

2026年3月期 決算説明会 質疑応答要旨

日時:2026年5月27日(水)10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

2027年3月期の営業利益予想は45億円で、今期比53.5%減と厳しい計画ですが、なぜここまで慎重なのでしょう
ょうか。

A1

2026年3月期は減収減益となったものの、前年に発生した改刷対応特需の反動影響を除けば、業績は引き続き
高い水準で推移しており、特にスマート遊技機市場は当初想定を上回るペースで拡大しました。

一方、2027年3月期については、スマート遊技機導入需要の反動減に加え、新製品・新サービス開発に伴う研究開
発費やDX・AI関連投資の増加を見込んでおります。また、部材価格や外注費の高騰なども利益面への影響として
織り込んでおります。

市場全体ではスマート遊技機比率は約42%まで進展しており、今後も成長余地はあると考えておりますが、ホール
企業ごとの投資タイミングや遊技機メーカーの販売動向には不透明感もあります。こうした市場環境を踏まえ、将
来成長に向けた投資を継続しながら、業績計画を策定している状況です。

Q2

なぜダイコク電機が抹茶関連事業に参入するのでしょうか。あわせて、SHUNRIを買収した狙いや本業とのシナジ
ーについて教えてください。

A2

当社では、既存事業に加え、中長期的な成長に向けた新たな事業領域の育成を進めております。

抹茶関連事業に注目している理由の一つは、これまで培ってきたシステム構築力やDX・データ活用力を活かし、
BtoC領域へ展開していくことができる点です。

また、抹茶市場は海外での健康志向や日本文化への関心の高まりを背景に成長が続いており、将来的な海外展開
も視野に入れた事業領域として注目しております。

加えて、抹茶需要の拡大に伴い、原料調達や生産支援を含めたバリューチェーン構築の重要性が高まっていること
から、当社では抹茶原料の安定供給や生産現場の課題解決を目的とし、Chagri 株式会社を設立しました。

さらに、抹茶関連事業を川上から川下まで一体的に展開していく中で、商品開発力や販売力の強化も重要であると
考えております。株式会社SHUNRIは、高い商品開発力や店舗運営力を有しており、特にインバウンド需要の高い
エリアで実績を伸ばしております。このような強みを取り込むことで、抹茶関連事業全体の競争力向上につなが
ると判断し、今回のM&Aに至りました。加えて、当社グループには「nana's green tea」を展開する株式会社七
葉があり、抹茶領域における知見やブランド基盤を有しております。こうしたグループ内の強みを活かしながら、商
品開発やブランド展開、販路拡大など、抹茶関連事業全体でのシナジー創出を進めてまいります。今回の組み
みは、本業で培った強みを活かしながら、新たな成長領域へ展開していく戦略の一環と位置付けております。

Q3

スマート遊技機の普及率は、最終的にどの程度まで進むと見ていますか。

A3

当社としては、2027年3月末時点でスマートパチンコ40%、スマートパチスロ67%、全体では52%程度まで拡大すると想定しております。

ただし、実際の普及スピードは人気機種の投入状況などによって変動する可能性があります。スマートパチンコについては、今後も各遊技機メーカーの開発リソースがスマート機へシフトしておりますので機種投入が継続すると見ておりますが、特にユーザー支持の高いヒット機種が登場した場合には、普及ペースがさらに加速する可能性があると考えております。また、スマートパチスロは既に普及が進んでおりますが、今後はAタイプのスマートパチスロ導入が普及拡大のポイントになると見ております。

当社としては、こうした市場環境に対応し、スマート遊技機導入に伴う設備需要だけでなく、データ活用や運営支援サービスなど、業界活性化につながる付加価値提供を強化してまいります。

Q4

次のスマートパチスロは、いつ頃リリース予定ですか。また、単価はどの程度を想定していますか。

A4

現時点では、次機種の市場投入時期については今期下期を想定しております。

なお、販売単価や販売台数などの詳細につきましては、今後の開発・販売戦略に関わる内容であるため、現時点での回答は差し控えさせていただきます。

Q5

2026年3月期の業績は中期経営計画を上回ったと思いますが、中期経営計画の修正は行わないのでしょうか。

A5

中期経営計画につきましては、現時点で修正の予定はございません。

2026年3月期は、スマートパチンコ導入が想定を上回ったことに加え、新製品販売やグループ会社の開発タイトル販売が好調に推移したこと、さらに「箱根ガラスの森美術館」など新規事業も堅調に推移したことから、中期経営計画策定時の前提を上回る業績となりました。

一方で、中期経営計画は、スマート遊技機導入初期や改刷対応による一時的な需要ではなく、その後を見据えた持続的成長と事業基盤強化を前提として策定しております。

今後も、DX・AI 関連投資や MG サービスのクラウド化、自社ブランドによるスマスロ開発、新規事業の育成など、将来成長に向けた投資を継続していく方針であり、現時点では短期的な業績上振れのみをもって中期経営計画全体を見直す段階にはないと考えております。

ただし、スマート遊技機の普及状況や市場環境に大きな変化が生じた場合には、必要に応じて適切に見直し・開示を行ってまいります。

Q6

「DK-SIS INFINITY」は、従来サービスと比べて何が変わるのでしょうか。

A6

「DK-SIS INFINITY」は、長年提供してきた「DK-SIS」を、27年ぶりに大規模リニューアルしたサービスです。

今回のリニューアルは単なるシステム更新ではなく、ホール様の営業判断・経営判断をより早く、より高精度に支援することを目的としております。

現在のパチンコ業界では、店舗数減少や大型化が進む中、他店との差別化や効率経営の重要性が高まっております。加えて、スマート遊技機の普及に伴い、データ活用の重要性もさらに高まっております。

こうした環境変化に対応するため、「DK-SIS INFINITY」では、クラウド化による高速レスポンス、直感

的で使いやすい UI、新台初日からのリアルタイム分析、稼動貢献度評価、導入後の推移予測など、ホール様の営業戦略を支援する機能を強化しております。さらに、市場変化に合わせた継続的なアップデートが可能となり、従来以上にスピーディーな価値提供を実現できるサービスへ進化しております。

2026年4月のリリース以降、導入ホール様からは、

- ・レスポンス速度の向上
- ・営業分析のしやすさ
- ・直感的で分かりやすい操作性

などについて高い評価をいただいております。

また、説明会開催予定の「DK-SIS INFINITY 活用ウェビナー」についても、足元で多くのお申し込みをいただいております。市場からの高い関心を実感しております。今後も継続的な機能アップデートを通じて、ホール様の経営支援価値をさらに高めてまいります。

Q7

スマート遊技機関連需要がピークアウトした場合、収益をどのように伸ばしていく考えでしょうか。

A7

スマート遊技機需要は当面継続すると見ておりますが、当社ではこれを一時的な特需とは捉えておらず、2030年ビジョンに向けた事業構造の進化を進めております。

今後の成長戦略の核は、機器や単体サービスの提供にとどまらず、ファンの体験価値、すなわち「CX」を起点とした価値創出へ進化することです。当社は、台データに加え、会員データや生体認証等を統合した「全来店客データ基盤」を構築し、AIを活用したファン体験の高度化を進めております。

また、ホール様が投資される集客設備に対し、データ・AI・クラウドを付加価値として組み込むことで、「V EGASIA」をはじめとするハード製品の競争優位性を高めております。加えて、「DK-SIS INFINITY」などのサービスも強化し、ハードとサービスの両面から収益拡大を図ってまいります。

今後の成長は、単純に設備販売からストック型へ置き換えるものではなく、テクノロジーによってハード価値そのものを高め、継続的なサービス収益と組み合わせることで、独自の収益モデルを構築していく考えです。

さらに、蓄積したデータ基盤や AI 技術については、アミューズメント事業や新規事業にも展開し、グループ全体の持続的な企業価値向上につなげてまいります。

以上