

第46期 定時株主総会 決議ご通知

2018年3月27日開催の当社第46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46期（平成29年1月1日から平成29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16円00銭と決定されました。

第2号議案 取締役7名選任の件

本件は、原案どおり承認可決され、鈴木 紳一郎氏、織田 哲司氏、竹内 一氏、阿部 修氏、杉村 靖彦氏、中川 正氏、馬場 智蔵氏が選任され就任いたしました。

第3号議案 監査役3名選任の件

本件は、原案どおり承認可決され、朝比奈 康旨氏、中村 英勝氏、影山 孝之氏が選任され就任いたしました。

第4号議案 補欠監査役1名選任の件

本件は、原案どおり承認可決され、野末 茂氏が選任されました。

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	68名（個別） 176名（連結）
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 朝比奈 康旨
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1,260,597株を含む)	3,604,600株
1単元の株式の数	100株
株主数	2,963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	三井住友信託銀行株式会社 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 郵便物送付先 (電話照会先) 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 電話：0120-782-031（フリーダイヤル）

株主優待のご案内

毎年12月31日現在の株主名簿に登録された株主様に対し、自社商品または静岡県周智郡森町特産品または浜名湖特産品を年1回贈呈いたします。
なお、優待品内容は保有株数により異なりますので、詳しくは弊社ホームページのIR情報をご覧ください。
※株主優待の対象となる株主様には、毎年2月下旬頃に郵送でご案内をお送りしております。



DAYTONA

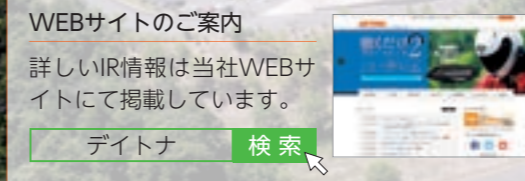
株式会社 **デイトナ**

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

株式会社 **デイトナ**
証券コード 7223

第46期 DAYTONA REPORT

2017年1月1日～2017年12月31日



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。

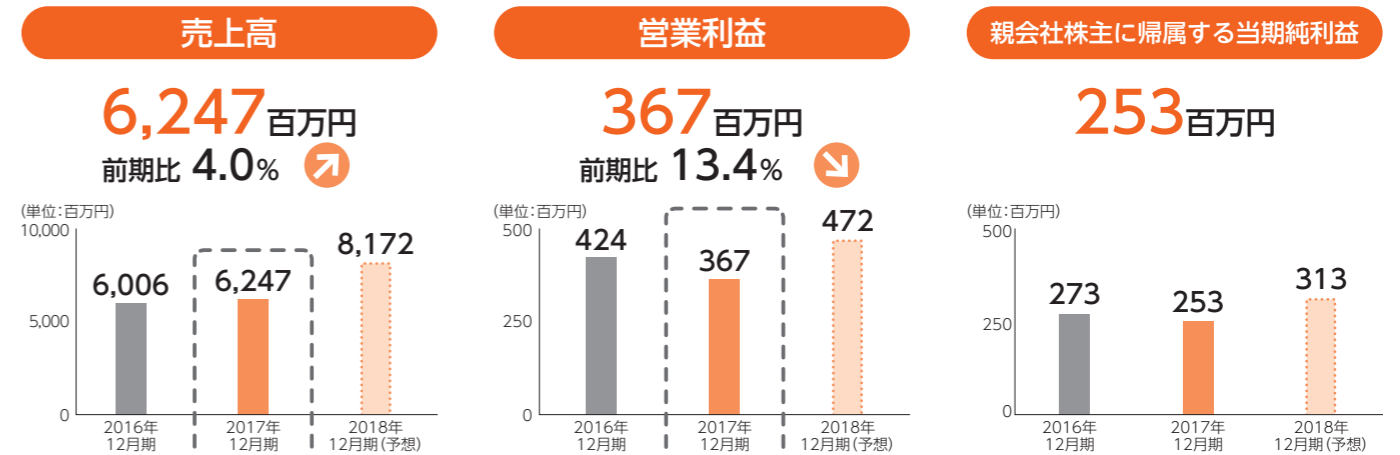
昨年度、株主の皆様と当社とのコミュニケーションツールとしてスタートした「DAYTONA REPORT」ですが、おかげ様で本年度も発行することができました。株主の皆様により当社近況をご理解いただける様、2017年度の状況報告をはじめ、新規事業の進捗状況や中期成長戦略等、昨年度以上に内容を充実させました。是非ともお目通しいただければと存じます。



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 42億47百万円 営業利益 3億13百万円	アジア拠点卸売事業	売上高 4億94百万円 営業利益 40百万円
小売事業	売上高 15億26百万円 営業利益 14百万円	その他事業	売上高 75百万円 営業損失 6百万円



代表取締役社長
織田哲司

2019年100億円企業へ 着実に新たな成長性を模索していきます。

ための投資費用が増加し、減益となりました。
2016年3月の社長就任以来、当社グループは、コアコンピタンスの水平展開による新規事業へのチャレンジと小売事業およびアジア拠点卸売事業の黒字化に邁進してきました。2017年度は、全事業が当社グループの成長を担う事業となる一歩を着実に掴むことができました。

Q2 新規事業の進捗状況をお話してください。

A2 日本を含め、北米、欧州のバイクマーケットは成熟期を迎え、安定した推移をしているものの大きな成長は望めません。しかし、当社グループの主力事業である国内拠点卸売事業は、数年前からバイク用ガレージや電動アシスト自転車など、これまでにない製品の開発と販売に注力し、順調に販売を伸ばさせることができました。これにプラスして、最近ではバイク用部品や用品で培った「原動機プラス駆動の伝達」という当社の技術的なコアコンピタンスと全国のバイク店という販路を活用した新規事業を進めてきました。2016年10月に第1弾商品を発売した電動除雪機「SR-350」の次世代機の開発や、2016年11月に共同開発契約を締結した家庭菜園用耕うん機の開発を進め、バイク店を通じた販売拡大を本格化させる道筋を立てることに注力しました。

小売事業は、車両販売事業や中古品販売事業の伸長と販管費の削減効果から黒字化に転じることができました。その他事業では、2017年5月にリリースした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」で順調にユーザー獲得が進みました。2018年には、中古車・中古バイクを中心としたオークション専用サイト「オークネット」に出品している中古バイクが「ブンブン！マーケット」に掲載される予定です。これまで以上に「ブンブン！マーケット」でのユーザー獲得が進んでいくことを期待しています。

Q1 2017年度の営業状況についてお聞かせください。

A1 2017年は、軽二輪クラスを中心とする新型車の投入効果もあり、二輪車国内新車販売台数は前年比3.2%増となる38万5千台と、2013年以来4年ぶりに増加に転じました。このような市場環境の中で、当社グループは、ツーリング関連用品を中心に国内向け販売が好調に推移し、売上高ではリーマンショック以前の水準まで回復しました。一方、利益面では、新規事業を推進するための研究開発費やM&A関連費用等、2019年100億円企業となる

Q3 アジア拠点卸売事業の成長要因をご説明ください。

A3 当社グループでは、インドネシア市場を拠点とした卸売事業に注力してきました。海外ビジネスで欠かせない成功要因は、優秀で誠実なビジネスパートナーを得ることです。2017年度はこれまでの努力がようやく実り、強力なビジネスパートナーの協力を得て、ジャワ島を中心とした販売代理店への補修・消耗品の取引を順調に拡大し、ほぼ倍増となる売上高を獲得して黒字転換を果たすことができました。インドネシアが成長モードへ突入できたことで、今後はその地盤をしっかりと固めながら、ジョイントベンチャーやM&Aなどを通じて販売先パートナーの獲得や販売代理店網の拡大を行い、ベトナムやタイ、マレーシアなどの周辺国に向け、面での拡大を加速していきたいと考えています。周辺国では、インドネシアで販売されているバイクを、単に型番を変えて販売されているケースが多く、補修・消耗品は共通で使うことができるものが大半を占めています。2018年度は、周辺国への拡販をパートナーとともに進めていきます。

Q4 2017年度のM&Aの狙いと効果についてお聞かせください。

A4 2017年度は、オフロードバイク専用アフターパーツメーカー「株式会社ダートフリーク」およびインターネットにて二輪アフターパーツを販売する「株式会社プラス」を完全子会社化しました。このM&Aにより、オンロードのみならずオフロード領域をカバーするバイクアフターパーツメーカーとして確固たるポジションを獲得しました。さらに、ダートフリークが長年にわたり確立してきた海外製造拠点を活用し、新たなジャンルへの参入や既存商品の更なる収益性の向上、両社の相互の技術交換による独創的な商品創出も期待できます。2018年度は新たに子会社化された2社が合算されることで、売上・利益ともに大きく伸長する計画です。連結売上高81億72百万円（前年同期比30.8%増）、営業利益4億72百万円（前年同期比28.6%増）、経常利益4億85百万円（前年同期比27.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は3億13百万円（前年同期比23.4%増）と予想しています。

Q5 中期的な目標と成長戦略をご説明ください。

A5 当社グループは、2019年12月期売上高100億円・経常利益7億円以上を目標とした中期ビジョンを掲げ、「M&Aによる事業領域の拡大」をグループ中期経営方針として推進しています。2019年度に売上高100億円・経常利益7億円以上を達成するためには、更なる事業の拡大が必要です。当社グループでは、2017年度と同様に、M&Aによる事業規模の拡大を推進していく計画です。現在想定しているのは、オンロードのデイトナ、オフロードのダートフリークの2社が開発した商材を流通する販路をもつ販売会社とのM&Aです。有望な海外マーケットに販売ネットワークを有し、これまでグループ化してきた企業が成長スピードを速められるようなビジネスパートナーの子会社化をキーワードとして進めていきます。

Q6 株主還元のお考えをお聞かせください。

A6 株主様への利益還元としての配当政策では、当社では、配当性向25%を目標とし、2017年度は1株当たり16円の期末配当の実施を予定しています。減益ではございましたが、当初計画より利益の確保ができたことで当初予定よりも増配をさせていただきました。当社は、様々なビジネスの成長の種を蒔いてきました。これらの種がある程度花開いて業績に貢献するには、3～5年位の時間が必要です。インドネシアは10年の時間を費やし、ようやく成長モードに突入することができました。北米や欧州マーケットでも、ディストリビューターからのヒヤリングを行い、当社グループが重要なビジネスパートナーとなるための課題解決に向け、様々な施策に着手しました。国内拠点卸売事業では、バイクファンから評価されるナンバーワン企業に向けて各商品ジャンル別ごとでも確固たるポジションを目指せる体制がようやく整いました。株主の皆様におかれましては、当社事業の長期的な成長・発展に向け、一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

トピックス1

バイクに特化したフリマアプリ「ブンブンマーケット」配信開始しました。

バイクユーザー間での中古バイク部品、車両の販売をサポート。簡単操作で、誰でも安心して出品、購入ができる場を提供できるよう、スマートフォンで利用できるアプリケーションを立ち上げました。配信開始から既に13,000人にダウンロードされ、その存在は着実に浸透しております。今後は、フリーダイヤルによる細やかなサポート体制を構築する等、さらなる利便性の向上に努めていきます。



トピックス2

「日本の雪かきをもっとラクに。」ブロワタイプの除雪機「SNOW BLOWER DY-1124」を2018年末に発売開始します。

昨年度発売のらくらく雪かき「SR-350」（ショベルタイプ）に続き、ブロワ（集めた雪を外に散らす）タイプの除雪機「SNOW BLOWER DY-1124」を2018年末に発売開始します。オートバイレースのエンジン開発で培ったノウハウを活かし、力強さ、静寂性、耐久性を約3年100時間以上にわたるトライ＆エラーを繰り返すことで磨き上げました。自走式で低騒音、低燃費、コンパクトサイズながら、高機能・高額装備を廃することでお求めやすい価格に設定しております。

