

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 >>>](#)

2024年3月26日(火)

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. 2023年12月期の業績概要	01
2. 2024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. 商品企画	08
2. 開発体制	09
3. 物流体制及び販売ネットワーク	09
■ 事業環境	10
■ 業績動向	12
1. 2023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. 2024年12月期の業績見通し	17
2. 中期経営方針	19
■ SDGsへの取り組み	20
■ 株主還元策	22
1. 配当政策	22
2. 株主優待	23

■ 要約

E コマース向け好調で第4四半期は前年同期並みに回復

デイトナ<7228>は、二輪車部品・用品を中心に企画・開発及び卸販売、並びに小売販売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。また、二輪事業を核に多様な新規事業を展開しており、アウトドアや小型電動モビリティ、発電機、リユースなどへ事業領域を拡大させている。

1. 2023年12月期の業績概要

2023年12月期の連結業績は、売上高13,961百万円(前期比4.3%減)、営業利益1,968百万円(同17.4%減)、経常利益1,749百万円(同17.4%減)、親会社株主に帰属する当期純利益1,181百万円(同17.6%減)となった。2023年12月期第2四半期決算とあわせて2023年12月期業績予想の下方修正を発表しており、修正計画に沿った着地となった。新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)に伴う特需の反動による需要減により、国内拠点卸売事業及び小売事業は減収、減益となったものの、第4四半期(10-12月)にEコマース向け販売が好調となるなど回復基調も見られた。アジア拠点卸売事業では、インドネシアでのパーツ販売店への直販強化策が奏功し、大幅な増収、増益となった。

2. 2024年12月期の業績見通し

2024年12月期の連結業績は、売上高14,413百万円(前期比3.2%増)、営業利益1,772百万円(同4.4%増)、経常利益1,784百万円(同2.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,214百万円(同2.8%増)を見込んでいる。上期はコロナ特需の反動や円安による仕入コスト上昇の影響から、前年同期比で減収減益とやや慎重な見方をしており、下期についてはその反動も薄れることを見越しているほか、価格改定商品への移行、新商品投入を想定しており、通期では増収増益を見込んでいる。セグメント別では、国内拠点卸売事業や小売事業については、下期から円安前提の新商品に切り替わることで、通期では増収増益を予想しており、Eコマースの売上高はオフロードバイク用品の拡充などから引き続き好調に推移すると見込んでいる。また、アジア拠点卸売事業はパーツ販売店への直接販売の強化とともに、フィリピンに設立する海外子会社が下期から本格的に稼働するため、増収増益を予想する。

要約

3. 中期経営方針

2022年4月に創立50周年を迎えたことを踏まえ、3ヶ年の中期経営方針を策定し、その後は修正しスライドさせて目標を立てている。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に活用し、既存の新事業へのチャレンジを継続して多角化を図ることで、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、2026年12月期連結売上高17,000百万円、営業利益2,050百万円を掲げた。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を推進することで、売上構成比の25%程度を二輪車アフターパーツ販売を除く事業領域で確保する(2024年12月期は18%以上)。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ブランドとしての地位を確立するほか、インドネシアを中心に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。さらに、共感・相互成長が期待できる、同業のみならず異業種企業とのグループ化や資本業務提携などにより、特に「趣味」の領域でシナジー効果を発揮し、連結売上高200億円以上を達成できる状態を目指す。

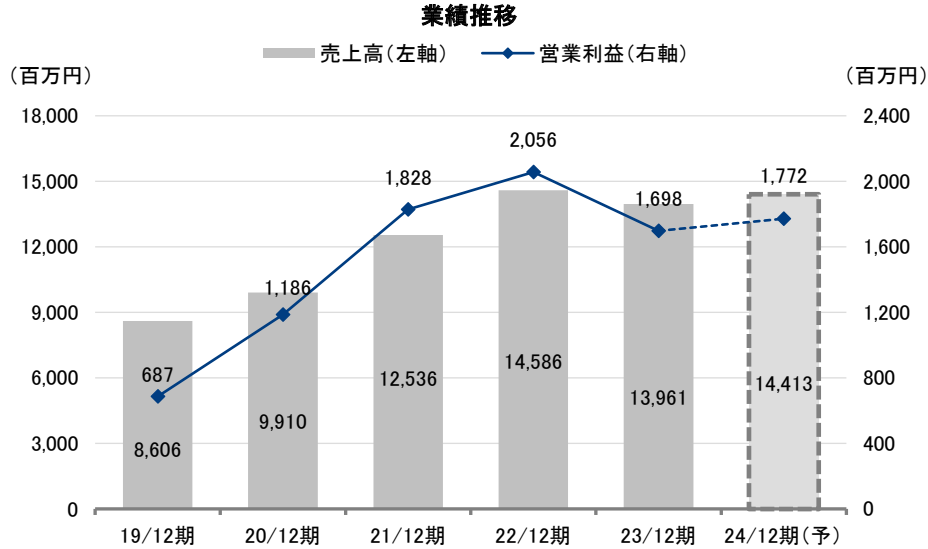
4. SDGs への取り組み

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の削減により環境へ貢献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、「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、アウトドア、電動モビリティやエネルギー事業などの新規領域に事業拡大
- ・ 2023年12月期は減収減益も、アジア拠点卸売事業は大幅な増収増益
- ・ 2024年12月期は増収増益の予想、下期からフィリピンへ本格展開
- ・ 2026年12月期に連結売上高17,000百万円、営業利益2,050百万円を目指す中期経営方針を策定

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

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・用品を中心に企画・開発及び卸販売、並びに小売販売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ち合わせ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）を設立した。「なによりバイクが好き」という人間が集まり「バイク文化を創造する」を合い言葉に、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）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月には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。2024年2月、インドネシアで成功したビジネスモデルを展開するため、フィリピンに現地法人DAYTONA Motorcycles Philippinesを設立し、2024年4月に営業開始を、2024年7月頃には本格的な輸入販売を予定している。

株式については、1997年10月に店頭市場（JASDAQ）に公開した後、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）に上場し、2022年4月には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)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)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
2024年	インドネシアのビジネスモデルを展開するためフィリピンに現地法人DAYTONA Motorcycles Philippinesを設立

出所：ホームページ、有価証券報告書、同社プレスリリースよりフィスコ作成

3. 事業領域

二輪事業(国内・海外)を主力に、アウトドア、電動乗物事業、リユースビジネス、GMD(「耕運機」「除雪機」「発電機」などの特機商材)、新エネルギー開発、産学連携事業などの新規事業を展開している。

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、販売を展開している。海外二輪事業で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、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、インドネシアにおいては、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するなか、連結子会社 PT.DAYTONA AZIA を拠点にアセアン地域に対して卸売業者向け販売事業を展開し、国内と同様に現地にてアセアン地域のニーズに合わせたオリジナルカスタマイズ部品・用品の企画、開発、販売を行っている。

(2) 新規事業

2022年7月に設立した新規事業部にて下記の事業を行っている。

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。

電動アシスト自転車を展開する「E-MOBILITY グループ」は、新たな電動の乗り物として電動キックボード「Daytona Mobility DK01」を販売している。同社の電動アシスト自転車「DE01」をリデザインしたという車両は、12インチタイヤ、前後ディスクブレーキ、左右に分割されたステップボードなどを装備した公道走行可能モデルであり、同社独自の企画力、開発力を生かした商品として、新たなユーザーの獲得が期待される。また、同社は小型電動モビリティについて、高齢化の進む地方での移動手段などの用途も念頭に入れており、高齢者の安全に配慮した3輪型への展開など、今後の動向に期待が持てると弊社では考えている。

b) 新エネルギー開発

「新エネルギー開発グループ」が、化石燃料に代わる、または化石燃料使用量の削減により環境へ貢献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、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、化石燃料を使用しない発電機の開発を行っている。具体的には、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。

会社概要

c) 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。リユースWEB事業で2017年より展開している車体、パーツ、ウェアなど多彩な商品の「出品」「販売」が行える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。「GMDグループ」では少子高齢化の進行や共働き世帯の増加にともなう需要を受け、耕運機、除雪機、発電機などの特機商材を手掛けている。足もとでは防災に対する関心が高まるなか、発電機の需要が増えている。「アウトドアグループ」ではキャンプなどのアウトドア用品を展開しており、ファミリー向けキャンプブームは落ち着いた感はあるが、同社の得意とするソロキャンパー向けの需要は大きいと弊社では考えている。

新規事業部

グループ名	主要担当商品等
アウトドアグループ	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、小型電動モビリティ等
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、水素ガスの研究、産学連携での研究開発

出所：会社リリースなどよりフィスコ作成

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、DAYTONA Motorcycles Philippines(フィリピン)の5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」及び二輪車中古部品販売店「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・卸売及び小売販売を行っている。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、アジア最大級規模の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。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でシェアを維持し、アジア地域での販路拡大を図っている。

オーディーブレインは、2022年5月30日、創業者でブランドデザイナーの佐藤義幸氏から経営を託され、同社グループの一員となった。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。グループ企業の国内外販路を活用して顧客への訴求領域を広げると同時に、商品力の強化や新ブランドの開発も推進している。

会社概要

DAYTONA Motorcycles Philippines は 2024 年 2 月に設立され、2024 年 4 月に営業開始を、2024 年 7 月頃には本格的な輸入販売を予定している。

■ 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「商品企画」「開発体制」「物流体制」「販売ネットワーク」の 4 つの強みがある。

4 つのアドバンテージ



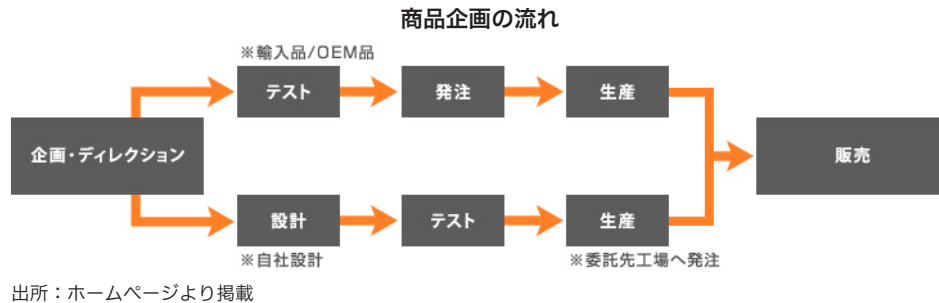
出所：同社ホームページより掲載

1. 商品企画

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 系統の商品企画を取っている。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。

同社は「開発会員制度」という仕組みを導入している。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、「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き、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。貴重な「ライダーの生の声」を聞くことでニーズに合致した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を行い、安全な商品の提供を可能としている。

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できる一方で、規律あるクリエイター集団としての性格も強い。このような環境のもとバイクの楽しみ方を発想し、それが原点となり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し、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ワーク

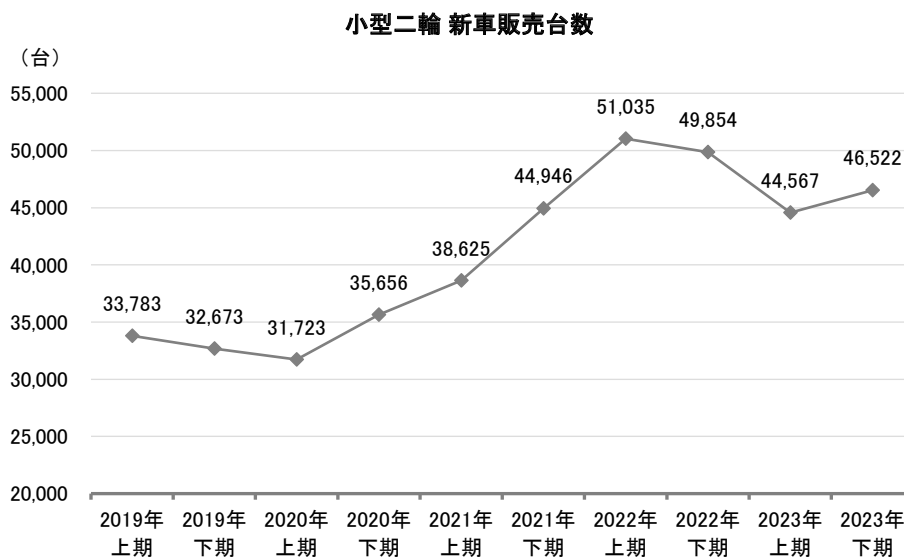
本社内物流倉庫では、すべての物流管理がトータルで運営され、正確でスピーディーな物流ネットワークを確立している。流通倉庫内はロケーションを管理し、人の動きの無駄をなくした効率的なピッキングで出荷誤差ゼロを実現している。

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。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

小型二輪新車販売台数、運転免許交付件数共に前年比で減少に転じる

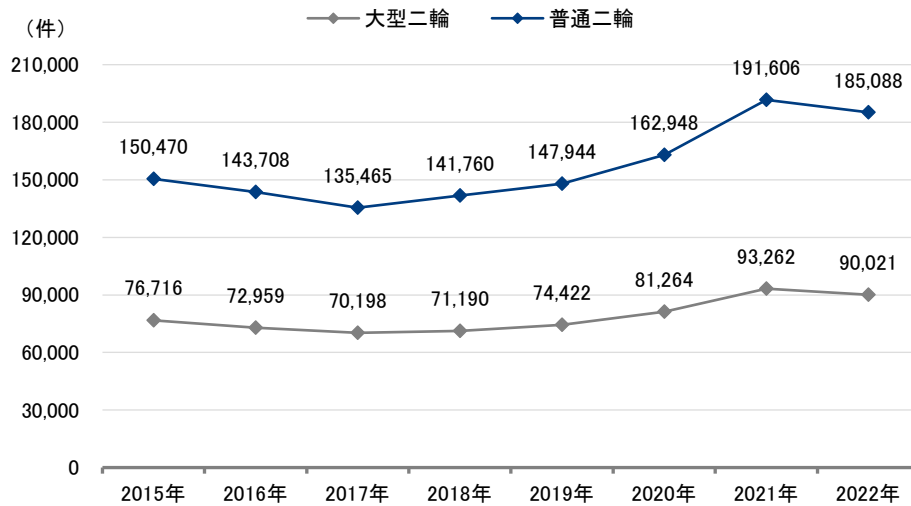
二輪車業界では、二輪車が公共交通機関に代わる移動手段として注目を集め、免許取得者の増加とともに、軽二輪車、小型二輪車クラスを中心に車両販売も近年好調に推移してきた。ただし、(一社)全国軽自動車協会連合会が発表した2023年の小型二輪新車販売台数は前年比9.7%減の91,089台と10万台を割り込んだ(2022年は100,889台)。一方、半期毎の推移をみると2022年下期から減少に転じたが、2023年下期からは復調傾向となっている。実際、2024年1月および2月の実数も前年同期を上回っている点は押さえておきたい。また、警察庁が公表している「運転免許統計」によると、2022年の大型二輪車の運転免許証交付件数(併記のみ)は90,021件と、こちらも5年ぶりに減少した。普通二輪車の運転免許証交付件数(併記のみ)は2021年に191,606件と、前年比17.6%増となっていた。しかし、2022年において同件数は185,088件と前年比3.4%の減少に転じた。各種参考指標が通年で見ると減少しているものの、小型二輪新車販売台数で言えばコロナ禍前の2019年(66,456台)と比較すると依然高水準にあり、足元の小型二輪新車販売台数も順調であることを踏まえると、業界環境に対する過度な懸念は不要という印象である。



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

環境の変化はあるものの、コロナ禍において免許取得者や車両販売台数は増加し、ライダーの裾野は確実に広がった。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し、「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た。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、またライフギアとして定着する公算は高いと弊社では考えている。実際にアウトドアブームのなか、山道や林道、未舗装道路などオフロードを走るアウトドアアクティビティの人气が高まっているようだ。

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した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

2023年12月期は減収減益も、アジア拠点卸売事業は大幅な増収増益

1. 2023年12月期の業績概要

2023年12月期の連結業績は、売上高13,961百万円（前期比4.3%減）、営業利益1,698百万円（同17.4%減）、経常利益1,749百万円（同17.4%減）、親会社株主に帰属する当期純利益1,181百万円（同17.6%減）となった。2023年12月期第2四半期決算とあわせて2023年12月期業績予想の下方修正を発表しており、修正計画に沿った着地となった。コロナ禍に伴う行動制限の緩和・解除により旅行・飲食など余暇時間の利用や消費行動の選択肢が広がり、客足の鈍った流通各社が在庫調整に動いたため、国内拠点卸売事業及び小売事業は減収、減益となった。一方、アジア拠点卸売事業は、インドネシアでの販売網の整備による商品供給の拡大とブランドの認知が進み、大幅な増収、増益となった。

売上原価（前期比2.5%減）は売上高の減少よりも少なく、原価率はやや上昇したが、これは円安の影響に伴う仕入価格の上昇によるものである。販管費のうち、広告宣伝費（同9.2%増）はamazonやインドネシア向けの広告費の増加によるもので、旅費及び交通費（同35.6%増）は営業活動の強化に伴う海外を含む出張の増加によるものだ。そして賃借料（同16.1%増）は、商品保管の倉庫の賃料の増加によるものである。研究開発費（同22.3%減）は新商品開発計画に則って計上することから、2023年12月期は電動モビリティに関する見直しもあって2021年12月期並みであった。固定資産除却損を15百万円計上した主な理由は、同社で保有している太陽光発電システムのパワーコンディショナーの入れ替えを行ったため、これは予定通りのものである。

2023年12月期連結業績概要

(単位：百万円)

	22/12期		修正計画	23/12期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	14,586	100.0%	13,894	13,961	100.0%	-4.3%	0.5%
国内拠点卸売事業	11,228	76.0%		10,362	73.6%	-7.7%	
アジア拠点卸売事業	552	3.7%		1,014	7.2%	83.5%	
小売事業	2,653	17.9%		2,306	16.4%	-13.1%	
その他	348	2.4%		389	2.8%	11.7%	
調整額	-196			-112			
営業利益	2,056	14.1%	1,697	1,698	12.2%	-17.4%	0.1%
国内拠点卸売事業	1,714	15.3%		1,261	12.2%	-26.4%	
アジア拠点卸売事業	93	16.9%		251	24.8%	169.4%	
小売事業	212	8.0%		104	4.5%	-50.7%	
その他	34	9.8%		33	8.5%	-3.1%	
調整額	2			47			
経常利益	2,116	14.5%	1,729	1,749	12.5%	-17.4%	1.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,433	9.8%	1,151	1,181	8.5%	-17.6%	2.6%

出所：決算短信、決算補足説明資料よりフィスコ作成

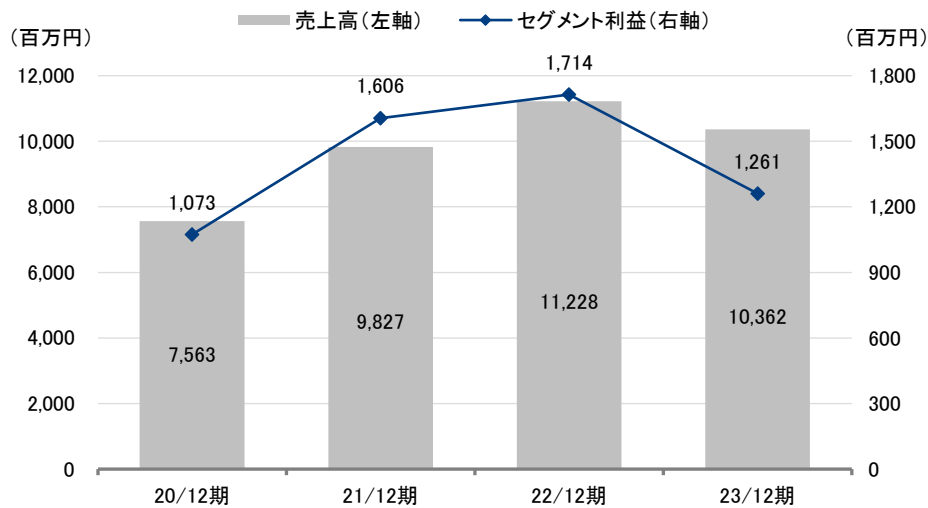
業績動向

2. セグメント別業績概要

(1) 国内拠点卸売事業

売上高は10,362百万円(前期比7.7%減)、セグメント利益は1,261百万円(同26.4%減)となった。来店客数の減少により第1四半期の後半から流通各社の在庫調整が強くなり、主力の部品、用品関連において販売が減少した。下期は例年売上が伸び悩む時期であるうえ、第3四半期は前年同期にあった50周年特需の反動から減少幅は大きかったが、Eコマース向けが好調で第4四半期は前年同期並みと、回復基調が見え始めた。2023年12月期全体としては、コロナ特需後の反動と資源価格高騰や円安による仕入価格の上昇などによる逆風を受け、セグメント業績だけでなく、セグメント利益率も12.2%と前期比3.1ポイント低下の影響があった。

国内拠点卸売事業の業績推移

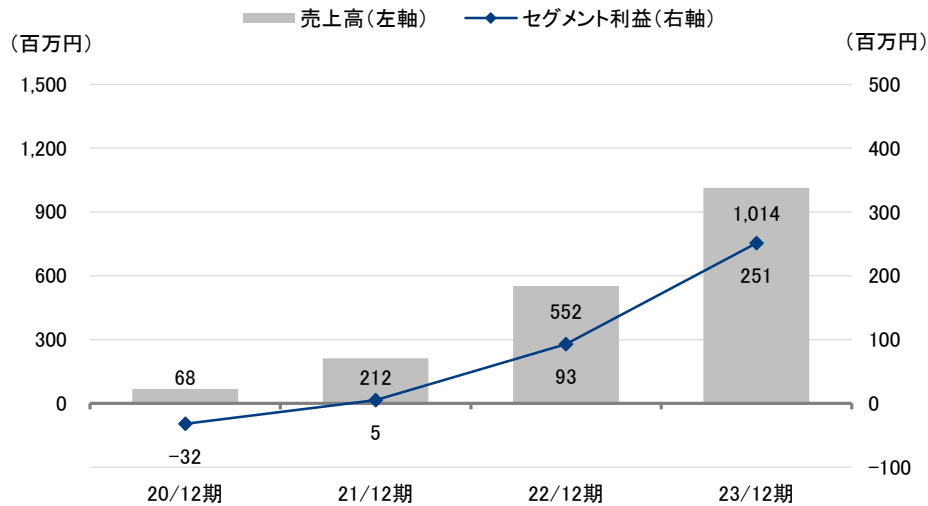


出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) アジア拠点卸売事業

売上高は1,014百万円(前期比83.5%増)、セグメント利益は251百万円(同169.4%増)と、大幅に伸長した。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結果、商品供給の増大とともにブランド認知が進み、現地の二輪車スクータータイプの部品・用品の販売が好調に推移した。地区ごとにデポを置き、営業管理を徹底したため、同社製品の取り扱い店舗は1年で約2,000店から約3,000店に急成長した。直近では、ジャワ島周辺の島からも販売取り扱いの引き合いが増えている。

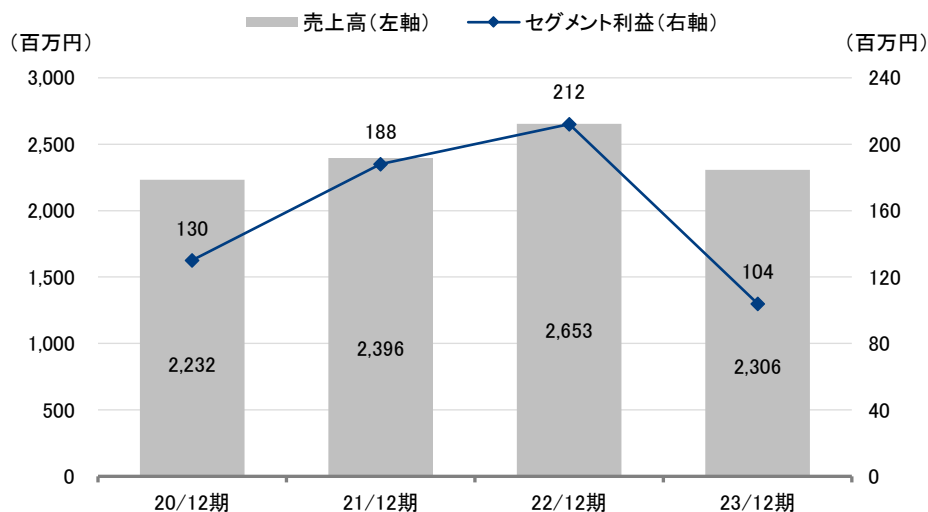
業績動向

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2,306百万円（前期比13.1%減）、セグメント利益は104百万円（同50.7%減）となった。行動制限解除以降、二輪車ユーザーの消費活動が多様化したほか、2023年夏における記録的な猛暑の影響により来店客数が減少した。価格高騰に伴う個人消費マインドの低下もあり、高額品の販売が大幅に減少した。

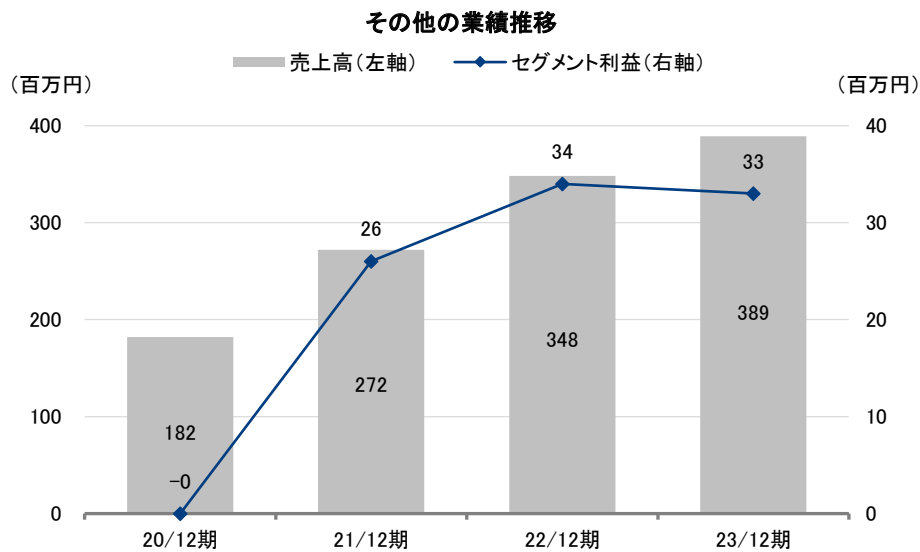
小売事業の業績推移


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 389 百万円（前期比 11.7% 増）、セグメント利益は 33 百万円（同 3.1% 減）となった。太陽光発電事業では、安定した日照時間を確保し、売電収入は前期をやや上回り、利益面でも前期比増となった。リユース WEB 事業では、売上高は前期を上回ったものの、人材補強などで販管費が増加したことにより利益面では減益となった。



出所：決算短信よりフィスコ作成

3. トピックス

(1) フィリピン現地法人を設立

2023 年 12 月期の下期、インドネシアにおいて契約営業マンを増加させるなどにより、取引件数の拡大に注力した結果、直接販売店舗数が約 3,000 店となり、業績が大きく拡大した。その勢いをさらに増そうと周辺国でも新規事業開始の準備を進め、2023 年 12 月開催の取締役会において、フィリピンに子会社 DAYTONA Motorcycles Philippines を設立することを決議した。2024 年 2 月に同法人を設立し、同年 4 月に営業開始、同年 7 月に本格的な輸入販売を予定している。

業績動向

(2) 小売事業の新展開

小売用品店はコロナ特需後の反動の影響を受け、アクティブバイクライダーは緩やかに増加しているものの、業績拡大は難しくなっており、単なる用品店から脱却し、施設化することで顧客の多様なニーズに応える必要性を認識した。施策として、ライコランド柏店に隣接する600坪の土地を購入し、レンタルガレージ、整備その他の業務を行う検討を始めたほか、ライコランド埼玉店において、所有する400坪に及び大規模な敷地を利用し、新品の販売だけでなく、アップガレージ（中古部品用品）の販売を増やした。2022年に買収し傘下に収めた（有）オーディーブレインでは、2024年3月9日に直営店のマックスフリッツ浜松店をオープンし、連結対象子会社並みの売上を目指す。今後も全国にいくつかの直営店開店を検討している。子会社の（株）ダートフリークについても、Eコマースでの売上拡大のほか、専門の実店舗を大阪に2023年夏に、神戸にも2024年2月にオープンした。マックスフリッツやダートフリークはブランド価値が高いため、総合用品店にはない専門店としての魅力をアピールし、売上を拡大する戦略だ。

(3) 新規事業に関する動向

同社が扱う1900wの発電機は、他の車両メーカーが販売しているものよりも低価格であり、Bluetoothでエンジンをかけられる利便性も有していることから、昨今頻発する防災対策としてのニーズが高まっており、販路拡大に成功している。アウトドア部門についても、ファミリー向けキャンプ用品が頭打ちになるなか、ニッチなソロキャンプ市場をターゲットとすることで売上を伸ばしている。電動モビリティ部門については、市場が競争過多にある状況と、キックボードの成長性が不透明なことから、今後は電動アシスト自転車に注力するなど方針変更が垣間見えるようになった。

4. 財務状況

2023年12月期末の資産合計は前期末比689百万円増加し、10,331百万円となった。増加要因は流動資産が765百万円増となったことであり、なかでも現金及び預金が597百万円増加した。流動資産は7,826百万円と資産合計の75.7%を占めているが、同社は卸売の占める割合が大きいため、受取手形及び売掛金の1,602百万円と棚卸資産の4,040百万円が高いウエイトを占めている。さらに新規事業が成長するにつれて棚卸資産が増加する傾向があるため、やや留意する必要がある。売掛については、2023年11月、12月に、売上回収期間が45日と長いamazonのビッグセールで計上した売上が影響したほか、アジアでの取引量拡大も増加要因となっている。固定資産は同76百万円減の2,505百万円となっており、有形固定資産が53百万円、投資その他の資産が14百万円とそれぞれ減少したことが要因である。

負債合計は、前期末比229百万円減少し、2,674百万円となった。流動負債は同82百万円減の2,291百万円となっており、未払法人税等が99百万円減少したことなどによる。固定負債は長期借入金141百万円減少したことなどにより、同146百万円減の383百万円となった。純資産合計は同919百万円増加し、7,656百万円となった。この結果、自己資本比率は前期末比4.2%ポイント上昇し73.2%となった。2018年12月期から順調に財務健全性を高めている。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	20/12 期末	21/12 期末	22/12 期末	23/12 期末	増減額
流動資産	4,766	5,674	7,060	7,826	765
現金及び預金	1,289	1,350	1,127	1,725	597
受取手形及び売掛金	1,021	1,179	1,436	1,602	166
棚卸資産	2,106	2,688	3,934	4,040	106
固定資産	2,515	2,494	2,581	2,505	-76
有形固定資産	1,848	1,811	1,755	1,701	-53
無形固定資産	494	438	377	369	-8
投資その他の資産	172	243	449	434	-14
資産合計	7,282	8,169	9,642	10,331	689
流動負債	2,462	2,282	2,373	2,291	-82
短期借入金等	1,147	885	1,023	976	-47
固定負債	606	442	530	383	-146
長期借入金	556	395	491	350	-141
負債合計	3,069	2,724	2,904	2,674	-229
純資産合計	4,212	5,444	6,737	7,656	919

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

アジア拠点卸売事業の高成長で 2024 年 12 月期は増収増益を見込む

1. 2024 年 12 月期の業績見通し

2024 年 12 月期の連結業績は、売上高 14,413 百万円（前期比 3.2% 増）、営業利益 1,772 百万円（同 4.4% 増）、経常利益 1,784 百万円（同 2.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,214 百万円（同 2.8% 増）を見込んでいる。国内経済は、企業業績が回復傾向にあり、個人消費も回復基調に戻ると予想される一方で、原油・原材料価格の高騰や為替変動リスク、さらには不安定な海外情勢など、依然として先行き不透明な状況が続くとの見方から、同社はやや慎重な予想を立てている。そうした状況下であるが、同社グループは新商品・既存商品リニューアル・新カテゴリーの市場投入に注力し、国内シェアを拡大させるとともに、海外市場では、新規チャネル・新規顧客の開拓や新ビジネスモデルの構築に取り組むなど積極的に展開し、成長基盤を構築する方策を実行している。100 年企業を目指し、常に時代の変化を受け入れつつ、新しい成長へのチャレンジを継続し、変革と成長を推進する。見渡してみると 2023 年 12 月期の業績苦戦は同社に限った話ではなかったことから、業界全体としてコロナ禍の追い風が一服したものとみることができそうだ。そういった意味で 2024 年 12 月期が真の意味で今後の成長を占う試金石となるだろう。なお 2024 年 2 月に設立し、7 月から本格的な輸入販売を予定しているフィリピン法人については、2024 年 12 月期の業績への影響は軽微であると見込んでいる。

今後の見通し

2024年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	23/12期		24/12期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	13,961	100.0%	14,413	100.0%	3.2%
営業利益	1,698	12.2%	1,772	12.3%	4.4%
経常利益	1,749	12.5%	1,784	12.4%	2.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,181	8.5%	1,214	8.4%	2.8%
1株当たり当期純利益	499.15		512.68		

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別では、国内拠点卸売事業や小売事業については、下期から円安前提の新商品に切り替わることで、通期での増収増益を予想している。特に、Eコマースの売上高がオフロードバイク用品の拡充などから引き続き好調に推移すると見ている。また、店舗展開としても、娯楽としての施設化や新品販売だけでなくメンテナンスなども取り扱うといった工夫を行うことや、マックスフリックやダートフリックのブランド価値を活かした店舗展開を強め、厳しい状況の打破を試みる。アジア拠点卸売事業は新商品の投入や、パーツ販売店への直接販売の強化により増収増益を予想している。取引先件数が拡大したことで、物流量の増加とともに商品保管スペースの問題がクローズアップしてきたため、受注出荷を業務委託とする検討を行っている。インドネシアでは周辺島を含めるとまだまだ市場拡大の余地があり、そのための販路開拓を進めていく。そうしたビジネスモデルを下期からフィリピンにも本格展開する予定である。

2024年12月期連結業績予想 (セグメント別)

(単位：百万円)

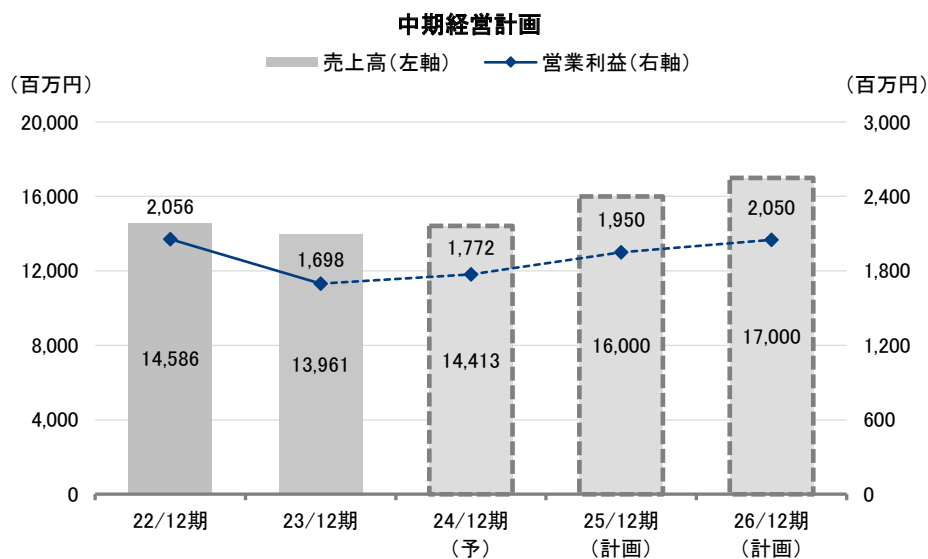
	23/12期		24/12期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	13,961	100.0%	14,413	100.0%	3.2%
国内拠点卸売事業	10,362	73.6%	10,560	72.7%	1.9%
アジア拠点卸売事業	1,014	7.2%	1,197	8.2%	18.0%
小売事業	2,306	16.4%	2,452	16.9%	6.3%
その他	389	2.8%	318	2.2%	-18.4%
調整額	-112		-115		
営業利益	1,698	12.2%	1,772	12.3%	4.4%
国内拠点卸売事業	1,261	12.2%	1,349	12.8%	6.9%
アジア拠点卸売事業	251	24.8%	263	22.0%	4.6%
小売事業	104	4.5%	147	6.0%	40.6%
その他	33	8.5%	38	11.9%	14.1%
調整額	47		-25		

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

今後の見通し

2. 中期経営方針

2022年4月に創立50周年を迎えたことを踏まえ、3ヶ年の中期経営方針(2023年12月期～2025年12月期)を策定し、その後は修正しスライドさせて目標を立てている。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、新事業へのチャレンジを継続して多角化を図ることで、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、2026年12月期連結売上高17,000百万円、営業利益2,050百万円を掲げている。



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を推進する。業績を伸ばすためのM&Aについては、対象会社がコロナ禍後に急成長したケースが多かったため、経営状況を見定めた上で実施の判断を検討することとしており、当初計画よりも慎重な方針を設定した。しかしながら、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ブランドとしての地位を確立するほか、インドネシアを中心に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・グループを目指すことには変わりなく、さらに、共感・相互成長が期待できる、同業のみならず異業種企業とのグループ化や資本業務提携などにより、特に「趣味」の領域でシナジーを発揮し、連結売上高200億円以上を現実的に達成できる状態を目指す。

SDGs への取り組み

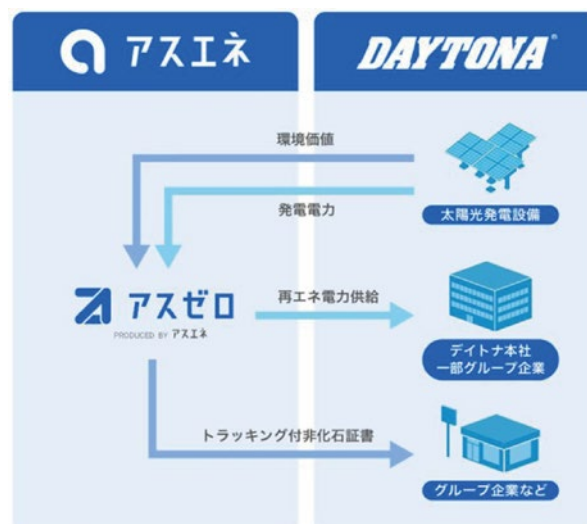
地域貢献 観光協会との観光パートナー協定による取り組み

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の削減により環境へ貢献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 の目標に則り、具体的に以下の取り組みを展開している。

(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100%再生可能エネルギーで賄う取り組みを実行した。そのほか、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、「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について、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ているが、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。

アスエネ社と連携



出所：同社プレスリリースより掲載

SDGs への取り組み

(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について、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」）。

(3) 地域貢献 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、2019年8月より設楽町観光協会との観光パートナー協定を結び取り組みを行っている。2023年8月には（一社）渥美半島観光ビューロー（愛知県田原市）と観光パートナー協定を締結した。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。今回、具体的にはバイクライダーの楽しめる「こと」を田原市が企画・情報発信することで、ライダーの誘致を図る。また、デイトナ側でも、「バイクライダーに優しい街」で住民のバイクライダーへの理解を深めるために、ダートフリークによるキッズ電動バイク体験などの企画を検討している。こうした取り組みにより持続可能な観光業を促進する。

(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らう」「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。

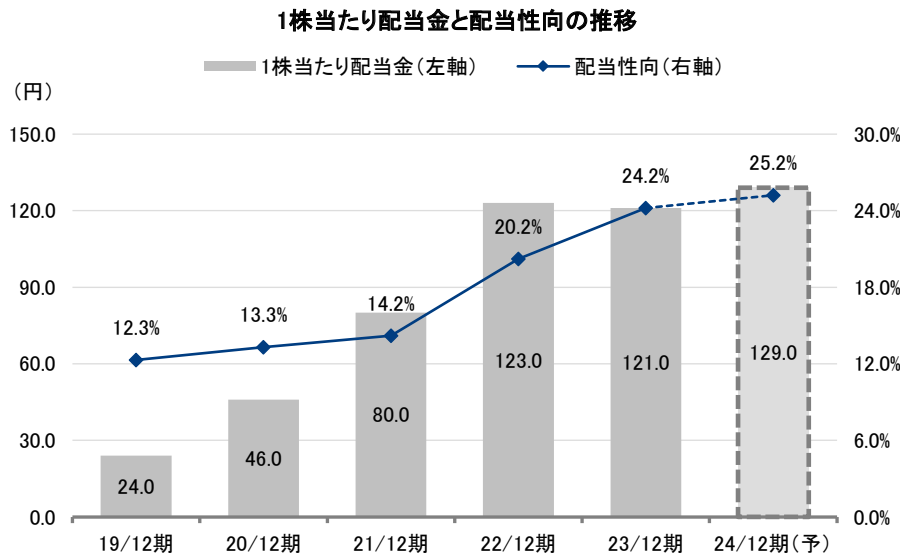
■ 株主還元策

2024年12月期の1株当たり配当は129.0円を計画、 前期比8.0円増に

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など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が高まりつつあること、今後もM&Aなど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する方針である。

この基本方針に基づき、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24.2%）とした。2024年12月期の1株当たり配当金については129.0円（配当性向25.2%）を予想している。



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

株主還元策

2. 株主優待

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

DAYTONA[®] 株式会社デイトナ | プレミアム優待倶楽部

優待ポイントを貯めて 2,000 点以上の優待商品と交換！



まずは
会員登録

本サイトから登録をお願いいたします

➤



ポイントが
貯まる

保有株式数・保有期間に応じてポイントが貯まる

➤



優待商品と
交換

貯まったポイントを優待商品と交換

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・表示したものです。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