



2027年2月期 第2四半期(中間期) 決算説明資料

2026年9月25日

株式会社あさひ
東証プライム市場
(証券コード：3333)

INDEX

01 2027年2月期 第2四半期(中間期) 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VISION2028における取組み

マクロ環境

- 物価上昇の継続による節約志向の定着

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

課題認識

- 新車販売や出店だけに依拠しないビジネスモデルの必要性
- CRMとブランディングによる顧客基盤の強化

VISION2028テーマ

- 新たな自転車サービス領域の拡大、ECや物流等のプラットフォーム提供
- お客様との長期的な自転車ライフに寄り添う循環型ビジネスを構築

変化に対応した戦略

- OMO※1深化、CRM※2強化
- リユース等の循環型ビジネスの構築、戦略パートナー拡大

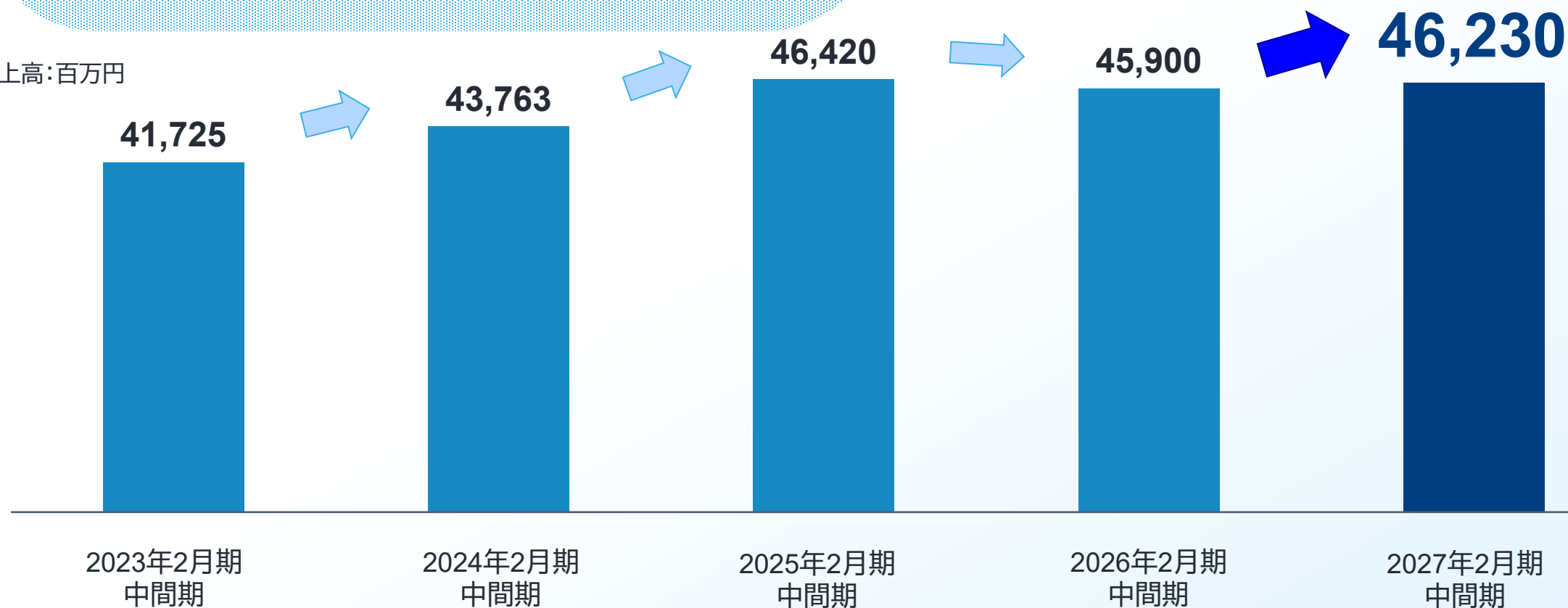
※1 Online Merges with Offlineの略。ECと店舗が融合して、情報入手から購入、利用までをお客様の体験価値としてご提供する仕組み

※2 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

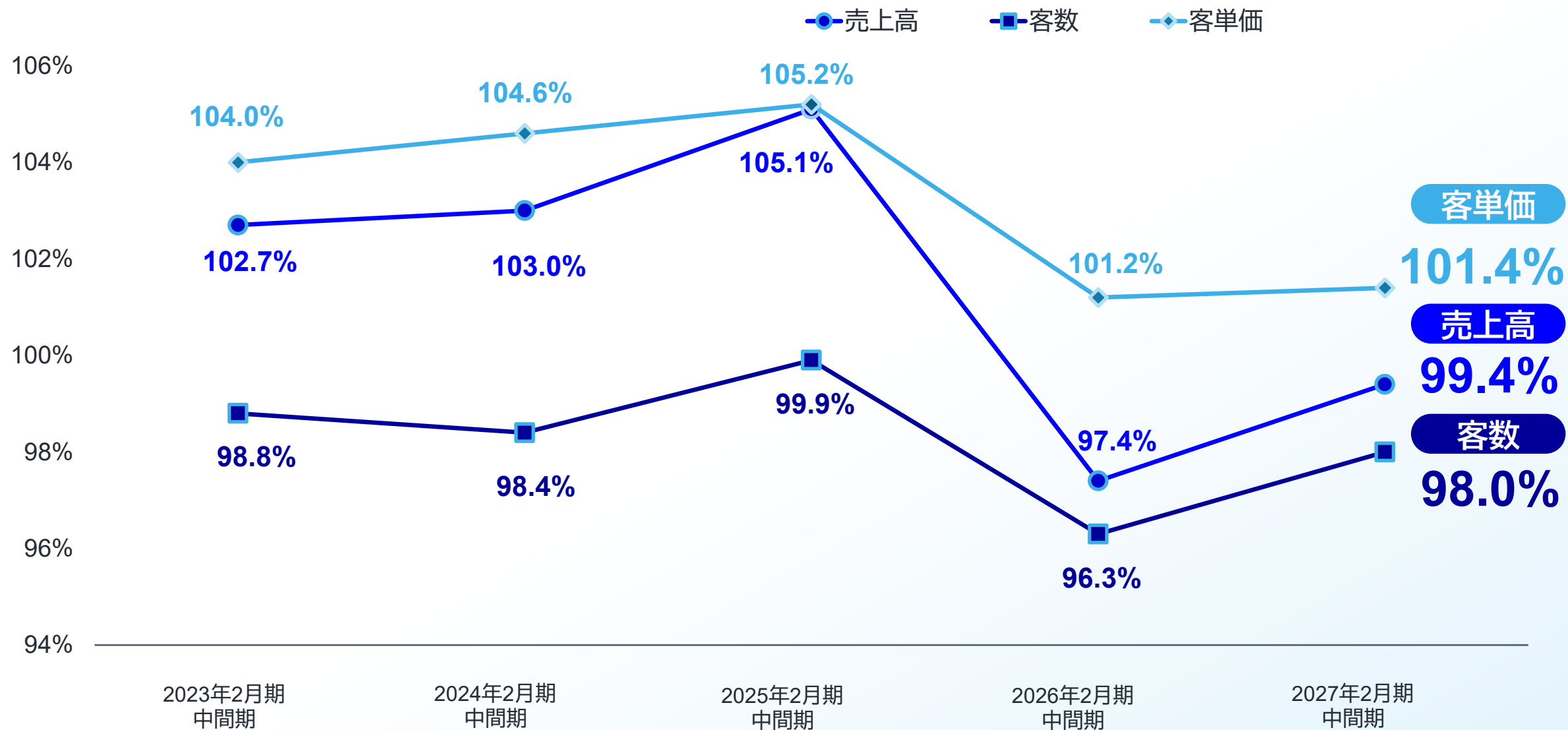
売上高推移

直近4年間の
年平均成長率(CAGR) **2.6%**

売上高:百万円



既存店の売上高・客数・客単価の推移（前年同期比）



2027年2月期 第2四半期(中間期) 決算実績

	2026年2月期 中間期 実績		2027年2月期 中間期 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、%						
売上高	45,900	100.0	46,230	100.0	100.7	- 電動アシスト自転車、子供車が好調 - パーツ、修理・メンテナンスの販売増加 - 価格是正の効果
売上 総利益	21,486	46.8	21,837	47.2	101.6	
営業利益	3,756	8.2	3,231	7.0	86.0	賃金引上げ、人材育成投資の先行および出店に伴う運営基盤費用の増加
経常利益	3,923	8.5	3,327	7.2	84.8	
中間 純利益	2,630	5.7	2,193	4.7	83.4	

品目別売上高

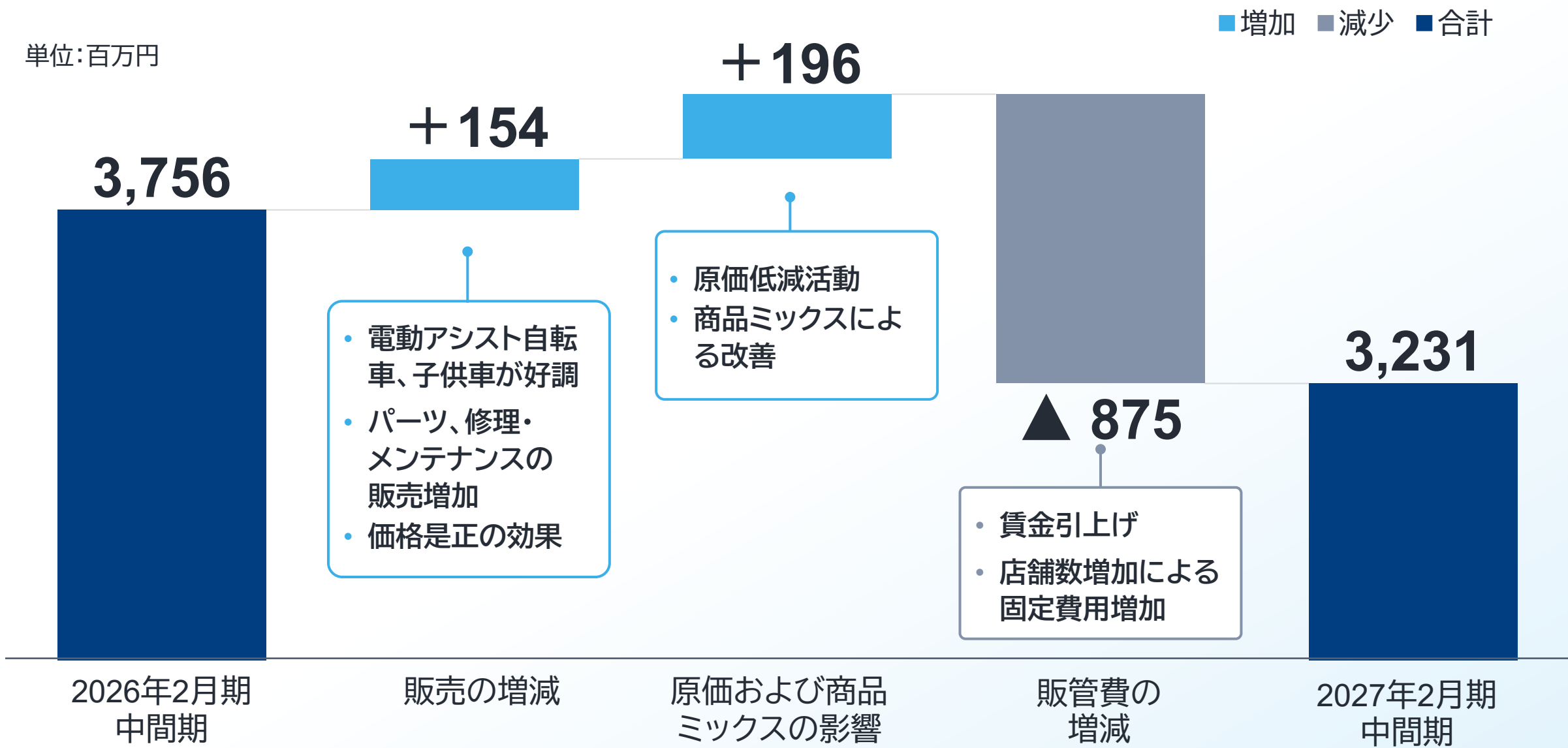
	2026年2月期 中間期 実績		2027年2月期 中間期 実績		
	金額	対売上 高比	金額	対売上 高比	前年 同期比
売上高	45,900	100.0	46,230	100.0	100.7
店舗・EC	44,452	96.8	44,662	96.6	100.5
新車	32,316	70.4	32,009	69.2	99.0
うち電動 アシスト	13,680	29.8	14,124	30.6	103.2
パーツ・サービス	12,135	26.4	12,653	27.4	104.3
周辺事業	1,448	3.2	1,568	3.4	108.3

単位:百万円、%

販管費、設備投資額の実績

	2026年2月期 中間期 実績		2027年2月期 中間期 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	17,730	38.6	18,605	40.2	104.9	
人件費	8,338	18.2	8,940	19.3	107.2	・ 賃上げ、業容拡大による増加
運送保管料	1,234	2.7	1,265	2.7	102.5	
減価償却費	880	1.9	904	2.0	102.7	・ 店舗数増加
設備投資額	1,100		832		75.6	・ 新規出店投資の抑制

営業利益の増減分析



Copyright © 2026 ASAHI CO., LTD. All Rights Reserved.

※1 FC店計19店舗含む
(大阪府:7店舗、
兵庫県:1店舗、
京都府:4店舗、
三重県:4店舗、
鹿児島県:3店舗)

※2 調布店・糸島店
(賃貸借契約満了)



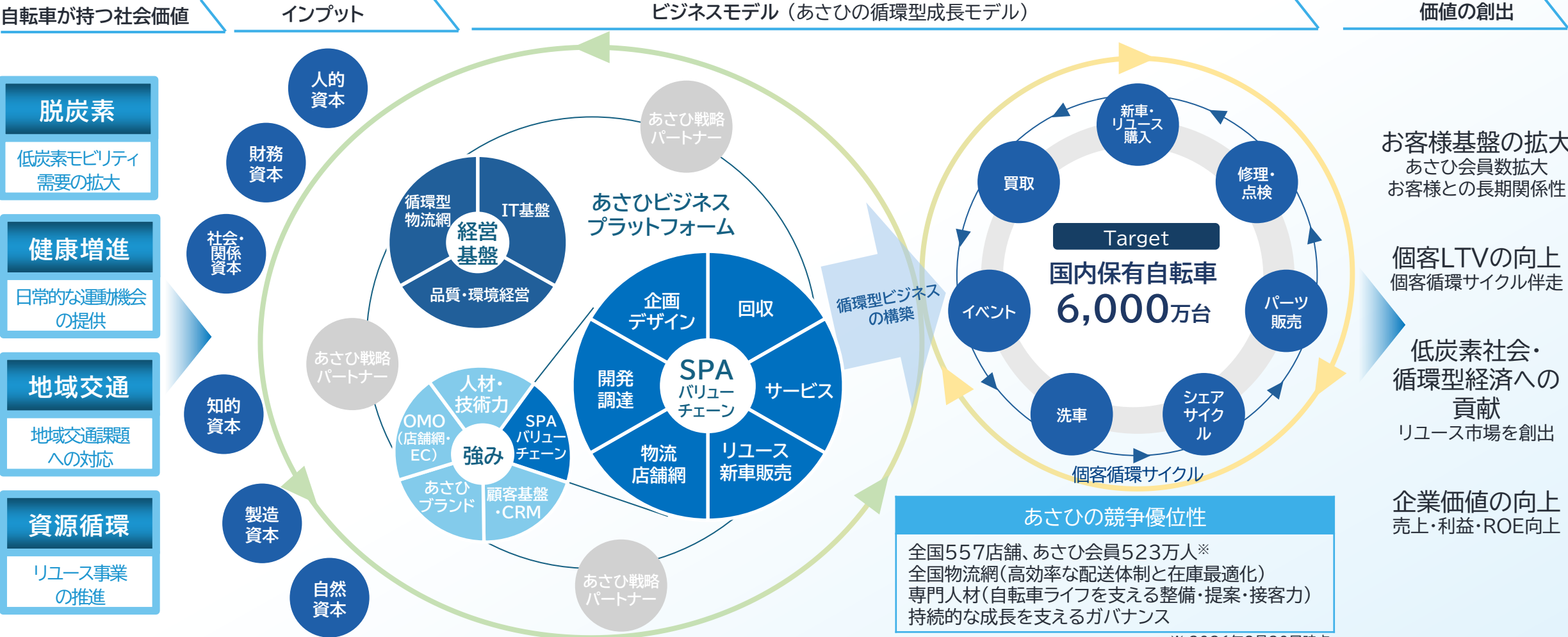
中期経営計画VISION2028の主な取組み(2027年2月期 上半期)

成長戦略	事業戦略	I	OMOの深化	店舗、EC、倉庫の在庫情報の一元化に向けた取組み
		II	CRMの強化	あさひメンテナンスパック、洗車サービスの推進で継続的な顧客接点を構築
		III	周辺事業の拡大	リユース品の買取とサポートセンターにおける生産(リペア)体制を強化
		IV	戦略パートナーの拡大	戦略パートナー拡大に向け、3社との業務提携を開始
	V	経営基盤強化	顧客起点の商品企画とラインナップ拡充による顧客基盤強化	
	VI	人的資本経営	賃上げによる従業員の処遇改善、健康経営優良法人2026の認定	
	VII	サステナビリティマネジメント	「あさひビジネスプラットフォーム」を活用した循環型ビジネスの推進	
	財務資本戦略			将来成長に向けた戦略投資と株主価値向上の両立

あさひビジネスプラットフォームが支える循環型・ストック型成長モデル

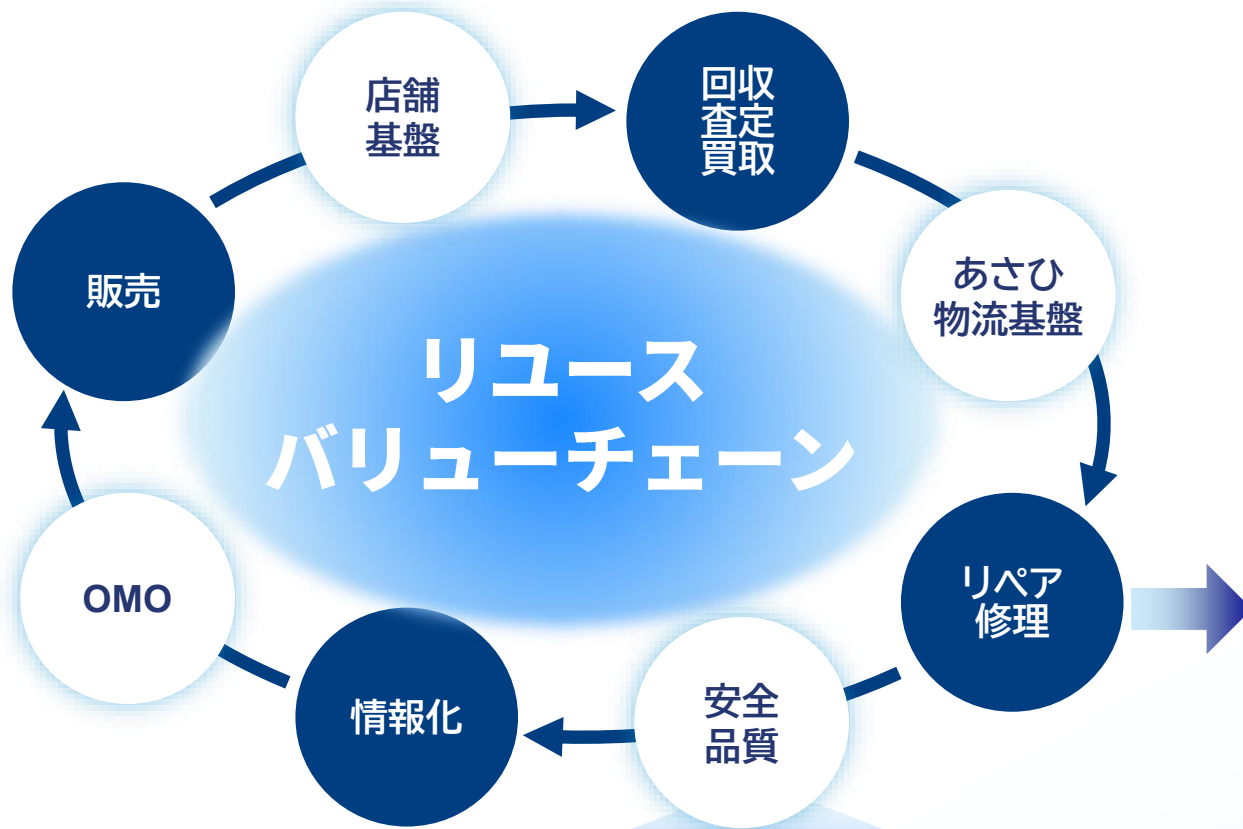
自転車を持つ社会価値を起点に、「あさひビジネスプラットフォーム」を活用した販売からリユースまでをつなぐ循環型ビジネスモデルを展開し、戦略パートナーと共に社会価値と企業価値の好循環を創出します。

～人生を彩る自転車ライフをいつも、いっしょに、いつまでも～



※ 2026年2月20日時点

リユース事業のエンジンである「あさひサポートセンター」を強化



- あさひリユース / 3つのあんしんポイント
- 整備資格を持った専門スタッフが丁寧に査定買取
 - 32項目以上の整備点検&車体クリーニング済み
 - 購入後、1年間は何度でも無料点検

需要拡大に伴い、あさひサポートセンターの
生産(リペア)を強化

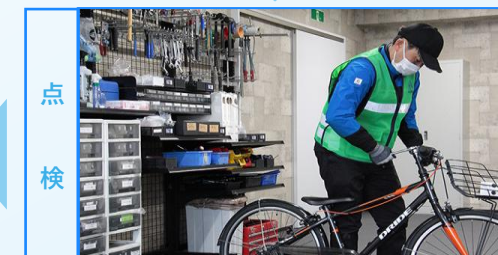
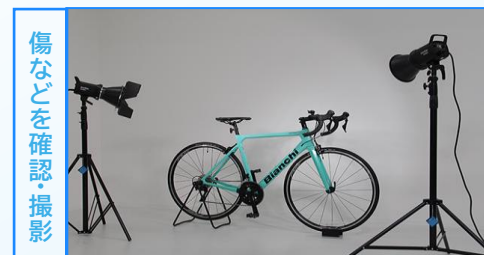
あさひサポートセンター



事業のエンジン
～機能と人材の活躍場～

生産(リペア)・修理・
点検・新車組立機能

- ・リユース車リペア
(再販メンテナンス)
- ・シェアサイクル修理点検
- ・シェアサイクル導入車体
EC販売車体の組立



ストック型ビジネスの一例（洗車サービスによる継続的な顧客接点の構築）

ボディ洗車サービス

めんどなお掃除は、プロにおまかせください！

注油・
空気入れ
付き

コーティング
付き※

最短
15分

¥1,300

(税込 ¥1,430)

※塗装の仕様により、ご相談させて
いただく場合がございます。

※2026年9月25日時点の価格です。



洗車サービス件数
前年同期比

↑4.5倍

✨ 洗車サービスを通じて
お客さまの来店機会を創出
継続的な接点を構築

✨ 来店機会の創出により
LTV向上と将来の買い替え
需要獲得を目指す



多様な自転車ライフに応える、顧客起点の商品企画とラインナップ拡充



ENERSYS compact モデルチェンジ

都市の毎日を軽やかに
支える扱いやすい
小型電動アシスト自転車

ENERSYS CITY モデルチェンジ

スポーティな走りと
実用性を両立した
電動アシスト自転車



SETTER7.0 新登場

懐かしさと上質感を纏った
大人のための
クラシカルなデザイン



GRIND9.0 DISC 新登場

街中でのライドはもちろん、
トレイルライドにも対応する
走破性を備えた
マウンテンバイク



J24 / J22 / J20 モデルチェンジ

お子様のアクティブな冒険心を
生み出すジュニアマウンテン
バイクシリーズ



GRIND8.0 モデルチェンジ

小柄な女性やジュニアにも
選びやすい、街乗り対応の
マウンテンバイク



INDEX

01 2027年2月期 第2四半期(中間期) 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	• OMOとCRM連携強化 • パーツ、修理・メンテナンス販売増加 • 価格是正 • 原価低減活動
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	• 生産性向上 • デジタル・IT強化
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	

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	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）

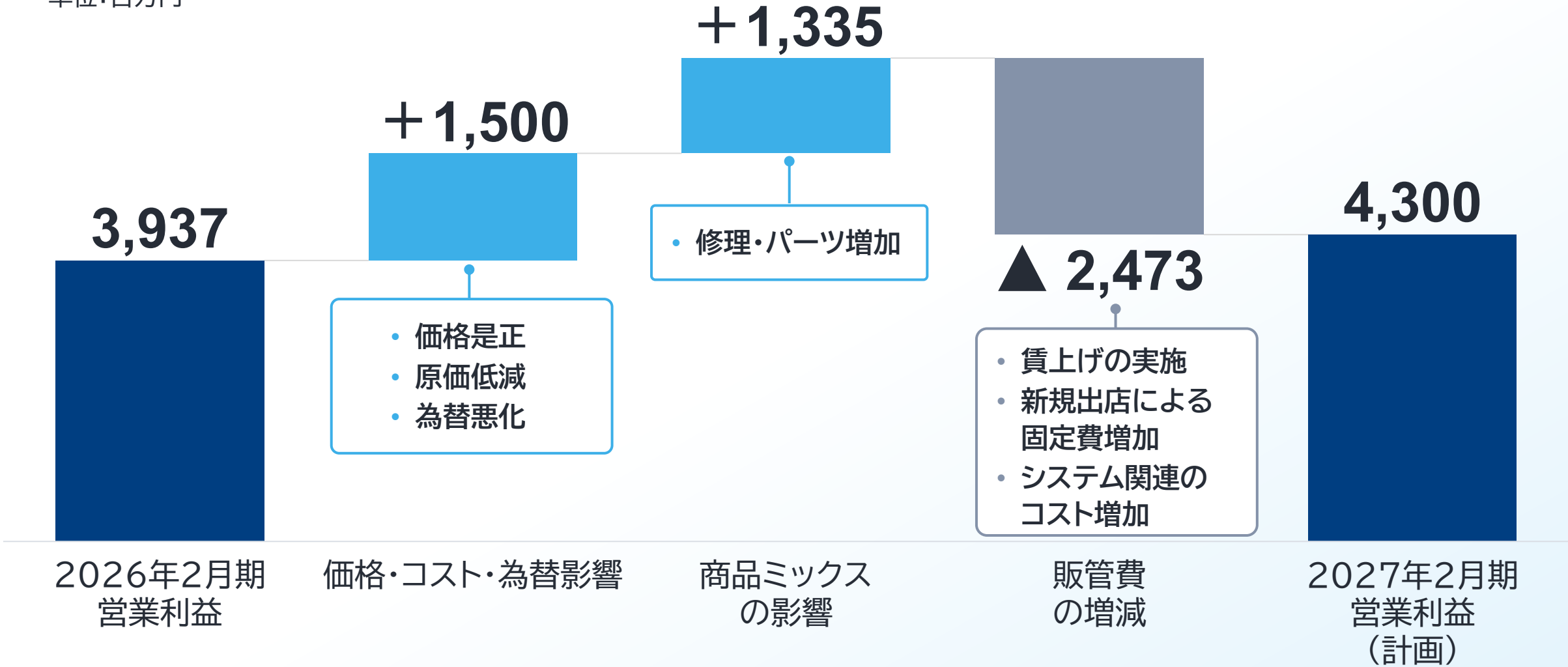
販管費、設備投資額

	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	42.8	37,327	43.3	107.1	
人件費	16,673	20.5	17,859	20.7	107.1	・賃上げ、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	2.3	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

営業利益の増減分析

単位:百万円

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計



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	維持更新への投資	利益拡大への投資
DX、インフラ整備、システム投資 (物流、CRM)	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	新規出店10店舗/年、 うち都市型2店舗

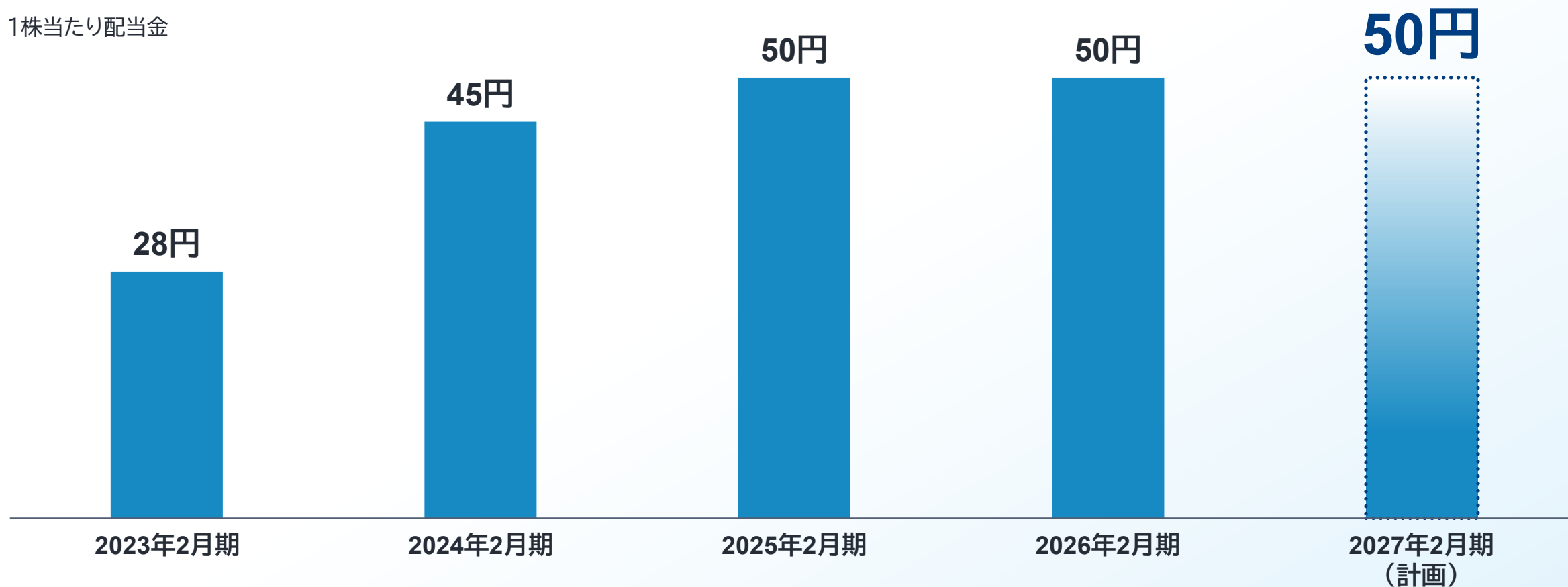
	期首	出店	期末
店舗数※	557	+10	567
うち都市型	14	+2	16

※ 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:3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



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趣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。



