

DAYTONA®

投資家説明資料

株式会社デイトナ
東証スタンダード 7228

2026年9月12日



- ①これがデイトナです（特長や強み）
- ②海外事業（インドネシア・フィリピン）
について
- ③中期経営方針

1	会社概要	P.03
----------	------	------

2	特長・強み	P.11
----------	-------	------

3	決算概要・業績予想	P.20
----------	-----------	------

4	中期経営方針	P.24
----------	--------	------

5	株主還元	P.35
----------	------	------

6	Appendix	P.39
----------	----------	------

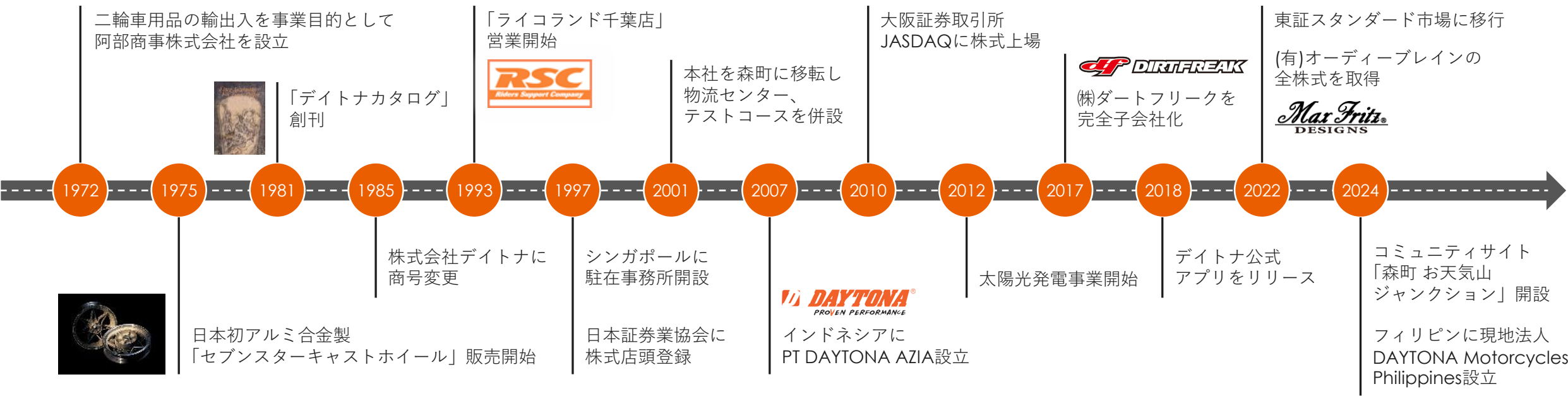
DAYTONA[®]

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	143億円 (2025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	206名 (2025年12月末)		   



これがDAYTONAだ

DAYTONA®

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**。

旬のアイディ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

DAYTONA®

- 売上高の構成比は国内拠点卸売事業 73%、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

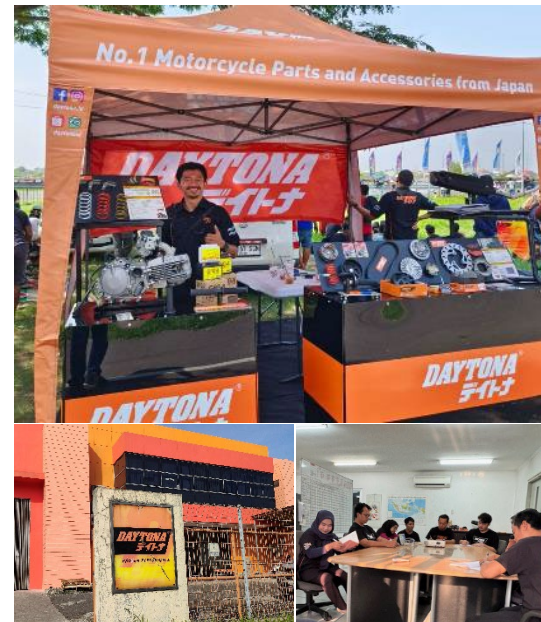
約12,000点の商品をラインナップ
大手Eコマース向けを強化



- ライディングギア用品
- 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

インドネシアでのパーツ販売
取扱店舗は約4,600店（9月末）



- 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

DAYTONA®

- 売上高の構成比は小売事業 15%、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)



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)

5店舗

その他

脱炭素・循環型社会に向けた取組み

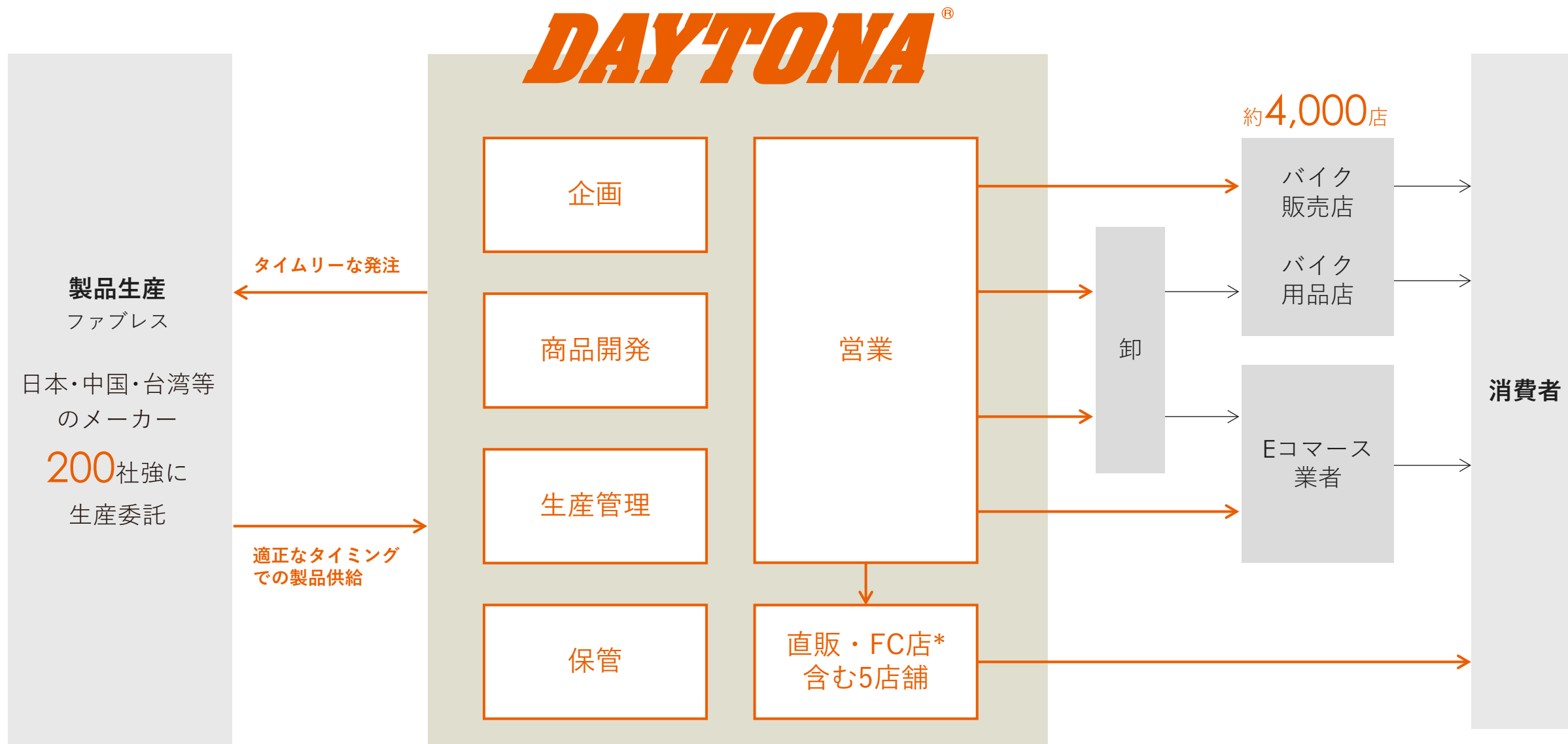


- 太陽光発電事業
本社倉庫天井の断熱化からスタート
- 太陽光発電は本社屋上と敷地内、静岡県沼津市、愛知県設楽町に合計2,050kwの発電設備を展開



- リユース商品販売事業

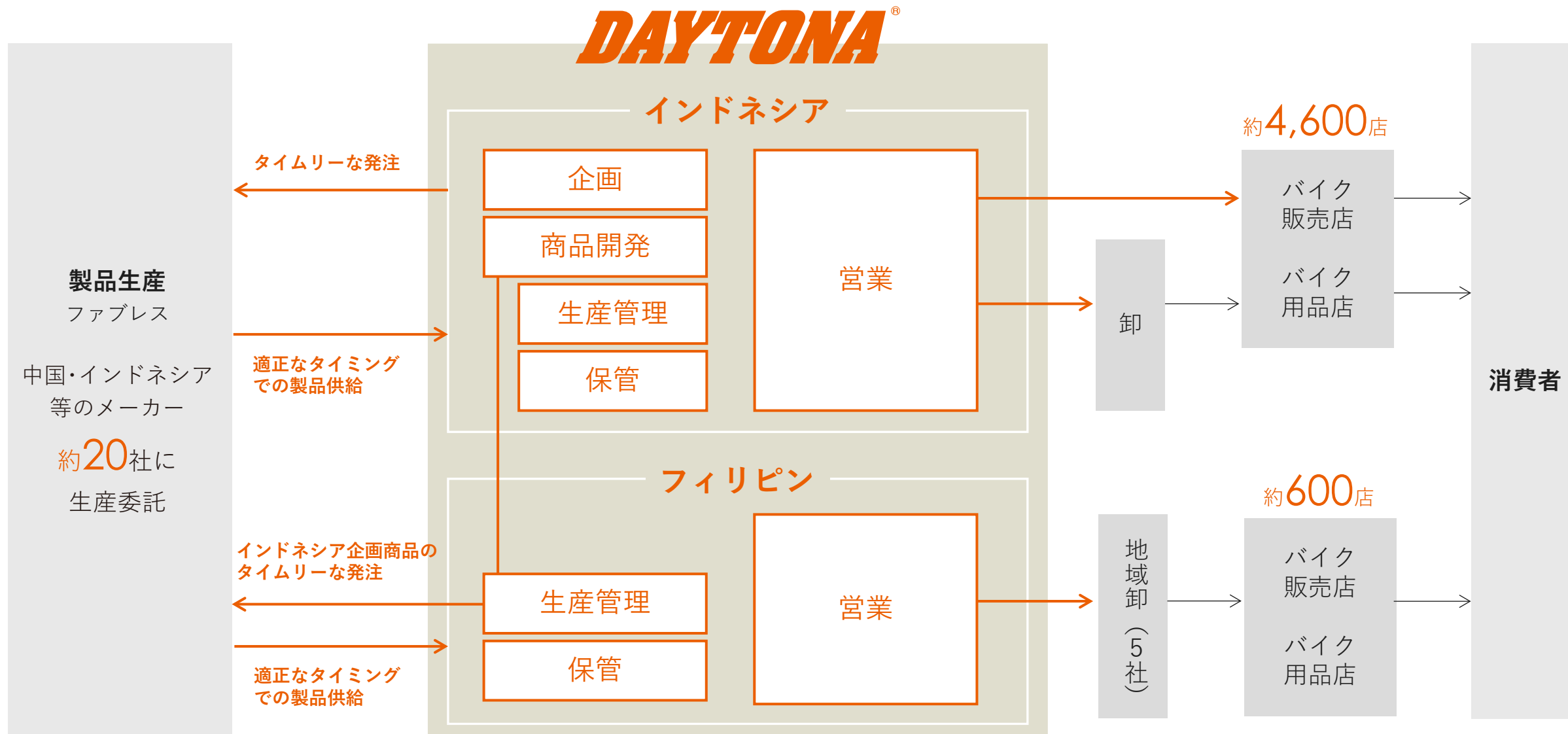
*ライコランド柏店・埼玉店は株式会社コンダテックのフランチャイジーとして、当社が運営



*FC店：フランチャイジー店

ビジネスの流れ（インドネシア・フィリピン）

DAYTONA®

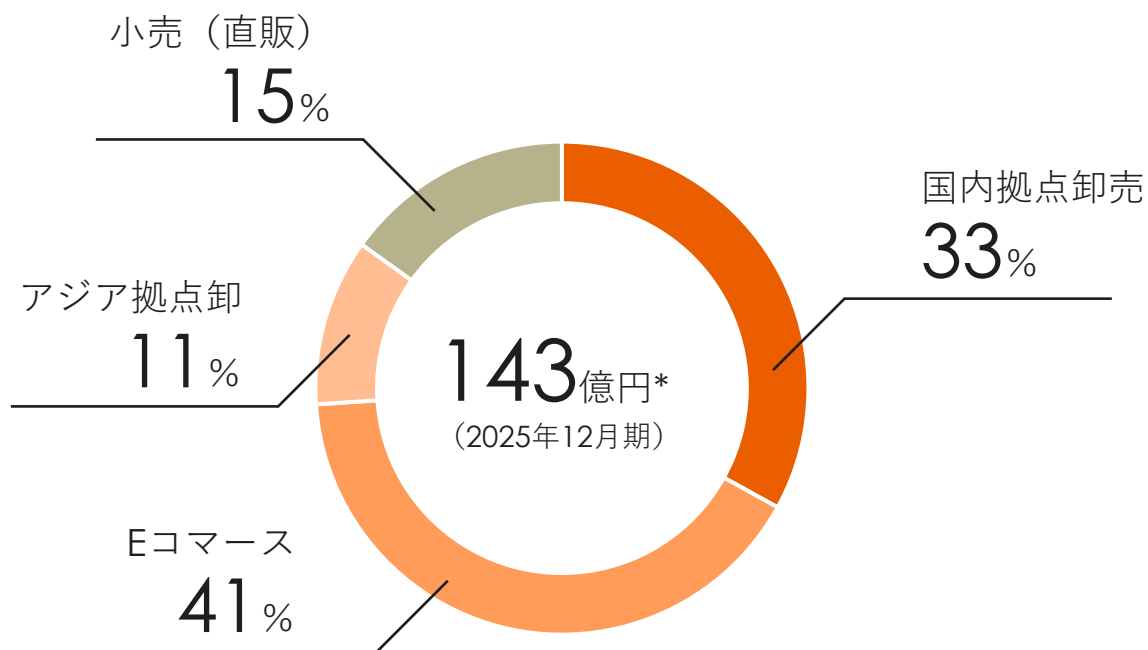


販売先・ポジショニング

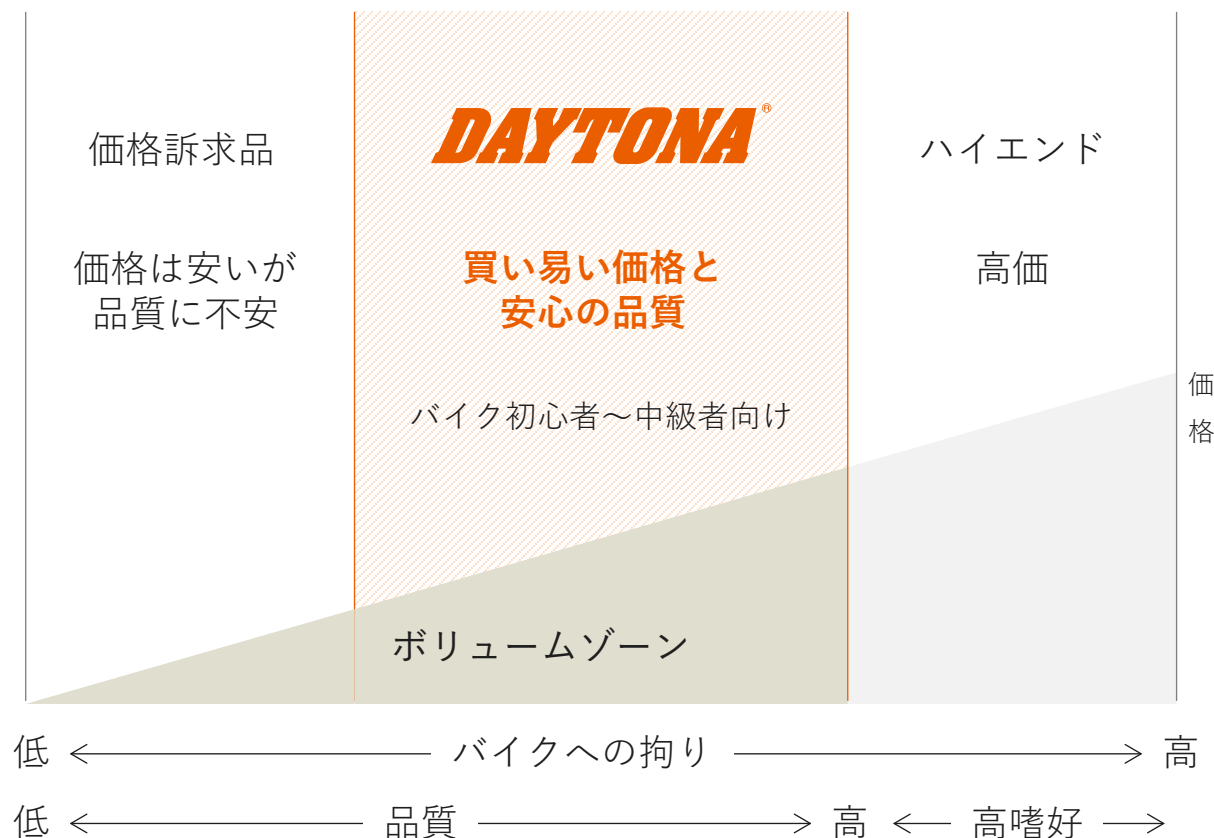
DAYTONA®

- バイク部品・用品のうち33%が販売店・用品店向け卸売、41%がEコマース売上、アジア拠点も9カ月決算だが11%の構成
- 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2.9億円（太陽光発電等）と内部売上高又は振替高△1億円を除いたもの

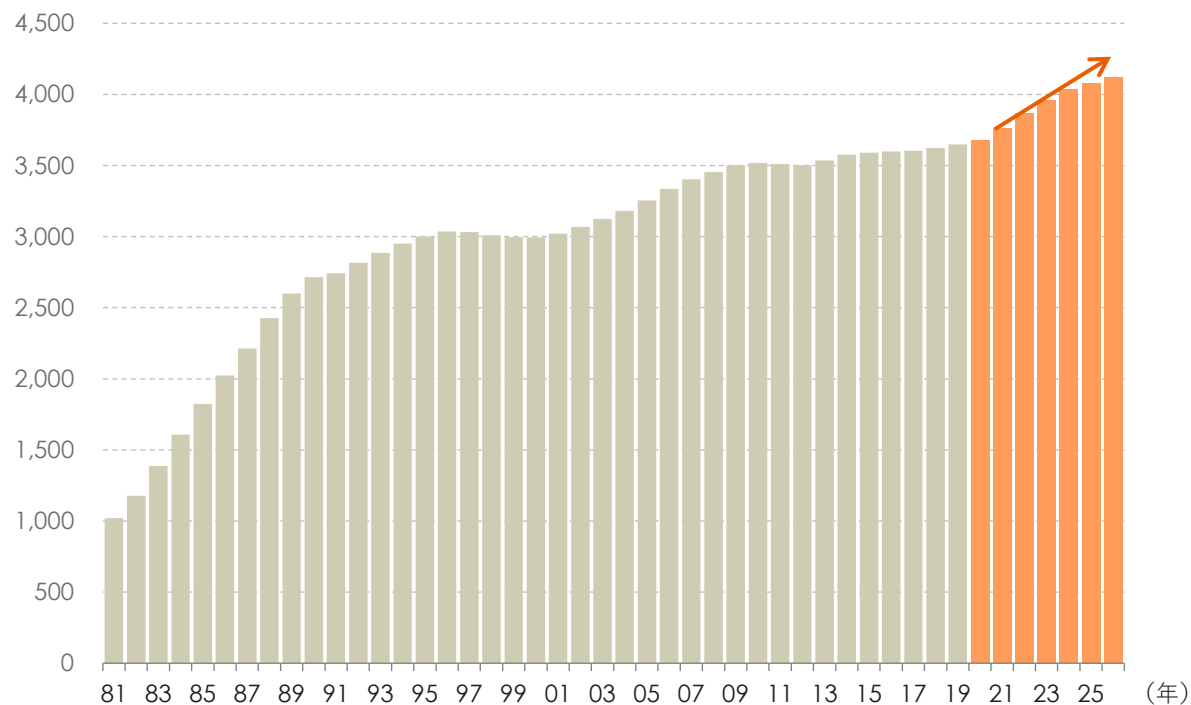
DAYTONA[®]

特長・強み

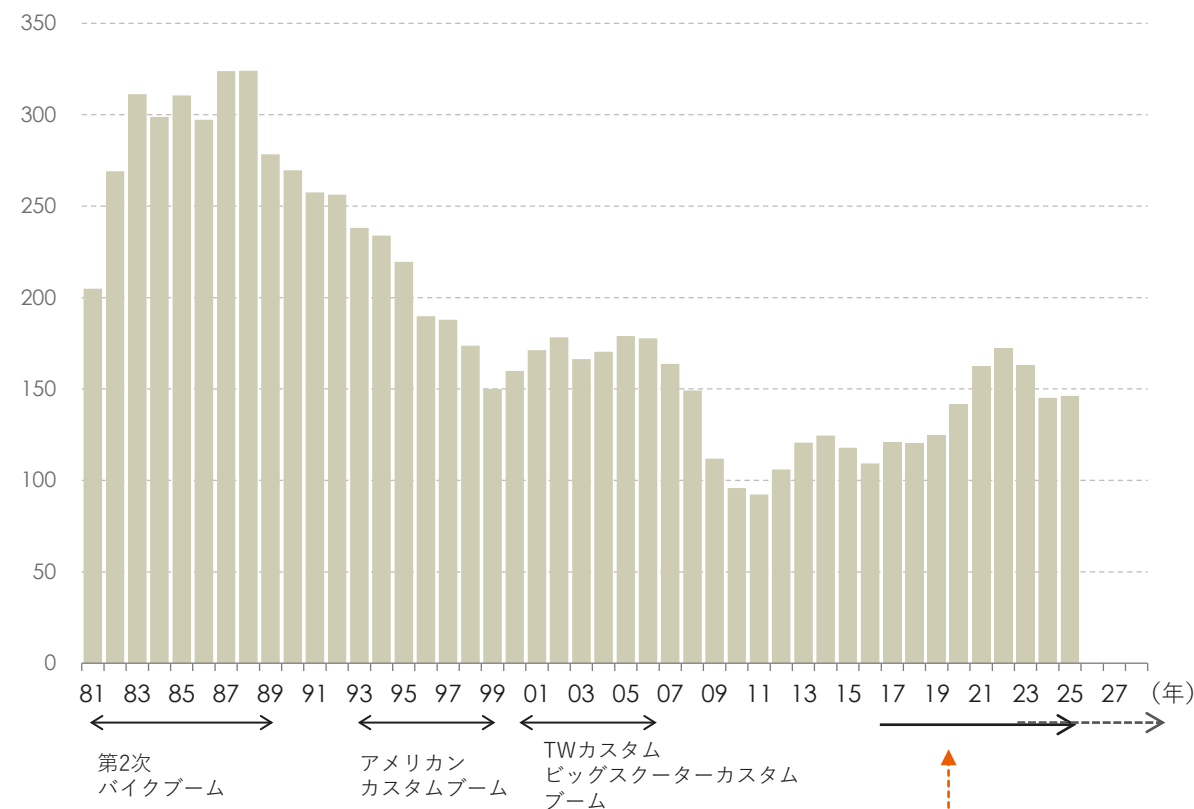
二輪車保有台数は増加

- 二輪車保有台数は2000年前後の300万台の水準から、2025年は408万台超に増加
- 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



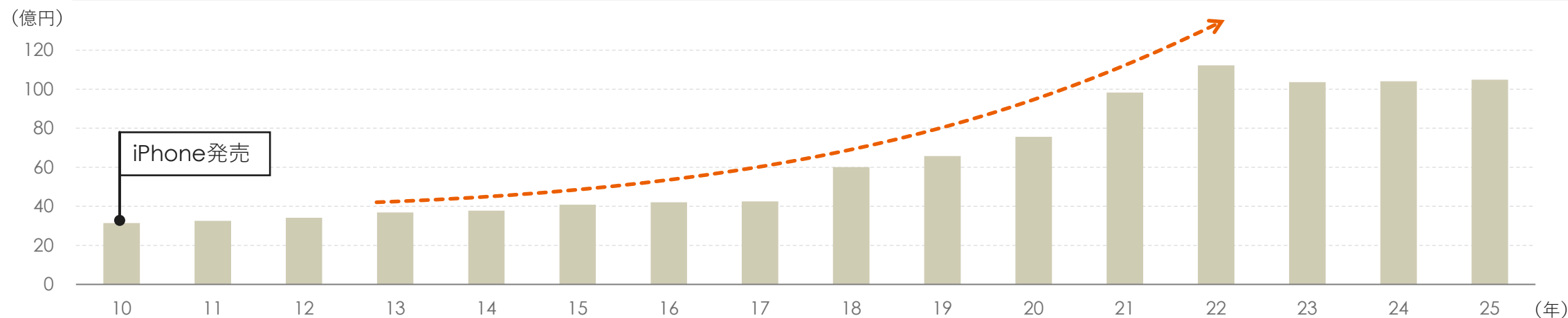
2017年10月
ダートフリース完全子会社化

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
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

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

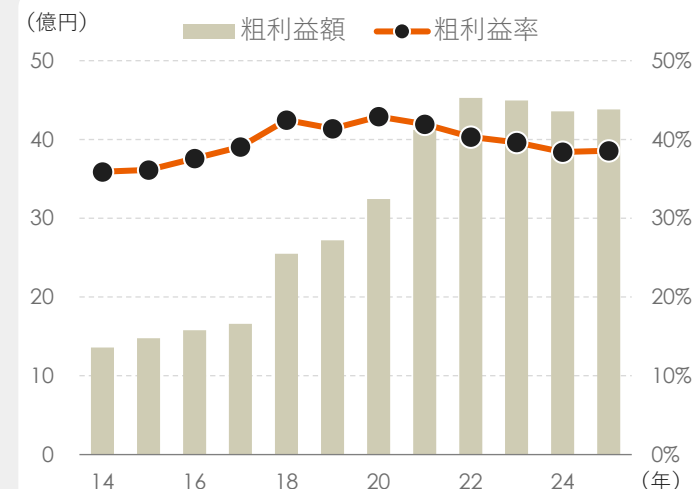
商品化

Yes

適切な粗利確保

No

商品化見送り

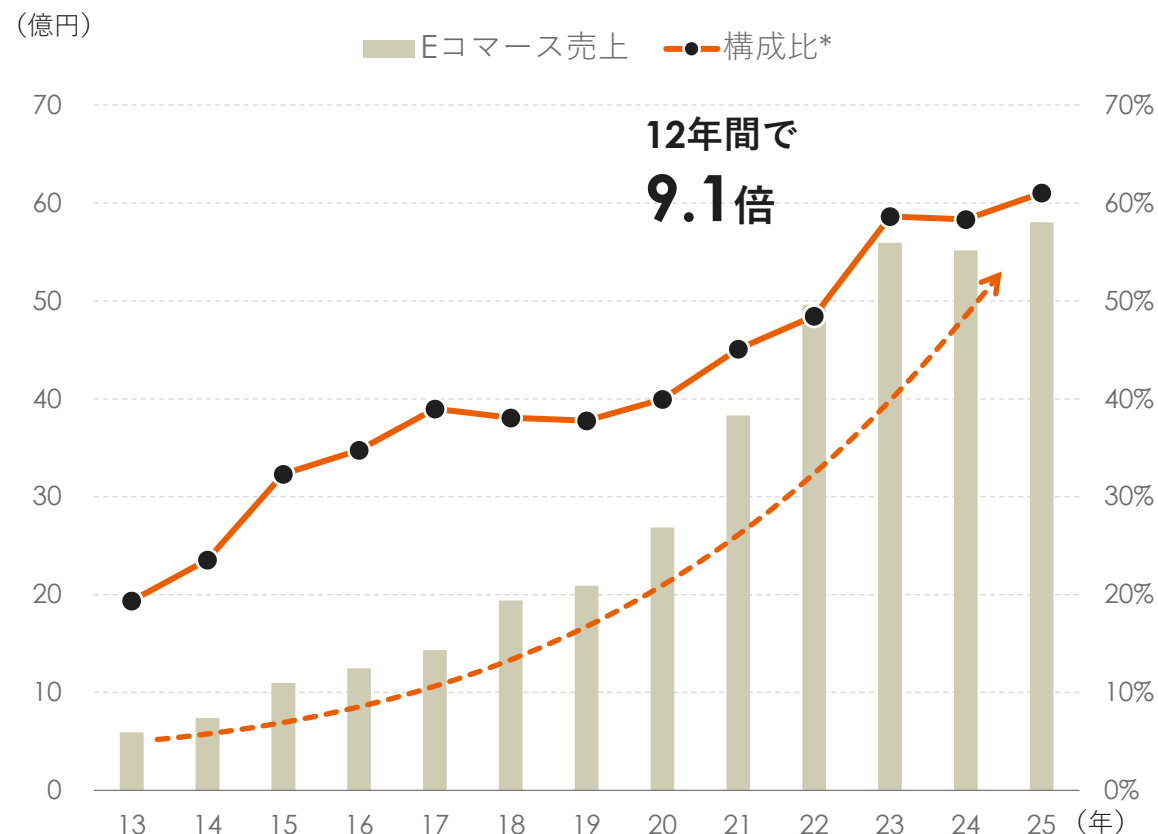


*粗利益、粗利益率はデイトナ本体とダートフリークの単純合算

卸売を基盤に、Eコマースで成長

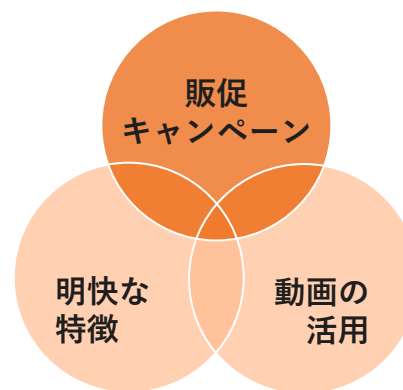
- 事業基盤となる卸売では、バイク販売店・用品店の特性を見極めて商品を展開
- 大手Eコマースやバイク用Eコマース向け売上が増加、国内Eコマース売上は前期比5%増、構成比は61%へ

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
- 商品の特徴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
- 2025年12月期のアジア拠点の2025年1-12月の12ヵ月換算では前期比29%増収と好調
- 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

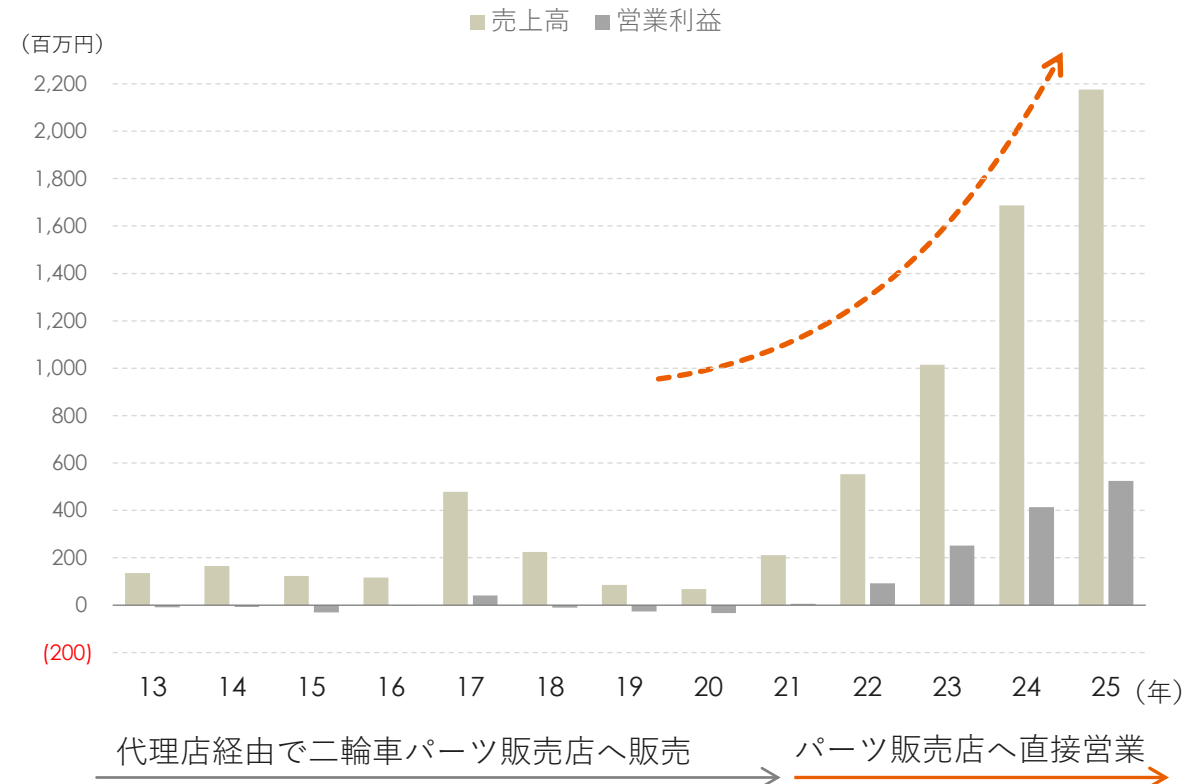
インドネシア市場



*1 2024年実績、インドネシア中央統計局(BPS)資料
*2 2025年実績、インドネシア二輪車工業会(AISI)資料

*3 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

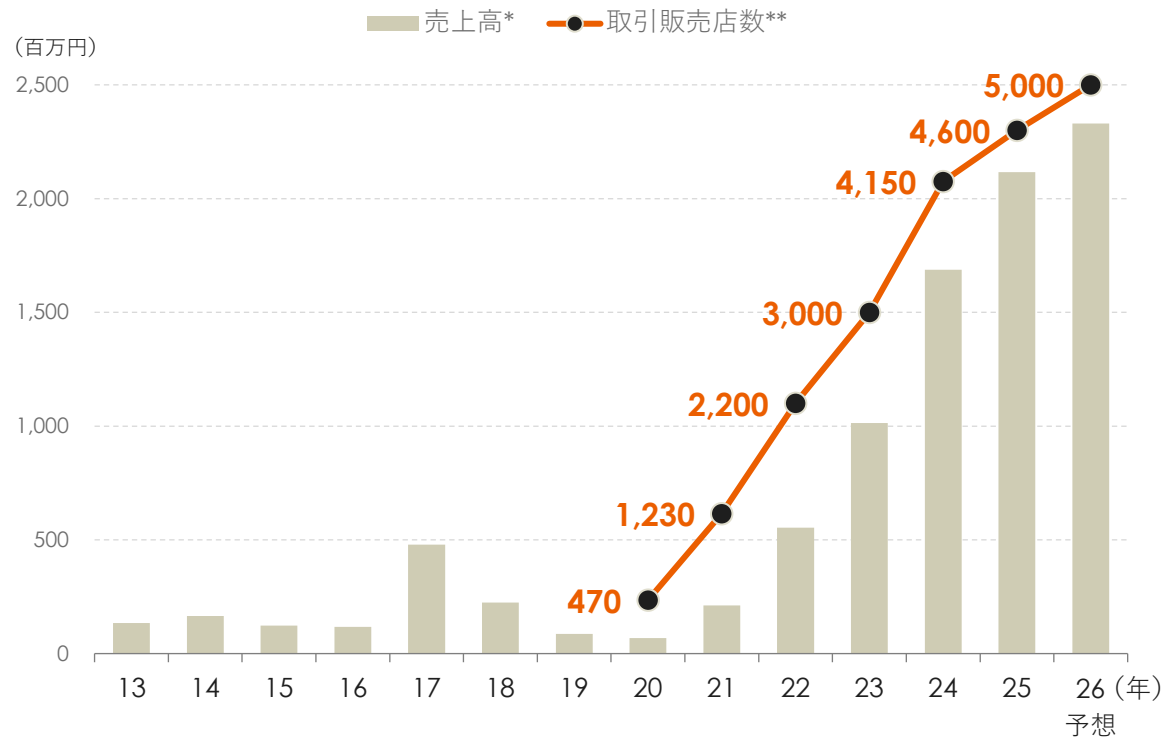


*インドネシアは2025年12月期は1-9月までの9ヵ月決算、グラフの2025年は25年1月～12月までの12ヵ月換算数値

販路拡大

- インドネシアは2020年からパーツ販売店への直接営業に切り替えて売上が大きく成長
- インドネシアは25年9月期（9カ月決算）の売上高は14.9億円だが、25年1-12月では前期比25%増の21億円
- フィリピンではエリアを5つに分けて、各エリアごとに代理店を選定し取扱店を開拓、さらに1社検討中

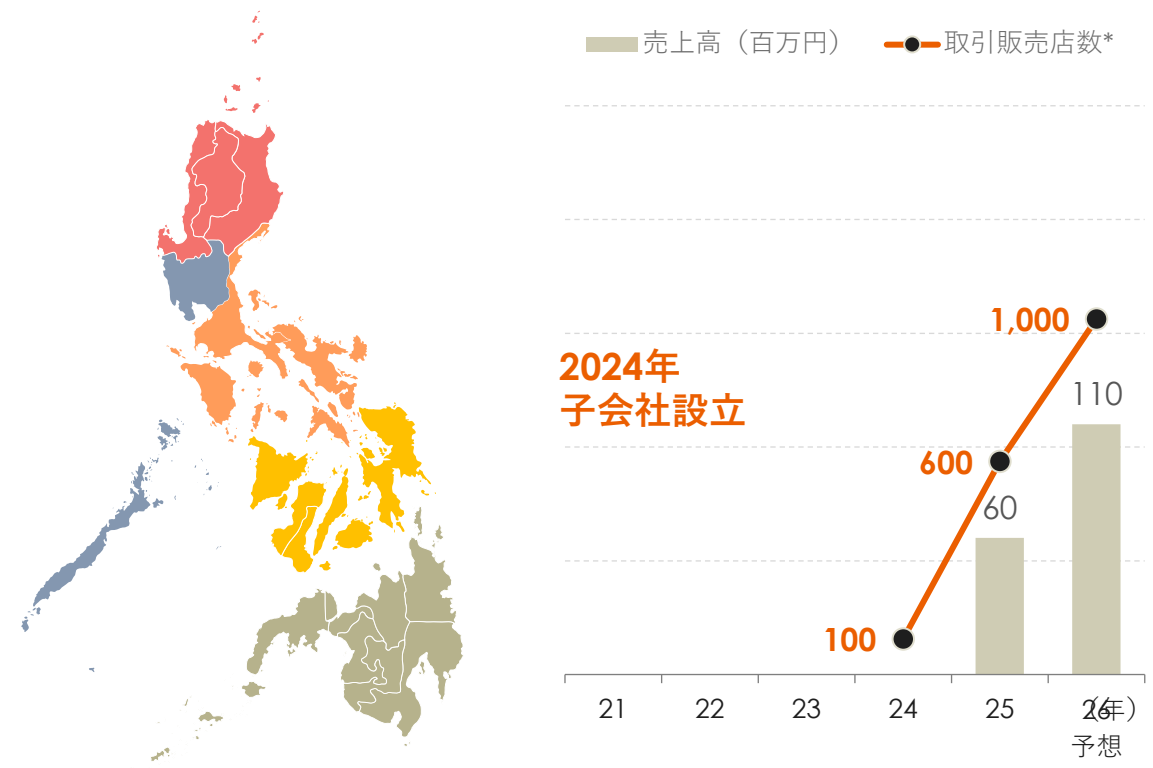
インドネシア



代理店経由で二輪車パーツ販売店へ販売 → パーツ販売店へ直接営業

*インドネシア子会社は2025年1-12月の売上高。**取引販売店数は2024年までは12月末、2025年は9月末時点での小売店登録数

フィリピン

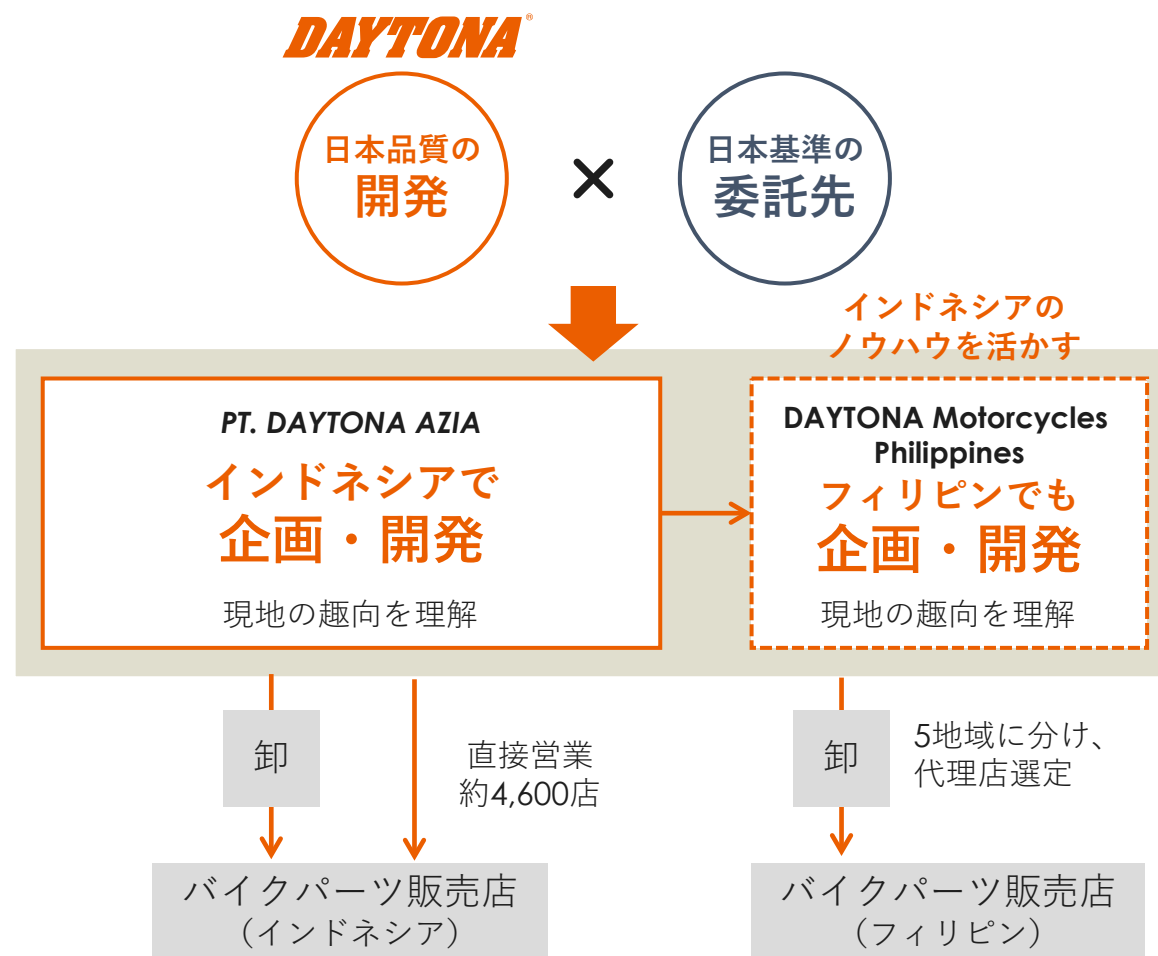


*取引販売店数は2024年は12月末、2025年は9月末時点での小売店登録数

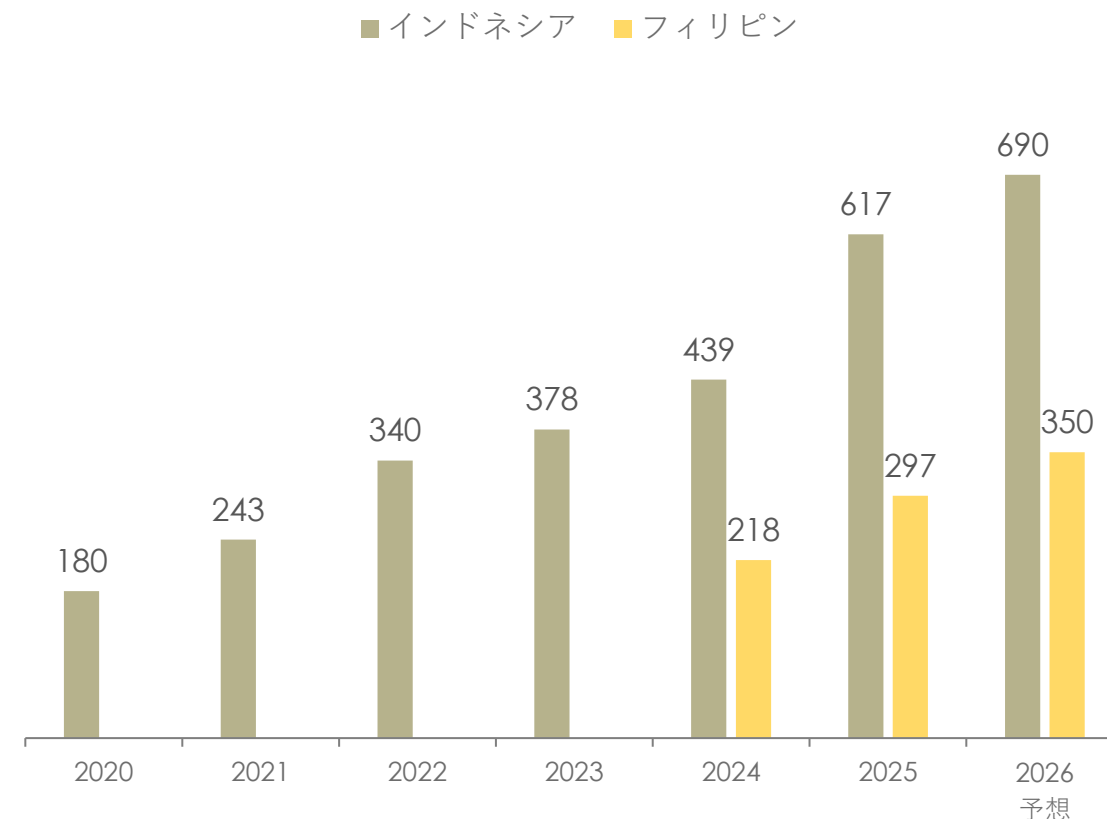
インドネシアで商品の企画・開発

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、インドネシアのノウハウを活かし26年10-12月期からフィリピンでもオリジナル商品を企画・開発し、商品点数を増やす
- 日本品質の開発と委託先選定ノウハウをインドネシア・フィリピンで活かす



インドネシア・フィリピンの取扱商品点数（品番）



インドネシアでの新ブランド立ち上げ

DAYTONA®

- 2024年9月にオイルやバイク用品の補修専用ブランド「DURA MOTOPARTS」を立ち上げ
- 純正と同等の機能を持ちながら、販売店が売りやすいお手頃価格帯をカバーし、販売の裾野拡大

高い品質と純正品より安い価格

ノーブランド

価格は安い
が品質に不安

ナショナルブランド

DAYTONA®

日本基準の品質で安心

DURA
MOTOPARTS

純正

高価
趣向的要素
が薄い

価格

DURA MOTOPARTSブランド立ち上げ

DAYTONA®

日本基準の品質とデザインでライダーに訴求

DURA
MOTOPARTS

日本基準の品質とお手頃価格で、
ライダーと修理メカニックに訴求



DAYTONA[®]

2026年12月期通期見通し

中間決算概要

- 売上高は前中間期比で7%増収の78億円。国内拠点卸売事業で4%、アジア拠点卸売事業で30%増収。
- 営業利益も同18%増益の10億円。国内拠点卸売事業で7%、アジア拠点卸売事業で46%増益。
- 計画比では国内拠点卸売事業やその他事業がやや未達だが、全体では売上・利益ともに達成。

単位：百万円	2024年 12月期中間		2025年 12月期中間		2026年 12月期中間				
					従来予想		実績		前中間期比
売上高	6,838	100%	7,356	100%	7,624	100%	7,866	100%	6.9%
売上総利益	2,664	38.9%	2,833	38.5%	2,939	38.6%	3,043	38.7%	7.4%
販管費	1,894	27.7%	1,982	27.0%	2,129	27.9%	2,035	25.9%	2.7%
営業利益	769	11.2%	851	11.6%	810	10.6%	1,007	12.8%	18.3%
経常利益	795	11.6%	870	11.8%	817	10.7%	1,025	13.0%	17.8%
親会社株主に帰属する 中間純利益	554	8.1%	586	8.0%	572	7.5%	712	9.1%	21.4%
1株当たり中間純利益	233円70銭		246円89銭		240円58銭		295円90銭		

2026年12月期予想概要



- 2026年12月期はアジア拠点の好調継続に加え、インドネシア子会社が12カ月決算となり、8%増収を予想。
- 営業利益も増収効果により8%増益を予想。
- 株主還元を強化し2026年12月期の配当も15円増配の150円を計画。

単位：百万円	2025年 12月期*				2026年 12月期 上期実績 下期・通期予想				通期
	上期	下期	通期	構成比	上期	下期	通期	構成比	前同期比
売上高	7,356	7,020	14,376	100.0%	7,866	7,700	15,566	100.0%	8.3%
売上総利益	2,833	2,700	5,534	38.5%	3,043	2,940	5,983	38.4%	8.1%
販管費	1,982	1,941	3,923	27.3%	2,035	2,211	4,246	27.3%	8.2%
営業利益	851	759	1,610	11.2%	1,007	729	1,736	11.2%	7.8%
経常利益	870	787	1,658	11.5%	1,025	726	1,751	11.2%	5.6%
親会社に帰属する 当期純利益	586	562	1,148	8.0%	712	498	1,210	7.8%	5.4%
1株当たり当期純利益	246円89銭	236円23銭	483円12銭		240円58銭	268円31銭	508円89銭		
1株当たり配当金			135円00銭				150円00銭		

*インドネシア子会社は2025年から12月期から9月期に決算期変更したため、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Eコマースの拡大を見込み5%増収、9%増益を予想。
- アジア拠点卸売は、インドネシアが12カ月決算に戻ることや引き続き成長を見むこと加えて、フィリピンも取扱店増加による成長を見込み、全体で57%増収、利益もフィリピンの先行投資を吸収し26%増益を予想。
- 小売事業は物価上昇等から客数の減少を予想、メカニックなどの先行投資もあり減収減益を予想。

単位：百万円		2025年 12月期*			2026年 12月期 上期実績 下期・通期予想		
		上期	下期	通期	上期	下期	通期
国内拠点卸売事業	売上高	5,073	5,417	1,0490	5,258	5,749	11,007
	利益	472	580	1,052	505	638	1,143
アジア拠点卸売事業	売上高	1,111	443	1554	1,441	998	2,439
	利益	258	80	339	377	52	429
小売事業	売上高	1,055	1,085	2141	1,070	824	1,894
	利益	69	63	133	72	33	105
その他事業	売上高	167	128	296	156	178	334
	利益	31	15	46	39	32	71
内部売上高又は振替高		△51	△54	△105	△59	△50	△109
セグメント間取引消去	全社費用	18	19	37	11	△24	△13
合計	売上高	7,356	7,020	14,376	7,866	7,700	15,566
	利益	851	759	1,610	1,007	729	1,736

*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、2025年12月期（連結）は9か月の変則決算



中期経営方針

(2026年-2028年)

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
2028年はデイトナ単体の9.8%（10億円）以上の売上構成が目標(2025年は6.9億円)

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

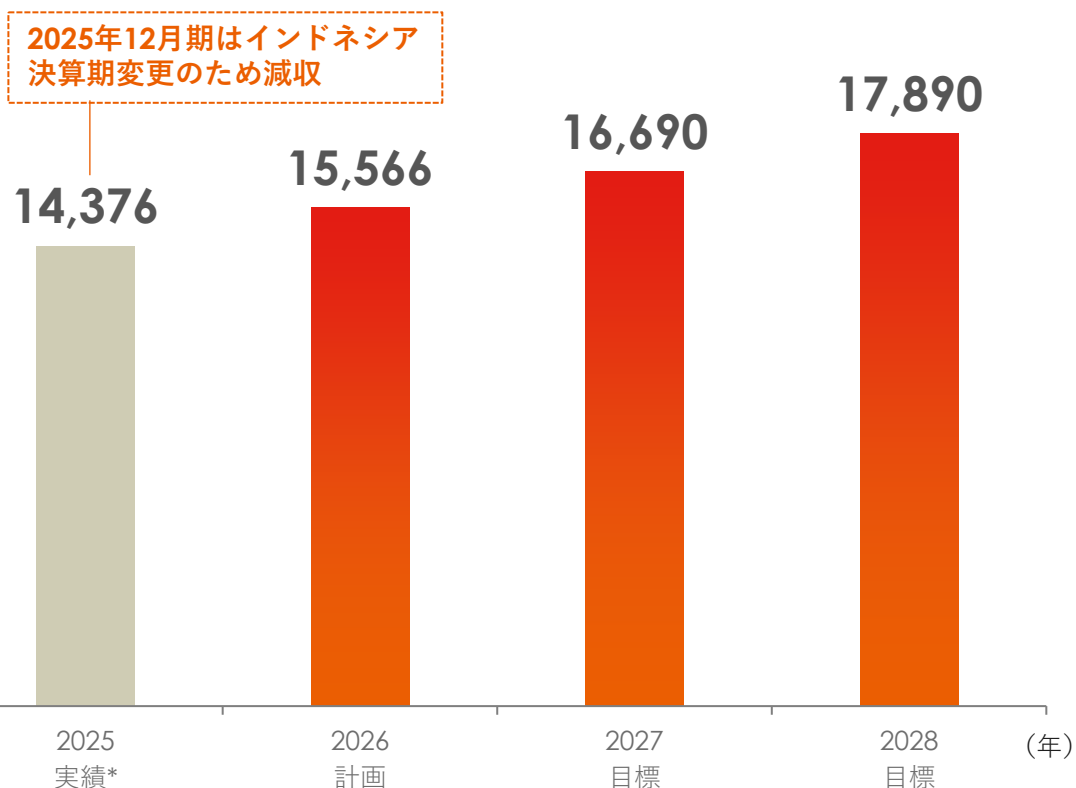
5 バイクリダーの永続を目的に地域へのライダー誘客支援活動を続ける

中期経営方針 数値目標（連結）

DAYTONA®

- 2028年12月期は売上高178億円、営業利益21億円を目標とする
- 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）

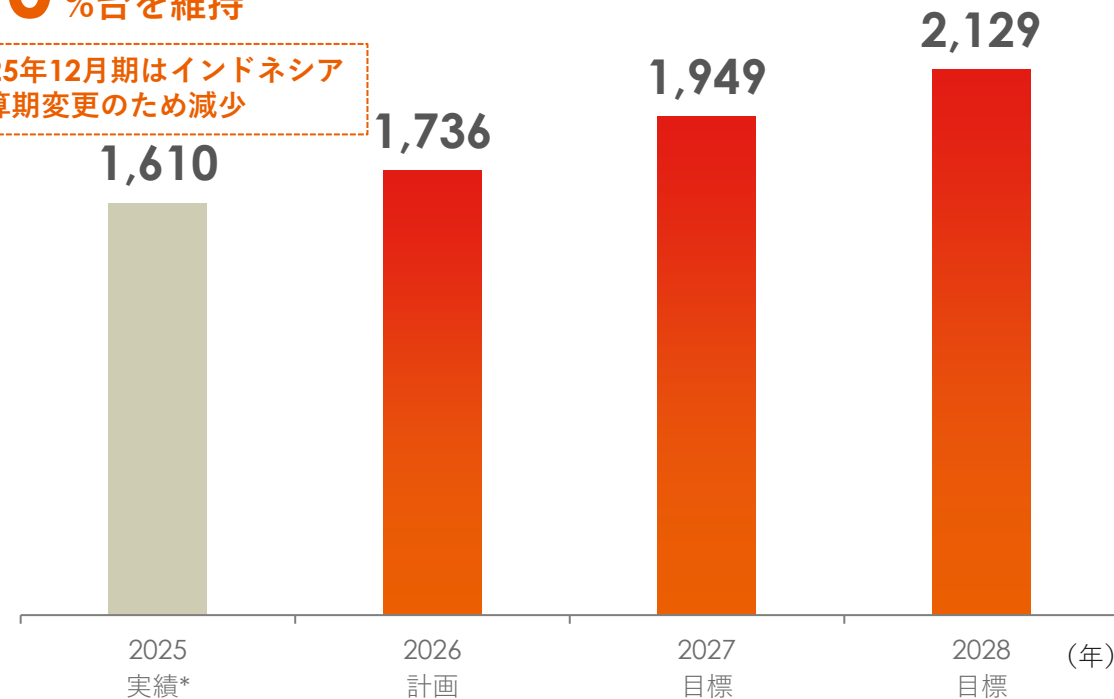


営業利益（百万円）

営業利益率

10%台を維持

2025年12月期はインドネシア
決算期変更のため減少



*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、2025年12月期（連結）は9か月の変則決算

セグメント（会社）別予想



- インドネシア・フィリピンを成長の柱とし、他事業はEコマース強化などにより堅実に持続的な成長を目指す
- インドネシアは「DURA」ブランド投入や商品点数の増加もあり高い成長が続くと予想
- フィリピンは取扱店の拡大で成長を目指す。来期からはフィリピンで企画・開発した商品も販売予定

		2025年12月期	2026年12月期	2027年12月期	2028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	8,872	9,112	9,550	10,000
	利益	1,023	1,087	1,140	1,190
ダートフリーク	売上高	2,479	2,520	2,600	2,700
	利益	168	176	185	195
ライダーズサポート カンパニー（小売）	売上高	1,587	1,604	1,650	1,700
	利益	95	58	65	69
PT.DAYTONA AZIA （インドネシア卸売）	売上高	1,494 ※決算期変更9か月決算	2,330	2,800	3,300
	利益	358	461	560	660
DAYTONA Motorcycles Philippines（フィリピン卸売）	売上高	60	110	200	300
	利益	▲19	▲31	14	30
その他調整等	売上高	▲116	▲110	▲110	▲110
	利益	▲15	▲15	▲15	▲15
合計	売上高	14,376	15,566	16,690	17,890
	利益	1,610	1,736	1,949	2,129

*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、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

国内主要12ジャンルでユーザー支持率*No.1獲得

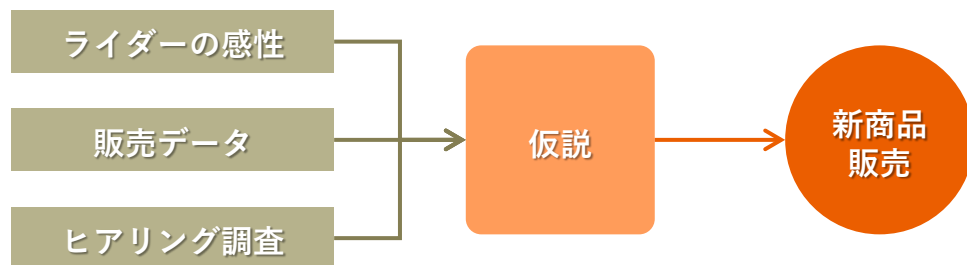
No.1候補ジャンルの商品開発を強化

No.1維持ジャンル

- ツーリングバッグ
- リアボックス
- レーダー探知機
- ブレーキパッド
- オイルフィルター

No.1候補ジャンル

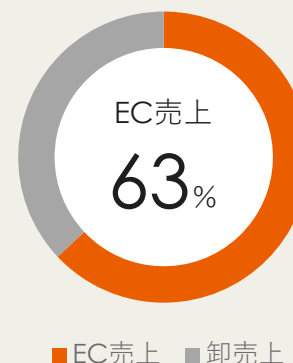
- プロテクター
- 電子機器マウント
- ボディカバー
- ドライブレコーダー
- UBS電源供給
- エンジンガード
- 工具類
- ミラー



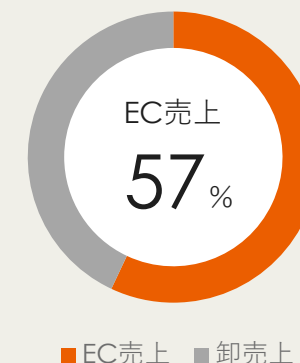
オフロードバイク用品*のEコマース強化

*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
2028年のEC比率
約65%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

主要施策（国内卸売）MaxFritzとのシナジー

DAYTONA®

Max Fritz®
DESIGNS

有限会社オーディーブレイン

強み

デザイン

デザイナー

着やすさ

パターンナー

素材選定

素材調達

●DAYTONAのEコマースの販路・宣伝手法活用

販売力強化



大田店



直営店 ●本店 ●浜松 ●大田区

F C 店 ●札幌 ●仙台 ●名古屋
●神戸 ●鳥栖

地方中核都市へ新規出店

店舗販売 + Eコマース

販売ネットワーク活用



デザイナー/パターンナー
派遣・研修

DAYTONA®



MaxFritzデザイナー監修
コラボレーションブーツ

DAYTONA®

強み

販売力

Eコマースバイク用品店

宣伝手法

Eコマース用動画制作等

●MaxFritzへデザイナー/パターンナーを派遣・研修

品質向上



デザイン力

着やすさの向上

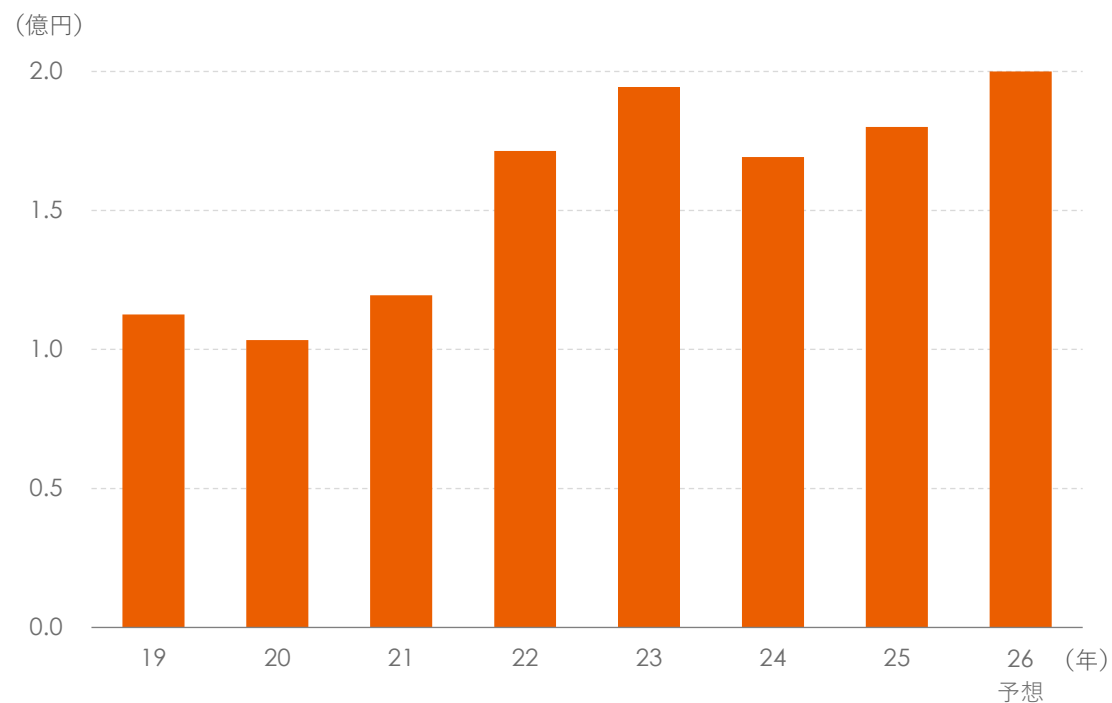
主要施策（国内卸売）ライディングギアの成長

DAYTONA®

■ MaxFritzとのシナジーにより、ライディングギアの成長を図る

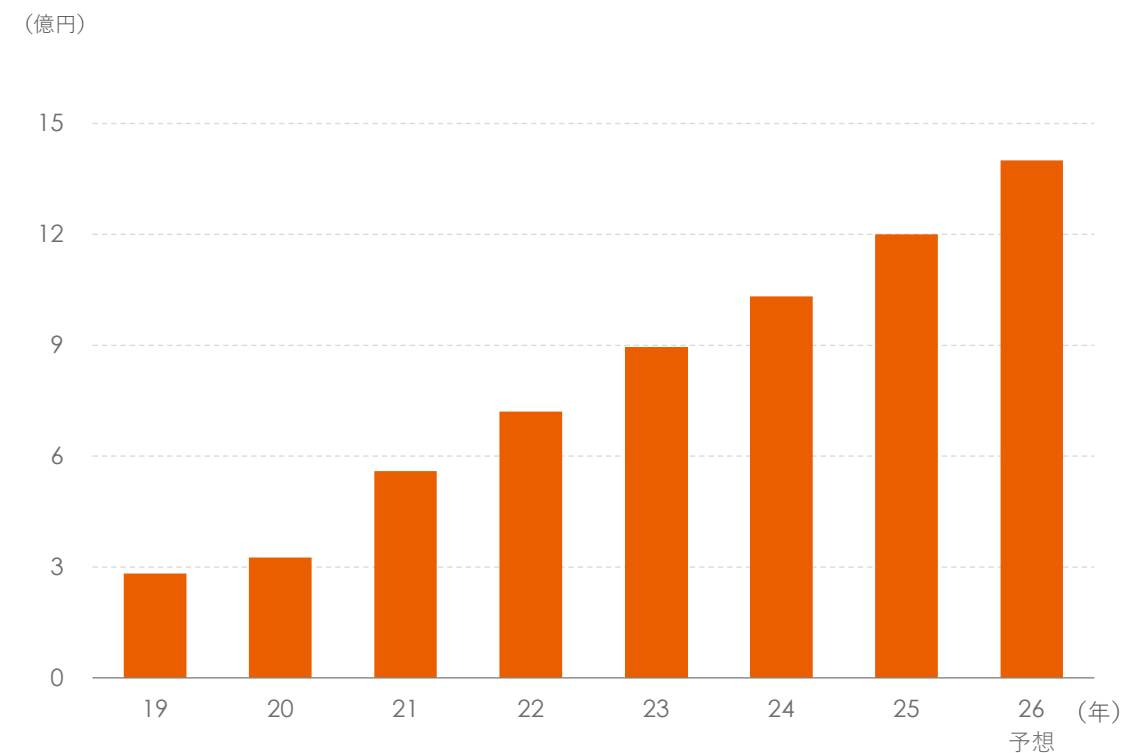
MaxFritz：売上

Max Fritz®
DESIGNS



DAYTONA：ライディングギア売上

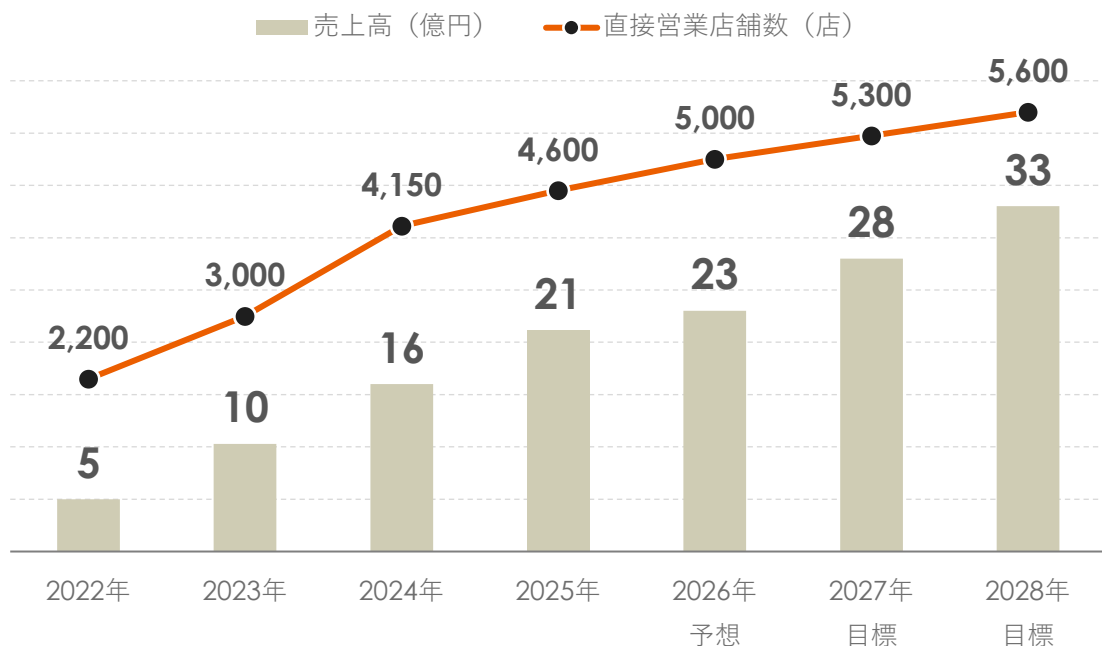
DAYTONA®



インドネシア：直接営業先の拡大

- 当社が直接営業するバイクパーツ販売店を年間300店舗増やす
- 取扱アイテム数は2026年9月期は690アイテム、27年以降も拡大を図る
- 2028年9月期の売上高は33億円、営業利益は6.6億円目標
- 25年3月期の売上高は9カ月変則決算だが、12カ月換算では21億円

売上高と直販先店舗数

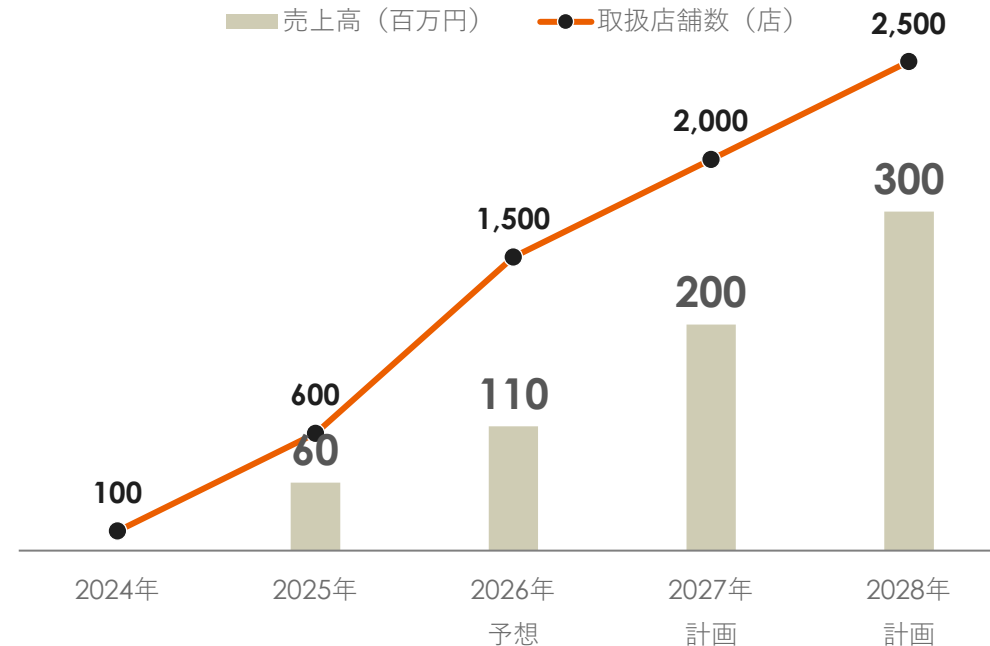


*インドネシア子会社は2025年から9月期に決算変更。2025年は2025年1月～12月までの12か月に換算した数値を記載

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販売し初期コストを抑制、10-12月からフィリピンでも企画・開発予定
- 地域ごとに5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168万台*（2024年、前年比8%増）

売上高



*（出所）自動二輪開発計画参加社協会（MDPPA）

二輪アフターパーツ以外の領域拡大

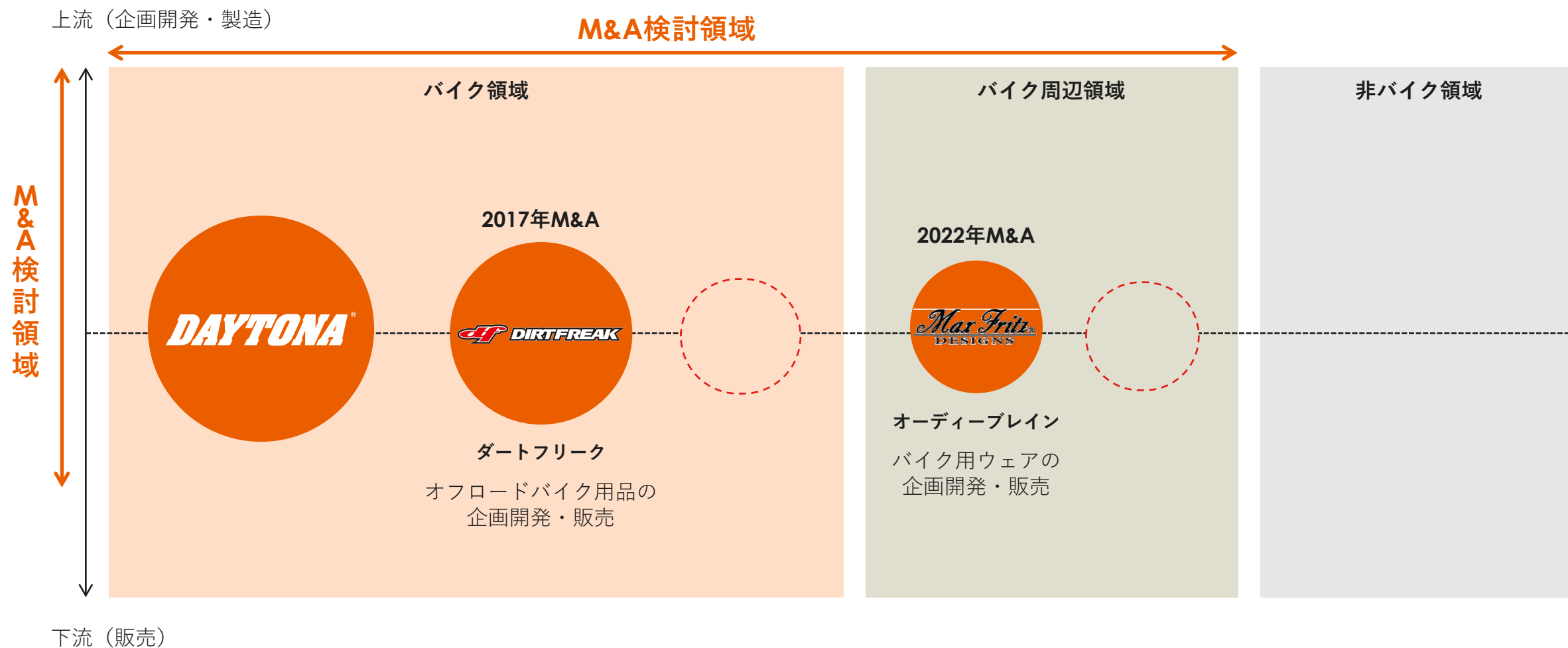
DAYTONA®

■ 二輪アフターパーツ以外の領域を単体で2025年の7.8%から2028年には11.5%、将来は25%の売上構成にする

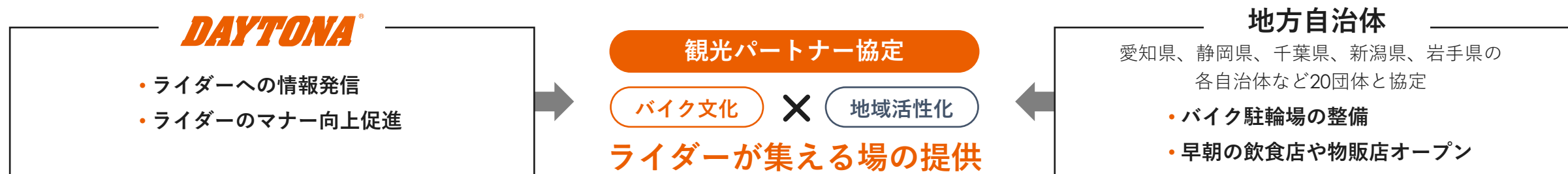


M&Aによる事業の多角化

■ 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、バイクライフの継続を誘導（走る目的づくり）
- 地域への発信とバイクライダー訪問による地域の活性化に貢献



茶ミーティング

DAYTONA 森町 静岡

茶ミーティング

— 第15回 —

開催時期 2026年9月26日 開催予定

開催地域 静岡県森町

来場者数 約3,000名

しらないけしきにあいにいこう！

ラリー開催期間 2026.06.01 ▶ 2026.11.30

開催時期	2026年6月1日～2026年11月30日
開催地域	静岡、山梨、長野、新潟、愛知、千葉 岩手、埼玉、栃木、群馬、神奈川
開催内容	朝活カフェスポット他、集めたスタンプ数に応じてプレゼント

ライダー朝活Cafe

2025年実績

20団体 39拠点 12,000名来場

2026年目標

25団体 50拠点 19,000名来場

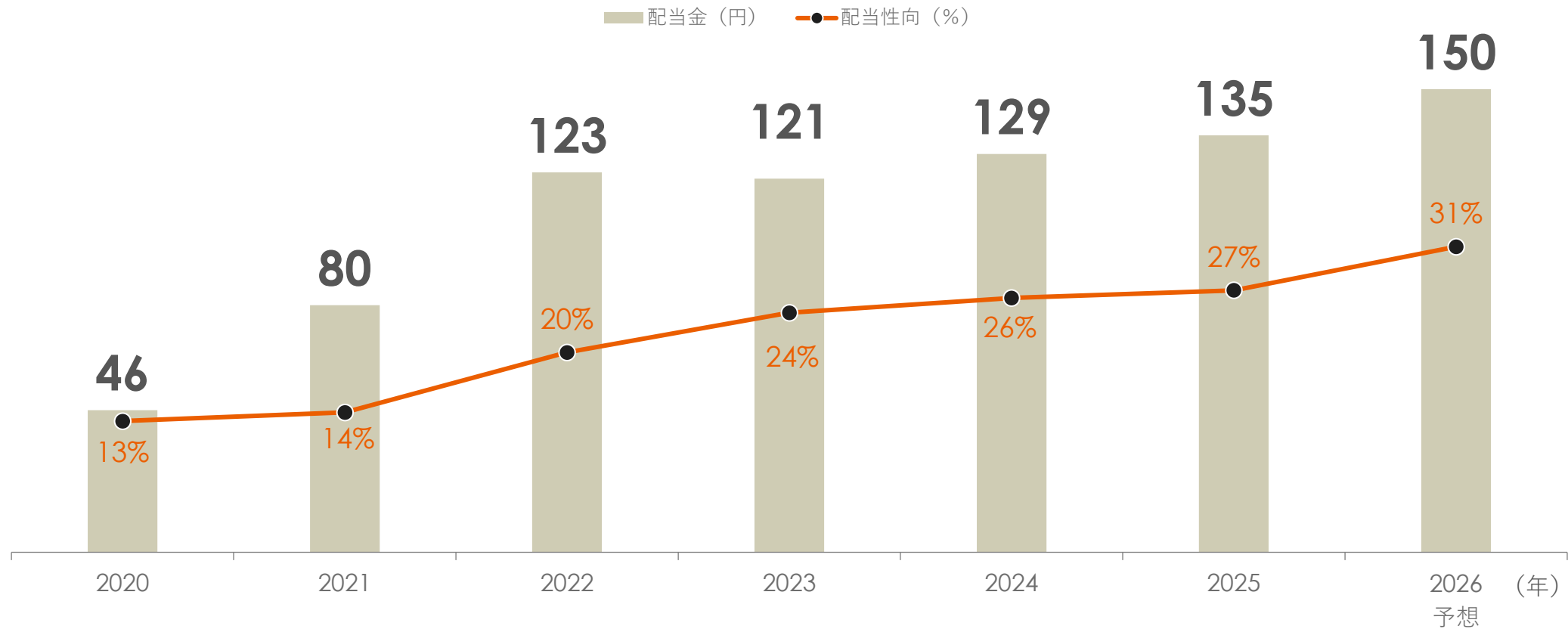
* 参加者は延べ人数

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、連結業績や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、2026年12月期は前期比15円増配の150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



まずは
会員登録

本サイトから登録をお願いいたします



ポイントが
貯まる

保有株式数・保有期間に
応じてポイントが貯まる



優待商品と
交換

貯まったポイントを優待
商品と交換

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）

■ 2026年12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4.11%

		2024年12月期	2025年12月期	2026年12月期
配当金		129.0円	135.0円	150.0円(予定)

想定配当利回り		100株	500株	1,000株
配当金	1株 = 150.0円※	15,000円	75,000円	150,000円
ご購入予算	1株 = 3,990円※	399,000円	1,995,000円	3,990,000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	3.88%	4.11%	4.51%

※2026年12月期の配当金150.0円（予定）、2026年9月11日時点の終値3,990円、初年度贈与ポイント数を前提。

DAYTONA[®]

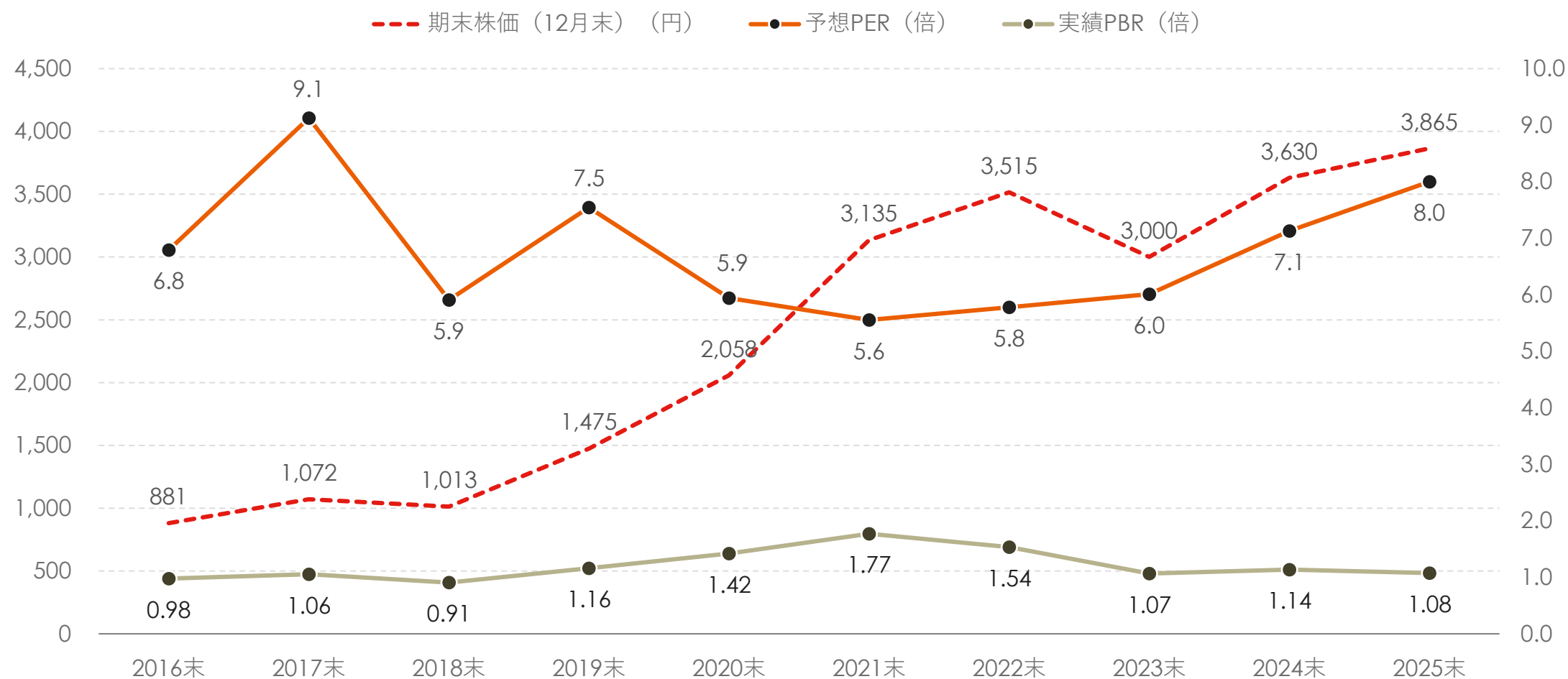
Appendix

DAYTONA[®]

資本コストや株価を意識した経営

株価とPER・PBRの推移

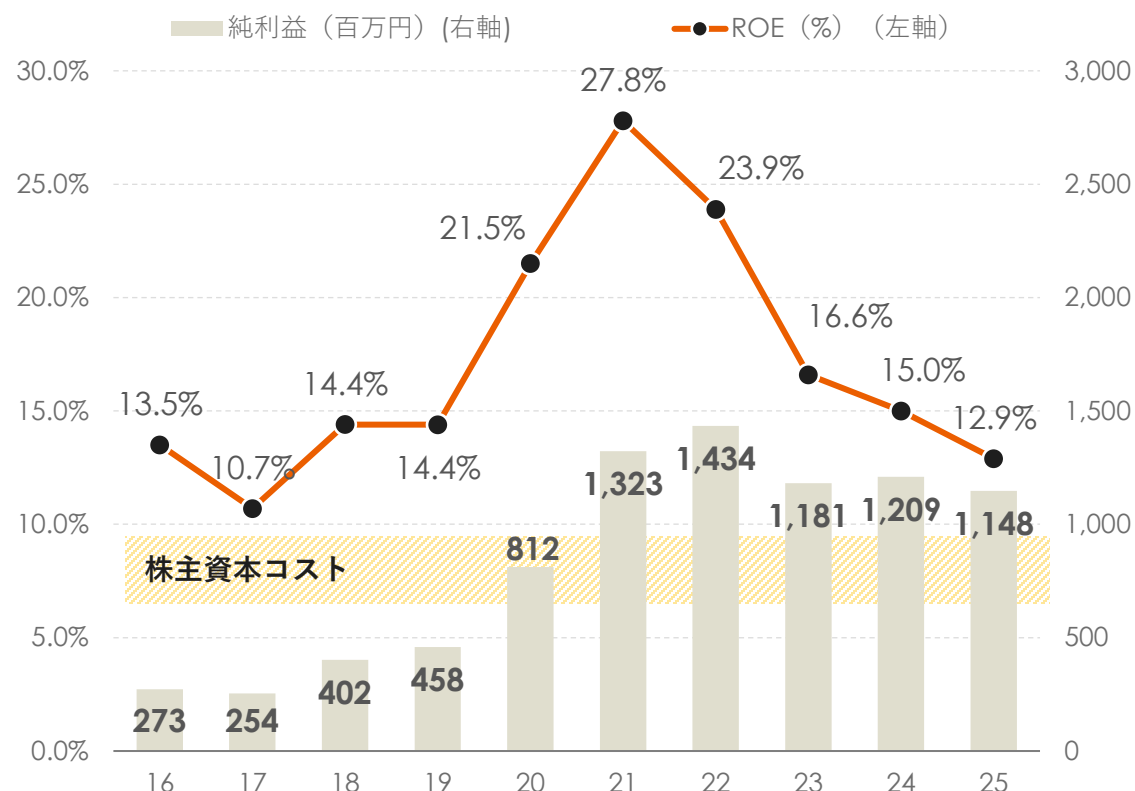
- 利益成長とPERの上昇により、期末株価は3,865円まで上昇、一方でPBRは約1.1倍と1倍をやや上回った状況
- アジアを中心とする成長戦略の実現と、投資家への説明強化により、PERやPBRの一段の上昇が必要



株主資本コストの考え方

- 当社は株主資本コストを7～9%と試算、ROEは12.9%であり株主資本コストを上回っていると認識
- 一方で、ROEが低下傾向にあり、PBRも約1倍に留まっていることは課題として認識

ROEの推移



株主資本コスト

CAPMをベースに、PERも考慮し、株主資本コストを7～9%と認識

CAPM

$$\text{株主資本コスト} = \text{リスクフリーレート} + \text{ベータ} \times \text{リスクプレミアム}$$

5.6～7% 2.0% 0.4～0.5 9～10%

期待利回りからの試算 (PERの逆数)

$$\text{株主資本コスト} = \frac{1}{\text{PER}}$$

11.5% 1 8.7倍 (24年12月末)

■ $PBR = ROE \times PER$ であり、ROEとPERの両面での上昇が必要

ROE上昇施策

売上高純利益率の改善策

- － 利益率の高いインドネシアやフィリピンなどアジア地域で高い売上成長継続
- － 国内はEコマース強化による安定成長と利益率の維持

総資産回転率の改善策

- － 委託生産先との連携を強化し適切な在庫水準を継続
- － 流通倉庫のあり方の再検討し、さらなる在庫圧縮を検討
- － 株主還元強化による現預金と純資産の適切なコントロールにより、総資産の増加を相対的に抑制

財務レバレッジ

- － 株主還元強化による純資産の増加を抑制
- － 2026年12月期は前期比15円増配の150円配当を計画

PER上昇施策

中期成長戦略の強化

- － インドネシアやフィリピンなどアジアでの成長強化
- － 国内はEコマース強化による業界シェアの拡大
- － Max Fritzとのシナジーによるライディングギア強化

成長戦略の投資家への浸透

- － 投資家向け説明資料での成長戦略の説明充実
- － 決算説明動画や個人投資家説明会の継続開催
- － 投資家向けYou Tube動画も活用し、投資家の認知度引き上げ

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。

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

ライディングギア



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

主要商品 3（インドネシア）

DAYTONA®

ハイパフォーマンスな補修消耗品が売れ筋

駆動系部品



Clutch Shoe



Belt Only



Weight Roller



CVT Spring



Clutch Housing

ホイール、ハンドルグリップ他



Dash Wheel



Spark Plug



Hand Grip



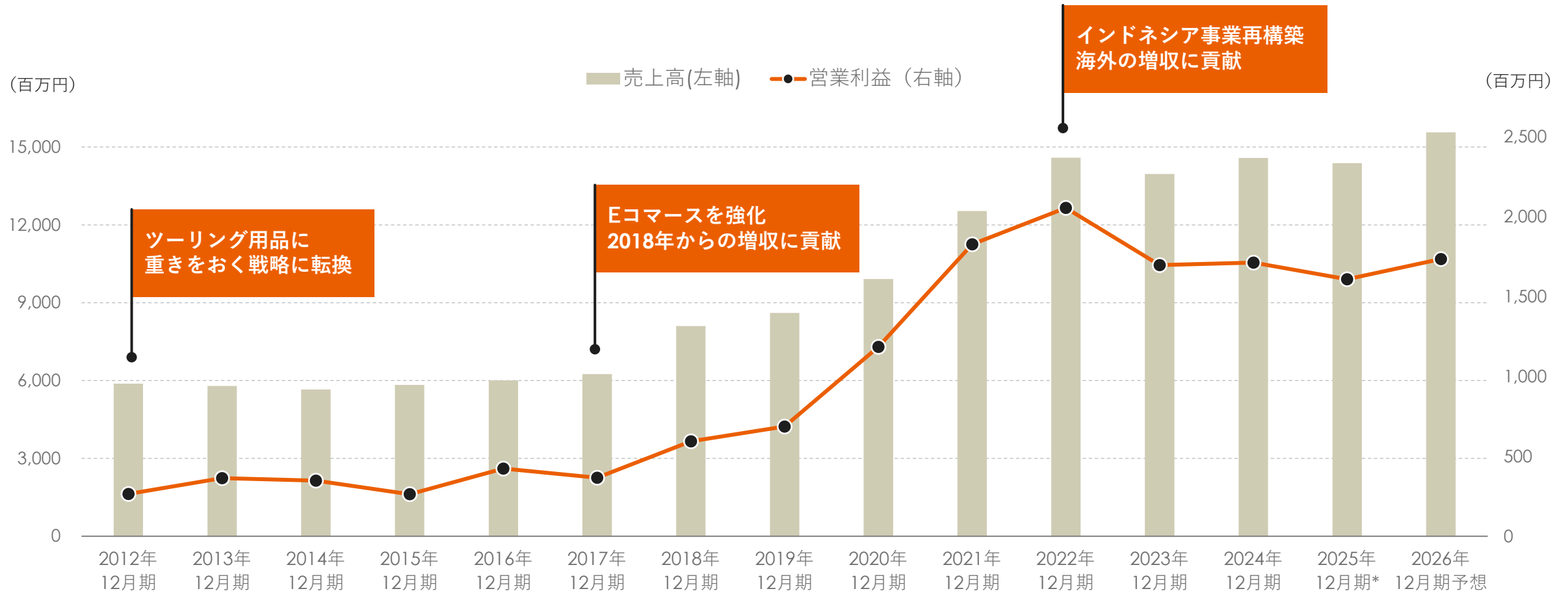
Brake Pad



Stem Bearing

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
- 2022年からインドネシア事業を代理店経由から直接営業体制に、2025年からフィリピンでの販売をスタート



** 海外子会社は2025年は1月～9月の9カ月決算

変革と成長 2028

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

主要施策（小売） サービス拠点化

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

若手エンジニアや外国人採用によるメカニックを強化し、整備・サービス収益を引き上げ

埼玉施設



ライコランド柏施設



整備・サービス強化

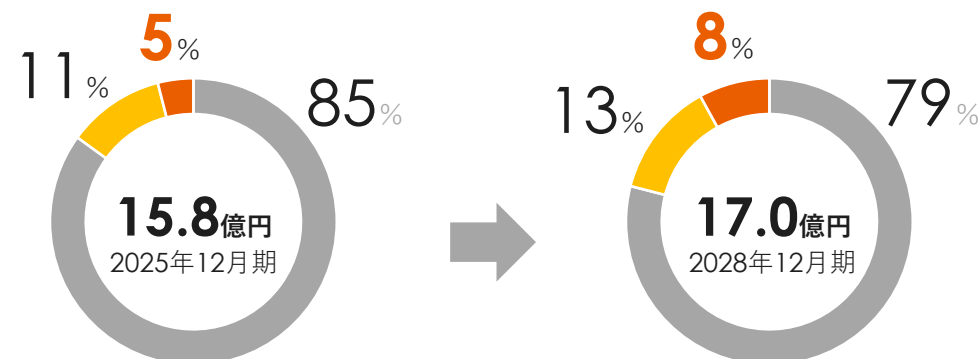
- 整備士を積極採用。売場も出来るマルチ人材育成
消耗品交換やコーティング、レストアなど工賃収益を強化
- インドネシア人メカニックを採用、メカニック不足やサービス強化の布石

柏店にイベント広場かレンタルガレージ設置を検討

- 隣接地を買収した柏店では、今後イベント広場かレンタルガレージ設置等の活用を検討
- 商品販売や取り付けだけでなく、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

- 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

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>