

|| 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 >>>](#)

2025年1月10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. 2025年3月期中間期の業績概要	01
2. 2025年3月期の業績予想	01
3. 中期経営計画	02
■ 事業内容	03
1. 情報システム事業	03
2. アミューズメント事業	04
■ 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	05
3. 安定収益基盤が将来に向けた投資を支える	06
■ 決算動向	08
1. 2025年3月期中間期の業績概要	08
2. 2025年3月期中間期の総括	10
■ トピックス	11
1. M&Aによる事業領域の拡大	11
2. 「箱根ガラスの森」(固定資産)の取得	11
3. 円谷フィールドズホールディングスとの業務提携	11
■ 業績見通し	12
1. 2025年3月期の業績予想	12
2. 弊社の見方	13
■ 中期経営計画	13
1. 前提となる環境認識	13
2. 重点施策	14
3. 投資計画	14
4. 数値目標	15
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

2025年3月期中間期は過去最高業績を2期連続で更新

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・パチスロ遊技機に関わるソフト・ハードウェアの開発・製造・販売等を手掛ける「アミューズメント事業」を展開している。主力のホールコンピュータ（台管理システム）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、業界シェアでは首位となっている。また、パチンコホールの経営を支援する会員制情報提供サービス「DK-SIS」では会員3,127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。2022年11月より市場導入されたスマート遊技機（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。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関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（日本遊技機工業組合・日本電動式遊技機工業協同組合）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。

1. 2025年3月期中間期の業績概要

2025年3月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比18.2%増の34,466百万円、営業利益が同15.0%増の9,086百万円と大幅な増収増益となり、中間期として過去最高業績を2期連続で更新した。売上高はスマート遊技機導入に伴う製品販売が好調に推移したことに加え、新紙幣改刷対応に伴う設備投資需要により「情報システム事業」が大きく拡大した。スマート遊技機は、スマートパチスロ機が引き続き順調に設置割合を増やすなか、これまで停滞していたスマートパチンコ機も緩やかに普及が進んできた。「アミューズメント事業」はスマート遊技機導入に伴いパチンコ向け制御ユニットが伸びたものの、部品・その他が前年同期を下回った。利益面では開発投資の継続に加え、将来に向けた先行投資（DX推進や社内体制整備等）などが減少要因となったものの、利益率の高い「情報システム事業」の伸びでカバーし、大幅な増益を実現した。活動面でも、事業領域の拡大に向けてM&Aや業務提携を相次いで実現した。

2. 2025年3月期の業績予想

2025年3月期の連結業績は期初予想を据え置き、売上高を前期比2.1%増の55,000百万円、営業利益を同3.3%増の12,400百万円と、増収増益を見込んでいる。「情報システム事業」が、スマート遊技機向け設備販売や改刷対応（上期に完了）により過去最高業績となった前期と同水準を維持する見通しである。「アミューズメント事業」は、自社ブランドによるスマートパチスロ機の市場投入（下期を予定）により増収を見込んでいる。利益面は、新たなサービスの基盤となるクラウド開発や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」の高収益維持と「アミューズメント事業」の黒字化により増益を確保する見通しである。

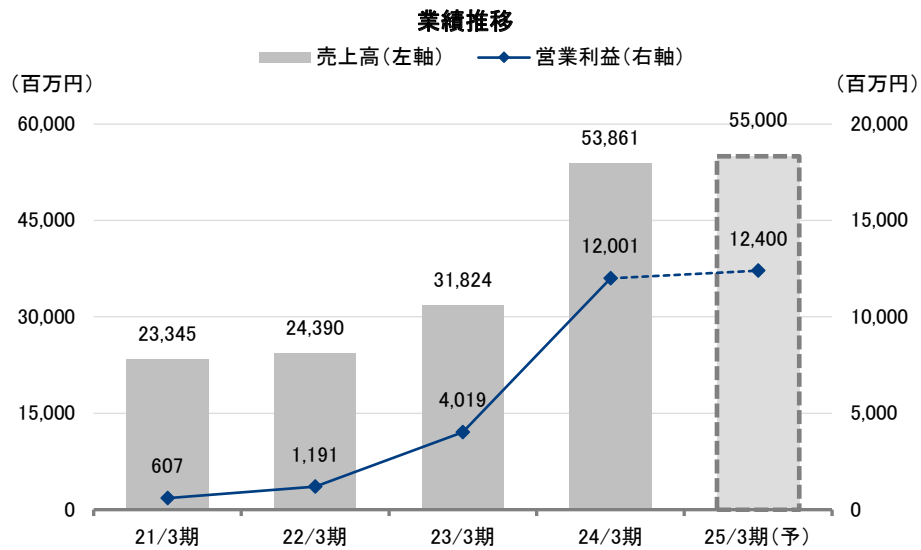
要約

3. 中期経営計画

3ヶ年の中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）は最終年度を迎えている。2024年3月期の業績が計画を大きく上回ったことから、最終年度である2025年3月期の数値目標についても大幅に上方修正した。戦略的な取り組みに変化はない。引き続きスマート遊技機の普及に伴う需要を取り込むとともに、クラウドサーバーを活用した業界唯一のプラットフォームを構築し、「MIRAIGATE サービス」（以下、「MG サービス」）を拡大することで、ストック型ビジネスへの転換を図る。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。さらに中長期的な成長戦略として、AI やビッグデータ等の最新技術を活用してパチンコ業界の DX リーダーを目指す方向性を示した。

Key Points

- ・ 2025年3月期中間期はスマート遊技機や改刷対応需要により過去最高業績を更新
- ・ 事業領域の拡大などに向けた M&A や業務提携を相次いで実現
- ・ 2025年3月期の業績予想を据え置き、引き続き増収増益を見込む
- ・ 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、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市場投入に取り組む



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

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・販売を主力に、パチンコ・パチスロ遊技機に関わるソフト・ハードウェアの開発・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、会員制情報提供サービスなどを推進し、業界シェアでは首位となっている。同社のホールコンピュータの市場シェアは40%、特に501台以上の大型店舗における市場シェアは約60%に上る。

事業セグメントは、「情報システム事業」「アミューズメント事業」※1「その他」※2に区分されるが、「情報システム事業」が売上高の90%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。

※1 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。

※2 (株)箱根ガラスの森リゾートの新規設立、西本産業(株)(システム開発等)及び(株)LILIUM(各種イベントの企画、製作、運営・管理等)の連結化に伴って、2025年3月期より新たに追加された。

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」を軸に、「景品顧客管理システム」「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で各種サービスを提供するMGサービスを展開している。情報戦略ツールの会員制情報提供サービス「DK-SIS」が、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の周辺機器と連動するほか、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月にホールコンピュータ「CII」以来12年ぶりのリニューアルを行い、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AIが瞬時に自動分析することで、ホール経営に最適な「解(カイ)」を提供する。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が進んでいる。

事業内容

ホールコンピュータと主な周辺機器（サービスを含む）

ホールコンピュータ	ファン向けWEB・アプリサービス	景品管理
 <p>店舗に設置された遊技台のデータを集計し、ホール経営に役立つ高度な分析を提供。</p> <p>台・景品・顧客・情報公開、セキュリティ等、店舗運営に必要なシステムを統合管理。</p> <p>最新モデル「X(カイ)」では、全国の当社ホールコンピュータから当社MIRAIGATEサーバーに送信されるビッグデータを活用。</p> <p>AI自動分析(オートコンサル)をはじめ、AIセキュリティ、高精度シミュレーション、禁煙化対応、新型コロナウイルス対応など、時流に合わせた運用が可能。</p>  	 <p>パチロボ(無料アプリ)では、全国のパチンコホールデータをファンが無料閲覧可能。</p>  <p>サイトセブン(有料サイト)では、パチロボより詳細なデータをファンが閲覧可能。</p>	<p>獲得した出玉を景品交換するシステム。POS「SP-01」では、15.6インチ大型タッチパネル液晶でのキーボードレス運用が可能。セルフPOSとしても運用できる。</p> 
大型液晶端末	カードユニット	
 <p>BigMO PREMIUM II REVOLA II</p> <p>大当りやスタートなど遊技台のデータ表示、機種に合わせた映像・光・音等による演出、ファンによるスタッフの呼出しなどを行う。</p>	 <p>遊技するための玉やメダルを貸出するために、遊技台毎に設置される端末。</p> <p>ホールコンピュータ「X」との連動で、ホール内での高度なセキュリティや分析を提供。</p> <p>直近ではスマート遊技機専用「VEGASIAⅢ-SP/SS」の需要が急増。</p>	

出所：決算説明資料より掲載

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）のソフト・ハードウェアの開発・製造・販売、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、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。2022年3月期からは、ハードとソフトの技術を活用してパチスロビジネスを本格的に進めている。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月期下期の市場投入を予定している。2024年3月期から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「制御システム事業」から「アミューズメント事業」に変更した。

※ 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

データ活用サービスの提供を通じて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、成長してきた。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、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。

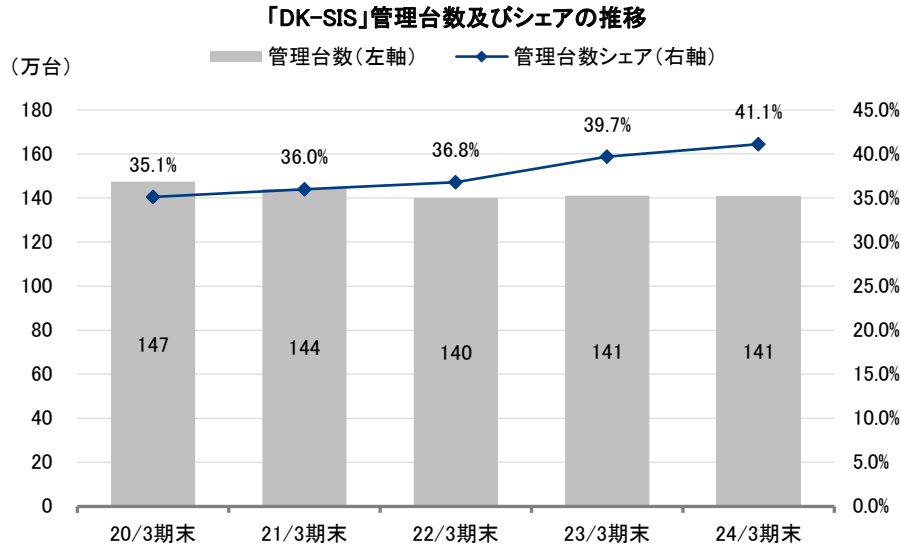
AI ホールコンピュータ「X (カイ)」についても、ホールの業績向上はもとより、人手不足が課題となっているホール経営の効率化・省力化に大きく貢献している。

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 MG サービスを通じて構築した会員ホールとのネットワークが強みとなっている。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。ホールにおいては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り、同社にとっても会員ホールとのネットワークは事業基盤の支えとなる。

また業界のシンクタンク的な役割も担っており、同社のブランド力向上や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。2024年3月期末の会員数は3,127件、管理台数は141万台（管理台数シェア41.1%）となった。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、ファンの動向を捉え、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、クラウドチェーン店管理システム「ClarisLink」をリリースすると、独自データやレスポンスの早さなどが評価され、計画を上回るペースで契約店舗数が伸長した。

企業特長



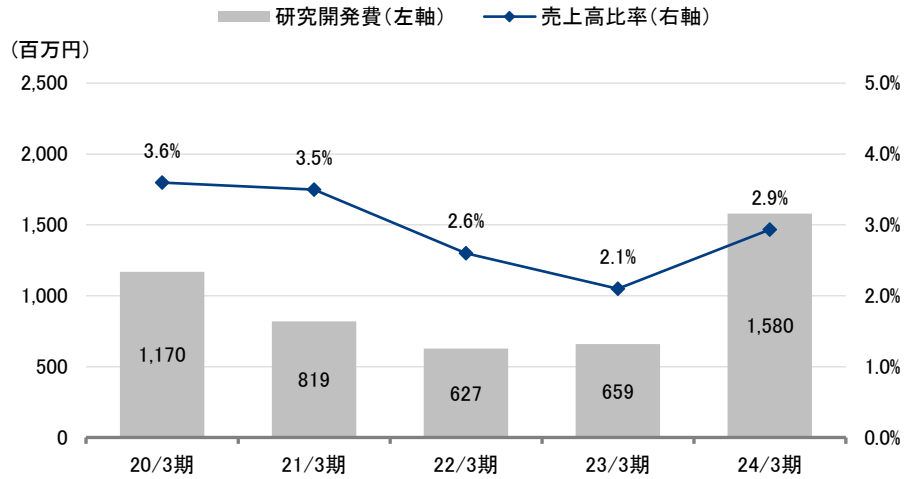
出所：会社資料よりフィスコ作成

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である。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 サービスの利益の範囲で賄えるようになり、投資リスクを限定できるようになった。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。なお、2018年3月期以降は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を売上高比率3%前後に抑えてきたが、中期経営計画のもと、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している。また、新しいテクノロジーや IT 人材の獲得、異業種参入などに向けて、M&A にも積極的に取り組む考えだ。

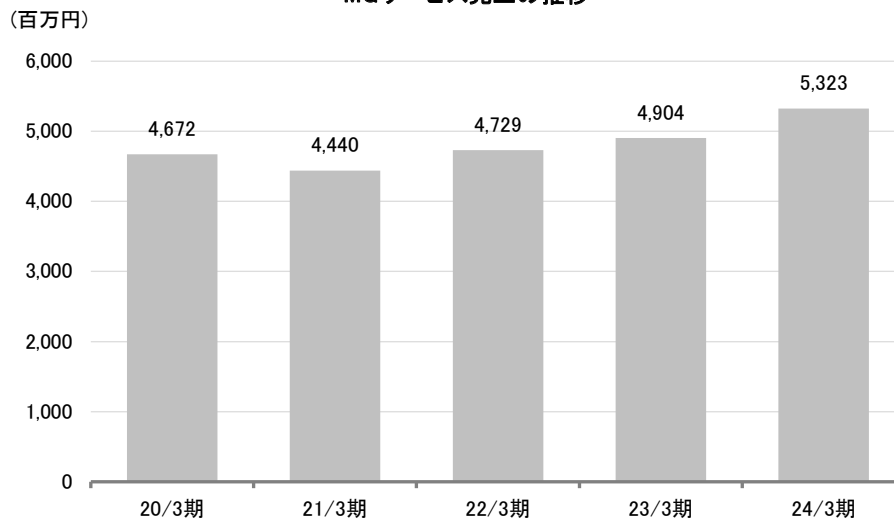
企業特長

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：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 決算動向

2025年3月期中間期はスマート遊技機や改刷対応需要により 最高業績を達成

1. 2025年3月期中間期の業績概要

2025年3月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比18.2%増の34,466百万円、営業利益が同15.0%増の9,086百万円、経常利益が同15.1%増の9,135百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同12.9%増の6,210百万円と、大幅な増収増益となり、中間期として過去最高業績を2期連続で更新した。

売上高はスマート遊技機導入に伴う製品販売が好調に推移したことに加え、新紙幣改刷対応に伴う設備投資需要により「情報システム事業」が大きく拡大した。特に、改刷対応需要の取り込みが想定を上回った。スマート遊技機は、スマートパチスロ機が引き続き順調に設置割合を増やすなか、これまで停滞していたスマートパチンコ機も緩やかながら普及が進んだ。注力しているサービス売上についても、MGサービスの加盟店舗の増加とともに順調に積み上がった。「アミューズメント事業」はスマート遊技機導入に伴いパチンコ向け制御ユニットが伸びたものの、部品・その他が前年同期を下回った。M&A等に伴い新たに追加された「その他」についても小規模ながら107百万円の上乗せ要因となった。

利益面では開発投資の継続に加え、将来に向けた先行投資（DX推進や社内体制整備等）や「その他」におけるセグメント損失が減少要因となったものの「情報システム事業」の伸びでカバーし、大幅な増益を実現した。営業利益率も26.4%（前年同期は27.1%）と引き続き高水準を維持することができた。

財政状態については、売上高の拡大による営業債権やM&Aに伴う「のれん」※の増加等により、総資産は前期末比6.4%増の63,105百万円に拡大した。一方、自己資本も内部留保の積み増しにより、同11.7%増の45,496百万円に拡大したことから、自己資本比率は72.1%（前期末は68.7%）に改善した。

※ 2024年中間期末の「のれん」計上額は1,807百万円(前期末比1,035百万円増)となった。西本産業の連結化による「のれん」発生額は551百万円、(株)Staddの連結化による「のれん」発生額は522百万円である。

決算動向

2025年3月期中間期決算の概要

(単位：百万円)

	24/3 期中間期		25/3 期中間期		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	29,168		34,466		5,298	18.2%
情報システム	27,286	93.5%	32,529	94.4%	5,243	19.2%
アミューズメント	1,890	6.5%	1,842	5.3%	-47	-2.5%
その他	-	-	107	0.3%	107	-
調整額	-7	-	-13	-	-6	-
売上総利益	13,701	47.0%	16,345	47.4%	2,643	19.3%
販管費	5,801	19.9%	7,258	21.1%	1,456	25.1%
営業利益	7,899	27.1%	9,086	26.4%	1,187	15.0%
情報システム	8,964	32.9%	10,320	31.7%	1,356	15.1%
アミューズメント	-105	-	-2	-	103	-
その他	-	-	-134	-	-134	-
調整額	-959	-	-1,096	-	-137	-
経常利益	7,938	27.2%	9,135	26.5%	1,197	15.1%
親会社株主に帰属する 中間純利益	5,502	18.9%	6,210	18.0%	708	12.9%

	24/3 期末	25/3 期 中間期末	前期末比	
			増減額	増減率
総資産	59,281	63,105	3,823	6.4%
自己資本	40,720	45,496	4,776	11.7%
自己資本比率	68.7%	72.1%	3.4pp	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 情報システム事業

売上高は前年同期比 19.2% 増の 32,529 百万円、セグメント利益は同 15.1% 増の 10,320 百万円と拡大し、中間期における過去最高業績を 2 期連続で更新した。1) スマート遊技機導入に伴う製品販売の伸び、2) 2024 年 7 月からの新紙幣流通による改刷対応需要の取り込み、3) サービス売上の積み上げの 3 つの要因が増収に寄与した。

1) は、2025 年 3 月期中間期末でスマートパチスロ機の設置割合が 46.6% (前期末は 36.4%)、スマートパチンコ機が 8.7% (同 4.7%) とそれぞれ上昇し、スマート遊技機に対応するカードユニット「VEGASIA」の販売が堅調に推移したほか、情報公開端末の新製品「REVOLA II」「DUALINA」の販売台数が拡大した。なかでも、しばらく 5% 付近で停滞していたスマートパチンコ機の設置割合が緩やかに進んだ。2) は、同社製品の導入店舗のうち想定を上回る 95.5% の店舗で改刷対応を実施し、中間期業績の上振れ要因となった。3) は、クラウドチェーン店管理サービス「ClarissLink」や商圈分析サービス「Market-SIS」などを中心に MG サービスの加盟店舗が増加し、着実に積み上がった*。

* 2019 年 4 月にリリースした「Market-SIS」の 2024 年 9 月末の掲載店舗数は 4,304 店舗 (前期末比 8 店舗増)、2021 年 11 月にリリースした「ClarissLink」の契約店舗数は 960 店舗 (同 174 店舗増) となった。

決算動向

利益面ではクラウド開発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改刷対応需要の取り込み、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、セグメント利益率も31.7%（前年同期は32.9%）と引き続き高水準を確保することができた。

なお、同社「DK-SIS」データによると、遊技機全体の稼動（期間平均）は前年同期比4.2%増と堅調に推移している。特に、パチスロ機の稼動は同7.6%増と引き続き稼動全体の伸びをけん引しており、パチスロ機増台のための改装工事も活発化している。パチンコ機の稼動についても、遊技性能が向上した新機種の導入が始まり、同1.4%増と前年同期を上回った。

(2) アミューズメント事業

売上高は前年同期比2.5%減の1,842百万円、セグメント損失は2百万円（前年同期は105百万円の損失）と、減収ながら損失幅は改善した。スマート遊技機導入に伴いパチンコ向け制御ユニットが伸びたものの、部品・その他が前年同期を下回った。利益面では、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開発投資を継続した一方、これまで取り組んできた収益構造改革により損失幅が改善した。なお、開発中のスマートパチスロ機のリリース（2機種のうち1機種）は下期を予定している。

(3) その他

売上高は107百万円、セグメント損失は134百万円となった。費用が先行した。

2. 2025年3月期中間期の総括

2025年3月期中間期を総括すると、外部要因による追い風（パチンコホールにおける稼動の伸び、スマート遊技機の設置割合の増加、改刷対応需要の発生等）をしっかりと取り込み、中間期において過去最高業績を更新したことは同社の業界における実力を示すものとして評価できる。ただ改刷対応需要については上期に完了しており、あくまでも一過性の特需として捉える必要がある。一方、これまで停滞してきたスマートパチンコ機の設置割合が足元で増えてきたことは、今後に向けて明るい材料と言える。収益構造改革を進めている「アミューズメント事業」は、自社ブランドによるスマートパチスロ機の市場投入（下期を予定）が業績の伸びを判断するポイントになると見ている。活動面でも、事業領域の拡大等に向けてM&Aや業務提携を相次いで実施しており、戦略的にも大きな成果を残すことができた（詳細は後述）。

トピックス

事業領域の拡大に向け M&A 及び業務提携を相次いで実施

1. M&A による事業領域の拡大

2024年4月2日にディスプレイ・装飾及びメンテナンス事業等を手掛ける西本産業の株式を取得^{※1}し連結化(みなし取得日は同年6月30日)したほか、同年8月2日にはシステム開発を手掛ける Stadd の株式を獲得^{※2}し、その子会社の(株)ログオンシステムを含めて連結化(みなし取得日は同年9月30日)した。さらに同年9月24日には抹茶カフェ「nana's green tea」を国内及び海外(米国ニューヨーク等)でFC展開する(株)七葉の第三者割当増資^{※3}の引受を決定した。いずれも将来を見据えた事業領域の拡大を目的にしている。

- ※1 取得価額 619 百万円により発行済株式の 99.9% を取得した (のれん発生額は 551 百万円)。西本産業はテーマパークや商業施設のディスプレイ・イベントなどの企画デザイン・創作・施工からアフターフォローまでトータルソリューションを行っている。
- ※2 取得価額 709 百万円により発行済株式の 100% を取得した (のれん発生額は 522 百万円)。Stadd 及びログオンシステムは、単なるシステム化やデジタル化に留まらず、事業モデルや構造改革を根本から変革する取り組みを行っている。
- ※3 取得価額 680 百万円により 34% を取得した。同社のシステム構築力やソリューション力を加えることで、七葉の事業成長スピードを加速することがねらいである。

2. 「箱根ガラスの森」(固定資産) の取得

(株)うかがいが所有し「箱根ガラスの森」として運営する固定資産(土地・建物・美術品)を2024年10月28日に取得した[※]。施設運営はうかがいが従来どおり継続することでブランド力を保持しつつ、同社のシステム構築力やソリューション力を加えることにより、事業成長のスピード向上や新たな価値創出を目指す考えだ。

※ 取得価格は合計 3,100 百万円。

3. 円谷フィールズホールディングスとの業務提携

(株)円谷プロダクション(映画・テレビ番組の企画・制作、IP ビジネス等)やフィールズ(株)(遊技機の企画・開発・販売等)など数多くの子会社を傘下に持つ持株会社の円谷フィールズホールディングス<2767>との業務提携を2024年11月14日に公表した。パチンコ・パチスロという遊びに日常的なレジャーとしての新たな価値を生み出し、新たなファン獲得につなげるねらいがある。両社が設置した協議会にて、具体的な提携内容について検討を進める方針だ[※]。

※ 具体的には、1) AI と市場分析ノウハウを活用した新たなファンを開拓するホール集客システムの構築、2) IP (コンテンツ) の相互利用による新たな遊技機の共同開発、3) 共同開発した遊技機のフィールズによる販売、4) ファンの快適な遊技に資する遊技空間の共同研究、5) 遊技業界全体の発展に資する商品・サービスの共同研究・開発といった、5つの事業分野を軸に新たな価値創出を目指す内容となっている。

業績見通し

2025年3月期の業績予想を据え置き、引き続き増収増益を見込む

1. 2025年3月期の業績予想

2025年3月期の連結業績は期初予想を据え置き、売上高を前期比2.1%増の55,000百万円、営業利益を同3.3%増の12,400百万円、経常利益を同3.3%増の12,500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同0.4%増の8,500百万円と、引き続き増収増益を見込んでいる。

「情報システム事業」が、スマート遊技機向け設備販売や改刷対応（上期に完了）により過去最高業績となった前期と同水準を維持する見通しである。「アミューズメント事業」についても、自社ブランドによるスマートパチスロ機の市場投入（下期を予定）により増収を見込んでいる。

利益面では、新たなサービスの基盤となるクラウド開発や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」の高収益維持と「アミューズメント事業」の黒字化により増益を確保する見通しである。

2025年3月期の業績予想

(単位：百万円)

	24/3期		25/3期		前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	53,861		55,000		1,138	2.1%
情報システム	49,412	91.7%	49,800	90.5%	387	0.8%
アミューズメント	4,499	8.4%	4,550	8.3%	50	1.1%
その他	-	-	650	1.2%	650	-
調整額	-50	-	-	-	-	-
売上総利益	24,981	46.4%	25,850	47.0%	868	3.5%
販管費	12,980	24.1%	13,450	24.5%	469	3.6%
営業利益	12,001	22.3%	12,400	22.5%	398	3.3%
情報システム	14,603	29.6%	14,500	29.1%	-103	-0.7%
アミューズメント	-390	-	160	3.5%	550	-
その他	-	-	-10	-	-10	-
調整額	-2,211	-	-2,250	-	-39	-
経常利益	12,102	22.5%	12,500	22.7%	397	3.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,464	15.7%	8,500	15.5%	35	0.4%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績見通し

2. 弊社の見方

弊社でも、中間期業績の進捗率（売上高 63%、営業利益 73%）やスマート遊技機の導入状況等を勘案すれば、通期予想の達成は十分に可能と見ている。改刷対応需要は上期に完了しているため、スマート遊技機の設置の進行状況、自社ブランドのスマートパチスロ機の市場投入による業績への影響がポイントになる。その意味では、計画の前提である期末のスマート遊技機の設置割合（スマートパチスロ機 60%、スマートパチンコ機 10%）への到達や、スマートパチンコ機の販売台数 2,500 台の達成がメルクマールとなりそうだ。しばらく停滞していたスマートパチンコ機については稼動の良い機種がはじめており、ラッキートリガー搭載などのヒット機種の登場による今後の普及が期待される。一方、スマートパチスロ機の市場投入については保守的な前提となっているものの、タイミングによっては業績のアップサイド及びダウンサイド両面で変動要因となる可能性がある。また、中期経営計画の最終年度の業績目標はすでに大きく上振れる見込みであるが、次の中期経営計画に向けて体制面での仕上げをいかに行うかが注目される。今後も M&A や業務提携を含め、クラウド化による新たな価値提案や事業領域の拡大に向けた動きをフォローしたい。

■ 中期経営計画

「スマート遊技機」時代に向け中期経営計画を推進

同社は「スマート遊技機」による新たな時代を迎え、3 ヶ年の中期経営計画（2023 年 3 月期～2025 年 3 月期）を推進している。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。2024 年 6 月公表の社長メッセージ動画では、中長期の成長戦略として、AI やビッグデータ等の最新技術を活用しパチンコ業界の DX リーダーを目指す方向性を示している。

1. 前提となる環境認識

遊技機の規則改正（2018 年 2 月 1 日施行、以下、「新規則」）に則った「新規則」機への完全移行や「スマート遊技機」の導入に伴い、遊技機市場及びパチンコホール業界は新局面にある。「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新規出店を含む設備投資が活性化され、同社業績が大きく拡大するシナリオを描いている。

中期経営計画

2. 重点施策

(1) 情報システム事業

戦略の目玉は、クラウドサーバーを活用した業界唯一のプラットフォームの構築である。このほか、AI ホールコンピュータ「X (カイ)」の普及を進める。また、「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・省人化の具現化を進め、ホールスタッフの働き方や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広げる。具体的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※を開始し、新 MG サービスの拡充による安定収益の底上げを目指す。

※ 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・活用できるプラットフォーム。



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月期下期の市場投入を予定している。

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（前中期経営計画の合計は 28 億円）、設備投資 62 億円（同 41 億円）を予定している※。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）に投下する計画である。

※ 2024年11月時点では、3年間の投資実績として研究開発費約 35 億円、設備投資約 65 億円で着地する見通しとなっている。

中期経営計画

4. 数値目標

数値目標については、最終年度である2025年3月期の数値目標として、当初は売上高34,000百万円（3年間の年平均成長率は11.7%）、営業利益2,200百万円（営業利益率6.5%）を掲げたが、上方修正を繰り返し、2024年5月に55,000百万円（3年間の年平均成長率は31.1%）、営業利益を12,400百万円（営業利益率22.5%）に引き上げた。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）により「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きたこと、2024年7月からの新紙幣流通に先駆けたカードユニットの改刷対応需要などにより、当初計画を大きく上回る見通しである。

中期経営計画

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		25/3期		年平均成長率
	実績	構成比	実績	構成比	当初計画	修正計画 (2024年5月公表)	
売上高	31,824		53,861		34,000	55,000	31.1%
情報システム	26,209	82.4%	49,412	91.7%	26,500	49,800	-
アミューズメント	5,639	17.7%	4,499	8.4%	7,500	5,200	-
売上総利益	14,507	45.6%	24,981	46.4%	13,100	25,850	47.0%
販管費	10,487	33.0%	12,980	24.1%	10,900	13,450	24.5%
営業利益	4,019	12.6%	12,001	22.3%	2,200	12,400	22.5%
経常利益	4,260	13.4%	12,102	22.5%	2,300	12,500	22.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,927	9.2%	8,464	15.7%	1,500	8,500	15.5%

注：25/3期より「制御システム事業」を「アミューズメント事業」に変更するとともに、新たなセグメントとして「その他」が追加された。ただし、全社計画（2024年5月公表）に見直しはない
 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

弊社は、「スマート遊技機」の登場により、同社の強みであるデータ活用によるMGサービスの充実を目的に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する戦略は、同社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場所に会員が集まり、会員が集まる場所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、現在のポジションを一段と強固なものとする可能性が高い。さらに、パチンコホールでは「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加速する一方、これまで減少傾向にあったパチンコ・パチスロファンが、ゲーム性の進化とともに新たな利用者層の取り込みも含めて、回復に向かうことが期待される。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。

中期経営計画

さらに中長期的な視点からは、スマート遊技機が一巡した後のドライバーをどこに見出すかが課題となる。今後の成長戦略として「パチンコ業界の DX リーダーを目指す」方向性を打ち出し、1) 需要を満たすのではなく、競争力の源を販売し、全国に広げていく、2) 売れる商品売るのではなく、顧客（マーケット）を作り出していくことの 2 点が示されたが、AI やビッグデータといった最新技術の活用により、ホール経営さらにはパチンコ業界の発展を支えるサービスをどのように創り上げていくのか、具体的なソリューションの中身にも期待したい。また、業績が好調である今、将来に向けた準備をしておきたいとの意向が窺えることから、テクノロジーや IT 人材の獲得、さらには異業種参入などを目的とした M&A や業務提携の取り組みも注目される。データが集まる場所では、ビジネスの可能性も広がることから、様々なパートナーや人材が集まるものと考えられる。中期経営計画の最終年度となる 2025 年 3 月期は M&A や業務提携を相次いで実現し、遊技業界全体の発展に向けた取り組みや遊技業界以外への展開（飲食チェーンやテーマパーク、IP ビジネス等）など、同社の目指す方向性の一端を示すことができた。2025 年 5 月に公表予定の次期中期経営計画では新たな価値創出や今後の収益ドライバーをどのように確立していくのか、具体的な将来ビジョンやその実現に向けた道筋に注目したい。

■ 業界環境

「スマート遊技機」の市場導入により、市場は活性化の兆し

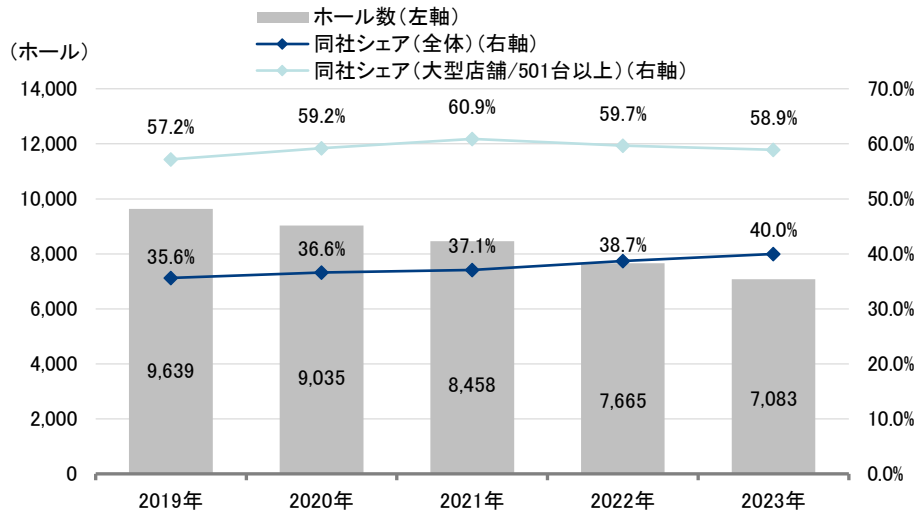
ここ数年の業界環境の状況を整理すると、パチンコホール業界は遊技人口の減少、低貸玉化への流れ、消費税増税の影響などを受けて厳しい環境が続いてきた。特に、2015 年に業界における自主規制（高射幸性機種種の制限等）がパチンコ及びパチスロ機の両方で実施されると、2016 年には「検定機と性能が異なる可能性のあるぱちんこ遊技機」の回収・撤去の問題が動き出し、業界全体が停滞感に覆われた。さらに 2017 年 9 月に「新規則」が公布されると、業界に対する悲観的な見方や先行き不透明感が広がり、しばらく混沌とした状況が続いた。2020 年に入ってからにはコロナ禍の影響（ホール休業や時短営業等）も重なり、厳し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、2022 年 3 月に「技術上の規格解釈基準」の改正が施行され、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。さらに同年 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。

警察庁「風俗営業等の現状と風俗関係事犯等の取締り状況」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 2023 年の 10 年間で年平均 5.1% 減となっている。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、2023 年 12 月末のパチンコホール数は 7,083 店舗（前年末比 582 店舗減）であるが、同社のホールコンピュータ顧客数のシェアは 40.0% と、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※。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。

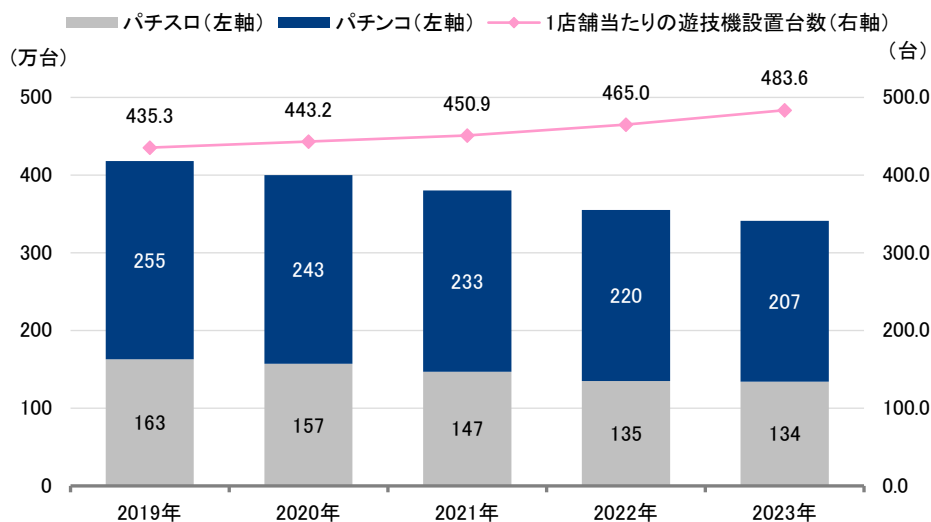
※ 大型店舗（501 台以上）におけるシェアは約 60%。

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5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5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

業界環境

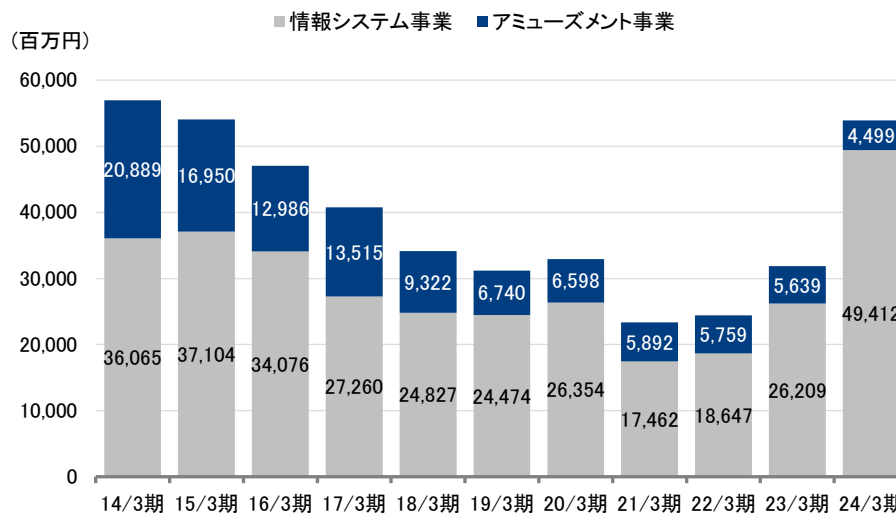
さらに直近の動きとして、店舗数が減少するなかでも市場全体の売上規模及び売上総利益の規模がプラスに転じたことがある。2023年の売上規模は15.7兆円(前年比7.5%増)、売上総利益の規模は2.54兆円(同6.7%増)となり前年比5%以上の上昇は11年ぶりである。これはスマートパチスロによる効果であり、斜陽産業化のイメージを払拭するとともに、「スマート遊技機」を中心に業界が転換期を迎えていることを示すデータと言える。

■過去の業績推移

「スマート遊技機」による業績回復・拡大を機に、持続的な成長基盤を確立

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持つ「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。2024年3月期の「情報システム事業」は過去最高売上高を達成した。

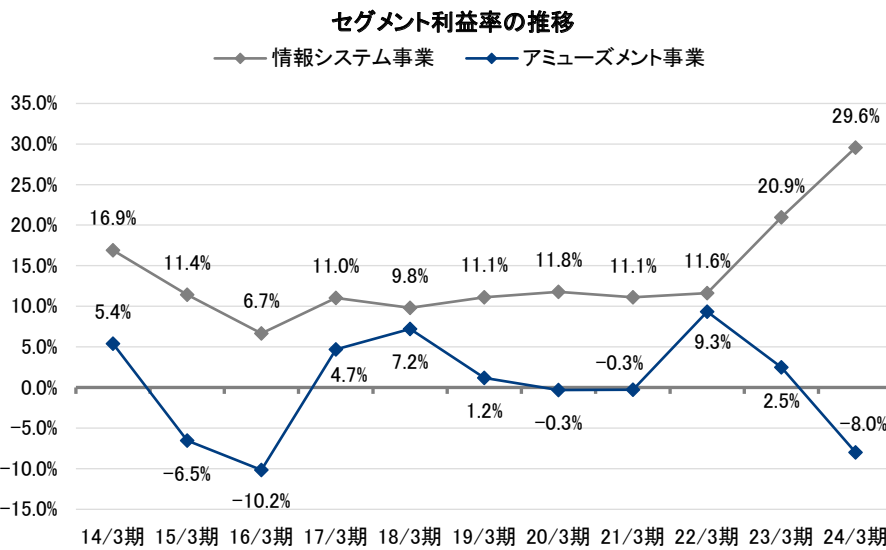
売上高の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

過去の業績推移

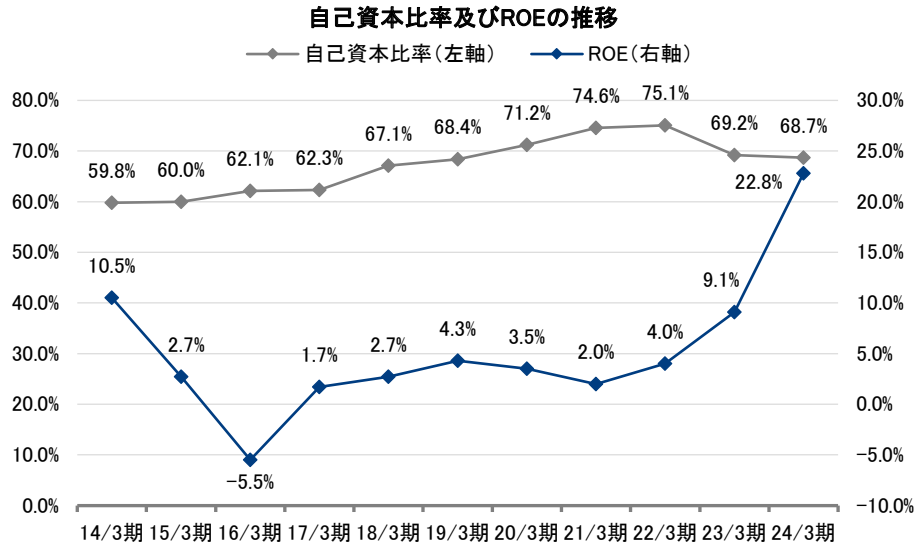
利益面では「情報システム事業」が同社の収益源となっており、高い利益率を維持してきた。2014年3月期から2016年3月期までは次世代製品群向けの研究開発費の増加等により利益率は低下した。2018年3月期から2022年3月期までの期間は、これらの研究開発費が一巡したものの、売上高の低迷等により利益率も過去の高い水準に戻ることはなかった。もっとも2023年3月期は売上高の回復や高付加価値製品の販売増により、「情報システム事業」の利益率は大きく改善した。また、MGサービスの伸長などストック型ビジネスモデルへの転換は着実に進んでおり、その点も収益の下支え要因となっている。



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若干低下したものの、68.7%の高水準を確保した。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である。ただ、利益の回復とともにROEも大きく改善し、2024年3月期は22.8%と高い水準となった。

過去の業績推移



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

マテリアリティに沿った具体的な取り組みを推進

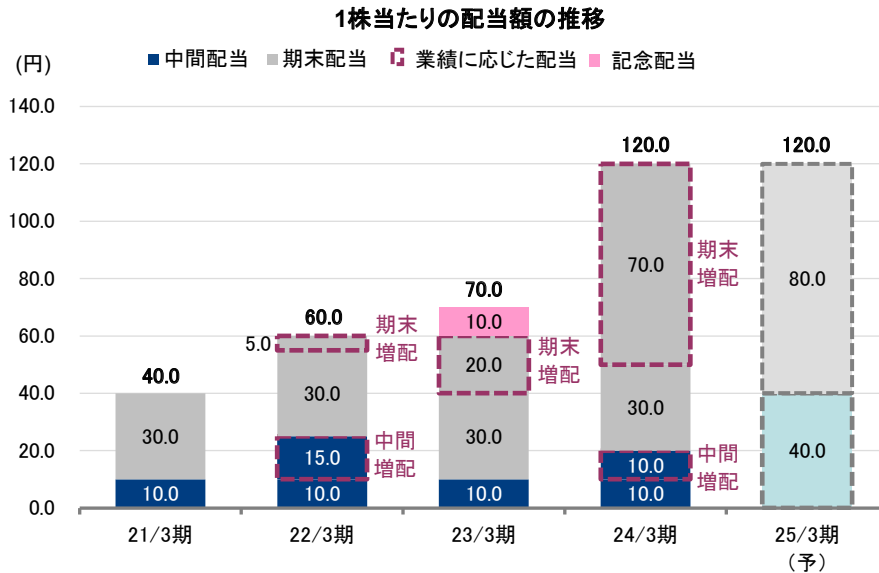
同社は、経営理念である「イノベーションによる新しい価値づくりを通じ、これからも一貫して持続的な成長を果たしてまいります。」に基づき、事業活動を通じた持続可能な社会の実現と同社グループ自身の成長を目指すため、改めて「サステナビリティ基本方針」及び「マテリアリティ（重要課題）の特定」について取締役会にて決議し、2022年3月に公表した。ギャンブル依存症チェックゲーム（「チェッパチ」「賢者のおしえ」）による啓蒙活動や親子プログラミング体験教室の開催、テレワーク推進を含む働き方改革及び人材活躍の推進、ソーラーパネルの設置など、マテリアリティに沿った具体的な取り組みを推進している。また、「サステナビリティ委員会」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関わる情報の開示も行っている。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」（前年はB-）の評価を受けている。

株主還元

2025年3月期の年間配当は、1株当たり120.0円配を予定

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。2025年3月期の年間配当については、前期と同額の1株当たり120.0円（中間40.0円実施済、期末80.0円）を予定している。弊社では、今後の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、株主優待を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。



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