

2026年3月期 第2四半期(中間期) 決算説明会 質疑応答要旨

日時:2025年11月25日(火)11時00分～ 場所: Web形式

出席者: 代表取締役社長 栢森雅勝、代表取締役専務 大成俊文、
上席執行役員 加藤忠芳、執行役員 牧久視

Q1

スマートパチンコはスマートパチスロと異なり、シェア拡大に時間を要していたと思いますが、今期になって導入が進み始めた要因は何でしょうか。

A1

スマートパチンコ機の導入が進んでいる要因は、主に次の3点と考えます。

一つ目は、「ラッキートリガー3.0+」を搭載した、新たな遊技性能を持つ機種が登場したことです。

従来のスマパチに比べて、出玉設計や演出の幅が広がり、より魅力的なゲーム性を実現できるようになりました。

二つ目は、スマートパチンコ機の稼動状況の向上です。機種ごとに差はあるものの、全体として従来機より平均稼動が高い傾向が出てきています。中には長期的に安定稼動を維持する機種も登場していますので、ホール様においても収益面で導入判断がしやすくなった結果、設置比率の拡大につながっています。

三つ目は、遊技機メーカー側の開発方針の変化です。スマートパチンコであれば多様なゲーム性を設計しやすいことから、各メーカーが新機種をスマートパチンコでリリースする方向へ舵を切り始めたことです。

今期は、市場に投入されるパチンコの新機種の6割以上がスマートパチンコとなっていますので、導入期から成長期に入ったと捉えています。

Q2

ホールコンピュータのシェアが最大とのことですが、御社がどのような強みを持って市場ポジションを築いているのか、またホール企業の統廃合や業界再編が進む場合の影響について教えてください。

A2

パチンコホール業界では店舗数の減少と再編が進んでおります。当社はもともと業界上位の大手ホール企業様を中心に採用いただいております。再編後の市場でも主要なお客様層が維持される点は大きな強みです。

さらに、業界のデジタルトランスフォーメーション(DX)化やスマート遊技機の普及により、ホール企業様は経営判断の高度化、データ活用の深化、店舗管理の省力化など、より高度なシステム連携を求められています。これらは当社が最も得意とする領域であり、上位企業様ほどデータ連携・分析サービスの活用度が高いため、業界の上位集中が進むほど当社の提供価値が発揮されやすい市場構造になると考えております。

また、当社が長年強みとしてきたデータ活用支援、運用フォロー、安定稼動を支えるサポート体制への評価も一段と高まっております。営業状況の分析や課題解決の提案まで含めた継続的な支援を行える点は、他社との差別化要因となっております。業界全体では二極化の傾向が進む中で、積極的に業績拡大に注力される企業様ほど当社の製品・サービスとの親和性が高く、結果として当社ユーザーの増加、ひいてはシェアの拡大につながっていると認識しております。

当社はシステムを「導入して終わり」ではなく、導入後の改善支援まで含めた長期的なパートナーとして、ホール様の経営課題を解決していくことで、今後も業界構造の変化を追い風に、市場ポジションをより強固にしていまいります。

Q3

通期業績予想を見ると、3Q・4Qの利益が上期と比較して少なく見えます。理由を教えてください。

A3

下期は例年どおり、人件費や開発費などが上期に比べて多く発生する見込みです。特に、冬季賞与・決算賞与・役員報酬などの人件費は下期に偏在する傾向があります。

また、新製品の開発やクラウド関連への投資も下期に計上されることから、営業利益ベースでは上期に比べ抑制的な見通しとしております。加えて今期は第1四半期に自社開発のスマートパチスロ機の販売が集中し、売上・利益が上期に偏ったことも影響しています。

さらに、下期の見通しには「将来の事業拡大に向けた投資」や「開発・運用に関わる費用」も慎重に織り込んでいるため、通期で見ると下期の利益水準が相対的に低く見える形となっています。

一方、足元(直近)の事業環境は堅調に推移しております。パチンコホール企業の設備投資需要は底堅く、安定した受注を維持しています。MIRAIGATEサービスを利用する加盟店舗数も着実に拡大しており、当社の事業基盤は引き続き拡大しております。

Q4

上方修正に伴う増配は理解しましたが、中期経営計画で下限配当を引き上げた理由を教えてください。

A4

下限配当金を引き上げた理由は大きく3つございます。

1つ目は、スマートパチンコの導入が順調に進み、市場がスマートパチスロと同様に成長期へ移行したと判断できる環境が整ってきたことです。

スマート遊技機の普及は当社主力の情報システム事業にとって長期的な収益基盤の拡大につながるものであり、安定したキャッシュフローを継続的に確保できると見込んでおります。

2つ目は、資本コストを意識した経営の徹底です。

資本効率の向上を重要な経営テーマとして位置づけており、株主の皆様への還元姿勢をより明確に示すことで、企業価値向上につなげていきたいと考えております。

3つ目は、配当性向の考え方に基づく株主還元方針の強化です。

今回の期末配当の増配に加え、将来にわたり安定した株主還元を継続するため、下限配当金を年間100円に引き上げることといたしました。これにより、業績連動部分と安定配当部分のバランスを保ちながら、長期的な株主還元を強化してまいります。

Q5

次のスマートパチスロについて、進捗を教えてください。

A5

開発は順調に進んでおり、現在は2機種体制で開発を進めております。

次の機種につきましては2026年度内でのリリースを目指しております。

Q6

展示会で発表した新製品も好調とのことですが、その要因を教えてください

A6

今回の展示会で新製品が高い評価をいただいた要因は、ホール様が抱える課題に対して、当社が明確な価値や解決策をご提案できている点にあると考えております。

1つ目は、スマート遊技機の普及により、これまでのような「箱積みによる出玉アピール」ができなくなった結果、ホール様が新しい可視化手法を強く求められていた点にあると考えています。当社の「BiGMO X

CEL」「REVOLAⅡ」「DUALINA」は大型液晶や演出技術を生かし、出玉感やにぎわい感、そしてファンが求める多様化する遊技機データの特徴に合わせた演出を表現できるため、スマート遊技機時代の標準装備として高い評価をいただいております。

2つ目は、ホール運営の省人化が進む中で統合端末への需要が急速に高まっていることです。

精算機とPOSを一体化した「TJ-01」は、省スペース化・業務負荷軽減・運用のシンプル化を同時に実現し、「限られた人員で安定運営したい」というホール様のニーズに合致したことが、導入増加につながっています。

これらの新製品は、スマート遊技機化・遊技性の多様化・省人化といった業界の大きな潮流に正面から応える製品群であり、これが好調の最大の理由と認識しております。当社は今後もパチンコファンの視点を大切にしつつ、ホール様の課題解決に寄与できる新たな価値を提供してまいります。

以上