

第45期 定時株主総会 決議ご通知

2017年3月23日開催の当社第45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45期（2016年1月1日から2016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17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。

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	69名（個別） 138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、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・販売並びに輸出入

役員

代表取締役会長 鈴木 紳一郎	社外取締役 中川 正
代表取締役社長 織田 哲司	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1,497,972株を含む)	3,604,600株
1単元の株式の数	100株
株主数	3,035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記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 7228

第45期

DAYTONA® **REPORT**
2016年1月1日～2016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。

本年度より、株主の皆様と当社とのさらなるコミュニケーションを図る場として、「DAYTONA REPORT」と題した冊子を発行することにいたしました。

この冊子を通して、当社へのさらなるご理解をいただければ幸いです。

これより、第45期の業績のご報告とこれからの成長に向けた取り組みについてご説明させていただきます。

何卒よろしくお願いいたします。



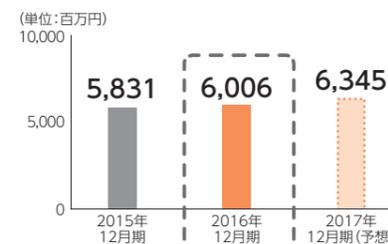
代表取締役社長

織田 哲司

連結決算ハイライト

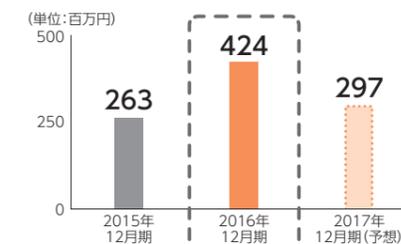
売上高

6,006百万円
前期比 3.0% ↑



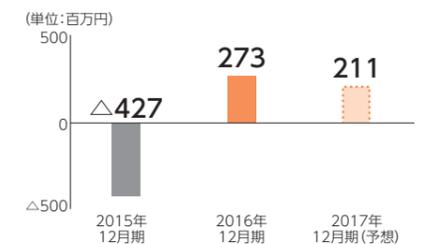
営業利益

424百万円
前期比 60.9% ↑



親会社株主に帰属する当期純利益

273百万円



事業別の概況

国内拠点
卸売事業

売上高 42億 3百万円
営業利益 4億 24百万円

アジア拠点
卸売事業

売上高 1億 45百万円
営業損失 1百万円

小売事業

売上高 17億 12百万円
営業損失 12百万円

その他事業

売上高 49百万円
営業利益 4百万円



代表取締役社長
織田哲司

チャレンジと創造を通じて新たな成長性を確保し、企業価値を高めてまいります。

れ黒字となっています。

2016年3月の社長就任以来、アジア拠点卸売事業と小売事業の黒字化への取り組みを進めつつ、新規事業へのチャレンジをテーマに掲げ、その準備に注力してきました。2016年度は両事業ともあともう少しで黒字化を達成できる段階まで辿りつくことができましたが、引き続き本格的な利益改善を目指し、取り組みを継続していきます。同時に新規事業へのチャレンジに向けて、創造的な仕事を生み出していく社風を根付かせたいと考えています。

Q2 新規事業に関する最近の動きをご説明願います。

A2 当社は、バイク用部品・用品の企画・開発で培った技術を生かした新規事業として除雪機の販売に参入し、2016年10月に第1弾商品を発売しました。少子高齢化と共働き世帯の増加により、降雪地帯では除雪作業の負担軽減ニーズが広がっています。その需要に応えるべく、2017年度から商品投入を本格化する予定です。

2016年11月には、オカネツ工業株式会社と農機の共同開発契約を締結しました。現在、両社の技術を持ち寄る形で新型耕運機の開発が進んでおり、販売戦略など今後の事業計画を具体化していきます。

新規事業として2012年に立ち上げた太陽光発電事業は、静岡県沼津市に新設した発電施設500kWが2016年8月から稼働しました。これまで3施設合計1,300kWの確保に約4.5億円の設備投資を実施しておりますが、2016年末までに累計1.5億円の売電収入が

あり、順調に投資回収が進んでおります。

2017年度は、バイク用部品・用品のリユース市場に参入すべく、これに特化したスマホ用フリーマーケットアプリによる事業を立ち上げます。パーツ・用品のCtoC売買を仲介しつつ、当社も買取・販売を展開

し、中古商品ニーズの広がりを捉えていきます。

このように当社は、既存のコアコンピタンスを活用し、横展開する形で事業分野を拡大させています。新たな成長性の確保に積極的に挑みながら、蒔いた種を着実に育てていく方針です。

Q3 中期的な目標と成長戦略についてご説明願います。

A3 当社グループは、2017年度からの3カ年を計画期間とする「中期経営方針」を策定し、数値目標として2019年度の連結業績における「売上高100億円」「経常利益7.5億円」を掲げました。これを達成するためには、国内・海外における既存事業の成長と並行して、「M&Aによる事業領域の拡大」と「新規事業の立ち上げ・基盤化」を実現していくことがカギとなります。

国内のバイク市場は、新車販売台数が40万台前後で頭打ちとなっていますが、登録台数は1,100万台を超

え、安定した市場基盤を形成しています。その中で当社は、新規ユーザーへの啓蒙と同時に、中高年層など既存ユーザーの掘り起しに注力し、パーツ・用品の販売拡大につながる取り組みを推進していきます。

その一環として、M&Aによる事業領域と規模の拡大を図り、特にバイク関連のサプライチェーンに沿って拡大していくM&A展開を目指します。具体的には、3年後の数値目標「売上高100億円」のうち、16億円をM&Aを通じて実現したいと考えています。

Q1 2016年度の営業状況についてお聞かせください。

A1 売上面は、「ツーリングBOX」「スマートフォンホルダー」などのツーリング関連用品や「バイクカバー」などのメンテナンス用品が伸び、国内拠点卸売事業が好調に推移し、結果、計画値は下回りましたが、前年を上回る増収となりました。

利益面は、増収効果に加え、円高による輸入仕入費用の低減等により、計画以上の増益となりました。また、黒字転換を目指しているアジア拠点卸売事業と小売事業は、業績を着実に改善し、両事業ともセグメント損失が縮小しました。なお個別の経常利益はそれぞれ

Q4 2017年度の見通しについてお聞かせください。

A4 2017年度の売上高は、国内拠点卸売事業を中心に堅調な伸びを維持できるものと見ていますが、利益については、新規事業をはじめ成長分野への先行投資を予定しており、費用増による減益を見込んでいます。

2016年度にチャレンジとして立ち上げた取り組みを、今後1年間かけて一定の結果が見える形まで推し進めながら、2019年度の「売上高100億円」「経常利

益7.5億円」実現につなげていくことで、企業価値を高めてまいります。同時に上場企業として、利益還元への拡充とともに次なるステップアップを果たし、株主の皆様の期待に応えていく所存です。

株主の皆様におかれましては、当社事業の長期的な成長・発展に向けて、今後と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

らくらく電動雪かき「SR-350」を発売しました。

単純な操作設計で面倒な操作がなく、ゆっくり、しっかり雪かきができるので、女性や機械が苦手な方でも気楽にお使いいただけます。またバッテリータイプでとても静かかつ排気ガスも出ないので、街中での作業や早朝など、音の気になる場所や時間帯でも便利で安心にお使いいただけます。



トピックス2

第1回開発会員キャンプミーティングを開催しました。

2016年10月22・23日の2日間、森町「カワセミの里」キャンプ場において、開発会員の皆様と当社開発スタッフとのコミュニケーションを目的としたキャンプミーティングを開催しました。

開発会員の皆様と共にキャンプを楽しみながら、当社がどのような思いで商品を開発しているのか、開発会員の皆様当社の商品についてどのように考えているのかを共有することができました。

※デイトナ開発会員とは…デイトナとお客様が相互コミュニケーションを図るために開始した制度です。

