

2024年12月期 決算説明資料



株式会社アシックス 2025年2月14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.

会長CEOの廣田康人です。

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。

まずは、富永から「2024年12月期 決算のポイントやトピック」を説明します。

その後、決算の詳細は林から説明します。

私から今回の決算のポイントを3点お伝えさせていただきます。

1点目は、業績面についてです。営業利益が大台の1,000億円を初めて突破いたしました。

2点目は、Cプロジェクトについてです。着実に成果を出しており、年末年始の主要な駅伝大会において、堅調にシェアを伸ばしています。

最後に、一般財団法人ASICS Foundationの設立に合わせて、自己株式の処分に加え、自己株式の取得と自己株式消却も行うことを今回決定いたしました。

それでは、富永より説明いたします。

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. 連結業績予想
- 7. 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. 連結業績予想
- 7. IR関連トピックス

Appendix

(単位：億円)

年間業績 (1-12月)	FY23 実績	FY24 実績	前期比 上段：増減額 下段：増減率
売上高	5,704	6,785	+1,081 +18.9%
売上総利益	2,968	3,788	+820 +27.6%
売上総利益率	52.0%	55.8%	+3.8ppt
販管費	2,426	2,787	+361 +14.9%
販管費率	42.5%	41.0%	△1.5ppt
人件費	748	863	+115 +15.3%
広告宣伝費	436	520	+84 +19.4%
広告宣伝費率	7.7%	7.7%	+0.0ppt
賃借料	132	131	△1 △0.3%
減価償却費	161	203	+42 +25.5%
その他経費	949	1,070	+121 +12.8%
営業利益	542	1,001	+459 +84.7%
営業利益率	9.5%	14.8%	+5.3ppt
経常利益	506	926	+420 +82.8%
特別損益	△0	6	+6
親会社株主に帰属する 当期純利益	352	638	+286 +80.9%

	FY23 実績	FY24 実績	増減額	増減率
海外売上高	4,594	5,450	+856	+18.6%
海外比率	80.5%	80.3%	-	△0.2ppt
為替影響除く	連結売上高増減 (Haglöfs 事業を除く)		+743 (+858)	+13.0% (+15.4%)
	連結営業利益増減		+417	+76.9%
	連結純利益増減		+250	+70.9%
平均為替レート (円)	FY23 実績	FY24 実績		
1ドル	140.45	151.36		
1ユーロ	152.24	163.66		
1人民元	19.86	21.06		

富永です。

私からは決算のポイントやトピックについて説明いたします。

こちらは連結決算ハイライトとなります。

☑ 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。当期純利益も過去最高。

- ・ 売上高：6,785億円（※前期比：+18.9%、為替影響除く：+13.0%）
- ・ 粗利益率：55.8%（前期比：+3.8ppt）
- ・ 営業利益：1,001億円（前期比：+84.7%） / 営業利益率：14.8%（前期比：+5.3ppt）
- ・ 当期純利益：638億円（前期比：+80.9%）

※23年に売却したHaglöfs事業を除く売上高増減率は前期比：+21.4%、為替影響除く：+15.4%。

☑ カテゴリー業績：P.RUNは2桁増収、SPS、OTも50%超の大幅増収を達成。

- ・ パフォーマンスランニング：カテゴリー利益率 21.6% 前期比 +4.1ppt
高付加価値商品にフォーカスし増収増益。特に、中華圏、東南・南アジアで大幅成長。（売上高：前期比+14.3%）
- ・ スポーツスタイル：カテゴリー利益率 27.3% 前期比 +7.0ppt
全地域で大幅増収。特に、北米で2倍超、中華圏で約2倍と著しく伸長。（売上高：前期比 +66.1%）
- ・ オニツカタイガー：カテゴリー利益率 34.0% 前期比 +8.5ppt
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。（売上高：前期比 +58.3%）

2024年12月期の決算のポイントです。

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6,785億円。前期比で約19%のプラス成長となり、為替影響を除いても13%成長しました。

粗利益率は、前期比3.8ppt改善の55.8%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1,001億円、営業利益率は14.8%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は20%を超えており、大きく良化しています。

① 地域業績：全地域において増収を達成、営業利益率も大きく伸長

- ・ アシックスジャパン：営業利益率23.5% 前期比 +12.7ppt
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：前期比 +34.2%）
インバウンド売上高は257億円となり、前期の101億円から+156億円の大幅増収（+153.2%）。
- ・ 北米：営業利益率8.3% 前期比 +7.0ppt
ランニング専門店での大幅な伸長に加え、エントリーモデルの絞込み、リテールの収益性改善およびECの伸長などで粗利益率が改善し、
営業利益率8.3%と力強く回復。（売上高：前期比 +17.8%、為替影響除く：+9.6%）
- ・ 欧州：営業利益率14.1% 前期比 +4.5ppt
戦略的なアカウントの絞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：前期比 +21.2%、為替影響除く：+12.8%）
- ・ 中華圏：営業利益率19.3% 前期比 +2.4ppt
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：前期比 +29.5%、為替影響除く：+22.1%）

② 在庫効率：余剰在庫の発注削減、在庫効率化の徹底、増収効果等によりDIOを改善

- ・ 連結のDIO（平均棚卸資産回転期間）は151日と前期末比22日短縮

③ 財務戦略：政策保有株式の完全売却、一般財団法人の設立予定、自己株式取得・消却

- ・ 昨年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ゼロ化
- ・ 予定している一般財団法人設立に伴う株式希薄化への対応として、昨年8月に実施した200億円の自己株式取得に加え、さらに200億円の自己株式取得と2,500万株の自己株式消却を決定

地域ごとの業績です。

全地域において増収を達成、営業利益率も大きく伸長しました。

特に、アシックスジャパンや欧州において粗利益率が良化し、
営業利益率も大幅に成長しました。

北米についても、エントリーモデルの絞込み等により粗利益率が改善し、
営業利益率は8.3%となりました。

次に、在庫効率です。

余剰在庫の発注削減や、在庫効率化の徹底、増収効果等により
平均棚卸資産回転期間は151日と前期末比で22日の短縮となりました。

最後に、財務戦略についてです。

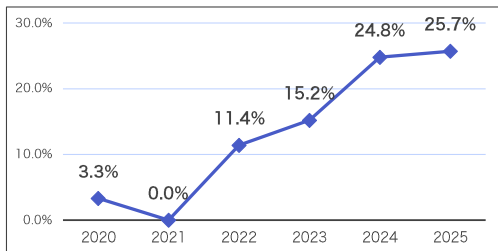
2024年7月に公表したアシックスグループが持っていた全政策保有株式の売却が
完了しました。

また、一般財団法人設立を発表したことも踏まえ、昨年8月に実施した
自己株式取得に加え、さらに200億円の自己株式取得と2,500万株の
自己株式消却を決定しました。

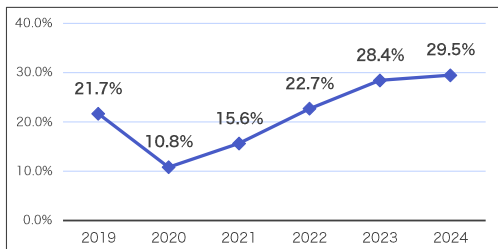
詳細は後続のスライドで説明します。

- ・ 年末年始の主要駅伝大会のシェアが着実に伸長、新年の大学駅伝においてはアシックスのシェアは昨年の3位から2位に上昇。
- ・ METASPEED PARIS SERIESの最新モデルはランナーから高い評価を獲得。

<新年の大学駅伝>



<年末の高校駅伝 男子/女子 合計>



METASPEED PARIS SERIES 最新モデルのご紹介



METASPEED SKY PARIS

よりストライドを伸ばし
少ない歩数でゴールすることを追求した
トップアスリート向けシューズ



METASPEED EDGE PARIS

ピッチを調節しながらストライドを伸ばし
少ない歩数でゴールできることを追求した
トップアスリート向けのシューズ

前回モデルからのアップデートポイント



ミッドソールに
新素材を採用
(軽量性・クッション性等が向上)



SKY :
ミッドソールフォーム材の
反発をより得られる
ワイドカーボン構造に



通気性がさらに向上



EDGE :
前足部の厚みを
約3mm増幅し、
反発力を得られる構造に

© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

続いて、Cプロジェクトの進捗についてです。

Cプロジェクトは着実に成果を出しており、年末年始の主要な駅伝大会において、
堅調にシェアを伸ばしています。

新年の大学駅伝においては、アシックスのシェアは昨年の3位から2位に
上昇しております。

また、各大会において、アスリートの皆様にMETASPEEDシリーズのシューズを
着用いただきました。

最新モデルはランナーの皆様から高い評価をいただいております。

今年は東京で世界陸上も開催されます。オフィシャルパートナーとして、
引き続きアスリートに最大限力を発揮いただけるよう、サポートしていきます。

設立予定の一般財団法人概要と自己株式に関する取扱い

名称	一般財団法人 ASICS Foundation
目的	運動・スポーツに関わる社会課題に取り組み、 より多くの人々の心身の健康に貢献する
理事長	常務執行役員 甲田 知子
設立年月	2025年4月（予定）
活動内容	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
価値創出	■社会価値: スポーツへのアクセシビリティ向上 ■企業価値: ・創業哲学の実現を通じたブランド価値向上 ・スポーツ文化の醸成を通じた市場成長 ・お客様と従業員とのエンゲージメント向上

1 財団設立に伴う自己株式の処分(予定)

処分予定の自己株式数： 700万株

2 2024年に実施した自己株式の取得（計2回）

合計取得金額： 350億円(※)

合計取得株数： 1,720万株

発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合： 2.40%

3 本年2月に開始する自己株式の取得

取得金額の上限： 200億円

取得株数の上限： 700万株

4 本年2月に効力が発生する自己株式の消却

消却前自己株式数(2024年12月末時点)： 4,374万株

発行済株式総数に対する割合： 5.76%

消却する自己株式数： 2,500万株

消却前の発行済株式総数に対する割合： 3.29%

(※)うち87億円は中計2023期間の株主還元充当

一般財団法人ASICS Foundationについてです。

昨年7月の売出しの際に開示をしておりますように、
2025年4月に一般財団法人ASICS Foundationの設立を予定しています。
昨年来多くの株主様とも議論をさせていただき、ご理解を得ながら進めております。

株主総会でのご承認を経ての設立となりますが、
グローバルで、社会的または経済的に困難な状況にある方のために、
運動・スポーツを通じた支援団体への助成を行います。

また、財団設立に伴い700万株の自己株式の処分を行う予定です。
一方、昨年計2回実施した自己株式の取得により、
財団設立による希薄化への対応はすでに実施済みです。
さらに今回、最大200億円、上限700万株の自己株式の取得と
2,500万株の自己株式消却を行うことも決定いたしました。

- OneASICS会員数、EC売上高とともに順調に成長。
- アシックス公式アプリを12月に日本でリリース。今後もブランド体験価値向上に向け継続的に機能追加予定。

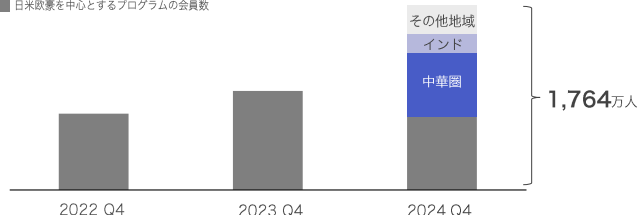
OneASICS会員数とEC売上高の推移

	2022年Q4	2023年Q4	2024年Q4	前年同期比
OneASICS会員数	730万人	945万人	1,764万人*1 (1,229万人*2)	+30.1%*2
EC売上高	818億円	1,070億円	1,371億円	+28.0%

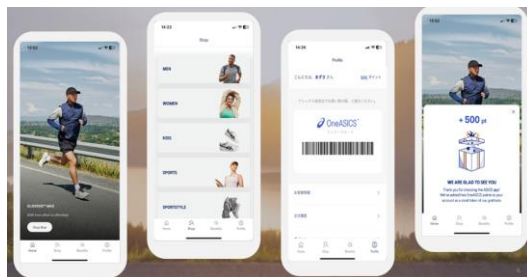
*1 OneASICS経営を全社一丸で推進すべく、従来の日米欧豪を中心とするプログラムの会員数に加え、中国・インドなどで展開するローカルプログラムの会員数を集計。加えて、個人情報の扱いの観点から、アシックスプライバシーポリシーに基づき2年以上ご利用のないアカウントの失効・削除を実施。
*2 2023年Q4と前掲を一致させた会員数（日米欧豪が中心、削除実施前）。増減もこの会員数と比較。

OneASICS会員数推移

■ 日米欧豪を中心とするプログラムの会員数



2024年12月 アシックス公式アプリをリリース



- アシックス公式アプリを世界に先駆け日本でリリース
- 人気モデルの最新情報のお知らせ、直営店舗での会員バーコード表示によるポイント獲得など、利便性が大きく向上
- 今後は、OneASICSで一貫したデータ連携により、パーソナライズされた情報やおすすめ商品の通知機能を強化、アプリ会員限定イベントの開催などを通じて、更なるブランド体験価値向上を図る

アプリダウンロードはこちら



(iPhone)



(Android)

デジタルに関する取組みです。

アシックス独自の会員プログラムであるOneASICSは、
昨年末時点で、登録者数が1,760万人超となりました。
EC売上高とともに成長を続けており、OneASICS経営の拡大を
着実に進めることが出来ています。

また、日本においては、グローバルで先駆けて
アシックスの公式アプリをリリースしました。
商品に関する最新情報や、会員バーコードの表示によるOneASICSポイントの獲得
などこれまでのプログラムから利便性が大きく向上しています。

今後も機能を追加していく予定ですので、
ぜひアプリをダウンロードいただければ幸いです。

- ・ 2025年12月期は、パフォーマンスランニングを軸に、スポーツスタイルとオニツカタイガーでの更なる成長と規律ある販管費コントロールにより収益性の向上に努め、売上高および各段階利益はいずれも過去最高となる見込み。
- ・ 剰余金の配当は、当期の業績やキャッシュ・フローの状況を総合的に勘案した結果、過去最高となる年間26円を見込む。

(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)。

続いて、2025年12月期の連結業績予想について説明いたします。

2025年12月期は、売上高および各段階利益はいずれも過去最高となる見込みです。

パフォーマンスランニングを軸に、スポーツスタイルとオニツカタイガーでの更なる成長と規律ある販管費コントロールにより収益性の向上に努め売上高は7,800億円、営業利益は1,200億円、営業利益率は15%を超える水準を予想しています。

また、1月の速報では売上高は単月として過去最高の792億円となっており、好調に推移しております。

2025年の主要なスポーツイベント

- 日本において様々なスポーツイベントが予定されており、これらの機会を活用し、アシックスのブランド価値向上を図る



最後に2025年の主要なスポーツイベントについてご紹介します。

2025年は、日本において様々なスポーツイベントが予定されています。
これらの機会を活用し、アシックスブランドの露出、ブランド価値向上を図ります。

私からの説明は以上です。

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. 連結業績予想
7. IR関連トピックス

Appendix

売上高	6,785億円（前期 5,704億円）	前期比 為替影響除く	: +1,081億円 +18.9% : +743億円 +13.0%	(Haglöfs除く+1,195億円 +21.4%) (Haglöfs除く+858億円 +15.4%)
-----	---------------------	---------------	--------------------------------------	--

☑ 過去最高。全リージョンで成長を継続。前期比+18.9%、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は、高付加価値商品にフォーカスし増収増益。特に、中華圏、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2倍超、中華圏で約2倍と著しく伸長。
- 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。

営業利益	1,001億円（前期 542億円）	前期比 為替影響除く	: +459億円 +84.7% : +417億円 +76.9%
------	-------------------	---------------	------------------------------------

☑ 過去最高。前期比80%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ネルミックスの良化などが奏功し、前期から+3.8ppt改善。
- 営業利益率は前年の9.5%から14.8%へ（+5.3ppt）。

当期純利益	638億円（前期 352億円）	前期比 為替影響除く	: +286億円 +80.9% : +250億円 +70.9%
-------	-----------------	---------------	------------------------------------

☑ 過去最高。前期比80%超の大幅増益。

- 本社移転関連損失、減損損失等で特別損失があった一方、政策保有株式の売却益もあり、大幅増益。

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。

(単位：億円)

年間業績 (1-12月)	FY23 実績	FY24 実績	前期比 上段：増減額 下段：増減率
売上高	5,704	6,785	+1,081 +18.9%
売上総利益	2,968	3,788	+820 +27.6%
売上総利益率	52.0%	55.8%	+3.8ppt
販管費	2,426	2,787	+361 +14.9%
販管費率	42.5%	41.0%	△1.5ppt
人件費	748	863	+115 +15.3%
広告宣伝費	436	520	+84 +19.4%
広告宣伝費率	7.7%	7.7%	+0.0ppt
賃借料	132	131	△1 △0.3%
減価償却費	161	203	+42 +25.5%
その他経費	949	1,070	+121 +12.8%
営業利益	542	1,001	+459 +84.7%
営業利益率	9.5%	14.8%	+5.3ppt
経常利益	506	926	+420 +82.8%
特別損益	△0	6	+6
親会社株主に帰属する 当期純利益	352	638	+286 +80.9%

	FY23 実績	FY24 実績	増減額	増減率
海外売上高	4,594	5,450	+856	+18.6%
海外比率	80.5%	80.3%	-	△0.2ppt
為替影響除く	連結売上高増減 (Haglöfs 事業を除く)		+743 (+858)	+13.0% (+15.4%)
	連結営業利益増減		+417	+76.9%
	連結純利益増減		+250	+70.9%

平均為替レート (円)	FY23 実績	FY24 実績
1ドル	140.45	151.36
1ユーロ	152.24	163.66
1人民元	19.86	21.06

連結決算ハイライトです。

連結売上高は、過去最高の6,785億円と前期比1,081億円の増収でした。
これは19%の成長であり、為替影響を除いても13%の伸長となりました。

売上高総利益率は、「プロダクトミックス」「チャンネルミックス」「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。

前期比では、仕入為替の影響で0.6ppt悪化しているものの、
販売価格の適正化で2.7ppt、チャンネルミックスで0.7pptの良化等もあり、
全体としては3.8ppt改善し、前年を大きく上回る55.8%でした。

販管費は、2,787億円と前期比で361億円増加しましたが、増収率の範囲内となっ
ております。なお、販管費率は41.0%でした。

その結果、営業利益については、当初予想の580億円を大幅に上回る、1,001億円
となりました。

当期純利益についても、当初予想の360億円を大きく超過し638億円、
前期比80%超の大幅増益となりました。

- 2/9開示の当初予想に対して、SPS、OTの大幅伸長により、営業利益 72.6%増（580億円→1,001億円）、当期純利益 77.2%増（360億円→638億円）の結果。
- 11/8開示の直近予想に対して、売上高、各段階利益はほぼ想定通りに着地。

年間業績 (1-12月) 単位：億円	FY23 実績	FY24 予想 [2/9開示]	FY24 予想 [8/8開示]	FY24 予想 [11/8開示]	FY24 実績 (2/9開示比)	2/9開示予想比 増減
売上高	5,704	5,900	6,600	6,800	6,785 (+885)	+15.0% ✓
営業利益	542	580	950	1,000	1,001 (+421)	+72.6% ✓✓
営業利益率	9.5%	9.8%	14.4%	14.7%	14.8%	+5.0ppt ✓✓
親会社株主に帰属する 当期純利益	352	360	580	630	638 (+278)	+77.2% ✓✓

こちらのスライドは、2024年の業績予想の推移です。

2024年の実績について、2023年の実績と比較すると、売上高及び各段階利益について大きく伸長しております。

加えて、昨年2月9日に発表した当初予想と比較しても、大幅に上回ることができました。

これはカテゴリーや地域において、各種取組みを着実に実行してきた成果と考えております。

2025年の業績予想についても後続のスライドでご説明しますが、更なる飛躍を目指し、駆け抜けて参りたいと考えております。

連結決算ハイライト（3ヶ月期間）

（単位：億円）

第4四半期 (10-12月)	FY23 Q4 実績	FY24 Q4 実績	前年同期比 上段：増減額 下段：増減率
売上高	1,223	1,531	+308 +25.1%
売上総利益	672	879	+207 +30.8%
売上総利益率	55.0%	57.5%	+2.5ppt
販管費	688	793	+105 +15.3%
販管費率	56.3%	51.9%	△4.4ppt
人件費	202	244	+42 +20.7%
広告宣伝費	138	156	+18 +13.3%
広告宣伝費率	11.3%	10.2%	△1.1ppt
賃借料	37	25	△12 △31.6%
減価償却費	33	57	+24 +72.2%
その他経費	278	311	+33 +11.9%
営業利益	△16	86	+102 -
営業利益率	△1.3%	5.6%	+6.9ppt
経常利益	△41	44	+85 -
特別損益	△4	△32	△28 -
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△50	△11	+39 -

・ 売上の伸長に加え、高付加価値製品への戦略的なシフト、
販管費コントロールを実施した結果、
第4四半期3ヶ月期間の営業利益は12月決算に変更後初の黒字化。

四半期推移	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	1,741	1,680	1,833	1,531
営業利益	338	251	326	86
営業利益率	19.4%	15.0%	17.7%	5.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	267	155	227	△11

	FY23 Q4 実績	FY24 Q4 実績	増減額	増減率
海外売上高	962	1,187	+225	+23.4%
海外比率	78.6%	77.5%	-	△1.1ppt

為替影響除く	連結売上高増減 (Haglöfs 事業を除く)	+279 (+308)	+22.8% (+25.8%)
	連結営業利益増減	+109	-
	連結純利益増減	+48	-

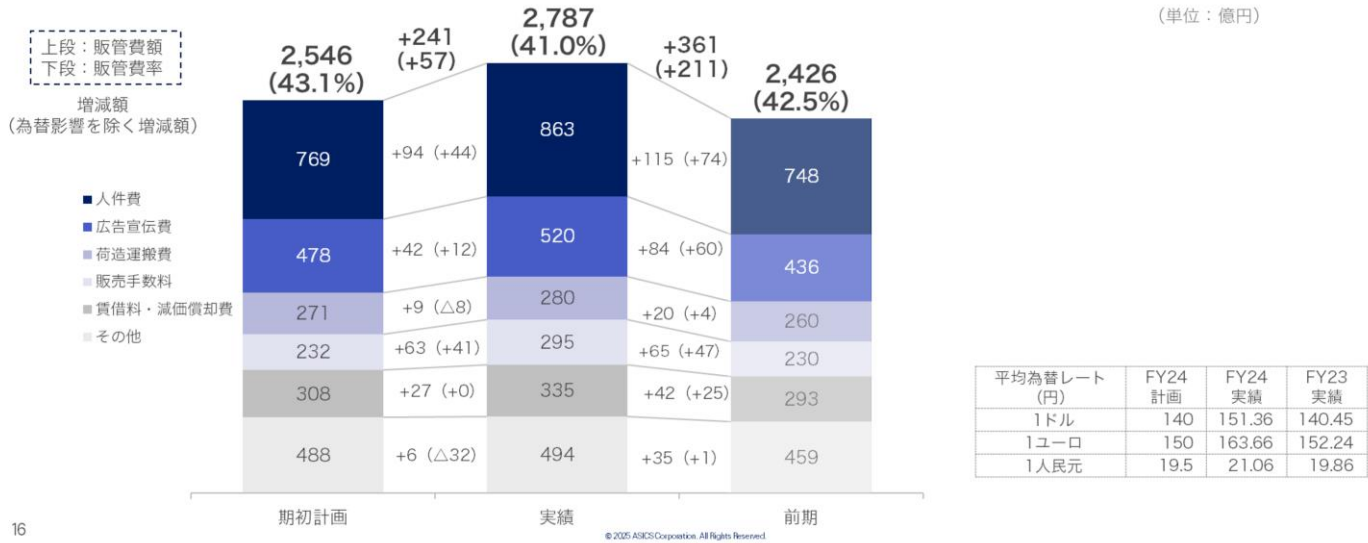
次に、直近3ヶ月期間の損益状況です。

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、前期比で308億円の増収。
率として25%のプラス成長となり、為替影響を除いても23%の増収でした。

この3か月間の営業利益は、86億円の黒字となりました。
決算期組換後の2014年12月期以降、第4四半期の黒字化を
実現出来ておりませんでした。初回の営業黒字が達成出来ました。

販管費の状況

- ・ 期初計画比は、プロフィットシェアや業績連動賞与などの人件費増加、売上連動コストの増加などがあったものの、売上高販管費率は2.1ppt低下。
- ・ 前期比は、為替影響（+150億円）を除いて211億円の増加、販管費率は1.5ppt低下の41.0%。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（51億円）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。



販管費の状況です。

販管費比率は41.0%となりました。

期初計画対比では売上高が為替影響を除いて8%の増収となった一方で、販管費は金額では2%の増加で抑制したことで、収益性の改善に繋げることが出来ました。

また、前期比でも、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や、広告宣伝費の増加があったものの、コストコントロールの取組みも奏功し、販管費比率は良化しております。

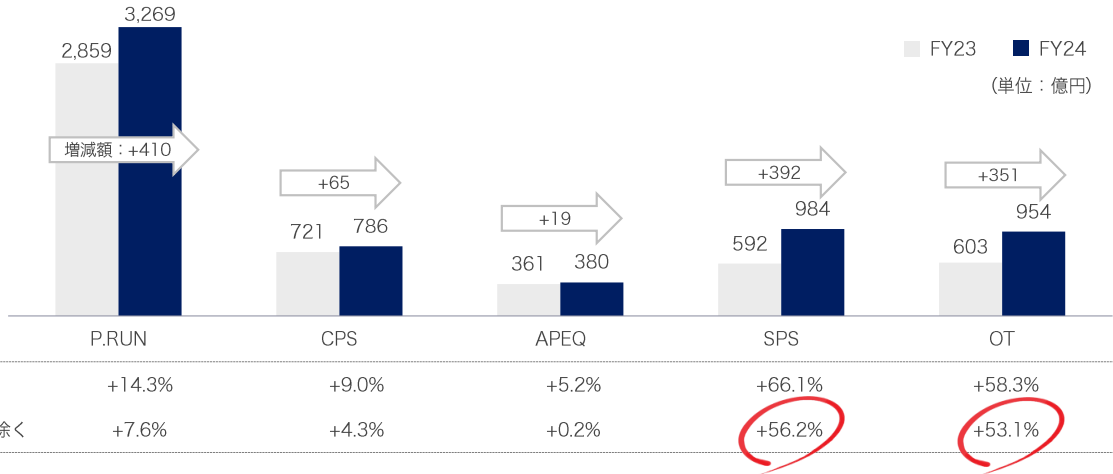
INDEX

- 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. 連結業績予想
- 7. 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、中華圏、東南・南アジアで大幅成長
- ・ SPSは全地域で大幅増収 特に、北米で2倍超、中華圏で約2倍と著しく伸長
- ・ OTは全地域で大幅増収 特に、インバウンド需要の高い日本では2倍超の増収



カテゴリー別売上高です。

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ました。

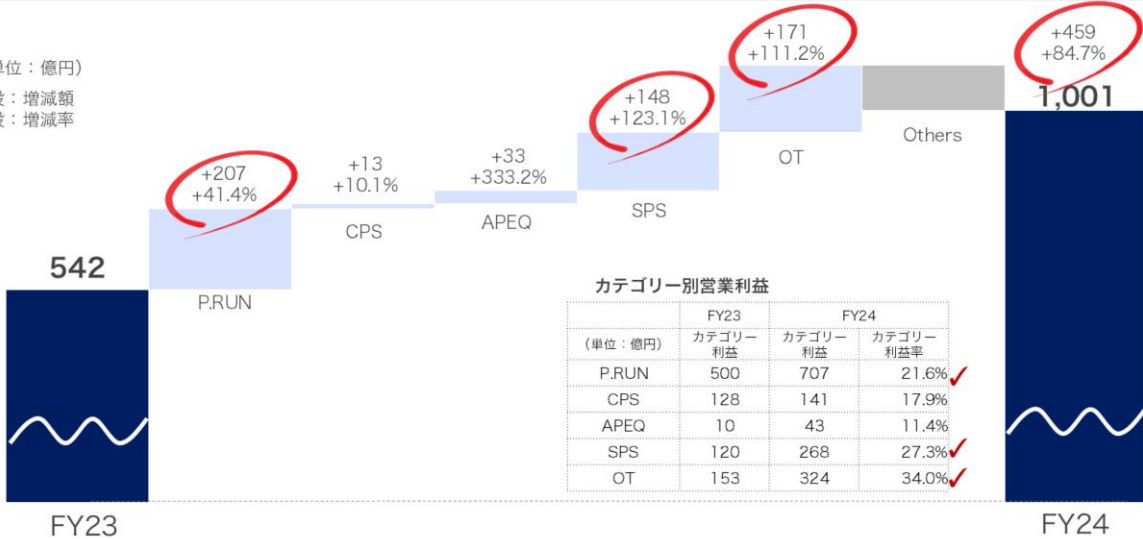
特に、中華圏、東南・南アジアでは大幅増収となり、強いモメンタムを継続しています。

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大幅増収でした。

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。特に、P.RUN、SPS、OTは前期比100億円超の大幅増益。
- カテゴリー利益率は、P.RUNで21.6%（前期比+4.1ppt）、SPSで27.3%（前期比+7.0ppt）、OTで34.0%（前期比+8.5ppt）と大きく改善。

（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。

ご覧の通り全カテゴリーで増益となり、連結営業利益は1,000億円を超過しました。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。

これらのカテゴリーでは率としても20%を超える高い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（+20億円）の他、人件費の増加・株主優待の拡充などにより、+88億円の増加となるも、対売上高比率は前年比微増にコントロール。

(単位：億円)

	P.RUN	CPS	APEQ	SPS	OT	Others	Total
売上高	3,269 (+410)	786 (+65)	380 (+19)	984 (+392)	954 (+351)	412 (△156) ※	6,785 (+1,081)
カテゴリー利益	707 (+207)	141 (+13)	43 (+33)	268 (+148)	324 (+171)		
カテゴリー外コスト							477 (+88)
連結営業利益							1,001 (+459)

()内は前期比

※Othersの減収は、主にHaglöfs事業を前期に売却した影響（FY23Q4売上高115億円）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)



NOVABLAST 5

ミッドソール材にFF BLAST MAXを新たに採用することでソフトな着地と反発性を高め、はずむような走り心地をさらに進化したランニングシューズ。

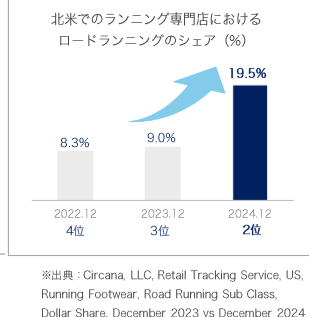
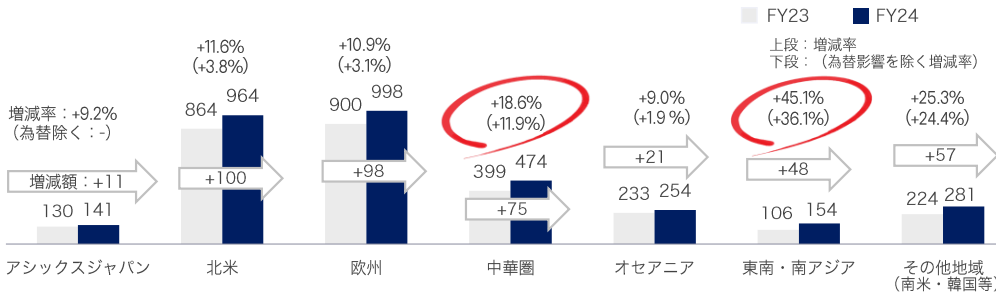


(単位：億円)

年間業績 (1-12月)	FY23	FY24	前期比 増減額	増減率
売上高	2,859	3,269	+410	+14.3%
為替影響除く		3,077	+218	+7.6%
カテゴリー利益	500	707	+207	+41.4%
カテゴリー利益率	17.5%	21.6%	-	+4.1ppt
3ヶ月期間 (10-12月)	FY23	FY24	前年同期比 増減額	増減率
売上高	589	686	+97	+16.7%
為替影響除く		674	+85	+14.5%
カテゴリー利益	55	93	+38	+72.2%
カテゴリー利益率	9.3%	13.6%	-	+4.3ppt

ポイント

- 売上高は、エントリーモデルの絞り込みを行いながらも増収。
- 第4四半期3ヶ月間の売上高は、為替を除いても前年同期比+14.5%の増収。
- 粗利益率は53.0%（前期比+3.6ppt）と改善。主にチャネルミックスの良化や、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期比+38.6%の増収（為替除く）。また、12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3位（9.0%）から2位（19.5%）に上昇。
- 中華圏では全てのチャネルで好調となり2桁以上の増収。
- 東京2025世界陸上に合わせて、高反発で革新的な新商品を展開予定。



※出典：Circana, LLC, Retail Tracking Service, US, Running Footwear, Road Running Sub Class, Dollar Share, December 2023 vs December 2024

パフォーマンスランニングです。

売上高は、14%プラスの3,269億円とエントリーモデルの絞り込みを行いながらも増収となりました。

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期比約40%の増収と好調に推移しました。

右下のグラフでお示しの通り、北米のシェアについても、2022年は8.3%、2023年は9.0%と一桁台のシェアでしたが、2024年12月には20%近くまで上昇しております。

粗利益率は、チャネルミックスの良化等により、3.6ppt良化の53.0%。

その結果、カテゴリー利益は207億円の増益、カテゴリー利益率も21.6%と大幅に良化しました。

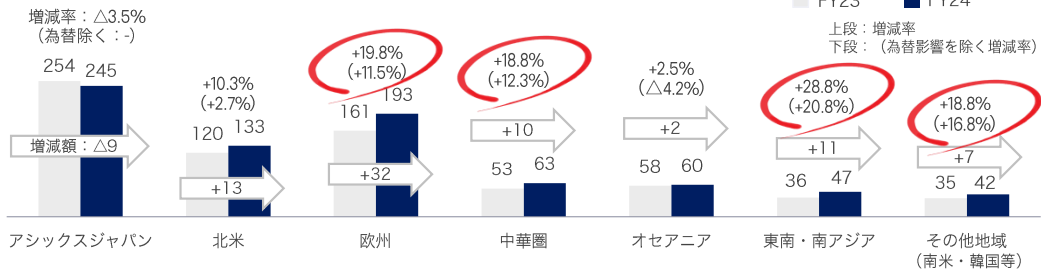


(単位: 億円)

年間業績 (1-12月)	FY23	FY24	前期比 増減額	増減率
売上高	721	786	+65	+9.0%
為替影響除く		752	+31	+4.3%
カテゴリー利益	128	141	+13	+10.1%
カテゴリー利益率	17.8%	17.9%	-	+0.1ppt
3ヶ月期間 (10-12月)	FY23	FY24	前年同期比 増減額	増減率
売上高	111	137	+26	+23.7%
為替影響除く		136	+25	+21.9%
カテゴリー利益	△2	9	+11	-
カテゴリー利益率	△1.8%	6.8%	-	+8.6ppt

ポイント

- 売上高は、一部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、テニスとインドアを軸に、欧州、中華圏、東南・南アジアなどで2桁増収。
- 第4四半期3ヶ月間の売上高は、為替を除いても前年同期比+21.9%の増収。
- 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、46.5% (前期比+2.7ppt) と改善。
- カテゴリー利益は、主に増収および粗利益率の改善により前年を上回る。
- フラッグシップテニスシューズ、GEL-RESOLUTION Xの発売に合わせて、1月にオーストラリアで「ASICS Tennis Summit」を開催。世界各国のインフルエンサーや選手を招待し、製品の機能性を訴求。今後も主要大会に合わせてキーカラーを発売予定。



コアパフォーマンススポーツです。

売上高は、約10%プラスの786億円。

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、テニスとバドミントンなどのインドアシューズを軸に欧州や中華圏、東南・南アジアは好調に推移しました。

カテゴリー利益についても、増収及び粗利益率の改善により、前年を上回っております。

アパレル・エクイップメント (APEQ)

(単位: 億円)

年間業績 (1-12月)	FY23	FY24	前期比 増減額	増減率
売上高	361	380	+19	+5.2%
為替影響除く		362	+1	+0.2%
カテゴリー利益	10	43 ✓	+33	+333.2%
カテゴリー利益率	2.8%	11.4% ✓	-	+8.6ppt
3ヶ月期間 (10-12月)	FY23	FY24	前年同期比 増減額	増減率
売上高	81	89	+8	+9.4%
為替影響除く		87	+6	+6.8%
カテゴリー利益	△10	7 ✓	+17	-
カテゴリー利益率	△12.3%	7.8% ✓	-	+20.1ppt

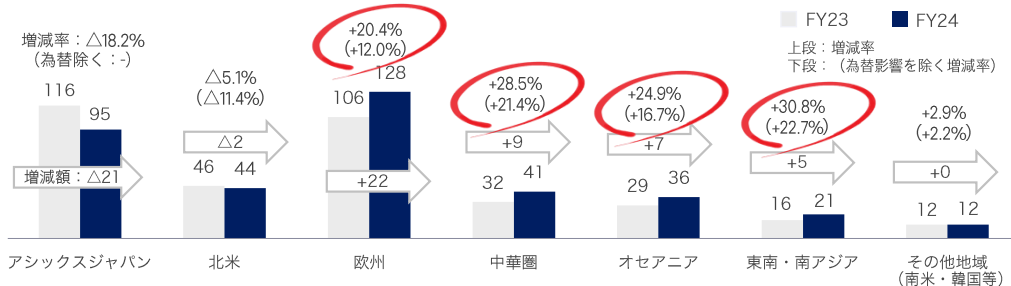
ポイント



LIMITED SERIES

日本の伝統からインスピレーションを得たデザインと、
ASICSアパレルのテクノロジーを兼ね備えた
フラッグシップとなるランニングアパレル。
(国内は直営店のみで販売)

- 売上高は、アシックスジャパン、北米で戦略的なビジネス縮小を行った一方、中華圏で市場ニーズに寄り添った高機能アパレル商品が好調だったこともあり、前年と同水準をキープ。
- 第4四半期3ヶ月間の売上高は欧州、中華圏、オセアニアの影響で増収。
- 粗利益率は52.3%（前期比+5.6ppt）と改善。
- カテゴリー利益は北米におけるコスト削減効果および、欧州の粗利益率改善により大幅増益。
- 今シーズンは歌舞伎の化粧技法を取り入れたデザインの商品を展開。テクノロジーと日本文化を融合したLIMITED SERIESを発売し、顧客ロイヤリティの向上を目指す。



アパレル・エクイップメントです。

売上高はアシックスジャパンや北米における戦略的な絞込みを行った一方、中華圏において高機能アパレル商品が好調だったこともあり増収となりました。

粗利益率は大幅に改善し52.3%となりました。

カテゴリー利益は粗利益率の改善に加え、北米におけるコスト削減効果もあり、43億円と大幅増益となりました。



GEL-KAYANO 20

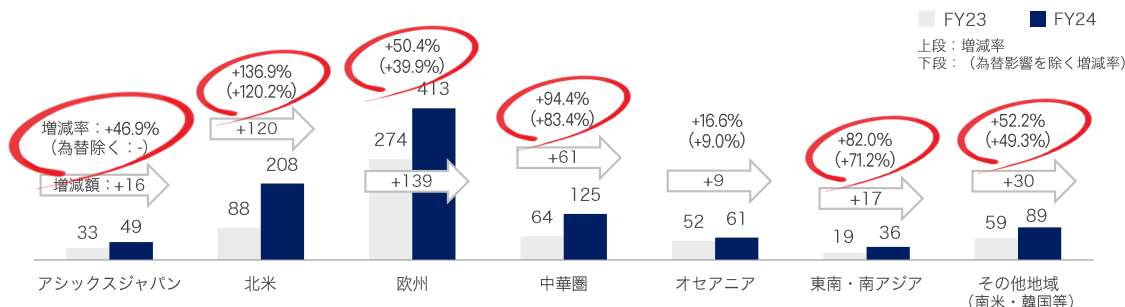
2013年に発売されたランニングシューズをベースとし、
ライフスタイルシューズとしての復刻モデル。



年間業績 (1-12月)		FY23	FY24	(単位：億円)	
				前期比	増減率
売上高	592	984	✓	+392	+66.1%
為替影響除く		925		+333	+56.2%
カテゴリー利益	120	268	✓	+148	+123.1%
カテゴリー利益率	20.3%	27.3%	✓	-	+7.0ppt
3ヶ月期間 (10-12月)		FY23	FY24	前年同期比	増減率
売上高	133	233	✓	+100	+75.5%
為替影響除く		227		+94	+71.1%
カテゴリー利益	17	57	✓	+40	+256.3%
カテゴリー利益率	12.8%	24.7%		-	+11.9ppt

ポイント

- 売上高は、GEL-KAYANO 14に代表されるVINTAGE TECHが好調を維持、前期比で大幅増収。
- 第4四半期3ヶ月間の売上高は、2023年からグローバルでマーケティング戦略を強化していたVINTAGE TECHのモメンタムが全地域に波及し2桁以上の成長。先行伸長した北米、欧州、中華圏も好調な販売が続き大幅増収。
- 粗利益率は、引き続き高付加価値商品に対する需要が強くなり51.5%（前期比+2.0ppt）改善。
- 今後はGEL-KAYANO 14の後続として、よりテック感のあるGEL-KAYANO 20（1月発売）でモメンタムを継続し、アパレル新商品の展開（2月発売）によりブランド訴求の強化を図る。



スポーツスタイルです。

売上高はGEL-KAYANO14等のVINTAGE TECHが好調を維持しており
約70%プラスの984億円となり、大幅増収となりました。

ほとんどの地域で為替除きでも2桁成長を達成し、
グローバルで強いモメンタムが継続しています。

粗利益率は、高付加価値商品に対する強い需要により2.0ppt良化しました。

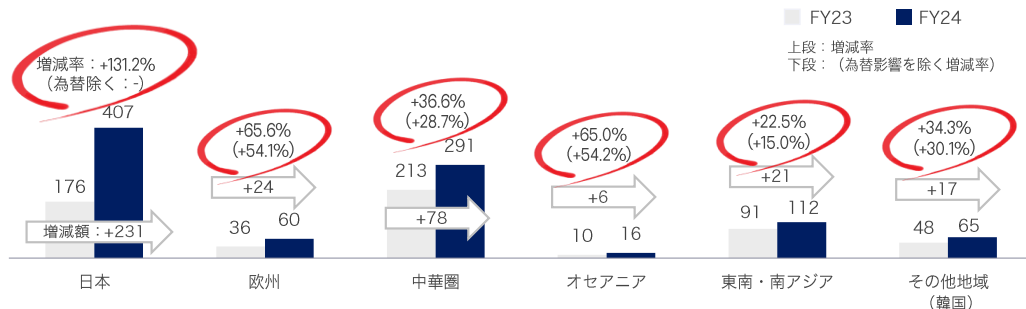
カテゴリー利益は粗利益率の改善に加え、販管費コントロールによる販管費率の改善
もあり268億円、カテゴリー利益率は27.3%と大きく良化させました。



年間業績 (1-12月)		FY23	FY24	(単位：億円)	
				前期比 増減額	増減率
売上高	603	954	✓	+351	+58.3%
為替影響除く		923		+320	+53.1%
カテゴリー利益	153	324		+171	+111.2%
カテゴリー利益率	25.5%	34.0%	✓	-	+8.5ppt
3ヶ月期間 (10-12月)		FY23	FY24	前年同期比	
				増減額	増減率
売上高	155	269	✓	+114	+74.4%
為替影響除く		264		+109	+71.3%
カテゴリー利益	24	64		+40	+166.7%
カテゴリー利益率	15.5%	23.9%	✓	-	+8.4ppt

ポイント

- 売上高は、グローバルでブランド価値が向上し、全地域で2桁以上の増収。インバウンド売上（FY23: 78億円→FY24: 219億円）が好調だった日本地域が牽引し、欧州、中華圏、東南・南アジアなどでも大幅増収。
- 第4四半期3ヶ月期間のインバウンド売上（FY23: 30億円→FY24: 81億円）は、過去最高となり、全体の売上高は為替影響除いて前年同期比+71.3%の大幅増収。
- 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、72.8%（前期比+5.9ppt）と改善。
- 日本製デニムを主役にしたDENIVITAシリーズを発表（1月）。
- AW25ミラノファッションウィークに参加し、五感に訴えるショー体験を提供（2月）。



最後にオニツカタイガーです。

売上高は、約60%プラスの954億円。全ての地域で2桁以上の増収となり、こちらも強いモメンタムが継続しております。

特に日本においてはインバウンド売上が昨年の3倍近くの成長となり、全体の増収を牽引しました。

カテゴリー利益は、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、2倍を超える成長となり、324億円となりました。

カテゴリー利益率についても、34.0%と大きく伸長させました。

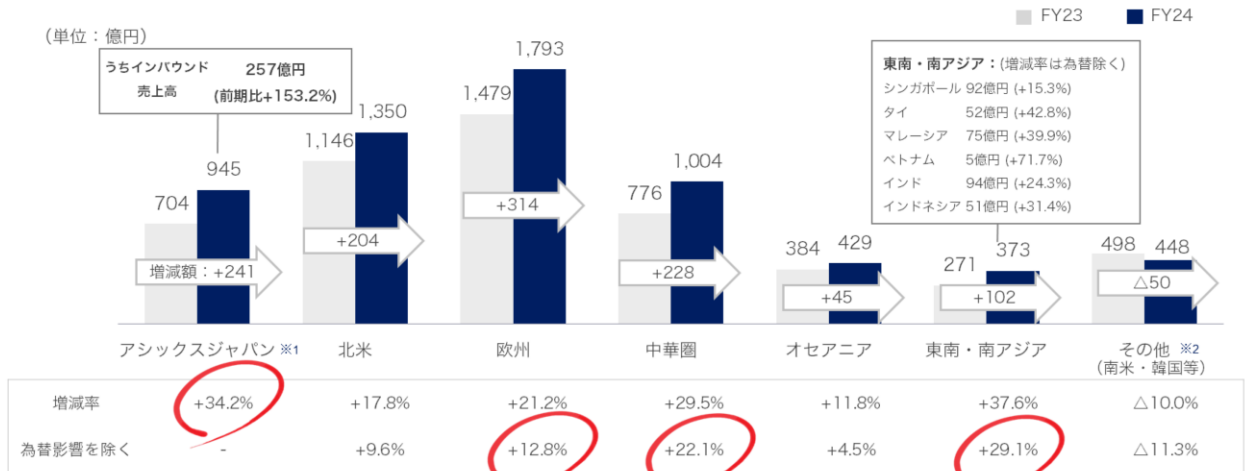
INDEX

- 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. 連結業績予想
- 7. 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大幅伸長（+46.9%）、インバウンドが好調（FY23: 101億円⇒FY24: 257億円）なOTの伸長により+34.2%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（+39.9%）が牽引し、+12.8%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、+22.1%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 1,358億円、当期 1,664億円です。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 「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（+15.4%）。

© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

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及びインバウンド売上が好調なオニツカタイガーの大幅伸長により約35%の成長となりました。

欧州は堅調なパフォーマンスランニングとスポーツスタイルの大幅増収が牽引し、堅調な成長を維持しています。

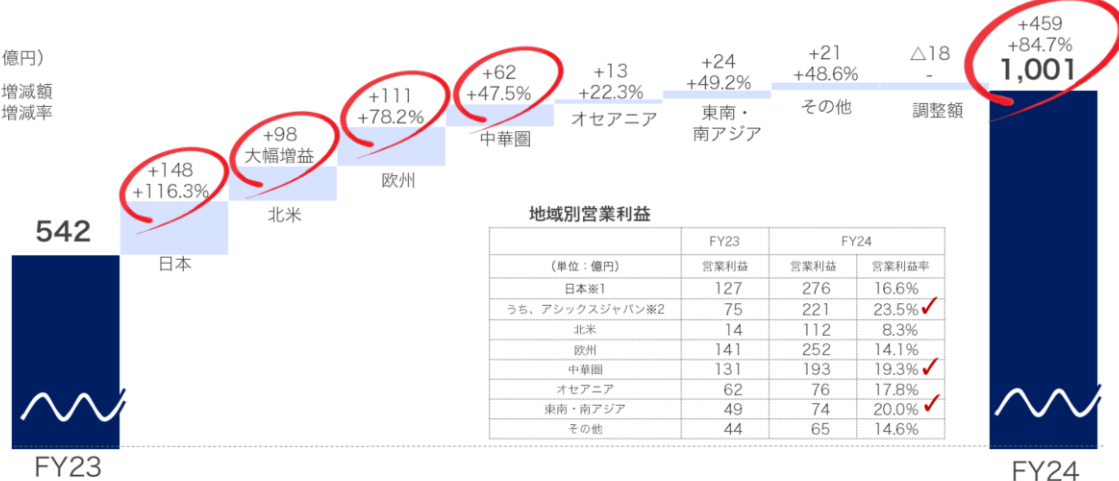
中華圏ではローカル商品が好調に推移し為替除きでも22%、東南・南アジアにおいても為替除きで約30%と力強い成長を継続しております。

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23.5%と大幅に改善。
- ・ 北米は、エントリーモデルの絞込み、リテールの収益性改善、ECの伸長などで粗利益率が改善し、営業利益率8.3%と力強く回復。
- ・ 欧州は、大幅増収に加え、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14.1%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19.3%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慮、FY23の営業利益から2024年1月1日以前にアシックス商事に移管した事業の営業利益8億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、日本や北米、欧州においては100億円程度の大幅増益となりました。

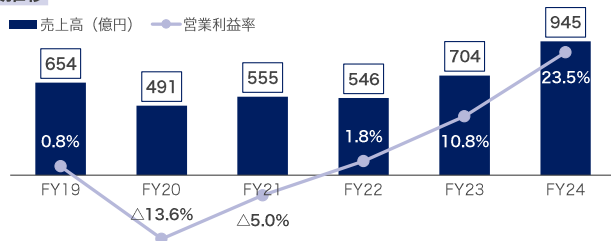
アシックスジャパンにおいては、OTの増収に伴うDTC比率の向上により粗利益率が改善、それに加え販管費コントロールも寄与し、営業利益率は23.5%と大きく良化しております。

北米については、冒頭でも少しお伝えをしましたが、エントリーモデルの絞込みやリテールの収益性改善等の取組みが機能し、営業利益率は8.3%と大きく改善しております。

その他、中華圏や東南・南アジアでは20%程度の高い営業利益率となっています。

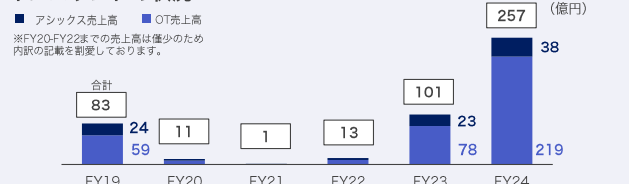
アシックスジャパンにおける収益性改善の背景

業績推移



※FY23までの売上高・営業利益率は、2024年1月1日にアシックス商事に移管した事業を除いております。
FY19はカテゴリー外コストを含んだ値となりますが、影響は僅少です。

インバウンドの状況



- ・インバウンド売上高はコロナ前のFY19を超過し過去最高を記録
- ・これまで同様中華圏からのインバウンドが最多ではあるものの
米国・フィリピン・マレーシアからのインバウンド売上高は前期比3倍以上に拡大

1 収益性の改善に向けた実績

- ・事業の選択と集中
 - P.RUN、CPSにおける選択したサブカテゴリー
(テニス・サッカー・バスケットボール・ワーキング) への注力を加速
 - 下記事業を戦略的に終了
 - ✓ 水泳
 - ✓ 低酸素施設
 - ✓ スクール
 - ✓ 野球 (アパレル・用具)
- ・OTの売上高構成比増加 (FY19 27.7% → FY24 43.2%)
- ・DTC比率の増加 (FY19 32.5% → FY24 42.1%)

2 今後の取組み

- ・P.RUN、CPSにおける選択したサブカテゴリーにて一貫したブランド体験価値を提供
- ・ホールセールの流通マネジメントによる選択と集中
- ・DTCオムニチャネルにおけるブランド体験価値の提供を通じた一生涯顧客化
- ・高付加価値モデルへの更なるシフト

29 北米 (2024年第2四半期)・中華圏 (2024年第3四半期) に続き日本地域における取組みをご紹介します。
© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

さて、四半期ごとに1つのカテゴリーもしくは地域をピックアップし、
詳細にご説明をさせていただいておりますが、
今回はアシックスジャパンの収益性改善の背景についてご紹介したいと思います。
なお、アシックスジャパンは日本におけるアシックスとオニツカタイガー事業を含みます。

アシックスジャパンは、コロナ前の2019年は1%を下回る営業利益率、
コロナ禍では赤字でしたが、収益性にフォーカスし様々な取組みを行ってきた結果、
2024年には営業利益率が23.5%となり、劇的に改善させております。

大きな取組みの1つが、選択と集中の改革を進めてきたことです。
また、アシックスグループでは、不断に選択と集中を進めており、
アシックス商事でも子会社の売却について2月に開示させていただきました。

加えて、インバウンドのみならず国内需要も獲得したオニツカタイガーの
売上高比率の向上によりDTC比率が増加し、
収益性の大きな改善に繋がっております。

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、欧州、中華圏、東南・南アジアの2桁成長もあり前期比+6.1%。
- リテールは、日本、中華圏などでの増収により前期比+26.9%（アシックスジャパン +59.0%、中華圏 +20.6%）。
- ECは、OneASICS経営のもと、OneASICS会員数拡大とともに前期比+20.7%と伸長。

（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リデ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、欧州、中華圏、東南・南アジアが2桁増収となり、前期比でプラス成長となりました。

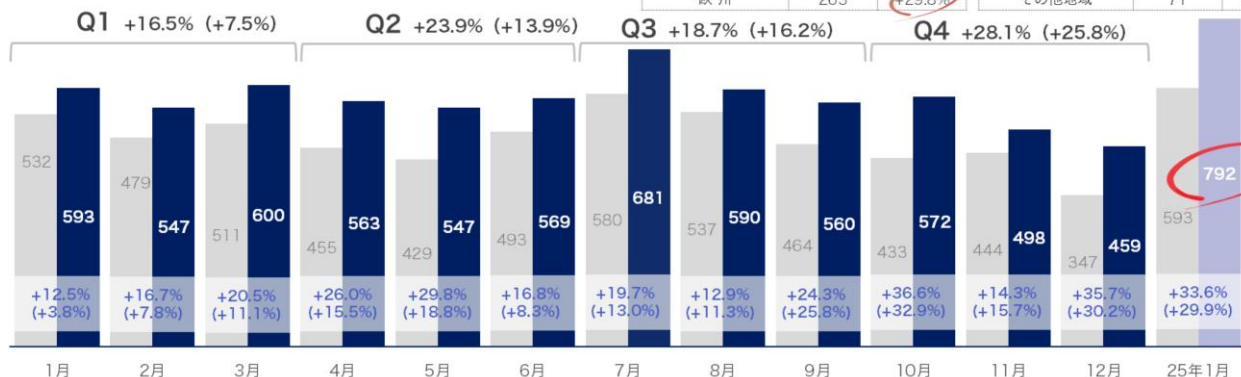
リテールについては、北米において直営店舗数の減少がありながらも、日本や中華圏が牽引し30%超の成長、ECはOneASICSの会員数の拡大とともに30%近い成長となりました。

- 25年1月売上は単月として過去最高の792億円。前年同月比+33.6%、為替影響を除いても+29.9%と大幅増収。
- 全カテゴリーで2桁増収。特に、P.RUNは+20.6%、SPSは+59.7%、OTは+64.5%と前年同月比で大幅増収（為替影響を除く）。
- ほぼ全地域で2桁増収。特に、アシックスジャパン、北米、欧州、中華圏、東南・南アジアなどで大きく伸長。

（単位：億円）

1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	792	+29.9%	中華圏	114	+26.7%
アシックスジャパン	95	+76.5%	オセアニア	59	+13.1%
北米	142	+31.2%	東南・南アジア	44	+29.4%
欧州	263	+29.8%	その他地域	71	+8.8%



※ 2025年1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。
 ※ 2024年の月別・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。

© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

続きまして、連結売上高の月次推移です。

1月の売上高は792億円と単月として過去最高となりました。

前年同月比では33%、為替除きでも約30%と大幅増収となっております。

カテゴリーでは全カテゴリーで2桁増収でした。

特に、スポーツスタイルとオニツカタイガーは引き続き好調を維持しております。

スポーツスタイルは前年同月比で60%、オニツカタイガーは60%以上と大きく成長しております。

地域別においてもほぼ全地域で2桁増収となっております。

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

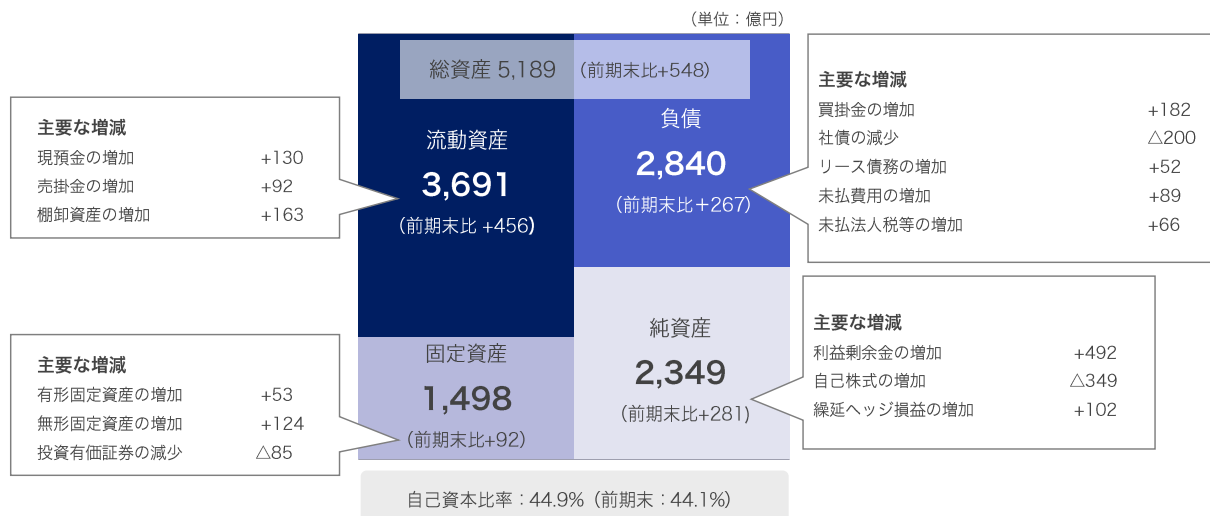
このように、各カテゴリー・地域において、足元においても強いモメンタムが継続しております。

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. 連結業績予想
- 7. IR関連トピックス

Appendix

- ・ 棚卸資産は翌シーズンに向けての積み上げと為替影響（+約63億円）により増加したものの、所要運転資本の増額は約73億円に抑制。
- ・ 現預金は主に好調な業績と政策保有株式の全売却により増加、一部を自己株式の取得や社債の償還に充当し総資産増加を抑制。
- ・ 合計約350億円の自己株式取得を実行したものの、自己資本比率は純利益の順調な積み上げにより前期末と比較し0.8ppt上昇。



バランスシートの状況です。

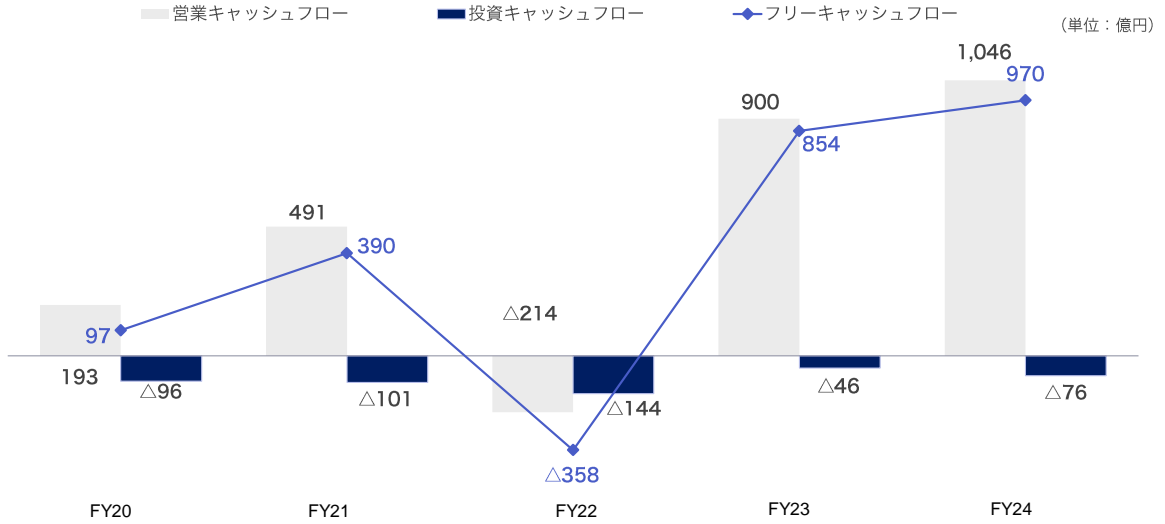
運転資本については、翌シーズンに向けた棚卸資産の積み上げと為替影響により増加したものの、運転資本の増額は73億円に抑制されました。

好調な業績や政策保有株式の全売却により現預金が増加しましたが一部を自己株式の取得や社債の償還に充当し、総資産の増加を抑えました。

自己資本比率については、合計350億円の自己株式取得があったものの、純利益の積み上げもあり、前期末の水準を維持しました。

連結フリーキャッシュフロー

- 過去最高の営業利益、当期純利益を背景に、営業キャッシュフローも過去最高の1,046億円。
- 欧州、豪州の物流倉庫投資（63億円）により設備投資は例年に比べ高水準となったものの、政策保有株式売却（113億円）により投資キャッシュフローは76億円。



連結キャッシュフローです。

売上高は増収だったものの運転資本のコントロールが出来たことに加え、過去最高の営業利益及び当期純利益により、営業キャッシュフローも過去最高の1,046億円となりました。

投資キャッシュフローについては、欧州や豪州での物流倉庫への投資により設備投資が例年と比べ高水準になった一方で政策保有株式の全売却もあり76億円となりました。

その結果、フリーキャッシュフローも過去最高の970億円となりました。

連結棚卸資産残高

- ・ 連結棚卸資産は翌シーズンに向けた洋上在庫の増加もあり、163億円増加（為替影響を除く実質増加額は100億円）。
- ・ DIOについて、より実態を表す平均ベース（直近4四半期末在庫の平均/同期間の売上原価×365）で算出。
- ・ 売上好調のSPSとOTは2024年12月中の入荷も、1月の力強いスタートもあり在庫消化が進行中。
- ・ 主要地域で見るとアシックスジャパンと中国は翌シーズン在庫の積み上げで、棚卸資産残高が一時的に増加。

■連結

(単位：億円)	FY23 Q4	FY24Q4	前期比
連結	1,212	1,375	+163
内、洋上在庫	213	313	+100
DIO（棚卸資産回転期間）	173	151	△22日

■カテゴリ別※

(単位：億円)	FY23 Q4	FY24Q4	前期比
P.RUN	555	496	△59
CPS	137	134	△3
APEQ	96	78	△18
SPS	101	146	+45
OT	132	194	+62

■主要地域別

(単位：現地通貨)	FY23 Q4	FY24Q4	前期比
アシックスジャパン（億円）	151	166	+15
米国（M USD）	164	143	△21
欧州（M EUR）	236	234	△2
中国（M RMB）	707	926	+219

35 ※ カテゴリ別棚卸資産残高には洋上在庫を含めておりません。

© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

連結棚卸資産残高です。

DIOについてより実態を表す平均ベースに算出方法を変更しました。

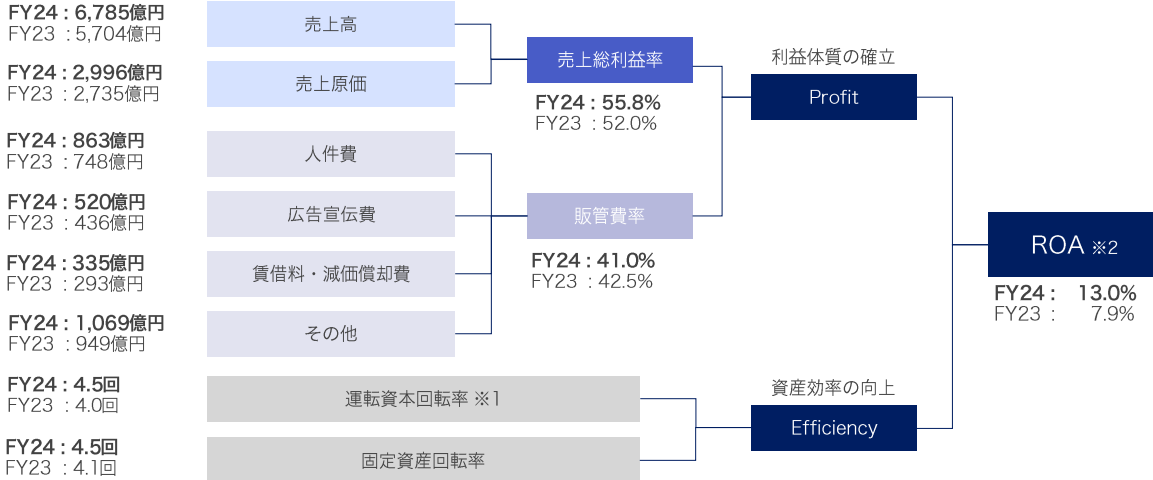
DIOは前期比22日の短縮となり、151日となりました。

カテゴリ別では、売上が好調なスポーツスタイルやオニツカタイガーにおいて2024年12月中の入荷が多くあったものの1月の力強いスタートもあり在庫消化が進行しております。

また、地域においてはアシックスジャパンと中華圏が増加しておりますが、これは強い需要に対応するための翌シーズンに向けた積み上げによるものであり、一時的な増加と見ております。

ROAツリー分解

- ・ 収益性の面ではプロダクトミックス、リージョンミックス及びチャネルミックスの改善による売上総利益率が上昇.
- ・ 資産効率の観点では、運転資本回転率と固定資産回転率がそれぞれ良化.



※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 = $\frac{2024年12月期純利益}{(2023年12月期末総資産 + 2024年12月期末総資産) \div 2}$

© 2025 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、売上高総利益率の伸長が継続しております。

これに加え、資産効率も改善し、ROAは13.0%と大幅に良化しました。

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. 連結業績予想**
- 7. IR関連トピックス

Appendix

- 2025年12月期は、パフォーマンスランニングを軸に、スポーツスタイルとオニツカタイガーでの更なる成長と規律ある販管費コントロールにより収益性の向上に努め、売上高および各段階利益はいずれも過去最高となる見込み。
- 剰余金の配当は、当期の業績やキャッシュ・フローの状況を総合的に勘案した結果、過去最高となる年間26円を見込む。

(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。

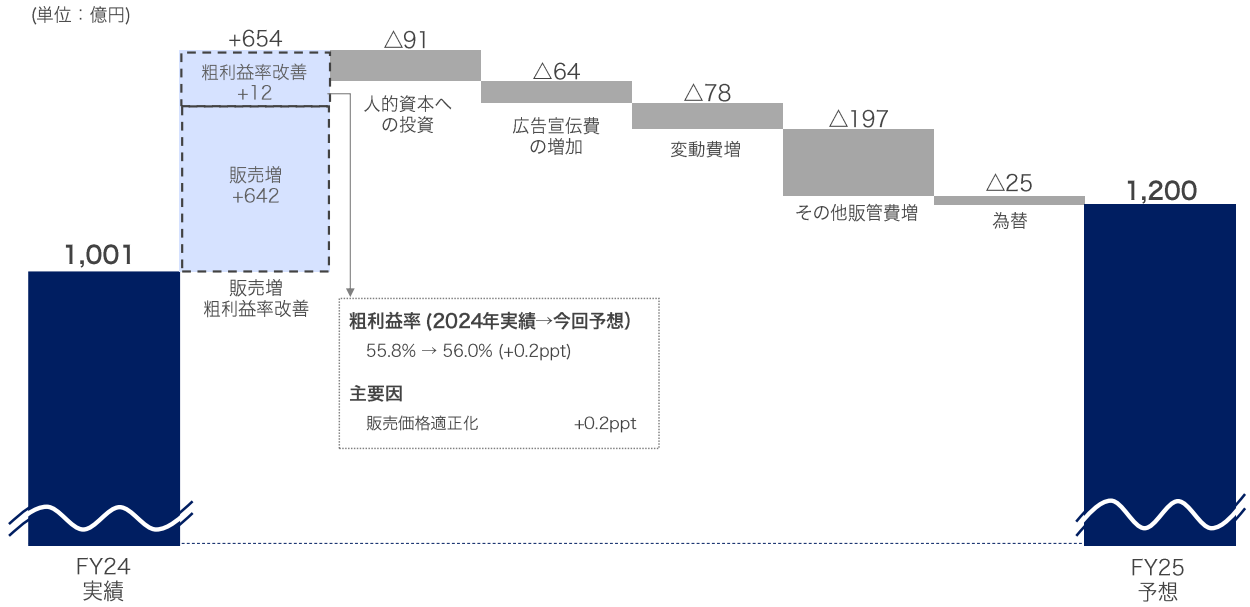
2025年12月期は、売上高および各段階利益はいずれも過去最高となる見込みです。

売上高はパフォーマンスランニングにおける堅調な成長を軸に、スポーツスタイルでは約35%、オニツカタイガーでは約25%と強い成長を見込んでおり、7,800億円を予想しています。

営業利益については、増収に加え、継続的な販管費コントロールの強化により、約20%成長の1,200億円、営業利益率は15%を超える水準を予想しています。

後続のページにて、各カテゴリー及び地域の取組みを紹介いたします。

2025年12月期 連結営業利益予想増減：要素別



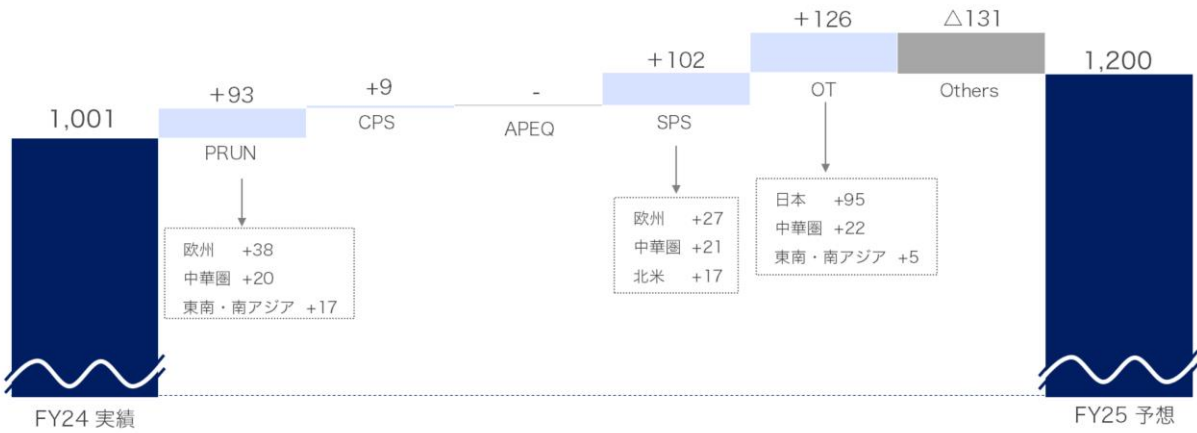
こちらのグラフは2024年実績の1,001億円から2025年予想の1,200億円への要素別の増減内訳を示しております。

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。

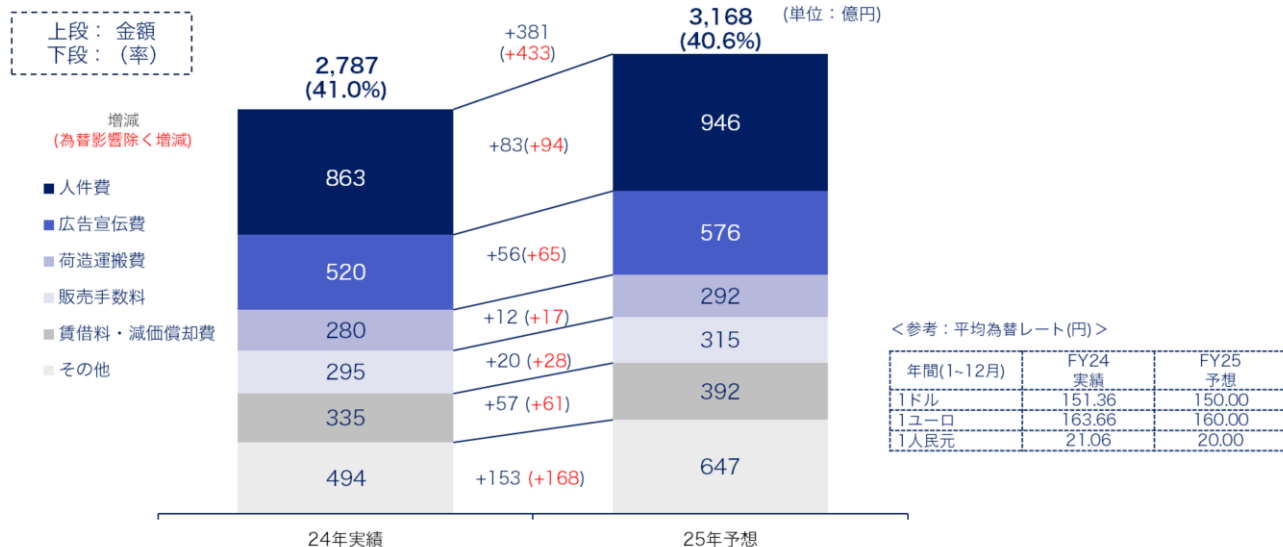
後ほど、ご覧いただければと思います。

2025年12月期 連結営業利益予想増減：カテゴリー別

(単位：億円)



- 2025年の販管費は、2024年比で381億円増の3,168億円。
- 主な増加要因は、初任給引上げなどの人的資本投資の強化による人件費増加や広告宣伝費の増加。引き続き規律ある販管費コントロールを実施。



販管費の計画です。

2025年は、初任給引上げ等の人的資本投資やマーケティングの強化により、人件費や広告宣伝費が増加する見込みです。

但し、規律ある販管費コントロールを実施していくことで、販管費比率は40.6%と2024年の41.0%を下回る見込みです。



P.RUN

- ・ 日米欧でのランニング市場シェアNo1の獲得
- ・ 高付加価値でイノベティブな商品の展開
- ・ ランニングエコシステムを活用したプレミアムなランニング体験の提供

売上高 +9.5%

カテゴリー利益 +13.1%

カテゴリー利益率 +0.7ppt



CPS

- ・ グローバルでのテニス市場シェアNo.1を獲得
- ・ DTCチャネルの強化

売上高 +6.8%

カテゴリー利益 +6.4%

カテゴリー利益率 -



APEQ

- ・ アシックスの独自性と差別化を強調したフラッグシップ商品の開発
- ・ 競技カテゴリーおよび商品の戦略的な絞り込みによる開發生産の効率化

売上高 -

カテゴリー利益 -

カテゴリー利益率 -



SPS

- ・ プロダクトポートフォリオの更なる多様化
- ・ DTCチャネルのブランド体験価値の強化

売上高 +34.1%

カテゴリー利益 +37.7%

カテゴリー利益率 +0.7ppt



OT

- ・ グローバルでの成長加速
- ・ 欧州を中心としたブランディング強化

売上高 +25.7%

カテゴリー利益 +38.7%

カテゴリー利益率 +3.5ppt

今回より開示の充実という観点から、スライド42ではカテゴリーの、スライド44では主要地域における重点的な取組みと数値目標についてスライドを作成しております。

後ほどご覧いただければと思います。

最後のスライド47をお願いします。

(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	-

AJP

- ・ テニス・サッカー・バスケットボール・ワーキングでの市場シェアNo.1を獲得

売上高	+21.7%
営業利益	+57.7%
営業利益率	+6.9ppt

北米

- ・ テニスでの市場シェアで突出したNo.1を獲得
- ・ 直営店舗の適正化

売上高	+0.7%
営業利益	+2.0%
営業利益率	+0.2ppt

欧州

- ・ DTCやWSチャネルの強化によるSPS戦略の実行
- ・ ブランドエンゲージメントの向上

売上高	+14.3%
営業利益	+26.5%
営業利益率	+1.5ppt

中華圏

- ・ 内陸部ビジネス強化による面的拡大
- ・ ローカル生産比率の最適化

売上高	+21.4%
営業利益	+24.1%
営業利益率	+0.5ppt

オセアニア

- ・ OneASICSを通じたブランドエンゲージメントの向上
- ・ SPSビジネスの成長

売上高	+10.5%
営業利益	+11.3%
営業利益率	+0.1ppt

東南・南アジア

- ・ P.RUNIにおけるシンガポール・タイ・マレーシア・インドでのシェアNo.1を獲得
- ・ インドにおけるローカル生産比率の向上

売上高	+25.9%
営業利益	+41.6%
営業利益率	+2.3ppt

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。

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. 連結業績予想
- 7. IR関連トピックス

Appendix

1 個人投資家様向けメール配信

- アシックスについて、より理解を深めていただくことを目的に個人投資家の皆様に向けたメール配信を昨年10月に開始

これまでに配信したメール

配信日	テーマ
2024年10月1日	契約アスリートの活躍
2024年11月6日	神戸マラソン・ASICS KOBEリニューアル
2024年11月8日	2024年第3四半期決算発表
2024年11月19日	第11回インベストメントデイ開催
2024年12月9日	INSIDE インベストメントデイ
2024年12月23日	ASICS WALKING 三宮中央通り店リニューアル
2025年1月17日	Cプロジェクト
2025年2月7日	東京マラソン

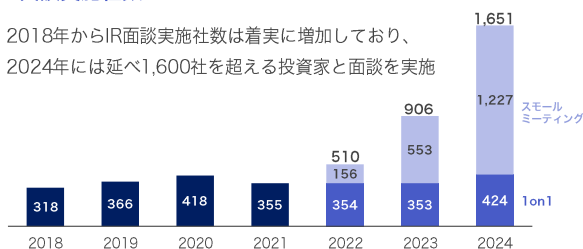
ご登録は
こちらから



コーポレートサイトからも
メールアドレスをご登録いただけます。
ぜひご確認ください！

2 IR面談実施社数

- 2018年からIR面談実施社数は着実に増加しており、2024年には延べ1,600社を超える投資家と面談を実施



※2021年までは、スモールミーティング等への参加投資家数も含む

※2024年の株式売出しに関する面談社数 (1on1: 62社、スモールミーティング: 145社) は除く

3 「IR優良企業賞」「共感IR賞」を2年連続ダブル受賞



評価のポイント

- 投資家が重視している項目への明確な回答
- 広範にわたる対話テーマ
- 極めて多くの対話機会の設定と、様々な取組み
- 投資家目線で作成された、わかりやすい資料

最後に、2024年のIR活動について3点ご紹介させていただきます。

1点目は個人投資家向けメール配信についてです。

個人投資家の皆様に、よりアシックスに対する理解を深めていただくことを目的に、メール配信を開始いたしました。

決算発表のお知らせ等IRに関する内容だけでなく、神戸マラソン直前の練習会の様子や事業戦略説明会の舞台裏等のコンテンツを発信しています。ぜひ、ご登録をお願いいたします！

2点目はIR面談実施社数についてです。

右上の表にてお示しの通り、昨年も多くの方々に面談の機会をいただきました。ありがとうございました。

最後に、大変光栄なことですが、「IR優良企業賞」と「共感IR賞」を2年連続ダブル受賞いたしました。今後もアシックスらしいIR活動に取り組んでまいります。

後続のスライドでは、IRカレンダーやESGの取組みについて紹介しております。お時間のある際にご覧いただけますと幸いです。

私からの説明は以上です。ご清聴ありがとうございました。

イベント		
3月15日（土）	第1部 10:00 - 12:00 第2部 13:30 - 15:30	個人投資家向け IR説明会 @那覇
5月15日（木）	13:00開示	2025年12月期 第1四半期決算 決算発表
5月15日（木）	14:00 - 15:00	2025年12月期 第1四半期決算 決算説明会 機関投資家、アナリスト、報道機関向け
5月24日（土）	時間未定	個人投資家向け IR説明会 @博多
6月26日（木）	時間未定	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）
6月29日（日）	時間未定	個人投資家向け IR説明会 @札幌
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月頃	時間未定	個人投資家向け IR説明会 @名古屋
11月頃	時間未定	インベストメントデイ（テーマ：未定）
12月頃	時間未定	個人投資家向け IR説明会 @広島

株価及び指標の推移

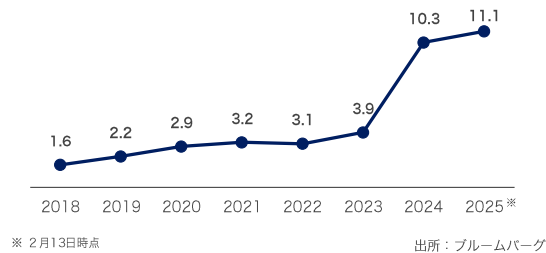
■ 株価推移 2017年末 - 2025年2月13日



■ 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. 連結業績予想
- 7. IR関連トピックス

Appendix

その他の取組み

環境

- ・サーキュラーエコノミー実現に向けた新たな取組みとして、使用されずに廃棄予定となったシューズを原料に用いたスニーカー「NEOCURVE」を開発（EU限定発売）
- ・株式会社ロッテと協業した、チョコレートの製造過程で出たカカオ豆の皮を有効活用したシューズ「GEL-1130」「GEL-1130 PS」を発売
- ・ESG投資指標「Dow Jones Sustainability Asia/Pacific Index」の対象銘柄に10年連続で選出



NEOCURVE



GEL-1130

ガバナンス

- ・企業の税に関する情報について、ステークホルダーから透明性の確保が重要視される現状を踏まえ地域別の税額開示を実施
- ・同時に、アシックスグループが税務コンプライアンスを重視する姿勢を内外に示すため、[グループの税務方針](#)を公開

知的資本

- ・12月17日にタイ・バンコクのDSI（Department of Special Investigation）を訪問し、アシックス製品の真贋判定セミナーを開催
- ・DSIは、2024年8月に現地メディアでも取り上げられたショッピングセンターでの大規模な摘発を実施しており、今後も更なる連携強化を確認済み

（億円）

	収入金額	税引前 当期利益	納付税額
日本地域	2,011	333	41
欧州地域	2,422	140	31
中華圏地域	798	214	36

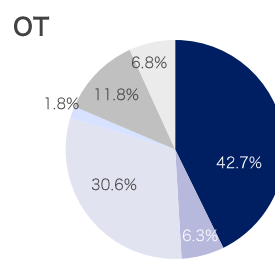
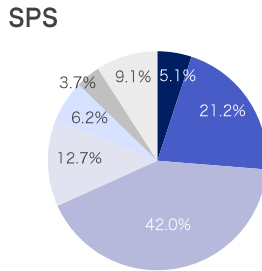
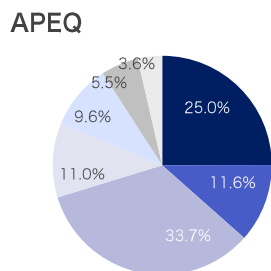
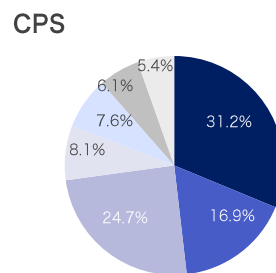
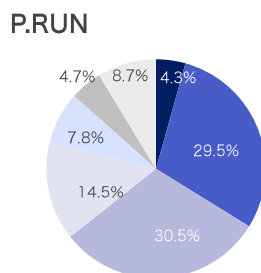
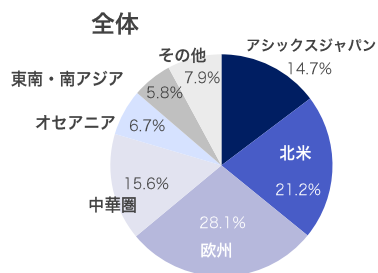
2023年12月期 地域別税額開示の一部

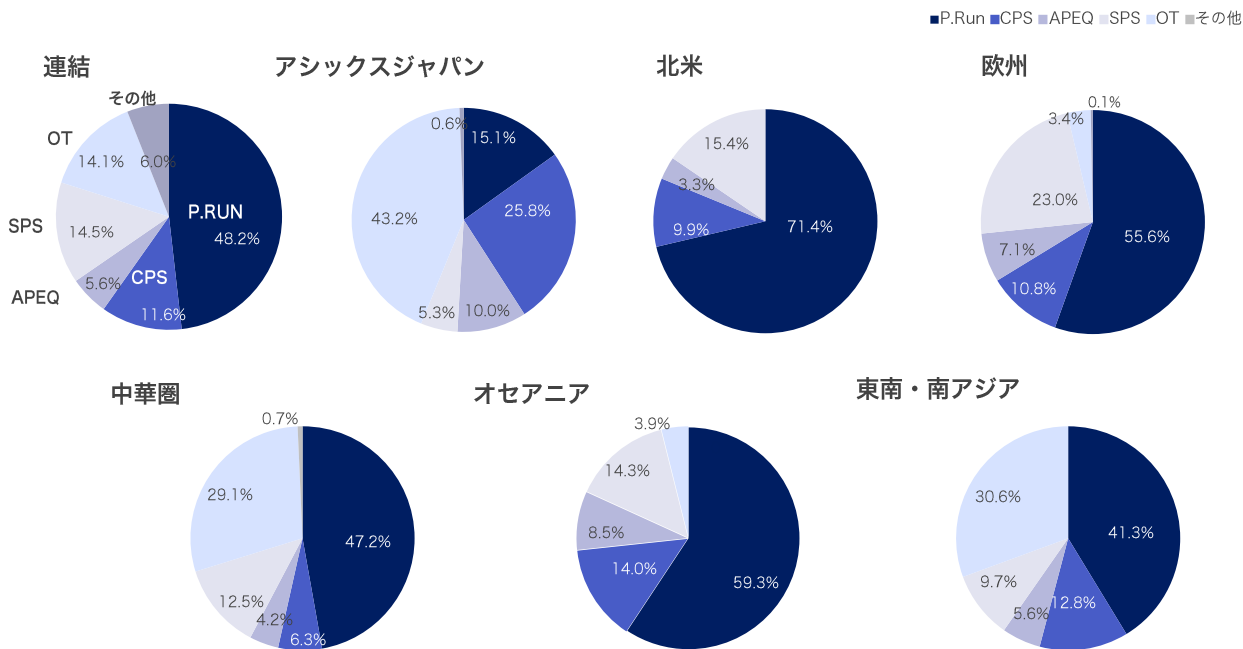


タイ・バンコク DSIでのセミナーの様子

■ カテゴリー別地域別売上高構成（2024年）

■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





© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

2024年12月期 地域別実績

(単位：億円)

日本	FY23	FY24	前期比		中華圏	FY23	FY24	前期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	1,358	1,664	+306	+22.5%	売上高	776	1,004	+228	+29.5%
為替影響除く		1,664	+306	+22.5%	為替影響除く		947	+171	+22.1%
営業利益	127	276	+149	+116.3%	営業利益	131	193	+62	+47.5%
営業利益率	9.4%	16.6%	-	+7.2ppt	営業利益率	16.9%	19.3%	-	+2.4ppt
アシックスジャパン (日本地域の内数)	FY23	FY24	前期比		オセアニア	FY23	FY24	前期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	704	945	+241	+34.2%	売上高	384	429	+45	+11.8%
為替影響除く		945	+241	+34.2%	為替影響除く		401	+17	+4.5%
営業利益	75	221	+146	+192.4%	営業利益	62	76	+14	+22.3%
営業利益率	10.8%	23.5%	-	+12.7ppt	営業利益率	16.2%	17.8%	-	+1.6ppt
北米	FY23	FY24	前期比		東南・南アジア	FY23	FY24	前期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	1,146	1,350	+204	+17.8%	売上高	271	373	+102	+37.6%
為替影響除く		1,256	+110	+9.6%	為替影響除く		349	+78	+29.1%
営業利益	14	112	+98	+682.5%	営業利益	49	74	+25	+49.2%
営業利益率	1.3%	8.3%	-	+7.0ppt	営業利益率	18.3%	20.0%	-	+1.7ppt
欧州	FY23	FY24	前期比		その他地域	FY23	FY24	前期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	1,479	1,793	+314	+21.2%	売上高	498	448	△50	△10.0%
為替影響除く		1,667	+188	+12.8%	為替影響除く		442	△56	△11.3%
営業利益	141	252	+111	+78.2%	営業利益	44	65	+21	+48.6%
営業利益率	9.6%	14.1%	-	+4.5ppt	営業利益率	8.8%	14.6%	-	+5.8ppt

2024年12月期 第4四半期 地域別実績（3ヶ月期間）

(単位：億円)

日本	FY23 Q4 (10-12月)	FY24 Q4 (10-12月)	前年同期比		中華圏	FY23 Q4 (10-12月)	FY24 Q4 (10-12月)	前年同期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	339	423	+84	+24.6%	売上高	163	222	+59	+37.1%
為替影響除く		423	+84	+24.6%	為替影響除く		214	+51	+31.5%
営業利益	15	68	+53	+333.5%	営業利益	1	18	+17	+2,082.5%
営業利益率	4.6%	16.1%	-	+11.5ppt	営業利益率	0.5%	7.9%	-	+7.4ppt
アシックスジャパン (日本地域の内数)	FY23 Q4 (10-12月)	FY24 Q4 (10-12月)	前年同期比		オセアニア	FY23 Q4 (10-12月)	FY24 Q4 (10-12月)	前年同期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	148	231	+83	+56.1%	売上高	96	110	+14	+14.1%
為替影響除く		231	+83	+56.1%	為替影響除く		106	+10	+10.4%
営業利益	3	53	+50	+1,666.7%	営業利益	13	21	+8	+61.9%
営業利益率	2.0%	22.9%	-	+20.9ppt	営業利益率	13.3%	18.9%	-	+5.6ppt
北米	FY23 Q4 (10-12月)	FY24 Q4 (10-12月)	前年同期比		東南・南アジア	FY23 Q4 (10-12月)	FY24 Q4 (10-12月)	前年同期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	269	308	+39	+14.8%	売上高	57	86	+29	+51.2%
為替影響除く		296	+27	+10.1%	為替影響除く		81	+24	+42.3%
営業利益	△5	1	+6	-	営業利益	1	8	+7	+416.0%
営業利益率	△1.7%	0.4%	-	+2.1ppt	営業利益率	2.7%	9.2%	-	+6.5ppt
欧州	FY23 Q4 (10-12月)	FY24 Q4 (10-12月)	前年同期比		その他地域	FY23 Q4 (10-12月)	FY24 Q4 (10-12月)	前年同期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	257	362	+105	+40.8%	売上高	112	86	△26	△23.7%
為替影響除く		355	+98	+38.1%	為替影響除く		95	△17	△15.0%
営業利益	△11	14	+25	-	営業利益	△1	4	+5	-
営業利益率	△4.2%	3.8%	-	+8.0ppt	営業利益率	△1.0%	4.4%	-	+5.4ppt



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。

© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.