

ダイコク電機

6430 東証1部

2014年7月23日(水)

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
柄澤 邦光

■ 安定収益を原資とした事業改革の推進で中長期成長へ

ダイコク電機<6430>は、パチンコホール向けのコンピュータシステム（ホールコンピュータ）で国内首位とデファクトスタンダードを握る。ホールコンピュータの製造・販売とホール経営支援サービスを行う「情報システム事業」と、パチンコメーカー向け電子部品のOEM提供とパチスロ機の開発・製造・販売を行う「制御システム事業」が収益の2本柱。

2014年5月12日に発表した2014年3月期の連結業績は、売上高、営業利益とも過去最高だった前期を下回った。特に営業利益は2ケタの減少となった。しかし、この業績は、収益力が衰えたのではなく、中長期を見据えた事業改革のための投資を積極的に行っている結果である。決算発表前から予想されていたことであり、サプライズはなからう。

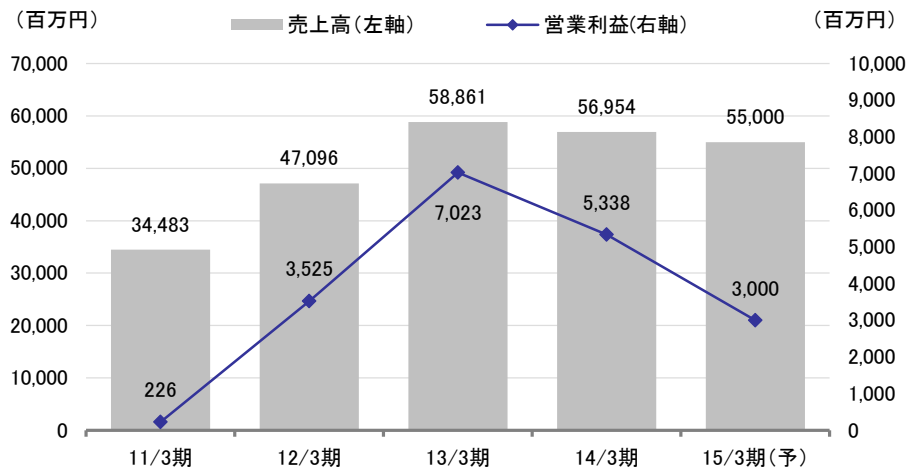
4月からの消費税増税を受け、パチンコホール業界への影響が憂慮されていたが、データ(DK-SIS)を見る限り、比較的落ち着いた様相を呈しているほか、パチンコホールの新規出店や改装時の設備入れ替えなど潜在需要もある。さらに、2020年の東京オリンピック開催を控えて景気浮揚が期待されることから、パチンコ・パチスロ業界の市場が拡大する可能性も考えられる。一方で、長い目で見れば、少子高齢化を背景にパチンコ・パチスロ業界の市場が縮小していくことは間違いない。これらを背景として、同社は、足元で安定している収益を原資として、次の成長のための事業改革を推し進めている。よって、同社を分析する際は、事業改革の進展に目を向けることが重要である。

事業改革の内容は、(1)次世代ホールコンピュータシステムの開発、(2)自社開発パチスロ機の拡大、(3)カジノ市場への進出、の3点である。同社の将来を大きく左右するこれらの事業改革が進展・実現し、同社の事業を支える屋台骨となれば、中長期の成長と株価水準への反映が期待できよう。

■ Check Point

- ・次世代コンピュータ、自社パチスロ機拡大、カジノ進出を掲げる
- ・実質無借金経営で財務状況は良好、キャッシュフローも安定
- ・外国人持ち株比率は18%と海外勢からの評価にも注目

通期業績の推移



■ 事業改革の概要

次世代コンピュータ、自社パチスロ機拡大、カジノ進出を掲げる

同社の足元の収益力は、極めて安定している。その理由は 3 つある。第 1 は、市場の特殊性である。パチンコ・パチスロ業界は、行政が管理・指導をするなど、ある意味で特殊な業界である。したがって、参入障壁は非常に高い。第 2 は、売上の 5 ～ 6 割を占める情報システム事業において、主力のホールコンピュータが国内 4 割近くのトップシェアを持つデファクトスタンダードになっているという点である。第 3 は、市場環境である。経済産業省の特定サービス産業動態統計調査 (2014 年) によれば、パチンコ・パチスロ業界の市場規模は足元では横ばいの状況となっている。同社もホールコンピュータを納入しているパチンコホールから収集した情報をもとに市場調査を行っているが、市場規模に関しては、経済産業省の調査とほぼ同じ結果となっている。同社によれば、パチンコファンは最盛期で 1,500 万人、足元で 1,200 万人程度まで減ったのは事実だが、最近は横ばいで推移しているという。また、同社の独自の調査によれば、2020 年の東京オリンピック開催に向けて、景気浮揚が期待されており、この恩恵をパチンコ・パチスロ業界が受ける可能性もあるとしている。

このような環境のなかで、矢野経済研究所の調べ (2013 年全国パチンコ経営企業数及び店舗数に関する調査結果) では、パチンコホールの新規開業は少ないとはいえ、年間 200 件以上ある。これがホールコンピュータの新規顧客候補になる。さらに、約 1 万 2,000 店舗 (2013 年、警察庁発表) といわれる既存のパチンコホールも、数年ごとに集客のための改装をしており、改装ごとに新規のホールコンピュータの顧客候補となり得る。つまり、同社にとっての潜在顧客はかなりの数が存在することになる。

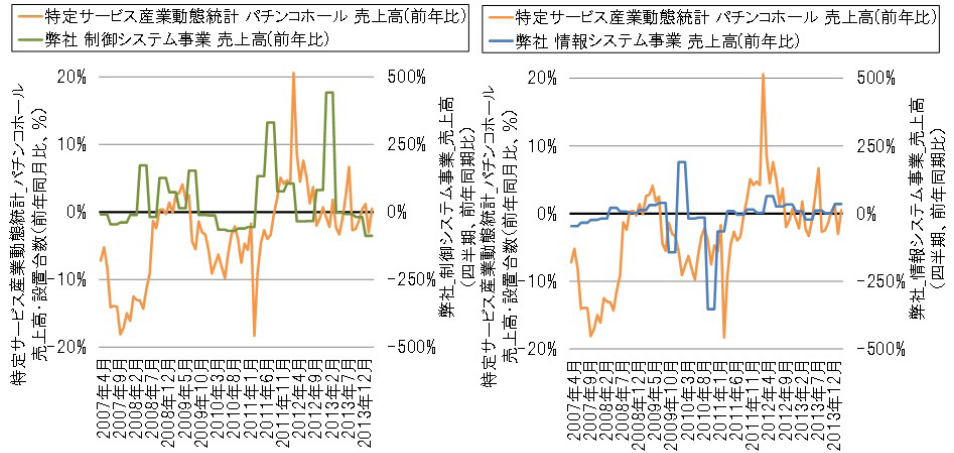
もちろん、新規に顧客を獲得するには、営業努力が必要なのは言うまでもない。しかし、ある程度の潜在顧客が存在し、参入障壁の極めて高い業界のなかでデファクトスタンダードを持っているということは、市場全体の大幅な縮小でもない限り、収益が急激に下がるリスクは小さいと言えよう。

また、ホールコンピュータは、各パチンコホール内の周辺機器とも連動する仕組みになっており、コンピュータが安定して売上を確保すれば、自然と周辺機器の売上も順調に伸びる構造となっている。これは、経営支援サービスも同じ構造である。

2014 年 7 月 23 日 (水)

一方で、制御システム事業は、パチンコ台の出玉規制や機種の人気の程度になどによって売上高や利益に変動がある。しかし、情報システム事業の安定性の要因と同様の理由から、赤字に転落するまで収益が悪化するリスクは小さいと言えよう。

パチンコ事業環境



(データ出所) 特定サービス産業動態統計調査 パチンコホール (経済産業省、2014.5.14)

出所：会社資料より引用

ただ、将来的には、少子高齢化により、日本にのみ存在するパチンコ・パチスロ市場が縮小していくのは間違いない。そこで、同社は、収益が安定している現段階から将来の市場縮小に対応するための事業改革に乗り出した。

したがって、同社を分析する際には、足元の業績の数字を注視するだけでは不十分であり、今後の成長に向けた事業改革も同様に検証する必要がある。

その事業改革は現在、3つ掲げられている。第1は次世代ホールコンピュータの開発、第2は自社開発パチスロ機の拡大、第3はカジノ市場への進出である。これらは、いずれも同社の将来を左右する大きなプロジェクトである。以下にその内容を解説する。

ビッグデータ対応の次世代機をアミューズメント業界全体に展開へ

(1) 次世代ホールコンピュータの開発

ホールコンピュータは、パチンコホールに設置してある1台1台の玉の出入り、大当たり回数などを総合的に管理するコンピュータのことで、経営管理を支援する中核システムである。パソコン上でホール内のパチンコ・パチスロ機の稼働状況を表示するほか、夜間に万が一、パチンコ・パチスロ台に不正な操作が行われたときは、不正操作を検出して翌日、管理者に知らせる機能を持つ。

ホールコンピュータは、CRユニット「VEGASIA」やファン向け情報公開端末「BiGMO」などのホール周辺機器とも連動するほか、会員制情報提供サービス「DK-SIS」もホールコンピュータのソフトとして連携する。つまり、ホールコンピュータによって、「情報システム事業」の機器やサービスが一括で販売できるビジネスモデルとなっている。したがって、ホールコンピュータが売れることは、同社の収益にとって大きなプラスになる。



ダイコク電機

6430 東証 1 部

2014 年 7 月 23 日（水）

同社は、ホールコンピュータの次世代機の開発を進めている。次世代機の性能を一言で言えば、「ビッグデータへの対応」である。来店客一人ひとりの入店から退店までの行動をすべてデータ化し、蓄積する。この膨大なデータ（ビッグデータ）をもとに、ホールの問題点の抽出はもちろん、それをどのように改善すれば良いかまで分析できるようになるという。

同社への取材によれば、2014 年 3 月期から本格的な開発に着手し、数年後の販売を計画している。開発の進捗は今のところスケジュールどおりに進んでいるようだ。さらに、このほど、次世代機の性能向上のために国内大手電機メーカーと共同研究を行うことがほぼ決まった。フィールドテスト形式で収集したビッグデータを提携先と分析する計画で、このテスト結果で得られたノウハウも次世代機の機能として組み込んでいく方針だ。

次世代機の開発費は総額で約 50 億円と、同社の年間売上上の約 1 割を投じる予定としている。最新のデバイスを採用して性能を高める一方で、現行のホールコンピュータよりも価格を抑え、価格面での競争力も付けることが伝わっている。

同プロジェクトは、他社からのシェアを奪うという目的もある。中堅以下のライバルメーカーにはこれだけの投資をしてホールコンピュータを刷新するのは体力的に難しい。思い切った大型投資を行うことにより、これらライバル企業の製品を性能と価格の両面で大きく引き離し、シェアを奪う。

同社は、東京オリンピック開催の 2020 年までは国内景気の好調が続くとみており、次世代機の発売から 3 年間で既存顧客約 3,000 件のシステム刷新を進めていく。同時に、他社の顧客を奪い、将来的には、ホールコンピュータのシェアを現在の約 40 ~ 50% に引き上げる計画となっている。

さらに、次世代機には、同社の事業改革の中核を担う位置付けも与えられている。同社は、次世代機をパチンコホール向けに限定せず、アミューズメント施設全般に向けて販売することも検討している。様々なアミューズメント施設の来場客の動きをすべてデータ化・収集し、収益向上のための施策を提案するビジネスとしての展開によって、パチンコ・パチスロ業界に属する企業から、アミューズメント業界全体でビジネスを行う企業への変革を目指す。

制御システム事業の中核はパチンコ部品 OEM と自社開発パチスロ機の両輪へ

(2) 自社開発パチスロ機の拡大

同社は、2013 年 4 月に発売したパチスロ遊技機「まじかるすいとプリズム・ナナ（プリズム・ナナ）」のヒットを受けて、今期以降自社開発のパチスロ機の販売を大幅に伸ばしていくとしている。これにより、現在の主力であるパチンコ機の表示ユニットの OEM 中心のビジネスとの両輪で売上・利益の増加を目指す。

この計画の大きな理由は、パチンコ機の人気低迷にある。パチンコ機 1 台当たり価格高騰に加え、射幸性の高いパチンコ機の設置比率が高いために起こる遊技時間の減少により、足元では主力の「4 円パチンコ」の台数が急激に減少しており、同社の制御システム事業はやや苦戦している。

2014 年 7 月 23 日（水）

一方で、パチスロ機には、一時期の伸びはなくなったがこのような人気低迷の要因はなく、設置台数も 2009 年より増加している。さらに、パチスロ機は、パチンコ機とメーカーも組合・工業会も違い、歴史もパチンコに比べて浅いことから、新規参入によりシェアを拡大する余地がまだある。

さらに、表示ユニットの OEM ビジネスよりも、自社開発パチスロ機の販売のほうが、ヒットした場合の収益が大きくなる。

大きな方向性としては、パチスロ機分野で後発ということもあり、他社が追求している射率性を追いかけることを意図的に避け、遊技機としての面白さを追求する戦略をとっている。プリズム・ナナはキャラクターとしてはあまり有名ではないものの、キャラクター制作者や開発会社と二人三脚で製作して映像の面白さを追求したことで、ヒット商品の座を掴んだ。ちなみに、使った半導体メモリーの記憶容量は他社製品の倍だという。キャラクターの著作権も比較的リーズナブルなため、映像開発に費用をかけることができたという面もある。

今後は、パチスロ機の研究開発費を増やすほか、開発体制も強化する。体制強化に関しては、例えば、2014 年 3 月にはオンキヨー〈6628〉の子会社であるデジタル・アコースティック（デ社）に出資した。デ社は音響分野で高い技術を持っており、今後、パチンコ機の表示ユニットやパチスロ機の品質保証体制強化に取り組む。映像面に加えて、音響面でも高い品質を実現することによって、遊技機としての面白さをさらに高めていく。

パチスロ機の具体的な展開に関しては、以下のようになっている。2015 年 3 月期には、新しいキャラクターを使った新機種 2 機種を発売し、各 6,000 台ずつの販売を目指す。「プリズム・ナナ」は約 4,000 台の販売を達成しており、これを前提とすると、新機種の販売計画の達成は固いとしている。

さらに、2016 年 3 月期以降は、新機種 3 機種と、1～2 機種の廉価版の機種を毎年販売していく方針である。廉価版とは、1 台 20 万円程度と、普通の新機種の半分の価格で販売する商品である。機種の入替えで廃棄処分になる躯体に新しいソフトを組み込むことによって、安くても利益が出るようになっている。販売台数は、新機種が 1 機種当たり 1 万台、廉価版が同 2,000 台程度を目標とする。

収益については、2015 年 3 月期までは赤字見込みだが、2016 年 3 月期以降に収益貢献するという計画になっている。新機種 3 機種が 1 機種当たり 1 万台の売上を達成した場合には、それだけで年間売上高 100 億円、数十億円の営業利益が見込める。

ホールコンピュータのカジノ向け販売やカジノ遊技機の開発も視野

(3) カジノ市場への進出

同社は、2014 年 3 月期に、マカオで行われたゲームショーにホールコンピュータなどを初出展し、カジノ市場への進出に“興味があること”を示した。出展当時は“興味”というレベルだったが、現在は、明確にカジノ市場への進出に向けた意欲を見せている。

進出の目的は、将来、少子高齢化によって縮小が予想されるパチンコ・パチスロ市場での売上の減少を補うことにある。

2014 年 7 月 23 日 (水)

具体的には、日本で自民党を中心に提出の機運が高まっている「統合リゾート法案（通称、カジノ法案）」の国会通過が見通せた時点で、社内に正式なプロジェクトチームを発足させる予定である。日本にカジノがオープンする前にカジノ遊技機メーカーと提携し、ビッグデータを活かした分析サービスを提案する。将来的には、パチスロ機のノウハウを応用してカジノ遊技機そのものの開発も視野に入れる。さらには、世界展開も目指すという。

タイムスケジュールとしては、2020 年の東京オリンピックまでに業務提携を完了すれば市場進出に間に合うという青写真を描いているようである。カジノ法案は今国会での提出が見送られたことから、どんなに早く法案が通過しても、東京オリンピックにはカジノのオープンが間に合わないと見ているためである。

また、収益の見通しとしては、国内のカジノに進出したとしても売上規模はホテルを含めて年間数千億円規模とみている。ここから推計した場合、同社の売上は多くて 1～2 億円程度と、進出の時点では利益が出ない見通しである。

ただ、将来的には、世界のカジノ市場は 20 兆円程度になると同社は予想している。日本でカジノに関するノウハウを蓄積し、世界市場に進出した場合には、同社も年間数十億円程度の売上が見込めると期待しているようだ。

これは、将来、パチンコ・パチスロ市場が少子高齢化によって縮小した後に、収益の減少を十分に補える規模だとしている。

これら 3 つのプロジェクトは、既存事業での将来的な市場縮小を見越して、先回りして新しいビジネスを育成しようという姿勢が共通している。これは、現社長の父である栢森新治氏（現・相談役）の経営理念に基づいている。

1970 年代のことではあるが、パチンコ関連市場が大幅に収縮し、その影響を受けて業績が急速に悪化したことがあった。その当時社長であった栢森新治氏はリストラを余儀なくされ、その当時の苦しみを今でも人生で最も忘れられないこととして胸に刻んでいる。この経験から、経営者としての信念は「決して社員の首を切らないこと」になったという。父の思いを受け継ぎ、将来を見越して、早期に手を打って最悪の事態を回避するだけでなく事業を拡大させるという攻めの経営姿勢は、評価に値すると言えよう。

■業績動向

14/3 期は情報システム事業の好調で会社計画を 2 ケタ上振れ

(1) 2014 年 3 月期の決算概要

2014 年 5 月 12 日に発表された 2014 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 3.2% 減の 56,954 百万円、営業利益が同 24.0% 減の 5,338 百万円、経常利益が同 24.4% 減の 5,474 百万円、当期純利益が同 21.2% 減の 3,278 百万円となった。

売上高は、情報システム事業が過去最高となったものの、制御システム事業におけるパチンコ機の表示ユニットが供給機種数の減少などで落ち込んだのが響いた。

2014 年 7 月 23 日 (水)

利益面では、利益率の高い情報システム事業の売上高が増加したことにより、差引売上総利益は前期比 0.5% 減の 18,691 百万円とほぼ横ばいで推移した。営業利益の減少は、販管費が増加したのが原因である。販管費は前期比 13.6% 増の 13,353 百万円となった。研究開発費とパチスロ機の販促のための販売手数料や業務委託費がかさんだ。そのうち、研究開発費は前期比 34.4% 増の 3,656 百万円を投入した。次世代ホールコンピュータ開発のために「情報システム事業」へは前期比 80.4% 増の 1,627 百万円が投じられた。「制御システム事業」へは、同 11.6% 増の 2,028 百万円が投じられた。

2014 年 3 月期決算

(単位：百万円)

	13/3 期	14/3 期	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	58,861	56,954	-3.2	11.7
差引売上総利益	18,776	18,691	-0.5	9.9
販売管理費	11,753	13,353	13.6	2.7
営業利益	7,023	5,338	-24.0	33.5
経常利益	7,244	5,474	-24.4	36.9
当期純利益	4,161	3,278	-21.2	63.9
研究開発費	2,720	3,656	34.4	4.5

減収減益決算となったものの、対会社計画ベースでは売上高・利益ともに大きく上振れた。売上高に関しては計画比 11.7%、営業利益に関しては同 33.5%、当期純利益に関しては同 63.9% の上振れとなった。情報システム事業の好調が計画比で上振れをけん引した。

なお、セグメント別の業績は以下のとおりとなっている。

○情報システム事業

売上高は前期比 13.8% 増の 36,065 百万円、セグメント利益は同 0.4% 増の 6,093 百万円となった。

ホールコンピュータの今期販売台数は 203 台（前期は 205 台）と、過去最高決算だった前期に並ぶ新規顧客の獲得を実現した。それに伴い、周辺機器の売れ行きも大きく伸びた。周辺機器には、CR ユニットのほか、遊技機の上に取り付ける呼び出しランプ、来場者の顔をデータ化してその客がどの台を移動したかなどを正確に把握する、顔認証システムなどがある。CR ユニット「VEGASIA」に関しては、販売台数が前期比 35.6% 増の 77,223 台となった。呼び出しランプに関しては、新製品「BiGMO PREMIUM」の販売台数が 48,046 台と貢献した。顔認証システムに関しては、販売台数が前期比 85.1% 増の 15,427 台となった。パチンコホールでは来店客数の減少により、ファンにとって快適な遊技環境を提供する設備を充実させ、集客の維持向上を狙ったことが販売好調の要因と推察される。

情報システム事業の主要製品別販売実績

(単位：台)

	13/3 期	14/3 期
ホールコンピュータ	205	203
呼出ランプ	BiGMO シリーズ	45,924
	BiGMO PREMIUM	48,046
	IL - X	104,873
CR ユニット「VEGASIA」	56,942	77,223
顔認証システム	8,334	15,427

また、サービス部門も好調を維持している。パチンコホールを会員として各種経営コンサルティングサービスを提供する「DK-SIS」の会員数は前期比 2.4% 増の 3,676 件となった。

○制御システム事業

制御システム事業の業績は、売上高が前期比 23.2% 減の 20,889 百万円、セグメント利益が同 61.5% 減の 1,127 百万円となった。主力のパチンコ機向けの表示ユニットの売上高が同 36.3% 減の 10,083 百万円となったのが要因である。人気機種が少なかったほか、4 円パチンコの人気低迷で供給機種数が 18 機種と前期よりも 2 機種減少したことも響いた。

パチスロ機はまだ赤字の状況ではあるが、パチスロ機については、2013 年 4 月に発売した「まじかるすーとプリズム・ナナ」が累計で 3,949 台を販売、過去の同社の販売平均販売台数の約 4 倍と、初のヒット商品になった。パチスロ機の機種別の売上貢献度も 2013 年に発売された全 74 機種中 19 位と上位にランクインした。

セグメント別実績

(単位：百万円)

		売上高	セグメント利益
13/3 期	情報システム事業	31,685	6,069
	制御システム事業	27,184	2,930
14/3 期	情報システム事業	36,065	6,093
	制御システム事業	20,889	1,127

実質無借金経営で財務状況は良好、キャッシュフローも安定

(2) 財務状況

財務状況は良好である。純資産は利益剰余金が増加したことにより、前期末比 6.0% 増の 32,260 百万円となった。負債は同 17.5% 減の 21,669 百万円となった。仕入債務と未払法人税が減少したことが要因である。有利子負債も同 37.0% 減の 800 百万円と大きく減少している。この結果、総資産は同 4.9% 減の 53,929 百万円、自己資本比率は同 6.1 ポイント増の 59.8% となった。

キャッシュフローも安定している。期末の現金及び現金同等物は、前期末比 17.0% 減の 15,281 百万円で、実質無借金経営を続けている。営業キャッシュフローが 340 百万円と、前期に比べて 9,260 百万円減少しているが、これは、前期の期末が金融機関の休日だったために仕入れ債務の額が大きく減少したことが主な要因である。

貸借対照表

(単位：百万円)

	13/3 期	14/3 期	増減額
流動資産	39,789	37,045	-2,744
固定資産	16,916	16,884	-32
資産合計	56,706	53,929	-2,776
流動負債	24,544	20,159	-4,385
固定負債	1,722	1,509	-213
負債合計	26,267	21,669	-4,598
純資産合計	30,439	32,260	1,821
負債純資産合計	56,706	53,929	-2,776
有利子負債	1,269	800	-469
自己資本比率 (%)	53.7	59.8	6.1

2014 年 7 月 23 日 (水)

キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	13/3 期	14/3 期
営業キャッシュフロー	9,600	340
投資キャッシュフロー	2,153	-1,655
財務キャッシュフロー	-7,003	-1,809
現金及び現金同等物の期末残高	18,406	15,281

15/3 期は売上を堅実に見積もるなかで事業改革への投資を継続へ
(3) 2015 年 3 月期の業績予想

2015 年 3 月期の業績予想は、連結ベースの売上高が前期比 3.4% 減の 55,000 百万円、営業利益が 43.8% 減の 3,000 百万円、経常利益が同 45.2% 減の 3,000 百万円、当期純利益が同 39.0% 減の 2,000 百万円となっている。

通期業績推移

(単位：百万円)

	11/3 期	12/3 期	13/3 期	14/3 期	15/3 期 (予)
売上高	34,483	47,096	58,861	56,954	55,000
前期比	-33.5	36.6	25.0	-3.2	-3.4
営業利益	226	3,525	7,023	5,338	3,000
前期比	-95.1	-	99.2	-24.0	-43.8
経常利益	356	3,541	7,244	5,474	3,000
前期比	-92.7	894.1	104.5	-24.4	-45.2
当期純利益	-342	1,663	4,161	3,278	2,000
前期比	-	-	150.3	-21.2	-39.0
EPS (円)	-23.14	112.50	281.53	221.80	135.29
配当金 (円)	40.00	40.00	90.00	80.00	40.00

パチンコ・パチスロ市場の規模はほぼ横ばいで推移すると予想されることから、情報システム事業のホール周辺機器の売上見通しを前期に発売し大ヒットとなった「BiGMO PREMIUM」の新製品効果が薄れることを考慮し、前期実績よりも下げ、堅実に見積もっている。営業利益の減少は、販管費が前期比 12.3% 増の 15,000 百万円となることが要因である。販管費の増加要因は、2014 年 3 月期と同じで、研究開発費、パチスロ機の拡販のための販売促進費及び業務委託費の増加である。特に研究開発費は前期比 28.6% 増の 4,700 百万円となる。伸びの最大の要因となる次世代ホールコンピュータの投資は、今期がピークになるとみられる。

セグメント別の業績予想は以下のとおりである。

○情報システム事業

情報システム事業の業績は、売上高が前期比 8.5% 減の 33,000 百万円、セグメント利益が同 29.4% 減の 4,300 百万円を見込んでいる。

ホールコンピュータの販売は前期とほぼ同じ 200 台を見込むが、ホール周辺機器は販売の減少を見込んでいる。呼び出しランプは 3 機種合計で前期比 9.5% 減の 180,000 台を見込む。「BiGMO PREMIUM」が 24.9% 増の 60,000 台を目指すため、反動で他の機種が減少すると見ている。CR ユニットは 9.4% 減の 70,000 台、顔認証システムは 38.4% 減の 9,500 台の販売を見込んでいる。研究開発費は前期比 53.7% 増の 2,500 百万円を投じる計画となっている。

○制御システム事業

制御システム事業の業績は、売上高が前期比 5.3% 増の 22,000 百万円、セグメント利益が同 55.6% 減の 500 百万円を見込んでいる。

パチンコ機の表示ユニットは前期比 4 機種減の 14 機種を供給するが、供給機種の絞り込みによってヒット機種への供給比率を高めることで、売上高は前期比 2.2% 増の 10,300 百万円を見込む。また、売上高の増加という面では、パチスロ機の新機種投入も貢献する。

一方、研究開発費とパチスロ拡販のための販促費及び業務委託費は増加し、営業利益を減少させる。特に研究開発費は前期比 8.5% 増の 2,200 百万円となる。研究開発費はパチスロ機の開発に主に投じられる。

■配当政策と株価展望

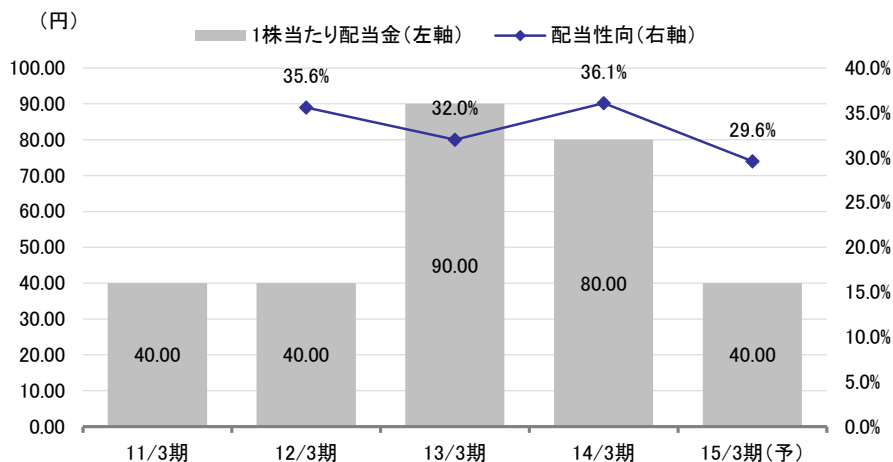
15/3 期は堅実に見積もった期初計画を上回れば増配の可能性も

(1) 配当政策

同社では年間配当金を 1 株当たり最低 40 円とし、業績に応じて「特別配当」という形で上乘せしていくという方針を取っている。2014 年 3 月期は減益決算となったことから、期末配当金を前期に比べ 1 株当たり 10 円減の 60 円とした。第 2 四半期末に 20 円の配当をしているので、通期では 80 円の配当金、配当性向は 36.1% となる。

2015 年 4 月期は、第 2 四半期に 10 円、期末に 30 円の計 40 円を予定している。ただし、上述したように、同社は業績の推移に合わせて増配を判断する方針で、かつ期初の業績予想を堅実に見積もる傾向にある。2015 年 4 月期においても、堅実に見積もった情報システム事業部のホール周辺機器の売上が期初予想を上回る可能性があり、仮に上方修正となった場合には、増配の可能性が高い。

1株当たり配当金と配当性向の推移





ダイコク電機

6430 東証 1 部

2014 年 7 月 23 日 (水)

外国人持ち株比率は 18% と海外勢からの評価にも注目

(2) 株価展望

同社の株価の展望に当たっては、投資家の立場から見ると、今後の成長のカギを握る事業改革、とりわけ次世代ホールコンピュータの開発と自社開発パチスロ機の拡大について、同社が多額の投資に応じた成功を収められるのかどうかを判断しにくい、という側面があることは否めない。

しかし、同社は、これまでも、顔認証システムなど業界初の取り組みを積極的に手掛け、その取り組みを数年間かけて育成・成功させながら成長してきた経緯がある。また、前述したとおり、安定した収益力を背景として足元で業績が急激に悪化する可能性は低い。さらには、先行投資を進めている事業改革の内容には、ビッグデータや萌え系キャラクター、カジノなどのテーマ性のあるキーワードが散見される。

このような状況のなかで、同社の足元の株価水準は PBR で 1 倍を割っているほか、外国人持ち株比率は 18% となっている。これらの点が国内の投資家からも注目・評価される局面においては、株価水準への反映が期待されよう。

ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ