

## 第47期 定時株主総会 決議ご通知

2019年3月26日開催の当社第47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47期（2018年1月1日から2018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** **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17円00銭と決定されました。

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	78名（個別） 184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	3,650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

毎年12月31日現在の株主名簿に記録された株主に対し、自社商品または静岡県特産品またはカタログギフトまたはQUOカードを年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）



第47期

**DAYTONA** REPORT  
2018年1月1日～2018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。

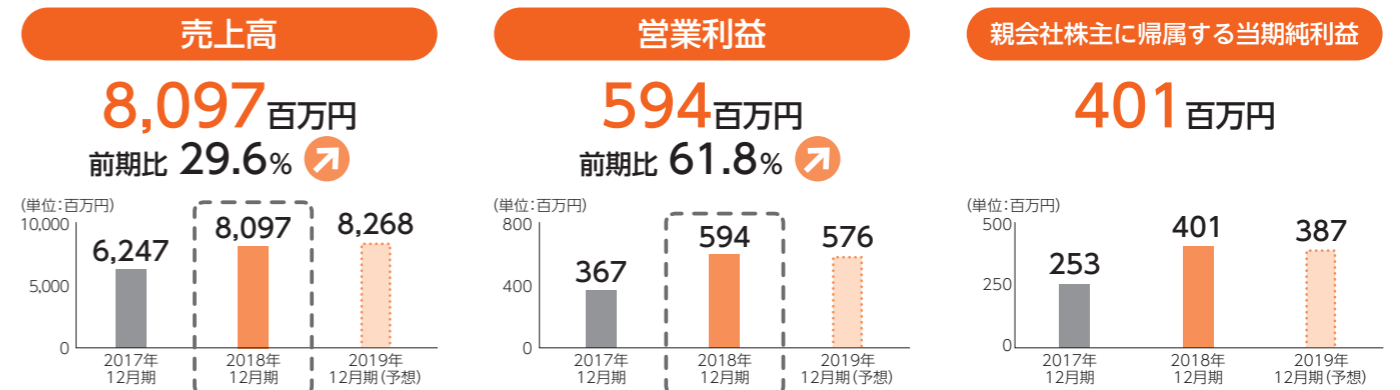
株主の皆様と当社とのコミュニケーションツール「DAYTONA REPORT」を本年度もお届けできますことを大変うれしく存じます。株主の皆様によりわかり易く当社の近況をご理解いただける様、2018年度の状況報告をはじめ、中期成長戦略や新グループ会社の進捗状況等をお話させていただきました。是非ともお目通しいただければと存じます。



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 60億4百万円  
営業利益 5億14百万円

アジア拠点  
卸売事業

売上高 2億25百万円  
営業損失 9百万円

小売事業

売上高 19億86百万円  
営業利益 1億14百万円

その他事業

売上高 98百万円  
営業損失 5百万円



代表取締役社長  
織田哲司

# グループ売上100億円に向けた施策を推し進め、オンオフ総合アフターパーツメーカーとしてさらなる事業拡大に注力していきます。

ト自転車、除雪機、バイクユーザー間の中古バイク部品、車両販売をサポートするフリマアプリ「ブンブンマーケット」なども着実に成長しています。さらに、災害時に役立つ新たな技術開発にも取り組み、ようやく新たな段階へと進めることができました。

## Q2 2020年度 グループ100億円に向けた成長戦略をご説明ください。

**A2** 当社グループは、2020年度100億円を目標とした中期ビジョンを掲げ、既存事業のシナジー効果とM&Aによる事業領域の拡大を推進しています。2018年度は「株式会社ダートフリーク」と「株式会社プラス」のM&Aによる事業領域の拡大が成功し、グループ売上80億円の台をクリアすることができました。

既存事業の「国内拠点卸売事業」は、これまで同様にツーリング用品を中心としたバイク用品の各ジャンル全てでNo.1となる、「ジャンルNo.1戦略」を推し進めていきます。さらに、「デイトナ」と「ダートフリーク」および製造ネットワークと販売ネットワークのシナジーを追求していくことで、バイクファンの嗜好や要望の変化に対応した商品開発、サービス提供を進め、着実な成長を目指していきます。

一方、「小売事業」も、お客様に魅力を感じてもらう品揃えや売場改革の効果がでてきたことで、順調に売上・利益を伸ばすことができました。出店による無理な売上拡大ではなく、熟練したスタッフの知識と接客を活かした改革を進め、さらなる業績向上を図っていきます。

## Q3 「ダートフリーク」グループ化の進捗状況をお話してください。

**A3** 「ダートフリーク」は、当社が進めるM&A戦略を牽引する成功事例だとバイク用品業界内で評価されているようです。

1年目となる2018年度は、公開企業会計基準に合わせた財務会計関連の整備を中心に進めていきました。2年目となる2019年度では、グループ企業各社がグループシナジーを最大化する課題解決に向けたプロジェクトを進めていきます。3年目となる2020年度

ではそれまでの成果を踏まえ、シナジー最大化が得られる施策の実行を着実に進めていく計画です。このように「ダートフリーク」がデイトナグループの一翼を担うことにより、デイトナグループはオンロードのみならずオフロード領域をカバーする総合バイクアフターパーツメーカーとして進化してまいります。

「ダートフリーク」のグループ化以降、M&Aで成長を模索している公開企業として認知され、様々な案件の相談や紹介を受けるようになりました。2020年度までには、そのような相談や紹介も含め、優良なM&Aが成約できるよう進めていきます。

## Q4 今後のM&Aの狙いについてお聞かせください。

**A4** M&Aでは、「ダートフリーク」と「プラス」のように、バイク用品市場で相乗効果が得られるパートナー探しを主体となりますが、更に周辺市場にも拡げていくことを検討しています。

周辺事業として想定しているのは新規に立ち上げた「リユースビジネス」関連やバイク（自転車）をツールとした延長線にある趣味「アウトドア」関連等、バイクを中心としたライフスタイルを提案できるグループ企業化も視野に入れたM&A戦略を進めていきます。

M&Aは、相互の話し合いを1年位行った上で財務監査などを経て、ようやく実現となります。最短でも2年位の時間が必要となる、息の長い取り組みが必要な成長戦略です。したがって、軽々に業績見直しには組み込まないで、実現が見えてきた時に速やかにご報告いたします。

## Q5 海外事業の課題と今後の方向性をご説明ください。

**A5** 海外事業として注力してきたインドネシアは、年間600万台のバイク販売を誇る巨大市場の一つです。2017年ビジネスパートナーの協力によりジャワ島内、主要地域に販売拠点を設け順調に販売も伸張してきましたが、2018年はビジネスパートナーでのセールスマネジメントの混乱が発生し、その立て直しに注力、正常化に向かうべく、弊

社側でのサポートを強化、また、周辺国フィリピン、ベトナムへの商品供給をスタートします。

一方、2019年1月21日付で、「HiGHSiDER」を始めとする有力ブランドを有する「Paaschburg & Wunderlich GmbH(P&W)」と業務提携契約を締結しました。この業務提携によって、国内市場ではデイトナが「HiGHSiDER」ブランド商品を中心とした「P&W」製品の取扱いをより拡大し国内での「P&Wブランド」を高め、逆に欧州市場では「デイトナ」製品をP&W社での取扱製品として拡大・展開していただくことで欧州市場での「デイトナブランド」と売上拡大を進めていきます。

## Q6 株主還元のお考えをお聞かせください。

**A6** 2019年度は、バイクライダーからより強く支持される魅力的な新商品および改良商品の提供を推進し、マーケットシェアの拡大を図ることで更なる売上拡大を目指す一方、費用面では人材確保、内部管理体制の強化、労働生産性を向上するための先行投資を行うことから、費用が増加し、利益面では2018年12月期に比べ減少する予定です。

結果、連結売上高82億68百万円（前年同期比2.1%増）、営業利益5億76百万円（前年同期比3.2%減）、経常利益5億75百万円（前年同期比7.8%減）、親会社株主に帰属する当期純利益は3億87百万円（前年同期比3.5%減）と予想しています。

株主様への利益還元としての配当政策は、単体の純利益をベースに配当性向25%を目指し、2018年度は17円と増配を予定しておりますが、今後、M&A等による効果、グループ企業全体で生み出した純利益をベースに変更を検討して参ります。

また、より魅力的な株主優待制度にすべく、単元株での優待とカタログギフト等を従来に追加いたしました。

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。

## Q1 2018年度の営業状況についてお聞かせください。

**A1** 2018年は、西日本豪雨や台風、地震と被害の大きい自然災害がありましたが、全般的には天候に恵まれ、バイク用品店への客足は前年同様順調に推移し、軽・小型二輪の国内新車販売台数も、ほぼ前年並みとなりました。当社グループは、前年度にM&Aにて加わった連結子会社2社の売上増に加え、従来から展開している「株式会社デイトナ」および「株式会社ライダーズ・サポート・カンパニー」も売上が順調に推移し、利益面でも大幅な増益となりました。数年前から取組んできたバイク用ガレージや電動アシス

### トピックス1

#### オカネツ工業（株）と共同開発した小型耕うん機DC2Sを2019年に発売。

健康志向の高い50才代～60才代の女性を中心とした家庭菜園ユーザーに向けた小型耕うん機DC2Sを2019年発売します。

女性や初心者が楽に耕うんできるよう、振動軽減と地面からの反動を吸収する機能（サスペンション）を装備することで、力いらずの耕うんを可能にしました。菜園でのレンタルも視野に入れ販売をスタートします。



### トピックス2

#### 電動アシストクロスバイク「DE02」と電動アシストミニベロ「DE03」が発売されました。

Daytona PotteringBikeシリーズに新たなタイプが加わりました。通勤・通学などの普段使いとしても快適に対応した28インチ・700Cサイズのクロスバイク型電動アシスト自転車「DE02」。

20インチサイズ・ダイヤモンド型フレームにすることでミニベロサイズながら安定した走行性能を持ち、ステムとペダルを折り畳むことで「DE01」とは違うスマートさも兼ね備えたミニベロ型電動アシスト自転車「DE03」。

フレームを折り畳まない新しい電動アシスト自転車「DE03」が加わり、さまざまなシチュエーションにあったDaytona PotteringBikeをお選びいただけるようになりました。

