



Business Report

2020.1/1~12/31

株式会社スノーピーク
東証一部 証券コード:7816

The Snow Peak Way

私達スノーピークは、一人一人の主体性が最も重要であると自覚し、
同じ目標を共有する真の信頼で力を合わせ、
自然指向のライフバリューを提案し実現するグローバルリーダーになろう。

私達は、常に進化し、革新を起こし、時代の流れを変えていきます。

私達は、自らもユーザーであるという立場で考え、
お互いが感動できる体験価値を提供します。

私達は、地球上の全てのものに良い影響を与えます。

outdoor lifestyle から outdoor life value へ。

2019年12月にスノーピークの社員一人ひとりが真北の方角へ向かうために最も大切にしてきたミッション“The Snow Peak Way”を改定しました。私たちの事業の目的は、自然指向の生き方を提案し実現すること。しかし時代の変化にともなって、ミッションの中のライフスタイルという言葉が自分たちの気持ちに合わなくなってきました。今私たちが提案しようとしているのは人生価値・ライフバリュー。人間性の回復、家族の幸福、友人や仲間とのつながり。これは正に人生の価値そのものです。ライフスタイルを提案するブランドから、人生価値を創造するブランドへ。新たな一歩を踏み出し続けるスノーピークにご期待ください。

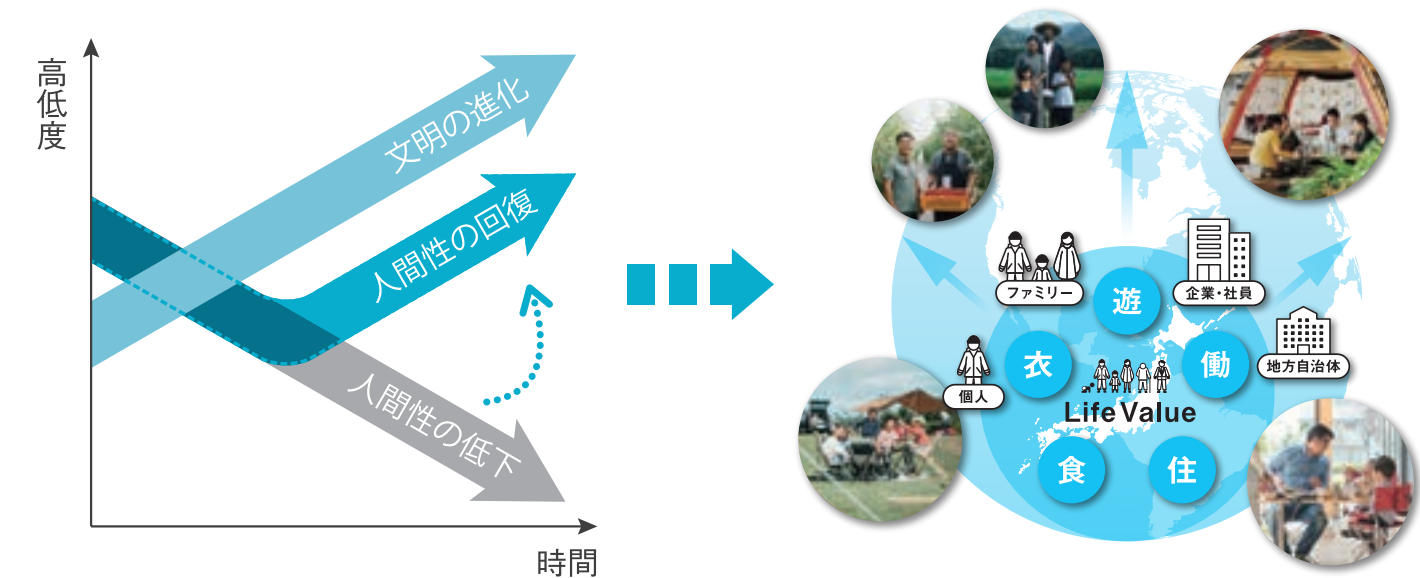
社会的使命

人間性の回復と自然指向のライフバリューの提供。

文明の進化が著しい現代社会は、ストレス増大など人間性の低下が危惧され、
人間性を回復させたい欲求が高まり続けると当社は考えます。

自然の中で生きる力を育み、家族や友人とのコミュニケーションを深めるなど、

「自然と人、人と人とのつながり」を提案しながら、人間性の回復と
自然指向の豊かなライフバリューを、衣食住働遊のすべてにおいて提供します。



社長あいさつ



衣食住、そして働と遊。 そのすべてを自然とつなげる企業へ。

株式会社スノーピーク 代表取締役社長 山井 梨沙

皆様からの多大なるご支援をいただき、おかげさまで2020年は前年比+17.6%の大幅増収と過去最高売上および当期純利益を達成することができました。心より御礼申し上げます。この先スノーピークが全力で取り組むのは、野遊びの魅力をあらゆる時間と空間に拡げて、この惑星の未来に自然と共生する豊かな人生価値＝ライフバリューを創造することです。キャンプにはすでに衣食住の体験があります。さらにスノーピークはキャンピングオフィスで「働く」の領域へ踏み出しています。そして私たちがずっと大切にしてい

る「遊ぶ」。そのすべてを「衣食住働遊」と定義し、それぞれに新しいライフバリューを、様々なパートナー様とともに開拓し、さらなる株主価値向上を図ってまいります。新型コロナウイルスの世界的な流行は、私たちの生活そのものに大きな影響を与えました。外に出られない、人と会えない。自然に触れることができない。今まで無意識にできていたことがまったくできなくなった日々は、私たちの心の中に、自分と向き合う時間と、ひとつの気づきを生み出しました。それは、今まで当たり前だと思っていたことが、本当は当たり前ではなかったということ。満員電車で揺られて、大都会のオフィスに行き、どこでつくられたかわからない料理を食べ、夕日の美しさにも気づかず夜遅くまで働き、日々生まれる新しい情報に夢中になるけれど、家族とゆっくり過ごす時間はとても少ない、そんな日々を私たちは当たり前で、便利で、豊かだといつのまにか思い込んでいました。でもその当たり前は、ほんの100年にも満たない歴史しかありません。

野生の感覚を取り戻し、 人間性を回復して 地球の未来に貢献してゆく。

人類にとっての当たり前は、およそ数万年続いた自然との生活の方にあります。大自然の中に心から気持ちいいと感じられる場所を探し、そこに居場所をつくり、太陽の動きを感じながらゆっくり料理をしてみんなで食べ、夜は焚火を囲んで語り合い、活動をはじめた鳥や虫や獣たちの音を聞きながら眠る。そんなくらしを長い長い時間をかけて繰り返しながら、人間の脳や身体や情緒は進化してきました。野に遊び、野に生きることで数万年かけて遺伝子に刻まれた、人間らしい当たり前を思い出すことができる。それこそがキャンプの最大の魅力であり、その大切さに気づいた人や企業が確実に増えてきたと、今は強く思います。

私たちの目指す未来に共感していただける世の中の多くの方々から力をいただき、スノーピークはさらなる進化を続けます。中期経営計画では2023年に向けた売上・営業利益の目標を定め、新たにROEの目標も定めることで、収益性に加えて資本コストを意識した効率性の高い経営を進めてまいります。スノーピークがある新潟県燕三条は、太古の昔から人と自然が何千年もの間、共生し続けた場所です。この土地でスノーピークの社員たちが集い、日々培っているのは、移りゆく自然からたくさんの価値を感じ、受け止める「野生の感覚」です。日常の中のささやかな違和感を感じとり、人間にとっての本当の当たり前とは何かに気づけるのもこの「野生の感覚」のおかげです。スノーピークが掲げる人間性の回復も、まず自然に触れ、人も自然の一部なのだと思えて感じて、野生の感覚を取り戻すことから始まります。そこから自然を非日常の楽しみにとどめることなく、日常を見つめ直すきっかけにして、衣食住働遊のすべてで自然とつながる生き方を選んでみる。自然の中には境界線もなければ、上下関係もありません。誰かと比べる必要はないし、競う必要もない。その生き方こそが幸せだと気づく。その気づきは豊かさの定義を根本から変えてくれます。

自然と人をつなぐプラットフォーム、 人と人をつなぐコミュニティを 創造し続ける。

そんな体験を私たちはSnow Peak Experienceと呼んでいます。それを体験できる場所が、おかげさまで増え続けています。例えば長野県の白馬や京都の嵐山にオープンしたLAND STATION。「その土地に深く根づく、人生と野遊びの案内所。」というコンセプトで、地元の人々や技術や文化と出会い、その土地本来の自然の魅力とつながる衣食住働遊がすべて楽しめるこの場所に、たくさんのお客様が足を運んでくださっています。スノーピークが数多くの自治体やパートナー企業の皆様からお声をかけていただけるのは、私たちがこれから必要な価値観や、自然を感じる生き方の価値に気づくためのプラットフォームをデザインすることができるから、そしてそこから人と人とのつながり、つまりコミュニティまで生み出せるからだと思います。私たちはキャンプ道具をつくりながら、いつもその先の体験をつくってきました。自然と人をつなぐプラットフォーム、人と人をつなぐコミュニティを、いつの時代でもつくり続けてきました。その存在が、今こそ強く求められているのだと改めて感じています。

人と自然の関係は、すでにかなりギリギリの瀬戸際にあります。今までの当たり前、今までの豊かさや便利さを価値としたままでは、未来の地球は次の世代に残せないかもしれません。スノーピークの企業理念は、「私達は、地球上の全てのものに良い影響を与えます。」という一文で締めくくられています。衣食住働遊のすべての領域で、人と地球に良い新たな価値を創造する。けれどその前には、まだ多くの社会課題が山積みされていることも、私たちは知っています。その課題の一つひとつと向き合い、解決策を生み出しながら、野生の感覚を取り戻し、人間性を回復し、自然とともに生きる価値観に気づき、人間の本当の当たり前を大切にする幸せを、すべての場所、すべての人生で提供できる日まで。スノーピークにできることは無限にあります。引き続きご支援を賜りますよう、よろしくお願いいたします。

株主・投資家の皆様へ



株主・投資家の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。
また、この度の新型コロナウイルス感染症に罹患された方々および、感染拡大の影響により生活環境に影響を受けておられる方々に心よりお見舞い申し上げます。
2020年度の連結業績につきましては、対前年比で大幅増収増益の決算となりました。売上高は前年比+17.6%増収の167.6億円、営業利益は前年比+61.6%増益の14.9億円となりました。2021年度につきましても顧客基盤の強化を軸に全世界での『野遊び』の拡大を通じて更なる増収増益を目指してまいります。
私自身につきましては、オレゴン州ポートランドに拠点を置き米国事業の更なる成長の加速をさせていく予定ではございましたが、昨年はコロナ禍の影響により渡米ができませんでした。一方でその間に、社内体制の見直しを行ったことで、今後の成長を支える基盤をより強固なものとしことができ、株主の皆様にもご期待頂ける中期経営計画も作成できたと実感しております。新型コロナウイルスの感染拡大が落ち着き次第、渡米し米国を中心としたグローバル展開を推進してまいります。スノーピークがよりグローバルなブランドとなることをご期待頂ければと存じます。

株式会社スノーピーク 代表取締役会長 山井 太



株主、投資家の皆様からの多大なるご支援を頂き、新型コロナウイルス感染症というこれまでに経験した事のない状況の中ではございましたが、2020年度の連結業績は大幅に増収増益で終える事が出来た事、感謝申し上げます。
振り返りますと2020年は新型コロナウイルスの影響もあり、当社が大切にしてきました、自然と人をつなぐ、人と人をつなぐという価値観や、人間性の回復という社会的使命の必要性が、さらに高まった年になったと感じております。また、この流れは社会的ニーズとして継続して行くと感じております。今後さらに企業価値を高め、一人でも多くの人に必要となる企業を目指して参ります。引き続きよろしくお願い申し上げます。

株式会社スノーピーク 代表取締役副社長 高井 文寛



専務取締役 村瀬 亮

時代の大転換点にさしかかった今、デジタルトランスフォーメーションとそれを正しく活用する人財の育成は、あらゆる企業の最重要課題となっています。コロナ禍において、私たちもいち早くそのプラットフォームを整備し運用をスタートさせてまいりましたが、今後は中長期にわたりそれらを経営戦略の軸と据え、事業を更に大きく飛躍させてまいります。



常務取締役 リース 能亜

「自然指向のライフバリューの提供」をグローバル規模で深化をさせていくために、海外市場の開拓・体験消費の深化・オペレーション強化/DX推進・人財基盤の強化を中期経営計画内で予定しています。これらの目標を着実に達成するために、当社での経営企画・生産流通・経理部門での経験を活かして計画を遂行し、企業価値の向上に繋げてまいります。



取締役 後藤 健市

日本人には当たり前の地域の豊かな自然は、グローバルハイレベルの価値があり、それを愛でる野遊び地方創生の要望と期待が、コロナ影響への対応も含めて向上しています。そのことのためにSDGsを野遊びで仕掛け、真に豊かな地域・社会・地球を創出し世界をハッピーにする現場取り組みを各地で実行し、地域価値を磨き上げ地域経済活性化にも寄与し、当社の成長にも繋がります。



社外取締役 田辺 進二

私は、2013年にスノーピークの社外監査役に就任、その後、社外取締役(監査等委員)となり現在に至っております。会社の成長戦略推進上、日々経営判断すべきテーマが山積しております。
私は、公認会計士として長年の経験で培った知見に照らし、会社の意思決定の健全性と透明性並びに公正な情報開示が保たれるよう、これからも取り組んで参ります。



社外取締役 高橋 一夫

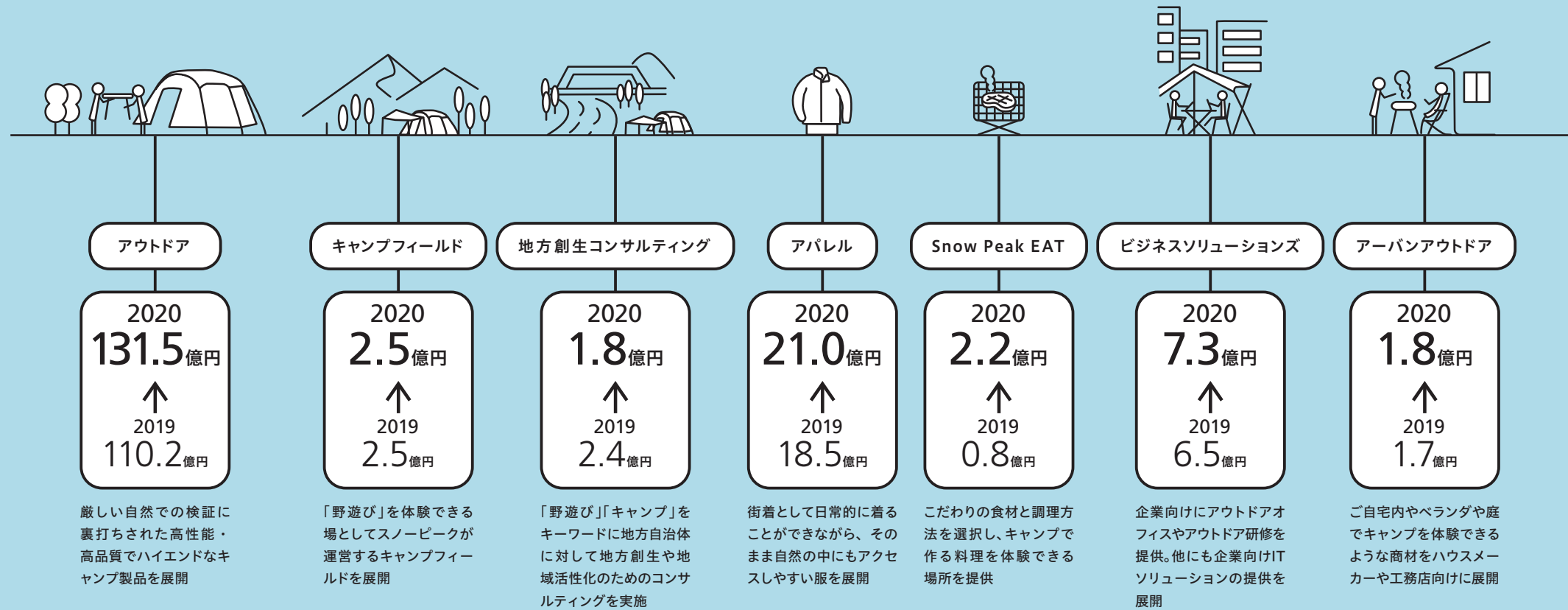
当社におきましては、山井太会長は昨年より事業を山井梨沙社長に任せ、ご自身は単身渡米し、質・量ともに世界一を目指して頑張っております。私も社外取締役として、社内の不正の有無、商品回転状況・デッドストックの状況、新規事業の取組等といった部分に強く関心を持ち、更なる企業の高収益化が実現するように努力してまいります。



社外取締役 若槻 良宏

法律実務家として培ったリーガルマインドやバランス感覚を活かし、経営者から独立した立場で、経営の効率性や内部統制システムの構築、運用をモニタリングします。スノーピークのミッションを理解し、常に柔軟な思考と発想を心がけ、スノーピークの経営の健全性の確保、持続的な成長、企業価値の向上のため、誠実に尽力いたします。

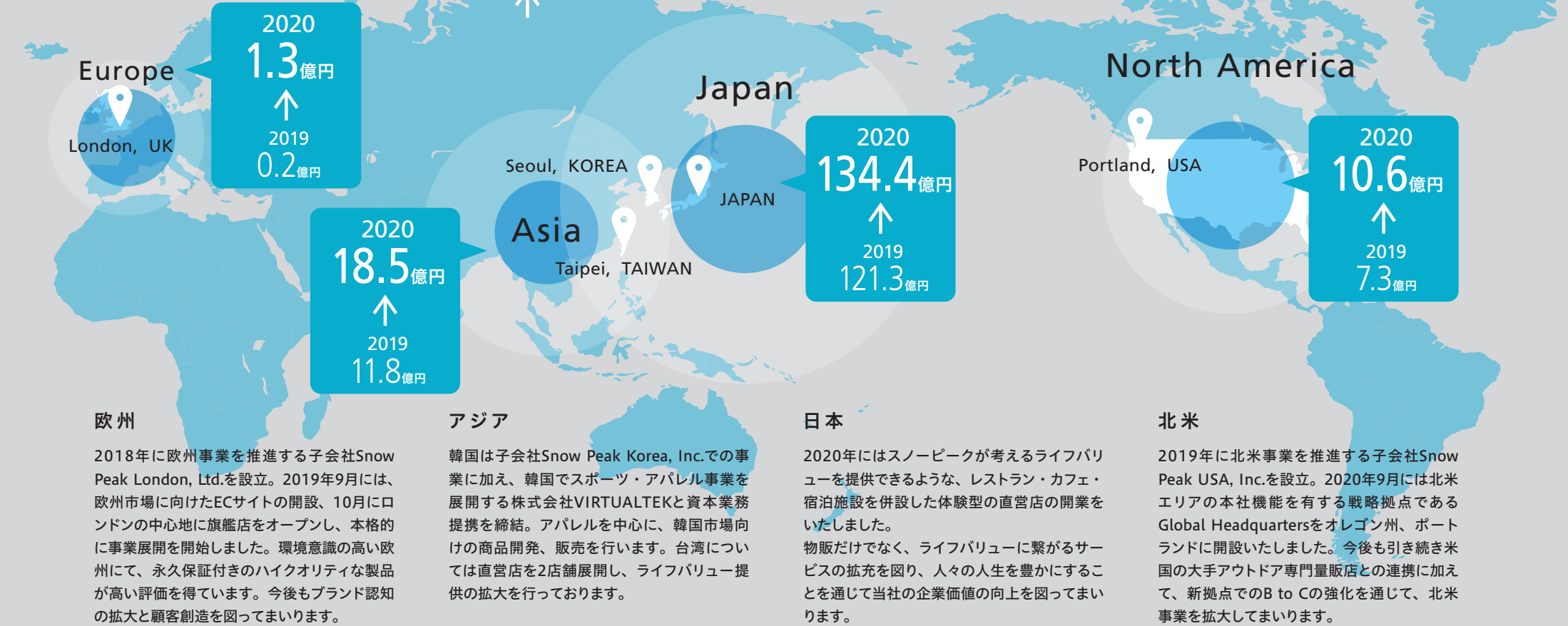
事業別の概況



衣 食 住 働 遊

「野遊び」を軸にライフバリューブランドを展開

地域別の状況



「野遊び」のグローバル化

海外拠点の強化を通じてグローバル化を加速

業績ハイライト

	(百万円)	
	前連結会計年度 (2019年1月1日～2019年12月31日)	当連結会計年度 (2020年1月1日～2020年12月31日)
連結損益計算書		
売上高	14,260	16,764
売上原価	6,540	7,489
売上総利益	7,719	9,275
販売費及び一般管理費	6,795	7,781
営業利益	924	1,493
営業外収益	81	87
営業外費用	42	29
経常利益	962	1,551
特別利益	0	260
特別損失	166	122
法人税、住民税及び事業税	273	675
法人税等調整額	98	△32
親会社株主に帰属する当期純利益	425	1,048

	(百万円)	
	前連結会計年度 (2019年12月31日)	当連結会計年度 (2020年12月31日)
連結貸借対照表		
資産の部		
流動資産	7,729	6,944
固定資産	7,186	9,922
有形固定資産	4,840	7,578
無形固定資産	767	675
投資その他の資産	1,578	1,668
負債の部		
流動負債	5,220	3,580
固定負債	1,142	2,706
純資産の部		
株主資本	8,489	10,628
純資産	8,552	10,579

世界的なキャンプ需要の高まりに応じてアウトドア関連商材が好調に推移した結果、当連結会計年度における売上は前年を上回る水準となりました。また、コロナ禍においてECを利用されるお客様の増加によりECの売上が好調に推移いたしました。

販売費及び一般管理費については、コロナ禍において経費の見直しや役員報酬の減額といった取り組みにより一定の削減を行いましたが、当連結会計年度においては国内外にて直営店を計7拠点オープンしたことにより、前年を上回る水準となっております。

国内での事業につきましては、4月から5月に店舗やキャンプフィールドの休業影響によって直営店舗及び卸売店舗における売上は大きく減少いたしました。6月以降のキャンプ需要の高まりに合わせて、当連結会計年度における売上は昨年を上回る水準にまで回復いたしました。

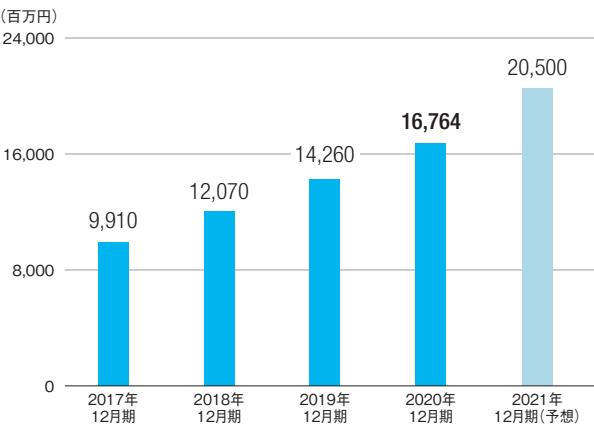
海外での事業につきましては、新型コロナウイルス感染拡大による影響は見られたものの、各国にて前年を上回る売上実績となりました。韓国、台湾では新型コロナウイルス感染拡大が早期に抑えられて以降、ソーシャルディスタンスを確保できるレジャーとして、キャンプの需要が持続した状況にあります。米国では、昨年より展開している焚火関連商品の販売強化策が奏功し、EC及び卸売での売上拡大につながりました。英国については、都市部のロックダウンが長期間にわたり断続的に続いたこともあり、当初計画していた店舗での営業活動が行えませんでした。ただし、卸売の取引先の拡大が進捗を見せております。

流動資産は、現金及び預金が600,152千円減少、商品及び製品が425,207千円減少したこと等により、前連結会計年度末に比べ785,243千円減少いたしました。固定資産は、5月に開業した長野県白馬村の体験型複合施設「Snow Peak LAND STATION HAKUBA」に加えて、国内外の直営店舗が7店舗開業したことにより有形固定資産が2,737,845千円増加、無形固定資産が91,558千円減少したこと等により、前連結会計年度末に比べ2,735,929千円増加いたしました。これらの結果、当連結会計年度末の総資産は、前連結会計年度末に比べ1,950,685千円増加し、16,866,105千円となりました。

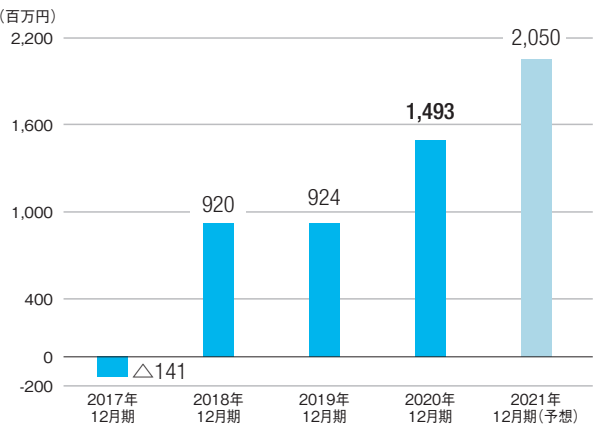
流動負債は、短期借入金が2,790,600千円減少、未払法人税等が394,814千円増加したこと等により、前連結会計年度末に比べ1,639,816千円減少いたしました。固定負債は、長期借入金が1,230,000千円増加、退職給付に係る負債が51,099千円増加、資産除去債務が149,999千円増加したこと等により、前連結会計年度末に比べ1,563,866千円増加いたしました。これらの結果、当連結会計年度末の負債は、前連結会計年度末に比べ75,949千円減少し、6,287,077千円となりました。

純資産は、第2回新株予約権の行使により、資本金が624,787千円ならびに資本剰余金が624,787千円増加、配当金支払いによる利益剰余金の減少215,249千円及び親会社株主に帰属する当期純利益の計上による利益剰余金の増加1,048,378千円により、利益剰余金が833,128千円増加したこと等により、前連結会計年度末に比べ2,026,635千円増加し、10,579,028千円となりました。

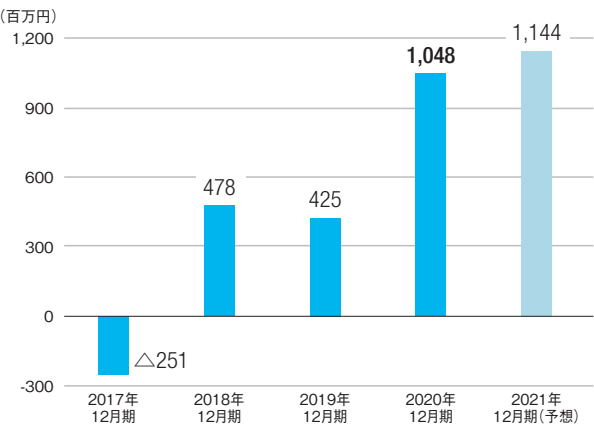
売上高



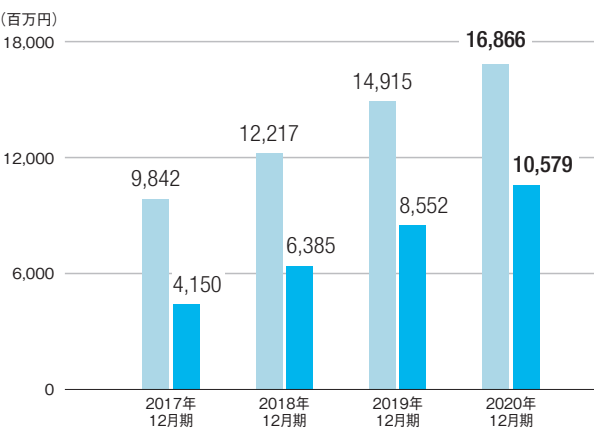
営業利益／損失



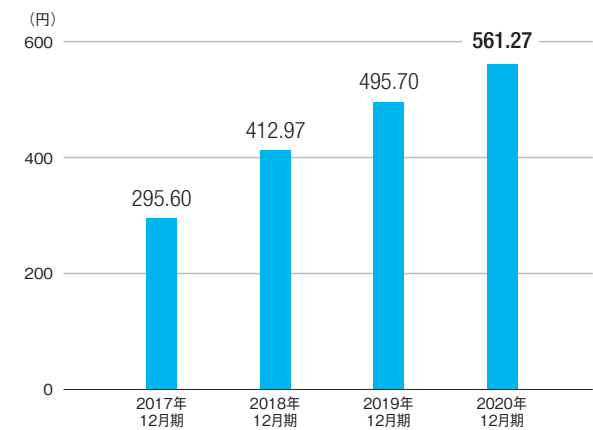
親会社株主に帰属する当期純利益／損失



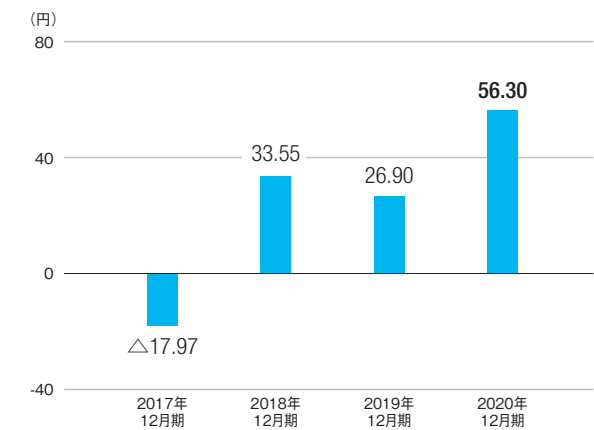
総資産額・純資産額



1株当たり純資産額*



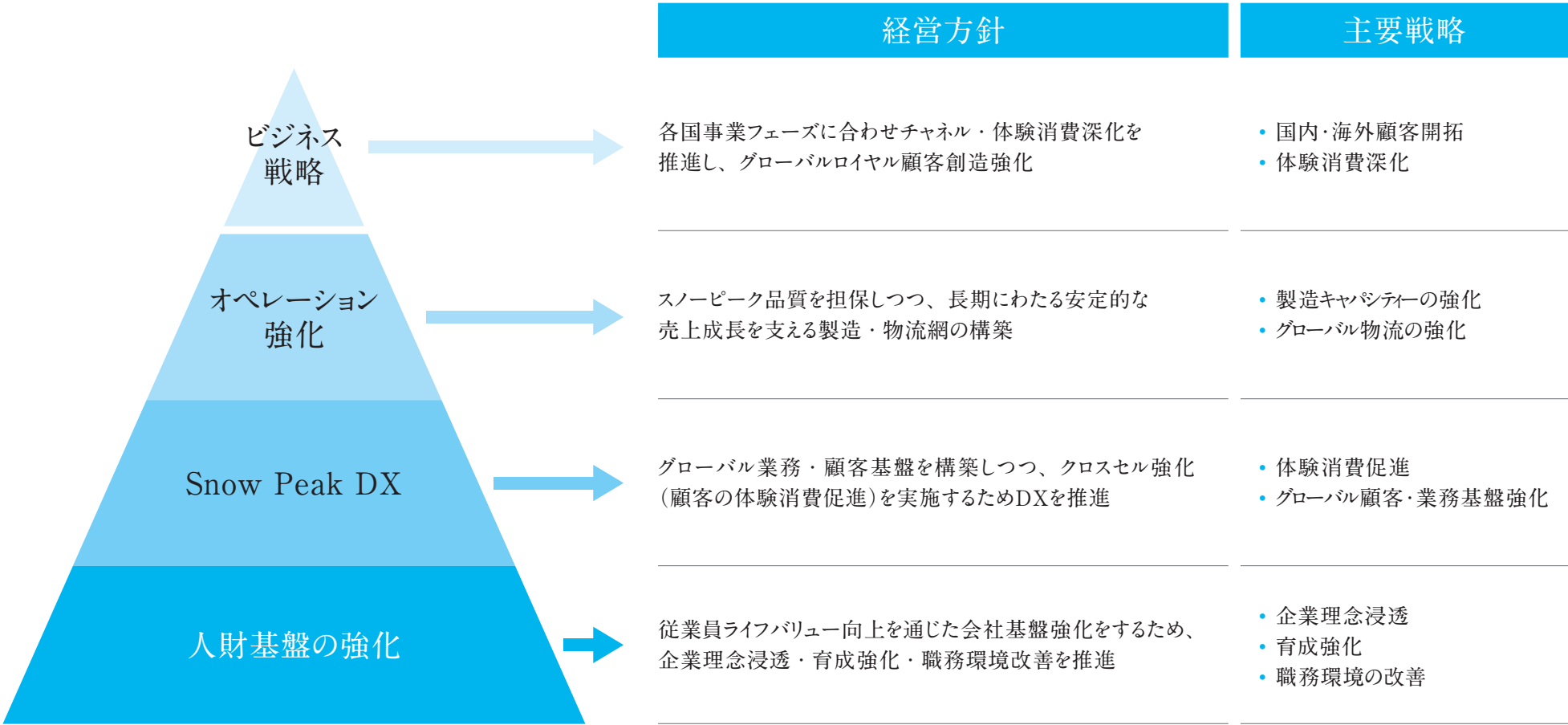
1株当たり当期純利益／損失金額*



※当社は、2017年12月1日付で普通株式1株につき2株の割合で、株式分割を行いました。2017年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益／損失金額を算定しております。

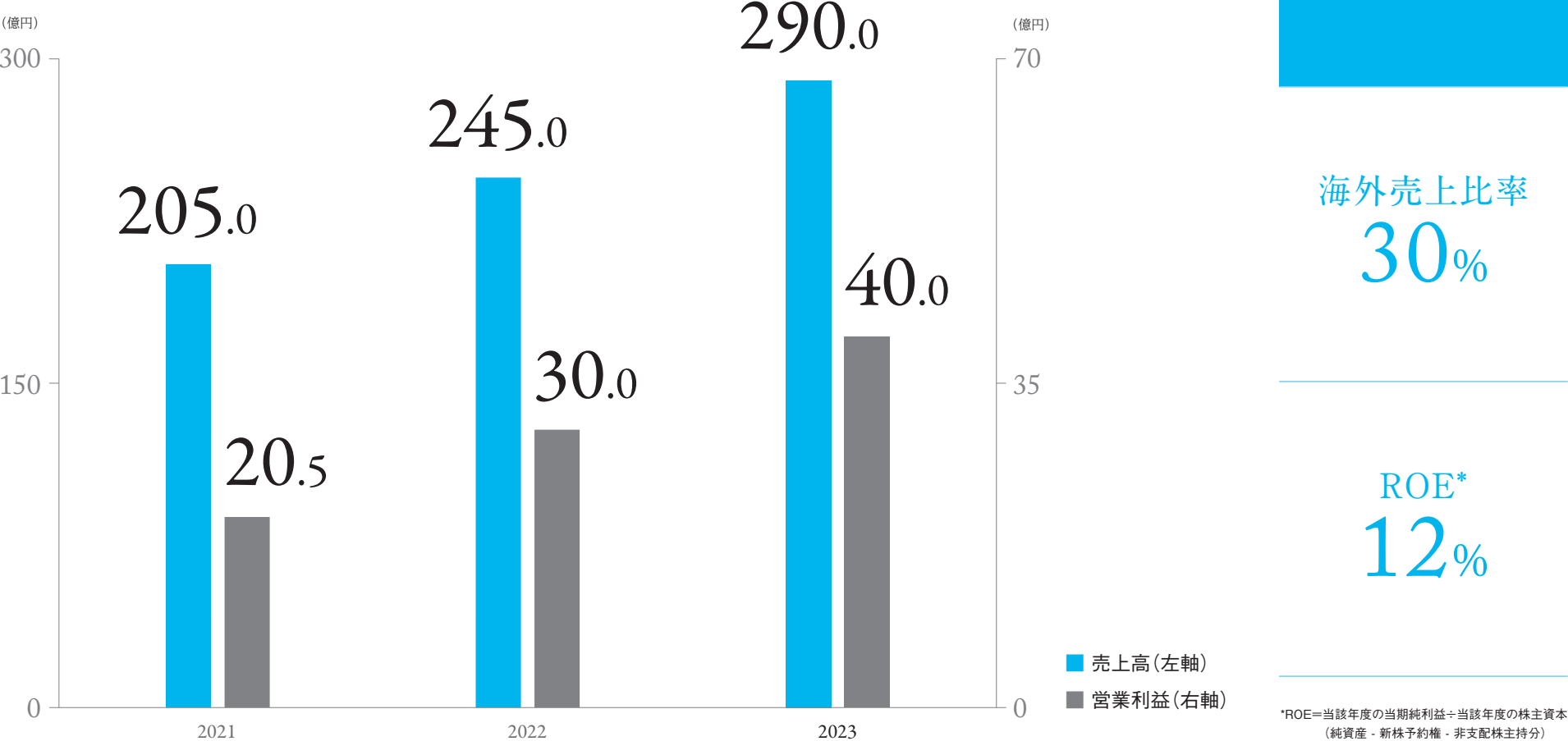
中期経営計画／経営方針・主要戦略

ビジネス戦略を達成するために、オペレーション強化・Snow Peak DX・人財基盤の強化に注力。



中期経営計画／数値目標

- 2023年には売上高290億円、営業利益40億円を計画。
- また、2023年までに海外売上比率30%とROE12%の達成を計画。



体験価値の提供（日本での体験型店舗開発）



Snow Peak LAND STATION HAKUBA

長野県白馬村に体験型複合施設として開業いたしました。当施設は、全体の意匠設計を世界的建築家、隈研吾氏が担当しています。白馬村内の交通・商業の中心に位置し、白馬三山の雄大な景色を望む広々とした敷地には、「店舗エリア」「野遊びエリア」「イベントエリア」の3エリアを展開しています。店舗エリアは、スノーピークのキャンプ用品等の物販・レンタルや飲食、白馬村観光局インフォメーション、カフェを展開しています。野遊びエリアは、キャンプ体験やモバイルハウス「住箱-JYUBAKO-」に宿泊するプランもございます。イベントエリアは、白馬地域の魅力を伝える、地産品販売のマルシェや各種ワークショップなど、様々な体験コンテンツを展開しています。



Snow Peak Osaka Rinku

商業施設「りんくうプレミアム・アウトレット」（大阪府泉佐野市）の第5期増設エリアに、開業いたしました。直営店だけでなく、レストラン「Snow Peak Eat」を展開し、シーサイドパーク内には、モバイルハウス「住箱-JYUBAKO-」を設置し、大阪湾に面する開放的な空間で、自然を感じながら、ゆったりとお過ごしいただける宿泊エリアも併設しています。



Snow Peak LAND STATION KYOTO ARASHIYAMA

広々とした庭園を擁する歴史ある古民家をリノベーションし、店舗スペースとカフェスペースを展開いたします。また、着物専門店「やまと」が手掛ける「YAMATO Tsunagari gallery」を併設。さらに、モバイルハウス「住箱-JYUBAKO-」の宿泊プランや京都嵐山のおすすめスポットを巡る体験プラン「Snow Peak GO」をご用意し、その土地の文化や歴史、自然をお楽しみいただけます。



Snow Peak Hisaya-odori Park

1階はレストラン、2階は物販とスノーピークビジネスソリューションズによるアウトドアギアを活用したコワーキングスペースがご利用いただけるエリアを用意。また、公園という立地を活かして、屋外で仕事やミーティングができる「Camping Office osoto」のサービスも展開しています。

海外展開の強化（米国での拠点開発）



北米

米オレゴン州ポートランドの主要なショッピング街のひとつであるノースウエスト23区に、旗艦店および北米本社を開業いたしました。本施設は、15,000平方フィートの広々とした2フロアで構成され、キャンプ用品やアパレルを豊富に取り揃える旗艦店に加えて、事業の戦略拠点である北米本社も併設されています。今後のオープンとなりますが、店舗内には日本食レストラン『Takibi』が併設されており、他にも1,800平方フィートの屋外ラウンジスペースも備えられていて、自然の中で食事や焚き火を楽しむことができる施設となっております。



スノーピークの価値創造の歴史

1958年7月	初代社長 山井幸雄が金物問屋として、山井幸雄商店を創業。	1992年	創業者 山井幸雄逝去。 山井トキが社長に就任。
1959年4月	登山を趣味とする山井は当時の登山用品に不満を持ち、オリジナル登山用品を開発。 全国に販売を開始。	1996年12月	山井太が代表取締役社長に就任。 同時に株式会社スノーピークに社名変更。 米国進出。
1963年10月	「スノーピーク」を商標登録。	2008年11月	韓国法人 Snow Peak Korea, Inc. を設立。
1964年1月	有限会社 山井商店を設立、法人組織化。 フィッシング業界に参入。 本格的アウトドアレジャーのメーカーとして事業領域を拡大。	2009年9月	Snow Peak Inc. A Corporation of Japan (アメリカオフィス)を開設。
1971年5月	株式会社ヤマコウへ組織変更。		
1976年6月	自社工場を新潟県三条市に設立。		
1988年	オートキャンプ用品の本格的リリース。 オートキャンプのパイオニアメーカーとして 日本のアウトドアシーンを革新。		

スノーピークが築いてきたオートキャンプ文化の歴史



1986年 オートキャンプ文化の創造

現会長である山井太が入社し、オートキャンプ事業に本格参入。アウトドア=不自由を楽しむという風潮があったが、スノーピークは、サイトを快適にデザインするという思想を生み出し、その思想に沿ったキャンプギアをリリース。



1995年ー 1996年 自然志向の主力商品誕生

ベグ=消耗品という概念を変えた鍛造ベグ「ソリッドステーキ」を1995年にリリース。自然にダメージを与えず焚火をするための「焚火台」を1996年にリリース。現在の主力商品はこの時に誕生。



2011年 体験価値の可視化

2011年にキャンプ場と店舗と本社が一体となった、HEADQUARTERSが開設。2019年にはスノーピークの歴史とともに現在取り組んでいる活動を可視化することが出来るSnow Peak MUSEUMもオープン。

ユーザーとのエンゲージメント



1998年～ 「Snow peak Way」の開催

1998年からユーザーとスタッフ、ユーザー同士が自然とつながるイベントが始まる。店舗スタッフだけでなく、管理部門や企画部門のスタッフも参加し、一人のキャンパーとしてユーザーとのエンゲージメントはかる。

上場以降の加速度的な成長



2014年 東京証券取引所マザーズ市場に上場

2014年には東京証券取引所マザーズ市場に上場し、翌2015年には東京証券取引所第一部市場に市場変更。2014年度から2020年度にかけて売上が55.5億円から167.6億円に増加し、当期純利益が1.1億円から10.4億円に増加。

株主還元

株主還元の基本方針

当社は、短期的な業績に連動させるのではなく、長期的な観点から安定的・継続的に配当を維持することを基本方針としております。現在、当社ビジネスは成長局面にあるため、利益処分につきましては、株主還元と投資活動に備えた内部留保のバランスを取っていく方針であります。

	2018年 実績	2019年 実績	2020年 実績	2021年 見込み
中間	0円	0円	0円	0円
期末	12.5円	12.5円	12.5円	12.5円
年間計	12.5円	12.5円	12.5円	12.5円

株主優待

株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力を高め、中長期にわたり株式を保有していただくこと、また多くの皆様に当社事業へのご理解を深めていただくことを目的として株主優待制度を導入しております。

株主優待券のご進呈

株主優待券をご利用いただくと、当社商品等を販売価格から15%割引いたお値段でお買い上げいただくことができます。当社製品、当社直営キャンプフィールドにて提供しているサービスの他、当社キャンプフィールド宿泊料金、キャンプフィールドが提供している宿泊プラン、Snow Peak Eat等の飲食代金にもご利用いただけます。



所有株数	優待内容
100株以上300株未満	優待券1枚
300株以上1,000株未満	優待券2枚
1,000株以上	優待券3枚

※ 当社株式を1年以上継続して保有された株主様が対象



会社概要 (2020年12月31日現在)

会社概要

会社名
株式会社スノーピーク

英語表記
Snow Peak, Inc.

創業
1958年7月

設立
1964年1月

資本金
27億7,931万円

従業員数
509人(連結)※臨時従業員を除く

事業内容
アウトドア製品の開発・製造・販売
アパレル製品の開発・製造・販売

取締役 (2021年3月26日現在)

代表取締役会長	山井 太
代表取締役社長	山井 梨沙
代表取締役副社長	高井 文寛
専務取締役	村瀬 亮
常務取締役	リース能亜
取締役	後藤 健市
社外取締役(監査等委員)	田辺 進二
社外取締役(監査等委員)	高橋 一夫
社外取締役(監査等委員)	若槻 良宏

事業所・グループ会社

国内拠点
HEADQUARTERS(新潟県三条市)
Operation Core HQ2(新潟県見附市)
Tokyo HQ3(東京都渋谷区)

国内子会社・グループ会社
株式会社スノーピークウェル(新潟県見附市)
株式会社スノーピークビジネスソリューションズ(愛知県岡崎市)
株式会社スノーピーク地方創生コンサルティング(新潟県三条市)
株式会社スノーピーク白馬(長野県北安曇郡白馬村)
株式会社デスティネーション十勝(北海道帯広市)

海外拠点・子会社
Snow Peak Korea, Inc.(韓国ソウル特別市)
Snow Peak Taiwan Branch(台湾台北市)※台湾オフィス
Snow Peak USA, Inc.(米国オレゴン州ポートランド)※Global HQ4
Snow Peak HOSPITALITY, LLC(米国オレゴン州ポートランド)
Snow Peak London, Limited.(英国ロンドン)

キャンプフィールド
スノーピークヘッドクォーターズキャンプフィールド(新潟県三条市)
スノーピーク箕面キャンプフィールド(大阪府箕面市)
スノーピーク奥日田キャンプフィールド(大分県日田市)
スノーピーク十勝ポロシリキャンプフィールド(北海道帯広市)
スノーピークおち仁淀川キャンプフィールド(高知県高岡郡越知町)
スノーピーク土佐清水キャンプフィールド(高知県土佐清水市)
Snow Peak LAND STATION HAKUBA(長野県北安曇郡白馬村)



決算メモ

事業年度
1月1日から12月31日まで

定時株主総会
3月

期末配当金受領株主確定日
12月31日

1単元の株式数
100株

証券コード
7816

上場証券取引所
東証一部

株主名簿管理人
三井住友信託銀行株式会社

公告方法
電子公告とする。ただし、事故その他のやむを得ない事由によって電子公告による公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行う。

