

第52期 定時株主総会 決議ご通知

2024年3月26日開催の当社第52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 1. 第52期（2023年1月1日から2023年12月31日まで）事業報告及び連結計算書類並びに会計監査人及び監査役会の連結計算書類監査結果報告の件

2. 第52期（2023年1月1日から2023年12月31日まで）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121円00銭と決定されました。

第2号議案 定款一部変更の件

本件は、原案どおり承認可決されました。

第3号議案 取締役8名選任の件

本件は、原案どおり承認可決され、織田 哲司氏、鈴木 紳一郎氏、阿部 修氏、杉村 靖彦氏、石田 敬一郎氏、今頭 憲治氏、馬場 智蔵氏、西尾 正由紀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	112名（個別） 285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

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1,235,970株を除く)	2,368,630株
1単元の株式の数	100株
株主数	4,228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
---------	---

役員

代表取締役社長 織田 哲司	社外取締役 馬場 智蔵
取締役会長 鈴木 紳一郎	社外取締役 西尾 正由紀
取締役 阿部 修	常勤監査役 鈴木 総一郎
取締役 杉村 靖彦	社外監査役 中村 英勝
取締役 石田 敬一郎	社外監査役 影山 孝之
取締役 今頭 憲治	

ごあいさつ

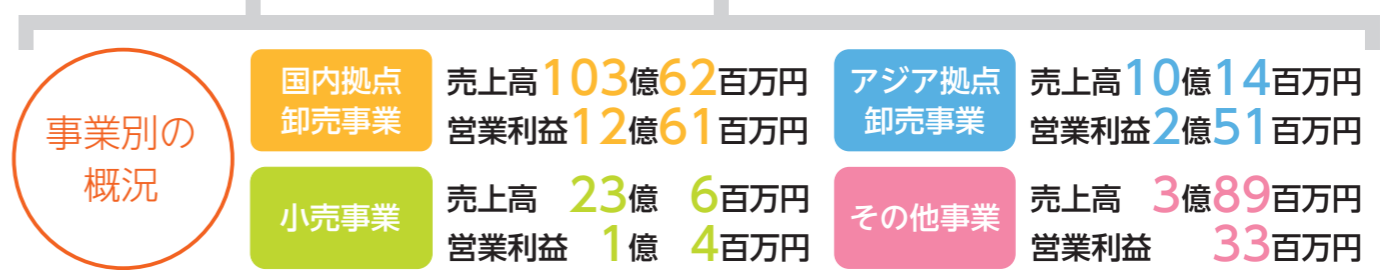
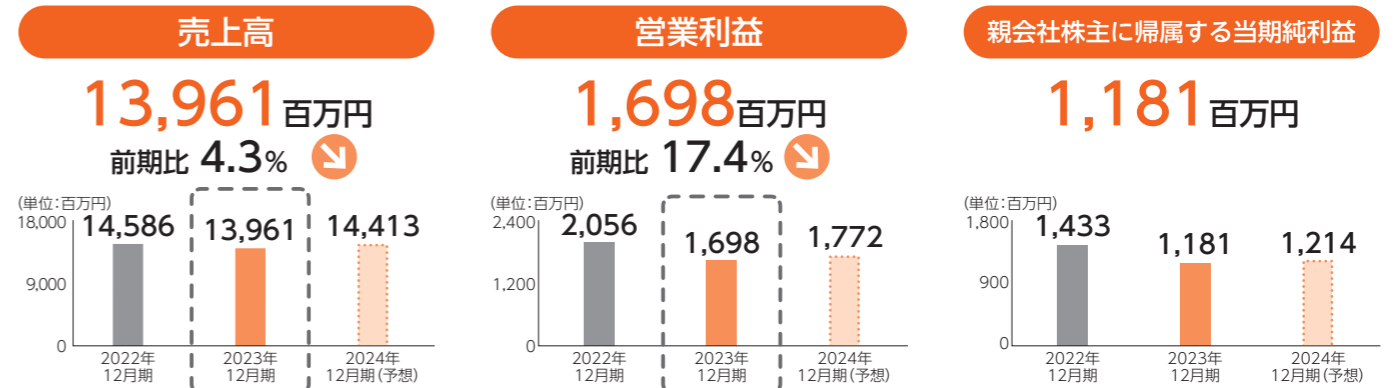
株主の皆様におかれましては、平素より格別のお引き立てを賜り厚く御礼申し上げます。

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。株主の皆様により易く当社の近況をご理解いただける様、2023年度の状況報告をはじめ、新規事業戦略や株主還元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



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29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/>

※万が一郵送物が届いていない場合は、当社までご連絡ください。



株式会社 **DAYTONA**

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



代表取締役社長
織田哲司

コロナ禍による二輪車ブームの調整を経て、200億円企業への飛躍を見据え、新たな成長軌道への再挑戦を邁進していきます。

高粗利商品を完売した2022年と異なり、通常商品に戻った2023年は、利益面でも伸び悩みました。

しかしながら、このような逆風は一時的なものであると、当社グループでは捉えています。なぜなら、二輪車市場では弊社の主体とする軽二輪、小型二輪の保有台数は継続して増加傾向にあるからです。当社グループが4年ぶりに開催した「茶ミーティング」は、過去最高のバイクライダーが集結し、大盛況となりました。流通各社が開催したイベントも盛況で、コロナ禍により急増した新規参入ユーザー数は落ち着いた増加に切り替わったものの、新たな成長軌道に向けた可能性とお客様の变化や要望を察知した1年となりました。

Q2 各事業の状況についてご説明ください。

A2 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、ツーリング用品やライディングウェア、新型車輛用カスタム商品の販売が好調に推移しましたが、特に価格改定した高額商品は価格改定前の駆け込み需要の反動と物価上昇の影響を受け販売数が減少しました。利益面では、為替相場の円安の進行を受け価格改定を進めましたが、2023年度は十分な利益を確保できませんでした。

小売事業では、二輪車ブームが去ったことで来店客数が減少しました。さらに物価上昇から高額品やカスタム商品の販売が大幅に減少しました。また、保有台数拡大から増加した工賃仕事のニーズに対して、人材・人員不足から十分に対応ができなかったことも影響しました。

リユースWEB事業は、物価上昇の影響を受け販売は好調でした。そこで、利益率の改善を図るために仕入先を変更し、ユーザーへの直販比率を高めるため、専任人材の補強に着手しました。

太陽光発電事業は、安定した日照の元、売電収入、利益でも前期を上回ることができました。

Q3 海外事業の現状と今後の方向性をご説明ください。

A3 アジア拠点卸売事業は、インドネシアを主体に、一部フィリピンとベトナムにも商品供給を行ってきました。2023年度は、インドネシア国内での直接販売先の開拓促進と営業マネジメントシステムが功を奏し、売上が大き

く伸ばしました。今後は、この成功モデルをフィリピンに展開していきます。既に現地法人を設立し、2024年度下半期からは、本格的に稼働する計画です。今後も、バイク販売の巨大市場であるアジア地域を中心に、着実な成長軌道を歩んでいきます。

Q4 中期経営計画の進捗状況についてお聞かせください。

A4 当社グループは、連結売上高200億円以上の実現に向け、バックキャストした中期経営計画を掲げてきました。2022年度までは、順調に売上・利益を積み重ねてきましたが、2023年度にコロナ禍で発生した新規参入ユーザー需要の減少や物価高の影響を受けたことで、お客様の变化や要望に合わせたビジネスモデルに進化させ、新たな成長軌道に向け再挑戦をすることにしました。

主力事業の二輪アフターパーツ販売では、子会社化したオーディーブレインとの商品強化策により、2023年最も成長率の高かったライディングギア商品を中心に需要が安定する状況下でシェアアップを確実にして参ります。

小売事業では、「用品を購入する店舗」から「バイクライフを楽しむ施設」へ、ショップコンセプトをシフトし、充実したバイクライフを更に楽しめる拠点化を目指していきます。既に「ライコランド柏店」の近隣に700坪程度の土地を購入し、バイクガレージを設置する計画を進めています。このガレージは、バイクライダーがカスタムや整備を仲間とともに楽しみ、愛するバイクを保管する場として活用できます。用品販売からバイクライダーが集う施設として進化し、利益を積み上げるビジネスモデルを目指していきます。

新規事業領域のキャンプ用品を中心としたアウトドアでは、ファミリーキャンプ市場が急減したことで、各販売チャネルで在庫調整が続いています。堅調なバイクライダーのソロキャンプ需要に対応できる協力企業として、前期から模索していたグループ化や資本業務提携は、2024年度状況を勘案して進めることにしました。

また、特機事業の発電機については、二輪関連はもちろん大手ホームセンターや建設機械市場の卸売商社への販路開拓が進み、問い合わせも増えてきました。今後は需要に応えられる在庫を確保し、本格的な販売へ着手していきます。

また、2017年以降買収によりグループ化した㈱ダートフリーク、(有)オーディーブレインでは、自社ブランドショ

ップ数を拡大予定で、デザインと機能性に優れ、プレミアム感の高いライディングウェアのMax Fritz (マックスフリッツ)を展開するオーディーブレインでは、2024年3月に浜松店をオープンします。また、オフロードバイク用品のダートフリークでは、直営のダートバイクプラス瀬戸店、大阪店に続き、2024年2月に神戸店をオープンしました。これだけでは大きな売上は望みませんが、ライダーが商品を直接見て触れる専門ショップにより、バイクライダーの購買意欲の促進や他販路への導線となるシナジー効果も狙っていきます。

さらに、SDGsの取組みでは、太陽光発電事業による当社グループの使用電力の脱炭素化とともに、環境に配慮した商品梱包材の導入にも着手しました。また、設楽町、田原市と締結した観光パートナーシップ協定の取組みとして「朝活カフェ」を開催し、多くのバイクライダーが訪れました。2024年3月現在、新たに静岡県磐田市、新潟県魚沼市でも同様の観光パートナーシップ協定を締結。今後もバイクライダーと各地域をつなぐ地域活性化とバイクライフの継続を目的に新たな取組みとして注力していきます。

以上のことから、2024年12月期は、これまでの中期経営計画の数値計画を一新し、200億円企業への成長軌道への再挑戦として、連結売上高144億1330万円(3.2%増)、営業利益17億7200万円(4.4%増)、経常利益17億8400万円(前期比2.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は12億1400万円(前期比2.8%増)を予想しています。

Q5 株主還元のお考えをお聞かせください。

A5 2023年12月、当社は取締役会の実効性評価を公開し、トップを含めた経営層の後継者計画を模索することにしました。候補者の人選や育成環境の整備など、当社グループの成長を支える経営人材づくりを進めていきます。

また、株主の皆様への継続的利益還元として、2023年12月期は、1株当たり121円とさせていただきます。株主の皆様におかれましては、これからも一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

Q1 2023年度の営業状況についてお聞かせください。

A1 2023年は、コロナ禍による密を回避する移動手段であるとともに、趣味の乗り物として市場拡大が続いた二輪車業界が落ち着きを取り戻す1年となりました。コロナ禍の終焉とともに様々な外出需要が本格化したことや、不安定な世界情勢や円安の進行に伴う物価上昇が続いたことで、二輪車用品流通各社において機会損失防止のために積み増した在庫の調整が発生し、当社グループも国内市場では苦戦を強いられました。また、創業50周年事業として

トピックス1

公道走行可能な電動キックボード「DK01」を2024年に発売します。

「車より軽快に、自転車より快適に、“ちょっとそこまで”のお出かけをもっと楽しくもっと遠くまで」というコンセプトで開発した電動キックボード「DK01」を2024年に発売します。

所有したくなるアイコンニックなデザインとコダワリのパーツ、そしてオートバイパーツメーカーのデイトナらしさを盛り込んだモビリティです。

電動アシスト自転車DE01から着想を得たアーチ型フレームやステップボード、ハンドルシステムを折り畳み可能としたことで車載も簡単。車体中央にはデイトナらしいレザーケースで包んだ容量たっぷりのバッテリーを装備。正式リリースまでお待ちください。



※写真は開発段階での製品となります。

トピックス2

「DAYTONA Motorcycles Philippines(デイトナモーターサイクルズ フィリピンズ)」を設立しました。

本年2月8日にフィリピンに海外子会社「DAYTONA Motorcycles Philippines (デイトナ モーターサイクルズ フィリピンズ)」を設立しました。

当社は、海外市場への展開を中期経営計画における成長施策のひとつとしております。現在インドネシアの子会社を中心に二輪車用部品の企画・開発・卸売販売を展開しており、最近では販路の拡大とともに商品の認知度も向上し、業績は大きく伸ばしております。こうした環境の中、販売される車両が共通であることなど、インドネシアのビジネスモデルが展開できるフィリピンへ現地法人を設立し、アセアン地域における展開をより推進していきたいと考えております。

営業開始は本年4月頃、現地輸入ライセンス取得後に本格稼働するのが本年7月頃を予定しております。なお、2024年12月期の業績への影響は軽微の見込みです。

