

# 2025年度 決算説明資料

---

株式会社アシックス 2026年2月13日

# 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

# 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

# 2025年の振り返り

## 主要なトピックス

1. 5年連続で増収増益を達成



2. P.RUN、SPSの更なる成長



3. OTのグローバルにおけるブランディング強化



4. “Year of JAPAN”



5. ランニングエコシステム拡大



6. 「一般財団法人ASICS Foundation」設立



## 主要な外部評価

コーポレートガバナンス・オブ・ザ・イヤー2025

大賞となる「Grand Prize Company」を受賞



Corporate Governance  
of The Year

IR優良企業賞2025

「IR優良企業大賞」を受賞



知財・無形資産ガバナンス表彰

「最優秀賞」を受賞

IPIAGPA

知財・無形資産ガバナンス推進協会

# 連結損益計算書

(単位：億円)

年間業績 (1-12月)	FY24 実績	FY25 実績	前期比		FY24 実績	FY25 実績	増減額	増減率
			上段：増減額	下段：増減率				
売上高	6,785	8,109	+1,324	+19.5%				
売上総利益	3,788	4,606	+818	+21.6%	海外売上高	5,450	6,524	+1,074 +19.7%
売上総利益率	55.8%	56.8%	+1.0ppt		海外比率	80.3%	80.5%	- +0.2ppt
販管費	2,787	3,181	+394	+14.1%				
販管費率	41.0%	39.2%	△1.8ppt		為替影響除く	連結売上高増減	+1,316	+19.4%
人件費	863	961	+98	+11.4%				
広告宣伝費	520	595	+75	+14.2%	連結営業利益増減	+422	+42.2%	
広告宣伝費率	7.7%	7.3%	△0.4ppt		連結純利益増減	+355	+55.6%	
賃借料	131	158	+27	+19.8%				
減価償却費	203	249	+46	+22.8%				
その他経費	1,070	1,218	+148	+13.8%				
営業利益	1,001	1,425	+424	+42.4%	平均為替レート（円）	FY24 実績	FY25 実績	
営業利益率	14.8%	17.6%	+2.8ppt		1ドル	151.36	150.32	
経常利益	926	1,392	+466	+50.4%	1ユーロ	163.66	169.09	
特別損益	6	△5	△11		1人民元	21.06	20.93	
親会社株主に帰属する 当期純利益	638	987	+349	+54.7%				

# 2025年度 通期決算サマリー（1）

✓ **連結**：全カテゴリー、全地域で売上成長、初の8,000億円超え。粗利益率の改善もあり、営業利益（前期比+42.4%）、当期純利益（前期比+54.7%）ともに過去最高。なお、第4四半期（3か月期間）の営業利益は149億円と前年同期比+73.7%。

- ・ 売上高：8,109億円（前期比：+19.5%、為替影響除く：+19.4%）
- ・ 粗利益率：56.8%（前期比：+1.0ppt）
- ・ 営業利益：1,425億円（前期比：+42.4%） / 営業利益率：17.6%（前期比：+2.8ppt）
- ・ 当期純利益：987億円（前期比：+54.7%）

✓ **カテゴリー業績**：全カテゴリーで増収。特に、SPSとOTは40%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 23.7% 前期比+2.1ppt  
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、東南・南アジアで大幅に成長。  
(売上高：前期比+11.2%、為替影響除く：+11.2%)
- ・ スポーツスタイル：カテゴリー利益率 29.3% 前期比+2.0ppt  
全地域で増収。特に、北米、オセアニアで50%を超える成長。  
(売上高：前期比+43.6%、為替影響除く：+42.8%)
- ・ オニツカタイガー：カテゴリー利益率 37.7% 前期比+3.7ppt  
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、中華圏が牽引。  
(売上高：前期比+43.0%、為替影響除く：+43.2%)

## 2025年度 通期決算サマリー（2）

### ☑ 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、欧州で大きく伸長。

- アシックスジャパン：営業利益率30.0% 前期比 +6.5ppt  
オニツカタイガーのインバウンド好調継続により粗利益率の良化、販管費率低減もあり営業利益率が更に伸長。  
(売上高：前期比+34.7%)  
インバウンド売上高は474億円となり、前期の257億円からほぼ倍増となる増収。
- 欧州：営業利益率16.3% 前期比+2.2ppt  
スポーツスタイルの大幅な増収、オニツカタイガーの新規出店効果、リテールでの収益性改善もあり営業利益率が更に伸長。  
(売上高：前期比+25.9%、為替影響除く：+22.1%)

### ☑ 在庫効率：受注が好調なSS26シーズン在庫を大きく積み増したものの、連結DIOは前期末比1日増加に抑制。

### ☑ 株主還元：期末配当は開示予想通り。なお、2026年度の年間配当は大幅増配の38円を予想。

- 2025年12月期の期末配当は開示予想通り16円、年間配当は28円。
- 2026年12月期の年間配当予想は38円（中間18円・期末20円）。過去最高となる10円増配を計画（株式分割考慮後）。

# 2026年度 通期業績予想

- ・ 2026年度も全カテゴリーで増収、特にP.RUN、SPSが牽引し、売上高は前期比+17.2%増収の9,500億円、  
営業利益は同+20.0%増益の1,710億円を見込む。売上高および各段階利益はいずれも引き続き過去最高となる見込み。
- ・ 剰余金の配当は、当期の業績やキャッシュ・フローの見通しを総合的に勘案した結果、中間配当18円、期末配当20円の通期38円を見込む。

(単位：億円)	FY25 実績	FY26 予想	FY25比 増減率	(ご参考) 為替影響除く増減率	配当金	中間	期末	通期
売 上 高	8,109	9,500	+17.2%	+16.7%	2025年12月期	12.0円	16.0円	28.0円
営 業 利 益	1,425	1,710	+20.0%	+19.7%	2026年12月期	18.0円	20.0円	38.0円
営 業 利 益 率	17.6%	18.0%	+0.4ppt	-	為替レート	USD	EUR	RMB
経 常 利 益	1,392	1,650	+18.5%	-	2025年12月期	150.32	169.09	20.93
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	987	1,100	+11.4%	-	2026年12月期	150.00	170.00	21.00

# トップアスリートの活躍とサポート

- ・バレンシアで開催されたマラソン大会でアシックスのサポート選手が好記録で優勝。
- ・新年の駅伝大会でMETASPEEDシリーズを着用した選手が活躍。
- ・2026年以降は世界で戦うアスリートのサポートを一層強化。

## サポートアスリートの活躍（バレンシアでの大会の結果）



2:14:00 (女子マラソン世界歴代4位)  
Joyciline Jepkosgei選手 (ケニア)  
(ジョイシリン・ジェブコスゲイ)



2:02:24 (男子マラソン世界歴代8位)  
John Korir選手 (ケニア)  
(ジョン・コリル)

## 新年の駅伝大会における選手の活躍



早稲田大学



三菱重工

## トップアスリートのサポート

世界で戦うトップアスリートの挑戦を支えるため、インフラ整備やインテグリティ教育など包括的なサポートを強化。パートナーシップから得られる知見をスピード感をもってプロダクト開発へ還元



CHOJO CAMP施設のリノベーション



AIU (Athletics Integrity Unit)  
とのアンチドーピング講習会

## 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。
- レース登録会社を通じて、グローバルでデジタルを活用したアシックスならではのランニング体験を提供し、ブランド体験価値向上を図る。

日本では「富士山マラソン2025」において、アールビーズが海外ランナー向けにエントリー受付、多言語での運営及び特別ツアーの提供等、充実した施策を実施。

### EC売上高の推移

	2023年	2024年	2025年	24 vs 25
EC 売上高	1,070億円	1,371億円	1,484億円	+8.3%*

\*戦略的な絞り込みを行っている北米を除くと+26.3%

### 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。

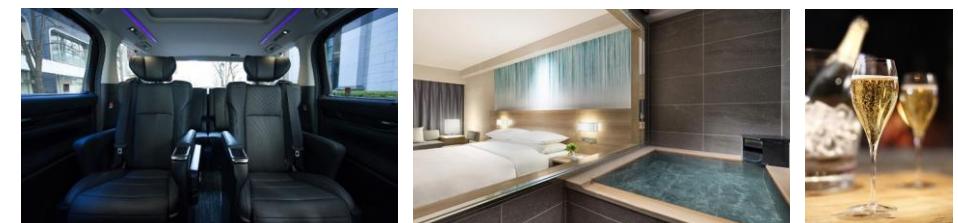
### 富士山マラソン2025における取組み

(単位：人)	国内	インバウンド	TOTAL
フルマラソン42.195km	2,174	2,721	4,895
河口湖周辺17km	620	3,581	4,201
ファンラン 10km	412	1,360	1,772
<b>TOTAL</b>	<b>3,206</b>	<b>7,662</b>	<b>10,868</b>



### 特別ツアー

リゾートホテル宿泊／送迎／アメニティ／VIPスペース



# YEAR OF ASIA

- ・ 秋に開催予定の愛知・名古屋2026大会に向け、アシックスブランドを訴求。
- ・ ランニング市場が拡大しているアジアにおいて、各国での売上高USD100M超えの早期達成を目指す。

## アジアで開催予定の主要な大会（2026）

※青字：アシックスがサポートする大会

8月頃：マラソン大会（インドネシア・バリ）



9/19～10/4：愛知・名古屋2026大会（名古屋）



10/4 : Kuala Lumpur Marathon (マレーシア)



10月頃：マラソン大会（ベトナム・ハノイ）



10/18～24：愛知・名古屋アジアパラ競技大会（名古屋）



11月頃：マラソン大会（タイ・コラート）



11/29 : Rock n Roll Manila (フィリピン)



## 東南・南アジア各国の売上高の状況（2025）

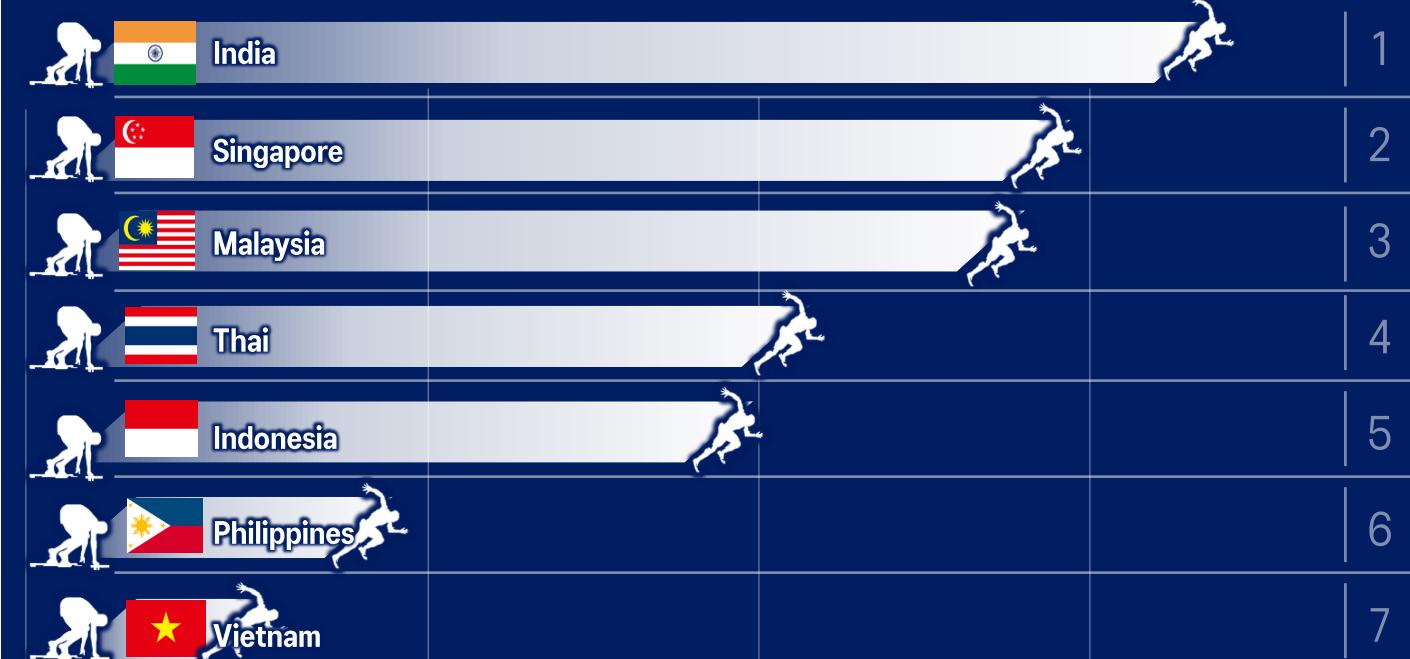
単位：USD

25M

50M

75M

100M



## サプライチェーン改革の進捗

- 需要精査及び、販売データに基づく発注・在庫管理の強化を行い、ブランド毀損に繋がる余剰在庫を防止.
- デジタルも活用し、需給オペレーションの標準化と安定性を高め、今後の持続的な成長を支える基盤を構築.

### 2025年の取組み実績

#### 1. 製品ライフサイクルに応じた発注・在庫管理の強化

- 特に、アウトレット向け旧型製品の消化状況を踏まえた発注調整の強化.

#### 2. 生産×販売データの連動性強化

- 生産・販売計画の整合を定期的に検証し、計画精度を向上.

#### 3. 物流センターの省人化

- 独・豪の自社物流センターへ自動化設備を導入し、保管効率向上および入出庫業務を効率化.

### 2026年の取組み予定

#### 1. 安定供給体制の更なる強化

- 閑散期を最大活用し、通年での需要変動により柔軟に対応する供給基盤へ.

#### 2. 業務プロセスのグローバル標準化

- 地域間で計画系・実行系業務プロセスを統一し、次年度以降のデジタル移行準備を完了.

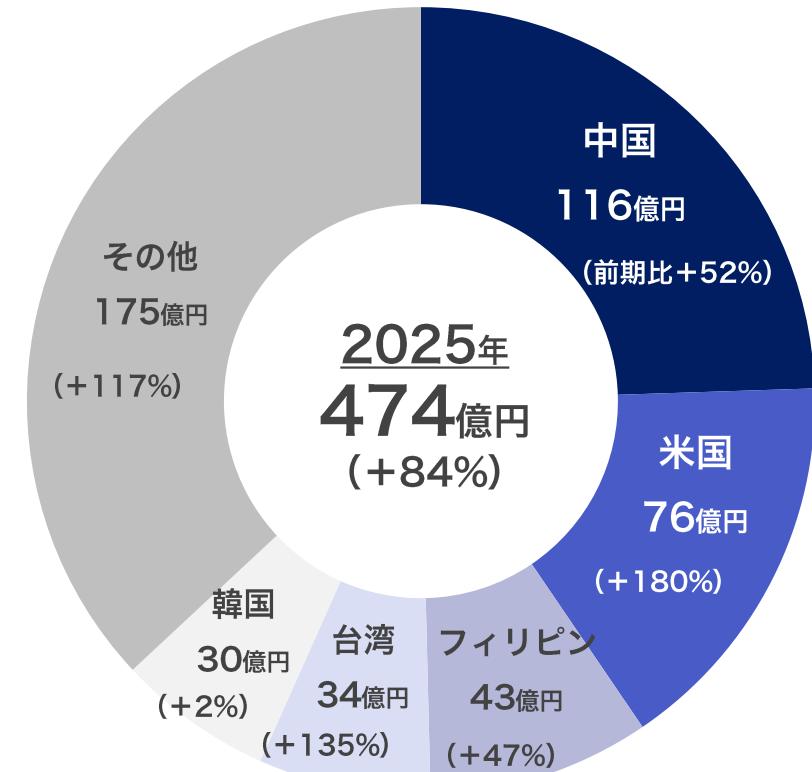
# 日本地域におけるインバウンド売上の状況

- 2025年のインバウンド売上は前期比+84%。うちアシックスが+56%、オニツカタイガーが+89%。
- 購入客の地域分布の多様化が進み、特に米国からの顧客に対する売上は+180%の増加。

## 2025年の実績及び地域別構成比

単位：億円

	2024年	2025年	前期比
全体	257	474	+84%
アシックス	38	59	+56%
オニツカタイガー	219	415	+89%



# 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

# 2025年度 概要

**売上高**

**8,109億円** (前期 6,785億円)

前期比 : +1,324億円 +19.5%  
為替影響除く : +1,316億円 +19.4%

## ☑ 過去最高. 全カテゴリー、全地域で成長を継続. 前期比+19.5%.

- パフォーマンスランニングは、高付加価値商品にフォーカスし増収増益. 特に、アシックスジャパン、東南・南アジアで大幅に成長.
- スポーツスタイルは、全地域で増収. 特に、北米、オセアニアで50%を超える成長.
- 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に加えて、欧州、中華圏が牽引.

**営業利益**

**1,425億円** (前期 1,001億円)

前期比 : +424億円 +42.4%  
為替影響除く : +422億円 +42.2%

## ☑ 過去最高. 前期比 40%超の大幅増益.

- 粗利益率は56.8%. 仕入為替の悪化があるものの、高付加価値製品への注力などが奏功し、前期から+1.0ppt改善.
- 営業利益率は前期の14.8%から17.6%へ (+2.8ppt) .

**当期純利益**

**987億円** (前期 638億円)

前期比 : +349億円 +54.7%  
為替影響除く : +355億円 +55.6%

## ☑ 過去最高. 前期比 50%超の大幅増益.

- 上記増収増益により増益.

# 連結損益計算書

再掲

(単位：億円)

年間業績 (1-12月)	FY24 実績	FY25 実績	前期比 上段：増減額 下段：増減率
売上高	6,785	8,109	+1,324 +19.5%
売上総利益	3,788	4,606	+818 +21.6%
売上総利益率	55.8%	56.8%	+1.0ppt
販管費	2,787	3,181	+394 +14.1%
販管費率	41.0%	39.2%	△1.8ppt
人件費	863	961	+98 +11.4%
広告宣伝費	520	595	+75 +14.2%
広告宣伝費率	7.7%	7.3%	△0.4ppt
賃借料	131	158	+27 +19.8%
減価償却費	203	249	+46 +22.8%
その他経費	1,070	1,218	+148 +13.8%
営業利益	1,001	1,425	+424 +42.4%
営業利益率	14.8%	17.6%	+2.8ppt
経常利益	926	1,392	+466 +50.4%
特別損益	6	△5	△11
親会社株主に帰属する 当期純利益	638	987	+349 +54.7%

	FY24 実績	FY25 実績	増減額	増減率
海外売上高	5,450	6,524	+1,074	+19.7%
海外比率	80.3%	80.5%	-	+0.2ppt
為替影響除く				
連結売上高増減			+1,316	+19.4%
連結営業利益増減			+422	+42.2%
連結純利益増減			+355	+55.6%
平均為替レート（円）				
1ドル			151.36	150.32
1ユーロ			163.66	169.09
1人民元			21.06	20.93

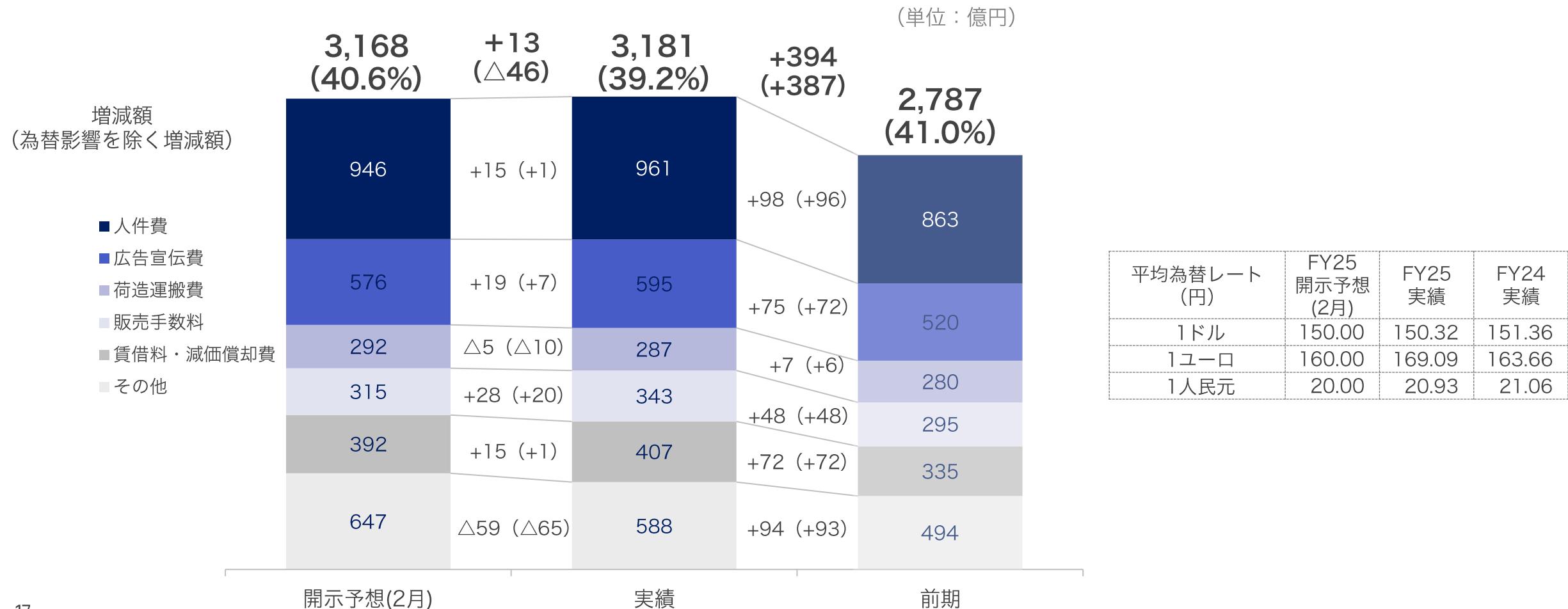
# 連結損益計算書（3ヶ月期間）

(単位：億円)

第4四半期 (10-12月)	FY24 Q4 実績	FY25 Q4 実績	前年同期比 上段：増減額 下段：増減率		FY24 Q4 実績	FY25 Q4 実績	増減額	増減率	
売上高	1,531	1,859	+328 +21.4%		海外売上高	1,187	1,461	+274 +23.1%	
売上総利益	879	1,075	+196 +22.2%		海外比率	77.5%	+78.6%	- +1.1ppt	
売上総利益率	57.5%	57.8%	+0.3ppt		為替影響除く	連結売上高増減	+244	+15.9%	
販管費	793	926	+133 +16.6%		連結営業利益増減	+48	+55.8%		
販管費率	51.9%	49.8%	△2.1%		連結純利益増減	+130	-		
人件費	244	278	+34 +14.1%						
広告宣伝費	156	170	+14 +8.1%						
広告宣伝費率	10.2%	9.1%	△1.1ppt						
賃借料	25	45	+20 +77.1%						
減価償却費	57	75	+18 +30.7%						
その他経費	311	358	+47 +15.1%						
営業利益	86	149	+63 +73.7%		四半期推移	Q1	Q2	Q3	Q4
営業利益率	5.6%	8.0%	+2.4ppt		売上高	2,083	1,944	2,223	1,859
経常利益	44	147	+103 +242.3%		営業利益	445	366	465	149
特別損益	△32	△25	+7		営業利益率	21.4%	18.8%	20.9%	8.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△11	124	+135 -		親会社株主に帰属する 四半期純利益	316	220	327	124

## 販管費の状況

- 開示予想(2月)比は、増収に加え、主にコスト削減取組による荷造運搬費の減少、その他経費の減少により、売上高販管費率は1.4ppt低下。
- 前期比は、為替影響 (+7億円) を除いて387億円の増加、販管費率は1.8ppt低下の39.2%。
- 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。



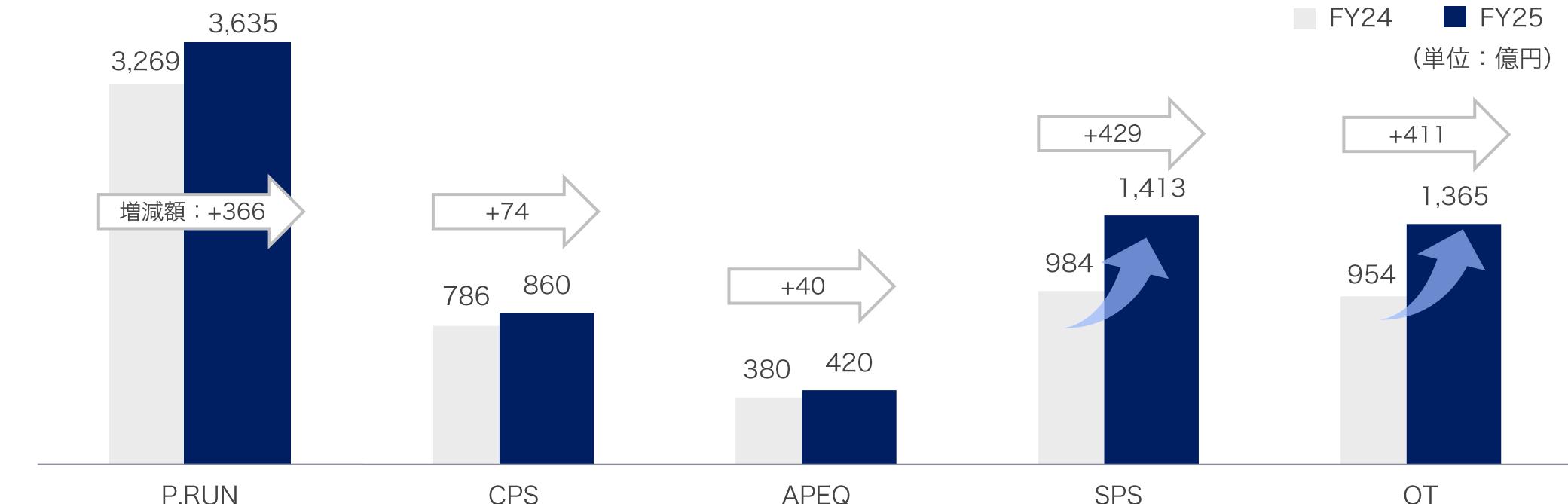
# INDEX

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は主に北米において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は全地域で増収。特に、北米とオセアニアで50%を超える大幅増収。
- 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において60%を超える大幅増収。



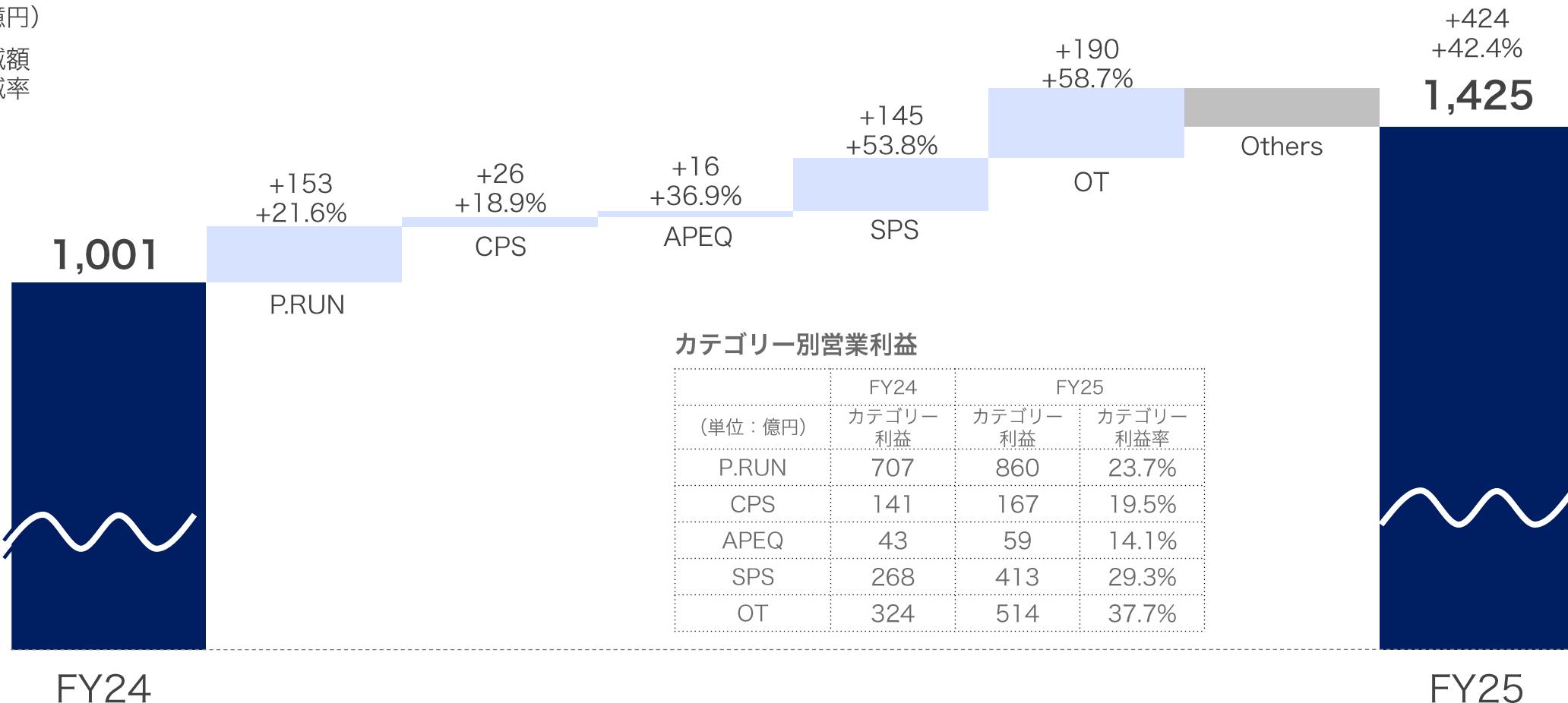
増減率	+11.2%	+9.4%	+10.5%	+43.6%	+43.0%
為替影響を除く	+11.2%	+9.3%	+10.1%	+42.8%	+43.2%

## 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では約30%、OTでは約38%と高水準を維持。

(単位：億円)

上段：増減額  
下段：増減率



## ■ カテゴリー外コストおよびカテゴリー別損益

- ・ カテゴリー外コストは、主にオフィス移転に伴う賃料および減価償却費等で増加するも、前期比+5.7%と増収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	3,635 (+366)	860 (+74)	420 (+40)	1,413 (+429)	1,365 (+411)	416 (+4)	8,109 (+1,324)
カテゴリー利益	860 (+153)	167 (+26)	59 (+16)	413 (+145)	514 (+190)		
カテゴリー外コスト							520 (+28)
連結営業利益							1,425 (+424)

( ) 内は前期比

# パフォーマンスランニング (P.RUN)

年間業績 (1-12月)	FY24	FY25	(単位: 億円)	
			前期比 増減額	増減率
売上高	3,269	3,635	+366	+11.2%
為替影響除く		3,634	+365	+11.2%
カテゴリー利益	707	860	+153	+21.6%
カテゴリー利益率	21.6%	23.7%	-	+2.1ppt

3ヶ月期間 (10-12月)	FY24Q4	FY25Q4	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	686	792	+106	+15.4%
為替影響除く		748	+62	+9.0%
カテゴリー利益	93	135	+42	+45.2%
カテゴリー利益率	13.6%	17.1%	-	+3.5ppt

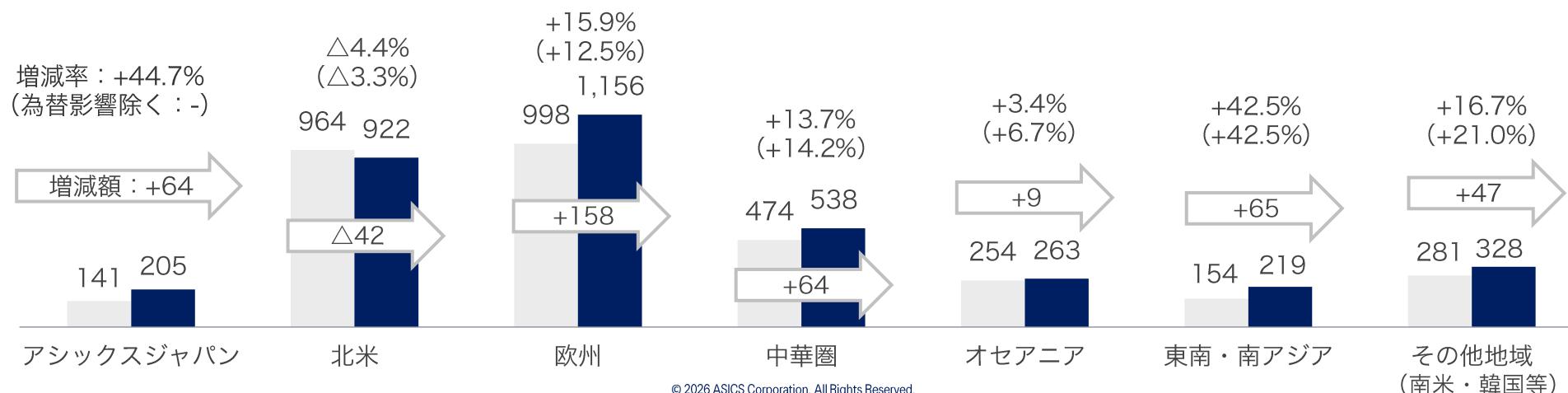


## ポイント

### GEL-NIMBUS 28

足を入れた瞬間にまるで靴下のように足全体をやわらかくつつみ込み、軽やかでやわらかなクッション体験を提供。前作より約20g軽量化したこと、優れたクッション性を維持しながら長い距離でもスムーズに走れるよう設計。

- 売上高は、前期比+11.2%の増収。
- 好調なBOUNCEモデルが引き続きP.RUNカテゴリーを牽引。
- 第4四半期3ヶ月期間の売上高は、主に中華圏、東南・南アジア等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%（前期比+0.6ppt）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期比+23.8%の増収（為替影響除く）。引き続き主要な取引先との連携を強化。
- 主要マラソン大会でのシェアNo.1獲得に向けて、SPEED・BOUNCEモデルを強化するとともに積極的なマーケティングを展開。
- TRAIL・CUSHION・STABILITYモデルについても製品イノベーションを推進。



# 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ルランナーまでを対象とした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 28

¥22,000 / \$170 / €200



GEL-CUMULUS 28

¥16,500 / \$145 / €160



GEL-PULSE 17

¥13,200 / \$105 / €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

¥19,800 / \$180 / €190

## TRAIL



METAFUJI TRAIL

¥29,700 / \$250 / €250



TRABUCO MAX 5

¥19,800 / \$170 / €180



TRABUCO 14

¥17,600 / \$145 / €160

# コアパフォーマンススポーツ (CPS)

年間業績 (1-12月)	FY24	FY25	(単位: 億円)	
			前期比 増減額	増減率
売上高	※786	860	+74	+9.4%
為替影響除く		859	+73	+9.3%
カテゴリー利益	141	167	+26	+18.9%
カテゴリー利益率	17.9%	19.5%	-	+1.6ppt



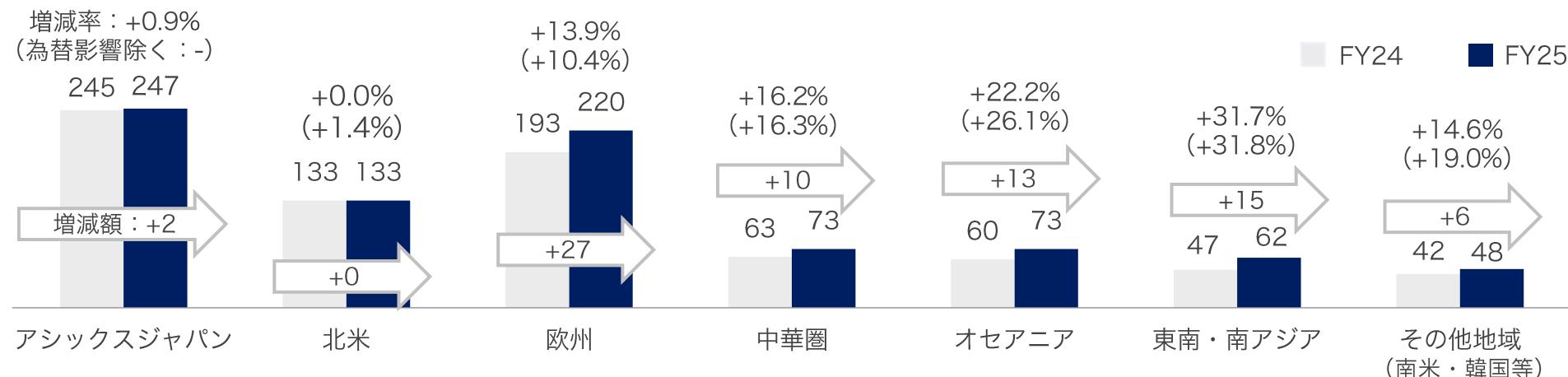
SOLUTION SPEED FF 4

スピードとクイックネスの融合 さらに高次元のスピードモデル

## 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、バレー、インドアスポーツなどの伸長により増収。
- 第4四半期3ヶ月期間の売上高は、主にアシックスジャパン、中華圏、オセアニア、東南・南アジアで増収。
- 粗利益率は、収益性の高いテニス、バレーの売上増加が寄与し、47.5%（前期比+1.0ppt）と改善。
- カテゴリー利益は、特にアシックスジャパン、欧州、中華圏、東南・南アジアで増益。
- テニスにおける契約選手の主要国際大会での着用を起点に各種メディア露出、主要パートナーとの協業を通じてブランド価値向上を推進。
- インドアスポーツを次の成長カテゴリーと位置づけ、バレーは米国を中心としたグローバル市場で、バドミントンは東南アジアで、売上拡大を図る。

3ヶ月期間 (10-12月)	FY24Q4	FY25Q4	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	137	164	+27	+19.5%
為替影響除く		155	+18	+13.2%
カテゴリー利益	9	13	+4	+44.4%
カテゴリー利益率	6.8%	8.5%	-	+1.7ppt

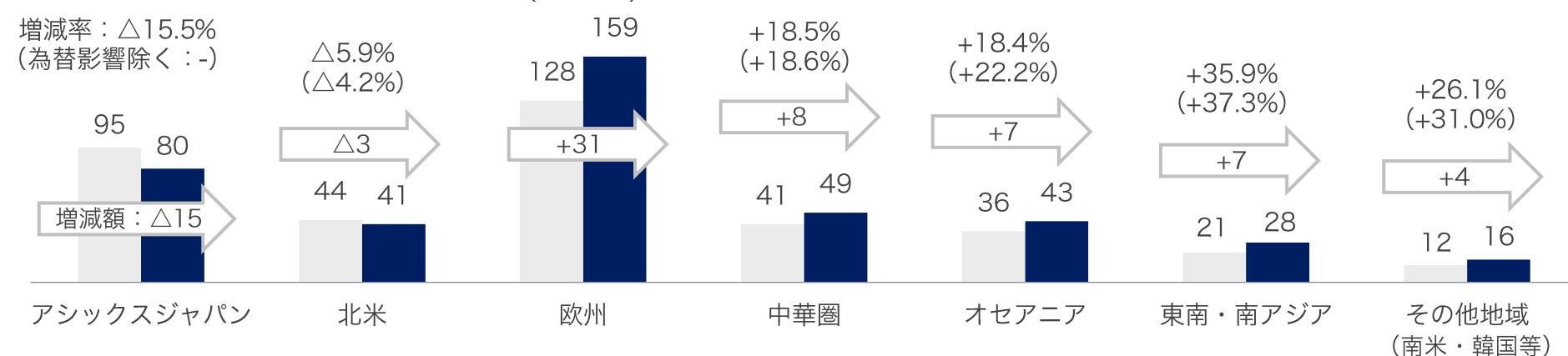


# アパレル・エクイップメント (APEQ)

年間業績 (1-12月)			(単位: 億円)		前期比 増減額	増減率
	FY24	FY25				
売上高	380	420	+40	+10.5%		
為替影響除く		419	+39	+10.1%		
カテゴリー利益	43	59	+16	+36.9%		
カテゴリー利益率	11.4%	14.1%	-	+2.7ppt		
3ヶ月期間 (10-12月)	FY24Q4	FY25Q4		前年同期比 増減額	増減率	
売上高	89	98	+9	+10.0%		
為替影響除く		94	+5	+4.6%		
カテゴリー利益	7	4	△3	△42.9%		
カテゴリー利益率	7.8%	4.4%	-	△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、オセアニア、東南・南アジアでも増収し、カテゴリー全体で前期比+10.5%の増収。
- 第4四半期3ヶ月期間の売上高は、主にオセアニア、中華圏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野球（アパレル・用具）事業及びスクール事業の縮小などもあり、54.2%（前期比+1.9ppt）と改善。
- カテゴリー利益は、欧州の大幅増収により増益。
- 運動前後のライフスタイルに寄り添う新しいコレクション‘PERFORMANCE LIFE’（P. Life）を展開。



# スポーツスタイル (SPS)

年間業績 (1-12月)			(単位: 億円)		前期比 増減額	増減率
	FY24	FY25				
売上高	984	1,413	+429	+43.6%		
為替影響除く		1,405	+421	+42.8%		
カテゴリー利益	268	413	+145	+53.8%		
カテゴリー利益率	27.3%	29.3%	-	+2.0ppt		
3ヶ月期間 (10-12月)			前年同期比 増減額		前年同期比 増減額	増減率
	FY24Q4	FY25Q4				
売上高	233	322	+89	+38.3%		
為替影響除く		303	+70	+29.8%		
カテゴリー利益	57	80	+23	+40.4%		
カテゴリー利益率	24.7%	24.8%	-	+0.1ppt		

## ポイント

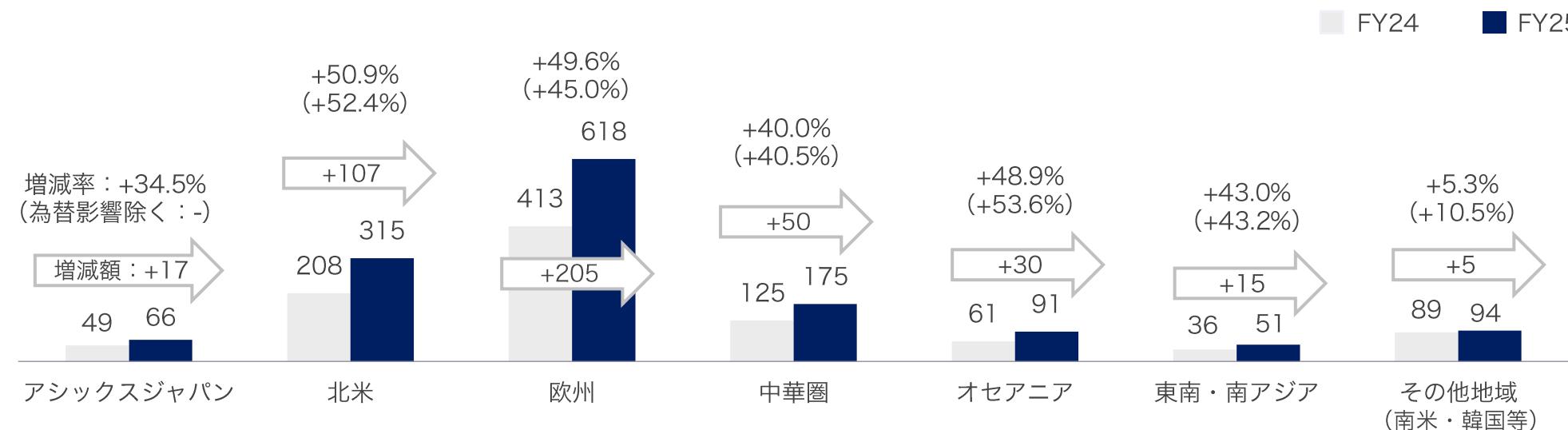
- 売上高は、WSチャネルでの取扱い店舗数の増加及び取扱いアイテムが増加したことにより前期比で大幅増収。
- 第4四半期3ヶ月間の売上高も、VINTAGE TECHのGEL-1130やGEL-KAYANO14やMODERNのGEL-NYCが好調を維持したことにより大幅成長。
- 粗利益率は50.7%。前期比△0.8pptとマイナスも、カテゴリー利益は、特に北米と欧州の増収と効率的なマーケティング施策により増益。
- GEL-NYC2.0を皮切りに、多様な新製品を投入。各種マーケティング施策も更に強化の上、ブランド体験価値向上を図る。



GEL-NYC 2.0 SSHS



前作からデザイン性、快適性を更にアップデートさせたGEL-NYC2.0のデビュー作。オーストラリアのHAL STUDIOSをパートナーに迎えたシグネチャーアイテム。



# 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合ったテクノロジーとスタイル
				
GEL-KINTIC 2.0 ¥32,000 / \$250 / €240	GEL-NYC 2.0 ¥19,000 / \$140 / €150	GEL-KAYANO 14 ¥20,000 / \$160 / €170	GEL-LYTE III ¥15,000 / \$120 / €-	GEL-FLEXKEE PRO 2.0 ¥18,000 / \$135 / €160
				
GEL-QUANTUM 360 I AMP ¥22,000 / \$180 / €185	GEL-NUNOBIKI ¥15,000 / \$100 / €110	GEL-SD-LYTE ¥18,000 / \$150 / €160	SKYHAND OG ¥13,000 / \$100 / €110	JAPAN PRO ¥13,000 / \$105 / €110
コラボレーション製品				
				
ASICS X Doublet GEL-QUANTUM 360 I AMP ¥34,000 / \$260 / €-	ASICS X HAL STUDIOS GEL-NYC 2.0 ¥23,000 / \$170 / €170	ASICS X MIYAKE DESIGN STUDIO HYPER TAPING ¥30,000 / \$220 / €230	ASICS X mita sneakers GEL-LYTE ∞ ¥23,000 / \$175 / €-	ASICS X Gino Iannucci LEGGEREZZA FB ¥12,000 / \$120 / €110

※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  
Price ¥¥:tax included / \$:tax excluded / €:tax included 2月13日時点

# オニツカタイガー (OT)



## WINTER HEAVEN

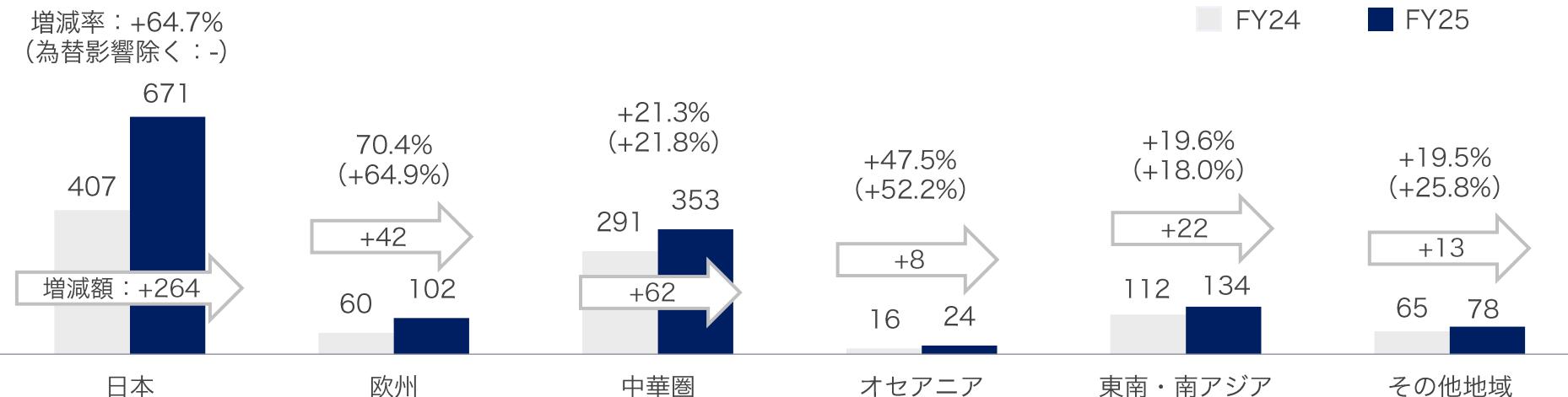
フェイクファーを贅沢にあしらい、温かさとファッショナビティを両立した3WAYスタイルのスニーカーブーツ。

(単位: 億円)

年間業績 (1-12月)	FY24	FY25	前期比	
			増減額	増減率
売 上 高	954	1,365	+411	+43.0%
為替影響除く		1,366	+412	+43.2%
カ テ ゴ リ ー 利 益	324	514	+190	+58.7%
カテゴリー利益率	34.0%	37.7%	-	+3.7ppt
3ヶ月期間 (10-12月)	FY24Q4	FY25Q4	前年同期比	
			増減額	増減率
売 上 高	269	366	+97	+36.2%
為替影響除く		360	+91	+33.8%
カ テ ゴ リ ー 利 益	64	121	+57	+89.1%
カテゴリー利益率	23.9%	33.1%	-	+9.2ppt

## ポイント

- 売上高は、インバウンド売上が好調な日本を始めとし、全地域で2桁以上の増収。
- 第4四半期3ヶ月期間の日本におけるインバウンド売上は、一部地域からの顧客が減少したものの、127億円を記録し、四半期ベースでは過去最高を更新（前期比+57.1%）。
- 粗利益率は74.6%（前期比+1.8ppt）と引き続き高水準で推移。
- 1月、ブランド初となる専用生産拠点「オニツカイノベーティブファクトリー」を鳥取県に開設。日本のクラフトマンシップと地域活性化を実現し、プロダクト価値向上を追求。
- 2月、AW26ミラノファッションウィークに参加し、更なるブランド価値向上を図る。
- 2025年はバルセロナ、ロンドン、パリにおいて旗艦店を出店。
- 2026年も大都市での旗艦店の出店を予定しており、更なるブランド力の強化を図る。



## オニツカタイガー (OT) 店舗およびプロダクトポートフォリオ



Barcelona Paseo de Gracia (スペイン)



London Covent Garden (イギリス)



Paris Champs-Élysées (フランス)

**Onitsuka Tiger**



MEXICO 66

¥16,500 / €160



MEXICO 66 TGRS

¥17,600 / €170

**ONITSUKA  
TIGER**



TIGER DERBY

¥38,500 / €305



TIGER FAIRIA

¥58,300 / €510

**ONITSUKA**



DERBY

¥49,500 / €380



BIT LOAFER

¥55,000 / €490

# INDEX

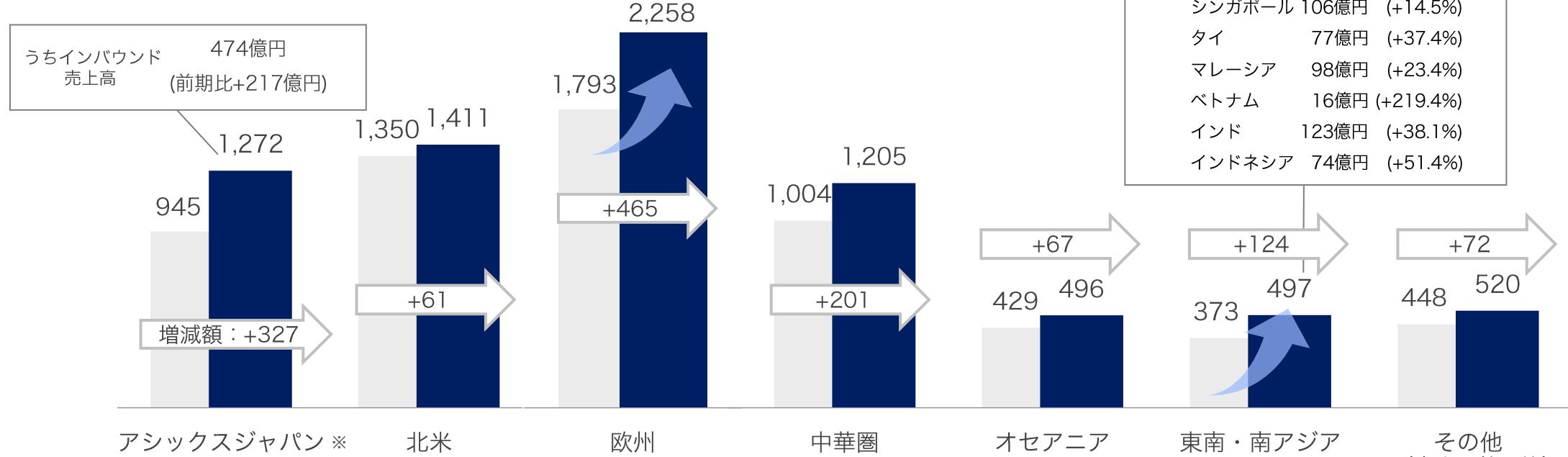
1. 決算サマリー等
2. 連結業績の概要
3. カテゴリー別連結経営成績
- 4. 地域別連結経営成績**
5. 連結財政状態
6. 連結業績予想
7. IRカレンダー

## Appendix

## 地域別売上高

- アシックスジャパンは、インバウンドが好調なOT (+64.7%)、P.RUN (+44.7%) がドライバーとなり+34.7%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、SPSの増収 (+52.4%) により前期比で+5.8%の増収。
- 欧州は、P.RUNの堅調な成長を軸に、SPSの増収 (+45.0%) が牽引し、+22.1%と大幅成長。
- 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、+20.4%と成長を継続。

(単位：億円) ■ FY24 ■ FY25



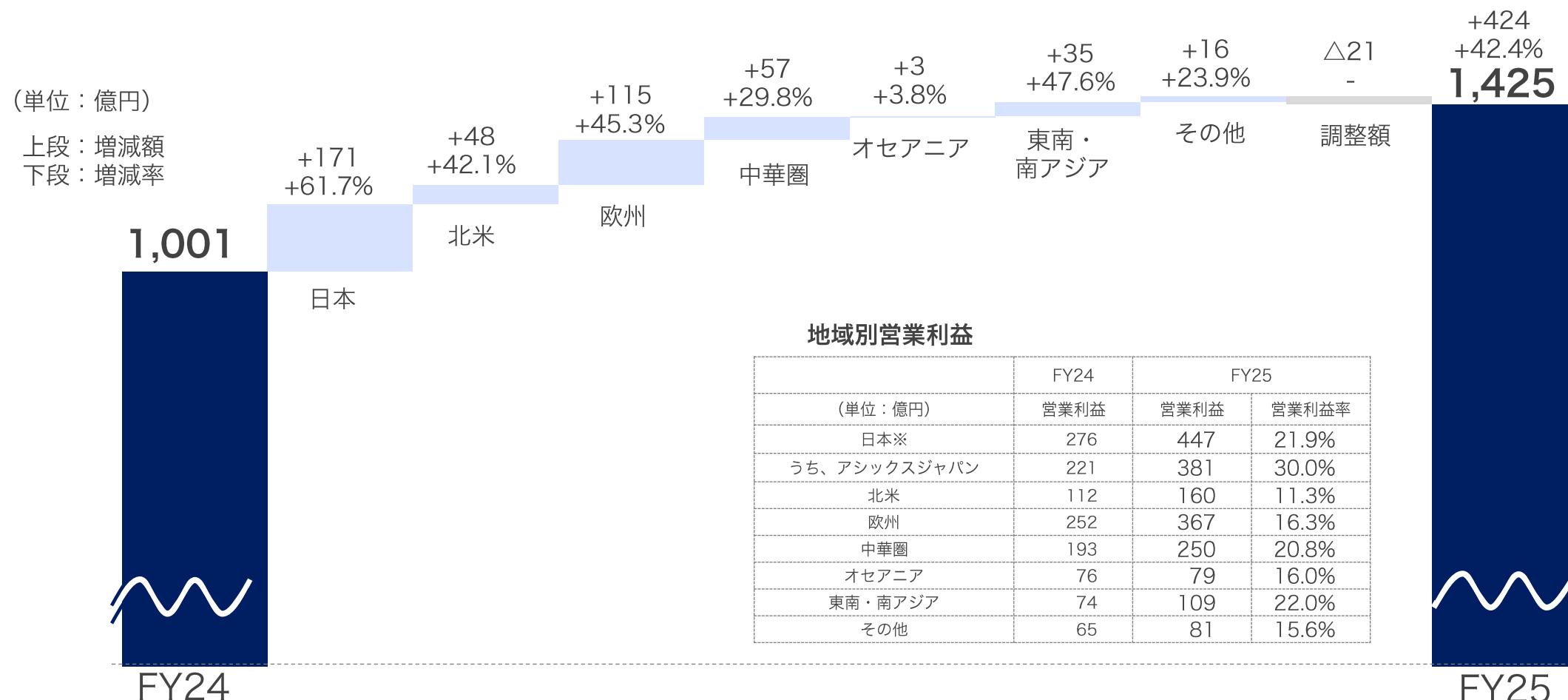
### 東南・南アジア：(増減率は為替影響除く)

シンガポール	106億円	(+14.5%)
タイ	77億円	(+37.4%)
マレーシア	98億円	(+23.4%)
ベトナム	16億円	(+219.4%)
インド	123億円	(+38.1%)
インドネシア	74億円	(+51.4%)

\* 決算短信における日本地域の売上は、前期1,664億円、当期2,042億円です。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。

## 連結営業利益内訳（地域別）

- アシックスジャパンは、粗利率が高いOTが大幅増収したことにより営業利益率30.0%（前期比+6.5ppt）と大幅に改善。
- 北米は、関税の影響があるも、SPSの増収、リテール及びECの収益性改善などにより、営業利益率は11.3%（前期比+3.0ppt）。
- 欧州は、増収に加え販売価格適正化などが奏功し、営業利益率は16.3%（前期比+2.2ppt）。
- 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20.8%（前期比+1.6ppt）。



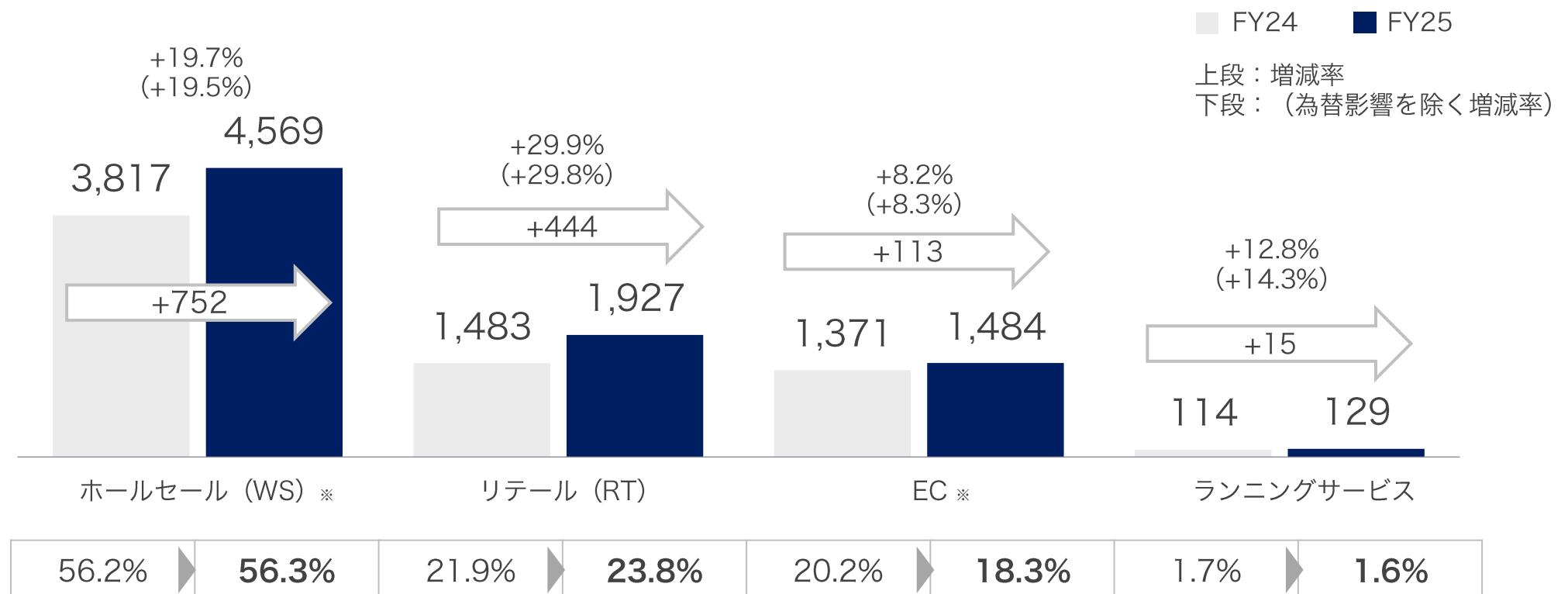
※ 日本地域には、アシックスジャパンの他、アシックス商事、ニシスポーツなどの会社を含みます。

© 2026 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

## チャネル別売上高

- 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期比+19.5%（北米+29.5%、欧州+25.3%、東南・南アジア+32.5%）。
- リテールは、アシックスジャパン、欧州、中華圏等の増収により前期比+29.8%（アシックスジャパン +65.1%、欧州+15.8%、中華圏 +21.1%）。
- 営業利益率は大きく改善し、24.0%に（前期比+5.1ppt）。
- ECは、前期比+8.3%、営業利益率は18.9%（前期比+5.3ppt）。但し、戦略的な絞り込みを行っている北米を除くと26.3%の成長。

（単位：億円）



\* 自社ECサイトとマーケットプレイスはECに含み、ホールセールEリテラーはホールセールに含んでおります。

## 連結売上高（月別・四半期別）

FY25

FY24

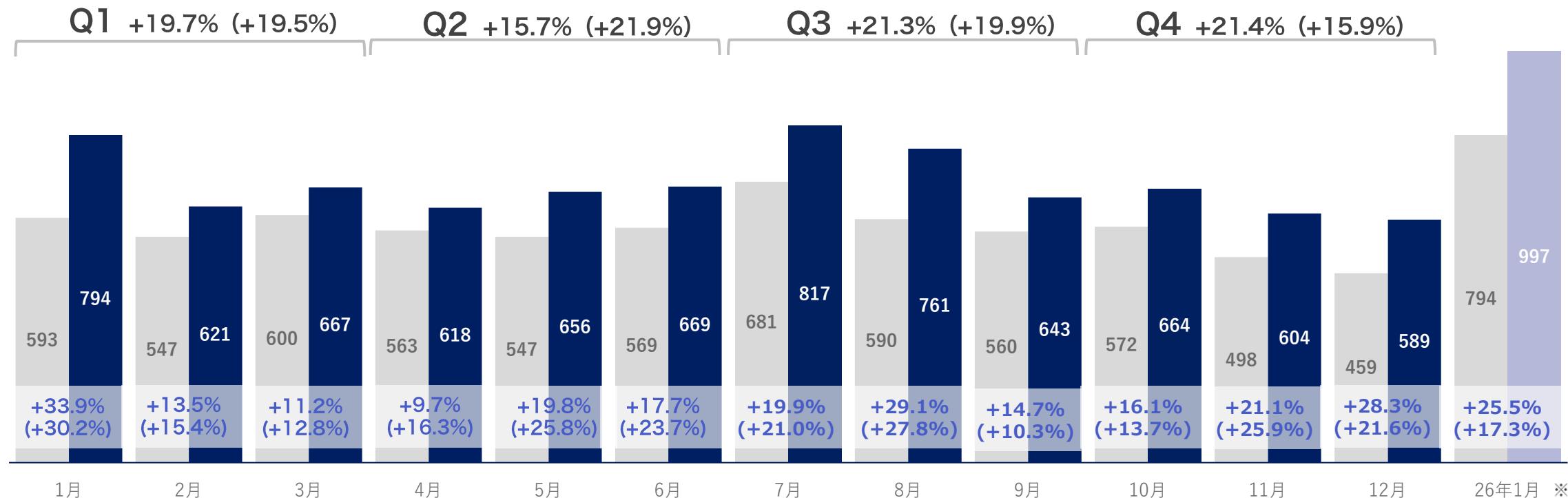
売上速報

前年同月比%（為替影響を除く増減率）

- 26年1月売上は単月として過去最高の997億円※。前年同月比+25.5%（為替影響除くと+17.3%）。
- 全力テグリーで増収。特にSPSは+52.8%（為替影響除くと+40.8%）、OTは+23.5%（為替影響除くと+20.5%）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、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40億円（内、OT 34億円）となり、前年同月の29億円（内、OT 25億円）を大きく上回る（+37.9%増収）。

(単位：億円)

1月度主要地域売上		売上高	為替影響を除く増減率		売上高	為替影響を除く増減率
連結		997	+17.3%	中華圏	142	+20.3%
アシックスジャパン		111	+16.1%	オセアニア	70	+7.1%
北米		154	+7.8%	東南・南アジア	57	+24.2%
欧州		375	+24.2%	その他	84	+11.9%



※ 2026年1月の売上高は速報データに基づいていますため、確定データとは差異が生じることがあります。

# 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

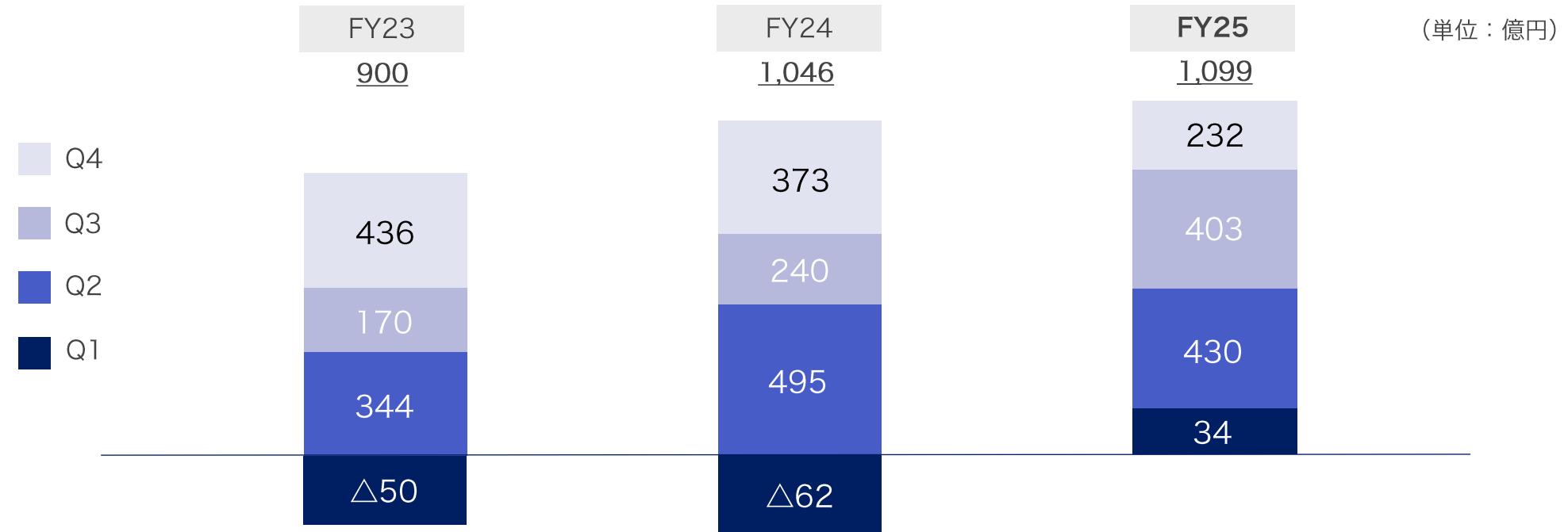
# 連結貸借対照表

- 棚卸資産は翌シーズンへ向けた在庫の積み増しにより増加。為替影響を除くと増加額は319億円（前期末比+23.2%）。
- 2度にわたる総額500億円の自己株式取得を実行した一方で、純利益の順調な積上げにより自己資本比率は前期比1.4ppt上昇。



## 連結営業キャッシュ・フロー

- 翌シーズンへ向けた在庫の積み増しがあったものの、大幅な増益により、営業キャッシュ・フローは2年連続で1,000億円の大台を突破。
- CCCは引き続き改善（136日→132日）し、営業キャッシュ・フローの拡大に寄与。



### ■連結CCC

	FY23	FY24	FY25	前期末比
DSO (売掛債権回転期間)	54	49	45	4日良化
DIO (棚卸資産回転期間)	173	151	152	1日悪化
DPO (買掛債務回転期間)	55	64	65	1日良化
CCC	172	136	132	4日良化
参考：現預金残高	1,140億円	1,270億円	1,122億円	△148億円

## ■ カテゴリー別／主要地域別DIO及び棚卸資産

- 受注が非常に好調なSS26の在庫を大きく積み増したものの、連結DIOは前期末比+1日の152日に抑制.
- カテゴリー別では、APEQを除くすべてのカテゴリーにおいてDIOが良化.
- 地域別では、特にOTが好調なアシックスジャパンにおいてDIOが長期化.

### ■連結DIO（単位：億円）

		FY24	FY25	前期末比
連結	DIO	151日	152日	+1日
	棚卸資産	1,375	1,789	+414
	うち洋上在庫	313	463	+150

### ■カテゴリー別（単位：億円）※

		FY24	FY25	前期末比
P.RUN	DIO	105日	96日	△9日
	棚卸資産	496	615	+119
CPS	DIO	95日	88日	△7日
	棚卸資産	134	150	+16
APEQ	DIO	161日	161日	0日
	棚卸資産	78	96	+18
SPS	DIO	87日	83日	△4日
	棚卸資産	146	222	+76
OT	DIO	211日	210日	△1日
	棚卸資産	194	247	+53

※ 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）

		FY24	FY25	前期末比
アシックスジャパン (億円)	DIO	122日	139日	+17日
	棚卸資産	166	222	+56
米国 (M USD)	DIO	124日	114日	△10日
	棚卸資産	143	187	+44
欧州 (M EUR)	DIO	155日	146日	△9日
	棚卸資産	234	286	+52
中国 (M RMB)	DIO	170日	170日	0日
	棚卸資産	926	977	+51

# ROAツリー分解

- ブランドエクイティの更なる強化による売上総利益率の改善に加え、規律ある販管費コントロールによる販管費率の低下により利益率が向上。
- 上記に加え、資産効率も良化した結果、ROAは前期比+4.9pptの17.9%へ向上。

FY25 : 8,109億円  
FY24 : 6,785億円

FY25 : 3,502億円  
FY24 : 2,996億円

FY25 : 961億円  
FY24 : 863億円

FY25 : 595億円  
FY24 : 520億円

FY25 : 407億円  
FY24 : 335億円

FY25 : 1,218億円  
FY24 : 1,069億円

FY25 : 4.7回  
FY24 : 4.6回

FY25 : 5.0回  
FY24 : 4.7回

売上高

売上原価

人件費

広告宣伝費

賃借料・減価償却費

その他

売上総利益率  
FY25 : 56.8%  
FY24 : 55.8%

販管費率  
FY25 : 39.2%  
FY24 : 41.0%

運転資本回転率 ※ 1

固定資産回転率 ※ 2

利益体質の確立  
Profit

ROA ※ 3  
FY25 : 17.9%  
FY24 : 13.0%

資産効率の向上  
Efficiency

$$\text{※ 1 運転資本回転率} = \frac{\text{2025年12月期売上高}}{(\text{2024年12月期期末運転資本} + \text{2025年12月期期末運転資本}) \div 2}$$

$$\text{※ 3 ROA} = \frac{\text{2025年12月期当期純利益}}{(\text{2024年12月期期末総資産} + \text{2025年12月期期末総資産}) \div 2}$$

$$\text{※ 2 固定資産回転率} = \frac{\text{2025年12月期売上高}}{(\text{2024年12月期期末固定資産} + \text{2025年12月期期末固定資産}) \div 2}$$

# 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年度 通期業績予想

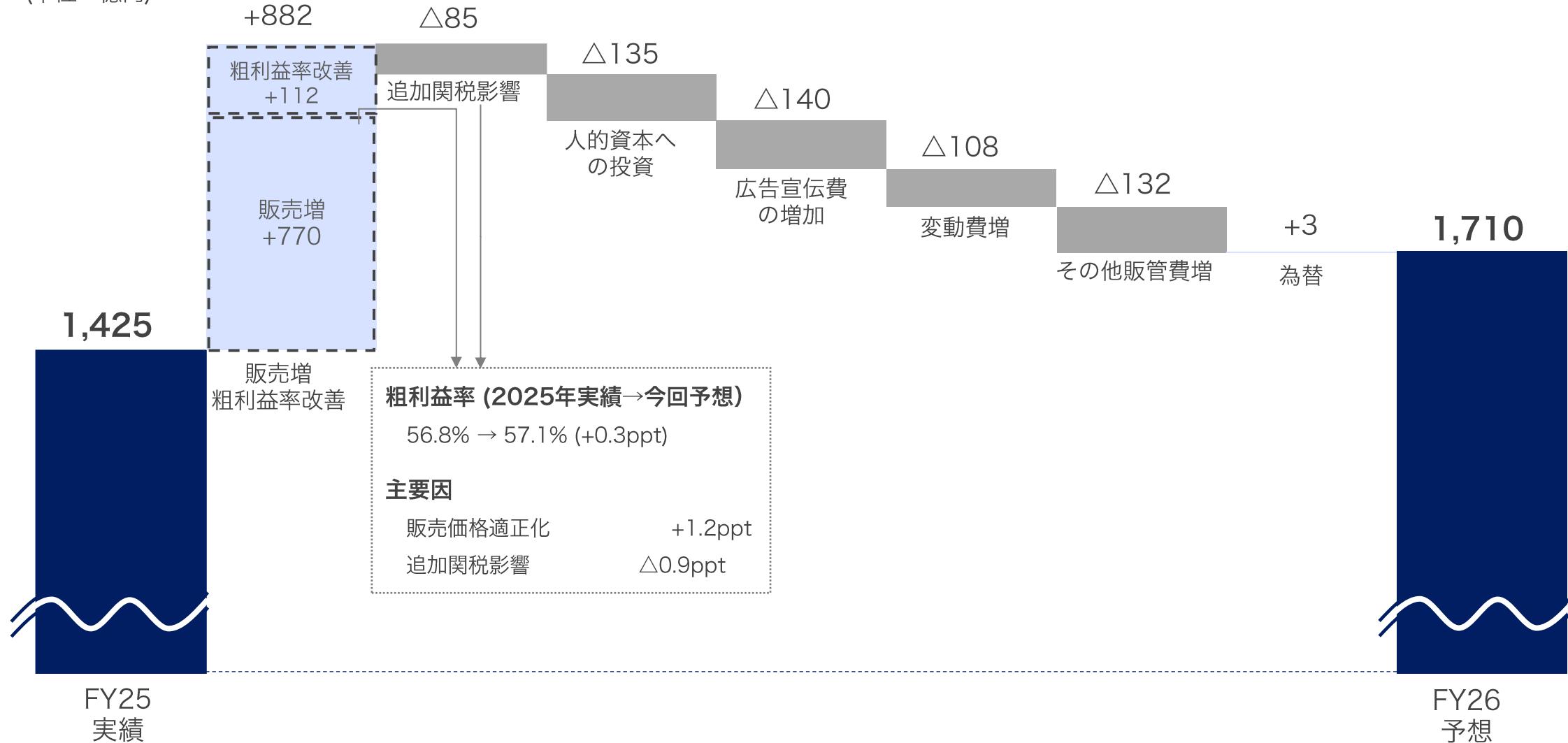
再掲

- ・ 2026年度も全カテゴリーで増収、特にP.RUN、SPSが牽引し、売上高は前期比+17.2%増収の9,500億円、  
営業利益は同+20.0%増益の1,710億円を見込む。売上高および各段階利益はいずれも引き続き過去最高となる見込み。
- ・ 剰余金の配当は、当期の業績やキャッシュ・フローの見通しを総合的に勘案した結果、中間配当18円、期末配当20円の通期38円を見込む。

(単位：億円)	FY25 実績	FY26 予想	FY25比 増減率	(ご参考) 為替影響除く増減率	配当金	中間	期末	通期
売 上 高	8,109	9,500	+17.2%	+16.7%	2025年12月期	12.0円	16.0円	28.0円
営 業 利 益	1,425	1,710	+20.0%	+19.7%	2026年12月期	18.0円	20.0円	38.0円
営 業 利 益 率	17.6%	18.0%	+0.4ppt	-	為替レート	USD	EUR	RMB
経 常 利 益	1,392	1,650	+18.5%	-	2025年12月期	150.32	169.09	20.93
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	987	1,100	+11.4%	-	2026年12月期	150.00	170.00	21.00

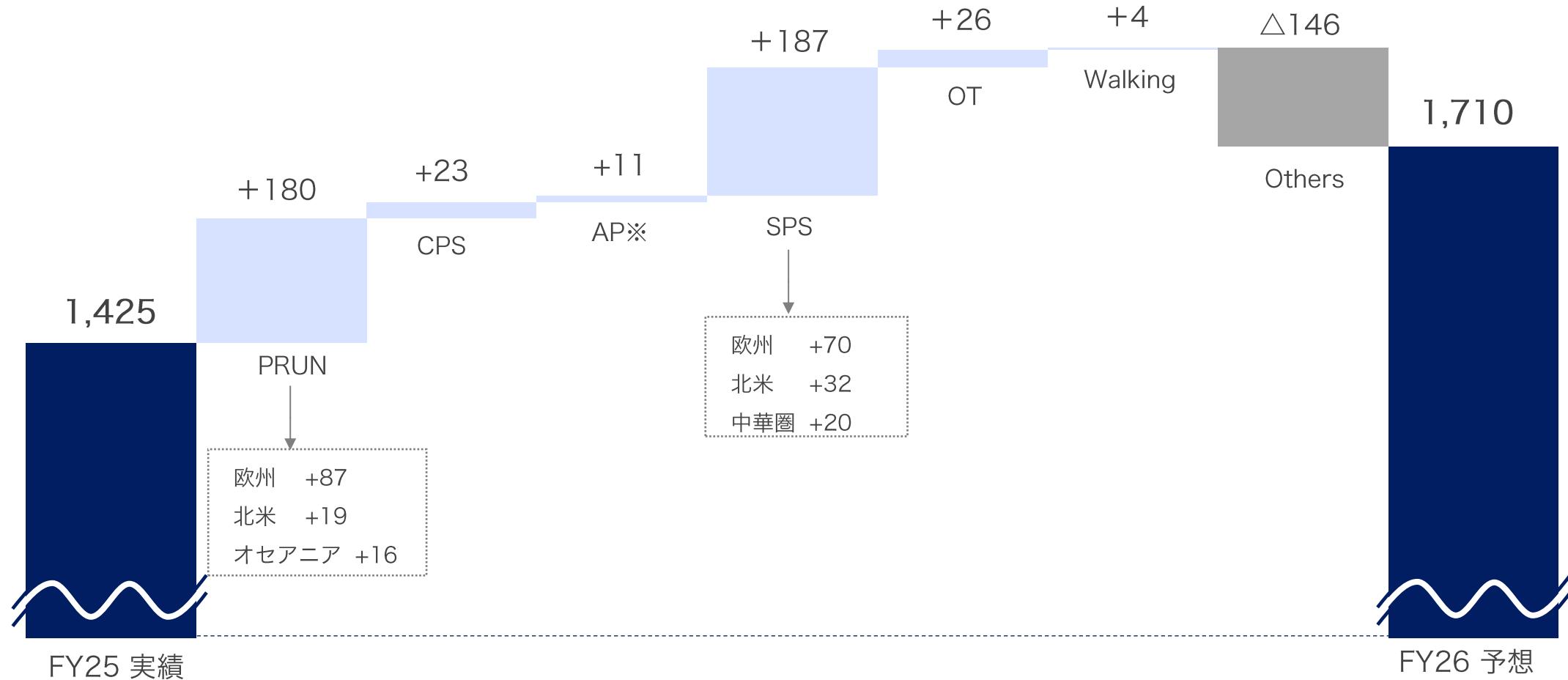
# 2026年度 通期営業利益予想増減：要素別（前年比）

(単位：億円)



# 2026年度 通期営業利益予想増減：カテゴリー別（前年比）

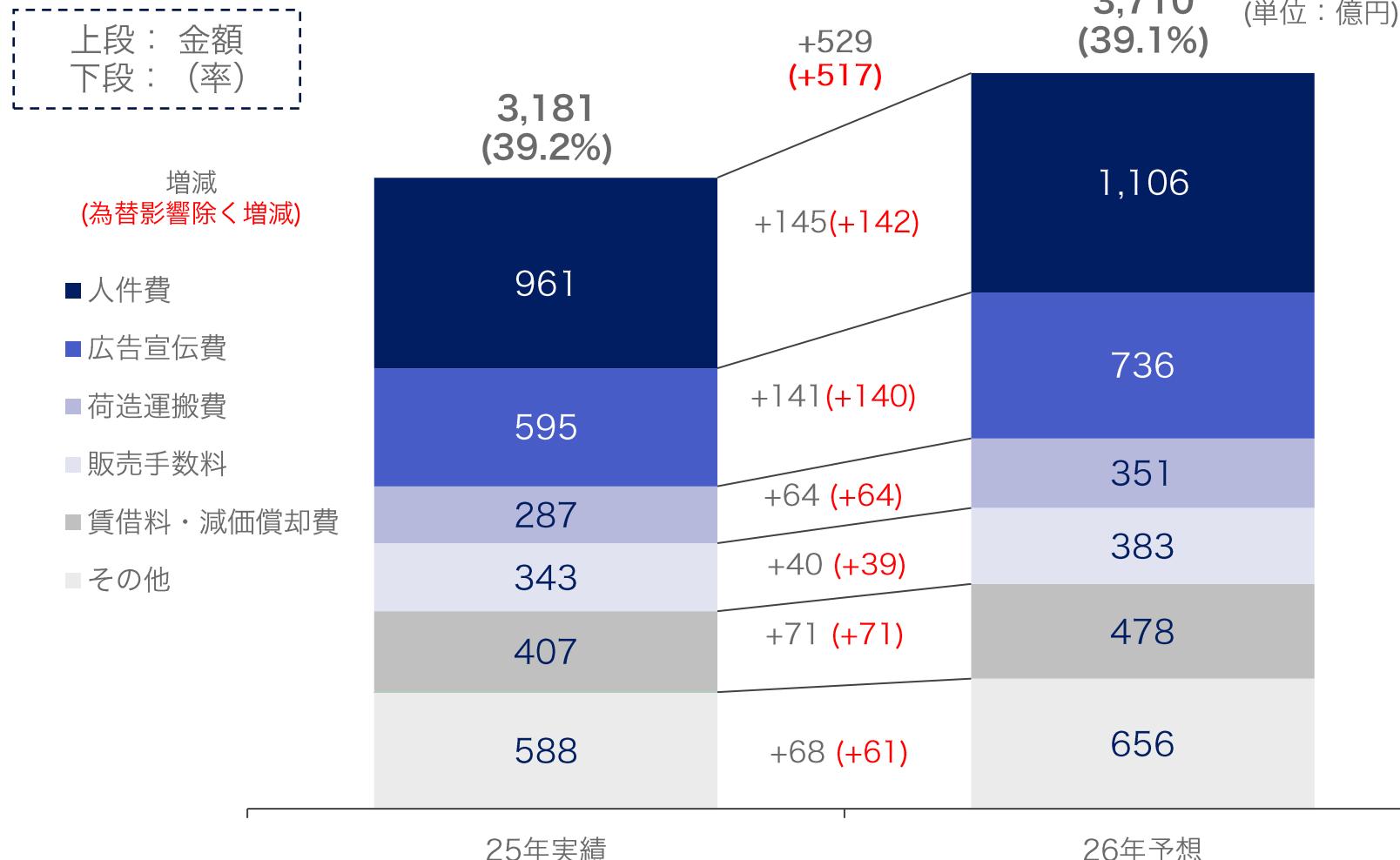
(単位：億円)



※ 2026年度より「アパレル・エクイップメント (APEQ)」を「アパレル (AP)」に名称変更いたします。

# 2026年度 販管費

- 2026年度の販管費は、前期比で529億円増の3,710億円を計画。
- 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39.1%、引き続き規律ある販管費コントロールを実施。



# 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 IRカレンダー（予定）

イベント		
2月23日(月)	13:30 – 15:00	個人投資家様向け IR説明会 @東京
3月14日(土)	11:00 – 13:30	個人投資家様向け IR説明会 @那覇
3月25日(水)	10:00開始	2026年度定時株主総会 @神戸
4月13日(月)	時間未定	インベストメントデイ（テーマ：東南アジア戦略）
5月13日(水)	13:00開示	2026年12月期 第1四半期決算 決算発表
5月13日(水)	14:00 - 15:00	2026年12月期 第1四半期決算 決算説明会（機関投資家、アナリスト、報道機関向け）
5月23日(土)	時間未定	個人投資家様向け IR説明会 @福岡
6月13日(土)	時間未定	個人投資家様向け IR説明会 @札幌
8月14日(金)	13:00開示	2026年12月期 第2四半期決算 決算発表
8月14日(金)	14:00 - 15:00	2026年12月期 第2四半期決算 決算説明会（報道機関向け）
8月17日(月)	14:00 - 15:00	2026年12月期 第2四半期決算 決算説明会（機関投資家、アナリスト向け）
8月30日(日)	時間未定	個人投資家様向け IR説明会 @仙台
9月12日(土)	時間未定	個人投資家様向け 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29日(日)	時間未定	個人投資家様向け IR説明会 @名古屋
11月頃	時間未定	インベストメントデイ（テーマ：未定）
12月12日(土)	時間未定	個人投資家様向け IR説明会 @広島

# 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

# IRトピックス

- ・ 2025年は個人投資家様向けIR活動の量と質を抜本的に拡充.
- ・ 加えて過去最多となる約2,300社の機関投資家とIR面談を実施.

## 1 個人投資家様向けIR説明会

全国で体験型の個人投資家様向けIR説明会を開催.  
 2025年は約2,000名がご来場. 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、  
 シューズ試し履き、足形計測、各種展示等を実施.  
 2026年も8都市で実施を予定

### 参加者の声（抜粋）

- ・ 経営陣の説明が丁寧でわかりやすく、  
 これからの成長に期待を持てた
- ・ 普段出来ない体験ができ、型通りでは  
 ないところが良かった



[最新の情報はこちらをご覧ください](#)

## 2 IR BOOKの発行

個人投資家の皆様向けの会社概要説明資料.  
 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

[IR BOOKはこちらから](#)



© 2026 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

## 3 個人投資家様向けメール配信

決算報告、IRイベントの様子、おすすめのランニングコース等の様々な  
 情報を動画とともににお届け. 2025年は合計16通を配信.

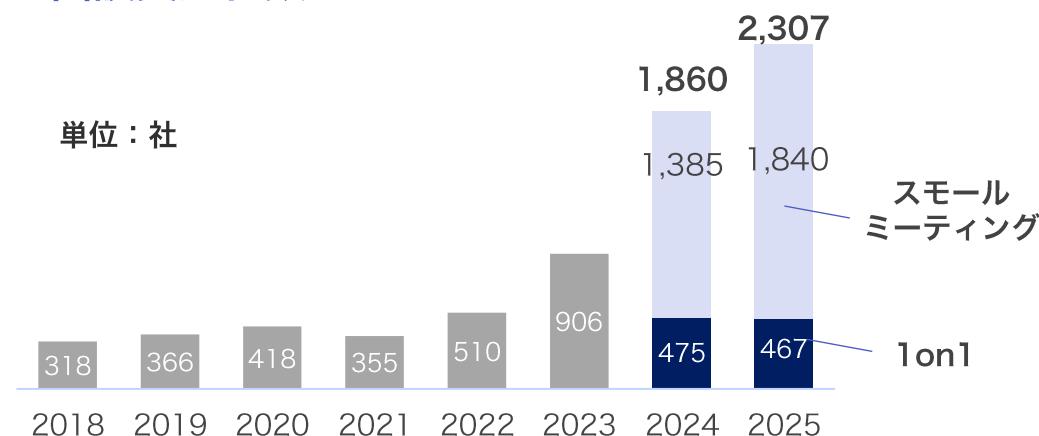


第5回 個人投資家向けIR説明会 in 神戸



ご登録はこちらから！

## 4 IR面談実施社数



# ESGに関する取組み

環境

## 国際NPO・CDP「気候変動」のAリスト（最高評価）企業に2年連続認定

サステナビリティを経営の中心に据え、気候関連のリスク・機会を事業戦略に統合し、ステークホルダーと連携しながら、バリューチェーン全体での温室効果ガス排出削減に努めていること等が評価され、2年連続認定。Aリストの企業は22,100社以上の中で上位4%に入る。



社会

## 一次委託先工場を対象としたアシックス・ベンダーサミットを開催（10/29開催）

一次委託先工場の管理者やCSR担当者など計180名が参加し、アシックスのサステナビリティ方針を共有。CSRのリスクや法令動向に関する情報提供、工場の労働・人権に関するトレーニングやツールの提供、ベストプラクティスの共有を実施。



ガバナンス

## コーポレートガバナンス・オブ・ザ・イヤー2025で大賞となる「Grand Prize Company」を受賞

ステークホルダー対話型ガバナンスとして模範となるモデルであること、取締役会で重要課題を徹底議論し、ビジネスを継続的に変革していること、資本コストを意識した経営を行っていること等が評価される。



# 無形資産に関する取組み

人的資本

## PRIDE指標2025においてゴールドを7年連続受賞

職場におけるセクシュアル・マイノリティ（LGBTQ+）への取り組みの評価指標「PRIDE指標」において「ゴールド」を7年連続受賞。マネジャー職向けSOGIガイダンス作成や、国内外15地域で開催したプライドラン／ウォークが評価される。

work with Pride



## 「アシックス健康白書2025」を公開

2024年度は「ヘルスリテラシー向上と定着」を方針に、健康管理体制強化や生活習慣改善、メンタルヘルス対応、DE&I推進など5施策を実行。データヘルスで健康状態を可視化し、生産性向上等の成果も確認。健康経営を通して、さらなるウェルビーイングの向上を目指す。



## 知財・無形資産ガバナンス表彰で最優秀賞を受賞

社長直轄の「知財戦略委員会」が主導して知財ガバナンスを進め、人的資本も含めた広い範囲で無形資産に積極的に投資する姿勢等が評価される。

IPIAGPA

知財・無形資産ガバナンス推進協会

## “Brand Strategy Summit Asia 2025”（12/2～12/3開催）登壇

シンガポールにて開催されたWTR(\*)主催のLIVEイベント“Brand Strategy Summit Asia 2025”にてASICSのブランド保護活動を紹介。

\*WTR : World Trademark Review

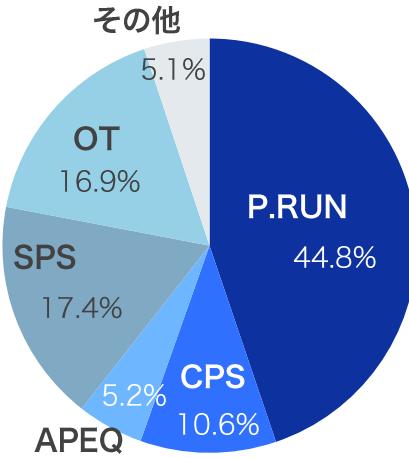
知的財産

# カテゴリー別地域別売上高構成 (2025年度)

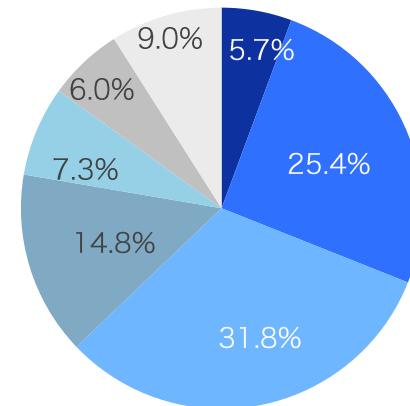
\*カテゴリー毎の地域別割合

■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

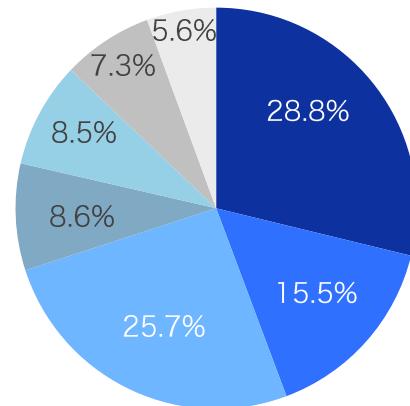
**連結**



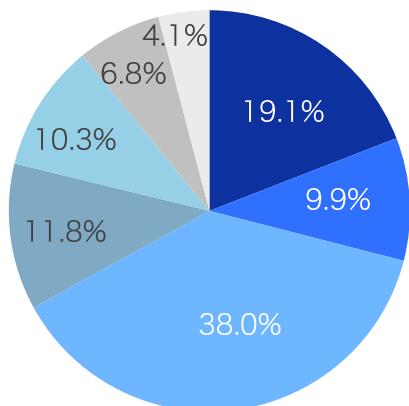
**P.RUN**



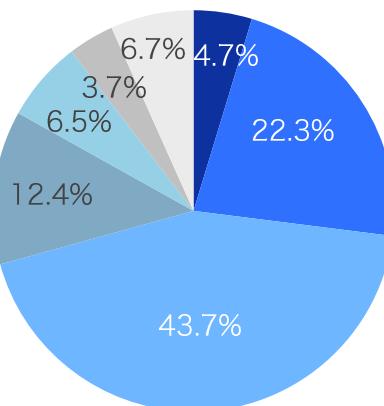
**CPS**



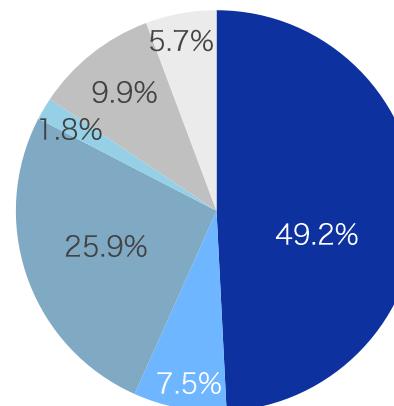
**APEQ**



**SPS**



**OT**

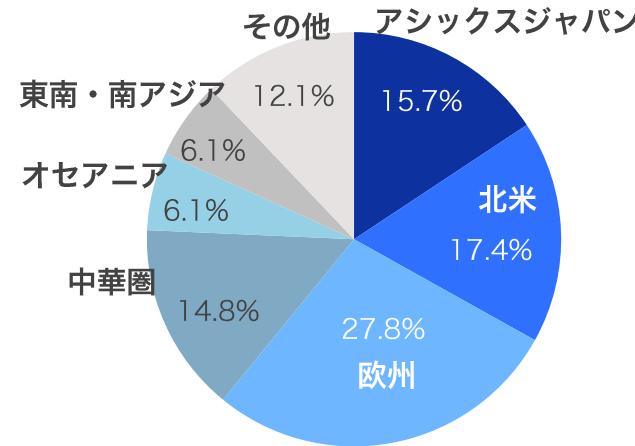


# 主要地域別カテゴリー別売上高構成 (2025年度)

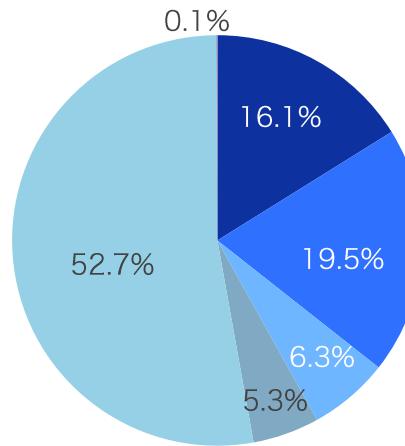
\*地域毎のカテゴリー別割合

■P.Run ■CPS ■APEQ ■SPS ■OT ■その他

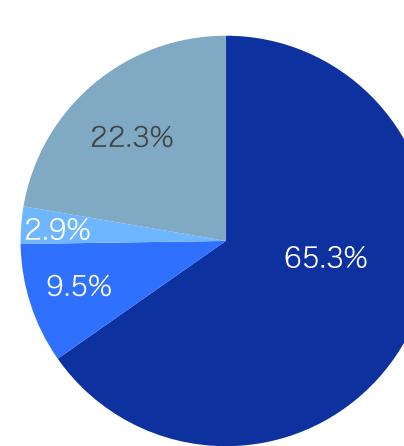
連結



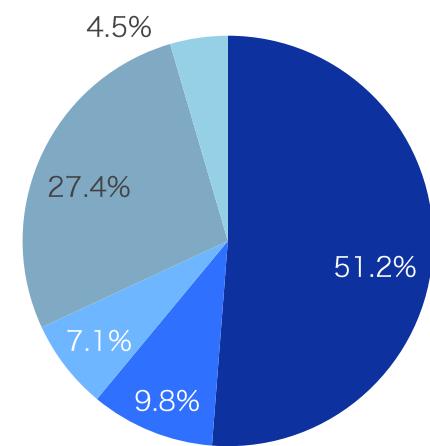
アシックスジャパン



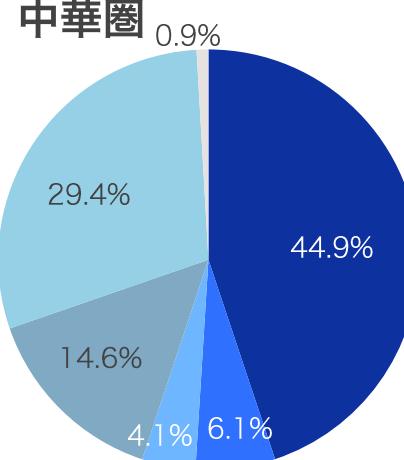
北米



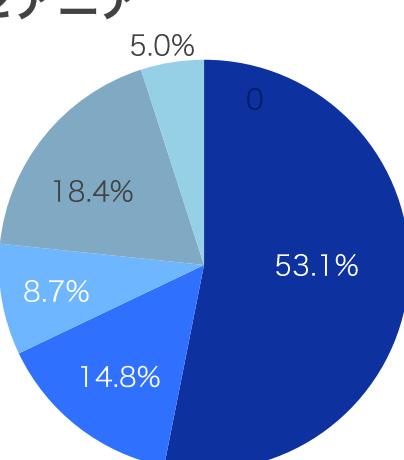
欧州



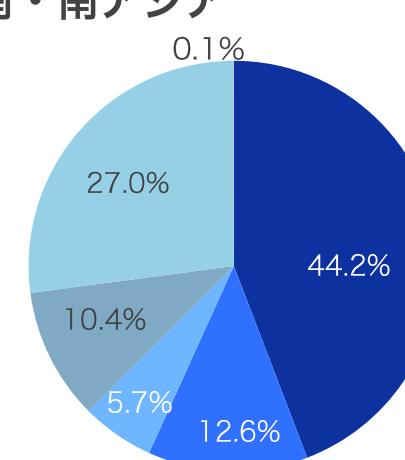
中華圏



オセアニア



東南・南アジア



# 2025年12月期 地域別実績

(単位：億円)

日本	FY24 (1-12月)	FY25 (1-12月)	前期比		中華圏	FY24 (1-12月)	FY25 (1-12月)	前期比	
	増減額	増減率	増減額	増減率		増減額	増減率	増減額	増減率
売 上 高	1,664	<b>2,042</b>	+378	+22.7%	売 上 高	1,004	<b>1,205</b>	+201	+19.9%
為替影響除く		<b>2,042</b>	+378	+22.7%	為替影響除く		<b>1,208</b>	+204	+20.4%
営 業 利 益	276	<b>447</b>	+171	+61.7%	営 業 利 益	193	<b>251</b>	+58	+29.8%
営業利益率	16.6%	<b>21.9%</b>	-	+5.3ppt	営業利益率	19.2%	<b>20.8%</b>	-	+1.6ppt
アシックスジャパン (日本地域の内数)	FY24 (1-12月)	FY25 (1-12月)	前期比		オセアニア	FY24 (1-12月)	FY25 (1-12月)	前期比	
			増減額	増減率		増減額	増減率	増減額	増減率
売 上 高	945	<b>1,272</b>	+327	+34.7%	売 上 高	429	<b>496</b>	+67	+15.5%
為替影響除く		<b>1,272</b>	+327	+34.7%	為替影響除く		<b>511</b>	+82	+19.2%
営 業 利 益	221	<b>381</b>	+160	+71.9%	営 業 利 益	76	<b>79</b>	+3	+3.8%
営業利益率	23.5%	<b>30.0%</b>	-	+6.5ppt	営業利益率	17.8%	<b>16.0%</b>	-	△1.8ppt
北米	FY24 (1-12月)	FY25 (1-12月)	前期比		東南・南アジア	FY24 (1-12月)	FY25 (1-12月)	前期比	
			増減額	増減率		増減額	増減率	増減額	増減率
売 上 高	1,350	<b>1,411</b>	+61	+4.6%	売 上 高	373	<b>497</b>	+124	+33.4%
為替影響除く		<b>1,427</b>	+77	+5.8%	為替影響除く		<b>496</b>	+123	+33.0%
営 業 利 益	112	<b>160</b>	+48	+42.1%	営 業 利 益	74	<b>109</b>	+35	+47.6%
営業利益率	8.3%	<b>11.3%</b>	-	+3.0ppt	営業利益率	19.9%	<b>22.0%</b>	-	+2.1ppt
欧州	FY24 (1-12月)	FY25 (1-12月)	前期比		その他地域	FY24 (1-12月)	FY25 (1-12月)	前期比	
			増減額	増減率		増減額	増減率	増減額	増減率
売 上 高	1,793	<b>2,258</b>	+465	+25.9%	売 上 高	448	<b>520</b>	+72	+16.1%
為替影響除く		<b>2,189</b>	+396	+22.1%	為替影響除く		<b>543</b>	+95	+21.4%
営 業 利 益	252	<b>367</b>	+115	+45.3%	営 業 利 益	65	<b>81</b>	+16	+23.9%
営業利益率	14.1%	<b>16.3%</b>	-	+2.2ppt	営業利益率	14.6%	<b>15.6%</b>	-	+1.0ppt

# 2025年12月期 地域別実績

(単位：億円)

日本	FY24 (10-12月)	FY25 (10-12月)	前年同期比		中華圏	FY24 (10-12月)	FY25 (10-12月)	前年同期比	
	増減額	増減率	増減額	増減率		増減額	増減率	増減額	増減率
売 上 高	423	522	+99	+23.4%	売 上 高	222	276	+54	+23.9%
為替影響除く		522	+99	+23.4%	為替影響除く		265	+43	+19.5%
営 業 利 益	68	112	+44	+64.7%	営 業 利 益	18	26	+8	+51.3%
営業利益率	16.1%	21.5%	-	+5.4ppt	営業利益率	7.9%	9.6%	-	+1.7ppt
アシックスジャパン (日本地域の内数)	FY24 (10-12月)	FY25 (10-12月)	前年同期比		オセアニア	FY24 (10-12月)	FY25 (10-12月)	前年同期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売 上 高	231	312	+81	+35.0%	売 上 高	110	150	+40	+36.1%
為替影響除く		312	+81	+35.0%	為替影響除く		147	+37	+33.4%
営 業 利 益	53	93	+40	+75.4%	営 業 利 益	21	26	+5	+23.5%
営業利益率	23.1%	30.0%	-	+6.9ppt	営業利益率	18.9%	17.1%	-	△1.8ppt
北米	FY24 (10-12月)	FY25 (10-12月)	前年同期比		東南・南アジア	FY24 (10-12月)	FY25 (10-12月)	前年同期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売 上 高	308	287	△21	△6.7%	売 上 高	86	114	+28	+33.8%
為替影響除く		280	△28	△9.2%	為替影響除く		113	+27	+31.2%
営 業 利 益	1	1	△0	△36.1%	営 業 利 益	8	16	+8	+102.5%
営業利益率	0.4%	0.3%	-	△0.1ppt	営業利益率	9.2%	13.9%	-	+4.7ppt
欧州	FY24 (10-12月)	FY25 (10-12月)	前年同期比		その他地域	FY24 (10-12月)	FY25 (10-12月)	前年同期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売 上 高	362	469	+107	+29.2%	売 上 高	86	128	+42	+49.2%
為替影響除く		415	+53	+14.6%	為替影響除く		119	+33	+39.6%
営 業 利 益	14	31	+17	+120.0%	営 業 利 益	4	12	+8	+207.5%
営業利益率	3.8%	6.5%	-	+2.7ppt	営業利益率	4.4%	9.2%	-	+4.8ppt

# 2026年度 通期業績予想：カテゴリー別

(単位：億円)	FY25 実績	FY26 予想	増減率	為替影響を除く 増減率
P.RUN	売上高	3,635	4,150	+14.2%
	カテゴリー利益	860	1,040	+20.9%
	カテゴリー利益率	23.7%	25.1%	+1.4ppt
CPS	売上高	860	980	+13.9%
	カテゴリー利益	167	190	+13.3%
	カテゴリー利益率	19.5%	19.4%	-0.1ppt
AP	売上高	420	480	+14.1%
	カテゴリー利益	59	70	+17.8%
	カテゴリー利益率	14.1%	14.6%	+0.5ppt
SPS	売上高	1,413	2,050	+45.1%
	カテゴリー利益	413	600	+45.1%
	カテゴリー利益率	29.3%	29.3%	-
OT	売上高	1,365	1,520	+11.3%
	カテゴリー利益	514	540	+4.9%
	カテゴリー利益率	37.7%	35.5%	-2.2ppt
Walking	売上高	164	162	-1.2%
	カテゴリー利益	18	22	+20.5%
	カテゴリー利益率	11.1%	13.6%	+2.5ppt

# 2026年度 通期業績予想：地域別

(単位：億円)	FY25 実績	FY26 予想	増減率	為替影響を除く 増減率
日本 地域 ※	売上高	2,042	1,800	△11.9%
	営業利益	447	450	+0.6%
	営業利益率	21.9%	25.0%	+3.1ppt
うち、アシックスジャパン	売上高	1,272	1,380	+8.4%
	営業利益	381	430	+12.7%
	営業利益率	30.0%	31.2%	+1.2ppt
北米 地域	売上高	1,411	1,680	+19.0%
	営業利益	160	180	+12.4%
	営業利益率	11.3%	10.7%	△0.6ppt
欧州 地域	売上高	2,258	2,810	+24.4%
	営業利益	367	520	+41.5%
	営業利益率	16.3%	18.5%	+2.2ppt
中華圏 地域	売上高	1,205	1,400	+16.2%
	営業利益	250	300	+19.5%
	営業利益率	20.8%	21.4%	+0.6ppt
オセアニア 地域	売上高	496	580	+16.8%
	営業利益	79	100	+26.1%
	営業利益率	16.0%	17.2%	+1.2ppt
東南・南アジア 地域	売上高	497	590	+18.5%
	営業利益	109	130	+18.8%
	営業利益率	22.0%	22.0%	-

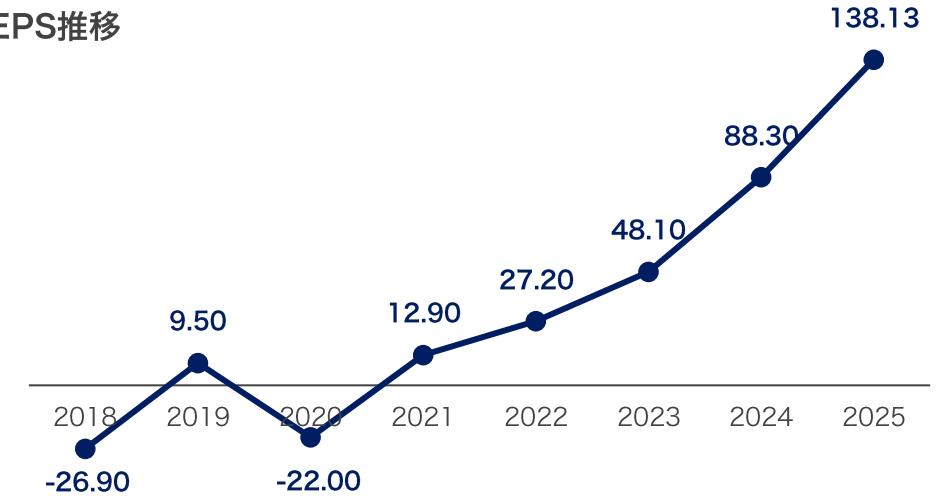
※ 日本地域には、他の地域にはない主要5カテゴリー以外を販売する会社も含まれております。他の地域との比較可能性を考え、アシックスジャパンを日本地域の内訳として記載しております。  
なお、日本地域には、アシックスジャパン、アシックス商事、ニシスポーツなどの会社を含みます。

# 株価及び指標の推移

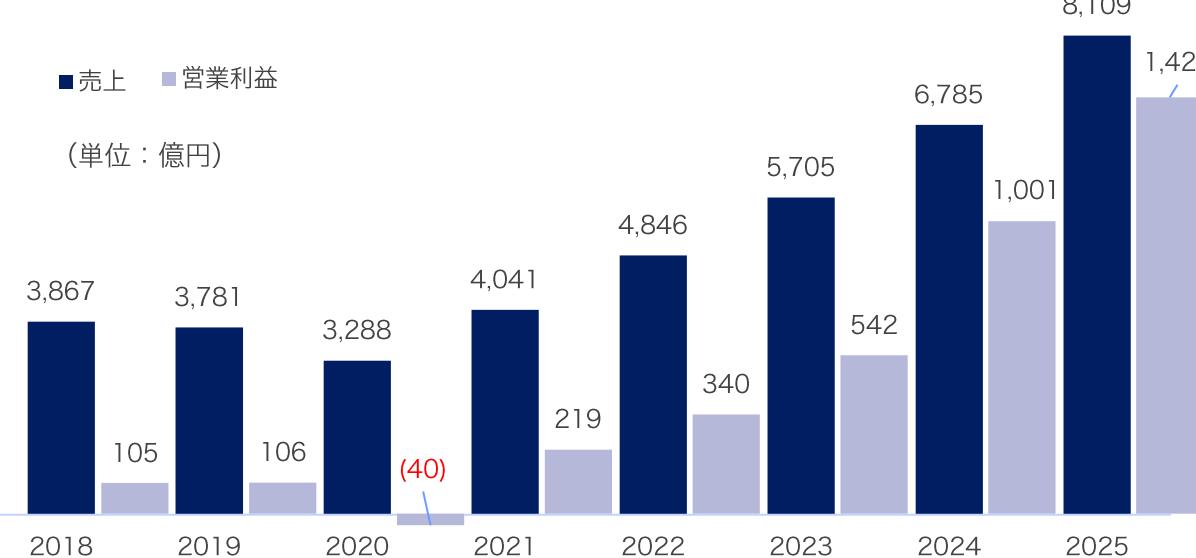
## ■ 株価推移 2017年末 - 2026年2月12日



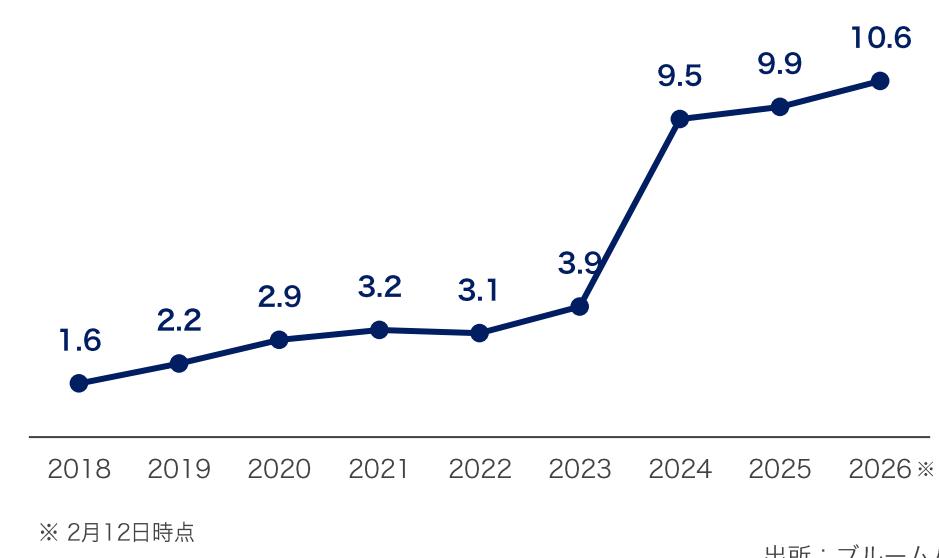
## ■ EPS推移



## ■ 参考：売上高・営業利益推移（2018年以降）



## ■ 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のみ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、さまざまなり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。