

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営理念

お客様に満足していただける独創的な商品を提供し、企業活動を通じて人間性の向上と企業の永続・発展に貢献する。

営業利益率
10%以上

新規事業売上比率
25%程度

新規事業売上比率
9.8%程度

② 中長期の経営戦略

1. 海外市場の展開

アセアン地域を中心に既存拠点の販売体制強化と商品投入スピード向上を実施。インドネシア・フィリピン子会社で販路拡大とガバナンス強化を推進。

3. 新規事業投資と事業化

二輪事業の縮小に備え、アウトドア・特機・リユース事業強化とM&Aによる新事業参入を推進。

2. 国内市場の商品・ブランド力強化

ユーザー支持率No.1ブランド確立が最重要。新商品開発・リニューアルに経営資源を投下。オンラインチャネルとSNS活用でユーザーとの接点拡大。

4. 持続可能な社会への取り組み

コーポレートガバナンス・コードやSDGsを指針とした経営体制整備。豊かな自然環境と社会の実現を目指す。

③ 対処すべき課題

① 経営環境の不透明性への対応

- ・エネルギー・原材料価格高止まりと為替変動の影響に対応
- ・新商品・リニューアル商品開発の強化と拡充
- ・安全・安心なモノづくりの推進

② 国内市場における競争力強化

- ・人口減少・物価高騰下での消費行動変化への対応
- ・ユーザー支持率No.1ブランドの確立が最重要課題
- ・EC販路運用体制の高度化と営業チャネル多角化

③ 新規事業による収益基盤の構築

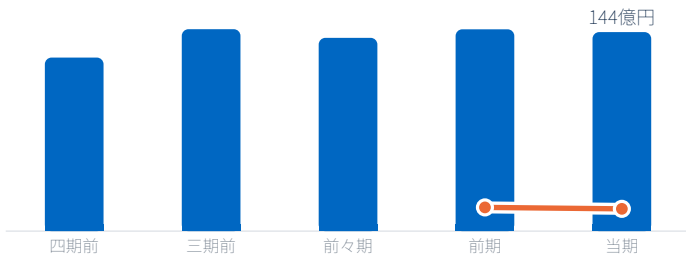
- ・二輪事業に次ぐ収益の柱確立が中長期的重要課題
- ・中期で売上構成比9.8%、将来的に25%程度の新規事業化
- ・M&Aを含む積極的な新事業参入推進

面接で使えるポイント

- ・バイク文化の創造企業として世界のライダーに支持されるブランドを目指す長期的ビジョン
- ・アセアン地域中心の海外展開と国内市場での商品力強化を両輪とする成長戦略
- ・二輪事業に加え新規事業で将来的に売上構成比25%程度を実現する野心的な経営方針

証券コード 7228

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
144億円営業利益率
11.2%財務健康度
82点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 51.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
666万円
輸送用機器内 48位/82社平均年齢
45.05歳
輸送用機器内 12位/83社平均勤続
17.35年
輸送用機器内 44位/83社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: FREAK'S STORE公式オンラインストア『Dayton

