

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

デイトナ

7228 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年3月17日(金)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

要約	01
1. 2022年12月期の業績概要	01
2. 2023年12月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
4. SDGs への取り組み	02
会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
3. 事業領域	05
4. グループ企業	07
強み	08
1. 商品計画	08
2. 開発体制	09
3. 物流体制及び販売ネット	09
事業環境	10
業績動向	12
1. 2022年12月期の業績概要	12
2. セグメント別業績概要	13
3. トピックス	15
4. 財務状況	16
今後の見通し	17
1. 2023年12月期の業績見通し	17
2. 中期経営計画	18
SDGs への取り組み	19
株主還元策	21
1. 配当政策	21
2. 株主優待	22

■ 要約

2022年12月期は国内・アジアともに伸長し、 期初計画を上回って着地

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。

1. 2022年12月期の業績概要

2022年12月期の連結業績は、売上高 14,586 百万円（前期比 16.3% 増）、営業利益 2,056 百万円（同 12.5% 増）、経常利益 2,116 百万円（同 12.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,433 百万円（同 8.4% 増）となった。また、期初計画に対しても売上高で 5.5% 増、営業利益で 0.9% 増、経常利益で 2.7% 増、親会社株主に帰属する当期純利益で 4.1% 増となり、売上高・各利益ともに上回って着地した。国内・アジアともに伸長し、全セグメントで増収増益となった。特にインドネシアでの販路拡大や営業管理体制の整備が進んだことでアジア拠点卸売事業が大きく伸長したほか、リユース WEB 事業で中古部品販売が伸長した。

2. 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期の連結業績は、売上高 15,359 百万円（前期比 5.3% 増）、営業利益 2,132 百万円（同 3.7% 増）、経常利益 2,129 百万円（同 0.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,435 百万円（同 0.1% 増）を見込んでいる。コロナ禍を契機として車両保有台数が拡大していることから、これらのユーザーに向けて新商品やリニューアル品を提供することで、顧客支持率向上を目指す。なお、円安及び物価高によるコスト、予備在庫積み上げによる物流コストともにしばらく上昇傾向が続くと同社では予測している。このため、2022年12月期と同程度のアイテム数で販売価格を見直すほか、新商品やリニューアル品提供による原価率低減、オンラインを活用した販路拡大に注力し、利益改善を推進する。ただし、これらの効果は2023年12月期下期以降としており、上期の各利益は減益、通期経常利益率は中期経営計画目標を下回ると予想している。

デイトナ | 2023年3月17日(金)

 7228 東証スタンダード市場 | <https://corporate.daytona.co.jp/ja/ir.html>

要約

3. 中期経営計画

同社は2022年4月に創立50周年を迎えたことを踏まえ、3ヶ年（2022年12月期～2024年12月期）の中期経営計画を策定した。市場の変化に柔軟に対応できる「ファブレス型」メーカーの特徴を最大限活用し、既存の二輪事業で勝ち残り、事業の多角化や新事業へのチャレンジを継続することで、次の50年も発展し続ける企業を目指している。数値目標としては、2024年12月期に売上高16,485百万円、経常利益2,472百万円を掲げた。経営方針としては、同社が属する二輪車関連市場の成熟化や衰退といった将来の経営リスクを考慮し、新規事業へのチャレンジ・事業化として新領域での事業展開やM&Aを推進し、二輪車アフターパーツ販売を除く事業領域の売上構成比25%以上（2024年12月期は18%以上）を目指す。また、国内市場での商品力・ブランド力を強化し、ユーザー支持率No.1ブランドを確立するほか、インドネシアを中心とする海外市場への展開を進め、世界のバイクライダーに認知・支持されるブランド・グループを目指す。

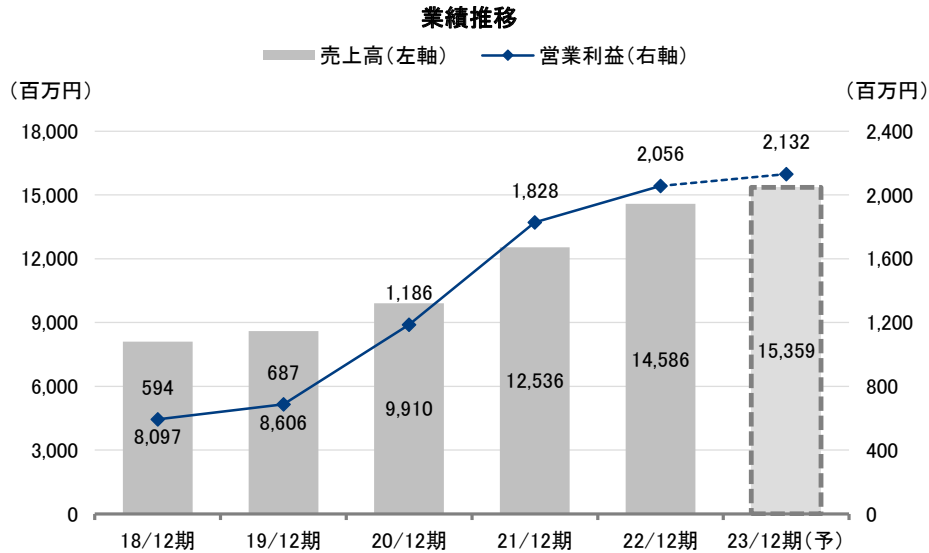
4. SDGs への取り組み

同社はSDGs（持続可能な開発目標）に対しても積極的に取り組んでおり、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実行した。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。このほか、2021年11月には気候変動テックで脱炭素社会に貢献するアスエネ（株）と連携し、2022年6月に同社グループの全使用電力の脱炭素化を実現した。

Key Points

- ・二輪事業を基幹に、電動乗物事業やエネルギー事業などの新規領域に事業拡大
- ・2022年12月期は期初計画を上回って着地。国内・アジアともに伸長し、全セグメントで増収増益に
- ・顧客支持率向上及び利益改善により、2023年12月期業績も増収増益を見込む
- ・中期経営計画では、2024年12月期に売上高16,485百万円、経常利益2,472百万円を目指す

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

二輪事業を基幹に独自の企画力、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

1. 会社概要

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。

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留まらず、アウトドア市場全般に事業領域を拡大している。一例を挙げると、キャンプ用品や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）、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。特定分野での専門的な知見に加え、将来的な事業成長を推進する基盤も持っている点は評価に値する。

会社概要

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持続発展に努め、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。

2. 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。

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る。このほか、新規事業として2012年11月より太陽光発電事業を開始した。

なお、1997年10月に店頭市場（JASDAQ）に公開、2013年7月の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、2022年4月の同市場区分変更に伴いスタンダード市場へ移行した。

会社概要

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)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
2022年	東京証券取引所市場区分変更によりスタンダード市場へ移行 (有)オーディーブレインを子会社化

出所：ホームページ、有価証券報告書よりフィスコ作成

3. 事業領域

同社は二輪事業(国内・海外)を主力に、電動乗物事業・エネルギー事業・宅配事業サポートなどの新規事業も展開している。

会社概要

(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。その他、首都ジャカルタ（インドネシア）のあるジャワ島を中心に販売網の整備を推進しており、成長著しい分野となっている。

(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、電動アシスト自転車を展開する「デイトナ E-MOBILITY グループ」は、新たな電動の乗り物として小型電動モビリティの開発も進めており、原動機付自転車（原付）として同社独自の企画力、開発力を生かした商品開発を進めているようだ。今後、法規制等が明確になり市場投入された際には、新たなユーザーの獲得が期待される。同社は電動モビリティについて、地方高齢化による移動手段や3密を回避する新たな移動手段などを念頭に入れており、同社のノウハウやネットワークを生かした新たな事業分野として今後の動向に期待が持てる。

2022年7月には「E-MOBILITY グループ」に名称を変更し、二輪車アフターパーツ以外の事業領域強化を目的に新設された新規事業部内に異動した。

b) 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。

会社概要

なお、同事業も「新エネルギー開発グループ」に名称を変更し、新規事業部内に異動している。

c) 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。

d) その他

新規事業部内の「リユースビジネスグループ」では、地球環境を重視した社内の3R (Reduce、Reuse、Recycle) 活動をはじめ、環境負荷削減を目指した商品開発、パッケージ開発を進めている。また、リユースWEB事業で2017年より展開しているバイク専用フリーマーケットアプリ「ブンブン！マーケット」も同事業部に異動した。このほかにも、「GMDグループ」では耕運機、除雪機、発電機等の特機商材を、「アウトドアグループ」ではキャンプ等のアウトドア用品を展開している。

4. 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(インドネシア)及び(株)ダートフリーク、(有)オーディーブレインの4社となる。

ライダーズ・サポート・カンパニーは二輪車部品・用品の小売販売を行っている。国内最大級の二輪車部品・用品販売店である「ライコランド」及び二輪車中古品販売店「アップガレージライダーズ」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 は、アセアン地域で二輪車部品・用品の開発・販売を行っている。アセアン地域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。現地法人を通じて、地域に密着した商品開発のほか、早期の市場参入による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・海外の二輪車部品・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店で、実店舗とインターネットで販売をしている。また、ヨツバモト(ダートフリークがプロデュースしたブランド)のキッズ用電動バイクを訴求することで未来のバイクライダーの創出を目指すほか、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。

2022年5月に子会社化したオーディーブレインは、バイクウェアブランド「MaxFritz」を国内複数店舗で展開し、独自の卓越したコンセプトとデザインで根強いファンを獲得している。子会社化により、グループ企業の国内外販路を活用したより広い展開や商品力強化、新ブランドの開発を計画している。

■ 強み

独自の企画力、開発力を発揮し、 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。



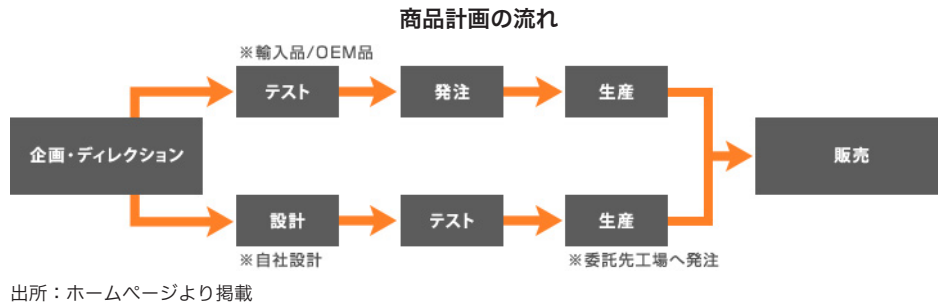
1. 商品計画

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。一例を挙げると、同社の商品であるアクセサリ電源ユニット「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。

※ 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。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。

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つなげている。

強み



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一方、規律あるクリエイ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試乗することで商品化を進めている。

3. 物流体制及び販売ネット

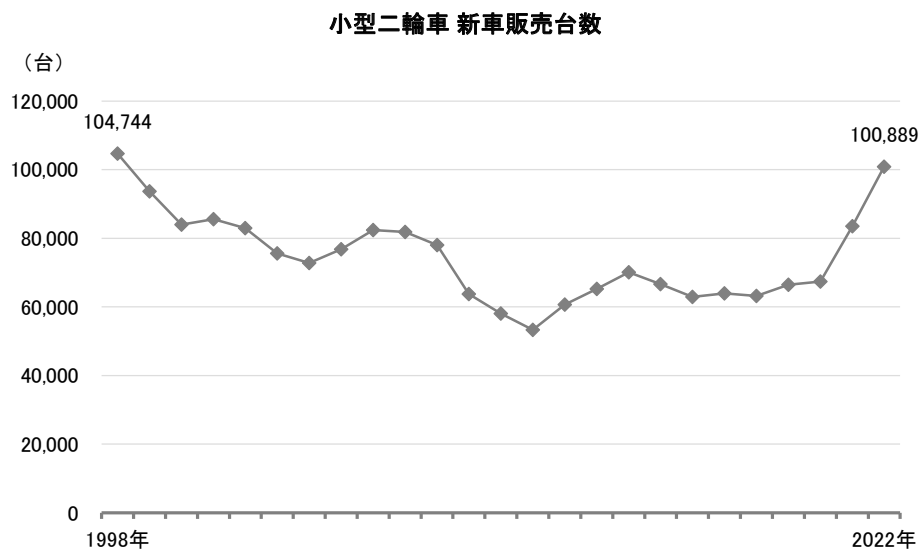
本社内物流倉庫では、すべての物流管理がトータル運営され、正確でスピーディーな物流ネットワークを確立している。流通倉庫内はロケーションを管理し、人の動きの無駄をなくした効率的なピッキングで出荷誤差ゼロを実現している。

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 店舗をはじめ、日本全国に約 4,000 店舗のバイクショップ・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。

■ 事業環境

2022年の小型二輪車新車販売台数は、1998年以来の10万台超え。 2021年の大型二輪車の運転免許証交付件数は4年連続増加

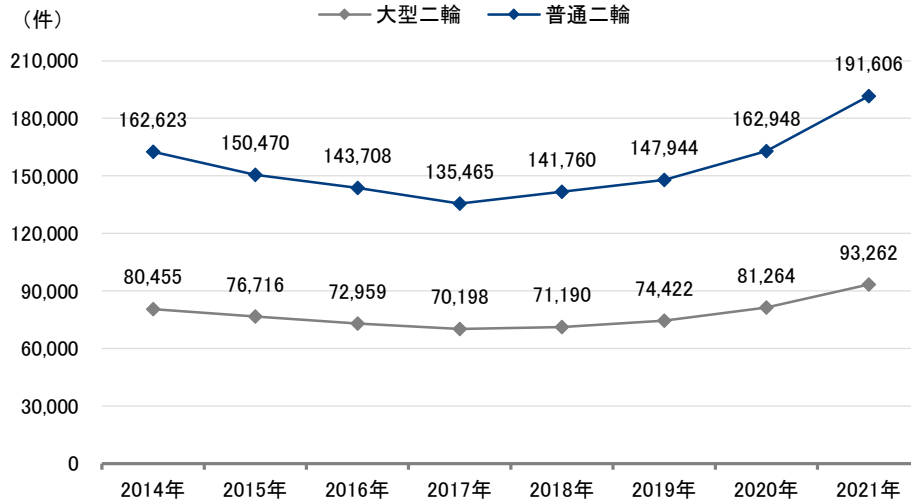
二輪車業界では、二輪車が公共交通機関に代わる通勤手段として注目を集めており、免許取得者の増加とともに、軽二輪車、小型二輪車クラスを中心に車両販売も好調に推移している。実際、(一社)全国軽自動車協会連合会が発表した2022年の小型二輪新車販売台数は前年比1.2倍の100,889台と、1998年以来の10万台超となった。また、警察庁が公表している「運転免許統計」によると、2021年の大型二輪車の運転免許証交付件数(併記のみ)は93,262件と、4年連続の増加、1998年(92,635件)以来の9万件突破となった。また、普通二輪車の運転免許証交付件数(併記のみ)は191,606件と、前年比17.6%増となった。



出所：全国軽自動車協会連合会「小型二輪車 新車販売台数」よりフィスコ作成

事業環境

種類別併記運転免許証交付件数の年別推移



出所：警察庁「運転免許統計」よりフィスコ作成

新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）に伴う移動手段の変化により免許取得者が増加していることに加え、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が増加基調にあるなど、二輪車の需要は引き続き強い。また、二輪車は「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。

ライダーの年齢層も拡大しているようで、ダートフリークが展開するインターネットサイトの主要顧客層は、これまでの50代だけでなく、20代の割合も増えている。また、ユーザーの一部は、部品の調達先やメンテナンス先として、用品店やインターネット通販を通じた購買や、動画サイトを参考に自らの手によるメンテナンスなど、販売店を経由しない新たな購買行動を選択している。これに対し同社では、YouTubeでの情報発信によってファンへ訴求している。2012年3月より公式チャンネル「デイトナチャンネル DAYTONA Channel」でパーツの紹介や取り付け方の動画を配信しているほか、2020年11月より「デイトナ！ライドアバイク！！DAYTONA RIDE A BIKE」でバイク初心者にも分かりやすい情報を発信している。

業績動向

2022年12月期業績は期初計画を上回って着地。 国内・アジアともに伸長し、全セグメントで増収増益に

1. 2022年12月期の業績概要

2022年12月期の連結業績は、売上高14,586百万円(前期比16.3%増)、営業利益2,056百万円(同12.5%増)、経常利益2,116百万円(同12.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,433百万円(同8.4%増)となった。また、期初計画に対しても売上高で5.5%増、営業利益で0.9%増、経常利益で2.7%増、親会社株主に帰属する当期純利益で4.1%増となり、売上高・各利益ともに上回って着地した。

同社が属する二輪車業界では、二輪車が密を回避する移動手段であるとともに趣味の乗り物として再評価され、免許取得者や新車、中古車の販売台数の増加傾向が続いている。趣味性の高い排気量250ccを超える小型二輪クラスの新車販売台数が前年比2ケタ増と好調に推移しているほか、趣味の利用が多い原付二種以上の国内保有台数がここ2年間特に大きく伸長した。このような市場環境を背景に国内・アジアともに販売が好調に推移し、全セグメントで増収増益となった。特にインドネシアでの販路拡大や営業管理体制の整備が進んだことでアジア拠点卸売事業が大きく伸長したほか、リユースWEB事業で中古部品販売が伸長した。

2022年12月期連結業績概要

(単位：百万円)

	21/12期		計画	22/12期			
	実績	構成比		実績	構成比	前期比	計画比
売上高	12,536	-	13,825	14,586	-	16.3%	5.5%
国内拠点卸売事業	9,827	78.4%	-	11,228	77.0%	14.3%	-
アジア拠点卸売事業	212	1.7%	-	552	3.8%	159.8%	-
小売事業	2,396	19.1%	-	2,653	18.2%	10.7%	-
その他	272	2.2%	-	348	2.4%	28.1%	-
調整額	-172	-	-	-196	-	-	-
営業利益	1,828	14.6%	2,039	2,056	14.1%	12.5%	0.9%
国内拠点卸売事業	1,606	16.3%	-	1,714	15.3%	6.7%	-
アジア拠点卸売事業	5	2.7%	-	93	16.9%	1503.8%	-
小売事業	188	7.9%	-	212	8.0%	12.3%	-
その他	26	9.6%	-	34	9.9%	31.9%	-
調整額	1	-	-	2	-	-	-
経常利益	1,888	15.1%	2,061	2,116	14.5%	12.1%	2.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,323	10.6%	1,378	1,433	9.8%	8.4%	4.1%

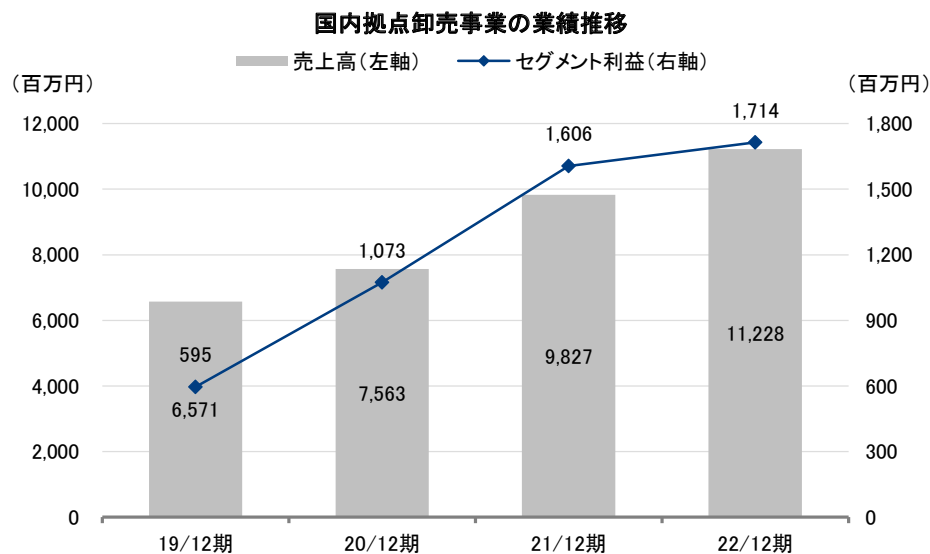
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2. セグメント別業績概要

(1) 国内拠点卸売事業

売上高は11,228百万円（前期比14.3%増）、セグメント利益は1,714百万円（同6.7%増）となった。ツーリング用品、新型車や人気車のカスタマイズ商品を中心に好調に推移した。コロナ禍に伴うユーザーの在宅時間増加や購買行動の変化を契機と捉え、オンラインを活用した販路拡大（補修消耗品を専門に取り扱う自社Webサイトの開設、主要Web販路の取引拡充、SNSを通じたユーザーへの商品訴求など）に注力したことが奏功した。また、コロナ禍やウクライナ侵攻による資源価格の上昇、及びこれらに伴う半導体不足の影響に対応するため、リードタイムの長い輸入商品などを中心に予備在庫を積み上げたことにより、欠品や納期遅延による販売機会ロスが低減した。利益面では、第3四半期以降は円安が進み仕入れコストは上昇したものの、好調な販売による増収及び販売価格改定の進展により増益となった。一方、資源価格の上昇や物流コストの増加により、利益率は同1.0ポイント低下し15.3%となった。販売価格の改定は進めているものの、価格見直し前の駆け込み需要が一因となっているようだ。

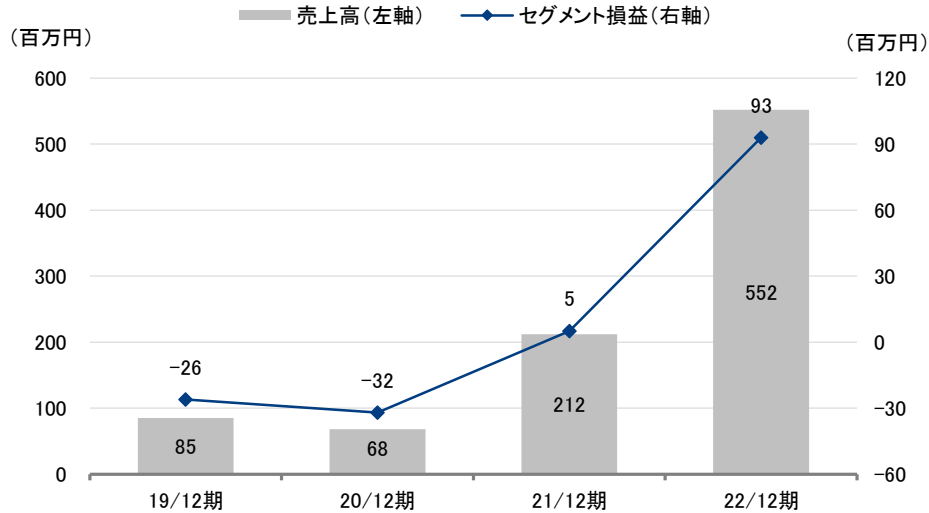


出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) アジア拠点卸売事業

売上高は552百万円（前期比159.8%増）、セグメント利益は93百万円（同1503.8%増）と、売上高・利益ともに大幅に伸長した。前期に引き続きインドネシアの首都ジャカルタのあるジャワ島を中心に販売網の整備を推進した。同社から派遣した従業員が社長に就任し営業に同行するなど、現地スタッフの意識改革や管理徹底を進めており、販路拡大につながった。また、欠品対策や価格設定で競合他社に対する優位性を保ち、補修消耗品（特にスクーターの補修消耗品）を中心に売上高は大幅に伸長した。

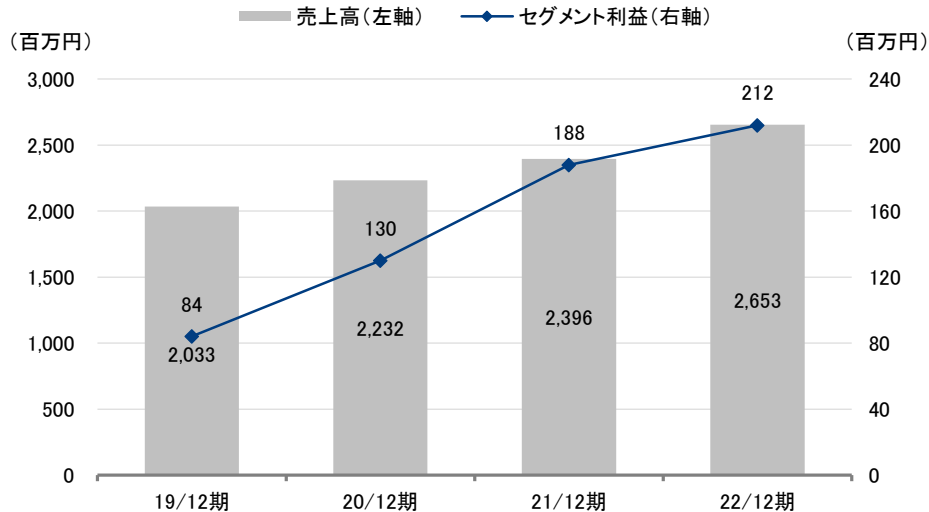
業績動向

アジア拠点卸売事業の業績推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) 小売事業

売上高は2,653百万円（前期比10.7%増）、セグメント利益は212百万円（同12.3%増）となった。2022年12月末時点で、「ライコランド」2店舗及び「アップガレージライダーズ」2店舗、「ダートフリーク」1店舗（直営店）を展開している。第3四半期以降は来店客数が徐々に落ち着くなど変化も見られたが、ヘルメットやウェアなどの高単価商品のほか人気車種の車両カスタムなどが堅調に推移した。

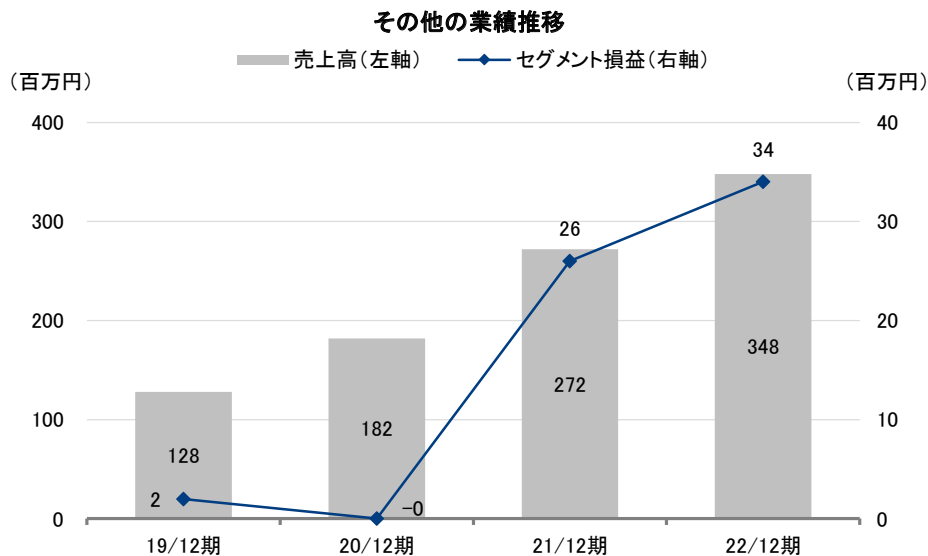
小売事業の業績推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(4) その他

売上高は 348 百万円（前期比 28.1% 増）、セグメント利益は 34 百万円（同 31.9% 増）となった。太陽光発電事業は、第 3 四半期に落雷による設備の故障などもあり前期をやや下回る売電収入となったが、保険による修繕費用の戻りや稼働できなかった期間の営業補償により利益を確保した。リユース WEB 事業は、中古部品の仕入先を確保したことに加え販売も順調で、セグメント損益は黒字転換した。



出所：決算短信よりフィスコ作成

3. トピックス

(1) オーディーブレインを子会社化

既述のとおり、2022 年 5 月 30 日付でオーディーブレインの全株式を取得し、子会社化した。同社は今後の成長に向けて、新商品開発・改良、グループ企業の販路活用・拡大、新たなジャンルへの参入を通じた企業価値向上に注力する方針で、子会社化により、グループ企業の国内外販路を活用したより広い展開はもちろん、二輪とアウトドア用アパレル面の商品力強化、新ブランドの開発を、創業者でブランドデザイナーである佐藤義幸氏と共同で計画していく。売上規模が小さいこともあり非連結子会社としているが、システム化による内部管理体制の整備、商品ラインナップの拡大、同社グループでのアパレル展開などにより収益を拡大させ、2025 年 12 月期の連結子会社化を目指している。

(2) 新規事業部を新設

同社は、2022 年 7 月に組織変更を行い、新規事業部を新設した。「新エネルギー開発室」及び二輪事業部に配置していた「E-MOBILITY グループ」「リユースビジネスグループ」「GMD グループ」を異動するとともに「アウトドアグループ」を新設した。組織変更により、中期経営計画で目標として掲げる「二輪車アフターパーツ以外の事業領域強化」を推進していく。

業績動向

新規事業部

グループ名	主要商品等
アウトドアグループ (新設)	キャンプ等のアウトドア用品
E-MOBILITY グループ	電動アシスト自転車 (販売中)、小型電動モビリティ (開発中) 等
リユースビジネスグループ	二輪車中古部品の売買、スマホアプリ「ブンブン!マーケット」運営
GMD グループ	耕運機、除雪機、発電機等の特機商材
新エネルギー開発グループ	太陽光発電所の運営、その他再生可能エネルギー事業、研究開発

出所：会社リリースよりフィスコ作成

(3) 50周年記念ホイールの限定受注生産

同社は50周年記念商品として、日本発のオートバイ用キャストホイール「デイトナセブンスターキャストホイール®※」復刻版を限定受注で販売し、完売した。同商品は国内で市販車にキャストホイールが採用される1年前の1975年に、同社がアフターパーツとして販売開始したもので、国内外から高い評価を得ていた。創業から50年の節目となる2022年に復刻版を販売し限定受注で完売となるなど、好評を得た。

※「デイトナセブンスターキャストホイール®」は同社の登録商標。

4. 財務状況

2022年12月期末の資産合計は前期末比1,473百万円増加し、9,642百万円となった。流動資産は棚卸資産が1,245百万円増加したことなどにより、同1,385百万円増の7,060百万円となった。棚卸資産の増加は、半導体不足の影響等を鑑み、インカムなどの電子機器や電動アシスト自転車、リードタイムの長い輸入商品などの予備在庫を積み上げたことによる。固定資産は同87百万円増の2,581百万円となった。これは主に、有形固定資産が56百万円、無形固定資産が61百万円それぞれ減少した一方、オーディーブレイン子会社化に伴う関係会社株式120百万円などにより投資その他の資産が205百万円増加したことによる。

負債合計は、前期末比180百万円増加し、2,904百万円となった。流動負債は同91百万円増の2,373百万円となった。これは主に、未払法人税等が106百万円減少した一方、運転資金増加などにより短期借入金が205百万円増加したことによる。

固定負債は長期借入金が95百万円増加したことなどにより、同88百万円増の530百万円となった。純資産合計は同1,292百万円増加し、6,737百万円となった。この結果、自己資本比率は同3.3ポイント上昇し69.0%となった。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	19/12 期末	20/12 期末	21/12 期末	22/12 期末	増減額
流動資産	4,155	4,766	5,674	7,060	1,385
現金及び預金	760	1,289	1,350	1,127	-222
受取手形及び売掛金	771	1,021	1,179	1,436	257
棚卸資産	2,357	2,106	2,688	3,934	1,245
固定資産	2,606	2,515	2,494	2,581	87
有形固定資産	1,896	1,848	1,811	1,755	-56
無形固定資産	561	494	438	377	-61
投資その他の資産	148	172	243	449	205
資産合計	6,761	7,282	8,169	9,642	1,473
流動負債	2,366	2,462	2,282	2,373	91
短期借入金	1,619	1,147	584	790	205
固定負債	945	606	442	530	88
長期借入金	911	556	395	491	95
負債合計	3,311	3,069	2,724	2,904	180
純資産合計	3,450	4,212	5,444	6,737	1,292

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

顧客支持率向上及び利益改善により、 2023年12月期業績も増収増益を見込む

1. 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期の連結業績は、売上高 15,359 百万円（前期比 5.3% 増）、営業利益 2,132 百万円（同 3.7% 増）、経常利益 2,129 百万円（同 0.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,435 百万円（同 0.1% 増）を見込んでいる。コロナ禍への対応の変化、世界情勢、物価高による経済環境の変化により、同社が属する二輪車業界はこれまでの追い風が落ち着き環境の変化が見られることから、新車販売台数は落ち着くと同社では見ている。一方、コロナ禍を契機として二輪車市場は車両販売台数や免許取得者が大きく増加し、車両保有台数が拡大している。同社は、これらのユーザーに向けて新商品やリニューアル品を提供することで、顧客支持率向上を目指す。また、円安や物価高で上昇しているコストに対して販売価格の見直しによる利益改善を推進し、新商品開発や新規事業など成長のための投資を進める方針だ。

今後の見通し

2023年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/12 期		23/12 期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	14,586	-	15,359	-	5.3%
営業利益	2,056	14.1%	2,132	13.9%	3.7%
経常利益	2,116	14.5%	2,129	13.9%	0.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,433	9.8%	1,435	9.3%	0.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

コストについては、円安及び物価高によるコスト、予備在庫積み上げによる物流コストともにしばらく上昇傾向が続くと当社では予測している。このため、2022年12月期と同程度のアイテム数で販売価格を見直すほか、新商品やリニューアル品提供による原価率低減、オンラインを活用した販路拡大に注力し、利益改善を推進する。また、物流コスト低減に向けて専任担当者による物流改善プロジェクトを立ち上げた。発注量や在庫量の基準制定、倉庫内のレイアウト変更などオペレーションシステムの合理化や、システム改修（同社の販売・在庫データを製造委託先と共有）による発注から出荷までのリードタイム短縮を目指している。ただし、これらの効果は2023年12月期下期以降としており、上期の各利益は減益、通期経常利益率は中期経営計画目標を下回ると予想している。

新商品やリニューアル品の提供としては、オーディーブレインが展開する「MaxFritz」ブランドのコンセプトを取り入れたライディングウェアの販売を予定している。また、新規事業部ではキャンプ用品などアウトドア用品のラインナップ増強やバイクライダー以外の顧客層確保を視野に入れた販売展開、2023年7月の道路交通法改正に伴い需要拡大が見込まれる小型電動モビリティ商品の販売などを計画している。同社の商品企画や開発力には定評があり、業績にも直結していることから、今後の新商品及びリニューアル品に期待したい。

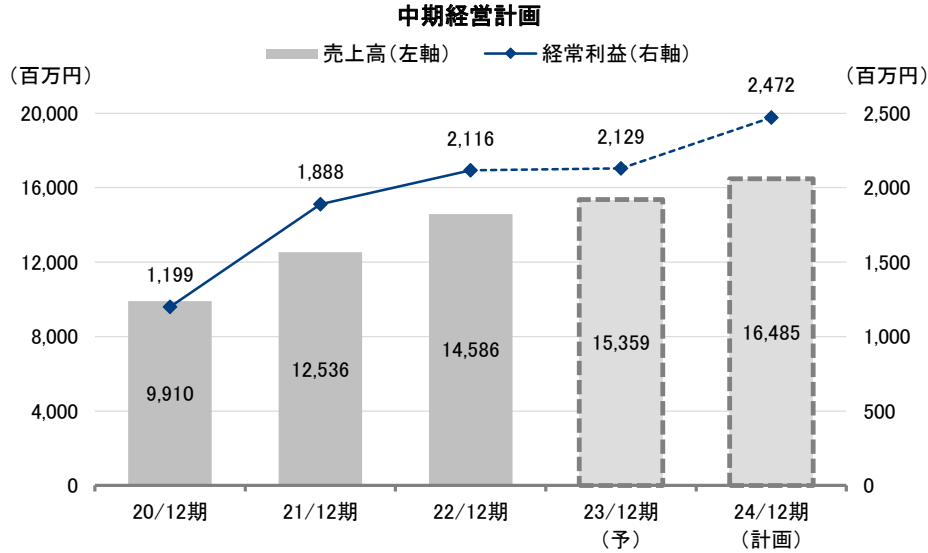
アジア拠点卸売事業は、インドネシアでの販路拡大に伴う物流倉庫確保やシステム整備が課題となっている。これに対し同社は大規模な投資はせず、倉庫の確保を進めながら販売網の整備をする方針だ。小売事業は2022年12月期第3四半期以降、来店客数が徐々に落ち着くなど変化が見られていることから、コーティング加工の設備導入やショットブラスト※の請負など、サービス作業を充実させることで集客力及び客単価を目指す。リユースWEB事業は、依然として業者間取引比率が高いことから、直接仕入や直接販売の比率を高め利益改善を図る。

※ 粒体を放射する金属の表面仕上げ方法のこと。

2. 中期経営計画

同社は2022年4月に創立50周年を迎えたことを踏まえ、3ヶ年（2022年12月期～2024年12月期）の中期経営計画を策定した。市場の変化に柔軟に対応できる「ファブレス型」メーカーの特徴を最大限活用し、既存の二輪事業で勝ち残り、事業の多角化や新事業へのチャレンジを継続することで、次の50年も発展し続ける企業を目指している。数値目標としては、2024年12月期に売上高16,485百万円、経常利益2,472百万円を掲げた。

今後の見通し



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

経営方針としては、同社が属する二輪車関連市場の成熟化や衰退など、将来の経営リスクを考慮し、新規事業へのチャレンジ・事業化として、新領域での事業展開や M&A を推進し、二輪車アフターパーツ販売を除く事業領域の売上構成比 25% 以上（2024 年 12 月期は 18% 以上）を目指す。なお、M&A については、特に「趣味」の領域でシナジー効果を発揮し、連結売上高 200 億円以上の実現に向けた基礎作りを行っていく。国内・海外市場に対しては、国内市場での商品力・ブランド力を強化し、ユーザー支持率 No.1 ブランドを確立するほか、インドネシアを中心とする海外市場への展開を進め、世界のバイクライダーに認知・支持されるブランド・グループを目指す。

■ SDGs への取り組み

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

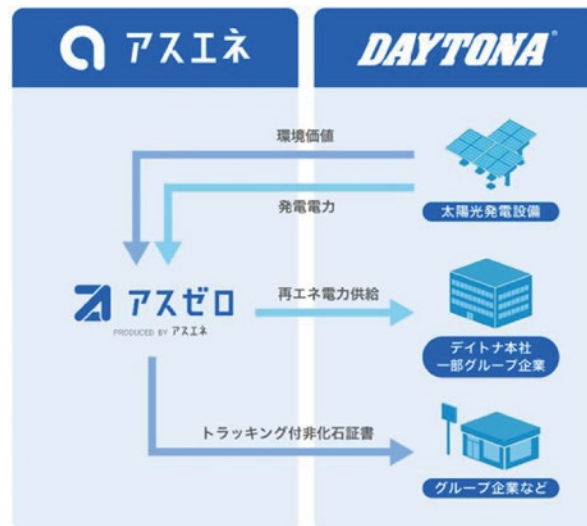
同社は SDGs に対しても積極的に取り組んでおり、化石燃料に代わる、または化石燃料使用量を減らすことにより環境への貢献ができる代替エネルギーの研究と、それを実用化するための商品開発を行っている。

SDGs への取り組み

(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100%再生可能エネルギーで賄う取り組みを推進するほか、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。なお、2021年11月に気候変動テックで脱炭素社会に貢献するアスエネと連携し、2022年6月にはアスエネの再生可能エネルギー100%電力を同社本社及びダートフリーク本社に導入し、ほかのグループ施設へは同社太陽光発電所トラッキング付非化石証書を割り当てることで、同社グループの全使用電力の脱炭素化を実現した。

アスエネとの連携



出所：会社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らう」「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、大学と共同で研究を進めている。そのほか、水素生成装置から出る副生成物をリサイクルすることで、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」)。

SDGs への取り組み

(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、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するものだ。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する。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。

(4) 使用済みオートバイアフターパーツ・純正部品再利用の取り組み

「9. 産業と技術革新の基礎をつくろう」「12. つくる責任、つかう責任」「13. 気候変動に具体的な対策を」「17. パートナーシップで目標を達成しよう」に対し、通常廃棄される使用済みオートバイアフターパーツや純正部品を、パートナー会社並びにユーザーから仕入れ、同社のノウハウの下、適正な処理を施し活用する取り組みを行っている。

株主還元策

2022年12月期配当は2度の増額修正の結果、前期比43.0円増の123.0円に

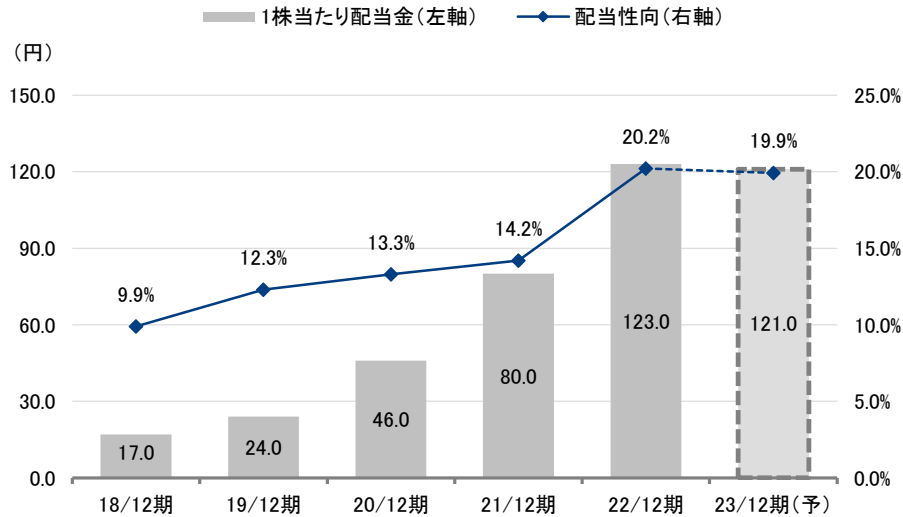
1. 配当政策

同社は配当政策について、これまで単体の個別業績等を基準として決定していた。しかしながら近年は連結子会社数の増加もあり、子会社の連結業績への影響度合いも高まりつつあること、今後もM&A等の投資を含めグループ全体での成長を推進する方針であること、決算開示情報との整合性を踏まえ、2022年8月に連結業績を基準とする配当政策に変更した。連結業績内容、今後の事業投資の見込み、投資回収状況などを総合的に勘案して利益還元を決定していく方針で、連結配当性向20%を目安に配当を実施することとしている。

この基本方針に基づき、2022年12月期の1株当たり配当金については、期初予想から40.0円増配し115.0円（配当性向19.6%）とすることを併せて発表した。さらに、好調な決算を反映して2022年12月に8.0円増配し123.0円（配当性向20.2%）とした。なお、2023年12月期の1株当たり配当金については121.0円（配当性向19.9%）を予想している。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向の推移



注：21/12期の1株当たり配当金には50周年記念配当10.0円を含む
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2,000点以上の商品と交換できる株主優待制度を設けている。

株主優待



優待ポイントを貯めて 2,000 点以上の優待商品と交換！



出所：決算説明会資料より掲載

重要事項（ディスクレマー）

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