

第50期 定時株主総会 決議ご通知

2022 年 3月 23日開催の当社第50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50期（2021年1月1日から2021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50期（2021年1月1日から2021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80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7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、馬場 智蔵氏、西尾 正由紀氏が選任され就任いたしました。

第4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、鈴木 総一郎氏、中村 英勝氏、影山 孝之氏が選任され就任いたしました。

第5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。

第6号議案 取締役（社外取締役を除く）に対する譲渡制限付株式の付与のための報酬決定の件

本件は、原案どおり承認可決されました。

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	100名（個別） 270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 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

■ 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	2,343,869株 (自己株式1,260,731株を除く)
1単元の株式の数	100株
株主数	3,051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25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。



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 7228

第 **50** 期

DAYTONA **REPORT**
2021年1月1日～2021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。株主の皆様にわかり易く当社の近況をご理解いただける様、2021年度の状況報告をはじめ、新規事業成長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。



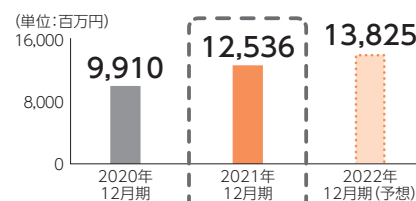
代表取締役社長

織田 哲司

連結決算ハイライト

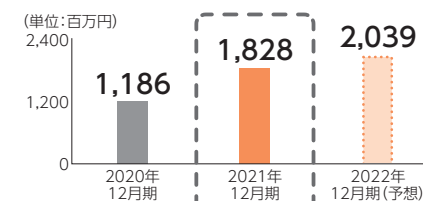
売上高

12,536百万円
前期比 **26.5%**



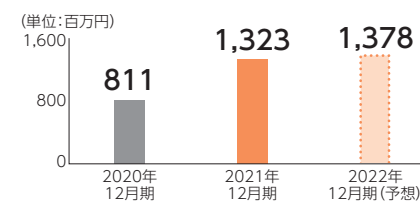
営業利益

1,828百万円
前期比 **54.0%**



親会社株主に帰属する当期純利益

1,323百万円



事業別の概況

国内拠点 卸売事業

売上高 **98億27**百万円
営業利益 **16億6**百万円

小売事業

売上高 **23億96**百万円
営業利益 **1億88**百万円

アジア拠点 卸売事業

売上高 **2億12**百万円
営業利益 **5**百万円

その他事業

売上高 **2億72**百万円
営業利益 **26**百万円



代表取締役社長
織田哲司

バイク市場の需要増を着実に捉えるブランド力を高め モビリティ市場でのポジション確立に向け邁進していきます。

内拠点卸売事業を中心に販売が好調に推移し、前年に引き続き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、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を中心に、メンテナンス用品や新型車両対応商品、オフロード関連商品が好調に推移すると共に、取り扱いジャンルのほとんどが前年を上回る状況となりました。1992年から2020年までに投入された既存品の売上データをみると、前年対比で113%と順調に売上拡大が続いています。また、様々なデータをみてみると、バイク市場全体の伸び率よりも当社売上の伸び率の方が高いという傾向がみてとれます。これは、リーマンショック以降、特定の機種対応のカスタム品から、スマホマウントを代表に、バイクユーザー全体から支持される商品づくりへと事業コンセプトを転換したことで、「バイク用品ならデイトナ」というブランドロイヤリティが着実に醸成され、それが、当社業績に反映されているからと実感しています。

小売事業も、国内拠点卸売事業と同様に、市場全体の活況ぶりを受け、ベテランが多い店舗スタッフと品揃えが豊富であることが評価され、期間を通して来客数も多く、前年を上回る好調な販売状況となりました。

リユースWEB事業では、中古部品の仕入先が確保できたことで、売上高が大幅に伸長し、黒字化の目途もみえてきました。仕入数の増加に備えた人員強化などにも着手しました。

太陽光発電事業では、降雨など荒天から日照時間の短い時期もありましたが、期間を通じては前年並みの発電量を確保でき、設備の減価償却費が減少したことで利益が増加しました。

Q3 海外事業の現状と今後の方向性をご説明ください。

A3 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商品供給を行っています。2021年は、前期末で専売契約が契約終了となった取引先に代わり、新型コロナウイルス

対策の移動制限が続く中、首都ジャカルタのあるジャワ島を中心に販売網の整備を推進し、リピート品の販促活動を中心に展開した結果、売上高が順調に伸長しました。新型コロナウイルスの影響はインドネシアでも深刻な状況が続いており、一時は日本人従業員の帰国措置も取りましたが、現地スタッフとリモート接続等によるコミュニケーションを通じて取引先開拓などを推進し、黒字転換を果たしました。

Q4 新規事業の課題と成長戦略をお聞かせください。

A4 新規事業である「自転車」や「電動アシスト自転車」、「除雪機」や「ミニ耕耘機」などは、需要が伸長しているにも関わらず、供給が追いつかない状況が続いています。「自転車」や「電動アシスト自転車」については、コロナ禍で部品メーカーからの供給が追いつかず、バックオーダーを抱えている状況です。「ミニ耕耘機」や「除雪機」については、生産委託先の移行などの作業に手間取ったことで、2021年度では機会損失が発生しました。

また、産学連携プロジェクトの「水素発電機」は特許を取得しましたが、実用化に向けた課題がまだ残っています。引き続き開発を継続し、商品化を進めていきます。

Q5 中長期成長戦略についてお聞かせください。

A5 2021年12月期は、上方修正を繰り返したことで、最終的に連結売上高125億36百万円（前期比26.5%増）、営業利益18億28百万円（前期比54.0%増）となりました。この好調の裏には、従来の40歳代後半から50歳代の中心層に加え、20歳代30歳代の新規バイクライダー層が獲得できたことが大きかったと思います。

中長期の成長戦略としては、国内外の二輪事業が好調に成長軌道に入ったことから、これを継続するための投資を引き続き行い、既存の二輪事業以外の成長スピードを高める戦略に着手していきます。具体的には、リユース事業と電動アシスト自転車のEバイク事業、そして2018年から取り組んできたソロツーリングキャンプ用品事業を2023年1月までに各々独立した事業部門にして、成長スピードのアップを図ります。さらにEバイク事業はEモビリティ事業と名称変更し、モビリティ分野への進出を模索してい

きます。またソロツーリングキャンプは、これまでラインナップした商材を一旦見直し、「バイク用ソロツーリングキャンプ用品ならデイトナ」という差別化を図れるようになるまで、品揃えとブランドの強化を図る計画です。

また、6年ぐらい前から動画専門に作成するスタッフを設置し、商品の紹介動画を撮り続けてきました。コロナ禍で在宅ニーズが高まった時には、EC販売先対応のグループをプロジェクト化し、大手ECへの営業活動を強化しました。この結果、スマホでキーワード検索をすれば、当社の商品が上位に表示される仕組みが構築されました。今後もEC販売で好調な売上を継続して獲得できるよう、引き続き仕組み構築の体制強化に取り組んでいきます。

SDGs、特に環境への取組みとしては、当社の太陽光発電事業を軸に、PPS (Power Producer and Supplier) 事業者として、小売事業の店舗を皮切りに、仕入先様に対して、PPA (Power Purchase Agreement) の契約を進め、サプライチェーンの脱炭素化に貢献していく予定です。

Q6 株主還元のお考えをお聞かせください。

A6 2021年9月、東証の新市場区分「スタンダード市場」への選択申請を行いました。今後、コーポレートガバナンス・コードへの対応もしっかりと取り組んでいきます。

2022年度は、連結売上高138億25百万円（前期比10.3%増）、営業利益20億39百万円（前期比11.5%増）、経常利益20億61百万円（前期比9.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は13億78百万円（前期比4.1%増）を予想しています。

当社は、株主の皆様への継続的利益還元を重要な経営課題の一つとして考え、安定配当を行うこと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年度の業績、自己資本の状況、今後の事業展開等、総合的に勘案した結果、1株当たり普通配当70円、創立50周年の記念配当10円と合わせて、期末配当1株当たり80円と、増配を予定しています。

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。

トピックス1

2022年、株式会社デイトナは創業50周年を迎えます。

1972年、阿部久夫が大阪で創立した阿部商事。二輪パーツの輸出業から始まった小さな会社は、「日本にバイク文化を創造する」ことを目標に掲げ、その時代に合ったカスタムパーツを世に送り出し、ライダーの幸せなバイクライフを支えてきました。

これまでデイトナを支えてくれたすべての方に、そしてバイクを愛するすべての人に、感謝の気持ちをこめて。これからも私たちデイトナは、バイクを通じて、人生をより楽しく、より豊かにサポートしていきます。

デイトナホームページに特別サイトを開設いたしましたので、ぜひお立ち寄りください。



トピックス2

日本初のオートバイ用キャストホイール「デイトナセブンスターキャストホイール®」復刻

スポーク型ホイールが主流だった1975年、Henry Abe（現デイトナ）は当時としては珍しいキャスト型ホイール「セブンスターマグホイール」をアフターパーツとして発売し、国内外から高い評価を得ることで、デイトナの名を広く知らしめるきっかけを作りました。

2022年、創業50周年の節目に「デイトナセブンスターキャストホイール®」として、当時の熱い思いを現在の技術で復刻、再び世に送り出すことにしました。



※画像は1975年当時の広告の一部です。