



2024年1月期第3四半期 決算説明資料

2023年12月15日



会社概要・事業概要

Section 1



会社概要

会社名	DAIWA CYCLE株式会社
本社所在地	大阪府吹田市市江坂町 1丁目12番38号
設立	1990年8月（創業：1980年1月）
代表者	代表取締役社長 涌本宜央
事業内容	自転車店DAIWA CYCLEの運営
従業員数	847名（2023年10月末時点） ※パート社員209名含む
沿革	1980年 近鉄八尾駅前において、駐輪場経営を開始
	1982年 自転車の販売と修理業務を併営し、小売業開始
	1999年 自転車専門量販店のチェーン展開を目指し、大阪府八尾市に1号店となる青山店を出店
	2001年 プライベートブランド商品の取扱開始
	2006年 インターネット店を開設し、全国販売開始
	2007年 関東エリアに進出
	2008年 ショッピングモールに進出
	2010年 中部エリアに進出
	2022年 店舗数が100店舗を突破
	2023年 東京証券取引所グロース市場に上場



代表取締役社長 **涌本 宜央**

お客様の買い物がECによって効率化されるとともに飲食店ではロボットが活用されるようになり、経営の効率化が叫ばれるようになってきています。しかし、そこに物を提供する以上の価値はあるのでしょうか。

私たちは効率化が求められる時代だからこそ、自転車のプロとして人にしかできない真心のこもったサービスが、最大の差別化になると考えています。DAIWA CYCLEは人の可能性を最大限に発揮して感動を呼び、購入から修理、廃棄するまでの自転車にまつわる全てで、記憶に残る体験をしていただくことを目指しています。

経営理念

自転車の「新しいアタリマエ」を創る

Cycle Life Innovation

私たちは、これまでの当たり前にとらわれない柔軟な発想で、これまでにない満足を生み出します。
私たちが目指すのは、新しい満足がみんなの当たり前になる日。
その日に向かって、私たちは走り続けます。

ビジョン

私たちの想いは、自転車が宝物になること

私たちは、新しい自転車のかかわり方をお客様に提案し、自転車とお客様の絆を深めて自転車の価値を向上させます。

私たちの誇りは、記憶に残る仕事の追求

私たちは、磨き上げられた技術を強みとして、モノ作りから販売、メンテナンスまで自転車のプロフェッショナルとして妥協せず、期待を超える仕事で応えます。

私たちの約束は、今までにない満足の提供

私たちは、お客様が思ってもみなかったものやサービスを見出し、自転車ショップの運営を通じて最良の形で提供します。

店舗の状況

■ 東名阪に直営店中心に122店舗のネットワーク構築

- 郊外ロードサイド型の「DAIWA CYCLE」中心に、直営店（116店）を主力とした店舗展開
- 大阪を中心に店舗展開しており、関東への展開を強化

108店舗



メイン店舗。主に郊外ロードサイドに立地。売場面積100坪～250坪と、店舗が広く豊富な品揃え。地域特性に合わせた商品構成で生活必需品としての自転車を販売。出張修理サービスをはじめとした修理・メンテナンスを提供し、自転車で生活を支えることを重視

14店舗



ショッピングモール又は都心部の駅近くに立地。売場面積40坪～100坪。出張修理サービスは対象外。実用性に「好き」「楽しい」をミックスした新しい価値観を提案し、いつもの暮らしの中にワクワクを取り入れることを目指す店舗

1店舗



スポーツバイク中心のプロショップ。初めてスポーツバイクに乗られる方をメインターゲットに、風を切って走る爽快感を体験していただくことを目指す。バイクフィッティングサービスを提供し、お客様の体型や用途に合わせた人輪一体となる最良の一台を提案

(注) 2023年10月末現在

() 内はFC店で、内数

ダイワサイクルプロは、ダイワサイクル川崎野川店内に併設されているため、合わせて1店舗としている

関西エリア74店舗

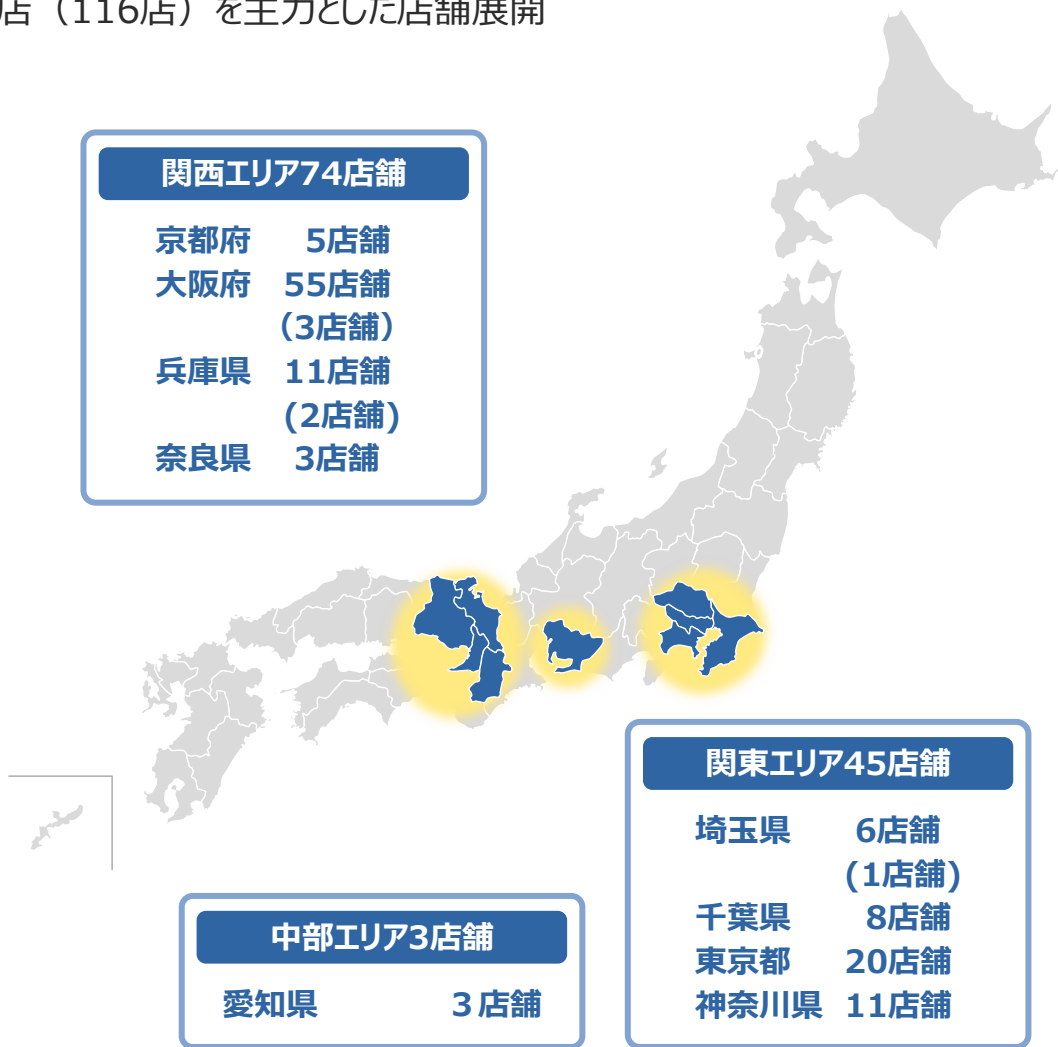
京都府	5店舗
大阪府	55店舗 (3店舗)
兵庫県	11店舗 (2店舗)
奈良県	3店舗

関東エリア45店舗

埼玉県	6店舗 (1店舗)
千葉県	8店舗
東京都	20店舗
神奈川県	11店舗

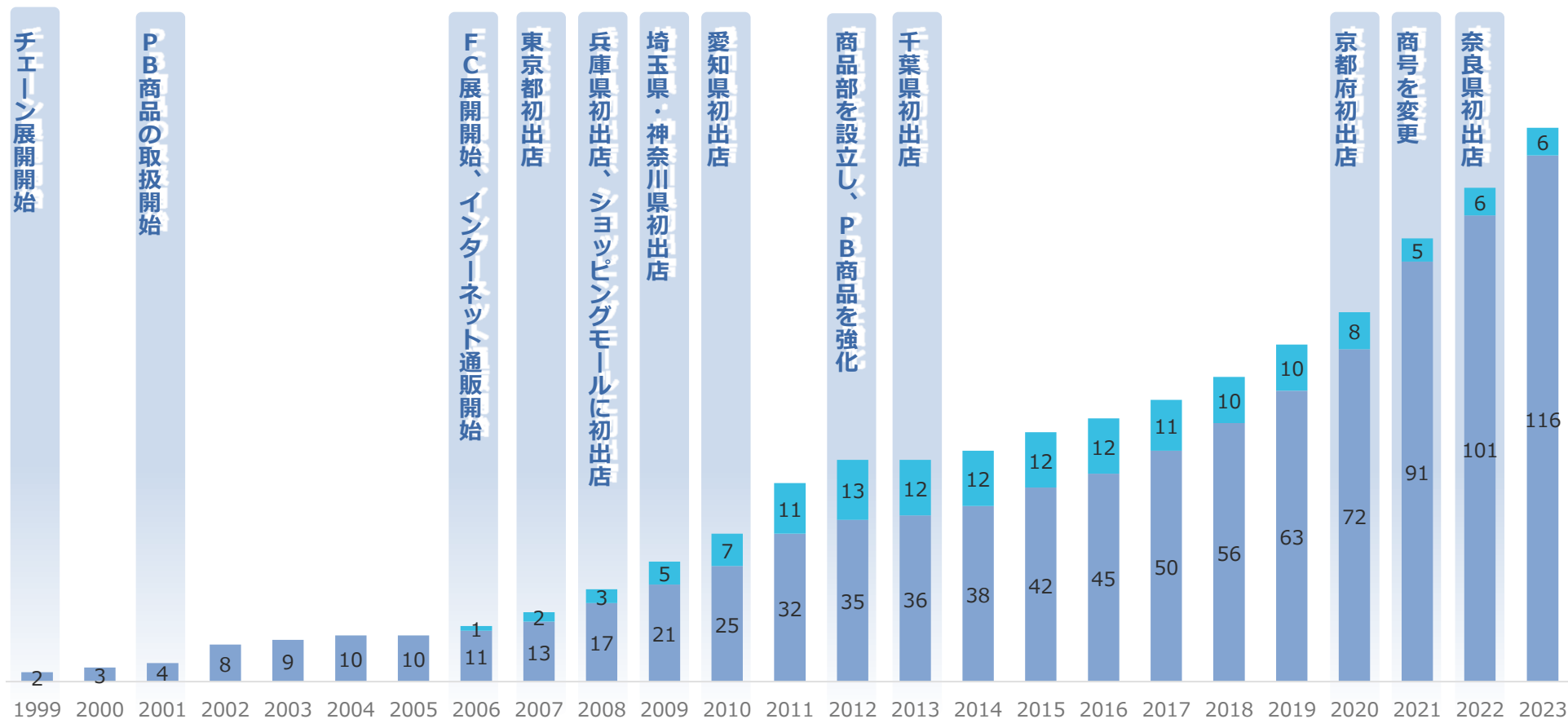
中部エリア3店舗

愛知県	3店舗
-----	-----



店舗数の推移

着実に出店エリアを拡大、組織力を強化、積極的な直営店の出店により第二次成長期へ



基盤構築期

自転車小売りのチェーン展開を目指して、企業の継続性を確保

第一次成長期

積極的な新規出店

組織強化期

更なる出店を見据え、人員増強等、組織を強化

第二次成長期

200店舗を目指し、新規出店

直営店 FC店

(注) 2023年は10月末現在

主軸となる実店舗の特徴

- 当社の商品・サービスをより生かす店舗立地、店舗レイアウト、出店戦略、商品ラインアップ

ロードサイド



自転車や歩行者の数が多く、地域住民の日常生活で利用されることが多い生活道路に出店。立ち寄りやすい店舗立地に

自転車を持ち込みやすい店舗レイアウト

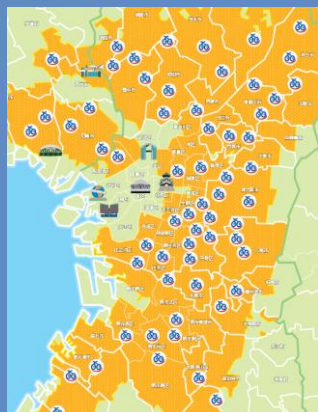


入口の外に
エアースを設置



入口のすぐ側に
修理場を設置

ドミナント出店



お客様の「困った」を1秒でも短くする出張修理サービスのエリアをつなぐドミナント出店戦略

大阪では切れ目ないドミナント体制を構築

豊富な品揃え



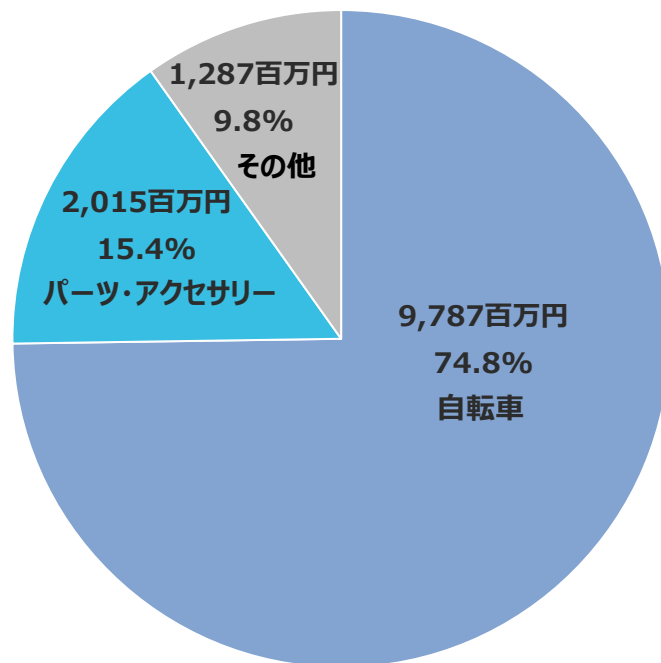
約500台の自転車を展示し、展示している自転車は全て試乗可能

商品・サービス一覧、売上高の内訳

■ 取り扱い商品・サービス

- 売上高の約75%は自転車販売。一般車から幼児・子供車、スポーツ車、電動アシスト車等と自転車専門店としてフルラインアップ
- 自転車の中では電動アシスト車の販売比率が高いのが特徴
- ヘルメット等パーツは約15%、修理サービスや保険、サポートパック等のその他が約10%を占める

売上高の内訳 (2023/1期)
(百万円)



その他

出張修理 サービス

タイヤの
パンク

チェーン
汚れ

カギの
紛失

実際のアクシデントに電話一本で駆けつけます。



ダイヤサポートパック

パーツ・アクセサリ



ヘルメット



バッテリー



タイヤ



バスケット

自転車

一般車



幼児車



スポーツ車



電動アシスト車



当社の主力商品である代表的な自転車

- 一般車、幼児車はPB自転車が大半を占め、NB自転車はごく一部
- スポーツ車はNB自転車／PB自転車ともに幅広く取りそろえる
- 電動アシスト車は多くがNB自転車であるがPB自転車も開発済みであり、今後ラインアップを拡充予定

NB自転車

一部、
自転車メーカー
からの仕入品

一部、
自転車メーカー
からの仕入品

スポーツ車 NB、オリジナル品（NBメーカーとの共同開発モデル）、PBと多様な品揃え

自転車メーカーからの仕入品

電動アシスト車 大手メーカーの売れ筋商品はすべて網羅し、多様なニーズに応える

自転車メーカーからの仕入品

PB自転車

一般車

長年売れ筋のベーシックモデル
に加え、派生モデルも人気
PBで、200種以上の品揃え



幼児車

ロングセラー商品であるシルバ
リングキュートシリーズに加え、
ジュニアマウンテンバイクも人気
が高い



顧客満足度を高める手厚いアフターフォロー ～出張修理サービス～

■ お客様の「困った」を1秒でも短くする、当社の特徴的サービスである「出張修理サービス」

- 店舗から約2km以内のエリアで、お客様が修理自転車を店舗に持ち込まずとも従業員が出張してその場で修理するサービスであり、当社で購入した自転車については出張費無料（ただし修理費やパーツ代は別途必要）

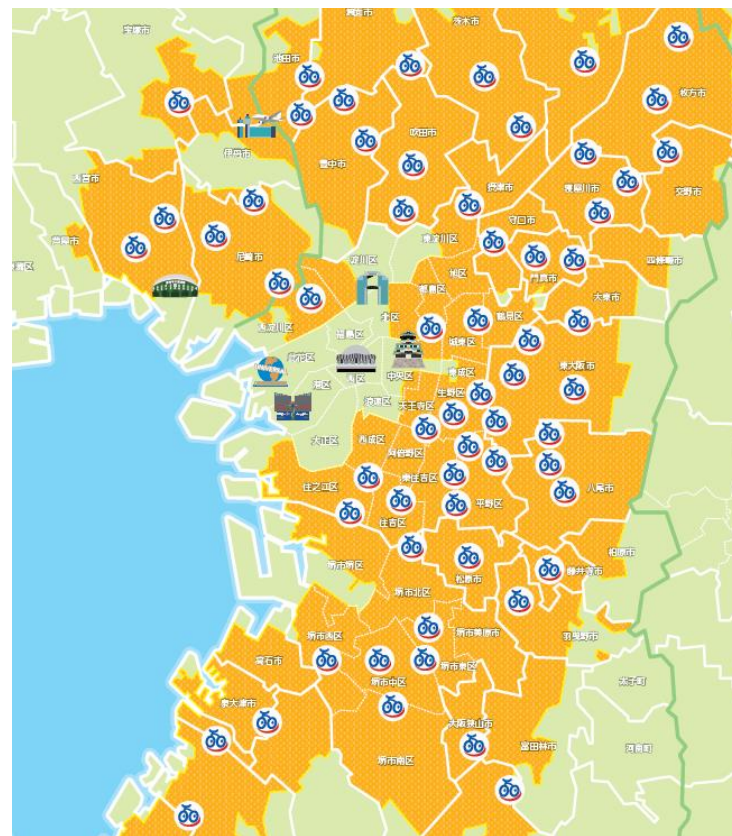


走れなくなった自転車を現地まで伺ってその場で修理

お客様は走れない自転車を持ち込む必要がなく、
時間を効率よく使える

出張修理対応エリア（大阪の状況）

大阪では切れ目なく出張修理サービスを提供できるドミナント体制を構築し、お客様の自転車トラブルを迅速に解決



高い成長を実現する当社の強み～サービス力

■ 自転車購入時にのみ加入可能な有料の総合アフターサービスパック（サポートパック）

- 最大5年間の充実したアフターフォローを提供
- 当社の自転車購入者の半数以上が加入



サポートパック

盗難補償

- 3年間有効
- 無償で代替車を再購入（メーカー盗難補償と併用した場合）

無料点検

- 3年間で6回の無料点検

修理工賃割引

- 3年間、修理工賃を10%割引

自転車保険

- 1年間の損害賠償保険（1年後、更新可能）

継続的な収益及び顧客とのリレーション構築にも貢献

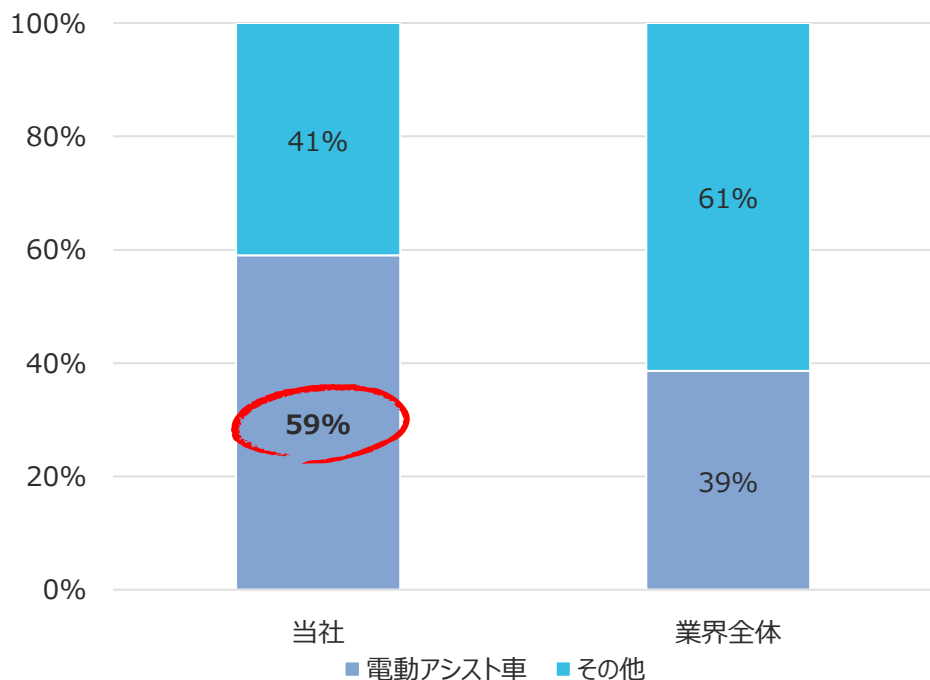
- ▶ 点検・修理や追加パーツ購入など、新車販売後も売上に貢献
- ▶ 手厚いサポートにより購入後の満足度が高まり、家族の自転車も当社での購入に繋がる

当社の売上構成比

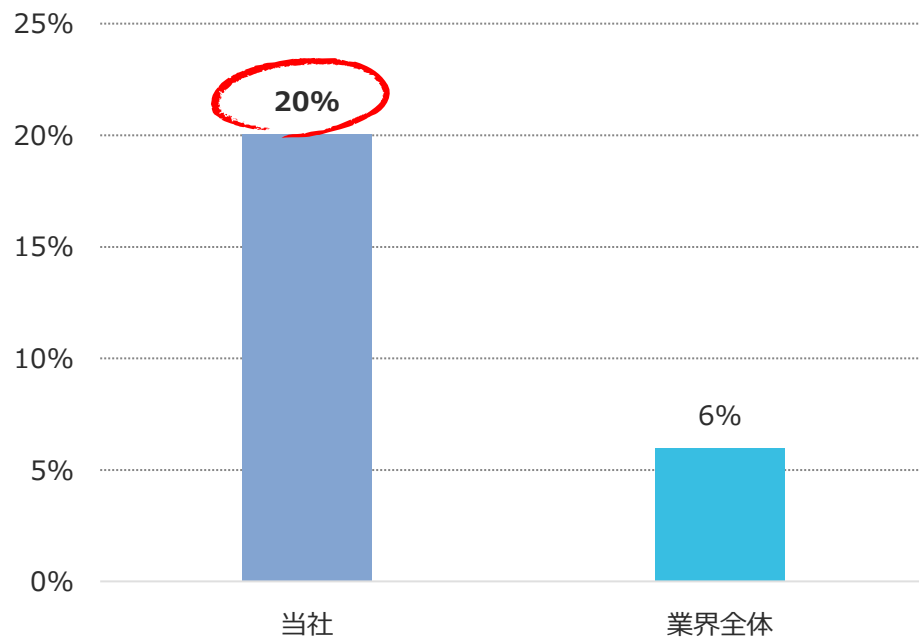
■ 30-40代の子育て世代が5割超

- 育児に使う電動アシスト車の購入をキッカケに当社のサポートを体験いただくことでお子様やご家族の自転車販売にも繋がっている
- お子様に乗る「初めての自転車」、その後の通学・通勤用自転車、趣味や運動のためのスポーツ車などの購入、手厚いアフターフォローを通じて当社のファンになっていただくことで、長期的な利益に貢献
- そのため、電動アシスト車の売上比率⁽¹⁾は59%で、業界全体（国内流通金額⁽²⁾）の39%を上回る
- 電動アシスト車の売上成長率は、業界を大きく上回る

車種別売上構成比（2023/1期）⁽¹⁾⁽²⁾



電動アシスト車売上成長率（2023/1期までの3期CAGR）⁽³⁾



(注) 1. 当社の売上構成比は自転車販売に対する比率
2. 業界全体は国内生産金額+輸入金額（2022年暦年）
3. 業界全体は国内生産金額で暦年ベース。2024年は1-6月

出所： 経済産業省「生産動態統計」財務省「貿易統計」

2024年1月期 第3四半期 業績ハイライト

Section 2



2024年1月期 第3四半期 業績（累計）

- 売上高は、前年同期比+1,634百万円、+16.1%
- 営業利益は、前年同期比+104百万円、+16.8%、進捗率96.9%と順調に推移
- 売上高、営業利益ともに第3四半期過去最高を更新

	2023/1期	2024/1期	
	3Q 実績	3Q 実績	YoY増減率
売上高	10,170 百万円	11,805 百万円	16.1 %
売上総利益	4,428 百万円	5,165 百万円	16.6 %
利益率	43.5 %	43.8 %	0.2 pt
販管費	3,807 百万円	4,439 百万円	16.6 %
利益率	37.4 %	37.6 %	0.2 pt
営業利益	621 百万円	725 百万円	16.8 %
利益率	6.1 %	6.1 %	0.0 pt
経常利益	682 百万円	737 百万円	8.0 %
当期純利益	446 百万円	456 百万円	2.2 %

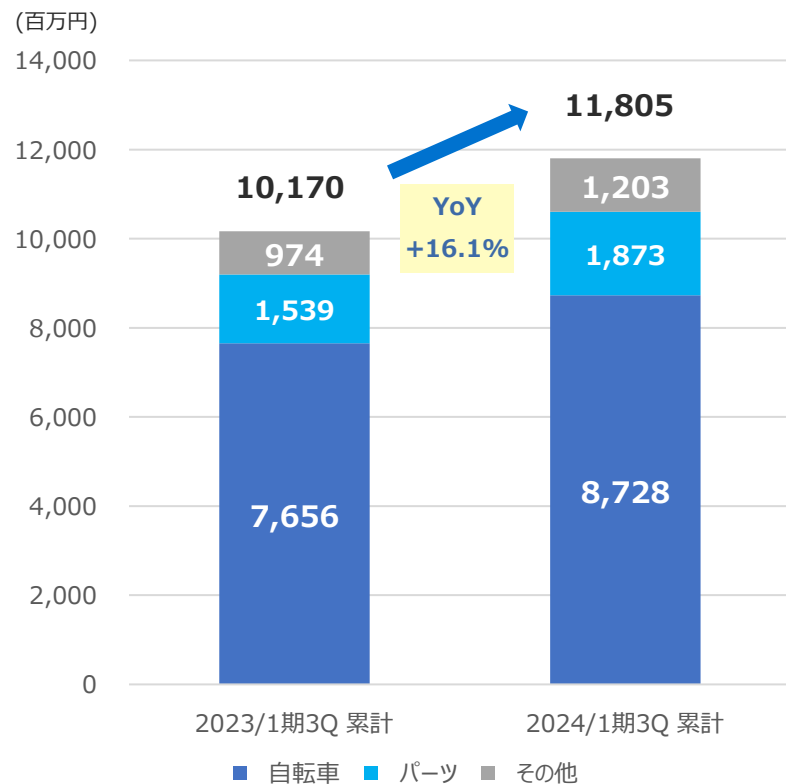
2024/1期	
通期業績予想	進捗率
14,862 百万円	79.4 %
—	—
—	—
—	—
749 百万円	96.9 %
5.0 %	—
756 百万円	97.4 %
493 百万円	92.4 %

2023/1期以前の各四半期会計期間の数値については、監査法人の四半期レビューを受けておりません（次頁以降同様）。

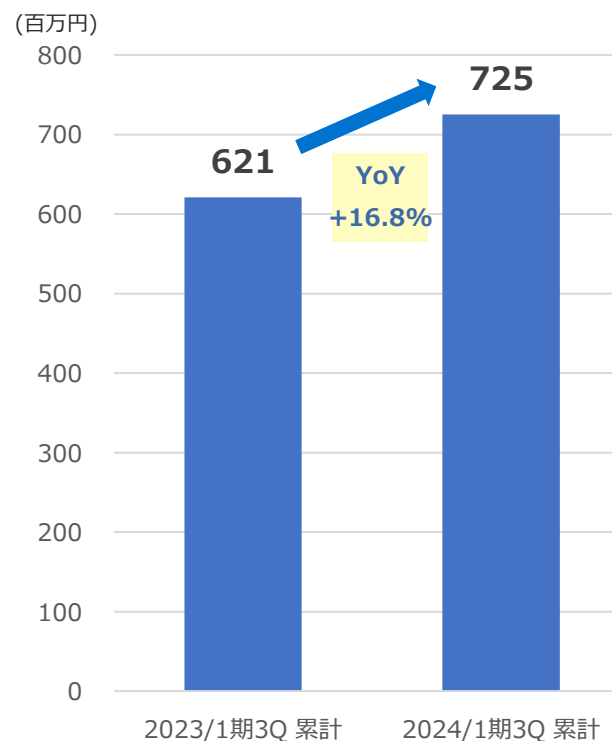
2024年1月期 第3四半期 業績（累計）

- 売上高は、新規出店+19店舗が寄与し増収（直営店舗 2022/10末97店、2023/10末116店）
- 品目別には消費者の低価格志向の高まりにより自転車の買い替えが割合が減り、修理が増加
- 営業利益も売上高の増加に応じて増加

売上高（第3四半期累計）



営業利益（第3四半期累計）

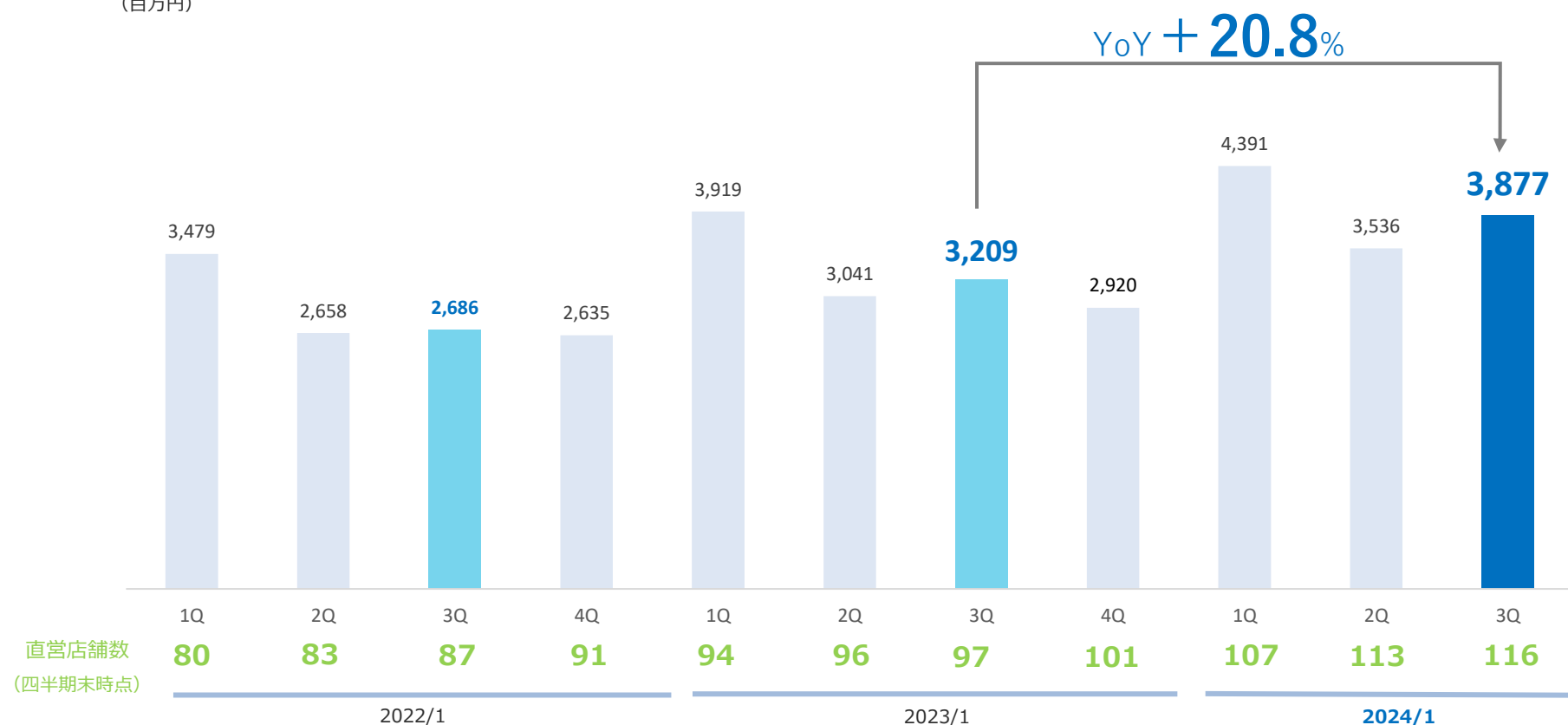


四半期業績推移 売上高

- 当期3Q（8月～10月）売上高は3,877百万円、前年同期比+20.8%
- 新規出店 + 19店舗が売上高に寄与。自治体による地域経済活性化策の実施や販売促進策の推進により既存店売上も増加。

四半期業績推移 売上高

(百万円)

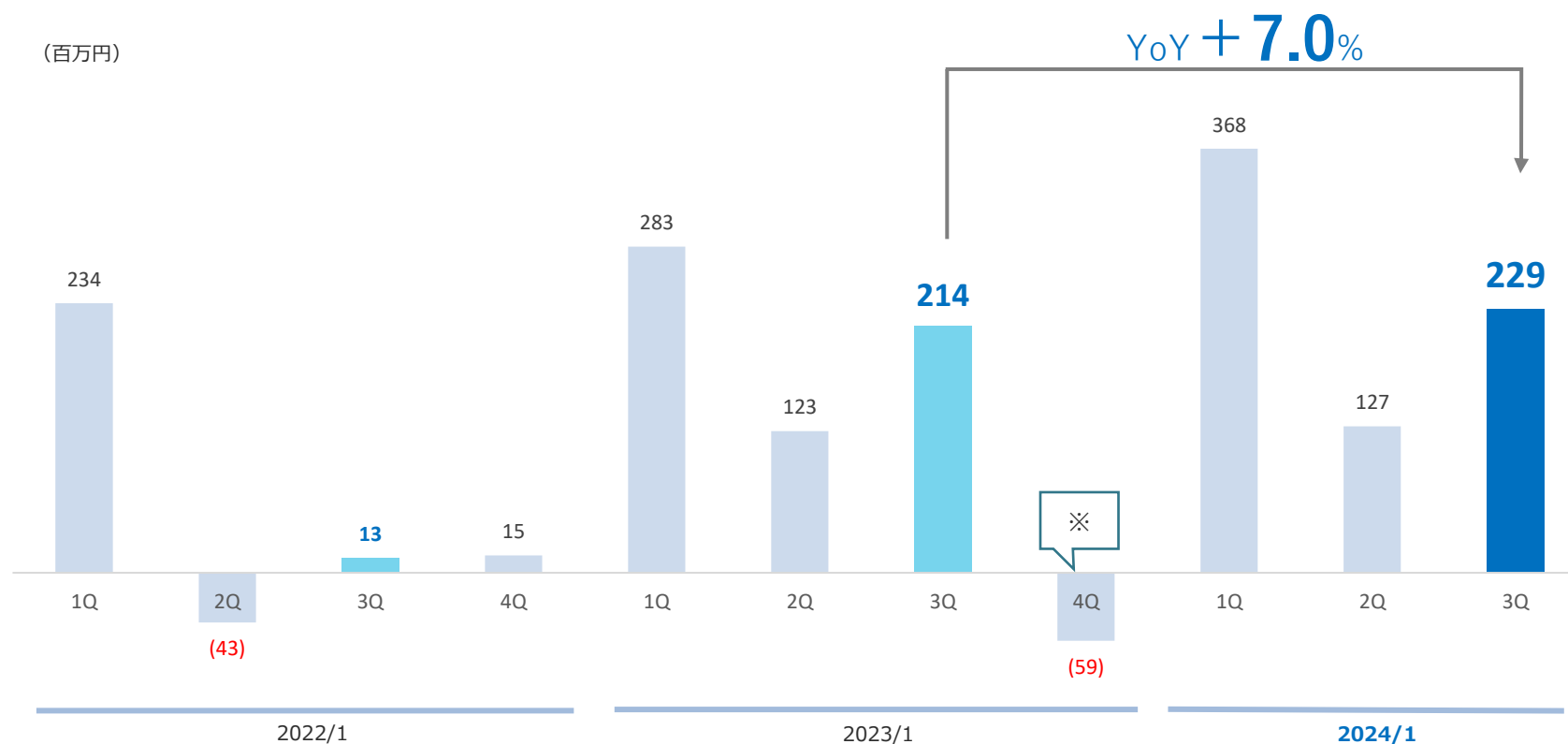


(注) 当社の主要販売商品である自転車及び自転車関連商品は、春の入学・入社シーズンが最需要期となるため、上期までの売上高は下期と比べ多くなる傾向があります。一方、固定費は売上高に比べて年度をとおして変動が小さいことから、営業利益の割合は上期に偏る傾向があります。

四半期業績推移 営業利益

- 当期3Q（8月～10月）営業利益は229百万円、前年同期比+7.0%
- 新規出店 + 19店舗が営業利益に寄与するも、外形標準課税の計上等により、3Q（8月～10月）売上高営業利益率は低下。

四半期業績推移 営業利益



※ 2023/1期4Qは大規模な店舗修繕の実施（約53百万円）や光熱費高騰等により営業赤字となる。

第3四半期累計期間 販管費内訳

- 当期3Q累計（2月～10月）販管費は4,439百万円、前年同期比+16.6%
- 売上高販管費比率は37.6%、前年同期比+0.2pt
→店舗業務効率化により売上高人件費比率が低下するも、外形標準課税の適用や新店の増加等により売上高販管費比率は増加

3Q累計 販管費内訳

(百万円、%)

	2023/1期	2024/1期	
	3Q実績	3Q実績	YoY増減率
販管費	3,807	4,439	16.6
人件費	2,138	2,433	13.8
地代家賃	771	893	15.9
広告宣伝費	144	139	-3.4
減価償却費	90	107	18.5
その他	662	865	30.7

(%、pt)

2023/1期	2024/1期	
	売上高比	増減
売上高比	37.4	37.6
		0.2
	21.0	20.6
		-0.4
	7.6	7.6
		-0.0
	1.4	1.2
		-0.2
	0.9	0.9
		0.0
	6.5	7.3
		0.8

2024年1月期 第3四半期 出退店

- 当期3Q累計（2月～10月）において、15店を新規出店（全店直営）、2023/10末時点で計122店舗（直営116店舗、FC6店舗）、退店なし
- 当期3Q（8月～10月）において、2店舗を出店（画像参照）。
- さらに12月8日には八千代店（千葉県）を出店。12月22日に伊丹昆陽店（兵庫県）を出店予定。



2023/10/6出店
ダイワサイクルSTYLEイオンモールKYOTO店



2023/10/27出店
ダイワサイクル奈良店

2024年1月期 第3四半期 プライベートブランド新商品

- 当期3Q（8月～10月）において、3車種を新発売（うち、仕様変更2車種）

新発売



2023年8月 新発売
高耐荷重自転車 Durasic 100

- ①高耐荷重のタフネス設計
大型リブによる高剛性Gフレーム、Gホイール
- ②もしもに備える安心設計
ダブルハブローラーブレーキで雨の日の制動力に自信
- ③こだわりの使い勝手
男性の通勤通学に合わせたサイズ・ギア比など

仕様変更



2023年10月 リニューアル
通勤通学自転車 Biz NEO II



2023年10月 リニューアル
ボーイズサイクル FireDRAGON III

免責事項及び将来見通しに関する注意事項

- 本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。
- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれていますが、これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる可能性があります。
- 当社は、記載内容に重要な変動がある場合を除き、本資料の記述を修正する予定はありません。本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。

お問い合わせ: daiwa-ir@daiwa-cycle.co.jp

DAIWA CYCLE株式会社（証券コード：5888）