

アシックスのご紹介

2026.1.11 | ASICS CORPORATION



自己紹介

富永 満之

経歴

- 1987年 Andersen Consulting (NY Office) 入社
- 1996年 日本アイ・ビー・エム株式会社
- 2009年 同社執行役員
- 2013年 SAPジャパン株式会社 常務執行役員
- 2016年 株式会社ワークスアプリケーションズ株式会社
米国 代表取締役社長
- 2018年 株式会社アシックス 執行役員 CIO
- 2020年 同社 常務執行役員 CIO
兼 CDO ASICS Digital CEO (Boston)
- 2024年 同社 代表取締役社長COO (現職)



アシックスのご紹介

1

アシックスのビジネス

2

デジタルを用いた ブランド成長に向けた取り組み

3

アシックスの業績と株価

アシックスのご紹介

1

アシックスのビジネス

2

デジタルを用いた
ブランド成長に向けた取り組み

3

アシックスの業績と株価

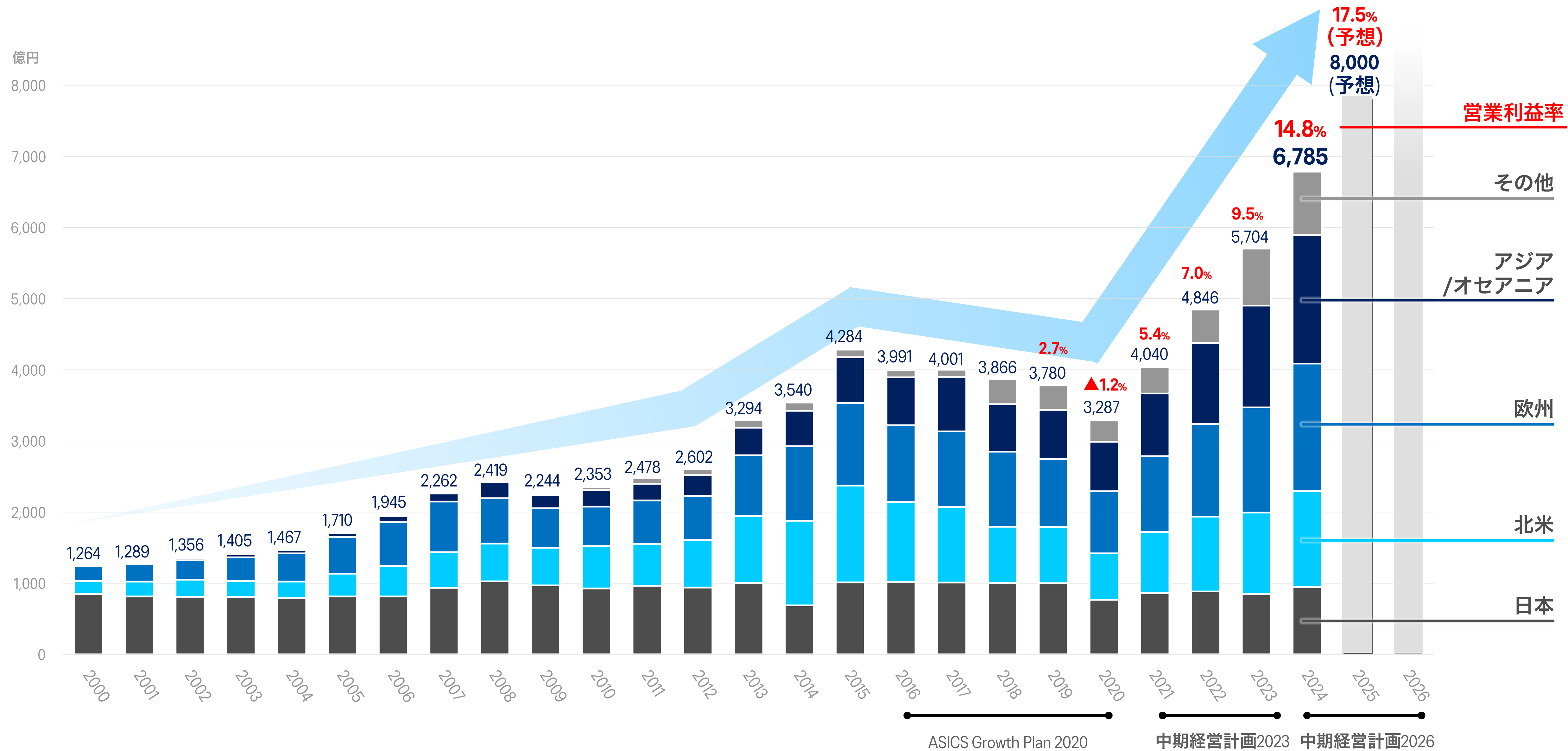


創業者
鬼塚 喜八郎

Anima Sana In Corpore Sano
「健全な身体に健全な精神があれかし」
A Sound Mind In A Sound Body



業績推移



カテゴリ戦略で持続的な成長

オニツカタイガー



+351億円 / +58.3%

パフォーマンスランニング



増減額 +410億円 / 増減率 +14.3%

スポーツスタイル



+392億円 / +66.1%

コアパフォーマンススポーツ

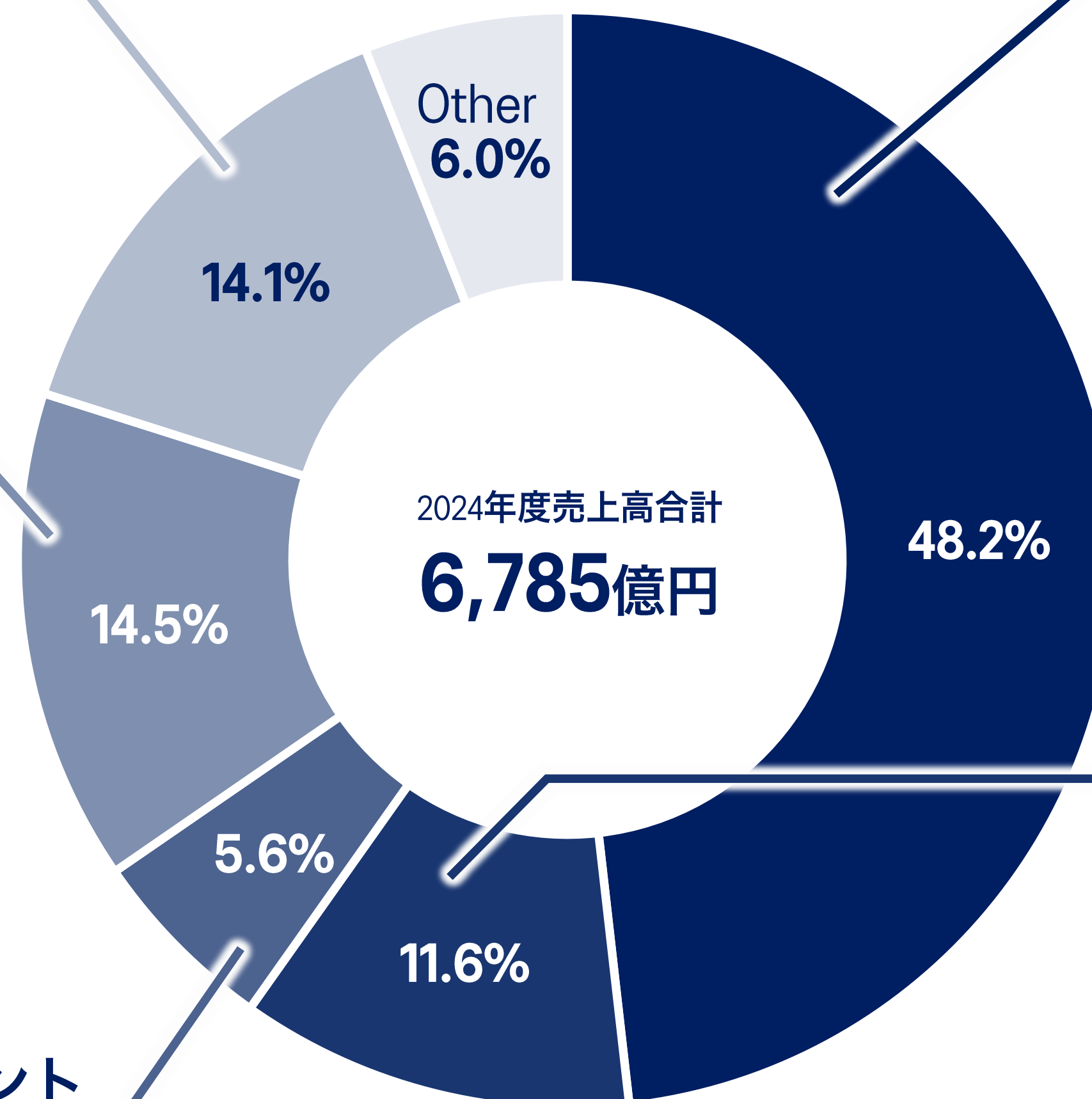
テニス、バレーボール、サッカー、バスケットボールなど



+65億円 / +9.0%

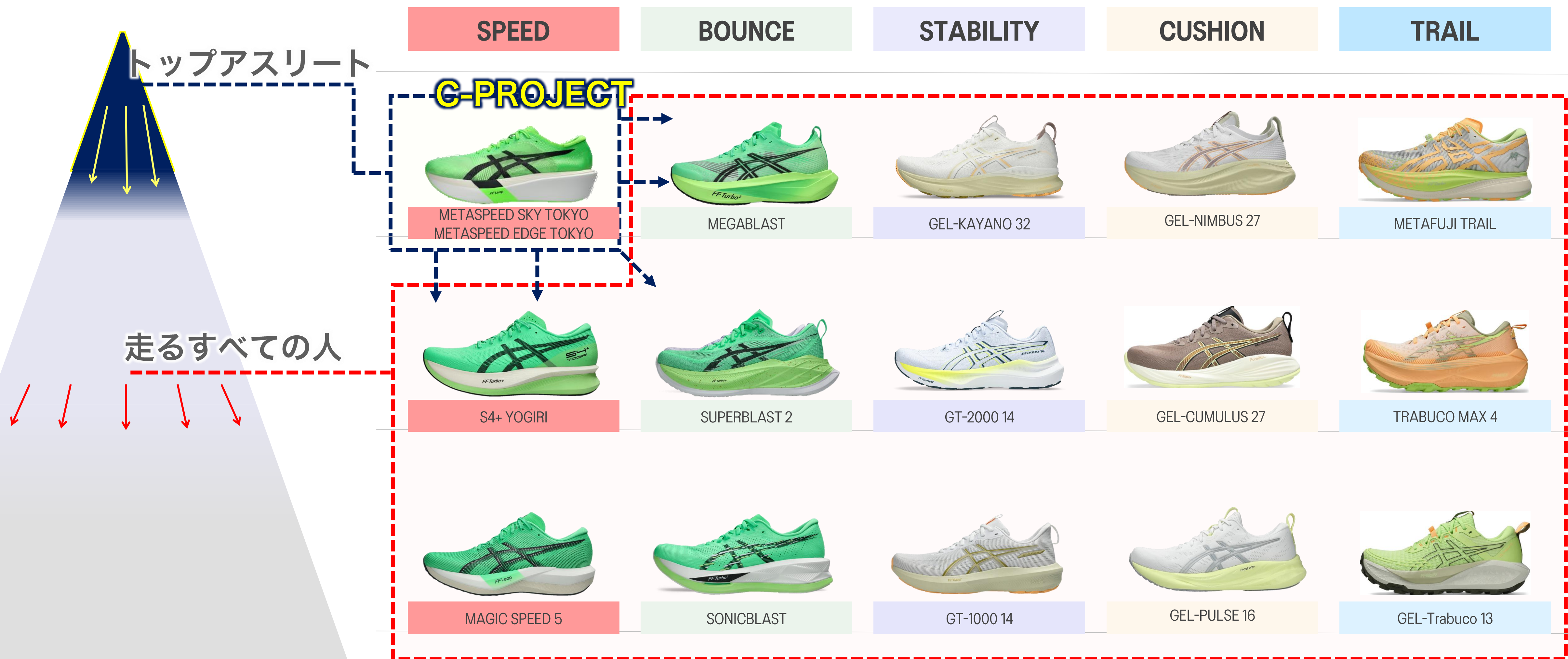
アパレル・エクイップメント

+19億円 / +5.2%



パフォーマンスランニング フルラインナップ

目的別・レベル別など充実した商品ラインナップでシリアスアランナーからビギナーランナーまでをサポート。



C-PROJECT

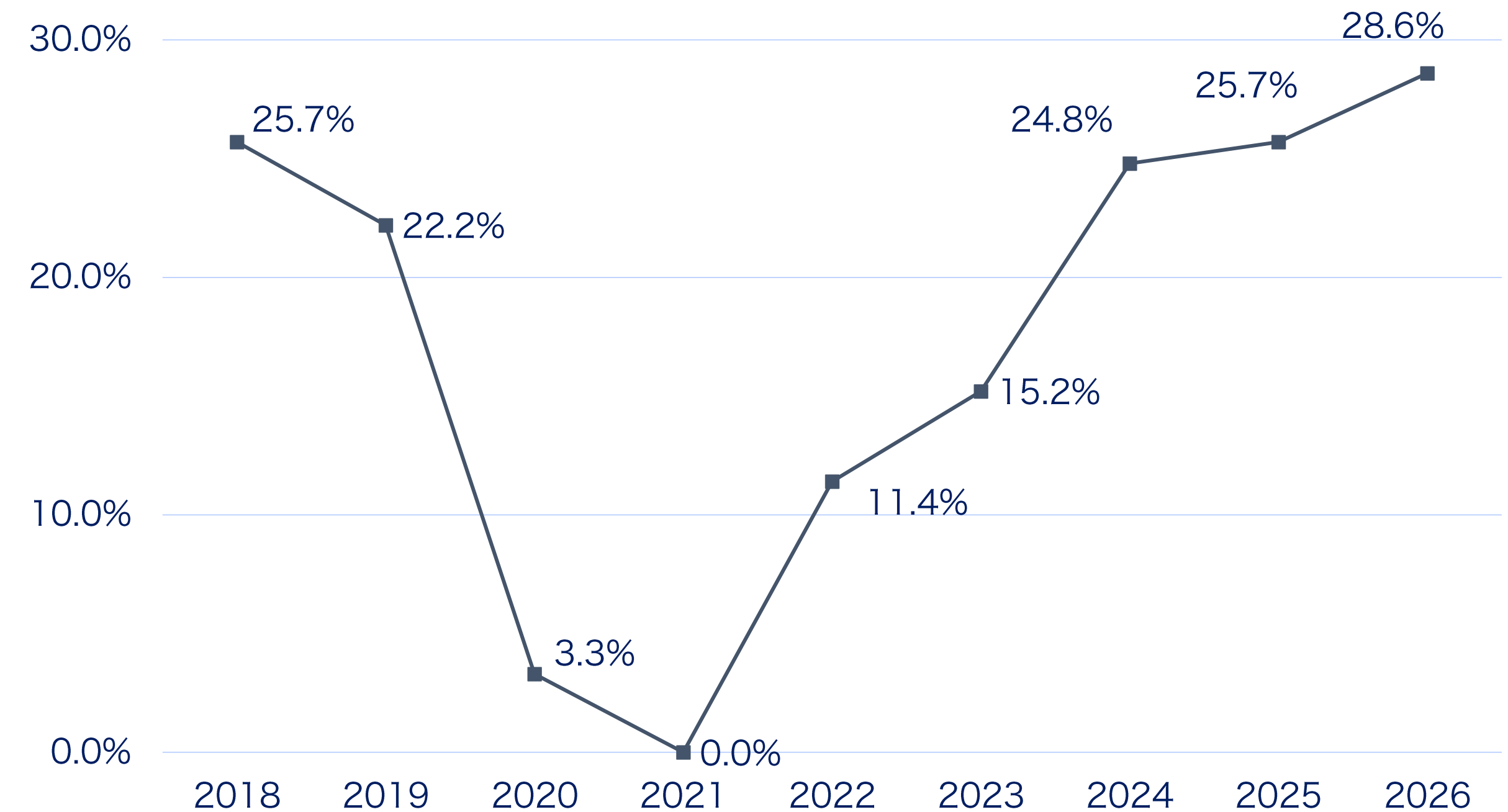
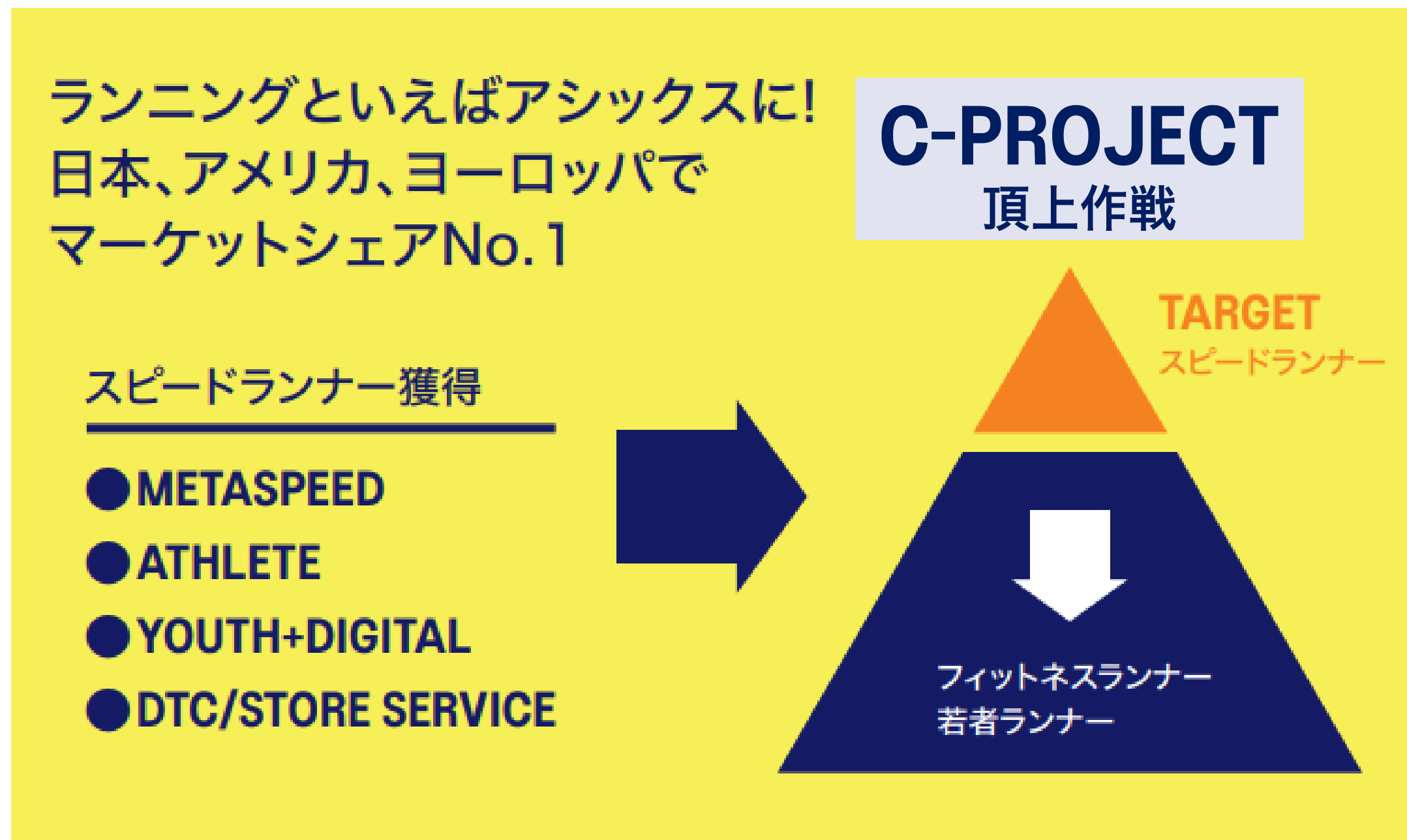
トップアスリート向けランニングシューズ開発プロジェクト。

2019年11月 社長直轄組織発足

2020年01月 活動開始

2021年03月 METASPEEDシリーズ発売開始

新年の大学駅伝シェア



マラソン大会におけるシェア

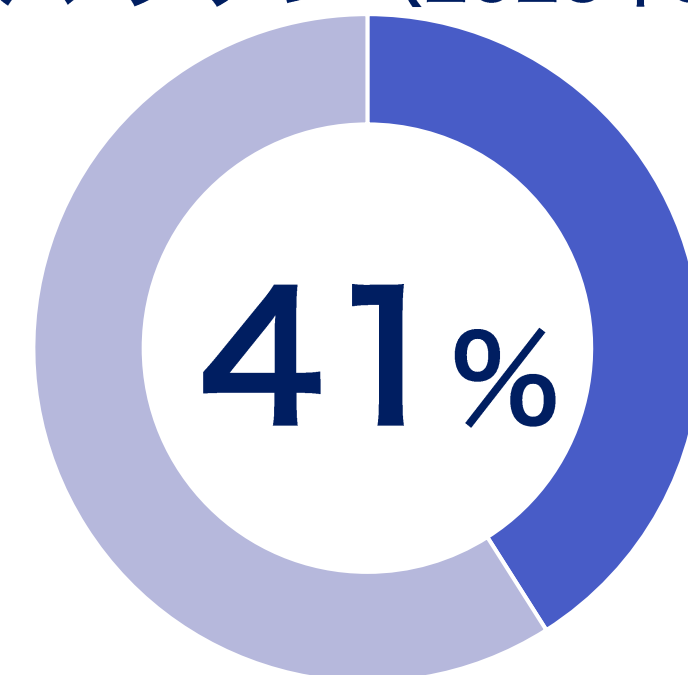
※アシックス調べ



©東京マラソン財団

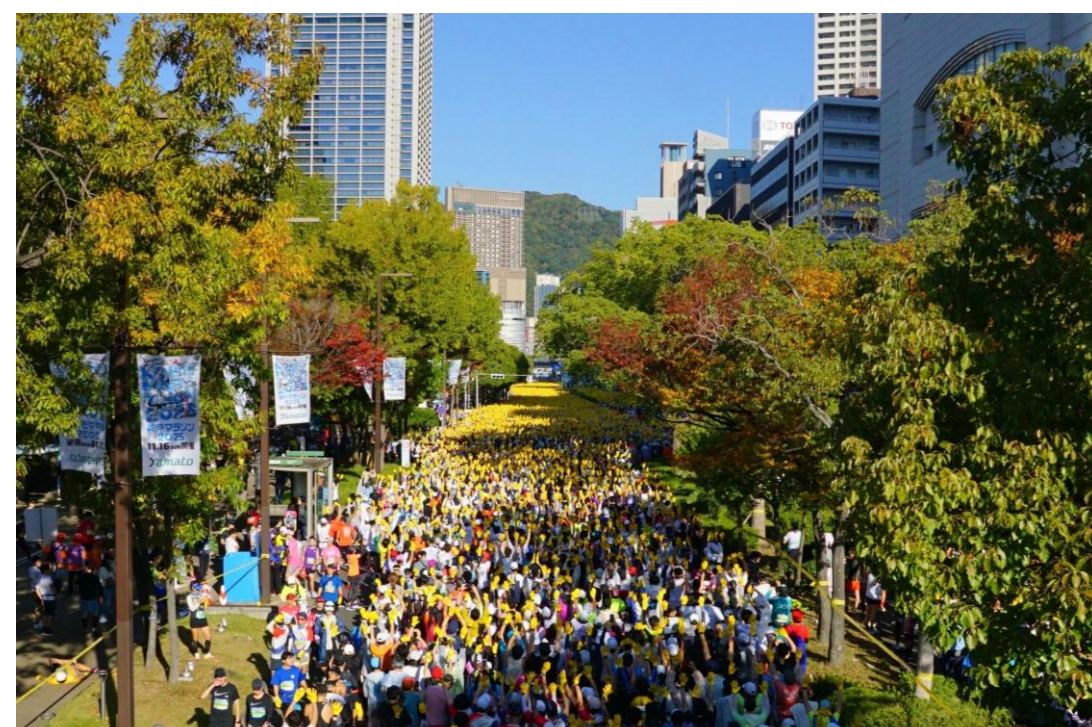
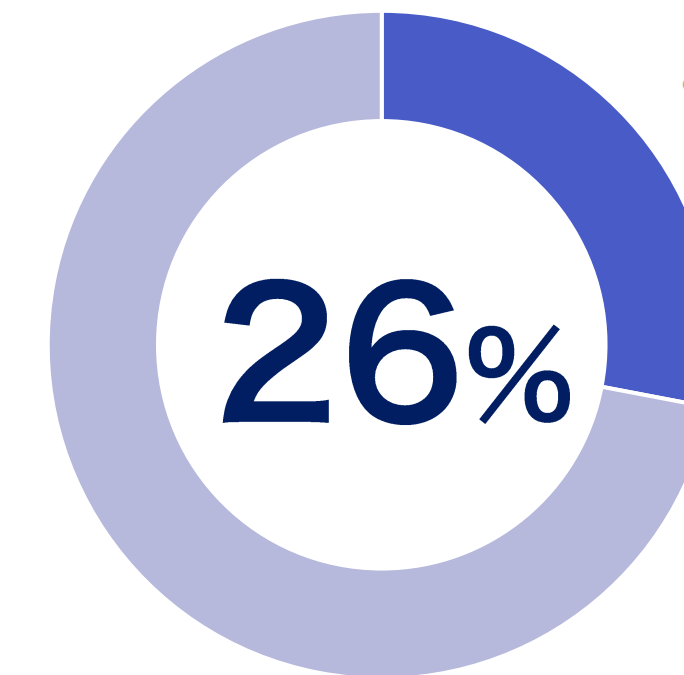
東京マラソン (2025年3月2日) No.1

👑 No.1



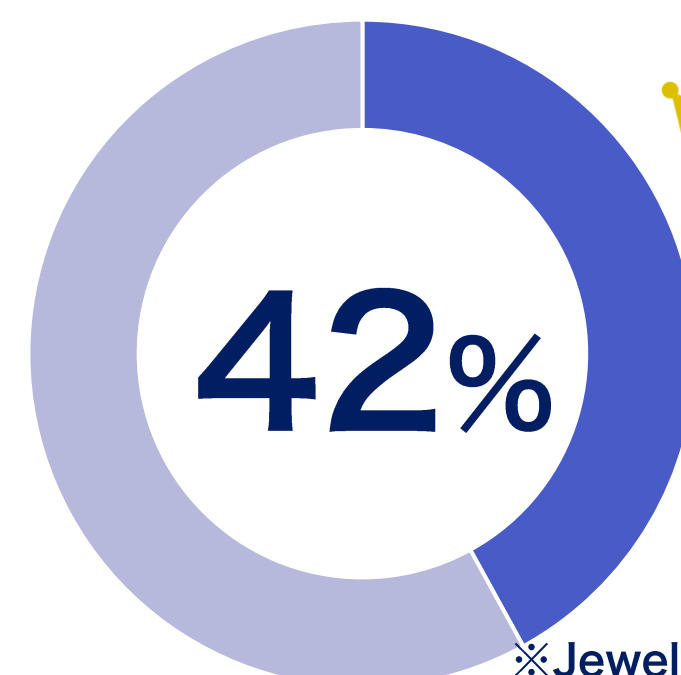
シドニーマラソン (2025年8月31日)

👑 No.1



神戸マラソン (2025年11月16日)

👑 No.1

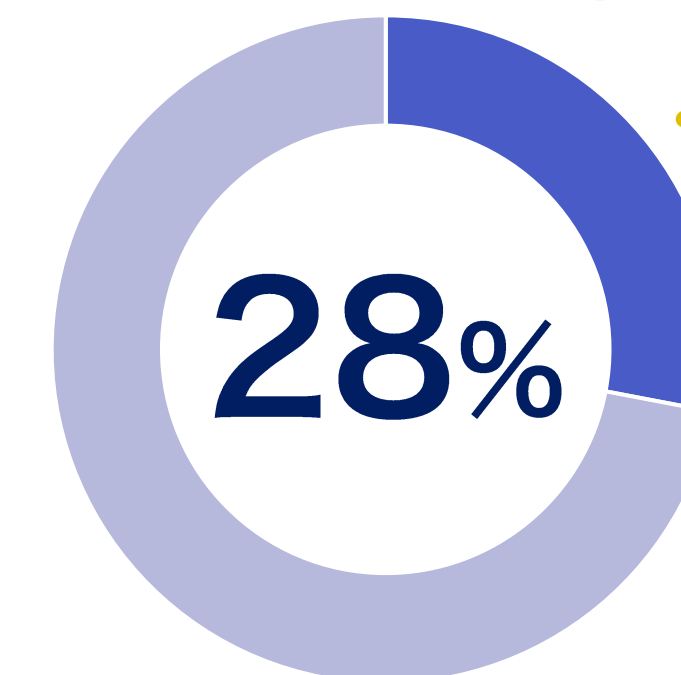


※Jewell Running Group調べ



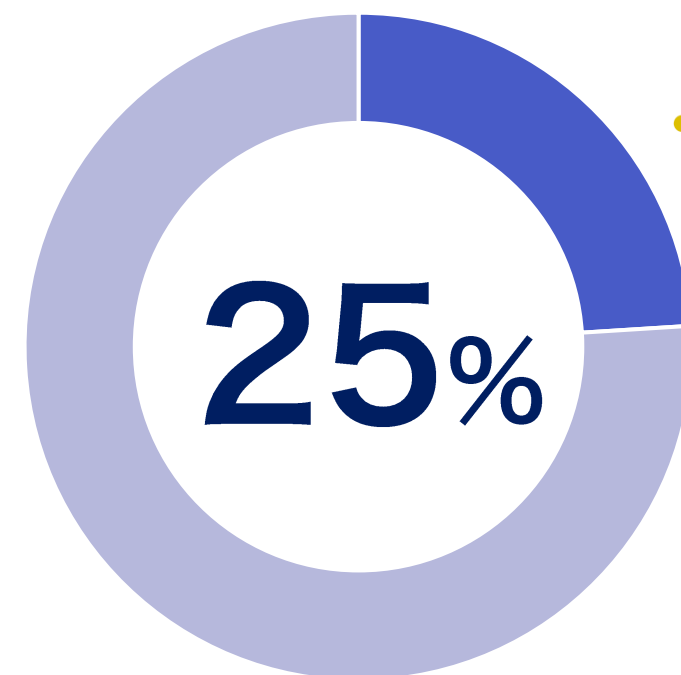
ムンバイマラソン (2025年1月19日)

👑 No.1



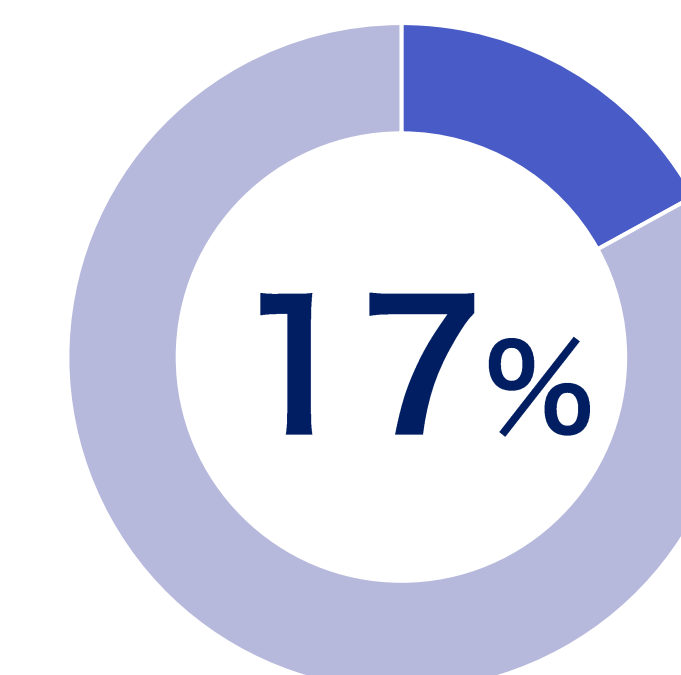
パリマラソン (2025年4月13日)

👑 No.1



LAマラソン (2025年3月16日)

No.2



東京2025世界陸上の結果

- ・ 125名のアシックス契約アスリートが出場し、9つのメダルを獲得。
- ・ 男子マラソンではMETASPEEDシリーズ最軽量の「METASPEED RAY」を着用したIliass Aouani選手が3位に。
- ・ 男女マラソンにおいては2位に大きな差をつけてトップシェアを獲得。

アシックス契約アスリートの活躍



Iliass Aouani選手 (イタリア)
(イリアス・アウアニ)
男子マラソン 3位



小林香菜選手 (日本)
女子マラソン 7位
(日本人最高)



近藤亮太選手 (日本)
男子マラソン 11位
(日本人最高)



Nadia Battocletti選手 (イタリア)
(ナディア・バットクレッティ)
女子10000m 2位
女子5000m 3位



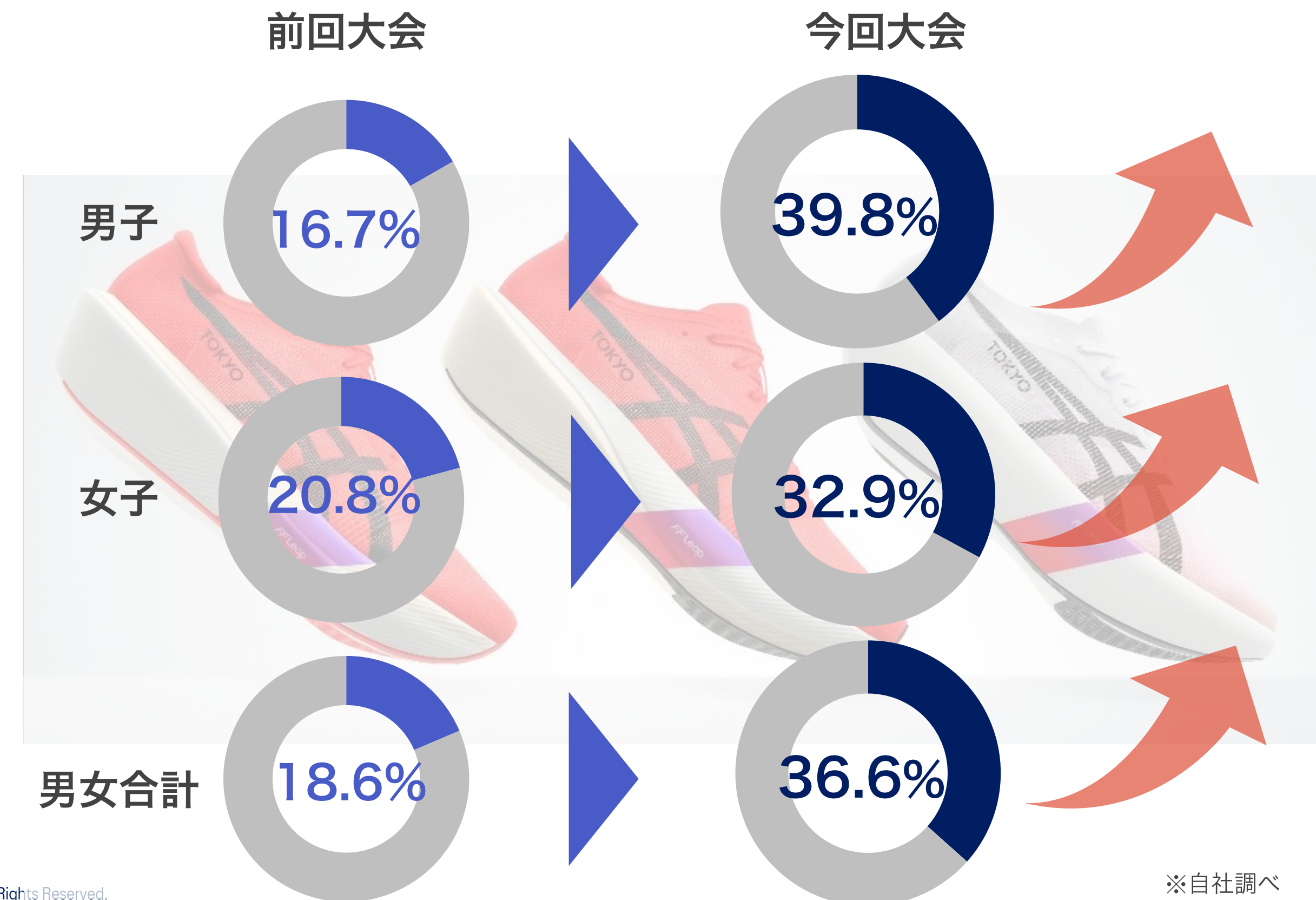
Isaac Nader選手 (ポルトガル)
(イザク・ナデル)
男子1500m 優勝



Maria Perez選手 (スペイン)
(マリア・ペレス)
女子20km競歩 優勝
女子35km競歩 優勝

マラソンにおけるアシックスのシェア

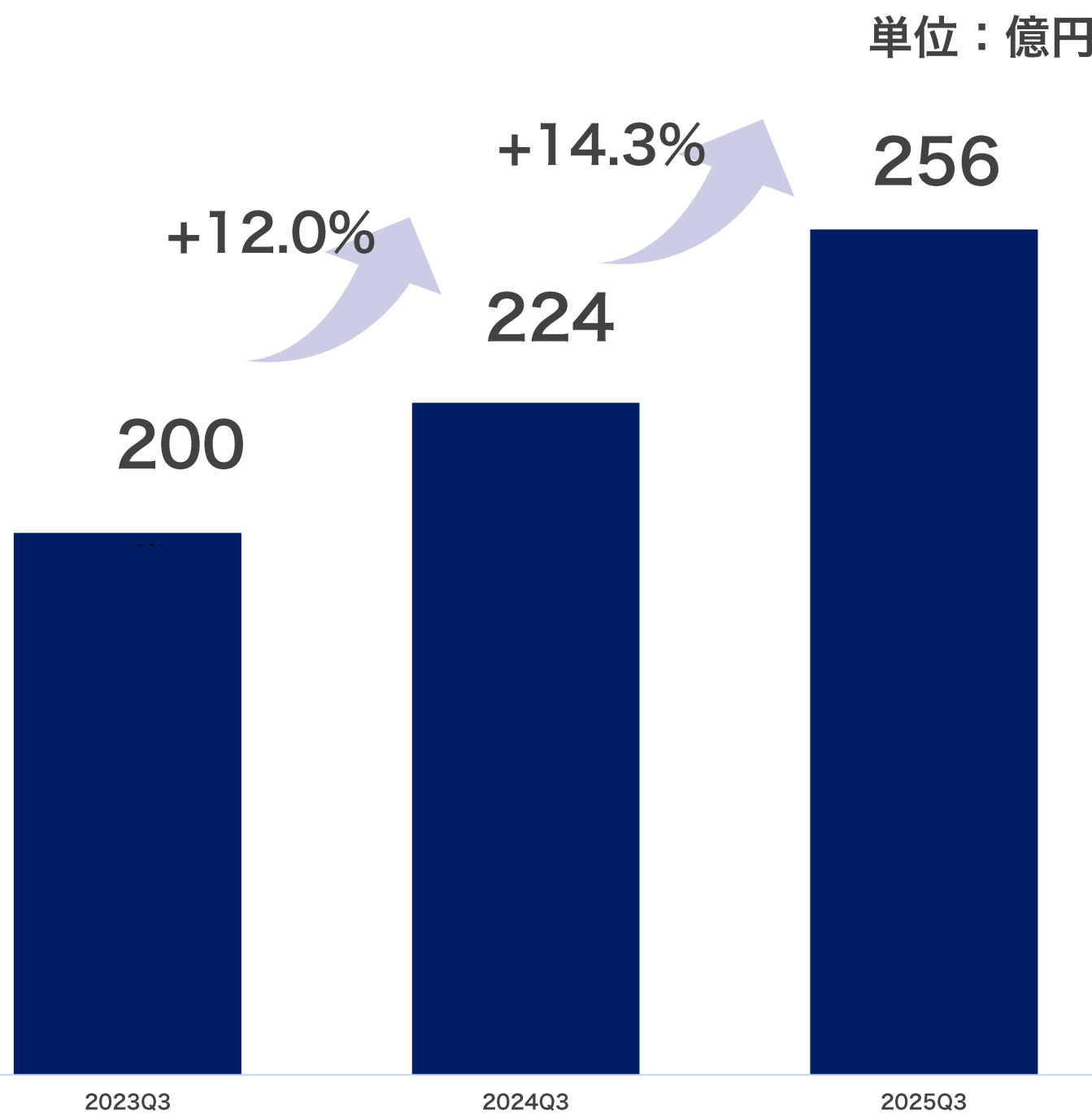
- ・ METASPEED TOKYO Seriesが存在感を示し、シェアを飛躍的に拡大。
- ・ 男子マラソンでは上位20名中12名がアシックスのシューズを着用。



テニス(T-PROJECT、CPS)

- ・ヨーロッパを中心としたパデル、アメリカを中心としたピックルボールの流行もあり、売上高は堅調に成長。
- ・契約アスリートが各主要大会にて活躍、男子シングルスでのトップシェア維持。
- ・テニスプレーヤーへ最も影響力を持つブランド実現に向けた施策を連携して実行。

売上高（テニス・パデル・ピックルボール）



【パデル・ピックルボール】

- ・直近の構成比は売上全体の10%程度。
- ・2024Q3-2025Q3の成長率は**20%**。

主要大会における契約アスリートの活躍



ASICS シェア



トップコーチとの協業

2025年6月
ムラトグルーテニスアカデミー※と
オフィシャルスポンサー契約を締結

※世界のトップ選手が拠点とする、
パトリック・ムラトグルー氏運営の著名テニスアカデミー



- ・プロダクトの魅力を選手やコーチを
主役にグローバルで発信
- ・将来有望な選手へのグラスルーツ活動
- ・OneASICS会員向け特別企画の実施

スポーツテクノロジーをライフスタイルに スポーツスタイル



GEL-VENTURE 6 SHIELD



ラグジュアリーライフスタイルブランド オニツカタイガー



2026年1月より、Onitsuka Tiger初の専用生産拠点
「オニツカイノベティブファクトリー株式会社」が稼働開始

研究開発の根幹 “アシックススポーツ工学研究所”



トップアスリート
コラボレーション



製品/素材/構造/
サービスなどの研究開発



分析評価/
生産技術の確立

イノベーション創出の体制



グローバル体制

日本、北米、欧州、中華圏、オセアニア、東南アジア、インド、ラテンアメリカ、韓国等に拠点



グローバル会議



18



アシックスのご紹介

1

アシックスのビジネス

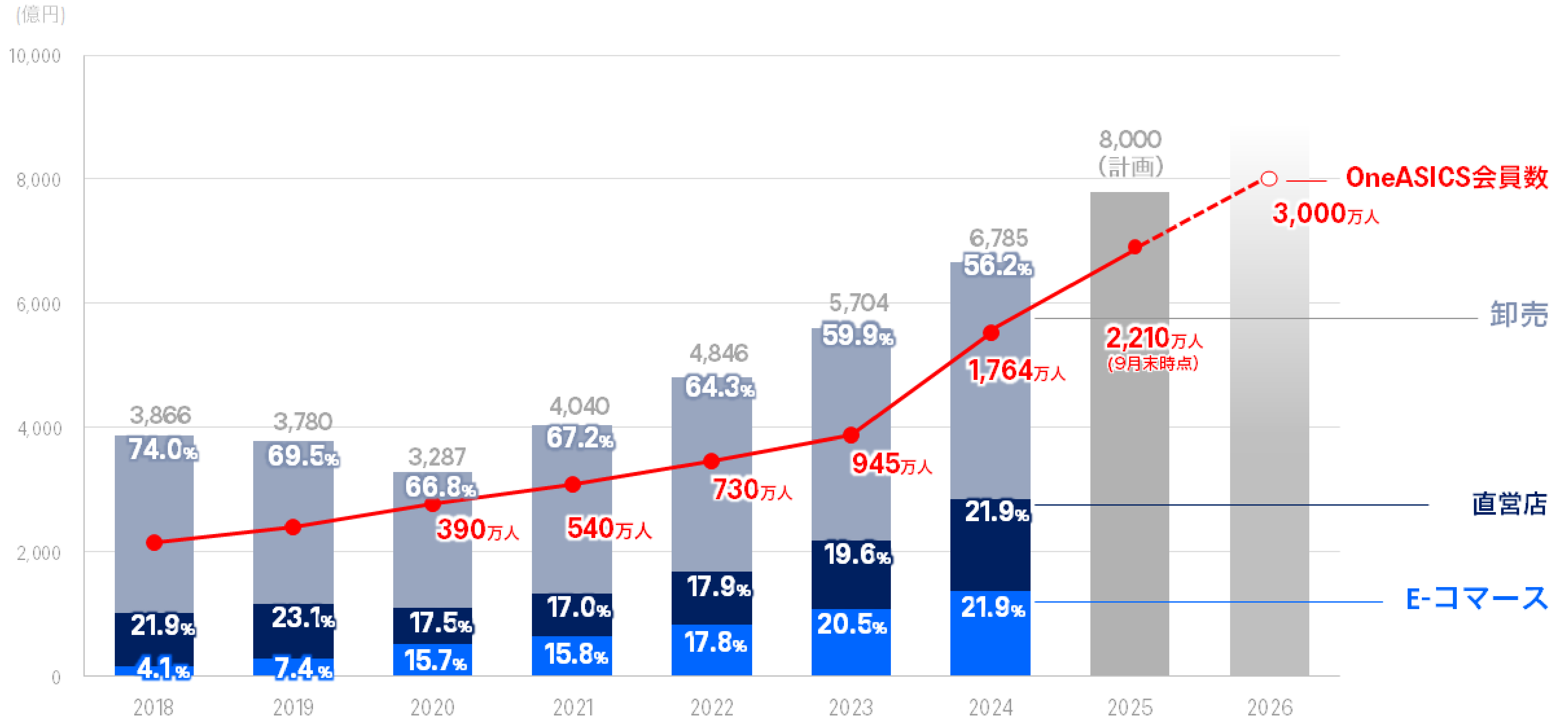
2

デジタルを用いた
ブランド成長に向けた取り組み

3

アシックスの業績と株価

販売経路の転換とOneASICSの拡大



ランナーとの接点に沿った拡大戦略

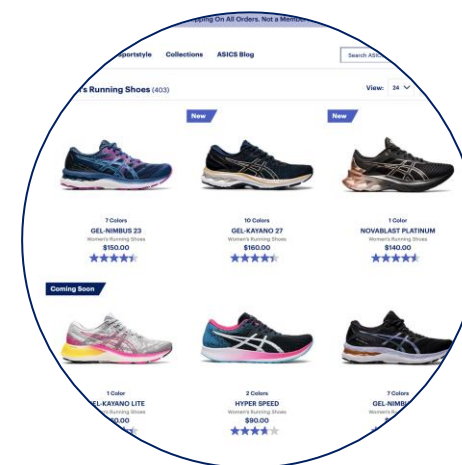
トレーニング

レース登録

マーケティング

販売

カスタマー
サービス



ランニングエコシステムの現状

- 2019年よりグローバルでレース登録会社を買収. No.1ランニングプラットフォーマーのポジションを確立.
- 「ランニングエコシステム」実装：レースを起点とし様々なタッチポイントでランナーを支援. OneASICS会員獲得・購買増に寄与.

買収の歴史

シドニーマラソン2025 (8月開催) におけるレースジャーニー



*OneASICS会員, DTCチャネルでのレース登録～レース終了後約2週間(約9か月)の平均総購買額 / **OneASICS会員2025年1~9月平均購買単価

スペイン・タイのレース登録会社をグループ会社化

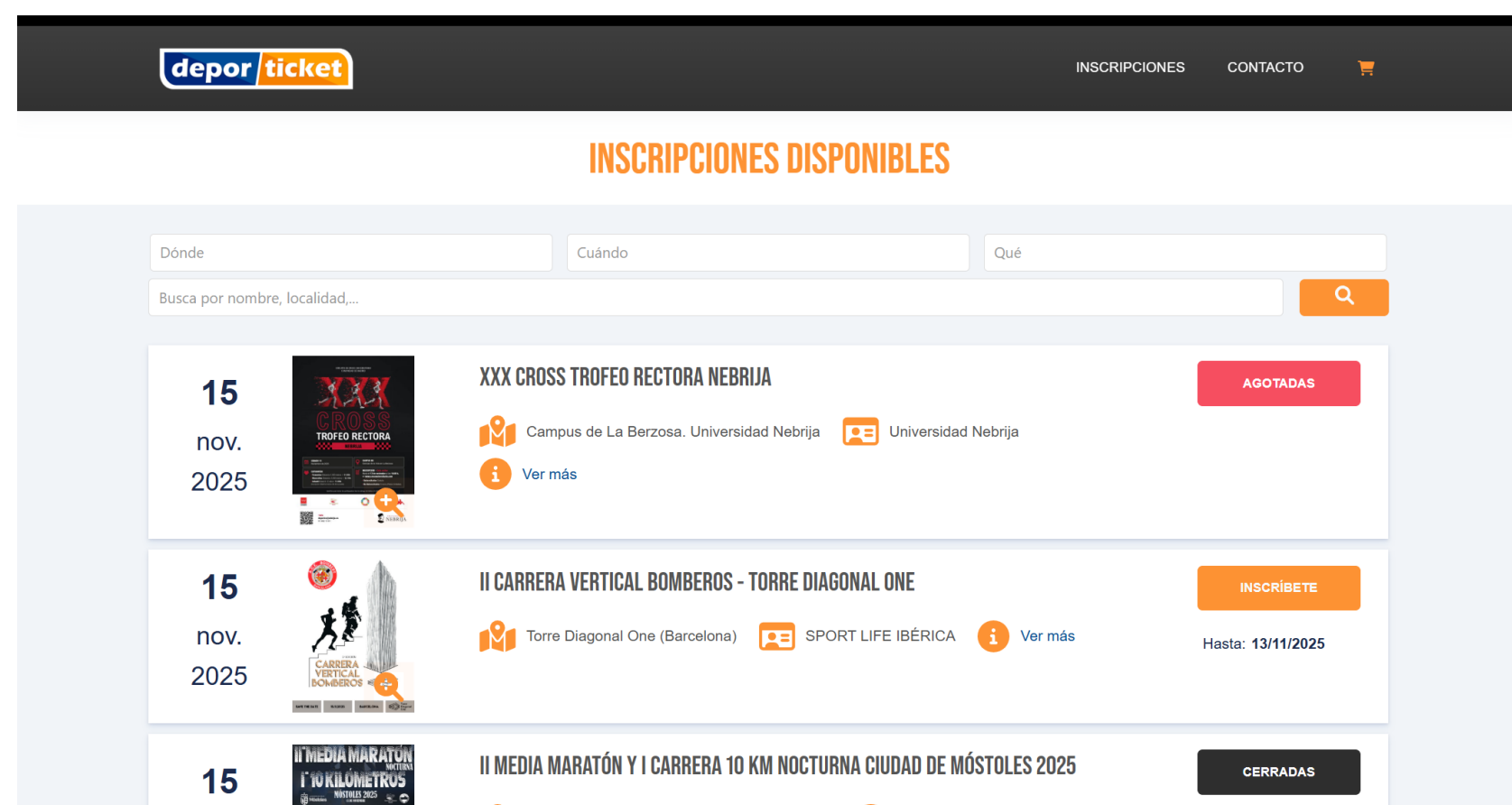
- ・ 各国大手のレース登録会社を統合することで、アシックスのレース登録事業を更に拡大。
- ・ 対象会社が有するデジタル人材や顧客向けソリューションを活用し、ブランド体験価値を拡充。

事業展開地域



少人数ながらマーケットを獲得してきたデジタル人材と開発能力を活用し、関連するサービスやソリューションに対するイノベーションのR&Dを強化

レース登録件数（2024年）：約50万件



レースカレンダーサイトをはじめ、イベントサイト制作やカスタムプロジェクト開発も提供

事業展開地域



AI技術を駆使したフォトサービスをはじめ、レース登録からレース後までの包括的なサービスをエコシステムに組み込むことで、ランニング体験を拡充

レース登録件数（2024年）：約80万件



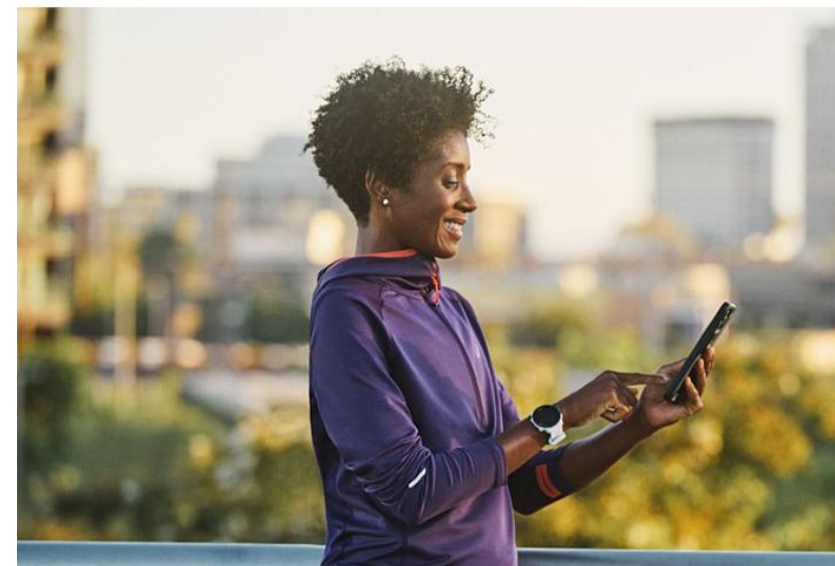
顔解析技術
処理スピードに強み

イベントフォトサービスの一例
(アールビーズ主催イベントにて試験導入)

ランニングエコシステムの今後の展望

24

グローバルシェア1位*のレースプラットフォーム基盤を今後も拡大し、世界中のランナー・レース主催者・地域が相互に連携し合う仕組みを確立。



asics Runkeeper

バーチャルコミュニティ
トレーニング支援



OneASICS™

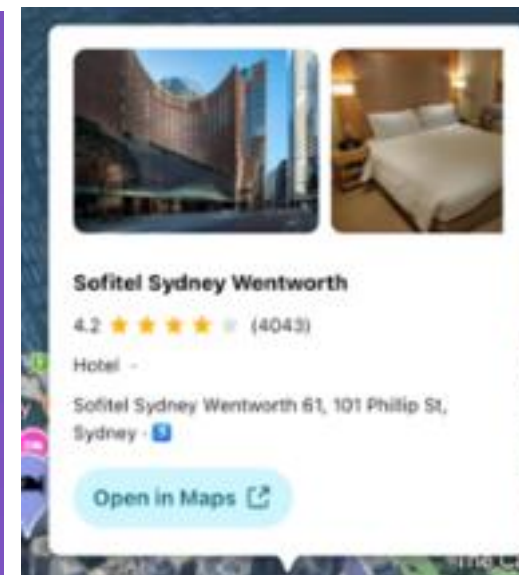
インターナショナルな
体験提供・送客



RunConcierge^{AI}

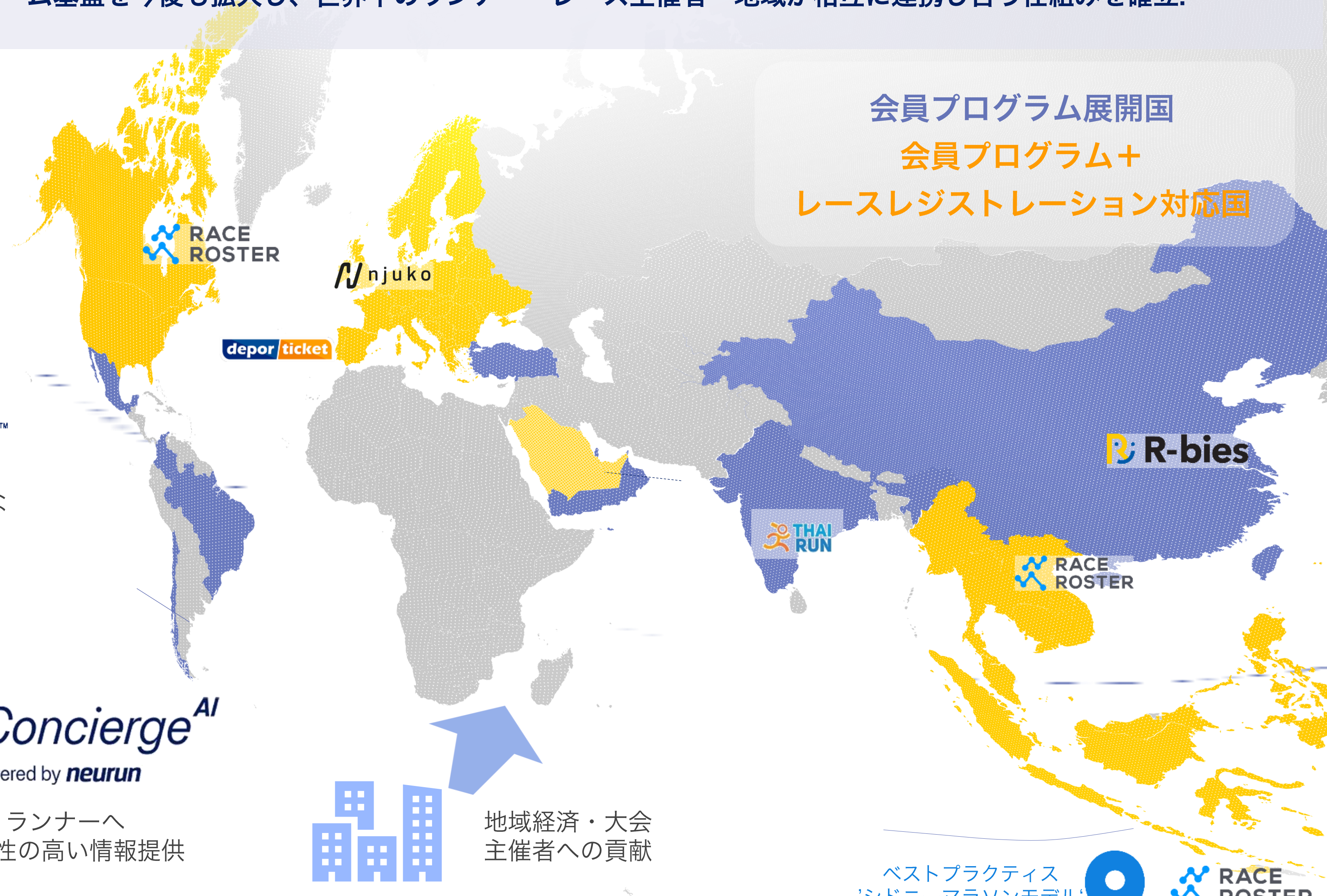
powered by **neurun**

ランナーへ
利便性の高い情報提供



地域経済・大会
主催者への貢献

会員プログラム展開国
会員プログラム+
レースレジストレーション対応国



ベストプラクティス
'シドニーマラソンモデル'



RACE ROSTER

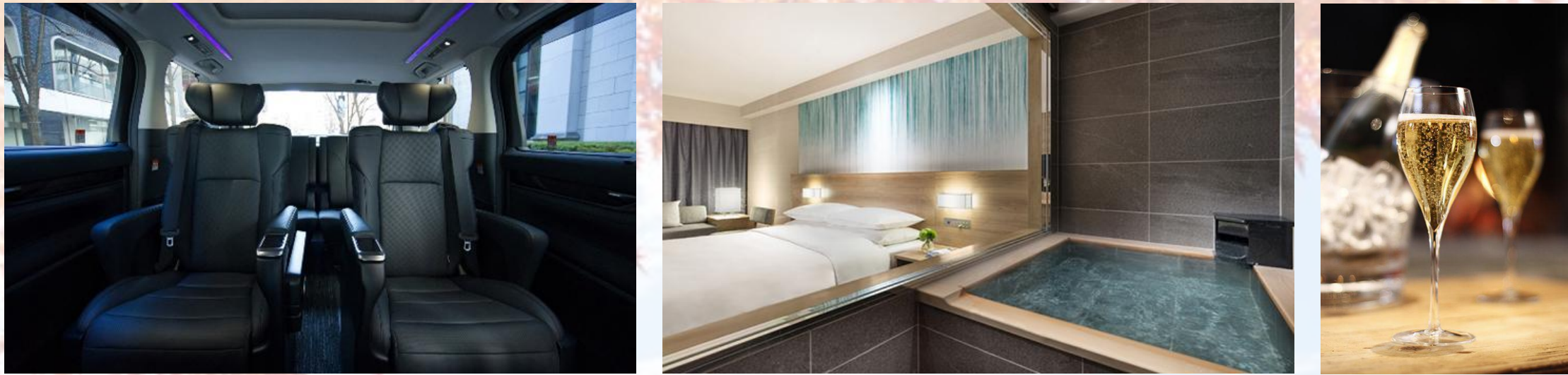
*自社調べ。各地域の推定ランニング市場規模に対する各レース登録事業会社がカバー出来ている規模の割合を独自に算出

© 2025 ASICS Corporation. All Rights Reserved.

富士山マラソン2025

特別コース → 価格：120万円

リゾートホテル宿泊／送迎／アメニティ／VIPスペース



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
TOTAL	3,206	< 7,662	10,868

海外からの参加者増



アシックスのご紹介

1

アシックスのビジネス

2

デジタルを用いた
ブランド成長に向けた取り組み

3

アシックスの業績と株価

2025年通期業績予想

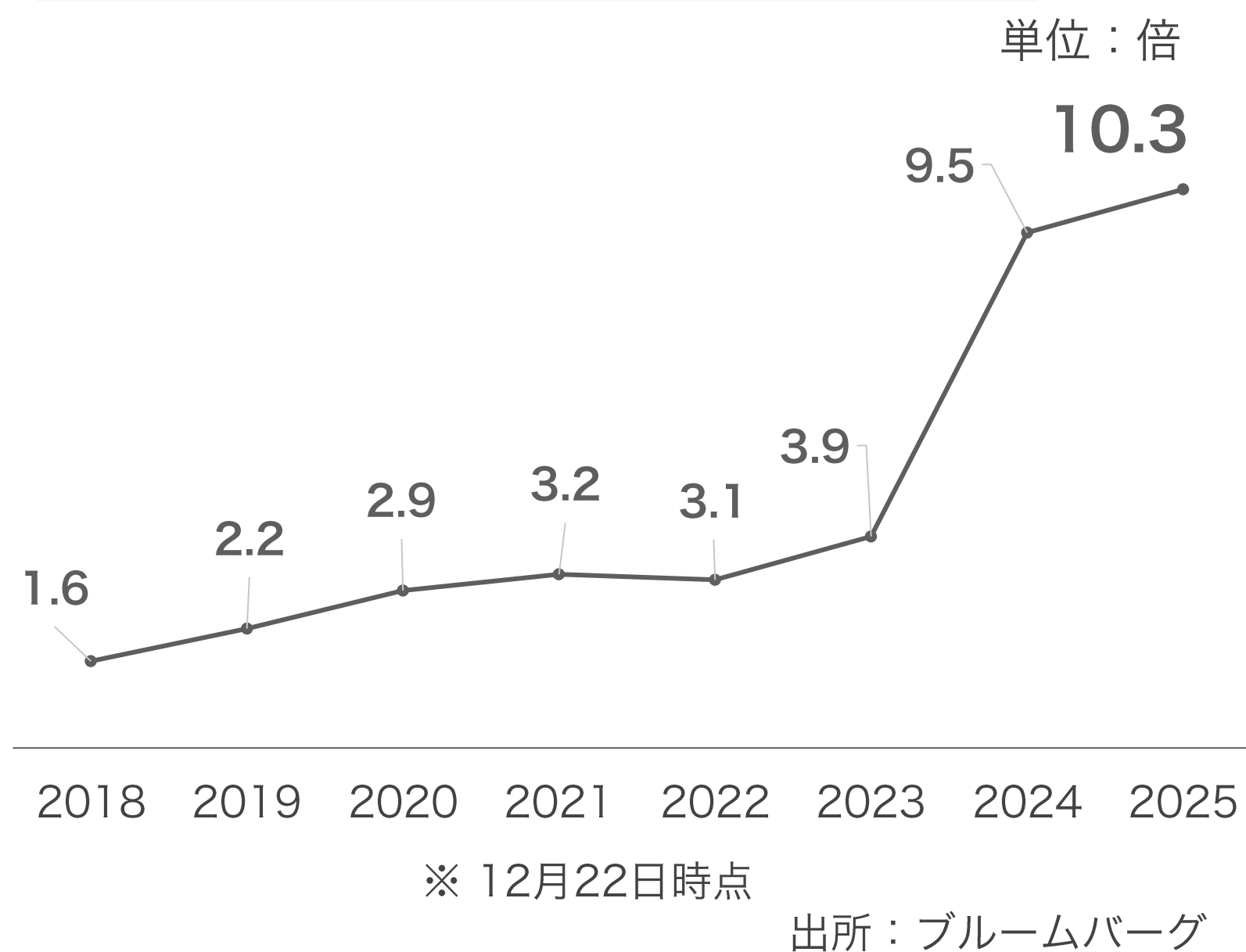
(単位：億円)	FY24実績	FY25予想	増減率
売上高	6,785 →	8,000	+17.9%
営業利益	1,001 →	1,400	+39.8%
営業利益率	14.8% →	17.5%	+2.7ppt

アシックスの株価 (2018年1月1日～2025年12月22日)

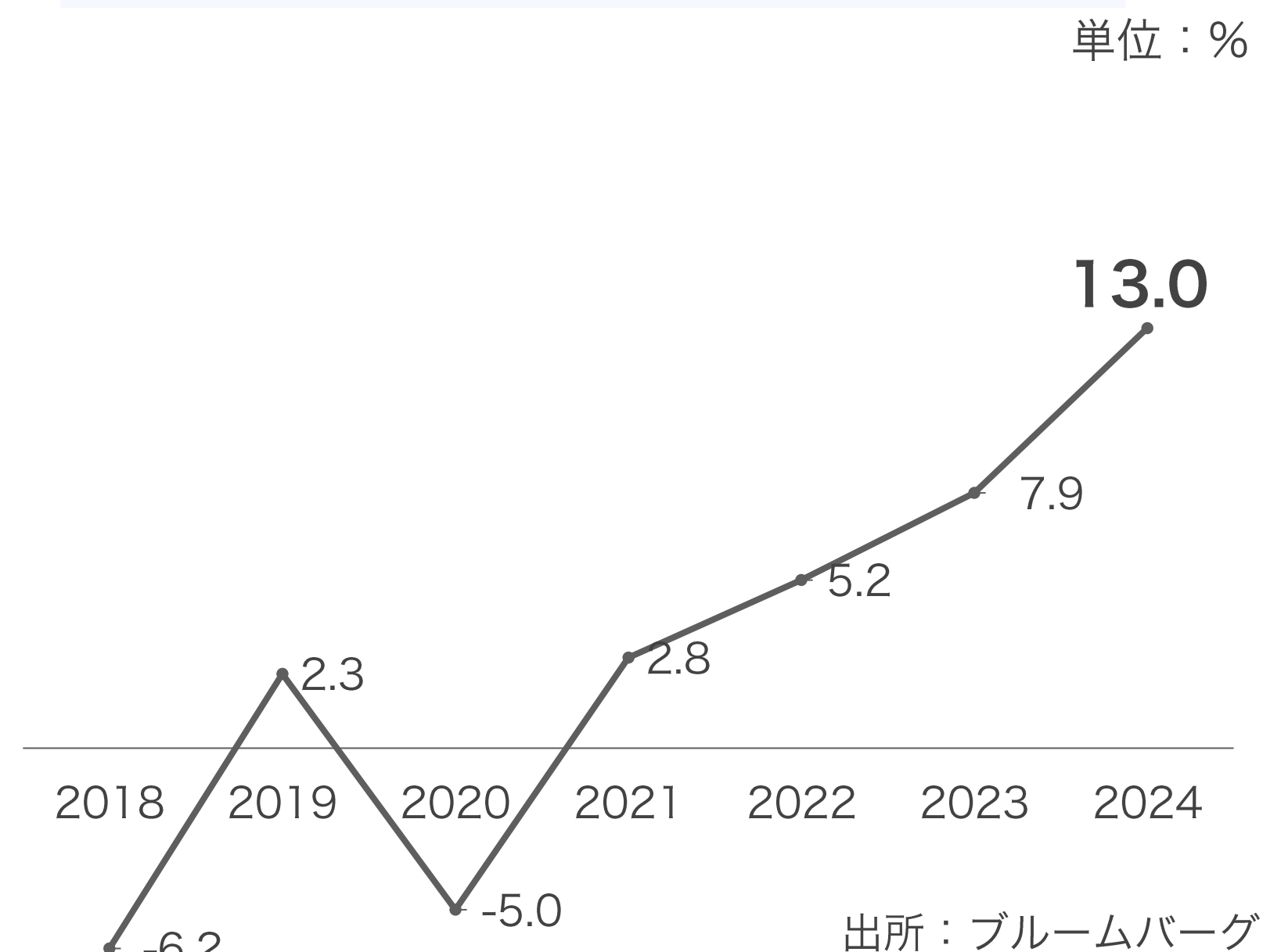


資本効率性等の指標

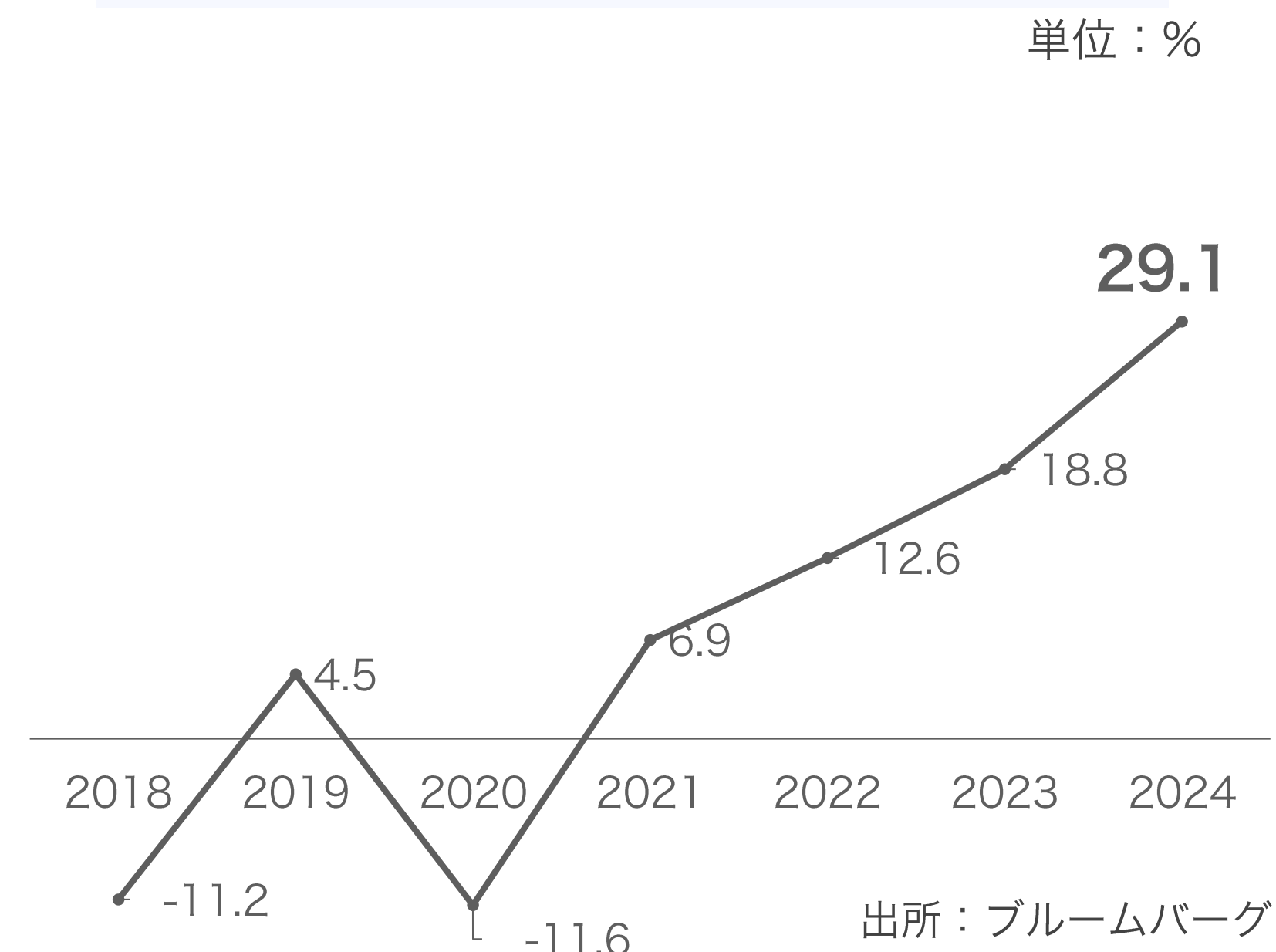
PBR（株価純資産倍率）推移



ROA（総資産利益率）推移



ROE（自己資本利益率）推移



PBR

=

株価
1株当たりの
純資産

=

時価総額
純資産

ROA

=

当期純利益
総資産

ROE

=

当期純利益
自己資本

アシックスをカバーするセルサイドアナリスト 目標株価一覧

アナリストレポート	目標株価 (12/22時点)	投資判断
1	5,600円	買い
2	5,100円	買い
3	4,700円	買い
4	4,600円	買い
5	4,400円	買い
6	5,300円	買い
7	4,800円	買い
8	4,700円	買い
9	4,300円	買い
10	3,700円	買い



アナリストコメント抜粋

- ・ パフォーマンスランニングやオニツカタイガーを通じたブランド力の向上に伴い、二桁の利益成長が続く確度が高い
- ・ リスクを意識しつつ新しいチャレンジに乗り出すスポーツスタイルの戦略は合理性が高い
- ・ マネジメントの経費規律が好印象
- ・ 経費抑制や在庫回転率の向上など収益性改善策も継続しており、今後も売上高の成長とともに利益率改善が続く可能性が高いと予想
- ・ 経営改革効果とグローバルでのブランド復権に伴い、アシックスの業績は中期的に成長フェーズに入ったと評価
- ・ リスクは、筋肉質なコスト構造達成への手綱が緩むこと、パフォーマンスランニングの予期せぬ失速、スポーツスタイル・オニツカタイガーのブームが想定以上に早く剥落し売上ポテンシャルが想定以下となる展開

※レポート内の投資判断の表記は各社によって異なります

株主還元について

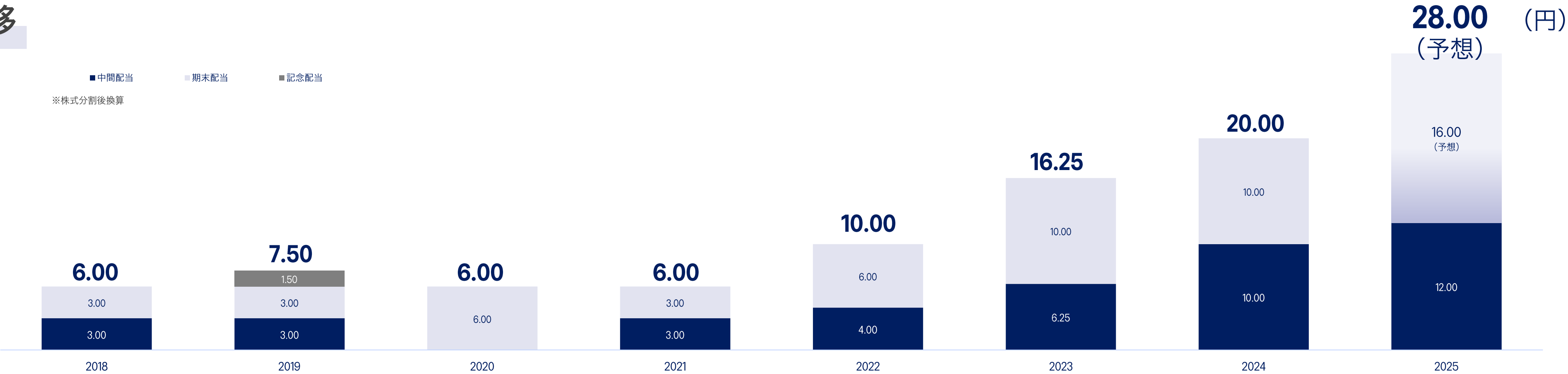
- 株主の皆様に対する利益還元は、経営上の最重要課題のひとつ。
- 今後も持続的な利益成長や営業キャッシュ・フローの拡大が見込まれること、及び足元の株価水準等を総合的に勘案し、総額500億円の自己株式取得を実施。
- 配当金についても累進配当を継続しており、2025年12月期の年間配当金は過去最高の28円を予想。

中計2026に期間における株主還元の状況

	2024年（実績）	2025年（予想）
配当総額	144億円	199億円
配当性向	22.6%	22.2%
自己株式取得額	263億円*1	500億円
総還元性向	63.8%	77.7%

*1 2024年に実行した自己株式取得（総額350億円）の一部（87億円）は「中期経営計画2023」の株主還元目標達成に充当

配当金の推移



株主様ご優待制度

株主優待制度の利便性向上及び公平な利用機会の提供を目的に、2025年12月31日時点の株主様より、制度を変更いたします

2025年6月30日時点の株主様向けの株主優待
（ご利用期限：2026年3月31日）

		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 電子チケット各10枚	30%割引 電子チケット各10枚	
	1,200株以上	30%割引 電子チケット各10枚		40%割引 電子チケット各10枚

※「各10枚」は、直営店用電子チケット10枚及びEC用電子チケット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	○	○	×	○

2025年12月31日時点の株主様向けの株主優待
（ご利用開始：2026年3月末頃の「株主優待ウェブサイトのご案内」到着次第）

		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	○	○	○	○

個人投資家向けIR活動

昨年までの「アシックス通信※」を通じた年一回のコミュニケーションから情報発信のスタイルを多様化し、質量ともに抜本的に強化
アシックスについて多面的な切り口からご紹介し、アシックスにより興味をもっていただけることを目指す

※アシックス通信は2025年を最後に廃止予定

1 メール配信 – IRチームからのお便り –

個人投資家の皆様へのメール配信を2024年10月に開始
メールアドレスをご登録いただいた方には、下記のような情報をお届け

- ・ マネジメントによる決算ポイント解説動画
- ・ アシックスサポート選手からのメッセージ
- ・ 個人投資家様向け体験型IR説明会の様子
- ・ 各都市のランニングコースのご紹介
- ・ IRイベントの舞台裏 等



ぜひこちらから
ご登録をお願い
いたします

2 体験型IR説明会 (説明会のお申込みは[こちら](#)からご応募いただけます)

2025年3月から、札幌・仙台・東京・名古屋・神戸・広島・福岡・那覇の
8都市で個人投資家を対象とした体験型IR説明会を開催

主なコンテンツ

- ・ 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
- ・ アシックスのアーカイブ展示
- ・ デジタルサービス体験
- ・ シューズ試し履き 等



3 HPリニューアル

2025年4月にアシックスコーポレートサイトを全面リニューアル
IR面談数を四半期ごとに開示、また業績チャートや株価チャートを導入



株主還元

経営上の最重要課題のひとつである株主の皆様に対する利益還元についてご紹介します。



株主優待

アシックスの商品を優待価格でご購入いただける株主優待制度についてご紹介します。

Number of IR meetings

IR面談件数

1,772 件

2025年累積件数

4 IR BOOK

個人投資家の皆様向けの会社概要説明資料として作成、ホームページ上で開示
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





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う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、業績に影響を与えうる要素はこれらに限定されるものではありません。