

2024年12月期 第3四半期 決算補足説明資料

株式会社アシックス 2024年11月8日



OneASICS会員
新規登録はこちらから



© 2024 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

社長COOの富永満之です。

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「2024年12月期第3四半期 決算のポイントやトピック」を説明します。

その後、決算の詳細はCFOの林から説明します。

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. 連結業績予想

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. 連結業績予想

Appendix

連結決算ハイライト

(単位：億円)

第3四半期 (1-9月)	FY23 Q3 実績	FY24 Q3 実績	前年同期比 上段：増減額 下段：増減率
売上高	4,481	5,254	+773 +17.3%
売上総利益	2,296	2,909	+613 +26.7%
売上総利益率	51.2%	55.4%	+4.2ppt
販管費	1,738	1,994	+256 +14.7%
販管費率	38.7%	38.0%	△0.7ppt
人件費	546	619	+73 +13.3%
広告宣伝費	298	364	+66 +22.2%
広告宣伝費率	6.7%	6.9%	+0.2ppt
賃借料	95	106	+11 +11.9%
減価償却費	128	146	+18 +13.5%
その他経費	671	759	+88 +13.1%
営業利益	558	915	+357 +64.0%
営業利益率	12.5%	17.4%	+4.9ppt
経常利益	547	882	+335 +61.2%
特別損益	4	38	+34
親会社株主に帰属する 四半期純利益	402	649	+247 +61.2%

	FY23 Q3 実績	FY24 Q3 実績	増減額	増減率
海外売上高	3,632	4,263	+631	+17.4%
海外比率	81.1%	81.1%	-	+0.0ppt

為替影響除く	連結売上高増減	+464	+10.4%
	連結営業利益増減	+308	+55.3%
	連結純利益増減	+202	+50.2%

平均為替レート（円）	FY23 Q3 実績	FY24 Q3 実績
1ドル	138.85	150.69
1ユーロ	150.34	163.92
1人民元	19.71	21.00

こちらは連結決算ハイライトとなります。

① 全体：全リージョン・全チャネルで売上成長・粗利益率の伸長が継続。

その結果、過去最高の営業利益、営業利益率を達成。

- 売上高：5,254億円（前年同期比：+17.3%、為替影響除く：+10.4%）
- 粗利益率：55.4%（前年同期比：+4.2ppt）
- 営業利益：915億円（前年同期比：+64.0%） / 営業利益率：17.4%（前年同期比：+4.9ppt）
- 四半期純利益：649億円（前年同期比：+61.2%）

② カテゴリー業績：P.RUNは第2四半期に続き2桁増収、SPS、OTも引き続き50%超の大幅増収を継続。

- パフォーマンスランニング：カテゴリー利益率 23.8% 前年同期比 +4.2 ppt
日本、北米、中華圏、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+13.7%）
- スポーツスタイル：カテゴリー利益率 28.1% 前年同期比 +5.5 ppt
引き続き好調を維持し全地域において2桁増収。特に、北米では2倍超、中華圏では約2倍の増収。（売上高：前年同期比 +63.4%）
- オニツカタイガー：カテゴリー利益率 37.9% 前年同期比 +9.1 ppt
日本でインバウンドを含み好調を継続し2倍超の増収。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 +52.7%）

それでは、2024年12月期第3四半期の決算のポイントを説明します。

第2四半期に引き続き、全カテゴリー、全リージョンで粗利益率が改善し、その結果、過去最高の営業利益、営業利益率を達成しました。

売上高は5,254億円。前期比で17%のプラス成長となり、為替影響を除いても10%成長しました。

粗利益率は、前期比4.2ポイント改善の55.4%となりました。

これに販管費コントロールも機能し、営業利益は915億円、営業利益率は17.4%と前期比で大きく上昇しました。

カテゴリー別では、パフォーマンスランニングは第2四半期に続き2桁増収、スポーツスタイル及びオニツカタイガーは50%超の大幅増収となりました。これらのカテゴリー利益率も前期比大きく伸長しています。

① 地域業績：全地域において2桁増収を達成、営業利益率の伸長が継続

- ・ アシックスジャパン：営業利益率 23.6% 前年同期比 +10.6ppt
オニツカタイガーのインバウンド好調継続により粗利益率の良化、販管費率低減もあり営業利益率が更に伸長（売上高：前年同期比 +28.4%）
- ・ 欧州：営業利益率 16.7% 前年同期比 +4.2ppt
戦略的なアカウントの絞り込みなどによる粗利益率の良化により営業利益率が大幅に伸長（売上高：前年同期比 +17.1%）
- ・ 中華圏：営業利益率 22.5% 前年同期比 +1.3ppt
中国需要を捉えるローカル商品が引き続き好調に推移し、大幅増収を継続（売上高：前年同期比 +27.8%）

② 在庫効率：在庫効率化の徹底や増収効果等もありDIOは大きく改善

- ・ 連結のDIO（棚卸資産回転期間）は133日と前年同期比で23日短縮、前期末比では29日短縮

③ 財務戦略：政策保有株式ゼロへ、発行体格付け格上げ、JPXプライム150指数採用

- ・ 本年7月に決定・公表したアシックスグループが保有する政策保有株式の全売却に向けて順調に進捗
- ・ 業績伸張に加え、資金創出力や資本収益性の向上への取組みに対する評価を獲得
R&Iによる発行体格付けが「A+」へ格上げ
東証プライム市場における価値創造が推定される代表的な企業の一つとしてJPXプライム150指数に採用

続きまして、地域ごとの業績です。

全地域において2桁増収を達成、営業利益率の成長も継続しています。

特に、アシックスジャパン、北米、欧州において大幅増益となりました。

続いて、在庫効率です。

増収効果等により棚卸資産回転期間は133日で前年と比較し23日、前期末比では約1か月分の短縮となりました。

最後に、財務戦略についてです。

本年7月に公表したアシックスグループが保有する全政策保有株式の年内売却に向けて順調に進捗しております。

また、R&Iによる発行体格付けについて、収益・財務の両面で経営改革の成果が表れている点が評価され「A+（安定的）」に引上げとなりました。

- 2024年12月期は、パフォーマンスランニングを軸に、第2四半期から続く足下の好調なスポーツスタイルとオニツカタイガーの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。
- 営業利益は初の1,000億円の大台を見込む。

(単位：億円)	FY23 実績	FY24 最新予想	増減率	(ご参考) 為替影響除く増減率	配当金	中間	期末	通期
売上高	5,704	6,800	+19.2%	+15.2%	2023年12月期	25.0円	40.0円	65.0円
					2024年12月期	40.0円	10.0円	- 円 (※)
営業利益	542	1,000	+84.4%	+80.0%	為替レート	USD	EUR	RMB
					2023年12月期	140.45円	152.24円	19.86円
営業利益率	9.5%	14.7%	+5.2ppt	-	2024年12月期	150.00円	160.00円	20.00円
経常利益	506	960	+89.5%	-	※ 2024年7月1日を効力発生日として1：4の株式分割を実施。			
親会社株主に帰属する 当期純利益	352	630	+78.6%	-				

続いて、2024年12月期 連結業績予想です。

後ほどのスライドでもありますが、速報では10月の月次売上高は極めて好調でした。こうした状況も踏まえ、2024年12月期連結業績予想を上方修正しました。営業利益は初めて大台の1,000億円を予想しております。

詳細については、後ほど林より説明させていただきます。

パリ2024パラリンピック競技大会における取組み

- ・ アシックスのサポートアスリートのメダル獲得数は、前回大会に対して2倍以上に。
- ・ パラリンピック期間中においてアシックスハウスを初めて開設、関係者（選手、コーチ、メディア等）とのコミュニケーションを強化。

競技結果

- ・ **144** メダル獲得（前回大会：66）
- ・ 日本とブラジルの代表選手団や16名の契約アスリート等をサポート



日本選手団（車いすラグビー）



ブラジル選手団



パリパラリンピック難民選手団



道下美里
女子マラソン



Jonnie PEACOCK
4x100m ユニバーサルリレー



新保大和（アシックス社員）
男子円盤投げ

アシックスハウス

- ・ アシックスハウス 来場者約 **800** 名
- ・ ゲストハウスを設置したのはアシックスのみであり、パラスポーツにおいてもアシックスのブランド価値を訴求



アシックスハウス来場の様子



メディア発信の様子

9月8日に閉幕したパリ2024パラリンピックにおいて、アシックスは日本、ブラジル、難民選手団のアスリートをサポートさせていただきました。個人の契約アスリートの方を含め、前回大会比2倍以上のメダル獲得となりました。

また、パラリンピック期間中では唯一となるゲストハウス「アシックスハウス」も開設しました。

約800名の方が来場くださり、アシックスブランドを体感して頂きました。

デジタルに関する取組み

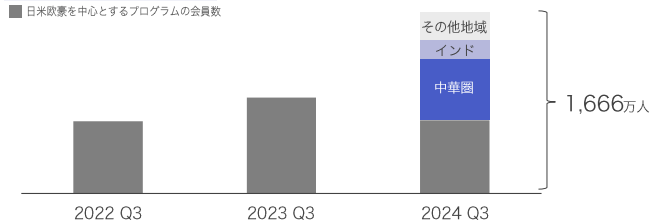
- OneASICS会員数、EC売上高はともに順調に成長。
- シドニーマラソンにおいて、デジタルとフィジカルでのタッチポイントを活用した会員獲得及びブランド体験価値向上に向けた施策を展開。

OneASICS会員数とEC売上高の推移

	2022年Q3	2023年Q3	2024年Q3	前年同期比
OneASICS会員数	665万人	882万人	1,666万人 ^{*1} (1,157万人 ^{*2})	+31.2% ^{*2}
EC売上高	565億円	765億円	1,010億円	+31.9%

^{*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、アソ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Q3と前掲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



シドニーマラソンでのOneASICS会員拡大に向けた取組み

- デジタルタッチポイントを活用し、会員獲得機会を最大化
- 会員限定の体験の提供を通じて、ブランド価値向上

他地域のマラソンレースにも横展開していくことで

各地域でのランニングエコシステムの拡充を図る



こちらのページでは、デジタルに関する取組みについてご紹介します。

9月15日に開催されたシドニーマラソンにおいて、レース登録プラットフォーム、ECサイトといったデジタルタッチポイントを活用し、会員獲得機会を最大化しました。

また、EXPO会場などにおいて、パーソナライズプロダクトの販売や記念写真の撮影など、会員限定の体験も提供しました。

今後は、このような取組みを他の大会にも拡大し、ランニングエコシステムのさらなる拡充を図ってまいります。

- ・ Cプロジェクト設立以降初となるワールドマラソンメジャーズでの優勝者を輩出！
- ・ METASPEEDシリーズが躍進、日本におけるアシックスのシェアも着実に上昇。

ワールドマラソンメジャーズにおける契約アスリートの活躍

ベルリンマラソン

開催日/参加者数 9月29日/約54,000名

Men 5位：Hailemariam Kiros (エチオピア)

Women 2位：Mestawot Fikir (エチオピア)



Mestawot Fikir選手

シカゴマラソン

開催日/参加者数 10月13日/約52,000名

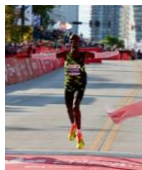
Men 1位：John Korir (ケニア)

4位：Vincent Ngetich (ケニア)

6位：細谷恭平 (日本)

Women 5位：Joyciline Jepkosgei (ケニア)

9位：Lindsay Flanagan (アメリカ)



John Korir選手

※いずれの選手もMETASPEEDシリーズの新モデルを着用

ワールドマラソンメジャーズは世界で最も名高く大規模な6つのマラソン大会である
東京、ボストン、ロンドン、ベルリン、シカゴ、ニューヨークでの各大会で構成

日本における主要大学駅伝と予選大会のアシックスのシェア

開催日	2022	2023	2024
10月14日	13.9%	20.6%	25.0%
10月19日	14.2%	19.9%	27.5%
11月3日	13.3%	20.2%	22.9%

※自社調べ

Cプロジェクトでは、シカゴマラソンにおいて、発足時からの目標となっていたワールドマラソンメジャーズでの優勝者を輩出しました。

また、Cプロジェクトで開発しているMETASPEEDシリーズを着用いただいた選手が、多数TOP10にランクインされています。

日本における主要大学駅伝と予選大会においても、アシックスのシェアは上昇しており、これまで以上に、トップアスリートにも選んでいただけるブランドになってきたと実感しております。

私からは以上となります。

決算の詳細については林よりご説明させていただきます。

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. 連結業績予想

Appendix

売上高

5,254億円（前年同期 4,481億円）

前年同期比：+773億円 +17.3%
為替影響除く：+464億円 +10.4%

✔ 過去最高。全リージョンで成長を継続。前年同期比+17.3%、為替影響を除いても2桁成長。

- パフォーマンスランニングの国内外での継続的な成長+13.7%により、第3四半期時点で初の売上高5,000億円を超過。
- スポーツスタイルで+63.4%、オニツカタイガーで+52.7%の大幅伸長。日本の売上拡大が継続し、北米、中華圏なども大きく成長。
- 日本でのインバウンド売上が好調を継続し、9月累計165億円（+166%）、更に9月単月では過去最高の23億円を記録（+147%）。

営業利益

915億円（前年同期 558億円）

前年同期比：+357億円 +64.0%
為替影響除く：+308億円 +55.3%

✔ 過去最高。前年同期比60%超の増益。

- 粗利益率は55.4%。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+4.2ppt改善。
- 営業利益率は前年同期の12.5%から17.4%へ（+4.9ppt）。

四半期純利益

649億円（前年同期 402億円）

前年同期比：+247億円 +61.2%
為替影響除く：+202億円 +50.2%

✔ 過去最高。前年同期比60%超の増益。

- 2024年中の政策保有株式ゼロ化へ向けて売却を進め、57億円の特別利益を計上。

林でございます。

概要については、後ほど、ご覧いただければと思います。

(単位：億円)

第3四半期 (1-9月)	FY23 Q3 実績	FY24 Q3 実績	前年同期比 上段：増減額 下段：増減率
売上高	4,481	5,254	+773 +17.3%
売上総利益	2,296	2,909	+613 +26.7%
売上総利益率	51.2%	55.4%	+4.2ppt
販管費	1,738	1,994	+256 +14.7%
販管費率	38.7%	38.0%	△0.7ppt
人件費	546	619	+73 +13.3%
広告宣伝費	298	364	+66 +22.2%
広告宣伝費率	6.7%	6.9%	+0.2ppt
賃借料	95	106	+11 +11.9%
減価償却費	128	146	+18 +13.5%
その他経費	671	759	+88 +13.1%
営業利益	558	915	+357 +64.0%
営業利益率	12.5%	17.4%	+4.9ppt
経常利益	547	882	+335 +61.2%
特別損益	4	38	+34
親会社株主に帰属する 四半期純利益	402	649	+247 +61.2%

	FY23 Q3 実績	FY24 Q3 実績	増減額	増減率
海外売上高	3,632	4,263	+631	+17.4%
海外比率	81.1%	81.1%	-	+0.0ppt

為替影響除く	連結売上高増減	+464	+10.4%
	連結営業利益増減	+308	+55.3%
	連結純利益増減	+202	+50.2%

平均為替レート（円）	FY23 Q3 実績	FY24 Q3 実績
1ドル	138.85	150.69
1ユーロ	150.34	163.92
1人民元	19.71	21.00

連結決算ハイライトからご説明させていただきます。

連結売上高は、過去最高の5,254億円と前期比773億円の増収でした。
これは約17%の成長であり、為替影響を除いても10%の伸長となりました。

売上総利益率は、第2四半期に引き続き「プロダクトミックス」「チャネルミックス」「リージョンミックス」の良化に向けた取組みの成果が表れております。
前年同期比では、仕入為替の悪化で0.3pptのマイナス影響がありましたが、
販売価格の適正化で2.6ppt、チャネルミックスで0.9pptの良化等もあり、
4.2ppt改善し、前年を大きく上回る55.4%でした。

販管費は、1,994億円と前期比で256億円増加しましたが、増収率の範囲内と
なっております。なお、販管費率は38.0%でした。後ほどご説明いたします。

連結決算ハイライト（3ヶ月期間）

(単位：億円)

第3四半期 (7-9月)	FY23 Q3 実績	FY24 Q3 実績	前年同期比 上段：増減額 下段：増減率
売上高	1,581	1,833	+252 +16.0%
売上総利益	817	1,009	+192 +23.5%
売上総利益率	51.7%	55.0%	+3.3ppt
販管費	595	683	+88 +14.9%
販管費率	37.7%	37.3%	△0.4ppt
人件費	182	216	+34 +18.4%
広告宣伝費	106	131	+25 +24.2%
広告宣伝費率	6.7%	7.2%	+0.5ppt
賃借料	33	37	+4 +14.5%
減価償却費	43	49	+6 +10.6%
その他経費	231	250	+19 +8.2%
営業利益	222	326	+104 +46.5%
営業利益率	14.0%	17.7%	+3.7ppt
経常利益	209	304	+95 +45.5%
特別損益	8	36	+28
親会社株主に帰属する 四半期純利益	155	227	+72 +46.7%

	FY23 Q3 実績	FY24 Q3 実績	増減額	増減率
海外売上高	1,302	1,485	+183	+14.1%
海外比率	82.4%	81.1%	-	△1.3ppt

為替影響除く	連結売上高増減	+213	+13.5%
	連結営業利益増減	+96	+43.2%
	連結純利益増減	+70	+45.2%

四半期推移	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	1,741	1,680	1,833	
営業利益	338	251	326	
営業利益率	19.4%	15.0%	17.7%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	267	155	227	

次に、直近3ヶ月期間の損益状況です。

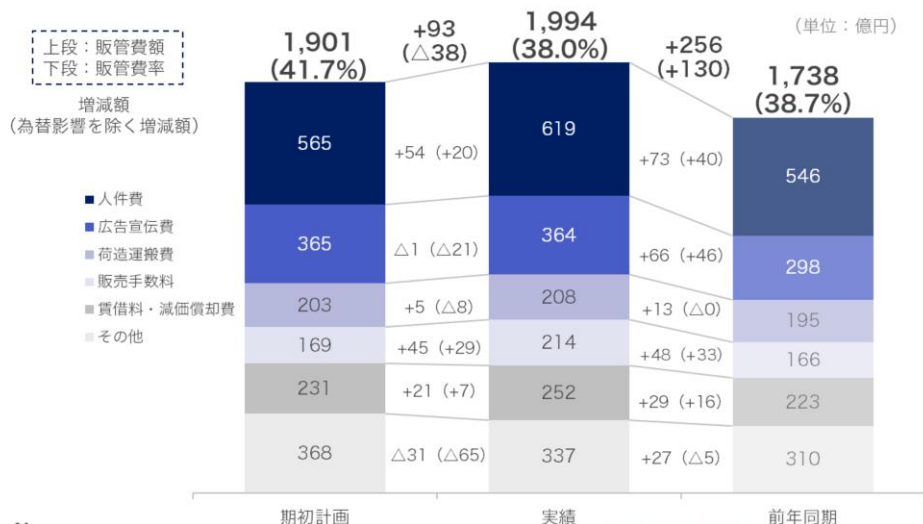
売上高は、パフォーマンスランニング、スポーツスタイル、オニツカタイガーが好調に推移しており、前年同期比で252億円の増収。
率として16%のプラス成長となり、為替影響を除いても約14%の増収でした。

営業利益についても前年同期比で46.5%のプラス成長となっており、大幅増益を達成しました。

10月の単月速報も好調に推移し、引き続き強いモメンタムを継続しております。

販管費の状況

- ・ 期初計画比は、売上が計画比+7.9%の増収となった一方、販管費は△2.0%（いずれも為替影響を除く）。
- ・ 前年同期比は、256億円増加も為替影響(+126億円)を除くと130億円の増加となったものの、販管費率は△0.7pptの38.0%。販管費増加の主要因は今期導入したプロフィットシェア（約32億円）などの人的資本投資の強化による人件費、オリンピック/パラリンピック関連の広告宣伝費、及び売上連動コストの増加。



平均為替レート (円)	FY24Q3 計画	FY24Q3 実績	FY23Q3 実績
1ドル	140.00	150.69	138.85
1ユーロ	150.00	163.92	150.34
1人民元	19.50	21.00	19.71

販管費の状況です。

販管費率は38.0%となりました。

期初計画対比では売上が7.9%の増収となった一方で、販管費は金額では2%の減少となり、コストを抑えながらも売上伸長に繋げることができております。

また、前年同期比においても、売上が大きく増加している中で、今期導入したプロフィットシェア等の人的資本投資の強化による人件費の増加や、広告宣伝費用の増加があったものの、コストコントロールもあり良化しております。

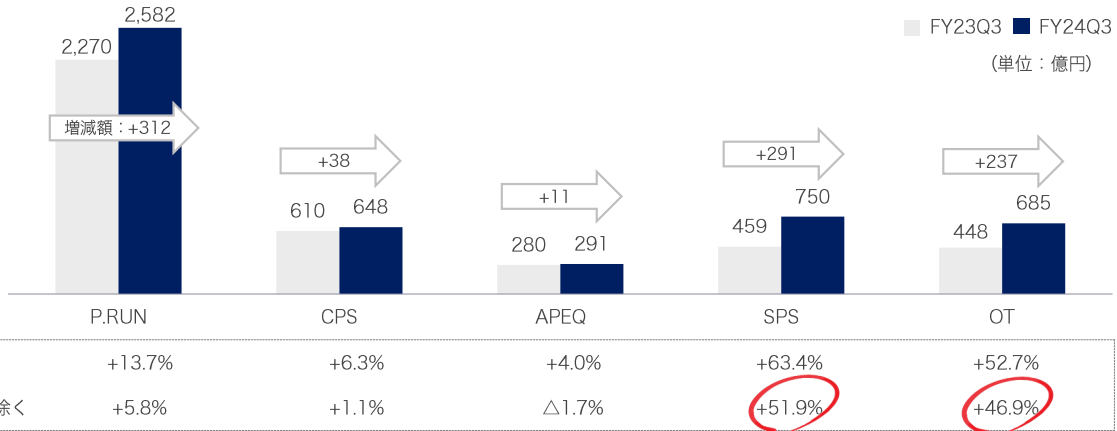
INDEX

- 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. 連結業績予想

Appendix

カテゴリー別連結売上高

- ・ P.RUNは、エントリーモデルの絞込みを行いながらも、強いモメンタムを維持。特に、日本、北米、中華圏、東南・南アジアで2桁増収。
- ・ SPSは好調を維持し全地域において大きく増収。特に、北米では2倍超、中華圏では約2倍と著しく伸長。
- ・ OTはインバウンド売上の影響が大きい日本を中心に全地域で増収。なお、中華圏、東南・南アジアでも増収。



カテゴリー別連結売上高です。

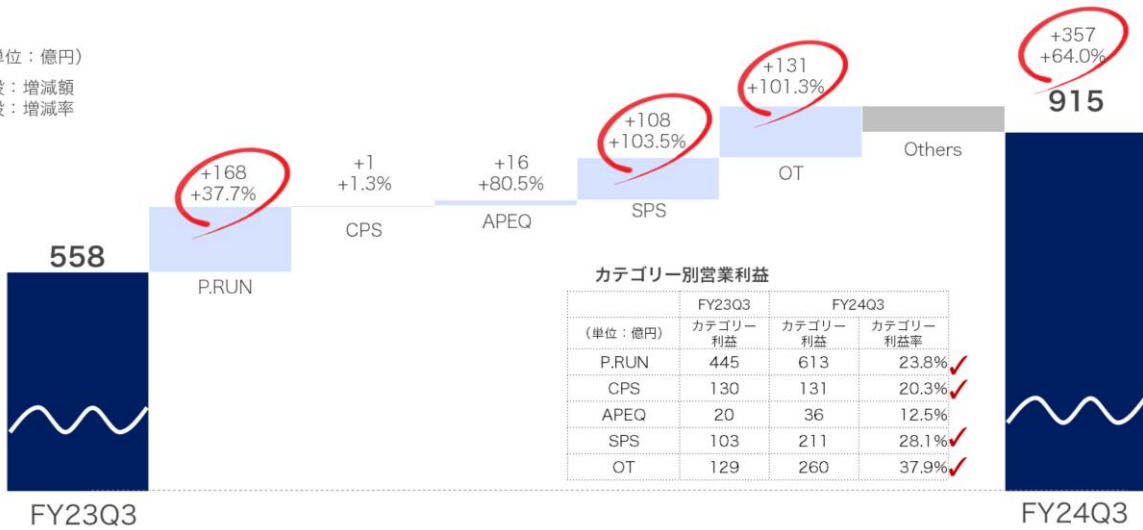
パフォーマンスランニングでは、エントリーモデルの絞込みを行いながらも全地域で増収となり、強いモメンタムを継続しています。

また、スポーツスタイル、オニツカタイガーも引き続き好調に推移しており、これらのカテゴリーは全地域で増収でした。

連結営業利益内訳（カテゴリー別）

- 連結全体では第3四半期において900億円を超える過去最高益に、
- 全てのカテゴリーで大きく増益。特にP.RUN、SPS、OTは前年同期比、100億円以上の大幅増益。

(単位：億円)

上段：増減額
下段：増減率

連結営業利益内訳です。

ご覧の通り全カテゴリーで増益となり、
特にパフォーマンスランニング、スポーツスタイル、オニツカタイガーは
100億円以上の大幅増益となりました。
率としても20%を大きく超えるカテゴリー利益率となっています。

- ・ カテゴリー利益は全カテゴリーで増益。
- ・ カテゴリー外コストは、為替影響（+15億円）や人件費の増加（+8億円）などにより、+39億円の増加となるも、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)

[illegible]

() 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（FY23Q3売上高85億円）によるものです。

カテゴリ利益等につきましては、お時間のある際に、ご確認ください。

パフォーマンスランニング (P.RUN)

GT-2000 13



着地時のブレやかかとの倒れこみを抑え、安定性と快適性の両立を追求したランニングシューズ。中底の硬度を前作から変更したことで、蹴りだし時のクッション性をアップデート。

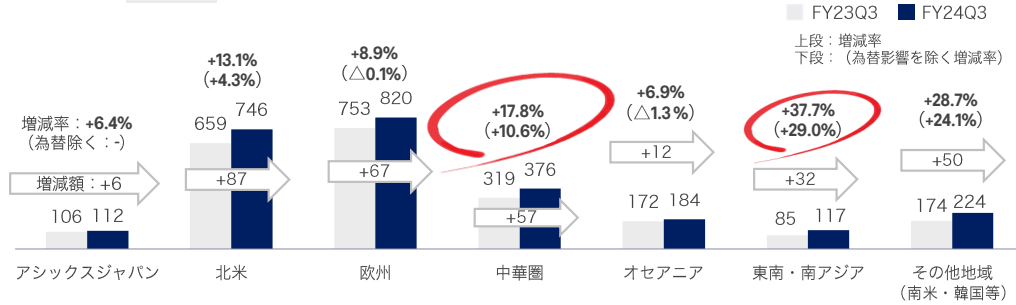
(単位: 億円)

第3四半期 (1-9月)	FY23Q3	FY24Q3	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	2,270	2,582	+312	+13.7%
為替影響除く		2,403	+133	+5.8%
カテゴリー利益	445	613	+168	+37.7%
カテゴリー利益率	19.6%	23.8%	-	+4.2ppt

3か月期間 (7-9月)	FY23Q3	FY24Q3	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	792	873	+81	+10.3%
為替影響除く		855	+63	+8.0%
カテゴリー利益	153	203	+50	+32.9%
カテゴリー利益率	19.3%	23.3%	-	+4.0ppt

ポイント

- 売上高および粗利益は、第2四半期に続き増収増益。
- 北米でのランニング専門店向け売上は前年同期比+30.2%の増収（為替除く）。
- 第3四半期3ヵ月間の売上高は、為替を除いても前年同期比+8.0%の増収。
- 粗利益率は52.8%（前年同期比+4.1ppt）と改善。主にチャネルミックスの良化や、特に北米や欧州におけるエントリーモデルの絞込みなどで粗利益率向上。
- 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。
- マラソンシーズン到来に合わせて、快適性ととも反発性をさらに追及した NOVABLAST 5 を年内に発売。



パフォーマンスランニングです。

売上高は、約14%プラスの2,582億円。

エントリーモデルの絞込みを行いながらも全体では増収増益となりました。
北米では第2四半期に引き続きランニング専門店での売上が好調に推移し
前年同期比約30%の増収となりました。

粗利益率は、チャネルミックスの良化等により、4.1ppt良化の52.8%。

その結果、カテゴリー利益は168億円の増益、カテゴリー利益率も23.8%と
大幅伸長となりました。

コアパフォーマンススポーツ (CPS)

(単位: 億円)

第3四半期 (1-9月)	FY23Q3	FY24Q3	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	610	648	+38	+6.3%
為替影響除く		616	+6	+1.1%
カテゴリー利益	130	131	+1	+1.3%
カテゴリー利益率	21.3%	20.3%	-	△1.0ppt

3か月期間 (7-9月)	FY23Q3	FY24Q3	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	206	227	+21	+10.6%
為替影響除く		223	+17	+8.4%
カテゴリー利益	43	51	+8	+19.4%
カテゴリー利益率	20.9%	22.5%	-	+1.6ppt

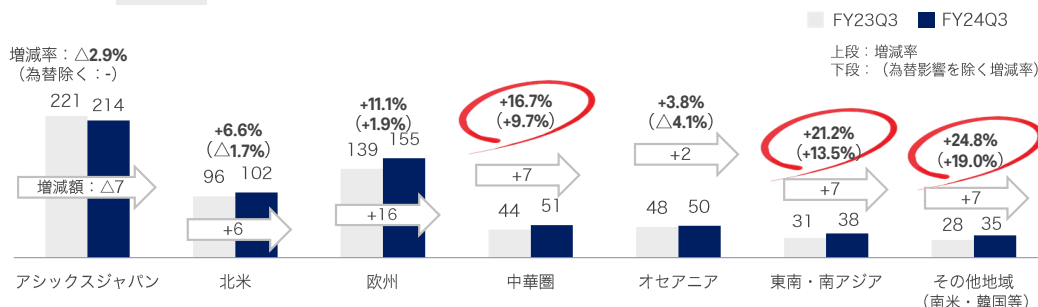
ポイント

- 売上高は、一部不採算ビジネスの戦略的縮小もありアシックスジャパンが減収となったものの、中華圏、東南・南アジアなどの好調により増収。
- 第3四半期3ヵ月間の売上高は、為替を除いても前年同期比+8.4%の増収。
- 粗利益率は、サブカテゴリーごとの販売戦略見直しなどにより、46.1%（前年同期比+2.6ppt）と改善。
- カテゴリー利益は、主に粗利益率の改善により前年を上回る。
- バスケットボールプレーヤー 河村勇輝選手など、契約選手を起点とした製品訴求を行うと同時に、TRY!ASICS!などの体験型イベントを通して、アシックスならではのブランド体験を提供する。



UNPRE ARS LOW 2 PARIS

素早い切り返しや左右への激しいステップワークを支える安定性にすぐれたモデル。
バスケットボールプレーヤー 河村勇輝選手着用モデル。



コアパフォーマンススポーツです。

売上高は、約6%プラスの648億円。

アシックスジャパンにおいては一部不採算ビジネスの戦略的縮小もあり減収となったものの、中華圏や東南・南アジアは好調に推移しました。

アパレル・エクイップメント (APEQ)

(単位：億円)

第3四半期 (1-9月)	FY23Q3	FY24Q3	前年同期比 増減額	増減率
売上高	280	291	+11	+4.0%
為替影響除く		275	△5	△1.7%
カテゴリー利益	20	36	+16	+80.5%
カテゴリー利益率	7.2%	12.5%	-	+5.3ppt

3か月期間 (7-9月)	FY23Q3	FY24Q3	前年同期比 増減額	増減率
売上高	100	104	+4	+4.8%
為替影響除く		102	+2	+2.1%
カテゴリー利益	7	15	+8	+119.2%
カテゴリー利益率	7.0%	14.7%	-	+7.7ppt

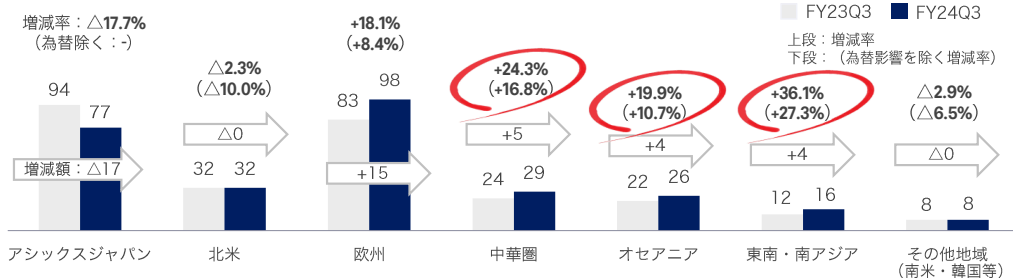
ポイント

- 売上高は、為替影響を除くと減収も計画通りに進捗。
- 第3四半期3ヵ月間の売上高は欧州、中華圏、東南・南アジアの影響で増収。
- 粗利益率は52.2%（前年同期比+3.7ppt）と改善。
特に欧州での価格適正化による良化。
- カテゴリー利益は北米および欧州の粗利率改善により増益。
- それぞれのライフスタイルに適応するデザインを備えたNAGINO COLLECTIONを提供し、女性顧客層へのアプローチ最大化を図る。



NAGINO COLLECTION

カラダを動かし、ココロと向き合う女性のためにデザインされたコレクション。



アパレル・エクイップメントです。

売上は日本地域の戦略的な絞込みにより減少となっておりますが、計画通りの進捗です。

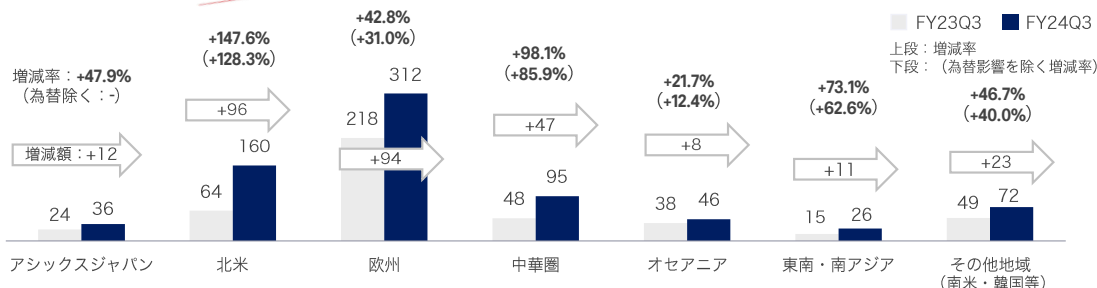
カテゴリー利益は粗利益率の改善により、前年同期比約81%プラスで36億円でした。



第3四半期 (1-9月)		FY23Q3	FY24Q3	(単位: 億円)	
				増減額	増減率
売上高	459	750	+291	+63.4%	
為替影響除く		698	+239	+51.9%	
カテゴリー利益	103	211	+108	+103.5%	
カテゴリー利益率	22.6%	28.1%	-	+5.5ppt	
3か月期間 (7-9月)		FY23Q3	FY24Q3	前年同期比	
				増減額	増減率
売上高	179	290	+111	+62.7%	
為替影響除く		281	+102	+57.2%	
カテゴリー利益	49	82	+33	+67.1%	
カテゴリー利益率	27.4%	28.5%	-	+1.1ppt	

ポイント

- 売上高は、前年同期比で大幅増収。
- 第3四半期3か月間の売上高はパリファッションウィークなどのイベントと新商品発売のタイミングを合わせたマーケティング施策により認知度を高め、VINTAGE TECHが大幅に伸長、第2四半期に引き続き北米、欧州、中華圏での好調な販売により大幅増収。
- 粗利益率は、引き続き高粗利率商品に対する受注が強く50.9%（前年同期比+1.9ppt）と改善。
- プロダクトポートフォリオの強化を目指し、今後注力するサイロであるVISIBLE TECHの新商品をイベントやSNS/ECを通じた戦略的なマーケティング施策とともに12月に発売。



スポーツスタイルです。

売上高は約63%プラスの750億円。

全地域で為替除きでも2桁成長を維持、好調を継続しております。

粗利益率は、高粗利率商品の好調な販売により1.9ppt良化しました。

カテゴリー利益は211億円、カテゴリー利益率は28%でした。

11月19日のインベストメントデイではSPS戦略について説明予定ですので、是非ご参加ください。

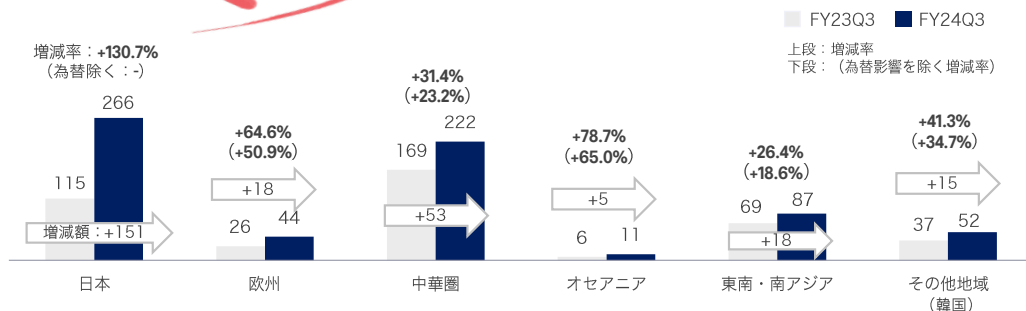


オニツカタイガー75周年を記念し、世界限定750足で発売。
初代バスケットボールシューズを現代的にアップデートした
コレクション。

		(単位：億円)		前年同期比	
第3四半期 (1-9月)	FY23Q3	FY24Q3	増減額	増減率	
売上高	448	685	+237	+52.7%	
為替影響除く		659	+211	+46.9%	
カテゴリー利益	129	260	+131	+101.3%	
カテゴリー利益率	28.8%	37.9%	-	+9.1ppt	
3か月期間 (7-9月)	FY23Q3	FY24Q3	増減額	増減率	
売上高	166	246	+80	+48.7%	
為替影響除く		243	+77	+46.1%	
カテゴリー利益	51	93	+42	+83.6%	
カテゴリー利益率	30.7%	37.9%	-	+7.2ppt	

ポイント

- 売上高は、全地域で2桁以上の増収。特に日本、欧州、中華圏、東南・南アジアなどで大幅増収。
- 第3四半期3か月期間の売上高は、インバウンド売上が好調な日本及び中華圏が牽引し、為替を除いても前年同期比+46.1%の増収。
- 粗利益率は、DTC比率上昇や適切なブランドコントロールにより、74.2%（前年同期比+6.2ppt）と引き続き改善。
- ホリデーシーズンの到来に合わせて、コラボレーション企画を開催予定。



最後にオニツカタイガーです。

売上高は、約53%プラスの685億円。全ての地域で増収でした。
特に日本においてはインバウンド売上が引き続き好調に推移しております。

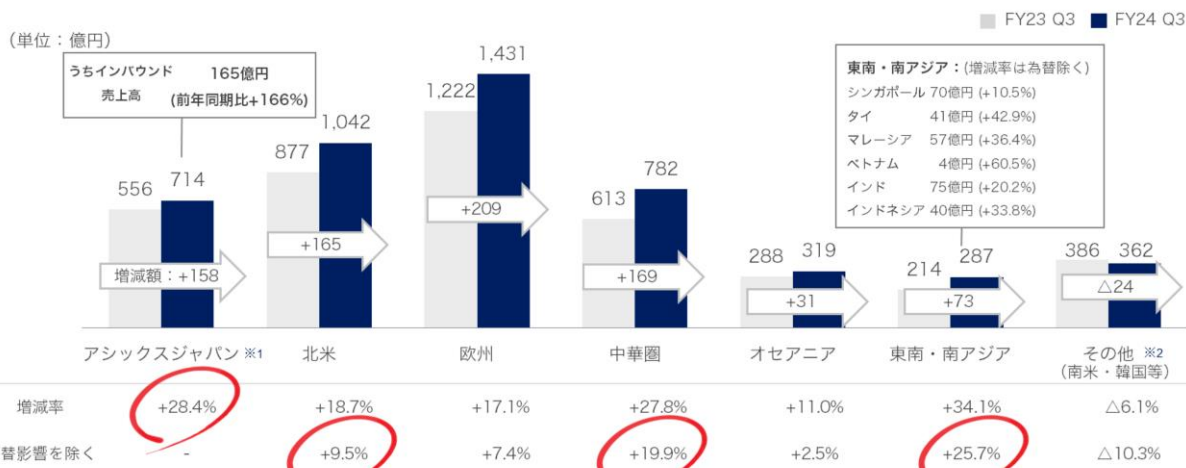
カテゴリー利益率は、適切なブランドコントロールや
リテール構成比が拡大したことで、約38%と大きく伸長しました。

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. 連結業績予想

Appendix

- ・ アシックスジャパンは、 当第3四半期でシェアNo.1となったP.RUNやインバウンド好調なOTの伸長により+28.4%の成長
- ・ 北米は、ランニング専門店での大幅伸長（+30.2%）を軸に、スポーツスタイル2倍超の増収が牽引し、+9.5%と成長を維持。
- ・ 中華圏は、中国需要を捉えるローカル商品が引き続き好調に推移し、+19.9%と大幅な増収を継続。



※1 決算短信における日本地域の売上は、前期 1,019 億円、当期 1,241 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 カテゴリーを販売するアシックスジャパンとしております。
※2 前期との比較可能性を考え、FY23 Q3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（106億円）を除いております。

※2「その他」地域は昨年売却したHaglöfs ABを除くと為替除きで実質増収(+15.3%)

© 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パフォーマンスランニングやインバウンド売上が好調なオニツカタイガーの伸長により約29%の成長。

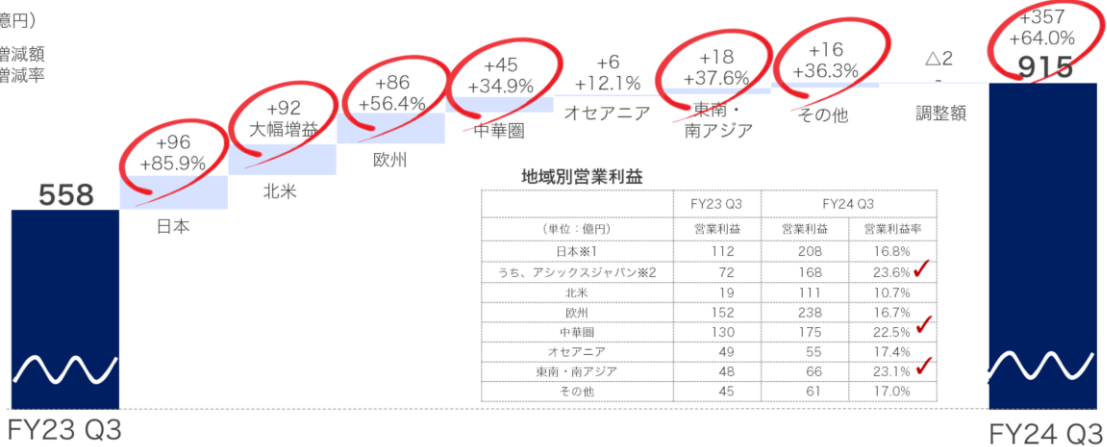
北米はランニング専門店的大幅伸長とスポーツスタイルの好調により、堅調な成長を維持しております。

中華圏では為替除きで約20%、東南・南アジアにおいても為替除きで約26%と力強い成長を継続しております。

連結営業利益内訳（地域別）

- ・ アシックスジャパンは、OT好調に伴うDTC比率の向上により粗利益率が改善、さらに販管費率の低下もあり営業利益率23.6%と大幅に改善。
- ・ 北米は、エントリーモデルの絞込み、リテール事業の収益性向上などで粗利益率が改善し、営業利益率10.7%と力強く回復。
- ・ 欧州は、戦略的なアカウントの絞込みなどを背景に粗利益率が上昇し、営業利益率16.7%と更に収益性良化。
- ・ 中華圏は、大幅増収を継続、販売単価の上昇などによる粗利益率の改善もあり、営業利益率22.5%と引き続き伸長。

(単位：億円)

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、FY23 Q3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（6億円）を除いております。

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。

特に、日本、北米、欧州において80～90億円の大増益となりました。

また、アシックスジャパン、中華圏、東南・南アジアでは20%を超える営業利益率となっています。

- 2019年に中国本部を設置し、市場の変化に柔軟に対応すべく商品開発や直営店出店等の一部権限を委譲

1 顧客とのタッチポイントの創出

アシックス

- 1級都市・2級都市は直営店、3級都市以下はモノブランドストアを中心に展開しタッチポイントを拡大
- 1級都市・2級都市ではブランドイメージストアを展開しブランド発信・浸透

オニツカタイガー

- 直営店による出店を拡大
- 上海の張園で中国初のレッドコンセプトストアを9月にオープン

(Q3時点)

店舗数	ASICS	OT
直営店	110	65
モノブランドストア	247	157



2 中国版 OneASICSの活用

- 顧客とのタッチポイントとしてWeChatミニアプリを展開
- WeChatストアを活用したオムニチャネルの構築
- ブランドイメージや顧客体験価値の向上を促進



3 ローカル商品の展開

- 中華圏独自の需要をキャッチし商品を企画・開発・生産
- アシックスへのエントリーモデルとして500-700元程度の商品を中心に展開
- 需給の状況に迅速に対応しリードタイム短く追加の商品投入を可能に



GEL-KAHANA 8



GEL-FLUX 4

4 グラスルーツ活動

- ランステーションや直営店を起点にランニングイベントを開催
- グラスルーツ活動としてジュニア向けテニス大会(ASICS Junior Tennis Tour)を複数都市で開催



ランニングイベントの様子

© 2024 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

今回は、中華圏における取組みをご紹介します。

2019年に中国本部を設置し、本社権限を一部委譲しながらビジネスを展開してきました。

まず、顧客とのタッチポイントの創出を目指し、各都市の状況に合わせて出店を拡大しております。

1級都市・2級都市においては直営店やブランド体験を提供するブランドイメージストアを展開し、ブランド発信・浸透を目指しています。

また、中華圏独自の需要をキャッチした商品企画、開発、生産も進めております。エントリーモデルとして500-700元のローカル商品を中心に展開しております。

チャンネル別売上高

- ホールセールは、戦略的な事業撤退・縮小などの影響はあったものの、北米、中華圏、東南・南アジアの2桁成長もあり前年同期比+2.6%。
- リテールは、日本、中華圏などでの増収により前年同期比+25.0%（アシックスジャパン +56.6%、中華圏 +17.5%）。
- ECは、OneASICS経営のもと、OneASICS会員数拡大とともに前年同期比+23.2%と大幅伸長。

（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。

チャンネル別の売上高です。

ホールセールは戦略的な事業撤退・縮小などの影響はありながらも、北米、中華圏、東南・南アジアが牽引し、前年同期比でプラス成長となりました。

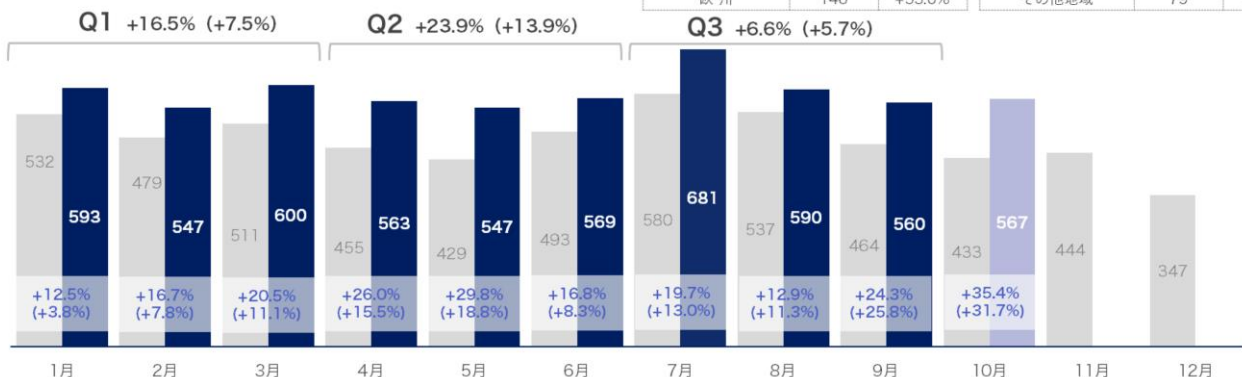
リテールとECはそれぞれ30%以上成長しております。

- 24年10月単月売上は567億円、前年同月比+35.4%、為替影響を除いても+31.7%、対前年伸長率では今年度最高の伸長率を記録。※1
- SPS/OTは好調を維持。特に、SPSは前年同月比+122.4%（為替除く+113.0%）、OTは前年同月比+84.3%（為替除く+79.1%）と大幅増収。
- 地域別では、全地域で堅調に推移。特に、アシックスジャパン、欧州、中華圏、東南・南アジアなどで大きく伸長。インバウンド売上も30億円超と単月で過去最高。

（単位：億円）

10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	567	+31.7%	中華圏	91	+53.4%
アシックスジャパン	86	+51.3% ※2	オセアニア	28	△3.9%
北米	103	+16.1%	東南・南アジア	31	+30.1%
欧州	146	+53.0%	その他地域	79	+6.6% ※2



※ 2024年10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（12億円）を除いております。

© 2024 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

続きまして、連結売上高の月次推移です。

10月の売上は567億円、前年同月比約35%、為替除きでも3割以上の増収、対前年伸長率では今年度最高の伸長率となりました。

カテゴリーではSPSとOTが好調を維持しております。

SPSは前年同月比で2倍以上、OTは80%以上の成長となり、大幅増収でした。

地域別では全地域で堅調に推移しております。

主にアシックスジャパン、欧州、中華圏、東南南アジア等で大きく伸長しております。

アシックスジャパンにおいて、インバウンド売上が9月は単月過去最高を記録しました。

さらに、10月の売上速報においては30億円となっており、

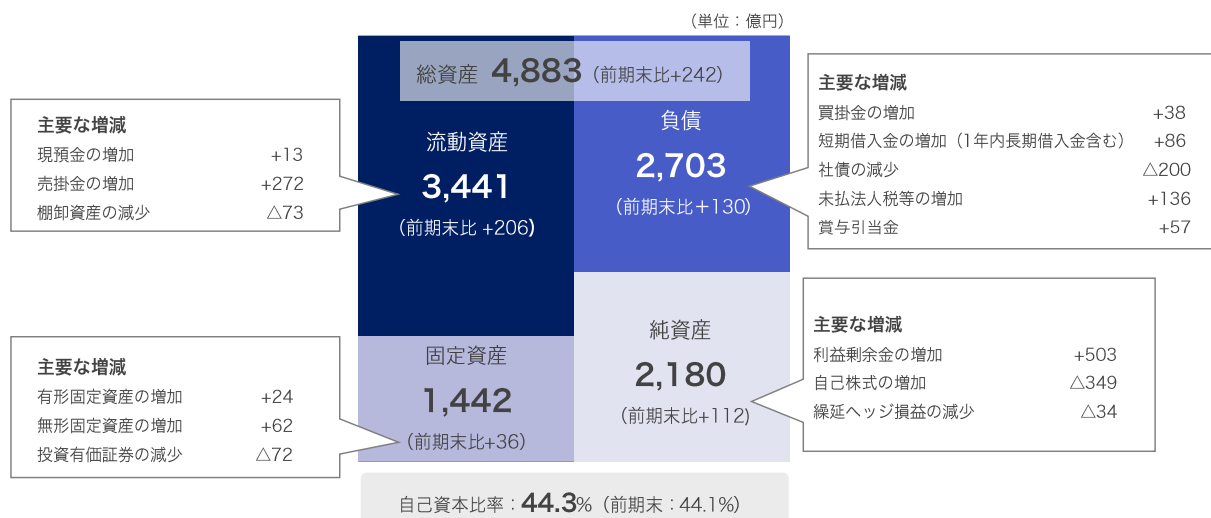
過去最高の更新を見込みます。

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. 連結業績予想

Appendix

- ・ 好調な業績により売掛金は増加しているものの、棚卸資産の減少と買掛金の増加により所要運転資本の増額は約160億円の抑制。
- ・ 政策保有株式の売却により獲得した資金を8月、9月に実施した総額約200億円の自己株式取得の原資の一部に充当し総資産の増加を抑制。
- ・ また本年2回にわたる合計約350億円の自己株式取得があったものの、純利益の順調な積上げにより自己資本比率は前期末の水準を維持。



バランスシートの状況です。

運転資本については、好調な売上により売掛金が増加したものの棚卸資産の減少と買掛金の増加により、所用運転資本の増額は160億円の抑制されました。

また、政策保有株式の売却により獲得した資金を総額200億円の自己株式取得の原資の一部に充当し、純資産の増加を抑えました。

加えて、本年2回にわたる350億円の自己株式取得があったものの、純利益の積上げもあり、自己資本比率は前期末の水準を維持しました。

連結棚卸資産残高

- ・ 棚卸資産残高は前年同期比で109億円減少（為替影響を除くと実質89億円減少）、前期末比では73億円減少（為替影響を除くと実質80億円減少）。
- ・ 上記に加えて好調な業績により、棚卸資産回転期間は前年同期比で23日改善、前期末比では29日改善。
- ・ 主要地域で見ると改善傾向であるものの中国は11月のECセール向けの仕入れ前倒しにより棚卸資産残高が一時的に増加

■連結

(単位：億円)	FY23 Q3	FY23Q4	FY24 Q3	前年同期比	前期末比
連結	1,248	1,212	1,139	△109	△73
内、洋上在庫	141	213	227	+86	+14
DIO (棚卸資産回転期間)	156日	162日	133日	△23日	△29日

■カテゴリー別※

(単位：億円)	FY23 Q3	FY23Q4	FY24 Q3	前年同期比	前期末比
P.RUN	549	555	410	△139	△145
CPS	109	137	97	△12	△40
APEQ	120	96	85	△35	△11
SPS	96	101	115	+19	+14
OT	138	132	187	+49	+55

■主要地域別

(単位：現地通貨)	FY23 Q3	FY23Q4	FY24 Q3	前年同期比	前期末比
アシックスジャパン（億円）	158	151	121	△37	△30
米国（M USD）	165	164	146	△19	△18
欧州（M EUR）	204	236	191	△13	△45
中国（M RMB）	621	707	825	+204	+118

32 ※ 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。

© 2024 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

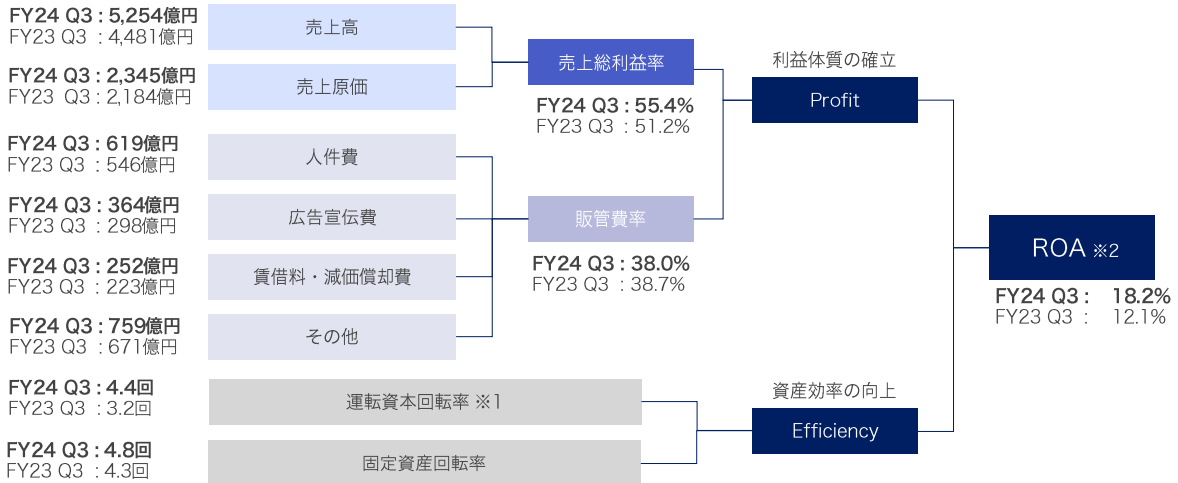
連結棚卸資産残高です。

2024年9月末の棚卸資産残高は、前年同期比では109億円の減少、前期末比では73億円の減少となりました。

DIOも133日で前年同期比で23日、前期末比では約1か月分の短縮となり、今期スタートしたサプライチェーン改革が奏功し始めたと考えています。

ROAツリー分解

- 主にプロダクト・チャネルミックスの改善継続により、売上総利益率の良化が続く。
- 特に棚卸資産回転率の向上により、運転資本回転率も大幅な改善。



※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。

$$\text{※2 ROA} = \frac{2024\text{年12月期第3四半期純利益}}{(2023\text{年12月期末総資産} + 2024\text{年12月期第3四半期総資産}) \div 2} \times \frac{4}{3}$$

© 2024 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

ROAです。

冒頭でもご説明の通り、プロダクトやチャネルミックスの良化に伴い、売上総利益率の伸長も継続しております。

これに加え、棚卸資産回転率の向上により運転資本回転率も改善し、ROAは18.2%と大幅に良化しました。

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. 連結業績予想

Appendix

- ・ 2024年12月期は、パフォーマンスランニングを軸に、第2四半期から続く足下の好調なスポーツスタイルとオニツカタイガーの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。
- ・ 営業利益は初の1,000億円の大台を見込む。

(単位：億円)	FY23 実績	FY24 最新予想	増減率	(ご参考) 為替影響除く増減率
売上高	5,704	6,800	+19.2%	+15.2%
営業利益	542	1,000	+84.4%	+80.0%
営業利益率	9.5%	14.7%	+5.2ppt	-
経常利益	506	960	+89.5%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	352	630	+78.6%	-

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	40.0円	10.0円	- 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	150.00円	160.00円	20.00円

※ 2024年7月1日を効力発生日として1：4の株式分割を実施。

2024年12月期 連結業績予想です。

足下の好調な業績等を踏まえ、上方修正いたしました。

売上高および各段階利益はいずれも過去最高を見込みます。

富永からもありましたが、営業利益は初めて大台の1,000億円を予想しております。

先ほども説明の通り、10月の売上高は567億円、前年同月比約35%と

今年度最高の伸長率となりました。

加えて、粗利益率は、引き続き改善を見込み、前回予想から+0.8pptの良化の56.1%予想しております。

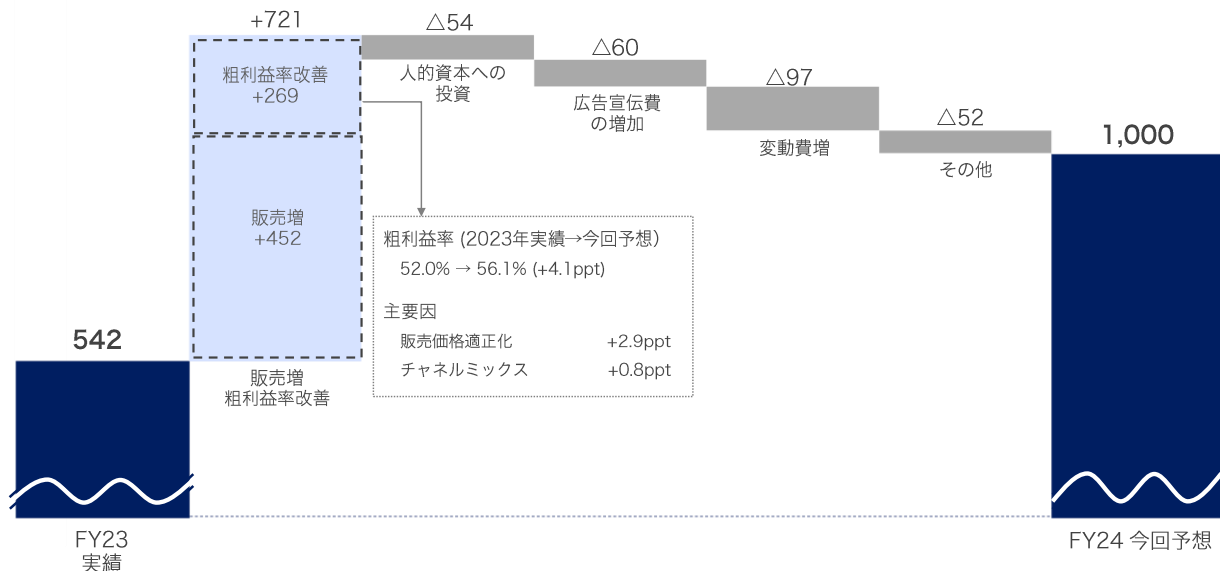
なお、昨年までは第4四半期は赤字となっておりますが、

SPSやOTの強いモメンタムが継続していることに加え、在庫適正化の取組みや

コストの平準化もあり、今第4四半期3か月間は85億円の黒字を見込んでおります。

2024年12月期 連結営業利益予想増減：要素別

(単位：億円)



こちらのグラフは営業利益の推移です。

2023年実績の542億円から2024年予想の1,000億円の要素別の増減内訳を示しております。

次ページには、カテゴリー別の増減スライドを入れております。後ほど、ご覧いただければと思います。

最後にAppendixのスライドについて少しご紹介いたします。

まず、個人投資家向けIR活動についてです。

今期実施した株式分割や株式売出しを経て、個人株主数が大きく増加しております。

今後は個人投資家の皆様向けのIR活動にも注力していく予定で、

来期の取組みについて簡単にご説明しています。

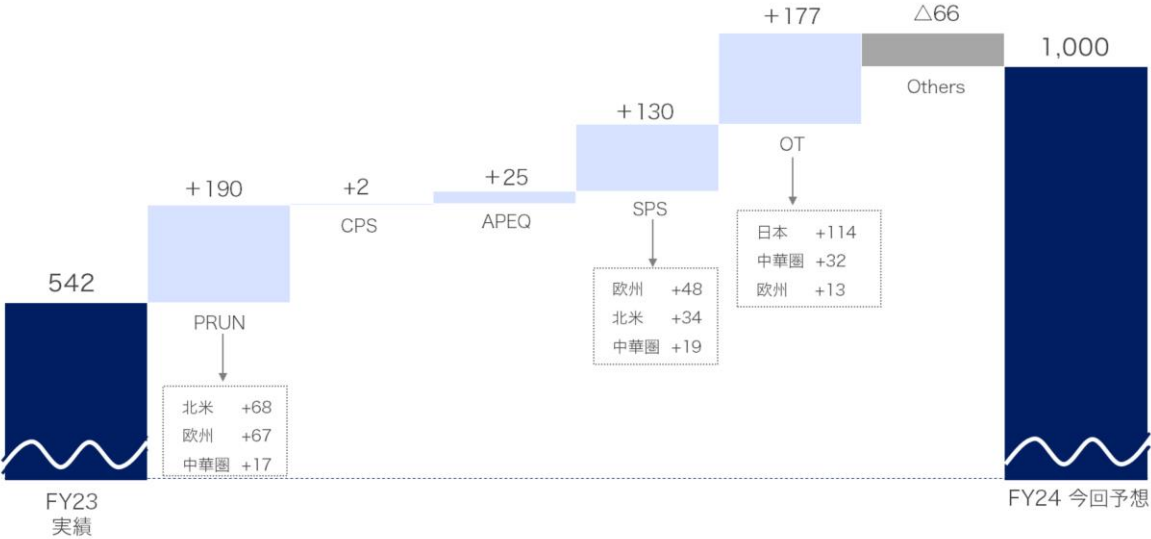
また、IRカレンダーですが、11月19日にインベストメントデイを開催いたします。

内容は中計の見直しやSPS戦略を予定しております。

私からの説明は以上となります。ご清聴ありがとうございました。

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)



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. 連結業績予想

Appendix

個人投資家向けIR活動

- 2024年に実施した株式分割や株式売出しを経て、個人株主数が大きく増加。
- 今後は個人投資家向けIR活動を拡充し、個人投資家の皆様のファン株主化を目指す。

1 メール配信

個人投資家の皆様へのメール配信を10月に開始

メールアドレスをご登録いただいた方には、下記のような情報をお届け予定

- 業績情報
- 株主還元方針
- IR関連スケジュール
- 個人株主様向けIRイベント情報
- アシックスサポート選手からのメッセージ



コーポレートサイトに
メールアドレス登録フォームを設置しております。
ぜひご登録をいただけますと幸いです
asics-individual-investor-irpage.spiral-site.com/mailEntry?ifbs-registration=s1_Step1

初回の10月は赤間凛音選手からの
メッセージ動画をお届け！



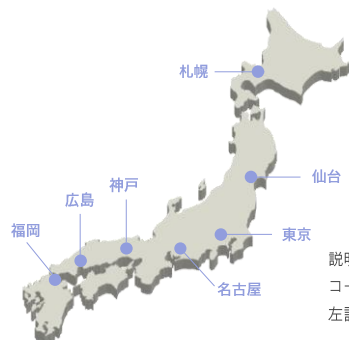
アシックスは、
TEAM JAPANエールドパートナー
(スポーツ用品)です。

2 IR説明会（案）

※2025年から開始予定

札幌・仙台・東京・名古屋・神戸・広島・福岡の7都市において
IR説明会を開催を検討中

CEO・COOをはじめとするマネジメントが登場し、
企業概要や業績などについてご説明をさせていただく他、
ご家族でアシックスならではの体験をしていただけるブースも準備予定

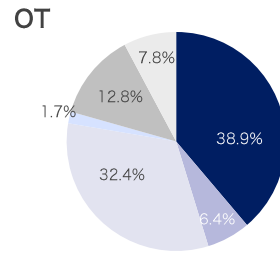
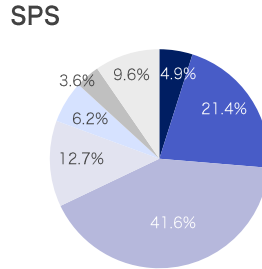
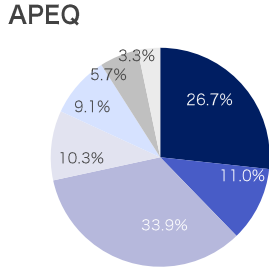
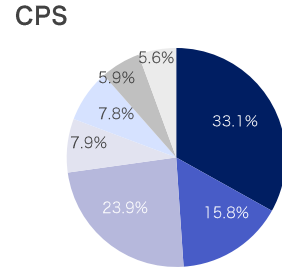
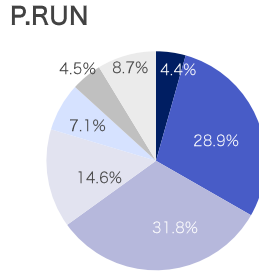
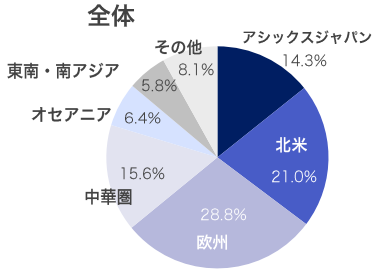


説明会の情報につきましては
コーポレートサイトと
左記メール配信等にて発信予定です

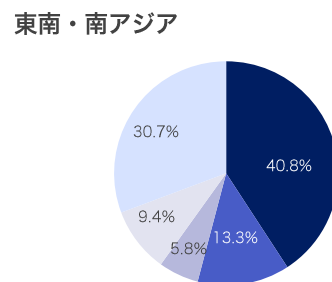
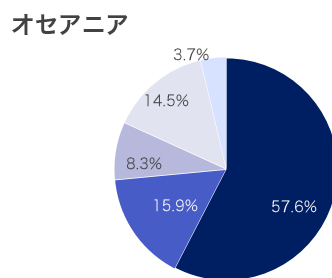
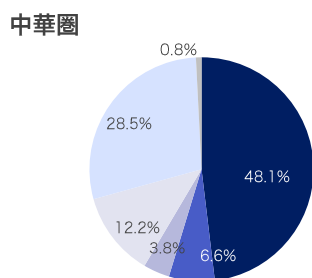
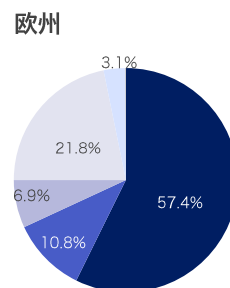
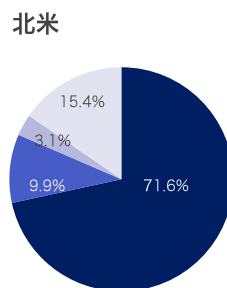
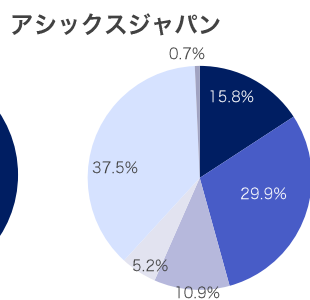
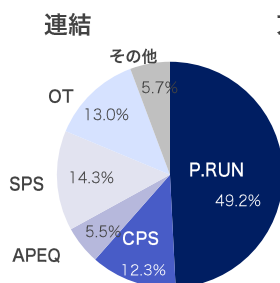
イベント		登壇者
11月19日 17:00 - 18:30	第11回 インベストメントデイ テーマ：「中期経営計画2026の見直し」及び「SPS戦略」	CEO 廣田、COO 富永、CFO 林 執行役員スポーツスタイル統括部長 鈴木
2025年2月14日 13:00開示	2024年12月期決算 決算発表	
2025年2月14日 14:00 - 15:00	2024年12月期決算 決算説明会 報道機関向け	CEO 廣田、COO 富永、CFO 林
2025年2月17日 14:00 - 15:00	2024年12月期決算 決算説明会 機関投資家、アナリスト、報道機関向け	同上

■ カテゴリー別地域別売上高構成（2024年第3四半期）

■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



■P.Run ■CPS ■APEQ ■SPS ■OT ■その他



2024年12月期 第3四半期 地域別実績

(単位：億円)

日本	FY23 Q3 (1-9月)	FY24 Q3 (1-9月)	前年同期比		中華圏	FY23 Q3 (1-9月)	FY24 Q3 (1-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	1,019	1,241	+222	+21.8%	売上高	613	782	+169	+27.8%
為替影響除く		1,241	+222	+21.8%	為替影響除く		733	+120	+19.9%
営業利益	112	208	+96	+85.9%	営業利益	130	175	+45	+34.9%
営業利益率	11.0%	16.8%	-	+5.8ppt	営業利益率	21.2%	22.5%	-	+1.3ppt
アシックスジャパン (日本地域の内数)	FY23 Q3 (1-9月)	FY24 Q3 (1-9月)	前年同期比		オセアニア	FY23 Q3 (1-9月)	FY24 Q3 (1-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	556	714	+158	+28.4%	売上高	288	319	+31	+11.0%
為替影響除く		714	+158	+28.4%	為替影響除く		295	+7	+2.5%
営業利益	72	168	+96	+133.3%	営業利益	49	55	+6	+12.1%
営業利益率	13.0%	23.6%	-	+10.6ppt	営業利益率	17.2%	17.4%	-	+0.2ppt
北米	FY23 Q3 (1-9月)	FY24 Q3 (1-9月)	前年同期比		東南・南アジア	FY23 Q3 (1-9月)	FY24 Q3 (1-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	877	1,042	+165	+18.7%	売上高	214	287	+73	+34.1%
為替影響除く		960	+83	+9.5%	為替影響除く		268	+54	+25.7%
営業利益	19	111	+92	+484.2%	営業利益	48	66	+18	+37.6%
営業利益率	2.2%	10.7%	-	+8.5ppt	営業利益率	22.5%	23.1%	-	+0.6ppt
欧州	FY23 Q2 (1-9月)	FY24 Q3 (1-9月)	前年同期比		その他地域	FY23 Q3 (1-9月)	FY24 Q3 (1-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	1,222	1,431	+209	+17.1%	売上高	386	362	△24	△6.1%
為替影響除く		1,312	+90	+7.4%	為替影響除く		347	△39	△10.3%
営業利益	152	238	+86	+56.4%	営業利益	45	61	+16	+36.3%
営業利益率	12.5%	16.7%	-	+4.2ppt	営業利益率	11.7%	17.0%	-	+5.3ppt

© 2024 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

2024年12月期 第3四半期 地域別実績

(単位：億円)

日本	FY23 Q3 (7-9月)	FY24 Q3 (7-9月)	前年同期比		中華圏	FY23 Q3 (7-9月)	FY24 Q3 (7-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	328	443	+115	+35.0%	売上高	209	252	+43	+20.2%
為替影響除く		443	+115	+35.0%	為替影響除く		243	+34	+16.3%
営業利益	32	78	+46	+144.3%	営業利益	46	56	+10	+24.0%
営業利益率	9.8%	17.7%	-	+7.9ppt	営業利益率	21.6%	22.3%	-	+0.7ppt
アシックスジャパン (日本地域の内数)	FY23 Q3 (7-9月)	FY24 Q3 (7-9月)	前年同期比		オセアニア	FY23 Q3 (7-9月)	FY24 Q3 (7-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	193	263	+70	+36.3%	売上高	100	113	+13	+14.0%
為替影響除く		263	+70	+36.3%	為替影響除く		108	+8	+8.4%
営業利益	24	64	+40	+166.7%	営業利益	18	18	+0	+0.9%
営業利益率	12.4%	24.3%	-	+11.9ppt	営業利益率	18.3%	16.2%	-	△2.1ppt
北米	FY23 Q3 (7-9月)	FY24 Q3 (7-9月)	前年同期比		東南・南アジア	FY23 Q3 (7-9月)	FY24 Q3 (7-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	318	365	+47	+14.5%	売上高	80	111	+31	+38.8%
為替影響除く		356	+38	+11.9%	為替影響除く		107	+27	+33.8%
営業利益	14	44	+30	+214.3%	営業利益	19	27	+8	+44.6%
営業利益率	4.4%	12.1%	-	+7.7ppt	営業利益率	23.1%	24.1%	-	+1.0ppt
欧州	FY23 Q3 (7-9月)	FY24 Q3 (7-9月)	前年同期比		その他地域	FY23 Q3 (7-9月)	FY24 Q3 (7-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	439	516	+77	+17.5%	売上高	144	119	△25	△17.5%
為替影響除く		495	+56	+12.7%	為替影響除く		125	△19	△13.2%
営業利益	73	88	+15	+20.4%	営業利益	19	18	△1	△3.7%
営業利益率	16.7%	17.1%	-	+0.4ppt	営業利益率	12.9%	15.0%	-	+2.1ppt

© 2024 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

(単位：億円)		FY24 前回予想	FY24 今回予想	増減率	FY23 実績	増減率	為替影響を除く 増減率
P.RUN	売上高	3,220	3,300	+2.5%	2,859	+15.4%	+10.7%
	カテゴリー利益	680	690	+1.5%	500	+38.0%	+33.4%
	カテゴリー利益率	21.1%	20.9%	△0.2ppt	17.5%	+3.4ppt	-
CPS	売上高	790	790	-	721	+9.5%	+6.2%
	カテゴリー利益	130	130	-	128	+1.5%	△1.3%
	カテゴリー利益率	16.5%	16.5%	-	17.8%	△1.3ppt	-
APEQ	売上高	360	370	+2.8%	361	+2.3%	△1.0%
	カテゴリー利益	30	35	+16.7%	10	+249.3%	+234.1%
	カテゴリー利益率	8.3%	9.5%	+1.2ppt	2.8%	+6.7ppt	-
SPS	売上高	900	970	+7.8%	592	+63.7%	+57.1%
	カテゴリー利益	220	250	+13.6%	120	+107.5%	+100.0%
	カテゴリー利益率	24.4%	25.8%	+1.4ppt	20.3%	+5.5ppt	-
OT	売上高	900	930	+3.3%	603	+54.2%	+52.2%
	カテゴリー利益	320	330	+3.1%	153	+114.8%	+113.0%
	カテゴリー利益率	35.6%	35.5%	△0.1ppt	25.5%	+10.0ppt	-

2024年12月期 連結業績予想：地域別

(単位：億円)		FY24 前回予想	FY24 今回予想	増減率	FY23 実績	増減率	為替影響を除く 増減率
日本 地域 ※1	売上高	1,620	1,640	+1.2%	1,358	+20.7%	-
	営業利益	270	285	+5.6%	127	+122.7%	-
	営業利益率	16.7%	17.4%	+0.7ppt	9.4%	+8.0ppt	-
うち、アシックスジャパン ※2	売上高	920	940	+2.2%	708	+32.6%	-
	営業利益	220	230	+4.5%	72	+217.0%	-
	営業利益率	23.9%	24.5%	+0.6ppt	10.2%	+14.3ppt	-
北米 地域	売上高	1,300	1,350	+3.8%	1,146	+17.8%	+10.4%
	営業利益	90	100	+11.1%	14	+594.0%	+561.8%
	営業利益率	6.9%	7.4%	+0.5ppt	1.3%	+6.1ppt	-
欧州 地域	売上高	1,680	1,780	+6.0%	1,479	+20.3%	+14.8%
	営業利益	220	250	+13.6%	141	+76.2%	+68.4%
	営業利益率	13.1%	14.0%	+0.9ppt	9.6%	+4.4ppt	-
中華圏 地域	売上高	990	990	-	776	+27.6%	+26.6%
	営業利益	200	200	-	131	+52.6%	+51.5%
	営業利益率	20.2%	20.2%	-	16.9%	+3.3ppt	-
オセアニア 地域	売上高	420	430	+2.4%	384	+11.8%	+4.4%
	営業利益	70	75	+7.1%	62	+20.2%	+12.3%
	営業利益率	16.7%	17.4%	+0.7ppt	16.2%	+1.2ppt	-
東南・南アジア 地域	売上高	360	360	+0.0%	271	+32.7%	+28.0%
	営業利益	70	75	+7.1%	49	+50.9%	+45.9%
	営業利益率	19.4%	20.8%	+1.4ppt	18.3%	+2.5ppt	-

※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。

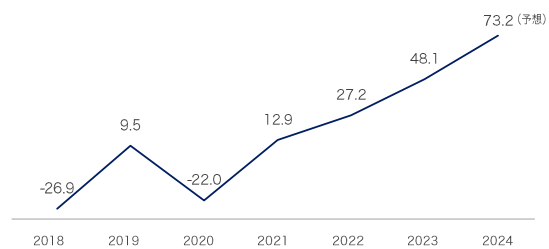
※2 前期との比較可能性を考え、アシックスジャパンのFY23売上高と営業利益からは、FY24よりアシックス商事に移管した事業の売上高と営業利益を除いており、2月9日に発表したガイダンスからは表記が変更となっております。
なお、移管した事業の2023年通期売上高は139億円、営業利益は11億円です。

株価及び指標の推移

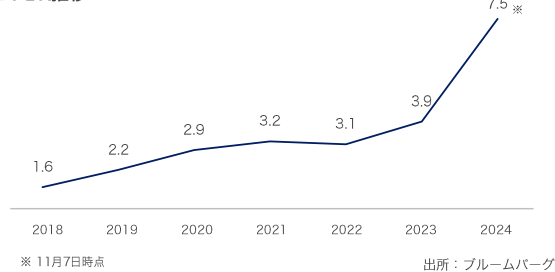
■ 株価推移 2017年末 - 2024年11月7日



■ EPS推移



■ PBR推移





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。

© 2024 ASICS Corporation. All Rights Reserved.