

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

■複数のトピックスでビジョンの実現に進展

ダイコク電機<6430>は、パチンコホール向けのコンピュータシステムの製造・販売を行う「情報システム事業」、パチンコ遊技機メーカー向けにソフトウェア開発やアッセンブリユニットを提供する「制御システム事業」が2本柱となっている。

同社は中長期のビジョンとして、10年後に足元の平均的な事業実績をほぼ倍増させることをひとつの目安としているが、2014年3月期第2四半期は、このビジョンの実現に一步近づく複数のトピックスがあった。具体的には、（1）パチンコ店の経営管理用コンピュータシステムであるホールコンピュータで、次世代システムの開発を開始したこと、（2）新規事業であるパチスロ遊技機のヒット、（3）カジノ分野への進出のためにマカオで開催されたゲームショーに初出展したことなどである。

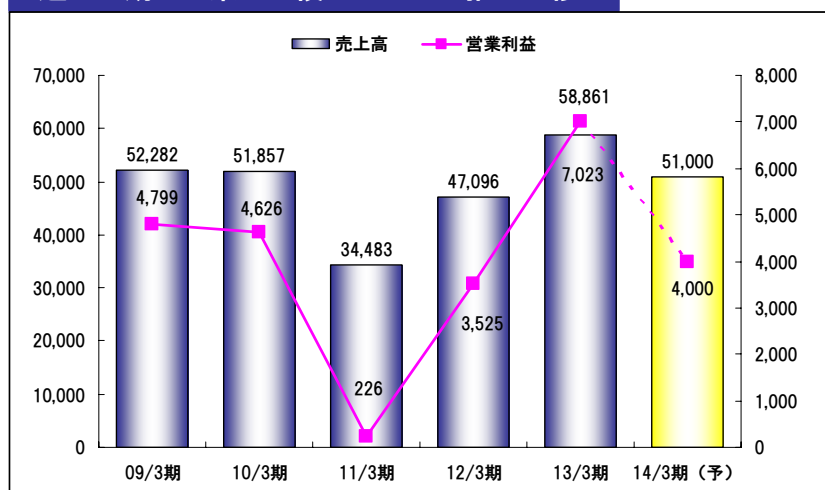
一方、2014年3月期の第2四半期の決算は売上高、利益ともに前年同期比を下回る結果となった。ただ、これは前年同期に発売したCRユニット（貸玉機）がヒットしたことによる反動で、想定通りといえる。むしろ、周辺機器の販売をはじめとする情報システム事業の収益力の向上を実現した点や、通期で前期に次ぐ過去2番目の売上高に迫った点、事前予想を上方修正した点を評価すべきであろう。

また、同社では通期計画こそ変更しなかったものの、これらの成果を株主還元に反映し、増配を決めた点にも注目しておきたい。

■Check Point

- ・ CRユニットと呼び出しランプの需要は好調継続
- ・ パチスロ遊技機「プリズム・ナナ」でニッチ市場を開拓
- ・ アミューズメント化を実現させ売上規模で上位を目指す

通 期 業 績 の 推 移



■2014年3月期第2四半期のトピックス

ホールコンピュータの次世代システム開発を開始

同社は、今後3-10年を見据えた中長期ビジョンを打ち出している。詳細については、本レポート後半の「中長期成長戦略」で触れるが、10年後の連結売上高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。そして、ビジョンの達成のために「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点を戦略の柱として打ち出している。

2014年3月期の第2四半期においては、このビジョン実現の布石ともいえるようなトピックスが複数あった。下記の通り、(1) ホールコンピュータの次世代システムの開発が進み、(2) パチスロ遊技機もヒットするなど、10年後の連結売上高100,000百万円、経常利益10,000百万円に向けて着実な歩みを確認できた。また、(3) カジノ分野への進出検討については、ビッグデータ分析に加えて長期的な事業展開に厚みを持たせる施策といえる。

(1) ホールコンピュータの次世代システムの開発が進む

まず、「既存事業のシェア拡大」への布石である。シェア拡大を実現する最大の柱となるホールコンピュータの次世代システムの数年後の発売を目指した開発をスタートさせた。

次世代システムは10数年ぶりの全面刷新となる。クラウドサーバーを活用し、パチンコホールの経営分析に必要なあらゆる機能をすべて揃えるという。

注目は、ビッグデータへの対応機能。ホールの来店客に関する膨大なデータを蓄積することに加えて、その解析結果から具体的にどのような対応を取ればより収益を上げられるようになるかといったことまで分析できるようになる。

同社はホールコンピュータではデファクトスタンダードを有し、すでに国内シェアの40%を持つトップメーカーだが、次世代システムを発売することによって、このシェアを50%まで拡大する計画。約3,000件に及ぶ既存のクライアントに対しても次世代システムへの入れ替えを促し、発売から数年をめどに入れ替えを完了させる計画も立てている。

ホールコンピュータを納入することによってコンピュータシステムと連動するCRユニットや景品管理POSといった周辺機器の納入にもつながる。周辺機器はCRユニットや、呼び出しランプなどパチンコ・パチスロ1台毎に設置されるため、ホール1件当たりの納入金額が非常に多くなり、収益に大きく貢献することが期待される。

また、同社独自の経営支援サービス「MIRAIGATE」のサービス内容の充実、それに伴うクライアントの利用増加も見込まれる。ハードの販売よりも、より利益率の高いサービス分野での収益拡大も同時に見込めると期待できる。

■2014年3月期第2四半期の
トピックス

ホールコンピュータシステムの概念図



パチスロ遊技機「プリズム・ナナ」でニッチ市場を開拓

(2) パチスロ遊技機のヒット

次に「すそ野を広げる新規事業の育成」と「大ヒット商品の企画製造」に関しては、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」のヒットが挙げられる。2013年10月末時点で、累計約4,000台を販売。これは、同社がその前に発売した遊技機の約2.5倍の台数となる。

また、ホールに設置されてから平均10週連続でホールの粗利確保に貢献、これをもとにした業界全体への貢献順位は2013年1月から販売された63機種中11位という高い貢献度を達成した。

同社がパチスロ遊技機で目指す数値目標は1機種当たりの販売台数で年間1万台、このような機種を年間3機種程度は常に揃えるようにする。実現すれば、これら3機種で売上高100億円、営業利益数10億円が見込める。

この目標からすると、累計販売台数も機種もまだまだ不足している。しかし、今回の「プリズム・ナナ」のヒットで、同社は今後のパチスロ遊技機事業における成功パターンを習得できた。アニメとパチスロとの融合によって、アニメ好きのパチスロファンの心を掴むことができるというパターンである。

「プリズム・ナナ」は、射向性の高さで選別されがちなパチンコ、パチスロ遊技機とは一線を画している。人気イラストレーターであるカントク氏が原案のオリジナルキャラクターを採用、アニメーションは「魔法少女まどか☆マギカ」「化物語」などの制作で知られるシャフトが担当、声も人気のアイドル声優が担当するなど、今までのパチスロ遊技機では考えられないくらいに、質にこだわったことが一番の特徴となっている。

このような機種がヒットしたことによって、パチスロ遊技機では明らかに後発の同社が活躍できる新たなニッチ市場が誕生したといえる。

ちなみに、同社は、目標の「1機種1万台を年間3機種」を3-4年以内に実現したいとしている。

■2014年3月期第2四半期の
トピックス

「まじかるすーとプリズム・ナナ」



出所：会社HP

「マカオゲームショー」に出展、カジノ分野進出も検討

(3) カジノ分野への進出を検討

「すそ野を広げる新規事業の育成」では、カジノ分野への進出調査を始めたことも大きなトピックである。11月にマカオで開催された「マカオゲームショー」の日本ブース内にホールコンピュータをはじめとした情報システムを初めて展示した。

これは、漸減が続くパチンコ市場以外の市場に参入する可能性を探ることが目的。同社によれば、マカオではVIPバカラが収益の9割を占めるが、ミニマムベットが多額になる傾向にある。そのため、少額で誰もが気軽に楽しめるビデオスロットの需要も今後は拡大していくと考えられるという。掛け金が少額のゲームでは、プレイヤーにとっては儲けられるかどうかよりも、ゲームそのものを楽しめるかどうか大きなカギになる。経営の中核を担うホールコンピュータをはじめとした同社の情報システム機器は、パチンコホールの収支を管理するだけでなく、お客がどれくらい楽しめたかも分析できる高度な技術を保有していることから、カジノ分野でも事業展開できる可能性があるとしている。

ただ、事業化に関しては、大まかな青写真がある程度で、現在は、カジノに関する社内勉強会を行っている段階である。進出を正式に決めたわけではない。その青写真は、こうである。まず、日本でカジノが解禁されることが確実になった時点で国内のメーカーなどとアライアンスを組み、アライアンス先と共同で情報システム機器をはじめ、ビッグデータの収集・解析・経営指導といったサービスの採用をカジノ経営者に働きかけていく。国内で実績作りを行い、世界標準規格を習得した後に世界へ進出する。

同社の独自の分析では、日本でカジノが解禁になるのは、2020年の東京オリンピック開催後と見ている。また、世界に進出できるのは、日本で事業を開始してから10年以上はかかると見ている。

今回の「マカオゲームショー」への出展は、あくまでカジノ分野に強い興味を持っているということをアピールしただけというのが、同社の基本スタンスであり、青写真も非常に長期的な見通しのもとで作られているといえる。

ちなみに、カジノ分野における同社に関わる市場規模は以下のような試算も成り立つ。

■2014年3月期第2四半期の
トピックス

日本ではまず1～2軒程度のカジノホテルができると想定される。その際のカジノの年間売上高は合計で約2,000億円を予想している。パチンコ業界の現状にあてはめ、このうちの4%程度が情報システム機器に支出されるとすると、約80億円程度の市場が見込まれることになる。

しかし、この市場規模ではパチンコ業界の40分の1程度にすぎない。同社が半分のシェアを取ったとしても、40億円程度の年商にしかならない。仮に日本でカジノが解禁になったとしても、当初は収益への貢献に限界があると見られる。

しかし、日本でノウハウを蓄え、世界市場に進出できた場合には、約8兆円と推計される世界のカジノの売上高の4%、3,200億円の市場でビジネスを展開できる。

また、参入障壁に関しては、日本の場合、カジノは初めてできることから既存勢力がおらず、技術力が高く評価されれば、参入のハードルは比較的低いと見ている。

一方、世界市場を見た場合、既存勢力がすでに存在することから、後発企業がいきなりカジノ経営の根幹を担う経営分析コンピュータを納入するのはかなり難しいと予想している。そのため、日本での実績を積んだうえで、提携相手と共同で市場参入を目指す方針となっている。

カジノ分野への本格参入は実現したとしても、まだまだ先のことであり、国内市場だけでは巨額な収益が期待できるわけではない。しかし、パチンコ・パチスロ業界以外のビジネスの模索を始めたという意味で、同社にとっては成長に向けての大きなマイルストーンになるといえるかもしれない。

「マカオゲームショー」日本ブースにおける同社の風景



出所：同社提供

■2014年3月期の第2四半期決算

2Qは研究開発費の期ズレで利益は期初計画を上回る

2013年11月11日に発表された2014年3月期第2四半期の連結決算は、売上高が前年同期比6.4%減の25,882百万円、営業利益が同31.0%減の2,487百万円、経常利益が同31.3%減の2,559百万円、当期純利益が同28.7%減の1,543百万円となった。

売上高の減少要因は、情報システム事業においては、前年度にリニューアルされた情報公開機器であるデータロボやCRユニットの新製品効果の反動、制御システム事業においては、パチンコ遊技機のリユース需要増大に伴う部品供給が前年度に急増したことの反動である。

利益の減少要因は、減収による影響に加え、戦略製品ではあるものの、利益率の低いCRユニットなどの売上比率が上昇したことによるもの。売上総利益は8,191百万円と、前年同期比9.9%減少した。さらに、パチスロ遊技機「プリズム・ナナ」の販促費が販売管理費を押し上げたことも大きな要因の1つ。販売管理費は5,704百万円と、前年同期比で3.9%増加した。

2014年3月期2Q決算概要

(単位：百万円)

	13/3期2Q	14/3期2Q	前年同期比	計画比
売上高	27,665	25,882	-6.4%	3.5%
売上総利益	9,093	8,191	-9.9%	2.4%
販売管理費	5,490	5,704	3.9%	-12.2%
営業利益	3,603	2,487	-31.0%	65.8%
経常利益	3,725	2,559	-31.3%	70.6%
当期純利益	2,162	1,543	-28.7%	92.9%
研究開発費	1,171	1,125	-3.9%	-33.8%

ただし、研究開発費の計上が第3四半期以降に期ずれしたため、第2四半期としては、利益面で大幅な上方修正を発表した。

セグメント別の販売を俯瞰すると、情報システム事業に関してはホールコンピュータの販売が90台と、期初計画（通期240台）に比べ37.5%の達成率にとどまっている。反面、CRユニットは3万619台と、期初計画（同5万台）に比べ61.2%、呼び出しランプに関しては、2機種合計で8万6,112台と、期初計画（同15万台）に比べ57.4%の達成率になっている。一見、ホールコンピュータが不振で、周辺機器がそれを補ったかのように見受けられる。

情報システム事業の主要製品別販売実績

(単位：台)

	13/3期 実績	14/3期		
		上期実績	下期計画	通期計画
ホールコンピュータ	205	90	150	240
呼び出しランプ BiGMO	70,493	34,333	35,667	70,000
	IL-X	97,805	51,779	28,221
CRユニット	56,942	30,619	19,381	50,000
データロボ	143	89	111	200
顔認証システム	8,334	4,772	4,728	9,500

■2014年3月期の
第2四半期決算

セグメント別実績

(単位：百万円)

		13/3期2Q	14/3期2Q	前期比	計画比
情報システム事業	売上高	16,724	15,562	-6.9%	3.7%
	営業利益	4,030	2,950	-26.8%	18.0%
制御システム事業	売上高	10,947	10,320	-5.7%	3.2%
	営業利益	549	508	-7.5%	408.0%
会社経費		-976	-970	-0.6%	11.8%
連結	売上高	27,665	25,882	-6.4%	3.5%
	営業利益	3,603	2,487	-31.0%	65.8%

しかし実際は、ホールコンピュータの販売計画は、新規開拓によるものが大きく、同社としては「チャレンジ目標」という位置付けとなっている。ホールコンピュータだけでは売上高に大きな影響を与える商品ではない。むしろ、同社にとって重要なのは、ホールコンピュータの納入によって派生する周辺機器やサービス分野の売上である。

そういう意味では、既存のクライアントは減少しておらず、微増とはいえ、シェアはむしろ拡大している点を評価すべきであろう。実際、ホールの経営支援サービスや、会員制の情報提供サービスといったサービス分野の売上は1,363百万円と、期初計画（同2,910百万円）に比べ46.8%の達成率で順調に推移している。

一方、制御システム事業は、ほぼ計画どおりの進捗となっている。ただ、通期計画が売上高20,000百万円（前期比26.4%減）、営業利益400百万円（同86.3%減）であり、パチンコ・パチスロ業界の厳しい状況を反映した計画となっている。

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1.6%増の30,955百万円となった。負債は同32.8%減の17,655百万円となった。仕入債務と未払法人税が減少したことが要因。有利子負債も同21.2%減の1,000百万円と減少している。この結果、総資産は同14.3%減の48,611百万円、自己資本比率は同10.0ポイント増の63.7%となった。

キャッシュフローも安定している。期末の現金及び現金同等物は、前年同期比9.0%増の13,218百万円で、実質無借金経営を続けている。

貸借対照表

(単位：百万円)

	13/3期	14/3期2Q	増減
流動資産	39,789	32,443	-7,346
固定資産	16,916	16,168	-748
資産合計	56,706	48,611	-8,094
流動負債	24,544	16,192	-8,352
固定負債	1,722	1,463	-259
負債合計	26,267	17,655	-8,611
純資産合計	30,439	30,955	516
負債純資産合計	56,706	48,611	-8,094
有利子負債	1,269	1,000	-269
自己資本比率 (%)	53.7	63.7	10pt

キャッシュフロー計算書

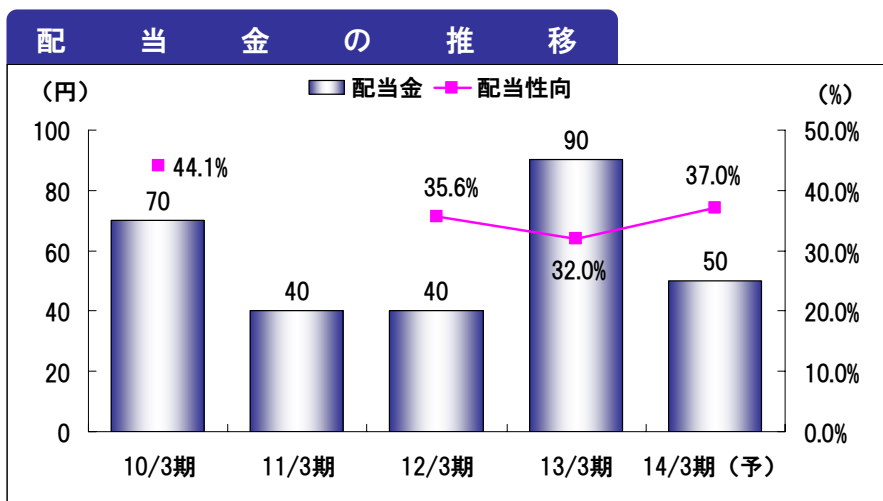
(単位：百万円)

	13/3期2Q	14/3期2Q	前期比
営業CF	3,182	-3,017	-6,199
投資CF	1,752	-864	-2,616
財務CF	-6,468	-1,306	5,162
現金および現金同等物	12,121	13,218	1,097

■2014年3月期の
第2四半期決算

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」という形で上乗せしていくという方針を取っている。2014年第2四半期は、対前年同期比で減益とはなったものの、上方修正を行ったことなどから、中間期に特別配当10円を上乗せし、50円を配当する。配当性向は37.0%となる。

中間期での増配は同社としては異例だが、これは、今年いっぱい投資で得た利益への軽減税率が期限切れとなることにも配慮したものである。



■2014年3月期の業績予想

CRユニットと呼び出しランプの需要は好調継続

2014年3月期の連結業績予想は、5月13日の発表数値に変更はない。売上高、利益ともに過去最高だった前期に比べ売上高で13.4%減の51,000百万円、営業利益で43.0%減の4,000百万円、経常利益で44.8%減の4,000百万円、当期純利益で51.9%減の2,000百万円となっている。

年末の繁忙期に入り、上半期に好調だったCRユニットと呼び出しランプは生産が追い付かないほどの状況が続いている。CRユニットに関しては、通期計画の5万台を超えるのは確実で、6万台もうかがえる状況。呼び出しランプに関しては、通期の販売が20万台以上となる見込みだ。ホールコンピュータの販売台数が計画を下回っても、通期の業績予想は十分に達成できると考えてよからう。

ただ、同社は、ホールコンピュータの次世代システムの開発を中心に前期比28.7%増の3,500百万円の開発費を計上する予定となっている。開発費の計上は期ずれが生じ、第3四半期以降に多くなる。

また、同社としては、パチンコ業界全体が決して好調でないことから、足元で業績の上方修正はすべきでない判断している。

■評価ポイントと課題

デファクトスタンダードとなる製品を複数持つ技術力

第2四半期決算の結果と、通期予想から、同社の評価ポイントと課題をまとめる。

評価ポイントは、情報システム事業の収益力が向上したことである。同社は足元の同事業の目標を「売上高30,000百万円、営業利益5,000百万円」を安定して確保できる体制を構築することとしているが、第2四半期までの実績を見ると、2014年3月期の通期予想である売上高31,000百万円、営業利益5,500百万円はほぼ間違いなく達成できそうである。

前年度はCRユニットなどの新製品効果や、パチンコ台の多くのヒット機種に携わる特需があり、会社全体として過去最高の売上高と利益を達成し、目標を初めて達成することができた（売上高31,685百万円、営業利益6,069百万円）が、特需をまったく見込まない2014年3月期においても、この目標をクリアできるめどが付いた。よほどのトラブルが起こらない限り、当面は、この水準を維持し続けられる体制が構築されたと考えてよからう。

一方、課題に関しては、制御システム事業の不振が挙げられる。これは、パチンコ・パチスロ業界の市場規模が漸減していることが一番の要因である。警察庁の調査によれば、パチンコ・パチスロホールの店舗数は2006年の1万4,674店から毎年、下降線をたどり、2012年には1万2,149店と17.2%も減っている。1店舗当たりの遊技機の設置台数は店舗の大型化により増えているものの、店舗の減少に伴い、全国の設置台数の合計はここ数年、451-459万台程度で推移している。

拡大が見込めない市場で課題を解決するには、他社からシェアを奪う以外にない。同社は、デファクトスタンダードとなるような製品を複数持つなど、技術力には定評があるため、同事業の再構築を推進中である。優れた技術力に構造改革を伴うことで、シェア拡大を図り、市場での生き残りを図っていく。

推進中の構造改革の中身は、（1）OEMであるパチンコ台の部品類に関しては、メーカーと一体になった開発を推進すること、（2）そのための企画・提案力の強化を図ること、（3）映像の高度化などソフトの品質向上を図ることなどである。従来はメーカーから受けた注文をもとに開発者が自分の担当する機器の開発をするだけだったが、現在は、社長の栢森秀行（かやもりひでゆき）氏自らが先導して、事業部内全体でアイデアを出し合い、より良い製品開発ができるようなシステムが整いつつある。また、メーカーから同社、同社からメーカーといった相互の常駐も行うようになってきている。同社では、情報システム事業が好調であることから、制御システム事業に関しては、今後も思い切った改革を推進していく方針だ。

また、制御システム事業では、構造改革のほかにパチスロ遊技機への期待がかかる。パチスロ遊技機が安定した収益を上げることができるようになれば、同事業の収益安定にもつながると考えられる。

業績の推移

	売上高	前期比 (%)	営業利益	前期比 (%)	経常利益	前期比 (%)	純利益	前期比 (%)	EPS (円)	配当 (円)
08/3期	36,466	-22.7%	-36	-	779	-84.2%	-187	-	-12.70	50.00
09/3期	52,282	43.4%	4,799	-	4,991	540.5%	3,523	-	238.33	70.00
10/3期	51,857	-0.8%	4,626	-3.6%	4,903	-1.8%	2,347	-33.4%	158.76	70.00
11/3期	34,483	-33.5%	226	-95.1%	356	-92.7%	-342	-	-23.14	40.00
12/3期	47,096	36.6%	3,525	1459.7%	3,541	894.1%	1,663	-	112.50	40.00
13/3期	58,861	25.0%	7,023	99.2%	7,244	104.5%	4,161	150.3%	281.53	90.00
14/3期(予)	51,000	-13.4%	4,000	-43.0%	4,000	-44.8%	2,000	-51.9%	135.29	50.00

■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。

パチンコ・パチスロホール向けのコンピュータシステムの製造・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。事業規模を比べると、連結ベースの人員面では、情報システム事業5：制御システム事業4の割合になっている。ただ、情報システム事業は比較的安定して売上高と営業利益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り、売上高の面から単純に比率で表わすことは難しい。しかし、今後しばらくは情報システム事業が同社の収益の柱となる可能性が高い。

各事業の主要な製品、サービスは以下の通りである。

ホールコンピュータはコンサルサービスを付加して販売

(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」、CRユニットや玉計数機、景品管理POSといった「景品顧客システム」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た形で販売するケースが多い。

○ホールコンピュータ

ホールの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・パチスロ台の稼働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翌日、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了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可能だ。

○ホールの経営支援サービス「パートナーズセンター」

「MIRAGATE」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分析サービスや活用方法を支援する「CⅡデスク」、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「メンテナンスデスク」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。

■事業内容

○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、業界唯一の会員制情報提供サービスである。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。

○情報公開システム

パチンコホールの営業を支援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」、NTTドコモ<9437>等のデータサイト「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、機器の操作が簡単になるうえ、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「ぶればち」という機能なども付いている。

呼び出しランプ「BiGMO」「IL-X」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。ただ呼び出すだけでなく、現在では持玉の数や、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、スマートフォン、モバイル、PCを通じて来店客に情報を提供する、業界初のデータサイトである。

○OCRユニット

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。台と台の間に取り付け、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。来店客一人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。

オリジナルキャラクターを採用、タッチパネルを実用化

(2) 制御システム事業

制御システム事業は、パチンコの画面表示ユニットと、その他の部品として、パチンコ台の制御ユニット、スイッチ、モーター類を扱っている。また、同社は表示ユニットとしてタッチパネルを実用化し、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。

○パチスロ遊技機「まじかるすいーとプリズム・ナナ」

2013年3月期に発売したパチスロ遊技機。アニメーション制作会社に制作を依頼し、オリジナルキャラクターを採用。音楽もオリジナルの曲を作った。今後、このタイトル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。

なお、「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。

■中長期成長戦略

アミューズメント化を実現させ売上規模で上位を目指す

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。

(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、業界内での売上規模で上位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、今後数年かけて、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「C II」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。実現に当たっては、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する。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、表示基板などパチンコ機用の制御システム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遊技機であり、2014年3月期以降、機種拡大を図る。第1弾の「まじかるすいーとプリズム・ナナ」は、独自の世界観を持つ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。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、さらに将来5～10%を目指す。そのため開発投資も積極的に行っていく。

これらの施策の結果、10年後に連結売上高100,000百万円、経常利益10,000百万円の達成をひとつの目安としている。

10年後に連結売上高1,000億円、経常利益100億を目指す

(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、補修の方法や建て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。

同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一人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同社は考えている。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思われている。

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10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。これについてはホールコンピュータの次世代システム開発が進捗し、パチスロ遊技機でもヒットを出すサイクルにメドがつつある。長期計画についてもビッグデータに加え、カジノにおける取り組みが出てきたことで、事業展望に厚みが増した。

このような状況下、株価はPBRで1倍を下回り、配当利回りも4.5%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