

# ミズノ株式会社

## 第113期（2026年3月期）

### 決算説明資料

2026年5月15日

- ・この説明資料には、2026年5月15日現在での将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれています。
- ・世界経済・競合状況・為替の変動等に関わるリスクや不確定要因により実際の業績が記載の予測と大幅に異なる可能性があります。

**1.2026年3月期 連結業績**

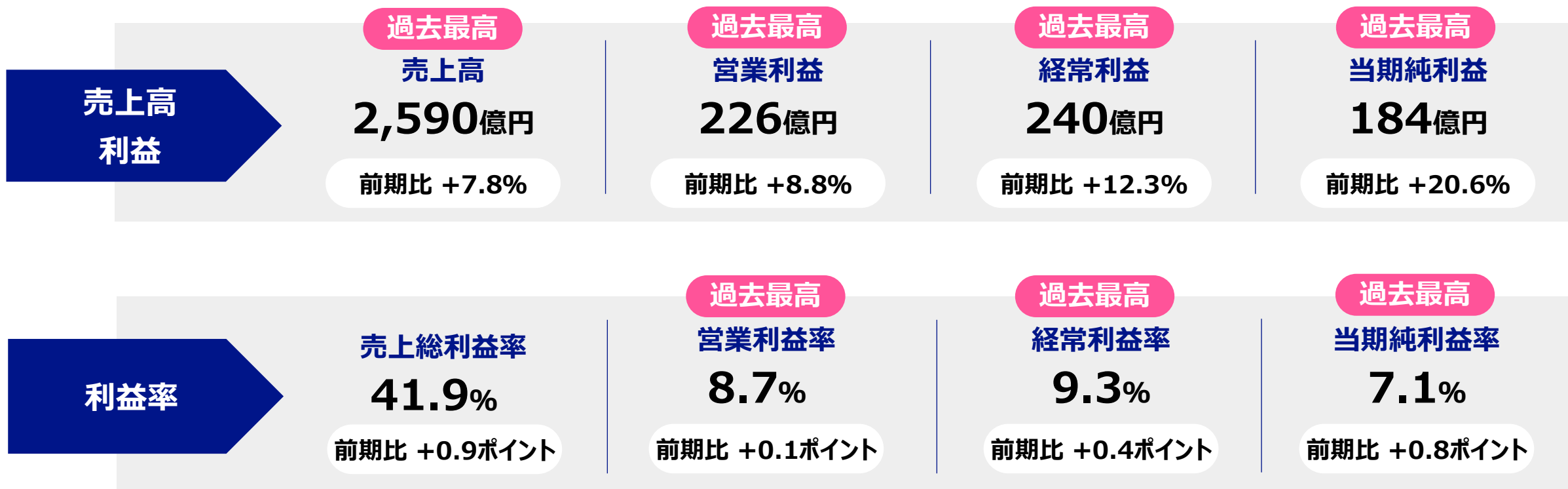
**2.中期経営計画**

**Appendix**

# 1.2026年3月期 連結業績

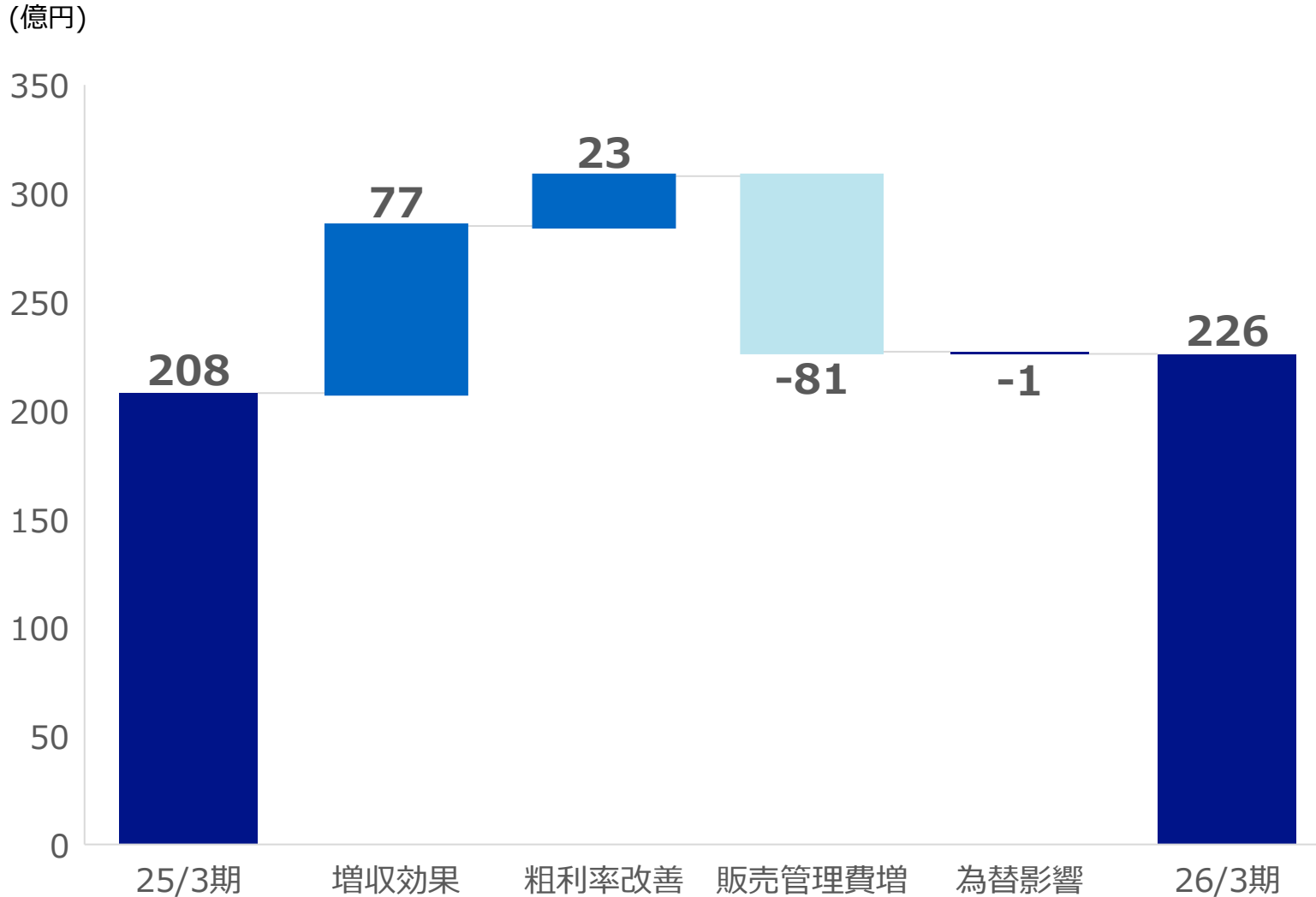
---

- ✓ 売上が過去最高
- ✓ 営業利益、経常利益、当期純利益、いずれも過去最高
- ✓ ゴルフ、フットボール、ワークビジネス、スポーツスタイルシューズが成長
- ✓ DTC強化の効果等により売上総利益率が前年同期より改善





✓ 販管費への投資を通じて売上成長を実現、増益を達成



**売上：増収**

- ゴルフに加えて、成長分野と位置づけるフットボール、スポーツスタイルシューズ、さらにワークも販売好調
- 日本、欧州、米州、アジア・オセアニア、いずれも売上過去最高

**粗利率：改善**

- 原価低減、販売価格適正化の取組み
- カスタムゴルフクラブ、DTC比率の高いスポーツスタイルシューズなど高粗利商品カテゴリーの売上拡大
- 米国関税による利益の下押しあり

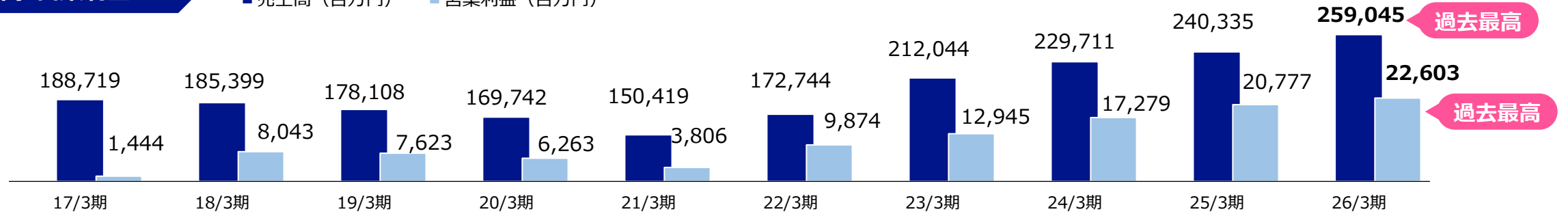
**販管費：投資強化**

- 人的資本への投資強化
- プロモーション費用への戦略的活用
- 販管費全体は適切にコントロール

✓ 4期連続 過去最高売上、5期連続 過去最高益

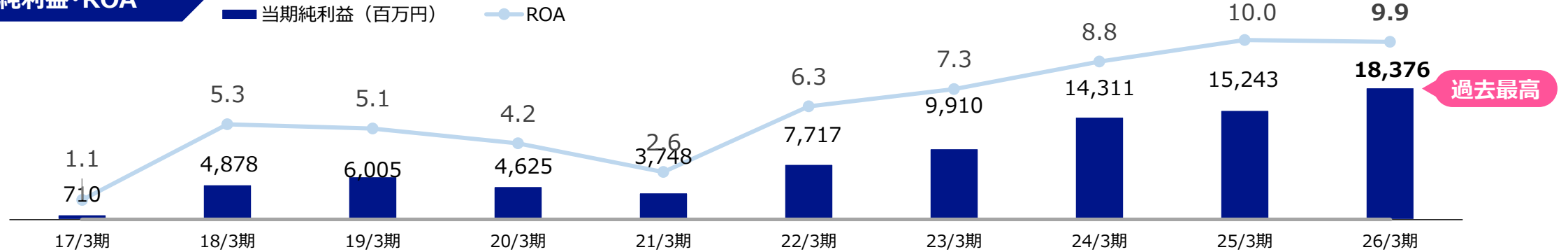
売上高・営業利益

■ 売上高 (百万円) ■ 営業利益 (百万円)



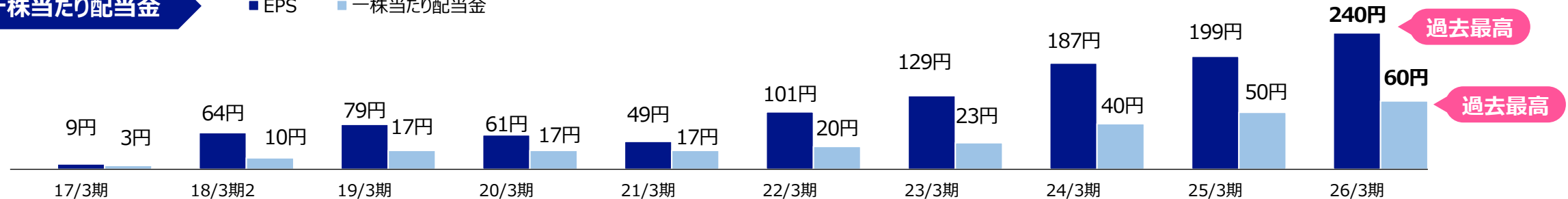
当期純利益・ROA

■ 当期純利益 (百万円) ● ROA



EPS・一株当たり配当金

■ EPS ■ 一株当たり配当金





✓ 売上拡大、粗利率改善を原資に、販管費への投資を拡大 営業利益率は業績予想を上回る

(億円)	FY24	FY25	増減額	増減率(%)	業績予想	業績予想比(%)
<b>売上高</b>	<b>2,403</b>	<b>2,590</b>	187	7.8%	2,600	99.6
<b>売上総利益</b>	<b>986</b>	<b>1,085</b>	99	10.1%		
売上総利益率	41.0%	<b>41.9%</b>	+0.9Pt			
人件費	312	<b>335</b>	23	7.6%		
広告宣伝費	143	<b>160</b>	17	12.0%		
<b>販管費</b>	<b>778</b>	<b>859</b>	81	10.4%		
販管費率	32.4%	<b>33.1%</b>	+0.7Pt			
<b>営業利益</b>	<b>208</b>	<b>226</b>	18	8.8%	225	100.5
営業利益率	8.6%	<b>8.7%</b>	+0.1Pt		8.6%	
<b>経常利益</b>	<b>214</b>	<b>240</b>	26	12.3%	230	104.3
経常利益率	8.9%	<b>9.3%</b>	+0.4Pt		8.8%	
<b>当期純利益</b>	<b>152</b>	<b>184</b>	32	20.6%	165	111.4
当期純利益率	6.3%	<b>7.1%</b>	+0.8Pt		6.3%	
<b>為替レート</b>	USD	151.44円	<b>150.40円</b>			
	GBP	195.75円	<b>197.98円</b>			
	EUR	163.79円	<b>169.16円</b>			



- ✓ 今後の投資に備えて転換社債による資金調達実施
- ✓ 在庫等の資産効率化は経営課題の一つとして継続的に取組を推進

(億円)	FY24	FY25	対FY24 増減額	対FY24 増減率(%)
<b>資産合計</b>	2,185	<b>2,515</b>	330	15.1%
現金及び預金	324	<b>460</b>	136	42.0%
受取手形及び売掛金	507	<b>567</b>	60	11.8%
在庫	581	<b>619</b>	38	6.5%
有形・無形固定資産	459	<b>459</b>	0	- %
投資有価証券	96	<b>143</b>	47	49.2%
繰延税金資産	16	<b>15</b>	△1	△4.0%
<b>負債合計</b>	614	<b>772</b>	157	25.8%
短期有利子負債	59	<b>32</b>	△27	△45.2%
長期有利子負債	76	<b>97</b>	21	28.1%
<b>純資産合計</b>	1,571	<b>1,743</b>	172	10.9%



- ✓ 利益成長を通じてROEは改善、EPSは順調に拡大
- ✓ 収益性の改善、成長期待も高まりPBRも上昇

	FY24	FY25	前期比
総資産事業利益率(ROA)*1	10.0%	9.9%	△0.1pt
自己資本利益率(ROE)*1	10.2%	11.1%	+0.9pt
自己資本比率	71.6%	68.9%	△2.7pt
1株当たり利益(EPS)*1*2*3	198.65	239.73	+41.08
1株当たり純資産額(BPS)*3	2,037.43	2,279.80	+242.37

	FY24	FY25	前期比
株価収益率(PER)	13.05	14.06	1.01
株価純資産倍率(PBR)	1.27	1.47	0.20
基準株価*3 (各年度3月末日)	2,592	3,370	+778

\*1 算定上の基礎となる事業利益（ROA）、親会社株主に帰属する当期純利益（ROE、EPS）には期末時点の数値を使用  
 \*2 1株当たり利益の算定上の基礎となる期中平均株式数は、2026年3月31日現在の発行株式数（自己株式数を除く）を使用  
 \*3 25年4月1日を効力発生日として普通株式1株につき3株の割合で株式分割を実施。前期期首に当該分割が行われたと仮定し算定



- ✓ 営業キャッシュフローが増加により、フリーキャッシュフローが大きく改善
- ✓ 持続的な成長、中期経営計画達成にむけて転換社債を発行 成長投資と株主還元の両立をめざす

キャッシュフロー

(億円)	FY24	FY25	増減額	増減率 (%)
営業活動CF	70	173	103	147.1%
投資活動CF	△35	△53	△18	-
財務活動CF	△40	11	52	-
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	4	136	132	3,300%
現金及び現金同等物の期首残高	320	324	4	1.3%
現金及び現金同等物の期末残高	324	460	136	42.0%

研究開発、設備投資、減価償却

(億円)	FY24	FY25	増減額	増減率 (%)
研究開発	29	32	3	10.3%
設備投資	41	39	△2	△4.8%
減価償却	31	37	6	19.4%

株主還元

	FY24	FY25	増減額	増減率 (%)
年間配当金 (円) *1	50	60	10	120%
配当性向 (%)	25.2	25.0	△0.2pt	-
純資産配当率 (%)	2.6	2.8	0.2	-

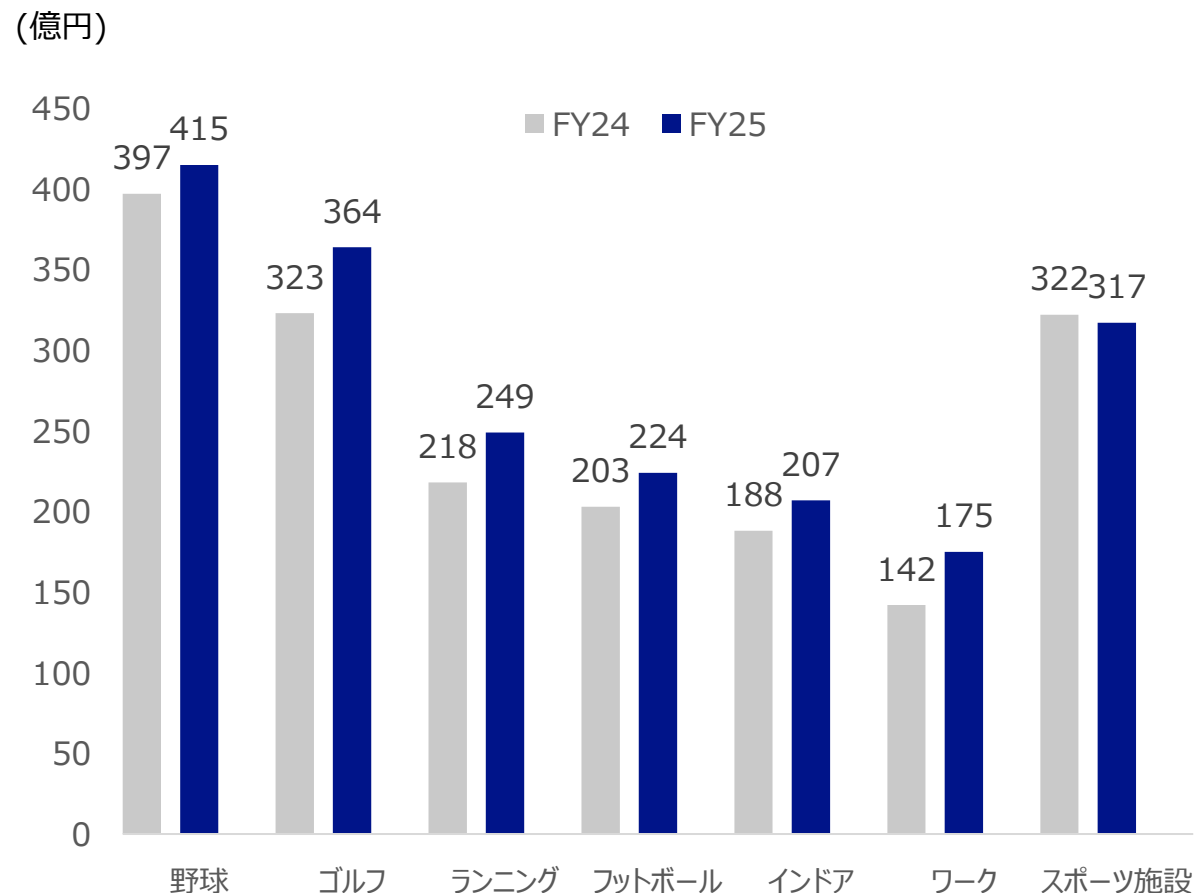
\*1 25年4月1日を効力発生日として普通株式1株につき3株の割合で株式分割を実施。前期期首に当該分割が行われたと仮定し算定



- ✓ ゴルフ、フットボール等が好調に推移し売上拡大を牽引
- ✓ 日本においてはワークが成長 野球は世界大会の応援関連用品の販売により売上増加

売上

(億円)	FY24	FY25	増減額	増減率 (%)
野球/ソフト	397	415	18	4.5
ゴルフ	323	364	41	12.7
ランニング	218	249	31	14.2
フットボール	203	224	21	10.3
インドア *1	188	207	19	10.1
ワーク	142	175	33	23.2
スポーツ施設	322	317	△5	△1.6

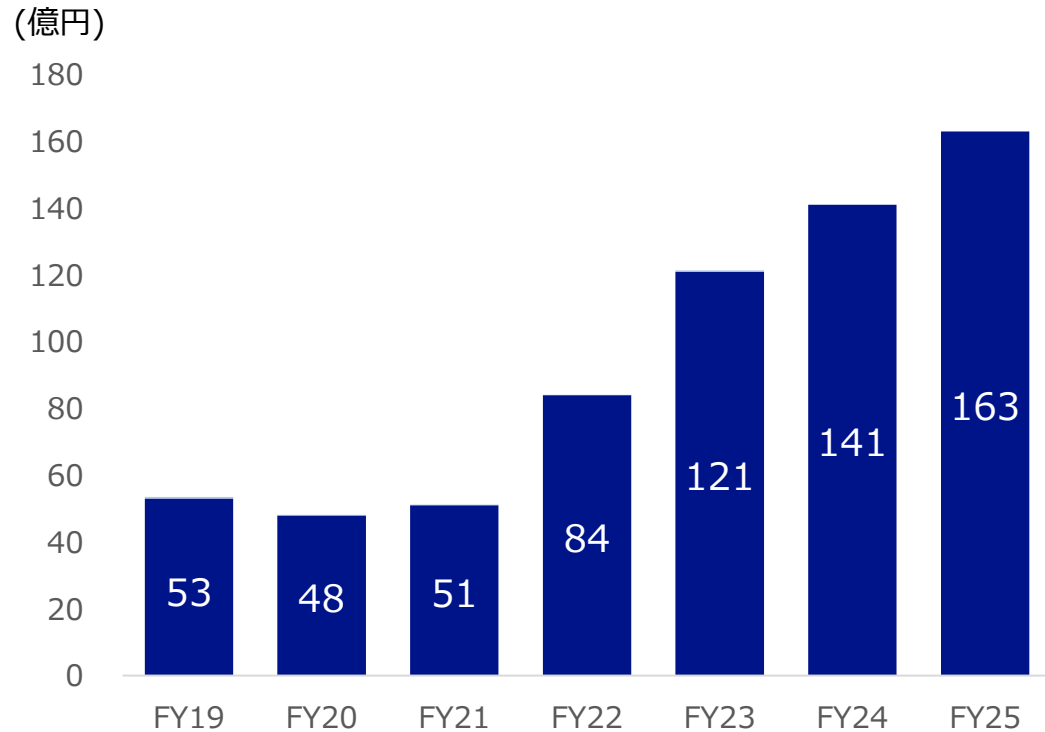


\*1 インドアカテゴリーには、バレーボール、バドミントン、卓球、バスケットボール等を含む

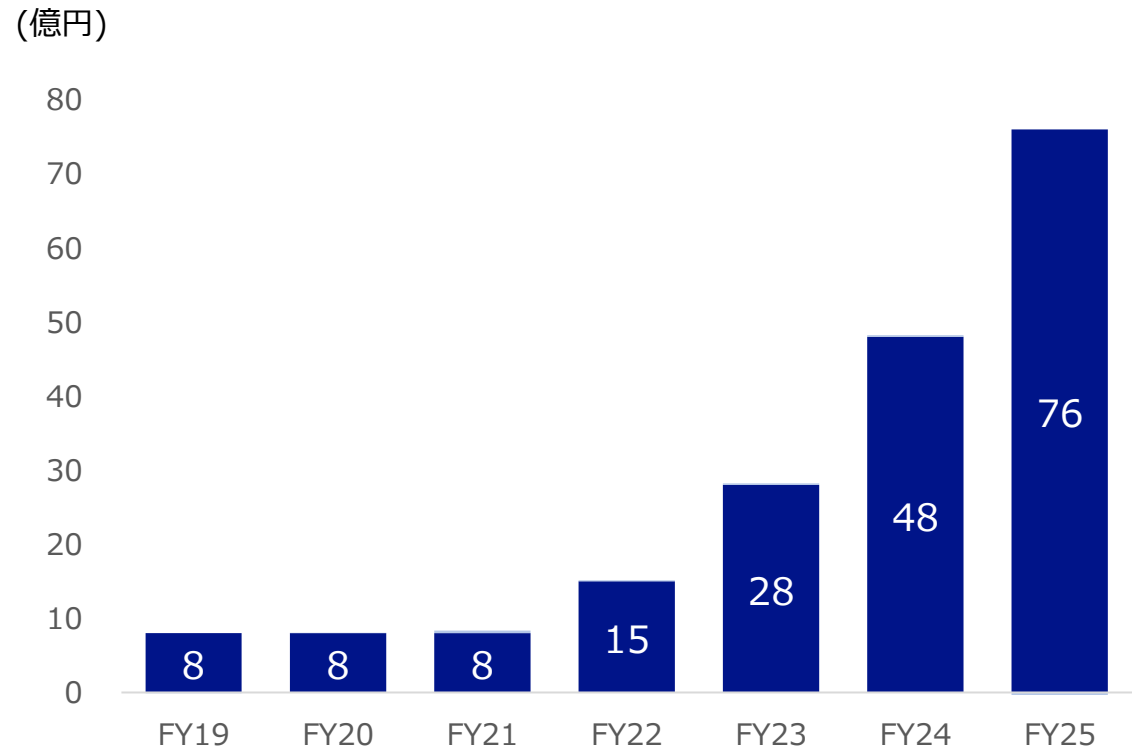


- ✓ 注力カテゴリーであるフットボールシューズとスポーツスタイルシューズが順調に成長
- ✓ フットボールシューズはグローバル全体で成長
- ✓ スポーツスタイルシューズは日本、欧州、アジア・オセアニアを中心に成長

フットボールシューズ（サッカー）売上



スポーツスタイルシューズ 売上

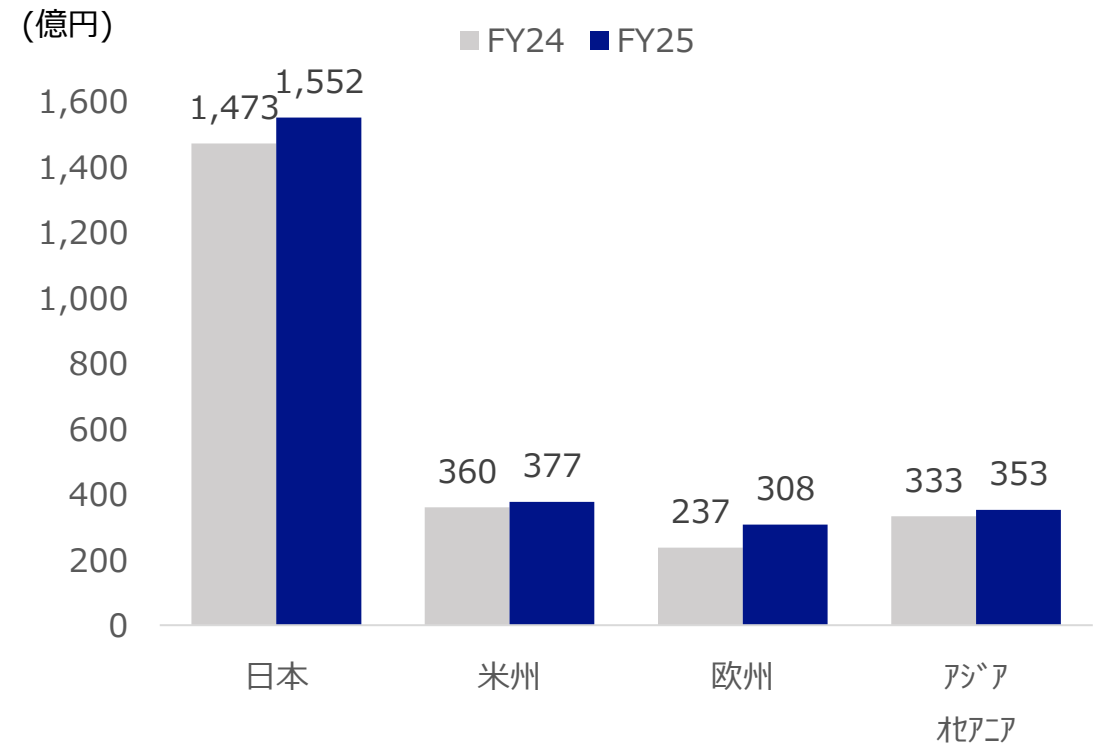




- ✓ 全てのリージョンで過去最高売上 ※欧州は旧欧州支店子会社化による会計期間変更の影響あり
- ✓ 海外売上比率 25年度 40.1% (24年度 38.7%)
- ✓ 日本と欧州は営業利益も過去最高

売上

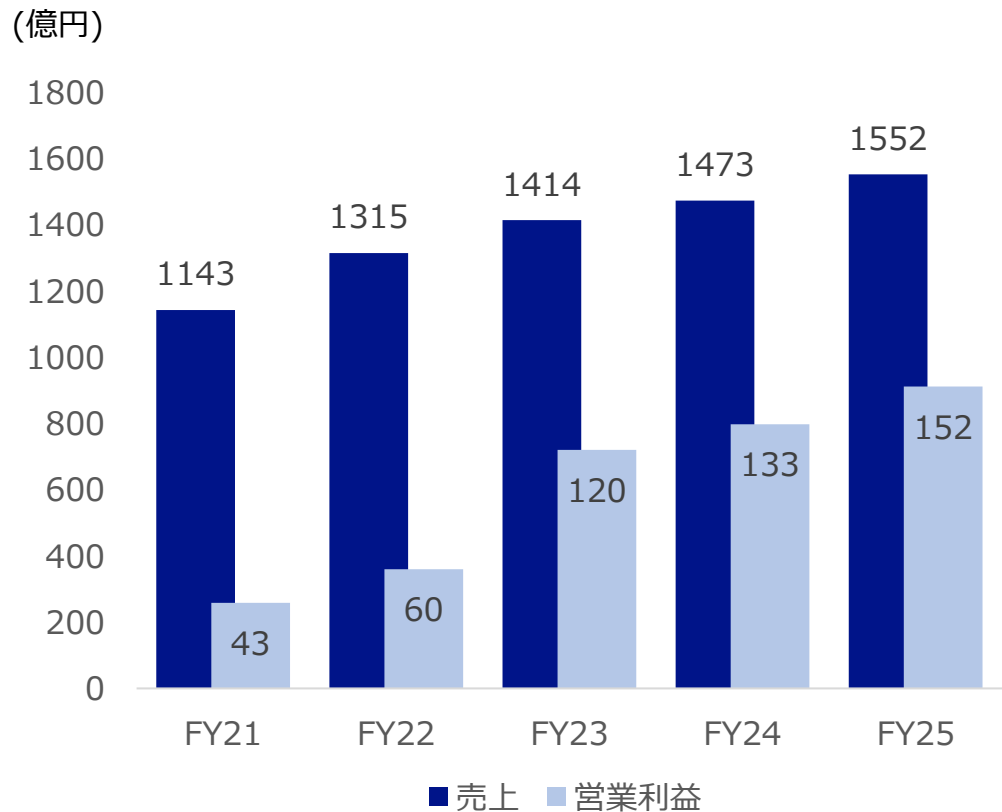
(億円)	FY24	FY25	増減額	増減率 (%)
日本	1,473	1,552	79	5.3
米州	360	377	17	4.9
欧州	237	308	71	29.7
アジア・中東	333	353	20	6.1
計	2,403	2,590	187	7.8



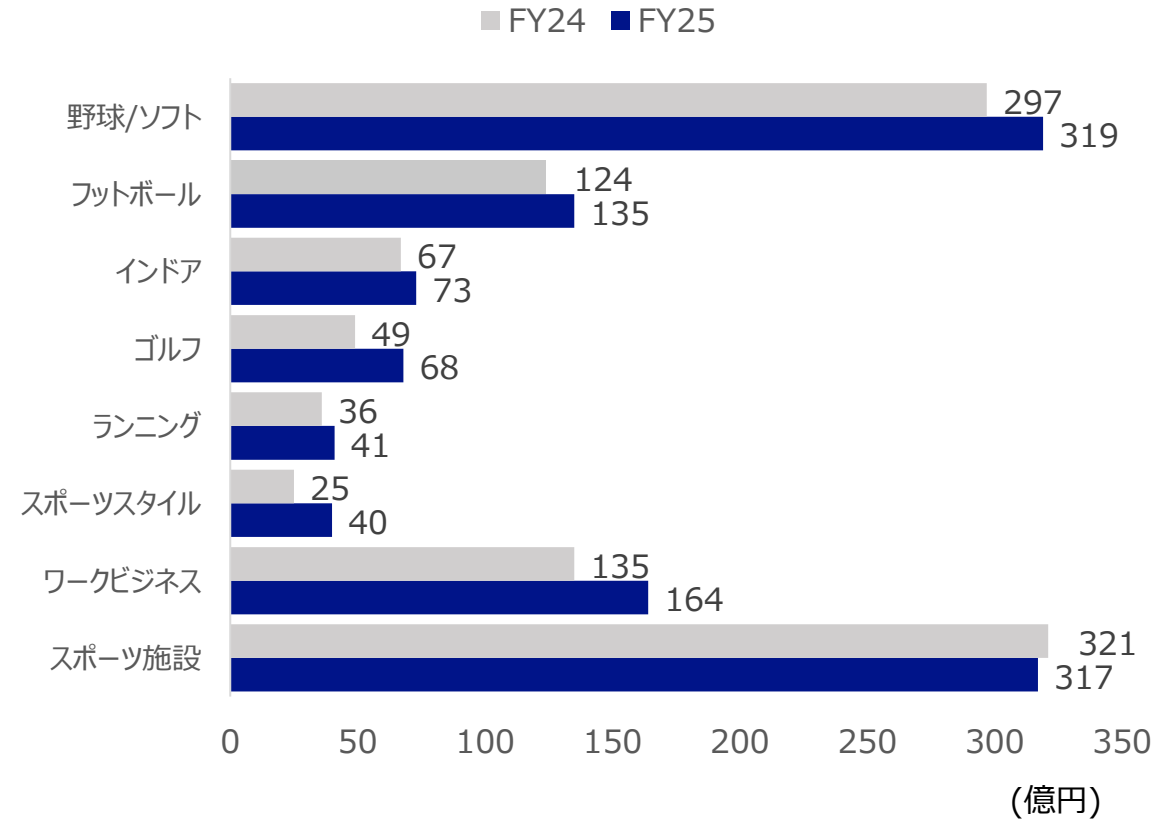


- ✓ 売上、営業利益が過去最高
- ✓ フットボール、ゴルフ、およびスポーツ品開発の知見を応用したスポーツスタイルシューズ、ワークが成長
- ✓ 野球は世界大会の応援関連用品の販売により売上増
- ✓ スポーツ施設事業は売上減少も収益性は改善

売上/営業利益



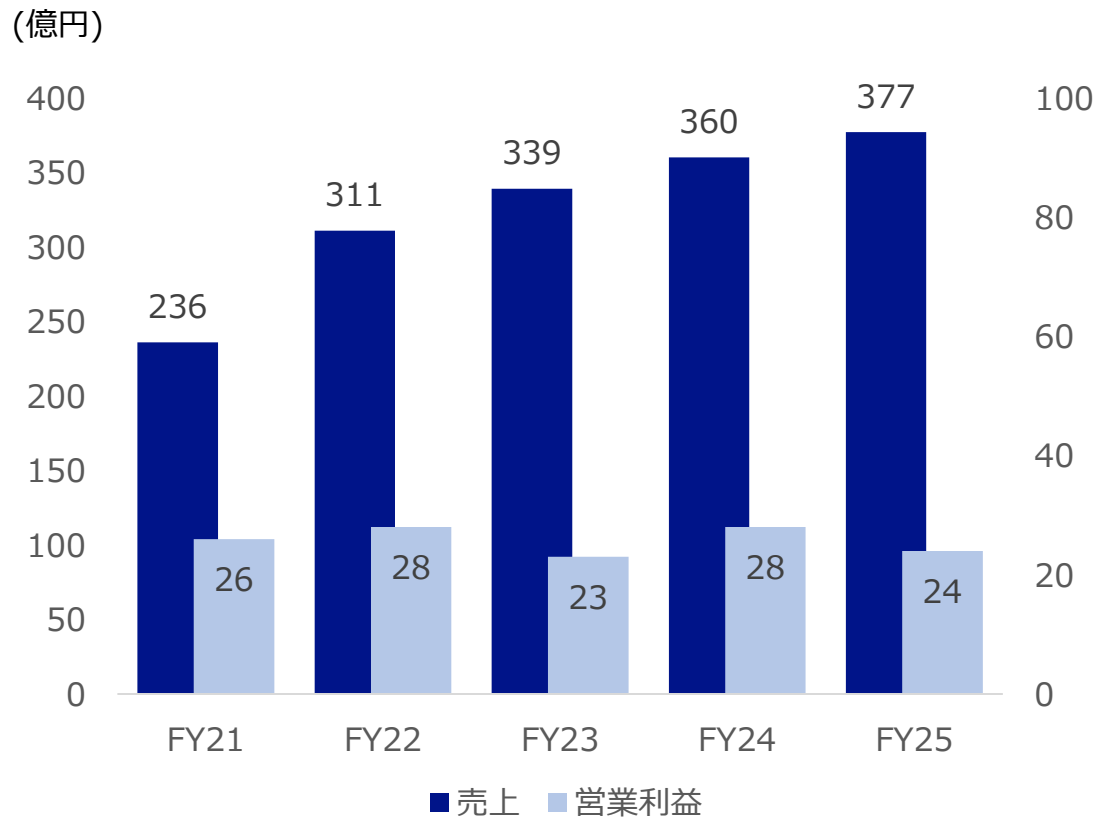
カテゴリ別売上



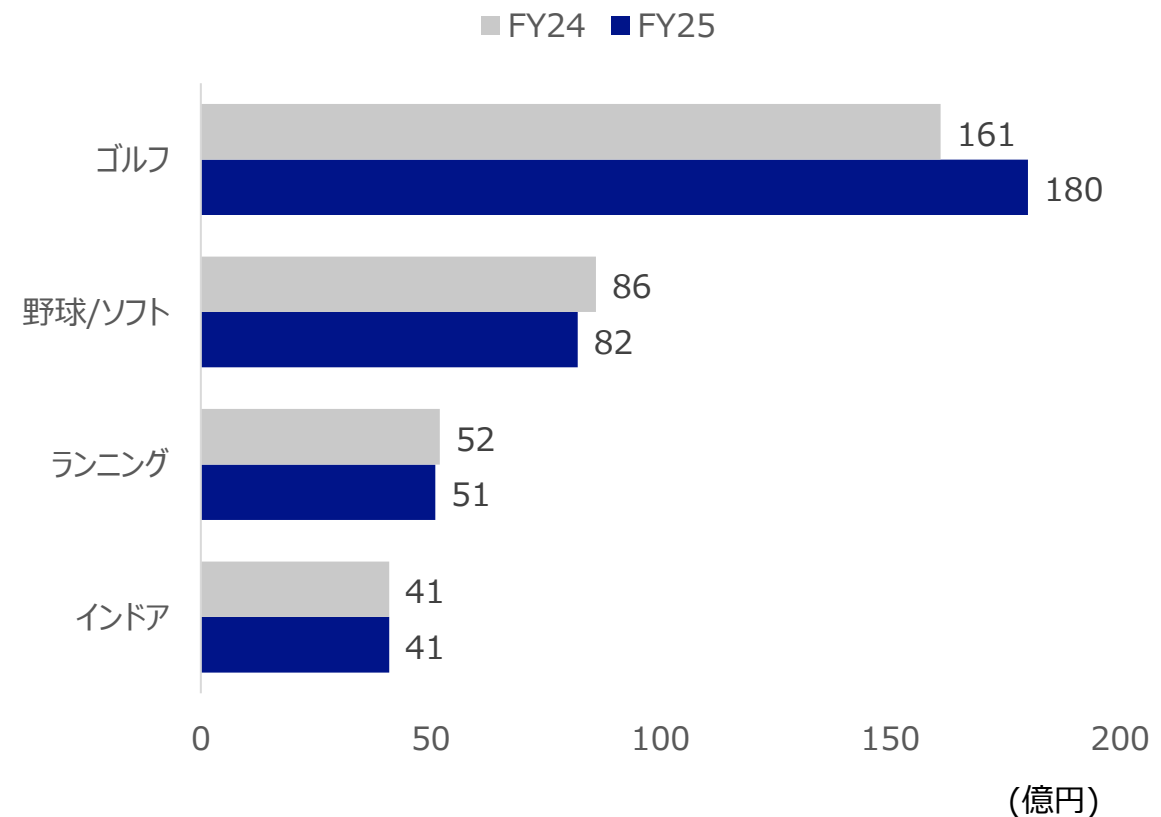


- ✓ 売上が過去最高
- ✓ 主力のゴルフでは、鍛造アイアンを中心とした商品力、カスタムフィッティング等サービスの評価も高く、好調に推移し、野球/ソフトボール、ランニングの売上減をカバー
- ✓ 米国関税（約8億円程度）が利益を下押し

売上/営業利益



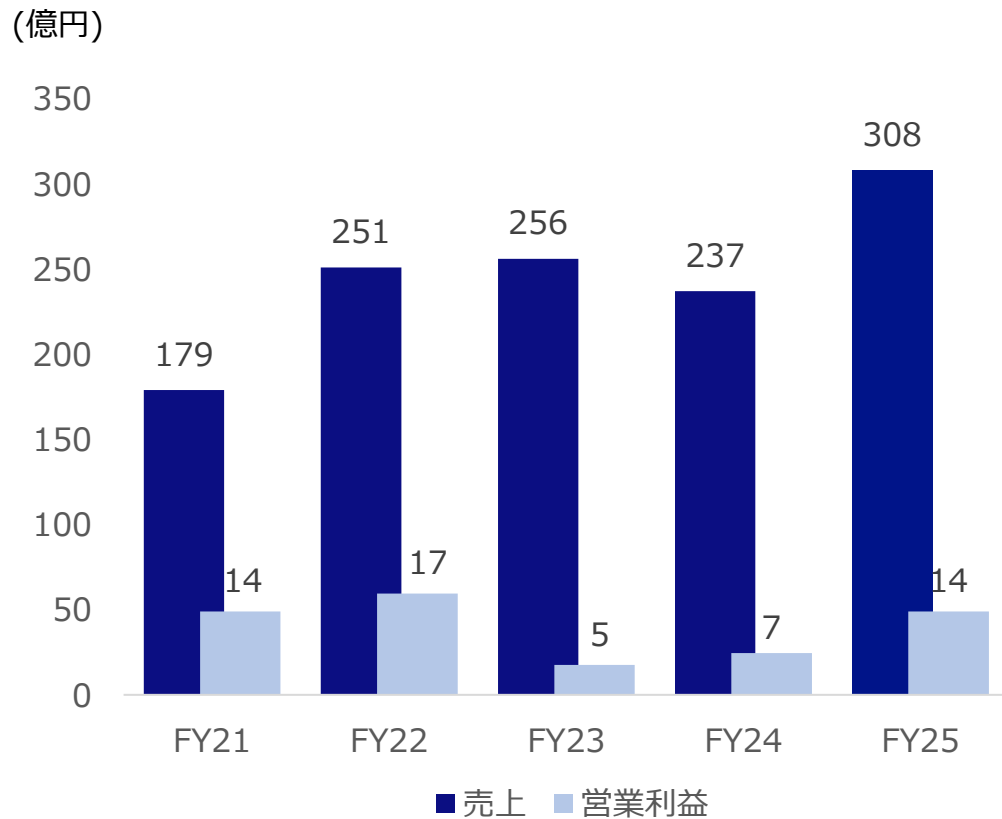
カテゴリ別売上



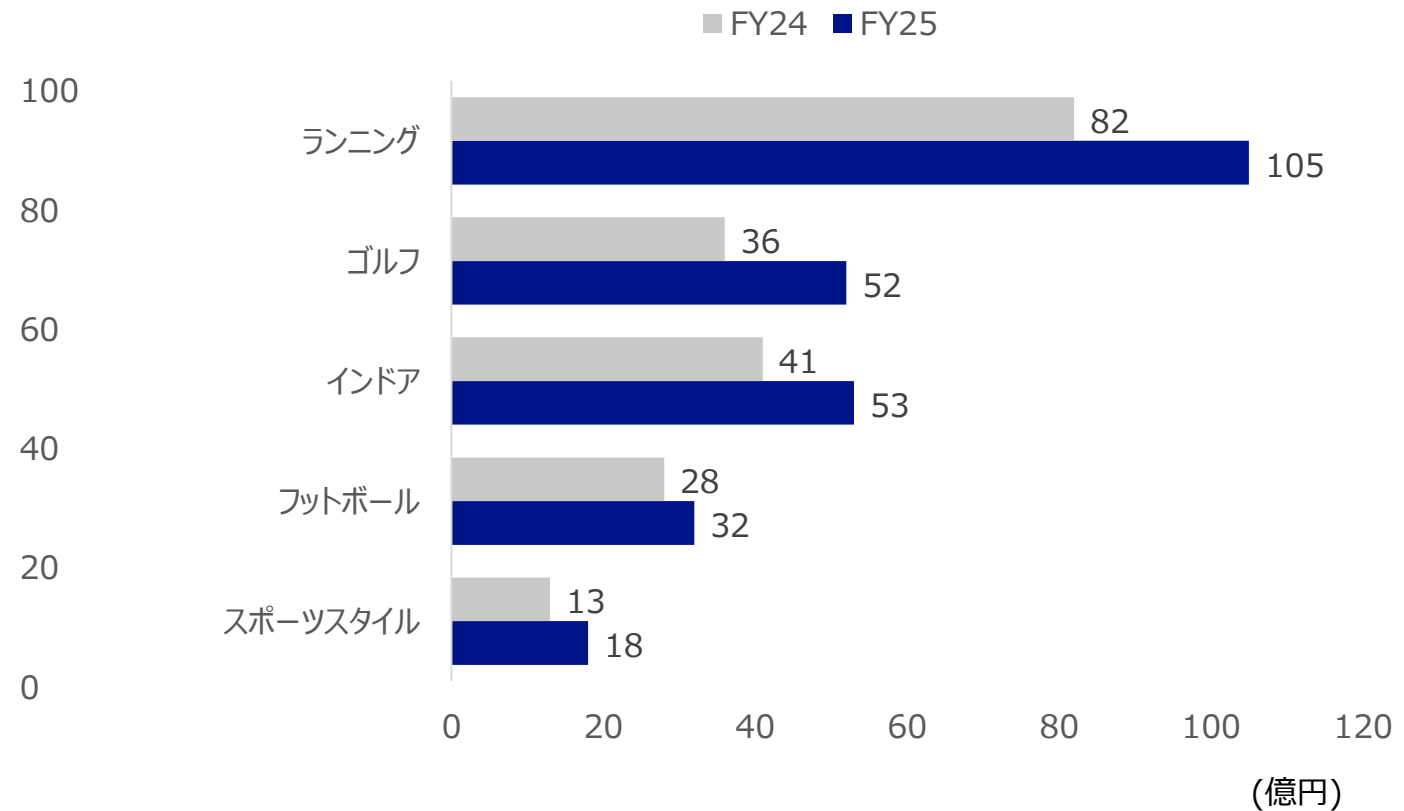


- ✓ **売上が過去最高** (旧欧州支店のみ子会社化による影響有-会計期間 FY24 : 4月~12月 FY25 : 1月~12月)
- ✓ **管理会計ベースにおける12か月間の前年同期間比較では、売上は対前年比6%増**
- ✓ **同 ゴルフ、スポーツスタイルシューズは2桁成長 ランニング、インドアは堅調に推移**
- ✓ **同 営業利益は前年同水準 売上は増加した一方で、プロモーション費等販管費増加により利益を下押し**

売上/営業利益



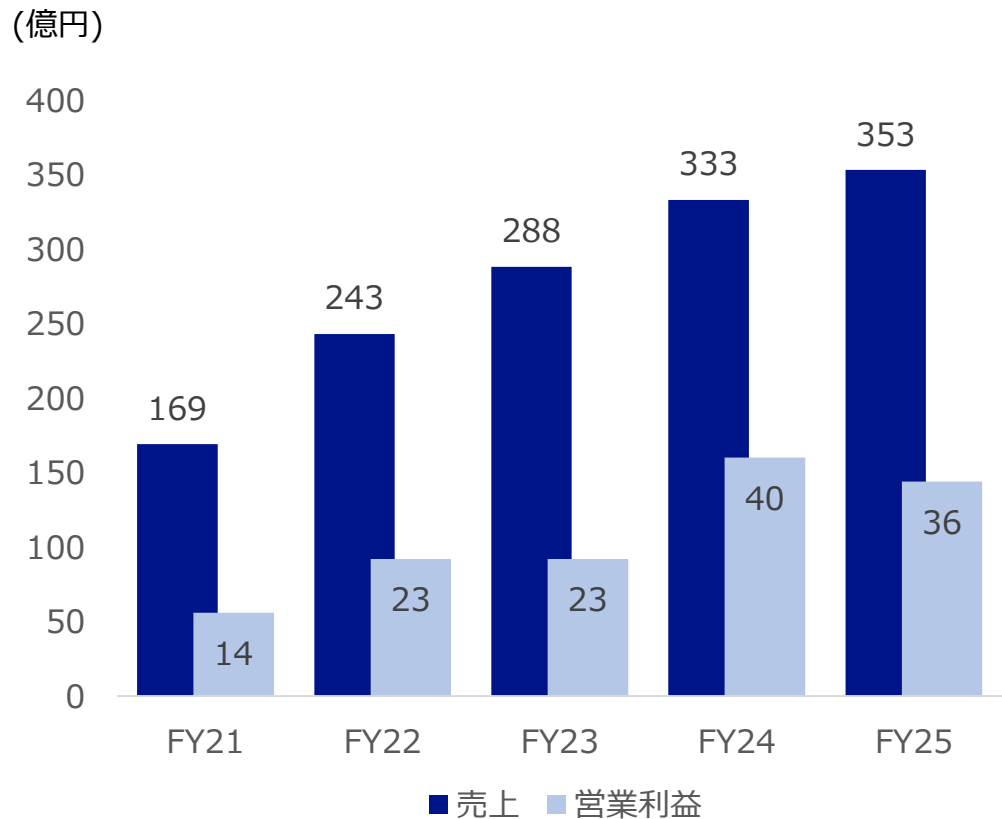
カテゴリ別売上



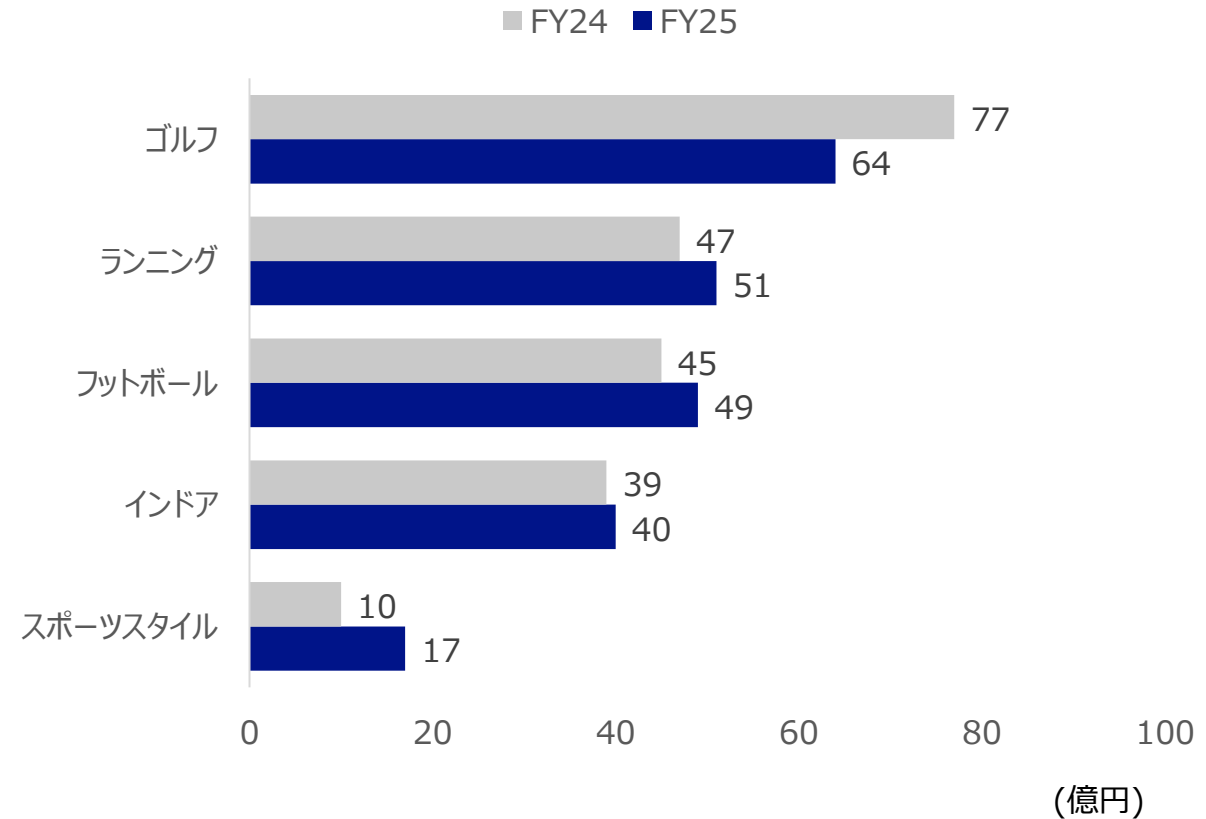


- ✓ 売上が過去最高 リージョン内全ての販売子会社が増収を達成（現地通貨ベース）
- ✓ ランニング、フットボール、スポーツスタイルが成長
- ✓ 利益率の高いゴルフは、韓国ゴルフ市場の停滞により売上、利益が低下

売上/営業利益



カテゴリ別売上



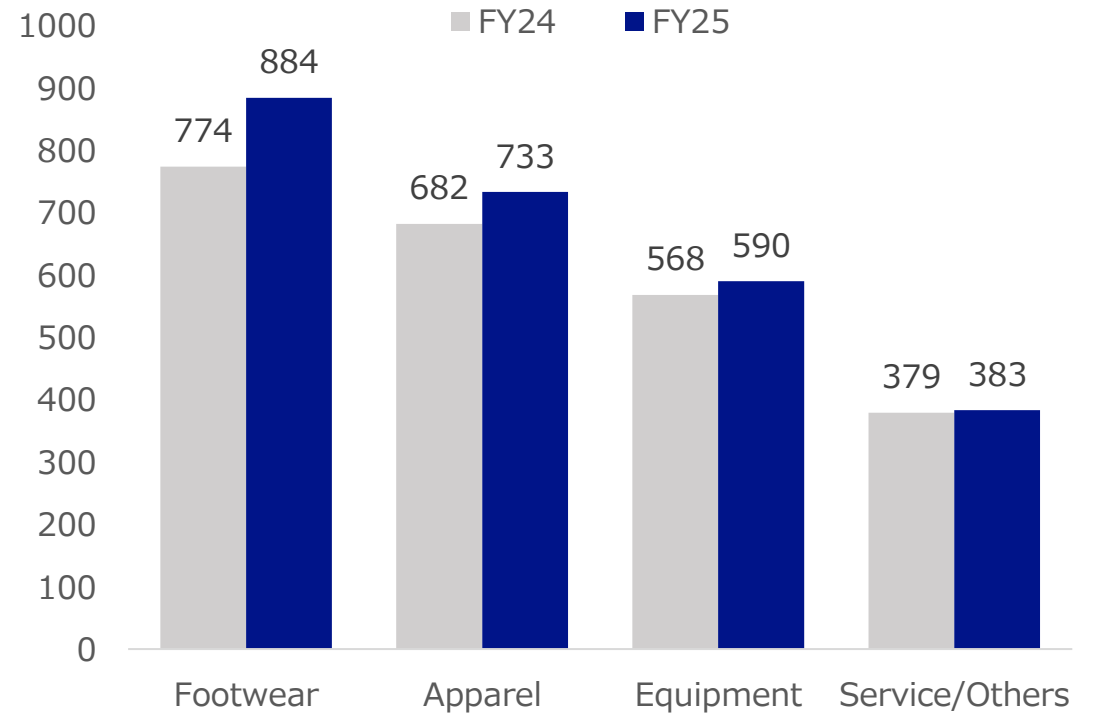


- ✓ Footwear : フットボール、スポーツスタイル、ワークシューズの売上が拡大
- ✓ Apparel : ワークアパレルの売上が伸長、野球世界大会の応援関連用品販売により売上増
- ✓ Equipment : 野球用具は減収も、ゴルフが日本、米州、欧州で成長

売上

(億円)	FY24	FY25	増減額	増減率 (%)
Footwear	774	884	110	14.2
Apparel	682	733	51	7.5
Equipment	568	590	22	3.9
Service/Others	379	383	4	1.1
計	2,403	2,590	187	7.8

(億円)



- ✓ 売上の約6割を占める日本で年間約2億米ドルの仕入があるため、為替変動への影響あり
- ✓ 但し、為替予約によるヘッジと海外事業の円換算効果により、連結ではほぼニュートラル

### 為替相場の変動が業績に与える影響

	米ドルに対する他通貨の動きと影響
売上高	円安：円換算により増加 円高：（同）減少
売上原価	円安・現地通貨安：主に米ドル建の輸入仕入のため増加 円高・現地通貨高：（同）減少
販管費	円安：円換算により増加 円高：（同）減少

### セグメント別売上高への影響

(億円)	FY24	現地通貨ベース	為替変動 影響	FY25
日本	1,473	+79	—	1,552
米州	360	+20(+5.8%)	△3	377
欧州	237	+65(+27.1%)	+6	308
アジア・オセアニア	333	+26(+7.9%)	△6	353
計	2,403	+190	△3	2,590

- ✓ 27年3月期の業績予想は、売上高 2,800億円、営業利益 255億円、経常利益 265億円
- ✓ 27年3月期の配当予想は、1株あたり年間66円

27年3月期  
業績予想

(単位：億円)	26/3期 計画	1-2Q 実績	3-4Q 実績	26/3期 実績	対計画 増減額	1-2Q 計画	3-4Q 計画	27/3期 計画	対前年 増減額
売上高	<b>2,600</b>	1,265	1,325	<b>2,590</b>	△10	1,370	1,430	<b>2,800</b>	+210
営業利益	<b>225</b>	120	106	<b>226</b>	+1	130	125	<b>255</b>	+29
営業利益率	<b>8.7%</b>	9.5%	8.0%	<b>8.7%</b>	0pt	9.5%	8.7%	<b>9.1%</b>	+0.4pt
経常利益	<b>230</b>	127	113	<b>240</b>	+10	140	125	<b>265</b>	+25
経常利益率	<b>8.8%</b>	10.1%	8.5%	<b>9.3%</b>	+0.5pt	10.2%	8.7%	<b>9.5%</b>	+0.2pt
当期純利益	<b>165</b>	99	85	<b>184</b>	+19	100	90	<b>190</b>	+6
当期純利益率	<b>6.3%</b>	7.8%	6.4%	<b>7.1%</b>	+0.8pt	7.3%	6.3%	<b>6.8%</b>	△0.3pt

27年3月期  
配当予想

	1株あたり配当額		
	第2四半期	期末	年間
27/3期 配当(予想)	<b>33円00銭</b>	<b>33円00銭</b>	<b>66円00銭</b>
26/3期 配当	25円00銭	35円00銭	60円00銭
25/3期 配当 ※注	20円00銭	30円00銭	50円00銭

※注

・2025年4月1日を効力発生日として、普通株式1株につき3株の割合で株式分割を実施。  
 ・2025年3月期については当該株式分割後の配当金の額を記載

## 2.中期経営計画

---

## 総合力のもつ強み

### スポーツ技術起点の価値創造

マルチ  
スポーツ

×

マルチ  
プロダクト

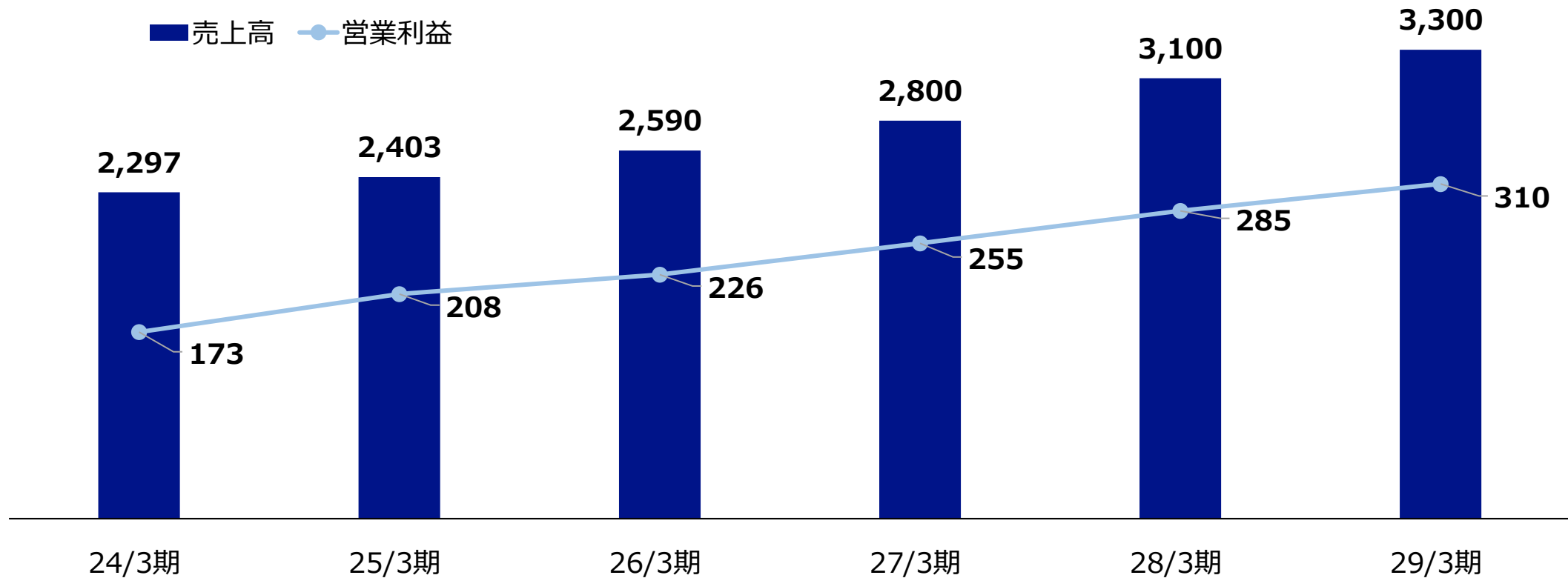
### 競技の現場での技術力×幅広い事業展開×社会価値創造

- ・多競技を取り扱うからこそその商品開発へのシナジー効果創出
- ・「頭からつま先まで」全てのカテゴリーで複数プロダクトを扱うことによるシナジー効果創出
- ・スポーツの力を活かした社会課題への対応



✓ 29年3月期 計画 : 売上高3,300億円 営業利益310億円

(億円)

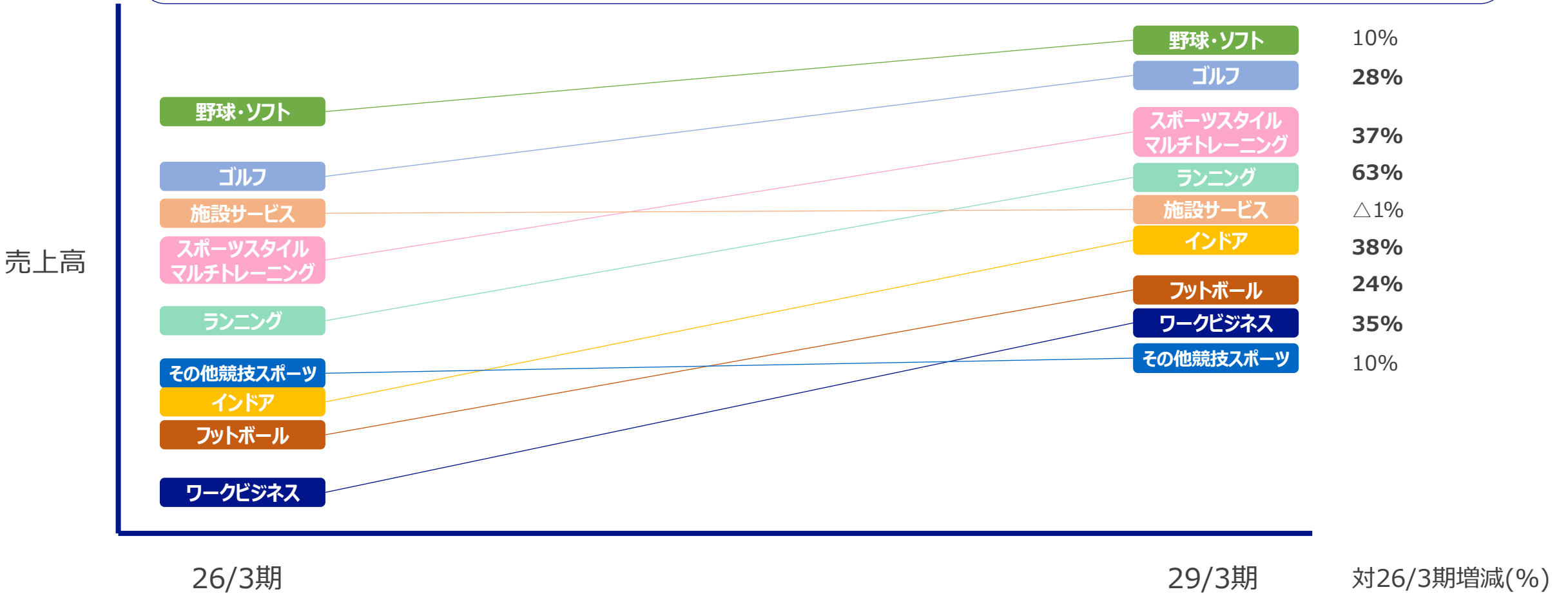


Rate	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期~
USD	140.55	151.44	150.40	155
EUR	156.8	163.79	169.16	180



- ✓ カテゴリー別にメリハリをつけた成長計画
- ✓ 成長率の高いカテゴリーは積極投資を行いながら、売上を大きく伸ばす(攻)
- ✓ その他のカテゴリーは市場シェアを維持しながら収益性を改善させる(守)

2026年3月期を起点とした売上高予想



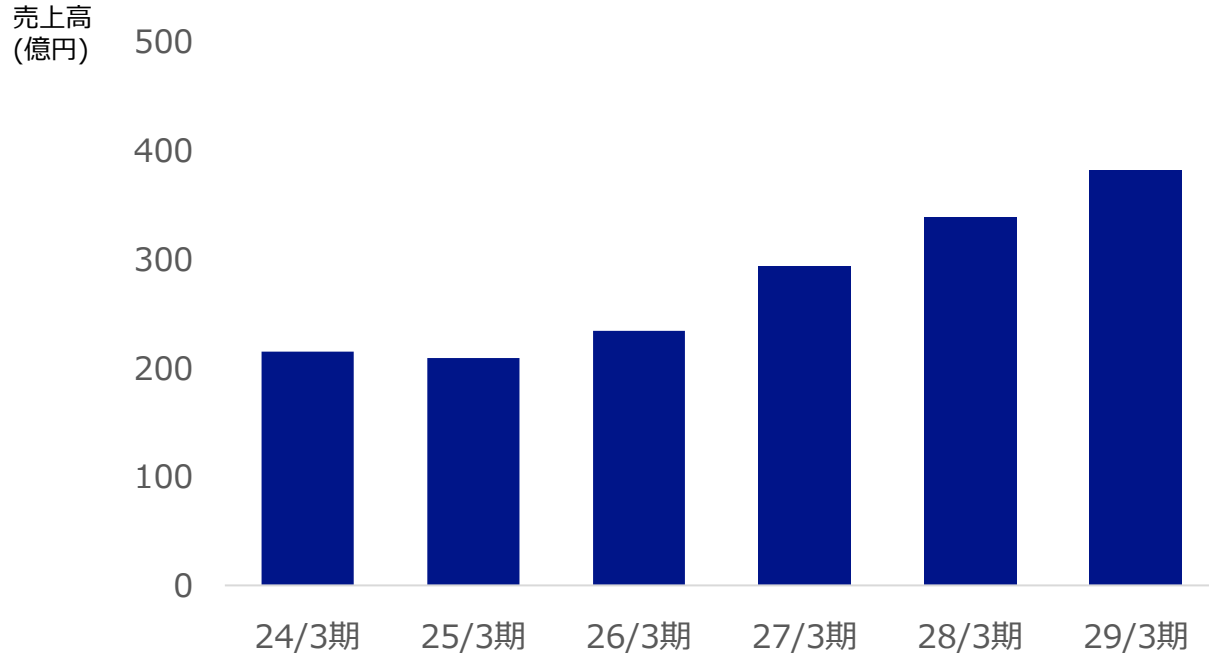


- ✓ ランニング、フットボール、インドア、スポーツスタイル、ゴルフをグローバルでの成長カテゴリーと選定
- ✓ 海外では、我々のポテンシャルを活かせる市場と注力カテゴリーを見極め、重点投資による成長を目指す
- ✓ 日本では、ワークビジネスを含む、スポーツの強みを活かした総合的な事業戦略を推進

	日本	北米	欧州	アジア ・オセアニア
ランニング	シェア復権	市場攻略	成長維持	市場拡大
フットボール	安定成長	市場拡大	重点投資	成長維持
インドア	シェア維持	安定成長	安定成長	重点投資
スポーツスタイル マルチトレーニング	重点投資	市場攻略	重点投資	市場拡大
ゴルフ	シェア復権	成長推進	成長推進	安定成長
ワークビジネス	市場開拓	—	—	市場開拓

ランニング

✓ 商品開発強化によるトップ層市場での再興と一般ランナー市場強化によるブランド再強化



HYPERWARPシリーズ



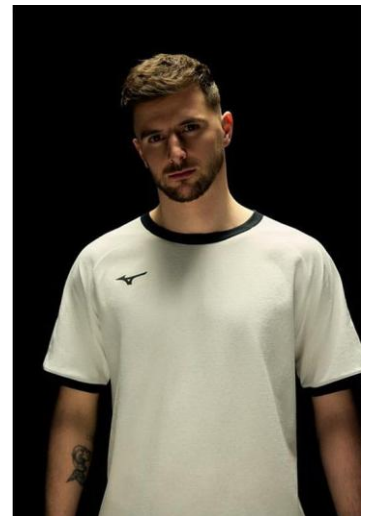
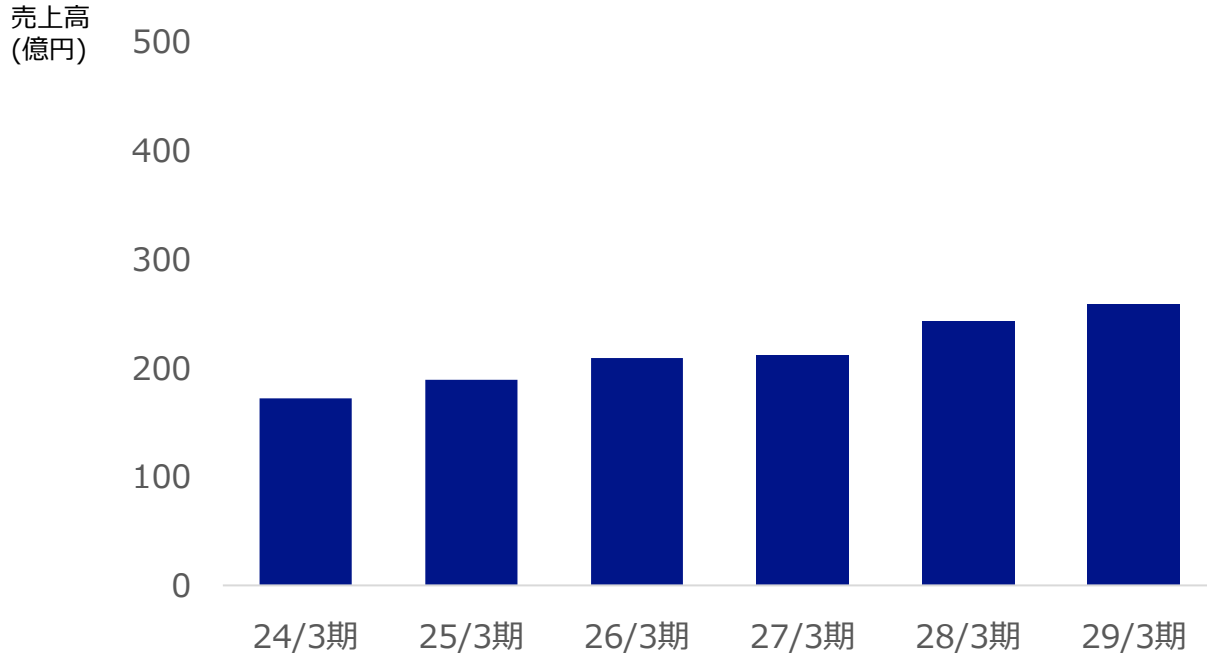
MIZUNO NEO ZEN2

強み・戦略

- ・ミズノ独自構造を用いたアイテムを軸に幅広いランナーからの支持を得ている
- ・トップ層向けの商品ラインナップを再整備し、市場からの評価は回復傾向
- ・グローバルでの事業拡大の為、トップ層への投資再強化（グローバルでのランナー契約の推進）
- ・専門店販売スタッフへのコミュニケーション強化による一般ランナーとの接点を強化する

フットボール

✓ グラスルーツ活動とブランド露出強化を通じて、グローバルで多くの消費者に触れる機会の創出

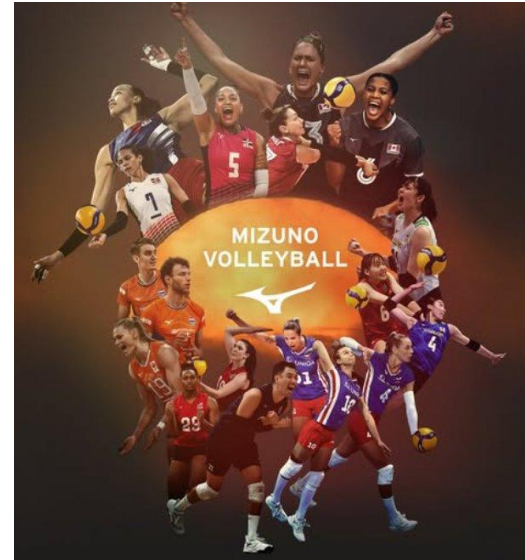
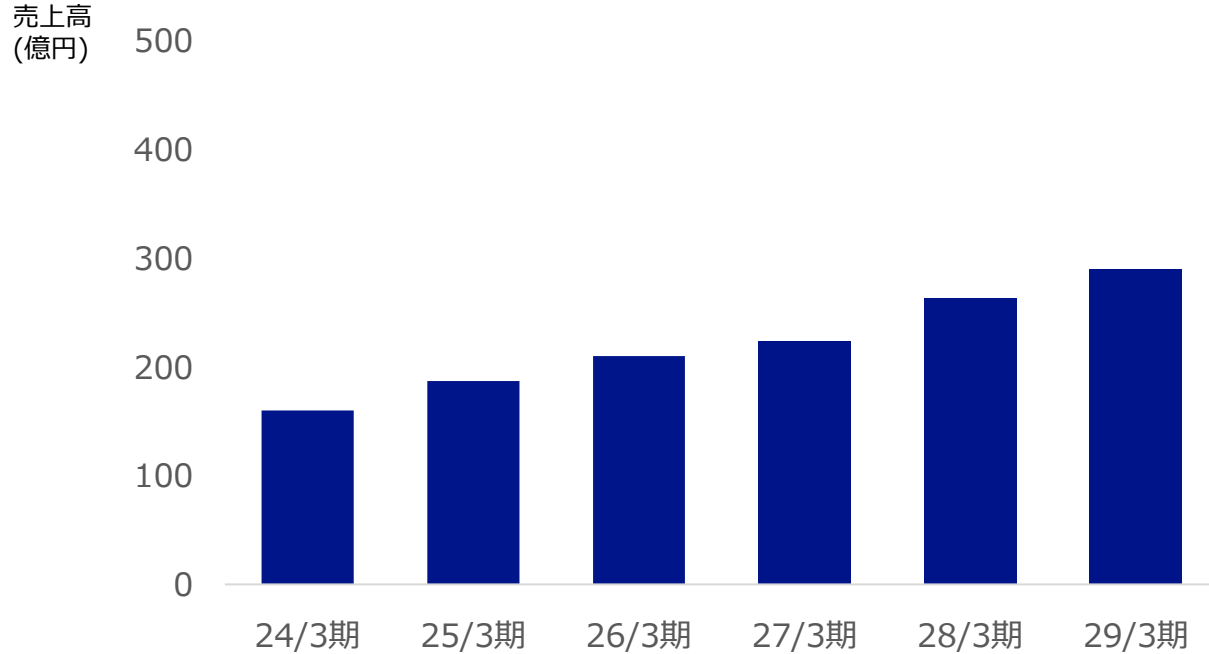


強み・戦略

- 唯一無二のフィット感が商品評価を得て、日本を中心に堅調に成長を継続
- アンダーカテゴリー対象の大会主催、グラスルーツ活動を通じて日本で各カテゴリシェアNo.1を獲得
- グローバルへの成長を加速させるため、グローバルフェイスプレーヤーとの契約を増加
- エリート層への認知によるシャワー効果と試履会を通じたグラスルーツ活動の強化で、強みであるフィット感を体感させる機会をグローバルで創出し続ける

インドア

✓ マルチプロダクトラインナップで、インドア市場のシェアを拡大する

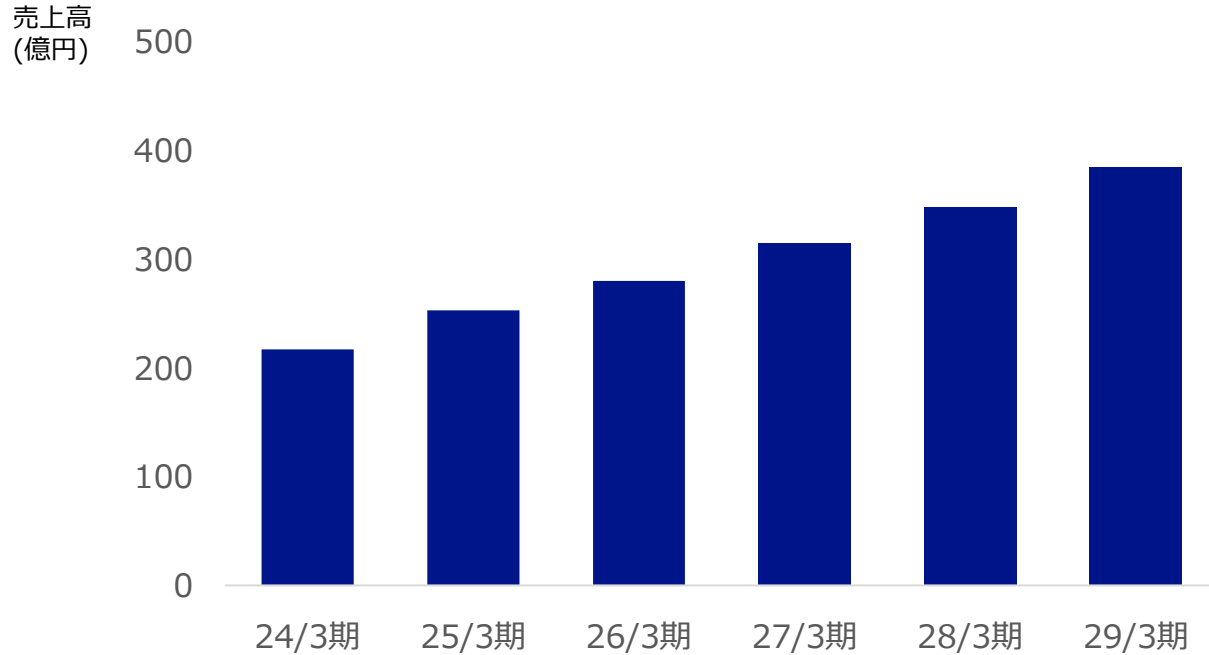


強み・戦略

- ・バレーボールワールド、各国代表との契約を活かしてトッププロモーションによるブランド浸透
- ・マルチプロダクトを取り扱うことによって、インドアカテゴリー内での存在感を生み出している
- ・グローバルでの商品ラインナップを拡充し、幅広い層をカバーし市場でのプレゼンス強化
- ・アジアオセアニア地域でのバドミントンを地域強化戦略カテゴリーとして、選手契約等投資強化

スポーツスタイル・マルチトレーニング

✓ 機能性×マルチスポーツ×スニーカーを切り口に、幅広い顧客と接点強化し事業成長に

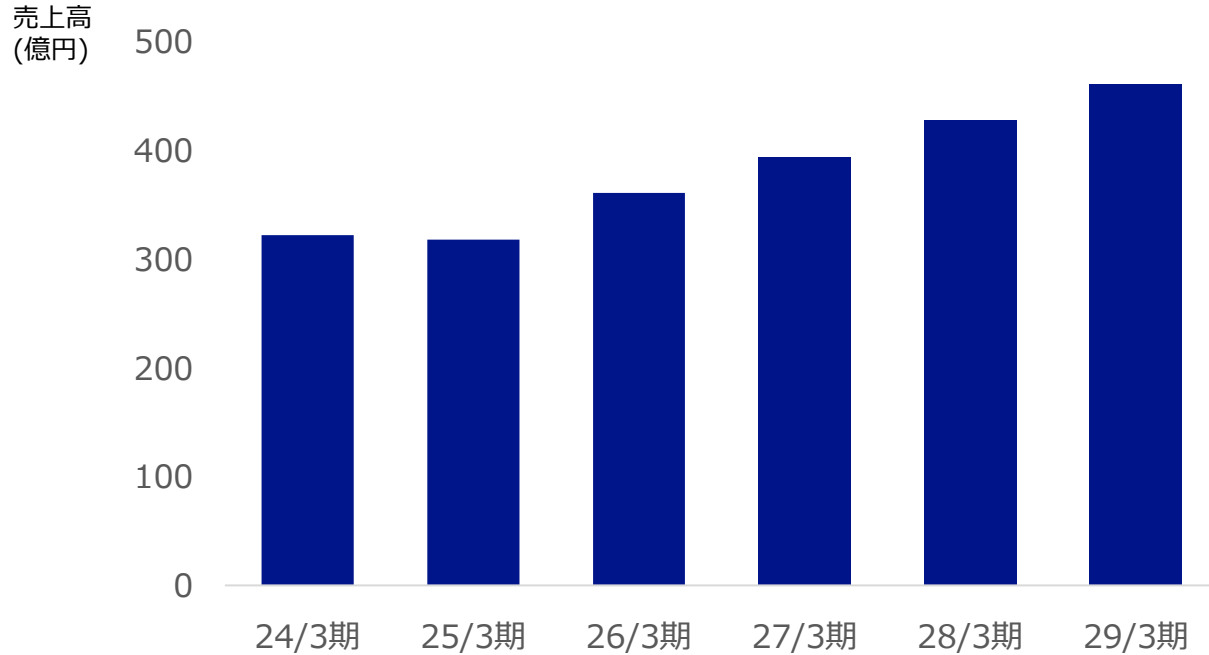


強み・戦略

- ・機能性×デザインをコンセプトとしたアイテムが徐々に市場に認知、浸透し新しい顧客層からの評価を獲得
- ・マルチスポーツ展開によるアセットを有効活用したアイテムを継続的に市場へ供給してきた
- ・今年度よりアパレル展開も拡充し、ミズノのスポーツスタイル世界観を確立
- ・スポーツスタイルを軸とした直営店をグローバルで出店強化し、顧客とタッチポイント創出、更なる成長加速に繋げる

ゴルフ

✓ 鍛造アイアン×カスタムフィッティングブランドとしての強みを、製品開発強化で更に伸ばす

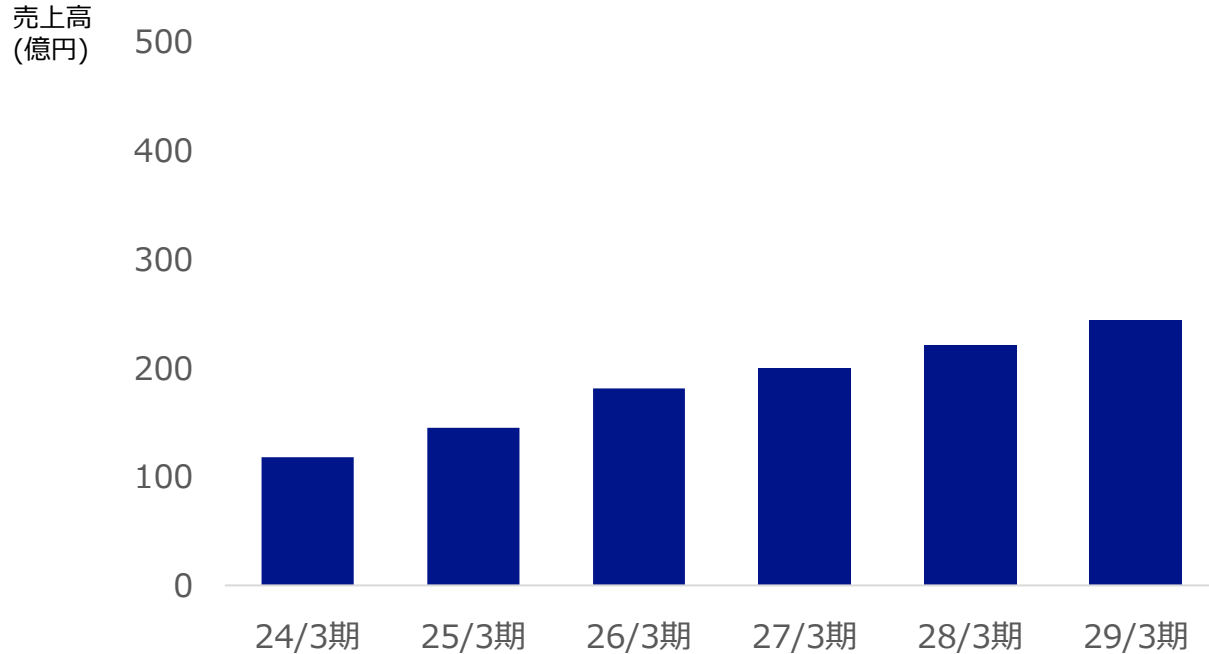


強み・戦略

- ・鍛造アイアンを中心に操作性の高いアイテムで主に欧米でシェア獲得
- ・自社工場を持つ強みを活かしたカスタムフィッティングで、ミズノとしての特徴を市場内で発揮
- ・マルチスポーツを取り扱うことによる強みを活かした新製品“JPX ONE”を市場に投入し高評価
- ・革新的なアイテムの投入×カスタムフィッティングで従来の強みを更に伸ばしていく戦略を実行

ワークビジネス

✓ スポーツ分野で培ったブランド力 + 製品力で更なる事業拡大を



強み・戦略

- ・スポーツ分野で培った製品力 + ブランド力で各企業との関係性を構築し、企業納品アイテムの拡充
- ・ワークシューズも機能が市場で高評価を得て、毎年高い成長率を維持
- ・モータースポーツ市場への新規参入で、まだ接点のもてていない企業へのアプローチを実施
- ・ブランド認知度の高い台湾でも急速に拡大。今後更なるグローバル展開も視野に



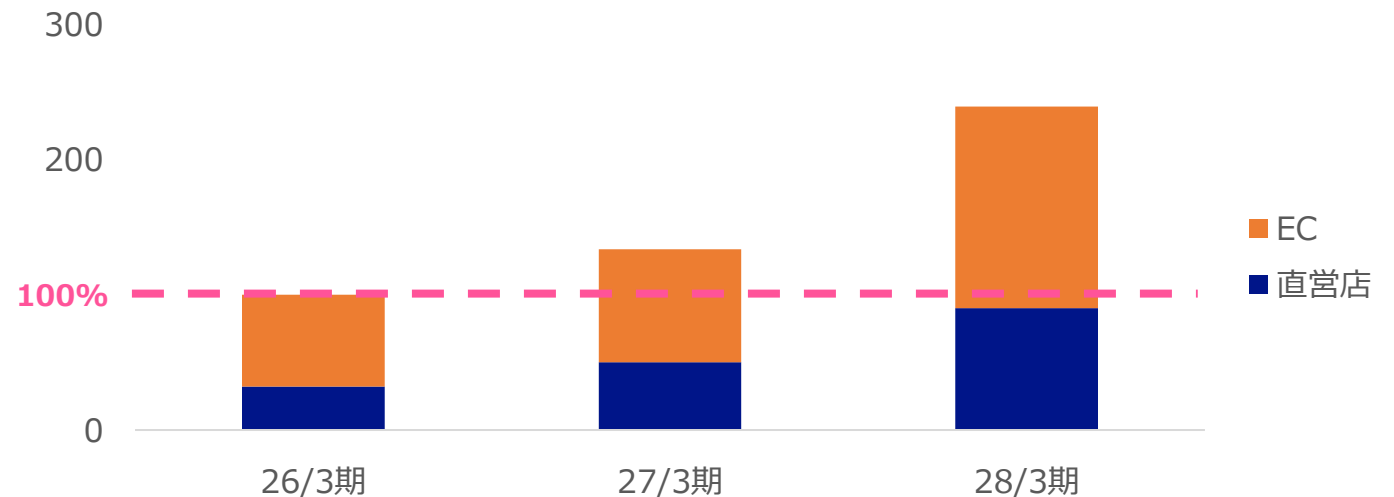
DTC成長戦略

顧客接点創出×ロイヤルカスタマー醸成による成長戦略

- ・グローバルでの直営店出店計画を強化し、主にスポーツスタイルカテゴリーアイテムを中心に顧客とのタッチポイントを創出し、新規顧客層の取り込みを強化
- ・日本国内ではチーム向けビジネスの新プラットフォーム「Team Support PLUS」をリリース  
部活動の地域移行等に伴う社会的課題に、DXを活用した顧客体験の向上と業務効率化によるソリューションをミズノから発信  
これまで接点が持てなかった顧客との接点も創出し、早期囲い込みによるLTVの最大化を計画
- ・クラブミズノ会員に向けたコミュニティを随時開設、ファン同士の交流の場を活用してロイヤルカスタマー醸成に繋げる

DTC売上成長計画

- ・FY25はグローバルでECサイトを6か国で新設、ユーザーインターフェイスの改善を目的としたリニューアルを4か国で実施
- ・グローバルでECは対昨年140%、直営店は対昨年130%の成長を実現
- ・今後もリージョン毎に継続的に投資を実施



\*26/3期の売上高を100%とした今後の売上成長計画



- ✓ 営業キャッシュ・フローが約70億円（25年3月期）から約170億円（26年3月期）と改善
- ✓ 営業CFを原資に直営店拡大やEC整備等のDTC強化、主要カテゴリーのプロモーション強化に投資
- ✓ 株主還元については安定的かつ継続的な配当方針のもと適切な利益還元を行う

2027年3月期から2029年3月期

## リソース

営業  
キャッシュ・フロー  
(主要カテゴリーの成長、  
DTCの拡大)

500億円以上



## アロケーション

### ■ 投資分野-約60%

直営店拡大

日本、アジア地域など

ECマース整備

ECプラットフォーム再構築など

プロモーション強化

主要カテゴリーの販管費増

### ■ 株主還元-約30%

適切な利益還元

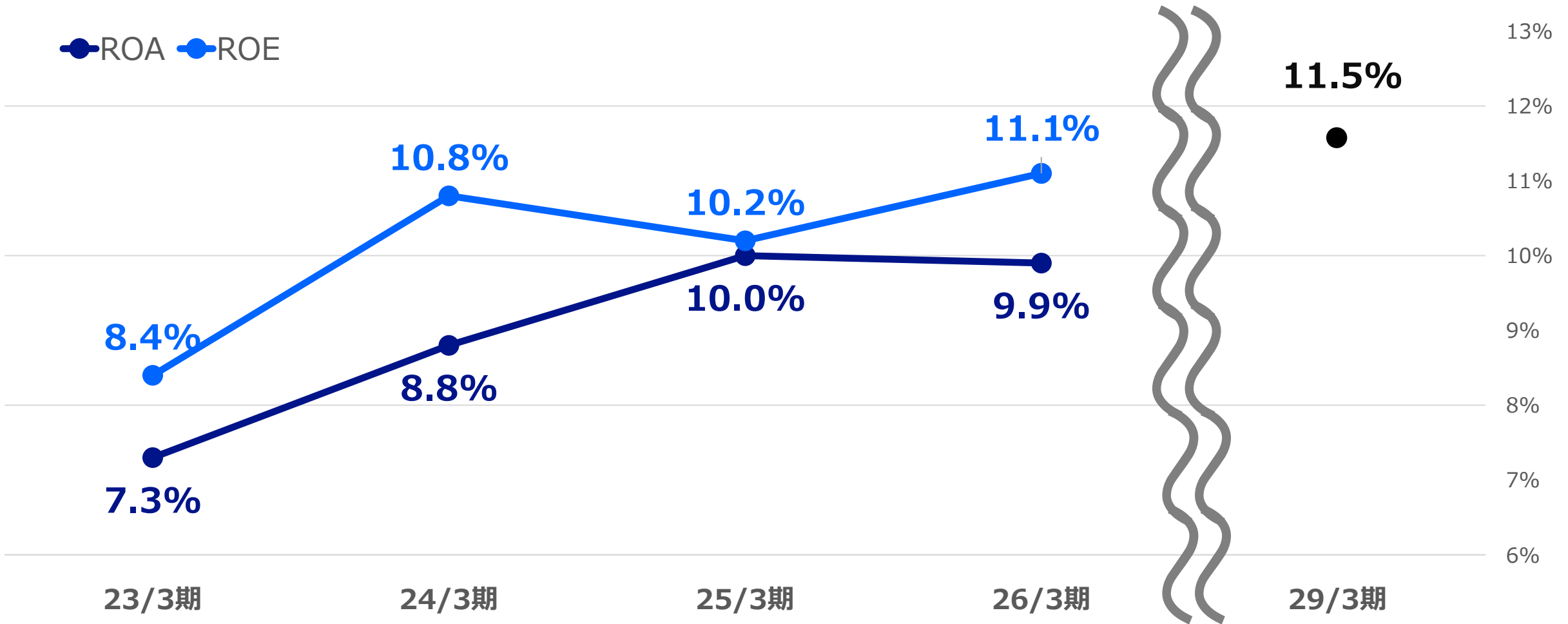
配当 など

### ■ その他機動的な投資-約10%



- ✓ 成長性、収益力、資産効率を着実に高め、2029年3月期にROA・ROEともに11.5%を目指す
- ✓ ①注力カテゴリーの成長およびDTCの拡大 ②販売価格の適正化と原価低減 ③在庫最適化等による資産効率改善を推進

● ROA ● ROE



ポイント  
1

本決算は、売上、営業利益、経常利益、純利益がいずれも過去最高  
ゴルフ、フットボール、ワークビジネス、スポーツスタイルシューズが成長

ポイント  
2

27年3月期の業績予想は、売上高2,800億円、営業利益255億円  
29年3月期の計画は、売上高3,300億円 営業利益310億円  
注力分野に経営資源を配分し、成長を目指す

ポイント  
3

在庫等の資産効率化は経営課題の一つとして継続的に取組推進  
2029年3月期にROA・ROEともに11.5%台を目指す

# Appendix

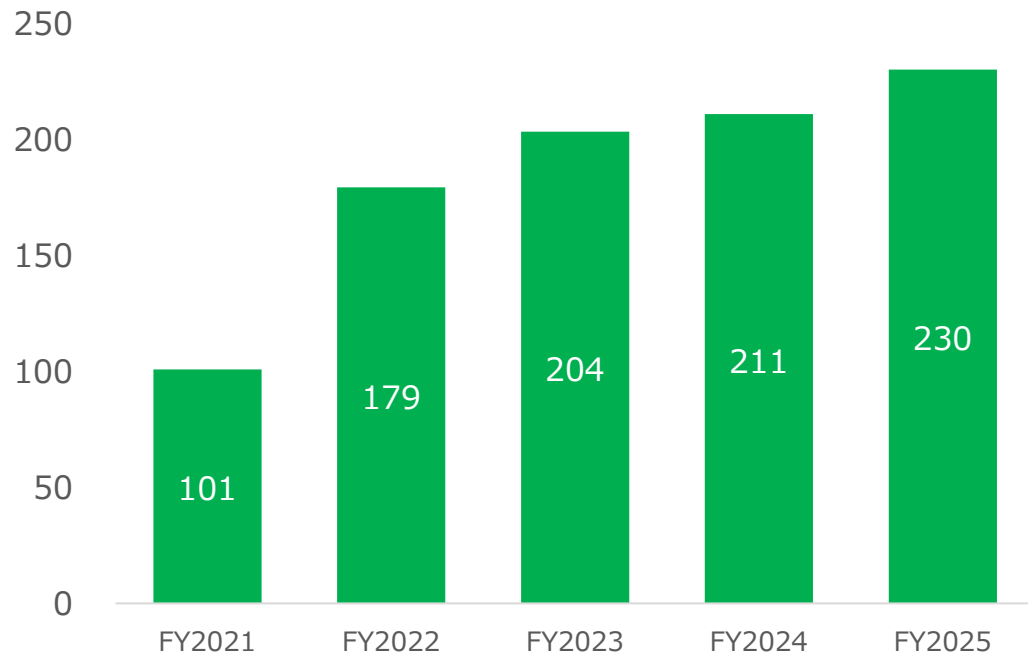
---

- ✓ ブラジル、中国は現地代理店に販売権を付与し、ロイヤリティを得るビジネスモデルで展開
- ✓ ブラジルではフットウェアを中心に事業を展開し、堅調に推移
- ✓ 中国では、ECを中心に販売が拡大

ブラジル 現地代理店 売上



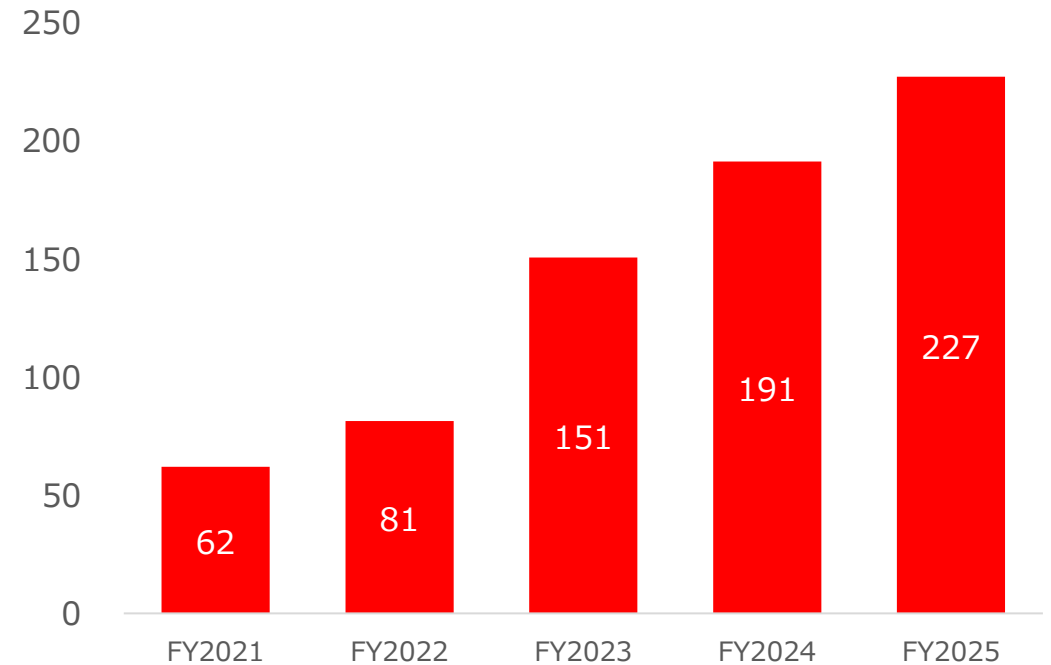
(億円)



中国 現地代理店 売上



(億円)

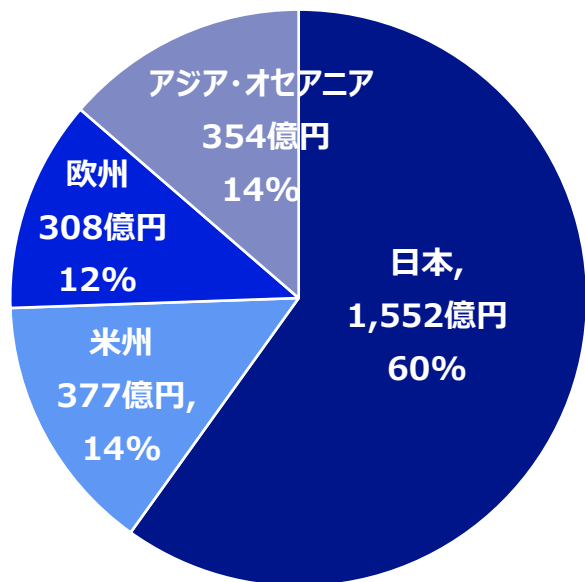


売上構成比

リージョン別

日本も海外も成長  
海外売上比率は40.1%

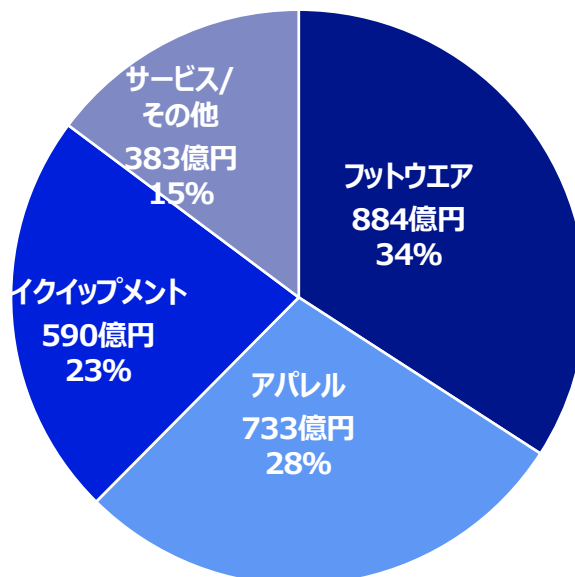
リージョン別売上比率  
(億円/%)



プロダクト別

バランスのよいプロダクト別  
売上構成比

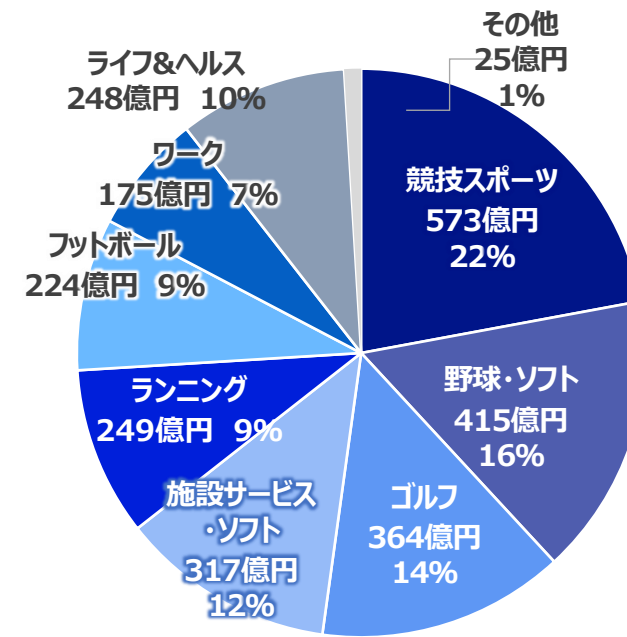
プロダクト別売上比率  
(億円/%)



カテゴリー別

ゴルフ、フットボール、ワーク、  
スポーツスタイルシューズが伸長

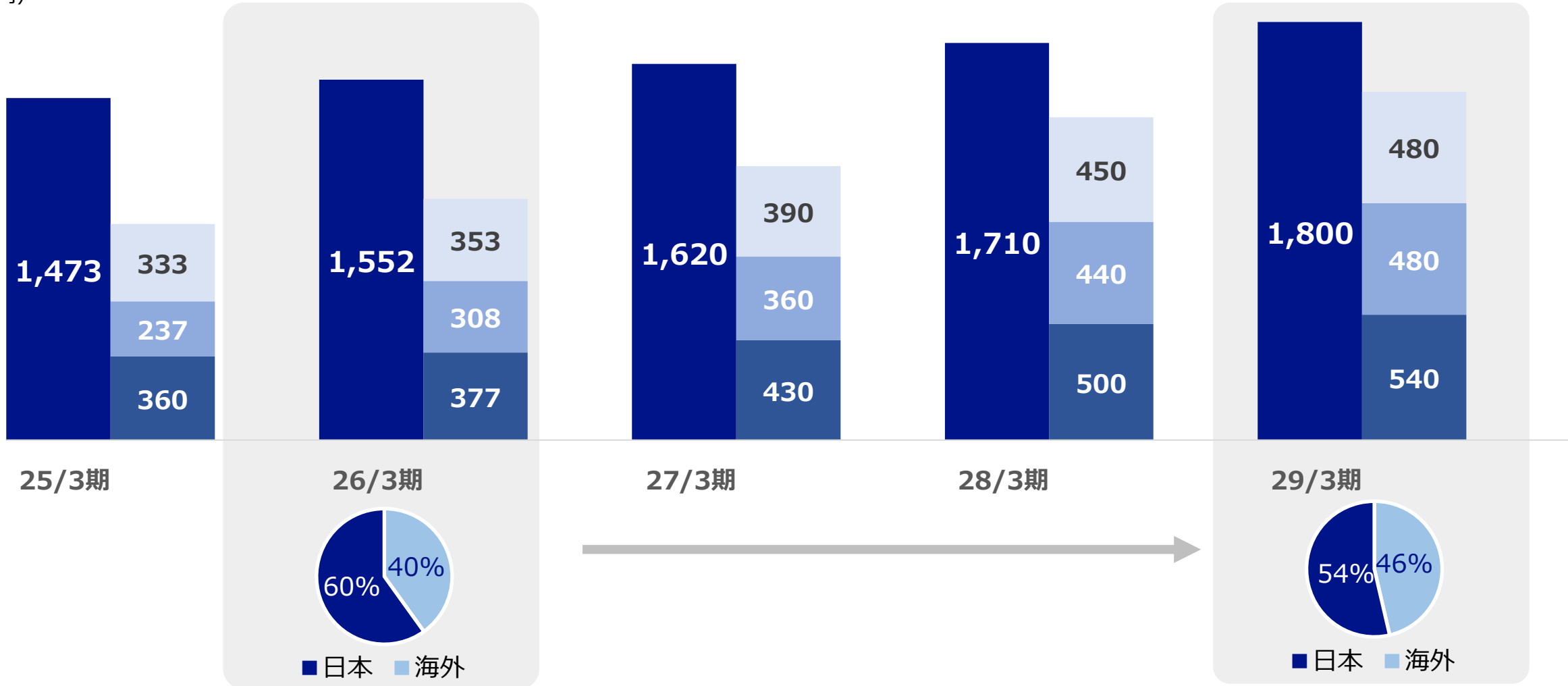
カテゴリー別売上比率  
(億円/%)



✓ グローバル成長カテゴリーに加え、地域注力分野の強みをさらに成長させ、海外比率引き上げと国内の持続的成長を両輪で推進する

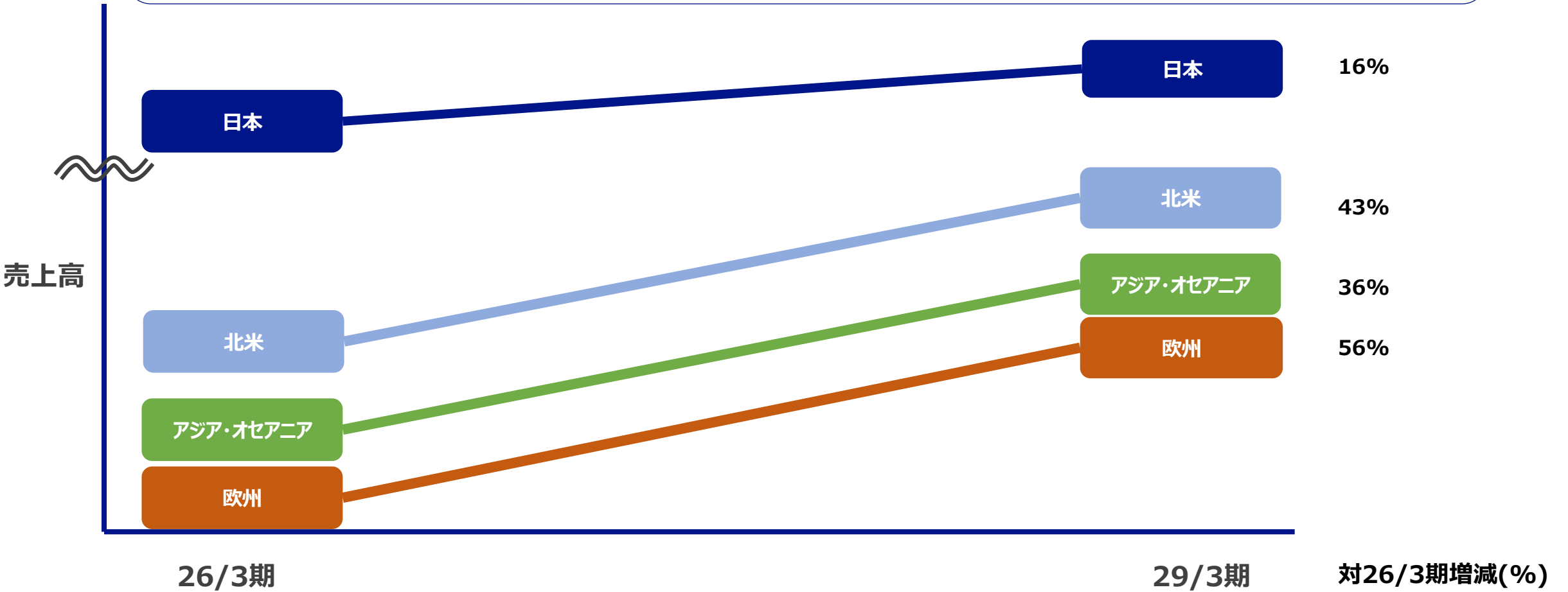
(億円)

■ 日本 ■ アジア・オセアニア ■ 欧州 ■ 北米



- ✓ グローバルでは5つのカテゴリーを成長カテゴリーと選定し、メリハリをつけた投資で成長を計画
- ✓ 日本は、ワークビジネス含む総合的な事業戦略で、売上の安定成長、収益性の改善を計画

2026年3月期を起点とした売上高予想



✓ 各プロダクトの新規分野への事業開発にも挑戦し、各事業のポートフォリオ戦略を引き続き推進する

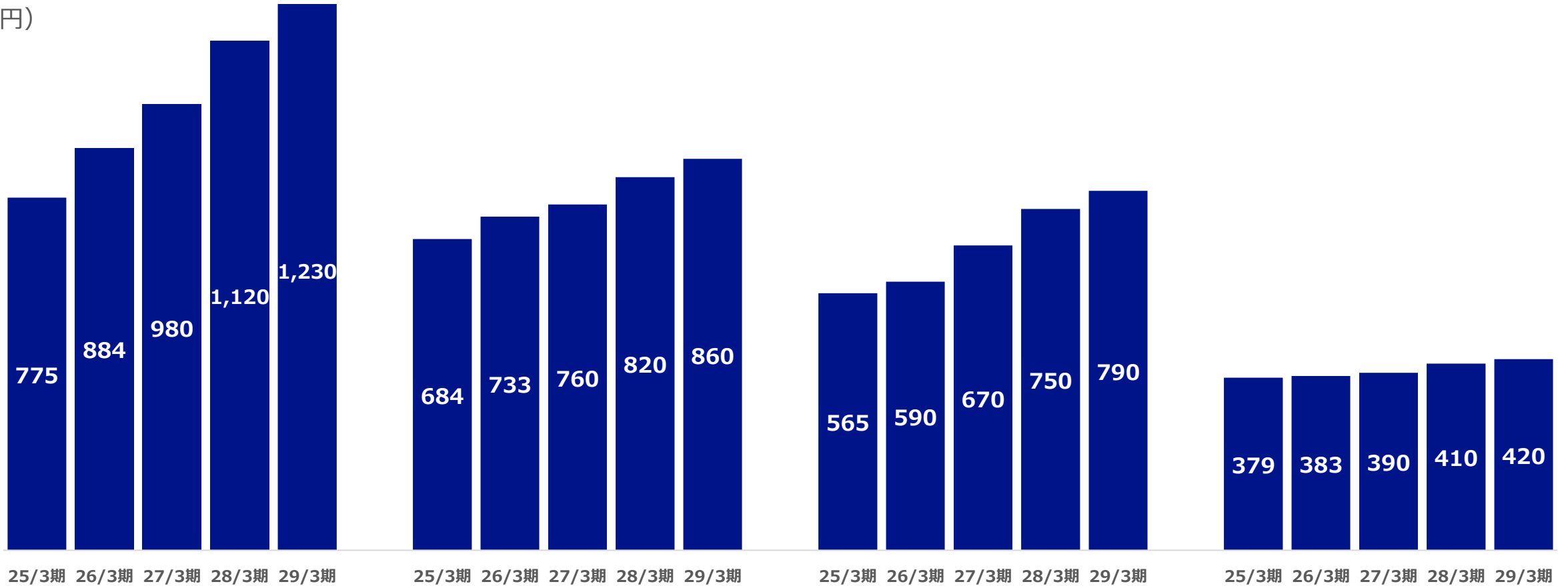
フットウェア

アパレル

イクイップメント

サービス/その他

(億円)



## 調達資金：約99.5億円

### 設備投資資金：約69.5億円

- 直営店の新規出店・改装のための設備投資資金（約29.5億円）
- Eコマースのプラットフォーム整備、各種業務効率化・省力化等IT設備投資資金（約30億円）
- 販路拡大及び生産体制強化等設備投資資金（約10億円）

### 自己株式取得資金：約30億円

- 資本効率の改善及び株式数削減を通じた1株当たり株式価値の向上を図るとともに、新株予約権付社債の発行に伴う当社株式需給への短期的な影響を緩和し、資金調達を円滑に実施するための自己株式取得資金（約30億円）

### DTC戦略の強化

- 国内では2、3年後に現店舗数の倍以上となる50店舗への拡大。海外では東南アジアを中心に店舗拡大。
- Eコマースではプラットフォーム投資を強化し、ユーザー接点の拡大やブランド体験の充実を企図



イタリア 『ローマ店』



『池袋PARCO店』

### 新規リージョンへの販路拡大

- 世界最大の人口を有し、急速な経済成長とともにスポーツ市場が拡大しているインド市場開拓のために「ミズノインド」を設立
- 中南米では新規代理店との取引を開始

### 製造開発の強化

- 2022年：イノベーションセンター「MIZUNO ENGINE（ミズノエンジン）」を開設
- 2026年：野球ボール生産子会社をカンボジアに設立



『ミズノスポーツカンボジア』

## CB発行に至る背景

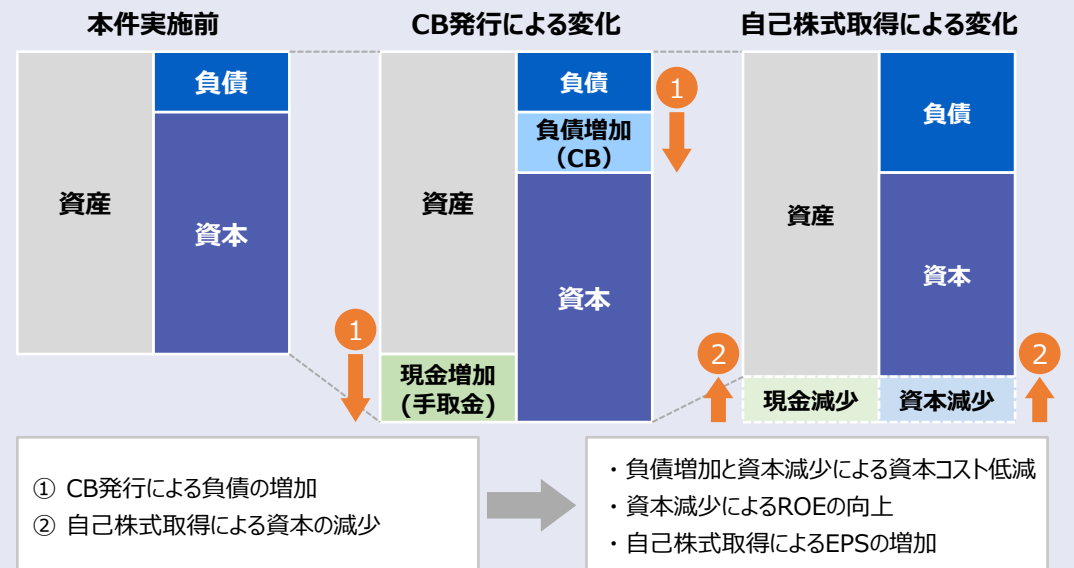
- 当社は、ランニング、フットボール、インドアスポーツ、スポーツスタイルシューズを中心に、グローバルでの事業拡大を企図
- 更なる成長に向け、競争力の高い商品・サービスの開発、グローバルでの販路拡大、ユーザーとの接点拡大や収益性の改善にも資する直営店・Eコマースの強化等に係る資金需要が存在

## CBの選択理由

- 本CBはゼロ・クーポンであり、払込金額を社債額面以上として発行するため、キャッシュベースでの金利コストの最小化が可能
- また、時価を上回る転換価額の設定に加え、転換制限条項を付与しており、普通株式への転換可能性を抑制した上で、取得条項（額面現金決済型）を付与することで、将来の株式交付に伴う希薄化を抑制した、既存株主の皆様に配慮した負債性の高い設計を意図
- これらを踏まえ、設備投資資金・自己株式取得資金を確保するうえで、本CBの発行が最も適した手法であると判断

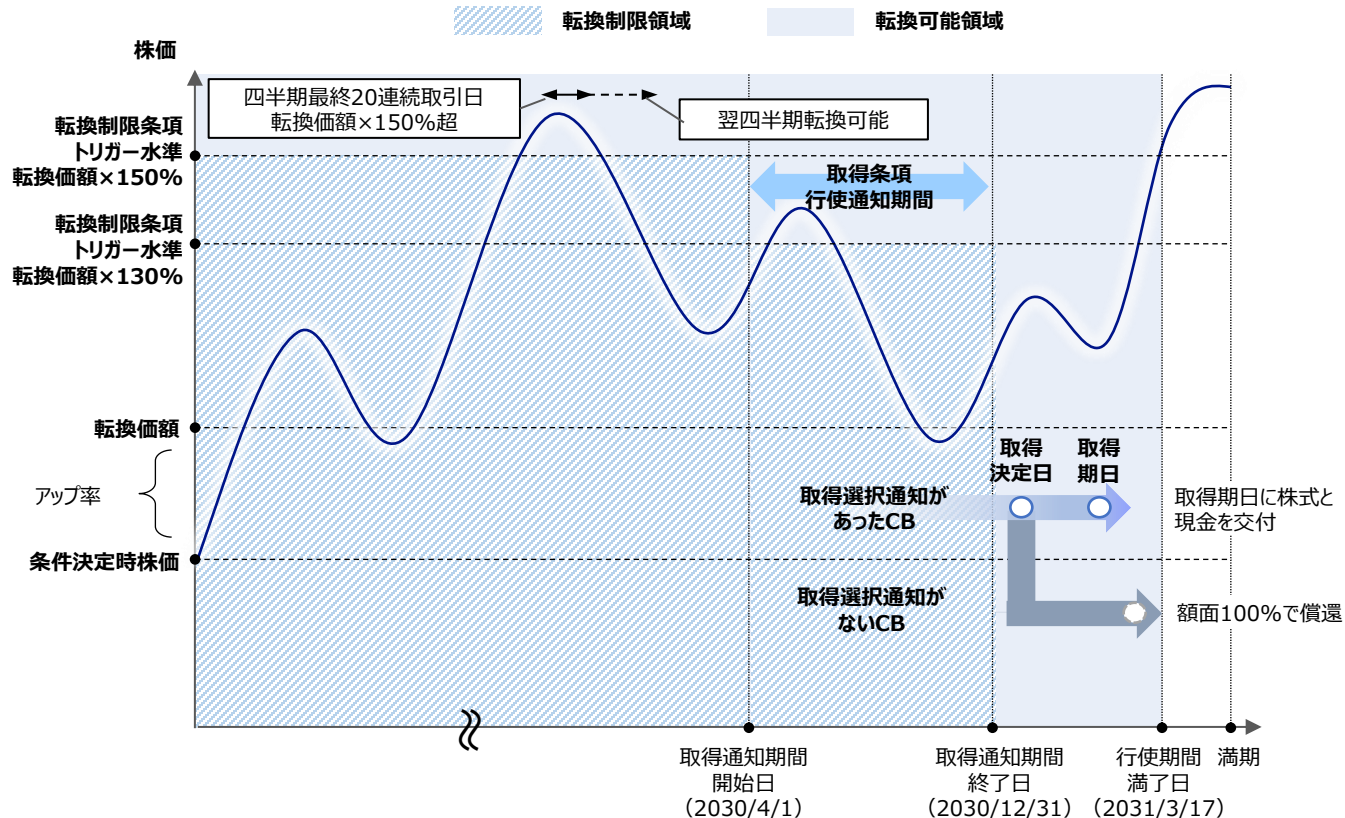
## 自己株式取得に至る背景

- 自己資本利益率（ROE）、1株当たりの当期純利益（EPS）などの資本効率の更なる改善や株式数削減を通じた1株当たりの株式価値の向上を意図
- 外部調達を活用した自己株式取得により、将来的な成長投資に向けた財務の柔軟性を確保の上、株主還元を一段と強化
- 本CBの発行に伴う海外機関投資家による当社株式のヘッジ売りをToSTNeT-3による自己株式の買付で吸収することで、当社株式需給への短期的な影響を緩和

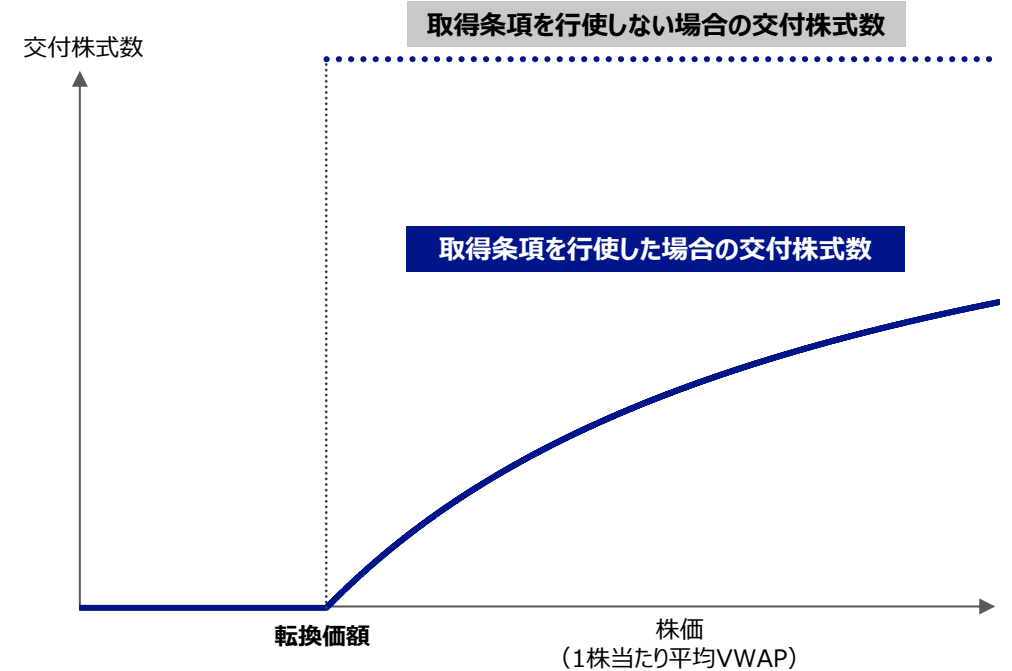


- 転換制限条項の付与により、期中の株価が転換価額の150%（～満期1年前）または130%（満期1年前～満期3ヶ月前）を一定期間超えて推移しない限り、CB投資家が転換請求することのできない、負債性の高いスキームを採用
- 加えて、取得条項（額面現金決済型）の付与により、満期直前には当社の選択により希薄化を抑制することも可能

## 転換制限条項のイメージ



## 取得条項（額面現金決済型）行使時の希薄化抑制イメージ



※1株当たり平均VWAP

2031年1月1日から10取引日目の日に始まる20連続取引日に含まれる各取引日において株式会社東京証券取引所が発表する当社普通株式の売買高加重平均価格の平均値

※1 株価推移はイメージであり、当社の株価の動きを予測又は保証するものではありません。  
 ※2 交付株式数のグラフはイメージであり、取得条項が実際に行使された場合の交付株式数を保証するものではありません。



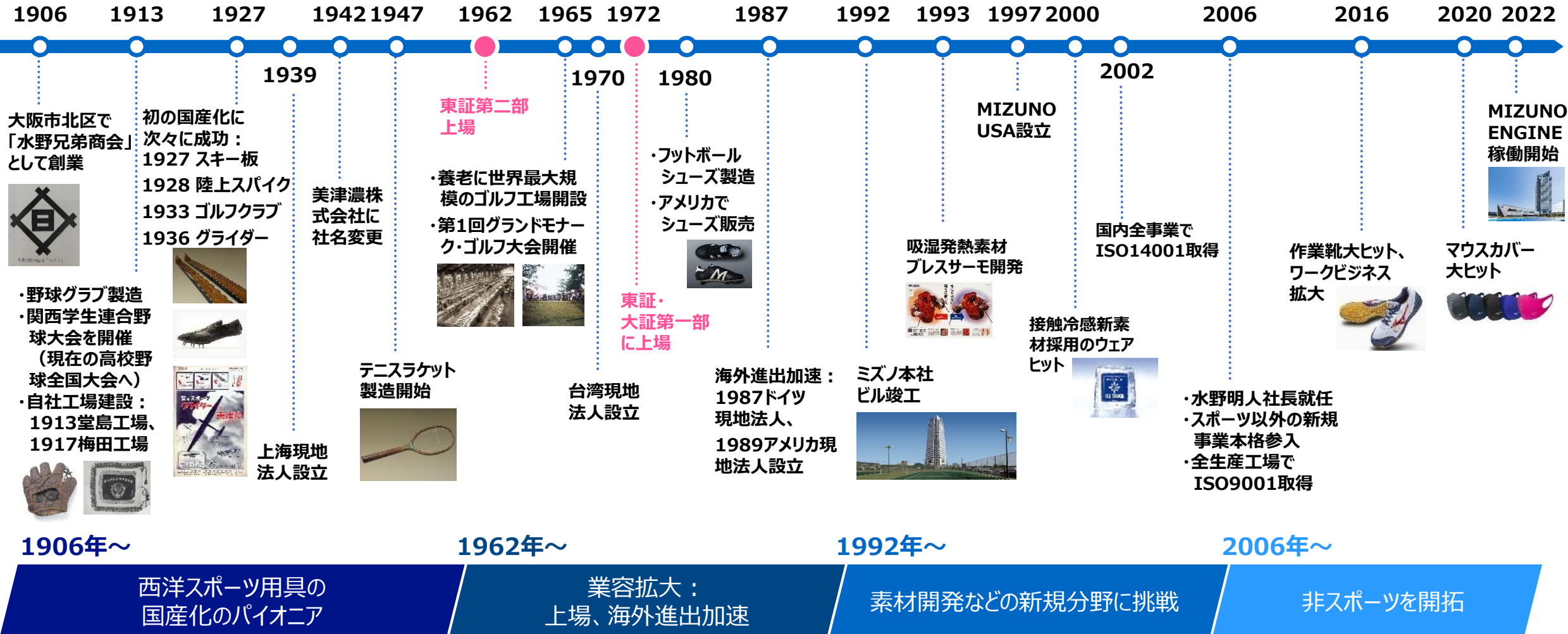
Re Green Grass UMI

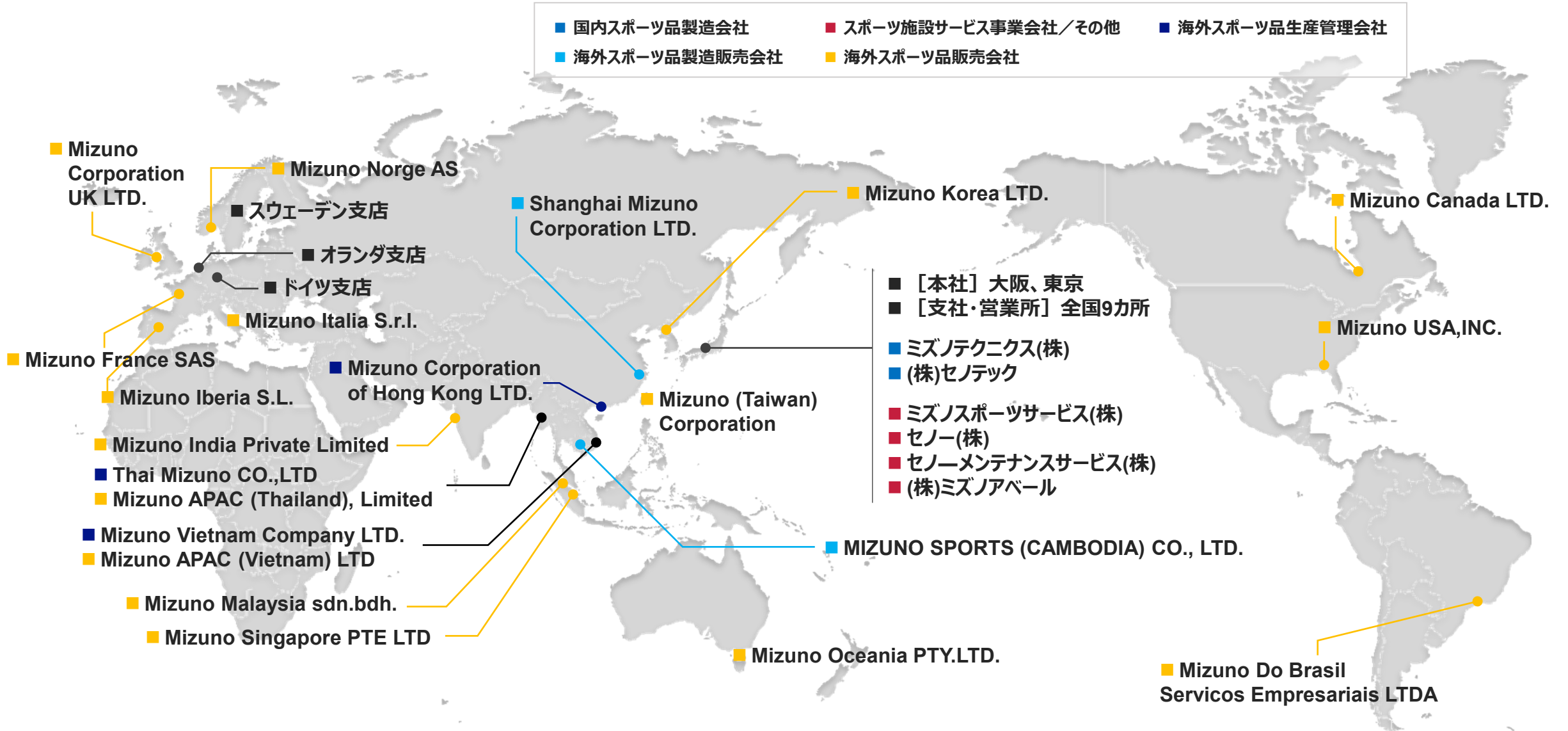


CFRP板バネフットギアコンセプトモデル『MOBILARIA β(モビラリア ベータ)』

- ✓ 海を含めた自然界で分解する生分解性人工芝「Re Green Grass UMI」を株式会社カネカと共同開発。環境省主催「プラスマ・アワード2026」金賞受賞。
- ✓ 未来のモビリティを創造し人間拡張技術研究から生まれた、CFRP板バネフットギアコンセプトモデル『MOBILARIA β』。

- あらゆる分野の西洋スポーツ品の国産化により、スポーツ用具のパイオニアとして着実に成長
- 取り扱いプロダクトやカテゴリーと販売地域の拡大で成長、スポーツ以外の領域も開拓





会社名	美津濃（ミズノ）株式会社（英文名 MIZUNO CORPORATION）											
本社	大阪本社：大阪府大阪市住之江区南港北1-12-35      東京本社：東京都千代田区神田小川町3-22											
代表者	代表取締役社長 水野明人											
創業	1906年（明治39年）4月											
資本金	261億37百万円											
市場	東証プライム											
事業内容	各種スポーツ品の製造及び販売											
従業員数	3,682〔連結〕											
本社、支社	大阪本社、東京本社、北海道支社、東北支社、関越支社、中部支社、中国支社、四国支社、九州支社											
連結子会社	<p>国内：ミズノテクニクス株式会社、ミズノスポーツサービス株式会社、株式会社ミズノアベール、セノー株式会社、株式会社セノテック、セノーメンテナンスサービス株式会社、シャープ産業株式会社</p> <p>海外：MIZUNO USA, INC.（米国）、MIZUNO CANADA LTD.（カナダ）、MIZUNO CORPORATION UK LIMITED（イギリス）、MIZUNO EUROPE B. V.（オランダ）、MIZUNO FRANCE SAS（フランス）MIZUNO ITALIA S. R. L.（イタリア）、MIZUNO IBERIA, S. L.（スペイン）、MIZUNO NORGE AS（ノルウェー）、MIZUNO OCEANIA PTY. LTD.（オーストラリア）、MIZUNO (TAIWAN) CORPORATION（台湾）、MIZUNO CORPORATION OF HONG KONG LTD.（香港）、SHANGHAI MIZUNO CORPORATION LTD.（中国）、MIZUNO KOREA LTD.（韓国）、MIZUNO SINGAPORE PTE. LTD.（シンガポール）、MIZUNO APAC(THAILAND) LTD.（タイ）、MIZUNO SIAM HOLDINGS LTD.（タイ）</p>											
主要株主	<table border="0"> <tr> <td>1. 公益財団法人ミズノスポーツ振興財団</td> <td>17.27%</td> </tr> <tr> <td>2. 日本マスタートラスト信託銀行株式会社</td> <td>10.54%</td> </tr> <tr> <td>3. 株式会社日本カストディ銀行</td> <td>9.91%</td> </tr> <tr> <td>4. STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY</td> <td>7.15%</td> </tr> <tr> <td>5. 株式会社三井住友銀行</td> <td>3.67%</td> </tr> </table>		1. 公益財団法人ミズノスポーツ振興財団	17.27%	2. 日本マスタートラスト信託銀行株式会社	10.54%	3. 株式会社日本カストディ銀行	9.91%	4. STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	7.15%	5. 株式会社三井住友銀行	3.67%
1. 公益財団法人ミズノスポーツ振興財団	17.27%											
2. 日本マスタートラスト信託銀行株式会社	10.54%											
3. 株式会社日本カストディ銀行	9.91%											
4. STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	7.15%											
5. 株式会社三井住友銀行	3.67%											

**Q:米国関税の影響は昨期半期で8億円。今期は通年でこの倍となりますか？**

**A:米国関税はまだ不透明な部分あるものの、影響額が倍になるとは考えておらず、もう少し影響は緩和されると見えています。**

**Q:2027年3月期の計画を、2026年5月に公表された売上2,850億円から2,800億円に下方修正された理由は？ 中東情勢を計画に織り込んでいますか？**

**A:中東の代理店ビジネスで一部商売が停滞していることと、アジア・オセアニア地域で追加受注が鈍化しているなどあり、率としてはそれほど大きくないものの、具体的に出てきている若干の落ち込みを反映しています。**

**Q:原価高や素材の調達面での影響は？**

**A:OEM工場からコストアップの要請は来ています。販売価格の調整を含め検討し、粗利を確保できるように対応していきたいと考えています。供給面については、何かがストップしているということはないものの、例えばシューズ生産関係の有機溶剤が「順次供給」というような形で若干遅れがあるということは出ています。今後に向けて代替材料、代替調達先の検討は進めています。**

**Q:27年3月期の粗利率はどれぐらいの改善を見込んでいますか？ 販売価格値上げの余地はありますか？**

**A:粗利率は改善できると見込んでいます。様々な原価低減対策を取り、また市場にマッチする前提で販売価格の適正化は可能と考えています。**

**Q:27年3月期の地域別の営業利益の見通しについて教えてください。**

**A:日本は引き続き堅調に推移すると見込んでいます。欧州は中東の状況などもあり、若干厳しいかなと考えています。アジア・オセアニア地域については東南アジアで地域の売上を開拓していくところがあり、こちらはそれなりの結果が出てくるかと思えます。米州については、関税で不透明な部分あるものの、ご説明しましたランニングビジネス等の取り組みをしっかりと進めていくということで考えております。**

**Q:サッカーワールドカップでプロモーションについては計画に入っていますか？**

**A:直接的なプロモーションは計画はしておりませんが、様々な販売施策は考えております。**