

|| 企業調査レポート ||

ダイコク電機

6430 東証 1 部・名証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021 年 7 月 20 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. 事業概要	01
2. 2021年3月期決算の概要	01
3. 2022年3月期の業績予想	02
4. 今後の戦略的方向性	02
■ 事業内容	03
1. 情報システム事業	04
2. 制御システム事業	05
■ 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	06
3. 安定収益基盤が将来に向けた投資を支える	07
■ 業界環境	08
■ 決算動向	10
1. 過去の業績推移	10
2. 2021年3月期決算の概要	12
3. 2021年3月期の総括	15
■ 主な活動実績	15
1. 「MIRAIGATE 2020 Web 展示会 & セミナー」の開催	15
2. 新型コロナウイルス感染症対策など、時流に合わせた新製品の提案	16
■ 業績見通し	16
1. 2022年3月期の業績予想	16
2. 主な活動方針	17
3. 弊社アナリストの見方	18
■ 今後の戦略的方向性	18
1. 情報システム事業	18
2. 制御システム事業	19
3. 研究開発体制の強化	19
4. 弊社アナリストの注目点	19
■ 株主還元	20

■ 要約

**2021 年 3 月期業績はコロナ禍の影響等により
大幅な減収減益となるも下期より回復傾向。
2022 年 3 月期も市場活性化とともに、
下期に向けて業績の回復が進む見通し**

1. 事業概要

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・販売のほか、パチンコ遊技機の表示ユニット及び制御ユニットやパチスロ遊技機の開発・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 No.1 の市場シェア 36.6% を占める。また、パチンコホールの経営を支援する業界随一の会員制情報提供サービス「DK-SIS」では、会員数 3,337 店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、次世代ホールコンピュータの開発や継続的に収益が得られるストック型ビジネスモデルへの転換など、中長期を見据えた事業改革を推進してきた。ただ、一連の規則改正等（出玉制限や依存症対策、「新規則」機への入れ替えなど）を通じて、パチンコホール業界が大きな転換点を迎えるなかで、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響も重なり、先行き不透明感の影響から足元業績は厳しい状況が続いている。一方、2019 年 6 月には、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、今後の事業拡大に向けて本格的に動き出した。「新規則」機による新たな時代に向けて、ホール経営の効率化・省力化、さらには集客力に貢献することで、市場シェア拡大と収益力の向上を目指している。

2. 2021 年 3 月期決算の概要

2021 年 3 月期の業績は、売上高が前期比 29.4% 減の 23,228 百万円、営業利益が同 65.7% 減の 490 百万円と、コロナ禍の影響により大幅な減収減益となった。コロナ禍のもと、休業要請及び時短営業等の影響により、パチンコホール経営が一段と厳しい状況に置かれたことや、「旧規則」機の撤去スケジュールが延期されたことが、設備投資意欲の極端な低下や設備投資の先延ばしを招き、「情報システム事業」が大きく後退した。また、「制御システム事業」についても、コロナ禍の影響により各遊技機メーカーの新作タイトル販売が延期されたことなどを背景として、表示ユニット及び制御ユニットの販売が前期を下回った。利益面では、大幅な減収に伴って減益となったが、全社的な経費の見直しが収益を下支えし、計画に対しては上回る着地となっている。

要約

3. 2022 年 3 月期の業績予想

2022 年 3 月期の業績予想について同社は、売上高を前期比 11.9% 増の 26,000 百万円、営業利益を同 73.2% 増の 850 百万円と増収増益を見込んでいる。コロナ禍の長期化や半導体不足により厳しい環境が続いているものの、下期よりパチンコホールの設備投資が回復に向かうことで売上高の一定の回復を見込んでいる。特に、「旧規則」機の設置期限を 2022 年 1 月末に控え、「新規則」機への入れ替えが遊技機市場の活性化に寄与する見通しとなっている。したがって、下期偏重の業績予想となっていることには注意が必要である。利益面でも、「情報システム事業」で積極的な投資（先行費用）を予定しているものの、増収や収益体質の改善効果により、大幅な営業増益を見込んでいる。

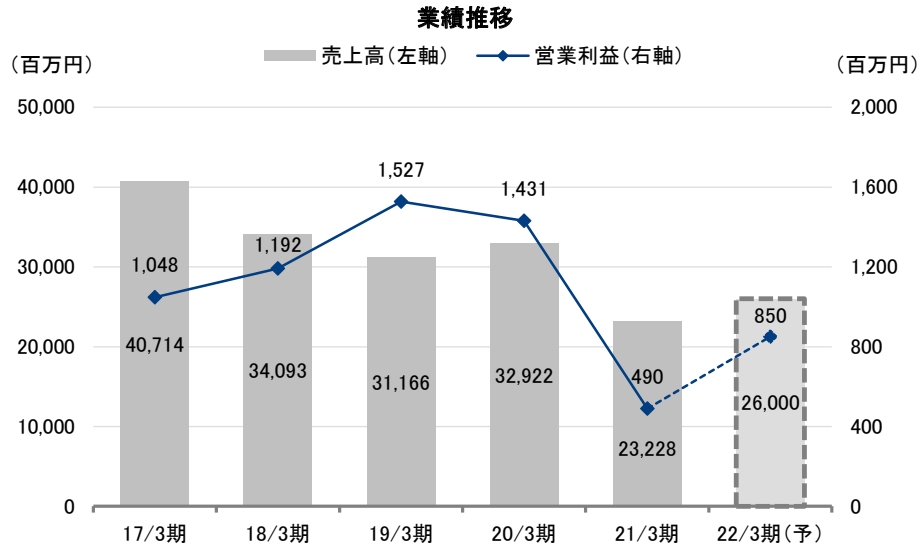
4. 今後の戦略的方向性

同社は、規則改正などパチンコホール業界を取り巻く環境の変化に対して、中長期的には業界がさらに幅広く社会に支持される産業へ進化する好機と捉えている。特に、業界初となる AI ホールコンピュータ「X（カイ）」及び次世代製品群によるシェア拡大のほか、データ分析力や企画開発力を生かした新たな価値の創出により、業界の発展に貢献すると同時に、同社自身の成長力及び収益力の向上へと結びつける方針である。弊社でも、中長期的な視点から、業界全体の活性化に向けた取り組みのほか、異業種を含めた M&A の動きにも注目している。

Key Points

- ・ 2021 年 3 月期は厳しい業界環境が続くなか、コロナ禍の影響も重なり減収減益となったが、利益面では計画を上回る着地。年間配当も 40 円を維持
- ・ 2022 年 3 月期は下期よりパチンコホールの設備投資が回復に向かう想定により増収増益を見込む
- ・ 「旧規則」機の設置期限を 2022 年 1 月末に控え、「新規則」機への入れ替え需要が市場活性化に寄与する見通し
- ・ 「新規則」機による新たな時代に向けて、ホール経営の効率化・省力化に貢献するとともに、データ活用による新たな価値の提供により、市場シェアの拡大と収益力の向上を目指す方針

要約



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。
業界初の AI ホールコンピュータの推進により、
業界トップシェアのさらなる拡大を目指す**

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・販売を主力として、パチンコ遊技機の表示ユニット及び制御ユニットやパチスロ遊技機の開発・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、業界随一の会員制情報提供サービスなどにより、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。

同社ホールコンピュータの市場シェアは 36.6%、特に 501 台以上の大型店舗における市場シェアは 59.2% に上る。

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 75.1% (2021 年 3 月期実績) を占めるとともに、ここ数年における同社の安定収益源となっている。

事業内容

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」や「情報公開システム」などの周辺機器販売のほか、サーバーを通じて各種サービスを行うホールの経営支援サービス「MIRAIGATE サービス（以下、MG サービス）」、業界随一の情報戦略ツールである会員制情報提供サービス「DK-SIS」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遊技機の稼動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。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、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によって、周辺機器やサービスを一括で販売することができる。また、情報機器の販売に加えて、販売後の MG サービスの会費徴収によるストック型ビジネスモデルへの転換にも注力している。

2019年6月には、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。ホールコンピュータ「CII」以来12年ぶりのリニューアルとなる。「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活用し、AI がデータを自動分析することで、ホール経営に最適な「解」を導き出すところに特徴がある。ホール経営の効率化・省力化、さらには集客力に貢献することで、市場シェアの拡大と収益力の向上を目指している。

ホールコンピュータと主な周辺機器



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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ユニット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。ホールコンピュータメーカーとして長年培った遊技台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。特に、2021 年 3 月期下期からは、これまで培ったハードとソフト技術を活用し、パチスロ遊技機の一括受託開発や販売製品の事業領域の拡大により、パチスロビジネスの本格化を進めている。

■ 企業特長

業界になかったものを生み出してきた数々の実績。 様々な局面から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。

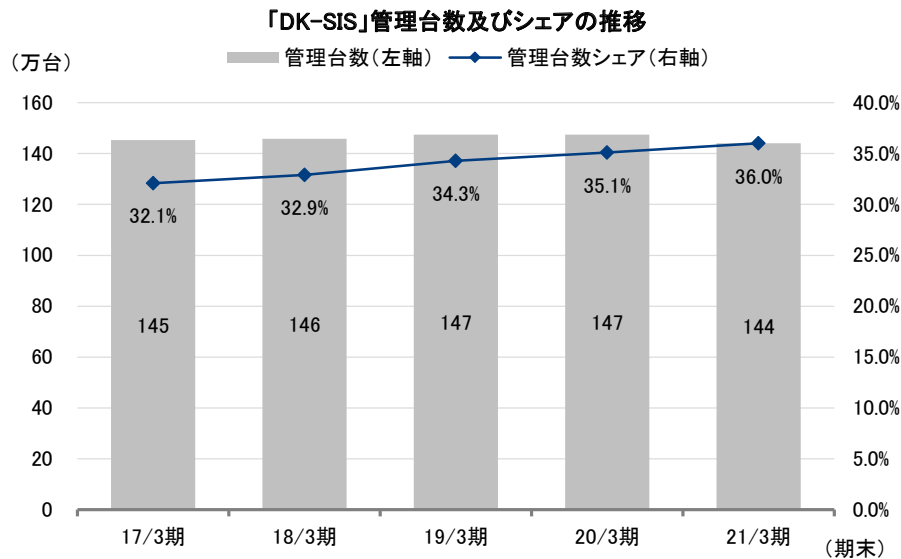
1974 年に発売した「ホールコンピュータ」は、それまで簡易なデータ集計程度だったパチンコホールに対して、「データ管理」に基づく管理手法を提案し、デファクトスタンダードにまで発展させた。その後も、パチンコ・パチスロ遊技機の様々な機種情報をファンに提供する情報公開端末「データロボ」など、革新的機能を搭載した「業界初」となる情報機器を相次いで投入しており、ホール経営の効率化やファンの満足度を高める価値提供により、ホールの業績向上に貢献してきた。

また、2019 年 6 月にリリースした業界初となる AI ホールコンピュータ「X (カイ)」についても、同社が保有するビッグデータを活用し、AI がデータを自動分析することにより、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するところに特徴がある。

企業特長

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。同社と会員ホールとの間に情報ネットワークを構築し、各ホールから日々送られてくるデータを分析・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。また、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貢献しているほか、遊技機メーカーへの戦略的な提案・営業活動にも生かされているようだ。2021年3月末現在の会員数は3,337店、管理台数は144万台（管理台数シェア36.0%）となっている。会員数はパチンコ店舗数が減少傾向にあるなかで頭打ちの状態にあるが、大型店舗を中心に高い管理台数シェアを誇っている。また、最近では、商圏内で営業するホール及び機種の客数・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、人の流れ（ファン動向）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いる。

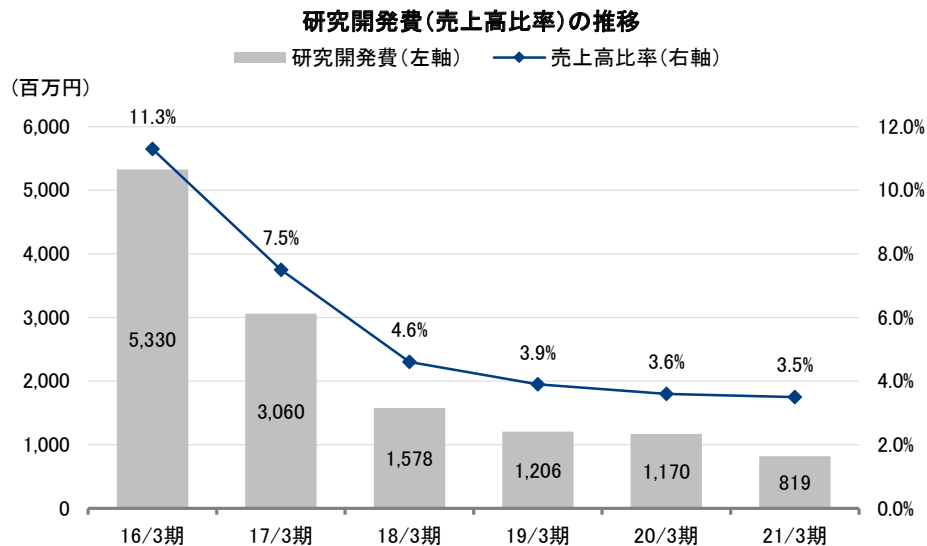


出所：会社資料よりフィスコ作成

企業特長

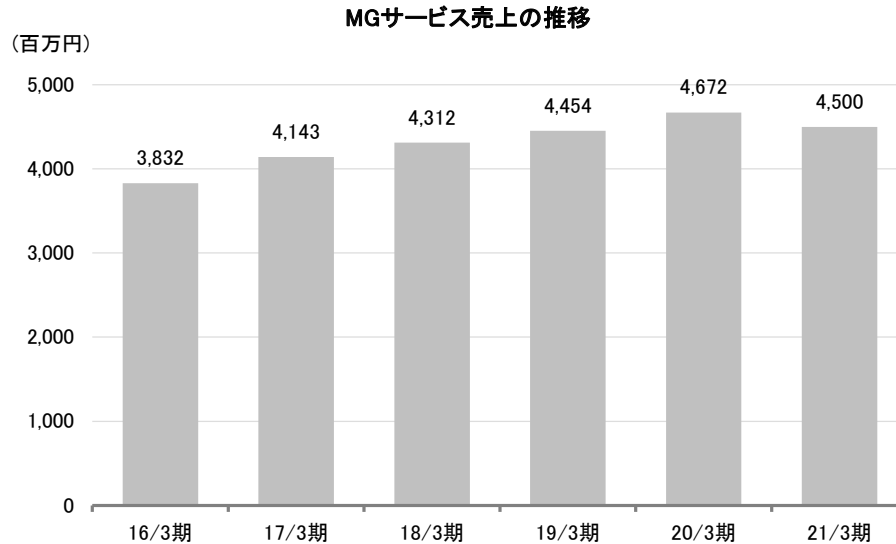
3. 安定収益基盤が将来に向けた投資を支える

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。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（及び周辺機器）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収益源（キャッシュカウ）として機能しているからにほかならない。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 サービスによる安定したセグメント利益の範囲内で賄うことができ、投資リスクを限定してきた。既存事業の収益力の高さや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と考えられる。なお、2018年3月期以降は次世代ホールコンピュータ等への大型投資の一巡などにより、研究開発費も売上高比率3.5%程度で推移しているが、今後は市場投入した AI ホールコンピュータ「X（カイ）」に付随する分野（データ分析機能等）などを中心に積極的に研究開発費を投入していく方針である。



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

企業特長



注：21/3期は同社予想値
 出所：決算説明会資料、会社資料よりフィスコ作成

■ 業界環境

コロナ禍による不透明感が残るものの、「旧規則」機の設置期限に向けて、段階的に市場活性化が進む見通し

ここ数年の業界環境の状況を整理すると、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てきた。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遊技機の両方で実施されると、2016年に入ってから「検定機と性能が異なる可能性のあるぱちんこ遊技機」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4日には「風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律施行規則及び遊技機の認定及び型式の検定等に関する規則の一部を改正する規則」（2018年2月1日施行、以下、「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により、現在まで混沌とした状況が続いている。特に、これまでホール経営の稼ぎ頭であった主要な高射幸性遊技機（パチスロ）の認定切れ（設置期限）を2019年12月末に迎え、ホール経営へ少なからず影響を及ぼすと、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、厳しい環境が続いている。

※ 今回の「新規則」で、例えば、遊技機の最大出玉が抑制され、管理遊技機の規格が明記された。ただ、「新規則」の施行から3年以上が経過したにもかかわらず、依然として「旧規則」機に頼った営業が続いている。パチンコホールにとっては、業績悪化への懸念のほか、機種入れ替えのタイミングなど難しい判断が必要とされ、それが投資意欲の冷え込み（慎重な姿勢）の長期化につながっていると言える。

業界環境

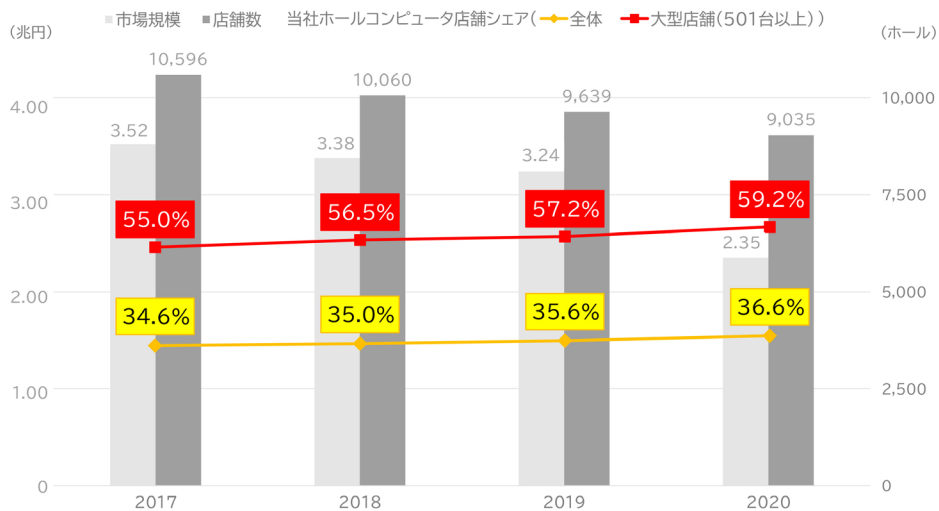
一方、「旧規則」機に対する完全撤去期限はコロナ禍の影響により1年延期（2022年1月末まで）され、「新規則」機への入れ替えは段階的に進んでいくものと見られるが、2020年1月に施行された「技術上の規格解釈基準」の改正、それに伴う日本遊技機工業組合の内規制定によって新たな遊技性（「遊タイム」など）※を有する遊技機がリリースされると、パチンコ遊技機ではヒット機種が複数登場しており、遊技機入れ替え需要による市場活性化が期待される。それに伴って、2021年3月末における「新規則」機への入れ替えはパチンコ遊技機が65%にまで進んだ一方、パチスロ遊技機は50%にとどまっている（同社調べ）。今後、「旧規則」機の撤去が進み、「新規則」機が市場投入されるにつれ、ホールの勝ち残りをかけた（集客のための）投資も活性化してくるものと考えられるほか、ホール運営における人手不足の解消を目的としたスタッフ省人化や、2020年4月に全面施行された改正健康増進法に伴うホール禁煙化への投資も見込まれている。

※「遊タイム」とは、通常時（低確率時）に規定回数まで大当たりしなかった場合、時短（一定回転数まで持ち玉を減らさずに効率よく回転させる機能）に突入するシステム（救済措置）のこと。今回の内規制定によって、「遊タイム」をはじめとした新しい機能が追加され、遊技機のゲーム性の幅が大きく広がった。

警察庁によれば、パチンコホール数は年々減少傾向にあり、2012年から2020年の間で年平均3.6%減となっている。特に足元においては、「新規則」の影響等により新規出店の減少が顕著である。なお、2020年12月末のパチンコホール数は9,035店舗（前年末比604店舗減）であるが、同社のホールコンピュータ顧客数はシェア36.6%に上る。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ところに特徴※がある。したがって、比較的景気変動に対する抵抗力が強く、投資余力にも優れている顧客基盤と言えます、これから「新規則」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ってくれば、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59.2%とさらに高いシェアとなっている。

市場規模・ホール数と当社ホールコンピュータシェア

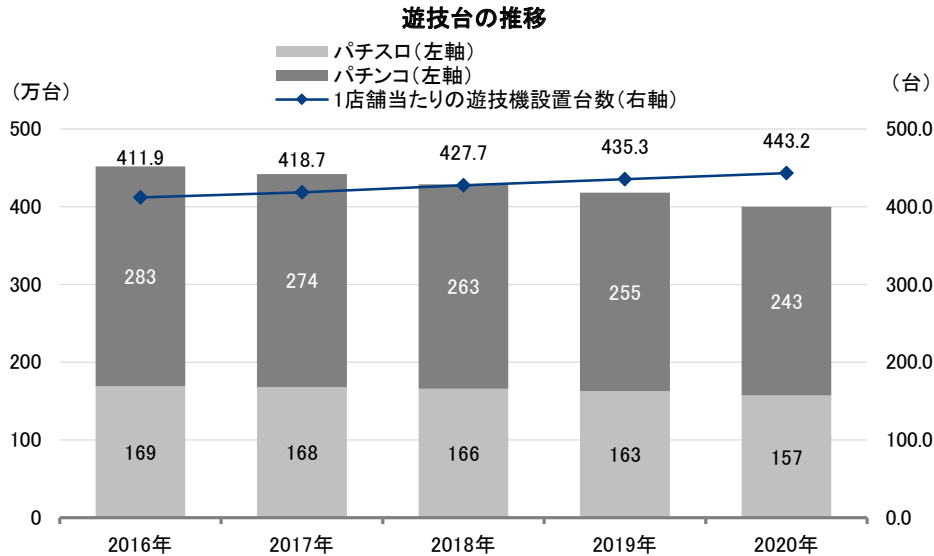


※市場規模(総粗利)はDK-SISの実データからの推測値
※店舗数は警察庁の「風俗営業等の現状と風俗関係事犯の取締り状況等について」データより

出所：決算説明会資料より掲載

業界環境

また、遊技台数については減少傾向で推移（特に、パチンコ遊技機の減少が顕著）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会社にとっては追い風と考えられる。



出所：警察庁生活安全局保安課

「令和2年における風俗営業等の現状と風俗関係事犯の取締り状況等について」、会社資料よりフィスコ作成

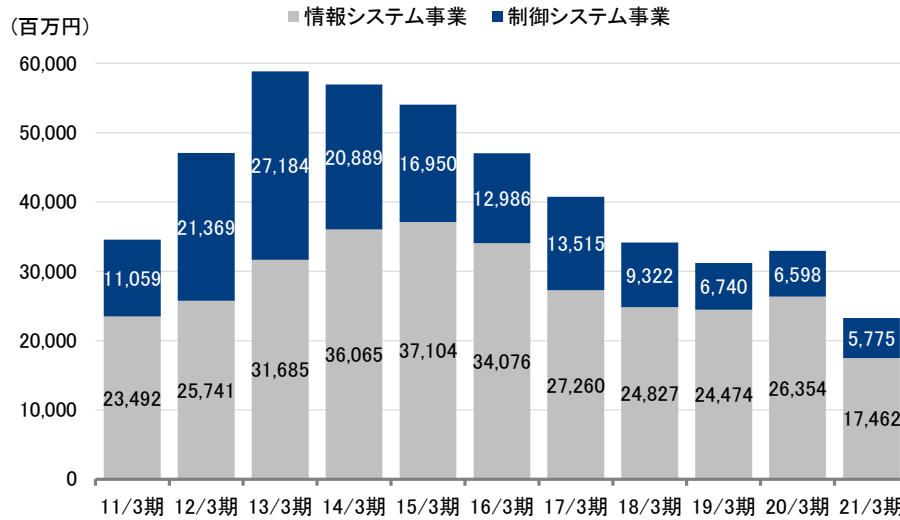
決算動向

業界が転換期を迎えるなかで、業績は下降線をたどるも、将来を見据え、持続的な成長基盤を整備

1. 過去の業績推移

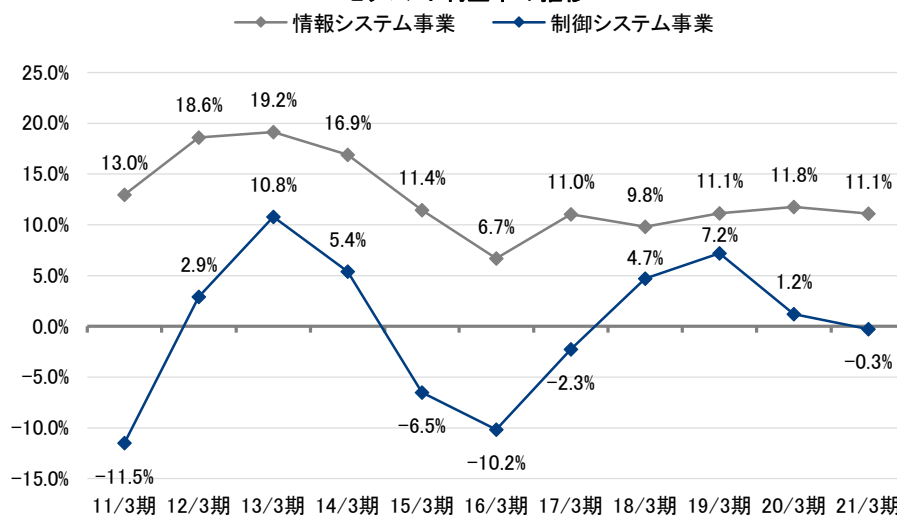
過去の業績を振り返ると、個人消費の冷え込みと東日本大震災の影響とが重なった2011年3月期に業績の落ち込みがあったが、その後はパチンコホール業界が縮小傾向にあるなかでも、同社の業績は順調に回復した。特に高い市場シェアを誇る「情報システム事業」は、2015年3月期まで3期連続で過去最高の売上高を更新しており、同社の業績を支えてきた。ただ、2016年3月期以降は、業界におけるマイナス材料（自主規制や「回収・撤去」の影響、「新規則」に伴う先行き不透明感など）に加え、2020年に入ってからからのコロナ禍の影響等も重なり、売上高は低調に推移している。

決算動向

売上高の推移


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

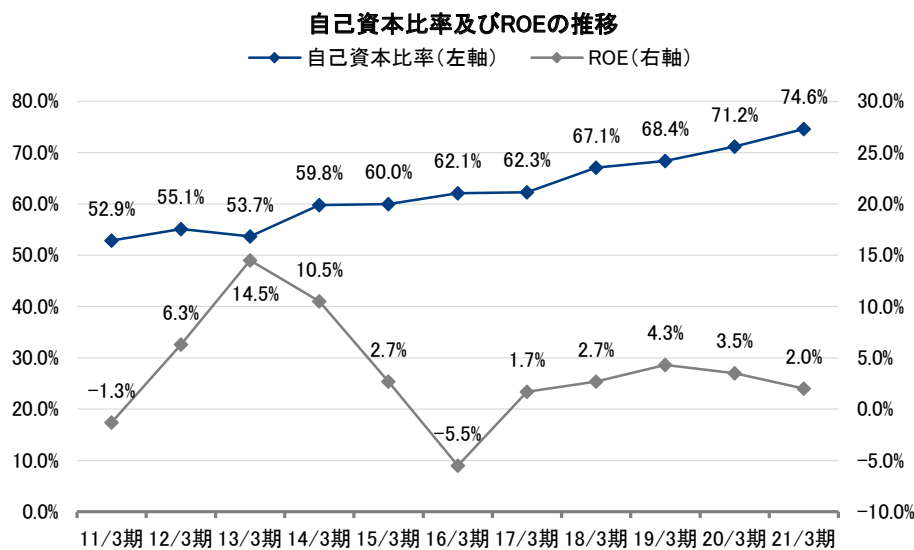
また、利益面では、「情報システム事業」が同社の収益源となっており、業績の回復とともに高い利益率が維持されてきた。2014年3月期から2017年3月期までは次世代製品群向けの研究開発費の増加等により低下しているが、その分を考慮すれば、高い水準を確保してきたと言える。ただ、2018年3月期以降は、次世代製品群向けの研究開発費が一巡したものの、売上高の低迷等により利益率も過去の高い水準には戻り切っていない。一方、MGサービスの伸長などストック型ビジネスモデルへの転換は着実に進んでおり、その点は収益の下支え要因となっている。

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

決算動向

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、2021年3月期は74.6%の高い水準となっている。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267.1%の水準を確保しており、盤石な財務基盤は、事業存続はもちろん、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（パチスロ遊技機関連）の評価替えに伴う損失が原因となっている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

2021年3月期業績はコロナ禍の影響等により大きく後退したものの、下期から回復傾向にあり、利益面では計画を上回る着地

2. 2021年3月期決算の概要

2021年3月期の業績は、売上高が前期比29.4%減の23,228百万円、営業利益が同65.7%減の490百万円、経常利益が同41.1%減の986百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同42.3%減の612百万円と、コロナ禍の影響により減収減益となった。ただし、下期からは回復傾向にあり、利益面では計画を上回る着地となっている。

厳しい業界環境が続くなか、コロナ禍の影響（休業要請及び時短営業等）も重なり、パチンコホール経営が一段と厳しい状況に置かれたことや「旧規則」機の撤去スケジュールが延期されたことが、設備投資意欲の極端な低下や設備投資の先延ばしを招き、「情報システム事業」が大きく後退した。また、「制御システム事業」についても、コロナ禍の影響により各遊技機メーカーの新作タイトル販売が延期されたことなどを背景として、表示ユニット及び制御ユニットの販売が前期を下回った。

ダイコク電機 | 2021年7月20日(火)
 6430 東証1部・名証1部 | <https://www.daikoku.co.jp/ir/>

決算動向

利益面では、大幅な減収に伴って減益となったが、全社的な経費の見直しが収益を下支えし、計画に対しては上回って着地した。特に、研究開発費の一巡（前期比350百万円減）、人件費の削減（同280百万円減）、コロナ禍に伴う出張旅費の圧縮（同150百万円減）などが販管費の大幅な減少に寄与した。

財務面では、減収に伴い売掛金等の売上債権が減少したことや「有形固定資産」の減価償却等により、総資産が前期末比3.8%減の41,084百万円に縮小した。一方、自己資本は内部留保の積み増しにより同0.8%増の30,662百万円と若干増加したことから、自己資本比率は74.6%（前期末は71.2%）に上昇した。また、現金及び預金は15,739百万円を確保し、流動比率も267.1%となっていることから、財務の安全性に懸念はない。

2021年3月期決算の概要

（単位：百万円）

	20/3期		21/3期		増減		21/3期		計画差異	
	実績	売上比	実績	売上比	増減	増減率	期初予想	売上比	達成率	
売上高	32,922		23,228		-9,693	-29.4%	28,000		83.0%	
情報システム	26,354	80.0%	17,462	75.1%	-8,892	-33.7%	21,000	75.0%	83.2%	
制御システム	6,598	20.0%	5,775	24.9%	-822	-12.5%	7,000	25.0%	82.5%	
調整額	-31	-	-9	-	21	-	-	-	-	
売上総利益	12,040	36.6%	9,388	40.4%	-2,652	-22.0%	10,500	37.5%	89.4%	
販管費	10,608	32.2%	8,897	38.3%	-1,711	-16.1%	10,100	36.1%	88.1%	
営業利益	1,431	4.3%	490	2.1%	-941	-65.7%	400	1.4%	122.7%	
情報システム	3,104	11.8%	1,939	11.1%	-1,164	-37.5%	1,700	8.1%	114.1%	
制御システム	78	1.2%	-15	-0.3%	-93	-	600	8.6%	-	
調整額	-1,751	-	-1,433	-	317	-	-1,900	-	466	
経常利益	1,674	5.1%	986	4.2%	-688	-41.1%	500	1.8%	197.4%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,061	3.2%	612	2.6%	-448	-42.3%	300	1.1%	204.2%	
減価償却費	2,212	6.7%	1,967	8.5%	-244	-11.1%	2,119	7.6%	92.8%	

	20/3期末	21/3期末	増減	
			増減	増減率
総資産	42,702	41,084	-1,617	-3.8%
自己資本	30,406	30,662	255	0.8%
自己資本比率	71.2%	74.6%	3.4pt	-

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

決算動向

事業別の業績は以下のとおりである。

(1) 情報システム事業

売上高は前期比 33.7% 減の 17,462 百万円、セグメント利益は同 37.5% 減の 1,939 百万円と大きく後退した。AI ホールコンピュータ「X (カイ)」の導入（既存ホールコンピュータからのシステムアップ）や、それに紐付く最新機器の販売などに注力したものの、コロナ禍のもと、休業要請や時短営業、ファンの自粛等の影響によりパチンコホール経営が一段と厳しい状況に置かれるなかで、設備投資意欲が極端に低下したことや、「旧規則」機の撤去スケジュールが1年延長されたことによる設備投資の先延ばしも重なって、売上高は大きく減少した。特に、コロナ禍の影響はおおむね想定内であったが、撤去スケジュールの延長が想定外の影響を及ぼしたようだ。また、収益の底上げに貢献してきた MG サービスについても、ホール休業期間中は一時的にサービスを停止（約1か月間）したことから前期比で若干減少したが、それでも収益の下支えとなっているところは評価すべきポイントである*。また、「遊タイム」機が徐々に普及してきたなか、「MIRAI GATE 2020 Web 展示会 & セミナー」での提案を通じて、「遊タイム」機対応の情報公開端末（REVOLA、IL-X3）の販売が年末商戦以降順調に推移するとともに、「遊タイム」機のデータ管理に役立つ AI ホールコンピュータ「X (カイ)」の導入件数についても、前期比 90% まで回復してきたところは今後に向けて明るい材料と言える。利益面では、減収により減益となったものの、収益性の高い MG サービスによる下支えのほか、オンライン形式の展示会 & セミナーの開催やモバイル活用、その他経費の削減により、計画を大きく上回ることができた。セグメント利益率も 11.1%（前期は 11.8%）と高い水準を維持している。

*特に、AI ホールコンピュータ「X (カイ)」と並び、今後の目玉となっている商圏分析サービス「Market-SIS」（MG サービスの一部）については、商圏内の人の流れ（ファン動向）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、着々とシェア拡大を図っている。

なお、パチンコホールの稼動状況（4円パチンコ、20円パチスロ）については、緊急事態宣言が発令された2020年4月～5月が前年同期比50%前後の水準で低迷したものの、その後回復し、7月以降は80%前後で推移している。足元の回復基調は踊り場に差し掛かった感もあるが、新しい遊技性（「遊タイム」など）を有した遊技機が徐々に市場に導入され、高稼動のパチンコ遊技機も出始めていることから、今後の遊技機入れ替え需要の活性化が期待される。

(2) 制御システム事業

売上高は前期比 12.5% 減の 5,775 百万円、セグメント損失は 15 百万円（前期は 78 百万円の利益）となった。コロナ禍のもと、ホール休業や時短営業の影響により各遊技機メーカーの新作タイトル販売が延期されるなかで、部品販売や小規模の受託開発案件等により一定の売上水準を確保したものの、コアとなる基盤販売（表示ユニット及び制御ユニット）が前期を下回った。利益面でも、減収による収益の押し下げに加え、収益性の高い基盤販売の下振れにより、セグメント損失を計上するに至った。もっとも、コロナ禍による活動制限が徐々に緩和されるにつれ、各遊技機メーカーにおいては「遊タイム」機等の新しい遊技機の開発が本格化してきた。同社では、この動きに合わせてリソースの再配分や工程の見直し等を進めるとともに、パチスロ遊技機の受託開発や販売製品の事業領域の拡大、表示ユニットの低コスト化に向けた調査研究など、今後に向けた取り組みを推進している。

3. 2021 年 3 月期の総括

以上から、2021 年 3 月期を総括すると、厳しい業界環境にコロナ禍の影響等も重なり、業績面では厳しい状況が続いた。改めて現状を整理すると、パチンコホールの設備投資意欲が回復し、パチンコ、パチスロの「新規則」機への移行が進まないことには、同社が推進する AI ホールコンピュータ「X (カイ)」の導入や、それに紐づく最新機器の販売も本格化しない状況が継続していると言える。ただ、活動面に目を向けると、今後の成長の軸となる AI ホールコンピュータ「X (カイ)」や「Market-SIS」(商圏分析サービス)の普及、パチスロ受託開発に向けた取り組みなど、しっかりと手応えを感じながら、地ならしを行っているところは将来に向けて明るい材料と評価できるだろう。特に、後述する「MIRAIGATE 2020 Web 展示会 & セミナー」では、例年の 2 倍規模の参加者を集め、潜在的な需要の大きさを確認することができたことや、市場の動きとして「遊タイム」機種の開発や導入が徐々に進んできたことは、同社の「情報システム事業」及び「制御システム事業」にとって事業拡大のチャンスであり、業績回復への道筋はもちろん、新たな成長フェーズへの移行に向けて視界が開けてきたと言える。

■ 主な活動実績

「MIRAIGATE 2020 Web 展示会 & セミナー」を開催。 例年の 2 倍規模の参加者を集め、潜在的な需要の大きさを確認

1. 「MIRAIGATE 2020 Web 展示会 & セミナー」の開催

同社は毎年、全国各会場での展示会及びセミナーを通じて、新製品の案内やホール経営に役立つ提案(データ活用等)などを行っており、同社にとって重要な営業及びリレーション構築の場となっている。2020 年は、コロナ禍対策の観点から初の試みとしてオンラインにて開催(9 月 1 日～15 日)し、参加者は延べ 5,508 名と例年の 2 倍規模に拡大した。オンラインによる参加のしやすさもあるだろうが、厳しい業界環境が続くなかで、同社製品及び提案に対する期待や潜在的な需要の大きさを示すものとして捉えることができる。今回は、「遊タイム」「省人・省力化」「with コロナ」をテーマに掲げ、業界のニューノーマルを提案した。また、同時に DK-SIS セミナーを開催し、コロナ禍における市場分析や今後の業績回復手法なども提案した。2021 年 3 月には 2 回目の Web セミナーを開催しており、参加者は 4,370 名に上っている。

主な活動実績

2. 新型コロナウイルス感染症対策など、時流に合わせた新製品の提案

また、コロナ禍対策※¹のほか、スタッフ省人・省力化対応※²やホール禁煙化対応※³など、時流に合わせた新製品を続々とリリースした。これは、ホール経営を支援するとともに、情報公開機器の販売やAIホールコンピュータ「X(カイ)」の普及に向けて下地を作ったと言える。

- ※¹ 呼出ランプに、新型コロナウイルス感染予防を支援する機能（清掃・消毒作業を済ませた台をファンに告知するとともに、清掃・消毒作業が必要な台をスタッフに光で知らせる）を追加。
- ※² ホールスタッフが身に着けて利用するウェアラブル端末「WW-01」をリリース。大型液晶を搭載し、ファンからの呼び出し通知、遊技台データの異常や不正検知など、各種情報を発生の都度、端末の振動と画面表示で伝達する。
- ※³ 喫煙のために離席する際、「BiGMO PREMIUM」や「REVOLA」「VEGASIA」等の台ごと端末で、離席操作「ちょっと離席」を行うことにより、ファンは喫煙ブース「Smoking Ark」に設置された喫煙室用デジタルサイネージ「DiSMO」に表示される喫煙時間を確認することができる。また、スタッフは喫煙制限時間を越えた遊技台のインカム音声報知にて迅速な対応が可能となる。

業績見通し

2022年3月期は「新規則」機への入れ替えに伴う市場活性化や、パチンコホールの設備投資の回復により増収増益を見込む

1. 2022年3月期の業績予想

2022年3月期の業績予想について同社は、売上高を前期比11.9%増の26,000百万円、営業利益を同73.2%増の850百万円、経常利益を同1.3%増の1,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同6.1%増の650百万円と増収増益を見込んでいる。

コロナ禍の長期化や半導体不足により厳しい環境が続いているものの、下期よりパチンコホールの設備投資が回復に向かうことで売上高の一定の回復を見込んでいる。特に、「旧規則」機の設置期限を2022年1月末に控え、「新規則」機への段階的な入れ替えが、遊技機市場の活性化に寄与する見通しとなっている。したがって、下期偏重の業績予想となっていることには注意が必要である。また、コロナ禍の長期化も見据え、ホール稼働が元の水準に戻らなくても利益を出せる収益体質へさらに改善していく方針のようだ。

利益面でも、「情報システム事業」で積極的な投資（先行費用）を予定しているものの、増収や収益体質の改善効果により大幅な営業増益を見込んでいる。営業利益率も3.3%（前期は2.1%）に改善する想定である。

業績見通し

2022年3月期の業績予想

(単位：百万円)

	21/3期		22/3期		増減	
	実績	売上比	予想	売上比	増減	増減率
売上高	23,228		26,000		2,771	11.9%
情報システム	17,462	75.1%	19,500	75.0%	2,037	11.7%
制御システム	5,775	24.9%	6,500	25.0%	724	12.5%
調整額	-9	-	-	-	-	-
売上総利益	9,388	40.4%	10,400	40.0%	1,011	10.8%
販管費	8,897	38.3%	9,550	36.7%	652	7.3%
営業利益	490	2.1%	850	3.3%	359	73.2%
情報システム	1,939	11.1%	1,850	9.5%	-89	-4.6%
制御システム	-15	-0.3%	600	9.2%	615	-
調整額	-1,433	-	-1,600	-	-166	-
経常利益	986	4.2%	1,000	3.8%	13	1.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	612	2.6%	650	2.5%	37	6.1%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 主な活動方針

同社は、業績の早期回復を目指すとともに、状況の変化に臨機応変に対応しつつ、将来を見据えた活動にも注力していく方針である。

(1) 情報システム事業

引き続き AI ホールコンピュータ「X (カイ)」の導入や、2022年3月期の目玉となる商圏分析サービス「Market-SIS」の普及を推進するとともに、新たな MG サービスの投入なども予定しているようだ。また、メンテナンスサービスの充実にも取り組み、ホールとの関係をさらに強化する考えだ。

(2) 制御システム事業

パチスロ遊技機から足元が好調なパチンコ遊技機へ営業の主軸を移す一方、今後に向けては、パチスロ自社筐体の販売※等による事業領域の拡大(ハードに重きを置いた販売戦略)や、ソフト開発受託案件の収益力強化(業務の効率化等)などに取り組む方針である。

※ 同社が保有する金型等の有効活用 (OEM) などに狙いがある。

3. 弊社アナリストの見方

弊社アナリストも、コロナ禍の影響については引き続き注視する必要があるものの、「旧規則」機の設置期限に向けて市場活性化が期待できることや、特に「遊タイム」機が順調に普及していること、同社製品（サービス）に対する潜在的な需要の大きさなどから、同社業績は本格的な回復プロセスに入っていく可能性が高いと見ている。また、同社の業績予想についても、ホールの稼働率を保守的に見ていることなどを勘案すれば、十分に達成可能な水準と判断できる。注目すべきは、AI ホールコンピュータ「X（カイ）」や「Market-SIS」の普及に向けた進捗のほか、新たな MG サービスの投入、「制御システム事業」における事業領域の拡大など、将来を見据えた取り組みにある。特に、具体的な製品（サービス）の動きは、今後の目指す方向性を示すものとして注目すべきであろう。また、コロナ禍が収束に向かうことを前提とすれば、市場の正常化とともに、パチンコホール業界には生き残りをかけた投資や M&A が加速し、業界再編の動きが一気に進むことが想定され、同社にとっても重要なターニングポイントを迎える可能性がある。したがって、そのような視点からも今後の動きをフォローする必要があろう。

■ 今後の戦略的方向性

AI ホールコンピュータ「X（カイ）」によるシェア拡大のほか、データ分析力や企画開発力を生かした新たな価値の創出を目指す

同社は、規則改正などパチンコホール業界を取り巻く環境の変化に対して、中長期的には業界がさらに幅広く社会に支持される産業へ進化する好機と捉えている。特に、AI ホールコンピュータ「X（カイ）」及び次世代製品群によるシェア拡大のほか、データ分析力や企画開発力を生かした新たな価値の創出により、業界の発展に貢献すると同時に、同社自身の成長力及び収益力の向上へと結び付ける方針である。

1. 情報システム事業

AI ホールコンピュータ「X（カイ）」の導入を促進するとともに、「遊タイム」等の新たな遊技性に対応した様々なコンテンツを搭載した製品を市場投入することで、パチンコホールの業績改善に貢献していく方針である。さらには、MG サービス（特に、商圈分析サービス「Market-SIS」）の推進により、パチンコホールの競争力向上と省力化を支援し、顧客の囲い込みと業績の安定化の両方を実現していく。

2. 制御システム事業

市場は、遊技機の開発コスト低減への志向を強めるとともに、今後の市場環境の変化に対応した新たな提案へのニーズが高まり、企画力がより重要になっているなかで、「情報システム事業」との連携による差別化戦略と市場環境の変化への迅速な対応、業務効率の向上に取り組む方針である。特に、開発体制の見直しや、さらなる業務効率の向上を図るとともに、これまで培ってきたハードとソフト技術の活用により、パチスロ遊技機の一括受託開発や製品販売の事業領域を拡大（パチスロビジネスの本格化）していくほか、「情報システム事業」の保有する「DK-SIS」データ及び「Fan-SIS」データ※を活用し、新たな遊技価値を生み出す企画提案活動を推進する。

※ 顔認証システム「C II FACE」によって生成されたファン動向データを全国の導入店舗から集め、市場全体のファン動向の把握を可能とするサービス。

3. 研究開発体制の強化

2020 年 4 月 1 日には、中長期的な視点から新技術の基礎研究や新規事業の検討等を行う研究開発部を新設した（2021 年より研究開発室に変更）。将来の事業拡大への技術支援を目的とし、AI 技術など最新技術を社内を導入するための技術基盤構築を担う。オープンイノベーションを推進し、技術の蓄積や社外とのアライアンス構築にも取り組む。

4. 弊社アナリストの注目点

弊社でも、パチンコホール業界が大きな転換期を迎えているなかで、その影響により足元の収益環境には依然として不透明感が残っているものの、中長期的に見れば、付加価値の高い次世代製品群をはじめ、将来を見据えた AI ホールコンピュータ「X（カイ）」が立ち上がってきた同社には大きなアドバンテージがあるものと見ている。特に、同社ならではのサービスやデータ分析による経営支援及び価値提案は、今後の業界の進むべき方向性に合致したものと評価できる。仮に、市場がしばらく縮小傾向をたどったとしても、付加価値の高い次世代製品群の本格稼働により既存店向けの入れ替え需要を取り込みながら、持続的な成長を実現することは可能だろう。また、パチンコホールも資本金のあるところを中心に勝ち残り、二極化がさらに進む可能性が高く、そうなってくれば、AI ホールコンピュータ「X（カイ）」による囲い込みや市場シェアの拡大を目指す同社にとってプラスに働くものと見ている。

外部環境の影響を受けやすい売上高の伸びについては、当面、慎重に判断する必要があると捉えているが、市場環境の変化に対応した製品・サービスの開発や MG サービスの拡大などによる収益性の向上に注目すべきだろう。また、中長期的な視点からは、「新規則」機への全面移行による新たな時代を迎えるにあたって、業界全体の活性化に向けた取り組みにも期待している。具体的には、パチンコホールや遊技機メーカーにとどまらず、パチンコ・パチスロファン、アミューズメントファン、新たなファン層にも直接的に働きかける活動（スマートフォンアプリによる会員向け情報提供のほか、ホールに誘導する仕掛け等）などに注目したい。さらには、次世代ホールコンピュータなどへの大型投資が一巡し、回収期に入ってきたなかで、異業種を含めた M&A の動きにも注意する必要があるだろう。特に、同社のデータを活用するノウハウは横展開が可能であるため、新たな収益源の獲得やリスク分散を図るためにも、重要な戦略として捉えている。

■ 株主還元

2022 年 3 月期も 1 株当たり年間 40 円配当を継続する予定。 将来的には利益成長に伴う増配余地も十分に期待できる

2021 年 3 月期の配当については、コロナ禍の影響により大幅な減益となったものの、1 株当たり 40 円配当（中間 10 円、期末 30 円）を維持した。2022 年 3 月期も 1 株当たり年間 40 円配当を継続する予定である。業績に合わせて配当の上乗せを判断する方針であることから、将来的には利益成長に伴う増配の余地も十分に期待できる。

なお、同社株式への投資の魅力を高め、中長期保有の促進を目的として導入していた株主優待制度については、先行き不透明な事業環境の継続が想定されるなか、コロナ禍の影響により大幅な減益となったことから、2020 年度をもって廃止した。今後の利益還元については、配当を重視する方針としている。

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て作成されていますが、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、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