

HIMARAYA

第49期

報告書

2023年9月1日～2024年8月31日

郡上八幡城(岐阜県郡上市)

株式会社 **ヒマラヤ**

[証券コード 7514]

株主の皆さまへ



株式会社ヒマラヤ
代表取締役社長兼CEO
小田 学

私たちヒマラヤは、「スポーツと健康を通じて、世界中の人々の豊かなライフスタイルに貢献する」というビジョンを掲げ、業界大手の一角を担うスポーツ小売業として、当社にしかできない商品とサービスの創造に日夜取り組んでいます。

日常生活におけるスポーツの位置づけや定義が多様化していく中で、当社の事業領域もさらに広げるための取り組みを行っております。

ヒマラヤはこれからも、創業以来の精神である「お客さま第一主義」で、「目指そう、頂点を！」を社内スローガンに掲げ、持続的な成長を目指してまいります。

ステークホルダーの皆さまのために、経営陣一同、品位と情熱をもって経営戦略を推進してまいりますので、今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。
当社グループ2024年8月期(当社第49期2023年9月1日～2024年8月31日)の決算を行いましたので、ここにご報告させていただきます。

1 | 当期の日本経済の動きについて

当連結会計年度(2023年9月1日～2024年8月31日)における我が国の経済は、不安定な海外情勢の継続、為替の変動や世界的な資源価格の高騰を背景とした物価上昇など、景気の下振れリスクは懸念されるものの、雇用や所得環境の改善による回復が期待されております。

当社グループが属しておりますスポーツ用品販売業界におきましては、社会活動の正常化に伴い、競技系スポーツ用品の需要の回復が見られました。一方で、仕入コストや物流費などの各種コストの増加や、人手不足による人件費の高騰に加え、物価の上昇による節約志向の高まりにより価格重視の消費傾向が継続しております。また、気候面でも、暖冬に加えて春先に寒暖差の激しい日が続いたことや、台風や猛暑の影響など、不安定な気候が継続したことで、季節商品の需要が抑制されたことから、厳しい経営環境となりました。

このような状況のもと、当社グループでは、当連結会計年度を初年度とする新中期経営計画(2024年8月期～2026年8月期)の重点戦略に基づき、4店舗の新

規出店、店舗運営におけるデジタル化の推進など、リアル店舗の販売基盤の強化に向けて取り組んでまいりました。EC事業領域においては、EC専売品の拡充および新規カテゴリーの開拓、新EC専用物流センターの稼働開始による効率向上など、規模の拡大と収益性の向上に向けた取り組みを継続して実行しております。また、新事業領域の開発に向けて、海外での自社PB商品の販売などにも取り組んでまいりました。

2 | 出退店の状況について

出退店の状況については4店舗を出店し2店舗を退店いたしました。2024年8月末時点で当社グループの店舗数は全国で99店舗、売場面積は212,826㎡、前期比で店舗数は2店舗増、売場面積は1,447㎡減となりました。

3 | 当期の業績について

商品別の売上動向としては、一般スポーツ用品は、部活動をはじめとするさまざまなスポーツ活動の正常化による市場回復が進んだことにより好調に推移いたしました。一方で、前述の暖冬の影響によるほか、キャンプ用品およびゴルフ用品についてはコロナ禍の需要も一巡し、低調な市場環境が継続しております。加えて、衣料を中心とした市場全体における過剰在庫の解消に向けて仕入れを抑制したことも冬季以降のアパレルの売上が伸び悩んだ一因となりました。結果、当連結会計年度の連結売上高は前期を下回る水準で推移

いたしました。

利益面につきましても、在庫の正常化を当期の最優先事項と位置づけた冬物衣料の在庫処分や、スキー・スノーボード用品の値下げなどにより、売上総利益率が低下いたしました。

販売費および一般管理費については、経費の削減活動に努めながらも、成長に向けた投資活動についても継続したほか、物価や物流費などのコスト上昇の影響が顕在化したことにより、前期よりも増加する結果となりました。

以上の結果、当連結会計年度における連結業績は売上高58,512百万円(前期比2.8%減)、営業利益307百万円(前期比69.3%減)、経常利益432百万円(前期比61.6%減)、親会社株主に帰属する当期純利益206百万円(前期比65.0%減)となりました。

4 | 次期の見通しについて

国内経済はインバウンド需要の増加、物価上昇の鈍化や賃上げによる可処分所得の増加などにより、景気の回復が緩やかに進むと思われます。一方、世界経済では、ロシアのウクライナ侵攻の長期化、中東情勢の緊迫化などによる地政学リスクの高まりなど、日本経済にも大きな影響を与える懸念が高まっております。

キャンプ用品およびゴルフ用品市場は、コロナ禍後の低調な市場環境が継続するものと思われるものの、一般スポーツ用品市場は、学校スポーツを中心にコロナ禍後の活況が継続しており、一層の市場回復が期待されます。一方、EC市場拡大による、消費者の物品購

入チャンネルが実店舗以外にも多様化していること、景気の緩やかな回復が見込まれるものの、価格重視の消費傾向が継続により、当面の個人消費は厳しい選別基準を伴うものと予測されます。また、コスト面におきましても、人件費やエネルギー価格の高騰などによる店舗維持費の負担増が継続することを見込んでおります。

このような状況下、当社グループでは、2026年8月期を最終年度とする中期経営計画を策定し、以下の取り組みを行ってまいります。

本計画の重点戦略目標として、ユニファイドコマースによる既存店の収益力向上とEC事業拡大の加速を通じて、目標利益の達成を目指すとともに、持続的な成長に向けて出店力の強化を図ってまいります。また、中長期的な成長余地の拡大に向けて、お客さまのニーズに沿った独自商品の開発力強化と新業態の開発を通じた新事業領域の開拓を推し進めてまいります。

リアル店舗に関する店舗運営戦略においては、当社の強みであるヒマラヤの人材と、お客さまを起点としたデジタルとの融合により、高付加価値なお買い物体験の提供と店舗収益の強化を図ってまいります。店舗およびオンラインを通じて、お客さま一人ひとりにあった価値ある購入体験を提供することを目指すとともに、店舗のスリム化および効率化を通じた店舗運営における生産性の改善により収益性の向上を図りながら、新規事業などの重点分野への人材投資、システム改修への投資を行ってまいります。

EC事業の拡大に向けたEC戦略においては、将来の成長ステージに応じた人材の育成、マーケティング戦略、物流機能の拡張計画を設定し、子会社であるコ

アブレイン株式会社と連携を行いながら、適切なタイミングでの段階的な投資を実施してまいります。ECの規模の拡大と収益性の向上の両立に向けて、店舗・ECのシームレス化の促進と自社アプリと連動した体験サービスの向上に取り組むとともに、EC売上300億円の体制構築に向けた、新EC専用物流センターの稼働開始による効率の向上、EC専売品の拡充およびリユースビジネスなどを活用した新規カテゴリーの開拓を目指しております。

以上より、当社グループの2025年8月期の連結業績は売上高61,390百万円(前連結会計年度比4.9%増)、営業利益867百万円(前連結会計年度比181.7%増)、経常利益1,000百万円(前連結会計年度比131.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益400百万円(前連結会計年度比93.8%増)を見込んでおります。

連結財務ハイライト

詳しくは当社ホームページ
「IRデータ」をご覧ください。

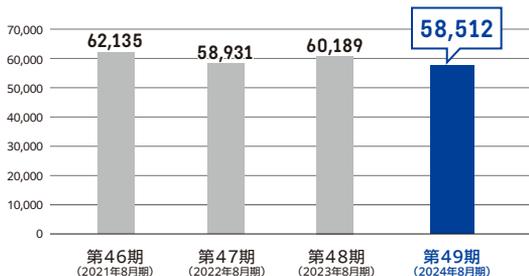


売上高

58,512百万円

前年
同期比 97.2%

単位:百万円

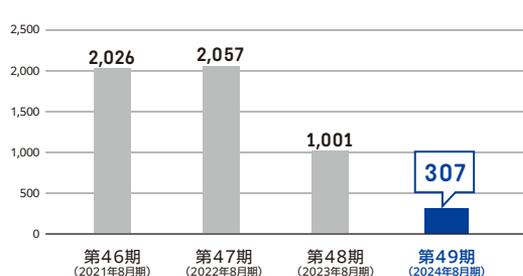


営業利益

307百万円

前年
同期比 30.7%

単位:百万円

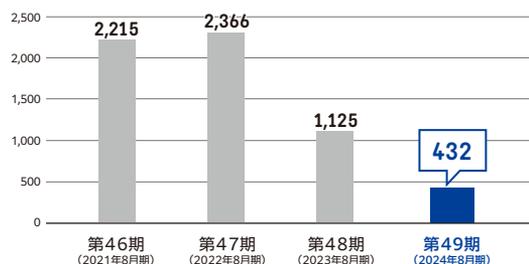


経常利益

432百万円

前年
同期比 38.4%

単位:百万円

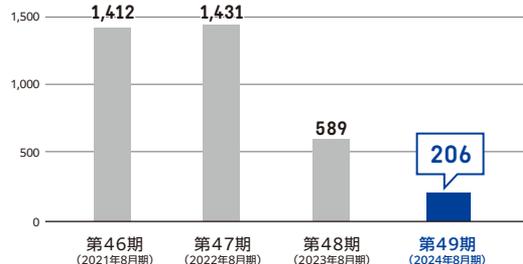


親会社株主に帰属する当期純利益

206百万円

前年
同期比 35.0%

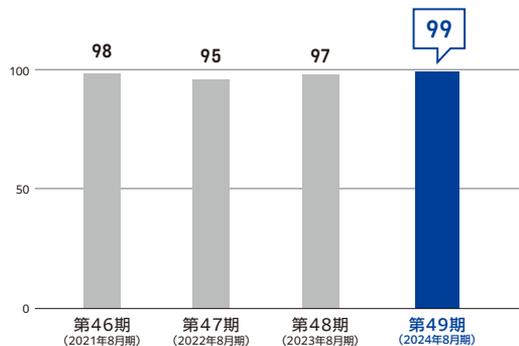
単位:百万円



店舗数 (2024年8月31日現在)

■ ヒマラヤ店舗数の推移

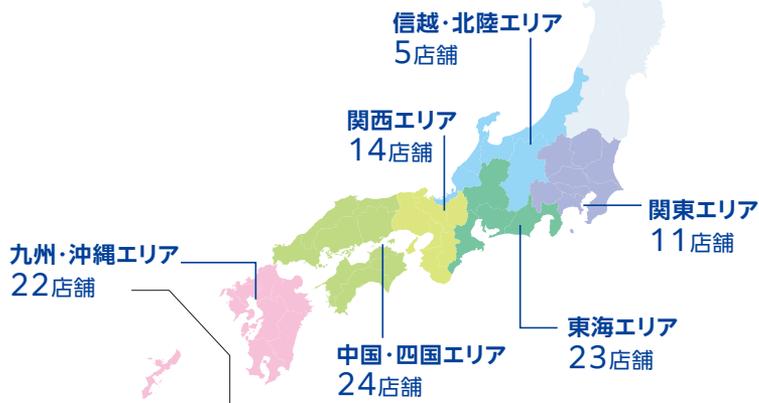
単位: 店舗



最新の店舗網および各店舗の詳細は当社ホームページをご覧ください。



■ 地域別の店舗数



スポーツライフスタイル&フィットネス イトーヨーカドー四街道店(千葉県四街道市) 2024年9月13日(金) OPEN

千葉県3店舗目の出店となります。「スポーツを通じて地域の皆様の日常生活を健康に、豊かにすること」をコンセプトに掲げる新しいスタイルの店舗です。日常生活の延長に気軽にスポーツを取り入れられるような、ライフスタイルウェアやシューズ、フィットネス用品、トレーニング器具を中心に取り揃え、「今よりも少しアクティブに過ごしたい」「体を動かす習慣がついてきたので、もう少し本格的にグッズを揃えたい」といった幅広いニーズにお応えします。

運動後の疲労回復や睡眠をサポートするリカバリーウェアやマッサージ器具、体の動きを補助するサポーターなどを豊富に取り扱います。さらに、「全米エクササイズ&スポーツトレーナー協会認定資格」やサポーター選びのプロである「ガムスト ゴールドマイスター」の保有スタッフも在籍。体のこと・運動のことに対する深い知識を持って、体の状態を心地よく保つサポートをいたします。



スポーツ イトーヨーカドー久喜店(埼玉県久喜市) 2024年10月11日(金) 増床リニューアルOPEN

埼玉県久喜市で2024年1月より「ラケットプロショップ」としてたくさんのお客さまの支持を集めてきた同店は、売場面積を約10倍に拡大。総合スポーツ用品専門店として、大きく生まれ変わりました。従来のラケットプロショップの良さはそのままに、より地域の皆様のスポーツライフに根差したサービスと商品ラインナップを実現しています。

ラケットスポーツとともにこの地域で盛んな、バスケットボールの品揃えを強化しました。JORDAN、アシックスなど部活生に人気のブランドからエントリーモデルまで幅広く取り揃えています。また、生涯スポーツとして人気の高い登山にも注力。モンベルやマムートなど魅力的なラインナップを実現しました。もちろん、野球、サッカー、バレーなどの競技スポーツ、人気ブランドスポーツウェア、スポーツシューズも展開しています。



スポーツ ゆめタウン姫路店(兵庫県姫路市) 2024年10月25日(金) OPEN

兵庫県内3店舗目となる当店は、ファミリー層の多い地域特性にあわせ、部活生やそのご家族のスポーツライフや健康を応援するラインナップとなっています。

ジュニアコーナーには、元気なお子さまの外遊びをサポートする、機能性とデザイン性に優れたスポーツアイテムを多数ご用意しています。遊びを通じて自然にスポーツに触れ合うことができる、さまざまなおもちゃも充実。ドッチビーやホッピング、竹馬などを取りそろえています。子育て世代のお母さんを意識したコーナーも常設。セルフマッサージ器や入浴剤、着るだけで疲労回復効果のあるリカバリーウェアなど、日常生活の中で美容と健康をサポートできるアイテムをご用意しました。各種スポーツイベントや親子で参加できるイベントもどんどん実施していく予定です。





走る。遊ぶ。笑う。

日常とスポーツに境界線なんかいない。
体と心が求めた瞬間に、動き出そう。
ランでも、バイクでも、ストレッチでもいい。
体を動かすって気持ちいい。汗を流すと心が晴れる。
もっとアクティブに。もっと軽やかに。
さあ、SPGYとスポーティングライフを楽しもう。

SPGY

Sporting Life Wear



■ ブランドスタート

2024年10月より機能性アパレルの新規オリジナルブランド「SPGY」の販売を開始いたしました。

SPGYとは、“Style & Play Great yard”の略。

Style=ライフスタイルを快適に過ごすことと Play=スポーツをアクティブに楽しむことの境界線をなくし、スポーティングライフを愛する人たちが集まるGreat yard=大きな庭のような存在になりたい。

ブランド名にはそんな思いが込められています。

■ 背景:SPGY商品について

SPGYが提案するのは、“ファッション”×スポーツのスポーティングライフウェア。

敢えてファッションに軸を置きながら、スポーツ業界で培った高い機能性を追求し、生かしたモノづくりを行っています。

デザイン性やスタイルでファッションとして楽しめるものでありながら、日常を心地よく過ごすための快適性、機能性を併せもつ商品を提供することで、スポーツのあるライフスタイル (Sporting Life)を特別ではない日常に変化させ、お客様の人生をより豊かにするブランドを目指します。



■ プロセス:画像解析で、着心地と動きやすさを解析

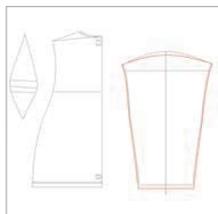
SPGYのウェアは、3Dのデジタル技術を活用しています。

実際の日本人統計ビックデータから導き出された平均値のアバターに着用させ、着圧の検証・改善を行い商品を作成しています。このテクノロジーを活用することで、SPGYの商品が人間の動きにフィットし快適に着用できるデザインとして作られていることを検証しています。

差別化したデザインや素材、細部にこだわったモノづくりと掛け合わせることでシンプルながら動きやすくてストレスのない着心地をかなえます。



生地の変み・着圧を解析



パターンを修正



着心地・動きやすさを検証



製品化

「次に使うあなたへ」

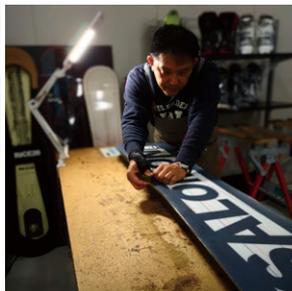
スポーツ用品のプロが、安心して高品質なリユース商品をお送りします。

2024年5月、当社は新規事業として「ヒマラヤリコマース」を立ち上げ、スポーツ用品のリユースビジネスに本格参入いたしました。これまで中古品の買い取りはゴルフクラブ・用品に限定してきましたが、対象カテゴリーを拡大。野球、サッカー、ウィンタースポーツ、キャンプ用品のほか、トレーニング器具、釣り具なども店頭を持ち込んでいただければその場で査定し、現金または「ヒマラヤポイント」で買い取りいたします。買い取った商品はそのまま販売するのではなく、専門スタッフによる丁寧なクリーニング・メンテナンスを行い、衣料品などは国産オゾン発生器を使用して臭いなどの原因菌を殺菌処理し、買い取った時よりもより良い状態のリユース商品となります。

また、「ヒマラヤリコマース」の安心・高品質なリユース商品を専門で販売するECサイト「HIMARAYA NEXT USED(ヒマラヤネクストユーズド)」の運用を開始いたしました。ヒマラヤの会員プログラム「ヒマラヤメンバーズ」と連携することで、ヒマラヤポイントほか各種決済方法でご購入いただけます。さらに、会員ランクもそのままに、ヒマラヤポイントの付与・利用が可能です。メンバーズ限定クーポンもご利用いただけます。当社は、「ヒマラヤリコマース」事業を通してスポーツの新たな循環を生み出し、持続可能な社会の実現に貢献いたします。



店頭買取カウンター



専門スタッフによるメンテナンス

HIMARAYA NEXT USED



ECサイト「HIMARAYA NEXT USED」

買取実施店舗はこちらからご確認ください。
<https://www.himaraya.co.jp/shop>



「HIMARAYA NEXT USED」
<https://next-used.jp/>



中期経営計画重点戦略の一部であるEC戦略を踏まえ、
2024年7月より旗艦センターとして本格稼働をスタートしました。



▲物流センター内部

従来の物流センターに比べ、保管可能な商品量が約2倍となり、これに伴い、出荷件数は170%ほどに向上しております。今後もお客さまへのサービスレベルの向上を図り、旗艦センターとして稼働してまいります。

さらに、重点戦略の実現に向けた新たな取り組みなど、チャレンジ可能な旗艦センターとしても活用し、お客さまに満足して「ヒマラヤ」をご利用いただけるよう取り組んでまいります。

株主さまご優待 新制度スタート

ヒマラヤメンバーズの会員システムを利用し、株主番号を連携いただいた株主さま(「ヒマラヤ株主プレミアムメンバーズ」会員さま)へ、ご優待としてヒマラヤポイントを贈呈する新たな優待制度を開始いたしました。

株主番号連携済みの株主さまのみが閲覧可能な株主さま用特設Webページをオープンし、ヒマラヤポイントと優待限定品を交換いただけるようになりました。ヒマラヤ店舗の所在地以外にお住いの株主さまにもメリットのある優待制度として、ご好評いただいております。

- **新しい優待制度を利用するには、ヒマラヤメンバーズ登録後に株主番号を連携するだけ！**
既にヒマラヤメンバーズ会員の方は、お持ちのアカウントをそのままお使いいただけます。

ヒマラヤメンバーズアカウントをお持ちの株主様

〈ヒマラヤメンバーズ会員特典〉

店舗・ヒマラヤオンラインでのお買い物で「ヒマラヤポイント」がたまる

店舗・ヒマラヤオンラインで使えるクーポンやお得な情報を受け取れる

アプリのダウンロードで、商品検索や加工予約などもっと便利なお買い物が可能

株主番号連携済みの株主様

〈ヒマラヤ株主プレミアムメンバーズご優待〉

- ・保有株式数に応じた「ヒマラヤポイント」贈呈
※店頭およびヒマラヤオンラインでご利用いただけます。
- ・優待限定品の掲載ページを閲覧可能



【飛騨牛】
養老ミート

【マンゴー】
養本社

【富有的】
丸金青果

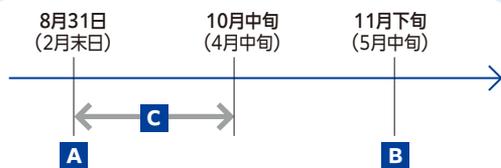
【タオル】
浅野燃糸

【ワイン】
ワインキュレーション

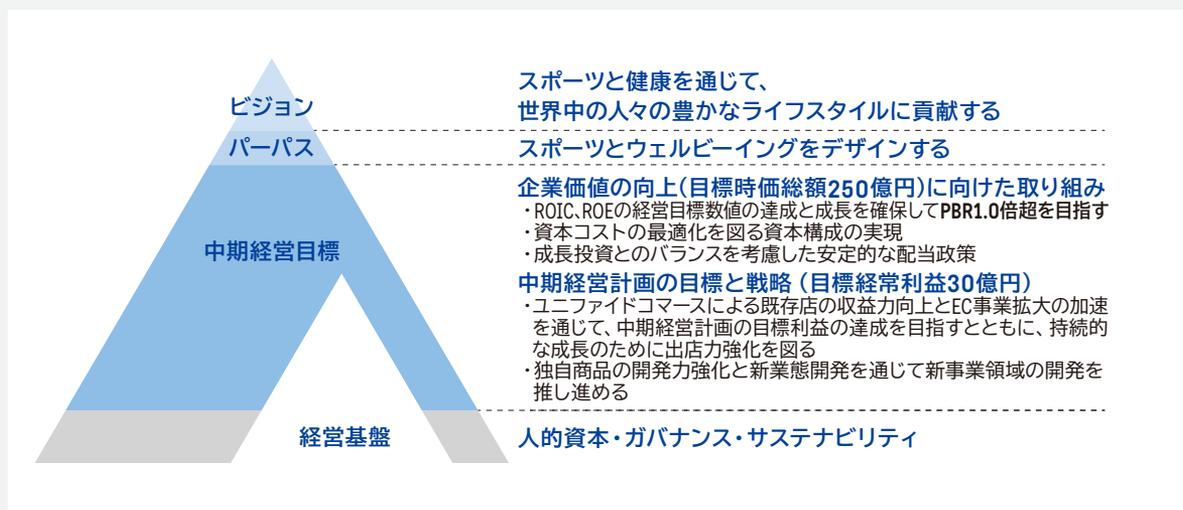
※ヒマラヤメンバーズ会員でない方、株主番号連携をされていない方は、従来のご優待(店頭のみでご利用いただける株主優待値引券)を贈呈いたします。

■ご登録と株主優待反映のスケジュール

8月31日基準日時点で当社株式を100株以上保有の株主さま ※()内は2月末日時点のご優待スケジュール

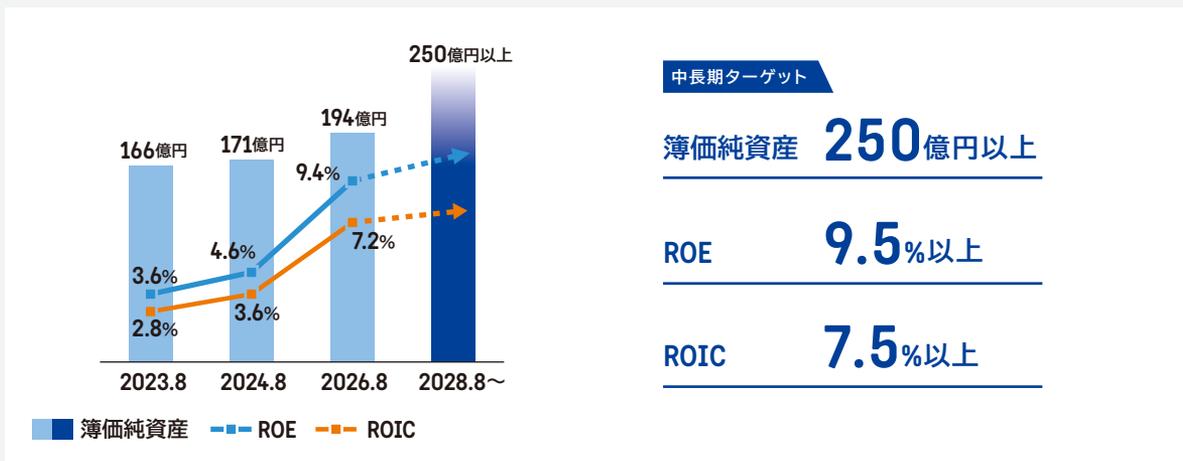


- A** 8月31日(2月末日)までに「ヒマラヤ株主プレミアムメンバーズ」へご登録いただいた場合、同年10月中旬(4月中旬)に、株主優待としてヒマラヤポイントを付与
- B** 8月31日(2月末日)までに「ヒマラヤ株主プレミアムメンバーズ」へのご登録がお済みでない場合、11月下旬(5月中旬)にご優待値引券とともに、「ヒマラヤ株主プレミアムメンバーズ登録のご案内」を送付
- C** 毎年9月1日から10月上旬(3月1日から4月上旬)まで、「ヒマラヤ株主プレミアムメンバーズ」の新規登録の休止期間

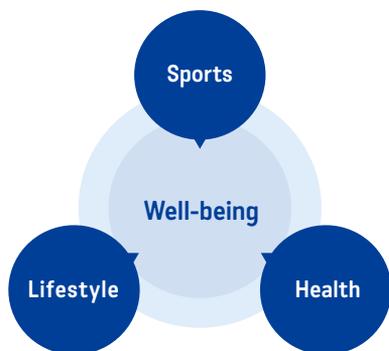


2028年8月期に向けた中長期事業成長イメージ

中期経営計画のKPI達成を通じPBR1.0倍超を目指すことにより、持続的に企業価値の向上を図る。



ヒマラヤでは、【スポーツ領域】【ライフスタイル領域】【健康領域】の3領域において、お客さま、当社スタッフを始めとするすべての人々のウェルビーイングに向けた事業活動を行ってまいります。



スポーツ領域	<ul style="list-style-type: none"> ・スポーツ用品販売事業の持続的な成長 ・店舗・店舗外イベントの開催 ・オリジナル商品の企画・開発
ライフスタイル領域	<ul style="list-style-type: none"> ・スポーツ用品販売事業における顧客層の嗜好変化に対応した取扱商品拡大 ・オリジナル商品の企画・開発 ・新業態の開発
健康領域	<ul style="list-style-type: none"> ・当社トレーナーを活用した健康促進サポート ・健康を意識した飲食の提供・提案 ・新商品、新サービスの開発

これまでの取り組み

・スポーツ領域

- ・当社の強みである接客力の強化に加え、高い加工技術やトレーナー資格者、元プロ選手など付加価値の高い人材の確保と育成
- ・体験型の店舗や店舗内外のイベントの企画・開催などを通じたお客さま、地域社会とのエンゲージメント強化

・ライフスタイル領域

- ・当社アウトドアブランドにおいて、フルラインナップで商品展開を実現したことで蓄積したモノづくりとマーケティングのノウハウをさらに強化
- ・アパレルブランドの開発強化を通じ、ライフスタイルファッションへ事業領域を拡大

・健康領域

- ・社内でトレーナー資格者11名を育成し、店舗でお客さまの身体バランスに着目した健康促進提案、トレーニングサービスなどを実施
- ・社員向け健康経営プログラム開発を通じたノウハウの蓄積
- ・栄養補助食品などの食に関する企画と販売

今後は上記に加え、『**スポーツ×ライフスタイル×健康**』を軸とした次の領域にも取り組んでまいります。

- ・国内：EC専売や新業態（小型店など）の開発、飲食や健康美をテーマとした商品・サービスの開発および提供など
- ・海外：自社ブランド商品の輸出や越境EC等を通じた海外への販路拡大など

Environment

環境への取り組み

- カーボンニュートラルを中心とした環境負荷低減

- ・環境配慮型ビジネスモデル構築
- ・Scope3のGHG排出削減目標実現に向けた取り組み

Social

社会への取り組み

- Sustainable Sporting Life実現
- 人事戦略 (HIMARAYA3.0)

- ・地方自治体と連携した地域貢献活動
- ・ウェルビーイングに対応したビジネスモデルの構築
- ・人的資本経営への取り組みと健康経営の推進

Governance

ガバナンスへの取り組み

- コーポレートガバナンスの強化

- ・スキル・マトリックスに基づく次世代経営人材のサクセッションプランの確立
- ・持続的な企業価値向上に向けた取締役会実効性評価の持続的な取り組み

経営管理 ▶ 人的資本経営

多様な人材の確保

- ・リモートワーク環境の拡充など、岐阜本社と東京事務所との連携強化による効率的な業務環境の構築と高度専門人材の確保と育成

人材の育成

- ・中核人材、管理職、若手の3階層に分類し、それぞれの階層に応じてスキルとマインドの両面から育成

組織を支える施策の実行 (社内環境整備に関する方針)

- ・多様な人材の活躍を後押しする人事制度の構築
- ・リモートワーク環境の拡充など、多様な働き方に対応した環境整備

スポーツを活用した従業員のウェルビーイングの増進 (健康経営)

- ・トレーナー資格者を活用した独自の健康増進メソッドの開発および社内SNSの発信
- ・社員のメンタルヘルスリテラシーの向上を目的として外部の公認心理士等と連携



地域社会のウェルビーイングへの貢献

第11回ピッチング&スイングコンテスト

ピッチング(球速)とスイングスピードの数値を可視化し、合計数で競うイベントとして、全国59店舗で開催いたしました。定期開催により、選手の成長を数値で確認できるイベントとして保護者の皆さんからも高い評価をいただいております。

第9回大会に続き、1年に1度のソフトバンクジュニア1次選考会を兼ねて実施することで、17,775名の参加者にご来店いただき、過去最高のイベントとして盛り上げました。また6年生イベント上位者はソフトバンクジュニア最終選考会を勝ち抜き代表に選抜されました。

年末のNPB12球団ジュニアトーナメントでの活躍とこれからもイベントを通じて、野球の楽しさ・感動を伝えられる活動を継続してまいります。



ウィンター試乗受注会 in 高鷲スノーパーク

2024年3月2日(土)-3日(日) 会場:郡上市 高鷲スノーパーク

イベントを開催した2日間は両日とも良い天候ではありませんでした。スキー・スノーボードを楽しむ約350人の参加者が会場に訪れ、とてもにぎわいました。

参加者はそれぞれにお目当てのNEWモデルスキー・スノーボードの試乗を楽しみながら、自分に最も合うスキー・スノーボードを探すためにメーカースタッフやヒマラヤスタッフと話し込む姿がとても印象的でした。このイベントを通して、多くの方々のウェルビーイングに一役担うことができたと思います。



ミライキッズ岐阜 子ども体力測定 in マーゴ

2024年5月3日(金祝) 会場:マーゴ スポーツ館横駐車場

家庭や地域の格差なく、子どもに体を動かすきっかけ作りを岐阜県内で提供するプロジェクト「ミライキッズ岐阜」の活動として、当社が店舗を構えるマーゴにて「子ども体力測定イベント」を開催しました。子どもたちに体を動かす楽しさを知って欲しい、スポーツに興味を持って欲しい、そんな願いを込めて実施したイベントです。

対象となる未就学児から小学校3年生までの232人の子どもたちが、全力で走ったり、両足ジャンプをしたり、鉄棒に必死にぶら下がったりして体力測定をしました。子どもたちの頑張る姿に周りの大人も自然と応援に熱が入る、とても活気あるイベントとなりました。



ミライキッズ岐阜 出張訪問 子ども体力測定

2023年9月～2024年6月 会場：岐阜県内 幼稚園・保育園

「ミライキッズ岐阜」の活動では、NPO法人スポーツ振興協議会に協力をいただき、岐阜県内の幼稚園や保育園に出張訪問する「子ども体力測定」を当社主催で実施しました。

昨今、子どもたちが体を動かすには、場所や保護者・管理者の労力、それに係わる費用などさまざまな制約がある中、多くの子どもたちに体を動かすことの楽しさを知って欲しい、そんな願いを込めた活動です。どの会場でも子どもたちは一生懸命に体力測定に取り組み、休んでいるときはお友達を応援し、とても活気ある温かなイベントとなりました。



キッズサマースクール

2024年8月15日(木)-16日(金) 会場：岐阜メモリアルセンター

岐阜新聞社が主催する「キッズサマースクール」に当社は今年も協賛しました。子どもたちがトップアスリートと触れ合いながら夏休みにスポーツを体験する機会を提供することで、健全な青少年の育成および地域のスポーツ振興に貢献することが目的です。

当日は全6種目のスポーツ体験会に約800人の子どもたちが集まり、トップアスリートからスポーツの楽しさとトップレベルの技を学びました。



ヒマラヤカップ 岐阜ジュニア 2024 U-8 /U-9 サッカー県大会

U-8 2024年7月6日(土) 会場：飛騨市 黒内グラウンド

U-9 2024年7月20日(土) 会場：中津川市 中津川陸上競技場

アンダー8(歳)、アンダー9(歳)における岐阜県小学生サッカー県大会となる「ヒマラヤカップ」を今年も開催しました。

岐阜県内全5地区のサッカーキッズが各地区代表を目指し予選を戦い、勝ち残った16チームがこの決勝大会で優勝を目指しました。数々の全力プレーや好プレー、仲間と共にひたむきにボールを追う姿、笑顔や涙で感動的な試合ばかりでした。



■ 会社データ

商号 株式会社ヒマラヤ
(HIMARAYA Co.,Ltd.)
代表者 代表取締役社長兼CEO 小田 学
証券コード 7514
(東京証券取引所スタンダード市場および
名古屋証券取引所プレミアム市場上場)
本店所在地 〒500-8630
岐阜県岐阜市江添1丁目1番1号
TEL 058-271-6622(代表)
ホームページ <https://www.hmry.jp/>
設立 1991年
資本金 2,544百万円
従業員数 722人(単体)
取締役(2024年11月27日現在)
代表取締役社長兼CEO 小田 学
取締役管理本部長兼CFO 三井 宣明
取締役 今森 一輝
取締役 今井 美香(社外)
取締役(常勤監査等委員) 川村 祥之
取締役(監査等委員) 都筑 直隆(社外)
取締役(監査等委員) 鈴木 友美(社外)

■ グループ企業の状況

会社名 コアブレイン株式会社
資本金 100百万円
当社の議決権比率 100%
主要な事業内容 フルフィルメント事業

■ 株主メモ

株式の状況 発行可能株式総数 40,000,000株
発行済株式総数 12,320,787株
株主数(2024年8月31日現在) 16,495名
単元株式数 100株
事業年度 毎年9月1日から翌年8月31日まで
定時株主総会 毎年11月開催
基準日 定時株主総会 毎年8月31日
期末配当金 毎年8月31日
中間配当金 毎年2月末日
そのほか必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日
公告の方法 公告の方法は電子公告であります。ただし、やむを得ない
事由により電子公告をすることができない場合は日本
経済新聞に掲載いたします。
(ホームページアドレス <https://www.hmry.jp/>)

株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関
東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
三井住友信託銀行株式会社
株主名簿管理人 愛知県名古屋市中区栄三丁目15番33号
事務取扱場所 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
郵便物送付先 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
電話照会先 0120-782-031(フリーダイヤル)
インターネットホームページURL
<https://www.smtb.jp/personal/procedure/agency/>

【株式に関する住所変更等のお届出および照会について】

証券会社に口座を開設されている株主様は、住所変更等のお届出および照会は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。証券会社に口座を開設されていない株主様は、上記の電話照会先にご連絡ください。

【特別口座について】

株券電子化前に「ほぶり」(株式会社証券保管振替機構)を利用されていなかった株主様には、株主名簿管理人である上記の三井住友信託銀行株式会社に口座(特別口座といいます。)を開設しております。特別口座についてのご照会は、上記の電話照会先をお願いいたします。

HIMARAYA



ユニバーサルデザイン(UD)の考えに基づいた
見やすいデザインの文字を採用しています。