HIMARAYA



第51期

報告書

2025年9月1日～2026年8月31日

奥飛騨温泉郷 北アルプス大橋（岐阜県高山市）

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

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付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、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、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2026年8月期(当社第51期　2025年9月1日～2026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（2025年９月１日～2026年８月31日）における我が国の経済は、雇用・所得環境の改善の影響を受けて緩やかな回復基調で推移いたしました。一方で、地政学的リスクの高まりや、中東情勢を背景としたエネルギー価格の上昇懸念、金融・為替市場の変動など、国内外の景気の先行きは依然として不透明な状況が続いております。

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、残暑の長期化や暖冬の影響などにより、年間を通じてアパレルを中心とした季節商品の販売が影響を受けましたが、健康志向および個人スポーツ需要の継続により、一般スポーツ用品については比較的堅調に推移しました。

このような状況のもと、当社グループでは、当連結会計年度を収益基盤の再構築を目指す足場固めの期と位置付け、デジタル化推進などの喫緊の課題を優先しながらも、国内スポーツ小売業としての基本に立ち返り、店舗ス

タッフをはじめとする人材の教育・育成、既存店を中心とした売場改善およびオペレーションの効率化に加え、EC専売品やリユース商品の拡充、物流倉庫の効率改善など収益性向上に向けた取り組みを行っております。

2｜出退店の状況について

出退店の状況については3店舗を退店いたしました。2026年8月末時点で当社グループの店舗数は全国で98店舗、売場面積は212,454㎡であり、前年同期比で店舗数は3店舗減、売場面積は7,051㎡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、ゴルフ用品はキャディバッグなど袋物の販売に注力し、ゴルフクラブの新製品の販売も伸長した結果堅調に推移し、前年を上回る結果となりました。

アウトドア用品については、キャンプ用品において引き続き市場の動向を見極めながら慎重な仕入れを行っており、また在庫の適正化を優先した売場コントロールを実施したことにより、前年を下回る結果となりました。

一般スポーツ用品については、現在主力のラケットスポーツおよびシューズカテゴリーに加えて、ワールドカップ効果によりサッカーの売上も好調に伸長しました。一方で、アパレルを主とした季節商品に関しては、秋冬商品が残暑や暖冬の影響を受け、春物衣料も昼夜の寒暖差の影響で動き出しが抑制されました。しかし、夏場にかけて近年の平均程度の気温となり、夏物衣料などの季節商材の需要は維持されたことにより、通期では全体で前年を上回る結果となりました。

以上の結果、当連結会計年度の売上高は、前年を上回る結果となりました。

売上総利益率についても、残暑と暖冬傾向が顕著であった期の前半において低迷したものの、春先以降の後半からは在庫コンディションも回復してきたことから、当連結会計年度においては前年を上回る結果となりました。

販売費および一般管理費については、人件費の増加やエネルギー価格の変動などによる物流費の増加といった、費用の上昇圧力が継続する中でも経費の抑制に努めた結果、前年を下回る結果となりました。

また、現在の事業環境を踏まえ、一部の店舗について収益性の低下が見られるほか、今後のEC事業の収益性改善に向けて、店舗より出荷を行っていたEC販売商品の一部を倉庫出荷に集約することに伴い、これまで店舗で計上されていたEC販売収益の一部が、物流・倉庫部門に移転されることが見込まれることから、店舗の固定資産の減損損失などの特別損失1,162百万円を計上しました。

以上の結果、当連結会計年度における連結業績は売上高61,099百万円（前年同期比1.1%増）、営業利益290百万円（前年同期比1.7%増）、経常利益324百万円（前年同期比15.2%減）、親会社株主に帰属する当期純損失860百万円となりました。

4｜次期の見通しについて

国内経済は、堅調な企業業績を背景とした雇用・所得環境の改善により、景気の回復が緩やかに進むと思われます。一方、米国の関税政策や、中国経済の減速などの不確実性の高まりによる金融資本市場の変動リスク、国内の物価上昇の継続による消費行動への影響など、小売業を取り巻く環境は不透明な状況が続くと予想されます。現状の外部環境においては、構造的なインフレの進行や気候変動による不確実性の高まりが、収益の圧迫要因となっており、これらが解消するまでには相応の期間を要し、来期以降においても同様の状況が継続すると見込まれております。

このような状況を踏まえ、当社としては来期以降も引き続き、将来の成長に向けた投資を通じて、お客さまの健康志向の高まりによるニーズの変化やデジタル化の推進などの重要課題に対応しながらも、収益力の強化と安定性の向上を最優先に取り組みを進めてまいります。

具体的には、収益性の高い商品や成長が見込まれるカテゴリーへ経営資源を集中するとともに、販売価格のコントロールを徹底することにより、売上総利益の改善をさらに推し進めます。

また、物価上昇や賃上げに伴うコスト増には、接客力の質をさらに高めていく一方で、コストの最適化を実現するために、AIも活用したオペレーションの見直しを着実に進め、収益力向上と競争力強化の両立を図ってまいります。加えて、リユース事業、EC専売品、カスタムインソール、リカバリーウェアなどの新商品開発など、一定の成果を上げた取り組みについては、今後の新たな収益基盤を構築するために本格的な事業収益化を進めてまいります。

今後の事業収益化を見据え拡張した物流倉庫の稼働率についても、早期に引き上げ、本社部門費の見直しを含む業務プロセスの効率化にも継続的に取り組み、全社的な収益基盤の強化につなげてまいります。

以上により、当社グループの2027年8月期の連結業績は売上高61,300百万円（前連結会計年度比0.3%増）、営業利益300百万円（前連結会計年度比3.4%増）、経常利益260百万円（前連結会計年度比19.8%減）、親会社株主に帰属する当期純利益50百万円（前連結会計年度は当期純損失860百万円）を見込んでおります。

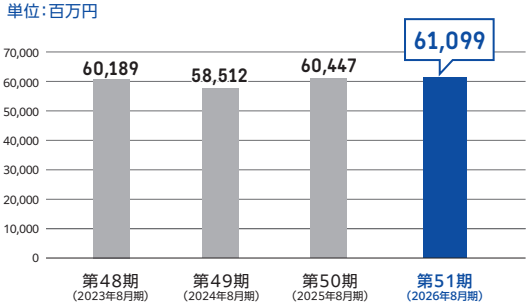
連結財務ハイライト

詳しくは当社ホームページ
「IR データ」でご覧ください。

売上高

61,099百万円　前年同期比 **101.1%**

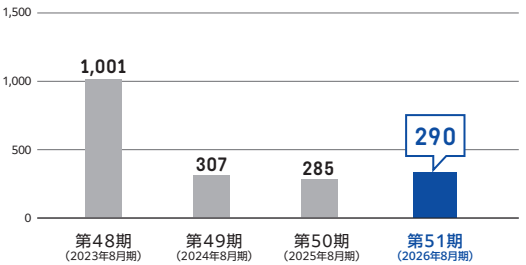
単位：百万円



営業利益

290百万円　前年同期比 **101.7%**

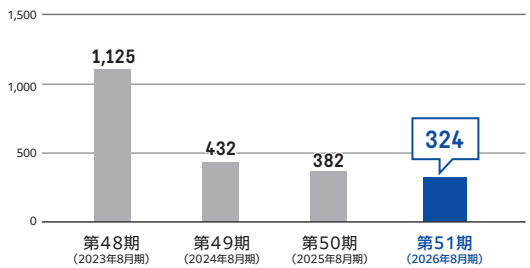
単位：百万円



経常利益

324百万円　前年同期比 **84.8%**

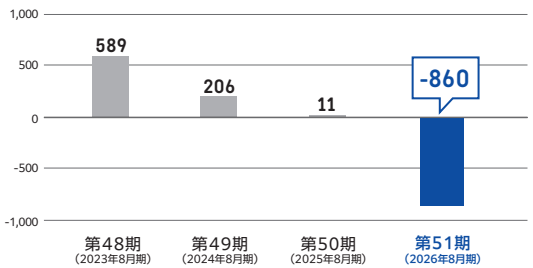
単位：百万円



親会社株主に帰属する当期純利益または当期純損益(△)

△860百万円　前年同期比 **—**

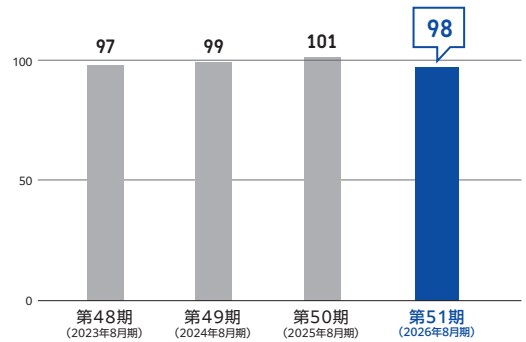
単位：百万円



店舗数（2026年8月31日現在）

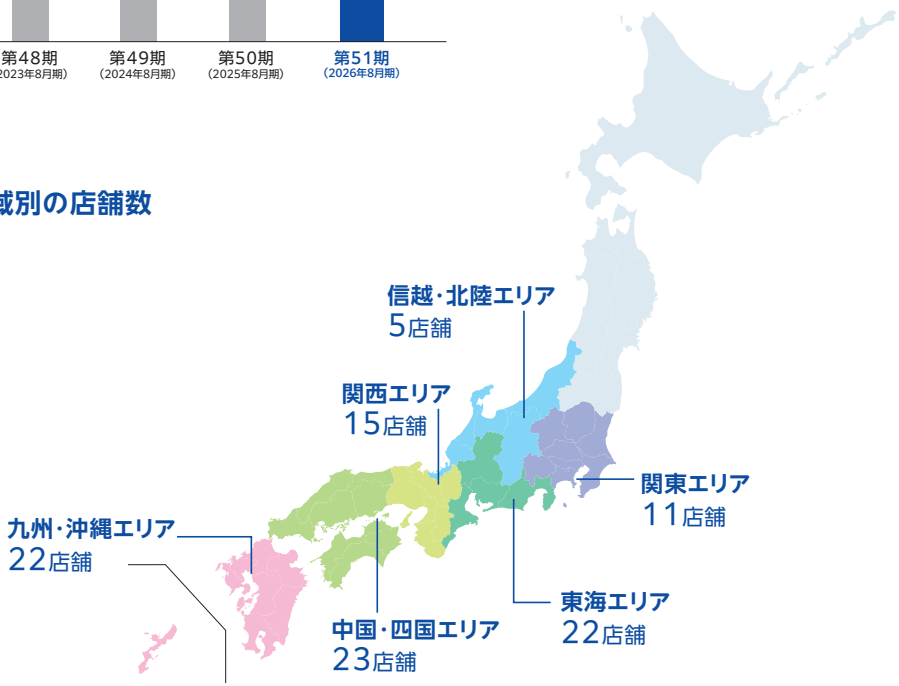
■ ヒマラヤ店舗数の推移

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



出店戦略：リニューアル店舗

2026年3月9日(木)

増床

スポーツ&ゴルフ フジグラン宇部店

〒755-0008 山口県宇部市明神町3-1-1 フジグラン宇部1階
TEL.0836-37-0500



「フジグラン宇部店」は、リニューアルオープンに伴い売場スペースを85坪増床し、新たにゴルフ用品の取り扱いをスタートしました。各種ゴルフクラブやウェア、中古クラブの取り扱いはもちろん、試打計測器の導入により、初心者から経験者まで、あらゆるお客さまの最適なクラブ探しのお手伝いをいたします。
また、当社が取り組む「お客さまの体験」満足の向上の一環として、新型足型測定器を導入しました。オーダーメイドインソールの作成をはじめ、専門知識を持つスタッフが懇切丁寧にお客さまのシューズ選びをサポートします。

2026年9月18日(金)

スポーツ&ゴルフ ピエリ守山店

〒524-0101 滋賀県守山市今浜町2620-5 ピエリ守山1階
TEL.077-585-7900



「ピエリ守山店」は、地域に根差した品揃えを目指してリニューアルオープン。日常生活に向けてはアウトドアブランド「ノースフェイス」「モンベル」のアパレル商品を充実させ、ライトアウトドアを提案しています。リニューアルに合わせてゴルフ用品売場の拡大を行い、ゴルフウェアでは、「ニューバランス」「NEW　ERA」など新規取り扱いブランド商品の展開を始めました。
また、当社が大切にする「お客さまの体験」満足を向上させるべく、ゴルフナビが実際に試せるブースの設置や、新型足型測定器を新設し、専門知識を持つスタッフがお客さまのシューズ選びをお手伝いいたします。

2026年10月5日(月)

増床

スポーツ サンリブ下松店

〒744-0027 山口県下松市南花岡6丁目8−1 サンリブ下松2階
TEL.0833-45-0750



「サンリブ下松店」は、従来の300坪の売場から2倍の600坪へと増床し、豊富な品揃えのお店へと進化してリニューアルオープンいたしました。これまで取り扱いのなかったランニングシューズブランド「ON」の展開スタートをはじめ、お客さまの体験・満足につながる新型足型測定器、野球バットの試し振りなどができるTEST ROOMを新設し、専門知識を持つスタッフが親切丁寧に商品選びをサポートします。
また、バスケットボール用品コーナーも2倍に拡大。当社初となる自社ブランド「スリーポイント(ThreePoint)」のブランドコーナー化を行うなど地域最大級の品揃えへとグレードアップしお客さまをお出迎えします。

2026年10月9日(金)

移転　増床

スポーツ&ゴルフ アピタ稲沢店

〒492-8275 愛知県稲沢市天池五反田町1 アピタ稲沢2階
TEL.0587-24-2630



「アピタ稲沢店」は2階フードコート前への移転・増床伴い売場を充実。ゴルフ用品売場では最新の弾道計測器「GC3」を設置し、お客さまのクラブ選びを選任スタッフがしっかりとサポートいたします。登山用品、ランニングシューズ売場では「何を買ったらいいかわからない」「納得できるものを買いたい」というお客さまの思いや悩みを解決するため、新たにレンタルサービスを導入。さらに、計測・試飲・体験機能を備えた専門性の高いウェルネス売場を新設し、「スポーツをした後の体のメンテナンスはどうしたらいい?」「これからの人生を考えて健康を維持したい!」というお客さまの声にもお応えしてまいります。

EC戦略：ヒマラヤリコマース

サービスの詳細は
公式サイトをご覧ください。

実店舗の拡大とヒマラヤメンバーズ連携による お客さまの利便性の向上

「NEXT USED アリオ北砂店」ご好評につき 出店期間を延長します。

2026年3月にヒマラヤリコマース事業初の実店舗として出店いたしました「NEXT USED アリオ北砂店」は、多くの皆さまに大変ご好評をいただき、このたび2027年1月末まで出店期間の延長を決定いたしました。引き続き、地域の皆さまやお客さまとの貴重な接点として運営してまいります。



NEXT USED アリオ北砂店
東京都江東区北砂2丁目17−1 アリオ北砂1階
TEL. 080-3444-2772

実店舗拡大へ！ 「ヒマラヤ NEXT USED アリオ川口店」11月17日(火)オープン

本格的なスポーツリユース店舗としての展開

新たな実店舗出店として、2026年11月17日(火)に「ヒマラヤ NEXT USED アリオ川口店」をオープンいたしました。売場面積はアリオ北砂店の約2.6倍(約64坪)へと大幅に拡張し、商品の販売だけでなく、買い取りも常時行う本格的なスポーツリユース店舗として展開いたします。

ヒマラヤメンバーズ連携によるサービス強化

ヒマラヤリコマース事業では、当社の会員プログラム「ヒマラヤメンバーズ」の各種サービスをご利用いただける準備を進めております。既存のヒマラヤ店舗やECサイトと同様に、ご購入時のヒマラヤポイントの付与・ご利用をはじめ、お得なポイント買い取りなど、グループ一体となったシームレスで利便性の高いサービスを提供してまいります。



ヒマラヤ NEXT USED アリオ川口店
埼玉県川口市並木元町1番79号 アリオ川口2階
TEL. 070-9289-7342

当社は、EC(オンライン)と実店舗(オフライン)双方の接点を強固にすることで、ヒマラヤリコマース事業のさらなる成長と企業価値向上を目指してまいります。

商品戦略：①注力商品「シューズ」&「インソール」の販売強化



シューズマイスター研修風景

1.専門人材の育成と提案力向上でシューズ販売を拡大

当期は、お客さま一人ひとりに最適なシューズをご提案できる売場づくりと、専門人材の育成を進めました。
接客のエキスパートである社内資格「シューズマイスター」取得者は、ブロンズ235名、シルバー112名、ゴールド6名まで拡大し（2026年9月24日現在）、社員だけでなくアルバイトスタッフにも専門知識を広げ、店舗全体の提案力向上に注力しました。
こうした取り組みを背景に、シューズ部門の売上高前年比114.0%、粗利益高前年比115.1%を達成。中でもランニングシューズは売上高前年比116.2%と伸長し、シューズカテゴリー全体の成長を大きく牽引しました。



測定画面の拡大図　足型測定の様子　インソール成形の様子

2.3D足型測定を起点に、カスタムインソール販売を拡大

当期は、3D足型測定を起点としたカウンセリングとカスタムインソールの提案を強化しました。
3D足型測定器は当期末時点でスポーツ店88店舗のうち65店舗に設置し、お客さま自身では気付きにくい足の特徴を可視化しながら、シューズやインソールをご提案できる環境を拡大しました。
強化商材に位置づけた「カスタムバランス」は、売上高前年比644.4%と大きく伸長。インソール全体でも売上高前年比239.4%となりました。52期9月には改装3店舗へ追加導入し68店舗へと拡大し、未設置20店舗についても2027年3月以降、順次導入を進める予定です。

株主優待 ｜ 創業50周年記念株主優待の実施

当社は、2026年をもちまして創業50周年を迎えました。長年にわたる株主さまのご支援とご愛顧に心よりの感謝を表するとともに、当社株式への投資魅力をより一層高めることを目的として、創業50周年記念株主優待を実施いたします。

■実施概要

◎優待の対象　2027年2月末日現在の株主名簿に記載または記録された株主さま
◎優待の内容　「ヒマラヤ株主プレミアムメンバーズ」へのご登録状況、保有株式数に応じて、通常の株主優待に加えて記念株主優待を進呈
◎実施方法　下記、① 、② のいずれか

①「ヒマラヤ株主プレミアムメンバーズ」にご登録の株主さま

ヒマラヤポイント(1ポイント＝1円として全国の店舗やヒマラヤオンラインストアで利用できる)を付与いたします。

\ 500株以上なら /
紙面優待より
お得です!

対象株主さま
1単元(100株)以上を保有する株主さま

進呈内容
通常の付与ポイントに加え、右記のポイントを追加付与

保有株式数	通常の株主優待	創業50周年記念株主優待[ポイントを追加付与]
100株以上～500株未満	1,000ポイント	一律 1,000ポイント
500株以上～2,000株未満	3,000ポイント	一律 4,000ポイント
2,000株以上～5,000株未満	6,000ポイント	一律 6,000ポイント
5,000株以上～10,000株未満	15,000ポイント	一律11,000ポイント
10,000株以上	30,000ポイント	一律11,000ポイント

②「ヒマラヤ株主プレミアムメンバーズ」にご登録されていない株主さま

ヒマラヤメンバーズ会員でない方、会員でも「ヒマラヤ株主プレミアムメンバーズ」に登録されていない方には、店頭のみでご利用いただける優待値引券を送付いたします。(紙面優待)

対象株主さま
3単元(300株)以上を保有する株主さま

進呈内容
通常の株主優待券に加え、右記の優待値引券(紙面)を追加送付いたします。

保有株式数	通常の株主優待	創業50周年記念株主優待[優待値引券を追加送付]
100株以上～300株未満	1,000円値引券× 1枚	―※
300株以上～500株未満	1,000円値引券× 1枚	一律1,000円値引券× 1枚
500株以上～2,000株未満	1,000円値引券× 3枚	一律1,000円値引券× 3枚
2,000株以上～5,000株未満	1,000円値引券× 6枚	一律1,000円値引券× 5枚
5,000株以上～10,000株未満	1,000円値引券×15枚	一律1,000円値引券×10枚
10,000株以上	1,000円値引券×30枚	一律1,000円値引券×10枚

※1単元(100株)以上3単元(300株)未満を保有の株主さま
2027年2月末日までに「ヒマラヤ株主プレミアムメンバーズ」にご登録いただくことで、①の記念優待ポイントを受け取ることが可能です。

■実施スケジュール

●**対象基準日**
2027年2月末日

●**進呈時期**
①ポイント付与の場合：2027年4月中旬予定
②紙面優待券の場合 ：2027年5月下旬
（中間配当金計算書などと同封して発送・ご案内予定）

●**有効期限**
2028年5月31日
(ヒマラヤポイント、優待値引券共通)

本記念株主優待の実施に伴う費用などにつきましては、当期の業績予想に織り込み済みであります。

「ヒマラヤ株主プレミアムメンバーズ」のご紹介

「ヒマラヤ株主プレミアムメンバーズ」とは、既存の会員システム「ヒマラヤメンバーズ」のアカウントに株主番号を連携いただくことで利用可能となる、株主さまご優待制度です。保有株式数に応じて、店舗やオンラインでのお買い物に使える「ヒマラヤポイント」が付与されるほか、特設Webページにて、ヒマラヤポイントと優待限定品を交換することも可能になります。

「ヒマラヤ株主プレミアムメンバーズ」の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。

「ヒマラヤ株主プレミアムメンバーズ」ご登録方法

ヒマラヤアプリをダウンロード
iOSの方　Androidの方

→ ヒマラヤメンバーズに会員登録

→ 株主番号を連携

→ 「ヒマラヤ株主プレミアムメンバーズ」登録完了



〈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

＋

〈ヒマラヤ株主プレミアムメンバーズご優待〉

・株主優待で、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
保有ポイントに応じて選んで交換できます。



【飛騨牛】養老ミート　【米粉のバームクーヘン】ル・スリジェダムール洋菓子店　【お米】ヨコチュー　【タオル】浅野撚糸　【ワイン】ワインキュレーション

創業50周年記念企画

当社は今年、創業50周年を迎えました。これまでのご支援に心より感謝し、「ヒマラヤ株主プレミアムメンバーズ」対象のキャンペーンを実施しております。対象の優待限定品がお得になり、新たな品物も加わります。

お得なポイントで引換可能になる商品

明宝ハム「明宝ハム2本入り」、
「明宝ハムとポークソーセージ詰合せ」
（2027年3月31日まで 各2,000pt）



【明宝ハム】
明宝ハムとポークソーセージ詰合せ

新たな優待セレクション

山本佐太郎商店
「大地のかりんとう（黒糖・しお・カカオ）」
（各1,500pt）



【山本佐太郎商店】
大地のかりんとう
（黒糖・しお・カカオ）

商品戦略：②セルフケアウェア「着ながらケア」シリーズ

ヒマラヤ創業50周年、お客さま第一主義から生まれた「着ながらケア」シリーズ

当社は、創業５０周年の節目に、プライベートブランド「VISION　QUEST(ビジョンクエスト)」から、体のセルフケアができる「着ながらケア」シリーズを発売いたしました。遠赤外線によって血行促進効果をもたらす一般医療機器「着ながら疲労回復」と、磁気の力でコリ緩和を目的とした管理医療機器「着ながら肩･腰ケア」の2種類を展開しています。どちらも、当社のお客さま第一主義をもとに、「お客さまそれぞれの悩みに応じたケアアイテムをご用意し、運動時だけでなく休む時間までサポートをさせていただきたい」という想いから開発いたしました。おうち時間に無理なく続けられるため、仕事･家事･育児など、日々忙しい方でも着ながらケアができる利便性の高い商品となっています。



ヒマラヤならではの商品で、お客さまのスポーツライフや健康づくりに貢献する価値の提供を

「着ながらケア」シリーズと当社の他のPBアパレルとの最も大きな違いは、単に自分が着る服としてだけでなく、自分や大切な人のからだを気遣う「ケアアイテム」として選ばれている点です。2026年6月から展開をスタートし、父の日のギフト需要も相まって、発売からわずか5週間で販売1万点を突破※1しました。また、10月25日放送のTOKYO MXの情報番組「ええじゃないか!!」で「着ながらケア」シリーズが紹介されるなど、メディアを通じた認知拡大にも取り組んでいます。
今後、より手軽にセルフケアを行いたいというお客さまのニーズにお応えし、2026年10月には部位ごとの血行促進をサポートするアイマスク、はらまき、ショートレギンス、ふくらはぎサポーターの4アイテム※2を追加発売いたしました。2027年8月末までには、シリーズ累計で10万点の販売を計画しています。



【一般医療機器】VISION QUEST Recovery Wear –着ながら疲労回復–



【管理医療機器】VISION QUEST –着ながら肩・腰ケア–



※1：2026年6月5日～7月12日の「着ながらケア」シリーズ累計販売点数
対象商品：
VQ580401G01／VQ580401G02／VQ580401G03
VQ580401G04／VQ580401G05／VQ580401G06
VQ580401G07／VQ580401G08
販売点数は商品ごとの販売単位で集計し、上下セット商品は1セットを1点として集計。画像内の「着」も同基準となります。

※2：アイマスク、はらまき、ショートレギンス、ふくらはぎサポーターの4アイテムは「着ながら疲労回復」と同じ生地を採用。医療機器ではありません。

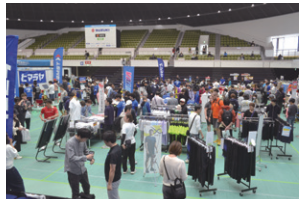
地域社会貢献

ぎふ清流ハーフマラソンの協賛と物販ブース出店

2026年4月26日(日)

当社は、創業50周年事業の一環としてネーミングライツを取得した「ヒマラヤスタジアム岐阜」(岐阜メモリアルセンター陸上競技場(長良川競技場))を発着点として開催された「高橋尚子杯ぎふ清流ハーフマラソン2026」に協賛しました。また、関連イベントの展示即売会「マラソンEXPO」に物販ブースを出店し、シューズやウェア、サプリメントなど、ランナーのニーズに応える商品を幅広く取り揃えました。

これまでも同大会への協賛と物販ブースへの出店を行ってきましたが、今回は新たな取り組みとして足型測定機器「ヒマラヤONESTEP」を会場に設置し、足型測定イベントを実施。ランナーや応援で来場された多くのお客さまに体験していただき、一人ひとりに適したシューズ選びをサポートすることで、店舗で提供している専門的なサービスを知っていただく機会となりました。





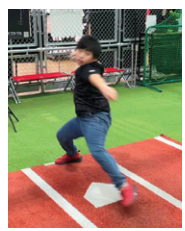
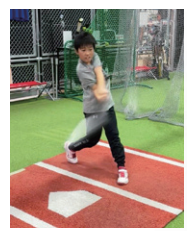

ヒマラヤアプリを活用し、新たなスポーツ体験の提供を

2026年6月19日(金)~2026年7月19日(日)

お子さまにスポーツの楽しさと自身の成長を感じていただく企画として、当社が全国の店舗で実施している「ピッチング&スイングスピードコンテスト」は、今回で15回目を迎えました。

今大会からは、より継続的なスポーツ体験の提供を目的に独自の受付システムを導入し、ヒマラヤメンバーズ会員を参加条件としました。測定記録をヒマラヤアプリで確認できる仕組みを整え、スポーツ体験とデジタルサービスを連携させることで、お子さまの成長を実感できる機会を提供しています。また、イベント参加を新たな会員接点とすることで、次回開催のご案内など継続的なコミュニケーションにもつなげています。

これからもデジタルとリアルを組み合わせ、スポーツを楽しむ機会の創出とお客さまとの継続的な関係づくりを進めてまいります。





FIFAワールドカップ2026 日本代表戦のパブリックビューイングを開催

2026年6月21日(日)

「FIFAワールドカップ2026」のグループステージ、日本代表対チュニジア戦に合わせ、HIMARAYA OUTDOOR GIFUの芝生広場特設会場でパブリックビューイングを開催。有料エリア150席は完売し、無料エリアにも多くの来場が見込まれたため、当初予定していた250席を300席に増やしました。
会場では大型モニターでの試合観戦に加え、スポーツ体験イベント「激ムズチャレンジ」やキッチンカーの出店、日本代表ユニフォームの販売・マーキング企画などを展開。試合観戦だけでなく、スポーツ・飲食・買い物を一体で楽しめるイベントとして、多くの方にご来場いただきました。
これからも、当社の店舗や施設を商品の販売だけでなく、地域の皆さまとスポーツの魅力や感動を共有する場として活用してまいります。





「FC岐阜」と連携した 地域密着イベントの開催

2026年8月15日(土)

当社がネーミングライツを取得した「ヒマラヤスタジアム岐阜(通称:ヒマスタ)」の認知向上と地域への感謝を目的に、オフィシャルパートナー契約を結ぶプロサッカーチーム「FC岐阜」と連携し、ホーム開幕戦で「ヒマラヤサンクスマッチ」を開催しました。
当日は、事前応募による「スタジアム観戦ツアー」に180人のサポーターを招待したほか、選手とのコラボグルメや大盛り企画「ヒマラヤ盛」、高難度のスポーツ体験「激ムズチャレンジ」など、多彩な企画を展開しました。また、店舗外イベントでは初めて、ヒマラヤメンバーズへの新規入会のご案内にも取り組み、新たな顧客接点の創出につなげました。
当社は「ヒマラヤスタジアム岐阜」を起点に、スポーツを通じた体験価値の提供と地域とのつながりを深めてまいります。





©Kaz Photography/FC GIFU





©Kaz Photography/FC GIFU

■ 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	725人(単体)

取締役（2026年11月25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(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(2026年8月31日現在)　18,471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「ほふり」(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、上記の電話照会先にお願いいたします。

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。

UD FONT by MORISAWA