COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

デイトナ

7228 東証 JASDAQ

企業情報はこちら >>>

2021 年 9 月 16 日（木）

執筆：フィスコアナリスト
村瀬智一
FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**

FISCO
FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. 業績概要 01
2. 中期経営方針 01
3. SDGs に関する行動計画 02
■会社概要 03
1. 沿革 03
2. 事業領域 04
3. グループ企業 06
■強み 06
1. 商品計画 07
2. 開発体制 07
3. 物流体制及び販売ネット 08
■業績動向 08
1. 2021 年 12 月期第 2 四半期の業績概要 08
2. セグメント別業績 09
3. 財務状況 11
■今後の見通し 12
1. 2021 年 12 月期の業績見通し 12
2. 中期経営方針 13
3. 市場展望 14
■ SDGs に関する行動計画 14
■株主還元策 15
1. 配当政策 15
2. 株主優待 16

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

二輪事業を基幹に、電動乗物事業や宅配事業サポート、新エネルギー開発事業などの新規領域に事業拡大。2021 年 12 月期第 2 四半期業績は二輪車業界の追い風を受け、すべてのセグメントが順調に推移

デイトナ <7228> は、二輪車部品･用品を中心とする企画･開発及び卸販売並びに小売販売の事業を行うメーカーである。世界にバイクカスタマイズの楽しさを発信すると同時に、世界から吸収した新しい世界観を日本のライダーに提案し、バイク文化創造へチャレンジを続けているクリエイティブな企業である。独自の企画力、開発力を発揮し、世界のバイクライダーのニーズに対応する商品・サービスを提供し、世界で最も支持されるブランドを目指している。

1. 業績概要

2021 年 12 月期第 2 四半期の売上高は 5,766 百万円（前年同期比 33.5% 増）、営業利益は 837 百万円（同 119.8% 増）となり、すべてのセグメントが順調に推移した。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響が続き、感染者が増加した地域では再び緊急事態宣言等が発令される不安定な経済環境にあるなか、二輪車が「3 密」を回避できる趣味として、また公共交通機関に代わる通勤手段としての注目を集めており、同社でも取り扱い商品ジャンルの多くが前年同期を上回る販売状況となった。なお、2021 年 5 月に 2021 年 12 月期第 2 四半期業績予想の上方修正を発表しているが、これを上回って着地した。また、通期計画に対する第 2 四半期進捗率は、売上高で 54.0%、営業利益で 58.2% と順調に推移している。

2021 年 12 月期についても 2021 年 5 月に上方修正を発表し、売上高で 10,680 百万円（前期比 7.8% 増）、営業利益で 1,439 百万円（同 21.3% 増）としている。業績は順調に推移しているものの、コロナ禍の影響によって特に海外仕入れ商品で、ロックダウンや原材料不足による製造遅延、船便のコンテナ不足による配送遅延や輸送コストの上昇などを懸念している。このため、第 2 四半期時点では上記の修正値を据え置いたものの、例年と比較した利益進捗を考慮すれば保守的な予想であると弊社では見ている。

2. 中期経営方針

同社グループは 2022 年に創業 50 周年を迎えることから､2021 年 3 月に中期経営方針を発表した。数値目標は、2021 年 12 月期に連結売上高 107 億円、2023 年 12 月期には連結売上高 114 億円とし（M&A 除く）、二輪アフターパーツ販売を除く事業領域で 25% 以上の売上シェアを目標に、2023 年 12 月期に 20% 以上の実現を目指す。また、バイク文化の創造企業として世界のライダーに支持される「ブランド」を実現するために、国内主要ジャンルで顧客支持率 No.1 を獲得し、No.1 ブランドとして勝ち残るビジョンを掲げている。

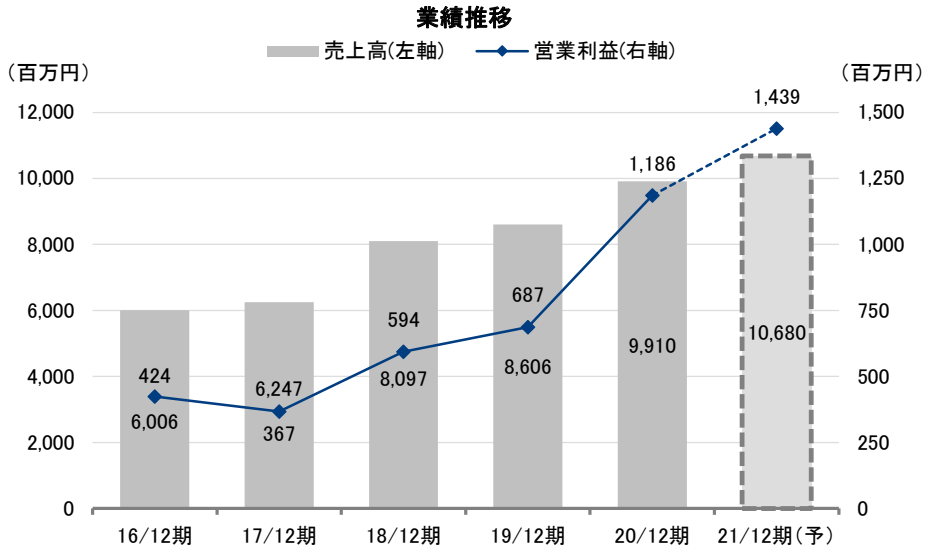
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. SDGs に関する行動計画

同社は、SDGs（持続可能な開発目標）に取り組んでおり、化石燃料に代わるまたは化石燃料使用量を減らすことにより環境への貢献ができる代替エネルギーの研究と、それを実用化するための商品開発を行っている。一例を挙げると、再生可能エネルギー事業の一環として自社太陽光発電設備で発電した電力を活用し、同社及びグループ企業で使用する電力を 2021 年度内に 100%再生可能エネルギーで賄う取り組みを開始する。2032 年に FIT（再生可能エネルギーの普及を目的とした固定価格買取制度）が終了する同社本社の太陽光発電設備を継続運用することにより、発電した電力で直接本社電力を賄う「本社電力オフグリッド」を目指す。また、自社太陽光発電設備では、環境価値が付随した電力を安定して需要先に供給することや、自社設備を大規模停電時後に起こる地域復興時の電力源として活用するための検討も進めている。

Key Points

- 二輪事業を基幹に、電動乗物事業や宅配事業サポート、新エネルギー開発事業などの新規領域に事業拡大
- 2021 年 12 月期第 2 四半期業績は二輪車業界の追い風を受け、すべてのセグメントが順調に推移
- 2021 年 12 月期業績は海外仕入れ商品でコロナ禍の影響を懸念し上方修正値を据え置いたものの、例年と比較した利益進捗を考慮すれば保守的な予想
- 環境への貢献ができる代替エネルギーの研究と、それを実用化するための商品開発を推進



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

二輪事業を基幹に、電動乗物事業や宅配事業サポート、新エネルギー開発事業などの新規領域に事業拡大

同社は、二輪車部品・用品を中心とする企画・開発及び卸販売並びに小売販売の事業を行うメーカーである。世界にバイクカスタマイズの楽しさを発信すると同時に、世界から吸収した新しい世界観を日本のライダーに提案し、バイク文化創造へチャレンジを続けているクリエイティブな企業である。独自の企画力、開発力を発揮し、世界のバイクライダーのニーズに対応する商品・サービスを提供し、世界で最も支持されるブランドを目指している。

社名は、アメリカ・フロリダ州デイトナ・ビーチで行われるバイクの祭典「デイトナウィーク」に由来する。二輪車市場における同社の存在感は大きく、一般的にも「バイクマニア向け」という企業イメージが強い。しかしながら、近年は二輪車市場にとどまらず、アウトドア市場全般に事業領域を拡大している。具体的な用品としては、キャンプ用品や電動アシスト自転車、家庭菜園用のエンジン式耕運機などを手掛けており、いずれも独創性の高い商品ラインナップとなっている。特定分野で専門的な知見を持つ企業という認識に疑いの余地がない半面、将来的な事業成長を推進する基盤を持っている点は評価に値する。

同社は二輪車部品・用品を中心とする企画・開発を行うが、生産設備は所有しておらず、製造はそれぞれの分野に強みを持つパートナー企業（200 社以上）に委託している。これは、時流のスピード、少量多品種、災害や経営リスクに対応するためには「設備ありき」よりも「発想ありき」が有利との考えに基づいている。ユーザーの志向やニーズは、年々多様化かつ細分化しているが、同社はこれらの潮流をキャッチアップし掘り下げ、メーカーとコラボレーションすることで、隠れた需要や新しい需要を創造している。

なお、同社は「バイク文化の創造企業。カスタマイズから提案します。」を経営理念に、「1. 私達は常にお客様に満足していただける独創的な商品を豊かに追求し提供します。」「2. 私達は社会の一員として役立つ為に企業活動を通じて人間性の向上に努めます。」「3. 私達は人間の持つ無限の可能性を信じ企業の永続発展に努め、より大きな幸せの創造に貢献します」の 3 点を掲げている。

1. 沿革

同社は二輪車用品の輸出入を事業目的として、1972 年 4 月に阿部商事株式会社を設立した。「なによりバイクが好き」な人が集まり、「バイク文化を創造する」を合い言葉として、バイクのカスタムパーツや用品を企画・開発・販売するメーカーとして国内外にバイクの楽しさを発信してきた。その後、1985 年 7 月に商号を株式会社デイトナに変更し、1992 年 3 月には二輪車用品の小売事業を目的として子会社の（株）ライコ（100% 出資）を設立、営業力強化や経営効率の向上を図るため、同年 4 月に（株）デイトナ東京を吸収合併した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

海外展開については、東南アジア市場開拓を目的として、1997 年 2 月にシンガポールに駐在事務所を開設したほか、2007 年 4 月に子会社の PT.DAYTONA AZIA をインドネシアのジャカルタに設立、2008 年 12 月に台湾支店を設立するなど、ネットワークを拡大していった。そのほか、新規事業として 2012 年 11 月より太陽光発電事業を開始している。

なお、1997 年 10 月に店頭市場（JASDAQ）に公開し、2013 年 7 月に東京証券取引所と大阪証券取引所の現物市場統合に伴い、東京証券取引所 JASDAQ（スタンダード）に株式を上場している。

沿革

年月	事項
1972 年	二輪車用品の輸出入を事業目的として、大阪市に阿部商事株式会社を設立
1980 年	オリジナルパーツの委託生産を台湾で開始
1985 年	商号を株式会社デイトナに変更し、本社を静岡県磐田市に移転
1988 年	本社敷地内に新棟を建設。検査測定設備の充実を目的としてエンジン動力計とシャーシダイナモを設置
1989 年	（有）久悦を吸収合併
1991 年	静岡県浜松市に物流センターを設置
1992 年	二輪車用品の小売事業を目的として（株）ライコを設立 営業力強化や経営効率の向上を図るため、（株）デイトナ東京を吸収合併
1994 年	物流センターを静岡県袋井市に移転
1995 年	大手二輪メーカー向け OEM パーツの開発・出荷開始
1997 年	東南アジア市場開拓を目的としてシンガポールに駐在事務所を開設 株式を店頭市場（JASDAQ）に公開
2000 年	連結子会社（株）ネットライダーズ・デイトナを設立 新社屋敷地内に全周 750m のロードコース及び本格的ダートコースを設置
2001 年	本社事務所を新社屋に移転
2002 年	ネットライダーズ・デイトナを（株）アール・エス・シーに商号変更
2003 年	アール・エス・シーとライコが合併し、商号を（株）ライダーズ・サポート・カンパニーに変更
2007 年	PT.DAYTONA AZIA をインドネシアに設立
2008 年	株式会社デイトナ台湾支店を設立。
2010 年	大阪証券取引所 JASDAQ（スタンダード）に株式を上場
2012 年	新規事業として太陽光発電事業を開始
2013 年	東京証券取引所 JASDAQ（スタンダード）に株式を上場
2014 年	本社敷地内に 500kW 級の太陽光発電システムを増設
2016 年	沼津市足高に建設した 500kW 級の太陽光システムが稼働開始
2017 年	（株）ダートフリーク及び（株）プラスの全株式を取得し完全子会社化
2019 年	ダートフリークを存続会社とし、プラスの吸収合併を実施

出所：ホームページ、有価証券報告書よりフィスコ作成

2. 事業領域

同社の事業領域は、二輪事業（国内・海外）を主力とし、電動乗物事業・宅配事業サポート・エネルギー事業の新規事業を展開している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（1）二輪事業

二輪事業は、国内二輪事業及び海外二輪事業からなる。国内二輪事業は同社の基幹事業で、オートバイ用オリジナルカスタマイズ部品・用品の企画、開発、販売と、世界中から選りすぐりの部品・用品の輸入、販売を行っている。一方、海外二輪事業は北米及び欧州をはじめ、アジア地域に向けた商品の企画、開発、販売を行っている。特筆すべきは、同社は正規代理店として海外の優れた商品を提供することのみを目的とはしていない点にある。一例を挙げると、日本語の取り扱い説明書を自社で作成するなど、日本のユーザーが買い求めやすい環境を整えたり、海外メーカーが日本人の感覚に寄り添えるよう助言する活動を行っている。この結果、海外ブランドから高い信頼を得ている。また、海外では、卸売業者や販売代理店といったディストリビューターの要望に応え、OEM 供給なども手掛けている。主な事例としては、ミニモトクロスのエンジンを企画・開発、外注製造をし、ディストリビューターへ供給している。

（2）新規事業

a）電動乗物事業

環境に配慮しながらも快適で効率的な交通手段であることをコンセプトに、新たな電動の乗り物を提案している。一例を挙げると、電動アシスト自転車（車体にモーターとバッテリーを装備し、ペダルを漕ぐ力をモーターの力でアシストする自転車）のデザインを企画し、外注製造により商品化している。子乗せ実用車のイメージが強い電動アシスト自転車だが、利便性や快適性だけでなく、アシスト特有のバッテリーやモーターの存在を極力目立たなくするアイデアを盛り込むなど、デザイン性まで融合させることで高付加価値化を実現しており、ユーザーから高い評価を得ている。なお、同社ではバイクに特化することで培われた商品開発力の転用を進めており、地方の高齢化による移動手段の確保や「3 密」を回避する電動化に関連した、新たな移動手段の可能性を検討している。

b）宅配事業サポート

主にバイクを使った宅配事業に対し、同社二輪事業のノウハウを生かし、安全、ローコスト、高効率化を目指すための商品企画、開発、供給のサポートを行っている。ヘルメット、ドライブレコーダーなどの企画開発などを主力とし、宅配事業者の個別ニーズを汲み取ることで高い信頼性を勝ち得ている。宅配事業者が取り扱う商品によって温度や振動に対する要望は多様化しているが、これらの個別対応が可能な企業は限定されることから、今後のデリバリー市場の拡大に伴って成長する可能性は高いと弊社では見ている。ニューノーマル（新しい生活様式）に応じた商品開発を推進することで宅配事業者の効率を上げることに貢献しているほか、高齢化社会に寄り添った展開なども期待できる。

c）エネルギー事業

化石燃料に代わる、または化石燃料使用量を減らすことにより環境への貢献ができる代替エネルギーの研究と、それを実用化するための商品開発を行っており、「再生可能エネルギーの推進」及び「新エネルギーの開発」を展開している。「再生可能エネルギーの推進」としては、本社屋上に 300kW 級、敷地内に 500kW 級の発電施設を設置し、約 150 世帯分の電力を発電しているほか、静岡県沼津市足高に 500kW 級、愛知県北設楽郡設楽町に 750kW 級の太陽光発電システムを設置している。一方、「新エネルギーの開発」としては、水素ガス発生装置及び水素ガスによる燃焼効率の向上、燃費改善装置の提案などを行っているほか、大学との産学連携事業として代替エネルギーの研究開発、気候変動による自然災害が年々増加傾向にあるなかで、化石燃料を使用しない発電機の開発を行っている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. グループ企業

同社のグループ企業は、(株) ライダーズ･サポート･カンパニー、PT.DAYTONA AZIA 及び (株) ダートフリークの 3 社となる。

ライダーズ・サポート・カンパニーは二輪部品・用品の小売販売を行っている。国内最大級の二輪部品・用品販売店である「ライコランド」及び二輪中古品販売店「アップガレージライダース」を関東圏に展開している。総合店のメリットを生かした多彩な商品構成により、他店との差別化を図った集客、販売を行っている。

PT.DAYTONA AZIA（インドネシア）は、アセアン地域で二輪部品・用品の開発・販売を行っている。アセアン地域においての二輪車市場は活況を呈しており、特にインドネシアではカスタマイズ部品・用品の成長が想定される。現地法人を設立することで地域に密着した商品開発のほか、早期の市場参入により同社ブランドの浸透、育成強化を図っている。

ダートフリークは、国内・海外の二輪部品・用品の企画・開発・卸売を行っている。ダートフリークが運営するオフロード専門店「Dirtbikeplus（ダートバイクプラス）」は、アジア最大級規模で展開するオフロードバイク用品ショッピングサイトで、実店舗とインターネットで販売をしている。そのほか、ヨツバモトのキッズ用電動バイクの訴求による未来のバイクライダーの創出をはじめ、同社とのコラボレーションによるシナジー効果を狙ったシェア維持や、アジア地域の販路拡大を図っている。

強み

「商品計画」「開発体制」「物流体制」「販売ネット」の 4 つのアドバンデージにより、世界で最も支持されるブランドを目指す

同社には「商品計画」「開発体制」「物流体制」「販売ネット」の 4 つの強みがある。

4 つのアドバンテージ

出所：ホームページより掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

強み

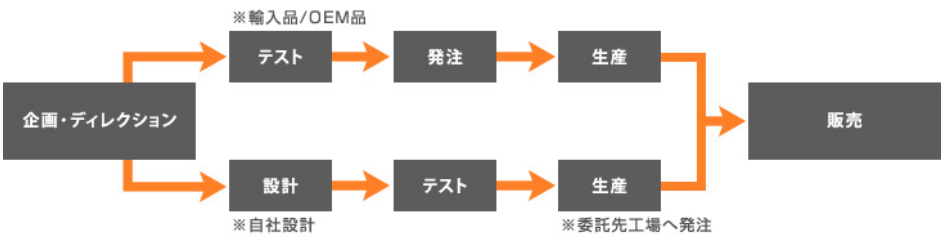
1. 商品計画

同社は、顧客ニーズに合わせた幅広い商品を提供するため、オリジナル開発の商品、OEM 商品、海外輸入品の 3 系統の商品計画を取っている。また、独自の企画力、開発力を発揮し世界のバイクライダーのニーズに対応する商品・サービスを提供することで、世界で最も支持されるブランドを目指している。最近のトピックスとしては、同社の商品であるアクセサリー電源ユニット「D-UNIT WR（ウォーターレジスタント）」が、日刊自動車新聞社主催の「用品大賞 2021 ※」で二輪車部門賞を受賞した。「D-UNIT WR」は 3 系統のアクセサリー電源をコンパクトに取り出せるユニットで、主電源をバッテリーから直接取り出すことで 3 系統合計 20A の高出力を実現している。近年、バイクにドライブレコーダー、ナビゲーション、USB 電源、グリップヒーターなどを装備する事例が増えていることから、「D-UNIT WR」は顧客のニーズに合致した商品と言える。なお、「D-UNIT WR」は防水設計なので雨に強く、コンパクトタイプで設置場所を選ばないことから、バイクのツーリングのみならず様々なアウトドアシーンにも転用できるユニークな商品である。

※ 同賞は、2020 年 4 月～ 2021 年 6 月に発表、または発売し、注目を集めたカー＆バイク用品に与えられる賞である。販売数量のみならず、アイデアや話題性、業界貢献度、社会状況なども鑑み、総合的に評価されたものである。

また、同社は「開発会員制度」という仕組みを導入している。これは実際に同社商品を使用しているライダーから、使い心地や感想、また「こうしたらもっと良くなる」といった改善点まで広く意見を聞くことで、商品開発や企画に反映させるユーザー参加型のシステムである。会員は 180 名を超えており、貴重な「ライダーの生の声」を聞くことでニーズの高い商品開発に繋げることができている。

商品計画の流れ



出所：ホームページより掲載

2. 開発体制

本社敷地内には、全長 750m のロードテストコースのほか、シャーシダイナモとエンジンベンチを備えた計測棟を付設している。これにより確実な性能評価が行え、安全な商品の提供を可能としている。

また、社員には制服がなく、自由な社風のなかでバイクの楽しさを追求する提案を育める社風が感じられる。規律あるクリエーター集団としての性格が強く、バイクの楽しみ方を発想する原点が商品開発を支えていると推察できる。社員がバイクを熟知したライダー集団であると同時に、ユーザーに必要とされる商品を形にするための議論と試作を展開させ、自社テストコースでの試験を行うことで商品化を進めている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 物流体制及び販売ネット

本社内物流倉庫では、すべての物流管理がトータル運営され、正確でスピーディーな物流ネットワークを確立している。流通倉庫内はロケーションを管理し、人の動きの無駄をなくした効率的なピッキングで出荷誤差ゼロを実現している。

販売ネットは、グループ企業のライダーズ・サポート・カンパニーが運営する「ライコランド」2 店をはじめ、日本全国に約 4,000 店のバイクショップ・用品ショップの販売ネットワークが構築されている。また海外では、北米、ヨーロッパ、アセアン地域でディストリビューターネットワークを拡大中である。同社のホストコンピュータとダイレクトに連携し、在庫照会、発注、発注履歴、出荷履歴、バックオーダーの確認などがリアルタイムに行えるシステムを構築している。

業績動向

2021 年 12 月期第 2 四半期業績は二輪車業界の追い風を受け、2 ケタ増収・大幅な増益で着地。すべてのセグメントで順調に推移

1. 2021 年 12 月期第 2 四半期の業績概要

2021 年 12 月期第 2 四半期の売上高は 5,766 百万円（前年同期比 33.5% 増）、営業利益は 837 百万円（同 119.8% 増）、経常利益は 870 百万円（同 126.2% 増）、親会社株主に帰属する四半期純利益は 629 百万円（同 153.6% 増）となった。コロナ禍の影響が続き、感染者が増加した地域では再び緊急事態宣言等が発令される不安定な経済環境にあるなか、二輪車業界では、二輪車が「3 密」を回避できる趣味として、また公共交通機関に代わる通勤手段としての注目を集めており、免許取得者の増加とともに、軽二輪、小型二輪クラスを中心に車両販売も好調に推移している。

このような二輪車業界の追い風を受け、同社でも取り扱い商品ジャンルの多くが前年同期を上回る販売状況となった。利益面では、直接訪問等の営業活動の自粛などにより販管費率が前年同期比 5.6 ポイント低下したこともあり、すべてのセグメントにおいて順調な推移となった。なお、2021 年 5 月に 2021 年 12 月期第 2 四半期業績予想の上方修正を発表しているが、第 2 四半期実績はこれを上回って着地した。また、通期計画に対する第 2 四半期進捗率は、売上高で 54.0%、営業利益で 58.2% と順調に推移している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2021 年 12 月期第 2 四半期業績概要

（単位：百万円）

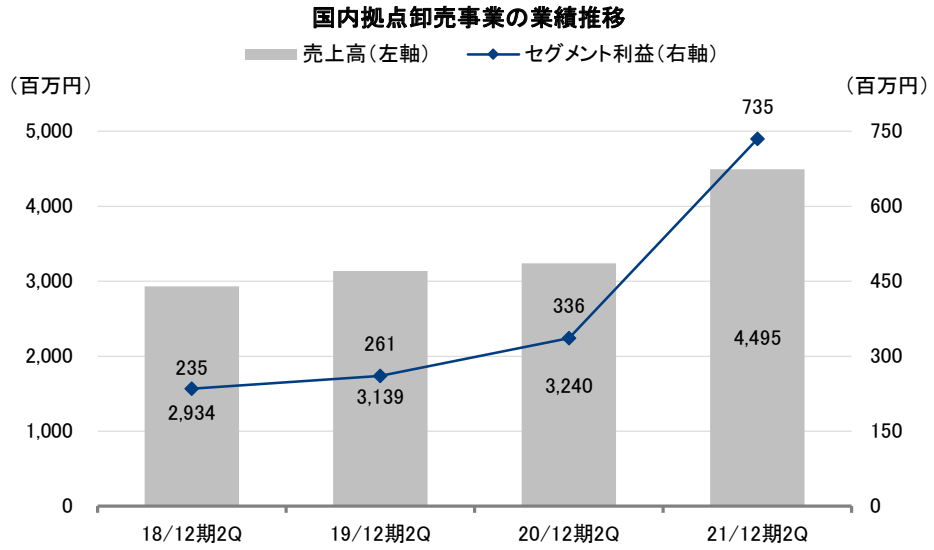
	20/12 期 2Q		21/12 期 2Q						2Q 進捗率
	実績	売上比	期初予想	修正予想	実績	売上比	前年同期比	修正予想比	
売上高	4,318	100.0%	4,729	5,456	5,766	100.0%	33.5%	5.7%	54.0%
売上総利益	1,837	42.5%	-	-	2,459	42.7%	33.8%	-	-
販管費	1,456	33.7%	-	-	1,622	28.1%	11.4%	-	-
営業利益	381	8.8%	460	778	837	14.5%	119.8%	7.6%	58.2%
経常利益	384	8.9%	471	810	870	15.1%	126.2%	7.5%	58.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	248	5.8%	321	586	629	10.9%	153.6%	7.5%	60.6%

注：21/12 期 2Q 修正予想は 2021 年 5 月 7 日発表の値。2Q 進捗率は、同日発表の通期修正予想に対する進捗率
出所：決算短信よりフィスコ作成

2. セグメント別業績

（1）国内拠点卸売事業

売上高は 4,495 百万円（前年同期比 38.7% 増）、セグメント利益は 735 百万円（同 118.8% 増）となった。第 1 四半期に引き続き、ツーリングバッグ、インカム、スマホマウント等のツーリング用品を中心にメンテナンス用品や新型車対応商品など、ほとんどの取り扱いジャンルが伸長した。また、ダートフリークでは、主軸のオフロード関連商品販売が伸長した。

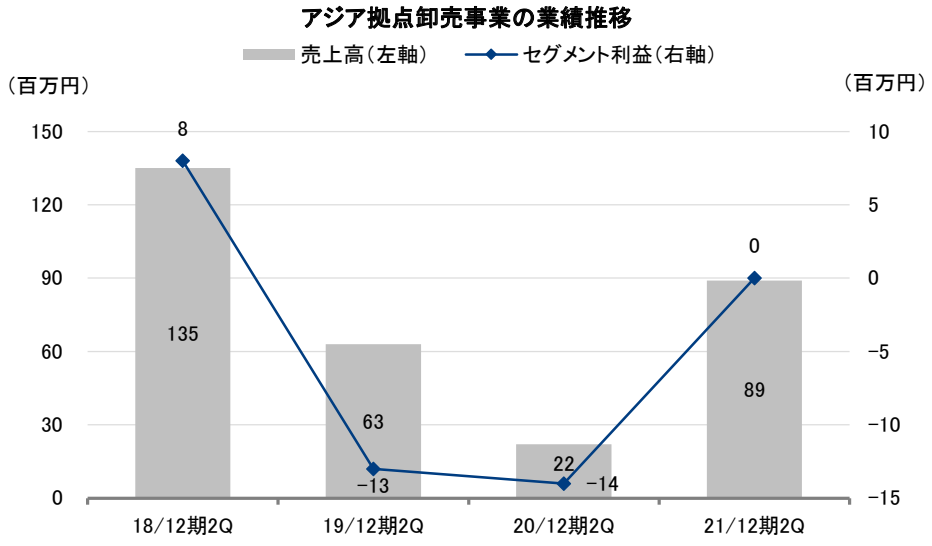


出所：決算短信よりフィスコ作成

（2）アジア拠点卸売事業

売上高は 89 百万円（前年同期比 298.4% 増）、セグメント利益は 0 百万円（前年同期は 14 百万円の損失）となった。第 1 四半期に引き続き、新規取引先数社との取引が順調に伸長した。

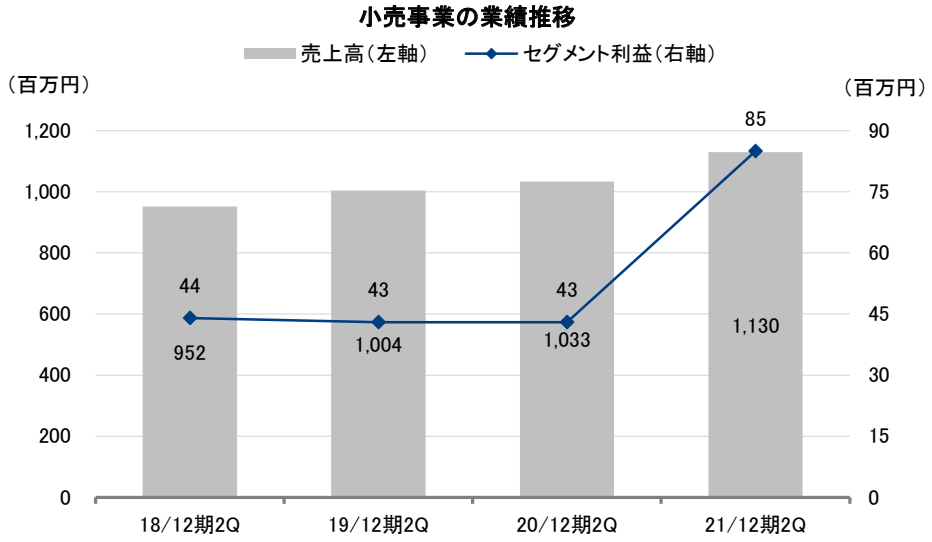
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算短信よりフィスコ作成

（3）小売事業

売上高は 1,130 百万円（前年同期比 9.3% 増）、セグメント利益は 85 百万円（同 95.8% 増）となった。ライダーズ・サポート・カンパニーが運営する「ライコランド」は、2020 年 10 月より 1 店舗減少して 2 店舗での運営となったが、来店客数、客単価ともに第 1 四半期に引き続き増加し、3 店舗運営であった前年同期を上回る好調な販売状況となった。また、ダートフリークが運営する「Dirtbikeplus」でも、実店舗・インターネット販売ともに前年同期を上回った。

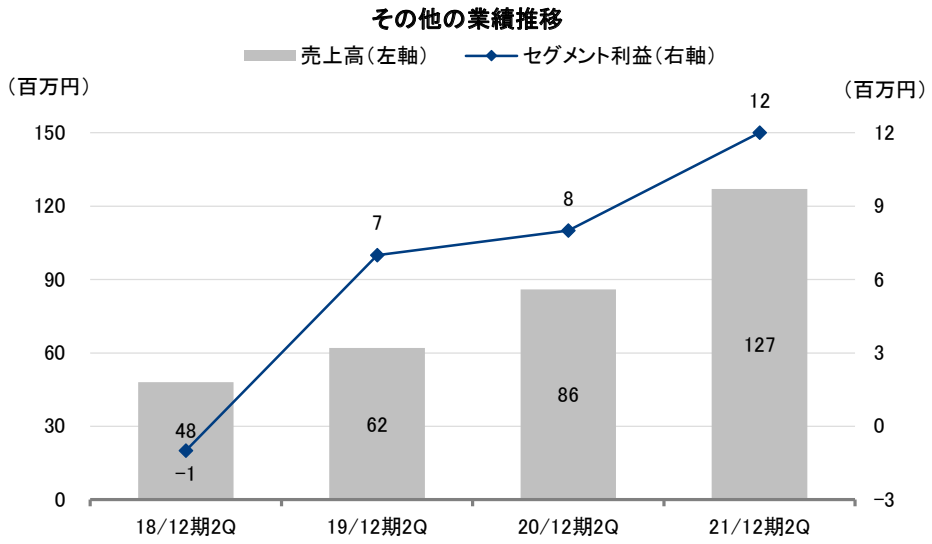


出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（4）その他

売上高は 127 百万円（前年同期比 47.1% 増）、セグメント利益は 12 百万円（同 49.1% 増）となった。太陽光発電事業では、前年同期と比較して日照時間の影響等で売電収入は若干減少したものの、減価償却費が減少した結果、増益となった。また、リユース WEB 事業では、中古部品の仕入先の確保に努めた結果、売上高が大きく伸長し、利益面での損失幅が縮小した。



出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 財務状況

2021 年 12 月期第 2 四半期末の総資産は前期末比 911 百万円増加し、8,194 百万円となった。流動資産は同 909 百万円増加の 5,675 百万円となった。これは、受取手形及び売掛金が 231 百万円、たな卸資産が 625 百万円増加したことなどによる。固定資産は同 2 百万円増加の 2,518 百万円となった。これは、有形固定資産が 2 百万円増加したことなどによる。

負債合計は前期末比 383 百万円増加し、3,453 百万円となった。流動負債は同 414 百万円増加の 2,877 百万円となった。これは、短期借入金が 411 百万円増加したことなどによる。固定負債は同 30 百万円減少の 575 百万円となった。これは、長期借入金が 26 百万円減少したことなどによる。この結果、純資産合計は同 528 百万円増加の 4,741 百万円となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

貸借対照表

（単位：百万円）

	18/12 期	19/12 期	20/12 期	21/12 期 2Q 末	増減額
流動資産	3,931	4,155	4,766	5,675	909
現金及び預金	673	760	1,289	1,173	-116
受取手形及び売掛金	797	771	1,021	1,253	231
たな卸資産	2,158	2,357	2,106	2,732	625
固定資産	2,584	2,606	2,515	2,518	2
有形固定資産	1,789	1,896	1,848	1,850	2
無形固定資産	643	561	494	469	-25
投資その他の資産	151	148	172	198	25
資産合計	6,515	6,761	7,282	8,194	911
流動負債	2,154	2,366	2,462	2,877	414
短期借入金	1,361	1,619	1,147	1,558	411
固定負債	1,343	945	606	575	-30
長期借入金	1,317	911	556	530	-26
負債合計	3,497	3,311	3,069	3,453	383
純資産合計	3,018	3,450	4,212	4,741	528

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2021 年 12 月期業績は増収・2 ケタ増益見込み。海外仕入れ商品でコロナ禍の影響を懸念するものの、業績は順調に推移

1. 2021 年 12 月期の業績見通し

2021 年 12 月期の連結業績予想について同社は、二輪市場の強い需要が継続し業績の上振れが続いていることから、2021 年 5 月に上方修正を発表した。上方修正後の売上高は 10,680 百万円（前期比 7.8% 増）、営業利益は 1,439 百万円（同 21.3% 増）、経常利益は 1,484 百万円（同 23.7% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益は 1,039 百万円（同 28.0% 増）を見込んでいる。コロナ禍の収束時期が見えず、また今後の経済政策なども不確定ではあるものの、引き続きバイクライダーからより強く支持される魅力的な新商品及び改良商品の提供を推進することで、さらなる成長を目指す。

第 2 四半期時点で業績は順調に推移しているものの、コロナ禍の影響によって特に海外仕入れ商品で、ロックダウンや原材料不足による製造遅延、船便のコンテナ不足による配送遅延や輸送コストの上昇などを同社では懸念している。このため、2021 年 12 月期の業績予想は 2021 年 5 月の上方修正値を変更していない。しかしながら、例年と比較した利益進捗を考慮すれば保守的な予想であると弊社では見ている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2021 年 12 月期業績見通し

（単位：百万円）

	20/12 期		21/12 期			
	実績	売上比	期初予想	修正予想	売上比	前期比
売上高	9,910	100.0%	9,953	10,680	100.0%	7.8%
営業利益	1,186	12.0%	1,122	1,439	13.5%	21.3%
経常利益	1,199	12.1%	1,145	1,484	13.9%	23.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	811	8.2%	774	1,039	9.7%	28.0%
1 株当たり当期純利益（円）	346.33		330.51	443.44		

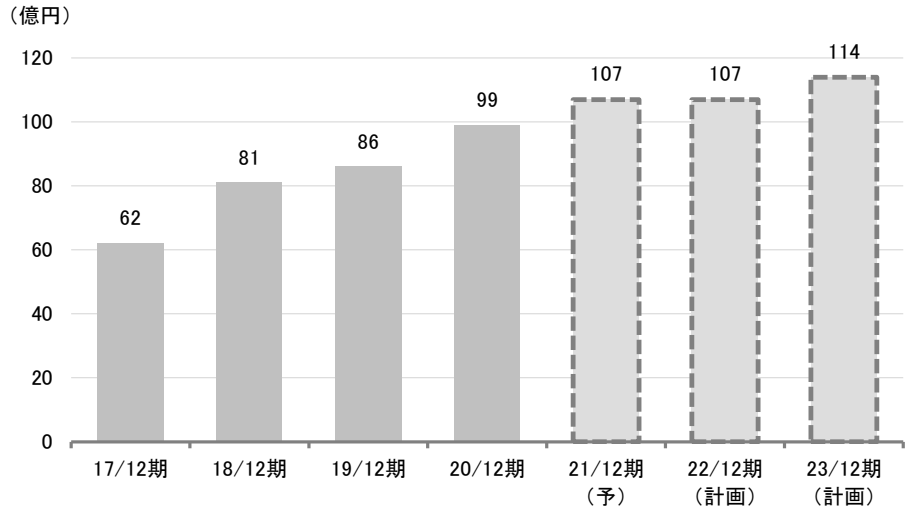
注：21/12 期修正予想は 2021 年 5 月 7 日発表の値
出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 中期経営方針

同社グループは 2022 年に創業 50 周年を迎えることから、中期経営方針を発表した。数値目標は、2021 年 12 月期に連結売上高 107 億円、2023 年 12 月期には連結売上高 114 億円とし（M&A 除く）、二輪アフターパーツ販売を除く事業領域で 25% 以上の売上シェアを目標に、2023 年 12 月期に 20% 以上の実現を目指す。また、バイク文化の創造企業として世界のライダーに支持される「ブランド」を実現するために、国内主要ジャンルで顧客支持率 No.1 を獲得し、No.1 ブランドとして勝ち残るビジョンを掲げている。

また、収益成長のみならず、共感・相互成長が期待できる企業とのグループ化や異業種資本業務提携等により、優良成長企業を目指す方針も掲げている。また、バイク文化で培った「発想」「評価」「改善」能力を活用することで、環境変化に対応した商品・サービスで社会貢献を実現するビジョンも合わせて発表した。

売上高目標



出所：決算短信、ホームページよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 市場展望

既述のとおり二輪車業界では、二輪車が公共交通機関に代わる通勤手段としての注目を集めており、免許取得者の増加とともに、軽二輪、小型二輪クラスを中心に車両販売も好調に推移している。また、二輪車が「3 密」を回避できるアウトドアレジャーとしても需要が高まっている。コロナ禍によって特需が発生した側面はあるものの、生涯楽しめるレジャーとして定着する公算は高いと思われる。

また、一般的にも知られている通り、二輪車の主戦場は東南アジアである。東南アジアでは、生産・販売の両面でコロナ禍の影響が依然として大きく残っており、持ち直しにやや時間を要する可能性もある。ただ、東南アジアでの生活への密着度合いを鑑みれば、アフターコロナ（コロナ禍収束後）に需要が回復することは必然的と言えるだろう。

一方で同社によると、新規のライダーに加え、長年エンジンをかけていなかったバイクに再び乗ろうとするリターンライダーも増加傾向にあるようだ。また、「ウーバーイーツ」や「出前館」等をはじめとする宅配サービスがコロナ禍で一挙に普及したことで、配達・配送目的での二輪車需要も増えている。その他、発売から時間が経過した過去のモデル用の部品等のニーズも存在している。このように、ライダー人口の拡大に合わせてニーズも多様化しており、新しいコンセプトの商品を増やしてきた同社の実績から、市場シェアの拡大を伴う成長が期待できる。

SDGs に関する行動計画

自社グループで使用する電力を 100% 再生可能エネルギーで賄う取り組みを推進

同社は SDGs に取り組んでおり、化石燃料に代わるまたは化石燃料使用量を減らすことにより環境への貢献ができる代替エネルギーの研究と、それを実用化するための商品開発を行っている。

（1）自社太陽光発電設備から環境への取り組み

「7. エネルギーをみんなにそしてクリーンに」「11. 住み続けられるまちづくりを」「13. 気候変動に具体的な対策を」に対し、自社太陽光発電設備から取り組んでいる。具体的には、2021 年 2 月に「再エネ 100 宣言 RE Action」に参加し、再生可能エネルギー事業の一環として自社太陽光発電設備で発電した電力を活用し、同社及びグループ企業で使用する電力を 2021 年度内に 100% 再生可能エネルギーで賄う取り組みを開始する。2032 年に FIT が終了する同社本社の太陽光発電設備を継続運用することにより、発電した電力で直接本社電力を賄う「本社電力オフグリッド」を目指す。また、自社太陽光発電設備では、環境価値が付随した電力を安定して需要先に供給することや、自社設備を大規模停電時後に起こる地域復興時の電力源として活用するための検討も進めている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

発電施設（左：同社本社、中：沼津市足高、右：北設楽郡設楽町）

出所：ホームページより掲載

（2）脱炭素エネルギー・化石燃料の代替燃料として水素生成装置開発の取り組み

「4. 質の高い教育をみんなに」「7. エネルギーをみんなにそしてクリーンに」「9. 産業と技術革新の基礎をつくろう」「11. 住み続けられるまちづくりを」「12. つくる責任つかう責任」に対し、新エネルギーの開発を行っている。具体的には、水素化ホウ素ナトリウム（SBH）によるオンデマンド水素生成装置や、オンデマンド水素生成による非常用エンジン発電機を、大学と共同研究で進めている。そのほか、水素生成装置から出る副生成物をリサイクルさせ SBH として再生する研究なども進めている。なお、水素ガス生成によるエンジン発電機においては、2021 年 4 月 16 日に特許登録している（件名「水素ガス生成装置並びにこれを適用した内燃機関並びにこの内燃機関を駆動源とする発電機」）。

（3）地域貢献　設楽町観光協会との観光パートナー協定による取り組み

「3. すべての人に健康と福祉を」「8. 働きがいも経済成長も」「11. 住み続けられるまちづくりを」「17. パートナーシップで目標を達成しよう」に対し、設楽町観光協会との観光パートナー協定による取り組みを行っている。これは、相互のプロモーション活動に当たり、相互支援協力し、地域の活性化を図るとともに、バイクライダーへの情報発信、同社が掲げるバイク文化の創造を周知する取り組みを推進している。具体的には、バイク事故の削減を目指し、バイクライダーへのマナー向上、安全安心な商品情報を発信しているほか、バイクライダーからの情報発信を促す活動を進めることにより、持続可能な観光業を促進している。また、関係を密に情報発信することで、都市部から農村部への良好なつながりも支援している。

株主還元策

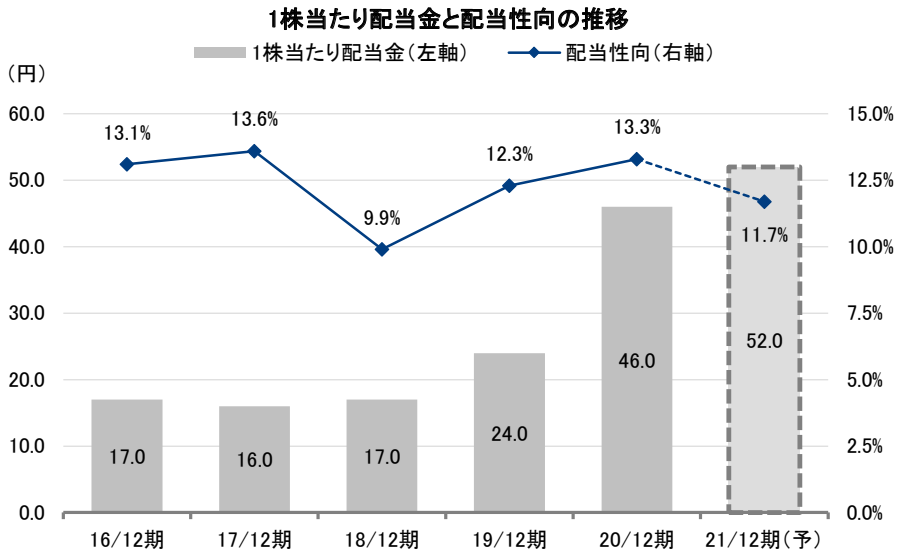
二輪市場の強い需要が継続し業績の上振れが続いていることから、2021 年 12 月期の 1 株当たり配当金を 52.0 円に増額修正

1. 配当政策

同社は、株主に対する利益還元を経営の最重要課題の 1 つとしている。安定的な経営基盤の強化並びに今後の事業展開に備えるために内部留保の充実を図りながら、自己資本利益率の向上に努めるとともに、配当については安定的な配当の継続を業績に応じて行うことを基本方針としている。具体的には、配当性向 25% を目標に、事業における投資及び回収の状況、財政状態等を勘案して決定する方針を掲げている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

上記配当方針に基づき、2020 年 12 月期は 1 株当たり 46.0 円（前期比 22.0 円増）の配当を実施した。2021 年 12 月期については、二輪市場の強い需要が継続し業績の上振れが続いていることから、2021 年 8 月に配当予想の修正（増配）を発表し、1 株当たり 52.0 円（期初予想比 10.0 円増）とした。2021 年 12 月期末に向けては、コロナ禍の影響による不確実な要素、原材料不足やコンテナ不足による海外仕入商品の遅延、コストアップの懸念などがあるものの、市場の需要は依然強いことから、懸念事項への対処をしながら通期業績予想の達成に向けて着実に取り組んでいく。



出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 株主優待

同社は、毎年 12 月 31 日時点の株主名簿に記録された株主に保有株式数に応じたポイントを付与し、食品、雑貨、バイク用品など様々なものから選択できる株主優待制度を設けている。

出所：決算説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■
〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp