

DAYTONA®

2024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

2025年3月6日



LEADING THE WORLD'S
MOTORCYCLE CULTURE

1 会社概要 P.02

2 特徴・強み P.13

3 決算概要・業績予想 P.20

4 中期経営方針 P.26

5 株主還元 P.38

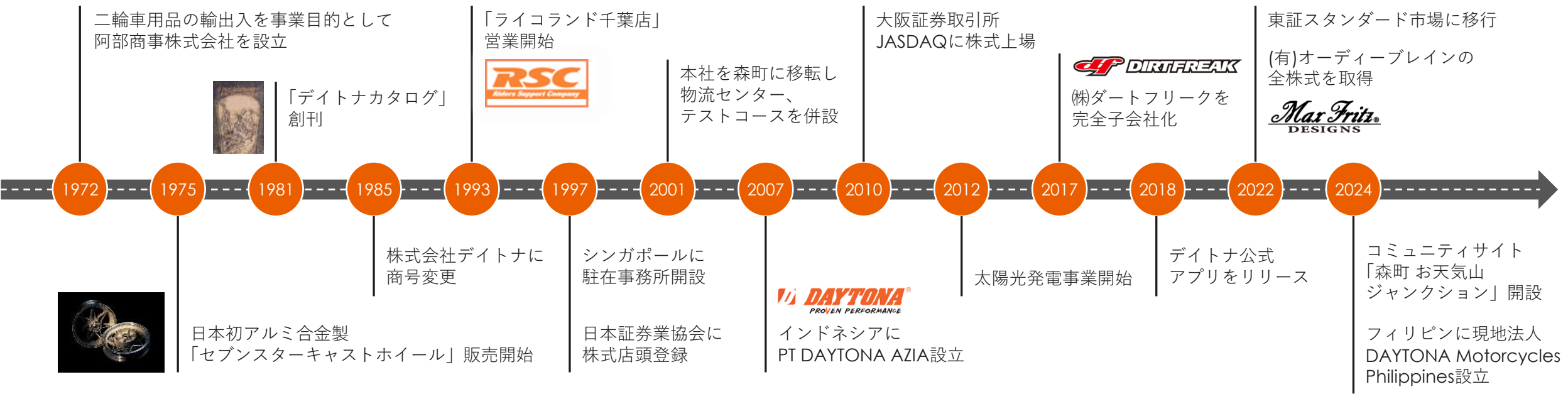
DAYTONA[®]

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 インドネシアとフィリピンでの企画・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)	ライダーズ・サポート・カンパニー PT. DAYTONA AZIA	
売上高	145億円 (2024年12月期)	グループ企業	ダートフリーク DAYTONA Motorcycles Philippines オーディーブレイン (非連結)
従業員数	192名 (2024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、日本で約4,000のバイク店、バイク用品店で販売。

インドネシア、フィリピンにも展開。

デイトナは**生産設備を持たない**。

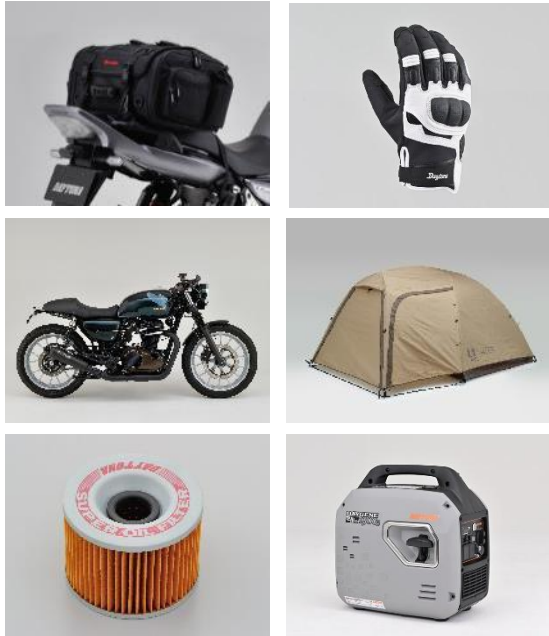
旬のアイデアをベストなカタチにできるメーカーとのコラボによって、製品価値を創造。国内外において、信頼して生産を委託できる200社以上のパートナーに生産委託。



- 売上高の構成比は国内拠点卸売事業 72%、アジア拠点卸売事業 11%
- 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
- 発電機等

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4,150店



- 2007年にインドネシア子会社設立
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
- 2024年2月にフィリピン子会社設立、24年8月から事業開始

主要事業

- 売上高の構成比は小売事業 16%、その他 2%
- 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3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)

5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)



ダートバイクプラスMINI神戸店
(兵庫県神戸市西区)

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



- リユース商品販売事業

*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

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



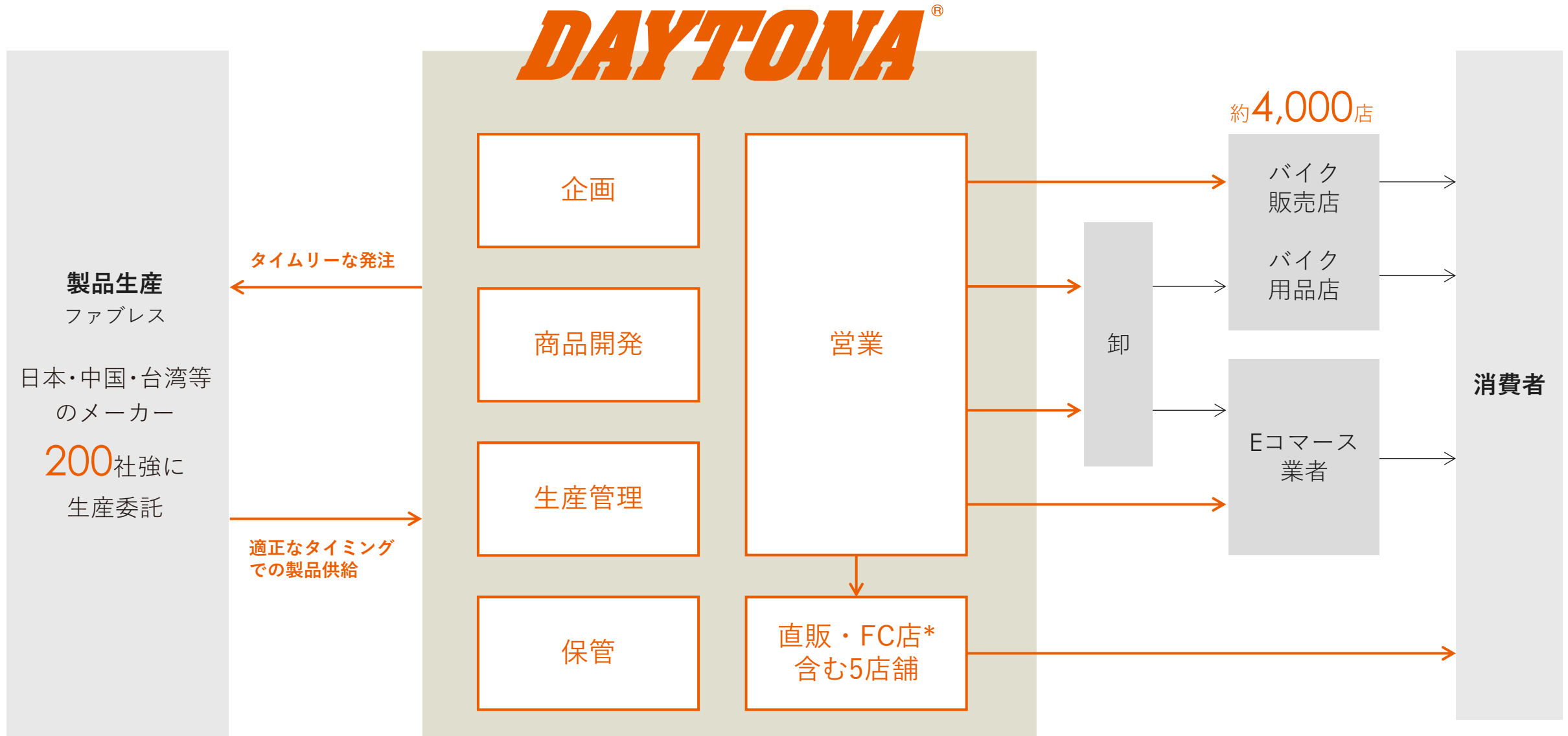
バッテリー&バッテリー維持充電器



盗難防止ロック類



バイクガレージ



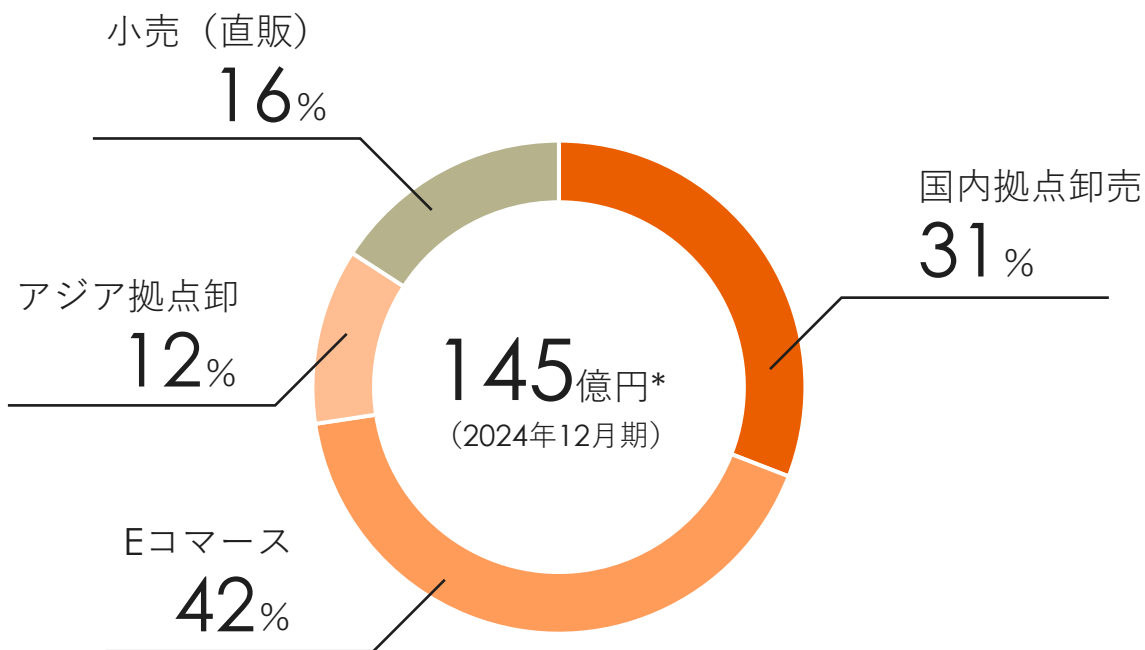
*FC店：フランチャイジー店

販売先・ポジショニング

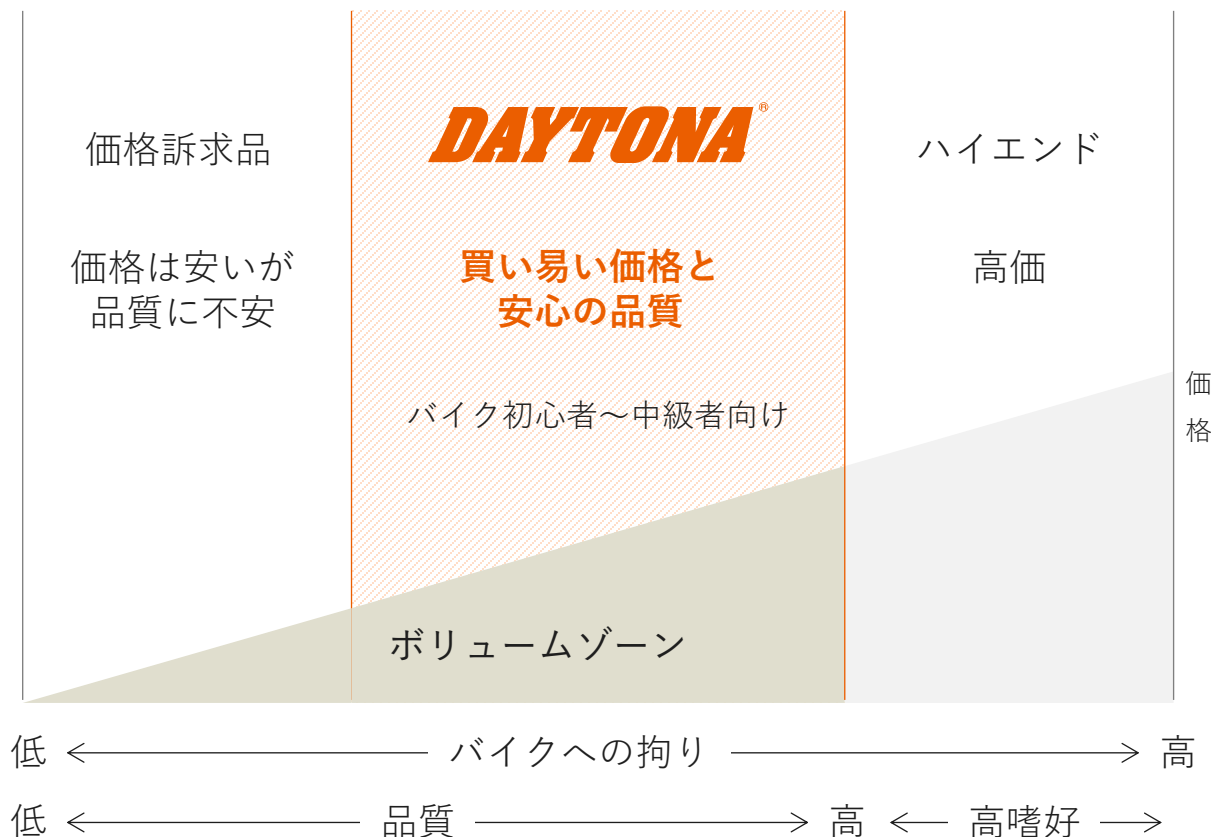


- バイク部品・用品のうち31%が販売店・用品店向け卸売、42%がEコマース売上
- 買いやすい価格帯で安心の品質を提供

バイク部品・用品売上高*



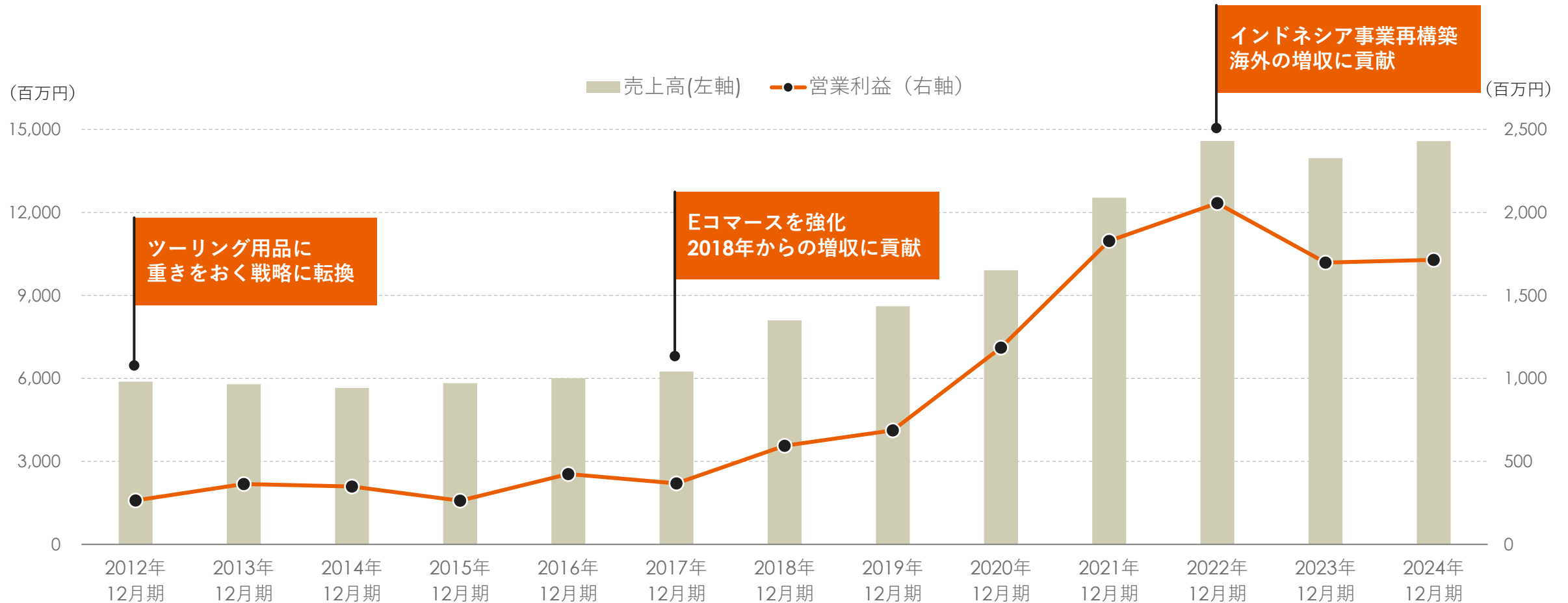
ポジショニング



*売上構成比はその他事業3.1億円（太陽光発電等）と内部売上高又は振替高△0.9億円を除いたもの

業績推移

- 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



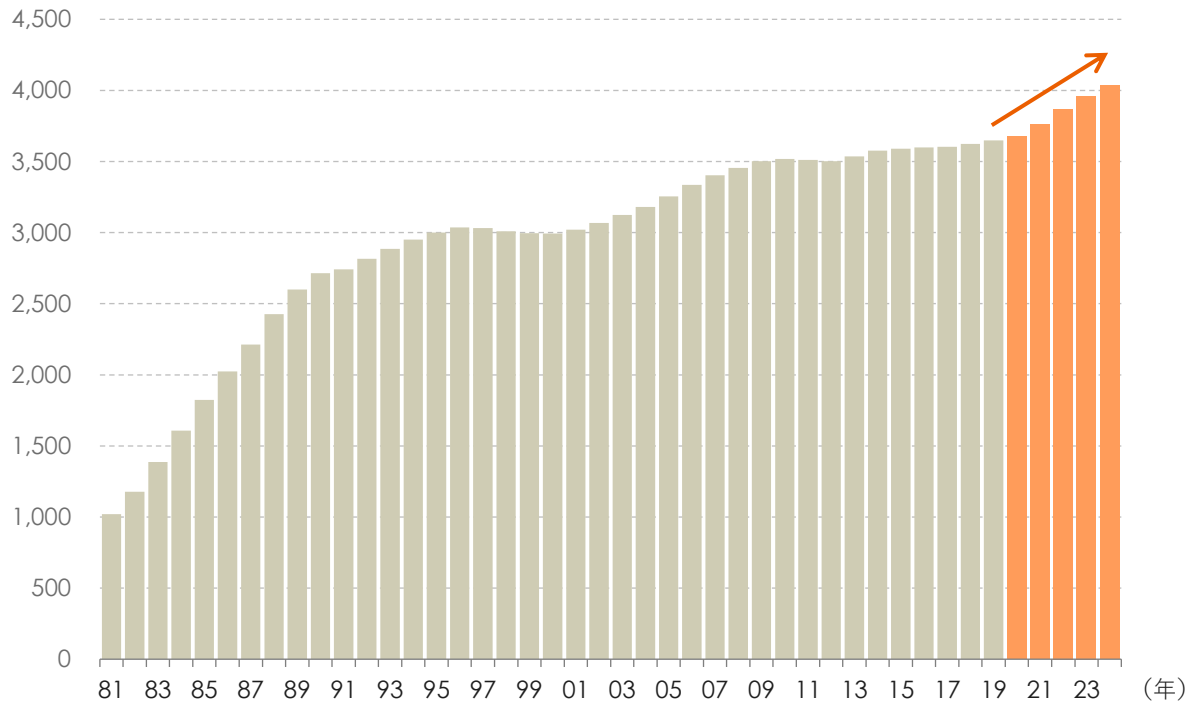
DAYTONA[®]

特長・強み

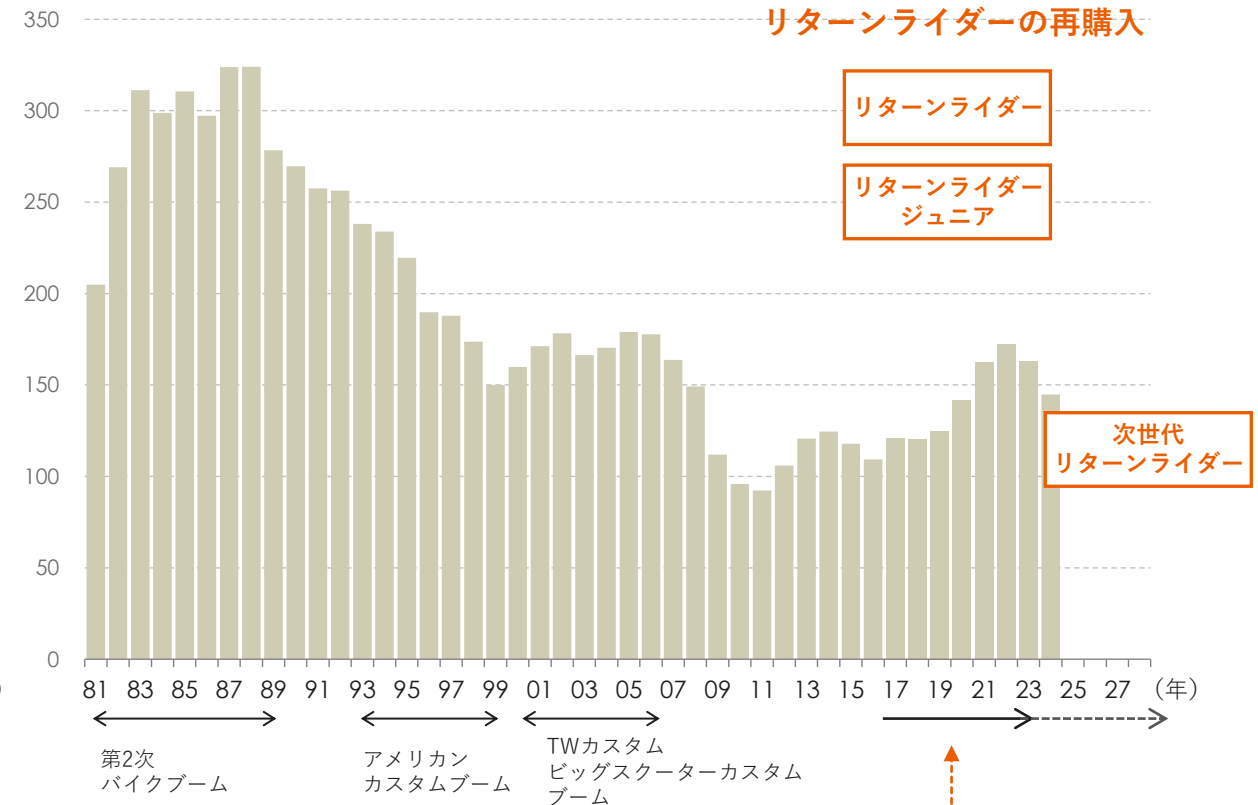
二輪車保有台数は増加

- 二輪車保有台数は2000年前後の300万台の水準から、2024年は400万台超に増加
- リターンライダーとリターンライダージュニアの購入で、新車販売台数はコロナ禍前に比べて高水準で推移

軽二輪車・小型二輪車保有台数* (千台)



軽二輪車・小型二輪車販売台数* (千台)



*軽二輪車は125cc超～250cc、小型二輪車は250cc超 (出所) 全国軽自動車協会連合会 (各年9月末保有台数)

(出所) 全国軽自動車協会連合会

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
- コロナ禍以降、ソロ・デュオのアウトドア用品やライディングギア・ヘルメット等を強化

国内拠点卸売事業売上高*

車種別用品主力

- ・ブレーキパッド
- ・ハンドル・ミラー
- ・デスクローター
- ・ライト・ウインカー等

ツーリング関連商品を強化

- ・ツーリングバッグ
- ・USB電源
- ・スマホホルダー
- ・ドライブレコーダー等

オフロード商品拡充

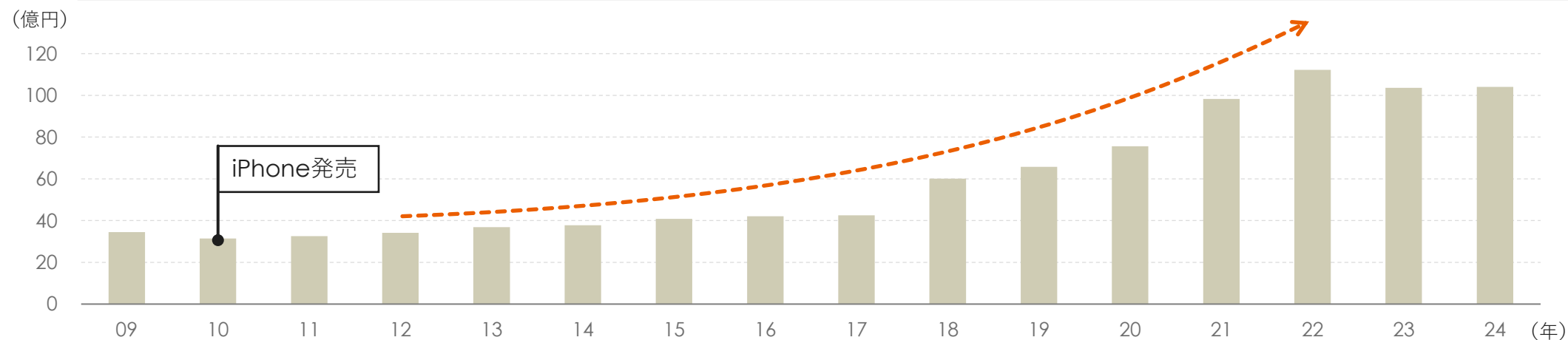


2017年10月
ダートフリーク完全子会社化

ライディングギア強化 アウトドア関連展開

- ・ジャケット・プロテクター等
- ・ヘルメット・ゴーグル
- ・アウトドア用品（ソロ・デュオ）

2022年5月
Max Fritz®
DESIGNS ODブレイン子会社化



*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

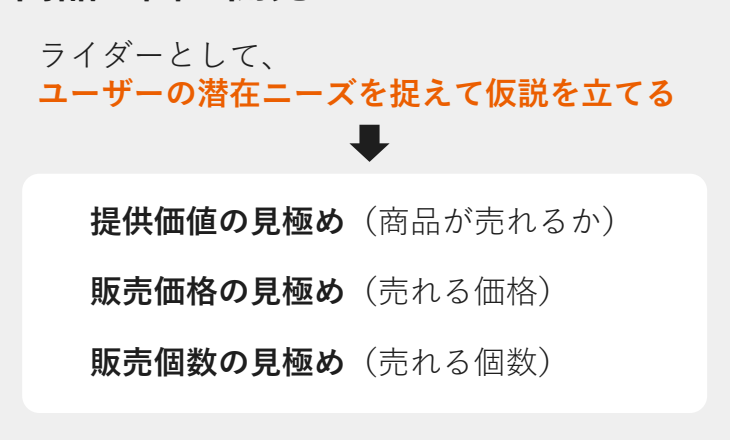
売れる商品を開発する仕組み

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

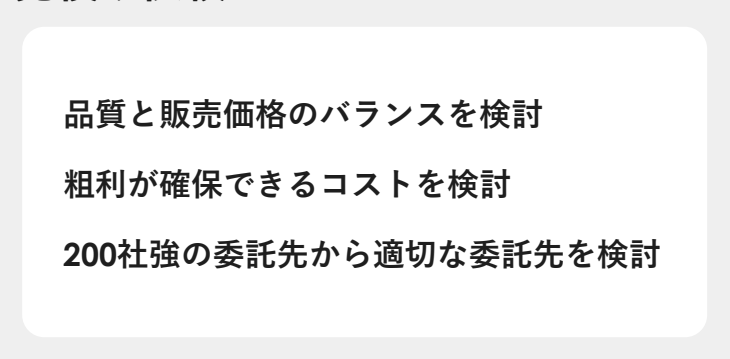
社員＝ライダー



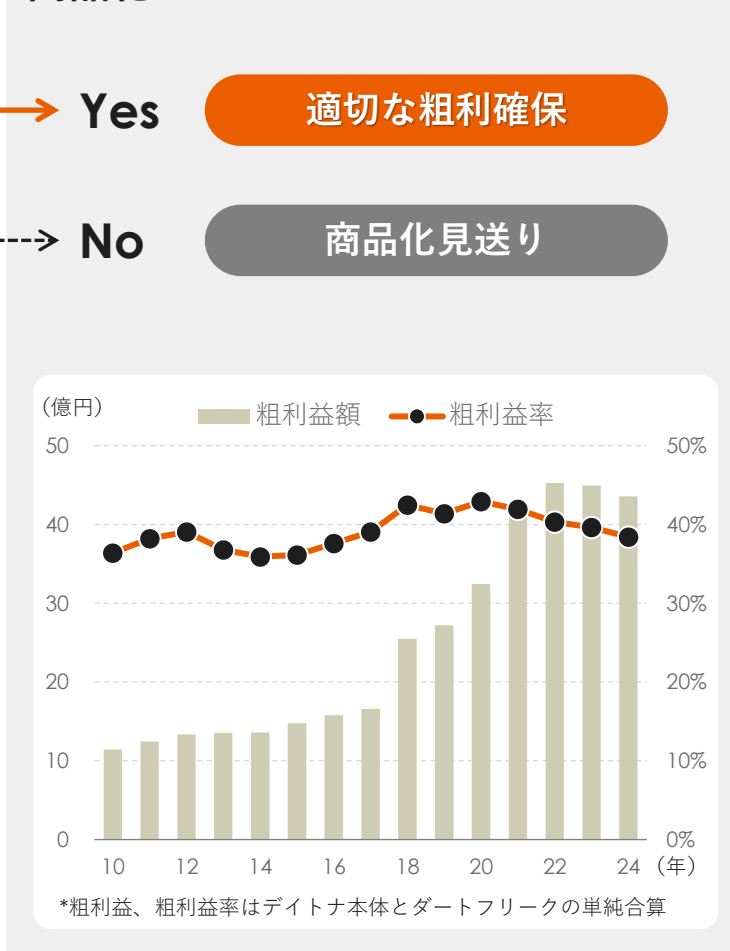
商品企画・開発



見積り依頼



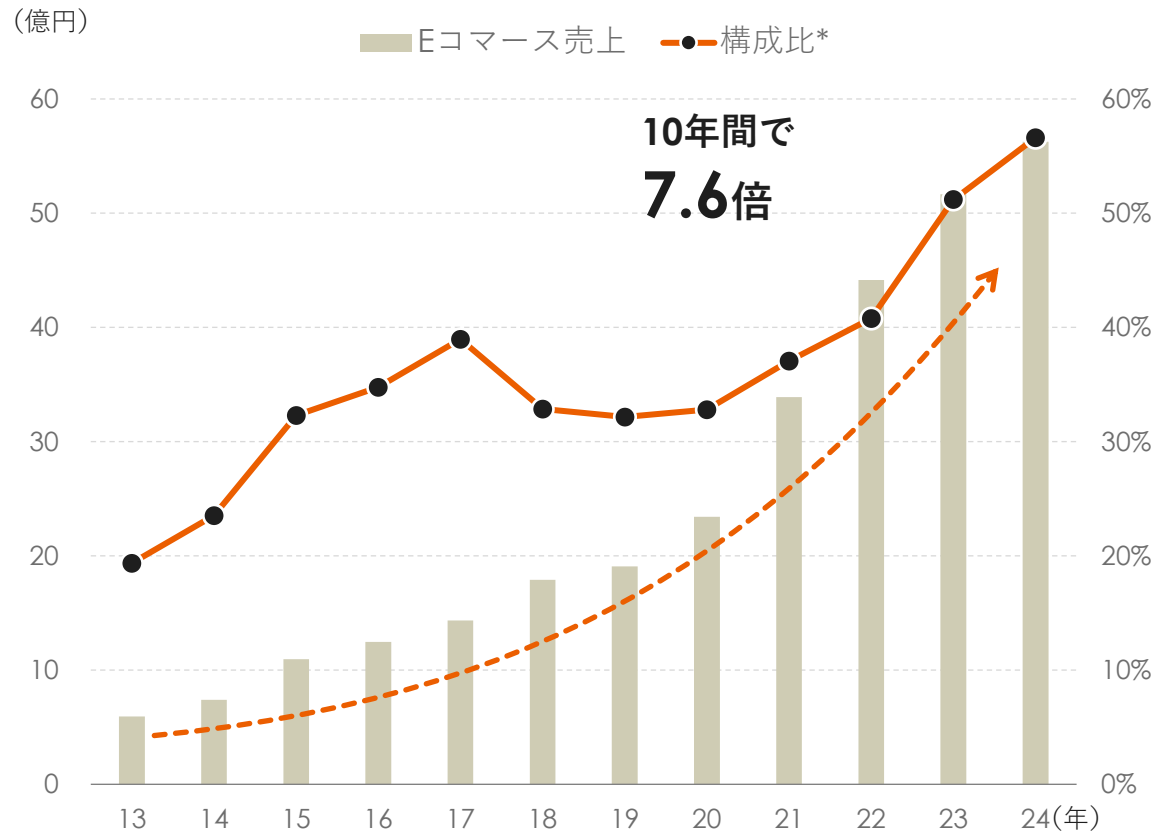
商品化



卸売を基盤に、Eコマースで成長

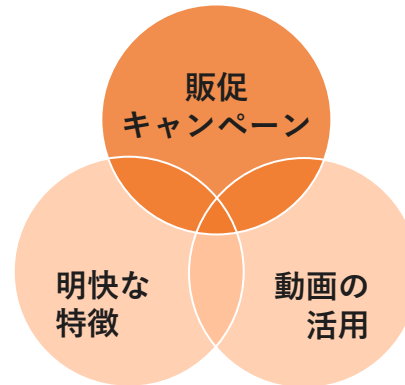
- 事業基盤となる卸売では、バイク販売店・用品店の特性を見極めて商品を展開
- 大手Eコマースやバイク用Eコマース向け売上が増加、Eコマース売上は前期比9%増、構成比は57%へ

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



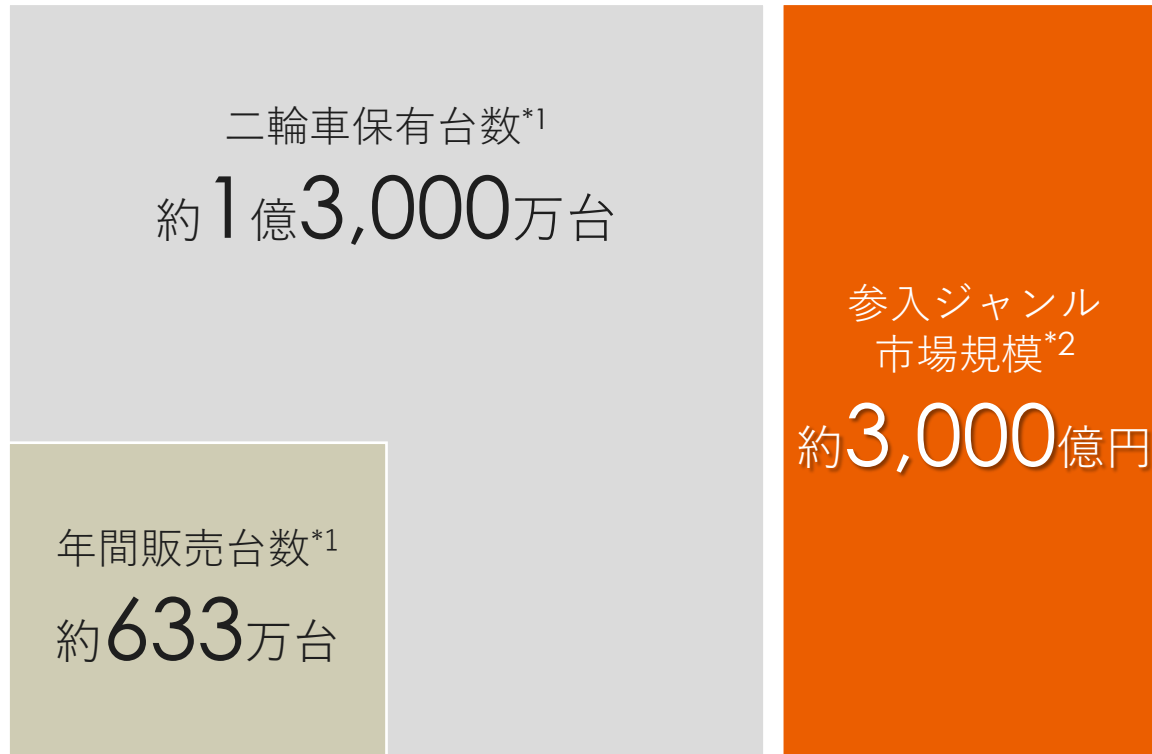
- 季節に合わせた販促キャンペーンとクーポンの活用
- 商品の特性を簡潔な文章と写真で説明
- 商品紹介・操作・取付動画の充実



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、補修・メンテナンス用品市場は約3,000億円と推定
- 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
- 2024年にフィリピン子会社を設立し8月から事業開始、10年後にASEANで100億円の売上を目指す

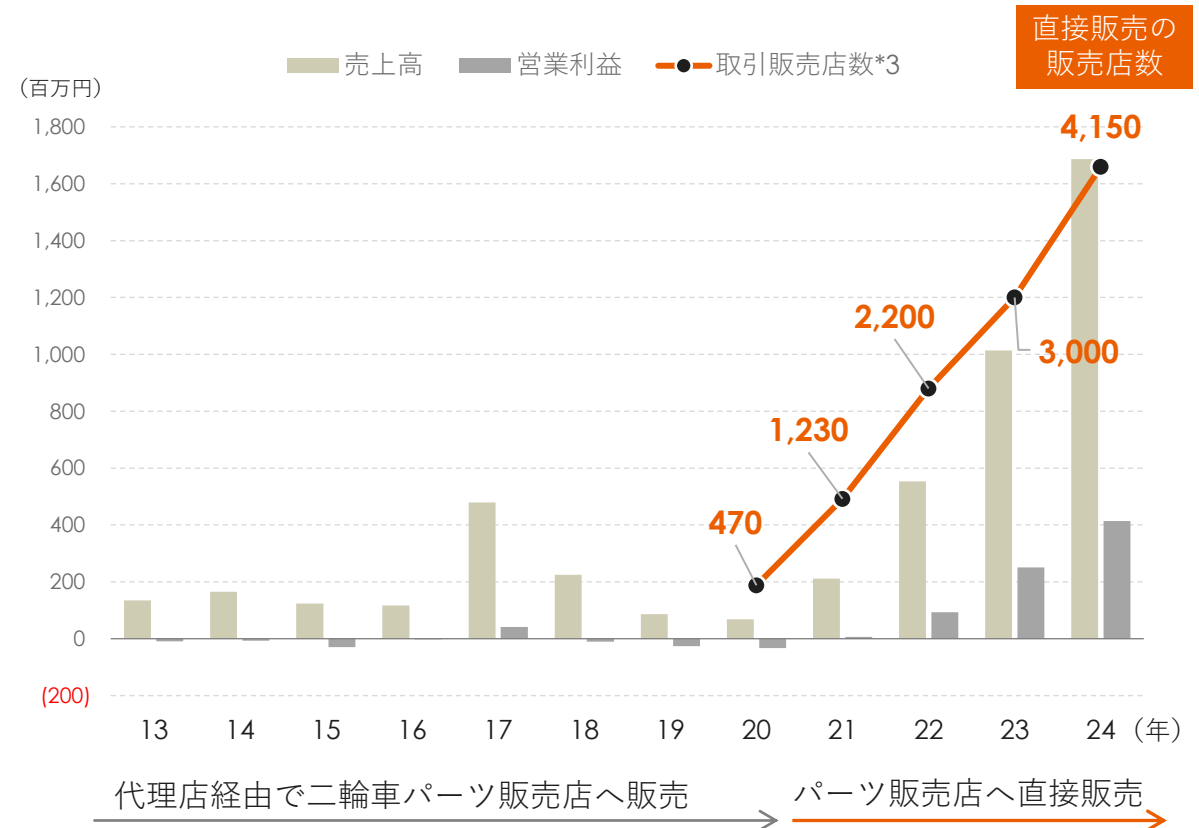
インドネシア市場



*1 2024年実績、インドネシア二輪車工業会資料

*2 補修・メンテナンス用品市場の当社推定値

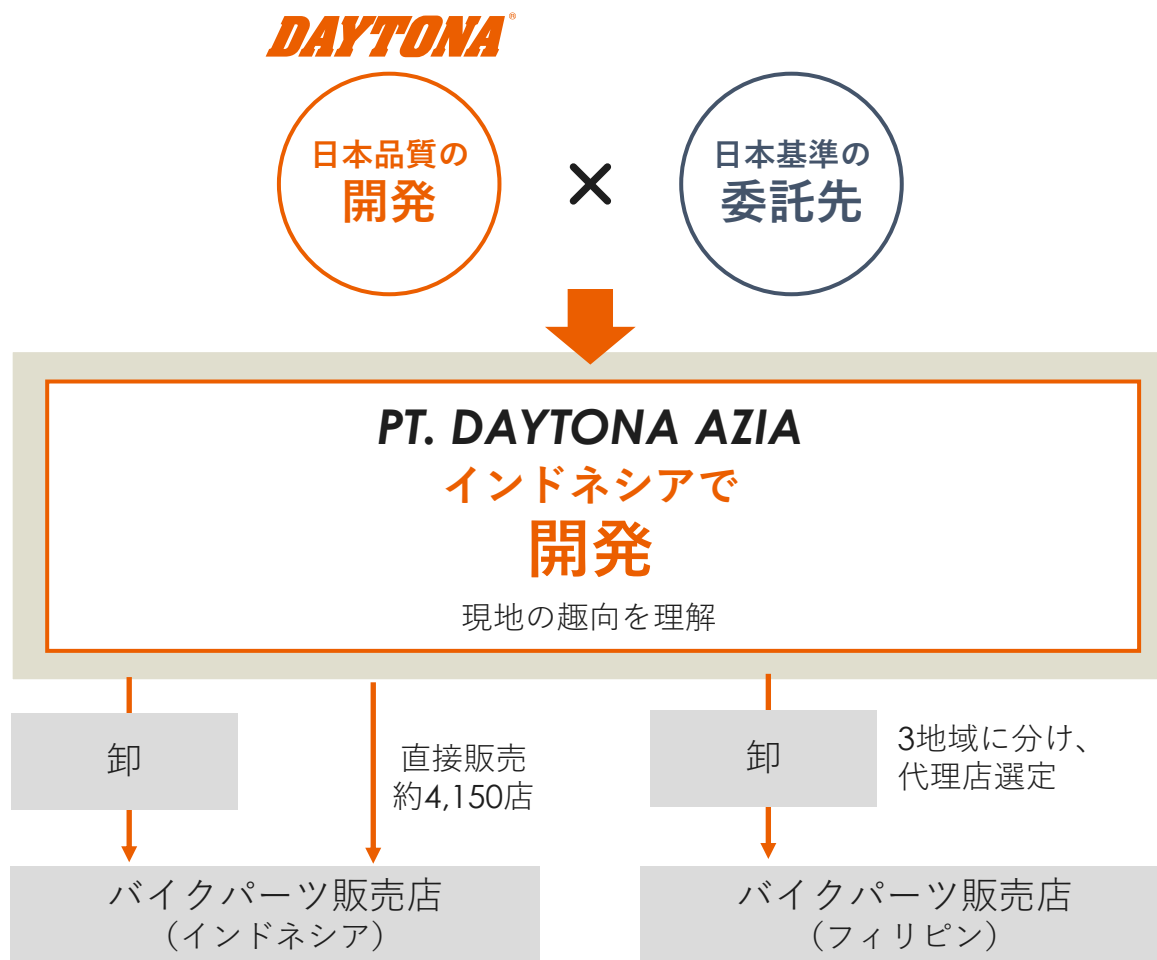
アジア拠点卸売事業売上



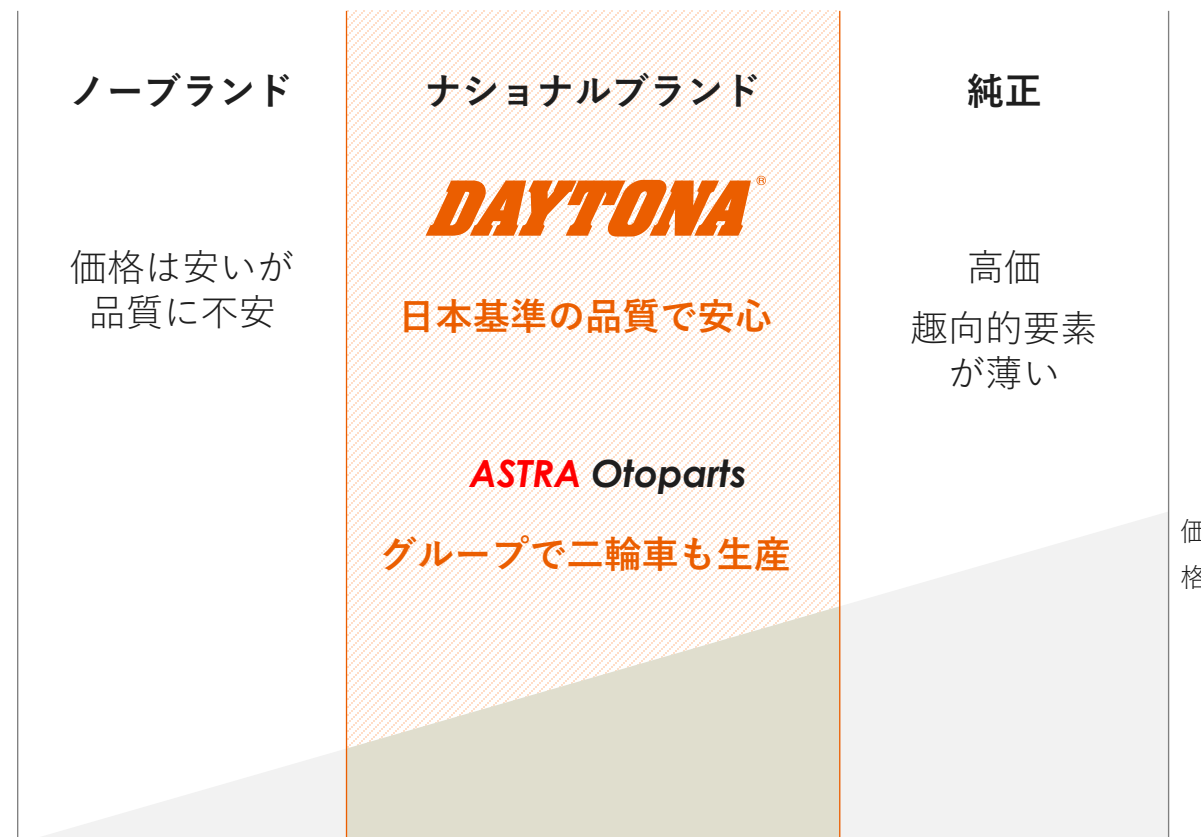
*3 取引販売点数は12月末時点での小売店登録数

商品はインドネシアで開発

- 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



- 売上高は前期比4%増収。Eコマース売上は前期比9%増収、アジア拠点は同66%増収と引き続き好調
- 営業利益は前期並み。円安による仕入コスト上昇を新製品投入や価格改定、発電機の増収で吸収
- 計画比では営業利益が想定以上の円安により未達となった。年間配当金は8円増配の129円を予定

単位：百万円	2022年 12月期		2023年 12月期		2024年 12月期				
					従来予想		実績		前期比
売上高	14,586	100%	13,961	100%	14,413	100%	14,578	100%	4.4%
売上総利益	5,856	40.1%	5,452	39.1%	—	—	5,604	38.4%	2.8%
販管費	3,799	26.0%	3,753	26.9%	—	—	3,890	26.7%	3.6%
営業利益	2,056	14.1%	1,698	12.2%	1,772	12.2%	1,714	11.8%	1.0%
経常利益	2,116	14.5%	1,749	12.5%	1,784	12.4%	1,743	12.0%	▲0.3%
親会社に帰属する 当期純利益	1,433	9.8%	1,181	8.5%	1,214	8.3%	1,208	8.3%	2.3%
1株当たり当期純利益	608円22銭		499円15銭		512円68銭		509円35銭		
1株当たり配当金	123円00銭		121円00銭		129円00銭		129円00銭		

四半期別業績



- 2024年12月期1Qまでは流通各社の在庫調整の影響を受けたが、2Qから在庫調整の落ち着きや新製品投入により増収に転じた。Eコマース向けの増収に加え、インドネシア事業も好調
- 営業利益は増収に伴い3Qから増益に転じ、下半期は前年同期比17%増益

単位：百万円	2023年 12月期					2024年 12月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	3,172	3,572	3,700	3,515	13,961	2,979	3,858	3,820	3,919	14,578
売上総利益	1,260	1,456	1,478	1,256	5,452	1,171	1,492	1,509	1,430	5,604
販管費	917	907	958	971	3,753	928	966	970	1,024	3,890
営業利益	343	548	520	285	1,698	243	526	539	405	1,714
経常利益	302	565	570	309	1,749	245	549	541	407	1,743
親会社に帰属する 当期純利益	206	375	412	186	1,181	173	380	377	276	1,208

セグメント別業績

- 国内拠点卸売は在庫調整等の落ち着きで2Qから回復、ライディングウェアやバッテリーなど補修消耗品の販売が好調。引き続きEコマース向けも好調だが、円安等による仕入れ価格の上昇もあり営業減益
- アジア拠点卸売はインドネシアでの販売網整備とブランド認知が進み、66%増収、65%営業増益と好調

単位：百万円		2023年 12月期					2024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	2,343	2,639	2,785	2,594	10,362	1,984	2,780	2,770	2,867	10,403	0.4%
	利益	238	407	396	219	1,261	78	346	366	290	1,081	▲14.3%
アジア拠点卸売事業	売上高	217	268	273	254	1,014	397	428	411	450	1,687	66.4%
	利益	56	73	70	50	251	115	116	115	66	414	64.7%
小売事業	売上高	553	607	567	577	2,306	527	594	592	554	2,269	▲1.6%
	利益	26	47	29	0.8	104	20	35	34	29	120	15.6%
その他事業	売上高	87	91	99	111	389	91	81	71	70	313	▲19.5%
	利益	9	10	12	0.3	33	12	17	14	9	54	62.2%
内部売上高又は振替高		▲28	▲35	▲25	▲21	▲112	▲22	▲25	▲25	▲23	▲96	-
セグメント間取引消去 全社費用		12	9	11	14	47	16	10	8	9	44	-
合計	売上高	3,172	3,572	3,700	3,515	13,961	2,979	3,858	3,820	3,919	14,578	4.4%
	利益	343	548	520	285	1,698	243	526	539	405	1,714	1.0%

2025年12月期予想概要



2025年12月期は増収減益を予想。Eコマースの成長などで国内拠点卸売は増収、円安対応の新商品投入等により売上総利益率は改善するが、インドネシアが決算期変更により9か月決算となることなどによる。なお、インドネシアは12か月換算すると増収予想

2025年12月期の配当も6円増配の135円を予想

単位：百万円	2024年 12月期				2025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	6,838	7,739	14,578	100.0%	7,207	7,651	14,858	100.0%	1.9%
売上総利益	2,664	2,940	5,604	38.4%	2,782	2,931	5,714	38.5%	1.9%
販管費	1,894	1,995	3,890	26.7%	2,043	2,060	4,103	27.6%	5.5%
営業利益	769	945	1,714	11.8%	738	871	1,610	10.8%	▲6.1%
経常利益	795	948	1,743	12.0%	757	883	1,640	11.0%	▲6.0%
親会社に帰属する 当期純利益	554	654	1,208	8.3%	518	584	1,103	7.4%	▲8.7%
1株当たり当期純利益	233円70銭	275円65銭	509円35銭		218円40銭	246円29銭	464円69銭		
1株当たり配当金			129円00銭				135円00銭		

*インドネシア子会社は2025年から12月期から9月期に決算期変更予定、2025年12月期（連結）は9か月の変則決算

セグメント別予想

- 国内拠点卸売は円安を前提とした新商品への切り替わりや、Eコマース売上の増加で増収増益を予想
- アジア拠点卸売はインドネシアが9か月決算のため減収減益予想だが、2025年1月～12月では売上高は1,938百万円、利益は367百万円と増収計画
- 小売事業は物価高騰により高価格帯商品の販売鈍化が続くと予想し、減収減益を予想

単位：百万円		2024年 12月期			2025年 12月期 予想		
		上期	下期	通期	上期	下期	通期
国内拠点卸売事業	売上高	4,765	5,638	10,403	5,208	6,040	11,249
	利益	425	656	1,082	504	732	1,236
アジア拠点卸売事業	売上高	826	861	1,687	926	522*	1,448*
	利益	231	183	414	160	57	217
小売事業	売上高	1,122	1,147	2,269	961	969	1,931
	利益	56	64	120	51	56	108
その他事業	売上高	172	141	313	163	171	334
	利益	29	24	54	36	34	71
内部売上高又は振替高		▲47	▲48	▲96	▲48	▲56	▲104
セグメント間取引消去	全社費用	26	17	44	▲7	▲13	▲20
合計	売上高	6,838	7,739	14,578	7,207	7,651	14,858
	利益	769	945	1,714	744	866	1,610

*インドネシア子会社は2025年から12月期から9月期に決算期変更予定、2025年12月期（連結）は9か月の変則決算

DAYTONA[®]

中期経営方針
(2025年-2027年)

変革と成長 2027

100年企業を目指し、時流の変化を受け入れ、
新しい成長へのチャレンジを継続する

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、業界シェア20%を目指す

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
2027年はデイトナ単体の12%（12億円）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 バイクリダーの永続を目的に地域へのライダー誘客支援活動を続ける

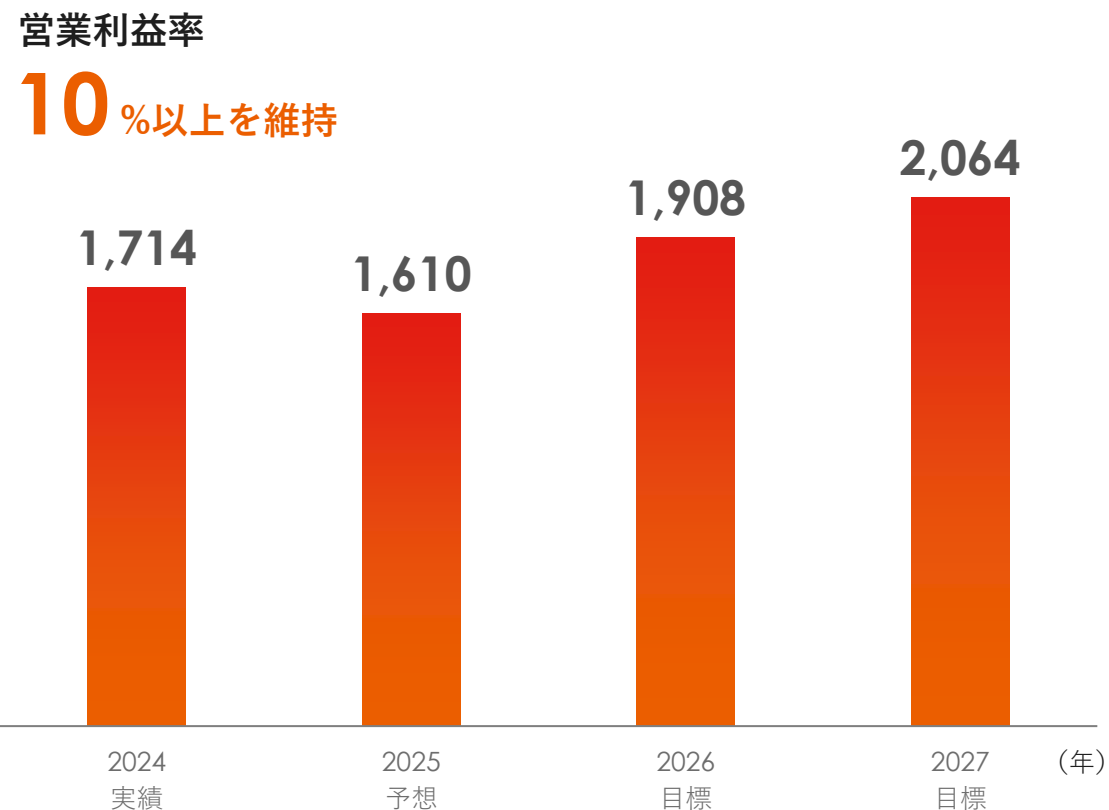
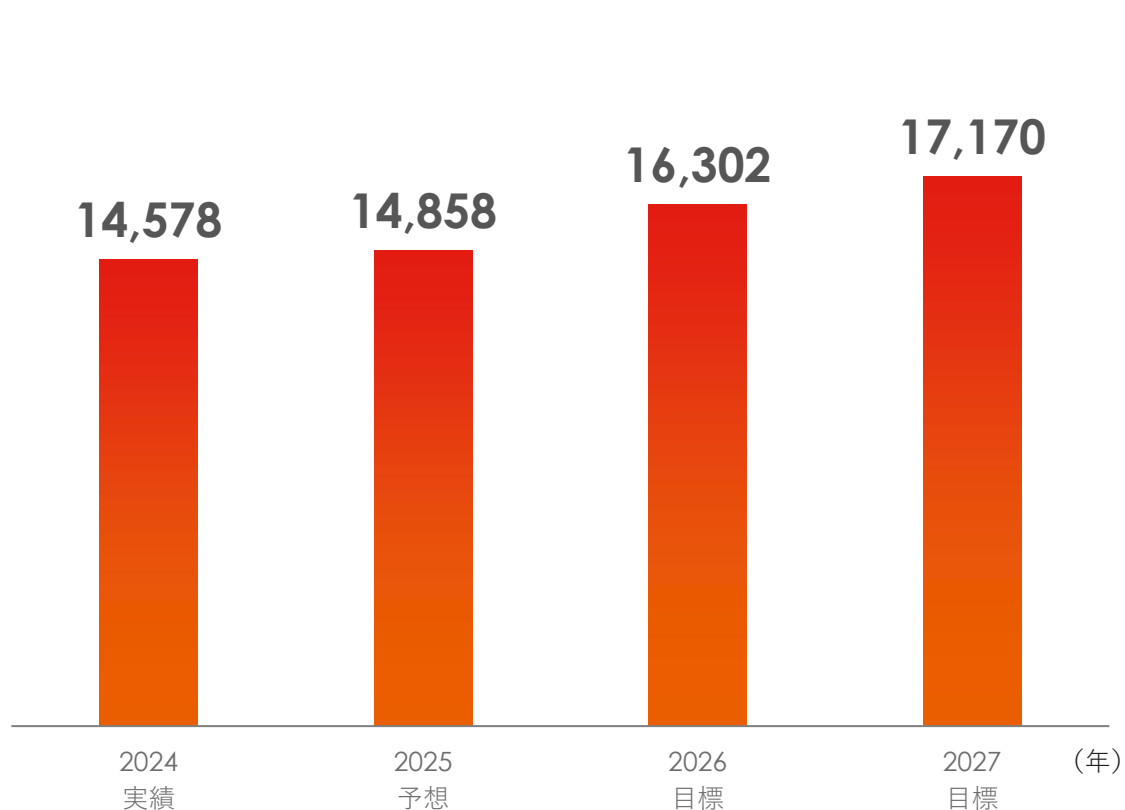
中期経営方針 数値目標



- 2027年12月期は売上高171億円、営業利益20億円を目標とする
- 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
- なお、インドネシアを12か月換算すると、25年12月期の売上高は153億円、営業利益は17.2億円予想

売上高（百万円）

営業利益（百万円）



*インドネシア子会社は2025年から12月期から9月期に決算期変更予定、2025年12月期（連結）は9か月の変則決算、2025年1月～12月予想は売上高1,938百万円、利益は367百万円予想。2026年以降は12か月決算

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（2024年末から販売開始）を中心に成長を図る
- インドネシアは2025年12月期は決算期変更により9か月決算、2025年1月～25年12月の12か月換算では、売上高は1,938百万円、利益は367百万円を計画

		2024年12月期	2025年12月期	2026年12月期	2027年12月期
単位：百万円		実績	予想	目標	目標
デイトナ単体	売上高	8,757	9,173	9,600	10,000
	利益	1,024	1,101	1,152	1,200
ダートフリーク	売上高	2,585	2,700	2,830	2,950
	利益	215	278	280	300
ライダーズサポート カンパニー（小売）	売上高	1,650	1,641	1,682	1,730
	利益	69	60	77	86
PT.DAYTONA AZIA （インドネシア卸売）	売上高	1,696	1,411*	2,200	2,400
	利益	431	258*	440	480
DAYTONA Motorcycles Philippines（フィリピン卸売）	売上高	0	38	100	200
	利益	▲17	▲40	▲21	18
その他調整等	売上高	▲108	▲104	▲110	▲110
	利益	▲8	▲10	▲20	▲20
合計	売上高	14,578	14,858	16,302	17,170
	利益	1,714	1,610	1,908	2,064

*インドネシア子会社は2025年から12月期から9月期に決算期変更予定、2025年12月期（連結）は9か月の変則決算、2026年以降は12か月決算

主要施策（国内卸売） 1

国内主要12ジャンルでユーザー支持率*No.1獲得

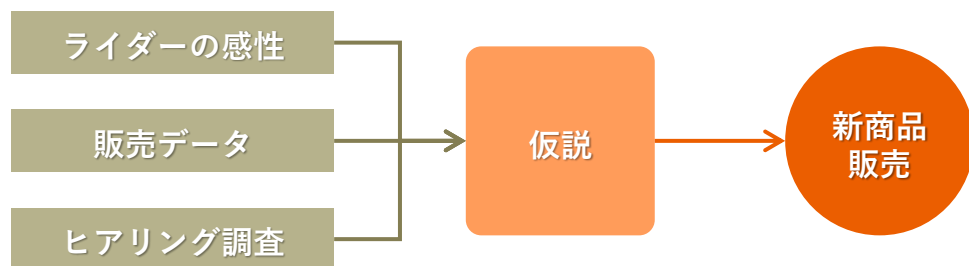
No.1候補ジャンルの商品開発を強化

No.1維持ジャンル

- 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
- オイルフィルター

No.1候補ジャンル

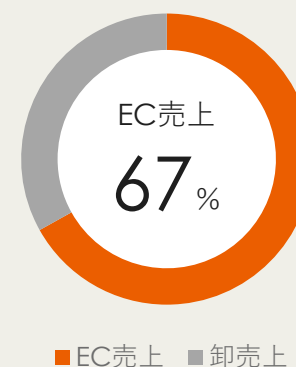
- ツーリングバッグ
- ボディカバー
- ドライブレコーダー
- エンジンガード
- 工具類
- プロテクター
- ミラー



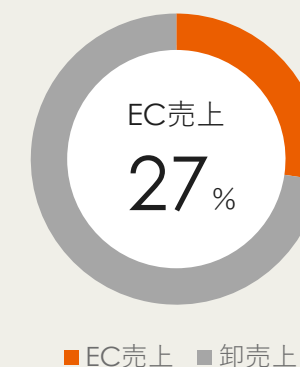
オフロードバイク用品*のEコマース強化

*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



ダートフリーク



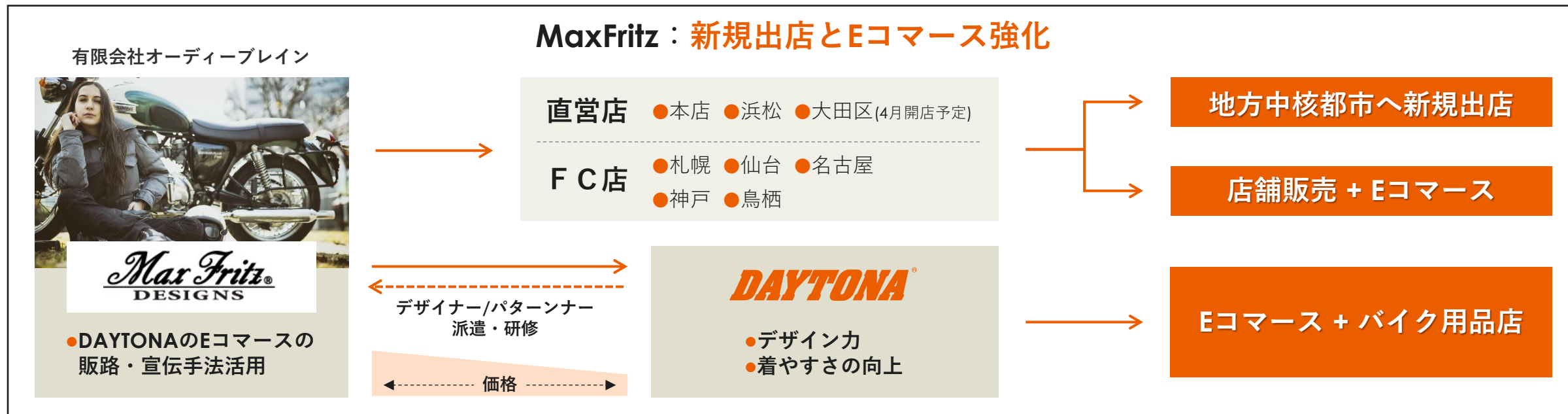
デイトナのノウハウ・
ネットワークの活用

×

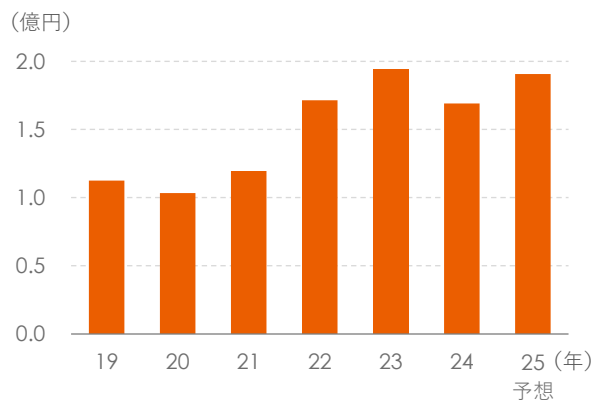
商品の特徴や操作方法等の
写真・動画の充実

ダートフリーク
2027年のEC比率
約50%へ

* 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



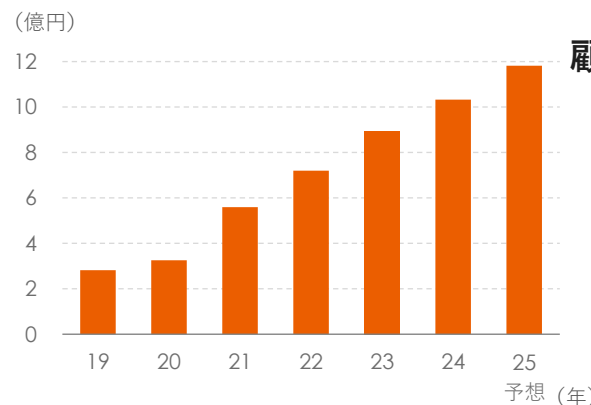
MaxFritz：売上



商品を試着できる環境整備



ライディングギア：売上



ECでの販売データをベースに 顧客に遡及する価格帯の商品を充実

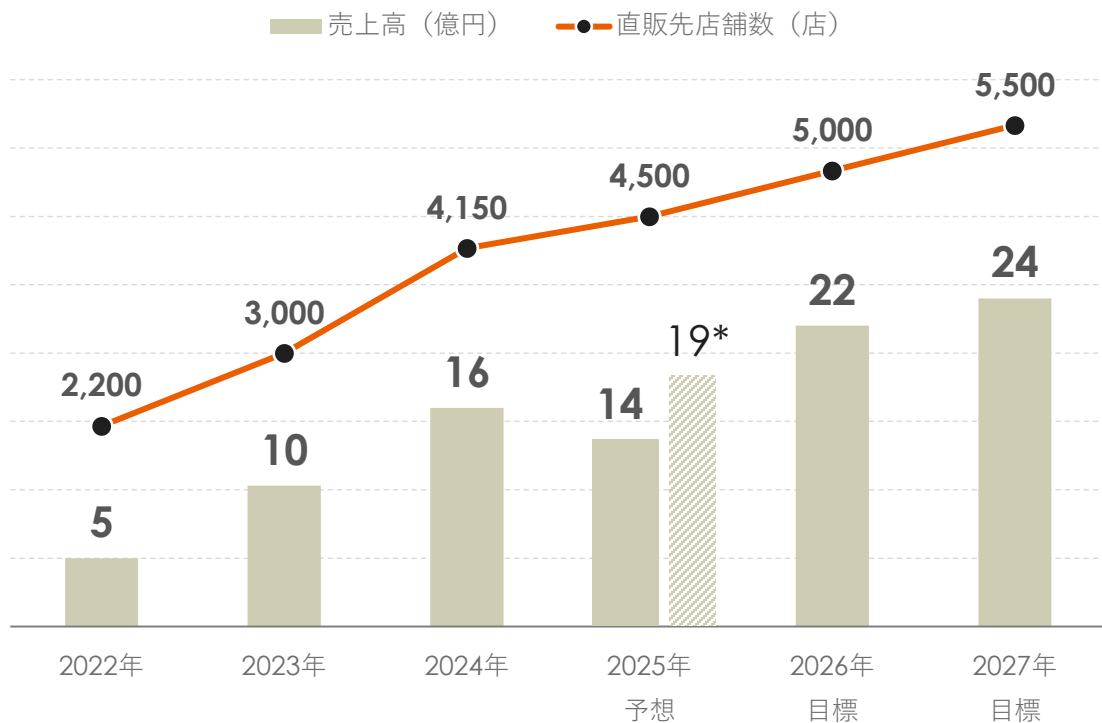


*FC店：フランチャイジー店

インドネシア：直接販売先の拡大

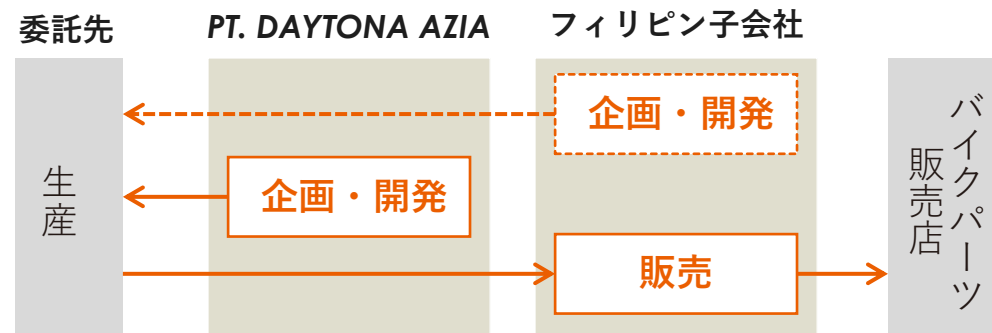
- 当社が直接販売するバイクパーツ販売店を年間700店舗増やす
- 取扱アイテム数を2027年12月期は23年比1.5倍の600アイテムへ
- 2027年12月期の売上高は24億円、経常利益は4.8億円目標

売上高と直販先店舗数

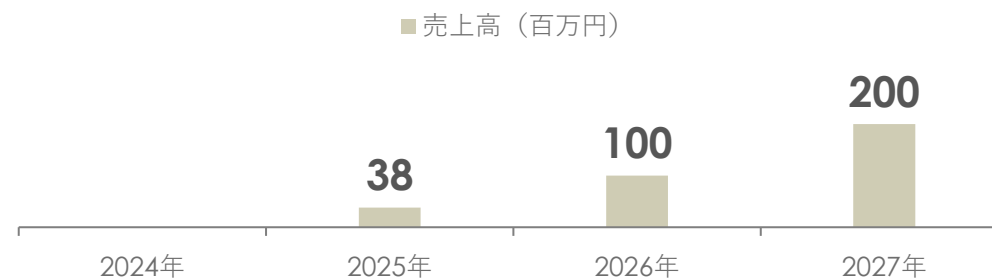


フィリピン：インドネシアの成功を横展開

- 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
- 北部・中部・南部で各1社の代理店と契約、代理店経由で販売
- フィリピンの二輪車販売台数は155万台（インドネシアの約30%）



売上高



*インドネシア子会社とフィリピン子会社は2025年から9月期に決算変更。2025年は2024年12月～25年9月までの12か月換算数値。2025年1月～12月は1,938百万円を計画

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

埼玉施設



ライコランド柏施設



整備・サービス強化

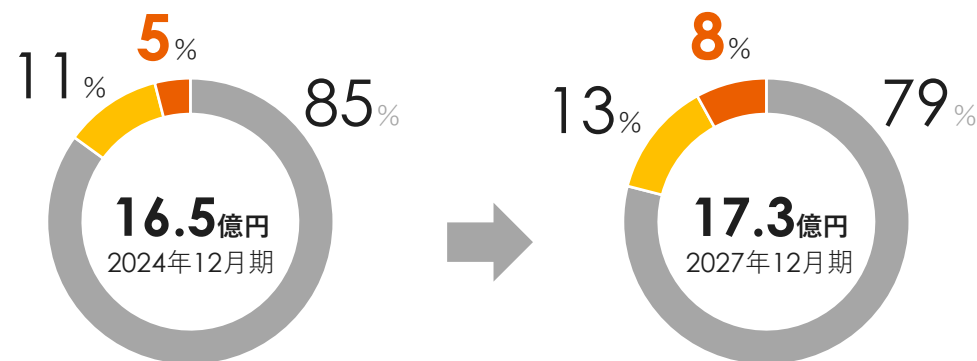
- 整備士を積極採用。売場も出来るマルチ人材育成
コーティング、レストアなど工賃収益メニュー強化

柏店にレンタルガレージを設置予定

- 隣接地を買収した柏店に、バイクのレンタルガレージを設置予定
- 整備・洗車スペースや工具の貸出も行い、ライダーが楽しめる場を提供

バイクライダーのコミュニティーの場へ

小売店舗の売上高構成



- ライコ部品用品（新品）
- アップガレージ（リユース品）
- 工賃・サービス・ガレージ

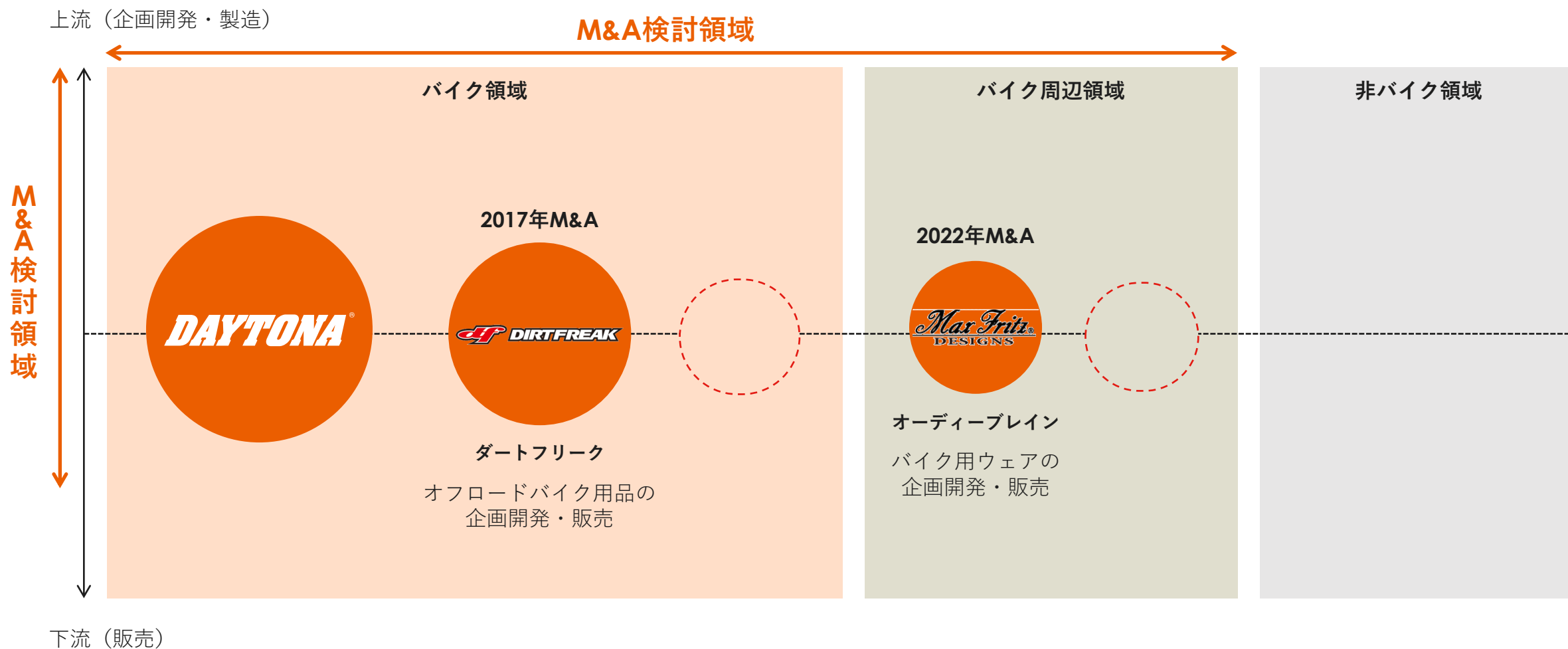
二輪アフターパーツ以外の領域拡大

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



- 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が目的
- 提携自治体も2023年は5自治体、24年は9自治体、25年は12自治体と静岡県西遠地区商工会へと順調に増加



* 太字は2024年から始まった自治体

茶ミーティング



開催時期 2024年9月28日
開催地域 静岡県森町
来場者数 約2,500名



スタンプラリー



開催時期 2024年7月12日～2025年1月15日

参加自治体 浜松市、静岡市、富士宮市、伊豆市、設楽町、田原市、豊根村、甲府市、笛吹市、南アルプス市、松本市、諏訪市、飯田市、佐渡市、新潟市、上越市

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



2024年4月6日～11月17日

道の駅したら	1,500名
だみねテラス	1,700名
遊べる花屋	500名
山百合荘豊邦	400名
道の駅アグリなぐら	600名
道の駅つぐ高原	400名

* 参加者は延べ人数



2024年4月20日～11月4日

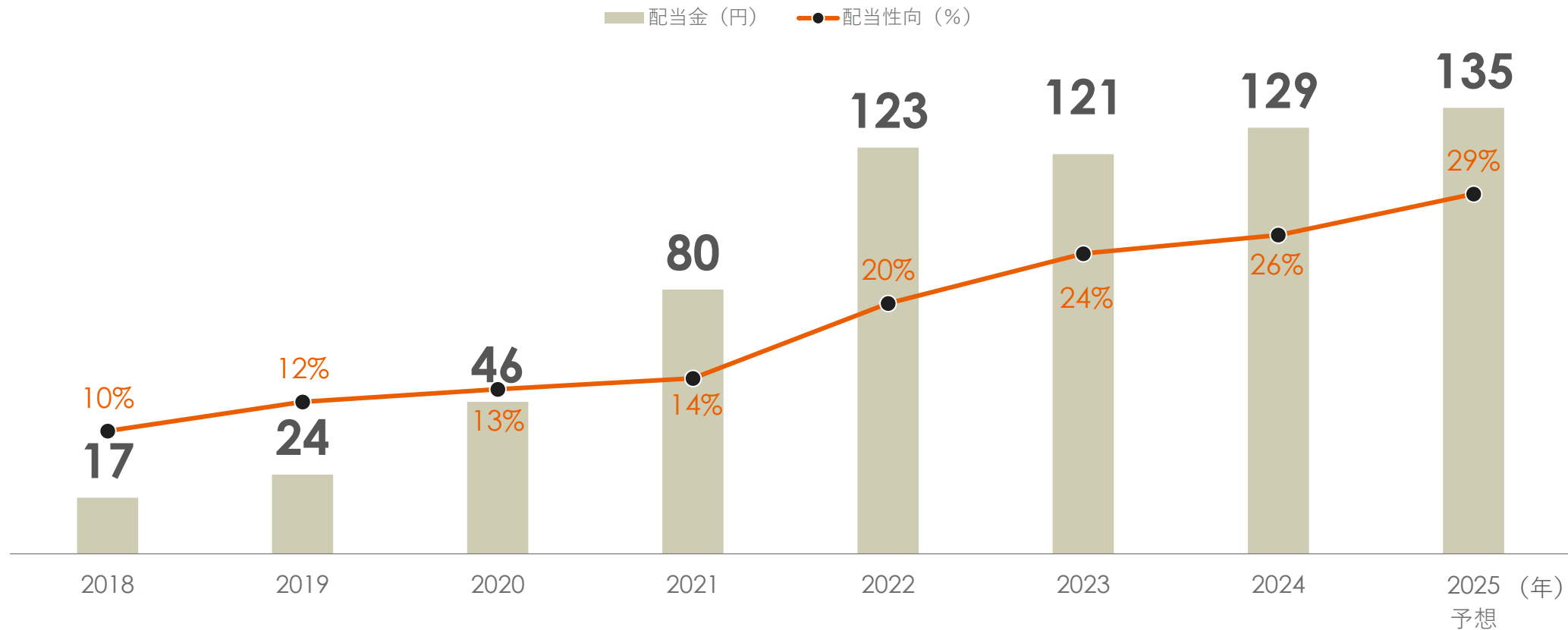
道の駅いりひろせ	450名
花と緑と雪の公園	240名
浅草山荘	250名
大湯公園	100名
越後ハーブ香園	185名
まちの駅魚沼	165名

DAYTONA[®]

株主還元

配当予想

- 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、2025年12月期は前期比6円増配の135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）

2025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4.25%

	2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期	
配当金	121.0円	129.0円	135.0円(予定)	
想定配当利回り				
		100株	500株	1,000株
配当金	1株 = 135.0円*	13,500円	67,500円	135,000円
ご購入予算	1株 = 3,510円*	351,000円	1,755,000円	3,510,000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	3.99%	4.25%	4.70%

※2025年12月期の配当金135.0円（予定）、2025年3月3日時点の終値3,510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>