

|| 企業調査レポート ||

ダイナムジャパンホールディングス

HK06889 香港証券取引所

2023年1月12日(木)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2023年3月期中間連結決算は償却負担増により増収減益に	01
2. 2023年3月期の事業方針	01
3. パチンコ事業の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 沿革	03
2. ダイナムジャパンホールディングスグループの特長と強み	03
■ 2023年3月期中間決算の状況	07
1. 2023年3月期中間連結決算の状況	07
2. 財政状態	12
■ 2023年3月期の事業方針	14
1. パチンコ事業	14
2. 航空機リース事業	15
3. カジノ用ビデオスロット機事業	17
■ 今後の成長戦略	18
1. 市場動向	18
2. 成長戦略	20
■ 株主還元	22
■ ESGの取り組み状況	23
1. 環境への取り組み	23
2. 社会への取り組み	24
3. ガバナンスへの取り組み	24

■ 要約

スマート遊技機の積極導入により再成長を目指す

ダイナムジャパンホールディングス <HK06889> は、店舗数で国内第1位の日本最大級のパチンコホール運営企業である。チェーンストア理論に基づいて練り上げられてきたローコストオペレーションに強みと特長がある。ビジョンとして「地域のインフラとしてパチンコを誰もが気軽に楽しめる“日常の娯楽”に改革する」ことを掲げている。顧客第一主義や情報開示、コンプライアンス経営の徹底など質の高い経営を実践し、業界初の株式上場を果たしたパイオニア企業でもある。

1. 2023年3月期中間連結決算は償却負担増により増収減益に

2023年3月期中間連結決算は、営業収入で前年同期比10.4%増の56,195百万円、営業利益で同42.2%減の3,881百万円と増収減益となった。新型コロナウイルス感染症の感染拡大（以下、コロナ禍）と沈静化が繰り返されるなか、来店客数の回復は緩慢ではあったが、パチンコ機において複数の人気機種が生まれたことや営業努力もあって増収を達成した。一方、利益面では店舗業務の標準化による人件費の抑制や各種経費の削減に取り組んだものの、遊技機の減価償却負担増（前年同期比8,366百万円増）並びに電気料金の高騰による水道光熱費の増加（同1,025百万円増）が響いて減益となった。当第2四半期末の店舗数は前期末比横ばいの433店舗となっている。

2. 2023年3月期の事業方針

2023年3月期の事業方針としては、パチンコ事業における客数の回復を最重点課題として取り組む方針だ。コロナ禍での耐性が付いたとはいえ、コロナ禍以前と比較すると客数はまだ7～8割程度の水準にとどまっている。客足回復の起爆剤として期待されるのが2022年11月から導入が開始されたスマートスロット及び2023年春に導入が開始されるスマートパチンコである。これらスマート遊技機はメダルや玉への直接的な接触がなくなるため感染リスクが低減するほか、スペックの自由度が増しゲーム性の向上が期待できるため、客足回復の起爆剤となる可能性がある。初期投資負担はかかるものの、ローコストオペレーションにつながり店舗人件費の削減効果も期待できる。このため、同社はスマート遊技機を積極的に導入し、競争優位性を確保し既存店舗の客数増加により収益回復を目指す戦略となっている。

要約

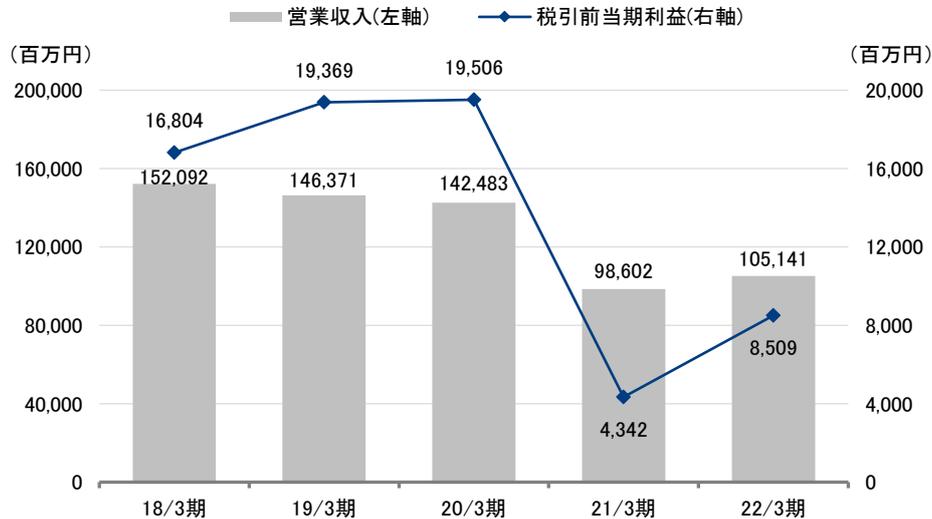
3. パチンコ事業の成長戦略

同社はパチンコ事業の成長に向けて、「多店舗展開」「低貸玉営業」「商品開発」「データドリブン」「コストマネジメント」の5つをテーマに取り組んでいる。このうち「多店舗展開」については市場がまだ逆風にあるほか建築コストも上昇しているため、自力出店は様子見とし、条件の良いM&A案件があれば取得することにしている。店舗の収益力強化策については、オペレーションの標準化による業務効率向上、PB（プライベートブランド）機の設置比率拡大、データドリブンによる遊技機の品揃え戦略等によって進めていく。スマート遊技機の導入によって店舗づくりの自由度も増し、従来よりもさらに幅広い客層が安心して楽しめる娯楽性の高い店舗づくりも可能となる。スマート遊技機の導入が客足回復の契機となり、2024年3月期以降はシェア拡大によって再び業績も成長軌道に復帰することが期待される。

Key Points

- ・2023年3月期中間決算は償却負担増が響いて増収減益となるも店舗収益力は着実に回復
- ・スマート遊技機の登場で市場の活性化が見込まれると同時に大手による寡占化が進む見通し
- ・スマート遊技機の積極導入により競争優位性を確保、多彩な店舗づくりも可能となり“日常の娯楽”としてのインフラ実現を目指す

業績の推移



■ 会社概要

「チェーンストア理論」に基づき革新的な施策を実行しながら業容拡大し、業界初の株式上場を達成

1. 沿革

同社は1967年に、現取締役兼相談役の佐藤洋治（さとうようじ）氏の父である佐藤洋平（さとうようへい）氏により、佐和商事株式会社として設立された。1970年に創業者が急逝し、当時、（株）ダイエーに勤務していた長男の佐藤洋治氏が24歳で事業を継ぎ、業容を拡大させてきた。

同社は大卒者の新卒採用、郊外型店舗・ローコスト店舗の開店、労働組合結成、低貸玉営業の全国展開など、パチンコホール業界における新しい取り組みを同業他社に先駆けて行ってきた。同社が先進的な企業文化を持つに至ったのは佐藤洋治氏のリーダーシップによるところが大きい。同氏は日本に入ってきて日が浅かった「チェーンストア理論」に感銘を受け、ダイエーに入社した。その後、創業者である父の死去を受けて経営を引き継ぐことになり、そのなかで一貫してチェーンストア理論をパチンコホールの経営に応用し業容拡大を図ってきた。同社の大きな強みであるローコストオペレーションもチェーンストア理論に基づくものだ。

チェーンストア理論に学んだ同氏の合理的な考え方は企業文化として同社に根付き、パチンコホール業界のなかでトップ企業に押し上げる原動力となった。また、経営理念において顧客第一主義や情報開示、コンプライアンス経営など企業経営で重要とされる要素についても早期から取り入れており、2012年8月の香港証券取引所への上場を実現する大きな原動力としても働いた。

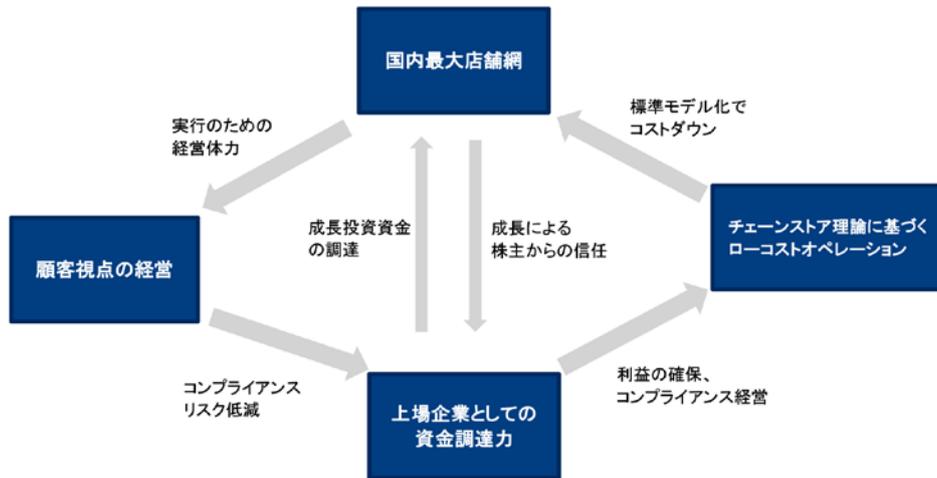
4つの強みを生かして強固な経営基盤を確立し、他社との差別化を実現

2. ダイナムジャパンホールディングスグループの特長と強み

同社の様々な特長・強みのなかで、弊社では1) 国内トップの店舗数、2) ローコストオペレーション、3) 顧客視点の経営、4) 資金調達力の4点に注目している。ポイントはそれぞれの強みが互いにつながっていることだ。すなわち、他社が同社と同じ強さを実現するのは容易ではないということにもつながる。

会社概要

ダイナムグループの4つの強みの関係

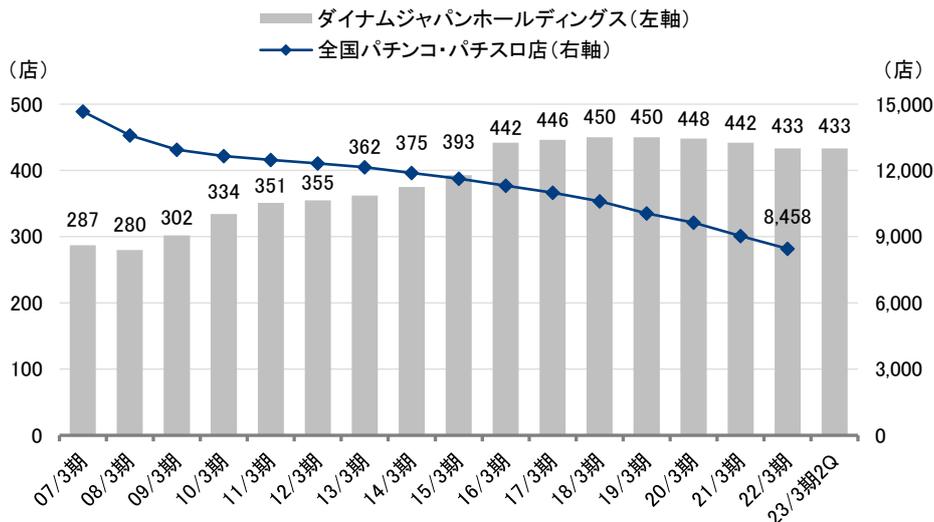


出所：ヒアリングよりフィスコ作成

(1) グループ店舗数は433店舗と国内最大手

警察庁資料より全国のパチンコ・パチスロ店は2021年12月末時点で8,458店舗となり、そのうち同社グループの店舗数が433店舗（2022年9月末現在）と国内トップを誇る。集計時期のずれによって厳密な比較ではないものの、国内シェアは店舗数、遊技機の設置台数ともに5%台となっている。業界シェアで1%を超えたのが2003年であり、その後業界全体の店舗数が減少傾向となるなか、M&Aも含めた店舗の拡大を進めてきた。2020年3月期以降はコロナ禍による業界環境の悪化もあって若干減少に転じてはいるものの、業界シェアは着実に上昇を続けている。

グループの店舗数の推移



出所：決算アナウンスメント、警察庁「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

会社概要

同社グループでは、出店にあたって店舗形態を標準化し、賃料を抑えられる地方の人口集積地（人口3～5万人の商圈）に集中的に出店し、多店舗展開を進めてきた。また、店舗数を拡大し、スケールメリットを生かすことで遊技機や一般景品等の購入コストの抑制を図っている。店舗数が多いということは、それだけ遊技機の購入台数も増え、遊技機メーカーに対するバイイングパワー（価格交渉力）が強まることになる。また、同社はPB機の開発・導入を積極的に進めており※、ここでもスケールメリットが生かされている。さらには、全国16ヶ所に各々30店舗前後をカバーする物流センターを設置し、店舗間で機種を融通し合うことで、機械費（遊技機の購入額）の抑制と物流コストの削減を図っている。店舗間で機種の融通を図ることで、顧客ニーズに応じて機種の品揃えを変更するなど機動的な店舗運営を実現し、集客増とコスト削減の両立を図る体制を構築している。

※2022年9月末のパチンコ設置台数に占めるPB機比率は12.0%（ダイナム単体ベース）。

(2) チェーンストア理論

チェーンストア理論に基づくローコストオペレーションは同社の競争力の源泉であり、成長戦略を含めたすべての施策について実現性・有効性を担保する大きな支えとなっているというのが弊社の理解だ。

パチンコホール事業の2大経費は機械費と人件費であるが、その直接的な費用の削減だけでなく、少ない従業員数でオペレーションを可能にする店舗設計や店舗運営システムの導入、新規出店の標準化など、様々な面にチェーンストア理論が生かされ、同社グループ全体としてのローコスト化につながっている。

前述のように同社は国内トップの433店舗を展開している。これは積極的な多店舗展開策の結果にほかならないが、それを可能とした原動力もチェーンストア理論だ。そこで店舗数増大⇒スケールメリットによるコスト削減という好循環が生まれ、現在の地位を確立したと弊社では分析している。また、後述する顧客視点に立った経営も、チェーンストア理論があるからこそ実現できていると考えている。

(3) 顧客視点に立った経営の実践

同社は5つの経営方針の1つに“顧客第一主義”を掲げ、実践している。同様の経営方針を掲げる企業はあっても、それを実践できているところは少ないと思われ、同社の特長の1つと弊社では考えている。

同社の様々な経営施策のなかで“低貸玉営業”と、“射幸性に頼らない営業”の2つを特に弊社では評価している。これらは同社の経営方針や成長戦略を理解するうえでのキーワードでもある。

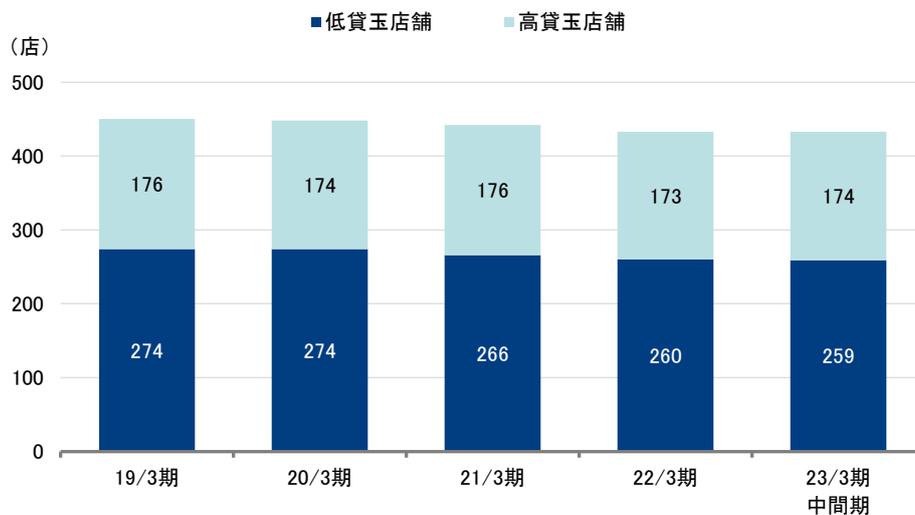
a) 低貸玉営業

貸玉料（パチンコは玉を借りて遊ぶという形態となっており、その料金）を通常の4円より安い、1円もしくは2円に引き下げた営業形態のことを指す。同じ料金でも客はより多くの玉を借りることができ、それだけ長く遊ぶことが可能になる。地域のインフラとして、パチンコを誰もが気軽に楽しめる日常の娯楽にすることを目指す同社にとっては、低貸玉店舗の拡大は理に適った施策と言えるだろう。

会社概要

2022年9月末時点の低貸玉店舗数は259店舗と全体の59.8%を占めている。2021年3月期以降はコロナ禍で主要顧客ターゲットである高齢者層の客足が低迷し、採算が厳しくなった店舗の閉店により若干減少したが、スマート遊技機の登場によって、感染対策がさらに強化されることや、高齢者人口の増加もあって中長期的には高齢者層の客数も回復すると見ており、低貸玉店舗の比率を高める方針に変わりない。この戦略を継続していくには相応の企業体力が必要であり、その方策が多店舗展開とローコストオペレーションの実践にある。

低貸玉店舗と高貸玉店舗の推移



出所：年次報告書、ニュースリリース、同社提供資料よりフィスコ作成

b) 射幸性に頼らない営業

文字どおり、射幸性の高い機種を集客の中心的な戦略とはしないということだ。パチンコ機には大当たりの確率が高いものから低いものまで様々な種類がある。確率が低い機種ほど大当たりした場合の出玉数が多く、コアなパチンコファンほど射幸性の高い機種を好む傾向がある。したがって、パチンコホールも高射幸性機種の構成比を高めた店づくりをして集客を行っているところが多い。

しかしながら、ギャンブル依存等の対策強化のもと、規制当局において射幸性を抑えるための規則改正が段階的に実施されたことで、射幸性を売り物に集客するパチンコホールの経営スタイルでは成り立たなくなりつつあるのが現状だ。これに対して同社は、高射幸性機種の割合が業界平均に比べて低く、反対に最も射幸性の低い確率1/100タイプの構成比が業界平均よりも20ポイント以上も高い構成となっている。射幸性に対する規制強化の影響は同社も避けられないが、従来から射幸性に頼らない営業に取り組んできたことから、マイナスの影響は相対的に軽微であると弊社では考えている。

会社概要

(4) 上場企業の強みを生かした資金調達力

同社は2012年にパチンコホール業界で初めて香港証券取引所に株式を上場した。約2,500社と言われるパチンコホール企業のなかで株式を上場しているのは同社を含めて2022年9月末時点で3社だけだ。今後予想される業界再編において、買い手となれるかどうかの重要な条件の1つが資金調達力であることに議論の余地はない。同社は2015年11月の夢コーポレーション(株)のグループ化により上場企業としての強みを生かし、全株式を株式交換により取得した。M&Aに限らず店舗投資や新事業展開などによる資金需要に対して、上場企業であることのメリットは大きく、資金調達力という点において有利に働くと考えられる。

2023年3月期中間決算の状況

2023年3月期中間決算は償却負担増が響いて増収減益になるも、店舗収益力は着実に回復

1. 2023年3月期中間連結決算の状況

2023年3月期中間連結決算は、営業収入で前年同期比10.4%増の56,195百万円、営業利益で同42.2%減の3,881百万円、税引前中間利益で同58.5%減の2,318百万円、中間利益で同65.4%減の1,183百万円と増収減益決算となった。

2023年3月期中間連結業績

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期		備考
	中間期	中間期	前年同期比	増減額	
営業収入	50,897	56,195	10.4%	5,298	
パチンコ事業収入	50,139	55,150	10.0%	5,011	高貸玉店舗 27,059 (+2,377)、低貸玉店舗 28,091 (+2,634)
航空機リース事業収入	758	1,045	37.9%	287	4機リース継続中
事業費用	45,255	52,915	16.9%	7,660	
パチンコ事業費用	44,791	52,246	16.6%	7,455	遊技機償却費 +8,366 店舗運営人件費 -1,387、水道光熱費 +1,025
航空機リース事業費用	464	669	44.2%	205	新たに購入しリースを開始した航空機に係る費用
一般管理費	2,004	2,048	2.2%	44	
その他収入	5,025	4,950	-1.5%	-75	中古遊技機売却益 +409、補助金収入 -1,324
その他費用	1,949	2,301	18.1%	352	固定資産処分損失 +833、固定資産減損損失 -301
営業利益	6,714	3,881	-42.2%	-2,833	
金融収益	156	173	10.9%	17	
金融費用	1,284	1,736	35.2%	452	円安に伴う為替差損 +393
税引前中間利益	5,586	2,318	-58.5%	-3,268	
税金費用	2,170	1,135	-47.7%	-1,035	
中間利益	3,416	1,183	-65.4%	-2,233	

出所：決算アナウンスメント、同社提供資料よりフィスコ作成

2023年3月期中間決算の状況

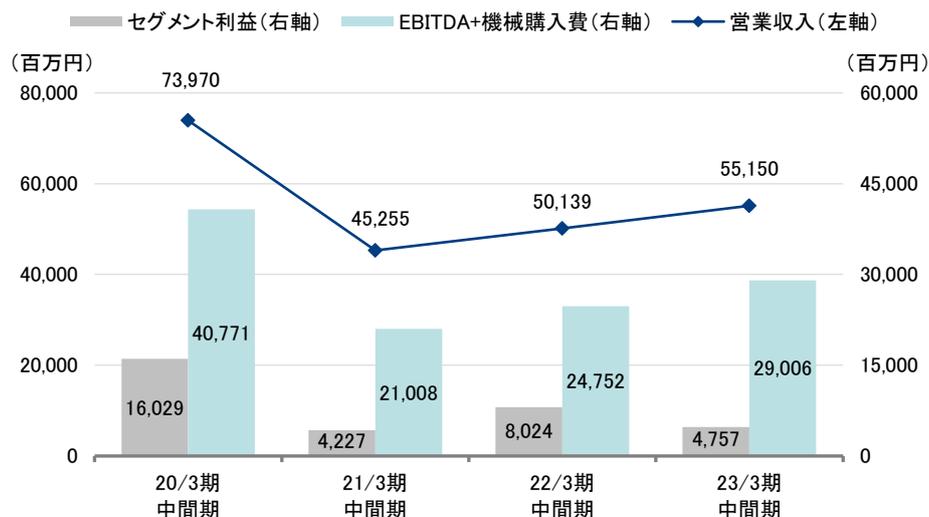
営業収入については、パチンコ事業においてコロナ禍で客足の戻りが依然緩慢ななかでもパチンコ機でヒット機種が複数出たほか、営業努力もあって営業収入は前年同期比 10.0% 増収となり、増収のけん引役となった。一方、営業利益は店舗運営人件費が 1,387 百万円減少したものの、遊技機の減価償却費が 8,366 百万円、水道光熱費が 1,025 百万円増加したことが響き、2 ケタ減益となった。

なお、その他収入は中古遊技機売却益が 409 百万円増加したほか、店舗の立退補償金 817 百万円を計上したが、補助金収入（コロナ関連の雇用調整助成金）が 1,324 百万円減少したことにより、75 百万円の減少となった。その他費用については店舗に係る固定資産減損損失が 301 百万円減少した一方で、遊技機を中心とした固定資産処分損失が 833 百万円増加し、合計で 352 百万円の増加となった。なお、中間期末の連結従業員数は前年同期比横ばいの 14,613 人となった。

(1) パチンコ事業

パチンコ事業の業績は営業収入で前年同期比 10.0% 増の 55,150 百万円、セグメント利益で同 40.7% 減の 4,757 百万円と、増収減益となった。2022 年 3 月期から遊技機の購入費用を一括費用計上から 2 年定額償却方式に変更したことにより、減価償却費が大幅に増加したことが減益要因となった。

ただ、こうした会計基準変更の影響をなくして本来の収益力を見ると、着実に回復していることが窺える。具体的には、EBITDA（セグメント利益+減価償却費+減損損失+金融費用）に機械購入費を加えたベースで 2020 年 3 月期以降の推移を見ると、2022 年 3 月期中間期は前年同期比 17.2% 増の 29,006 百万円と 2 期連続で増加となった。対営業収入比率でも同 3.2 ポイント上昇の 52.6% となり、2020 年 3 月期中間期の 55.1% に近い水準まで戻った。収益性が回復した要因については後述するが、主に人件費率の改善効果によるもので、店舗オペレーションの見直しに取り組んできた効果が出ているものと評価される。

パチンコ事業の業績推移


注：EBITDA = セグメント利益 + 減価償却費 + 減損損失 + 金融費用

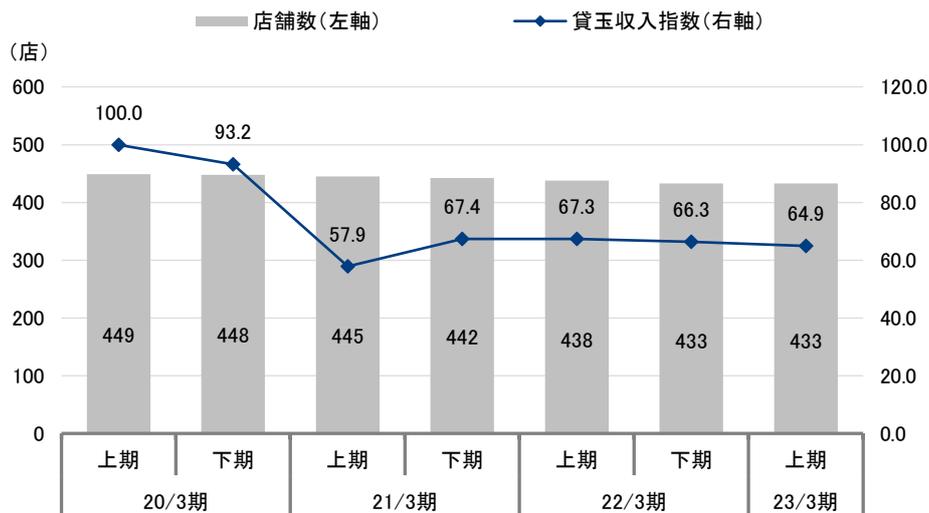
出所：同社提供資料、中間報告書よりフィスコ作成

2023年3月期中間決算の状況

営業収入の内訳を見ると、高貸玉店舗で同9.6%増の27,059百万円、低貸玉店舗で同10.3%増の28,091百万円となり、いずれも増収となった。ヒット機種が複数生まれた効果によりパチンコ機の営業収入が増加した。一方、パチスロ機については微減となったものの、規制見直しに対応した新基準機の導入が順次進んでおり、直近では回復の兆しが見え始めている。

ただ、売上高となる貸玉収入の推移を見ると、高貸玉店舗で前年同期比7.0%減、低貸玉店舗で同0.5%増、合計で同3.7%減の245,981百万円となり、2021年3月期下期以降は頭打ちの状況が続いている。ダイナム店舗の稼働率の状況を見ても、パチンコ機は前年同期と同水準で、パチスロ機ではさらに低下している状況だ。コロナ感染が拡大と沈静化を繰り返しながらも続いていることや、パチスロに関しては規制強化に伴い稼働率の高かった旧規則機が2022年1月末で完全撤去されたことも影響したと考えられる。3期前の貸玉収入の水準と比較すると店舗数が若干減少しているとはいえ、65%の水準にとどまっており厳しい市場環境が続いているのが実情と言える。なお、2022年9月末のグループ店舗数は433店と前年同期比で5店舗減となった。

店舗数と貸玉収入指数の推移

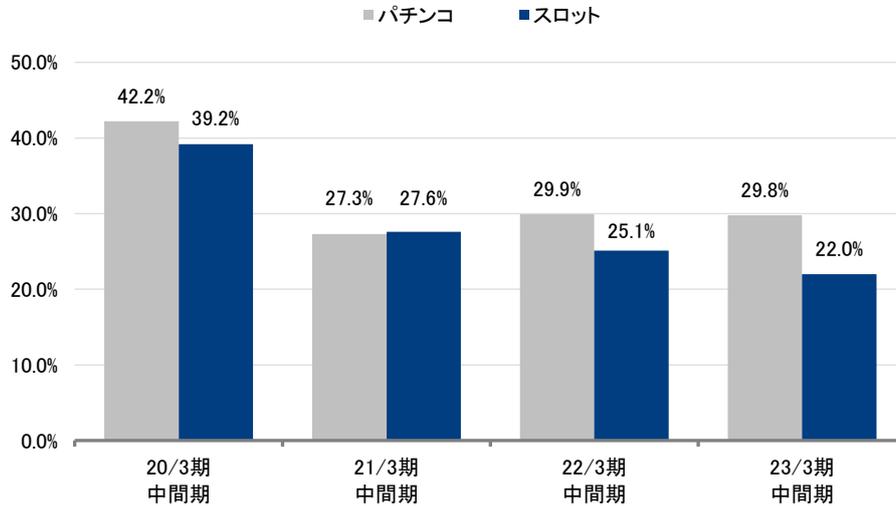


注：貸玉収入指数の基準として、20/3期上期 = 100とした場合

出所：同社提供資料、年次（中間）報告書よりフィスコ作成

2023年3月期中間決算の状況

稼働率の推移



注：ダイナム店舗のデータ。稼働率＝ピーク時（15時及び19時平均）の実客数 / 設置台数。
出所：同社提供資料、決算説明資料よりフィスコ作成

事業費用は前年同期比 16.6% 増の 52,246 百万円となった。主な増減要因を見ると、店舗運営人件費が 1,387 百万円減少した一方で、遊技機償却費が同 8,366 百万円、水道光熱費が同 1,025 百万円増加した。遊技機については償却開始から 2 期目となるため増加幅も大きい。また、水道光熱費の増加は電気料金の高騰が影響した。店舗運営人件費については、接客サービスの時間を維持しながらも、バックヤードの各種業務を標準化することで総労働時間の削減を実現したことが減少要因となった。また、1 年前より一部店舗で景品交換カウンターにセルフ機械を導入し、無人化を進めたことも寄与したと見られる。そのほか広告宣伝の見直しや清掃の内製化を進めるなど、各種経費の抑制に取り組んだ。

各費用項目の対パチンコ事業収入比率の推移を見ると、合計では前年同期比 5.4 ポイント上昇の 94.7% となったが、内訳を見ると減価償却費が同 13.0 ポイント、水道光熱費が同 1.4 ポイントそれぞれ上昇した以外はほぼすべての項目で比率を下げることができている。収益力回復に向けた取り組みの成果が出ているものと評価される。特に店舗人件費率については 34.6% と 3 期前の水準近くまで低下した。前述したようにグロス売上が 2020 年 3 月期中間期比 35 ポイント程度落ち込むなかで、固定費である人件費率の引き下げを実現できたことで、今後の市場回復局面における利益率の上昇が期待される。

ダイナムジャパンホールディングス | 2023年1月12日(木)
 HK06889 香港証券取引所 | <https://www.dyjh.co.jp/ir/index.html>

2023年3月期中間決算の状況

パチンコ事業費用の内訳

	20/3 期中間期	21/3 期中間期	22/3 期中間期	23/3 期中間期
費用合計	82.6%	102.5%	89.3%	94.7%
広告費	2.3%	1.9%	3.0%	2.5%
減価償却費	6.8%	10.4%	8.3%	6.7%
店舗人件費	33.2%	47.8%	40.8%	34.6%
機械関連費用	17.8%	12.6%	10.9%	25.3%
使用権資産償却費	6.9%	11.2%	9.3%	8.1%
修繕費	2.3%	2.0%	2.4%	2.2%
水道光熱費	4.1%	5.6%	5.2%	6.6%
清掃費	2.6%	3.5%	2.6%	2.0%
その他	6.7%	7.5%	6.8%	6.8%

出所：同社提供資料、中間報告書よりフィスコ作成

なお、グループの中核を成す（株）ダイナムの業績について見ると、営業収入は前年同期比9.9%増の51,905百万円、営業利益は同53.2%減の1,140百万円、経常利益は同70.8%減の1,327百万円、中間利益は同57.4%減の1,226百万円と増収減益となった。増減要因は連結ベースとほぼ同様となっている。

ダイナムの業績（会計方式は日本基準）

（単位：百万円）

	22/3 期	23/3 期		増減額	摘要
	中間期	中間期	前年同期比		
営業収入	47,222	51,905	9.9%	4,683	遊技業収入 +4,822、自販機手数料収入 -139
費用合計	44,786	50,765	13.4%	5,979	
機械関連費用	4,974	12,318	147.6%	7,344	遊技機償却費の増加
水道光熱費	2,340	3,289	40.6%	949	
人件費	18,920	17,469	-7.7%	-1,451	
その他費用	18,552	17,689	-4.7%	-863	
営業利益	2,436	1,140	-53.2%	-1,296	
経常利益	4,542	1,327	-70.8%	-3,215	雇用調整助成金の減少
特別利益	-	818	-	818	長野飯田店 立退補償金 817
特別損失	192	242	26.0%	50	固定資産除却損の計上
中間利益	2,878	1,226	-57.4%	-1,652	
主要 KPI（重要経営評価指標）					
店舗数	398	396		-2	開店1店舗、閉店3店舗
パチンコ稼働率※1	29.9%	29.8%		-0.1pt	競合店差 +2.4pt ※2
スロット稼働率※1	25.1%	22.0%		-3.1pt	競合店差 -3.4pt ※2
設置台数	186,851	186,113	-0.4%	-738	設置台数業界シェア 4.9%
PB 機設置台数	19,436	15,741	-19.0%	-3,695	PB 機設置比率 12.0%（前年同期比 -2.8pt）※3

※1 稼働率・・・ピーク時（15時及び19時平均）の実客数÷設置台数（2022年4月1日～9月30日の平均）

※2 競合店の数値は全国ダイナム店舗近隣に所在する1,200店舗に対して実施する客数調査をもとに算出

※3 設置割合はパチンコ設置台数に対する割合

出所：同社提供資料、決算説明会資料よりフィスコ作成

2023年3月期中間決算の状況

2022年9月末の店舗数は前年同期比2店舗減少の396店舗となり、設置台数も同0.4%減の186,113台と若干減少した。PB機については同19.0%減の15,741台と減少したが、機種の入替のタイミングによって減少したものであり、引き続きPB機について注力する方針に変わりない。なお、稼働率についてはパチンコ機が前年同期比0.1ポイント低下の29.8%、パチスロ機については同3.1ポイント低下の22.0%となった。パチスロ機については稼働率の高い旧規則機を2022年1月末までに撤去したこと、新規機種でヒット機種種の登場が遅れたことなどが低迷につながったが、夏場以降はヒット機種種が出始めており稼働率も上昇傾向にある。

(2) 航空機リース事業

航空機リース事業の事業収入は前年同期比37.9%増の1,045百万円、セグメント利益は同38.5%増の169百万円となった。同社は流動性が高く、需要も安定して見込まれるナローボディ機に絞って展開しており、2020年3月期に購入した3機のリース料収入が継続したほか、同事業を運営する子会社のDynam Aviation Ireland Limited（ダイナムアビエーション）が、ハンガリーのLCCであるWizz Airと航空機3機（エアバスA321neo）をセール・アンド・リースバック取引により購入する契約を2021年10月に締結した。そのうちの1機について2022年7月に引き渡しを完了し、リース料が発生したことが増収増益要因となった。また、為替の円安が進んだことも増額要因となった。

なお、フリートバリューは4機で28,249百万円、平均残存リース期間は4.5年で、年換算表面利回りは8.3%となる。前期末時点の8.8%から利回りが若干低下したが、物価上昇による影響で新たに購入した航空機の価格が上昇した影響があった。

航空機リース契約実績

リース先	契約時期	機体	資産（正味価値）	平均機齢	平均残存リース期間	年換算表面利回り
ブエリング航空（スペイン）	2019年7月	エアバスA320	28,249百万円	2.5年	4.5年	8.3%
インディゴ（インド）	2019年10月	エアバスA320neo				
インディゴ（インド）	2020年2月	エアバスA321neo				
Wizz Air（ハンガリー）	2021年10月	エアバスA321neo				

出所：同社提供資料、決算説明会資料よりフィスコ作成

航空機購入で有利子負債が増加も、ネットキャッシュはプラスを維持

2. 財政状態

2023年3月期中間期末の資産合計は前期末比7,995百万円増加の301,416百万円となった。主な増減要因を見ると、使用権資産が121百万円、繰延税金資産が553百万円、保有株式が726百万円それぞれ減少した一方で、現金及び預金が419百万円、有形固定資産が10,732百万円増加した。有形固定資産については航空機を新たに1機購入したことが主な増加要因となっている。また、遊技機の購入額については14,339百万円となり前年同期の25,332百万円から10,993百万円減少したが、2年償却のため資産計上されている遊技機は増加した。

ダイナムジャパンホールディングス | 2023年1月12日(木)
 HK06889 香港証券取引所 | <https://www.dyjh.co.jp/ir/index.html>

2023年3月期中間決算の状況

負債合計は前期末比 6,028 百万円増加の 168,467 百万円となった。主な増減要因を見ると、リース負債が 109 百万円、未払金・未払費用が 187 百万円それぞれ減少し、有利子負債が 5,708 百万円増加した。有利子負債の増加は主に航空機購入のための海外法人の借入金となっており、為替が9月末にかけて円安に進んだことも増加要因となっている(2022年3月末 122.41 円/USD → 2022年9月末 144.81 円/USD)。

資本合計は前期末比 1,967 百万円増加の 132,949 百万円となった。中間利益 1,187 百万円を計上し、配当金の支払 1,878 百万円、自己株式を 641 百万円取得し、651 百万円を消却した。また、為替の円安進行に伴い包括利益が 3,299 百万円増加した。

自己資本比率は有利子負債の増加を主因として、前期末の 44.6% から 44.1% と若干低下した。ただ、ネットキャッシュ(現金及び預金 - 有利子負債)の水準は前期末比で 5,289 百万円減少したものの、8,078 百万円のプラスを維持した。キャッシュ・フローの状況についても、営業活動によるキャッシュ・フローは前年同期の 10,519 百万円から 26,755 百万円と 2 倍以上に増加しており、フリー・キャッシュ・フローも 3,376 百万円のプラスに転じるなど改善の兆しが見え始めている。ただ、航空機リース事業において 2023 年末までに 4 機を購入する契約があるため(うち、2 機は 2022 年 10 月に引渡し完了)、同事業における有利子負債の増加が今後見込まれる。

連結財務状況

(単位：百万円)

	22/3 期末	23/3 期 中間期末	増減額	増減項目
資産合計	293,421	301,416	7,995	現金及び預金 (+419)、有形固定資産 (+10,732)、使用権資産 (-121)、繰延税金資産 (-553)、株式 (-726)
(現金及び預金)	56,508	56,927	419	
負債合計	162,439	168,467	6,028	有利子負債 (+5,708)、リース負債 (-109)、未払金・未払費用 (-187)
(有利子負債)	43,141	48,849	5,708	
(有利子負債・日本法人)	32,945	32,315	-630	
(有利子負債・海外法人)	10,196	16,534	6,338	
資本合計	130,982	132,949	1,967	中間利益 (1,187)、配当支払 (-1,878)、自己株式の取得 (-641)、その他中間包括利益等 (3,299)
(自己資本比率)	44.6%	44.1%	-0.5pt	
(ネットキャッシュ)	13,367	8,078	-5,289	

出所：同社提供資料、決算説明会資料よりフィスコ作成

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

キャッシュ・フロー計算書	22/3 期中間期	23/3 期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	10,519	26,755
投資活動によるキャッシュ・フロー	-23,115	-23,379
フリー・キャッシュ・フロー	-12,596	3,376
財務活動によるキャッシュ・フロー	-10,865	-4,382
現金及び現金同等物の残高	51,249	56,927

出所：同社提供資料、決算アナウンスメントよりフィスコ作成

■ 2023年3月期の事業方針

スマート遊技機の導入を起爆剤として再成長を目指す方針

1. パチンコ事業

(1) 営業方針

2023年3月期はコロナ禍での感染対策を徹底したオペレーション体制を継続しながら、客数の回復に向けた取り組みを強化する方針となっている。具体的には、接客サービス品質の維持・向上のための教育プログラムや品質管理方法の再構築、顧客満足度の向上を図っていく。顧客満足度を向上させることで、客数の増加と遊技時間の長時間化（＝客単価の上昇）を実現し、営業収入の増加につなげていく考えだ。客数の回復においては、近隣の競合店から20～40代のスロット顧客を獲得するための施策に加えて、低迷が続いているシニア層を呼び戻すことができるかがカギを握ることになる。

こうしたなか市場の活性化につながる起爆剤として期待されているのがスマート遊技機（スマートスロット/パチンコ）だ。スマート遊技機とは、メダルや玉に触れることなく遊ぶことができる遊技機で、スロットはメダルを使用せず、パチンコは玉が遊技機内で循環する仕組みとなっており、いずれも電子情報で出玉等が計測される。また、出玉情報や設置情報などは「遊技機情報センター」に送付される。

ユーザーのメリットとして、遊技機のゲーム性やスペックの幅が広がり、玉・メダルレスになることによる利便性や清潔感、感染症対策への安心感が向上することになる。このため、スマート遊技機の導入によって今まで離れていたシニア層や女性層の客足が戻ること、また、新規顧客の獲得などが期待される。

また、ホール側では遊技機を導入する際に、出玉情報等を送信する専用ユニットが新たに必要となり初期投資が従来よりも掛かるものの、玉・メダルの持ち運びや洗浄が不要となることで、ローコストオペレーションが可能になること、島設備（貸玉等の補給機装置）が不要となることで既存店舗のランニングコストや新規店舗のイニシャルコストの削減が見込まれ、さらに従来は横並びに設置されていた遊技機のレイアウトも円形にするなど自由度が増し、個性的な店づくりにすることによって差別化を図ることも可能となる。

さらに、業界の健全化という点においても進展するものと思われる。出玉情報等が「遊技機情報センター」に送付されることにより、のめり込み防止対策につながるほか、セキュリティが強化され不正遊技の防止にもつながるためだ。

2023年3月期の事業方針

以上のことから、同社では積極的にスマート遊技機を導入して競争優位性を確保し、収益の再拡大を目指す。初期投資コストもかかるため、収益面でプラスの効果が顕在化してくるのは、2024年3月期以降になるものと予想される。なお、スマートスロットについては2022年11月に3機種、12月に1機種が発売予定で、これら機種を積極的に導入することで、低迷していたスロット機のシェア拡大を図っていく（11月末で約2,600台導入）。現状、半導体不足によって専用ユニットの供給能力が制限されているため、2023年3月期は業界全体でも15万台程度の供給にとどまる見通しだが、同社ではパイニングパワーにより優先的に部材を確保し、スマートスロットへの早期完全移行を目指す。一方、スマートパチンコについては2023年春以降に発売見通しとなっている。スペック的には既存の機種と同等、また、スペックの幅は広がるものと見ており、ユーザーの反響を見ながら入替を進めることにしている。

なお、出店戦略については慎重なスタンスを継続する。新規出店に関しては資材価格の上昇により建築コストがコロナ禍前から1.4～1.5倍に跳ね上がっている状況で、投資効率の面から当面は見合わせることにしている。一方で、M&Aについては条件の良い案件であれば検討していくことにしており、2022年12月に1店舗（広島県）を譲受することが決まっている。また、PB機の比率については15%程度と2022年3月期並みの水準を想定している。

(2) 費用の見通しについて

事業費用の見通しについては、遊技機関連を中心とした減価償却費の増加が見込まれる。2023年3月期の遊技機購入額は前期から大きく減少する見込みだが、資産計上した遊技機の減価償却費が増加する。下期の減価償却費の水準感としては中間期の15,749百万円に対して微増となる見通しだ。2022年3月期の21,019百万円に対して、10,000百万円程度増加することになる。また、2024年3月期についてはスマート遊技機の導入ペース次第となるが、遊技機の償却期間が2年のため、増加したとしても微増程度にとどまるものと弊社では見ている。

一方、事業費用の4割弱を占める人件費については、ローコストオペレーションの徹底によりもう少し絞り込める可能性があり、対営業収入比率で30%台前半を維持する見通しだ。ただ、水道光熱費については電力料金の高騰が進行していることから、節電などを実施してはいるものの通期でも前期比2,500百万円以上の負担増が見込まれる。広告宣伝費については全体的に抑制するなかでも、スマートスロットについてはプロモーションを強化する方針で、20～40代の顧客層獲得に注力する。

航空機リース事業は新たに2機の契約を実施、 2023年夏に8機に増加見通し

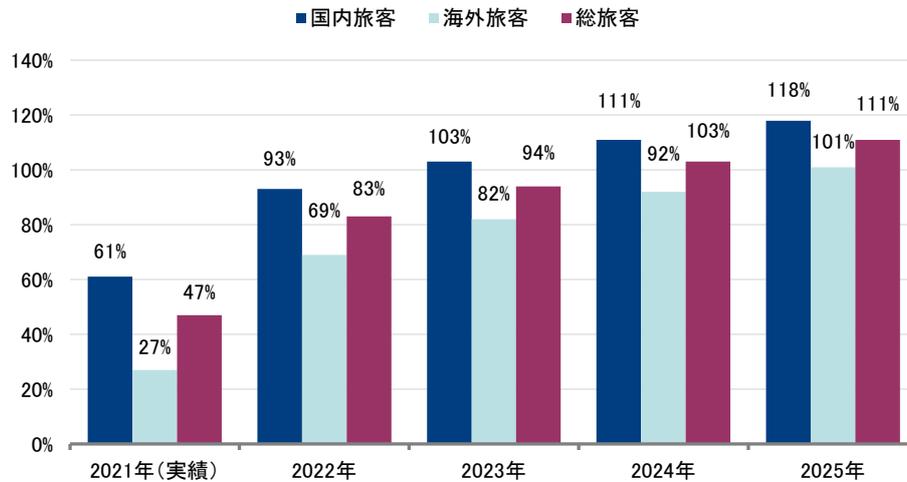
2. 航空機リース事業

航空業界は欧米を中心とした渡航制限が撤廃されるなかで、総旅客数が回復傾向にある。IATA（国際航空運送協会）の発表資料によれば、国際線の旅客数が2019年の水準に戻るのには2025年頃となるが、国内線については2023年頃の回復を見込んでおり、全体では2024年に2019年の水準まで回復する見通しとなっている。

2023年3月期の事業方針

また、The Boeing Company<BA>の予測によれば、2041年までに短距離輸送で利用されるナローボディ機を中心に41,170機の新規機体の需要が発生すると見込まれている（2019年時点で25,900機が稼働）。特に直近では、胴体が長く座席数の多い長胴型のナローボディ機（エアバスA321neoやボーイングB737MAX10）の人気が高く、航空会社からの発注が集中する傾向にある。

今後の旅客数予測



注：2019年を基準（=100.0）とした場合
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

こうしたなか Dynam Aviation Ireland Limited では、Wizz Air に対して契約していた航空機 3 機（A321neo）の引き渡しを完了したほか、新たに 2 機をセール・アンド・リースバック取引により購入する契約を 2022 年 10 月に締結した。機体の引き渡し時期は 2023 年 7-12 月を予定している。

2023 年 3 月期の業績には Wizz Air への引き渡し 3 機分のリース料収入が上乗せされることになり、増収増益が見込まれる。なお、ウクライナ情勢が混沌としているものの、既存のリース先や Wizz Air に関してはロシア便が少なく、影響は軽微と見られる。

今後についても航空機リースについては安定的な需要が見込めることから、着実に事業を拡大していくことにしている。このため、子会社にてテクニカル、リース管理、法務の責任者を採用して、6 人体制としたほか、リース管理の内製化推進など経営基盤の強化に向けた取り組みを推進していく。

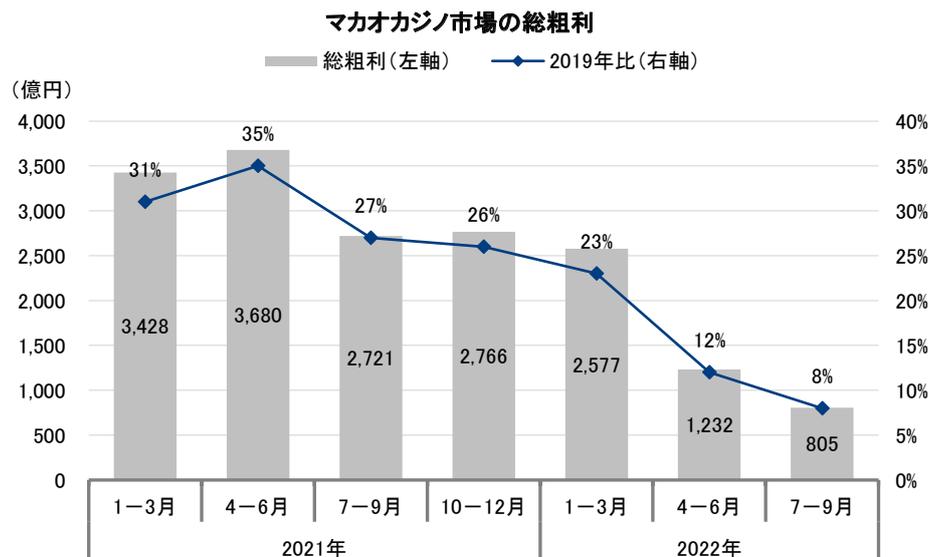
ビデオスロット機はコロナ禍が続くなか、マレーシアでの販売活動やオンライン転用に向けた検討を開始

3. カジノ用ビデオスロット機事業

同社は新規事業の一環として、マカオのカジノ市場にカジノ向けのビデオスロット機を投入することを目的に、企画・開発に取り組んでいる。マスマーケット向けを指向し、パチンコの要素を取り入れたわかりやすいゲームをコンセプトに開発を進めている。

ゲームのソフトウェアは日本の企業と共同開発し、カジノ用としての製造・販売はマカオ市場でカジノ機の製造販売ライセンスを有するシンガポール企業のウエイキに委託している。2022年9月現在、マカオで6機種、シンガポールで5機種の認可を取得している。また、開発されたゲームを搭載したマシンは2019年11月よりマカオレジェンドで3機種各1台ずつ(計3台)が試験導入されたほか、2020年1月からはカジノポンテでも3機種の計10台が試験導入された。

マカオのカジノ GGR (カジノ総粗利) の状況については、中国のゼロコロナ政策の影響もあっていまだ外国人の渡航制限が続いており低迷している。2022年7月～9月の GGR はマカオで感染者が発生したこともあり、コロナ禍以前の2019年対比で約8%の水準まで落ち込み、当面回復が期待できない状況となっている。こうしたなか、マカオでは2021年9月に改定されたテクニカルレギュレーションに対して、2022年9月に承認を取得しており、市場が回復した段階で同社もトライアルを再開する予定にしている。レギュレーションの改定については、従来VIP客を重視する内容であったものがマスマーケットを指向する内容となっており、同社にとっては追い風になると見られる。



出所：同社提供資料、決算説明会資料よりフィスコ作成

一方、その他の地域についても販売活動を展開し始めている。具体的には、マレーシアでカジノマシンを設置している2店舗に試験導入しており、結果が良ければ販売を進めていくことになる。また、開発したゲームソフトをソーシャルゲームなどのオンライン向けに転用すべく関連企業とNDA契約を締結して交渉を進めている段階にある。

コロナ禍により事業計画は大幅に遅れたものの、開発した製品が顧客から多くの支持を得られる魅力的なものであれば、一定の収益貢献につながるものと考えられる。ソーシャルゲームなどオンライン向け転用への取り組みも含めて今後の動向を見守りたい。

■ 今後の成長戦略

スマート遊技機の登場で市場の活性化が見込まれると同時に大手による寡占化が進む見通し

1. 市場動向

パチンコ市場は長期縮小トレンドが続いている。(公財)日本生産性本部がまとめた「レジャー白書2022」によれば、2021年のパチンコ・パチスロ参加人口は、コロナ禍の影響もあって720万人、市場規模(貸玉料)で14.6兆円となっており、2002年(2,170万人、30.4兆円)と比較すると参加人口で3割強、市場規模で5割弱の規模にまで落ち込んでいる。

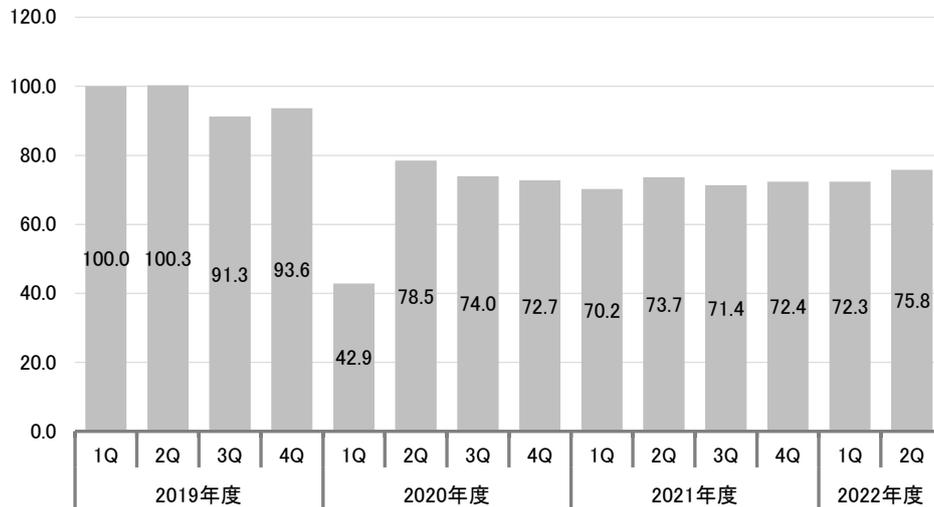
こうした状況を反映して、パチンコ・パチスロホールの店舗数も減少傾向を辿っており、2021年末の店舗数は前年末比6.4%減の8,458店と20年前の水準と比較して5割の水準まで落ち込んだ[※]。遊技機の設置台数についてもパチンコ機が前年末比3.9%減の2,338千台、パチスロ機が同6.1%減の1,475千台といずれも減少傾向が続いている。

※ 出所：警察庁「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」

経済産業省の統計によれば、パチンコホールの売上高はコロナ禍で休業を強いられた2020年度第1四半期(4月～6月)を底に、2021年度以降は回復が見られるがコロナ禍前の水準と比較すると70%台の水準にとどまっており、回復力は依然緩慢だ。レジャーの多様化が進むなど社会環境の変化に加えて、ここ数年はのめり込み防止対策として射幸性に関する規制を強化してきたこともあって客離れが生じ、それにコロナ禍が追い打ちをかける格好となった。

今後の成長戦略

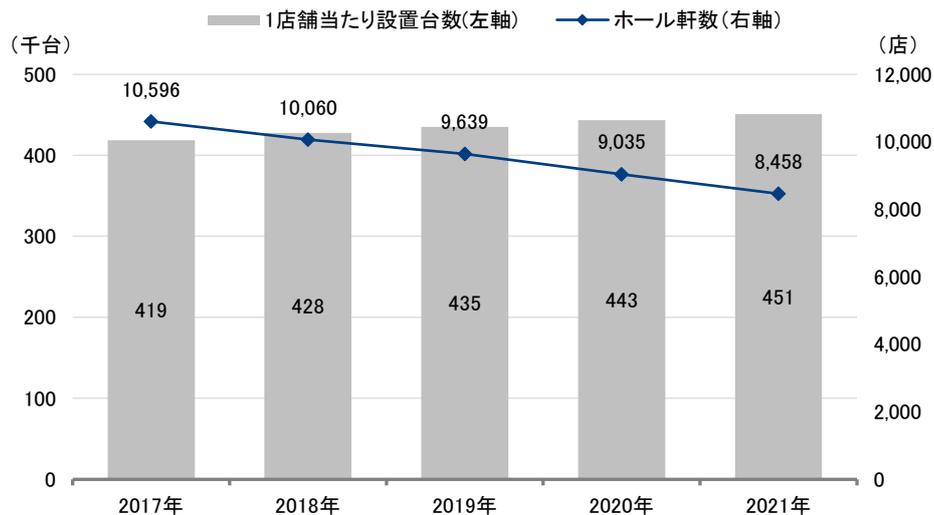
パチンコホールの貸玉収入指数



注：2019年度1Q（4月～6月）を基準（=100.0）とした場合
 出所：経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」よりフィスコ作成

こうした厳しい市場環境から、経営体力のない中小規模のホールで閉店する流れが続いており、店舗数上位5社の市場占有率は2017年末の約10%から2021年末は約13%に上昇したものと見られる。大手企業による寡占化の動きは、1店舗当たりの遊技機設置台数推移からも窺うことができる。2017年末時点の419台から2021年末は451台と年々上昇傾向にある。ちなみに、ダイナムの2022年9月末時点における1店舗当たり設置台数は474台と業界平均をやや上回っている。

ホール軒数と1件当たり設置台数



出所：同社提供資料、警察庁「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

今後の成長戦略

今回スマート遊技機の導入によって市場の活性化が期待されている。業界にとっては1992年に導入されたCR機（プリペイドカード対応機種）の導入）以来の変革となり、当時はCR機の導入によって市場が一段と拡大した経緯があるだけに業界の期待度も大きい。ただ、スマート遊技機の導入には専用ユニット（1台当たり定価20万円）が必要で、初期投資負担がかかる。このため、投資余力のある大手企業は積極的に導入し稼働率を高めることが可能だが、投資余力のない中小規模のホールにとっては厳しい経営状況が続くことが想定され、そうしたホールは見切りをつけ閉店を進めている状況にあり、2022年10月段階ではホール数は8,000店舗を割り込んでいる。2023年以降は店舗数の減少ペースも落ち着くものと見られるが、同社を含めて大手企業はスマート遊技機の導入を積極化することで収益力を回復する戦略であり、今後も大手企業による寡占化が進むものと弊社では予想している。

スマート遊技機の積極導入により競争優位性を確保、多彩な店舗づくりも可能となり“日常の娯楽”としてのインフラ実現を目指す

2. 成長戦略

同社はパチンコ事業における成長戦略として、「多店舗展開」「低貸玉営業」「商品開発」「データドリブン」「コストマネジメント」の5つをテーマに今後も取り組む方針だ。

(1) 多店舗展開

コロナ禍の影響が長引きパチンコホールの淘汰が進むなか、同社も当面は既存店舗の収益力回復を最優先に取り組む方針であり、その後に建築コストなどの状況も見ながら出店を拡大する方針となっている。M&Aについては条件の良い案件であれば前向きに検討していく。対象物件については遊技機の設置台数で400～500台と中規模クラスの店舗であること、近隣にグループ店舗がなくカニバリゼーション（来店客の食い合い）が生じないことなどが条件となる。

また、スマート遊技機の登場によって、新しい店舗レイアウトの開発も進むものと予想される。前述したようにスマート遊技機では補給装置等が不要なため、横並びに遊技機が配置された画一的なレイアウトに自由度が生まれ、娯楽性を高めた店舗づくりが可能となるためだ。同社はパチンコを“日常の娯楽”としてのインフラに変革することをビジョンとして掲げており、その実現に向けた足がかりとなる可能性がある。さらには、設置スペースが少なく済み、店舗スタッフも最小限に抑えることが可能な利点を生かして、小商圏への出店やビル内でスマート遊技機専用の小型店舗を出店するといった展開も今後は考えられる。

(2) 低貸玉営業

店舗の新規出店については低貸玉営業を基本に進めていく。地域のインフラとして、パチンコ・パチスロを誰もが気軽に楽しめる日常の娯楽にすることをビジョンとして掲げており、このビジョンを達成するためには低貸玉営業店舗を増やしていくことが理に適っているためだ。低貸玉営業に注力することの優位性としては、客層が幅広くなるため小商圏への出店が可能となることなどが挙げられる。

今後の成長戦略

(3) 商品開発

PB機の商品開発を今後も強化していく。顧客ニーズにマッチした商品を開発・導入していくことによりコストマネジメントが図れることに加え、競合店との差別化を図るという点においても重要な戦略と位置付けている。

(4) データドリブン

店舗運営においてビッグデータを活用した取り組みを推進していく。具体的には遊技データや顧客データを基に顧客ニーズを分析し、各地域や店舗に最適な遊技機の品揃えや販促施策を実施することで稼働率を高めていく。

(5) コストマネジメント

店舗オペレーションの標準化と効率化に継続的に取り組み、全店舗で有用な情報を共有化していくことで、店舗の収益力を強化していく。

弊社では、スマート遊技機の導入やコロナ禍を契機に、パチンコホール市場は大手企業による集約化が一段と進むものと予想しており、そのなかで低貸玉営業によって幅広い顧客層を持ち、ローコストオペレーションを確立している同社にとっては、シェア拡大によって再成長を図る好機になると予想している。現在グループ店舗数で業界トップとなっているものの市場シェアは5%程度にしか過ぎず、シェア拡大による成長余地は大きいと言える。

損益計算書及び主要指標

(単位：百万円)

	19/3期 通期	20/3期 通期	21/3期 通期	22/3期 通期	23/3期 中間期
営業収入	146,371	142,483	98,602	105,141	56,195
YOY	-3.8%	-2.7%	-30.8%	6.6%	10.4%
営業費用	128,024	122,311	97,564	94,911	52,915
YOY	-6.4%	-4.5%	-20.2%	-2.7%	16.9%
一般管理費	5,023	5,020	4,340	4,279	2,048
YOY	-0.5%	-0.1%	-13.5%	-1.4%	2.2%
その他収入	8,971	8,446	11,561	9,114	4,950
その他費用	2,953	2,084	1,531	4,411	2,301
営業利益	19,342	21,514	6,728	10,654	3,881
YOY	11.5%	11.2%	-68.7%	58.4%	-42.2%
金融収益	471	461	286	426	173
金融費用	444	2,469	2,672	2,571	1,736
税引前(中間)利益	19,369	19,506	4,342	8,509	2,318
YOY	15.3%	0.7%	-77.7%	96.0%	-58.5%
法人所得税費用	6,778	6,759	1,991	3,532	1,135
当期(中間)利益	12,591	12,747	2,351	4,977	1,183
YOY	15.2%	1.2%	-81.6%	111.7%	-65.4%
EBITDA	31,136	33,151	16,781	19,709	7,896
YOY	5.5%	6.5%	-49.4%	17.4%	-29.4%
EPS(円)	16.4	16.6	3.1	6.8	1.6
1株当たり配当金(円)	12.00	9.00	5.00	5.00	2.50

出所：年次(中間)報告書よりフィスコ作成

今後の成長戦略

連結財政状態計算書

(単位：百万円)

	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期中間期
流動資産	59,875	55,798	91,790	67,487	66,028
現金及び預金	47,537	41,810	74,661	56,508	56,927
売掛金	614	554	361	332	371
その他	11,724	13,434	16,768	10,647	8,730
非流動資産	125,457	221,441	209,283	225,934	235,388
有形固定資産	95,445	105,206	96,415	118,648	129,380
使用権資産	-	79,048	77,537	73,850	73,729
無形固定資産	3,112	3,623	3,348	3,440	3,410
投資等その他	26,900	33,564	31,983	29,996	28,869
資産合計	185,332	277,239	301,073	293,421	301,416
流動負債	36,452	44,028	59,812	47,324	49,555
買掛金	19,297	14,801	19,997	12,312	12,125
短期借入金等	2,124	3,008	11,380	12,945	15,146
リース負債	227	12,185	12,040	11,245	10,939
その他	14,804	14,034	16,395	10,822	11,345
非流動負債	7,080	98,479	109,289	115,115	118,912
長期借入金	502	10,220	22,587	30,196	33,703
リース負債	353	81,611	79,899	78,017	78,214
その他	6,225	6,648	6,803	6,902	6,995
負債合計	43,532	142,507	169,101	162,439	168,467
資本合計	141,800	134,732	131,972	130,982	132,949
負債・資本合計	185,332	277,239	301,073	293,421	301,416

出所：年次（中間）報告書よりフィスコ作成

株主還元

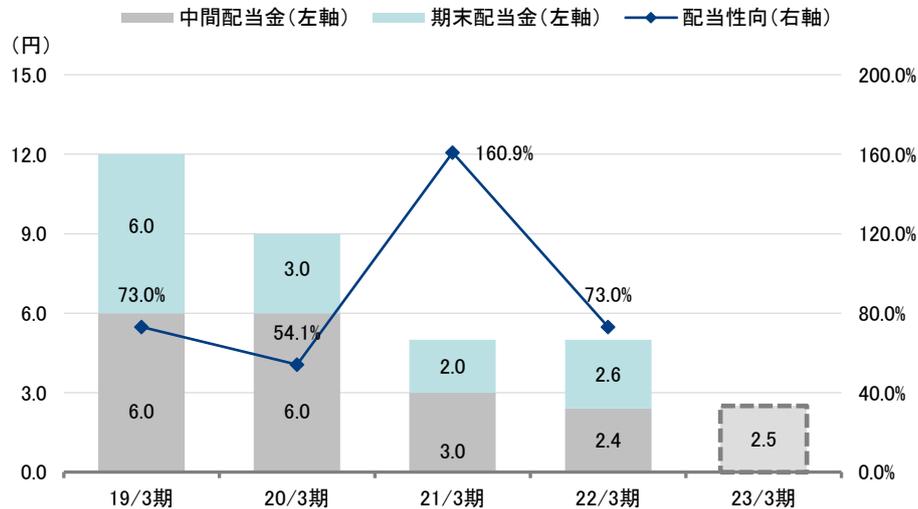
2023年3月期中間期の1株当たり配当金は2.5円を実施

同社は株主還元の重要性については高い意識を有している。同社が継続的に発展するためには株主価値向上が重要だと認識が背景にある。このような考えの下、安定した配当を出し続けるだけでなく、自己株式取得も基本方針の1つと位置付けている。

2023年3月期中間期の1株当たり配当金は足元の収益状況に照らして前年同期から0.1円増配となる2.5円とすることを決定した。また、当中間期において自己株式5,318千株（発行済み株式数の約0.7%）の市場買い付けを実施し、5,385千株を消却、中間期末時点の保有自己株式数は230千株となっている。

株主還元

配当金及び配当性向の推移



出所：決算説明会資料、ニュースリリースよりフィスコ作成

ESG の取り組み状況

ESG 活動を通じて、持続的な成長と企業価値の最大化を目指す

同社は、環境 (E)、社会 (S)、ガバナンス (G) の各視点から明確な方針を定め、投資家を含むすべての信頼関係者 (ステークホルダー) にとっての価値を高める取り組みを真摯に継続している。

「信頼と夢を育む百年の挑戦」という企業理念の下、永続的に成長を達成するという理想を掲げて ESG 活動を展開しており、E (環境)、S (社会)、G (ガバナンス) の各カテゴリーにおいて、最新の国際ガイドラインや香港証券取引所上場規則に則った情報開示を行っている。なお、その詳細については、同社ホームページ及び「ESG Report 2022」で確認することができる。ESG 投資が注目されるなか、投資家との対話ツールとして重要な役割を果たすことが期待される。

1. 環境への取り組み

同社グループは、地球環境問題は人類共通の課題であるとの認識の下、気候変動を中心とした環境問題に積極的に取り組み、環境負荷の低減を目指している。また、環境関連の法規や条例を遵守し継続的な環境マネジメントを実践している。

ESGの取り組み状況

気候変動やエネルギー消費、汚染などの地球環境問題は経済活動がその一因とされ、地球温暖化については国際的な目標も定められた。同社グループは、脱炭素社会における事業運営について、過剰なエネルギーの消費によるCO₂排出を抑制するため、環境負荷の小さい木造店舗、消費エネルギーの適正管理、グリーンITの推進、廃棄物を出さない仕組みとその適切な処理に努めている。

2. 社会への取り組み

同社グループは、顧客、地域社会、取引先、従業員、株主・投資家といった、それぞれの信頼関係者に対する取り組みを通じて「社会的価値の向上」を目指す取り組みを行っている。

「パチンコ＝日常の娯楽」という価値を創造するため、「顧客第一主義」という経営方針の下で顧客視点でのサービス提供、パチンコのめり込みに対する対応、「地域のインフラ」を標榜した活動、遊技機メーカーとのプライベートブランド機の開発、女性活躍推進を含む人材育成、さらに投資家への説明会の実施など、「社会的価値の向上」に向けて多様な取り組みを行っている。

「地域のインフラ」を標榜した活動では、高齢者の自立支援、地域における雇用促進、災害対応と復興支援、スポーツ支援などのほか、光触媒スプレーを寄贈し校内設備にコーティングを施すなど学校サポート活動も行っている。

3. ガバナンスへの取り組み

同社グループは、機関設計として指名委員会等設置会社を選択しており、指名委員会、報酬委員会、監査委員会の3つの委員会が設置されている。この指名委員会等設置会社は、経営の意思決定・監督機能と業務執行機能を明確にするため、意思決定・監督機能を執行役が担っている。また、グループ全体でのリスクマネジメント強化を図るべく「グループ危機管理委員会」を設置しており、万が一の危機が発生した際の迅速な意思決定と情報伝達、適切な対処ができる体制を確立している。

同社グループのコーポレートガバナンスに関する最新の取り組みは、毎年発行される「Annual Report」に詳細が記載されており、同社グループホームページからも閲覧できる。

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