

DAYTONA®

2025年12月期 決算説明資料

株式会社デイトナ
東証スタンダード 7228

2026年2月18日



LEADING THE WORLD'S
MOTORCYCLE CULTURE

2025年12月期実績

- ・売上高は前期比1%減収となったがインドネシア子会社の決算期変更の影響、12カ月換算では3%增收
- ・営業利益も同6%減益だが、インドネシアを12カ月換算すると5%増益。アジア拠点が好調に推移
- ・計画比では国内卸がやや未達だが、アジアの好調で営業利益は計画線。年間配当金は6円増配の135円を予定
- ・国内拠点卸売は下期に一部Eコマースが商品表示方法を変更、対応に手間取りやや苦戦、すでに対応済み
- ・アジア拠点卸売はインドネシア・フィリピンで販売網整備とブランド認知が進み好調、先行投資により2Q・3Qは減益となったが、インドネシア決算期変更の影響を除くと4Qは41%增收、利益も3倍と再拡大

2026年12月期予想

- ・2026年12月期はアジア拠点の好調継続に加え、インドネシア子会社が12カ月決算となり、8%增收を予想
- ・営業利益も增收効果により8%増益を予想
- ・株主還元を強化し2026年12月期の配当も15円増配の150円を計画
- ・国内拠点卸売はEコマースの拡大を見込み5%增收、9%増益を予想
- ・アジア拠点卸売は、インドネシアが12カ月決算に戻ることや引き続き成長を見むこと加えて、フィリピンも取扱店增加による成長を見込み、全体で57%增收、利益もフィリピンの先行投資を吸収し26%増益を予想

DAYTONA[®]

2025年12月期実績

決算概要

DAYTONA®

- 売上高は前期比1%減収となったが、インドネシア子会社が9ヶ月決算となった影響、12ヶ月換算では3%増収
- 営業利益も同6%減益だが、インドネシアを12ヶ月換算すると5%増益。アジア拠点が好調に推移
- 計画比では国内卸がやや未達だが、アジアの好調で利益は計画上振れ。年間配当金は6円増配の135円を予定

単位：百万円	2023年 12月期		2024年 12月期		2025年 12月期*				前期比
					従来予想		実績		
売上高	13,961	100%	14,578	100%	14,858	100%	14,376	100%	△1.4%
売上総利益	5,452	39.1%	5,604	38.4%	5,714	38.5%	5,534	38.5%	△1.3%
販管費	3,753	26.9%	3,890	26.7%	4,103	27.6%	3,923	27.3%	1.0%
営業利益	1,698	12.2%	1,714	11.8%	1,610	10.8%	1,610	11.2%	△6.1%
経常利益	1,749	12.5%	1,743	12.0%	1,640	11.0%	1,658	11.5%	△4.9%
親会社に帰属する 当期純利益	1,181	8.5%	1,208	8.3%	1,103	7.4%	1,148	8.0%	△4.9%
1株当たり当期純利益	499円15銭		509円35銭		464円69銭		483円12銭		
1株当たり配当金	121円00銭		129円00銭		135円00銭		135円00銭		

*インドネシア子会社は2025年から12月期から9月期に決算期変更したため、2025年12月期（連結）は9か月の変則決算

四半期別業績

DAYTONA®

- 四半期別では、下期に国内卸売のEコマース対応や、インドネシア子会社の決算期変更の影響で下期は減収
- 営業利益も国内卸売の減収とフィリピンを中心に取扱店拡大等に伴う先行投資で2Qから減益
- ただしインドネシアの決算期変更の影響を除くと、4Qは1%増収、30%営業増益と増収増益に転換

単位：百万円	2024年12月期					2025年12月期*				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	2,979	3,858	3,820	3,919	14,578	3,356	3,999	3,659	3,360	14,376
売上総利益	1,171	1,492	1,509	1,430	5,604	1,291	1,542	1,433	1,266	5,534
販管費	928	966	970	1,024	3,890	953	1,028	1,009	932	3,923
営業利益	243	526	539	405	1,714	337	513	424	334	1,610
経常利益	245	549	541	407	1,743	331	538	429	357	1,658
親会社に帰属する当期純利益	173	380	377	276	1,208	225	360	316	245	1,148

*インドネシア子会社は2025年から12月期から9月期に決算期変更したため、2025年12月期（連結）は9か月の変則決算

セグメント別業績

DAYTONA®

- 国内拠点卸売は下期に一部Eコマースが商品ロジックを変更、対応に手間取りやや苦戦、25年末に対応済み
- アジア拠点卸売はインドネシア・フィリピンで販売網整備とブランド認知が進み好調、先行投資等により2Q・3Qは減益となつたが、インドネシアの決算期変更の影響を除くと4Qは41%增收、利益も3倍と再拡大

単位：百万円	2024年12月期					2025年12月期*					通期	前期比
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q			
国内拠点卸売事業	売上高	1,984	2,780	2,770	2,867	10,403	2,278	2,794	2,646	2,770	10,490	0.8%
	利益	78	346	366	290	1,081	138	333	291	288	1,052	△2.7%
アジア拠点卸売事業	売上高	397	428	411	450	1,687	526	584	408	34	1,554	△7.9%
	利益	115	116	115	66	414	146	111	79	1	339	△18.0%
小売事業	売上高	527	594	592	554	2,269	494	561	558	527	2,141	△5.6%
	利益	20	35	34	29	120	29	40	35	28	133	10.6%
その他事業	売上高	91	81	71	70	313	80	87	71	56	296	△5.7%
	利益	12	17	14	9	54	13	17	11	3	46	△13.0%
内部売上高又は振替高		△22	△25	△25	△23	△96	△24	△27	△25	△29	△105	
セグメント間取引消去	全社費用	16	10	8	9	44	8	10	7	12	37	
合計	売上高	2,979	3,858	3,820	3,919	14,578	3,356	3,999	3,659	3,360	14,376	△1.4%
	利益	243	526	539	405	1,714	337	513	424	334	1,610	△6.1%

*インドネシア子会社は2025年から12月期から9月期に決算期変更したため、2025年12月期（連結）は9か月の変則決算

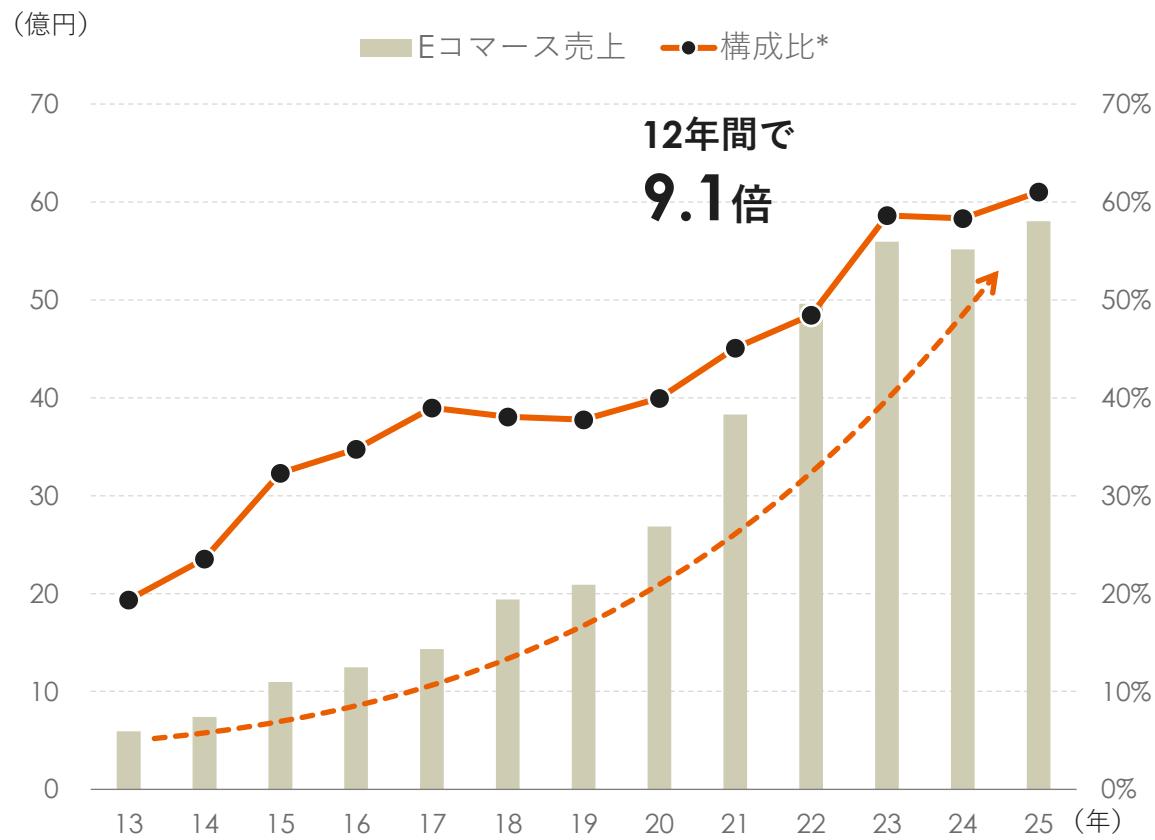
© DAYTONA CORP.

卸売を基盤に、Eコマースで成長

DAYTONA®

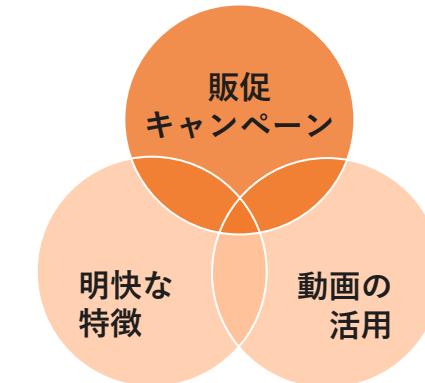
- 事業基盤となる卸売では、バイク販売店・用品店の特性を見極めて商品を展開
- 大手 E コマースやバイク用Eコマース向け売上が増加、国内 E コマース売上は前期比5%増、構成比は61%へ

E コマースの売上推移

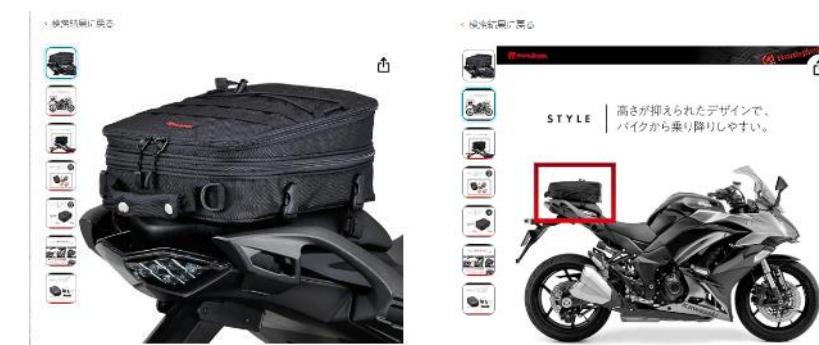


*構成比：国内拠点卸売事業売上高に占める売上構成比

E コマースで売れる販売戦略

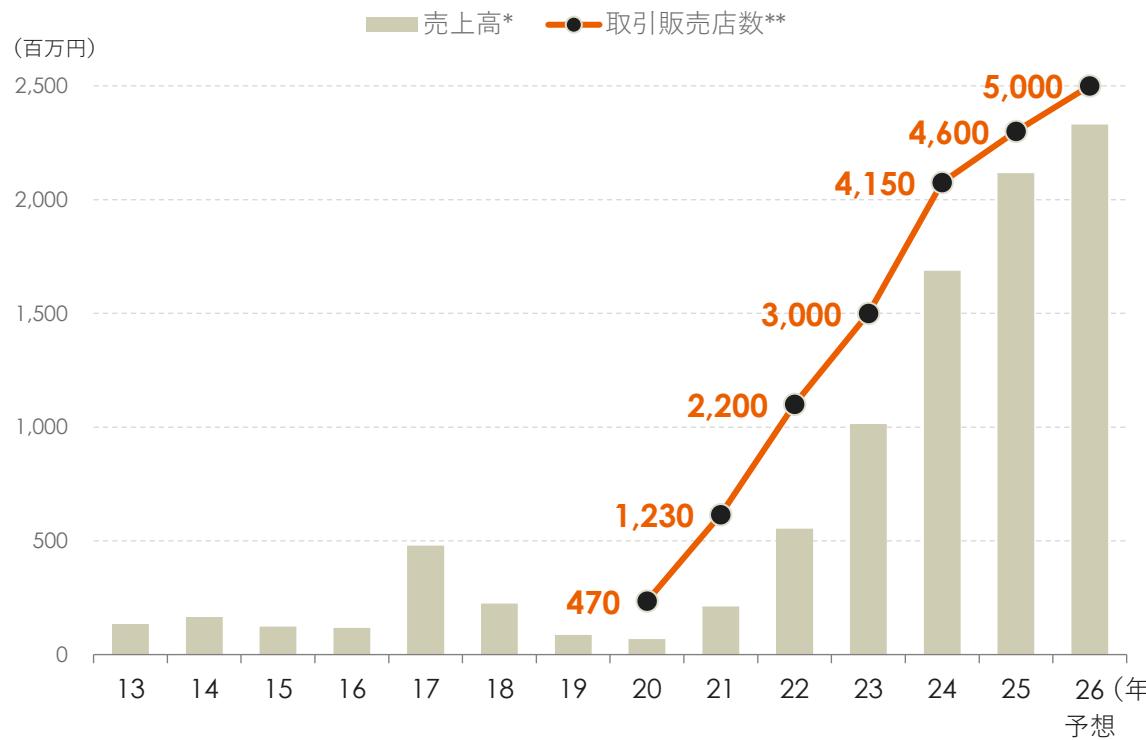


- 季節に合わせた販促キャンペーンとクーポンの活用
- 商品の特徴を簡潔な文章と写真で説明
- 商品紹介・操作・取付動画の充実



- インドネシアは2020年からパーツ販売店への直接営業に切り替えて売上が大きく成長
- インドネシアは25年9月期（9カ月決算）の売上高は14.9億円だが、25年1-12月では前期比25%増の21億円
- フィリピンではエリアを5つに分けて、各エリアごとに代理店を選定し取扱店を開拓、さらに1社検討中

インドネシア

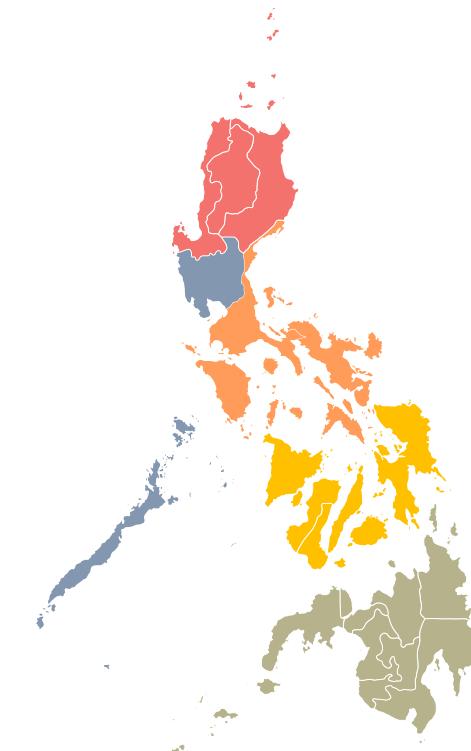


代理店経由で二輪車パーツ販売店へ販売

パーツ販売店へ直接営業

*インドネシア子会社は2025年1-12月の売上高。**取引販売店数は2024年までは12月末、2025年は9月末時点での小売店登録数

フィリピン



2024年
子会社設立

*取引販売店数は2024年は12月末、2025年は9月末時点での小売店登録数

DAYTONA®

2026年12月期見通し

2026年12月期予想概要

DAYTONA®

- 2026年12月期はアジア拠点の好調継続に加え、インドネシア子会社が12ヶ月決算となり、8%増収を予想
- 営業利益も増収効果により8%増益を予想
- 株主還元を強化し2026年12月期の配当も15円増配の150円を計画

単位：百万円	2025年 12月期*				2026年 12月期 予想				通期 前同比
	上期	下期	通期	構成比	上期	下期	通期	構成比	
売上高	7,356	7,020	14,376	100.0%	7,624	7,941	15,566	100.0%	8.3%
売上総利益	2,833	2,700	5,534	38.5%	2,939	3,043	5,983	38.4%	8.1%
販管費	1,982	1,941	3,923	27.3%	2,129	2,117	4,246	27.3%	8.2%
営業利益	851	759	1,610	11.2%	810	926	1,736	11.2%	7.8%
経常利益	870	787	1,658	11.5%	817	933	1,751	11.2%	5.6%
親会社に帰属する 当期純利益	586	562	1,148	8.0%	572	638	1,210	7.8%	5.4%
1株当たり当期純利益	246円89銭	236円23銭	483円12銭		240円58銭	268円31銭	508円89銭		
1株当たり配当金			135円00銭				150円00銭		

*インドネシア子会社は2025年から12月期から9月期に決算期変更したため、2025年12月期（連結）は9か月の変則決算

セグメント別予想

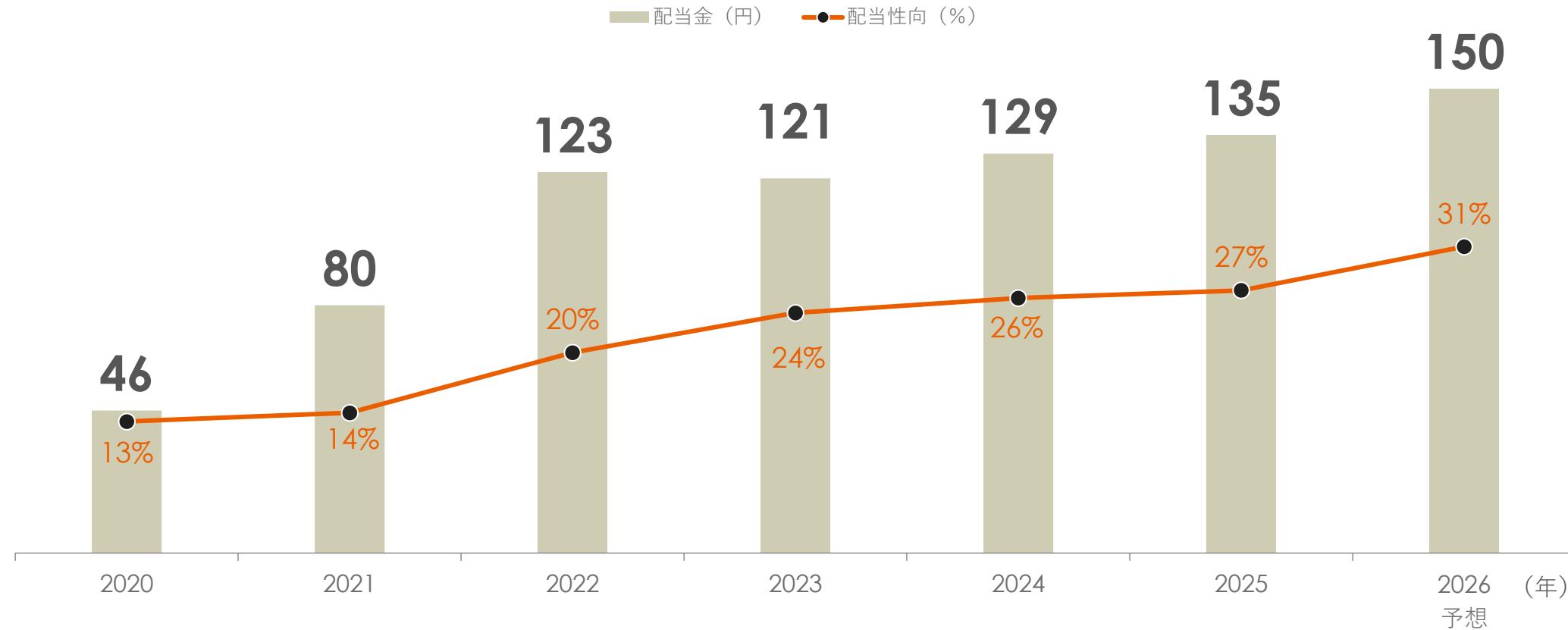
DAYTONA®

- 国内拠点卸売はEコマースの拡大を見込み5%増収、9%増益を予想
- アジア拠点卸売は、インドネシアが12カ月決算に戻ることや引き続き成長を見むこと加えて、フィリピンも取扱店増加による成長を見込み、全体で57%増収、利益もフィリピンの先行投資を吸収し26%増益を予想
- 小売事業は物価上昇等から客数の減少を予想、メカニックなどの先行投資もあり減収減益を予想

単位：百万円		2025年12月期*			2026年12月期 予想		
		上期	下期	通期	上期	下期	通期
国内拠点卸売事業	売上高	5,073	5,417	1,0490	5,292	5,715	11,007
	利益	472	580	1,052	487	655	1,143
アジア拠点卸売事業	売上高	1,111	443	1554	1,292	1,147	2,439
	利益	258	80	339	248	181	429
小売事業	売上高	1,055	1,085	2141	933	961	1,894
	利益	69	63	133	47	58	105
その他事業	売上高	167	128	296	163	171	334
	利益	31	15	46	33	38	71
内部売上高又は振替高		△51	△54	△105	△56	△53	△109
セグメント間取引消去	全社費用	18	19	37	△6	△7	△13
合計	売上高	7,356	7,538	14,376	7,624	7,941	15,566
	利益	851	759	1,610	810	926	1,736

*インドネシア子会社は2025年から12月期から9月期に決算期変更、2025年12月期（連結）は9か月の変則決算

- 当社は、株主に対する利益還元を経営の最重要課題の一つと認識
- 利益還元は、連結業績や今後の事業投資の見込み、過年度の投資回収などを総合的に勘案して決定
- 上記方針に沿って総合的に勘案し、2026年12月期は前期比15円増配の150円配当を予想



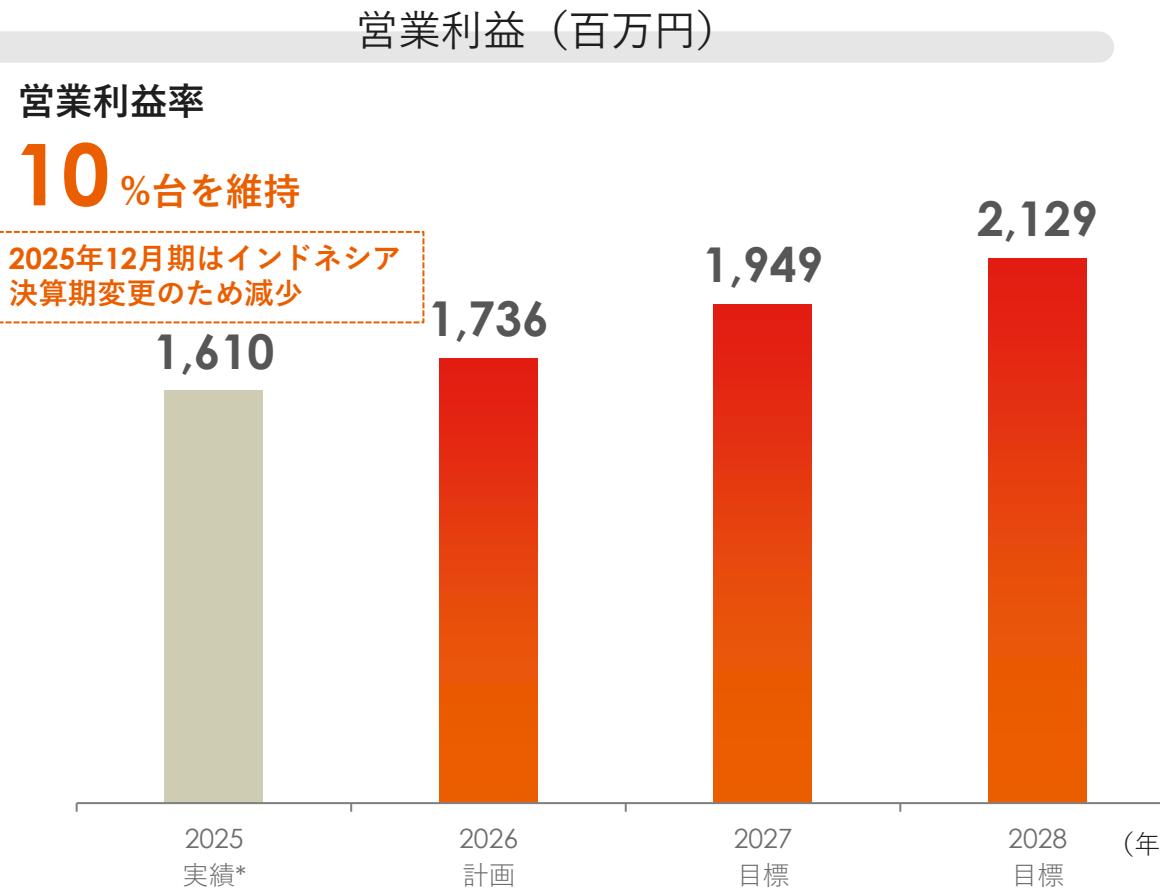
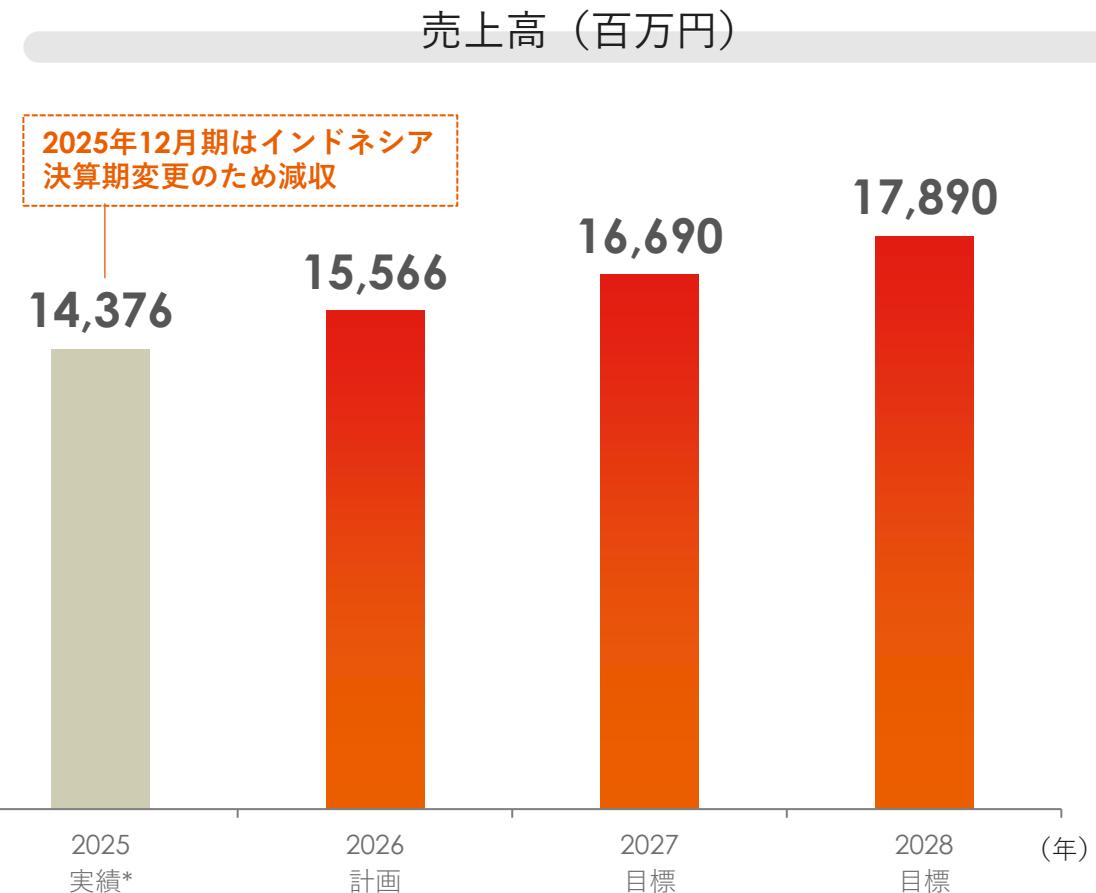
DAYTONA®

**中期経営方針
(2026年-2028年)**

中期経営方針 数値目標（連結）

DAYTONA®

- 2028年12月期は売上高178億円、営業利益21億円を目指とする
- 国内卸売事業はEコマースでの成長、アジア卸売事業はインドネシアの強化に加え、フィリピンで成長を図る



*インドネシア子会社は2025年から12月期から9月期に決算期変更、2025年12月期（連結）は9か月の変則決算

国内主要12ジャンルでユーザー支持率*No.1獲得

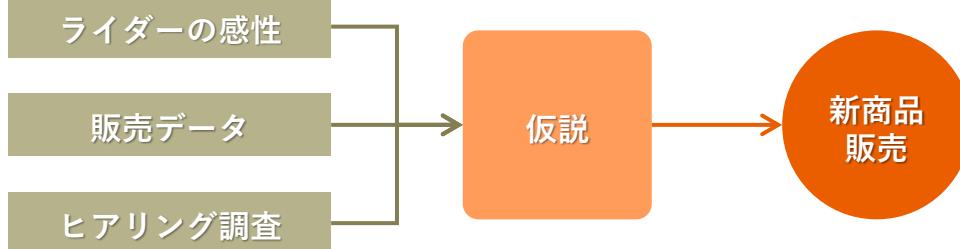
No.1候補ジャンルの商品開発を強化

No.1維持ジャンル

- ツーリングバッグ
- リアボックス
- レーダー探知機
- ブレーキパッド
- オイルフィルター

No.1候補ジャンル

- プロテクター
- 電子機器マウント
- ボディカバー
- ドライブレコーダー
- UBS電源供給
- エンジンガード
- 工具類
- ミラー



オフロードバイク用品*のEコマース強化

*オフロードバイク商品は子会社のダートフリークが展開

デイトナ単体



ダートフリーク



デイトナのノウハウ・
ネットワークの活用



商品の特徴や操作方法等の
写真・動画の充実

ダートフリーク
2028年のEC比率
約65%へ

主要施策（国内卸売）MaxFritzとのシナジー

DAYTONA®

MaxFritz®
DESIGNS

有限会社オーディープレイン

強み



デザイナー



パターンナー
着やすさ



素材調達
素材選定



- DAYTONAのEコマースの販路・宣伝手法活用

販売力強化



直営店 ●本店 ●浜松 ●大田区

F C店 ●札幌 ●仙台 ●名古屋
●神戸 ●鳥栖

大田店



地方中核都市へ新規出店

店舗販売 + Eコマース

販売ネットワーク活用

←
デザイナー/パターンナー
派遣・研修



MaxFritzデザイナー監修
コラボレーションブーツ

DAYTONA®

強み



販売力



宣伝手法

Eコマースバイク用品店 Eコマース用動画制作等

- MaxFritzへデザイナー/パターンナーを派遣・研修

品質向上



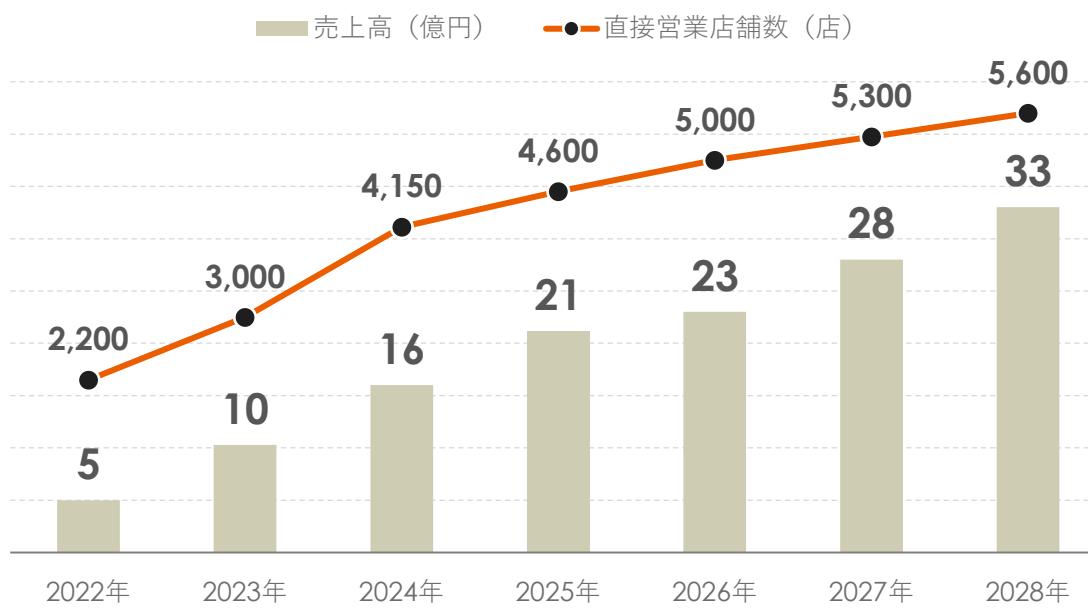
デザイン力

着やすさの向上

インドネシア：直接営業先の拡大

- 当社が直接営業するバイクパーツ販売店を年間300店舗増やす
- 取扱アイテム数は2026年9月期は690アイテム、27年以降も拡大を図る
- 2028年9月期の売上高は33億円、営業利益は6.6億円目標
- 25年3月期の売上高は9カ月変則決算だが、12カ月換算では21億円

売上高と直販先店舗数

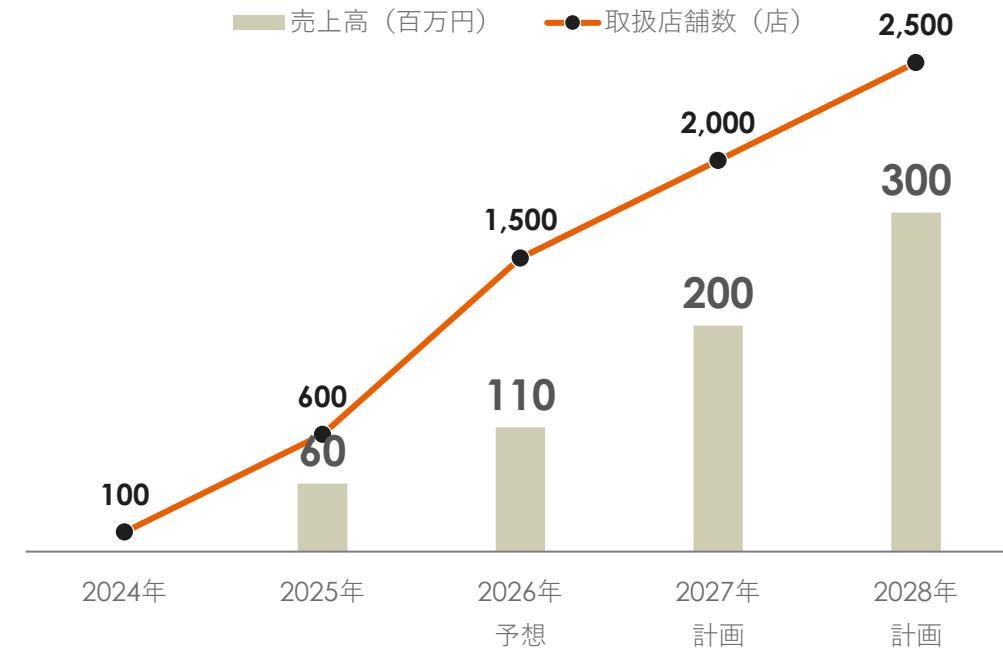


*インドネシア子会社は2025年から9月期に決算変更。2025年は2025年1月～12月までの12か月に換算した数値を記載

フィリピン：インドネシアの成功を横展開

- 2024年2月にフィリピン子会社を設立、2024年下期から本格展開
- インドネシア子会社で企画・開発した商品をバイクパーツ販売店に販売し初期コストを抑制、10-12月からフィリピンでも企画・開発予定
- 地域ごとに5社の代理店と契約、代理店経由で販売
- フィリピンの二輪車販売台数は168万台*（2024年、前年比8%増）

売上高



*（出所）自動二輪開発計画参加社協会（MDPPA）

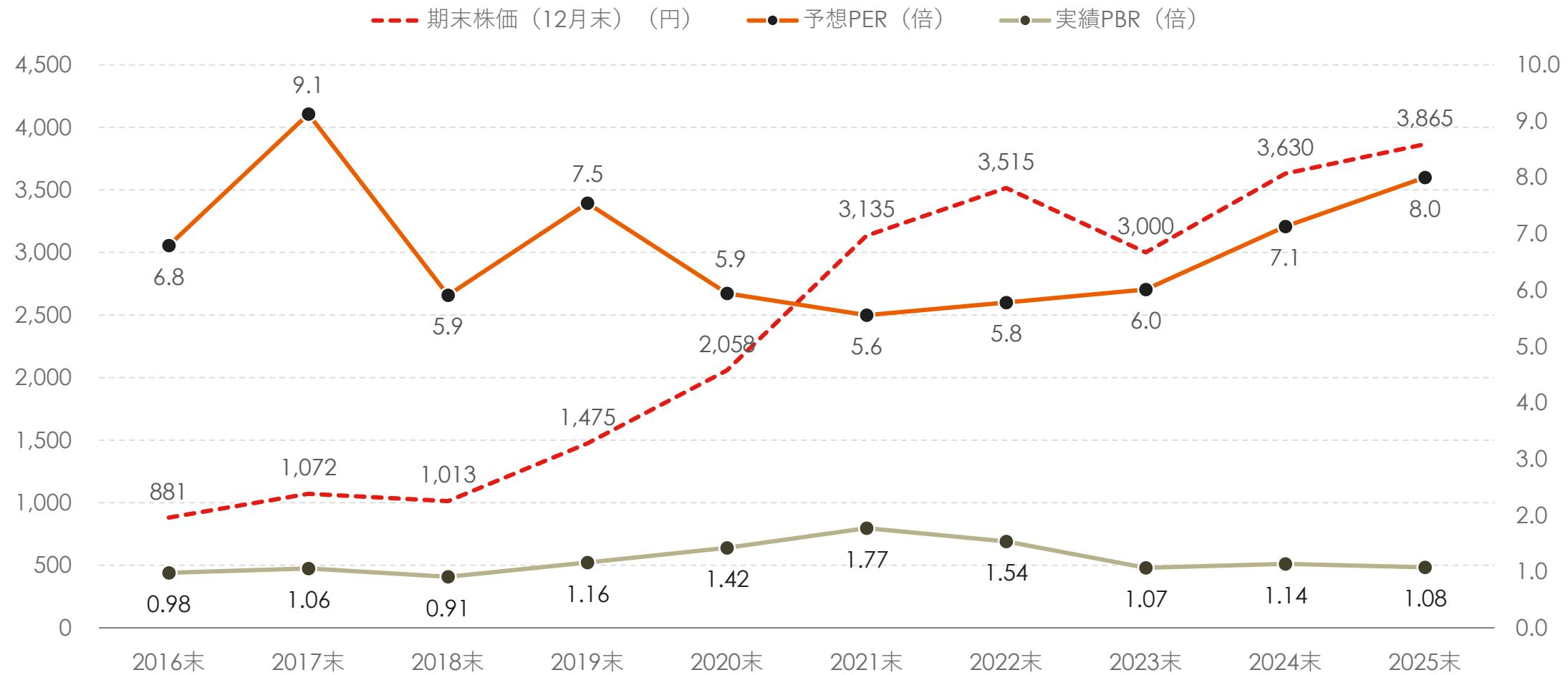
DAYTONA[®]

資本コストや株価を意識した経営

株価とPER・PBRの推移

DAYTONA®

- 利益成長とPERの上昇により、期末株価は3,865円まで上昇、一方でPBRは約1.1倍と1倍をやや上回った状況
- アジアを中心とする成長戦略の実現と、投資家への説明強化により、PERやPBRの一段の上昇が必要

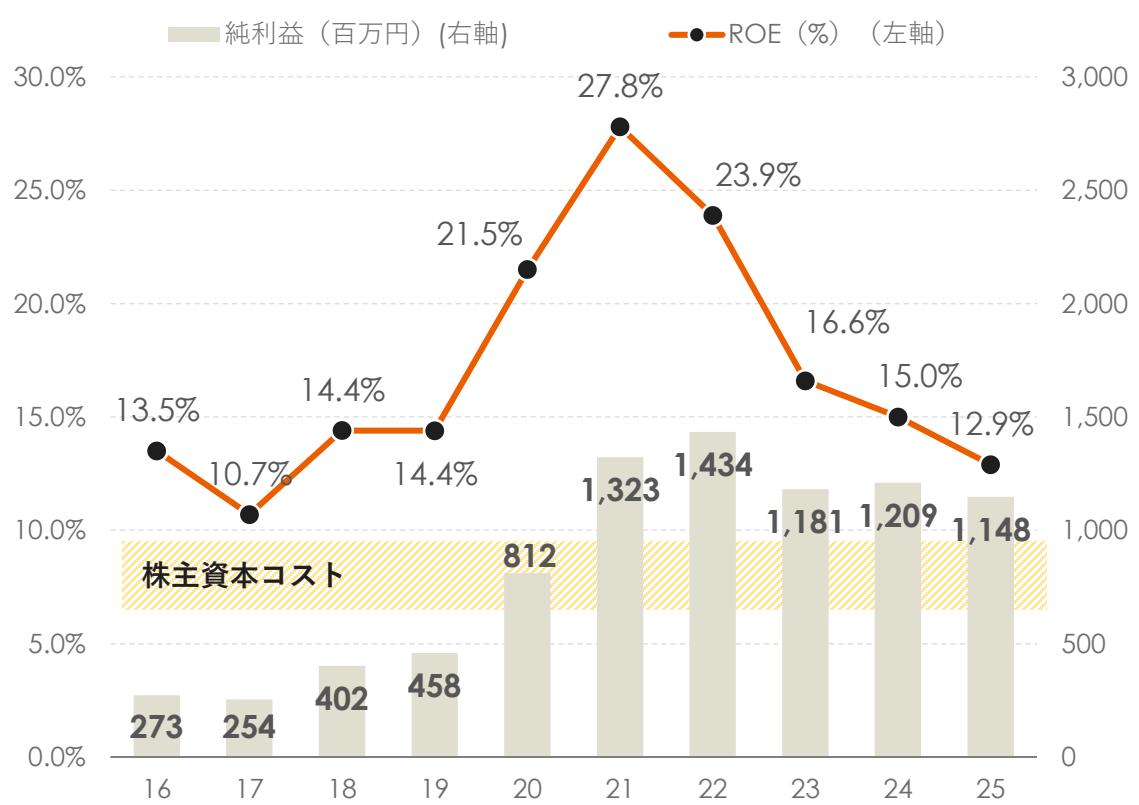


株主資本コストの考え方

DAYTONA®

- 当社は株主資本コストを7~9%と試算、ROEは12.9%であり株主資本コストを上回っていると認識
- 一方で、ROEが低下傾向にあり、PBRも約1倍に留まっていることは課題として認識

ROEの推移



株主資本コスト

CAPMをベースに、PERも考慮し、株主資本コストを7~9%と認識

CAPM

株主資本
コスト

5.6~7%

= リスク
フリーレート +

リスク
フリーレート

2.0%

+ ベータ ×

ベータ

0.4~0.5

× リスク
プレミアム

9~10%

期待利回りからの試算（PERの逆数）

株主資本
コスト

11.5%

=

1 ÷

PER

8.7倍
(24年12月末)

■ PBR = ROE × PERであり、ROEとPERの両面での上昇が必要

ROE上昇施策

売上高純利益率の改善策

- 利益率の高いインドネシアやフィリピンなどアジア地域で高い売上成長継続
- 国内はEコマース強化による安定成長と利益率の維持

総資産回転率の改善策

- 委託生産先との連携を強化し適切な在庫水準を継続
- 流通倉庫のあり方の再検討し、さらなる在庫圧縮を検討
- 株主還元強化による現預金と純資産の適切なコントロールにより、総資産の増加を相対的に抑制

財務レバレッジ

- 株主還元強化による純資産の増加を抑制
- 2026年12月期は前期比15円増配の150円配当を計画

PER上昇施策

中期成長戦略の強化

- インドネシアやフィリピンなどアジアでの成長強化
- 国内はEコマース強化による業界シェアの拡大
- Max Fritzとのシナジーによるライディングギア強化

成長戦略の投資家への浸透

- 投資家向け説明資料での成長戦略の説明充実
- 決算説明動画や個人投資家説明会の継続開催
- 投資家向けYouTube動画も活用し、投資家の認知度引き上げ



Appendix

貸借対照表

DAYTONA®

- 利益計上により純資産と現預金が増加、借入返済により有利子負債が減少。自己資本比率は80.1%へ上昇
- 棚卸資産はライディングギア強化やアジア拠点の成長に伴い5億円増加したが、アジア拠点を12カ月換算した回転月数は3.4ヵ月と適正の範囲内

単位：百万円	2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期	前期差
流動資産	7,826	8,436	9,275	839
現預金	1,725	2,340	2,545	205
売上債権	1,602	1,619	1,597	△21
棚卸資産	4,040	3,860	4,397	537
固定資産	2,505	2,495	2,374	△118
有形固定資産	1,701	1,768	1,718	△50
無形固定資産	369	293	229	△64
のれん	260	195	130	△65
投資その他の資産	434	432	427	△5
資産合計	10,331	10,931	11,650	719
負債合計	2,674	2,298	2,208	△89
買入債務	398	387	482	94
有利子負債	1,326	1,041	852	△189
純資産合計	7,656	8,632	9,441	809
自己資本比率	73.2%	78.0%	80.1%	-

キャッシュフロー計算書

DAYTONA®

- 営業活動によるキャッシュフローは棚卸資産の増加により前期比で減少したが8億円の黒字、フリーキャッシュフローも前期比減少したものの6億円の黒字
- 増配や借入の返済等により期末の現金及び現金同等物は21億円と前期並み

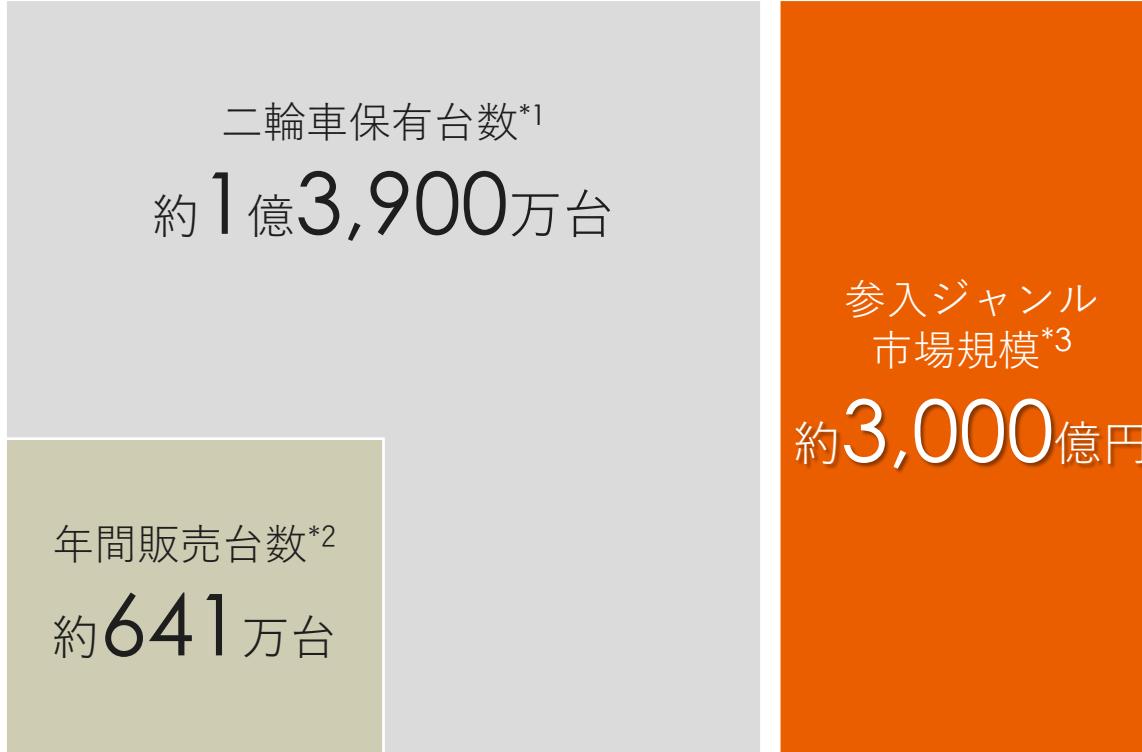
単位：百万円	2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期	前期差
営業活動によるキャッシュフロー	1,224	1,425	837	△588
税金等調整前当期純利益	1,736	1,742	1,668	△74
減価償却費	160	162	169	7
のれん償却額	65	65	65	0
売上債権の増減額（△は増加）	△159	△5	4	9
棚卸資産の増減額（△は増加）	△99	197	△571	△769
仕入債務の増減額（△は減少）	△24	△16	103	119
投資活動によるキャッシュフロー	△164	△252	△226	32
有形固定資産の取得による支出	△101	△194	△78	116
財務活動によるキャッシュフロー	△486	△576	△502	73
配当金の支払い額	△290	△286	△306	△20
現金及び現金同等物の期末残高	1,511	2,108	2,195	86
フリーキャッシュフロー	1,060	1,173	611	△562

インドネシアが成長軌道に

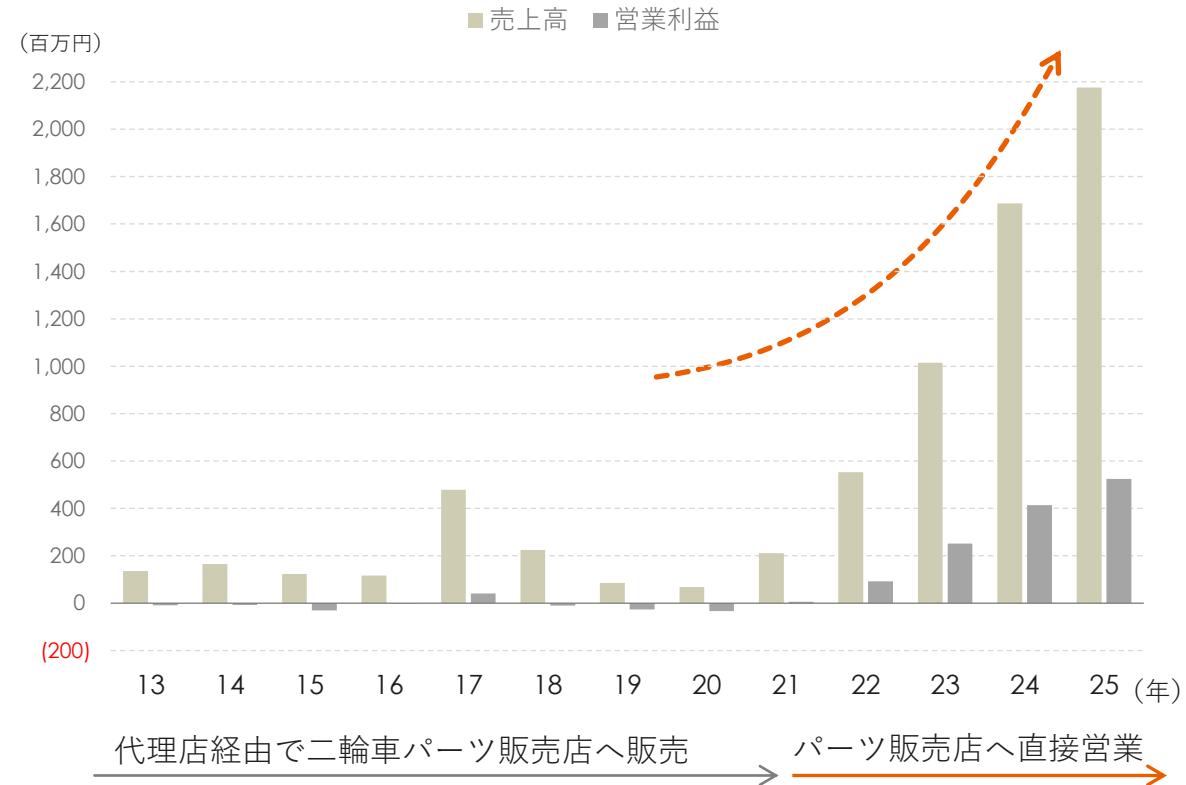
DAYTONA®

- インドネシア二輪車パーツ市場のうち、補修・メンテナンス用品市場は約3,000億円と推定
- 2025年12月期のアジア拠点は2025年1月～12月までの12ヵ月換算では前期比29%増と好調
- 2024年にフィリピン子会社を設立し8月から事業開始、10年後にASEANで100億円の売上を目指す

インドネシア市場



アジア拠点卸売事業売上



*1 2024年実績、インドネシア中央統計局(BPS)資料

*2 2025年実績、インドネシア二輪車工業会(AISI)資料

*3 補修・メンテナンス用品市場の当社推定値

*インドネシアは2025年12月期は1~9月までの9ヵ月決算、グラフの2025年は25年1月~12月までの12ヵ月換算数値

インドネシアでの新ブランド立ち上げ

DAYTONA®

- 2024年9月にオイルやバイク用品の補修専用ブランド「DURA MOTOPARTS」を立ち上げ
- 純正と同等の機能を持ちながら、販売店が売り易いお手頃価格帯をカバーし、販売の裾野拡大

高い品質と純正品より安い価格

ノーブランド

価格は安いが
品質に不安

ナショナルブランド

DAYTONA®

日本基準の品質で安心



純正

高価
趣向的要素
が薄い

DURA MOTOPARTSブランド立ち上げ

DAYTONA®

日本基準の品質とデザインでライダーに訴求

DURA
MOTOPARTS

日本基準の品質とお手頃価格で、
ライダーと修理エンジニアに訴求



将来予測に関する注意事項

本資料に掲載されている業績目標や計画、その他今後の予測・戦略等に関する情報は、本資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で為した判断に基づくものであります。従いまして、その後の状況の変化要因により、将来の業績結果が記載内容と大きく異なる結果となる可能性がございます。

本資料は投資家の皆様各自でのご判断と責任においてご利用いただることを前提としており、当社はいかなる場合においてもその責任は負いませんことをご承知ください。

IRに関するお問合せ先

東証スタンダード 7228

株式会社 デイトナ

管理部経理グループ IR担当

TEL: 0538-84-2200

E-mail: ir@daytona.co.jp

URL: <https://corporate.daytona.co.jp/ja/index.html>