

# 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 >>>

2026年1月26日(月)

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. 2026年3月期中間期の業績概要	01
2. 2026年3月期の業績見通し	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
3. その他（新規事業）	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. 2026年3月期中間期の業績概要	08
2. 2026年3月期中間期の総括	10
■ 業績見通し	11
1. 2026年3月期の業績見通し	11
2. 弊社の見方	12
■ 中期経営計画	12
1. 2030年ビジョン	12
2. 中期経営計画の基本方針と目標	13
3. 弊社による中長期の注目点	14
■ 業界環境	15
■ 過去の業績推移	17
■ 株主還元	19

## 要約

### 2026年3月期中間期は減収減益も、計画を上回る進捗。 通期予想を増額修正

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。

※ 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。玉やメダルに触れることなく遊技することができ、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。

#### 1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期第2四半期(以下、中間期)の連結業績は、売上高が前年同期比12.0%減の30,372百万円、営業利益が同23.3%減の6,985百万円と減収減益ながら、期初計画を上回る進捗となった。減収となったのは、新紙幣発行に伴う改刷対応特需の反動によるものであり想定内である。「情報システム事業」は、スマート遊技機の導入が想定以上に進んだことに伴い、スマート遊技機に最適な同社製品(カードユニットや呼び出しランプ等)が順調に伸びた。「アミューズメント事業」についても、自社ブランドのスマートパチスロ機の販売が計画を上回った。利益面でも、改刷対応特需の反動により減益となったが、「情報システム事業」が高水準を維持したほか、「アミューズメント事業」が大きく利益貢献し、計画を上回る水準を確保した。

#### 2. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績予想について同社は、中間期業績の進捗を踏まえ増額修正を公表した。売上高を前期比11.3%減の51,000百万円、営業利益を同38.7%減の7,500百万円と、改刷対応特需の反動により業績は一旦減速する見通しである。一方、期初予想から増額修正したのは、想定を上回るスマート遊技機の導入により主力製品が好調であることや、自社パチスロ機の販売が上振れたことが主因である。利益面でも、改刷対応特需の反動に加え、将来を見据えた戦略的投資の本格化により減益となるが、売上高と同様、期初予想からの増額修正を実施した。また、期末配当予想を20円増額修正(年間配当は1株当たり100円)するとともに、中期経営計画における下限配当金を年間80円から100円へ引き上げた。

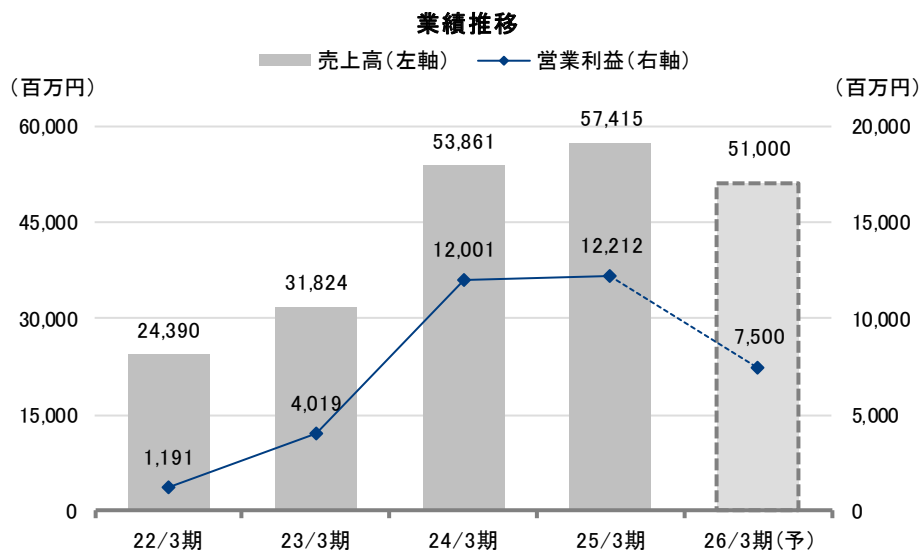
# 要約

## 3. 中期経営計画

新たにスタートした中期経営計画（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、ROE8%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、ROE10%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

- ・ 2026年3月期中間期は改刷対応特需の反動により減収減益となるも、計画を上回る進捗
- ・ スマート遊技機の導入に伴う主力製品の伸びや自社パチスロ機の販売が業績の上振れに寄与
- ・ 2026年3月期の業績予想を増額修正するとともに、期末配当も期初予想から20円増額修正
- ・ 新たにスタートした中期経営計画では、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

## ■ 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」「その他」に区分されるが、情報システム事業が売上高の80%以上を占め、同社の安定収益源となっている。

#### 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。

※カードユニット「VEGASIA」は後発ながら、2013年の市場参入以来、右肩上がりにシェアを拡大している(2025年3月末のシェアは18.8%)。

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。

## 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)

・パチンコホール・パチンコファン向けに各種製品サービスを開発し提供

<div>ホール コンピュータ</div>	<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。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>	 <div>業界 No.1</div>
<div>ファン向け WEB・アプリ サービス</div>	<p><b>FAN+</b> 業界初のホールマーケティング AIエージェント。</p> <p><b>SITE7</b> 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>	<div>NEW</div> <div>景品管理</div> <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。「TJ-01」は精算機一体型のセルフPOS。</p>  <div>NEW</div>
<div>大型 液晶端末</div>	<p><b>023</b> 大当た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>	<div>NEW</div> <div>カード ユニット</div> <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、人気機種の傾向分析に基づく企画の提案や人気キャラクターの版權販売など、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「ようこそ実力至上主義の教室へ」をリリースするなど、今後の収益柱として強化を図る。

※ 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。

## 3. その他(新規事業)

事業領域の拡大に向けたM&Aに伴い、2025年3月期より追加されたセグメントである。西本産業(株)(ディスプレイ・装飾及びメンテナンス等)や(株)LILIUM(各種イベントの企画、制作、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・設計等)がある。さらに、箱根ガラスの森美術館の事業承継を目的に設立した「(株)箱根ガラスの森リゾート」も本セグメントに含まれており、同社は2025年10月から同施設の運営を承継している。また、2024年9月には抹茶カフェ「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)七葉を第三者割当増資の引受により持分法適用関連会社とした。

## 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。

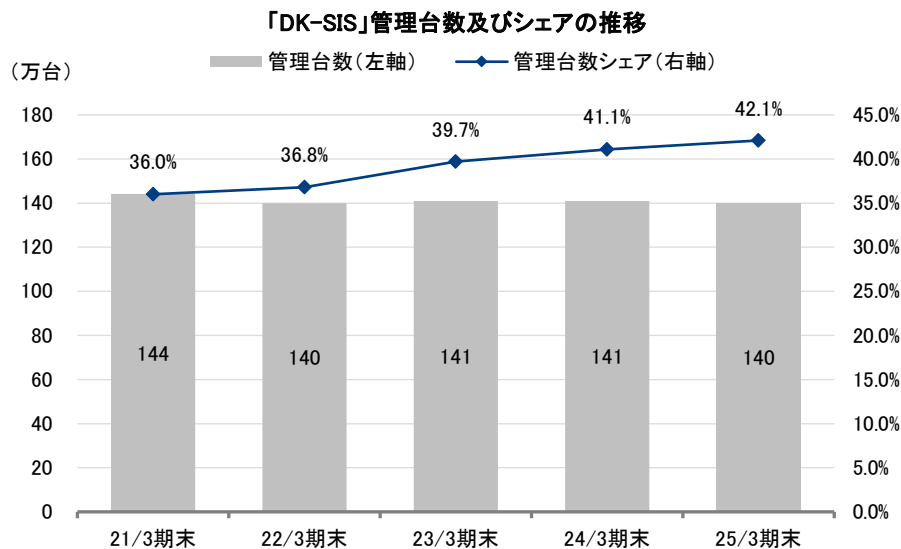
#### 2. 会員ホールとの強固なネットワーク

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、商圈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圈分析サービス「Market-SIS」の普及に注力し、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おり、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「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を伸ばしている。



## 企業特長



出所：会社資料よりフィスコ作成

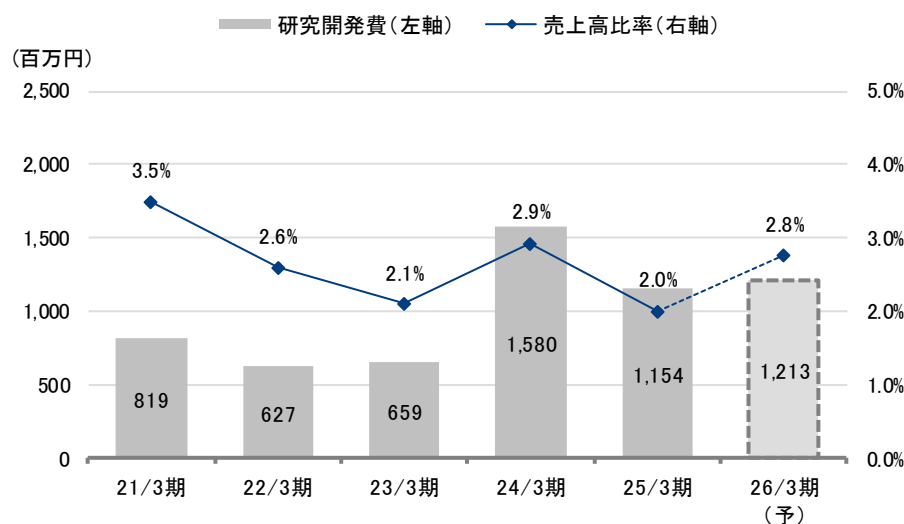
### 3. 安定収益基盤が将来に向けた投資を支える

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。新たにスタートした中期経営計画でも、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。



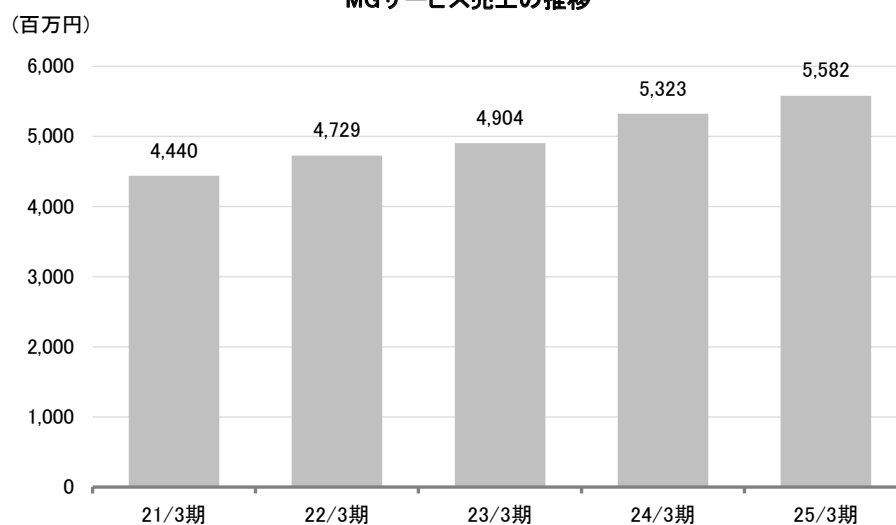
## 企業特長

## 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

### 2026年3月期中間期は特需はく落により減収減益も、計画を上回る進捗

#### 1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比12.0%減の30,372百万円、営業利益が同23.3%減の6,985百万円、経常利益が同23.0%減の7,038百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同23.7%減の4,736百万円と減収減益ながら、期初計画を上回る進捗となった。

減収となったのは、新紙幣発行に伴う改刷対応特需の反動によるものであり、その点は想定内である。その影響を除くと、実態としては計画を上回る増収となった。「情報システム事業」は、スマート遊技機(特にスマートパチンコ)の導入が想定以上に進んだことに伴い、スマート遊技機に最適な同社製品(カードユニットや呼び出しランプ等)が順調に伸びた。「アミューズメント事業」についても、自社ブランドのスマートパチスロ機の販売が計画を上回った。「その他」は、前期のM&A先が期初から寄与した。それらの結果、改刷対応特需の反動の影響を受けながらも、中間期としては過去2番目の売上水準を達成することができた。

利益面でも、改刷対応特需の反動により減益となったが、「情報システム事業」が高水準を維持したほか、「アミューズメント事業」が大きく利益貢献し、計画を上回る水準を確保した。営業利益率も23.0%と高い水準を維持した。

財政状態については、現預金の増加等により総資産は前期末比7.6%増の61,635百万円に拡大した。一方、自己資本も利益準備金の積み増しにより同8.3%増の49,058百万円に拡大し、自己資本比率は79.6%(前期末は79.1%)と僅かに上昇した。

## 決算動向

## 2026年3月期中間期の業績概要

(単位：百万円)

	25/3期 中間期		26/3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	34,504	-	30,372	-	-4,132	-12.0%
情報システム事業	32,529	94.2%	25,449	83.8%	-7,080	-21.8%
アミューズメント事業	1,842	5.3%	4,292	14.1%	2,450	132.9%
その他	145	0.4%	659	2.2%	513	353.0%
調整額	-13	-	-28	-	14	-
売上総利益	16,361	47.4%	13,861	45.6%	-2,499	-15.3%
販管費	7,258	21.0%	6,875	22.6%	-383	-5.3%
営業利益	9,102	26.4%	6,985	23.0%	-2,116	-23.3%
情報システム事業	10,320	31.7%	7,123	28.0%	-3,197	-31.0%
アミューズメント事業	-2	-0.1%	1,063	24.8%	1,065	-
その他	-119	-	-12	-	106	-
調整額	-1,096	-	-1,189	-	-92	-
経常利益	9,135	26.5%	7,038	23.2%	-2,096	-23.0%
親会社株主に帰属する 中間純利益	6,210	18.0%	4,736	15.6%	-1,473	-23.7%

	25/3期末	25年9月末	前期末比	
			増減額	増減率
総資産	57,266	61,635	4,368	7.6%
自己資本	45,287	49,058	3,770	8.3%
自己資本比率	79.1%	79.6%	0.5%	-

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21.8%減の25,449百万円、セグメント利益は31.0%減の7,123百万円と改刷対応特需の反動により減収減益となった。ただ、スマート遊技機の導入※1に伴う設備投資意欲の高まりを背景に、カードユニット「VEGASIA」や新製品となる「BiGMO XCEL」「TJ-01」、ならびに準新製品の「REVOLA II」「DUALINA」の販売が好調に推移した※2。また、サービス売上高についても、パチンコホールのDX化やスマート遊技機の普及に伴う市場変化に対応するMGサービスが順調に加盟店を増やし、業績の底上げに寄与した。

※1 2025年9月末のスマートパチンコ機の設置台数は約46万台（前期末比+18万台）、設置割合は23.3%（前期末比+14.6pt）に大きく増える一方、スマートパチスロ機の設置台数は約77万台（前期末比+7万台）、設置割合は56.3%（前期末比+9.7pt）と着実な伸びとなった。なお、スマートパチンコ機が順調に伸びてきた背景には、1)「ラッキートリガー3.0プラス」を搭載した新たな遊技性能を持つ機種が7月から登場したこと、2) スマートパチンコ機の稼動状況が好調なこと、3) 遊技機メーカーの開発方針がスマートパチンコへ舵を切り始めたこと（スマートパチンコは様々なゲーム性を設計しやすい）などがあげられる。

※2 スマート遊技機の普及により、これまでの玉積みによる出玉アピールができなくなり、新しい可視化手法へのニーズが高まる中で、同社の「BiGMO XCEL」「REVOLA II」「DUALINA」は、大型液晶や演出技術を生かし、出玉感や賑わい感を表現できるほか、ファンが求める多様化する遊技データの特徴に合わせた演出を実現できる。また、ホール運営の省人化が急速に進むにつれて、業務効率を高める統合端末への需要が一気に高まっており、精算機とPOSを一体化した「TJ-01」は、「限られた人員で安定運営したい」というホールのニーズを捉えている。

利益面でも、改刷対応特需の反動により減益となったものの、主力製品の伸びやMGサービスによるストック収益の積み上げにより高い利益水準を確保し、セグメント利益率も28.0%と高水準を維持した。

#### 決算動向

なお、同社「DK-SIS」データによると、遊技機全体の稼動状況（2025年7月～9月）は前年同期比－1.3%と底堅く推移した。特に、スマートパチンコ機の稼動は非スマートAT系機種比122.2%、スマートパチスロ機の稼動は従来機種比121.7%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

売上高は前年同期比132.9%増の4,292百万円、セグメント利益は1,063百万円（前年同期は2百万円の損失）となった。売上高は、グループ会社DAXELが開発し2025年5月に市場導入したスマートパチスロ機「ようこそ実力至上主義の教室へ」の販売が計画を上回ったこと（販売台数5,500台を完売）に加え、グループ会社の元気（株）による自社ゲームタイトル「首都高バトル」※が業績に寄与した。

※ 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位でランクインした。2025年9月にはフルリリース版のSteam版を発売するとともに、PlayStation 5版の開発決定も発表した。

利益面でも、将来を見据えた開発投資を継続しつつも、自社パチスロ機の市場導入により大幅な増益（黒字化）を実現した。

#### (3) その他

売上高は前年同期比353.0%増の659百万円、セグメント損失は12百万円（同119百万円の損失）となった。前期のM&A先※が期初から業績寄与した。利益面でもPMIが順調に進み、黒字化も見えてきた。

※ 西本産業、LILIUM、ログオンシステム、箱根ガラスの森リゾート

### 2. 2026年3月期中間期の総括

2026年3月期中間期のポイントは、特需はく落により業績は一旦減速したが、スマート遊技機が順調に稼動を高めながら普及してきたこと、そして何よりも同社の主力製品がホールの設備投資需要をしっかりと取り込めていることを確認することができたところにある。スマート遊技機時代に対応した競争力のある新製品を提供できている証と言えるだろう。また、データ活用による経営支援型のMGサービスが着実に加盟店を増やしているところや、注力する自社パチンコ機の販売が計画を上回ったところも、同社グループの実力を実績で示したという点において、今後に向けても期待が膨らむ材料となった。一方、スマート遊技機の導入が想定を上回ったことで、業績が計画を大きく上振れたところは評価できるものの、需要の先食いといった見方もできるため、その点は今後の動向を冷静に見ていく必要がある。

## 業績見通し

### 2026年3月期の業績予想を大幅に増額修正

#### 1. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績予想について同社は、中間期業績の進捗等を踏まえ、2025年11月14日に2回目の増額修正を公表した※。売上高を前期比11.3%減の51,000百万円(期初予想比+7,000百万円)、営業利益を同38.7%減の7,500百万円(期初予想比+2,200百万円)、経常利益を同38.7%減の7,500百万円(期初予想比+2,200百万円)、親会社株主に帰属する当期純利益を同39.2%減の4,700百万円(期初予想比+1,200百万円)と見込んでいる。

※ 1回目の増額修正(売上高のみ)は2025年8月8日に公表。

減収となるのは、中間期同様、「情報システム事業」における改刷対応特需の反動が主因である。一方、期初予想からの増額修正は、想定を上回るスマート遊技機の導入に伴い、カードユニットや呼び出しランプの新製品等が好調であることや、自社パチスロ機の販売が上振れたことが主因である。

利益面でも、改刷対応特需のはく落に加え、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)により減益となるものの、売上高と同様、期初予想からの増額修正を実施した。

#### 2026年3月期の業績見通し

(単位:百万円)

	25/3期		26/3期				前期比	
	実績	構成比	期初予想	構成比	修正予想 (11/14)	構成比	増減額	増減率
売上高	57,415		44,000		51,000		-6,415	-11.3%
情報システム事業	52,126	90.8%	37,500	85.2%	43,100	84.5%	-9,026	-17.3%
アミューズメント事業	4,451	7.8%	4,600	10.5%	6,000	11.8%	1,549	34.8%
その他	889	-	1,900	4.3%	1,900	3.7%	1,011	113.7%
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%	7,500	14.7%	-4,712	-38.7%
情報システム事業	14,406	27.6%	7,800	20.8%	9,300	21.6%	-5,106	-35.4%
アミューズメント事業	356	-	300	6.5%	600	10.0%	244	68.4%
その他	-178	-	60	-	60	3.2%	238	-
調整額	-2,371	-	-2,860	-	-2,460	-	-88	-
経常利益	12,231	21.3%	5,300	12.0%	7,500	14.7%	-4,731	-38.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,727	13.5%	3,500	8.0%	4,700	9.2%	-3,027	-39.2%

出所: 決算短信よりフィスコ作成

## 2. 弊社の見方

通期業績予想の達成のためには、下期の売上高20,627百万円、営業利益514百万円あれば足りる。中間期業績と比べて抑制的な水準(特に利益面)にとどまるのは、1) 中間期業績をけん引したスマート遊技機の伸びを緩やかに見込んでいることと、2) 自社パチスロ機による業績寄与が中間期で一巡したこと、3) 新製品開発やクラウド関連への投資が下期に集中することなどが主因である。また、ホールの設備投資意欲を大きく左右する新台(特に大型機種)の販売動向に対する不確実性をやや保守的に見ているところもあるようだ。したがって、十分に達成可能な水準であるとともに、スマート遊技機の伸びや新台の販売状況によっては上振れる可能性にも注意が必要である。注目すべきは、来期以降の業績の伸びにつながる取り組みである。既述のとおり、中計初年度の今期は、スマート遊技機の導入が想定を上回り、当初計画を大幅に上振れる見通しであるが、その分のしわ寄せ(需要の先食い)が来期以降の業績に影響を及ぼす可能性がある。したがって、そういった要因も考慮しつつ、事業領域の拡大に向けた新規事業や自社パチスロ機の企画開発体制の強化、データ連携や分析を活用したMGサービス(ホール向け集客支援や運営効率化支援等)の拡大など、業績が好調な今だからこそ、2本目、3本目の収益の柱をいかに育成していくのがポイントになるだろう。今回、下限配当金を年間80円から100円に引き上げたのは、スマートパチンコ機が成長軌道に乗ってきたことや、スマート遊技機の普及により安定したキャッシュを継続的に確保できる環境になってきたことに対する自信の表れと見ることもできる。

## ■ 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。

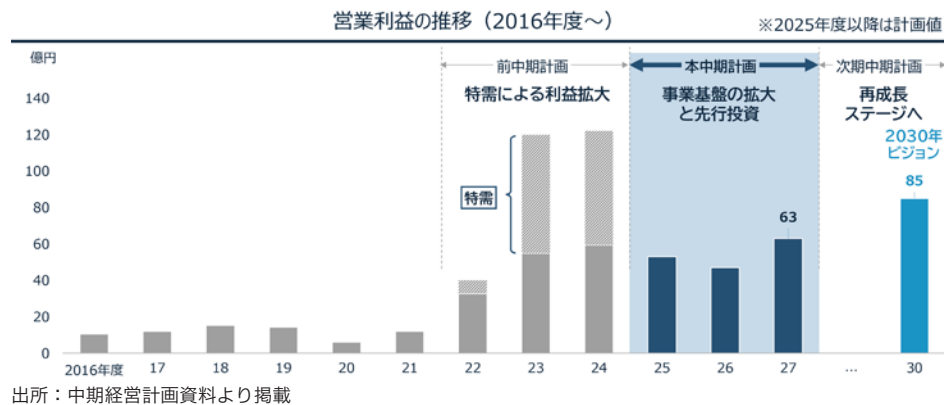


## 2. 中期経営計画の基本方針と目標

### (1) 基本方針

新たにスタートした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減速するものの、将来の成長（次期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）と本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。スマートパチスロ機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新規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、現在2機種体制で開発を進めており、次回機種については来期（2027年3月期）下期でのリリースを目指しているようだ。

#### 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。



## 中期経営計画

## (3) 業績目標 (2025年5月公表時点)

2030年ビジョンでは、2030年度 (2031年3月期) の売上高600億円、ROE10%超を目標に掲げるとともに、そのマイルストーンとなる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、ROE8%超を目指す。

## 中期経営計画の業績目標 (2025年5月公表時点)

	基準年度 25/3期 実績	1年目 26/3期 計画	2年目 27/3期 計画	最終年度 28/3期 計画	(単位: 百万円) 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)				
情報システム事業	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)				
情報システム事業	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%)				

注: 2026年3月期の業績予想については増額修正を実施した (2025年11月14日公表)

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。

## 3. 弊社による中長期の注目点

中長期の視点からは、新たにグループインした企業のPMIやシナジー創出の進捗に注目したい。2030年ビジョン、並びに新たにスタートした中期経営計画では新規事業の育成 (新たな柱の確立) を大きなテーマに掲げ、AIやVR/AR、映像・音響・インタラクティブ技術を活用し、フードエンターテインメントや観光などの分野で新たな価値・体験を創造する方向性を打ち出していることから、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を通じて、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ける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

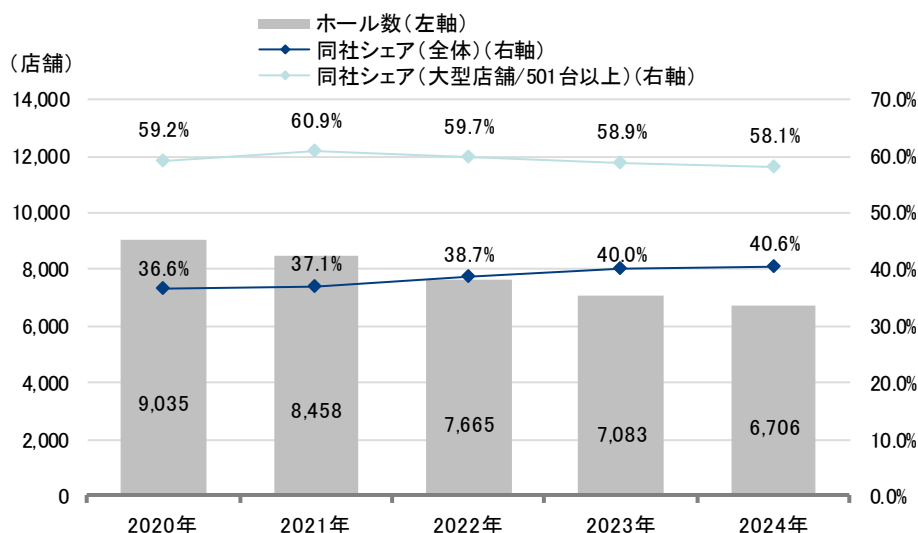
### スマート遊技機の市場導入により、市場は活性化の兆し

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ついて」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



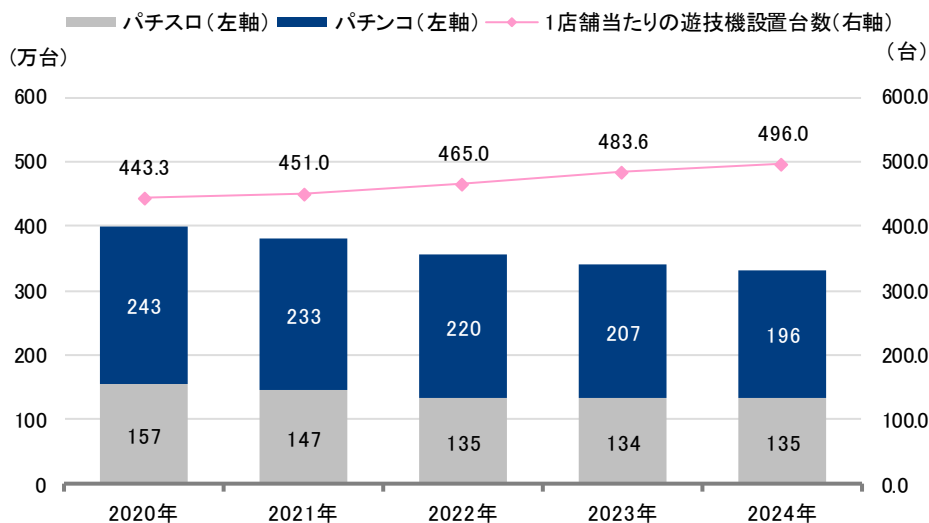
出所：警察庁生活安全局保安課「令和6年における風俗営業等の現状と風俗関係事犯等の取締り状況について」、決算説明資料よりフィスコ作成

## 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。

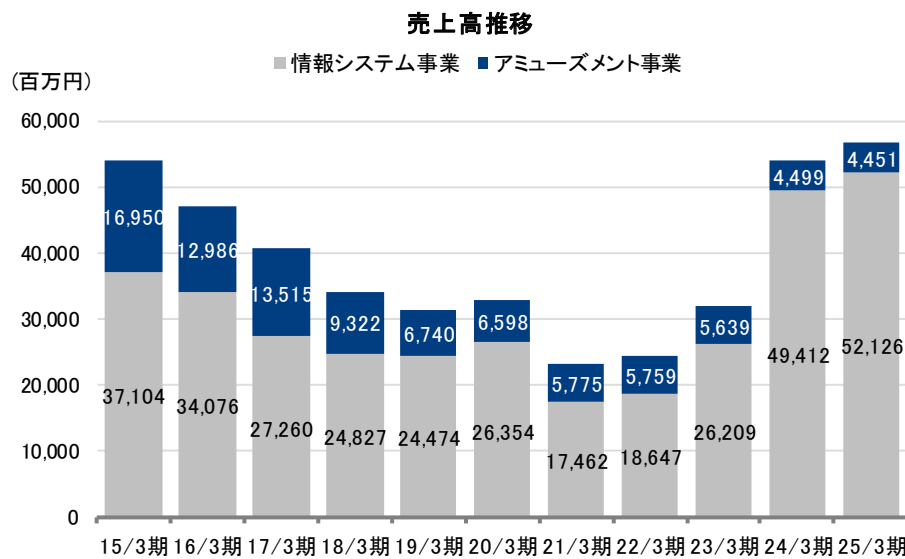
ダイコク電機  
6430 東証プライム市場・名証プレミア市場

2026年1月26日(月)  
<https://www.daikoku.co.jp/ir/>

## 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。

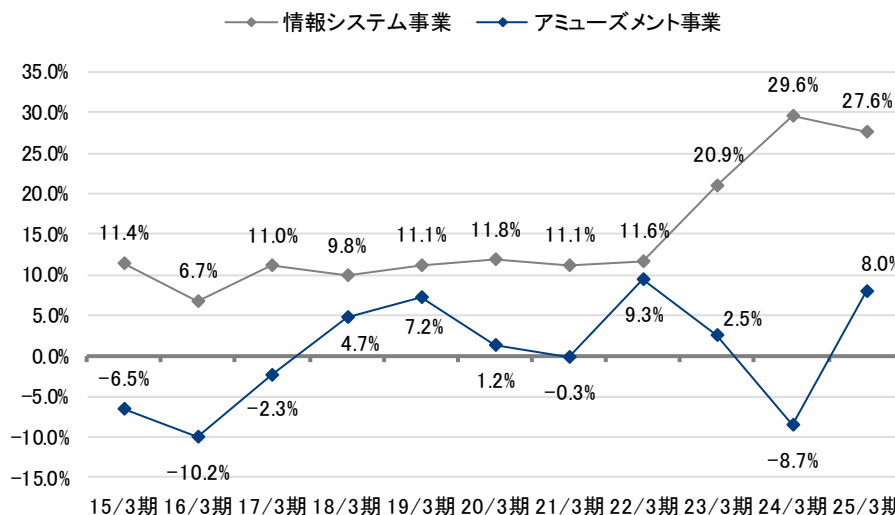


出所：決算短信よりフィスコ作成

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。

過去の業績推移

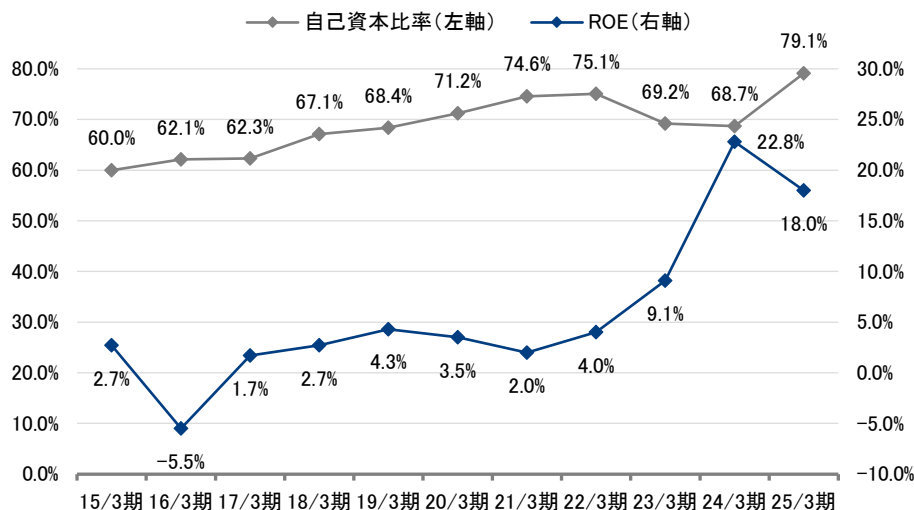
### セグメント利益率の推移



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

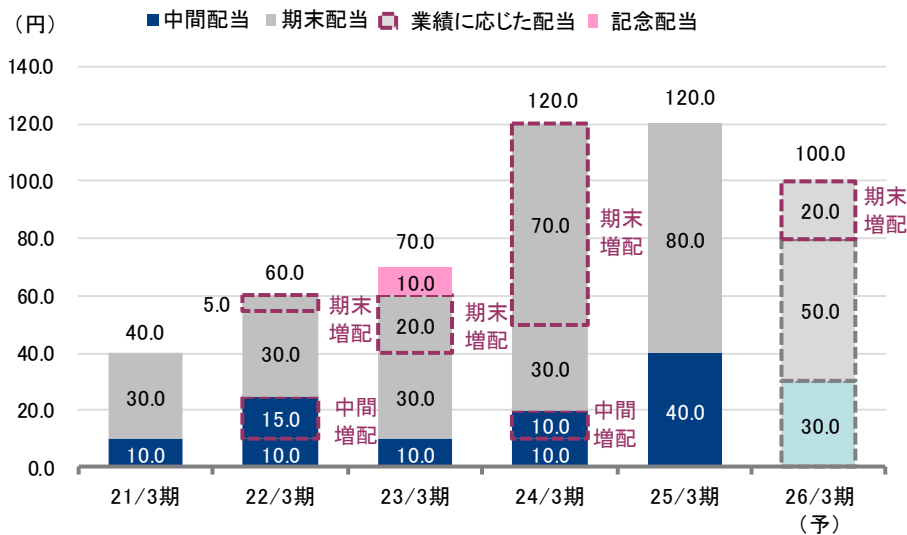
### 2026年3月期の期末配当を増額修正。 下限配当金も年間100円に引き上げ

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、今回、中期経営計画期間(2026年3月期～2028年3月期)の下限配当金を年間80円から100円に引き上げた。

業績予想の増額修正に従い、2026年3月期の期末配当についても、期初予想から20円の増額修正を公表した。その結果、年間配当は1株当たり100円(中間30円実施済、期末70円)を予定している。弊社では、特需のはく落に伴う減益予想に基づき、前期比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、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



#### 重要事項 (ディスクレーマー)

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、配布等することは強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