

|| 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 >>>](#)

2024年7月26日(金)

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. 2024年3月期の業績概要	01
3. 2025年3月期の業績予想	02
4. 中期経営計画	02
■ 事業内容	03
1. 情報システム事業	04
2. アミューズメント事業	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. 2024年3月期の業績概要	08
2. 2024年3月期の総括	11
■ 業績見通し	11
1. 2025年3月期の業績予想	11
2. 弊社の見方	13
■ 中期経営計画	13
1. 前提となる環境認識	14
2. 重点施策（事業ドメインの再設定）	14
3. 投資計画	15
4. 数値目標	15
5. 中長期的な注目点	16
■ 業界環境	16
■ 過去の業績推移	18
■ サステナビリティへの取り組み	21
■ 株主還元	22

## ■ 要約

### 2024年3月期はスマートパチスロの普及に伴い 大幅な増収増益を実現。 2025年3月期も過去最高益を更新する見通し

#### 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「情報システム事業」と、パチンコ・パチスロ遊技機に関わるソフト・ハードウェアの開発・製造・販売等を手掛ける「アミューズメント事業」を展開している。主力のホールコンピュータ（台管理システム）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 40% 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 3,127 件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。コロナ禍前では、出玉制限や依存症対策、遊技機の規則改正（2018年2月1日施行、以下、「新規則」）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。ただ、2022年11月より市場導入された注目の「スマート遊技機（スマートパチスロ\*）」が順調に稼動を高めると、パチンコホールにおける設備投資の回復とともに業績も急拡大し、新たな成長フェーズを迎えている。

\* スマート遊技機の一つで「スマートパチンコ」及び「スマートパチスロ」がある。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ことなどに特長があり、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。2022年11月21日からスマートパチスロ機が市場導入され、スマートパチンコ機についても2023年4月3日から市場導入された。

#### 2. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の業績は、売上高が前期比 69.2% 増の 53,861 百万円、営業利益が同 198.6% 増の 12,001 百万円と期初計画を大きく上回る大幅な増収増益となり、各段階利益で最高益を更新した。スマートパチスロの稼動が好調に推移するなかで、パチンコホールではスマート遊技機に対応するための設備投資が活発化し、それに伴って、スマート遊技機専用を含むカードユニットや、情報公開端末等の販売台数が計画を大幅に上回った。また2024年7月からの新紙幣流通に先駆けての改刷対応需要も業績に貢献した。利益面でも、「情報システム事業」の拡大が収益を大きく押し上げ、営業利益率も 22.3%（前期は 12.6%）と大幅に改善した。

## 要約

### 3. 2025年3月期の業績予想

2025年3月期の業績について同社は、売上高が前期比2.1%増の55,000百万円、営業利益が同3.3%増の12,400百万円と引き続き増収増益を見込んでいる。「情報システム事業」が、スマート遊技機向け設備販売や改刷対応により過去最高業績となった前期と同水準を維持する見通しである。また、「アミューズメント事業」については、自社ブランドによるスマートパチスロ機の市場投入により増収を見込んでいる。利益面でも、新たなサービスの基盤となるクラウド開発やスマートパチスロ機の市場投入に向けた積極的な開発投資を継続するものの、「情報システム事業」の高収益維持と「アミューズメント事業」の黒字化により増益を確保する見通しである。

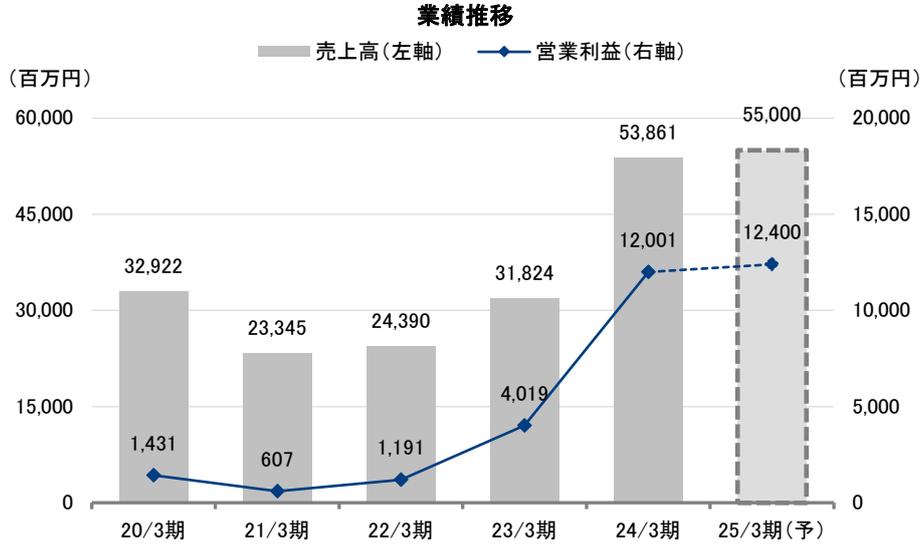
### 4. 中期経営計画

同社は、「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発化に向けた道筋が見えてきたことを踏まえ、3ヶ年の中期経営計画(2023年3月期～2025年3月期)をスタートし最終年度を迎えている。2024年3月期の業績が計画を大きく上回ったことから、最終年度の数値目標についても大幅に増額修正した。ただ、戦略的な取り組みに変化はない。引き続きスマート遊技機の普及に伴う需要を取り込むとともに、クラウドサーバーを活用した業界唯一のプラットフォームを構築し、「MIRAIGATE サービス」(以下、「MG サービス」)を拡大することで、ストック型ビジネスへの転換を図る。また、遊技機メーカーとして自社ブランドによるスマートパチスロ機の開発にも取り組む(2025年3月期の市場投入予定)。さらに中長期的な成長戦略として、AIやビッグデータ等の最新技術を活用してパチンコ業界のDXリーダーを目指す方向性が示された。

#### Key Points

- ・ 2024年3月期はスマートパチスロの想定を上回る普及に伴い大幅な増収増益を実現
- ・ スマートパチスロの稼動が好調なためパチンコホールの設備投資需要が活発化し、カードユニットや主力製品群が伸長
- ・ 2025年3月期もスマート遊技機向け設備販売や改刷対応等により好業績が継続する見通し
- ・ 中期経営計画では、「スマート遊技機」による新たな時代を迎えるにあたり、クラウド開発を強化しストック型ビジネスへの転換、スマートパチスロ機の市場投入を目指す

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・パチスロ遊技機に関わるソフト・ハードウェアの開発・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 40%、特に 501 台以上の大型店舗における市場シェアは約 60% にのぼる。

事業セグメントは、「情報システム事業」と「アミューズメント事業」※の 2 つに区分されるが、「情報システム事業」が売上高の 90% 以上を占め、ここ数年における同社の安定収益源となっている。

※ 2024 年 3 月期より「制御システム事業」から「アミューズメント事業」へセグメント名を変更した。

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」「カードユニット」などの周辺機器販売、サーバーを通じてホールコンピュータや Web で各種サービスを行う MG サービスを展開している。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」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、カードユニット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、ホールコンピュータ「CII」以来12年ぶりのリニューアルで、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。「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(カイ)」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ていたデータ分析をAIが瞬時にを行い、経験の浅いスタッフでも経験豊富なスタッフと同様の判断ができるようアシストするほか、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、さらには集客に貢献し、収益力の向上に寄与する。2022年11月より市場導入された「スマート遊技機」の普及とともに、データ管理にも最適なホールコンピュータとしてシステムアップに拍車がかかっている。

**ホールコンピュータと主な周辺機器（サービスを含む）**

<p style="text-align: center; background-color: #0056b3; color: white; padding: 2px;"><b>ホールコンピュータ</b></p> <p>店舗に設置された遊技台のデータを集計し、ホール経営に役立つ高度な分析を提供。</p> <p>台・景品・顧客・情報公開、セキュリティ等、店舗運営に必要なシステムを統合管理。</p> <p>最新モデル「X(カイ)」では、全国の当社ホールコンピュータから当社MIRAIGATEサーバーに送信されるビッグデータを活用。</p> <p>AI自動分析(オートコンサル)をはじめ、AIセキュリティ、高精度シミュレーション、禁煙化対応、新型コロナウイルス対応など、時流に合わせた運用が可能。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> </div>	<p style="text-align: center; background-color: #0056b3; color: white; padding: 2px;"><b>ファン向けWEB・アプリサービス</b></p> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p>パチロボ(無料アプリ)では、全国のパチンコホールデータをファンが無料閲覧可能。</p> </div> <div style="width: 45%;"> <p>サイトセブン(有料サイト)では、パチロボより詳細なデータをファンが閲覧可能。</p> </div> </div>	<p style="text-align: center; background-color: #0056b3; color: white; padding: 2px;"><b>景品管理</b></p> <p>獲得した出玉を景品交換するシステム。POS「SP-01」では、15.6インチ大型タッチパネル液晶でのキーボードレス運用が可能。セルフPOSとしても運用できる。</p>
<p style="text-align: center; background-color: #0056b3; color: white; padding: 2px;"><b>大型液晶端末</b></p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> </div> <p>BIGMO PREMIUM II    REVOLA II</p> <p>大当りやスタートなど遊技台のデータ表示、機種に合わせた映像・光・音等による演出、ファンによるスタッフの呼出しなどを行う。</p>		<p style="text-align: center; background-color: #0056b3; color: white; padding: 2px;"><b>カードユニット</b></p> <p>遊技するための玉やメダルを貸出するために、遊技台毎に設置される端末。</p> <p>ホールコンピュータ「X」との連動で、ホール内での高度なセキュリティや分析を提供。</p> <p>直近ではスマート遊技機専用「VEGASIA III-SP/SS」の需要が急増。</p>

出所：決算説明資料より掲載

## 事業内容

## 2. アミューズメント事業

遊技機メーカー向けに遊技機（主にパチンコ機）のソフト・ハードウェアの開発・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、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、パチスロビジネスを本格的に進めている。遊技機メーカー※として自社ブランドによるスマートパチスロ機の製造・販売にも注力する考えであり、2025年3月期の市場投入を予定している。2024年3月期から制御システム事業部（アミューズメント部門）と生産統括部（サプライ部門）を統合し、AMS（アミューズメント & サプライ）統括部と名称を一新したことにより、セグメント名も「制御システム事業」から「アミューズメント事業」に変更となった。

※ 連結子会社のDAXEL（株）及びアロフト（株）のほか、2023年4月に連結化した（株）ライリィが担っている。

## ■ 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。

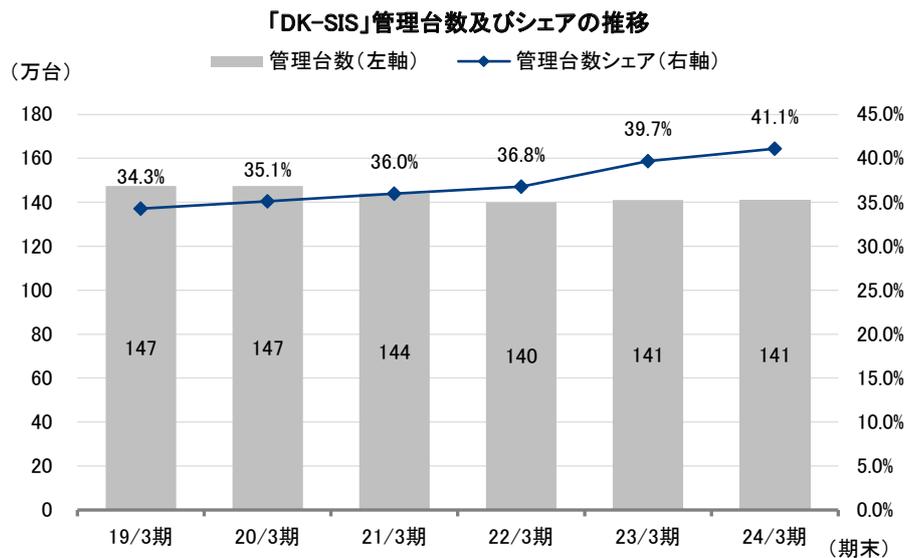
1974年に発売した「ホールコンピュータ」は、それまで簡易なデータ集計を行う程度だったパチンコホールに対して、「データ管理」に基づく管理手法を提案し、デファクトスタンダードにまで発展した。その後も、パチンコホールにおける遊技機の稼動情報をファンに提供する情報公開端末「データロボ」など、革新的機能を搭載した「業界初」となる情報機器を相次いで投入しており、ホール経営の効率化やファンの満足度を高める価値提供により、ホールの業績向上に貢献してきた。

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、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・省力化に大きく貢献している。

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会員制情報提供サービス「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。ホールにおいては全国の遊技機営業データを基にしたシミュレーションによる予実管理が可能となり、同社にとっても、会員ホールとの強固なネットワークは事業基盤の支えとなる。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。2024年3月期末の会員数は3,127件、管理台数は141万台（管理台数シェア41.1%）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、同社初となるクラウドを活用したサービス「ClarissLink」（クラウドチェーン店管理システム）をリリースすると、他では得られないデータやレスポンスの速さなどが高く評価され、計画を上回るペースで契約店舗数が伸びている。

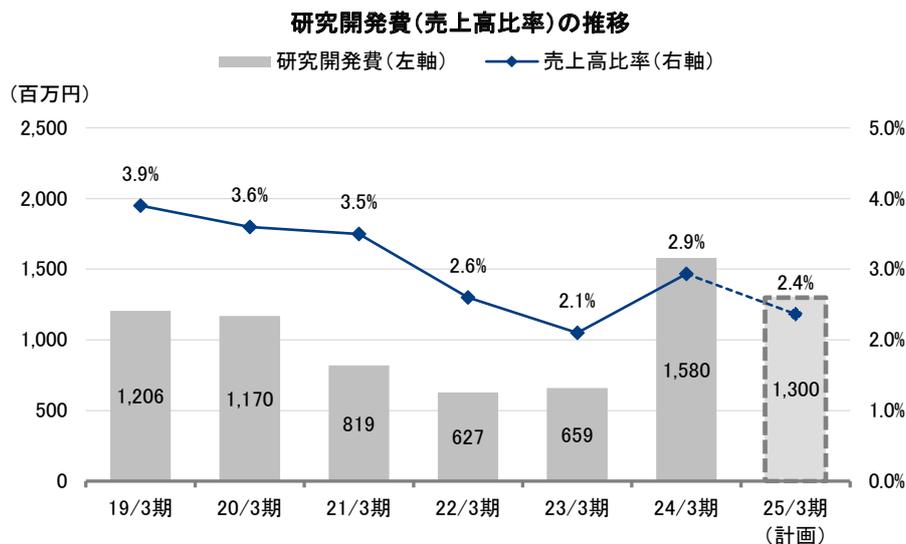


出所：会社資料よりフィスコ作成

企業特長

3. 安定収益基盤が将来に向けた投資を支える

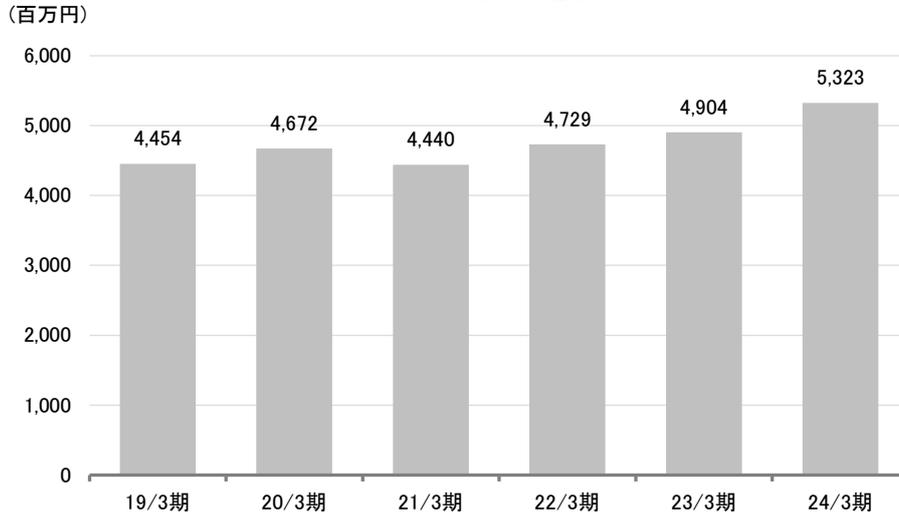
同社の競争力の源泉は、研究開発費をはじめとする将来の成長に向けた積極的な先行投資にある。次世代ホールコンピュータ（及び周辺機器）の開発や新たな MG サービスなど、今後の成長ドライバーとなる分野に積極的な投資を続けてきた。それを可能としているのは、利益率の高い「情報システム事業」が収益源（キャッシュカウ）として機能しているからにほかならない。特に、ストック型ビジネスモデルとして推進している MG サービスが安定収益の柱として育ってきたことから、高水準で推移してきた研究開発費も MG サービスの利益の範囲で賄うことができ、投資リスクを限定してきた。既存事業の収益力の高さと将来の成長に向けた投資のバランスが同社の持続的な価値創造を実現している。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%前後で推移してきたが、現在の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する方針である。また、新しいテクノロジーやIT人材の獲得、異業種参入などに向けて、M&Aにも積極的に取り組む考えだ。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

企業特長

MGサービス売上の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 決算動向

### 2024年3月期はスマートパチスロの普及に伴い、スマート遊技機に必要な主力製品群が計画を大きく上回る

#### 1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の業績は、売上高が前期比 69.2% 増の 53,861 百万円、営業利益が同 198.6% 増の 12,001 百万円、経常利益が同 184.1% 増の 12,102 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 189.1% 増の 8,464 百万円と期初計画を上回る大幅な増収増益となり、各段階利益で最高益を更新した。

スマート遊技機の普及とともに、「情報システム事業」が大きく伸び、過去最高売上高を更新した。スマートパチスロの稼動が好調に推移するなかで、パチンコホールではスマート遊技機に対応するための設備投資が活発化し、スマート遊技機専用を含むカードユニットや情報公開端末等の販売台数が計画を大幅に上回った。計画を大きく上回ったのは、スマートパチスロの設置台数が想定よりも急ピッチで伸びたことに加え、2024年7月からの新紙幣流通に先駆けたカードユニットの改刷対応需要が業績（第4四半期）に乗ってきたことが理由である。また、サービス売上についても MG サービスを中心に着実に積み上げることができた。一方、「アミューズメント事業」については、市場全体でパチンコ販売台数が伸び悩んだ影響を受け、遊技機向けの表示ユニット及び制御ユニット販売が前期を下回った。

決算動向

利益面では、将来に向けた開発投資を積極投入しながらも、「情報システム事業」の拡大が収益を大きく押し上げた。特に、利益率の高い主力製品が伸びたことで大幅な営業増益を実現し、過去最高益を更新。営業利益率も22.3%（前期は12.6%）に大きく改善した。

財政状態については、総資産が売上増に伴う現金及び預金並びに営業債権の増加、設備投資需要に備えた製品在庫の増加により前期末比22.7%増の59,281百万円に拡大した一方、自己資本も内部留保の積み増しにより、同21.9%増の40,720百万円となったことから、自己資本比率は68.7%（前期末は69.2%）とほぼ横ばいで推移した。

2024年3月期決算の概要

（単位：百万円）

	23/3期		24/3期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	31,824	-	53,861	-	22,037	69.2%
情報システム	26,209	82.4%	49,412	91.7%	23,202	88.5%
アミューズメント	5,639	17.7%	4,499	8.4%	-1,139	-20.2%
調整額	-24	-	-50	-	-25	-
売上総利益	14,507	45.6%	24,981	46.4%	10,474	72.2%
販管費	10,487	33.0%	12,980	24.1%	2,492	23.8%
営業利益	4,019	12.6%	12,001	22.3%	7,981	198.6%
情報システム	5,490	20.9%	14,603	29.6%	9,113	166.0%
アミューズメント	140	2.5%	-390	-	-531	-
調整額	-1,611	-	-2,211	-	-600	-
経常利益	4,260	13.4%	12,102	22.5%	7,841	184.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,927	9.2%	8,464	15.7%	5,536	189.1%

	23/3期末	24/3期末	前期末比	
			増減額	増減率
総資産	48,298	59,281	10,983	22.7%
自己資本	33,399	40,720	7,320	21.9%
自己資本比率	69.2%	68.7%	-0.5pt	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

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 88.5% 増の 49,412 百万円、セグメント利益は同 166.0% 増の 14,603 百万円と拡大し、過去最高業績を更新した。スマートパチスロの稼動が好調に推移したことにより、パチンコホールにおいて「スマート遊技機」に対応する設備投資が活発化し、スマート遊技機専用を含むカードユニット「VEGASIA」※<sup>1</sup> や情報公開端末「REVOLA」「BIGMO PREMIUM」等の販売台数が計画を大幅に上回った。2024年7月からの新紙幣流通に先駆けたカードユニットの改刷対応需要も上振れ要因となった。また、サービス売上についても、「スマート遊技機」登場による市場変化への対応に関連した MG サービスの加盟店舗数が増加したこともあり、着実に積み上げることができた。特に商圏分析サービス「Market-SIS」及びクラウドチェーン店管理サービス「ClarissLink」に、省力化ツール「楽らく入替運用オプション」(遊技機の入替設定が1分で行える)を加えた3つの経営支援サービスがそれぞれ順調に伸びている※<sup>2</sup>。利益面は、クラウド開発等への先行費用が増加したものの、利益率の高い主力製品の伸びや MG サービスによるストック収益の積み上げにより大幅な増益を達成し、セグメント利益率は 29.6% (前期は 20.9%) と大きく改善した。

※<sup>1</sup> カードユニット「VEGASIA」シリーズについては、2013年に後発で市場参入して以来、順調にシェアを拡大(2024年3月期末は17.6%)してきたが、今後「スマート遊技機」へのシフトとともにシェア拡大に拍車がかかる可能性が高いと弊社では見ている。

※<sup>2</sup> 2019年4月にリリースした「Market-SIS」の2024年3月期末の掲載店舗数は4,296店舗(2020年9月末比1,267店舗増)、2021年11月にリリースした「ClarissLink」の契約店舗数は786店舗(2022年9月末比655店舗増)、2022年6月にリリースした「楽らく入替運用オプション」の契約店舗数は381店舗となっている。

なお、同社「DK-SIS」データ等から市場全体の動きに目を向けると、パチスロ機全体におけるスマートパチスロの設置割合は2024年3月末で36.4%(前年同月末は8.2%)と想定よりもハイペースで普及している※<sup>1</sup>。また、年間(2023年4月～2024年3月)のパチスロ販売台数(77.6万台)のうち、スマートパチスロの販売台数は70.9%(55.0万台)を占めた※<sup>2</sup>。特に、2023年10月以降は毎月80%前後の販売シェアで推移しており、スマートパチスロ機への入れ替えが順調に進んでいることが窺える。

※<sup>1</sup> 一方、2023年4月より市場導入されたスマートパチンコについては、パチンコ機全体における設置割合は2024年3月末で未だ4.7%にとどまっている。

※<sup>2</sup> 一方、2023年4月～2024年3月のパチンコ販売台数は、稼動をけん引する新たなタイトルがなかったことやスマートパチスロへのシフトを優先する動きから82.6万台と伸び悩み、そのうち、スマートパチンコの販売シェアは14.4%(11.9万台)にとどまっている。

また、同社「DK-SIS」データによると遊技機全体の稼動状況(期間平均)は、前年度比105.6%と好調に推移している。パチスロ機がスマートパチスロの登場により同122.1%と稼動全体の伸びをけん引しており、パチンコホールの設備投資需要を高める要因となっている。一方、パチンコ機の稼動状況は前年度を下回ったが、2024年3月にラッキートリガーという新たな遊技性を持った遊技機が登場しファンから高い支持を得たことから、3月単月では前年同期比103.1%に上昇している。

## 決算動向

**(2) アミューズメント事業**

売上高は前期比 20.2% 減の 4,499 百万円、セグメント損失は 390 百万円（前期は 140 百万円の利益）と減収減益となった。市場全体でパチンコ機販売台数が伸び悩んだ影響を受け、遊技機向けの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。利益面でも、大幅な減収に伴う収益の押し下げのほか、自社ブランドによるスマートパチスロ機の開発費用（2025 年 3 月期に市場投入予定）などにより、セグメント損失を計上した。

**2. 2024 年 3 月期の総括**

2024 年 3 月期を総括すると、大幅な業績の伸びを実現できたのは、スマートパチスロが順調に設置台数を伸ばし、遊技機全体の稼働の伸びをけん引したこと（外部要因）、「スマート遊技機」の普及に伴う設備投資需要をしっかりと取り込むことができたこと（内部要因）の 2 点による。特に後者については、「スマート遊技機」時代を迎えるにあたって同社の優位性を改めて実証するものと言える。また、スマート遊技機に必要な主力製品群の伸びが利益率の向上に貢献しているところも評価すべきポイントである。さらに加えるなら、2024 年 7 月からの新紙幣流通に向けた改刷対応需要が業績の上乗せ要因となったことも、本格的な動きを前にして明るい材料と言える。一方、スマートパチンコは本格的な普及に至っていないものの、足元では稼働の良い機種も出始めており、同社にとっては今後の伸びしろと捉えることもできる。活動面では、AI やビッグデータといった最新技術を活用した新たなサービスの基盤となるクラウド開発や、自社ブランドによるスマートパチスロ機の市場投入に向けて着々と準備を進めているようだ。また、2024 年 2 月～3 月に全国主要都市で開催された展示会では、大型液晶端末「REVORA II」、上部設置端末「DUALINA」、パチンコホールに特化したノイズキャンセリングイヤホン「Wellph」など新製品※に多くの注目が集まっており、今後の業績への寄与が期待される。

※ 例えば、「REVORA II」では、スタッフの呼び出しボタン以外はすべてタッチパネルとなったほか、複雑化するゲームフローのどの状態に遊技者が滞在しているかを示す「ゲームフローナビ機能」が実装された。「DUALINA」は台の上部に設置することで、スマート遊技機に最適な出玉表現により盛況感を演出する。「Wellph」は耳への負担軽減で、スタッフを騒音問題から守る業界初の SDGs 製品となっている。

## 業績見通し

### 2025 年 3 月期もスマート遊技機向け設備販売や改刷対応、スマートパチスロ機の市場投入により最高益を更新する見通し

**1. 2025 年 3 月期の業績予想**

2025 年 3 月期の業績について同社は、売上高が前期比 2.1% 増の 55,000 百万円、営業利益が同 3.3% 増の 12,400 百万円、経常利益が同 3.3% 増の 12,500 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 0.4% 増の 8,500 百万円と引き続き増収増益を見込んでいる。

## ダイコク電機

2024年7月26日(金)

6430 東証プライム市場・名証プレミアム市場

<https://www.daikoku.co.jp/ir/>

## 業績見通し

引き続き「情報システム事業」が、スマート遊技機向け設備販売や改刷対応により過去最高売上高を更新する見通しである。「アミューズメント事業」についても、自社ブランドによるスマートパチスロ機の市場投入により増収を見込んでいる。

利益面でも、DX 推進や社内体制の整備に向けた費用のほか、積極的な開発投資※を継続するものの、「情報システム事業」の高収益維持と「アミューズメント事業」の黒字化により増益を確保する想定である。

※ 前期に引き続き、クラウド開発及び自社ブランドによるスマートパチスロ機の開発などに、研究開発費 1,300 百万円（前期は 1,580 百万円）、設備投資（無形固定資産を含む）に 3,000 百万円（前期は 2,234 百万円）を計画している。

## 2025年3月期の業績予想

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		前期比	
	実績	構成比	期初予想	構成比	増減額	増減率
売上高	53,861		55,000		1,138	2.1%
情報システム	49,412	91.7%	49,800	90.5%	387	0.8%
アミューズメント	4,499	8.4%	5,200	9.5%	700	15.6%
調整額	-50	-	-	-	-	-
売上総利益	24,981	46.4%	25,850	47.0%	868	3.5%
販管費	12,980	24.1%	13,450	24.5%	469	3.6%
営業利益	12,001	22.3%	12,400	22.5%	398	3.3%
情報システム	14,603	29.6%	14,500	29.1%	-103	-0.7%
アミューズメント	-390	-	150	2.9%	540	-
調整額	-2,211	-	-2,250	-	-38	-
経常利益	12,102	22.5%	12,500	22.7%	397	3.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	8,464	15.7%	8,500	15.5%	35	0.4%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

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 0.8% 増の 49,800 百万円、セグメント利益は同 0.7% 減の 14,500 百万円と過去最高業績となった前期とほぼ同水準を見込んでいる。引き続きスマート遊技機向け設備販売が好調に推移するが、2025 年 3 月期末のスマートパチスロ機の設置割合を 60%（前期末は 36.4%）、スマートパチンコ機を 10%（同 4.7%）と想定し、スマート遊技機向けカードユニットの販売台数は約 8 万台（前期は約 10 万台）と前期を下回る計画である。ただ、その分は改刷対応需要の本格化によりカバーし、前期並みの業績水準を確保するシナリオだ。

## (2) アミューズメント事業

売上高は前期比 15.6% 増の 5,200 百万円、セグメント利益は 150 百万円（前期は 390 百万円の損失）と増収増益により黒字転換を見込んでいる。これまで開発を進めてきた自社ブランドによるスマートパチスロの市場投入が業績の伸びに寄与する想定である。具体的には、開発中の 2 機種のうち、1 機種のリリースにより 2,500 万台の販売を見込んでいる（年度後半でのリリースを予定）。

業績見通し

## 2. 弊社の見方

弊社でも、同社の業績予想の前提には合理性があり、十分に達成可能であると見ている。前期と同様、スマート遊技機の設置台数の伸びが同社業績に大きく影響することが予想されるが、同社が描くスマートパチスロ及びスマートパチンコの普及見込み（2025年3月末の設置割合の前提）に無理はない。また、カードユニットの改刷対応特需についても既に大型店を中心に対応が進んでおり、その一部が前期業績（第4四半期）の上振れ要因になったことを勘案すれば、同社の見立てには一定の裏付けがあると言える。一方、「アミューズメント事業」については、市場投入するスマートパチスロ機の販売状況次第と言えそうだが、2,500台の販売計画は実現可能な水準と判断している。むしろ、稼動全体の向上によりパチンコホールの投資余力や投資マインドが高まってきたことを勘案すると、業績のアップサイドとして、1) スマートパチスロの普及が想定を上回ること、2) 保守的に見込んでいるスマートパチンコについても、ラッキートリガー搭載などのヒット機種が登場により想定以上に普及が進むこと、3) 市場投入するスマートパチスロの販売実績が計画を上振れることなどには注意が必要である。最大の関心は、一過性の改刷対応特需がはく落し、スマートパチスロの伸びも設置割合の上昇とともに鈍化してくる2026年3月期以降の業績をどのように向上させるかにある。その意味では、普及が遅れているスマートパチンコの動向や2機種目のリリースを控えているスマートパチスロの販売及び稼動状況、パチンコホール経営を支える次世代サービスの提供に向けたクラウド開発の進捗などについては注目すべきポイントと言える。特に、スマートパチンコの動向については、パチンコ機の復活を唱える業界の声も根強くあることから、今後の業界としての動きにも注目したい。

## ■ 中期経営計画

### 「スマート遊技機」時代に向けた中期経営計画を推進。 AI やビッグデータ等の最新技術を活用した DX リーダーを目指す

同社は、「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発化に向けた道筋が見えてきたことから、3ヶ年の中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）をスタートし最終年度を迎えている。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。また、2024年6月公表の社長メッセージ動画では、中長期の成長戦略として、AI やビッグデータ等の最新技術を活用しパチンコ業界の DX リーダーを目指す方向性を示している。

中期経営計画

**1. 前提となる環境認識**

「新規則」機への完全移行、さらには「スマート遊技機」の普及に伴って、遊技機市場及び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。「スマート遊技機」への入れ替えは、利便性や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。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している。同社では、「スマート遊技機」の入れ替えが進むにつれて、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、同社業績が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、クラウドサーバーを活用した業界唯一のプラットフォームを構築である。このほか、AI ホールコンピュータ「X（カイ）」の普及を進める。また、「スマート遊技機」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広げる。具体的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す。

※ 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) アミューズメント事業

事業の軸を「パチンコ」から「スマートパチスロ」へ移行する方針を掲げている。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、遊技機メーカーとして自社ブランドによるスマートパチスロ機の開発にも取り組み、2025年3月期の市場投入を予定している。

### 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（前中期経営計画の合計は28億円）、設備投資62億円（同41億円）を予定している※。なお、研究開発費は主にスマートパチスロ関連（アミューズメント事業）、設備投資は主にサーバー開発費（情報システム事業）に投下される計画である。

※ 2024年5月時点では、3年間の投資実績として、研究開発費約35億円、設備投資約65億円で着地する見通しとなっている。

### 4. 数値目標

数値目標については、研究開発費や設備投資を積極投入しながらも、各製品群における付加価値の向上や、MGサービスによるストック型ビジネスを軸とした収益構造の転換（収益の底上げ）を目指してきた。「スマート遊技機」登場に伴う市場の活性化が想定よりも早いペースで進んできたことや、2024年7月からの新紙幣流通に先駆けたカードユニットの改刷対応需要などにより、当初計画を大きく上回る見通しである。

### 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、 2021年11月公表)		25/3 期 (中計3年目、 2024年5月公表)		年平均 成長率 (3年間)
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	当初計画	構成比	修正計画	構成比	
売上高	24,390		31,824		53,861		34,000		55,000		31.1%
情報システム	18,647	76.5%	26,209	82.4%	49,412	91.7%	26,500	77.9%	49,800	90.5%	-
アミューズメント	5,759	23.6%	5,639	17.7%	4,499	8.4%	7,500	22.1%	5,200	9.5%	-
売上総利益	10,143	41.6%	14,507	45.6%	24,981	46.4%	13,100	38.5%	25,850	47.0%	-
販管費	8,952	36.7%	10,487	33.0%	12,980	24.1%	10,900	32.1%	13,450	24.5%	-
営業利益	1,191	4.9%	4,019	12.6%	12,001	22.3%	2,200	6.5%	12,400	22.5%	118.4%
経常利益	1,367	5.6%	4,260	13.4%	12,102	22.5%	2,300	6.8%	12,500	22.7%	109.1%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,228	5.0%	2,927	9.2%	8,464	15.7%	1,500	4.4%	8,500	15.5%	90.5%

出所：決算短信、中期経営計画よりフィスコ作成

## 5. 中長期的な注目点

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、同社の強みであ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する戦略は、自らの優位性を生かすうえでも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、データが集まる場所に会員が集まり、会員が集まる場所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とする可能性が高い。さらに、パチンコホールには「スマート遊技機」の導入に向けて相応の設備投資が必要となることから、業界の再編が一気に加速される一方、ゲーム性の進化とともに、これまで減少傾向にあったパチンコ・パチスロファンが、新たな利用者層の取り込みも含めて、回復に向かうことが期待されている※。このような構造的な変化は、同社にとってもシェア拡大及び収益力向上の絶好のチャンスになると考えられる。

※ 同社提供資料に掲載されている日本生産性本部「レジャー白書 2023」によると減少傾向にあったパチンコ参加人口は 2021 年に 720 万人（2020 年は 710 万人）と底を打ち、2022 年も 770 万人と 2 年連続で増加している。

さらに中長期的な視点からは、スマート遊技機が一巡した後のドライバーをどこに見出していくかが課題となる。今後の成長戦略として、パチンコ業界の DX リーダーを目指す方向性を打ち出し、1) 需要を満たすのではなく、競争力の源を販売し、全国に広げていく、2) 売れる商品を売るのではなく、顧客（マーケット）を作り出していくことの 2 点が示されたが、AI やビッグデータといった最新技術の活用により、ホール経営さらにはパチンコ業界の発展を支えるサービスをどのように創り上げていくのか、具体的なソリューションの中身にも期待したい。また、業績が好調な今だからこそ、将来に向けた準備をしておきたいとの意向が窺えることから、テクノロジーや IT 人材の獲得、さらには異業種参入などを目的とした M&A や業務提携の取り組みにも目が離せない。データが集まる場所では、ビジネスの可能性も広がることから、様々なパートナーや人材を惹きつけることになるだろう。

## 業界環境

### 業界全体で厳しい環境が続いてきたが、「スマート遊技機」による新たな時代を迎え、市場は活性化の兆し

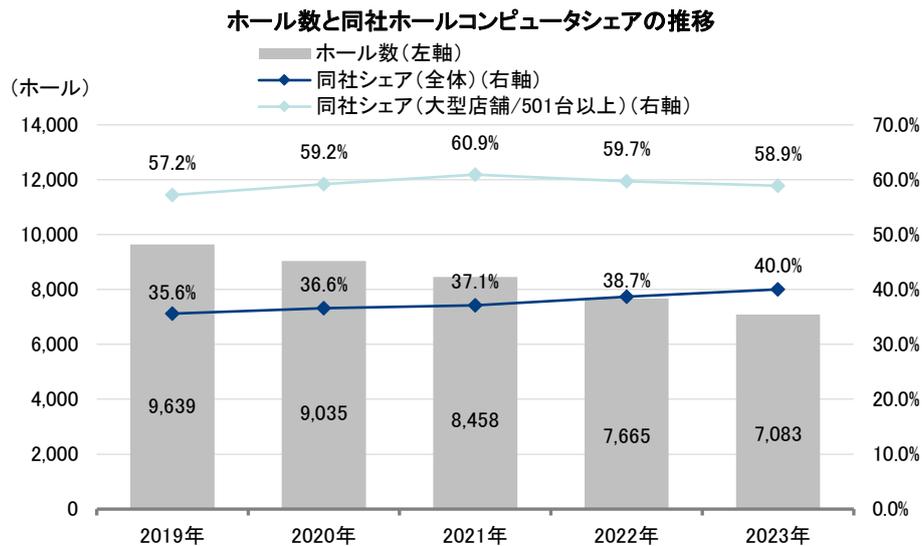
ここ数年の業界環境の状況を整理すると、パチンコホール業界は、遊技人口の減少、低貸玉化への流れ、消費税増税の影響などを受けて厳しい環境が続いてきた。特に、2015 年に業界における自主規制（高射幸性機種の制限等）がパチンコ及びパチスロ機の両方で実施されると、2016 年には「検定機と性能が異なる可能性のあるばちんこ遊技機」の回収・撤去の問題が動き出し、業界全体が停滞感に覆われた。さらに 2017 年 9 月に「新規則」が公布されると、業界に対する悲観的な見方や先行き不透明感が広がり、しばらく混沌とした状況が続いた。2020 年に入ってからはコロナ禍の影響（ホール休業や時短営業等）も重なり、厳しい環境に拍車をかけた。

業界環境

ただ、2021年に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一方、2022年3月に「技術上の規格解釈基準」の改正が施行され、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。さらに同年11月からは「スマート遊技機」の段階的な導入が開始され、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。

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、2013年から2023年の10年間で年平均5.1%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。ただ、2023年12月末のパチンコホール数は7,083店舗(前年末比582店舗減)であるが、同社のホールコンピュータ顧客数のシェアは40.0%と、年々高まっている。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<sup>\*</sup>。したがって、比較的景気変動に対する抵抗力が強く、投資余力にも優れた顧客基盤と言える。「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。

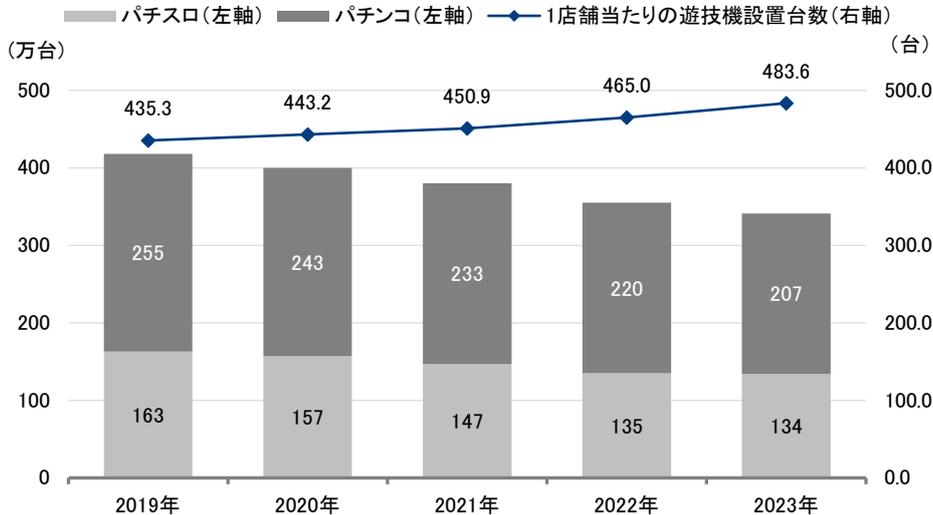
※ 大型店舗(501台以上)におけるシェアは約60%とさらに高くなっている。



出所：警察庁生活安全局保安課  
 「令和5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

遊技機の市場設置台数については減少傾向で推移しているものの、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。

## 業界環境

**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5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

さらに直近の動きとして注目すべきは、店舗数が減少するなかでも、市場全体の売上規模及び売上総利益の規模がプラスに転じたことである。2023年の売上規模は15.7兆円（前年比7.5%増）、売上総利益の規模は2.54兆円（同6.7%増）となっており前年比5%以上の増加は実に11年ぶりとなる。これは明らかにスマートパチスロによる効果であり、斜陽産業化のイメージを払拭するとともに、まさに「スマート遊技機」を中心に業界が転換期を迎えていることを示すデータと言える。

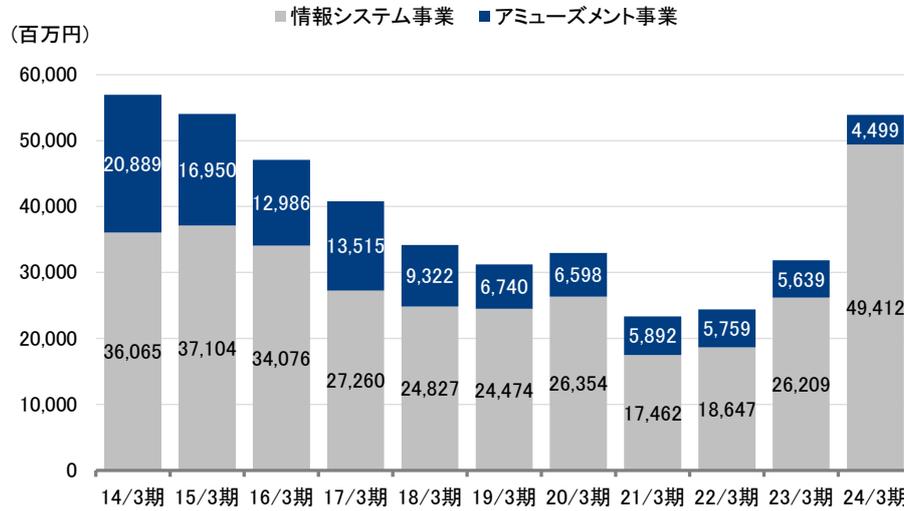
## 過去の業績推移

### 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、「スマート遊技機」の登場による業績回復・拡大をもとに、持続的な成長基盤を確立

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、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た。ところが、2023年3月期はコロナ禍からの回復に加え、2022年11月より市場導入されたスマートパチスロにより市場環境は一変し、それに伴って同社の業績も「情報システム事業」を軸に回復・拡大している。2024年3月期の「情報システム事業」は過去最高売上高を達成した。

過去の業績推移

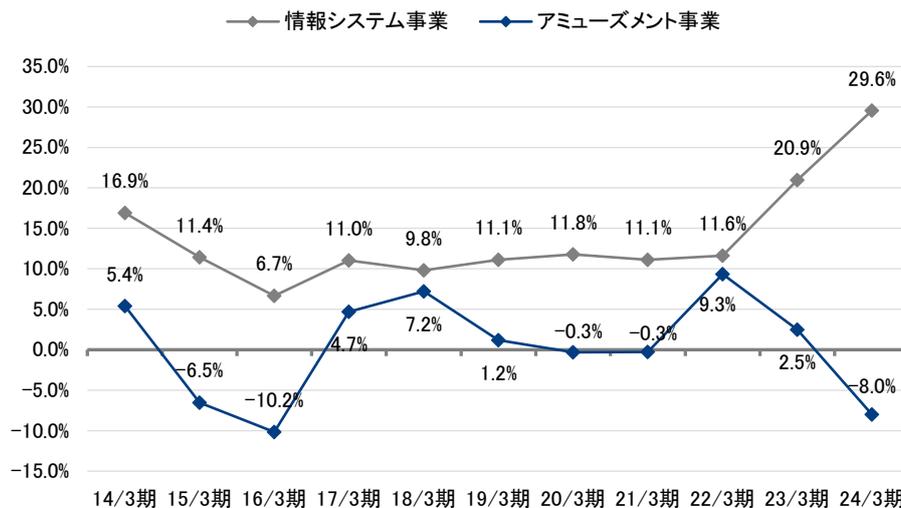
**売上高の推移**



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、高い利益率が維持されてきた。2014年3月期から2016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利益率は低下している。2018年3月期から2022年3月期までの期間は、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戻ることはなかった。もっとも、2023年3月期は、売上高の回復や高付加価値製品の販売増により、「情報システム事業」の利益率は大きく改善した。また、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、その点も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

## ダイコク電機

2024年7月26日(金)

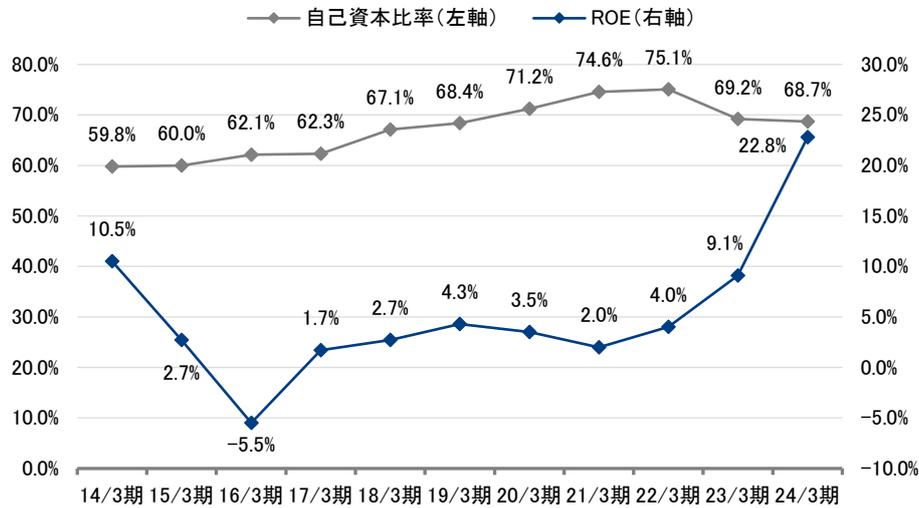
6430 東証プライム市場・名証プレミアム市場

<https://www.daikoku.co.jp/ir/>

## 過去の業績推移

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で推移してきた。2023年3月期は売上高の急拡大により売掛金等の資産が増加し若干低下したものの、68.7%の高水準を確保している。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（パチスロ機関連）の評価替えに伴う損失が原因となった。ただ、足元では利益の回復とともにROEも大きく改善し、2024年3月期は22.8%と高い水準になっている。

## 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

## ■ サステナビリティへの取り組み

### 持続可能な社会の実現やグループの成長を目指し、サステナビリティ基本方針を公表

同社は、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、事業活動を通じた持続可能な社会の実現と同社グループ自身の成長を目指すため、改めて「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た（2022年3月）。ギャンブル依存症チェックゲーム（チェッパチ）による啓蒙活動や親子プログラミング体験教室の開催、テレワーク推進を含む働き方改革及び人材活躍の推進、ソーラーパネルの設置など、マテリアリティに沿った具体的な取り組みを推進している。また、「サステナビリティ委員会」の設置など、サステナビリティ活動を持続的かつ体系的に推進するための体制づくりに加え、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）に基づく気候変動に係わる情報の開示も行っている。企業等の環境関連の戦略や取り組みなどを評価・認定する国際的な非営利団体 CDP（本部：イギリス・ロンドン）から、気候変動対応への取り組みで、マネジメントレベル「B」（前年は B-）の高い評価を受けている。

#### サステナビリティへの取り組み

経営理念	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。
サステナビリティ基本方針	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	
S	依存症への対応	
	ガバナンスとコンプライアンスの強化	

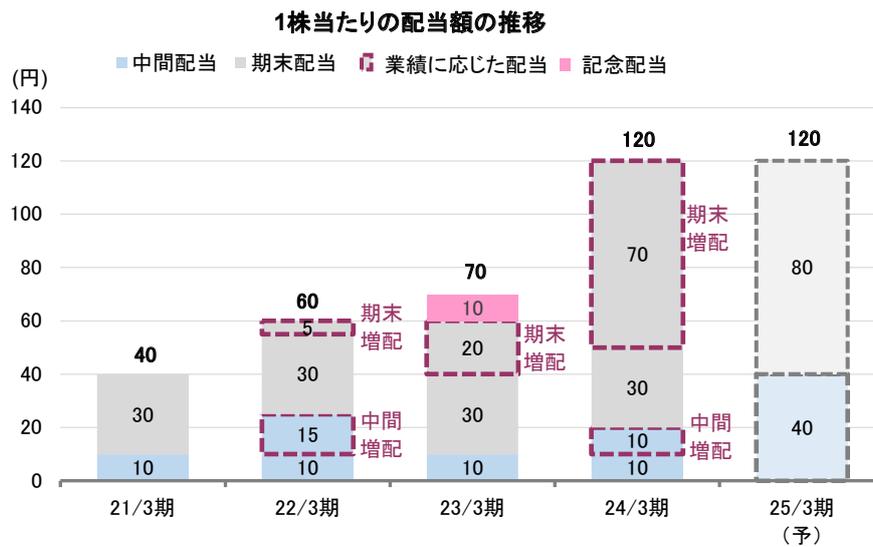
出所：決算説明資料より掲載

## 株主還元

### 2025年3月期の年間配当は、 1株当たり120円（中間40円、期末80円）を予定

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。2024年3月期の年間配当については、前期比50円増配の1株当たり120円（中間20円、期末100円）を実施した。2025年3月期についても1株当たり120円（中間40円、期末80円）を予定している。弊社では、今後の利益成長に伴う増配の可能性は十分にあると見ている。

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。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

#### 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