

第48期 定時株主総会 決議ご通知

2020年3月24日開催の当社第48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48期（2019年1月1日から2019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24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、織田 哲司氏、鈴木 紳一郎氏、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。

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	81名（個別） 189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1,260,672株を除く)	2,343,928株
1単元の株式の数	100株
株主数	3,070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、本年度から新しく「デイトナプレミアム優待倶楽部」を開設しました。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日に株主様に発送しました「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/>
※株主優待の対象となる株主様には、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48期

DAYTONA REPORT
2019年1月1日～2019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。

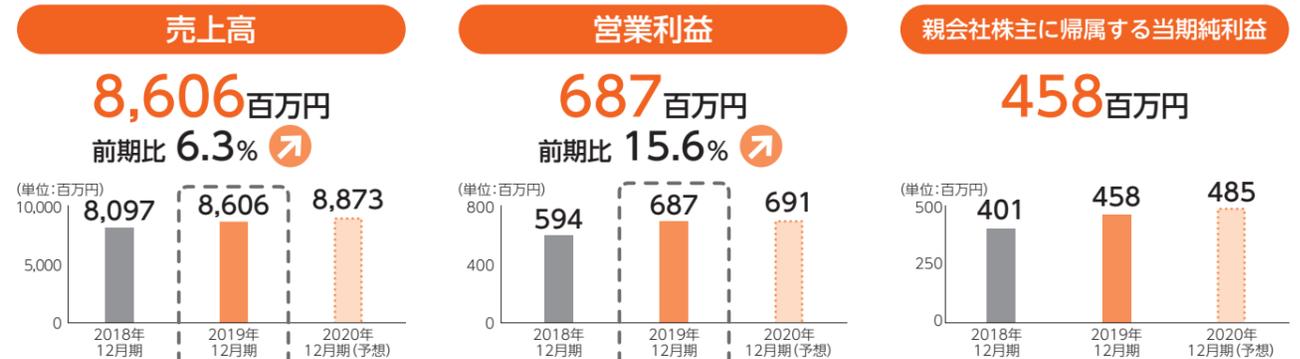
株主の皆様と当社とのコミュニケーションツール「DAYTONA REPORT」を本年度もお届けできますことを大変うれしく存じます。株主の皆様によりわかり易く当社の近況をご理解いただける様、2019年度の状況報告をはじめ、新規事業成長戦略や株主還元への考え等をお話させていただきました。是非ともお目通しいただければと存じます。



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 65億71百万円
営業利益 5億95百万円

アジア拠点
卸売事業

売上高 85百万円
営業損失 26百万円

小売事業

売上高 20億33百万円
営業利益 84百万円

その他事業

売上高 1億28百万円
営業利益 2百万円



代表取締役社長
織田哲司

総合アフターパーツメーカーとしての体制整備と次代の成長の種の育成による事業拡大を推進していきます。

ウィークの長期大型連休も追い風となり、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、インカムやスマホマウント、ツーリングバッグなどのツーリング用品、バイク用ガレージに加え、株式会社ダートフリークのオフロード関連用品も順調でした。これは、バイクライダー集団である当社ならではのマーケティング体制、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てきたからです。今後は、ジャンルNo.1からお客様支持率No.1へ、成熟した市場の中で着実な成長を推し進めていきます。

小売事業では、熟練したスタッフの知識と接客による集客が功を奏し、オフロード商品の品揃えを強化したダートフリークコーナーの開設や中古品のアップグレードライダースFC事業など、お客様が魅力を感じる品揃えや売場づくり注力したことで、順調に売上を伸ばすことができました。

リユースWEB事業では、利益面では黒字化には至りませんでした。中古部品販売売上が順調に伸びています。アプリのダウンロード数とアクティブユーザーの獲得も順調に進んでいます。

太陽光発電事業では、2019年8月に愛知県設楽町に新たな発電施設750kwを設置し、全部で2,050kw相当の発電施設となりました。今後は採算性に留意して事業拡大を進めていきます。

Q3 ダートフリーク社との連携と課題についてお聞かせください。

A3 2017年10月にデイトナグループに加わった株式会社ダートフリークは、オフロードジャンルでの強みを活かし、デイトナグループの幅広い商品ラインアップに貢献しています。また小売事業とも連携し、店舗に設けたオフロードコーナーの展開も好評で、連結グループ全体の収益に貢献しています。これら事業展開でシナジーを生み出す一方で、2019年には、

棚卸資産の過大計上の問題やWebサーバーへの不正アクセスによる情報漏えいなど、株主の皆様をはじめとする関係者の皆様には大変なご心配とご迷惑をお掛けいたしました。これらの課題については上場企業のグループ会社として相応しい体制整備を進め、信頼性の確保に努めてまいります。

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、2019年度も大きく伸ばしました。今後も、本格的な事業化に向けた積極投資を加速していきます。また、「除雪機」や「ミニ耕耘機」などの特機関連は、製品としての技術は確立できましたが、販路開拓が十分ではないというジレンマを抱えています。そこで、製品ラインアップを拡大し、ECサイトなども視野に入れ新たな販路拡大を進めていきます。さらに、前年度の株主総会でご披露した、「水素発電機」という新たなコンセプトの製品は、コンパクト化などを含め引き続き開発を継続し、2022年度を目途とした商品化を進めていきます。

売上高100億円の前提となるM&Aは、バイク関連企業にプラスして、当社グループが2020年度に進めている二輪ツーリングライダー向けのアウトドア用品等の分野でも相乗効果が得られるパートナーも視野に入れ検討していきます。2019年度も多くのお話をいただきましたが、なかなかお互いの条件や要望が合致せず、実現に至りませんでした。実現が見えてきた段階で、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 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展開し、フィリピンとベトナムにも商品供給を行ってきました。しかしながら、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、2018年度の後半から正常化に向かうよう在庫調整を進めてきました。2020年度は本格的な立て直しに向け、当社側のサポートを強化していきます。

一方、北米と欧州は売上が伸びています。

北米ではミニモトクロスエンジン受注が増えたほか、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。

欧州では、「Paaschburg & Wunderlich GmbH(P&W)」との業務提携を通じて、受注が拡大しました。さらに、オランダのハーレーダビッドソンアクセサリ関係ディストリビューターからのリピート受注も好調でした。今後は、P&W社との業務提携による商品の展開と、欧州各社から好評である海外の生産工場を活用した新しい商材の受注拡大に注力していきます。

Q6 株主還元のお考えをお聞かせください。

A6 2020年度は、引き続きバイク文化を広めるCSR活動とバイクライダーから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一方、利益面では人材確保、内部管理体制の強化、労働生産性を向上する取り組みを引き続き推進し、安定した利益の確保に努めていきます。

なお、新型コロナウイルスの影響により、中国からの調達商品の遅れや、今後の日本国内での感染状況による消費活動の低下などが懸念されますが、現時点では影響する期間や範囲などを合理的に算出することが困難であることから、業績見直しには組み入れておりません。

結果、連結売上高88億73百万円（前年同期比3.1%増）、営業利益6億91百万円（前年同期比0.6%増）、経常利益7億14百万円（前年同期比1.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は4億85百万円（前年同期比6.0%増）と予想しています。

株主様への利益還元では、当社株式への投資の魅力を高め、中長期的に保有していただけるように株主優待制度を変更し、「デイトナプレミアム優待倶楽部」を新設しました。

また、配当政策では、個別財務諸表における自己株を含めた配当性向目標25%（自社保有株式含む）を基準に、2019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、期末配当を1株当たり24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、事業の長期的な成長・発展に向け、社員一丸となって努めてまいりますので、一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

Q1 2019年度の営業状況についてお聞かせください。

A1 2019年は、10月の消費税引き上げや米中貿易摩擦の長期化懸念から景気後退や消費者心理の冷え込みが懸念されましたが、全般的に天候に恵まれて暖冬となり、働き方改革で余暇が充実したプラス要因もあって、前年同様バイク用品店への客足が順調に推移しました。軽・小型二輪の国内新車販売台数も前年を上回る状況となり、これまで右肩下がりであった市場が回復する兆しも見えてきました。

このような事業環境下で当社グループでは、国内拠点卸売事業を中心に年初から販売が好調に推移し、ゴールデン

トピックス1

2019年8月に愛知県設楽町に新たな太陽光発電施設750kwを設置しました。

2019年8月、愛知県設楽町に新たな発電施設750kwを設置しました。これで、2012年にデイトナ本社屋上に1基、2014年にデイトナ本社ダートコース跡地に1基、2016年静岡県沼津市に1基に続く第4基目の太陽光発電施設となり、合計2,050kw相当の発電施設を有することとなりました。



トピックス2

新しい株主優待制度が始まりました。

当社株式への投資の魅力を高め、中長期的に保有していただける株主さまの増加をはかることを目的として、従来の株主優待制度の内容を変更し、新たな株主優待制度「デイトナプレミアム優待倶楽部」を新設いたしました。

保有株式数に応じた優待ポイントを贈呈し、食品、ワイン、電化製品、旅行・体験、こだわり雑貨商品など2,000点以上の優待商品に加え、地元名産品や、ツーリング用品、ライディング用品などのバイク関連の自社商品からポイントと引き換えいただけます。

