

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 >>>](#)

2023年10月11日(水)

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月期第2四半期の業績概要	01
2. 2023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	06
4. グループ企業	07
■ 強み	08
1. 商品計画	09
2. 開発体制	09
3. 物流体制及び販売ネット	10
■ 事業環境	10
■ 業績動向	12
1. 2023年12月期第2四半期の業績概要	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. 2023年12月期の業績見通し	17
2. 中期経営計画	18
■ SDGsへの取り組み	19
■ 株主還元策	21
1. 配当政策	21
2. 株主優待	22

要約

アジアは好調でインドネシア周辺国への事業展開も視野に入る

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。

1. 2023年12月期第2四半期の業績概要

2023年12月期第2四半期の連結業績は、売上高6,745百万円(前年同期比3.2%減)、営業利益892百万円(同7.8%減)、経常利益868百万円(同13.9%減)、親会社株主に帰属する四半期純利益582百万円(同15.2%減)となった。期初に設定した第2四半期計画に対しては、売上高6.7%減、営業利益3.1%減、経常利益3.0%減、親会社株主に帰属する四半期純利益4.5%減となり、売上高・各利益ともに進捗は計画を下回った。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。

2. 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期の連結業績は、売上高13,894百万円(前期比4.7%減)、営業利益1,697百万円(同17.5%減)、経常利益1,729百万円(同18.3%減)、親会社株主に帰属する当期純利益1,151百万円(同19.7%減)を見込んでいる。昨年来、半導体不足による欠品や価格改定前の駆け込み需要対策として、流通各社は予備在庫を積み上げていたため、現在その調整圧力が強く、同社への発注の動きは鈍い状態だ。また、円安によるコスト上昇も懸念されるため、期初には前期比で増収、増益を予想していたものの、2023年8月に減収減益に下方修正した。期初予想に対しては、売上高で6.7%減、営業利益で3.1%減、経常利益で3.0%減、親会社株主に帰属する四半期純利益で4.6%減となった。流通各社による在庫調整は第3四半期まで続く見通しであるが、EC販売は堅調に推移しており、コロナ禍で増加したユーザーに支持される新商品やリニューアル品を提供することで、シェアの伸長を目指す。一方、インドネシアにおける売上高は10億円以上が見込まれ、今後はアジア周辺国への事業展開も視野に入れる方針である。

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（2023年12月期～2025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、2025年12月期連結売上高17,500百万円（単体売上高10,800百万円）、経常利益2,500百万円を掲げた。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。二輪車アフターパーツ販売を除く事業領域において、売上構成比25%以上を確保し、2025年12月期には売上高1,300百万円以上の達成を目指す。また、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。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等により、特に「趣味」の領域でシナジー効果を発揮し、連結売上高200億円以上を現実的に達成できる状態を目指す。

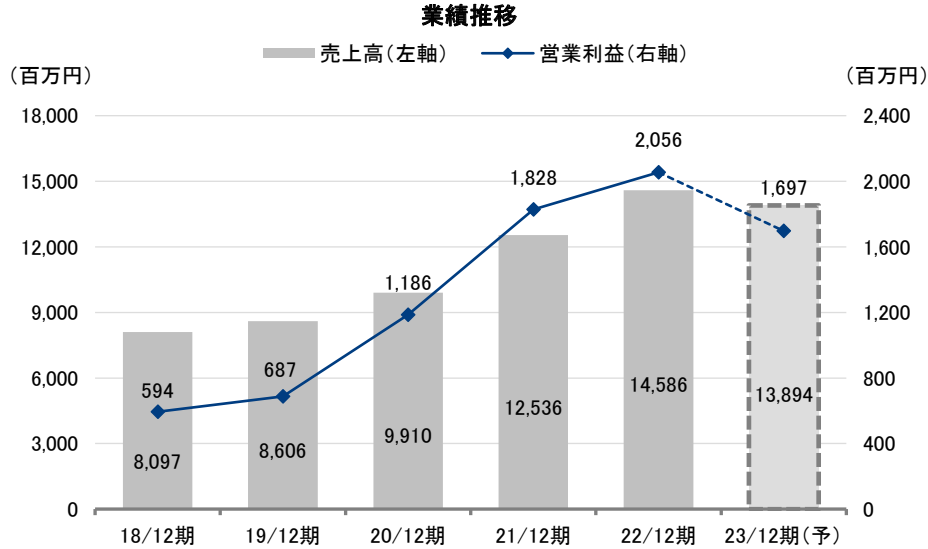
4. SDGs への取り組み

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、「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
- ・ 2023年12月期第2四半期は客足の鈍った流通各社の在庫調整により国内は減収、減益
- ・ インドネシアの販売網の整備が進み、アジアは大幅な増収、増益。アジア周辺国への展開も視野に入る
- ・ 2023年12月期は期初計画を下方修正もインドネシア好調で保守的な計画
- ・ 2025年12月期連結売上高17,500百万円、経常利益2,500百万円を計画

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。

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。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

出所：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

同社は二輪事業（国内・海外）を主力に、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、販売を展開している。一方、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

2022年7月に二輪車アフターパーツ以外の事業領域強化を目的に新規事業部が設立された。

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「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を進めていたが、2023年8月に開発中の電動キックボード「Daytona Mobility DK01」を公開した。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、2023年内の受注開始を予定している。同社独自の企画力、開発力を生かした商品であり、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、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。

会社概要

b) エネルギー事業

「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、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。

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を勝ち得ている。宅配事業者が取り扱う商品は様々であり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。

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 (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、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. 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。

会社概要

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。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によるシェアの維持や、アジア地域で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。



出所：ホームページより掲載

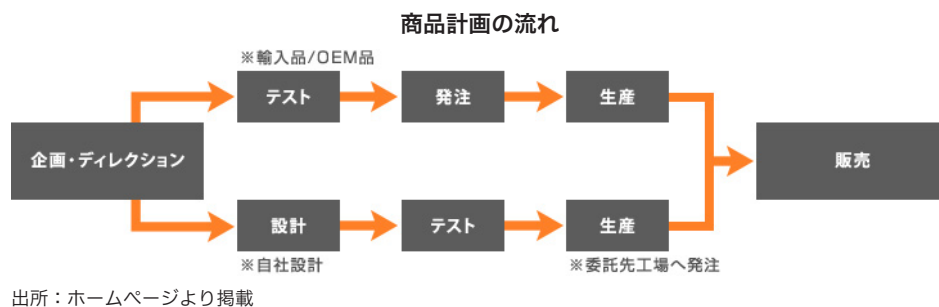
強み

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により、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、8月には静岡県田方郡函南町の「バイカーズパラダイス南箱根」において、オートバイ専用ドライブレコーダーの新商品「Mio MiVue M820WD」の新商品発表会を開催した。同商品はスマホで快適操作できる超小型ドライブレコーダーであり、前後カメラにソニー製の高感度Starvis™CMOSイメージセンサーを使用している高性能製品で、発表会当日は盛況だったようである。

※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。

なお、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の高い商品開発につなげている。



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できる一方、規律あるクリエイター集団としての性格が強い。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。

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」27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。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。

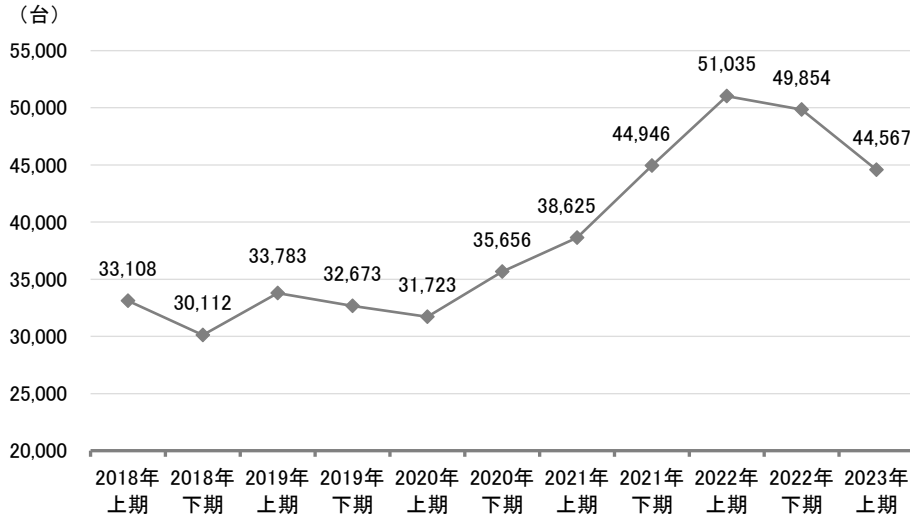
■ 事業環境

小型二輪新車販売台数、運転免許交付件数は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好調に推移してきた。実際、(一社)全国軽自動車協会連合会が発表した2022年の小型二輪新車販売台数は前年比1.2倍の100,889台と、1998年以来の10万台超となった。また、警察庁が公表している「運転免許統計」によると、2021年の大型二輪車の運転免許証交付件数(併記のみ)は93,262件と、4年連続増加し、2007年(91,512件)以来の9万件を突破した。同様に、普通二輪車の運転免許証交付件数(併記のみ)も191,606件と、前年比17.6%増となっている。しかし、2022年においては、大型・普通二輪車の運転免許証交付件数は前年比でそれぞれ3.5%、3.4%減少に転じた。同じく、小型二輪新車販売台数も2022年下期から減少に転じ、2023年1～8月累計で前年同期比9.2%減少となっており、これまでの追い風が落ち着きをみせるなか環境の変化が見られる。

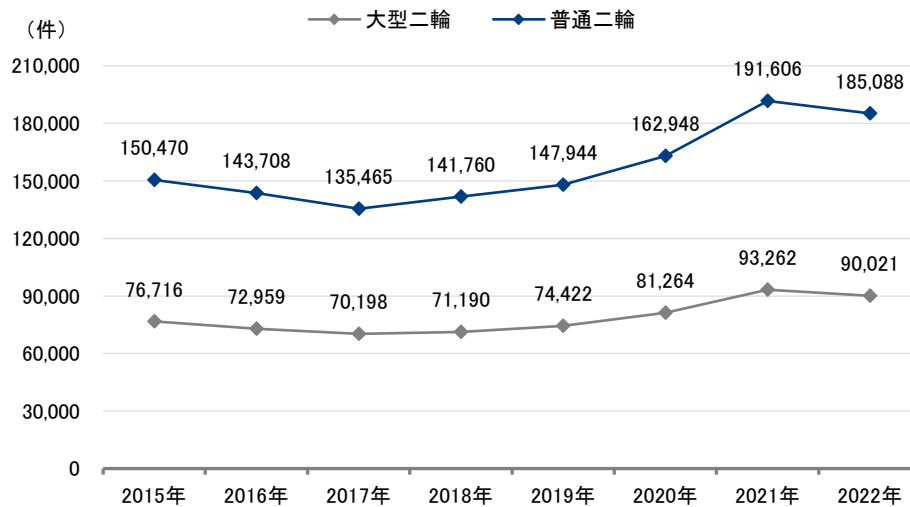
事業環境

小型二輪 新車販売台数



出所：全国軽自動車協会連合会「小型二輪車 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

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も増加した。また、「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思われる。

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

国内は減収減益、アジア拠点卸売事業は好調で大幅な増収、増益

1. 2023年12月期第2四半期の業績概要

2023年12月期第2四半期の連結業績は、売上高6,745百万円（前年同期比3.2%減）、営業利益892百万円（同7.8%減）、経常利益868百万円（同13.9%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益582百万円（同15.2%減）となった。期初計画に対しては、売上高6.7%減、営業利益3.1%減、経常利益3.0%減、親会社株主に帰属する四半期純利益4.5%減となり、売上高・各利益ともに進捗は計画を下回った。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。

2023年12月期第2四半期業績概要

(単位：百万円)

	22/12期2Q		23/12期2Q				
	実績	売上比	期初計画	実績	売上比	前年同期比	計画比
売上高	6,971	100.0%	7,230	6,745	100.0%	-3.2%	-6.7%
国内拠点卸売事業	5,369	77.0%		4,983	73.9%	-7.2%	
アジア拠点卸売事業	239	3.4%		486	7.2%	102.7%	
小売事業	1,274	18.3%		1,161	17.2%	-8.9%	
その他	176	2.5%		178	2.7%	1.4%	
調整額	-88			-64			
営業利益	967	13.9%	921	892	13.2%	-7.8%	-3.1%
国内拠点卸売事業	787	14.7%		645	13.0%	-18.0%	
アジア拠点卸売事業	50	20.9%		130	26.8%	160.5%	
小売事業	100	7.9%		73	6.4%	-26.5%	
その他	25	14.4%		20	11.4%	-19.5%	
調整額	4			21			
経常利益	1,008	14.5%	895	868	12.9%	-13.9%	-3.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	686	9.9%	610	582	8.6%	-15.2%	-4.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

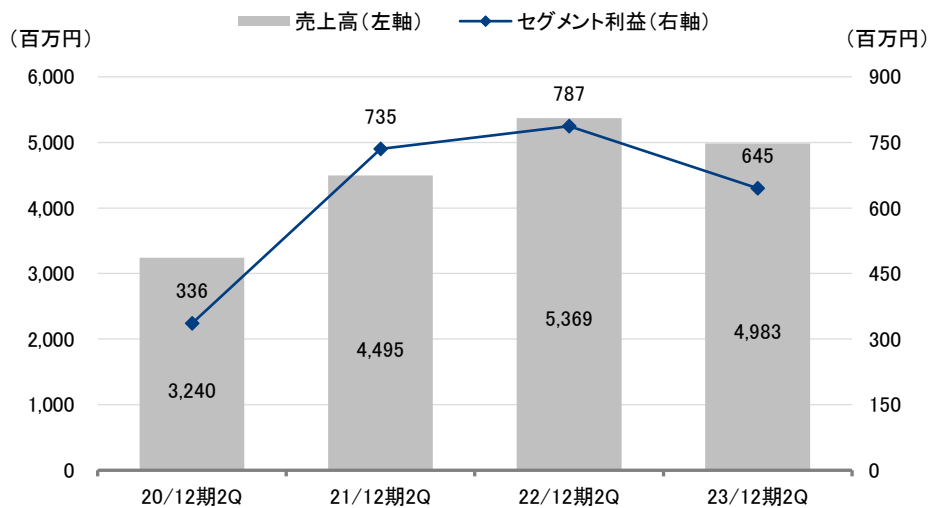
業績動向

2. セグメント別業績概要

(1) 国内拠点卸売事業

売上高は4,983百万円(前年同期比7.2%減)、セグメント利益は645百万円(同18.0%減)となった。ヘルメットやオリジナルウェア等の販売は前年を上回り好調だったが、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、主体である部品、用品関連の販売が減少した。価格改定は4月までで一巡したが、昨年の資源価格高騰や円安による仕入価格の上昇幅は価格改定幅を上回る水準であり、販売数の減少も加わって、セグメント利益率は13.0%と前年同期より1.7ポイント低下した。

国内拠点卸売事業の業績推移

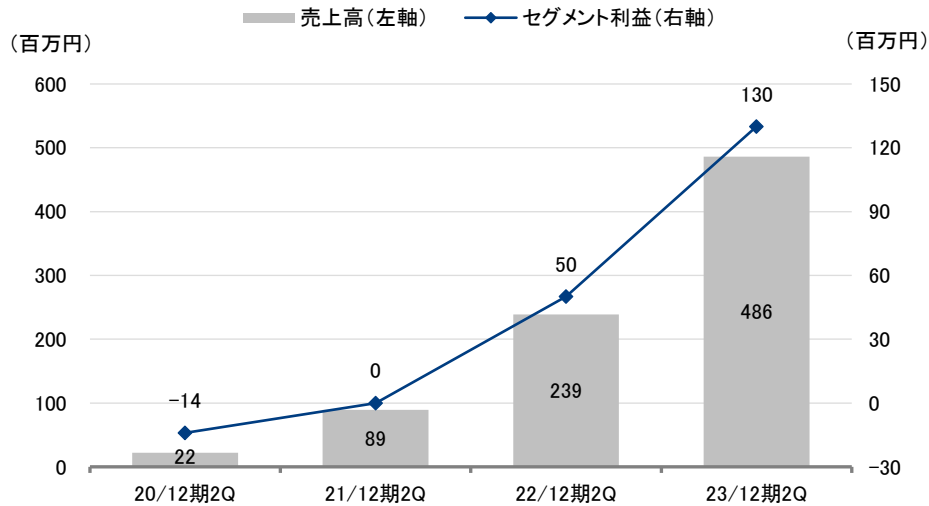


出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) アジア拠点卸売事業

売上高は486百万円(前年同期比102.7%増)、セグメント利益は130百万円(同160.5%増)と、売上高・利益ともに大幅に伸長した。前期に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ている。地区毎にデポを置き、営業管理を徹底したため、同社製品の取り扱い客数は1年で2,000件から2,500件に急成長した。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。

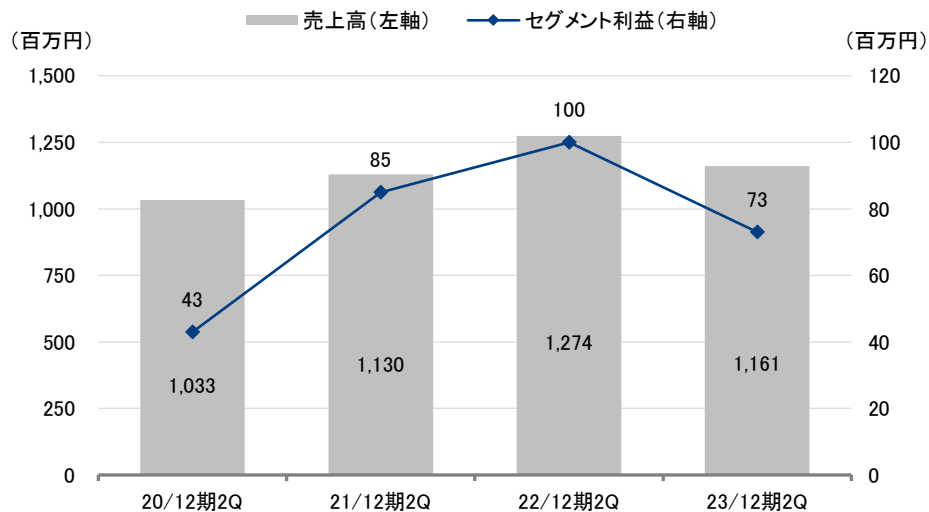
業績動向

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1,161百万円（前年同期比8.9%減）、セグメント利益は73百万円（同26.5%減）となった。ユーザーの消費行動の変化により来店客数が減少したほか、昨年堅調だった人気車種の高額カスタムニーズも低迷した。

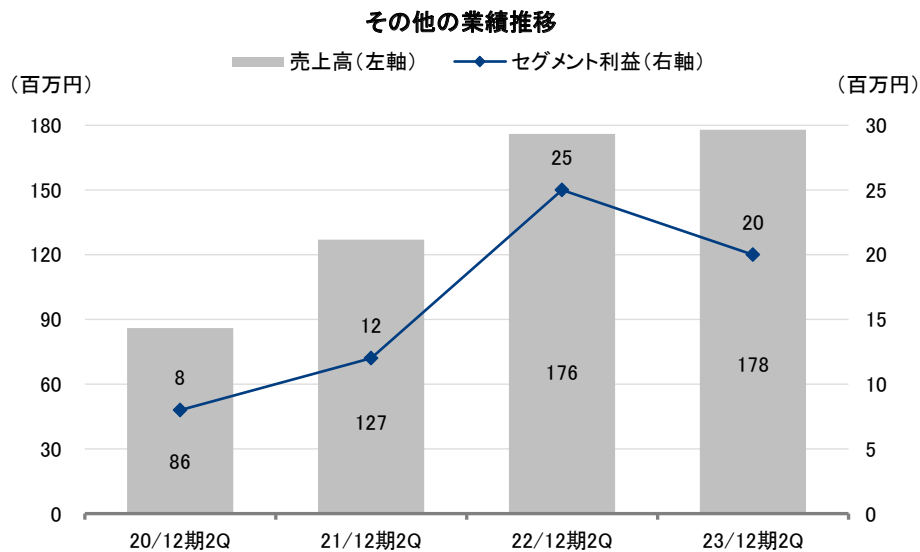
小売事業の業績推移


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178百万円（前年同期比1.4%増）、セグメント利益は20百万円（同19.5%減）となった。太陽光発電事業では、パワーコンディショナーの交換工事による稼働停止期間があり、売電売上高は前年同期をやや下回った。利益面でも、減価償却費が増加したため減益となっている。リユースWEB事業は、売上高は伸長したが、人件費増加により減益となった。



出所：決算短信よりフィスコ作成

渥美半島観光ビューローと観光パートナー協定を締結

3. トピックス

(一社) 渥美半島観光ビューロー（愛知県田原市）と、2023年8月19日「バイクの日」に観光パートナー協定を締結した。設楽町観光協会（愛知県北設楽郡設楽町 2019年8月26日締結）に続き2例目となる。

田原市で行う観光パートナー協定事業においては、バイクライダーの誘致を図る事業のほか、渥美半島観光ビューロー会員店舗への誘致を図り、田原市を周遊できる企画などを検討している。また、渥美半島観光ビューローは「バイクライダーに優しい街」を目標としており、住民のバイクライダーへの理解を深めるため、同社グループのダートフリークの協力を得て、キッズ電動バイク体験等の企画も取り入れる予定である。観光ニーズが多様化するなか、さらなる地域の活性化につながる同社の取り組みは今後も広がりをもてくると考えられ、同社の認知度をより一層高めるとともに、バイクユーザーの増加にも寄与すると、弊社では考えている。

業績動向

4. 財務状況

2023年12月期第2四半期末の資産合計は前期末比665百万円増加し、10,307百万円となった。流動資産は棚卸資産が675百万円増加したことなどにより、同738百万円増の7,799百万円となった。棚卸資産の増加は、昨年来、半導体不足による欠品や納品遅れ等を懸念しインカムなどの電子機器、リードタイムの長い輸入商品・アパレルなどの予備在庫を積み上げてきたことによる。固定資産は同73百万円減の2,508百万円となった。これは、無形固定資産が22百万円、投資その他の資産が39百万円それぞれ減少したことなどによる。

負債合計は、前期末比334百万円増加し、3,238百万円となった。流動負債は同346百万円増の2,720百万円となった。これは、買掛金が273百万円、短期借入金が199百万円増加したことなどによる。

固定負債は長期借入金が28百万円減少したことなどにより、同12百万円減の518百万円となった。純資産合計は同331百万円増加し、7,068百万円となった。この結果、自己資本比率は同1.3ポイント低下し67.7%となった。

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 2Q 末	増減額
流動資産	4,766	5,674	7,060	7,799	738
現金及び預金	1,289	1,350	1,127	1,110	-17
受取手形及び売掛金	1,021	1,179	1,436	1,528	91
棚卸資産	2,106	2,688	3,934	4,609	675
固定資産	2,515	2,494	2,581	2,508	-73
有形固定資産	1,848	1,811	1,755	1,743	-11
無形固定資産	494	438	377	354	-22
投資その他の資産	172	243	449	410	-39
資産合計	7,282	8,169	9,642	10,307	665
流動負債	2,462	2,282	2,373	2,720	346
短期借入金	1,147	584	790	990	199
固定負債	606	442	530	518	-12
長期借入金	556	395	491	462	-28
負債合計	3,069	2,724	2,904	3,238	334
純資産合計	4,212	5,444	6,737	7,068	331

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年12月期は減収減益も、 インドネシア好調で周辺国への事業展開が視野に入る

1. 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期の連結業績は、売上高13,894百万円（前期比4.7%減）、営業利益1,697百万円（同17.5%減）、経常利益1,729百万円（同18.3%減）、親会社株主に帰属する当期純利益1,151百万円（同19.7%減）を見込んでいる。昨年来、半導体不足による欠品や価格改定前の駆け込み需要対策として、流通各社は予備在庫を積み上げていたため、現在その調整圧力が強く、同社への発注の動きは鈍い状態だ。また、円安によるコスト上昇も懸念されるため、期初には前期比で増収、増益を予想していたものの、2023年8月に減収減益に下方修正した。期初予想に対しては、売上高で6.7%減、営業利益で3.1%減、経常利益で3.0%減、親会社株主に帰属する当期純利益で4.6%減になった。同社では、流通各社の店舗における在庫調整は第3四半期まで続く見込んでいるが、EC販売は堅調に推移しており、9月には国内売上全体が前年並みに戻ってきているため、やや固めの予想であると弊社では考えている。また、コロナ禍で増加したライダーに支持される新商品やリニューアル品を提供することで、シェアの拡大を目指す計画である。さらに、インドネシアにおける販売は好調に推移しており、今後はアジア周辺国への事業展開も視野に入れる方針だ。

2023年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/12期		23/12期			2Q
	実績	売上比	予想	売上比	前期比	進捗率
売上高	14,586	100.0%	13,894	100.0%	-4.7%	48.5%
営業利益	2,056	14.1%	1,697	12.2%	-17.5%	52.6%
経常利益	2,116	14.5%	1,729	12.4%	-18.3%	50.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,433	9.8%	1,151	8.3%	-19.7%	50.6%
1株当たり当期純利益	608.22		486.27			

出所：決算短信よりフィスコ作成

新商品やリニューアル品の提供として、直近では駐車監視機能を装備したスマホで快適操作できる超小型ドライブレコーダー「Mio MiVue M820WD」を発売した。2023年8月「バイカーズパラダイス南箱根」において発表会を開催し、告知を徹底したうえで販売したところ、9月単月で1,500ユニットを売り上げた。また、6月より予約注文を開始し好調だったモトスマートモニターについては、仕様変更のため注文を一度キャンセルし発売を延期した。開発の最終段階で、電波法条文に対する総務省の解釈として、二輪車は「車」には含まれず、自動車で使用する周波数帯とは異なる周波数を使用する必要があるとの見解が示されたためだ。しかし、ユーザーからは引き続き多くの期待が寄せられている。その他、オーディーブレインが展開する「MaxFritz」ブランドのコンセプトを取り入れた、ライディングウェアなどの販売を強化している。2023年6月からはデイトナ本店に在庫を置き、アマゾンへの直販を開始した。品川から春日井までの間に取扱店舗がないため、デイトナ本店の近隣にできるライダーズカフェ内に店舗を構える計画も進んでいる。

今後の見通し

また、2022年7月に新設した新規事業部では、キャンプ用品などアウトドア用品ラインナップの増強を進めるとともに、バイクライダー以外の顧客層確保を視野に入れた専用WEBサイトを立ち上げ、ECサイトやアウトドア専門ショップでの販売を展開している。2023年12月上旬には、ブランド告知の意味も込めてクラウドファンディングを活用してキャンプ用テントを販売し、即完売となった。その後、新商品「ワンティピー」「マエヒロドーム」として一般販売を開始し、順調に推移している。

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」を推進中だ。流通店舗では棚の確保が難しい商品もECサイトでは販売が容易なため、現在、そうした商品について卸販売とEC販売における仕様や価格帯の棲み分けを模索しながらテスト販売を継続しており、今後のEC販売の拡大・強化が見込まれる。また、同社の商品企画や開発力には定評があり、業績に直結していることから、今後の新商品及びリニューアル品に期待したい。

アジア拠点卸売事業は、インドネシアでの営業活動の管理徹底により販売網の整備が進み、2023年12月期は10億円以上の売上が見込みが立っている。そのため、アジア周辺国での事業展開が視野に入ってきた。アジアでの販売は補修などの部品販売が主体であるため、インドネシアや中国から商品の輸送が容易であり、倉庫などが確保できれば事業展開にはあまり時間を要しない。人口動態から考えて、アジアでの事業拡大が同社の成長エンジンとなっていくことは間違いないと、弊社では考えている。

小売事業は、来店客数が減少しており、コーティング加工の設備導入やショットブラスト※の請負など、サービス作業を充実させることで集客力及び客単価の向上を目指す。リユースWEB事業は堅調に推移しているが、依然として業者間取引比率が高く、直接仕入や直接販売の比率を高めることで利益改善を図る。

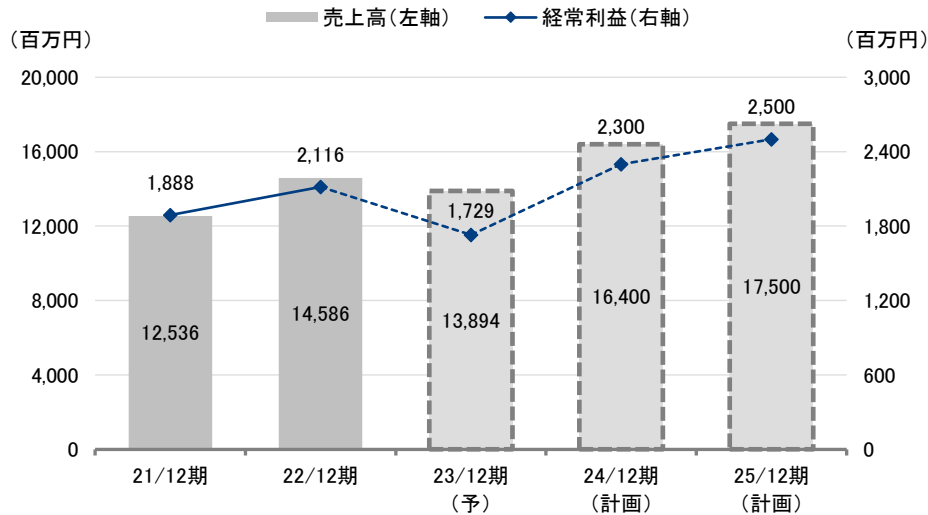
※ 金属などの加工物の表面に細かい砂や鋼製・铸铁製の小球を吹き付けて表面を粗く削る加工方法

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（2023年12月期～2025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、2025年12月期連結売上高17,500百万円（単体売上高10,800百万円）、経常利益2,500百万円を掲げた。

今後の見通し

中期経営計画



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化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。二輪車アフターパーツ販売を除く事業領域において、売上構成比 25% 以上を確保し、2025 年 12 月期には売上高 1,300 百万円以上の達成を目指す。また、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。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等により、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 の目標に則り、具体的に以下の取り組みを展開している。

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。

(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月には愛知県の渥美半島観光ビューロー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等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。

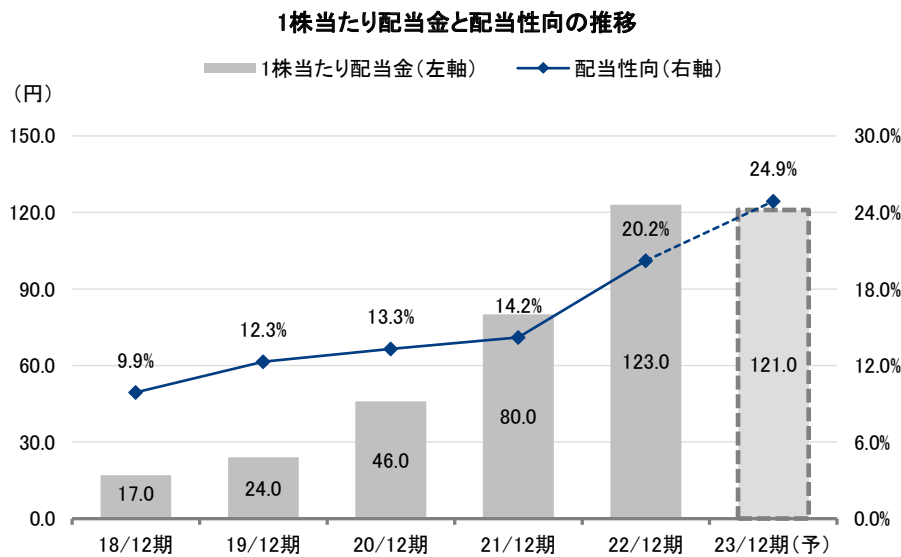
■ 株主還元策

2023年12月期配当は121.0円を計画、配当性向は24.9%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が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する方針で、連結配当性向 20% を目安に配当を実施する。

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48.0円増配し、123.0円（配当性向 20.2%）とした。なお、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 24.9%）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

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。



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

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