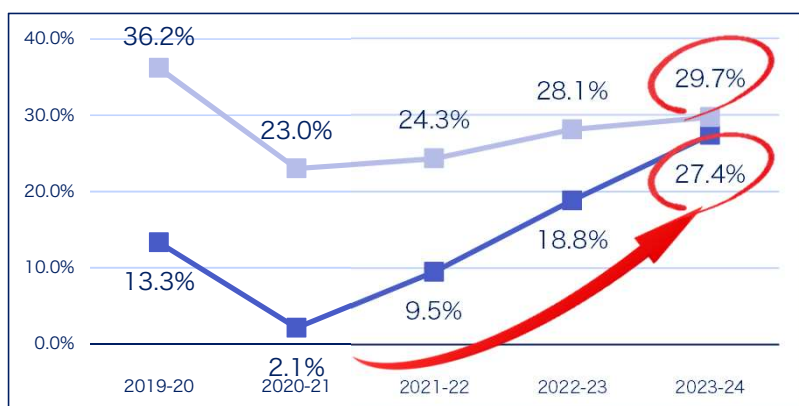
Cプロジェクト 進捗

- ✓ 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

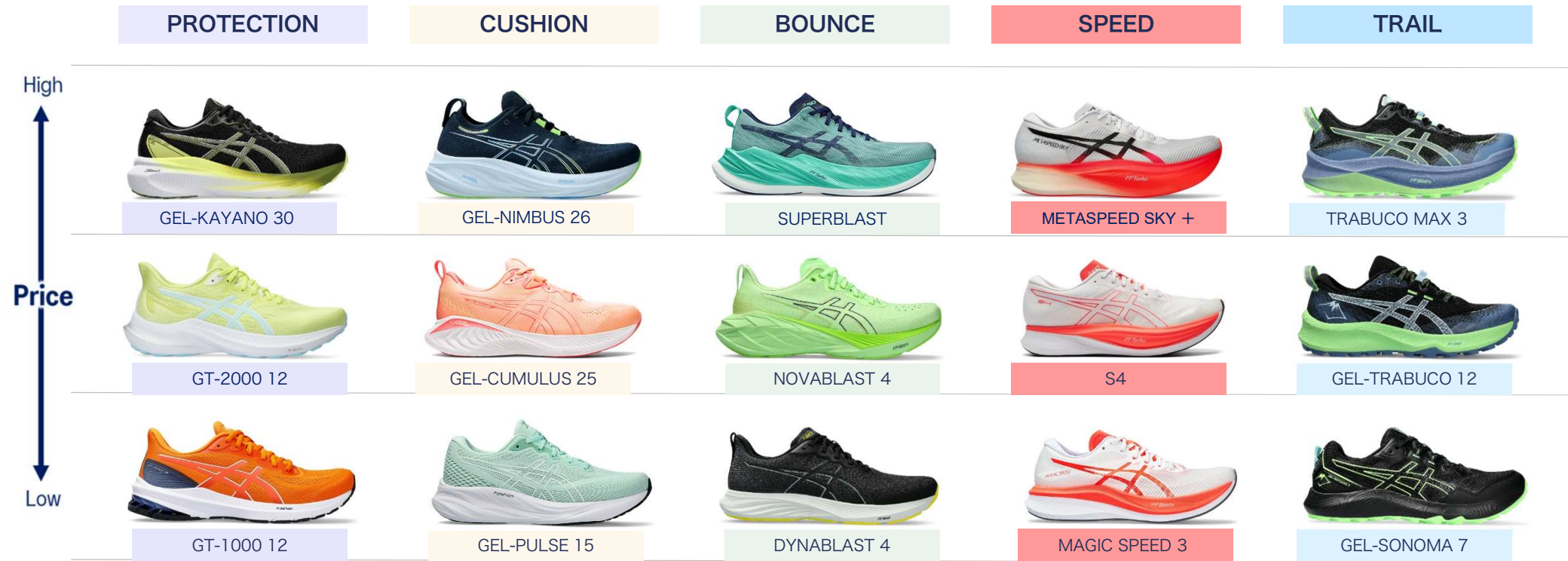
世界室内陸上ツアー2024ゴールド大会にて
6.53秒の記録で男子60m優勝。
日本新記録を更新。



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.



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 12月期	2022年 12月期	2023年 12月期	
1株当たり 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 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%

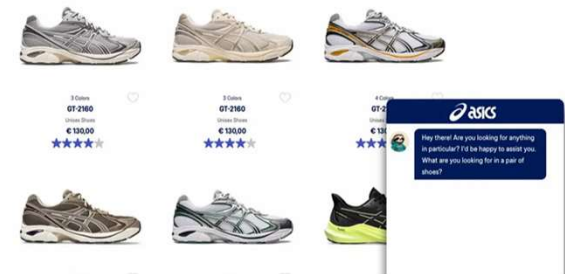
インドでピッチイベント開催決定



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. アシックスインドとアシックス・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、競技歴やプレー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 実績	FY24 予想	増減率	(ご参考) 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 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
- ・ イノベーティブな製品、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 (1-12月)	FY22 実績	FY23 実績	前期比 上段：増減額 下段：増減率
売上高	4,846	5,704	+858 +17.7%
売上総利益	2,407	2,968	+561 +23.3%
売上総利益率	49.7%	52.0%	+2.3ppt
販管費	2,067	2,426	+359 +17.4%
販管费率	42.7%	42.5%	△0.2ppt
人件費	672	748	+76 +11.4%
広告宣伝費	339	436	+97 +28.5%
広告宣伝费率	7.0%	7.7%	+0.7ppt
賃借料	115	132	+17 +14.7%
減価償却費	154	161	+7 +4.4%
その他経費	787	949	+162 +20.6%
営業利益	340	542	+202 +59.4%
営業利益率	7.0%	9.5%	+2.5ppt
経常利益	309	506	+197 +63.9%
特別損益	△22	△0	+22
親会社株主に帰属する 当期純利益	198	352	+154 +77.4%

	FY22 実績	FY23 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 (円)	FY22 実績	FY23 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）

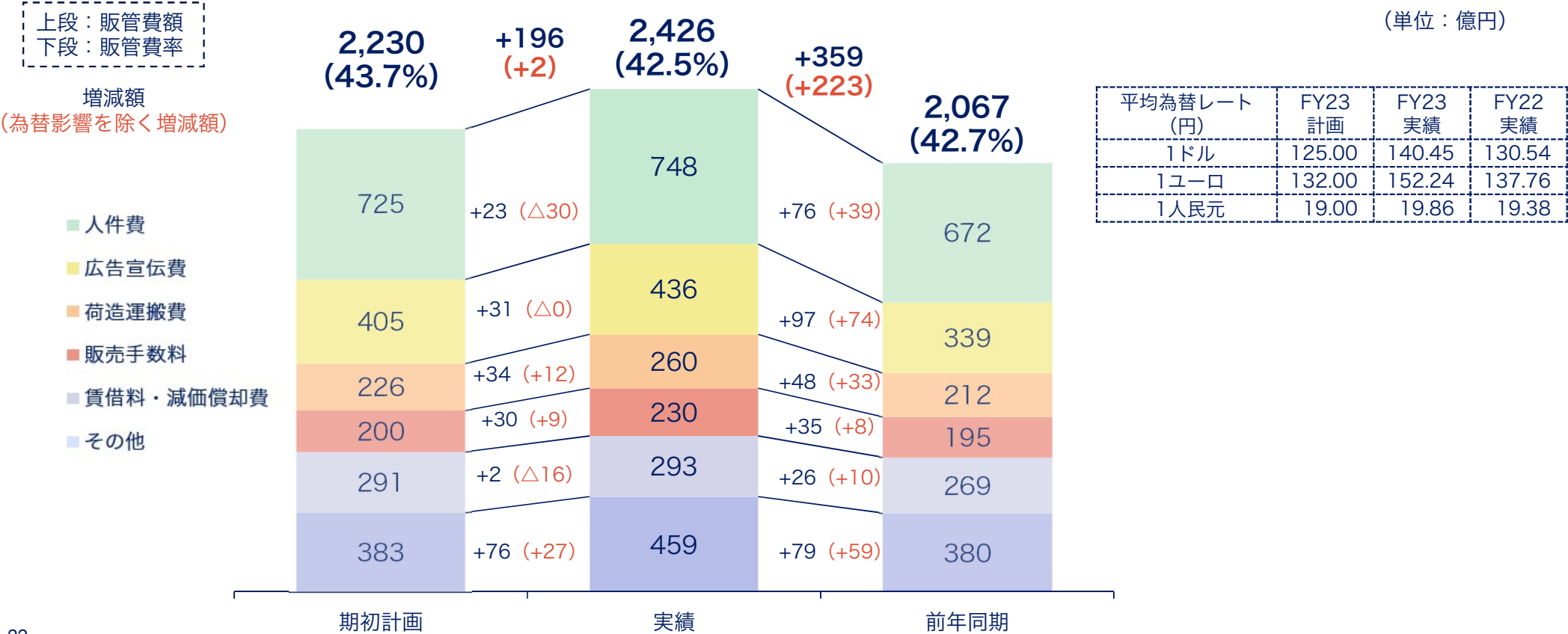
3ヶ月期間 (10-12月)	FY22 実績	FY23 実績	前年同期比 上段：増減額 下段：増減率
売上高	1,216	1,223	+7 +0.7%
売上総利益	592	672	+80 +13.6%
売上総利益率	48.7%	55.0%	+6.3ppt
販管費	612	688	+76 +12.4%
販管费率	50.4%	56.3%	+5.9ppt
人件費	181	202	+21 +11.8%
広告宣伝費	116	138	+22 +18.7%
広告宣伝费率	9.6%	11.3%	+1.7ppt
賃借料	24	37	+13 +53.5%
減価償却費	42	33	-9 -21.4%
その他経費	249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

	FY22 実績	FY23 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 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。



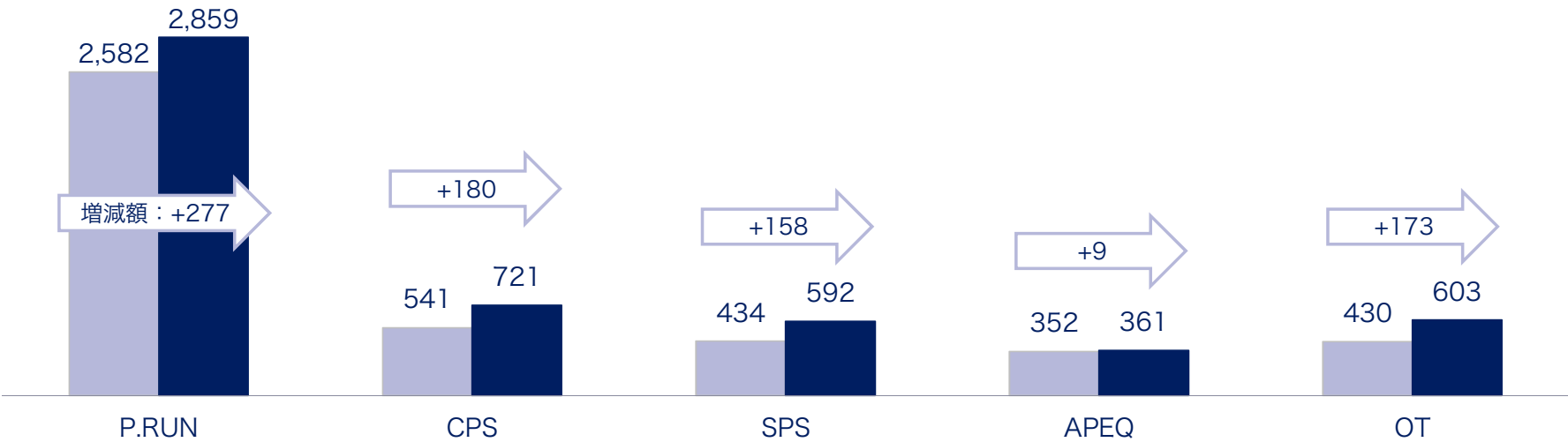
3. 2023年12月期 連結経営成績（カテゴリー別）

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。

■ FY22
 ■ FY23

(単位：億円)



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）

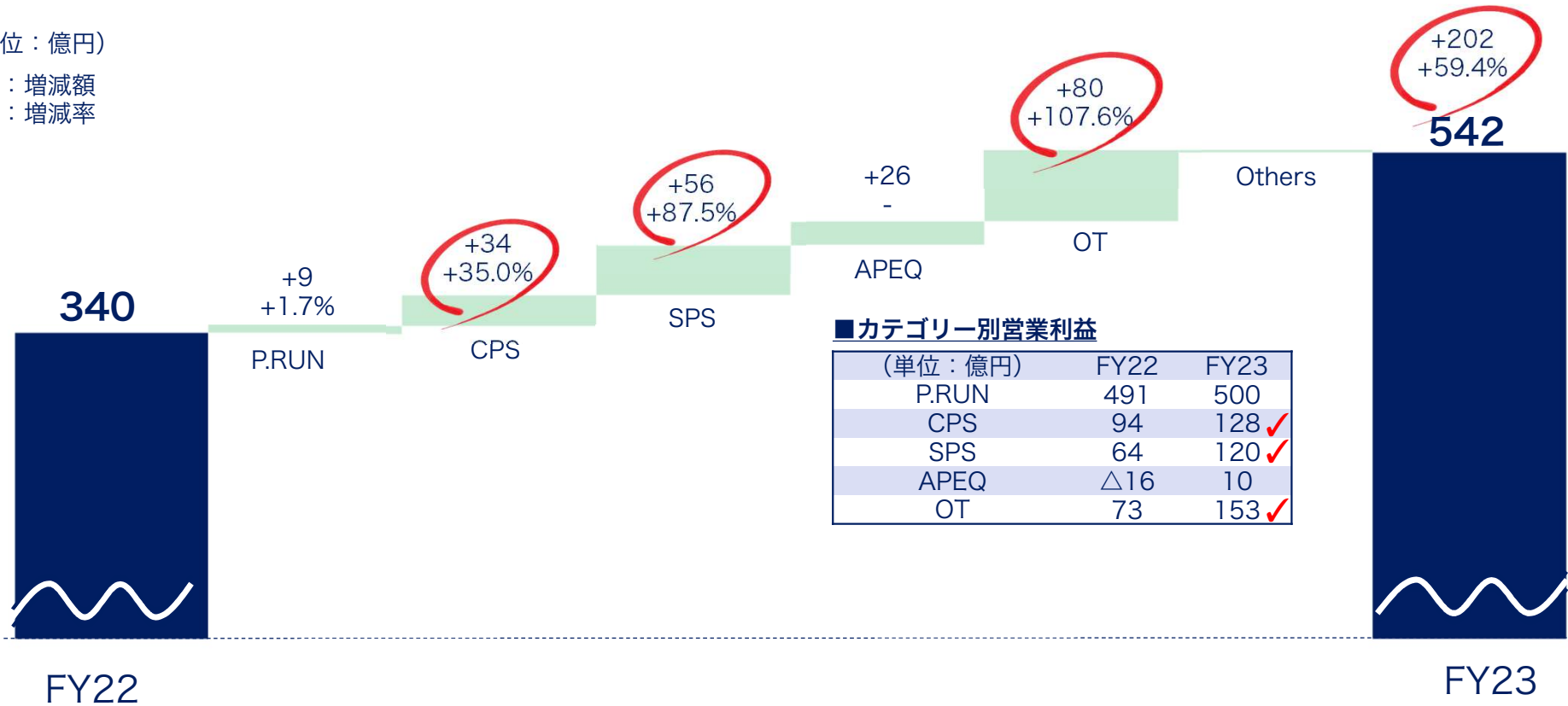
	P.RUN	CPS	SPS	APEQ	OT	Others	TTL
売上高	2,859 (+277)	721 (+180)	592 (+158)	361 (+9)	603 (+173)	568 (+61)	5,704 (+858)
カテゴリー利益	500 (+9)	128 (+34)	120 (+56)	10 (+26)	153 (+80)		
カテゴリー外コスト							389 (+25)
連結営業利益							542 (+202)

（ ）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

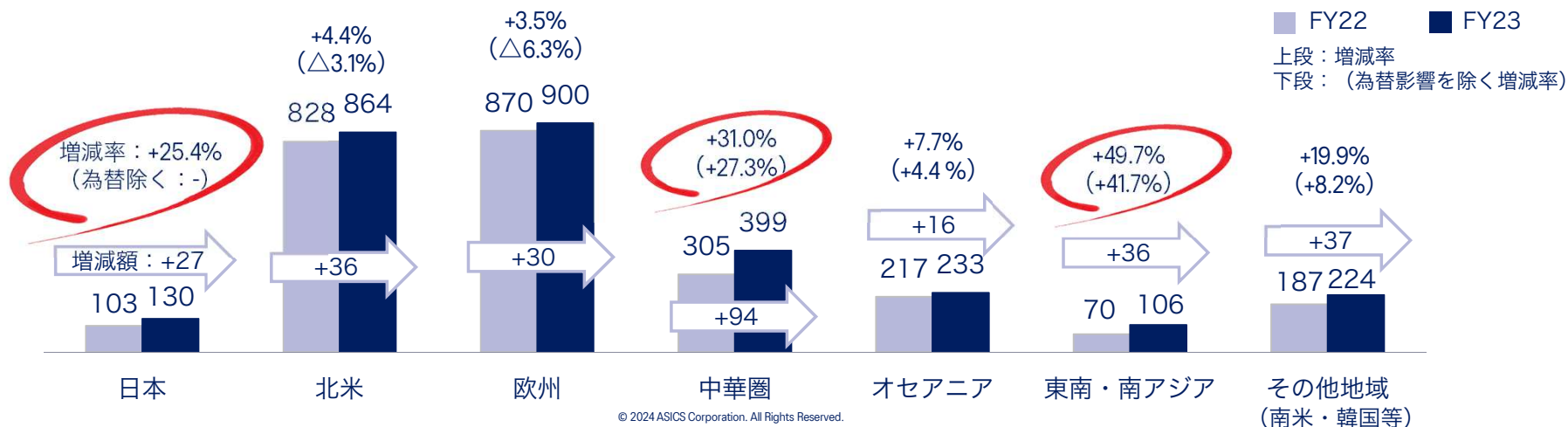
（単位：億円）	FY22	FY23
P.RUN	491	500
CPS	94	128 ✓
SPS	64	120 ✓
APEQ	△16	10
OT	73	153 ✓

パフォーマンスランニング (P.RUN)

(単位：億円)

年間業績 (1-12月)	FY22	FY23	前期比 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 (10-12月)	FY22	FY23	前年同期比 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)



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

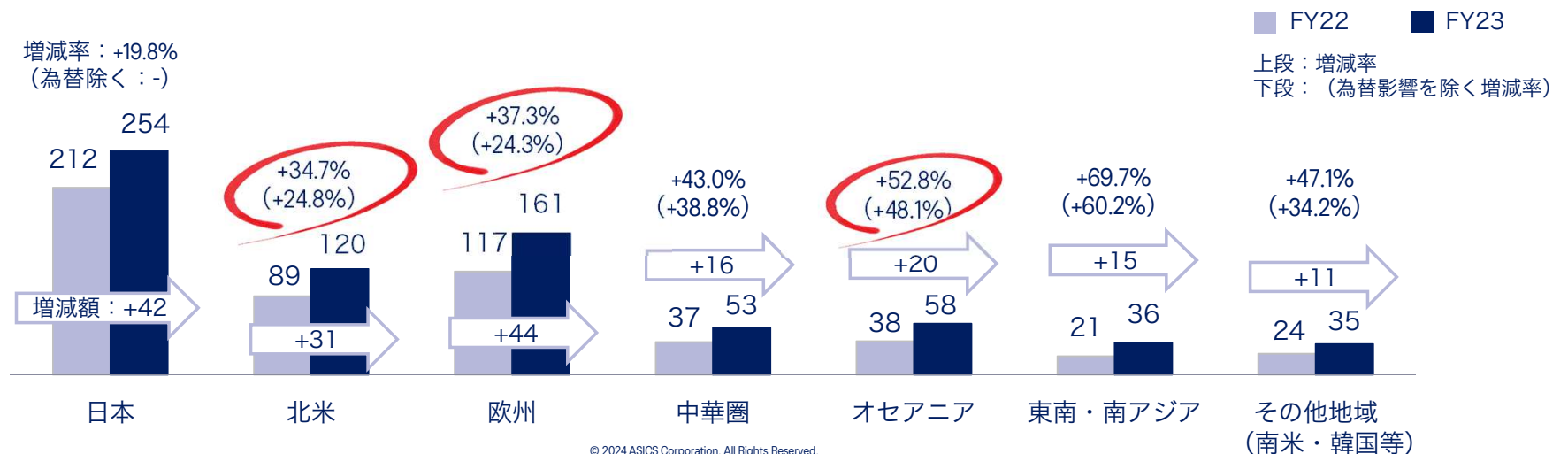


年間業績 (1-12月)	FY22	FY23	前期比 増減額	増減率
売上高	541	721	+180	+33.2%
為替影響除く		688	+147	+27.2%
カテゴリー利益	94	128	+34	+35.0%
カテゴリー利益率	17.5%	17.8%	-	+0.3ppt
3ヶ月期間 (10-12月)	FY22	FY23	前年同期比 増減額	増減率
売上高	132	111	△21	△15.6%
為替影響除く		107	△25	△18.9%
カテゴリー利益	12	△2	△14	-
カテゴリー利益率	9.1%	△1.8%	-	△10.9ppt

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。

地域別売上高

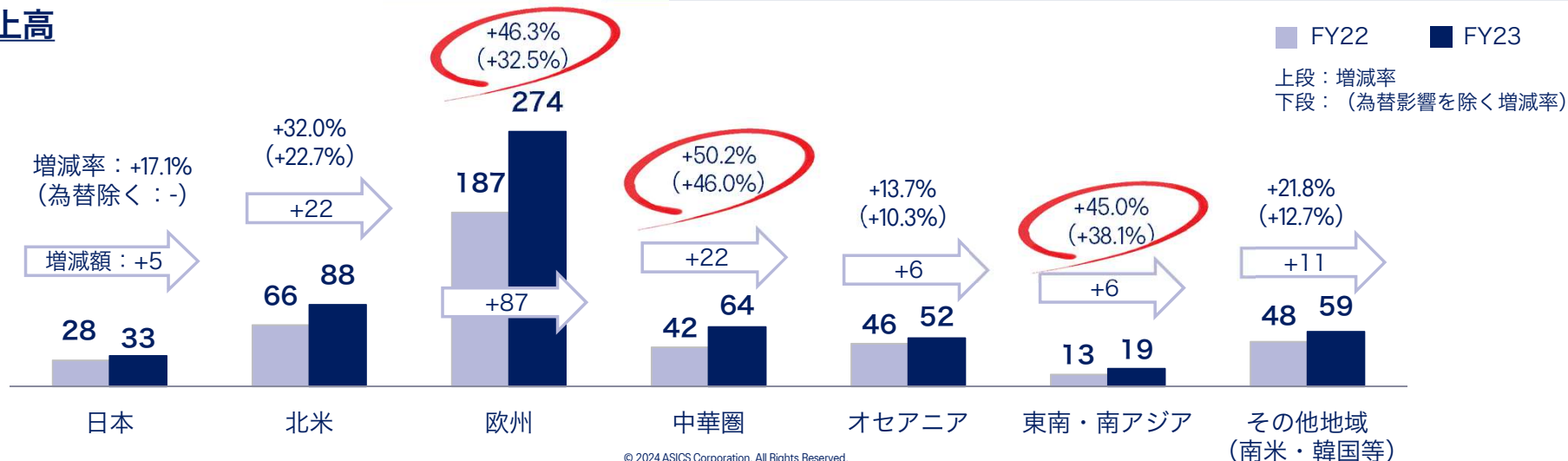


スポーツスタイル (SPS)

(単位：億円)

年間業績 (1-12月)	FY22	FY23	前期比 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 (10-12月)	FY22	FY23	前年同期比 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

■地域別売上高



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。

アパレル・エクイップメント (APEQ)

(単位：億円)

年間業績 (1-12月)	FY22	FY23	前期比 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 (10-12月)	FY22	FY23	前年同期比 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



「METARUN」 COLLECTION

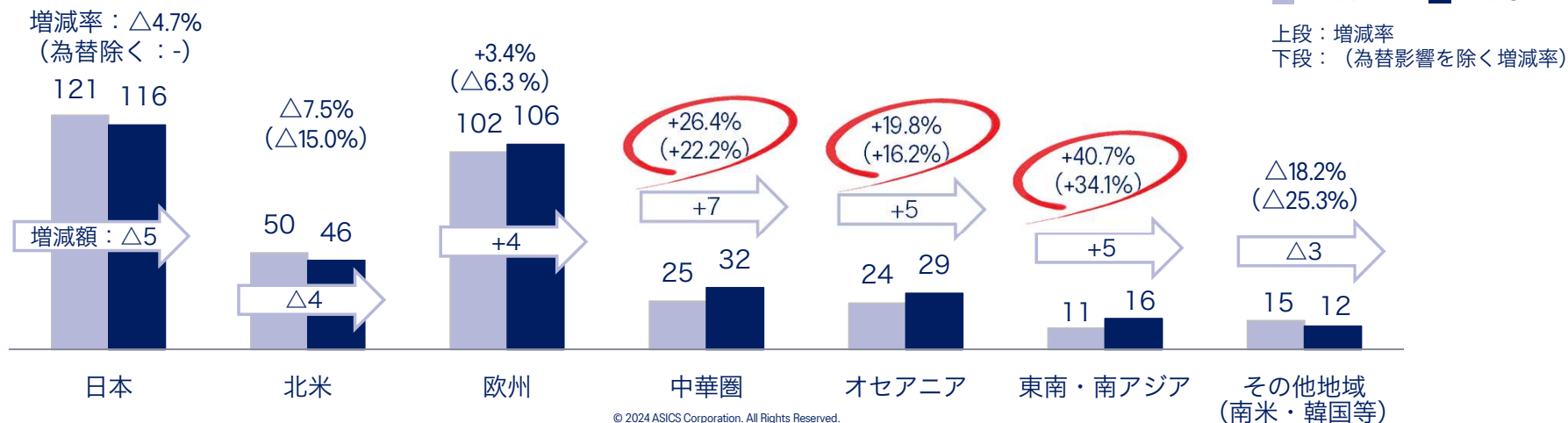
「ACTIBREEZE」「PRO-FIT TECHNOLOGY」を搭載した
高機能ランニングアパレル



ポイント

- ◆ 売上高は前期比で増収。為替影響を除くと減収。
- ◆ 粗利益率は46.7%（前期比+3.6ppt）。ランニング・トレーニングへの経営資源の集中によりほぼ全ての地域で改善。
- ◆ カテゴリー利益は上記取組みによりカテゴリー経営開始以来初の黒字化達成。
- ◆ アシックス独自のテクノロジーである「ACTIBREEZE」「PRO-FIT TECHNOLOGY」を搭載、高機能ランニングアパレル「METARUN」 COLLECTIONをリリース。

■地域別売上高



オニツカタイガー (OT)

(単位：億円)

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



DENTIGRE PUFF BOOTS

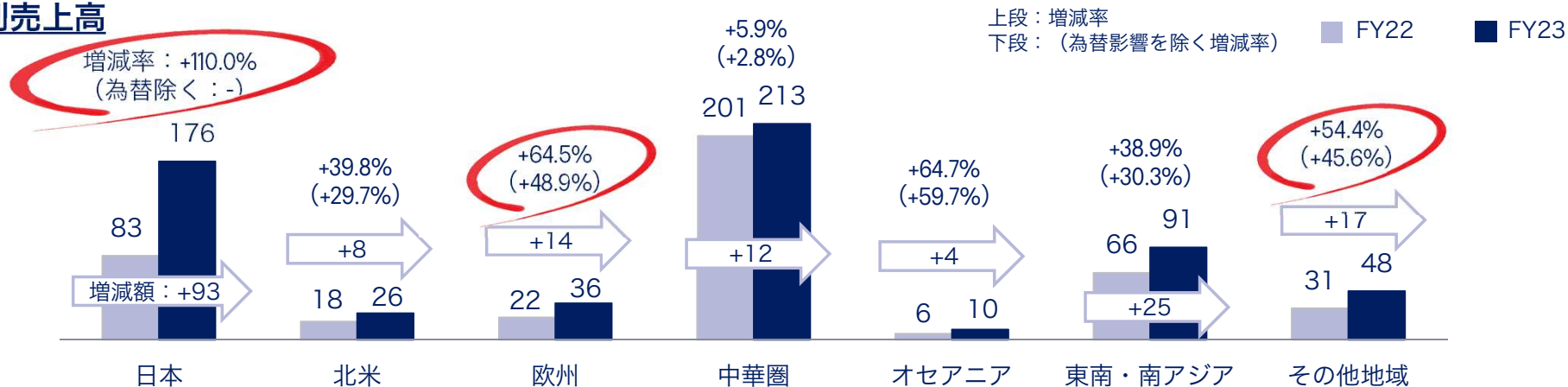
75周年企画 『鉄腕アトム』 とのコラボレーション



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



(南米・韓国等)

Onitsuka Tigerの取り組み

- ✓ 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



© 2024 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

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



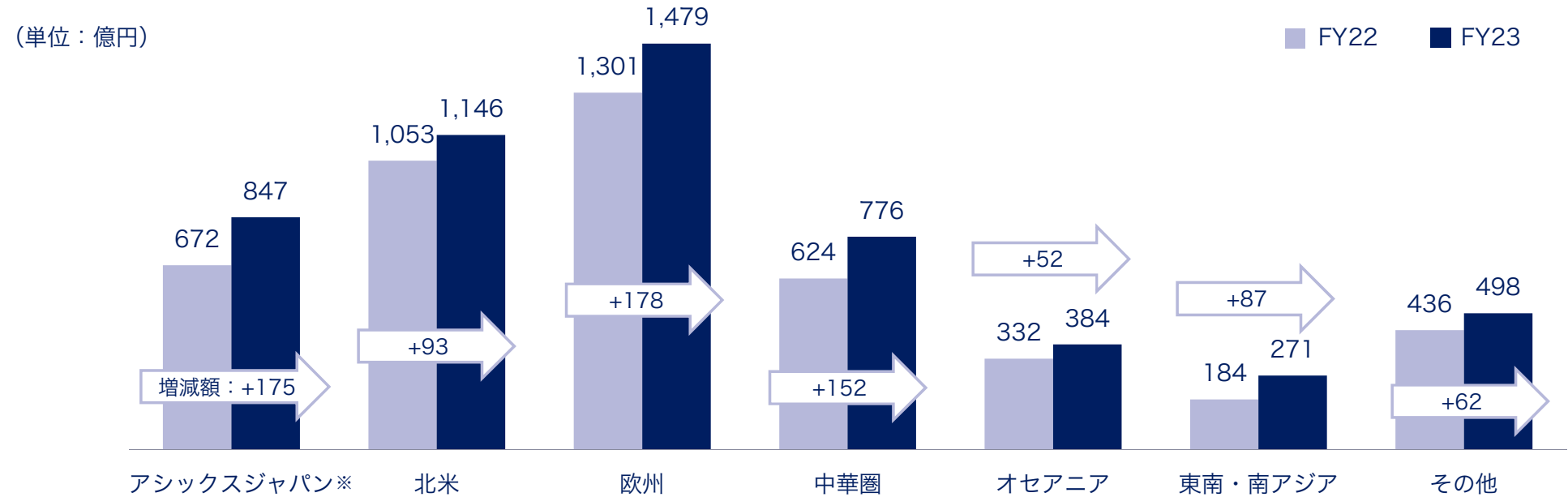
パリ高級百貨店のSamaritaine Paris Pont-Neufにて
イベント実施



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%

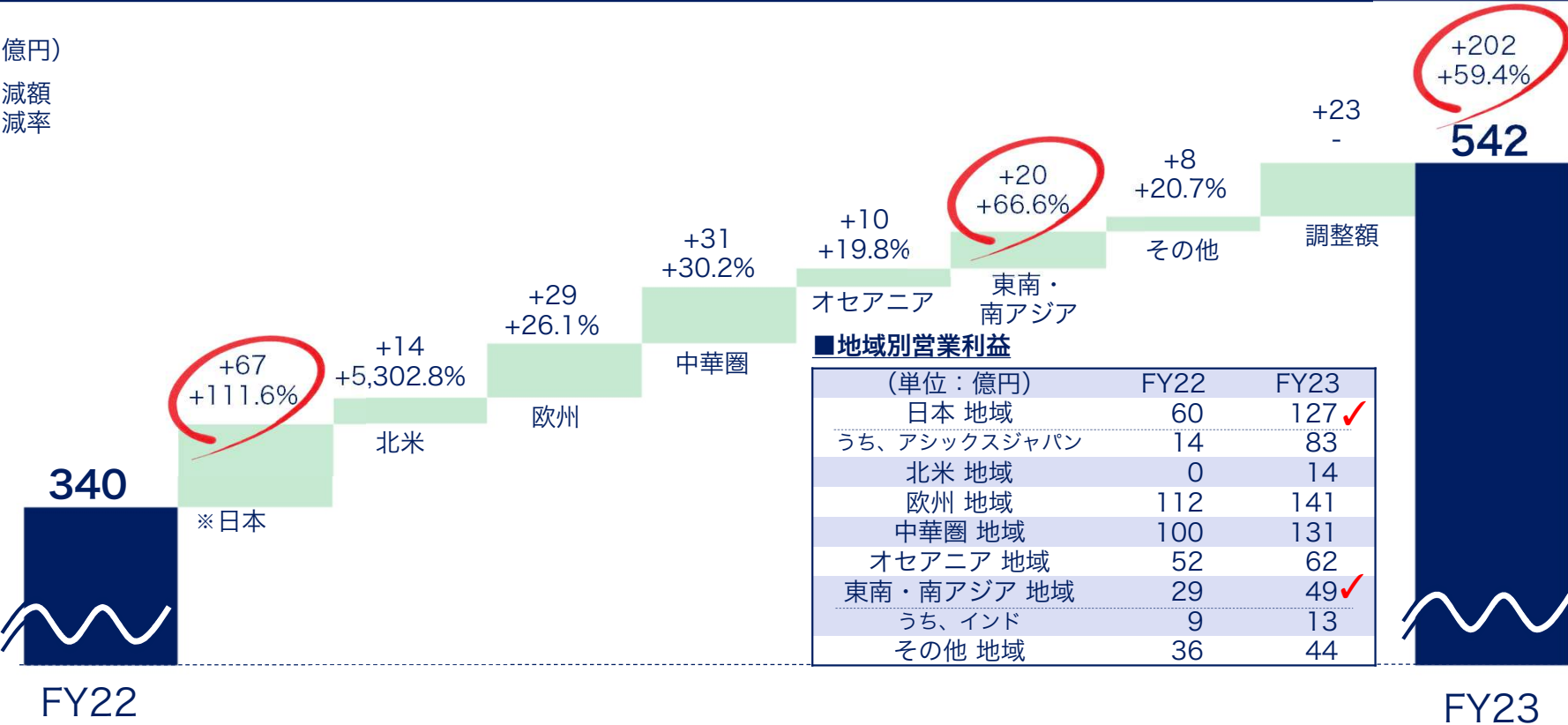
※ 日本地域には、他の地域にはない主要5カテゴリー以外を販売する会社の売上も含まれております。よって、この決算補足説明資料においては、他の地域との比較可能性を考え、2022年12月期 第1四半期よりアシックスジャパンとしております。なお、日本地域における売上は、前期 1,234億円、当期 1,358億円です。

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。

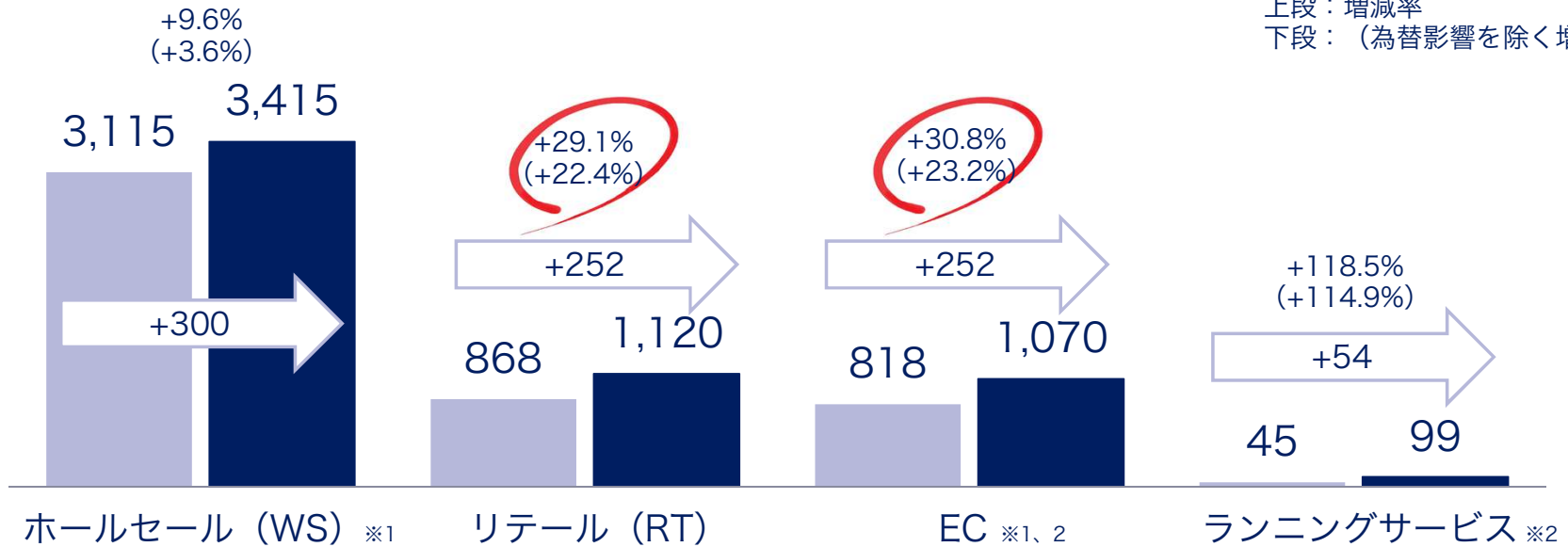
チャネル別売上高

- ✓ 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）

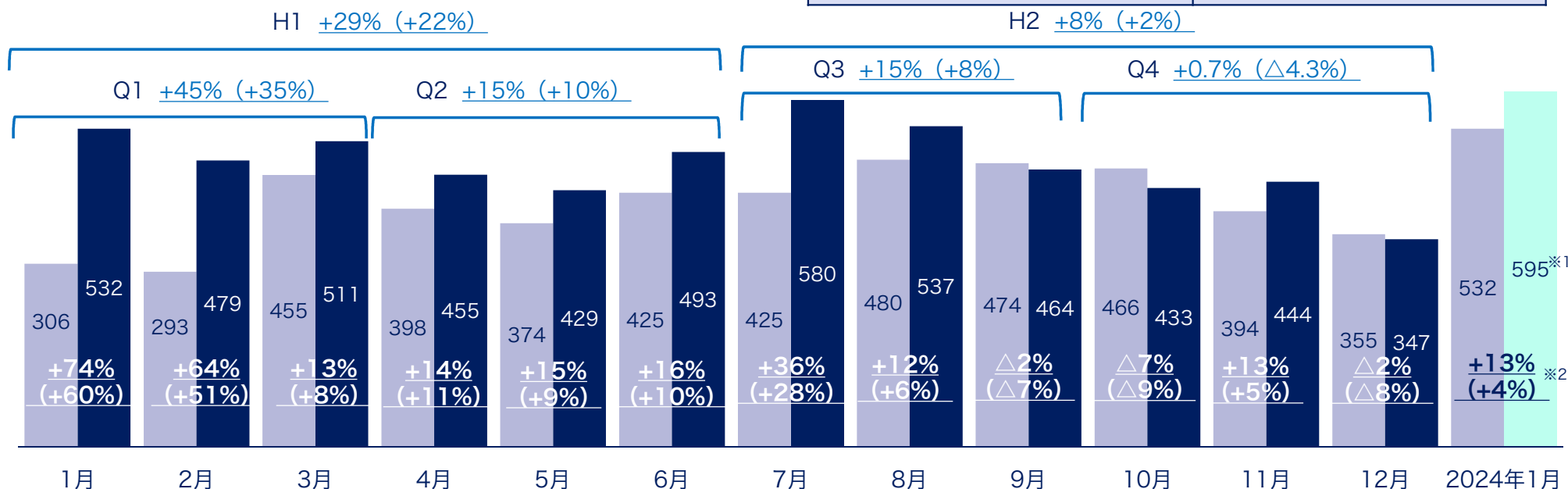
■ FY23 ■ 売上速報
■ FY22 前年同月比%（為替影響を除く増減率）

- ✓ 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。

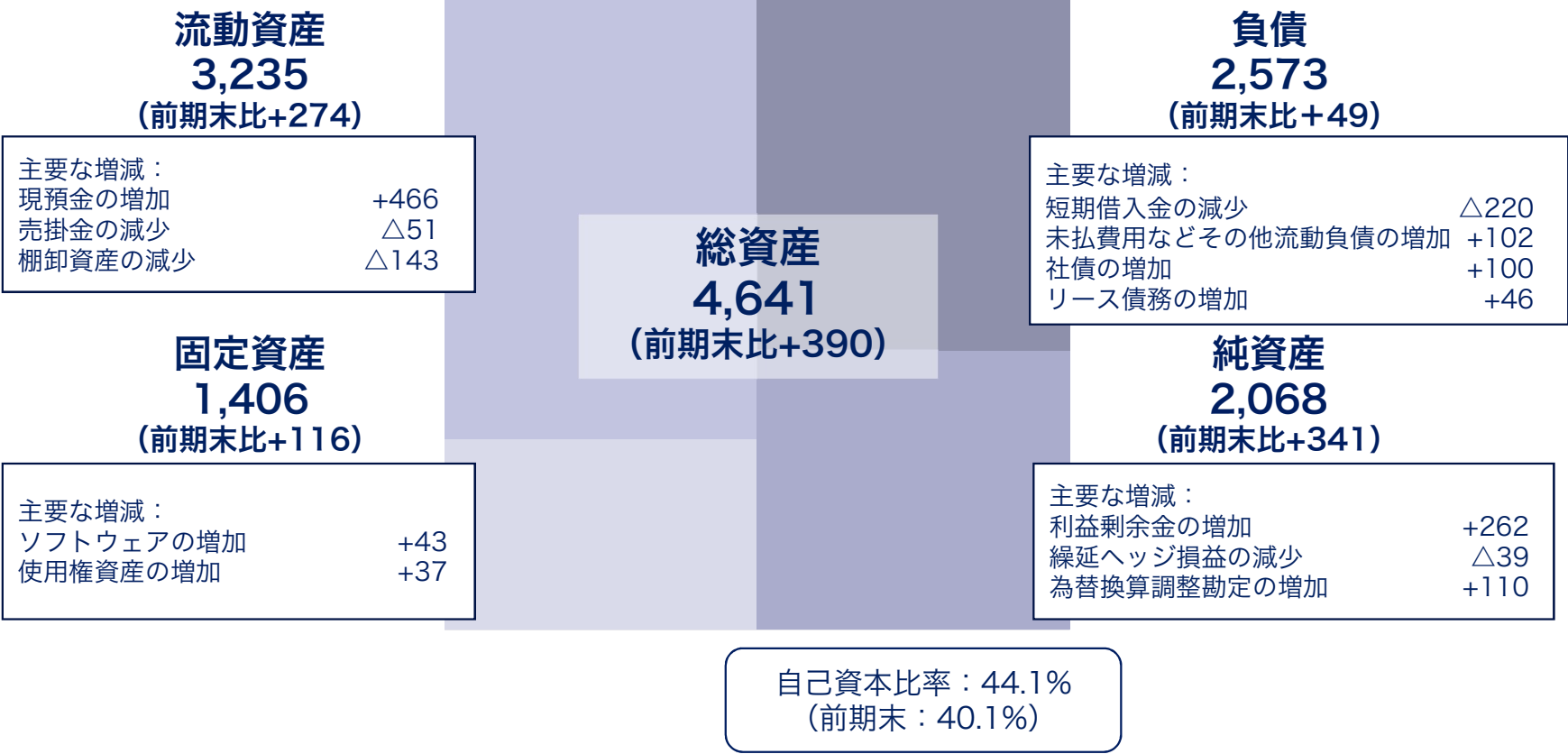
※2 増減率については、売却済みのHaglofs ABの前年実績を除いて表示しております

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.

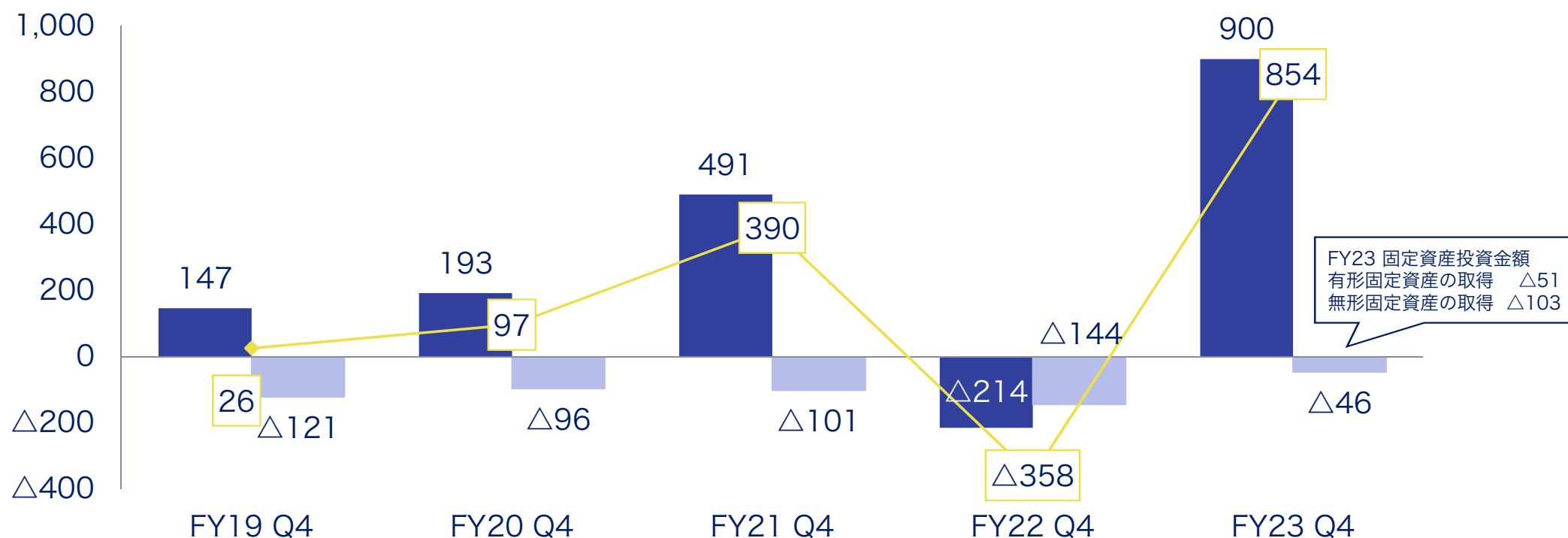
(単位：億円)



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.

FY23 : 5,704億円
FY22 : 4,846億円

売上高

FY23 : 2,735億円
FY22 : 2,438億円

売上原価

売上総利益率

FY23 : 52.0%
FY22 : 49.7%

利益体質の確立

Profit

FY23 : 748億円
FY22 : 672億円

人件費

FY23 : 436億円
FY22 : 339億円

広告宣伝費

販管費率

FY23 : 42.5%
FY22 : 42.7%

FY23 : 294億円
FY22 : 269億円

賃借料・減価償却費

FY23 : 948億円
FY22 : 787億円

その他

ROA ※2

FY23 : 7.9%
FY22 : 5.2%

FY23 : 4.0回
FY22 : 3.0回

運転資本回転率 ※1

資産効率の向上

Efficiency

FY23 : 4.1回
FY22 : 3.8回

固定資産回転率

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

© 2024 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

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。

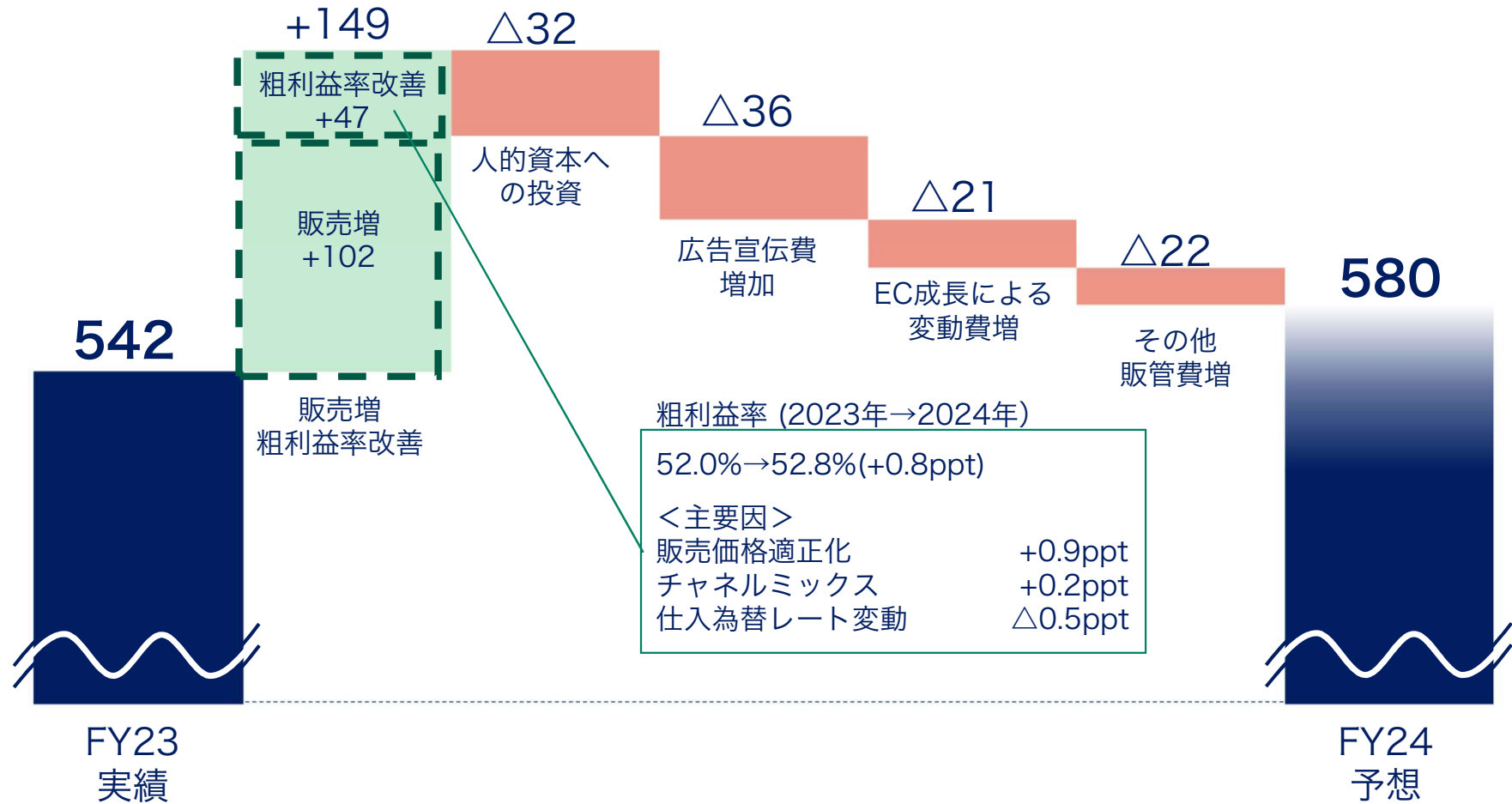
(単位：億円)	FY23 実績	FY24 予想	増減率	(ご参考) 為替影響除く増減率
売上高	5,704	5,900	+3.4%	+4.8%
営業利益	542	580	+7.0%	+8.9%
営業利益率	9.5%	9.8%	+0.3ppt	-
経常利益	506	530	+4.6%	+6.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	352	360	+2.1%	+4.2%

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

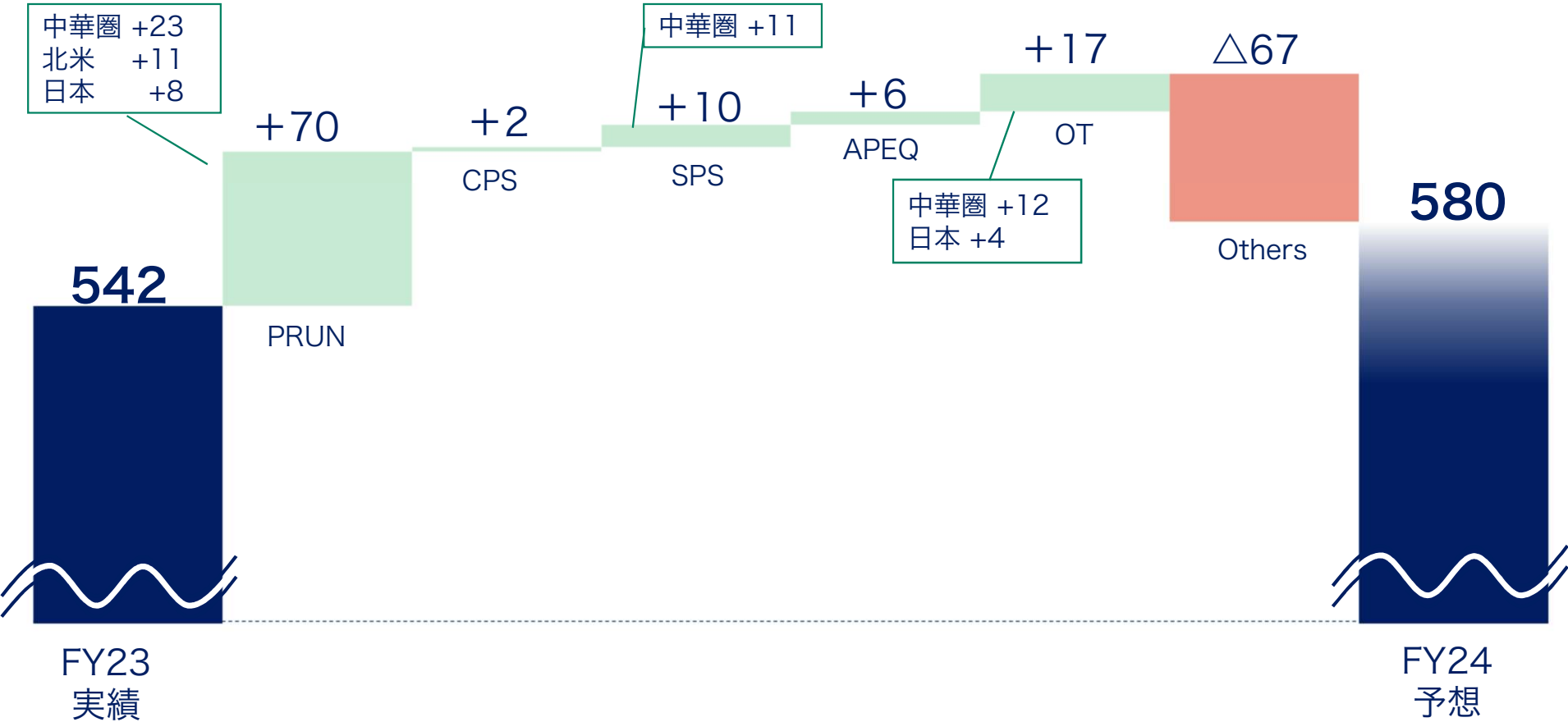
2024年12月期 連結営業利益予想増減：要素別

(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

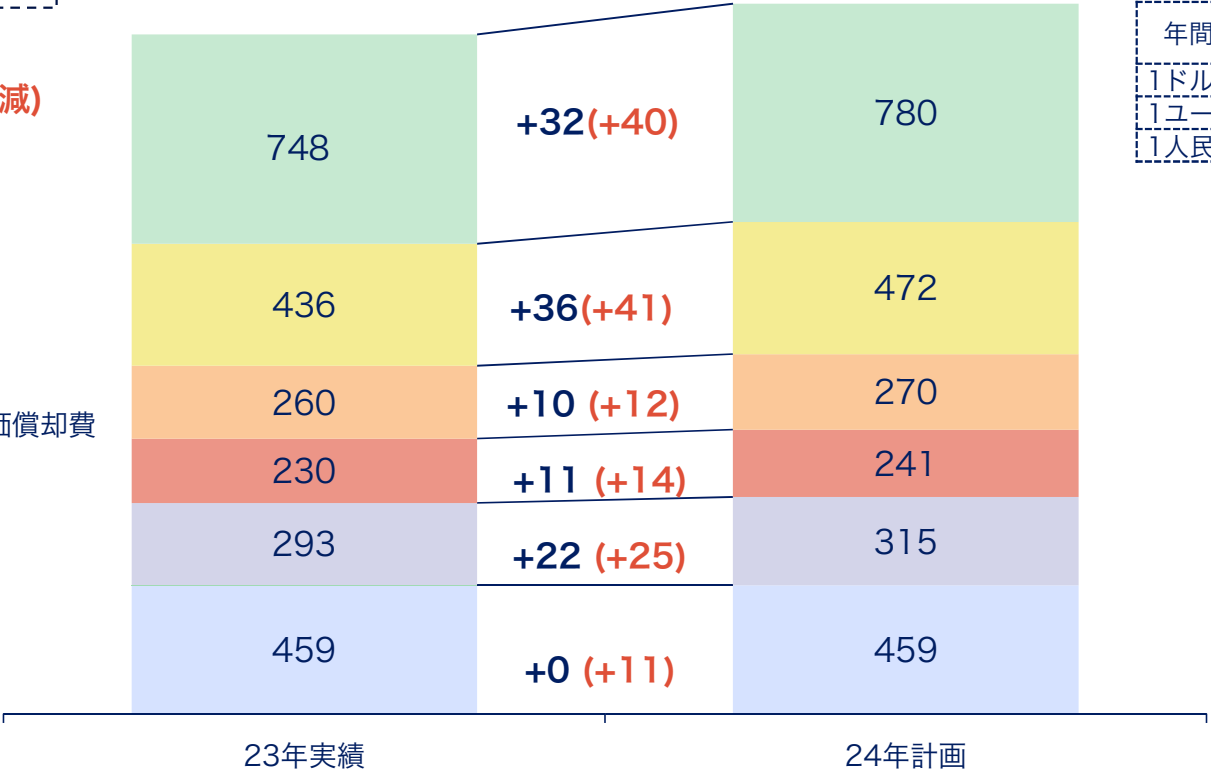
- ✓ 2024年の販管費計画は、2023年比で111億円増の2,537億円。
- ✓ 主な増加要因は、初任給引上げや新たな報酬制度導入などの人的資本投資の強化による人件費増加や広告宣伝費の増加。引き続き規律ある販管費コントロールを実施。

上段：金額
下段：（率）

2,426 (42.5%) +111 (+143) 2,537 (43.0%) (単位：億円)

増減
(為替影響除く増減)

- 人件費
- 広告宣伝費
- 荷造運搬費
- 販売手数料
- 賃借料・減価償却費
- その他



<参考：平均為替レート(円)>

年間(1~12月)	FY23 実績	FY24 計画
1ドル	140.45	140.00
1ユーロ	152.24	150.00
1人民元	19.86	19.50

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 (2023年)	販売 主要通貨	2022年期中 対JPY平均レート	2023年期中 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 機能通貨	2022年期中 対USD平均レート	2023年期中 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



□ IR優良企業賞・“共感！”IR賞 受賞



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 売上高	83	13	101
内、OT売上高	59	9	78

オニツカタイガー 商品

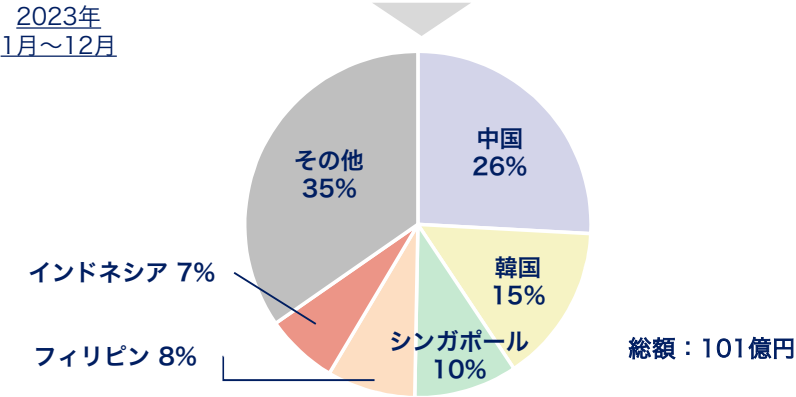
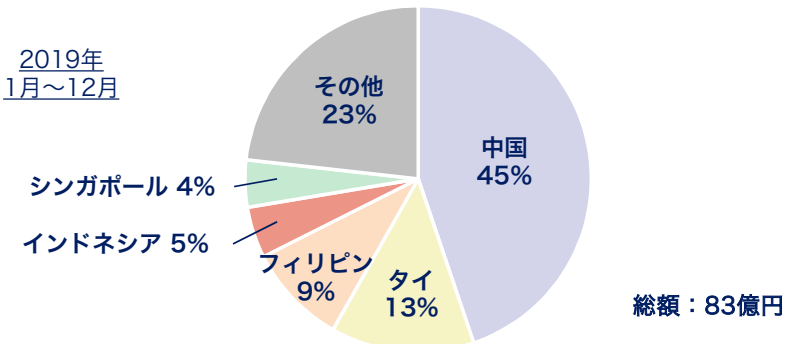


NIPPON MADE
COLORADO EIGHTY-FIVE NM



THE ONITSUKA
DERBY

国別インバウンド売上高

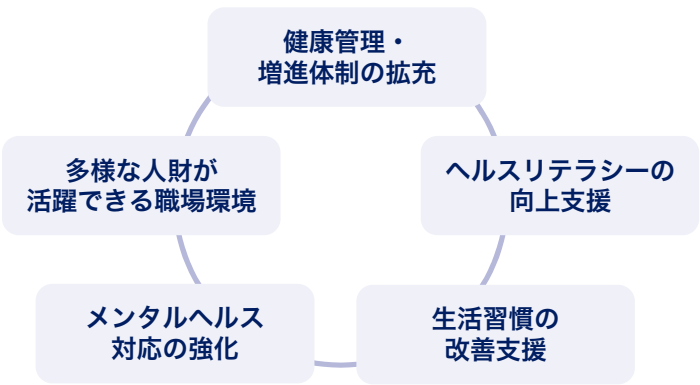


人的資本強化に向けた取組み

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

従業員によるSound Mind, Sound Bodyの実現

- 従業員によるSound Mind, Sound Bodyの実現に向け以下5つを重点項目とした健康推進活動を実施



グローバルでビジネスをリードする人財育成

- グローバル経営幹部の後継者候補に対する、個別の育成計画を策定
- 海外事業会社の従業員が参加できる3～6か月間の長期出張：Extended Business Tripによる活発な人材交流



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

- 国際連合が定めた12月3日の国際障がい者デーを機にインクルーシブな職場の実現に向けた取り組みをグローバルで推進
 - ・ 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

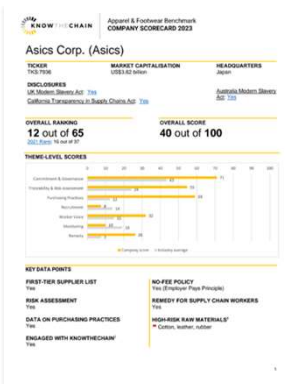
<基本方針>

- ① サプライチェーン上の人権を尊重する
- ② 2030年CO₂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

COP28 ジャパンバビリオン環境省主催セミナーに日本の先進事例として登壇



その他にも様々な外部評価を獲得

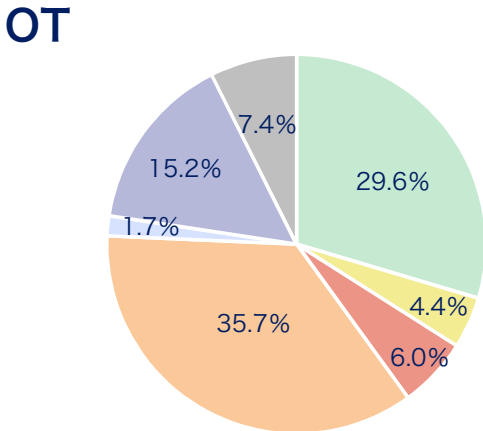
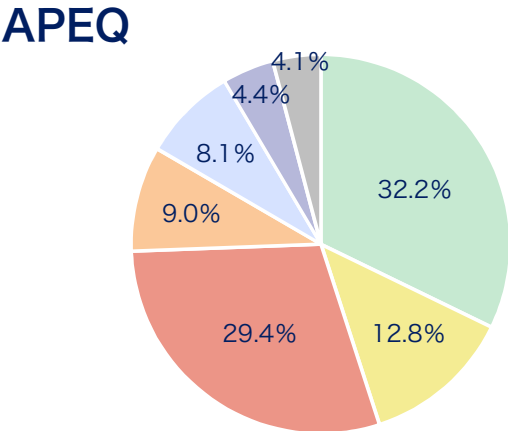
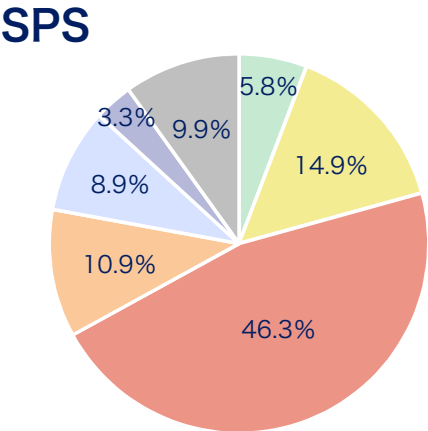
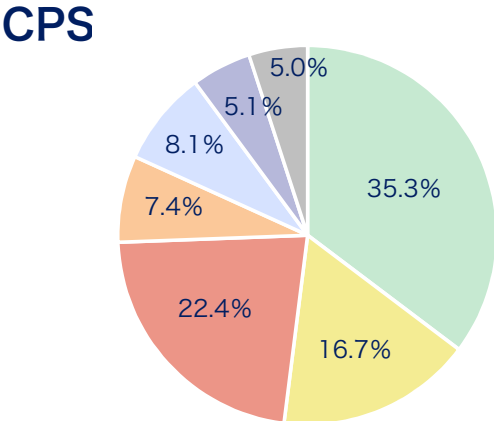
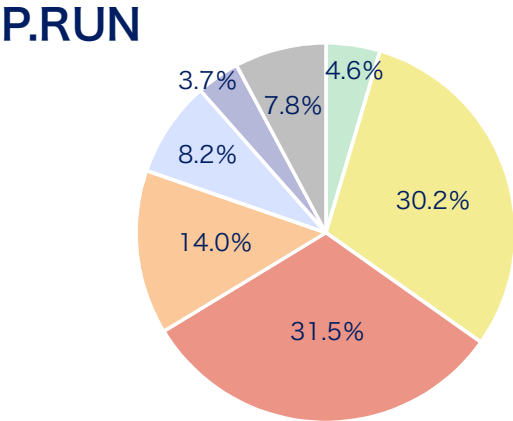
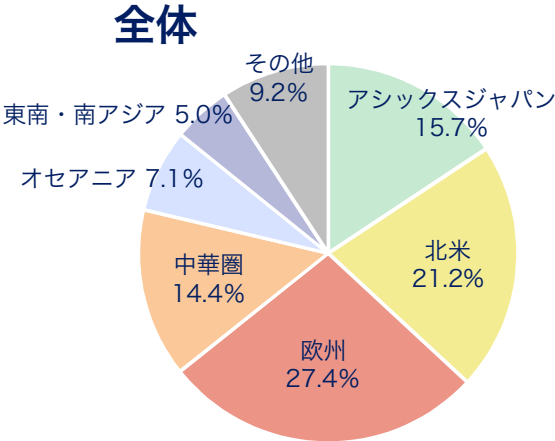
- Dow Jones Sustainability Asia/Pacific Index 対象銘柄に9年連続選出
- 令和5年度気候変動アクション環境大臣表彰受賞
- 強制労働の課題に取り組むKnow The Chainスコア40(業界平均21)、日本企業としては2位となる、65社中12位にランクイン

IRカレンダー

主な予定	
5月10日	2024年12月期 第1四半期決算 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
6月頃	第10回 インベストメントデイ 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 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 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 テーマ：未定
2025年2月	2024年12月期決算 決算発表 決算説明会 報道機関向け 決算説明会 機関投資家、アナリスト、報道機関向け

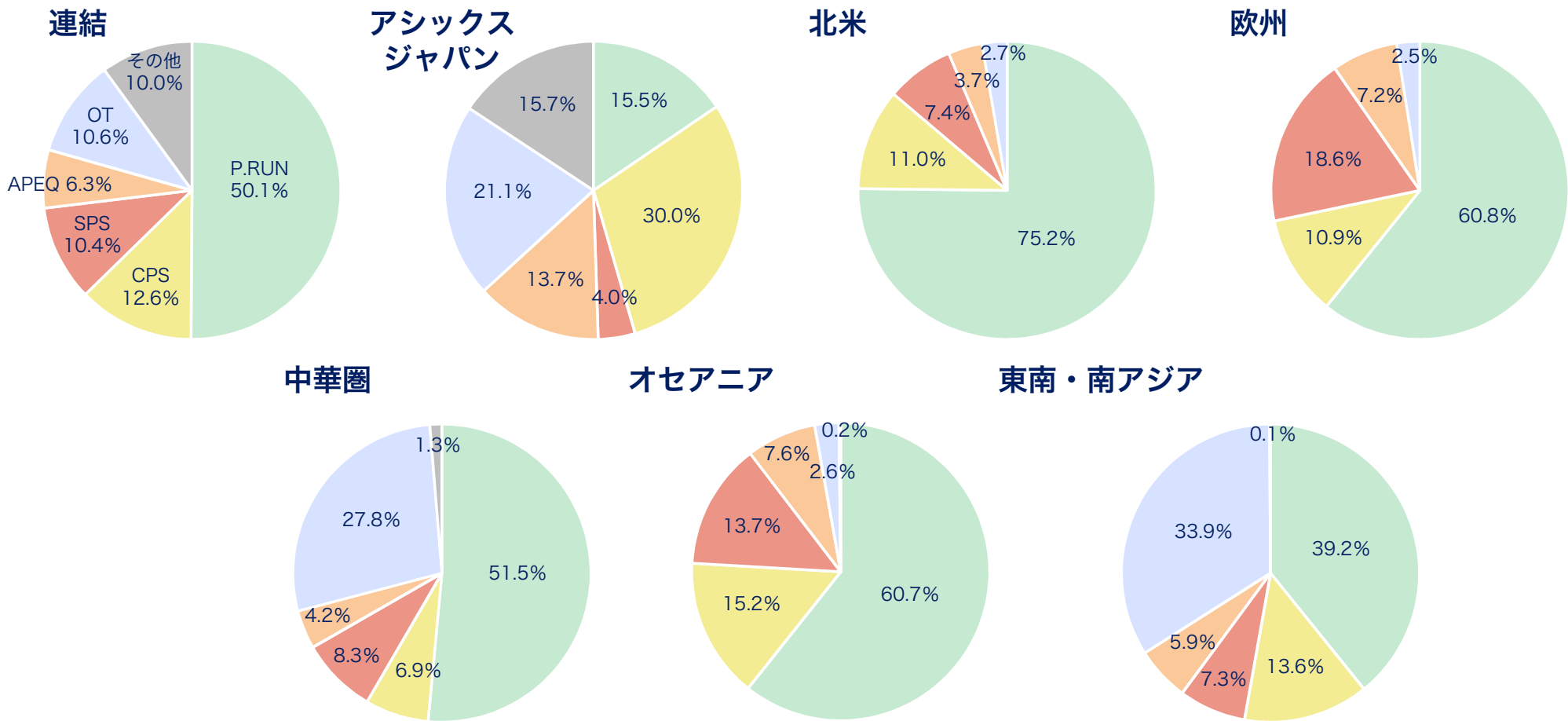
カテゴリー別地域別売上高構成

■ 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 (1-12月)	FY23 (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 (日本地域の内数)	FY22 (1-12月)	FY23 (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 (1-12月)	FY23 (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 (1-12月)	FY23 (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 (1-12月)	FY23 (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 (1-12月)	FY23 (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 (1-12月)	FY23 (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 (1-12月)	FY23 (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 (10-12月)	FY23 (10-12月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	343	339	△4	△1.0%
為替影響除く		339	△4	△1.0%
営業利益	17	15	△2	△9.4%
営業利益率	5.1%	4.6%	-	△0.5ppt

アシックスジャパン (日本地域の内数)	FY22 (10-12月)	FY23 (10-12月)	前年同期比	
			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 (10-12月)	FY23 (10-12月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	297	269	△28	△9.6%
為替影響除く		255	△42	△14.2%
営業利益	△14	△5	+9	-
営業利益率	△4.7%	△1.7%	-	+3.0ppt

欧州	FY22 (10-12月)	FY23 (10-12月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	276	257	△19	△6.7%
為替影響除く		234	△42	△15.3%
営業利益	△13	△11	+2	-
営業利益率	△4.7%	△4.2%	-	+0.5ppt

中華圏	FY22 (10-12月)	FY23 (10-12月)	前年同期比	
			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	△6	1	+7	-
営業利益率	△4.1%	0.5%	-	+4.6ppt

オセアニア	FY22 (10-12月)	FY23 (10-12月)	前年同期比	
			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 (10-12月)	FY23 (10-12月)	前年同期比	
			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	△1	△41.5%
営業利益率	5.7%	2.7%	-	△3.0ppt

その他地域	FY22 (10-12月)	FY23 (10-12月)	前年同期比	
			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	△1	△7	-
営業利益率	6.3%	△1.0%	-	△7.3ppt

2024年12月期 連結業績予想：カテゴリー別

(単位：億円)		FY23 実績	FY24 予想	増減率	為替影響を除く 増減率
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	△3%	△2%
	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

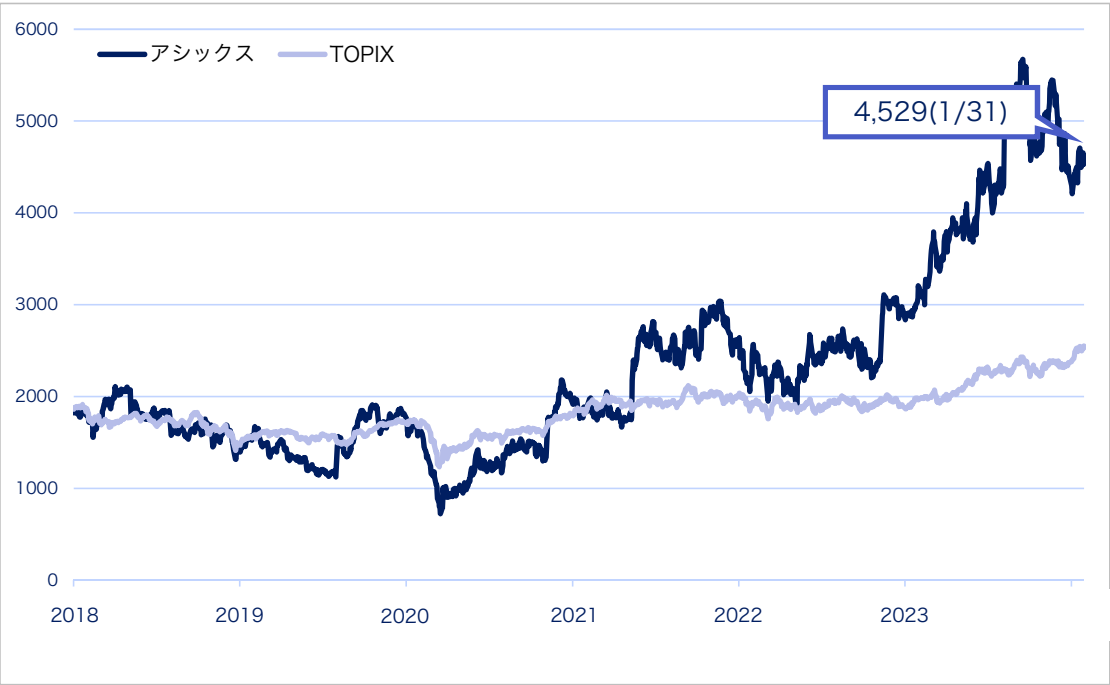
(単位：億円)		FY23 実績	FY24 予想	増減率	為替影響を除く 増減率
日本 地域 ※1	売上高	1,358	1,380	+2%	-
	営業利益	127	140	+10%	-
うち、 アシックスジャパン※2	売上高	847	750	△12%	-
	営業利益	83	95	+14%	-
北米 地域	売上高	1,146	1,110	△3%	△3%
	営業利益	14	15	+3%	+3%
欧州 地域	売上高	1,479	1,480	+0%	+2%
	営業利益	141	125	△12%	△10%
中華圏 地域	売上高	776	935	+20%	+23%
	営業利益	131	175	+34%	+36%
オセアニア 地域	売上高	384	375	△2%	+1%
	営業利益	62	60	△4%	△1%
東南・南アジア 地域	売上高	271	330	+22%	+24%
	営業利益	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。

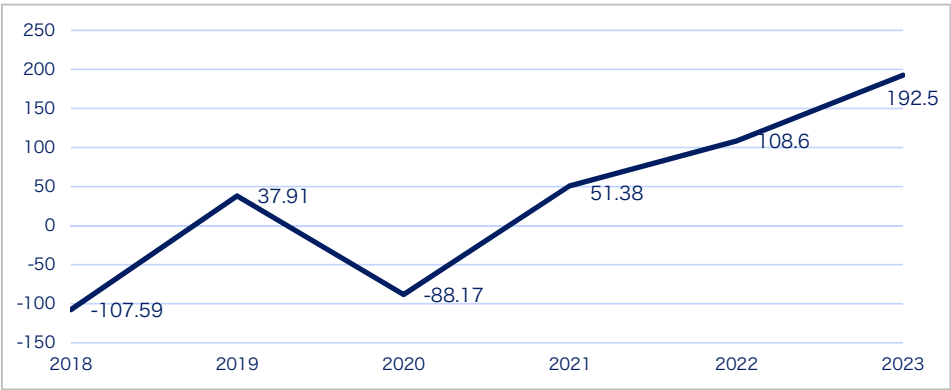
株価及び指標の推移

■ 株価推移 2017年末 - 2024年1月31日



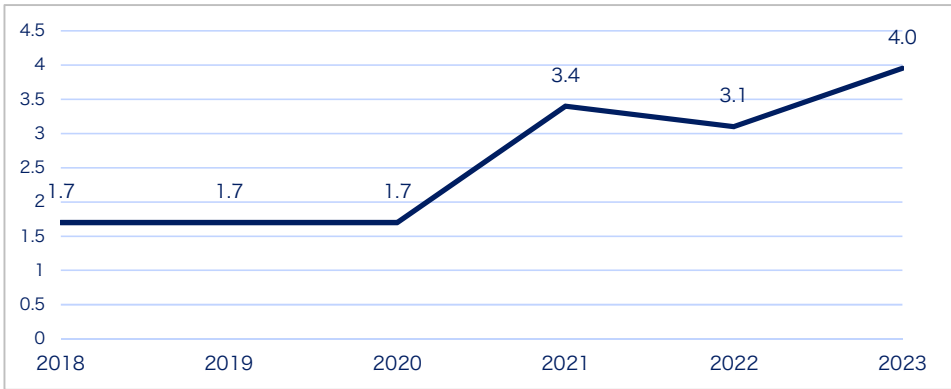
出所：ブルームバーグ

■ 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

