

2025年12月期 第2四半期（中間期）決算説明資料



株式会社アシックス 2025年8月13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。

はじめに、今回、2025年通期の業績予想を上方修正したことを
お伝えしたいと思います。

私からは、上方修正のポイントや2025年12月期第2四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。

INDEX

1. 決算サマリー等
2. 連結業績の概要
3. カテゴリー別連結経営成績
4. 地域別連結経営成績
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. 決算サマリー等
2. 連結業績の概要
3. カテゴリー別連結経営成績
4. 地域別連結経営成績
5. 連結財政状態
6. 連結業績予想
7. IR関連トピックス

Appendix

上方修正のポイント

ポイント 1

好調な上期業績及び米国関税影響の不透明感の払拭もあり売上高及び各段階利益について2025年通期の業績予想を上方修正。売上高は8,000億円、営業利益は1,360億円、営業利益率は17.0%、ROAは16.0%となる見通し。

ポイント 2

その結果、「中期経営計画2026」（以下「中計2026」）で掲げた2026年の営業利益、営業利益率及びROAの目標を1年前倒しで達成する見込み。

ポイント 3

中計2026を発表以降の株価のパフォーマンスは、業績伸長・株主還元もあり上昇基調。2024年夏以降、株式売出し価格（2,442.5円）を大きく上回る水準で推移。また、中長期的な成長に期待を頂く投資家層の拡大も実現。

今回お伝えしたいポイントはこちらの3点です。

まず、上期業績が好調であったことに加え、米国関税影響の不透明感の払拭もあり、2025年通期の業績見通しを上方修正します。

売上高は従来予想の7,800億円から8,000億円、
営業利益は1,200億円から1,360億円、
営業利益率は15.4%から17%、
またROAは16%となる見通しです。

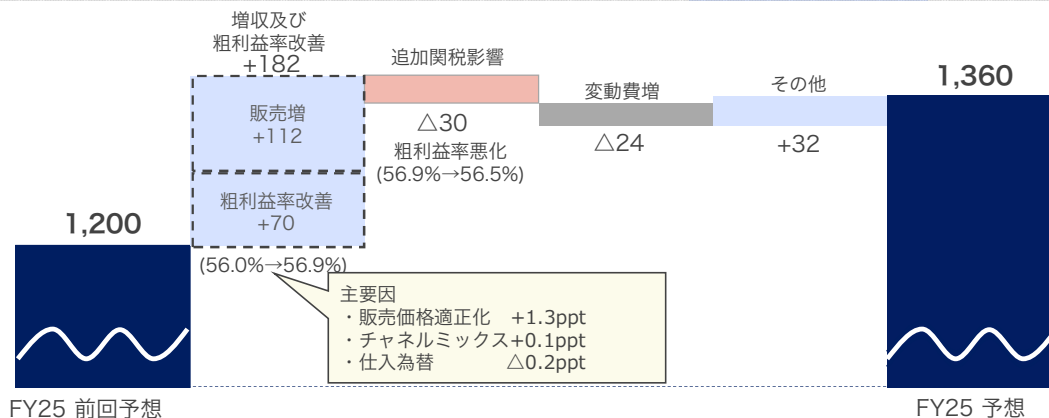
その結果、中計2026で掲げた2026年の営業利益、営業利益率及びROAの目標を1年前倒しで達成する見込みです。

中計2026を発表以降の株価のパフォーマンスは、業績伸長と株主還元強化などもあり、上昇基調となっています。

2024年の夏以降、株式売出し価格を大きく上回る水準で推移しており、アシックスの中長期的な成長ポテンシャルを評価いただける投資家層の拡大についても実現できたのではないかと考えています。

2025年通期業績の上方修正

(単位：億円)	2025年2月発表		今回発表	増減率
売上高	7,800	→	8,000	+2.6%
営業利益	1,200	→	1,360	+13.3%
営業利益率	15.4%	→	17.0%	+1.6ppt



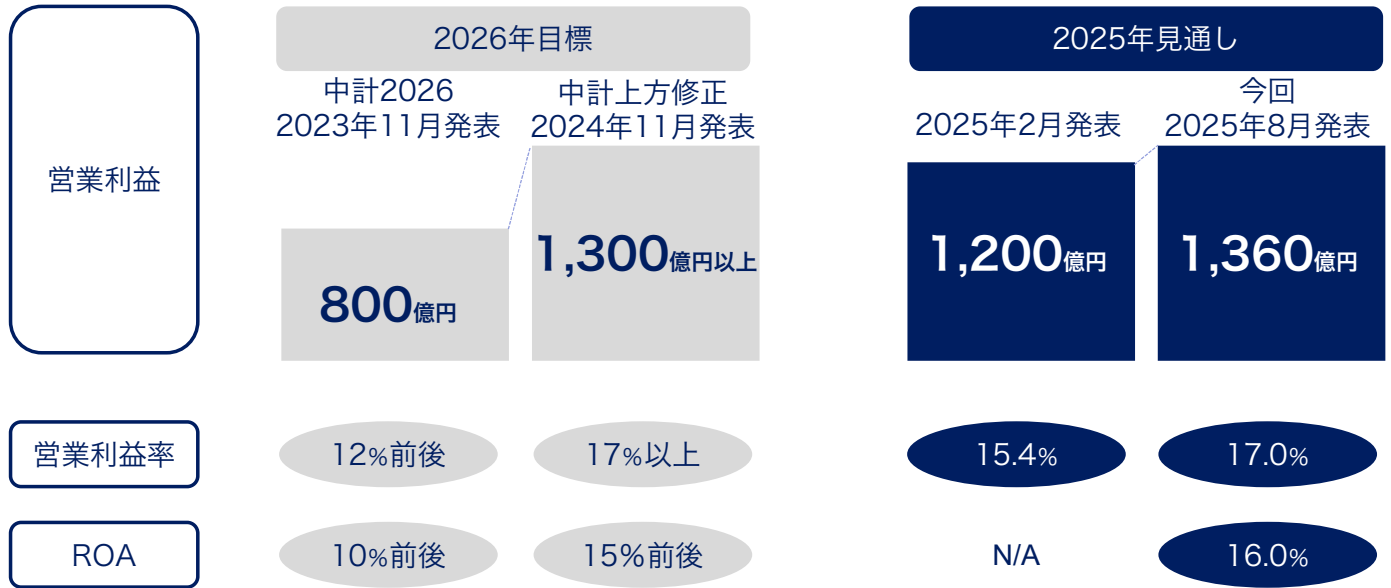
4

© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

先程お伝えしました、2025年通期の業績予想についての、
従来予想値と今回の上方修正値との比較をお示ししております。

下のグラフでお示しているように、2025年における米国関税影響を30億円と
見積もっていますが、販売増や粗利率の改善によるプラス影響がこれを十分に
上回る見通しです。

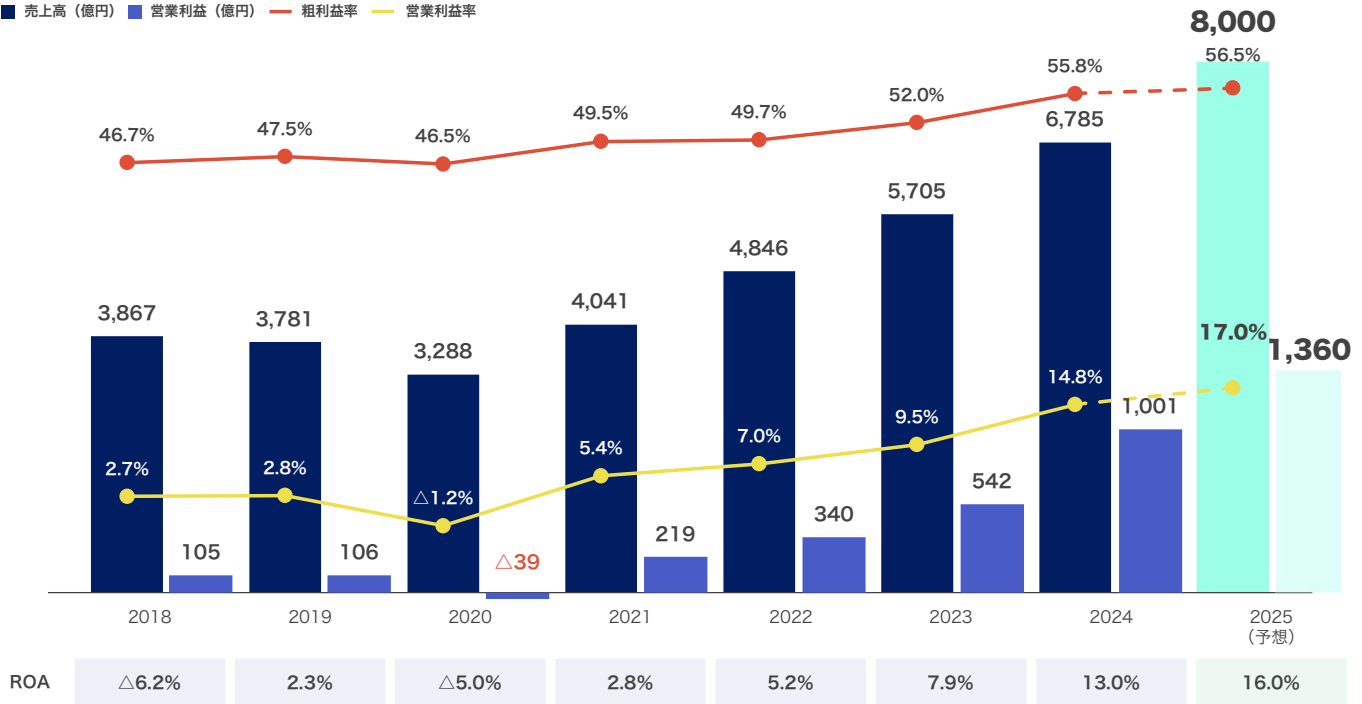
2026年の営業利益、営業利益率及びROAの目標を1年前倒して達成見込み



前のスライドでご説明した通り、
2025年の営業利益、営業利益率、ROAについては、
それぞれ1360億円、17%、16%を予想しており、
中計2026における2026年の定量目標を1年前倒して達成できる見込みです。

2018年からの連結業績推移

■ 売上高（億円） ■ 営業利益（億円） — 粗利益率 — 営業利益率



6

© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

こちらのスライドでは、経営改革が始まった2018年以降の業績の推移をお示ししています。

2025年の今回の見通しを2018年の実績と比べると、売上高は2倍以上、営業利益は10倍以上になる見通しです。

2018年から粗利率は約10%プラス、営業利益率も約14%プラスと大幅に良化させました。

今後のアシックスにも、ぜひ引き続きご期待下さい。

中計2026発表以降の株価推移

— アシックス — TOPIX ●：発表事項



© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

2023年11月に中計2026を発表した後の株価推移をお示ししています。
中計発表日のアシックスの株価1,307円を100とし、8月12日までの株価推移を
指数化したグラフです。

2024年7月に実施した株式売出し時の価格は2,442円50銭で、
その後一度大きく売出し価格を割り込みましたが、短期間で回復し、
現在に至るまでご覧の通り売出し価格を大きく上回る水準で順調に推移しています。

連結損益計算書

(単位：億円)

第2四半期 (1-6月)	FY24Q2 実績	FY25Q2 実績	前年同期比 上段：増減額 下段：増減率
売上高	3,421	4,027	+606 +17.7%
売上総利益	1,900	2,284	+384 +20.2%
売上総利益率	55.5%	56.7%	+1.2ppt
販管費	1,311	1,473	+162 +12.4%
販管費率	38.3%	36.6%	△1.7ppt
人件費	403	440	+37 +9.1%
広告宣伝費	233	278	+45 +19.3%
広告宣伝費率	6.8%	6.9%	+0.1ppt
賃借料	69	66	△3 △3.6%
減価償却費	97	110	+13 +12.6%
その他経費	509	579	+70 +13.8%
営業利益	589	811	+222 +37.5%
営業利益率	17.2%	20.1%	+2.9ppt
経常利益	578	786	+208 +36.0%
特別損益	2	21	+19
親会社株主に帰属する 中間純利益	422	536	+114 +27.0%

	FY24Q2 実績	FY25Q2 実績	増減額	増減率
海外売上高	2,778	3,256	+478	+17.2%
海外比率	81.2%	80.9%	-	△0.3ppt

為替影響除く	連結売上高増減	+708	+20.7%
	連結営業利益増減	+239	+40.6%
	連結純利益増減	+130	+30.8%

平均為替レート（円）	FY24Q2 実績	FY25Q2 実績
1ドル	152.14	148.98
1ユーロ	164.69	162.54
1人民元	21.13	20.55

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。

- ① 全体：全カテゴリーで売上成長、第2四半期で初の4,000億円超え。粗利益率の改善もあり、営業利益、中間純利益ともに過去最高。なお、第2四半期（3か月期間）では粗利益率は0.9ppt改善し、営業利益率は18.8%に。
- 売上高：4,027億円（前年同期比：+17.7%、為替影響除く：+20.7%）
 - 粗利益率：56.7%（前年同期比：+1.2ppt）
 - 営業利益：811億円（前年同期比：+37.5%） / 営業利益率：20.1%（前年同期比：+2.9ppt）
 - 中間純利益：536億円（前年同期比：+27.0%）
- ② カテゴリー業績：全カテゴリーで増収。特に、SPSとOTは約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 25.2% 前年同期比+1.2ppt
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+8.2%、為替影響除く：+11.6%）
 - スポーツスタイル：カテゴリー利益率 30.7% 前年同期比+2.8ppt
全地域で増収。特に、北米、欧州、中華圏、東南・南アジアでの伸長が全体の売上を牽引。
（売上高：前年同期比+46.4%、為替影響除く：+50.3%）
 - オニツカタイガー：カテゴリー利益率 39.1% 前年同期比+1.1ppt
全地域で増収。特に、日本、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約2倍の増収。
（売上高：前年同期比+50.1%、為替影響除く：+52.2%）

2025年12月期第2四半期の決算サマリーです。

全カテゴリーで売上成長を実現し、
第2四半期で売上高が初めて4,000億円を超過、
また、粗利益率の改善もあり、営業利益、中間純利益ともに過去最高となりました。

改めて、売上高は4,027億円。前年同期比で約18%のプラス成長となり、
為替影響を除くと20%を超える成長となりました。

粗利益率は、前年同期比1.2%ポイントプラスの56.7%となりました。
適切な販管費コントロールもあり、営業利益は811億円、
営業利益率は20.1%と前年同期から2.9%ポイントプラスとなりました。

なお、第2四半期3か月期間では粗利益率は0.9%ポイント改善し、
営業利益率は18.8%となっております。

カテゴリー別では、パフォーマンスランニングは低価格帯商品などの
絞り込みを行う一方、高付加価値商品にフォーカスをしたことで、
売上高は前年同期比約8%プラスとなりました。
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。

④ 地域業績：全地域において増収を達成。
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

- ・ アシックスジャパン：営業利益率30.0% 前年同期比 +6.9ppt
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+35.4%）
インバウンド売上高は216億円となり、前年同期の100億円から+116億円の大幅増収。
- ・ 北米：営業利益率13.9% 前年同期比+4.0ppt
戦略的な絞り込みがあるも、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13.9%と力強く伸長。
（売上高：前年同期比+9.1%、為替影響除く：+12.6%）

④ 在庫効率：相互関税対策として米国向け早期出荷を実現、但し、連結及び米国の在庫効率は改善

- ・ 連結のDIO（平均棚卸資産回転期間）は147日と前年同期比11日短縮。

④ 財務戦略：株主還元

- ・ 本年2月14日に発表した総額200億円の自己株式取得が5月27日に完了。
- ・ 中間配当の支払時期を従来よりも約1ヶ月前倒し。
- ・ 当期の好調な業績およびキャッシュ・フローの見通しを踏まえ、期末配当予想を増額。年間配当予想は28円となり、前回予想の26円から2円の増配。

地域ごとの業績です。

全地域で増収を達成しました。

営業利益に関しては、アシックスジャパンはオニツカタイガーにおける
インバウンド需要の好調が継続、加えて販管費率の低減もあり、
営業利益率は前年同期比6.9%ポイントプラスの30%となりました。

北米では、ランニング専門店での継続的な成長、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、営業利益率は13.9%と前年同期比4%ポイント
改善しました。

続いて、在庫効率です。

相互関税対策として米国向けの早期出荷を実施しましたが、
平均棚卸資産回転期間は、連結で前年同期比11日短縮の147日となりました。

最後に、財務戦略についてです。

本年2月に発表した総額200億円の自己株式取得については5月に完了しております。
株主還元については後程ご説明させていただきます。

2025年12月期 連結業績予想

- 2025年12月期第2四半期は全カテゴリー、全地域で順調に進捗。
- 2025年12月期は、パフォーマンスランニング、スポーツスタイル及びオニツカタイガ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+35.8%増益の1,360億円を見込む。その結果、中期経営計画を前倒し達成する見込み。
- 剰余金の配当は、当期の業績やキャッシュ・フローの見通しを総合的に勘案した結果、中間配当12円、期末配当16円の通期28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	8,000	+17.9%	+19.9%
営	業	利 益	1,001	1,360	+35.8%	+38.4%
営	業	利 益 率	14.8%	17.0%	+2.2ppt	-
経	常	利 益	926	1,310	+41.5%	-
親会社株主に帰属する						
当	期	純 利 益	638	870	+36.4%	-

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。

先程もお伝えしました通り、足下の好調な業績等を踏まえ、上方修正いたしました。
前年と比較すると、売上高は6,785億円から8,000億円の大台に
営業利益は1,001億円から1,360億円に
営業利益率は14.8%から17%にそれぞれ大きく良化します。

この結果、売上高及び各段階利益はいずれも過去最高となる見込みです。

株主還元について

- ・ 中計2026の株主還元方針は3年間で総還元性向50%。また、累進配当も実施。
- ・ 2025年は、2月に発表した200億円の自己株式取得に加え、今回は業績の上方修正もあり、年間配当予想の増額を発表。

		2024年（実績）	2025年（予測）	2年間合計（予測）
1株当たりの配当額	中間配当	10円	12円	—
	期末配当	10円	16円 (従来予想は14円)	—
	年間配当	20円	28円 (従来予想は26円)	—
配当総額		144億円	198億円	342億円
配当性向		22.6%	22.8%	22.7%
自己株式取得額		263億円*1	200億円	463億円
総還元性向		63.8%	45.8%	53.4%

*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

株主還元についてです。

中計2026の株主還元方針は、3年間で総還元性向50%としています。
昨年及び今年はそれぞれ200億円を超える自己株式取得を実施しました。

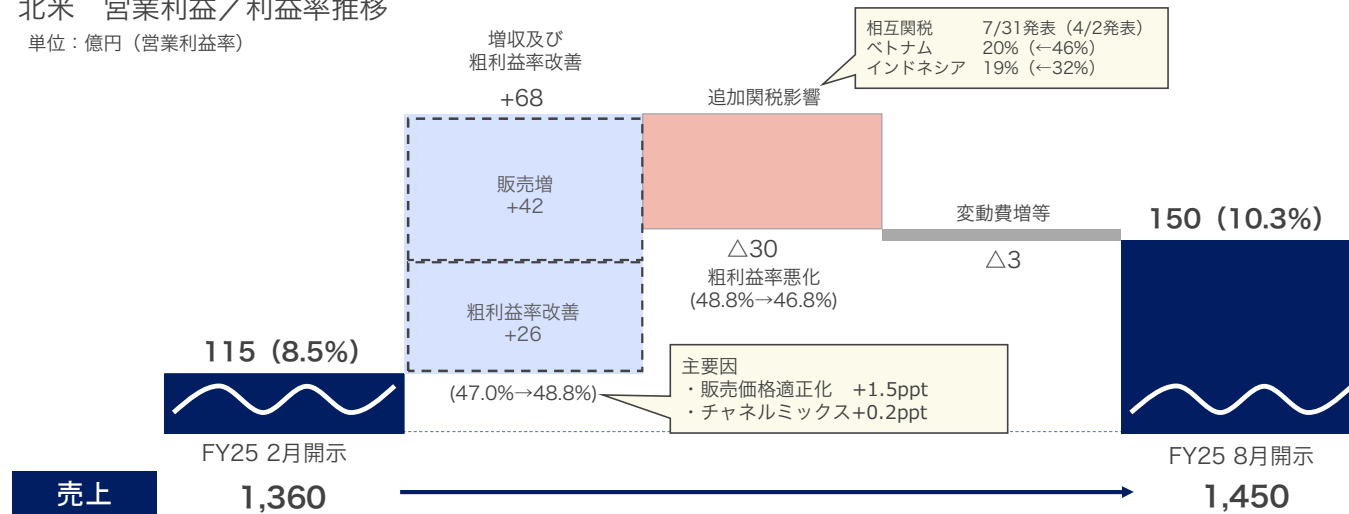
また、あわせて累進配当も実施しています。
2025年においては、今回の業績予想の上方修正を踏まえ、
年間配当予想を前回予想から2円増配し、28円としました。

米国での事業について

- ・ 2025年上半期の好調な業績も踏まえ、追加関税によるインパクトがあるものの、年間の業績予想（北米）について営業利益を115億円から150億円に引き上げ
- ・ 米国関税政策等による2025年通期業績への影響額は、従前の最大50億円から30億円程度に縮小する見通し
- ・ ランニング専門店シェアは2025年末までのシェアNo.1に向けて引き続き順調に進捗中
- ・ 2026年の販売に向けたホールセラーからの引き合いは堅調。現時点においても引き続きモメンタムは強く、収益性の改善を見込む

北米 営業利益／利益率推移

単位：億円（営業利益率）



13

© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

米国での事業についてです。

2025年上半期の好調な業績も踏まえ、追加関税の影響はあるものの、年間の営業利益予想を従来の115億円から150億円に引き上げました。営業利益率は10%を超え、北米セグメントとして開示を始めた2019年以降で初の2桁となる見込みです。

なお、売上高も1,360億円から1,450億円へ引き上げました。

また、2025年における追加関税の影響は、適用関税率の引き下げや適用開始時期の後ろ倒し、米国向け早期出荷努力もあり、従来予想の最大50億円から30億円程度に縮小する見通しです。

ランニング専門店シェアは2025年末までのNo.1獲得に向けて、引き続き順調に進捗中です。

2026年は現時点でホールセラーからの引き合いも強く、良いモメンタムが続くことを期待しています。

東京2025世界陸上におけるアシックスの取組み

- ・ アシックスは、東京2025世界陸上（9月13日～21日開催）のパートナーとして、大会の機運醸成を目指す
- ・ ASICS HOUSEの開設をはじめとするアスリートへのホスピタリティ施策やブランド施策を実施予定

◆Tokyo : Speed : Race / 5月

アスリートとともに新商品 / METASPEED TOKYO Series を試すレースを開催



- ・ 36ヵ国、125名のトップアスリートが参加
- ・ 10のナショナルレコードと48の自己ベストを達成
- ・ マスレース（ファミリーレース、一般5Kレース、ハーフマラソンリレー）に、約2,700名が参加

メディアイベントにてMETASPEED RAY、METASPEED TOKYO Seriesを発表



14

© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

◆大会期間中の活動 / 9月

1. 丸の内エリア / ASICS MOVE STREETの開催

- ・ 「Feel like an athlete」をコンセプトに、アスリートを身近に感じられるアクティベーションを実施

2. 国立競技場周辺 / ASICS HOUSEの開催

- ・ アスリートに向けたホスピタリティーセンターを設置
- ・ 日本オリンピックミュージアムを貸切り、アシックスの歴史展示などを予定

3. 国立競技場周辺 / FAN ZONEでのブース出展

- ・ METASPEED TOKYO Seriesの展示ブースを設置
- ・ ご来場者様にアシックスの最新テクノロジーに触れていただく機会を創出



9月13日に東京2025世界陸上が開幕します。

アシックスはオフィシャルパートナーを務めます。

5月のTOKYO SPEED RACEの開催や、METASPEEDシリーズ最新モデルの発表会などを通じて、大会に向けて機運を盛り上げてまいりました。

大会期間中には、丸の内エリアや国立競技場周辺にて、ブース出展なども行います。

ぜひ皆様にもご参加いただき、世界陸上をともに盛り上げていきたいと考えております。

- ・ 約100名のアシックス契約選手が出場予定



ビンセント・キプケモイ (ケニア)
男子マラソン



近藤 亮太 (日本)
男子マラソン



クレートン・ヤング (アメリカ)
男子マラソン



ステラ・チェサング (ウガンダ)
女子マラソン



マグダリン・マサイ (ケニア)
女子マラソン



小林 香菜 (日本)
女子マラソン



メクデス・ウォルドゥ (フランス)
女子マラソン



ナディア・バットクレッティ (イタリア)
女子10000m/5000m



イソベル・バット・ドイル (オーストラリア)
10000m



ハゴス・ゲブリウェット (エチオピア)
男子5000m

© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

こちらのスライドでは、世界陸上2025東京大会にて
活躍が期待される、アシックスがサポートする選手をご紹介します。

大会には約100名のアシックス契約選手が出場予定です。

私自身も現地での観戦を予定しており、
選手の活躍を間近で応援できることを心から楽しみにしています。

ぜひ皆様もこれらの選手にご注目ください。

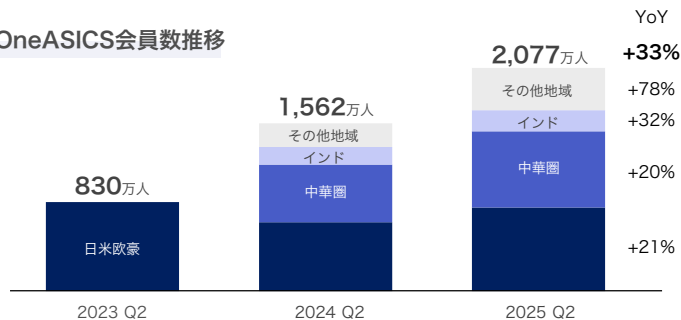
デジタルに関する取組み

- ・ EC売上高およびOneASICS会員数はともに順調に成長。 OneASICS会員数は2,000万人の大台を突破
- ・ OneASICS会員獲得に向け、世界各地で会員を対象とした施策を実施

EC売上高の推移

	2023年Q2	2024年Q2	2025年Q2	24Q2 vs 25Q2
EC売上高	496億円	671億円	758億円	+12.9%

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.

各地域のOneASICS会員獲得に向けた施策例

日本

- ・ 2024年末にリリースしたASICSアプリにより、商品へのアクセスがより手軽になり、会員登録への導線が強化

中華圏

- ・ Chengdu World Heritage Marathonのプレレース期間中、ローカル異業種ストアとのコラボレーションイベントを実施
- ・ ランニングクラブ「RUN+」でのランニングイベントを北京、上海に続き西安でも開始

インド

- ・ 2024年4月にECサイト"asics.co.in"を開設。EC経由での会員獲得を強化
- ・ Mumbai Marathon Expoにて、会員限定商品の販売やトレッドミルで走行を分析する「Run Analyzer™」を提供

オーストラリア

- ・ Sydney Marathonでは、名前等をマーキングできるカスタマイズTシャツや個人のレースハイライトをまとめた「フィニッシャービデオ」、アイスバスやマッサージなどレース後のリカバリーの機会を会員に提供

その他の地域（中東）

- ・ Riyadh Marathonにて、子どもの足の成長を予測する「STEPNOTE™」や「Run Analyzer™」、「フィニッシャービデオ」を会員限定で提供

デジタルに関する取組みです。

EC売上高は各地域で順調に成長しています。

OneASICS会員数も伸びており、2025年6月末時点で2,000万人の大台を突破しました。

スライド右側では各地域で実施している会員獲得に向けた施策をご紹介します。

アシックスブランドの発信

- ・ ブランド・スローガン“Sound Mind, Sound Body”を感じるアクティビティ「DISCOVER. by ASICS」をアシックスグランフロント大阪にて期間限定（6月4日～10月13日）で開催中
- ・ アシックスの調査に基づき、心身にポジティブな影響を与える運動時間「15分9秒」を体験できるよう設計



- ・ スポーツを日常的に行っていない層を「健康意識層」と位置づけ、この層に対してブランドメッセージを伝えるためのアクティベーションを実施
- ・ 運動に馴染みのない人でも自然と動きたくなる仕掛けが詰まった新感覚アクティビティにより「少し身体を動かすだけでも心が前向きになる」ことを体感いただくのが目的



モニターで感情や生活スタイルを分析



光とリズムに導かれて自然と身体が動き出す



360度の映像と音に包まれる
没入型デジタル体験



ブランドの世界観を体感できる
販売スペース



ご予約はこちらから
お申込みいただけます

アシックスのブランド発信についてご紹介します。

グランフロント大阪で、6月4日より期間限定で「Discover. by ASICS」を開催しています。

これは、日常的に運動を行っていない「健康意識層」へのアプローチを強化するものであり、自然と身体を動かしたくなるような仕掛けが随所に施されております。

どなたにでも楽しんでいただける内容となっておりますので、ぜひご参加ください。

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ご説明します。

INDEX

1. 決算サマリー等
2. 連結業績の概要
3. カテゴリー別連結経営成績
4. 地域別連結経営成績
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

4,027億円（前年同期 3,421億円）

前年同期比 : +606億円 +17.7%
為替影響除く : +708億円 +20.7%

☑ 過去最高、全カテゴリーで成長を継続、前年同期比+17.7%。

- ・ 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、欧州、中華圏、東南・南アジアで約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約2倍の増収。

営業利益

811億円（前年同期 589億円）

前年同期比 : +222億円 +37.5%
為替影響除く : +239億円 +40.6%

☑ 過去最高、前年同期比 35%超の大幅増益。

- ・ 粗利益率は56.7%。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+1.2ppt改善。
- ・ 営業利益率は前年同期の17.2%から20.1%へ（+2.9ppt）。

中間純利益

536億円（前年同期 422億円）

前年同期比 : +114億円 +27.0%
為替影響除く : +130億円 +30.8%

☑ 過去最高、前年同期比 27%の増益。

- ・ 上記増収増益に加えて、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。

連結損益計算書

(単位：億円)

第2四半期 (1-6月)	FY24Q2 実績	FY25Q2 実績	前年同期比 上段：増減額 下段：増減率
売上高	3,421	4,027	+606 +17.7%
売上総利益	1,900	2,284	+384 +20.2%
売上総利益率	55.5%	56.7%	+1.2ppt
販管費	1,311	1,473	+162 +12.4%
販管費率	38.3%	36.6%	△1.7ppt
人件費	403	440	+37 +9.1%
広告宣伝費	233	278	+45 +19.3%
広告宣伝費率	6.8%	6.9%	+0.1ppt
賃借料	69	66	△3 △3.6%
減価償却費	97	110	+13 +12.6%
その他経費	509	579	+70 +13.8%
営業利益	589	811	+222 +37.5%
営業利益率	17.2%	20.1%	+2.9ppt
経常利益	578	786	+208 +36.0%
特別損益	2	21	+19
親会社株主に帰属する 中間純利益	422	536	+114 +27.0%

	FY24Q2 実績	FY25Q2 実績	増減額	増減率
海外売上高	2,778	3,256	+478	+17.2%
海外比率	81.2%	80.9%	-	△0.3ppt

為替影響除く	連結売上高増減	+708	+20.7%
	連結営業利益増減	+239	+40.6%
	連結純利益増減	+130	+30.8%

平均為替レート (円)	FY24Q2 実績	FY25Q2 実績
1ドル	152.14	148.98
1ユーロ	164.69	162.54
1人民元	21.13	20.55

こちらは連結損益計算書となります。

連結売上高は、過去最高の4,027億円と前年同期比で606億円の増収、
営業利益は811億円と前年同期比で222億円の増益でした。

売上総利益率は、「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、
販売価格の適正化で2.1%ポイント、チャネルミックス良化で0.2%ポイントの
プラスもあり、全体としては1.2%ポイント改善し、56.7%でした。

販管費は、1,473億円と前年同期比で162億円増加しましたが、
販管費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、中間純利益は第2四半期において
それぞれ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2四半期 (4-6月)	FY24Q2 実績	FY25Q2 実績	前年同期比 上段：増減額 下段：増減率
売上高	1,680	1,944	+264 +15.7%
売上総利益	952	1,121	+169 +17.7%
売上総利益率	56.7%	57.6%	+0.9ppt
販管費	701	755	+54 +7.8%
販管費率	41.7%	38.8%	△2.9ppt
人件費	212	221	+9 +4.1%
広告宣伝費	128	145	+17 +13.4%
広告宣伝費率	7.6%	7.4%	△0.2ppt
賃借料	36	29	△7 △19.7%
減価償却費	49	58	+9 +15.6%
その他経費	276	302	+26 +9.4%
営業利益	251	366	+115 +45.4%
営業利益率	15.0%	18.8%	+3.8ppt
経常利益	248	353	+105 +42.4%
特別損益	2	21	+19
親会社株主に帰属する 四半期純利益	155	220	+65 +41.8%

	FY24Q2 実績	FY25Q2 実績	増減額	増減率
海外売上高	1,377	1,575	+198	+14.4%
海外比率	81.9%	81.0%	-	△0.9ppt

為替影響除く	連結売上高増減	+368	+21.9%
	連結営業利益増減	+133	+53.0%
	連結純利益増減	+82	+52.9%

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

21

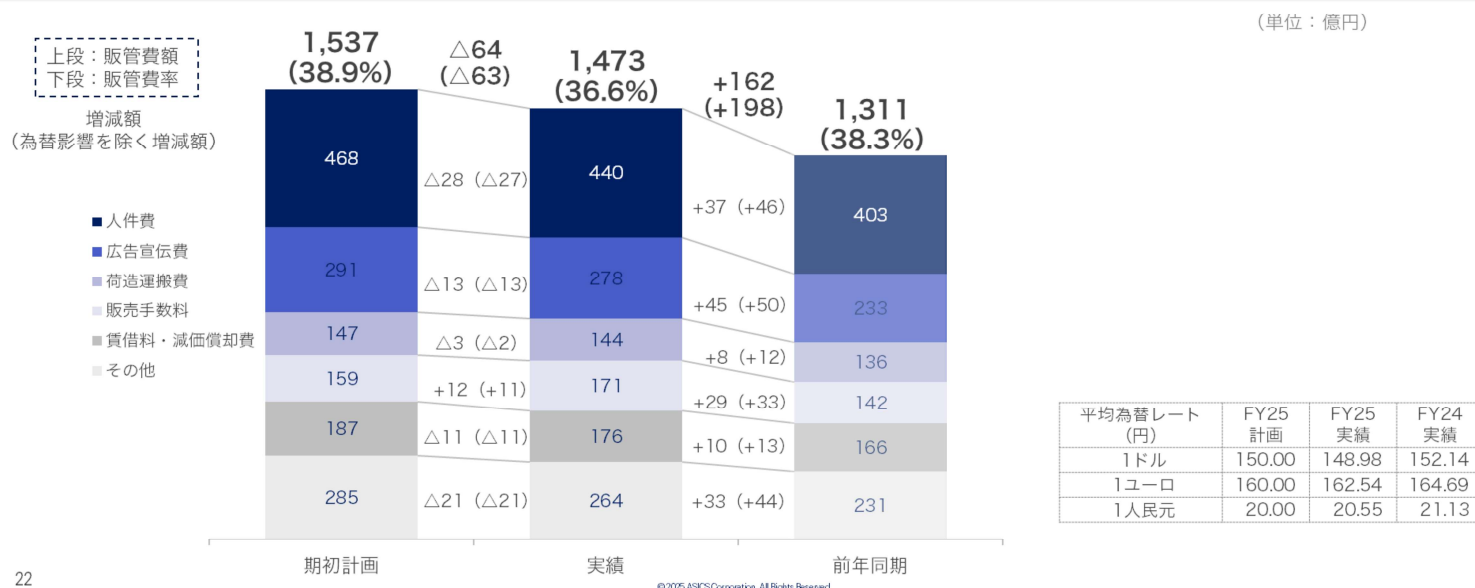
© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

次に、直近3ヶ月期間の損益状況です。

売上高は、特にスポーツスタイル、オニツカタイガーが好調に推移したことが
寄与する形で、前年同期比で264億円の増収。
率として約16%のプラス成長となり、為替影響除きでは約22%の増収でした。

販管費の状況

- ・ 期初計画比は、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2.3ppt低下。
- ・ 前年同期比は、為替影響（△36億円）を除いて198億円の増加、販管費率は1.7ppt低下の36.6%。販管費増加の主要因はプロフィットシェア（36億円）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。

期初計画比では、増収に加え、人件費やその他費用の減少により、
販管費はマイナス64億円でした。

また、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、広告宣伝費の増加がありましたが、
増収に伴い、販管費比率は1.7%ポイント良化し、36.6%となりました。

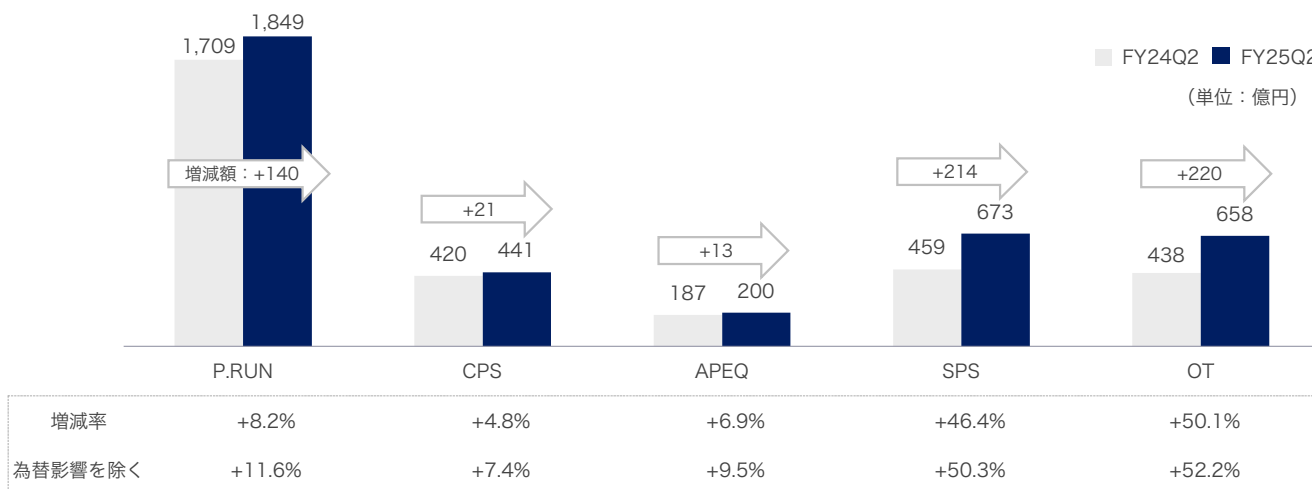
INDEX

1. 決算サマリー等
2. 連結業績の概要
- 3. カテゴリー別連結経営成績**
4. 地域別連結経営成績
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、東南・南アジア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。

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、オニツカタイガーは為替影響除きで、前年同期比で約50%増と力強い成長を継続しております。

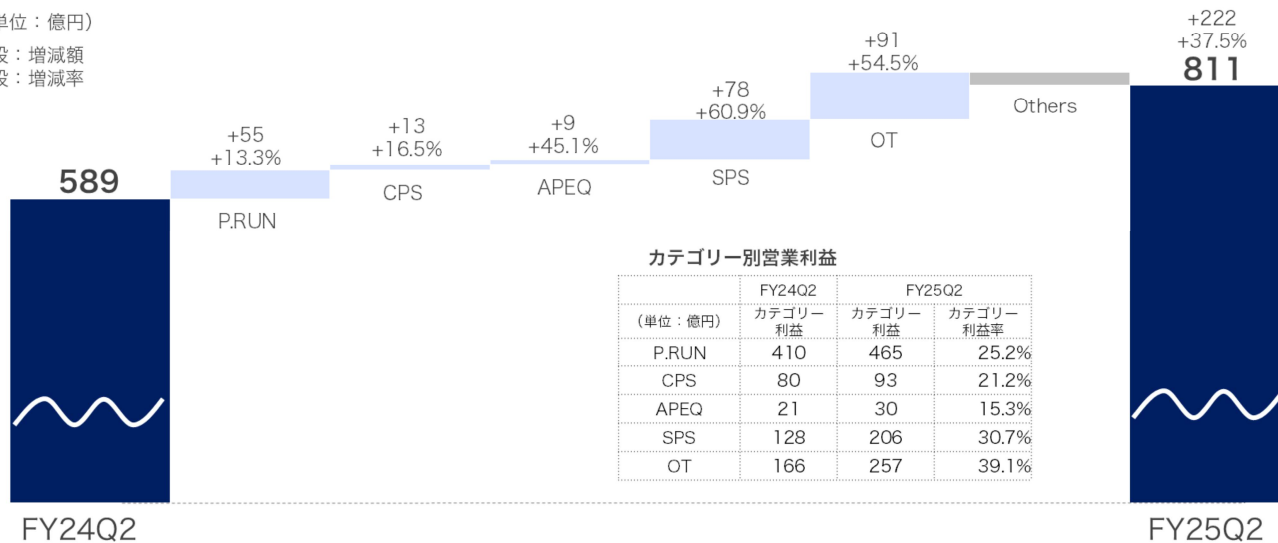
連結営業利益内訳（カテゴリー別）

- ・ 全カテゴリーで増益。特に、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でした。

中でもスポーツスタイル、オニツカタイガーは50%を大きく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%の高水準となっています。

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+17.7%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+8.3%と売上増加率の範囲内。

(単位：億円)

	P.RUN	CPS	APEQ	SPS	OT	Others	Total
売上高	1,849 (+140)	441 (+21)	200 (+13)	673 (+214)	658 (+220)	206 (△2)	4,027 (+606)
カテゴリー利益	465 (+55)	93 (+13)	30 (+9)	206 (+78)	257 (+91)		
カテゴリー外コスト							229 (+18)
連結営業利益							811 (+222)

() 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。

パフォーマンスランニング (P.RUN)



METASPEED RAY

今までで最も軽く、反発性に優れた新ミッドソール素材FF LEAPを採用。129g*のシリーズ最軽量を実現したレーシングシューズ

*27.0cm/片足重量

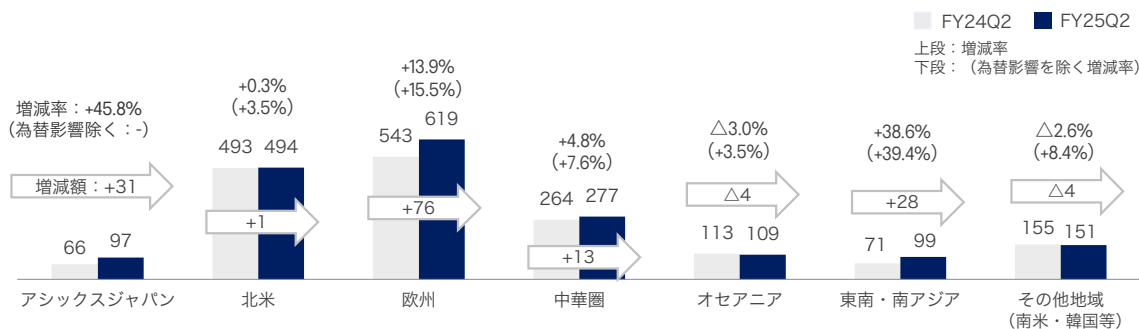


※AppendixにP.RUNのフルラインナップを掲載

ポイント

- 売上高は、世界中で好調なNOVABLAST 5が引き続きP.RUNカテゴリーを牽引し、前年同期比+8.2%の増収（為替影響除きで+11.6%の増収）。
- 粗利率は、高付加価値商品へのフォーカスにより、53.5%（前年同期比+0.6ppt）と改善。
- 北米でのランニング専門店向け売上は前年同期比+24.5%の増収（為替影響除き）。
- 引き続き強いモメンタムが継続中。
- 新たなモデルであるMETASPEED TOKYO Series、シリーズ最軽量を実現したMETASPEED RAYを発売。ランナーにさらなるスピード体験と選択肢を提供。
- 9月の東京2025世界陸上の盛り上がり追い風に、新商品を積極的に投入していく。

第2四半期 (1-6月)		FY24Q2	FY25Q2	(単位：億円) 前年同期比	
売上高		1,709	1,849	増減額	増減率
為替影響除き			1,906	+197	+11.6%
カテゴリー利益		410	465	+55	+13.3%
カテゴリー利益率		24.0%	25.2%	-	+1.2ppt
3ヶ月期間 (4-6月)		FY24Q2	FY25Q2	前年同期比	
売上高		830	869	増減額	増減率
為替影響除き			927	+97	+11.7%
カテゴリー利益		181	203	+22	+12.2%
カテゴリー利益率		21.8%	23.4%	-	+1.6ppt



パフォーマンスランニングです。

売上高は1,849億円と為替影響除きで11.6%の成長となりました。

北米で特に注力しているランニング専門店向けの売上高は前年同期比24.5%の増収と、シェアNo.1に向けて順調に推移しております。

粗利率は、高価格帯モデルへの注力もあり、0.6%ポイント良化の53.5%。その結果、カテゴリー利益は55億円の増益、カテゴリー利益率も25.2%と好調を維持しています。

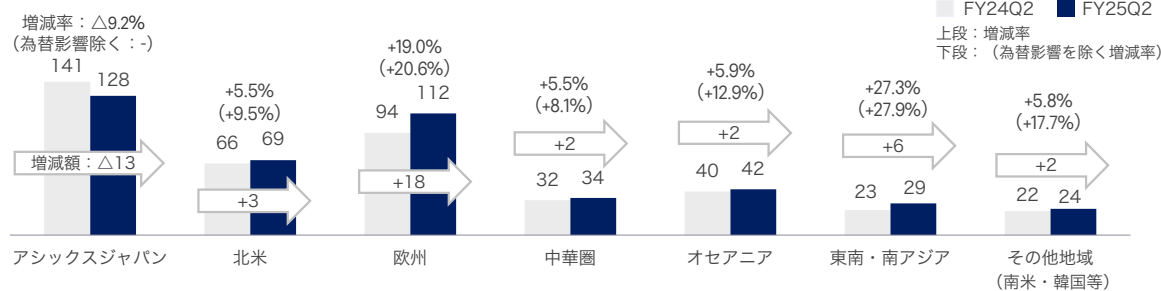
なお、後方のアペンディックスにはパフォーマンスランニングのフルラインナップを掲載しておりますので、お時間のある際にご覧ください。



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2四半期3ヶ月期間の売上高は、主に欧州、東南・南アジアでの伸長により増収。
- 粗利率は、収益性の高いテニス、及びDTC売上構成比率の増加などにより、47.0%（前年同期比+2.2ppt）と改善。
- カテゴリ利益は、特に北米、欧州、東南・南アジアの増収、及び粗利益増加により増益。
- テニスの主要国際大会におけるOneASICS会員限定イベント開催など、プレミアムなブランド体験を提供していく。

第2四半期 (1-6月)		FY24Q2	FY25Q2	(単位：億円) 前年同期比	
				増減額	増減率
売上高	※420		441	+21	+4.8%
為替影響除く			451	+31	+7.4%
カテゴリ利益	80		93	+13	+16.5%
カテゴリ利益率	19.1%		21.2%	-	+2.1ppt
3ヶ月期間 (4-6月)		FY24Q2	FY25Q2	前年同期比	
				増減額	増減率
売上高	172		186	+14	+8.2%
為替影響除く			196	+24	+14.1%
カテゴリ利益	16		32	+16	+100.0%
カテゴリ利益率	9.5%		17.5%	-	+8.1ppt



※ FY24Q2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（FY25Q2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441億円と為替影響除きで7.4%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。

カテゴリ利益についても、増収及び粗利率の改善により、前年を上回る着地となりました。

アパレル・エキップメント (APEQ)



ROAD SEAMLESS TOP

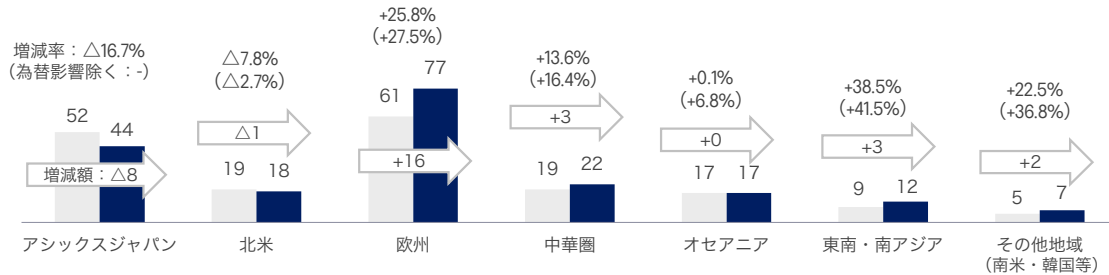
独自の通気構造ACTIBREEZE Technologyと、シームレス構造でランニング中のストレスフリーな着用感を追求するROAD SEAMLESS TOP.



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、カテゴリ全体で前年同期比+6.9%の増収。
- 粗利率は、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、54.8%（前年同期比+2.2ppt）と改善。
- カテゴリ利益は、欧州の大幅増収により増益。
- 今季はROAD SEAMLESS TOPのデザインをアップデートし、フットウェアのTOKYO COLLECTIONと連動したカラーを展開。

第2四半期 (1-6月)		FY24Q2	FY25Q2	(単位：億円)	
				前年同期比 増減額	増減率
売上高	187	200		+13	+6.9%
為替影響除く		204		+17	+9.5%
カテゴリ利益	21	30		+9	+45.1%
カテゴリ利益率	11.3%	15.3%		-	+4.0ppt
3ヶ月期間 (4-6月)		FY24Q2	FY25Q2	前年同期比	
				増減額	増減率
売上高	93	96		+3	+2.9%
為替影響除く		101		+8	+7.9%
カテゴリ利益	10	14		+4	+40.0%
カテゴリ利益率	11.5%	14.9%		-	+3.4ppt



■ FY24Q2 ■ FY25Q2
上段：増減率
下段：（為替影響を除く増減率）

アパレル・エキップメントです。

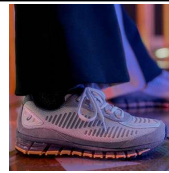
売上高はランニングアパレルが好調な欧州に加え、中華圏、東南・南アジアが牽引し、全体では為替影響除きで9.5%プラスの増収となりました。

アシックスジャパンにおけるスクール事業の縮小などの影響により、粗利率は54.8%と良化しました。

カテゴリ利益は30億円、カテゴリ利益率は15%超となりました。

第1四半期に引き続き、増益基調が続いております。

スポーツスタイル (SPS)



GEL-QUANTUM 360 I AMP



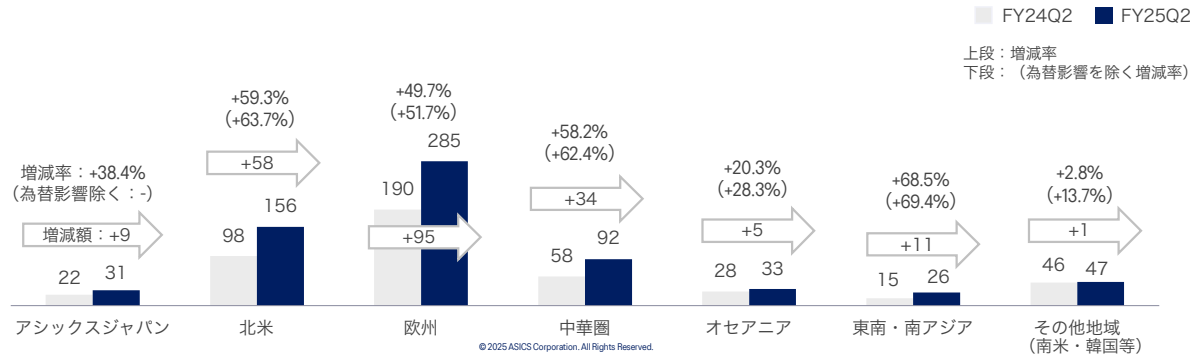
ミッドソールに360GELテクノロジーを採用し、アッパーはクローズドメッシュとさりげないブランディングロゴでより奥行きのある立体的な外観を実現したGEL-QUANTUMシリーズの発売10周年を記念したシューズ。

※AppendixにSPSのフルラインナップを掲載

ポイント

- 売上高は、前年同期比で大幅増収。
- 第2四半期3ヶ月間の売上高も、VINTAGE TECHが好調を維持、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。
- WSチャネルが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51.4%（前年同期比△0.1ppt）。
- VINTAGE TECHに続く次の主軸となる商品を打ち出していく。
- 9月には東京でポップアップイベントを実施し、世界にスポーツスタイルのブランド体験を発信する。

第2四半期 (1-6月)		FY24Q2	FY25Q2	(単位：億円) 前年同期比	
売上高				増減額	増減率
売上高	459	673		+214	+46.4%
為替影響除く			691	+232	+50.3%
カテゴリー利益	128	206		+78	+60.9%
カテゴリー利益率	27.9%	30.7%		-	+2.8ppt
3ヶ月期間 (4-6月)		FY24Q2	FY25Q2	前年同期比	
売上高				増減額	増減率
売上高	224	321		+97	+43.0%
為替影響除く			341	+117	+51.3%
カテゴリー利益	57	95		+38	+66.7%
カテゴリー利益率	25.6%	29.6%		-	+4.0ppt



スポーツスタイルです。

売上高は全体で為替影響除きで50%を超える大幅増収。

特に北米、欧州、中華圏が好調でした。

第2四半期3ヶ月間の売上高も、全地域で大幅成長となりました。

特に、好調を維持しているVINTAGE TECHに加え、MODERNサイロなどの売上構成比が増加しました。

粗利率は、WSチャネルが大きく成長したこともあり、前年とほぼ同じ51.4%でした。

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。

オニツカタイガー (OT)



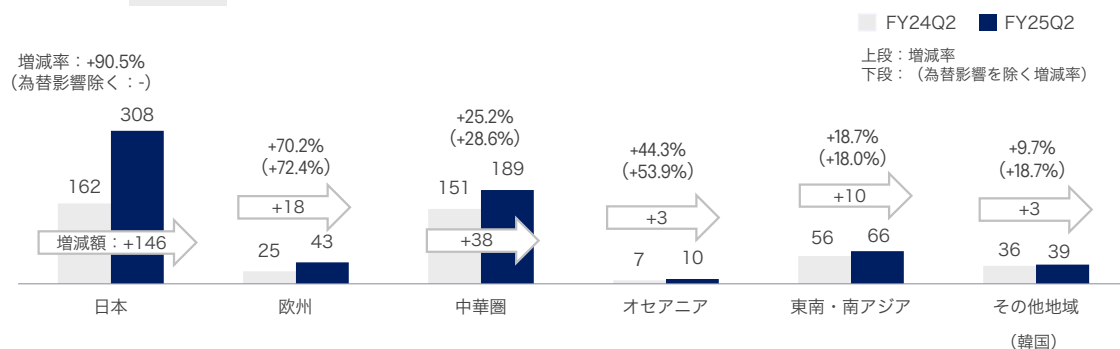
TIGER LOAFER

つま先部分にボリューム感をもたせたシルエットが特徴。

ポイント

- ・ 売上高は、インバウンド売上が好調な日本、欧州、中華圏で大幅成長。
- ・ 欧州では5月にロンドンのコベントガーデン、7月にパリのシャンゼリゼ通りに出店。
- ・ 第2四半期3ヶ月期間のインバウンド売上は111億円となり、3ヶ月期間としては過去最高を更新(前年同期比+104.3%)。日本国内売上も50%超の成長。
- ・ 粗利益率は74.2% (前年同期比+0.8ppt) と引き続き高水準で推移。
- ・ 9月にSS26ミラノファッションウィークへの参加。
- ・ 今秋にはブランド初となる香水を販売予定。

第2四半期 (1-6月)		FY24Q2	FY25Q2	(単位: 億円)	
				前年同期比 増減額	増減率
売上高		438	658	+220	+50.1%
為替影響除く			668	+230	+52.2%
カテゴリー利益		166	257	+91	+54.5%
カテゴリー利益率		38.0%	39.1%	-	+1.1ppt
3ヶ月期間 (4-6月)		FY24Q2	FY25Q2	前年同期比 増減額	増減率
売上高		258	375	+117	+45.2%
為替影響除く			387	+129	+49.6%
カテゴリー利益		102	154	+52	+51.0%
カテゴリー利益率		39.4%	41.0%	-	+1.6ppt



オニツカタイガーです。

こちらも売上高は、約50%増収と大きく成長し658億円でした。

地域別にみるとインバウンドが好調な日本が最も大きく成長しました。

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。

なお、第2四半期3ヶ月期間のインバウンド売上は111億円となり、

3ヶ月期間としては過去最高を更新しました。

大型店舗の新規オープンを行った欧州でも70%超の成長となっており、

今後のさらなる成長に向けて順調にブランドが浸透していると考えています。

粗利率は74.2%と前年からさらに良化しました。

カテゴリー利益率は39.1%と、引き続きカテゴリーの中で

最も高い利益率となっています。

INDEX

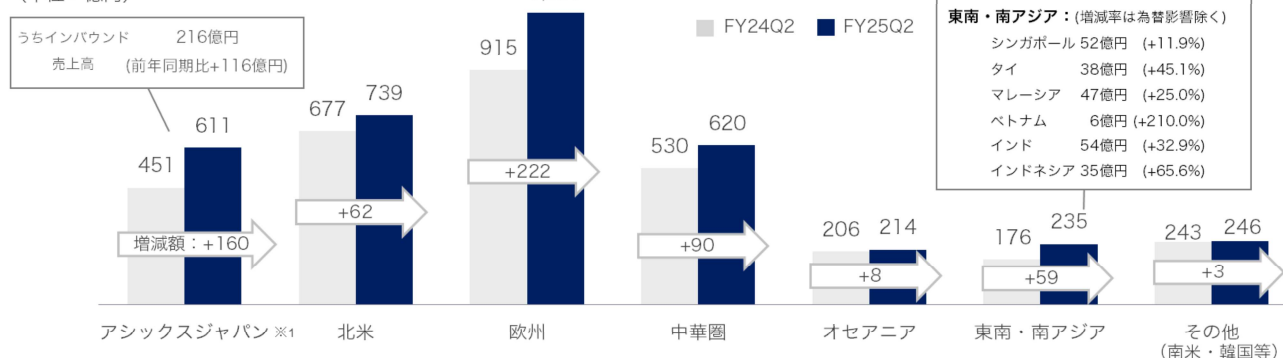
1. 決算サマリー等
2. 連結業績の概要
3. カテゴリー別連結経営成績
4. 地域別連結経営成績
5. 連結財政状態
6. 連結業績予想
7. IR関連トピックス

Appendix

地域別売上高

- ・ 全地域において増収。
- ・ アシックスジャパンは、スポーツスタイルの伸長（+38.4%）、インバウンドが好調なOTの伸長により+35.4%の成長。
- ・ 北米は、リテールでは引き続き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+12.6%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（+51.7%）が牽引し、+25.9%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、+20.0%と大幅な増収を継続。
- ・ 東南・南アジアは、パフォーマンスランニングの増収（+39.4%）、スポーツスタイルの増収（+69.4%）が牽引し、+33.8%と大幅成長。

（単位：億円）



増減率	+35.4%	+9.1%	+24.2%	+16.9%	+3.8%	+33.4%	+1.3%
為替影響を除く	-	+12.6%	+25.9%	+20.0%	+10.7%	+33.8%	+13.2%

※1 決算短信における日本地域の売上は、前年同期798億円、当期992億円です。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。

全地域において増収となりました。

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35%を超える成長率となりました。

インバウンド売上は216億円と前年同期から倍以上に伸びました。

北米は、リテールでは引き続き不採算店舗の閉鎖およびECでの販売商品の戦略的な絞り込みを行いながらも、為替影響除きで12%強の増収となりました。

欧州は堅調なパフォーマンスランニングに加え、好調なスポーツスタイルの業績が後押しし、約26%の増収となっております。

中華圏でも同じく20%、

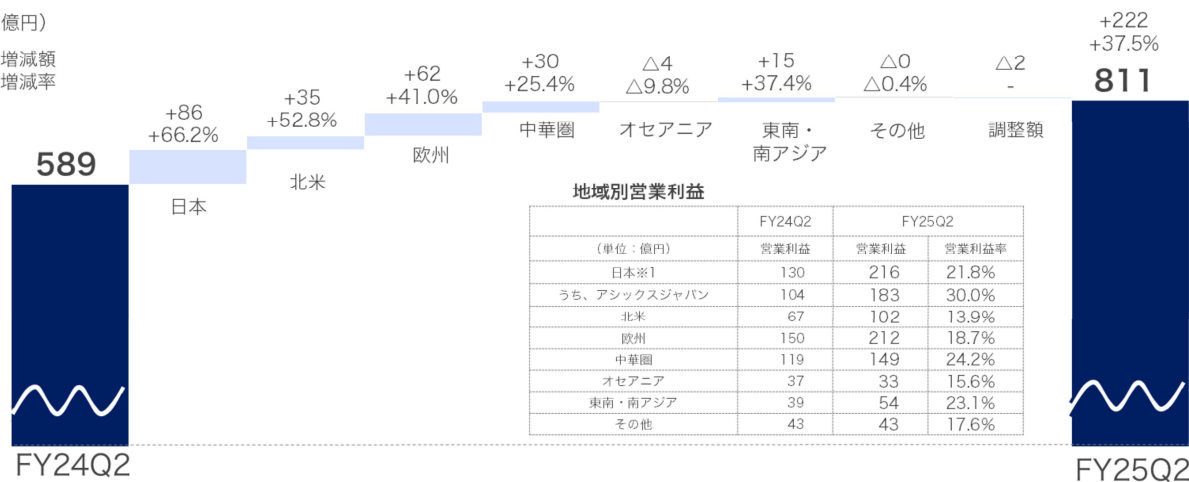
東南・南アジアでも30%強と力強く成長し続けております。

連結営業利益内訳（地域別）

- ・ アシックスジャパンは、OTの増収やAPEQの収益性改善により、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。
- ・ 欧州は、販売価格適正化による粗利益率の改善もあり、営業利益率は18.7%（前年同期比+2.2pt）。
- ・ 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24.2%（前年同期比+1.7pt）。

（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。

連結営業利益の内訳を地域別にお示したものです。

ご覧の通りほとんどの地域で増益となりました。

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、粗利率が大きく上昇した結果、営業利益率は30%と全地域の中で最も高くなりました。

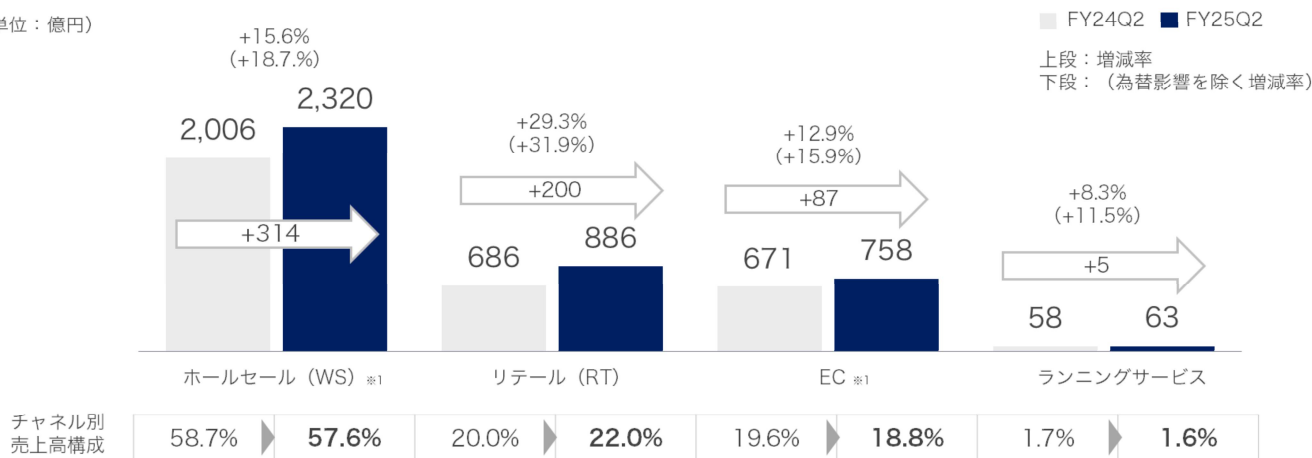
欧州では販売価格適正化による粗利率の改善もあり、営業利益が200億円を超えました。

また、中華圏及び東南・南アジアの営業利益率は20%台半ば近くの高水準となっております。

チャンネル別売上高

- 全チャンネルにおいて増収
- 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+18.7%（北米+33.6%、欧州+28.7%、東南・南アジア+30.2%）
- 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+31.9%（アシックスジャパン +79.2%、中華圏 +21.4%、東南・南アジア+24.7%）。営業利益は全ての地域で黒字化。営業利益率は大きく改善し、24.0%に。（前年同期比+5.6ppt）
- ECは、前年同期比+15.9%、営業利益率は20.8%（前年同期比+6.1ppt）。但し、戦略的な絞り込みを行っている北米を除くと+30%超の成長。

（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っております。

ホールセールは約19%成長しました。

リテールは、日本や中華圏、東南・南アジアで大幅に伸び、約32%のプラスとなりました。

ECについては、約16%の伸長となっております。

ただし、戦略的な絞り込みを行っている北米を除くと、30%超の成長でした。

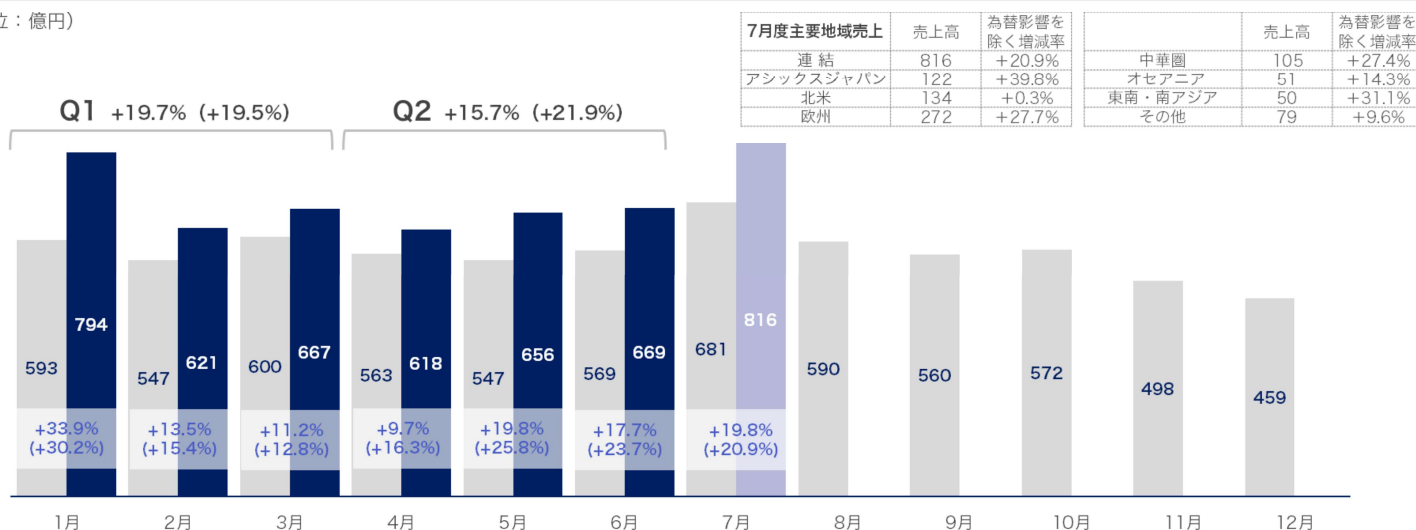
連結売上高（月別・四半期別）

FY25
FY24

売上速報
前年同月比（為替影響を除く増減率）

- 25年7月単月売上は単月過去最高の816億円※、前年同月比+19.8%（為替影響除くと+20.9%）、計画比+6.7%（為替影響除くと+5.1%）。
- SPSは+44.3%（為替影響除くと+45.7%）、OTは+40.2%（為替影響除くと+41.1%）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・南アジアなどで大幅増収。アシックスジャパンのインバウンド売上は35億円（内、OT 31億円）と、前年同月の21億円（内、OT 17億円）を大きく上回る（+65.9%増収）。
- 北米は、不採算店舗の閉鎖及びECでの戦略的絞り込みが進捗する一方で、WSは前年同月比+28.9%の増収。なお7月度単月は計画比+16.1%で着地する見込み。

（単位：億円）



※ 2025年7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。

7月の連結の売上速報値です。

816億円と前年同月比プラス20%、
単月として過去最高の売上となりました。

カテゴリー別では、スポーツスタイルが前年同月比45%超、
オニツカタイガーが40%を超える増収となりました。

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約40%、
東南・南アジアは30%超、
欧州、中華圏では25%を超え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35億円と、
前年同月の21億円を大きく上回る見込みです。

北米は戦略的な店舗の閉鎖やEC商品の絞り込みが進捗する一方で、
ホールセールは前年同月比約29%の増収となりました。
なお7月度単月は計画比プラス16.1%で着地する見込みです。

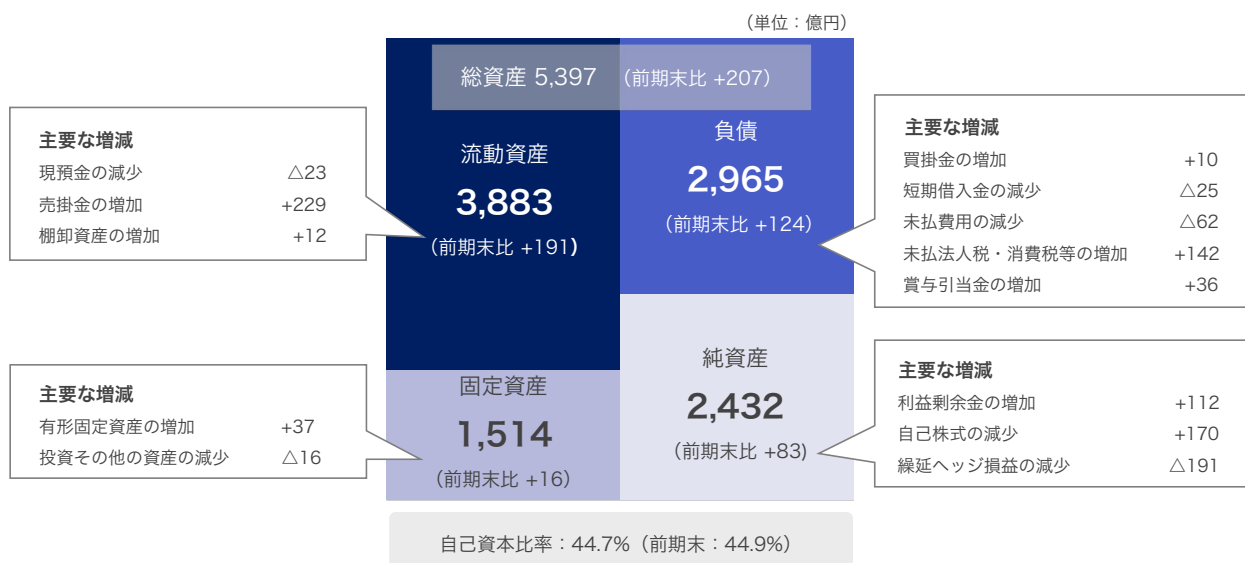
INDEX

1. 決算サマリー等
2. 連結業績の概要
3. カテゴリー別連結経営成績
4. 地域別連結経営成績
- 5. 連結財政状態**
6. 連結業績予想
7. IR関連トピックス

Appendix

連結貸借対照表

- ・ 現預金は、利益の積み上げがあったものの、自己株式の取得（200億円）や期末配当の実施（71億円）、短期借入金の返済（25億円）により減少。
- ・ 増収に伴い売掛金は増加。棚卸資産は、継続的な在庫管理の強化により、好調に業績が推移する中でも概ね前年並の水準を維持。

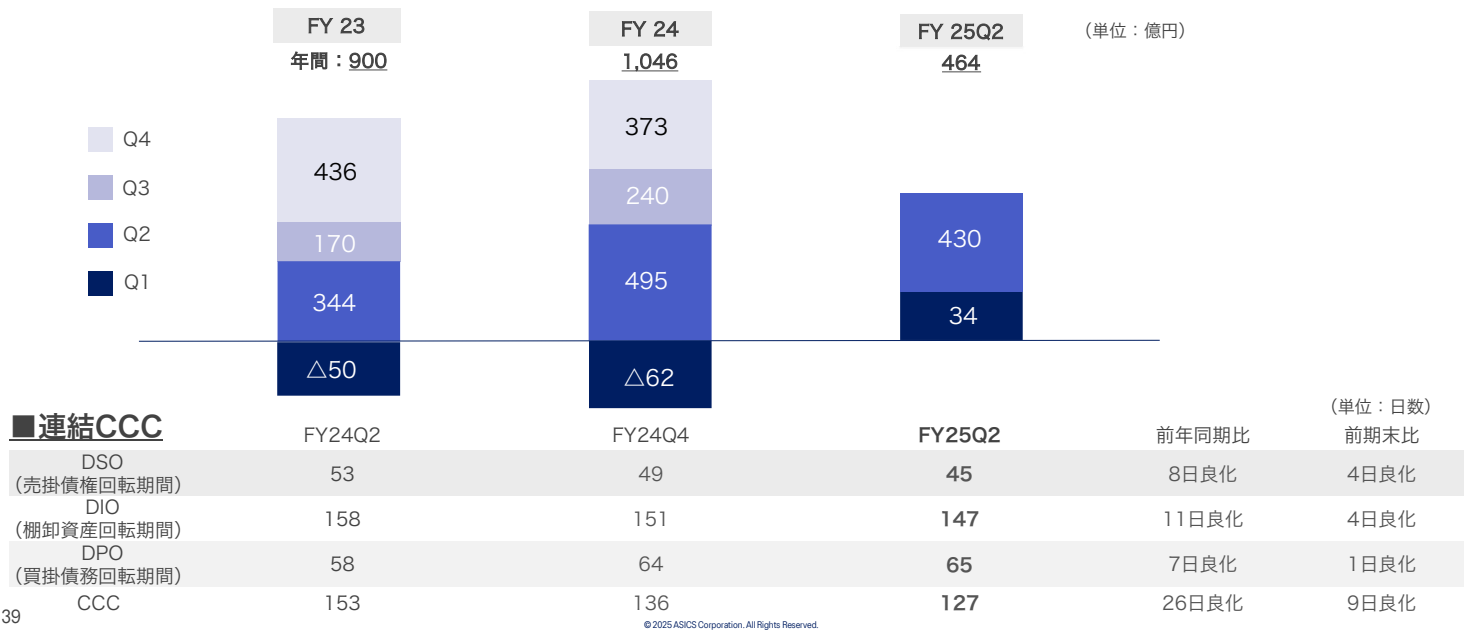


バランスシートの状況です。

後程、ご覧ください。

連結営業キャッシュフロー

- ・ 連結CCCは、DIOの改善などに伴い前年同期比26日良化。
- ・ その結果、累計営業キャッシュフローは、中間期としては過去最高の464億円。



連結営業キャッシュフローです。

累計営業キャッシュフローは、中間期としては過去最高の464億円となりました。

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26日良化、営業キャッシュフローの拡大に寄与しました。

中計2026においてサプライチェーン改革に本格的に取り組み始め、成果が着実に出てきております。

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が好調なアシックスジャパンとSPSが好調な中国で、戦略的に在庫を積み増したものの、今後DIOは改善見込み。
- ・ 相互関税対策による前倒し出荷があった一方で、低価格帯商品の圧縮などが奏功し前年同期比で大幅なDIO短縮を実現。

■連結DIO（単位：億円）		FY24Q2	FY24Q4	FY25Q2	前年同期比	前期末比
連結	DIO	158日	151日	147日	△11日	△4日
	棚卸資産	1,281	1,375	1,387	+106	+12

■カテゴリー別（単位：億円）※		FY24Q2	FY24Q4	FY25Q2	前年同期比	前期末比
P.RUN	DIO	114日	105日	95日	△19日	△10日
	棚卸資産	535	496	469	△66	△27
CPS	DIO	102日	95日	88日	△14日	△7日
	棚卸資産	124	134	120	△4	△14
APEQ	DIO	184日	161日	158日	△26日	△3日
	棚卸資産	86	78	87	+1	+9
SPS	DIO	97日	87日	81日	△16日	△6日
	棚卸資産	125	146	160	+35	+14
OT	DIO	211日	211日	209日	△2日	△2日
	棚卸資産	165	194	204	+39	+10

※ 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）		FY24Q2	FY24Q4	FY25Q2	前年同期比	前期末比
アシックスジャパン （億円）	DIO	121日	122日	131日	+10日	+9日
	棚卸資産	118	166	163	+45	△3
米国 （M USD）	DIO	142日	124日	110日	△32日	△14日
	棚卸資産	156	143	139	△17	△4
欧州 （M EUR）	DIO	170日	155日	144日	△26日	△11日
	棚卸資産	212	234	235	+23	+1
中国 （M RMB）	DIO	161日	170日	172日	+11日	+2日
	棚卸資産	746	926	869	+123	△57

© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

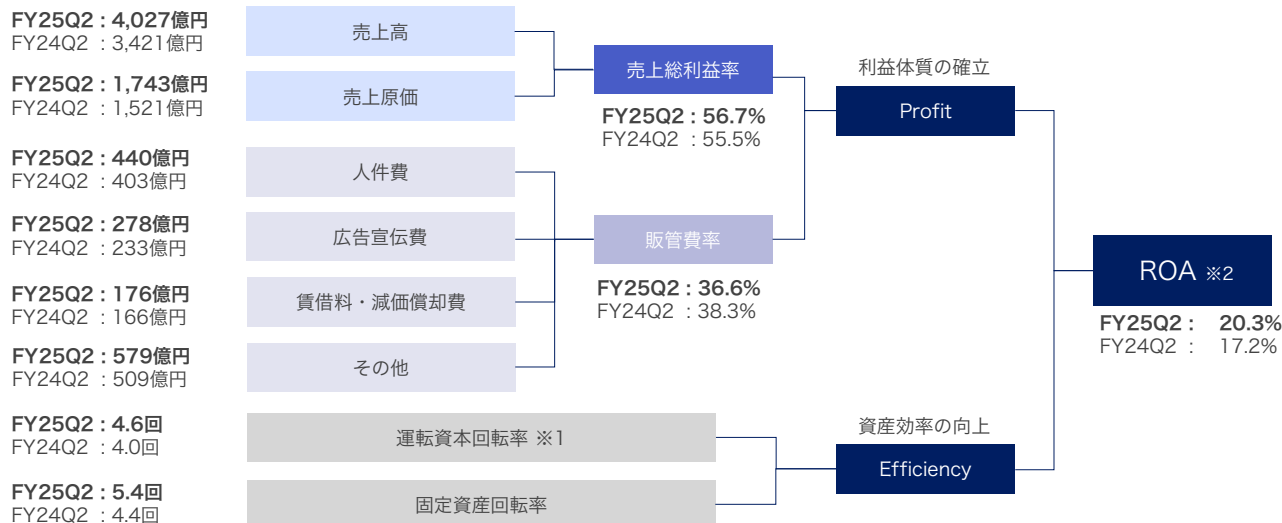
カテゴリー別・主要地域別のDIOです。

主要地域別DIOについては、オニツカタイガーが好調なアシックスジャパン、スポーツスタイルが好調な中国で計画的に在庫を積み増しております。

米国については、戦略的に、相互関税対策として前倒し出荷を行いました。
ただし、低価格帯商品の圧縮などが奏功し、前年同期比で大幅なDIO短縮を実現しました。

ROAツリー分解

- 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売上総利益率が向上したほか、増収及びコスト最適化による効率改善により販管費率も低下。
- 資産効率の面では、増収効果に加え、DIOの改善により運転資本回転率が向上し、政策保有株式の売却等により固定資産回転率も改善。



※1 社内目標として運転資本を設定しているため流動資産回転率ではなく運転資本回転率を記載しております。

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

© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

ROAです。

プロダクトやチャンネルミックスの良化に伴い、売上総利益率の伸長が継続、また増収及びコスト最適化による効率改善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20.3%と更に良化しました。

INDEX

1. 決算サマリー等
2. 連結業績の概要
3. カテゴリー別連結経営成績
4. 地域別連結経営成績
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月期第2四半期は全カテゴリー、全地域で順調に進捗。
- ・2025年12月期は、パフォーマンスランニング、スポーツスタイル及びオニツカタイガ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+35.8%増益の1,360億円を見込む。その結果、中期経営計画を前倒し達成する見込み。
- ・剰余金の配当は、当期の業績やキャッシュ・フローの見通しを総合的に勘案した結果、中間配当12円、期末配当16円の通期28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	8,000	+17.9%	+19.9%
営	業	利 益	1,001	1,360	+35.8%	+38.4%
営	業	利 益 率	14.8%	17.0%	+2.2ppt	-
経	常	利 益	926	1,310	+41.5%	-
親会社株主に帰属する						
当	期	純 利 益	638	870	+36.4%	-

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)。

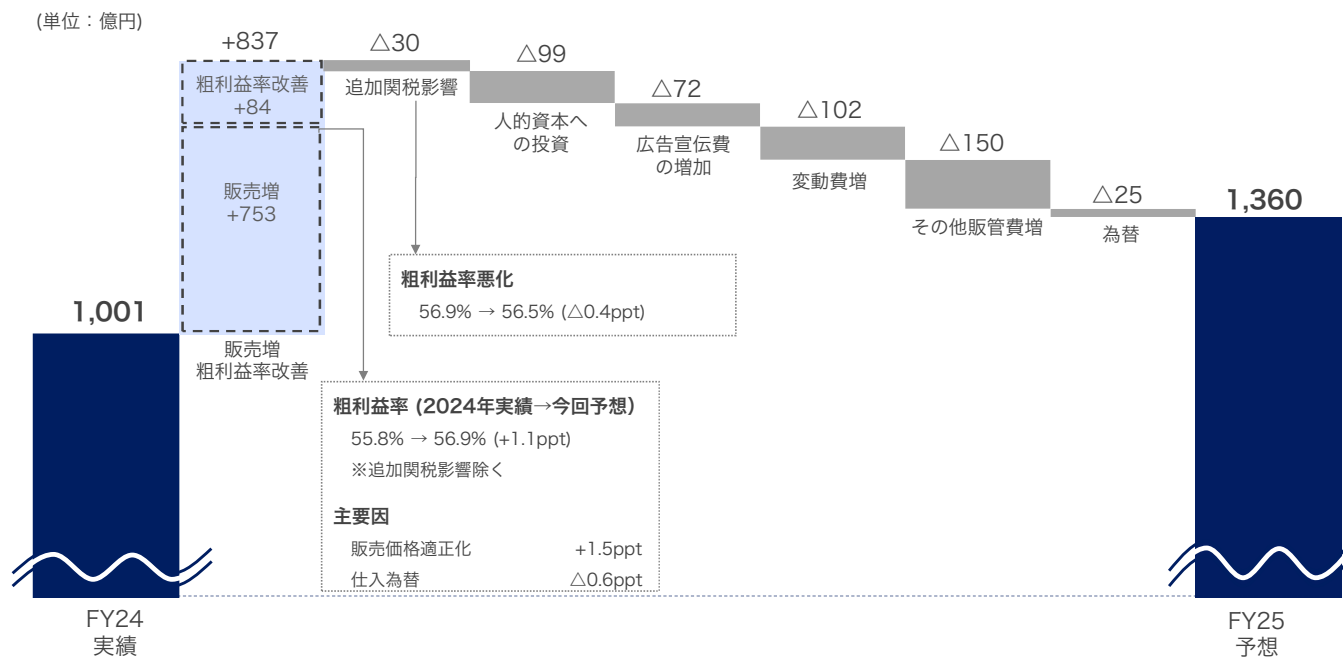
2025年12月期 連結業績予想です。

2025年12月期第2四半期は全カテゴリー、全地域で順調に進捗しました。
加えて、先程お伝えした7月の売上速報も強く、
通期の連結業績予想を上方修正しました。

中計2026の定量目標を1年前倒しで達成する見込みです。

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、
前回予想から2円増配し、年間配当を28円といたします。

2025年12月期 連結営業利益予想増減：要素別（前年比）



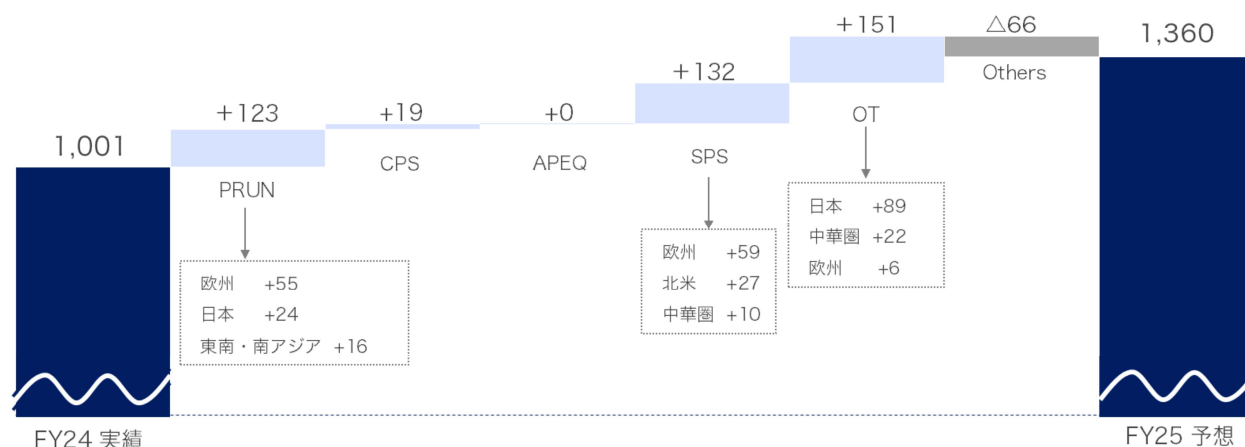
こちらのグラフは連結の営業利益について、
 2024年実績の1,001億円から2025年予想の1,360億円への
 要素別の増減内訳を示しております。

まず粗利率について、仕入為替悪化0.6%ポイント、米国関税によるマイナス影響
 0.4%ポイントを販売価格の適正化1.5%ポイント等のプラス要因が十分に吸収する
 見通しです。

この粗利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）

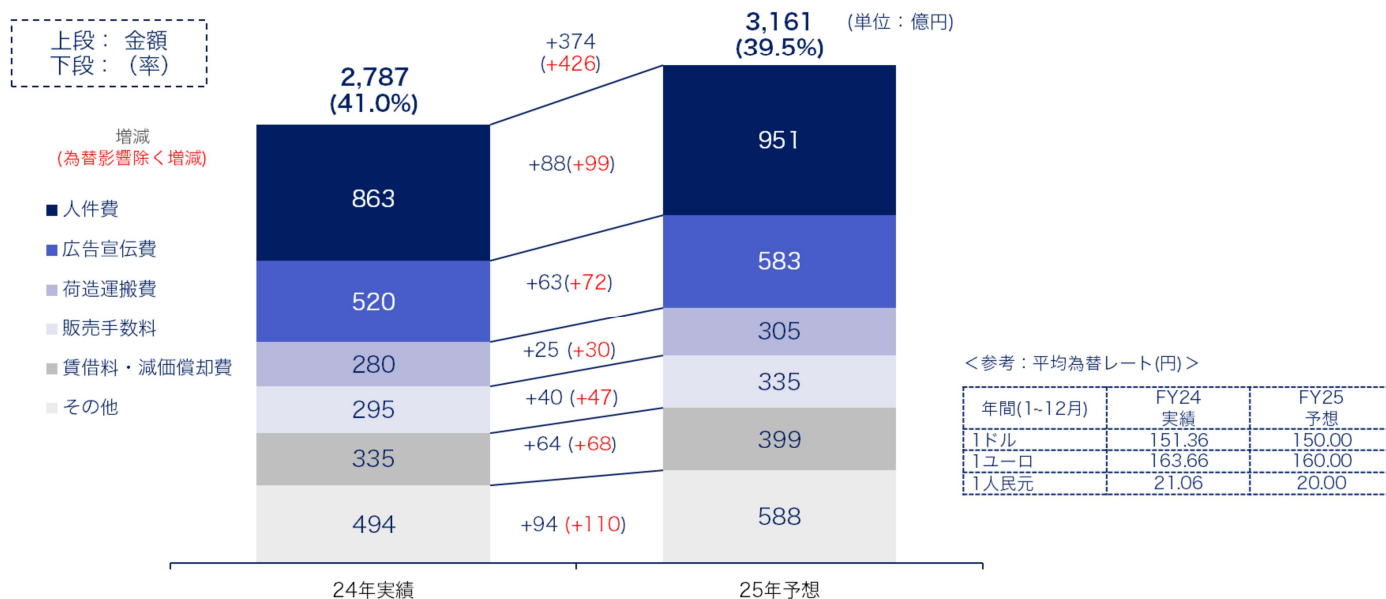


こちらのスライドでは、同じく1,001億円から1,360億円へのカテゴリー別の増減内訳を示しております。

ご覧の通り、欧州を筆頭に好調なパフォーマンスランニング及びスポーツスタイル、日本で大きく利益を積み上げるオニツカタイガーが増益のメインドライバーとなる見込みです。

2025年12月期 販管費

- 2025年の販管費は、前年比で374億円増の3,161億円。
- 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39.5%、引き続き規律ある販管費コントロールを実施。



46

©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374億円増の3,161億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、増収効果により販管費率は1.5%ポイント良化する見通しです。その結果、2025年の販管費率は39.5%と40%を切る見込みで、これは2018年以降で最も低いものとなる見通しです。

INDEX

1. 決算サマリー等
2. 連結業績の概要
3. カテゴリー別連結経営成績
4. 地域別連結経営成績
5. 連結財政状態
6. 連結業績予想
- 7. IR関連トピックス**

Appendix

個人投資家向けIR活動

- ・ 昨年までの「アシックス通信※」を通じた年一回のコミュニケーションから情報発信のスタイルを多様化し、質量ともに抜本的に強化
- ・ アシックスについて多面的な切り口からご紹介し、幅広い方々に興味をもっていただけることを目指す

※アシックス通信は今年を最後に廃止予定

1 メール配信 - IRチームからのお便り -

個人投資家の皆様へのメール配信を2024年10月に開始

メールアドレスをご登録いただいた方には、下記のような情報をお届け

- ・ マネジメントによる決算ポイント解説動画
- ・ アシックスサポート選手からのメッセージ
- ・ 個人投資家様向け体験型IR説明会の様子
- ・ 各都市のランニングコースのご紹介
- ・ IRイベントの舞台裏 等



ぜひこちらから
ご登録をお願い
いたします

2 体験型IR説明会 (説明会のお申込みは[こちら](#)からご応募いただけます)

2025年3月から、札幌・仙台・東京・名古屋・神戸・広島・福岡・那覇の8都市で個人投資家を対象とした体験型IR説明会を開催

主なコンテンツ

- ・ マネジメントによるプレゼンテーション
- ・ ゲストスピーカーとの対談
- ・ アシックスのアーカイブ展示
- ・ デジタルサービス体験
- ・ シューズ試し履き 等



3 HPリニューアル

2025年4月にアシックスコーポレートサイトを全面リニューアル

IR面談数を四半期ごとに開示、また業績チャートや株価チャートを導入



株主還元

経営上の重要課題のひとつである株主の価値に対する利益還元についてご紹介します。



株主優待

アシックスの株主様への特典として導入いたします。株主優待制度についてご紹介します。

Number of IR meetings
IR面談件数

1,095 件
2025年累計件数

4 IR BOOK

個人投資家の皆様向けの会社概要説明資料として作成、ホームページ上で開示
アシックスの創業哲学や沿革に加え、近年の好調な業績を支える経営改革や
カテゴリー経営体制等を紹介



こちらのスライドでは、個人投資家向けのIR活動についてご紹介します。

昨年までは、アシックス通信を中間配当実施のタイミングで年に1度のみ発行しておりました。

足元ではこちらにお示ししている通り、個人投資家向けの情報発信を「IRチームからのお便り」と題するメール配信、全国での体験型IR説明会など幅を広げて取り組んでおります。

こちらのQRコードではIRチームからのお便りを受け取っていただけるメールアドレスのご登録が可能です。

ぜひご登録をお願いします。

主なイベント			
2025年	8月24日（日）	11:00 - 12:45 14:00 - 15:45	個人投資家向け IR説明会 @仙台
	9月27日（土）	11:00 - 13:00	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3四半期決算発表
	11月12日（水）	14:00 - 15:00	2025年12月期 第3四半期決算説明会（機関投資家、アナリスト、報道機関向け）
	11月15日（土）	時間未定	個人投資家向け IR説明会 @名古屋
	11月20日（木）	時間未定	インベストメントデイ
	12月14日（日）	時間未定	個人投資家向け 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	個人投資家向け IR説明会 @東京

最後です。

こちらは、IRカレンダーです。

後続のページでは、6月に発行した統合報告書2024や、
環境・社会に関する取組みなどをご紹介します。
お時間のある際にぜひご覧ください。

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。

INDEX

1. 決算サマリー等
2. 連結業績の概要
3. カテゴリー別連結経営成績
4. 地域別連結経営成績
5. 連結財政状態
6. 連結業績予想
7. IR関連トピックス

Appendix

統合報告書2024

2024年は営業利益1,000億円の大台に初めて到達、ステージが完全に変わったアシックスがこれからも成長をさらに加速させたいということを発信するため、「アシックスは走り続ける」をテーマに作成

特集・対談

1 CEO・COO・CFOのマネジメントメッセージ

2024年度の振り返り、One ASICS経営やサプライチェーン改革への取組み、個人投資家向け施策など今後の戦略について記載

2 財団設立・資本政策

企業価値向上に向けた取組みとして、財団設立と資本政策について時系列で詳細にまとめ、アシックスの「ガチンコ経営」を訴求

3 社外取締役×機関投資家 対談

村井取締役と機関投資家等による対談において、業績牽引の要因等について議論いただく



CEOメッセージ動画
はこちらから

「統合報告書2024」
はこちらから



「サステナビリティレポート2024」の発行

([こちら](#)からご覧いただけます)



環境

- サーキュラーエコノミーの実現に向けて開発したスニーカー「NEOCURVE™」の製造技術を初めて他の製品に利用し、カリモク家具の「カリモクニュースタンド」との協働により、アシックス製シューズのデッドストックやサンプル品を粉砕した材料を原料に用いたソファを製作



社会

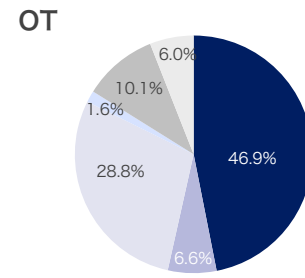
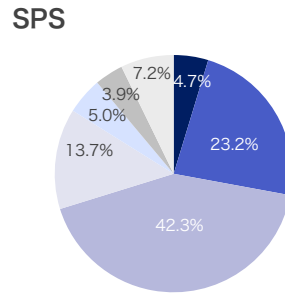
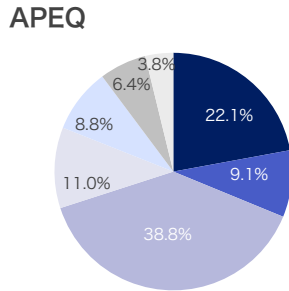
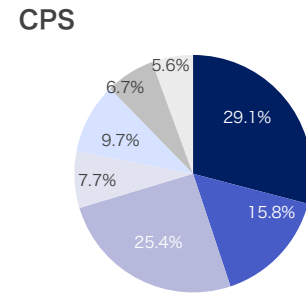
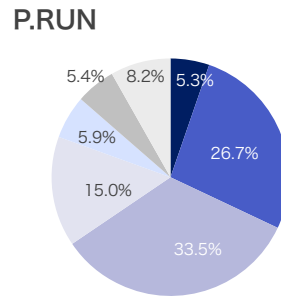
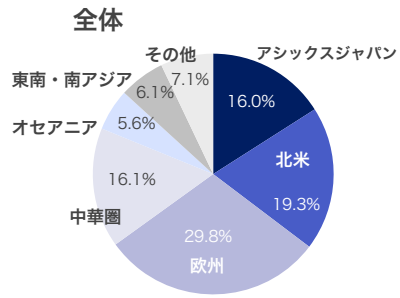
- スポーツの力で共生社会の実現を目指し、公益財団法人日本オリンピック委員会（JOC）・公益財団法人日本パラスポーツ協会日本パラリンピック委員会（JPC）とスポーツ用品のカテゴリーでTEAM JAPAN パートナシップ契約を締結。誰もが一生涯運動・スポーツに関わり心と身体が健康でい続けられるよう、サステナビリティやダイバーシティを軸にした製品開発、キャンペーン、啓蒙活動を推進
- アジアでのパラスポーツの発展に向けて、6月25日にアジアパラリンピック委員会（以下：APC）と公式サプライヤー契約を締結。第5回アジアパラ競技大会にてAPCスタッフへの製品を提供するほか、パラスポーツの認知向上・インクルーシブな社会の実現に向けた共同施策を展開



APC アスレチック・ソウエイCEO（左）と
CEO廣田（右）のオンライン調印式の様子

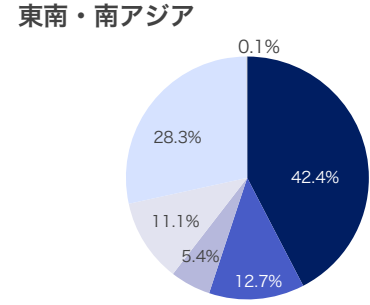
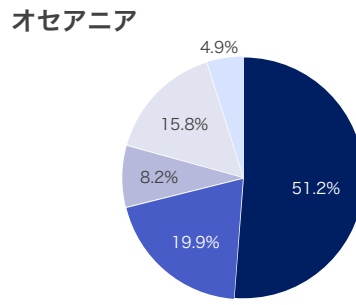
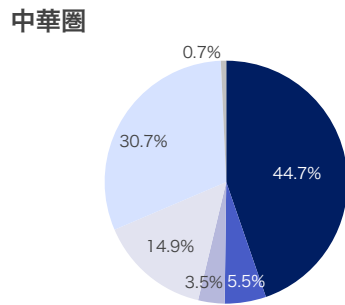
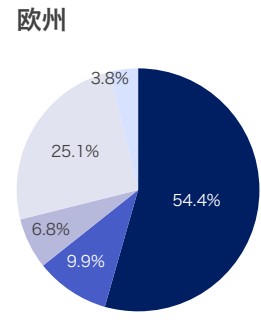
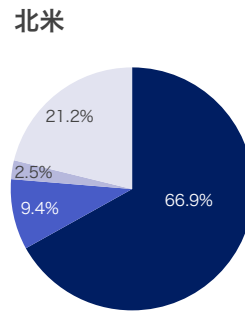
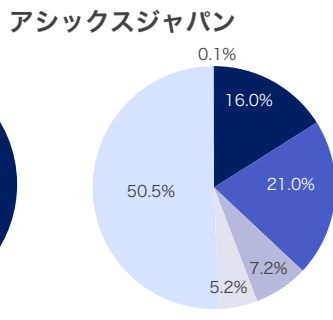
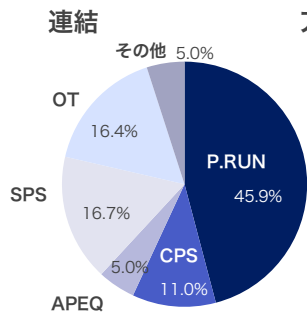
カテゴリー別地域別売上高構成（2025年12月期第2四半期）

■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2四半期）

■P.Run ■CPS ■APEQ ■SPS ■OT ■その他



2025年12月期 第2四半期（中間期） 地域別実績

(単位：億円)

日本	FY24Q2 (1-6月)	FY25Q2 (1-6月)	前年同期比		中華圏	FY24Q2 (1-6月)	FY25Q2 (1-6月)	前年同期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	798	992	+194	+24.3%	売上高	530	620	+90	+16.9%
為替影響除く					為替影響除く		636	+106	+20.0%
営業利益	130	216	+86	+66.2%	営業利益	119	149	+30	+25.4%
営業利益率	16.3%	21.8%	-	+5.5ppt	営業利益率	22.5%	24.2%	-	+1.7ppt
アシックスジャパン (日本地域の内数)	FY24Q2 (1-6月)	FY25Q2 (1-6月)	前年同期比		オセアニア	FY24Q2 (1-6月)	FY25Q2 (1-6月)	前年同期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	451	611	+160	+35.4%	売上高	206	214	+8	+3.8%
為替影響除く					為替影響除く		228	+22	+10.7%
営業利益	104	183	+79	+76.3%	営業利益	37	33	△4	△9.8%
営業利益率	23.1%	30.0%	-	+6.9ppt	営業利益率	18.0%	15.6%	-	△2.4ppt
北米	FY24Q2 (1-6月)	FY25Q2 (1-6月)	前年同期比		東南・南アジア	FY24Q2 (1-6月)	FY25Q2 (1-6月)	前年同期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	677	739	+62	+9.1%	売上高	176	235	+59	+33.4%
為替影響除く		762	+85	+12.6%	為替影響除く		235	+59	+33.8%
営業利益	67	102	+35	+52.8%	営業利益	39	54	+15	+37.4%
営業利益率	9.9%	13.9%	-	4.0ppt	営業利益率	22.4%	23.1%	-	+0.7ppt
欧州	FY24Q2 (1-6月)	FY25Q2 (1-6月)	前年同期比		その他地域	FY24Q2 (1-6月)	FY25Q2 (1-6月)	前年同期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	915	1,137	+222	+24.2%	売上高	243	246	+3	+1.3%
為替影響除く		1,152	+237	+25.9%	為替影響除く		275	+32	+13.2%
営業利益	150	212	+62	+41.0%	営業利益	43	43	△0	△0.4%
営業利益率	16.5%	18.7%	-	+2.2ppt	営業利益率	17.9%	17.6%	-	△0.3ppt

© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

2025年12月期 第2四半期（中間期） 地域別実績

（単位：億円）

日本	FY24Q2 (4-6月)	FY25Q2 (4-6月)	前年同期比		中華圏	FY24Q2 (4-6月)	FY25Q2 (4-6月)	前年同期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	398	487	+89	+22.4%	売上高	292	330	+38	+13.2%
為替影響除く					為替影響除く		352	+60	+20.5%
営業利益	65	110	+45	+70.8%	営業利益	62	82	+20	+33.0%
営業利益率	16.1%	22.5%	-	+6.4ppt	営業利益率	21.1%	24.9%	-	+3.8ppt
アシックスジャパン (日本地域の内数)					オセアニア				
	FY24Q2 (4-6月)	FY25Q2 (4-6月)	前年同期比			FY24Q2 (4-6月)	FY25Q2 (4-6月)	前年同期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	213	294	+81	+38.0%	売上高	90	90	+0	+0.0%
為替影響除く					為替影響除く		102	+12	+13.1%
営業利益	52	93	+41	+79.1%	営業利益	12	11	△1	△5.3%
営業利益率	24.4%	31.7%	-	+7.3ppt	営業利益率	13.4%	12.7%	-	△0.7ppt
北米					東南・南アジア				
	FY24Q2 (4-6月)	FY25Q2 (4-6月)	前年同期比			FY24Q2 (4-6月)	FY25Q2 (4-6月)	前年同期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	347	348	+1	+0.3%	売上高	85	110	+25	+29.8%
為替影響除く		380	+33	+9.4%	為替影響除く		115	+30	+36.1%
営業利益	33	45	+12	+38.5%	営業利益	17	24	+7	+38.1%
営業利益率	9.3%	12.9%	-	+3.6ppt	営業利益率	20.3%	21.6%	-	+1.3ppt
欧州					その他地域				
	FY24Q2 (4-6月)	FY25Q2 (4-6月)	前年同期比			FY24Q2 (4-6月)	FY25Q2 (4-6月)	前年同期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	432	550	+118	+27.2%	売上高	116	117	+1	+1.0%
為替影響除く		566	+134	+31.1%	為替影響除く		133	+17	+14.7%
営業利益	54	94	+40	+74.2%	営業利益	18	20	+2	+7.1%
営業利益率	12.5%	17.1%	-	+4.6ppt	営業利益率	15.9%	16.8%	-	+0.9ppt

© 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	3,680	+12.6%	+14.6%
	カテゴリー利益	707	830	+17.4%	+19.4%
	カテゴリー利益率	21.6%	22.6%	+1.0ppt	-
CPS	売上高	786	845	+7.5%	+8.8%
	カテゴリー利益	141	160	+13.4%	+14.8%
	カテゴリー利益率	17.9%	18.9%	+1.0ppt	-
APEQ	売上高	380	380	-	+1.8%
	カテゴリー利益	43	43	-	+1.9%
	カテゴリー利益率	11.4%	11.4%	-	-
SPS	売上高	984	1,370	+39.2%	+41.9%
	カテゴリー利益	268	400	+48.8%	+51.5%
	カテゴリー利益率	27.3%	29.2%	+1.9ppt	-
OT	売上高	954	1,270	+33.1%	+35.5%
	カテゴリー利益	324	475	+46.4%	+48.2%
	カテゴリー利益率	34.0%	37.4%	+3.4ppt	-

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	1,880	+13.0%	+13.0%
	営業利益	276	435	+57.2%	+57.2%
	営業利益率	16.6%	23.1%	+6.5ppt	-
うち、アシックスジャパン	売上高	945	1,180	+24.8%	+24.8%
	営業利益	221	375	+68.9%	+68.9%
	営業利益率	23.5%	31.8%	+8.3ppt	-
北米 地域	売上高	1,350	1,450	+7.4%	+8.1%
	営業利益	112	150	+33.0%	+33.5%
	営業利益率	8.3%	10.3%	+2.0ppt	-
欧州 地域	売上高	1,793	2,150	+19.9%	+22.9%
	営業利益	252	360	+42.3%	+46.3%
	営業利益率	14.1%	16.7%	+2.6ppt	-
中華圏 地域	売上高	1,004	1,220	+21.4%	+27.4%
	営業利益	193	240	+24.1%	+30.3%
	営業利益率	19.3%	19.7%	+0.4ppt	-
オセアニア 地域	売上高	429	500	+16.3%	+16.2%
	営業利益	76	95	+24.4%	+24.3%
	営業利益率	17.8%	19.0%	+1.2ppt	-
東南・南アジア 地域	売上高	373	470	+25.9%	+29.2%
	営業利益	74	105	+41.6%	+45.8%
	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。

(単位：億円)		FY25 前回予想	FY25 今回予想	増減率
P.RUN	売上高	3,580	3,680	+2.8%
	カテゴリー利益	800	830	+3.8%
	カテゴリー利益率	22.3%	22.6%	+0.3ppt
CPS	売上高	840	845	+0.6%
	カテゴリー利益	150	160	+6.7%
	カテゴリー利益率	17.9%	18.9%	+1.0ppt
APEQ	売上高	380	380	-
	カテゴリー利益	43	43	-
	カテゴリー利益率	11.4%	11.4%	-
SPS	売上高	1,320	1,370	+3.8%
	カテゴリー利益	370	400	+8.1%
	カテゴリー利益率	28.0%	29.2%	+1.2ppt
OT	売上高	1,200	1,270	+5.8%
	カテゴリー利益	450	475	+5.6%
	カテゴリー利益率	37.5%	37.4%	△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	1,850	1,880	+1.6%
	営業利益	410	435	+6.1%
	営業利益率	22.2%	23.1%	+0.9ppt
うち、アシックスジャパン	売上高	1,150	1,180	+2.6%
	営業利益	350	375	+7.1%
	営業利益率	30.4%	31.8%	+1.4ppt
北米 地域	売上高	1,360	1,450	+6.6%
	営業利益	115	150	+30.4%
	営業利益率	8.5%	10.3%	+1.8ppt
欧州 地域	売上高	2,050	2,150	+4.9%
	営業利益	320	360	+12.5%
	営業利益率	15.6%	16.7%	+1.1ppt
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	475	500	+5.3%
	営業利益	85	95	+11.8%
	営業利益率	17.9%	19.0%	+1.1ppt
東南・南アジア 地域	売上高	470	470	-
	営業利益	105	105	-
	営業利益率	22.3%	22.3%	-

※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

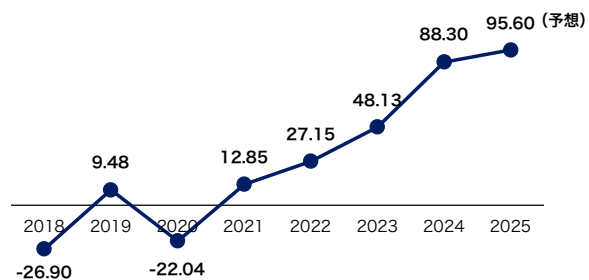
■ 株価推移 2017年末 - 2025年8月12日



2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025

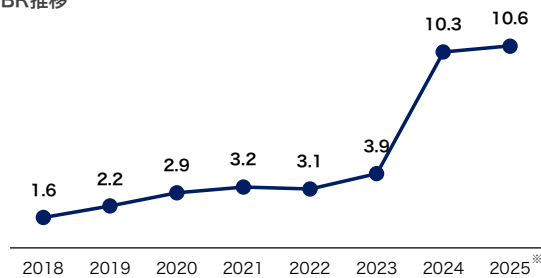
出所：ブルームバーグ

■ EPS推移



出所：ブルームバーグ

■ PBR推移



※ 8月12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
- ・ METASPEEDシリーズの新モデルに加え、MEGABLAST、SONICBLAST（発売日:グローバル 9/1, 日本 9/4）も投入しラインナップを拡充

STABILITY	CUSHION	BOUNCE	SPEED	TRAIL
				
GEL-KAYANO 32 ¥22,000 / \$165 / €200	GEL-NIMBUS 27 ¥20,900 / \$165 / €200	MEGABLAST ¥27,500 / \$225 / €240	METASPEED RAY ¥33,000 / \$300 / €300	META FUJI TRAIL ¥29,700 / \$250 / €250
				
GT-2000 14 ¥16,500 / \$140 / €160	GEL-CUMULUS 27 ¥15,950 / \$140 / €160	SUPERBLAST 2 ¥24,200 / \$200 / €220	METASPEED TOKYO ¥29,700 / \$270 / €270	Trabuco Max 4 ¥19,800 / \$160 / €180
				
GT-1000 14 ¥13,200 / \$110 / €130	GEL-PULSE 16 ¥13,200 / \$100 / €110	SONICBLAST ¥22,000 / \$180 / €190	S4+ YOGIRI ¥22,000 / \$200 / €210	GEL-Trabuco 13 ¥17,600 / \$140 / €160
				
		NOVABLAST 5 ¥16,500 / \$150 / €150	MAGIC SPEED 4 ¥18,700 / \$170 / €180	

© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

Price ¥:tax included / \$:tax excluded / €:tax included 8月13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	スケートボードに向けたテクノロジーとスタイル
 GEL-QUANTUM KINETIC ¥30,000 / \$250 / €260  GEL-QUANTUM 360 I AMP ¥22,000 / \$190 / €195	 GEL-NYC 2055 ¥16,000 / \$130 / €150  GEL-NUNOBIKI ¥14,000 / \$100 / €110	 GEL-KAYANO 12.1 ¥ 20,000 / \$170 / €180  GEL-CUMULUS 16 ¥ 18,000 / \$140 / €150	 GEL-LYTE III ¥15,000 / \$120 / €-  SKYHAND OG ¥13,000 / \$100 / €110	 GEL-FLEXKEE PRO 2.0 ¥18,000 / \$135 / €160  JAPAN PRO ¥13,000 / \$105 / €110
コラボレーション製品  ASICS x ABOVE THE CLOUDS GEL-QUANTUM 360 1 ¥27,000 / \$210 / €-  ASICS x Story mfg. GEL-VENTURE 6 ¥17,000 / \$133 / €140  ASICS x JJJJOUND GEL-KAYANO 14 ¥23,000 / \$180 / €190  ASICS x Shigeyuki Kunii GEL-LYTE III GTX OG ¥24,000 / \$- / €-				

※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 8月13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.