

|| 企業調査レポート ||

ダイコク電機

6430 東証プライム市場・名証プレミアム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年1月26日(金)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 事業概要	01
2. 2024年3月期上期の業績概要	01
3. 2024年3月期の業績予想	02
4. 中期経営計画	02
■ 事業内容	03
1. 情報システム事業	04
2. アミューズメント事業	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	07
■ 決算動向	08
1. 2024年3月期上期の業績概要	08
2. 2024年3月期上期の総括	11
■ 業績見通し	11
1. 2024年3月期の業績予想	11
2. 弊社の見方	12
■ 中期経営計画	13
1. 前提となる環境認識	13
2. 重点施策（事業ドメインの再設定）	13
3. 投資計画	14
4. 数値目標	14
5. 中長期的な注目点	15
■ 業界環境	16
■ 過去の業績推移	18
■ サステナビリティへの取り組み	20
■ 株主還元	21

要約

2024年3月期上期はスマートパチスロの順調な普及に伴い、 大幅な増収増益を実現。 通期予想を増額修正し、過去最高益を更新する見通し

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「情報システム事業」と、パチンコ遊技機の表示ユニット及び制御ユニットの開発・製造・販売等を手掛ける「アミューズメント事業」の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 38.7% を占める。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 3,257 件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のなかで、大型店舗におけるシェアを伸ばすとともに、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など、中長期を見据えた事業改革を推進している。この数年間については、出玉制限や依存症対策、遊技機の規則改正（2018年2月1日施行、以下、「新規則」）を通じて、パチンコホール業界が大きな転換点を迎えるなかで、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、「コロナ禍」）の影響も重なり、先行き不透明感から業績はしばらく厳しい状況が続いてきた。ただ、2022年11月より市場導入された注目の「スマート遊技機（スマートパチスロ※）」が順調に稼動を高めると、パチンコホールにおける設備投資の回復とともに業績も急拡大し、新たな成長フェーズを迎えている。

※ スマート遊技機の一つで「スマートパチンコ」及び「スマートパチスロ」がある。これまでのように玉やメダルに触れることなく遊技することができる。パチンコホールにおける玉やメダルに係わる設備が不要になること、遊技性能が既存の遊技機よりも向上することなどに特長があり、遊技機メーカー団体（日工組・日電協）が推進していることから今後の進展が注目されている。2022年11月21日からスマートパチスロ機が市場導入され、スマートパチンコ機についても2023年4月3日から市場導入された。

2. 2024年3月期上期の業績概要

2024年3月期上期の業績は、売上高が前年同期比 158.4% 増の 29,168 百万円、営業利益が同 953.6% 増の 7,899 百万円と「情報システム事業」の急拡大により大幅な増収増益を実現した。2022年11月より市場導入されたスマートパチスロの稼動が好調に推移するなかで、パチンコホールでは「スマート遊技機」に対応するための設備投資が活発化し、それに伴って、「スマート遊技機」のデータ管理に最適な AI ホールコンピュータ「X（カイ）」へのシステムアップが進んだほか、スマート遊技機専用カードユニットや情報公開端末等の製品販売台数が計画を大幅に上回った。利益面でも、「情報システム事業」の拡大が収益を押し上げ、営業利益率も 27.1%（前年同期は 6.6%）と大幅に改善した。

要約

3. 2024年3月期の業績予想

2024年3月期の業績について同社は、上期業績の進捗や足元の状況等を勘案し増額修正を実施した。売上高を前期比60.3%増の51,000百万円、営業利益を同61.2%増の10,500百万円と通期でも大幅な増収増益を見込んでいる。売上高は、引き続き「情報システム事業」が大きく伸長する見通しである。スマートパチスロについてはヒット機種や稼動が好調な機種も多く、下期においても普及が進む想定となっている。利益面でも、クラウド開発や自社ブランドによるスマートパチスロ機の市場投入に向けた積極的な開発投資を継続するものの、「情報システム事業」の伸びが収益を押し上げ、営業利益率も20.6%（前期は12.6%）に大きく改善する想定である。

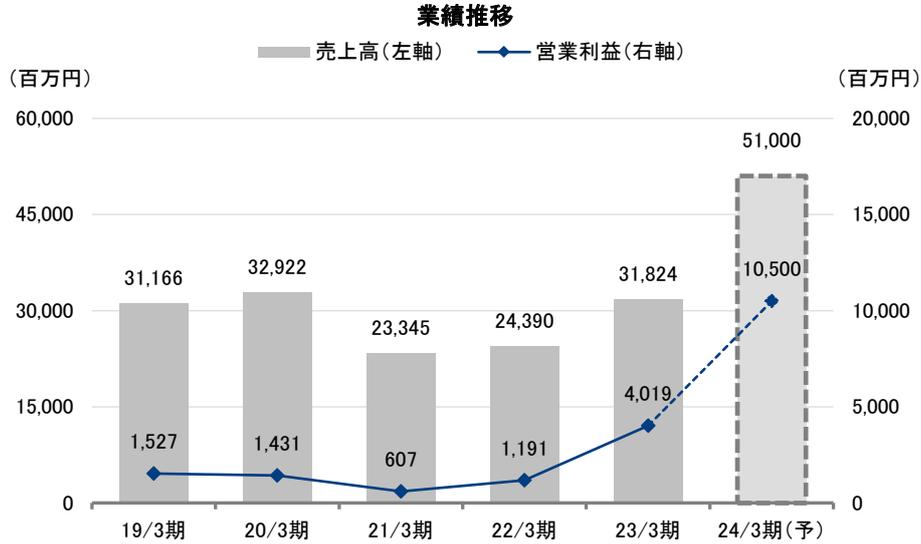
4. 中期経営計画

同社は、「スマート遊技機」による新たな時代を迎えるにあたり、遊技機市場やパチンコホールの設備投資の活発化に向けた道筋が見えてきたことを踏まえ、2023年3月期を初年度とする中期経営計画（3ヶ年）をスタートし2年目を迎えている。「スマート遊技機」の普及に伴う需要を取り込むとともに、引き続きAIホールコンピュータ「X（カイ）」の普及を促進するほか、クラウドサーバーを活用したビジネス「MIRAIGATE サービス」（以下、「MG サービス」）展開の拡充により、業界唯一のプラットフォームを構築し、ストック型ビジネスへの転換を目指す。また、遊技機メーカーとして自社ブランドによるスマートパチスロ機の開発にも取り組む（2025年3月期の市場投入を目指す）。最終年度である2025年3月期の数値目標として、売上高40,000百万円、営業利益4,500百万円（営業利益率11.3%）を掲げているが、2024年3月期の業績予想（増額修正後）において、1年前倒しで計画を上回る見通しである。

Key Points

- ・2024年3月期上期はスマートパチスロの順調な普及に伴い大幅な増収増益を実現
- ・稼動が好調なスマートパチスロの登場によりパチンコホールの設備投資需要が活発化し、カードユニットや主力製品群が伸長
- ・2024年3月期の業績予想を増額修正し、通期でも大幅な増収増益（過去最高業績）を見込む
- ・中期経営計画では、「スマート遊技機」による新たな時代を迎えるにあたり、クラウド開発を強化しストック型ビジネスへの転換、スマートパチスロ機の早期開発を目指す

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。
業界初の AI ホールコンピュータの推進により、
業界トップシェアのさらなる拡大を目指す**

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ユニット及び制御ユニットの開発・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の市場シェアは 38.7%、特に 501 台以上の大型店舗における市場シェアは 60.9% にのぼる(2023年3月期時点)。

事業セグメントは、「情報システム事業」と「アミューズメント事業」※の2つに区分されるが、「情報システム事業」が売上高の80%以上を占め、ここ数年における同社の安定収益源となっている。

※ 2024年3月期より「制御システム事業」から「アミューズメント事業」へセグメント名を変更した。

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（台管理システム）」を軸に、「景品顧客管理システム」や「情報公開システム」「カードユニット」などの周辺機器販売、サーバーを通じてホールコンピュータやWebで各種サービスを行うMGサービスを展開している。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」は、MGサービスの柱である。

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一元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、カードユニットなど周辺機器とも連動するほか、MG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時には周辺機器やサービスを一括で販売することができる。

2019年6月には、ホールコンピュータ「CII」以来12年ぶりのリニューアルで、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」を教えてくれるところに特長がある。これまで膨大な時間をかけなければならなかった分析をAIが瞬時に行い、経験の浅いスタッフでも経験豊富なスタッフと同様の判断ができるようアシストするほか、人では不可能なビッグデータを活用した予測をAIが行うことで、ホール経営の効率化・省力化、さらには集客に貢献し、収益力の向上に寄与する。2022年11月より市場導入された「スマート遊技機」の普及とともに、データ管理にも最適なホールコンピュータとしてシステムアップに拍車がかかっている。

ホールコンピュータと主な周辺機器



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業内容

2. アミューズメント事業

遊技機メーカー向けに遊技機（主にパチンコ機）の表示ユニット及び制御ユニットの開発・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機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企画の提案や人気キャラクターの著作権販売など、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。特に、2022年3月期からは、これまで培ったハードとソフトの技術を活用し、パチスロビジネスの本格化を進めている。遊技機メーカー※として自社ブランドによるスマートパチスロ機の製造・販売にも注力する考えであり、2025年3月期の市場投入を目指している。2024年3月期からは制御システム事業部（アミューズメント部門）と生産統括部（サプライ部門）を統合し、AMS（アミューズメント & サプライ）統括部と名称を一新したことにより、セグメント名も「アミューズメント事業」に変更となった。

※ 連結子会社のDAXEL（株）及びアロフト（株）のほか、2023年4月に連結化した（株）ライリィが担っている。

■ 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。

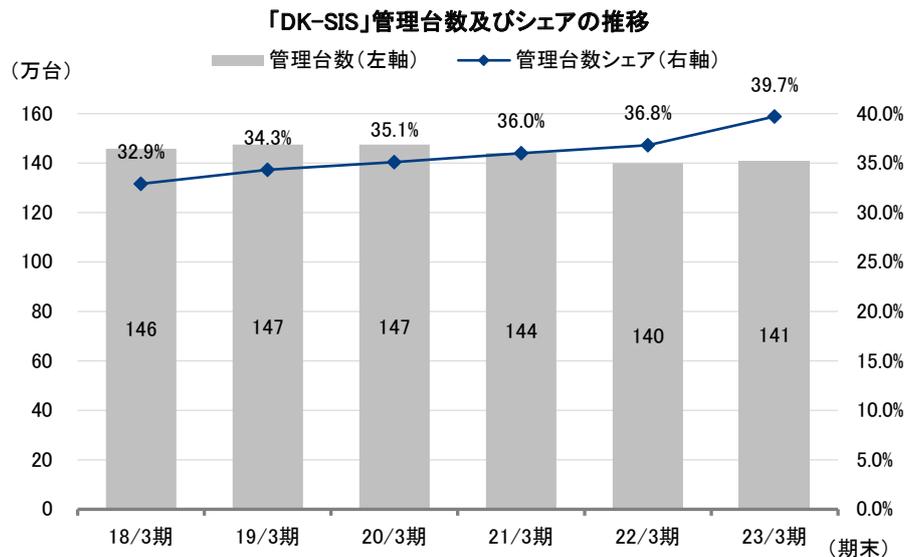
1974年に発売した「ホールコンピュータ」は、それまで簡易なデータ集計を行う程度だったパチンコホールに対して、「データ管理」に基づく管理手法を提案し、デファクトスタンダードにまで発展した。その後も、パチンコホールにおける遊技機の稼動情報をファンに提供する情報公開端末「データロボ」など、革新的機能を搭載した「業界初」となる情報機器を相次いで投入しており、ホール経営の効率化やファンの満足度を高める価値提供により、ホールの業績向上に貢献してきた。

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、ホールの業績向上はもとより、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している。

企業特長

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様々なサービス（MG サービス）を通じて、会員ホールとの強固なネットワークを構築し、業界唯一のプラットフォームにまで進化させてきたところも強みとなっている。1990年より展開してきた会員制情報提供サービス「DK-SIS」は、各ホールから日々送られてくる遊技機のデータを分析・加工したうえで、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。全国の遊技機営業データを基にしたシミュレーションによる予実管理が可能となるとともに、同社にとっても、会員ホール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企画提案・営業活動にも生かされているようだ。2023年3月期末の会員数は3,257件、管理台数は141万台（管理台数シェア39.7%）となっている。最近では、商圏内で営業する競合ホールの客数・稼働率・占有率・支持率を様々な角度から分析する商圏分析サービス「Market-SIS」の普及に注力しており、人の流れ（ファン動向）を捉え、ホールの集客力に寄与するツールとして高い評価を得ている。さらに2021年に、同社初となるクラウドを活用したサービス「ClarisLink」（クラウドチェーン店管理システム）をリリースすると、ほかでは得られないデータやレスポンスの速さなどが高く評価され、計画を上回るペースで契約店舗数が伸びてきた。

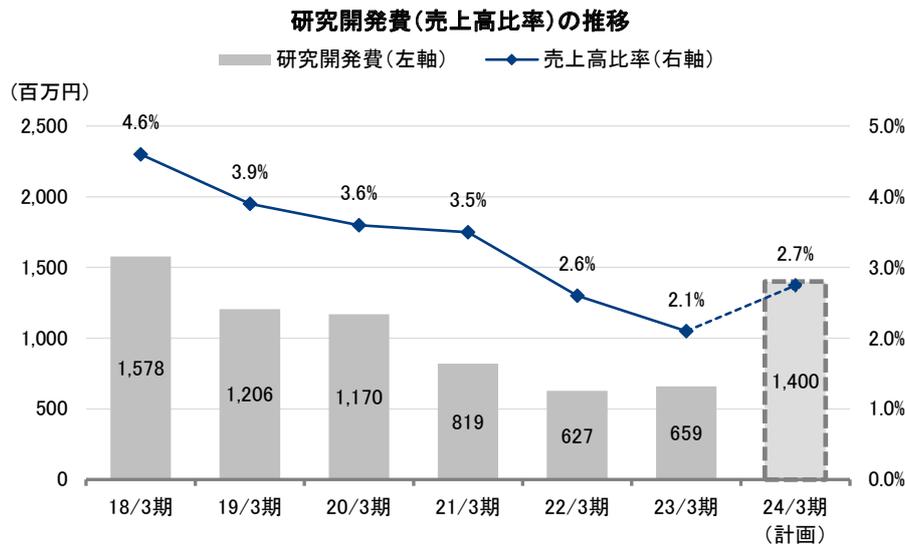


出所：会社資料よりフィスコ作成

企業特長

3. 安定収益基盤が将来に向けた投資を支える

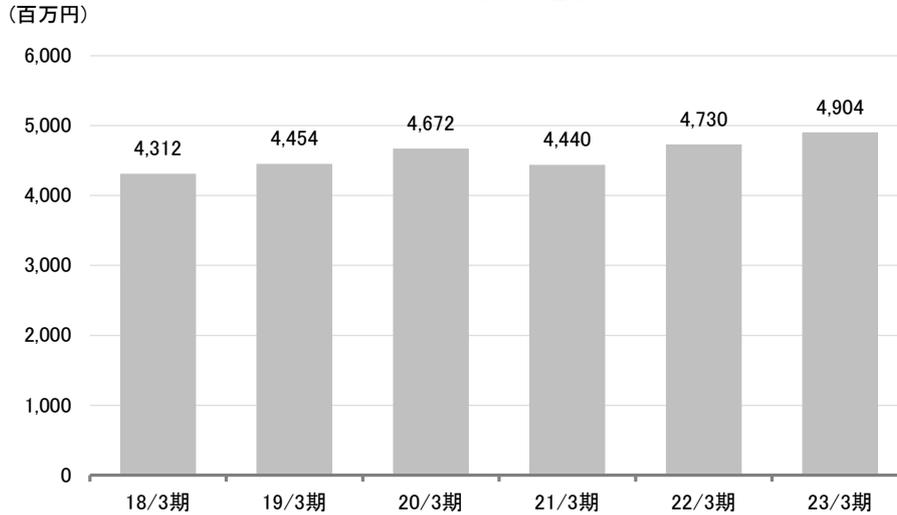
同社の競争力の源泉は、研究開発費をはじめとする将来の成長に向けた積極的な先行投資にある。次世代ホールコンピュータ（及び周辺機器）の開発や新たな MG サービスなど、今後の成長ドライバーとなる分野に積極的な投資を続けてきた。それを可能としているのは、利益率の高い「情報システム事業」が収益源（キャッシュカウ）として機能しているからにほかならない。特に、ストック型ビジネスモデルとして推進している MG サービスが安定収益の柱として育ってきたことから、高水準で推移してきた研究開発費も MG サービスによる安定したセグメント利益の範囲内で賄うことができ、投資リスクを限定してきた。既存事業の収益力の高さで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。なお、2018年3月期以降、次世代ホールコンピュータ等への大型投資の一巡などにより、研究開発費も売上高比率3%前後で推移してきたが、現在の中期経営計画においては、戦略の軸となる「クラウド」「スマートパチスロ」などを中心に積極的に研究開発費を投入する方針である。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

企業特長

MGサービス売上の推移



出所：決算説明資料、会社資料よりフィスコ作成

■ 決算動向

2024年3月期上期はスマートパチスロの順調な普及に伴い、スマート遊技機に必要な主力製品群が計画を大きく上回る

1. 2024年3月期上期の業績概要

2024年3月期上期の業績は、売上高が前年同期比158.4%増の29,168百万円、営業利益が同953.6%増の7,899百万円、経常利益が同810.9%増の7,938百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同864.6%増の5,502百万円と大きく拡大した。

「情報システム事業」の大幅な拡大が業績の伸びをけん引した。2022年11月より市場導入されたスマートパチスロの稼働が好調に推移するなかで、パチンコホールでは「スマート遊技機」に対応するための設備投資が活発化し、それに伴って、「スマート遊技機」のデータ管理に最適なAIホールコンピュータ「X(カイ)」へのシステムアップが進んだほか、スマート遊技機専用を含むカードユニット「VEGASIA」や、情報公開端末「REVOLA」「BIGMO PREMIUM」等の製品販売台数が計画を大幅に上回った。また、サービス売上についてもMGサービスなどが堅調に推移した。一方、「アミューズメント事業」については、市場全体でパチンコ販売台数が伸び悩んだ影響を受け、遊技機向けの表示ユニット及び制御ユニット販売、部品販売ともに前年同期を下回った。

利益面でも、「情報システム事業」の拡大が収益を大きく押し上げた。特に、利益率の高い主力製品が伸びたことで大幅な営業増益を実現し、営業利益率も27.1%(前年同期は6.6%)と大きく改善した。

ダイコク電機 | 2024年1月26日(金)
 6430 東証プライム市場・名証プレミア市場 | <https://www.daikoku.co.jp/ir/>

決算動向

財政状態については、自己資本が内部留保の積み増しにより前期末比 13.8% 増の 38,016 百万円に増加した一方、総資産は売上増に伴う現金及び預金並びに売上債権の増加や設備投資需要に備えた製品在庫の増加により、同 16.9% 増の 56,477 百万円に拡大し、自己資本比率は 67.3%（前期末は 69.2%）に若干低下した。

2024年3月期上期決算の概要

（単位：百万円）

	23/3 期上期		24/3 期上期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	増減	増減率
売上高	11,289		29,168		17,878	158.4%
情報システム	8,505	75.3%	27,286	93.5%	18,780	220.8%
アミューズメント	2,788	24.7%	1,890	6.5%	-897	-32.2%
調整額	-4	-	-7	-	-3	-
売上総利益	5,233	46.4%	13,701	47.0%	8,467	161.8%
販管費	4,483	39.7%	5,801	19.9%	1,318	29.4%
営業利益	749	6.6%	7,899	27.1%	7,149	953.6%
情報システム	1,406	16.5%	8,964	32.9%	7,558	537.4%
アミューズメント	48	1.7%	-105	-5.6%	-153	-
調整額	-704	-	-959	-	-254	-
経常利益	871	7.7%	7,938	27.2%	7,067	810.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	570	5.0%	5,502	18.9%	4,931	864.6%
減価償却費	795		787		-8	-1.0%

	23/3 期末	24/3 期上期末	増減	
			増減	増減率
総資産	48,298	56,477	8,178	16.9%
自己資本	33,399	38,016	4,616	13.8%
自己資本比率	69.2%	67.3%	-1.9pt	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

決算動向

事業別の業績は以下のとおりである。

(1) 情報システム事業

売上高は前年同期比 220.8% 増の 27,286 百万円、セグメント利益は同 537.4% 増の 8,964 百万円と大きく拡大し、過去最高業績（上期ベース）を更新した。2022 年 11 月より市場導入されたスマートパチスロの稼動が好調に推移したことにより、同社顧客であるパチンコホールにおいて「スマート遊技機」に対応する設備投資が活発化し、それに伴って、AI ホールコンピュータ「X（カイ）」へのシステムアップが進んだほか、スマート遊技機専用を含むカードユニット「VEGASIA」※¹ や情報公開端末「REVOLA」「BiGMO PREMIUM」等の製品販売台数が計画を大幅に上回った。また、サービス売上についても、「スマート遊技機」登場による市場変化への対応に関連した MG サービスの加盟店数が増加したこともあり、前年同期を上回った。特に商圈分析サービス「Market-SIS」及びチェーン店管理サービス「ClarissLink」に、省力化ツール「楽らく入替運用オプション」（遊技機の入替設定を 1 分間で完了可能）を加えた 3 つの経営支援サービスの強化に取り組んだ※²。利益面でも、クラウド等への先行費用が増加したものの、利益率の高い主力製品の伸びや MG サービスによるストック収益の積み上げにより大幅な増益を達成し、セグメント利益率は 32.9%（前年同期は 16.5%）と大きく改善した。

※¹ カードユニット「VEGASIA」シリーズについては、2013 年に後発で市場参入して以来、順調にシェアを拡大（2023 年 9 月末は 16.7%）してきたが、今後も「スマート遊技機」へのシフトとともにシェア拡大に拍車がかかる可能性が高いと弊社では見ている。

※² 2019 年 4 月にリリースした「Market-SIS」の 2023 年 9 月末の掲載店舗数は 4,238 店舗（2020 年 9 月末比 1,209 店舗増）、2021 年 11 月にリリースした「ClarissLink」の契約店舗数は 661 店舗（2022 年 9 月末比 530 店舗増）とともに順調に伸びている。

なお、市場全体の動きに目を向けると、スマートパチスロは 2023 年 9 月末までに累計 20 機種が導入され、パチスロ機全体における設置割合は 23.8%（2023 年 3 月末は 8.2%）とハイペースで普及が進んできた※¹。2024 年 3 月機上期（4～9 月）におけるパチスロ機販売台数は約 40 万台（前年同期は約 24 万台）に伸び、そのうちスマートパチスロが約 60% を占めている※²。また、遊技機全体の稼動状況についても第 1 四半期（4～6 月）が前年同期比 106.1%、第 2 四半期（7～9 月）が同 106.4% と好調に推移したが、パチスロ機だけで見ると、スマートパチスロの登場とともに第 1 四半期が同 132.5%、第 2 四半期が同 123.3% と稼動全体の伸びをけん引しており、パチンコホールの設備投資需要を高める要因となっている※³。

※¹ 一方、2023 年 4 月より市場導入されたスマートパチンコについては 2023 年 9 月末までに累計 7 機種が導入されたが、パチンコ機全体における設置割合は未だ 3.0% にとどまっている。

※² 一方、2024 年 3 月期上期におけるパチンコ機販売台数は、稼動をけん引する新たなタイトルがなかったことやスマートパチスロへのシフトを優先する動きから約 50 万台（前年同期は約 53 万台）と伸び悩んだ。

※³ 稼動状況（前年同期比）については同社「DK-SIS」データ比較によるもの。

(2) アミューズメント事業

売上高は前年同期比 32.2% 減の 1,890 百万円、セグメント損失は 105 百万円（前年同期は 48 百万円の利益）と大幅な減収となり、セグメント損失を計上した。市場全体でパチンコ機販売台数が伸び悩んだ影響を受け、遊技機向けの表示ユニット及び制御ユニット販売、部品販売ともに前年同期を下回った。利益面でも、大幅な減収に伴う収益の押し下げのほか、自社ブランドによるスマートパチスロ機の開発費用（2025 年 3 月期の市場投入を目指す）などにより、セグメント損失を計上した。

2. 2024年3月期上期の総括

2024年3月期上期を総括すると、大幅な業績の伸びを実現できたのは、スマートパチスロが遊技機全体の稼働の伸びをけん引しながら、順調に設置台数を伸ばしたこと（外部要因）、そして「スマート遊技機」の普及に伴う設備投資需要をしっかりと取り込むことができたこと（内部要因）の2点につきる。特に後者については、「スマート遊技機」時代を迎えるにあたって同社の優位性を改めて実証するものと言えるだろう。また、「スマート遊技機」に必要な主力製品群の伸びが利益率の向上に貢献しているところも評価すべきポイントである。一方、スマートパチンコについては本格的な普及に至っていないものの、足元では稼働の良い機種も出始めており、同社にとっては今後の伸びしろとして捉えることもできる。活動面では、最新技術を活用した新たなサービスの基盤となるクラウド開発や、自社ブランドによるスマートパチスロ機の市場投入（2025年3月期の市場投入を目指す）に向けて着実な進展を図ることができた。

■ 業績見通し

2024年3月期の業績予想を大幅に増額修正し、過去最高益を更新する見通し

1. 2024年3月期の業績予想

2024年3月期の業績について同社は、上期業績の進捗や足元の状況等を勘案し、増額修正を実施した。売上高を前期比60.3%増の51,000百万円（修正幅+13,000百万円）、営業利益を同161.2%増の10,500百万円（同+6,300百万円）、経常利益を同148.8%増の10,600百万円（同+6,250百万円）、親会社株主に帰属する当期純利益を同145.9%増の7,200百万円（同+4,200百万円）と大幅な増収増益となり、過去最高益を見込んでいる。

売上高は、引き続き「情報システム事業」が大きく伸長する見通しである。スマートパチスロについてはヒット機種や稼働が好調な機種も多く、下期においても普及が進む想定となっている。一方、「アミューズメント事業」については、上期同様、表示ユニット及び制御ユニットの開発機種減少により減収を見込んでいる。

利益面でも、DX推進や社内体制の整備に向けた費用のほか、積極的な開発投資※を継続するものの、「情報システム事業」の伸びが収益を押し上げ、営業利益率も20.6%（前期は12.6%）に大きく改善する想定である。

※ 研究開発費は前期比112.2%増の1,400百万円、設備投資は同131.1%増の2,900百万円とそれぞれ2倍以上に拡大する計画である。

業績見通し

2024年3月期の業績予想

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期			増減(修正予想)		
	実績	構成比	期初予想	構成比	修正予想	構成比	増減率	
売上高	31,824		38,000		51,000		19,175	60.3%
情報システム	26,209	82.4%	33,000	86.8%	46,500	91.2%	20,290	77.4%
アミューズメント	5,639	17.7%	5,000	13.2%	4,500	8.8%	-1,139	-20.2%
調整額	-24	-	-	-	-	-	-	-
売上総利益	14,507	45.6%	-	-	23,800	46.7%	9,292	64.1%
販管費	10,487	33.0%	-	-	13,300	26.1%	2,812	26.8%
営業利益	4,019	12.6%	4,200	11.1%	10,500	20.6%	6,480	161.2%
情報システム	5,490	20.9%	5,900	17.9%	12,700	27.3%	7,219	131.3%
アミューズメント	140	2.5%	30	0.6%	-350	-7.8%	-490	-
調整額	-1,615	-	-1,730	-	-1,850	-	-234	-
経常利益	4,260	13.4%	4,350	11.4%	10,600	20.8%	6,339	148.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,927	9.2%	3,000	7.9%	7,200	14.1%	4,272	145.9%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 弊社の見方

通期予想(増額修正後)の達成のためには、下期の売上高21,831百万円、営業利益2,600百万円が必要となる。ハイペースで進んできたスマートパチスロの普及や、それに伴う設備投資需要の拡大のスピード感については、やや慎重に見ておく必要があるものの、1)依然としてスマートパチスロの設置台数には拡大の余地*があるうえ、ヒット機種も増えてきたこと、2)普及が出遅れているスマートパチンコにもヒット機種が出始めたこと、3)稼働全体の向上によりパチンコホールの投資余力や投資マインドが高まってきたことなどから、同社の業績予想は十分に達成可能であると弊社では見ている。特に2)については、スマートパチンコとしてのヒット機種が多数登場し、想定よりも早く軌道に乗ってくれば、上振れ要因となる可能性もあり、2025年3月期以降の同社業績の伸びを判断するうえでも注目すべきポイントと捉えることができる。その意味では、業界全体として既存機種との差別化(スマートパチスロならではの機能性や遊技性、演出効果等)をいかに図っていくかが課題となっており、同社の役割も大きいと言えるだろう。2024年2月には同社主催の展示会を予定しており、目玉となる新製品群においてどのような価値を提案していくのか、その反響を含めて注目したい。また、2025年3月期業績についても、スマートパチスロの伸びが設置台数割合の上昇とともに鈍化する可能性があるものの、その分スマートパチンコへ投資が向かうことが期待できることや、2024年に予定されている新紙幣の発行が機種入れ替え需要を後押しする要因となることから、引き続き高成長を実現することは可能であると弊社では見ている。

* 弊社ではパチスロ機全体におけるスマートパチスロの設置割合は、当面の目安として40%程度(2023年9月末は23.8%)まで拡大する余地があると見ており、今後1年から2年の間に到達すると予想している。

■ 中期経営計画

「スマート遊技機」時代に向けた中期経営計画を推進。 クラウドサーバーによる業界唯一のプラットフォーム構築を目指す

同社は、「スマート遊技機」による新たな時代を迎えるにあたり、遊技機市場やパチンコホールの設備投資の活発化に向けた道筋が見えてきたことから、2023年3月期を初年度とする中期経営計画（3ヶ年）をスタートし2年目を迎えている。経営理念である「イノベーションによる新しい価値づくりを通じ、これからも一貫して持続的な成長を果たしてまいります。」に基づき、将来の市場環境の変化に対応するため、事業ドメインの再設定に取り組む方針である。具体的には、「スマート遊技機」の普及に伴う需要の取り込みや、AI ホールコンピュータ「X（カイ）」の普及促進のほか、クラウドサーバーを活用したビジネスへの展開（新 MG サービスの拡充）により、業界唯一のプラットフォームを構築する戦略を掲げている。

1. 前提となる環境認識

「新規規」機への完全移行、さらには「スマート遊技機」の普及に伴って、遊技機市場及びパチンコホール業界は新たな時代を迎えようとしている。「スマート遊技機」への入れ替えは、利便性やゲーム性の幅が広がることでファンの拡大やホール経営のあり方に大きく影響を与える。特に、パチンコホールごとに集客力の差が顕著となることから、有力企業による業界再編の流れが加速している。同社では、「スマート遊技機」の入れ替えが進むにつれて、勝ち残りをかけたパチンコホールの設備投資（新規出店を含む）が活性化され、同社業績も大きく拡大するシナリオを描いている。

2. 重点施策（事業ドメインの再設定）

(1) 情報システム事業

戦略の目玉は、今後の市場変化を見据え、クラウドサーバーを活用した新 MG サービスの拡充により業界唯一のプラットフォームを構築し、パチンコホール大手を中心に囲い込むとともに、ホール経営の支援はもちろんだ、業界の変革にも貢献するところにある。そのための具体策として、引き続き AI ホールコンピュータ「X（カイ）」の普及を進めるとともに、「スマート遊技機」に柔軟に対応した製品・サービスに加え、省力化・省人化をさらに具現化し、ホールスタッフの働き方やファンの集客戦略を変える製品群をタイムリーに市場投入することで各製品のシェアを高めていく。さらには業界データ及び外部データをクラウドサーバーに集約・活用するプラットフォーム※をスタートさせ、新 MG サービスの拡充による安定収益の底上げを目指す方向性である。

※ 自社及び他社のホールコンピュータ、ファン行動、サイトアクセス、Wi-Fi アクセス、スタッフ情報、カメラ映像などの業界データのほか、人口統計、行動心理、商圈特性、人流データ、SNS・アプリなどの外部データをクラウドサーバーに集約するとともに、予測エンジンや異常検知エンジン、レコメンドエンジンなどの機能により、データを有効に分析・活用することができるプラットフォーム。

中期経営計画

2025年3月期の目指す姿



出所：中期経営計画より掲載

(2) アミューズメント事業

事業の軸を「パチンコ」から「スマートパチスロ」へ移行する方針を掲げている。2021年3月期下期より開始したパチスロ遊技機の一括受託開発をさらに推し進めるとともに、遊技機メーカーとして自社ブランドによるスマートパチスロ機の開発にも取り組み、2025年3月期の市場投入を目指す。

3. 投資計画

3年間の投資計画（累計）として、研究開発費40億円（前3ヶ年合計は28億円）、設備投資62億円（同41億円）を予定しており、前3ヶ年合計を上回る水準となっている。なお、研究開発費は主にスマートパチスロ関連（アミューズメント事業）、設備投資は主にサーバー開発費（情報システム事業）に投下される計画のようだ。

4. 数値目標

同社は、1) 中期経営計画初年度となる2023年3月期業績が計画を上振れたことや、2) 「スマート遊技機」登場に伴う市場の活性化が想定よりも早いペースで進んでいること、3) 2024年に予定されている新札（新紙幣）発行に伴う機種入れ替え需要が期待できることを反映し、当初の数値目標を上方修正した（2023年5月公表）。具体的には、最終年度である2025年3月期の売上高を34,000百万円→40,000百万円、営業利益を2,200百万円→4,500百万円に引き上げている（ただし、2024年3月期の増額修正予想では、1年前倒しで計画を上回る見通しとなっており、再度上方修正される可能性が高い）。特徴的なのは、研究開発費や設備投資を積極投入しながらも、各製品群における付加価値の向上や、MGサービスによるストック型ビジネスを軸とした収益構造の転換（収益の底上げ）を図るところである。

中期経営計画

中期経営計画

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期 (中計 1 年目)		24/3 期 (中計 2 年目)		25/3 期 (中計 3 年目)		年平均 成長率 (3 年間)
	実績	構成比	実績	構成比	修正計画	構成比	修正計画	構成比	
売上高	24,390		31,824		38,000		40,000		17.9%
情報システム	18,647	76.5%	26,209	82.4%	33,000	86.8%	-	-	-
アミューズメント	5,759	23.6%	5,639	17.7%	5,000	13.2%	-	-	-
売上総利益	10,143	41.6%	14,507	45.6%	15,200	40.0%	-	-	-
販管費	8,952	36.7%	10,487	33.0%	11,000	28.9%	-	-	-
営業利益	1,191	4.9%	4,019	12.6%	4,200	11.1%	4,500	11.3%	55.7%
経常利益	1,367	5.6%	4,260	13.4%	4,350	11.4%	4,650	11.6%	50.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,228	5.0%	2,927	9.2%	3,000	7.9%	3,200	8.0%	37.6%

出所：決算短信、決算説明資料、会社リリースよりフィスコ作成

5. 中長期的な注目点

弊社でも、「スマート遊技機」による新時代を迎えるにあたって、同社の強みとするデータ活用による MG サービスをさらに拡充させるため、ホールコンピュータからクラウドサーバーを活用したビジネスへと展開していく戦略は、自らの優位性を生かすうえでも理にかなっていると評価している。また、同社が目指すプラットフォームビジネスは、データが集まるところに会員が集まり、会員が集まるところにデータが集まるという正の循環（ネットワーク性）が働くため、圧倒的なポジションをさらに強固なものにできる可能性が高い。さらに、パチンコホールには「スマート遊技機」の導入に向けて相応の設備投資が必要となることから、業界の再編が一気に加速される一方、ゲーム性の進化とともに、これまで減少傾向にあったパチンコ・パチスロファンが、新たな利用者層の取り込みも含めて回復に向かう効果が期待されている※。このような構造的な変化は、同社にとってもシェア拡大及び収益力向上の絶好のチャンスになると考えられる。したがって、業界の活性化に向けていかに中心的な役割を果たしていけるかが、同社自身の成長加速に向けても重要なポイントになるだろう。また、新たな収益源の獲得やリスク分散を図るうえでも、異業種参入を目的とした M&A や業務提携の取り組みにも目が離せない。

※ 同社提供資料に掲載されている日本生産性本部「レジャー白書 2023」によると減少傾向にあったパチンコ参加人口は 2021 年に 720 万人（2020 年は 710 万人）と底を打ち、2022 年も 770 万人と 2 年連続で増加している（日本生産性本部の「レジャー白書 2023」）。

■ 業界環境

業界全体が厳しい環境にあったが、遊技機入れ替え需要など新たな時代を迎え、市場は活性化の兆し

ここ数年の業界環境の状況を整理すると、パチンコホール業界は、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きた。特に、2015年に業界における自主規制（高射幸性機種制限等）がパチンコ及びパチスロ機の両方で実施されると、2016年には「検定機と性能が異なる可能性のあるぱちんこ遊技機」の回収・撤去の問題が動き出し、業界全体が停滞感に覆われた。さらに2017年9月に「新規則」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が広がり、しばらく混沌とした状況が続いた。2020年に入ってから「コロナ禍」の影響（ホール休業や時短営業等）も重なり、厳しい環境に拍車をかけた。

ただ、2021年に2022年1月末を期限とする「新規則」機への段階的な入れ替えが進む一方、2020年1月に施行された「技術上の規格解釈基準」の改正、それに伴う日本遊技機工業組合の内規制定によって新たな遊技性（「遊タイム」*など）を有する遊技機がリリースされた。パチンコ遊技機ではヒット機種が複数登場し、遊技機入れ替え需要による市場活性化が顕在化してきた。さらに2022年11月からは「スマート遊技機」の段階的な導入が開始され、遊技機市場やパチンコホール業界は新たな時代を迎えようとしている。

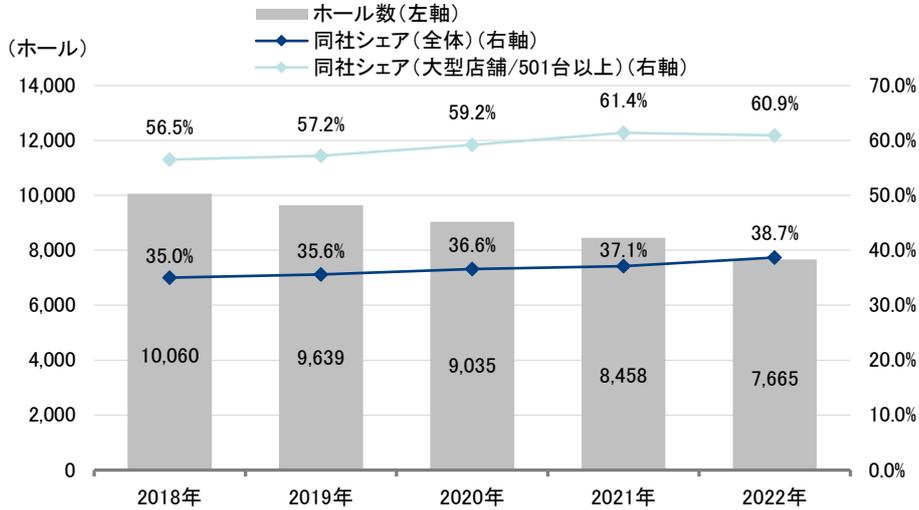
*「遊タイム」とは、通常時（低確率時）に規定回数まで大当たりしなかった場合、時短（一定回転数まで持ち玉を減らさずに効率よく回転させる機能）に突入するシステム（救済措置）のこと。2020年の内規制定によって、「遊タイム」をはじめとした新しい機能が追加され、遊技機のゲーム性が高まった。

警察庁によれば、パチンコホール数は年々減少傾向にあり、2013年から2022年の10年間で年平均4.8%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。ただ、2022年12月末のパチンコホール数は7,665店舗（前年末比793店舗減）であるが、同社のホールコンピュータ顧客数はシェア38.7%にのぼり、年々高まっている。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長*がある。したがって、比較的景気変動に対する抵抗力が強く、投資余力にも優れた顧客基盤と言える。「スマート遊技機」による新たな時代を迎え、大型店舗を中心に投資意欲が戻ってくれば、同社にとっては事業拡大の好機になる可能性が高い。

* 大型店舗（501台以上）におけるシェアは60.9%とさらに高くなっている。

業界環境

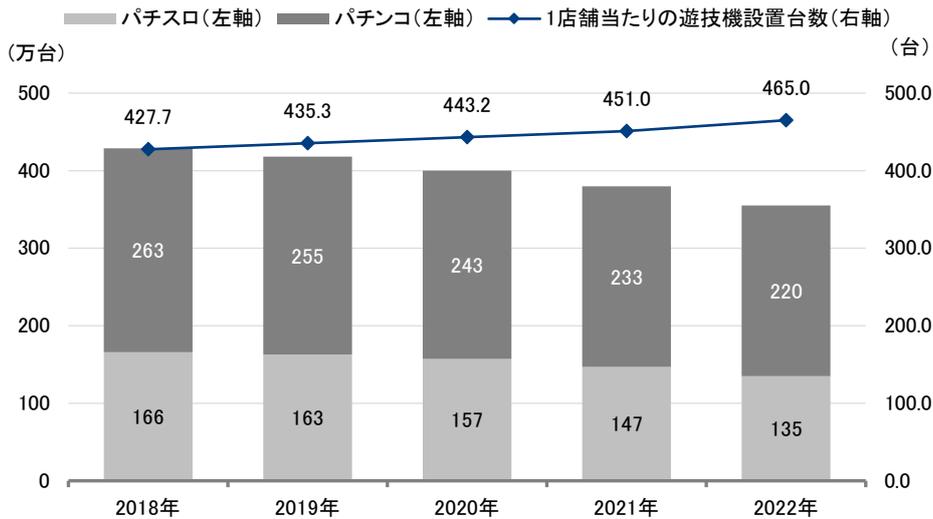
ホール数と同社ホールコンピュータシェアの推移



出所：警察庁生活安全局保安課
「令和4年における風俗営業等の現状と風俗関係事犯の取締り状況等について」、
決算説明資料よりフィスコ作成

遊技機の市場設置台数については減少傾向で推移しているものの、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。既述のとおり、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。

遊技機の市場設置台数の推移



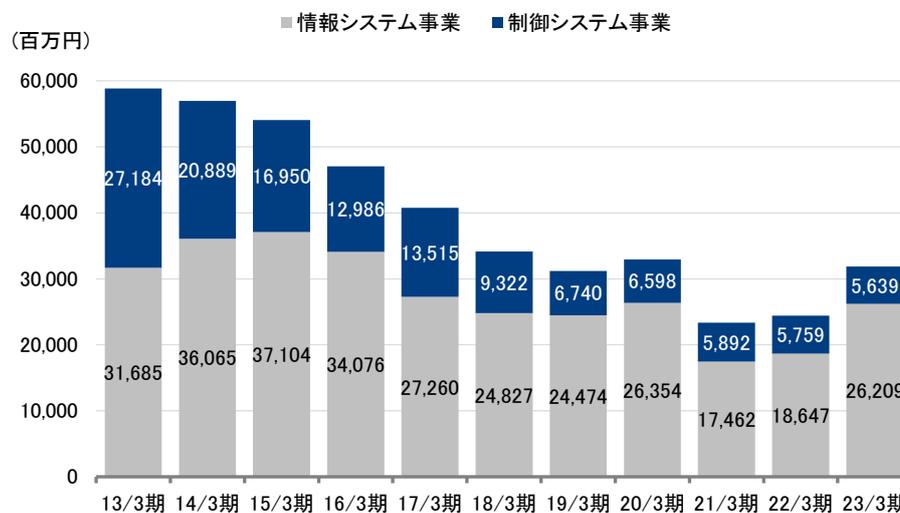
出所：警察庁生活安全局保安課
「令和4年における風俗営業等の現状と風俗関係事犯の取締り状況等について」よりフィスコ作成

■過去の業績推移

業界が転換期を迎えるなかで、業績はしばらく下降線をたどるも、「スマート遊技機」の登場による業績回復・拡大をもとに、持続的な成長基盤を整備

過去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、その後はパチンコホール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、同社の業績を支えてきた。ただ、2016年3月期以降は、業界におけるマイナス材料（自主規制や「回収・撤去」の影響、「新規則」に伴う先行き不透明感など）に加え、2020年に入ってから「コロナ禍」の影響等も重なり、売上高は低調に推移した。ところが、2023年3月期は「コロナ禍」からの回復に加え、2022年11月より市場導入されたスマートパチスロにより市場環境は一変し、それに伴って同社の業績も「情報システム事業」を軸に回復・拡大している。

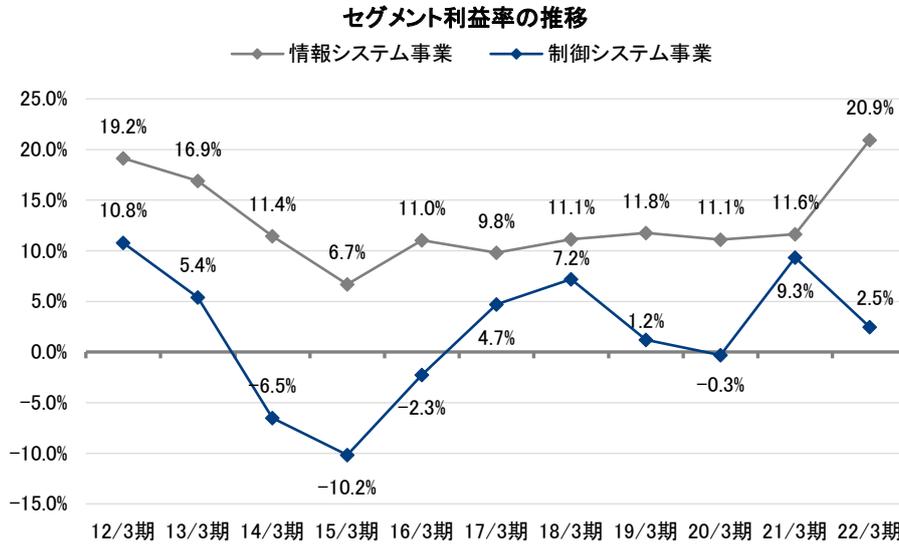
売上高の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

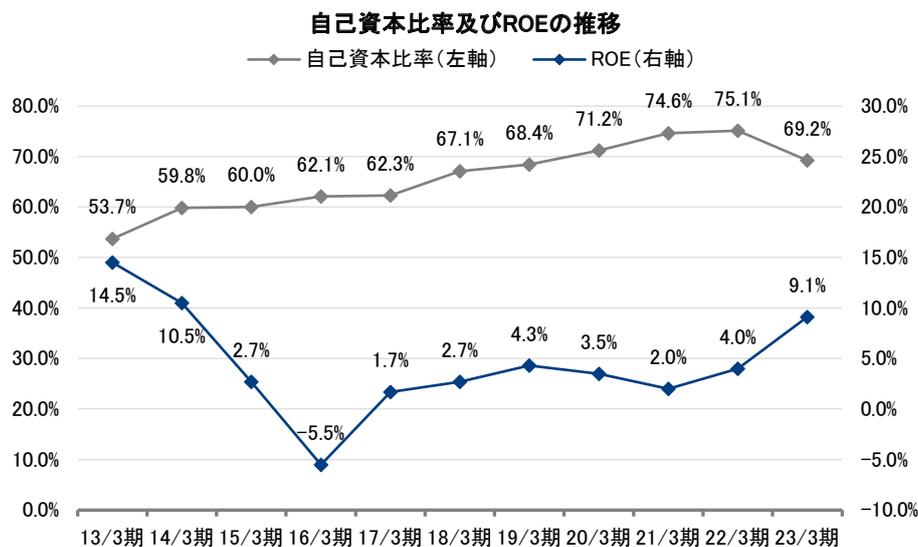
また、利益面では、「情報システム事業」が同社の収益源となっており、高い利益率が維持されてきた。2014年3月期から2016年3月期までは次世代製品群向けの研究開発費の増加等により利益率は低下している。2018年3月期から2022年3月期までの期間は、次世代製品群向けの研究開発費が一巡したものの、売上高の低迷等により利益率も過去の高い水準には戻ることがなかった。もっとも、2023年3月期は、売上高の回復や高付加価値製品の販売増により、「情報システム事業」の利益率は大きく改善してきた。また、MGサービスの伸長などストック型ビジネスモデルへの転換は着実に進んでおり、その点も収益の下支え要因となっている。

過去の業績推移



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で推移してきた。2023年3月期は売上高の急拡大により売掛金等の資産が増加し自己資本比率は若干低下したものの、69.2%の高水準を確保している。また、短期の支払能力を示す流動比率についても、潤沢な現金及び預金を中心に約240%の水準を確保しており、盤石な財務基盤は今後の成長に向けた原動力としても強みと言える。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伴う専用部材(パチスロ機関連)の評価替えに伴う損失が原因となった。ただ、2023年3月期は利益の回復とともにROEも大きく改善している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ サステナビリティへの取り組み

持続可能な社会の実現やグループの成長を目指し、サステナビリティ基本方針を公表

同社は、経営理念である「イノベーションによる新しい価値づくりを通じ、これからも一貫して持続的な成長を果たしてまいります。」に基づき、事業活動を通じた持続可能な社会の実現と同社グループ自身の成長を目指すため、改めて「サステナビリティ基本方針」及び「マテリアリティ（重要課題）の特定」について取締役会にて決議し公表した（2022年3月）。ギャンブル依存症チェックゲーム（チェッパチ）による啓蒙活動や親子プログラミング体験教室の開催、テレワーク推進を含む働き方改革及び人材活躍の推進、ソーラーパネルの設置など、マテリアリティに沿った具体的な取り組みを推進している。また、「サステナビリティ委員会」の設置など、サステナビリティ活動を持続的かつ体系的に推進するための体制づくりに加え、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）に基づく気候変動に係わる情報の開示も行っている。2022年12月には、企業等の環境関連の戦略や取り組みなどを評価・認定する国際的な非営利団体CDP（本部：イギリス・ロンドン）から、気候変動対応への取り組みで、マネジメントレベル「B-」の高い評価を受けている。

サステナビリティへの取り組み

 経営理念	イノベーションによる新しい価値づくりを通じ、これからも一貫して持続的な成長を果たしてまいります。
 サステナビリティ基本方針	ダイコク電機グループは、経営理念に基づく事業活動を通じて社会課題を解決し、ステークホルダーの皆さまとともに、持続可能な社会の実現とグループの成長を目指します。

ESG	マテリアリティ	SDGs
E	地球環境への貢献	
S	人材活躍の推進	
	イノベーションによるソリューション提供	
G	依存症への対応	
	ガバナンスとコンプライアンスの強化	

出所：決算説明資料より掲載

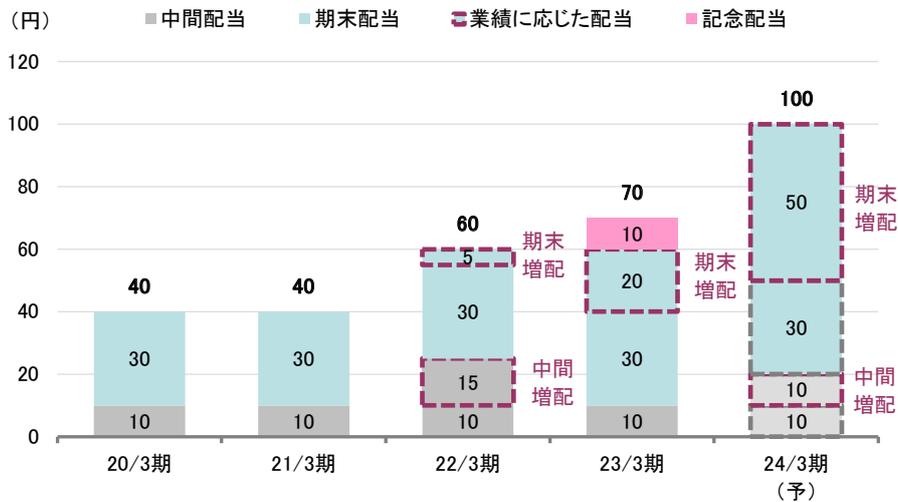
■ 株主還元

2024年3月期の配当予想を増額修正し、 1株当たり年間100円配（中間20円実施済、期末80円）を予定

配当については安定配当を基本とし、業績に応じて特別配当を実施する方針である。2024年3月期については、業績予想の増額修正に伴い、配当予想についても増額修正した。期末配当を30円から80円に修正し、1株当たりの年間配当は前期比30円増の100円（中間20円実施済、期末80円）を予定している。弊社では、今後も利益成長に伴う増配の可能性は十分にあると見ている。

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する株主優待制度についても、2022年3月期より再開した。毎年9月末時点の株主に対し、保有株式及び継続保有期間に応じてQUOカードを贈呈する内容となっている。

1株当たりの配当額の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

重要事項（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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp