

|| 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 >>>](#)

2022年7月21日(木)

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. 2022年3月期決算の概要	01
3. 新たな中期経営計画の公表	02
4. 2023年3月期の業績予想	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
■ 決算動向	08
1. 2022年3月期決算の概要	08
2. 2022年3月期の総括	11
■ 主な活動実績	11
1. 各事業における主な活動実績	11
2. サステナビリティの取り組み	11
■ 中期経営計画	12
1. 前提となる環境認識	13
2. 重点施策（事業ドメインの再設定）	13
3. 投資計画	14
4. 数値目標	14
5. 弊社アナリストによる戦略評価	15
■ 業績見通し	15
1. 2023年3月期の業績予想	15
2. 弊社アナリストの注目点	16
■ 業界環境	17
■ 過去の業績推移	19
■ 株主還元	21

要約

2022年3月期は増収及び大幅な増益を実現。 「スマート遊技機」時代に向けた中期経営計画を公表し、 本格的な市場活性化とシェア拡大の道筋が見えてきた

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37.1%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3,303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のなかで、大型店舗におけるシェアを伸ばすとともに、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いる。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、先行き不透明感から業績はしばらく厳しい状況が続いてきた。一方、2022年1月末を設置期限とする「旧規則」機の入替が段階的に実施されると、遊技機市場はパチンコ「新規則」機による活性化の兆しもあり、それに伴って足元業績は回復傾向にある。加えて、2023年3月期後半には「スマート遊技機」の導入も予定されており、いよいよ新たなフェーズを迎えようとしている。

2. 2022年3月期決算の概要

2022年3月期決算の業績は、売上高は前期比4.5%増の24,390百万円、営業利益は同96.2%増の1,191百万円と増収及び大幅な増益を実現した※。パチンコホールにおける設備投資は、新店や大規模改装工事を控える厳しい状況が続いたものの、パチンコ「新規則」機の好調な稼働とともに、「情報システム事業」の主力製品であるAIホールコンピュータ「X(カイ)」をはじめ、CRユニット「VEGASIA」、情報公開端末「REVOLA」「BIGMO PREMIUM」の販売が前期を上回ったことや、サービス売上の着実な伸びが増収に寄与した。また「情報システム事業」についても、パチンコ機向けの販売が好調であったことや、パチスロ機の受託製造を開始したことにより、主力の「表示・制御ユニット」が好調に推移した。利益面では、利益率の高い主力製品の伸びに加え、ストック型ビジネスであるMIRAIGATEサービス（以下、MGサービス）の回復、全社的なコスト削減への取り組みにより大幅な営業増益を実現した。

※ 2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用しており、22/3期の各数値については当該会計基準等を適用した後の数値となっている。また、21/3期の各数値については、当該表示方法を反映した組替え後の数値及び前期比を記載している。

3. 新たな中期経営計画の公表

同社は2021年11月に、2023年3月期からの新中期経営計画（3ヶ年）を公表した。先行き不透明な状況が続いたことから、しばらく中期経営計画の公表を見送ってきたが、このタイミングで公表に踏み切ったのは、2022年2月からの「新規規」機への完全移行、さらには「スマート遊技機」※による新たな時代を迎えるにあたり、遊技機市場やパチンコホールの設備投資の活性化に向けた道筋が見えてきたことが背景にある。すなわち、スマート遊技機の普及に伴う需要を取り込むとともに、引き続きAIホールコンピュータ「X（カイ）」の普及を促進するほか、クラウドサーバーを活用したビジネスへの展開（新MGサービスの拡充）により、業界唯一のプラットフォームを構築する戦略を掲げている。最終年度である2025年3月期の数値目標として、売上高34,000百万円（3年間の年平均成長率は11.7%）、営業利益2,200百万円（営業利益率6.5%）を目指している。なお、営業利益率が段階的に改善していくのは、MGサービスによるストック型ビジネスが成長の軸となり、収益構造の変化（収益の底上げ）に大きく貢献するためである。

※「管理遊技機」（スマートパチンコ）及び「メダルレス遊技機」（スマートパチスロ）のこと。これまでのように玉やメダルに触れることなく遊技することができる。パチンコホールにおける玉やメダルに係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ところなどに特長があり、遊技機メーカー団体（日工組・日電協）が推進していることから、今後の進展が注目されている。

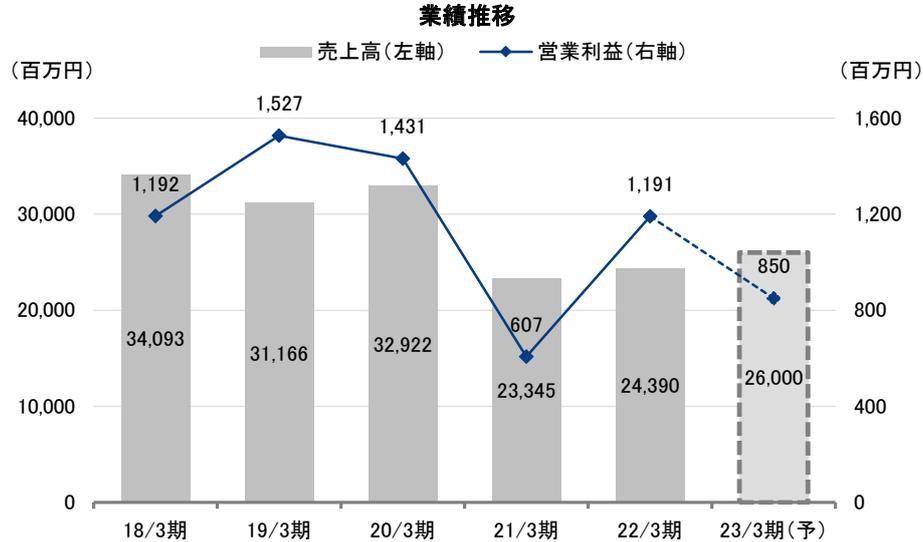
4. 2023年3月期の業績予想

新中期経営計画の初年度となる2023年3月期については、売上高を前期比6.6%増の26,000百万円、営業利益を同28.6%減の850百万円と見込んでいる。売上高は、パチンコホールにおける設備投資意欲が回復傾向にあることを背景として、「情報システム事業」及び「制御システム事業」がともに伸びる見通しである。ただ、「情報システム事業」については、1) 上期は半導体不足による電子部品等の調達難が継続すること、2) 下期はスマート遊技機が登場し市場が活性化することを前提としており、下期偏重の業績予想となっていることに注意が必要である。利益面では、クラウドやパチスロへの積極的な投資に加え、半導体不足の影響や原材料価格の高騰を保守的に見積もり、営業減益を見込んでいる。

Key Points

- ・2022年3月期は増収及び大幅な増益を実現。厳しい環境が続くなか、主力製品の伸びやMGサービスの回復、収益体質の改善が計画を上回る増益に寄与
- ・2023年3月期からの新中期経営計画を公表。スマート遊技機による新たな時代を迎えるにあたり、クラウドサーバーを活用したビジネス展開（新MGサービスの拡充）により、業界唯一のプラットフォームの構築を目指す
- ・2023年3月期は市場の活性化とともに増収を確保するものの、半導体不足の影響や原材料価格の高騰などを慎重に見積もり、減益予想

要約



注：22/3期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。21/3期の各数値については、当該表示方法を反映した組替え後の数値を記載
 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37.1%、特に501台以上の大型店舗における市場シェアは61.4%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%程度を占めるとともに、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、サーバーを通じてホールコンピュータや Web での各種サービスを行う「MG サービス」を展開している。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「DK-SIS」は、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。

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」を教えてくれるところに特長がある。これまで膨大な時間をかけなければならなかった分析結果をAIが瞬時に導き出し、経験の浅いスタッフでも経験豊富なスタッフ同様の判断ができるようアシストし、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、さらには集客力に貢献し、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開発・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機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企画の提案や人気キャラクターの著作権販売など、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、2022年3月期からは、これまで培ったハードとソフトの技術を活用し、パチスロ自社筐体の販売など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。

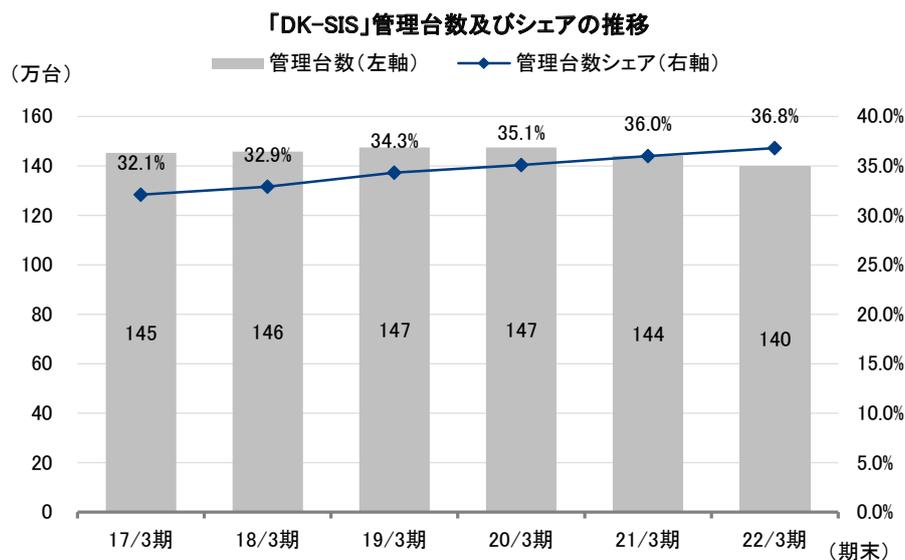
1974年に発売した「ホールコンピュータ」は、それまで簡易なデータ集計程度だったパチンコホールに対して、「データ管理」に基づく管理手法を提案し、デファクトスタンダードにまで発展させた。その後も、パチンコホールにおける遊技機の稼働情報をファンに提供する情報公開端末「データロボ」など、革新的機能を搭載した「業界初」となる情報機器を相次いで投入しており、ホール経営の効率化やファンの満足度を高める価値提供により、ホールの業績向上に貢献してきた。

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、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・省力化にも大きく貢献するところに特長がある。

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様々なサービス（MG サービス）を通じて、会員ホールとの強固なネットワークを構築し、業界唯一のプラットフォームにまで進化させてきたところも強みとなっている。1990年より展開してきた「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。全国の遊技機営業データを元にしたシミュレーションによる予実管理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企画提案・営業活動にも生かされているようだ。2022年3月末現在の会員数は3,303店、管理台数は140万台（管理台数シェア36.8%）となっている。最近では、商圏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。さらに2021年には、同社初となるクラウドを用いた新サービス「ClarisLink（クラリスリンク）」（クラウドチェーン店管理システム）をリリースした。

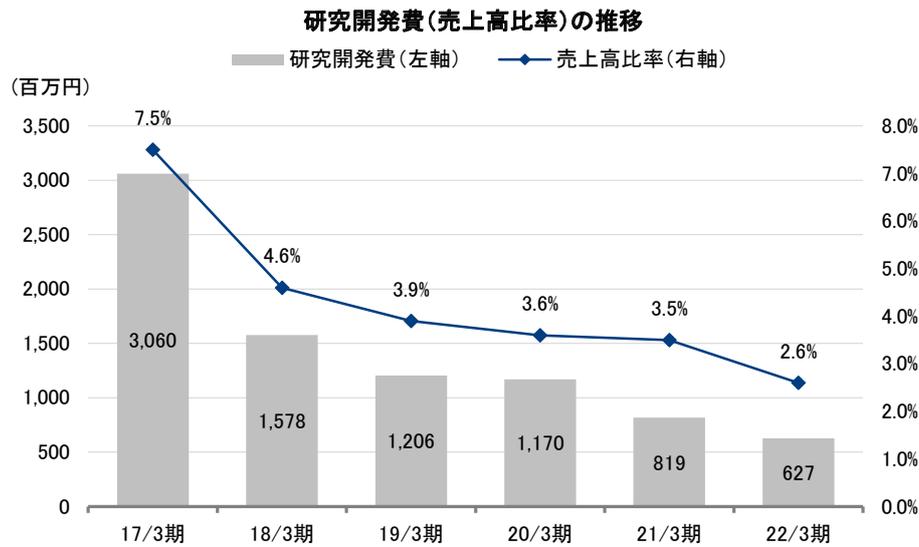


出所：会社資料よりフィスコ作成

企業特長

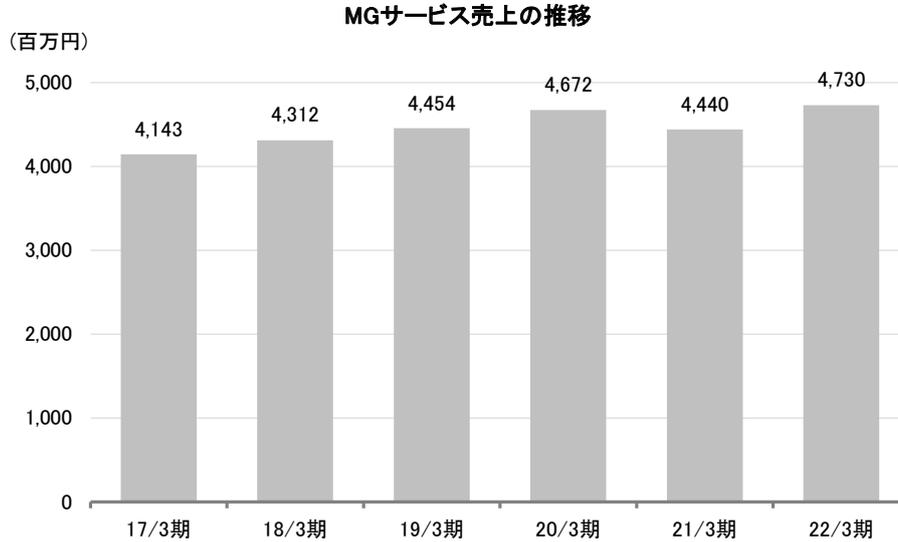
3. 安定収益基盤が将来に向けた投資を支える

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、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。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%前後で推移しているが、新中期経営計画においては、戦略の軸となる「クラウド」「スマートパチスロ」などを中心に積極的に研究開発費を投入していく方針（詳細は後述）である。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

企業特長



出所：決算説明資料、会社資料よりフィスコ作成

■ 決算動向

**2022年3月期は増収及び大幅な増益を実現。
 厳しい環境が続くも、主力製品の伸びやMGサービスの回復、
 収益体質の改善が寄与**

1. 2022年3月期決算の概要

2022年3月期決算の業績は、売上高が前期比4.5%増の24,390百万円、営業利益が同96.2%増の1,191百万円、経常利益が同38.6%増の1,367百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同100.6%増の1,228百万円と増収及び大幅な増益を実現した。期初予想に対しても、売上高はやや下振れたものの、利益面では大きく上振れる着地となった。

パチンコホールにおける設備投資は、新店や大規模改装工事を控える厳しい状況が続いたものの、パチンコ「新規則」機の好調な稼働とともに、「情報システム事業」の主力製品であるAIホールコンピュータ「X(カイ)」をはじめ、CRユニット「VEGASIA」、情報公開端末「REVOLA」「BIGMO PREMIUM」の販売が前期を上回ったことや、サービス売上の着実な伸びが増収に寄与した。ただ、第3四半期以降は半導体不足に伴う販売計画の調整を余儀なくされ、売上高は期初予想に届かなかった。

ダイコク電機 | 2022年7月21日(木)
 6430 東証プライム市場・名証プレミアム市場 | <https://www.daikoku.co.jp/ir/>

決算動向

一方、「制御システム事業」についても、パチンコ機向けの販売が好調に推移したことに加え、パチスロ機の受託製造を開始したことにより、主力の「表示・制御ユニット」は好調に推移した。一方、「部品・その他」が伸び悩んだ。

利益面では、増収による収益の押し上げや収益体質の改善により大幅な営業増益を実現し、営業利益率も4.9%(前期は2.6%)に上昇した。特に、利益面で期初予想を大きく上回ったのは、利益率の高い主力製品の伸びに加え、ストック型ビジネスであるMGサービスの回復や全社的なコスト削減への取り組み(働き方の見直しを含めた業務改善や効率化、内製化の推進等)が奏功したためである。

財政状態については、遊休資産の減損などにより固定資産が減少した一方、「現金及び預金」や売上債権が増えたことから、総資産は前期末比1.0%増の41,489百万円に増加した。また、自己資本は内部留保の積み増しにより同1.5%増の31,141百万円に増加したことから、自己資本比率は75.1%(前期末は74.6%)に改善している。

2022年3月期決算の概要

(単位:百万円)

	21/3期		22/3期		増減		22/3期			
	実績	構成比	実績	構成比		増減率	期初予想	構成比	修正予想	構成比
売上高	23,345		24,390		1,044	4.5%	26,000		24,500	
情報システム	17,462	74.8%	18,647	76.4%	1,185	6.8%	19,500	-	-	-
制御システム	5,892	25.2%	5,759	23.6%	-132	-2.2%	6,500	-	-	-
調整額	-9	-	-17	-	-7	-	-	-	-	-
売上総利益	9,504	40.7%	10,143	41.6%	638	6.7%	-	-	-	-
販管費	8,897	38.1%	8,952	36.7%	54	0.6%	-	-	-	-
営業利益	607	2.6%	1,191	4.9%	583	96.2%	850	3.3%	950	3.9%
情報システム	1,939	11.1%	2,171	11.6%	231	11.9%	1,850	-	-	-
制御システム	100	1.7%	537	9.3%	436	433.0%	600	-	-	-
調整額	-1,433	-	-1,518	-	-84	-	-1,600	-	-	-
経常利益	986	4.2%	1,367	5.6%	380	38.6%	1,000	3.8%	1,100	4.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	612	2.6%	1,228	5.0%	616	100.6%	650	2.5%	750	3.1%
減価償却費	1,967		1,762		-205	-10.4%				

	21/3期末	22/3期末	増減	
				増減率
総資産	41,084	41,489	405	1.0%
自己資本	30,662	31,141	479	1.5%
自己資本比率	74.6%	75.1%	0.5pt	-

注: 22/3期より「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、22/3期の各数値については当該会計基準等を適用した後の数値となっている。また、21/3期の各数値については、当該表示方法を反映した組替え後の数値及び前期比を記載している。

22/3期修正予想は2022年2月24日に公表の値

出所: 決算短信、決算説明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 6.8% 増の 18,647 百万円、セグメント利益は同 11.9% 増の 2,171 百万円と増収増益となった。期初予想に対しては、売上高が下振れた一方、利益面では上振れて着地した。パチンコホール企業経営における設備投資は、2022 年 1 月末を設置期限とする「旧規則」機から「新規則」機への入れ替えが優先されたことに加え、今後市場投入が予定されている「スマート遊技機」の動向を探る動きもあり、新店や大規模改装工事を控える厳しい状況が続いている。そのような環境の下でも増収を確保できたのは、パチンコホールの一部をパチスロ機から稼動が堅調なパチンコ機へ変更する小規模工事の増加※に伴い、AI ホールコンピュータ「X (カイ)」の導入 (システムアップ) とともに、CR ユニット「VEGASIA」、情報公開端末「REVOVA」「BiGMO PREMIUM」の販売が前期を上回ったことが主因である。また、サービス売上についても、クラウドチェーン店管理システム「ClarisLink」をリリースし、他の主要サービスも堅調に推移していることから、営業店舗数が減少しているなかでも順調に伸ばすことができた。一方、売上高が期初予想を下回ったのは、第 3 四半期以降における半導体不足の影響を受け、引き合いが多い一部製品の供給が追い付かなかったことで、販売台数の調整をせざるを得ない状況となったことが理由である。

※ 2022 年 1 月～3 月における全機種稼動状況は前年同期比 102.0% と回復傾向にあるが、そのうちパチンコ機については、ファンから高い支持を得るヒット機種が市場投入され、同 106.5% と堅調に推移している。一方、パチスロ機については、新たなゲーム性を搭載した 6.2 号機の納入は増えたものの、同 95.1% と厳しい状況が続いている。

利益面では、利益率の高い主力製品の伸びやサービス売上の底上げに加え、ストック型ビジネスである MG サービスの回復、コスト削減等により大幅な増益を実現し、セグメント利益率も 11.6% と高い水準を確保することができた。

(2) 制御システム事業

売上高は前期比 2.2% 減の 5,759 百万円、セグメント利益は同 433.0% 増の 537 百万円と減収ながら大幅な増益となった。期初予想に対しては、「情報システム事業」と同様、売上高が下振れた一方、利益面では上振れて着地した。2022 年 1 月末を設置期限とする「旧規則」機の入替えが段階的に実施され、各遊技機メーカーから多くの「新規則」機がリリースされたこともあり、市場全体の遊技機販売台数が増加してきた。そのような環境の下、主力の「表示・制御ユニット」の売上高は、パチンコ機向けの販売が好調に推移したことに加え、事業領域の拡大を目的に新たにパチスロ機の受託製造を開始したことにより前期を上回った。一方で「部品・その他」は伸び悩んだ。利益面でも、期初に実施した組織再編を通じて、開発管理の強化と業務効率向上によるコスト低減に取り組んだことに加え、利益率の高い主力製品が伸びたことや版権の受取配当金の増加により大幅な増益となり、セグメント利益率も 9.3% とコロナ禍前 (2019 年 3 月期は 7.2%) を超える水準を確保することができた。

2. 2022年3月期の総括

以上から、2022年3月期を総括すると、第3四半期以降に半導体不足の影響を受けたものの、計画を上回る大幅な増益を実現したところは高く評価できる。特に、パチンコホールの設備投資意欲が依然低調に推移するなかでも、抜本的な収益体質の改善を進めながら、徐々に顕在化してきた新たな需要をしっかりと取り込み、収益の底上げにつなげたところは、今後予想される市場活性化に備える意味でもプラスの材料と言えよう。活動面でも、クラウドを活用した新サービスやパチスロ受託開発の開始など、2023年3月期からスタートする新中期経営計画の達成に向けて、足場を固めることができた。

■ 主な活動実績

同社初となる、クラウドを用いた新サービスを市場投入。 持続可能な成長や社会の実現に向け、サステナビリティ基本方針を公表

1. 各事業における主な活動実績

(1) 情報システム事業

同社初のクラウドを用いた新サービス「ClarisLink」や、業界初の遊技台予約を実現したWeb管理入場抽選サービス「スマート入場システム」、パチンコホールの省人化を実現するPOSシステム「ワンストップセルフカウンター」、Webによる事前登録で申し込み用紙が不要になる「スマート会員登録」など、パチンコホール経営企業の課題を解決し、業績向上につながる製品やサービスの拡販に取り組んだ。また、周辺エリアの集客状況を提供する商圈分析サービス「Market-SIS」の普及促進やAIホールコンピュータ「X(カイ)」の活用提案により、既存ホールコンピュータの入替(システムアップ)を促進。「X(カイ)」導入店舗数は1,000店舗を超え、取引店舗の約1/3にまで進んできた。

(2) 制御システム事業

事業領域の拡大を目的として新たに開始したパチスロ機の受託製造については、2機種の製造を手掛けた。さらに次世代の「スマート遊技機」についても取り組みを開始し、2024年3月期からのリリースを目指している。

2. サステナビリティの取り組み

同社は、サステナビリティ活動を持続的かつ体系的に推進し、ESGやSDGsを重視した経営により持続可能な成長や社会を実現するため、2021年11月にサステナビリティ委員会を設置した。経営理念である「イノベーションによる新しい価値づくりを通じ、これからも一貫して持続的な成長を果たしてまいります。」に基づき、中長期的な企業価値を創出していくところに狙いがある。さらに2022年3月には、サステナビリティ基本方針及びマテリアリティ(重要課題)の特定について取締役会にて決議し公表している。

主な活動実績

サステナビリティへの取り組み

<p>経営理念</p>	イノベーションによる新しい価値づくりを通じ、これからも一貫して持続的な成長を果たしてまいります。
<p>サステナビリティ基本方針</p>	ダイコク電機グループは、経営理念に基づく事業活動を通じて社会課題を解決し、ステークホルダーの皆さまとともに、持続可能な社会の実現とグループの成長を目指します。

ESG	マテリアリティ	SDGs
E	地球環境への貢献	
S	人材活躍の推進	
	イノベーションによるソリューション提供	
G	依存症への対応	
	ガバナンスとコンプライアンスの強化	

出所：決算説明資料より掲載

ダイコク電機ホームページ（サステナビリティ）：<https://www.daikoku.co.jp/sustainability/>

■ 中期経営計画

「スマート遊技機」時代に向けた新中期経営計画を公表。 クラウドサーバーによる業界唯一のプラットフォーム構築を目指す

同社は、2021年11月に2023年3月期からの新中期経営計画（3ヶ年）を公表した。「旧規則」機から「新規則」機への移行や、それに伴う業界環境の変化、設備投資の動向など、先行き不透明な状況が続いたことから、しばらく中期経営計画の公表を見送ってきたが、このタイミングで公表に踏み切ったのは、2022年1月末を設置期限とする「新規則」機への入れ替えが進み、「スマート遊技機」による新たな時代を迎えるにあたって、遊技機市場やパチンコホールへの設備投資の活性化に向けた道筋が見えてきたことが背景にある。経営理念である「イノベーションによる新しい価値づくりを通じ、これからも一貫して持続的な成長を果たしてまいります。」に基づき、将来の市場環境の変化に対応するため、事業ドメインの再設定に取り組む方針である。具体的には、新規導入が予定されている「スマート遊技機」の普及に伴う需要の取り込みや、AIホールコンピュータ「X（カイ）」の普及促進のほか、クラウドサーバーを活用したビジネスへの展開（新MGサービスの拡充）により、業界唯一のプラットフォームを構築する戦略を掲げている。

中期経営計画

1. 前提となる環境認識

2022年2月からの「新規則」機への完全移行、さらには2023年3月期後半に予定されている「スマート遊技機」の新規導入に伴って、遊技機市場及びパチンコホール業界は「スマート遊技機」による新たな時代を迎えようとしている。「スマート遊技機」への入れ替えは、データの集約及び活用を一気に飛躍させるとともに、ゲーム性の幅が広がることでファンの拡大やホール経営のあり方に大きく影響を与える可能性がある。特に、パチンコホールごとに集客力の差が顕著となることから、有力企業による業界再編の流れが加速されるとの見方もある。同社では、「スマート遊技機」の入れ替えが進む中期経営計画2年目（2024年3月期）以降、勝ち残りをかけたパチンコホールの設備投資（新規出店を含む）が活性化され、同社業績も大きく拡大するシナリオを描いている。

2. 重点施策（事業ドメインの再設定）

(1) 情報システム事業

戦略の目玉は、今後の市場変化を見据え、クラウドサーバーを活用した新MGサービスの拡充により業界唯一のプラットフォームを構築し、ホール大手を中心に囲い込むとともに、ホール経営の支援はもちろん、業界の変革にも貢献していくところにある。そのための具体策として、引き続きAIホールコンピュータ「X(カイ)」の普及を進めるとともに、「新規則」機及び「スマート遊技機」などに柔軟に対応した製品・サービスに加え、省力化・省人化をさらに具現化し、ホールスタッフの働き方やファンの集客戦略を変える製品群をタイムリーに市場投入することで各製品のシェアを高めていく。さらには業界データ及び外部データをクラウドサーバーに集約・活用するプラットフォーム※をスタートさせ、新MGサービスの拡充による安定収益の底上げを目指していく方向性である。

※ 自社及び他社のホールコンピュータ、ファン行動、サイトアクセス、Wi-Fiアクセス、スタッフ情報、カメラ映像などの業界データのほか、人口統計、行動心理、商圈特性、人流データ、SNS・アプリなどの外部データをクラウドサーバーに集約するとともに、予測エンジンや異常検知エンジン、レコメンドエンジンなどの機能により、データを有効に分析・活用することができるプラットフォーム。



出所：中期経営計画より掲載

中期経営計画

(2) 制御システム事業

事業の主軸を「パチンコ」から「スマートパチスロ」へ移行していく方針を掲げている。2021年3月期下期より開始したパチスロ遊技機の一括受託開発をさらに推し進めるとともに、メダルレス筐体及びソフト開発体制を完成させ、3年後には収益の柱へと育成していく。

3. 投資計画

3年間の投資計画（累計）として、研究開発費 40 億円（前 3 ヶ年合計は 28 億円）、設備投資 62 億円（同 41 億円）を予定しており、前 3 ヶ年合計を上回る水準となっている。なお、研究開発費は主にスマートパチスロ関連（制御システム事業）、設備投資は主にサーバー開発費（情報システム事業）に投下される計画のようだ。

4. 数値目標

最終年度である 2025 年 3 月期の数値目標として、売上高 34,000 百万円（3 年間の平均成長率 11.7%）、営業利益 2,200 百万円（営業利益率 6.5%）を掲げている。特長的なのは、半導体不足やコロナ禍の影響により、本格的な業績向上（パチンコホールにおける設備投資の本格化）のタイミングが読みづらい 2023 年 3 月期については保守的な業績を見込む一方、2 年目（2024 年 3 月期）での大幅な事業拡大を実現するシナリオとなっている点である。また、研究開発費や設備投資を積極投入しながらも営業利益率が段階的に改善していくのは、各製品群における付加価値の向上に加え、MG サービスによるストック型ビジネスが成長の軸となり、収益構造の変化（収益の底上げ）に大きく貢献することが理由と考えられる。

新中期経営計画

（単位：百万円）

	22/3 期		23/3 期 (中計 1 年目)		24/3 期 (中計 2 年目)		25/3 期 (中計 3 年目)		平均 成長率 (3 年間)
	実績	構成比	計画	構成比	計画	構成比	計画	構成比	
売上高	24,390		26,000		32,000		34,000		11.7%
情報システム	18,647	76.4%	19,500	75.0%	25,000	78.1%	26,500	77.9%	12.4%
制御システム	5,759	23.6%	6,500	25.0%	7,000	21.9%	7,500	22.1%	9.3%
売上総利益	10,143	41.6%	10,400	40.0%	11,970	37.4%	13,100	38.5%	8.9%
販管費	8,952	36.7%	9,550	36.7%	10,270	32.1%	10,900	32.1%	6.8%
営業利益	1,191	4.9%	850	3.3%	1,700	5.3%	2,200	6.5%	22.7%
経常利益	1,367	5.6%	950	3.7%	1,800	5.6%	2,300	6.8%	18.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,228	5.0%	650	2.5%	1,200	3.8%	1,500	4.4%	6.9%

出所：決算短信、中期経営計画よりフィスコ作成

5. 弊社アナリストによる戦略評価

弊社でも、スマート遊技機による新時代を迎えるにあたって、同社の強みとするデータ活用による MG サービスをさらに拡充させるため、ホールコンピュータからクラウドサーバーを活用したビジネスへと展開していく戦略は、環境変化を自らの優位性を生かすチャンスにつなげていくうえで理にかなっていると評価している。また、同社が目指すプラットフォームビジネスは、データが集まるところに会員が集まり、会員が集まるところにデータが集まるという正の循環（ネットワーク性）が働くため、圧倒的なポジションをさらに強固なものにできる可能性も高いと言えよう。そのうえで、業界におけるリーダーシップを発揮することにより、同社自身はもちろん、業界や社会の持続性への貢献にも大きな役割が期待されるため、いかにイノベーションによる新たな価値づくりを実現していくのか、サステナビリティへの取り組みについても注目していきたい。また、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うえでも、異業種参入を目的とした M&A や業務提携の動きにも注意が必要となる。

■ 業績見通し

2023年3月期は増収ながら減益を見込むも、下期に向けて市場の活性化が進む見通し

1. 2023年3月期の業績予想

新中期経営計画の初年度となる 2023 年 3 月期については、売上高を前期比 6.6% 増の 26,000 百万円、営業利益を同 28.6% 減の 850 百万円、経常利益を同 30.5% 減の 950 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同 47.1% 減の 650 百万円と見込んでいる。

売上高は、パチンコホールにおける設備投資意欲が回復傾向にあることを背景として、「情報システム事業」及び「制御システム事業」がともに伸びる見通しである。ただ、「情報システム事業」については、1) 上期は半導体不足による電子部品等の調達難が継続すること、2) 下期はスマート遊技機が登場し市場が活性化することを前提としており、下期偏重の業績予想となっていることに注意が必要である。

「情報システム事業」は、1) 「スマート遊技機」導入に併せた CR ユニット・情報公開機器などの拡販、2) 「Market-SIS」の市場シェア No.1 達成に向けた拡販、3) クラウドサービス第 1 弾「Clarilink」の拡販など、既存製品の市場シェア拡大に取り組みながら、M&A の検討を含む開発体制の強化により、クラウド開発の投資を加速していく方針である。一方、「制御システム事業」は、主軸を「パチンコ」から「スマートパチスロ」へと移し、メダルレス筐体とソフト開発体制の内製化により、安定的な開発体制の構築を図っていく。

業績見通し

利益面では、増収効果や MG サービスの伸びが収益の押し上げ要因となるものの、クラウドやパチスロへの積極的な投資に加え、半導体不足の影響や原材料価格の高騰を保守的に見積もり、営業減益となる見通しとしている。

2023年3月期の業績予想

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期		増減	
	実績	構成比	予想	構成比	増減	増減率
売上高	24,390		26,000		1,609	6.6%
情報システム	18,647	76.4%	19,500	75.0%	852	4.6%
制御システム	5,759	23.6%	6,500	25.0%	740	12.8%
調整額	-17	-	-	-	-	-
売上総利益	10,143	41.6%	10,400	40.0%	256	-
販管費	8,952	36.7%	9,550	36.7%	597	-
営業利益	1,191	4.9%	850	3.3%	-341	-28.6%
情報システム	2,171	11.6%	1,950	10.0%	-221	-10.2%
制御システム	537	9.3%	450	6.9%	-87	-16.3%
調整額	-1,518	-	-1,550	-	-31	-
経常利益	1,367	5.6%	950	3.7%	-417	-30.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,228	5.0%	650	2.5%	-578	-47.1%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 弊社アナリストの注目点

弊社でも、半導体不足の影響や原材料価格の上昇については慎重に見ておく必要があるものの、稼動が好調なヒット機種が登場などにより、パチンコホールの設備投資が徐々に回復してきたことや、今後予定されている「スマート遊技機」の導入も追い風となることから、同社の業績予想は十分に達成可能であると見ている。特に注目すべきは、「スマート遊技機」が、停滞していたパチスロ遊技機の性能アップにどのように寄与し、市場の活性化につながっていくのか、市場の回復とともに、有力ホール企業を中心とした業界の再編（2極分化）がいかに加速していくのかにあり、それらが同社の業績にどのような影響を及ぼしていくのかは、今後の成長性を占ううえでも重要な判断材料になるだろう。また、クラウドサービスの拡販やパチスロ開発など、将来に向けた取り組みもフォローしていきたい。

■ 業界環境

ヒット機種が登場や今後の「スマート遊技機」導入も見据え、市場環境は活性化の兆し。一方、半導体不足が懸念材料

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」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が広がり、しばらく混沌とした状況が続くとともに、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。

※ 今回の「新規則」で、一例として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。

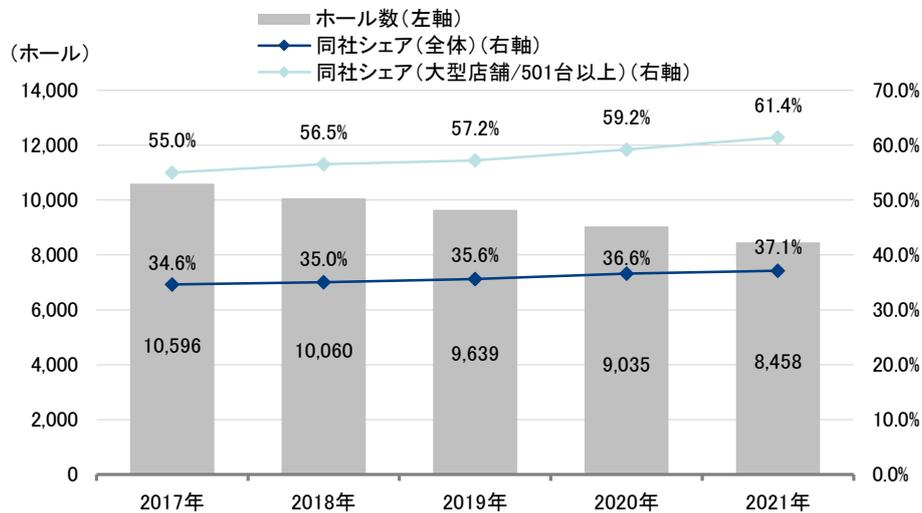
ただ、2021年には2022年1月末を期限とする「新規則」機への段階的な入れ替えが進むとともに、2020年1月に施行された「技術上の規格解釈基準」の改正、それに伴う日本遊技機工業組合の内規制定によって新たな遊技性（「遊タイム」※など）を有する遊技機がリリースされたことで、パチンコ遊技機ではヒット機種が複数登場しており、遊技機入れ替え需要による市場活性化が顕在化してきた。また、今後は「スマート遊技機」の導入に注目が集まっており、遊技機市場やパチンコホール業界は新たな時代を迎えようとしている。一方、当面のリスク要因としては、新たな変異株の出現を含む、コロナ禍の再拡大のほか、半導体不足による納期遅延などの影響が懸念されている。

※ 「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2021年の間で年平均3.9%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、2021年12月末のパチンコホール数は8,458店舗（前年末比577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37.1%に上り、年々高まる傾向にある。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長※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、これから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61.4%とさらに高くなっている。

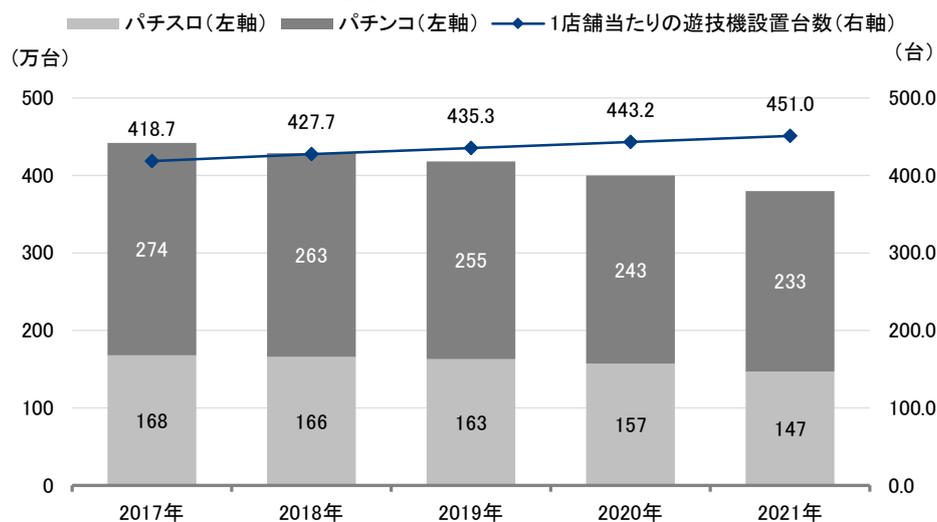
業界環境

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3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」、決算説明資料よりフィスコ作成

また、遊技機の市場設置台数については減少傾向で推移（特に、パチスロ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同社にとっては追い風と考えられる。

遊技機の市場設置台数の推移


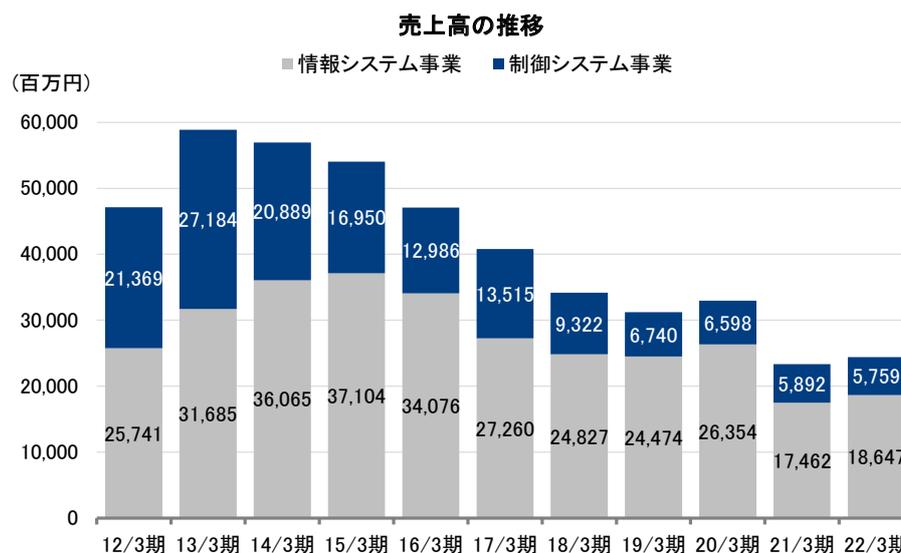
出所：警察庁生活安全局保安課

「令和3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」よりフィスコ作成

■過去の業績推移

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

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。

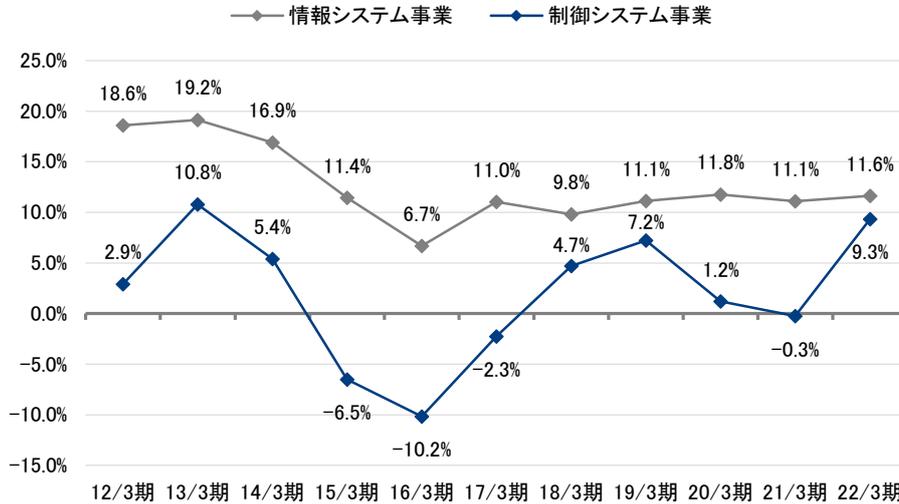


出所：決算短信よりフィスコ作成

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。

過去の業績推移

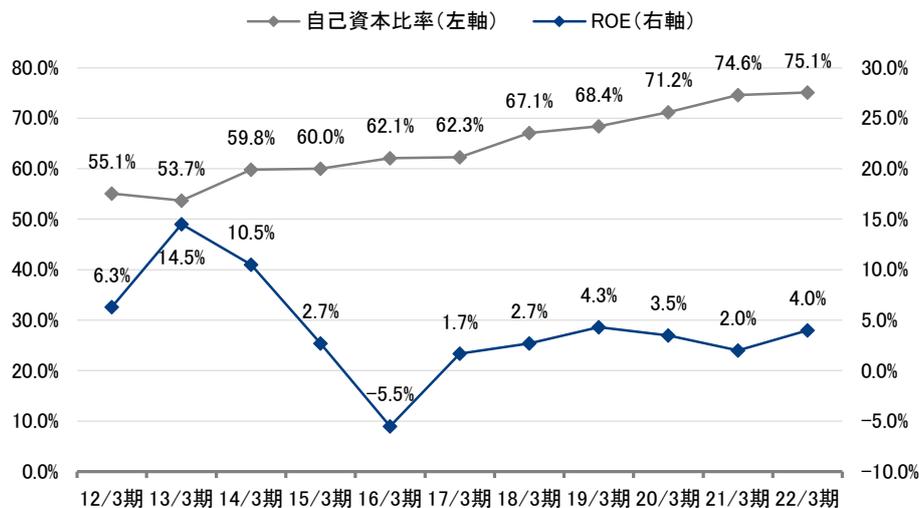
セグメント利益率の推移



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は、内部留保の積み上げ等により上昇傾向にあり、2022年3月期は75.1%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284.1%の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（パチスロ遊技機関連）の評価替えに伴う損失が原因となっている。今後は利益成長とともにROEの改善にも取り組む。

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

2023年3月期は1株当たり年間40円配を予定。 利益成長に伴う増配余地に期待

配当については安定配当を基本とし、業績に応じて特別配当を実施する方針である。2022年3月期の期末配当については、利益面で大きく上振れたことから、期初予想より5円増額修正し、前期比20円増配の1株当たり年間60円(中間25円、期末35円)を実施した。2023年3月期は、現時点で1株当たり年間40円(中間10円、期末30円)を予定しているが、今後も利益成長に伴う増配の余地は十分に期待できる。

また、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する株主優待制度についても、2022年3月期より再開した^{*}。毎年9月末時点の株主に対し、保有株式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。

^{*} 2021年3月期については、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、株主優待制度を一旦廃止していた。

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