



「バイク文化の創造企業。カスタマイズから提案します。」

DAYTONA

株式会社 デイトナ

「バイクを愛し、バイクを裏切らず、自由に、まじめに、創造し挑戦する」

デイトナブランドのカスタムパーツや用品を企画・開発・販売。国内外にバイクの楽しさを発信!

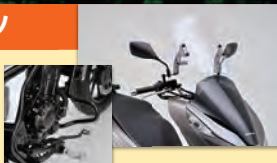
ツーリング用品

キャンプ用品、
インカム、
ライディンググッズなど



カスタムパーツ

スクリーン、
エンジンガード、
リアキャリアなど



メンテナンス用品

洗車用品、
ケミカル、工具、
ペイントなど



柔軟な創造性と多様性で
次々新企画を商品化!

ユーザーに響く商品企画

バイクを熟知した自社スタッフと一般ユーザーの開発会員がタッグ。

独自の製品価値を創造

製造メーカーとのコラボで旬のアイデアをベストなカタチに。

スピーディーな商品化

試作品は自社テストコースで試験、旬を逃さず商品化。

ライディングギア

ウェア、グローブ、
ヘルメットなど



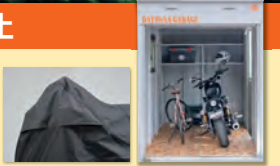
リプレイス用品

ブレーキパッド、
オイルフィルター、
バッテリーなど



保管、盗難防止

バイクガレージ、
バイクカバー、
ロックなど



国内二輪事業

バイク用オリジナルカスタマイズ部品・用品の企画、開発、販売と、世界中から選りすぐりの部品・用品の輸入、販売を行う、デイトナの基幹事業。



海外二輪事業

北米および欧州を始め、アジア地域に向けた商品の企画、開発、販売を行う事業。



新規事業

●電動アシスト自転車事業

スタイリッシュな「電動アシスト自転車」を企画・開発・販売。

●耕耘機・除雪機事業

バイクレースのエンジン開発で培ったノウハウを活かし企画・開発・販売。

●リユース事業

バイク用中古部品の販売。バイク専門フリマアプリ『ブンブン!マーケット』を提供。

●エネルギー事業

太陽光発電、水素発電機など、ガソリンに代わるエネルギーの研究、開発。

投資のポイント

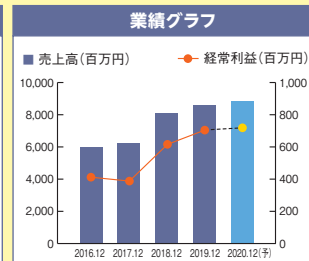
国内拠点卸売事業ではツーリング用品・バイクガレージなどが好調に推移し、電動アシスト自転車は販路を拡大させた。小売事業では品揃えの充実が功を奏し、売上高は順調に推移した。今後もバイクライダーから支持される魅力的な新商品および改良商品の提供を推進し、マーケットシェアの拡大を目指す。利益面では人材確保・内部管理体制の強化、労働生産性が向上する取り組みを引き続き推進し、安定した利益の確保に注力していく。

いくらから買える? **147,900円** 予想配当利回り **1.62%**

株価 1,479円
配当 24円 (20.12予)
24円 (19.12)
最低取引株数 100株
市場 JASDAQ (スタンダード)

〒437-0226
静岡県周智郡森町一宮4805
☎0538-84-2200
🌐https://www.daytona.co.jp/

投資DATA



国内拠点卸売事業を中心に販売が好調に推移。ゴールデンウィークの長期大型連休なども追い風となり、過去最高の増収増益を達成した。2019年12月期は、売上高86億6百万円(前期比6.3%増)、営業利益6億87百万円(同15.6%増)、経常利益7億5百万円(同12.9%増)となった。

株主優待

毎年12月末日の株主名簿に記載された100株以上保有する株主対象

デイトナプレミアム優待クラブに入会、ポイントを貯めて優待商品と交換!



長期保有優待 2年目以降はポイントUP!

保有株式数	贈呈ポイント数	
	初年度	2年目以降
100株~199株	500 point	1,000 point
200株~299株	1,000 point	2,000 point
300株~399株	3,000 point	3,300 point
400株~499株	5,000 point	5,500 point
500株~599株	7,000 point	7,700 point
600株~699株	9,000 point	9,900 point
700株~799株	12,000 point	13,200 point
800株~899株	15,000 point	16,500 point
900株~999株	20,000 point	22,000 point
1,000株以上	30,000 point	33,000 point

※優待ポイントは次年度の12月末日において、株主名簿に同一株主番号で連続2回以上記載又は登録されている場合に限り、繰越することが可能(1回のみ)。
※12月末日の権利確定日までに、売却や本人以外への名義変更及び相続等により株主番号が変更された場合、当該ポイントは失効し繰越不可。
※優待制度開始を起算日として1年以上株式を保有の株主に「株主優待ポイント表」に基づきポイントを贈呈(12月末日の株主名簿に同一株主番号で連続2回以上記載又は登録されている)。

読者プレゼント

自社製品 デイトナアウトドアサブライ
ポータブルチェア

10名様に!

詳しくは➡76ページを参照



「ジャンルNo.1」から「お客様支持率No.1」へ 成熟した市場へ、成長の種の育成と事業拡大を推進していきます。



代表取締役社長
織田 哲司

過去最高の増収増益を達成した2019年12月期は、グループ全体で売上・利益の大半を占める国内拠点卸売事業でのツーリング用品やバイク用ガレージに加え、オフロード関連用品販売が好調に推移しました。小売事業では、熟練したスタッフの知識と接客による客数増加と、オフロード商品の強化や中古品販売など、お客様にアピールする品揃えや売場づくりに注力したことで、順調に売上を伸ばすことができました。

これもひとえに、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が、バイクファンの嗜好や要望の変化に対応した商品開発やサービス提供を進めてきたからです。これからは、

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。

今後の施策として、「電動アシスト自転車」や「リユース事業」の本格的事業化への積極投資と、「除雪機」や「ミニ耕耘機」の製品ラインアップ拡大と販路拡大を進めていきます。さらに、「水素発電機」は、2022年度の実用化を目指し研究を進めます。

アジア地域ではインドネシアを中心に、フィリピンとベトナムにも商品の供給とサポートを強化していきます。売上が伸びている北米と欧州では、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。

TOP MESSAGE