

PLACER

The 30th Business Report — Vol.1

第30期 事業報告書 2002年4月1日から2003年3月31日まで

Top Interview ...P1

ダイコク電機の現状と 今後の展望について

ダイコク電機最前線 **Fade in** ...P5

- 情報サイト「パチンコNOW」
- 魅力ある遊技機の提案を目指して

● 営業のご報告 ...P7

DK DAIKOKU DENKI

証券コード：6430

当社は、おかげさまで昨年11月、東京証券取引所・名古屋証券取引所市場第二部に上場いたしました。

株主の皆様には日頃からご愛顧いただき、誠にありがとうございます。

パチンコホール向けコンピュータシステムをはじめ、パチンコ遊技機用の表示ユニットや制御ユニットの開発、製造、販売を手掛ける当社は、これまで業界が岐路に立った様々な場面で常に革新的な製品を提供し、各方面から高い評価をいただいています。

上場後初となる事業報告書の発行にあたり、パチンコ市場や業界の現状、そしてこれからの動向を踏まえ、今後当社がどのような視点で製品やシステムの提案に取り組んでいくかなど、社長の小山晴久からお話させていただきます。

ホールと遊技機メーカーとパチンコファンを結ぶオンリーワン製品の提供。 ダイコク電機の強みは時代の変化に即応できることです。



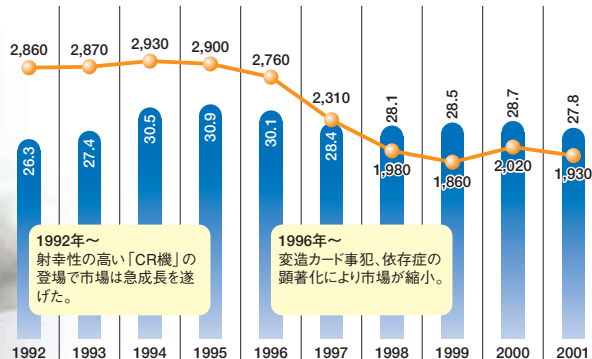
代表取締役社長
小山 晴久

Question アミューズメント産業としてのパチンコ業界も他の産業と同様に厳しい状況にあると思われそうですが、現状に対してどのような考えをおもちですか。

Answer 28兆円市場と言われ、余暇市場の約3割を占める巨大なパチンコ市場ですが、パチンコホール経営は厳しい環境にあると見ています。パチンコ業界も他の業態同様二極化が進み、店舗の大型化を積極的に行う強い店が生き残り、弱い店は閉鎖していく時代になっています。その背景にあるのがパチンコ遊技

パチンコ業界の市場規模推移

●パチンコ市場 (単位: 兆円) ●パチンコ遊技人口 (単位: 万人)



調査資料の出処/(財)自由時間デザイン協会「レジャー白書 2002」 発行/2002年7月24日

機の入替えによるホール経費の圧迫でしょう。お店にもよりますが、集客を目的とした遊技機の入替えが以前にもまして短いサイクルで行われるようになり、その結果経営を圧迫しているパチンコホールが多くなっているのが現状です。

また、パチンコファンの深層心理を狙ったアプローチも多様化し、看板台と言われる人気機種に集客を依存する傾向が一段と強くなっているようです。言い換えればこれは、市場全体の構造上の問題でもあり、二極化に拍車をかける大きな要因であると言えるでしょう。

Question そうした中で、パチンコホールとパチンコ遊技機メーカーとパチンコファンとの3者を結び役割を担うダイコク電機の存在は、ますます重要になってくると思えますが。

Answer 単に台数を増やしたり、人気の機種をたくさん導入したりして入れ替えイベントによる集客をはかり、売上アップを狙っていく時代は既に終わりに近づいていると思います。これからは「集客」をコンセプトに、遊技機一台ごとの分析をベースにしたホール運営がますます重要になっていくでしょう。そのような視点から、ダイコク電機はホールに役立つ情報システム提案を行う

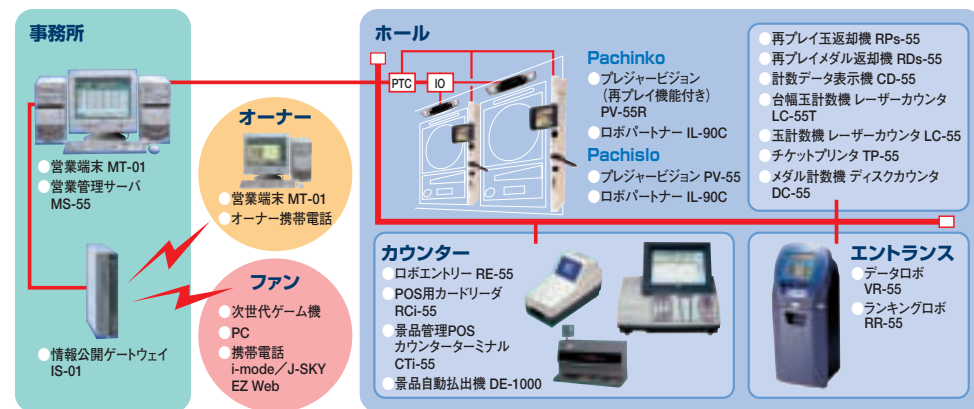
ことが最も重要であると思っています。つまり、情報インフラの構築こそ当社が得意とするところであり、それが情報化時代のホール経営を支援する一番の優位点であると考えます。

Question ホールコンピュータシステムでは、ナンバーワン企業と聞きしているのですが。

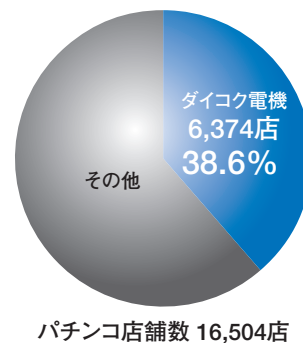
Answer 時代の変革の中でホールにとっての新しい経営方法を提案できることこそ、ダイコク電機の強みです。歴史を振り返っても、規則改正など業界に様々な変革がおこった時に、当社は力を発揮してきたと言えます。

おかげさまでホールコンピュータシステムは、全国シェアの38.6%、全国16,504店舗のうち6,300店舗以上に納入しています。当社のホールコンピュータは常に業界ニーズを先取りし、業界初となる機能を搭載したオンリーワン製品を開発することに努めており、その機能・管理手法は業界のデファクトスタンダードとなっております。また、店舗規模やお客様の来店状況など、様々なケースを踏まえた質の高い提案ができると自負しています。このようにホールコンピュータシステムでは決して負けないダイコク電機の強みが、渾沌とする時代のホール経営を支援しています。

情報システム(ホールコンピューティングシステム「C」)のコンセプト図



ホールコンピュータのシェア(店舗ベース)



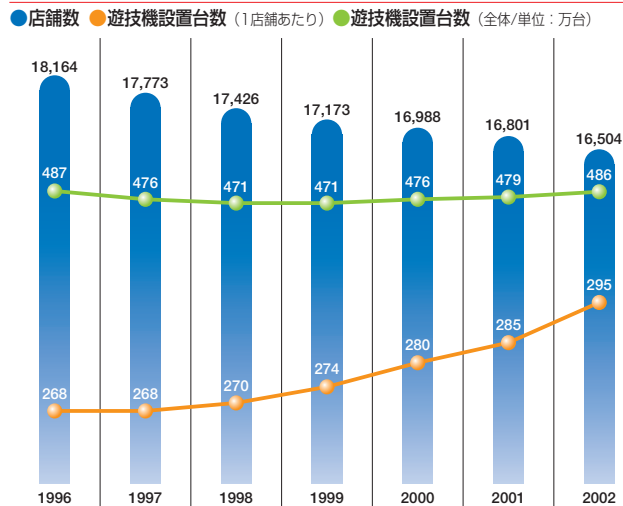
調査資料の出処/
警察庁生活安全局生活環境課「平成14年における風俗営業の現状について」(2002年12月末日現在)

Question シェア38.6%を今後はどのくらいまで高めていくつもりですか。

Answer 当社は昔から市場4割主義をもちますので、その面からしてこの数字はそこそこのところまできていると思います。しかしホールコンピュータのシェアに関しては、納入店舗数ではなく遊技機の管理台数ということに考え方を改めて取り組み始めました。パチンコホールの二極化が進む中で、800台～1,000台を設置する大型店が今後も増えていくことを考えますと、ホールコンピューティングシステム「C」をインフラとして、パチンコ遊技機一台一台に着目し、それらをネットワークで結んで管理していくことが市場原理にあっていると考えたからです。

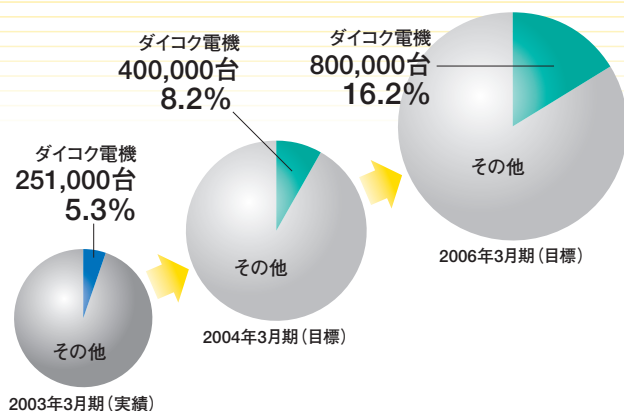
1996年をピークにパチンコ店舗数は減少しているにもかかわらず、遊技機の設置台数は現在も変っていないことを考えるとこれは当然のことでしょう。現在約25万台を管理している当社ホールコンピューティングシステム「C」のシェアを、3年後には80万台を管理できるように目標を掲げています。

パチンコ店舗数及びパチンコ・パチスロ遊技機設置台数の推移



調査資料の出処/警察庁生活安全局生活環境課「平成14年における風俗営業の現状について」(2002年12月末日現在)

ホールコンピューティングシステム「C」のシェア(遊技機管理台数ベース)



Question ホール経営を支援する独自のシステム、ダイコク電機戦略システム「DK-SIS」というものがあるそうですが。

Answer 全国の有力パチンコホールと当社のホストコンピュータをネットワークで結び、日々の営業データを収集・分析・加工後、パチンコホールにフィードバックして店舗経営に役立てていただく業界唯一のシステムです。

全国から送られてくる約18万台の台データを基に全国的な傾向だけでなく、地区・損益分岐点や店ランクごとに分けた機種別の営業実績、自店に合わせたシミュレーションなど、パチンコホールの経営戦略の構築もお手伝いしています。ITを駆使した取り組みという点では、パチンコファンに対する情報提供もダイコク電機の強みであると申し上げておきます。携帯電話やパソコンで全国のホール情報を把握できる「パチンコNOW」は、まさにファンが欲しがると出玉情報などを手軽にしかもすばやく提供できるという点で、人気急上昇の情報サイトです。

さらに、当社ではテレビ番組「パチンコNOW TV」を通じてもそうした情報をお届けしています。情報がビジネスを制すると言われる時代に、ダイコク電機はコンピュータシステムを絡めた市場創造型のオンリーワン製品に常にチャレンジしているのです。

Question 情報システム事業と並んで、ダイコク電機が行う制御システム事業についてお話をお聞かせください。

Answer ダイコク電機はパチンコ遊技機を造っているメーカーではありません。しかし、ホールコンピュータメーカーとして培った遊技機データ管理のノウハウを活用して、人気機種への傾向分析に基づく仕様・遊技性の新しい提案ができます。当社の制御システム事業は、オリジナルキャラクターによる斬新な表現や人気アニメキャラクターなどの著作権獲得などを駆使した表示ユニットをはじめ、パチンコホールの事情とパチンコファンの嗜好性を的確に判断した提案に集約されます。それがパチンコホールやパチンコファンにとって付加価値の高いものとして定着し、その結果アミューズメントの世界をさらに広げていくのです。

Question 企画開発と並んで重要なのは全国的な営業体制だと思いますが。

Answer 情報システム事業では、全国16,504店舗のパチンコホールへアプローチしていますが、パチンコ業界での長年にわたる技術・ノウハウとパチンコホールやパチンコファンのニーズを踏まえ、顧客に合わせたコンサルティング営業に定評があるのも当社の特徴です。当社は全国でパチンコホール経営者・実務責任者向けセミナーを実施し、東京・福岡で常設スクールを開講するなど、他社とは違った営業方法を展開しています。また、顧客ニーズに迅速に対応するため、全国に営業・メンテナンス網を有しています。

Question 革新的な提案が業界に対して活力を与えていることがよくわかります。これからもダイコク電機が業界を牽引していくことになるのですね。

それでは最後に、株主の皆様へメッセージをお願いします。

Answer まず株主の皆様には、もっとダイコク電機の全体像をご理解いただいた上で、当社の企業価値を認識していただきたいと思います。

「パチンコ」は日本固有の文化であり、長年にわたって人気がある



ある身近な娯楽ですが、ともすると一般的にあまり良い印象をもたれない傾向にあります。業界がもっと情報を開示していくことも重要ですし、その業界にあってイメージアップを願い、常に新しい成長モデルを提案し続ける当社の活動も今後積極的にお伝えしていきたいと思います。

今回このようなスタイルの冊子をつくり、IR活動の一貫として当社の活動報告をさせていただくことになりました。私たちは、パチンコ産業の新しいアミューズメントインフラを提供する企業として、いつも「楽しさ」を基本コンセプトに企業活動しています。それをこの冊子に反映していく意味で、「PLACER」（スペイン語で「楽しみ」の意味）と名づけました。今後ともご支援をよろしく願いいたします。

ロボメールで広がる情報サービス。 最新のホール情報を「パチンコNOW」で。

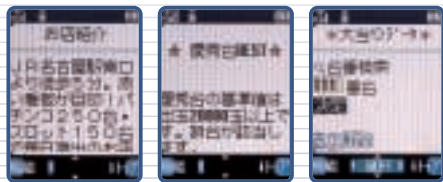
ホールに対する情報提供だけでなく、
パチンコファンに対する情報サービスを展開中。

ダイコク電機はパチンコホールとパチンコ遊技機メーカーとパチンコファンを結ぶ役割を担っていますが、ファンに対する情報提供も大きな成長戦略の柱として位置づけています。その代表的なものが携帯電話などの公式サイト「パチンコNOW」の運営です。これは当社が取り組む市場創造型の戦略事業として、今後も収益に結び付けていく考えです。

メール会員約28万人、有料会員約10万人。
人気上昇中のパチンコNOW。

パチンコNOWは、NTTドコモ、KDDI、Jフォンの公式サイトに登録され、ホールの最新情報がいつでも携帯電話で入手できます。また、パソコンからのアクセスも可能です。

簡単な操作のメール登録で「パチンコNOW」加盟ホールの新台入れ替え情報や出玉情報などがすばやく取り出せるのが人気で、現在、10万人以上の有料会員の方に契約をいただいています。そして当社では2006年までに有料会員を21万人までに拡大していく計画です。



ダイコク電機のデータロボが進化し、「ロボメール」へ。

1991年、業界で初めてダイコク電機が開発した情報公開端末「データロボ」は個々の台データを公開して注目されましたが、今や急速に普及した携帯メールのシステムを利用できる「ロボメール」へと進化しました。ロボメール機能を利用して、iモードならば「パチンコNOW i」、EZ-webならば「パチンコNOW ez」、J-SKYならば「パチンコNOW J」にアクセスできます。また、http://www.datarobo.comでパソコンからのアクセスも可能です。

ダイコク電機のロボメールは、メールの即時発信機能はもちろん、日時を指定した「スケジュール発信機能」も搭載しています。つまりホールが伝えたいタイミングでファンに対して情報発信できるので、ホール運営上積極的かつ効果的な集客がはかれます。

●ロボメールのアクセス方法

携帯電話ユーザー

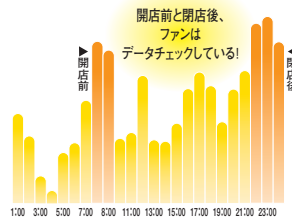


PCユーザー



最新情報を自動的に更新。しかもブロードバンド対応です。

●時間帯別アクセス状況



古い情報がいつまでも掲載されているホームページはアクセス頻度が減っていくのは当たり前です。ダイコク電機は、常に新しい情報を更新し続けることが運営上の基本であると考えています。新鮮な情報提供がユーザーからの信頼につながっています。

(パチンコホールでの導入端末により異なりますが、30分~2時間ごとに台データを自動更新します。)

表現力とゲーム性豊かな遊技機の提案。 ダイコク電機の強みは、データ分析による企画力です。

ダイコク電機戦略情報システムDK-SISで
人気の機種をデータ分析。

ダイコク電機は、全国の有力パチンコホール724店舗、18万台以上とDK-SISでネットワークを結んでいます。そこから日々送られてくるデータを収集、分析、加工してフィードバックすることにより、様々な形でパチンコホールの経営戦略を支援しています。

遊技機の開発提案についても、全国各地でどのような機種が設置され、評価されているかといったデータから人気機種の傾向分析が可能となり、新機種開発に役立てています。こうした分析結果をパチンコ遊技機メーカーに対して具体的に、企画として提案できるのもダイコク電機の強みです。

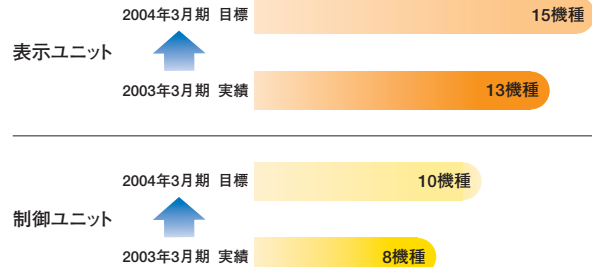
表示ユニット・制御ユニットの開発パートナー。

当社は、積極的に行っている付加価値の高い提案で、遊技機メーカーから信頼をいただいています。それは、パチンコホールと遊技機メーカーとパチンコファン3者すべてのニーズを把握できる業界唯一の企業としての実績が着実に浸透している表れでしょう。パチンコファンの嗜好が今どのようになっているか、どのキャラクターが人気なのかなどを日常的にデータ管理し、メーカーに対して時流を捉えた表示ユニットや制御ユニットを企画提案するパートナーとしてのポジションが確立されています。

企画提案の結果、数々のヒット製品が登場しています。

オリジナルキャラクターによる斬新な表現や新しい仕様・機構・素材の提案はもちろん、遊技機のモチーフとして、人気アニメのキャラクター版權を獲得するなど、当社では時代性豊かな取り組みを行っています。

●ユニット製品の開発機種数



Spider-man.TM&©2002 Marvel Characters.Inc All rights reserved



©永井豪/ダイナミック企画



●当期の取り組みと成果

当期のパチンコ業界は、長期的な不況により、パチンコファンは減少傾向にあります。また、警察庁生活安全局生活環境課が発表した「平成14年における風俗営業の現状について」によると、パチンコホールは2001年に比べ297店舗減少し16,504店舗となり、1995年をピークに減少し続けております。

パチンコホールの遊技機設置台数は4,864,062台で、2001年に比べ店舗数の減少とは逆に77,807台増加しており、1店舗あたりの遊技機設置台数は294.7台と平均で9.8台増加し、店舗の大型化傾向がますます顕著になってきております。

近年、厳しい経営環境の中、パチンコホールの二極化が進んでおりますが、2002年の年末商戦において勝ち組企業による経営効率化のための大型店の新規出店や既存店の大型化の動きが見られた反面、閉店を余儀なくされるパチンコホールも多く、ますます企業間格差が色濃くなってきました。

このような状況の中、情報システム事業では勝ち組となった当社ユーザーパチンコホールに総合営業管理システムであるホールコンピューティングシステム「C」の納入が進み、制御システム事業では当社が開発したユニットを搭載したパチンコ遊技機が人気を集めたことにより、売上高は好調に推移しました。さらに全社一丸となった仕入コスト・経費削減により利益も大幅に向上いたしました。

この結果、売上高402億81百万円(前期比12.0%増)、営業利益54億68百万円(同54.7%増)、経常利益57億15百万円(同33.8%増)、当期純利益29億81百万円(同56.3%増)となりました。

●対処すべき課題

<情報システム事業>

●ホールコンピューティングシステム「C」の拡販

総合営業管理システムであるホールコンピューティングシステム「C」の遊技機管理ならびに顧客サービス機能をさらに強化し、「C」を拡販することで、パチンコホール・ダイコク電機・パチンコファンを結び情報ネットワークインフラの構築を目指します。

●価格競争力の強化

開発から製造、販売まで、あらゆる面での高付加価値化、低コスト化を目指した改革を推進し価格競争力を強化します。

●工事・メンテナンス体制の強化

工事・メンテナンスの品質・コスト改善のため、研修所を新設し、技術力の強化に努めることにより顧客満足度をさらに向上させます。

Key Financial Data 主要財務データ

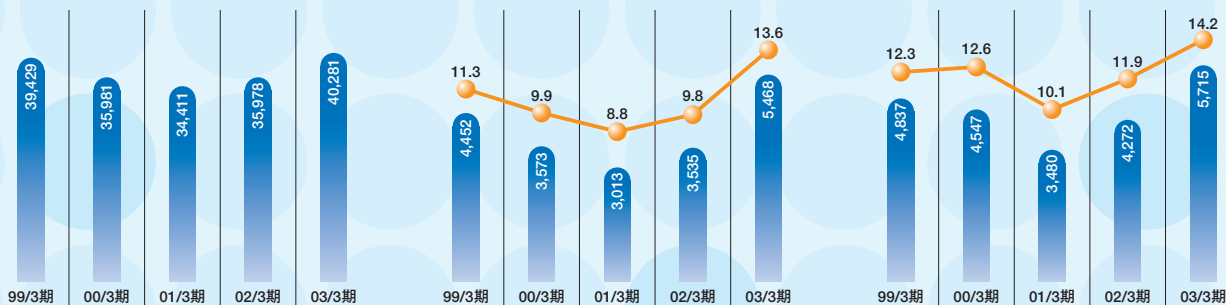
●売上高 (単位: 百万円)

●営業利益 (単位: 百万円)

●経常利益 (単位: 百万円)

●売上高営業利益率 (単位: %)

●売上高経常利益率 (単位: %)



<制御システム事業>

●収益性の向上

販売機種数の増加により業界全体で1機種あたりの開発効率及び販売効率が共に悪化傾向にあります。これに対処するため、既存取引遊技機メーカーと販売量アップのための強化策において連携を深めると共に、新規取引先へ積極的なアプローチを行います。

また、設計段階から収益性を意識した製品開発、さらなる製造コストの削減にチャレンジすることで収益性の向上を目指します。

●開発体制の強化

(財)保安電子通信技術協会(保通協)の型式試験適合機種数増加に伴って多くのパチンコ遊技機メーカーが自社外の開発力強化に動いていることにより、当社も機種開発の増加が急務となっております。また開発スピードが企業競争力となり顧客ニーズでもあることから、開発部門の一部を東京へ移し、優秀な技術者を確保し、開発効率と開発スピードの向上を目指します。

また、品質や製品コンセプトでは他社の追随を許さない高い水準での開発体制を構築し、その強化に取り組みます。

●マーケットシェアの追求

業界全体の生産台数が伸び悩む市場環境の中、当社にとって未開拓のマーケットにどれだけ食い込めるかが重要であり、業績を大きく左右することから、戦略的なマーケットシェア分析と営業活動を行い、マーケットシェアの拡大を推進します。

●2004年3月期の見通し

わが国の経済は、依然として厳しいデフレ状況下にあり、パチンコ業界においても同様に厳しい状況が続いており、二極化による企業間格差はより顕著になると思われます。

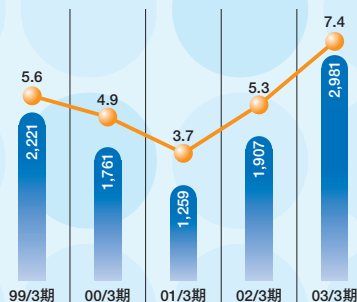
このような環境の中で、当社はパチンコファンのホールへの集客が最大の課題と位置づけ、情報システム事業におきましては、コンサルティング営業により、ホールコンピューティングシステム「C」の拡販に努め、制御システム事業におきましては、ゲーム性豊かで魅力のあるパチンコ遊技機の開発・提案をさらに強化してまいります。大ヒット機種に恵まれた当期と比べ、売上・利益は共に減少するものと見込んでおります。

以上により、2004年3月期の業績見通しにつきましては、売上高380億円(前期比5.7%減)、経常利益44億15百万円(同22.7%減)、当期純利益23億57百万円(同20.9%減)を見込んでおります。

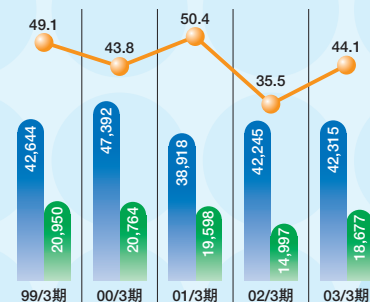
2004年3月期の見通しに関する注意事項

本冊子に記載されている市場予測や業績見通しは、当社の経営陣が現在有効な情報に基づき判断したもので、その実現には潜在的リスクや不確実性を含んでおり、さらに業績に影響を与える要因はこれに限定されるものではありません。従いまして、諸要因の変化により実際の業績は記載事項と大きく異なる結果となる可能性があることをあらかじめご承知おください。

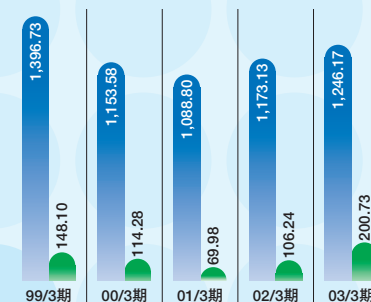
●当期純利益 (単位:百万円)
●売上高当期純利益率 (単位:%)



●総資産 ●株主資本 (単位:百万円)
●株主資本比率 (単位:%)



●一株当たり株主資本 (単位:円)
●一株当たり当期純利益 (単位:円)



(注)一株当たり指標は、通及修正後の数値を使用しています。



ホールコンピューティングシステム「C」
 台・景品・顧客管理・情報公開の営業管理を行い、来店誘発の演出とセキュリティ強化に着目したホールコンピュータシステムです。



**景品管理POS
 カウンターターミナルCTI-55**
 夜間監視機能、計数機などの端末のエラー発生状況を表示するなど、セキュリティを強化した景品管理POSです。

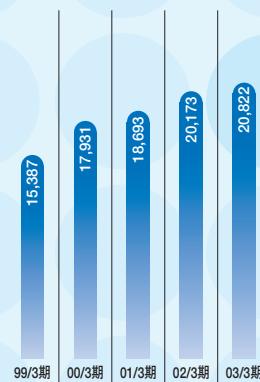


**プレジャービジョン
 PV-55(R)**

様々な情報のデータ表示とアニメメッセージとを連動させ、遊技台稼働率の向上を演出します。今までの台データを見る機能以外に、現在遊技している台の成績をメールで送ることができるなど多彩な機能を搭載しています。

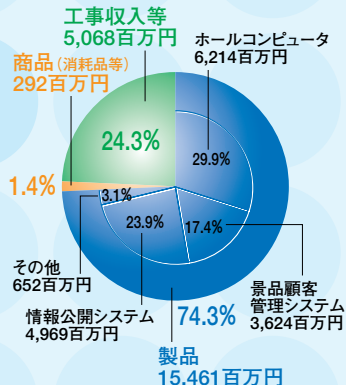
●情報システム事業売上高

(単位：百万円)



●情報システム事業売上高構成比

(百万円未満は切捨て)



●情報システム事業

売上比率
51.7%

当期のパチンコ業界は、遊技機の出荷台数は、ほぼ前年並みに推移いたしました。遊技機以外の設備投資においては依然厳しい状況が続き、一部に積極的な設備投資を進めるパチンコホール経営企業はあるものの、閉店するパチンコホールも多く、優勝劣敗がますます顕著になった一年でした。

2002年6月のサッカーワールドカップ開催期間中に、業界の監督官庁である警察庁の警備力強化に協力するため、全国のパチンコホールが新しい遊技機の入替えと店舗の改装を自粛したことや、同じく6月にパチンコ遊技機メーカーの団体である日本遊技機工業組合(日工組)のパチンコ遊技機の仕様に関する内規変更が発表されたことにより、パチンコ遊技機の買い控えがおこり、店舗の改装、新築件数は例年になく低調でありましたが、営業努力により、上期の売上は前年同期に比べ微増となりました。

8月に千葉幕張メッセで開催されたパチンコ・パチスロ産業フェア2002において新内規を適用したパチンコ遊技機が発表されました。当社は、ホールコンピューティングシステム「C」の独自のデータを基に、この新基準のパチンコ遊技機を有効に活用していただくための「DK経営管理セミナー」を全国26カ所で開催し、積極的にコンサルティング営業活動を展開した結果、年末商戦における景品顧客管理システムや情報公開システムとのセット販売につながり、下期も堅調に推移いたしました。

この結果、当部門の売上高は208億22百万円(前期比3.2%増)となりました。

2004年3月期も大変厳しい状況が想定されますが、製品の機能、品質、コストすべての面で競争力を強化すると共に、営業社員のコンサルタント能力、メンテナンス技術の向上等により顧客満足度を高め、価格競争に巻き込まれることのない体制強化をはかってまいります。

売上比率
48.3%

●制御システム事業

当期のパチンコ遊技機市場は、日工組の内規変更を受けて開催された8月のパチンコ・パチスロ産業フェア2002において新内規を適用したパチンコ遊技機が各社より出品され、会場は2年半前の前回開催時をはるかに上回る多くの業界の人たちが集まり、大盛況のうちに幕を閉じました。この内規変更はパチンコ遊技機のゲーム性の幅を広げ、パチスロ遊技機に押され気味だったパチンコ遊技機市場にやや明るさが見られるようになりました。

また、パチンコ遊技機の検査機関である(財)保安電子通信技術協会(保通協)への当期申請件数、型式試験の適合件数は共に前期より増え、適合数に至っては400機種を越えました。しかし、パチンコ遊技機の総生産台数はほぼ横這いの状態で、1機種あたりの平均販売台数は減少しております。

一方、パチスロ遊技機市場は、当期に入ってから射幸性の高い機種が市場に投入され、上期の市場においては注目が集まりましたが、パチスロ遊技機メーカーの団体である日本電動式遊技機工業協同組合(日電協)から著しく射幸性の高い遊技機に対する自主規制対象リストが発表され規制されることとなり、ややかげりが見られるようになりました。

このような市場環境の中、当事業部門は、以前大ヒットとなったオリジナルキャラクターを使用した後継機種が市場で人気を集め評価されたこと、また当社ユーザーである全国の有効パチンコホールに対して情報システム事業部門の営業社員による、当社ユニット搭載パチンコ遊技機を薦める販売支援活動が相乗効果を生み、出荷数量は、制御ユニットで20.3万台(前期比30.1%増)、表示ユニットで27.4万台(同49.7%増)と前期を大幅に上回り、当部門の売上高は194億58百万円(同23.1%増)となりました。

2004年3月期は、「遊技機の認定及び型式の検定等に関する規則」(遊技機の技術上の規格)の改正がいつ行われるかはっきりしない不透明さがありますが、パチンコ遊技機市場は当期と同様の市場環境と予測しております。

また、パチンコ遊技機全体の機種あたり平均販売台数が減少傾向にあるため、開発部門の一部を東京へ移し、優秀な人材の確保と開発のスピードアップをはかり、開発機種数の増加と提案力、商品力のさらなる強化を目指します。



表示ユニット

パチンコ遊技機のゲーム内容を表現する部分で、ハードウェアとそれに搭載されるプログラムから構成されます。



制御ユニット

基本動作をつかさどるハードウェアとそれに搭載されるプログラムから構成されパチンコ遊技機の心臓部といえます。

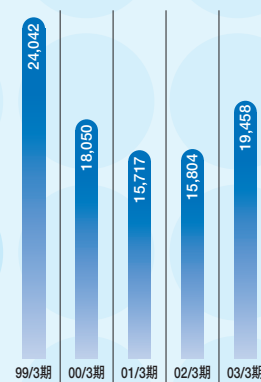


商品

パチンコ遊技機に使用されるスイッチ、ソレノイド等のオートメーションパーツの仕入れ販売をしております。

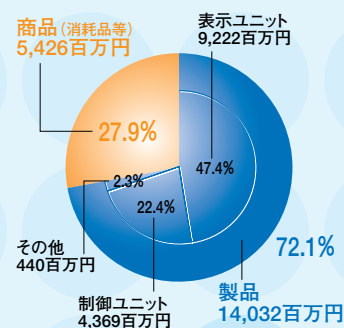
●制御システム事業売上高

(単位：百万円)



●制御システム事業売上高構成比

(百万円未満は切捨て)



●貸借対照表 (要旨)

科 目	第30期 2003年3月31日現在	第29期 2002年3月31日現在
資産の部		
流動資産	25,249	24,811
固定資産	17,066	17,433
有形固定資産	8,162	8,398
無形固定資産	1,364	1,027
投資その他の資産	7,539	8,007
資産合計	42,315	42,245
負債の部		
流動負債	17,473	20,739
固定負債	6,164	6,508
負債合計	23,637	27,247
資本の部		
資本金	—	120
資本準備金	—	14
利益準備金	—	30
その他の剰余金	—	14,830
その他有価証券評価差額金	—	2
資本合計	—	14,997
資本金	674	—
資本剰余金	680	—
利益剰余金	17,322	—
その他有価証券評価差額金	1	—
資本合計	18,677	—
負債及び資本合計	42,315	42,245

(単位：百万円、百万円未満は切捨て)

●損益計算書 (要旨)

科 目	第30期 2002年4月 1日から 2003年3月31日まで	第29期 2001年4月 1日から 2002年3月31日まで
売上高	40,281	35,978
売上原価	25,601	23,267
売上総利益	14,679	12,710
販売費及び一般管理費	9,211	9,175
営業利益	5,468	3,535
営業外収益	564	895
営業外費用	317	157
経常利益	5,715	4,272
特別利益	—	540
特別損失	263	1,306
税引前当期純利益	5,451	3,507
法人税、住民税及び事業税	2,470	1,920
法人税等調整額	0	△ 320
当期純利益	2,981	1,907
前期繰越利益	1,270	1,204
合併による自己株式消却額	—	5,830
当期末処理損失	—	2,718
当期末処分利益	4,251	—

(単位：百万円、百万円未満は切捨て)

●利益処分

科 目	第30期	第29期
当期末処分利益	4,251	—
当期末処理損失	—	2,718
任意積立金取崩額		
特別償却準備金取崩額	7	7
別途積立金取崩額	—	4,500
計	4,259	1,789
利益処分類		
利益配当金	620	383
	1株につき42円	1株につき30円
	(普通配当30円)	(普通配当30円)
	(記念配当12円)	
取締役賞与金	241	131
監査役賞与金	12	4
任意積立金		
特別償却準備金	0	—
別途積立金	2,000	—
次期繰越利益	1,383	1,270

(単位:百万円、百万円未満は切捨て)

●キャッシュ・フロー計算書(要旨)

科 目	第30期 2002年4月1日から 2003年3月31日まで	第29期 2001年4月1日から 2002年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,096	2,099
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,148	△ 931
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,741	△ 2,141
現金及び現金同等物に係る換算差額	11	82
現金及び現金同等物の増減額	3,219	△ 891
現金及び現金同等物の期首残高	7,721	8,333
合併による現金及び現金同等物の受入高	—	278
現金及び現金同等物の期末残高	10,940	7,721

(単位:百万円、百万円未満は切捨て)

●資産・負債・資本の状況

当期の総資産は、前期末と比較し微増の423億15百万円となりました。

負債は、借入金の返済等により前期末と比較し36億10百万円減少し236億37百万円となりました。

株主資本は、別途積立金を取り崩したにもかかわらず200万株の増資が実現できたこと、及び当期末処分利益の増加等により前期末と比較し36億80百万円増加し186億77百万円となりました。

●損益の状況

当期の売上高は、製品売上が大幅に伸びたことにより、前期に比べ43億3百万円増加し、402億81百万円となりました。

利益面は、全社一丸となった仕入コスト・経費削減により、営業利益は19億33百万円増加の54億68百万円、経常利益は14億42百万円増加の57億15百万円となりました。これにより、当社が重要な経営指標として位置付けている売上高営業利益率は、3.8ポイント増え13.6%となりました。

当期純利益は、前期に計上したたな卸資産廃棄損がなくなったことなどにより、29億81百万円となりました。

●配当金について

当期の配当金につきましては、昨年11月に株式会社東京証券取引所及び株式会社名古屋証券取引所市場第二部に上場することができましたこと、設立30周年を記念し、普通配当30円に記念配当12円を加え、1株当たり合計42円の期末配当金とさせていただきます。

●キャッシュ・フローの状況

当期の現金及び現金同等物(以下「資金」という。)は、前期末と比較し32億19百万円増加し109億40百万円となりました。

営業活動の資金は、前期末と比較し法人税等の支払額が増加、仕入債務の増加額が小さくなったにもかかわらず税引前当期純利益の増加、たな卸資産の減少及び売上債権の減少額が大きくなったため、49億97百万円増加し70億96百万円となりました。

投資活動の資金は、前期末と比較し保険積立金の解約による収入の増加、定期預金の解約による収入がありましたが、ソフトウェアの取得による支出の増加及び匿名組合投資の収入がなくなったことにより2億16百万円増加し11億48百万円の支出となりました。

財務活動の資金は、株式の発行による収入がありましたが、前期末と比較し借入金の返済額を大きくしたことにより5億99百万円増加し、27億41百万円の支出となりました。

Corporate Profile

● ● ● 会社概要 (2003年3月31日現在) ● ● ●

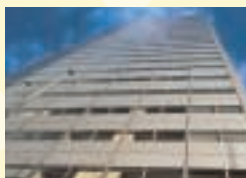
- **商号** ダイコク電機株式会社
DAIKOKU DENKI CO., LTD.
- **創業** 1964年12月
- **設立** 1973年7月
- **資本金** 6億7千4百万円(発行済株式総数14,783,900株)
- **本社** 名古屋市中村区那古野一丁目47番1号
名古屋国際センタービル2階

- **従業員数** 正社員数418名 準社員数83名
- **事業内容** パチンコホール向けコンピュータシステムの開発・製造・販売
パチンコ・回胴式(パチスロ)遊技機用ユニットの開発・製造・販売

● **役員** (2003年6月26日現在)

代表取締役社長	小山 晴久
代表取締役副社長	栢森 雅勝
代表取締役専務	栢森 秀行
常務取締役	伊東 幹夫
常務取締役	江川 正行
常務取締役	栢森 健
取締役	香川 芳夫
取締役	伊藤 茂年
取締役	泉家 邦雄
取締役	平原 正義
取締役	岩根 節雄
取締役	堀田 昌郎
取締役	國保 徳丸
常勤監査役	山崎 健二郎
監査役	田中 正雄
監査役	敷田 稔
監査役	村橋 泰志

- (注) 1. 取締役 堀田昌郎氏、國保徳丸氏は、商法第188条第2項第7号ノ2に定める社外取締役であります。
2. 監査役 田中正雄氏、敷田稔氏、村橋泰志氏は、「株式会社の監査等に関する商法の特例に関する法律」第18条第1項に定める社外監査役であります。



本社



本部事業所

● **事業所一覧** (2003年6月26日現在)

- **本社** 〒450-8640 名古屋市中村区那古野一丁目47番1号
名古屋国際センタービル2階
TEL(052)581-7111(代表)
- **本部事業所** 〒480-0395 春日井市坂下町1丁目875
TEL(0568)88-7111
- **春日井事業所** 〒480-0304 春日井市神屋町1番26
TEL(0568)88-7771
- **高蔵寺事業所** 〒487-0014 春日井市気噴町一丁目2番地
TEL(0568)51-7111

● **拠点一覧** (2003年6月26日現在)

- **北日本支店** 〒980-0014 仙台市青葉区本町二丁目2番3号
鹿島広業ビル
- **札幌営業所** 〒001-0011 札幌市北区北十一条西四丁目1番地44
ベルエアプラザ
- **盛岡出張所** 〒020-0135 盛岡市新大町6番35号
アイビル大新町
- **関東支店** 〒110-0005 東京都台東区上野七丁目2番10号
上野駅前第一生命ビル
- **茨城営業所** 〒305-0032 つくば市竹園二丁目2番地4
第2-ISSEビル
- **北関東営業所** 〒338-0832 さいたま市桜区西堀八丁目21番35号
カタヤマ本社ビル
- **新潟出張所** 〒950-0953 新潟市大島209番地
- **中部支店** 〒480-0304 春日井市神屋町1番26
- **金沢出張所** 〒920-0027 金沢市駅西新町3丁目9番26号
- **西日本支店** 〒532-0003 大阪市淀川区宮原四丁目1番14号
住友生命新大阪ビル
- **岡山営業所** 〒700-0971 岡山市野田四丁目12番17号
野田四丁目合同ビル
- **九州支店** 〒812-0016 福岡市博多区博多駅南二丁目1番9号
ヤマエ博多駅南ビル
- **広島営業所** 〒731-0138 広島市安佐南区祇園3丁目45番11号
- **表参道アゲインツ** 〒107-0061 東京都港区北青山三丁目5番17号
はる木ビル
(2003年4月1日開設)



Stock Information

● ● ● 株式情報 (2003年3月31日現在) ● ● ●

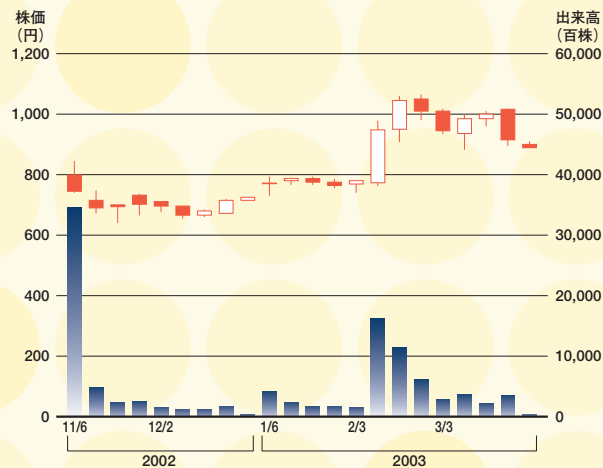
● 株式状況

会社が発行する株式の総数…………… 66,747,000株
 発行済株式総数…………… 14,783,900株
 株主数…………… 3,272名

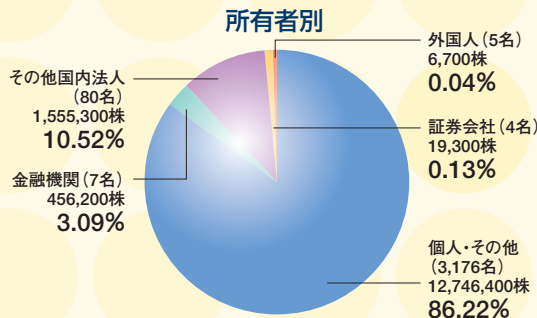
● 大株主

株主名	持株数(株)	議決権比率(%)
栢森 雅勝	2,139,450	14.47
栢森 秀行	2,126,400	14.39
栢森 健	2,124,900	14.38
栢森 隆	1,197,500	8.10
財団法人栢森情報科学振興財団	750,000	5.07
栢森 新治	737,150	4.99
栢森 美智子	626,000	4.23
ダイコク電機従業員持株会	544,300	3.68
株式会社みずほ銀行	150,000	1.01
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	143,400	0.97

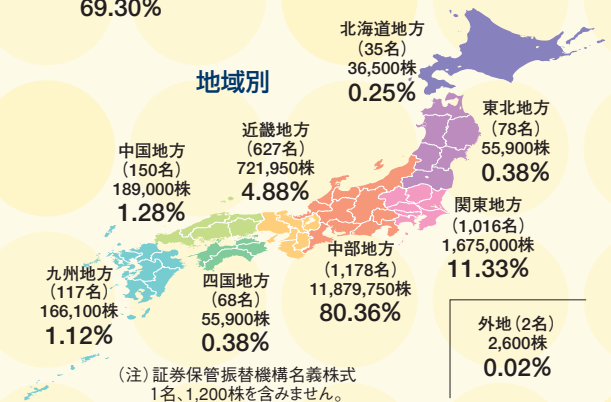
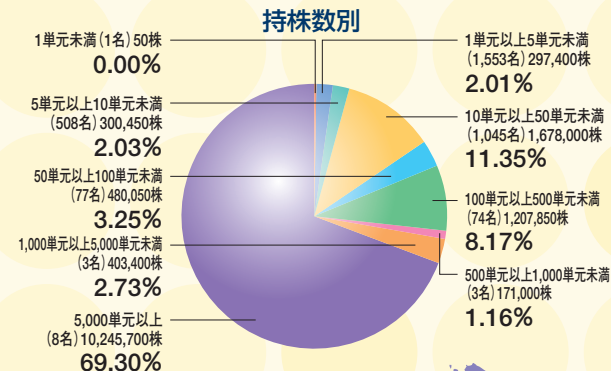
● 株価及び出来高の推移



● 株式分布状況



(注) その他国内法人には、証券保管振替機構名義株式1,200株を含みます。



(注) 証券保管振替機構名義株式1名、1,200株を含みません。

株主メモ

●決算期	3月31日
●定時株主総会	6月下旬
●配当金受領株主確定日	利益配当金 3月31日 中間配当金 9月30日（中間配当をする場合）
●基準日	3月31日 その他必要があるときは、あらかじめ公告して定めます。
●名義書換代理人	東京都港区芝三丁目33番1号 中央三井信託銀行株式会社
●同事務取扱場所	〒460-8685 名古屋市中区栄三丁目15番33号 中央三井信託銀行株式会社 名古屋支店証券代行部 TEL. (052)262-1520
●同取次所	中央三井信託銀行株式会社 本店及び全国各支店 日本証券代行株式会社 本店及び全国各支店
●公告掲載新聞	日本経済新聞
●貸借対照表ならびに損益計算書のホームページアドレス	http://www.daikoku.co.jp/investor/kessan.html

〈お知らせ〉

住所変更、单元未済株式買取請求、名義書換請求及び配当金振込指定に必要な各用紙のご請求は、名義書換代理人のフリーダイヤル0120-87-2031で24時間受付しております。

DK **ダイコク電機株式会社**

〒450-8640 名古屋市中村区那古野一丁目47番1号 名古屋国際センタービル2階
TEL (052)581-7111 (代表)
ホームページ <http://www.daikoku.co.jp>