

2026年12月期 第1四半期 決算説明資料



株式会社アシックス 2026年5月13日

各種サービス 新規ご登録はこちらから



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、誠にありがとうございます。

2026年は、中期経営計画の最終年度として、アシックスにとって非常に重要な一年となりますが、第1四半期は、そのスタートとして好調な立ち上がりとなりました。詳細は後ほどご説明しますが、業績は前年を大きく上回る水準で推移しており、これまで積み上げてきたブランド力やオペレーション改革の成果が、しっかりと反映された結果であると受け止めています。

また、今年掲げる「Year of ASIA」のもと、成長著しいアジア市場での取り組みも着実に動き出しています。

加えて、OneASICSを軸としたランニングエコシステムの拡大、そしてサプライチェーンを含むオペレーション改善についても、中長期的な成長に向けた重要な施策として、順調に進捗しています。

一方で、地政学リスクなど、グローバル環境には引き続き不透明さもあります。そのような状況下においても、変化に迅速かつ柔軟に対応しながら、持続的な成長に向けて着実に取り組んでいきます。

本日は、第1四半期の結果をご説明するとともに、2026年の力強いスタートを支える各種取組みを通じて、アシックスブランドがグローバルで好調を維持している現状について、皆さまと共有させていただきます。

どうぞよろしくお願いいたします。

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. 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. IRカレンダー

Appendix

連結損益計算書

(単位：億円)

第1四半期 (1-3月)	FY25Q1 実績	FY26Q1 実績	前年同期比 上段：増減額 下段：増減率
売上高	2,083	2,702	+619 +29.7%
売上総利益	1,163	1,475	+312 +26.8%
売上総利益率	55.8%	54.6%	△1.2ppt
販管費	718	868	+150 +20.8%
販管費率	34.4%	32.1%	△2.3ppt
人件費	219	254	+35 +16.0%
広告宣伝費	133	179	+46 +34.5%
広告宣伝費率	6.4%	6.6%	+0.2ppt
賃借料	37	23	△14 △37.8%
減価償却費	52	75	+23 +42.8%
その他経費	277	337	+60 +21.7%
営業利益	445	607	+162 +36.5%
営業利益率	21.4%	22.5%	+1.1ppt
経常利益	433	587	+154 +35.5%
特別損益	0	31	+31
親会社株主に帰属する 四半期純利益	316	465	+149 +47.2%

	FY25Q1 実績	FY26Q1 実績	増減額	増減率
海外売上高	1,681	2,217	+536	+31.8%
海外比率	80.7%	82.0%	-	+1.3ppt

為替影響除く	連結売上高増減	増減額	増減率
	連結営業利益増減	+125	+28.2%
	連結純利益増減	+120	+38.0%

平均為替レート (円)	FY25Q1 実績	FY26Q1 実績
1ドル	152.90	156.54
1ユーロ	160.70	183.62
1人民元	21.02	22.59

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します。

① **連結**：全カテゴリー、全地域で増収（前年同期比+29.7%）、粗利益率は米国関税の影響があるも、増収により営業利益は増益、営業利益（前年同期比+36.5%）、四半期純利益（前年同期比+47.2%）ともに過去最高。

- 売上高：2,702億円（前年同期比：+29.7%、為替影響除く：+21.2%）
- 粗利益率：54.6%（前年同期比：△1.2ppt）
- 営業利益：607億円（前年同期比：+36.5%） / 営業利益率：22.5%（前年同期比：+1.1ppt）
- 四半期純利益：465億円（前年同期比：+47.2%）

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約70%の大幅増収。

- パフォーマンスランニング：高付加価値商品にフォーカスし増収増益。特に、欧州、東南・南アジアで大幅増収。
売上高：前年同期比+19.1%（為替影響除く+10.1%）、カテゴリー利益率：25.4%（前年同期比△1.3ppt）
- スポーツスタイル：全地域で増収。特に、北米、欧州で80%を超える増収。
売上高：前年同期比+69.6%（為替影響除く+56.3%）、カテゴリー利益率：32.9%（前年同期比+1.2ppt）
- オニツカタイガー：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、欧州で大幅増収。
売上高：前年同期比+33.8%（為替影響除く+29.0%）、カテゴリー利益率：39.6%（前年同期比+3.2ppt）

2026年12月期第1四半期決算のサマリーです。

全カテゴリー、全地域で増収増益を達成。

売上高、各段階利益は四半期期間として過去最高を更新しました。

連結売上高は2,702億円。前年同期比で約30%のプラス成長となりました。

粗利益率については、前年同期にはなかった米国関税のマイナス影響を受けましたが、増収の効果が大きく、営業利益は大幅増益、営業利益率は22.5%と前年同期から向上しました。

カテゴリー別では、特にスポーツスタイルが約70%のプラス成長、オニツカタイガーも約34%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。

① 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、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131億円となり、前年同期の91億円から大幅増収。
売上高：前年同期比+22.0%、営業利益率：31.7%（前年同期比 +3.2ppt）
- ・ 欧州：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向上。
売上高：前年同期比+43.8%（為替影響除く+27.2%）、営業利益率：21.5%（前年同期比+1.3ppt）
- ・ 東南・南アジア：タイ、ベトナム、インドにおいて、主にパフォーマンスランニング及びオニツカタイガーが大幅増収。
販管費のコントロールにより営業利益率は向上。
売上高：前年同期比+34.6%（為替影響除く+28.7%）、営業利益率：26.3%（前年同期比+1.9ppt）

② 在庫効率： 棚卸資産は、SS26シーズン在庫の順調な消化により前期末比81億円減少（為替影響除くと98億円減少）。

地域ごとの業績です。

全地域で増収増益を達成しました。

特に、インバウンドが好調なアシックスジャパンや、
スポーツスタイル・オニツカタイガーが大幅増収となった欧州において
営業利益率が上昇しました。

Year of ASIAの本年、東南・南アジアにおいても約35%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、在庫効率です。

棚卸資産は、2026年春夏シーズンの在庫が順調に消化されており、
前期末比で81億円減少しました。

- ・ 足元の業績が順調に推移しており、中東情勢に起因する業績への重要な影響は現時点では想定せず。
一方で、世界情勢の先行きは依然として不透明な状況が続いていることを慎重に考慮し、2026年2月13日に公表した連結業績予想を据え置き。

(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
売上高	8,109	9,500	+17.2%	+16.7%
営業利益	1,425	1,710	+20.0%	+19.7%
営業利益率	17.6%	18.0%	+0.4ppt	-
経常利益	1,392	1,650	+18.5%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	987	1,100	+11.4%	-

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	18.0円	20.0円	38.0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	150.00	170.00	21.00

2026年12月期 連結業績予想です。

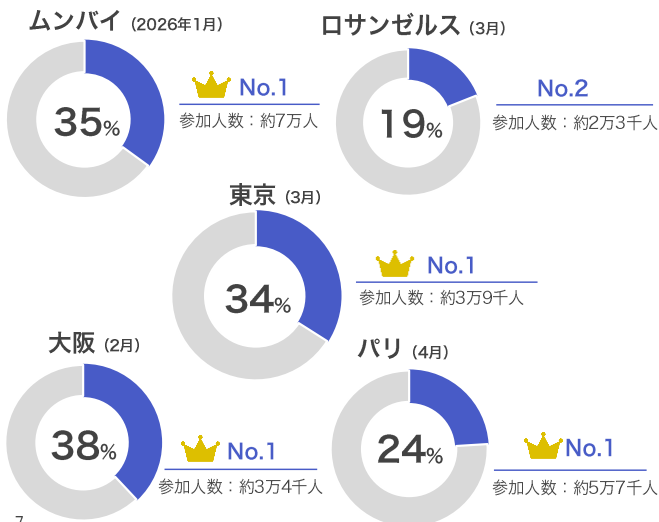
足元の業績は順調に推移しており、
中東情勢に起因する業績への重要な影響は現時点では想定しておりません。

一方で、世界情勢の先行きは依然として不透明な状況が
続いていることを慎重に考慮し、
2026年2月13日に公表した連結業績予想を据え置いています。

主要マラソン大会の状況

- ・ 本年開催された主要マラソン大会で引き続き高いシェアを獲得。
- ・ METASPEEDシリーズ着用の契約アスリートが、主要な大会で上位成績を獲得。

シューズ着用シェア ※ Jewell Running Group調べ



契約アスリートの活躍



Geoffrey Toroitich
©東京マラソン財団



Nathan Martin



Misgane Alemayehu



John Korir
©The Adventure Bakery

東京	Men	2位	Geoffrey Toroitich (ジョフリー・トロイティチ) (ケニア)
ロサンゼルス	Men	1位	Nathan Martin (ネイサン・マーティン) (アメリカ)
	Men	3位	Enyew Nigate (エニユウ・ニガテ) (エチオピア)
パリ	Women	1位	Priscah Cheronno (プリスコ・チェロノ) (アメリカ)
	Women	3位	Antonina Kwambai (アントニーナ・クワンバイ) (ケニア)
ボストン	Women	2位	Misgane Alemayehu (ミスガネ・アレマイエフ) (エチオピア)
	Women	3位	Magdalyne Masai (マグダリン・マサイ) (ケニア)
ボストン	Men	1位	John Korir (ジョン・コリル) (ケニア)
	Men	2位	Alphonse Simbu (アルフォンス・シンブ) (タンザニア)
	Women	2位	Loice Chemnung (ロイス・チェムnung) (ケニア)

© 2026 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

今年に入って開催された主要なマラソン大会の状況です。

各地で引き続き高いシェアを獲得しています。

ムンバイや東京、大阪では30%台半ばのトップシェア、パリでもNo.1となっています。

3月に開催された「アシックスロサンゼルスマラソン」は、私も現地で観戦しました。

スターターやフィニッシュテープの役割を通じて、大会の熱量を肌で感じることができました。

男女ともにアシックス契約アスリートが優勝する素晴らしい結果となり、

男子のNathan Martin(ネイサン・マーティン)選手がラストスパートで

トップの選手を追い抜き、0.01秒差で見事に優勝。

最後まで粘り強く競り勝つ姿には大きな感動を覚えました。

女子においても、Priscah Cheronno(プリスコ・チェロノ)選手が終始レースをリードし、

2位と圧倒的な差をつけて優勝を果たしました。

続く4月のボストンでは、男子のJohn Korir(ジョン・コリル)選手が2連覇を達成。

また、男女それぞれで2位を獲得し、

METASPEEDシリーズを着用した契約アスリートが大活躍しています。

- ・2027年12月に、主にトップアスリート向けシューズの製造を担う新たな生産拠点「ASICS TECHNICAL LAB」を兵庫県神戸市に開設予定。
- ・アスリートから細やかな要望を聞き取り、一人ひとりに寄り添ったものづくりをより高いレベルで実現。
- ・本社、アシックススポーツ工学研究所、神戸空港にも近い地理的利点を生かしてスピード感のある検証と改良を行い、より高付加価値なプロダクトの提供を目指す。

所在地：	兵庫県神戸市 ポートアイランド
稼働予定：	2027年12月
主な機能：	<ul style="list-style-type: none"> ・トップアスリート向けのシューズ製造 ・プロトサンプルの制作及び検証 ・シューズ製造技術の伝承及び人材の育成
主な製品：	ランニングシューズ、陸上スパイク、テニスシューズなど



外観イメージ



トップアスリートに寄り添ったものづくりも、さらに強化します。

新たに、トップアスリート向けシューズの製造を担う「ASICS TECHNICAL LAB(アシックステクニカルラボ)」を、兵庫県神戸市に開設します。

これまでつちかってきた技術や知見を、より高いレベルでアスリートに還元するとともに、スピーディーな検証と改良を通じて、より高付加価値なプロダクトを、より早くお客さまにお届けできる体制を構築し、イノベーション創出を加速してまいります。

デジタルに関する取組み

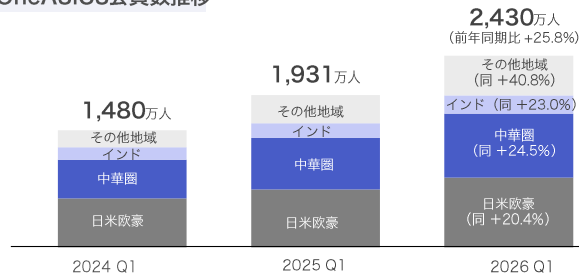
- ・ OneASICS会員数は全地域で順調に増加。
- ・ タイトルスポンサーレースを起点とした、レース体験と会員接点の拡大を実施。
- ・ OneASICS会員には出走権が当たる抽選会などの施策により新規会員を獲得。

EC売上高の推移

	2024年Q1	2025年Q1	2026年Q1	25Q1 vs 26Q1
EC売上高	292億円	356億円	401億円	+12.7%※

※戦略的な絞り込みを実施した北米を除くと、+24.9%の成長

OneASICS会員数推移



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。

© 2026 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

アシックスロサンゼルスマラソンにおける取組み

- ・ 大会を起点とした、充実したレース体験と会員接点拡大のため、OneASICS会員向けに出走権・航空券・ホテル宿泊券や、限定ノベルティが当たる抽選企画の他、大会前日のグループラン等の体験型アクティベーションを提供。
- ・ 国際女性デーに合わせた女性ランナーのコミュニティ形成・トレーニング支援プログラム「LA100 Women」を開催し、ランナーとの多様な接点を創出



OneASICS会員限定のノベルティ抽選ブース



LA100 Women

デジタルに関する取組みです。

EC売上高及びアシックス独自の会員プログラムであるOneASICSの会員数は、各地域で順調に増加しています。

タイトルスポンサーを務めた「アシックスロサンゼルスマラソン」では、ランニングエコシステム推進の一環として、コミュニティ活性化とOneASICS会員基盤の拡大を図りました。

具体的には、OneASICS会員向けに出走権・航空券・ホテル宿泊券や限定ノベルティが当たる抽選企画の他、大会前日のグループラン等の体験型アクティベーションを提供しました。

加えて、国際女性デーに合わせた女性ランナーのコミュニティ形成・

トレーニング支援プログラム「LA100 Women(エルエーワンハンドレッドウィメン)」では、5,000人超の応募から選ばれた100名限定で、オンラインでのトレーニングや栄養指導等の包括的なサポートを実施しました。

参加したランナーからは「初めてのフルマラソンへの挑戦だったが、プログラム初日からレース当日まで、100名のメンバーと共に走ることができて心強かった。」「プログラムを通じてランニングへの自信が格段に高まった」といった声をいただきました。

引き続き、レース登録から完走後まで、ランナージャーニー全体をサポートすることで、体験価値を向上させてまいります。

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. IRカレンダー

Appendix

連結損益計算書

再掲

(単位：億円)

第1四半期 (1-3月)	FY25Q1 実績	FY26Q1 実績	前年同期比 上段：増減額 下段：増減率
売上高	2,083	2,702	+619 +29.7%
売上総利益	1,163	1,475	+312 +26.8%
売上総利益率	55.8%	54.6%	△1.2ppt
販管費	718	868	+150 +20.8%
販管费率	34.4%	32.1%	△2.3ppt
人件費	219	254	+35 +16.0%
広告宣伝費	133	179	+46 +34.5%
広告宣伝费率	6.4%	6.6%	+0.2ppt
賃借料	37	23	△14 △37.8%
減価償却費	52	75	+23 +42.8%
その他経費	277	337	+60 +21.7%
営業利益	445	607	+162 +36.5%
営業利益率	21.4%	22.5%	+1.1ppt
経常利益	433	587	+154 +35.5%
特別損益	0	31	+31
親会社株主に帰属する 四半期純利益	316	465	+149 +47.2%

	FY25Q1 実績	FY26Q1 実績	増減額	増減率
海外売上高	1,681	2,217	+536	+31.8%
海外比率	80.7%	82.0%	-	+1.3ppt

為替影響除く	連結売上高増減	増減額	増減率
	連結営業利益増減	+125	+28.2%
	連結純利益増減	+120	+38.0%

平均為替レート (円)	FY25Q1 実績	FY26Q1 実績
1ドル	152.90	156.54
1ユーロ	160.70	183.62
1人民元	21.02	22.59

11

© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

小林でございます。

こちらは連結損益計算書となります。

連結売上高は2,702億円と、前年同期比619億円の増収。

売上総利益率は、米国関税の影響を受け、
前年同期から1.2ポイントマイナスの54.6%となりました。

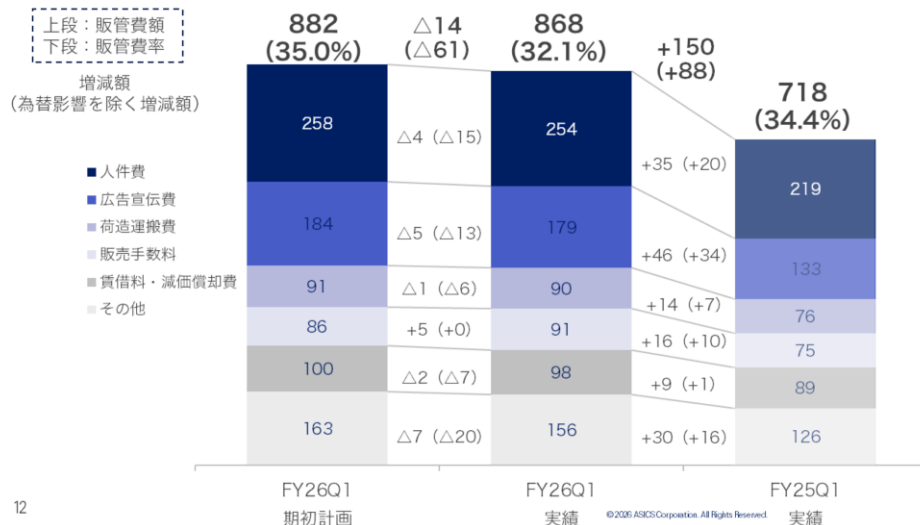
販管費は、868億円と前年同期比で150億円増加しましたが、
増収率の範囲内でコントロールしております。

その結果、営業利益は607億円と前年同期比162億円の増益、
営業利益率も1.1ポイントプラスの22.5%となりました。

販管費の状況

- ・ 期初計画比は、増収に加え、主に広告宣伝費における効果最大化を目的とした施策実行時期の調整もあり、売上高販管費率は2.9ppt低下。
- ・ 前年同期比は、為替影響（+62億円）を除いて88億円の増加。販管費率は2.3ppt低下の32.1%。
- ・ 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)



平均為替レート (円)	FY26Q1 計画	FY26Q1 実績	FY25Q1 実績
1ドル	150.00	156.54	152.90
1ユーロ	170.00	183.62	160.70
1人民元	21.00	22.59	21.02

販管費の状況です。

販管費率は32.1%となりました。

期初計画比では、増収に加え、広告宣伝費における施策実行時期の調整もあり、販管費率は低下しました。

前年同期比でも、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、販管費率は低下しました。

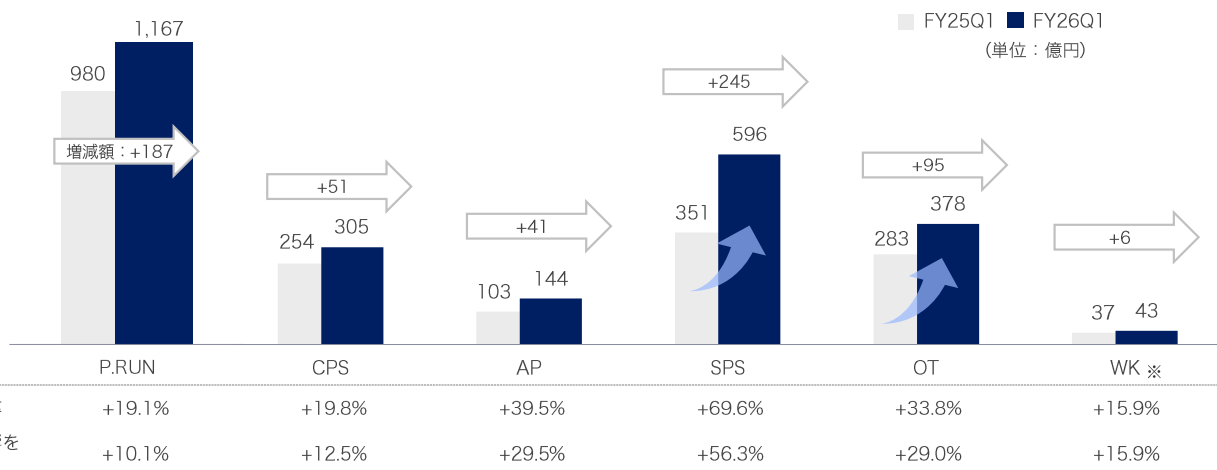
INDEX

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. IRカレンダー

Appendix

■ カテゴリー別連結売上高

- ・ P.RUNは主に欧州、東南・南アジアにおける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、北米と欧州で80%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大幅増収



カテゴリー別売上高です。

パフォーマンスランニングでは、特に欧州、東南・南アジアで好調に推移し、大幅増収。

また、スポーツスタイル、オニツカタイガーは全地域で増収となり、強いモメンタムを継続しています。

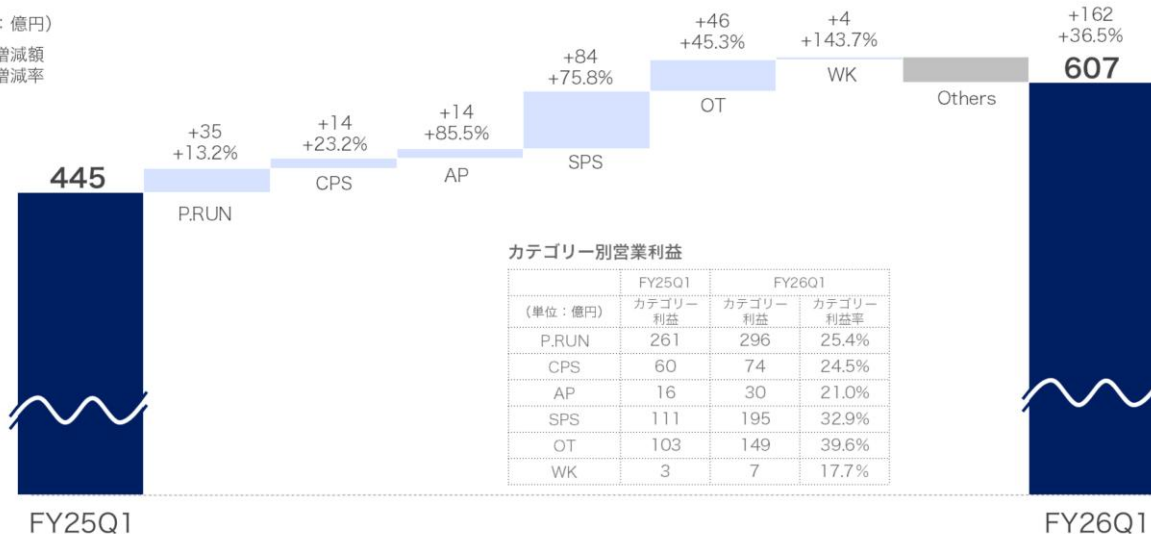
連結営業利益内訳（カテゴリー別）

- 全カテゴリーで増益。特に、SPS、OTで大幅増益。
- カテゴリー利益率は、P.RUNを除く全カテゴリーで良化。P.RUNは欧州のマラソン大会でのアクティベーション強化により宣伝費が先行するも利益率は計画通り。

（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。

特にスポーツスタイルはプラス約76%、オニツカタイガーはプラス45%の大幅増益となり、いずれも30%以上の高い利益率を維持しています。

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+20.9%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	1,167 (+187)	305 (+51)	144 (+41)	596 (+245)	378 (+95)	43 (+6)	69 (△6)	2,702 (+619)
カテゴリー利益	296 (+35)	74 (+14)	30 (+14)	195 (+84)	149 (+46)	7 (+4)		
カテゴリー外コスト								133 (+23)
連結営業利益								607 (+162)

() 内は前年同期比

本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20.9%の増加となりましたが、増収率29.7%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)



SUPERBLAST 3
ミッドソールは2層構造で反発性を追求しつつ、優れた安定性を実現。通気性に優れたアッパー材を採用し足元を快適に保てるように設計。テクノロジーと個性を象徴した明るくエネルギー溢れるデザインとカラー。多様なランニングスタイルに対応可能なモデル。

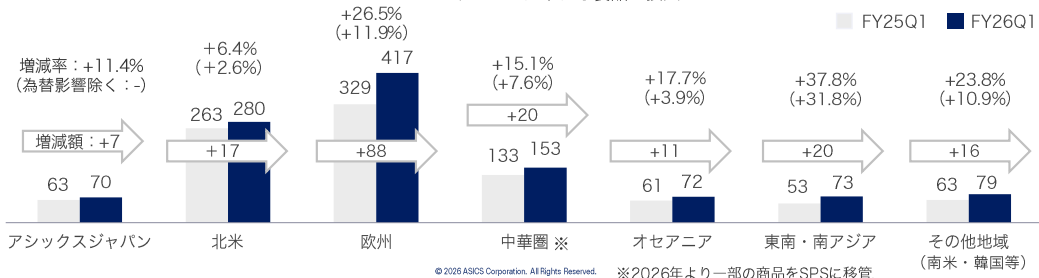


(単位：億円)

第1四半期 (1-3月)	FY25Q1	FY26Q1	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	980	1,167	+187	+19.1%
為替影響除く		1,079	+99	+10.1%
カテゴリー利益	261	296	+35	+13.2%
カテゴリー利益率	26.7%	25.4%	-	△1.3ppt

ポイント

- 売上高は、欧州、東南・南アジア、中華圏で大幅に増収し、前年同期比+19.1%の増収
- 今年2月に新発売したSUPERBLAST 3及び引き続き好調なNOVABLAST 5を中心に、BOUNCEモデルが成長を牽引
- 米国のランニング専門店向けの売上高は前年同期比+34.3%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、主に米国関税の影響により前年同期比△0.5pptの52.4%
- カテゴリー利益率は、米国関税の影響に加えて、主に欧州におけるマラソン大会に向けたアクティベーションの強化による宣伝費の増加により前年同期比△1.3pptの25.4%となるも計画通りで推移
- 下期に向けて、売れ筋のBOUNCEモデルや、STABILITY・CUSHION・TRAILモデル等でもイノベーティブな製品を投入



パフォーマンスランニングです。

売上高は1,167億円で、前年同期比約19%の増収となりました。

為替影響を除いても10%のプラスとなり、各地域で堅調に成長を続けています。

特に、東南・南アジアでは30%を超える増収となりました。


















また、米国で注力しているランニング専門店向けの売上は約34%増加しました。

粗利益率は、主に米国関税の影響により、0.5ポイントマイナスの52.4%。

カテゴリー利益率は、米国関税の影響に加えて、主に欧州での広告宣伝費の増加によりマイナス1.3ポイントとなりましたが、引き続き25%以上の高水準を維持しています。

パフォーマンスランニング (P.RUN) ラインナップ

- 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 32	GEL-NIMBUS 28	MEGABLAST	METASPEED RAY	METAFUJI TRAIL
				
GT-2000 14	GEL-CUMULUS 28	SUPERBLAST 3	METASPEED TOKYO	TRABUCO MAX 5
				
GT-1000 14	GEL-PULSE 17	SONICBLAST	S4+ YOGIRI	TRABUCO 14
				
		NOVABLAST 5	MAGIC SPEED 5	

© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

パフォーマンスランニングの商品ラインナップです。

今年2月に発売したSUPERBLAST 3や
引き続き販売が好調なNOVABLAST 5を中心に、
スライド中央のBOUNCEモデルが成長を牽引しています。

第2四半期以降も、STABILITY、CUSHION、BOUNCE、TRAILモデル等
においてイノベーティブな新商品を順次発売する予定です。

コアパフォーマンススポーツ (CPS)

(単位：億円)



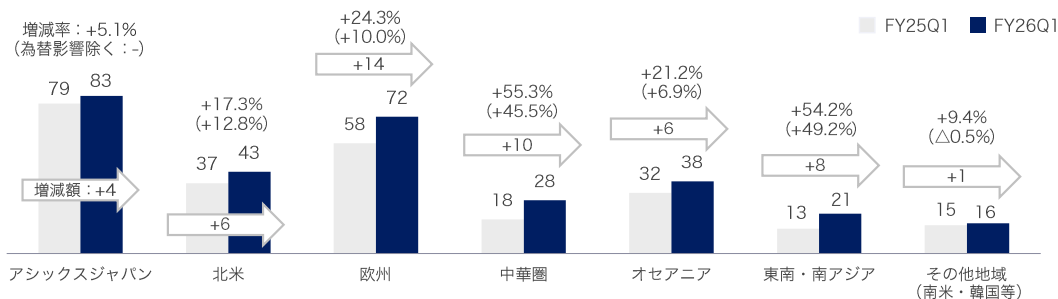
SKY ELITE FF 3 (インドアスポーツシューズ)
METARISE 2のDNAを受け継ぐ、
反発性とクッション性を兼ね備えたフラッグシップモデル



第1四半期 (1-3月)	FY25Q1	FY26Q1	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	254	305	+51	+19.8%
為替影響除く		286	+32	+12.5%
カテゴリー利益	60	74	+14	+23.2%
カテゴリー利益率	23.9%	24.5%	-	+0.6ppt

ポイント

- 売上高は、テニス、バレーボールをはじめとしたインドアスポーツの伸長により増収。
- 粗利益率は、特に北米におけるWS比率の上昇と米国関税の影響により、前年同期比 $\Delta 0.4$ pptの46.6%。
- カテゴリー利益は、特に欧州、中華圏、東南・南アジアで増益。
- テニス主要国際大会における契約選手の商品着用を起点とした製品訴求を強化するとともに、主要得意先及びキー・オピニオン・リーダーを招待したグローバルテニスイベントの実施やマーケティングコミュニケーションの強化を通じて、主カテゴリー事業におけるプレゼンスをさらに高める。



コアパフォーマンススポーツです。

売上高は305億円で、前年同期から二桁の増収となりました。

テニス、バレーボール、インドアスポーツが引き続き好調に推移しています。

粗利益率は、チャンネルミックスの変化や米国関税の影響等があったものの、カテゴリー利益は欧州、中華圏、東南・南アジアを中心に増益となり、カテゴリー利益率も良化しています。

アパレル (AP)



LIMITED SERIES WIND BREAKER JACKET

日本の伝統技法を用いたデザインとASICSアパレルのテクノロジーを兼ね備え、衣服内を駆け抜ける空気の流れを「ibuki (息吹)」として表現したフラッグシップとなるランニングアパレル。

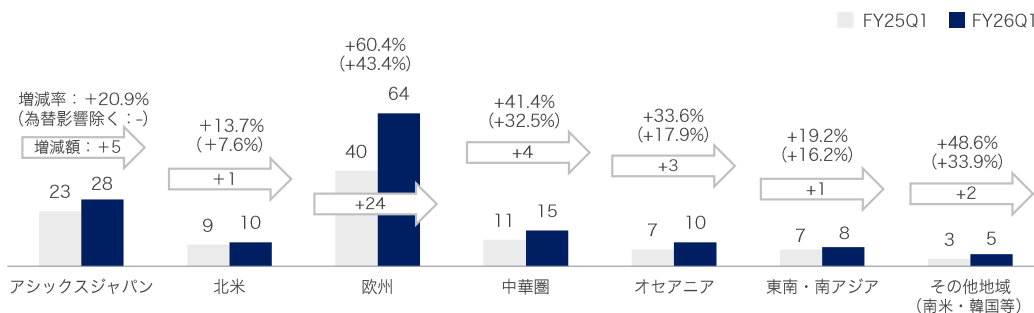


(単位：億円)

第1四半期 (1-3月)	FY25Q1	FY26Q1	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	103	144	+41	+39.5%
為替影響除く		133	+30	+29.5%
カテゴリー利益	16	30	+14	+85.5%
カテゴリー利益率	15.8%	21.0%	-	+5.2ppt

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、オセアニアでも増収し、カテゴリー全体で前年同期比+39.5%の増収。
- 粗利益率は、販売価格の適正化、高付加価値商品への注力などにより、54.6%（前年同期比+0.1ppt）と改善。
- カテゴリー利益は、好調な欧州が牽引し、大幅増益。
- 今季は伊勢型紙の紋様で表現した商品を展開。さらに軽量性と動作性を追求した設計を融合することで、ブランドの独自性を強化し、新規顧客獲得と既存顧客のロイヤリティ向上を図る。



アパレルです。

欧州ではランニングアパレルが引き続き好調で大幅増収、
加えて中華圏、オセアニアでも大きく成長し、
全体で為替影響を除いて約30%のプラス成長となりました。

商品価格の適正化や高付加価値商品への注力、
増収による経費効率の改善が寄与し、
カテゴリー利益率は20%を超え、前年同期からさらに良化しています。

スポーツスタイル (SPS)



GEL-KINETIC 2.0

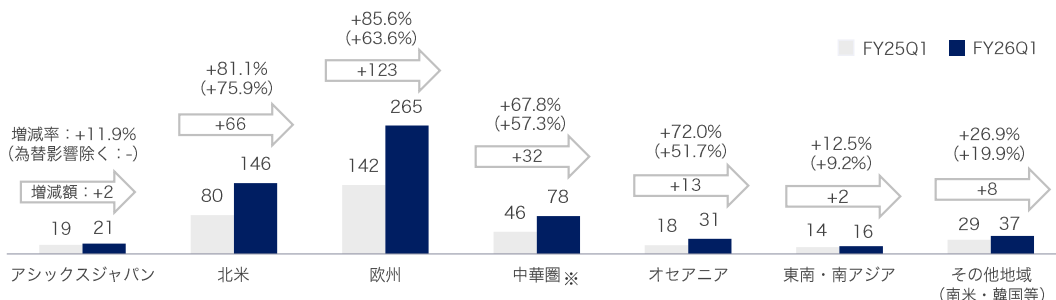
ライフスタイルシーンにおける最上級の快適性とより未来感のある革新的なデザインを追求したVISIBLE TECHサイロのフラッグシップモデル

(単位：億円)

第1四半期 (1-3月)	FY25Q1	FY26Q1	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	351	596	+245	+69.6%
為替影響除く		549	+198	+56.3%
カテゴリー利益	111	195	+84	+75.8%
カテゴリー利益率	31.7%	32.9%	-	+1.2ppt

ポイント

- 売上高は、欧州及び北米のWSチャンネルにおいてVINTAGE TECHのGEL-1130、GEL-CUMULUS 16やMODERNのGEL-NYCが好調で大幅成長
- 粗利益率は主に米国関税の影響により前年同期比△0.6pptの50.1%となるも、カテゴリー利益は特に北米と欧州の増収により増益
- ミラノデザインウィーク等でのマーケティング施策を通して、ブランド体験価値向上を図る。
- スポーツスタイルに特化した新店舗を展開予定。



スポーツスタイルです。

全地域で力強い成長が持続しており、

売上高は596億円、為替影響を除いて約56%の増収となりました。

粗利益率は、前年同期比0.6ポイントマイナスの50.1%となったものの、



















欧米での増収により、カテゴリー利益は増益。

カテゴリー利益率は前年同期からさらに伸長し、

32.9%となっています。

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以上の製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製品訴求・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製品を投入。

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	スケートボードに合わせたテクノロジーとスタイル
 GEL-KINETIC 2.0	 GEL-NYC 2.0	 GEL-KAYANO 14	 GEL-LYTE III	 SS26 INLINE COLLECTION	 GEL-FLEXKEE PRO 2.0
 GEL-QUANTUM 360 I CM	 GEL-NUNOBIKI	 HYPERSYNC	 SKYHAND OG	 SS26 INLINE COLLECTION	 JAPAN PRO
コラボレーション製品					
 ASICS X CECILIE BAHNSEN GEL-QUANTUM 360 I	 ASICS X KIKO KOSTADINOV LYASA FF	 ASICS X OTTO 958 GEL-SD ARZACHOTTO	 ASICS X KITH GEL-LYTE III Remastered	 ASICS X YOASOBI COLLECTION	 ASICS X Gino Iannucci LEGGEREZZA FB

スポーツスタイルのプロダクトポートフォリオです。

スライド中央のVINTAGE TECH、その左側のMODERNサイロが好調で、成長をけん引しています。

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製品訴求・新顧客の取り込みを実施しながら、
 秋冬シーズンに向けて引き続き多様な新製品を投入予定です。

オニツカタイガー (OT)

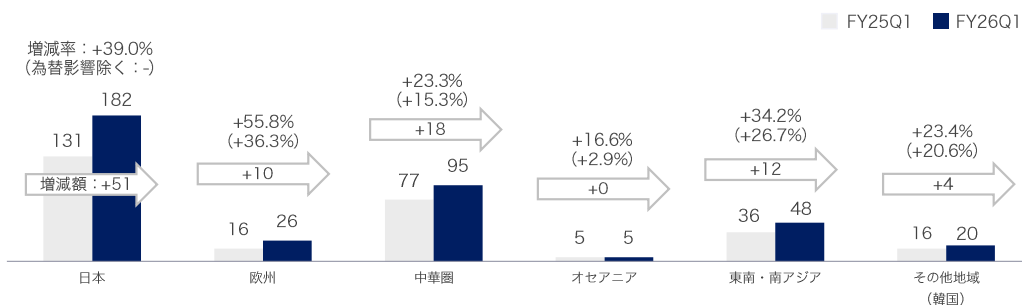


MEXICO66 GOLF
MEXICO 66 SDをベースに、ゴルフ用途に対応する機能を付加したモデル。プレーと日常の双方に適應する設計により、着用シーンを拡張。

第1四半期 (1-3月)	FY25Q1	FY26Q1	(単位：億円)	
			前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	283	378	+95	+33.8%
為替影響除く		365	+82	+29.0%
カテゴリー利益	103	149	+46	+45.3%
カテゴリー利益率	36.4%	39.6%	-	+3.2ppt

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伸長し、前年同期比+33.8%の増収。
- 日本におけるインバウンド売上は112億円となり、第1四半期(1~3月)として過去最高を更新(前年同期比+43.1%)。
- 粗利益率は74.7%(前年同期比+0.7ppt)と、引き続き高水準を維持。
- 3月、ファッション性とゴルフシューズの機能性を融合した「MEXICO 66 GOLF」を発売。
- 今夏、日本で大型旗艦店の出店を予定。



オニツカタイガーです。

売上高は為替影響を除いて前年同期比プラス29%の378億円でした。

日本におけるインバウンド売上高は第1四半期として過去最高の112億円となり、引き続き好調に推移しています。

粗利益率は74.7%、カテゴリー利益率は39.6%で、いずれも高水準を維持しています。

2026年夏には、日本に大型旗艦店の新規オープンを予定しています。今後の出店においても、プレミアムブランド体験の提供を最優先とし、ロケーションを厳選して進めます。

ウォーキング (WK)

(単位：億円)

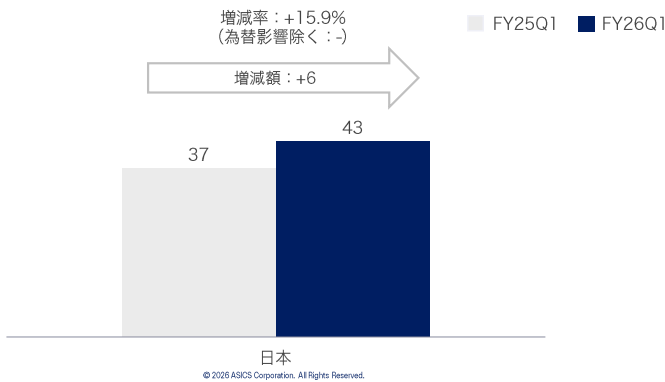


RUNWALK TRAD SNEAKER LUX
上質な革を使用した日本製スニーカー

第1四半期 (1-3月)	FY25Q1	FY26Q1	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	37	43	+6	+15.9%
為替影響除く		43	+6	+15.9%
カテゴリー利益	3	7	+4	+143.7%
カテゴリー利益率	8.4%	17.7%	-	+9.3ppt

ポイント

- 売上高は、インバウンド売上が好調な直営店が牽引し、前年同期比+15.9%の増収。
- 粗利益率は、販売価格の適正化等により55.9%（前年同期比+3.8ppt）。
- 増収、粗利益率の改善に加え販管費も適切にコントロールした事により増益。
- 東京エクストリームウォーク100への協賛やイタリアの靴見本市への出展を通じて、ASICS WALKINGのブランド価値向上を推進。



最後に、今回から新たに開示しておりますウォーキングカテゴリーについてご説明します。

売上高は43億円で、前年同期から約16%の増収となりました。

販売はほぼ日本のみですが、インバウンド売上が好調な直営店が成長をけん引しています。

粗利益率については、販売価格適正化を進め、3.8ポイントプラスの55.9%。

加えて、広告宣伝費等の販管費を適切にコントロールしたことにより、

カテゴリー利益率は9.3ポイント良化し、17.7%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. IRカレンダー

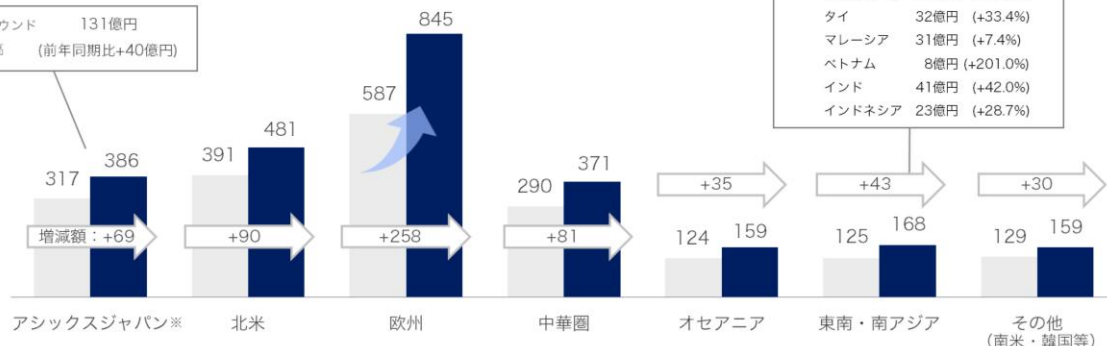
Appendix

地域別売上高

- ・ 欧州は、P.RUNの堅調な成長を軸に、SPS (+63.6%) とOT (+36.3%) が牽引し、前年同期比+27.2%と大幅成長。
- ・ 中華圏は、主にリテールでの売上が好調に推移し、前年同期比+20.0%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+28.7%と大幅成長。

(単位：億円) ■ FY25Q1 ■ FY26Q1

うちインバウンド
売上高 (前年同期比+40億円)



東南・南アジア：(増減率は為替影響を除く)
シンガポール 31億円 (+11.6%)
タイ 32億円 (+33.4%)
マレーシア 31億円 (+7.4%)
ベトナム 8億円 (+201.0%)
インド 41億円 (+42.0%)
インドネシア 23億円 (+28.7%)

増減率	+22.0%	+23.0%	+43.8%	+28.2%	+27.4%	+34.6%	+23.4%
為替影響を除く	-	+18.8%	+27.2%	+20.0%	+12.4%	+28.7%	+13.4%

※ 決算短信における日本地域の売上は、前期505億円、当期592億円です。当説明資料においては、他の地域との比較可能性を考慮、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。

26

©2026 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

地域別売上高です。

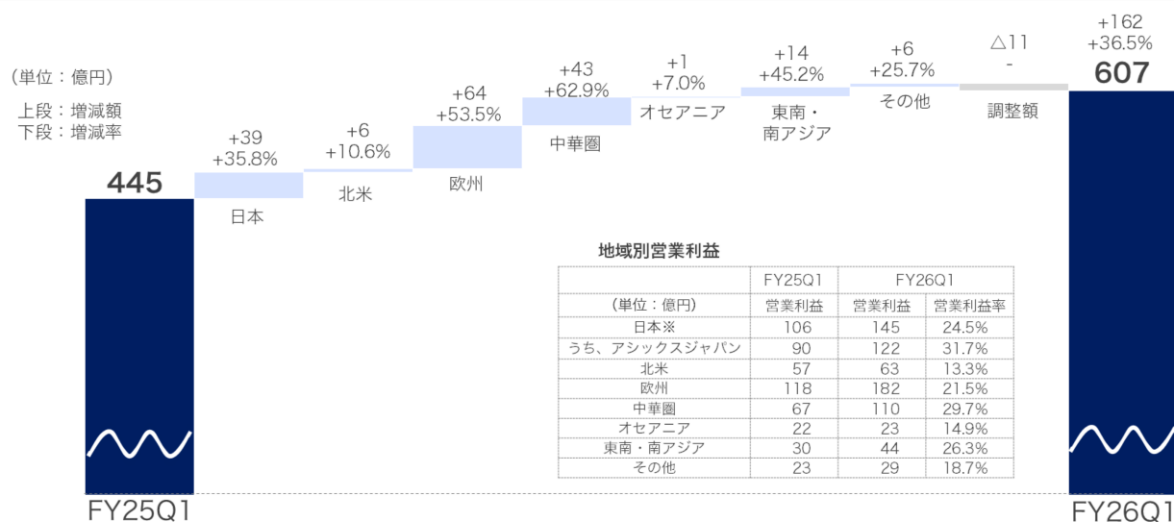
全地域で増収となりました。

特に欧州では、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、
為替影響を除いて27%の増収となりました。

中華圏は、リテールでの売上が好調に推移し、
20%の増収となりました。

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31.7%（前年同期比+3.2ppt）と大幅に向上。
- ・ 東南・南アジアは、P.RUN及びOTの増収により営業利益率は26.3%（前年同期比+1.9ppt）と良化。



27

※ 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.

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
3.2ポイントプラスの31.7%となりました。

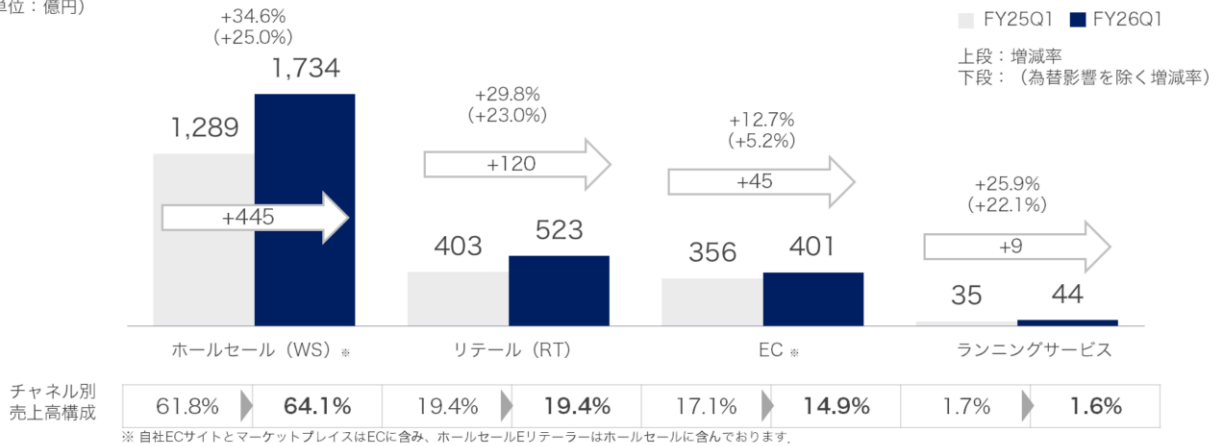
東南・南アジアにおいても、

パフォーマンスランニングとオニツカタイガーが増収となった結果、
営業利益率が1.9ポイント良化し、26.3%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+25.0% (北米+37.4%、欧州+36.3%、東南・南アジア+27.8%)、
- リテールは、アシックスジャパン、中華圏、東南・南アジア等の増収により前年同期比+23.0% (アシックスジャパン +41.6%、中華圏 +24.8%、東南・南アジア+21.2%)、
- 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+5.2%、北米を除くと+15.6%の成長。

(単位：億円)



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。

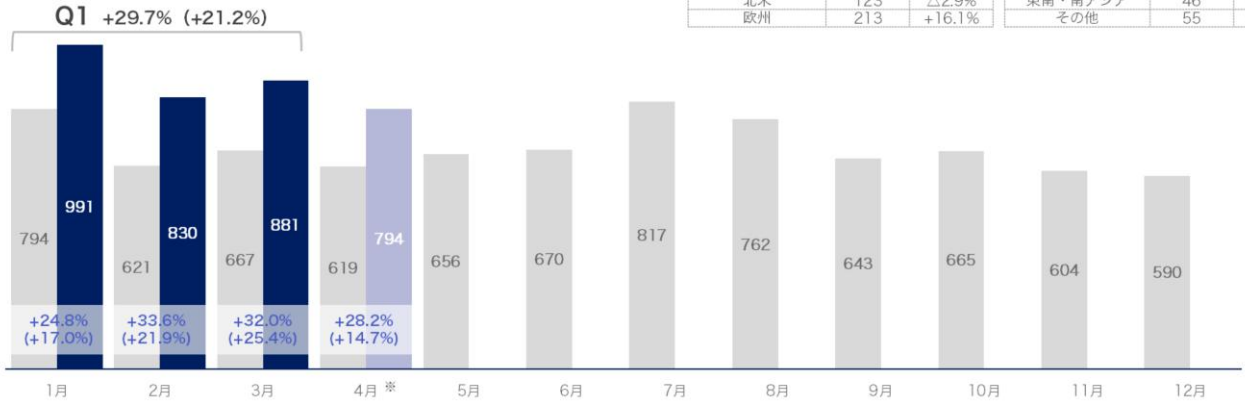
リテールは、インバウンドが好調なアシックスジャパンに加え、中華圏、東南・南アジアで増収となり、23%のプラス。

ECは戦略的な絞り込みを行った北米を除くと、約16%の成長となりました。

- 26年4月単月売上は794億円※。前年同月比+28.2%（為替影響除くと+14.7%）。
- 全カテゴリーで増収。特にSPSは+89.2%（為替影響除くと+65.2%）、OTは+43.6%（為替影響除くと+35.2%）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、オセアニア、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59億円（内、OT 52億円）と単月過去最高（+47.2%増収）。北米はホールセールのみずれ及びリテール・ECでの戦略的な絞り込みによる影響。

（単位：億円）

4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	794	+14.7%	中華圏	136	+17.0%
アシックスジャパン	140	+28.9%	オセアニア	42	+29.9%
北米	123	△2.9%	東南・南アジア	46	+28.5%
欧州	213	+16.1%	その他	55	+13.5%



※ 2026年4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。

© 2026 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

4月の連結の売上速報値です。

売上は794億円と、
為替影響を除いて前年同月比約15%のプラスとなりました。

全カテゴリーで成長し、
特にスポーツスタイルは為替影響を除いて65%超、
オニツカタイガーは35%を超える増収となりました。

地域別では、アシックスジャパン、東南・南アジアで
30%近い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前年同月の40億円から大きく上回り、
59億円と、単月として過去最高の更新を見込みます。

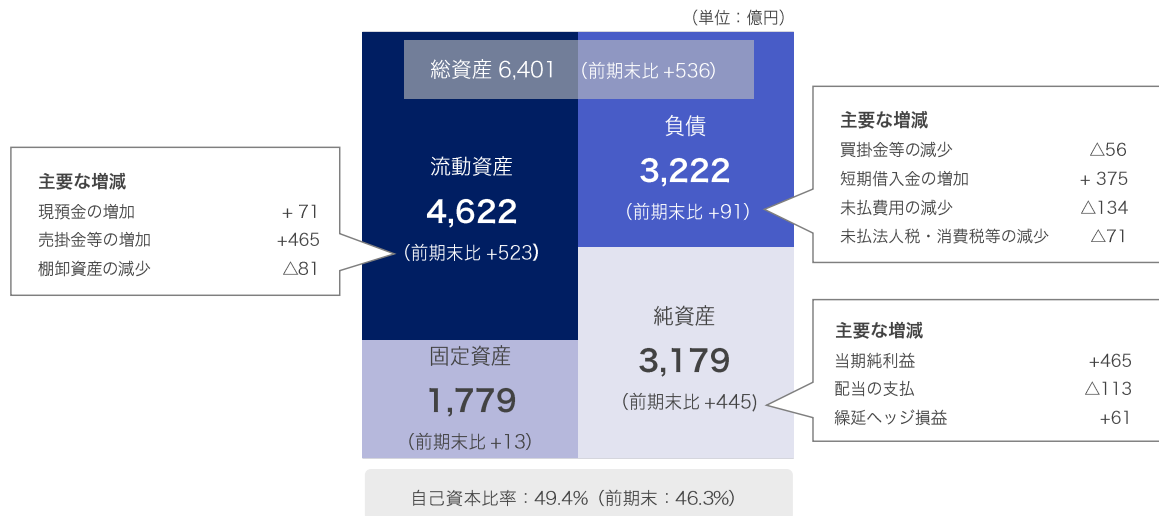
INDEX

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. IRカレンダー

Appendix

連結貸借対照表

- SS26シーズン在庫の順調な消化により、棚卸資産は前期末比81億円減少（為替影響除くと98億円減少）。
- 増収に伴う所要運転資本（主に売掛金等）の増加、期末配当金の支払を主因として、短期借入金が増加。
- 純利益の順調な積上げにより、自己資本比率は前期末比3.1ppt上昇。



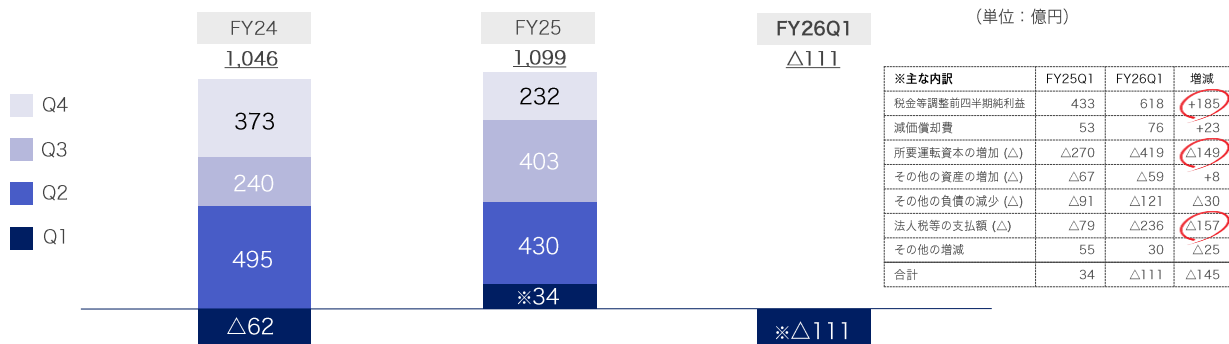
バランスシートの状況です。

棚卸資産は前期末から為替影響を除いて98億円減少しましたが、増収に伴い売掛金等の所要運転資本が増加しました。

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3.1ポイント上昇し、49.4%となりました。

連結営業キャッシュ・フロー

- 過去最高の四半期純利益を達成したものの、増収に伴う所要運転資本（主に売掛金等）の増加に加え、前期過去最高益の計上に伴う法人税等の支払額の大幅増加（前年同期比+157億円）が影響し、営業CFは111億円のキャッシュアウト（前年同期比145億円減少）。
- CCCは前年同期、前期末と同水準の132日。



■連結CCC

(単位：日数)

	FY25Q1	FY25Q4	FY26Q1	前年同期比	前期末比
DSO (売掛債権回転期間)	47	45	45	2日良化	-
DIO (棚卸資産回転期間)	148	152	150	2日悪化	2日良化
DPO (買掛債務回転期間)	65	65	63	2日悪化	2日悪化
CCC	130	132	132	2日悪化	-
参考：現預金残高	1,135億円	1,122億円	1,193億円	+58億円	+71億円

© 2026 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

連結営業キャッシュフローです。

前年同期から145億円減少し、
111億円のキャッシュアウトとなりました。

過去最高の四半期純利益となったものの、
増収に伴う所要運転資本の増加に加え、
前期に過去最高益を計上したことに伴う法人税等の支払が大幅に増加した
影響によるものです。

キャッシュコンバージョンサイクルは前期末と同水準の132日となっています。

カテゴリ別／主要地域別DIO及び棚卸資産

- 連結DIOは150日。特にインバウンドが好調なアシックスジャパンでOTの在庫構成比が大きく増加した影響により前年同期比+2日。一方でSS26シーズン在庫の順調な消化により前期末比2日良化。

■連結DIO (単位：億円)		FY25Q1	FY25Q4	FY26Q1	前年同期比	前期末比
連結	DIO	148日	152日	150日	+2日	△2日
	棚卸資産	1,266	1,789	1,708	+442	△81
	うち洋上在庫	289	463	381	+92	△82

■カテゴリ別 (単位：億円) ※		FY25Q1	FY25Q4	FY26Q1	前年同期比	前期末比
P.RUN	DIO	99日	96日	98日	△1日	+2日
	棚卸資産	412	615	585	+173	△30
CPS	DIO	92日	88日	88日	△4日	-
	棚卸資産	106	150	132	+26	△18
AP	DIO	157日	161日	159日	+2日	△2日
	棚卸資産	85	96	112	+27	+16
SPS	DIO	83日	83日	80日	△3日	△3日
	棚卸資産	134	222	227	+93	+5
OT	DIO	209日	210日	215日	+6日	+5日
	棚卸資産	216	247	289	+73	+42

※ カテゴリ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)		FY25Q1	FY25Q4	FY26Q1	前年同期比	前期末比
アシックスジャパン (億円)	DIO	128日	139日	142日	+14日	+3日
	棚卸資産	157	222	205	+48	△17
米国 (M USD)	DIO	117日	114日	107日	△10日	△7日
	棚卸資産	140	187	162	+22	△25
欧州 (M EUR)	DIO	149日	146日	146日	△3日	-
	棚卸資産	201	286	265	+64	△21
中国 (M RMB)	DIO	174日	170日	165日	△9日	△5日
	棚卸資産	983	977	1,004	+21	+27

© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

カテゴリ別・主要地域別DIOです。

連結DIOは150日となり、前年同期比で2日長期化しました。

特にインバウンドが好調なアシックスジャパンで、

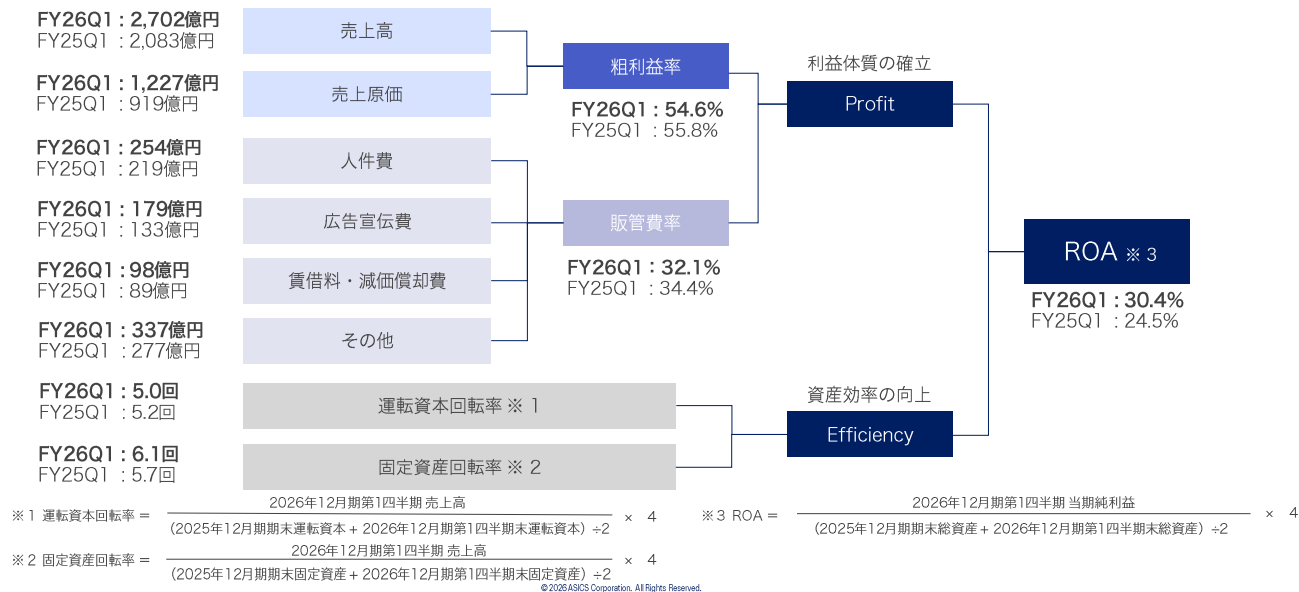
オニツカタイガーの在庫構成比が大きく増加したことによるものです。

一方で、26年春夏シーズン在庫の順調な消化により

前期末比では2日良化しています。

ROAツリー分解

- 粗利益率は米国関税の影響を受けるも、増収及び販管費コントロールにより販管費率が低下し、営業利益率が向上。
- 増収に伴う所要運転資本の増加により運転資本回転率は低下したものの、固定資産回転率の上昇により資産効率が向上。
- この結果、ROAは前年同期比+5.9pptの30.4%へ良化。



ROAです。

これまでご説明しました通り、粗利益率は米国関税の影響を受け悪化しましたが、販管費コントロールをしっかりと実行し、営業利益率は向上。また、固定資産回転率が良化し、資産効率は向上。ROAは30.4%と前年同期から5.9ポイント上昇しました。

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. IRカレンダー

Appendix

		イベント	
2026	5月23日(土)	13:30 - 16:00	個人投資家向け IR説明会 @福岡
	6月13日(土)	13:30 - 16:00	個人投資家向け 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	個人投資家向け IR説明会 @仙台
	9月12日(土)	時間未定	個人投資家向け 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17日(火)	時間未定	インベストメントデイ（テーマ：次期中期経営計画）
	11月29日(日)	時間未定	個人投資家向け IR説明会 @名古屋
	12月12日(土)	時間未定	個人投資家向け IR説明会 @広島
	2027	2月13日(土)	時間未定

こちらは、IRカレンダーです。

本年11月に、次期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、無形資産やESGに関する取組みをご紹介します。
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。

ご視聴いただき、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. IRカレンダー

Appendix

IRトピックス

1 インドネシアにてアナリスト・機関投資家向け視察ツアーを開催

- Year of ASIAの取組みの一つとして、東南アジアの中でも特に人口規模が大きいインドネシアにおいて、市場のポテンシャルを体感いただくことを目的に、3月28日～30日に視察ツアーを開催。
- ランニングやパデルの体験、店舗や工場の視察に加え、キーメンバーによるプレゼンテーションを実施。



2 個人投資家向けの活動

個人投資家向けIR説明会 in 那覇

- 個人投資家向け体験型IR説明会は2巡目に入り、3月14日に那覇で2回目となるイベントを開催。
- COO富永、村井社外取締役のプレゼンテーションに加え、全社外取締役が登場。
- 今後7都市（福岡、札幌、仙台、神戸、名古屋、広島、東京）で開催予定。



IR BOOK

- 個人投資家向け会社説明資料「IR BOOK」の最新版を3月末に公開。
- 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→](#)



無形資産に関する取組み

人的資本

- 海外事業会社の責任者などを対象とし、アシックスの普通株式を付与する株式報酬制度を導入し、2026年2月に新規に譲渡制限付株式ユニットを対象者に付与。
日本の従業員のみならず、外国籍の役職員についても、株主の皆様との一層の価値共有を進め、更なる企業価値向上を目指す。

知的財産

- 「グローバル知財戦略フォーラム2026」※1において、CEO廣田が基調講演に登壇。
「アシックスの経営改革と知財戦略」について発信。
※1 特許庁及び独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT）の共催。オンライン含め2,000名以上が参加
- 知財・無形資産ガバナンス推進協会※2が選定する「第2回知財・無形資産ガバナンス表彰」において「最優秀賞」を受賞。アシックスの受賞は2年連続で、優秀賞を受賞した昨年度から更に「知財ガバナンスの高み」をめざした姿勢を高く評価頂いた。
※2知財・無形資産ガバナンス推進協会（IPIAGPA）：<https://ipiagpa.net/>



ESGに関する取組み①

環境

廃棄予定製品を原料に用いたスニーカー「NEOTIDE」を欧州で発売

- 使用済みシューズを新たなシューズの原料へと循環させる業界初の取組みで製品化した「NEOCURVE」の技術を継承した最新モデル。
- シューズを再生した粉碎材料の使用比率をさらに向上させ、17.5%を実現。
- シューズの回収から製造・販売までヨーロッパ圏内で完結することでCO₂排出量削減にも貢献。



NEOTIDE

「TNFD提言」を参考に生物多様性の調査を実施

- アシックスが自然に与える影響と自然への依存を把握することを目的に、自然関連財務情報開示を促すイニシアティブであるTNFDの提言を参考にLEAP分析※を実施。
- 今後は調達量の多い合成系原材料への対応を最優先とし、認証材の調達継続、トレーサビリティ向上等による一次データ取得強化に取組む。

※ LEAP分析：企業が自然との依存関係や影響を把握し、自然関連のリスクと機会を特定・評価するための分析プロセス

外部評価

「Dow Jones Best-in-Class (DJ BIC) Asia Pacific Index」の構成銘柄に11年連続で選出

- 世界各国の企業の持続可能性を経済・環境・社会の3つの側面から評価し、優良企業を選定する「DJ BIC」において、アジア・オセアニア地域の企業を対象とした「Asia Pacific Index」に11年連続で選定。
(日本企業76社を含む162社が選定)

「S&P Global Sustainability Yearbook 2026」に選定

- S&P Global社が発行する「The Sustainability Yearbook 2026」の「Yearbook Member」に3年ぶりに選定。
(世界約9,200社のうち、848社が選定)



取締役会の多様性強化

- アシックスにとって初の外国籍の取締役となるJenifer Rogers氏が就任。
(ご参考：取締役9名（内独立社外取締役6名）、独立社外取締役比率66.7%、女性取締役比率44.4%）



Jenifer Rogers氏

個人株主とのコミュニケーション強化

- 2025年度株主総会の招集通知に際して、議長による議案概要説明及び取締役候補者のメッセージ動画を配信。
- 同総会への当日出席株主数は294名と昨年比倍以上。総会終了直後にASICS Foundation活動報告会を開催。
- 来年以降の定時株主総会開催場所は神戸・東京の交互開催とする方針。2027年3月は東京開催予定。

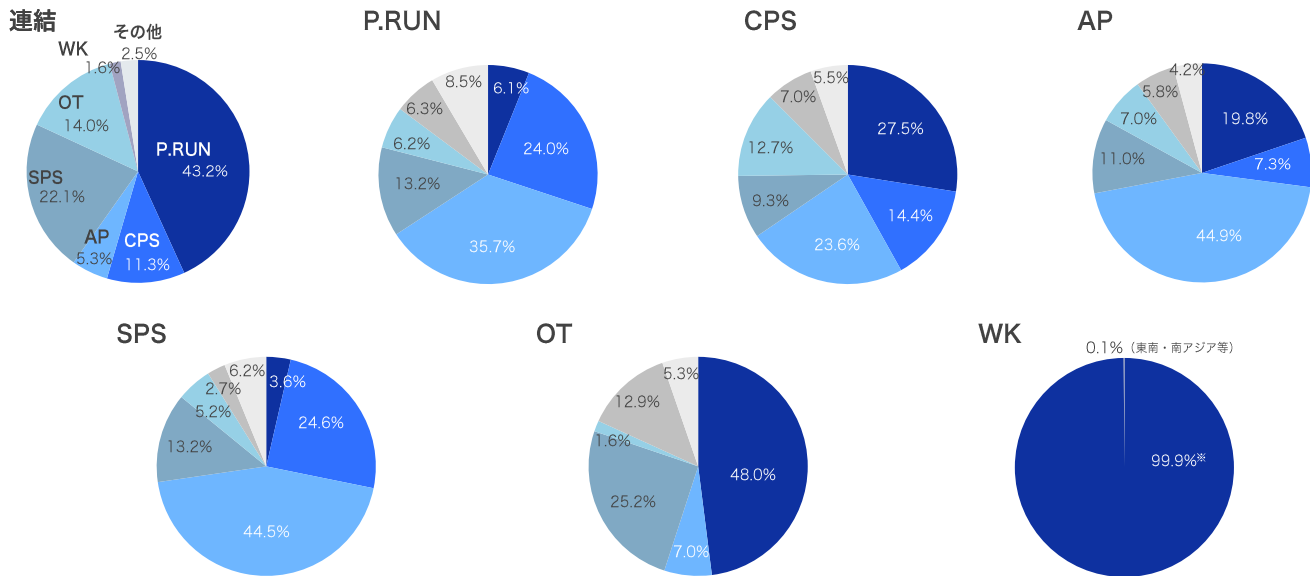
有価証券報告書の早期開示

- 株主・投資家の皆さまに各種検討や意思決定の時間を十分に確保いただくことを目的として、アシックスとして初めて有価証券報告書を株主総会の3週間前にあたる3月4日に提出。
- 日本企業の中でも先進的な対応となる早期開示を実現。

カテゴリ別地域別売上高構成 (2026年12月期 第1四半期)

*カテゴリ毎の地域別割合

■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

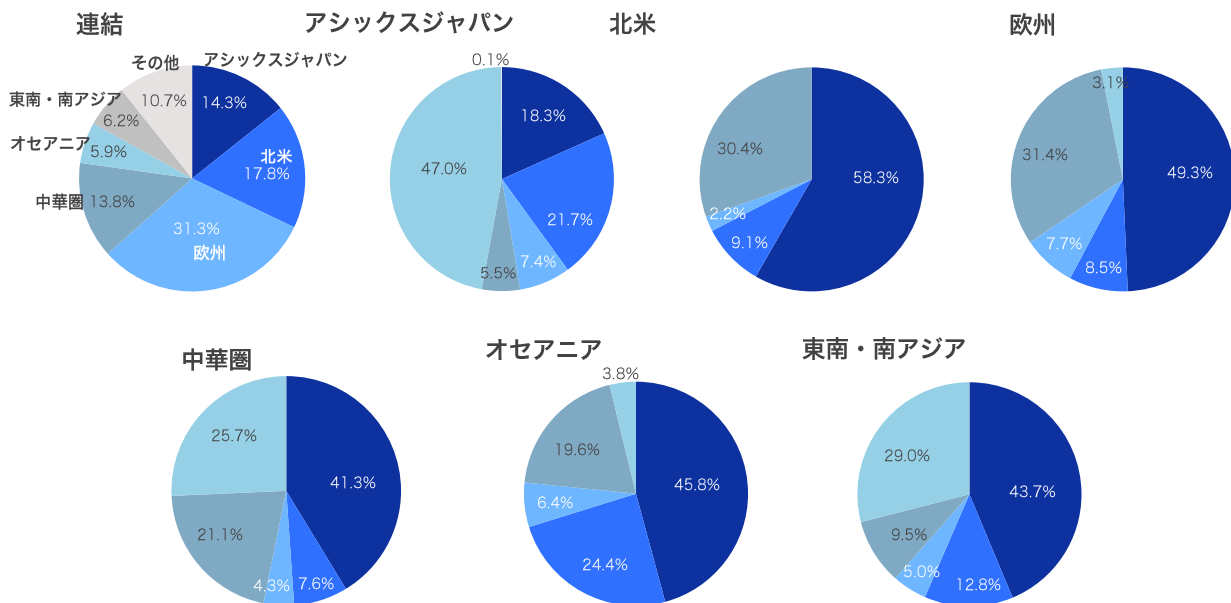


※WKにおいては日本地域の売上にて算出

主要地域別カテゴリー別売上高構成 (2026年12月期 第1四半期)

*地域毎のカテゴリー別割合

■P.RUN ■CPS ■AP ■SPS ■OT ■その他



2026年12月期 第1四半期地域別実績

(単位：億円)

日本	FY25 (1-3月)	FY26 (1-3月)	前期比		中華圏	FY25 (1-3月)	FY26 (1-3月)	前期比	
			増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	505	592	+87	+17.2%	売上高	290	371	+81	+28.2%
為替影響除く		592	+87	+17.2%	為替影響除く		348	+58	+20.0%
営業利益	106	145	+39	+35.8%	営業利益	67	110	+43	+62.9%
営業利益率	21.1%	24.5%	-	+3.4ppt	営業利益率	23.4%	29.7%	-	+6.3ppt
アシックスジャパン (日本地域の内数)	FY25 (1-3月)	FY26 (1-3月)	前期比		オセアニア	FY25 (1-3月)	FY26 (1-3月)	前期比	
増減額			増減率	増減額				増減率	
売上高	317	386	+69	+22.0%	売上高	124	159	+35	+27.4%
為替影響除く		386	+69	+22.0%	為替影響除く		139	+15	+12.4%
営業利益	90	122	+32	+35.8%	営業利益	22	23	+1	+7.0%
営業利益率	28.5%	31.7%	-	+3.2ppt	営業利益率	17.7%	14.9%	-	△2.8ppt
北米	FY25 (1-3月)	FY26 (1-3月)	前期比		東南・南アジア	FY25 (1-3月)	FY26 (1-3月)	前期比	
増減額			増減率	増減額				増減率	
売上高	391	481	+90	+23.0%	売上高	125	168	+43	+34.6%
為替影響除く		464	+73	+18.8%	為替影響除く		161	+36	+28.7%
営業利益	57	63	+6	+10.6%	営業利益	30	44	+14	+45.2%
営業利益率	14.8%	13.3%	-	△1.5ppt	営業利益率	24.4%	26.3%	-	+1.9ppt
欧州	FY25 (1-3月)	FY26 (1-3月)	前期比		その他地域	FY25 (1-3月)	FY26 (1-3月)	前期比	
増減額			増減率	増減額				増減率	
売上高	587	845	+258	+43.8%	売上高	129	159	+30	+23.4%
為替影響除く		746	+159	+27.2%	為替影響除く		146	+17	+13.4%
営業利益	118	182	+64	+53.5%	営業利益	23	29	+6	+25.7%
営業利益率	20.2%	21.5%	-	+1.3ppt	営業利益率	18.4%	18.7%	-	+0.3ppt

2026年度 通期業績予想：カテゴリ別

(単位：億円)		FY25 実績	FY26 予想	増減率	為替影響を除く 増減率
PRUN	売上高	3,635	4,150	+14.2%	+13.7%
	カテゴリ利益	860	1,040	+20.9%	+20.6%
	カテゴリ利益率	23.7%	25.1%	+1.4ppt	-
CPS	売上高	860	980	+13.9%	+13.5%
	カテゴリ利益	167	190	+13.3%	+12.8%
	カテゴリ利益率	19.5%	19.4%	△0.1ppt	-
AP	売上高	420	480	+14.1%	+13.9%
	カテゴリ利益	59	70	+17.8%	+17.7%
	カテゴリ利益率	14.1%	14.6%	+0.5ppt	-
SPS	売上高	1,413	2,050	+45.1%	+44.4%
	カテゴリ利益	413	600	+45.1%	+44.7%
	カテゴリ利益率	29.3%	29.3%	-	-
OT	売上高	1,365	1,520	+11.3%	+11.3%
	カテゴリ利益	514	540	+4.9%	+4.9%
	カテゴリ利益率	37.7%	35.5%	△2.2ppt	-
Walking	売上高	164	162	△1.5%	△1.5%
	カテゴリ利益	18	22	+20.5%	+20.6%
	カテゴリ利益率	11.1%	13.6%	+2.5ppt	-

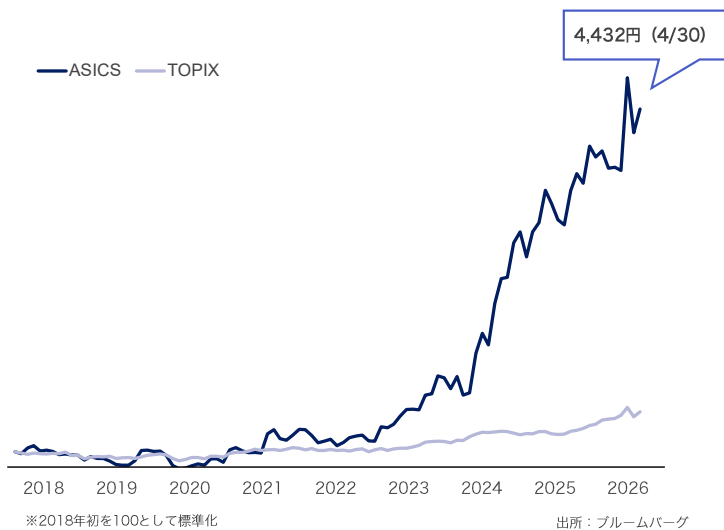
2026年度 通期業績予想：地域別

(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%	+18.4%
	営業利益	160	180	+12.4%	+11.1%
	営業利益率	11.3%	10.7%	△0.6ppt	-
欧州 地域	売上高	2,258	2,810	+24.4%	+24.4%
	営業利益	367	520	+41.5%	+41.8%
	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%	+16.9%
	営業利益	250	300	+19.5%	+20.1%
	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%	+13.1%
	営業利益	79	100	+26.1%	+21.8%
	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%	+21.5%
	営業利益	109	130	+18.8%	+21.9%
	営業利益率	22.0%	22.0%	-	-

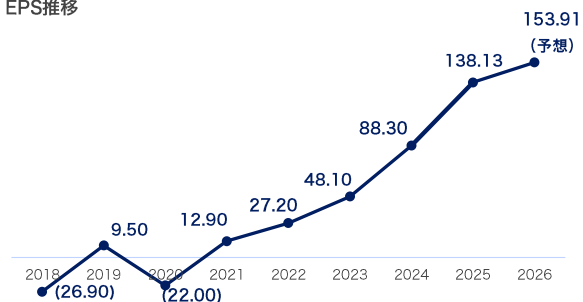
※ 日本地域には、他の地域にはない主要5カテゴリー以外を販売する会社も含まれております。他の地域との比較可能性を考え、アシックスジャパンを日本地域の内訳として記載しております。
 なお、日本地域には、アシックスジャパン、アシックス商事、ニシスポーツなどの会社を含みます。

株価及び指標の推移

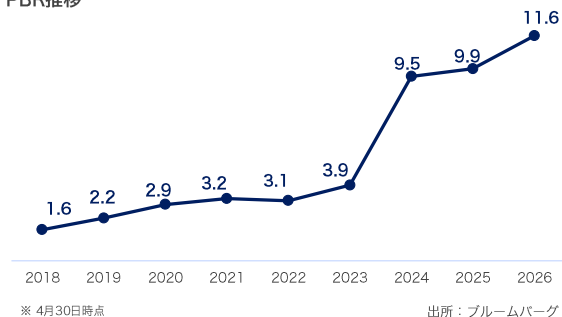
■ 株価推移 2017年末 - 2026年4月30日



■ 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.