

DAYTONA®

2026年12月期 中間決算説明資料

株式会社デイトナ
東証スタンダード 7228

2026年8月19日



LEADING THE WORLD'S
MOTORCYCLE CULTURE



2026年12月期中間実績

2026年12月期中間実績

- 売上高は前中間期比で7%増収の78億円となった。国内拠点卸売事業で4%、アジア拠点卸売事業で30%増収。
- 営業利益も同18%増益の10億円。国内拠点卸売事業で7%、アジア拠点卸売事業で46%増益。
- 計画比では国内拠点卸売事業やその他事業がやや未達だが、全体では売上・利益ともに達成。
- 国内拠点卸売事業は定番カテゴリーが好調に推移、発電機も堅調に推移。
- アジア拠点卸売事業はインドネシアでの営業体制強化や新商品の拡充、フィリピンでの販売網整備とブランド認知が進み好調。

2026年12月期予想（従来通り）

- 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%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。
- 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。

中間決算概要



- 売上高は前中間期比で7%増収の78億円。国内拠点卸売事業で4%、アジア拠点卸売事業で30%増収。
- 営業利益も同18%増益の10億円。国内拠点卸売事業で7%、アジア拠点卸売事業で46%増益。
- 計画比では国内拠点卸売事業やその他事業がやや未達だが、全体では売上・利益ともに達成。

単位：百万円	2024年 12月期中間		2025年 12月期中間		2026年 12月期中間				
					従来予想		実績		前中間期比
売上高	6,838	100%	7,356	100%	7,624	100%	7,866	100%	6.9%
売上総利益	2,664	38.9%	2,833	38.5%	2,939	38.6%	3,043	38.7%	7.4%
販管費	1,894	27.7%	1,982	27.0%	2,129	27.9%	2,035	25.9%	2.7%
営業利益	769	11.2%	851	11.6%	810	10.6%	1,007	12.8%	18.3%
経常利益	795	11.6%	870	11.8%	817	10.7%	1,025	13.0%	17.8%
親会社株主に帰属する 中間純利益	554	8.1%	586	8.0%	572	7.5%	712	9.1%	21.4%
1株当たり中間純利益	233円70銭		246円89銭		240円58銭		295円90銭		

四半期別業績



- 売上高では、1Qに引き続き、2Qも前四半期を超え、上期計画値を超えることができた。
- 営業利益も1Q、2Qともに前四半期を超え、2Qにおいては前四半期比で28%増となった。
- 2Q時点での26年度計画達成進捗は、売上が51%、当期純利益が59%の進捗率。

単位：百万円	2025年 12月期*					2026年 12月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	3,356	3,999	3,659	3,360	14,376	3,501	4,365			
売上総利益	1,291	1,542	1,433	1,266	5,534	1,343	1,700			
販管費	953	1,028	1,009	932	3,923	993	1,042			
営業利益	337	513	424	334	1,610	349	658			
経常利益	331	538	429	357	1,658	352	673			
親会社株主に帰属する 当期純利益	225	360	316	245	1,148	261	451			

*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



- 国内拠点卸売事業は円安による仕入コスト増の影響は続くが、二輪車市場は安定しており好調。
- アジア拠点卸売事業はインドネシア・フィリピンで販売網整備とブランド認知が進み、売上・利益ともに2ケタ成長。

単位：百万円		2025年 12月期*					2026年 12月期				
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 前期比
国内拠点卸売事業	売上高	2,278	2,794	2,646	2,770	10,490	2,290	2,968			
	利益	138	333	291	288	1,052	105	400			
アジア拠点卸売事業	売上高	526	584	408	34	1,554	676	765			
	利益	146	111	79	1	339	195	182			
小売事業	売上高	494	561	558	527	2,141	490	580			
	利益	29	40	35	28	133	23	49			
その他事業	売上高	80	87	71	56	296	73	83			
	利益	13	17	11	3	46	15	24			
内部売上高又は振替高		△24	△27	△25	△29	△105	△28	△31			
セグメント間取引消去	全社費用	8	10	7	12	37	8	3			
合計	売上高	3,356	3,999	3,659	3,360	14,376	3,501	4,365			
	利益	337	513	424	334	1,610	349	658			

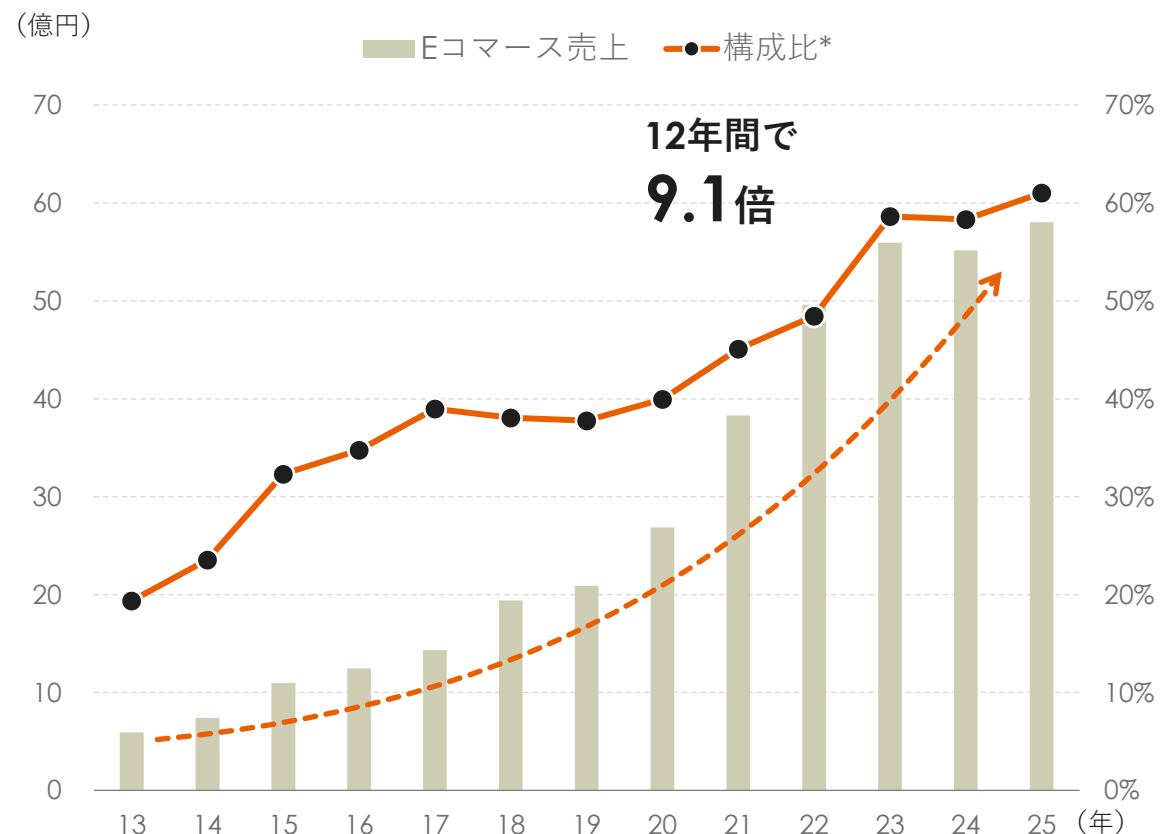
*インドネシア子会社は2025年から12月期から9月期に決算期変更したため、2025年12月期（連結）は9か月の変則決算

卸売を基盤に、Eコマースで成長

DAYTONA®

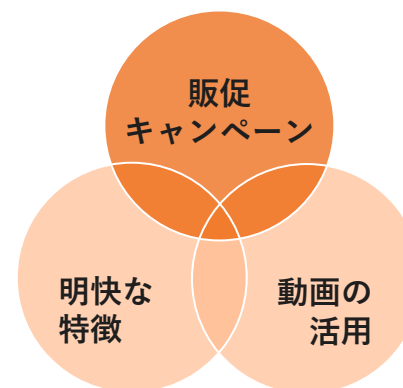
- 事業基盤となる卸売では、バイク販売店・用品店の特性を見極めて商品を展開
- 大手Eコマースやバイク用Eコマース向け売上が増加、国内Eコマース売上は前期比5%増、構成比は61%へ

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



国内主要12ジャンルでユーザー支持率*No.1獲得

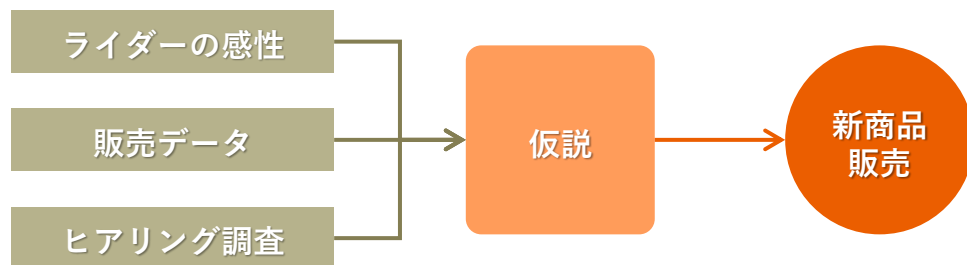
No.1候補ジャンルの商品開発を強化

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

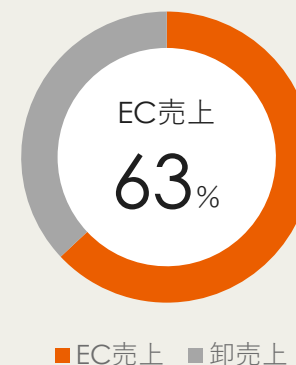
- プロテクター
- 電子機器マウント
- ボディカバー
- ドライブレコーダー
- UBS電源供給
- エンジンガード
- 工具類
- ミラー



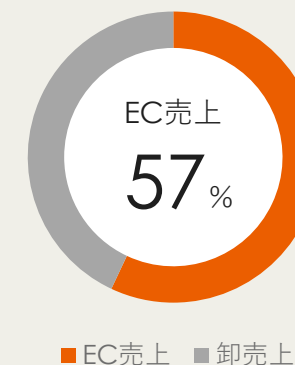
オフロードバイク用品*のEコマース強化

*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

* データが取れる用品店とEコマースのデータから当社がシェアを推定

主要施策（国内卸売）MaxFritzとのシナジー

DAYTONA®

Max Fritz®
DESIGNS

有限会社オーディーブレイン

強み

デザイン

デザイナー

着やすさ

パターンナー

素材選定

素材調達

●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

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

DAYTONA®



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

Eコマースバイク用品店

宣伝手法

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月期のアジア拠点の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2月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

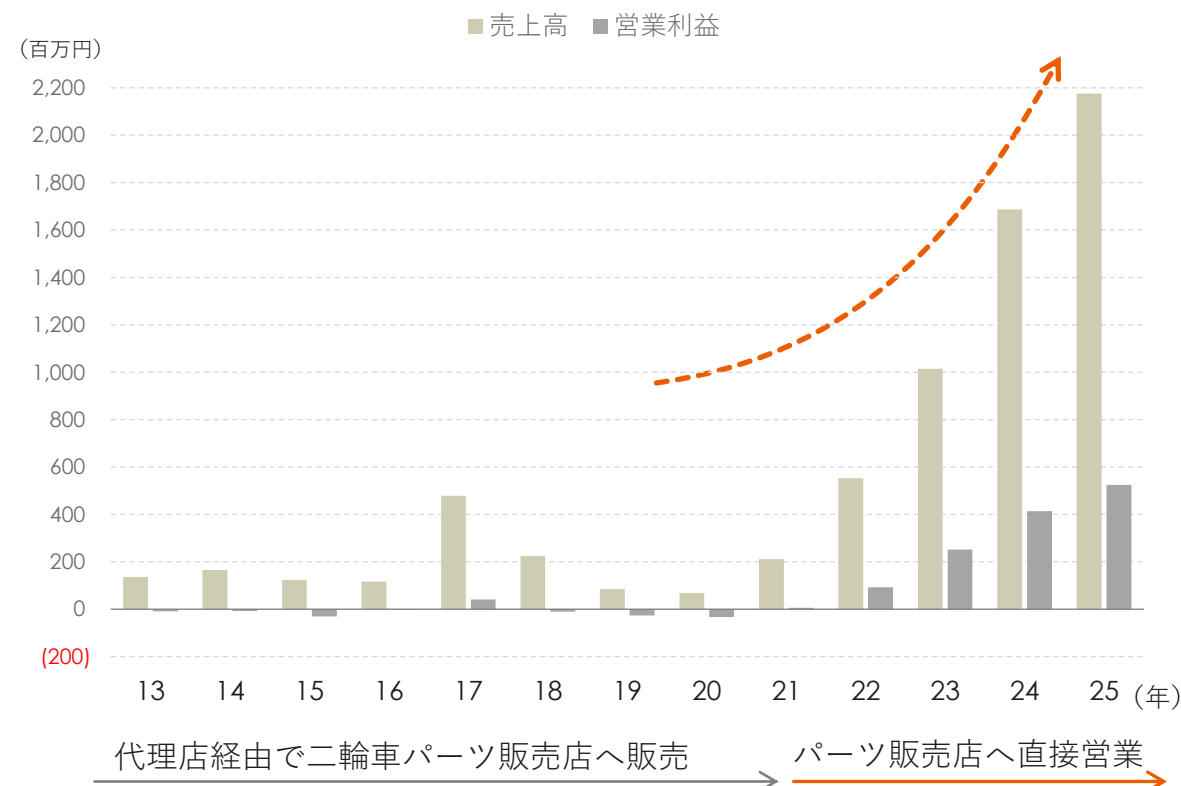
インドネシア市場



*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

アジア拠点卸売事業売上



*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、販売店が売りやす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

DURA
MOTOPARTS

純正

高価
趣向的要素
が薄い

価格

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

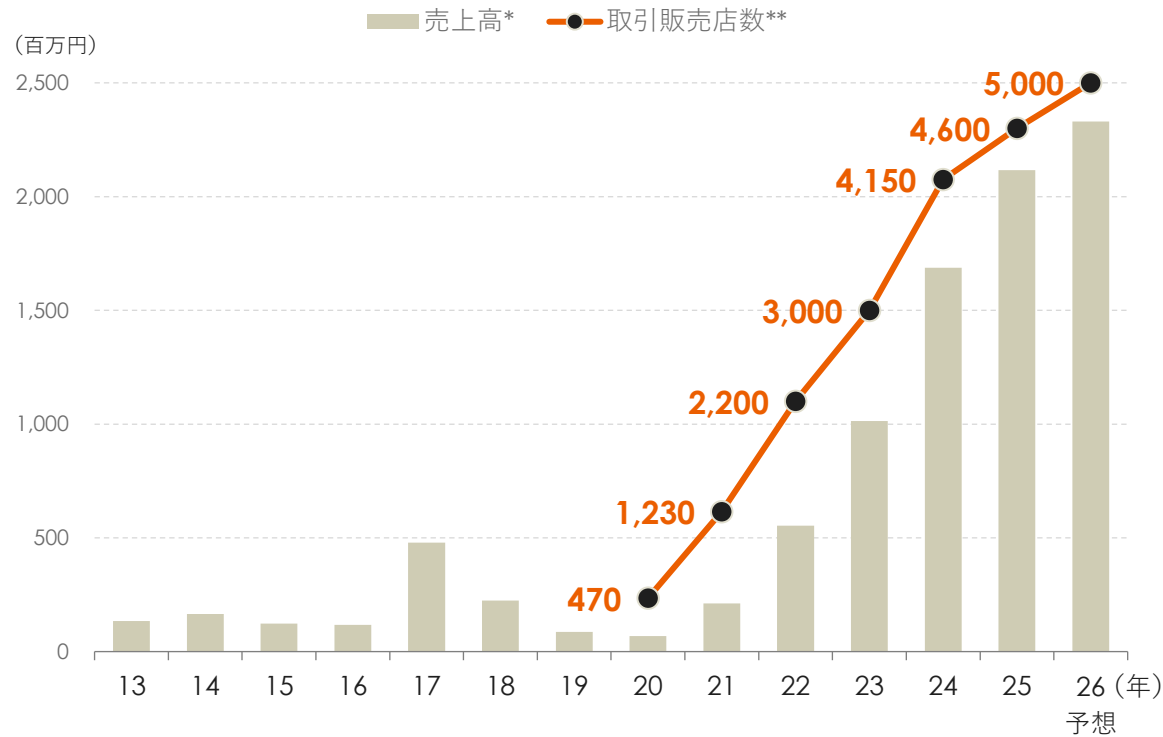
日本基準の品質とお手頃価格で、
ライダーと修理エンジニアに訴求



販路拡大

- 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

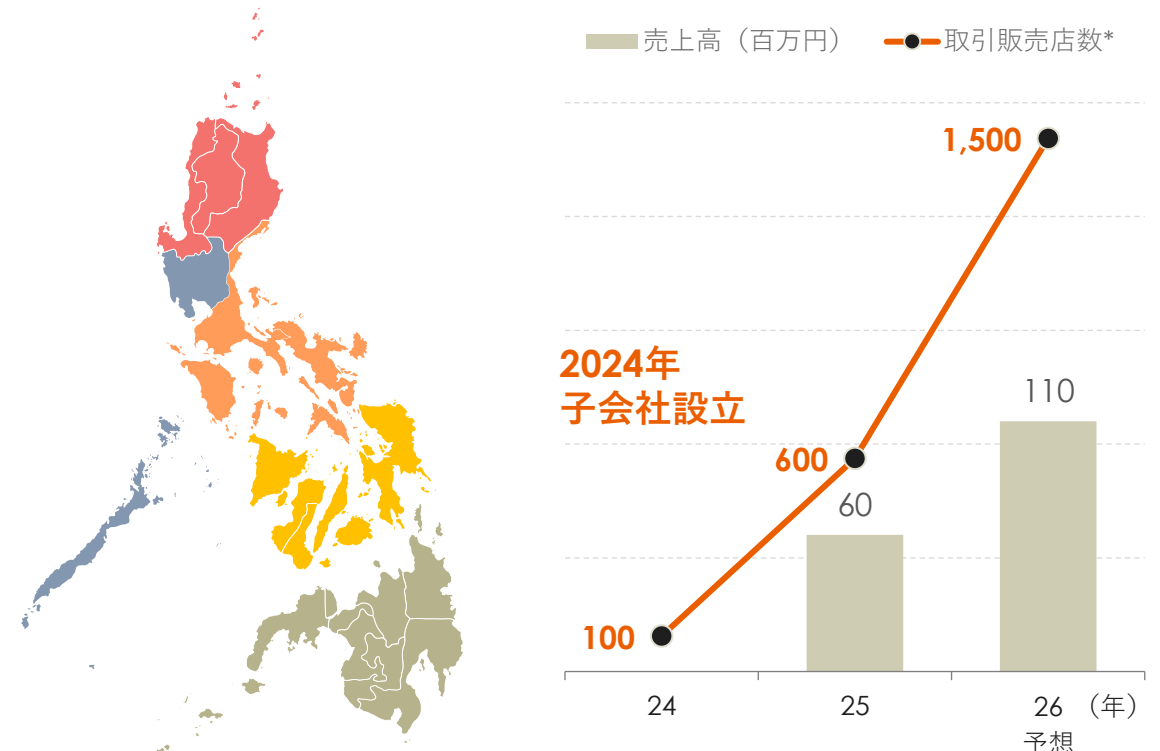
インドネシア



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

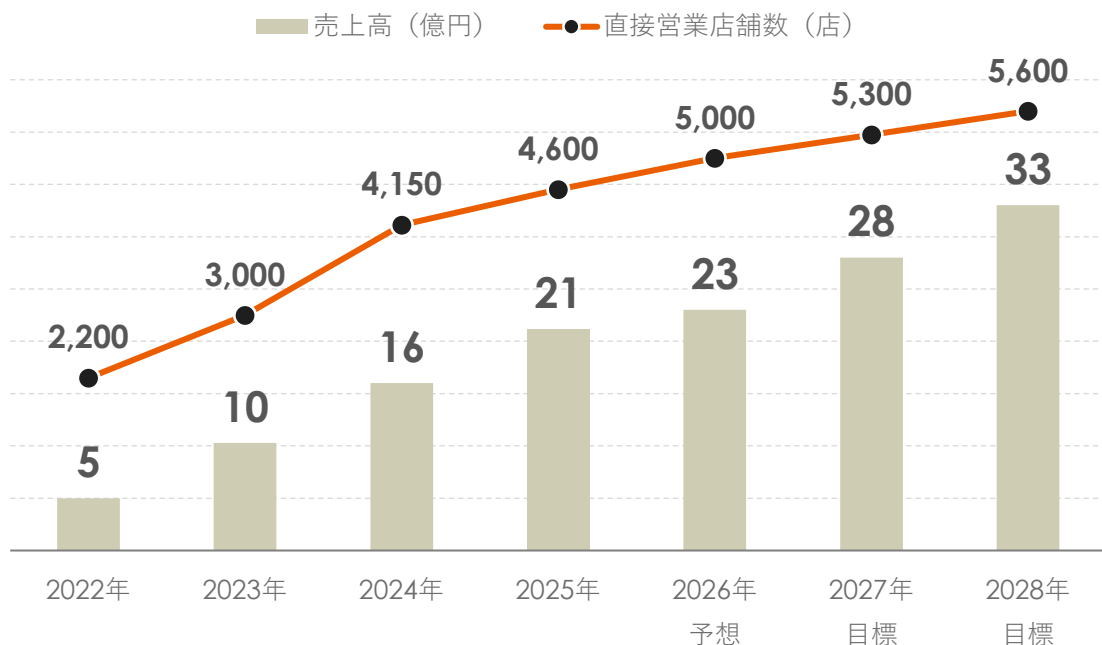


*取引販売店数は2024年は12月末、2025年は9月末時点での小売店登録数

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

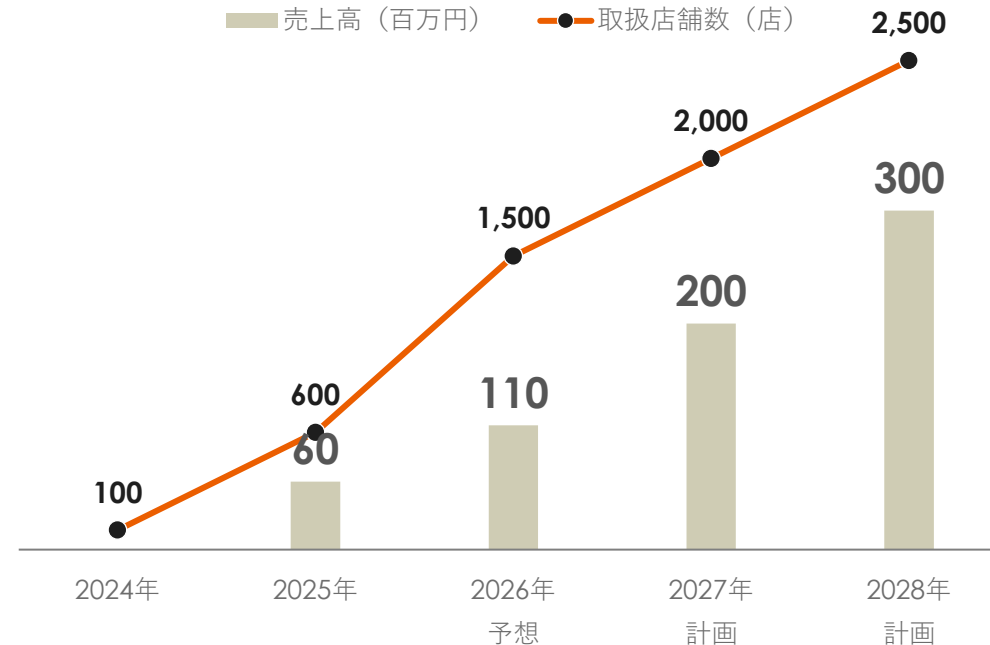


*インドネシア子会社は2025年から9月期に決算変更。2025年は2025年1月～12月までの12か月に換算した数値を記載

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[®]

2026年12月期見通し

2026年12月期予想概要



- 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%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 上期実績 下期・通期予想				通期
	上期	下期	通期	構成比	上期	下期	通期	構成比	前同期比
売上高	7,356	7,020	14,376	100.0%	7,866	7,700	15,566	100.0%	8.3%
売上総利益	2,833	2,700	5,534	38.5%	3,043	2,940	5,983	38.4%	8.1%
販管費	1,982	1,941	3,923	27.3%	2,035	2,211	4,246	27.3%	8.2%
営業利益	851	759	1,610	11.2%	1,007	729	1,736	11.2%	7.8%
経常利益	870	787	1,658	11.5%	1,025	726	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%	712	498	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

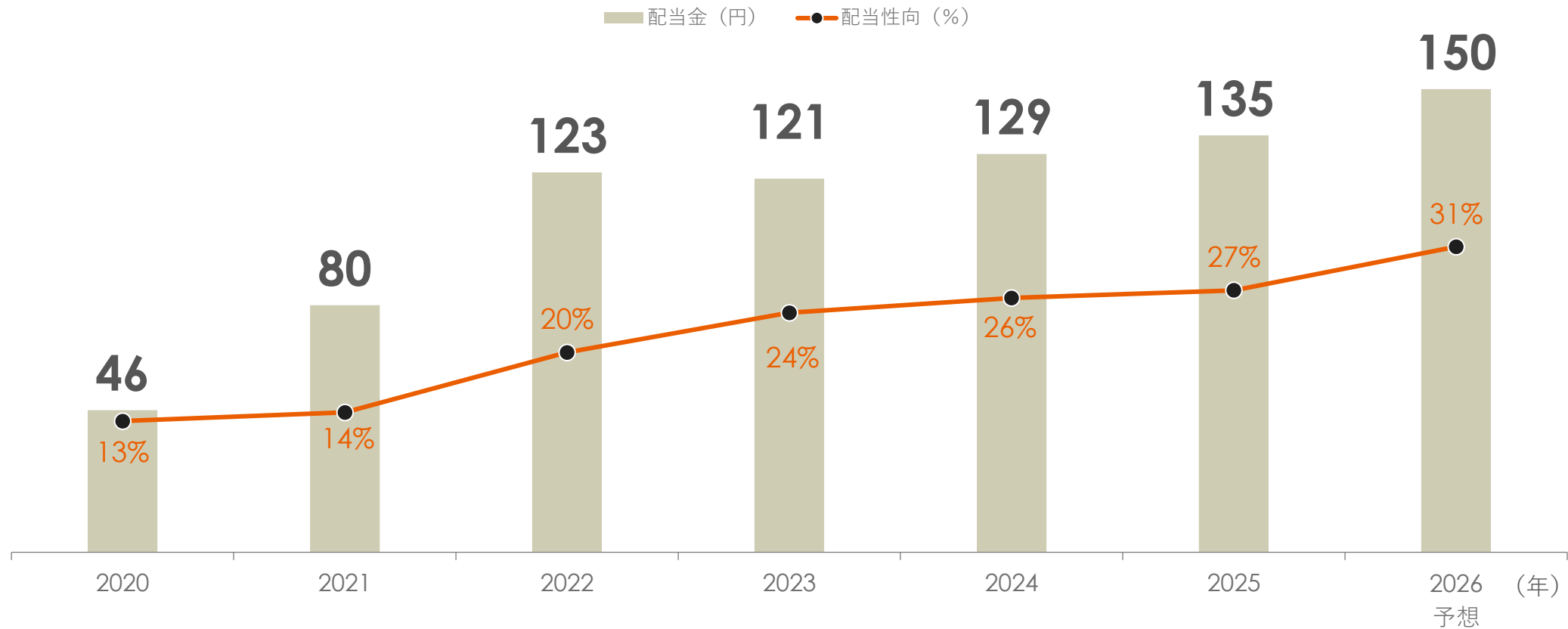
- 国内拠点卸売はEコマースの拡大を見込み5%増収、9%増益を予想。
- アジア拠点卸売は、インドネシアが12カ月決算に戻ることや引き続き成長を見むこと加えて、フィリピンも取扱店増加による成長を見込み、全体で57%増収、利益もフィリピンの先行投資を吸収し26%増益を予想。
- 小売事業は物価上昇等から客数の減少を予想、メカニックなどの先行投資もあり減収減益を予想。

単位：百万円		2025年 12月期*			2026年 12月期 上期実績 下期・通期予想		
		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	5,258	5,749	11,007
	利益	472	580	1,052	505	638	1,143
アジア拠点卸売事業	売上高	1,111	443	1554	1,441	998	2,439
	利益	258	80	339	377	52	429
小売事業	売上高	1,055	1,085	2141	1,070	824	1,894
	利益	69	63	133	72	33	105
その他事業	売上高	167	128	296	156	178	334
	利益	31	15	46	39	32	71
内部売上高又は振替高		△51	△54	△105	△59	△50	△109
セグメント間取引消去	全社費用	18	19	37	11	△24	△13
合計	売上高	7,356	7,020	14,376	7,866	7,700	15,566
	利益	851	759	1,610	1,007	729	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

配当予想

- 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





中期経営方針

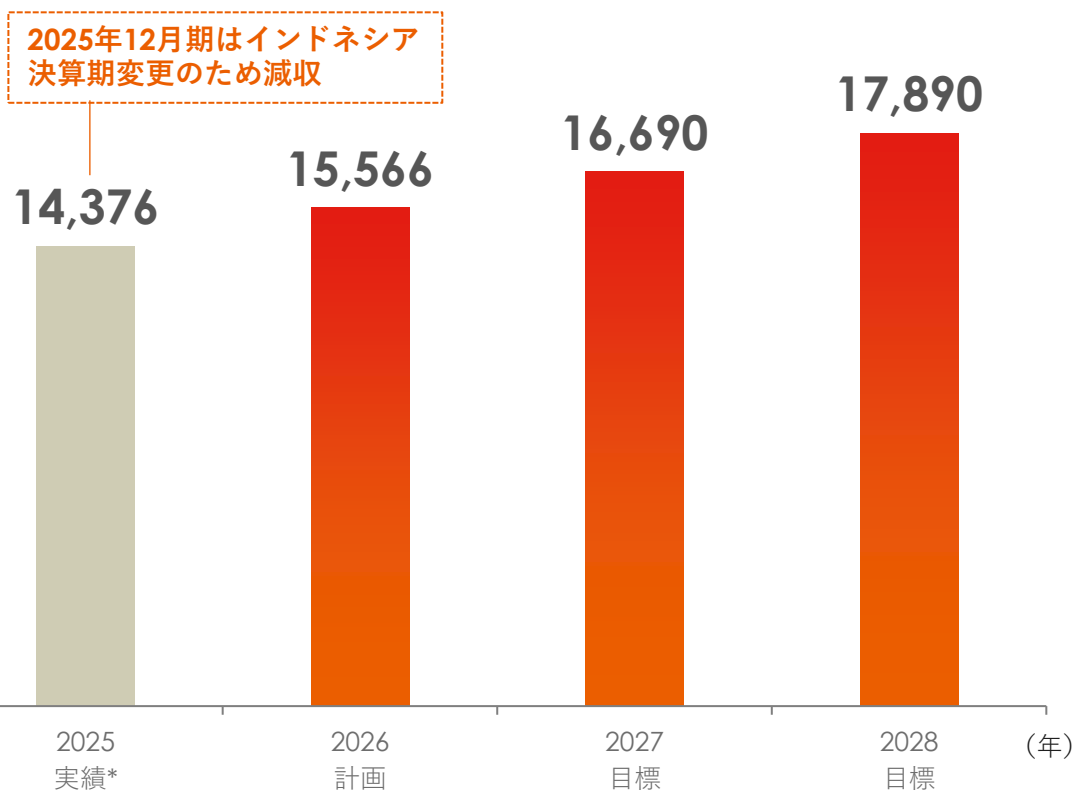
(2026年-2028年)

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21億円を目標とする。
- 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。

売上高（百万円）



営業利益（百万円）

営業利益率

10%台を維持

2025年12月期はインドネシア
決算期変更のため減少

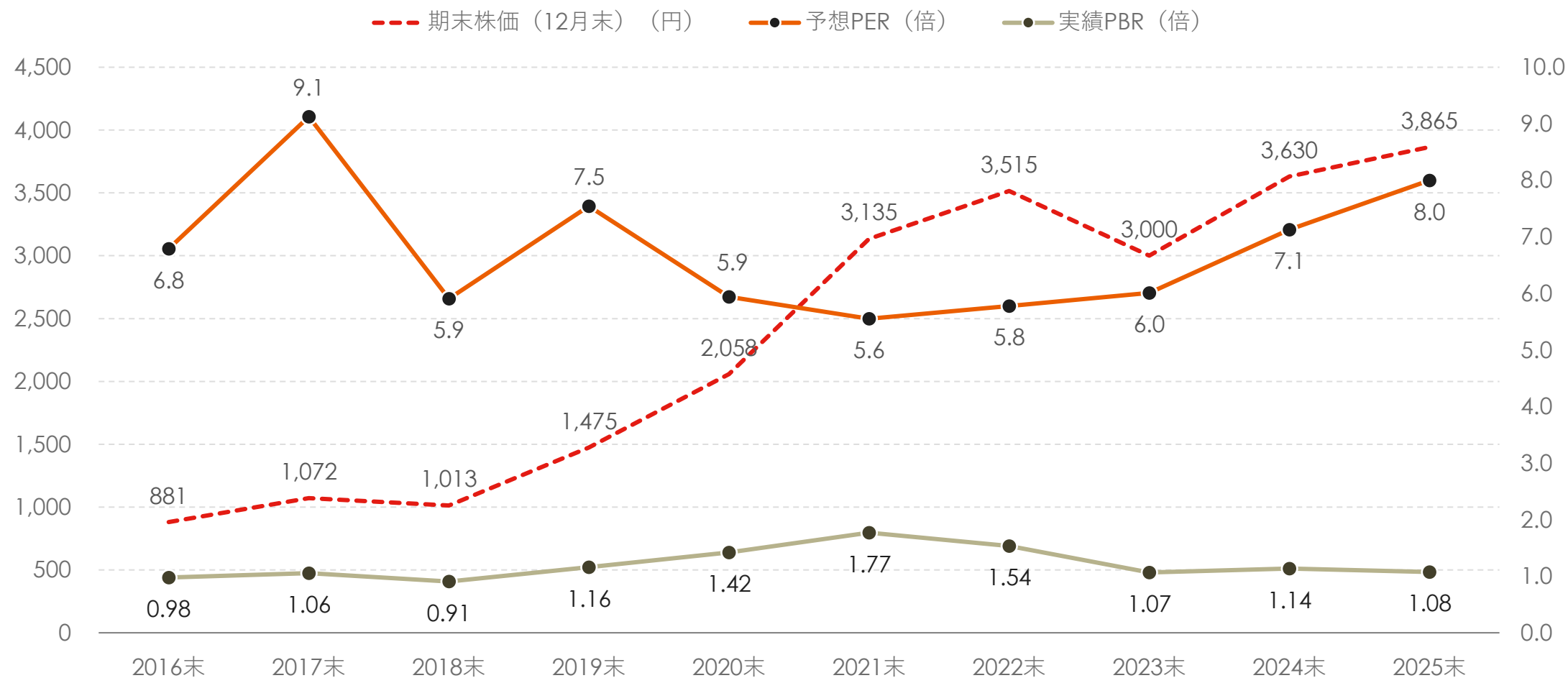
*インドネシア子会社は2025年から12月期から9月期に決算期変更、2025年12月期（連結）は9か月の変則決算



資本コストや株価を意識した経営

株価とPER・PBRの推移

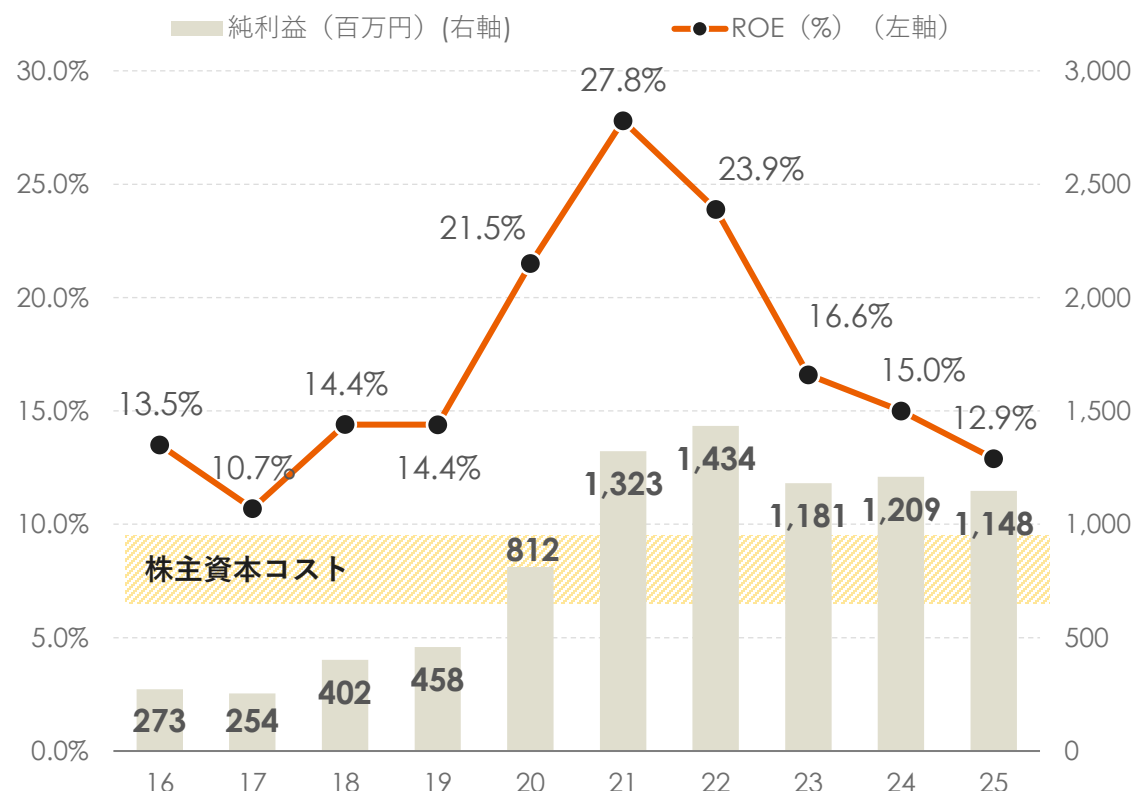
- 利益成長とPERの上昇により、期末株価は3,865円まで上昇、一方でPBRは約1.1倍と1倍をやや上回った状況
- アジアを中心とする成長戦略の実現と、投資家への説明強化により、PERやPBRの一段の上昇が必要



株主資本コストの考え方

- 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

$$\begin{array}{ccccccc} \text{株主資本コスト} & = & \text{リスクフリーレート} & + & \text{ベータ} & \times & \text{リスクプレミアム} \\ 5.6\sim 7\% & & 2.0\% & & 0.4\sim 0.5 & & 9\sim 10\% \end{array}$$

期待利回りからの試算 (PERの逆数)

$$\begin{array}{ccccc} \text{株主資本コスト} & = & 1 & \div & \text{PER} \\ 11.5\% & & 1 & & 8.7\text{倍} \\ & & & & \text{(24年12月末)} \end{array}$$

■ $PBR = ROE \times PER$ 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You Tube動画も活用し、投資家の認知度引き上げ

DAYTONA[®]

Appendix

貸借対照表

- 利益計上により純資産と流動資産が増加、借入返済により有利子負債が減少。自己資本比率は78%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3億円増加。

単位：百万円	2024年 12月 中間期	2025年 12月 中間期	2026年 12月 中間期	前中間期差
流動資産	8,112	9,149	10,173	1,024
現預金	1,868	2,210	2,542	332
売上債権	1,511	1,774	2,000	226
棚卸資産	4,181	4,471	4,843	372
固定資産	2,527	2,429	2,418	△11
有形固定資産	1,791	1,749	1,783	34
無形固定資産	336	281	203	△78
のれん	227	162	97	△65
投資その他の資産	399	398	431	33
資産合計	10,639	11,579	12,591	1,012
負債合計	2,668	2,702	2,682	△20
買入債務	668	857	880	23
有利子負債	1,212	942	849	△93
純資産合計	7,971	8,877	9,909	1,032
自己資本比率	74.0%	75.7%	78.0%	-

キャッシュフロー計算書



- 営業活動によるキャッシュフローは前中間期比で若干増加し、4億円の黒字。フリーキャッシュフローも前中間期比で減少したものの1億円の黒字。
- 増配や借入の返済等により中間期末の現金及び現金同等物は20億円と前期並み。

単位：百万円	2024年 12月 中間期	2025年 12月 中間期	2026年 12月 中間期	前中間期差
営業活動によるキャッシュフロー	720	356	416	60
税金等調整前当期純利益	795	875	1,021	146
減価償却費	75	81	81	0
のれん償却額	32	32	32	0
売上債権の増減額（△は増加）	102	△172	△391	△219
棚卸資産の増減額（△は増加）	△125	△643	△414	229
仕入債務の増減額（△は減少）	263	479	392	△87
投資活動によるキャッシュフロー	△190	29	△236	△265
有形固定資産の取得による支出	△148	△35	△55	△20
財務活動によるキャッシュフロー	△403	△398	△312	86
配当金の支払い額	△286	△295	△320	△25
現金及び現金同等物の期末残高	1,647	2,072	2,085	13
フリーキャッシュフロー	529	385	180	△205

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・戦略等に関わる情報は、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く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を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>