

## 2025年12月期 第1四半期 決算説明資料



株式会社アシックス 2025年5月15日

各種サービス 新規ご登録はこちらから



OneASICS会員



個人投資家向け  
メール配信



ASICSアプリ  
(iPhone)



ASICSアプリ  
(Android)

© 2025 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「2025年12月期第1四半期 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. 決算ポイント及びトピック
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. IR関連トピックス

## Appendix

## INDEX

1. 決算ポイント及びトピック
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. IR関連トピックス

## Appendix

連結決算ハイライト

(単位：億円)

第1四半期 (1-3月)	FY24Q1 実績	FY25Q1 実績	前年同期比 上段：増減額 下段：増減率
売上高	1,741	2,083	+342 +19.7%
売上総利益	948	1,163	+215 +22.6%
売上総利益率	54.5%	55.8%	+1.3ppt
販管費	610	718	+108 +17.7%
販管費率	35.1%	34.4%	△0.7ppt
人件費	191	219	+28 +14.8%
広告宣伝費	105	133	+28 +26.4%
広告宣伝費率	6.1%	6.4%	+0.3ppt
賃借料	33	37	+4 +14.1%
減価償却費	48	52	+4 +9.6%
その他経費	233	277	+44 +18.9%
営業利益	338	445	+107 +31.6%
営業利益率	19.4%	21.4%	+2.0ppt
経常利益	330	433	+103 +31.1%
特別損益	△0	0	+0
親会社株主に帰属する 四半期純利益	267	316	+49 +18.4%

	FY24Q1 実績	FY25Q1 実績	増減額	増減率
海外売上高	1,401	1,681	+280	+20.0%
海外比率	80.5%	80.7%	-	+0.2ppt

為替影響除く	連結売上高増減	+340	+19.5%
	連結営業利益増減	+106	+31.5%
	連結純利益増減	+48	+18.2%

平均為替レート（円）	FY24Q1 実績	FY25Q1 実績
1ドル	147.69	152.90
1ユーロ	160.68	160.70
1人民元	20.62	21.02

こちらは連結決算ハイライトとなります。



## ① 全体：全カテゴリーで売上成長、四半期期間で初の2,000億円超え。

粗利益率の大幅改善もあり、営業利益および四半期純利益も過去最高に。

- ・ 売上高：2,083億円（前年同期比：+19.7%、為替影響除く：+19.5%）
- ・ 粗利益率：55.8%（前年同期比：+1.3ppt）
- ・ 営業利益：445億円（前年同期比：+31.6%） / 営業利益率：21.4%（前年同期比：+2.0ppt）
- ・ 四半期純利益：316億円（前年同期比：+18.4%）

## ② カテゴリー業績：P.RUNは2桁増収、SPS、OTも引き続き約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 26.7% 前年同期比+0.6ppt  
高付加価値商品にフォーカスし増収増益。特に、アシックスジャパン、欧州、東南・南アジアで大幅成長。  
（売上高：前年同期比+11.5%、為替影響除く：+11.4%）
- ・ スポーツスタイル：カテゴリー利益率 31.7% 前年同期比+1.6ppt  
全地域で大幅増収。特に、北米、欧州、中華圏での伸長が全体の売上を牽引。（売上高：前年同期比+49.6%、為替影響除く：+49.3%）
- ・ オニツカタイガー：カテゴリー利益率 36.4% 前年同期比+0.6ppt  
全地域で増収。特に、日本地域、欧州、中華圏で大幅に成長。なお、インバウンド需要の強い日本地域では2倍超の増収。  
（売上高：前年同期比+57.2%、為替影響除く：+56.1%）

2025年12月期第1四半期の決算のポイントです。

全カテゴリーで売上成長を達成し、四半期期間で売上高が初の2,000億円を超過、また、粗利益率は55.8%と大幅に改善し、営業利益、四半期純利益も過去最高となりました。

売上高は2,083億円。前年同期比で約20%のプラス成長となり、為替影響を除いても同水準の成長率となりました。

粗利益率は、前年同期比1.3%ポイントプラスの55.8%となりました。

引き続き販管費コントロールも機能し、営業利益は445億円、営業利益率は21.4%と前年同期から大きく伸長しました。

カテゴリー別では、パフォーマンスランニングは絞り込みを行いながらも2桁増収と堅調さを維持、好調なスポーツスタイル及びオニツカタイガーは約50%の大幅増収となりました。

① 地域業績：全地域において増収を達成、特にアシックスジャパン、欧州、中華圏、東南・南アジアで大幅増収。  
営業利益率では特にアシックスジャパン、北米で大きく伸長

- ・ アシックスジャパン：営業利益率28.5% 前年同期比 +6.7ppt  
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+33.0%）  
インバウンド売上高は91億円となり、前年同期の36億円から+55億円（+約150%）の大幅増収。
- ・ 北米：営業利益率14.8% 前年同期比+4.3ppt  
ランニング専門店での大幅な伸長に加え、スポーツスタイルの伸長、リテールの収益性改善などにより、営業利益率14.8%と力強く伸長。  
（売上高：前年同期比+18.3%、為替影響除く：+16.0%）

② 在庫効率：DIOは、新商品の需給バランスの最適化など、在庫コントロールの徹底により改善

- ・ 連結のDIO（平均棚卸資産回転期間）は148日と前年同期比で18日良化。

③ 財務戦略：自己株式取得・消却、事業の選択と集中

- ・ 本年2月14日に発表した総額200億円の自己株式取得について、4月30日までに約177億円分を取得済。2月28日には2,500万株（消却前の発行済株式総数に対して3.29%に相当）の自己株式を消却
- ・ 更なる事業の選択と集中のため、アシックス商事の子会社であるニッポンスリッパの売却を3月31日に完了

地域ごとの業績です。

全地域で増収でした。

中でも、アシックスジャパン、東南・南アジアでは30%以上、  
欧州や中華圏でも20%以上の増収となっております。

また、営業利益率は、アシックスジャパンが28.5%と前年比6%以上の良化、  
北米も14.8%と前年比4%以上の改善となりました。

続いて、在庫効率です。

新商品の需給バランスの管理強化に加え、在庫コントロールの徹底により、  
平均棚卸資産回転期間は148日と前年同期比で18日の短縮となりました。

最後に、財務戦略についてです。

本年2月14日に発表した総額200億円の自己株式取得については、  
4月末時点で90%近くの進捗でした。

また、2月28日には自己株式2,500万株を消却しました。

他には、更なる事業の選択と集中を目的として、アシックス商事の子会社である  
ニッポンスリッパの売却を3月31日に完了しております。

## 2025年12月期 連結業績予想

- ・ 2025年12月期第1四半期は全カテゴリー、全地域で順調に進捗。
- ・ 米国関税政策の影響およびフレイトコストの増加等で、年間最大50億円の影響を見込む。
- ・ 但し、足元の好調な業績を考慮し、通期見通しおよび配当予想を据置。

(単位：億円)	FY24 実績	FY25 予想	増減率	(ご参考) 為替影響除く増減率
売上高	6,785	7,800	+15.0%	+17.0%
営業利益	1,001	1,200	+19.9%	+22.4%
営業利益率	14.8%	15.4%	+0.6ppt	-
経常利益	926	1,150	+24.2%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	638	780	+22.2%	-

配当金	中間	期末	通期
2024年12月期	(※) 10.0円	10.0円	20.0円
2025年12月期	12.0円	14.0円	26.0円

為替レート	USD	EUR	RMB
2024年12月期	151.36	163.66	21.06
2025年12月期	150.00	160.00	20.00

※ 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(分割前40円)。

2025年12月期 連結業績予想です。

2025年12月期第1四半期は、既にご説明のとおり過去最高の売上高、営業利益等を達成しました。また、後ほどご説明しますが、4月単月の売上も好調でした。

このようなことから、米国関税政策の影響やフレイトコストの増加等で、年間最大50億円の影響を見込むものの、通期見通し及び配当予想に変更はありません。

## Cプロジェクト 新プロダクト

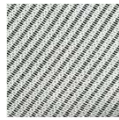
- ・ブランド発信源である日本で開催される東京2025世界陸上競技選手権大会に向け、METASPEED™ TOKYO Seriesを7月25日、また厚底シューズにおいてアシックス史上最軽量のMETASPEED™ RAYを8月12日に発売
- ・試作品を着用したトップアスリートからも、新プロダクトへの高い期待が寄せられている

### METASPEED™ RAY



¥33,000(税込)

Weight: **129g**  
(27.0cm)



#### MATRIX®

薄く軽量でありながら  
高速走行時も足ブレを抑制  
する素材MATRIX®を採用



#### FF Leap SOCK LINING

ダイレクトなクッション性と  
反発性を追求した中敷を採用

### METASPEED™ SKY TOKYO



¥29,700(税込)

### METASPEED™ EDGE TOKYO



¥29,700(税込)

Weight: **170g**  
(27.0cm)

前モデルから約15g軽量化

### トップアスリートの評価

#### ●METASPEED™ RAY

##### ◆ Hillary Kipkoech (ヒラリー・キプコエチ) 選手

METASPEED™ RAYを履くと、自信が湧いて速く走れる気がします。今年のレースを待ちきれません。このシューズでどんな成績を出せるか楽しみです

#### ●METASPEED™ TOKYO Series

##### ◆ Vincent Kipkemai (ヴィンセント・キプケモイ) 選手

歴代シリーズの中でも優れたモデルであるMETASPEED™ SKYで走れて本当に嬉しいです。新しいクッションフォーム材が足を前に運んでくれて、今までにない軽さと弾むような反発性を感じます

##### ◆ Winfridah Moraa (ウィンフリダ・モラア) 選手

METASPEED™ EDGEは、私のようなピッチ型ランナーにおすすめです。良い成績を残すためには、自分の走り方に合ったシューズを選ぶことができるということがとても大切です

### 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

METASPEED™ SKY TOKYOを着用したJohn Korir (ジョン・コリル) 選手が、昨年10月開催のシカゴマラソンに続き4月21日に開催されたボストンマラソンでも優勝

John Korir選手



今年の9月に開催される東京2025世界陸上に向け、Cプロジェクトから革新的な新商品を発表しました。

従来よりトップランナーやシリアスランナーの方を中心に好評をいただいているMETASPEED SKY、EDGEの最新モデルに加え、129gという、厚底シューズにおいてアシックス史上最軽量モデルであるMETASPEED RAYを発売予定です。

METASPEEDシリーズはアスリートの声をもとにさまざまな研究やテストを行い、アスリートに寄り添った商品開発から誕生しました。

科学的研究や先進的な技術の追求といったアシックスのこだわりが反映され、従来モデルに新たなイノベーションがもたらされました。

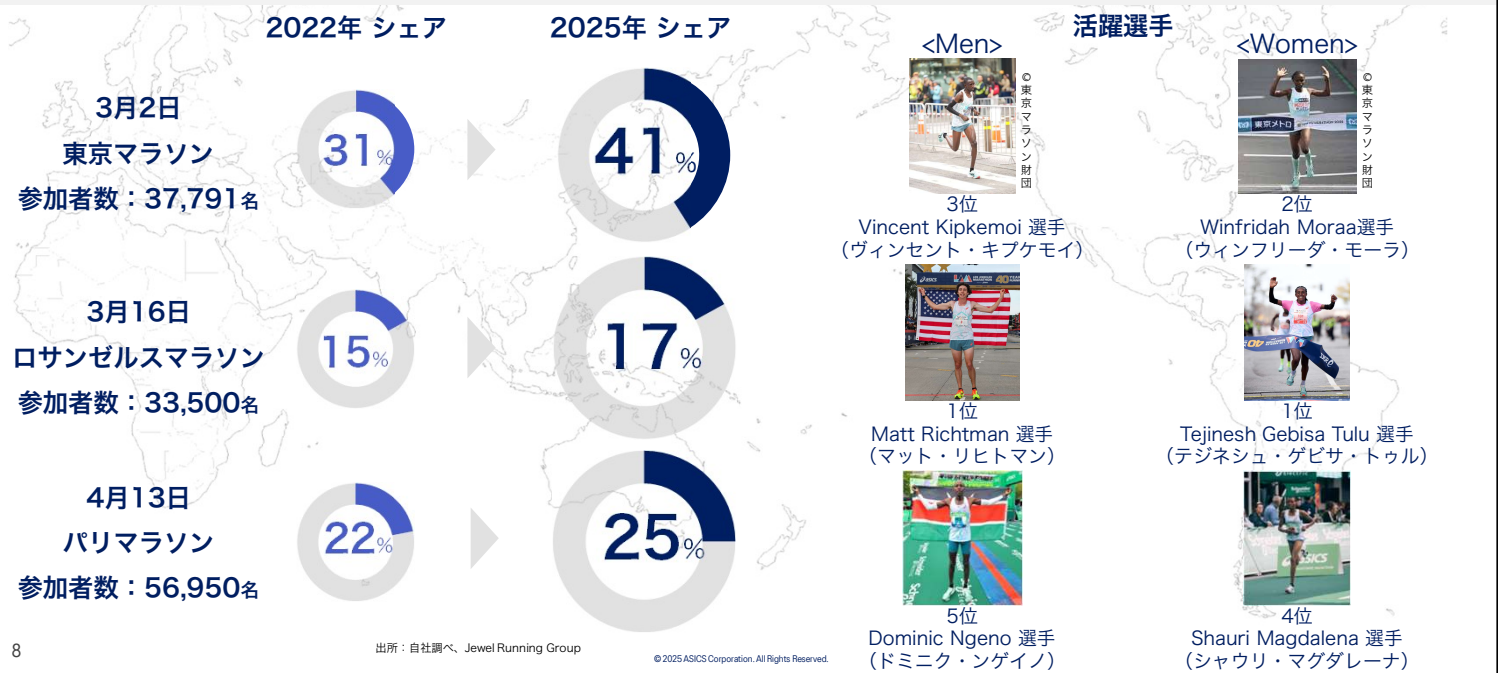
METASPEED TOKYOシリーズは税込価格29,700円で7月に、METASPEED RAYは税込価格33,000円で8月に発売を予定しております。

試作品をすでに着用いただいたトップアスリートの皆様からも、これらのシューズに対する高い期待が寄せられています。

東京2025世界陸上では、選手の足元にもぜひご注目ください。

## 主要マラソン大会の状況

- ・ 本年開催された主要なマラソン大会でのシェアは堅調に推移
- ・ METASPEED™シリーズ着用のアスリートが、次々と好成績を記録



本年開催された主要なマラソン大会でのシェアは着実に伸びております。

例えば、3月に開催された東京マラソンでのアシックスのシェアは41%となり、30%超であった3年前と比較しても更に伸びています。

また、METASPEEDシリーズ着用の選手が、グローバルのマラソン大会で活躍されています。

ロサンゼルスマラソンでは、男女ともにCプロジェクトの契約選手が1位でゴールされました。

今後もランニングでNo.1という目標達成に向けて、様々な取組みを進めていきます。

# 一般財団法人 ASICS Foundation 設立

- 3月28日に開催された第71回定時株主総会において72.3%の賛成率で可決され、4月1日に設立

## ■ 概要

名称	一般財団法人ASICS Foundation
所在地	神戸市中央区三宮町一丁目2番4号 大和神戸ビル
理事長	甲田知子（株式会社アシックス常務執行役員）
活動内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>グローバルで、社会的または経済的困難な状況にある青少年、障がい者、女性等へ、運動・スポーツを通じた支援を提供する団体への助成</li> <li>その他本財団の目的を達成するために必要な事業</li> </ul>

## ■ 主な役員（敬称略） [詳細はこちらからご確認ください](#)

評議員	岸田 奈美 作家 増田 明美 スポーツジャーナリスト、大阪芸術大学教授
理事	石川 佳純 元プロ卓球選手 一ノ瀬 メイ 競泳パラリンピアン   現 モデル/講演家 岐部 智恵子 桐蔭横浜大学 現代教養学環心理学コース 教授 神 一世子 一般社団法人パラSCエスベランサ代表理事 花形 照美 株式会社リクルートホールディングス、財団・アートセンター推進部 部長
監事	工藤 陽子 ソフトバンク株式会社社外監査役、JOC・東京2025世界陸上財団監事

## ■ 設立イベント

4月9日に、ASICS Foundationの設立イベントを開催



- 一般財団法人ASICS Foundationは、アシックスの創業哲学である「健全な身体に健全な精神があれかし」、および「VISION2030」の実現をめざして設立
- アシックスは、主に製品・サービスの販売を通じて人々の心身の健康に貢献してきたが、さらに運動・スポーツに関わる社会課題に積極的に取り組むことで、より多くの人々の心と体の健康への貢献を目指す

3月の株主総会において、一般財団法人ASICS Foundation設立が可決され、4月1日付けで設立されました。

理事長はアシックスの常務執行役員 甲田が務め、役員は、元アスリートの方を含む、多様なバックグラウンドをお持ちの皆様に担っていただきます。

アシックスの創業哲学である「健全な身体に健全な精神があれかし」の実現を目指して設立した、このASICS Foundationを通じ、社会的または経済的に困難な状況にある方へ運動やスポーツを通じたサポートを行っていきます。



## デジタルに関する取組み

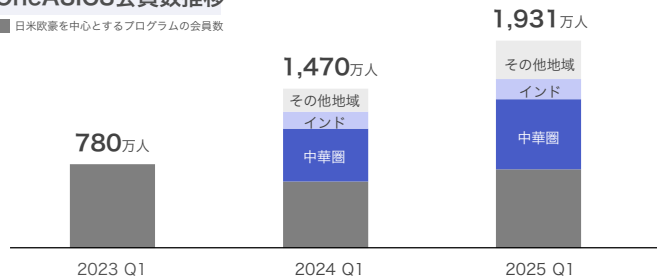
- ・ EC売上高およびOneASICS会員数はともに順調に成長
- ・ 大会を起点にECやSNS等を活用し、ランナーとのタッチポイントを強化し、体験価値を創出

### EC売上高の推移

	2023年Q1	2024年Q1	2025年Q1	24Q1 vs 25Q1
EC売上高	222億円	292億円	356億円	+22.2%

### OneASICS会員数推移

■ 日米欧豪を中心とするプログラムの会員数



2024年Q1以前は、日米欧豪を中心とするプログラムの会員数を集計  
それ以降は、OneASICS経営を全社一丸で推進すべく、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も含めて集計  
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

© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

### 大会を起点としたランナー体験の充実



- ・ 3月の東京マラソンにおいて、ECによる先行販売等を通じ、フットウェアだけでなく、高機能アパレルも訴求
- ・ OneASICS会員を対象とした出走権プレゼントキャンペーンでは、顧客データベースを活用し効率的な広告展開を実行し、昨年比で3倍を超える応募を獲得



- ・ インドのムンバイマラソンにおいて、SNSを効果的に活用したデジタルマーケティングを展開し、限定商品や契約アスリートの起用を通じて、ランナーとのエンゲージメントを強化
- ・ 大会参加者が練習した走行距離に応じてリテール店舗で割引特典が得られる取組みを実施し、オンライン・オフラインの両方で体験価値を創出

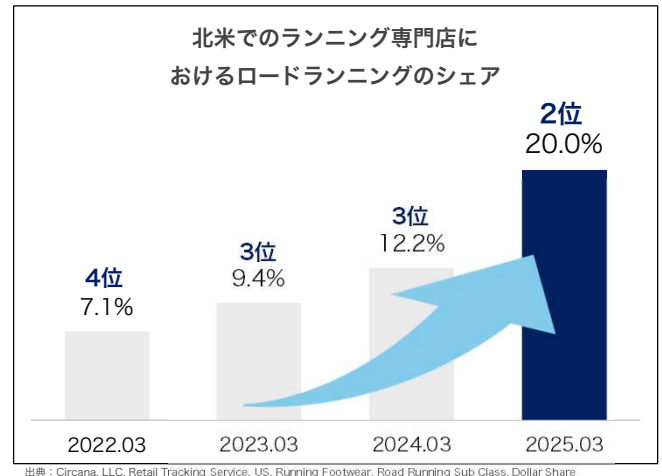
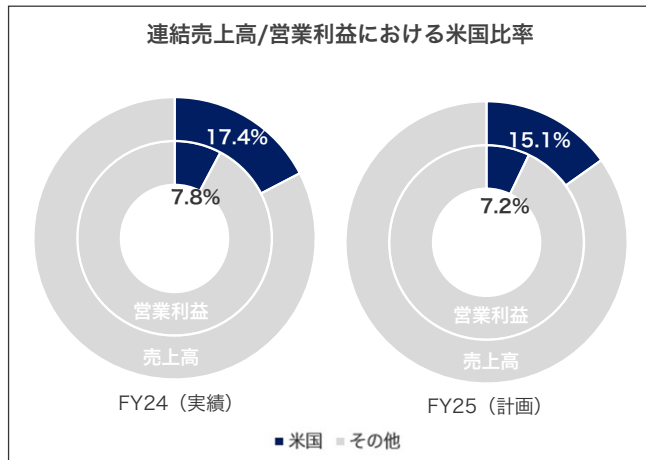
こちらのスライドでは、デジタルに関する取組みについてご紹介します。

OneASICS会員数は順調に伸びており、2025年3月末時点で1,930万人を超えました。

また、東京マラソンやインドのムンバイマラソンを起点とした取組みを行いました。過去の購買履歴等に基づき、関心の高い層に絞って広告を表示するなど、顧客データベースを活用した効率的な広告展開、また練習した走行距離に応じて割引特典が得られるキャンペーンなどを実施し、ランナーとのエンゲージメントを強化しました。

## 米国戦略について

- ・ 連結業績全体に占める米国比率は営業利益で7%程度
- ・ 米国関税政策やフレイトコスト上昇等による2025年の業績影響は最大で50億円を見込む
- ・ 第1四半期は米国を含めて好調であり、2025年通期の連結業績予想を据置
- ・ ランニング専門店シェアNo.1に向けては順調に進捗
- ・ グローバルで好調なOTビジネスについて、現時点では米国で展開せず



米国戦略についてです。

まず、アシックスの連結業績全体に占める米国比率についてですが、営業利益で7%程度です。

先程お伝えした通り、米国関税政策やフレイトコスト上昇等による2025年の業績への影響は、現時点で最大50億円を見込んでいますが、第1四半期や4月単月は米国を含めてグローバルで好調であったことも踏まえ、2025年通期の連結業績予想を据置きました。

従来から目標にしている北米におけるランニング専門店でのシェアNo.1獲得に向けては、こちらにお示しの通り、3月末時点では20%で第2位と着実に進捗しています。

なお、グローバルで好調なオニツカタイガーについては、米国では展開していません。

私からのご説明は以上です。

続いて、林より決算の詳細について説明します。



## INDEX

1. 決算ポイント及びトピック
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. IR関連トピックス

## Appendix

## 2025年12月期 第1四半期 概要

### 売上高

**2,083億円**（前年同期 1,741億円）  
 前年同期比 : +342億円 +19.7%  
 為替影響除く : +340億円 +19.5%

☑ 過去最高、全カテゴリーで成長を継続、前年同期比+19.7%。

- ・ パフォーマンスランニングは、高付加価値商品にフォーカスし増収増益、アシックスジャパン、欧州、東南・南アジアで大幅成長。
- ・ スポーツスタイルは、全地域で大幅増収、特に、北米で約2倍、中華圏で約1.5倍と著しく伸長。
- ・ オニツカタイガーは全地域で大幅増収、特に、インバウンド需要の強い日本では2倍超の増収。

### 営業利益

**445億円**（前年同期 338億円）  
 前年同期比 : +107億円 +31.6%  
 為替影響除く : +106億円 +31.5%

☑ 過去最高、前年同期比 30%超の大幅増益。

- ・ 粗利益率は55.8%、高付加価値製品への戦略的なシフトやチャンネルミックスの良化などが奏功し、前年同期から+1.3ppt改善。
- ・ 営業利益率は前年同期の19.4%から21.4%へ（+2.0ppt）。

### 四半期純利益

**316億円**（前年同期 267億円）  
 前年同期比 : +49億円 +18.4%  
 為替影響除く : +48億円 +18.2%

☑ 過去最高、前年同期比 約20%の増益。

- ・ 上記増収増益により前年同期比で約20%の増益。

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。

# 連結決算ハイライト

(単位：億円)

第1四半期 (1-3月)	FY24Q1 実績	FY25Q1 実績	前年同期比 上段：増減額 下段：増減率
売上高	1,741	2,083	+342 +19.7%
売上総利益	948	1,163	+215 +22.6%
売上総利益率	54.5%	55.8%	+1.3ppt
販管費	610	718	+108 +17.7%
販管費率	35.1%	34.4%	△0.7ppt
人件費	191	219	+28 +14.8%
広告宣伝費	105	133	+28 +26.4%
広告宣伝費率	6.1%	6.4%	+0.3ppt
賃借料	33	37	+4 +14.1%
減価償却費	48	52	+4 +9.6%
その他経費	233	277	+44 +18.9%
営業利益	338	445	+107 +31.6%
営業利益率	19.4%	21.4%	+2.0ppt
経常利益	330	433	+103 +31.1%
特別損益	△0	0	+0
親会社株主に帰属する 四半期純利益	267	316	+49 +18.4%

	FY24Q1 実績	FY25Q1 実績	増減額	増減率
海外売上高	1,401	1,681	+280	+20.0%
海外比率	80.5%	80.7%	-	+0.2ppt

為替影響除く	連結売上高増減	+340	+19.5%
	連結営業利益増減	+106	+31.5%
	連結純利益増減	+48	+18.2%

平均為替レート (円)	FY24Q1 実績	FY25Q1 実績
1ドル	147.69	152.90
1ユーロ	160.68	160.70
1人民元	20.62	21.02

こちらは連結決算ハイライトです。

連結売上高は、過去最高の2,083億円と前年同期比342億円の増収でした。

四半期期間で売上高が初の2,000億円超えとなりました。

前年同期比では、為替影響を除いても約20%の伸長でした。

売上高総利益率は、「プロダクトミックス」「チャネルミックス」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、仕入為替悪化の影響が1.1%ポイントあったものの、

販売価格の適正化等で2.1%ポイント、チャネルミックスで0.3%ポイントの良化もあり、全体としては1.3%ポイント改善し、55.8%でした。

販管費は、718億円と前年同期比で108億円増加しましたが、この増加率は増収率の範囲内でコントロールしております。

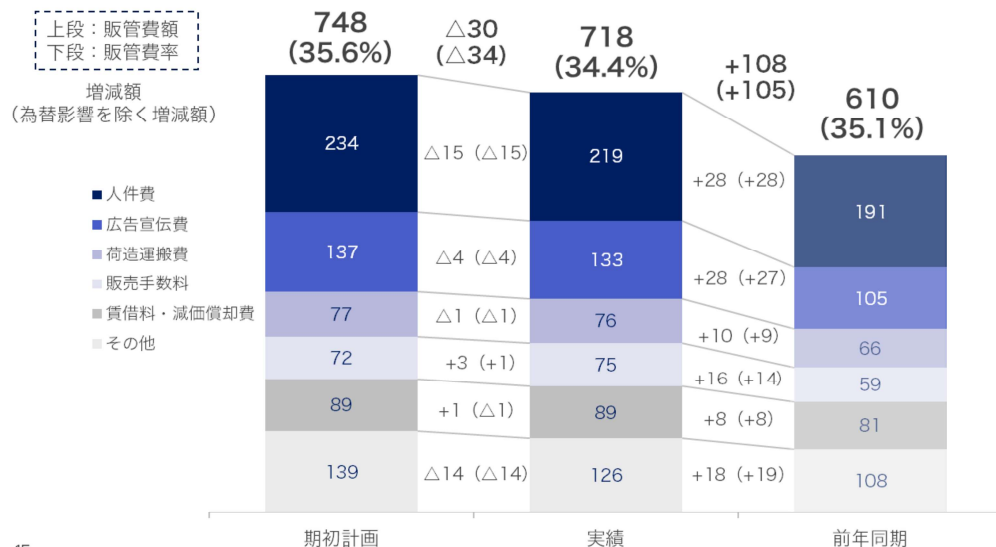
その結果、営業利益、四半期純利益は第1四半期において

それぞれ過去最高となりました。

## 販管費の状況

- ・ 期初計画比は、主に人件費とその他経費が減少したことにより、売上高販管費率は1.2ppt低下。
- ・ 前年同期比は、為替影響（+3億円）を除いて105億円の増加、販管費率は0.7ppt低下の34.4%。販管費増加の主要因はプロフィットシェア（18億円）などの人的資本投資の強化による人件費、PRUN関連及び、SPS、OTの広告宣伝費、及び売上連動コストの増加。

（単位：億円）



平均為替レート (円)	FY25 計画	FY25 実績	FY24 実績
1ドル	150.00	152.90	147.69
1ユーロ	160.00	160.70	160.68
1人民元	20.00	21.02	20.62

販管費の状況です。

計画比では、人件費やその他費用の減少により、販管費はマイナス30億円でした。

また、前年同期比では、プロフィットシェア等の人的資本投資の強化に伴う人件費や、  
広告宣伝費の増加がありましたが、  
販管費比率は0.7%ポイント良化し、34.4%となりました。

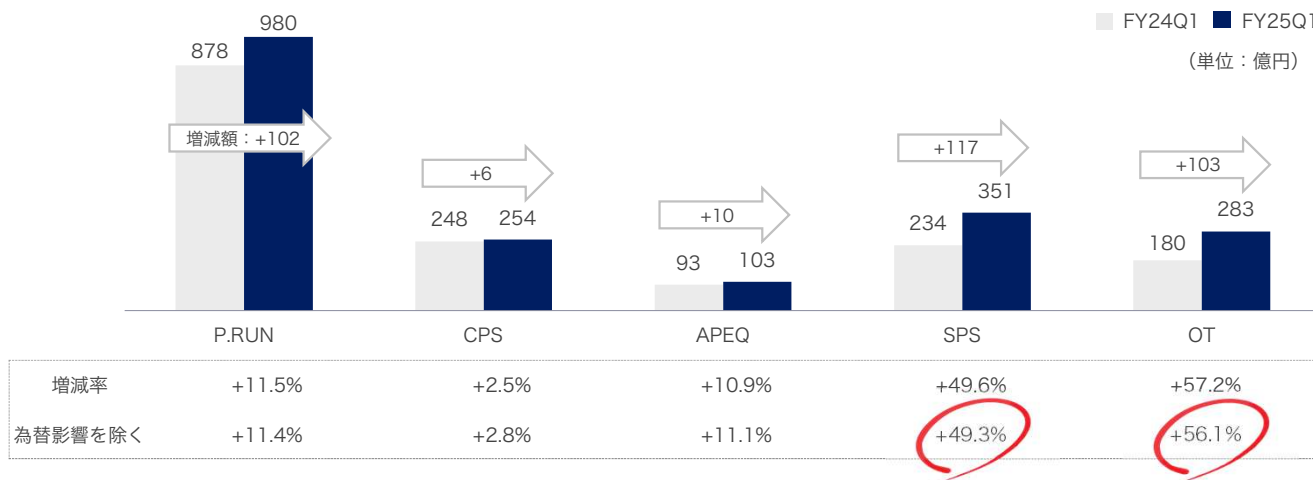
## INDEX

1. 決算ポイント及びトピック
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. IR関連トピックス

## Appendix

## カテゴリー別連結売上高

- P.RUNは高付加価値商品にフォーカスし増収。特に、アシックスジャパン、欧州、東南・南アジアで大幅増収。
- SPSは全地域で大幅増収。特に、北米、欧州、中華圏での伸長が全体の売上を牽引。
- OTは全地域で大幅増収。特に、インバウンド需要の強い日本では2倍超の増収。



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、高付加価値商品へのフォーカスが奏功し、増収となりました。

特に、アシックスジャパン、欧州、東南・南アジアでは大幅増収となり、好調を継続しています。

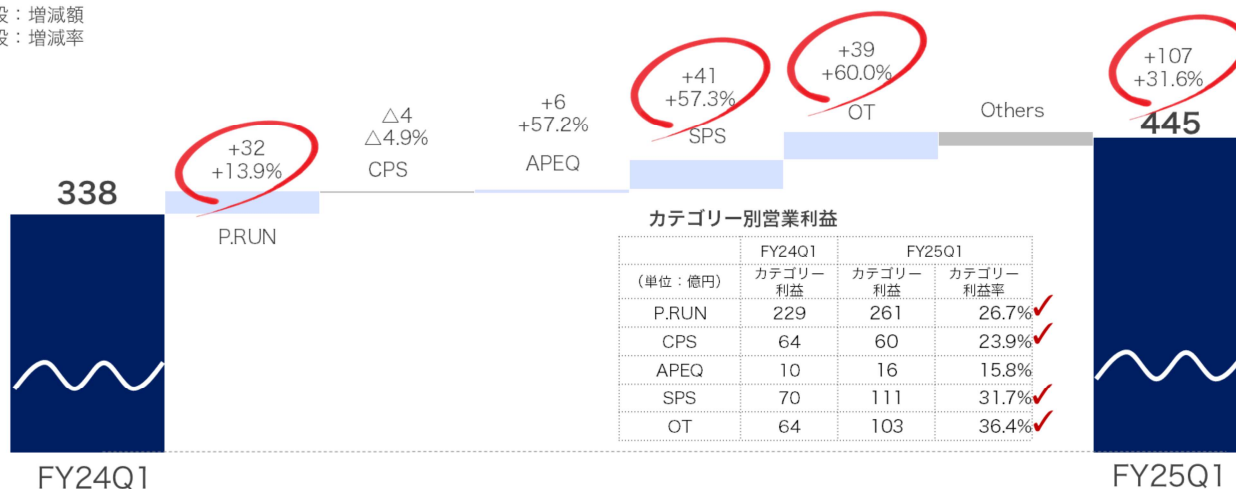
また、スポーツスタイルは為替影響除きで、前年同期比でプラス約50%、オニツカタイガーも同じくプラス56.1%成長と強いモメンタムを維持しており、アシックス全体の成長ドライバーになっています。

## 連結営業利益内訳（カテゴリー別）

- ・ P.RUN、SPS、OTの大幅増収に加え、主に高付加価値商品にフォーカスすることでカテゴリー利益は大きく伸長。特に、SPS、OTでは50%超の大幅増益。
- ・ 上記に加え、主にDTC比率の向上も寄与し、カテゴリー利益率も、ほぼ全てのカテゴリーで良化。

（単位：億円）

上段：増減額  
下段：増減率



カテゴリー別の営業利益内訳です。

パフォーマンスランニングでは、主に高付加価値商品の販売にフォーカスすることで増益。スポーツスタイル、オニツカタイガーは約60%程度の大幅増益となりました。

特にスポーツスタイルは、四半期で初めて100億円を超えるカテゴリー利益となりました。

## カテゴリー利益等一覧

- ・ カテゴリー利益は、P.RUN、SPS、OTの大幅増収に加え、主に高付加価値商品にフォーカスすることで増益。
- ・ 売上高は前年同期比+19.5%に関わらず、カテゴリー外コストは、コストオーナー制の下、前年同期比+8.6%と売上増収率の範囲内。

(単位：億円)

	P.RUN	CPS	APEQ	SPS	OT	Others	Total
売上高	980 (+102)	254 (+6)	103 (+10)	351 (+117)	283 (+103)	112 (+4)	2,083 (+342)
カテゴリー利益	261 (+32)	60 (△4)	16 (+6)	111 (+41)	103 (+39)		
カテゴリー外コスト							110 (+9)
連結営業利益							445 (+107)

( ) 内は前年同期比

カテゴリー利益等一覧です。

本社等のコストが大部分を占めるカテゴリー外コストも増収率の範囲内でコントロールしております。



# パフォーマンスランニング (P.RUN)



GEL-NIMBUS 27



植物由来材を使用したFF BLAST PLUS ECOを採用し、優れたクッション性を実現。まるで雲の上に着地しているかのような感覚のランニングシューズ。

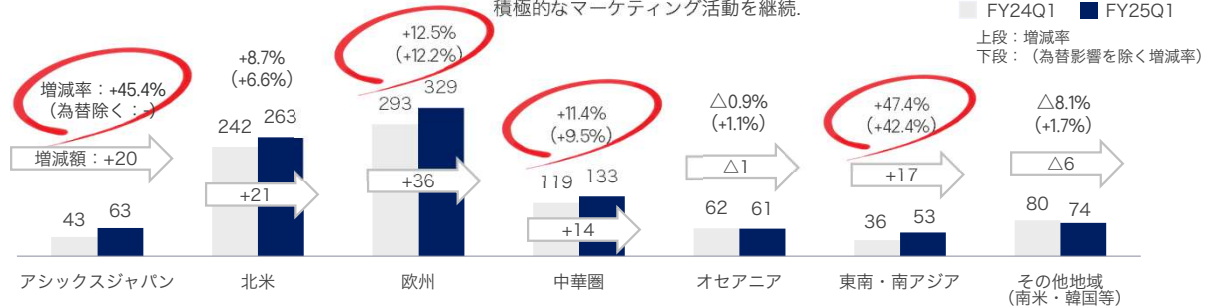


第1四半期 (1-3月)	FY24Q1	FY25Q1	(単位：億円) 前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	878	980	+102	+11.5%
為替影響除く		979	+101	+11.4%
カテゴリー利益	229	261	+32	+13.9%
カテゴリー利益率	26.1%	26.7%	-	+0.6ppt

## ポイント

※AppendixにP.RUNのフルラインナップを掲載

- 売上高は、世界中で好調なNOVABLAST 5が売上を牽引し増収。
- 粗利益率は52.9%（前年同期比+0.5ppt）と改善。高付加価値商品へのフォーカスにより、粗利益率向上。
- 北米でのランニング専門店向け売上は前年同期比+25.1%の増収（為替除く）。また、3月の北米でのランニング専門店におけるロードランニングのシェア※は、前年同月12.2%（3位）から20.0%（2位）まで上昇。
- 革新的な新商品である、METASPEED™ TOKYO Series・METASPEED™ RAYをそれぞれ7月・8月に発売予定。
- 5月に「Tokyo：Speed：Race」を開催。9月の東京2025世界陸上に向けて、積極的なマーケティング活動を継続。



※出典：Circana, LLC, Retail Tracking Service, US, Running Footwear, Road Running Sub Class, Dollar Share, March 2025  
© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

パフォーマンスランニングです。

売上高は、11%成長し、980億円。

北米で特に注力しているランニング専門店での売上高は前年同期比約25%の増収と、シェアNo.1に向けて順調に推移しております。

また、ランニング専門店における3月末時点のシェアは、3位であった前年同月12.2%から2位の20%まで上昇しました。

粗利益率は、高価格帯モデルへの注力もあり、0.5%ポイント良化の52.9%。

その結果、カテゴリー利益は261億円の増益、カテゴリー利益率も26.7%と好調を維持しています。

なお、後方のアペンディックスにはパフォーマンスランニングのフルラインナップを掲載しておりますので、お時間のある際にご覧ください。

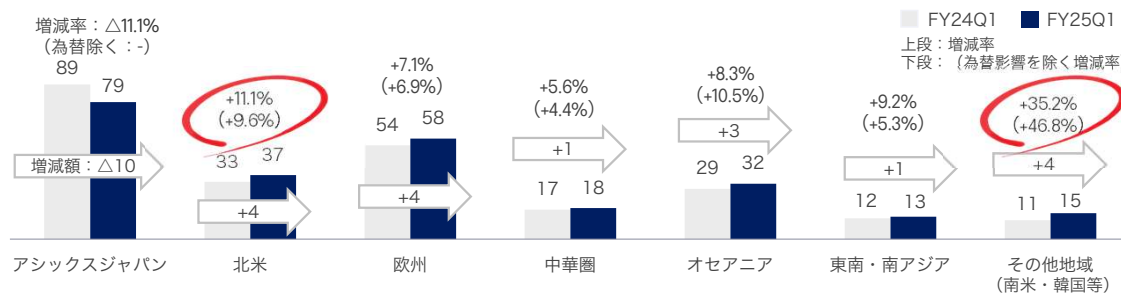


SOLUTION SPEED FF 3 (オールコート)  
オールコートのテニスプレーヤー向けに設計された、  
スピードを追求した軽量シューズ。

第1四半期 (1-3月)	FY24Q1	FY25Q1	(単位：億円) 前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	※248	254	+6	+2.5%
為替影響除く		255	+7	+2.8%
カテゴリー利益	64	60	△4	△4.9%
カテゴリー利益率	25.7%	23.9%	-	△1.8ppt

## ポイント

- 売上高は、スクール事業の縮小(※)などがあったものの、テニスやワーキングなどが牽引し増収。
- 粗利益率は、販売価格の適正化、高付加価値商品への注力などにより、47.0% (前年同期比+0.7ppt) と改善。
- カテゴリー利益は、前年同期比では減益したものの、計画を上回り推移。
- コラボレーション商品やインドアスポーツ限定カラーパックの販売に加えて、河村勇輝選手など契約選手を起点とした製品訴求を強化していく。



※ アシックスジャパンスクール事業のFY24Q1売上高は8億円、FY25Q1売上高は僅少。

コアパフォーマンススポーツです。

売上高は、前年同期比2.5%プラスの254億円。

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、特に北米、欧州、南米を中心にグローバルでテニスが伸長したことで、全体では増収となりました。

カテゴリー利益は前年比減益も60億円と、計画の54億円を上回る着地となりました。

## アパレル・エキップメント (APEQ)



METASPEED Apparel (AW25)

フルマラソン35km地点までのエネルギーセービングと、フィニッシュまでの加速を後押しする、トップランナーのためのアパレル。

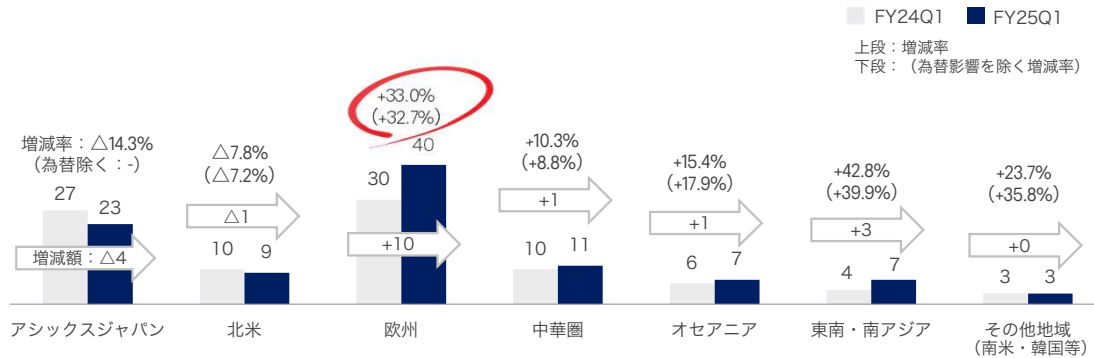


※AppendixにP.RUNのフルラインナップを掲載

### ポイント

- 売上高は、ランニングアパレルが好調な欧州が牽引し、カテゴリ全体で増収。
- 粗利益率は、一部地域で戦略的な絞り込みを行ったことにより、54.5%（前年同期比+4.0ppt）と大幅に改善。
- カテゴリ利益は、好調な欧州が牽引し、大幅増益。
- 「Tokyo : Speed : Race」や、マラソン大会の出場契約アスリートのユニフォームとして最高機能モデルのMETASPEED Apparelを採用。

第1四半期 (1-3月)	FY24Q1	FY25Q1	(単位：億円) 前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	93	103	+10	+10.9%
為替影響除く		103	+10	+11.1%
カテゴリ利益	10	16	+6	+57.2%
カテゴリ利益率	11.1%	15.8%	-	+4.7ppt



© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

アパレル・エキップメントです。

売上高はランニングアパレルが好調な欧州が牽引し、全体では増収となりました。

アシックスジャパンにおける不採算ビジネスの見直しや、北米における店舗の削減などの戦略的な絞り込みを進めた結果、粗利益率は大幅に改善、54.5%となりました。

カテゴリ利益は欧州における増収で、利益率は15%超え、カテゴリ利益は16億円でした。

## スポーツスタイル (SPS)



GEL-DS TRAINER 14



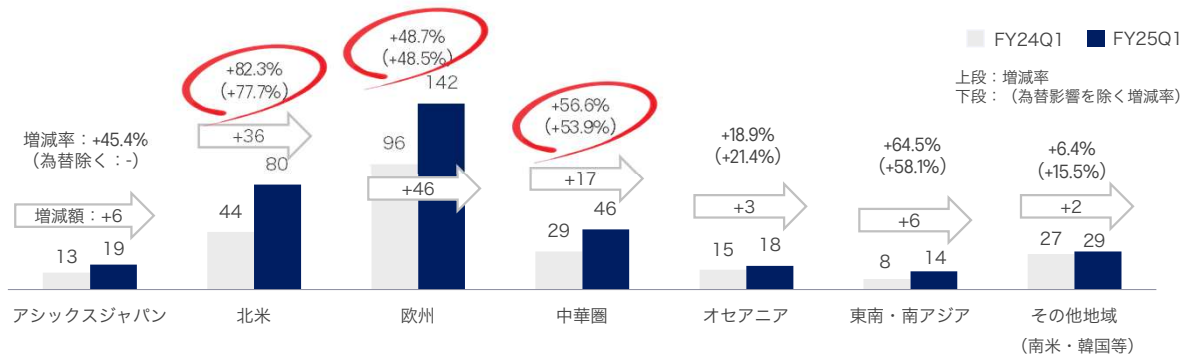
2000年代後半のデザイン要素を取り入れ、快適性と汎用性を兼ね備えて、特徴的なアッパーと優れたクッション性能を持った復刻モデル。

※AppendixにSPSのフルラインナップを掲載

### ポイント

- 売上高は、VINTAGE TECHが引き続き好調を維持、MODERNサイロのGEL-NYCやVIS-TECHのKINETIC FLUENTの売上構成比が増加し、全地域で大幅成長。
- 粗利益率は50.7%、前年同期比△0.3pptとマイナスも、WSチャンネルが大きく成長。
- 強いVINTAGE TECHのモメンタムを活かし、2月からグローバル発売したGEL-DS TRAINER 14を全面的に押し出したマーケティング活動を通じて、女性客へのリーチ拡大を図る。
- 昨年に引き続き6月のパリファッションウィーク期間中にブランドイベントを実施し、プレミアムライフスタイルブランドとしてプレゼンスの更なる向上を目指す。

第1四半期 (1-3月)	FY24Q1	FY25Q1	(単位: 億円)	
			増減額	増減率
売上高	234	351	+117	+49.6%
為替影響除く		350	+116	+49.3%
カテゴリー利益	70	111	+41	+57.3%
カテゴリー利益率	30.1%	31.7%	-	+1.6ppt



スポーツスタイルです。

こちらもパフォーマンスランニング同様に、アペンディックスにフルラインナップを掲載しております。

売上高は好調を維持しているVINTAGE TECHに加え、MODERNサイロのGEL-NYCやVISIBLE-TECHのKINETIC FLUENT等の高価格帯商品の売上構成比が増加し、約50%成長、351億円と大幅増収となりました。

全ての地域で為替除きで2桁成長を達成、強いモメンタムが世界中で続いています。

相対的に粗利益率の低いWSチャンネルが大きく成長というまたチャンネルミックスの要因で粗利益率は50.7%と前年同期比で0.3%ポイント低下したものの、カテゴリー利益率はプラス1.6%ポイントの31.7%となりました。



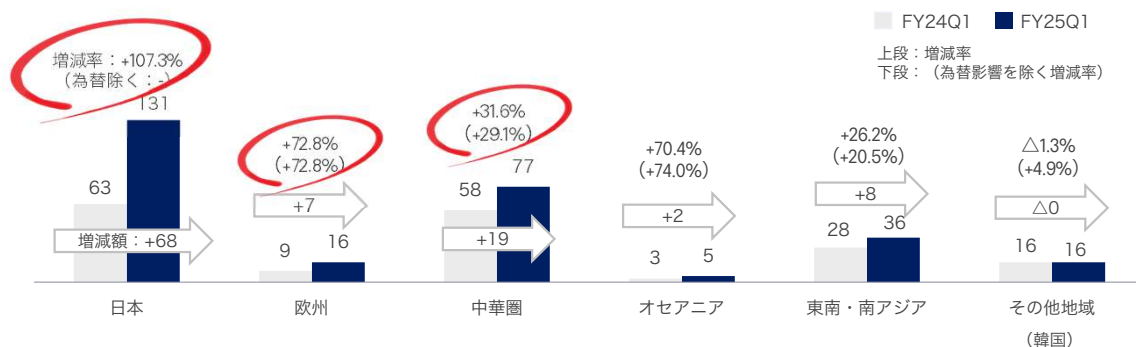
MEXICO 66 TGRS

細身で美しいシルエットと、フラワーカットの  
オニツカタイガーストラップが特徴のバレエスニーカー。

第1四半期 (1-3月)	FY24Q1	FY25Q1	(単位: 億円)	
			増減額	増減率
売上高	180	283	+103	+57.2%
為替影響除く		281	+101	+56.1%
カテゴリー利益	64	103	+39	+60.0%
カテゴリー利益率	35.8%	36.4%	-	+0.6ppt

## ポイント

- 売上高は、インバウンド売上が好調な日本地域に加え、欧州、中華圏などでも大幅成長。
- ミラノファッションウィークへの参加や、スペイン・バルセロナでの旗艦店など、プレミアムロケーションへの出店により、グローバルでブランド価値向上に寄与。
- 第1四半期のインバウンド売上（FY24Q1: 29億円→FY25Q1: 78億円）は、第1四半期期間としての過去最高を更新。国内売上も50%以上の成長。
- 粗利率は、74.0%（前年同期比△0.1ppt）と同水準を維持。
- 4月に表参道でイエローコンセプトストアをオープンし、7月にはパリ、シャンゼリゼ通りに旗艦店をオープン予定。



オニツカタイガーです。

売上高は、56%増収し283億円。ほとんどの地域で2桁以上の成長率となりました。特に、インバウンド売上が前年同期から2.5倍以上となった日本地域が全体の成長を牽引しました。

ただし、インバウンドを除く日本国内の売上も50%以上の大幅な増収となっております。

粗利率は前年とほぼ同じ74%でした。

カテゴリー利益率は、リージョンミックスの更なる良化で36.4%と、カテゴリーの中で引き続き最も高い利益率となりました。

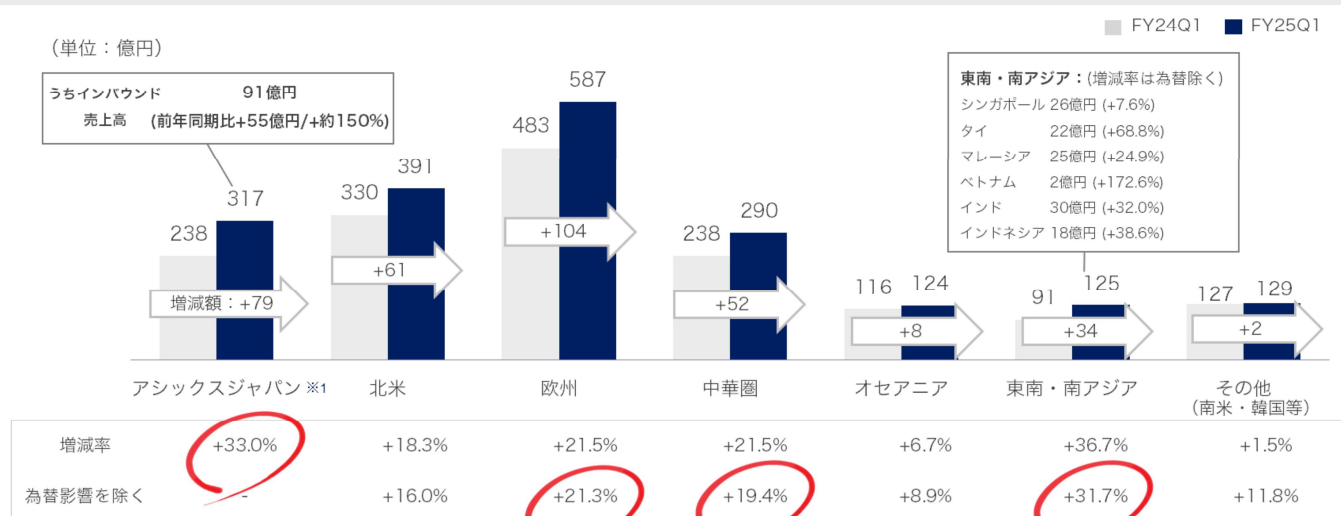
## INDEX

1. 決算ポイント及びトピック
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. IR関連トピックス

## Appendix

## 地域別売上高

- ・ アシックスジャパンは、スポーツスタイルの伸長（+45.4%）、インバウンドが好調なOTの伸長により+33.0%の成長。
- ・ 欧州は、P.RUNの堅調な成長を軸に、スポーツスタイルの増収（+48.5%）が牽引し、+21.3%と成長を維持。
- ・ 中華圏は、ローカル需要を捉える商品が引き続き好調に推移し、+19.5%と大幅な増収を継続。
- ・ 東南・南アジアは、P.RUNの増収（+42.4%）が牽引し、+31.7%と大幅成長。



※1 決算短信における日本地域の売上は、前期400億円、当期505億円です。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。

地域別の売上高です。

アシックスジャパンはスポーツスタイルとオニツカタイガーの大幅伸長により30%を超える成長率となりました。

欧州は堅調なパフォーマンスランニングに加え、スポーツスタイルも強く成長し、20%強の増収となりました。

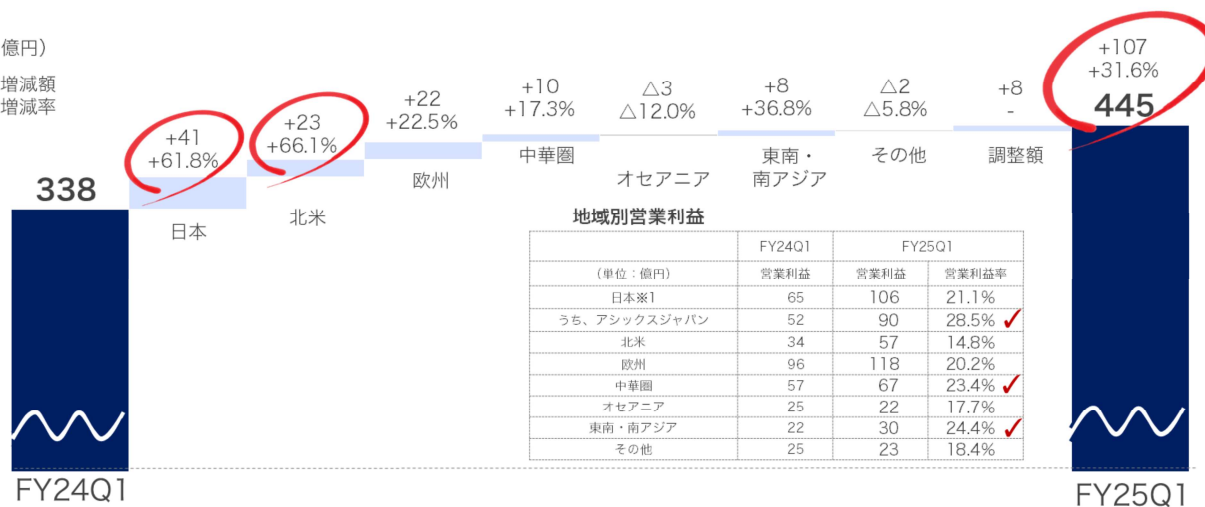
中華圏では特にローカル商品が快走しており、為替除きでも約20%、東南・南アジアではパフォーマンスランニングの増収を主要因とし、為替除きで30%強と力強く成長し続けております。

## 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28.5%と大幅に改善。
- ・ 中華圏は、DTC比率の向上による粗利益率の改善もあり、引き続き高い営業利益率（23.4%）で推移。
- ・ 東南・南アジアは、売上成長を背景に営業利益も大きく伸長、営業利益率は24.4%と引き続き高い水準を維持。

（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、ニスポーツなどの会社を含みます。

地域別の連結営業利益内訳です。

ご覧の通りほとんどの地域で増益となりました。

特に、日本と北米の増益率が顕著でした。

アシックスジャパンにおいては、オニツカタイガーの大幅増収に伴うDTC比率の向上もあり粗利益率が大きく上昇した結果、営業利益率は28.5%と全地域の中で最も高くなりました。

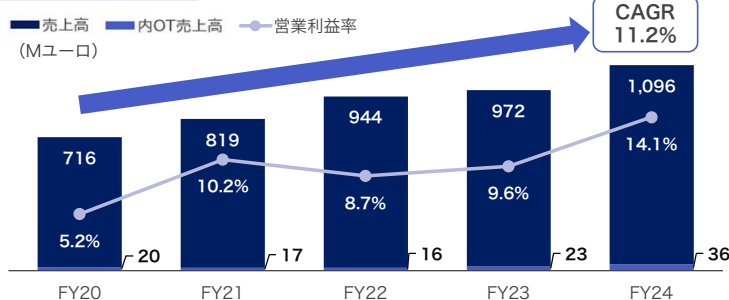
アシックスにとっての成長地域である中華圏と東南・南アジアでは、それぞれ20%を大きく上回る高い営業利益率となりました。



## 欧州における取組み

- ・ 主要国において既にシェアが高い欧州マーケットにおいても堅調かつ持続的な成長を実現
- ・ 更なる成長に向けてアシックスは大会スポンサーを活用した取組みを、OTは旗艦店の出店を通じて、それぞれブランディング戦略を強化

### 業績推移・シェア



### 主要5か国のP.RUN マーケットシェア

主要5か国	FY24 Q1		FY25 Q1	
フランス	37.3%	1位	35.5%	1位 ✓
ドイツ	19.4%	1位	24.8%	1位 ✓
イギリス	24.3%	3位	26.8%	2位
イタリア	15.1%	2位	19.0%	2位
スペイン	14.8%	2位	20.9%	2位

出所：The NPD Group, L.P. Core Running Q1 2025  
定義：コアランニングカテゴリにおけるユーロ売上高

© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

### 更なる成長に向けたブランディング戦略

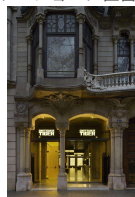
#### 1 大会スポンサーを活用したブランド認知拡大

- ・ 相対的にマーケットシェアが低い国においても大会のスポンサーとなり、積極的なプロモーション活動を展開、ブランド認知度の向上と市場シェアの拡大を図る

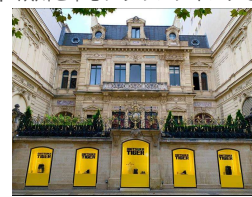


#### 2 OT 主要都市の一等地への出店によるブランド確立

- ・ バルセロナのグラシア通り、パリのシャンゼリゼ通りといったプレミアムロケーションに直営店をオープン、欧州を中心にブランディングを強化



オニツカタイガーバルセロナ  
2025年3月オープン



オニツカタイガーシャンゼリゼ  
2025年7月オープン (予定)

今回は欧州における取組みをご紹介します。

欧州地域は、アシックス連結の売上高構成比で最も大きな割合を占める地域です。売上規模が大きい中でも、2020年からの年平均成長率は11%超と好調に推移しております。

パフォーマンスランニングのシェアにおいては、ご覧の通り主要国において、アシックスは非常に強いポジションを維持しております。

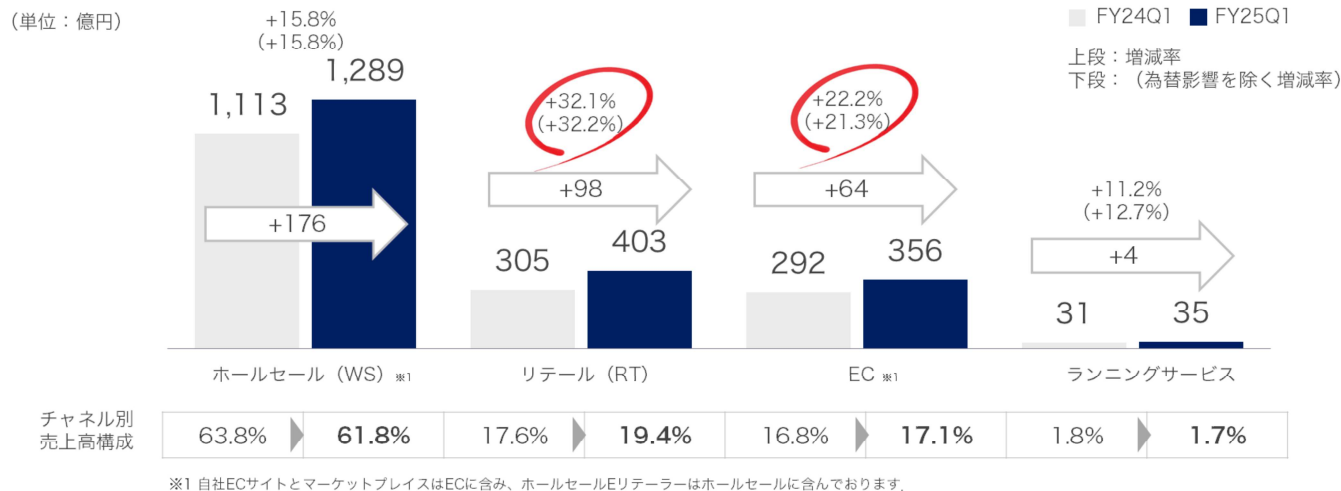
また、主要なマラソン大会のスポンサーとなることで積極的なプロモーション活動を行い、ブランド認知度向上とシェア拡大を図っています。

オニツカタイガーは、プレミアムなロケーションに直営店をオープンすることで欧州でのブランディングを強化、3月にはバルセロナに旗艦店をオープン、7月にはパリのシャンゼリゼ通りにも旗艦店を出店予定です。

今後も、アシックスにおいては、ランニングで圧倒的No.1、オニツカタイガーにおいてはブランド認知拡大を目指した取組みを進めてまいります。

## チャンネル別売上高

- ・ ホールセールは、北米、欧州、中華圏、東南・南アジアで2桁増により前年同期比+15.8%。
- ・ リテールは、日本、中華圏などでの増収により前年同期比+32.2%（アシックスジャパン +87.8%、中華圏 +21.0%）。  
一部地域では戦略的に店舗数削減を行うなど、収益性にもフォーカスした結果、全ての地域で営業利益が黒字化し、営業利益率も大きく改善（14.8%→20.8%）
- ・ ECは、OneASICS会員数拡大とともに前年同期比+21.3%と伸長。自社EC以外の販売戦略の見直しも実施し、営業利益率も大きく改善（12.7%→20.6%）。



チャンネル別の売上高です。

ホールセールは北米、欧州、中華圏、東南・南アジアにおいて2桁成長となりました。

リテールについては、日本や中華圏で大幅に伸び、30%超の成長となりました。  
なお、一部地域における直営店舗の戦略的削減などが奏功し、リテールチャンネルの営業利益率も大きく改善し、20%を上回る水準となりました。

ECについても20%を超える成長を実現しました。

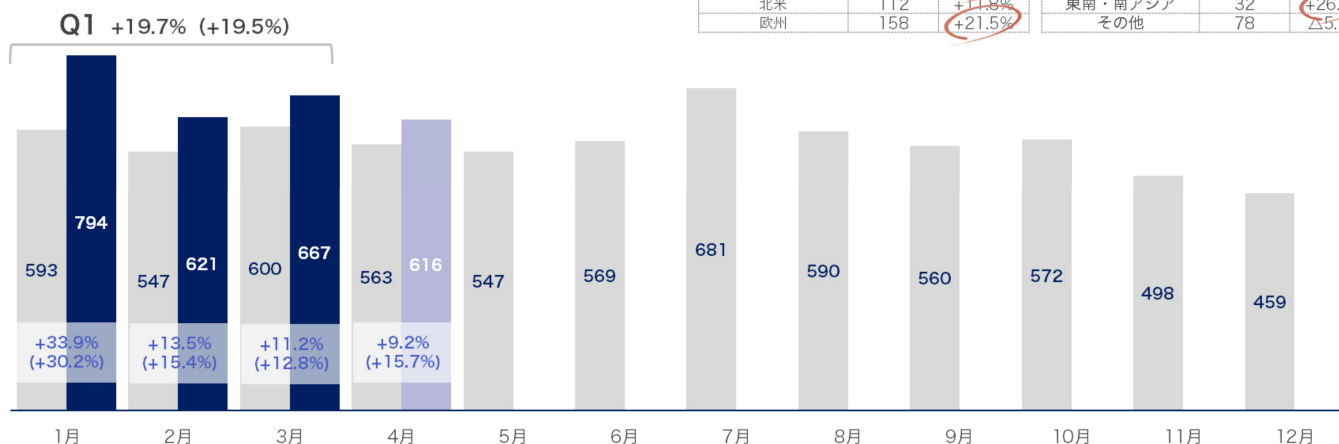
自社EC以外の販路の見直しも進めたことにより、こちらも営業利益率が大きく改善し、20%超となりました。

- 25年4月単月売上は616億円※、前年同月比+9.2%（為替影響除くと+15.7%）、計画比+4.8%（為替影響除くと+7.0%）。
- SPSは+23.6%（為替影響除くと+32.0%）、OTは+41.2%（為替影響除くと+45.9%）と引き続き大幅増収。
- 地域別では、アシックスジャパン、欧州、中華圏、東南・南アジアなどで2桁増収。アシックスジャパンのインバウンド売上は単月過去最高の40億円（内、OT35億円）と、前年同月の20億円（内、OT16億円）を大きく上回る。OTインバウンド4月累計売上は114億円となり、年間計画に対して43%の進捗。

（単位：億円）

4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	616	+15.7%	中華圏	100	+26.0%
アシックスジャパン	108	+26.1%	オセアニア	25	+0.1%
北米	112	+11.8%	東南・南アジア	32	+26.4%
欧州	158	+21.5%	その他	78	+5.7%



※ 2025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。

©2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

4月の連結の売上速報値です。

616億円と為替除きで15%強のプラスとなりました。

計画比では第1四半期の3カ月間よりも強く、為替除きで7%の上振れです。

カテゴリーではスポーツスタイルとオニツカタイガーが好調を維持しております。

スポーツスタイルは為替除きで前年同月比30%超、

オニツカタイガーは45%を超える増収となりました。

地域別では、主にアシックスジャパン、欧州、中華圏、東南・南アジアで為替除きで20%を大きく上回る成長となっております。

特にアシックスジャパンのインバウンド売上は前年同月の20億円から2倍の40億円超と、単月として過去最高の更新を見込みます。

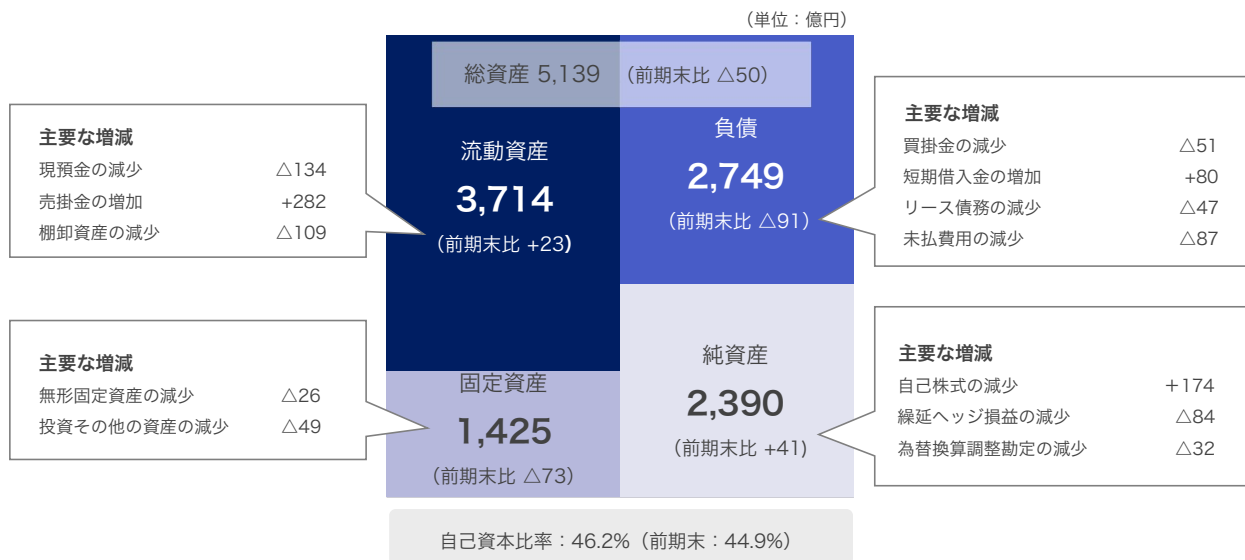
## INDEX

1. 決算ポイント及びトピック
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. IR関連トピックス

Appendix

## 連結貸借対照表

- ・ 現預金は利益の積上げがあったものの、自己株式の取得（3月末迄で85億円）や期末配当の実施（71億円）に加え、好調な業績を反映した売掛金の増加により減少。
- ・ 棚卸資産は在庫効率化の継続的取組もあり前期末に比べ109億円減少（為替影響を除くと実質80億円減少）。
- ・ 自己資本比率は純利益の積上げや負債の減少により前期末と比較し1.3ppt上昇。



バランスシートの状況です。

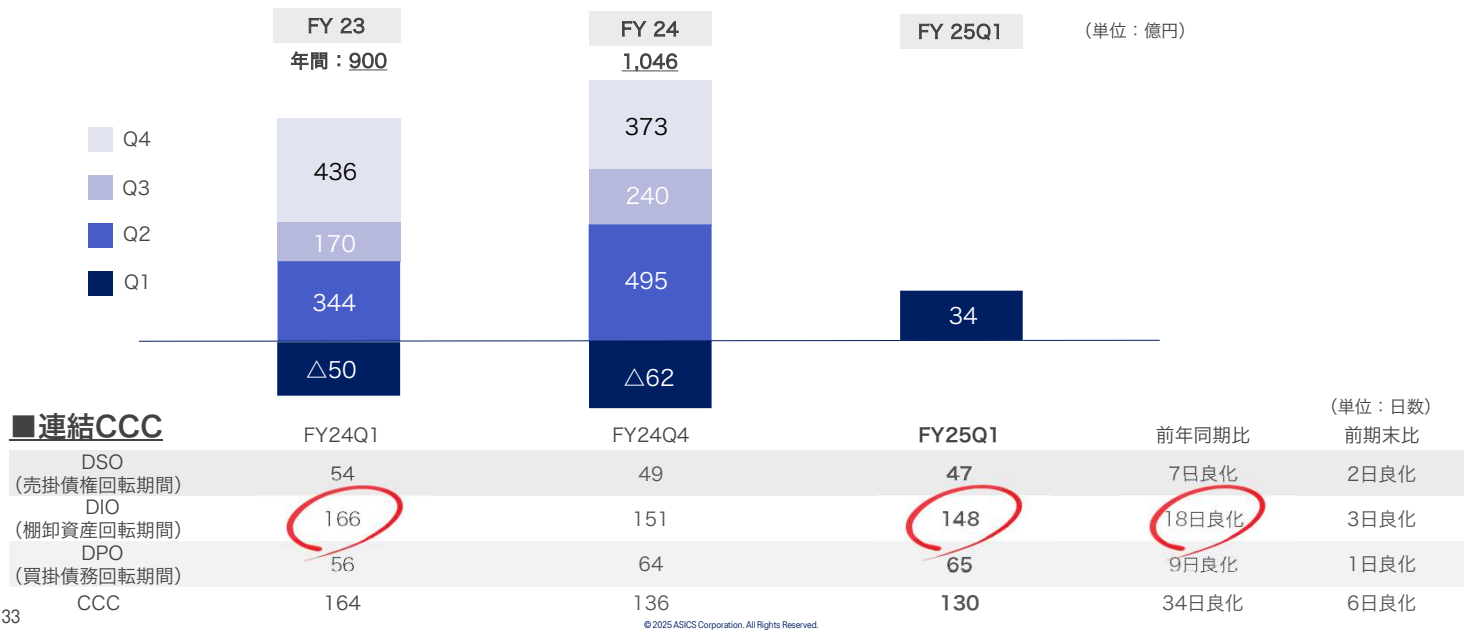
現預金については、利益の積上げがあったものの、  
自己株式の取得や期末配当の実施もあり減少しました。

棚卸資産は、在庫効率化に向けた継続的な取組により、  
前期末に比べて109億円の減少、為替影響を除いても実質80億円の減少となりました。

自己資本比率については、純利益の積上げや負債の減少により、  
前期末から1.3ポイント上昇しました。

## 連結営業キャッシュフロー

- 第1四半期の連結キャッシュフローを今期より新たに開示。
- 第1四半期の営業キャッシュフローは大幅な増益に加え継続的な在庫管理強化(DIOは前年同期の166日から148日へ18日良化)によりプラスに転換。



連結営業キャッシュフローです。

第1四半期の連結キャッシュフローを今期より開示いたします。

第1四半期の営業キャッシュフローは、大幅な増益に加えて、継続的な在庫管理の強化によりプラスに転じました。

DIOは148日となり、前年同期比で18日良化しました。

## カテゴリー別／主要地域別DIO及び棚卸資産

- ・ カテゴリー別では、全カテゴリーにおいて前年同期比及び前期末比でDIOが改善。
- ・ 主要地域別では、OTを中心にインバウンド売上が好調なアシックスジャパンのDIOが微増、中国も順調な売上成長もありDIOが微増も第2四半期以降良化の見込

■カテゴリー別（単位：億円）※		FY24Q1	FY24Q4	FY25Q1	前年同期比	前期末比
P.RUN	DIO	118日	105日	99日	△19日	△6日
	棚卸資産	475	496	412	△63	△84
CPS	DIO	100日	95日	92日	△8日	△3日
	棚卸資産	116	134	106	△10	△28
APEQ	DIO	201日	161日	157日	△44日	△4日
	棚卸資産	94	78	85	△9	+7
SPS	DIO	107日	87日	83日	△24日	△4日
	棚卸資産	106	146	134	+28	△12
OT	DIO	226日	211日	209日	△17日	△2日
	棚卸資産	166	194	216	+50	+22

※ カテゴリー別棚卸資産残高には売上在庫を含めておりません。

■主要地域別（単位：現地通貨）		FY24Q1	FY24Q4	FY25Q1	前年同期比	前期末比
アシックスジャパン （億円）	DIO	126日	122日	128日	+2日	+6日
	棚卸資産	109	166	157	+48	△9
米国 （M USD）	DIO	151日	124日	117日	△34日	△7日
	棚卸資産	161	143	140	△21	△3
欧州 （M EUR）	DIO	179日	155日	149日	△30日	△6日
	棚卸資産	195	234	201	+6	△33
中国 （M RMB）	DIO	167日	170日	174日	+7日	+4日
	棚卸資産	761	926	983	+222	+57

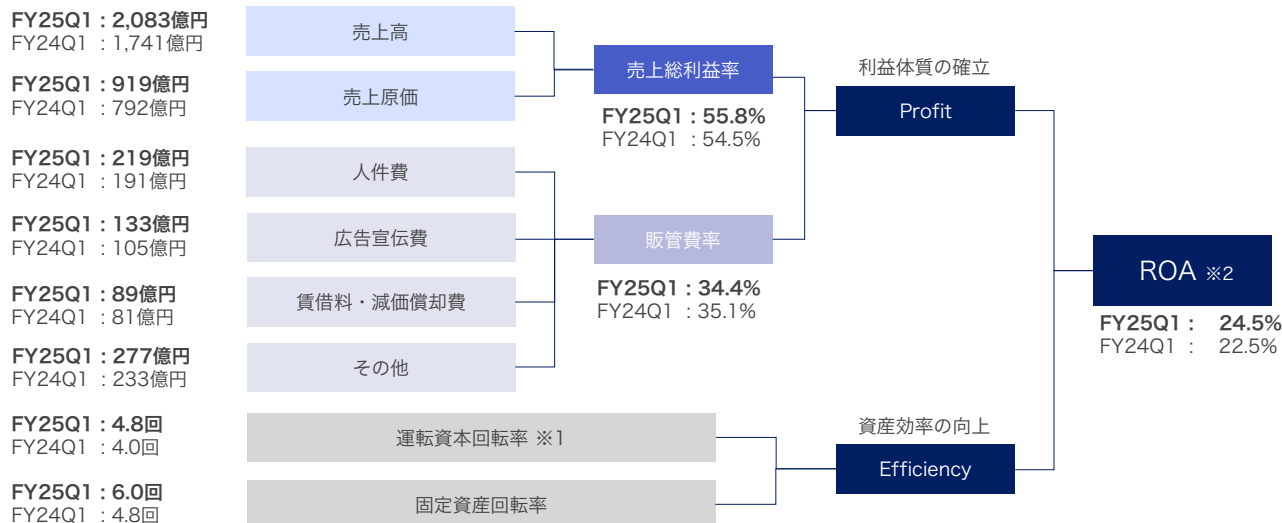
カテゴリー別・主要地域別のDIOです。

カテゴリー別DIOについては、全カテゴリーで前年同期比及び前期末比で改善しています。

主要地域別DIOについては、オニツカタイガーを中心にインバウンド売上が好調な  
アシックスジャパン、順調な売上成長が続く中国で計画的に在庫を積み増しております。

## ROAツリー分解

- ・ プロダクトミックス、リージョンミックス、チャネルミックスの良化による売上総利益率の向上に加えコスト管理の徹底により販管費率が低下。
- ・ 資産効率の観点では、主にDIOの改善により運転資本回転率が良化し、政策保有株式の売却等により固定資産回転率も向上。



※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 =  $\frac{2025年12月期第1四半期純利益}{(2024年12月期期末総資産 + 2025年12月期第1四半期末総資産) \div 2} \times 4$

© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

ROAです。

プロダクトやチャネルミックスの良化に伴い、売上高総利益率の伸長が継続、またコスト管理の徹底により販管費率が低下しております。

これに加え、DIOの改善や昨年下期の政策保有株式の全売却等により資産効率も改善し、ROAは24.5%と更に良化しました。



## INDEX

1. 決算ポイント及びトピック
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. IR関連トピックス**

Appendix

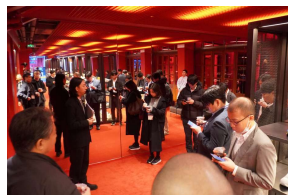


## 1 中国にてアナリスト・機関投資家向け視察ツアーを開催

- ・ 必ずしも堅調とはいえない市場環境下においても、アシックスが力強い成長を続ける中国事業の状況を証券会社アナリスト・機関投資家の皆様に視察いただくことを目的として、3月3日～5日にかけて中国ツアーを開催
- ・ 店舗や工場の見学、中国のランニングカルチャーの盛り上げりを体感いただくランニングイベントなどを実施



店舗視察（アシックス）



店舗視察（オニツカタイガー）



工場見学



参加者とのランニングイベント

## 2 個人投資家向けIR説明会@那覇

- ・ 3月15日に那覇にて、第1回目となる個人投資家向けIR説明会を開催  
約180名の個人投資家様が参加
- ・ 今後7都市（札幌、仙台、東京、名古屋、神戸、広島、福岡）で開催予定
- ・ 受付中のイベント情報や参加お申込みは[こちらをクリック](#)



CEOによるプレゼンテーション



シューズ試し履き



デジタル体験



足形計測

こちらのスライドでは、2つのIR活動についてご紹介させていただきます。

1つ目は、アナリスト・機関投資家向けの中国視察ツアーです。

アシックスが力強い成長を続けている中国市場を実際に見ていただくことを目的に実施いたしました。

約30名の方にご参加いただき、店舗や工場の見学、ランニングイベントへの参加を行いました。

2つ目は、個人投資家向けの、体験型IR説明会の開催です。

第1回目を那覇で開催し、約180名の方にご参加いただきました。

会社側からのプレゼンテーションのみならず、シューズの試し履きや足型計測等を実際に体験いただけるイベントです。

詳細はコーポレートサイトに掲載しておりますので、ぜひご確認ください。

主なイベント			
2025年	5月24日（土）	第1部 10:00～ 第2部 13:30～	個人投資家向け IR説明会 @福岡
	6月29日（日）	第1部 10:00～ 第2部 14:00～	個人投資家向け IR説明会 @札幌
	7月7日（月）	13:00 – 14:30	インベストメントデイ（テーマ：中華圏・オニツカタイガー戦略）
	8月13日（水）	13:00開示	2025年12月期 第2四半期決算 決算発表
	8月13日（水）	14:00 – 15:00	2025年12月期 第2四半期決算 決算説明会 報道機関向け
	8月14日（木）	14:00 – 15:00	2025年12月期 第2四半期決算 決算説明会 機関投資家、アナリスト向け
	8月24日（日）	時間未定	個人投資家向け IR説明会 @仙台
	9月27日（土）	時間未定	個人投資家向け IR説明会 @神戸
	11月12日（水）	13:00開示	2025年12月期 第3四半期決算 決算発表
	11月12日（水）	14:00 – 15:00	2025年12月期 第3四半期決算 決算説明会 機関投資家、アナリスト、報道機関向け
	11月20日（木）	時間未定	インベストメントデイ（テーマ：未定）
	11月頃	時間未定	個人投資家向け IR説明会 @名古屋
	12月頃	時間未定	個人投資家向け IR説明会 @広島
2026年	2月	13:00開示	2025年12月期 決算発表
	2月	14:00 – 15:00	2025年12月期 決算説明会 機関投資家、アナリスト、報道機関向け
	2月頃	時間未定	個人投資家向け IR説明会 @東京

こちらは、IRカレンダーです。

先ほどご紹介した個人投資家向けの体験型IR説明会の日程も記載しております。

後続のページでは、ESGに関する取組みやアシックスがいただいた外部評価についても記載しております。

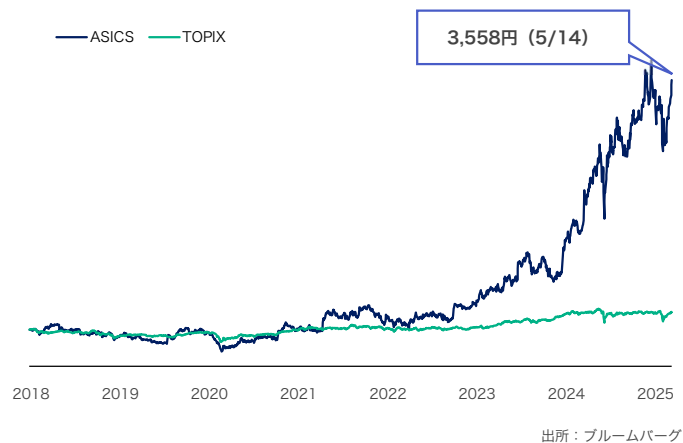
お時間のある際にご覧ください。

私からのご説明は以上となります。

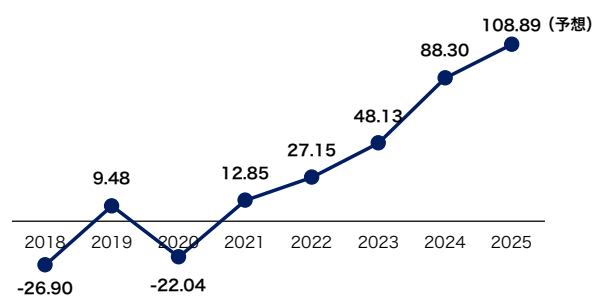
ご清聴いただき、ありがとうございました。

# 株価及び指標の推移

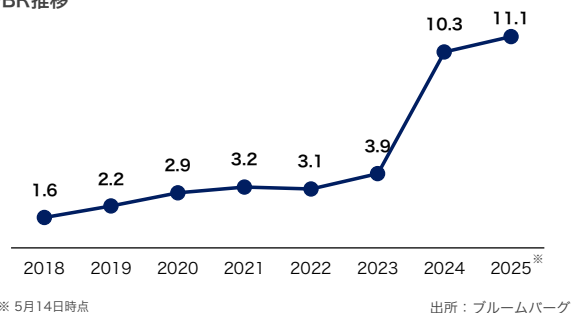
■ 株価推移 2017年末 - 2025年5月14日



■ EPS推移



■ PBR推移



## INDEX

1. 決算ポイント及びトピック
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. IR関連トピックス

## Appendix

## その他の取組み

### 外部評価

- ・環境戦略等の情報開示・評価をするNGOであるCDPより「気候変動Aリスト」（最高評価）企業に初認定
- ・知財・無形資産ガバナンス推進協会※1が選定する「第1回 知財・無形資産ガバナンス表彰※2」において優秀賞を受賞。知財・無形資産の取組みが組織的かつ戦略的に行われており、企業価値を持続的に向上させる好事例として評価された
  - ※1 知財・無形資産ガバナンス推進協会（IPIAGPA）：<https://ipiagpa.net/>
  - ※2 第1回となる2024年度審査では、東京証券取引所プライム市場、スタンダード市場、グロース市場の上場企業3,823 社（2024年9月末時点）を対象に審査された
- ・経済産業省が東京証券取引所と共同選定する「SX（サステナビリティトランスフォーメーション）銘柄2025」に初選定



### 環境

- ・スポーツスタイルカテゴリーから、豊田合成株式会社と協業し、自動車のハンドルの製造工程で廃棄される予定のレザーを再利用したシューズ「SKYHAND OG（スカイハンドオージー）」を2月に発売



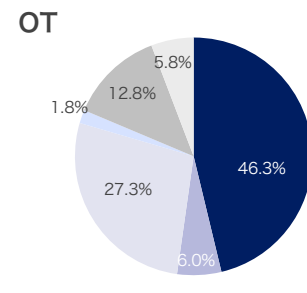
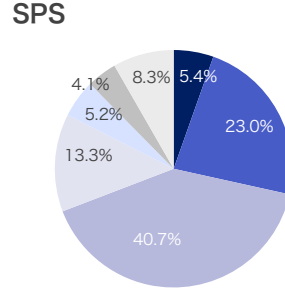
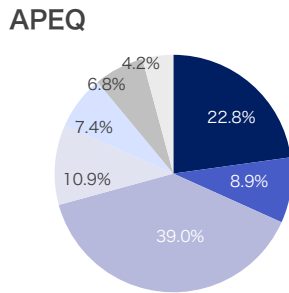
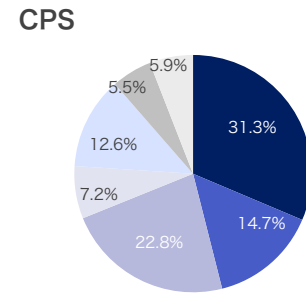
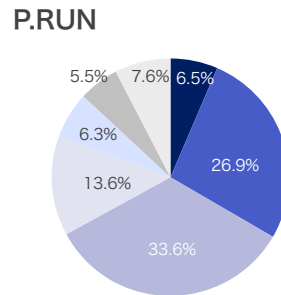
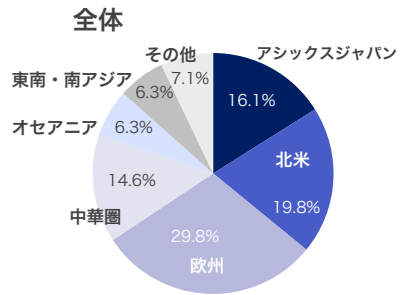
### 社会

- ・第25回デフリンピック競技大会 東京2025 のトータルサポートメンバー契約を締結
- ・一ノ瀬メイさんがアシックスブランドアンバサダーに就任。サステナビリティと共生社会の実現に向け、共に情報発信や啓発活動を行っていく



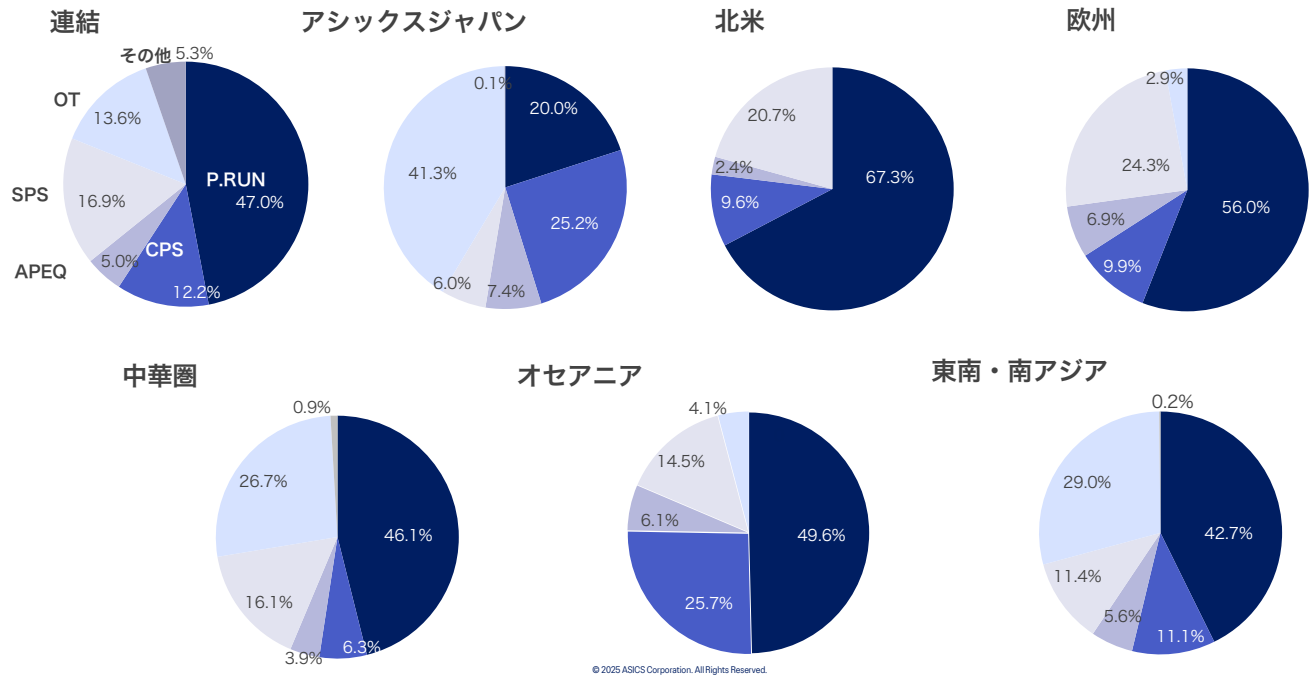
# カテゴリー別地域別売上高構成（2025年12月期第1四半期）

■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（2025年12月期第1四半期）

■P.Run ■CPS ■APEQ ■SPS ■OT ■その他



© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.



# 2025年12月期 第1四半期 地域別実績

(単位：億円)

日本	FY24Q1	FY25Q1	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	400	505	+105	+26.1%
為替影響除く				
営業利益	65	106	+41	+61.8%
営業利益率	16.5%	21.1%	-	+4.6ppt

アシックスジャパン (日本地域の内数)	FY24Q1	FY25Q1	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	238	317	+79	+33.0%
為替影響除く				
営業利益	52	90	+38	+73.4%
営業利益率	21.8%	28.5%	-	+6.8ppt

北米	FY24Q1	FY25Q1	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	330	391	+61	+18.3%
為替影響除く		382	+52	+16.0%
営業利益	34	57	+23	+66.1%
営業利益率	10.5%	14.8%	-	+4.3ppt

欧州	FY24Q1	FY25Q1	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	483	587	+104	+21.5%
為替影響除く		586	+103	+21.3%
営業利益	96	118	+22	+22.5%
営業利益率	20.0%	20.2%	-	+0.2ppt

中華圏	FY24Q1	FY25Q1	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	238	290	+52	+21.5%
為替影響除く		284	+46	+19.4%
営業利益	57	67	+10	+17.3%
営業利益率	24.2%	23.4%	-	△0.8ppt

オセアニア	FY24Q1	FY25Q1	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	116	124	+8	+6.7%
為替影響除く		126	+10	+8.9%
営業利益	25	22	△3	△12.0%
営業利益率	21.5%	17.7%	-	△3.8ppt

東南・南アジア	FY24Q1	FY25Q1	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	91	125	+34	+36.7%
為替影響除く		120	+29	+31.7%
営業利益	22	30	+8	+36.8%
営業利益率	24.4%	24.4%	-	+0.0ppt

その他地域	FY24Q1	FY25Q1	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	127	129	+2	+1.5%
為替影響除く		142	+15	+11.8%
営業利益	25	23	△2	△5.8%
営業利益率	19.8%	18.4%	-	△1.4ppt

© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

# 2025年12月期 連結業績予想：カテゴリー別

(単位：億円)		FY24 実績	FY25 予想	増減率	為替影響を除く 増減率
P.RUN	売上高	3,269	3,580	+9.5%	+11.6%
	カテゴリー利益	707	800	+13.1%	+15.1%
	カテゴリー利益率	21.6%	22.3%	+0.7ppt	-
CPS	売上高	786	840	+6.8%	+8.2%
	カテゴリー利益	141	150	+6.4%	+7.7%
	カテゴリー利益率	17.9%	17.9%	-	-
APEQ	売上高	380	380	-	+1.7%
	カテゴリー利益	43	43	-	+1.3%
	カテゴリー利益率	11.4%	11.4%	-	-
SPS	売上高	984	1,320	+34.1%	+36.9%
	カテゴリー利益	268	370	+37.7%	+40.3%
	カテゴリー利益率	27.3%	28.0%	+0.7ppt	-
OT	売上高	954	1,200	+25.7%	+28.1%
	カテゴリー利益	324	450	+38.7%	+40.6%
	カテゴリー利益率	34.0%	37.5%	+3.5ppt	-
















## 2025年12月期 連結業績予想：地域別

(単位：億円)		FY24 実績	FY25 予想	増減率	為替影響を除く 増減率
日本 地域 ※1	売上高	1,664	1,850	+11.2%	+11.2%
	営業利益	276	410	+48.2%	+48.2%
	営業利益率	16.6%	22.2%	+5.6ppt	-
うち、アシックスジャパン	売上高	945	1,150	+21.7%	+21.7%
	営業利益	221	350	+57.7%	+57.7%
	営業利益率	23.5%	30.4%	+6.9ppt	-
北米 地域	売上高	1,350	1,360	+0.7%	+1.4%
	営業利益	112	115	+2.0%	+2.5%
	営業利益率	8.3%	8.5%	+0.2ppt	-
欧州 地域	売上高	1,793	2,050	+14.3%	+17.2%
	営業利益	252	320	+26.5%	+30.0%
	営業利益率	14.1%	15.6%	+1.5ppt	-
中華圏 地域	売上高	1,004	1,220	+21.4%	+27.8%
	営業利益	193	240	+24.1%	+30.7%
	営業利益率	19.3%	19.7%	+0.4ppt	-
オセアニア 地域	売上高	429	475	+10.5%	+10.3%
	営業利益	76	85	+11.3%	+11.2%
	営業利益率	17.8%	17.9%	+0.1ppt	-
東南・南アジア 地域	売上高	373	470	+25.9%	+29.3%
	営業利益	74	105	+41.6%	+46.0%
	営業利益率	20.0%	22.3%	+2.3ppt	-

※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。

# P.RUN ラインナップ

・ ビギナーランナーからシリアスランナーまでフルラインナップで商品を提供















	STABILITY	CUSHION	BOUNCE	SPEED	TRAIL
High					
	GEL-KAYANO 31	GEL-NIMBUS 27	SUPERBLAST 2	METASPEED PARIS	META FUJI TRAIL
	¥20,900 / \$165 / €200	¥20,900 / \$165 / €200	¥24,200 / \$200 / €220	¥27,500 / \$250 / €250	¥27,500 / \$250 / €250
Price					
	GT-2000 13	GEL-CUMULUS 27	NOVABLAST 5	S4+ YOGIRI	TRABUCO MAX 4
	¥15,950 / \$140 / €160	¥15,950 / \$140 / €160	¥16,500 / \$140 / €150	¥22,000 / \$200 / €210	¥19,800 / \$160 / €180
Low					
	GT-1000 13	GEL-PULSE 16	DYNABLAST 5	MAGIC SPEED 4	GEL-Trabuco 13
	¥12,100 / \$110 / €130	¥13,200 / \$100 / €110	¥13,200 / \$120 / €130	¥18,700 / \$170 / €180	¥17,600 / \$140 / €160

© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

Price ¥:tax included / \$:tax excluded / €:tax included 5月15日時点

# スポーツスタイル（SPS）プロダクトポートフォリオ

- 複数の商品群を持つことで、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
- プレミアムな方向にシフトし、コラボレーションなどによる差別化やアパレルコレクションを活用したスタイリング提案を実施
- 在庫コントロールにも注力し、高い利益率を実現

VISIBLE TECH	MODERN	VINTAGE TECH	CLASSICS	SKATEBOARDING
テクノロジーとスタイル の融合	アーカイブの再構築	2000年代アーカイブ	90年代アーカイブ	スケートボードに合わせた テクノロジーとスタイル
				
GEL-KINETIC FLUENT ¥20,000 / \$180	GEL-NYC ¥17,000 / \$140	GEL-KAYANO 14 ¥18,000 / \$150	GEL-LYTE III ¥15,000 / \$120	GEL-FLEXKEE PRO 2.0 ¥18,000 / \$150
				
GEL-QUANTUM 360 VIII ¥18,000 / \$160	GEL-NUNOBIKI ¥13,000 / \$90	GEL-DS TRAINER 14 ¥14,000 / \$110	SKYHAND OG ¥13,000 / \$100	JAPAN PRO ¥13,000 / \$105
コラボレーション				
				
ASICS x Kiko Kostadinov GEL-QUANTUM ZIENTZIA ¥35,000 / \$290	ASICS x HIDDEN NY GEL-VENTURE 6 SHIELD ¥19,000 / \$160	Asics x Cecilie Bahnsen GEL-KAYANO 20 ¥32,670 / \$240	Asics x HAY SKYHAND OG ¥16,830 / \$120	

※製品の時代背景、リテール店頭表現・ECでのお客様への案内を踏まえSILO名を再構成

© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

Price ¥:tax excluded / \$:tax excluded / €:tax excluded 5月15日時点



## 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にのみ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。

© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.