

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

© 2024 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

会長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 決算のポイント」などをご説明いたします。

その後、社長COOの富永より24年度についてご説明させていただき、
決算の詳細につきましてはCFOの林からご説明いたします。

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。

1. 決算ポイント、トピック

代表取締役会長CEO 廣田 康人



© 2024 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

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

こちらは連結決算ハイライトとなります。

このあとのページでポイントをご説明させていただきます。

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

それでは、2023年12月期の決算のポイントをご説明します。

2023年は中期経営計画2023の締めくくりの年でしたが、売上高及び各段階利益はいずれも過去最高となりました。

売上高は5,704億円。前期比で17%のプラス成長となり、為替影響を除いても11%成長しました。

粗利益率は、前期比2.3ポイント改善の52.0%となりました。

増収効果に加え 販管費のコントロールも機能し、営業利益は542億円、営業利益率は9.5%と前期比で大きく上昇しました。

当期純利益は352億円となりました。

全てのカテゴリーが好調に推移しましたが、特にコアパフォーマンススポーツ、スポーツスタイル、オニツカタイガーは成長が著しく、いずれもカテゴリー利益は初の100億円を突破し、前期比で大幅増益となっております。

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。

続きまして、地域ごとの業績です。

課題であったアシックスジャパンは、アパレルを除く全カテゴリーが2桁以上の成長。営業利益は販売単価の上昇やDTC比率の改善に伴い、大幅増益となりました。

中華圏は、全カテゴリーで増収増益となりました。

また、成長ドライバーである東南・南アジアは躍進を続けており、特にインド、マレーシア、インドネシアが当該地域の伸びを牽引しました。

デジタル関連では、OneASICS会員数が945万人まで増加、EC売上高も前期比でプラス30%の1,070億円まで拡大しました。

株主還元に関しては、後ほどご説明いたします。

中期経営計画2023の目標を大幅達成



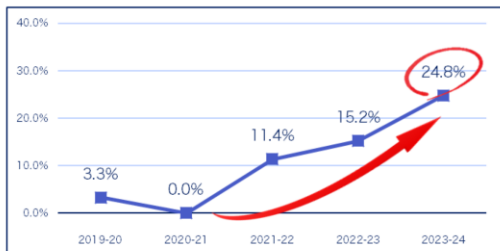
次に、中期経営計画2023の振り返りです。

中期経営計画2023の最終年度である2023年の実績は当初計画を大幅に達成しました。

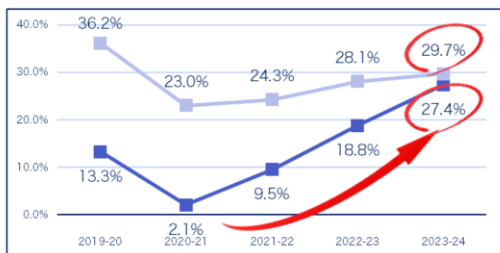
一言でいうと、「アシックスは完全に成長軌道に乗り、今後もさらに成長することができるようになった」ということです。

- ✓ 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> ■ 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

© 2024 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

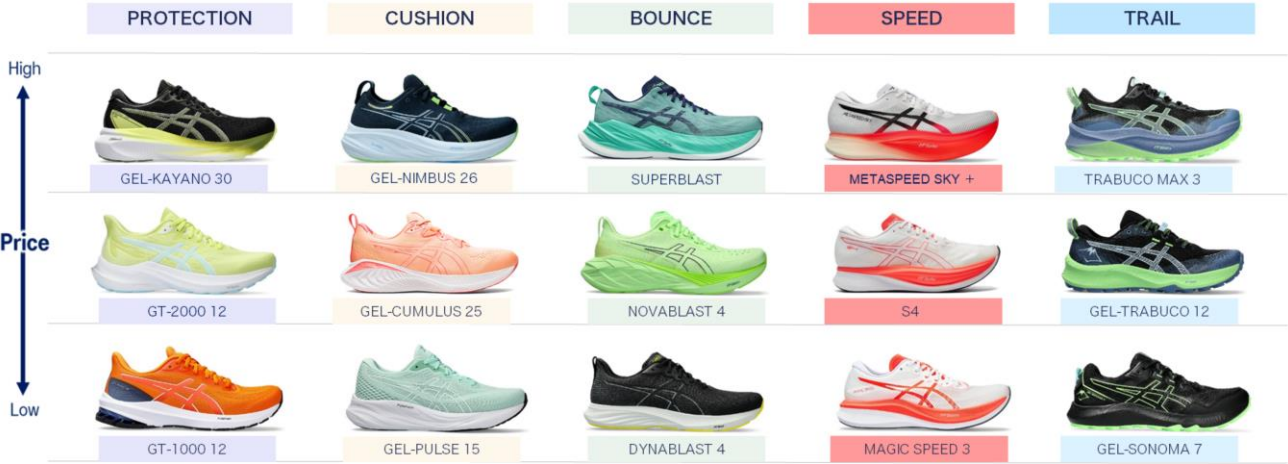
ランニングで頂上を奪還するCプロジェクトにつきましては、引き続き私の管掌として、ランニングでNo.1をとることを目指してまいります。

年末年始に行われた各種駅伝大会において、アシックスのシェアが引き続き向上しております。

前田穂南選手、桐生祥秀選手お二方とも、METASPEEDシリーズのシューズを着用し、日本記録の更新という快挙を達成されました。おめでとうございます。

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.



我々が目指す「パフォーマンスランニングで勝つ」ということの実現のため、このページにありますようにトップアスリートのみならず、シリアスランナーからビギナーランナーまで、あらゆるランナーのニーズに応える商品ラインナップを拡充しております。

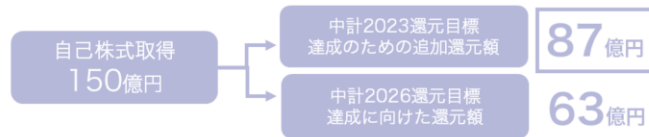
株主還元と資本政策の考え方

- ✓ 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	
配当金総額(億円)	43	73	119	総累計 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

322億円
総還元性向
50%

続いて、株主還元と資本政策の考え方についてです。

アシックスは、株主の皆様に対する利益還元を経営上の最重要課題のひとつとして認識しております。

2023年実績が昨年11月に開示した連結業績予想を上回る着地となり、営業キャッシュフローが非常に高水準であったことから従来予想の1株当たり期末配当35円から、同40円に増配します。
この結果、年間配当は期初予想の44円から、65円へと上方修正し、過去最高額の更新を計画しています。

加えて、総額150億円を上限とする自己株式取得枠を設定することで、中期経営計画2023における株主還元目標を達成する見込みです。
こちらの自己株式の取得により、連結ベースの資本水準の最適化も目指します。

「中期経営計画2026」でも期間内における連結総還元性向50%の達成を目指し、累進配当の継続を前提とした利益配分及び手元資金や投資状況等を考慮の上追加での株主還元を柔軟に検討してまいります。

私からの説明は以上となります。
続きまして、COOの富永よりご説明させていただきます。

社長COO 富永 満之



© 2024 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

- ✓ 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

ここからは、わたくし富永より、ご説明をさせていただきます。

中期経営計画2026における大方針は、「Global Integrated Enterpriseへの変革」です。

本社、世界各地の事業会社、生産拠点との連携をこれまで以上に強化します。
2024年の主要な取り組みは、3つあります。
1つ目は、サプライチェーン改革、2つ目は、ブランド・DTC戦略、3つ目は、人的資本戦略です。

これらにより、「グローバル×デジタル」を実践し、持続的な成長を目指します。

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

ブランド強化への取り組みとして、OneASICS経営を全社一丸となって進めます。

まず、OneASICS会員をリテール、ECだけではなく、施設、OneASICS債、その他サービスで拡大します。

2つ目は、OneASICSのサービス、イベント参加、リワードなどを活用してプログラム全体の価値を向上させます。

3つ目は、データ分析をしっかりと行い、マーケティング、製品、サービスの向上に取り組めます。

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、競技歴やブ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。



OneASICS会員数、ECの売上高は堅調に伸長しています。

今後の成長が期待されるインドでは、ランナーとのタッチポイント拡大に向けて、スタートアップによるピッチイベントを開催予定です。

現地ランナーの文化に対応した、これまでにない新しい取組みが生まれることを期待しています。

また、ECサイトにおける、より実店舗に近い購買体験の提供を目指し、生成AIを使った商品推奨サービス機能の試験を開始しました。

3月ごろを目途に、実際のECサイトへの導入を予定しています。

✓ 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たと共に、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が目的に、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

アシックスでは、人的資本への投資を強化していきます。

「中期経営計画2026」の戦略を達成するためには、その戦略を実行する人財が必要です。

人財への投資は、中長期的な会社の成長にとって必要不可欠な戦略投資であり、従業員にも還元していく仕組みを構築していきます。

廣田からも説明がありました通り、2023年は「中期経営計画2023」の最終年度であり、その目標を大きく達成した年でした。

目標達成のために尽力してくれたグローバルの従業員全員を対象に、臨時一時金を支給します。

また、プロフィット・シェア型賞与の導入や、持株会を通じた譲渡制限付株式インセンティブ制度を導入いたします。

他にも、2024年度以降に入社する新卒の初任給の引き上げなどを行います。これにより、優秀な人財を獲得し、彼らが成長できる環境を提供することで、さらなる企業価値の向上を目指していきます。

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

次に、2024年12月期 連結業績予想についてご説明いたします。

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、スポーツスタイルでも好調が見込まれることから、売上高及び各段階利益はいずれも過去最高となる見込みで、売上高は5,900億円、営業利益は580億円を予想しています。

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!**

2024年に開催される世界的なスポーツイベントをご紹介します。

まず、5月に世界パラ陸上選手権大会が開催されます。
神戸で開催される世界大会であり、パラアスリートをサポートしている会社として、全社員が参画し、この大会を盛り上げていきます。

8月からは、パリで世界的なスポーツの祭典が開催されます。
サポートしているアスリートへのイノベーティブな製品、サービスの提供を行っていきます。

他にも、先日の全豪オープンを皮切りに、テニスの4大大会が開催されます。
アスリートとのコミュニケーションを通して、彼らの特性に対応した製品、サービスを提供していきます。

また、主要地域で開催されるマラソン大会では、アシックスがスポンサーを務め、参加ランナーのみなさまをサポートいたします。
インドでは、ムンバイマラソンに加え、新たに、首都で開催されるニューデリーマラソンもサポートしていきます。

2024年のアシックスにも、ぜひご期待ください。
それでは、2023年12月期決算の詳細につきまして、CFOの林よりご説明させていただきます。

常務執行役員CFO 林 晃司



© 2024 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

林でございます。2023年12月期 連結業績からご説明させていただきます。

2. 2023年12月期連結業績

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。

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)

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

連結決算ハイライトです。

連結売上高は、過去最高の5,704億円と前期比858億円の増収でした。これは約18%の成長であり、為替影響を除いても10%以上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1.2pptのマイナスがありましたが、販売価格の適正化で1.7ppt、フレイトコストの削減で0.7ppt、チャネルミックスの良化で0.6pptのプラスなどもあり2.3ppt改善し、前年を上回る52.0%でした。

販管費は、2,426億円と前期比で359億円増加しましたが、増収率の範囲内となっております。なお、販管費率は42.5%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542億円、経常利益は506億円、当期純利益は352億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 (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%
販管費率	50.4%	56.3%	+5.9ppt
人件費	181	202	+21 +11.8%
広告宣伝費	116	138	+22 +18.7%
広告宣伝費率	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。

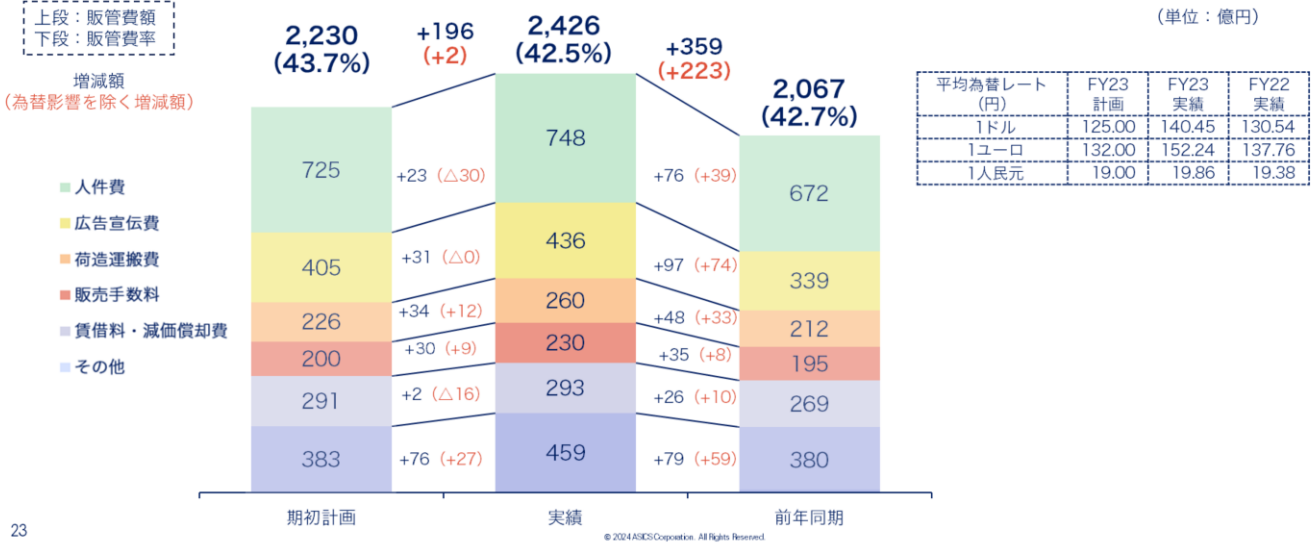
直近3ヶ月期間の損益状況です。

売上高については、前年の工場稼働停止による供給制約からの反動増もあり、2023年は為替影響除きで4%の減収となりました。

売上総利益率は、フレイトコストの戻りによる一過性の押上げ効果を除いても、53.6%でした。

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。



販管費の状況です。

実績は2,426億円と期初計画から196億円の増加。
為替影響を除くとほぼ期初計画通りでした。

一方、前期比では為替影響除きで223億円の増加でした。

主に、インフレ対応やリテールビジネス拡大に伴う人件費、各種スポーツイベントの再開が本格化したことによる広告宣伝費の増加が要因です。

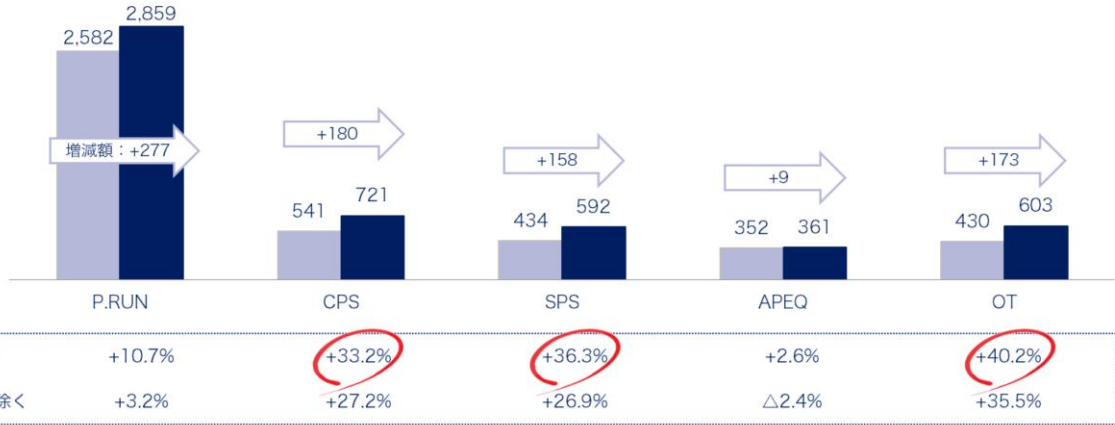
3. 2023年12月期 連結経営成績（カテゴリー別）

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)



カテゴリー別連結売上高です。

パフォーマンスランニングは全地域で増収、10%を超えるプラス成長となりました。特に日本は約25%、中華圏では30%超、東南・南アジアは約50%の増収でした。

コアパフォーマンススポーツは、33%の増収。テニスやインドアスポーツが好調で、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、北米は30%超、欧州、中華圏、韓国で50%程度の成長を示しております。

オニツカタイガーは、全カテゴリーの中で最も躍進し全地域で増収。特に日本、東南・南アジア、韓国で大幅に伸長しております。

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（+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

カテゴリー利益等一覧です。

全てのカテゴリーで増益でした。

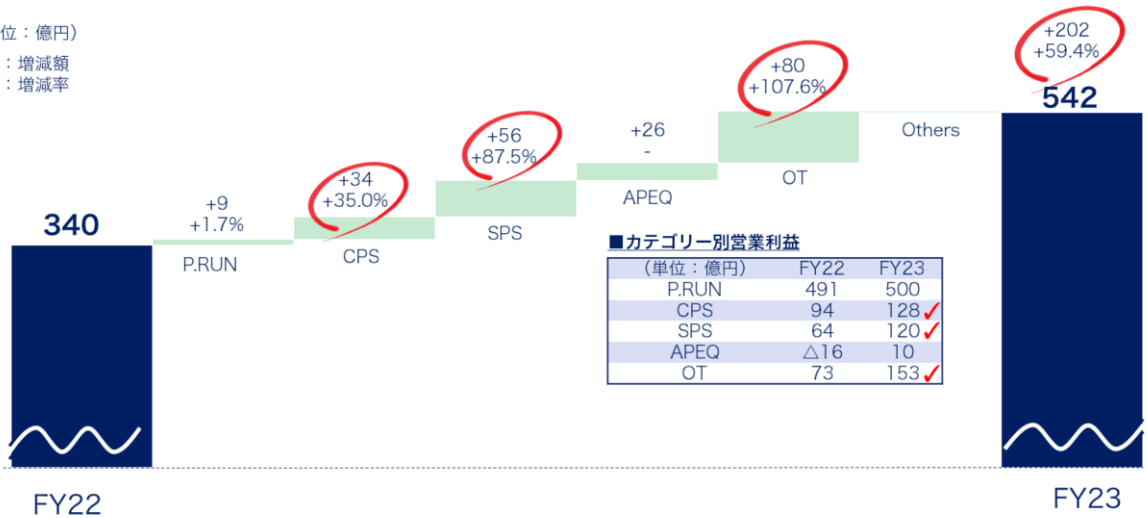
カテゴリー外コストは、為替影響を除くと7億円の増加に抑えており、売上高成長率(+17.7%)の範囲内でコントロール(+5.4%)しております

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✓

連結営業利益内訳です。

ご覧の通り全てのカテゴリーで増益となり、特にCPS、SPS、OTは大幅増益となりました。

パフォーマンスランニング (P.RUN)

(単位：億円)



NOVABLAST 4

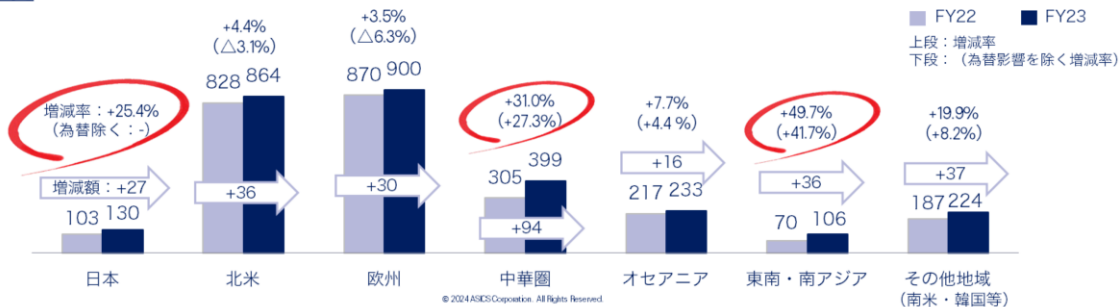
はずむような走りをさらに追求し、反発感と安定性の両立を実現したランニングシューズ

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

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。

■地域別売上高



パフォーマンスランニングです。

売上高は、約11%プラスの2,859億円。日本、中華圏、東南・南アジアにおいて大幅増収でした。

粗利益率は、仕入為替の影響があったものの、チャネルミックスの良化に加え、北米や欧州での販売価格の適正化により、1.5ppt良化の49.4%。
その結果、カテゴリー利益は9億円増益の500億円となりました。

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

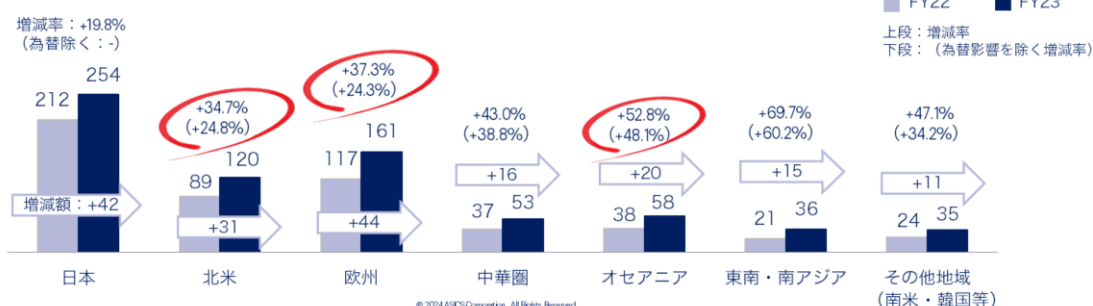


年間業績 (1-12月)	FY22	FY23	前期比 増減額	増減率
売上高	541	721	+180	+33.2%
為替影響除く		688	+147	+27.2%
カテゴリー利益	94	128	+34	+35.0%
カテゴリー利益率	17.5%	17.8%	-	+0.3ppt
3ヶ月期間 (10-12月)	FY22	FY23	前年同期比 増減額	増減率
売上高	132	111	△21	△15.6%
為替影響除く		107	△25	△18.9%
カテゴリー利益	12	△2	△14	-
カテゴリー利益率	9.1%	△1.8%	-	△10.9ppt

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



コアパフォーマンススポーツです。

売上高は、33%プラスの721億円。全ての地域で増収となり、特にテニス、インドアスポーツ、ワーキング、サッカー等が好調でした。

カテゴリー利益は35%プラスで128億円でした。

スポーツスタイル (SPS)

(単位：億円)



GEL-QUANTUM 360 VIII

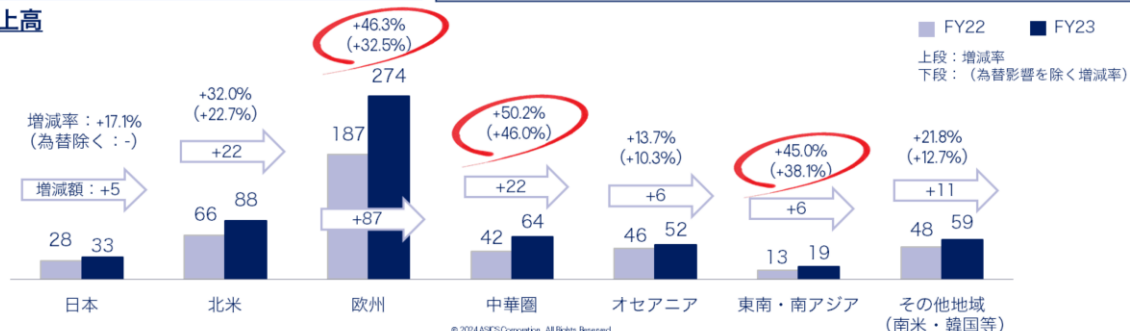
クッション性に優れた快適な履き心地で、機能性とスタイルを兼ね備えたデザイン

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

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



スポーツスタイルです。

売上高は、36%プラスの592億円。全ての地域で2桁成長でした。

粗利益率は、販売アカウントの選別や高付加価値製品への絞込みにより、3.5ppt良化しました。

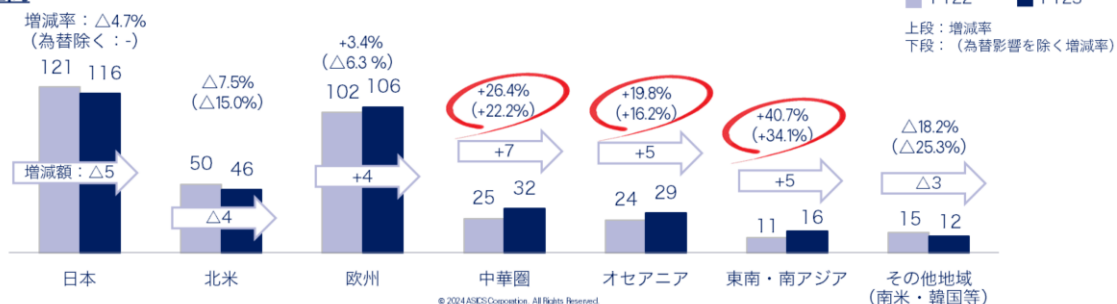
カテゴリー利益は120億円、カテゴリー利益率は20.3%となり高収益のカテゴリーへと成長しました。

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

■地域別売上高



「METARUN」 COLLECTION

「ACTIBREEZE」「PRO-FIT TECHNOLOGY」を搭載した
高性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、高性能ランニングアパレル「METARUN」COLLECTIONをリリース。

アパレル・エクイップメントです。

カテゴリー利益は、ランニング・トレーニングへの経営資源の集中戦略が奏功し、カテゴリー経営開始以来初めて黒字となりました。

オニツカタイガー (OT)

(単位：億円)



DENTIGRE PUFF BOOTS

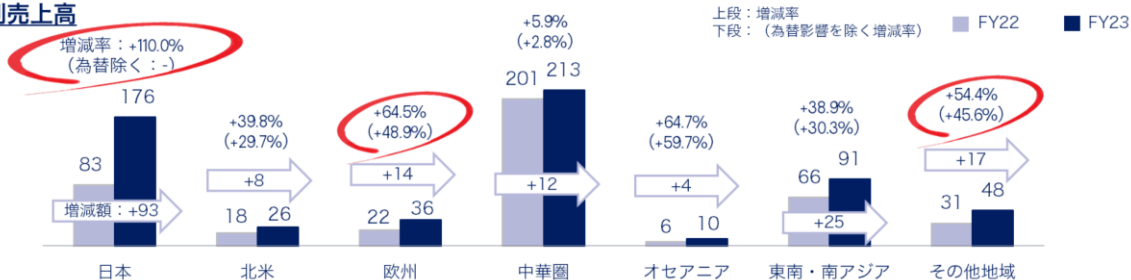
75周年企画 『鉄腕アトム』とのコラボレーション

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

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



最後にオニツカタイガーです。

売上高は、40%プラスの603億円。全ての地域で大幅増収でした。
特にインバウンド需要が改善した日本が絶好調でした。

ブランドコントロールやリテール売上が拡大したことで、粗利益率は66.9%まで
上昇、またカテゴリー利益率は25.5%と大きく伸長しました。

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やブランド初のカフェをオープン

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



今回はオニツカタイガーのカテゴリー戦略をいくつかお伝えします。

DTCの強化に集中しております。2023年のDTC比率は75%以上でした。

また、ブランド認知度の向上を目的に、ミラノファッションウィークなどで使用しているイエローコレクションの専門店を、昨年8月、世界で初めて銀座にオープンしました。

2024年はオニツカタイガーブランドが75周年を迎えます。
これを記念して、ポップアップストアを銀座にオープンしました。

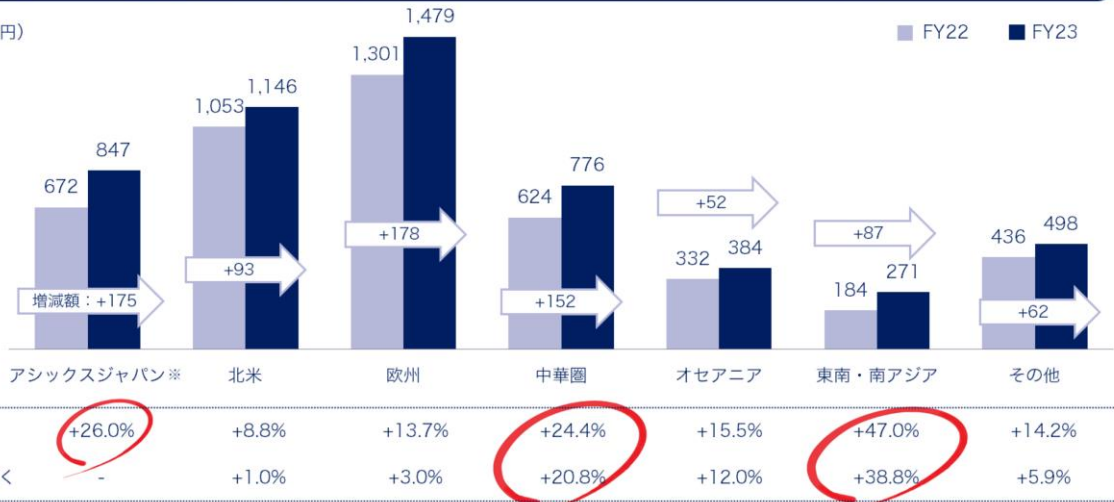
今後のオニツカタイガーにもご期待ください。

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。

(単位：億円)



※ 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。

© 2024 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

地域別の売上高です。

アシックスジャパンは、インバウンド売上の大幅な拡大がありました。

中華圏は、中国本部設立後の2019年以降、毎年着実に成長しており、経済指標が必ずしも強くない中でも、2023年も20%超と力強く成長しました。

インドを含む東南・南アジアにおいては、約40%の増収となるなど、引き続き高い成長を維持しております。

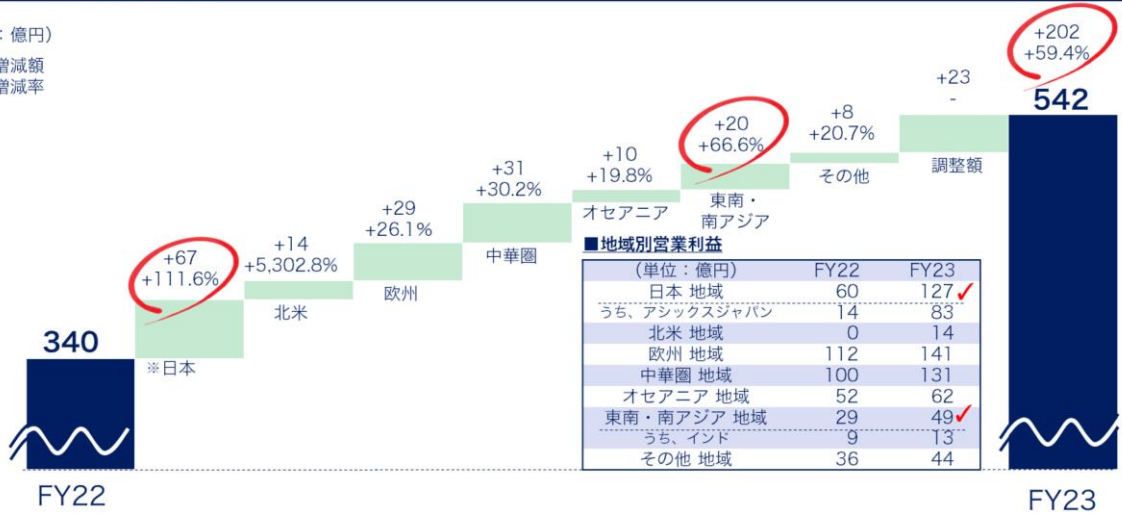
連結営業利益内訳（地域別）

- ✓ 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。

© 2024 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

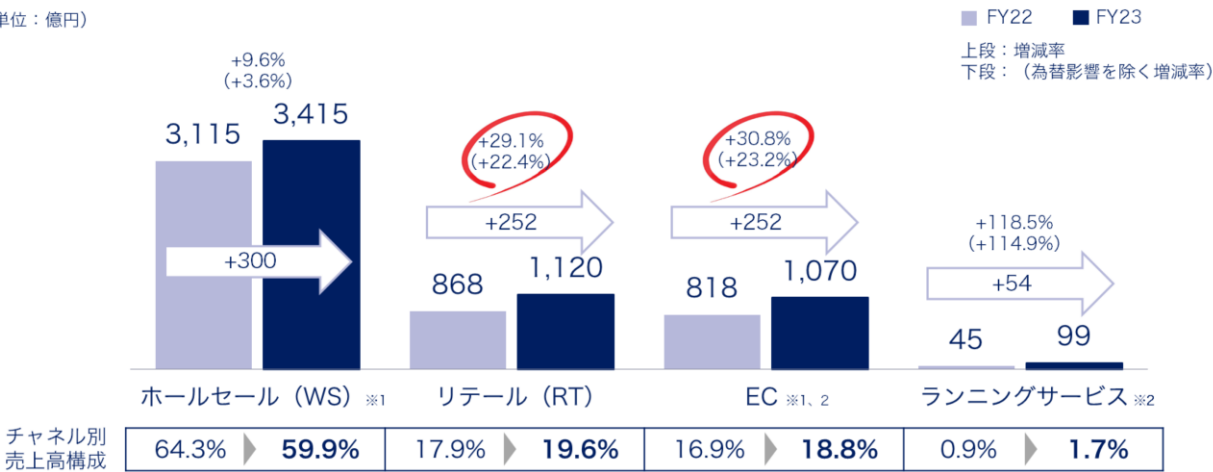
地域別の連結営業利益内訳です。

ご覧の通り全地域で増益となりました。

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）



※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。

© 2024 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

チャネル別の売上高です。

リテールとECがそれぞれ約30%成長したこともあり、DTC比率は38.4%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）

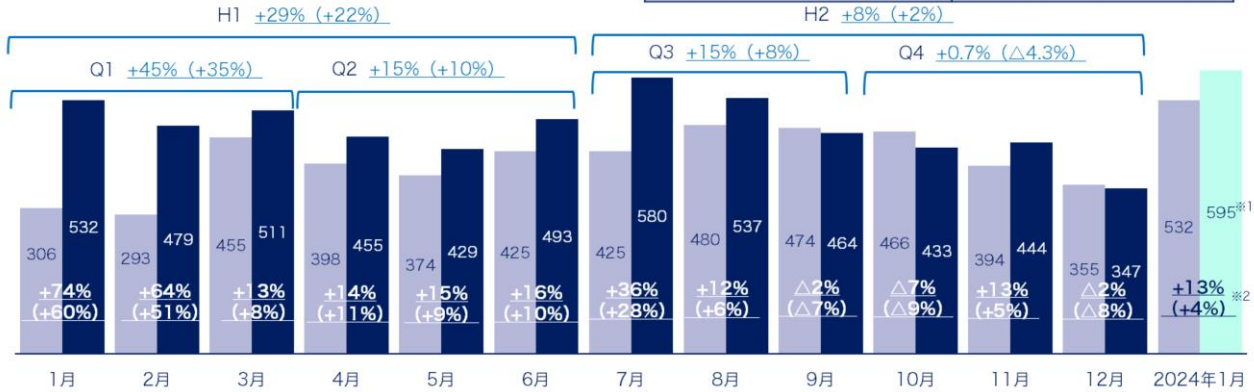


- ✓ 24年1月単月売上は過去最高の595億円。前年同月比+13%。為替影響を除くと+4%の成長。
- ✓ 特に北米と東南・南アジアのパフォーマンスランニング、中華圏のスポーツスタイルなどで大幅増収。
- ✓ 欧州・オセアニアでは、22年物流の混乱の反動などを背景に23年1月で高水準の売上を記録し、24年1月は前年同月比減収に。

■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.

連結売上高の月次推移です。

2024年1月の売上速報値は前年比13%増と600億円に迫る過去最高の売上となる見込みです。

主に北米と東南・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でした。

一方で、欧州・オセアニアにおいては1月は前年同月比で減収となっておりますが、これは物流混乱の改善により2023年1月の売上高が大きく押し上げられたことが背景です。

なお、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。

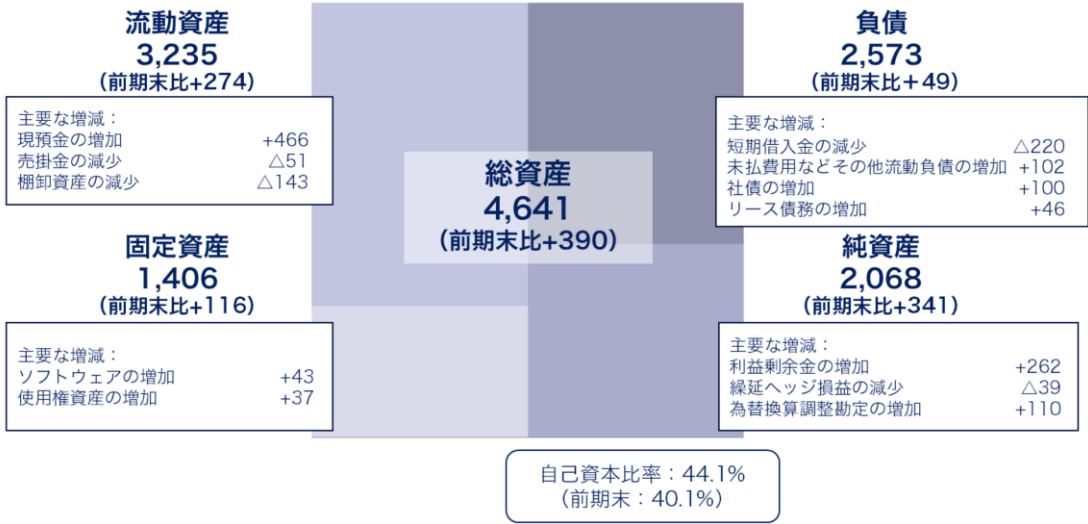
いずれの地域も計画通りに進捗しました。

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)



連結貸借対照表の状況です。

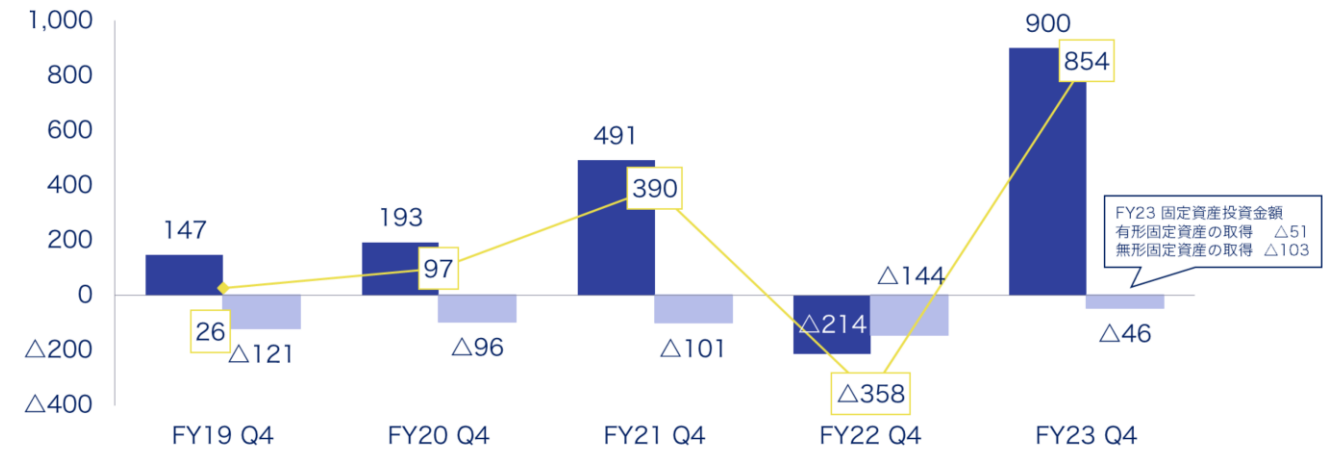
営業キャッシュフローの増加に伴い現預金が増加しておりますが、本年3月の社債償還および今後の自己株式の取得などに充当予定です。

また、為替影響などによる総資産の膨らみがあるものの、棚卸資産圧縮などの運転資本の改善に加え、純利益の積み上げもあり、自己資本比率は前期末から4.0ppt上昇しました。

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）



41

© 2024 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

連結キャッシュフローです。

好調な業績、在庫水準の適正化により、営業キャッシュフローは過去最高の900億円となりました。

なお、ホグロフス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でした。

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

※ カテゴリ別棚卸資産残高には洋上在庫を含めておりません。

© 2024 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

連結棚卸資産残高です。

2023年末の棚卸資産残高は、前期末比では143億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78億円が含まれるため、実質約16%マイナスの221億円の減少でした。

また、効率性を見る棚卸資産回転日数は41日改善しております。

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、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

FY23 : 2,735億円
FY22 : 2,438億円

FY23 : 748億円
FY22 : 672億円

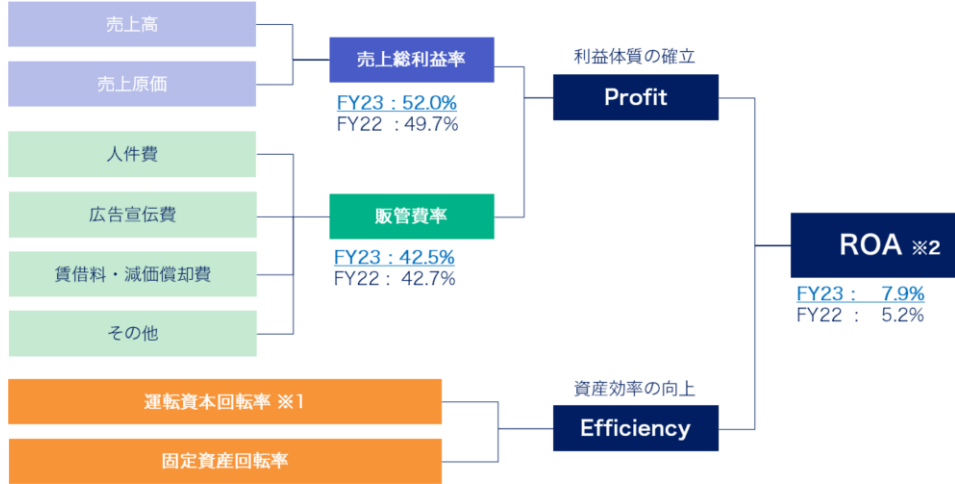
FY23 : 436億円
FY22 : 339億円

FY23 : 294億円
FY22 : 269億円

FY23 : 948億円
FY22 : 787億円

FY23 : 4.0回
FY22 : 3.0回

FY23 : 4.1回
FY22 : 3.8回



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

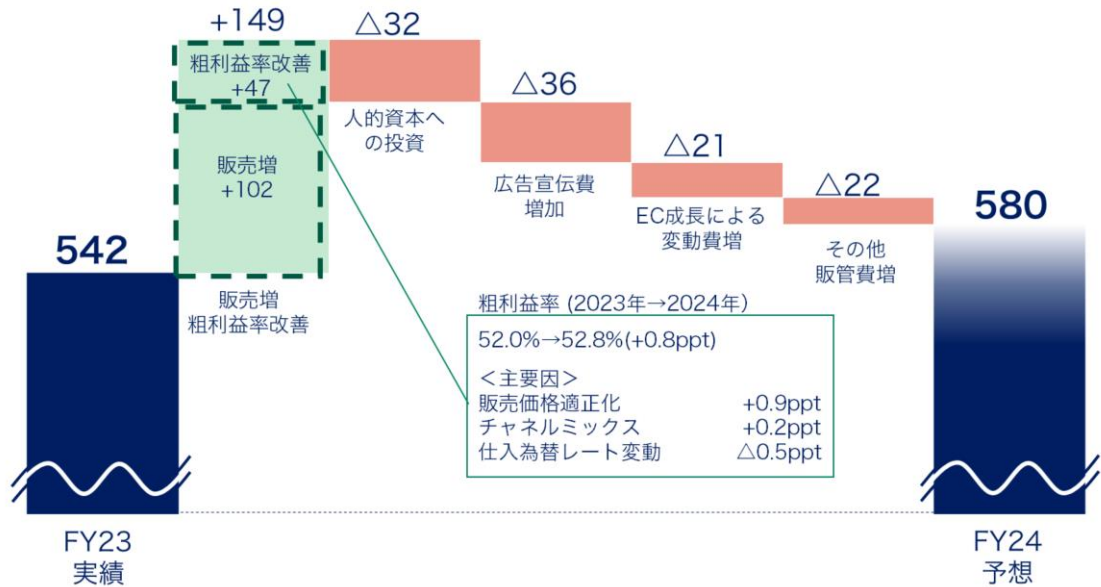
© 2024 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

ROAです。

2023年は7.9%と中期経営計画2023の目標であった4.0%を大幅に超過しました。

6. 2024年12月期 連結業績予想

(単位：億円)



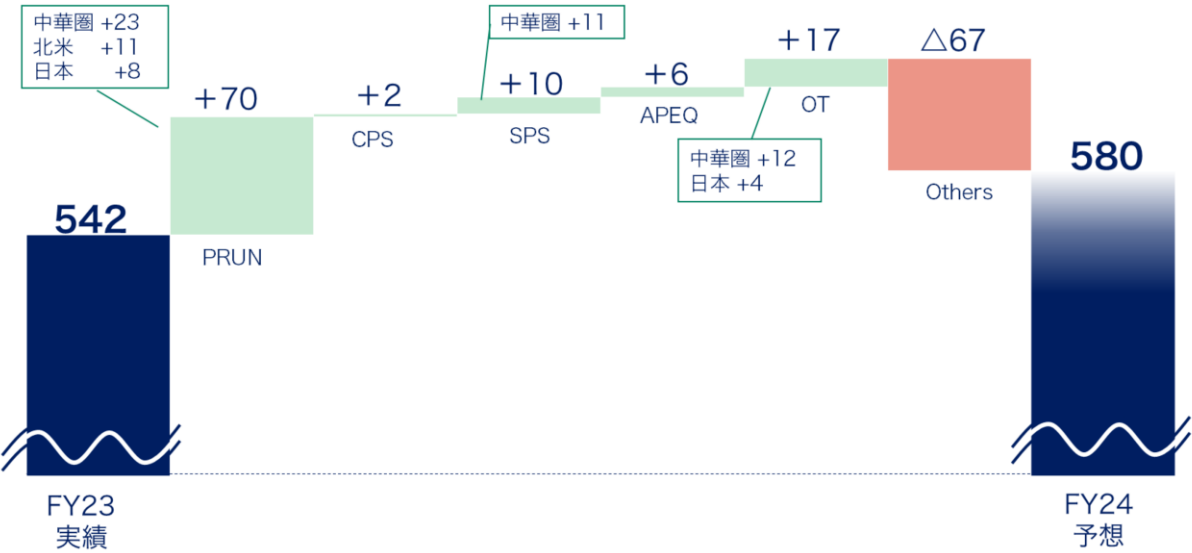
2023年の連結営業利益542億円から2024年予想の580億円の要素別の増減内訳です。

まず、粗利益率は販売価格の適正化などにより、前年から0.8ppt良化し52.8%になると予想しております。
これに増収効果も併せて、約150億円の押上げ効果を見込みます。

コストサイドでは、人的資本投資の強化などありますが、
営業利益は580億円、営業利益率9.8%を予想しております。

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)



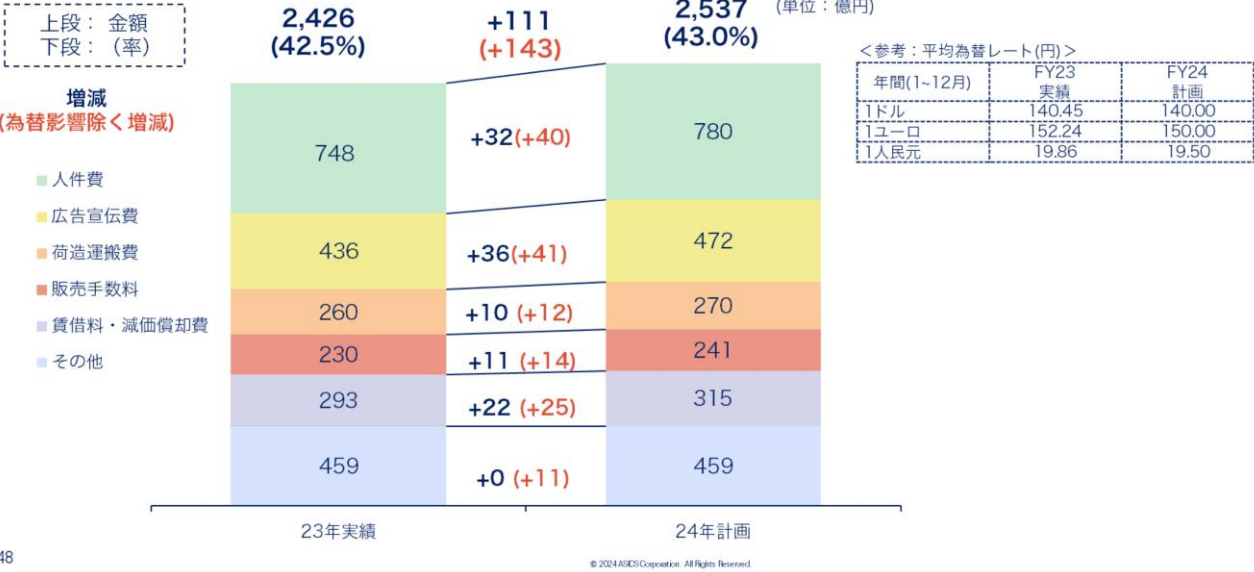
2024年12月期連結営業利益予想増減 カテゴリー別です。

まず、パフォーマンスランニングでは、主に日本・北米・中華圏が引き続き好調に推移し、大きく増益となる見込みです。

オニツカタイガーも日本・中華圏で好調を維持し、またカテゴリー利益率も25%台と高い水準を見込みます。

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。



販管費の計画です。

2024年は、人的資本投資やマーケティングの強化に加え、EC売上高に連動する変動費の増加を見込みます。

その結果、販管費率は43.0%となりますが、前年からの増加率は粗利益率の改善範囲内に収まり、営業利益率は上昇する見込みです。

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					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			
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	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	14.9 %	JPY	-	-	日本	JPY	131.83円	141.17円
北米	20.1 %	USD	131.83円	141.17円	北米	USD	-	-
欧州	25.9 %	EUR	138.37円	153.18円	欧州	EUR	1.05	1.09
中華圏	13.6 %	CNY	19.49円	19.92円	中華圏	CNY	0.15	0.14
オセアニア	6.7 %	AUD	91.11円	93.64円	オセアニア	AUD	0.70	0.67
その他	4.8 %	-	-	-				

為替相場とアシックスの業績の関係について簡単に説明します。

各地域で売上高を計上する通貨は多様な構成になっています。これを円換算した時に、各通貨に対して円安であれば売上高は膨らみ、円高であれば目減りします。

但し、売上原価については、生産委託工場からのシューズの仕入は全て米ドル建てのため、各地域事業会社の機能通貨に対して米ドル安、例えばAJPだと米ドル安円高となった場合、仕入為替は良化し、粗利益率を押し上げます。

なお、各地で向こう3年間に亘り仕入予定の大半を分散ヘッジしていくので、短期的な為替相場の変動が及ぼす影響は緩和されております。

2023年 財務関連のトピック

- ✓ アシックス初の個人投資家向け社債「OneASICS債」を発行、調達手段の多様化、OneASICSの認知度向上などを実現。
- ✓ ノンコア事業であるHaglöfs ABの株式を売却。今後の成長投資に向けた原資を確保。
- ✓ 一般社団法人日本IR協議会より「IR優良企業賞」および「“共感！”IR賞」を初受賞。

□ OneASICS債の発行

無料会員プログラムであるOneASICSを個人投資家に訴求、景品としてOneASICSポイントをもらえなく付与、抽選で東京マラソン2025出走権（予定）およびランニング関連商品・サービスをバックにした「マラソン出走サポートバック」をプレゼント。



□ Haglöfs ABの株式譲渡

100年以上の歴史を持つスウェーデンのアウトドアウェア・用品メーカーで2010年に当社が買収。2023年12月に香港の投資ファンドに売却。



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。



2023年における財務関連のトピックです。

詳細は後ほどご覧ください。

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

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」

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

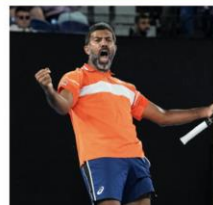


ムンバイマラソン

TOPIC 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



今年の1月初めに実施したIR活動を紹介します。

東南・南アジアにおけるアシックスのビジネスの現場やマーケット環境を視察・体感頂くことを目的とした、現地視察を資本市場関係者向けに実施しました。

ベトナムでは工場・サプライチェーン拠点やストアの視察、またインドではムンバイマラソンのExpo訪問や実際のマラソンへの参加もいただきました。

今後も資本市場関係者とのコミュニケーションの多様化を図ってまいります。

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



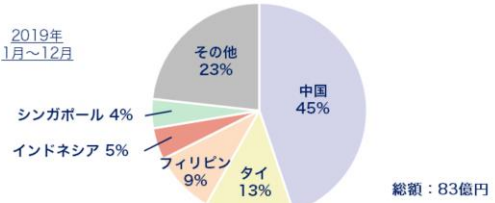
NIPPON MADE
COLORADO EIGHTY-FIVE NM



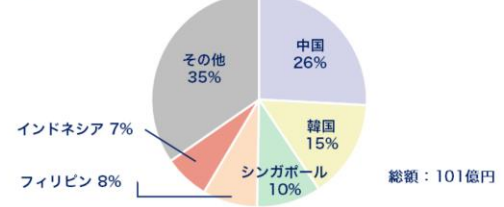
THE ONITSUKA
DERBY

□ 国別インバウンド売上高

2019年
1月～12月



2023年
1月～12月



日本におけるインバウンドの状況についてです。

訪日外国人旅行者数は日本全体では2019年の水準まで戻りきっていないものの、アシックスのインバウンド売上高は2019年を大幅に超過しました。

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%
実績 38%
(2023年度) (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% 100%
(男性) (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)

© 2024 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

人的資本強化に向けた取組みです。

グローバルで経営幹部候補の育成計画の策定や、地域をまたぐ従業員との交流なども実施しております。

また、パラアスリートである鳥海連志選手との所属契約も通じて、従業員の障がい者雇用の理解を促進し、パラスポーツを盛り上げてまいります。

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 ネ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



© 2024 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

TOPIC

開示・外部評価など

COP28 ジャパンパ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

サステナビリティにおける取組みです。

様々な取組みが評価され、外部評価を多数いただきました。

今後も、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してまいります。

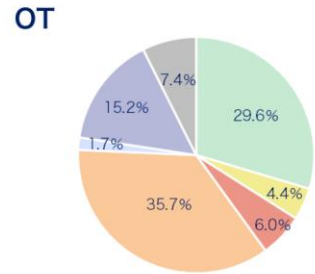
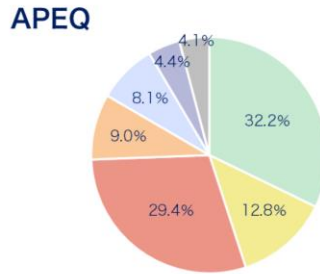
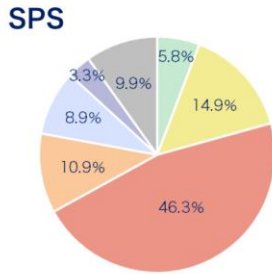
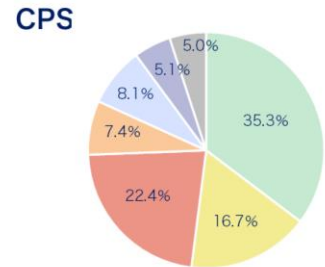
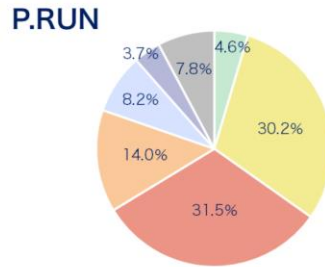
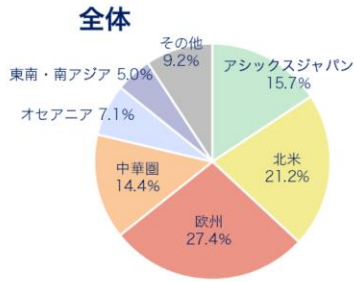
後続のページに、IRカレンダーなどの資料を入れておりますので、ご参考ください。

私からは以上です。ありがとうございました。

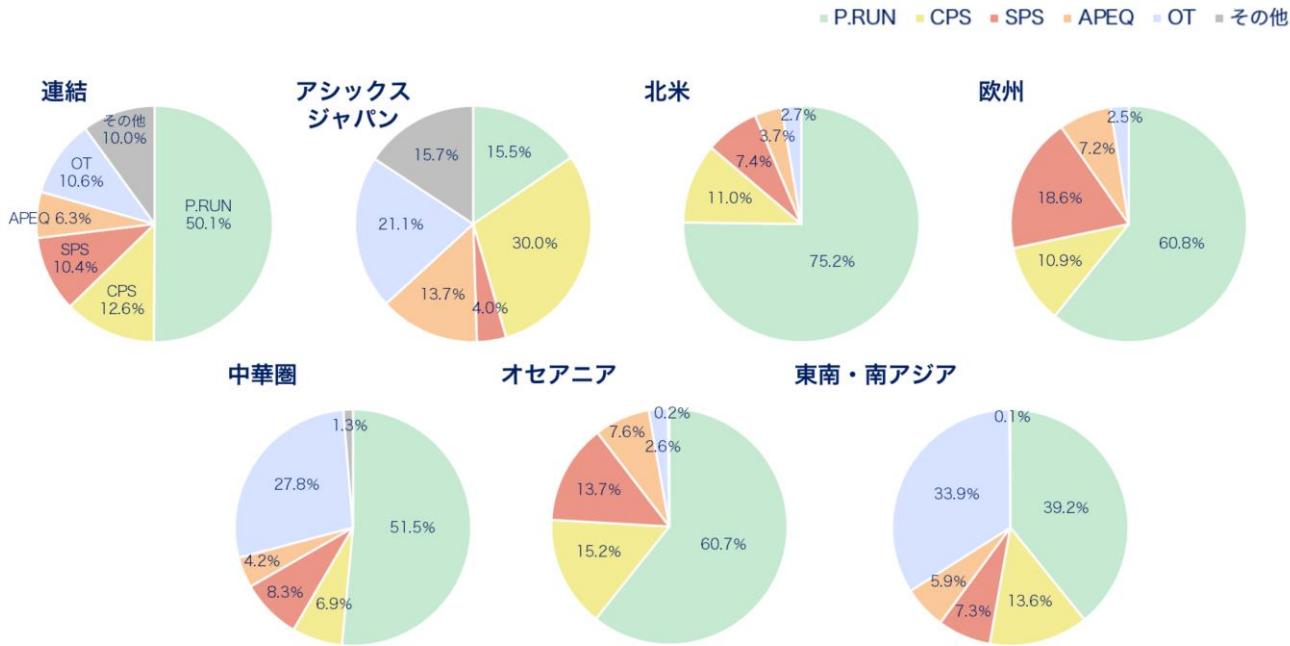
主な予定	
5月10日	2024年12月期 第1四半期決算 決算発表 ライブ配信 機関投資家、アナリスト、報道機関向け
6月頃	第10回 インベストメントデイ テーマ：コアパフォーマンススポーツ戦略（予定）
8月13日	2024年12月期 第2四半期決算 決算発表 決算説明会 報道機関向け
8月14日	決算説明会 機関投資家、アナリスト、報道機関向け
11月8日	2024年12月期第3四半期決算 決算発表 ライブ配信 機関投資家、アナリスト、報道機関向け
11月頃	第11回 インベストメントデイ テーマ：未定
2025年2月	2024年12月期決算 決算発表 決算説明会 報道機関向け 決算説明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



2023年12月期 地域別実績

(単位：億円)

日本					中華圏				
		FY22 (1-12月)	FY23 (1-12月)	前期比 増減額 増減率			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%	売 上 高		624	776	+152 +24.4%
為替影響除く			1,358	+124 +10.1%	為替影響除く			753	+129 +20.8%
営 業 利 益		60	127	+67 +111.6%	営 業 利 益		100	131	+31 +30.2%
営業利益率		4.9%	9.4%	- +4.5ppt	営業利益率		16.1%	16.9%	- +0.8ppt
アシックスジャパン (日本地域の内数)					オセアニア				
		FY22 (1-12月)	FY23 (1-12月)	前期比 増減額 増減率			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%	売 上 高		332	384	+52 +15.5%
為替影響除く			847	+175 +26.0%	為替影響除く			372	+40 +12.0%
営 業 利 益		14	83	+69 +474.9%	営 業 利 益		52	62	+10 +19.8%
営業利益率		2.2%	9.9%	- +7.7ppt	営業利益率		15.7%	16.2%	- +0.5ppt
北米					東南・南アジア				
		FY22 (1-12月)	FY23 (1-12月)	前期比 増減額 増減率			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%	売 上 高		184	271	+87 +47.0%
為替影響除く			1,063	+10 +1.0%	為替影響除く			255	+71 +38.8%
営 業 利 益		0	14	+14 +5302.8%	営 業 利 益		29	49	+20 +66.6%
営業利益率		0.0%	1.3%	- +1.3ppt	営業利益率		16.2%	18.3%	- +2.1ppt
欧州					その他地域				
		FY22 (1-12月)	FY23 (1-12月)	前期比 増減額 増減率			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%	売 上 高		436	498	+62 +14.2%
為替影響除く			1,339	+38 +3.0%	為替影響除く			461	+25 +5.9%
営 業 利 益		112	141	+29 +26.1%	営 業 利 益		36	44	+8 +20.7%
営業利益率		8.7%	9.6%	- +0.9ppt	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

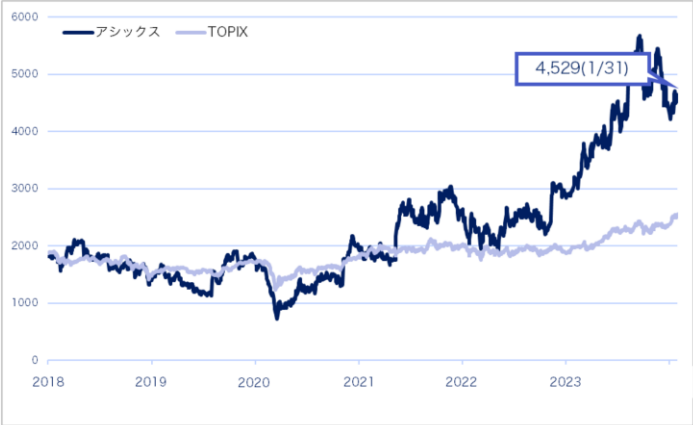
(単位：億円)		FY23 実績	FY24 予想	増減率	為替影響を除く 増減率
日本 地域※1	売上高	1,358	1,380	+2%	-
	営業利益	127	140	+10%	-
うち、 アシックスジャパン※2	売上高	847	750	△12%	-
	営業利益	83	95	+14%	-
北米 地域	売上高	1,146	1,110	△3%	△3%
	営業利益	14	15	+3%	+3%
欧州 地域	売上高	1,479	1,480	+0%	+2%
	営業利益	141	125	△12%	△10%
中華圏 地域	売上高	776	935	+20%	+23%
	営業利益	131	175	+34%	+36%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

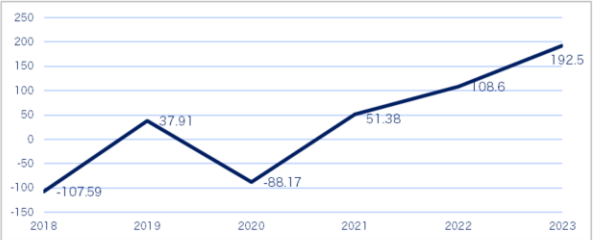
株価及び指標の推移

■ 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



■ 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



© 2024 ASICS Corporation. All Rights Reserved.