

第49期 定時株主総会 決議ご通知

2021年3月24日開催の当社第49期定時株主総会において、下記のとおり報告並びに決議されましたので、ご通知申し上げます。

記

報告事項 第49期（2020年1月1日から2020年12月31日まで）事業報告及び計算書類報告の件
本件は、上記内容を報告いたしました。

決議事項 **第1号議案** 剰余金の処分の件

本件は、原案どおり承認可決されました。
なお、期末配当金は1株につき普通配当金46円00銭と決定されました。

第2号議案 監査役1名選任の件

本件は、原案どおり承認可決され、鈴木総一郎氏が選任され就任いたしました。

以上

会社概要

社名	株式会社デイトナ
設立	1972年4月
資本金	412百万円
本社所在地	静岡県周智郡森町一宮4805
従業員数	94名（個別） 231名（連結）※パート・アルバイト含む
事業内容	二輪車アフターパーツ（ブレーキパッド、フェンダーレスキット他）、用品（バイクカバー、レーダー探知機、ETC、ドライブレコーダー、インカム、ハードケース、ヘルメット、グローブ等）及びバイクガレージ類などの企画・開発・卸販売並びに輸出入

役員

代表取締役社長 織田 哲司	社外取締役 中川 正
取締役会長 鈴木 紳一郎	社外取締役 馬場 智蔵
取締役 竹内 一	常勤監査役 鈴木 総一郎
取締役 阿部 修	社外監査役 中村 英勝
取締役 杉村 靖彦	社外監査役 影山 孝之

株式の状況

発行可能株式総数	13,864,000株
発行済株式の総数 (自己株式1,260,672株を除く)	2,343,928株
1単元の株式の数	100株
株主数	3,083名

株主メモ

事業年度	1月1日から12月31日まで
定時株主総会	3月
配当の基準日	期末配当 12月末日 中間配当 6月末日（中間配当を行う場合）
株主総会の基準日	12月末日 (その他必要あるときは、あらかじめ公告した日)
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 同連絡先 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 電話：0120-232-711（通話料無料） 郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

株主優待のご案内

12月31日現在の株主名簿に記録された株主に対し、保有株式数に応じて優待ポイントを贈呈し、数ある優待商品よりポイントと交換いただく内容となっております。
詳しくは、2月26日に株主様に郵送しました「デイトナプレミアム優待倶楽部」ご案内もしくは下記URLをご覧ください。
<https://daytona.premium-yutaiclub.jp/>



DAYTONA

株式会社 **デイトナ**

〒437-0226
静岡県周智郡森町一宮4805
TEL:0538-84-2200（代表）



第49期

DAYTONA REPORT

2020年1月1日～2020年12月31日

WEBサイトのご案内

詳しいIR情報は当社WEBサイトに掲載しています。

デイトナ 検索

ごあいさつ

株主の皆様におかれましては、平素より格別のお引き立てを賜り厚く御礼申し上げます。

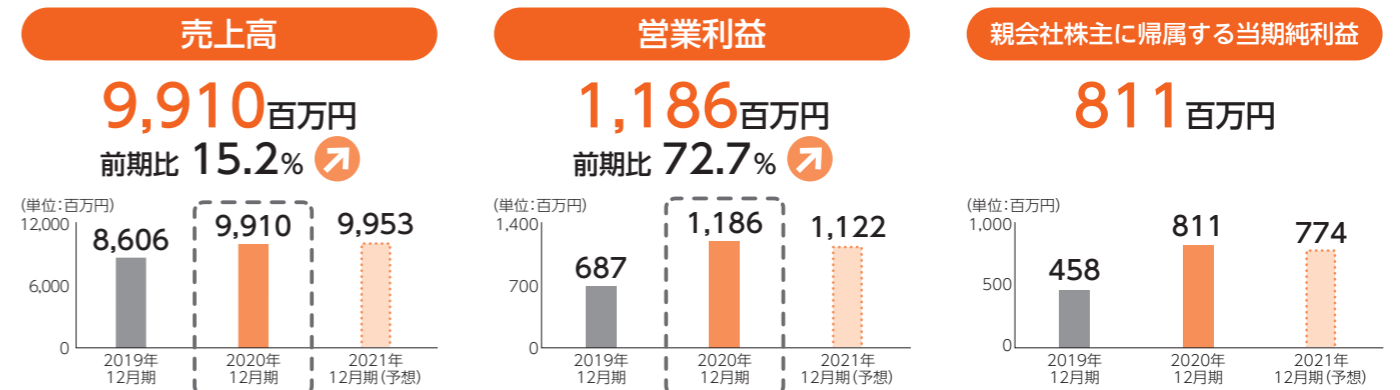
株主の皆様と当社とのコミュニケーションツール「DAYTONA REPORT」を本年度もお届けできますことを大変うれしく存じます。株主の皆様によりわかりやすく当社の近況をご理解いただける様、2020年度の状況報告をはじめ、新規事業成長戦略や株主還元への考え等をお話させていただきました。是非ともお目通しいただければと存じます。



代表取締役社長

織田 哲司

連結決算ハイライト



事業別の概況

国内拠点
卸売事業

売上高 75億63百万円
営業利益 10億73百万円

アジア拠点
卸売事業

売上高 68百万円
営業損失 32百万円

小売事業

売上高 22億32百万円
営業利益 1億30百万円

その他事業

売上高 1億82百万円
営業損失 0百万円



代表取締役社長
織田哲司

生活様式の変化による需要増を着実に捉え 100億円企業に相応しい体制整備に邁進していきます。

内拠点卸売事業を中心に販売が好調に推移し、過去最高の増収増益を達成しました。

Q2 過去最高の増収増益の要因についてご説明ください。

A2 当社グループの売上・利益の大半を占める国内拠点卸売事業では、4月の緊急事態宣言の影響で売上が大きく減少しましたが、5月以降は売上が急回復し、ツーリングバッグ、インカム、スマホマウント等のツーリング用品に加え、通勤方法の変更のため、眠っていたバイクを再生させるためのメンテナンス用品やバイク専用ガレージ、電動アシスト自転車などが好調に推移しました。これらは、バイクや自転車が生活様式の一部に組み込まれたことで生まれた需要増です。このような追い風は、2021年に入ってから継続していますので、着実に捉えていく商品開発、サービス提供に引き続き取り組んでいきます。

小売事業でも、国内拠点卸売事業と同様に、コロナ禍におけるバイク需要の増加を始め、特別定額給付金による来客数増加が続き、好調な販売となりました。中古品の販売を行うアップガレージライダーズFC事業においても、来店するお客様が多く順調な推移となりました。

リユースWEB事業では、アプリのダウンロード数とアクティブユーザーの獲得が順調に進み、中古部品販売売上が前期を大きく上回りましたが、利益面での黒字化には至りませんでした。2021年度の黒字化を目指し、活動を続けていきます。

太陽光発電事業では、2019年8月に稼働を開始した愛知県設楽町の発電施設による売電収入が増加し、売上増となりましたが、減価償却費や落雷による修繕費などの経費増から、利益面では前期を下回る結果となりました。

Q3 海外事業の課題と今後の方向性をご説明ください。

A3 当社グループのアジア拠点卸売事業は、バイク販売の巨大市場であるインドネシアを中心に、フィリピンとベトナムにも商品供給を行っています。2020年は、新型コロナウイルス感染症が拡大し、各地の経済活動に大きな影響が出ました。4月から日本人従業員を帰国させ、現地とはWeb会議などで運営した関係上、新規商品開発や市場開拓などの活

動に制限がかかった状況になりました。2021年度は、新たな市場開拓を本格化させ、業績の回復を図っていきます。北米では、引き続き成長市場であるサイド・バイ・サイド・ビークルの補修部品の受注獲得に向けた営業活動を強化していきます。また欧州では、販路拡大に向けた拠点化の検討をしていきます。

Q4 新規事業の課題と成長戦略をお聞かせください。

A4 新規事業として進めてきた「電動アシスト自転車」や「リユース事業」は、前年度と同様に大きく伸長しました。また、「除雪機」や「ミニ耕耘機」などの特機事業は、季節的な使用シーンで、基本機能に特化した廉価版として、ある程度の売上を獲得できるまでになりました。今後は、発電機等、季節性の少ない製品ラインアップの拡充を検討していきます。

アウトドアについては、既存販路においてツーリングソロキャンプ商材のラインアップによるブランド認知を進め、将来的なアウトドア販路への参入のタイミングを図ります。

Q5 中期経営計画の進捗状況についてお聞かせください。

A5 2020年12月期の売上高は、2022年までの中期経営計画で掲げた年度目標の88億7千万円を大きく上回る99億1千万円となりました。コロナ禍による生活様式の変更という追い風を、当社グループはうまく捉えることができ、100億円企業に向けて大きなステップアップとなりましたが、同時に需要の急増によるいくつかの課題も浮き彫りとなりました。

課題の一つ目は物流です。出荷の急増に伴い、当日出荷可能な荷物量に課題が出てきました。物流システム、倉庫レイアウトを見直し、バイクのシーズンインとなる4月までに約1.5倍の処理能力を確保できるよう改良を進める計画です。

もう一つは、欠品対策です。こちらも需要の急激な増加により、従来の需要予測では対処できなくなってきています。需要期の在庫の積み増し、仕入先との協力体制を強め、欠品による機会損失を最小とする仕組みの構築を進めます。

この他にも、商品の品質管理体制など、需要の増大に伴い顕在化した問題が細かいものも含めて出てきております。これらの課題に優先順位を付け、スピード感を持って解決していくための体制強化が必要です。さらに東証の市場区分再編に伴い、今年中にはコーポレートガバナンス・コードの全原則への対応も求められます。

2021年度は、100億円企業として、そして上場企業として相応しい、新生デイトナグループとなるための体制整備を積極的に進め、さらなる信頼性の確保に努めてまいります。

Q6 株主還元のお考えをお聞かせください。

A6 2021年度には、保有する太陽光発電施設を活用し、グループ企業で使用する電力全てに再生可能エネルギーを利用します。美しい自然の中をバイクで走る爽快感を次世代に引き継いでいけるよう、環境負荷低減に貢献できる企業を目指します。

配当については、継続的利益還元を重要な経営課題の一つとして考えており、安定配当を基本方針としつつ、企業基盤の強化及び今後の事業展開を勘案した上で業績に対応した配当を行うこととしております。2021年度はコロナ禍における不透明感が強く、業績予想については増収減益での発表となりましたが、期末の着地ではなんとか増収増益の着地となるよう、また、配当金についても業績に見合った配当となることを目指して取り組んでまいります。

株主優待制度については2,000点以上の優待商品から選べるプレミアム優待倶楽部が2年目となりました。1年目は申し込み方法などに戸惑う株主様もいらっしゃり、会社への問い合わせもありましたが、2年目は問い合わせも減り、また継続保有で還元率も上がりますので、還元率の高い保有株式数へ買い増しされる株主様も増加するなど、個人投資家の皆様を中心に大変ご好評をいただいております。

株主の皆様におかれましては、100億円上場企業に相応しい組織体制を目指して、社員一丸となって努力してまいりますので、より一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

Q1 2020年度の営業状況についてお聞かせください。

A1 2020年は、新型コロナウイルス感染症の影響があらゆる面に波及し、消費の行動様式も急速に変わる中で、二輪車業界は、緊急事態宣言解除後の特別定額給付金、キャッシュレス決済の還元などの経済政策と「3密」を回避できる趣味としてのバイクライフや通勤手段としてのバイクの活用、それに伴うメンテナンスニーズの増大が顕著にみられました。国内新車販売台数では、小型二輪については前年並み、軽二輪クラスでは前年比130%近い大幅な増加となりました。このような事業環境下で当社グループでは、国

トピックス1

「バイク乗りが考えたキャンプツーリングギア」 「バイクキャンプをもっと身近に、もっと楽しく。」

“バイクキャンプは難易度が高い”というイメージを打ち消し、新しいことにチャレンジするライダーの皆さんを後押ししたい。そんな想いで立ち上げたのが、「DAYTONA OUTDOOR SUPPLY」です。

「軽量・コンパクト・快適」という3つのポリシーを定め、「無理なく安全に積み、使用して心地よく、使い勝手が良い」デイトナオリジナルアウトドア用品を展開しております。



トピックス2

「5分でわかるデイトナガイド」サイトを公開しました。

「デイトナってバイクマニア向け製品の会社?」「あまりなじみがないよね」そう思っている株主様もいらっしゃるのではないのでしょうか。バイク用品以外にもキャンプ用品、電動自転車、耕運機…実はこんなものまで作っています。

「バイクビジネスの基礎知識」「デイトナが選ばれる理由」「デイトナが走る道」3つの項目を通して、デイトナのことをわかりやすく説明した「5分でわかるデイトナガイド」サイトを現在公開しております。

株主の皆様にも是非ご覧になっていただきたいと思っております。
当社WEBサイト内、<https://www.daytona.co.jp/special/irstory/>にございます。

