

2026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 2026年8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)

© 2026 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

会長CEOの廣田です。
本日はご多用のなか、ご参加・ご視聴いただき、誠にありがとうございます。

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カレンダー

Appendix

2026年通期業績の上方修正

(単位：億円)	2026年2月発表		今回発表	増減率	為替影響除く増減率	対前年増減率
売上高	9,500	→	10,500	+10.5%	+5.3%	+29.5%
営業利益	1,710	→	1,950	+14.0%	+8.9%	+36.8%
営業利益率	18.0%	→	18.6%	+0.6ppt	-	+1.0ppt
当期純利益	1,100	→	1,200	+9.1%	-	+21.6%

上方修正のポイント

- ポイント 1**
 上期の好調な実績に加え、下期についてもスポーツスタイル及びオニツカタイガーが引き続き好調に推移する見込みであり、売上高及び各段階利益について2026年通期の業績予想を上方修正。
- ポイント 2**
 その結果、売上高は為替影響を除いても1兆円を突破、当期純利益は初の1,000億円超を見込むなど、過去最高業績を更新する見通し。

先週金曜日に業績予想の見直し、
今年度売上見込1兆500億円、営業利益1,950億円、当期純利益1,200億円
を発表致しました。
おかげさまで、市場やメディア等で大きな反響を頂きました。
アシックスの継続的な成長をしっかりと受け止めて頂いたこと、
また将来への大きな期待感を示して頂いたのだと思います。

先日、次期中計でも重点地域に位置付けるアメリカを、2週間ほど回って来ました。
出張先では朝、必ず走るのですが、ニューヨークのセントラル・パークでは
目視ですが、約2割程度のランナーがアシックスを履いてくれています。
嬉しい光景でしたが、他のブランドも強く、まだまだだと実感しました。
スポーツスタイルは力強く伸びていますが、
街中を歩いてもアシックスを履いてくれている方は少数。
ここでも成長機会が大きいことを感じました。

ディックスなどのホールセール、またランニング専門店のトップとも面談し、
皆さんからアシックスに対する大きな期待感が示され、嬉しく思いました。

成長戦略の詳細は11月に発表する中計2029でお伝えしますが、
更なるアシックスの成長にご期待頂きたいと思います。

ウォーキング事業のグローバル成長に向けて

- ・ 「ASICS Walking」をプレミアムブランドとして再構築するため、一貫したブランディングを実行。
- ・ ウォーキング事業のグローバル成長に向けて、事業運営体制を再編。

➤ プレミアムブランドの確立

- ・ ASICS Walking独自の高付加価値でプレミアムな製品、体験価値を創出。
- ・ 一貫したブランド価値を訴求するため、直営店舗デザインを順次刷新。
- ・ 国内事業を再構築し、メンバーシッププログラムを「OneASICS」に統一。

➤ グローバル展開

- ・ 2026年後半から中華圏等で海外展開を開始。

➤ 組織・体制の再構築

- ・ アシックス商事株式会社（以下、アシックス商事）よりウォーキング事業を2027年1月1日付で株式会社アシックス／アシックスジャパン株式会社へ移管し、アシックス商事の全事業を終了したうえで、解散及び清算する方針を決定。
- ・ アシックス商事に勤務する社員に、個々の意思を尊重した特別転身支援プログラムを実施（本件に関する費用等を特別損失に70億円計上）。

商品ラインナップ

SPORTS WALKING

- ・ WELLNESS WALKER



DAILY & TRAVEL

- ・ PEDALA



DRESS & BUSINESS

- ・ RUNWALK
- ・ texcy luxe



ASICS Walking店舗



ASICS WALKING帝国ホテルプラザ東京



海外の店舗イメージ

ウォーキング事業の再編については発表のとおりです。
ウォーキングについてもグローバル展開に大きく舵を切ります。

なお、多くのお問合せを頂きましたが、
アシックス商事で取り扱っていたテクシーリュクスといった人気商品は
今後も継続販売して参ります。

私からは以上です。

では、富永さんよろしくお願いします。

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カレンダー

Appendix

連結損益計算書

(単位：億円)

第2四半期 (1-6月)	FY25Q2 実績	FY26Q2 実績	前年同期比 上段：増減額 下段：増減率
売上高	4,027	5,344	+1,317 +32.7%
売上総利益	2,284	3,062	+778 +34.1%
売上総利益率	56.7%	57.3%	+0.6ppt
販管費	1,473	1,858	+385 +26.1%
販管費率	36.6%	34.8%	△1.8ppt
人件費	440	532	+92 +21.0%
広告宣伝費	278	361	+83 +29.9%
広告宣伝費率	6.9%	6.8%	△0.1ppt
賃借料	66	73	+7 +10.5%
減価償却費	110	155	+45 +41.2%
その他経費	579	737	+158 +27.3%
営業利益	811	1,204	+393 +48.5%
営業利益率	20.1%	22.5%	+2.4ppt
経常利益	786	1,165	+379 +48.3%
特別損益	21	△49	△70
親会社株主に帰属する 中間純利益	536	821	+285 +53.3%

	FY25Q2 実績	FY26Q2 実績	増減額	増減率
海外売上高	3,256	4,388	+1,132	+34.7%
海外比率	80.9%	82.1%	-	+1.2ppt

為替影響除く	連結売上高増減	+885	+22.0%
	連結営業利益増減	+306	+37.7%
	連結純利益増減	+207	+38.7%

平均為替レート (円)	FY25Q2 実績	FY26Q2 実績
1ドル	148.98	158.23
1ユーロ	162.54	184.65
1人民元	20.55	23.02

社長COOの富永です。

上期を振り返りますと、アシックスにとって非常に力強い半年となりました。
これまで着実に戦略を実行してきた結果、アシックスは持続的な成長につながっています。

また、詳細については後ほどご紹介しますが、
次期中期経営計画を見据えた投資や、将来の成長に向けた基盤づくりも進めることができました。

下期も、次の成長に向けた取組みをさらに前進させ、
その成果を着実に積み上げていきます。

① **連結：**全カテゴリー、全地域で増収（前年同期比+32.7%）。増収に加え販売価格の適正化による粗利益率の改善もあり、営業利益は増益、営業利益（前年同期比+48.5%）、中間純利益（前年同期比+53.3%）ともに過去最高。

- ・ 売上高：5,344億円（前年同期比：+32.7%、為替影響除く：+22.0%）
- ・ 粗利益率：57.3%（前年同期比：+0.6ppt）
- ・ 営業利益：1,204億円（前年同期比：+48.5%） / 営業利益率：22.5%（前年同期比：+2.4ppt）
- ・ 中間純利益：821億円（前年同期比：+53.3%）

② **カテゴリー業績：**全カテゴリーで増収増益。特に、スポーツスタイルは80%超の大幅増収。

- ・ パフォーマンスランニング：全地域で増収増益。特に、北米、欧州、中華圏、東南・南アジアで増収。
売上高：前年同期比+19.3%（為替影響除く+8.2%）、カテゴリー利益率：26.3%（前年同期比+1.1ppt）
- ・ スポーツスタイル：全地域で増収増益。特に、北米は約90%、欧州は100%超の大幅増収。
売上高：前年同期比+83.0%（為替影響除く+65.6%）、カテゴリー利益率：34.0%（前年同期比+3.3ppt）
- ・ オニツカタイガー：全地域で増収増益。特に、インバウンド需要の強い日本に加えて、欧州及び中華圏で大幅増収。
売上高：前年同期比+35.9%（為替影響除く+29.4%）、カテゴリー利益率：39.7%（前年同期比+0.6ppt）

2026年12月期第2四半期の決算サマリーです。

全カテゴリー、全地域で増収増益を達成しました。

第2四半期として売上高が初めて5,000億円を超え、

各段階利益も過去最高となりました。

連結売上高は5,344億円。前年同期比で30%を超えるプラス成長となりました。

粗利益率は、販売価格の適正化が寄与し、改善。

営業利益率は、粗利益率の改善に加え、継続的な販管費のコントロールにより、22.5%と前年同期から大きく向上しました。

カテゴリー別では、特にスポーツスタイルが80%超、

オニツカタイガーも30%台半ばの増収となり、力強い成長を継続しています。

いずれもカテゴリー利益率は前年同期からさらに上昇しています。

☑ **地域業績**：全地域において増収増益を達成、営業利益率では特にアシックスジャパン、北米、欧州、東南・南アジアで向上。

- ・ アシックスジャパン：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が良化し営業利益率が更に向上。
インバウンド売上高は308億円となり、前年同期の216億円から大幅増収。
売上高：前年同期比+23.8%、営業利益率：33.4%（前年同期比 +3.4ppt）
- ・ 北米：特にスポーツスタイルでの大幅な増収及び粗利益率の良化もあり営業利益率が大幅に向上。
売上高：前年同期比+28.1%（為替影響除く+19.6%）、営業利益率：20.1%（前年同期比 +6.2ppt）
- ・ 欧州：特にスポーツスタイル、オニツカタイガーでの大幅な増収及び販管費のコントロールにより営業利益率は上昇。
売上高：前年同期比+46.4%（為替影響除く+29.7%）、営業利益率：20.8%（前年同期比+2.1ppt）
- ・ 東南・南アジア：主にパフォーマンスランニング、コアパフォーマンススポーツ及びオニツカタイガーが大幅増収。
売上高：前年同期比+33.9%（為替影響除く+25.9%）、営業利益率：24.2%（前年同期比+1.1ppt）

☑ **在庫管理**：大幅な増収にも関わらず、継続的な管理強化により棚卸資産は前期末比42億円減少（為替影響除くと83億円減少）。

☑ **株主還元**：上方修正を踏まえ、中間配当金は前回予想比2円増配の20円に決定、期末配当金は前回予想比4円増配の24円を見込む。
年間配当予想は前回予想38円から6円増配の44円に。

地域ごとの業績です。

特に、インバウンドの好調が継続しているアシックスジャパンのほか、
北米、欧州で大幅に増収、営業利益率も上昇しました。

東南・南アジアにおいても、
為替影響を除いて25%超の増収となり、力強い成長が継続。
営業利益率もさらに良化しています。

続いて、在庫管理です。

棚卸資産は、継続的な在庫最適化の取組みにより、
為替影響を除くと、前期末から83億円減少しました。

また、株主還元については、通期業績の上方修正を踏まえ、増配を予定しております。
中間配当金は18円から2円増配の20円に決定、
期末配当金は20円から4円増配の24円、
年間では38円から6円増配の44円を見込みます。

愛知・名古屋2026に向けたアシックスの取組み

- ・約200名のアシックスサポート選手が出場予定。
- ・2026年を「Year of ASIA」と位置付けており、第5回アジアパラ競技大会(2026/愛知・名古屋)のスポーツアパレル オフィシャルパートナーとして大会をサポートし、インクルーシブな未来の実現を目指す。
- ・パラスポーツへの理解及びアシックスの取組みに関する認知拡大に繋がる活動を実施予定。

活躍が期待される選手

男子
5000m/10000m



Gulveer Sigh (インド)
(グルヴィール・シン)

男子テニス



綿貫 陽介 (日本)

パラ陸上F37
男子円盤投



新保 大和 (日本)
※アシックス社員パラアスリート

女子マラソン



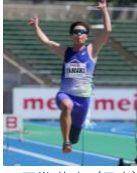
Shitaye Eshete (バーレーン)
(シタイエ・エシェテ)

女子テニス



内島 萌夏 (日本)

パラ陸上T64男子
100m/200m/走幅跳



田巻 佑真 (日本)
※アシックス社員パラアスリート

第5回アジアパラ競技大会（2026/愛知・名古屋）での取組み

1. ボランティアウェア等の提供

- ・大会スタッフやボランティアが使用するウェア、ビブス等を提供。

2. ASICS Inclusive Cafe (アシックスハウス) の運営

- ・障がいのある社員、パラアスリートと共にアスリートや大会関係者に向けたホスピタリティ施設を運営。



アシックスハウス
(イメージ)

3. 名古屋市瑞穂公園陸上競技場 場外ブース出展

- ・アシックスの社員パラアスリートや障がい者採用の取組みのご紹介や、パラスポーツを体験できるアクティベーションを実施予定。

4. 社員ボランティアの派遣

- ・日本・アジアの13か国66名が社員ボランティアとして活動予定。

次に、この秋に愛知県で開催される競技大会に向けた
アシックスの取組みをご紹介します。

本大会は、アジア各地から、マラソンやテニス、陸上競技など、
様々な競技の選手が集うスポーツの祭典です。
約200名のアシックスサポート選手が出場する予定です。

また、アシックスは本年を「Year of ASIA」と位置付け、
第5回アジアパラ競技大会のスポーツアパレルオフィシャルパートナーとして、
ボランティアの方々へのウェア等の提供や、
大会の機運醸成に向けた様々な活動を実施予定です。

アスリートの活躍に是非ご注目ください。

イノベーションに関する取組み

- ・ 2025年12月に北米、2026年6月に欧州に研究拠点を設置。
- ・ グローバルにR&Dネットワークを構築し、イノベーション創出の基盤を強化。

グローバルのR&Dネットワーク



ASICS Institute of Sport Science
America LLC (ISS America)
(2025年12月発表)



- ・ ミシガン大学とのパートナーシップを締結。
- ・ 同大学がもつ世界トップクラスの総合研究力を基盤に、アスリートのパフォーマンスに寄与するイノベーションを創造。

ASICS Institute of Sport Science
Europe (ISS Europe)
(2026年6月発表)



- ・ スポーツに関する専門的な知見を有する研究施設「HumanFab」と戦略的パートナーシップを締結。
- ・ CPSカテゴリーを中心に、現地アスリートへのテスト等を実施し、欧州地域の戦略的パートナーと連携。

続いて、イノベーションに関する取組みをご紹介します。

昨年12月の米国に続き、今年6月には欧州にも研究拠点を設置しました。
スポーツ工学研究所が1985年に設立されて以来、
約40年にわたり研究拠点は日本国内のみでした。

今後は各拠点が有機的に連携するグローバルな体制へと進化させ、
世界中のアスリートのニーズに寄り添ったイノベーション創出を加速させます。

デジタルに関する取組み

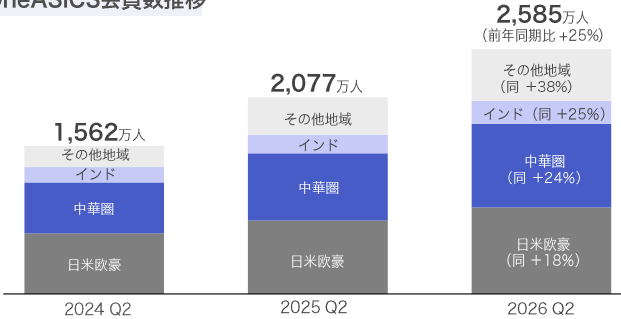
- OneASICS会員限定のイベントとして開催したTokyo : Speed : Raceでは、デジタル体験を拡充し、OneASICS会員との接点を拡大。
- 新たにグループ会社となったThaiRunのフォトサービスを活用し、グループアセットを活用した付加価値の創出を早期に実現。

EC売上高の推移

	2024年Q2	2025年Q2	2026年Q2	25Q2 vs 26Q2
EC 売上高	671億円	758億円	939億円	+23.9%*

*戦略的な絞り込みを行っている北米を除くと+34.8%の成長

OneASICS会員数推移



Tokyo : Speed : Raceに関する取組み

- トップアスリートから子どもまで、さまざまなレベルのランナーが自分らしく走る喜びを体験できるレースイベントを開催。
- RUNETでのエントリー者約1,700名のうち、20%がOneASICSの新規会員。
- 参加種目に応じたパーソナライズコミュニケーションに加え、Runkeeperによるトレーニング支援、AIサービスのRunConciergeによるイベント情報の提供など、自社デジタルアセット等を活用したシームレスな体験を提供。
- 参加特典としてThaiRunのフォトサービスを通じて写真を無料で提供。



Tokyo : Speed : Race
における親子ランの様子



AIによって識別されたランナーの写真

続いて、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・OneASICSの会員数は、
各地域で順調に増加し、足元で2,600万人に近づいています。

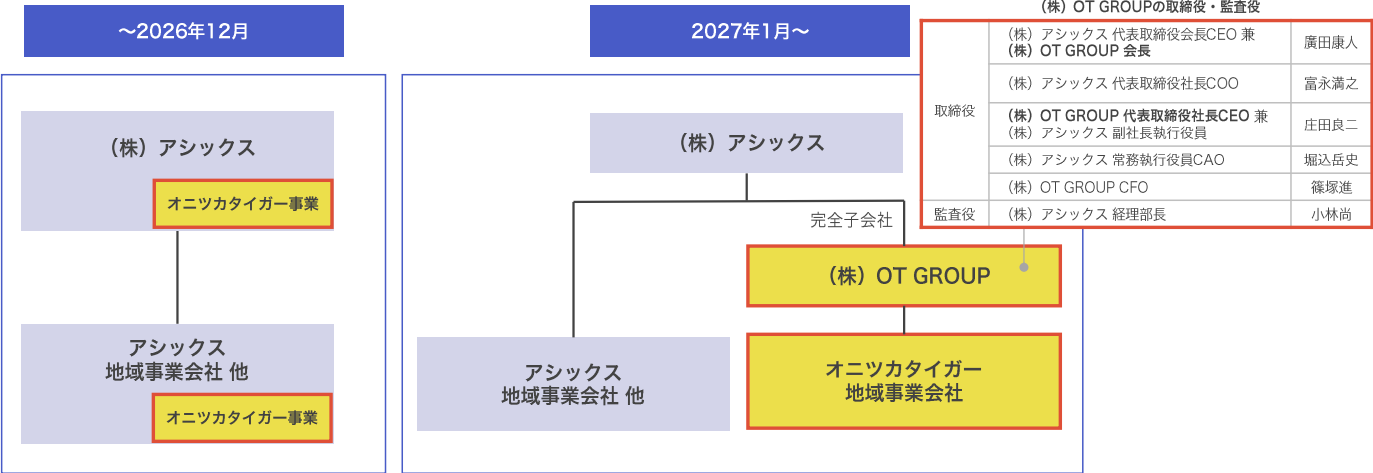
また、この会員基盤を活用し、今年の5月には、OneASICS会員向けの
「Tokyo : Speed : Race」を開催しました。

本イベントでは、参加種目に応じたパーソナライズコミュニケーションに加え、
トレーニング支援からイベント情報の提供、レース写真の配信まで、
自社デジタルアセット等を活用したシームレスな顧客体験を提供しました。

今後も、OneASICSを起点に、レース登録から完走後まで、
ランナーとの関係をさらに深め、体験価値向上に努めていきます。

オニツカタイガー分社化（2027年1月～）

- ・ オニツカタイガーの更なる成長とより洗練されたラグジュアリーライフスタイルブランドとしての確立に向け、独立性の高い経営体制へ移行させることで意思決定の迅速化を図る、
- ・ 研究開発や知的財産などグループの競争力の源泉は引き続き共有、



私からのご説明の最後に、6月10日に発表した
オニツカタイガーの分社化に関して、改めてお話しします。

株式会社アシックスのオニツカタイガーブランドにかかる事業を分割し、
株式会社OT GROUPへ承継することを決定しました。

より独立性の高い事業運営体制へ移行することで、
迅速な意思決定のもと、さらなる成長を実現するとともに、
より洗練されたラグジュアリーライフスタイルブランドとして、
より確固たるポジションの確立を目指します。

一方で、研究開発や知的財産など、グループの競争力の源泉は引き続き共有し、
グループ全体の効率性を維持します。

私からの説明は以上となります。
続いて、決算の詳細につきまして小林よりご説明します。

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カレンダー

Appendix

(単位：億円)

第2四半期 (1-6月)	FY25Q2 実績	FY26Q2 実績	前年同期比 上段：増減額 下段：増減率
売上高	4,027	5,344	+1,317 +32.7%
売上総利益	2,284	3,062	+778 +34.1%
売上総利益率	56.7%	57.3%	+0.6ppt
販管費	1,473	1,858	+385 +26.1%
販管費率	36.6%	34.8%	△1.8ppt
人件費	440	532	+92 +21.0%
広告宣伝費	278	361	+83 +29.9%
広告宣伝費率	6.9%	6.8%	△0.1ppt
賃借料	66	73	+7 +10.5%
減価償却費	110	155	+45 +41.2%
その他経費	579	737	+158 +27.3%
営業利益	811	1,204	+393 +48.5%
営業利益率	20.1%	22.5%	+2.4ppt
経常利益	786	1,165	+379 +48.3%
特別損益	21	△49	△70 △70
親会社株主に帰属する 中間純利益	536	821	+285 +53.3%

	FY25Q2 実績	FY26Q2 実績	増減額	増減率
海外売上高	3,256	4,388	+1,132	+34.7%
海外比率	80.9%	82.1%	-	+1.2ppt

為替影響除く	連結売上高増減	+885	+22.0%
	連結営業利益増減	+306	+37.7%
	連結純利益増減	+207	+38.7%

平均為替レート (円)	FY25Q2 実績	FY26Q2 実績
1ドル	148.98	158.23
1ユーロ	162.54	184.65
1人民元	20.55	23.02

経理部長の小林でございます。

こちらは第2四半期累計の連結損益計算書です。

連結売上高は5,344億円と、前年同期比1,317億円の増収。

粗利益率は、前年同期から0.6ポイントプラスの57.3%となりました。

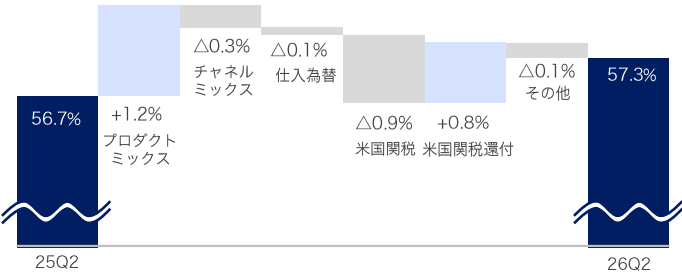
販管費は、1,858億円と、前年同期比で385億円増加しましたが、増収率の範囲内でコントロールしております。

その結果、営業利益は1,204億円で前年同期比393億円の増益、営業利益率も2.4ポイントプラスの22.5%となりました。

粗利益率、営業利益率について

- ・ WS比率の高いSPSの成長加速により連結全体に占めるWS比率が上昇し、連結粗利益率にネガティブに影響。
- ・ 一方で、WSチャンネルにおいては販売価格が卸値になるため粗利益率は低いが、固定費負担は小さいため営業利益率はDTCと同水準。

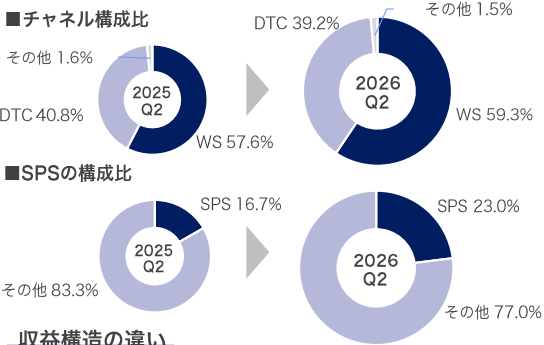
粗利益率増減 要素別分析



粗利益率の主な増減要素

プロダクトミックス	販売商品の構成（価格帯、収益性等）
チャンネルミックス	（右表参照）
仕入為替	工場からの製品仕入に係る為替レート
その他	フレイト、在庫適正化等

チャンネル構成比、SPSの構成比率



収益構造の違い

	(Q2累計)	
	WS	DTC
販売価格	卸売価格	小売価格
粗利益率	49.5%	69.2%
販管費率	27.2%	45.2%
営業利益率	22.3%	23.9%

続いて、粗利益率および営業利益率について、補足いたします。

第2四半期累計の粗利益率は前年同期比0.6ポイント改善しました。

まず、販売価格の適正化などが奏功し、プロダクトミックスで1.2ポイントの改善。

米国関税については、追加関税の影響がマイナス0.9ポイント、一方で還付があり、0.8ポイントプラスとなりました。

そして、チャンネルミックスが0.3ポイントのマイナスとなっていますが、これは、ホールセール比率の高いスポーツスタイルの成長が加速し、連結売上高に占めるホールセール比率が上昇したことによるものです。

右下の表にある通り、ホールセールはDTCと比較して、粗利益率は低い一方、固定費負担が小さいため、営業利益率は同水準にあります。

引き続き、全体として高い営業利益率を維持できるよう、継続して取組んでまいります。

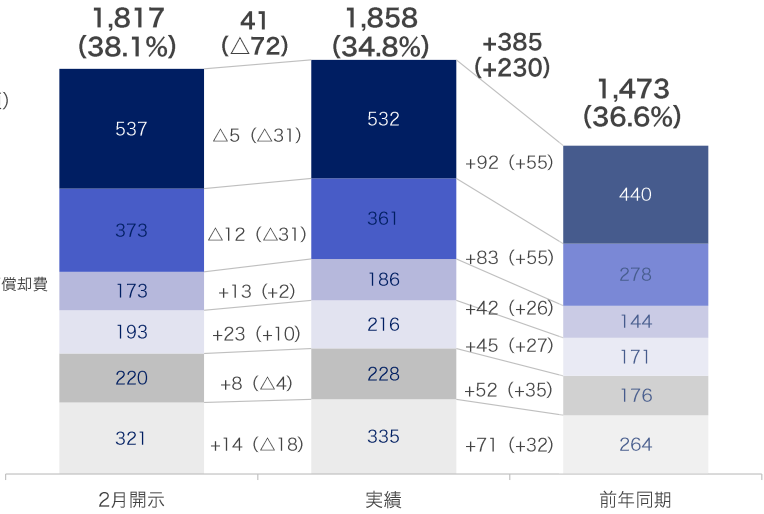
販管費の状況

- 2月開示比は、増収に加え、主に広告宣伝費における施策実行時期の調整もあり、売上高販管費率は3.3ppt低下。
- 前年同期比は、為替影響（+155億円）を除いて230億円の増加。販管費率は1.8ppt低下の34.8%。
- 販管費増加の主要因はプロフィットシェアなどの人的資本投資の強化による人件費、欧州の好調な事業モメンタム維持や米国でのランニング専門店の販売強化に向けた広告宣伝費、及び売上連動コストの増加。

(単位：億円)

上段：販管費額
下段：販管費率
増減額
(為替影響を除く増減額)

- 人件費
- 広告宣伝費
- 荷造運搬費
- 販売手数料
- 賃借料・減価償却費
- その他



平均為替レート (円)	FY26Q2 2月開示	FY26Q2 実績	FY25Q2 実績
1ドル	150.00	158.23	148.98
1ユーロ	170.00	184.65	162.54
1人民元	21.00	23.02	20.55

続いて、販管費の状況です。

売上高に占める販管費率は34.8%となりました。

人的資本投資の強化に伴う人件費増や、
広告宣伝費、売上連動コストの増加がありましたが、
増収に伴い、前年比、2月の開示比共に、販管費率は低下しています。

連結損益計算書（3ヶ月期間）

(単位：億円)

第2四半期 (4-6月)	FY25Q2 実績	FY26Q2 実績	前年同期比 上段：増減額 下段：増減率
売上高	1,944	2,642	+698 +35.9%
売上総利益	1,121	1,587	+466 +41.6%
売上総利益率	57.6%	60.1%	+2.5ppt
販管費	755	990	+235 +31.2%
販管費率	38.8%	37.5%	△1.3ppt
人件費	221	278	+57 +26.0%
広告宣伝費	145	182	+37 +25.7%
広告宣伝費率	7.4%	6.9%	△0.5ppt
賃借料	29	50	+21 +73.1%
減価償却費	58	80	+22 +39.8%
その他経費	302	400	+98 +32.5%
営業利益	366	597	+231 +63.1%
営業利益率	18.8%	22.6%	+3.8ppt
経常利益	353	578	+225 +64.0%
特別損益	21	△80	△101
親会社株主に帰属する 四半期純利益	220	356	+136 +62.1%

	FY25Q2 実績	FY26Q2 実績	増減額	増減率
海外売上高	1,575	2,171	+596	+37.8%
海外比率	81.0%	82.2%	-	+1.2ppt

為替影響除く	連結売上高増減	+445	+22.9%
	連結営業利益増減	+181	+49.5%
	連結純利益増減	+87	+39.5%

四半期推移	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	2,702	2,642		
営業利益	607	597		
営業利益率	22.5%	22.6%		
親会社株主に帰属する 四半期純利益	465	356		

次に、直近3か月期間の損益状況です。

売上高は、特にパフォーマンスランニング、スポーツスタイル、オニツカタイガーが好調に推移したことで、前年同期比698億円の増収。

増収率としては約36%のプラス成長となり、為替影響を除いても約23%の増収となりました。

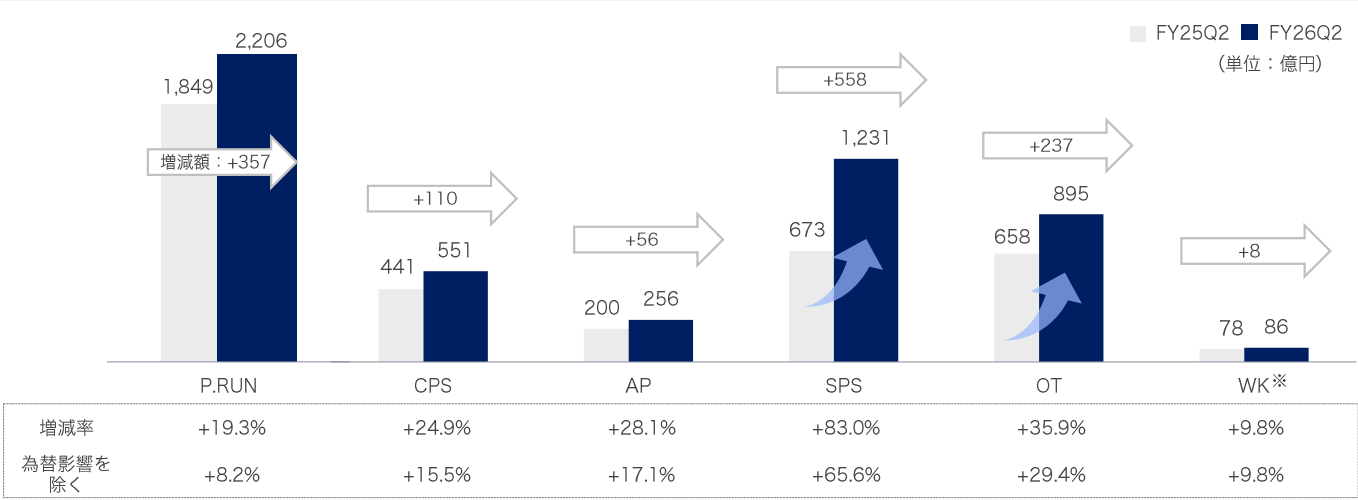
INDEX

- 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カレンダー

Appendix

■ カテゴリー別連結売上高

- P.RUNは全地域で増収。特に、北米、欧州、中華圏におけるWSチャンネルが好調により大幅増収。
- SPSは全地域で増収。特に、北米は約90%、欧州は100%超の大幅増収。
- OTは全地域で増収。特に、インバウンド需要の強い日本に加えて欧州及び中華圏において大幅増収。

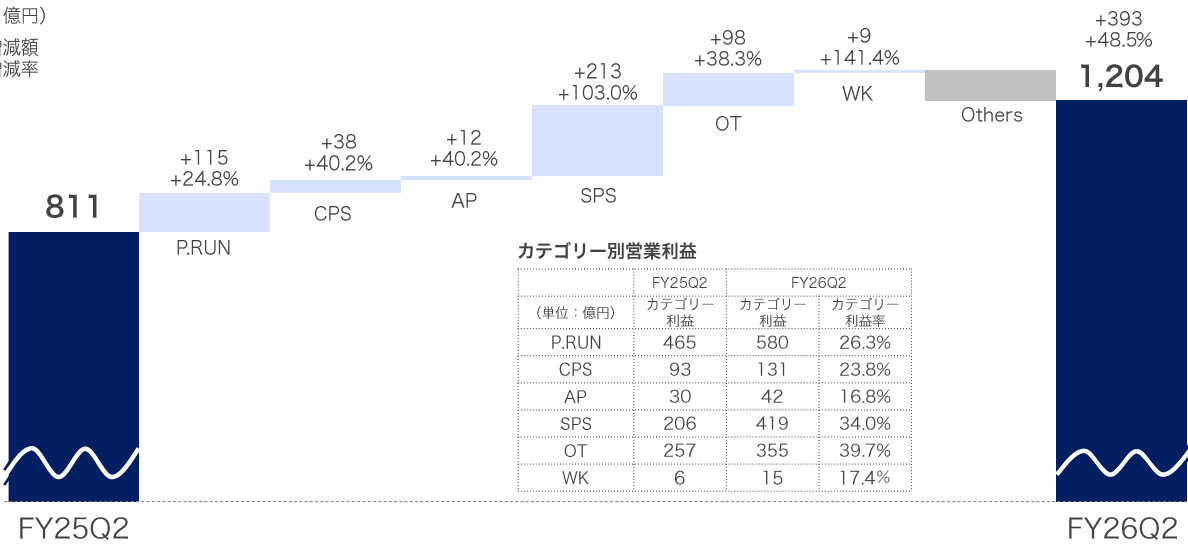


続いて、カテゴリー別売上高です。
パフォーマンスランニング、スポーツスタイル、オニツカタイガーにおいて、
成長が持続しています。

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、P.RUN、SPS、OTで大幅増益.
- カテゴリー利益率は、全カテゴリーで良化. 粗利益率の良化に加えて、引き続き販管費のコントロールを継続.

(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。
全カテゴリーで増益となり、カテゴリー利益率も良化しました。
カテゴリーごとの詳細については後程ご説明します。

カテゴリー外コスト及びカテゴリー別損益

- カテゴリー外コストは、主に人件費及び減価償却費等で増加するも、前年同期比+25.5%と増収率の範囲内でコントロール。

								(単位：億円)
	P.RUN	CPS	AP	SPS	OT	WK	Others	Total
売上高	2,206 (+357)	551 (+110)	256 (+56)	1,231 (+558)	895 (+237)	86 (+8)	119 (△9)	5,344 (+1,317)
カテゴリー利益	580 (+115)	131 (+38)	42 (+12)	419 (+213)	355 (+98)	15 (+9)		
カテゴリー外コスト								287 (+58)
連結営業利益								1,204 (+393)

() 内は前年同期比

本社経費をはじめとするカテゴリー外コストについては、
 前年同期比25.5%の増加となりましたが、
 増収率の範囲内でコントロールしています。

パフォーマンスランニング (P.RUN)



NOVABLAST 6
路面からの蹴り出し時に優れたエネルギーリターンを発揮し、
効率的な足運びを提供するよう設計されたランニングシューズ

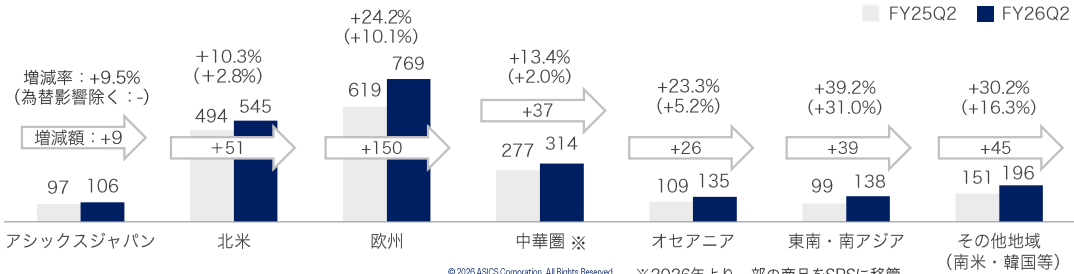


第2四半期 (1-6月)		FY25Q2	FY26Q2	(単位：億円) 前年同期比	
売上高		1,849	2,206	増減額	増減率
為替影響除く			2,002	+153	+8.2%
カテゴリー利益		465	580	+115	+24.8%
カテゴリー利益率		25.2%	26.3%	-	+1.1ppt

3ヶ月期間 (4-6月)		FY25Q2	FY26Q2	前年同期比	
売上高		869	1,039	増減額	増減率
為替影響除く			922	+53	+6.1%
カテゴリー利益		203	284	+81	+39.8%
カテゴリー利益率		23.4%	27.4%	-	+4.0ppt

ポイント

- 売上高は、BOUNCEモデルが引き続き成長を牽引し、前年同期比+19.3%の増収。6月発売のGEL-KAYANO 33も好調な滑り出し。
- 第2四半期3カ月期間の売上高は、すべての地域で増収。
- 米国のランニング専門店向けの売上高は前年同期比+24.2%の増収（為替影響除く）となり、引き続き米国の主要な取引先との連携を強化。
- 粗利益率は、高付加価値商品へのフォーカスにより前年同期比+1.0pptの54.5%。
- カテゴリー利益率は、販管費率を前年並みにコントロールし、前年同期比+1.1pptの26.3%。
- 下期は7月にNOVABLAST 6を発売。8月には昨年の世界的トレイルランニング大会で優勝した当社契約選手着用のMETAFUJI TRAIL 2を発売予定。



続いて、パフォーマンスランニングです。

売上高は2,206億円で、前年同期比約19%の増収となりました。

特に、欧州で約24%、東南・南アジアでは約40%の成長。

米国では注力しているランニング専門店向けの売上高が約24%増加しました。

粗利益率は、高付加価値商品へのフォーカスにより、1.0ポイントプラスの54.5%。

カテゴリー利益率は、販管費率を前年並みにコントロールし、

前年同期比1.1ポイントプラスの26.3%となりました。

パフォーマンスランニング (P.RUN) プロダクトポートフォリオ

- 日々のジョギングからフルマラソンまで、用途・走力・走法に合わせた細かいラインナップで構成。
- 豊富な足型データに基づく機能性が強み、トップアスリートから市民ランナーまで幅広くカバー。
- 高付加価値商品へのシフトを進め、プレミアムブランドとしてのポジショニングを強化。

STABILITY	CUSHION	BOUNCE	SPEED	TRAIL
安定感のあるサポート	やわらかなクッション性	沈んで弾む反発性	スピード重視の設計	強力なグリップ性
				
GEL-KAYANO 33	GEL-NIMBUS 28	MEGABLAST	METASPEED RAY	METAFUJI TRAIL 2
				
GT-2000 15	GEL-CUMULUS 28	SUPERBLAST 3	METASPEED TOKYO	TRABUCO MAX 5
				
GT-1000 15	GEL-PULSE 17	SONICBLAST	YOGIRI SPEED	TRABUCO 14
				
		NOVABLAST 6	MAGIC SPEED 5	

© 2026 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

パフォーマンスランニングのプロダクトポートフォリオです。

秋冬シーズンにおいても、STABILITYやBOUNCEモデルの新商品を発売しており、引き続き、お客様の細やかなご要望にお応えできるよう、ラインナップ拡充を進めてまいります。

コアパフォーマンススポーツ (CPS)

(単位：億円)



SKY ELITE FF 4 (バレーボールシューズ)
高く跳ぶことと安定した着地をサポートする
クッション&バウンスサイロのフラッグシップモデル

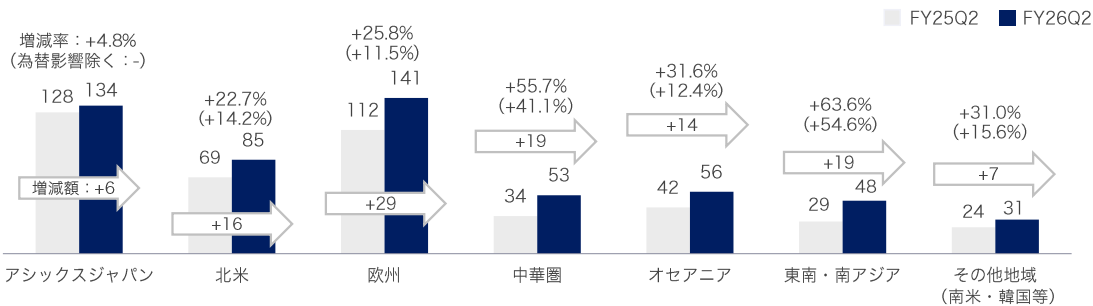


第2四半期 (1-6月)	FY25Q2	FY26Q2	前年同期比 増減額	増減率
売上高	441	551	+110	+24.9%
為替影響除く		509	+68	+15.5%
カテゴリー利益	93	131	+38	+40.2%
カテゴリー利益率	21.2%	23.8%	-	+2.6ppt

3ヶ月期間 (4-6月)	FY25Q2	FY26Q2	前年同期比 増減額	増減率
売上高	186	245	+59	+31.9%
為替影響除く		222	+36	+19.5%
カテゴリー利益	32	56	+24	+71.8%
カテゴリー利益率	17.5%	22.8%	-	+5.3ppt

ポイント

- 売上高は、テニス及びインドアスポーツの伸長により全ての地域で増収。
特にテニスでは、アシックスジャパンで50%以上、中華圏で60%以上、東南・南アジアでは130%以上の増収。
- 第2四半期3カ月期間の売上高は、全ての地域で増収。
- 粗利益率は、北米及び欧州のテニスにおける高価格帯商品の販売増、アシックスジャパンのワーキングの販売価格適正化により、前年同期比+2.2pptの49.2%。
- カテゴリー利益は、全ての地域で増益。
- バレーボール主要国際大会に合わせ、契約選手の商品着用を起点とするマーケティングコミュニケーションを実施。



次に、コアパフォーマンススポーツです。

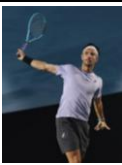
売上高は551億円で、前年同期比約25%の増収となりました。

テニスおよびインドアスポーツが引き続き好調に推移しています。

特にテニスは、アシックスジャパンや中華圏、東南・南アジアにおいて大幅に伸長。

粗利益率、カテゴリー利益率ともに良化しました。

アパレル (AP)



NIGHT ENERGY COLLECTION
ニューヨークのナイトゲームと都市が放つエネルギーに着想を得たデザインに、ACTIBREEZEやACTIMOTIONなどの最先端テクノロジーを融合。
夜のコートで際立つデザイン性と高いパフォーマンスを両立したテニスアパレル。

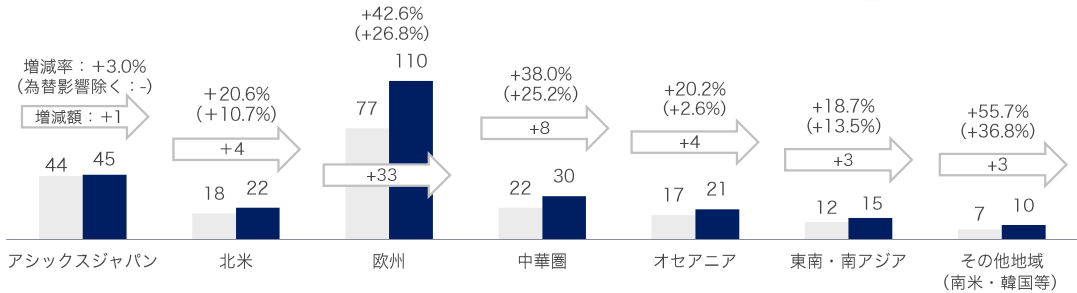


(単位：億円)

第2四半期 (1-6月)		FY25Q2	FY26Q2	前年同期比	
売上高		200	256	増減額	増減率
為替影響除く			234	+34	+17.1%
カテゴリー利益		30	42	増減額	増減率
カテゴリー利益率		15.3%	16.8%	-	+1.5ppt
3ヶ月期間 (4-6月)		FY25Q2	FY26Q2	前年同期比	
売上高		96	112	増減額	増減率
為替影響除く			100	+4	+3.9%
カテゴリー利益		14	12	増減額	増減率
カテゴリー利益率		14.9%	11.4%	-	△3.5ppt

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、北米、東南・南アジアでも増収し、カテゴリー全体で前年同期比+28.1%の増収。
- 第2四半期3カ月期間の売上高は欧州、中華圏及び北米で大幅成長。
- 粗利益率は、販売価格の適正化や高付加価値商品への注力などにより、55.6%（前年同期比+0.8ppt）と改善。
- カテゴリー利益は、好調な欧州が牽引し、大幅増益。
- 世界最高峰のテニスコートで繰り広げられる夜の熱気を落とし込んだ「NIGHT ENERGY COLLECTION」を展開。ナイトセッションに特化した独自の世界観と高機能を訴求し、テニスアパレル市場でのブランドプレゼンス向上を図る。



アパレルです。

欧州をはじめ、中華圏、北米、東南・南アジアでも大きく成長し、全体で28%の増収。

商品価格の適正化や高付加価値商品への注力が寄与し、カテゴリー利益率は前年同期からさらに良化しています。



SENSORY BLOOM COLLECTION
フェミニンなカラー・デザインで女性市場に向けた
新たな魅力を提案するコレクション

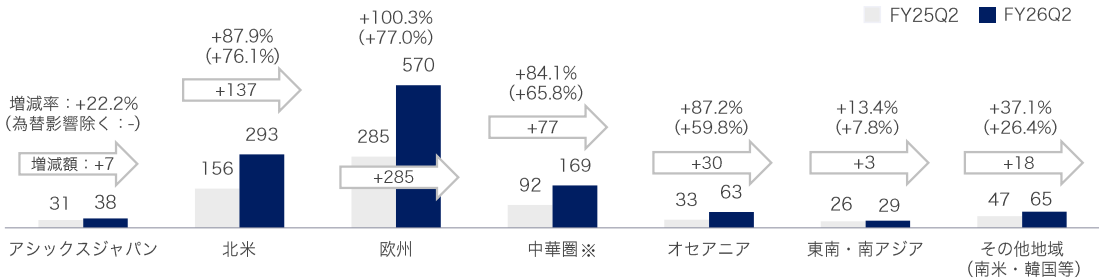


(単位：億円)

第2四半期 (1-6月)		FY25Q2	FY26Q2	前年同期比	
売上高		673	1,231	増減額	増減率
為替影響除く			1,114	+558	+83.0%
カテゴリー利益		206	419	+213	+103.0%
カテゴリー利益率		30.7%	34.0%	-	+3.3ppt
3ヶ月期間 (4-6月)		FY25Q2	FY26Q2	前年同期比	
売上高		321	635	増減額	増減率
為替影響除く			565	+314	+97.6%
カテゴリー利益		95	223	+128	+134.7%
カテゴリー利益率		29.6%	35.1%	-	+5.5ppt

ポイント

- 売上高は、GEL-1130、GEL-NYC及びGEL-KAYANO 14等の主力商品の好調に加え、GEL-CUMULUS 16やGEL-NYC 2.0等の成長ドライバーの順調な立ち上がりにより、大幅成長。
- 第2四半期3カ月期間の売上高は欧州、北米及びオセアニアで大幅成長。
- 粗利益率は販売価格の適正化影響もあり、前年同期比+0.9pptの52.3%。
- カテゴリー利益は特に北米と欧州の増収により増益。
- AW26でのSENSORY BLOOM COLLECTIONをはじめ、今後も女性向け商品やブランドコミュニケーションを展開予定。
- 直営店舗において、プレミアムなブランド体験を強化する施策を実施予定。



© 2026 ASICS Corporation. All Rights Reserved. ※2026年より一部の商品をP.RUNから移管。

スポーツスタイルです。

売上高は1,231億円で、前年同期比83%の増収となりました。
全地域で力強い成長が持続しているほか、
商品別においても成長ドライバーの多様化が進んでいます。

粗利益率は、前年同期比0.9ポイントプラスの52.3%、
カテゴリー利益率も3.3ポイントプラスの34%となりました。

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。
- プレミアムな方向へシフトし、\$100以上の商品を中心にプロダクトポートフォリオを構成。
- アパレルコレクションを活用したスタイリング提案やコラボレーションによる商品訴求・新顧客の取り込みを実施しながら、AW26も引き続き多様な新商品を投入。

VISIBLE TECH	MODERN	VINTAGE TECH	CLASSICS	SPS APPAREL	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	SPS世界観の創出	スケートボードに向けたテクノロジーとスタイル
					
GEL-KINETIC FR	GEL-NYC 2.0	GEL-KAYANO 14	LYTE CLASSIC		LEGGEREZZA FB
					
GEL-QUANTUM 360 I AMP	US8-S GEL-SJ33	HYPERSYNC	SKYHAND OG	AW26 INLINE COLLECTION	JAPAN PRO MT
コラボレーション・特別仕様商品					
					
ASICS X HIDDEN NY GEL-KINETIC 2.0	ASICS X KIKO KOSTADINOV ILARGI FF II	ASICS X LTTT GEL-RESOLUTION 5	ASICS X MITSUI GEL-LYTE III 07 Remastered	ASICS NOVALIS COLLECTION Season5	ASICS X LATE NITE STARS GEL-FLEXKEE PRO 2.0

スポーツスタイルのプロダクトポートフォリオです。

引き続き多様な新商品を投入し、
トレンドサイクルの早いスニーカー市場において、
機会創出とリスク対応に努めます。



ROTEMIT

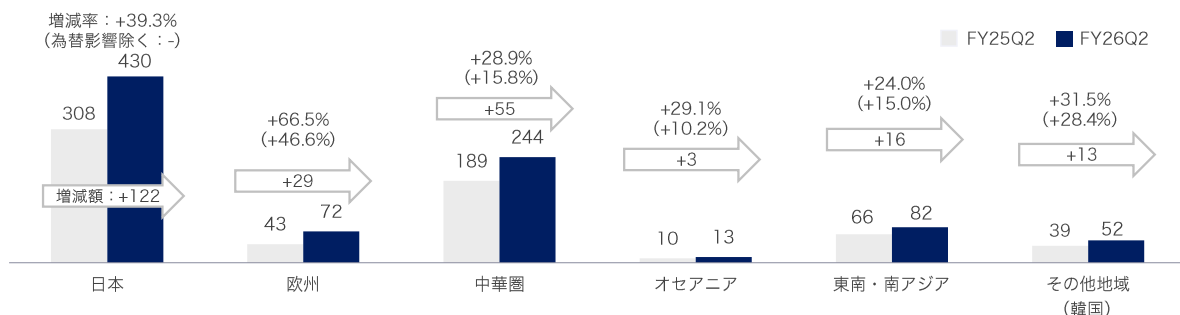
80年代バレーボールシューズを現代的なバランスで再構築したモデル。
レトロなカラー展開でクラシックな佇まいと個性が際立つデザイン。

(単位：億円)

第2四半期 (1-6月)	FY25Q2	FY26Q2	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	658	895	+237	+35.9%
為替影響除く		852	+194	+29.4%
カテゴリー利益	257	355	+98	+38.3%
カテゴリー利益率	39.1%	39.7%	-	+0.6ppt
3ヶ月期間 (4-6月)	FY25Q2	FY26Q2	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	375	516	+141	+37.5%
為替影響除く		487	+112	+29.7%
カテゴリー利益	154	205	+51	+33.6%
カテゴリー利益率	41.0%	39.9%	-	△1.1ppt

ポイント

- 売上高は、インバウンド需要が好調な日本を中心に全地域で2桁以上の増収。
- 第2四半期3か月期間の日本におけるインバウンド売上は155億円となり、四半期ベースでは過去最高を更新（前年同期比+39.5%）。
- 粗利益率は74.6%（前年同期比+0.4ppt）と、引き続き高水準を維持。
- 7月に新宿（世界最大、ブランド全ラインアップ展開）及び中国・上海、8月には名古屋に旗艦店をオープン。今後、9月にイタリア・ミラノ、10月には韓国・ソウルに旗艦店をオープンし、ブランドエクイティの更なる強化を図る。



オニツカタイガーです。

売上高は895億円で、前年同期比約36%の増収。

第2四半期3か月間の日本におけるインバウンド売上高は155億円となり、四半期ベースで過去最高を更新しました。

粗利益率、カテゴリー利益率ともに前年同期からさらに良化しています。

- ・ グローバルで新たな店舗をオープン。主要通りに大型の店舗を出店することでブランド露出の最大化を図る。
- ・ 2027年に米国市場へ再進出し、ロサンゼルスに出店予定。

主な出店実績・予定

中国・上海

- ・ 中国上海の中心部に位置する、歴史とモダンカルチャーが融合したトレンドの発信地
- ・ 近隣の既存旗艦店をハイトラフィックエリアへ移転
- ・ 店舗オープン日：2026年7月4日、面積：471㎡



日本・新宿

- ・ 国内外から多くの人々が集う東京を代表する商業・観光エリアに位置する、オニツカタイガー世界最大のグローバル旗艦店
- ・ 全ラインナップの展開
- ・ 店舗オープン日：2026年7月10日、面積：1,837㎡



日本・名古屋

- ・ 商業・ビジネス・観光の中心となる名古屋駅前の大型路面店
- ・ エリア初のcontemporary（ミラノファッションウィークで発表されるコレクションを展開するシリーズ）取扱店
- ・ 店舗オープン日：2026年8月7日、面積：677㎡



イタリア・ミラノ

- ・ 世界有数の観光地、ドゥオーモ付近に位置する大型店舗
- ・ 新コンセプトのカフェを併設
- ・ 店舗オープン時期：2026年9月、面積：516㎡



韓国・ソウル

- ・ ソウルを代表する江南区の高級商業エリアに位置する、韓国最大級の大型路面店舗
- ・ ヘリテージを中心に豊富なアイテムラインナップ
- ・ 店舗オープン時期：2026年9月、面積：435㎡



米国・ロサンゼルス

- ・ ブランドの世界観を体現する店舗オープンにより、オムニチャネル拠点として北米へ再進出
- ・ 店舗オープン時期(予定)：2027年



※イメージ画像

こちらは、直近のオニツカタイガーの新規店舗です。

7月に新宿に世界最大のグローバル旗艦店をオープンしたほか、2027年には米国市場への再進出を予定しています。

主要な通り沿いなど厳選したロケーションに大型店舗の出店を進め、プレミアムなブランド体験の提供に努めてまいります。

ウォーキング (WK)

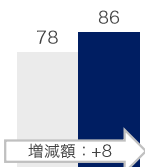
(単位：億円)

第2四半期 (1-6月)		FY25Q2	FY26Q2	前年同期比	
売上高		78	86	増減額	増減率
為替影響除く			86	+8	+9.8%
カテゴリー利益		6	15	+9	+141.4%
カテゴリー利益率		7.9%	17.4%	-	+9.5ppt

3ヶ月期間 (4-6月)		FY25Q2	FY26Q2	前年同期比	
売上高		41	43	増減額	増減率
為替影響除く			43	+2	+4.4%
カテゴリー利益		3	7	+4	+139.0%
カテゴリー利益率		7.4%	17.0%	-	+9.6ppt

増減率：+9.5%
(為替影響除く：-)

■ FY25Q2 ■ FY26Q2



日本

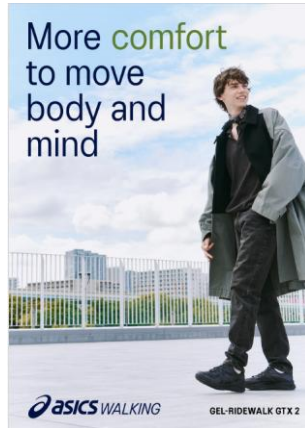


RUNWALK TRAD SNEAKER

上品な光沢感のある日本製スニーカー

ポイント

- 売上高は、全てのチャネルで増収となり、前年同期比+9.8%の増収。
- 第2四半期3カ月期間は、第1四半期に引き続き直営店のインバウンド売上が好調に推移。
- 粗利益率は、販売価格の適正化やDTC比率の上昇により56.1%（前年同期比+4.0ppt）。
- 増収、粗利益率の改善もあり、カテゴリー利益は増益。
- グローバル展開に向け、海外キアアカウントを招待した新商品ローンチイベントを9月に予定。



最後に、ウォーキングです。

インバウンド売上が好調で、前年同期から約10%の増収となりました。

販売価格適正化やDTC比率が上昇したことから、粗利益率が良化。

カテゴリー利益率は大幅に向上しました。

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カレンダー

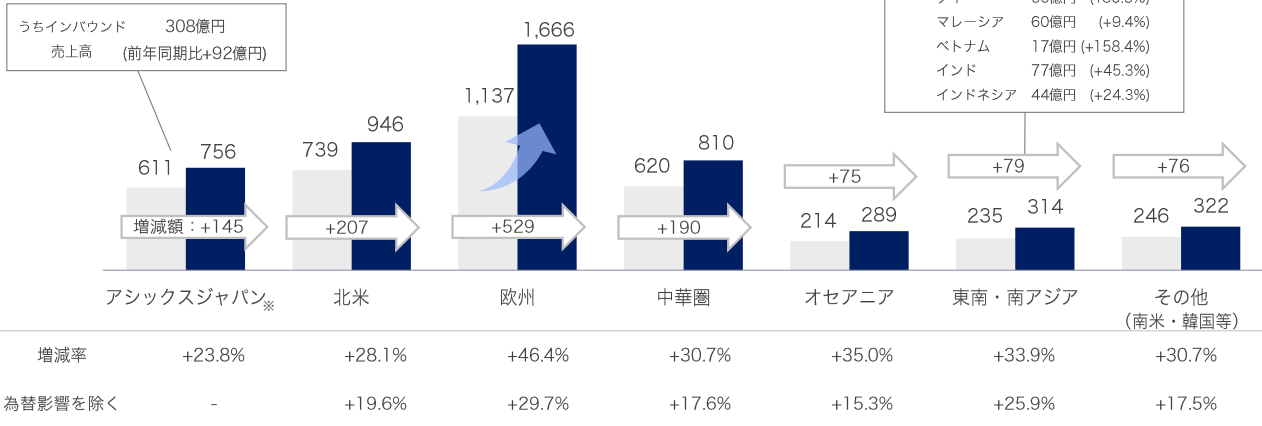
Appendix

地域別売上高

- 北米は、SPS (+76.1%) が大きく伸長し、前年同期比+19.6%の成長。
- 欧州は、P.RUN (+10.1%) の堅調な成長を軸に、SPS (+77.0%) 及びOT (+46.6%) が牽引し、前年同期比+29.7%と大幅成長。
- 中華圏は、主にリテール及びEコマースでの売上が好調に推移し、前年同期比+17.6%と成長を継続。
- 東南・南アジアは、主にEコマースで売上が伸長し、前年同期比+25.9%と大幅成長。

※ 地域別連結経営成績におけるコメント内の増減率は全て為替影響を除く。

(単位：億円) ■ FY25Q2 ■ FY26Q2



※ 決算短信における日本地域の売上は、前期992億円、当期1,060億円です。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。

続いて、地域別売上高です。

全地域で増収となりました。

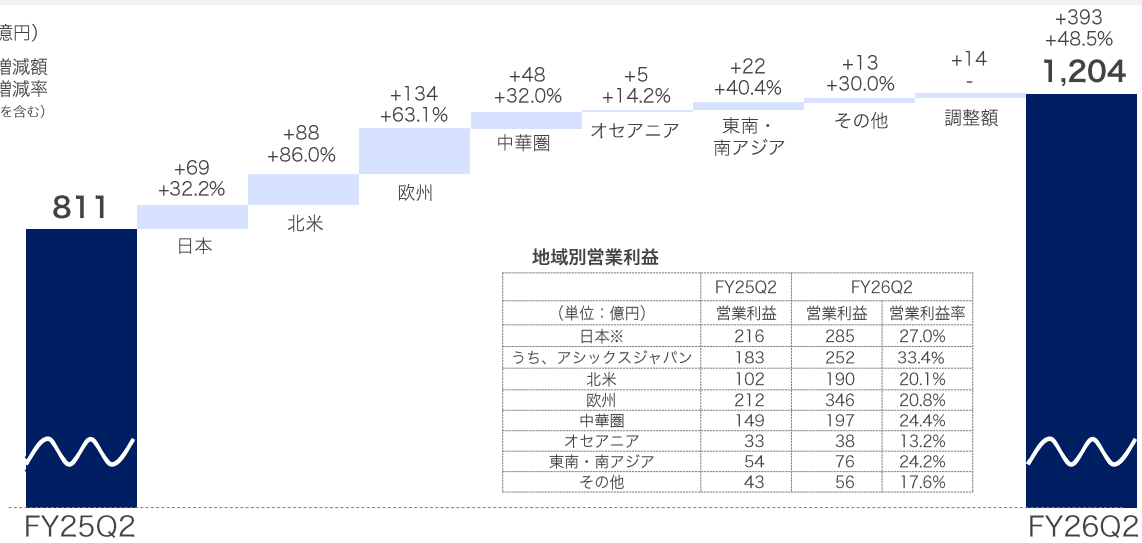
特に北米は、スポーツスタイルが大きく伸長し、為替影響を除いて約20%の増収、欧州では、パフォーマンスランニングの堅調な成長を軸に、スポーツスタイルとオニツカタイガーが大きく伸び、約30%のプラスとなりました。中華圏、東南・南アジアでも、引き続き高い成長が持続しています。

連結営業利益内訳（地域別）

- アシックスジャパンは、OTの大幅増収に伴い営業利益率33.4%（前年同期比+3.4ppt）と大幅に向上.
- 北米は、SPSの大幅増収に伴い営業利益率20.1%（前年同期比+6.2%ppt）と大幅に向上.
- 欧州は、SPS及びOTの増収に加え販管費率が良化したことにより、営業利益率20.8%(前年同期比+2.1 ppt) .

（単位：億円）

上段：増減額
下段：増減率
（為替影響を含む）



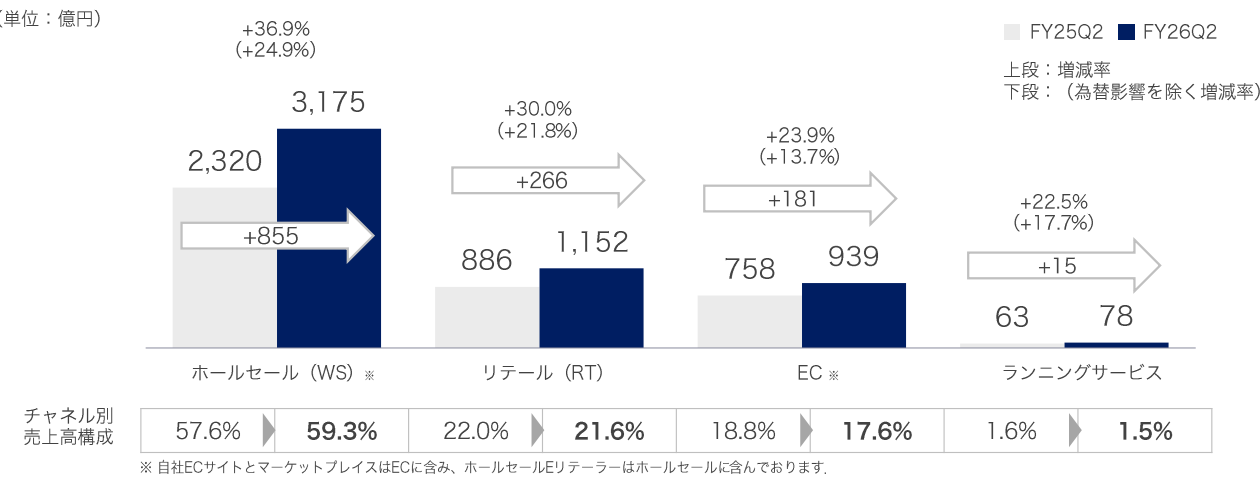
※ 日本地域には、アシックスジャパンの他、アシックス商事、ニシスポーツなどの会社を含みます。
© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

ここでは、連結営業利益を地域別にお示ししています。
ご覧の通り全地域で増益となりました。

営業利益率について、
アシックスジャパンは、主にオニツカタイガーの大幅増収により、
前年同期比3.4ポイントプラスの33.4%。
北米は、スポーツスタイルの大幅増収により、前年同期比6.2ポイントプラスの20.1%。
欧州は、スポーツスタイルとオニツカタイガーの増収に加え、
販管費率が良化したことから、前年同期比2.1ポイントプラスの20.8%となりました。

チャンネル別売上高

- ホールセールは、北米、欧州、東南・南アジア等の増収により前年同期比+24.9%（北米+36.8%、欧州+38.3%、東南・南アジア+25.4%）.
- リテールは、アシックスジャパン、中華圏等の増収により前年同期比+21.8%（アシックスジャパン +37.7%、中華圏 +21.5%）.
- ECは、戦略的な絞り込みを実施した北米を除く全地域で増収し前年同期比+13.7%、北米を除くと+23.1%の成長.

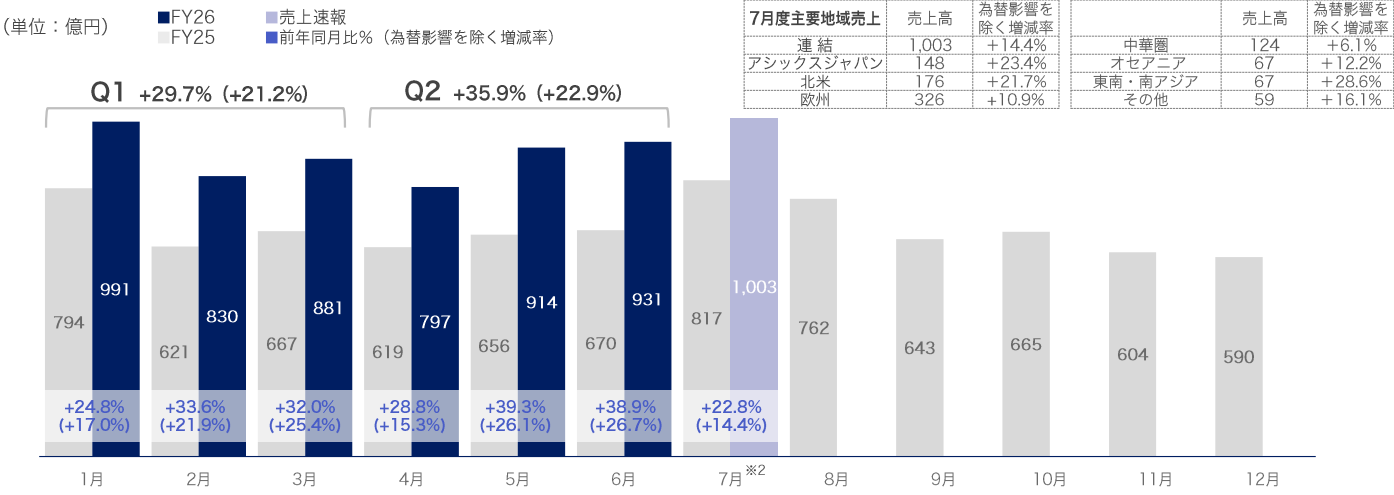


チャンネル別売上高です。
全チャンネルで増収となっています。

ホールセールは、北米、欧州、東南・南アジアで大きく増加し
為替影響を除いて約25%成長しました。
リテールは、インバウンドが好調なアシックスジャパンに加え、
中華圏等で増収となり、約22%のプラス。
ECは北米を除く全地域で成長し、約14%の増収となりました。

連結売上高（月別・四半期別）※1

- 26年7月単月売上は1,003億円※2、前年同月比+22.8%（為替影響除くと+14.4%）。
- 全カテゴリーで増収、特にSPSは+45.1%（為替影響除くと+34.2%）、OTは+34.9%（為替影響除くと+29.0%）と前年同月比で大幅増収。
- 地域別では、アシックスジャパン、北米、欧州などで大幅増収。
アシックスジャパンのインバウンド売上は53億円（内、OT 47億円）となり、前年同月の35億円（内、OT 31億円）を大きく上回る。



7月の連結の売上高速報値です。
売上高は1,003億円と前年同月比22%超となりました。

全カテゴリーで成長し、
特にスポーツスタイルは45%超、
オニツカタイガーは約35%の増収となりました。

地域別では、アシックスジャパン、北米、欧州などで大幅増収。
アシックスジャパンのインバウンド売上は前年同月の35億円から大きく上回り、
53億円となりました。

なお、月別売上高については、
ホールセールアカウント向けの売上認識のタイミングの影響が大きく、
必ずしも成長モメンタムが適切に反映されないこと、
また、投資家の皆さまからのご指摘も踏まえ、
今回をもって開示を終了させていただきます。

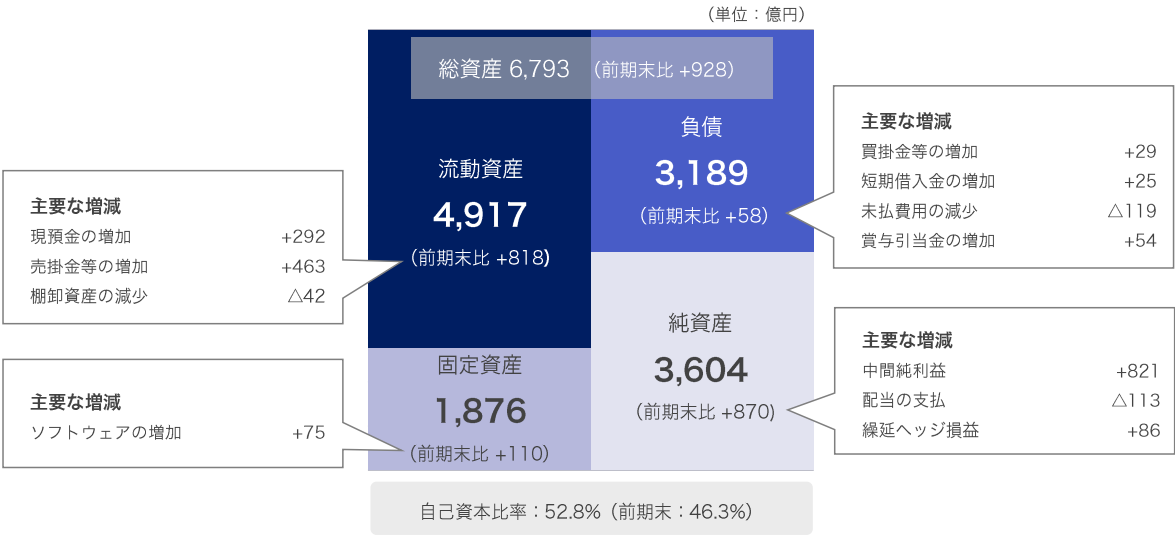
INDEX

- 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カレンダー

Appendix

連結貸借対照表

- 増収増益を背景に、現預金および売掛金が増加。一方、棚卸資産は、継続的な管理強化により前期末比42億円減少（為替影響除くと83億円減少）。
- 純利益の積上げにより財務基盤が一層強固となり、自己資本比率は52.8%に上昇。



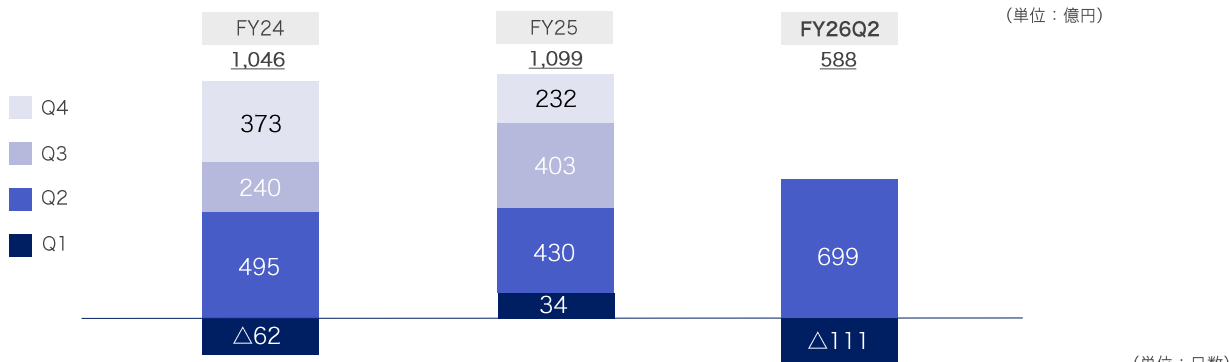
バランスシートの状況です。

増収に伴い売掛金等の運転資本は増加しましたが、
棚卸資産は前期末から為替影響を除いて83億円減少しました。

また、純利益の順調な積上げにより、自己資本比率は、
前期末比6.5ポイント上昇し、52.8%となりました。

連結営業キャッシュ・フロー

- 成長に向けた人的資本投資、法人税支払及び運転資本の増加を吸収し、営業キャッシュ・フローは中間期過去最高の588億円（前年同期比+124億円）を創出。
- 過去最高の中間純利益を背景に、力強いキャッシュ創出力を維持。



■連結CCC

	FY25Q2	FY25Q4	FY26Q2	前年同期比	前期末比
DSO (売掛債権回転期間)	45	45	45	-	-
DIO (棚卸資産回転期間)	147	152	150	3日悪化	2日良化
DPO (買掛債務回転期間)	65	65	62	3日悪化	3日悪化
CCC	127	132	133	6日悪化	1日悪化
参考：現預金残高	1,246億円	1,122億円	1,414億円	+168億円	+292億円

連結営業キャッシュ・フローです。

好調な業績により営業キャッシュ・フローは前年同期比124億円増の588億円。
中間期として過去最高となりました。

カテゴリー別／主要地域別DIO及び棚卸資産

- 連結DIOは150日（前年同期比+3日）。
- 主に、インバウンド需要が好調なアシックスジャパンでOT商品の在庫構成比が上昇したことにより、DIOはわずかに長期化。

■連結DIO（単位：億円）		FY25Q2	FY25Q4	FY26Q2	前年同期比	前期末比
	DIO	147日	152日	150日	+3日	△2日
連結	棚卸資産	1,387	1,789	1,747	+360	△42
	うち洋上在庫	330	463	347	+17	△116

■カテゴリー別（単位：億円）※		FY25Q2	FY25Q4	FY26Q2	前年同期比	前期末比
P.RUN	DIO	95日	96日	100日	+5日	+4日
	棚卸資産	469	615	617	+148	+2
CPS	DIO	88日	88日	90日	+2日	+2日
	棚卸資産	120	150	165	+45	+15
AP	DIO	158日	161日	165日	+7日	+4日
	棚卸資産	87	96	114	+27	+18
SPS	DIO	81日	83日	76日	△5日	△7日
	棚卸資産	160	222	249	+89	+27
OT	DIO	209日	210日	214日	+5日	+4日
	棚卸資産	204	247	272	+68	+25

※ 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）		FY25Q2	FY25Q4	FY26Q2	前年同期比	前期末比
アシックスジャパン （億円）	DIO	131日	139日	153日	+22日	+14日
	棚卸資産	163	222	233	+70	+11
米国 （M USD）	DIO	110日	114日	110日	-	△4日
	棚卸資産	139	187	149	+10	△38
欧州 （M EUR）	DIO	144日	146日	138日	△6日	△8日
	棚卸資産	235	286	249	+14	△37
中国 （M RMB）	DIO	172日	170日	159日	△13日	△11日
	棚卸資産	869	977	907	+38	△70

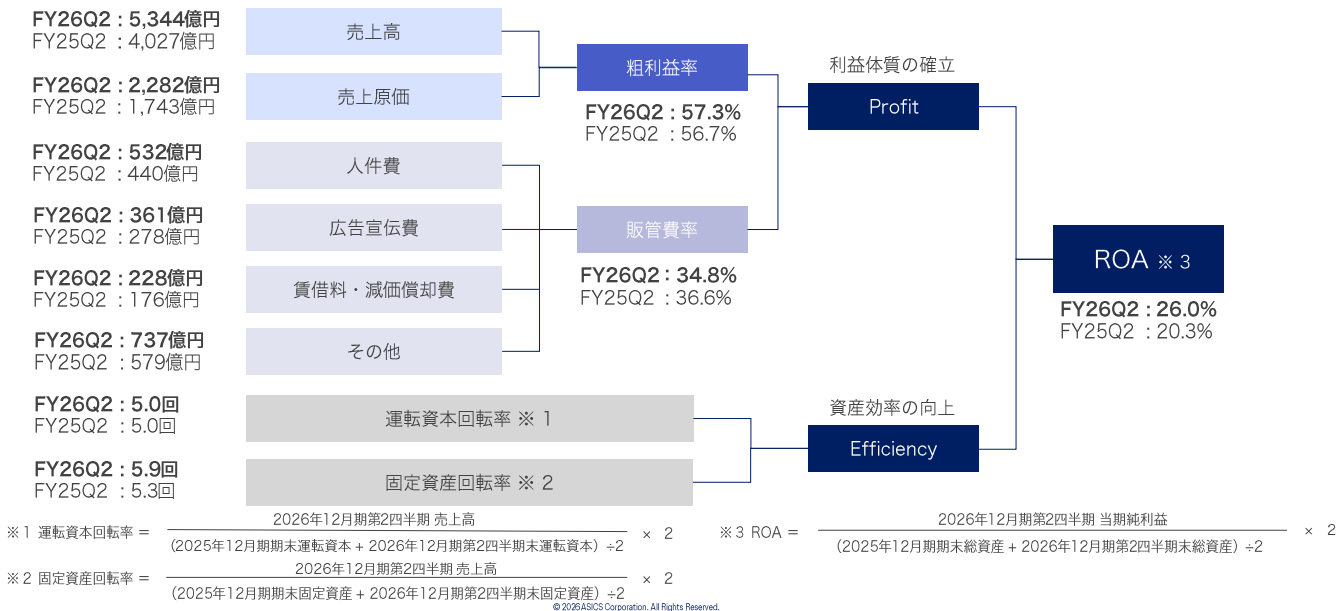
DIO及び棚卸資産です。

連結DIOは150日となり、前年同期比で3日長期化しました。

主に、インバウンドが好調なアシックスジャパンで、
オニツカタイガーの在庫構成比が大きく増加したことによるものです。

ROAツリー分解

- 販売価格の適正化等による粗利益率の改善に加え、増収及びコスト最適化により販管費率も低下。
- 増収効果により固定資産回転率が上昇し、資産効率が向上。
- この結果、ROAは前年同期比+5.7pptの26.0%へ良化。



ROAです。

これまでご説明しました通り、
販売価格の適正化等による粗利益率の改善に加え、
販管費率も低下。

また、増収効果により固定資産回転率が良化し、資産効率は向上。
その結果、ROAは前年同期比5.7ポイントプラスの26.0%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カレンダー

Appendix

2026年12月期 連結業績予想

- 2026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。
- 2026年12月期は、上期の好調な実績に加え、スポーツスタイル及びオニツカタイガーが好調に推移する見込みであること、計画為替レートを足元の環境に応じて見直したことにより、売上高は前年比+29.5%増収の1兆500億円、営業利益は同+36.8%増益の1,950億円を見込む。
- 剰余金の配当は、当期の業績を勘案した結果、中間配当20円、期末配当24円の通期44円を見込む。

(単位：億円)	FY25 実績	FY26 予想	FY25比 増減率
売上高	8,109	10,500	+29.5%
営業利益	1,425	1,950	+36.8%
営業利益率	17.6%	18.6%	+1.0ppt
経常利益	1,392	1,890	+35.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	987	1,200	+21.6%

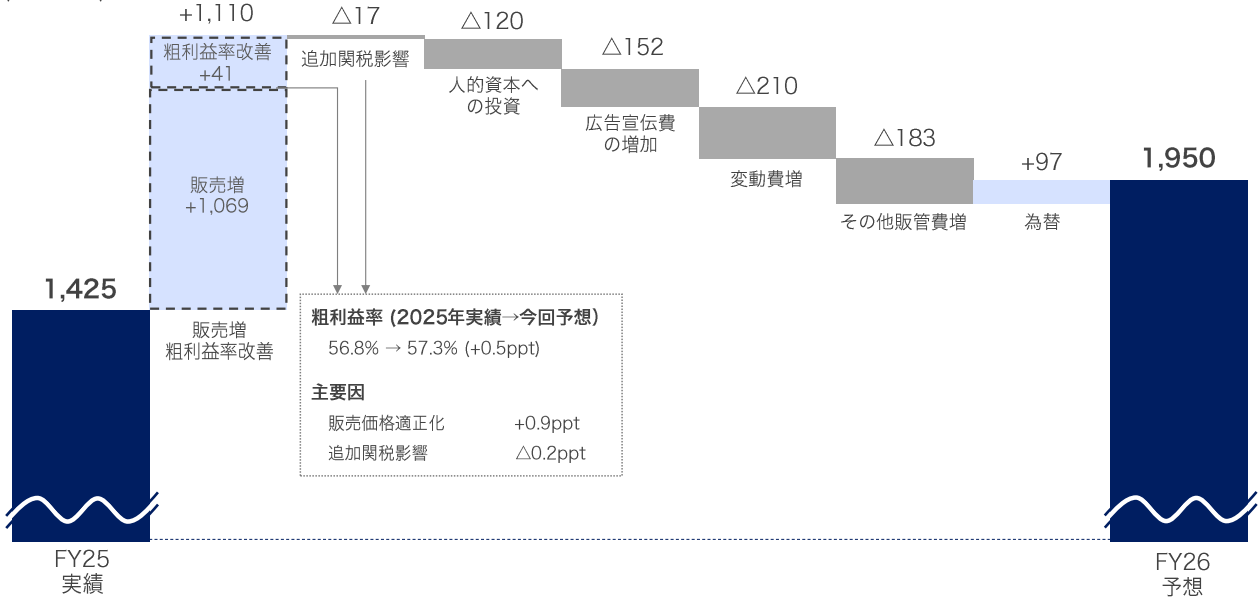
配当金	中間	期末	通期
2025年12月期	12.0円	16.0円	28.0円
2026年12月期	20.0円	24.0円	44.0円

為替レート	USD	EUR	RMB
2025年12月期	150.32	169.09	20.93
2026年12月期	160.00	180.00	23.00

続いて、2026年12月期 連結業績予想です。
次ページ以降で前年比、前回予想からの変更ポイントを説明します。

2026年度 通期営業利益予想増減：要素別（前年比）

(単位：億円)

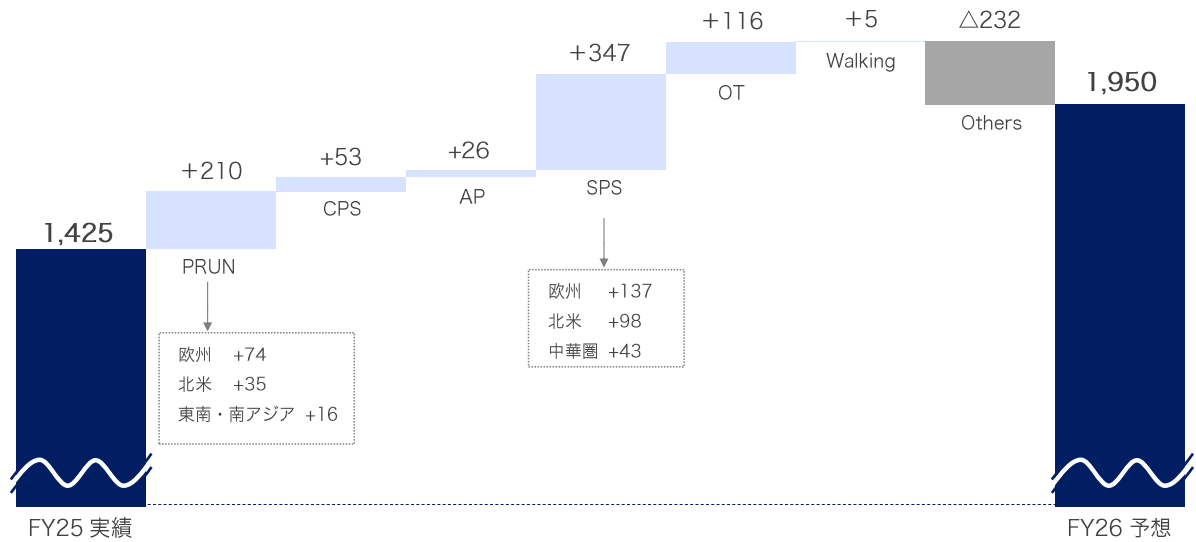


こちらのグラフは連結営業利益について、
2025年実績の1,425億円から2026年予想の1,950億円への
要素別の増減内訳を示しております。

販売増に加え、プロダクトミックスの良化による粗利益率の改善により、
人的資本への投資や広告宣伝費等の販管費増を大きく打ち返せる見通しです。

2026年度 通期営業利益予想増減：カテゴリー別（前年比）

(単位：億円)

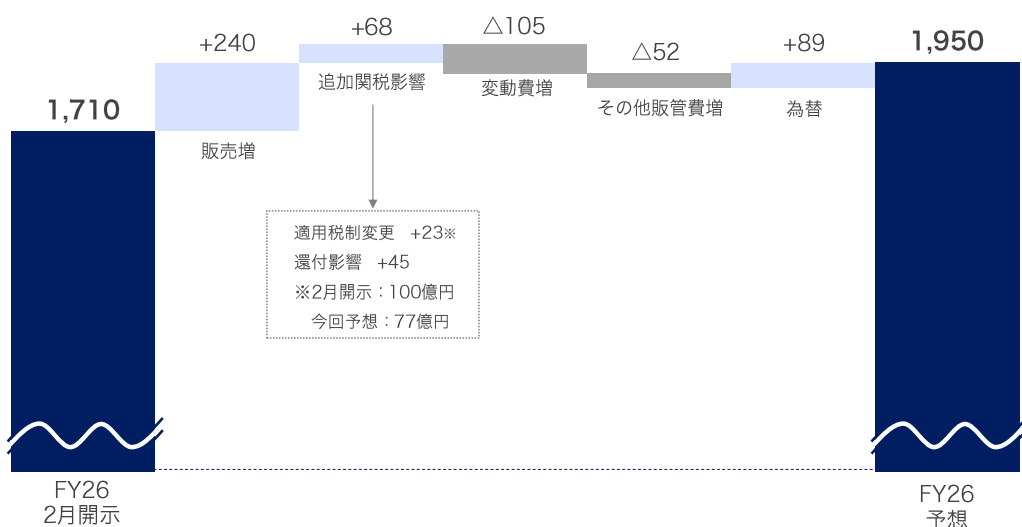


同じく前年からのカテゴリー別の営業利益増減内訳を示しております。

好調な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が利益を押し上げる見込みです。

2026年度 通期営業利益予想増減：要素別（2月開示比）

(単位：億円)



こちらは、連結営業利益について
 今年の2月の予想から、今回の修正予想への、
 要素別の増減内訳を示しております。

好調な上期の実績を踏まえ、
 下期の販売及び広告宣伝費等の実行時期を見直し、
 また米国関税の影響も織り込み、
 通期営業利益を1,950億円に修正しております。

米国関税について

- ・ 本年2月の開示時点では通年で約20%の追加税率が適用される想定で67百万米ドルの影響を見込んでいた。
- ・ その後の適用税制の変更等を受け、8月時点において2026年通期の業績影響を48百万米ドルと見込む。
- ・ 2026年2月23日までの支払い分について、米国政府からの還付金（約28百万米ドル）は入金済。Q2累計の連結粗利益率にプラス影響（+0.8ppt）。
- ・ なお、米国には約3.5ヶ月分の在庫があり、関税の適用時期（通関時）とPL認識時点（販売時）は異なる。

米国関税の適用率及び影響額

2026年	Q1	Q2	Q3	Q4	通期影響額
2月開示予想 の追加関税率想定	約20%				△67百万米ドル
追加関税適用率 (7月24日時点の見直し)	約20%	2/24～ 10%	7/25～ 12.5%（ベトナム） 10%（インドネシア他）		—
影響額	△18百万米ドル	△12百万米ドル	△18百万米ドル (予想)		△48百万米ドル (予想)

還付：28百万米ドル

米国関税について、ご説明します。

2月の開示予想では、通年で約20%の追加関税が適用される前提のもと、年間で6,700万米ドルの影響を見込んでいました。

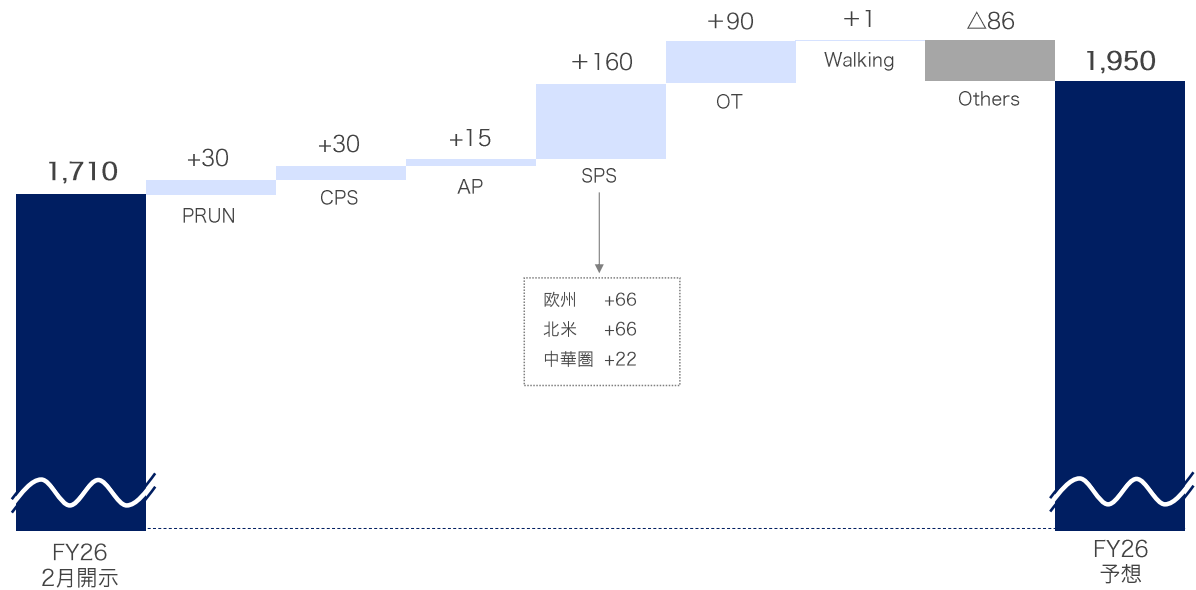
しかし、その後の適用税制の変更等を踏まえ、8月時点において2026年通期の影響額は4,800万米ドルを見込んでいます。

また、関税の還付については、2026年2月23日までの関税支払い分を対象に、米国政府からの還付金 約2,800万米ドルを受領済みです。
これにより、第2四半期累計の連結粗利益率には0.8ポイントのプラス影響がありました。

なお、関税が適用される通関時期と、製品が販売され損益に反映されるタイミングには時差があることを補足申し上げます。

2026年度 通期営業利益予想増減：カテゴリー別（2月開示比）

(単位：億円)

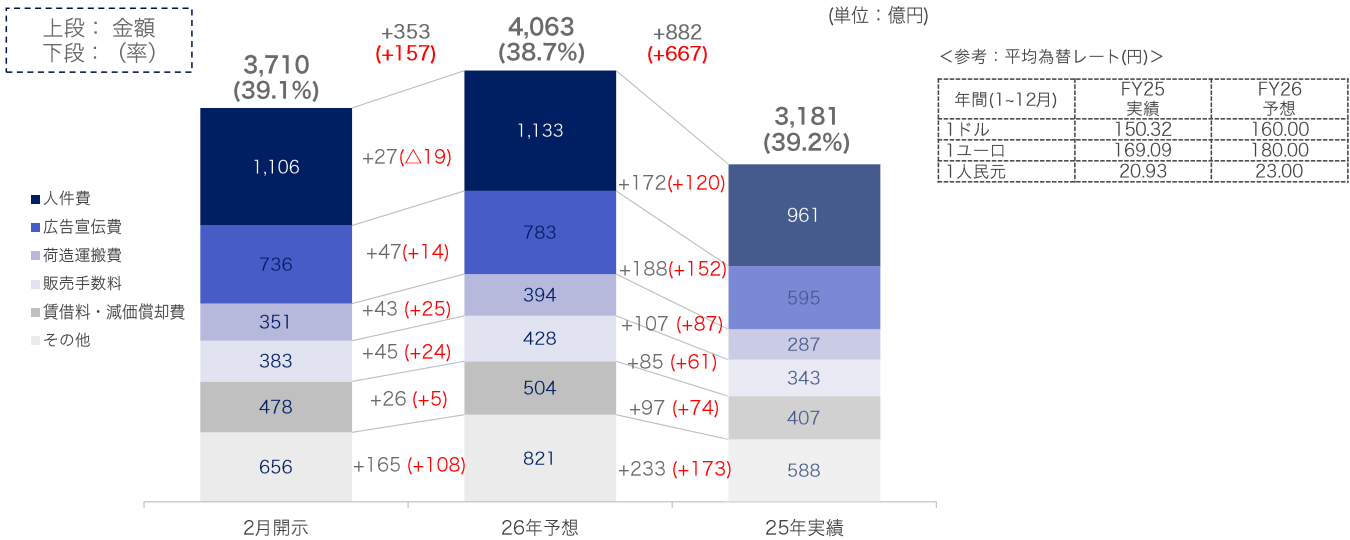


こちらは、同じく今年の2月に開示した予想からの、カテゴリー別の増減内訳を示しております。

スポーツスタイルが、欧州や北米、中華圏において、当初想定以上の成長を見込むほか、全カテゴリーで上方修正を行っています。

2026年度 販管費

- 2026年度の販管費は、前期比で882億円増の4,063億円に見直し。
- 主な増加要因は、人件費（人的資本投資の強化）、広告宣伝費及び売上変動費の増加。
- 販管費率は38.7%、引き続き規律ある販管費コントロールを実施。



2026年12月期の販管費予想です。

通期の販管費は、前年比で882億円増の4,063億円に修正しております。

主な増加要因は、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0.5ポイント良化する見通しです。

その結果、2026年の販管費率は38.7%となる見込みで、これは2018年以降で最も低いものとなります。

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カレンダー

Appendix

	イベント		
2026	8月30日(日)	13:30 - 16:00	個人投資家向け体験型IR説明会 @仙台
	9月12日(土)	13:30 - 16:00	個人投資家向け体験型IR説明会 @神戸
	11月13日(金)	13:00開示	2026年12月期 第3四半期決算 決算発表
	11月13日(金)	14:00 - 15:00	2026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17日(火)	16:00 - 17:30	インベストメントデイ（テーマ：VISION・中期経営計画2029）
	11月29日(日)	時間未定	個人投資家向け体験型IR説明会 @名古屋
	12月12日(土)	時間未定	個人投資家向け体験型IR説明会 @広島
2027	2月12日(金)	13:00開示	2026年12月期 決算発表
	2月12日(金)	14:00 - 15:00	2026年12月期 決算説明会（報道機関向け）
	2月13日(土)	時間未定	個人投資家向け体験型IR説明会 @東京
	2月15日(月)	14:00 - 15:00	2026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）

最後に、IRカレンダーのご案内です。
本年11月に、ビジョンおよび中期経営計画の発表を予定しています。
なお、後続のページでは、サステナビリティに関する取組み等をご紹介します。
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。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カレンダー

Appendix

サステナビリティレポート2025を発行
詳細は[こちら](#)からご覧いただけます。



環境

「Run for Reforestation Challenge 2026」で世界で113,506名が完走

- 「ASICS Runkeeper」のアプリを通じて、ランニングまたはウォーキングを5km実施することにより、アシックスが1本植樹する取組みを4月1日～30日に実施。
- 提携する国際NGO、One Tree Plantedを通じて植樹を実施予定。



外部評価

国際NPO・CDP「サプライヤーエンゲージメント評価」において2年連続で最高評価を獲得

- 2年連続でサプライヤーエンゲージメントリーダーに選ばれ、約22,100社の調査対象のうち、上位約9%にあたるAリストに認定。
- サプライチェーンを通じた気候変動対策への取組み、温室効果ガス排出量の削減活動の実施が評価された。



SX銘柄2026に2年連続で選定

- 東証上場企業約3,900社の中から、サステナビリティ課題等を自社の成長に取り込み、長期的・持続的な企業価値向上を実現する先進的企業を選定するもの。第3回目となる本年は15社が選定。
- 表彰式にて開催された、「企業価値向上に向けた成長投資と還元」をテーマとするパネルディスカッションに常務執行役員CAOの堀込が登壇。



統合報告書2025
こちらからご覧いただけます。



Introduction Movie
こちらからご覧いただけます。



統合報告書2025の発行

- 今回は、グローバルNo.1スポーツブランドを目指すアシックスとして、テーマを「Ahead of the Game」に設定。
- 「中期経営計画2026」の方針である「Global Integrated Enterpriseへの変革」を切り口に進捗と課題を記載。

<ポイント>

- ✓ CEO、COO、CAO及び各部門の視点から見た「GIEへの変革」の進捗と現在地の整理
- ✓ 今後の更なる成長に向けて改善すべき課題や取り組むべきテーマへの言及
- ✓ 社外取締役による、将来に向けた論点や課題意識を語るメッセージ・対談の掲載

- 「LexisNexis PatentSight+ Summit 2026」※1に常務執行役員CAOの堀込が登壇、技術・ブランド・経営をつなぐ当社の知財経営について講演。

※1 レクシスネクシス・ジャパン社が主催の知財戦略カンファレンス。オンライン・会場含め1200名以上が参加

- Onitsuka Tiger類似品の製造・販売事業者に対する知財権行使に関してプレスリリース※2
知的財産権侵害に対する断固たる姿勢を広く発信し、ブランド価値とお客様の利益保護を推進。

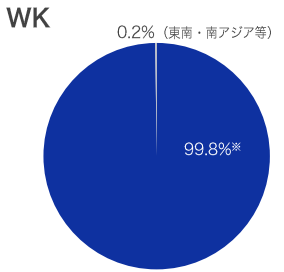
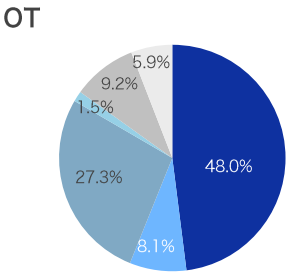
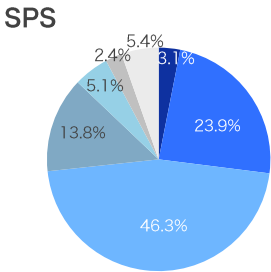
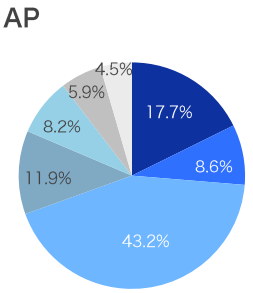
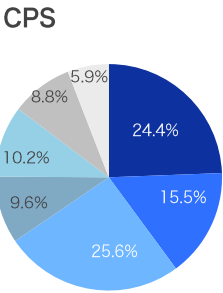
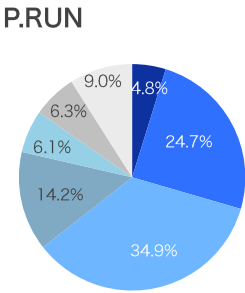
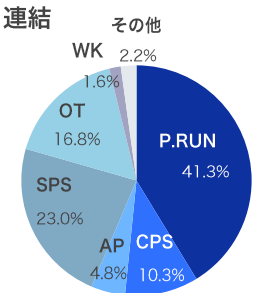
※2 https://corp.asics.com/jp/press/article/2026-06-15_infringing-onitsuka-tiger-products



カテゴリー別地域別売上高構成（2026年12月期 第2四半期）

*カテゴリー毎の地域別割合

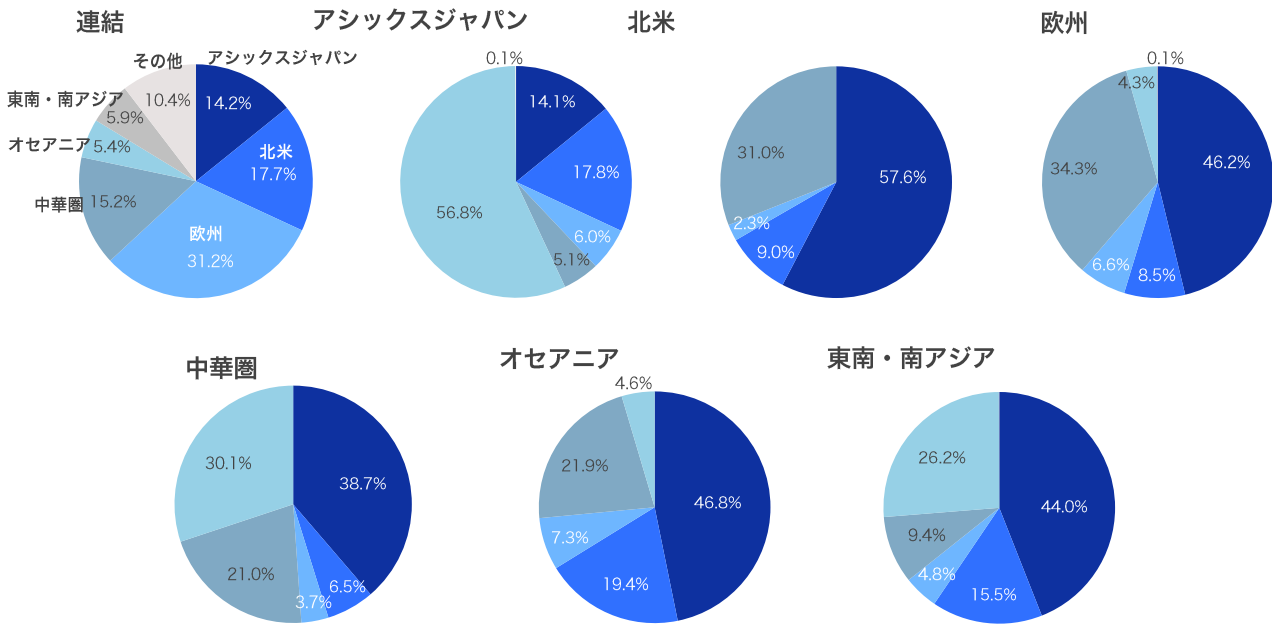
■アシックスジャパン ■北米 ■欧州 ■中華圏 ■オセアニア ■東南・南アジア ■その他



※WKにおいては日本地域の売上にて算出

主要地域別カテゴリー別売上高構成（2026年12月期 第2四半期）

*地域毎のカテゴリー別割合
 ■P.RUN ■CPS ■AP ■SPS ■OT ■その他



© 2026 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

2026年12月期第2四半期（中間期）地域別実績

(単位：億円)

日本	FY25 (1-6月)	FY26 (1-6月)	前期比		中華圏	FY25 (1-6月)	FY26 (1-6月)	前期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	992	1,060	+68	+6.9%	売上高	620	810	+190	+30.7%
為替影響除く		1,060	+68	+6.9%	為替影響除く		729	+109	+17.6%
営業利益	216	285	+69	+32.2%	営業利益	149	197	+48	+32.0%
営業利益率	21.8%	27.0%	-	+5.2ppt	営業利益率	24.2%	24.4%	-	+0.2ppt
アシックスジャパン (日本地域の内数)					オセアニア				
	FY25 (1-6月)	FY26 (1-6月)	前期比			FY25 (1-6月)	FY26 (1-6月)	前期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	611	756	+145	+23.8%	売上高	214	289	+75	+35.0%
為替影響除く		756	+145	+23.8%	為替影響除く		246	+32	+15.3%
営業利益	183	252	+69	+37.7%	営業利益	33	38	+5	+14.2%
営業利益率	30.0%	33.4%	-	+3.4ppt	営業利益率	15.6%	13.2%	-	△2.4ppt
北米					東南・南アジア				
	FY25 (1-6月)	FY26 (1-6月)	前期比			FY25 (1-6月)	FY26 (1-6月)	前期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	739	946	+207	+28.1%	売上高	235	314	+79	+33.9%
為替影響除く		883	+144	+19.6%	為替影響除く		295	+60	+25.9%
営業利益	102	190	+88	+86.0%	営業利益	54	76	+22	+40.4%
営業利益率	13.9%	20.1%	-	+6.2ppt	営業利益率	23.1%	24.2%	-	+1.1ppt
欧州					その他地域				
	FY25 (1-6月)	FY26 (1-6月)	前期比			FY25 (1-6月)	FY26 (1-6月)	前期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	1,137	1,666	+529	+46.4%	売上高	246	322	+76	+30.7%
為替影響除く		1,474	+337	+29.7%	為替影響除く		289	+43	+17.5%
営業利益	212	346	+134	+63.1%	営業利益	43	56	+13	+30.0%
営業利益率	18.7%	20.8%	-	+2.1ppt	営業利益率	17.6%	17.6%	-	-

© 2026 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

2026年12月期第2四半期（中間期・3ヶ月期間）地域別実績

(単位：億円)

日本	FY25 (4-6月)	FY26 (4-6月)	前期比		中華圏	FY25 (4-6月)	FY26 (4-6月)	前期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	487	468	△19	△3.9%	売上高	330	439	+109	+32.8%
為替影響除く		468	△19	△3.9%	為替影響除く		381	+51	+15.6%
営業利益	110	140	+30	+28.6%	営業利益	82	87	+5	+6.5%
営業利益率	22.5%	30.1%	-	+7.6ppt	営業利益率	24.9%	19.9%	-	△5.0ppt
アシックスジャパン (日本地域の内数)	FY25 (4-6月)	FY26 (4-6月)	前期比		オセアニア	FY25 (4-6月)	FY26 (4-6月)	前期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	294	370	+76	+25.8%	売上高	90	130	+40	+45.6%
為替影響除く		370	+76	+25.8%	為替影響除く		107	+17	+19.3%
営業利益	93	130	+37	+39.6%	営業利益	11	15	+4	+28.0%
営業利益率	31.7%	35.2%	-	+3.5ppt	営業利益率	12.7%	11.2%	-	△1.5ppt
北米	FY25 (4-6月)	FY26 (4-6月)	前期比		東南・南アジア	FY25 (4-6月)	FY26 (4-6月)	前期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	348	465	+117	+33.8%	売上高	110	146	+36	+33.2%
為替影響除く		419	+71	+20.5%	為替影響除く		134	+24	+22.6%
営業利益	45	127	+82	+183.1%	営業利益	24	32	+8	+34.2%
営業利益率	12.9%	27.3%	-	+14.4ppt	営業利益率	21.6%	21.8%	-	+0.2ppt
欧州	FY25 (4-6月)	FY26 (4-6月)	前期比		その他地域	FY25 (4-6月)	FY26 (4-6月)	前期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	550	821	+271	+49.2%	売上高	117	163	+46	+38.6%
為替影響除く		728	+178	+32.4%	為替影響除く		143	+26	+22.0%
営業利益	94	164	+70	+75.3%	営業利益	20	27	+7	+35.2%
営業利益率	17.1%	20.1%	-	+3.0ppt	営業利益率	16.8%	16.4%	-	△0.4ppt

© 2026 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

(単位：億円)		FY25 実績	FY26 今回予想	増減率	為替影響を除く 増減率
P.RUN	売上高	3,635	4,270	+17.5%	+10.0%
	カテゴリー利益	860	1,070	+24.4%	+18.1%
	カテゴリー利益率	23.7%	25.1%	+1.4ppt	-
CPS	売上高	860	1,050	+22.1%	+16.1%
	カテゴリー利益	167	220	+31.2%	+25.4%
	カテゴリー利益率	19.5%	21.0%	+1.5ppt	-
AP	売上高	420	530	+26.0%	+19.0%
	カテゴリー利益	59	85	+43.1%	+33.7%
	カテゴリー利益率	14.1%	16.0%	+1.9ppt	-
SPS	売上高	1,413	2,420	+71.2%	+60.9%
	カテゴリー利益	413	760	+83.8%	+74.3%
	カテゴリー利益率	29.3%	31.4%	+2.1ppt	-
OT	売上高	1,365	1,800	+31.8%	+27.9%
	カテゴリー利益	514	630	+22.4%	+19.9%
	カテゴリー利益率	37.7%	35.0%	△2.7ppt	-
WK	売上高	164	158	△3.9%	△4.0%
	カテゴリー利益	18	23	+26.0%	+25.7%
	カテゴリー利益率	11.1%	14.6%	+3.5ppt	-

(単位：億円)		FY25 実績	FY26 今回予想	増減率	為替影響を除く 増減率
日本 地域 ※	売上高	2,042	2,000	△2.1%	△2.1%
	営業利益	447	520	+16.2%	+16.2%
	営業利益率	21.9%	26.0%	+4.1ppt	-
うち、アシックスジャパン	売上高	1,272	1,580	+24.1%	+24.1%
	営業利益	381	500	+31.0%	+31.0%
	営業利益率	30.0%	31.6%	+1.6ppt	-
北米 地域	売上高	1,411	1,820	+28.9%	+20.7%
	営業利益	160	270	+68.6%	+58.7%
	営業利益率	11.3%	14.8%	+3.5ppt	-
欧州 地域	売上高	2,258	3,140	+39.1%	+31.3%
	営業利益	367	580	+57.8%	+48.8%
	営業利益率	16.3%	18.5%	+2.2ppt	-
中華圏 地域	売上高	1,205	1,540	+27.8%	+17.5%
	営業利益	250	330	+31.5%	+21.7%
	営業利益率	20.8%	21.4%	+0.6ppt	-
オセアニア 地域	売上高	496	640	+28.9%	+13.2%
	営業利益	79	110	+38.8%	+21.4%
	営業利益率	16.0%	17.2%	+1.2ppt	-
東南・南アジア 地域	売上高	497	660	+32.6%	+28.1%
	営業利益	109	145	+32.5%	+28.4%
	営業利益率	22.0%	22.0%	±0.0ppt	-

※ 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)		FY26 前回予想	FY26 今回予想	増減率	為替影響を除く 増減率
P.RUN	売上高	4,150	4,270	+2.9%	△3.2%
	カテゴリー利益	1,040	1,070	+2.9%	△2.0%
	カテゴリー利益率	25.1%	25.1%	±0.0ppt	-
CPS	売上高	980	1,050	+7.1%	+2.3%
	カテゴリー利益	190	220	+15.8%	+11.1%
	カテゴリー利益率	19.4%	21.0%	+1.6ppt	-
AP	売上高	480	530	+10.4%	+4.6%
	カテゴリー利益	70	85	+21.4%	+13.6%
	カテゴリー利益率	14.6%	16.0%	+1.4ppt	-
SPS	売上高	2,050	2,420	+18.0%	+11.4%
	カテゴリー利益	600	760	+26.7%	+20.5%
	カテゴリー利益率	29.3%	31.4%	+2.1ppt	-
OT	売上高	1,520	1,800	+18.4%	+14.9%
	カテゴリー利益	540	630	+16.7%	+14.3%
	カテゴリー利益率	35.5%	35.0%	△0.5ppt	-
WK	売上高	162	158	△2.5%	△2.5%
	カテゴリー利益	22	23	+4.5%	+4.3%
	カテゴリー利益率	13.6%	14.6%	+1.0ppt	-

(単位：億円)		FY26 前回予想	FY26 今回予想	増減率	為替影響を除く 増減率
日本 地域 ※	売上高	1,800	2,000	+11.1%	+11.1%
	営業利益	450	520	+15.6%	+15.6%
	営業利益率	25.0%	26.0%	+1.0ppt	-
うち、アシックスジャパン	売上高	1,380	1,580	+14.5%	+14.5%
	営業利益	430	500	+16.3%	+16.3%
	営業利益率	31.2%	31.6%	+0.4ppt	-
北米 地域	売上高	1,680	1,820	+8.3%	+1.9%
	営業利益	180	270	+50.0%	+42.3%
	営業利益率	10.7%	14.8%	+4.1ppt	-
欧州 地域	売上高	2,810	3,140	+11.7%	+5.5%
	営業利益	520	580	+11.5%	+5.0%
	営業利益率	18.5%	18.5%	±0.0ppt	-
中華圏 地域	売上高	1,400	1,540	+10.0%	+0.5%
	営業利益	300	330	+10.0%	+1.3%
	営業利益率	21.4%	21.4%	±0.0ppt	-
オセアニア 地域	売上高	580	640	+10.3%	+0.2%
	営業利益	100	110	+10.0%	-
	営業利益率	17.2%	17.2%	±0.0ppt	-
東南・南アジア 地域	売上高	590	660	+11.9%	+5.8%
	営業利益	130	145	+11.5%	+5.8%
	営業利益率	22.0%	22.0%	±0.0ppt	-

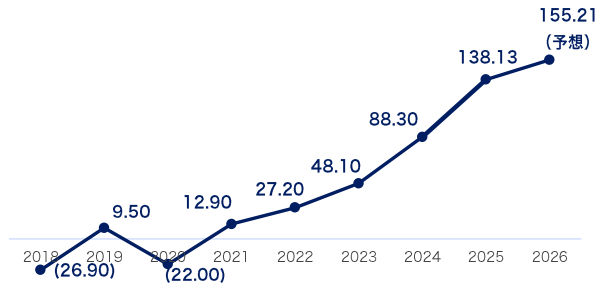
※ 日本地域には、他の地域にはない主要5カテゴリー以外を販売する会社も含まれております。他の地域との比較可能性を考え、アシックスジャパンを日本地域の内訳として記載しております。
なお、日本地域には、アシックスジャパン、アシックス商事、ニシススポーツなどの会社を含みます。

株価及び指標の推移

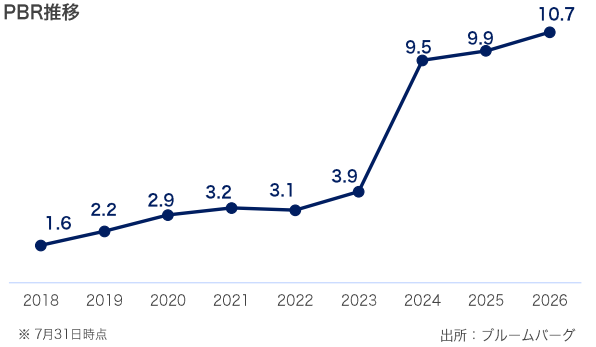
■ 株価推移 2018年初 - 2026年7月31日



■ EPS推移



■ PBR推移





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。

© 2026 ASICS Corporation. All Rights Reserved.