

|| 企業調査レポート ||

ダイコク電機

6430 東証 1 部・名証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 7 月 16 日 (火)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

| | |
|---------------------------|----|
| ■ 要約 | 01 |
| 1. 事業概要 | 01 |
| 2. 2019年3月期の業績 | 01 |
| 3. 2020年3月期の業績予想 | 02 |
| 4. 今後の戦略的方向性 | 02 |
| ■ 事業内容 | 03 |
| 1. 情報システム事業 | 04 |
| 2. 制御システム事業 | 05 |
| ■ 企業特長 | 05 |
| 1. 革新的な価値提供による市場開拓型の成長モデル | 05 |
| 2. 会員ホールとの強固なネットワーク | 06 |
| 3. 安定収益基盤が将来に向けた投資を支える | 06 |
| ■ 業界環境 | 08 |
| ■ 決算動向 | 10 |
| 1. 過去の業績推移 | 10 |
| 2. 2019年3月期決算の概要 | 12 |
| ■ 業績見通し | 15 |
| ■ 今後の戦略的方向性 | 16 |
| 1. 情報システム事業 | 17 |
| 2. 制御システム事業 | 17 |
| ■ 株主還元 | 18 |

■ 要約

2019年3月期業績は「新規則」の影響により減収となるも大幅な増益を実現。業界初となるAIホールコンピュータ「X（カイ）」をリリース。ホール経営の効率化・省力化への貢献によりシェア拡大を目指す

1. 事業概要

ダイコク電機<6430>は、パチンコホール向けコンピュータシステムの開発・製造・販売のほか、パチンコ遊技機の表示・制御ユニット及びパチスロ遊技機の開発・製造・販売等を2本柱としている。主力のホールコンピュータ分野では、デファクトスタンダードとなっている管理手法の提供等により、業界No.1の市場シェア約35%を握る。また、パチンコホールの経営を支援する業界随一の会員制情報提供サービス「DK-SIS」では、会員数3,592店とのネットワークを形成し、同社の事業基盤を支えている。

同社は、年々縮小傾向にあるパチンコ市場等を踏まえ、次世代ホールコンピュータの開発や継続的に収益が得られるストック型ビジネスモデルへの転換、自社開発パチスロ遊技機の開発など、中長期を見据えた事業改革を推進してきた。ただ、一連の規則改正等（出玉制限や依存症対策など）を通じて、パチンコ業界が大きな転換点を迎えるなかで、先行き不透明感の影響から足元業績は厳しい状況が続いている。2019年4月には、事業環境の大きな変化に対応するため、社長交代を含む、新たな経営体制へ移行すると、2019年6月には、いよいよ業界初となるAIホールコンピュータ「X（カイ）」をリリースし、今後の事業拡大に向けて本格的に動き出した。ホール経営の効率化・省力化に貢献するとともに、市場シェア拡大と収益力の向上を目指している。

2. 2019年3月期の業績

2019年3月期の業績は、売上高が前期比8.6%減の31,166百万円、営業利益が同28.1%増の1,527百万円と減収ながら大幅な増益となった。「新規則」※の影響により、依然として設備投資に対して慎重な姿勢が継続する厳しい市場環境が続くなかで、「情報システム事業」は大手企業向けにホールコンピュータの導入が進んだことやCRユニット等の販売が堅調に推移したことから、ほぼ前期並みの売上高を確保したものの、「制御システム事業」については、遊技機市場全体の新台販売台数が低調に推移するなか、遊技機メーカーの販売計画の見直しやリユース率の上昇などにより、制御ユニット及び部品販売が大きく落ち込んだ。一方、利益面では、サービス売上の伸びや付加価値の高い提案営業などにより売上総利益率を改善。また、販管費についても研究開発費の一巡りや販売手数料の減少等により大きく減少したことから、計画を上回る増益を実現した。

※ 2017年9月4日に公布（施行は2018年2月1日より）された「風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律施行規則及び遊技機の認定及び型式の検定等に関する規則の一部を改正する規則」（詳細は後述）の略。以下同様。

要約

3. 2020 年 3 月期の業績予想

2020 年 3 月期の業績予想について同社は、売上高を前期比 9.1% 増の 34,000 百万円、営業利益を同 21.5% 減の 1,200 百万円と増収減益を見込んでいる。「情報システム事業」及び「制御システム事業」がともに増収となる見通しである。「情報システム事業」は、「新規則」に対応した様々なコンテンツを搭載した製品を市場投入する。特に、ホール経営の基盤となる AI ホールコンピュータ「X (カイ)」の早期普及により、新製品の導入に拍車をかけるとともに、顧客の囲い込みを推進する。一方、「制御システム事業」についても、「新規則」に適した魅力的な遊技性を創出し、新技術を活用した企画・製品提案をパチンコ遊技機全体に拡げる方針である。ただ、利益面で大幅な減益となるのは、基幹システムなどの入れ替えや展示会等の販売促進費のほか、AI ホールコンピュータのリリースに伴う減価償却費の発生等によるものである。

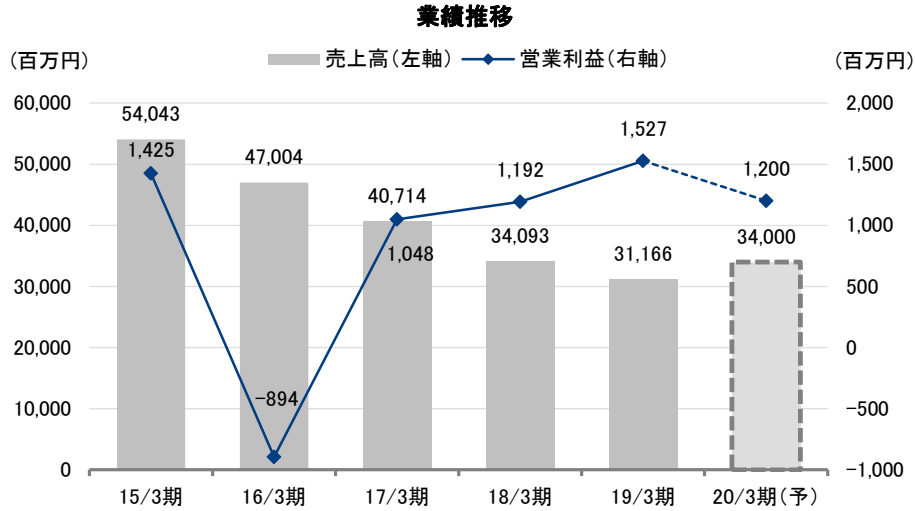
4. 今後の戦略的方向性

同社は 2020 年 3 月期を最終年度とする中期経営計画を推進してきたが、相次ぐ外部要因（一連の規則改正等）より想定以上に厳しい市場環境が続いていることなどから、最終年度の定量目標を引き下げた。ただ、今後の方向性に大きな変更はない。次世代製品群によるシェア拡大のほか、データ分析力や企画開発力を生かした新たな価値の創出により、成長力及び収益力の向上を実現する方針である。ホール業界の再編が予想される中で、業界初となる AI ホールコンピュータ「X (カイ)」による囲い込みやデータの活用をした新たな価値の提供により、いかにホール業界の活性化に貢献していくのか、今後の動向に注目したい。

Key Points

- ・ 2019 年 3 月期業績は「新規則」の影響により減収となるも研究開発費の一巡等により大幅な増益を実現
- ・ 2020 年 3 月期業績は増収ながら減価償却費の増加に伴って減益となる見通し
- ・ 2019 年 6 月には、いよいよ業界初となる AI ホールコンピュータ「X (カイ)」をリリース
- ・ ホール経営の効率化、省力化に貢献するとともに、データ活用による新たな価値の提供により、市場シェアの拡大と収益力の向上を目指す方針

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業内容

パチンコホール向けホールコンピュータ及び周辺機器が主力。 業界標準である管理手法の提供により業界 No.1 の市場シェア

同社は、パチンコホール向けコンピュータシステムの開発・製造・販売を主力として、パチンコ遊技機の表示・制御ユニットやパチスロ遊技機の開発・製造・販売等も手掛けている。

パチンコホールの経営を支えるホールコンピュータのパイオニアとして、データ管理を重視した管理手法の提案や、革新的機能を搭載した周辺機器の投入、業界随一の会員制情報提供サービスなどにより、ホールからの信頼とファンの満足度を高め、業界 No.1 となる市場シェアを誇ってきた。

同社ホールコンピュータを導入しているホール数は 3,517 店舗 (シェア 35.0%)、遊技機設置台数では 1,873 千台 (シェア 43.5%) に上る。

事業セグメントは、「情報システム事業」と「制御システム事業」の2つに区分されるが、昨年度は情報システム事業が売上高の 78.5% を占めるとともにここ数年は同社の安定収益源となっている。

事業内容

1. 情報システム事業

パチンコホール内システムの核となる「ホールコンピュータ」を軸に、「景品顧客管理システム」や「情報公開システム」などの周辺機器販売のほか、情報機器を通じて各種サービスを行う「ホールの経営支援サービス」、業界随一の情報戦略ツールである「会員制情報提供サービス (DK-SIS)」など、パチンコホール運営に必要な情報機器やサービスを展開している。

ホールコンピュータとは、店内に設置してある遊技機の稼動状況や売上データなどを管理する経営支援システムである。景品顧客管理システムや情報公開システムなど周辺機器とも連動するほか、会員制情報提供サービスの基盤となっており、ホールコンピュータの導入によって、周辺機器やサービスが一括で販売できるところに特長がある。なお、同社は、情報機器の販売に加えて、販売後の経営支援サービスや情報提供サービスなどの会費徴収によるストック型ビジネスモデルへの転換を図っている。

2019年6月には、いよいよ業界初となるAIホールコンピュータ「X (カイ)」を12年振りにリリースした。「教えてくれるホールコンピュータ」をコンセプトとし、同社が保有するビッグデータを活用し、AIがデータを自動分析することで、ホール経営に最適な「解」を導き出すところに特徴がある。ホール経営の効率化・省力化に貢献することで、市場シェアの拡大と収益力の向上を目指している。

ホールコンピュータと主な周辺機器



2. 制御システム事業

遊技機メーカー向けに遊技機の表示及び制御ユニットの製造・販売のほか、遊技機に使用する部品の販売等を行っている。ホールコンピュータメーカーとして長年培った遊技台データ分析のノウハウを生かし、人気機種への傾向分析に基づく仕様の提案や人気キャラクターの著作権獲得など、ユニット製造業者の枠を超え、コンテンツにまで関わる開発パートナーとして機能している。

また、2014 年 3 月期からは、連結子会社である DAXEL (株) ブランドによる自社開発パチスロ遊技機の製造・販売にも参入した。ただし、2019 年 3 月期以降は、市場環境等を踏まえて開発計画を見直し、慎重な姿勢で対応している。

■ 企業特長

業界になかったものを生み出してきた数々の実績。 様々な局面からホール経営に対する付加価値を提供

1. 革新的な価値提供による市場開拓型の成長モデル

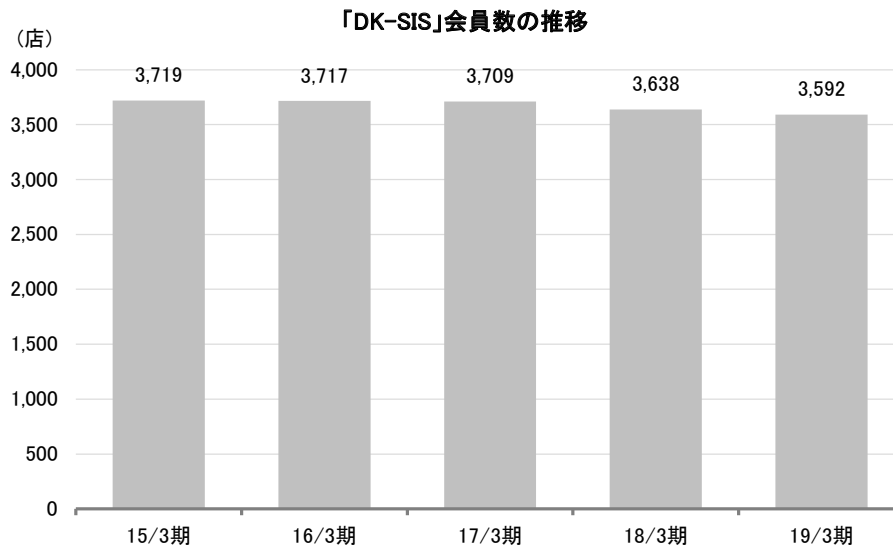
同社は、創業以来、常に新たなカテゴリーの製品やサービスを企画・開発することで市場を開拓し、成長を遂げてきた。単に機能性に優れているだけでなく、「データ管理の重要性」と「情報公開の必要性」を提唱し、様々な局面からホール経営に対する付加価値を提供してきたところに同社の強みがある。

1974 年に発売した「ホールコンピュータ」は、それまで簡易なデータ集計程度だったパチンコホールに対して、「データ管理」に基づく管理手法を提案し、デファクトスタンダードにまで発展させた。その後も、パチンコ・パチスロ遊技機の様々な機種情報を来店客に提供する情報公開端末「データロボ」など、革新的機能を搭載した「業界初」となる情報機器を相次いで投入しており、ホール経営の効率化やファンの満足度を高める価値提供により、ホールの業績向上に貢献してきた。

また、2019 年 6 月にリリースした業界初となる AI ホールコンピュータ「X (カイ)」についても、同社が保有するビッグデータを活用し、AI がデータを自動分析することにより、人手不足が課題となっているホール経営の効率化・省力化に大きく貢献するところに特徴がある。

2. 会員ホールとの強固なネットワーク

ホールコンピュータを基盤とした会員制情報提供サービスも同社の強みとなっている。同社と会員ホールとの間に情報ネットワークを構築し、各ホールから各ホールから日々送られてくるデータを分析・加工した上で、ホール経営に役立つ情報をフィードバックするサービスである。ホールは、全国の遊技台情報や機種ごとの営業データなど、外部からの有益な情報を使った適切な店舗運営が可能となるとともに、同社にとっても、会員との強固なネットワークは事業基盤の支えとなっている。また、業界のシンクタンク的な役割も担っており、リーディングカンパニーとして同社のブランド力向上にも貢献しているほか、遊技機メーカーへの戦略的な提案・営業活動にも生かされているようだ。2019年3月末現在の会員数は3,592店、管理台数は147万台（管理台数シェア34.3%）、データ規模9.1兆円（年間売上）となっている。会員数は、パチンコ店舗数が減少傾向にあるなかで頭打ちの状態にあるが、大型店舗を中心に高い管理台数シェアを誇っている。



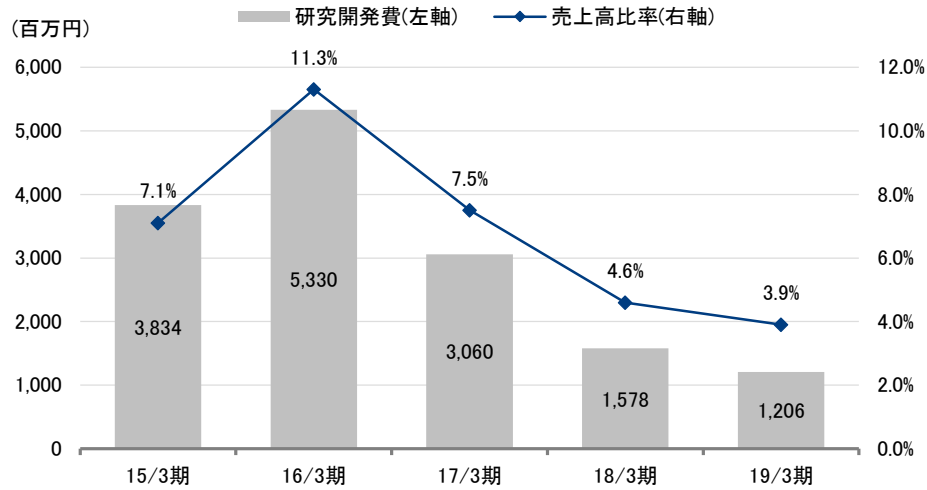
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

3. 安定収益基盤が将来に向けた投資を支える

同社の競争力の源泉は、研究開発費を始めとする将来の成長に向けた積極的な先行投資にある。ここ数年を見ても、パチスロ遊技機や次世代ホールコンピュータ（及び周辺機器）の開発など、今後の成長ドライバーとなる分野に積極的な投資を続けてきた。一方、それを可能としているのは、利益率の高い情報システム事業が収益源（キャッシュカウ）として機能しているからにほかならない。特に、ストック型ビジネスモデルとして推進している経営支援サービス（以下、MGサービス）が安定収益の柱として育ってきたことから、高水準で推移している研究開発費もMGサービスによる安定したセグメント利益の範囲内で賄うことができ、投資リスクは極めて限定的と言える。既存事業の収益力の高さと将来の成長に向けた投資のバランスが同社の持続的な価値創造を実現していると考えられる。なお、2018年3月期以降は「次世代システム」の開発計画についての見直しや一巡により、研究開発費は減少している。

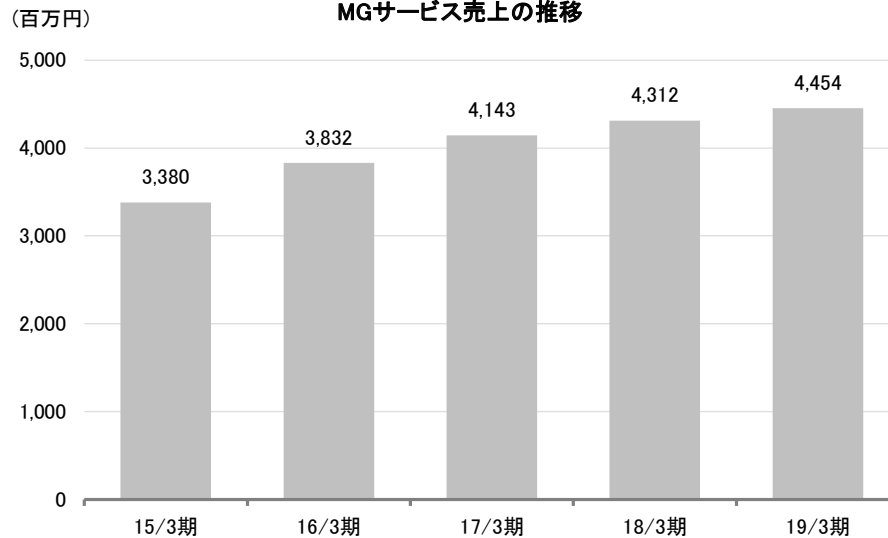
企業特長

研究開発費(売上高比率)の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

MGサービス売上の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 業界環境

「新規則」の影響等により業界は大きな転換期を迎えている。 当面は不透明感が残るものの、中期的には事業拡大の好機

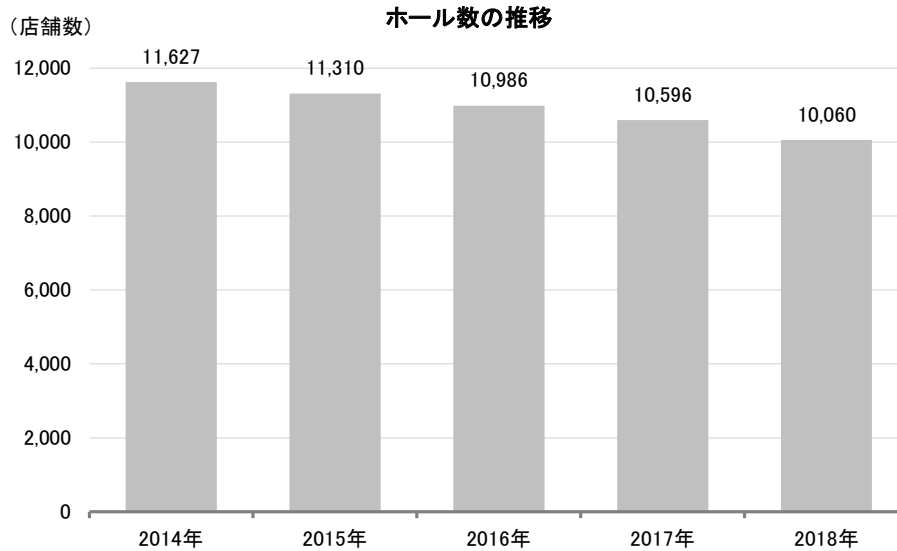
パチンコ業界は、遊技人口の減少、低貸玉化への流れ、消費税増税の影響などを受けて厳しい環境が続いている。特に、2015年に業界における自主規制（高射幸性機種種の制限等）がパチンコ及びパチスロ遊技機の両方で実施されると、2016年に入ってから「検定機と性能が異なる可能性のあるぱちんこ遊技機」回収・撤去の問題が動き出し、業界全体が停滞感に覆われてきた。さらに2017年9月4日には「風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律施行規則及び遊技機の認定及び型式の検定等に関する規則の一部を改正する規則」（2018年2月1日施行、以下「新規則」と略）※が公布されると、業界に対する悲観的な見方や先行き不透明感により、混沌とした状況が続いている。足元においても、「新規則」に対応した遊技機として、大当たり確率を最大6段階まで設けた「設定付きパチンコ機」や「パチスロ6号機」が遊技機メーカー各社から発表されているが、まだ認定機種数が十分に出そろっていないことや、認定された機種種の市場の評価も定まっていないことから、本格的な導入には至っていない。ただ、今後、旧規則機の撤去が進むと同時に、新規則機が市場投入されるにつれ、ホールの勝ち残りをかけた（集客のための）投資も活性化してくるものと考えられる。また、ホール運営における人手不足も深刻化しており、省人化に向けた設備機器の導入等も見込まれている。

※ 今回の「新規則」で、例えば、遊技機の最大出玉が抑制され、管理遊技機の規格が明記された。ただ、「新規則」の施行から1年以上が経過したにもかかわらず、依然として旧規則機が多数を占めており、パチンコホールにとっては、業績悪化への懸念のほか、機種種の入れ替えのタイミングなど難しい判断が必要とされ、それが投資意欲の冷え込み（慎重な姿勢）の長期化につながっていると言える。

警察庁によれば、パチンコ店舗数は年々減少傾向にあり、2011年から2018年の間で年平均2.7%減となっている。特に足元においては、「新規則」の影響等により新規出店の減少が顕著である。なお、2018年のパチンコホール数は10,060店舗（前年比536店舗減）であるが、同社のホールコンピュータ顧客数は3,517店舗（シェア35.0%）に上る。同社の顧客層は地域1番の優良店が多く、店舗規模も市場平均よりも大きいところに特徴※があり、1店舗当たりの平均遊技台数は533台と他社平均（371台）の約4割増しとなっている。したがって、比較的景気変動に対する抵抗力が強く、投資余力にも優れている顧客基盤と言え、今後、大型店舗を中心に投資意欲が戻ってくれば（不透明感が払拭され、市場が動き出してくれば）、同社にとっては事業拡大の好機になる可能性が高い。

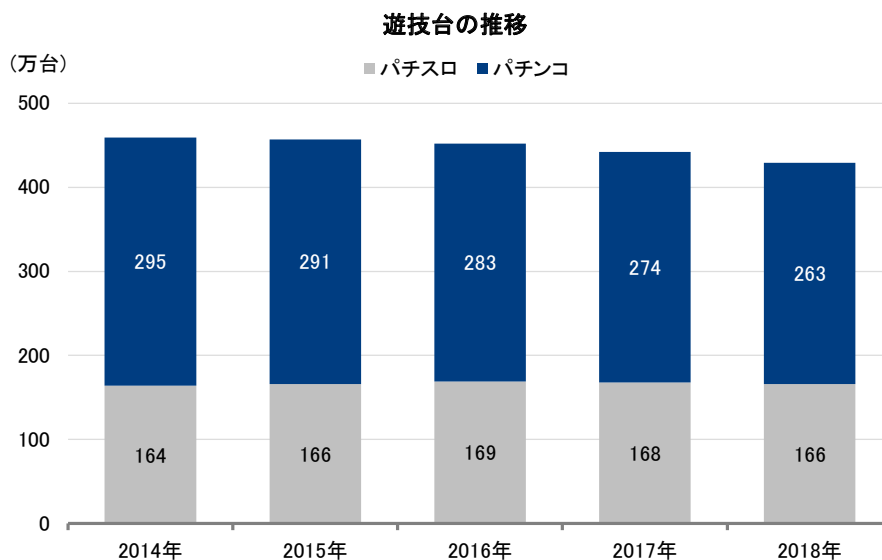
※ 中大型店舗（501台～1,000台）におけるシェアは54.2%、大型店舗（1,001台以上）のシェアは75.0%と大型店舗ほど高いシェアとなっている。

業界環境



出所：警察庁生活安全局保安課
各年の「風俗環境の現状と風俗関係事犯の取締り状況等について」よりフィスコ作成

一方、遊技台数については減少傾向で推移（特に、パチンコ遊技機の減少が顕著）しているものの、1店舗当たりの遊技機設置台数は増加しており、店舗の大型化が示されている。前述のとおり、スケールメリットが生かせる大型店舗は同社の得意とするところであり、機能性や付加価値による高い投資効果を訴求できる同社にとっては追い風と考えられる。



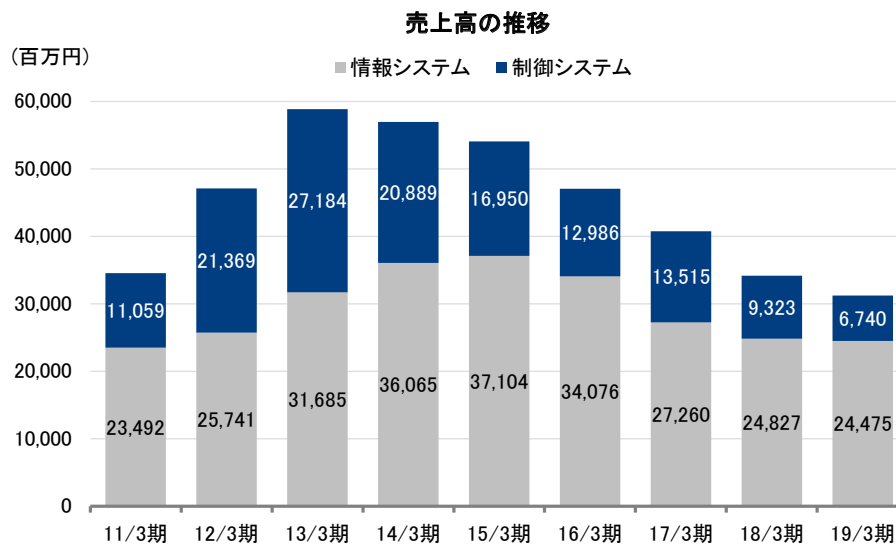
出所：警察庁生活安全局保安課
各年の「風俗環境の現状と風俗関係事犯の取締り状況等について」よりフィスコ作成

■ 決算動向

業界が転換期を迎えるなかで、業績は下降線をたどるも、 将来の成長に向けた研究開発費を積極投入

1. 過去の業績推移

過去9期分の業績を振り返ると、個人消費の冷え込みと東日本大震災の影響とが重なった2011年3月期に業績の落ち込みがあったが、その後はパチンコ業界が縮小傾向にあるなかでも、同社の業績は順調に回復してきた。特に高い市場シェアを誇る「情報システム事業」は、2015年3月期まで3期連続で過去最高の売上高を更新しており、同社の業績を支えてきた。ただ、2016年3月期以降は、業界における自主規制や「回収・撤去」の影響、そして今回の「新規則」に伴う先行き不透明感など、相次ぐマイナスの外部要因により、売上高は縮小傾向(6期連続の減収)をたどっている。



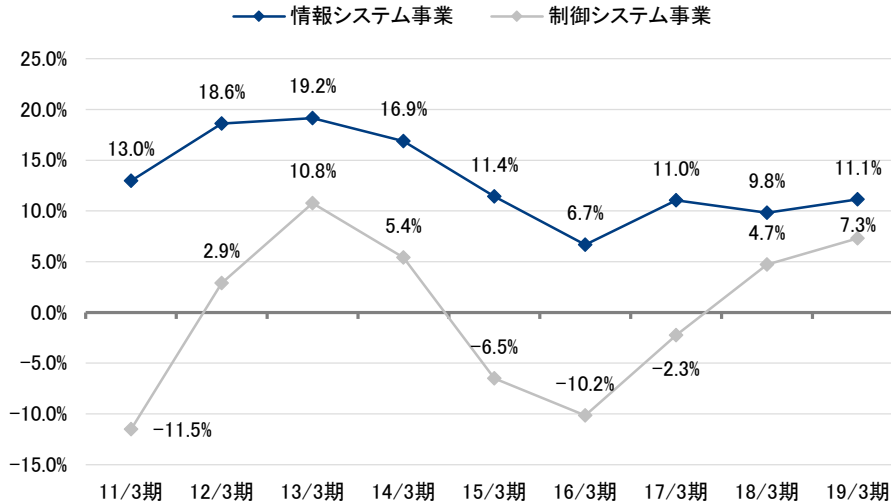
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

また、利益面では、「情報システム事業」が同社の収益源となっており、業績の回復とともに高い利益率が維持されてきた。2014年3月期以降は次世代製品群向けの研究開発費の増加等により低下しているが、その分を考慮すれば、依然高い水準を確保していると言える。特に、MGサービスの伸長などストック型ビジネスモデルへの転換が着実に進み、収益の下支えとなっている。

ダイコク電機 | 2019年7月16日(火)
 6430 東証1部・名証1部 | <https://www.daikoku.co.jp/ir/>

決算動向

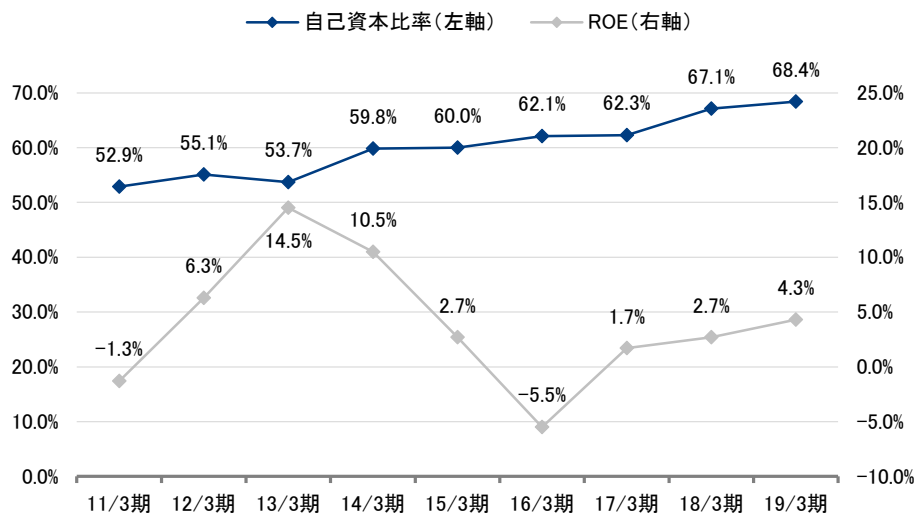
セグメント利益率の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

財務面では、財務基盤の安定性を示す自己資本比率は、内部留保の積み上げ等により上昇傾向にあり、2019年3月期は68.4%の高い水準となっている。また、短期の支払能力を示す流動比率についても、潤沢な現預金を中心に213.9%の水準を確保している。一方、資本効率性を示すROEは2015年3月期以降、低調に推移してきた。いずれも最終損益の落ち込みによるものであり、2015年3月期は取引先メーカーの自己破産に伴う損失、2016年3月期は自主規制の影響によりパチスロ遊技機の販売機種及び台数において計画を下回ったことによる専用部材の評価替えに伴う損失が原因となっている。ただ、足元では徐々に回復傾向にある。

自己資本比率及びROEの推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

2019年3月期業績は「新規則」の影響により 減収となるも大幅な増益を実現。 サービス売上の伸びや研究開発費の一巡が収益の底上げに貢献

2. 2019年3月期決算の概要

2019年3月期の業績は、売上高が前期比8.6%減の31,166百万円、営業利益が同28.1%増の1,527百万円、経常利益が同25.8%増の1,748百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同60.9%増の1,263百万円と減収ながら大幅な増益を実現した。期初予想に対しても、売上高が下回ったものの、利益面では上回る着地となっている。

「新規則」の施行から1年以上が経過したにもかかわらず、依然として設備投資に対して慎重な姿勢が継続する厳しい市場環境のなかで、「情報システム事業」は大手企業向けにホールコンピュータの導入が進んだことやCRユニットの販売が堅調に推移したことから、ほぼ前期並みの売上高を確保することができた。一方、「制御システム事業」は、遊技機市場全体の新台販売台数が低調に推移するなか、遊技機メーカーの販売計画の見直しやリユース率の上昇などにより、制御ユニット及び部品販売が落ち込み、計画を大きく下回る減収となった。

利益面では、サービス売上の伸びや付加価値の高い提案営業などにより売上総利益率が37.5%に改善(前期比2.8ポイント増)。また、販管費についても研究開発費の一巡や販売手数料の減少等により大きく減少したことから、計画を上回る大幅な営業増益を実現した。営業利益率も4.9%(前期は3.5%)に改善している。

財務面では大きな動きはなく、総資産は前期末比0.4%増の43,729百万円とほぼ横ばいで推移した一方、自己資本は内部留保の積み増しにより同2.2%増の29,898百万円と微増したことから、自己資本比率は68.4%(前期末は67.1%)と若干改善している。

ダイコク電機 | 2019年7月16日(火)
 6430 東証1部・名証1部 | <https://www.daikoku.co.jp/ir/>

決算動向

2019年3月期決算の概要

(単位：百万円)

| | 18/3期 | | 19/3期 | | 増減 | | 19/3期 | | |
|-----------------|--------|-------|--------|-------|--------|--------|--------|-------|--------------|
| | 実績 | 売上比 | 実績 | 売上比 | | 増減率 | 期初予想 | 売上比 | 計画差異 達成率 |
| 売上高 | 34,093 | | 31,166 | | -2,926 | -8.6% | 35,000 | | -3,834 89.0% |
| 情報システム | 24,827 | 72.8% | 24,474 | 78.5% | -352 | -1.4% | 26,000 | 74.3% | -1,526 94.1% |
| 制御システム | 9,322 | 27.3% | 6,740 | 21.6% | -2,582 | -27.7% | 9,000 | 25.7% | -2,260 74.9% |
| 調整 | -56 | - | -49 | - | 7 | - | 0 | - | -49 - |
| 売上総利益 | 11,837 | 34.7% | 11,673 | 37.5% | -164 | -1.4% | 12,400 | 35.4% | -727 94.1% |
| 販管費 | 10,644 | 31.2% | 10,145 | 32.6% | -499 | -4.7% | 11,100 | 31.7% | -955 91.4% |
| 営業利益 | 1,192 | 3.5% | 1,527 | 4.9% | 335 | 28.1% | 1,300 | 3.7% | 227 117.5% |
| 情報システム | 2,435 | 9.8% | 2,725 | 11.1% | 290 | 11.9% | 2,400 | 9.2% | 325 113.5% |
| 制御システム | 433 | 4.7% | 488 | 7.2% | 54 | 12.7% | 800 | 8.9% | -312 61.0% |
| 調整 | -1,676 | - | -1,686 | - | -9 | - | -1,900 | - | 214 - |
| 経常利益 | 1,390 | 4.1% | 1,748 | 5.6% | 358 | 25.8% | 1,400 | 4.0% | 348 124.9% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 785 | 2.3% | 1,263 | 4.1% | 478 | 60.9% | 800 | 2.3% | 463 157.9% |
| 減価償却費 | 2,085 | | 1,742 | | -343 | | 1,870 | | -128 93.2% |
| 研究開発費 | 1,578 | | 1,206 | | -372 | -23.6% | 1,600 | | -394 |
| 情報システム | 1,470 | | 1,124 | | -346 | -23.5% | 1,380 | | -256 |
| 制御システム | 108 | | 82 | | -26 | -24.1% | 220 | | -138 |
| 売上高の主な内訳 | | | | | | | | | |
| 情報システム事業 | | | | | | | | | |
| 機器販売 | 14,413 | | 13,871 | | -542 | | | | |
| サービス売上 | 10,414 | | 10,603 | | 189 | | | | |
| 制御システム事業 | | | | | | | | | |
| ユニット・部品販売 | 6,261 | | 5,427 | | -834 | | | | |
| パチスロ販売等 | 3,062 | | 1,313 | | -1,749 | | | | |

| | 18/3 期末 実績 | 19/3 期末 実績 | 増減 | |
|--------|---------------|---------------|------|------|
| | | | | 増減率 |
| 総資産 | 43,564 | 43,729 | 165 | 0.4% |
| 自己資本 | 29,251 | 29,898 | 646 | 2.2% |
| 自己資本比率 | 67.1% | 68.4% | 1.3% | - |

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

業績別の業績は以下のとおりである。

(1) 情報システム事業

売上高は前期比 1.4% 減の 24,474 百万円、セグメント利益は同 11.9% 増の 2,725 百万円と微減収ながら増益となった。期初予想に対しても、売上高が若干未達となったものの、利益面では大きく上回る着地となっている。新規出店や大規模改装が大幅に減少するなか、ホールコンピュータは大手企業への導入が進んだことにより前年を上回った。また、情報端末※の販売も前期並みを確保。ただ、景品顧客システムなどその他主力製品の販売が落ち込んだことにより、売上高は僅かに減収となった。

※「BiGMO PREMIUM II」、「REVOLA」などのファン向け情報端末（呼出ランプ）のほか、同社独自のセキュリティ提案が高い評価を得た「VEGASIA III」などの CR ユニットの販売が前期並みに推移

ダイコク電機 | 2019年7月16日(火)
 6430 東証1部・名証1部 | <https://www.daikoku.co.jp/ir/>

決算動向

利益面では、前述のとおり、収益性の高いサービス売上の伸びや既存ホールへの付加価値の高い提案営業が奏功し、売上総利益率が改善したことに加え、次世代ホールコンピュータ等の研究開発費の一巡などにより、計画を上回る大幅な増益を実現した。

特に、機器販売が全般的に苦戦を強いられるなかでも、サービス売上は前期比1.8%増の10,603百万円（特に、注力するMGサービスは前期比3.3%増の4,454百万円）と着実に伸びており、収益の底上げに貢献しているところは評価すべきポイントである。

(2) 制御システム事業

売上高は前期比27.7%減の6,740百万円、セグメント利益は同12.7%増の488百万円と減収ながら増益となった。ただし、期初予想に対しては、売上高、利益ともに下回る着地となっている。パチンコ遊技機向け表示ユニット販売は好調に推移したが、「新規則」の影響による遊技機メーカーの販売計画の見直しやリユース率の上昇などにより、制御ユニット及び部品販売が落ち込み、計画を大きく下回る減収となった。また、自社開発によるパチスロ遊技機※の販売がなかったことも減収要因となっている※。

※ 前期は約5,500台を販売

利益面でも、減収による収益の押し下げにより計画を下回る減益となった。

2019年3月期の販売実績

| | 18/3期 | 19/3期 | 増減 |
|-----------------|---------|---------|----------|
| 販売実績（情報システム事業） | | | |
| ホールコンピュータ | 64台 | 84台 | 20台 |
| 呼び出しランプ | | | |
| BiGMO PREMIUM | 34,275台 | 32,686台 | -1,589台 |
| REVOLA | 32,771台 | 32,972台 | 201台 |
| IL-X シリーズ | 32,265台 | 18,887台 | -13,378台 |
| CRユニット「VEGASIA」 | 53,600台 | 52,711台 | -889台 |
| 顔認証システム | 34台 | 40台 | 6台 |
| 販売実績（制御システム事業） | | | |
| 表示ユニット機種数 | 6機種 | 12機種 | 6機種 |
| 販売台数 | 51,106台 | 73,693台 | 22,587台 |
| パチスロ機種数 | 2機種 | 0機種 | -2機種 |
| 販売台数 | 5,500台 | 0台 | -5,500台 |

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

以上から、2019年3月期業績を総括すると、「新規則」の影響等により、新規出店や大規模改装が大幅に減少し、新台販売台数も低調に推移する厳しい市場環境が続くなかで、減収とはなったものの、大手企業との取引開始に加え、サービス売上の伸びや提案営業により売上総利益率が改善したこと、研究開発費の一巡等により大幅な増益を達成したところはプラスに評価できる。また、画期的な新サービスを含むCRユニット「VEGASIA III」※が高い評価を受け、足元の受注も好調に推移しているところについても、今後に向けて明るい材料となった。

※ 顔認証カメラが標準装備され、ファン動向が把握できるところに最大の特徴がある。特に、データ分析による最適な機種構成の実現のほか、セキュリティ機能の強化が高い評価を受けているようだ。

ダイコク電機 | 2019年7月16日(火)
 6430 東証1部・名証1部 | <https://www.daikoku.co.jp/ir/>

■業績見通し

2020年3月期は増収ながら減価償却費等により減益を見込む。 業界初となるAIホールコンピュータの早期普及を目指す

2020年3月期の業績予想について同社は、売上高を前期比9.1%増の34,000百万円、営業利益を同21.5%減の1,200百万円、経常利益を同28.5%減の1,250百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同36.7%減の800百万円と増収ながら減益を見込んでいる。

売上高は、「情報システム事業」及び「制御システム事業」がともに増収となる見通しである。「情報システム事業」は、「新規則」に対応した様々なコンテンツを搭載した製品・サービスを市場投入する計画である。特に、2019年6月には、ホール経営の基盤となるAIホールコンピュータ「X(カイ)」*のリリースにより、新製品の導入に拍車をかけるとともに、顧客の囲い込みを推進する方針である。一方、「制御システム事業」についても、「新規則」に適した魅力的な遊技機を創出し、新技術を活用した企画・製品提案をパチンコ遊技機全体に拡げる方針である。

*当初は、ハードを伴った製品システムとしてリリース予定であったが、ユーザーの初期投資を抑えることにより早期普及を図るため、既存ホールコンピュータのシステムアップで利用できるように方針転換した。これによって当初の計画より、短期的には収益は減少するが、中期的にはシェアアップによる各種MIRAIGATEサービスの売上拡大(安定収益の増加)が期待できる。

一方、利益面で大幅な減益となるのは、基幹システムなどの入れ替えや展示会の販売促進費のほか、AIホールコンピュータ「X(カイ)」のリリースに伴う減価償却費の発生等によるものである。

弊社でも、厳しい市場環境が継続するものの、「新規則」対応の遊技機が市場投入されるにつれ、集客を目的とした周辺設備の入れ替え需要が徐々に活発化することや、資本力のある大手チェーン等を中心として付加価値の高い提案営業が成果に結び付いてきたこと、画期的な機能を実装した新製品群の受注が伸びてきたこと、消費増税によるかけこみ需要などから、業績予想の達成は可能であるとみている。一方、懸念材料としては、パチンコ遊技機において2019年12月までに約18万台の入れ替え(旧規則機種認定切れ)が予定されており、それに伴って一時的に同社製品(周辺機器等)への投資が見送られる可能性があることなどがあげられる。もっとも、同社の業績予想においても、それらの影響を保守的に織り込んだ水準となっているようだ。

最大の注目点は、2021年3月期以降の事業拡大に向けて、AIホールコンピュータ「X(カイ)」の早期普及をいかに進めていくのかにある。同社ならではのデータ活用によるホール経営の効率化・省力化への貢献は、人手不足の解決やコスト削減につながるうえ、ユーザーの初期コストを低く抑える提供方式への変更も、早期普及に向けて大きな後押しとなる可能性が大きい。また、大手企業を中心として囲い込み(シェア拡大)が進んでいけば、画期的な機能を実装した新製品群の販売にも拍車がかかる効果が期待できる。したがって、市場シェアの拡大と収益力の向上に向けた進捗をフォローしていきたい。

業績見通し

2020年3月期の業績予想

(単位：百万円)

| | 19/3期 | | 20/3期 | | 増減 | |
|---------------------|--------|-------|--------|-------|-------|--------|
| | 実績 | 売上比 | 予想 | 売上比 | 増減 | 増減率 |
| 売上高 | 31,166 | | 34,000 | | 2,834 | 9.1% |
| 情報システム | 24,474 | 78.5% | 26,000 | 76.5% | 1,526 | 6.2% |
| 制御システム | 6,740 | 21.6% | 8,000 | 23.5% | 1,260 | 18.7% |
| 売上総利益 | 11,673 | 37.5% | 12,100 | 35.6% | 427 | 3.7% |
| 販管費 | 10,145 | 32.6% | 10,900 | 32.1% | 755 | 7.4% |
| 営業利益 | 1,527 | 4.9% | 1,200 | 3.5% | -327 | -21.4% |
| 情報システム | 2,725 | 11.1% | 2,500 | 9.6% | -225 | -8.3% |
| 制御システム | 488 | 7.2% | 700 | 8.8% | 212 | 43.4% |
| 調整 | -1,686 | - | -2,000 | - | - | - |
| 経常利益 | 1,748 | 5.6% | 1,250 | 3.7% | -498 | -28.5% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 1,263 | 4.1% | 800 | 2.4% | -463 | -36.7% |
| 減価償却費 | 1,742 | | 2,380 | | 638 | 36.6% |
| 研究開発費 | 1,206 | | 1,210 | | 4 | 0.3% |
| 情報システム | 1,124 | | 1,050 | | -74 | -6.6% |
| 制御システム | 82 | | 160 | | 78 | 95.1% |

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 今後の戦略的方向性

AI ホールコンピュータ「X (カイ)」によるシェア拡大のほか、市場環境に影響を受けない収益構造の確立を目指す

同社は2020年3月期を最終年度とする中期経営計画を推進してきた。ただ、相次ぐ外部要因（一連の規則改正等）より想定以上に厳しい市場環境が続いていることに加え、次世代ホールコンピュータの提供方式の変更（ユーザーの初期コストを低く抑えた提供方式への変更）による短期業績へのマイナス影響などにより、最終年度（2020年3月期）の定量目標※を引き下げた（修正後の定量目標は2020年3月期の業績予想を参照）。

※当初計画では、2020年3月期の目標として、売上高570億円、営業利益40億円、ROE 7.0%以上を掲げてきた。

ただ、今後の方向性に大きな変更はない。AI ホールコンピュータ「X (カイ)」及び次世代製品群によるシェア拡大のほか、データ分析力や企画開発力を生かした新たな価値の創出により、成長力及び収益力の向上を実現する方針である。

1. 情報システム事業

市場における投資意欲は、しばらく消極的な姿勢が続くことが予想される一方、今回の「新規則」により、遊技機の入替えに伴う設備機器の需要が徐々に動き出していることから、市場変化に柔軟に対応しながら、シェア拡大と新規ファン獲得に貢献できる製品・サービスの開発を目指していく方針である。具体的な対応・施策として以下の3つを挙げている。

- (1) これまで同様、CRユニット及び情報公開機器などの各種製品の拡販とストック型ビジネスモデル（MGサービス）の拡大により、シェア拡大と収益構造の転換を図っていく。特に、MGサービスの提供を通じて、顧客であるパチンコホールの競争力と省力化に貢献し、顧客の囲い込みと業績の安定化の両方を実現する。
- (2) 「新規則」に伴う業界変化に柔軟に対応した製品・サービスをタイムリーに市場に投入していく。業界変化をビジネスチャンスと捉え、ファン向け各種情報提供サービスの拡大など、新規ファン獲得（離反した顧客の呼び戻しや新規顧客の掘り起こし）に貢献できる製品・サービスの開発を目指す。
- (3) 「新規則」に対応したAIホールコンピュータ「X（カイ）」を市場投入し、普及を推進するとともにホール経営の効率化・省力化に向けた継続的な投資を推進することで、ビジネスモデルの革新を図っていく。

2. 制御システム事業

市場は、遊技機の開発コスト低減への志向を強めるとともに、今後の市場環境の変化に対応した新たな提案へのニーズが高まり、企画力がより重要になっているなかで、情報システム事業との連携による差別化戦略と市場環境の変化への迅速な対応、業務効率の向上に取り組む方針である。具体的な対応・施策として以下の3つを挙げている。

- (1) 娯楽性に重点を置き、新規則に適したゲームの創出による遊技環境の活性化に注力することで、パチンコホールの稼働に貢献する。
- (2) 遊技機メーカーの要望に迅速に対応し、自社のコスト削減、短期開発、品質保証体制の構築を推進するとともに、顧客の開発期間の短縮やコスト削減、品質向上にも貢献する。
- (3) 情報システム事業の保有する「DK-SIS」データ及び「Fan-SIS」データを活用し、新たな遊技価値を生み出す企画提案の実施と事業領域の拡大にも取り組む。

ダイコク電機 | 2019年7月16日(火)
 6430 東証1部・名証1部 | <https://www.daikoku.co.jp/ir/>

今後の戦略的方向性

弊社でも、パチンコ業界が大きな転換期を迎えているなかで、その影響により足元の業績は低調に推移しているものの、中長期的に見れば、周辺機器を含めた次世代ホールコンピュータに積極的な開発を行ってきた当社には大きなアドバンテージがあるものとみている。特に、同社ならではのサービスやデータ分析による経営支援及び価値提案は、今後の業界の進むべき方向性に合致したものと評価できる。仮に、市場がしばらく縮小傾向をたどったとしても、付加価値の高い「次世代製品群」の本格稼働により既存店向けの入れ替え需要を取り込みながら、持続的な成長を実現することは可能であるとみている。また、パチンコホールも資本力のあるところを中心に勝ち残り、二極化がさらに進む可能性が高く、そうなってくれば、業界初となるAIホールコンピュータ「X(カイ)」による囲い込みや市場シェアの拡大を目指す当社にとってプラスに働くものとみている。

外部環境の影響を受けやすい売上高の伸びについては、しばらくは慎重に判断する必要があると捉えているが、市場環境の変化に対応した製品・サービスの開発やMGサービスの拡大などによる収益性の向上に注目している。また、中長期的な視点からは、圧倒的なポジショニングを生かした同社自身の成長に加えて、業界全体の活性化に向けた取り組みにも期待している。特に、パチンコホールや各遊技機メーカーにとどまらず、パチンコ・パチスロファン、アミューズメントファン、新たなファン層にも直接的に働きかける活動（スマートフォンアプリによる会員向け情報提供のほか、ホールに誘導する仕掛けなど）にも注目したい。

■ 株主還元

2020年3月期も前期と同額の1株当たり年間40円配当を予定。 中期的には利益成長に伴う増配余地は十分に期待できる

2019年3月期については、期初予想どおり、年間40円配当（中間10円、期末30円）に決定した。また、2020年3月期についても、前期と同額の1株当たり年間40円配当（中間10円、期末30円）を予定している。

同社は、業績に合わせて配当の上乗せを判断する方針であることから、中期的に見れば利益成長に伴う増配の余地も十分にある。

また、同社株式への投資の魅力を高め、中長期保有の促進を目的として株主優待制度を導入している。毎年9月30日現在の株主（100株以上保有）を対象に、保有株式数と保有期間に応じて商品（食品、飲料、電化製品、旅行・体験、社会貢献活動への寄付等600種類以上）と交換できるポイントが贈呈される内容となっており、同社IR担当者によれば、個人株主からの高い評価を得ているようだ。

免責事項（ディスクレマー）

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp