2026 年 12 月期第 3 四半期決算・中期経営計画2029説明会
（2026 年 11 月 13 日開催）

＜質疑応答の要約＞

1. 第 3 四半期決算関連

Q ：	**第 3 四半期の業績動向を踏まえ、通期計画の達成見通しはどうか**
A ：	8 月に開示した通期予想の売上高 1 兆 500 億円および営業利益 1,950 億円の達成に向け順調に進捗。欧州や北米で WS への出荷が早まり売上計上が第 2 四半期へ前倒しされた影響があったが、この影響を除けば第 3 四半期も堅調。

Q ：	**第 3 四半期（3 カ月）のパフォーマンスランニングにおける営業利益率低下の要因は何か**
A ：	大規模マラソン大会の開催時期に伴う戦略的広告宣伝費等の投入により販管費が増加したことによるものであり、四半期ごとの費用のばらつきによる一時的な影響。なお、粗利益率は前年同期比で向上。

2. 中期経営計画 2029 関連

Q ：	**売上高 1.5 兆円への高成長を見込む根拠は何か**
A ：	中期経営計画2026で年平均成長率 20%超を達成しており、2 桁成長の継続は十分に可能。売上高 1.5 兆円は全カテゴリーや地域事業会社と議論を重ね、具体策を綿密に積み上げた実現性の高い目標。

Q ：	**業界トップ水準の営業利益率について、具体的な想定水準はどの程度か**
A ：	2026 年 12 月期に営業利益率 18.6%を達成できる見通しであり、その水準にプラスアルファを加えた水準を想定。人的資本や研究開発、IT、店舗やマーケティング等への成長投資の実行を織り込んでいる。

Q ：	**具体的な株主還元方針は**
A ：	3 年間で約 4,000 億円の株主還元を計画。今回導入した ASICS ACTIVE CAPITAL MANAGEMENT の考え方に沿って、最適な自己資本を達成するため大胆な株主還元を行い、業界最高水準の資本効率を目指す。配当は、「ビルドアップ配当」として従来の累進配当のような小幅な増配にとどまらず、配当水準を大幅に引き上げていく方針。自己株式取得は、業績推移・成長投資進捗・株価などを踏まえて機動的に実施。これを通じて ROE は 2029 年に 50%を見込む。

Q ：	**M&A や出資について、対象領域や規模感は**
A ：	具体的な案件や金額は未定。対象領域としては、既存ブランドの拡張につながる周辺領域やランニングエコシステム構築を推進する領域、価値創造力を高める新技術やパートナーへの出資などを想定。

Q ：	**OneASICS 売上高約 2 倍を掲げているが、具体的な施策は**
A ：	欧州や日本などシェアが高い地域において、ロイヤルティプログラム等で明確なメリットを提供し、リピート購入を促進することが重要。顧客と常につながり、コミュニティ形成を支援し、個人の記録向上などをサポートするサービスを含めた展開を計画していく。

Q ：	**オニツカタイガーが長期的に目指す姿と、今後 3 年間で投資すべき領域は何か**
A ：	現在の成長モメンタムを長期で維持するため、ブランド価値の創出に注力。顧客から長期的に信頼され選ばれ続けるよう、ブランドを常に魅力的なものへ磨き上げる投資を最優先で実行。

Q ：	**オニツカタイガーの 2029 年営業利益率目標が低下するようにみえるのはなぜか**
A ：	全社共通コストの配賦基準が変更されることによる影響。2026 年度通期予想のカテゴリー利益率 35%を同じベースの営業利益率に換算すると、2029 年の目標水準と同等。