



## 2025年1月期第1四半期 決算説明資料

2024年6月14日





# 目次

1. 会社概要・事業概要
2. 2025年1月期第1四半期業績ハイライト
3. 2025年1月期業績予想



# 会社概要・事業概要

## Section 1



会社名	DAIWA CYCLE株式会社
本社所在地	大阪府吹田市江坂町 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（ダイワサイクル）の運営
従業員数	698名（2024年1月末時点）
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。

- 東名阪に直営店中心に126店舗のネットワークを構築
  - 郊外ロードサイド型の「DAIWA CYCLE」中心に、直営店（120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

## 112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) 2024年4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店舗としています

## 関西エリア76店舗

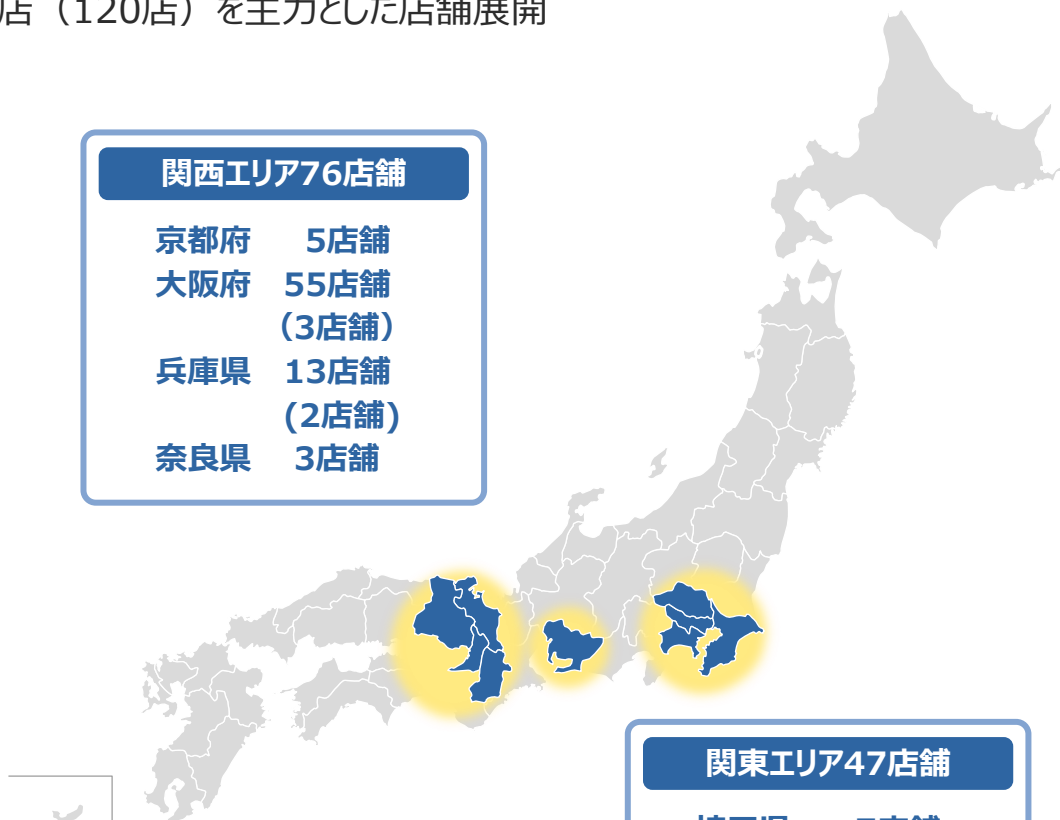
京都府	5店舗
大阪府	55店舗 (3店舗)
兵庫県	13店舗 (2店舗)
奈良県	3店舗

## 関東エリア47店舗

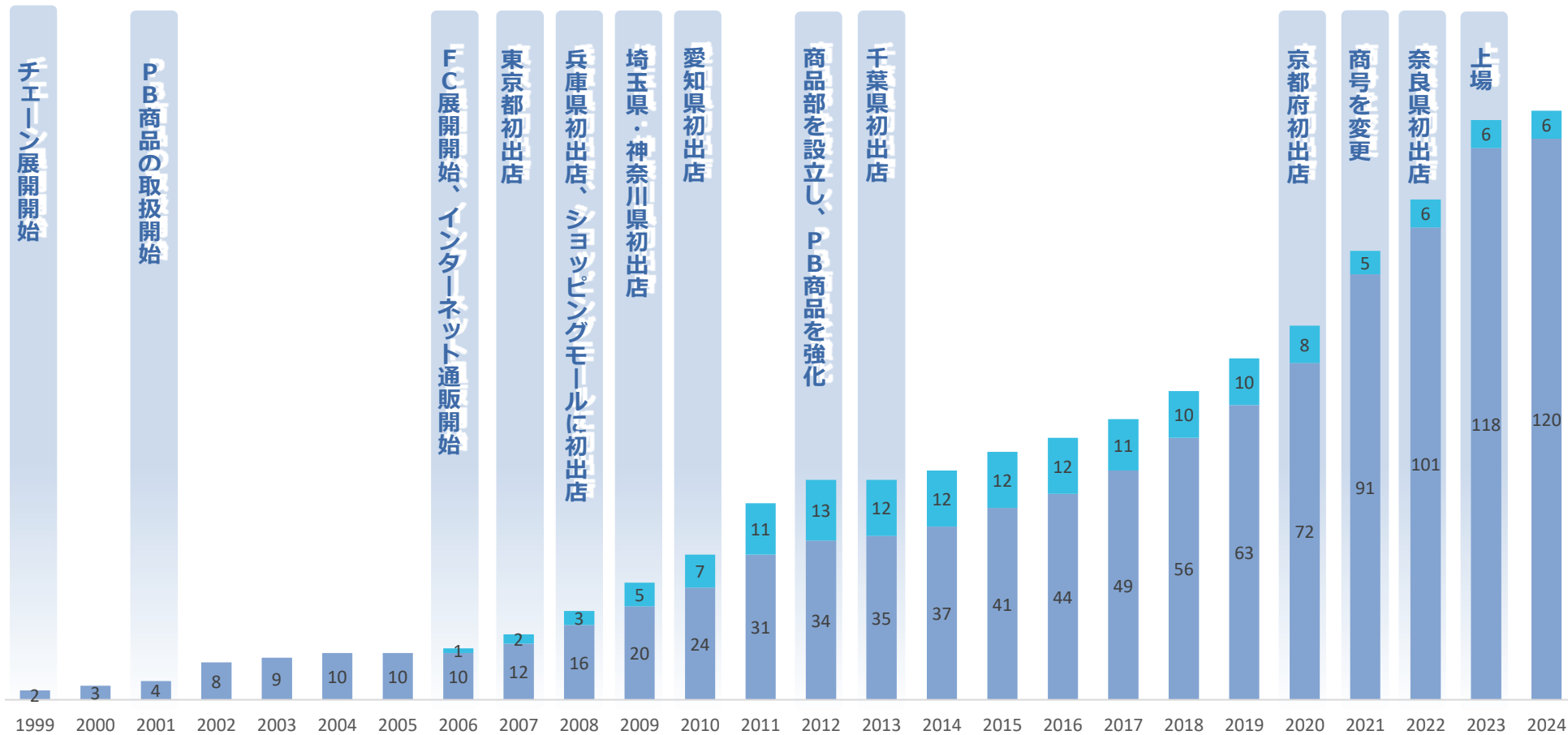
埼玉県	7店舗 (1店舗)
千葉県	9店舗
東京都	20店舗
神奈川県	11店舗

## 中部エリア3店舗

愛知県	3店舗
-----	-----



## 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) グラフの西暦は年度表示であり、当社の決算期は1月末日です。2024年度は4月末現在。

- 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使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

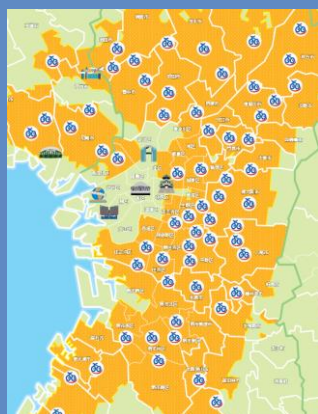


入口の外に  
エアースを設置



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



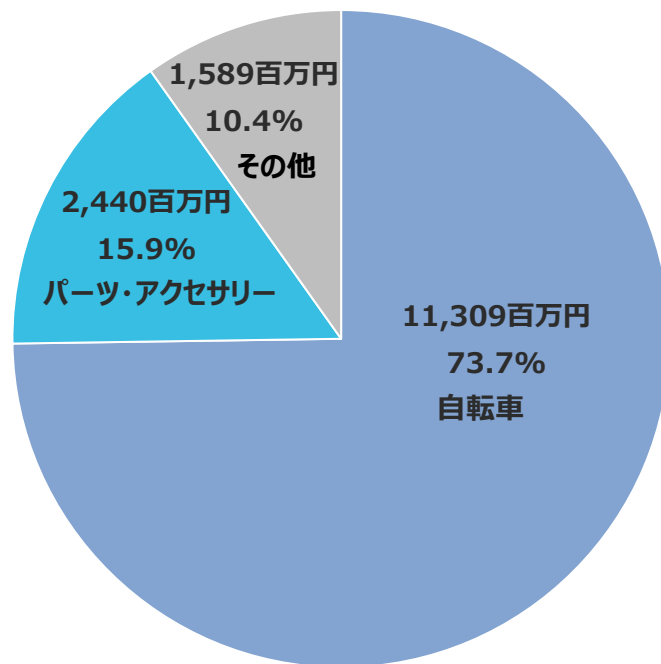
約500台の自転車を展示し、展示している自転車は全て試乗可能



## ■ 取り扱い商品・サービス

- 売上高の約74%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16%、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 (2024/1期)



### 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

実際のアシスト車に電装品一本で駆けつけます。



ダイワサポートパック

### 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ー  
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



## ■ 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）

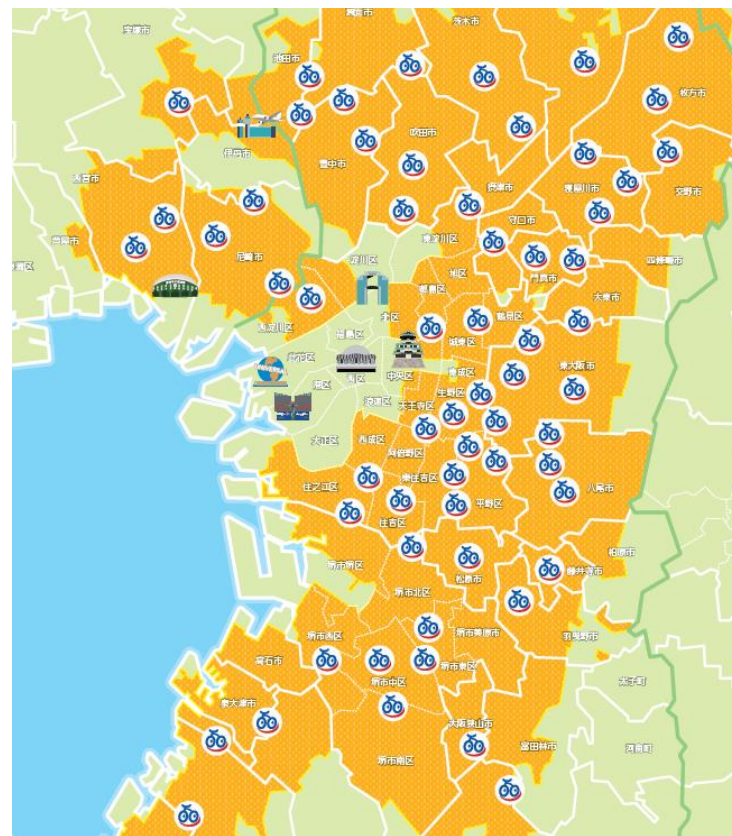


走れなくなった自転車を現地まで伺ってその場で修理

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





- 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）

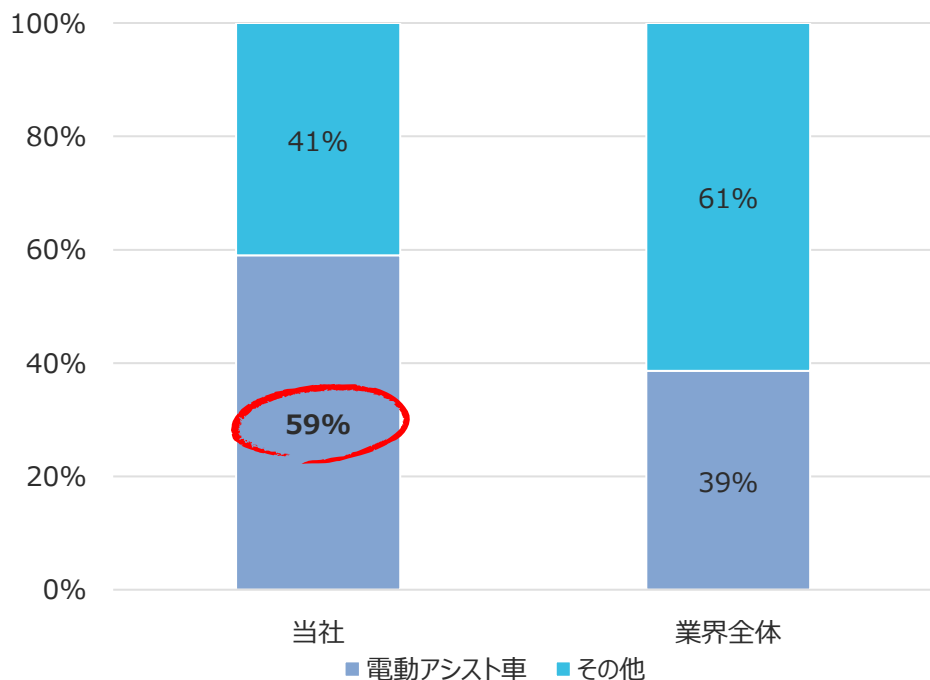
## 継続的な収益及び顧客とのリレーション構築にも貢献

- ▶ 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

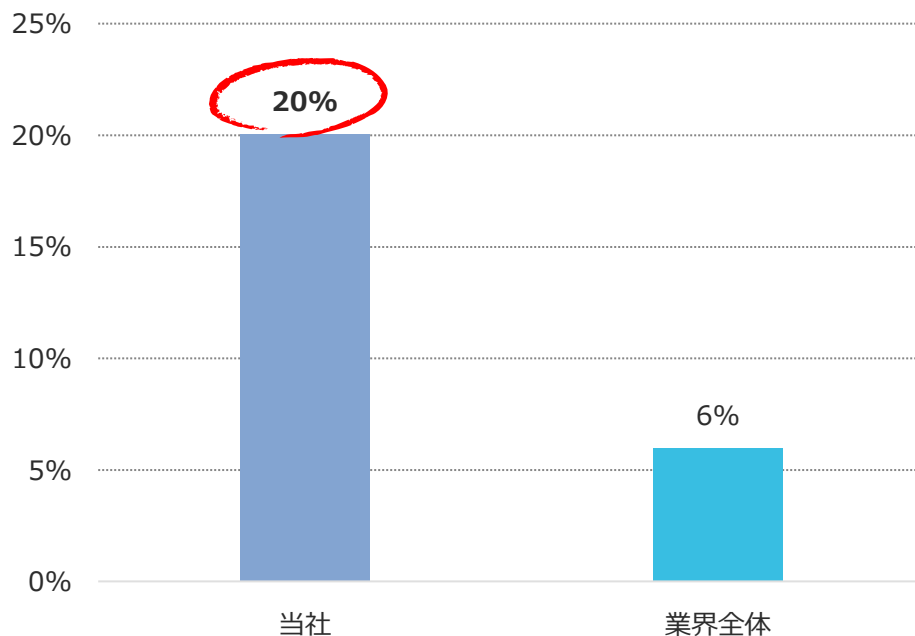
## ■ 30-40代の子育世代が5割超

- 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<sup>(1)</sup>は59%で、業界全体（国内流通金額<sup>(2)</sup>）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）<sup>(1)(2)</sup>



電動アシスト車売上成長率（2023/1期までの3期CAGR）<sup>(3)</sup>



(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」

# 2025年1月期 第1四半期 業績ハイライト

## Section 2





## 第1四半期（2月～4月）は順調なスタート

売上高

**53.1**億円

(+21.1%)

売上総利益

**22.1**億円

(+20.6%)

出退店数

**+2**店

(出店2、退店0)

営業利益

**5.5**億円

(+50.2%)

四半期純利益

**3.6**億円

(+49.3%)

PB比率

**33.1%**

(前年1Q 31.8%)

※ 売上高・売上総利益・営業利益・四半期純利益の括弧内は前年同期比の増減率  
PB比率は自転車売上高に対するPB車体売上高の割合

# 2025年1月期 第1四半期業績

前期比では、コロナ禍から回復したこと及び上場感謝祭やPB電動アシスト車の販売が好調だったことから、増収増益を達成。業績予想に対する進捗も順調。

	2024年1月期	2025年1月期		2025年1月期	
	(百万円) 1Q実績	1Q実績	増減率(%)	通期業績予想	進捗率(%)
売上高	4,391	5,316	+21.1	17,059	31.2
売上総利益	1,835	2,213	+20.6	-	-
売上高総利益率	41.8%	41.6%	▲0.2pt	-	-
販売管理費	1,467	1,659	+13.1	-	-
営業利益	368	553	+50.2	827	66.8
売上高営業利益率	8.4%	10.4%	+2.0pt	4.9%	-
経常利益	373	548	+47.0	840	65.3
四半期(当期)純利益	244	365	+49.3	505	72.2

- 新店+13店舗に加えて既存店の売上高も増加
- 円安の影響等により、売上総利益率は微減

## 品目別売上高

(百万円)	2024年1月期	2025年1月期	増減率(%)
	1Q	1Q	
自転車	3,420	4,170	+21.9
パーツ・アクセサリ	616	700	+13.6
その他	354	446	+25.8
売上高計	4,391	5,316	+21.1

- ・ 「その他」は修理サービスや保険、サポートパック等の売上

## 既存店売上高 前年同月比

(%)	2月	3月	4月
売上高	107.8	123.6	104.0
客数	102.3	107.0	99.2
客単価	105.4	115.6	104.8

- ・ 既存店を月末現在に開店日から13か月以上営業が継続している店舗と定義し、既存店の当月の売上高を前年同月の売上高と比較しております。

## 売上総利益率

(%)	2024年1月期	2025年1月期	増減率(pt)
	1Q	1Q	
売上総利益率	41.8	41.6	▲0.2

- ・ 第1四半期は、自転車購入の最需要期であり、売上高に対する自転車売上割合が高くなる傾向があります。一方、自転車の売上総利益率は他の品目に比べて低いことから、他の四半期に比べて売上総利益率が低くなる傾向があります。

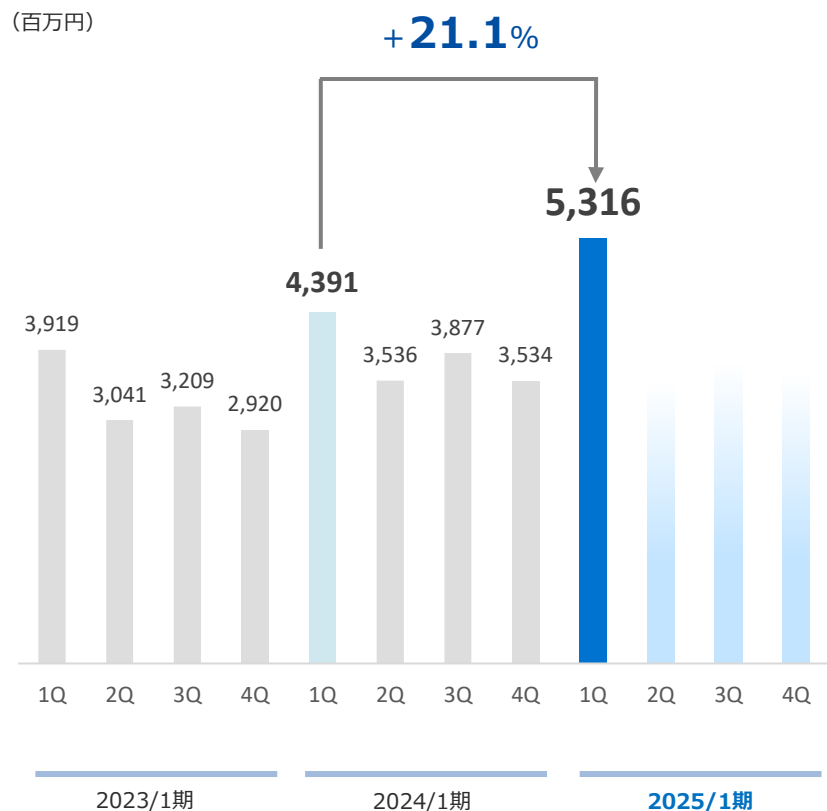
## 店舗数

(店)	2024年1月期	2025年1月期	増減
	4月末	4月末	
直営店	107	120	+13
FC店	6	6	0

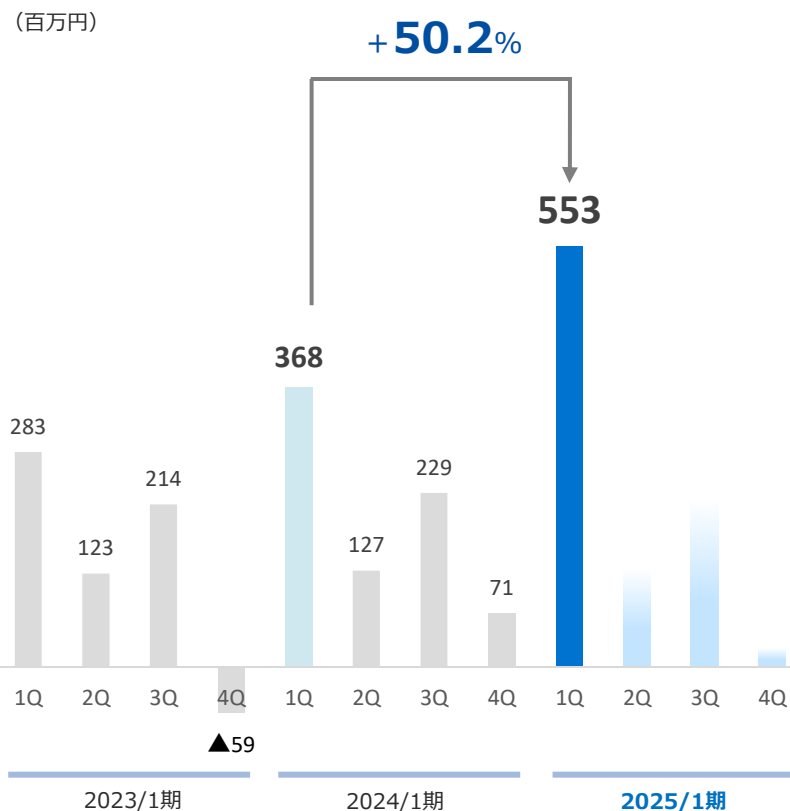


- 第1四半期（2月～4月）の前年同期比売上高は、コロナ禍の終息に伴う回復、セール（上場感謝祭）好調による増加
- 営業利益も店舗あたり売上高が増加したことに伴い増加

## 四半期売上高



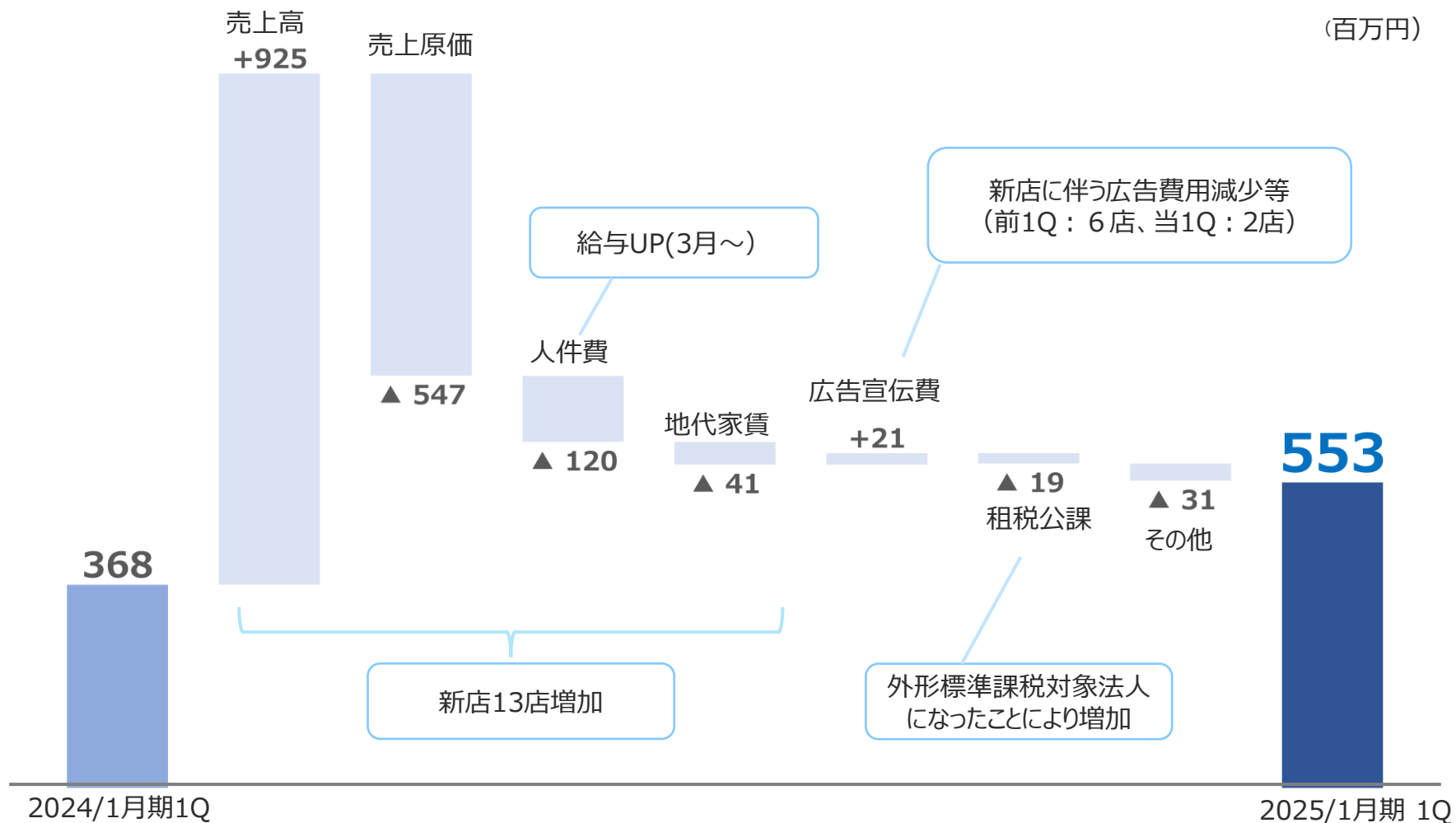
## 四半期営業利益



- 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通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（P.25参照）。
- 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。

# 2025年1月期 第1四半期 営業利益の増減分析

- 出店に伴う人員増及び採用コスト増により人件費が増加するも、既存店売上が好調に推移したため、売上高営業利益率は上昇（8.4%→10.4%）



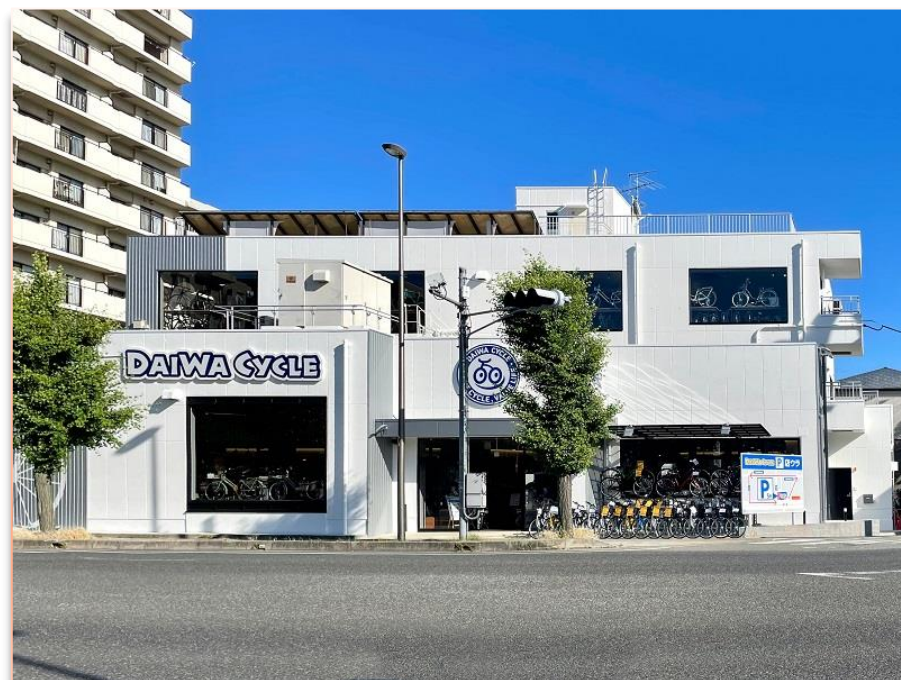
	2024年1月期 (百万円)	2025年1月期 1Q	増減額	主な増減等
流動資産	5,161	5,506	+345	商品の増加
固定資産	2,206	2,207	+1	
資産合計	7,367	7,714	+346	
流動負債	2,543	2,655	+111	仕入増に伴う買掛金の増加
固定負債	70	73	+3	
純資産	4,754	4,985	+231	
負債・純資産合計	7,367	7,714	+346	



- 当期1Q（2月～4月）において、計画通り 2店舗を出店（画像参照）



2024/3/29出店  
ダイワサイクルさいたま新都心店（埼玉県）



2024/4/5出店  
ダイワサイクル芦屋店（兵庫県）

- 当期1Q（2月～4月）において、7車種を新発売（うち、仕様変更1車種）

## 新発売



2024年2月 新発売  
「運ぶ」電動アシスト自転車  
e-TOTE BIKE

- ①カゴなしでも荷物を運べる構造  
フレームをバスケットにしたトートフレーム構造
- ②シンプルなワンモード電動アシスト  
スイッチON/OFFだけの簡単操作
- ③こだわりの使い勝手  
後ろカゴを追加して、さらに荷物を運べる



2024年2月 新発売  
買い物用電動アシスト自転車  
e-KNOSEL

- ①前カゴが大きい買い物用電動アシスト自転車  
たくさんの買い物をして安心
- ②坂道でもパワフルな電動アシスト  
当社初、センターユニットの電動アシスト
- ③こだわりの使い勝手  
リアキャリアの形状を工夫して取り回ししやすい



2024年2月 新発売  
買い物用自転車  
KNOSEL

- ①前カゴが大きい買い物用自転車  
たくさんの買い物をして安心
- ②変速機、ステンレスハンドルで長く使える  
錆びにくく、いろいろな道でも楽に走れる
- ③こだわりの使い勝手  
リアキャリアの形状を工夫して取り回ししやすい

- 当期1Q（2月～4月）において、7車種を新発売（うち、仕様変更1車種）

## 新発売



2024年3月 新発売  
スポーツバイク INTEZZA PRO（Vブレーキ仕様）



2024年3月 新発売  
スポーツバイク INTEZZA PRO（Discブレーキ仕様）

### ① 価格を抑えた本格クロスバイク

NB商品の価格が上昇し、スポーツバイクに手が届きにくい状況だからこそ、プライベートブランド商品ならではの価格を抑えたお買い得シリーズ。

### ② 信頼性の高いパーツで、長持ち&軽い走行感

高級バイクに使用されるタイヤを搭載し、乗れば違いの分かる軽い走行感。SHIMANO製パーツをふんだんに使用することで、気持ちの良い変速が長持ち。

### ③ 高額スポーツバイクのデザイン要素を踏襲

グラデーション塗装とレーザーデカールで高級感を演出。



- 当期1Q（2月～4月）において、7車種を新発売（うち、仕様変更1車種）

## 新発売



トレーニングバイクモード



自転車モード

2024年2月 新発売

自転車になるトレーニングバイク Chocolo UP

### ① 苦勞せずに自転車デビューを目指せるトレーニングバイク

トレーニングバイクから初めての自転車に早変わり！慣れたサイズで自転車の練習ができるので、自転車の練習も怖くない！

### ② 2～5歳まで使えてお買い得

適応身長80cm～で、2歳から乗れるバランスバイクモード。さらに自転車になるので長くお使いいただけます。

### ③ こだわりの使い勝手

自転車モードで約6.5kgと軽量なので、子供が一人でも扱いやすい！

## 仕様変更



2024年3月 リニューアル  
ボーイズ自転車 RAVEN II-A



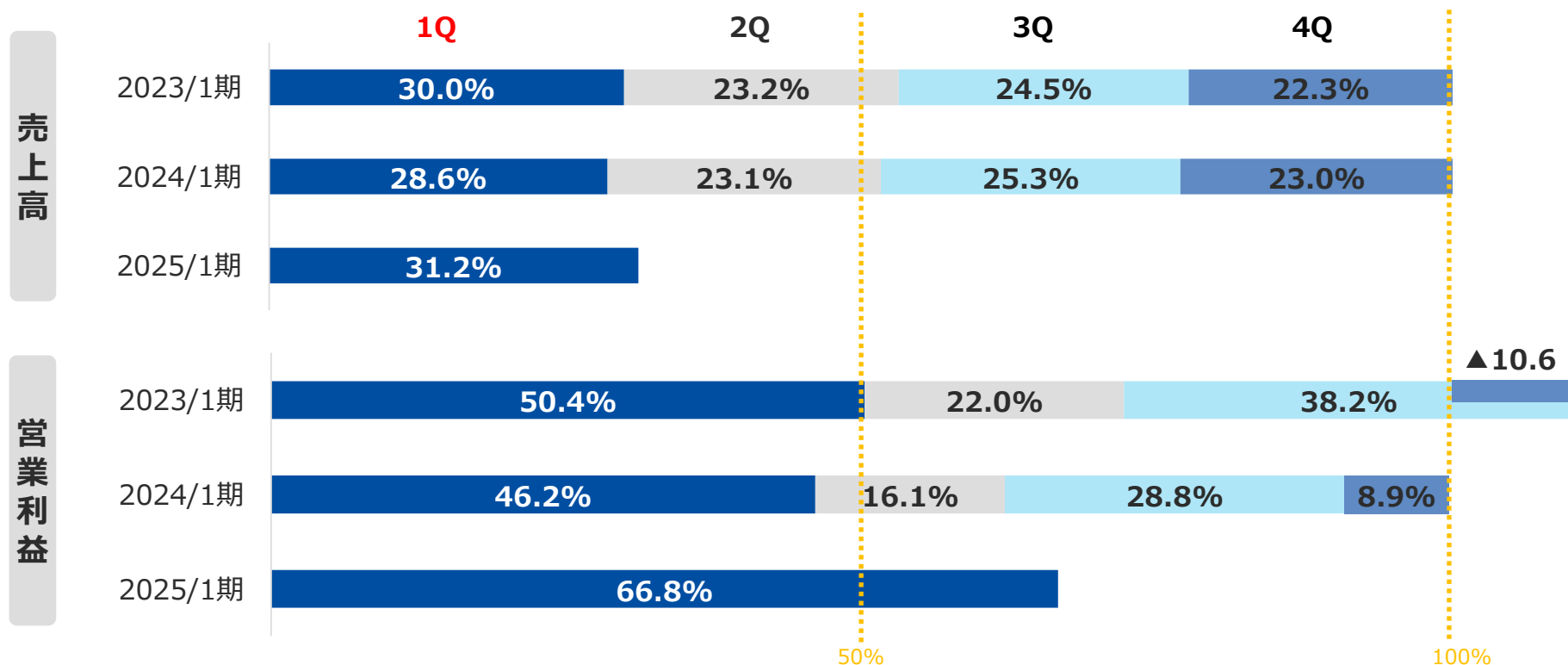
# 2025年1月期 業績予想

## Section 3



- 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通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。
- 当第1四半期の進捗につきましては、売上高が通期予想比31.2%、営業利益が通期予想比66.8%と若干上振れているものの、概ね計画通りに進んでおります。

<構成比率> ※ 2025/1期は通期業績予想に対する割合



# 2025年1月期 業績予想（変更なし）

- 2025年1月期は、+20店舗、売上高17,059百万円（YoY+11.2%）を見込む
- 一方、人件費をはじめとした販管費負担が増加し、経常利益は840百万円（YoY+4.5%）を見込む

(百万円)	2024年1月期	2025年1月期		
	実績	業績予想	前期比	増減率
売上高	15,339	17,059	+1,719	+11.2%
営業利益	797	827	+30	+3.9%
経常利益	804	840	+36	+4.5%
当期純利益	501	505	+4	+0.9%
店舗数 (直営店舗数)	124 (118)	144 (138)	+20 (+20)	出店20、退店 0

# 2025年1月期 業績予想の前提

- 売上高：物価は引き続き高止まり、自転車の買い替えから修理へのシフトが続く
- 営業利益：原価率の削減を見込むものの、採用費を含めた人件費が増加する

(百万円)	2024年1月期	2025年1月期	
	実績	業績予想	前提
売上高	15,339	17,059	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新店20店舗（上期7店、下期13店）を見込む</li> <li>・ 販売単価は維持、車体の買い替えから修理へのシフトが続くと想定</li> <li>・ 為替レートは1ドル145円を想定</li> </ul>
営業利益	797	827	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 修理比率増加やコスト低減活動により売上総利益の改善を見込む</li> <li>・ 給与アップ及び採用コスト増加を見込むため人件費率は上昇予定</li> </ul>
経常利益	804	840	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 上場関連費用減</li> </ul>
当期純利益	501	505	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 重要な特別損益の発生予定なし</li> </ul>
<b>1株当たり配当額(予想)</b>	<b>37.0円</b>	<b>配当性向</b>	<b>20.0%</b>



- 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](mailto:daiwa-ir@daiwa-cycle.co.jp)

DAIWA CYCLE株式会社（証券コード：5888）