

2024年12月期 第1四半期 決算補足説明資料

株式会社アシックス 2024年5月10日



OneASICS会員
新規登録はこちらから



INDEX

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. その他

Appendix

INDEX

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. その他

Appendix

社長COO 富永 満之



連結決算ハイライト

(単位：億円)

第1四半期 (1-3月)	FY23Q1 実績	FY24Q1 実績	前年同期比 上段：増減額 下段：増減率
売上高	1,522	1,741	+219 +14.3%
売上総利益	764	948	+184 +24.1%
売上総利益率	50.2%	54.5%	+4.3ppt
販管費	543	610	+67 +12.4%
販管費率	35.7%	35.1%	△0.6ppt
人件費	175	191	+16 +8.8%
広告宣伝費	87	105	+18 +20.8%
広告宣伝費率	5.8%	6.1%	+0.3ppt
賃借料	30	33	+3 +9.7%
減価償却費	41	48	+7 +17.2%
その他経費	210	233	+23 +11.0%
営業利益	221	338	+117 +52.9%
営業利益率	14.5%	19.4%	+4.9ppt
経常利益	219	330	+111 +50.9%
特別損益	△3	△0	+3
親会社株主に帰属する 四半期純利益	163	267	+104 +63.9%

	FY23Q1 実績	FY24Q1 実績	増減額	増減率
海外売上高	1,221	1,401	+180	+14.8%
海外比率	80.2%	80.5%	-	+0.3ppt

為替影響除く	連結売上高増減	増減額	増減率
		+83	+5.5%
	連結営業利益増減	+93	+42.4%
	連結純利益増減	+85	+52.6%

平均為替レート (円)	FY23Q1 実績	FY24Q1 実績
1ドル	132.77	147.69
1ユーロ	142.89	160.68
1人民元	19.34	20.62

2024年12月期 第1四半期 連結決算ポイント①

① 全体：全カテゴリー・全リージョン・全チャンネルで粗利益率が大幅に改善。 その結果、過去最高の営業利益、営業利益率を達成。

- 売上高：1,741億円（前年同期比：+14.3%、為替影響除く：+5.5%）
- 粗利益率：54.5%（前年同期比：+4.3ppt）
- 営業利益：338億円（前年同期比：+52.9%） / 営業利益率：19.4%（前年同期比：+4.9ppt）
- 四半期純利益：267億円（前年同期比：+63.9%）

② カテゴリー業績：P.RUNは2桁増収。SPS、OTは約50%の大幅増収。

- パフォーマンスランニング：カテゴリー利益率 26.1% 前年同期比 +4.4 ppt
日本、北米、東南・南アジアが全体の伸びを強く牽引。（売上高：前年同期比+12.8%）
- スポーツスタイル：カテゴリー利益率 30.1% 前年同期比 +5.8 ppt
昨年末に引き続きGEL-1130やGEL-KAYANO 14などの販売が好調であり、特に、北米、中華圏では2倍以上の増収。（売上高：前年同期比 +51.7%）
- オニツカタイガー：カテゴリー利益率 35.8% 前年同期比 +10.8 ppt
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、中華圏、東南・南アジアなども大きく成長。（売上高：前年同期比 +48.7%）

2024年12月期 第1四半期 連結決算ポイント②

① 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：営業利益率 21.8% 前年同期比 +7.8 ppt
 - パフォーマンスランニングやインバウンドを含む売上が好調なオニツカタイガーの伸長により増収（売上高：前年同期比 +20.7%）
 - 販売単価の上昇やDTC比率の向上による粗利益率の改善、さらに販管費率の低下もあり営業利益率は大幅に改善
- 欧州：営業利益率 20.0% 前年同期比 +5.3 ppt
 - エントリーモデルの絞込みやDTC比率の向上による粗利益率の改善により営業利益率が大幅に改善
- 中華圏：営業利益率 24.2% 前年同期比 +0.6 ppt
 - 弱い経済指標が見られる中国でも、全カテゴリーで増収（売上高：前年同期比 +16.6%）
 - 販売単価の上昇などによる粗利益率の改善により営業利益率が改善

② 在庫効率：増収効果もありDIOは大きく改善

- 連結のDIO（棚卸資産回転期間）は135日と前年同期比大幅改善（25日短縮）
- 在庫適正化に向け、キャッシュフローコミッティなどにおいて計画に対する進捗を全社的に追及。また、Global Summitでの今後のアクションの共有も実施

③ 資本政策：株式分割、増配、株主優待拡充

- 株式の流動性の向上と投資家層の拡大を図るため、普通株式1株を4株とする株式分割を決定
- 年間配当について株式分割前換算で80円に増配、株主優待は割引率向上などの拡充を決定

デジタルに関する取組み

- 「OneASICS経営」推進のため、グローバル全地域のロイヤリティプログラムをOneASICSとして位置づけ、更なる規模拡大を目指す。
- 重点地域インドにおけるランニング事業拡大と未来の事業創造を加速する協業パートナーを選定。

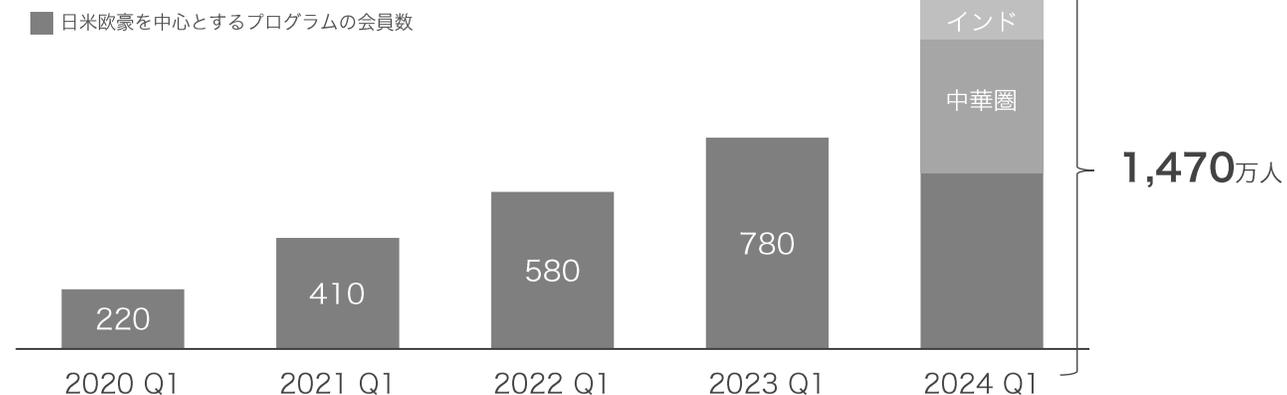
OneASICS会員数とEC売上高の推移

	2022年Q1	2023年Q1	2024年Q1	前年同期比
OneASICS会員数*	580万人	780万人	1,470万人*1 (1,000万人*2)	+28.2%*2
EC売上高	153億円	222億円	292億円	+31.2%

*1 OneASICS経営を全社一丸で推進すべく、今期より従来の日米欧豪を中心とするプログラムの会員数に加え、中国・インドなどで展開するローカルプログラムの会員数を集計。加えて、個人情報の扱いの観点から、アシックスプライバシーポリシーに基づき2年以上ご利用のないアカウントの失効・削除を実施。

*2 2023年Q1と前提を一致させた会員数（日米欧豪が中心、削除実施前）。増減もこの会員数と比較。

OneASICS会員数推移



インドでスタートアップピッチイベントを開催

- スタートアップ企業を対象にアシックスインドと協業アイデアを募集するピッチイベントをアシックス・ベンチャーズと共同開催
- ライブビデオコマースやライブ足型測定技術を有する「SaleAssist Innov8 Pvt Ltd.」を最優秀企業として選定
- 協業により、早期のインドにおけるECサイトでの実装を目指す



主要マラソン大会の状況

- ・ アシックスのシェアは各大会で上昇傾向。
- ・ アシックスの契約選手がMETASPEEDシリーズのシューズを着用して上位に多数ランクイン。

東京マラソン

ロサンゼルスマラソン

パリマラソン

開催日 3月3日

完走者数 36,593名

シェア	2022	2023	2024
	31%	35%	39%



Vincent KIPKEMOI選手

<Men>

- 3位：Vincent KIPKEMOI（ケニア）
- 4位：Hailemariam KIROS（エチオピア）
- 5位：Tsegaya GETACHEW（エチオピア）

<Women>

- 5位：Betsy SAINA（アメリカ）

選手の活躍
(5位以上)

開催日 3月17日

完走者数 約26,000名（出走者数）

シェア	2022	2023	2024
	15%	16%	17%



Dominic NGENO選手

<Men>

- 1位：Dominic NGENO（ケニア）
- 3位：Belay TILAHUN（エチオピア）

<Women>

- 4位：Kumeshi SHICALA（エチオピア）
- 5位：Makena MORELY（アメリカ）

開催日 4月7日

完走者数 54,176名

シェア	2022	2023	2024
	22%	22%	24%



Mestawut FIKIR選手

<Men>

- 1位：Mulugeta UMA（エチオピア）
- 3位：Elisha ROTIC（ケニア）
- 5位：Cosmas MUTETI（ケニア）

<Women>

- 1位：Mestawut FIKIR（エチオピア）

パリにおけるアシックスの取組み

- ・ 4月のパリマラソン開催時に“Festival of Running”イベントを開催し、新商品発表等を実施。
- ・ オリンピック/パラリンピックでは、TEAM JAPAN・オーストラリア・ブラジルの選手団および契約アスリートをサポートし、アシックスブランドを訴求。

Festival of Running

- ・ アスリートとともに新商品METASPEED PARISを試すASICS Speed Raceの開催



- ・ 31か国、108名のエリートアスリートが参加
- ・ 5件のNational Recordと20件のPersonal Bestを記録

- ・ メディアイベントInnovation ExhibitionにてMETASPEED PARISシリーズ、NIMBUS MIRAIを発表



Innovation Exhibition



トップアスリート向けランニングシューズの最新作 METASPEED PARISシリーズ



リサイクルできるランニングシューズ NIMBUS MIRAI

選手サポート

TEAM JAPAN・オーストラリア・ブラジルの選手団をはじめ、競技団体や個人アスリートなどパラアスリートを含め多くの選手をサポート



アシックスはTEAM JAPANゴールドパートナー（スポーツ用品）、JPCオフィシャルスポンサー（スポーツ用品）です



ブラジルパラリンピック委員会



オーストラリアオリンピック委員会

株式分割、配当予想の修正、株主優待の拡充

- 6月30日を基準日として株式分割を実施。
- 株式分割に伴い、2024年2月9日に公表した2024年12月期の配当予想額を修正し10円の増配（株式分割前換算）。株主優待も拡充を予定。

株式分割の実施

目的

- 新NISA制度も踏まえ、投資単位当たりの金額を引下げることで個人株主比率の向上を期待
- 特に、強固なブランドを持つBtoC企業としてファン株主を増やすことも企図

概要

- 分割の割合：基準日における最終の株主名簿に記録された株主の所有普通株式1株を4株に分割
- 基準日：2024年6月30日
- 効力発生日：2024年7月1日
- 分割株式の種類：当社普通株式

2024年12月期の配当予想額の修正

	1株当たり配当金（円）		
	第2四半期末	期末	合計
前回発表予想 (2024年2月9日)	35円	35円	70円
今回修正予想 (株式分割前換算)	40円 (-)	10円 (40円)	- (80円)

5円増配
5円増配
(株式分割前換算)
10円増配
(同左)

株主優待制度の拡充

- 直営店とECの優待割引を統一
- 株式分割後も引き続き100株以上保有者が対象に

		保有期間		
		1年未満	1年以上 ~3年未満	3年以上
保有株式数	100株以上 1,200株未満	25%割引 電子チケット10枚	30%割引 電子チケット10枚	
	1,200株以上	30%割引 電子チケット10枚		40%割引 電子チケット10枚

INDEX

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. その他

Appendix

常務執行役員CFO 林 晃司



2024年12月期 第1四半期 概要

売上高

1,741億円 (前年同期 1,522億円)

前年同期比 : +219億円 +14.3%
為替影響除く : +83億円 +5.5%

☑ 過去最高。前年同期比で+14.3%、為替影響を除いても+5.5%の成長。

- パフォーマンスランニングやインバウンドを含む売上が好調なオニツカタイガーの伸長によりアシックスジャパンは+20.7%の成長。
- エントリーモデルの絞込みにより為替影響を除くと欧州は減収。
- 弱い経済指標が見られる中国でも、全カテゴリーで増収。成長を継続する中華圏で+16.6%。

営業利益

338億円 (前年同期 221億円)

前年同期比 : +117億円 +52.9%
為替影響除く : +93億円 +42.4%

☑ 過去最高。前年同期比50%超の増益。

- 粗利益率は54.5%。高付加価値製品への戦略的なシフトやチャネルミックスの良化などが奏功し、前年同期から+4.3ppt改善。
- 営業利益率は前年同期の14.5%から19.4%へ (+4.9ppt)。

四半期純利益

267億円 (前年同期 163億円)

前年同期比 : +104億円 +63.9%
為替影響除く : +85億円 +52.6%

☑ 過去最高。前年同期比60%超の増益。

連結決算ハイライト

再掲

(単位：億円)

第1四半期 (1-3月)	FY23Q1 実績	FY24Q1 実績	前年同期比 上段：増減額 下段：増減率
売上高	1,522	1,741	+219 +14.3%
売上総利益	764	948	+184 +24.1%
売上総利益率	50.2%	54.5%	+4.3ppt
販管費	543	610	+67 +12.4%
販管費率	35.7%	35.1%	△0.6ppt
人件費	175	191	+16 +8.8%
広告宣伝費	87	105	+18 +20.8%
広告宣伝費率	5.8%	6.1%	+0.3ppt
賃借料	30	33	+3 +9.7%
減価償却費	41	48	+7 +17.2%
その他経費	210	233	+23 +11.0%
営業利益	221	338	+117 +52.9%
営業利益率	14.5%	19.4%	+4.9ppt
経常利益	219	330	+111 +50.9%
特別損益	△3	△0	+3
親会社株主に帰属する 四半期純利益	163	267	+104 +63.9%

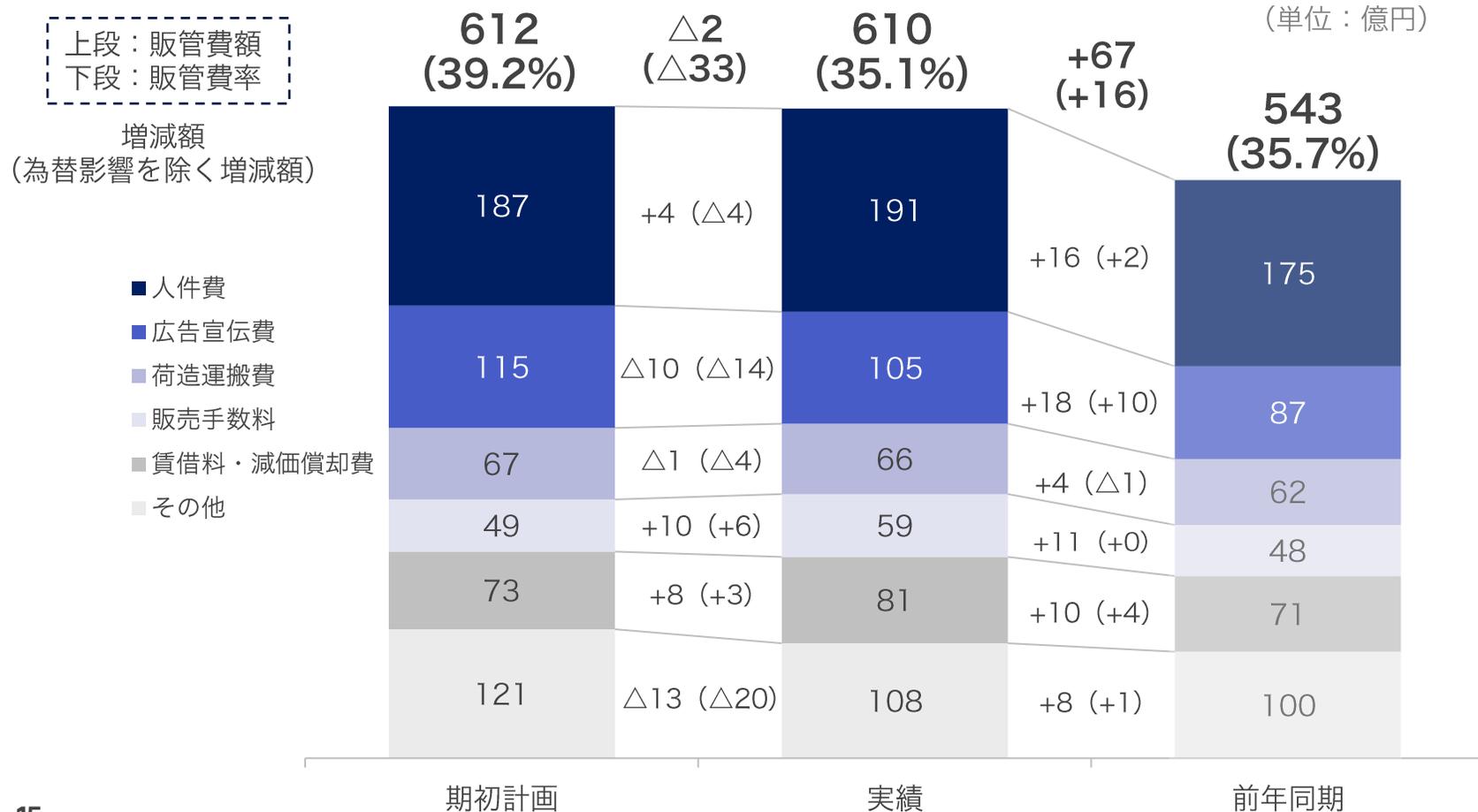
	FY23Q1 実績	FY24Q1 実績	増減額	増減率
海外売上高	1,221	1,401	+180	+14.8%
海外比率	80.2%	80.5%	-	+0.3ppt

為替影響除く	連結売上高増減	+83	+5.5%
	連結営業利益増減	+93	+42.4%
	連結純利益増減	+85	+52.6%

平均為替レート (円)	FY23Q1 実績	FY24Q1 実績
1ドル	132.77	147.69
1ユーロ	142.89	160.68
1人民元	19.34	20.62

販管費の状況

- ・ 期初計画比は、売上が計画比+6.0%の増収となった一方、販管費は△5.5%（いずれも為替影響を除く）、コストコントロールにより計画より良化。
- ・ 前年同期比は、67億円増加も為替影響(+51億円)を除くと16億円増加。主要因は今期導入したプロフィットシェア（約4.5億円）などの人的資本投資の強化による人件費の増加、オリンピック/パラリンピック関連、デジタル関連の広告宣伝費の増加によるもの。但し、販管費率は35.1%へ。



平均為替レート (円)	FY24Q1 計画	FY24Q1 実績	FY23Q1 実績
1ドル	140.00	147.69	132.77
1ユーロ	150.00	160.68	142.89
1人民元	19.50	20.62	19.34

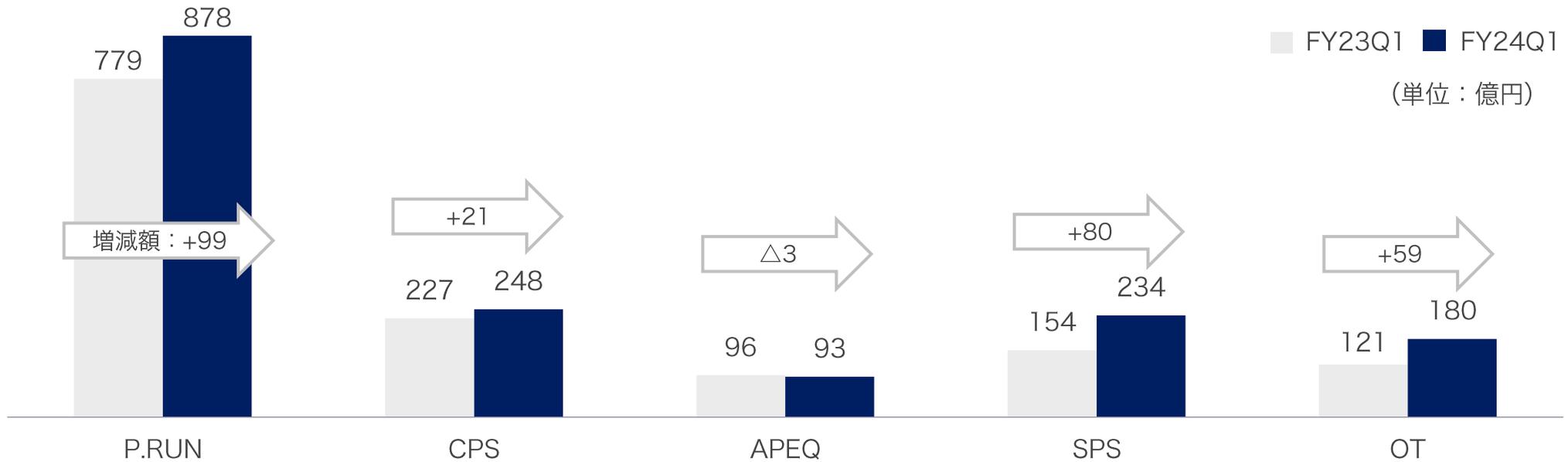
INDEX

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. その他

Appendix

カテゴリ別連結売上高

- P.RUNは、戦略的絞り込みもあるものの、ほぼ全地域で増収。
- SPSは全地域で大幅増収。主に、日本、北米、中華圏、東南・南アジアで50%を超えて著しく成長。
- OTは全地域で大幅増収。特に、インバウンド売上の影響が大きい日本に加え、中華圏、東南・南アジアでも大幅伸長。



増減率	+12.8%	+9.4%	△2.9%	+51.7%	+48.7%
為替影響を除く	+2.3%	+2.8%	△9.6%	+38.0%	+41.7%

※ カテゴリの表示順について、中期経営計画で発表のとおり、パフォーマンスカテゴリー（P.RUN/CPS/APEQ）の後に、SPSとOTを表示しております。

カテゴリ利益等一覧

- カテゴリ利益は全カテゴリで増益。
- カテゴリ外コストの増加は、為替影響（+7億円）の影響。コストオーナー制の下、売上拡大の状況においても前年同期比ほぼ横ばいでコントロール。

(単位：億円)

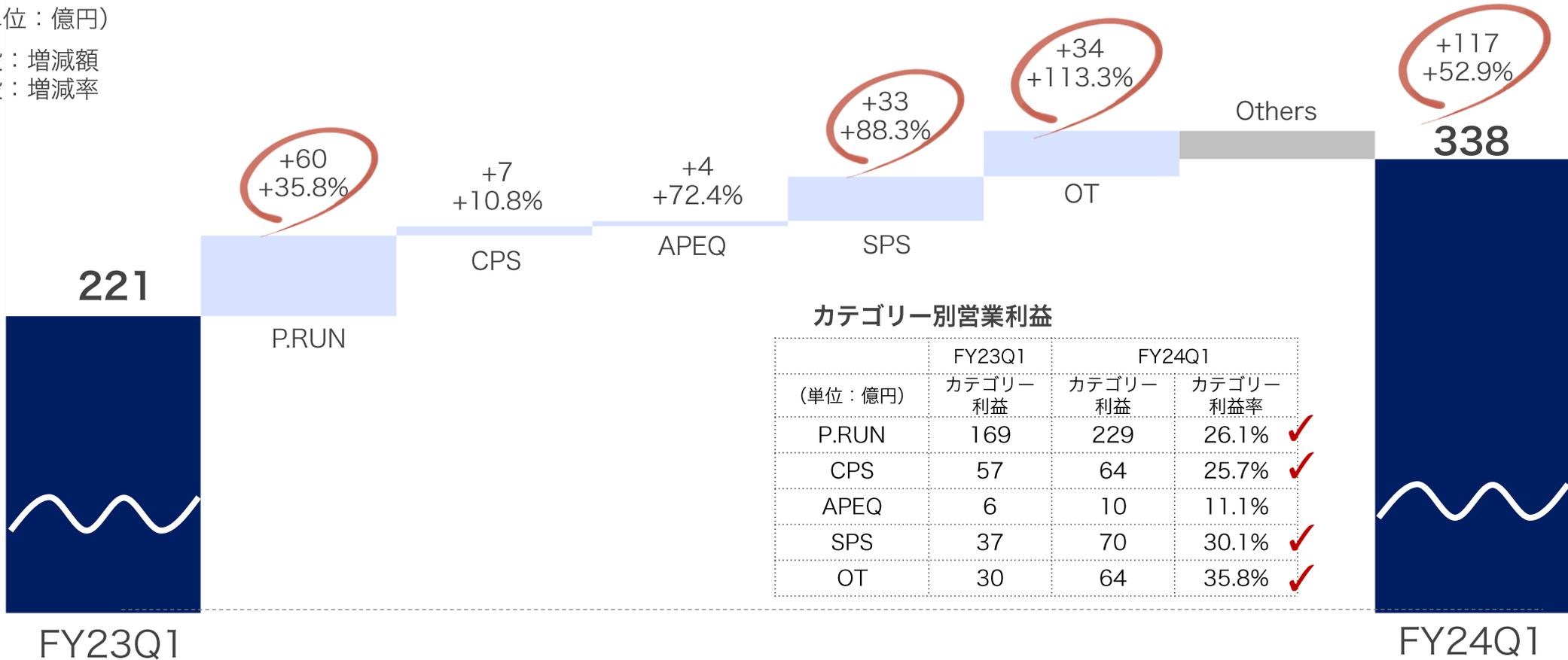
	P.RUN	CPS	APEQ	SPS	OT	Others	Total
売上高	878	248	93	234	180	108	1,741
	(+99)	(+21)	(△3)	(+80)	(+59)	(△37)※	(+219)
カテゴリ利益	229	64	10	70	64		
	(+60)	(+7)	(+4)	(+33)	(+34)		
カテゴリ外コスト							100
							(+5)
連結営業利益							338
							(+117)

() 内は前年同期比 ※Othersの減収は、主にHaglöfs事業を前期に売却した影響 (FY23Q1売上高28億円) によるものです。

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.
- P.RUN、SPS、OTは主に増収や粗利益率の改善により大幅増益.

(単位：億円)
 上段：増減額
 下段：増減率



※ カテゴリーの表示順について、中期経営計画で発表のとおり、パフォーマンスカテゴリー（P.RUN/CPS/APEQ）の後に、SPSとOTを表示しております。

パフォーマンスランニング (P.RUN)

(単位：億円)



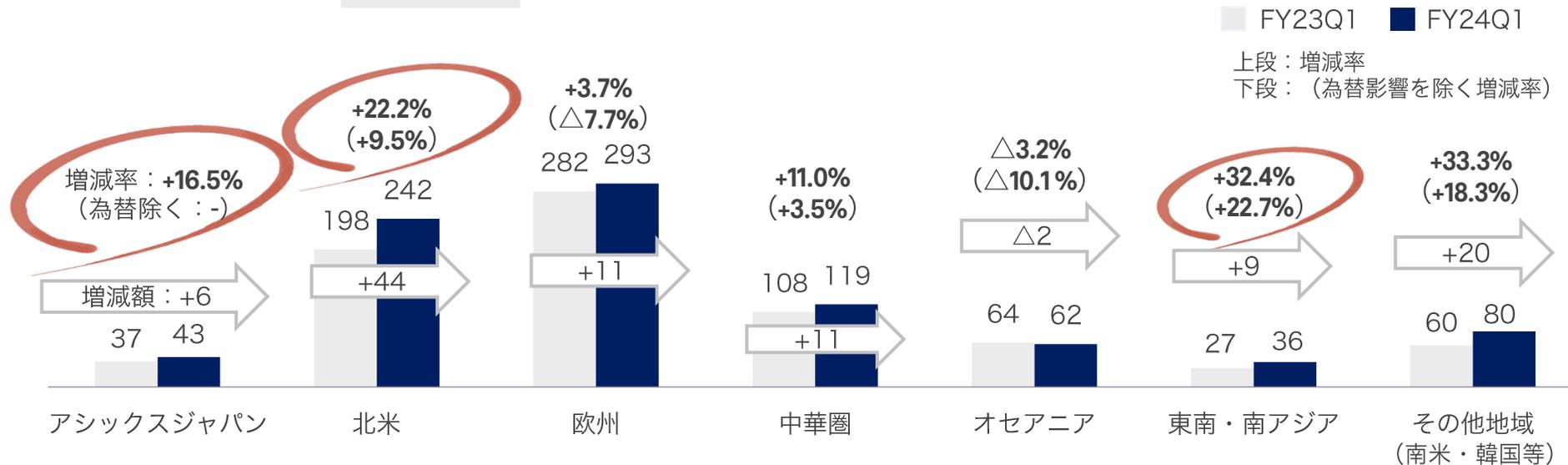
METASPEED SKY PARIS

アスリートへのヒアリングを重ね開発された、トップアスリート向けランニングシューズ。

第1四半期 (1-3月)	FY23Q1	FY24Q1	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	779	878	+99	+12.8%
為替影響除く		797	+18	+2.3%
カテゴリー利益	169	229	+60	+35.8%
カテゴリー利益率	21.7%	26.1%	-	+4.4ppt

ポイント

- 売上高は、戦略的に絞り込んだ影響などがあるものの、全体では増収。
- 北米でのランニング専門店向け売上は前年同期比+29.5%の増収。
- 粗利益率は52.4%（前年同期比+4.6ppt）と改善。主に北米と欧州でWSの粗利益率の向上やチャンネルミックスの良化。
- カテゴリー利益は大幅増益。粗利益率向上により、カテゴリー利益率向上。
- オリンピック/パラリンピックに向けてMETASPEED SKY / EDGE PARISなどの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)



DS LIGHT PRO

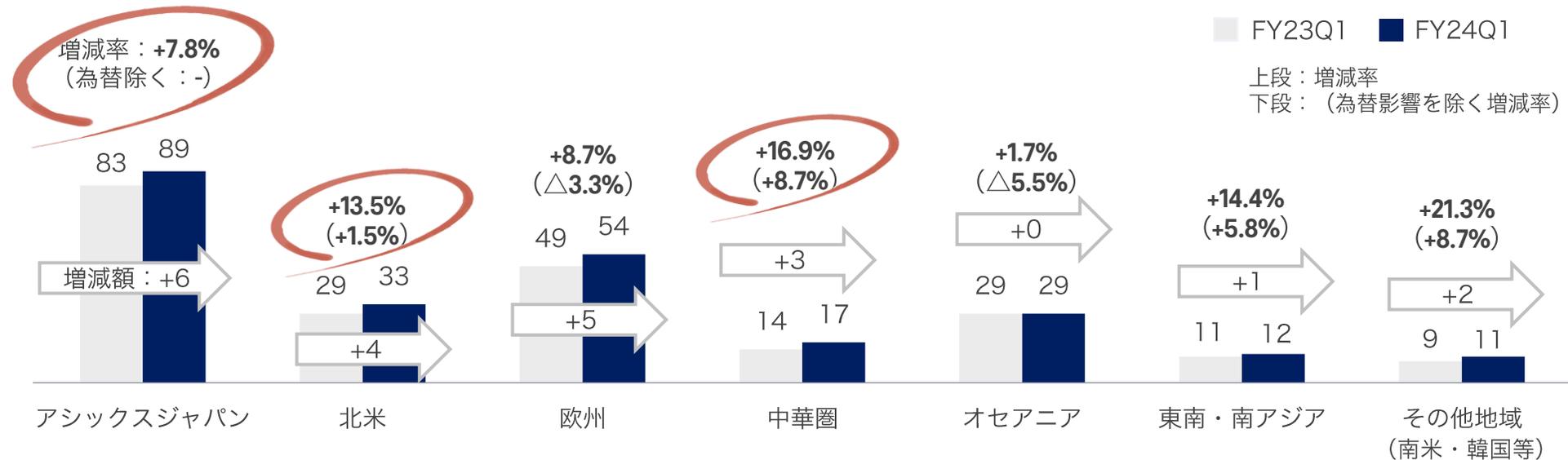
さらなる進化を遂げたアシックスフットボールの代名詞。フィット性、軽量性、耐久性を追求した25周年モデル。

(単位：億円)

	第1四半期 (1-3月)	FY23Q1	FY24Q1	前年同期比	
				増減額	増減率
売上高		227	248	+21	+9.4%
為替影響除く			233	+6	+2.8%
カテゴリー利益		57	64	+7	+10.8%
カテゴリー利益率		25.4%	25.7%	-	+0.3ppt

ポイント

- 売上高は全地域で増収。
- 粗利益率は46.3%（前年同期比+2.6ppt）と改善。
- カテゴリー利益は、主に日本での増収及び粗利益率の改善に伴い増益。
- オリンピックパラリンピックにて、各国選手団や競技団体、個人アスリートなどのサポートを行い、ブランドプレゼンスの更なる向上を目指す。



アパレル・エキップメント (APEQ)

(単位：億円)

第1四半期 (1-3月)	FY23Q1	FY24Q1	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	96	93	△3	△2.9%
為替影響除く		86	△10	△9.6%
カテゴリー利益	6	10	+4	+72.4%
カテゴリー利益率	6.3%	11.1%	-	+4.8ppt



ポディウムジャケット

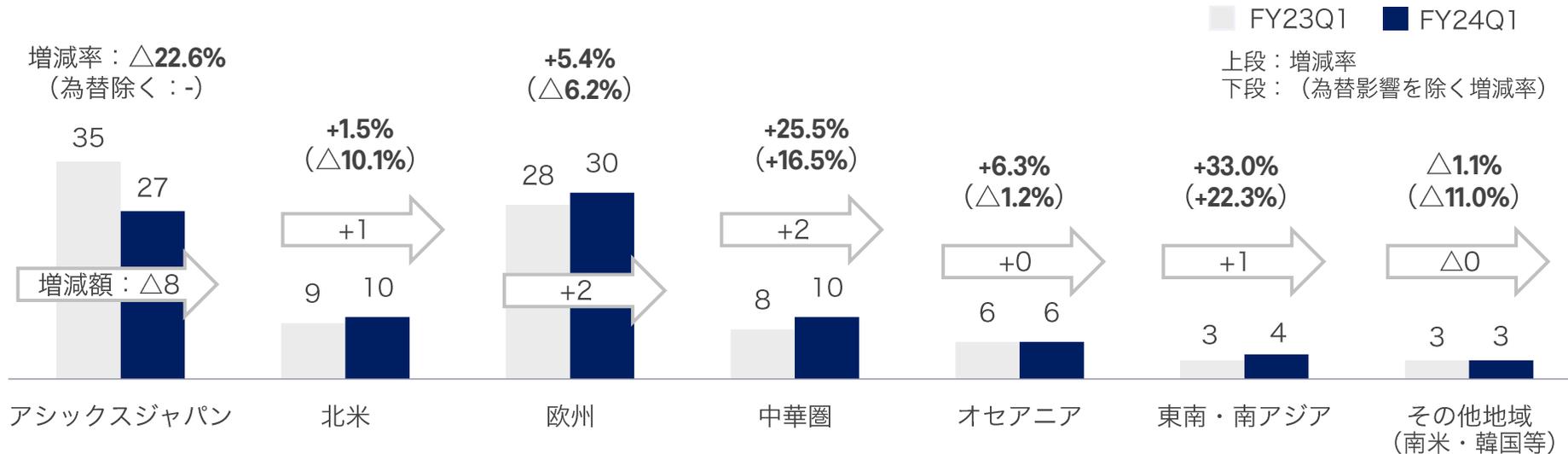
(日本代表選手団オフィシャルスポーツウェア)

オリンピック/パラリンピックに向けて日本代表選手団に提供する、パフォーマンスとサステナビリティの両立したアイテム。



ポイント

- 売上高は日本地域の戦略的なビジネス縮小の影響で減収。計画通りに進捗。
- 粗利益率は50.5%（前年同期比+4.4ppt）と改善。主に北米、欧州におけるWSの粗利益率大幅改善による影響。
- オリンピック/パラリンピックに向けて、パフォーマンスとサステナビリティの両立をコンセプトに開発したウェアを日本代表選手団に提供し、アシックス独自のテクノロジーである「ACTIBREEZE」の更なる認知度向上と機能訴求を図る。



スポーツスタイル (SPS)

(単位：億円)



GEL-KAYANO14

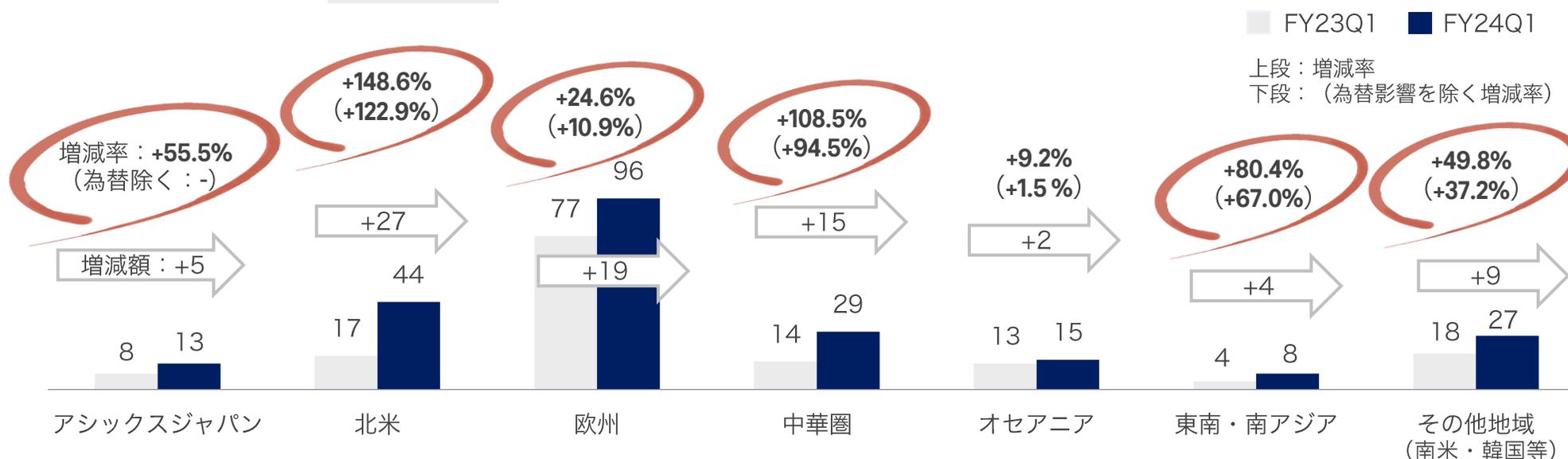
2008年発売当時の「GEL-KAYANO14」をデザインベースに置き、アッパーの素材とフィット感をアップデートして現代にリバイバルした1足。



第1四半期 (1-3月)	FY23Q1	FY24Q1	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	154	234	+80	+51.7%
為替影響除く		213	+59	+38.0%
カテゴリー利益	37	70	+33	+88.3%
カテゴリー利益率	24.3%	30.1%	-	+5.8ppt

ポイント

- 売上高は全地域で増収。特に北米、中華圏で2倍以上の増収。
- 昨年に引き続きGEL-KAYANO14の好調な販売が中心となり、全てのチャネルで売上が伸長し、前年同期比50%超の増収。
- 粗利益率は特に欧州でのWSやECでの販売価格の適正化や、中華圏での高粗利益率商品の好調な販売により、51.0%（前年同期比+3.7ppt）に。
- カテゴリー利益は特に日本、北米、欧州、中華圏での増収に伴い増益。
- 今年も6月のパリ・ファッションウィークでは、スポーツスタイルの世界観を表現したコラボレーションや新商品展示、ブランド体験イベントを実施し、更なるブランドのプレゼンス向上を図る。



スポーツスタイル 商品ポートフォリオ

- 商品群を複数持つことで、トレンドサイクルの早いスニーカー市場における柔軟な機会創出とリスクに対応。
- 過去のスポーツシューズの復刻版モデルを取り込むことで、既存のデザイン等をベースとした高価格帯の商品を展開、在庫レベルも注視し高い利益率を実現。

GEL-QUANTUM	VINTAGE TECH	COURT	CLASSICS
先進的な技術を搭載した商品	2000年代から2010年代の商品の復刻版	コートスポーツ商品の復刻版	1980年代から1990年代の商品の復刻版
 <p>GEL-QUANTUM KINETIC ¥33,000 (税込)</p>  <p>GEL-QUANTUM 360 VIII ¥19,800 (税込)</p>	 <p>GEL-KAYANO14 ¥19,800 (税込) 復刻版</p>  <p>GEL-1130 ¥15,400 (税込) 復刻版</p>	 <p>EX89 ¥15,400 (税込) 復刻版</p>  <p>GEL-PTG ¥14,300 (税込) 復刻版</p>	 <p>GEL-LYTE V ¥16,500 (税込) 復刻版</p>  <p>GEL-LYTE III OG ¥14,300 (税込) 復刻版</p>

	2021年	2022年	2023年	2023年 Q1	2024年 Q1
粗利益率	47.2%	46.0%	49.5%	47.3%	51.0%
カテゴリー利益率	13.0%	14.8%	20.3%	24.3%	30.1%

オニツカタイガー (OT)



DUCK TIGER TRAINER

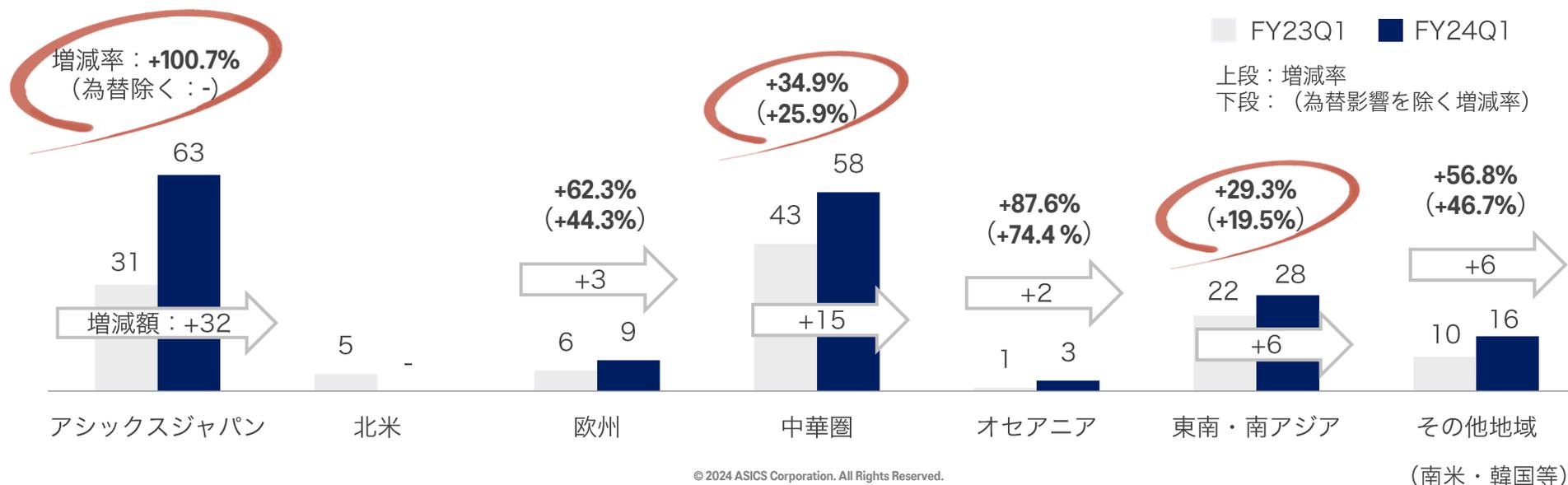
アヒルのくちばしを連想させるソールが特徴。トレーナーシューズがベース。

(単位：億円)

第1四半期 (1-3月)	FY23Q1	FY24Q1	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	121	180	+59	+48.7%
為替影響除く		171	+50	+41.7%
カテゴリー利益	30	64	+34	+113.3%
カテゴリー利益率	25.0%	35.8%	-	+10.8ppt

ポイント

- 売上高は全地域で2桁以上の増収。特に日本、中華圏、東南・南アジアで大幅増収。
- 適切なブランドコントロールやリテール構成比率上昇により、粗利益率は74.1%（前年同期比+6.2ppt）。
- カテゴリー利益は、主に増収に伴う増益。
- ラグジュアリーライフスタイルブランドとして、新たな価値提供を開始。銀座レッドコンセプトストアをオープンし、刺繍によるカスタマイズやカフェの新サービスを提供。



INDEX

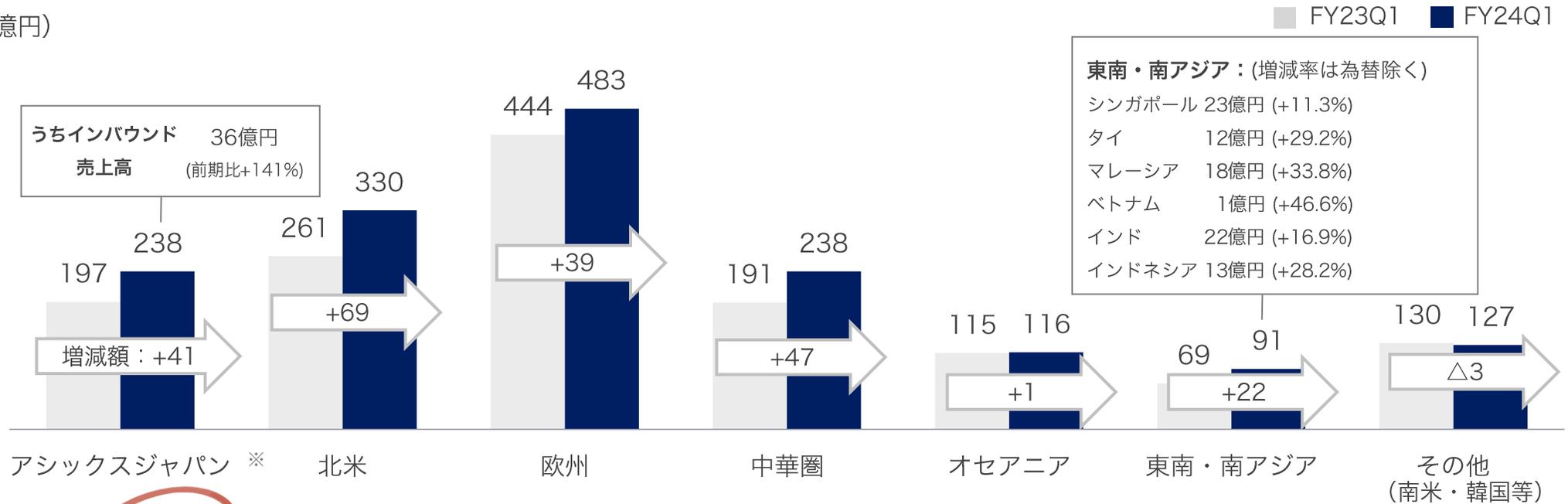
1. 決算ポイント、トピック
2. 連結業績
3. 連結経営成績（カテゴリー別）
- 4. 連結経営成績（地域別）**
5. 連結財政状態
6. その他

Appendix

地域別売上高

- アシックスジャパンは、パフォーマンスランニングやインバウンドを含む売上が好調なオニツカタイガーの伸長により+20.7%の成長。
- 北米は、ランニング専門店での大幅伸長 (+29.5%) を軸に、アパレル以外のカテゴリで2桁以上成長。
- 中華圏は、弱い経済指標が見られる中国でも、全カテゴリで増収を継続し、+16.6%の増収。
- 「その他」地域も昨年売却したHaglöfs ABを除くと実質増収。

(単位：億円)



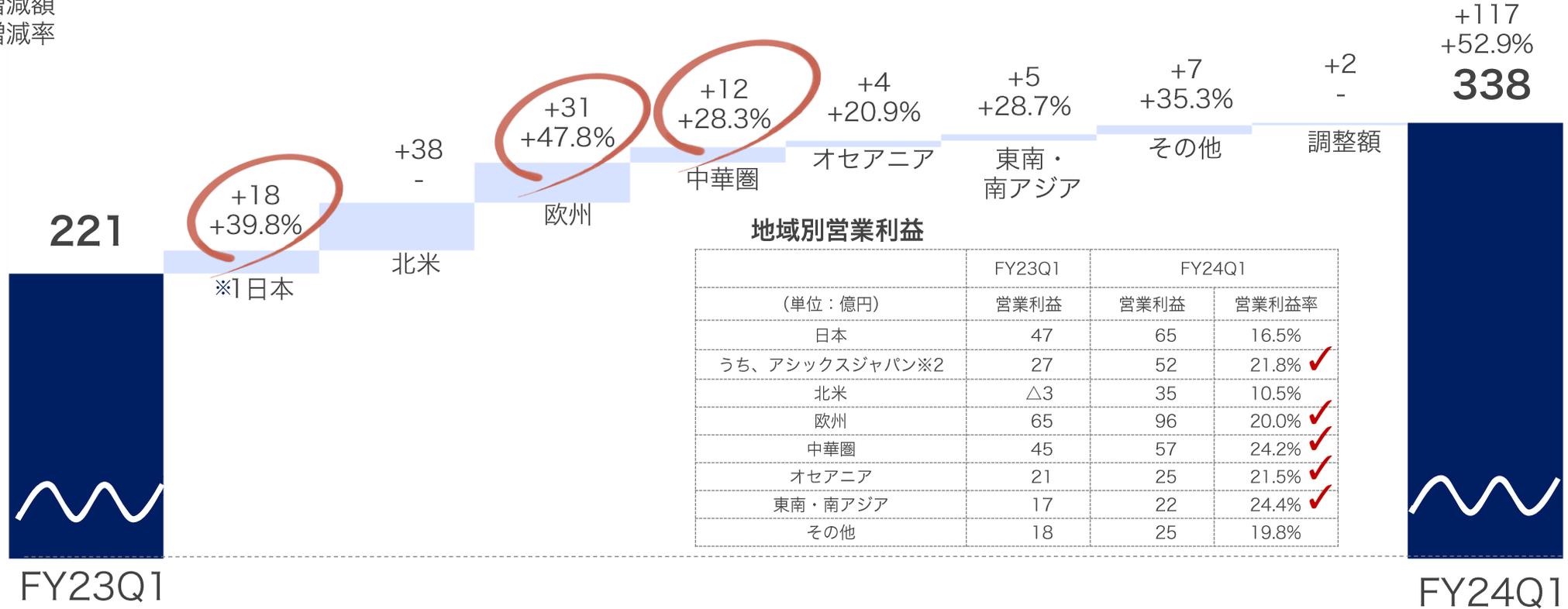
増減率	+20.7%	+26.5%	+8.9%	+25.1%	+1.4%	+31.8%	△2.5%
為替影響を除く	-	+13.2%	△3.2%	+16.6%	△5.8%	+22.0%	△13.3%

※ 決算短信における日本地域の売上は、前期 363億円、当期 400億円です。当説明資料においては、他の地域との比較可能性を考え、主要5カテゴリを販売するアシックスジャパンとしております。
 ※ 前期との比較可能性を考え、FY23Q1の売上高から2024年1月1日にアシックス商事に移管した事業の売上高 (32億円) を除いております。

連結営業利益内訳（地域別）

- アシックスジャパンは、販売単価の上昇やDTC比率の向上による粗利益率の改善、さらに販管費率の低下もあり営業利益率は大幅に改善。
- 欧州は、前年同期比減収であったものの、戦略的なアカウントの絞り込みなどを背景に粗利率が上昇し、前年同期比+47.8%と大幅増益。
- 中華圏は、全カテゴリーで増収、販売単価の上昇などによる粗利益率の改善もあり、大幅増益。

上段：増減額
下段：増減率



※1 日本地域には、アシックスジャパンの他、アシックス商事、ニシスポーツなどの会社を含みます。

※2 前期との比較可能性を考え、FY23Q1の営業利益から2024年1月1日にアシックス商事に移管した事業の営業利益（3億円）を除いております。

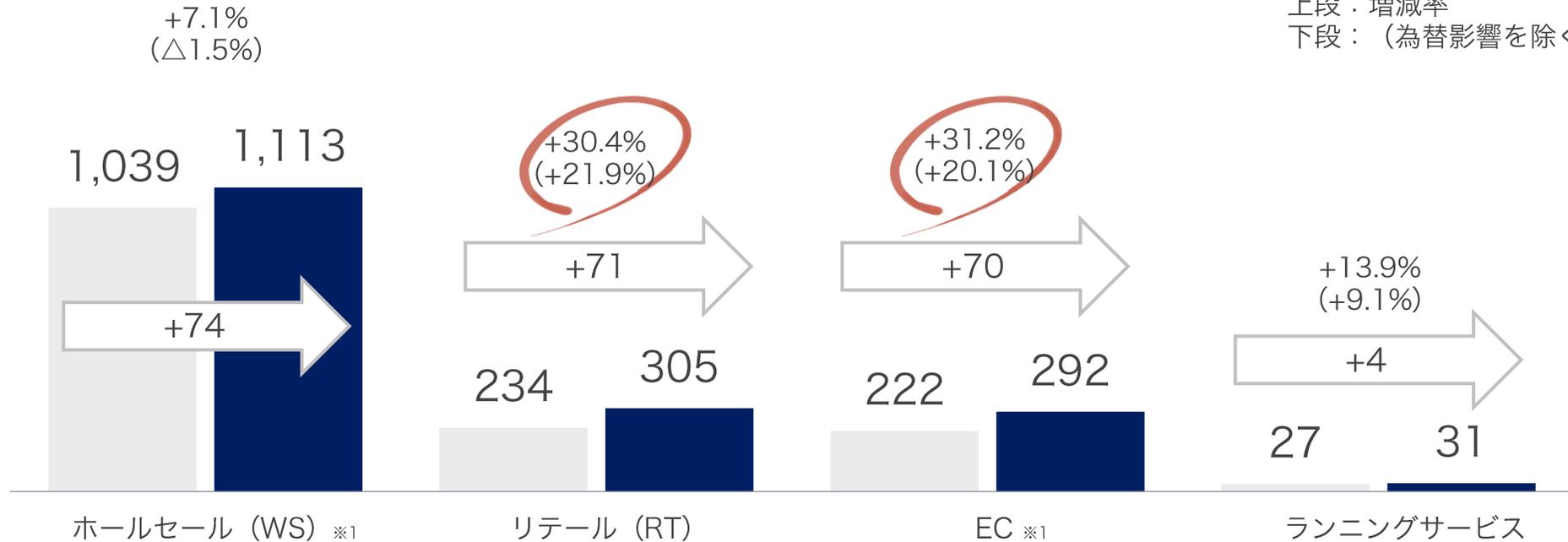
チャンネル別売上高

- ホールセールは、北米、中華圏、東南・南アジアの2桁成長などにより+7.1%。
- リテールは、日本や中華圏などでの増収により+30.4%（日本 +60.9%、中華圏 +29.4%）。
- ECは、OneASICS経営のもと、前年同期比+31.2%と、大幅伸長。特に、北米（+24.3%）や欧州（+35.0%）が牽引。

(単位：億円)

■ FY23Q1 ■ FY24Q1

上段：増減率
下段：（為替影響を除く増減率）



チャンネル別
売上高構成



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

連結売上高（月別・四半期別）

FY24
FY23

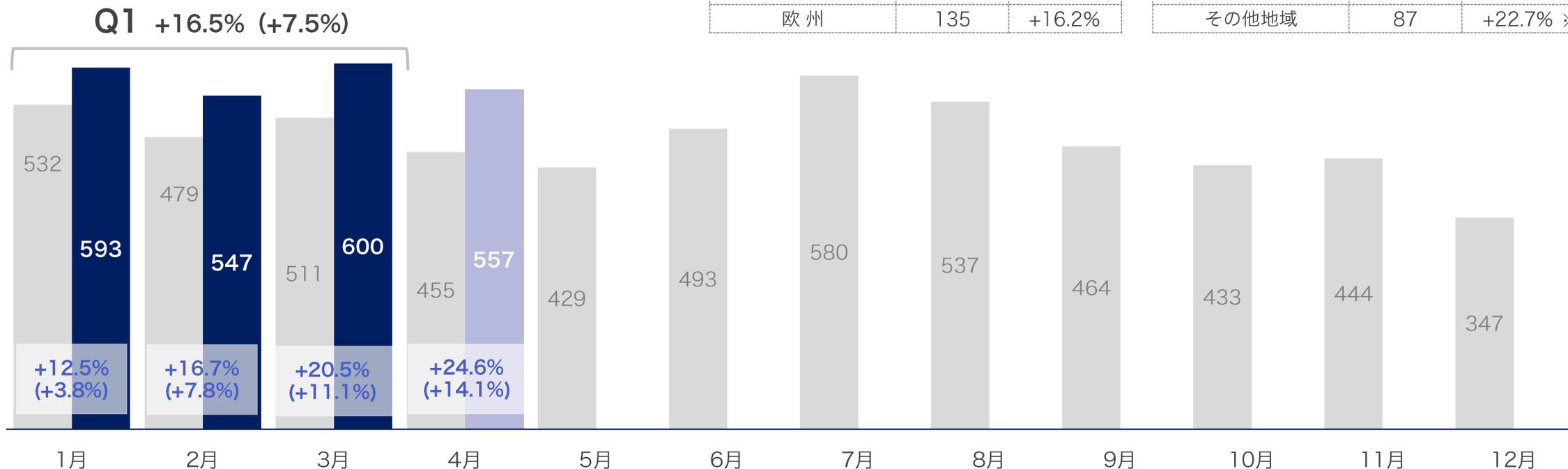
売上速報
前年同月比%（為替影響を除く増減率）

- 24年4月単月売上は557億円。前年同月比+24.6%。為替影響を除くと+14.1%の成長となり、第1四半期よりも強く成長。 ※1
- P.RUN/SPS/OTは好調を維持し、前年同月比で2桁増収。SPSは前年同月比+95.6%、為替影響を除くと+75.8%の増収。
- 地域別では、全地域で堅調に推移。

4月度主要地域売上

(単位：億円)

	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	557	+14.1%	中華圏	85	+10.6%
アシックスジャパン	82	+7.4% ※2	オセアニア	29	+23.5%
北米	109	+13.2%	東南・南アジア	27	+6.4%
欧州	135	+16.2%	その他地域	87	+22.7% ※2



※ 2024年4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。
 ※1 月別・四半期別、及び地域別売上高増減率について、前期に売却したHaglöfs ABの影響額を除いております。
 ※2 増減率について、2024年1月よりアシックスジャパンからアシックス商事に一部事業を移管した影響（13億円）を除いております。

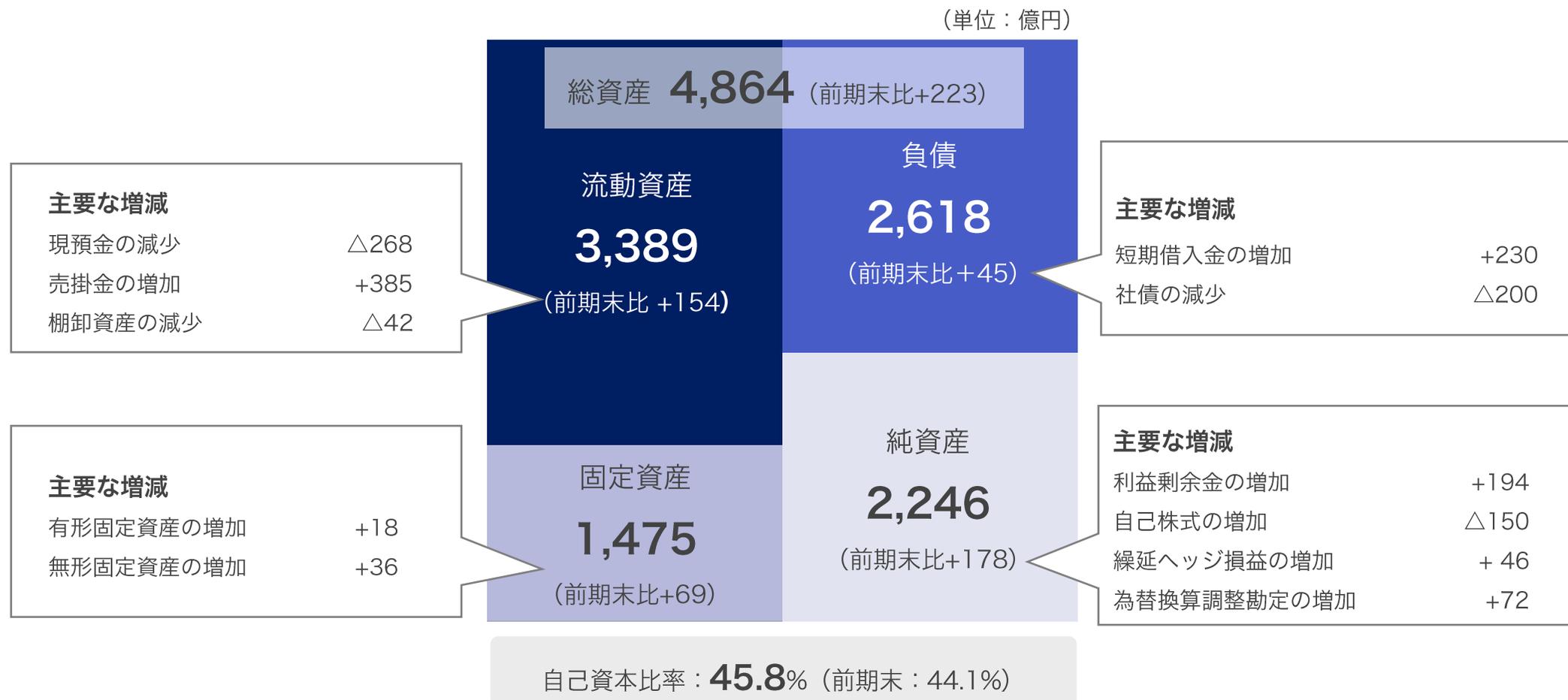
INDEX

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. その他

Appendix

連結貸借対照表

- 利益の積み上げがあったものの社債償還（200億円）、自己株式取得（150億円）もあり、現預金は約270億円の減少。
- 前期末比で売掛金が増え運転資本は増加したが、純利益の積み上げにより、自己資本比率は1.7ppt改善の45.8%。



連結棚卸資産残高

- 棚卸資産残高は為替影響による押し上げ（+50億円）があったものの、前期末から42億円減少（実質92億円の減少）。
- これを受け、棚卸資産回転期間は前年同期比25日改善。
- 主要地域において、好調な売上や仕入コントロールにより前年同期比で在庫が減少。

■連結

(単位：億円)	FY23Q1	FY23Q4	FY24Q1	前年同期比	前期末比
連結	1,329	1,212	1,170	△159	△42
内、洋上在庫	191	213	212	+21	△1
DIO (棚卸資産回転期間)	160日	162日	135日	△25日	△27日

■カテゴリー別※

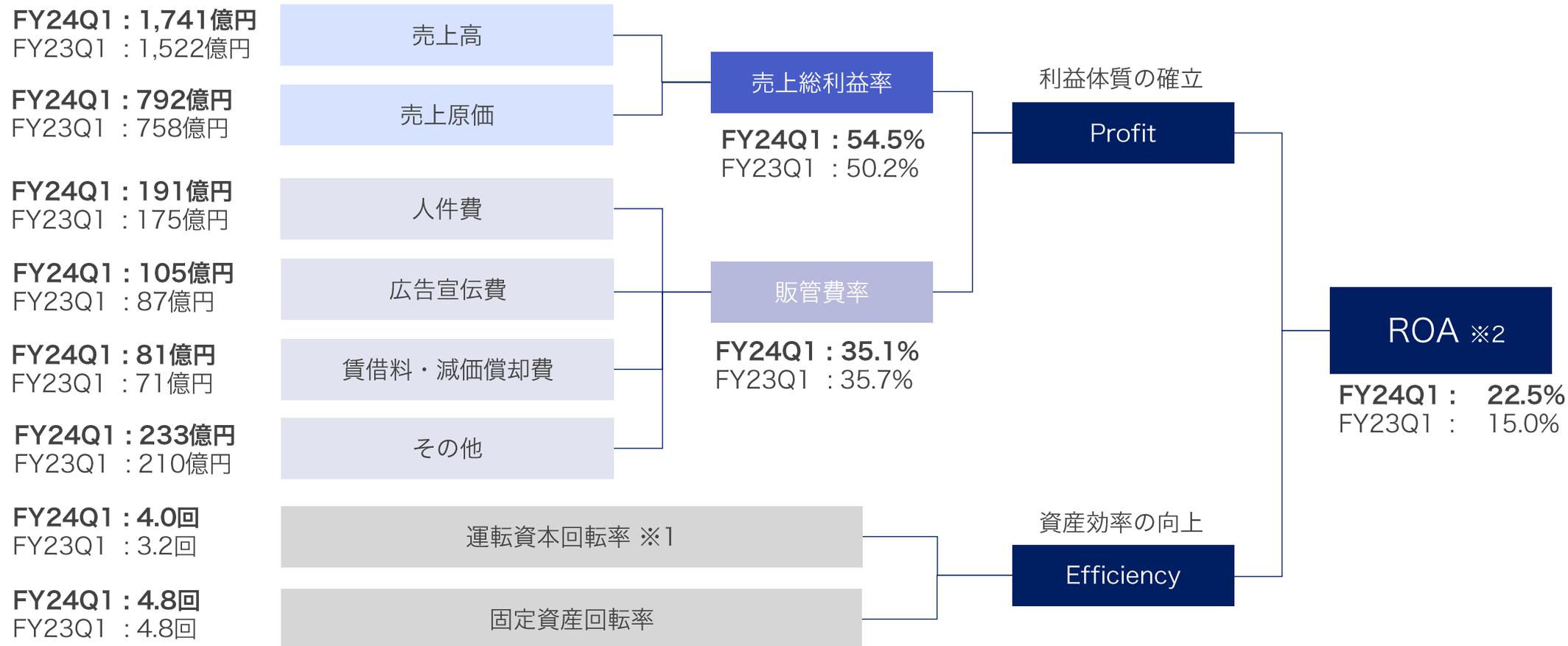
(単位：億円)	FY23Q1	FY23Q4	FY24Q1	前年同期比	前期末比
P.RUN	596	555	475	△121	△81
CPS	112	137	116	+4	△22
APEQ	119	96	94	△25	△3
SPS	92	101	106	+14	+4
OT	136	132	166	+30	+35

■主要地域別

(単位：現地通貨)	FY23Q1	FY23Q4	FY24Q1	前年同期比	前期末比
アシックスジャパン (億円)	163	151	109	△54	△42
米国 (M USD)	218	164	161	△57	△3
欧州 (M EUR)	245	236	195	△50	△41
中国 (M RMB)	793	707	761	△32	+54

ROAツリー分解

- 「プロダクトミックス」「地域ミックス」「チャンネルミックス」の改善を進め、売上総利益率が大きく改善。
- 売上が大きく伸長したことにより、運転資本回転率が大幅に改善。



※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。

$$\text{※2 ROA} = \frac{\text{2024年12月期第1四半期純利益}}{(\text{2023年12月期期末総資産} + \text{2024年12月期第1四半期総資産}) \div 2} \times 4$$

INDEX

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. その他**

Appendix

ESGに関する取組み

- 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：サプライチェーン上の人権を尊重する、2030年CO₂削減目標（事業所及びサプライチェーン）63%削減（2015年比）。

環境

- 温室効果ガス排出量最少※1 スニーカー「GEL-LYTE III CM 1.95」が「第6回日本オープンイノベーション大賞スポーツ庁長官賞」を受賞
- シューズに使われている材料を容易に分別しリサイクルできるようにしたランニングシューズ「NIMBUS MIRAI」を発売
- 環境戦略等の情報開示・評価をするNPO「CDP」の気候変動調査においてA-を獲得

※1 発売時点（2023年9月）、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



第6回日本オープンイノベーション大賞
スポーツ庁長官賞 受賞式



NIMBUS MIRAI

社会

- 企業の人権尊重に対する社会的な要請が世界的に高まっていることを背景に、2022年に人権方針を発表、同11月から人権委員会を開催
- 第3回となる前回の委員会では（2023年11月）マーケティングや商品づくりに留意する文化的・社会的な観点を示したCultural GuideにDE&Iを含む人権面への配慮を組み込み、ASICS Diversity Inclusion and Cultural Guidelineを策定、社内トレーニングを実施

ガバナンス

- 2024年1月より廣田CEOが取締役会議長に就任
- 取締役会における取締役からの指摘事項に対し、迅速に検討を開始し翌月の取締役会にて報告する体制を構築

無形資産に関する取組み

人的資本

臨時一時金をグローバル全従業員へ支給

- ・ 中期経営計画2023の大幅な達成を受け、グローバルの全従業員を対象に臨時一時金として約10万円を3月末に支給

プロフィット・シェア型賞与の導入

- ・ 業界最高水準の報酬体系を実現すべく、新たにプロフィット・シェア型賞与^{※1}制度を1月より導入
- ・ 全従業員が、資本コストを主体的に捉えること目的に、会社として利益を従業員に還元する体制を整備

※1 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



知的資本

アシックスのブランド保護活動

- ・ 「ASICS」商標は世界180か国以上で登録されており、今後もより一層ブランド価値向上・保護に貢献するための知的財産活動を継続
- ・ 2024年2月、インドで「ASICS」商標が著名商標^{※2}に認定され、インドでの「ASICS」商標の保護範囲が拡大
- ・ ブランド保護活動の一環として、2月末にベトナム・ハノイで開催された官民一体の模倣品対策活動の一環である「ベトナムエンフォースメント機関向けセミナー^{※3}」に日本企業団の一員として参画
- ・ この活動は、約40もの現地メディアに取り上げられ、一般市民への啓発など、一企業による活動だけでは得られない成果をあげた

※2 インド特許意匠商標総局から、インド国内で著名であると認定された商標

※3 主催・共催：日本特許庁、JETRO、ベトナム市場管理総局、ベトナム科学技術省監査局

参加機関：在ベトナム大使館、ハノイ市場管理局、IPベトナム、税関総局、商工省電子商取引・デジタル経済局・情報通信省 ベトナムインターネットセンター、公安省サイバーセキュリティおよびハイテク犯罪防止局



模倣品対策の紹介



ベトナムエンフォースメント機関向けセミナー

株価と資本コストを意識した経営の実践

- 2018年以降の経営改革の成果が収益性と資本効率の向上に繋がっている。
- 株価は断続的に上場来高値を更新、時価総額も1兆円超が定着。
- 資本コストについては引下げの余地ありと認識。株価と資本コストを意識した経営に向けて各種取組みを開始、強化。

現状分析

アシックス

ROE (2023年12月末時点) **18.8%**
 資本コスト **約10%**

JPXプライム150指数構成銘柄 中央値 (4月30日時点)

ROE **13.3%**
 資本コスト **6.7%**

出所：証券会社等資料

資本コストを意識した取組み

IR活動の更なる拡充

- IR件数は着実に増加しており2023年には延べ900回*を超える投資家面談を実施
- 2023年より決算説明会の動画・スクリプト・Q&Aの開示を開始、また2024年1月には海外視察実施
- 今後も資本市場関係者とのコミュニケーションの日英同時の更なる拡充を図る

*1年間の延べ回数、スモールミーティング等への参加投資家数も含む

株式分割の実施

- 投資単位当たりの金額引下げによる、個人株主比率の向上や株式流動性の向上が目的
- その結果として、資本コスト低下も期待

報酬制度の導入

- 資本コストを考慮したプロフィットシェア型賞与、譲渡制限付株式インセンティブ制度を導入
- これにより役員のみならず従業員も資本市場からの評価を意識する仕組みを構築



決算説明会 Q&A サマリー



決算説明会スクリプト付資料

INDEX

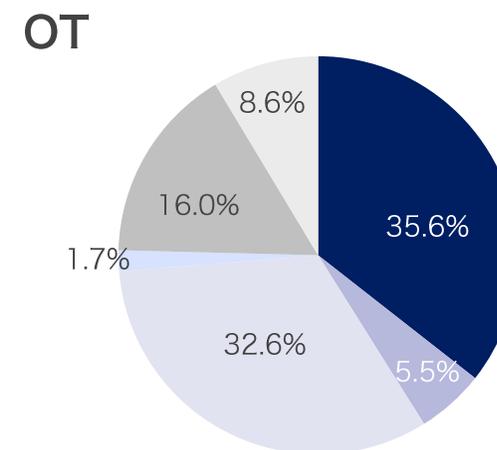
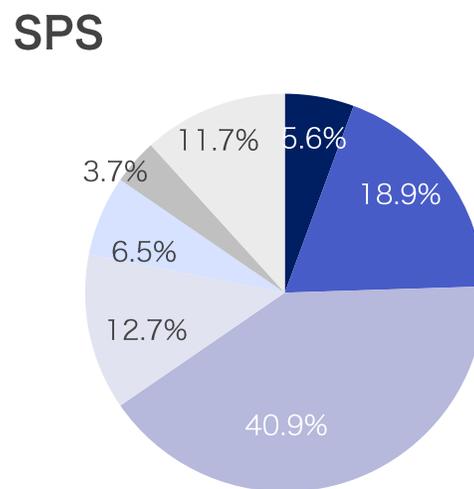
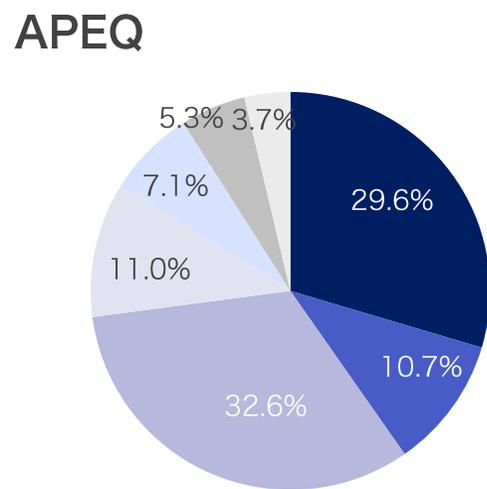
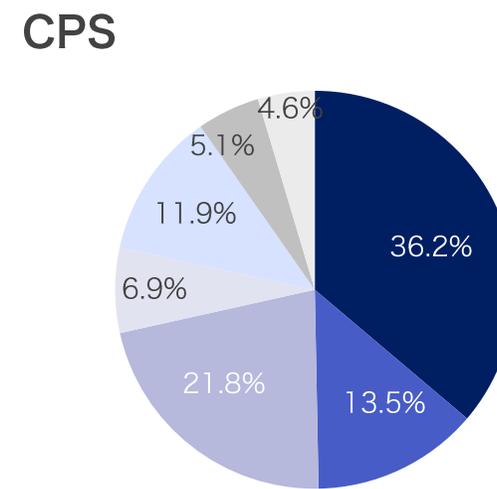
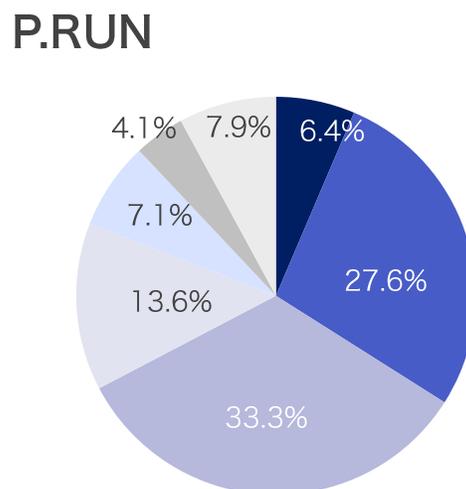
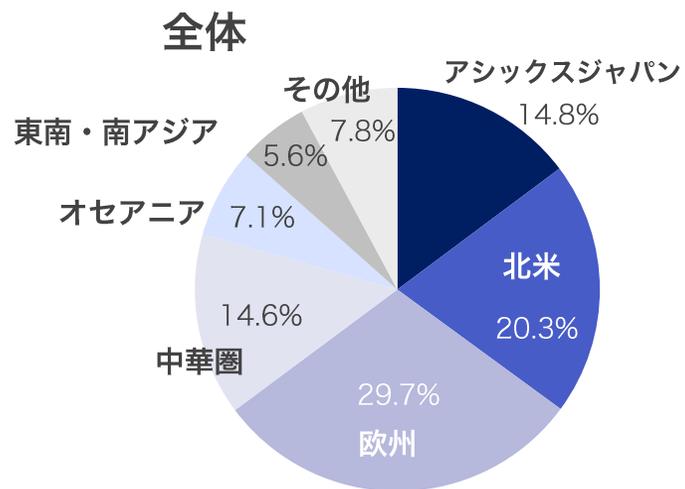
1. 決算ポイント、トピック
2. 連結業績
3. 連結経営成績（カテゴリー別）
4. 連結経営成績（地域別）
5. 連結財政状態
6. その他

Appendix

主な予定		登壇者（予定）
6月18日	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	COO 富永、CFO 林、常務執行役員 高岡
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	CEO 廣田、COO 富永、CFO 林
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	CEO 廣田、COO 富永、CFO 林
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	COO 富永、CFO 林
11月頃	第11回 インベストメントデイ テーマ：未定	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	CEO 廣田、COO 富永、CFO 林

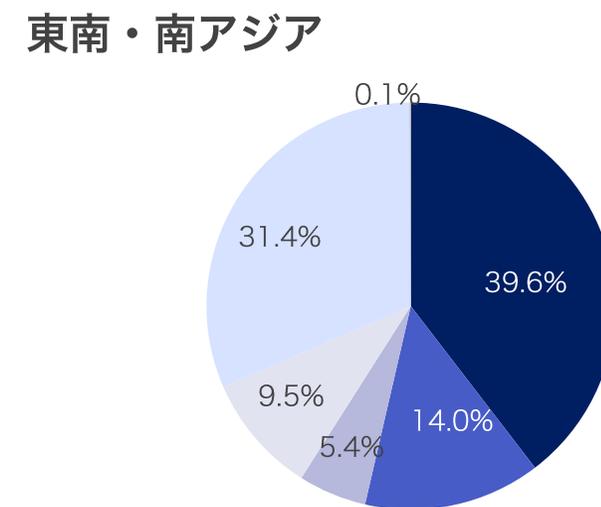
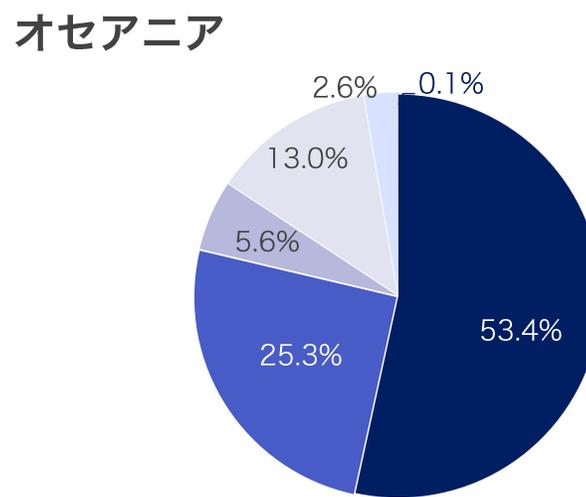
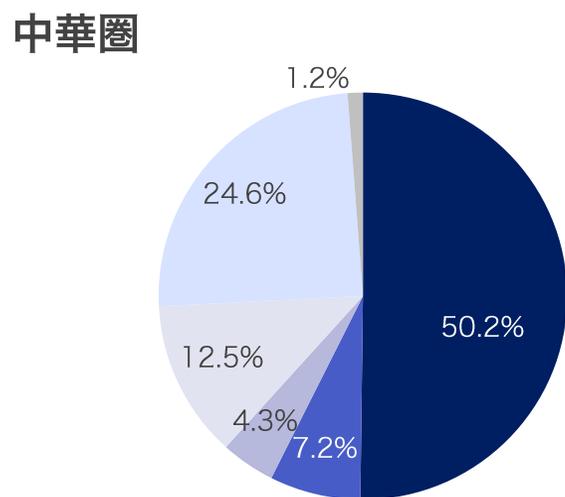
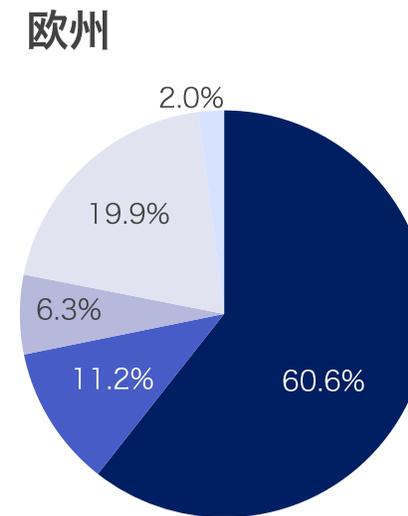
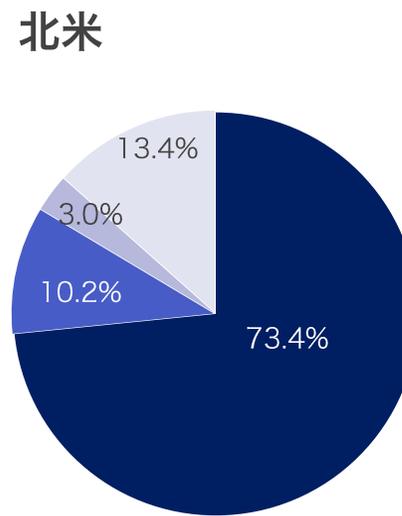
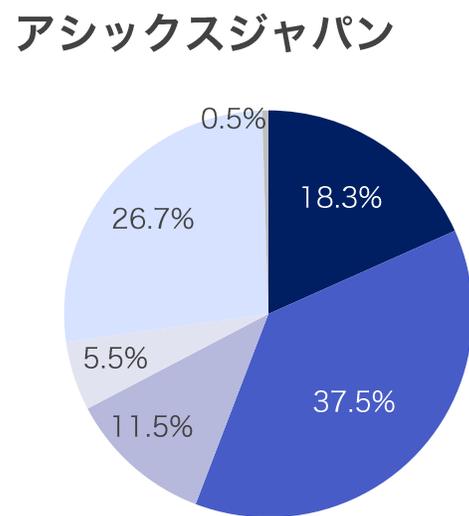
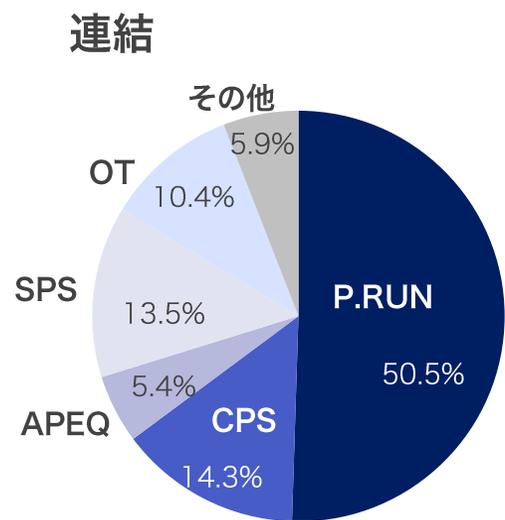
カテゴリ別地域別売上高構成 (2024年第1四半期)

■ 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 (2024年第1四半期)

■ P.Run ■ CPS ■ APEQ ■ SPS ■ OT ■ その他



2024年12月期 第1四半期 地域別実績

(単位：億円)

日本	FY23Q1 (1-3月)	FY24Q1 (1-3月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	363	400	+37	+10.2%
為替影響除く		400	+37	+10.2%
営業利益	47	65	+18	+39.8%
営業利益率	13.0%	16.5%	-	+3.5ppt

中華圏	FY23Q1 (1-3月)	FY24Q1 (1-3月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	191	238	+47	+25.1%
為替影響除く		222	+31	+16.6%
営業利益	45	57	+12	+28.3%
営業利益率	23.6%	24.2%	-	+0.6ppt

アシックスジャパン (日本地域の内数)	FY23Q1 (1-3月)	FY24Q1 (1-3月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	197	238	+41	+20.7%
為替影響除く		238	+41	+20.7%
営業利益	27	52	+25	+87.8%
営業利益率	14.0%	21.8%	-	+7.8ppt

オセアニア	FY23Q1 (1-3月)	FY24Q1 (1-3月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	115	116	+1	+1.4%
為替影響除く		109	△6	△5.8%
営業利益	21	25	+4	+20.9%
営業利益率	18.0%	21.5%	-	+3.5ppt

北米	FY23Q1 (1-3月)	FY24Q1 (1-3月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	261	330	+69	+26.5%
為替影響除く		295	+34	+13.2%
営業利益	△3	35	+38	-
営業利益率	△1.3%	10.5%	-	+11.8ppt

東南・南アジア	FY23Q1 (1-3月)	FY24Q1 (1-3月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	69	91	+22	+31.8%
為替影響除く		84	+15	+22.0%
営業利益	17	22	+5	+28.7%
営業利益率	25.0%	24.4%	-	△0.6ppt

欧州	FY23Q1 (1-3月)	FY24Q1 (1-3月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	444	483	+39	+8.9%
為替影響除く		430	△14	△3.2%
営業利益	65	96	+31	+47.8%
営業利益率	14.7%	20.0%	-	+5.3ppt

その他地域	FY23Q1 (1-3月)	FY24Q1 (1-3月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	130	127	△3	△2.5%
為替影響除く		113	△17	△13.3%
営業利益	18	25	+7	+35.3%
営業利益率	14.3%	19.8%	-	+5.5ppt

2024年12月期 連結業績予想

(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%

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%
	カテゴリー利益率	17.5%	19.0%	+1.5ppt	-
CPS	売上高	721	800	+11%	+12%
	カテゴリー利益	128	130	+1%	+2%
	カテゴリー利益率	17.8%	16.3%	△1.5ppt	-
APEQ	売上高	361	350	△3%	△2%
	カテゴリー利益	10	15	+46%	+51%
	カテゴリー利益率	2.8%	4.3%	+1.5ppt	-
SPS	売上高	592	680	+15%	+17%
	カテゴリー利益	120	130	+8%	+10%
	カテゴリー利益率	20.3%	19.1%	△1.2ppt	-
OT	売上高	603	670	+11%	+13%
	カテゴリー利益	153	170	+10%	+12%
	カテゴリー利益率	25.5%	25.4%	△0.1ppt	-

※ カテゴリーの表示順について、中期経営計画で発表のとおり、パフォーマンスカテゴリー（P.RUN/CPS/APEQ）の後に、SPSとOTを表示しております。

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%	-
	営業利益率	9.4%	10.1%	+0.7ppt	-
うち、アシックスジャパン ※2	売上高	708	750	+6%	-
	営業利益	72	95	+31%	-
	営業利益率	10.2%	12.7%	+2.5ppt	-
北米 地域	売上高	1,146	1,110	△3%	△3%
	営業利益	14	15	+3%	+3%
	営業利益率	1.3%	1.4%	+0.1ppt	-
欧州 地域	売上高	1,479	1,480	+0%	+2%
	営業利益	141	125	△12%	△10%
	営業利益率	9.6%	8.4%	△1.2ppt	-
中華圏 地域	売上高	776	935	+20%	+23%
	営業利益	131	175	+34%	+36%
	営業利益率	16.9%	18.7%	+1.8ppt	-
オセアニア 地域	売上高	384	375	△2%	+1%
	営業利益	62	60	△4%	△1%
	営業利益率	16.2%	16.0%	△0.2ppt	-
東南・南アジア 地域	売上高	271	330	+22%	+24%
	営業利益	49	60	+21%	+24%
	営業利益率	18.3%	18.2%	△0.1ppt	-

※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、ニススポーツなどの会社を含みます。

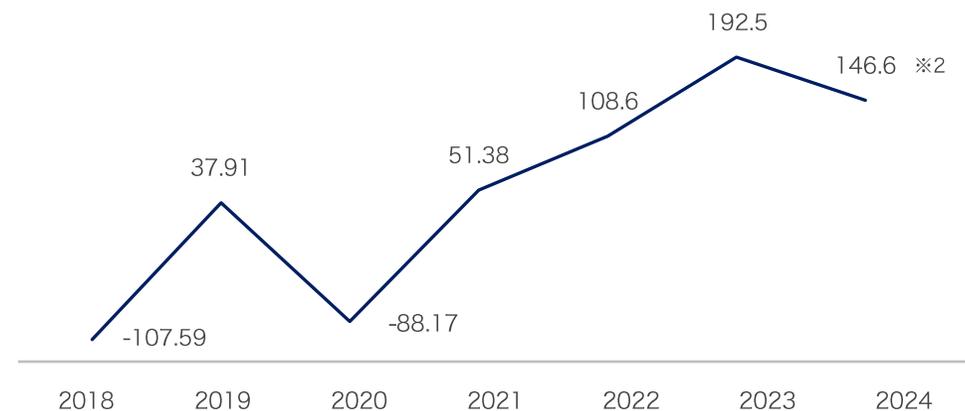
※2 前期との比較可能性を考え、アシックスジャパンのFY23売上高と営業利益からは、FY24よりアシックス商事に移管した事業の売上高と営業利益を除いており、2月9日に発表したガイダンスからは表記が変更となっております。
 なお、移管した事業の2023年通期売上高は139億円、営業利益は11億円です。

株価及び指標の推移

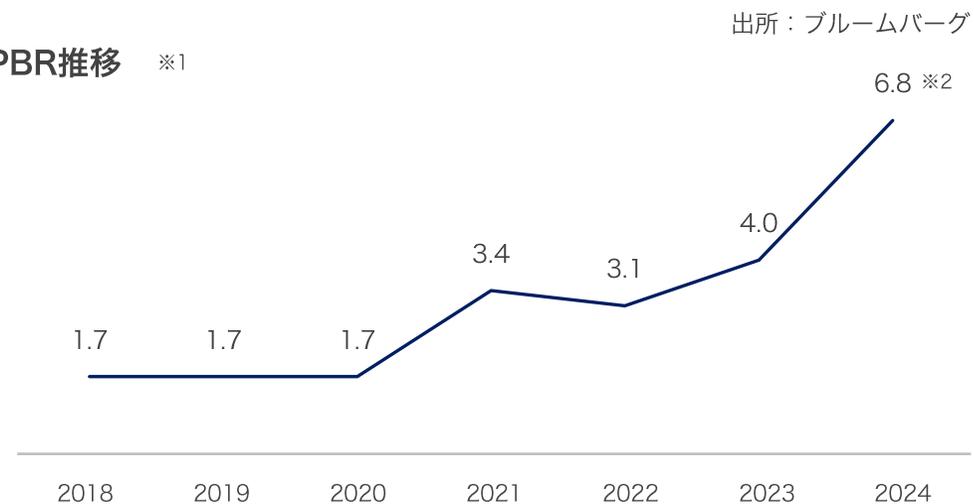
■ 株価推移 2017年末 - 2024年4月30日



■ 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
 ※2 3月29日時点

出所：ブルームバーグ



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。