

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

経営の基本方針

独自の発想と技術力でコンピュータを中心に時代の変化を読みとり、ニーズを先取りする市場創造型の製品を提案し、社会に貢献する。

スマートパチスロ
52.1%

スマートパチンコ
14.1%

2 中長期の経営戦略

1. ホール経営支援の強化

ホールコンピュータシステム普及、DX化推進、少人数オペレーション実現、市場分析サービスによる集客支援を展開。

3. 情報インフラの提案強化

パチンコホール、遊技機メーカー、ファンを信頼で結ぶビジネス構築。ホール運営プラットフォーム構築による効率化実現。

2. スマート遊技機への事業転換

既存パチンコ遊技機事業からスマートパチスロに主軸を移行し、開発管理強化と開発コスト低減を推進。

4. パチスロ開発体制の高度化

企画立案から出玉設計までの内製化・高度化により自社機の商品力を向上させ、コンテンツ出資で有望作品を確保。

3 対処すべき課題

① パチンコ業界の環境変化への対応

- ・ホール店舗数・遊技機設置台数が減少する厳しい環境での成長戦略
- ・スマート遊技機導入拡大への対応（パチスロ52.1%、パチンコ14.1%）

② DX推進による経営競争力強化

- ・社内DXによる業務プロセス刷新とデジタルスキル向上
- ・ホール集約化プラットフォーム、データ可視化・一元運用の実現
- ・AI活用による製品開発と人材育成

③ 事業領域拡大と収益構造改革

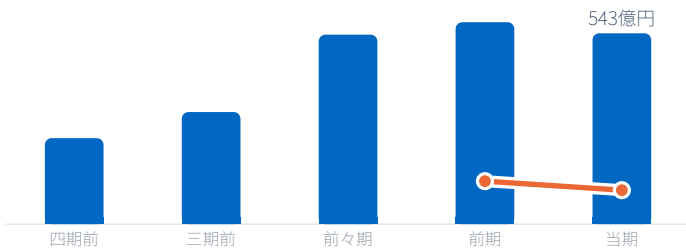
- ・既存枠にとらわれない新規事業領域の開拓
- ・IPビジネス確立とイベント規模拡大、海外展開の推進
- ・受託開発領域拡大、リピート・ストック型ビジネス構築

面接で使えるポイント

- ・スマート遊技機市場でパチスロ52.1%、パチンコ14.1%の導入が進む中、ホール経営支援をいかに差別化するか。
- ・ホール運営プラットフォーム構築による可視化・一元運用で、ホール経営企業の運営効率をどう最大化するのか。
- ・パチンコホール減少の厳しい環境で、事業領域拡大やIPビジネス確立を通じた成長をどう実現するのか。

証券コード 6430

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
543億円営業利益率
17.8%財務健康度
88点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 67.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
938万円

機械内 12位/208社

平均年齢
46.1歳

機械内 15位/209社

平均勤続
18.5年

機械内 41位/209社

女性管理職
4.5%

機械内 72位/168社

男性育休
100.0%

機械内 33位/169社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: その「すべて」が進化したダイコク電機の業界最大ビッグデータ

