



2026年2月期 決算説明資料

2026年4月3日

株式会社あさひ
東証プライム市場（証券コード：3333）



INDEX

01 2026年2月期 決算実績

02 2027年2月期 通期計画



環境認識と中期経営計画VISION2025最終年度における取組み

マクロ環境

- 物価高に伴う消費マインドの減退

市場変化

- 高機能・高単価な電動アシスト自転車への乗り換え需要の増加
- 節約意識の高まりを背景にした買い替えサイクルの長期化

成長基盤強化

- 3つの成長基盤強化 ※1
- SPAビジネスモデルの深化

変化に対応した戦略

- OMO※2、CRM※3強化
- 新車販売以外での収益性向上

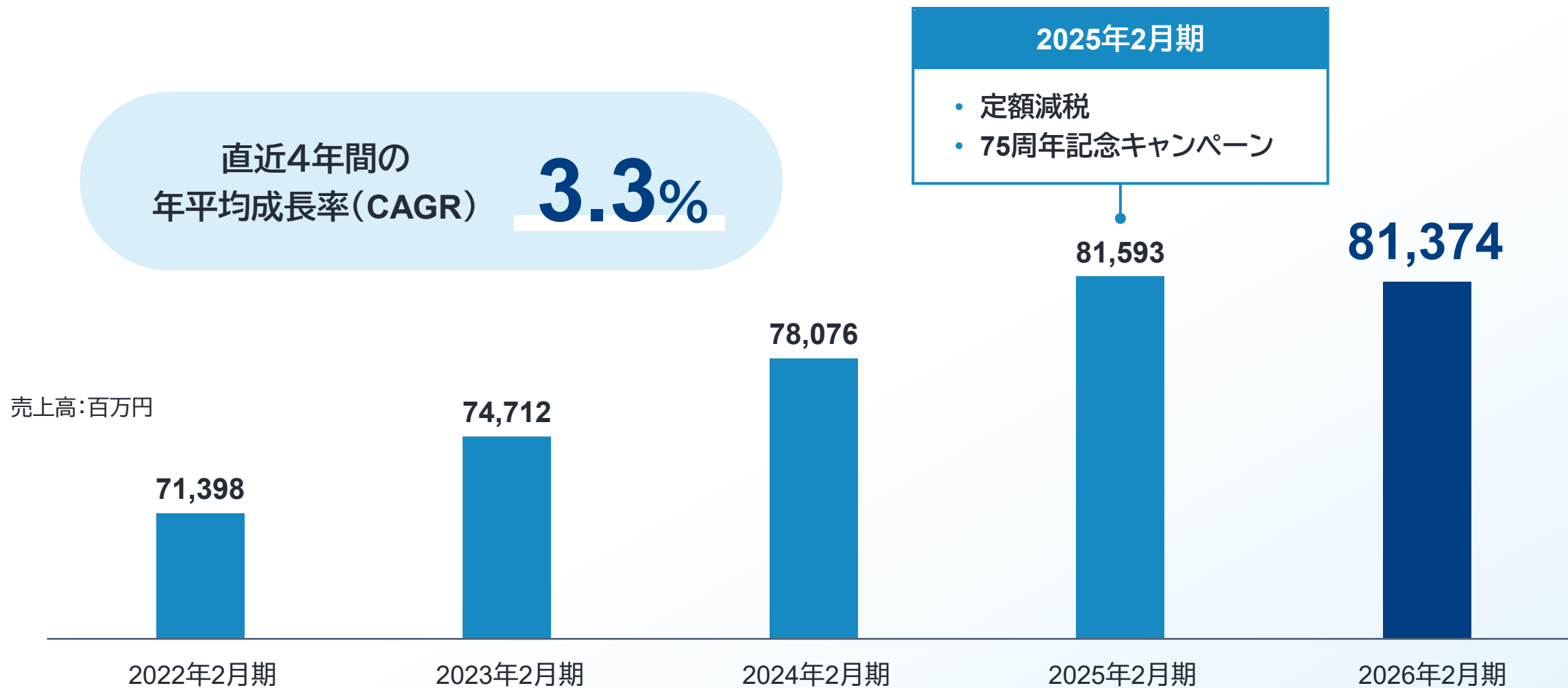
※1 中期経営計画「VISION2025」達成を実現する上で重点的に注力する基盤「物流機能の強化と最適化」「デジタル・IT基盤の強化」「ブランディング強化」の3項目

※2 Online Merges with Offlineの略。ECと店舗が融合して、情報入手から購入、利用までをお客様の体験価値としてご提供する仕組み

※3 Customer Relationship Managementの略。当社では、「サイクルベースあさひ公式アプリ」を通じてお客様の自転車ライフがより便利で快適なものになるよう情報提供を行なうなど、お客様との関係性強化を進めるための取組みを指します

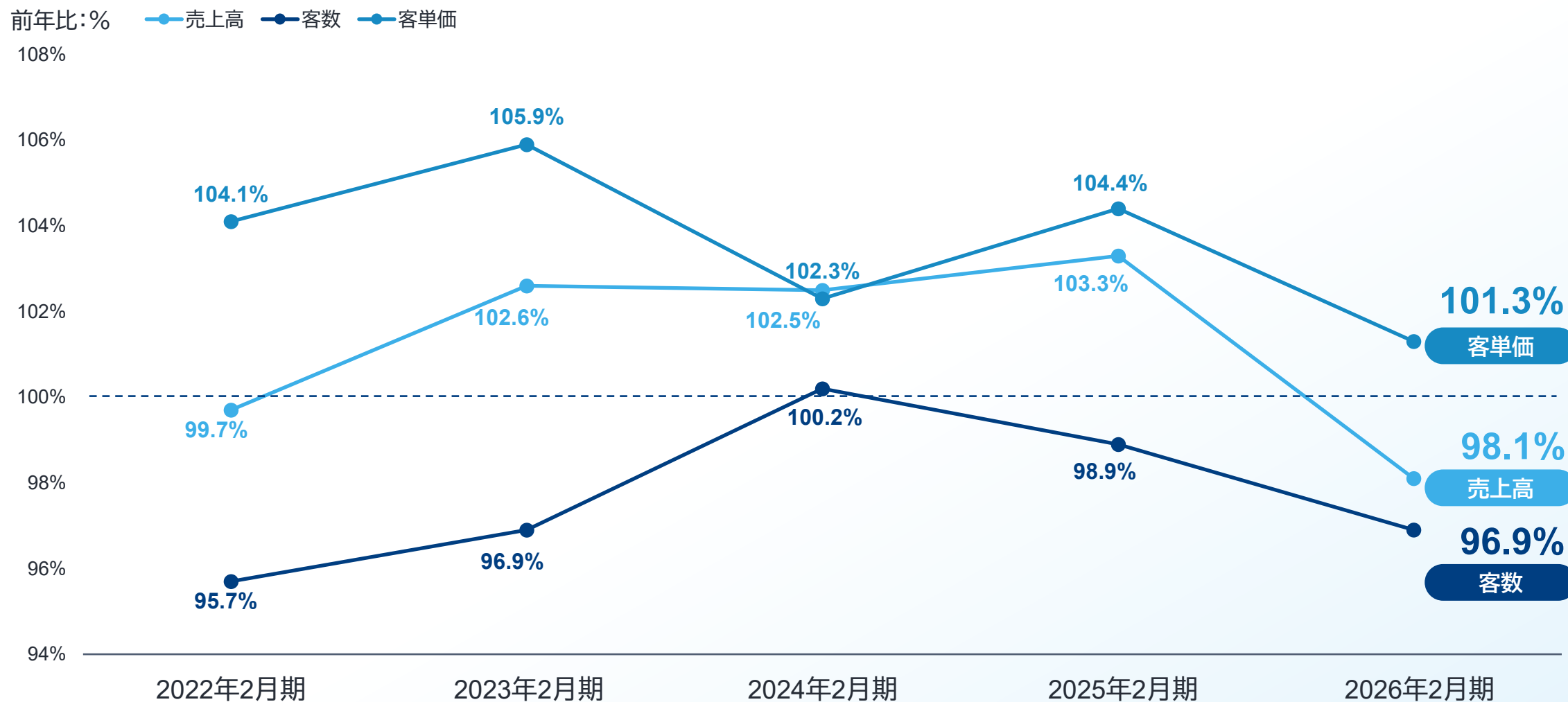
売上高推移 - 中計VISION2025の対象期間 -

直近4年間の
年平均成長率(CAGR) **3.3%**



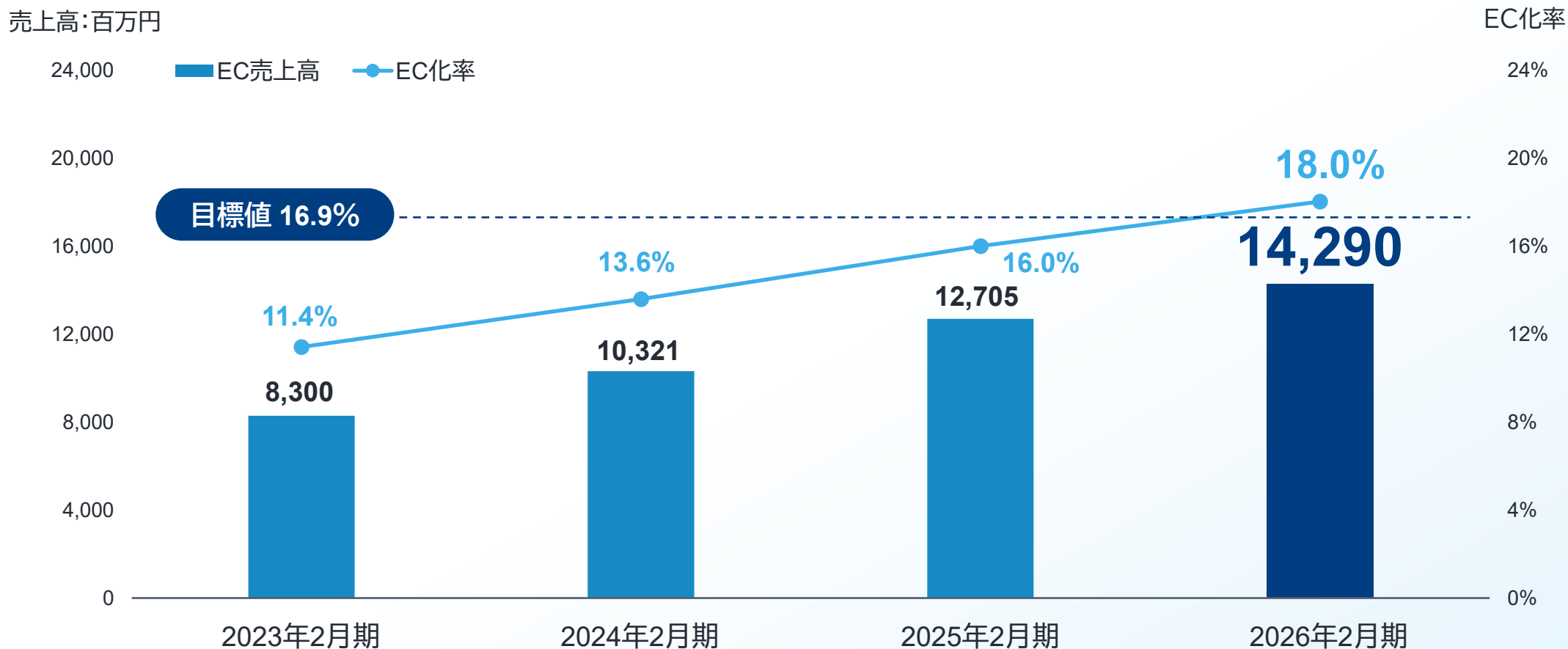
注)「収益認識に関する会計基準(企業会計基準第29号 2020年3月31日)」を2023年2月期の期首から適用

既存店の売上高・客数・客単価の推移（前年同期比）



OMO強化による成果 - EC売上高とEC化率の推移 -

EC化率は、目標値16.9%を上回る水準を達成



注) 「収益認識に関する会計基準(企業会計基準第29号 2020年3月31日)」を2023年2月期の期首から適用

2026年2月期 決算実績

	2025年2月期 実績		2026年2月期 実績				計画比
	金額	対売上高比	金額	対売上高比	前年同期比	補足	
単位:百万円、%							
売上高	81,593	100.0	81,374	100.0	99.7	<ul style="list-style-type: none"> 新車販売が低調な中、OMOの強化によりEC売上高は増加 電動アシスト車は好調 	100.5
売上総利益	38,739	47.5	38,791	47.7	100.1		99.5
営業利益	5,485	6.7	3,937	4.8	71.8	<ul style="list-style-type: none"> 売上高の減少 	93.1
経常利益	5,626	6.9	4,169	5.1	74.1		94.5
当期純利益	3,555	4.4	2,268	2.8	63.8		85.9

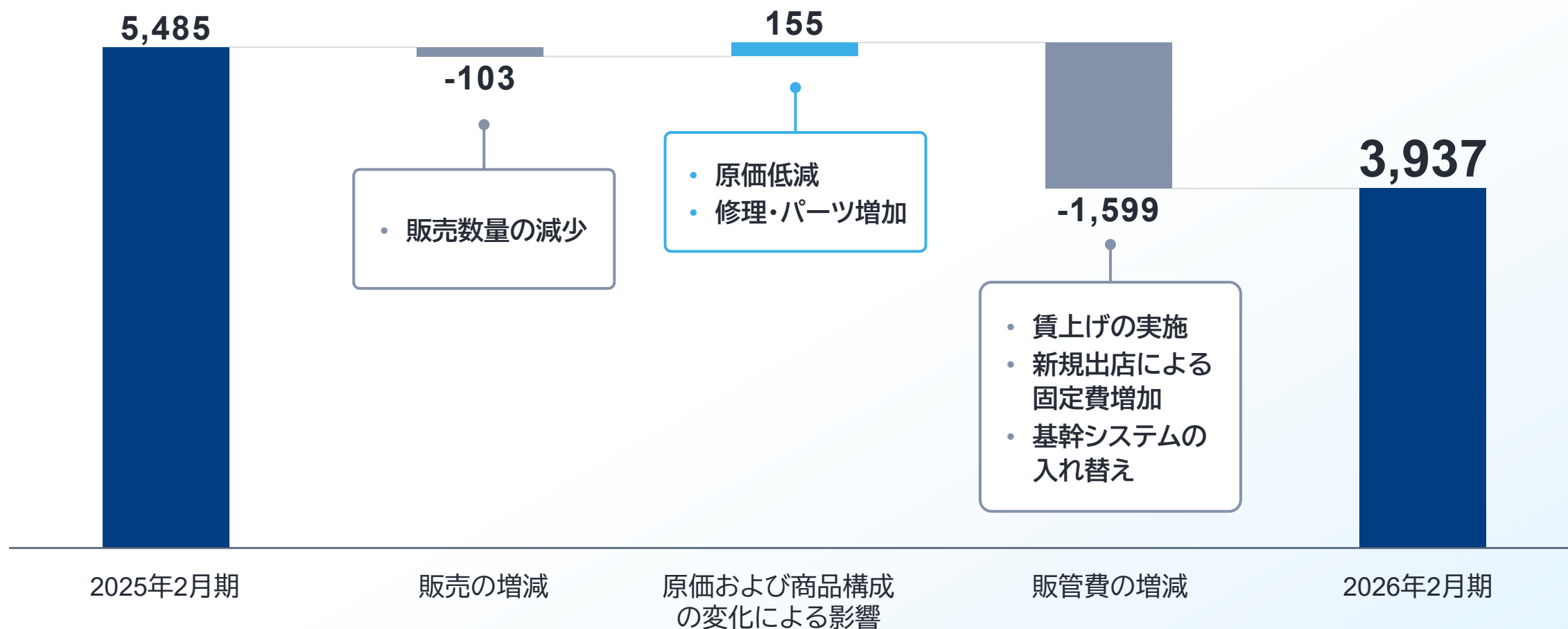
販管費、設備投資額の実績

		2025年2月期 実績		2026年2月期 実績			
		金額	対売上高比	金額	対売上高比	前年同期比	補足
単位:百万円、%							
販管費		33,253	40.8	34,853	42.8	104.8	
内訳	人件費	15,880	19.5	16,673	20.5	105.0	・ 賃上げ、業容拡大による増加
	広告宣伝費	794	1.0	782	1.0	98.5	
	運送保管料※	2,234	2.7	2,174	2.7	97.3	
	減価償却費	1,688	2.1	1,840	2.3	109.0	・ 基幹システムの入れ替え
	その他	12,655	15.5	13,382	16.4	105.7	・ 店舗数増加 ・ 基幹システムランニングコスト
設備投資額			2,774		2,254	81.3	・ 都島大東町オフィスへの投資額が減少

※ 2026年2月期から、従来の「物流費」ではなく「運送保管料」を表記

営業利益の増減分析

単位:百万円 ■ 増加 ■ 減少 ■ 合計



部門別売上高

単位:百万円、%	2025年2月期 実績		2026年2月期 実績			
	金額	小売の 構成比※1	金額	小売の 構成比※1	前年 同期比	要因
店舗	66,643	84.0	64,918	82.0	97.4	・ OMOの基盤強化により EC化率が大きく伸長
EC	12,705	16.0	14,290	18.0	112.5	
小売(小計)	79,348	100.0	79,208	100.0	99.8	
その他※2	2,244	-	2,166	-	96.5	
合計	81,593	-	81,374	-	99.7	
シェア率※3	25%	-	25%	-	-	

※1 小売(店舗+EC)における比率

※2 ロイヤリティ収入、FC店ならびに卸先への商品売上高、外商売上高など

※3 当社独自の推定値: シェア率 = 当社販売台数 ÷ 国内向け自転車(出所:財務省貿易統計、経済産業省生産動態調査)

品目別売上高

	2025年2月期 実績		2026年2月期 実績			
	金額	対売上高比	金額	対売上高比	前年同期比	補足
単位:百万円、%						
一般車	13,312	16.3	12,432	15.3	93.4	
スポーツ車	10,076	12.4	9,820	12.1	97.5	・ 物価高に伴う買い替え見送り
子供車	8,632	10.6	8,174	10.0	94.7	
電動アシスト自転車	23,278	28.5	24,586	30.2	105.6	・ あさひブランド「エナシス」が好調
その他自転車	2,487	3.0	2,275	2.8	91.5	
パーツ・その他	23,805	29.2	24,085	29.6	101.2	・ 整備、点検のキャンペーン強化
合計	81,593	100.0	81,374	100.0	99.7	
あさひブランド売上高	39,763	48.7	38,538	47.4	96.9	<ul style="list-style-type: none"> ・ 競争力の高いラインナップでお客様ニーズに適合 ・ 高水準を維持

出退店状況

通期	上半期	下半期
出店実績： 15 店舗	出店実績： 5 店舗	出店実績： 10 店舗

	期首	出店	退店 ^{※2}	期末
店舗数 ^{※1}	545	+15	▲3	557
うち都市型	11	+3	0	14

※1 FC店計18店舗(2026年2月期末)含む(大阪府:6店舗、兵庫県:1店舗、京都府:4店舗、三重県:4店舗、鹿児島県:2店舗、北海道1店舗)

※2 洛西口店・千駄ヶ谷デプト・千葉旭店(賃貸借契約の満了)

2026年2月期 通期業績予想との乖離

結果

	2026年2月期 実績 <i>a</i>	2026年2月期 計画 <i>b</i>	差分 <i>a-b</i>
売上高	81,374百万円	81,000百万円	+374百万円
営業利益	3,937百万円	4,230百万円	▲292百万円
当期純利益	2,268百万円	2,640百万円	▲371百万円

分析

- 1 売上総利益率の低下
 - ・ 販売施策による影響
 - ・ 利益率の低い電動アシスト自転車の販売比率が上昇
- 2 販管費削減の制約
 - ・ 抑制に努めたものの、固定費の比率が高く、短期的には大幅な削減には至らなかった

INDEX

01 2026年2月期 決算実績

02 2027年2月期 通期計画

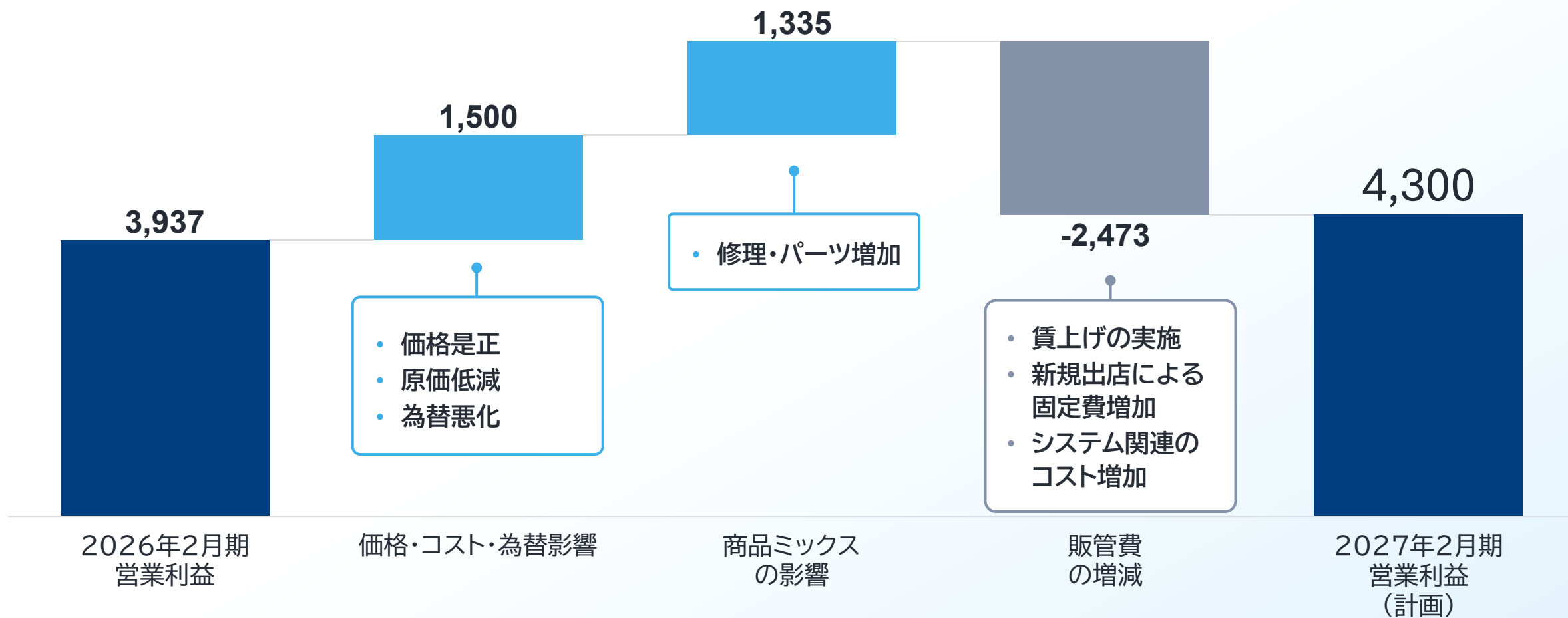


2027年2月期 通期計画

	2026年2月期 実績		2027年2月期 計画			
	金額	対売上高比	金額	対売上高比	前年同期比	要因
単位:百万円、%						
売上高	81,374	100.0	86,278	100.0	106.0	<ul style="list-style-type: none"> OMOとCRMの連携強化 パーツ、修理・メンテナンスの販売増加
売上総利益	38,791	47.7	41,627	48.2	107.3	
営業利益	3,937	4.8	4,300	5.0	109.2	<ul style="list-style-type: none"> 価格是正 原価低減活動
経常利益	4,169	5.1	4,440	5.1	106.5	
当期純利益	2,268	2.8	2,730	3.2	120.3	

営業利益の増減分析

単位:百万円 ■ 増加 ■ 減少 ■ 合計



品目別売上高

	2026年2月期 実績		2027年2月期 計画		
	金額	対売上高比	金額	対売上高比	前年同期比
売上高	81,374	100.0	86,278	100.0	106.0
店舗・EC	78,555	96.5	82,917	96.1	105.6
新車	55,561	68.3	57,657	66.8	103.8
うち電動アシスト自転車	24,051	29.6	25,423	29.5	105.7
パーツ・サービス	22,993	28.3	25,260	29.3	109.9
周辺事業	2,819	3.5	3,361	3.9	119.2
シェア率※		25%		26%	-

※ 当社独自の推定値：シェア率＝当社販売台数÷国内向け自転車(出所：財務省貿易統計、経済産業省生産動態調査)

販管費、設備投資額の実績

		2026年2月期 実績		2027年2月期 計画			
		金額	対売上高比	金額	対売上高比	前年同期比	補足
単位:百万円、%							
販管費		34,853	40.8	37,327	43.3	107.1	
主な内訳	人件費	16,673	19.5	17,859	20.7	107.1	・賃金引上げ、店舗スタッフ教育拡充 ・サービス収入増加による人員最適化
	運送保管料	2,174	2.7	2,484	2.9	114.2	・販売台数増加により運送費増加
	減価償却費	1,840	2.1	1,991	2.3	108.2	・システム稼働、新規出店
設備投資額			2,254		2,554	113.3	・店舗、システムの成長基盤

投資計画

将来の成長を支える基盤への投資を加速(デジタル・IT、物流基盤、店舗)

■ 主な設備投資項目の内容

成長基盤への投資

DX、インフラ整備、システム投資
(物流、CRM)

維持更新への投資

既存店活性化に向け
店舗リニューアル16店舗/年
・移転1店舗/年

利益拡大への投資

新規出店10店舗/年、
うち都市型2店舗

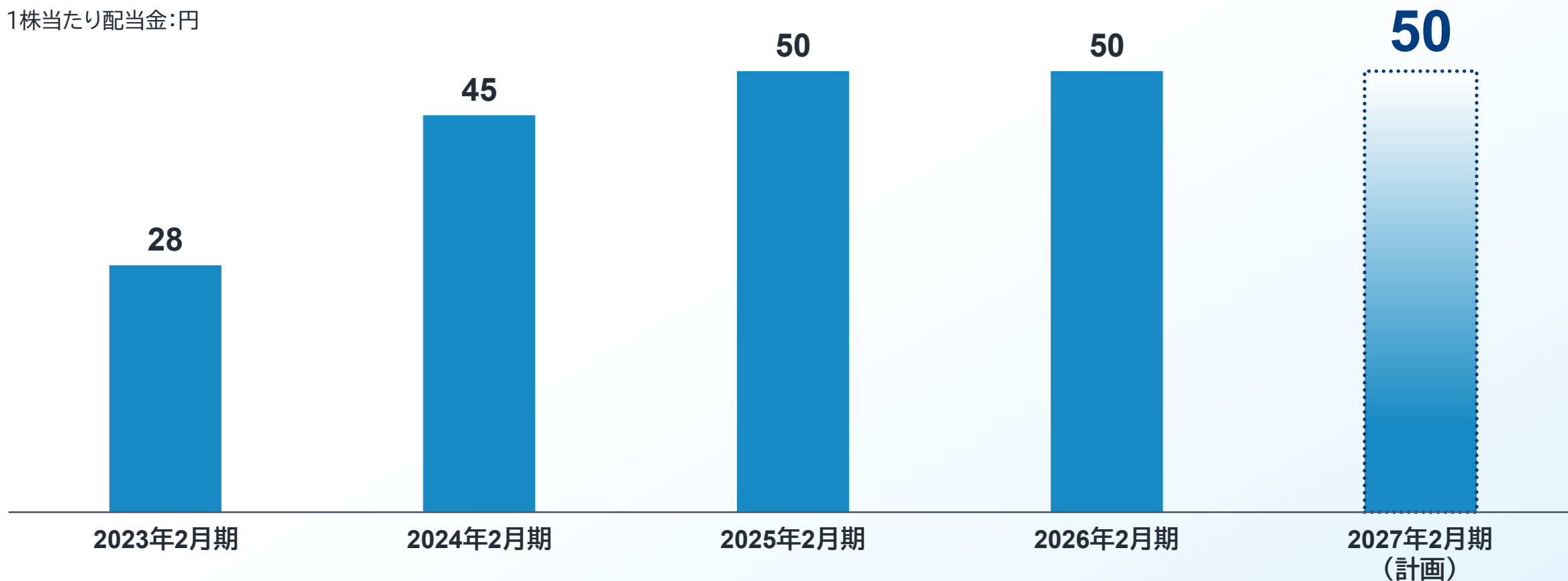
	期首	出店	期末
店舗数 [※]	557	+10	567
うち都市型	14	+2	16

※ FC店計18店舗(2026年2月期末)含む(大阪府:6店舗、兵庫県:1店舗、京都府:4店舗、三重県:4店舗、鹿児島県:2店舗、北海道1店舗)

株価と資本コストを意識した経営

- 1株当たり配当金は50円(計画)
- 収益性や将来の成長を支える基盤への前向きな投資を継続
- 配当性向35%以上およびDOE3%目安を基本としつつ、安定した株主還元方針を継続する

1株当たり配当金:円



資料取扱上のご注意

- 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する主旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。
- 当社の内部要因や、当社を取り巻く事業環境の変化等の外部要因が直接または間接的に当社の業績に影響を与え、本資料に記載した見通しが変わる可能性があることをご承知おき願います。
- 本資料の転用等は、ご遠慮ください。



