

ダイコク電機

6430 東証 1 部

2014 年 12 月 24 日 (水)

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
柴田 郁夫

■ 15/3 期上期は増収減益も、期初予想を上回る順調な進捗

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製造・販売、並びにパチンコ・パチスロ遊技機の表示・制御ユニットの製造・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No1の市場シェア約35%を握る。また、パチンコホールの経営を支援する業界唯一の会員制情報サービス「DK-SIS」では、会員ホール数3,712店(2014年9月末現在)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等を踏まえ、中長期を見据えた事業改革に着手した。事業改革の柱は、1)次世代ホールコンピュータの開発、2)ストック型収益モデルへの転換、3)自社開発パチスロ機の拡大である。特に、次世代ホールコンピュータは、今後3年間で50億円の開発費を投入する計画であるが、クラウドサーバーを駆使したビッグデータ対応による高度な分析機能を有しており、他社の追随を許さない圧倒的な優位性により市場シェアの拡大を目指す。

2015年3月期上期の業績は、売上高が前年同期比7.8%増の27,892百万円、営業利益が同12.7%減の2,170百万円と増収ながら減益決算となった。ただし、売上高、営業利益ともに期初予想を上回る順調な進捗と言える。ホール向け周辺機器の販売が想定以上に好調であったことが増収に寄与した一方、利益面では、次世代ホールコンピュータ向けの先行投資などにより前年同期を下回った。

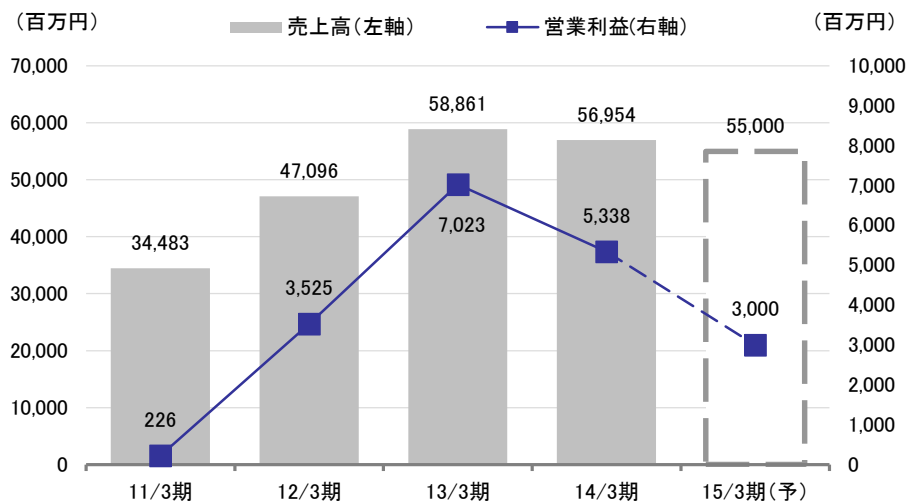
同社は2015年3月期の業績予想について、期初予想を据え置いており、売上高は前期比3.4%減の55,000百万円、営業利益は同43.8%減の3,000百万円と減収減益を見込んでいる。上期実績は順調な進捗であったものの、制御システム事業の動向を保守的に見ていることや下期にずれ込んだ費用の影響等を勘案して、期初の計画線での着地を予想している。

同社では、警察庁による「パチスロ機の出玉に関わる型式試験プロセスの一部変更」等の影響を含め、足元での業績推移に注意を払うと同時に、中期的な視点から事業改革の進展に注目することが重要であると判断している。

■ Check Point

- ・トップシェアを誇る、収益性の高い情報システム事業が事業基盤
- ・パチンコ業界は縮小傾向も、業績は順調に回復
- ・15/3 通期は保守的、予想を据え置き、情報システム事業で上振れする可能性も

通期業績の推移



■ 事業内容

トップシェアを誇る、収益性の高い情報システム事業が事業基盤

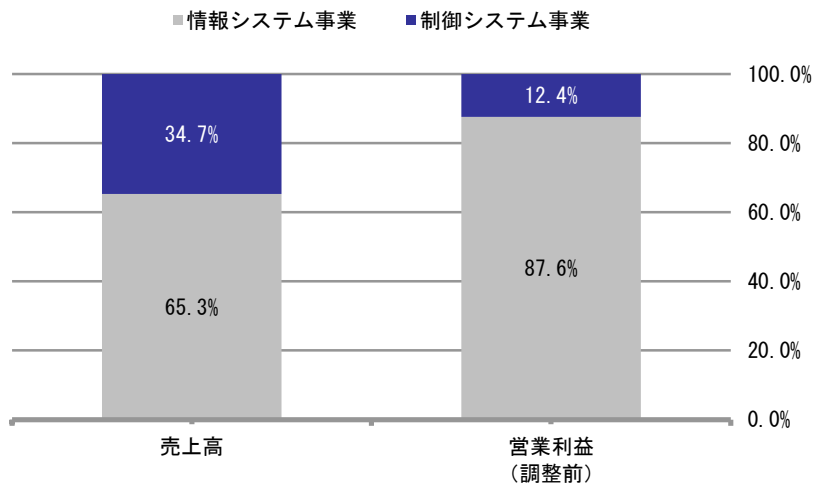
ダイコク電機は、パチンコホール向けコンピュータシステムの製造・販売を主力として、パチンコ・パチスロ遊技機の表示・制御ユニットや自社開発パチスロ遊技機の製造・販売等も手掛けている。

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、業界唯一の会員制情報提供サービス「DK-SIS」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。

現在、同社のホールコンピュータを導入しているホール数は全国の優良店を中心に約 4,200 店舗あり、市場シェアは約 35% と推定される。

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約 63.3%、営業利益（調整前）の約 84.4% を占め、利益率の高い情報システム事業が同社の安定収益源となっている。

事業別売上高、営業利益（調整前）の構成比（15/3期2Q）



ホール経営を支援する情報ツールを展開

(1) 情報システム事業

主力の「ホールコンピュータ」を軸に、「景品顧客管理システム」や「情報公開システム」などの周辺機器の販売のほか、情報機器を通じて得たデータの収集・分析を含めた各種サービスを行う「ホールの経営支援サービス」、業界唯一の情報戦略ツールである「会員制情報提供サービス」など、パチンコホール運営に必要な情報機器やサービスを展開している。

ホールコンピュータとは、店内に設置してある台ごとの稼働状況や売上データなどを管理する経営支援システムである。ホールコンピュータは、景品顧客管理システムや情報公開システムなど周辺機器とも連動するほか、会員制情報提供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によって、周辺機器やサービスが一括で販売できるところに特徴がある。なお、同社は、情報機器の販売に加えて、販売後の経営支援サービスや情報提供サービスによる手数料ビジネスの強化を図っており、ストック型収益モデルへの転換を図っている。

ユニット製造のほか、自社開発の遊技機でヒット商品も

(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及び制御ユニットの製造、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。「DK-SIS」で長年培った遊技台データ分析のノウハウを活かし、人気機種への傾向分析に基づく仕様の提案や人気キャラクターの著作権獲得など、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。

また、2014年3月期からは、自社開発のパチスロ遊技機の製造、販売にも本格参入した。2013年4月に発売したパチスロ遊技機「まじかるすいーとプリズム・ナナ」は、独自のキャラクターで世界観を創るなど、アミューズメント性を高めたことが評価されてヒット作品となっている。

■ 企業特徴

効率化やファンの満足度追求でホールの業績向上に貢献

(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させた。その後も、パチンコ遊技機の様々な機種情報をファンに提供する情報端末「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。

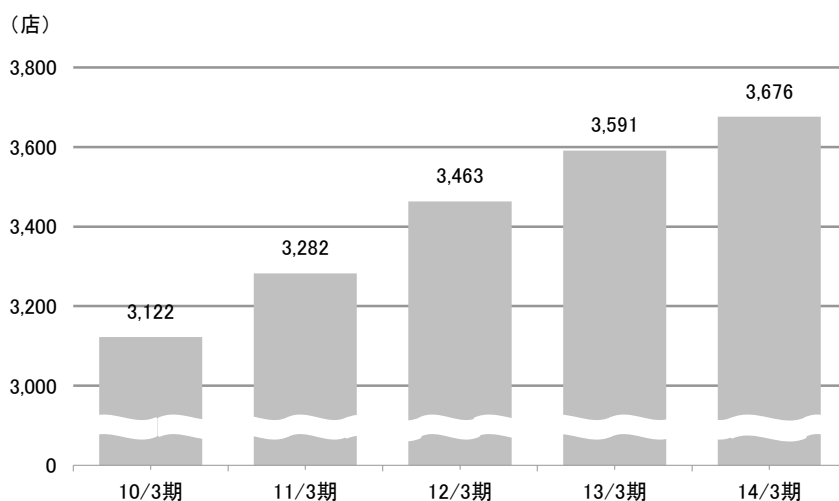
また、新規事業として注力する自社開発パチスロ遊技機についても、射幸性の高さで選別されがちなパチンコ、パチスロとは一線を画している。昨年は人気イラストレーターによるオリジナルキャラクターの採用し、アニメーションや声優などを含め、徹底した質へのこだわりがアニメ好きのパチスロファンの心を掴み、同社ならではの新たな市場を開拓した。

ホールコンピュータによる強固なネットワークが事業基盤の支え

(2) 会員ホールとの強固なネットワーク

また、ホールコンピュータを基盤とした会員制情報提供サービス「DK-SIS」も同社の強みとなっている。同社と会員ホールをネットワークで結び、各ホールから日々送られてくる営業データを分析・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。ホールは、全国の遊技台情報や機種ごとの営業データなど、外部からの有益な情報を使った適切な店舗運営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。さらに、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つながっている。現在の会員ホール数は 3,712 店、データ保有遊技台は約 133 万台（設置シェア 28.9%）、売上規模 10.1 兆円のデータを保有している。

会員数の推移グラフ

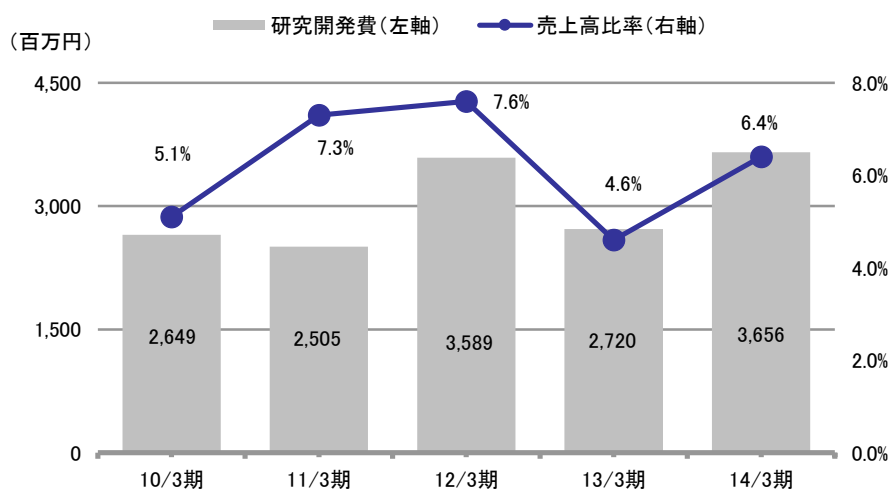


収益力と投資のバランスが持続的な価値創造を実現

(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、研究開発費を始めとする将来の成長に向けた積極的な先行投資にある。ここ数年を見ても、パチスロ遊技機や次世代ホールコンピュータの開発など、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。一方、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安定収益源（キャッシュカウ）として機能しているからに他ならない。既存事業の収益力の高さで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させていると考えられる。

研究開発費(売上高比率)の推移

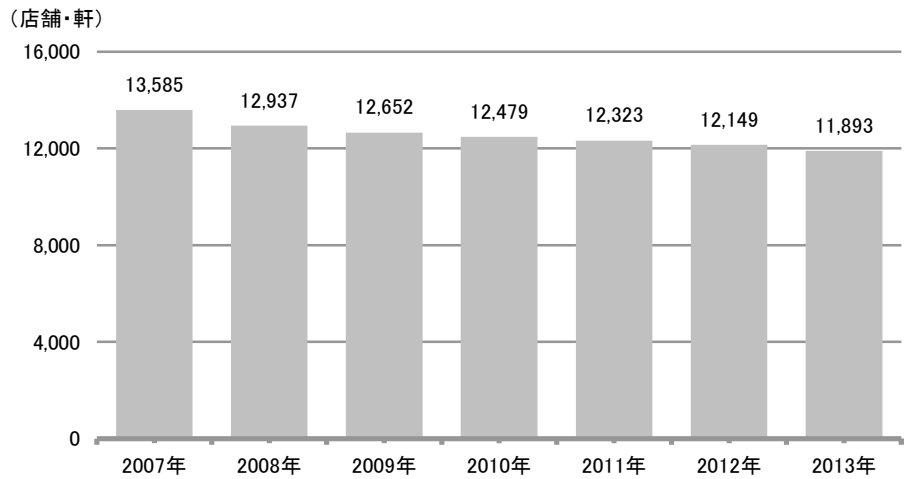


■ 業界環境

ホール数減少も、遊技機の台数増加、店舗大型化進む

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いる。警察庁によれば、パチンコ店舗数は年々減少傾向にあり、2009 年からの 5 年間で年平均 1.5% 減となっている。2013 年のパチンコ店舗数は 11,893 店舗であるが、同社の顧客数が約 4,200 店であることから市場シェアは約 35% と推定される。なお、同社の顧客層は日本全国に渡って地域一番の優良店が多いことから、比較的景気変動に対する抵抗力が強く、投資余力にも優れていると見られる。

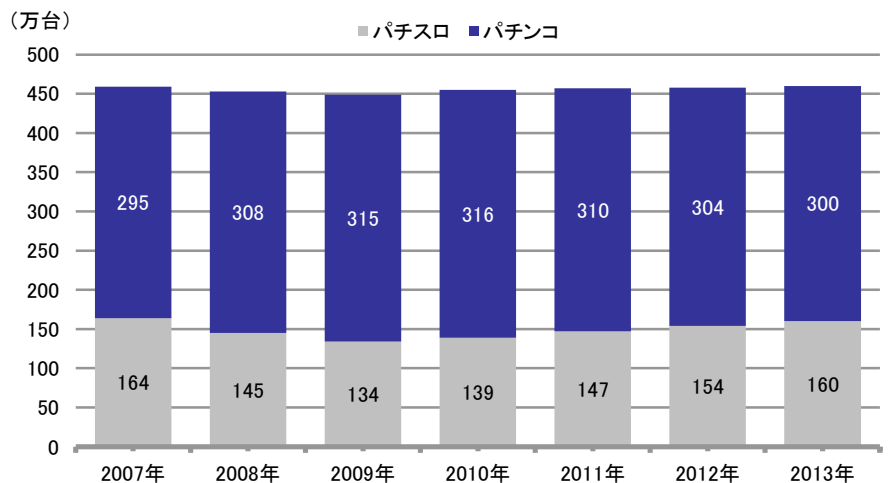
ホール数の推移



出所：警視庁生活安全局保安課「平成 25 年における風俗関係事犯の取締状況等について」

一方、警察庁統計によれば、遊技台数については、パチンコ遊技機が減少しているものの、パチスロ遊技機が増加したことから全体では増加傾向にあり、店舗数の減少と合わせて店舗の大型化が示されている。スケールメリットが活かされる店舗の大型化は、機能性や付加価値による高い投資効果を訴求できる会社にとっては追い風と考えられる。

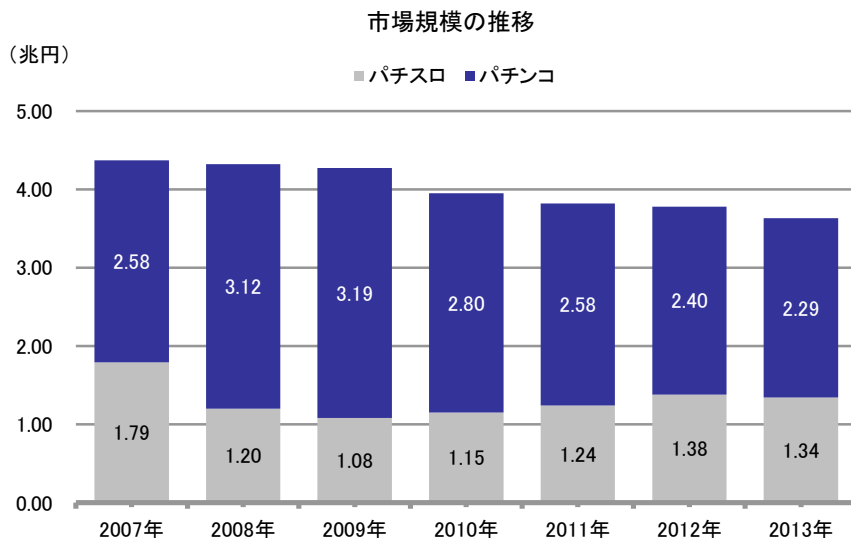
遊技台数の推移



出所：警視庁生活安全局保安課「平成 25 年における風俗関係事犯の取締状況等について」

■ 業界環境

ただ、同社推計による市場規模（総粗利ベース）で見ると、店舗数と同様、年々縮小傾向にあることから、パチンコ、パチスロ 1 台当たりの粗利は減少しており、店舗の大型化が進むなかでも、ホール経営は厳しい局面を迎えていると言える。同社は、消費税増税による影響が一巡し、東京オリンピックの開催に向けてデフレ経済が解消されていけば、中期的には市場規模 4 兆円に向かって回復していくものと予想している。



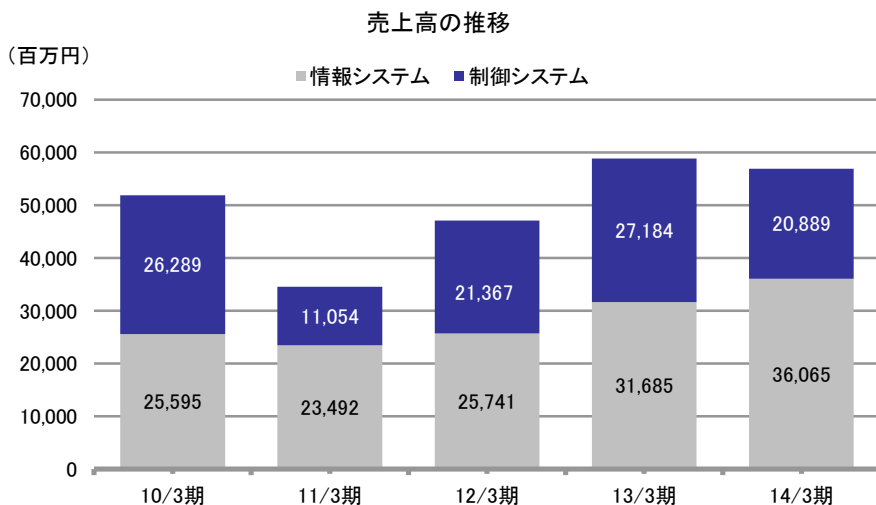
出所：同社説明会資料、ダイコク電機「DK-SIS」より

■ 決算概要

パチンコ業界は縮小傾向も、業績は順調に回復

(1) 過去の業績推移

過去 5 期分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ものの、その後はパチンコ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てきた。特に高い市場シェアを誇る情報システム事業の安定的な伸びが同社の業績を支えてきた。



注：13/3期に報告セグメントを変更しており遡及修正しております

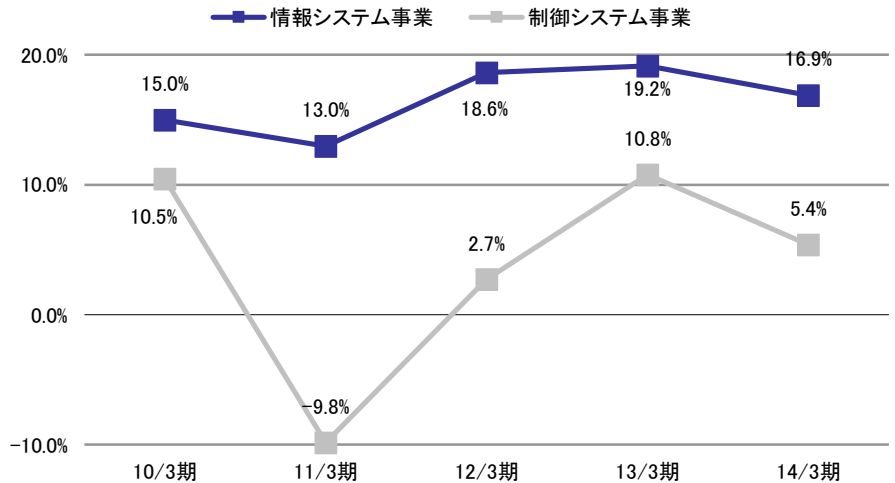
また、利益面でも、情報システム事業が同社の安定収益源となっており、業績の回復とともに高い利益率が維持されている。

ダイコク電機

6430 東証 1 部

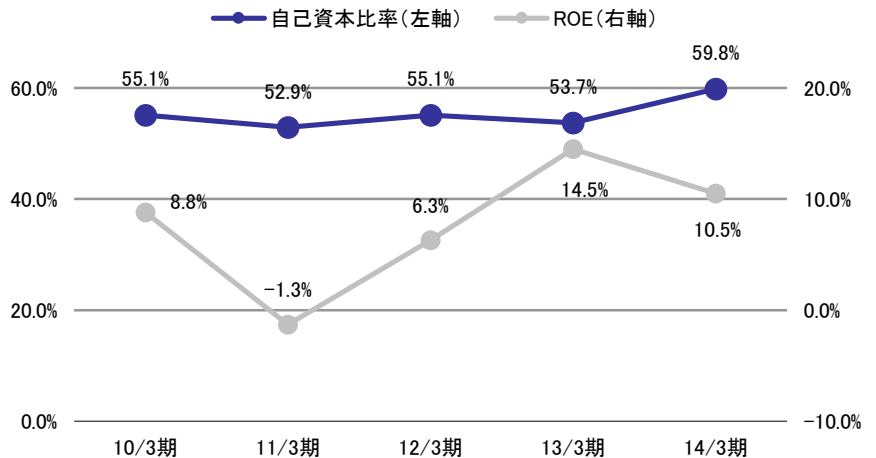
2014 年 12 月 24 日 (水)

セグメント利益率の推移



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にあり、2014 年 3 月期は 59.8% の水準に到達した。また、短期の支払能力を示す流動比率についても、潤沢な現預金を中心に 183.8% の高い水準を確保している。一方、資本効率性を示す ROE も 10% 以上の水準にあり、財務内容は極めて優良と言える。

自己資本比率及びROEの推移



増収減益も、期初予想を上回る進捗

(2) 2015 年 3 月期上期決算の概要

2015 年 3 月期上期の業績は、売上高が前年同期比 7.8% 増の 27,892 百万円、営業利益が同 12.7% 減の 2,170 百万円、経常利益が同 12.7% 減の 2,235 百万円、四半期純利益が同 4.6% 減の 1,472 百万円と増収ながら減益決算となった。ただ、先行投資による利益の落ち込みは想定どおりであり、期初会社予想との対比では、売上高が 103.3%、営業利益が 144.7% と計画を上回る進捗である。

2014 年 12 月 24 日 (水)

事業別売上高では、情報システム事業の周辺機器（情報公開システムや CR ユニット等）が想定以上に好調であったことが増収に大きく寄与した。一方、制御システム事業はリユー
ス比率の上昇等の影響で計画を下回る減収となった。

利益面では、利益率の高い情報システム事業の構成比が高まったことで全体の粗利益率
が改善したものの、研究開発費の増加（前年同期比 45.4% 増）により営業利益率は 7.8%（前
年同期は 9.6%）に低下した。ただ、営業利益が計画を上回ったのは、制御システム事業に
おける費用の一部が下期にずれ込んだことが要因となっている。

財務面でも、自己資本比率は有利子負債の削減（前期末比 200 百万円減）や内部留保
の積み増しにより 62.7% に改善するとともに、流動比率も 198.3% と高い水準を維持しており、
健全な財務基盤を維持している。

2015 年 3 月期上期決算の概要（研究開発費、売上高の主な内訳）

（単位：百万円）

	14/3 期上期 実績		15/3 期上期 実績		増減		15/3 期上期 期初予想		計画比
		構成比		構成比		増減率		構成比	
売上高	25,882	100.0%	27,892	100.0%	2,010	7.8%	27,000		103.3%
情報システム事業	15,562	60.1%	18,217	65.3%	2,655	17.1%	15,000	55.6%	121.4%
制御システム事業	10,320	39.9%	9,675	34.7%	-645	-6.3%	12,000	44.4%	80.6%
売上原価	17,703	68.4%	19,353	69.4%	1,650	9.3%	18,500	65.6%	104.6%
販管費	5,704	22.0%	6,380	22.9%	676	11.9%	7,000	28.9%	91.1%
営業利益	2,487	9.6%	2,170	7.8%	-317	-12.7%	1,500	5.6%	144.7%
情報システム事業	2,950	19.0%	2,618	14.4%	-332	-11.3%	2,300	15.3%	113.8%
制御システム事業	508	4.9%	369	3.8%	-139	-27.4%	100	0.8%	369.0%
調整	-970	-	-817	-	-	-	-900	-	-
経常利益	2,559	9.9%	2,235	8.0%	-324	-12.7%	1,500	5.6%	149.0%
四半期純利益	1,543	6.0%	1,472	5.3%	-71	-4.6%	1,000	3.7%	147.2%
研究開発費	1,125		1,636		511	45.4%	1,700		96.2%
情報システム事業	517		915		398	77.0%	300		305.0%
制御システム事業	608		721		113	18.6%	1,400		51.5%

売上高の主な内訳

情報システム事業						
情報公開システム	3,741		4,508		767	20.5%
景品顧客システム	1,901		1,449		-452	-23.8%
MGサービス	1,363		1,627		264	19.4%
制御システム事業						
表示ユニット売上	2,958		4,837		1,879	63.5%
部品売上	4,659		2,990		-1,669	-35.8%

事業別の業績は以下のとおりである。

情報システム事業は、売上高が前年同期比 17.1% 増の 18,217 百万円、セグメント利益が
同 6.3% 減の 2,618 百万円となった。ホールコンピュータの販売台数は 72 台（前年同期は 90 台）
にとどまったものの、CR ユニット「VEGASIA」や情報公開機器「BiGMO PREMIUM」など周
辺機器の販売が好調であったことが想定以上の増収に寄与した。また、同社が推進している
経営支援サービス（MG サービス）の売上高は、DK-SIS 会員数の順調な伸びなどにより 1,627
百万円（前年同期比 19.3% 増）に拡大した。

ただ、利益面では、次世代ホールコンピュータ向けの開発費の増加（前年同期比 77.1% 増）
に加えて、好調であった CR ユニットの収益モデルの転換（製品利益率を低く設定する一方、
月々のデータ管理料を徴収）によりセグメント利益率は低下した。なお、収益モデルの転換
による影響は、販売時の製品利益率の低下を招くものの、販売後の継続的な課金収入を見
込むことができるため、同社の収益力が低下していることではないことに注意が必要である。



ダイコク電機

6430 東証 1 部

2014 年 12 月 24 日 (水)

制御システム事業は、売上高が前年同期比 6.3% 減の 9,675 百万円、セグメント利益が同 27.4% 減の 369 百万円となった。表示ユニットの販売台数は増加したものの、遊技機メーカーのコスト削減の動きに伴ってリユース品の比率が上昇したことが減収減益を招いた。なお、セグメント利益が計画を上回ったのは、上期に予定していた研究開発費が下期にずれ込んだことが要因である。

2015 年 3 月期上期の販売実績

	販売実績 (情報システム事業)		
	14/3 期 2Q	15/3 期 2Q	前年同期比
ホールコンピュータ	90 台	72 台	-18 台
呼び出しランプ			
BiGMO シリーズ	34,333 台	11,192 台	-23,141 台
BiGMO PREMIUM	0 台	30,188 台	30,188 台
IL-X シリーズ	51,779 台	42,944 台	-8,835 台
CR ユニット「VEGASIA」	30,619 台	53,007 台	22,388 台
顔認証システム	4,772 台	5,065 台	293 台

	販売実績 (制御システム事業)		
	14/3 期 2Q	15/3 期 2Q	前年同期比
表示ユニット機種数	6 機種	8 機種	2 機種
販売台数	97,281 台	152,370 台	55,089 台

15/3 通期は保守的、予想を据え置き、情報システム事業で上振れする可能性も

(3) 2015 年 3 月期の業績予想

同社は 2015 年 3 月期業績予想について、期初予想を据え置いており、売上高が前期比 3.4% 減の 55,000 百万円、営業利益は同 43.8% 減の 3,000 百万円、経常利益は同 45.2% 減の 3,000 百万円、当期純利益は同 39.0% 減の 2,000 百万円を見込んでいる。

2015 年 3 月期の業績予想 (研究開発費、売上高の主な内訳を含む)

	14/3 期 実績		15/3 期 予想		増減	
		構成比		構成比		増減率
売上高	56,954	100.0%	55,000	100.0%	-1,954	-3.4%
情報システム事業	36,065	63.3%	33,000	60.0%	-3,065	-8.5%
制御システム事業	20,889	50.7%	22,000	40.0%	1,111	5.3%
原価	38,263	67.2%	37,000	67.3%	-1,263	-3.3%
販管費	13,353	23.4%	15,000	27.3%	1,647	12.3%
営業利益	5,338	9.4%	3,000	5.5%	-2,338	-43.8%
情報システム事業	6,093	10.7%	4,300	7.8%	-1,793	-29.4%
制御システム事業	1,127	2.0%	500	0.9%	-627	-55.6%
調整	-1,883	-	-1,800	-	-	-
経常利益	5,474	9.6%	3,000	5.5%	-2,474	-45.2%
当期純利益	3,278	5.8%	2,000	3.6%	-1,278	-39.0%
研究開発費	3,656		4,700		1,044	28.6%
情報システム事業	2,028		-		-	
制御システム事業	1,628		-		-	
売上高の主な内訳						
情報システム事業						
情報公開システム	9,562		8,500		-1,062	
景品顧客システム	3,838		3,500		-338	
MGサービス	2,862		3,150		288	
制御システム事業						
表示ユニット売上	10,083		10,300		217	
部品売上	7,243		5,500		-1,743	

2014 年 12 月 24 日（水）

期初時点における計画の前提は以下のとおりである。

まず、パチンコ・パチスロ市場の規模はほぼ横ばいで推移すると想定されるが、情報システム事業において前期大ヒットした「BiGMO PREMIUM」の新製品効果のはく落を含め、周辺機器の販売を保守的に見ていることから減収予想となった。

また、利益面でも、次世代ホールコンピュータシステムへの投資などを中心に研究開発費が 4,700 百万円（前期比 28.6% 増）に増加することに加えて、パチスロ機の拡販のための販売促進費及び業務委託費の増加を想定していることから減益予想となった。

同社は、上期実績を踏まえ、情報システム事業の売上高が上振れする可能性を視野に入れる一方で、制御システム事業に進捗の遅れが見られることや第 3 四半期以降に予定していたパチスロ遊技機の販売延期等を勘案して、全体的には期初予想の計画線に着地するものと考えている。また、利益予想についても、上期実績が計画を上回ったのは費用計上の期ずれによる影響であったことから、通期では期初予想どおりに推移する計画となっている。

沿革

業界のリーディングカンパニーとして盤石な事業基盤を築く

同社は、1964 年、現代表取締役社長の栢森秀行（かやもりひでゆき）氏の実父である栢森新治（かやもりしんじ）氏によって大阪に電子計算機の代理店として設立された。その後、電磁カウンター（計数器）の販売や、バッティングセンターのピッチングマシンに搭載するコイン数値制御装置の開発などで実績を上げた。1968 年にパチンコ玉をカウントする装置を開発したのがパチンコ業界との付き合いの始まりである。1974 年にホールコンピュータ事業に参入すると、遊技機の電子化が進んだ 90 年代以降、ホールコンピュータはホール経営の最重要ツールとして業界の土台を支えるまでになった。

1990 年には、パチンコホール向け会員制情報提供サービス「DK-SIS」や、大当たり情報を表示できる業界初の呼び出しランプを開始すると、1991 年にはファン向け情報公開端末「データロボ」を発売。データ管理と情報公開を意識した革新的な機能を開発することで、ホール経営の効率化を支援するとともに、ファンに対しても新しい楽しみ方の提供等を通じて、ホールの業績向上に貢献してきた。

業界のリーディングカンパニーとして盤石な事業基盤を築いてきた同社であったが、1996 年にパチンコ業界で遊技機内規変更が行われ、「社会的不適合機」と呼ばれた射幸性が高い機種約 70 万台が自主撤去された時期には、同社の業績も落ち込み、年間約 100 人の従業員が辞める事態に陥った。そのような環境下で同社に入社した現代表取締役社長の栢森秀行氏は、京都大学大学院で情報工学を学んだ経歴を持ち、現状の基盤拡充はもちろん、大量に保有するデータに着眼した次世代事業の構想を描いている。

また、パチンコ・パチスロをアミューズメントに変えるという強い思いのもと、2006 年にはパチスロメーカー「DAXEL（ダクセル）（株）」を立ち上げ、自らパチスロ事業へも参入した。

株式上場は 2002 年 11 月。東証 2 部及び名証 2 部に上場すると、2004 年 4 月には東証 1 部及び名証 1 部へ指定替えとなった。2014 年は、創業から 50 年を迎えるとともに、遊技業界をコアにビジネスを手掛ける企業で初めて日本経済団体連合会（経団連）の会員になった。

2014 年 12 月 24 日（水）

■ 成長戦略

3 本柱の事業改革で中長期的な成長をけん引

現在、取り組んでいる事業改革の柱は以下の 3 つに集約できるが、それぞれが同社の中長期的な成長をけん引するものと考えられる。

1) 次世代ホールコンピュータシステムの開発

同社が 2014 年 3 月期から開発に着手した次世代ホールコンピュータシステムは、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するものである。特に、今までのホールコンピュータにはなかった人間の行動分析までを意識しており、ホール業界の発展に大きく貢献するとともに、他の分野にも応用できる画期的なものを予定している。今期から 3 年間で約 50 億円の研究開発費を計画しているが、発売時期については未定である。同社は、他社の追随を許さない圧倒的な優位性を誇る次世代ホールコンピュータにより、東京オリンピックの開催に向けて拡販し、長期的に市場シェアを 50% にまで引き上げる計画である。2014 年 9 月の春日井事業所（愛知県）の拡張も情報システム事業のシェア拡大を視野に入れたものとみられる。

2) ストック型収益モデルへの転換

同社は、情報システム事業の収益モデルを、情報機器販売後の利用料で回収するストック型へと転換を進めている。これによって、ホールコンピュータや周辺機器を安く提供することができることから、価格競争力を高める（導入のハードルを引き下げる）ことにより市場シェアの拡大を図ることが可能となるとともに、販売後の利用料は継続的な安定収益源として期待できる。

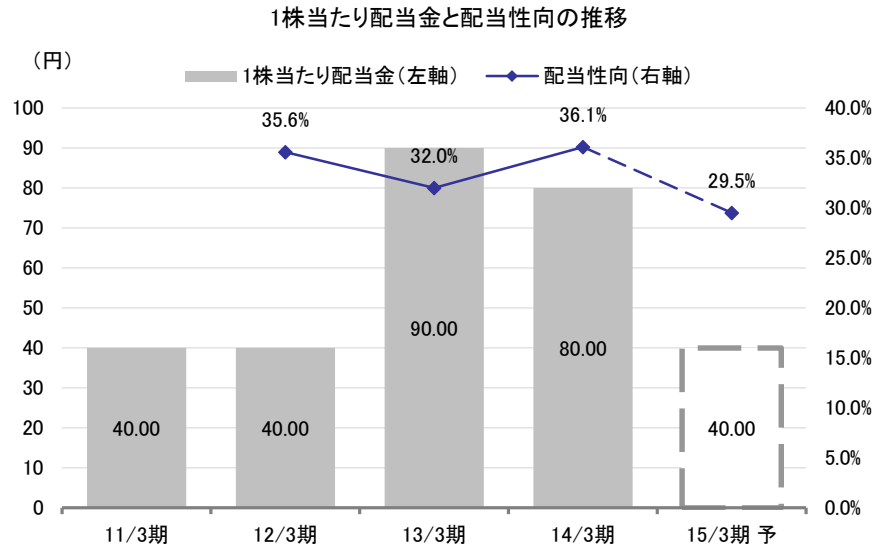
3) 自社開発パチスロ遊技機の拡大

同社は今後の成長ドライバーの 1 つとして自社開発のパチスロ遊技機にも注力している。ヒット作品となった「まじかるすーとプリズム・ナナ」は、オリジナルキャラクターの採用による独自の世界観などが評価されてヒット作品となったが、今後の新機種に関しては、ストーリー性を重視した内容にしていく方針である。出玉の数だけで楽しむのではなく、パチスロ遊技機そのものにストーリー性のあるコンテンツを組み込み、エンターテインメント性を持たせることによって、同社が目指す「アミューズメント化」を実現していく計画である。まずは、早期黒字化を目指すとともに、中期的には 5 ～ 10% の市場シェアを目標としており、そのための開発投資も積極的に行っていく。

■ 株主還元

通期業績が上振れすれば、増配の可能性も

同社は、年間配当金を 1 株当たり最低 40 円とし、業績に応じて「特別配当」という形で上乗せしていく方針を取っている。2015 年 4 月期は、期初の配当予想に変更はなく、最低ラインの年 40 円配（中間 10 円、期末 30 円）を予定している。ただし、前述のとおり、同社は業績に合わせて増配を判断する方針であることから、通期業績が期初予想を上振れする場合には、配当も増額修正される可能性が高いと考えられる。



ディスクレーマー（免責条項）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘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、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ