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 >>>

2022年3月23日(水)

執筆:フィスコアナリスト **村瀬智一**

FISCO Ltd. Analyst Tomokazu Murase





デイトナ 2022年3月23日(水)

7228 東証 JASDAQ https://corporate.daytona.co.jp/ja/index.html

■目次

■要約	
1. 2021 年 12 月期の業績概要	
2. 2022 年 12 月期の業績見通し	
3. 事業環境	
4. SDGs への取り組み	
■会社概要————————	
1. 沿革	
2. 事業領域	
3. グループ企業	
■強み	
1. 商品計画	
2. 開発体制	
3. 物流体制及び販売ネット	
■業績動向	
1. 2021 年 12 月期の業績概要	
2. セグメント別業績	
3. 財務状況	
■今後の見通し――――――	
● 2022 年 12 月期の業績見通し	
■事業環境	
■ SDGs への取り組み	
■株主還元策	
1. 配当政策	
2 株主優待	



7228 東証 JASDAQ

2022年3月23日(水)

https://corporate.daytona.co.jp/ja/index.html

■要約

2021 年 12 月期業績は 2 度の上方修正を上回る増収増益。 販売は好調に推移し、追い風はしばらく続くと予測

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. 2021 年 12 月期の業績概要

2021年12月期の売上高は12,536百万円(前期比26.5%増)、営業利益1,828百万円(同54.0%増)、経常利益1,888百万円(同57.4%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,323百万円(同63.0%増)と、2度の上方修正を上回る好調な決算となった。新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)に伴う移動手段の変化や、アウトドアでのレジャー志向の高まりによる二輪車市場の強い需要を追い風に、業績を伸ばした。主力の国内拠点卸売事業では、ツーリング用品を中心にメンテナンス用品や新型車両対応商品が好調に推移したほか、取り扱いジャンルのほとんどが前期を上回るなど、市場全体の活況ぶりが同社にも反映された。

2. 2022 年 12 月期の業績見通し

2022 年 12 月期については、売上高 13,825 百万円(前期比 10.3% 増)、営業利益 2,039 百万円(同 11.5% 増)、経常利益 2,061 百万円(同 9.1% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 1,378 百万円(同 4.1% 増)を見込んでいる。コロナ禍の収束が見えない状況が続いているものの、二輪車業界においては、免許取得者の増加や新車販売台数の増加など、強い需要が続く見通しとなっている。同社においても、市場の好調による既存商品の伸びと新商品の投入などにより、販売は好調に推移しており、この追い風は今後もしばらく続くと予測している。なお、同社は期初予想を保守的に策定し、四半期ごとに見直す傾向が高いこと、期初予想の前提として業界全体で10% 程度の売上成長を見込んでいることに対し、同社の 2022 年 1 月の売上は前年同月比 100~120% と大きく伸長していることなどから、上方修正の可能性もあると弊社では期待している。

3. 事業環境

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、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。



デイトナ 7228 東証 JASDAQ

2022年3月23日(水)

https://corporate.daytona.co.jp/ja/index.html

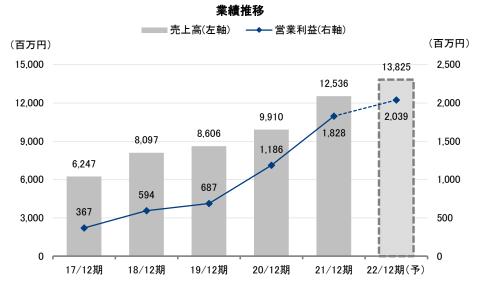
要約

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。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、同社グループで使用される電力の脱炭素化を実現した。

Key Points

- ・二輪事業を基幹に、電動乗物事業や宅配事業サポート、エネルギー事業などの新規領域に事業拡大
- ・2021年12月期業績は2度の上方修正を上回る大幅増収増益で着地
- ・2022 年 12 月期業績も増収増益見込み。販売は好調に推移し、追い風はしばらく続くと予測
- ・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



7228 東証 JASDAQ

2022年3月23日(水)

https://corporate.daytona.co.jp/ja/index.html

■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、 エネルギー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。



2022年3月23日(水)

7228 東証 JASDAQ

https://corporate.daytona.co.jp/ja/index.html

会社概要

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

	AT.
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。



7228 東証 JASDAQ

2022年3月23日(水)

https://corporate.daytona.co.jp/ja/index.html

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、電動アシスト自転車を展開する「デイトナ E-BIKE グループ」の名称を「デイトナ E-MOBILITY グループ」に変更し、新たな電動の乗り物として電動キックスケーターの開発を進めている。小型の電動モビリティについて調査の結果、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った後に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。

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。



2022年3月23日(水)

7228 東証 JASDAQ https://corporate.daytona.co.jp/ja/index.html

会社概要

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。

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 (インドネシア)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 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。

デイトナ 2022年3月23日(水)

7228 東証 JASDAQ

https://corporate.daytona.co.jp/ja/index.html

■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。



出所:ホームページより掲載

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。

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ている。

[※] 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。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。



デイトナ 7228 東証 JASDAQ

2022年3月23日(水)

https://corporate.daytona.co.jp/ja/index.html

強み



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一方、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。

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。



2022年3月23日(水)

7228 東証 JASDAQ https://corporate.daytona.co.jp/ja/index.html

■業績動向

2021年12月期業績は2度の上方修正を上回る増収増益で着地

1. 2021 年 12 月期の業績概要

2021年12月期の売上高は12,536百万円(前期比26.5%増)、営業利益1,828百万円(同54.0%増)、経常 利益 1,888 百万円(同 57.4% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 1,323 百万円(同 63.0% 増)と、2 度の 上方修正を上回る好調な決算となった。コロナ禍に伴う移動手段の変化や、アウトドアでのレジャー志向の高ま りによる二輪車市場の強い需要を追い風に、業績を伸ばした。期初計画では二輪車需要が落ち着くことを前提と していたものの、想定以上に市場の強い需要が継続した格好である。これに加え、2021年11月に公表した2 度目の上方修正が、コロナ禍のほか降雪など悪天候の影響等、不確実性が高く予測が難しいリスクにより、やや 保守的な予想となったことも計画上振れの要因と言える。

好調の背景には、コロナ禍に伴う移動手段の変化による免許取得者の増加に加え、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傾向にあることなど、ニーズの多様化が挙げられる。この ような二輪車市場の追い風を受け、同社でもシーズンを通して前年を上回る売上の増加傾向が続いた。利益面で は、直接訪問による営業活動の自粛などにより販管費率が前期比 3.5 ポイント低下したこともあり、各利益が大 きく伸長した。

2021年12月期連結業績概要

(単位:百万円)

	20/12 期		21/12 期				 前期比	修正予想(2)比	
	実績	売上比	期初予想	修正予想 (1)	修正予想 (2)	実績	売上比	増減率	達成率
売上高	9,910	100.0%	9,953	10,680	12,000	12,536	100.0%	26.5%	4.5%
売上総利益	4,204	42.4%	-	-	-	5,213	41.6%	24.0%	-
販管費	3,017	30.5%	-	-	-	3,385	27.0%	12.2%	-
営業利益	1,186	12.0%	1,122	1,439	1,720	1,828	14.6%	54.0%	6.3%
経常利益	1,199	12.1%	1,145	1,484	1,781	1,888	15.1%	57.4%	6.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	811	8.2%	774	1,039	1,146	1,323	10.6%	63.0%	15.5%

注: 21/12 期修正予想 (1) は 2021 年 5 月公表値、修正予想 (2) は 11 月公表値 出所: 決算短信、会社リリースよりフィスコ作成



デイトナ 7228 東証 JASDAQ

2022年3月23日(水)

AQ https://corporate.daytona.co.jp/ja/index.html

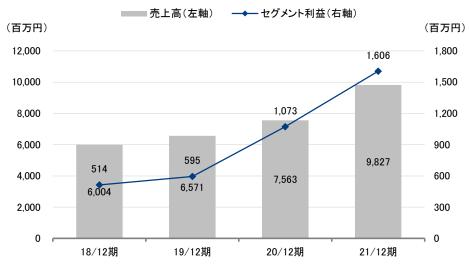
業績動向

2. セグメント別業績

(1) 国内拠点卸売事業

売上高は9,827 百万円(前期比29.9% 増)、セグメント利益は1,606 百万円(同49.6% 増)となった。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両対応商品が好調に推移したほか、取り扱いジャンルのほとんどが前期を上回るなど、市場全体の活況ぶりが同社にも反映された。また、ダートフリークでも、主軸のオフロード関連商品の販売が伸長した。一例を挙げると、Amazonのバイク用マウントステー・ホルダー部門において、同社商品がランキング上位となっているようだ。このほか、2020 年12 月期下期にリニューアルしたドライブレコーダーの販売が好調で、期を通して売上に寄与した。

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 212 百万円(前期比 212.1%増)、セグメント利益は 5 百万円(前期は 32 百万円の損失)と、大幅 な増収及び黒字転換した。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、売上高が順調に伸長した。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トップダウンで進めた結果、販路拡大につながったようだ。コロナ禍の影響はインドネシアでも深刻な状況が続いており、一時は日本人従業員の帰国措置も取ったが、現地スタッフとリモート接続等によるコミュニケーションを通じて取引先開拓などを推進した。



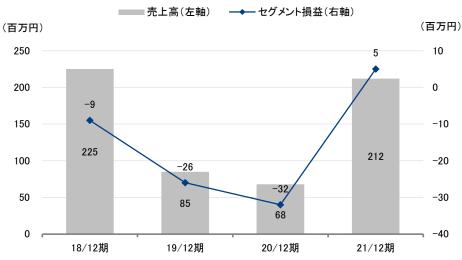
2022年3月23日(水)

7228 東証 JASDAQ

https://corporate.daytona.co.jp/ja/index.html

業績動向

アジア拠点卸売事業の業績推移

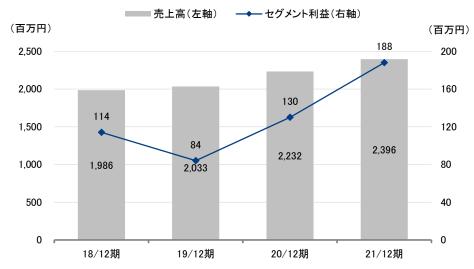


出所:決算短信よりフィスコ作成

(3) 小売事業

売上高は 2,396 百万円(前期比 7.4% 増)、セグメント利益は 188 百万円(同 45.1% 増)となった。ライダーズ・サポート・カンパニーが運営するバイク用品・部品小売のライコランド FC 事業においては、期を通して来客数も多く、前期を上回る好調な販売状況となった。

小売事業の業績推移



出所:決算短信よりフィスコ作成



2022年3月23日(水)

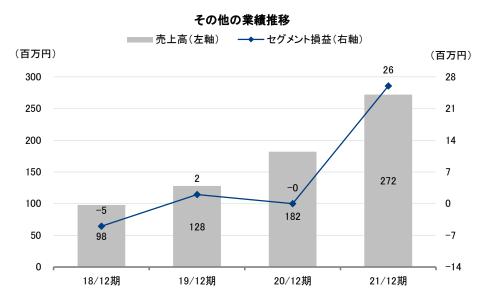
7228 東証 JASDAQ

https://corporate.daytona.co.jp/ja/index.html

業績動向

(4) その他

売上高は 272 百万円(前期比 48.9% 増)、セグメント利益は 26 百万円(前期は 0 百万円の損失)となった。 太陽光発電事業は、降雨など荒天により日照時間の短い時期もあったが、通期では前期並みの発電量を確保することができた。また、設備の減価償却費が減少したことにより利益が増加した。 リュース WEB 事業では、中古部品の仕入先の確保により、売上高は前期から大幅に伸長し、利益面でも黒字化まであと一歩というところまで改善している。



出所:決算短信よりフィスコ作成

3. 財務状況

2021 年 12 月期末の総資産は前期末比 887 百万円増加し、8,169 百万円となった。流動資産は 907 百万円増加し、5,674 百万円となったが、これは受取手形及び売掛金が 157 百万円、たな卸資産が 581 百万円増加したことなどによる。固定資産は 20 百万円減少し、2,494 百万円となったが、これは投資その他の資産が 71 百万円増加した一方、有形固定資産が 36 百万円、無形固定資産が 55 百万円減少したことなどによる。

負債合計は前期末比 344 百万円減少し、2,724 百万円となった。流動負債は 180 百万円減少し 2,282 百万円 となったが、これは未払法人税等が 173 百万円増加した一方、短期借入金が 261 百万円減少したことなどによる。固定負債は、長期借入金が 160 百万円減少したことなどにより 164 百万円減少し、442 百万円となった。純資産合計は同 1,231 百万円増加し、5,444 百万円となった。これらの結果、自己資本比率は 65.7%(前期は 57.0%)、自己資本当期純利益率は 27.8%(同 21.5%)と大きく向上した。



https://www.fisco.co.jp

デイトナ 2022年3月23日(水)

7228 東証 JASDAQ

https://corporate.daytona.co.jp/ja/index.html

業績動向

連結貸借対照表

(単位:百万円)

					(1 14 17313)
	18/12 期末	19/12 期末	20/12 期末	21/12 期末	増減額
流動資産	3,931	4,155	4,766	5,674	907
現金及び預金	673	760	1,289	1,350	60
受取手形及び売掛金	797	771	1,021	1,179	157
たな卸資産	2,158	2,357	2,106	2,688	581
固定資産	2,584	2,606	2,515	2,494	-20
有形固定資産	1,789	1,896	1,848	1,811	-36
無形固定資産	643	561	494	438	-55
投資その他の資産	151	148	172	243	71
資産合計	6,515	6,761	7,282	8,169	887
流動負債	2,154	2,366	2,462	2,282	-180
短期借入金	1,361	1,619	1,147	885	-261
固定負債	1,343	945	606	442	-164
長期借入金	1,317	911	556	395	-160
負債合計	3,497	3,311	3,069	2,724	-344
純資産合計	3,018	3,450	4,212	5,444	1,231

出所:決算短信よりフィスコ作成

■今後の見通し

2022 年 12 月期業績も増収増益見込み。 販売は好調に推移し、追い風はしばらく続くと予測

● 2022 年 12 月期の業績見通し

2022年12月期については、売上高13,825百万円(前期比10.3%増)、営業利益2,039百万円(同11.5%増)、経常利益2,061百万円(同9.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,378百万円(同4.1%増)を見込んでいる。コロナ禍の収束が見えない状況が続いているものの、二輪車業界においては、免許取得者の増加や新車販売台数の増加など、強い需要が続く見通しとなっている。同社においても、市場の好調による既存商品の伸びと新商品の投入などにより、販売は好調に推移しており、この追い風は今後もしばらく続くと予測している。なお、コロナ禍に伴う国内の消費活動の低下、海外調達商品遅延や海上運賃高騰などの影響が懸念されるものの、現時点での影響度を算出することが困難であることから、連結業績予想には反映していない。

同社は期初予想を保守的に策定し、四半期ごとに見直す傾向が高いこと、期初予想の前提として業界全体で10% 程度の売上成長を見込んでいることに対し、同社の2022 年 1 月の売上は前年同月比100~120%と大きく伸長していることなどから、上方修正の可能性もあると弊社では期待している。

https://www.fisco.co.jp

デイトナ | 2022年3月23日(水)

7228 東証 JASDAQ

https://corporate.daytona.co.jp/ja/index.html

今後の見通し

2022 年 12 月期連結業績見通し

(単位:百万円)

	21/1	2 期	22/12 期			
	実績	売上比	予想	売上比	前期比	
売上高	12,536	100.0%	13,825	100.0%	10.3%	
営業利益	1,828	14.6%	2,039	14.7%	11.5%	
経常利益	1,888	15.1%	2,061	14.9%	9.1%	
親会社株主に帰属する当期純利益	1,323	10.6%	1,378	10.0%	4.1%	
1 株当たり当期純利益(円)	564.56		587.92			

出所:決算短信よりフィスコ作成

■事業環境

大型二輪の運転免許証交付件数は 3 年連続の増加で、 2014 年以来の高水準

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。

(一社)日本自動車工業会が 2019 年度に実施した二輪車市場動向調査によると、多くのユーザーは二輪車のイメージとして「趣味性」、他人から見られたいイメージとしては「人生を楽しんでいる」を挙げている。また、行きつけの販売店の廃業等に直面し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。

なお、警察庁が公表している「運転免許統計」によると、2020年の大型二輪の運転免許証交付件数(併記のみ)は81,264件と、3年連続の増加・2014年以来の8万件突破となった。また、普通二輪の運転免許証交付件数(併記のみ)は162,948件と、前年比10.1%増・2014年以来の16万件突破となった。このように、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。一方、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。



2022年3月23日(水)

7228 東証 JASDAQ

https://corporate.daytona.co.jp/ja/index.html

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:運転免許統計(警察庁)よりフィスコ作成

■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

SUSTAINABLE GENERAL COMMENT



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.



2022年3月23日(水)

7228 東証 JASDAQ https://corporate.daytona.co.jp/ja/index.html

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、同社グループで使用される電力の脱炭素化を実現した。

発電設備(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 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。



2022年3月23日(水)

7228 東証 JASDAQ

https://corporate.daytona.co.jp/ja/index.html

SDGs への取り組み

(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、同社のノウハウのもと、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

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 株当たり配当金は 80.0 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。

上記配当方針に基づき、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 1 株当たり 52.0 円(期初予想比 10.0 円増)、11 月にさらに 10.0 円増配し 1 株当たり 62.0 円への配当予想の修正(増配)を発表したほか、12 月には記念配当 10.0 円を発表した。さらに 2022年 2 月には、2021年 12 月期の業績の状況を総合的に判断した結果、1 株当たり 70.0 円(同 28.0 円増)とし、記念配当と合わせて 80.0 円(前期比 34.0 円増)となった。なお、2022年 12 月期は 1 株当たり 75.0 円を計画しており、記念配を除いた前期比で 5.0 円増配となる。

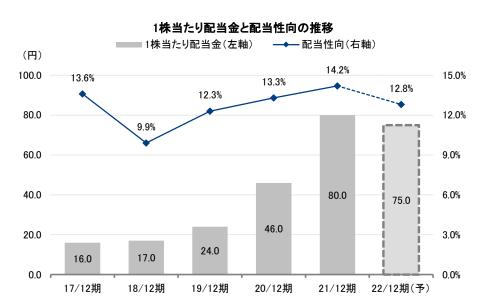


2022年3月23日(水)

7228 東証 JASDAQ

https://corporate.daytona.co.jp/ja/index.html

株主還元策



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 点以上の商品から選択できる株主優待制度を設けている。

株主優待

株式会社デイトナー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!



出所:決算説明会資料より掲載



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

メールアドレス: support@fisco.co.jp

電話:03-5774-2443(IR コンサルティング事業本部)