

2017年3月期の半期業績を振り返って

代表取締役社長 水野明人

2016年度のスタートにあたり、「迷ったら、まずやってみよう」「着手したら、必ずやり抜こう」という姿勢で物事に臨んでいこうという思いを込めて、ミズノグループ各社に「Go for It!」を今年度の事業スローガンとして示しました。

米州を除く各リージョンの業績はほぼ当初の見通しどおりに推移していますが、米州事業の不振および大幅なポンド安による為替差損の発生などにより、年間業績の見通しを下方修正せざるを得ませんでした。

米州事業の再建を2016年度の最重要課題の一つとして上げ、その解決にグループ全体で取り組んでおりますが、大手得意先の破綻など流通チャネル構造の大きな変化およびランニングシューズ市場におけるトレンドの変化などによる市場在庫の過多および価格競争が依然として経営を圧迫している状況が続いています。そのような厳しい経営環境の中ではありますが、手元在庫の削減が進んでおり、販売価格の適正化とブランドポジションの回復を早期に実現し、黒字化を目指します。

商品カテゴリー別に見ると、ゴルフ品市場がグローバルで縮小しており、対応が急務となっております。景気に左右されない事業体質に変革すべく、サプライチェーン全体の構造を見直し、事業の再構築を進めております。

米州事業およびグローバルゴルフ事業の再建・再構築という喫緊の課題への対応とともに、粗利益率の低下傾向にも歯止めをかけなければなりません。ドル建て仕入れに対する各国通貨安によるコスト上昇という要因はありますが、付加価値の高い商品を生み出すことはもとより、原価低減の各種取り組み、適正な販売価格の設定、在庫コントロールによる不要なディスカウント販売の防止など粗利率改善のためのあらゆる手段を講じてまいります。

これらの守りの対策だけでなく、将来の成長に向けた布石も打っております。既存のスポーツ品販売において欧米やアジアでの展開商品を拡大していくとともに、日本での新規ビジネスへの取り組みを進めております。スポーツ品の技術・知見を応用した生活・健康関連の商品・サービスの開発、スポーツ品製造において蓄積されたカーボン成型などの技術を応用したB to Bビジネスの開拓など今までの地道な取り組みが実りつつあります。

我々を取り巻く経営環境は急速に変化をしていますが、これらの変化をチャンスと捉え、ミズノグループ社員は切磋琢磨し個人能力とチーム力の向上に努め、「より良いスポーツ品とスポーツの振興を通じて社会に貢献する」という経営理念の実現に邁進いたしますので、今後ともご協力のほどよろしくお願いいたします。