01 ご挨拶

02 ビジネスモデルを解く

03 社長インタビュー

05 2014年3月期 連結決算レポート

07 トピックス

09 シリーズ ダイコクストーリー

10 「DK-SIS白書2013」ダイジェスト

14 会社及び株式の状況

DK VOICE 5

第41期 株主通信 VOL.5

2013年4月1日→2014年3月31日

ダイコク電機株式会社

証券コード 6430

01 ご挨拶

創業来最高を記録した前期には及ばぬものの計画以上の成果を獲得。成長投資を実行し、事業基盤の強化を図ります。

株主の皆さまにおかれましては、平素より当社事業へのご理解と格別のご支援を賜り、誠にありがとうございます。

当期（2014年３月期）の業績は、事業環境の厳しさと成長投資の実行により、減収減益となりましたが、情報システム事業の好調を受け、期初計画以上の成果を挙げることができました。新年度からは３ヵ年中期経営計画を始動し、将来に向けた事業基盤の強化を進めてまいります。

詳細につきましては、本冊子に掲載するインタビューに述べさせていただきましたので、ご一読のほどお願い申し上げます。

代表取締役社長　栢森 秀行

ダイコク電機が展開する情報

情報が生み出す付加価値をパチンコホール・遊技機メーカー・パチンコファン
パチンコ業界を変革してきたダイコク電機。ここにそのビジネスモデルを解

はじめに、ダイコク電機の事業領域について

情報システム事業

当期の売上比率

63.3%

パチンコホール向けコンピュータシステムや景品顧客管理システム、情報公開機器など、ホール運営を支援するさまざまな機器・サービスを開発、提供します。

パチンコファンにとって、より快適で楽しめるホール環境を創り出すとともに、パチンコホールにおける経営効率の向上を実現し、市場の拡大に寄与します。

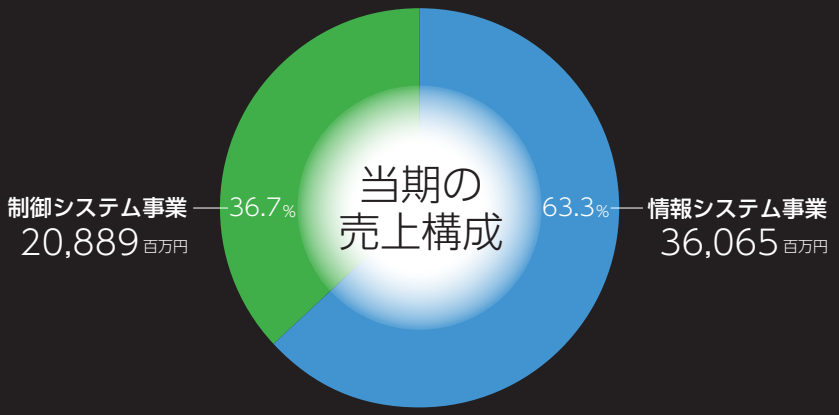
制御システム事業

当期の売上比率

36.7%

パチンコ・パチスロ遊技機メーカーに対し、遊技機の表示ユニットや制御ユニットのハードウェア及びソフトウェアを開発、提供します。

遊技機メーカーのパートナーとして、製品企画から版権提案、データに基づいたスペック提案、セールスプロモーション、稼動支援まで、幅広くサポートします。



流通戦略とは？

の3者にもたらし、
説します。

情報流通 1 パチンコホールを変革する

パチンコファンの声を活かした「情報流通」が、ホールに変革をもたらしました。遊技の楽しさを倍増させ、ホールとファンとのコミュニケーションを実現する情報公開機器。そして、ファンの動向を捉えるコンピュータシステムと情報提供サービス。これらは、今やホール運営に不可欠な存在となっています。

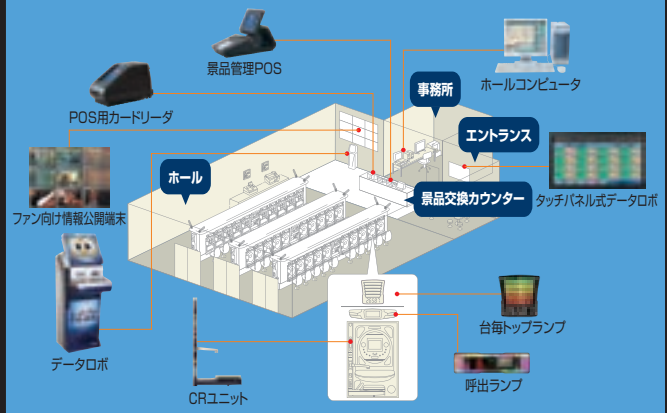
情報流通 2 遊技機メーカーを変革する

急速な技術革新の中でしのぎを削るパチンコ・パチスロ遊技機メーカー。時代のニーズにいち早く対応する「情報流通」が、表示ユニット・制御ユニット開発のカギを握ります。最新技術の導入によるコンテンツ制作等の先進性に加え、ファン動向のデータを活用した提案は、ダイコク電機の最も得意とするものです。

情報流通 3 パチンコファンを変革する

パチンコファンに対しては、ホールの情報公開機器で提供するコンテンツ以外にも、PC・モバイルサイトを通じて発信する加盟ホールの出玉情報や各種遊技機情報など、楽しさを伝えることでファンの行動を巻き込む「情報流通」を展開。ファンを変革する仕組みづくりに積極的に取組んでいます。

パチンコホールに提供する当社製品



ホールコンピュータを中心とする運営支援システムと、さまざまなファン向け情報公開機器が連動し、双方向コミュニケーションの拡充とともにホールを活性化します。

解説 ホールコンピューティングシステム「CⅡ」

パチンコホールの状況だけでなく、ネットワークを通じてファンの動向や遊技台の性能をリアルタイムに把握。ファンの声に基づいた集客戦略を実現します。

会員制情報提供サービス「DK-SIS」

当社と会員パチンコホールとの間に情報ネットワークを構築。業界髄一の規模で、日々変化する遊技機動向や営業データなど、付加価値の高い情報を提供します。

「DK-SIS」については P10 をあわせてご参照ください。

「MIRAIGATE」ネットワーク

システム・サービス・スタッフの3つの力を融合した価値提供サービス。ホールの営業戦略や、集客戦略、運用・管理などをトータルに支援します。

03 社長インタビュー

今後の成長に向けた「仕込み」の施策を推進しつつ、
新たに３ヵ年中期経営計画をスタートさせたダイコク電機。
その取組みと今後の展開について、代表取締役社長 栢森 秀行にインタビューしました。

ブランドの総合力で ホールからの評価を獲得

Q 当期（2014年3月期）の営業状況を振り返って

A 当期の業績は減収減益ながら、情報システム事業の好調により、期初計画に対しては大きく上回る結果となりました。

情報システム事業は、業界全体がじり貧に向かうなか、ホールが求める方向性を捉えた製品開発によって当社本来のブランド力を発揮し、売上・利益の過去最高値を更新することができました。特に、2013年11月に発売した情報公開機器「BiGMO PREMIUM」が爆発的な売れ行きを示したことに加え、前期から参入したCRユニット事業の投入製品「VEGASIA」も引き続き売上を拡大し、その他の情報公開機器やホール支援サービスも順調に推移するなど、ブランドの総合力でホールからの評価を獲得することができたと捉えています。

一方、制御システム事業は、当社が携わった販売機種数及び販売台数は伸び悩み低調となりました。そうした状況に対応すべく、当事業ではお客さまである遊技機メーカーとのより強固な信頼関係の構築に向けて、製品づくりを強化する組織改革を実施しています。なお、前期から参入したパチスロ事業は、昨年5月に投入した「まじかるすいーとプリズム・ナナ」を4,000台販売し、その高い稼動貢献がホールの好評を得るなど、新参メーカーとしては突出した成果を上げました。

Q 今後の成長に向けた取組みの状況は？

A 将来に向けた成長基盤を確立するために、当社は「次世代システムの開発」「品質レベルの向上」「パチスロのヒット機種創出」「生産体制の強化」という4つの積極的な「仕込み」に取組んでいます。

その中でも、当期から開始した「次世代システムの開発」は、最重点テーマに位置付けています。これは現行のホールコンピューティングシステム「CⅡ」に代わるもので、クラウドサーバーを駆使し、ビッグデータ対応による高度な分析サービスを実現します。

「品質レベルの向上」については、2014年4月1日から「品質保証プロジェクト」を立ち上げ、全社的な品質保証体制の再構築を進めています。全ての製品・サービスについて業界No.1のクオリティを維持することで、当社のブランド価値をさらに高めていきます。

「パチスロのヒット機種創出」は、開発投資と同時に有力版権の取得も進め、映像に力を入れた魅力的な製品づくりに取組んでいます。当期中のリリースは、前述の「まじかるすいーとプリズム・ナナ」1作にとどまりましたが、そのヒットによる方向性の明確化を踏まえ、今後は年間数機種の投入を目指します。

「生産体制の強化」では、情報システム事業・制御システム事業の各生産・物流機能を集約し、「生産本部」とした統合効果が表れています。当期は、情報公開機器のヒットに伴う生産拡大への対応に大きく寄与したほか、パチスロ事業の製品づくりにも原価低減をもたらしました。今後は物流面のさらなる効率化を目指し、新物流拠点の設置も検討していきます。

なお、当業界への関わりが予想される動向として、カジノを含む統合型リゾートの国内誘致が具体化しつつありますが、私たちの遊技機市場とはニーズ的に異なる領域であり、業態間の競合状況は生じないものとみています。一方、将来統合型リゾートによる市場が立ち上がった際は、当社が有するビッグデータを活かし、同市場に分析サービスを提供する事業展開等も視野に入れていきたいと思います。

３ヵ年中期経営計画をスタート。評価と信頼をベース

事業基盤づくりに向けて積極的な投資を継続

Q 始動した3ヵ年中期経営計画について

A 当社は今期（2015年3月期）から、3ヵ年中期経営計画を始動しました。そのテーマは、ひとことで言うと「評価と信頼をベースとした成長の実現」です。

情報システム事業においては、次世代システムが完成する数年後につないでいく重要な3年間であり、足場を固めつつ、新たなサービス・製品の提案によって、ブランドへの評価を一層高めていきます。

制御システム事業では、パチンコの落ち込みが顕著となるなか、多くのファンに支持される機種を効率的に開発していくために、遊技機メーカーとの信頼関係を強化します。同時にパチスロ事業の黒字化による収益改善も目指す考えです。

その動きの一つとして、当社は2014年3月に、オンキヨー株式会社の子会社であるデジタル・アコースティック株式会社（以下、DAC社）の株式の一部を取得しました。オーディオ・ビジュアル関連製品、情報通信機器の設計・開発を手掛けるDAC社との技術交流を図り、遊技機メーカーへの製品・ソリューションの提案に活かすべく、準備を進めています。

創業50周年を迎えるこの2014年を起点に、今後3年間の足場固めを確実に遂行し、「次」に飛躍していくための変革を進めてまいります。

Q 株主の皆さまへのメッセージとして

A 今回の期末配当は業績を勘案し、1株当たり60円（前期比10円減）とさせていただきました。これにより、中間配当と合わせた年間配当額は、80円（同10円減）となりました。

今期（2015年3月期）の見通しとしては、消費増税による影響が不可避となります。今のところ大きな混乱はないものの、ホールの集客・稼動へのマイナス要素であり、事業環境はさらに厳しさを増すものと予想しています。

そうした中で当社は、前述の成長に向けた「仕込み」を継続し、事業基盤づくりのベストタイミングとして引き続き積極的な戦略投資を実施していきます。

当社は「安定配当」をベースに、収益に応じた「特別配当」を実施しております。これを前提に今期の利益還元は中間配当10円、期末配当30円とさせていただく予定ですが、前述のように収益が予定を上回れば特別配当も考えております。

なお当社は、政府の「賃金アップ要請」に賛同し、ベースアップ、定期昇給及び年間休日の増加を実施いたします。これにより従業員のモチベーション向上を図り、事業の拡大につなげていくとともに、国内景気の回復に寄与していく考えでおります。

株主の皆さまにおかれましては、ここに述べました施策にご理解をいただき、その効果へのご期待とともに、変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

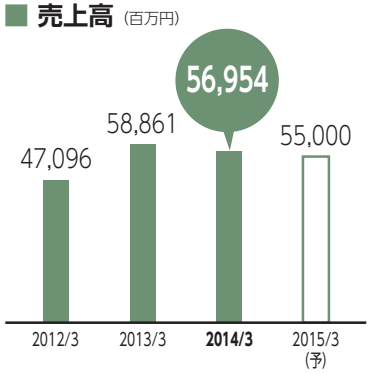
とした成長へ。

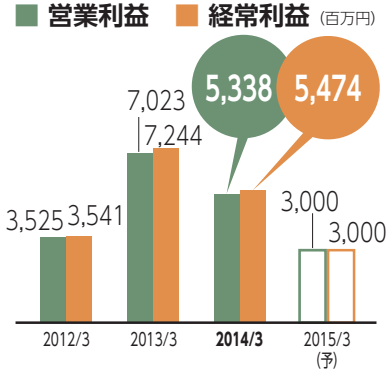
代表取締役社長　栢森 秀行

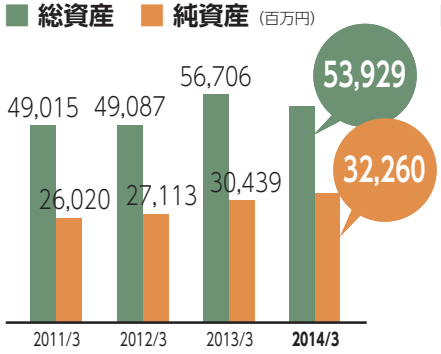
2014年3月期
連結決算レポート

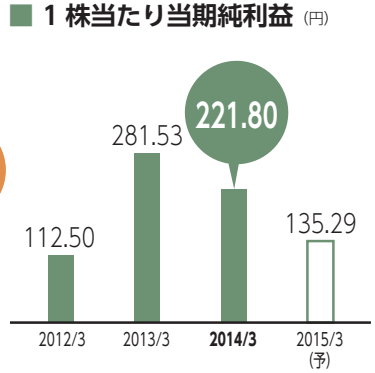
連結売上は創業来最高を記録した前期に次ぎ高水準で推移

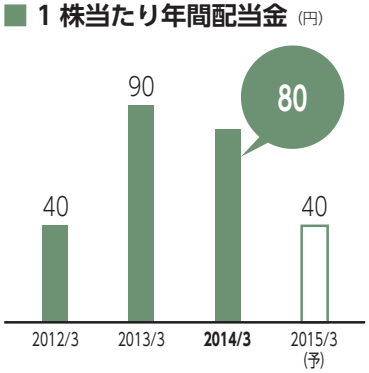
主要経営指標等の推移







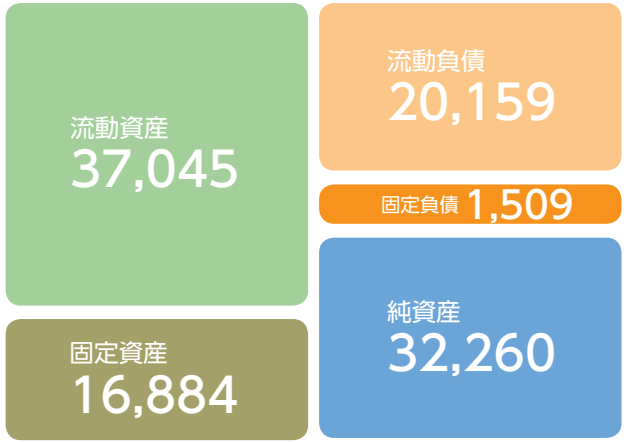




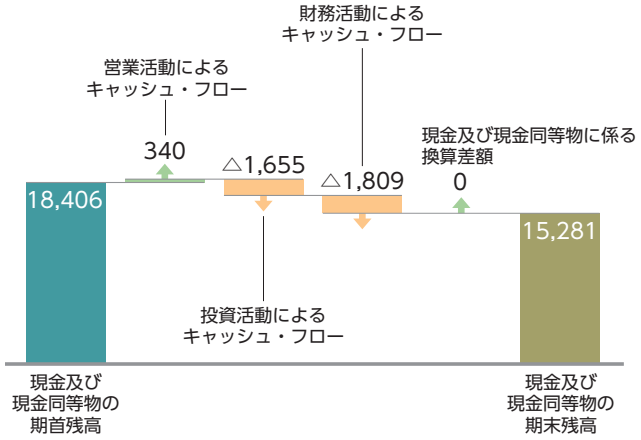
当期のポイント ▶

❶ 情報システム事業において CR ユニット「VEGASIA」、新製品「BiGMO PREMIUM」の売上が貢献し、創業以来最高の売上高を２年連続更新
❷ 制御システム事業では、液晶パネルやモーター、スイッチ、電源など周辺部品の販売が堅調に推移

資産の状況 (百万円)



キャッシュ・フローの状況 (百万円)



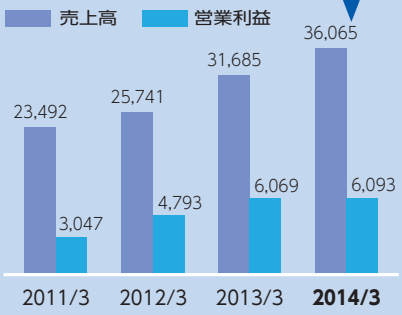
セグメント別の状況

当期の営業概況

※前期より、報告セグメントの区分を変更しており、下記のグラフの2012年３月期までの数値については、変更後のセグメント区分に組み替えた数値で掲載しております。

情報システム事業

売上高 36,065百万円　営業利益 6,093百万円



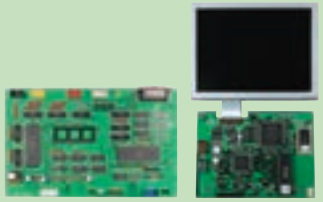
ホール支援サービス「CⅡスタンダード」やファン向けコンテンツの充実を図り、顧客満足度のさらなる向上に取組みました。情報公開機器「BiGMO」をさらに大型モニター化・高機能化した新製品「BiGMO PREMIUM」は市場で高く評価され、CRユニット「VEGASIA」及び呼出ランプ「IL-X」の販売も引き続き好調に推移しました。この結果、売上高は360億65百万円（前期比13.8％増）、セグメント利益60億93百万円（同0.4％増）となりました。

対処すべき課題と次期の見通し

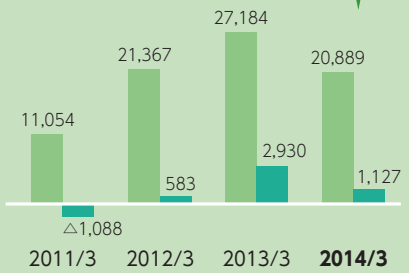
売上高 33,000百万円　営業利益 4,300百万円

CRユニット「VEGASIA」及び「BiGMO PREMIUM」を中心とした台毎データ表示機の拡販と、MIRAIGATEネットワークユーザーとの関係強化に取組むとともに、前期より実施している次世代製品開発への積極投資を継続します。
売上高330億円（前期比8.5％減）、セグメント利益43億円（前期比29.4％減）を計画しております。

制御システム事業



売上高 20,889百万円　営業利益 1,127百万円



「顧客への貢献」を目指して、演出ユニットの企画提案活動や開発力の向上と製造品質の強化、グループ会社との融合による開発ラインの増強に努めました。当社が携わった販売機種数は前年度より減少しましたが、液晶パネルやモーター、スイッチ、電源等周辺部品の販売が堅調に推移いたしました。この結果、売上高は208億89百万円（前期比23.2％減）、セグメント利益11億27百万円（同61.5％減）となりました。

売上高 22,000百万円　営業利益 500百万円

稼動貢献を目標に、技術力のある企業と積極的に連携し、事業領域を拡げるとともに、3年先の市場環境を見据えた遊技機作りに取組んでまいります。売上高220億円（同5.3％増）、セグメント利益5億円（前期比55.6％減）を計画しております。

07 トピックス

新製品の発表、展示会やセミナーの開催 ダイコク電機の「今」をお伝えします。

NOW 台毎液晶端末「BiGMO PREMIUM」

台毎データ表示機「BiGMO」は累計販売台数約25万台、約770店舗のお客さまにご愛顧いただくヒット機種となりました。そのBiGMOもリリースより早5年、競合他社から同じような液晶端末が発売されるなか、満を持して「BiGMO PREMIUM」をリリースしました。

セールスポイント！

BiGMO PREMIUMのハード的な特長を3つご紹介します。

1 業界最大級、一目で見やすい分かりやすい15.6インチワイド液晶！

今までのBiGMOと比べて表示領域は約2倍、解像度もグーンとUP! データを一画面に複数表示可能だから、ファンはボタンを押さずに閲覧可能。

2 島端からの印象を変えるBIGサイドパネル！

今までのBiGMOと比べてサイドのイルミネーションを大幅強化！ また、グラフィックシートを差込めばファンに分かりやすいコーナー案内を実現します。

3 聞こえる伝わるステレオスピーカー！

今までオプションだったスピーカーが音量、音質を大幅UPして標準装備！ 盛り上げ演出はもちろんのこと、店内放送用としても使えるスグレモノです。

もちろん、ソフト的な機能も大幅UPしています。全台一斉に動画演出を実現。ファン向け機能としては、サイトセブンで好評の大当り集計結果表示機能「ココアッツ」、サイトセブンと連携し個人の遊技記録を保存･分析できる「マイデータ」機能を搭載いたしました。今期の業績に多大な貢献を果たしたBiGMO PREMIUMに今後もご期待ください

NOW 「サイトセブンTV」 TV放送リモート視聴機能

リリースされて以来多くのパチンコ・パチスロファンから支持いただいております「パチ・スロ サイトセブンTV mobile」を2014年5月にリニューアルしました。

新機能として、現在、スカパー！、ひかりTVで放映しているTV放送をそのままスマートフォン、PC、タブレットで視聴ができるようになりました。

最近の動画視聴スタイルは、モバイルでの視聴が主流になりつつあり、今回のリニューアルによりTV放送契約者のみだけなく、幅広くファンへパチンコ・パチスロの楽しさを訴求できます。

今後も放送・通信という手段を使いパチンコ・パチスロファンに良質のコンテンツを届けることで業界の活性化に貢献してまいります。

セールスポイント！

- スカパー！、ひかりTVで放映中の放送をマルチデバイス（スマホ、PC、タブレット）で視聴可能！
- 見逃した番組は1週間後には視聴可能！

NOW サイトセブンと BiGMO PREMIUM の連動サービス「スマホ連動サービス」

サイトセブンに新サービス「スマホ連動サービス」をリリースいたしました。BiGMO PREMIUMにスマートフォンをかざすと、「自分の遊技記録（以下、マイデータ）が保存できる」「大当り情報が閲覧できる」「機種情報が閲覧できる」といったファンの遊技を便利にするサービスです。

サイトセブンを利用しているファン（オンライン）とホールで遊技するファン（オフライン）の融合をスマートフォンとBiGMO PREMIUMを連動させることで実現しました。

パチンコファンに喜ばれる機能を提供することで、ホールへ来店を促進できるよう今後もサービスを強化してまいります。

セールスポイント！

1 マイデータ保存

自分だけの遊技記録が簡単に保存できます。

2 マイデータ分析

月間成績や機種別成績など自動で集計します。

3 マイデータ投稿

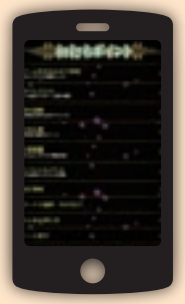
遊技記録を全国のパチンコファンに自慢できます。

4 大当り情報閲覧

大当り情報を閲覧できます。

5 機種情報閲覧

遊技している機種の機種情報が閲覧できます。



NOW 名古屋証券取引所主催「株式投資ウィンターセミナー2014」に参加

3月15日（土）に名古屋市の中電ホールにて開催された名古屋証券取引所主催の個人投資家向け企業説明会「株式投資ウィンターセミナー2014」に参加いたしました。

当社の説明には約330名の方にご参加いただき、社長の栢森秀行から業界動向や事業内容、今後の戦略等の説明をさせていただきました。ご来場いただきました株主・投資家の皆さま、誠にありがとうございました。

今後も継続的にIR活動を行い、当社の知名度・認知度の向上に努めてまいります。

09

シリーズ
ダイコクストーリー

「ものづくり探訪録 3」

台毎液晶端末の業界新基準「BiGMO PREMIUM」開発レポート

パチンコ業界に新たな価値を提供し続けるダイコク電機。その「ものづくり」にまつわる物語をシリーズでお届けします。第3回目は、爆発的な売れ行きとなった「BiGMO PREMIUM」を取上げます。

語り手

ダイコク電機株式会社　情報システム事業部
事業推進部　CⅡ開発課　情報公開開発係

内藤 慎之介（ないとう　しんのすけ）

●遊技機機種に合わせたトップ画面を提供

「BiGMO PREMIUM」は、ファンに情報を提供する台毎液晶端末のスタンダード製品である「BiGMO」を大きく進化させた製品です。2013年11月の発売から2014年3月末までの売上台数は約5万台を記録し、当初の目標をはるかに上回る大ヒットとなりました。

15.6インチ液晶による画面の大型化と動画コンテンツへの対応、臨場感ある音声を届けるステレオスピーカーの搭載など、インパクトある仕様や機能の拡充を行いました。

そして最大のポイントは、パチンコ・パチスロ各機種に合わせたトップ画面を遊技機メーカー様のご協力により提供し、機種それぞれのビジュアルイメージや、データに関する文言の統一を図れるようにしたことです。ホール様のメリットを考え、「ファンファースト」の視点で生み出した新たな製品コンセプトが、高い評価と支持につながりました。

●見やすさを徹底追求した、こだわりの画面

遊技機の機種ごとに合わせたトップ画面の表示は、遊技機の稼動支援を目的とし、ホール様への設置開始前に遊技機メーカー様よりご提供いただくことで実現しています。

「BiGMO PREMIUM」の開発に際しては、このトップ画面のデザインに多くの時間をかけました。従来の「BiGMO」については画面が見づらいという声が上がっていたので、どういうデザインにすれば見やすくなるか、という点に徹底してこだわり、試行錯誤を繰り返しました。

また今回の開発では、仕様・機能の拡充をめぐって採用を見送ったアイデアもあります。例えば画面のタッチパネル化については、コストと操作性の点で採用には至りませんでした。ただし、5～6月開催の展示会ではタッチパネルタイプも参考出品し、お客様の反応を見て今後の製品化も検討していきます。

●業界をあっと言わせる製品づくりを目指して

現在は、導入先のホール様へのヒアリングや当社営業拠点社員からの意見収集など、本製品の改善・改良に向けてバージョンアップの準備を進めています。

私自身はこれまで「BiGMO」「BiGMO PREMIUM」の開発に携わり、情報公開機器を通じて遊技機の新たな価値を提供することにより、業界に大きな変革をもたらしたという手応えを感じています。これからも業界をあっと言わせる製品づくりを目指してまいります。

「BiGMO PREMIUM」開発の流れ

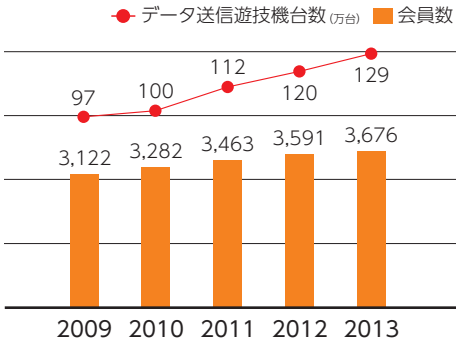
- 2012年4月　プロジェクトスタート　← 市場のニーズ、営業の声「スペックアップした製品が必要」
- 企画提案　← 承認
- 2012年10月　仕様書の決定
- 設計開発　↔ 協力会社との連携
- 2013年4月　試作完成
- 2013年8月　フィールドテスト　↔ バグ修正
- 量産開始
- 2013年11月　製品リリース

チーム体制：製品担当（外装／ハード）

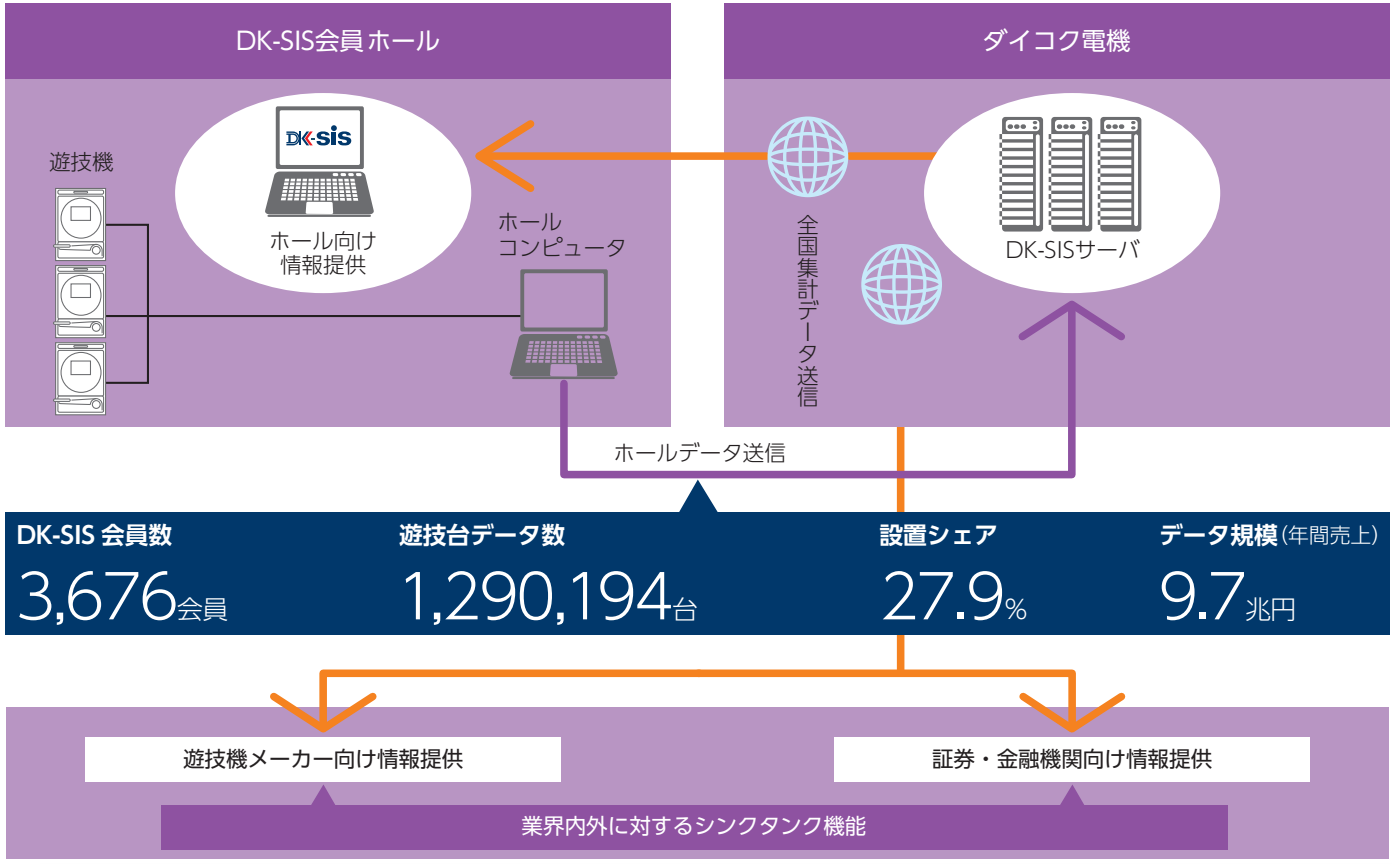
「DK-SIS白書2013」DIGEST（ダイジェスト）

「DK-SIS白書」は、ダイコク電機の会員制情報提供サービス「DK-SIS」を通じて、会員ホールからお送りいただいた情報を収集・分析し、パチンコ業界の現状と今後の動向予測をまとめたレポートです。
ここでは、株主の皆さまに業界と市場へのご理解をより深めていただくために、その内容の一部をご紹介します。

会員数・データ送信遊技機台数　推移グラフ



用語説明	
稼動時間	遊技機1台が1日に稼動した時間
売上	1日・1台当たりの貸玉(コイン)金額
粗利	1日・1台当たりの粗利金額
低貸玉営業	貸玉料を下げた営業形態

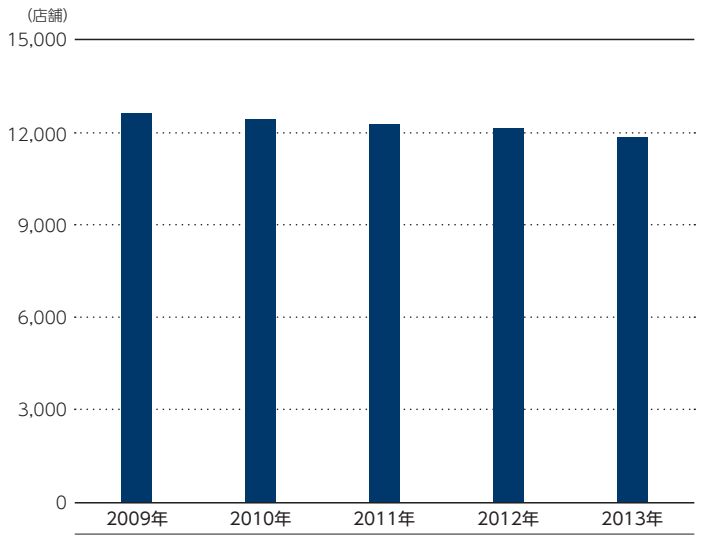


DK-SISとは？　「DK-SIS」は、1990年（平成2年）に店舗経営を支援する会員制システムとして誕生しました。パチンコホールの基幹システムであるホールコンピュータとダイコク電機とを専用回線で結び、日々の営業データを収集し、分析、加工後、パチンコホールに付加価値の高い各種データを提供する顧客支援システムです。

Point

店舗数は12,000店舗を割り込むも、遊技機設置台数は増加

店舗数の推移



	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	対前年比
パチンコホール数	12,652	12,479	12,323	12,149	11,893	△2.1%
うちパチスロ専門店	930	903	931	971	1,020	5.0%

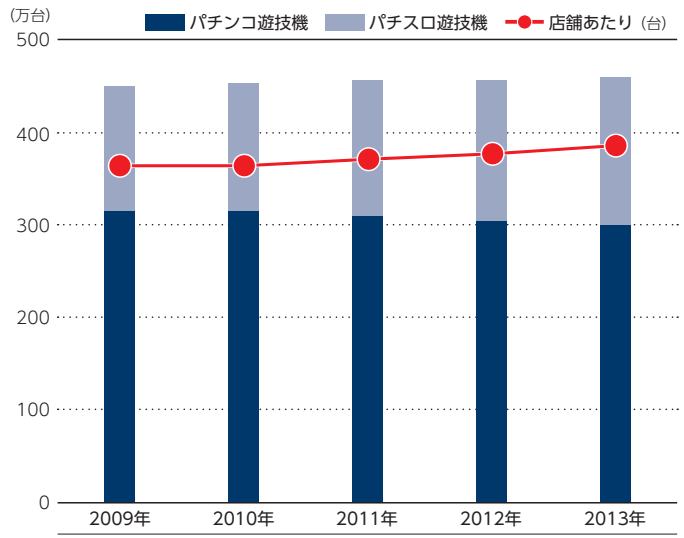
資料の出処：「平成 25 年中における風俗関係事犯の取締状況等について」

2013年の店舗数は若干ながら減少しました。この緩やかな減少傾向は10年以上変わっていません。そのようななか、パチスロ専門店は3年連続で増加しました。

設置台数別店舗数推移

	2009年		2010年		2011年		2012年		2013年		
	店舗数	%	店舗数	%	店舗数	%	店舗数	%	店舗数	%	前年比
100 台以下	464	3.7%	463	3.7%	370	3.0%	340	2.8%	318	2.7%	△6.5%
101～300	5,374	42.4%	5,216	41.9%	5,066	41.1%	4,853	39.9%	4,588	38.6%	△5.5%
301～500	4,627	36.6%	4,585	36.7%	4,499	36.5%	4,411	36.3%	4,365	36.7%	△1.0%
501～1,000	2,069	16.4%	2,076	16.6%	2,218	18.0%	2,355	19.4%	2,400	20.2%	1.9%
1,001 台以上	118	0.9%	139	1.1%	170	1.4%	190	1.6%	222	1.9%	16.8%
合計	12,652	100.0%	12,479	100.0%	12,323	100.0%	12,149	100.0%	11,893	100.0%	△2.1%

遊技機設置台数の推移



	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	対前年比
遊技機設置台数（万台）	451	455	458	459	461	0.4%
パチンコ遊技機（万台）	316	316	311	304	301	△1.1%
パチスロ遊技機（万台）	135	139	147	155	160	3.6%
店舗あたり（台）	365	365	372	378	387	2.6%

資料の出処：「平成 25 年中における風俗関係事犯の取締状況等について」

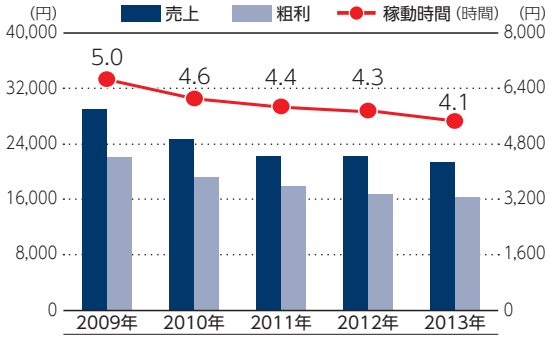
遊技機設置台数は若干増加しており、前述した店舗数の減少と合わせると、店舗の大型化傾向が見て取れます。パチンコ・パチスロ別ではパチンコ遊技機の設置台数が減少した一方で、パチスロ遊技機の設置台数は増加しました。

2013年の設置台数別店舗数を2012年と比較すると、設置台数500台以下の小規模・中規模店舗は減少する一方で、501台以上の比較的大型の店舗は増加しました。また平均設置台数は、過去5年間において全体の店舗数が減少するなか、増加の一途をたどっています。このデータにおいても店舗の大型化傾向がより明確に示されていると言えます。

Point

パチンコの業績は下落傾向が続き、パチスロの業績も頭打ち傾向

「DK-SIS」パチンコ動向の推移（パチンコ遊技機１台当たり）

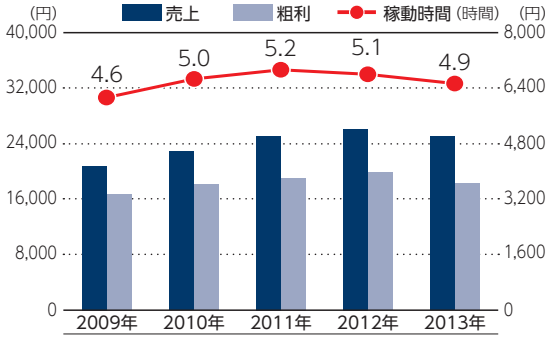


	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	対前年比
稼動時間	5.0	4.6	4.4	4.3	4.1	△3.5%
売上	29,044	24,729	23,048	22,065	21,416	△2.9%
粗利	4,424	3,838	3,608	3,364	3,266	△2.9%

2013年のパチンコ遊技機1台当たりの業績は、2012年と比較して稼動時間・粗利ともに下落しました。

2008年をピークとして、業績の下落傾向に歯止めのかからない状態となっています。

「DK-SIS」パチスロ動向の推移（パチスロ遊技機１台当たり）



	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	対前年比
稼動時間	4.6	5.0	5.2	5.1	4.9	△5.2%
売上	20,757	22,803	25,123	26,122	25,028	△4.2%
粗利	3,350	3,624	3,809	3,951	3,665	△7.2%

パチスロ遊技機1台当たりの業績は、2012年と比較して稼動時間・粗利ともに下落しました。

稼動時間だけではなく粗利も下落に転じたことで、業績の頭打ち傾向が明確になったと言えます。

DK-SISで見る2013年遊技機動向

●パチンコ粗利貢献BEST5

順位	機種名	タイプ	メーカー	寿命週（週）	期間平均台粗利（円）
1	CRJ-RUSH2 HSJ	ミドル	ジェイビー	（継続中）55	4,894
2	CR牙狼FINAL-XX	マックス	サンセイアールアンドディ	（継続中）39	5,671
3	CRクイーンズブレイド　ナナエル	ライト	高尾	21	9,272
4	CR南国育ちinハワイ9AW	ライト	平和	35	5,420
5	CRAデラックス海物語ASB	ライト	三洋物産	41	4,127
	４円パチンコ平均			8.7	6,634

2013年の粗利貢献1位となった機種は、ミドルタイプの「CRJ-RUSH2 HSJ」（ジェイビー）となりました。期間平均台粗利は他の機種と比べて低かったものの、高い稼動貢献がそのまま粗利貢献にも繋がったと言えます。

粗利貢献BEST20に登場した機種のタイプに目を向けると、ライトタイプが11機種と過半数となり、寿命週と同様の結果となりました。一方で全体の業績が高いマックスタイプでは期間平均台粗利は高いものの、寿命週が比較的短かったため、粗利貢献BEST20中4機種に留まりました。

●パチスロ粗利貢献BEST5

順位	機種名	タイプ	メーカー	寿命週（週）	期間平均台粗利（円）
1	パチスロ北斗の拳　転生の章	ART	サミー	36	4,515
2	ジャグラーガールズ	ノーマル	北電子	（継続中）45	3,473
3	パチスロ化物語	ART	サミー	（継続中）19	7,708
4	鬼浜爆走紅蓮隊～友情挽歌編～	ART	ベルコ	19	7,522
5	絶対衝激II	ART	アリストクラートテクノロジーズ	21	6,633
	20円パチスロ平均			8.9	6,330

2013年の粗利貢献1位となった機種は、ARTタイプの「パチスロ北斗の拳　転生の章」（サミー）となりました。2013年に登場したARTタイプの中では、モード1の出玉率がやや高いため期間平均台粗利が低かったものの、高い稼動貢献を残したことで粗利貢献も大きくなりました。

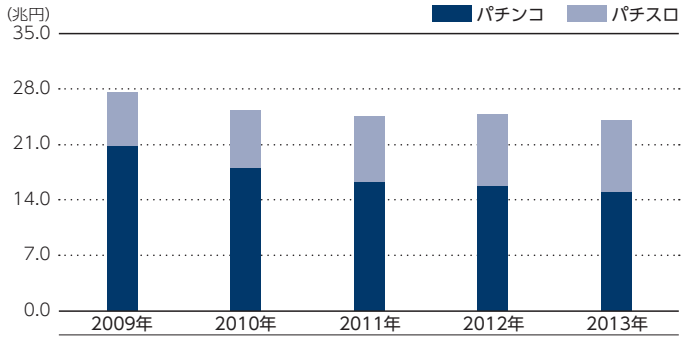
粗利貢献BEST20に登場した機種タイプ毎では、ARTタイプの機種が18機種を占めました。これはARTタイプ全体の粗利が高騰したため、期間平均台粗利も高くなり、短い寿命週であっても高い累計台粗利になっていると考えられます。

13 「DK-SIS白書2013」ダイジェスト

Point

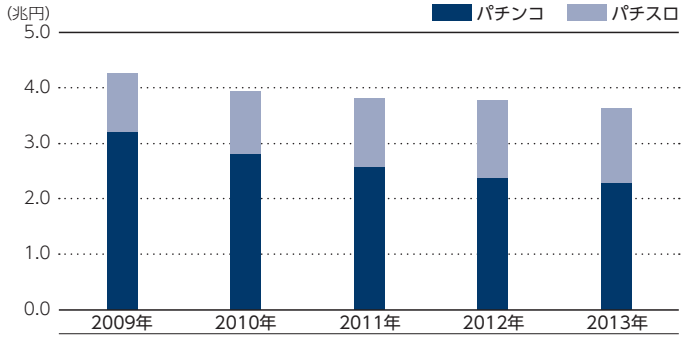
パチスロの市場売上規模は維持するものの、業界総粗利は下落傾向が続く

「DK-SIS」の推測する市場売上規模の推移



	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	対前年比
パチンコ	20.9	18.1	16.4	15.7	15.0	△4.5%
パチスロ	6.7	7.2	8.2	9.1	9.1	±0.0%
売上合計	27.6	25.3	24.6	24.8	24.1	△2.8%

「DK-SIS」の推測する市場粗利規模の推移



	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	対前年比
パチンコ	3.19	2.80	2.58	2.40	2.29	△4.6%
パチスロ	1.08	1.15	1.24	1.38	1.34	△2.9%
粗利合計	4.27	3.95	3.82	3.78	3.63	△4.0%

業界の市場規模をDK-SISデータから推測しますと、業界の売上規模は約24.1兆円、粗利規模は約3.63兆円となりました。DK-SISで業界の状況を表す最も重要な指標と考えている粗利規模はここ数年下落傾向が続いており、2013年も4.5%の下落となりました。市場を取り巻く環境は益々厳しくなっていると言えます。

パチンコ・パチスロ別で見ますと、業界総売上・総粗利ともに下落傾向となっており、特にパチンコの下落幅が大きくなっています。

●今後の業界動向推測

業界全体の市場規模は、緩やかながら下落傾向が続いています。パチンコ・パチスロ別で見ると、これまではパチンコの下落をパチスロで補うという構図が続いていましたが、2013年はパチスロも下落へと転じたことで、業績を維持することが益々難しくなっています。

2014年4月から消費増税が実施され、今後も段階的な引き上げが予定されており、業界を取り巻く環境の変化に目が離せません。景気の好転や、2020年に開催されることとなった東京オリンピックなど、明るい話題もあるため、今後も右肩下がりの業績が続くとは限りませんが、現時点ではしばらく市場規模の下落傾向が続くものと思われます。

ただし、市場規模の下落をファンからの負担増で補うことは限界に来ています。時間粗利を上昇させたとしても、結果的に稼動時間の減少を招くだけで、根本的な解決には繋がりません。現在の業績を維持するためには、遊技機費用に代表されるパチンコホールのコストを削減することが急務です。

当社の「DK-SIS」におきましては、DK-SIS会員の営業データをベースとした業界分析から、業界の向かうべき方向を示し続けることが最も大きな役割であると考えています。今後もご支援のほどよろしくお願いいたします。

会社概要

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43番5号
従業員数	(単独)441名　(連結)602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 パチンコ遊技機用ユニット・パチスロ遊技機の開発・製造・販売
決 算 期	3月31日
事 業 所	4事業所、4支店、13営業所
関係会社	元気株式会社、DAXEL株式会社

役員 (2014年6月26日現在)

代表取締役会長	栢森雅勝
代表取締役社長	栢森秀行
代表取締役専務	栢森健
常務取締役	根本弘
常務取締役	佐藤信悟
取締役	大上誠一郎
取締役	栢森啓
取締役	國保德丸
取締役	足立芳寛
常勤監査役	伊東幹夫
監査役	村橋泰志
監査役	田島和憲
監査役	知念良博

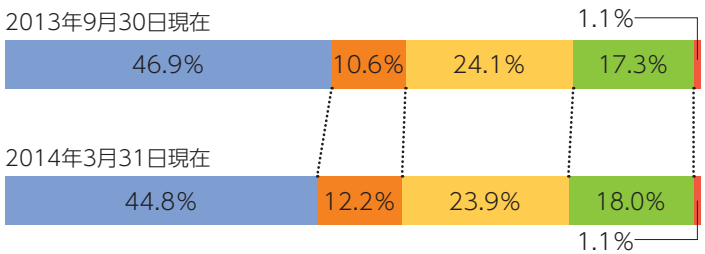
(注) 1.取締役 國保德丸氏、足立芳寛氏は社外取締役であります。
2.監査役 村橋泰志氏、田島和憲氏、知念良博氏は社外監査役であります。

株式の状況

発行可能株式総数	66,747,000 株
発行済株式総数	14,783,900 株
株主数	3,162 名

所有者別株式分布状況

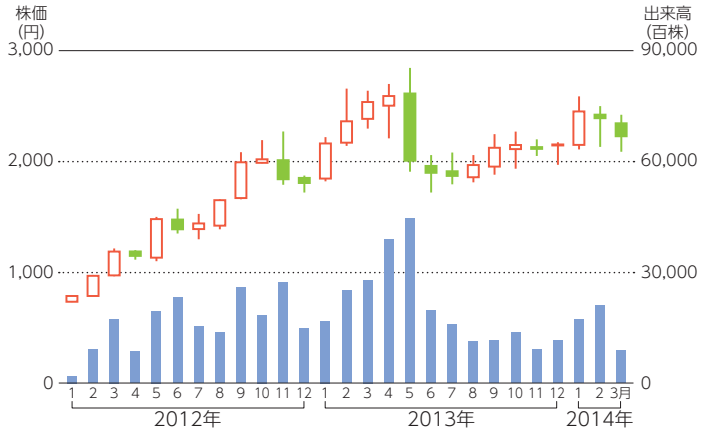
	2014年3月31日現在		2013年9月30日現在	
	株式数(株)	株主数(名)	株式数(株)	株主数(名)
個人・その他	6,622,927	2,924	6,940,095	3,578
金融機関	1,806,200	22	1,569,900	24
その他国内法人	3,536,700	52	3,557,100	52
外国人	2,662,541	134	2,557,767	133
証券会社	154,954	29	158,550	36
自己名義株式	578	1	488	1
合　計	14,783,900	3,162	14,783,900	3,824



大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
栢森　健	1,772,200	11.98
栢森　雅勝	1,518,350	10.27
栢森　秀行	1,034,700	6.99
栢森　美智子	926,000	6.26
栢森　寿恵	813,350	5.50
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	750,600	5.07
公益財団法人栢森情報科学振興財団	750,000	5.07
栢森　新治	443,450	2.99
栢森　和代	311,000	2.10
ダイコク電機従業員持株会	235,602	1.59

株価及び出来高の推移

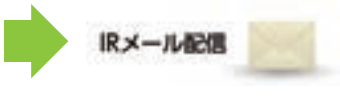


■ 電子メールによる当社IR情報の配信

当社は、投資家の皆さまへ電子メールによる IR 情報配信サービスを提供しております。ご登録いただいた皆さまには当社ホームページ(http://www.daikoku.co.jp)に新しい情報が掲載されたことをお知らせします。
IR 情報配信サービスをご希望の方は、当社ホームページにアクセスした後、「IR メール配信」ボタンから、簡単にご登録いただけます(無料)。

www.daikoku.co.jp/ir

ダイコク電機　IR　検索



株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日
定時株主総会	6月下旬
基準日	定時株主総会　3月31日 期末配当　3月31日 中間配当　9月30日 その他必要があるときは、あらかじめ公告いたします。
一単元の株式数	100株
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	〒460-8685 名古屋市中区栄三丁目15番33号 三井住友信託銀行株式会社　証券代行部
郵便物送付先 電話照会先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社　証券代行部 TEL.0120-782-031(フリーダイヤル) 取次事務は三井住友信託銀行株式会社の本店及び全国各支店で行っております。
公告方法	電子公告によります。ただし、やむを得ない事由によって電子公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。
公告のホームページアドレス	http://www.daikoku.co.jp

配当金受取方法等について

「配当金計算書」について

配当金支払いの際送付しております「配当金計算書」は、租税特別措置法の規定に基づく「支払通知書」を兼ねております。確定申告を行う際は、その添付書類としてご使用いただくことができます。
＊確定申告をなされる株主さまは、大切に保管ください。

株主さまのご住所・お名前に使用する文字に関してのご案内

株券電子化実施にともない、株主さまのご住所・お名前の文字に、株式会社証券保管振替機構(ほふり)が振替制度で指定していない漢字等が含まれている場合は、その全部又は一部をほふりが指定した文字又はカタカナに変換して、株主名簿にご登録いたしております。このため、株主さまにご送付する通知物の宛先が、ほふりが指定した文字に置換えられる場合がありますのでご了承ください。株主さまのご住所・お名前として登録されている文字については、お取引の証券会社等にお問い合わせください。

株券電子化後の配当金受取方法のお取扱い

株券電子化により、従来の配当金振込口座のご指定方法に加えて、あらかじめ登録した一つの預金口座で株主さまの保有しているすべての銘柄の配当金のお受取りや、証券会社の口座でも配当金のお受取りが可能となりました。確実に配当金をお受取りいただくためにも、これらの振込みによる配当金のお受取りをお勧めします。詳しくはお取引証券会社等にお問い合わせください。

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43番5号
TEL(052)581-7111(代表)
ホームページ　http://www.daikoku.co.jp

VEGETABLE OIL INK
FSC ミックス 責任ある木質資源を使用した紙 FSC® C022915
UD FONT 見やすく読みまちがえにくいユニバーサルデザインフォントを採用しています。