

|| 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 >>>](#)

2026年3月17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. 2025年12月期の業績概要	01
2. 2026年12月期の業績見通し	01
3. 中期経営方針の進捗状況	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業領域	04
4. グループ企業	06
■ 強み	06
1. 商品企画	06
2. 開発体制	07
3. 物流体制及び販売ネットワーク	07
■ 事業環境	08
■ 業績動向	09
1. 2025年12月期の業績概要	09
2. セグメント別業績概要	11
■ 今後の見通し	13
1. 2026年12月期の業績見通し	13
2. セグメント別業績見通し	14
3. 中期経営方針の進捗状況	16
4. 資本コストや株価を意識した経営	18
■ SDGsへの取り組み	20
■ 株主還元策	21
1. 配当政策	21
2. 株主優待	21

要約

2025年12月期は子会社の変則決算影響が出るも、予想はほぼ達成

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。二輪事業を主力に多様な新規事業を展開しており、アウトドアや電動乗物事業、発電機などの特機商材、リユースビジネスなどへ事業領域を拡大している。

1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の連結業績は、売上高14,376百万円(前期比1.4%減)、営業利益1,610百万円(同6.1%減)、経常利益1,658百万円(同4.9%減)、親会社株主に帰属する当期純利益1,148百万円(同4.9%減)となった。2025年12月期はインドネシア子会社が9ヶ月の変則決算となった影響で減収減益だが、事業運営は堅調で、変則決算を12ヶ月換算した場合の売上高は同3%増、営業利益は同5%増となっている。期初予想比では、売上高はわずかに未達、利益面はいずれも予想を達成した。売上面では、国内拠点卸売事業において前期比0.8%の増収、アジア拠点卸売事業は変則決算の影響で同7.9%の減収となったが、期初予想比では107.4%と上振れた。小売事業は前期比5.6%の減収、その他事業は同5.7%の減収となった。利益面では、国内拠点卸売事業で減益となり、アジア拠点卸売事業は先行投資があったものの変則決算の影響を除けば増益基調で進んだ。小売事業はPITサービス強化や在庫の効率的な管理等により増益、その他事業は減収が影響し減益となった。

2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、売上高15,566百万円(前期比8.3%増)、営業利益1,736百万円(同7.8%増)、経常利益1,751百万円(同5.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,210百万円(同5.4%増)を見込んでいる。2026年12月期よりインドネシア子会社の決算期間が12ヶ月となるほか、国内拠点卸売事業とアジア拠点卸売事業、その他事業は堅調に推移する見通しだ。同社は業績予想を保守的に試算していると思われ、増収増益の確度はかなり高いと考えられる。事業別では、国内拠点卸売事業では積極的な新商品の投入や既存商品のリニューアル、及びEコマースを推進し、アジア拠点卸売事業では経済成長に伴う市場拡大基調を追い風に、好調な業況が期待される。インドネシア子会社は、2026年12月期が12ヶ月決算となることで、新商品の投入やマーケティング施策の推進による業績拡大がより可視化されよう。フィリピン子会社については販路拡大のための整備が急速に進んでおり、販売インフラの活用による業績寄与が期待される。小売事業については物価高の状況が当面継続すると想定し、PITサービスの強化を進める。

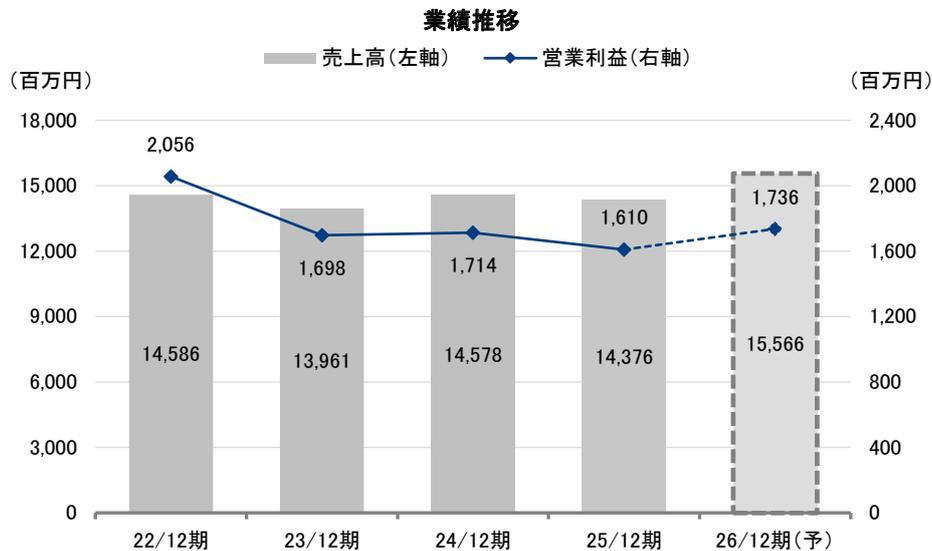
要約

3. 中期経営方針の進捗状況

2026年12月期より始まる3ヶ年の中期経営方針では、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、既存の二輪事業で勝ち残るとともに、新事業へのチャレンジを継続して多角化を図ることで、100年企業を目指す方針を維持している。「世界のライダーに支持されるブランドを目指し、取引先から必須の企業となる」「国内主要ジャンルでお客様支持率No.1を獲得、国内No.1のブランドとして勝ち残る」などこれまでの中期経営方針における基本的なビジョンを継承しつつ、中期的な成長を目指すうえで指針となる数値目標や主要施策を定めた。数値目標は、2028年12月期連結売上高17,890百万円、営業利益2,129百万円を掲げている。主要施策として、国内拠点卸売事業における子会社を含めたEコマースの推進や、顧客ニーズを敏感に捉えた新商品の継続的な投入、アジア拠点卸売事業におけるインドネシア拠点での直接販売先拡大、フィリピン拠点でのインドネシア成功事例の展開といった取り組みを引き続き進める。

Key Points

- ・ 2025年12月期は変則決算影響で減収減益も期初予想を概ね達成、アジア拠点卸売事業が伸長
- ・ 2026年12月期も増収増益基調、国内のEコマース、アジア拠点卸売事業の成長に期待
- ・ 今後3ヶ年の中期経営方針を策定、2028年12月期の売上高178億円達成を目指す



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。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、米国フロリダ州デイトナ・ビーチで行われるバイクの祭典「デイトナバイクウィーク」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。一例を挙げると、キャンプ用品や電動アシスト自転車、家庭菜園用のリンク式耕運機などを手掛けている。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。

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社強)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。ユーザーの嗜好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。

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、二輪部品・用品を中心に企画・開発・販売するメーカーとして国内外にバイクカスタマイズの楽しさを発信してきた。その後、1985年7月に商号をデイトナに変更し、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し、2008年10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月より太陽光発電電事業を開始した。2024年2月には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 Inc.を設立し、同年下期より本格展開している。

会社概要

沿革

年	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
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
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
2004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売電事業を開始
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、プラスを吸収合併 愛知県北設楽郡に建設した750kWの太陽光発電システムが稼働開始
2022年	東京証券取引所市場区分変更に伴い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DAYTONA Motorcycles Philippines Inc.を設立

出所：同社ホームページ、有価証券報告書よりフィスコ作成

3. 事業領域

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)、再生可能エネルギー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、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提供のみを目的にしている点である。一例を挙げると、日本語の取扱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。このほか海外では、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。なかでも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している。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

海外統括・事業開発部にて以下の事業を行っている。

a) 電動乗物事業

環境に配慮した快適で効率的な交通手段をコンセプトに、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、パートナー企業への生産委託により商品化している。子乗せの実用車が主流の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、デザイン性を融合することで高付加価値化を実現している。

同事業では「E-MOBILITYグループ」が電動アシスト自転車を展開しており、新たな電動の乗り物として特定小型原付電動キックボード「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、12インチタイヤ、前後機械式ディスクブレーキ、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) その他

海外統括・事業開発部内の「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。「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伴う需要を受け、耕運機・除雪機・発電機などの特機商材を手掛けている。足元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、堅調なバイクライダーのソロキャンプ需要に対応できると弊社では考えている。また、「新エネルギー開発グループ」では太陽光発電所の運営も展開している。「太陽光発電システム」は、本社屋上に300kW、敷地内に500kW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 (500kW)、愛知県北設楽郡設楽町 (750kW) にも設置している。

会社概要

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)、(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・用品の企画・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で、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・海外のオフロード向け二輪車部品・用品の企画・開発・卸販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「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、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、同社の子会社となった。バイクウェアブランド「MaxFritz (マックスフリッツ)」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。DAYTONA Motorcycles Philippinesは2024年2月に設立し、2024年12月期より営業を開始した。

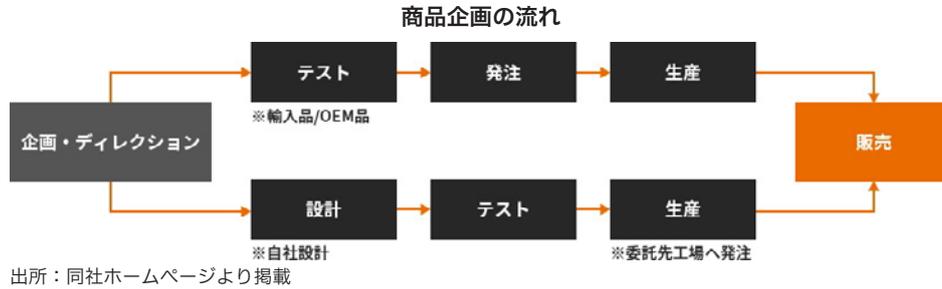
■ 強み

「商品企画」「開発体制」「物流体制」「販売ネットワーク」がアドバンテージ

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系統の方法で企画開発を進めている。また、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。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、改善点などの意見を聞き、商品企画に反映させるユーザー参加型のシステムである。「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がっている。

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、安全な商品提供ができる。社員には制服がなく、自由な社風のなかでバイクカスタマイズ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。このような環境の下でバイクカスタマイズ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。社員がバイクカスタマイズ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

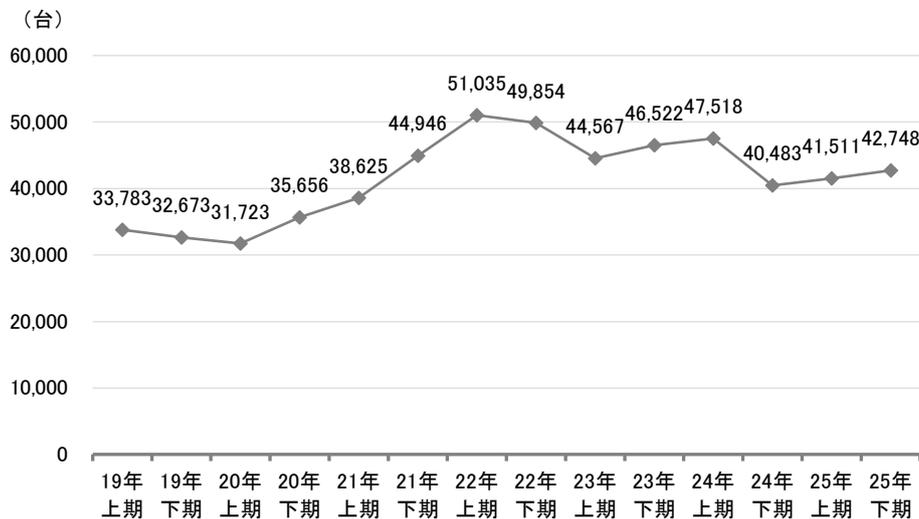
本社内物流倉庫では、すべての物流管理がトータルで運営され、正確でスピーディな物流ネットワークを確立している。流通倉庫内ではロケーションを管理し、人の動きの無駄をなくした効率的なピッキングと正確な出荷を実現している。販売ネットワークは、グループ企業のライダーズ・サポート・カンパニーが運営する「ライコランド」2店舗をはじめ、日本全国に約4,000店舗のバイクショップ・用品ショップを構えている。海外では、北米・欧州・アセアン地域でディストリビューターネットワークを拡大中である。同社のホストコンピュータとダイレクトに連携し、在庫照会・発注・発注履歴・出荷履歴・バックオーダーの確認などがリアルタイムで行えるシステムを構築している。

■ 事業環境

小型二輪車の2025年新車販売台数は上昇傾向

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、運転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2025年の小型二輪車新車販売台数は前期比4.3%減の84,259台と前年に引き続き10万台を割り込んだ(2024年は88,001台)。半期ごとの推移では、2020年に始まったコロナ禍で安心な移動手段としての需要から急伸した。2022年以降はレジャー需要への変遷に伴い上下動を続けるも、2025年上期にブームの再来と見られる兆候があり、前半期比1,000台超の41,511台となり、下期には42,748台とさらに増加した。マクロ的な目線では、総じてここ数年は半期ベースで4万台の水準をキープしている状況といえる。警察庁「運転免許統計」によると、2024年の大型二輪の運転免許証交付件数(併記のみ)は73,492件と、前年に続き減少した。普通二輪の運転免許証交付件数(併記のみ)は2021年に同17.6%増の191,606件となったが、2022年は185,088件、2023年は163,151件と減少に転じ、2024年は157,238件とさらに減少した。各種参考指標は通年で見ると減少しているが、小型二輪車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、足元の小型二輪車新車販売台数も堅調なことを踏まえると、業界環境に対する過度な懸念は不要と弊社では見ている。

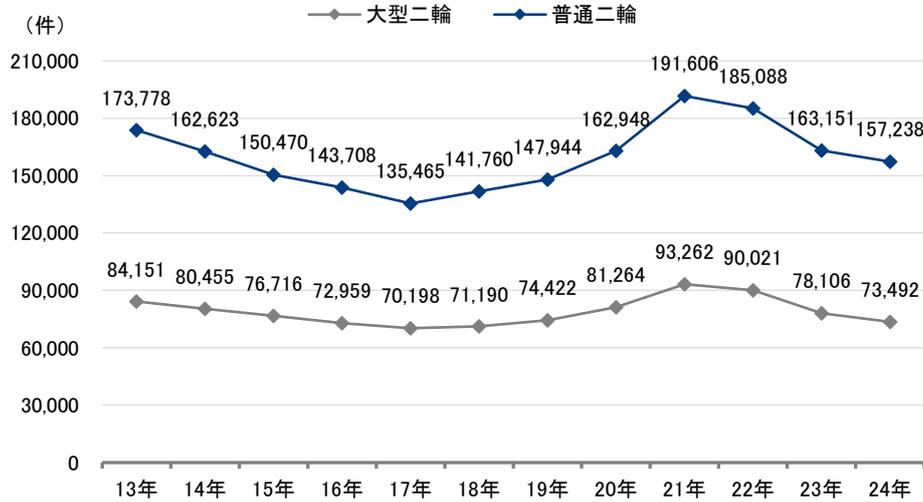
小型二輪 新車販売台数



出所：全国軽自動車協会連合会「小型二輪 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

業績動向

国内拠点卸売事業やアジア拠点卸売事業の業況は堅調

1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の連結業績は、売上高14,376百万円（前期比1.4%減）、営業利益1,610百万円（同6.1%減）、経常利益1,658百万円（同4.9%減）、親会社株主に帰属する当期純利益1,148百万円（同4.9%減）となった。2025年12月期はインドネシア子会社が9ヶ月の変則決算となった影響で減収減益だが、事業運営は堅調で、変則決算を12ヶ月換算した場合の売上高は同3%増、営業利益は同5%増となっている。期初予想比では、売上高が96.8%、営業利益が100.1%、経常利益が101.1%、親会社株主に帰属する当期純利益が104.2%となった。売上高はわずかに未達となるも、利益面はいずれも予想を達成した。

業績動向

セグメント別の売上面では、国内拠点卸売事業は積極的な新商品の投入やEコマースでの販売施策の強化により前期比0.8%の増収となった。アジア拠点卸売事業は変則決算の影響で同7.9%の減収となったが、期初予想比では107.4%と上振れた。インドネシア・フィリピン子会社での販売網整備やブランド認知度向上策が寄与したほか、特にインドネシアでは直接営業を展開し売れ行きが好調だった。小売事業は前期比5.6%の減収となった。来店客数の減少や高価格帯商品の買い控え傾向が続く一方、堅調なPITサービス関連の売上が業績を支えた。その他事業は同5.7%の減収となった。太陽光発電が堅調だったが、リユース販売事業での商品調達の伸び悩みが販売数減少を招き減収に至った。利益面では、国内拠点卸売事業で一部のEコマース商品の販売施策の影響から減益となった。アジア拠点卸売事業は先行投資により上期から減益基調が続いたが、第4四半期には回復し、変則決算の影響を除くと利益は再拡大した。また小売事業はPITサービス強化や在庫の効率的な管理等により業績面に寄与した。その他事業では減収要因から減益となった。

2025年12月期連結業績概要

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期				期初予想比
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比	前期予想比	
売上高	14,578	100.0%	14,858	14,376	100.0%	-1.4%	96.8%
国内拠点卸売事業	10,403	71.4%	11,249	10,490	73.0%	0.8%	93.3%
アジア拠点卸売事業	1,687	11.6%	1,448	1,554	10.8%	-7.9%	107.4%
小売事業	2,269	15.6%	1,931	2,141	14.9%	-5.6%	110.9%
その他	313	2.2%	334	296	2.1%	-5.7%	88.7%
調整額	-96	-	-104	-105	-	-	-
営業利益	1,714	11.8%	1,610	1,610	11.2%	-6.1%	100.1%
国内拠点卸売事業	1,081	10.4%	1,236	1,052	10.0%	-2.7%	85.2%
アジア拠点卸売事業	414	24.5%	217	339	21.8%	-18.0%	156.4%
小売事業	120	5.3%	108	133	6.2%	10.6%	123.8%
その他	54	17.2%	71	46	15.9%	-13.0%	66.2%
調整額	44	-	-20	37	-	-	-
経常利益	1,743	12.0%	1,640	1,658	11.5%	-4.9%	101.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,208	8.3%	1,103	1,148	8.0%	-4.9%	104.2%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

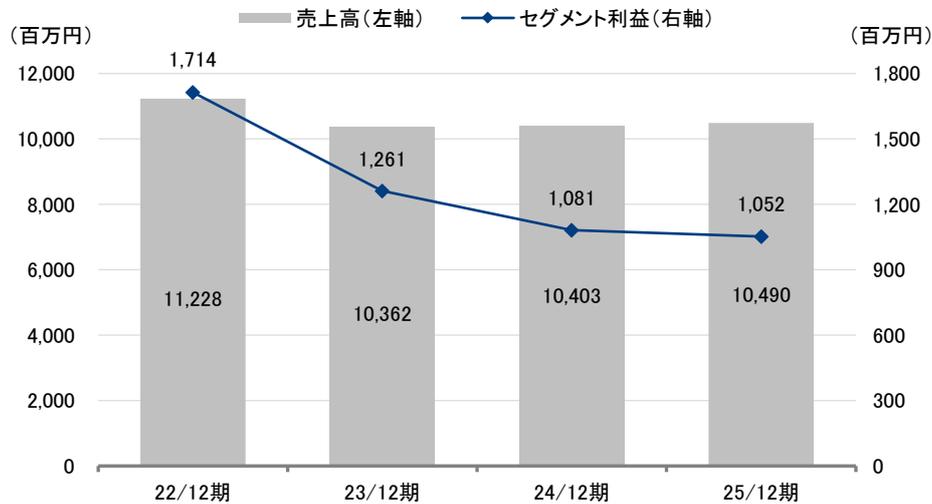
業績動向

2. セグメント別業績概要

(1) 国内拠点卸売事業

売上高は10,490百万円(前期比0.8%増)、セグメント利益は1,052百万円(同2.7%減)となった。期初予想比では売上高が93.3%、セグメント利益が85.2%といずれも未達となった。国内市場環境が安定して推移する中、新商品の継続的な投入やEコマース向けの販売強化施策を展開し、同社個別業績では増収増益で着地した。新商品としてはオリジナルヘルメット、ライディングウェア、シューズ等のライディングギア、補修消耗品であるバッテリー、充電器、ボディーカバー等が売れ筋となった。またアウトドア用品では下期に入ってクマ出没の影響を受けたものの、通期では新商品の投入や販路拡大によって堅調に推移した。一方で子会社のダートフリークでは、下期に大手ECサイトでの商品表示方法の変更により自社商品がサイトのページ上位に表示されにくくなった影響(下期に改善済)で売上が減少、さらに円安に伴う仕入コストの上昇が影響し、利益面の押し下げ要因となった。詳述すると、大手ECサイトでは、サイト内の商品表示にAIの活用を進めており、AIによる商品タイトルの自動生成、商品画像の加工、レビューの要約等を行っている。さらにマーケティング強化の一環として、商品表示順についても、広告宣伝状況のほか、業者の即納率やコンバージョン率(商品検索から購入につながった割合)を基準にAIが判断し変更しているようで、同社としてもSEO/AIO的な側面から現在改善施策を進めている。

国内拠点卸売事業の業績推移



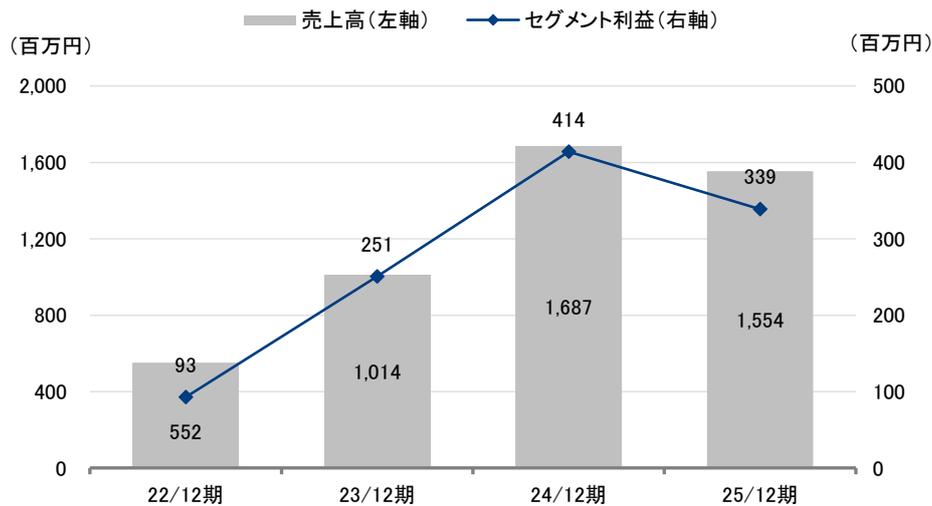
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(2) アジア拠点卸売事業

売上高は1,554百万円(前期比7.9%減)、セグメント利益は339百万円(同18.0%減)となった。期初予想比では売上高が107.4%、セグメント利益が156.4%と、特に利益面が大きく成長した。インドネシア子会社は9ヶ月の変則決算とはなったものの、事業運営は堅調に推移した。既存商品に加え、新商品として投入したキャストホイールや、新たなブランドである「DURA MOTOPARTS」による補修材、及び仕入先開拓により取扱いを始めたブレーキホースやスロットルポジションセンサーといった新アイテムが好調な売れ行きを示し、新商品の売上が全体の15%以上を占めた。ブランドについては従来ブランドである「デイトナ」は純正部品に準ずる付加価値商品としての地位を維持しつつ、新ブランドである「DURA MOTOPARTS」は補修材を中心とすることもあって消費者の値ごろ感に訴える戦略を採るようだ。フィリピン子会社では、大手ディストリビューター5社との取引契約が進展し、販売店網は約600店舗に拡大、ほぼ全国をカバーすることが可能となった。これにより、売上拡大のための基盤が整備された。またSNSの活用によるマーケティング活動やイベントへの出店で、デイトナブランドの認知度向上を図った。この結果、売上高は60百万円水準に拡大した。

アジア拠点卸売事業の業績推移

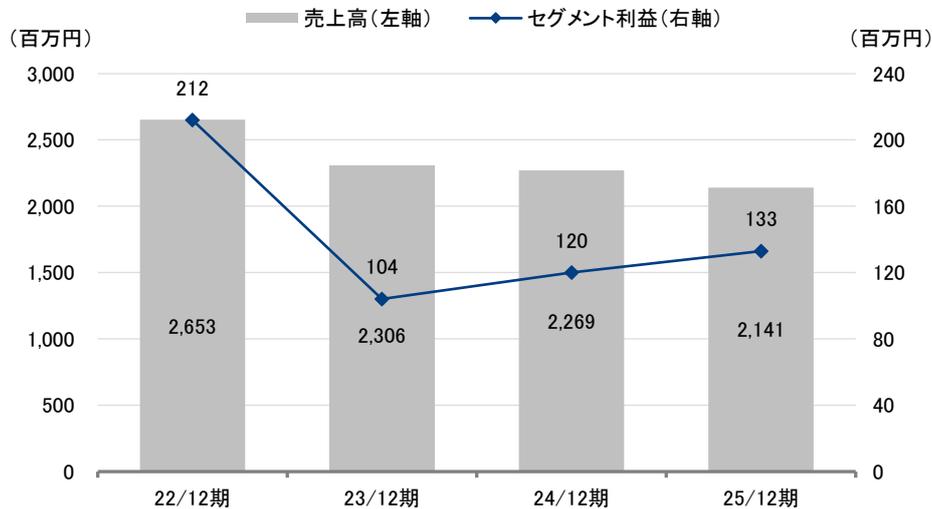


出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) 小売事業

売上高は2,141百万円(前期比5.6%減)、セグメント利益は133百万円(同10.6%増)となった。期初予想比では、売上高が110.9%、セグメント利益が123.8%と計画を上回り大きく成長した。物価高等の影響から特に高価格帯商品の売れ行きが伸び悩むなか、同社は安定した業績確保が可能で粗利率の高いPITサービスに注力した。小型二輪車の保有台数が増加傾向にあることから、2025年12月期においても堅調な需要に支えられた。利益面でも好調だったが、こちらはPITサービスの粗利率の高さに加えて、店舗ごとの業績管理やサービス提供の最適化、及び商品在庫の適切なコントロールも寄与した。サービス提供の最適化については、ベテラン整備士の減少を受け、店舗の人員配置を見直し、利益面に効果が現れたようだ。同社は、この人材不足の状況を2026年12月期の課題と位置付けた。整備士等のメカニック人材の確保を重点目標に掲げており、必要な対応を進める。

業績動向

小売事業の業績推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

(4) その他

売上高は296百万円（前期比5.7%減）、セグメント利益は46百万円（同13.0%減）となった。期初予想比では、売上高が88.7%、セグメント利益が66.2%と予想を下回った。太陽光発電事業は、安定した日照時間を確保したことで発電量が堅調に推移し、売上高・利益面とも前期を上回った。リユース販売事業は仕入ルートの開拓を進めたものの、商品調達が伸び悩み、販売数量が落ち込んだことで減収・減益となった。2026年12月期は調達先のさらなる拡充に注力し、取扱商品の確保から収益性向上を目指す。

■ 今後の見通し

アジア拠点卸売事業のさらなる成長が続く見込み

1. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、売上高15,566百万円（前期比8.3%増）、営業利益1,736百万円（同7.8%増）、経常利益1,751百万円（同5.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,210百万円（同5.4%増）を見込んでいる。2026年12月期よりインドネシア子会社の決算期間が12ヶ月となるほか、国内拠点卸売事業とアジア拠点卸売事業、その他事業は堅調に推移する見通しで、同社は業績予想を保守的に試算しているとみられ、増収増益の確度はかなり高いと考えられる。

今後の見通し

事業別では、国内拠点卸売事業では積極的な新商品の投入や既存商品のリニューアル、及びEコマースを推進し、アジア拠点卸売事業では経済成長に伴う市場拡大基調を追い風に、好調な業況が期待される。インドネシア子会社は、2026年12月期が12ヶ月決算となることで、新商品の投入やマーケティング施策の推進による業績拡大がより可視化されよう。フィリピン子会社については販路拡大のための整備が急速に進んでおり、販売インフラの活用による業績寄与が期待される。小売事業については物価高の状況が当面継続すると想定し、堅調なPITサービスの強化を進める。

2026年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		前期比
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	14,376	100.0%	15,566	100.0%	8.3%
営業利益	1,610	11.2%	1,736	11.2%	7.8%
経常利益	1,658	11.5%	1,751	11.2%	5.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,148	8.0%	1,210	7.8%	5.4%
1株当たり当期純利益(円)	483.12		508.89		

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. セグメント別業績見通し

(1) 国内拠点卸売事業

売上高は11,007百万円(前期比4.9%増)、セグメント利益は1,143百万円(同8.6%増)を見込む。2026年12月期も商品戦略として、売れ筋のライディングギアやライディングウェア、インカム、スマホマウント等の新商品投入を進めるほか、アウトドア用品ではオートキャンプ向けテント等の販売を強化する。2026年12月期に入ってからの上昇状況も出だしは堅調だと弊社では考えている。一方で、グループのダートフリークや、二輪車部品・用品の小売販売を担うリアル店舗運営のライダーズ・サポート・カンパニーについては、減収減益見込みと厳しい状況を予想している。特にダートフリークは2025年12月期のEコマースにおける減収要因となった、ECサイトにおける「ページ落ち」への対応を図ってはいるが、これにはサイト運営者への商品即納率を高める等、継続的な対応が必要で、同社の規模や人員体制を考慮しても一朝一夕には解決しない。利益については、為替動向は当面円安が継続する見込みから保守的な見通しとした。事業全体としては子会社の減収減益予想を、堅調な同社の個別業績によってカバーする予想となっている。

(2) アジア拠点卸売事業

売上高は2,439百万円(前期比56.9%増)、セグメント利益は429百万円(同26.4%増)と高い成長を見込む。これにより同事業は、売上高で小売事業を抜き、国内拠点卸売事業に次ぐ第2位の地位を占める見込みである。インドネシア子会社については2025年12月期の好調が2026年12月期も期待できる見通しで、背景には、同国での販売体制整備と取扱アイテム数の拡大がある。前者については、従来の代理店経由から二輪車パーツ販売店への直接販売に変更して以降、販売網は2025年12月期に4,600店舗に至り、2026年12月期は5,000店舗への拡大を目標とする。後者については、積極的な新商品投入や新ブランド「DURA MOTOPARTS」のローンチで着実に取り扱いアイテムが増加しており、2026年12月期は690アイテムまで拡大する。2025年12月期の新商品キャストホイールは既に9,300セットの売上を記録しており、同国内での二輪車保有台数が約1億3,900万台(2024年実績、インドネシア中央統計局調べ)という市場規模を勘案しても、業績の成長は十分に期待できよう。フィリピン子会社については2025年12月期にディストリビューターの5社体制が整備されており、取扱店舗を現状の約600店舗から1,500店舗に増加させる。これにより前期比約2倍の増収を見込んでいる。

(3) 小売事業

売上高1,894百万円(前期比11.6%減)、セグメント利益105百万円(同21.5%減)を見込む。2026年12月期も来店客の減少を見込み、それに対応したPITサービスの強化を進めるが、PIT作業の担い手となるメカニック要員の拡充に先行投資する。店舗運営におけるコストのうち人件費の占める割合が高いため、減収、減益となる見込みだ。

(4) その他

売上高334百万円(前期比12.8%増)、セグメント利益71百万円(同51.1%増)を見込む。売上面ではリユース販売事業において、商品仕入れの調達先の拡充に重点を置き、取扱商品の安定的な確保により収益性向上を図る。

2026年12月期連結業績見通し(セグメント別)

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	14,376	100.0%	15,566	100.0%	8.3%
国内拠点卸売事業	10,490	73.0%	11,007	70.7%	4.9%
アジア拠点卸売事業	1,554	10.8%	2,439	15.7%	56.9%
小売事業	2,141	14.9%	1,894	12.2%	-11.6%
その他	296	2.1%	334	2.1%	12.8%
調整額	-105	-	-109	-	-
営業利益	1,610	11.2%	1,736	11.2%	7.8%
国内拠点卸売事業	1,052	10.0%	1,143	10.4%	8.6%
アジア拠点卸売事業	339	21.8%	429	17.6%	26.4%
小売事業	133	6.2%	105	5.5%	-21.5%
その他	46	15.9%	71	21.3%	51.1%
調整額	37	-	-13	-	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

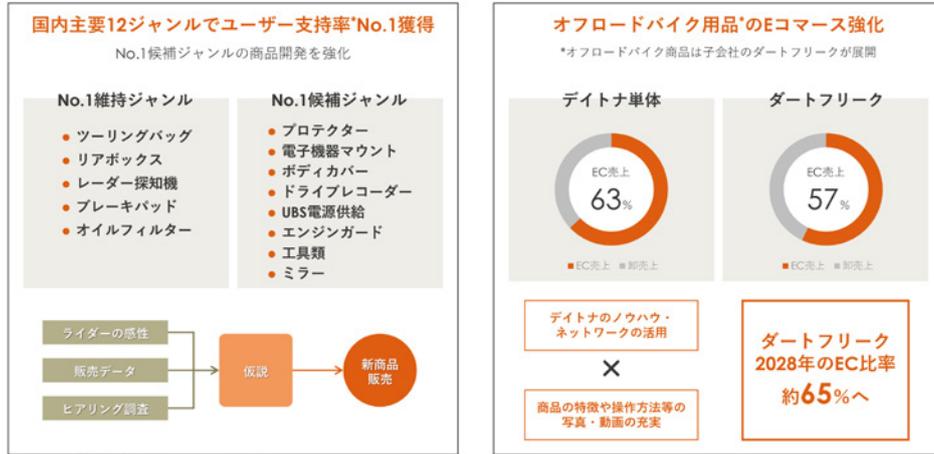
3. 中期経営方針の進捗状況

2022年4月に創立50周年を迎えたことを踏まえ、2023年12月期以降3ヶ年の中期経営方針を策定し、毎年調整を行うローリング方式で推進している。2026年12月期においては新たな中期経営方針(2026年12月期~2028年12月期)を策定し、同社の中期的な成長を目指すうえでの指針となる数値目標や主要施策を定めている。数値目標は、2028年12月期連結売上高17,890百万円、営業利益2,129百万円を掲げている。重点施策を事業別に策定しており、国内拠点卸売事業においては「国内主要12ジャンルでユーザー支持率No.1獲得」「オフロードバイク用品のEコマース強化」「MaxFritzとのシナジー」の3点、アジア拠点卸売事業においては「インドネシアでの直接営業先の拡大」「フィリピンでのインドネシア成功を横展開」の2点を掲げている。

国内拠点卸売事業においては、国内主要12ジャンルでユーザー支持率No.1の評価を獲得するため、ECサイトでの販売データや、バイクライダーの生の声からユーザーニーズの変化を分析し、商品開発や販売施策に反映させる。また、物価高の影響もあり顧客は価格変動に敏感になっており、特に嗜好品で価格弾力性の高まりが想定されることから、高品質の維持と仕入コストの抑制は不可欠である。顧客需要に即した高品質の実現と競争力のある魅力的な価格設定を目指し、新商品の開発・展開を進める。「オフロードバイク用品のEコマース強化」については、同社の有するEコマースに関するノウハウや販売ネットワークの活用、及び商品の特徴や操作方法等の写真・動画の充実によって、子会社のダートフリークのEC売上比率向上を図っており、現状でのダートフリークのEC売上比率は直近で57%まで高まっている。2028年12月期に約65%まで高める目標を掲げ、引き続き強化策を推進する。大手ECサイトで検索上位を獲得するためには、商品の広告投資や即納率等を常に厳格に監視するなどEC売上向上に向けたさらなる努力が必要となる。同社は競合が少なく安定した売上が期待できる商品は広告投資を抑制して即納率を早め、一方で売上向上のために広告宣伝が必要な商品には積極的に広告宣伝を行う、といったメリハリのある対応でコスト効率を上げる。「MaxFritzとのシナジー」については、同社がオーディーブレインヘデザイナやパターンナーを派遣・研修し、MaxFritzの商品力強化や、同社のEコマース向け販売力や宣伝手法を生かした販売力強化を継続する。

今後の見通し

国内拠点卸売事業の主要施策

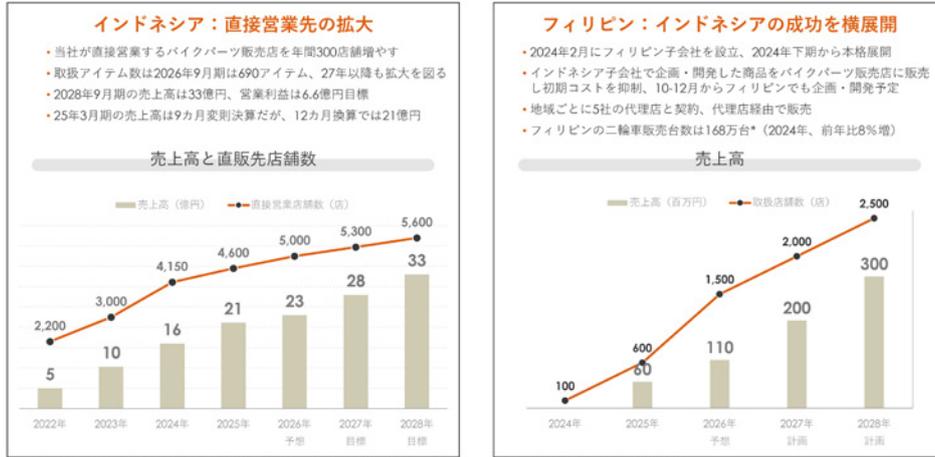


出所：決算説明資料より掲載

アジア拠点卸売事業においては、インドネシアでの直接販売先の拡大策を着実に進めている。2025年12月期末に4,600店舗にまで拡大した直販先を、2028年12月期末には、さらに1,000店増やし5,600店舗を目指す。フィリピン子会社については国内のディストリビューター5社体制を整備しており、取扱店舗数としては2028年12月期末に2,500店舗を目標としている。また商品については、これまではインドネシア子会社で企画・開発したが、2026年12月期からフィリピン国内でも企画・開発する方針である。地元のディストリビューターや店舗からのニーズを取り入れた商品化を進めることが予想される。

今後の見通し

アジア拠点卸売事業に関する施策



*インドネシア子会社は2025年から9月期に決算変更。2025年は2025年1月～12月までの12か月に換算した数値を記載

* (出所) 自動車二輪関係計画研究会 (AMDPFA)

出所：決算説明資料より掲載

4. 資本コストや株価を意識した経営

同社は、事業の着実な成長により期末株価やPER (株価収益率) が上昇傾向を辿る一方で、PBR (株価純資産倍率) が2025年12月期末時点で1.08倍と低迷している状況を踏まえ、資本コストや株価を意識した経営に関する方針を示した。



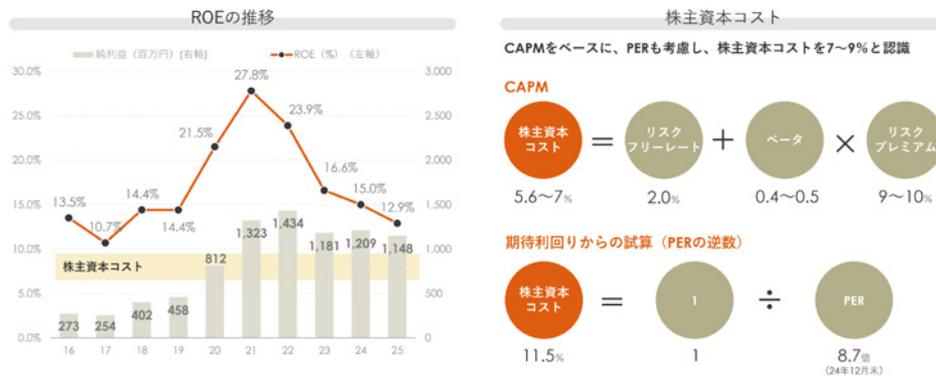
出所：決算説明資料より掲載

今後の見通し

PBRの上昇に向けた施策として、PBRは「ROE(自己資本利益率)×PER」で算出されることから、ROEとPERの両面に対策を進める。ROEはコロナ禍を背景としたバイク用品の需要拡大、為替動向、50周年記念商品の売上増に伴う増益効果等の特殊要因あった2020年12月期から2022年12月期にかけて上昇した。2021年12月期には27.8%となったが、2025年12月期は12.9%と低下傾向を続けている。今後はROE上昇施策として、売上高純利益率と総資産回転率の改善を進める。前者については利益率の高いアジア拠点卸売事業の高い成長を継続することや、国内拠点卸売事業においてEコマースを強化することで安定した成長と利益率の維持を図る。後者については委託生産先との連携強化による適切な在庫水準の維持、流通在庫の圧縮策検討、株主還元強化を含めた現預金と純資産の適切なコントロールによる総資産の増加の抑制、といった施策を展開する。PERについては2025年12月期で8.0%(予想)と近年上昇傾向にあるが、今後は中期成長戦略の強化や成長戦略の投資家への浸透策を進める。前者はアジア拠点での成長強化や、国内拠点卸売事業におけるEコマースのさらなる強化による業界シェア拡大、Max Fritzとのシナジー追求によるライディングギア強化を図る。後者については投資向け説明資料での成長戦略の説明の充実、個人投資家説明会や決算説明動画公開の継続、投資家向けYou Tube動画の活用による投資家の認知度向上、といった施策を展開する。

同社は株主資本コストを7~9%と試算しており、ROEについては上記施策やこれまでの実績を踏まえ、当面の目標水準を2024年12月期並みの15.0%と設定して上記施策を推進する。

ROEの推移と株主資本コストの考え方



出所：決算説明資料より掲載

■ SDGsへの取り組み

地域貢献として観光パートナー協定をさらに拡大

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軽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などを行っている。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て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。自社太陽光発電設備については、環境価値が付随した電力の安定供給や、自社設備を大規模停電時後の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、2022年6月にはアスエネ（株）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。

(2) 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、持続可能な観光業促進に向け、観光パートナー協定を通して相互支援協力、バイクライダー誘致により地域活性化を図る。同時に、バイクライダーへの情報発信や、同社が掲げるバイク文化の創造を周知するプロモーション活動を推進している。2019年8月の設楽町観光協会を皮切りに、2023年8月に（一社）渥美半島観光ビューロー（愛知県田原市）、2024年には静岡県の磐田市観光協会及び新潟県魚沼市の（一社）魚沼市観光協会など合わせて8つの観光協会等と観光パートナー協定を締結した。2025年については、7月に静岡県袋井市、8月に愛知県新城市、10月には愛知県売木村、及び千葉県佐倉市佐倉商工会議所との協定を締結する等、着実に協定のネットワークを築き、バイクライダーからの情報発信を促す活動やバイクライダーのマナー向上に資する安全安心な商品情報の発信等を行っている。

(3) 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

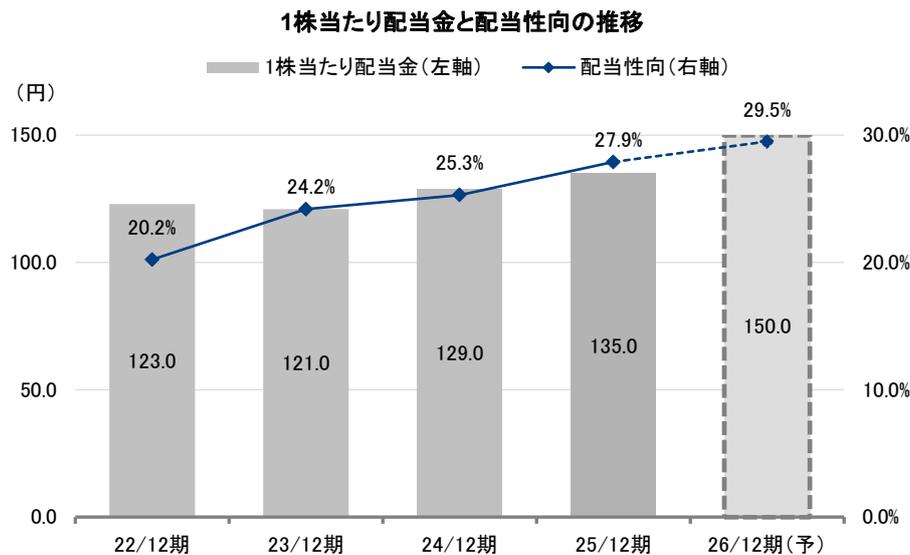
「9. 産業と技術革新の基礎をつくろう」「12. つくる責任つかう責任」「13. 気候変動に具体的な対策を」「17. パートナーシップで目標を達成しよう」に対し、通常廃棄される使用済みオートバイアフターパーツや純正部品をパートナー会社やユーザーから仕入れ、適正処理のうえ顧客に活用してもらうよう取り組む。

株主還元策

2026年12月期の配当金は前期比15.0円増の150.0円を予想

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から、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、2025年12月期の1株当たり配当金については前期比6.0円増の135.0円(配当性向27.9%)とした。2026年12月期の1株当たり配当金については同様の方針の下、同15.0円増の150.0円を予想、配当性向は29.5%となる見込みである。



出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 株主優待

毎年12月31日時点で株主名簿に記録された100株以上を保有する株主に、保有株式数及び保有期間に応じた株主優待ポイントを付与し、食品、電化製品、ギフト、旅行・体験など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。同社は2025年2月に「株式会社デイトナ プレミアム優待倶楽部」サイトを開設、ポイント交換期間を設定したうえで受け付けている。

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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、配布等することは強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