

2025年12月期 第3四半期 決算説明資料



株式会社アシックス 2025年11月12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.

皆さまこんにちは。ご紹介を頂きました廣田です。

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。

決算の概要並びに詳細はこのあと、富永と林より説明しますが、

私からは冒頭に最近よくお問い合わせを頂いております

27年から始まる次期中期経営計画についてコメントさせていただきます。

INDEX

1. 次期中計経営計画（2027年～2029年）に関して
2. 決算サマリー等
3. 連結業績の概要
4. カテゴリー別連結経営成績
5. 地域別連結経営成績
6. 連結財政状態
7. 連結業績予想
8. IRカレンダー

Appendix

INDEX

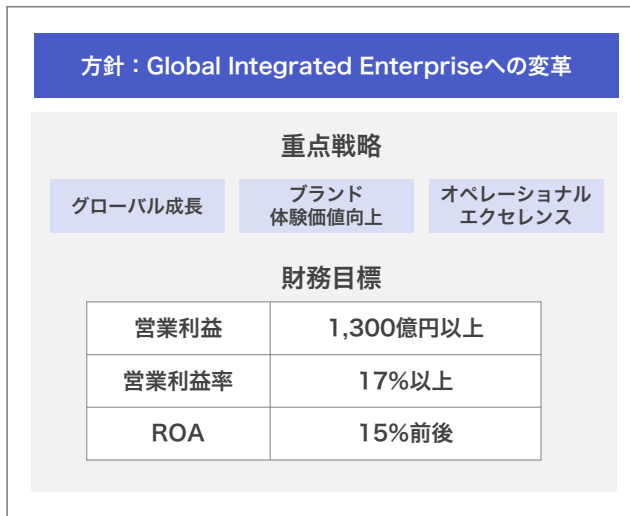
1. 次期中計経営計画（2027年～2029年）に関して
2. 決算サマリー等
3. 連結業績の概要
4. カテゴリー別連結経営成績
5. 地域別連結経営成績
6. 連結財政状態
7. 連結業績予想
8. IRカレンダー

Appendix

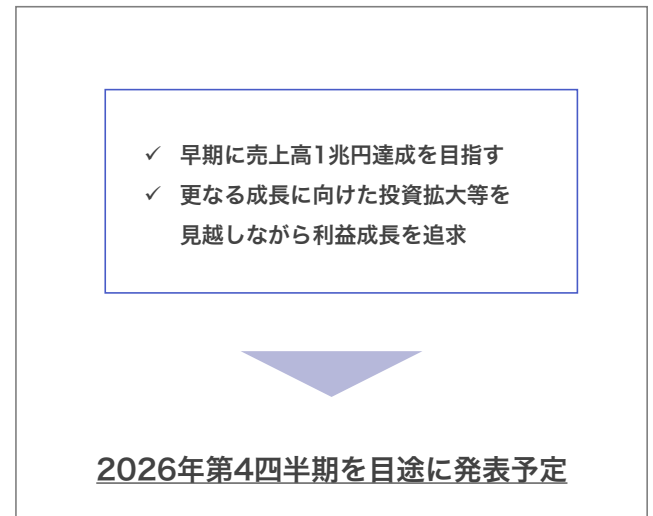
次期中期経営計画（2027年～2029年）に関して

- ・ 中期経営計画2026の財務目標は1年前倒しで達成の見込み、Global Integrated Enterpriseへの変革に向けた重点戦略を引き続き推進。
- ・ 2029年12月期を最終年度とする次期中期経営計画については、2026年第4四半期を目途に発表予定。

中期経営計画2026



次期中期経営計画



既にお伝えしているとおり

現中計の財務数値目標は1年前倒しで達成できる見込みです。

中計最終年度に当たる来年度はGlobal Integrated Enterpriseへの変革に向けた重点戦略に引き続き取り組むと共に、次期中期経営計画の発射台を出来るだけ上げるべく収益拡大に努めます。

次期中計についてはこれから議論を本格化させて行きますが、売上高は1兆円を早期に達成したいと考えています。

また利益についても成長に向けた投資を行うと共に更に効率的な経営を行うことにより最大化を図って行きます。この結果として業界でも高い水準の利益率を引き続き確保したいと考えております。

具体的計画は来年の第4四半期に発表する予定です。

それでは富永より決算の概要を説明させていただきます。

INDEX

1. 次期中計経営計画（2027年～2029年）に関して
2. 決算サマリー等
3. 連結業績の概要
4. カテゴリー別連結経営成績
5. 地域別連結経営成績
6. 連結財政状態
7. 連結業績予想
8. IRカレンダー

Appendix

皆様こんにちは。

社長COOの富永満之です。

今回の決算で、私自身、社長就任を発表してからちょうど2年が経過しました。

廣田から説明の通り、我々の売上・利益ともに計画を上回る業績を出すことができています。

この2年間の皆様のサポートと社員一人一人の頑張りがあってこそです。

しかし、中計ではまだやり残したことがあると考えています。

アシックスが更なる成長を遂げるために、グローバル成長、ブランディング、そしてオペレーショナルエクセレンスに引き続き力を注いでいきます。

それらを気を引き締めて、緊張感をもって、最後までしっかり走り抜こうと思っております。

改めて、よろしくお願いします。

それでは、私からは2025年12月期 第3四半期決算のサマリー等をご説明します。

その後、決算の詳細は林からご説明します。

連結損益計算書

(単位：億円)

第3四半期 (1-9月)	FY24Q3 実績	FY25Q3 実績	前年同期比 上段：増減額 下段：増減率
売上高	5,254	6,250	+996 +19.0%
売上総利益	2,909	3,531	+622 +21.4%
売上総利益率	55.4%	56.5%	+1.1ppt
販管費	1,994	2,255	+261 +13.1%
販管費率	38.0%	36.1%	△1.9ppt
人件費	619	683	+64 +10.4%
広告宣伝費	364	425	+61 +16.8%
広告宣伝費率	6.9%	6.8%	△0.1ppt
賃借料	106	113	+7 +6.1%
減価償却費	146	174	+28 +19.7%
その他経費	759	860	+101 +13.3%
営業利益	915	1,276	+361 +39.4%
営業利益率	17.4%	20.4%	+3.0ppt
経常利益	882	1,245	+363 +41.0%
特別損益	38	20	△18
親会社株主に帰属する 四半期純利益	649	863	+214 +32.9%

	FY24Q3 実績	FY25Q3 実績	増減額	増減率
海外売上高	4,263	5,063	+800	+18.8%
海外比率	81.1%	81.0%	-	△0.1ppt

為替影響除く	連結売上高増減	+1,072	+20.4%
	連結営業利益増減	+374	+40.9%
	連結純利益増減	+225	+34.7%

平均為替レート（円）	FY24Q3 実績	FY25Q3 実績
1ドル	150.69	148.76
1ユーロ	163.92	165.49
1人民元	21.00	20.61

こちらは連結の損益計算書となります。
詳細は次ページにてご説明いたします。

☑ **全体**：全カテゴリー、全地域で売上成長、第3四半期で初の6,000億円超え。粗利益率の改善もあり、営業利益、四半期純利益ともに過去最高。なお、第3四半期（3か月期間）で売上高は20%超の成長、営業利益は四半期会計期間で過去最高。

- ・ 売上高：6,250億円（前年同期比：+19.0%、為替影響除く：+20.4%）
- ・ 粗利益率：56.5%（前年同期比：+1.1ppt）
- ・ 営業利益：1,276億円（前年同期比：+39.4%） / 営業利益率：20.4%（前年同期比：+3.0ppt）
- ・ 四半期純利益：863億円（前年同期比：+32.9%）

☑ **カテゴリー業績**：全カテゴリーで増収。特に、SPSとOTは45%超の大幅増収。

- ・ パフォーマンスランニング：カテゴリー利益率 25.5% 前年同期比+1.7ppt
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・南アジアで大幅に成長。
（売上高：前年同期比+10.1%、為替影響除く：+11.8%）
- ・ スポーツスタイル：カテゴリー利益率 30.6% 前年同期比+2.5ppt
全地域で増収。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+45.2%、為替影響除く：+46.8%）
- ・ オニツカタイガー：カテゴリー利益率 39.4% 前年同期比+1.5ppt
全地域で増収。特に、インバウンド需要の強い日本、欧州、中華圏で大幅に成長。
（売上高：前年同期比+45.7%、為替影響除く：+46.9%）

2025年 12月期 第3四半期の決算の概要をご説明します。

全カテゴリー、全地域で売上成長を実現し、

第3四半期 累計で初めて売上高が6,000億円を超えました。

また、粗利益率の改善もあり、営業利益および四半期純利益がともに過去最高となりました。

売上高は6,250億円。為替影響を除いて約20%の増収となりました。

粗利益率は、前年同期から1.1%ポイント良化し56.5%。

営業利益は約40%増の1,276億円。

営業利益率は3%ポイントプラスの20.4%となりました。

なお、第3四半期 3か月期間でも売上高は20%超の成長、

営業利益は 四半期会計期間で過去最高となりました。

カテゴリー別では、パフォーマンスランニングが、特に日本、欧州、東南・南アジアで大幅に成長し、2桁の増収。

スポーツスタイル及びオニツカタイガーも強いモメンタムが継続しており、

45%を超える大幅増収となりました。

またいずれのカテゴリー利益率も良化しています。

④ 地域業績：アシックスジャパン、北米、欧州で営業利益、営業利益率ともに大きく伸長。
中華圏、東南・南アジアも引き続き好調に推移。

- ・ アシックスジャパン：営業利益率30.0% 前年同期比 +6.4ppt
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+34.5%）
インバウンド売上高は328億円となり、前年同期の165億円からほぼ倍増となる増収。
- ・ 北米：営業利益率14.2% 前年同期比+3.5ppt
関税の影響があるも、ランニング専門店における売上成長、スポーツスタイルの増収、リテールの収益性改善などにより、
営業利益率14.2%と力強く伸長。（売上高：前年同期比+7.9%、為替影響除く：+10.2%）

④ 在庫効率：商品の戦略的絞り込み、及び発注管理強化により在庫効率は引き続き改善

- ・ 連結のDIO（平均棚卸資産回転期間）は147日と前年同期比4日短縮。

④ その他：連結業績予想の上方修正、自己株式取得

- ・ 各カテゴリーの足元の好調な状況を考慮した結果、8月に開示した2025年12月期の通期業績予想を上方修正。
売上高8,000億円は据え置くも、営業利益は1,360億円から1,400億円、営業利益率は17.0%から17.5%となる見通し。
- ・ 好調な業績及びキャッシュ・フローの見通しを踏まえ、総額300億円の自己株式取得を決定。

地域ごとの業績です。

アシックスジャパンはオニツカタイガーで好調なインバウンド需要を取り込んで、
前年同期比約35%の増収。

粗利益率の良化に加えて販管費率の低減もあり、
営業利益率は6.4%ポイントプラスの30%となりました。

北米では、商品や不採算店舗の戦略的な絞り込みを継続しつつも、
ランニング専門店での売上成長、スポーツスタイルの好調な販売により
為替影響を除いて約10%の増収を実現。これに加えて直営店の収益性改善などにより、
営業利益率は14.2%と前年同期比3.5%ポイント伸長しています。

続いて、在庫効率です。

商品の戦略的な絞り込み、及び発注管理を強化したことで、
連結のDIOは、前年同期比4日短縮の147日となりました。

また、連結業績予想の上方修正及び総額300億円の自己株式取得を決定しました。
詳細は次ページ以降でご説明します。

2025年12月期 連結業績予想

- ・ 2025年12月期第3四半期は全カテゴリー、主要地域で順調に進捗。
- ・ 2025年12月期は、各カテゴリーの足元の好調な状況を考慮した結果、
売上高は前年比+17.9%増収の8,000億円、営業利益は同+39.8%増益の1,400億円を見込む。
- ・ 剰余金の配当は、当期の業績やキャッシュ・フローの見通しを総合的に勘案した結果、期末配当16円、通期では28円を見込む。
- ・ 好調な業績及びキャッシュ・フローの見通しを踏まえ、総額300億円の自己株式取得を決定。

(単位：億円)	FY24 実績	FY25 8月開示予想	FY25 予想	FY24比 増減率	(ご参考) 為替影響除く増減率
売上高	6,785	8,000	8,000	+17.9%	+19.9%
営業利益	1,001	1,360	1,400	+39.8%	+43.0%
営業利益率	14.8%	17.0%	17.5%	+2.7ppt	-
経常利益	926	1,310	1,350	+45.8%	-
親会社株主に帰属する					
当期純利益	638	870	900	+41.1%	-

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	16.0円	28.0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。

足元の好調な業績等を踏まえ、各段階利益を上方修正いたしました。

売上高は変更なく、前年同期比19.9%増の8,000億円。

営業利益は従来予想の1,360億円から1,400億円に、

営業利益率は17%から17.5%となる見通しです。

売上高および営業利益、経常利益、当期純利益はいずれも過去最高を見込みます。

株主還元について

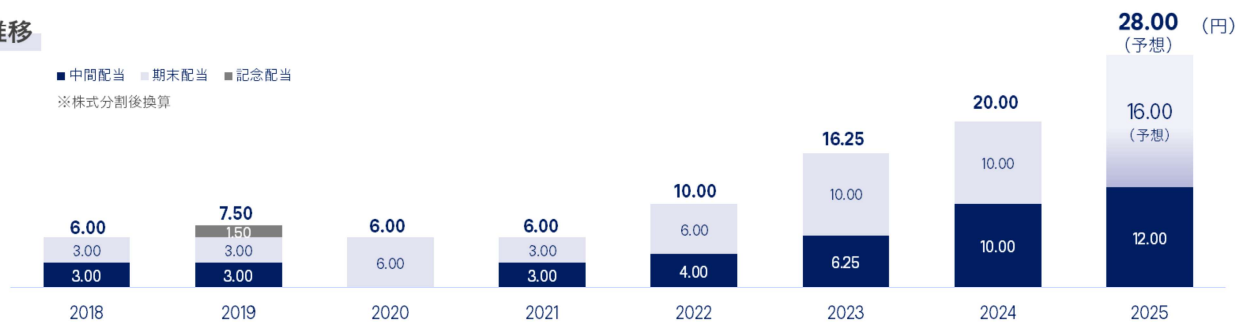
- 株主の皆様に対する利益還元は、経営上の最重要課題のひとつ。
- 今後も持続的な利益成長や営業キャッシュ・フローの拡大が見込まれること、及び足元の株価水準等を総合的に勘案し、総額300億円の自己株式取得を決定。
- 配当金についても累進配当を継続しており、2025年12月期の年間配当金は過去最高の28円を予想。

中計2026期間における株主還元の状況

	2024年（実績）	2025年（予想）
配当総額	144億円	199億円
配当性向	22.6%	22.2%
自己株式取得額	263億円 ^{*1}	200億円 + 300億円（今回決定）
総還元性向	63.8%	77.7%

^{*1} 2024年に実行した自己株式取得（総額350億円）の一部（87億円）は「中期経営計画2023」の株主還元目標達成に充当

配当金の推移



9

©2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

株主還元です。

本年、既に200億円の自己株式取得を実施しましたが、
今後も持続的なキャッシュ・フローの拡大が見込まれること、
及び足元の株価水準等を総合的に勘案し、
今回、更に総額300億円の自己株式の取得を決定しました。

また、配当金については、累進配当を実施しており、
年間配当金は過去最高の28円となる見通しです。

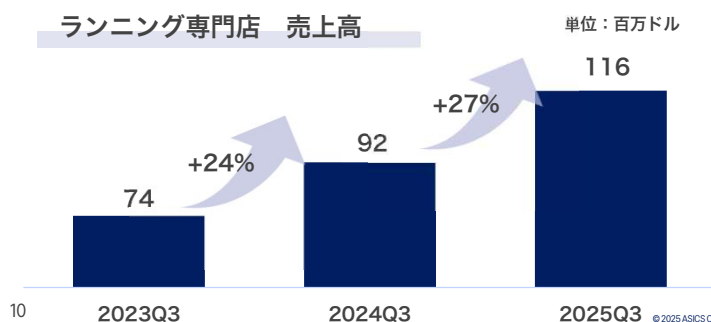
北米での事業について

- ・ Low Tier Product（90ドル以下の商品）の取扱縮小、不採算直営店舗の閉鎖、ECでの販売商品の絞り込みを行いつつ、ランニング専門店の売上高も順調に成長中。（11月20日に開催予定のインベストメントデイ（テーマ：パフォーマンスランニング戦略）で詳細を発表予定。）
- ・ なお、2025年の米国関税による影響を約20億円と見込むが、通期予想は営業利益160億円、営業利益率11.0%に上方修正（前回予想 150億円/10.3%）。

戦略的絞り込み

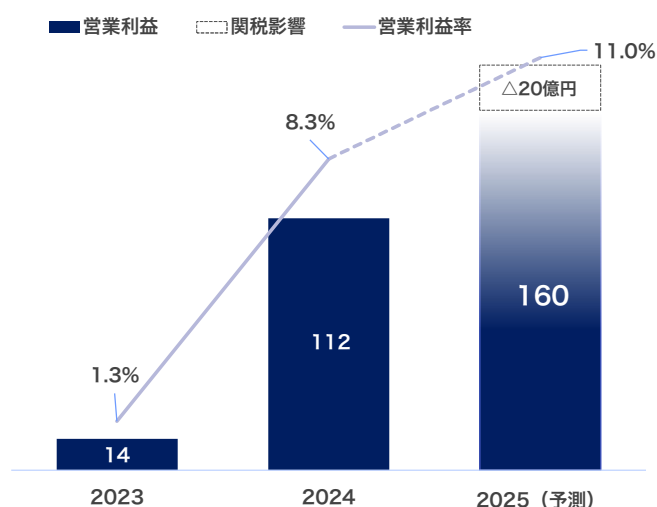
	2022	2023	2024	2025 Q3
Low Tier Product 構成比（販売足数）	42.1%	35.4%	31.5%	30.5%
直営店舗数（米国のみ）	78	59	56	48

ランニング専門店 売上高



営業利益、営業利益率

単位：億円



北米での事業についてです。

2023年より、商品と不採算直営店舗の戦略的な絞り込みを進めております。90ドル以下の商品であるLow Tier Productの構成比は約30%まで縮小。直営店舗の削減も着実に進捗しています。

また、注力しているランニング専門店での売上は順調に成長しており、前年同期比で約27%の増収となっています。

なお、詳細については、

11月20日に予定しているインベストメントデイでご説明いたします。

2025年の追加関税の影響を約20億円と見込みますが、以上のような取組みが奏功し、関税影響がありながらも通期の北米の営業利益を従来予想の150億円から160億円に、上方修正いたします。

東京2025世界陸上の結果

- ・ 125名のアシックス契約アスリートが出場し、9つのメダルを獲得。
- ・ 男子マラソンではMETASPEEDシリーズ最軽量の「METASPEED RAY」を着用したIliass Aouani選手が3位に。
- ・ 男女マラソンにおいては2位に大きな差をつけてトップシェアを獲得。

アシックス契約アスリートの活躍



Iliass Aouani選手 (イタリア)
(イリアス・アウアニ)
男子マラソン 3位



小林香菜選手 (日本)
女子マラソン 7位
(日本人最高)



近藤亮太選手 (日本)
男子マラソン 11位
(日本人最高)



Nadia Battocletti選手 (イタリア)
(ナディア・バットクレッティ)
女子10000m 2位
女子5000m 3位



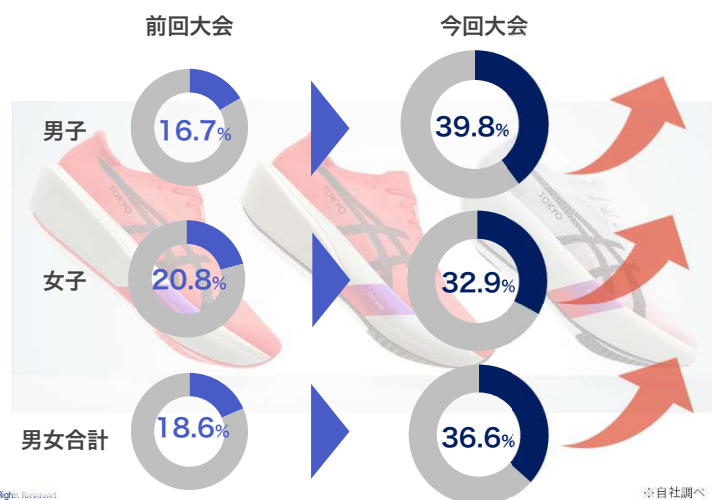
Isaac Nader選手 (ポルトガル)
(イザク・ナデル)
男子1500m 優勝



Maria Perez選手 (スペイン)
(マリア・ペレス)
女子20km競歩 優勝
女子35km競歩 優勝

マラソンにおけるアシックスのシェア

- ・ METASPEED TOKYO Seriesが存在感を示し、シェアを飛躍的に拡大。
- ・ 男子マラソンでは上位20名中12名がアシックスのシューズを着用。



9月に開催された東京2025世界陸上では、
125名のアシックス契約アスリートが出場し、合計9個のメダルを獲得しました。
特に、男子マラソンで、イタリアのアウアニ選手が、METASPEEDシリーズ
最軽量モデル「METASPEED RAY」を着用し、見事銅メダルを獲得しました。

マラソンでのシェアについてです。

男女合計のシェアは前回大会から約2倍となり、今回、
2位に大きな差をつけてトップシェアを獲得。

また、男子マラソンでは上位20名中12名にアシックスのシューズを着用いただきました。

この注目度の高い世界大会において、最もトップアスリートから選ばれる
ブランドとなりました。

世界の主要マラソン大会における契約アスリートの活躍、大会シェア

- ・ シドニーでアシックス契約アスリートが優勝！
- ・ シドニーはシェア1位を維持、ベルリンとシカゴのシェアは昨年よりアップ。

主要マラソン大会における契約アスリートの活躍

着用シェア

シドニー

参加人数：3.5万人（2025年8月）

Men	1位：Hailemariam Kiro選手（エチオピア） （ハイレマリアム・キロス）
Women	4位：Kumeshi Sichala選手（エチオピア） （クメシ・シチャラ） 5位：Evaline Chirchir選手（ケニア） （エバリン・チルチル） 7位：Leanne Pompeani（オーストラリア） （リアン・ポンペアーニ）



Hailemariam Kiro選手（エチオピア）

ベルリン

参加人数：5.5万人（2025年9月）

Women	3位：Azmera Gebru選手（エチオピア） （アズメラ・ゲブル） 6位：Fabienne Königstein選手（ドイツ） （ファビエンヌ・ケーニグシュタイン） 9位：前田穂南選手（日本）
-------	--



Azmera Gebru選手（エチオピア）

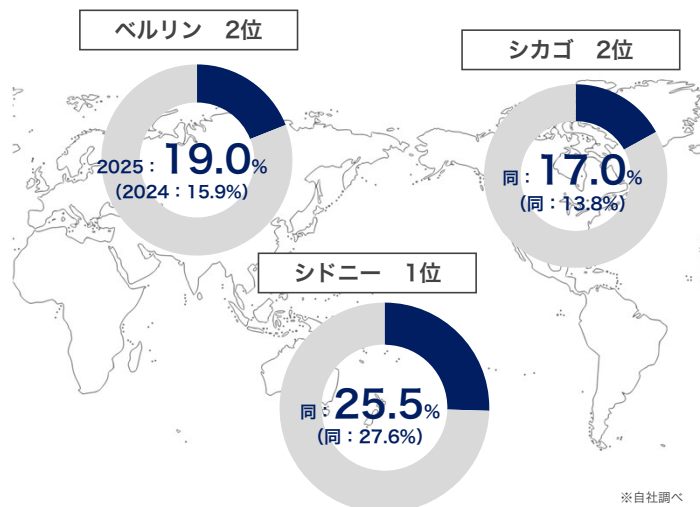
シカゴ

参加人数：5.3万人（2025年10月）

Women	3位：Magdalena Shauri選手（タンザニア） （マグダレナ・シャウリ） 4位：Loice Chemnung選手（ケニア） （ロイス・チェムンング）
-------	--



Magdalena Shauri選手（タンザニア）



※自社調べ

また、世界各地の主要なマラソン大会においても、アシックス契約アスリートが活躍しました。

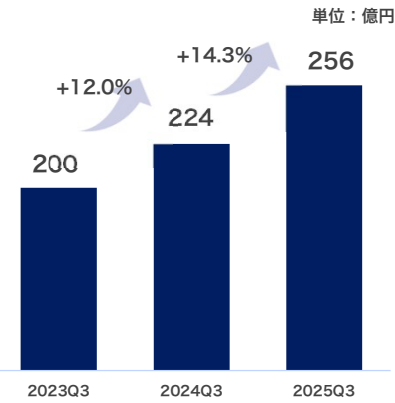
シドニーでは、エチオピアのキロス選手が見事に優勝しました。
また、着用シェアは25.5%と、引き続き1位でした。

ベルリンおよびシカゴの大会においても、前年と比較してシェアが上昇しました。

テニス (T-プロジェクト、CPS)

- ・ヨーロッパを中心としたパデル、アメリカを中心としたピッケルボールの流行もあり、売上高は堅調に成長。
- ・契約アスリートが各主要大会にて活躍、男子シングルスでのトップシェア維持。
- ・テニスプレーヤーへ最も影響力を持つブランド実現に向けた施策を連携して実行。

売上高 (テニス・パデル・ピッケルボール)



【パデル・ピッケルボール】

- ・直近の構成比は売上全体の10%程度。
- ・2024Q3-2025Q3の成長率は**20%**。

主要大会における契約アスリートの活躍



ASICS シェア

男子シングルス	女子シングルス	男子シングルス	女子シングルス
No.1 (23%)	No.3 (13%)	No.1 (22%)	No.3 (12%)

© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

トップコーチとの協業

2025年6月
ムラトグルーテニスアカデミー※と
オフィシャルスポンサー契約を締結

※世界のトップ選手が拠点とする、
パトリック・ムラトグルー氏運営の著名テニスアカデミー



- ・プロダクトの魅力を選手やコーチを
主役にグローバルで発信
- ・将来有望な選手へのグラスルーツ活動
- ・OneASICS会員向け特別企画の実施

テニスカテゴリーは引き続き堅調に成長しています。

ヨーロッパではパデル、アメリカではピッケルボールの人気の高まり、
売上拡大に寄与しています。

また、契約アスリートが主要大会で活躍し、
男子シングルスではトップシェアを維持しています。

加えて、世界的に影響力を持つコーチやアカデミーとの
パートナーシップも強化しており、
テニスプレーヤーへ最も影響力を持つブランドの実現に向け、
施策を着実に実行してまいります。

パラ・デフスポーツにおける取り組み

- ・ 2025年9月27日～10月5日、インドで開催されたニューデリー2025世界パラ陸上競技選手権大会では契約チーム・アスリートが活躍し、合計73個のメダルを獲得。
- ・ 2025年11月15日から開催される第25回夏季デフリンピック競技大会 東京2025に向け、社内外での機運醸成を図る。

ニューデリー2025世界パラ陸上競技選手権大会

- ・ 日本、ブラジル、オランダの代表選手団や6名の契約アスリートをサポート
- ・ アシックスインディア全社員が世界パラ陸上を観戦し、パラスポーツへの理解を促進



日本

オランダ

ブラジル

第25回夏季デフリンピック競技大会 東京2025に向けた活動

- ・ 運営本部に対してスポーツウェアなどを提供
- ・ 日本選手団および日本デフ陸上協会に対し、シューズやアパレルなどを提供
- ・ ボランティアに参加する社員を中心に、手話講座を実施



© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

アシックス社員アスリートの活躍

- ・ ニューデリー2025世界パラ陸上競技選手権大会
新保大和選手が日本新記録で銀メダルを獲得（F37 円盤投げ）
- ・ IBSA ブラインドフットボール女子世界選手権
若杉遥選手がキャプテンを務める、日本代表チームが銅メダルを獲得



新保大和選手

若杉遥選手

※画像提供：日本ブラインドサッカー協会



インド・ニューデリーで開催された世界パラ陸上競技選手権大会でも、アシックス契約チーム・アスリートが躍進し、合計73個のメダルを獲得しました。

また、アシックスの社員アスリートも活躍しました。
世界パラ陸上では新保大和選手が円盤投げで銀メダルを獲得、
インド・コチで開催されたブラインドフットボール女子世界選手権では、
日本代表キャプテンの若杉遥選手が、
試合を決定づけるPKを決め、銅メダルを獲得しました。

加えて、11月15日から開催される第25回夏季デフリンピック競技大会に向けては、
アシックスがオフィシャルパートナーとして、社内外で機運を盛り上げる活動を進めています。

今後も、アスリートのサポートならびに、パラ・デフスポーツの価値を広く伝え、
サステナブルな共生社会の実現に貢献してまいります。

デジタルに関する取組み

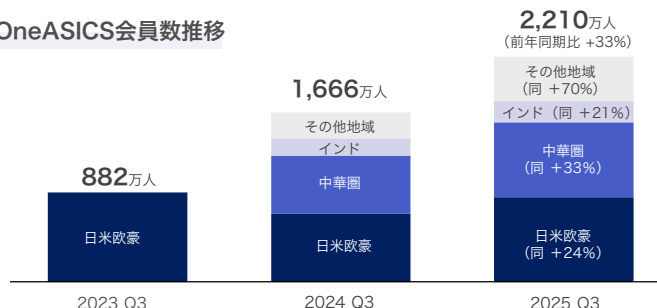
- ・ OneASICS会員数は日米欧豪のみならず、中華圏・インド・その他地域でも順調に増加中。
- ・ 日本においては、2022年に買収したレース登録会社アールビーズを通じてランナーとのデジタルタッチポイントを順調に拡大中

EC売上高の推移

	2023年Q3	2024年Q3	2025年Q3	24Q3 vs 25Q3
EC売上高	765億円	1,010億円	1,105億円	+9.5%*

*戦略的な絞り込みを行っている北米を除くと+28.2%

OneASICS会員数推移



2023年Q4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。
2024年Q1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.

アールビーズを通じたランニングエコシステムの拡充

	2022年(9月末時点)	2025年(同左)
会員数	365万人	469万人
エントリー件数	100万件	145万件

ランナーとのデジタルタッチポイントを広げるための取組みの一例

GPSトラッキングアプリTATTAを活用したバーチャルイベントの開催

2025年9月に約1.1万人が参加
うち2,831名が新規OneASICS会員

パーソナライズされたトレーニングのデータ分析の提供

アシックススポーツ工学研究所が持つランニングデータシステムを活用し、TATTA上でトレーニング内容の可視化を実装



デジタルに関する取組みです。

OneASICSの会員数は、日米欧豪に加えて、中華圏、インドなど世界の幅広い地域で順調に増加しています。

ランナーとのデジタル上でのタッチポイント拡大にも取り組んでいます。
例えば日本では、2022年に買収したレース登録会社アールビーズを通じてランニングエコシステムの拡充を進めています。

私からは最後となりますが、
現中計の方針であるGlobal Integrated Enterpriseへの変革に向けて、冒頭お伝えした通り、グローバル成長、ブランディング、そしてオペレーショナルエクセレンスに引き続き取り組んでいきます。

2026年の数値目標については、来年の2月に、
また新たな中期経営計画は2026年第4四半期を目途に発表予定です。

アシックスが持続的に成長を続けるために、社員一同、
一丸となって全力で走っていきますので、是非ご期待ください。

では、林より決算の詳細を説明させていただきます。

INDEX

1. 次期中計経営計画（2027年～2029年）に関して
2. 決算サマリー等
- 3. 連結業績の概要**
4. カテゴリー別連結経営成績
5. 地域別連結経営成績
6. 連結財政状態
7. 連結業績予想
8. IRカレンダー

Appendix

売上高

6,250億円（前年同期 5,254億円）
前年同期比：+996億円 +19.0%
為替影響除く：+1,072億円 +20.4%

☑ 過去最高、全カテゴリーで成長を継続、前年同期比+19.0%。

- ・ 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・南アジアで好調を継続。
- ・ スポーツスタイルは、全地域で増収。特に、北米、欧州、中華圏での伸長が全体の売上を牽引。
- ・ オニツカタイガーは、全地域で増収。特にインバウンド需要の強い日本、欧州、中華圏で大幅に成長。

営業利益

1,276億円（前年同期 915億円）
前年同期比：+361億円 +39.4%
為替影響除く：+374億円 +40.9%

☑ 過去最高、前年同期比 約40%の大幅増益。

- ・ 粗利益率は56.5%。仕入為替の悪化があるものの、高付加価値製品への戦略的なシフトなどが奏功し、前年同期から+1.1ppt改善。
- ・ 営業利益率は前年同期の17.4%から20.4%へ（+3.0ppt）。

四半期純利益

863億円（前年同期 649億円）
前年同期比：+214億円 +32.9%
為替影響除く：+225億円 +34.7%

☑ 過去最高、前年同期比 30%超の増益。

- ・ 上記増収増益に加えて、第2四半期で計上した固定資産売却益もあり増益。

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)

第3四半期 (1-9月)	FY24Q3 実績	FY25Q3 実績	前年同期比 上段：増減額 下段：増減率
売上高	5,254	6,250	+996 +19.0%
売上総利益	2,909	3,531	+622 +21.4%
売上総利益率	55.4%	56.5%	+1.1ppt
販管費	1,994	2,255	+261 +13.1%
販管費率	38.0%	36.1%	△1.9ppt
人件費	619	683	+64 +10.4%
広告宣伝費	364	425	+61 +16.8%
広告宣伝費率	6.9%	6.8%	△0.1ppt
賃借料	106	113	+7 +6.1%
減価償却費	146	174	+28 +19.7%
その他経費	759	860	+101 +13.3%
営業利益	915	1,276	+361 +39.4%
営業利益率	17.4%	20.4%	+3.0ppt
経常利益	882	1,245	+363 +41.0%
特別損益	38	20	△18
親会社株主に帰属する 四半期純利益	649	863	+214 +32.9%

	FY24Q3 実績	FY25Q3 実績	増減額	増減率
海外売上高	4,263	5,063	+800	+18.8%
海外比率	81.1%	81.0%	-	△0.1ppt

為替影響除く	連結売上高増減	+1,072	+20.4%
	連結営業利益増減	+374	+40.9%
	連結純利益増減	+225	+34.7%

平均為替レート（円）	FY24Q3 実績	FY25Q3 実績
1ドル	150.69	148.76
1ユーロ	163.92	165.49
1人民元	21.00	20.61

こちらは連結損益計算書となります。

連結売上高は、6,250億円と前年同期比で19%のプラス、
996億円の増収となりました。

売上総利益率は、仕入為替の悪化があったものの、
高付加価値商品への戦略的なシフトなどが奏功し、
1.1%ポイントプラスの56.5%でした。

販管費は、2,255億円と前年同期比で261億円増加しましたが、
販管費の増加率はプラス13%と増収率の範囲内でコントロールしております。

その結果、営業利益は1,276億円と前年同期比で361億円の増益でした。
営業利益率は3%ポイントプラスの20.4%。
各段階利益は第3四半期で過去最高となりました。

連結損益計算書（3ヶ月期間）

（単位：億円）

第3四半期 (7-9月)	FY24Q3 実績	FY25Q3 実績	前年同期比 上段：増減額 下段：増減率
売上高	1,833	2,223	+390 +21.3%
売上総利益	1,009	1,247	+238 +23.7%
売上総利益率	55.0%	56.1%	+1.1ppt
販管費	683	782	+99 +14.6%
販管費率	37.3%	35.2%	△2.1ppt
人件費	216	243	+27 +12.7%
広告宣伝費	131	147	+16 +12.4%
広告宣伝費率	7.2%	6.6%	△0.6ppt
賃借料	37	47	+10 +24.4%
減価償却費	49	64	+15 +33.9%
その他経費	250	281	+31 +12.4%
営業利益	326	465	+139 +42.9%
営業利益率	17.7%	20.9%	+3.2ppt
経常利益	304	459	+155 +50.6%
特別損益	36	△1	△37
親会社株主に帰属する 四半期純利益	227	327	+100 +44.0%

	FY24Q3 実績	FY25Q3 実績	増減額	増減率
海外売上高	1,485	1,807	+322	+21.6%
海外比率	81.1%	81.3%	-	+0.2ppt

為替影響除く	連結売上高増減	+364	+19.9%
	連結営業利益増減	+135	+41.4%
	連結純利益増減	+95	+41.9%

四半期推移	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	2,083	1,944	2,223	
営業利益	445	366	465	
営業利益率	21.4%	18.8%	20.9%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	316	220	327	

次に、第3四半期3ヶ月期間の損益状況です。

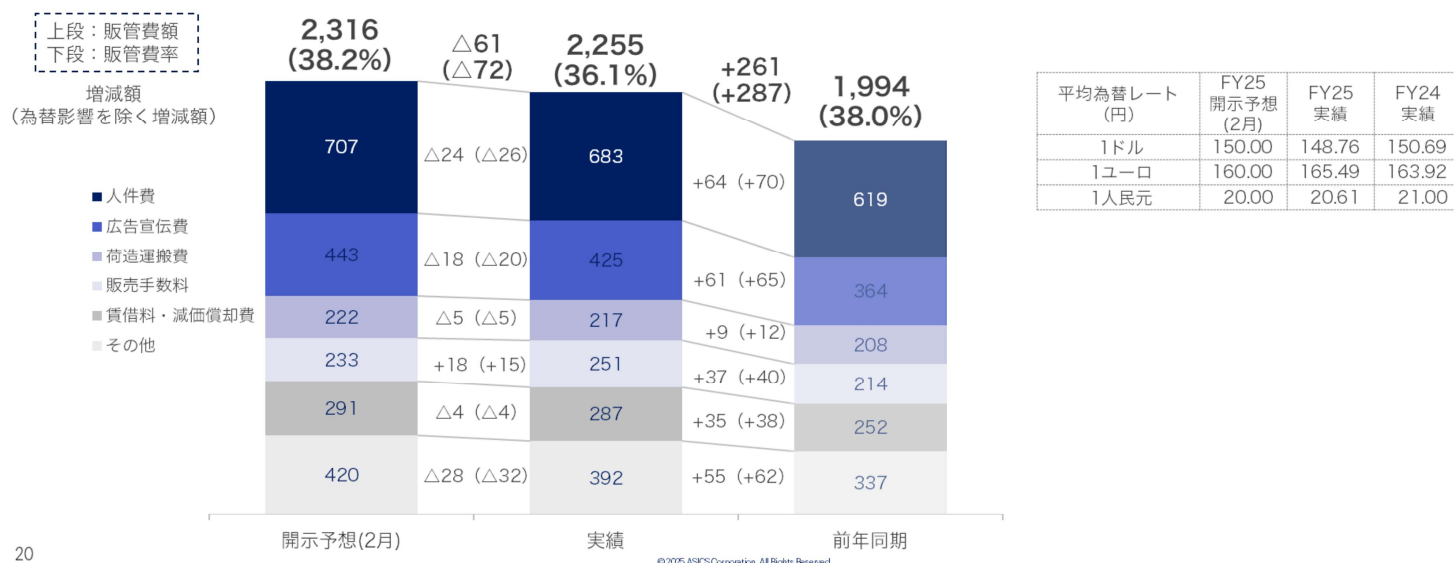
売上高は前年同期比で390億円の増収。
21%のプラス成長となりました。

また、営業利益は139億円の増益で465億円でした。

営業利益、経常利益、四半期純利益ともに四半期会計期間で過去最高となりました。

販管費の状況

- ・ 開示予想(2月)比は、増収に加え、主に人件費、その他が減少したことにより、売上高販管費率は2.1ppt低下。
- ・ 前年同期比は、為替影響（△26億円）を除いて287億円の増加、販管費率は1.9ppt低下の36.1%。販管費増加の主要因はプロフィットシェア（+30億円）などの人的資本投資の強化による人件費、デジタル施策やWS向け施策関連の広告宣伝費、及び売上連動コストの増加。



販管費の状況です。

2025年2月に開示した予想対比では、増収に加え、人件費やその他費用の減少により、販管費率は2.1%ポイント低下しました。

前年同期比では、プロフィットシェアなどの人的資本投資の強化に伴う人件費増や、広告宣伝費及び売上連動コストが増加し、為替影響除きで287億円の増加となりました。
しかし販管費率は1.9%ポイント良化し、36.1%でした。

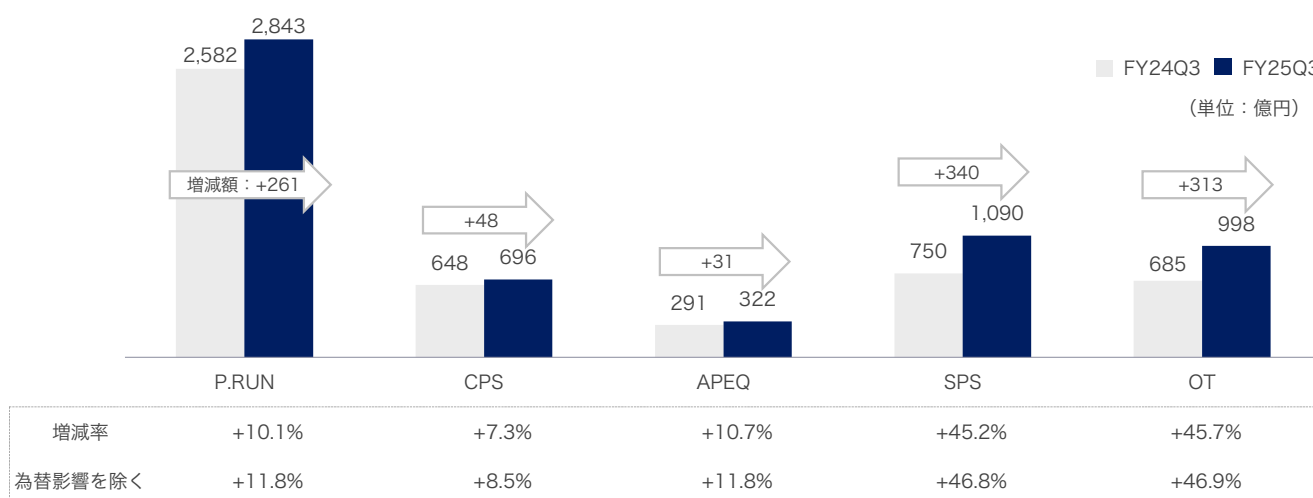
INDEX

1. 次期中計経営計画（2027年～2029年）に関して
2. 決算サマリー等
3. 連結業績の概要
- 4. カテゴリー別連結経営成績**
5. 地域別連結経営成績
6. 連結財政状態
7. 連結業績予想
8. IRカレンダー

Appendix

カテゴリー別連結売上高

- ・ P.RUNは戦略的な絞り込みがあるものの、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。第3四半期累計で初めて1,000億円を突破。
- ・ 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に加えて、欧州、中華圏でも大幅増収。



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、戦略的な絞り込みがあるものの、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。

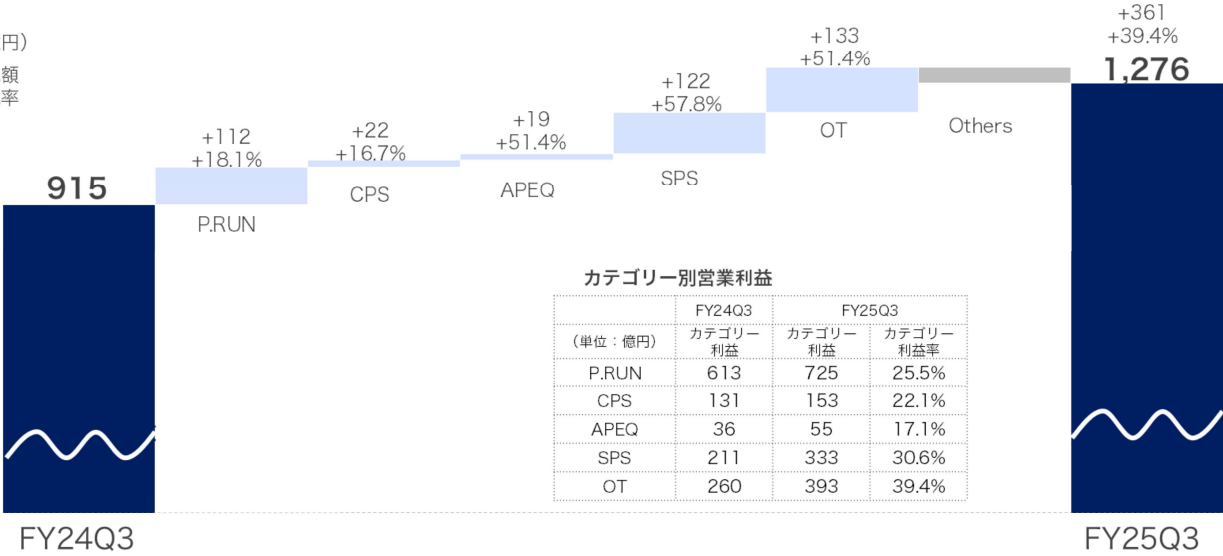
スポーツスタイルは全地域で大幅増収、為替影響除きで46%超のプラスとなり、第3四半期累計で初めて売上高が1,000億円を突破しました。

オニツカタイガーも全地域で大幅増収となり、同じく為替影響を除いて46%を超える力強い成長を継続しております。

連結営業利益内訳（カテゴリー別）

- 全カテゴリーで増益。特に、APEQ、SPS、OTでは50%超の大幅増益。
- カテゴリー利益率は、全カテゴリーで良化。SPSでは30%超、OTでは約40%と高水準を維持。

（単位：億円）
上段：増減額
下段：増減率



連結営業利益の内訳をカテゴリー別にお示したものです。

ご覧の通り全カテゴリーで増益となりました。
中でもアパレル、スポーツスタイル、オニツカタイガーは
50%を上回る増益となりました。

カテゴリー利益率においても全カテゴリーで良化し、
特にスポーツスタイルは30%超え、
オニツカタイガーは約40%と高い利益率となっています。

カテゴリー利益等一覧

- ・ カテゴリー利益は、主に、P.RUN、SPS、OTの大幅増収により、全カテゴリーで増益。
- ・ 売上高は前年同期比+19.0%と増収も、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+8.0%と売上増加率の範囲内でコントロール。

(単位：億円)

	P.RUN	CPS	APEQ	SPS	OT	Others	Total
売上高	2,843 (+261)	696 (+48)	322 (+31)	1,090 (+340)	998 (+313)	301 (+3)	6,250 (+996)
カテゴリー利益	725 (+112)	153 (+22)	55 (+19)	333 (+122)	393 (+133)		
カテゴリー外コスト							352 (+26)
連結営業利益							1,276 (+361)

() 内は前年同期比

カテゴリー利益等の一覧です。

本社コストが大部分を占めるカテゴリー外コストは前年から8%増加しましたが、増収率19%の範囲内でした。

コストオーナー制のもと、しっかりとコントロールできております。

パフォーマンスランニング (P.RUN)

(単位：億円)



MEGABLAST

軽量で反発性に優れた新ミッドソール材“FF TURBO SQUARED”を使用。
様々なペースや距離に対応し、進化した反発性によって、弾むようなランニング体験を提供。
※ “FF TURBO”と比較し、約32.5%反発性が向上

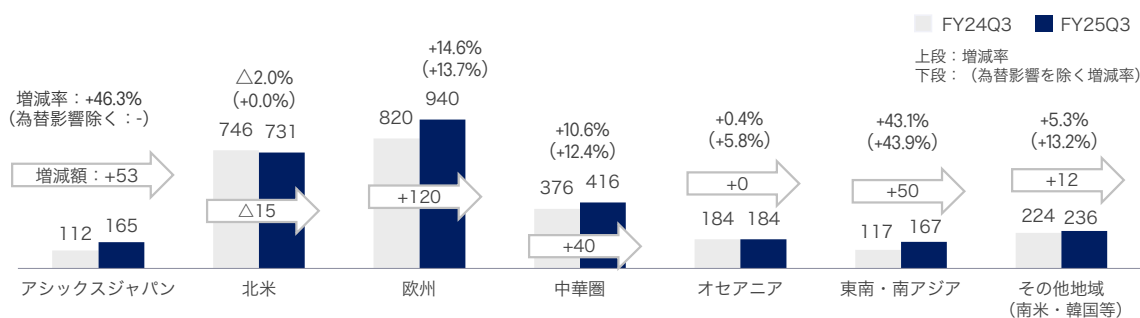


ポイント

- 売上高は、前年同期比+10.1%の増収（為替影響除きで+11.8%の増収）。主に好調なBOUNCEモデルが2倍超の増収となり引き続きP.RUNカテゴリーを牽引。
- 第3四半期3ヶ月期間の売上高は、主にアシックスジャパン、欧州、中華圏での伸長により増収。
- 粗利益率は、高付加価値商品へのフォーカスにより、53.6%（前年同期比+0.8ppt）と改善。
- 北米では戦略的な絞り込みがあるものの、ランニング専門店向け売上は前年同期比+26.9%の増収（為替影響除き）。引き続き強いモメンタムが継続中。
- マラソンシーズンの到来に合わせて、MAGIC SPEED 5を12月に発売。

第3四半期 (1-9月)	FY24Q3	FY25Q3	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	2,582	2,843	+261	+10.1%
為替影響除き		2,886	+304	+11.8%
カテゴリー利益	613	725	+112	+18.1%
カテゴリー利益率	23.8%	25.5%	-	+1.7ppt

3ヶ月期間 (7-9月)	FY24Q3	FY25Q3	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	873	993	+120	+13.7%
為替影響除き		980	+107	+12.1%
カテゴリー利益	203	259	+56	+27.6%
カテゴリー利益率	23.3%	26.2%	-	+2.9ppt



パフォーマンスランニングです。

売上高は2,843億円。為替影響除きで11.8%の増収となりました。

好調なBOUNCEモデルが2倍超の増収となり、引き続き

パフォーマンスランニングカテゴリーを力強く牽引しました。

粗利益率は、高付加価値商品へフォーカスしたことにより、0.8%ポイント良化の53.6%。

その結果、カテゴリー利益は112億円の増益、カテゴリー利益率も25.5%でした。

北米で特に注力しているランニング専門店向けの売上高は

前年同期比プラス26.9%と、しっかりと売上成長ができています。

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。

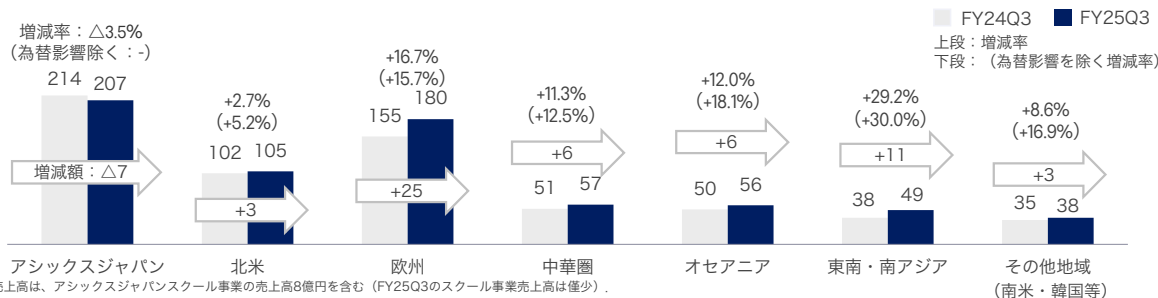


第3四半期 (1-9月)	FY24Q3	FY25Q3	前年同期比 増減額	増減率
売上高	※648	696	+48	+7.3%
為替影響除く		704	+56	+8.5%
カテゴリー利益	131	153	+22	+16.7%
カテゴリー利益率	20.3%	22.1%	-	+1.8ppt

3ヶ月期間 (7-9月)	FY24Q3	FY25Q3	前年同期比 増減額	増減率
売上高	227	254	+27	+11.8%
為替影響除く		253	+26	+10.6%
カテゴリー利益	51	60	+9	+17.6%
カテゴリー利益率	22.5%	23.6%	-	+1.1ppt

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、テニスやインドアスポーツ、バレーボールなどの伸長により増収。
- 第3四半期3ヶ月期間の売上高は、主にアシックスジャパン、欧州、東南・南アジアで増収。
- 粗利益率は、収益性の高いテニス、インドアスポーツ、バレーボールの売上増加が寄与し、47.3%（前年同期比+1.2ppt）と改善。
- カテゴリー利益は、特に欧州、中華圏、東南・南アジアの増収影響により増益。
- テニスの限定カラーバックNIGHT ENERGY COLLECTIONなど、契約選手着用アイテムを起点としたマーケティングコミュニケーションを実施。



※ FY24Q3の売上高は、アシックスジャパンスクール事業の売上高8億円を含む（FY25Q3のスクール事業売上高は僅少）。

© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

コアパフォーマンススポーツです。

売上高は696億円。為替影響除きで8.5%プラスとなりました。

アシックスジャパンにおいてはスクール事業の縮小などの影響があり減収となったものの、グローバルでテニスやインドアスポーツ、バレーボールなどが伸長しました。

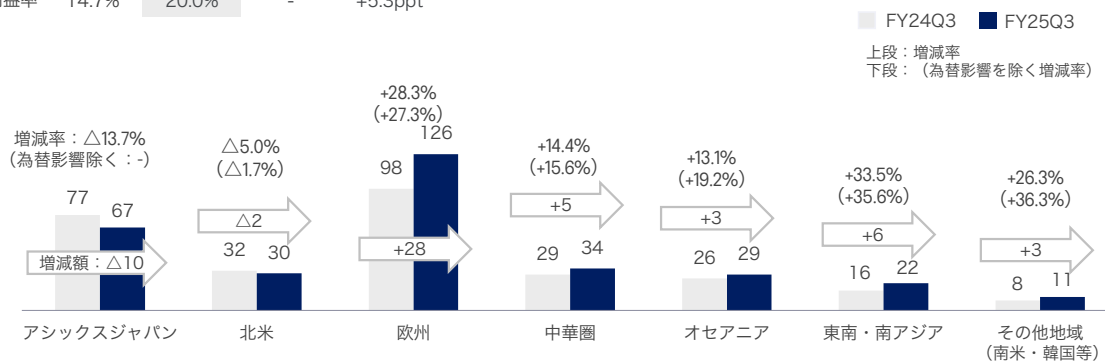
カテゴリー利益は22億円増の153億円となり、増収及び粗利益率改善により前年を上回りました。



第3四半期 (1-9月)		FY24Q3	FY25Q3	前年同期比	
売上高				増減額	増減率
為替影響除く					
カテゴリー利益					
カテゴリー利益率					
3ヶ月期間 (7-9月)		FY24Q3	FY25Q3	前年同期比	
売上高				増減額	増減率
為替影響除く					
カテゴリー利益					
カテゴリー利益率					

ポイント

- 売上高は、ランニング商品が好調な欧州に加え、中華圏、東南・南アジアでも増収し、カテゴリー全体で前年同期比+10.7%の増収。
- 第3四半期3ヶ月期間の売上高は、主に欧州、オセアニアでの伸長により増収。
- 粗利益率は、アシックスジャパンにおけるスクール事業の縮小などもあり、54.6%（前年同期比+2.4ppt）と改善。
- カテゴリー利益は、欧州の大幅増収により増益。
- AW25 LIMITED SERIESでは走り出すアスリートの動きを模したトンボのモチーフをデザインに取り入れた商品を展開。



アパレル・エキップメントです。

売上高は322億円となりました。

ランニングアパレルが好調な欧州に加え、中華圏、東南・南アジアも成長し、全体では為替影響除きで11.8%プラスの増収となりました。

粗利益率は、アシックスジャパンにおけるスクール事業の縮小などもあり、54.6%と良化しました。

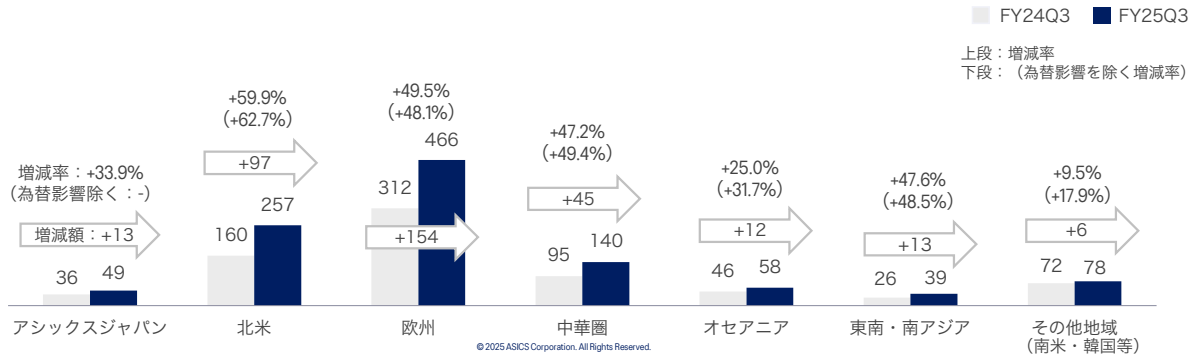
カテゴリー利益は55億円、カテゴリー利益率は17%超でした。



ポイント

- 売上高は、前年同期比で大幅増収。
- 第3四半期3ヶ月間の売上高も、VINTAGE TECHのGEL-1130やGEL-KAYANO14、MODERNのGEL-NYCが好調を維持。全地域で大幅成長。
- WSチャンネルで販売スペースや取扱い店舗数の増加と好調な販売により、大きく成長した結果、粗利益率50.6%（前年同期比△0.3ppt）。
- カテゴリ利益は、特に北米と欧州の増収と効率的なマーケティング施策により増益。
- GEL-CUMULUS16はコラボレーションで注目度を高め、VINTAGE TECHの更なる拡充を狙う。今後特に女性向け施策の充実を図る。

第3四半期 (1-9月)	FY24Q3	FY25Q3	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	750	1,090	+340	+45.2%
為替影響除く		1,102	+352	+46.8%
カテゴリ利益	211	333	+122	+57.8%
カテゴリ利益率	28.1%	30.6%	-	+2.5ppt
3ヶ月期間 (7-9月)	FY24Q3	FY25Q3	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	290	417	+127	+43.4%
為替影響除く		411	+121	+41.3%
カテゴリ利益	82	126	+44	+53.7%
カテゴリ利益率	28.5%	30.4%	-	+1.9ppt



スポーツスタイルです。

こちらにもアペンディックスに商品ラインナップを掲載しております。

売上高は1,090億円となり、為替影響除きで46.8%の大幅増収となりました。

VINTAGE TECHに加え、MODERNサイロの好調な販売が継続。

全地域で大幅成長となりました。

粗利益率はWSチャンネルが大きく成長したことにより

前年同期比若干減の50.6%でしたが、

カテゴリ利益率は30.6%と前年同期比2.5%ポイントプラスとなりました。

オニツカタイガー（OT）



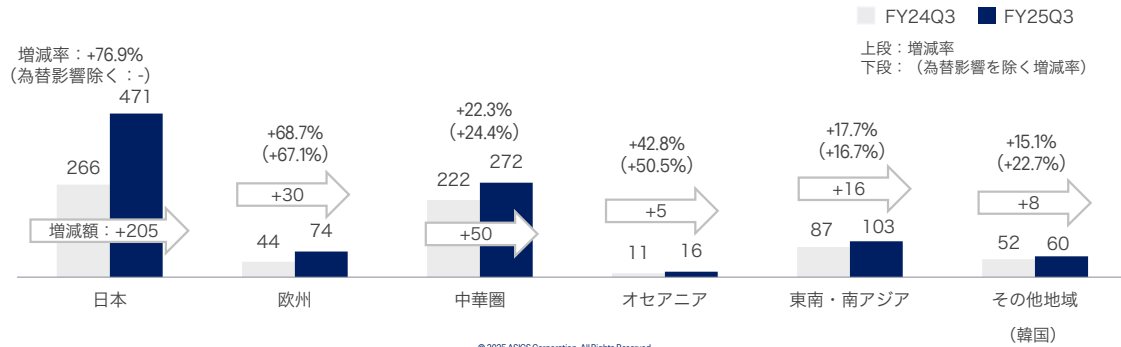
TIGRUN
ULTI RST™シリーズから、ランニングシューズの機能性と、
ファッションアイテムとしての洗練されたデザインを融合した一足。



ポイント

- 売上高は、インバウンド売上が好調な日本に加え、欧州、中華圏で大幅増収。
- 第3四半期累計のインバウンド売上は287億円（前年同期比+108.1%）となり、日本国内売上も40%超の成長。
- 粗利益率は74.9%（前年同期比+0.7ppt）と引き続き高水準で推移。
- 9月、ミラノ・ファッションウィークで過去最大規模のショーを開催し、同時にヴェルサーチとのコラボレーションを発表。
- ホリデーシーズンの到来に合わせてグリッター素材の「HOLIDAY PACK」を発売。
- イタリア現地の職人技とレザーを活かした新作「ITALIAN MADE」シリーズを販売開始。

第3四半期 (1-9月)	FY24Q3	FY25Q3	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	685	998	+313	+45.7%
為替影響除く		1,006	+321	+46.9%
カテゴリー利益	260	393	+133	+51.4%
カテゴリー利益率	37.9%	39.4%	-	+1.5ppt
3ヶ月期間 (7-9月)	FY24Q3	FY25Q3	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	246	339	+93	+37.9%
為替影響除く		338	+92	+37.4%
カテゴリー利益	93	136	+43	+46.2%
カテゴリー利益率	37.9%	40.1%	-	+2.2ppt



オニツカタイガーです。

売上高は998億円と、為替影響除きで46.9%プラスとなり

こちらも大きく伸びました。

引き続きインバウンドが好調な日本に加え、大型店舗が新規オープンした欧州や、中華圏でも大幅増収となりました。

なお、第3四半期累計のインバウンド売上は287億円で前年同期比で倍増しました。

インバウンドを除く日本国内の売上も40%超の成長となっております。

粗利益率は74.9%、カテゴリー利益率は39.4%と、

引き続き高い利益率となっています。

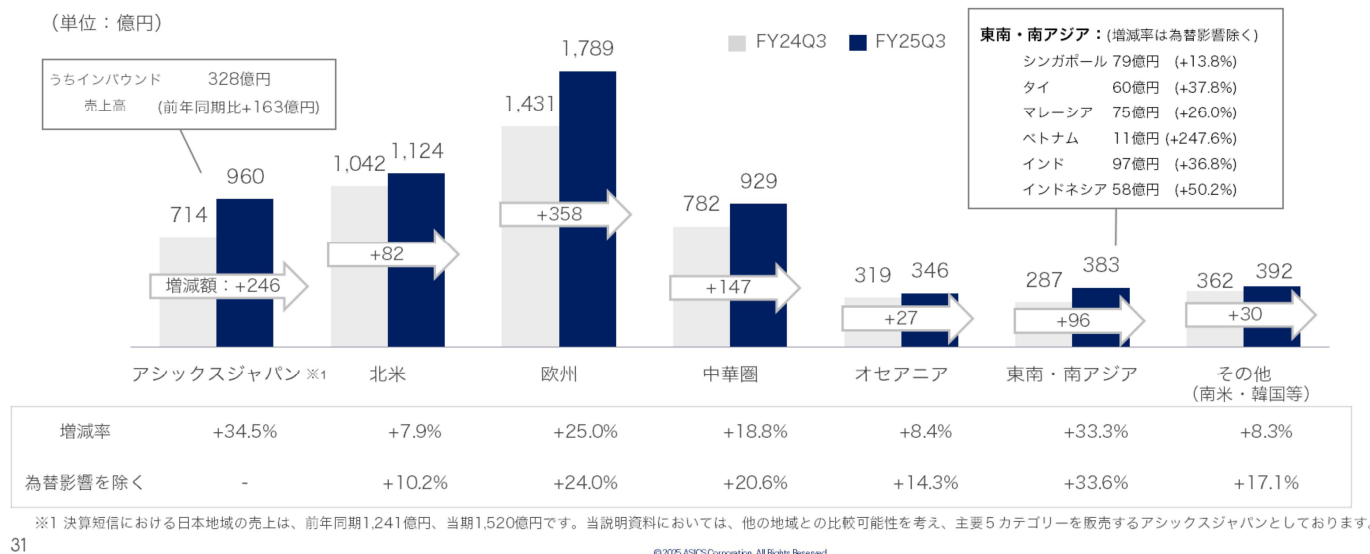
INDEX

1. 次期中計経営計画（2027年～2029年）に関して
2. 決算サマリー等
3. 連結業績の概要
4. カテゴリー別連結経営成績
5. 地域別連結経営成績
6. 連結財政状態
7. 連結業績予想
8. IRカレンダー

Appendix

地域別売上高

- ・ アシックスジャパンは、パフォーマンスランニング（+46.3%）、スポーツスタイル（+33.9%）、インバウンドが好調なOT（+76.9%）により+34.5%の成長。
- ・ 北米は、不採算店舗の閉鎖及びECでの販売商品の戦略的な絞り込みを行いながらも、前年同期比で+10.2%の増収。
- ・ 欧州は、パフォーマンスランニングの堅調な成長を軸に、スポーツスタイルの増収（+48.1%）が牽引し、+24.0%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、+20.6%と大幅な増収を継続。



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とスポーツスタイルの増収、さらに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35%の成長。

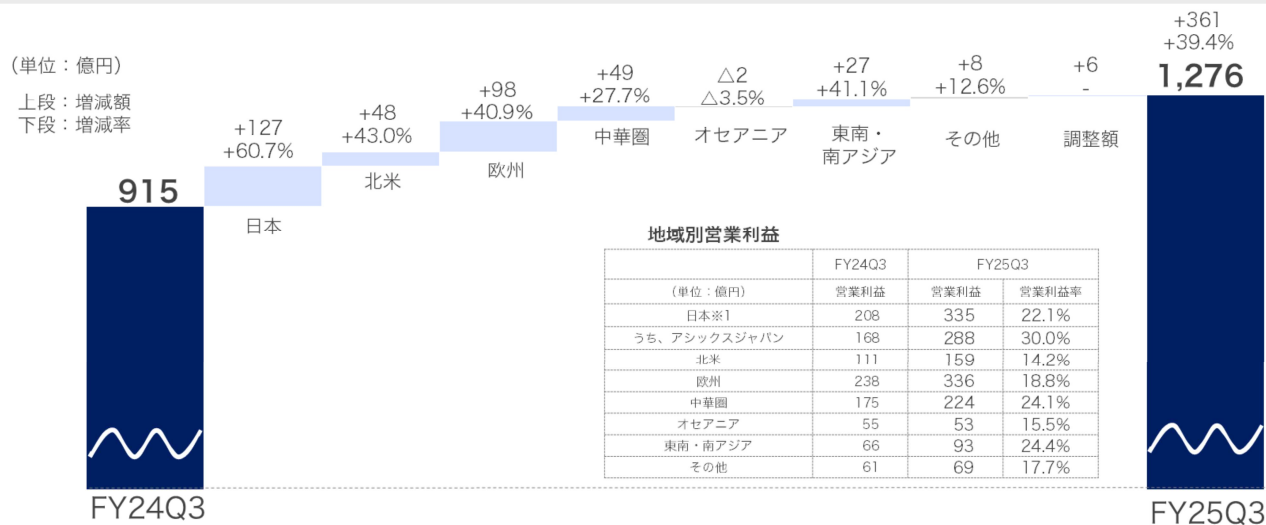
北米では、先ほどご説明した通り戦略的な絞り込みを進めていますが、そうした中でも、前年同期比で10%の増収となりました。

欧州でも堅調なパフォーマンスランニングに加え、スポーツスタイルが成長を牽引し、為替影響除きで24%のプラスとなりました。

中華圏では同じく20%、東南・南アジアにおいても30%を超える力強い成長を続けております。

連結営業利益内訳（地域別）

- ・ アシックスジャパンは、APEQの収益性改善やOTの増収により、粗利益率が向上。販管費率の低下もあり営業利益率30.0%と大幅に改善。
- ・ 北米は、関税の影響があるも、SPSの増収、リテールの収益性改善などにより、営業利益率は14.2%（前年同期比+3.5pt）。
- ・ 欧州は、増収に加え、仕入為替の悪化があるものの販売価格適正化などが奏功し、営業利益率は18.8%（前年同期比+2.1pt）。
- ・ 中華圏は、販売価格適正化やDTC比率の向上による粗利益率の改善もあり、営業利益率は24.1%（前年同期比+1.6pt）。



連結営業利益の内訳を地域別にお示したものです。

アシックスジャパンでは、アパレルの収益性改善やオニツカタイガーの増収により、粗利益率が向上したことなどから、営業利益率が30%と大幅に良化しました。

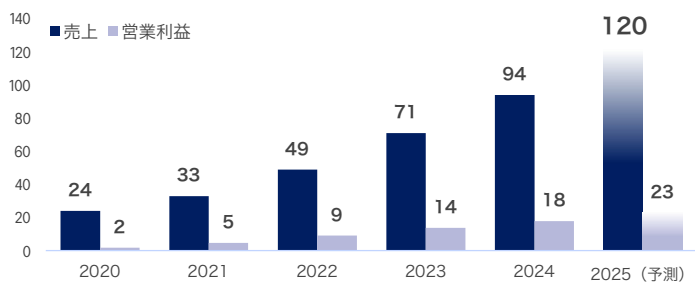
北米は関税の影響があるものの、スポーツスタイルの増収、リテールの収益性改善などにより、営業利益率が3.5%ポイントアップし14%となりました。

欧州では、増収や販売価格適正化などが奏功し、前年同期から営業利益が約100億円増加し、336億円となりました。

また、中華圏及び東南・南アジアの営業利益率は24%で高い収益性を確保しています。

インドにおける取組み

業績推移



アシックス DTC戦略

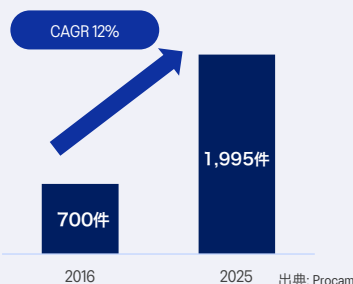
2024年4月 ECサイト"ASICS.co.in"を開設

2025年10月 インド初の直営店をデリー首都圏にオープン。DTCチャネル拡大にも注力



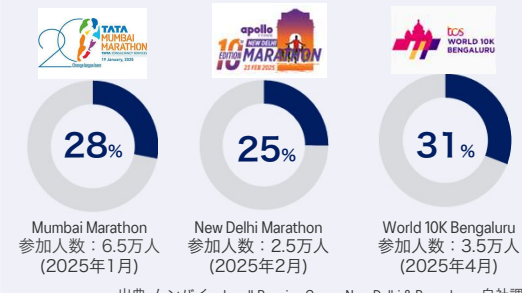
ランニングマーケットの拡大

ランニング大会数が急速に増加、市場が拡大中



アシックスのプレゼンス強化

ムンバイマラソン、ワールド10KベンガルールではシェアNo.1



生産体制の強化

2016年	インドでのOEM生産を開始
2026年	本社執行役員が現地生産責任者として赴任（予定）
2027年	台湾系OEM工場がチェンナイ（タミル・ナードゥ州）で稼働予定

まずはインド国内向け商品を生産、将来的にはグローバルサウスや欧州向けの輸出を展望

今回は、インドにおける最新状況をご紹介します。

売上・利益ともに順調に成長しており、2025年のインドの売上高は100億円を超え120億円程度を見込んでいます。

2024年にはECサイトを開設し、2025年10月にはデリー首都圏にインド初の直営店をオープンするなど、DTCチャネルの拡大に注力しています。

インドでは、ランニング大会数が増加し、ランニングマーケット全体が拡大しています。アシックスは主要なマラソン大会で高いシェアを獲得し、ブランドの存在感を強めています。

また、現地での生産体制も強化しております。

2016年から現地でのOEM生産を開始。

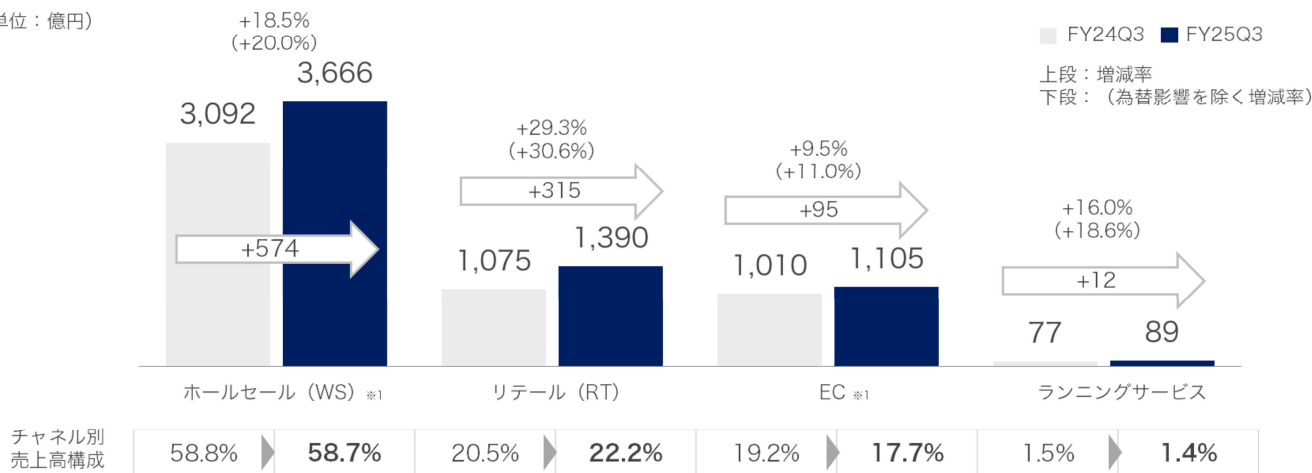
2027年にはインド国内向けの商品の生産を本格化させ、将来的にはグローバルサウスや欧州向けの輸出も検討していきます。

引き続きさらなる事業拡大を目指してまいります。

チャンネル別売上高

- ホールセールは、北米、欧州、東南・南アジアの増収により前年同期比+20.0%（北米+34.6%、欧州+27.1%、東南・南アジア+31.6%）。
- リテールは、日本、中華圏、東南・南アジアなどの増収により前年同期比+30.6%（アシックスジャパン +72.2%、中華圏 +21.6%、東南・南アジア+24.5%）。営業利益率は大きく改善し、24.6%に（前年同期比+5.2ppt）。
- ECは、前年同期比+11.0%、営業利益率は20.8%（前年同期比+5.0ppt）。但し、戦略的な絞り込みを行っている北米を除くと約30%の成長。

（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、ホールセールエ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。

全チャンネルで増収となりました。

ホールセールは為替影響除きで20%伸長しました。

リテールは日本をはじめ、中華圏、東南・南アジアなどで増収となり

同じく約30%の成長。

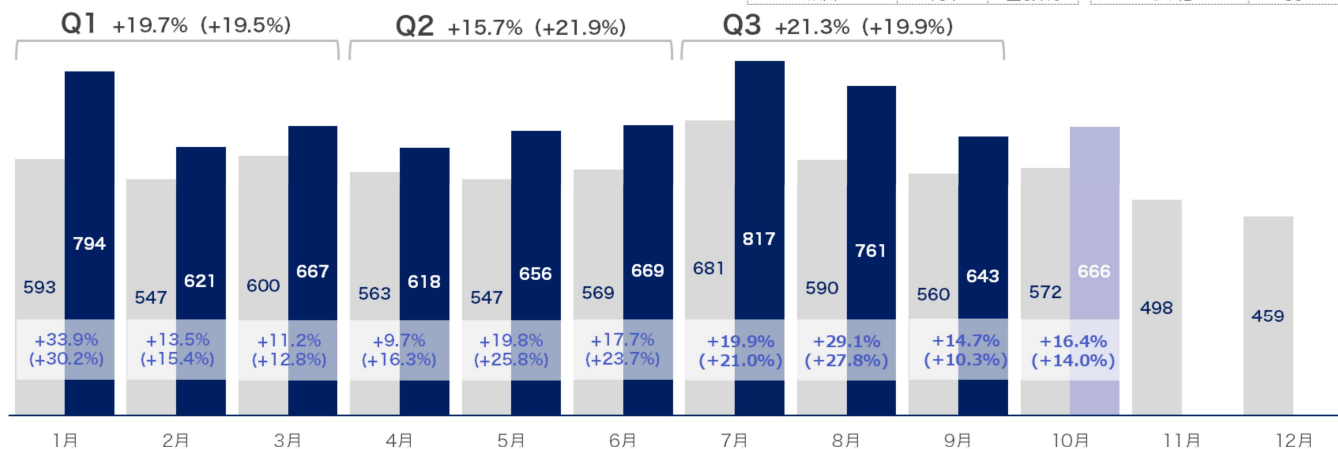
営業利益率も大きく良化しました。

ECについては、為替影響除きで約11%の伸長となっておりますが
戦略的な絞り込みを行っている北米を除くと、約30%の成長でした。

- 25年10月単月売上は666億円※、前年同月比+16.4%（為替影響除くと+14.0%）。
- SPSは+27.6%（為替影響除くと+24.3%）、OTは+38.2%（為替影響除くと+37.8%）と引き続き大幅増収。
- 地域別では、アシックスジャパン、中華圏、オセアニアなどで大幅増収。アシックスジャパンのインバウンド売上は52億円（内、OT 45億円）と単月過去最高、前年同月の30億円（内、OT 26億円）を大きく上回る（+71.6%増収）。

（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	666	+14.0%	中華圏	126	+38.3%
アシックスジャパン	114	+33.1%	オセアニア	38	+36.4%
北米	107	+2.8%	東南・南アジア	37	+21.2%
欧州	151	△5.1%	その他	89	+4.9%



※ 2025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。

©2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

10月の連結の売上速報値です。

前年同月比プラス14%の666億円となりました。

カテゴリー別では、スポーツスタイルが為替影響除きで24%、オニツカタイガーが38%の大幅増収となりました。

地域別では、いずれも為替影響除きで

アシックスジャパンは33%、

中華圏、オセアニアでは30%台後半の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52億円と、

単月で過去最高となる見込みです。

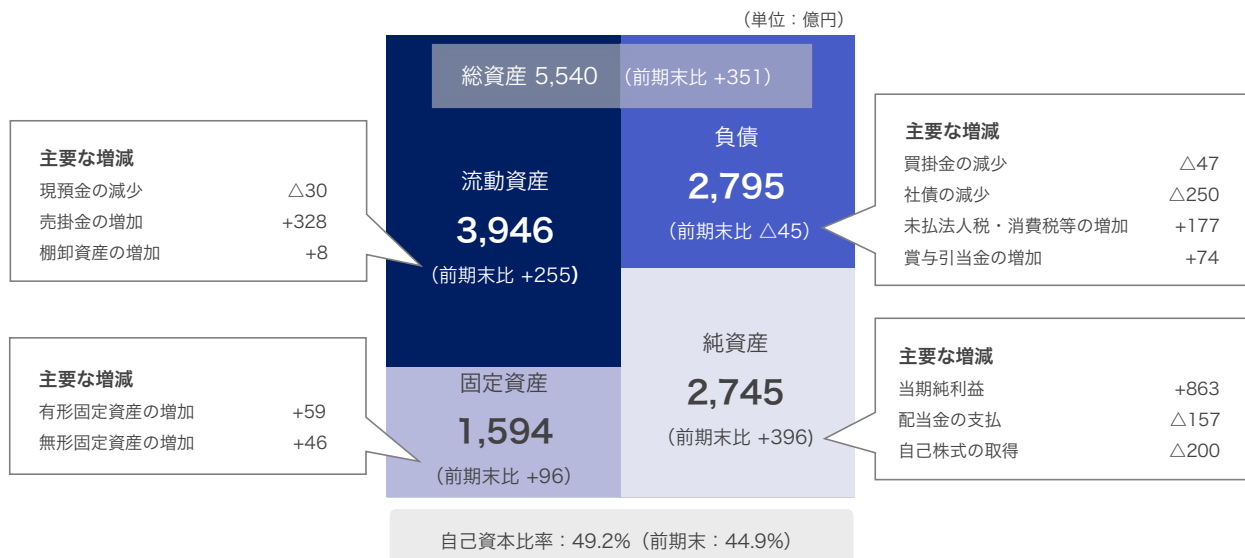
INDEX

1. 次期中計経営計画（2027年～2029年）に関して
2. 決算サマリー等
3. 連結業績の概要
4. カテゴリー別連結経営成績
5. 地域別連結経営成績
- 6. 連結財政状態**
7. 連結業績予想
8. IRカレンダー

Appendix

連結貸借対照表

- 増収に伴い売掛金は増加。一方で棚卸資産は、継続的な在庫管理の強化により、前年並の水準に抑制。
- 堅調な営業キャッシュ・フローを活用し、自己株式取得（200億円）や期末・中間配当（157億円）、社債償還（250億円）に対応。



バランスシートの状況です。

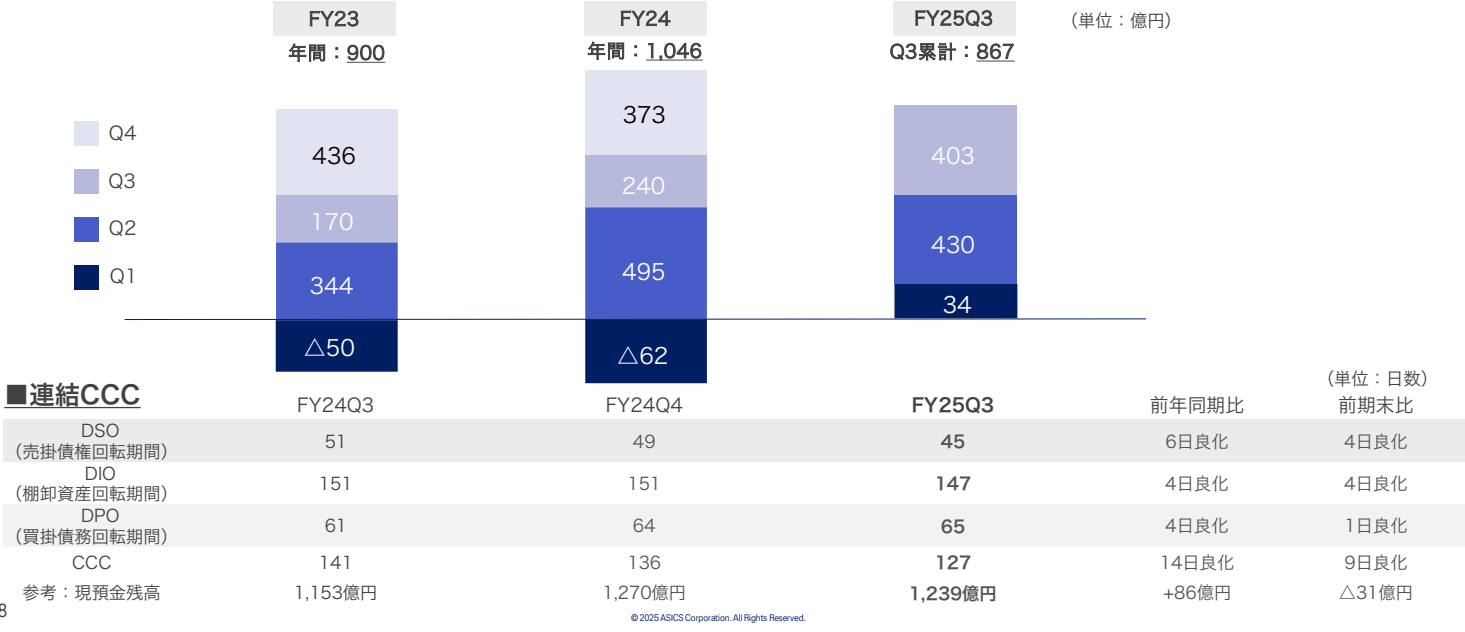
運転資本については、好調な売上により売掛金が増加した一方で、棚卸資産は、ほぼ前年並みの水準に抑制できました。

また、堅調な営業キャッシュフローを活用し、外部調達することなく自己株式の取得、配当金の支払い、社債の償還などに対応しております。

純資産は、利益剰余金の増加などにより前期末から約400億円増加し、自己資本比率は49.2%となりました。

連結営業キャッシュ・フロー

- ・ 連結営業キャッシュ・フローは、好調な業績を受け第3四半期累計で867億円を確保。
- ・ 連結CCCは、DIOの改善（151日→147日）などに伴い前年同期比で14日良化し、営業キャッシュ・フローの拡大に寄与。



連結営業キャッシュフローです。

好調な業績を受け、連結営業キャッシュフローは、
第3四半期累計で867億円となりました。

連結キャッシュ・コンバージョン・サイクルはDIOの改善などに伴い短縮し、
前年同期比で14日良化、営業キャッシュフローの拡大に寄与しました。

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でDIOが改善。
- ・ 主要地域別では、アシックスジャパンは高いインバウンド需要への対応として、OTを中心に戦略的な在庫積み増しを実施。

■連結DIO（単位：億円）		FY24Q3	FY24Q4	FY25Q3	前年同期比	前期末比
連結	DIO	151日	151日	147日	△4日	△4日
	棚卸資産	1,139	1,375	1,383	+244	+8

■カテゴリー別（単位：億円）※		FY24Q3	FY24Q4	FY25Q3	前年同期比	前期末比
P.RUN	DIO	108日	105日	94日	△14日	△11日
	棚卸資産	414	496	459	+45	△37
CPS	DIO	99日	95日	87日	△12日	△8日
	棚卸資産	93	134	103	+10	△31
APEQ	DIO	168日	161日	153日	△15日	△8日
	棚卸資産	85	78	92	+7	+14
SPS	DIO	89日	87日	81日	△8日	△6日
	棚卸資産	115	146	178	+63	+32
OT	DIO	219日	211日	206日	△13日	△5日
	棚卸資産	187	194	224	+37	+30

※ 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。

■主要地域別（単位：現地通貨）		FY24Q3	FY24Q4	FY25Q3	前年同期比	前期末比
アシックスジャパン （億円）	DIO	116日	122日	134日	+18日	+12日
	棚卸資産	121	166	161	+40	△5
米国 （M USD）	DIO	136日	124日	106日	△30日	△18日
	棚卸資産	146	143	144	△2	+1
欧州 （M EUR）	DIO	164日	155日	140日	△24日	△15日
	棚卸資産	191	234	215	+24	△19
中国 （M RMB）	DIO	166日	170日	172日	+6日	+2日
	棚卸資産	825	926	955	+130	+29

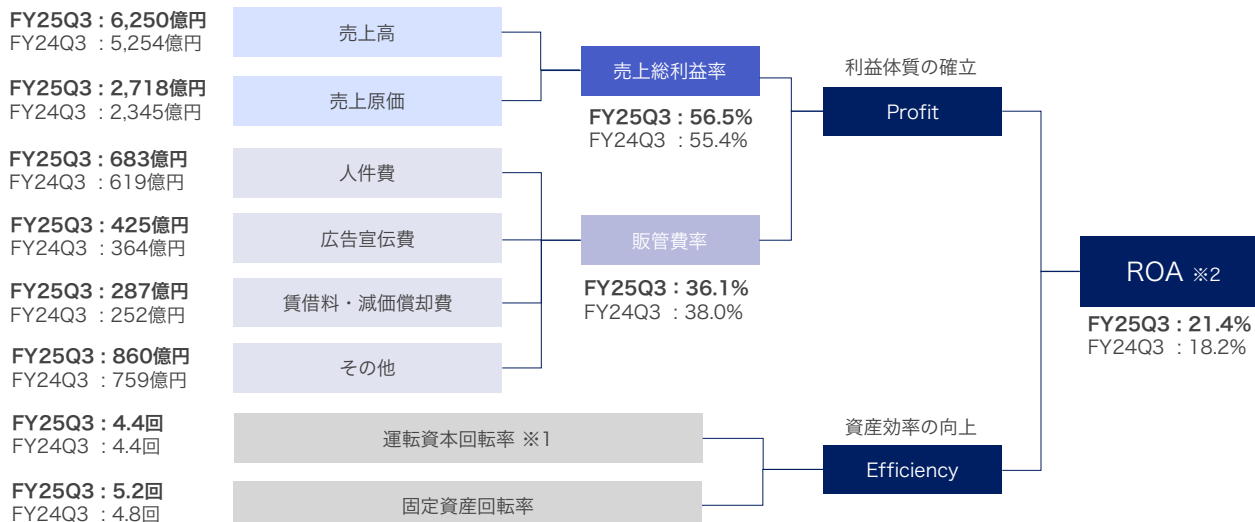
カテゴリー別・主要地域別のDIOです。

カテゴリー別については、全カテゴリーでDIOが改善しております。

主要地域別については、インバウンドが好調なアシックスジャパンで、オニツカタイガーを中心に戦略的に在庫を積み増しております。

ROAツリー分解

- ・ 主に高付加価値製品への戦略的なシフトが奏功し売上総利益率が良化したほか、増収及び規律ある販管費コントロールにより販管費率も低下。
- ・ 固定資産回転率が改善したことにより資産効率が向上。



※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 = $\frac{2025年12月期第3四半期純利益}{(2024年12月期期末総資産 + 2025年12月期第3四半期総資産) \div 2} \times \frac{4}{3}$

ROAです。

プロダクトミックスの改善に伴い、売上総利益率の伸長が継続、
また増収および規律ある販管費コントロールにより、販管費率が低下しております。

これに加え、固定資産回転率も改善し、ROAは21.4%と更に良化しました。

INDEX

1. 次期中計経営計画（2027年～2029年）に関して
2. 決算サマリー等
3. 連結業績の概要
4. カテゴリー別連結経営成績
5. 地域別連結経営成績
6. 連結財政状態
7. 連結業績予想
8. IRカレンダー

Appendix

- ・2025年12月期第3四半期は全カテゴリー、主要地域で順調に進捗。
- ・2025年12月期は、各カテゴリーの足元の好調な状況を考慮した結果、売上高は前年比+17.9%増収の8,000億円、営業利益は同+39.8%増益の1,400億円を見込む。
- ・剰余金の配当は、当期の業績やキャッシュ・フローの見通しを総合的に勘案した結果、期末配当16円、通期では28円を見込む。
- ・好調な業績及びキャッシュ・フローの見通しを踏まえ、総額300億円の自己株式取得を決定。

(単位：億円)	FY24 実績	FY25 8月開示予想	FY25 予想	FY24比 増減率	(ご参考) 為替影響除く増減率
売上高	6,785	8,000	8,000	+17.9%	+19.9%
営業利益	1,001	1,360	1,400	+39.8%	+43.0%
営業利益率	14.8%	17.0%	17.5%	+2.7ppt	-
経常利益	926	1,310	1,350	+45.8%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	638	870	900	+41.1%	-

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	16.0円	28.0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

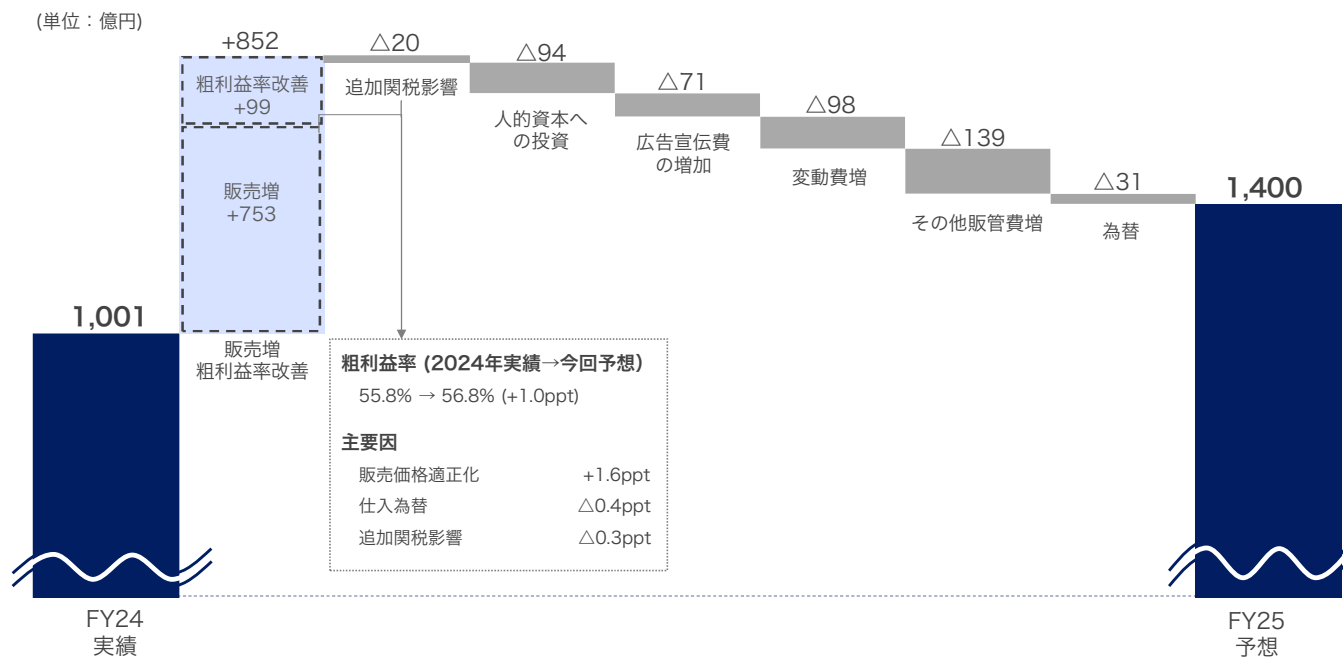
※ 2024年7月1日を効力発生日として1：4の株式分割を実施(分割前40円)。

2025年12月期 連結業績予想です。

社長からご説明しました通り、各段階利益を上方修正しております。
営業利益は従来予想の1,360億円から1,400億円、
当期純利益が870億円から900億円となる見通しです。

年間配当は従来予想通り通期で28円を見込んでおります。
また、先ほどお伝えした通り、総額300億円の自己株式取得を決定しました。

2025年12月期 連結営業利益予想増減：要素別（前年比）



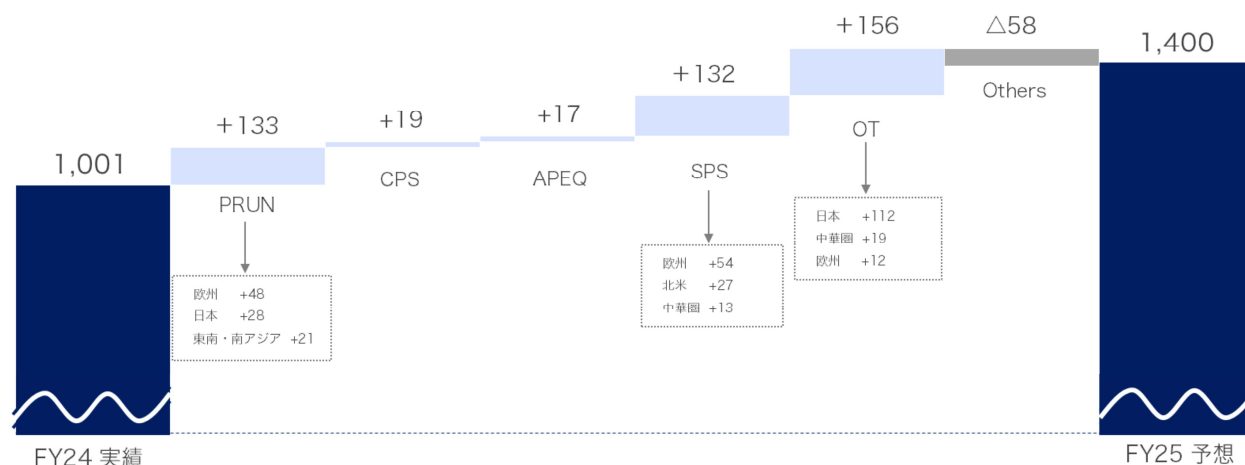
こちらのグラフは連結の営業利益について、
2024年実績の1,001億円から2025年予想の1,400億円への
要素別の増減内訳を示しております。

粗利益率について、仕入為替悪化0.4%マイナスポイント、
米国関税によるマイナス影響0.3%ポイントを
販売価格の適正化による1.6%ポイントプラス等で吸収し、
前年同期の55.8%から56.8%と、1%ポイント良化を見込みます。

この粗利益率改善と販売増により、増収に伴う変動費増加等を大きく打ち返せる
見通しです。

2025年12月期 連結営業利益予想増減：カテゴリー別（前年比）

(単位：億円)

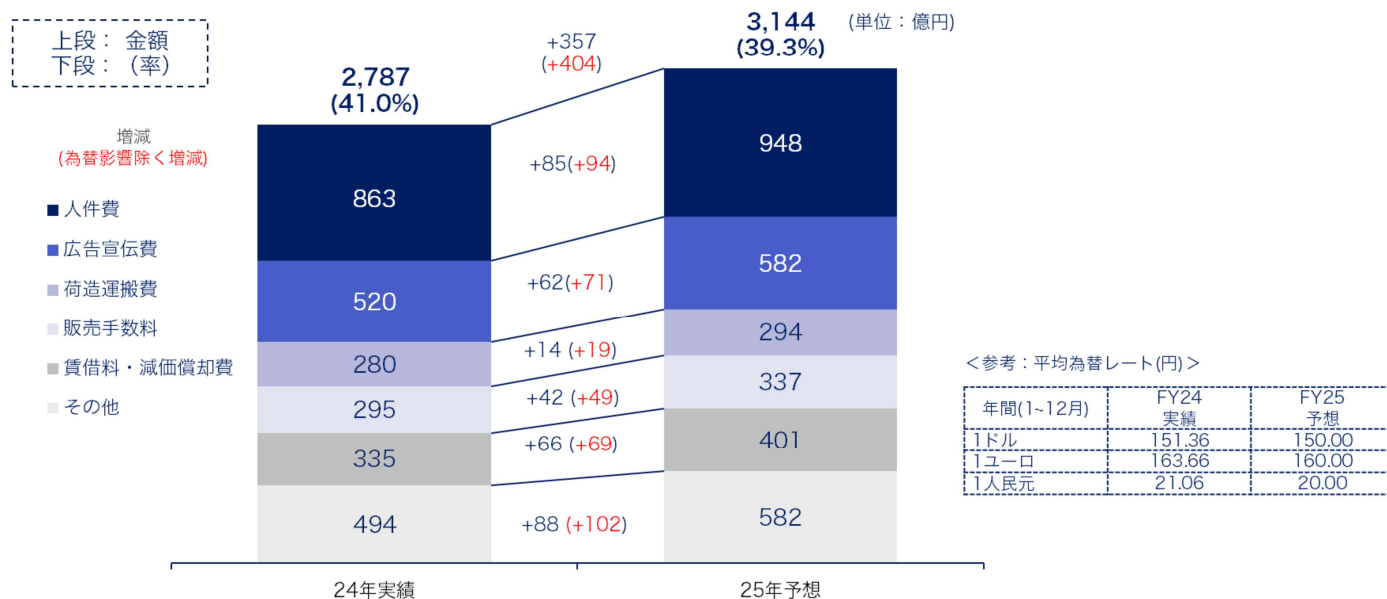


こちらのスライドでは、同じく1,001億円から1,400億円への
カテゴリー別の増減内訳を示しております。

ご覧の通り、パフォーマンスランニング及びスポーツスタイル、
日本を中心に大きく利益を積み上げるオニツカタイガーが増益となる見込みです。

2025年12月期 販管費

- 2025年の販管費は、前年比で357億円増の3,144億円。
- 主な増加要因は、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及び増収に伴う変動費の増加。
- 販管費率は39.3%、引き続き規律ある販管費コントロールを実施。



45

©2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

2025年12月期の販管費予想です。

2025年の販管費は、前年比で357億円増の3,144億円を見込んでおります。

主な増加要因は、人的資本投資の強化による人件費、広告宣伝費及び増収に伴う変動費の増加ですが、
販管費率は1.7%ポイント良化の39.3%となり、40%を下回る見通しです。

INDEX

1. 次期中計経営計画（2027年～2029年）に関して
2. 決算サマリー等
3. 連結業績の概要
4. カテゴリー別連結経営成績
5. 地域別連結経営成績
6. 連結財政状態
7. 連結業績予想
- 8. IRカレンダー**

Appendix

主なイベント			
2025年	11月15日（土）	11:00 – 13:30 15:00 – 17:30	個人投資家様向け IR説明会 @名古屋
	11月20日（木）	16:00 – 17:30	インベストメントデイ（テーマ：パフォーマンスランニング戦略）
	12月14日（日）	11:00 – 13:30 15:00 – 17:30	個人投資家様向け IR説明会 @広島
2026年	2月13日（金）	13:00開示	2025年12月期決算発表
	2月13日（金）	14:00 – 15:00	2025年12月期決算説明会（報道機関向け）
	2月16日（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23日（月）	時間未定	個人投資家様向け IR説明会 @東京
	3月14日（土）	時間未定	個人投資家様向け IR説明会 @那覇
	3月25日（水）	10:00開始	2025年度定時株主総会 @神戸

最後に、IRカレンダーです。

先ほど社長からもお話ししました通り、11月20日のインベストメントデイは、パフォーマンスランニング戦略をテーマに開催いたします。当日は、アシックスからのプレゼンテーションだけでなく、米国のランニング専門店Road Runner Sportsの社長にご来日いただき、ゲストとしてご登壇いただく予定です。現地のランニング市場のリアルな状況をお聞きいただける貴重な機会となっておりますので、ぜひご参加いただければと思います。

後続のページでは、環境・社会に関する取り組みなどをご紹介しますので、お時間のある際にご覧いただければと思います。

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。

INDEX

1. 次期中計経営計画（2027年～2029年）に関して
2. 決算サマリー等
3. 連結業績の概要
4. カテゴリー別連結経営成績
5. 地域別連結経営成績
6. 連結財政状態
7. 連結業績予想
8. IRカレンダー

Appendix

環境・社会に関する取組み

外部評価 (環境)

- ・ 国際NPO・CDP「サプライヤーエンゲージメント評価」において最高評価を獲得
サプライチェーン全体で温室効果ガス排出量の削減に取り組んだことが評価され、CDPによる「サプライヤーエンゲージメント評価」でAリスト企業に選定。約22,700社の中で上位約6%に入り、サプライヤーエンゲージメントリーダーとして認定。



社会

- ・ 東京2025デフリンピック日本選手団をオフィシャルパートナーとしてサポート
2025年11月に東京で開催。日本選手団をオフィシャルパートナーとしてサポート。きこえない・きこえにくい人のスポーツの普及・振興に向けた取り組みや、国民の心身の健全な発展に寄与するという姿勢が、当社のめざすビジョンと一致していることからパートナーシップが実現。日本選手団およびスタッフなどに対し、シューズやアパレル等を提供予定。

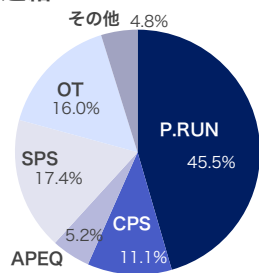


カテゴリー別地域別売上高構成（2025年12月期第3四半期）

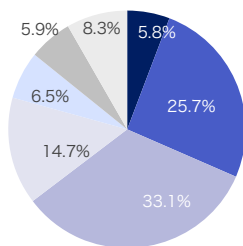
*カテゴリー毎の地域別割合

■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

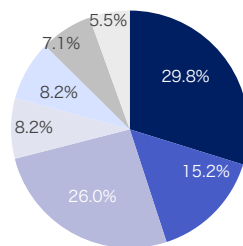
連結



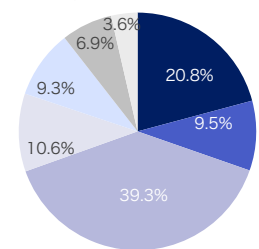
P.RUN



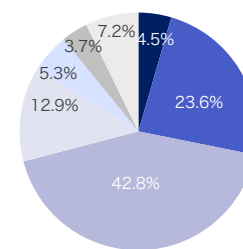
CPS



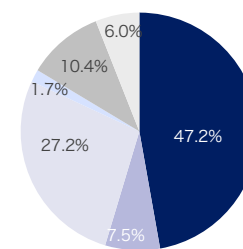
APEQ



SPS

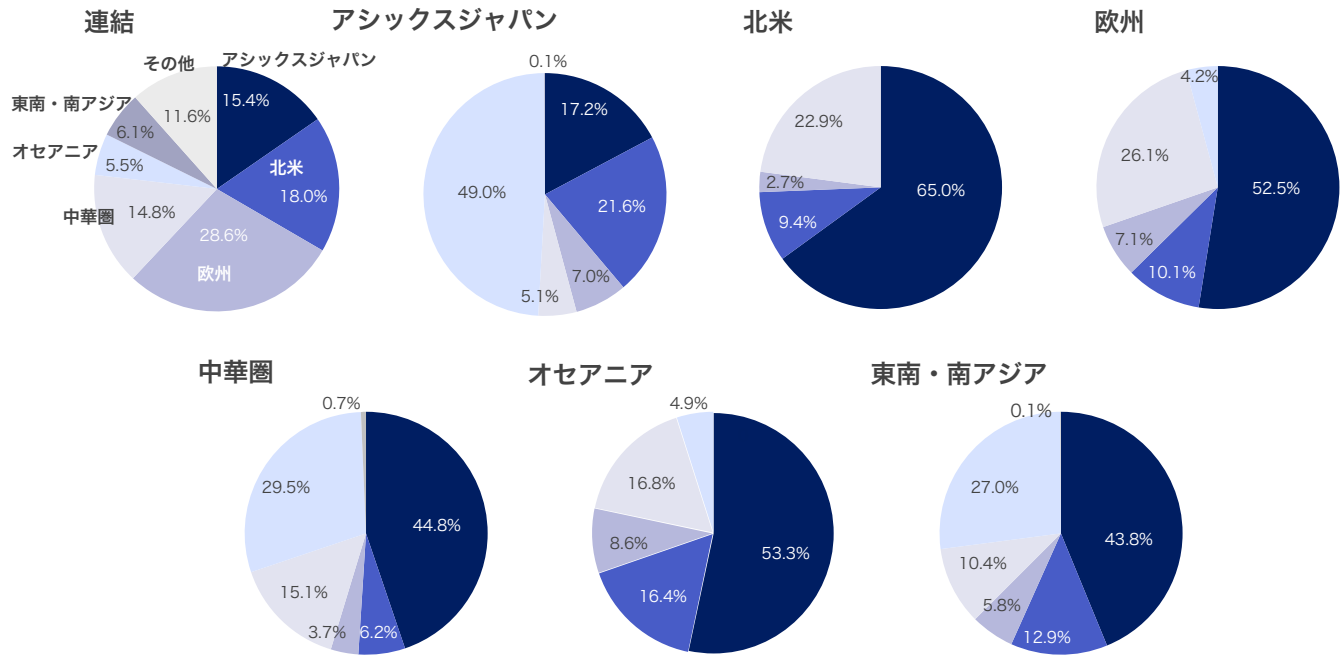


OT



*地域毎のカテゴリー別割合

■P.Run ■CPS ■APEQ ■SPS ■OT ■その他



© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

2025年12月期 第3四半期 地域別実績

(単位：億円)

日本	FY24Q3 (1-9月)	FY25Q3 (1-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	1,241	1,520	+279	+22.5%
為替影響除く		1,520	+279	+22.5%
営業利益	208	335	+127	+60.7%
営業利益率	16.8%	22.1%	-	+5.3ppt

アシックスジャパン (日本地域の内数)	FY24Q3 (1-9月)	FY25Q3 (1-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	714	960	+246	+34.5%
為替影響除く		960	+246	+34.5%
営業利益	168	288	+120	+71.0%
営業利益率	23.6%	30.0%	-	+6.4ppt

北米	FY24Q3 (1-9月)	FY25Q3 (1-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	1,042	1,124	+82	+7.9%
為替影響除く		1,147	+105	+10.2%
営業利益	111	159	+48	+43.0%
営業利益率	10.7%	14.2%	-	+3.5ppt

欧州	FY24Q3 (1-9月)	FY25Q3 (1-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	1,431	1,789	+358	+25.0%
為替影響除く		1,774	+343	+24.0%
営業利益	238	336	+98	+40.9%
営業利益率	16.7%	18.8%	-	+2.1ppt

中華圏	FY24Q3 (1-9月)	FY25Q3 (1-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	782	929	+147	+18.8%
為替影響除く		943	+161	+20.6%
営業利益	175	224	+49	+27.7%
営業利益率	22.5%	24.1%	-	+1.6ppt

オセアニア	FY24Q3 (1-9月)	FY25Q3 (1-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	319	346	+27	+8.4%
為替影響除く		364	+45	+14.3%
営業利益	55	53	△2	△3.5%
営業利益率	17.4%	15.5%	-	△1.9ppt

東南・南アジア	FY24Q3 (1-9月)	FY25Q3 (1-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	287	383	+96	+33.3%
為替影響除く		383	+96	+33.6%
営業利益	66	93	+27	+41.1%
営業利益率	23.1%	24.4%	-	+1.3ppt

その他地域	FY24Q3 (1-9月)	FY25Q3 (1-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	362	392	+30	+8.3%
為替影響除く		424	+62	+17.1%
営業利益	61	69	+8	+12.6%
営業利益率	17.0%	17.7%	-	+0.7ppt

2025年12月期 第3四半期 地域別実績

(単位：億円)

日本	FY24Q3 (7-9月)	FY25Q3 (7-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	443	528	+85	+19.2%
為替影響除く		528	+85	+19.2%
営業利益	78	119	+41	+51.4%
営業利益率	17.7%	22.5%	-	+4.8ppt

アシックスジャパン (日本地域の内数)	FY24Q3 (7-9月)	FY25Q3 (7-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	263	349	+86	+33.1%
為替影響除く		349	+86	+33.1%
営業利益	64	105	+41	+62.5%
営業利益率	24.5%	29.9%	-	+5.4ppt

北米	FY24Q3 (7-9月)	FY25Q3 (7-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	365	385	+20	+5.7%
為替影響除く		385	+20	+5.6%
営業利益	44	57	+13	+28.2%
営業利益率	12.1%	14.7%	-	+2.6ppt

欧州	FY24Q3 (7-9月)	FY25Q3 (7-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	516	652	+136	+26.5%
為替影響除く		622	+106	+20.6%
営業利益	88	124	+36	+40.8%
営業利益率	17.1%	19.1%	-	+2.0ppt

中華圏	FY24Q3 (7-9月)	FY25Q3 (7-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	252	309	+57	+22.7%
為替影響除く		307	+55	+21.9%
営業利益	56	75	+19	+32.4%
営業利益率	22.3%	24.1%	-	+1.8ppt

オセアニア	FY24Q3 (7-9月)	FY25Q3 (7-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	113	132	+19	+16.9%
為替影響除く		136	+23	+20.8%
営業利益	18	20	+2	+9.3%
営業利益率	16.2%	15.2%	-	△1.0ppt

東南・南アジア	FY24Q3 (7-9月)	FY25Q3 (7-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	111	148	+37	+33.1%
為替影響除く		148	+37	+33.3%
営業利益	27	39	+12	+46.7%
営業利益率	24.1%	26.5%	-	+2.4ppt

その他地域	FY24Q3 (7-9月)	FY25Q3 (7-9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	119	146	+27	+22.8%
為替影響除く		149	+30	+25.1%
営業利益	18	26	+8	+44.3%
営業利益率	15.0%	17.7%	-	+2.7ppt

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	3,680	+12.6%	+14.6%
	カテゴリー利益	707	840	+18.8%	+20.9%
	カテゴリー利益率	21.6%	22.8%	+1.2ppt	-
CPS	売上高	786	850	+8.1%	+9.5%
	カテゴリー利益	141	160	+13.4%	+15.2%
	カテゴリー利益率	17.9%	18.8%	+0.9ppt	-
APEQ	売上高	380	420	+10.3%	+12.3%
	カテゴリー利益	43	60	+38.2%	+42.2%
	カテゴリー利益率	11.4%	14.3%	+2.9ppt	-
SPS	売上高	984	1,380	+40.2%	+43.0%
	カテゴリー利益	268	400	+48.8%	+51.6%
	カテゴリー利益率	27.3%	29.0%	+1.7ppt	-
OT	売上高	954	1,280	+34.1%	+36.5%
	カテゴリー利益	324	480	+48.0%	+49.8%
	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	1,900	+14.2%	+14.2%
	営業利益	276	435	+57.2%	+57.2%
	営業利益率	16.6%	22.9%	+6.3ppt	-
うち、アシックスジャパン	売上高	945	1,200	+26.9%	+26.9%
	営業利益	221	375	+68.9%	+68.9%
	営業利益率	23.5%	31.3%	+7.8ppt	-
北米 地域	売上高	1,350	1,450	+7.4%	+8.1%
	営業利益	112	160	+41.9%	+42.5%
	営業利益率	8.3%	11.0%	+2.7ppt	-
欧州 地域	売上高	1,793	2,180	+21.5%	+24.6%
	営業利益	252	370	+46.3%	+52.4%
	営業利益率	14.1%	17.0%	+2.9ppt	-
中華圏 地域	売上高	1,004	1,220	+21.4%	+27.4%
	営業利益	193	240	+24.1%	+30.2%
	営業利益率	19.3%	19.7%	+0.4ppt	-
オセアニア 地域	売上高	429	510	+18.6%	+18.5%
	営業利益	76	95	+24.4%	+24.3%
	営業利益率	17.8%	18.6%	+0.8ppt	-
東南・南アジア 地域	売上高	373	480	+28.6%	+31.9%
	営業利益	74	105	+41.6%	+45.8%
	営業利益率	20.0%	21.9%	+1.9ppt	-

※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。

2025年12月期 連結業績予想：カテゴリー別

(単位：億円)		FY25 前回予想	FY25 今回予想	増減率
P.RUN	売上高	3,680	3,680	-
	カテゴリー利益	830	840	+1.2%
	カテゴリー利益率	22.6%	22.8%	+0.2ppt
CPS	売上高	845	850	+0.6%
	カテゴリー利益	160	160	-
	カテゴリー利益率	18.9%	18.8%	△0.1ppt
APEQ	売上高	380	420	+10.5%
	カテゴリー利益	43	60	+39.5%
	カテゴリー利益率	11.4%	14.3%	+2.9ppt
SPS	売上高	1,370	1,380	+0.7%
	カテゴリー利益	400	400	-
	カテゴリー利益率	29.2%	29.0%	△0.2ppt
OT	売上高	1,270	1,280	+0.8%
	カテゴリー利益	475	480	+1.1%
	カテゴリー利益率	37.4%	37.5%	+0.1ppt

2025年12月期 連結業績予想：地域別

(単位：億円)

		FY25 前回予想	FY25 今回予想	増減率
日本 地域 ※1	売上高	1,880	1,900	+1.1%
	営業利益	435	435	-
	営業利益率	23.1%	22.9%	△0.2ppt
うち、アシックスジャパン	売上高	1,180	1,200	+1.7%
	営業利益	375	375	-
	営業利益率	31.8%	31.3%	△0.5ppt
北米 地域	売上高	1,450	1,450	-
	営業利益	150	160	+6.7%
	営業利益率	10.3%	11.0%	+0.7ppt
欧州 地域	売上高	2,150	2,180	+1.4%
	営業利益	360	370	+2.8%
	営業利益率	16.7%	17.0%	+0.3ppt
中華圏 地域	売上高	1,220	1,220	-
	営業利益	240	240	-
	営業利益率	19.7%	19.7%	-
オセアニア 地域	売上高	500	510	+2.0%
	営業利益	95	95	-
	営業利益率	19.0%	18.6%	△0.4ppt
東南・南アジア 地域	売上高	470	480	+2.1%
	営業利益	105	105	-
	営業利益率	22.3%	21.9%	△0.4ppt

※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。

©2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

株価及び指標の推移

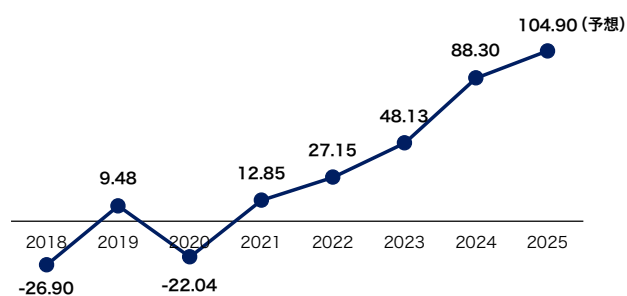
■ 株価推移 2017年末 - 2025年11月11日



2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025

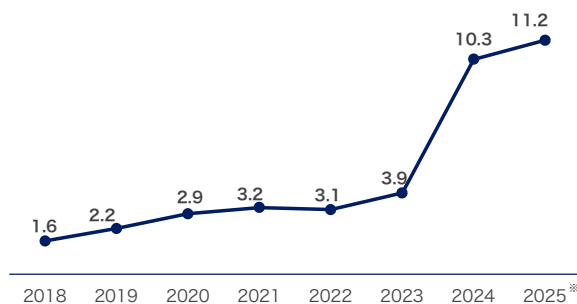
出所：ブルームバーグ

■ EPS推移



出所：ブルームバーグ

■ PBR推移



2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025※

※ 11月11日時点

出所：ブルームバーグ

パフォーマンスランニング (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展開。

STABILITY



GEL-KAYANO 32

¥22,000 / \$165 / €200



GT-2000 14

¥16,500 / \$140 / €160



GT-1000 14

¥13,200 / \$110 / €130

CUSHION



GEL-NIMBUS 27

¥20,900 / \$165 / €200



GEL-CUMULUS 27

¥15,950 / \$140 / €160



GEL-PULSE 16

¥13,200 / \$100 / €110

BOUNCE



MEGABLAST

¥27,500 / \$225 / €240



SUPERBLAST 2

¥24,200 / \$200 / €220



SONICBLAST

¥22,000 / \$180 / €190



NOVABLAST 5

¥16,500 / \$150 / €150

SPEED



METASPEED RAY

¥33,000 / \$300 / €300



METASPEED SKY TOKYO
METASPEED EDGE TOKYO

¥29,700 / \$270 / €270



S4+ YOGIRI

¥22,000 / \$200 / €210



MAGIC SPEED 5

¥18,700 / \$170 / €180

TRAIL



METAFUJI TRAIL

¥29,700 / \$250 / €250



Trabuco Max 4

¥19,800 / \$160 / €180



GEL-Trabuco 13

¥17,600 / \$140 / €160

© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

Price ¥:tax included / \$:tax excluded / €:tax included 11月12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

テクノロジーとスタイルの融合

発売時期：7月～



GEL-QUANTUM 360 I AMP
¥22,000 / \$190 / €195

発売時期：10月～



GEL-KINETIC FLUENT
¥20,000 / \$180 / €190

MODERN

アーカイブの再構築

発売時期：6月～



GEL-NYC
¥16,000 / \$130 / €150

発売時期：9月～



GEL-NUNOBIKI RGD
¥14,000 / \$110 / €110

VINTAGE TECH

2000年代アーカイブ

発売時期：6月～



GEL-KAYANO 14
¥18,000 / \$150 / €160

発売時期：8月～



GEL-CUMULUS 16
¥18,000 / \$140 / €150

CLASSICS

90年代アーカイブ

発売時期：2024年6月～



GEL-LYTE III
¥15,000 / \$120 / €-

発売時期：8月～



SKYHAND OG
¥13,000 / \$100 / €110

SKATEBOARDING

スケートボードに合わせた
テクノロジーとスタイル

発売時期：6月～



GEL-FLEXKEE PRO 2.0
¥18,000 / \$135 / €160

発売時期：6月～



JAPAN PRO
¥13,000 / \$105 / €110

コラボレーション製品

発売時期：7月～



ASICS x ABOVE THE CLOUDS
GEL-QUANTUM 360 1
¥27,000 / \$210 / €-

発売時期：4月～



ASICS x Story mfg.
GEL-VENTURE 6
¥17,000 / \$133 / €140

発売時期：10月～



ASICS x TOGA ARCHIVES
GEL-CUMULUS 16
¥34,000 / \$270 / €280

発売時期：9月～



ASICS x mita sneakers
GEL-LYTE ∞
¥23,000 / \$175 / €-

発売時期：8月～



ASICS x Gino Iannucci
LEGGEREZZA FB
¥12,000 / \$120 / €110

※地域により発売時期は異なる可能性があります

Price ¥:tax excluded / \$:tax excluded / €:tax excluded 11月12日時点

© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.



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.