

2025 年 12 月期 第3四半期 決算説明会(2025 年 11 月 12 日開催)

<質疑応答の要約>

Q :	2026年春夏シーズン製品の足元の受注状況は。
A :	2026年春夏シーズン製品のホールセラーからのプレオーダーは、前年同期比で欧州・米国においてそれぞれ約30%増、オーストラリアにおいて約 20%増となっており、引き続き強い需要を確認している。

Q :	パフォーマンスランニングにおいて、アスリート向けのシェアがさらに上がっている印象がある。一般向けにも波及すれば良いと思うが、ホールセラーからの声は変わってきているか。
A :	7 月に、METASPEED シリーズとしてこれまでの 2 種類(SKY・EDGE)に加えて RAY という軽量化モデルを発売した。これにより、各地のマラソン大会でのシェアも上がってきている。アスリート向けのトップモデルを出すことによって、機能などがカスケードダウンしており、KAYANO や NIMBUS、BLAST シリーズなど一般ランナー向けの製品も売れてきている。ホールセラーの皆様からも「アシックスの製品を置かせてほしい」「欠品することのないように供給してほしい」というお声もいただいている。

Q :	自社株買いについて、足元の株価水準も勘案したというお話があったが、こういったマーケットへのメッセージとして捉えれば良いか。
A :	現状のアシックスの株価について、もっと市場からご評価いただいても良いのではないかと考え、自社株買いを実施することとした。また、中期経営計画 2026 において 3 年間で総還元性向 50%を掲げているが、2025 年の総還元性向は約 78%となる見込み。

Q :	10 月月次の欧州の売上高が昨年比マイナスになっているが期ずれなどがあるのか。
A :	前年比マイナスについては、前倒し出荷によるもの。足元の 10 月、11 月も堅調であり、2026 年春夏シーズン製品のプレオーダーも強く入っているので、あまり心配する必要はないと考えている。

Q :	林 CFO が中国本部長になるが、その狙いは。今後の投資家との向き合い方やサプライチェーン改革への影響は。
A :	林は、2026 年 1 月から中国本部長に着任することとなった。中華圏ビジネスを更に拡大したい。中華圏の業績はかなり伸びているが、まだまだ成長できていると思っている。投資家の皆様との対話については、CEO の廣田、また COO の富永がしっかり前面に立ち、経理部の小

	<p>林、財務部の辻上に指揮する体制で進めていく。サプライチェーンに関しては、実務的・システム的にも基盤ができているので、今後は、林が築いたものをしっかりと回していくことになる。業界に先駆けたビジネスモデルを確立していきたいと思っているので、ご期待いただきたい。</p>
--	---