

各位

会 社 名 **ダイコク電機株式会社**
 代表者名 代表取締役社長 栢森 雅勝
 (コード番号：6430 東証プライム・名証プレミアム)
 問合せ先 代表取締役専務 大成 俊文
 コーポレートマネジメント統括部長
 (TEL. 052-581-7111)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社グループは、本日の取締役会におきまして、2026年3月期を初年度とする3カ年の中期経営計画を策定しましたので、お知らせいたします。

1. 基本方針

「将来の成長に向けた事業基盤の拡大と積極的な先行投資」

本中期経営計画は、2030年ビジョン「Make CX Amazing ～未知の顧客体験を世界に～」の実現に向けた第一フェーズと位置づけ、事業基盤の拡大と成長投資を通じて持続的な企業価値の向上を目指します。

2. 重点施策

【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

【アミューズメント事業】 自社パチスロ機のリリースによる知名度、市場シェア獲得・拡大

【新規事業】新たな事業領域への挑戦と複数の成長の柱の確立

【経営基盤】人材戦略・サステナビリティ・資本コストを意識した経営体制の強化

3. 定量目標（連結ベース）

項目	2025 年 3 月期 (実績)	2028 年 3 月期 (計画)	2031 年 3 月期 (ビジョン)
売上高	574 億円 ※特需除き 295 億円	490 億円	600 億円
新規事業売上構成比	1.5%	13%	25%
ROE (自己資本利益率)	18% ※特需除き 8.4%	8%超	10%超

※中期経営計画の詳細につきましては、添付資料をご参照願います。

※2025年3月期における「特需」とは、紙幣改刷対応およびスマート遊技機の急速な導入による一時的な収益の増加を指します。

※本資料及び添付資料に記載されている情報は、本資料作成時点において入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいて作成したものであり、リスクや不確実性を含んでおります。実際の業績は、外部環境の変化等による様々な要因の変化により、記載内容と異なる可能性があります。

以上



新中期経営計画(2025～2027)



2025年5月15日

1. 中期経営計画2022～2024の振り返り 3

- ・ 経営成績
- ・ 情報システム事業
- ・ アミューズメント事業
- ・ その他事業
- ・ 3年間の投資実績
- ・ 株主還元

2. 2030年ビジョン 10

- ・ 2030年ビジョン
- ・ 戦略の方向性
- ・ 事業ポートフォリオ改革

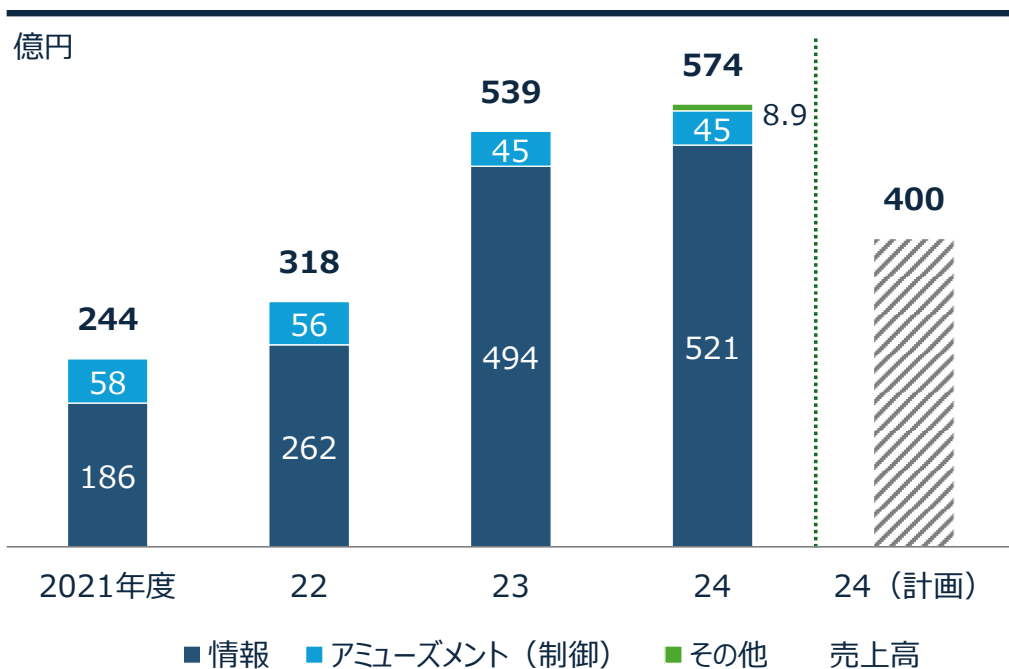
3. 中期経営計画2025～2027 14

- ・ 中期経営計画基本方針と3年後の目指す姿
- ・ 本中期経営計画の位置づけ
- ・ 定量目標(財務・非財務)
- ・ 事業戦略 19
 - 事業環境
 - 事業戦略① 情報システム事業
 - 事業戦略② アミューズメント事業
 - 事業戦略③ 新規事業
- ・ 経営基盤の強化 27
 - 人材戦略
 - サステナビリティへの取組み
- ・ 財務・資本戦略 29
 - キャッシュアロケーション
 - 株主還元方針
 - 資本コストを意識した経営

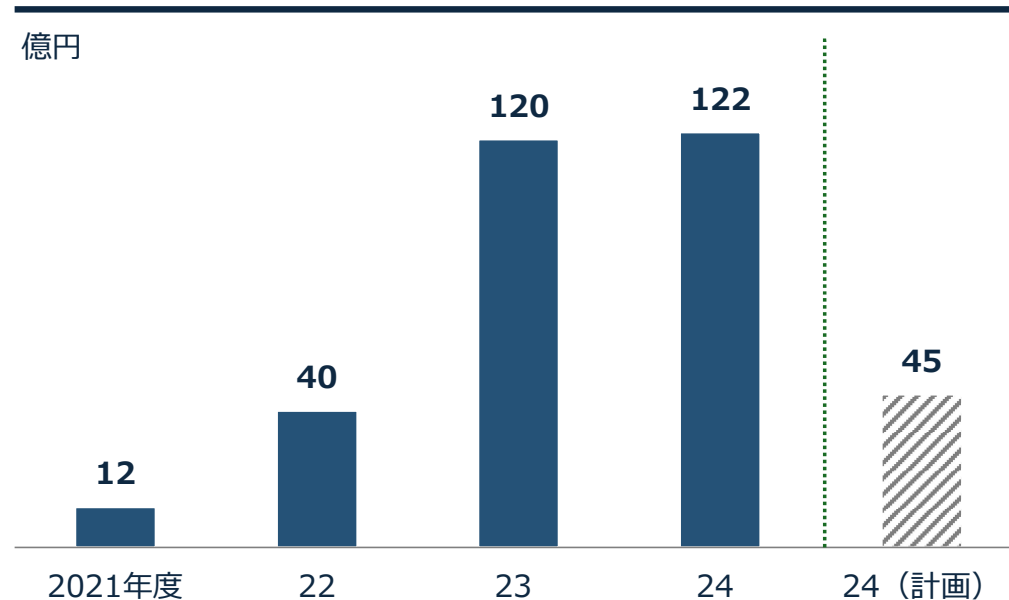
I . 中期経営計画2022～2024 の振り返り

- 連結売上高は、2021年度比135%増の574億円、営業利益は同925%増の122億円となった
- パチンコホルのスマート遊技機への入れ替えの想定以上の進展や紙幣の改刷対応により、当初計画比では売上・利益とも大幅な上乘せとなった

売上高



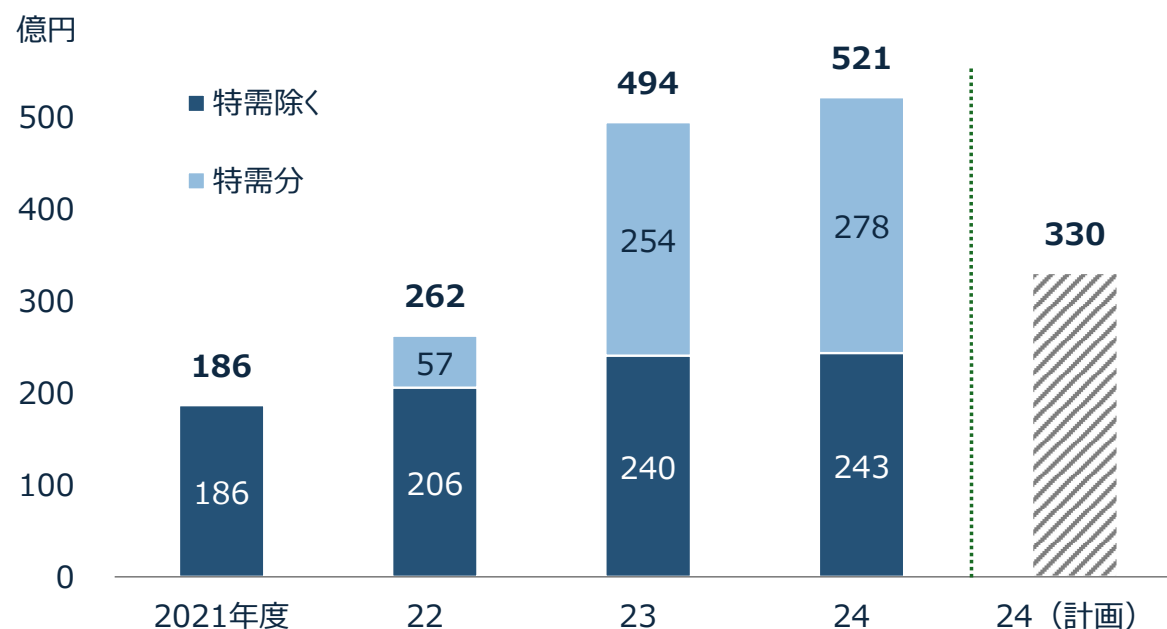
営業利益



スマート遊技機導入と新札への改刷対応により、情報システム事業の売上高は521.2億円と、2021年度比約2.8倍に拡大

- 2022年下期からのスマート遊技機導入に伴い、カードユニット「VEGASIA」が拡大
- 2023年下期から2024年上期にかけ、改刷特需が発生
- スマート遊技機・改刷対応以外では、情報公開端末が堅調に推移。特に「BiGMO-Premium」「REVOLA」「DUALINA」が伸長
- パチンコホール経営支援サービス(MIRAIGATEサービス)が拡大。クラウド型サービス「ClarisLink」「Market-SIS」などMIRAIGATEサービスの加盟店舗が増加

情報システム事業の売上高

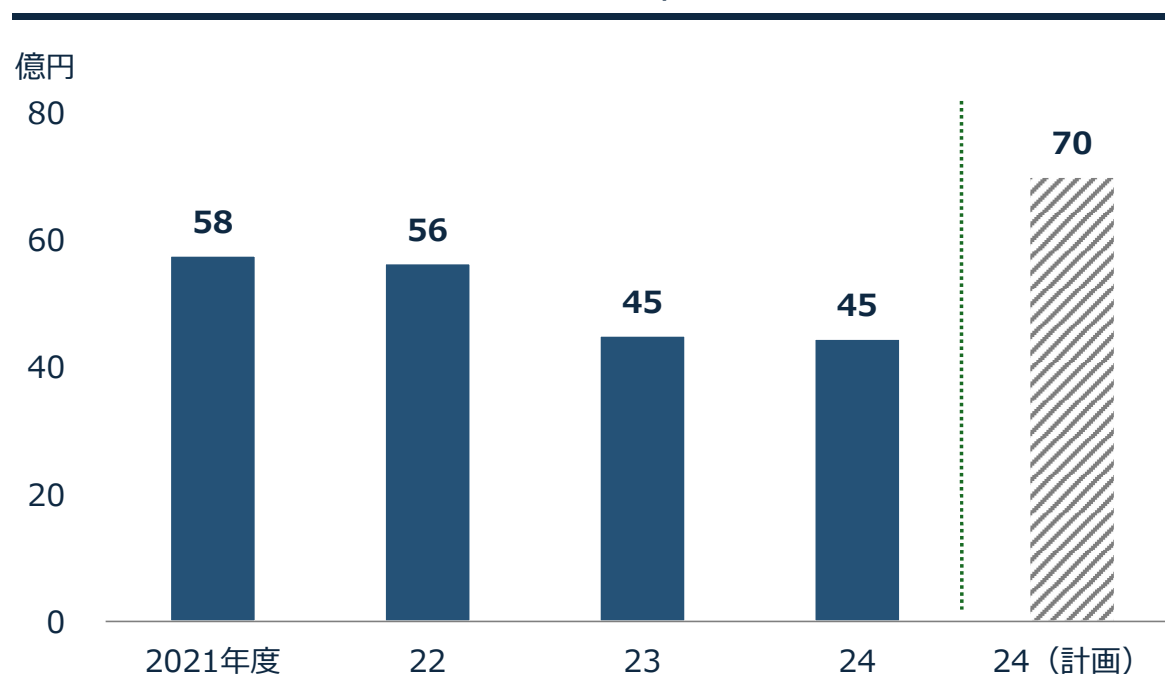


(注) 2024年度計画は2023年5月に公表した中期経営計画の上方修正時の数値

取引先の民事再生の影響及びパチンコ機需要の低迷により、2021年度比22%減の44.5億円となった

- 2022年6月に顧客であるパチンコメーカーが民事再生を発表したことが、2024年度の売上高未達の主要因
- 2023年度よりスマパチが登場するもスマスロと比較すると停滞気味。同年度にスマスロの開発を本格スタート。2025年5月にDAXEL社スマートパチスロ1号機の「L ようこそ実力至上主義の教室へ」を市場投入
- ゲーム分野では18年ぶりとなる「首都高バトル」をリリースし25万本のダウンロードとなった

アミューズメント事業の売上高



(注) 2024年度計画は2023年5月に公表した中期経営計画の上方修正時の数値

DK その他事業

- 他業種への進出、事業領域拡大を図るため、M&Aを積極的に実施
- 2025年3月期は下記の子会社を連結対象としたことに伴い、「その他」セグメントを新設した
- 当期の「その他」セグメントの売上高は8.9億円、売上高全体に占める構成比は1.5%となった

	連結対象				持分法非適用関連会社
社名	 西本産業株式会社 西本産業(株)	 (株)LILIUM	 (株)ログオンシステム	 (株)箱根ガラスの森リゾート	 nana's green tea (株)七葉
取得年月	2024年4月	2024年4月	2024年8月	2024年8月	2024年10月
出資比率	99.9%	100% (アロフト株式会社が出資)	100%	100%	34%
事業内容	- ディスプレイ・装飾及びメンテナンス事業 - レンタルマット及び清掃事業	- 各種イベントの企画、製作 - 運営および管理	- コンピュータソフトウェアの開発・設計 - プログラム開発	不動産管理	- カフェの経営 - 茶器及び茶葉の販売 - フランチャイズシステムによる飲食店の経営

DK 3年間の投資実績

スマート機や改刷対応のための投資の他、事業領域拡大のためのM&Aを実施

億円	19～21年度	22～24年度	
	実績	実績	計画
研究開発費	28	34	40
設備投資(ハード)	41	49 不動産取得31含む	62
設備投資(ソフト)		45	
減価償却費	60	48	50
M&A投資	—	25.5	—

・ 既存事業における主な投資内容

- スマート遊技機用カードユニット&改刷対応
- サーバーのクラウド化
- スマスコ「し ようこそ実力至上主義の教室へ」、レースゲーム「首都高バトル」の開発

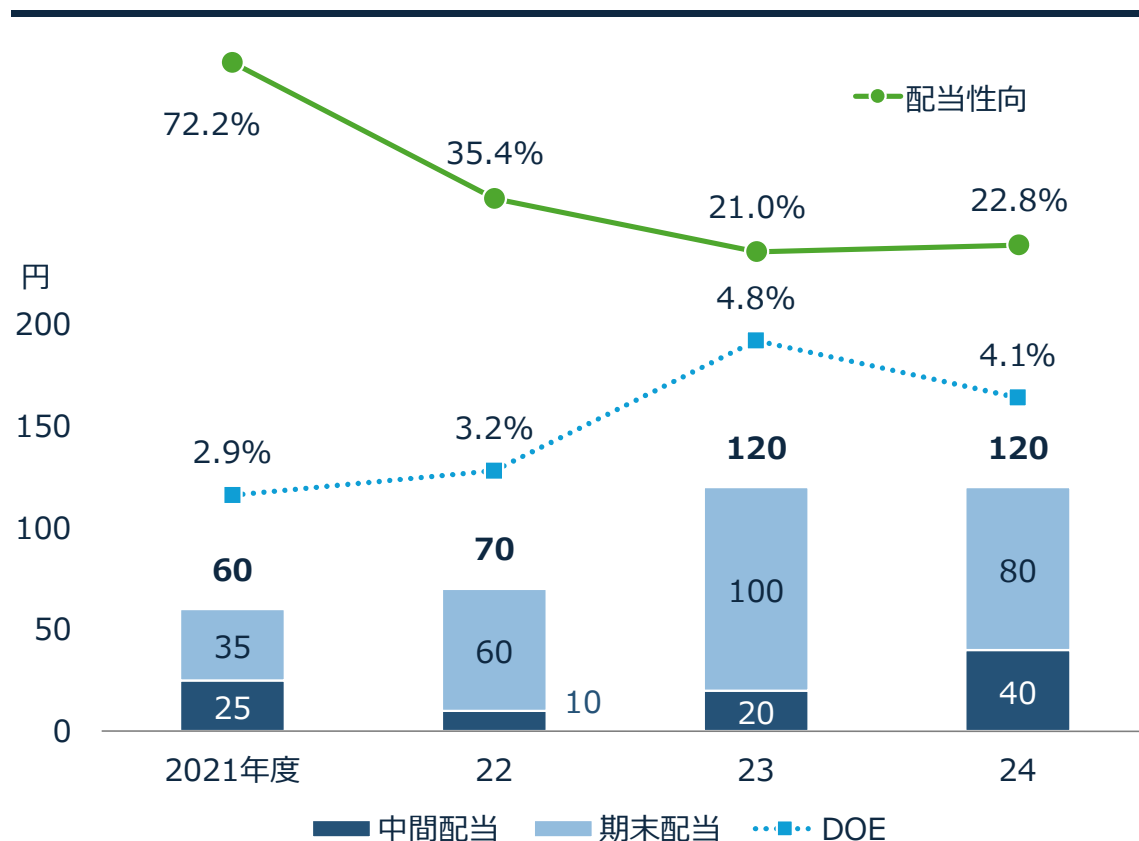
・ 事業領域の拡大を目指したM&Aを実施

- 2022年12月 システム会社グローバルワイズを子会社化(2.4億円)
- 2024年4月 ディスプレイ会社西本産業を子会社化(6.2億円)
- 2024年8月 システム会社Staddを子会社化
- 2024年10月 抹茶カフェを展開する株式会社七葉の第三者割当増資引受(6.8億円)
- 2024年11月 箱根ガラスの森美術館の不動産・美術品取得(31億円)

業績の拡大に合わせ増配を実施、2024年度のDOEは4.1%、配当性向は22.8%となった

- 事業環境や収益の状況、配当性向等を総合的に勘案しつつ、安定配当を行うことを基本方針とし、業績に応じた利益還元を実施
- 2023、2024年度の年間配当は、2021年度比倍増の120円
- 配当性向は、収益の拡大に伴い、2021年度の72.2%から2024年度22.8%まで低下
- 一方DOEは、2021年度2.9%から2024年度4.1%まで上昇

配当金とDOEの推移



Ⅱ. 2030年ビジョン

Make CX Amazing
～未知の顧客体験を世界に～

Make CX Amazing ～未知の顧客体験を世界に～

ダイコク電機は、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へと進化します。

I：新たな遊びの未来を創造する挑戦

- 単なるパチンコ設備機器メーカーではなく、デジタル技術とデータを駆使し、顧客体験を再定義するゲームチェンジャーを目指します
- AI、IoT、VR/ARなどの最先端技術を融合させ、スマートエンターテインメントを実現。一人ひとりの嗜好に最適化された、没入感あふれる次世代パチンコ体験を提供します

II：他業種へ進出・事業領域拡大への挑戦

- 既存の枠にとらわれない自由な発想で、社会に新たな価値を提供する事業領域への進出を積極的に推進します。既成概念を打ち破り、多様な分野で新たな価値を創造します
- AI、VR/AR、映像・音響技術、インタラクティブ技術などを活用し、フードエンターテインメント事業、観光事業など、新たなエンターテインメント体験を創造します

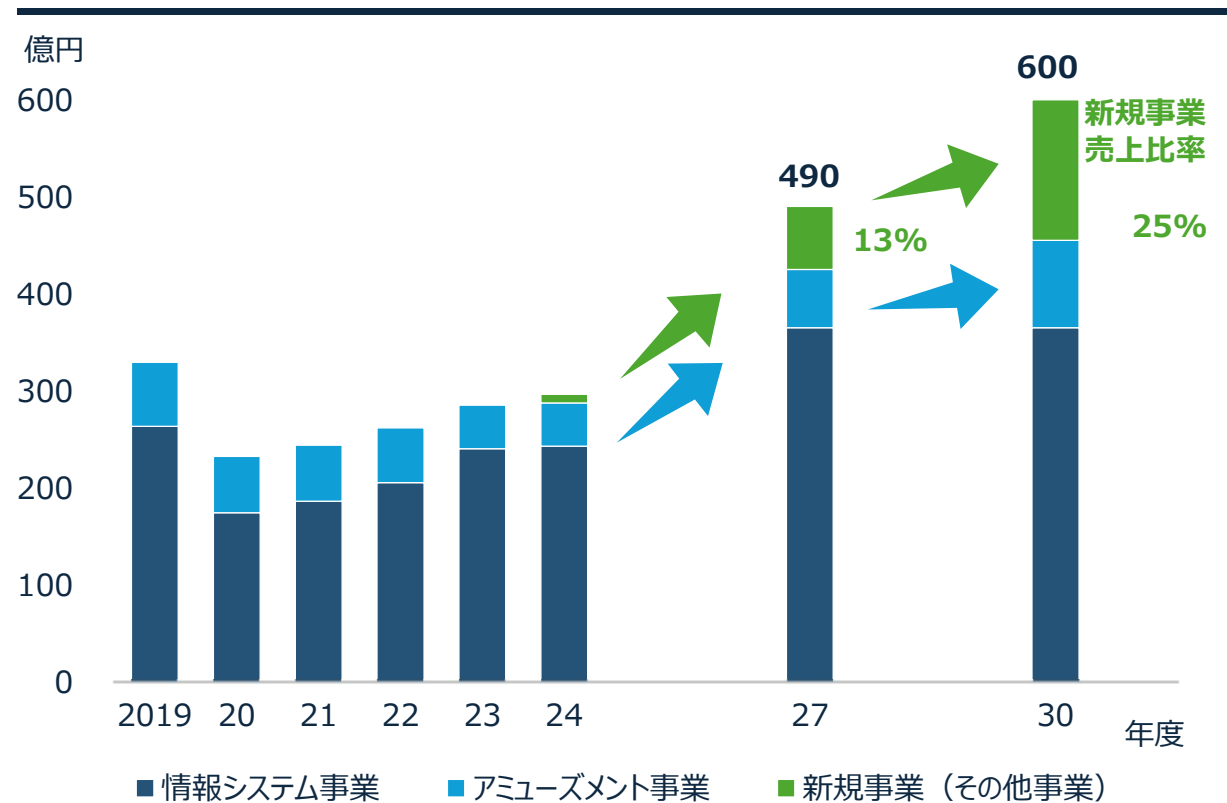
	分野	2030年の目指す方向性	グループ企業
新たな遊びの未来を創造する挑戦	パチンコと周辺領域	- デジタル技術を活用した革新的な遊技体験の提供 - 新たな技術でエンターテインメント性と利便性を追求 - AIエージェント化により集客と収益の最大化を実現	- ダイコク電機 - ダイコク電機コミュニケーションPLUS - グローバルワイズ
		- パチスロ事業の拡大 - パチンコ業界で蓄積した企画力・システム開発力を他業種へも展開 - 自社ゲームタイトルの継続リリース	- アロフト - DAXEL - ライリィ - 元気
他業種へ進出・事業領域拡大への挑戦	B to C	- 顧客体験を豊かにするフードエンターテインメント事業、観光事業など、新たなエンターテインメント体験の創造 - IPビジネスの拡大	- 七葉 - 箱根ガラスの森リゾート - LILIUM
	B to B	- DKグループとのシナジー - 顧客拡大と収益改善 - DX化支援 - インターネット、アプリを通じたB to C事業の集客支援	- ログオンシステム - 西本産業

DK 事業ポートフォリオ改革

新規事業開発やM&Aにより、事業基盤を拡大し、事業ポートフォリオの改革を目指す

- ・ 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やM&Aへの投資に活用
- ・ 既存事業の課題(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等)をふまえ、安定的な収益、市場成長、既存事業との事業補完性を見込める事業を加えることで、持続的な収益拡大を目指す
- ・ 新規事業のウェイトを、2030年度25%まで高める

2030年ビジョン売上高目標（特需を除く）



Ⅲ. 中期経営計画2025～2027

中期経営計画基本方針

将来の成長に向けた事業基盤の拡大と積極的な先行投資

事業戦略 3年後の目指す姿

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

2 アミューズメント事業

自社パチスロ機のリリースによる知名度、
市場シェアの獲得・拡大

3 新規事業

新たな事業領域への挑戦と複数の成長
の柱の確立

事業戦略を支える経営基盤の強化

1 人材戦略

「挑戦し続ける力」「イノベーション力」を
持つ人材の育成と採用

2 サステナビリティへの取組み

事業の継続・発展と環境負荷低減活動の
両立を実現

財務・資本戦略

1 下限配当金の設定

業績に応じた利益還元を実施するとともに、
2025-27年度は年間80円の下限
配当金を設定

2 IR活動の強化

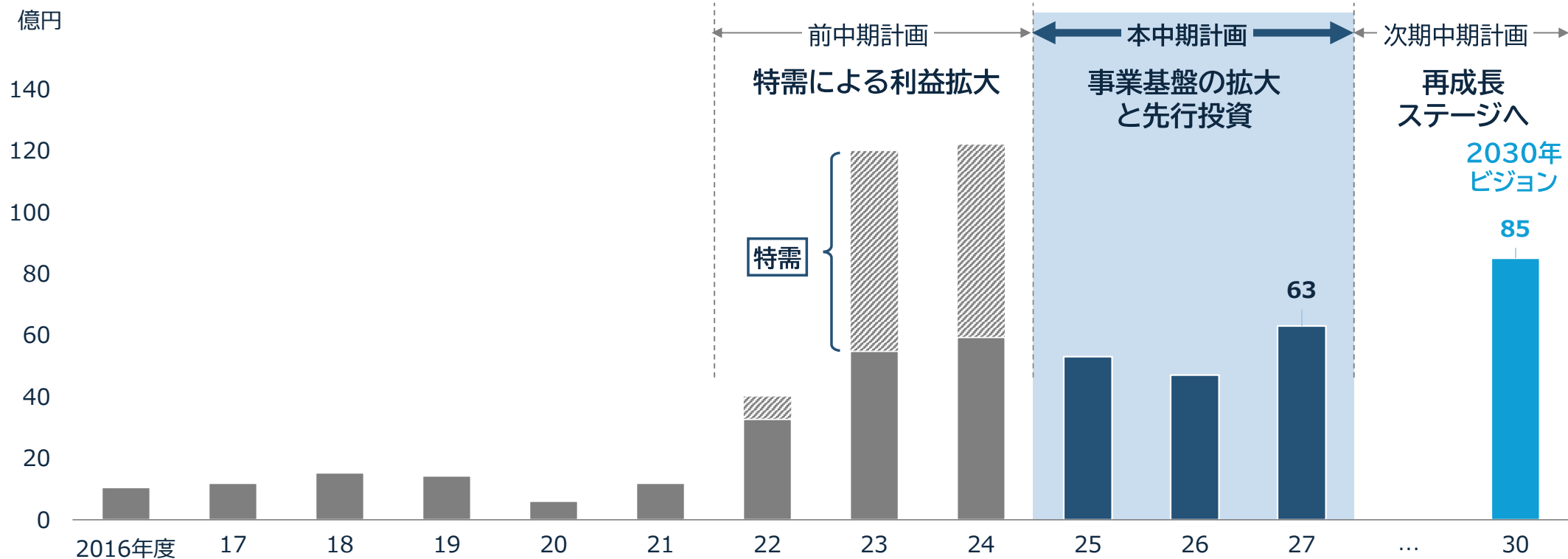
株主や投資家との関係を構築しながら企
業価値向上に取り組む

DK 本中期経営計画の位置づけ

本中期経営計画は、次期中期計画期間に再成長するための事業基盤の拡大と先行投資に注力

営業利益の推移（2016年度～）

※2025年度以降は計画値

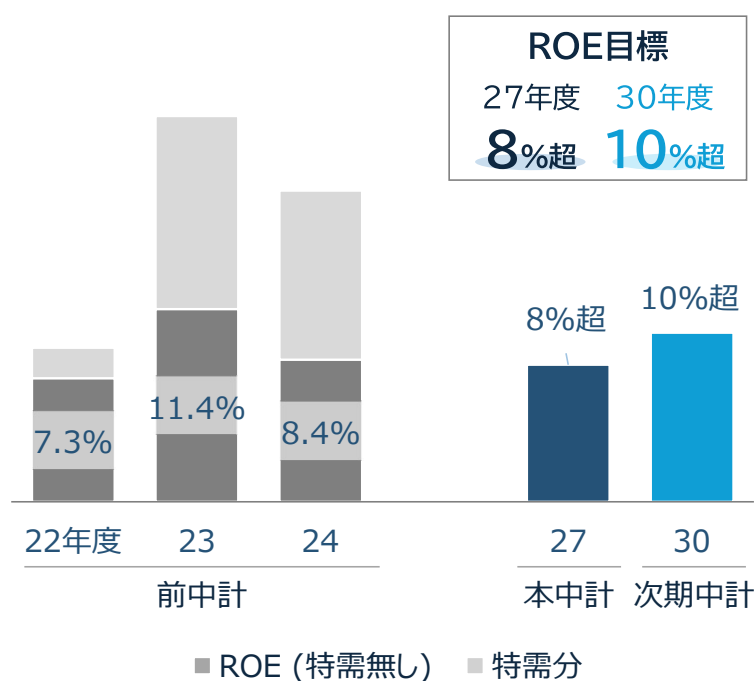


DK 定量目標(財務・非財務)

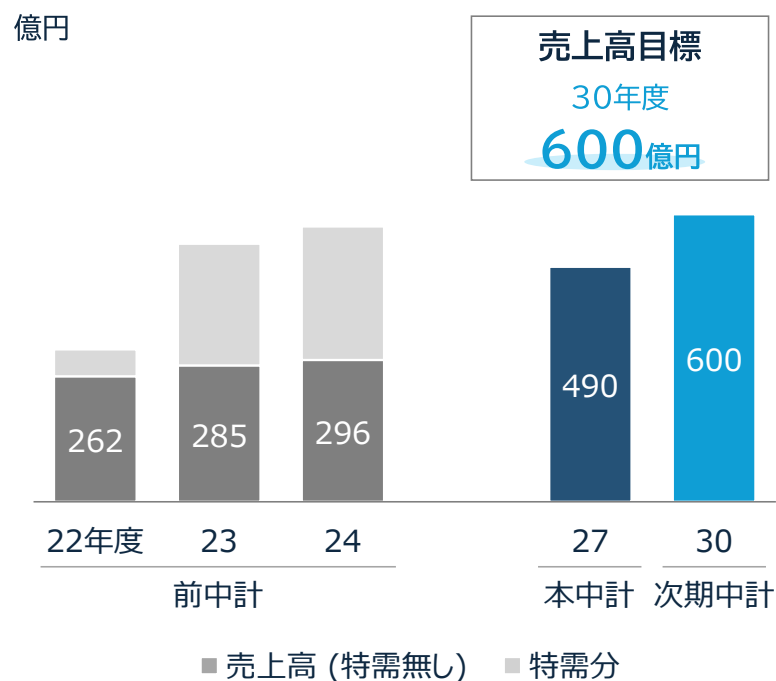
2030年ビジョンでは、2030年度に売上高600億円、ROE10%超を目標とし、新規事業構成比を25%まで高める

本中計の2027年度では、売上高490億円、ROE8%超を計画

資本効率



事業成長



2030年度 新規事業*
売上高構成比

25%

* その他事業セグメントに該当し、
2024年度は1.5%

2030年度 GHG排出量
(Scope1+2)

2023年度比 30%

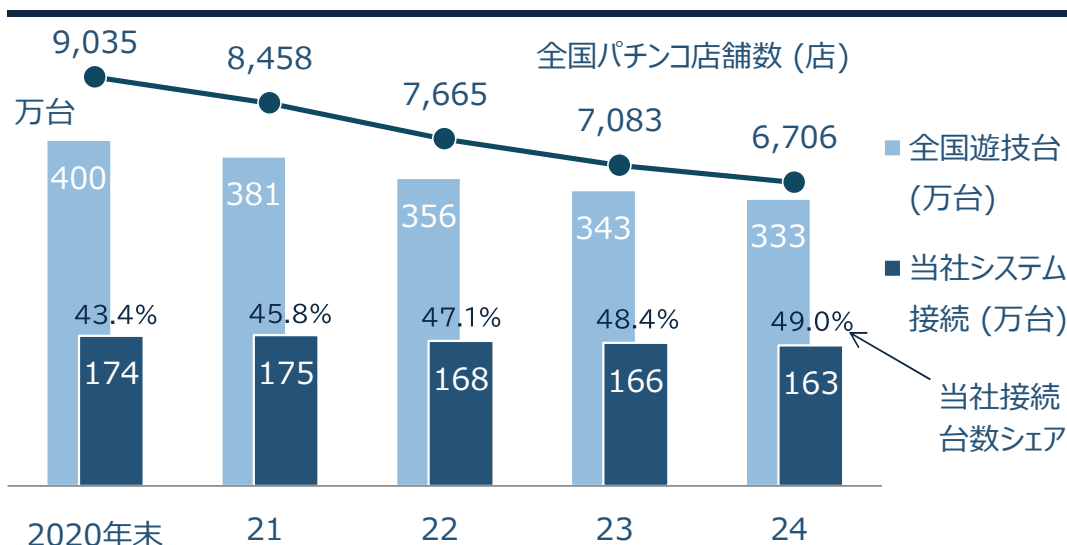
DKK (参考) セグメント別計画

(百万円)		2024年度 ()は特需除く	2025年度	2026年度	2027年度
	情報サービス事業	52,126 (24,322)	37,500	36,000	36,500
	アミューズメント事業	4,451	4,600	3,300	6,000
	その他事業	889	1,900	2,700	6,500
売上高		57,415 *1 (29,611)	44,000	42,000	49,000
	情報サービス事業	14,406	7,800	7,000	7,500
	アミューズメント事業	356	300	-230	500
	その他事業	-178	60	400	900
営業利益 *1		12,212 (5,932)	5,300	4,700	6,300
研究開発費		3,500 *2		3,600	
減価償却費		4,800 *2		6,400	

(注) *1 セグメント間調整含む、*2 22-24年度の累計値

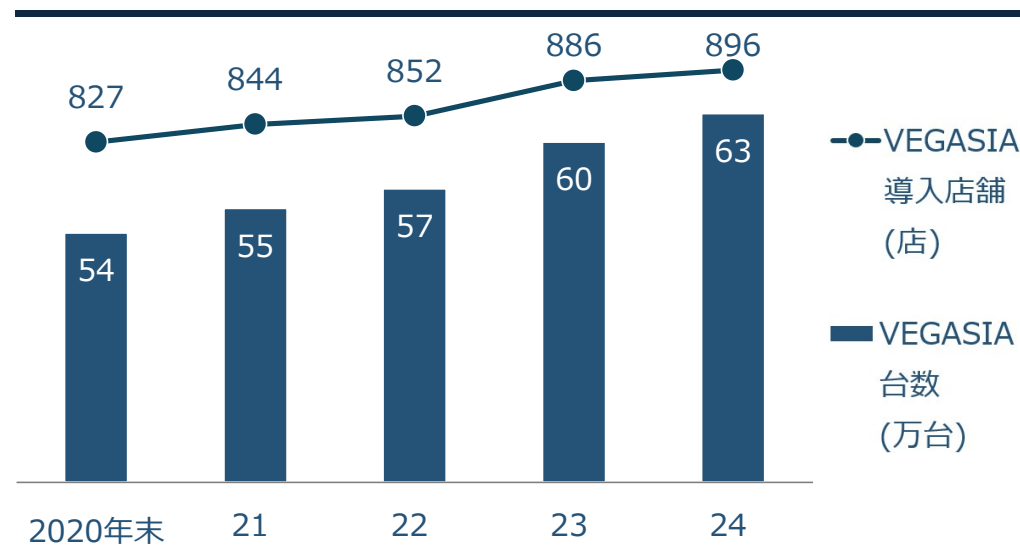
- パチンコ店舗数は、過去5年間で9,035店舗から6,706店舗へと26%減少。一方で、当社の主要顧客は業界内の上位企業や大型店舗が中心であり、業界全体と比較すれば店舗数の減少は緩やか
- その結果、当社コンピュータへの遊技台の接続数は微減にとどまり、接続遊技台は市場の49.0%(2024年末時点)となった。今後も遊技台との接続シェアは上昇する見込みであり、2026年度には50%を超過
- ホール内設備機器の中心であるカードユニット(製品名「VEGASIA」)の導入店舗数/台数も順調に拡大

全国パチンコ店舗数・台数/当社接続台数



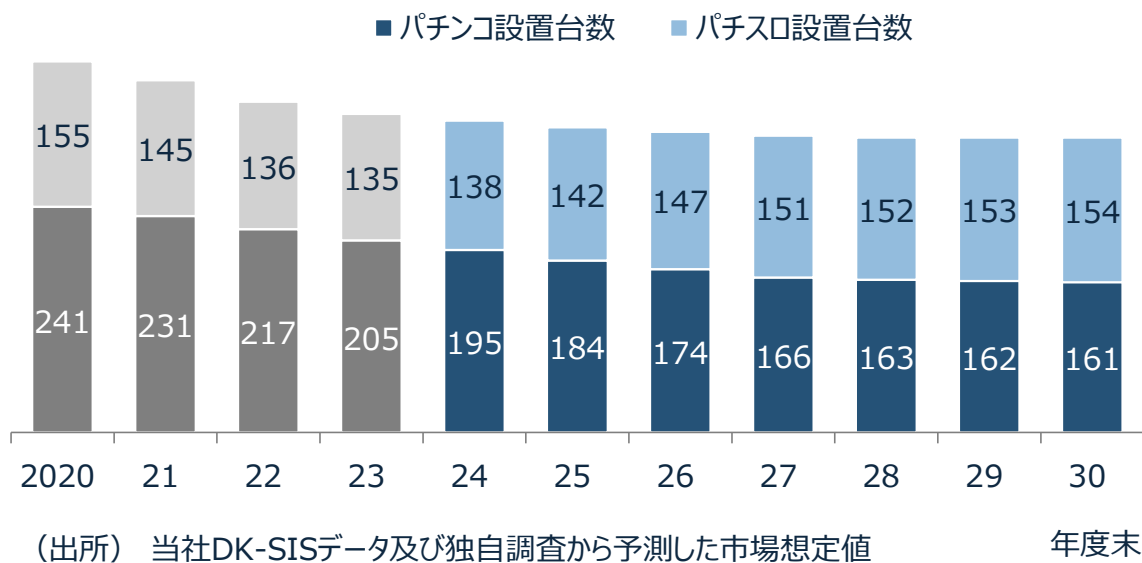
(出所) 風俗営業等の現状と風俗関係事犯等の取締り状況 (警察庁)

VEGASIA台数・導入店舗数

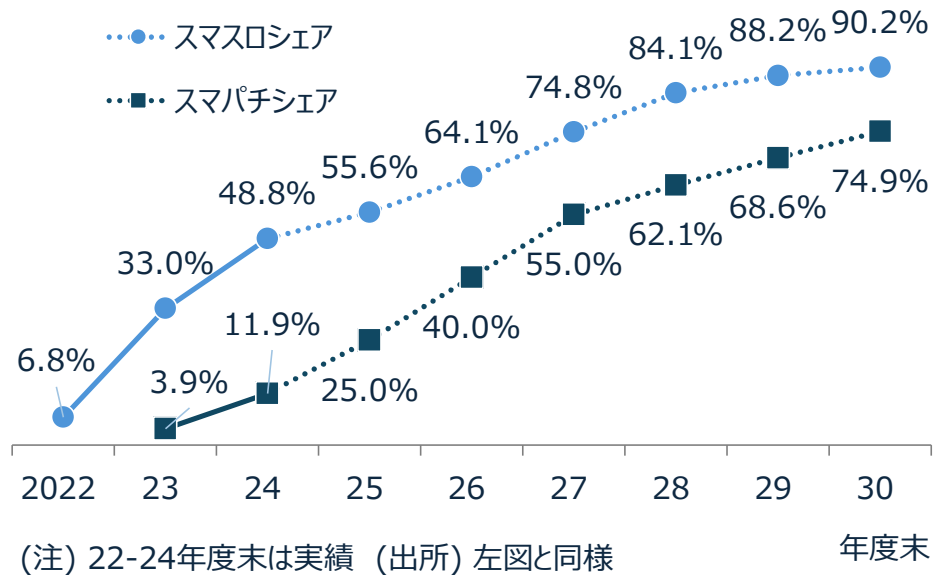


- 遊技機総設置台数は減少が続いているが、今後減少率は鈍化し、315万台程度で下げ止まると予測
- 近年、遊技機のスマート化が進展。スマスロ(2022年11月導入)、スマパチ(2023年4月導入)は、いずれも足元で設置台数が増加しており、遊技機内におけるスマート機のシェアも上昇
- 2030年までに、市場のほとんどの遊技機がスマート機に入れ替わると予想される

全国遊技機設置台数予測



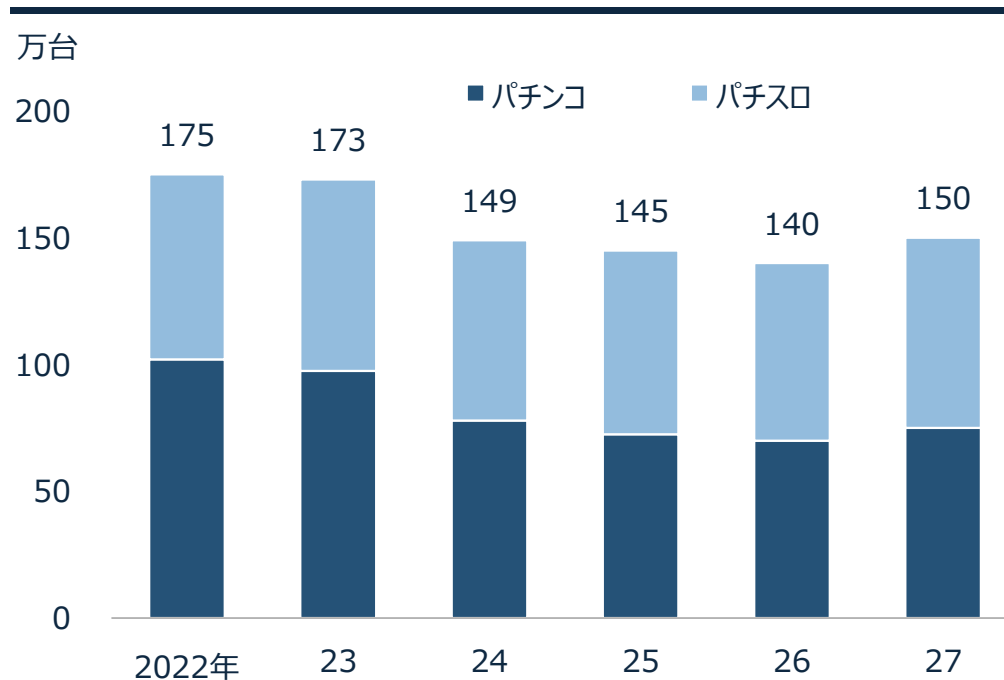
スマート化率予測



- 2022年以降は安定していた遊技機販売台数が、2024年は前年比で約14%減少
- 2024年は前年比でパチンコが約20%と大きく減少したが、パチスロは5%程度の減少にとどまる

- 2024年は改刷対応による設備入替の影響により、遊技機販売台数、特にパチンコが伸び悩み、パチンコとパチスロの販売台数がほぼ同規模となった
- パチスロは、スマスロ登場により遊技者の利便性や遊技性の幅の広がりが受け入れられ、順調に普及率が向上、若年層にも訴求力があり、2025年以降も安定した販売が継続すると予測される

遊技機販売台数の実績と予測



※遊技機販売台数は当社の独自調査による数値

DK 事業戦略① 情報システム事業 – 3年後の目指す姿

3年後の目指す姿 AI・ビッグデータを活用した業界のDXリーダー

方針

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援

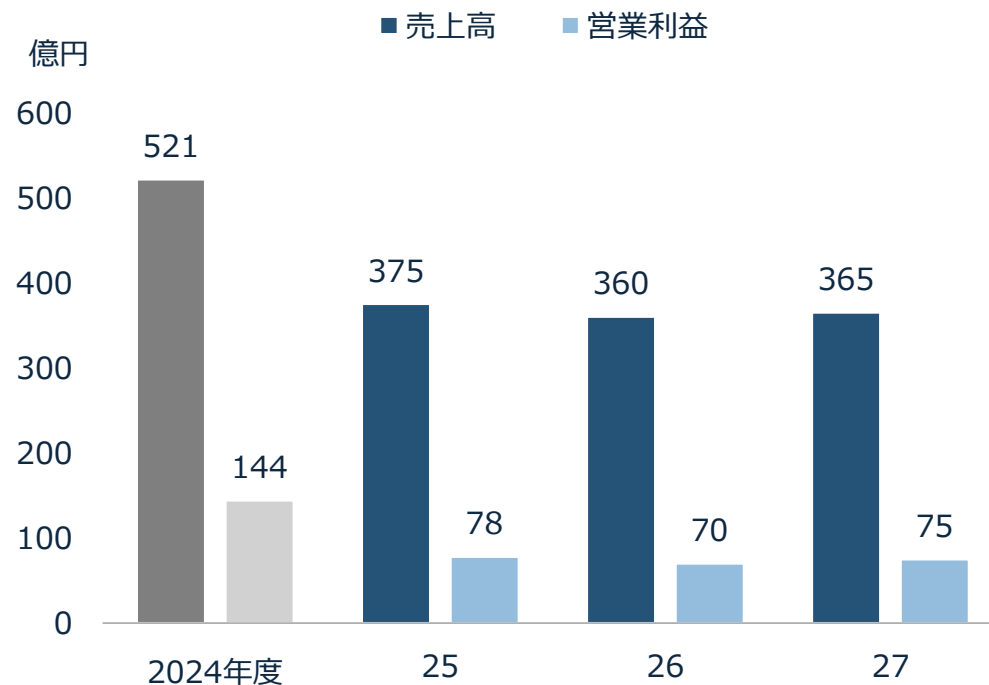
重点施策

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(当社の提供する人材価値の向上)

3年間の見通し

- ・ 新紙幣対応は終了。スマートパチスロの導入は踊り場を迎え、スマートパチンコの普及が段階的に進む
- ・ ホール企業では、集客と運営の効率化がテーマ化
- ・ クラウドを用いたホール向けMGサービスの拡大を目指す

情報システム事業 業績予想



DK 事業戦略① 情報システム事業 – 重点施策

重点施策 1

ホール運営プロセスの最適化と革新

ホール運営を集約化する新たなプラットフォームの構築

→ 多岐にわたるホール業務のデータや作業を可視化し一元運用を可能とすることで最大限の効率化を実現する

- パチンコプラットフォーム
- 次世代システム「AX(仮称)」

重点施策 2

集客支援サービスへの参入

パチンコホールの集客訴求に向けた新しい仕組みを構築

→ パチンコファンのニーズに即したマーケティング戦略を可能とする

- サイト7ファン+
- ファンデータプラットフォーム
- 新サイトセブンアプリ

重点施策 3

データドリブン経営の実現

クラウドを用いたMGコアサービスを刷新しデータ連携を強化
(営業戦略の精度を向上させる)

→ 多様なデータソースを組み合わせAI化を推進することにより高度な営業戦略の意思決定を可能とする

- ClarisLink、Market-SIS、SiSInfinityを繋げマーケティングエージェント化を予定

重点施策 4

生産性の向上(当社の提供する人材価値の向上)

社内DXを進め、業務プロセスの刷新と社員のデジタルスキル向上を実現

→ 同じリソースで最大限の成果、顧客満足を生み出すパートナーシップとカスタマーサポート体制を構築する

- 新MGストア&センター化構想
- DKcomによるサポート請負体制の確立へ

DK 事業戦略② アミューズメント事業 – 3年後の目指す姿

3年後の目指す姿 自社パチスロ機のリリースにより、知名度、市場シェアを獲得・拡大

方針

ヒット機種の創出とアミューズメント事業の収益強化

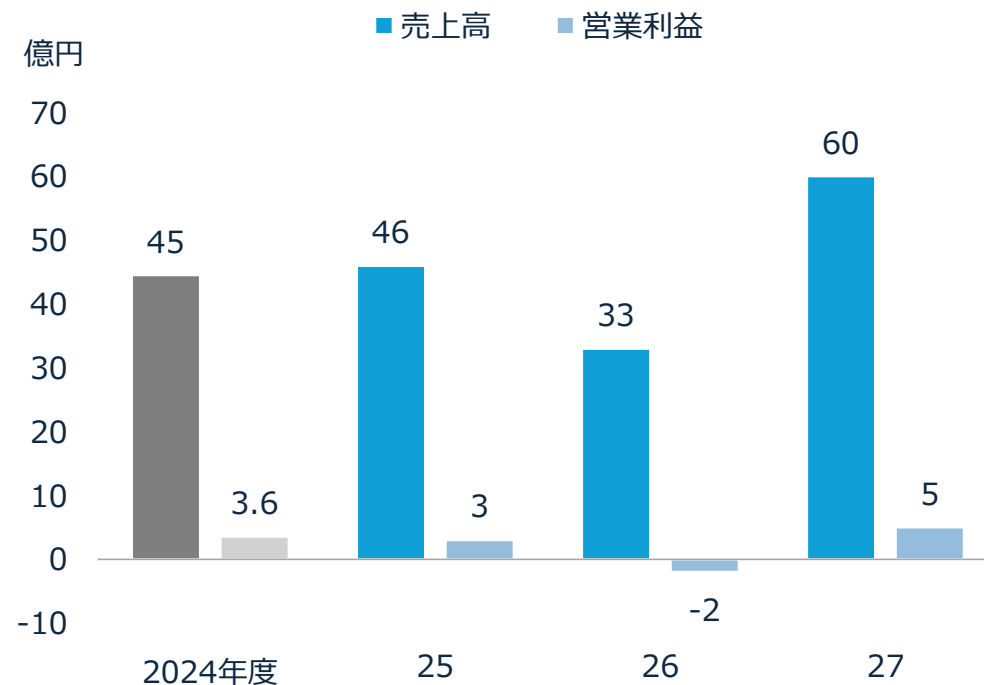
重点施策

1. パチスロ企画開発体制見直し・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)

3年間の見通し

- ・ 2025年度は「L ようこそ実力至上主義の教室へ」の導入でスマートパチスロ事業に正式参入
- ・ 2026年度は自社パチスロ機への開発投資を先行させる為、一時的に営業赤字化
- ・ 2027年度は複数機種の販売で収益増加の見込み

アミューズメント事業 業績予想



DK 事業戦略② アミューズメント事業 – 重点施策

重点施策 1

パチスロ企画開発体制強化

自社機の商品力向上を目指す

→ グループ会社にて行っている企画・出玉設計をDAXEL内として機能強化を目指す

- DAXEL企画部新設
- ソフト開発ライン増設

重点施策 2

コンテンツ事業の育成

継続的なコンテンツ出資による作品の確保と広報・商品化による成長を目指す

- 新規コンテンツの出資増強
- 遊技機向け版權取得

重点施策 3

パチンコソフト受託による収益維持

パチンコ開発の対応力、開発品質を向上し、継続的な受託・外販収益の確保を目指す

→ ソフト開発体制の強化と内製比率のアップ

- 有力顧客との取引強化
- 新規取引メーカー開拓

重点施策 4

主力製品の創出(ゲーム)

受託開発事業の領域拡大と利益率改善、ストックビジネスの立ち上げ、自社タイトルのリピートビジネス構築、IPの創造と発掘

- リピート&ストックビジネスの確立

DK 事業戦略③ 新規事業 – 3年後の目指す姿

3年後の目指す姿 新たな事業領域への挑戦と複数の成長の柱の確立

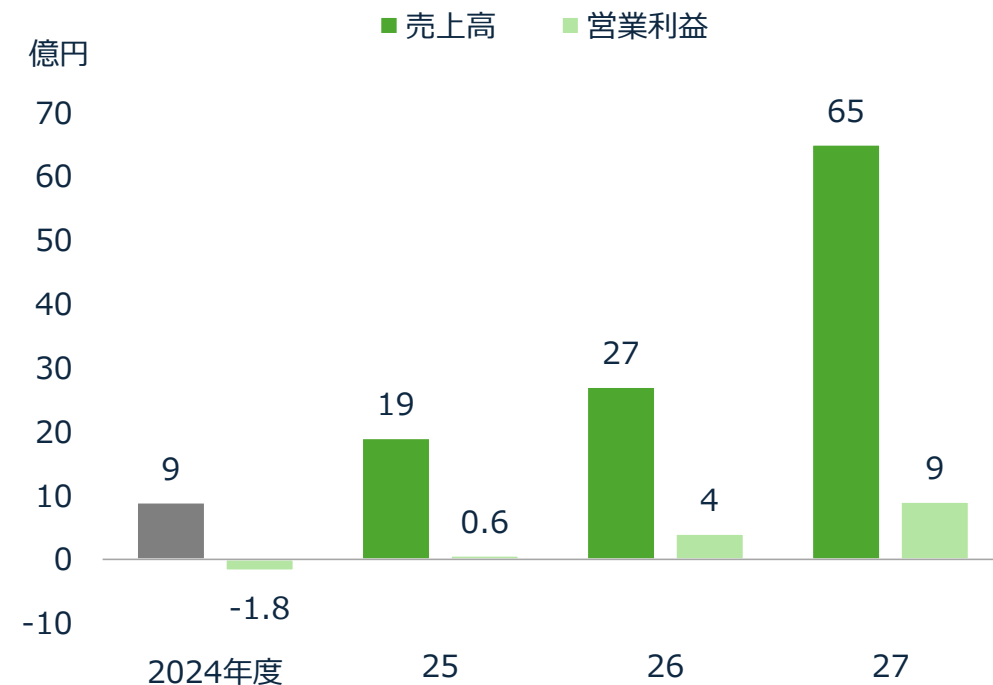
方針

成長事業への投資とPMI(買収後の統合)によるDKグループへの貢献

重点施策

1. DKグループとのシナジー
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製品開発により収益改善
4. B to C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

新規事業 業績予想



DK 経営基盤の強化① 人材戦略

当社グループは「挑戦し続ける力」「イノベーション力」により、顧客に「元に戻ることでできない変化を作り出す」価値の創出を具現化できる人材の育成と採用を実施します

人材育成方針

- 1 能力の可視化と戦略的人員配置
 - ・ 社員のスキル、経験、志向の可視化
 - ・ タレントマネジメントの強化
- 2 体系的な研修体制の構築・公表
 - ・ 社員がキャリアを描きながら必要なスキル習得支援
 - ・ リスキリングを含めた自己啓発支援制度の拡充
- 3 多様な人材が活躍できる組織
 - ・ コミュニケーション基盤の強化
 - ・ 事業及び価値観の多様化に合わせたキャリアコース選択肢拡充
- 4 主体的に改善し続ける企業文化
 - ・ 組織診断サーベイの定期実施、効果検証
 - ・ 評価、昇格基準の明確化と公開による透明性向上

専門人材の採用強化

- 1 事業領域毎に必要な専門スキルを保有する人材の採用
- 2 情報セキュリティの専門知識やスキルを持つセキュリティ人材の採用
- 3 ビックデータの活用、AIや機械学習を用いて課題解決できる人材の採用

今後当社グループでは、事業を行う上で人材の多様化は重要な課題であるとの認識から多様なキャリアを保有する人材構成に注力して、持続的成長を目指していきます。

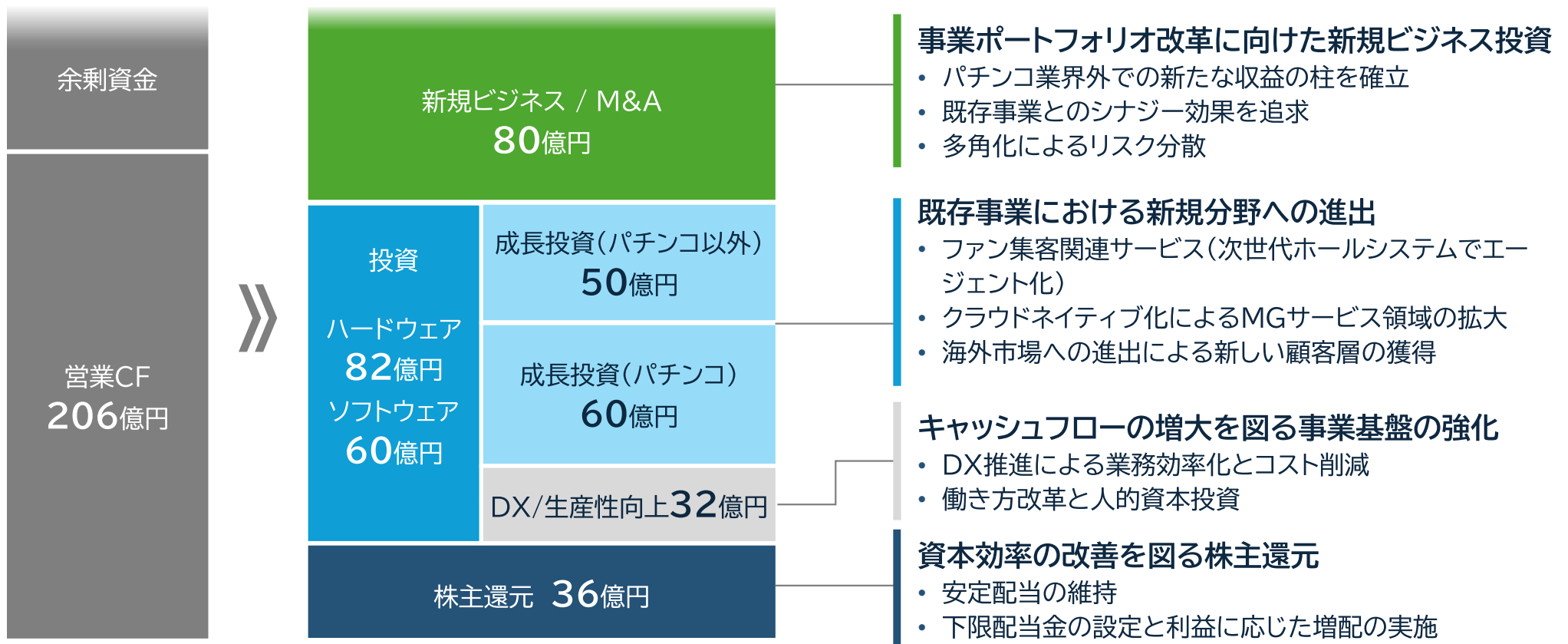
DK 経営基盤の強化② サステナビリティへの取り組み

- 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す
- AIを活用した依存症リスクに対して積極的に対応

マテリアリティ	主な取組み	KPI	目標(2030年度)
地球環境への貢献	- 温室効果ガス排出量の削減 - 再生可能エネルギーの活用	- GHG排出量(Scope1,2) - 再エネ導入率	2023年度比30%減 20%
人材活躍の推進	- D&Iの推進 - 男女育休取得の推進 - 人材育成 - 障害者雇用	- 係長級にある者に占める女性労働者割合 - 育休取得率 - 人材育成方針の策定 - 法定雇用率	20%以上 100%維持 - スキル保有人材数 3.0%達成
イノベーションによるソリューション提供	AI、クラウドを活用した製品、サービスの提供	AIホールコンピュータシステムのリリース	ホール運営のDX化が浸透
依存症への対応	依存症を予防する製品、サービスの提供	- 依存症チェックゲーム第3弾リリース - 依存症リスク検知データ収集基盤の構築	- リリース完了 - 依存症リスク検知AIの実装
ガバナンスとコンプライアンスの強化	- 実効性の高いコーポレートガバナンス体制の追究 - 情報セキュリティの強化	重大なコンプライアンス違反件数	0件を継続

DK 財務・資本戦略① キャッシュアロケーション

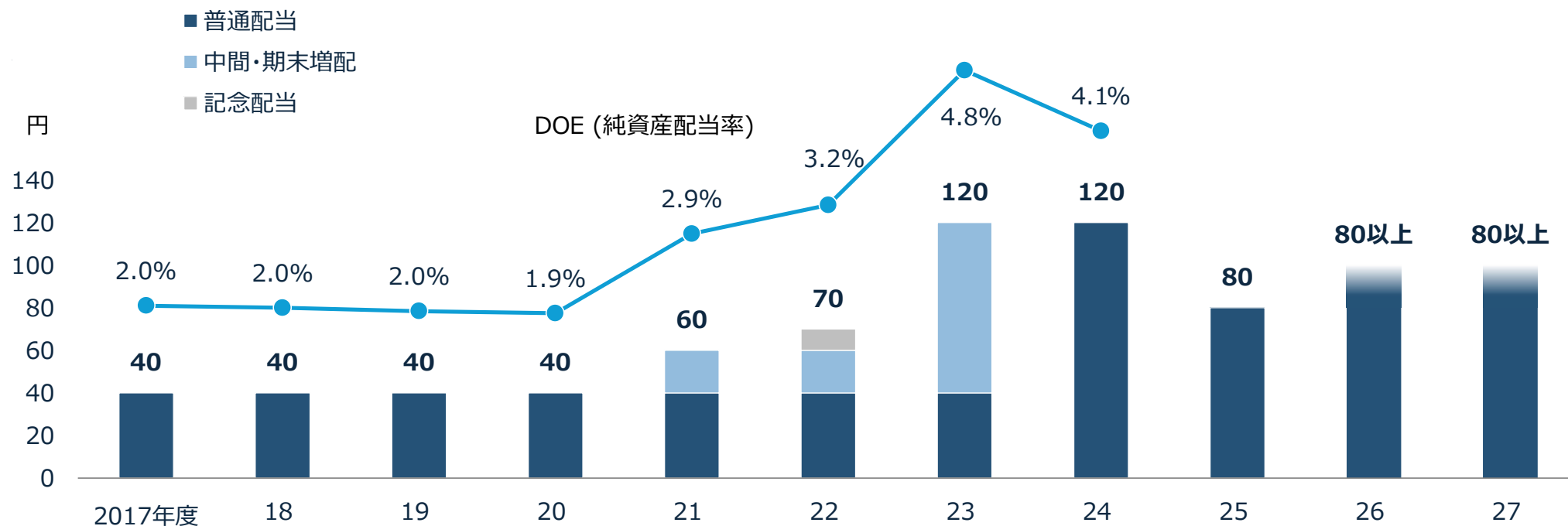
- 既存事業からのキャッシュフローや余剰資金を、新規ビジネスの獲得に向けたM&A投資に活用
- 事業基盤の拡大のための投資を行いつつ、株主還元により資本効率の改善を図る



DK 財務・資本戦略② 株主還元方針

引き続き事業環境や収益の状況、配当性向等を総合的に勘案し、安定配当を行うことを基本方針とする

業績に応じた利益還元を実施するとともに、2025-27年度は年間80円の下限配当金を設定



DK 財務・資本戦略③ 資本コストを意識した経営の現状認識

収益のブレが大きく資本コストの上昇を招く一方、平均的なROEは低くエクイティスプレッドはマイナス基調が続く

PBR

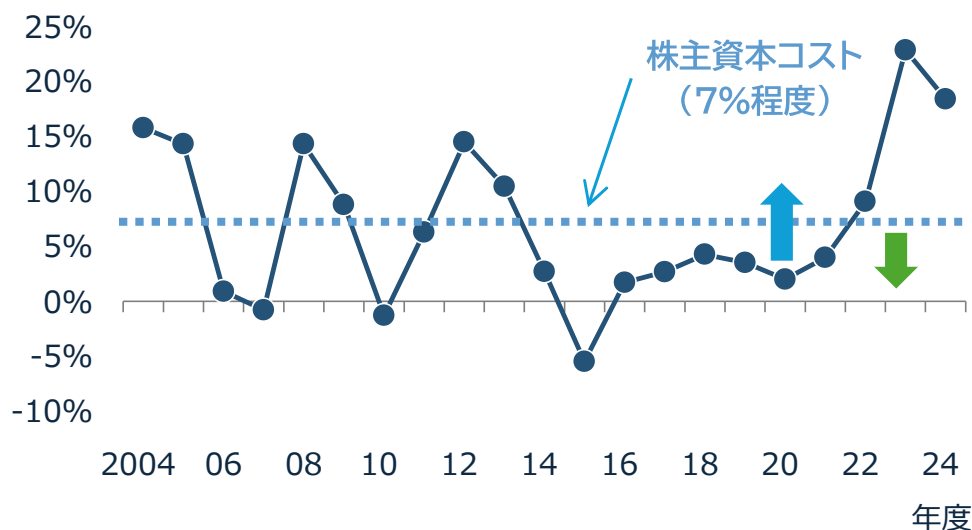
- 特需期間を除けば、PBRが1倍を下回る状態が続いている



現状の問題点

自己資本利益率 (ROE)

- 収益変動が大きく資本コスト上昇の要因となっている可能性
- ROEは、22年度の特需前までしばらく5%未満を続け、平均水準は資本コストを下回る



財務上の課題

エクイティスプレッドの拡大

資本効率の向上

- 既存事業の収益力強化
- CFや余剰資金からの投資拡大

資本コストの軽減

- 収益変動を抑える事業ポートフォリオ
- 安定的な株主還元
- IR活動の充実

DK 財務・資本戦略④ 資本コストを意識した経営

- 事業ポートフォリオ改革により、成長市場へ経営資源を投入。既存事業では収益力強化から資本効率向上
- 下限配当金の設定やIR活動の強化から資本コストを低減し、エクイティスプレッドをプラスに転換、拡大へ

企業価値の向上に向けた取り組み

成長力の強化	エクイティスプレッドのプラスへの転換と拡大		
	資本効率の上昇	資本コストの低下	
事業ポートフォリオ改革			株主とのエンゲージメント強化
事業基盤の拡大による成長市場への強化 パチンコ関連事業が生み出すCFを成長市場に投入し、経営資源をシフト	2030年度ROE10%目標 ホール向けの付加価値向上、DX等による既存事業の収益力を強化	事業シフトによる収益変動の軽減 収益変動が大きく、比較的資本コストの高いパチンコ関連事業から、収益変動の小さい事業へのシフト	下限配当金の設定 年間配当金を特需以前の40円水準から引き上げ、下限を80円に設定する IR活動の強化



本資料に掲載されているダイコク電機の現在の計画、見通し、戦略、確信等のうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、リスクや不確実な要因を含んでおります。これらの情報は、現在入手可能な情報から当社の経営者の判断に基づいて作成されております。実際の業績は、さまざまな重要な要素により、業績見通しとは大きく異なる結果となりうるため、業績見通しのみに全面的に依拠することは控えるようお願い申し上げます。また、本資料は、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身のご判断において行われるよう、お願い申し上げます。

■お問合せ先

ダイコク電機株式会社 総務部 IR 推進室

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

MAIL xsomu@daikoku.co.jp

