

野村IR WEBセミナー

株式会社アシックス 2025年2月25日



OneASICS会員
新規登録はこちらから



自己紹介

株式会社アシックス 常務執行役員CFO 林 晃司

前職では大手電子部品メーカーにて、グローバルで統一された財務ガバナンスを作成しグループ全体でガバナンスの強化、ファイナンスの企画立案や資金創出力の改善等に従事。2015年にアシックスに中途入社。グローバルでの効率的な資金管理体制を構築、地域軸の管理からカテゴリ体制の導入に携わる。また、IR業務も担当し、国内外の投資家やアナリストなど年間約200社との1on1面談を行う。2024年1月より常務執行役員CFOに就任。加えて、商品の需給を最適化し収益性の向上を目的としたサプライチェーントランスフォーメーション部の管掌に。



CFOとして、経営の根幹に係る業務を幅広く所管

- 経営計画策定
- コーポレートファイナンス
- IR
- 業績管理（管理会計）
- 連結・単体決算（制度会計）
- 間接購買管理
- グローバル保険管理
- サプライチェーントランスフォーメーション 等

INDEX

1. アシックスの概要
2. パリオリンピック・パラリンピック競技大会における取組み
3. 足元の業績
4. 中期経営計画2026
5. アシックスの資本政策
6. 株主還元とご優待制度
7. 個人投資家の皆様へのご案内

INDEX

1. **アシックスの概要**
2. **パリオリンピック・パラリンピック競技大会における取組み**
3. **足元の業績**
4. **中期経営計画2026**
5. **アシックスの資本政策**
6. **株主還元とご優待制度**
7. **個人投資家の皆様へのご案内**

創業哲学・沿革

創業以来、アスリートの最高の力を引き出せる機能性を追求するとともに、「Sound Mind, Sound Body」を掲げ心身の健康の実現を推進

創業哲学

古代ローマの風刺作家ユベナリスの名句「健全な身体に健全な精神があれかし」

Anima Sana In Corpore Sano



2018年以降の経営改革による業績の伸長

カテゴリベースの経営管理体制への移行と、プロダクト・チャンネル・リージョンミックスの改善により、業績は回復

アクションプラン

- カテゴリベースの経営管理体制を導入
- P.RUNへの集中と収益構造改革の推進
- マニフェスト会議の開始

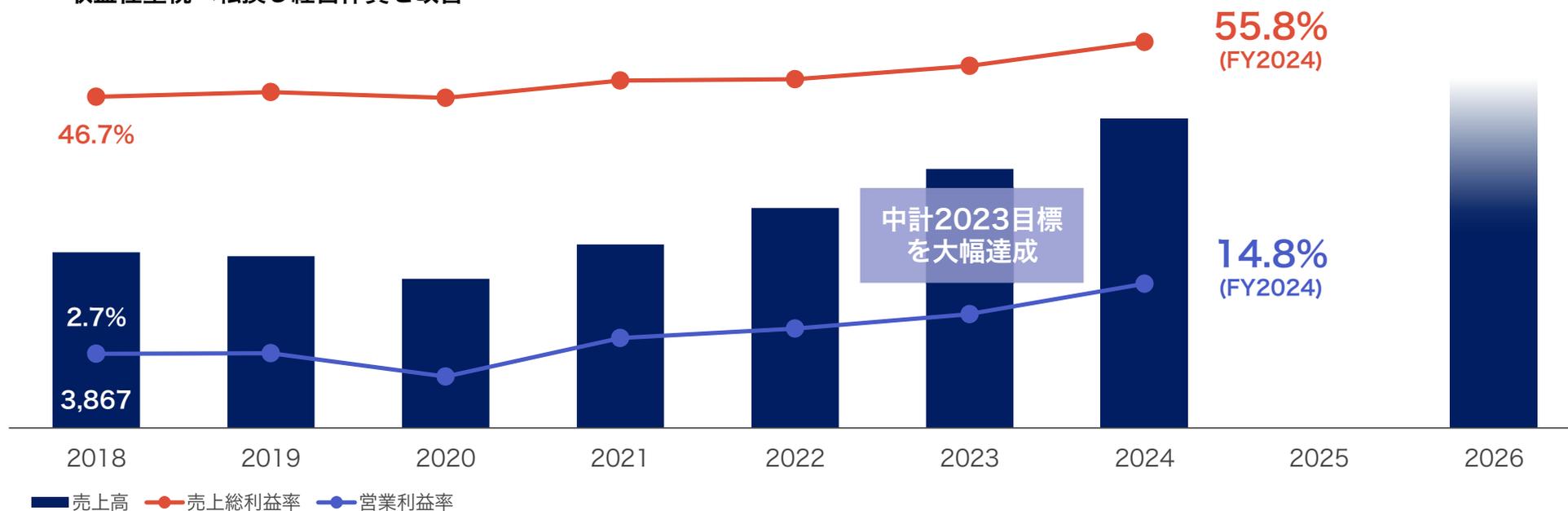
収益性重視へ転換し経営体質を改善

中期経営計画2023

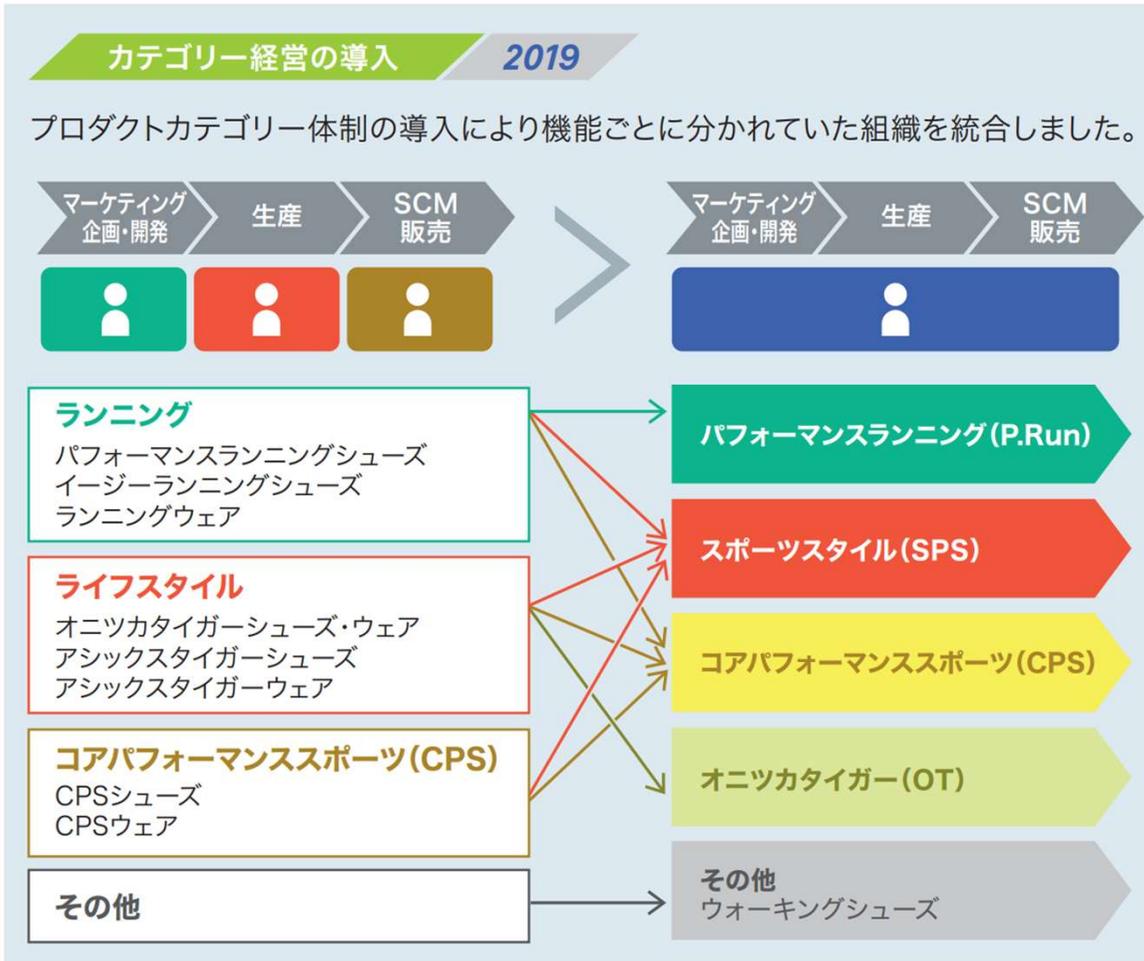
- カテゴリベースの経営管理体制の定着
- コストオーナー制の導入

収益性を向上し更なる成長基盤を確立

中期経営計画2026



カテゴリ経営の導入



「私は作る人、あなたは売る人」
生産部門と販売部門が
独立した動きをすること

5つのカテゴリのトップが
製品の企画から生産、販売まで
全ての責任を担う体制

※2018年8月開示資料より抜粋

事業内容

オニツカタイガー (OT)

ラグジュアリーライフスタイルブランド



カテゴリ利益 324億円 マージン 34.0%

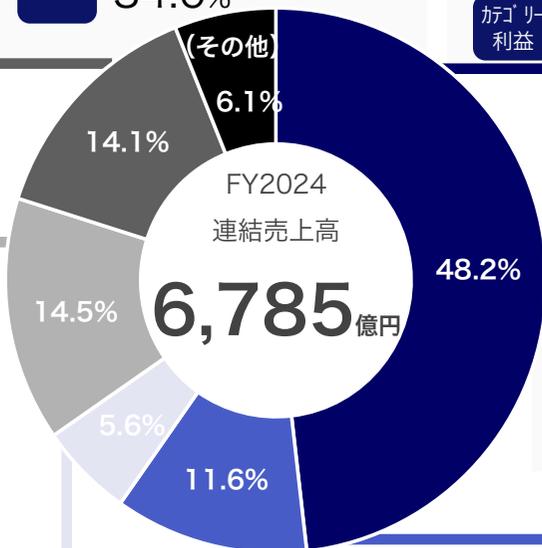
パフォーマンスランニング (P.RUN)

フルマラソンや長距離のランニングに適した



高性能ランニングシューズ

カテゴリ利益 707億円 マージン 21.6%



コアパフォーマンススポーツ (CPS)

テニス、バレーなどランニング以外のスポーツ向けのシューズ



カテゴリ利益 141億円 マージン 17.9%

スポーツスタイル (SPS)

日常使いができるカジュアルシューズ



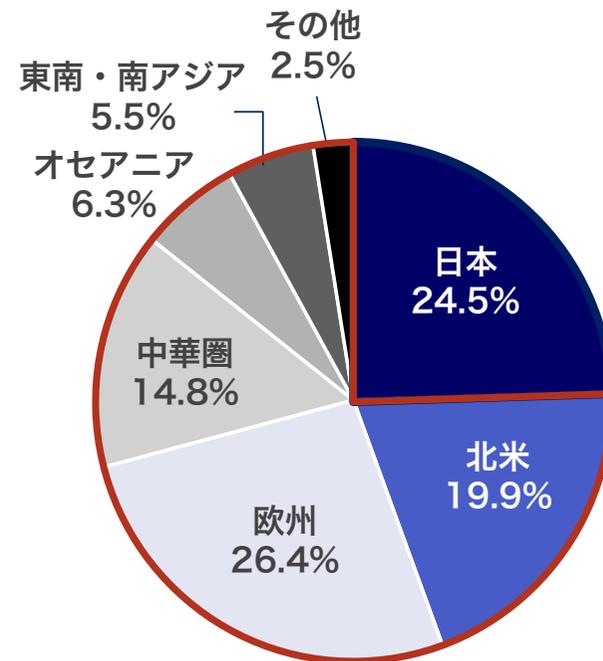
カテゴリ利益 268億円 マージン 27.3%

アパレル・エクイップメント (APEQ)

スポーツウェア・用具類



カテゴリ利益 43億円 マージン 11.4%



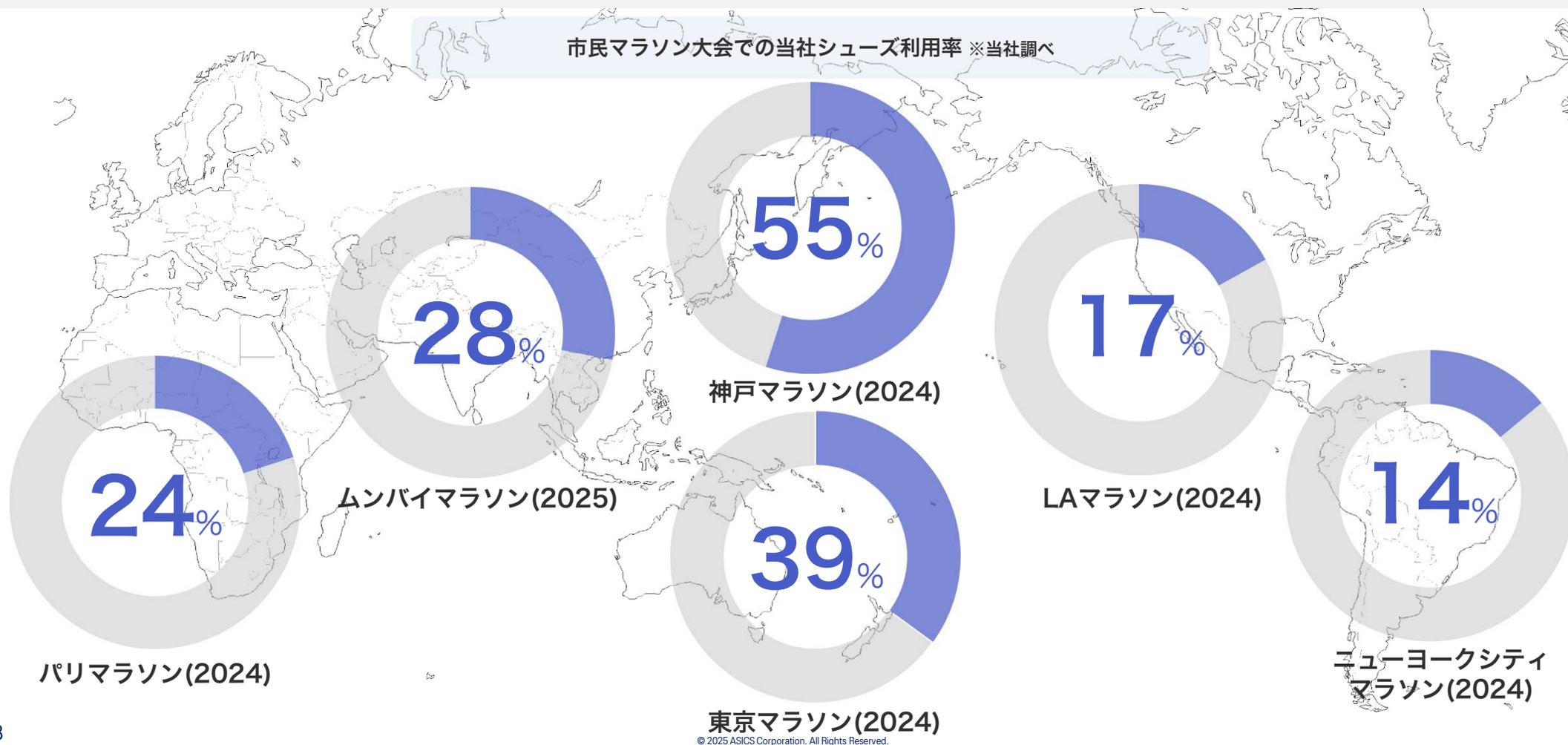
海外売上高比率
75.5%
(FY2024)

7 注 カテゴリ利益は売上高粗利からカテゴリ販売管理費を除いて算出
地域別売上高は顧客の所在地に基づく

P.RUN : マラソン大会におけるシェア

世界の市民マラソン大会においても高いシェアを維持

市民マラソン大会での当社シューズ利用率 ※当社調べ



P.RUN : Cプロジェクト

- Cプロジェクト設立以降初となるワールドマラソンメジャーズでの優勝者を輩出！
- METASPEEDシリーズが躍進、日本におけるアシックスのシェアも着実に上昇。

ワールドマラソンメジャーズにおける契約アスリートの活躍

ベルリンマラソン

開催日/参加者数 9月29日/約54,000名

Men 5位 : Hailemariam Kiros (エチオピア)

Women 2位 : Mestawot Fikir (エチオピア)



Mestawot Fikir選手

シカゴマラソン

開催日/参加者数 10月13日/約52,000名

Men 1位 : John Korir (ケニア)
4位 : Vincent Ngetich (ケニア)
6位 : 細谷恭平 (日本)

Women 5位 : Joyciline Jepkosgei (ケニア)
9位 : Lindsay Flanagan (アメリカ)



John Korir選手

※いずれの選手もMETASPEEDシリーズの新モデルを着用

ワールドマラソンメジャーズは世界で最も名高く大規模な6つのマラソン大会である
東京、ボストン、ロンドン、ベルリン、シカゴ、ニューヨークでの各大会で構成

日本における主要大学駅伝と予選大会のアシックスのシェア

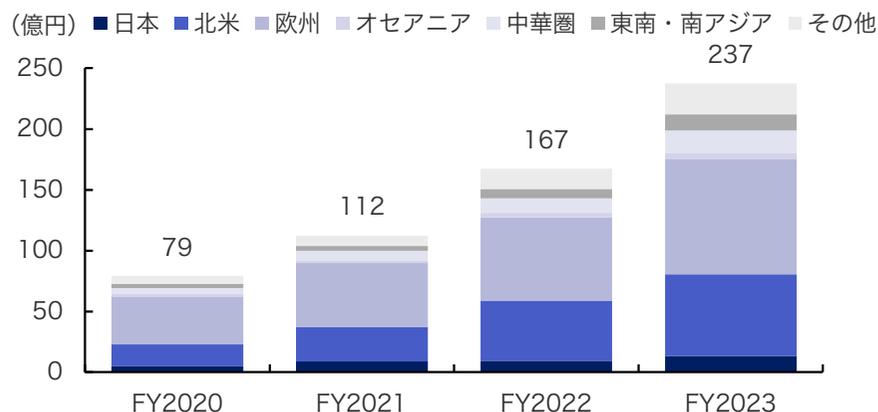
開催日	2022	2023	2024
10月14日	13.9%	20.6%	25.0%
10月19日	14.2%	19.9%	27.5%
11月3日	13.3%	20.2%	22.9%

※自社調べ

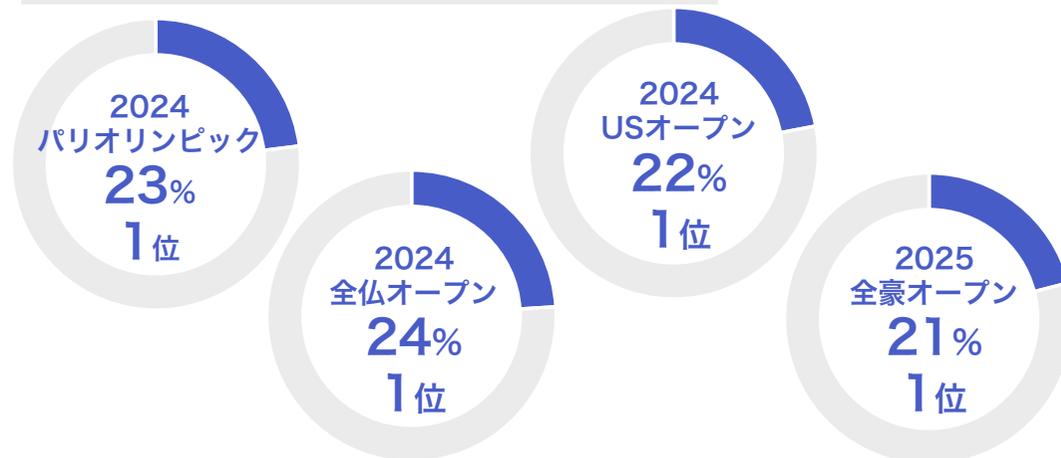
CPS：海外テニス市場における高いマーケットシェア

テニス用品は主要地域において高い市場シェアを獲得しており、トップアスリートとタイアップした製品開発等を通じて成長を加速

地域別テニスシューズ売上高推移※1



高いテニスシューズマーケットシェアと順位※2



トップアスリートとの共創による製品開発

SCOURT FF 3 NOVAK

- Novak Djokovic選手と多数のテスト／意見交換を実施し開発



テニスのアセットを活用した関連スポーツの拡大

パデル・ピククルボール

- パデルの市場規模は大きく、欧州で盛んなほか、南米にも市場ポテンシャルあり

パデルプレーヤー人口※3

約**3,000**万人 (2023)

パデルコート数※3

60,000面+ (2023)

- ピククルボールもアメリカを中心に人口拡大

※1 為替レートは各年の平均為替レートを使用

※2 自社調べ

※3 INTERNATIONAL PADEL FEDERATION "WORLD PADEL REPORT" 参照

SPS：プレミアムアクティブライフスタイルブランドの確立

ブランドを守りながら継続成長し、高成長・高収益を実現

近年の実績



流行に左右されない商品ポートフォリオ

- 商品群を複数持つことで、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
- 高価格帯商品の展開、在庫の厳格な管理により高成長率・高利益率を実現

VISIBLE TECH

テクノロジーとスタイルの融合



MODERN

アーカイブの再構築



VINTAGE TECH

2000年代アーカイブ



CLASSICS

90年代アーカイブ



ブランド成長戦略

1 ターゲット顧客との更なる関係強化

- 多様なカルチャーとの共創を通じたZ世代を含むファン・コミュニティの創出
- デジタルとリアルを掛け合わせたブランド体験の創出

2 プロダクトポートフォリオの拡充

- 主力のVINTAGE TECH、VISIBLE TECHを軸に収益拡大
- スケートボードへの参入を通じた新顧客との接点創出とブランド価値向上

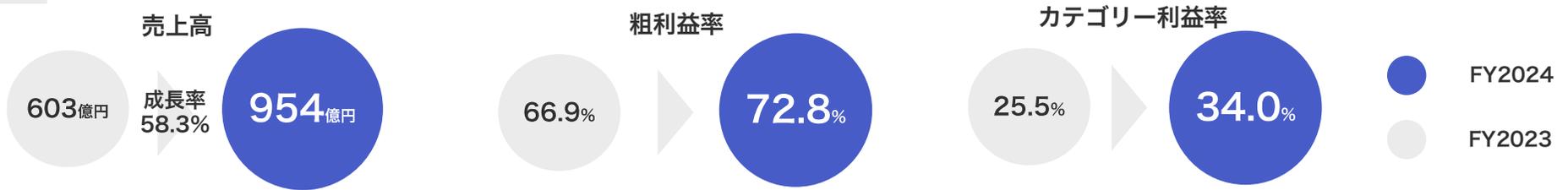
3 グローバルでの更なる成長加速

- 欧州・中国での収益牽引、豪州・韓国・日本での成長加速
- 米国・高成長地域での成長に向けたブランド基盤強化

OT：ラグジュアリーライフスタイルブランドの確立

アシックスブランドから独立した独自のブランドポジショニングにより、ラグジュアリーな新たな価値を提供

近年の実績



高収益を実現する適切なチャネル・ブランド管理

DTC強化

- 未展開地域へのグローバルEC進出
- プレミアムロケーションでの出店
- DTC比率：80%以上（FY2024）



ブランド認知度向上

- ミラノファッションウィーク等、著名なイベントへの参加
- パリ高級百貨店のSamaritaine Paris Pont-Neufにてイベント実施



ブランド成長戦略

1 プロダクト価値・ブランドエクイティの向上

- ヘリテージスタイル・モードスタイル・フォーマル・フェミニンの4つのサブブランドを展開
- オムニチャネルを中心にブランド訴求

2 グローバルでの成長加速

- 欧州でのブランド確立
- 日本・中華圏・韓国・東南アジアでの顧客接点を拡大

3 更なるグローバルカンパニー体制構築

- 独立したカンパニー組織をグローバルで拡大
- DTCビジネスを中心とした体制構築
- ライフスタイル商品に対応する生産管理の構築

地域別売上高・利益拡大の戦略

既存収益基盤の持続的成長と高成長地域における更なるフットプリント確立を推進

FY2024における売上高/営業利益率/構成比

成長加速

アシックスジャパン 945億/23.5%/14.7%

ブランドの再構築

- ・ P.RUN強化
- ・ スクールビジネス縮小 (26年に終了予定)

中華圏 1,004億/19.3%/15.6%

ブランド認知の更なる向上・面的拡大

- ・ アシックスにおける二線都市^{※1}、三線都市^{※2}への販売チャンネルの拡大
- ・ OTにおける好立地での直営店出店強化

東南・南アジア 373億/20.0%/5.8%

ブランド認知向上・面的拡大

- ・ アシックスとOTの両輪での成長
- ・ 各国の外資規制等に応じた販売戦略の展開
 - 直営店の拡大やオムニチャンネル戦略を推進

安定成長

欧州 1,793億/14.1%/28.1%

ブランドの更なる強化

- ・ P.RUNとテニスにおける圧倒的No.1ブランドへ
- ・ OTブランドの浸透

オセアニア 429億/17.8%/6.7%

高いブランドカに立脚した更なるシェア拡大

- ・ 圧倒的No.1ブランドへ
- ・ ランニングエコシステムでの先進的な取組みによるブランド体験価値向上

収益改善

北米 1,350億円/8.3%/21.2%

ブランドの再構築

- ・ エントリーモデルやアパレルビジネスの更なる絞込み
- ・ ランニング専門店でのシェア拡大
- ・ リテールチャンネルの更なる見直し

※1 中国の都市を環境・社会・経済の3次元で定量評価する指標にて合計偏差値175~200のトップの地方都市を指し、青島、廈門、西安、寧波、長沙等が当たる

※2 中国の都市を環境・社会・経済の3次元で定量評価する指標にて合計偏差値150~175の経済規模が比較的大きい地方の中小都市を指し、珠海、貴陽、太原、烏魯木齊、紹興、中山、嘉興等が当たる

注 アシックスジャパンの売上高(構成比)は、日本セグメントとは異なり、日本セグメントから主要5カテゴリー以外を販売する会社(アシックス商事、ニシスポーツなど)の売上高を除外したものである

© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

ONEASICSを起点とした顧客基盤

OneASICSを起点として顧客接点を増やすとともに、顧客基盤の量と質の双方を追求



1 OneASICS会員拡大

- DTCオムニチャネル推進
- 全社レベルでのタッチポイント創出とエコシステム展開地域拡大

OneASICS会員数の中期目標



2 OneASICS会員プログラムの価値向上

- OneASICS IDにより商品購入や多様なサービスを楽しむことができるシングルサインオンの整備・拡大
- リワードプログラムによる出走権・イベントへの参加・限定商品へのアクセスなど差別化されたサービスの提供

3 データの活用

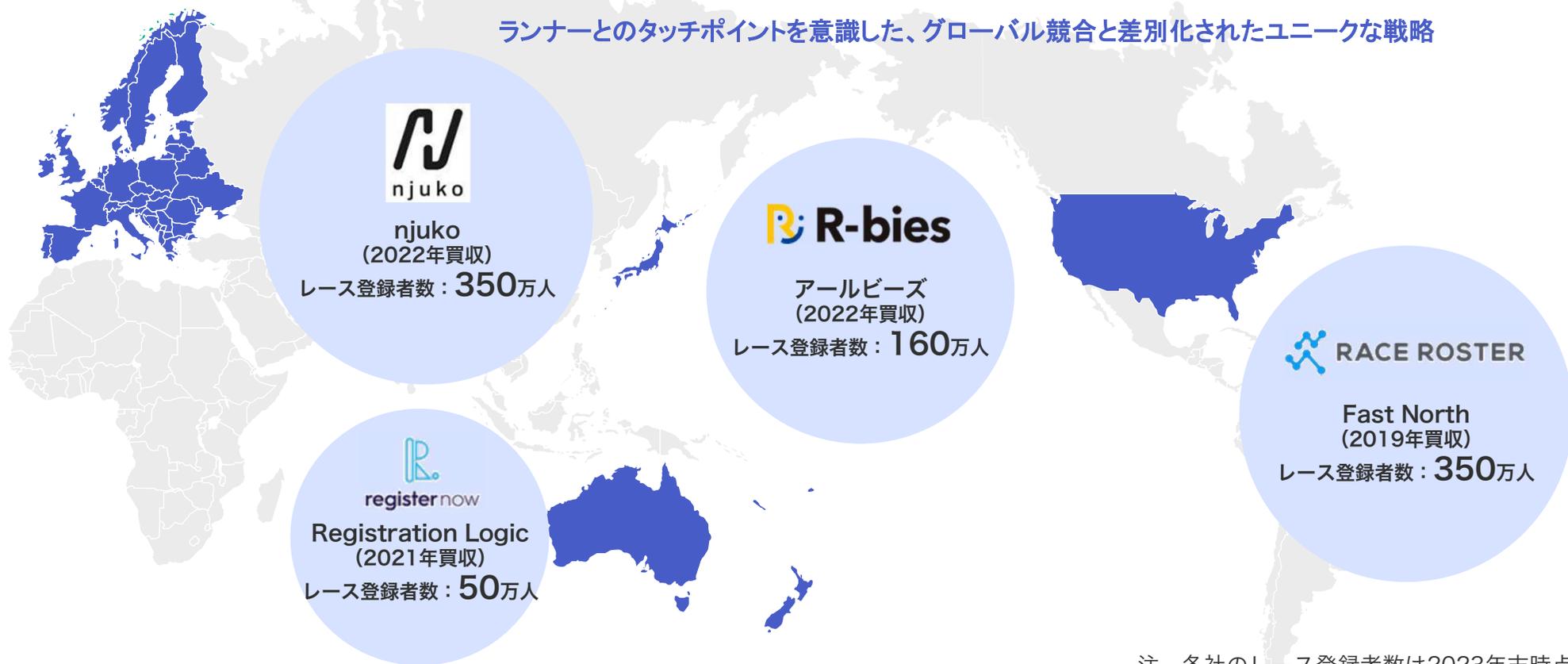
- パーソナライズされたマーケティングコミュニケーションの実現
- 製品やサービス向上に向けたデータのフル活用

NO.1ランニングプラットフォームの地位を確立

グローバルにレース登録会社を買収し、ランニングフットウェアブランドとしてはNo.1のランニングプラットフォームの地位を確立
今後、OneASICSとのデータ連携を進め、更なる付加価値向上を目指す

約 **1000万人** のレース登録者を有するレース登録プラットフォームを構築済

ランナーとのタッチポイントを意識した、グローバル競合と差別化されたユニークな戦略



注 各社のレース登録者数は2023年末時点

ブランド体験価値向上によるLTV向上と広大な業容拡大可能性

ランニングエコシステム拡充による高付加価値なブランド体験の提供を通じたLTV^{※1}向上により、売上高拡大を企図
フィットネス市場に広大な業容拡大可能性が存在

ランニングエコシステムの拡充



シドニーマラソンでのOneASICS会員拡大に向けた取組み

- 1 デジタルタッチポイントを活用し、会員獲得機会を最大化
- 2 会員限定の体験の提供を通じて、ブランド価値向上

他地域のマラソンレースにも**横展開**していくことで
各地域での**ランニングエコシステムの拡充**を図る



EXPOでのパーソナル商品の購入
※会員向けサービス



フィニッシャービデオ
※会員向けサービス



記念写真撮影
※会員向けサービス

※1 顧客生涯価値のことを指し、顧客が自社の商品・サービスを初めて利用してから長期的な関係のなかで得られる利益を表す

※2 Global Wellness Institute 「Global Wellness Economy Monitor 2023」（2023年11月）に記載の「Physical Activity」市場の2022年データに基づく

注 「Physical Activity」市場は、fitness、sports & active recreation、mindful movement、equipment/supplies、apparel/footwear、technologyの6つのサブセクターで構成されると定義される
為替レートは2023年の平均為替レートを使用

INDEX

1. アシックスの概要
2. パリオリンピック・パラリンピック競技大会における取組み
3. 足元の業績
4. 中期経営計画2026
5. アシックスの資本政策
6. 株主還元とご優待制度
7. 個人投資家の皆様へのご案内

パリ2024オリンピック競技大会における取組み

- ・ 約300名のアシックスサポート選手が出場（前回大会比+約50%）
- ・ パリ市内で「ASICS HOUSE」を開設し、選手や競技団体関係者、メディア、インフルエンサーとのコミュニケーションを実施



Novak Djokovic (セルビア)
テニス 男子シングルス



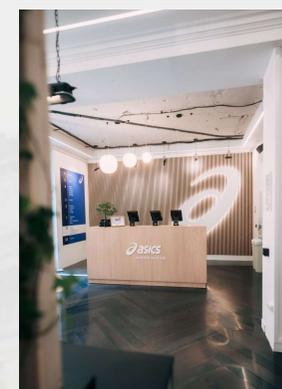
Jasmine Paolini (イタリア)
テニス 女子ダブルス



クレートン・ヤング (アメリカ)
男子マラソン



バシル・アブディ(ベルギー)
男子マラソン



ASICS HOUSE



赤間 凜音 (日本)
スケートボード 女子ストリート



バレーボール 男子 (日本)



河村勇輝 (日本)
バスケットボール 男子



ナディア・バットクレティ(イタリア)
女子10000m



ASICS HOUSEに
ジョコビッチ選手が来訪

パリ2024パラリンピック競技大会における取組み

- ・ アシックスのサポートアスリートのメダル獲得数は、前回大会に対して2倍以上に。
- ・ パラリンピック期間中においてアシックスハウスを初めて開設、関係者（選手、コーチ、メディア等）とのコミュニケーションを強化。

競技結果

- ・ **144** メダル獲得（前回大会：66）
- ・ 日本とブラジルの代表選手団や16名の契約アスリート等をサポート

アシックスハウス

- ・ アシックスハウス 来場者約 **800** 名
- ・ ゲストハウスを設置したのはアシックスのみであり、パラスポーツにおいてもアシックスのブランド価値を訴求



日本選手団（車いすラグビー）



ブラジル選手団



パリパラリンピック難民選手団



アシックスハウス来場の様子



道下美里
女子マラソン



Jonnie PEACOCK
4x100m ユニバーサルリレー



新保大和（アシックス社員）
男子円盤投げ



メディア発信の様子

INDEX

1. アシックスの概要
2. パリオリンピック・パラリンピック競技大会における取組み
- 3. 足元の業績**
4. 中期経営計画2026
5. アシックスの資本政策
6. 株主還元とご優待制度
7. 個人投資家の皆様へのご案内

2024年12月期 連結決算ハイライト

(単位：億円)

年間業績 (1-12月)	FY23 実績	FY24 実績	前期比 上段：増減額 下段：増減率
売上高	5,704	6,785	+1,081 +18.9%
売上総利益	2,968	3,788	+820 +27.6%
売上総利益率	52.0%	55.8%	+3.8ppt
販管費	2,426	2,787	+361 +14.9%
販管費率	42.5%	41.0%	△1.5ppt
人件費	748	863	+115 +15.3%
広告宣伝費	436	520	+84 +19.4%
広告宣伝費率	7.7%	7.7%	+0.0ppt
賃借料	132	131	△1 △0.3%
減価償却費	161	203	+42 +25.5%
その他経費	949	1,070	+121 +12.8%
営業利益	542	1,001	+459 +84.7%
営業利益率	9.5%	14.8%	+5.3ppt
経常利益	506	926	+420 +82.8%
特別損益	△0	6	+6
親会社株主に帰属する 当期純利益	352	638	+286 +80.9%

	FY23 実績	FY24 実績	増減額	増減率
海外売上高	4,594	5,450	+856	+18.6%
海外比率	80.5%	80.3%	-	△0.2ppt
為替影響除く	連結売上高増減 (Haglöfs 事業を除く)		+743 (+858)	+13.0% (+15.4%)
	連結営業利益増減		+417	+76.9%
	連結純利益増減		+250	+70.9%

平均為替レート (円)	FY23 実績	FY24 実績
1ドル	140.45	151.36
1ユーロ	152.24	163.66
1人民元	19.86	21.06

2025年12月期 連結業績予想

- 2025年12月期は、パフォーマンスランニングを軸に、スポーツスタイルとオニツカタイガーでの更なる成長と規律ある販管費コントロールにより収益性の向上に努め、売上高および各段階利益はいずれも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・フローの状況を総合的に勘案した結果、過去最高となる年間26円を見込む。

(単位：億円)	FY24 実績	FY25 予想	増減率	(ご参考) 為替影響除く増減率
売上高	6,785	7,800	+15.0%	+17.0%
営業利益	1,001	1,200	+19.9%	+22.4%
営業利益率	14.8%	15.4%	+0.6ppt	-
経常利益	926	1,150	+24.2%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	638	780	+22.2%	-

配当金	中間	期末	通期
2024年12月期	(※) 10.0円	10.0円	20.0円
2025年12月期	12.0円	14.0円	26.0円

為替レート	USD	EUR	RMB
2024年12月期	151.36	163.66	21.06
2025年12月期	150.00	160.00	20.00

※ 2024年7月1日を効力発生日として1：4の株式分割を実施(分割前40円)。

株価及びPBR推移

2023年8月に初めて時価総額が1兆円超え、さらに2024年7月には2兆円を突破
 2024年5月にはMSCI指数銘柄、8月にはJPX400、JPXプライム150にも採用

株価推移 (2017年末 - 2025年1月31日)

PBR推移 (2017年末 - 2025年1月31日)



出所：Bloomberg

INDEX

1. アシックスの概要
2. パリオリンピック・パラリンピック競技大会における取組み
3. 足元の業績
4. **中期経営計画2026**
5. アシックスの資本政策
6. 株主還元とご優待制度
7. 個人投資家の皆様へのご案内

中期経営計画2026

Sound Mind, Sound Body

VISION 2030：誰もが一生涯、運動・スポーツに関わり、心と身体が健康で居続けられる世界の実現

方針

Global Integrated Enterprise への変革

グローバル成長

ブランド体験価値向上

オペレーショナルエクセレンス

重点戦略

- 各カテゴリーの成長
- 既存収益基盤地域の持続的成長
- 高成長地域のフットプリント確立

- 最適なチャネルミックス
- エコシステム拡充
- イノベーション強化

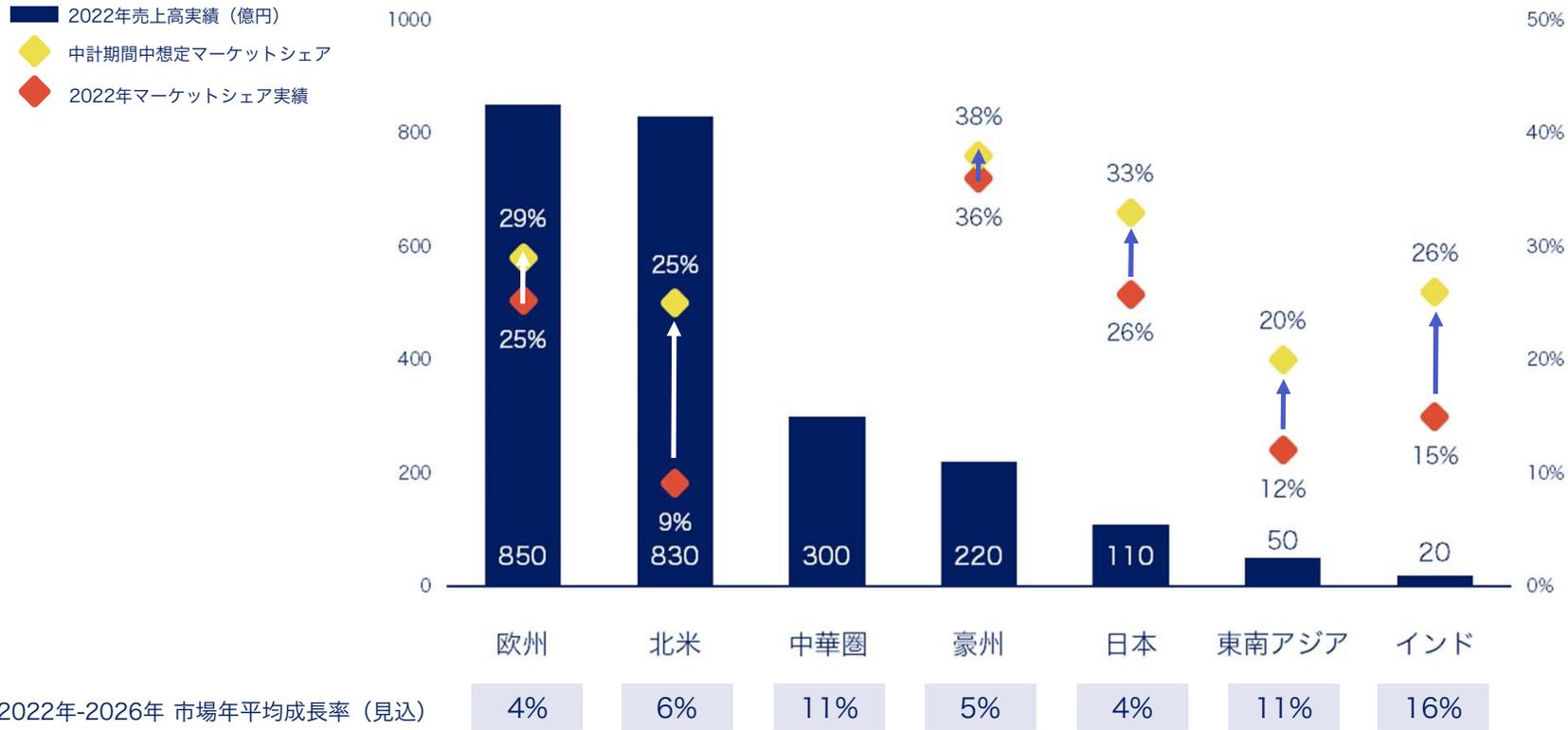
- データガバナンス強化
- 需要予測精度向上とPSI管理強化
- 製販一体型生産体制の構築

経営基盤強化

デジタル・サステナビリティ・人的資本・財務・ガバナンス

ランニングフットウェア市場におけるアシックスのシェア

2018年のカテゴリ経営の導入後、グローバルでのフォーカスを明確に
No.1パフォーマンスランニングフットウェアブランドへ



※市場年平均成長率は、EuromonitorのPerformance FW 市場規模から算出

※マーケットシェアは、当社のターゲット市場における、当社依頼調査会社の情報に基づくデータ、および当社依頼調査会社の情報に基づくデータをもとに当社にて作成
 欧州：Circana Europe Consumer Panel: Made and Used For Running Footwear Adult / 90EUR以上 / 2022、米国：ランニング専門店、日本：コンビニート市場
 インド：ランニングフットウェア 90USD以上、豪州・東南アジア：ランニングフットウェア

オペレーショナルエクセレンス：サプライチェーン改革

各部門の連携、機能強化を促進し、全社在庫ガバナンスとサプライチェーン全体の最適化を図る

平均在庫回転期間 (DIO) : **140日未滿** (2023年予測: 170日)



1 需給・在庫最適化支援による収益性向上

- ・データ活用による需要計画精度の向上
- ・商品計画と生産・販売・在庫計画の連携強化
- ・SKU効率向上

2 SCM全体のオペレーション高度化・効率化

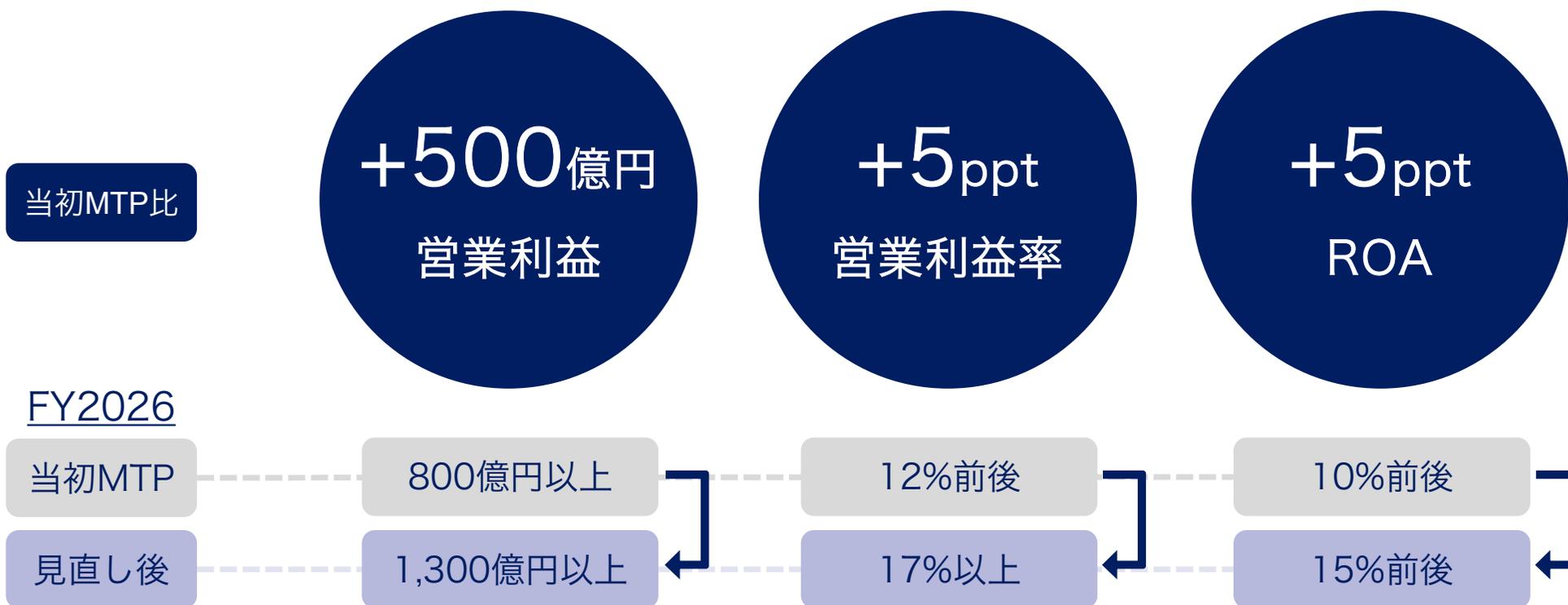
- ・オペレーション改善によるガバナンス体制構築
- ・データ活用最大化に向けたマスターデータマネジメント強化
- ・生産体制の最適集約化と調達リスク管理

3 海上輸送費の適正化

- ・最適なフォワーダー（輸送業者）選定
- ・輸送状況の可視化改善

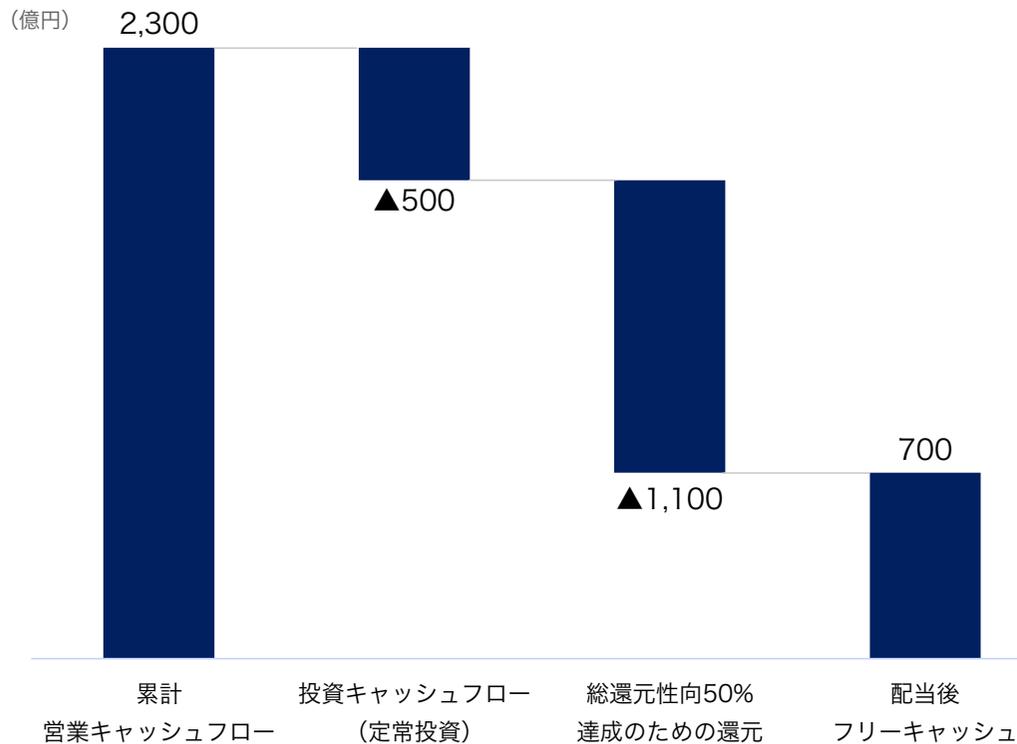
中計アップデート 財務指標の見直し

業界No.1の収益性実現に向けて成長加速。営業利益額の更なる成長を図る。



キャピタルアロケーションの見直し

更なるブランド力の向上と注力カテゴリーに向けた投資の検討



1 更なるイノベーション強化への投資

- ・ ASICS Innovation Campus (仮称) 構想
- ・ グローバルR&Dネットワークの構築

2 オペレーショナルエクセレンス実現への投資

- ・ 基幹システムアップデートやSCM関連システム新規導入
- ・ 中国/インド/ブラジルを中心に現地生産拠点拡大

3 ランニングエコシステム拡充への投資

- ・ 顧客データプラットフォームやロイヤリティプログラム構築中
- ・ 高成長地域でのオムニチャネルやCRMへの投資を実行中

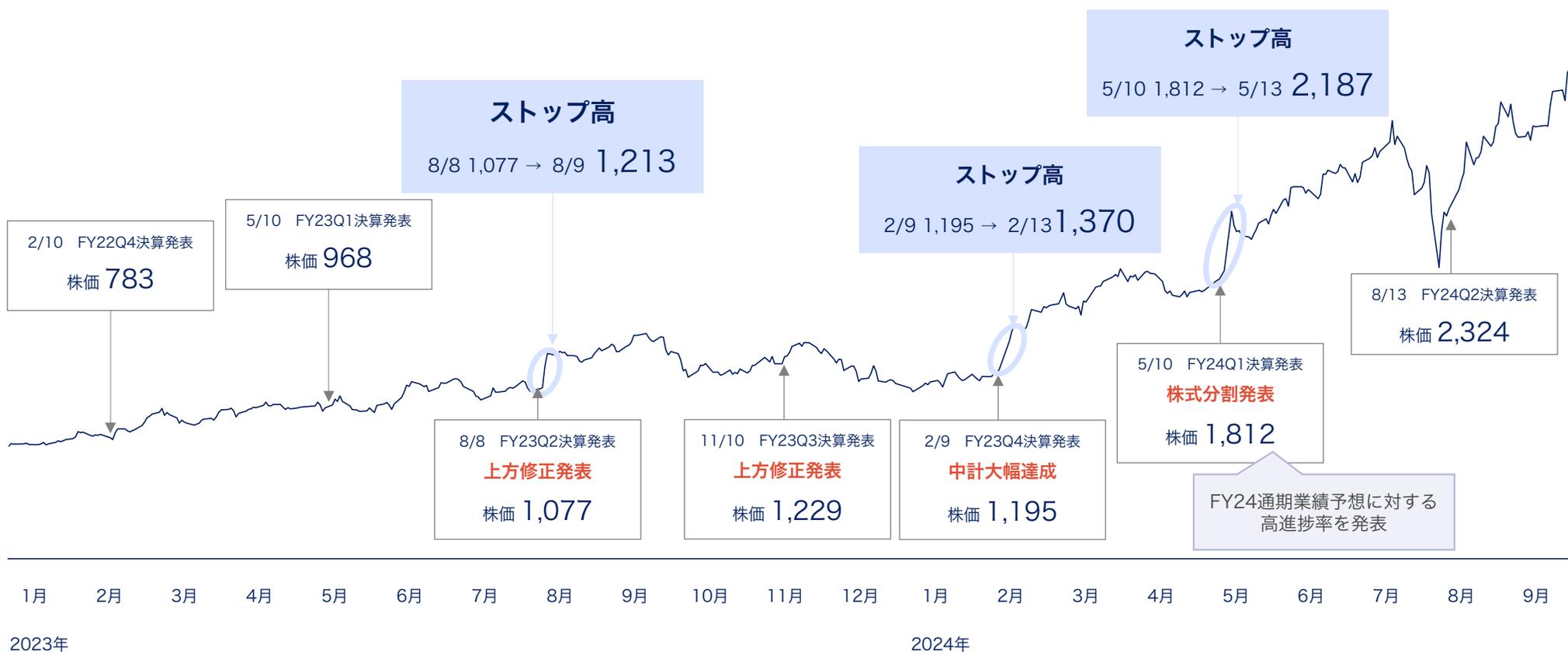
INDEX

1. アシックスの概要
2. パリオリンピック・パラリンピック競技大会における取組み
3. 足元の業績
4. 中期経営計画2026
5. **アシックスの資本政策**
6. 株主還元とご優待制度
7. 個人投資家の皆様へのご案内

課題認識 アシックスの株価の動き

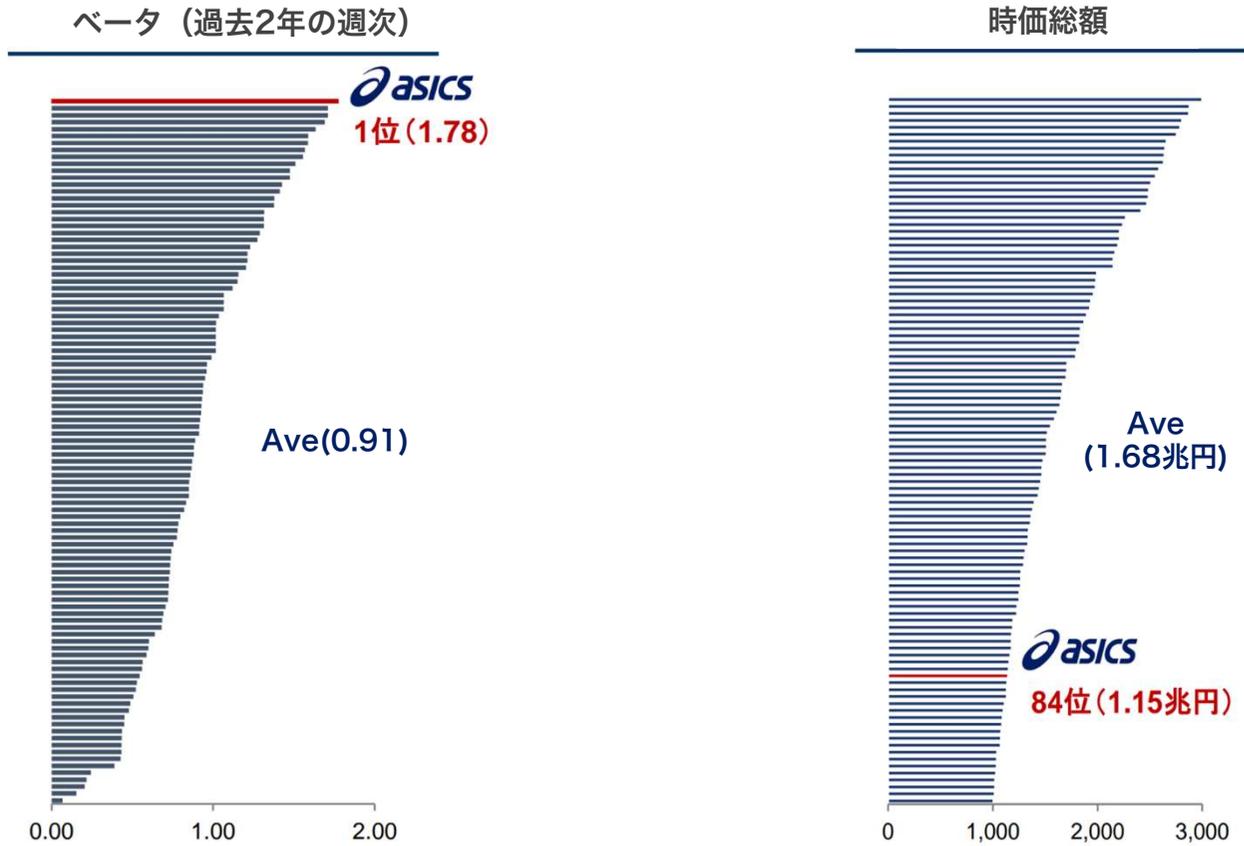
アシックスの株価は決算発表を機に急騰する傾向

株価のボラティリティが高く、理論上の資本コスト構成変数であるβ値を押し上げていると考えられる



アシックスのベータ (2024年3月時点)

東証プライム上場企業のうち時価総額1~3兆円企業 (102社) を分析。アシックスのβは最大という結果に
東証上場企業においては、アシックスの時価総額は144位



資本コスト

- 企業の資金調達に伴うコストのこと
- 株主資本コストは、株主が企業への投資に対するリターンとして期待する最低限の収益率を意味する
- 資本コストの引き下げには、 β の引き下げが重要。株主構成の変更や業績予想の正確性向上等が β の引き下げに繋がりを

$$\text{資本コスト} = \text{リスクフリーレート} + \beta \text{ (ベータ)} \times \text{マーケットリスクプレミアム}$$

↓
↓

国債利回り
 市場平均資本コスト-国債利回り

β (ベータ) とは

- 個別株式と市場全体の連動性を示す指標
- 値が1であれば個別株式が市場平均と同じ値動きであることを示し、1より大きければ市場平均より値動きが大きく、逆に1より小さければ市場平均より値動きが小さいことを示す
- β 引き下げは資本コストの引下げに繋がる

引き下げるには

1. 株主構成の変更

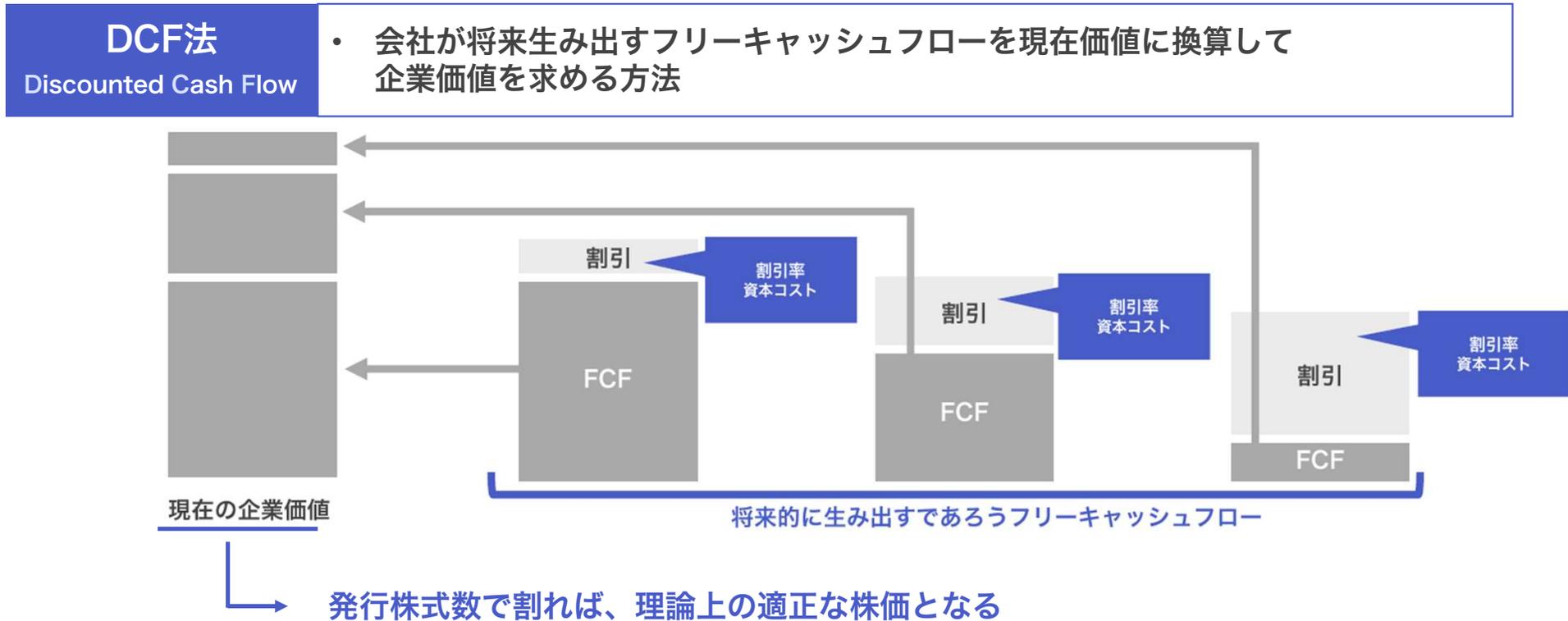
例) 長期保有が期待される優良機関投資家と小口分散した株式保有を期待できる個人株主比率の最適なバランス

2. 業績予想の正確性向上

例) 決算サプライズの回避

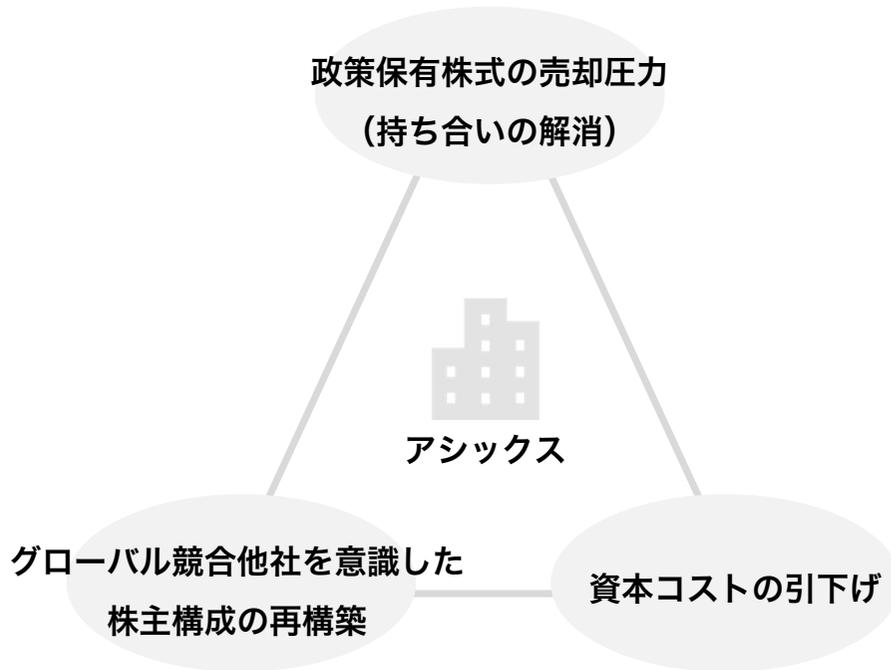
資本コストと企業価値の関係

- 企業価値とは**企業が将来的に生み出すであろうフリーキャッシュフローの現在価値**の合計
- 企業価値の向上には**将来のフリーキャッシュフローの増加**や、割引率として使われる**資本コストの低減**が必要



資本政策の取組みについて

アシックスの認識する課題



アシックスが2024年に取ったアクション

- 1 株式分割・増配・株主優待の拡充
- 2 株式売出し
- 3 自己株式の取得 (2回実施)

売出しの結果

株主構成を再構築. 長期的なアシックスの成長に期待する株主が増加

政策保有株の主な売出人

- 三菱UFJ銀行
- SMBCグループ（三井住友銀行他）
- みなと銀行
- 明治安田生命保険
- 竹中工務店



個人株主

15,210名
が株式購入

(2023年末時点：33,855名)

機関投資家

127社
が株式購入

(うち、新規投資家94社)

所謂株式持合いは解消、且つ取引銀行等の既存安定大株主の殆どが個人株主及び国内外の機関投資家に置き換わった
これにより一層緊張感と透明性が備わったコーポレートガバナンスが求められることとなる

資本市場のコメント（国内外機関投資家）

政策保有株式売却について

- 今回の売出しで政策保有株がほぼなくなり、また、一般的には株主構成が分散された方が投資行動の分散が見られ株価のボラティリティも落ち着く。資本コストを考える際にも悪くない。会社としてやるべきことをしっかりやられている印象。
- 持ち合い株式の解消に向けた行動は非常に評価できる。日本株全体の再評価につながる。
- 政策保有株式の売却で得る資金を、さらなる成長と株主還元に振り分けていくというサイクルについて高評価。

株式売出しについて

- 先に株式分割、優待制度拡充を行っており、個人投資家が買い易くしてある点に、合理的な計画性を感じた。
- コーポレート・ガバナンスの改善、株式流動性の向上、株主基盤の拡大・多様化は、世界の投資家から高く評価されるものと考えている。
- 今回の売出しにより、アシックスの株主層が拡大し、より適正株価に近い水準で取引されるようになる。

売出しと政策保有株式売却の意義

グローバル水準のコーポレートガバナンスの追求 資本市場においてもフロントランナーへ

1 資本効率向上及び資本市場への説明責任を果たす

- 本件実施後には、アシックスが持つ政策保有株式を2024年内に全て売却
- 獲得したキャッシュを成長投資・株主還元に充当することで更なる資本効率の向上を目指す

2 グローバルな資本市場と全面的に向き合う

- 株主構成を再構築し、グローバル資本市場に真正面から向き合う

3 優良機関投資家の取り込み

- アシックスブランドや中長期的な成長戦略をご支援いただけるグローバル優良機関投資家の獲得

4 個人株主の拡充とOneASICS 経営の推進

- 個人株主の拡充を通じた、OneASICSを起点とするアシックスブランドのファンコミュニティの更なる拡張・深化を推進

5 資本コストの低減

- 株主構成の再構築を通じて資本コストの低減につなげる

INDEX

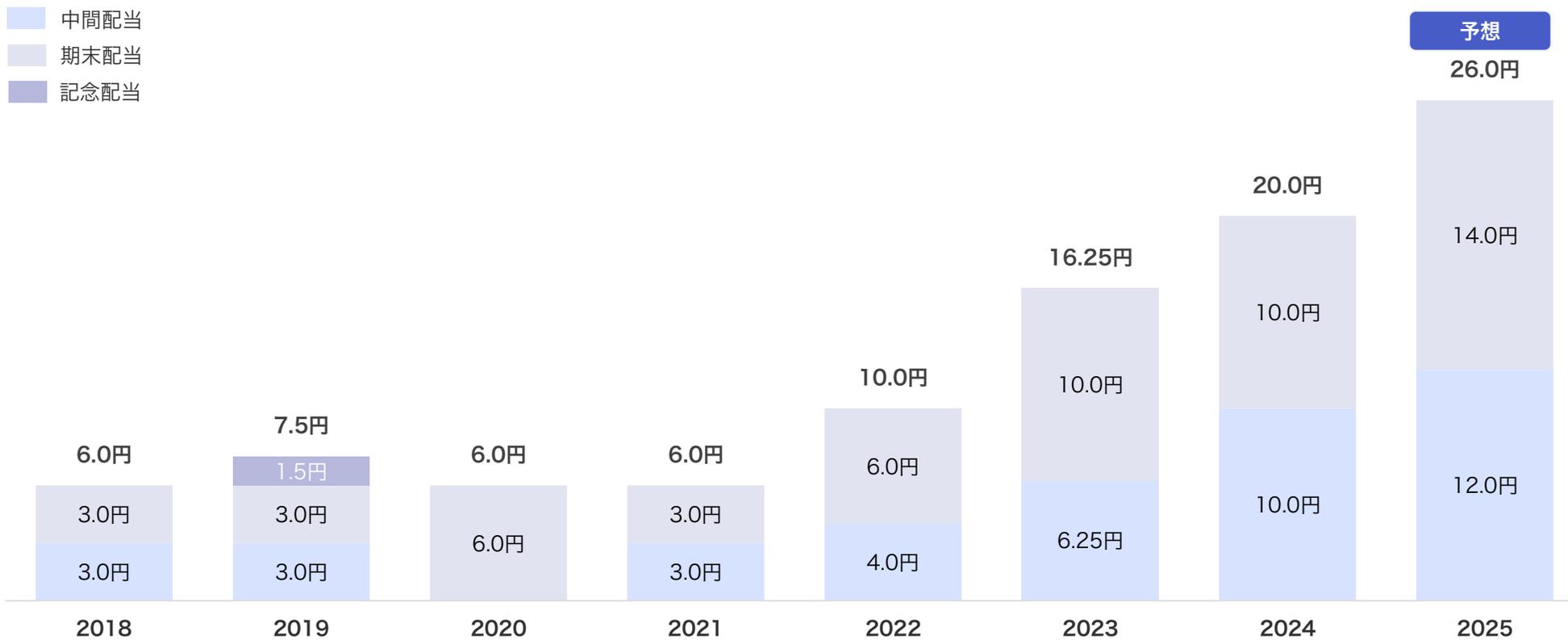
1. アシックスの概要
2. パリオリンピック・パラリンピック競技大会における取組み
3. 足元の業績
4. 中期経営計画2026
5. アシックスの資本政策
6. 株主還元とご優待制度
7. 個人投資家の皆様へのご案内

配当



6月30日を基準日として株式分割（普通株式1株を4株に分割）を実施

株式分割に伴い、2024年2月9日に公表した2024年12月期の配当予想額を修正し10円の増配（株式分割前換算）



※株式分割後換算

株主様ご優待制度

株式分割と合わせて、更なる拡充を実施



- ※ 保有期間、保有株式数に応じて割引率は変動いたします
- ※ 直営店舗では、株主優待電子チケット1枚につき、ご購入金額1万円（税込）まで使用可能とし、複数枚ご利用いただけます
- ※ 直営店個々の店舗における取扱商品に限りご利用いただけます
- ※ ECサイトでは、1回のお買い物につき、ご購入金額5万円（税込）まで使用可能とし、株主優待電子チケットは同時に1枚のみご使用可能です
- ※ 12月末および6月末時点で、100株以上ご所有の株主様が対象となります

		保有期間		
		1年未満	1年以上 ~3年未満	3年以上
保有株式数	100株以上 1,200株未満	25%割引 電子チケット10枚	30%割引 電子チケット10枚	
	1,200株以上	30%割引 電子チケット10枚		40%割引 電子チケット10枚

対象チャネル	アシックス	アシックス ウォーキング	オニツカ タイガー	アシックス 商事
直営店舗	○	○	○	○
ECサイト	○	○	※	○

※オニツカタイガーのECサイトでの優待割引について、導入時期を検討中

INDEX

1. アシックスの概要
2. パリオリンピック・パラリンピック競技大会における取組み
3. 足元の業績
4. 中期経営計画2026
5. アシックスの資本政策
6. 株主還元とご優待制度
7. 個人投資家の皆様へのご案内

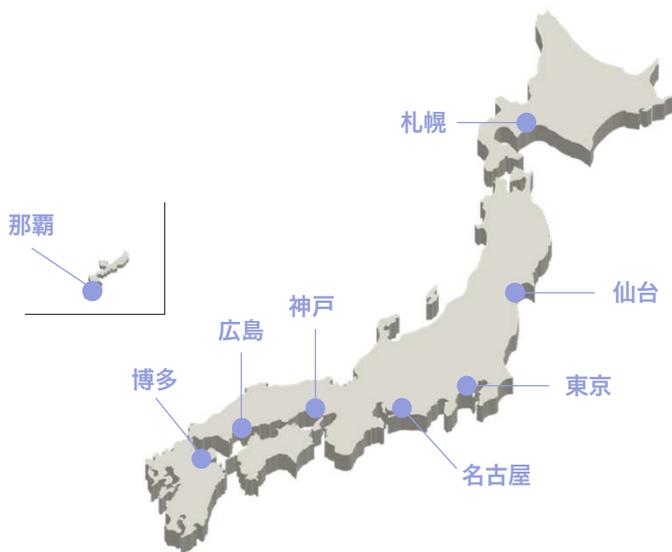
個人投資家の皆様へのご案内

全国説明会の開催

- 2025年3月よりスタート
- 全国8都市で開催予定
- 最新のデジタル技術を用いた展示や、VR体験、足形測定会などを実施予定
- 詳細はメールやホームページ等で公開予定

2025年3月15日（土）@那覇 開催決定！

参加ご希望の方は野村証券那覇支店までお問合せください！



HP改革

- 4月に予定されているアシックスHPの全面リニューアルに先立ち、1月15日にIRページのみ先行してリニューアル
- IRカレンダーやIR面談件数の開示、株価チャートを導入
- 今後は業績チャートの導入や全国説明会のページも追加予定

IRカレンダー

Jan 1月	Feb 2月 2/14 2024年12月期 決算	Mar 3月 3/28 第71回 定時株主総会	Apr 4月
May 5月 5/15 2025年12月期 第1四半期決算	Jun 6月	Jul 7月	Aug 8月 8/13 2025年12月期 第2四半期決算
Sep 9月	Oct 10月	Nov 11月 11/12 2025年12月期 第3四半期決算	Dec 12月

IR面談件数

2024年 累積件数

1,651 件

2025年は決算発表後からIR面談を開始いたします。

アシックスホームページ「IR情報」はこちらからご覧いただけます
https://corp.asics.com/jp/investor_relations

メールアドレスご登録フォームのご案内

動画のご紹介



こちらのQRコードより登録フォームにアクセスいただけます

赤間選手からのメッセージ



ランニングイベントの様子



事業戦略説明会の舞台裏





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も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。