

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ダイコク電機

6430 東証 1 部・名証 1 部

企業情報はこちら >>>

2022 年 1 月 21 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. 2022 年 3 月期上期決算の概要	01
3. 2022 年 3 月期の業績予想	02
4. 新たな中期経営計画の公表	02
■ 事業内容	03
1. 情報システム事業	04
2. 制御システム事業	05
■ 企業特長	05
1. 革新的な価値提供による市場開拓型の成長モデル	05
2. 会員ホールとの強固なネットワーク	06
3. 安定収益基盤が将来に向けた投資を支える	07
■ 業界環境	08
■ 決算動向	10
1. 過去の業績推移	10
2. 2022 年 3 月期上期決算の概要	12
3. 2022 年 3 月期上期の総括	14
■ 主な活動実績	15
1. 「MIRAIGATE 2021 Web 展示会 & セミナー」の開催	15
2. サステナビリティへの取り組み	15
■ 業績見通し	16
1. 2022 年 3 月期の業績予想	16
2. 主な活動方針	17
3. 弊社の見方	17
■ 中期経営計画	18
1. 前提となる環境認識	18
2. 重点施策（事業ドメインの再設定）	18
3. 投資計画	19
4. 数値目標	19
5. 弊社の注目点	20
■ 株主還元	20

要約

**2022 年 3 月期上期は増収及び大幅な増益を実現。
2023 年 3 月期から始まるスマート遊技機時代に向けた中期経営計画を
公表し、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**

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 36.6% を占める。また、パチンコホールの経営を支援する業界随一の会員制情報提供サービス「DK-SIS」では、会員数 3,337 店とのネットワークを形成し、同社の事業基盤を支えている。

同社は、年々縮小傾向にあるパチンコ市場の中で、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 月末に「旧規則」機の設置期限を控えるが、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。

2. 2022 年 3 月期上期決算の概要

2022 年 3 月期上期決算の業績は、売上高が前年同期比 8.5% 増の 12,047 百万円、営業利益が 863 百万円（前年同期は 185 百万円の損失）と増収及び大幅な増益を実現した※。期初予想に対しても、売上高はほぼ計画通りに推移した一方、利益面では大きく上振れる進捗となっている。パチンコホールにおいては新規出店等の大型設備投資を控える傾向があるものの、パチンコ「新規則」機的好調な稼動と共に、「情報システム事業」の主力製品である「REVOLA」や「VEGASIA」の販売が順調に推移したことが増収に大きく寄与した。利益面でも、増収による収益の押し上げと共に、ストック型ビジネスである MIRAI GATE サービス（以下、MG サービス）の回復やコスト削減により大幅な営業増益を実現した。特に、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、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。

※ 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 期上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 期上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年同期比を記載している。

3. 2022 年 3 月期の業績予想

2022 年 3 月期の業績予想については期初予想を据え置き、売上高を前期比 11.4% 増の 26,000 百万円、営業利益を同 40.0% 増の 850 百万円と増収増益を見込んでいる。下期についても、遊技機全体の稼働はパチンコ機を中心に堅調に推移する想定である。特に 2022 年 1 月末に「旧規則」機の設置期限を控え、「新規則」機への段階的な入れ替えが遊技機市場の活性化に寄与する見通しとなっている。なお、上期の各段階利益が計画を大幅に上回ったにもかかわらず予想を据え置いたのは、半導体不足による影響（部品調達リスク）を慎重に見ていることが理由である。

4. 新たな中期経営計画の公表

同社は、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、ここにきて公表に踏み切ったのは、2022 年 2 月からの「新規則」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 年間の平均成長率 9.4%）、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。

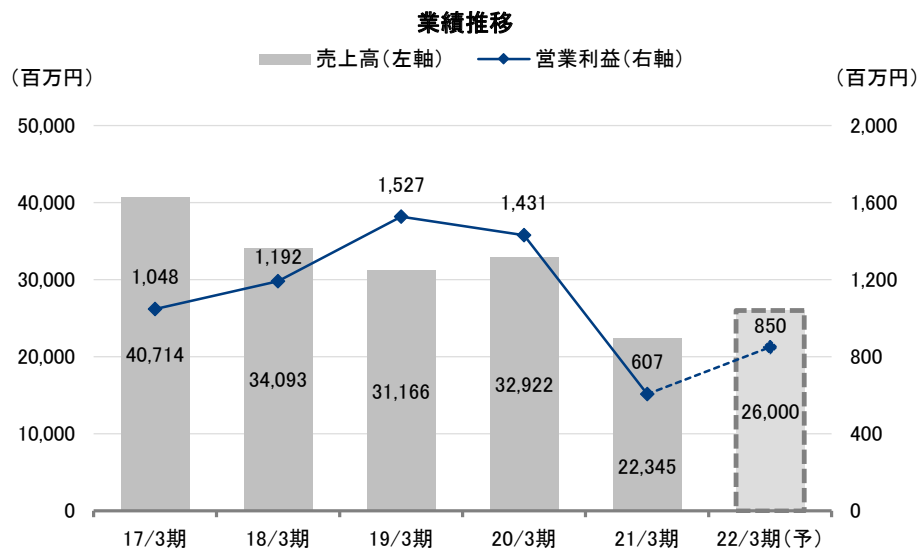
※「管理遊技機」（スマートパチンコ）及び「メダルレス遊技機」（スマートパチスロ）のこと。これまでのように玉やメダルに触れることなく遊ぶことができる。パチンコホールにおける玉やメダルに係わる設備が不要になること、遊技性能が既存の遊技機よりもアップされることなどに特徴があり、遊技機メーカー団体（日工組・日電協）が推進していることから、今後の進展が注目されている。

Key Points

- ・ 2022 年 3 月期上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
- ・ 2022 年 3 月期は期初予想を据え置き、増収増益を見込む。ただし、半導体不足の影響を保守的に織り込んだ水準
- ・ 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

ダイコク電機 | 2022 年 1 月 21 日 (金)
6430 東証 1 部・名証 1 部 | <https://www.daikoku.co.jp/ir/>

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業内容

**パチンコホール向けホールコンピュータ及び周辺機器が主力。
業界初の AI ホールコンピュータの推進により、
業界トップシェアのさらなる拡大を目指す**

同社は、パチンコホール向けコンピュータシステムの開発・製造・販売を主力として、パチンコ遊技機の表示ユニット及び制御ユニットの開発・製造・販売等も手掛けている。

パチンコホールの経営を支えるホールコンピュータのパイオニアとして、データ管理を重視した管理手法の提案や、革新的機能を搭載した周辺機器の投入、業界随一の会員制情報提供サービスなどにより、ホールからの信頼とファンの満足度を高め、業界 No.1 となる市場シェアを誇ってきた。

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

事業セグメントは、「情報システム事業」と「制御システム事業」の 2 つに区分されるが、「情報システム事業」が売上高の 75% 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。

ダイコク電機 | 2022 年 1 月 21 日 (金)
6430 東証 1 部・名証 1 部 | <https://www.daikoku.co.jp/ir/>

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徴がある。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 AI がアシストし、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：決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 制御システム事業

遊技機メーカー向けに遊技機の表示ユニット及び制御ユニットの開発・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。

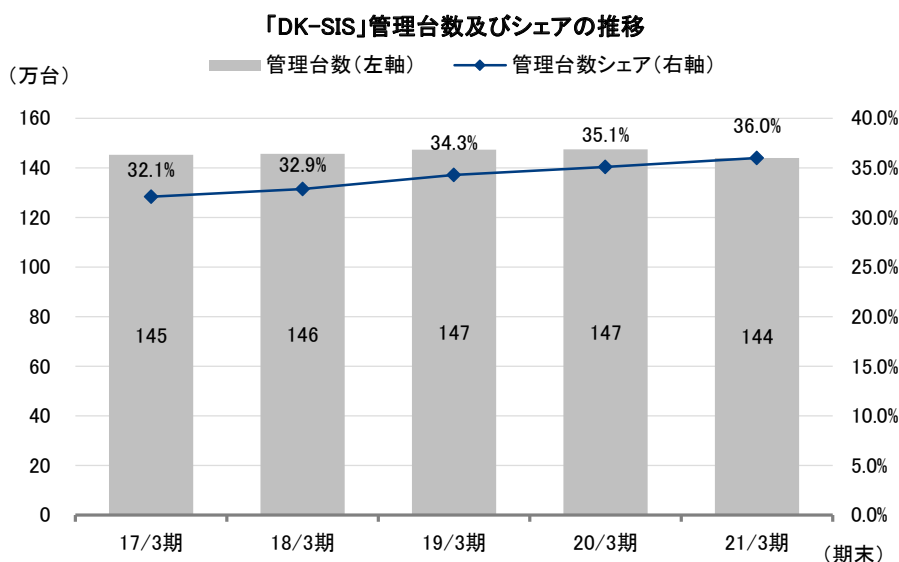
また、2019 年 6 月にリリースした業界初となる AI ホールコンピュータ「X（カイ）」についても、同社が保有するビッグデータを活用し、AI がデータを自動分析することにより、ホールの業績向上はもとより、人手不足が課題となっているホール経営の効率化・省力化にも大きく貢献するところに特徴がある。

ダイコク電機 | 2022 年 1 月 21 日 (金)
6430 東証 1 部・名証 1 部 | <https://www.daikoku.co.jp/ir/>

企業特長

2. 会員ホールとの強固なネットワーク

ホールコンピュータを基盤とした会員制情報提供サービス「DK-SIS」も同社の強みとなっている。同社と会員ホールとの間に情報ネットワークを構築し、各ホールから日々送られてくる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ュミ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。2021 年 3 月末現在の会員数は 3,337 店、管理台数は 144 万台（管理台数シェア 36.0%）となっている。また、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。



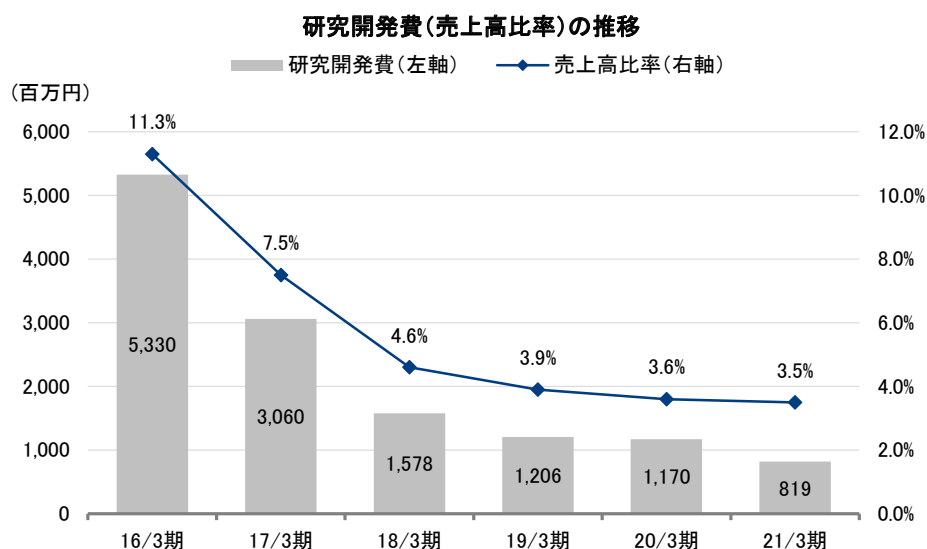
出所：会社資料よりフィスコ作成

ダイコク電機 | 2022 年 1 月 21 日 (金)
6430 東証 1 部・名証 1 部 | <https://www.daikoku.co.jp/ir/>

企業特長

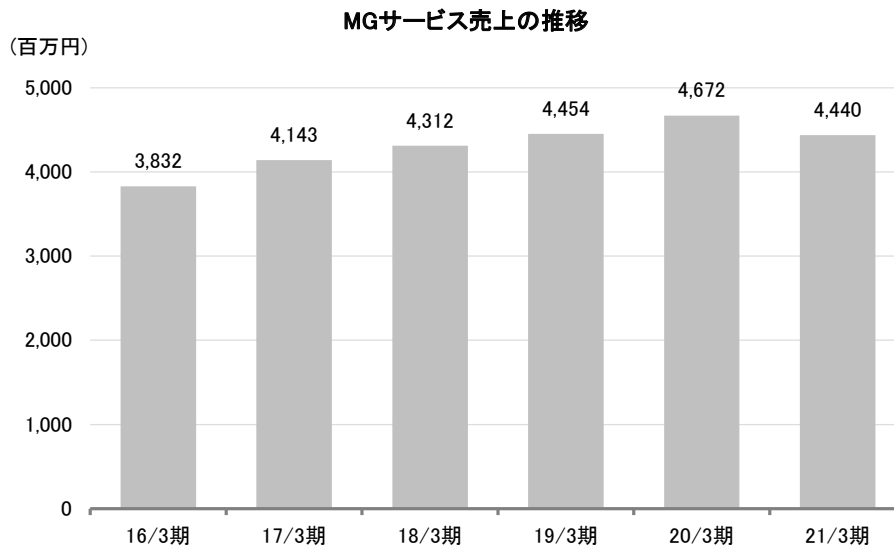
3. 安定収益基盤が将来に向けた投資を支える

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 4% 前後で推移しているが、2023 年 3 月期からスタートする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：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

企業特長



出所：決算説明会資料、会社資料よりフィスコ作成

業界環境

2022 年 1 月末に「旧規則」機の設置期限を控え、遊技機市場はパチンコ「新規則」機による活性化の兆し。一方、半導体不足は懸念材料

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」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。

ダイコク電機 | 2022 年 1 月 21 日 (金)
6430 東証 1 部・名証 1 部 | <https://www.daikoku.co.jp/ir/>

業界環境

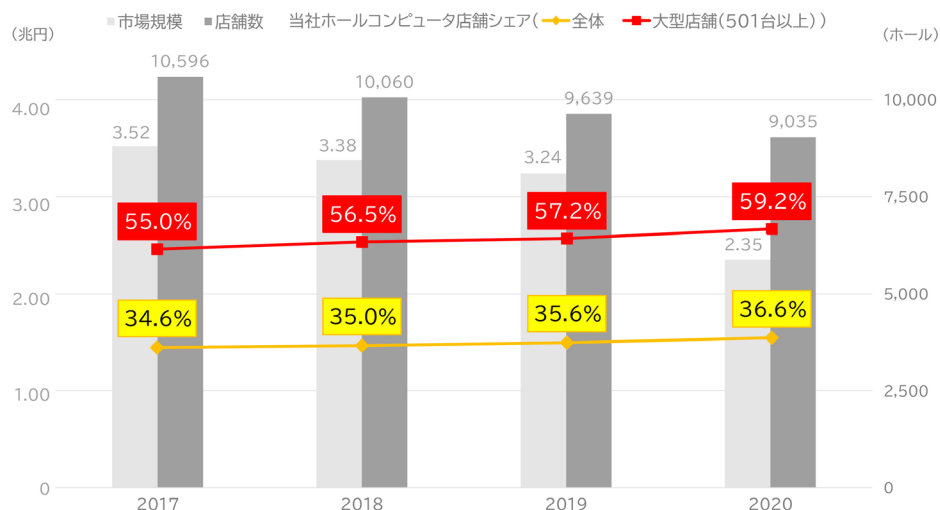
ただ、足元では 2022 年 1 月末を期限とする「新規則」機への段階的な入れ替えが進んでおり、特に 2020 年 1 月に施行された「技術上の規格解釈基準」の改正、それに伴う日本遊技機工業組合の内規制定によって新たな遊技性（「遊タイム」※など）を有する遊技機がリリースされたことで、パチンコ遊技機ではヒット機種が複数登場しており、遊技機入れ替え需要による市場活性化が顕在化してきた。それに伴って、2021 年 9 月末における「新規則」機への入れ替えはパチンコ遊技機が 80% にまで進んだ一方、パチスロ遊技機は 58% にとどまっており、今後の動向に注目が集まっている（同社調べ）。また、「新規則」機への完全移行後は、2023 年 3 月期上期にスマート遊技機の新規導入が予定されており、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、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 2020 年の間で年平均 3.6% 減となっている。特に足元においては、「新規則」の影響等により新規出店の減少が顕著である。なお、2020 年 12 月末のパチンコホール数は 9,035 店舗（前年末比 604 店舗減）であるが、同社のホールコンピュータ顧客数はシェア 36.6% に上る。同社の顧客層は地域 1 番の優良店が多く、店舗規模も市場平均よりも大きいところに特徴※がある。したがって、比較的景気変動に対する抵抗力が強く、投資余力にも優れている顧客基盤と言え、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 59.2% とさらに高くなっている。

市場規模・ホール数と当社ホールコンピュータシェア



※市場規模(総粗利)はDK-SISの実データからの推測値

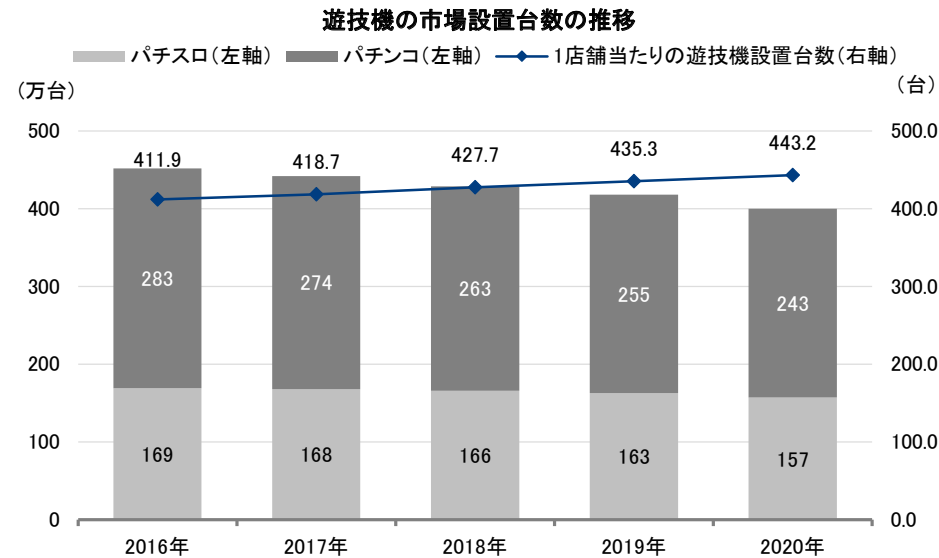
※店舗数は警察庁の「風俗営業等の現状と風俗関係事犯の取締り状況等について」データより

出所：決算説明会資料より掲載

ダイコク電機 | 2022 年 1 月 21 日 (金)
6430 東証 1 部・名証 1 部 | <https://www.daikoku.co.jp/ir/>

業界環境

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、パチンコ遊技機の減少が顕著）しているものの、1 店舗当たりの遊技機設置台数は増加しており、店舗の大型化が示されている。既述のとおり、スケールメリットが生かせる大型店舗は同社の得意とするところであり、機能性や付加価値による高い投資効果を訴求できる同社にとっては追い風と考えられる。



出所：警察庁生活安全局保安課

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

決算動向

業界が転換期を迎えるなかで、業績は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

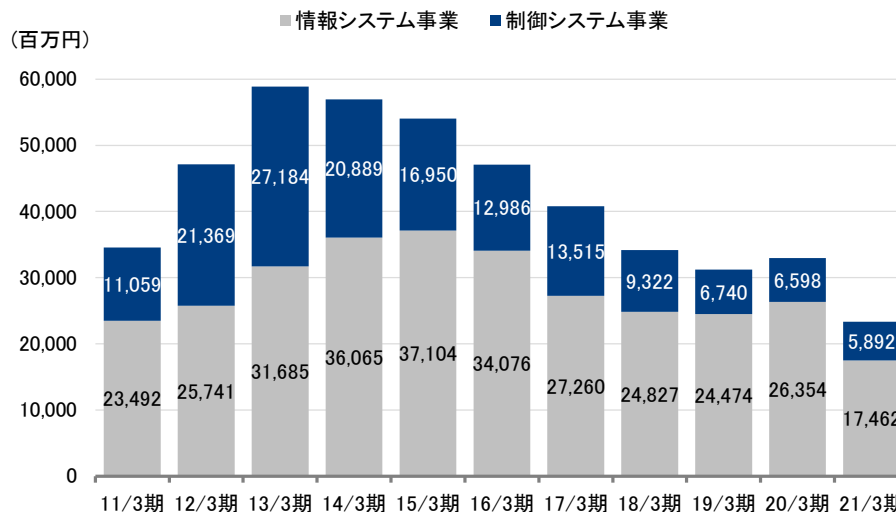
1. 過去の業績推移

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

ダイコク電機 2022 年 1 月 21 日 (金)
6430 東証 1 部・名証 1 部 <https://www.daikoku.co.jp/ir/>

決算動向

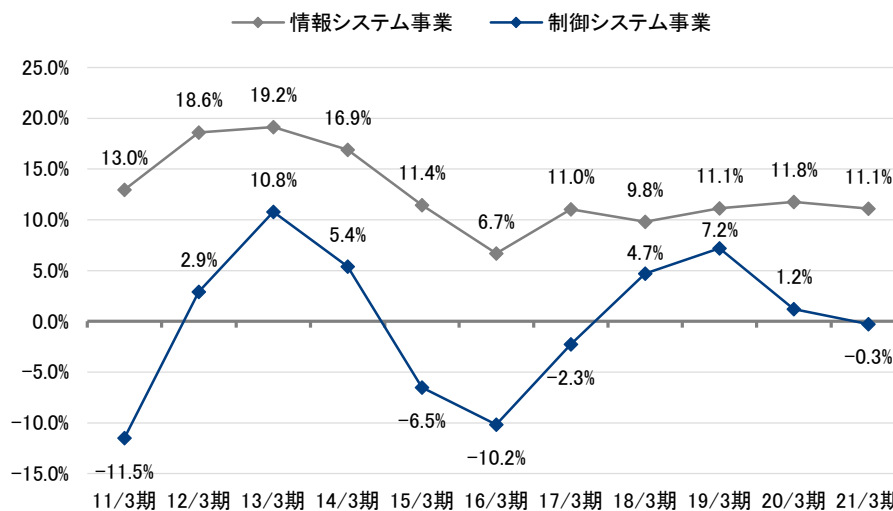
売上高の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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

セグメント利益率の推移

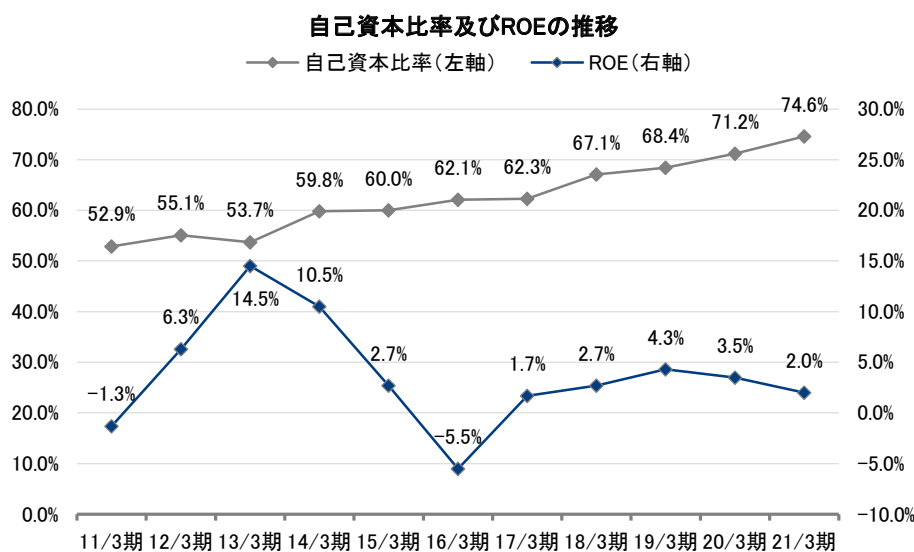


出所：決算短信よりフィスコ作成

ダイコク電機 | 2022 年 1 月 21 日 (金)
6430 東証 1 部・名証 1 部 | <https://www.daikoku.co.jp/ir/>

決算動向

財務面では、財務基盤の安定性を示す自己資本比率は、内部留保の積み上げ等により上昇傾向にあり、2021 年 3 月期は 74.6% の高い水準となっている。また、短期の支払能力を示す流動比率についても、潤沢な現金及び預金を中心に 267.1% の水準を確保しており、盤石な財務基盤は、事業存続はもちろん、今後の成長に向けた原動力としても強みと言える。一方、資本効率性を示す ROE は 2015 年 3 月期以降、低調に推移してきた。いずれも最終損益の落ち込みによるものであり、2015 年 3 月期は取引先メーカーの自己破産に伴う損失、2016 年 3 月期は自主規制の影響に伴う専用部材（パチスロ遊技機関連）の評価替えに伴う損失が原因となっている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

2022 年 3 月期上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、 収益体質の改善が寄与

2. 2022 年 3 月期上期決算の概要

2022 年 3 月期上期決算の業績は、売上高が前年同期比 8.5% 増の 12,047 百万円、営業利益が 863 百万円（前年同期は 185 百万円の損失）、経常利益が 919 百万円（同 18 百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純利益が 678 百万円（同 48 百万円の損失）と増収及び大幅な増益となり、コロナ禍の影響等により一時的に損失を計上した前年同期からの黒字転換を実現した。期初予想に対しても、売上高はほぼ計画通りに推移した一方、利益面では大きく上振れる進捗となっている。

パチンコホールにおいては新規出店等の大型設備投資を控える傾向があるものの、パチンコ「新規則」機的好調な稼動と共に、「情報システム事業」の主力製品である「REVOLA」や「VEGASIA」の販売が順調に推移したことが増収に大きく寄与した。一方、「制御システム事業」については、主力の「表示・制御ユニット等」は好調に推移したものの、「部品・その他」が伸び悩んだことで微減収にとどまった。

ダイコク電機

6430 東証 1 部・名証 1 部

2022 年 1 月 21 日 (金)

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

決算動向

利益面でも、増収による収益の押し上げやコスト削減により大幅な営業増益を実現し、営業利益率も 7.2% とコロナ禍前の水準（2020 年 3 月期上期の 7.0%）を上回った。特に、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。一方、研究開発費は前年同期比 41.0% 減の 251 百万円と減少しているものの、下期については 2023 年 3 月期以降の成長に向けて積極投入する方針のようだ。

財政状態については、仕入計画の見直し等により「商品及び製品」が減少したことや、固定資産の取得計画の先送りや減価償却費の計上などから、総資産が前期末比 5.3% 減の 38,917 百万円に縮小した。一方、自己資本は期末配当金の支払いと内部留保の積み増しがほぼ拮抗し、同 1.0% 増の 30,964 百万円と微増で推移したことから、自己資本比率は 79.6%（前期末は 74.6%）に上昇した。また、「現金及び預金」は 15,426 百万円を確保し、流動比率も 342.1% となっていることから、財務の安全性に懸念はない。

2022 年 3 月期上期決算の概要

(単位：百万円)

	21/3 期上期		22/3 期上期		増減		22/3 期上期			
	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	11,099		12,047		948	8.5%	12,000		12,000	
情報システム	8,206	73.9%	9,187	76.3%	981	12.0%	9,000	75.0%	-	-
制御システム	2,897	26.1%	2,866	23.8%	-30	-1.1%	3,000	25.0%	-	-
調整額	-4	-	-6	-	-2	-	-	-	-	-
売上総利益	4,370	39.4%	5,103	42.4%	732	16.8%	-	-	-	-
販管費	4,556	41.1%	4,239	35.2%	-316	-7.0%	-	-	-	-
営業利益	-185	-1.7%	863	7.2%	1,049	-	200	1.7%	650	5.4%
情報システム	540	6.6%	1,346	14.7%	806	149.3%	900	10.0%	-	-
制御システム	33	1.1%	265	9.3%	232	702.0%	100	3.3%	-	-
調整額	-759	-	-749	-	10	-	-800	-	-	-
経常利益	-18	-0.2%	919	7.6%	937	-	270	2.3%	750	6.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-48	-0.4%	678	5.6%	727	-	175	1.5%	450	3.8%
減価償却費	994		867		-127	-12.8%				

	21/3 期末	22/3 期上期末	増減	
				増減率
総資産	41,084	38,917	-2,167	-5.3%
自己資本	30,662	30,964	301	1.0%
自己資本比率	74.6%	79.6%	5.0pt	-

注：22/3 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 期上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 期上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年同期比を記載している

22/3 期上期修正予想は 2021 年 8 月に公表の値

出所：決算短信、決算説明会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

売上高は前年同期比 12.0% 増の 9,187 百万円、セグメント利益は同 149.3% 増の 1,346 百万円と大幅な増収増益となった。商圏分析サービス「Market-SIS」の普及促進や AI ホールコンピュータ「X (カイ)」の活用提案を強化し、既存ホールコンピュータからのシステムアップに取り組んでいるが、コロナ禍の長期化等に伴う慎重姿勢に加え、「旧規則」機から「新規則」機への入れ替えが優先されるなかで、パチンコホールの設備投資は新規出店等の大型設備投資を控える状況が続いている。そのような厳しい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からパチンコへ変更する小規模工事の増加※¹に伴い、情報公開端末「REVOLA」や CR ユニット「VEGASIA」の販売が順調に伸びたことが主因である。また、感染症対策及び省人化対策となる POS システム「ワンストップセルフカウンター」※²の販売も好調に推移した。利益面でも、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よる貢献に加え、ストック型ビジネスである MG サービスの回復や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 14.7% と高い水準に引き上げることができた。

※¹ パチンコ機の稼動状況は、新しいゲーム性を有する「遊タイム」搭載機の普及とともに高い支持を得るヒット機種が出てきた影響もあり、パチスロ機に比べて堅調に推移しており、そのような状況を踏まえた動きと言える。また、2022 年 1 月末を期限とする「新規則」機への入れ替えについても、パチンコ機が 80% と順調に進む一方、パチスロ機は 58% と出遅れている（2021 年 9 月末時点）。

※² ホールスタッフを介さず、プリペイドカードの残高精算から賞品交換までをワンストップで実施することができる。

(2) 制御システム事業

売上高は前年同期比 1.1% 減の 2,866 百万円、セグメント利益は同 702.0% 増の 265 百万円と、微減収ながら大幅な増益を実現した。遊技機市場が徐々に活性化されるなか、主力の「遊技機メーカー向け表示・制御ユニット等」の売上は、パチンコ機向けの販売が好調に推移したことに加え、事業領域の拡大として新たにパチスロ機の受託製造を開始したことにより前年同期を上回ったものの、「部品・その他」の販売が伸び悩んだことで売上高全体では微減収にとどまった。一方、利益面では、期初に実施した大幅な組織再編を通じて、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や、利益率の高い主力製品の伸びにより大幅な増益を実現することができた。

3. 2022 年 3 月期上期の総括

以上から、2022 年 3 月期上期を総括すると、パチンコホールにおける投資意欲は未だ本格化に至っていないものの、「遊タイム」対応機の拡販など徐々に顕在化してきた新たな需要を取り込み、業績の伸びに結び付けた点はもちろん、同社が進めてきた製品・サービス群が潜在的な需要をしっかりと捉えていることを実証できているところは、今後に向けてプラスの材料と言えよう。また、「制御システム事業」の収益体質の改善が進んでいるところも評価すべきポイントとして挙げられる。

■ 主な活動実績

オンライン形式の「MIRAIGATE 2021 Web 展示会 & セミナー」の開催や、サステナビリティへの取り組みでも一定の成果

1. 「MIRAIGATE 2021 Web 展示会 & セミナー」の開催

同社は毎年、全国各会場での展示会及びセミナーを通じて、新製品の案内やホール経営に役立つ提案（データ活用等）などを行っており、同社にとって重要な営業及びリレーション構築の場となっている。コロナ禍対策の観点から 2020 年よりオンラインでの開催を続けており、今年も 9 月（9 月 1 日～14 日）に開催し、参加者は約 5,500 名に上った。オンラインによる参加のしやすさもあるだろうが、厳しい業界環境が続くなかで、同社製品及び提案に対する期待や潜在的な需要の大きさを示すものとして捉えることができる。「MIRAIGATE 2021 Web 展示会 & セミナー」では「データ管理を変える」「集客を変える」「働き方を変える」を 3 大テーマに掲げ、それらに資する製品・サービスを提案した。また、同時開催した「SIS オンラインセミナー」では、「飛躍」をテーマに、ビッグデータによる市場分析や業績向上につながる経営戦略、営業戦略などを取り上げた。

2. サステナビリティへの取り組み

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。本委員会は代表取締役会長を委員長とし、代表取締役社長、代表取締役専務、常務取締役によって構成され、サステナビリティ方針の策定やマテリアリティの特定、サステナビリティ推進活動などに関する審議を行い、取締役会に報告や提言を行う役割を担う。なお、サステナビリティ方針の策定及びマテリアリティの特定については、2022 年 3 月までに公表する予定としている。

ダイコク電機
6430 東証 1 部・名証 1 部

2022 年 1 月 21 日 (金)
<https://www.daikoku.co.jp/ir/>

業績見通し

2022 年 3 月期は期初予想を据え置き、増収増益を見込む。 主力製品が好調を持続するものの、半導体不足の影響には慎重な見方

1. 2022 年 3 月期の業績予想

2022 年 3 月期の業績予想については期初予想を据え置き、売上高を前期比 11.4% 増の 26,000 百万円、営業利益を同 40.0% 増の 850 百万円、経常利益を同 1.3% 増の 1,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同 6.1% 増の 650 百万円と増収増益を見込んでいる。

下期についても、遊技機全体の稼働はパチンコ機を中心に堅調に推移する想定である。特に 2022 年 1 月末に「旧規則」機の設置期限を控え、「新規則」機への段階的な入れ替えが遊技機市場の活性化に寄与する見通しであり、下期偏重の業績予想となっている。

なお、上期の各段階利益が計画を大幅に上回ったにもかかわらず予想を据え置いたのは、半導体不足による影響（部品調達リスク）を慎重に見ていることが理由である。

2022 年 3 月期の業績予想

(単位：百万円)

	21/3 期		22/3 期		増減	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	23,345		26,000		2,654	11.4%
情報システム	17,462	74.8%	19,500	75.0%	2,037	11.7%
制御システム	5,892	25.2%	6,500	25.0%	607	10.3%
調整額	-9	-	-	-	-	-
売上総利益	9,504	40.7%	10,400	40.0%	895	
販管費	8,897	38.1%	9,550	36.7%	652	
営業利益	607	2.6%	850	3.3%	242	40.0%
情報システム	1,939	11.1%	1,850	9.5%	-89	-4.6%
制御システム	100	1.7%	600	9.2%	499	500.0%
調整額	-1,444	-	-1,600	-	-155	-
経常利益	986	4.2%	1,000	3.8%	13	1.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	612	2.6%	650	2.5%	37	6.1%

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、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、増減率については当該表示方法の変更を反映した組替え後の前期数値を用いて算出している

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 主な活動方針

(1) 情報システム事業

引き続き、「遊タイム」機の情報をファンに分かりやすく伝える情報公開端末「REVOLA」や CR ユニット「VEGASIA」など、主力製品を拡販するとともに、入れ替えが進む「新規則」機に対応し、シミュレーションや遊技機管理機能を強化した AI ホールコンピュータ「X (カイ)」の拡販を図っていく。また、MG サービスについては、商圈分析サービス「Market-SIS」の普及を促進しつつ、次世代型の新サービスであるクラウドチェーン店管理システム「ClarisLink」※の市場投入及び普及にも取り組む。

※ 簡易な操作性と快適なレスポンスで、いつでもどこでもチェーン店間でのデータ共有を可能とする。クラウドのデータサーバーにはビッグデータも搭載し、業界を俯瞰するデータを比較・分析することで根拠に基づいた戦略立案ができる。同社が新中期経営計画で掲げるプラットフォームとして展開していく方針である。

(2) 制御システム事業

パチスロ自社筐体の販売※等による事業領域の拡大を図るほか、業務効率の向上を通じて、ソフト開発受託案件の品質向上及び収益力の強化を目指していく。

※ 同社が保有する金型等の有効活用 (OEM) などに狙いがある。

3. 弊社の見方

通期業績予想達成のためには、下期の売上高を 13,953 百万円以上確保する必要がある一方、営業損益では 13 百万円の損失計上でも到達できる。下期は、2023 年 3 月期以降の成長 (新中期経営計画の達成) に向けた研究開発費や設備投資を増やす方針ではあるが、利益面のハードルは明らかに低く、上振れの可能性が高いと見るのが合理的と言えよう。ただ、同社がリスク要因として挙げている半導体不足については事業推進上の重大なボトルネックとなる懸念もあり、決して楽観視することはできない。もっとも、仮にそれが業績の足を引っ張る要因になったとしても、あくまでも供給面における一過性要因であり、同社の成長性を左右する需要面の落ち込みや競争力の低下を示すものではないことに注意が必要である。「新規則」機への入れ替えに伴う主力製品の伸びはもちろん、完全移行後のパチンコホールにおける本格的な設備投資の動きに注目していきたい。

■ 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 24 日に 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」機への移行スピードや、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、ここにきて公表に踏み切ったのは、2022 年 1 月末を期限とする「新規則」機への移行が進むとともに、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り、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。

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 月期上期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との見方もある。同社では、スマート遊技機へ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・サービスに加えて、省力化・省人化をさらに具現化し、ホールスタッフの動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。

ダイコク電機 | 2022 年 1 月 21 日 (金)
6430 東証 1 部・名証 1 部 | <https://www.daikoku.co.jp/ir/>

中期経営計画

3 年後の目指す姿



出所：決算説明会資料より掲載

(2) 制御システム事業

事業の軸を「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 9.4%）、営業利益 2,200 百万円（営業利益率 6.5%）を掲げている。特徴的なのは、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、2022 年 3 月期予想と横ばいの業績を見込む一方、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。

ダイコク電機
6430 東証 1 部・名証 1 部

2022 年 1 月 21 日 (金)
<https://www.daikoku.co.jp/ir/>

中期経営計画

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)
	予想	構成比	計画	構成比	計画	構成比	計画	構成比	
売上高	26,000		26,000		32,000		34,000		9.4%
情報システム	19,500	75.0%	19,500	75.0%	25,000	78.1%	26,500	77.9%	10.8%
制御システム	6,500	25.0%	6,500	25.0%	7,000	21.9%	7,500	22.1%	4.9%
売上総利益	10,400	40.0%	10,400	40.0%	11,970	37.4%	13,100	38.5%	8.0%
販管費	9,550	36.7%	9,550	36.7%	10,270	32.1%	10,900	32.1%	4.5%
営業利益	850	3.3%	850	3.3%	1,700	5.3%	2,200	6.5%	37.3%
経常利益	1,000	3.8%	950	3.7%	1,800	5.6%	2,300	6.8%	32.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	650	2.5%	650	2.5%	1,200	3.8%	1,500	4.4%	32.1%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

5. 弊社の注目点

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ろう。

株主還元

2022 年 3 月期は大幅な増配を予定。株主優待制度も再開

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 月期は前期比 15 円増配の 1 株当たり年間 55 円配当（中間 25 円、期末 30 円）を予定している。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 月期より再開することを公表した※。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