

2023年12月期 決算説明会（2024年2月13日開催）
FY2023 EARNINGS CALL (HELD ON FEBRUARY 13TH, 2024)

<質疑応答の要約/SUMMARY OF Q&A SESSION>

- Q: 粗利益率について、2023年は販売価格の適正化等で大幅に改善しているが、今後も改善は見込めるのか。
- A: これまでのエントリーモデルの絞り込みが効いており、今後もその影響は継続すると考えている。また、2024年1月単月のオニツカタイガーは計画比で+20%、前年比+48%伸びており、プロダクトミックスに加え、カテゴリーミックスによる改善も目指していく。2026年の目標は粗利益率53%、販管費率41%、営業利益率12%となっているが、粗利益率53%は早期に達成を目指していきたい。
- Q: Gross margin has improved significantly in 2023 driven by selling price optimization, etc. Do you expect further improvement in the future?
- A: We have succeeded in narrowing down entry models, and we believe it will continue to be effective. January sales of Onitsuka Tiger in 2024 grew 20% from the plan and 48% from the previous year. We will continue to improve through not only category mix but also the category mix. We aim for operating margin of 12%, gross margin of 53%, and SG&A to sales ratio of 41% in 2026. We would like to achieve gross margin of 53% as soon as possible.
- Q: スポーツスタイルの強さをどう見ているか。また、今後考慮すべきリスクがあれば教えてほしい。
- A: 特に欧州などで好評。ただ、トレンドがあるカテゴリーであることは認識している。大量生産し在庫を多く抱え、ブランド価値を毀損するといった過去の失敗がもう起こらないように、より付加価値の高い商品に注力している。また、スポーツスタイルの中でもポートフォリオを組み、どんな状況でも対応できるようにしている。付加価値の高い商品に絞ることで、北米や中華圏、日本においてもまだ伸びが期待できる。
- Q: How do you see the strong performance of SportStyle? What are the risks and returns?
- A: SportStyle products are well accepted, especially in Europe. However, we recognize SportStyle as a category that can be affected by trend. To avoid the situation, we experienced in the past, where we ended up with a lot of inventories due to overproduction and damaged our brand value, we are focusing on high-end products. We build a portfolio in SportStyle that enables us to deal with any situation. We focus on high-end products and expect to achieve further growth in North America, Greater China, and Japan.
- Q: C プロジェクトの成果がかなり出たように思う。パフォーマンスランニングはラインナップが充実し、他カテゴリーにも波及していく良いサイクルも生まれているように思うが、次の3年間のCプロジェクトの見通しは。
- A: まだ伸ばしていけると考える。良いシューズを作れば受け入れられるという経験によって、商品・マーケティング・知財など含めて社員に自信がつき、勝ち癖がついたことが大きかった。また、スポーツ用品店でもアシックスの商品力がかかってないほど高くなっていると言っていた。今後は、2025年に日本・北米・欧州においてパフォーマンスランニングでNO.1になるという目標をやりきる。そのためにも、長距離エリートランナー向けを研ぎ澄ましていき、これらの技術革新を他のカテゴリーにも波及させていきたい。
- Q: C-Project has paid off quite well. Performance Running has a full lineup and seems to

be creating a good cycle that is spreading to other categories. What is the outlook for C-Project over the next 3 years?

A: We think C-Project can achieve more. We learned how to win and understood that good products shall be accepted by consumers. Our employees gained confidence in various aspects such as products, marketing and intellectual property. Sporting goods stores also told us that ASICS' product presence is higher than ever. We will definitely achieve our goal of becoming No.1 in Performance Running in Japan, North America and Europe by 2025. We will keep focusing on long-distance elite runners and adapt innovations to other categories.

Q: 2024年1月単月の売上が好調だが、カテゴリー別・地域別の状況を教えてほしい。

A: カテゴリーでは、パフォーマンスランニングは各地域で成長し計画比+8%、コアパフォーマンススポーツは計画比+16%と各カテゴリーにおいて好調に推移。地域別では、北米で計画比+10%、アシックスジャパンで+30%と、どの地域もマイナスはなく好調。

Q: It seems that January monthly results are strong, please tell us about the current situation by category and region.

A: Performance Running was strong in each region and up 8% from the plan. Core Performance Sports also performed well and was up 16%. Regionally, North America was up 10% over the plan and ASICS Japan was up 30%. There were no regions which showed decrease.

Q: 中華圏の売上について、マクロ環境が良くない中も2023年は好調に推移し2024年も成長するとみているが、好調が継続すると考える背景は。また、営業利益率の改善についても背景を教えてほしい。

A: 中華圏におけるアシックスのシェアは他の地域に比べて圧倒的に低く、更なる成長余地がある。3線級、4線級都市への展開も進めていく。また、中国は全身健身運動を推進しており、これが成長を後押しするとも考えている。2024年の売上高は前年比+23%、各カテゴリーではパフォーマンスランニングで+20%程度、スポーツスタイルで+60%程度を見込んでおり、既に多くのオーダーが入っている状況。2023年は為替予約の影響で粗利益に対し1.5pptほどマイナスだが、2024年はこのマイナス影響はないと見込む。また、オニツカタイガーは収益性向上を見込んでおり、営業利益の押し上げに繋がると考える。

Q: Greater China has been growing despite unfavorable macro environment. I assume you have a strong view in the financial plan as well. Please tell us the background behind your confidence in continuous growth. Also, could you tell us what is behind profit margin improvement?

A: We believe that ASICS' market share in Greater China is far less than other regions, so we have a lot of rooms for growth. We will continue to expand our business to tier 3 to 4 cities. We can further increase our share as China thoroughly promotes "Zenshin Kenmin Movement" (Promote healthy lifestyle and sports for all people).

Sales in 2024 are expected to increase 23% from the previous year. In each category, we are receiving robust orders for Performance Running about +20% from the previous year and SportStyle about +60%. We had a negative impact of -1.5ppt to gross margin in 2023 due to foreign exchange reserves. However, we assume that there will not be the same negative impact in 2024. Onitsuka Tiger also takes profitability into account

and this contributes to profit.