

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 7 月 22 日 (火)

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 月期の業績概要	01
2. 2026 年 3 月期の業績見通し	01
3. 新中期経営計画	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	07
1. 2025 年 3 月期の業績概要	07
2. 2025 年 3 月期の総括	10
■ 前中期経営計画の振り返り	10
■ 新中期経営計画	11
1. 2030 年ビジョン	11
2. 新中期経営計画の基本方針と目標	11
■ 業績見通し	14
1. 2026 年 3 月期の業績見通し	14
2. 弊社の注目点	15
■ 業界環境	16
■ 過去の業績推移	18
■ 株主還元	20

ダイコク電機

6430 東証プライム市場・名証プレミアム市場

2025 年 7 月 22 日 (火)

<https://www.daikoku.co.jp/ir/>

要約

2025 年 3 月期の利益面では過去最高業績を 2 期連続更新。 将来に向けた成長投資を軸とする新中計を公表

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、業界シェアは首位である。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 3,227 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※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、新たなフェーズに入った。2025 年 5 月には 2030 年ビジョンと 3 ヶ年の新中期経営計画を公表した。パチンコ業界の未来の創造、並びに新たな市場創出に向けて積極的な先行投資と事業ポートフォリオ改革に取り組む方針だ。

※ 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る。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もあり順調に入れ替えが進んできた。2022 年 11 月からスマートパチスロ機、2023 年 4 月からスマートパチンコ機が市場導入された。

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 6.6% 増の 57,415 百万円、営業利益が同 1.8% 増の 12,212 百万円と、営業利益は過去最高を 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、新紙幣の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。アミューズメント事業はパチンコ向けハードビジネス終息に向け、表示ユニットなどの販売が減少したことで前期を下回った。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 推進や新規事業等）などがマイナスに働いたものの、利益率の高い情報システム事業の伸びでカバーし増益となった。活動面では、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. 2026 年 3 月期の業績見通し

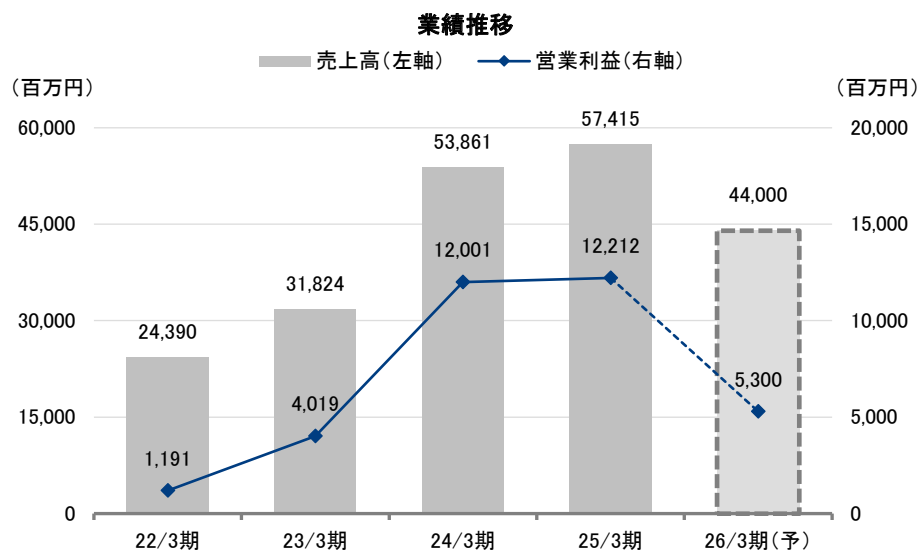
2026 年 3 月期の連結業績は、売上高を前期比 23.4% 減の 44,000 百万円、営業利益を同 56.6% 減の 5,300 百万円と減収減益を見込んでいる。大幅な減収となるのは、情報システム事業における改刷対応特需のはく落とスマート遊技機向け設備販売の落ち着きによるものである。一方、アミューズメント事業は、自社ブランドによるスマートパチスロ機の市場投入（2025 年 5 月にリリース済み）により伸長する見通しだ。利益面は、情報システム事業の売上減に加え、将来を見据えた戦略的投資の本格化（DX 推進や開発投資の継続、新規事業等）により大幅な減益となる。

3. 新中期経営計画

新中期経営計画（2026 年 3 月期～2028 年 3 月期）では、同時に公表された 2030 年ビジョン「Make CX Amazing ～未知の顧客体験を世界に～」の実現に向けて、将来の成長のための事業基盤の拡大と積極的な先行投資に取り組む方針である。特に、既存事業における新規分野への進出、並びに事業ポートフォリオ改革に向けた新規ビジネス投資などに取り組む。最終年度（2028 年 3 月期）の目標として売上高 490 億円、営業利益 63 億円、ROE 8% 超を掲げるとともに、2030 年ビジョン（2031 年 3 月期）では売上高 600 億円、ROE 10% 超を目指すほか、新規事業構成比を 25% まで高める構想である。

Key Points

- ・2025 年 3 月期の利益面では過去最高業績を 2 期連続で更新。スマート遊技機導入に伴う製品販売に加え、改刷対応に係る特需が業績に大きく寄与
- ・2026 年 3 月期は特需のはく落により減収減益を見込む
- ・新中期経営計画を公表。既存事業における新規分野への進出、並びに事業ポートフォリオ改革に向けた新規ビジネス投資などに取り組む方針



出所：決算短信よりフィスコ作成

ダイコク電機

6430 東証プライム市場・名証プレミア市場

2025 年 7 月 22 日 (火)

<https://www.daikoku.co.jp/ir/>

■ 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、業界シェアは首位である。同社のホールコンピュータの市場シェアは約 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、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)(ディスプレイ・装飾及びメンテナンス等)及び(株)LILIUM(各種イベントの企画、製作、運営・管理等)、(株)ログオンシステム(コンピュータソフトウェアの開発・設計)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大きく進んだ。

ダイコク電機 | 2025 年 7 月 22 日 (火)
6430 東証プライム市場・名証プレミアム市場 | <https://www.daikoku.co.jp/ir/>

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  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。 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。 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。 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。  	ファン向けWEB・アプリサービス NEW  業界初のホールマーケティングAIエージェント。  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。	景品管理 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。TJ-01は精算機一体型のセルフPOS NEW  
	大型液晶端末 NEW  業界NO.1  BiGMO XCEL 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。 REVOLA II	カードユニット 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。 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。 直近ではスマート遊技機専用「VEGASIAⅢ-SP/SS」の需要が急増。 

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。パチンコ機向けハードウェア事業の収束を見据えた事業ポートフォリオの転換として、2022 年 3 月期よりパチスロ市場に本格参入。2025 年 5 月には遊技機メーカー※として自社ブランドによるスマートパチスロ機の新機種をリリースするなど、今後の収益柱として強化を図る。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。

ダイコク電機

6430 東証プライム市場・名証プレミア市場

2025 年 7 月 22 日 (火)

<https://www.daikoku.co.jp/ir/>

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。

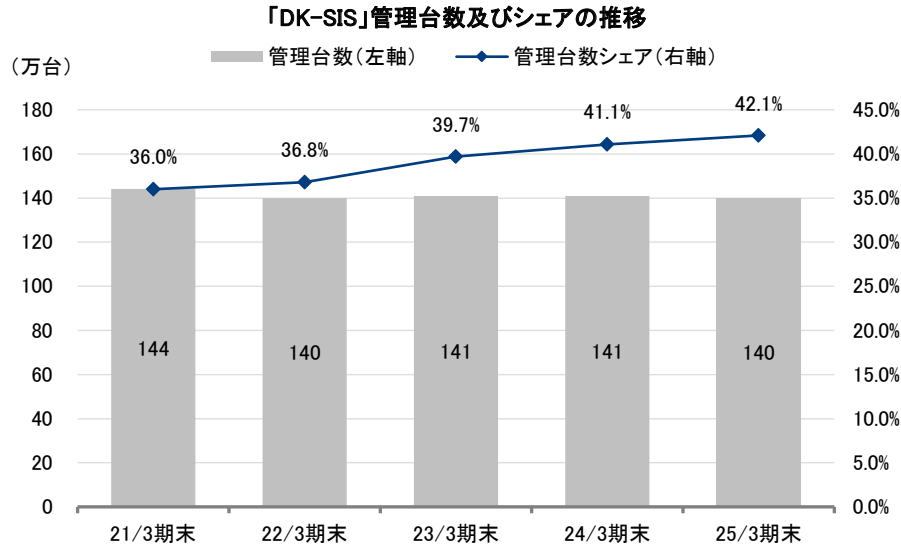
AI ホールコンピュータ「X (カイ)」についても、ホールの業績向上はもとより、人手不足が課題となっているホール経営の効率化・省力化に大きく貢献している。

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も強みだ。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。2025 年 3 月期末の会員数は 3,227 件、管理台数は 140 万台（管理台数シェア 42.1%）に上る。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、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 2025 年 5 月にはデータ掲載件数で業界 1 位（同社調べ）を記録している。さらに 2021 年に、クラウドチェーン店管理システム「Clarilink」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を伸ばしている。

企業特長

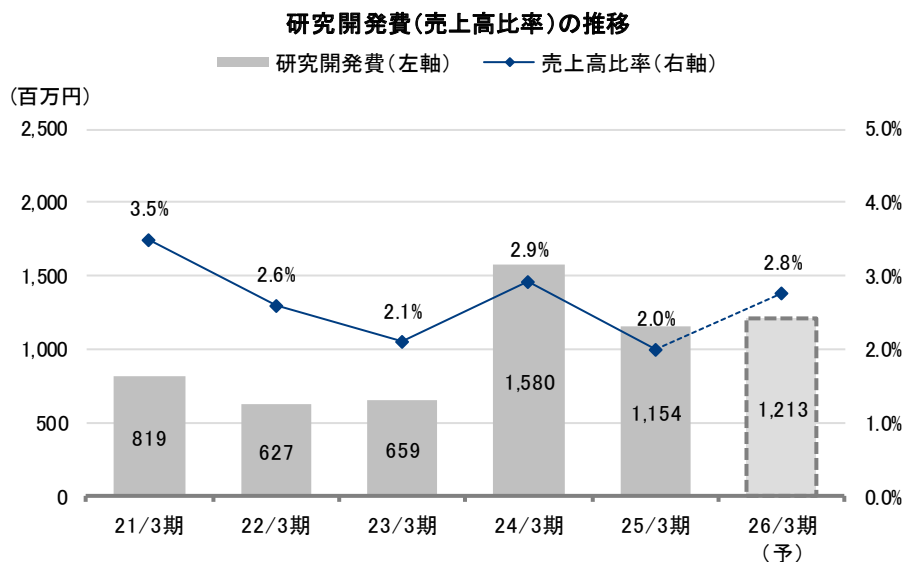


出所：決算説明資料、「DK-SIS 白書」よりフィスコ作成

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。新たに公表した新中期経営計画でも、自社ブランドのスマートパチスロ機などを中心に積極的に研究開発費を投入していく計画である。また、既存事業における新規分野への進出、並びに事業ポートフォリオ改革に向けた新規ビジネス投資を行うべく、M&A や成長投資にも積極的に取り組む考えだ。

企業特長



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

決算動向

スマート遊技機や改刷対応需要により、利益面では過去最高業績を2年連続更新

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 6.6% 増の 57,415 百万円、営業利益が同 1.8% 増の 12,212 百万円、経常利益が同 1.1% 増の 12,231 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益（以下、最終利益）が同 8.7% 減の 7,727 百万円となり、利益面では過去最高業績（最終利益を除く）を 2 期連続で更新した。なお、最終利益のみが減益となったのは、過去の M&A に係る「のれん」の減損（特別損失）が理由であり、保守的な判断に基づくものである。

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、新紙幣の改刷対応に伴う設備投資需要により、情報システム事業で大きく拡大した。特に、改刷対応需要の取り込みが想定を上回った（上期で完了）。スマート遊技機は、スマートパチスロ機が着々と設置台数を増やすなか、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できた。注力しているサービス売上高についても、MG サービスの加盟店の増加とともに順調に積み上がった。一方、アミューズメント事業はパチンコ向けハードビジネス終息に向け、表示ユニットなどの販売が減少したことで前期を下回った。

ダイコク電機

2025 年 7 月 22 日 (火)

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

利益面ではパチスロ開発投資の継続に加え、将来に向けた先行投資（DX 推進や新規事業等）などがマイナスに働いたものの、利益率の高い情報システム事業の伸びでカバーし増益を確保した。営業利益率も 21.3%（前期は 22.3%）と引き続き高い水準を維持した。

財政状態については、M&A に伴って「のれん」等が増加した一方で、現金及び預金や商品在庫の減少などにより総資産は前期末比 3.4% 減の 57,266 百万円に縮小した。一方、自己資本は利益剰余金の積み増しにより同 11.2% 増の 45,287 百万円に拡大したことから、自己資本比率は 79.1%（前期末は 68.7%）に大きく改善した。

2025 年 3 月期業績概要

（単位：百万円）

	24/3 期		25/3 期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	53,861	-	57,415	-	3,554	6.6%
情報システム	49,412	91.7%	52,126	90.8%	2,714	5.5%
アミューズメント	4,499	8.4%	4,451	7.8%	-47	-1.1%
その他	-	-	889	1.5%	889	-
調整額	-50	-	-52	-	-2	-
売上総利益	24,981	46.4%	26,693	46.5%	1,711	6.8%
販管費	12,980	24.1%	14,480	25.2%	1,500	11.6%
営業利益	12,001	22.3%	12,212	21.3%	210	1.8%
情報システム	14,603	29.6%	14,406	27.6%	-197	-1.4%
アミューズメント	-390	-	356	8.0%	746	-
その他	-	-	-178	-	-178	-
調整額	-2,211	-	-2,371	-	-159	-
経常利益	12,102	22.5%	12,231	21.3%	129	1.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,464	15.7%	7,727	13.5%	-737	-8.7%

	24/3 期末	25/3 期末	前期末比	
			増減額	増減率
総資産	59,281	57,266	-2,015	-3.4%
自己資本	40,720	45,287	4,567	11.2%
自己資本比率	68.7%	79.1%	10.4pp	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

決算動向

(1) 情報システム事業

売上高は前期比 5.5% 増の 52,126 百万円、セグメント利益は同 1.4% 減の 14,406 百万円となった。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) サービス売上高の積み上げの 3 つの要因が増収に寄与した。

1) については、2025 年 3 月期末でスマートパチスロ機の設置割合が 52.1% (前期末は 36.4%)、スマートパチンコ機が 14.1% (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」※1、情報公開端末の新製品「REVOLA II」「DUALINA」の販売が好調に推移した。なかでも、しばらく停滞していたスマートパチンコ機の設置が緩やかながら進んできた。2) については、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、業績の上振れ要因となった。3) については、クラウドチェーン店管理サービス「ClarisLink」や商圏分析サービス「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※2。

※1 2013 年に市場参入した同社カードユニット設置台数シェアは 18.8% (前期末は 17.6%) に拡大した。後発ゆえに拡大余地はまだ大きい。

※2 2019 年 4 月にリリースした「Market-SIS」の 2025 年 3 月末の掲載店舗数は 4,380 店舗 (前期末比 84 店舗増)、2021 年 11 月にリリースした「ClarisLink」の契約店舗数は 1,032 店舗 (同 246 店舗増) となった。

利益面ではクラウド開発等への先行費用や人件費の増加、品質保証引当金繰入額※などによりわずかに減益となったものの、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高い利益水準を確保した。セグメント利益率も 27.6% (前期は 29.6%) と高水準を維持した。

※ 新紙幣流通に伴う改刷対応に係るもの。

なお、同社「DK-SIS」データによると、遊技機全体の稼動状況 (年度平均) は前期比 102.0% と堅調に推移している。特に、スマートパチンコ機の稼動はそれ以外の従来機と比較して同 121.2%、スマートパチスロ機の稼動は同 127.0% となっており、スマート遊技機が稼動全体の伸びをけん引している。

(2) アミューズメント事業

売上高は前期比 1.1% 減の 4,451 百万円、セグメント利益は 356 百万円 (前期は 390 百万円の損失) と、減収ながら黒字転換した。売上高は、パチンコ向けハードビジネス終息に向け、表示ユニットなどの販売が減少したことで前期を下回った。ただ、パチンコ向けコンテンツ・ソフトウェアの受注が増加したほか、子会社である元気 (株) のゲーム事業において、「首都高バトル」の新タイトル※の販売が好調であり、売上高の中身が入り替わってきた。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ものの、これまで取り組んできた収益構造改革が奏功し黒字に転換した。

※ 18 年ぶりのリリースとなったが、2025 年 1 月に早期アクセス版として配信を開始すると、Steam の国内ランキングで 1 位を獲得、グローバルランキングでも 2 位にランクインした。2025 年 9 月にはフルアクセス版のリリースを予定している。今後はリピーター型のゲーム IP としてストックビジネス化を進める考えだ。

(3) その他

売上高は 889 百万円、セグメント損失は 178 百万円となった。M&A 先の PMI が順調に進み、売上高は想定内だったものの、費用が先行した。

2. 2025 年 3 月期の総括

2025 年 3 月期を総括すると、外部要因による追い風（パチンコホールにおける稼働の伸び、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）を着実に取り込み、利益面で過去最高業績を更新したことは業界における実力を示すものとして評価できる。ただ改刷対応需要は既に完了しており、あくまでも一過性の特需として捉える必要がある。また、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であるものの、過去 2 年間の業績の伸びをけん引してきたスマートパチスロ機の伸びは落ちてきており、このあたりのトレンドの変化には注意が必要である。収益構造改革を進めてきたアミューズメント事業についても、黒字転換という形で成果を出してきたところは評価すべきポイントである。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、戦略的にも一定の成果を残した※。

※ M&A では、西本産業、LILIUM、ログオンシステム、箱根ガラスの森リゾート（不動産・美術品等）の連結化、並びに（株）七葉の持分法非適用関連会社化を行った。業務提携では円谷フィールズホールディングス <2767> と結んだ。

■ 前中期経営計画の振り返り

スマート機の入替えや改刷対応に伴う特需により 業績は大きく上振れ。将来を見据えた M&A でも成果

2025 年 3 月期に最終年度を迎えた中期経営計画（2023 年 3 月期～2025 年 3 月期）では、「スマート遊技機」による新たな時代を迎え、スマート遊技機の導入に伴う設備需要を着実に取り込むとともに、事業環境の変化に対応すべく、事業ドメインの再設定に取り組んできた。特に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打ち出した。

(1) 業績目標の達成度

連結売上高は基準年度（2022 年 3 月期）比で 2.35 倍の 574 億円、営業利益は 10 倍を超える 122 億円と急拡大し、当初計画比でも大きく上振れた※。情報システム事業において、パチンコホールのスマート遊技機への入れ替えが想定以上に進んだことや新紙幣への改刷対応が想定外の特需となったことが業績全体を持ち上げる要因となった。一方、アミューズメント事業については、取引先の民事再生の影響及びパチンコ機需要の低迷により計画に届かなかった。

※ 前中期経営計画の当初計画（2025 年 3 月期目標）は、連結売上高 400 億円、営業利益 45 億円。

(2) 3 年間の投資実績

投資実績についても、スマート遊技機や改刷対応のための投資をはじめ、パチスロ開発投資や事業領域拡大のための M&A など、将来を見据えて積極的に取り組み、一定の成果を挙げた※。特に M&A ではフード事業や観光事業といった新たな領域に進出し、事業ポートフォリオ改革に向けた足がかりを築いた。

※ 3 年間の研究開発費は 34 億円、設備投資はハードに 49 億円（不動産を含む）、ソフトに 45 億円、M&A 投資には 25.5 億円を投下し、それぞれ前の 3 年間で上回った。

■ 新中期経営計画

事業環境の変化に対応すべく、 未知の顧客体験と新たな市場創出に挑戦

事業環境が大きく変化するなか、新しい時代を見据えた 2030 年ビジョン、並びにその第 1 フェーズである新中期経営計画（2026 年 3 月期～2028 年 3 月期）を公表した（2025 年 5 月 15 日公表）。

1. 2030 年ビジョン

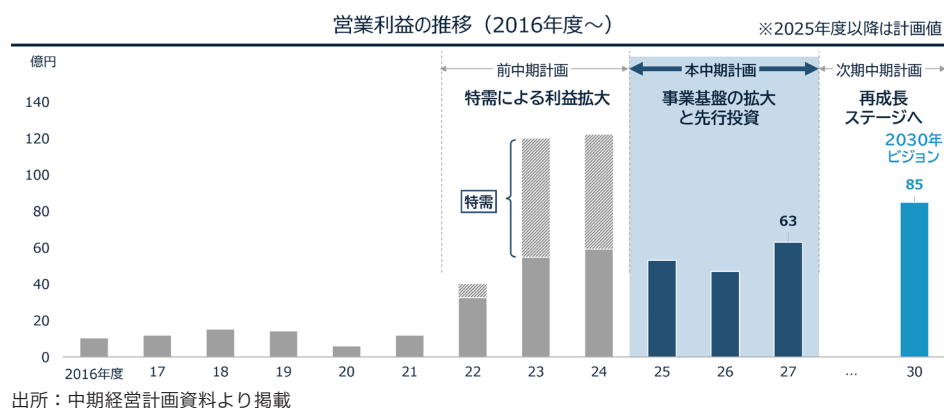
「Make CX Amazing ～未知の顧客体験を世界に～」というコンセプトの下、パチンコ業界の未来を創造する革新者であり続けると同時に、新たな市場創出へ挑戦し続けることで多様な分野で社会に貢献する企業グループを目指す。戦略テーマとして、1) 新たな遊びの未来を創造する挑戦、2) 他業種へ進出・事業領域拡大への挑戦、の 2 つの方向性を打ち出し、最先端技術（AI、IoT、VR/AR を含む）の活用を通じて、パチンコ及び周辺領域での新たな顧客体験の創出、並びに BtoC（フードエンターテインメント事業、観光事業、IP ビジネスなど）を含めた他業種への展開も視野に入れている。その実現のために、収益力の高い既存事業から創出されたキャッシュを新規事業開発や M&A に投下し、事業基盤の拡大と事業ポートフォリオ改革に取り組む。特に、既存事業における課題（業績変動の大きさ、市場縮小、1 つの事業への依存度の高さなど）を踏まえ、安定的な収益、市場成長、既存事業との補完性が見込める事業を加えることで、持続的な収益拡大を図る。新規事業のウェイト（売上高比率）を 2030 年度には 25% まで高める構想だ。

2. 新中期経営計画の基本方針と目標

(1) 基本方針

新たに公表した 3 ヶ年の中期経営計画は、2030 年ビジョンの実現のための第 1 フェーズとして位置付けられる。過去 2 年間の上振れ要因となってきた特需のはく落により業績は一旦後退するものの、将来の成長（次中期経営計画での再成長）に向けた事業基盤の拡大と積極的な先行投資に取り組む方針だ。

営業利益の推移（計画）と新中期経営計画の位置付け



(2) 各事業の重点施策と見通し

1) 情報システム事業

AI・ビッグデータを活用した業界の DX リーダーを目指し、1) ホール運営プロセスの最適化と革新、2) 集客支援サービスへの参入、3) データドリブン経営の実現、4) 生産性の向上(人材価値の向上)、に取り組む。スマートパチスロの導入は踊り場を迎え、スマートパチンコ機の普及が段階的に進むなかで、過去 2 年間のような売上高の伸びは想定されないものの、ホール企業の最大のテーマである集客と運営の効率化支援やクラウドを用いた MG サービスの拡大を通じて、パチンコホールの競争力・ファンへの訴求力を大幅に強化し、業界の持続的な成長を支えていく。

2) アミューズメント事業

自社ブランドのスマートパチスロ機によるヒット機種の創出とアミューズメント事業の収益強化を目指し、1) パチスロ企画開発体制の見直し・強化、2) コンテンツ事業の育成、3) パチンコソフト受託による収益維持、4) 主力製品の創出(ゲーム)、に取り組む。既に 2025 年 5 月に 1 機種をリリース済みであるが、2 年目は次のリリースに向けた開発投資により一時的に損失を計上し、3 年目には複数機種の販売により収益増加を見込んでいる。

3) 新規事業

新たな事業領域への挑戦と複数の成長の柱を確立すべく、1) PMI とグループシナジーの創出、2) テーマパーク・商業施設における顧客拡大と収益改善、3) システム開発部門の営業力強化と AI 製品開発による収益改善、4) BtoC ビジネスのインターネットによる集客力と滞在時間アップによる収益改善、5) 百合展の規模拡大、優良なコンテンツの獲得と海外展開、などに取り組む。最終年度(2028 年 3 月期)の売上高を 65 億円(売上高全体の約 13%)と見込んでいる。

(3) 業績目標

2030 年ビジョンでは、2030 年度(2031 年 3 月期)の売上高 600 億円、ROE 10% 超を目標に掲げるとともに、そのマイルストーンとなる新中期経営計画の最終年度(2028 年 3 月期)においては、売上高 490 億円、営業利益 63 億円、ROE 8% 超を目指す。

新中期経営計画

中期経営計画の業績目標

(単位：百万円)

	基準年度 25/3 期 実績	1 年目 26/3 期 予想	2 年目 27/3 期 計画	最終年度 28/3 期 計画	2030 年ビジョン 31/3 期 計画
売上高	57,415	44,000	42,000	49,000	60,000
(特需を除く)	(29,611)				
情報サービス事業	52,126	37,500	36,000	36,500	-
(特需を除く)	(24,322)				-
アミューズメント事業	4,451	4,600	3,300	6,000	-
その他事業	889	1,900	2,700	6,500	-
営業利益	12,212	5,300	4,700	6,300	-
(特需を除く)	(5,932)				
情報サービス事業	14,406	7,800	7,000	7,500	-
(特需を除く)	(8,126)				-
アミューズメント事業	356	300	-230	500	-
その他事業	-178	60	400	900	-
ROE	18.0%	-	-	8% 超	10% 超
(特需を除く)	(8.4%)				

出所：決算説明資料、中期経営計画資料よりフィスコ作成

(4) キャッシュ・アロケーション

営業キャッシュ・フロー（3 年間の累計 206 億円）と余剰資金を、新規ビジネス /M&A に 80 億円、成長投資に 110 億円、DX/ 生産性向上投資に 32 億円、株主還元 に 36 億円を配分する方針だ。なお、成長投資 110 億円については、パチンコに 60 億円、パチンコ以外に 50 億円を投下する。

業績見通し

2026 年 3 月期は特需のはく落や戦略的投資の本格化により減収減益を見込む

1. 2026 年 3 月期の業績見通し

新中期経営計画の初年度となる 2026 年 3 月期の連結業績は、売上高を前期比 23.4% 減の 44,000 百万円、営業利益を同 56.6% 減の 5,300 百万円、経常利益を同 56.7% 減の 5,300 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同 54.7% 減の 3,500 百万円と、減収減益を見込んでいる。

大幅な減収となるのは、情報システム事業における改刷対応特需のはく落とスマート遊技機向け設備販売の落ち着き※¹によるものである。一方、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（2025 年 5 月にリリース）※²により伸長する見通しだ。

- ※¹ 導入初期の拡大フェーズから安定成長フェーズへと移行し、2026 年 3 月期末のスマート遊技機の設置台数シェアはスマートパチスロが 58%（前期末は 52.1%）、スマートパチンコが 27%（同 14.1%）と緩やかな伸びを見込んでいる。
- ※² 2025 年 5 月にリリースした「L ようこそ実力至上主義の教室へ」は販売台数 5,500 台を完売した。稼動状況については初日に 20,000 アウトを超え、新台としての初日平均を上回る好調なスタートを切ったようだ（「DK-SIS」データ）。

利益面は、情報システム事業の売上減に加え、将来を見据えた戦略的投資の本格化（DX 推進や開発投資の継続、新規事業等）により大幅な減益を想定している。もっとも、業績が一旦後退するのは、過去 2 年間にわたる特需のはく落によるもので、同社の中長期的な成長性の変容を示すものではないことに注意が必要である。

2026 年 3 月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/3 期		26/3 期		前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	57,415	-	44,000	-	-13,415	-23.4%
情報システム	52,126	90.8%	37,500	85.2%	-14,626	-28.1%
アミューズメント	4,451	7.8%	4,600	10.5%	148	3.3%
その他	889	1.5%	1,900	4.3%	1,010	113.6%
調整額	-52	-	-	-	-	-
売上総利益	26,693	46.5%	20,000	45.5%	-6,693	-25.1%
販管費	14,480	25.2%	14,700	33.4%	219	1.5%
営業利益	12,212	21.3%	5,300	12.0%	-6,912	-56.6%
情報システム	14,406	27.6%	7,800	20.8%	-6,606	-45.9%
アミューズメント	356	8.0%	300	6.5%	-56	-15.8%
その他	-178	-	60	3.2%	238	-
調整額	-2,371	-	-2,860	-	-488	-
経常利益	12,231	21.3%	5,300	12.0%	-6,931	-56.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,727	13.5%	3,500	8.0%	-4,227	-54.7%

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. 弊社の注目点

2026 年 3 月期の業績見通しについては、特需部分の反動減や先行投資による影響を合理的に見積もった水準であり、達成は十分に可能であると弊社では見ている。過去 2 年間と比べると業績面では物足りない印象を受けるが、既述のとおり、同社の中長期的な成長性自体に何らかの変化が起きたわけではなく、そこは冷静な判断が必要である。むしろ、再成長に向けた先行投資を実施しながらも、ベースの収益を確保するとともに、下限配当金(詳細は後述)をコミットしたところは、同社の収益力が維持されていくことへの自信の表れとも言えるだろう。また、スマート遊技機の緩やかな普及を前提としているが、新機種の状態次第では想定以上に導入が進み、上振れ要因となる可能性があり、今後の動向を注視する必要がある。

中長期的な視点では、新たにグルーピングした企業の PMI やシナジー創出の進捗に注目したい。2030 年ビジョン及び新中期経営計画では新規事業の育成(新たな柱の確立)が大きなテーマとなっており、抹茶カフェを展開する七葉や箱根ガラスの森リゾートなどとの連携により、どのような価値を生み出していくのかが、今後の方向性を占ううえでも重要な判断材料となるだろう。市場が縮小する一方で、明るい兆しも見えてきたパチンコ業界においては、残存者利益を享受しつつ、新たな顧客体験を創出していくポジションにあるものの、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のかが重要なテーマであることは言うまでもない。同社のデータ活用のノウハウやアミューズメント事業で積み上げた経験は他の業種にも十分に生かせると見ており、パチンコ業界と同様、フードエンターテインメント事業や観光事業などにおいて、いかにイノベーションを実現していくかが成否を決するであろう。そういう視点から、今後の M&A や業務提携の動きにも注目したい。

業界環境

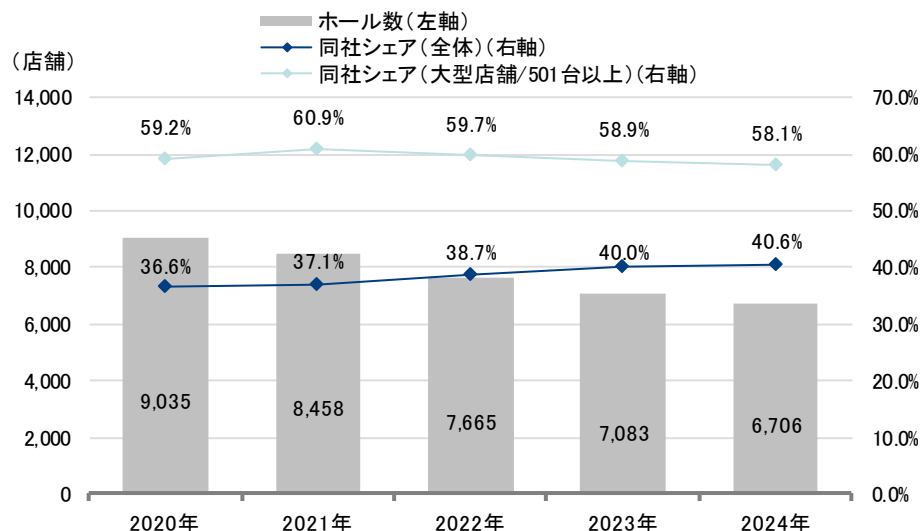
スマート遊技機の市場導入により、市場は活性化の兆し

過去 10 年の業界環境を整理すると、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た。特に、2015 年に業界における自主規制（高射幸性機種の制限等）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、2022 年 11 月からスマート遊技機の段階的な導入が開始されると、ファンの支持を得たスマートパチスロ機を中心に入れ替えが進み、遊技機市場やパチンコホール業界は新たな時代に入った。

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、2014 年から 2024 年の 10 年間で年平均 5.1% 減となっている。2024 年 12 月末のパチンコホール数も 6,706 店舗（前年末比 377 店舗減）に減少したが、同社のホールコンピュータ顧客数のシェアは 40.6% 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りつつあり、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%。

ホール数と同社ホールコンピュータシェアの推移



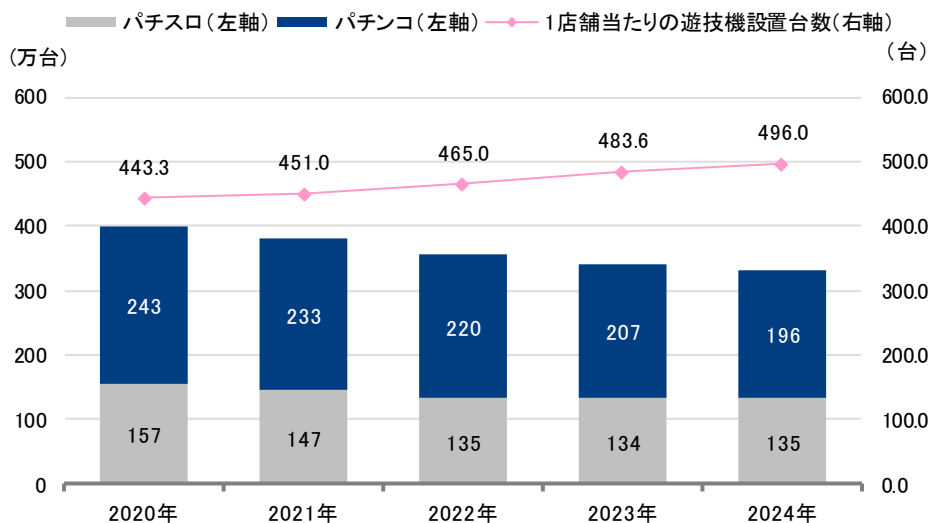
出所：警察庁生活安全局保安課「令和 6 年における風俗営業等の現状と風俗関係事犯等の取締り状況について」、決算説明資料よりフィスコ作成

業界環境

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。

※ただし、パチスロ機に限定すれば、8 年ぶりに増加に転じている。

遊技機の市場設置台数の推移



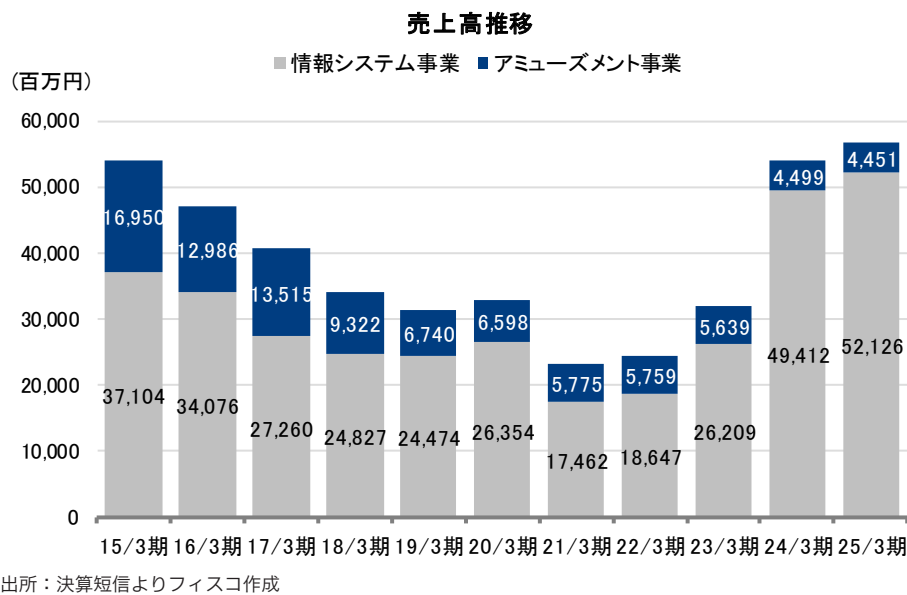
出所：警察庁生活安全局保安課「令和 6 年における風俗営業等の現状と風俗関係事犯等の取締り状況について」よりフィスコ作成

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 2023 年にプラスに転じたことがある。前年比 5% 以上の上昇は 11 年ぶりとなる。また、2024 年の売上規模も 16.2 兆円（前年比 0.5 兆円増）、売上総利益の規模は 2.54 兆円（前年比横ばい）と好調に推移した。これはスマートパチスロ機による効果であり、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 月期まで順調に売上高を伸ばし、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」問題の影響、「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。2025 年 3 月期の情報システム事業は、スマート遊技機の導入と改刷対応需要が重なり過去最高売上高を 2 年連続で更新した。



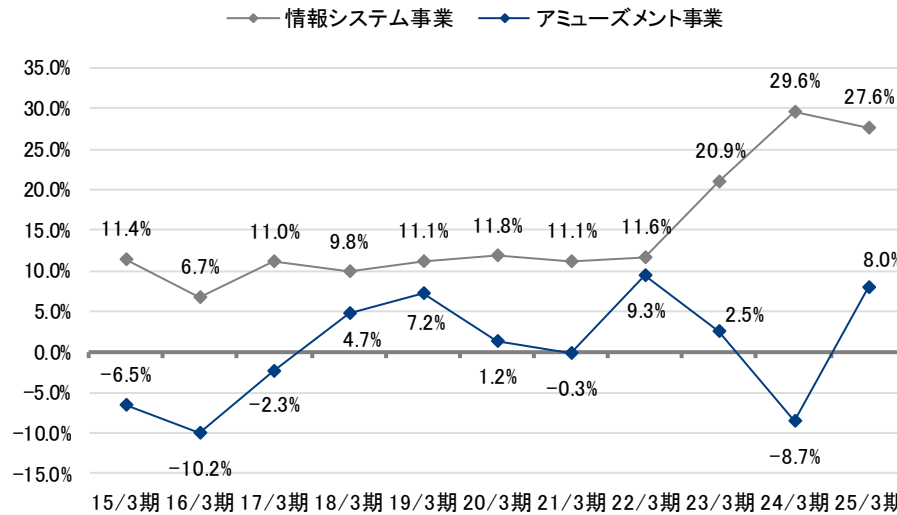
利益面では情報システム事業が収益源となっており、高い利益率を維持してきた。2014 年 3 月期から 2016 年 3 月期までは次世代製品群向けの研究開発費の増加等により利益率は低下した。2018 年 3 月期から 2022 年 3 月期までの期間は、これらの研究開発費が一巡したものの、売上高の低迷等により利益率も過去の高い水準に戻ることはなかった。もっとも 2023 年 3 月期は売上高の回復や高付加価値製品の販売増により、情報システム事業の利益率は大きく改善した。また、MG サービスの伸長などストック型ビジネスモデルへの転換は着実に進んでおり、その点も収益の下支え要因となっている。2024 年 3 月期以降の情報システム事業は改刷対応等の特需もプラスに働いた。

ダイコク電機
6430 東証プライム市場・名証プレミア市場

2025 年 7 月 22 日 (火)
<https://www.daikoku.co.jp/ir/>

過去の業績推移

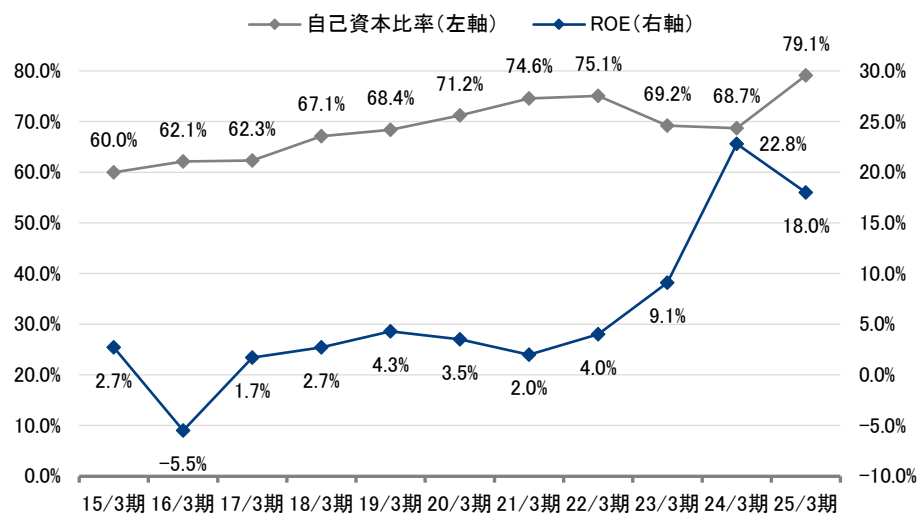
セグメント利益率の推移



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が、内部留保の積み上げ等により上昇傾向で推移してきた。2024 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、2025 年 3 月期は既述のとおり前期比 10.4 ポイント上昇の 79.1% となった。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 月期以降は特需による影響も重なり 2 年連続で高水準を確保した。

自己資本比率及びROEの推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

株主還元

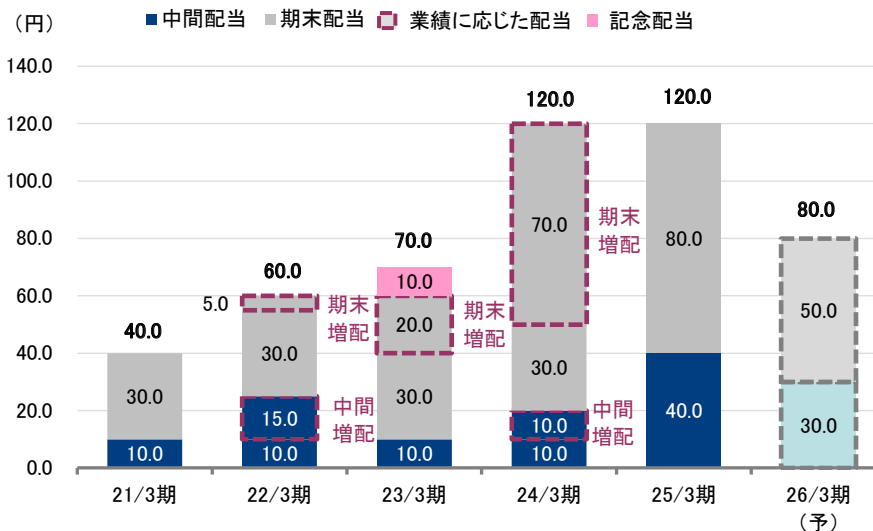
安定かつ業績に応じた利益還元方針。 年間 80 円の下限配当金を設定

配当については、事業環境や収益の状況、配当性向等を総合的に考慮し、安定配当を行うことを基本方針としながらも、業績に応じた利益還元を実施する考えである。また、新中期経営計画期間（2026 年 3 月期～ 2028 年 3 月期）は年間 80 円の下限配当金を設定した。

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、期末 80.0 円）を実施した。2026 年 3 月期については、特需のはく落等に伴う減益予想に基づき、1 株当たり 80.0 円（中間 30.0 円、期末 50.0 円）を予定している。弊社では、一旦減配とはなるものの、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、保有株式数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：決算短信、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、企業から報酬を受け取って作成されています。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