# **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>>>

2022年9月14日(水)

執筆:フィスコアナリスト **村瀬智一** 

FISCO Ltd. Analyst Tomokazu Murase





## 2022年9月14日(水)

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

# ■目次

| ■要約   |  |
|---|--|
| 1. 2022 年 12 月期第 2 四半期の業績概要                 |  |
| 2. 2022 年 12 月期の業績見通し                       |  |
| 3. 中期経営計画                                   |  |
| 4. SDGs への取り組み·······                       |  |
| ■会社概要                                       |  |
| 1. 会社概要                                     |  |
| 2. 沿革                                       |  |
| 3. 事業領域                                     |  |
| 4. 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                              |  |
| ■事業環境————————                               |  |
| ■業績動向————————————————————————————————————   |  |
| 1. 2022 年 12 月期第 2 四半期の業績概要                 |  |
| 2. セグメント別業績                                 |  |
| 3. トピックス                                    |  |
| 4. 財務状況                                     |  |
| ■今後の見通し―――――――――――――――――――――――――――――――――――― |  |
| 1. 2022 年 12 月期の業績見通し                       |  |
| 2. 中期経営計画                                   |  |
| ■ SDGs への取り組み                               |  |
| ■株主還元策                                      |  |
| 1. 配当政策                                     |  |
| 2. 株主優待                                     |  |



**デイトナ** 7228 東証スタンダード市<u>場</u>

#### 2022年9月14日(水)

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

# ■要約

# 2022 年 12 月期第 2 四半期は国内・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 月期第 2 四半期の業績概要

2022年12月期第2四半期(2022年1~6月)の売上高は6,971百万円(前年同期比20.9%増)、営業利益967百万円(同15.6%増)、経常利益1,008百万円(同15.9%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益686百万円(同9.0%増)となった。また、期初計画に対しても売上高で6.8%増、営業利益で11.0%増、経常利益で14.3%増、親会社株主に帰属する四半期純利益で15.4%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ブランド浸透・育成強化により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利益計上できた。

#### 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)とする期初計画を据え置いた。通期予想に対する進捗率は売上高で 50.4%、営業利益で 47.5% とおおむね順調に推移しているが、円安、輸送費用や原材料高騰による仕入価格の上昇により、利益面での低下が顕在化している。これに対し同社では、複数回に分けて販売価格の改定を進めているものの、2022 年 6 月には 7 月以降の価格変更を前に一部流通業者の駆け込み需要も見られたため、反動減の可能性もある。一方、同社の業績は下期偏重の傾向があること、二輪業界は好調な状況が続いていることなどから外部要因に伴う影響は限定的で、期初予想を上回って着地する可能性が高いと弊社では見ている。



https://www.fisco.co.jp

#### デイトナ

#### 2022年9月14日(水)

7228 東証スタンダード市場

https://corporate.daytona.co.jp/ja/index.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。また、国内市場での商品力・ブランドカを強化し、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 月期第 2 四半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
- ・二輪車アフターパーツ以外の事業領域強化に向け、新規事業部を新設
- ・2022年12月期業績はおおむね順調に進捗しており、期初予想を据え置く
- ・配当政策の基本方針を連結業績基準に変更し、2022 年 12 月期配当を増額修正



7228 東証スタンダード市場

#### 2022年9月14日(水)

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

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(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カ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。





#### 2022年9月14日(水)

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

#### 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。

#### 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。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。



https://www.fisco.co.jp

## デイトナ 2022 年 9 月 14 日 (水)

7228 東証スタンダード市場

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

#### 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<br>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<br>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<br>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                                       |
| 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<br>(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



#### 2022年9月14日(水)

7228 東証スタンダード市場

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

会社概要

#### 3. 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・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。

#### (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。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。





#### 2022年9月14日(水)

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

会社概要

#### 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。

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。



#### 2022年9月14日(水)

7228 東証スタンダード市場

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

#### 会社概要

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。

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。





#### 2022年9月14日(水)

7228 東証スタンダード市場

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

強み

#### 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。

※ 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。



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試乗することで商品化を進めている。



7228 東証スタンダード市場

#### 2022年9月14日(水)

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

強み

#### 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

# 大型二輪の運転免許証交付件数は 4 年連続の増加で、 1998 年以来の高水準

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。実際、(一社)全国軽自動車協会連合会が発表した2021年の小型二輪新車販売台数は前年比1.2倍の83,571台、2022年についても1~7月累計で前年同期比1.2倍の59,200台と好調が続いている。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台)以来の9万件突破となった。また、普通二輪の運転免許証交付件数(併記のみ)は191,606件と、前年比17.6%増となった。



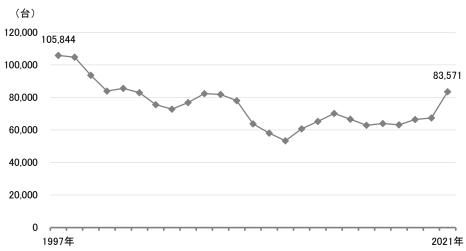
#### 2022年9月14日(水)

7228 東証スタンダード市場

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

事業環境

#### 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

#### 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。



#### 2022年9月14日(水)

7228 東証スタンダード市場

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

#### 事業環境

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 月期第 2 四半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 月期第 2 四半期の業績概要

2022 年 12 月期第 2 四半期(2022 年 1~6 月)の売上高は 6,971 百万円(前年同期比 20.9% 増)、営業利益 967 百万円(同 15.6% 増)、経常利益 1,008 百万円(同 15.9% 増)、親会社株主に帰属する四半期純利益 686 百万円(同 9.0% 増)となった。また、期初計画に対しても売上高で 6.8% 増、営業利益で 11.0% 増、経常利益で 14.3% 増、親会社株主に帰属する四半期純利益で 15.4% 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も原材料価格の高騰や車両・用品の生産遅延等の不安定要素が顕在化しているものの、新車販売は排気量 251cc 以上の小型二輪車を中心に前年同期を上回るなど、引き続き密を避ける趣味として支持され、好調な状況が続いている。

#### 2022 年 12 月期第 2 四半期連結業績

(単位:百万円)

|                  | 21/12 | ! 期 2Q | 22/12 期 2Q |       |       |        |       |
|------------------|-------|--------|------------|-------|-------|--------|-------|
|                  | 実績    | 構成比    | 計画         | 実績    | 構成比   | 前年同期比  | 計画比   |
| 売上高              | 5,766 | -      | 6,525      | 6,971 | -     | 20.9%  | 6.8%  |
| 国内拠点卸売事業         | 4,495 | 78.0%  | -          | 5,369 | 77.0% | 19.4%  | -     |
| アジア拠点卸売事業        | 89    | 1.6%   | -          | 239   | 3.4%  | 167.9% | -     |
| 小売事業             | 1,130 | 19.6%  | -          | 1,274 | 18.3% | 12.7%  | -     |
| その他              | 127   | 2.2%   | -          | 176   | 2.5%  | 38.9%  | -     |
| 調整額              | -76   | -      |            | -88   | -     | -      | -     |
| 営業利益             | 837   | 14.5%  | 872        | 967   | 13.9% | 15.6%  | 11.0% |
| 国内拠点卸売事業         | 735   | 16.4%  | -          | 787   | 14.7% | 7.1%   | -     |
| アジア拠点卸売事業        | 0     | 0.4%   | -          | 50    | 20.9% | -      | -     |
| 小売事業             | 85    | 7.6%   | -          | 100   | 7.9%  | 17.3%  | -     |
| その他              | 12    | 9.5%   | -          | 25    | 14.4% | 110.7% | -     |
| 調整額              | 37    | -      |            | 4     | -     | -      | -     |
| 経常利益             | 870   | 15.1%  | 882        | 1,008 | 14.5% | 15.9%  | 14.3% |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | 629   | 10.9%  | 595        | 686   | 9.9%  | 9.0%   | 15.4% |

出所:決算短信よりフィスコ作成



#### 2022年9月14日(水)

7228 東証スタンダード市場

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

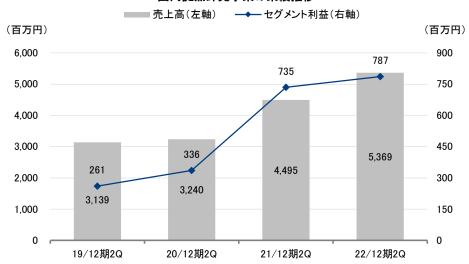
業績動向

#### 2. セグメント別業績

#### (1) 国内拠点卸売事業

売上高は 5,369 百万円(前年同期比 19.4% 増)、セグメント利益は 787 百万円(同 7.1% 増)となった。ツーリング関連用品、ミラーやエンジンガードなどの車両カスタマイズ部品、ブレーキパッドやバッテリーなどの補修消耗品、ヘルメット、ウェアなどのライダー装着用品など、取り扱いジャンルのほとんどが伸長した。ダートフリークでは、2022 年 4 月にオリジナルケミカルブランド「Flat-LAB.(フラットラボ)」を立ち上げ、第 1 弾として「オフロードを楽しむ全ての人に。」をコンセプトに強力洗浄剤「BIKE WASH」を独自開発し、販売を開始した。

#### 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 239 百万円(前年同期比 167.9% 増)、セグメント利益は 50 百万円(前年同期は 0 百万円の利益)と、売上高・利益ともに大幅に伸長した。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、2021 年 12 月期より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ており、販路拡大につながった。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を受けたものの、競合他社と比較し欠品を抑えられたことも受注獲得に寄与したようで、補修消耗品(特にスクーターの補修消耗品)が伸長した。既述のとおり、同社はインドネシアでのブランド浸透・育成強化を図っており、さらなるシェア拡大が期待できる。



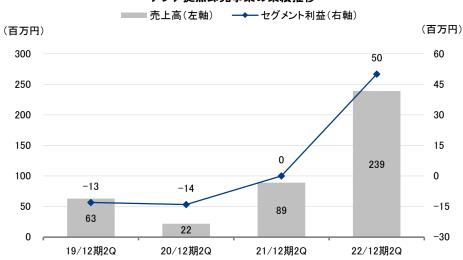
#### 2022年9月14日(水)

7228 東証スタンダード市場

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

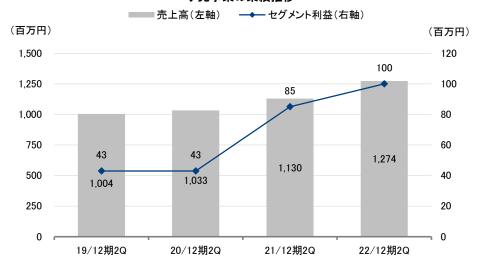


出所:決算短信よりフィスコ作成

#### (3) 小売事業

売上高は 1,274 百万円 (前年同期比 12.7% 増)、セグメント利益は 100 百万円 (同 17.3% 増) となった。また、2022 年 12 月期第 2 四半期末時点で、「ライコランド」 2 店舗及び「アップガレージライダース」 3 店舗、「ダートフリーク」 1 店舗(直営店)を展開している。ヘルメットなどの高単価商品や車両カスタムが好調に推移したことに加え、来店客数も増加した結果、売上高・セグメント利益ともに前年同期を上回った。

#### 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9月14日(水)

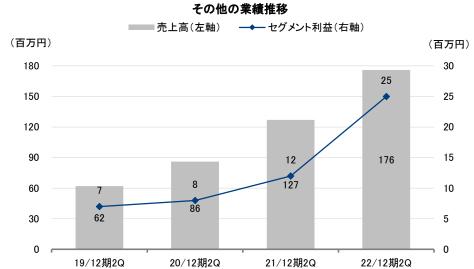
7228 東証スタンダード市場

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

#### 業績動向

#### (4) その他

売上高は176百万円(前年同期比38.9%増)、セグメント利益は25百万円(同110.7%増)となった。太陽光発電事業では、安定した天候のもと、売上高は前年並みの推移となったが、減価償却費等の販管費が減少したことから大幅な増益となった。リユースWEB事業では、第1四半期に続き中古部品販売が伸長し、第2四半期累計期間でも利益計上した。



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。オーディーブレインの直近期(2021 年 7 月期)の売上高は 110 百万円程度であるが、同社グループの販路活用、新商品投入等により、今後 3 年間で 3 倍程度の売上を目指している。

#### (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」及び二輪事業部内に配置していた「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。



#### 2022年9月14日(水)

7228 東証スタンダード市場

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

#### 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

#### 4. 財務状況

2022 年 12 月期第 2 四半期末の資産合計は前期末比 1,509 百万円増加し、9,678 百万円となった。流動資産は棚卸資産が 1,149 百万円増加したことなどにより、同 1,394 百万円増の 7,069 百万円となった。固定資産は同 114 百万円増の 2,608 百万円となった。これは主に、有形固定資産が 27 百万円、無形固定資産が 30 百万円それぞれ減少した一方、投資その他の資産が 171 百万円増加したことなどによる。

負債合計は、前期末比 961 百万円増加し、3,686 百万円となった。流動負債は買掛金が 423 百万円、短期借入金が 442 百万円それぞれ増加したことなどにより、同 768 百万円増の 3,050 百万円となった。固定負債は長期借入金が 208 百万円増加したことなどにより、同 192 百万円増の 635 百万円となった。純資産合計は同 547 百万円増加し、5,992 百万円となった。この結果、自己資本比率は同 4.6 ポイント低下し 61.1% となった。

#### 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<br>2Q 末 | 増減額   |
|-----------|----------|----------|----------|-----------------|-------|
| 流動資産      | 4,155    | 4,766    | 5,674    | 7,069           | 1,394 |
| 現金及び預金    | 760      | 1,289    | 1,350    | 1,035           | -315  |
| 受取手形及び売掛金 | 771      | 1,021    | 1,179    | 1,565           | 386   |
| 棚卸資産      | 2,357    | 2,106    | 2,688    | 3,837           | 1,149 |
| 固定資産      | 2,606    | 2,515    | 2,494    | 2,608           | 114   |
| 有形固定資産    | 1,896    | 1,848    | 1,811    | 1,784           | -27   |
| 無形固定資産    | 561      | 494      | 438      | 408             | -30   |
| 投資その他の資産  | 148      | 172      | 243      | 415             | 171   |
| 資産合計      | 6,761    | 7,282    | 8,169    | 9,678           | 1,509 |
| 流動負債      | 2,366    | 2,462    | 2,282    | 3,050           | 768   |
| 短期借入金     | 1,619    | 1,147    | 584      | 1,027           | 442   |
| 固定負債      | 945      | 606      | 442      | 635             | 192   |
| 長期借入金     | 911      | 556      | 395      | 604             | 208   |
| 負債合計      | 3,311    | 3,069    | 2,724    | 3,686           | 961   |
| 純資産合計     | 3,450    | 4,212    | 5,444    | 5,992           | 547   |

出所:決算短信よりフィスコ作成



**デイトナ** 7228 東証スタンダード市<u>場</u>

#### 2022年9月14日(水)

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

# ■今後の見通し

# 2022 年 12 月期業績はおおむね順調に進捗しており、 期初予想を据え置く

#### 1. 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)とする期初計画を据え置いた。 通期予想に対する進捗率は売上高で 50.4%、営業利益で 47.5%、経常利益で 48.9%、 親会社株主に帰属する当期純利益で 49.8% とおおむね順調に推移している。

#### 2022 年 12 月期連結業績見通し

(単位:百万円)

|                 | 21/12 期 |        | 22/12 期 |        |       | 2Q    |
|-----------------|---------|--------|---------|--------|-------|-------|
|                 | 実績      | 売上比    | 予想      | 売上比    | 前期比   | 進捗率   |
| 売上高             | 12,536  | 100.0% | 13,825  | 100.0% | 10.3% | 50.4% |
| 営業利益            | 1,828   | 14.6%  | 2,039   | 14.7%  | 11.5% | 47.5% |
| 経常利益            | 1,888   | 15.1%  | 2,061   | 14.9%  | 9.1%  | 48.9% |
| 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%  | 49.8% |
| 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

通期予想に対する売上高の進捗は順調だが、円安、輸送費用や原材料高騰による仕入価格の上昇により、利益面での低下が顕在化している。これに対し同社では、複数回に分けて販売価格の改定を進めているものの、2022年6月には7月以降の価格変更を前に一部流通業者の駆け込み需要も見られたため、反動減の可能性もある。一方、同社の業績は下期偏重の傾向があること、二輪業界は引き続き密を避ける趣味として支持され、好調な状況が続いていること、また、同社の取り扱うジャンルは幅広いことなどから、外部要因に伴う影響は限定的で、期初予想を上回って着地する可能性が高いと弊社では見ている。

#### 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。



https://www.fisco.co.jp

#### デイトナ

#### 2022年9月14日(水)

7228 東証スタンダード市場

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

今後の見通し

#### 中期経営計画



出所: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。



#### 2022年9月14日(水)

7228 東証スタンダード市場

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、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」)。



**デイトナ** 7228 東証スタンダード市場

#### 2022年9月14日(水)

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

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

## 配当政策の基本方針を連結業績基準に変更。 2022 年 12 月期配当は年 75.0 円から 115.0 円に増額修正

#### 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。

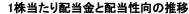


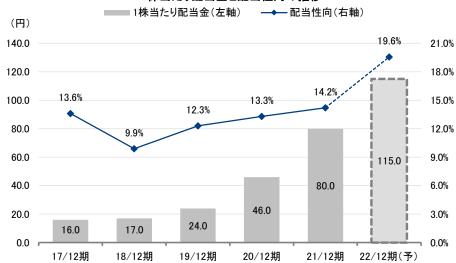
#### 2022年9月14日(水)

7228 東証スタンダード市場

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)