

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ビジョン

スポーツでつちかった知的技術により、質の高いライフスタイルを創造する

営業利益

1,300億円以上

営業利益率

17.0%以上

ROA

15%前後

連結売上高

1兆円

② 中長期の経営戦略

1. グローバル成長

パフォーマンスランニングフットウェアやテニスで圧倒的No.1を目指し、インド・中東・東南アジアなど高成長地域での成長加速と全地域での高い収益性維持

3. オペレーショナルエクセレンス

生産計画最適化、デジタル活用による計画プロセス標準化、グローバルサプライチェーン最適化で収益性向上

2. ブランド体験価値向上

OneASICS会員プログラムを通じた顧客との直接接点拡大、パーソナライズされたマーケティングとデータ活用強化で顧客ロイヤリティ向上

4. Global Integrated ...

本社と地域事業会社の連携強化、地域CEOのグローバル経営参画、グローバルリーダー育成で一体的カテゴリー経営体制構築

③ 対処すべき課題

① 市場・競争環境への対応

- ・消費者動向変化、為替・輸送費・原材料費高騰への対応
- ・デジタル・リアル融合したサービス提供とオムニチャネル化推進
- ・独自イノベーション創出と発信による差別化

② 顧客ニーズの多様化対応

- ・パーソナライズされた情報・体験提供による最適化
- ・デジタルとリアルを掛け合わせたサービス充実
- ・サステナビリティへの理解深化への対応

③ 持続的成長への経営基盤強化

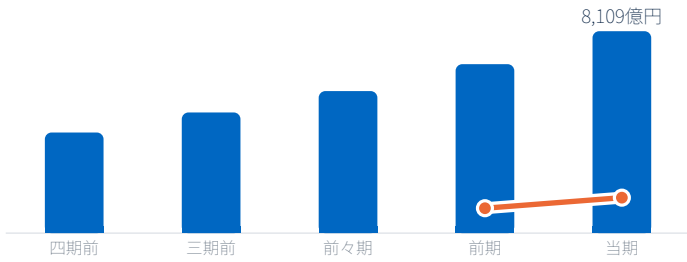
- ・サプライチェーン最適化による安定供給体制構築
- ・CO₂排出量削減とサステナブル素材調達の推進
- ・次期中期経営計画での連結売上高1兆円達成に向けた投資拡大

面接で使えるポイント

- ・パフォーマンスランニングフットウェアやテニスで圧倒的No.1を目指す戦略と、それを支えるイノベーション開発体制
- ・OneASICS会員プログラムを中核とした顧客ロイヤリティ向上と、データ活用によるパーソナライズ戦略
- ・インド・中東・東南アジアなど高成長地域での事業展開と、2029年度連結売上高1兆円達成への道筋

証券コード 7936

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
8,109億円営業利益率
17.6%財務健康度
63点 / 100点

要するに

アシックス及び63社の子会社で構成されるグループ企業であり

主力事業・セグメント

- ・欧州 28.4%
- ・日本 19.7%
- ・North米州 17.8%

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高8,109億円の事業規模
- ・営業利益率17.6%と高い収益性
- ・将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

将来性 晴れ / 就活偏差値 67.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
1,080万円

その他製品内 2位/105社

平均年齢
40.4歳

その他製品内 83位/105社

平均勤続
12.2年

その他製品内 74位/105社

女性管理職
20.4%

その他製品内 14位/83社

男性育休
71.0%

その他製品内 44位/63社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考：「統合報告書2025」（日本語版）を発行 | 株式会社アシックス

