



2026年3月期 第2四半期(中間期)
決算説明資料

2025年11月25日(火)

東証プライム・名証プレミア
証券コード 6430

01

FY2026/3
2Q
Results

2026年3月期 中間期
決算概要



当期の経営成績

高水準の収益を維持

前年同期の改刷対応特需の反動で減収減益も、スマート遊技機の普及に伴う設備投資需要の継続により、中間期としては過去2番目の売上水準を確保

今後の成長戦略

→ 更なる企業価値向上のため、
M & Aを通じた事業領域の拡大により持続的な成長を目指す

前年同期比

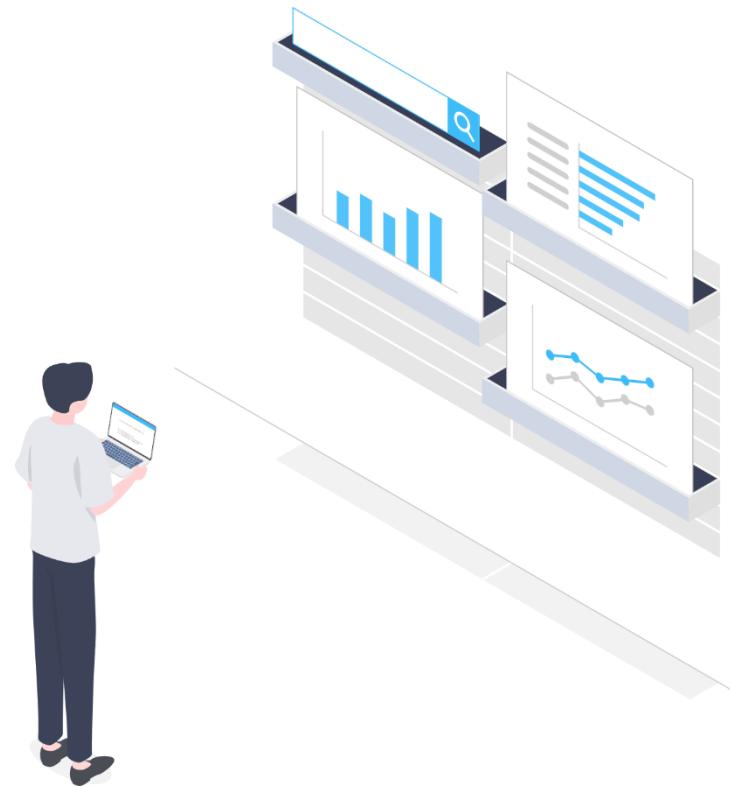
売上高	303億72百万円	△12.0%
営業利益	69億85百万円	△23.3%
経常利益	70億38百万円	△23.0%
親会社株主に 帰属する中間純利益	47億36百万円	△23.7%

※当連結会計期間より、不動産賃貸に係る損益について、営業外損益から売上高及び売上原価に表示方法を変更しております。この変更は遡及適用しております。

02

FY2026/3
2Q
Results

2026年3月期 中間期
実績



2026年3月期 中間期 実績

上期の市場環境

スマート遊技機の登場からまもなく3年が経過

全遊技機の稼動状況※1は、前年同期比△1.3%と底堅い推移を継続

スマートパチスロの稼動は非スマートAT系機種比122.2%

スマートパチンコの稼動も従来機比121.7%と高水準

スマート遊技機の設置割合

パチスロ機 56.3%（前年同期比+9.7ポイント およそ77万台）

パチンコ機 23.3%（前年同期比+14.6ポイント およそ46万台）

6月の「ボナストリガー」機の登場などによりスマートパチスロ機の導入は順調に進展
パチスロ機の稼動は前年同期比△0.8%と堅調に推移

7月の「ラッキートリガー3.0プラス」機など、遊技性能が向上した新機種の導入が進展しスマートパチンコの導入が増加

パチンコ機の稼動は前年同期比△1.5%

【参考】全国の遊技機設置台数 332.6万台

パチンコ機 197万台

パチスロ機 136万台

※2024年12月末、警察庁調べ

※1:パチンコホールでファンが遊技している時間

DK-SISデータ実績値

2026年3月期 中間期 実績

連結損益計算書

新紙幣発行による改刷特需の反動で減収減益だがスマート遊技機普及に伴う設備投資需要やグループ会社開発タイトルが業績に寄与し高水準を維持

(百万円)	2025/3期 中間期	2026/3期 中間期	前年同期比	増減率
売上高	34,504	30,372	△4,132	△12.0%
売上総利益	16,361	13,861	△2,499	△15.3%
販売費及び一般管理費	7,258	6,875	△383	△5.3%
営業利益	9,102	6,985	△2,116	△23.3%
経常利益	9,135	7,038	△2,096	△23.0%
親会社株主に帰属する 中間純利益	6,210	4,736	△1,473	△23.7%

※当連結会計期間より、不動産賃貸に係る損益について、営業外損益から売上高及び売上原価に表示方法を変更しております。この変更は遡及適用しております。

2026年3月期 中間期 実績

売上高 増減要因

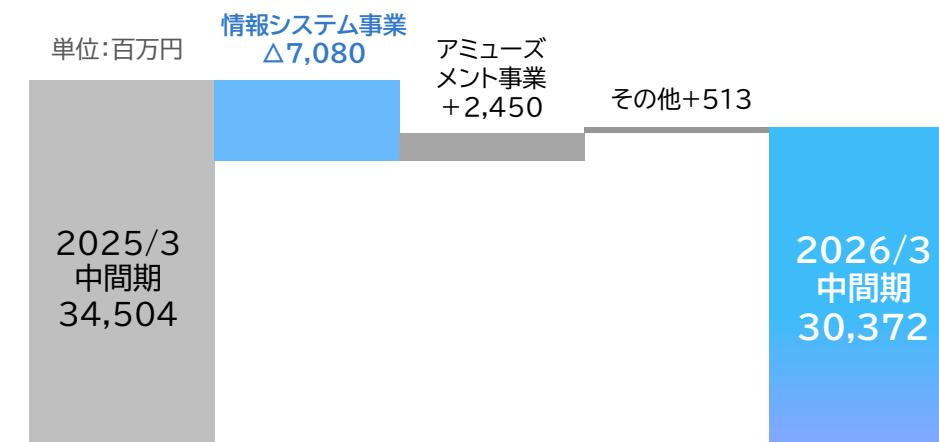
新紙幣発行による改刷対応特需の反動で減収も、スマートパチンコの導入が想定を上回り設備投資需要が増加

情報システム事業

減 収

売上高	254億49百万円
前年同期比(円)	△70億80百万円
前年同期比(%)	△21.8%

※セグメント間取引を含む



パチンコホール向け製品等

売上高	219億5百万円
前年同期比	△72億40百万円

改刷特需の反動もスマートパチンコ普及に伴いカードユニット「VEGASIA」や新製品となる「BiGMO XCEL」、「TJ-01」および準新製品の「REVOLAⅡ」、「DUALINA」の販売も好調に推移。



サービス

売上高	35億41百万円
前年同期比	+1億57百万円

パチンコホールのDX化に貢献する「MIRAI GATEサービス」が好評、加盟店が順調に増加。



2026年3月期 中間期 実績

売上高 増減要因

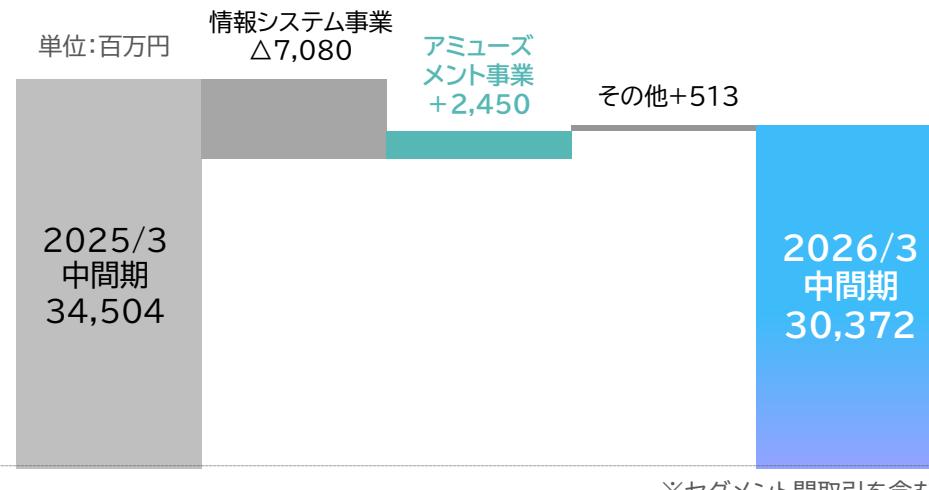
アミューズメント事業の売上高は前年同期比132.9%となる+24億50百万円の大幅な増収

アミューズメント事業

増 収

売上高	42億92百万円
前年同期比(円)	+24億50百万円
前年同期比(%)	+132.9%

※セグメント間取引を含む



遊技機メーカー向け表示・制御ユニット等

売上高	33億31百万円
前年同期比	+24億58百万円



グループ会社であるDAXEL(株)が開発したスマートパチスロ「ようこそ実力至上主義の教室へ」、元気(株)による自社ゲームタイトル「首都高バトル」の販売が業績に寄与

部品・その他

売上高	9億36百万円
前年同期比	△18百万円

2026年3月期 中間期 実績

売上高 増減要因

その他事業の売上高は前年同期比353%となる+5億13百万円の大幅な增收

その他事業

増 収

売上高

6億59百万円

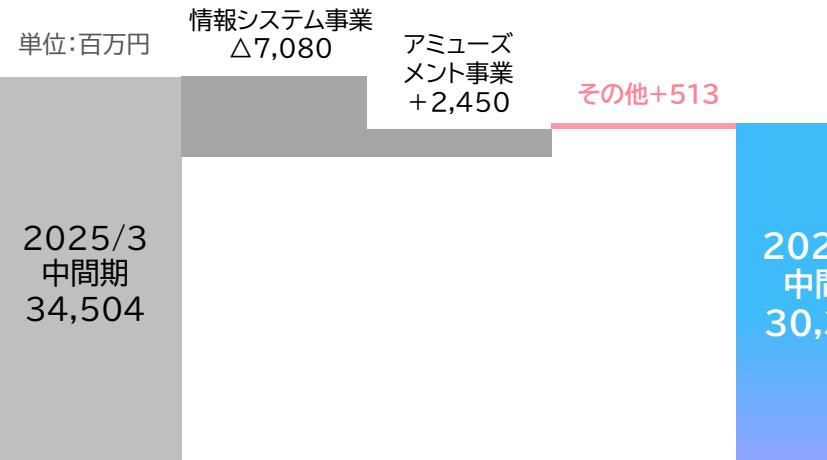
前年同期比(円)

+5億13百万円

前年同期比(%)

+353.0%

※セグメント間取引を含む



箱根ガラスの森美術館

前中間連結会計期間より、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を連結の範囲に含めたことに伴い、報告セグメントに
含まれない事業セグメント「その他」を追加しております。

※当連結会計期間より、不動産賃貸に係る損益について、営業外損益から売上高及び売上原価に表示方法を変更しております。この変更は遡及適用しております。

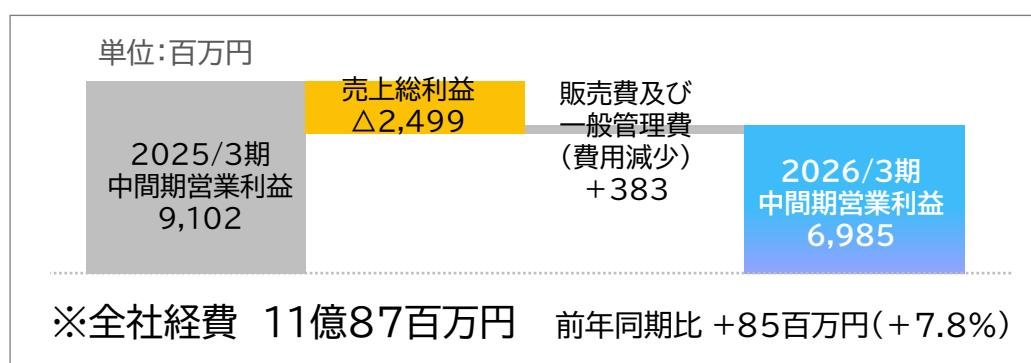
2026年3月期 中間期 実績

営業利益 増減要因

新紙幣発行に伴う改刷対応特需の反動で減益となるも高水準を維持

情報システム事業		減 益
セグメント利益	71億23百万円	
前年同期比(円)	△31億96百万円	
前年同期比(%)	△31.0%	
改刷特需の反動はあるものの、スマートパチンコの順調な導入に伴い設備投資需要が高まり高水準を維持		

アミューズメント事業		増 益
セグメント利益	10億63百万円	
前年同期比(円)	+10億65百万円	
前年同期比(%)	(セグメント利益△2百万円)	
第1四半期に販売したスマートパチスロ「ようこそ実力至上主義の教室へ」が大きく貢献		



その他事業		増 益
セグメント利益	△12百万円	
前年同期比(円)	+1億6百万円	

※当連結会計期間より、不動産賃貸に係る損益について、営業外損益から売上高及び売上原価に表示方法を変更しております。この変更は遡及適用しております。

2026年3月期 中間期 実績

連結貸借対照表

単位:百万円	2025/3期	2026/3期 中間期	前期比
流動資産	36,122	41,240	+5,118
固定資産	21,143	20,394	△749
資産合計	57,266	61,635	+4,368
流動負債	10,974	11,546	+572
固定負債	1,004	1,030	+25
負債合計	11,978	12,577	+598
純資産合計	45,287	49,058	+3,770
負債純資産合計	57,266	61,635	+4,368
有利子負債	6	1	△5
自己資本比率	79.1	79.6%	+0.5%

資産 増

業績が好調に推移したことにより棚卸資産は減少したが、営業債権及び現預金の増加により前連結会計年度末比43億68百万円増加

負債 増

遊技機開発に伴う部材等の仕入れ増加により、営業債務が増加したことにより前連結会計年度末比5億98百万円増加

純資産 増

配当金の支払いがあったが親会社株主に帰属する中間純利益の計上により、前連結会計年度末比37億70百万円増加

自己資本比率 増

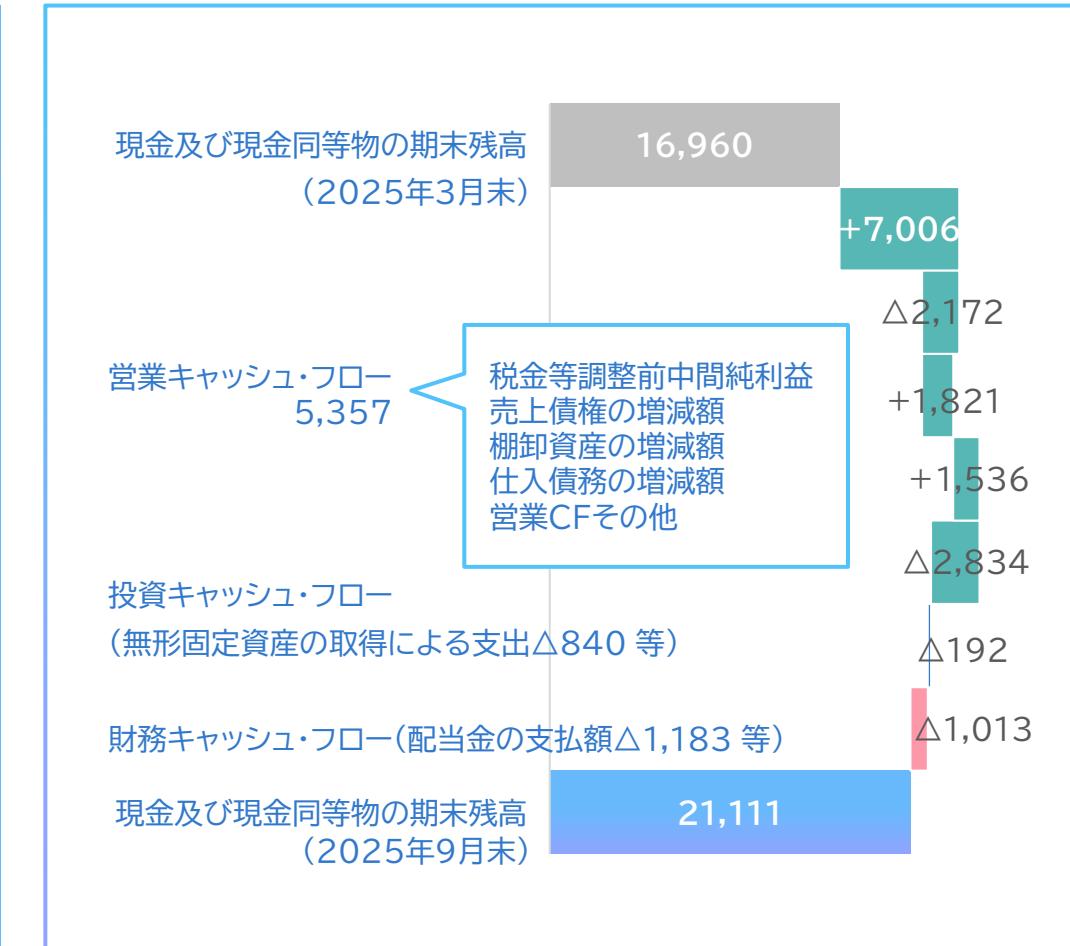
前連結会計年度末比0.5ポイント増加

※当連結会計期間より、不動産賃貸に係る損益について、営業外損益から売上高及び売上原価に表示方法を変更しております。この変更は遡及適用しております。

2026年3月期 中間期 実績

キャッシュフロー計算書

	2025/3期 中間期	2025/3期 中間期	2026/3期 中間期
単位:百万円			
営業 キャッシュ・フロー	5,497	7,695	5,357
投資 キャッシュ・フロー	△2,481	△7,874	△192
財務 キャッシュ・フロー	△1,482	△3,295	△1,013
現金及び 現金同等物	21,967	16,960	21,111
フリー. キャッシュ・フロー	3,015	△178	5,164

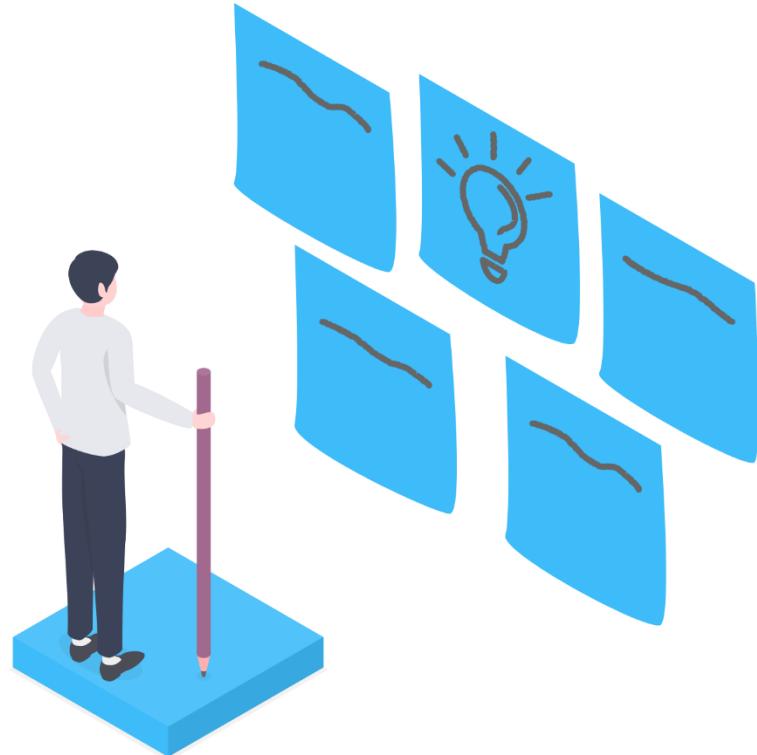


※当連結会計期間より、不動産賃貸に係る損益について、営業外損益から売上高及び売上原価に表示方法を変更しております。この変更は遡及適用しております。

03

FY2026/3
2Q
Results

2026年3月期 見通し



今後の市場環境

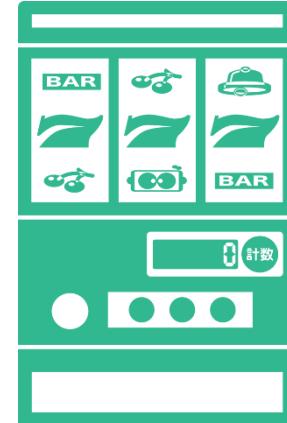


スマートパチスロ (設置台数: およそ77万台、設置比率: 56.3%)*

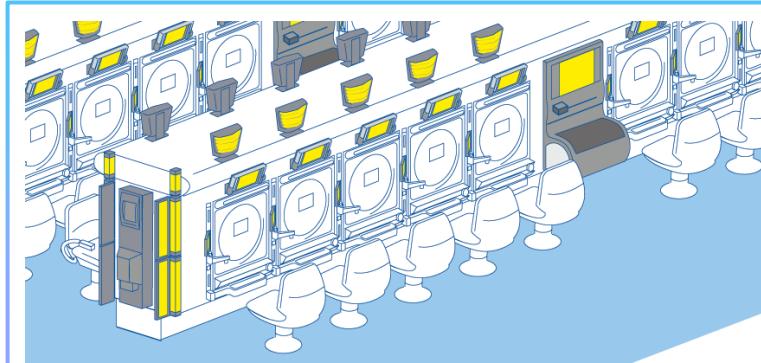
→ 新機種投入で普及は拡大、今後はAタイプのスマートパチスロ登場がカギ

スマートパチンコ (設置台数: およそ46万台、設置比率: 23.3%)*

→ 各メーカーが開発をスマートパチンコにシフトしており、新たな遊技性の機種導入で拡大



*DK-SISデータ実績値



引き続き二極化が進む、
大手ほどスマート遊技機の設置割合が高く、
それに伴う設備投資も活発



→ スマート遊技機への世代交代が進行しており、設備投資需要は堅調に推移すると予測



Make CX Amazing

～未知の顧客体験を世界に～

新たな遊びの未来を創造する挑戦

デジタル技術やデータ、AI・IoT・VR/ARを活用し、
顧客体験を再定義。

一人ひとりに最適化された
次世代のスマートエンターテインメント
を提供。

他業種へ進出・事業領域拡大への挑戦

AIやVR/AR、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
観光などの新たな価値・体験**を創造。

中期経営計画の成長戦略

既存領域

安定成長

- 【ダイコク電機の強み】
・システム構築力
・DX・AI技術
・データ活用力



新規領域(観光・飲食)

未知なる顧客体験
CX

- 【ダイコク電機の強み】
・システム構築力
・DX・AI技術
・データ活用力

新規事業において「強み」を活かし、**新たな顧客体験**を創出 → 持続的成長

事業領域の拡大と今後のM&A方針

- 情報システム事業
- アミューズメント事業
- 新規事業

既存事業から創出した
キャッシュの投資活用

新規事業・M&A

新規事業ウェイト 3.1%

2024

新規事業ウェイト

25%

2030

2030年度 新規事業・M&Aにより、売上ウェイト25%を目指す

01

情報システム
事業部の進化

- ・ホール運営プロセスの最適化・DX推進による革新
- ・集客支援サービスやクラウド型経営支援サービスの拡大
- ・AI・ビッグデータを活用したデータドリブン経営の実現

Evolution of the Information Systems Division

02

アミューズメント
事業の強化

- ・自社パチスロ機の企画開発体制強化とヒット機種創出
- ・コンテンツ事業の育成・主力ゲームの創出

Strengthening the amusement business

03

新規事業・
事業領域の拡大

- ・ M&Aや新規投資による異業種進出、グループ全体の強みを最大限に活用
- ・ 観光、飲食分野など、グループシナジーを活かして新たな価値創出を目指す

New business and expansion of business areas

04

経営基盤の強化

- ・ 挑戦し続ける人材の育成・採用、サステナビリティ経営の推進
- ・ 安定配当と資本効率向上、持続的な成長のための事業ポートフォリオ改革

Strengthening the management base

2026年3月期 連結業績予想

- ・前年の改刷特需の反動はあるがスマートパチンコ導入が想定を上回りスマート関連機器の販売が好調、グループ会社開発タイトル販売も業績に寄与
- ・販売実績を踏まえた精査の結果、売上増に伴い利益も前回予想を上回る見込みとなったため、各利益項目を上方修正

単位：百万円	2025/3期	2026/3期		前年同期比	増減率
	通期	上期	通期(予想)		
売上高	57,492	30,372	51,000	△6,492	△11.3%
売上総利益	26,723	13,861	22,700	△4,023	△15.1%
販売費及び一般管理費	14,480	6,875	15,200	+719	+5.0%
営業利益	12,242	6,985	7,500	△4,742	△38.7%
経常利益	12,231	7,038	7,500	△4,731	△38.7%
親会社株主に帰属する当期（中間）純利益	7,727	4,736	4,700	△3,027	△39.2%
研究開発費	1,154	351	1,213	+58	+5.1%
減価償却費	1,561	791	1,803	+241	+15.5%
設備投資	5,876	941	4,497	△1,379	△23.5%

※設備投資には、有形固定資産の他、無形固定資産への投資を含めて記載しております。

※当連結会計期間より、不動産賃貸に係る損益について、営業外損益から売上高及び売上原価に表示方法を変更しております。この変更は遡及適用しております。

2026年3月期 セグメント別業績予想

- ・情報システム事業は、スマートパチンコの導入増加に伴いカードユニットや新製品の販売が好調
- ・アミューズメント事業は、グループ会社であるDAXEL(株)のスマートパチスロ「ようこそ実力至上主義の教室へ」および元気(株)の自社ゲームタイトル「首都高バトル」の販売が業績に寄与

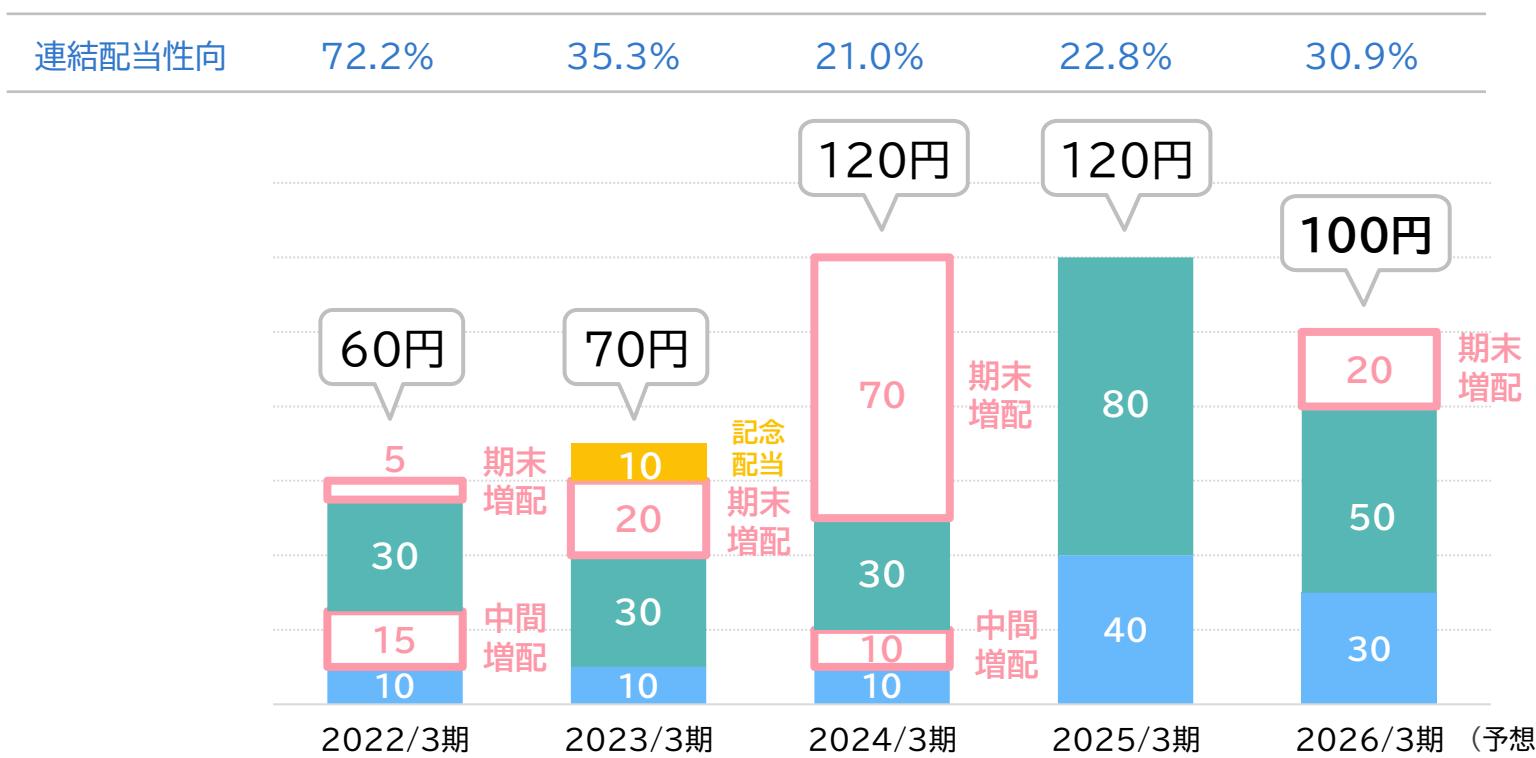
単位：百万円	2025/3期	2026/3期		前年同期比	増減率
	通期	上期	通期(予想)		
情報システム事業	52,126	25,449	43,100	△9,026	△17.3%
アミューズメント事業	4,451	4,292	6,000	+1,549	+34.8%
その他	889	659	1,900	+1,011	+113.7%
セグメント売上高	57,468	30,401	51,000	△6,468	△11.3%
情報システム事業	14,406	7,123	9,300	△5,106	△35.4%
アミューズメント事業	356	1,063	600	+244	+68.5%
その他	△178	△12	60	+238	-
セグメント利益	14,583	8,174	9,960	△4,623	△31.7%
全社経費	△2,376	△1,187	△2,460	△83	+3.5%

※セグメント業績の売上高にはセグメント間取引が含まれております。通期予想のセグメント利益はセグメント間取引を考慮しておりません。

※当連結会計期間より、不動産賃貸に係る損益について、営業外損益から売上高及び売上原価に表示方法を変更しております。この変更は遡及適用しております。

2026年3月期 配当

- 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
- 2026年3月期は、業績予想の上方修正に伴い中間配当30円、期末配当を20円増配の70円とし、年間100円の配当を予定



安定配当が基本方針

■ 中間配当
■ 期末配当

+ 業績に応じた配当

下限配当金を
100円へ引き上げ

2025年5月に策定した中期経営計画において年間80円としていた下限配当金について、今回の増配および今後の収益見通し等を勘案し今後3年間の下限配当金を年間100円へ引き上げ

サステナビリティ(SDGs)

- ・サステナビリティ基本方針やマテリアリティに沿った具体的な取り組みを推進
- ・CDPが公表した「気候変動レポート2024、2025」において、2年連続で「B」スコアを獲得

01 親子プログラミング 体験教室

【マテリアリティ】
・人材活躍の推進
・イノベーションによるソリューション提供



03 働きやすい環境づくり

- 「あいちワーク・ライフ・バランス推進運動2025」賛同
- 健康優良企業「銀の認定」取得
- 「愛知県ファミリー・フレンドリー企業」に認定

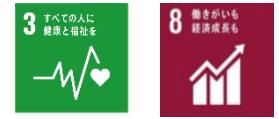
【マテリアリティ】
・人材活躍の推進



02 ノイズキャンセリング イヤホン「Wellph」

【マテリアリティ】
・人材活躍の推進
・イノベーションによるソリューション提供

パチンコホール特化型
ノイズキャンセリングイヤホン



耳への負担軽減でスタッフを騒音から
守るインカム接続用イヤホン



04 気候変動への対応

- 春日井事業所に設置したソーラーパネルでCO2削減
- CDPマネジメントレベル「B」スコアを獲得
- TCFDに基づく気候変動に係る情報の開示

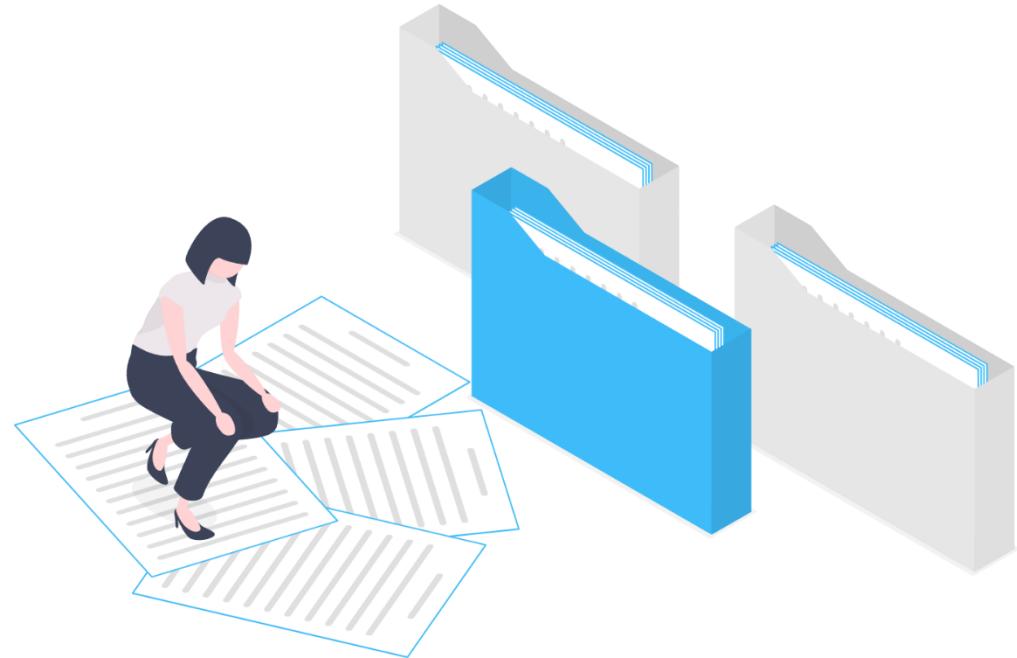
【マテリアリティ】
・地球環境への貢献



04

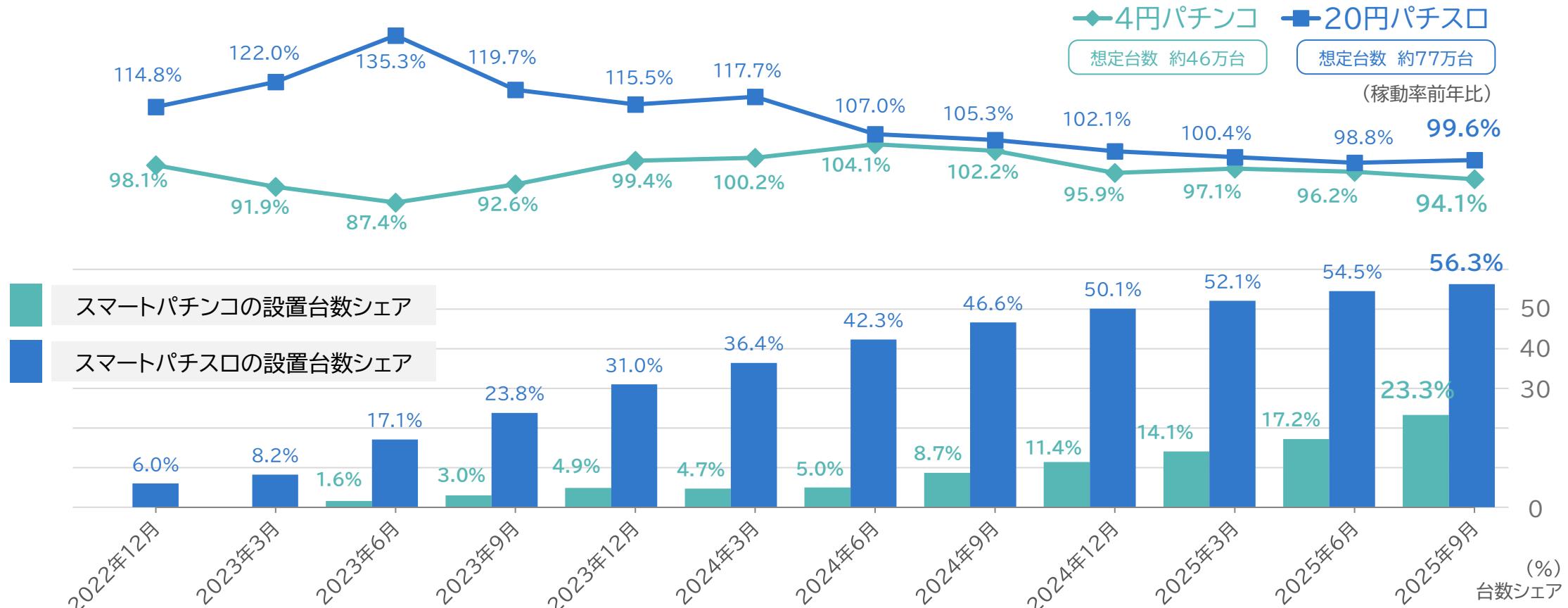
FY2026/3
2Q
Results

參考資料



参考資料 ~稼動（アウト）・前年同月比の推移~

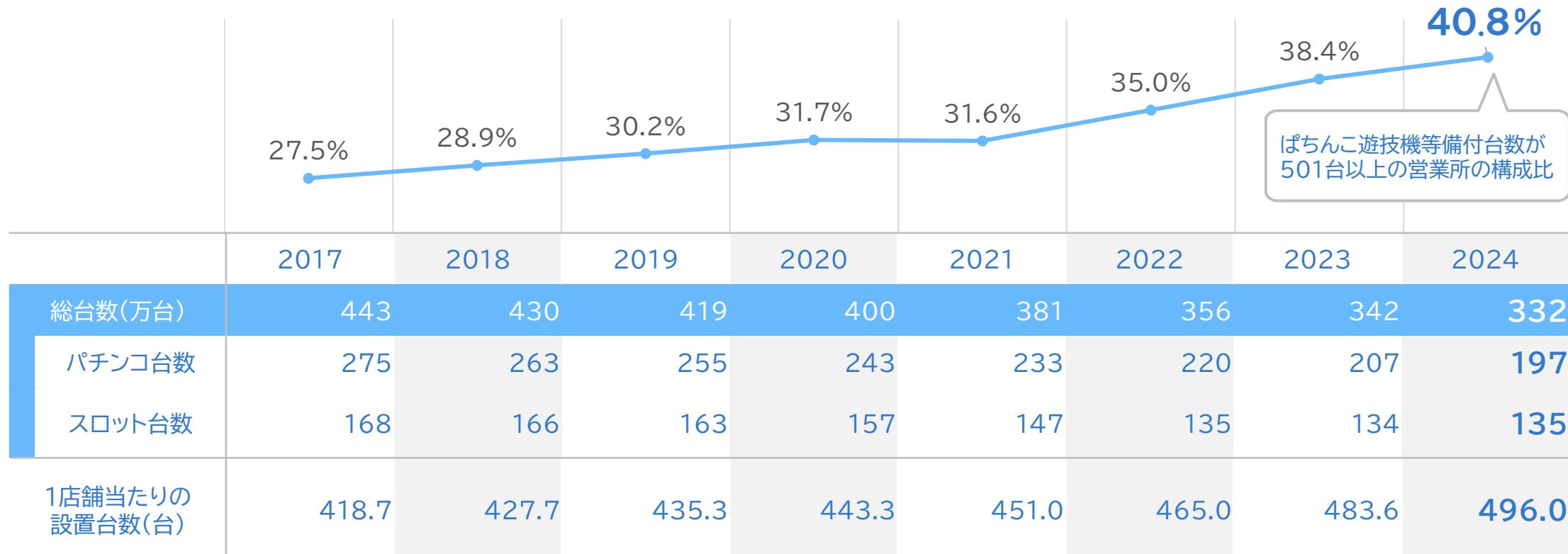
・スマートパチンコの設置シェアは前年同月比で約3倍



※DK-SISデータより 想定台数は市場想定からの予測値

参考資料 ~パチンコ設置台数~

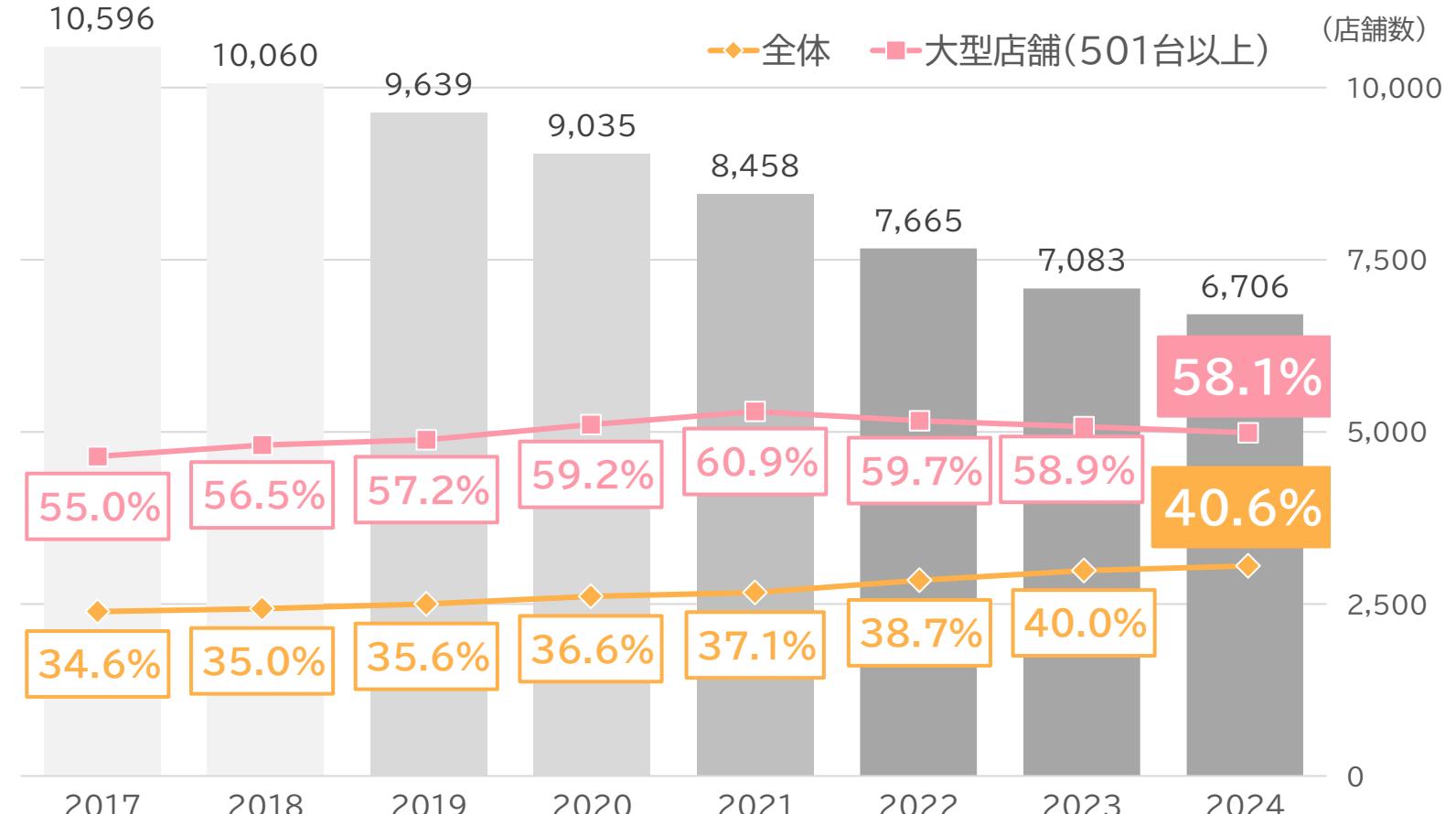
- ・パチンコ店舗数は減少傾向だが大型化が進み、501台以上の店舗割合は拡大
- ・1店舗あたりの平均設置台数は増加しつづけている



※警察庁の「風俗営業等の現状と風俗関係事犯等の取締り状況」より

参考資料 ~パチンコ店舗数と当社ホールコンピュータ店舗シェア~

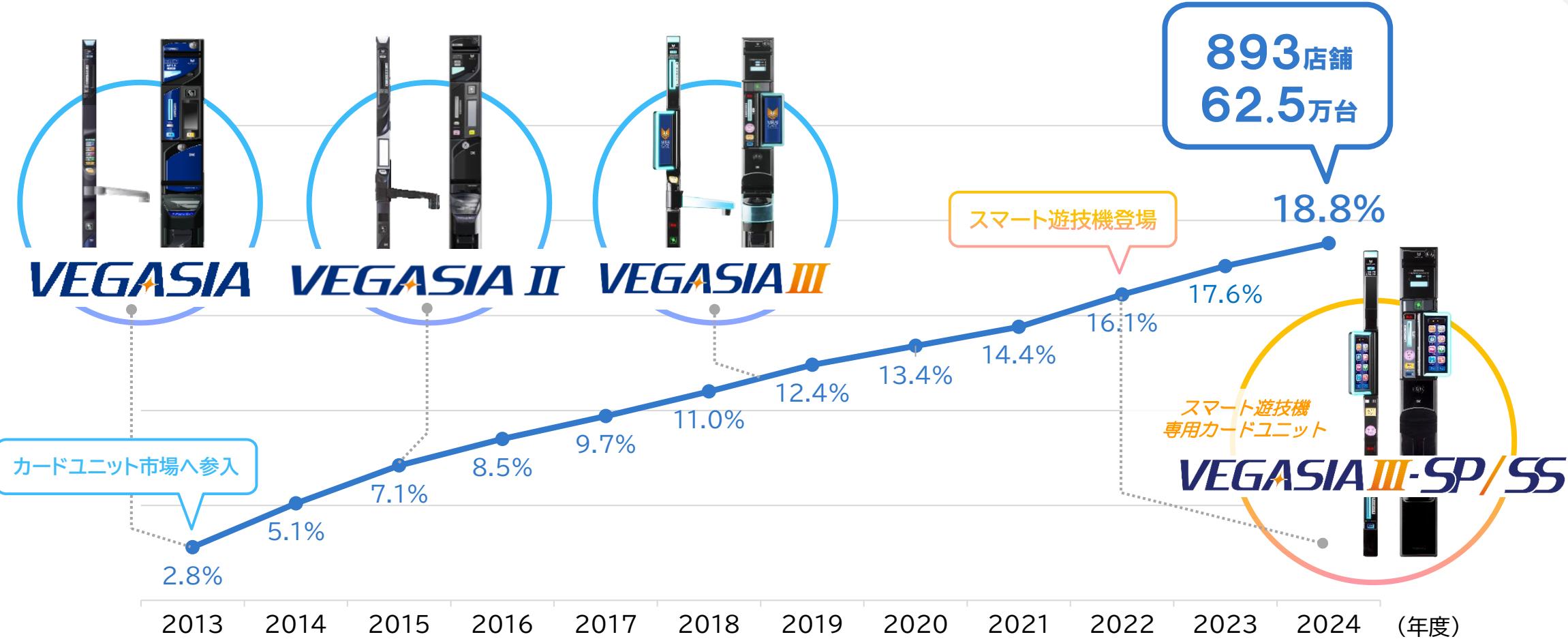
- 当社は大型店舗のシェアが高く順調に拡大



※店舗数は警察庁の「風俗営業等の現状と風俗関係事犯等の取締り状況」より

参考資料 ~当社カードユニット設置台数シェア~

- ・2013年の市場参入以来、当社カードユニット「VEGASIA」(スマート対応を含む)は順調にシェアを拡大



※設置台数は警察庁の「風俗営業等の現状と風俗関係事犯等の取締り状況」より

参考資料 ~スマート遊技機に最適な当社の製品~

- ・玉やメダルが無い時代の出玉アピール端末として、呼出しランプ(大型液晶)の需要が増加
- ・ホールコンピュータ「X(カイ)」と呼出しランプやカードユニットの連動機能も好評

大型液晶端末

BIGMO XCEL



業界最大

21.5インチ

ディスプレイがもたらす

圧倒的存在感！

大型液晶端末

REVOLA II

パチンコにニーズが高い
デカセグ+液晶タイプ
のREVOLA II



上部設置端末

DUALINA

台の上部に設置することで
スマート遊技機に最適な
出玉表現をアピール



参考資料 ~当社の事業展開 (情報システム事業)~

- ・パチンコホール・パチンコファン向けに各種製品サービスを開発し提供



ホール コンピュータ

店舗に設置された遊技台のデータを集計し、ホール経営に役立つ高度な分析を提供。台・景品・顧客・情報公開、セキュリティ等、店舗運営に必要なシステムを統合管理。

最新モデル「X(カイ)」では、全国の当社ホールコンピュータから当社MIRAIGATEサーバーに送信されるビッグデータを活用。

AI自動分析(オートコンサル)をはじめ、AI セキュリティ、高精度シミュレーション、禁煙化対応 新型コロナウイルス対応など、時流 に合わせた運用が可能。



ファン向け WEB・アプリ サービス



業界初のホールマーケティング AIエージェント。



サイトセブン(有料サイト)では、パチロボより詳細なデータをファンが閲覧可能。



景品管理

獲得した出玉を景品交換するシステム。POS「SP-01」では、15.6インチ大型タッチパネル液晶でのキーボードレス運用が可能。「TJ-01」は精算機一体型のセルフPOS。



大型 液晶端末



大当たりやスタートなど遊技台のデータ表示、機種に合わせた映像・光・音等による演出、ファンによるスタッフの呼出しなどを行う。



カード ユニット

遊技するための玉やメダルを貸出すために、遊技台毎に設置される端末。

ホールコンピュータ「X」との連動で、ホール内での高度なセキュリティや分析を提供。

直近ではスマート遊技機専用「VEGASIAⅢ-SP/SS」の需要が急増。



参考資料 ~当社の事業展開 (情報システム事業)~

- ・ストック型ビジネスとして、パチンコホール向け・パチンコファン向けサービスを展開

パチンコホール向け



契約数
ランニング売上



パチンコファン向け

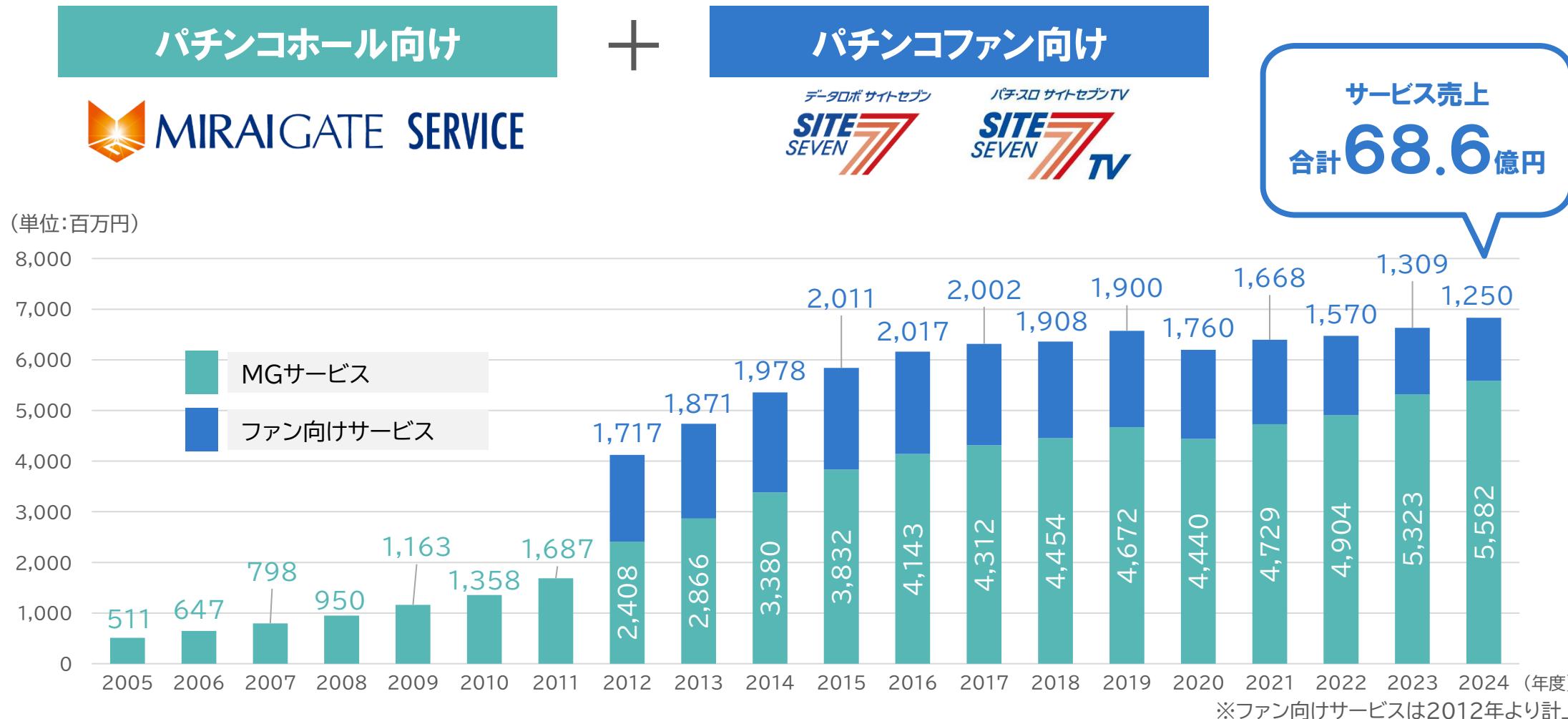


有料会員数



参考資料 ~当社の事業展開 (情報システム事業)~

- ・利益率の高いストック型ビジネス(サービス売上)が収益を下支え



参考資料 ~当社の事業展開 (情報システム事業)~

MIRAGATEサービス20種類のうち、

今期は特に **パチンコホールのDX化に貢献する** 3つの経営支援サービスを強化

Market-SIS

商圈分析サービス

- ✓ DK-SISのビッグデータを活用
- ✓ 自店、商圈、全国を一目で把握



データ掲載 4,596店舗

ClarisLink

チェーン店管理サービス

- ✓ チェーン店データをクラウド管理
- ✓ いつでもどこでもデバイスフリー



契約件数 1,166店舗

らく替オプション

省力化ツール

- ✓ 手間のかかる遊技機の入替設定が、たった1分で完了



変更承認
申請書
システム

契約件数 700店舗

※2025年9月末時点

参考資料 ~当社の事業展開 (情報システム事業)~

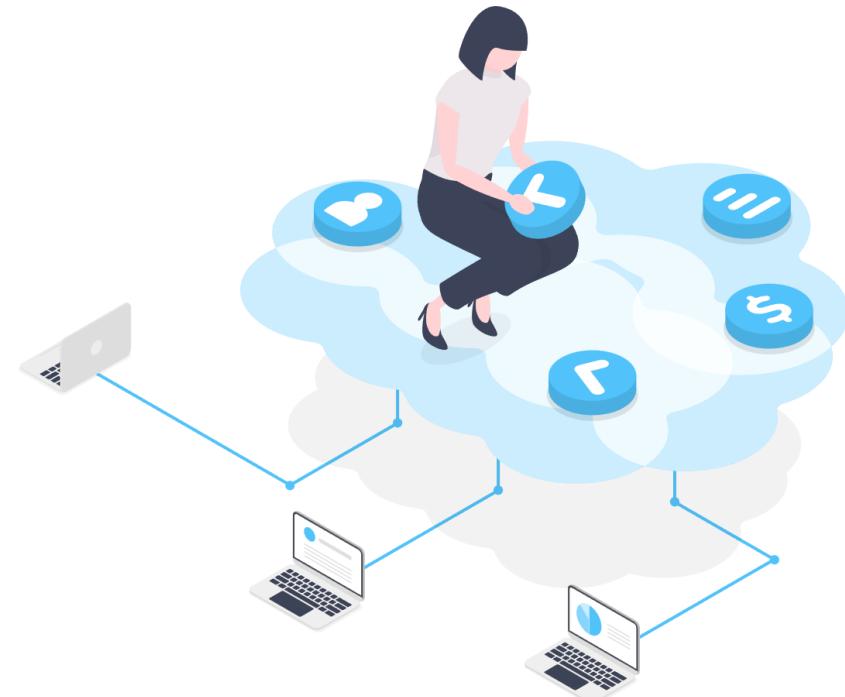
DK-SISは、全国に設置された遊技台の42.1%にあたる140万台のビッグデータを収集・分析し、
パチンコホールの経営を支援する業界No.1の情報提供サービス(会員数3,227件)



DK-SIS



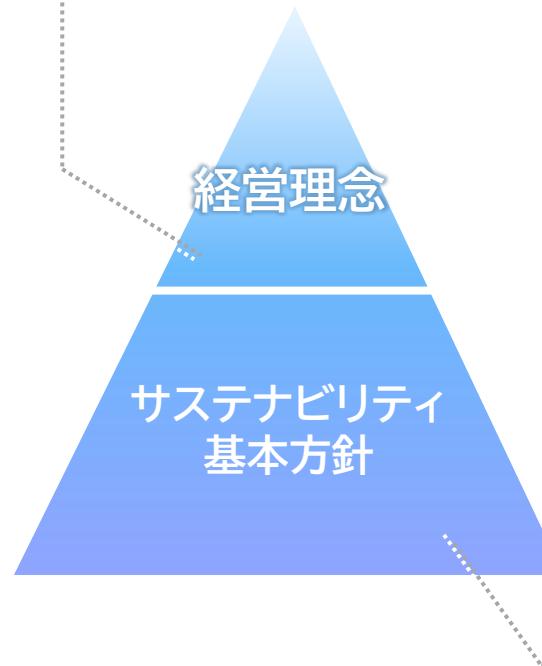
2025
展示会&セミナー



参考資料 ~サステナビリティ基本方針とマテリアリティ~

- ・経営理念をもとにサステナビリティ基本方針を策定
- ・サステナビリティ基本方針のもと5つのマテリアリティを特定

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。



ダイコク電機グループは、経営理念に基づく事業活動を通じて社会課題を解決し、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します。

ESG	マテリアリティ	SDGs
E	地球環境への貢献	7 持続可能な開発目標 11 積極的取組み 12 つくる責任 13 気候変動に 対応する 15 稲の農業を 守ろう 17 パートナーシップで 目標を達成しよう
S	人材活躍の推進 イノベーションによるソリューション提供 依存症への対応	4 親の良い教育を みんなに 5 ジェンダー平等を 実現しよう 8 繁栄する 経済成長 9 食糧と食料安全の 確保をつくろう 12 つくる責任 16 平和と公正を すべての人々に 17 パートナーシップで 目標を達成しよう
G	ガバナンスとコンプライアンスの強化	10 人や国の不平等 をなくそう 16 すべての人々 が、安全で 持続可能な 社会を実現 17 パートナーシップで 目標を達成しよう

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推進係

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

E-MAIL : xsomu@daikoku.co.jp