

DAYTONA®

2023年12月期

投資家説明資料

株式会社デイトナ
東証スタンダード 7228

2024年3月6日



LEADING THE WORLD'S
MOTORCYCLE CULTURE





1	会社概要	P2
2	特長・強み	P14
3	決算概要・業績予想	P21
4	中期経営方針	P25

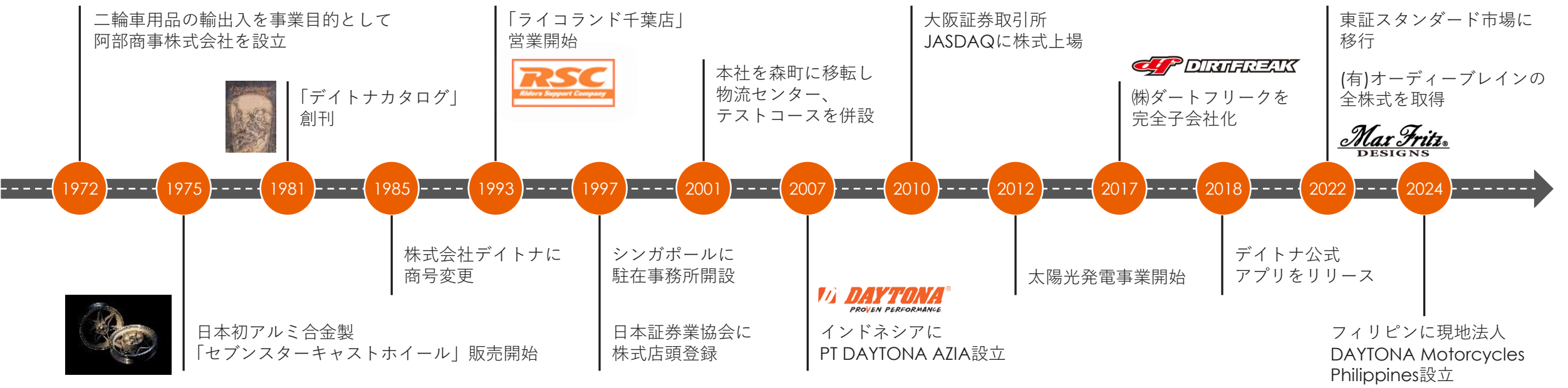
DAYTONA[®]

会社概要

会社概要



社名	株式会社 デイトナ	事業内容	二輪車部品・用品等の企画・開発及び卸売・小売販売・インドネシアでの企画・開発・卸売販売等
代表取締役社長	織田 哲司	本社	静岡県周智郡森町一宮4805番地
設立	1972年4月	物流センター	静岡県周智郡森町
上場市場	東証 スタンダード (7228)	グループ企業	ライダーズ・サポート・カンパニー PT. DAYTONA AZIA ダートフリーク オーディーブレイン (非連結)
売上高	139億円 (2023年12月期)		   
従業員数	204名 (2023年12月末)		



バイク文化の創造企業。カスタマイズから提案します。

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。

創造・チャレンジする文化を継続、企業価値を高め、
存在意義のある会社を目指します。

共に成長を目的にデイトナにかかわる
すべての人の幸せの実現を目指します。

自らがお客様の立場で発想し、
お客様と共感する商品・サービスを提供し、
最も信頼されるブランドを目指します。

創造性と多様性で 新企画を提案する

社員は、バイクを熟知した**ライダー集団**。
ユーザーの潜在ニーズが想像できる。

それをどうカタチにするのかを即時の議論と試作に展開、自社テストコース試験を行い商品化を進める。



代表取締役社長 織田 哲司

バイク愛は、 代理店の存在を超える

海外の優れた商品を正規代理店として
日本のお客さまへ提供。

日本国内で実車に装着して日本語の取扱説明書を作成し、日本のユーザーが買い求めやすい環境を整えたり、より日本人の感覚に寄り添えるようメーカーに助言。

**海外ブランドから
支持、信頼されるパートナーへ。**



”持たない”ことが 想像以上の成果を生む

商品は、全国約4,000のバイク店、
バイク用品店で販売。

デイトナは**生産設備を持たない**。

旬のアイデアをベストなカタチにできるメーカーとのコラボによって、製品価値を創造。国内外において、信頼して生産を委託できる200社以上のパートナーに生産委託。



主要事業

- 売上高の構成比は国内拠点卸売事業が74%、アジア拠点卸売事業が7%
- 自社で企画・開発した商品を中心に二輪車用パーツ・用品を約12,000点ラインナップ

国内拠点卸売事業

約12,000点の商品をラインナップ
大手Eコマース向けを強化



- バイクツーリング用品
- バイクメンテナンス用品
- 新型バイク・人気車種へのカスタマイズ用品
- アウトドア用品
- Eモビリティ用品



アジア拠点卸売事業

パーツ販売店に直接販売
取扱店舗は約3,000店



- 2007年設立
インドネシアジャワ島を中心に販売網整備
- 125ccクラススクーター用の補修パーツの販売が主力



- 売上高の構成比は小売事業が17%、その他が3%
- 小売事業はライコランド2店舗のフランチャイジーやオフロードバイク用品店2店舗を展開
- その他は太陽光発電の売電事業やバイク等のリユース事業を展開

小売事業

オイル・部品交換など
ライダーのサービス拠点



ライコランド柏店*
アップガレージライダーズ柏店
(千葉県柏市)



ライコランド埼玉店*
アップガレージライダーズ埼玉上尾店
(埼玉県上尾市)

4店舗



ダートバイクプラス瀬戸店
(愛知県瀬戸市)



ダートバイクプラスOSAKA店
(大阪府河内長野市)

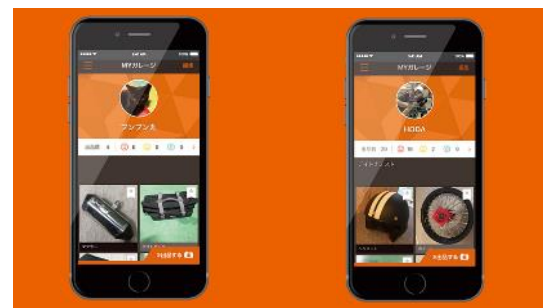
*ライコランド柏店・埼玉店は株式会社コンダテックのフランチャイジーとして、当社が運営

その他

脱炭素・循環型社会に向けた取組み



- 太陽光発電事業
本社倉庫天井の断熱化からスタート
- 太陽光発電は本社屋上と敷地内、静岡県沼津市、愛知県設楽町に合計2,050kwの発電設備を展開



- リユースWEB事業

主要商品 1

DAYTONA®

各カテゴリーの主要商品

ツーリング用品



スマホホルダー



インカム



ドライブレコーダー



ツーリングバッグ



リアキャリア

ライディングウェア



ヘルメット



ジャケット・パンツ



ライディングブーツ



グローブ



インナープロテクター

主要商品 2

DAYTONA®

各カテゴリーの主要商品

カスタムパーツ



ウィンドスクリーン



バックミラー



アルミバーエンド



エンジンガード



シート

メンテナンス・保管



工具類



メンテナンススタンド



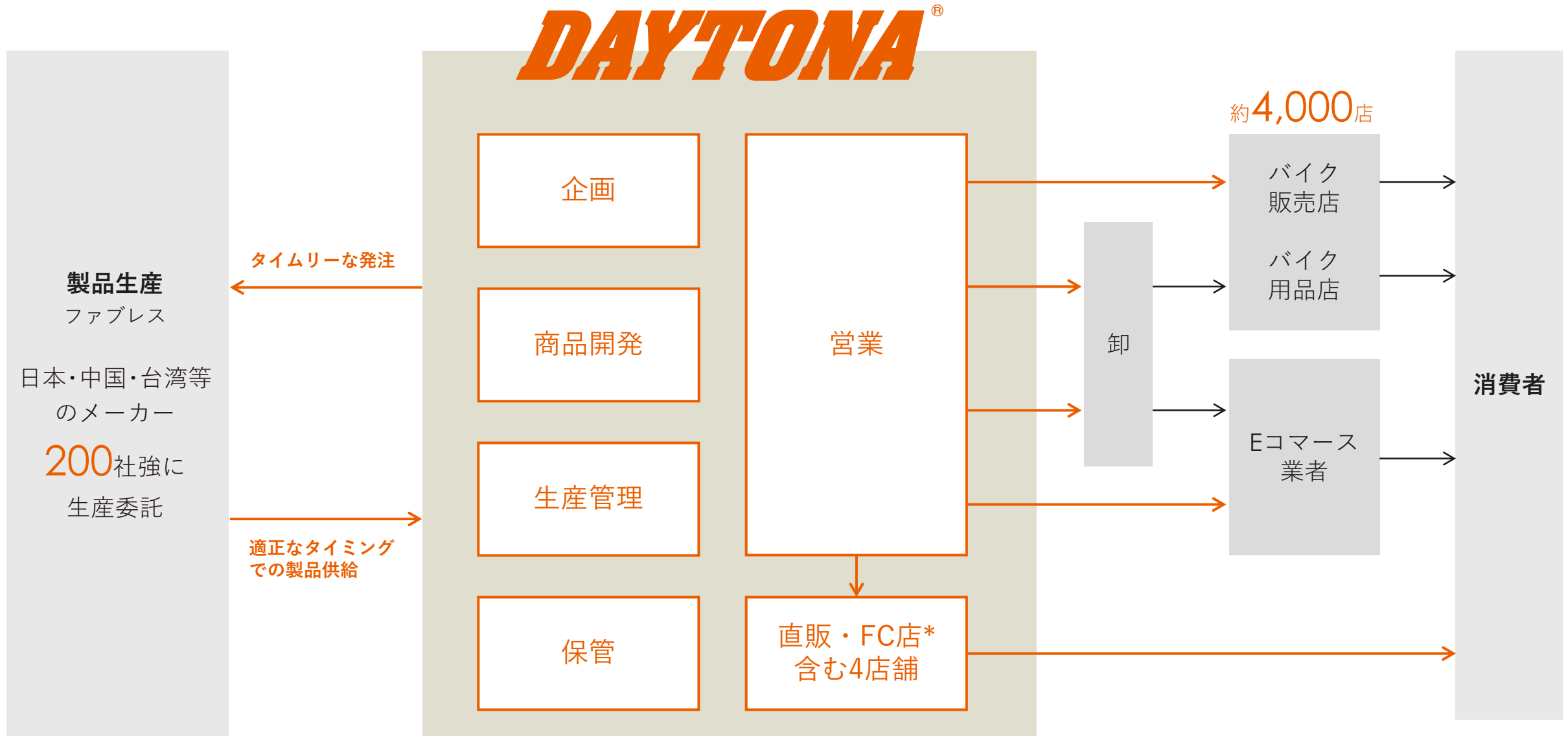
バッテリー&バッテリー維持充電器



盗難防止ロック類



バイクガレージ

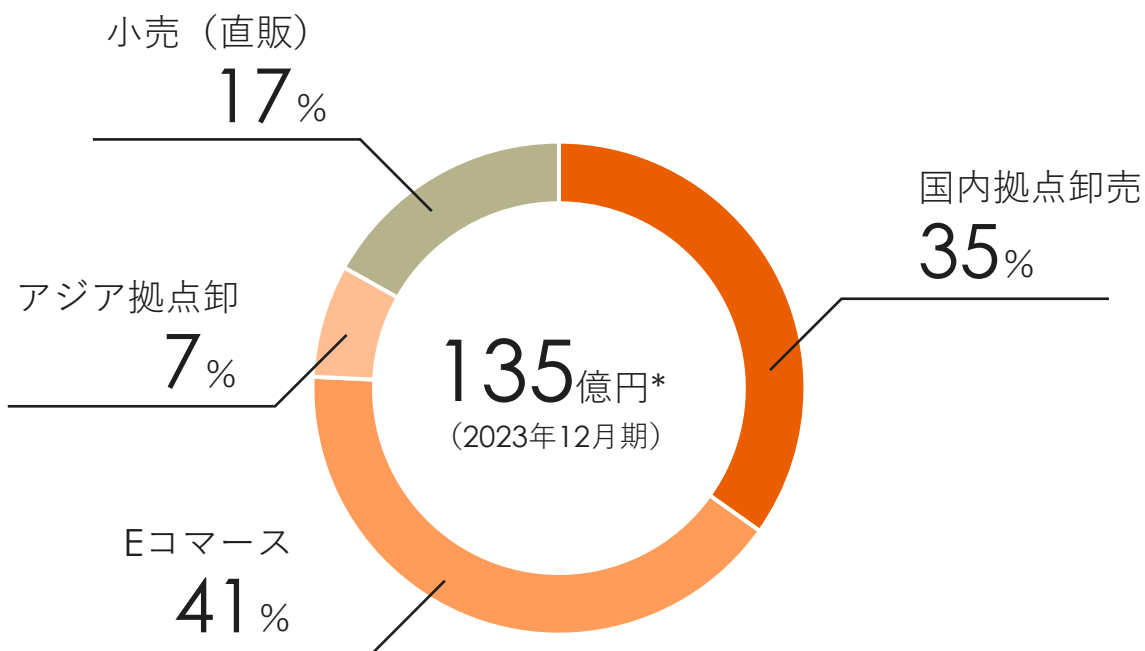


*FC店：フランチャイジー店

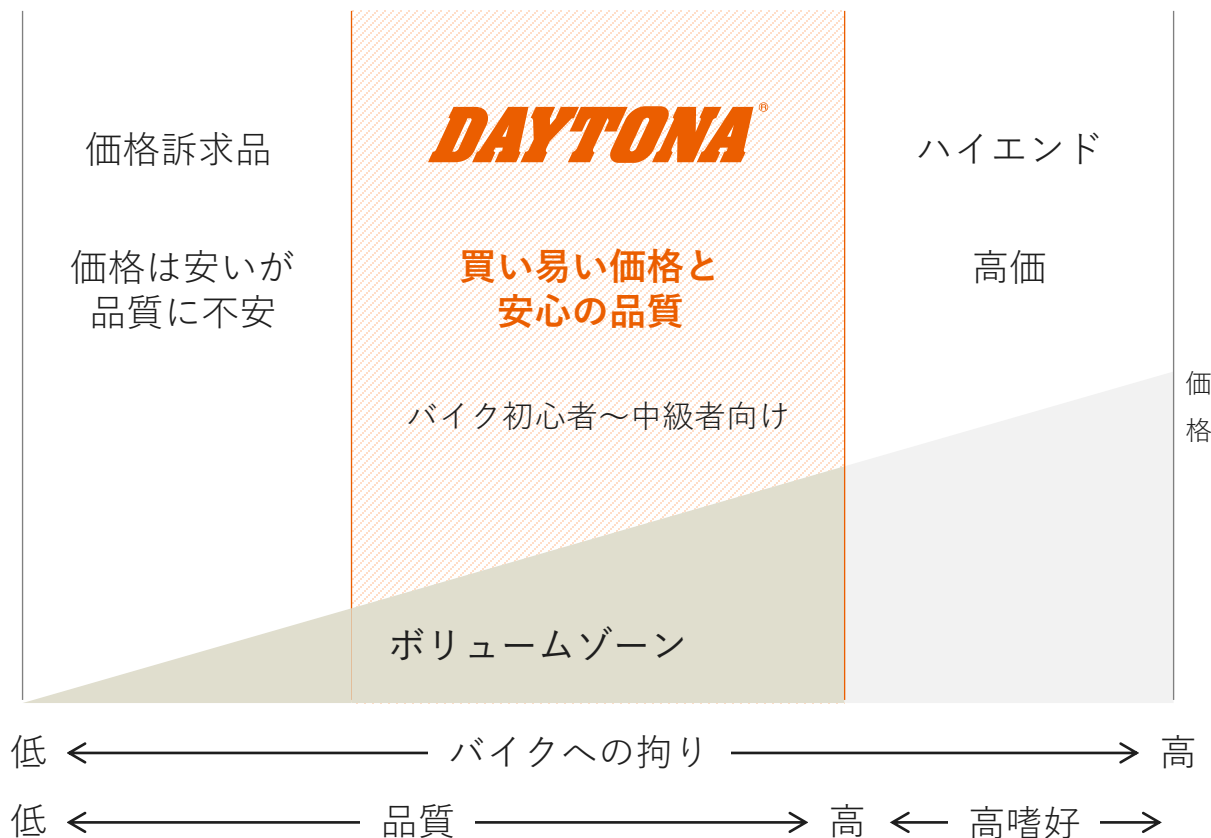
販売先・ポジショニング

- バイク部品・用品のうち35%が販売店・用品店向け卸売、約40%がEコマース売上
- 買いやすい価格帯で安心の品質を提供

バイク部品・用品売上高*

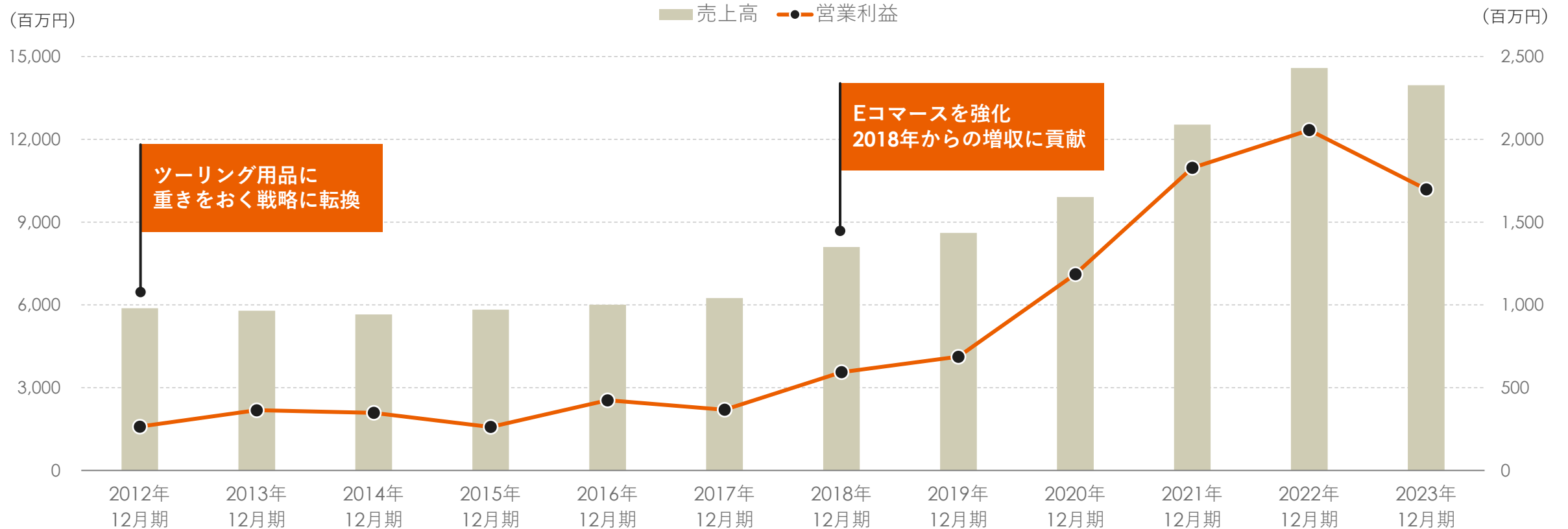


ポジショニング



*売上高はその他事業3.8億円（太陽光発電等）を除いたもの

- 2012年にツーリング関連商品を強化し、事業の大きな転換点となる
- 2017年から大手ECへの直販を開始、ニッチ商品の販売も増加し売上高、営業利益は大幅に伸長



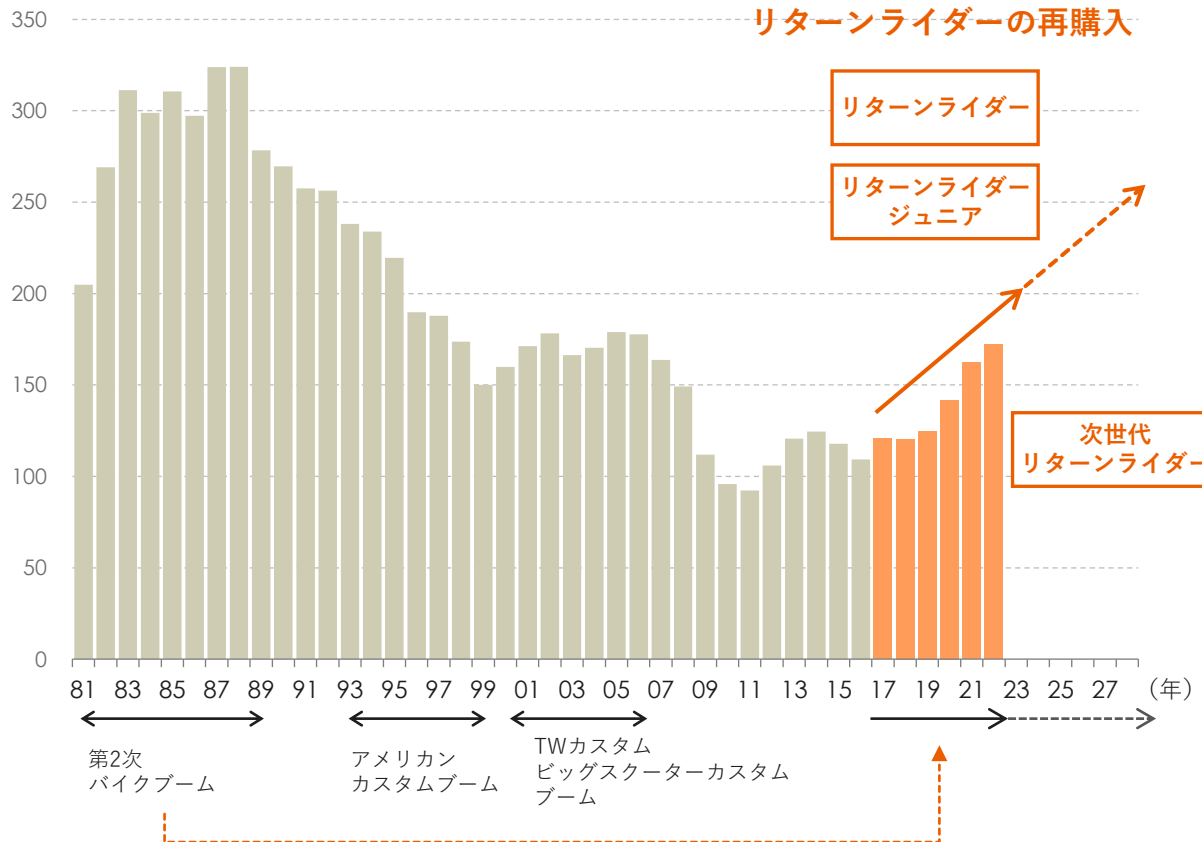
DAYTONA[®]

特長・強み

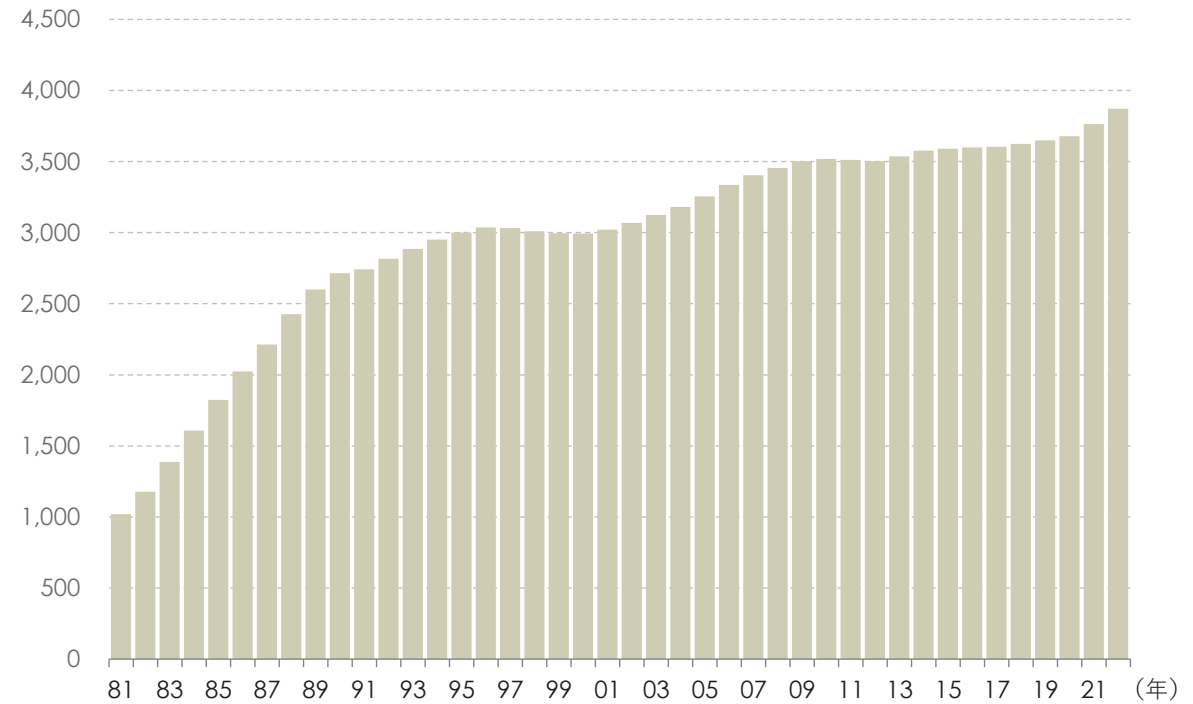
二輪車保有台数は増加

- リターンライダーの再購入とリターンライダージュニアの新規購入で2017年から販売台数は増加
- 保有台数も2000年前後の300万台の水準から、2020年以降は400万台弱に増加

軽二輪車・小型二輪車販売台数* (千台)



軽二輪車・小型二輪車保有台数* (千台)

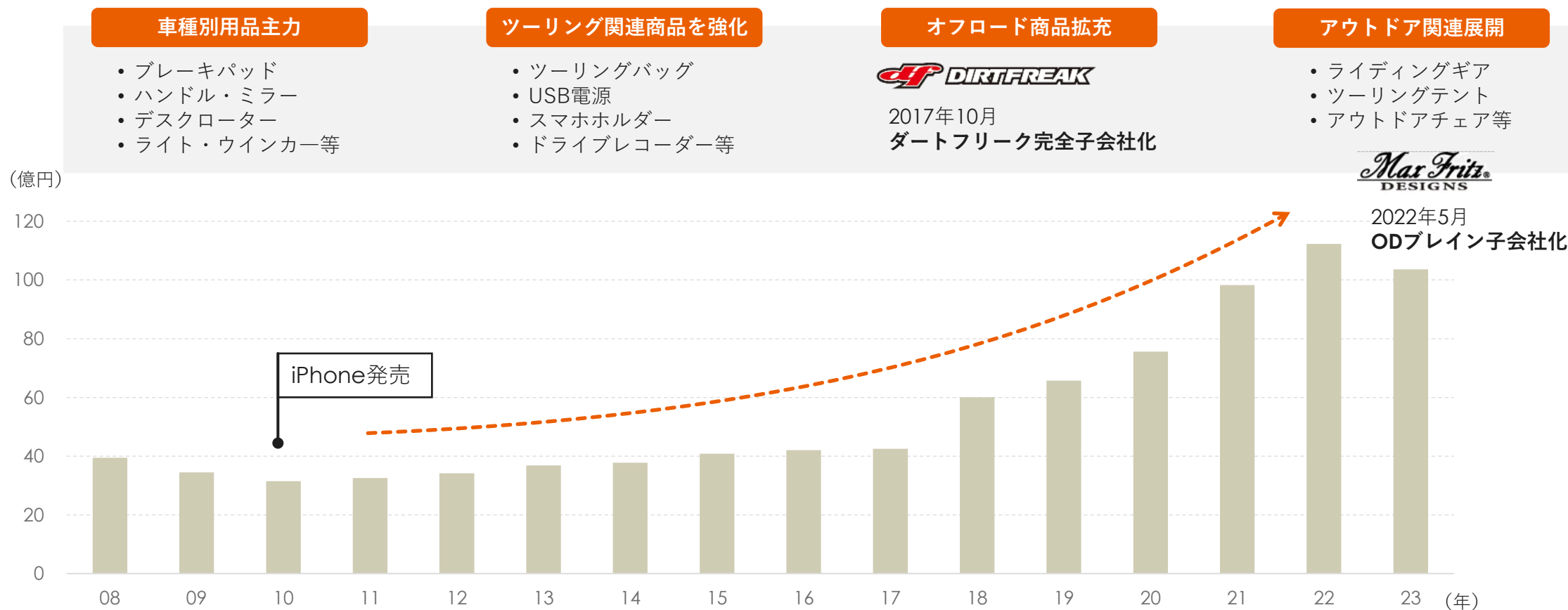


*軽二輪車は125cc超~250cc、小型二輪車は250cc超

二輪車用品市場の変化を捉えて成長

- スマートフォンの登場による二輪車用品市場の変化にいち早く対応
- 車種別用品に加えて、電装品やスマホ対応品を強化して成長加速

国内拠点卸売事業売上高*



*国内拠点卸売事業売上高はセグメント間の内部売上高を含む

売れる商品を開発する仕組み

ライダーとして、ユーザーの潜在ニーズを捉えた商品企画と、利益を意識した商品開発

社員＝ライダー

感性

ライダーとして、
不足機能・欲しい機能が分かる

×

データ

ECや直営店舗での販売データ
- 売れ筋カテゴリー・商品の把握
- 類似商品の価格

×

調査

一般ライダーへのヒアリング
- ライダーズイベントや「道の駅」
などでの装着率等を調査

商品企画・開発

ライダーとして、
ユーザーの潜在ニーズを捉えて仮説を立てる



提供価値の見極め（商品が売れるか）
販売価格の見極め（売れる価格）
販売個数の見極め（売れる個数）

見積り依頼

品質と販売価格のバランスを検討
粗利が確保できるコストを検討
200社強の委託先から適切な委託先を検討

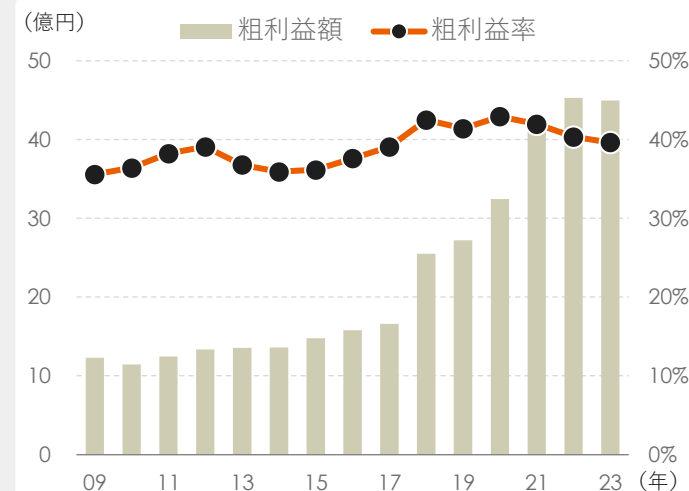
商品化

Yes

適切な粗利確保

No

商品化見送り

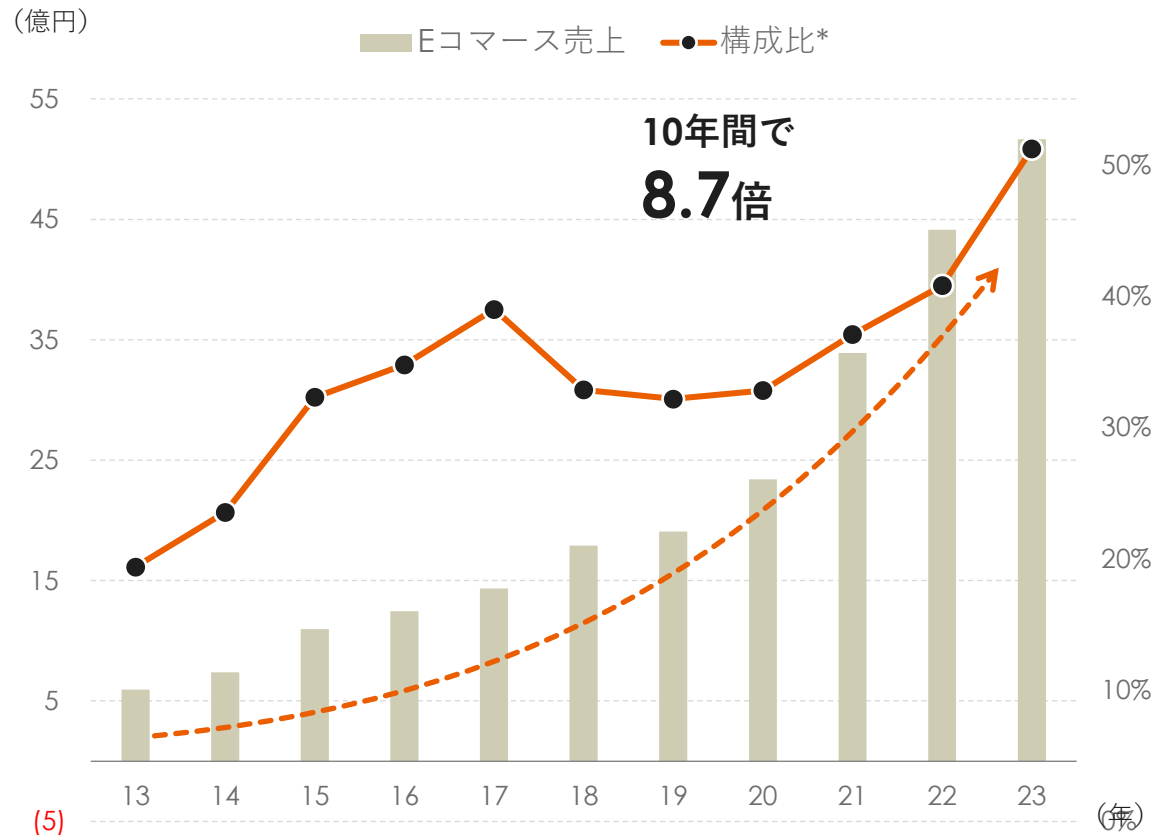


*粗利益、粗利益率はデイトナ本体とダートフリークの単純合算

卸売を基盤に、Eコマースで成長

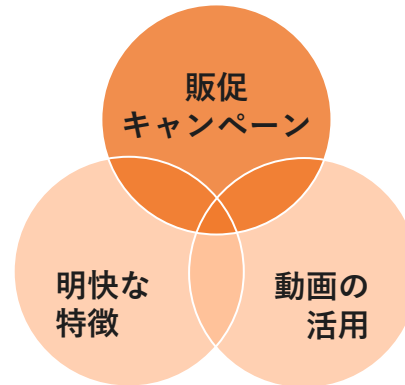
- 事業基盤となる卸売では、バイク販売店・用品店の特性を見極めて商品を展開
- 大手Eコマースやバイク用Eコマース向け売上が増加、Eコマースが成長分野

Eコマースの売上推移



*構成比：国内拠点卸売事業売上高に占める売上構成比

Eコマースで売れる販売戦略



- 季節に合わせた販促キャンペーンとクーポンの活用
- 商品の特性を簡潔な文章と写真で説明
- 商品紹介・操作・取付動画の充実



インドネシアが成長軌道に

- インドネシア二輪車パーツ市場のうち、当社参入ジャンルの市場規模は約200億円と推定
- 2020年からパーツ販売店への直接販売に切り替えて売上が大きく成長、10年後に60億円の売上を目指す

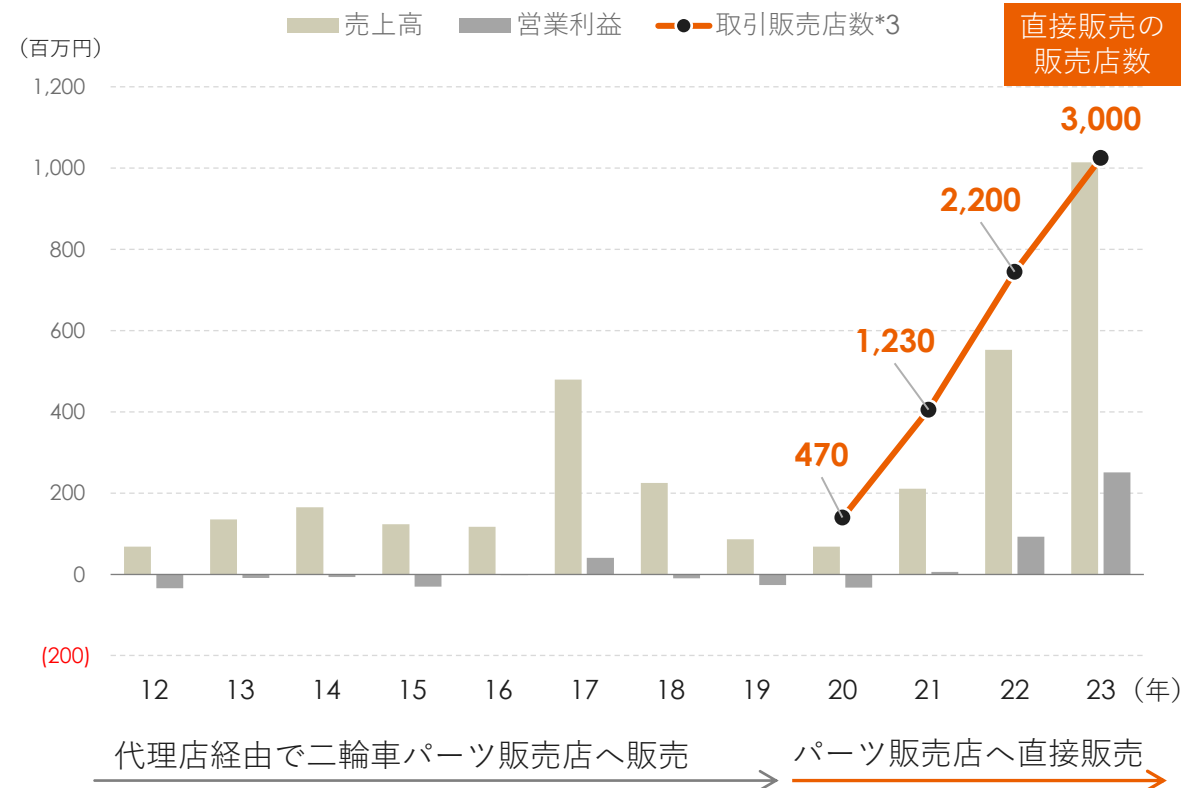
インドネシア市場



*1 2022年実績、日本自動車工業会資料

*2 当社取扱い商品の市場規模推定

アジア拠点卸売事業売上

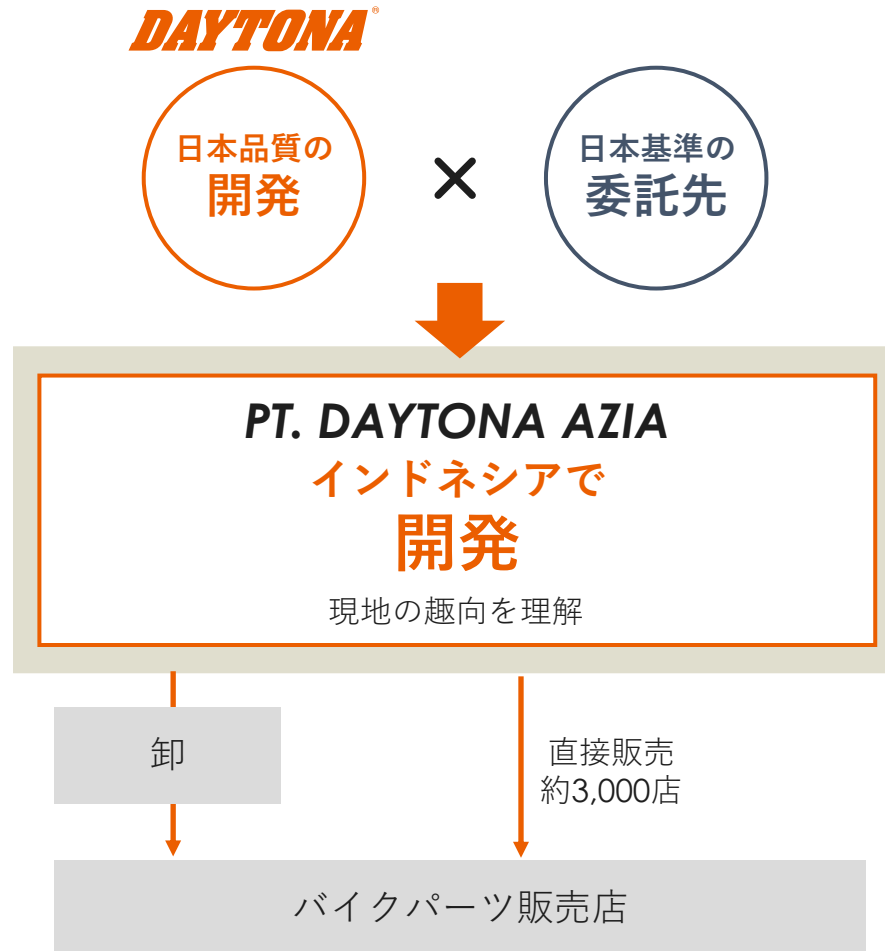


*3 取引販売点数は12月末時点での小売店登録数

商品はインドネシアで開発

DAYTONA[®]

- インドネシアで現地の趣向に沿った二輪車用アフターパーツを企画・開発
- 日本品質の開発と委託先選定ノウハウをインドネシアで活かす



高い品質と純正品より安い価格



DAYTONA[®]

決算概要・業績予想

決算概要

- 売上高はコロナ特需の反動もあり前期比4%減となったが、Eコマース売上は13%増収と引き続き堅調
- 営業利益は円安による仕入コストの上昇もあり17%減益となったが、新商品は価格改定を進め粗利益を確保
- 従来予想比では、売上高、利益ともほぼ予想通り

単位：百万円	2021年 12月期		2022年 12月期		2023年 12月期				
					従来予想		実績		前期比
売上高	12,536	100%	14,586	100%	13,894	100%	13,961	100%	▲4.3%
売上総利益	5,213	41.6%	5,856	40.1%	—	—	5,452	39.1%	▲6.9%
販管費	3,385	27.0%	3,799	26.0%	—	—	3,753	26.9%	▲1.2%
営業利益	1,828	14.6%	2,056	14.1%	1,697	12.2%	1,698	12.2%	▲17.4%
経常利益	1,888	15.1%	2,116	14.5%	1,729	12.4%	1,749	12.5%	▲17.4%
親会社に帰属する 当期純利益	1,323	10.6%	1,433	9.8%	1,151	8.3%	1,181	8.5%	▲17.6%
1株当たり当期純利益	564円56銭		608円22銭		486円27銭		499円15銭		
1株当たり配当金	80円00銭		123円00銭		121円00銭		121円00銭		

セグメント別業績

- 国内拠点卸売はコロナ特需後の反動減はあったが、4Qは前年同期並みまで回復、Eコマース向けが好調
- アジア拠点卸売は販売店への直接販売が軌道に乗り、前期比84%増と好調に推移

単位：百万円		2022年 12月期					2023年 12月期					
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	前期比
国内拠点卸売事業	売上高	2,330	3,038	3,199	2,658	11,228	2,343	2,639	2,785	2,594	10,362	▲7.7%
	利益	299	488	661	264	1,714	238	407	396	219	1,261	▲26.4%
アジア拠点卸売事業	売上高	104	135	159	153	552	217	268	273	254	1,014	83.5%
	利益	24	25	25	17	93	56	73	70	50	251	169.4%
小売事業	売上高	579	695	709	670	2,653	553	607	567	577	2,306	▲13.1%
	利益	36	63	64	47	212	26	47	29	0.8	104	▲50.7%
その他事業	売上高	85	90	85	87	348	87	91	99	111	389	11.7%
	利益	12	13	4	4	34	9	10	12	0.3	33	-3.1%
内部売上高又は振替高		-41	-47	-69	-38	-196	-28	-35	-25	-21	-112	-
セグメント間取引消去	全社費用	1	2	-3	2	2	12	9	11	14	47	-
合計	売上高	3,058	3,912	4,084	3,530	14,586	3,172	3,572	3,700	3,515	13,961	▲4.3%
	利益	373	593	752	336	2,056	343	548	520	285	1,698	▲17.4%

2024年12月期予想概要

- 2024年12月期は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やや慎重な予想
- 一方で下期は反動も薄れることや、価格改定商品への切り替わり、新商品投入を想定し、通期では増収増益を見込む。配当も8円増配の129円を予想

単位：百万円	2023年 12月期				2024年 12月期 予想				通期
	上期	下期	通期	構成比	上期	下期	通期	構成比	前同比
売上高	6,745	7,215	13,961	100.0%	6,647	7,765	14,413	100.0%	3.2%
売上総利益	2,716	2,735	5,452	39.1%	2,672	3,078	5,750	39.9%	5.5%
販管費	1,824	1,928	3,753	26.9%	1,978	1,999	3,977	27.6%	6.0%
営業利益	892	805	1,698	12.2%	694	1,078	1,772	12.3%	4.4%
経常利益	868	880	1,749	12.5%	700	1,083	1,784	12.4%	2.0%
親会社に帰属する 当期純利益	582	598	1,181	8.5%	487	727	1,214	8.4%	2.8%
1株当たり当期純利益	246円27銭	252円88銭	499円15銭		205円69銭	306円99銭	512円68銭		
1株当たり配当金	-	-	121円00銭				129円00銭		

DAYTONA[®]

中期経営方針
(2024年-2026年)

変革と成長 2026

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、変革と成長を進める

1 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

2 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

3 二輪アフターパーツ以外の領域*で、将来25%以上の売上構成（単体ベース）を目指す
2026年はデイトナ単体の12%（13億円）以上の売上構成が目標

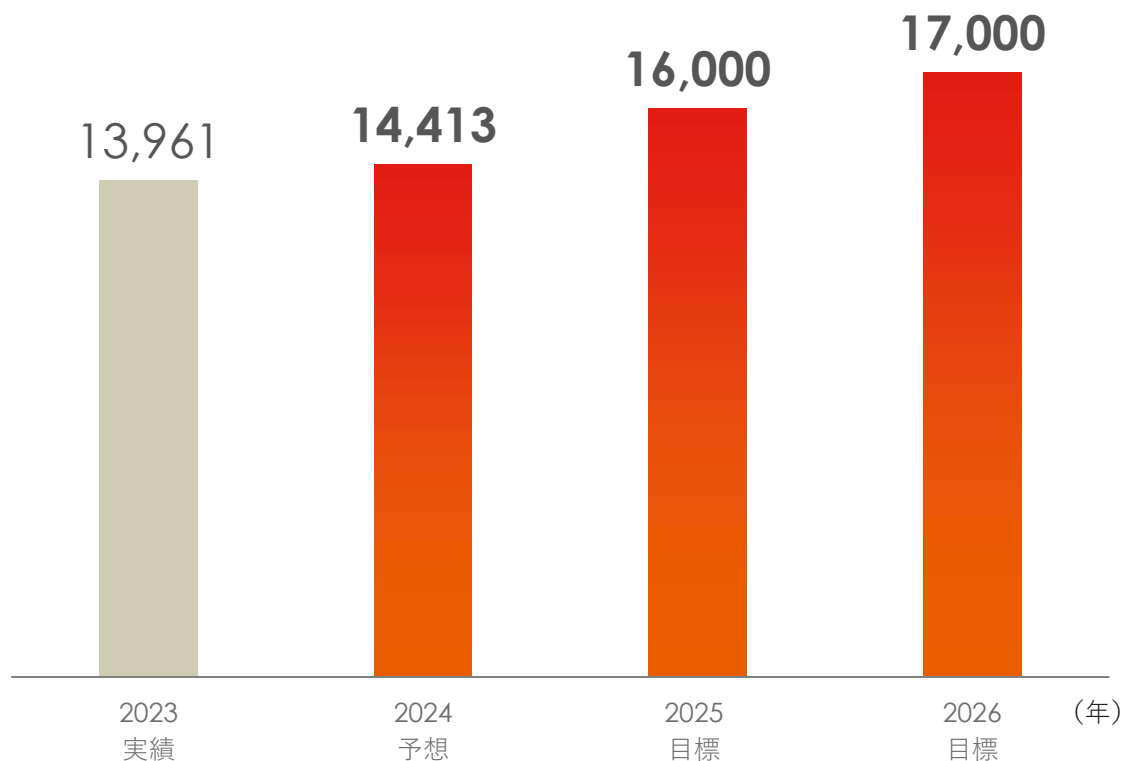
4 共感・相互成長が期待できる企業様とのグループ化
趣味・生きがい領域、連結売上200億を射程距離に

5 バイク文化で培った「発想」「評価」「改善」能力を活用し、
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

中期経営方針 数値目標

- 2026年12月期は売上高170億円、営業利益20.5億円を目標とする
- 国内卸売事業はEコマースでの成長、アジア卸売事業はインドネシアの強化に加え、フィリピンで成長を図る

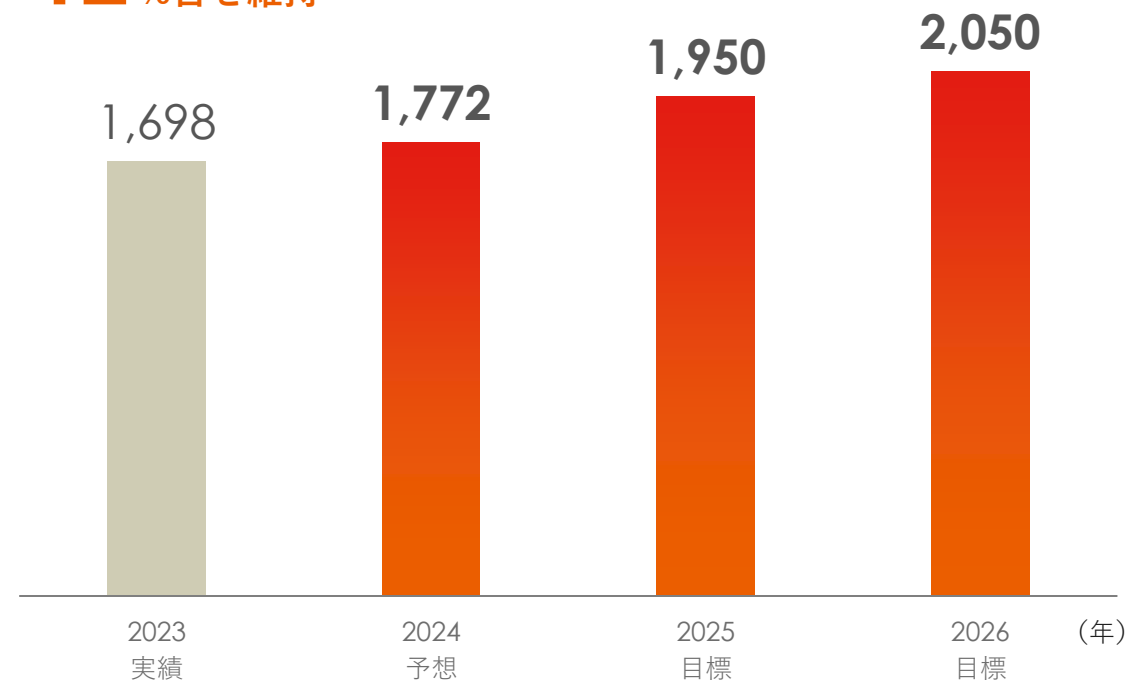
売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)

営業利益率

12%台を維持



セグメント（会社）別予想

■ Eコマース向けとインドネシア・フィリピンを中心に成長を図る

		2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期	2026年12月期
単位：百万円		実績	予想	予想	予想
デイトナ単体	売上高	8,690	9,000	10,000	10,800
	利益	1,130	1,202	1,350	1,450
ダートフリーク	売上高	2,615	2,700	3,100	3,300
	利益	284	284	335	355
ライダーズサポート カンパニー（小売）	売上高	1,765	1,632	1,670	1,700
	利益	45	50	55	60
PT.DAYTONA AZIA （インドネシア卸売）	売上高	1,014	1,197	1,437	1,725
	利益	251	263	350	420
その他調整等	売上高	▲112	▲115	▲207	▲525
	利益	47	▲25	▲140	▲235
合計	売上高	13,961	14,413	16,000	17,000
	利益	1,698	1,772	1,950	2,050

国内主要12ジャンルでユーザー支持率*No.1獲得

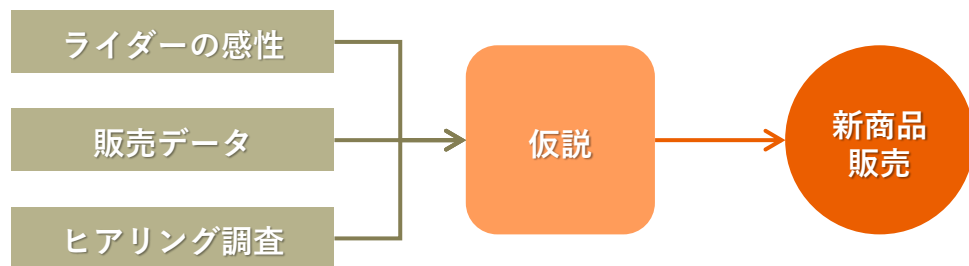
No.1候補ジャンルの商品開発を強化

No.1ジャンル

- リアボックス
- レーダー探知機
- 電子機器マウント
- ブレーキパッド
- USB電源供給

No.1候補ジャンル

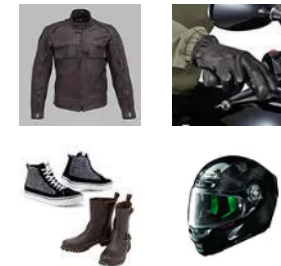
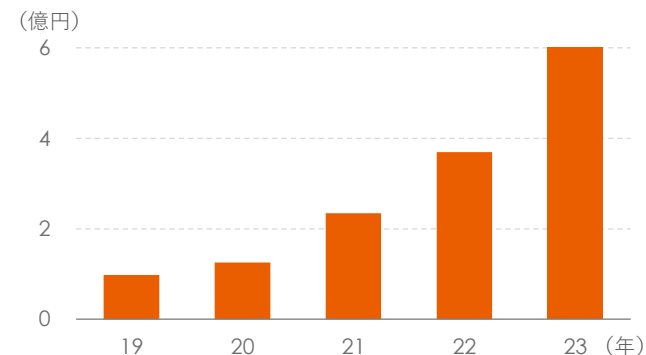
- ミラー
- エンジンガード
- ツーリングバッグ
- オイルフィルター
- 削りもの
- バイク用インカム
- ドライブレコーダー



* データが取れる用品店とEコマースのデータから当社がシェアを推定

ライディングギア：Eコマース強化

ECで売れる価格帯の商品を充実



MaxFritz：新規出店とEコマース強化

有限会社オーディーブレイン



直営・FC店

- 本店
- 札幌
- 仙台
- 浜松
- 名古屋
- 神戸
- 鳥栖

地方中核都市へ
新規出店

DAYTONA

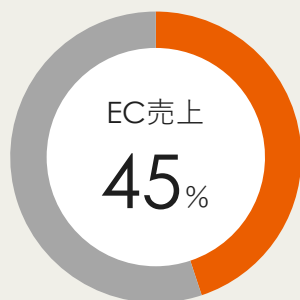
Eコマース

● FC店：フランチャイジー店

オフロードバイク用品*のEコマース強化

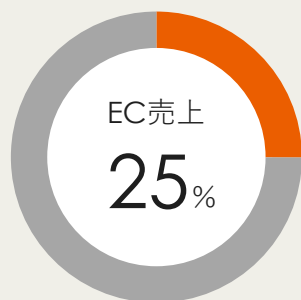
オフロードバイク商品は子会社のダートフリークが展開

デイトナ単体



■ EC売上 ■ 卸売上

ダートフリーク



■ EC売上 ■ 卸売上

デイトナのノウハウ・
ネットワークの活用

×

商品の特徴や操作方法等の
写真・動画の充実

ダートフリーク
2026年のEC比率
約**33%**へ

物流・調達機能の再構築による欠品率の引き下げ

- 上位7社*の国内生産委託先と当社製品の販売データ・当社在庫データを共有
委託先はデータを分析して見込み生産ができるため欠品が減少
- 今中計期間中はこの在庫データによる見込み生産の精度向上により
一段の欠品率引き下げを目指す



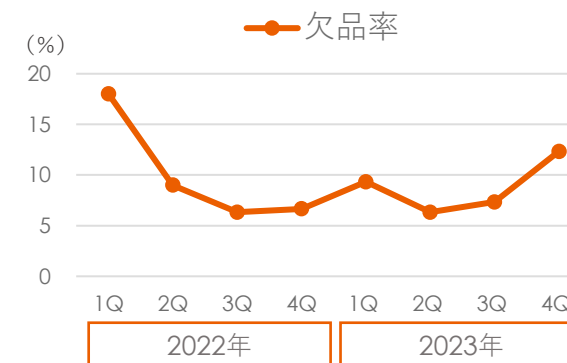
*上位7社の国内生産委託先で国内仕入の約60%をカバー

欠品率（月次平均）

2022年： **10.0%**



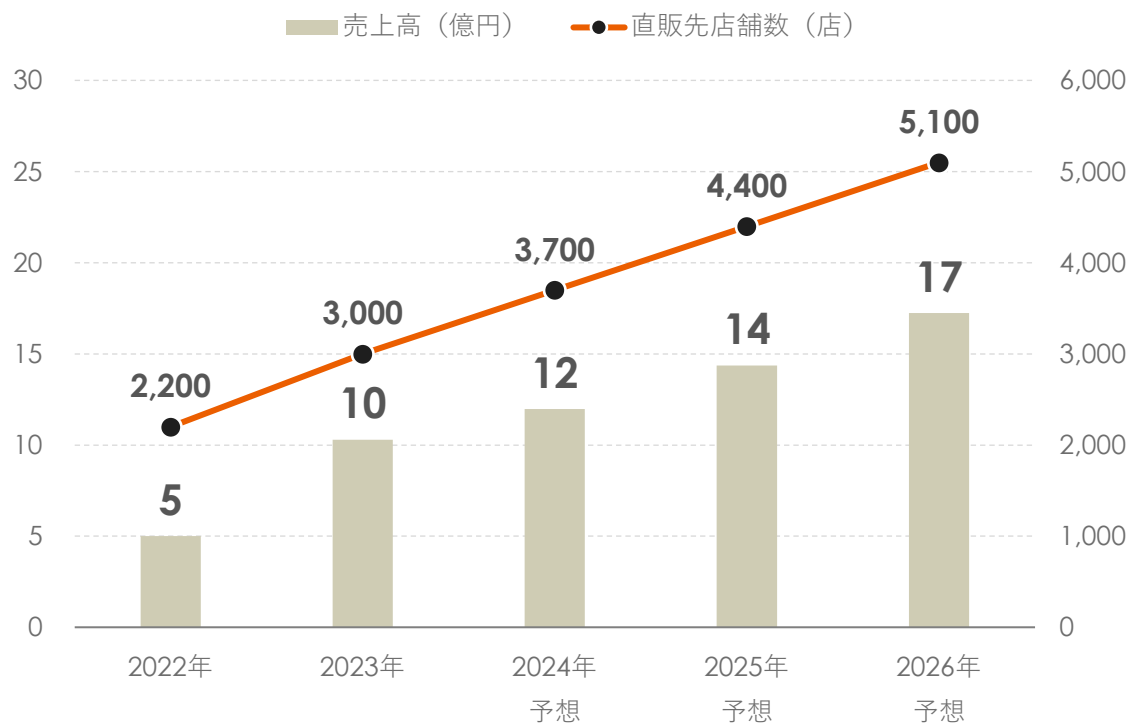
2023年： **8.8%**



インドネシア：直接販売先の拡大

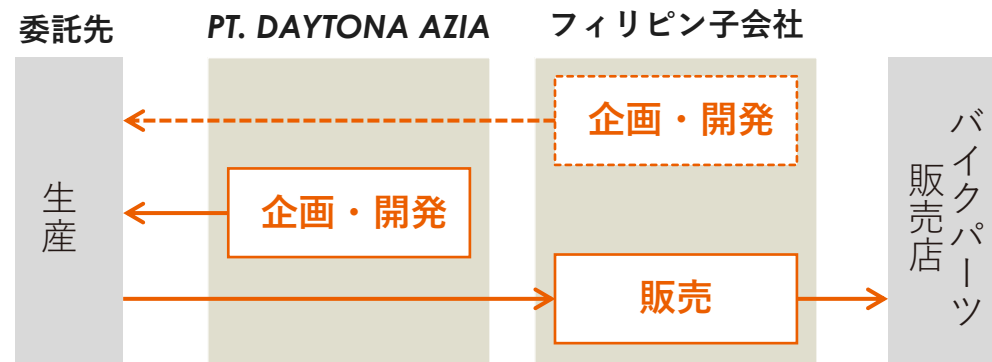
- 当社が直接販売するバイクパーツ販売店を年間700店舗増やす
- 取扱アイテム数を2026年12月期は23年比1.3倍の530アイテムへ
- 2026年12月期の売上高は17億円、経常利益は4.2億円目標

インドネシアの売上高と直販先店舗数

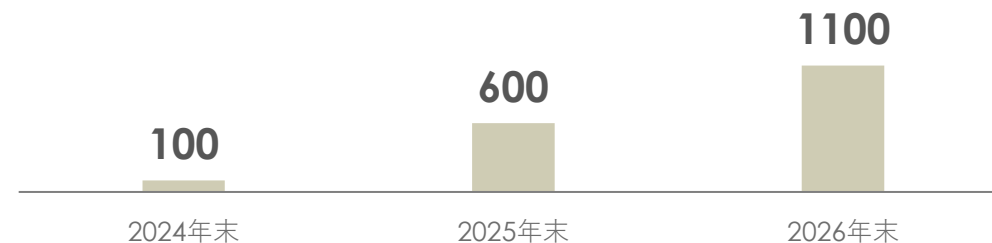


フィリピン：インドネシアの成功を横展開

- 2024年2月にフィリピン子会社を設立、2024年下期から本格展開
- インドネシア子会社で企画・開発した商品をバイクパーツ販売店に直接販売し、初期コストを抑制、将来はフィリピンでも企画・開発
- 当社製品取り扱い店舗を年間500店舗増やす
- フィリピンの二輪車販売台数は156万台（インドネシアの約30%）



直販先店舗数



直営小売店舗を「ライダーのためのサービス拠点」として強化 若手エンジニア採用による整備・サービス強化、ライコランド柏店でレンタルガレージを展開予定

ライコランド埼玉店



ライコランド柏店



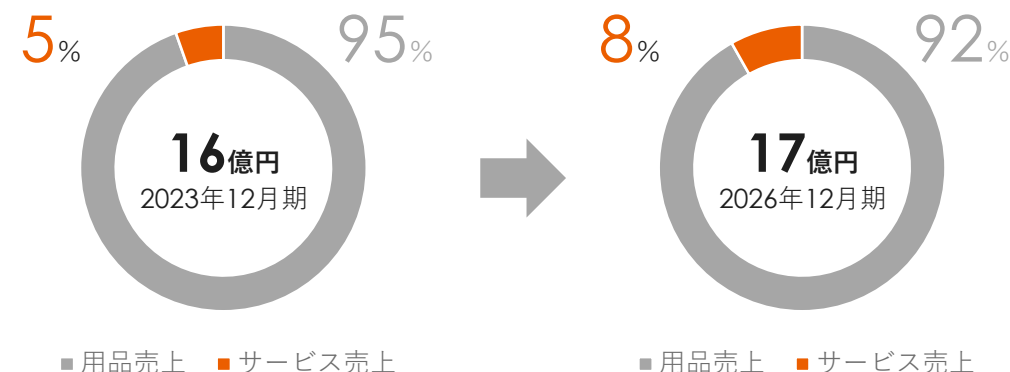
ライコランド柏店・埼玉店の売上高

整備・サービス強化

- 整備士候補者を2023年に3名採用しOJTで研修中、合計13名体制へ
2024年にもさらに2名採用予定

柏店にレンタルガレージを設置予定

- 柏店の隣接地を買収し、国道16号線沿いまで敷地を拡張
- バイクのレンタルガレージを設置し、バイクライダーの不便を解消



バイクライダーのコミュニティーの場へ

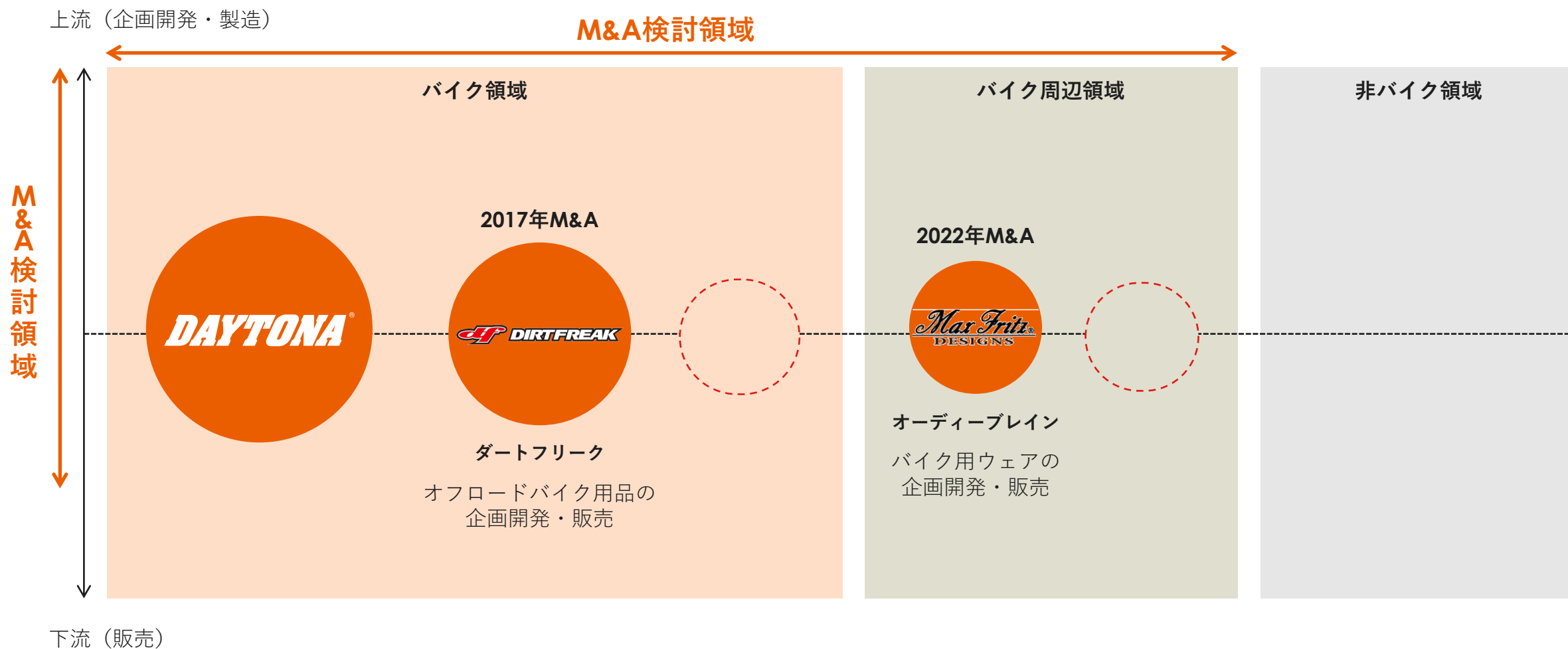
二輪アフターパーツ以外の領域拡大

二輪アフターパーツ以外の領域を単体で2024年の6%から2026年には12%、将来は25%の売上構成にする



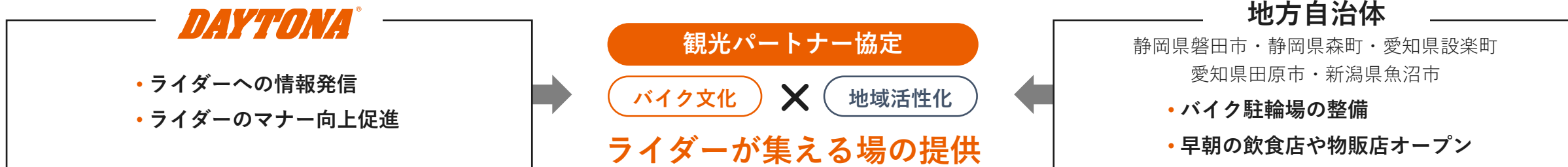
M&Aによる事業の多角化

■ 当社の周辺領域でシナジーが見込める案件があれば、今後もM&Aを検討



サステナビリティ

- 地域の自治体と連携して、バイクライダーが集える場を提供
- バイク文化の浸透・拡大と地域の活性化



茶ミーティング

MORIMACHI CHAMEETING

開催時期 2023年9月23日
開催地域 静岡県森町
来場者数 3,000名超

スタンプラリー

静岡、愛知、山梨、長野をまたぐ
スタンプラリー開催

開催時期 2023年8月19日～11月30日

参加自治体 設楽町、田原市、新城市、浜松市、磐田市、川根本町、伊豆地区

開催内容 協賛店で茶ミ ステッカー配布
スタンプ数に応じてプレゼント

登録者数 2,466名

ライダー朝活Cafe

2023 朝活Cafe!

愛知県設楽町

2023年5月13日～10月8日

道の駅したら	約3,200名
だみねテラス	約1,600名
遊べる花屋	約700名

2023年10月8日（感謝祭）

だみねテラス	約130名
--------	-------

愛知県田原市

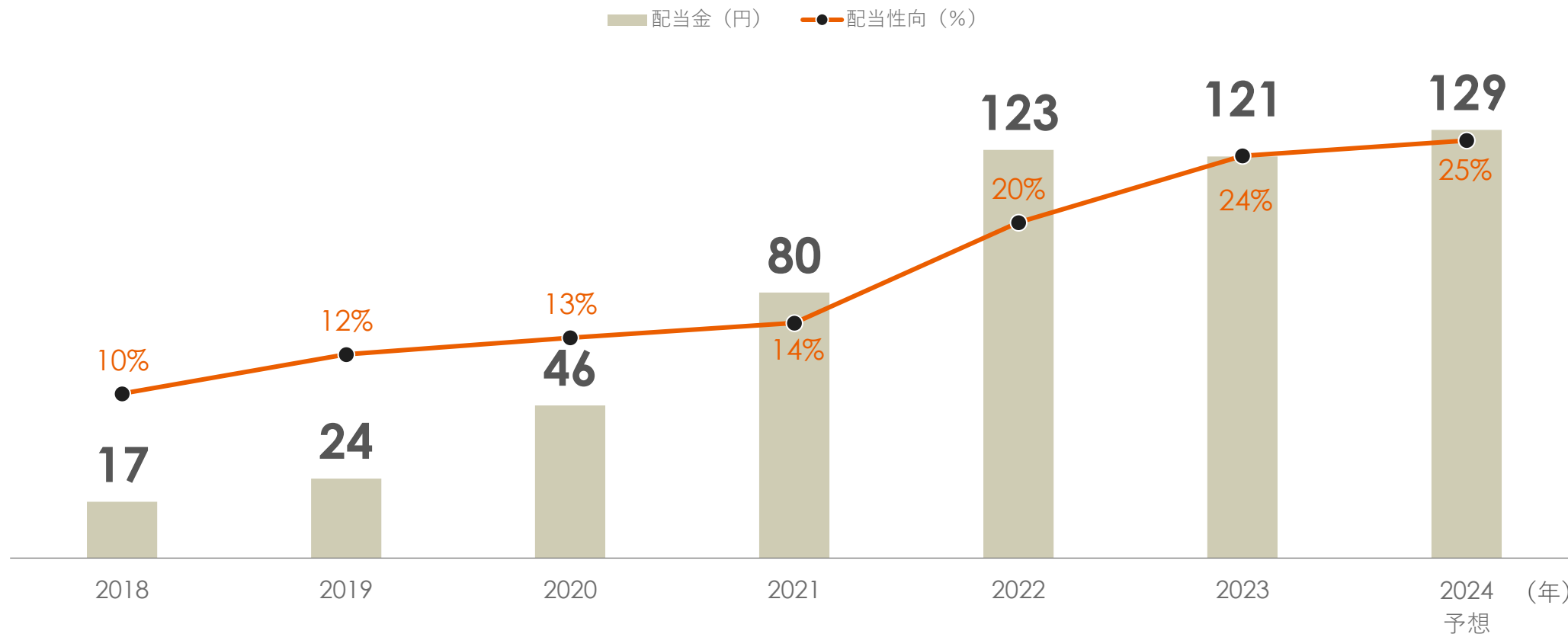
2023年11月3日～11月26日

サンテパルクたはら	約150名
ララグラン	約160名
蔵王山展望台	約190名

* 参加者は延べ人数

配当の推移

- 当社は、株主に対する利益還元を経営の最重要課題の一つと認識
- 利益還元は、連結業績、今後の事業投資の見込み、過年度の投資回収などを総合的に勘案して決定
- 上記方針に沿って総合的に勘案し、2024年12月期は前期比8円増配の129円配当を予想



毎年12月31日時点の株主名簿に記録された株主の皆様への優待

株主優待制度

保有株式数に応じたポイントを付与



株式会社デイトナ | プレミアム優待倶楽部

保有株式数別贈呈ポイント一覧

保有株式数	進呈ポイント数	
	初年度	2年目以降
100株～199株	500 point	1,000 point
200株～299株	1,000 point	2,000 point
300株～399株	3,000 point	3,300 point
400株～499株	5,000 point	5,500 point
500株～599株	7,000 point	7,700 point
600株～699株	9,000 point	9,900 point
700株～799株	12,000 point	13,200 point
800株～899株	15,000 point	16,500 point
900株～999株	20,000 point	22,000 point
1,000株以上	30,000 point	33,000 point



配当利回り（株主優待考慮後）



2024年3月期の予想配当に株主優待を加えた配当利回りは500株購入時には4.47%

	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期
配当金	123.0円	121.0円	129.0円(予定)

想定配当利回り

		100株	500株	1,000株
配当金	1株 = 129.0円*	12,900円	64,500円	129,000円
ご購入予算	1株 = 3,200円*	320,000円	1,600,000円	3,200,000円
株主優待	1P ≒ 1円相当	500円相当	7,000円相当	30,000円相当
配当利回り	配当金 + 優待金額 / 株購入金額	4.19%	4.47%	4.97%

※2024年12月期の配当金129.0円（予想）、2024年3月1日時点の終値3,200円、初年度贈与ポイント数を前提。

将来予測に関する注意事項

本資料に掲載されている業績目標や計画、その他今後の予測・戦略等に関わる情報は、本資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で為した判断に基づくものであります。従いまして、その後の状況の変化要因により、将来の業績結果が記載内容と大きく異なる結果となる可能性がございます。

本資料は投資家の皆様各自でのご判断と責任においてご利用いただくことを前提としており、当社はいかなる場合においてもその責任を負いませんことをご承知ください。

IRに関するお問合せ先

東証スタンダード 7228

株式会社 デイトナ

管理部経理グループ IR担当

TEL: 0538-84-2200

E-mail: ir@daytona.co.jp

URL: <https://corporate.daytona.co.jp/ja/index.html>