

第45期 報告書

2019年9月1日 ▶ 2020年8月31日

株式会社 **ヒマラヤ**
(証券コード 7514)



ごあいさつ



代表取締役社長 COO 後藤達也

株主の皆様へ

平素は格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。さて、当社グループ2020年8月期（当社第45期）（2019年9月1日～2020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。

当期の日本経済の動きについて

当連結会計年度（2019年9月1日～2020年8月31日）における我が国の経済は、当初は雇用環境の改善が継続するなど回復基調を示したものの、2019年10月に実施された消費税率引き上げの影響により個人消費の動向は不透明なものとなりました。さらに、新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響により、一時的に全国に緊急事態宣言が発令され、解除後も様々な活動に制約が課せられる状況となり、経済活動に混乱と停滞が生じました。

当期の業績について

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、記録的な暖冬、少雪の年となったことにより、ウインタースポーツを始めとする冬物商戦全般に影響を受けました。さらに、新型

コロナウイルス感染症対策として、プロ、アマチュア、学生、一般層の関わる様々なスポーツにおいて、活動の自粛を余儀なくされる状況となりました。2020年東京オリンピック・パラリンピックの延期も決定するなか、早期の事態の鎮静化が望まれます。

一方、EC市場の拡大により、お客様の購買動向の変化が進行しております。当社グループはEC販売システムへの投資により、販売サイトの利便性を高め、EC市場でのシェアの獲得を推し進めるとともに、拡大するEC市場のお客様をリアル店舗へ送客する仕組みを整えるなど、市場変化への対応を進めております。

出退店の状況については2店舗を閉店いたしました。2020年8月末時点で当社グループの店舗数は全国で104店舗、売場面積は218,099㎡となり、前期比で店舗数は2店舗減、売場面積は2,513㎡減となりました。

売上高は、第2四半期までは、暖冬、少雪の影響により防寒用のウエア、雑貨の販売が影響を受けたこと、ECではキャッシュレス・ポイント還元事業の影響も加わった過度な価格競争を避けたこと、消費税率引き上げによる個人消費の低下などにより、全般に前年を下回る状況となりました。第3四半期は、新型コロナウイルス感染症に関わる緊急事態宣言による経済活動停滞の影響を大きく受けました。店舗の営業時間短縮や最大13店舗の営業を休止したことなどにより、同期間の既存店売上高前期比は64.7%と低迷しました。さらに第4四半期に入り長梅雨の影響が重なったものの、所謂「新しい生活様式」への親和性の高いゴルフ、アウトドアは好調に推移しました。これにより、商品別では、一般スポーツ用品は前期比84.5%、ゴルフ用品は前期比89.6%、アウトドア用品は前期比98.1%、スキー・スノーボード用品は前期比68.8%となりました。

連結売上総利益率は、冬物商品の在庫処分、2019年9月に実施した消費税率引き上げ前のセールの影響などから33.8%となり、前期に比べ0.4ポイント低下いたしました。

販売費及び一般管理費については、全般的に抑制したものの、売上総利益の低下を補うには至りませんでした。

また、特別損失として、「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき、店舗等の減損損失54百万円、および店舗の賃貸借契約の解約に伴い発生すると見込まれる違約金について29百万円を計上しました。

さらに、最近の業績動向を踏まえ「繰延税金資産の回収可能性に関する適用指針」に基づき、繰延税金資産の一部を取崩し、法人税等調整額294百万円を計上しました。

以上の結果、当連結会計年度における連結業績は売上高57,721百万円（前期比13.3%減）、営業損失487百万円（前期は867百万円の営業利益）、経常損失328百万円（前期は993百万円の経常利益）、親会社株主に帰属する当期純損失789百万円（前期は587百万円の親会社株主に帰属する当期純利益）となりました。

次期の見通しについて

国内経済は、新型コロナウイルス感染症の影響による混乱や停滞が当面継続するものとみられます。また、それにより消費税率引上げにより低下した消費マインドの改善も期待できないことから、先行きは不透明なものとなっております。

スポーツ用品販売業界におきましては、新型コロナウイルス感染症への対策により、プロスポーツや市民、学校スポーツの大会開催に大きな制約が課せられるなど、従来市場を構成する要素の一部が大きく影響を受けております。しかしながら、国内感染状況の改善に伴い、制約が段階的に解除されていくこと、それぞれのスポーツにおいて所謂「新しい生活様式」に対して適応が幅広く進んでいること、などから全体としては回復に向かうとみております。一方、EC市場の拡大により、実店舗以外での購買行動が一般化するなか、個人消費は引き続き厳しい選別基準を伴うものと予測しており、動向を注視しております。

このような状況下、当社グループは、「世界一のスポーツの伝道者となる」というビジョンの下、多様化するライフスタイルにおけるスポーツの役割を考え続け、お客様に最適な商品、サービスを提供してまいります。既存店については、継続して改装を

実施し、お客様に支持いただける地域一番店として、売上高の増加に努めてまいります。あわせて、変化する市場の動向、お客様要望を踏まえた品揃え、販売チャンネル、サービス等の拡充を図ってまいります。EC領域については、拡大するEC市場のお客様の既存店への送客も踏まえ、事業拡大の手段として引き続き注力してまいります。「EC注文品の店頭受取機能」や「最短翌日納品が可能な店頭注文機能」など、お客様の利便性を向上させるとともに、実店舗とECの実質的な融合を意図した仕組みを構築し、品質向上に努めております。

以上より、当社グループの2021年8月期の連結業績は売上高58,800百万円、営業利益550百万円、経常利益630百万円、親会社株主に帰属する当期純利益272百万円を見込んでおります。

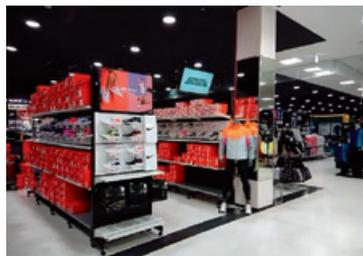
なお、上記見通しは新型コロナウイルスの感染影響が緩やかに収束していくことを前提としております。今後の推移が前提と異なることにより、業績予想の修正の必要性が生じた場合には、速やかに開示いたします。

これからも社員一同精一杯努力を続けてまいりますので、今後とも株主の皆様には、なお一層のご支援ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。



2020年11月

連結会社の品目別売上高構成比



一般スポーツ用品

売上高

351億98百万円

構成比

61.0%

前年比

84.5%

競技スポーツ用品におきましては、新型コロナウイルス感染症拡大防止対策として活動の自粛を余儀なくされた影響により、4~5月の売上は大きく影響を受けました。一方でフィットネス関連商品におきましては、健康志向の高まりが継続しており堅調な売上推移でありました。延期開催が予定される東京オリンピックでの選手の活躍により、スポーツを始める新たな需要に応えるべく、商品提案力を高めてまいります。



ゴルフ用品

売上高

91億53百万円

構成比

15.9%

前年比

89.6%

ゴルフ用品におきましては、新型コロナウイルス感染症拡大防止のための自粛や、長梅雨などの影響でプレー環境が思わしくなかったことから、クラブなどのグッズの販売は影響を受けました。若年層離れが課題である業界ですが、ミレニアム世代の活躍などで若い選手が注目を集めており、用品のファッション性も向上するなか、当社では、専門知識や加工技術を向上させていくとともに、売場での訴求力の強化にも努めてまいります。



アウトドア用品

売上高

106億31百万円

構成比

18.4%

前年比

98.1%

アウトドア用品市場においては、新型コロナウイルスでの緊急事態宣言の解除以降、政府主導のGoToキャンペーンが開始されるなど、市場回復の基調が現れはじめております。また、本格的な登山からデイリーキャンプやバーベキューなど、アウトドアの楽しみ方も多様化し、タウンユースも依然として根強い支持を獲得しており、今後も市場の拡大が見込まれております。引き続き魅力ある商品構成の実現に取り組むとともに、楽しさが伝わる売場を目指してまいります。



スキー・スノーボード用品・他

売上高

27億37百万円

構成比

4.7%

前年比

71.7%

スキー・スノーボード用品におきましては、記録的な暖冬や少雪の影響でスキー場の営業ができないなどの市場環境となり、冬物季節商品全般の販売は大きく影響を受けました。引き続き展開店舗の見直しを検討して、在庫効率の健全化に取り組むとともに、当社が培ってきた創業以来の専門性という強みを活かしたサービスを充実させて展開店舗の強化に努め、お客様の期待に応えてまいります。

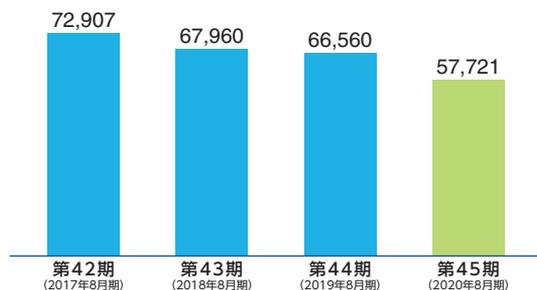
連結財務ハイライト

売上高

57,721 百万円

前期比 86.7%

単位:百万円

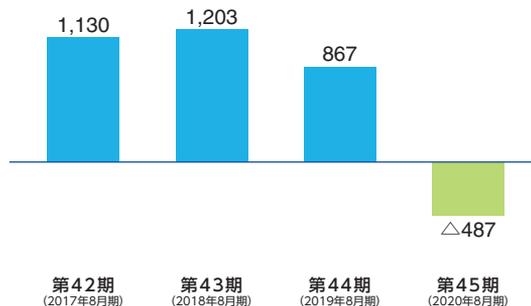


営業利益又は営業損失(△)

△487 百万円

前期比 —

単位:百万円

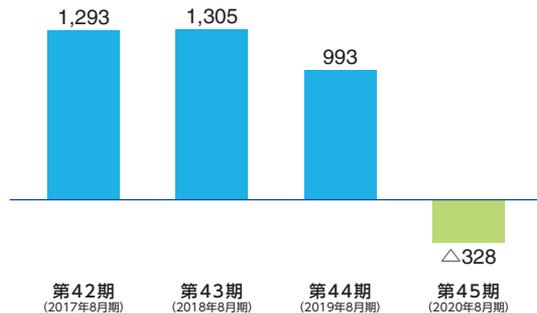


経常利益又は経常損失(△)

△328 百万円

前期比 —

単位:百万円

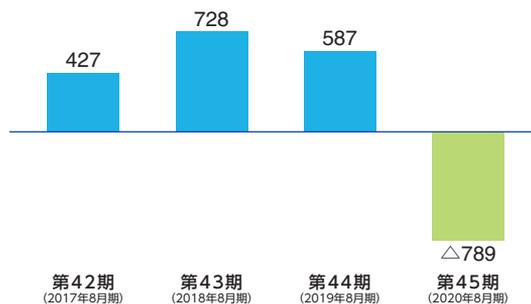


親会社株主に帰属する当期純利益又は当期純損失(△)

△789 百万円

前期比 —

単位:百万円



トピックス

「トクサンTV with ライパチ 野球・トークしまSHOW！！」



・2019年12月14日（土）開催

「トクサンTV」で活躍するYouTuber（ユーチューバー）「トクサン」と「ライパチ」をお招きし、楽しい野球トークショーをヒマラヤ本館（岐阜市）にて開催しました。「トクサンTV」は、野球愛好家、野球部員のバイブル的存在のYouTubeチャンネルです。

会場には常時130名を超えるお客様が来場し、野球界のウラ話、質問コーナーやじゃんけん大会など、2人のYouTuberと触れ合う時間が多く、笑顔あふれるイベントになりました。

「人気YouTuberを招いて開催」という新たな視点のイベントは、たいへん好評のうちに終了し、弊社フラッグシップ店舗であるヒマラヤ本館に対する期待の声が、数多く寄せられました。

これからも「世界一のスポーツの伝道者」として、スポーツの楽しさを伝えられるイベントを継続してまいります。



「FC岐阜 オフィシャルパートナー」



・2020年2月より1年間のサポート契約

「2020 明治安田生命 J3 リーグ」に所属する株式会社岐阜フットボールクラブのプロサッカーチーム「FC岐阜」とオフィシャルパートナー契約をしております。

今年で8年目となります。

昨シーズンは、残念ながらJ3リーグに降格してしまいましたが、チームは1年でのJ2復帰を目指し、今シーズンのスローガンでもある「ICHIGAN（一丸）」となって戦います。

当社も、将来的にJ1参入を目指して戦う「FC岐阜」の強力なサポーターとして、チームを支援し、更なるスポーツ文化の繁栄と発展に努めてまいります。

「中日ドラゴンズジュニア セレクション」



©中国ドラゴンズ



©中国ドラゴンズ

・2020年8月30日（日）、9月6日（日）開催

当社が協賛している「中日ドラゴンズジュニア」のセレクションが、2020年8月30日、9月6日の2日間の日程で開催されました。

新型コロナウイルス感染症に対する、感染予防対策を施しながら開催された最終セレクションには、愛知・岐阜・三重・静岡の東海4県から、小学6年生約140名の選手が参加いたしました。

参加した選手たちは、中日ドラゴンズジュニア入団を夢に、元気よくハツラツとしたプレーを魅せてくれました。

最終セレクションで選ばれた選手たちは、2020年12月29日～31日に行われる「NPB12球団ジュニアトーナメント2020」に参加して、4度目の優勝を目指します。

これからも「世界一のスポーツの伝道者」として、様々なスポーツを通じて、子供たちの夢を育てていく取り組みを継続してまいります。

「第3回 ピッチング&スイングコンテスト 全国大会」



・2020年6月19日（金）～7月26日（日）

全国30店舗にて「第3回ピッチング&スイングコンテスト 全国大会」を開催いたしました。

第1回、第2回と回を追う毎に参加者も増え、小学生を中心とした野球少年少女が競うイベントとして毎年開催いたしております。

第3回は個人戦だけでなく、チーム戦も追加し、より地域のチームが競い合いながら全国1位を目指せるよう設定いたしました。

ライバルに負けないよう奮闘している選手たち、我が子の成長を楽しみにしている親御様など多くの選手・親御様にご来店・楽しんでいただき、例年以上の盛り上がりの中、チーム戦においては「中川エンジョイベースボールクラブ」の優勝と各個人戦も70名の入賞者が確定し幕を閉じました。

期間中において約3,800名の選手にご参加いただき、店舗で大いに盛り上がるイベントとなりました。



これからもスポーツの楽しさと夢と感動を伝えられるイベントを継続してまいります。



すべての人にOUTDOOR LIFEを。

VISIONPEAKSコーナー
展開開始

ブランドコーナーはじまる。
モレラ岐阜店を皮切りに今期中に5店舗
ブランドコーナー新設予定。

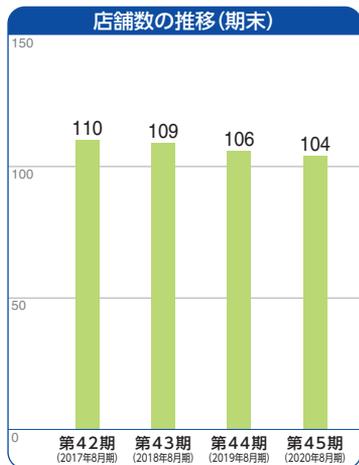
インスタグラムはじまる
<https://www.instagram.com/visionpeaks/>



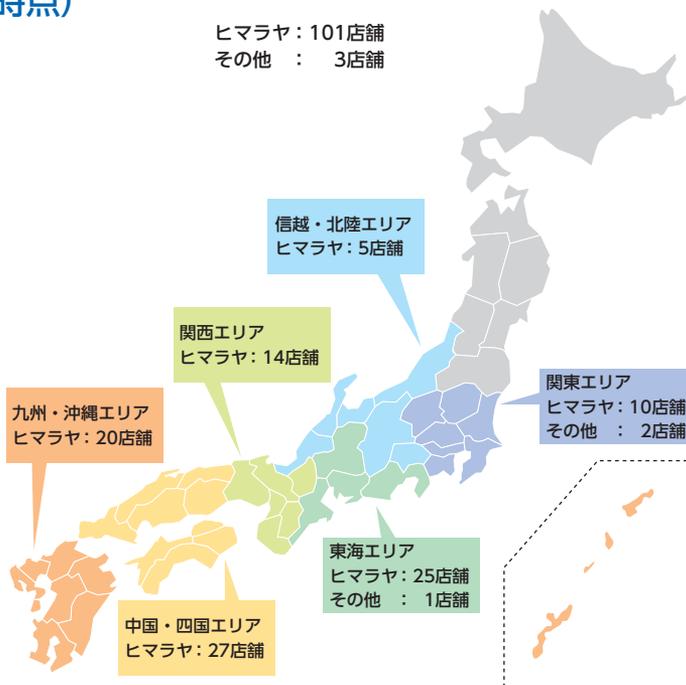
カーディーラー様とのコラボレーションイベント開催。
OUTDOORと車、LIFESTYLESとの融合、無限の可能性を
求めてVISIONPEAKSを成長させていきます。

店舗網 (2020年8月31日時点)

(単位:店舗)



ヒマラヤ：101店舗
その他：3店舗



最新の店舗網は当社ホームページをご覧ください。(ホームページアドレス <https://www.himaraya.co.jp/>)

HIMARAYA online

お買い物からイベント情報まで内容充実のウェブサイト

ヒマラヤメンバーズ

会員登録募集!

登録料・年会費 無料

「ヒマラヤメンバーズ」は全国のヒマラヤ店舗およびヒマラヤオンラインストアでおトクなサービスが受けられるヒマラヤの会員です。

メールニュースに登録いただくと
**お得なクーポンや
最新情報をGET!**

近所のお店を「マイ店舗登録」すれば
**セール情報やイベント情報
が確認できる!**

オンラインストアでの
**お買い物
がとっても便利に!!**

▲ QRコードでの
アクセスはコチラから!

会社データ

HIMARAYA

商号	株式会社ヒマラヤ (HIMARAYA Co.,Ltd.)		
代表者	代表取締役会長 CEO 小森裕作		
証券コード	代表取締役社長 COO 後藤達也 7514		
本店所在地	(東京証券取引所および名古屋証券取引所各第一部上場) 〒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.himaraya.co.jp/		
設立	1991年		
資本金	2,544百万円		
従業員数	691人 (単体)		
取締役 (2020年11月25日現在)	代表取締役会長 CEO	小森	裕作
	代表取締役社長 COO	後藤	達也
	専務取締役	小森	一輝
	取締役	升	浩則
	取締役	三井	宣明
	取締役 (常勤監査等委員)	川村	祥之 (社外)
	取締役 (監査等委員)	加藤	文夫 (社外)
	取締役 (監査等委員)	西尾	嘉寿 (社外)

グループ企業の状況

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

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（2020年8月31日現在）	11,379名
単元株式数	100株

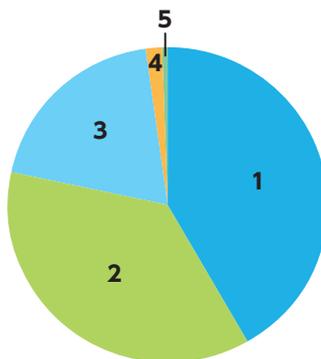
大株主（上位10名）

株主名	持株数	持株比率
株式会社コモリホールディングス	3,128,000株	25.38%
三菱商事株式会社	966,300	7.84
株式会社大垣共立銀行	596,250	4.83
株式会社十六銀行	595,500	4.83
小森 裕作	365,000	2.96
株式会社電算システム	301,950	2.45
ヒマラヤ従業員持株会	263,775	2.14
小森 温子	250,000	2.02
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	186,400	1.51
株式会社OKB信用保証	180,500	1.46

（注）持株比率は、自己株式（256株）を控除して計算し、小数点第3位以下を切り捨てて表示しております。

所有者別分布状況（所有株数）

1 ■ その他の国内法人	41.74%
2 ■ 個人その他(含自己名義)	36.87%
3 ■ 金融機関	19.26%
4 ■ 外国法人等(含外国個人)	1.85%
5 ■ 証券会社	0.28%



Shareholder Information

株主メモ

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.himaraya.co.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
株主名簿管理人事務取扱場所	名古屋市中区栄三丁目15番33号 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/agency/index.html

【株式に関する住所変更等のお届出およびご照会について】

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ご照会は、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、上記の電話照会先をお願いいたします。