ダイコク電機株式会社
2021年6月

2021年3月期 決算説明会 質疑応答要旨

日時：2021 年 5月 27 日(木) 10 時 30 分～　場所：オンライン開催
出席者：代表取締役社長 大上誠一郎、常務取締役 栢森啓、常務取締役 大成俊文、
制御システム事業部長 平光和幸

Q1
新型コロナや旧規則機の撤去延長など外部環境の変化は、「X」の普及にどのような影響があったのでしょうか。
また、前期におけるXの普及状況を教えてください。

A1
コロナ禍の中、パチンコホールの新規出店や改装工事数が大幅に減少したことにより、製品販売は大変苦戦しました。ただ、リリース 2 年目となったAIホールコンピュータ「X」の既存店へのシステムアップ導入件数に関しては、2021年3月期は前期比約 90%の進捗となりました。

正直、コロナ禍の中でもっと厳しい状況も想定していましたが、参考資料(P.27)に掲載の感染対策をXがシステムで支援するというところも、非常に受け入れられた機能となりました。また、非接触を目的としたセルフ POS も、コロナ禍のおかげというわけではないですが、ここをきっかけとして非常に幅広く浸透していったと思っております。今期も「遊タイム」機の普及がさらに進むと思いますので、本丸であるデータ管理を目的として、さらに営業提案を継続していきます。

Q2
決算短信に「制御システムの小規模な受託開発案件の取組み」とありますが、一時的でしょうか？ または継続的でしょうか？ 従来に比べた収益性のイメージをお聞かせください。

A2
小規模な受託開発案件については、あくまでも一時的なものと捉えています。ただし、クライアントのニーズに合わせたさまざまな受託パターンは今後も継続していく予定です。また、開発の稼動率を上げることで収益性を上げていく予定です。

Q3
仮にパチンコホールの稼動率がしばらく元の状態に戻らなかった場合、貴社の業績への影響をどう見ればよろしいですか？

A3
前期、コロナ禍の休業明けから 80%を天井として稼動率は推移しています。当社の取引先においては、前期は業績がどのくらい戻るのかが全く見えず不安定でしたが、今期は緊急事態宣言下においても稼動は一定数で推移しており、ある程度事業計画が立てやすい環境になっています。

また、参考資料（P.22）に掲載のパチンコホール軒数の推移では、2020 年 12 月末でパチンコホールの軒数は約 9,000 軒と、減少傾向にあり、当社のユーザー企業数も例外ではなく減っているわけですが、当社は大手企業を中心にお取引いただいていることもあり、当社のシェアは上がってきております。

稼動率が現状の 80%より大幅に下がることになれば、パチンコホールは相当厳しい状況になると思いますが、この水準が維持できるということであれば、設備投資も予定通り行われると想定しており、当社の事業については大きな影響はないと思っています。

Q4

遊技機市場全般について、市場販売台数予想はパチンコ、パチスロでそれぞれどの程度と見ているのか。

A4

今期（2021/4/1～2022/3/31）の遊技機市場全体についてですが、今回の旧規則機の撤去期限の延長等いろいろ環境変化があるものの、当社といたしましては、パチンコは 100～110 万台、パチスロにおいては 40～50 万台、遊技機市場全体の販売台数としては 140 万台～160 万台と想定しております。

Q5

セミナーが好調だったとのことですが、営業活動にどのような影響がありましたか？

A5

前期はコロナ禍の中、例年全国で実施しておりました展示会・セミナーのリアル開催が不可能となりましたので、当社として初の試みとなる WEB での展示会・セミナーを 9 月と 3 月に 2 回開催しました。

リアルの場合は大きな会場で多くのお客さまを一度に接客するわけですが、WEB の場合はお客さまの都合で好きな時間にオンデマンドで参加していただくという形となります。リアルの場合は一度にお客さまがいらっしゃるので接客もなかなか思うようにならないですが、WEB の場合はどのお客さまがどの動画を何分観られたかというところまでログが取れますので、後追いでの営業活動が非常に効率よくできたと思っております。

今期もコロナ禍が継続しておりますので、WEB での展示会・セミナーを計画しております。次回が 3 回目になりますので、さらにクオリティを上げて、訴求力のある内容にしていくよう準備しています。

Q6

遊技機メーカーでは、部備品のリサイクルが進んでいると聞きます。御社の制御システム事業部における表示ユニット、制御ユニット、部品販売の今後の見通しはいかがでしょうか？

A6

リサイクルについては、リユースは今後も積極的に受け入れ、それにプラス、付加価値を付けた中で領域の拡大も研究をしています。また、スマート遊技機向けの新規基板の獲得にも注力しており、今回発表させていただきましたパチスロにおいては自社筐体の販売を行い、その販売モデルの中にはリユースプランも検討しています。

Q7

AIホールコンピュータ「Ｘ」の導入は計画どおりに進んでいるのでしょうか？導入にあたって何かネックとなっているものはありますか？また、導入後のホールからの評価は期待どおりのものとなっていますか？

A7

先ほどAIホールコンピュータ「Ｘ」の既存店への進捗についてはお話しさせていただきましたが、2 年前のリリース当初の計画と比べると、どうしてもこのコロナ禍の影響を受けて若干下振れという進捗にはなっています。導入のネックというご質問ですが、価格的には非常に導入しやすい価格帯となっていますが、どうしても導入にあたり休業していただくことになるため、なかなか集客のイベントなどを打ちづらい状況のなか、きっかけとするタイミングをホール企業側で作ることが難しいところがネックであると思っています。

「Ｘ」については毎期、春と秋に定期的なバージョンアップを行い、都度、付加価値の高い機能を付けてお客さまに訴求していますので、まだまだスタートラインに立ったところだと認識しております。評価自体は非常に高い評価をいただいていると思っていますので、今後も業界環境に合ったサービスを盛り込んで普及に努めていきたいと考えています。

以 上