

2013年7月17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
柄澤 邦光

■ビッグデータ分析はお家芸 10年後の利益は2倍が目標

同社ではパチンコ・パチスロホール向けのコンピューターシステムの製造・販売を行う（1）情報システム事業、パチンコメーカー向けの電子部品の製造・販売を行う（2）制御システム事業が収益の源泉。同社のホールコンピュータは、国内で40%のトップシェアを持つ。そのトップシェアを活用した会員制情報提供サービス「DK-SIS」は業界内外に対するシンクタンクとして機能しており、事実上の業界デファクトスタンダードになっているなど、足元の経営基盤は磐石である。

2013年3月期は売上高、利益ともに上場来の最高値を更新した。2014年3月期の業績予想は、売上高で前期実績比13.4%減、営業利益で同43.0%減が見込まれている。経営環境面での追い風を期待せず、通常的环境下での収益予想としているが、新規に投入する複数機種のパチスロ台のうち、どれかひとつでもヒット商品が出た場合、収益が大きく上振れする可能性がある。情報システム事業においても、CRユニットの契約数が増加する可能性があり、その場合、ホールコンピュータを含めたシステム一括販売が見込めるため1,000-2,000百万円の営業利益の拡大要因になり得る。年間配当は、40円を予定。しかし、同社の場合、40円を安定配当（最低ライン）としており、収益に応じて増額される可能性は十分にある。

「既存事業のシェア拡大」「すそ野を広げる新規事業の育成」「大ヒット商品の企画製造」の3点を柱とする中長期計画では、10年後に連結売上高100,000百万円、経常利益10,000百万円をひとつの目安としている。これは、足元の同社の平均的な事業実績の約2倍にあたる。新規事業ではパチスロ遊技機の投入などで実現しつつあり、将来的には同社のお家芸であるビッグデータの収集・分析ノウハウに更なる磨きをかける。サービス領域の拡大を図り、アミューズメント業界全体に提供できるサービスに育成していく方針だ。

株価はPBRで1倍を下回り、配当利回り4.9%（実績値）と高水準である。これまでの努力が業績の飛躍という形で結実しつつある状況下、それへの認知次第で水準訂正の余地を残す格好となっている。

■Check Point

- ・ホールコンピュータは40%のトップシェア
- ・前期は売上高、利益ともに上場来最高を更新
- ・ビッグデータの収集と分析サービスにも注力

売上高・営業利益の推移



■ 会社概要

業界のインフラとして磐石の地位

(1) 会社沿革

同社の創業者は現代表取締役社長の栢森（かやもり）秀行氏の実父である新治氏であり、得意とする電気回路の製作を手がけることから始まっている。創業の地は大阪であり、創業年は1964年12月である。電気回路の製作ノウハウを生かして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開始であり、1971年に名古屋のパチンコメーカーにパチンコ玉をカウントする装置の供給を始めた。これがパチンコ業界向けの電気機器製造に業態転換した契機で、1973年には名古屋市中村区に本社を移転してダイコク電機が設立された。

その後、ホールコンピュータで事業の基盤を拡大しつつ、パチンコ台の様々な機種情報を来店客に提供する情報端末「データロボ」、ホール経営を支援する会員制情報提供サービス「DK-SIS」、同社のシステム・サービス・スタッフのあらゆる側面からパチンコホールの経営支援を推進する新ブランド「MIRAIGATE」をリリースするなど、独自の商品を開発し、業界の情報インフラで重要な地位を占めるに至っている。他業界から参入したため、業界内からの視点では思いつかないようなユニークなシステム開発が可能だったのだろう。また、アイデアを形にするということは斬新であるがゆえに、市場開拓力＝販売力の強さが求められる。開発力、販売力が同社の競争力の源泉であるということは容易に想定できよう。無論、市場を維持するだけのサポート力も事業の維持発展には必要不可欠であることは言うまでもない。

■会社概要

ただ、業界のインフラとして磐石の地位を築いている同社においても、順風満帆の拡大を続けてきたわけではない。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、射幸性が高いとみなされた機種約70万台の自主撤去が行われた。これをきっかけにパチンコ業界の売上高が急減、そのあおりで同社の業績も悪化し、年間で約100人の従業員が辞めるような事態に陥ったこともある。現代表取締役社長である栢森秀行氏は、そのような中で同社に入社した。京都大学大学院で情報工学を学んだ経歴を持ち、経験を積むに連れて業界における大量のデータを保有する同社の次を見越した打ち手をてがけ、現状の基盤の拡充はもちろん、パチンコ・パチスロをアミューズメントに変えるという思いをパチスロの自社製品化で果たしつつある。また、ビッグデータの解析は同社のお家芸であり、次の10年後はパチンコやパチスロ業界だけにとどまらないビッグデータを収集・分析するビジネスを立ち上げる計画を進めている。これらについては後述する。

なお、同社の株式公開は2002年11月。東証2部と名証2部に上場し、2004年4月には東証1部と名証1部への上場を果たした。

会社沿革

沿革	
1964年12月	大阪市東区(現中央区)にて、電気設備の開発・製造・販売を目的にダイコク産業を創業。
1973年 7月	名古屋市中村区にダイコク電機株式会社を設立し、主にパチンコ業界向けに電気機械器具の販売開始。
1974年 4月	電動式役もの付パチンコ遊技機登場により、制御ユニット製造開始。
1974年10月	ホールコンピュータ オミクロンコンピュータ I 型発売。
1981年 4月	パチンコ遊技機の表示ユニット製造開始。
1984年 6月	景品管理システム 景品管理POSオミクロンPS-80発売。
1990年 4月	店舗経営を支援するパチンコホール向け会員制情報提供サービス「DK-SIS」開始。
1990年 5月	呼出ランプ インテリジェントランプIL-10発売。
1991年10月	遊技機のデータを遊技客に公開する情報公開端末 データロボVR-10発売。
1993年 4月	全国共通パチンコ会員カード ロボカード発行開始。
1993年11月	液晶表示ユニット製造開始。
1999年11月	家庭用ゲームソフト「ネッパチ」発売(景品が当たるネットワーク型パチンコゲーム)。
2001年 5月	NTTドコモ公式サイトに出玉情報を提供する「パチンコNOW!」を掲載。
2001年10月	interX21構想に基づくホールコンピューティングシステム「FC」発売。
2002年11月	東京証券取引所・名古屋証券取引所市場第二部に株式を上場。
2003年 9月	東京証券取引所の制度信用銘柄及び貸借銘柄に選定。
2004年 4月	東京証券取引所・名古屋証券取引所市場第一部に指定。
2006年 2月	元気株式会社を株式取得により子会社化。
2006年 3月	子会社DAXEL株式会社設立。
2007年10月	パチンコホールの経営支援を推進する新ブランド「MIRAGATE」をリリース。

ホール向けシステムとメーカー向け電子部品が収益の源泉

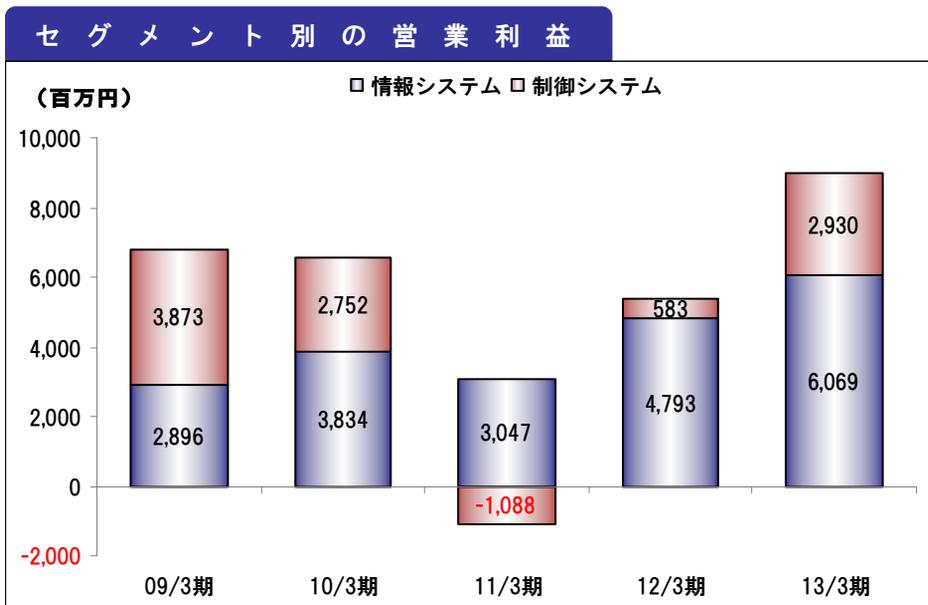
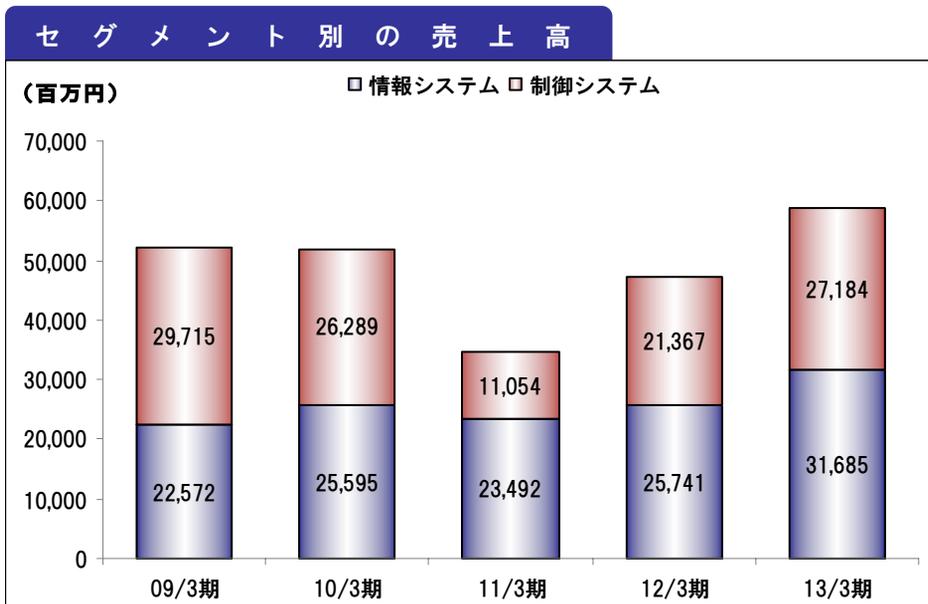
(2) 事業内容

同社は今まで業界になかったような製品を企画・開発することによって、ホールに対しては収益力を、パチンコファンに対しては新しい楽しみ方を、パチンコメーカーに対してはヒット商品の開発チャンスを提供している。また、パチンコ・パチスロ業界を映画や遊園地といった、遊ぶことそのものを楽しむアミューズメント業界に変えることを目指す企業である。将来的にはビッグデータを収集・分析するビジネスを立ち上げる計画を進めている。



■会社概要

現状、同社ではパチンコ・パチスロホール向けのコンピューターシステムの製造・販売を行う(1)情報システム事業、パチンコメーカー向けの電子部品の製造・販売を行う(2)制御システム事業が収益の源泉である。それぞれの業績規模は情報システム事業が売上高で前期比23.1%増の31,685百万円、セグメント利益で同26.6%増の6,069百万円、制御システム事業が売上高で前期比27.2%増の27,184百万円、セグメント利益で同402.0%増の2,930百万円である。なお、情報システム事業は比較的安定して売上高を伸ばしているのに対し、制御システム事業は変動が激しい傾向がある。



ホールコンピュータは40%のトップシェア

各事業の主要な製品、サービスは以下の通りである。

(1) 情報システム事業

ホールの経営管理や営業を支援する製品群やサービスがラインアップされており、利益率が高いことに特徴がある。具体的には、ホールの各台データを収集し、経営管理支援を行う「ホールコンピュータ」、ホールコンピュータを通じて得たデータの収集・分析などを行うコンサルティング「ホールの経営支援サービス」、戦略情報システムである会員制情報提供サービス「DK-SIS」、来店客に台の情報などを提供する「情報公開システム」、玉計数機、景品管理POSといった「景品顧客システム」、CRユニットなどがある。なお、ホールコンピュータに関しては単体の販売よりも、コンサルティングサービスを付加し、システム一式として販売するケースが多い。

○ホールコンピュータ

ホールに設置してある1台1台の玉の出入り、大当たり回数などを総合的に管理するコンピュータのことで、経営管理を支援する中核システムである。パソコン上でホールのパチンコ・パチスロ台の稼動状況を表示するほか、夜間に台に不正な操作が行われたときには、それをチェックして、管理者に知らせるといった機能を持つ。

経営管理機能とは、たとえば、「誤差玉」のチェック機能が挙げられる。閉店後に景品交換に使われた玉と実際に出た玉の数が合わないことを「誤差玉」という。通常は床などに玉が落ちるといったことが原因で出玉より景品交換に使われた玉のほうが少ないのが普通である。しかし、これが逆だった場合、台が故障しているか、来店客の誰かが外から玉を持ち込んで景品と交換した可能性が生じる。放っておくとホールにとっては死活問題になる。ホールコンピュータは、誤差玉の発生をチェックして知らせるほか、原因となった台の特定も行える。

同社のホールコンピュータは見やすさや操作性に優れており、国内で40%のトップシェアを持つデファクトスタンダードになっている。

ホールコンピュータの写真



営業管理コンピュータ

営業端末MT-01 II



C II - SIS

会社資料より引用

■会社概要

○ホールの経営支援サービス

「MIRAIGATE」の名称でホール向けに提供している同社独自の経営支援サービスである。ホールの営業戦略、集客戦略、運用管理を支援する。ホールコンピュータなどのシステムのほか、システムから集計したデータの詳細な分析サービス「CII-SIS」、様々な問題にオペレーターが専用IP電話で直接対応する「パートナーズセンター」など、システムとスタッフが総合的にホールの経営を支援する。

「MIRAIGATE」の概要図

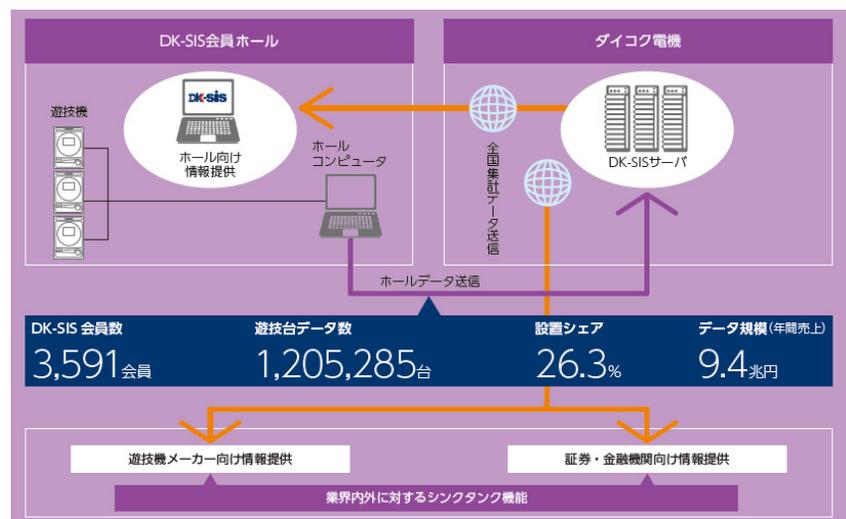


会社資料より引用

○会員制情報提供サービス「DK-SIS」

ホールの日々の営業データを受け取り、それを分析・加工したうえでフィードバックし、店舗経営を支援する、業界唯一の会員制サービスである。会員店舗数3,591店舗、パチンコ・パチスロ台数約120万台、設置シェア26.3%、取り扱いデータの規模は年間9兆4,000億円（2013年3月期）にまで成長。経営支援、ファン層への情報公開などの基盤として業界内外に対するシンクタンクとして機能しており、事実上の業界デファクトスタンダードになっている。

「DK-SIS」の概要図



会社資料より引用



■会社概要

○情報公開システム

遊技客向けに遊技台の出玉情報を開示する機器やサービスである。来店客に店内情報などを提供することによってより楽しくパチンコ・パチスロを楽しんでもらう。1991年に同社が業界で初めて販売を始めた。データロボ「VR-77」、呼び出しランプ「BiGMO」「IL-X」、携帯・スマートフォン・PC用出玉情報サイト「データロボサイトセブン」などの商品がある。

データロボ「VR-77」は、平均よりも玉が多く出ている台などの情報を来店客に提供する機器の新製品である。来店客は、会員になることによって、より詳細な台データが閲覧できるうえ、自分が必要な情報をすぐに取り出せる。「おサイフケータイ」に直近180日間の来店記録を蓄積できる「ぷればち」という機能なども付いている。

呼び出しランプは、もともとトラブルや大当たりなどで店員を呼び出すための機器であったが、最新機種「BiGMO」「IL-X」では、持玉の数や、大当たりの回数、最近の出玉の傾向なども分かりやすく表示する。

「データロボサイトセブン」は、携帯電話やスマートフォンを通じて来店客に情報を提供する、業界初の出玉情報サイトである。

営業を支援する情報公開システム



情報公開端末
データロボ



呼出ランプ ロボパートナー
IL-X



情報公開端末「BiGMO」

会社資料より引用

○景品顧客管理システム

CRユニット「VEGASIA」は、プリペイド式台間貸玉機の新製品である。台と台の間に取付け、来店客はプリペイドカードを購入して貸玉機から玉を出す。新製品は、カードの盗難防止など高いセキュリティ機能を搭載している。プリペイドカード情報はカラー液晶画面で表示。業界で初めてとなる顔認証機能をオプション搭載。来店客ひとりひとりの店内での動きをデータ化することで、ホール側の顧客管理に活かすことができる。

■会社概要

景品顧客管理システム



景品管理POS
Cti-77



玉計数機
LC-77



CRユニット VEGASIA

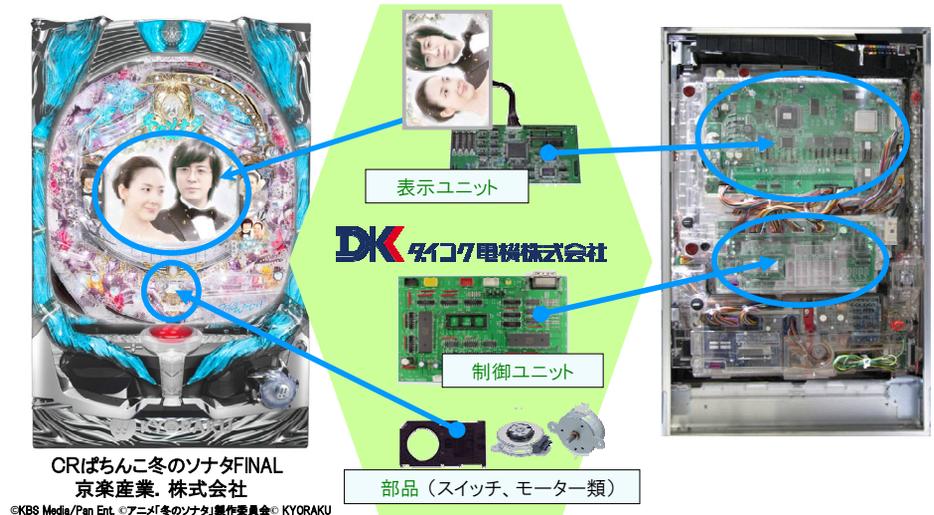
会社資料より引用

同社第二弾のパチスロ遊技機は独自の世界観

(2) 制御システム事業

制御システム事業は、名古屋地区のパチンコ遊技機メーカー向けパチンコの液晶表示ユニットと、パチンコ台の制御ユニット、その他の部品として、スイッチ、モーター類を扱っている。また、同社は液晶ユニットとしてタッチパネルを実用化し、同社のパチスロ遊技機「まじかるすいーとプリズム・ナナ」に採用されている。

制御システム事業の概要図



会社資料より引用

○パチスロ遊技機「まじかるすいーとプリズム・ナナ」

同社は2013年3月期にパチスロ遊技機を初めて市場に投入した。その第二弾となる「まじかるすいーとプリズム・ナナ」は、オリジナルキャラクターを採用。アニメーション制作会社に制作を依頼し、音楽もオリジナルの曲を作った。今後、このキャラクターをアニメ化する企画も進めている。従来は、アニメやドラマの既存キャラクターをパチンコ・パチスロ台に使うという流れだったが、同社は逆の流れで同ビジネスを拡大している。



■会社概要

「まじかるすいーとプリズム・ナナ」は、上々のスタートを切っている。同社DK-SISによる導入から1週間の平均稼働は21,100枚と2013年登場機種の中でもかなりの上位で、長期に稼働貢献する機種の目安と言える20,000枚を上回り、今後の業績貢献にも大いに期待できる実績を収めている。

なお、「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、射幸心を満たすだけと見られがちなパチンコ・パチスロを映画や遊園地などのアミューズメントに変えるための重要な一歩である。パチスロ業界内での売上規模で上位5社以内に入ることを目指すなど、目先の収益的にも重要なパラメーターとなる。2014年3月期は複数機種の販売が計画されている。

「まじかるすいーとプリズム・ナナ」の概要



© 2012 prismnana © DAXEL

まじかるすいーと
プリズムナナ
 MAGICAL SUITE PRISM NANA™

タッチセンサー搭載の18.5インチ
 全面液晶上でアニメとパチスロが競演!!

「まじかるすいーとプリズム・ナナ」プロジェクトにおけるメディアミックスの一環として、いち早くパチスロとして登場します。

そして、既に好評価を得ている楽曲とも融合しプレイヤーを魅了します。

キャラクター原案は「カントク」が描き、アニメーションは「シャフト」が制作。

CVはイタル役「三森すずこ」、アスカ役「今井麻美」、コネ役「喜多村英梨」

と今が旬な豪華キャストिंगとなっております。

会社資料より引用

■2013年3月期の決算

前期は売上高、利益ともに上場来最高を更新

(1) 決算概要

2013年5月13日に発表された2013年3月期の連結決算は、売上高で前期比25.0%増の58,861百万円、営業利益で同99.2%増の7,023百万円、経常利益で同104.5%増の7,244百万円、当期純利益で同150.3%増の4,161百万円となった。売上高、利益ともに上場来の最高値を更新した。

売上高の増加要因は、情報システム事業の呼び出しランプ「IL-X」などの情報公開機器やCRユニット、制御システム事業のパチンコ機向けの表示ユニットなどが売上を伸ばしたためである。これらの売上高が増加したのは、呼び出しランプ「IL-X」やCRユニットの新製品効果と、同社の基板が採用されたパチンコ遊技機の機種評価が高く、販売台数が増加したことで部品供給が急増したためである。

■2013年3月期の決算

利益の大幅増加の要因は、増収効果と制御システム事業の研究開発費が減少したことも寄与した。制御システム事業に関しては、体制の見直しと新商品の投入時期に当たっており、これに伴い研究開発費用が一時的に減少した。研究開発費全体としては、前期比24.2%減の2,720百万円となり、期初計画比でも26.1%の下振れとなった。

財務状況は良好である。純資産は利益剰余金が増加したことにより、前期末比12.3%増の30,439百万円となった。負債は同19.5%増の26,267百万円となった。仕入債務と未払法人税が増加したことが要因。しかし、有利子負債は同83.1%減の1,269百万円と大幅に減少している。この結果、総資産は同15.5%増の56,706百万円、自己資本比率は同1.4ポイント減の53.7%となった。

キャッシュフローも安定している。営業キャッシュフローは、同69.0%増の9,600百万円となった。好調な業績が要因である。投資キャッシュフローは、2,153百万円の黒字（2012年3月期は4,607百万円の赤字）となった。定期預金の払い戻しが収入増加要因である。財務キャッシュフローは、7,003百万円の赤字（同493百万円の赤字）となった。短期借入金の返済が主な要因である。この結果、期末の現金及び現金同等物は、前期末比34.8%増の18,406百万円で、実質無借金経営となっている。

また、同社では年間配当金を1株当たり最低40円とし、業績に応じて「特別配当」というかたちで上乗せしていくという方針を取っている。2013年3月期末は、上場来の最高益を更新したことから、特別配当50円を上乗せし、90円を配当した。配当性向は32.0%となった。

損益計算書（連結）

（単位：百万円）

	12/3期	13/3期	前期比	計画比
売上高	47,096	58,861	25.0%	5.1%
差引売上高総利益	15,962	18,776	17.6%	1.5%
売上高総利益率	33.9%	31.9%	▲2.0pt	▲1.1pt
販売管理費	12,437	11,753	▲5.5%	▲12.9%
営業利益	3,525	7,023	99.2%	40.4%
経常利益	3,541	7,244	104.5%	44.8%
当期純利益	1,663	4,161	150.3%	54.1%
研究開発費	3,589	2,720	▲24.2%	▲26.1%

■2013年3月期の決算

貸借対照表（連結）

（単位：百万円）

	12/3期	13/3期	増減
流動資産	31,916	39,789	7,873
固定資産	17,170	16,916	▲253
資産合計	49,087	56,706	7,619
流動負債	19,906	24,544	4,638
固定負債	2,067	1,722	▲344
負債合計	21,973	26,267	4,293
純資産合計	27,113	30,439	3,325
負債純資産合計	49,087	56,706	7,619
有利子負債	7,525	1,269	▲6,255
D/Eレシオ（グロス）	0.27倍	00.4倍	▲0.23
自己資本比率	55.1%	53.7%	▲1.4pt
売上債権回転日数	65日	62日	▲3日
棚卸資産回転日数	53日	46日	▲7日
仕入債務回転日数	84日	88日	4日
発行済株式数（株）	14,783,556	14,783,412	-

キャッシュフロー計算書（連結）

（単位：百万円）

	12/3期	13/3期	前期比
営業CF	5,682	9,600	3,917
投資CF	▲ 4,607	2,153	6,761
財務CF	▲ 493	▲ 7,003	▲ 6,509
現金及び現金同等物	13,655	18,406	4,750

■2014年3月期の業績予想

今期は経営環境の追い風を織り込まず

2014年3月期の連結業績予想は、売上高で前期実績比13.4%減の51,000百万円、営業利益で同43.0%減の4,000百万円、経常利益で同44.8%減の4,000百万円、当期純利益で同51.9%減の2,000百万円となっている。

情報システム事業においてCRユニット「VEGASIA」の新製品効果がやや落ち着くと見込まれるほか、制御システム事業においてもパチンコ台のリユース比率の上昇による需要の反動が出ると予想している。

■2014年3月期の業績予想

さらに中長期成長戦略で触れるように、ホールの経営支援サービスの機能刷新やパチスロ台の開発などで研究開発費が増加する。研究開発費は同28.7%増の3,500百万円となる。研究開発費に販売促進費なども加わり、販管費は同10.6%増の13,000百万円となる。

なお、減価償却費は、前期とほぼ横ばいの1,600百万円、設備投資は、研究開発費に資金を回すことから同12.0%減の800百万円を予定している。

2014年3月期の予想は、経営環境面での追い風を期待せず、通常的环境下での収益予想としている。ただ、収益の大幅減少を予定している制御システム事業に関しては、新規に投入する複数機種のパチスロ台のうち、どれかひとつでもヒット商品が出た場合、収益が大きく上振れする可能性がある。情報システム事業においても、CRユニットの契約数が増加する可能性があり、その場合、ホールコンピュータを含めたシステム一括販売が見込めるため、全社で1,000-2,000百万円の営業利益の拡大要因になり得る。

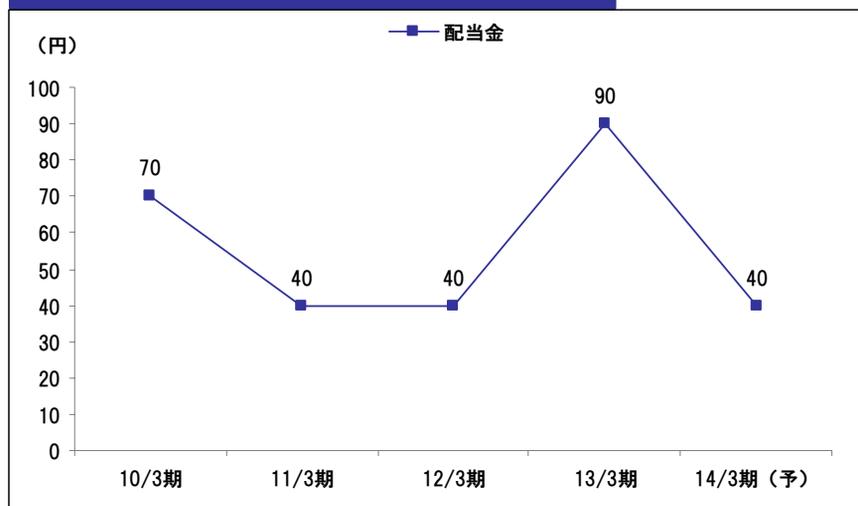
年間配当は、40円を予定。しかし、2013年3月期の連結業績で説明したように、同社の場合、40円が最低ラインであり、収益に応じて増額される可能性は十分にある。

2014年3月期の業績予想（連結）

（単位：百万円）

	13/3期			14/3期（予想）			前期比
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	
売上高	27,665	31,196	58,861	25,000	26,000	51,000	▲13.4%
差引売上総利益	9,093	9,683	18,776	8,000	9,000	17,000	▲9.5%
販売管理費	5,490	6,263	11,753	6,500	6,500	13,000	10.6%
営業利益	3,603	3,420	7,023	1,500	2,500	4,000	▲43.0%
経常利益	3,725	3,518	7,244	1,500	2,500	4,000	▲44.8%
当期純利益	2,162	1,999	4,161	800	1,200	2,000	▲51.9%
1株当たり利益	-	-	281.53	-	-	135.29	-

配 当 金 の 推 移



■2014年3月期の業績予想

事業別の業績予想は、次の通りとなっている。

【情報システム事業】

情報システム事業では、「売上高30,000百万円、セグメント利益5,000百万円体制を確立する」という目標をもとに計画を打ち出している。売上高は前期実績比2.2%減の31,000百万円、セグメント利益は同9.4%減の5,500百万円と予想している。

注力するのは、ホールコンピュータの販売。ホールコンピュータの新規設置台数は同17.0%増の240台を目指し、40%のシェアをさらに拡大する。これに伴い、コンサルティングサービスの契約も拡大させる。

「情報公開システム」の売上高は同4.4%減の7,800百万円を計画。ただし、データロボは同125.2%増の322台を予定している。

CRユニットの販売数は、新製品効果がやや落ち着くと見込み、昨年比12.2%減の販売を予想しているが、オプション搭載する顔認証システムは、同14.0%増の9,500台を目標にしている。

情報システム部門に関しては、ホールの経営支援サービスを強化するという色彩が強く打ち出されている。これは、10年後をメドに開発を進めるアミューズメント業界向けのビッグデータの収集・分析サービスへの布石と考えられる。

情報システム事業の業績予想

(単位：百万円)

	13/3期			14/3期 (予想)		
	上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上高	16,724	14,960	31,685	15,000	16,000	31,000
営業利益	4,030	2,039	6,069	2,500	3,000	5,500

	13/3期			14/3期 (予想)		
	上期	下期	通期	上期	下期	通期
ホールコンピューター「C」台数	118台	87台	205台	100台	140台	240台
「情報公開システム」売上	4,310	3,847	8,157	3,800	4,000	7,800
「景品顧客システム」売上	2,252	1,795	4,047	1,600	1,800	3,400

【制御システム事業】

制御システム事業では、売上高で同26.4%減の20,000百万円、セグメント利益で同86.4%減の400百万円を予想している。

パチンコ台向けの表示ユニットは、搭載機種で同21.1%減の15機種、売上高で33.1%減の10,600百万円と予想。また、パチンコ台向けのその他の部品は、売上高で同52.2%減の4,500百万円と計画している。



■2014年3月期の業績予想

ただ、同事業ではパチスロ遊技機の新機種投入に注目が必要だろう。今期は複数機種の投入が計画されており、売れ行き次第で業績が上振れする可能性はある。

制御システム事業の業績予想

(単位：百万円)

	13/3期			14/3期(予想)		
	上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上高	10,947	16,236	27,184	10,000	10,000	20,000
営業利益	549	2,381	2,930	100	300	400

	13/3期			14/3期(予想)		
	上期	下期	通期	上期	下期	通期
表示ユニット機種数	9機種	10機種	19機種	9機種	6機種	15機種
「表示ユニット」売上	5,933	9,906	15,839	5,300	5,300	10,600
「その他部品」売上	4,365	5,053	9,418	2,300	2,200	4,500

■中長期成長戦略

既存事業のシェア拡大とパチスロで目先の成長を目指す

同社の今後3～10年間で、それ以降を見据えた中長期の成長戦略は以下の通りだ。

(1) 今後3～10年程度の成長戦略

今後3～10年程度の成長戦略の根幹は、「企業としての成長を確実に達成する。その方法として、射幸心を満たすだけと見られがちなパチンコ・パチスロを映画や遊園地などのアミューズメントに変える」としている。業界のライバルは、手掛ける商品やサービスの領域が異なるため単純に比較はできないが、同戦略により、パチスロ業界内での売上規模で上位5社以内に入ることを目指す。

そのために、「既存事業のシェア拡大」「すそ野を広げる新規事業の育成」「大ヒット商品の企画製造」の3点を柱として打ち出している。既存事業のシェア拡大で事業基盤をさらに盤石にし、パチンコ・パチスロのアミューズメント化という切り口で新規事業とヒット商品を投入し、成長を加速させる。



「既存事業のシェア拡大」に関しては、まず情報システム事業において、中核製品である「ホールの経営支援サービス」を強化する。具体的には、今後3～5年かけて、ホールコンピュータと、そこから取得したデータの分析サービス「CII-SIS」の機能を刷新する。今回の改良により、他社がほぼ追従できない次世代システムになろう。実現にあたっては、2014年3月期以降、総額で数十億円の開発費用を投じる。また、得意とする情報分析力を活かし、ハード系に強いライバルメーカーとの提携も検討している。次世代システムの投入により、ホールコンピュータの市場シェアを現在の40%から50%に伸ばす。制御システム事業では、既存のクライアントを大切にしながら、パチンコ機用の表示ユニット・制御ユニットの契約を拡大していく。これにより、毎年度の予算計画に比べて営業利益が1,000～2,000百万円上振れするような拡大を目指す。

「すそ野を広げる新規事業の育成」で主力となるのはパチスロ台であり、2014年3月期以降、機種拡大を図る。第二弾の「まじかるすいーとプリズム・ナナ」は、オリジナルキャラクターを採用する戦略を取りヒット商品となったが、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という。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」を実現させていく。パチスロ遊技機に関しては、2013年3月期に事実上ゼロだったシェアを早期に黒字化の目安となる3%に引き上げ、さらに5～10%に引き上げる。そのための開発投資も積極的に行っていく。

「大ヒット商品の企画製造」は、「すそ野を広げる」という戦略と重複する部分がある。パチンコ・パチスロ業界は、ひとつの商品で売上高が100億円を超えるような大ヒット商品が生まれる素地がある。たとえば、北電子の「ジャグラーガールズ」や、大都技研の「秘宝伝～封じられた女神～」といったパチスロ遊技機がそれである。同社も、パチスロ遊技機で大ヒット商品を狙うという目標を掲げる。最低でも10年に1つヒット商品を世に送り出す意向である。CRユニットに関しても、売上高100億円とまではいかないまでも同社の2013年3月期の大幅な増収増益は、大ヒットしたCRユニットの大量受注が大きな要因のひとつだった。今までの経験を活かして、パチスロ機以外でもヒット商品の市場投入を図る。

ビッグデータの収集と分析サービスにも注力

(2) 10年後以降の長期計画

10年後以降の長期計画では、アミューズメント業界全体に情報分析サービスを提供する企業に業態転換する、という目標を掲げている。具体的には、ビッグデータの収集と分析サービスを提供する事業を立ち上げる。



■中長期成長戦略

ビッグデータの収集・分析は、現在、ITC（情報通信技術）分野で最も注目されている技術。普通のコンピューターでは不可能なぐらいの大量のデータ（ビッグデータ）を収集・分析し、ビジネスばかりでなく、気象予報や災害予測、犯罪防止などにも生かそうという概念である。たとえば、橋に大量のセンサーを付け、交通によって生じるゆがみなどの膨大なデータを日々収集し、それを分析することによって、補修の方法や建替えの時期などを正確に把握しようといった使い方など想定されている。

当社が目指すサービスは、アミューズメント施設での来場客ひとりひとりの動きをデータ化し、分析することである。大量のデータを蓄積・分析することによって、アミューズメント施設での人間の行動心理が解析できると社は考えている。行動心理が解析できれば、来場客の行動が予測できるようになる。来場客の心理を先回りして手を打つことによって、売上を伸ばすことが見込めるほか、経営不振の施設がある場合は不振の原因を明確にし、適切な対策を立てることができるようになると見込まれている。

すでに同社は、情報システム事業の主力サービスとして、パチンコホール向けに来店者の行動を捉えて分析するサービスを行っている。今後はこれをさらに精密化し、ビッグデータの収集・分析ノウハウを確立する。その後、サービス領域の拡大を図り、アミューズメント業界全体に提供できるサービスに育成していく。

サービス事業化のメドとなる10年後まで、積極的な投資を行っていく。

10年という期間は、現在の不確実性の高い経済環境では実現が困難である。しかし同社は、「顔認証システム」を5年間の開発期間を経て事業化するなど、将来を見越した研究開発分野を見極める力を持っている。ビッグデータの関連技術は世界中で研究開発が進められており、その発展は目覚ましいものがある。同社の研究開発実績とこれら周辺技術の発展動向を考えると、それが絵物語に終わらない可能性は十分にある。

なお、中長期計画では、10年後に連結売上高100,000百万円、経常利益10,000百万円をひとつの目安としている。これは、足元の同社の平均的な事業実績の約2倍にあたる。

株価はPBRで1倍を下回り、配当利回りも4.9%（実績値）と高水準。これまでの努力が業績の飛躍という形で結実しつつある状況下、それへの認知次第で水準訂正の余地を残す格好となっている。

ディスクレマー（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・大阪証券取引所・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・表示したものです。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、企業との面会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致します。

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