

|| 企業調査レポート ||

ダイコク電機

6430 東証プライム市場・名証プレミア市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年7月7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. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 事業内容	03
1. 情報システム事業	03
2. アミューズメント事業	04
3. その他 (新規事業)	04
■ 企業特長	04
1. 革新的な価値提供による市場開拓型の成長モデル	04
2. 会員ホールとの強固なネットワーク	05
3. 安定収益基盤が将来に向けた投資を支える	06
■ 決算動向	07
1. 2026年3月期の業績概要	07
2. 2026年3月期の総括	09
■ トピックス	10
1. 円谷フィールズホールディングスとの協業	10
2. クラウド新サービスの提供開始	10
3. 抹茶関連事業への本格展開	11
■ 業績見通し	11
1. 2027年3月期の業績見通し	11
2. 弊社の見方	12
■ 中期経営計画	13
1. 2030年ビジョン	13
2. 中期経営計画の基本方針と目標	13
3. 弊社による中長期の注目点	15
■ 業界環境	15
■ 過去の業績推移	17
■ 株主還元	19

要約

足元業績は特需はく落の影響を受けるも、 ベース利益の底上げで計画を上回る着地

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、業界シェアは首位である。また、パチンコホールの経営を支援する会員制情報提供サービス「DK-SIS」では会員3,347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。2022年11月より市場導入されたスマート遊技機※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、新たなフェーズに入った。2025年5月には2030年ビジョンと3ヶ年の中期経営計画を公表した。パチンコ業界の未来の創造、並びに新たな市場創出に向けて積極的な先行投資と事業ポートフォリオ改革に取り組む方針だ。

※ 2022年11月からスマートパチスロ機、2023年4月からスマートパチンコ機が市場導入された。玉やメダルに触れることなく遊技することができ、パチンコホールにおける玉やメダルに関す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る。遊技機メーカー団体(日本遊技機工業組合・日本電動式遊技機工業協同組合)が推進していることもあり順調に入れ替えが進んできた。

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比5.5%減の54,337百万円、営業利益が同21.0%減の9,673百万円と減収減益ながら、計画を上回る着地となった。減収となったのは、新紙幣発行に伴う改刷対応特需の反動によるものであり、その点は想定内である。情報システム事業は、スマート遊技機の導入が想定以上に進んだことに伴い、スマート遊技機に最適な自社製品(カードユニットや呼び出しランプ等)が順調に伸びた。アミューズメント事業についても、自社スマートパチスロ機の販売が計画を上回った。その結果、特需はく落の影響を受けながらも、過去2番目の売上水準を確保することができた。利益面でも、特需の反動により減益となったが、ベース利益の積み上げなどにより計画を上回った。活動面では、データ活用ビジネスでの他社との協業やクラウド新サービスの提供開始、新規事業(抹茶関連事業)などで具体的な進展があった。

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績予想について同社は、売上高を前期比11.7%減の48,000百万円、営業利益を同53.5%減の4,500百万円と減収減益を見込んでいる。減収となるのは、前期にスマート遊技機の導入が想定を上回ったことの反動(導入ペースの鈍化)により、情報システム事業の伸びが調整される可能性や、前期は自社パチスロ機の販売が好調であったアミューズメント事業について慎重に見ていることが理由である。利益面でも、減収による収益の下押しに加え、将来を見据えた研究開発費の増加などにより大幅な減益を見込む。ただ、年間配当は前期と同額の1株当たり100円を維持する予定だ。

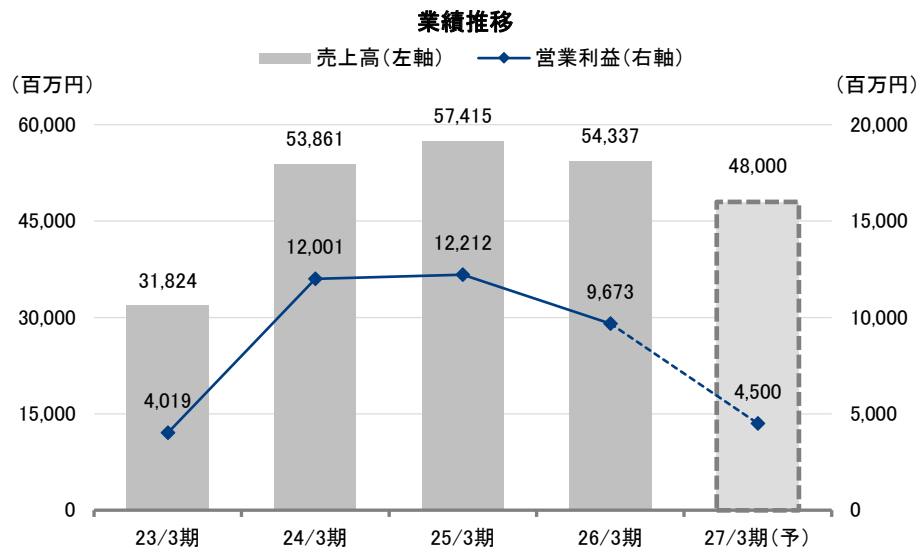
要約

3. 中期経営計画

現在推進中の中期経営計画(2026年3月期～2028年3月期)では、同時に公表された2030年ビジョン「Make CX Amazing ～未知の顧客体験を世界に～」の実現に向けて、将来の成長のための事業基盤の拡大と積極的な先行投資に取り組む方針である。特に、既存事業における新規分野への進出、並びに事業ポートフォリオ改革に向けた新規ビジネス投資などに取り組む。最終年度(2028年3月期)の目標として売上高490億円、営業利益63億円、ROE8%超を掲げるとともに、2030年ビジョン(2031年3月期)では売上高600億円、ROE10%超を目指すほか、新規事業構成比を25%まで高める構想である。

Key Points

- ・ 2026年3月期は改刷対応特需の反動により減収減益も、計画を上回る着地
- ・ スマート遊技機の導入に伴う主力製品の伸びや自社スマートパチスロ機の販売が業績の上振れに寄与
- ・ 2027年3月期はスマート遊技機の導入鈍化や研究開発費増により減収減益も、配当は維持する予定
- ・ 中期経営計画では、既存事業における新規分野への進出、並びに事業ポートフォリオ改革に向けた新規ビジネス投資などに取り組む方針



注1：2026年3月期より、不動産賃貸に係る損益について、営業外損益に表示する方法から売上高及び売上原価に表示する方法に変更

注2：2025年3月期は、表示方法の変更を遡って適用した後の数値

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

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・販売を主力に、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、会員制情報提供サービスなどを推進し、業界シェアは首位である。同社のホールコンピュータの市場シェアは約40%、特に501台以上の大型店舗における市場シェアは約60%、1,001台以上は約80%に上る。

事業セグメントは、「情報システム事業」「アミューズメント事業」「その他」に区分されるが、情報システム事業が売上高の80%以上を占め、同社の安定収益源となっている。

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」「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で各種サービスを提供するMGサービスを展開している。情報戦略ツールの会員制情報提供サービス「DK-SIS」が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働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※などの周辺機器と連動するほか、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。

※ カードユニット「VEGASIA」は後発ながら、2013年の市場参入以来、右肩上がりにシェアを拡大している(2026年3月末のシェアは約20%)。

2019年6月にホールコンピュータ「CII」以来12年ぶりのリニューアルを行い、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AIが瞬時に自動分析することで、ホール経営に最適な「解(カイ)」を提供する。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が大きく進んだ。

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、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、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。パチンコ機向けハードウェア事業の収束を見据えた事業ポートフォリオの転換として、2022年3月期よりパチスロ市場に本格参入した。2025年5月には遊技機メーカー※として自社ブランドによるスマートパチスロ機の新機種「ようこそ実力至上主義の教室へ」をリリースしており、今後の収益柱として強化を図る。

※ 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。

3. その他 (新規事業)

事業領域の拡大に向けたM&Aに伴い、2025年3月期より追加されたセグメントである。西本産業 (株) (ディスプレイ・装飾及びメンテナンス等) や (株) LILIUM (各種イベントの企画、制作、運営、管理等)、(株) ログオンシステム (コンピュータソフトウェアの開発・設計等) がある。さらに、箱根ガラスの森美術館の事業承継を目的に設立した (株) 箱根ガラスの森リゾートも本セグメントに含まれており、同社は2025年10月から同施設の運営を承継している。また、2024年10月に抹茶カフェ「nana's green tea」を国内及び海外 (米国ニューヨーク等) でFC展開する (株) 七葉を第三者割当増資の引受により持分法非適用関連会社化すると、2026年4月には和クレープ専門店「たばねのし」を運営する (株) SHUNRIを子会社化したほか、抹茶原料の安定供給等を目的とする新会社Chagri (株) を設立し、成長分野である抹茶関連事業への本格展開に向けて体制を整えた。

■ 企業特長

データ活用サービスの提供を通じて、 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

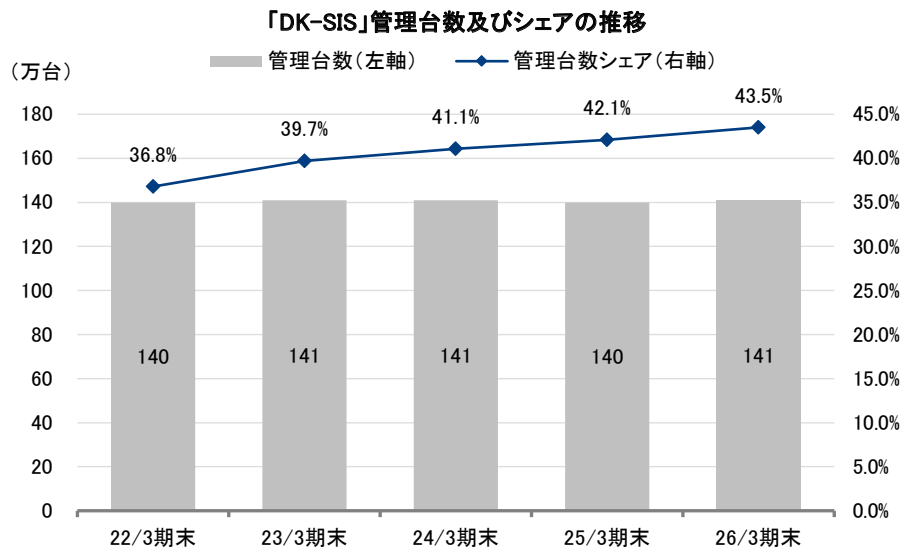
同社は創業以来、常に新たなカテゴリーの製品やサービスを企画・開発することで市場を開拓し、成長してきた。単に機能性に優れているだけでなく、「データ管理の重要性」と「情報公開の必要性」を提唱し、様々な局面からホール経営に対する付加価値を提供してきたところに同社の強みがある。1974年に発売した「ホールコンピュータ」は、それまで簡易なデータ集計を行う程度だったパチンコホールに対して「データ管理」に基づく管理手法を提案し、デファクトスタンダードにまで発展した。その後も、パチンコホールにおける遊技機の稼動情報をファンに提供する情報公開端末「データロボ」など、革新的機能を搭載した業界初となる情報機器を相次いで投入し、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。AIホールコンピュータ「X」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MGサービスを通じて構築した会員ホールとのネットワークも強みだ。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、同社のブランド力向上や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。2026年3月末の会員数は3,347件、管理台数は141万台（管理台数シェア43.5%）に上る。最近では、商圏内で営業する競合ホールの客数・稼働率・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、ファンの動向を捉え、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、2025年5月にはデータ掲載件数で業界1位（同社調べ）を記録している。さらに2021年にリリースしたクラウドチェーン店管理システム「ClarisLink」についても、独自データやレスポンスの早さなどが評価され、順調に契約店舗数を伸ばしている。



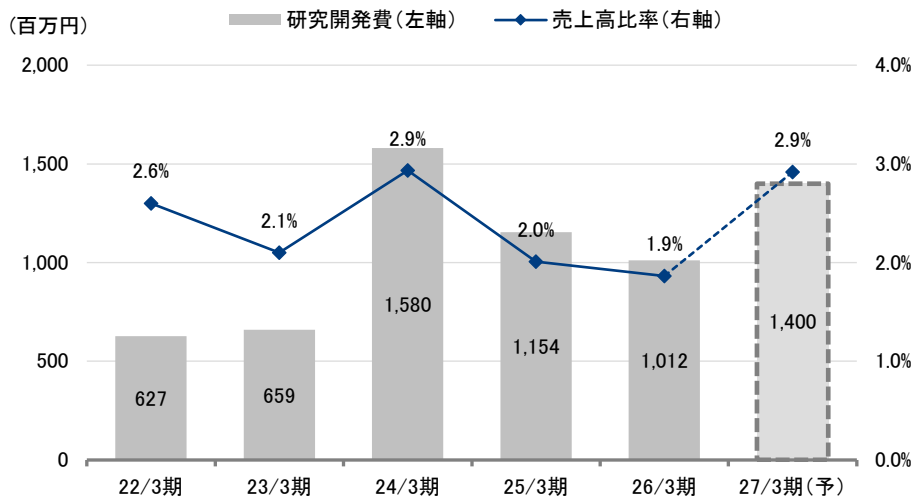
出所：「DK-SISデータから読み取る市場の現状と今後」よりフィスコ作成

企業特長

3. 安定収益基盤が将来に向けた投資を支える

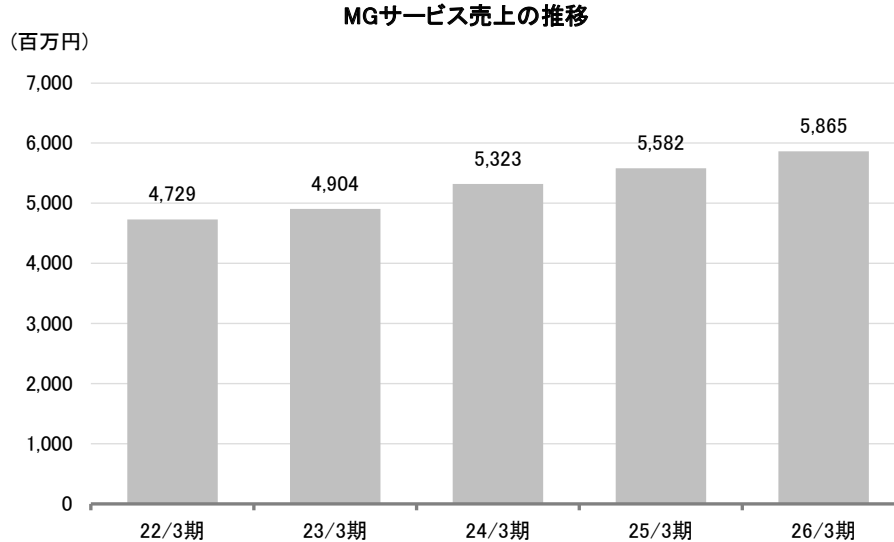
同社の競争力の源泉は、研究開発費をはじめとする将来の成長に向けた積極的な先行投資にある。次世代ホールコンピュータ及び周辺機器の開発や新たなMGサービスなど、今後の成長ドライバーとなる分野に積極的な投資を続けてきた。それを可能としているのは、利益率の高い情報システム事業が収益源（キャッシュカウ）として機能しているからである。特にストック型ビジネスモデルとして推進しているMGサービスが安定収益の柱として育ってきたことから、高水準で推移してきた研究開発費もMGサービスの利益の範囲で賄えるようになり、投資リスクを限定できるようになった。既存事業の収益力の高さで将来の成長に向けた投資のバランスが、同社の持続的な価値創造を実現している。現在推進中の中期経営計画でも、自社ブランドのスマートパチスロ機などを中心に積極的に研究開発費を投入していく計画である。また、既存事業における新規分野への進出、並びに事業ポートフォリオ改革に向けた新規ビジネス投資を行うべく、M&Aや成長投資にも積極的に取り組む考えだ。

研究開発費(売上高比率)の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

企業特長



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 決算動向

2026年3月期は改刷対応特需の反動により減収減益も、計画を上回る着地

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比5.5%減の54,337百万円、営業利益が同21.0%減の9,673百万円、経常利益が同19.6%減の9,831百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同25.5%減の5,754百万円と減収減益ながら、2回目の増額修正予想をさらに上回る着地となった。

減収となったのは、新紙幣発行に伴う改刷対応特需の反動によるものであり、その影響を除くと、実態としては前期及び計画を上回る収益の伸びを実現した。情報システム事業は、スマート遊技機（特にスマートパチンコ）の導入が想定以上に進んだことに伴い、スマート遊技機に最適な同社製品（カードユニットや呼び出しランプ等）が順調に伸びた。アミューズメント事業についても、上期にリリースした自社スマートパチスロ機の販売が計画を上回った。その他は、前期のM&A先が期初から寄与した。それらの結果、特需はく落による影響を受けながらも、過去2番目の売上水準を確保することができた。

利益面でも、改刷対応特需の反動により減益となった。ただ、情報システム事業がベース利益を積み上げたほか、アミューズメント事業が大きく利益貢献し計画を上回った。営業利益率は17.8%（前期は21.3%）と前期を下回ったものの、依然として高い水準を維持することができた。

決算動向

財政状態については、総資産は前期末比3.5%増の59,279百万円に拡大した。自己資本も同9.7%増の49,668百万円に拡大し、自己資本比率は83.8% (前期末は79.1%) に上昇した。

2026年3月期の業績概要

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	構成比・利益率	実績	構成比・利益率	増減額	増減率
売上高	57,492	-	54,337	-	-3,155	-5.5%
情報システム事業	52,126	90.7%	45,768	84.1%	-6,357	-12.2%
アミューズメント事業	4,451	7.7%	6,419	11.8%	1,967	44.2%
その他	966	1.7%	2,208	4.1%	1,241	128.5%
調整額	-52	-	-59	-	-6	-
売上総利益	26,723	46.5%	24,730	45.5%	-1,993	-7.5%
販管費	14,480	25.2%	15,056	27.7%	575	4.0%
営業利益	12,242	21.3%	9,673	17.8%	-2,569	-21.0%
情報システム事業	14,406	27.6%	11,203	24.5%	-3,202	-22.2%
アミューズメント事業	356	8.0%	1,118	17.4%	761	213.9%
その他	-148	-	13	-	161	-
調整額	-2,371	-	-2,661	-	-290	-
経常利益	12,231	21.3%	9,831	18.1%	-2,399	-19.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	7,727	13.4%	5,754	10.6%	-1,972	-25.5%

	25/3期末	26/3期末	前期末比	
			増減額	増減率
総資産	57,266	59,279	2,013	3.5%
自己資本	45,287	49,668	4,381	9.7%
自己資本比率	79.1%	83.8%	4.7pp	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 情報システム事業

売上高は前期比12.2%減の45,768百万円、セグメント利益は同22.2%減の11,203百万円と改刷対応特需の反動により減収減益となった。ただ、スマート遊技機の導入^{※1}に伴う設備投資意欲の高まりを背景に、カードユニット「VEGASIA」や新製品となる「BiGMO XCEL」「TJ-01」、並びに準新製品の「REVOLAI」「DUALINA」の販売が好調であった^{※2}。また、サービス売上高についても、パチンコホールのDX化やスマート遊技機の普及に伴う市場変化に対応するMGサービスが順調に加盟店を増やし、業績の底上げに寄与した。

^{※1} 2026年3月期末のスマートパチンコ機の設置台数は約53万台(前期末比約25万台増)、設置割合は28.5%(同14.4ポイント増)に大きく増える一方、スマートパチスロ機の設置台数も約83万台(同約13万台増)、設置割合は61.1%(同9.0ポイント増)と着実な伸びを実現した。なお、スマートパチンコ機が順調に伸びてきた背景には、1)「ラッキートリガー3.0プラス」を搭載した新たな遊技性能を持つ機種が2025年7月から登場したこと、2)スマートパチンコ機の稼動状況が好調なこと、3)遊技機メーカーの開発方針がスマートパチンコへ舵を切り始めたこと(スマートパチンコは様々なゲーム性を設計しやすい)などが挙げられる。

^{※2} スマート遊技機の普及により、これまでの玉積みによる出玉アピールができなくなり、新しい可視化手法へのニーズが高まるなかで、同社の「BiGMO XCEL」「REVOLAI」「DUALINA」は、大型液晶や演出技術を生かし、出玉感や賑わい感を表現できるほか、ファンが求める多様化する遊技データの特徴に合わせた演出を実現できる。また、ホール運営の省人化が急速に進むにつれて、業務効率を高める統合端末への需要が一気に高まっており、精算機とPOSを一体化した「TJ-01」は、「限られた人員で安定運営したい」というホールのニーズを捉えている。

決算動向

利益面でも、改刷対応特需の反動により減益となったものの、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高い利益水準を確保し、セグメント利益率も24.5%と高水準を維持した。なお、同社「DK-SIS」データによると、遊技機全体の稼働状況(2026年1月～3月)は前年同期比0.5%減と底堅く推移した。特に、スマートパチスロ機の稼働は非スマートAT系機種比131.8%、スマートパチンコ機の稼働は従来機種比108.4%となっており、スマート遊技機が稼働全体の伸びをけん引している。

(2) アミューズメント事業

売上高は前期比44.2%増の6,419百万円、セグメント利益は同213.9%増の1,118百万円と大きく伸びた。売上高は、グループ会社DAXELが開発し2025年5月に市場導入したスマートパチスロ機「ようこそ実力至上主義の教室へ」の販売が計画を上回ったこと(販売台数5,500台を完売)に加え、グループ会社の元気(株)による自社ゲームタイトル「首都高バトル」※が業績に寄与した。

※ 18年ぶりのリリースとなったが、2025年1月に早期アクセス版として配信を開始すると、Steamの国内ランキングで1位を獲得。グローバルランキングでも2位でランクインした。2025年9月にはフルリリース版のSteam版を発売するとともに、2026年2月にはPlayStation 5版を発売した。

利益面でも、将来を見据えた開発投資を継続しつつも、自社パチスロ機の市場導入により大幅な増益を実現した。

(3) その他

売上高は前期比128.5%増の2,208百万円、セグメント利益は13百万円(前期は148百万円の損失)となった。前期のM&A先※が期初から業績寄与した。利益面でもPMIが順調に進み、黒字化を実現した。

※ 西本産業、LILIUM、ログオンシステム、箱根ガラスの森リゾート。

2. 2026年3月期の総括

2026年3月期のポイントは、特需はく落により業績は後退したが、スマート遊技機が順調に稼働を高めながら普及してきたこと、そして何よりも同社の主力製品がホールの設備投資需要をしっかりと取り込めていることを確認できたところにある。スマート遊技機時代に対応した競争力のある新製品を提供できている証と言えるだろう。また、データ活用による経営支援型のMGサービスが着実に伸びていることや、注力する自社スマートパチスロ機の販売が計画を上回ったところも、同社グループの実績を実績で示すことができた。さらには、データ活用ビジネスでの他社との協業やクラウド新サービスの提供開始、新規事業(抹茶関連事業)などでも具体的な進展があった(詳細は後述)。一方、スマート遊技機の導入が想定を上回ったことで、業績が計画を大きく上振れたところは評価できるものの、需要の先食いといった見方もできるため、その点は今後の動向を冷静に見ていく必要がある。

■ トピックス

データ活用ビジネスでの他社との協業や新規事業などで具体的な進展

1. 円谷フィールズホールディングスとの協業

2026年2月12日に円谷フィールズホールディングス<2767>(以下、円谷フィールズ)との業務提携(2024年11月締結)に関連し、具体的な協議内容の詳細を公表した。

(1) 新サービスの提供

1) AIを活用したホール営業支援サービス(2028年4月開始予定)

同社のビッグデータと円谷フィールズの知見やGPSデータを融合させ、従来の勘や経験則に頼る経営から、AIが最適な戦略をナビゲートする再現性のある経営へのアップデートを図る。

2) 新広告配信サービス「FAN + AD」(ファンタス アド)(2026年6月開始)

会員数160万人の同社ファンデータとGPSデータを連動させ、AIがファンの趣向に応じた広告を自動生成し、主要プラットフォームで配信する。

3) インバウンド集客サービス(2027年4月開始予定)

訪日観光客向けにパチンコ体験ツアーを実施し、提携先ホールへ多言語対応設備の導入を促進する。

(2) 事業強化

2029年4月の新機種販売を目指し、両社の強力なIPを相互活用した遊技機の共同開発を実施するとともに、円谷フィールズグループとの連携を通じて、同社ホール設備の販売拡大を図り、ホール支援体制を強化する。

(3) 業績への寄与(目標)

本取り組みによる業績への寄与として、2031年3月期の売上高161.6億円(売上総利益60.8億円)を目指す。

2. クラウド新サービスの提供開始

2026年4月には、パチンコホール事業者が他店との差別化や効率経営を実現するための情報ツール「DK-SIS」を35年ぶりにリニューアルし、「DK-SIS INFINITY」としてリリースした。従来サービスと比べて、クラウド化による高速レスポンス、快適なUI・UX、トレンドに合わせたアップデートの提供などに特長がある。既に導入ホールからは、レスポンス速度の向上、営業分析のしやすさ、直観的でわかりやすい操作性などについて好評価を得ており、市場から高い関心を寄せられているようだ。

3. 抹茶関連事業への本格展開

同社は、新たな成長領域として抹茶関連事業に目をつけ、同社ならではの本格展開に向けて着々と体制を整えている。具体的には、創業25周年の実績があり、抹茶・日本茶がテーマのグローバルカフェブランド「nana's green tea」を国内外に展開する七葉を2024年10月に持分法非適用関連会社化したほか、2026年4月には、浅草に本店をかまえる和クレープ専門店「たばねのし」を運営するSHUNRIを子会社化した。「たばねのし」は茶室を思わせる和の空間演出と高品質な抹茶や和素材への徹底したこだわりによりSNSを中心に注目を集めている。さらに同月には、抹茶原料の安定供給と生産現場の課題解決を目的に新会社Chagriを設立した。今後の需要拡大を見据え、農業支援・アグリテック事業の分野から抹茶バリューチェーンを支える考えだ。

■ 業績見通し

2027年3月期はスマート遊技機の導入鈍化や研究開発費により減収減益予想

1. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績予想について同社は、売上高を前期比11.7%減の48,000百万円、営業利益を同53.5%減の4,500百万円、経常利益を同53.2%減の4,600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同46.1%減の3,100百万円と減収減益を見込んでいる。

減収となるのは、前期にスマート遊技機の導入が想定を上回ったことによる反動（導入ペースの鈍化）により、情報システム事業の伸びが調整される可能性や、前期は自社パチスロ機の販売が好調であったアミューズメント事業について慎重に見ていることなどが理由である。一方、その他は、新たにグループインしたSHUNRIの寄与などにより大きく拡大する。なお、2027年3月末のスマート遊技機の導入率（前提）については、スマートパチンコを40%（前年同月末比11.5ポイント増）、スマートパチスロを67%（同5.9ポイント増）と見込んでいる。

利益面でも、減収による収益の下押しに加え、新製品・新サービスの開発、自社スマートパチスロ開発、DX開発強化に伴う研究開発費の増加などにより大幅な減益となる。特にアミューズメント事業は、下期にリリースを予定している自社スマートパチスロ第2弾の市場導入に向けた開発やさらなるパイプライン強化により一旦セグメント損失を計上する見通しである。

業績見通し

2027年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	構成比・利益率	予想	構成比・利益率	増減額	増減率
売上高	54,337	-	48,000	-	-6,337	-11.7%
情報システム事業	45,768	84.2%	40,600	84.6%	-5,168	-11.3%
アミューズメント事業	6,419	11.8%	4,400	9.2%	-2,019	-31.5%
その他	2,208	4.1%	3,000	6.3%	792	35.9%
売上総利益	24,730	45.5%	21,300	44.4%	-3,430	-13.9%
販管費	15,056	27.7%	16,800	35.0%	1,743	11.6%
営業利益	9,673	17.8%	4,500	9.4%	-5,173	-53.5%
情報システム事業	11,203	24.5%	7,400	18.2%	-3,803	-33.9%
アミューズメント事業	1,118	17.4%	-200	-4.5%	-1,318	-
その他	13	0.6%	200	6.7%	186	1,385.6%
経常利益	9,831	18.1%	4,600	9.6%	-5,231	-53.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,754	10.6%	3,100	6.5%	-2,654	-46.1%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 弊社の見方

弊社でも、2027年3月期の同社業績予想は、スマート遊技機の導入ペースの鈍化や先行投資による影響を保守的に見積もった水準であり、達成は十分に可能であると見ている。特需のあった2023年3月期から2024年3月期と比べると、業績は2年続けて下降線をたどるが、既述のとおり、同社の中長期的な成長性自体に何らかの変化が起きたわけではなく、そこは冷静な判断が必要である。むしろ、再成長に向けた先行投資を実施しながらも、ベース利益を積み上げるとともに、下限配当金をコミットしているところは、同社の収益力が維持されていくことへの自信の表れとも言えるだろう。なお、前期同様、新機種の状況次第ではスマート遊技機の導入が想定以上に進み、業績の上振れ要因となる可能性があることには注意が必要である。また、前述した円谷フィールズとの協業(第1弾となる新サービス「FAN+AD」)がどのように業績へ寄与するかについても重要な注目点に挙げられる。

■ 中期経営計画

事業環境の変化に対応すべく、 未知の顧客体験と新たな市場創出に挑戦

事業環境が大きく変化するなか、新しい時代を見据えた2030年ビジョン、並びにその第1フェーズである中期経営計画(2026年3月期～2028年3月期)を公表し1年が経過した。

1. 2030年ビジョン

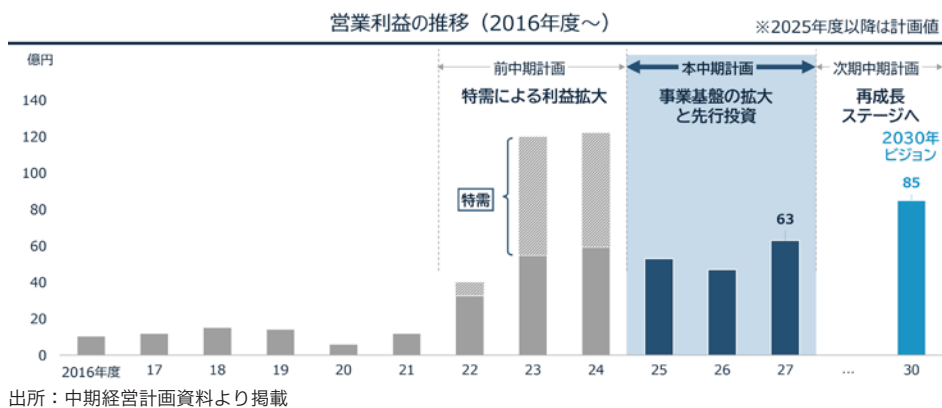
「Make CX Amazing ～未知の顧客体験を世界に～」というコンセプトの下、パチンコ業界の未来を創造する革新者であり続けると同時に、新たな市場創出へ挑戦し続けることで多様な分野で社会に貢献する企業グループを目指す。戦略テーマとして、1) 新たな遊びの未来を創造する挑戦、2) 他業種へ進出・事業領域拡大への挑戦、の2つの方向性を打ち出し、最先端技術(AI、IoTを含む)の活用を通じて、パチンコ及び周辺領域での新たな顧客体験の創出、並びにBtoC(フードエンターテインメント事業、観光事業、IPビジネスなど)を含めた他業種への展開も視野に入れている。その実現のために、収益力の高い既存事業から創出されたキャッシュを新規事業開発やM&Aに投下し、事業基盤の拡大と事業ポートフォリオ改革に取り組む。特に、既存事業における課題(業績変動の大きさ、市場縮小、1つの事業への依存度の高さなど)を踏まえ、安定的な収益、市場成長、既存事業との補完性が見込める事業を加えることで、持続的な収益拡大を図る。新規事業のウェイト(売上高比率)を2031年3月期には25%まで高める構想だ。

2. 中期経営計画の基本方針と目標

(1) 基本方針

中期経営計画は、2030年ビジョンの実現のための第1フェーズとして位置付けられる。中期経営計画スタート前の特需はく落により業績は一旦後退するものの、将来の成長(次期中期経営計画での再成長)に向けた事業基盤の拡大と積極的な先行投資に取り組む方針だ。

営業利益の推移(計画)と本中期経営計画の位置付け



(2) 各事業の重点施策と見通し

1) 情報システム事業

AI・ビッグデータを活用した業界のDXリーダーを目指し、1) ホール運営プロセスの最適化と革新、2) 集客支援サービスへの参入、3) データドリブン経営の実現、4) 生産性の向上(人材価値の向上)、に取り組む。スマートパチスロ機の導入は踊り場を迎え、スマートパチンコ機の普及が段階的に進むなかで、過去2年間のような売上高の伸びは想定されないものの、ホール企業の最大のテーマである集客と運営の効率化支援やクラウドを用いたMGサービスの拡大を通じて、パチンコホールの競争力・ファンへの訴求力を大幅に強化し、業界の持続的な成長を支えていく。

2) アミューズメント事業

自社ブランドのスマートパチスロ機によるヒット機種の新規創出とアミューズメント事業の収益強化を目指し、1) パチスロ企画開発体制の見直し・強化、2) コンテンツ事業の育成、3) パチンコソフト受託による収益維持、4) 主力製品の創出(ゲーム)、に取り組む。既に2025年5月に1機種をリリース済みであるが、現在2機種体制で開発を進めており、次回機種については当期(2027年3月期)下期でのリリースを目指しているようだ。

3) 新規事業

新たな事業領域への挑戦と複数の成長の柱を確立すべく、1) M&A先のPMIとグループシナジーの創出、2) テーマパーク・商業施設における顧客拡大と収益改善、3) システム開発部門の営業力強化とAI製品開発による収益改善、4) BtoCビジネスのインターネットによる集客力と滞在時間アップによる収益改善、5) 百合展の規模拡大、優良なコンテンツの獲得と海外展開、などに取り組む。最終年度(2028年3月期)の売上高を65億円(売上高全体の約13%)と見込んでいる。

(3) 業績目標(2025年5月公表時点)

2030年ビジョンでは、2031年3月期の売上高600億円、ROE10%超を目標に掲げるとともに、そのマイルストーンとなる中期経営計画の最終年度(2028年3月期)においては、売上高490億円、営業利益63億円、ROE8%超を目指す。

(4) キャッシュ・アロケーション

営業キャッシュ・フロー(3年間の累計206億円)と余剰資金を、新規ビジネス/M&Aに80億円、成長投資に110億円、DX/生産性向上投資に32億円、株主還元(株主還元)に36億円を配分する方針だ。なお、成長投資110億円については、パチンコに60億円、パチンコ以外に50億円を投下する。

3. 弊社による中長期の注目点

弊社でも、同社が主戦場としてきたパチンコ業界(ホール)を取り巻く環境が大きく変化するなかで、DXリーダーとして業界の変革と持続的な発展に取り組むことに加え、これまで蓄積してきたデータ活用やIP活用、ホール運営のノウハウ、潤沢な資金力を生かし、多業種へと展開していく戦略には説得力があると評価している。特に2030年ビジョン、並びに中期経営計画では新規事業の育成(新たな柱の確立)を大きなテーマに掲げ、AIや映像・音響・インタラクティブ技術を活用し、フードエンターテインメントや観光などの分野で新たな体験・価値を創造する方向性を打ち出していることから、本格的に体制を整えた抹茶関連事業や箱根ガラスの森リゾートなどとの連携を通じて、どのような独自の価値を生み出していくのかが、今後の方向性を占ううえでも重要な判断材料となるだろう。市場が縮小する一方で、明るい兆しも見えてきたパチンコ業界においては、残存者利益を享受しつつ、新たな顧客体験を創出していくポジションにあるものの、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すのかが重要なテーマであることは言うまでもない。その意味では、円谷フィールズとの協業に見られるように、外部資源との融合や時代の先端を行くテクノロジーの活用がカギを握るだろう。DX・AI技術を活用した次世代プラットフォーム「AX(仮称)」の開発にも着手しているようであり、リリースに向けたスケジュールや新たに付加される価値(機能)の中身も含め、今後の動向に注目したい。

■ 業界環境

スマート遊技機の市場導入により、市場は活性化の兆し

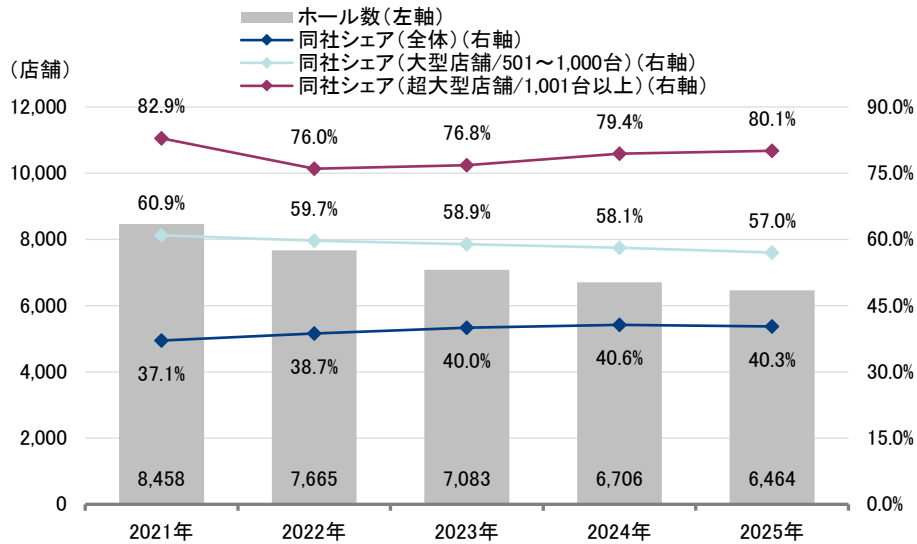
過去10年の業界環境を整理すると、パチンコホール業界は遊技人口の減少、低貸玉化への流れ、消費税増税の影響などを受けて厳しい環境が続いた。特に、2015年に業界における自主規制(高射幸性機種等の制限等)がパチンコ及びパチスロ機の両方で実施されると、2016年には「検定機と性能が異なる可能性のあるぱちんこ遊技機」の回収・撤去の問題が動き出し、業界全体が停滞感に覆われた。さらに2017年9月に「新規則」が公布されると、業界に対する悲観的な見方や先行き不透明感が広がり、しばらく混沌とした状況が続いた。2020年に入ってからコロナ禍の影響(ホール休業や時短営業等)も重なり、厳しい環境に拍車をかけた。ただ、2022年11月からスマート遊技機の段階的な導入が開始されると、ファンの支持を得たスマートパチスロ機を中心に入れ替えが進み、遊技機市場やパチンコホール業界は新たな時代に入った。

警察庁「風俗営業等の現状と風俗関係事犯等の取締り状況について」によれば、パチンコホール数は年々減少傾向にあり、2015年から2025年の10年間で年平均5.7%減となっている。2025年12月末のパチンコホール数も6,464店舗(前年同月末比242店舗減)に減少したが、同社のホールコンピュータ顧客数のシェアは40.3%と高い水準を維持している。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※。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りつつあり、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(501~1,000台)のシェアは約60%、超大型店舗(1,001台以上)のシェアは約80%と大型店舗になるほど高いシェアを誇っている。

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

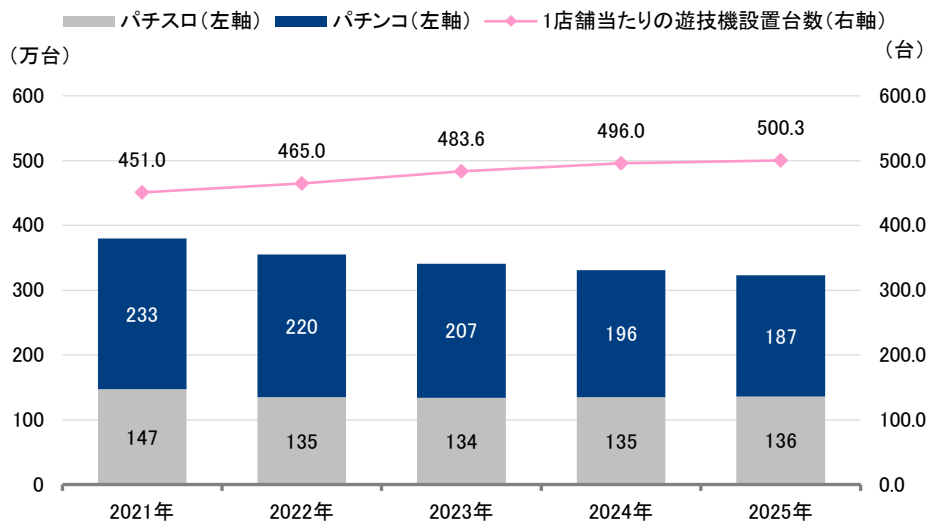


出所：警察庁生活安全局保安課「令和7年における風俗営業等の現状と風俗関係事犯等の取締り状況について」、決算説明資料よりフィスコ作成

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。

※ただし、パチスロ機に限定すれば、2024年に8年ぶりに増加に転じている。

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7年における風俗営業等の現状と風俗関係事犯等の取締り状況について」よりフィスコ作成

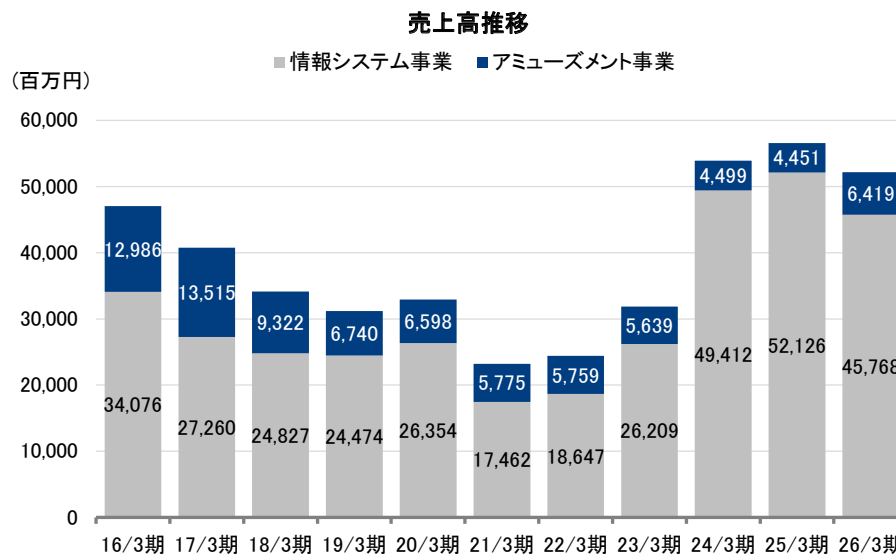
業界環境

さらに直近の動きとして、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2023年にプラスに転じたことがある。前年比5%以上の上昇は11年ぶりとなる。2024年以降も売上規模、売上総利益とも高い水準で推移している。これはスマートパチスロ機による効果であり、斜陽産業化のイメージを払拭するとともに、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

スマート遊技機による業績回復・拡大を機に、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持つ情報システム事業は、2015年3月期まで順調に売上高を伸ばし、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」問題の影響、「新規制」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機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。2025年3月期の情報システム事業は、スマート遊技機の導入と改刷対応需要が重なり過去最高売上高を2年連続で更新した。2026年3月期は改刷対応特需の反動により後退したが、実態としては高い業績水準を維持している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

ダイコク電機

2026年7月7日 (火)

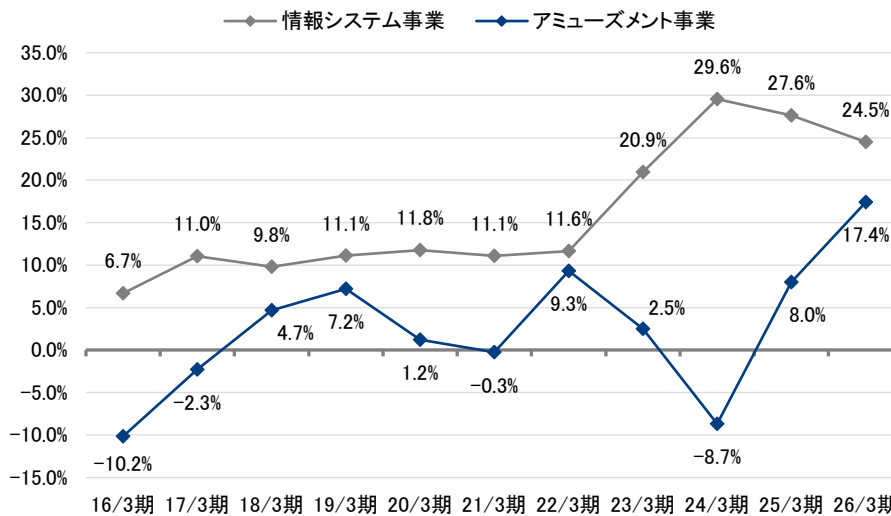
6430 東証プライム市場・名証プレミアム市場

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

過去の業績推移

利益面では情報システム事業が収益源となっており、高い利益率を維持してきた。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た。2018年3月期から2022年3月期までの期間は、これら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。2024年3月期以降の情報システム事業は改刷対応等の特需もプラスに働いたが、2026年3月期はそのほく落により利益率も落ち着く動きを見せた。

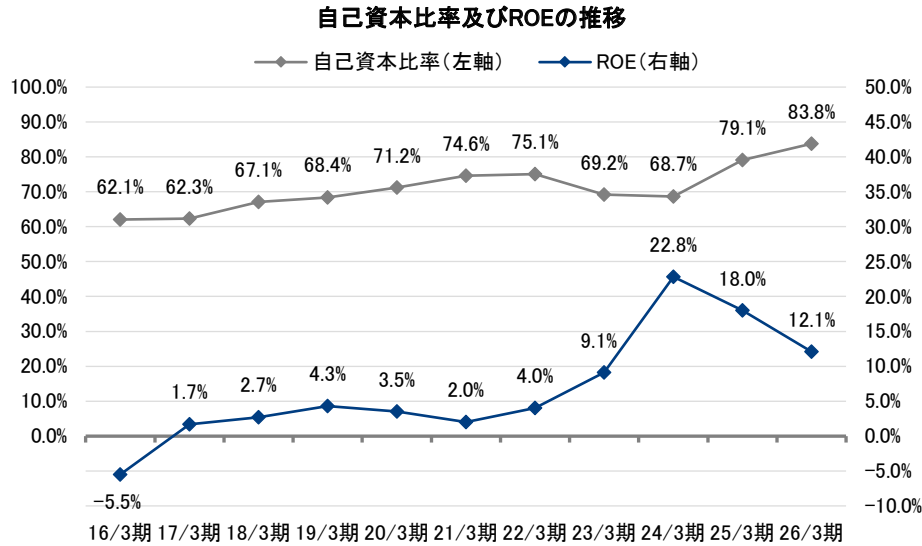
セグメント利益率の推移



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が、内部留保の積み上げ等により上昇傾向で推移してきた。2024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、2025年3月期は前期比10.4ポイント上昇の79.1%となった。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高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である。ただ、利益の回復とともにROEも大きく改善し、2024年3月期以降は特需による影響も重なり2年連続で高水準を確保した。2026年3月期はその反動による影響を受けたが、12%を超える水準を維持した。

過去の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

株主還元

2027年3月期の年間配当も前期と同額の100円を予定

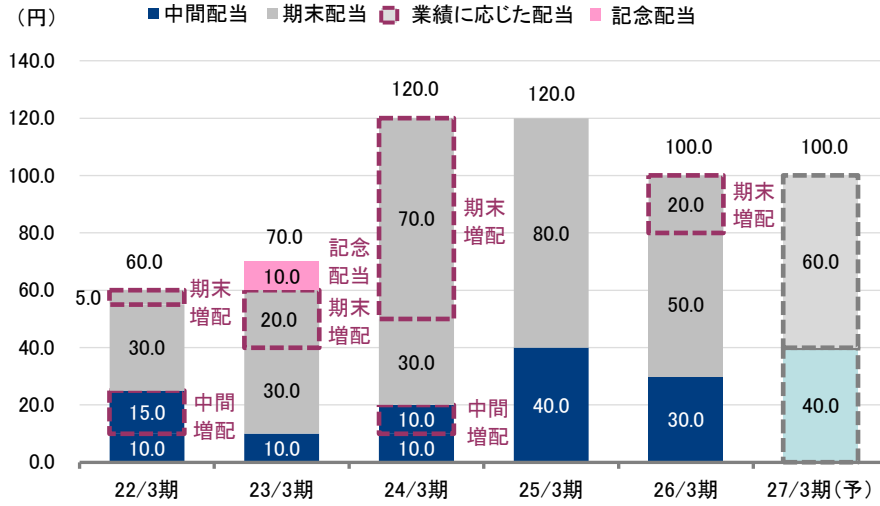
配当については、事業環境や収益の状況、配当性向等を総合的に考慮し、安定配当を行うことを基本方針としながらも、業績に応じた利益還元を実施する考えである。また、中期経営計画期間(2026年3月期～2028年3月期)の下限配当金を年間80円から100円に引き上げた。

2026年3月期の年間配当については、期初予想から20円増額修正し、1株当たり100円(中間30円、期末70円)を実施した。2027年3月期も1株当たり100円(中間40円、期末60円)を予定している。また、株主優待制度については、毎年9月末時点の株主に対し、保有株式数及び継続保有期間に応じて「デジタルギフト」※を贈呈する内容となっている。

※ 株主の利便性を考慮し、従来の「QUOカード」から変更した(当面は選択制)。「デジタルギフト」とはデジタルプラス<3691>が提供するもので、Amazonギフトカード、PayPayマネーライト、楽天ポイント、dポイント、au PAYギフトカード、nanacoギフト等に交換できる。

株主還元

1株当たりの配当額の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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、配布等することは強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