

|| 企業調査レポート ||

ダイコク電機

6430 東証プライム市場・名証プレミア市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年8月4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. 2023年3月期の業績概要	02
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. 制御システム事業	05
■ 企業特長	06
1. 革新的な価値提供による市場開拓型の成長モデル	06
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	09
1. 2023年3月期の業績概要	09
2. 2023年3月期の総括	11
■ 主な活動実績	11
1. クラウドサービスのシステム開発企業の連結化	11
2. パチスロ開発企業の連結化	12
■ 業績見通し	12
1. 2024年3月期の業績予想	12
2. 弊社の見方	13
■ 中期経営計画	14
1. 前提となる環境認識	14
2. 重点施策（事業ドメインの再設定）	14
3. 投資計画	15
4. 数値目標	15
5. 中長期的な注目点	16
■ 業界環境	17
■ 過去の業績推移	19
■ サステナビリティへの取り組み	21
■ 株主還元	22

■ 要約

2023年3月期は「スマート遊技機」登場に伴う 市場活性化により、計画を上回る大幅な増収増益を実現。 新時代を見据えた中期経営計画についても上方修正

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ユニット及び制御ユニットの開発・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1月末を設置期限とする「旧規則」機の入替えが段階的に実施され、遊技機市場は「新規則」機による活性化の兆しが見え始め、特にパチンコの業績が回復した。2022年11月に登場した注目の「スマートパチスロ」^{*}も順調に稼動を高めており、市場の回復とともに同社も新たなフェーズを迎えようとしている。2022年12月20日にクラウドサービスのシステム開発等を手掛ける（株）グローバルワイズを連結子会社化し、2023年4月1日にはパチスロ開発企業である（株）ライリィを連結化するなど、中期戦略の軸となるクラウド活用やスマートパチスロ事業への参入に向けていよいよ本格的に動き出した。

^{*} 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日に市場導入された。

要約

2. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期の業績は、売上高が前期比30.5%増の31,824百万円、営業利益が同237.4%増の4,019百万円と計画(2023年2月9日公表)を上回る大幅な増収増益を実現した。売上高は、「情報システム事業」の伸びが増収に寄与した。電子部品等の調達難により販売台数を調整せざるを得ない製品があったものの、2022年11月にスマートパチスロ機が市場導入され、ファンから高い支持を受けたことで、パチンコホールの設備投資が活性化し、同社業績を押し上げた。特にスマート遊技機専用ユニットを含むカードユニット「VEGASIA」の販売が好調に推移したほか、AIホールコンピュータ「X(カイ)」へのシステムアップや大型液晶呼出しランプ「BiGMO PREMIUM」の販売が計画を上回った。一方、「制御システム事業」については、部品販売は好調であったものの、前期に実施された「新規則」機への入れ替え需要による反動と、「スマート遊技機」の動向を探る姿勢から、市場全体の遊技機販売台数が減少し、それに伴って表示ユニット及び制御ユニットの販売がそれぞれ落ち込む結果となった。利益面でも、「情報システム事業」の伸びが収益を大きく押し上げ、大幅な増益を実現。営業利益率も12.6%(前期は4.9%)と2ケタの水準に戻ってきた。

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、売上高を前期比19.4%増の38,000百万円、営業利益を同4.5%増の4,200百万円と引き続き増収増益を見込んでいる。売上高は、前期に引き続き「情報システム事業」が伸長する見通しである。スマートパチスロ機(2023年3月末時点で4機種)の稼動が好調に推移しているうえ、2023年4月にスマートパチンコ機も市場導入されたことから、パチンコホールにおける設備投資需要が継続すると見ている。一方、「アミューズメント事業(旧制御システム事業)」※については、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、「情報システム事業」の伸びにより増益を確保するものの、積極的な開発投資を予定していることから、営業利益率は11.1%(前期は12.6%)に若干低下する想定である。

※ 2024年3月期よりセグメント名を変更

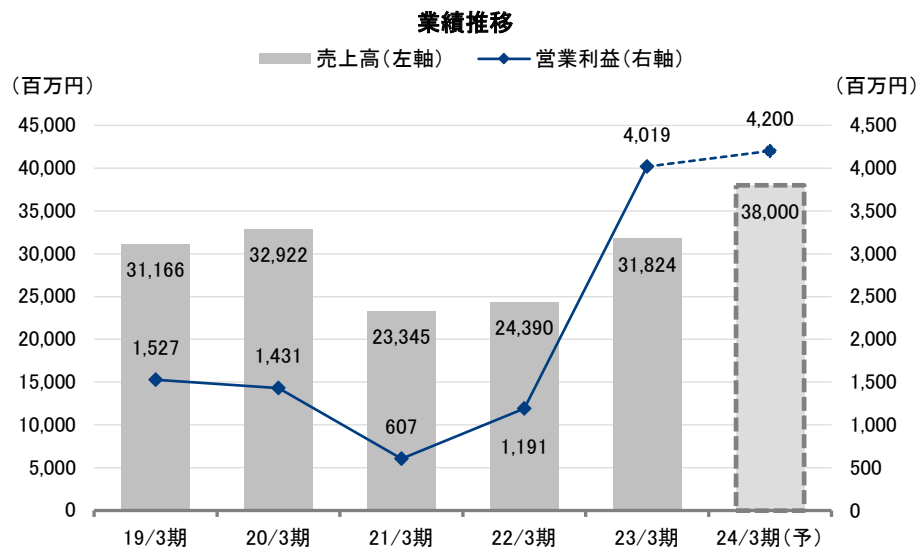
4. 中期経営計画

同社は、「新規則」機への完全移行、さらには「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性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)をスタートした。「スマート遊技機」の市場導入とともに、足元の業績が計画を上回って推移していることなどを踏まえ、2023年5月に中期経営計画を上方修正した。ただ、今後の方向性に変更はない。「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(2024年度市場投入を計画)。最終年度である2025年3月期の数値目標(修正後)として、売上高400億円(3年間の年平均成長率は17.9%)、営業利益45億円(営業利益率11.3%)を掲げている。

要約

Key Points

- ・2023年3月期は計画を大きく上回る大幅な増収増益を実現
- ・「スマート遊技機」登場に伴う市場活性化が追い風となり、カードユニット「VEGASIA」や主力製品が伸長
- ・2024年3月期についても、積極的な開発投資をこなしながら増収増益を見込む
- ・中期経営計画を上方修正。「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化ビジネスへの転換、スマートパチスロの早期開発を目指す。



出所：決算短信、会社リリースよりフィスコ作成

■ 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。

事業内容

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「制御システム事業」※の 2 つに区分されるが、「情報システム事業」が売上高の 80% 程度を占めるとともに、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部と生産統括部を統合し、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。

1. 情報システム事業

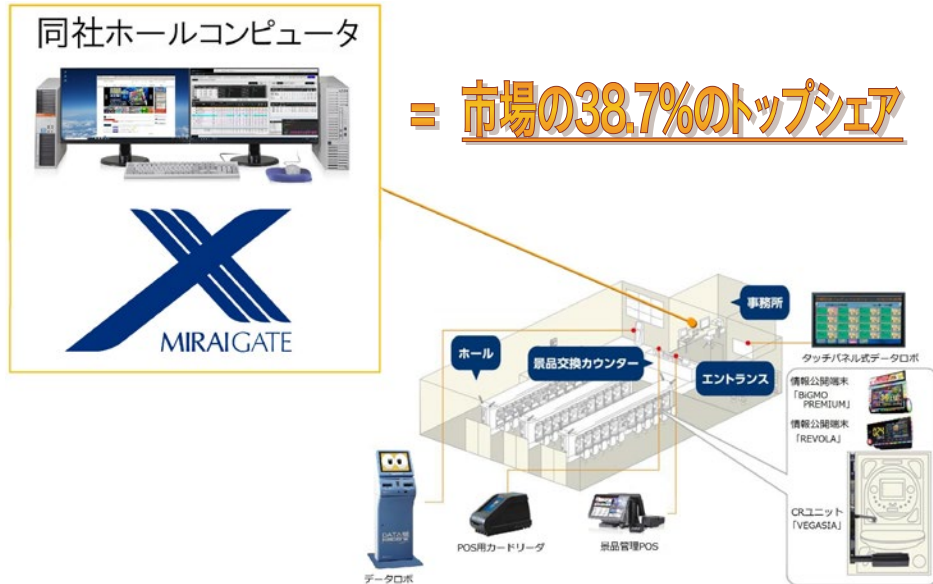
パチンコホール内システムの核となる「ホールコンピュータ (台管理システム)」を軸に、「景品顧客管理システム」や「情報公開システム」「カードユニット」などの周辺機器販売、サーバーを通じてホールコンピュータや Web で各種サービスを行う MG サービスを展開している。業界随一の情報戦略ツールである会員制情報提供サービス「DK-SIS」は、MG サービスの柱である。

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となる、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 月に登場した「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。

事業内容

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

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、2024年度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)とアロフト(株)がその役割を担っている。

■ 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。

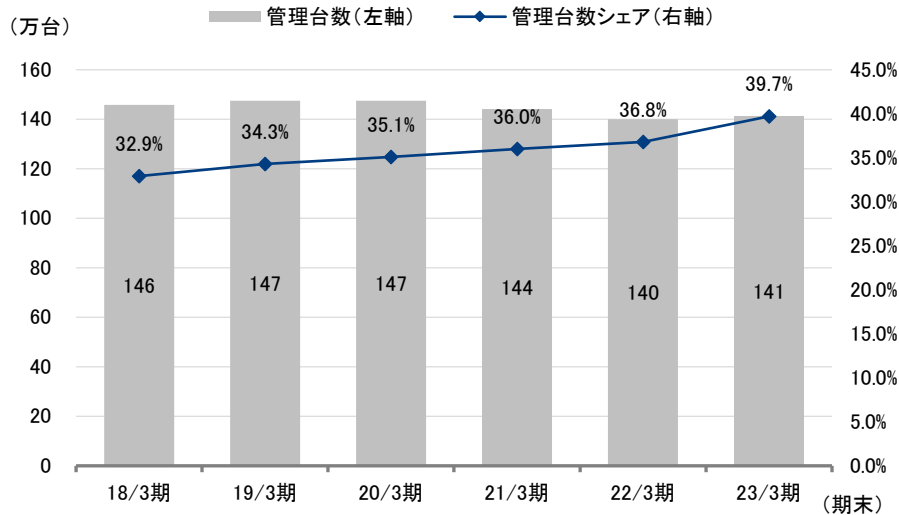
また、2019年6月にリリースした業界初となるAIホールコンピュータ「X(カイ)」についても、ホールの業績向上はもとより、人手不足が課題となっているホール経営の効率化・省力化に大きく貢献している。

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月末現在の会員数は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・稼動率・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、他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。

企業特長

「DK-SIS」管理台数及びシェアの推移



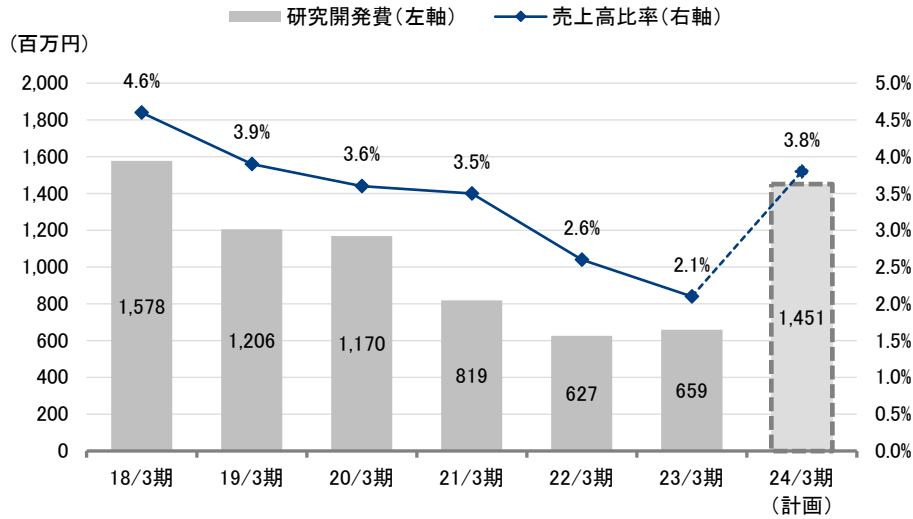
出所：会社資料よりフィスコ作成

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や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、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（詳細は後述）である。

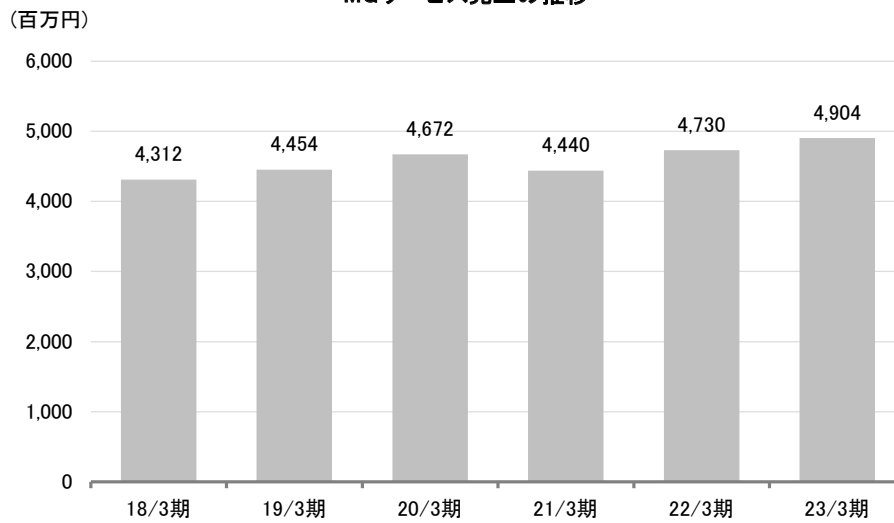
企業特長

研究開発費(売上高比率)の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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

**2023年3月期は計画を上回る大幅な増収増益を実現。
「スマート遊技機」の登場に伴う市場活性化により、
AIホールコンピュータ「X」や主力製品の販売が好調に推移。**

1. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期の業績は、売上高が前期比30.5%増の31,824百万円、営業利益が同237.4%増の4,019百万円、経常利益が同211.5%増の4,260百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同138.2%増の2,927百万円と、3回目の増額修正予想（2023年2月9日公表）をさらに上回る大幅な増収増益を実現した。

第2四半期までは、導入（2022年11月）が近づく「スマート遊技機」の動向を探る向きから、パチンコホールにおける設備投資は、新規出店や大規模改修工事を控える厳しい状況が続いたものの、「スマート遊技機」への期待感の高まりから、導入に向けた事前の設備投資が活発化した。そのような環境下、「情報システム事業」は、世界的な半導体不足の影響のため電子部品等の供給が追い付かず、一部製品で販売台数の調整を余儀なくされたが需要に最大限に応えられるよう準備を進めてきた。第3四半期に入り、2022年11月にスマートパチスロ機が登場した。ファンから高い支持を得たことで、パチンコホールの「スマート遊技機」へ対応するための設備投資が一段と活発化し、同社の業績を大きく押し上げた。特にスマート遊技機専用ユニットを含むカードユニット「VEGASIA」の販売が好調に推移したほか、AIホールコンピュータ「X（カイ）」へのシステムアップや大型液晶呼出しランプ「BIGMO PREMIUM」の販売が計画を上回り、「情報システム事業」が大きく伸びた。また、サービス売上についても、MGサービスを中心に着実な底上げを図ることができた。

「制御システム事業」については、部品販売は好調であったものの、前期に実施された「新規則」機への入れ替え需要による反動と、今後の「スマート遊技機」の動向を探る姿勢から、市場全体の遊技機販売台数が減少し、それに伴って表示ユニット及び制御ユニットの販売が落ち込む結果となった。

利益面でも、「情報システム事業」の伸びが収益を大きく押し上げた。特に、利益率の高い「X（カイ）」へのシステムアップや主力製品が好調であったことに加え、原価コントロールも奏功し、売上総利益率が改善した。また、販管費における貸倒関連費用の計上^{*}が利益を圧迫する要因となったものの、収益の伸びでカバーし営業利益率は12.6%（前期は4.9%）と2ケタの水準に戻ってきた。

^{*} 取引先遊技機メーカーの民事再生手続きによる債権に対する貸倒損失、及び子会社の未回収の債権に対する貸倒引当金の計上によるもの。

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7.3%増の33,399百万円になった。また、増収により売掛金などが増加したことや、「スマート遊技機」の市場導入に伴う投資需要増に備えて製品在庫等を増やしたことから、総資産は前期末比16.4%増の48,298百万円に拡大し、自己資本比率は69.2%（前期末は75.1%）に若干低下した。

決算動向

2023年3月期決算の概要

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期		前期比		23/3期			
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率	期初予想	構成比	修正予想	構成比
売上高	24,390		31,824		7,434	30.5%	26,000		30,000	
情報システム	18,647	76.5%	26,209	82.4%	7,562	40.6%	19,500	75.0%	-	-
制御システム	5,759	23.6%	5,639	17.7%	-120	-2.1%	6,500	25.0%	-	-
調整額	-17	-	-24	-	-7	-	-	-	-	-
売上総利益	10,143	41.6%	14,507	45.6%	4,364	43.0%	-	-	13,500	45.0%
販管費	8,952	36.7%	10,487	33.0%	1,535	17.2%	-	-	10,500	35.0%
営業利益	1,191	4.9%	4,019	12.6%	2,828	237.4%	850	3.3%	3,000	10.0%
情報システム	2,171	11.6%	5,490	20.9%	3,318	152.8%	1,950	-	-	-
制御システム	537	9.3%	140	2.5%	-396	-73.8%	450	-	-	-
調整額	-1,518	-	-1,611	-	-93	-	-1,550	-	-	-
経常利益	1,367	5.6%	4,260	13.4%	2,892	211.5%	950	3.7%	3,200	10.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,228	5.0%	2,927	9.2%	1,698	138.2%	650	2.5%	2,100	7.0%
減価償却費	1,762		1,589		-173	-9.8%				

	22/3期末	23/3期末	前期末比	
			増減額	増減率
総資産	41,489	48,298	6,808	16.4%
自己資本	31,141	33,399	2,258	7.3%
自己資本比率	75.1%	69.2%	-5.9pt	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

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

売上高は前期比 40.6% 増の 26,209 百万円、セグメント利益は同 152.8% 増の 5,490 百万円と計画を上回る大幅な増収増益となった。電子部品等の調達難により販売台数を調整せざるを得ない製品があったものの、2022年11月にスマートパチスロ機が登場しファンから高い支持を得たことで、パチンコホールの設備投資が活性化し、同社業績を押し上げた*。特にスマート遊技機専用ユニットを含むカードユニット「VEGASIA」の販売が好調に推移したほか、AI ホールコンピュータ「X (カイ)」へのシステムアップや大型液晶呼出しランプ「BIGMO PREMIUM」の販売が計画を上回った。また、サービス売上についても、主要サービスが堅調に推移したほか、クラウドチェーン店管理システム「ClarifLink」や商圈分析サービス「Market-SIS」など、「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、着実な底上げを図ることができた。利益面でも、利益率の高い主力製品の伸びやサービス売上の底上げにより大幅な増益を実現し、セグメント利益率も 20.9% (前期は 11.6%) と高い水準に戻ってきた。活動面でも、既存サービスのクラウド化の早期実現に向けて、クラウドサービス等のシステム開発を行うグローバルワイズを株式取得により連結化した。

* 2022年11月にスマートパチスロ機が登場して以降、20円パチスロの稼働は11月が前年同月比 110.6%、12月が同 114.8%、2023年1月が同 114.8%、2月が同 118.1%、3月が同 122.0% と好調に推移している。また、2023年3月末のパチスロ設置台数に占めるスマートパチスロの割合は 8.2% にまで普及してきた。

決算動向

(2) 制御システム事業

売上高は前期比 2.1% 減の 5,639 百万円、セグメント利益は同 73.8% 減の 140 百万円と苦戦した。部品販売は好調に推移したものの、前期に実施された「新規則」機への入れ替えが完了したことによる反動と、今後の「スマート遊技機」の動向を探る動きが続いたことにより、市場全体における遊技機販売台数が減少し、それに伴って表示ユニット及び制御ユニットの販売がそれぞれ落ち込む結果となった。一方、利益面で大幅な減益となったのは、減収による収益の押し下げに加え、貸倒関連費用を計上（約 3.7 億円）した影響が大きく、セグメント利益率も 2.5%（前期は 9.3%）に低下した。活動面では、スマートパチスロ事業への早期参入に向けて、パチスロ開発を手掛けるライリイを連結化（孫会社化）した。また、受託開発（OEM）についても、既存のパチンコ機に加え、パチスロ機の開発体制の強化及び製造環境の再整備に取り組み、パチスロ機 1 機種種の製造を行った。

2. 2023 年 3 月期の総括

2023 年 3 月期を総括すると、半導体不足の影響による販売調整や市場全体における遊技機販売台数の減少などネガティブな要因が続いたものの、「スマート遊技機」の登場に伴う市場活性化を追い風として、結果的に計画を大きく上回る増収増益を達成したところは、今後を占ううえでも明るい材料となった。特に、「情報システム事業」の利益率が以前の高い水準に戻ってきたところは、「スマート遊技機」時代を迎えるにあたって、同社の優位性がさらに発揮されることを実証するものとして評価したい。また、将来に向けた活動面でも、クラウドチェーン店管理システム「Clarilink」や「Market-SIS」等の MG サービスが順調に伸びてきたことに加え、クラウド強化やスマートパチスロ事業への参入に向けた M&A でも成果をあげ、中期戦略の実現に向けていよいよ本格的に動き出したと言える。

■ 主な活動実績

クラウド強化及びスマートパチスロ事業への参入に向けて、2 件の戦略的 M&A を実現

1. クラウドサービスのシステム開発企業の連結化

2022 年 12 月 20 日付けで、クラウドサービスのシステム開発等を手掛けるグローバルワイズ※を株式取得により連結子会社化した。中期経営計画で掲げた「クラウド」のさらなる強化に向けた動きとして捉えることができる。グローバルワイズはクラウド構築からシステム開発、システム運用保守までをワンストップで実現する会社であり、パチンコホール経営支援サービスのプラットフォーム構築に向けてクラウド活用を推進する同社にとっては、人材やノウハウなどを獲得できる面でメリットが大きい。一方、グローバルワイズにとっても、資金力や事業基盤などに長けた同社グループの一員として主体的にプロジェクトに係わることにより、社員のモチベーションを含め、事業価値を高める効果が期待できる。

※ 議決権所有割合 98.3% となる 5,677 株（取得価額は 191 百万円、のれん発生額 833 百万円）を取得した。社員数は約 50 名。直近期（2022 年 3 月期）の業績は、売上高が 422 百万円、営業利益が 8 百万円、財政状態については、純資産が 188 百万円、総資産が 960 百万円となっている。

2. パチスロ開発企業の連結化

2023年4月1日には、子会社アロフトを通じて、パチスロ開発等を手掛けるライリィ[※]を株式取得により連結子会社化（孫会社化）した。中期経営計画で掲げた「スマートパチスロ事業への参入」に向けた動きとして捉えることができる。ライリィは、設立以来パチスロ開発を続けており、子会社化により、パチスロ開発の内製体制を獲得し、開発体制構築の早期実現を図る。

[※] 発行済株式数の100%となる200株（取得価額は非開示）を取得した。財務情報などは非開示であるが、2024年3月期の業績に対する影響は軽微と見られる。

業績見通し

2024年3月期も引き続き増収増益を見込むとともに、積極的な開発投資にも取り組む方針

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、売上高を前期比19.4%増の38,000百万円、営業利益を同4.5%増の4,200百万円、経常利益を同2.1%増の4,350百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同2.5%増の3,000百万円と引き続き増収増益を見込んでいる。

売上高は、前期に引き続き「情報システム事業」が大きく伸長する見通しである。市場導入されたスマートパチスロ機（2023年3月末時点で4機種）の稼動が好調に推移しているうえ、2023年4月からはスマートパチンコ機も市場導入されたことから、パチンコホールにおける設備投資需要が継続することを前提としている。もっとも、スマートパチンコ機については、スタートして間もないことから、機種が出そろうタイミングを含めて、慎重な見方をしているようである。一方、「アミューズメント事業(旧 制御システム事業)」については、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。

利益面は、前期同様「情報システム事業」の伸びが収益を押し上げ増益を確保するものの、積極的な開発投資[※]により営業利益率は11.1%（前期は12.6%）に若干低下する想定である。

[※] 研究開発費は前期比120.0%増の1,451百万円、設備投資は同134.4%増の2,941百万円とそれぞれ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	増減	増減率
売上高	31,824		38,000		6,175	19.4%
情報システム	26,209	82.4%	33,000	86.8%	6,790	25.9%
制御システム	5,639	17.7%	5,000	13.2%	-639	-11.3%
営業利益	4,019	12.6%	4,200	11.1%	180	4.5%
情報システム	5,490	20.9%	5,900	17.9%	409	7.5%
制御システム	140	2.5%	30	0.6%	-110	-78.7%
調整額	-1,611	-	-1,730	-	-118	-
経常利益	4,260	13.4%	4,350	11.4%	89	2.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,927	9.2%	3,000	7.9%	72	2.5%

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

弊社でも、半導体不足や原材料価格の高騰など不確実性の高い外部環境の影響には引き続き注意が必要であるものの、「スマート遊技機」時代を迎えるにあたって、パチンコホールの設備投資需要が継続し、さらに本格化していくことを前提とすれば、同社の業績予想の達成は十分に可能であると見ている。もちろん、今後の新機種導入のタイミングや導入後の稼働の状況など、現時点で不確定な要素がパチンコホールの設備投資意欲にも一時的な影響を及ぼす可能性は否定できず、そのあたりの振れ幅は慎重に見ておく必要があるものの、いずれにしてもパチンコホールにとって「スマート遊技機」の導入（入れ替え）やクラウド化は存続のための不可欠な要件となっており、今後数年間にわたっていかに需要を取り込んでいくのか、そういった目線から今後の動向をフォローしていく必要があるだろう。また、引き続きクラウドサービスの強化やスマートパチスロ機の開発の動向など、中期戦略の実現に向けた進捗にも注目していきたい。

■ 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スタート。 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性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）をスタートさせた。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」の導入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、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、業界の変革にも貢献していくところにある。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していく方向性である。

※ 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

3年後の目指す姿



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、2024年度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前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。具体的には、最終年度である2025年3月期の数値目標として、売上高を 340 億円→400 億円（3年間の年平均成長率を 11.7% → 17.9%）、営業利益を 22 億円→45 億円（営業利益率 6.5% → 11.3%）に引き上げている。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%	-	-	-
制御システム	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%	55.8%
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、中期経営計画よりフィスコ作成

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、環境変化を自らの優位性を生かすチャンスにつなげていくうえで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も高い。そのうえで、業界のリーダーとして、同社自身はもちろん、業界や社会の持続性への貢献にも大きな役割が期待されるため、いかにイノベーションによる新たな価値づくりを実現していくのか、サステナビリティへの取り組みについても注目していきたい。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 や業務提携への取り組みを強化している動きからも目が離せない。

上方修正した中期経営計画（計数目標）についても、順調に滑り出した「スマート遊技機」の普及とともに十分に達成可能な水準であると評価している。現在のパチンコ、パチスロ機の設置台数は合わせて約 350 万台にのぼるが、同社の想定では、「スマート遊技機」への入替は順調に推移していくと見ており、今後数年の普及ペースがポイントとなる。また、2024 年 7 月に予定されている新札（新紙幣）の発行についても入れ替え需要を後押しする要因として期待される。いずれにしても、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可能性が高い。また、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転じる効果も期待できる。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。

■ 業界環境

業界環境はしばらく厳しい状況が続いてきたが、「スマート遊技機」登場に伴って市場活性化の兆し

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（高射幸性機種の種類等）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4日に「新規規則」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ており、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。一方、リスク要因としては、半導体不足による影響や物価上昇に伴う原価高騰などが懸念されている。

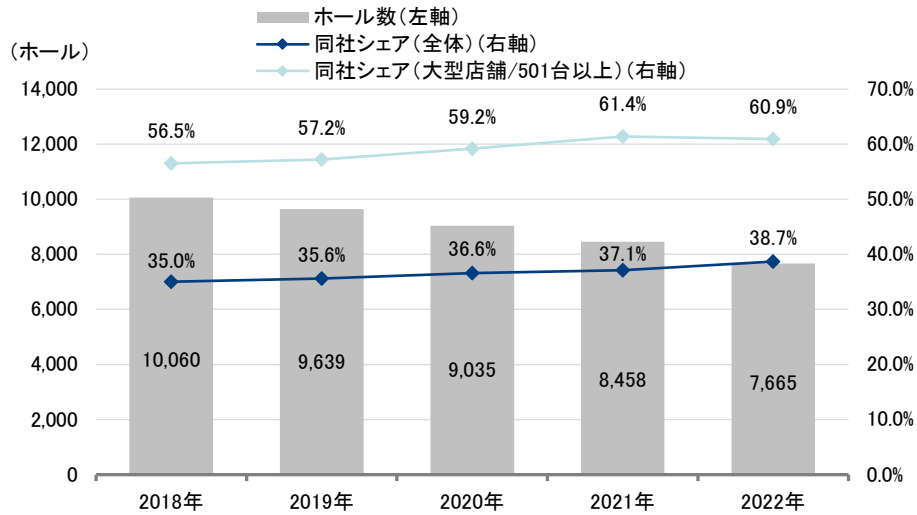
※「遊タイム」とは、通常時（低確率時）に規定回数まで大当たりしなかった場合、時短（一定回転数まで持ち玉を減らさずに効率よく回転させる機能）に突入するシステム（救済措置）のこと。今回の内規制定によって、「遊タイム」をはじめとした新しい機能が追加され、遊技機のゲーム性が高まった。

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

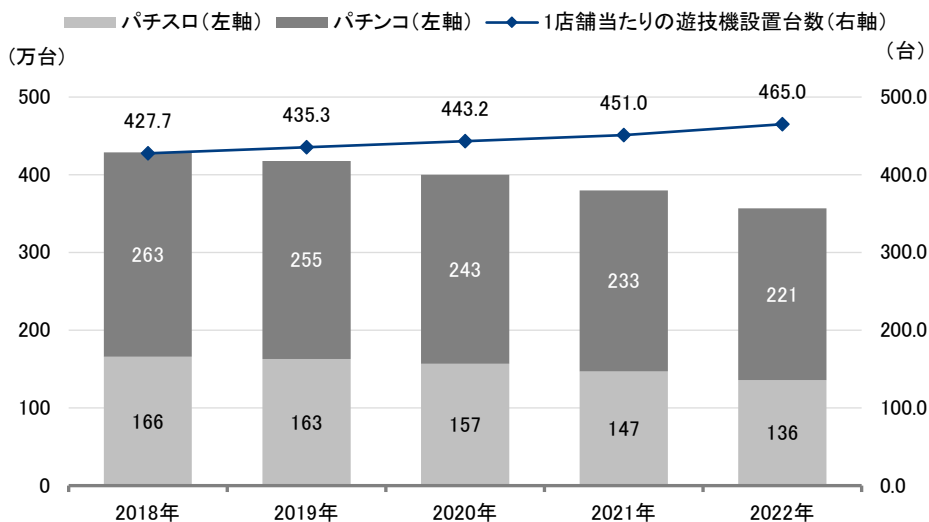


出所：警察庁生活安全局保安課

「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（特に、パチスロ機の減少が顕著）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。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

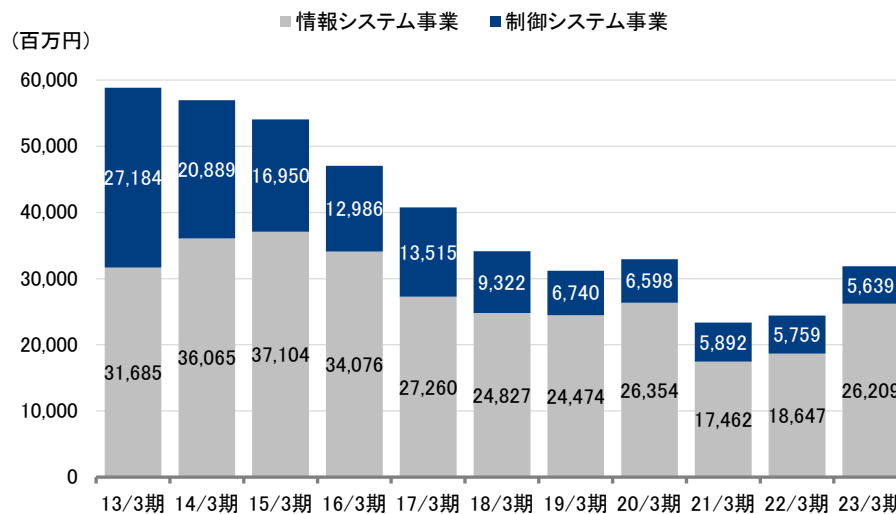
「令和4年における風俗営業等の現状と風俗関係事犯の取締り状況等について」よりフィスコ作成

■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月に登場したスマートパチスロ機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。

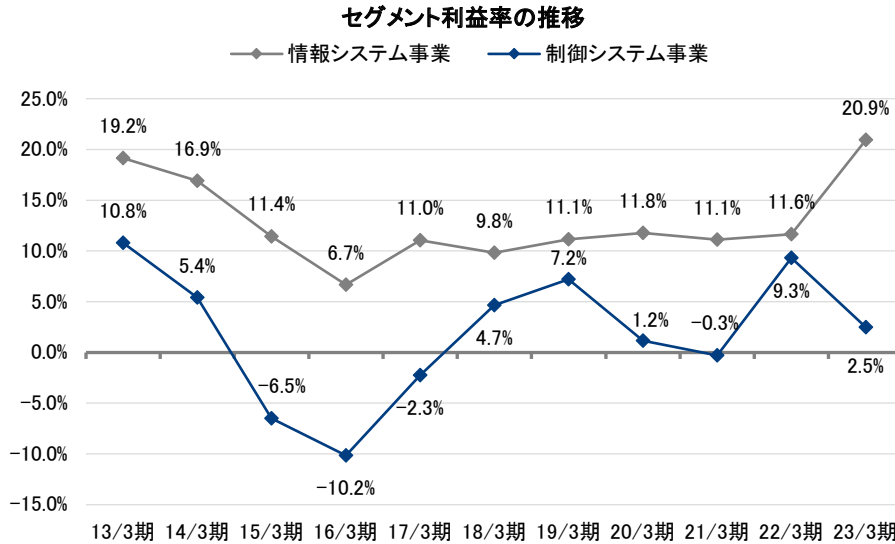
売上高の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

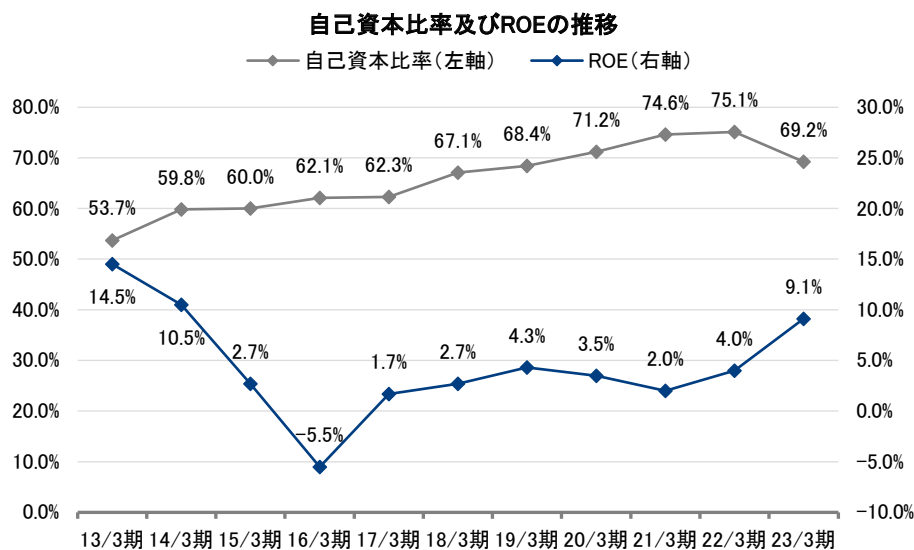
また、利益面では、「情報システム事業」が同社の収益源となっており、高い利益率が維持されてきた。2014年3月期から2016年3月期までは次世代製品群向けの研究開発費の増加等により利益率は低下している。2018年3月期から2022年3月期までの期間は、次世代製品群向けの研究開発費が一巡したものの、売上高の低迷等により利益率も過去の高い水準には戻ることがなかった。もっとも、2023年3月期は、売上高の回復や高付加価値製品の販売増により、「情報システム事業」の利益率は大きく改善してきた。また、MGサービスの伸長などストック型ビジネスモデルへの転換は着実に進んでおり、その点も収益の下支え要因となってい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

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

<p>経営理念</p>	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。
<p>サステナビリティ基本方針</p>	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

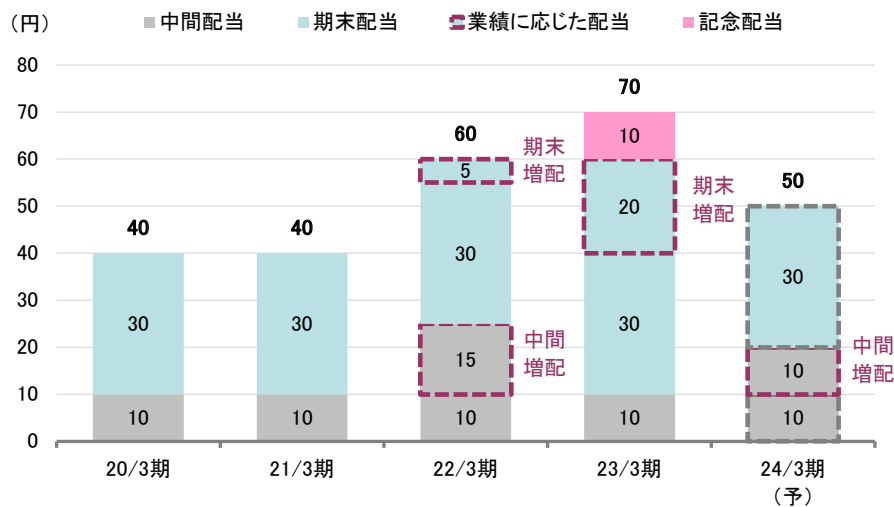
株主還元

2024年3月期は1株当たり年間50円配を予定 利益成長に伴う増配余地に期待

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。2023年3月期については、好業績による特別配当（20円）と設立50周年の記念配当（10円）を加え、前期比10円増配となる1株当たり70円の年間配当（中間10円、期末60円）を実施した。2024年3月期も、足元の業績が堅調に推移していることから、中間配当に特別配当（10円）を加え、1株当たり50円の年間配当（中間20円、期末30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