

ダイコク電機株式会社

2027年3月期　第2四半期（中間期）

決算説明資料

2026年11月26日(木)

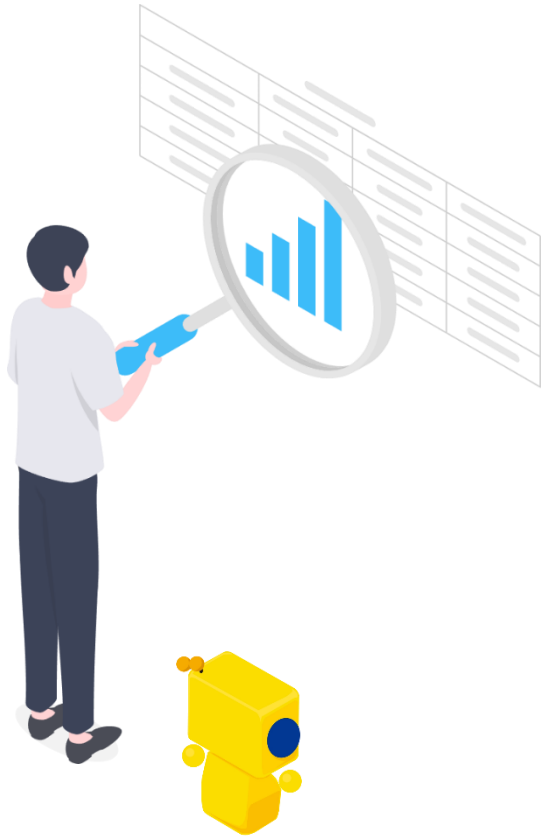
東証プライム・名証プレミア
証券コード　6430

FY2027/3
2Q
Results

01

2027年3月期　中間期

決算概要



当期の経営成績

減収減益も、営業利益40億円超を確保

前年同期の主力製品やパチスロ機の販売反動減により減収減益となるも、スマート遊技機関連の設備需要は引き続き底堅く推移。
MIRAIGATEの加盟店舗数拡大などによりサービス売上は増加し、営業利益40億円超を確保。

		前年同期比
売上高	245億65百万円	△19.1%
営業利益	40億80百万円	△41.6%
経常利益	41億47百万円	△41.1%
親会社株主に帰属する中間純利益	27億59百万円	△41.7%

今後の成長戦略

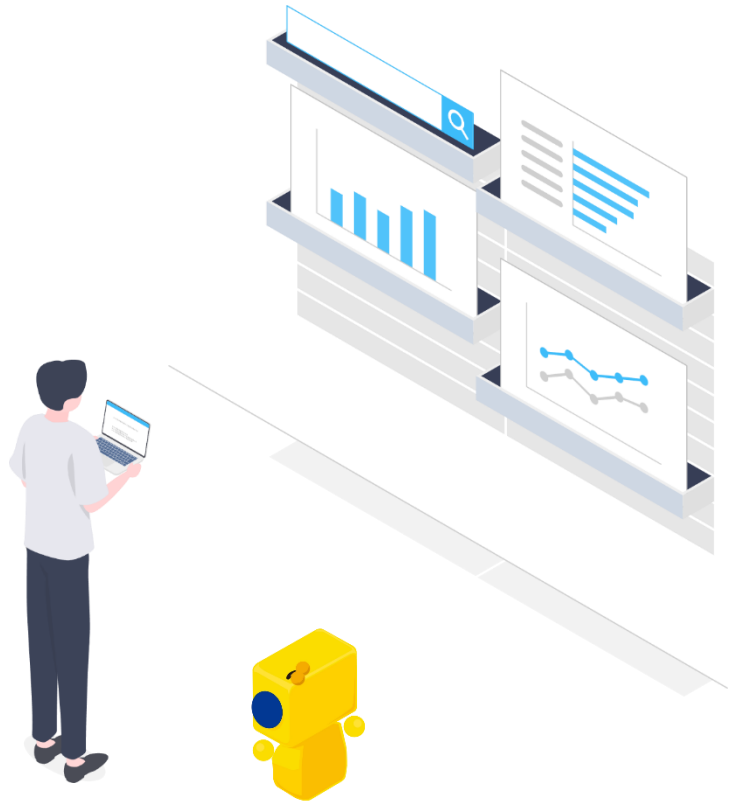
➡ 更なる企業価値向上に向けて、
既存事業の収益力強化と**新規事業領域の拡大**により持続的な成長を目指す

FY2027/3
2Q
Results

02

2027年3月期　中間期

実績



2027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約4年が経過し販売シェア87.8%

パチンコホール数は減少も大型化が進み、1店舗あたりの遊技機設置台数は500台を突破

パチンコ機全体に占めるスマートパチンコの設置割合は34.4%

パチスロ機全体に占めるスマートパチスロの設置割合は63.6%

2026年4月～2026年9月の遊技機販売台数※1

販売台数（スマート遊技機）	スマパチ	28.9万台
	スマスロ	32.9万台
販売台数（全遊技機）	パチンコ	37.3万台
	パチスロ	33.1万台
スマート遊技機販売シェア	パチンコ	77.5%
	パチスロ	99.4%

※1：販売台数は当社調べ（DK-SISデータ実績値）

スマパチ設置割合は前年同期比＋11.1ポイント（およそ64万台）
パチンコ機全体の稼動※2は前年同期比99.5%

【参考】※3　パチンコホール数　6,464店舗
全国の遊技機設置台数　323.4万台
（ パチンコ機：187万台　/　パチスロ機：136万台 ）

スマスロ設置割合は前年同期比＋7.3ポイント（およそ86万台）
パチスロ機全体の稼動も前年同期比104.4%と好調

※2：パチンコホールでファンが遊技している時間
※3：2025年12月末、警察庁調べ

2027年3月期　中間期 実績

連結損益計算書

主力製品やパチスロ機の前年同期の販売反動減により減収減益となるも、スマート遊技機関連需要やサービス売上が業績を下支え。

（百万円）	2026/3期 中間期	2027/3期 中間期	前年同期比	増減率
売上高	30,372	24,565	△5,806	△19.1%
売上総利益	13,861	10,828	△3,032	△21.9%
販売費及び一般管理費	6,875	6,748	△127	△1.9%
営業利益	6,985	4,080	△2,905	△41.6%
経常利益	7,038	4,147	△2,891	△41.1%
親会社株主に帰属する中間純利益	4,736	2,759	△1,977	△41.7%

2027年3月期　中間期 実績

売上高　増減要因

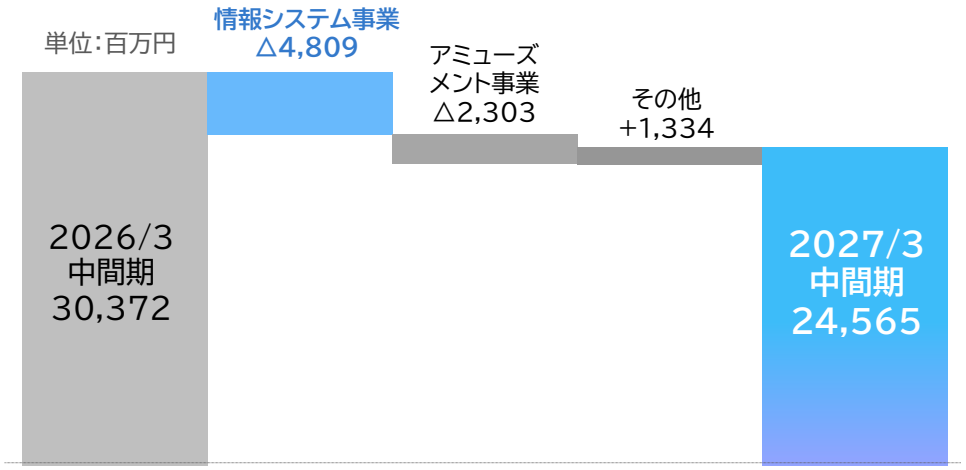
前年同期の販売実績の反動により、カードユニット「VEGASIA」をはじめとする主力製品の販売が減少。
一方、スマート遊技機関連の設備需要は継続し、MIRAIGATEの加盟店舗数拡大などによりサービス売上は増加。

情報システム事業

減収

売上高	206億39百万円
前年同期比(円)	△48億9百万円
前年同期比(%)	△18.9%

※セグメント間取引を含む



※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	169億74百万円
前年同期比	△49億30百万円

カードユニット「VEGASIAⅢ」の販売台数が前年同期を下回る。

「BiGMO XCEL」「TJ-01」についても、前年同期の新製品発売効果の反動により、販売台数が減少。



サービス

売上高	36億63百万円
前年同期比	+1億22百万円

MIRAIGATEの加盟店舗数が順調に増加し、各種サービスの利用拡大によりサービス売上が増加。

2027年3月期　中間期 実績

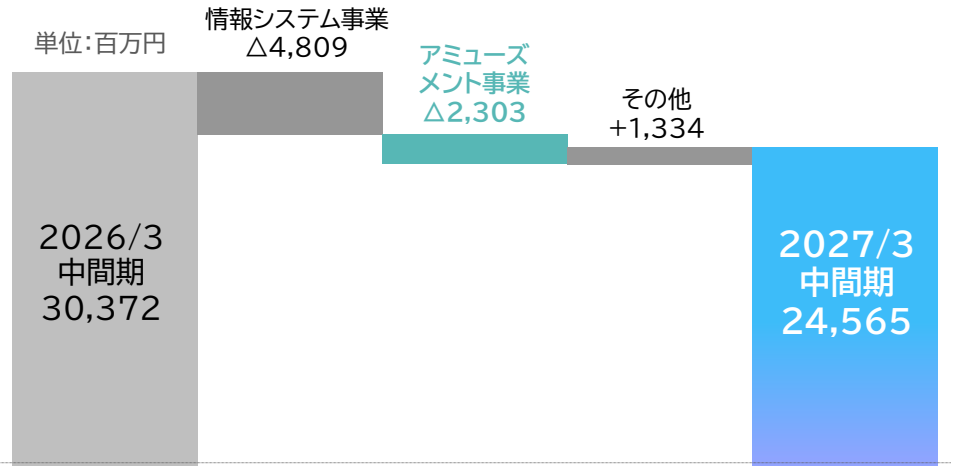
売上高　増減要因

前年同期のパチスロ機販売の反動減により減収となるも、元気のゲーム事業は堅調に推移。

アミューズメント事業　減収

売上高	19億89百万円
前年同期比(円)	△23億3百万円
前年同期比(%)	△53.7%

※セグメント間取引を含む



※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	8億38百万円
前年同期比	△24億93百万円

グループ会社であるDAXEL(株)が前年同期に発売したパチスロ機の販売反動減により、売上高は減少。

部品・その他

売上高	11億20百万円
前年同期比	+1億83百万円

元気(株)による自社ゲームタイトル「首都高バトル」の販売は堅調に推移。

2027年3月期　中間期 実績

売上高　増減要因

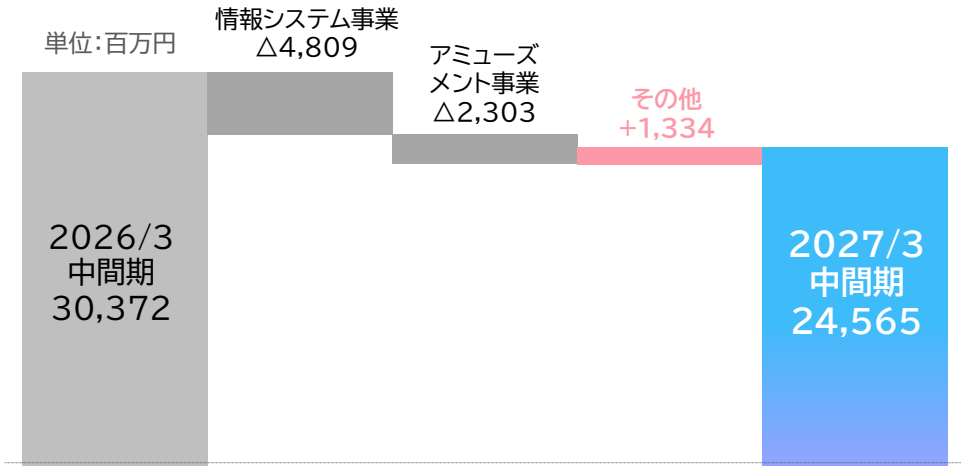
4月に子会社化した和クレープ専門店「たばねのし」を運営する株式会社SHUNRIや、7月に建物等を取得した「都ホテル 岐阜長良川」が売上高に寄与。

その他事業

増 収

売上高	19億93百万円
前年同期比(円)	+13億34百万円
前年同期比(%)	+202.4%

※セグメント間取引を含む



※セグメント間取引を含む



和クレープ専門店「たばねのし」



箱根ガラスの森美術館



都ホテル　岐阜長良川

2026年4月に和クレープ専門店「たばねのし」を運営する株式会社SHUNRIを子会社化。

2026年7月には観光事業の基盤強化を目的として「都ホテル 岐阜長良川」の建物および附属設備等を取得。

2027年3月期　中間期 実績

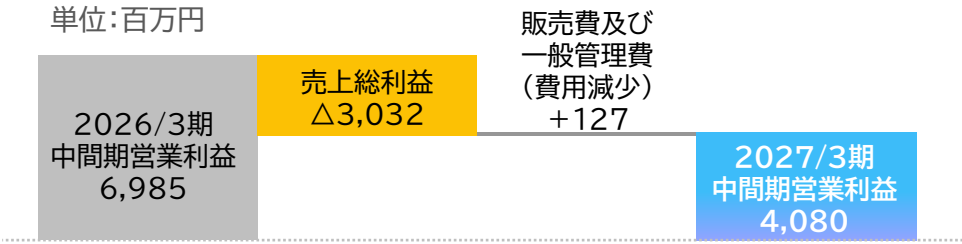
セグメント利益　増減要因

主力製品の販売減少や前年同期のパチスロ機の販売反動減により、営業利益は前年同期を下回る。

情報システム事業　減 益

セグメント利益	51億69百万円
前年同期比(円)	△19億54百万円
前年同期比(%)	△27.4%

主力製品の販売減少により減益となるも、MIRAIGATEの加盟店舗数拡大などによりサービス売上は増加。



※全社経費　11億80百万円　前年同期比 △7百万円(△0.7%)

アミューズメント事業　減 益

セグメント利益	1億9百万円
前年同期比(円)	△9億54百万円
前年同期比(%)	△89.7%

前年同期に発売したDAXELのスマートパチスロ機の販売反動減により減益

その他事業　増 益

セグメント利益	△6百万円
前年同期比(円)	+5百万円
前年同期比(%)	(前年同期△12百万円)

※セグメント間取引を含む

2027年3月期　中間期 実績

連結貸借対照表

単位:百万円	2026/3期	2027/3期 中間期	前期比
流動資産	39,042	39,448	+405
固定資産	20,236	21,720	+1,483
資産合計	59,279	61,168	+1,888
流動負債	8,424	7,365	△1,058
固定負債	1,186	2,187	+1,001
負債合計	9,610	9,553	△57
純資産合計	49,668	51,614	+1,945
負債純資産合計	59,279	61,168	+1,888
有利子負債	0	9	+8
自己資本比率	83.8%	84.3%	+0.5pt

資産 増

「都ホテル 岐阜長良川」の建物および附属設備等を取得したこと、当該取得に伴い将来の原状回復義務等に対応する資産除去債務を負債計上し、同額を有形固定資産に計上したことにより前連結会計年度末比18億88百万円増加

負債 減

「都ホテル 岐阜長良川」の取得に伴い資産除去債務を計上したものの、前連結会計年度末における仕入や設備投資に係る支払が進捗したことにより前連結会計年度末比57百万円減少

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額が大きかったことにより、前連結会計年度末比19億45百万円増加

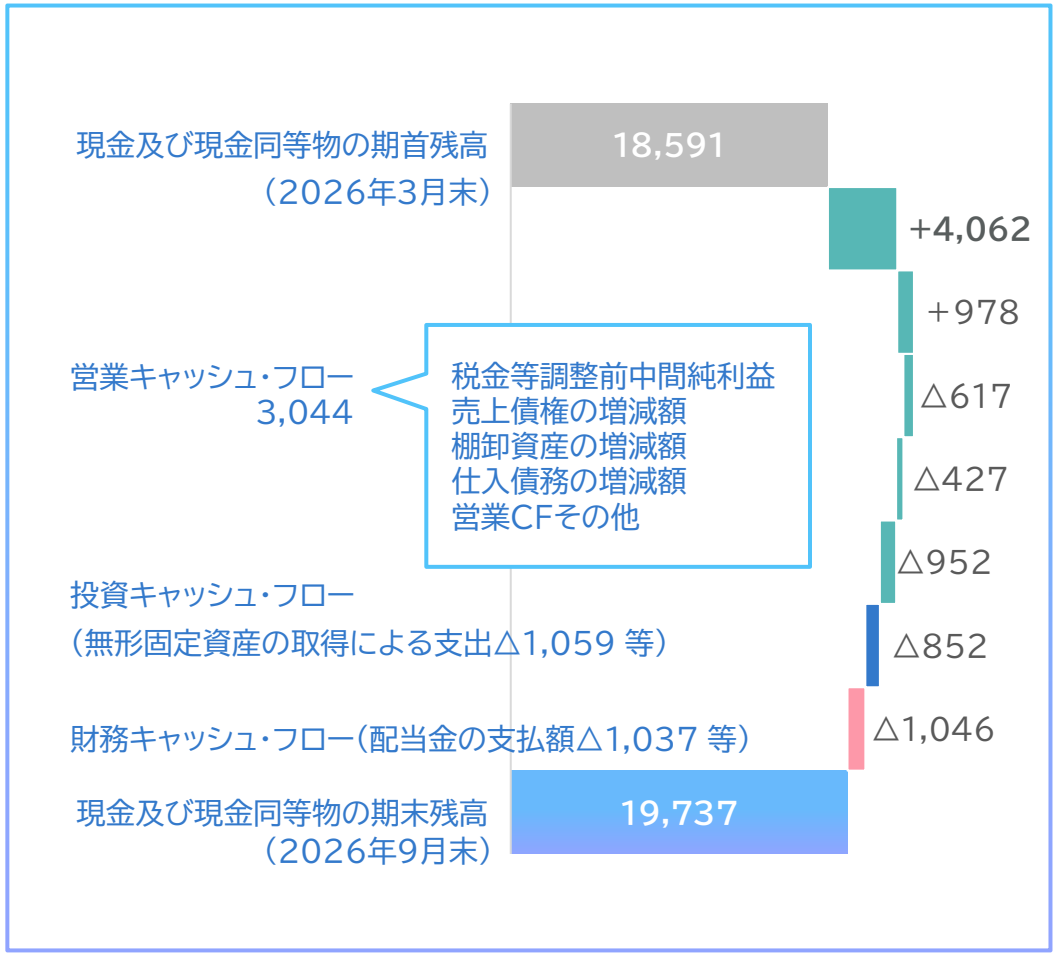
自己資本比率 増

前連結会計年度末比0.5ポイント増加

2027年3月期　中間期 実績

キャッシュフロー計算書

単位:百万円	2026/3期 中間期	2026/3期	2027/3期 中間期
営業キャッシュ・フロー	5,357	5,946	3,044
投資キャッシュ・フロー	△192	△2,709	△852
財務キャッシュ・フロー	△1,013	△1,605	△1,046
現金及び現金同等物	21,111	18,591	19,737
フリー・キャッシュ・フロー	5,164	3,236	2,192

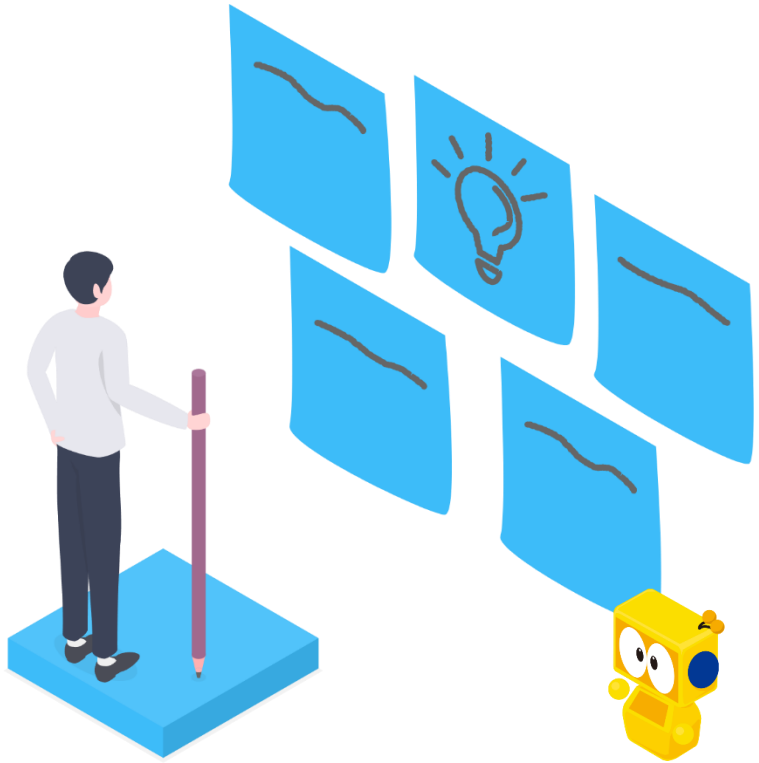


FY2027/3
2Q
Results

03

2027年3月期

見通し



2027年3月期　連結業績予想

・スマート遊技機普及を背景とした設備投資需要は継続するものの、普及率上昇のペースは緩やかになると見込む
・新製品・新サービス開発、自社スマートパチスロ開発、DX関連強化に伴う研究開発費等の増加
・営業利益の進捗率は90.7%と高いものの、下期の製品構成の変化や原価上昇、研究開発費を含む各種費用の発生を見込み、通期業績予想は据え置き

単位：百万円	2026/3期	2027/3期		前期比	増減率
	通期	上期	通期（予想）		
売上高	54,337	24,565	48,000	△6,337	△11.7%
売上総利益	24,730	10,828	21,300	△3,430	△13.9%
販売費及び一般管理費	15,056	6,748	16,800	+1,743	+11.6%
営業利益	9,673	4,080	4,500	△5,173	△53.5%
経常利益	9,831	4,147	4,600	△5,231	△53.2%
親会社株主に帰属する当期（中間）純利益	5,754	2,759	3,100	△2,654	△46.1%
研究開発費	1,012	733	1,400	+387	+38.3%
減価償却費	1,676	941	1,900	+223	+13.3%
設備投資	2,702	1,112	2,900	+197	+7.3%

※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。

2027年3月期　セグメント別業績予想

・パチンコホール市場では店舗数減少率にも鈍化傾向が見られる中、情報システム事業は、スマート遊技機普及を背景とした設備投資需要が継続。
・「DK-SIS INFINITY」、円谷フィールズHDとの協業サービス「FAN＋AD」提供開始。
・アミューズメント事業はスマートパチスロ第二弾の市場投入に向けた開発を進める。

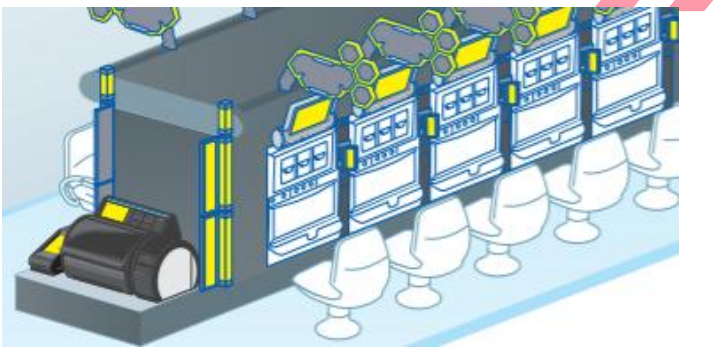
単位：百万円	2026/3期	2027/3期		前期比	増減率
	通期	上期	通期（予想）		
情報システム事業	45,768	20,639	40,600	△5,168	△11.3%
アミューズメント事業	6,419	1,989	4,400	△2,019	△31.5%
その他	2,208	1,993	3,000	+791	+35.9%
セグメント売上高	54,396	24,621	48,000	△6,396	△11.8%
情報システム事業	11,203	5,169	7,400	△3,803	△33.9%
アミューズメント事業	1,118	109	△200	△1,318	－%
その他	13	△6	200	+186	+1,385.6%
セグメント利益	12,335	5,271	7,400	△4,935	△40.0%
全社経費	2,659	1,180	2,900	+240	+9.0%

※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。

今後の市場環境

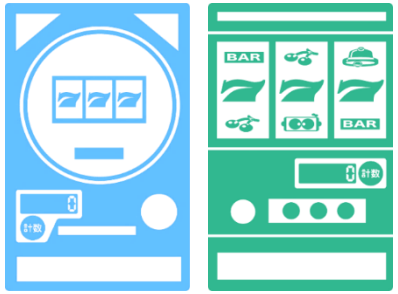
パチンコホール

引き続きパチスロの稼動が好調
パチンコ機では、新機能「通常時フラグ」の
搭載や新たな4つのカテゴリーの策定により、
遊技性の多様化と市場の活性化に期待。



2026年は、パチスロ販売台数がパチンコ販売台数を初めて上回る見込み

スマートパチスロ（設置台数：およそ86万台、設置比率：63.6%）※
➡稼動好調のためパチスロを増台する店舗増。
パチスロ新機種のスマート化が主流となり普及は緩やかに拡大。
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64万台、設置比率：34.4%）※
➡新台販売の約8割をスマートパチンコが占め、稼動が伸び悩む中でも設置割合は拡大。
今後は新機能「通常時フラグ」の搭載などによる遊技性の多様化と市場活性化に期待。

※DK-SISデータ実績値

スマート遊技機

➡ スマート遊技機への**世代交代が進む中**、設備投資需要は**底堅く推移**

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



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**

中期経営計画で目指す姿

01 情報システム事業部の進化

Evolution of the Information Systems Division

- DX・AI技術を活用した次世代プラットフォーム「AX（仮称）」の構築
- 円谷フィールズホールディングス株式会社との協業による新サービス『FAN＋AD』の導入
- 『DK－SIS』を刷新したクラウド新サービス『DK－SIS INFINITY』に新機能「AIコメント」を実装

02 アミューズメント事業の強化

Strengthening the amusement business

- 自社スマートパチスロ第二弾販売に向けた開発促進
- 開発能力の向上・主力ゲームの創出

中期経営計画で目指す姿

03 新規事業・事業領域の拡大

- 「たばねのし」運営会社SHUNRIをグループ化
- 抹茶原料の安定供給と生産現場の課題解決を目的に Chagri株式会社を設立
- 箱根ガラスの森美術館30周年施策推進
- 観光事業の一環として「都ホテル 岐阜長良川」の建物等を取得

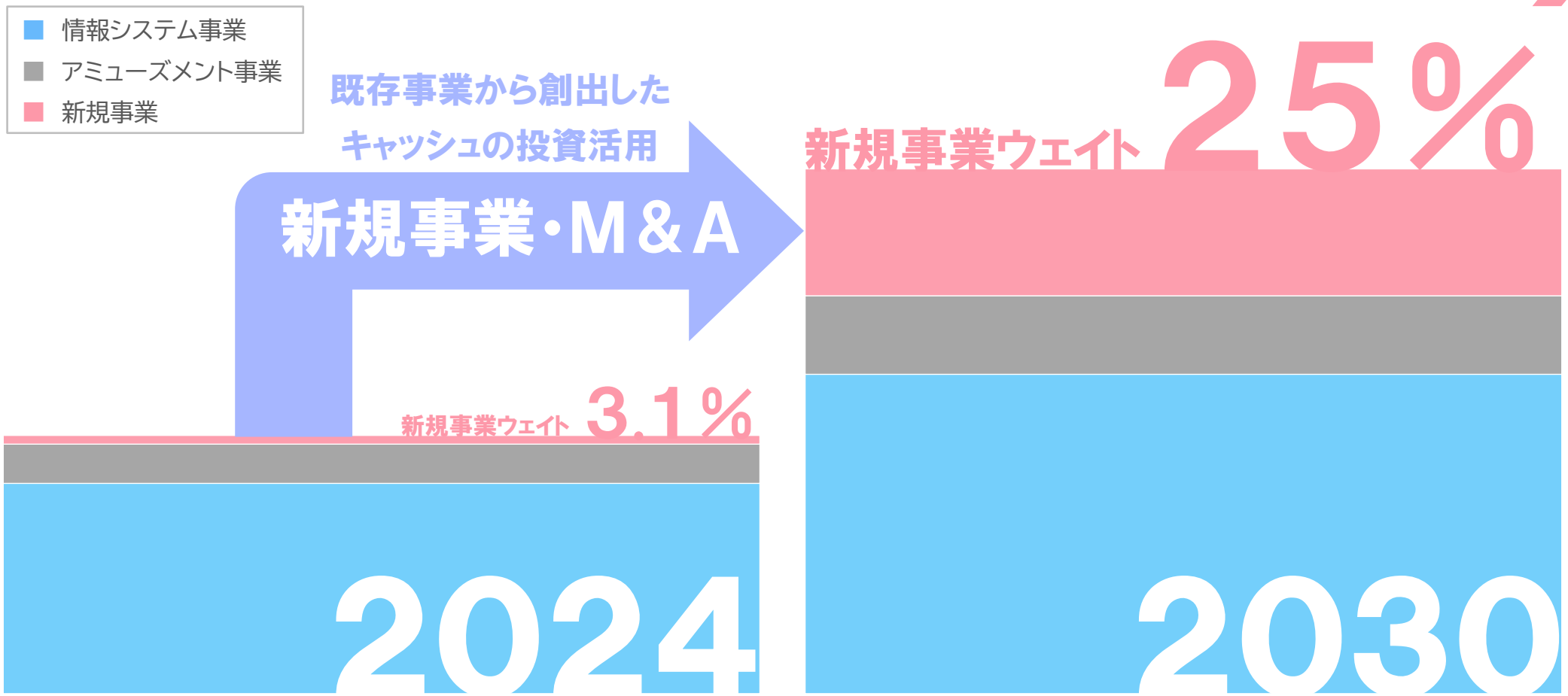
New business and expansion of business areas

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

事業領域の拡大と今後のM&A方針



2030年度　新規事業・M&Aにより、売上ウェイト25%を目指す

そして、次の成長へ -Make CX Amazing-

観光事業





MIYAKO HOTEL GIFU NAGARAGAWA

箱根ガラスの森美術館 Venetian Glass Museum

これまで培ってきたDXやデータ活用のノウハウを
取り入れ、施設そのものの魅力を高めながら、
新しい顧客体験を創造します。

飲食事業





nana's green tea

SHUNRI Tradition,Today.

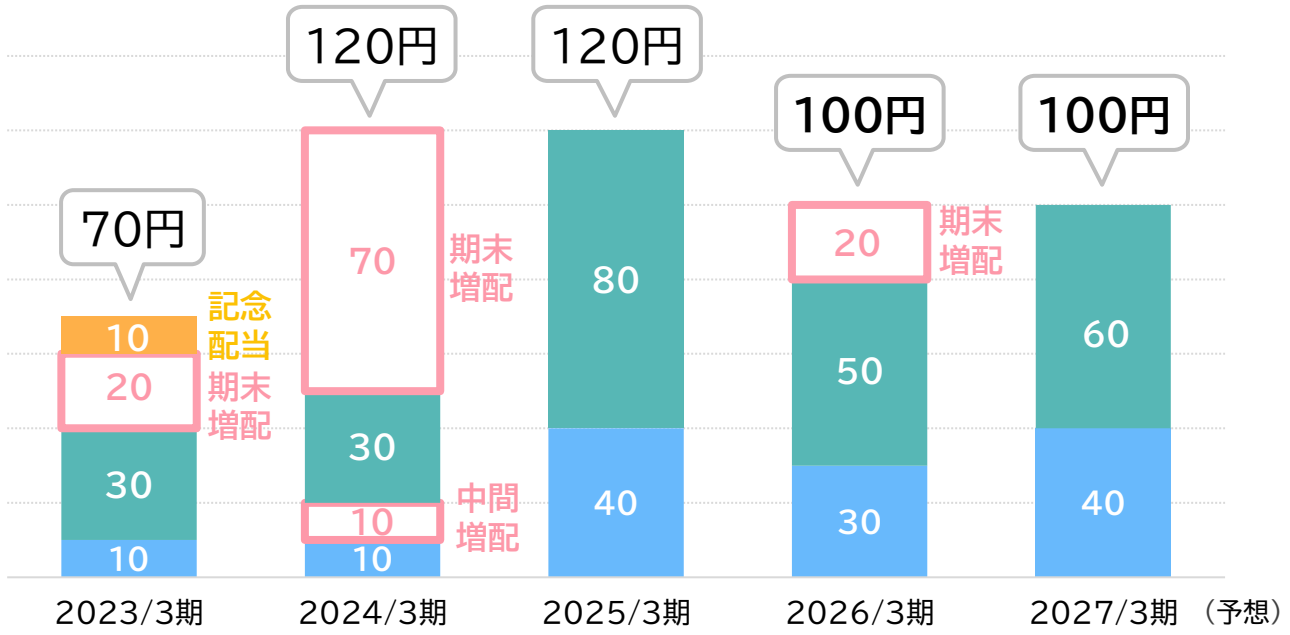
2024年に364億円だった日本の緑茶輸出額は
2025年には721億円と約2倍に

既存事業で培った強みを土台に、観光・飲食など **新しい顧客体験** を生む市場へ

2027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
・2027年3月期は、中間配当40円＋期末配当を60円で年間100円の配当を予定

連結配当性向	35.3%	21.0%	22.8%	25.3%	47.0%



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

2026年3月期～2028年3月期
－下限配当金－
年間100円

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2026」において、3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

ロボキューブ



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

Wellph
Wellness Earphone
ウェルフ

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



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

健康優良企業

あいちワーク・ライフ・バランス推進運動 2025
あいちワーク・ライフ・バランス推進運動賛同事業所

【マテリアリティ】
・人材活躍の推進

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

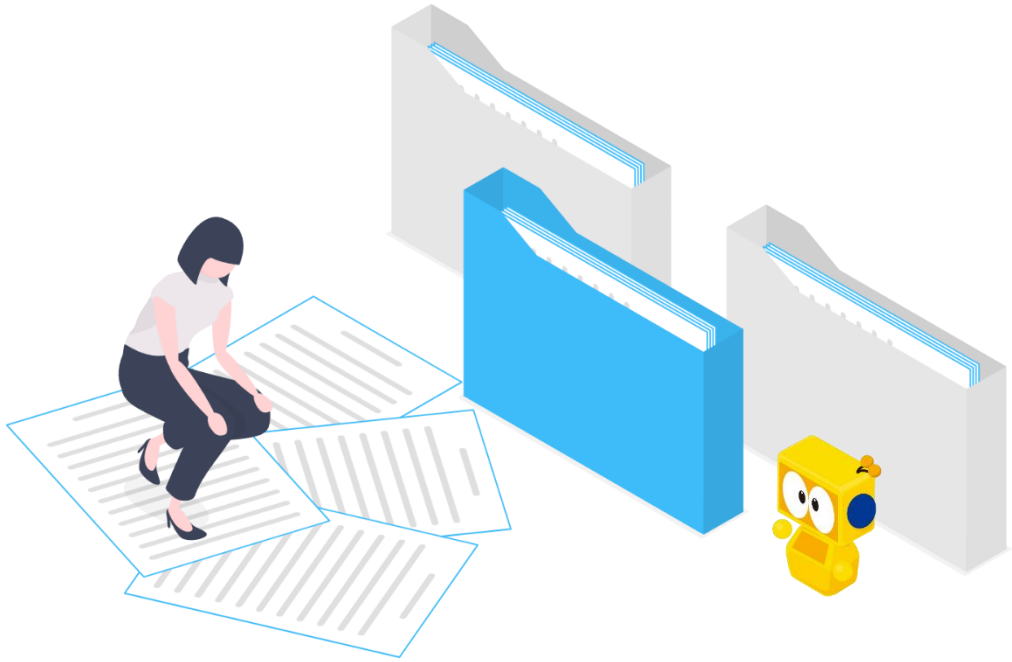
CDP CLIMATE SCORE B

【マテリアリティ】
・地球環境への貢献

TCFD TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

FY2027/3
2Q
Results

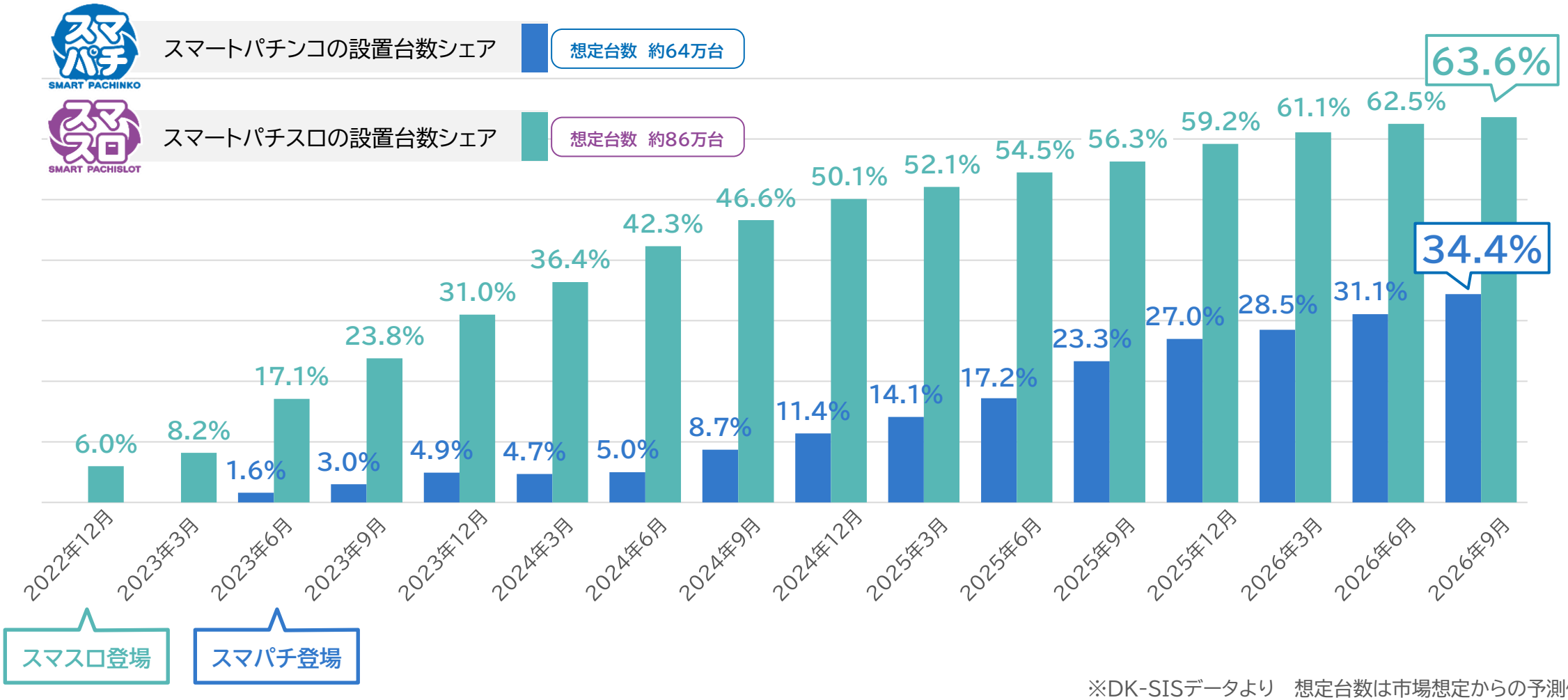
参考資料



04

参考資料 ～スマート遊技機の設置割合推移～

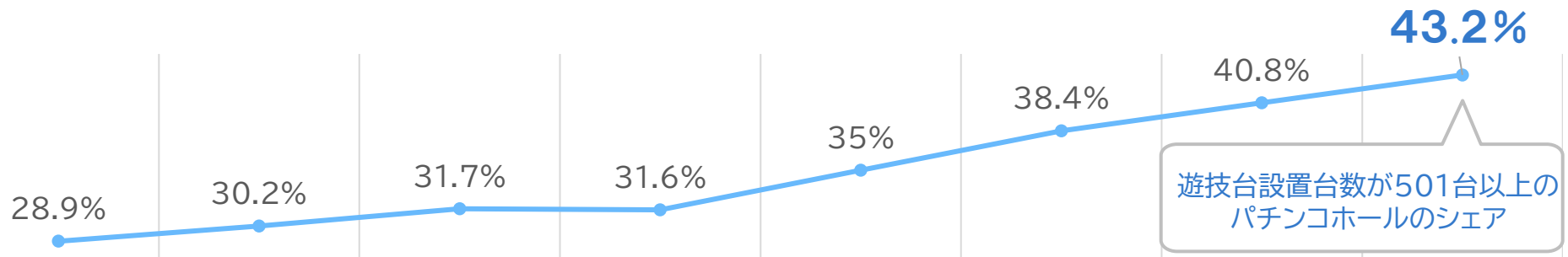
・遊技機全体（パチンコ機＋パチスロ機）に占めるスマート遊技機の設置割合は47.7%



※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にある一方、大型化が進み501台以上の店舗割合は拡大
- パチスロ台数は2年連続で増加
- 1店舗あたりの平均設置台数は増加し続け、2025年には500台を突破



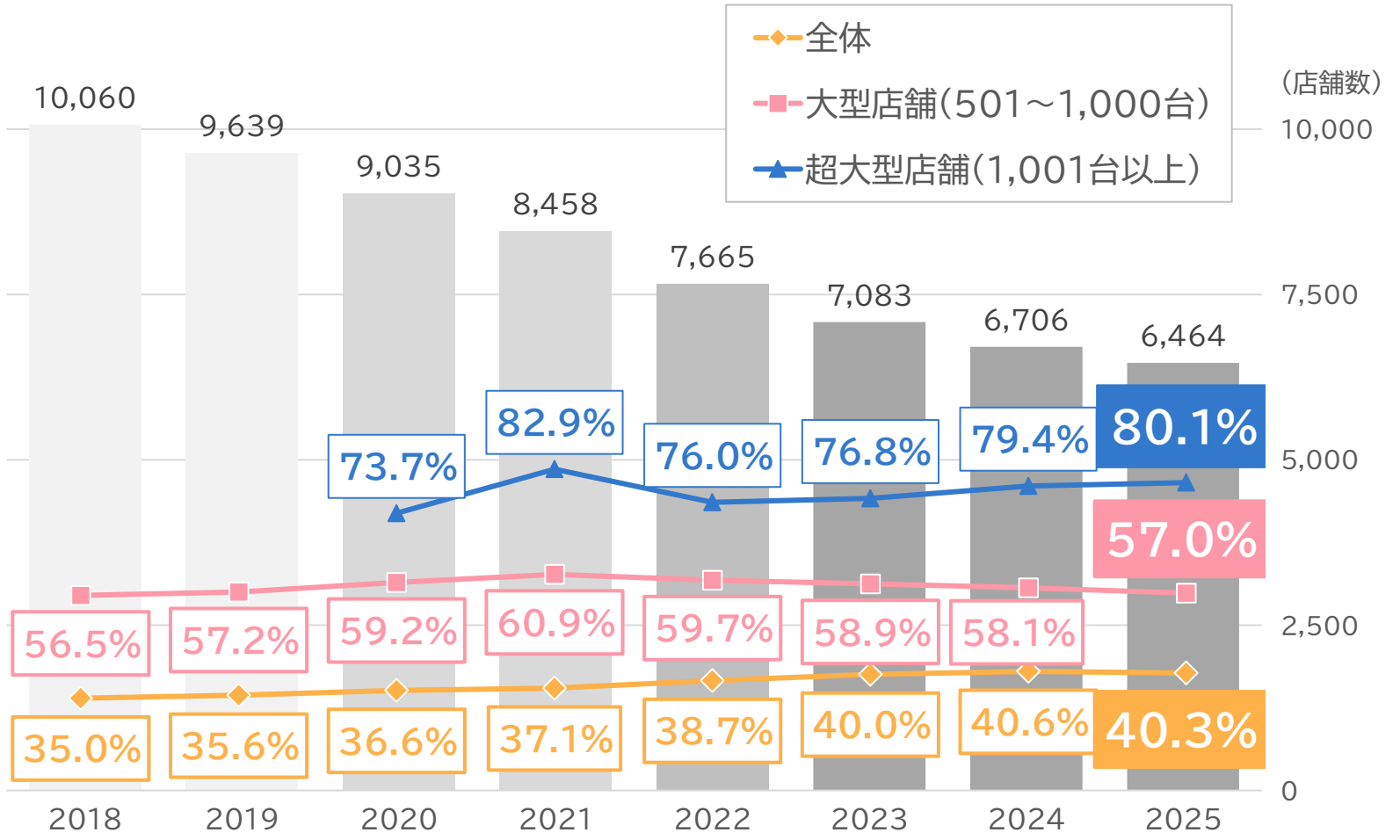
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
総台数(万台)	430	419	400	381	356	342	332	**323**
パチンコ台数	263	255	243	233	220	207	197	**187**
スロット台数	166	163	157	147	135	134	135	**136**
1店舗あたりの設置台数(台)	427.7	435.3	443.3	451.0	465.0	483.6	496.0	**500.3**

※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

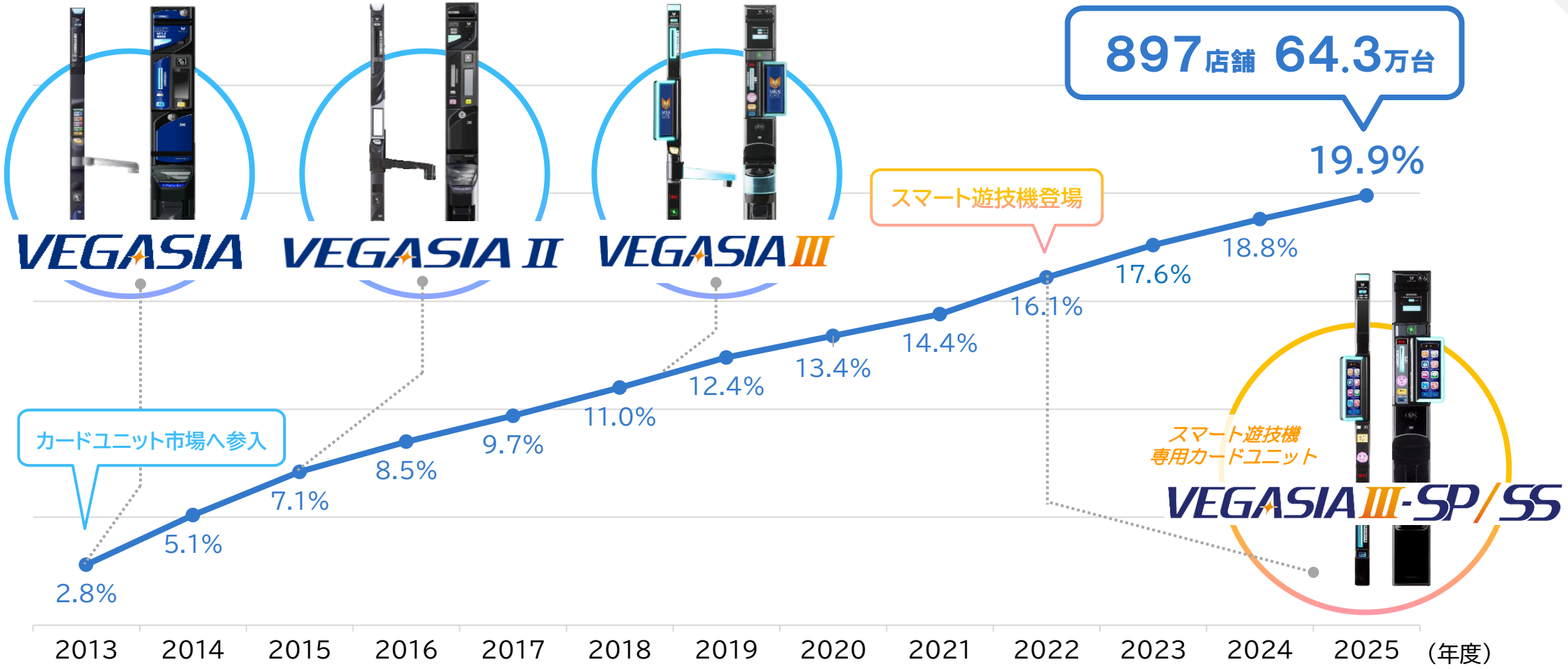
ホールコンピュータ
（店舗経営サポートコンピュータ）
業界シェア
No.1



※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

NEW!



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！

情報量の多い
パチスロに最適

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



・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。



業界NO.1

MIRAIGATE

ファン向け WEB・アプリ サービス

FAN+

業界初のホールマーケティング AIエージェント。

NEW

SITE SEVEN

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。

NEW



大型 液晶端末





業界NO.1

NEW

大当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」の需要が継続。



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

MIRAIGATE SERVICE

- データ集積・分析サービス 業界No.1 DK-sis
- 全国ファン動向データ公開サービス 業界Only One Fan-sis
- 商圏分析サービス Market-sis
- 営業戦略シミュレーション Xai-sis
- クラウドチェーン店管理システム ClarisLink

契約数
ランニング売上

業界NO.1

SITE SEVEN FAN+
ホールマーケティング
AIエージェント

FAN+AD
powered by SITESEVEN
NEW!

パチンコファン向け



有料会員数

業界NO.1

・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

パチンコホール向け

MIRAIGATE SERVICE

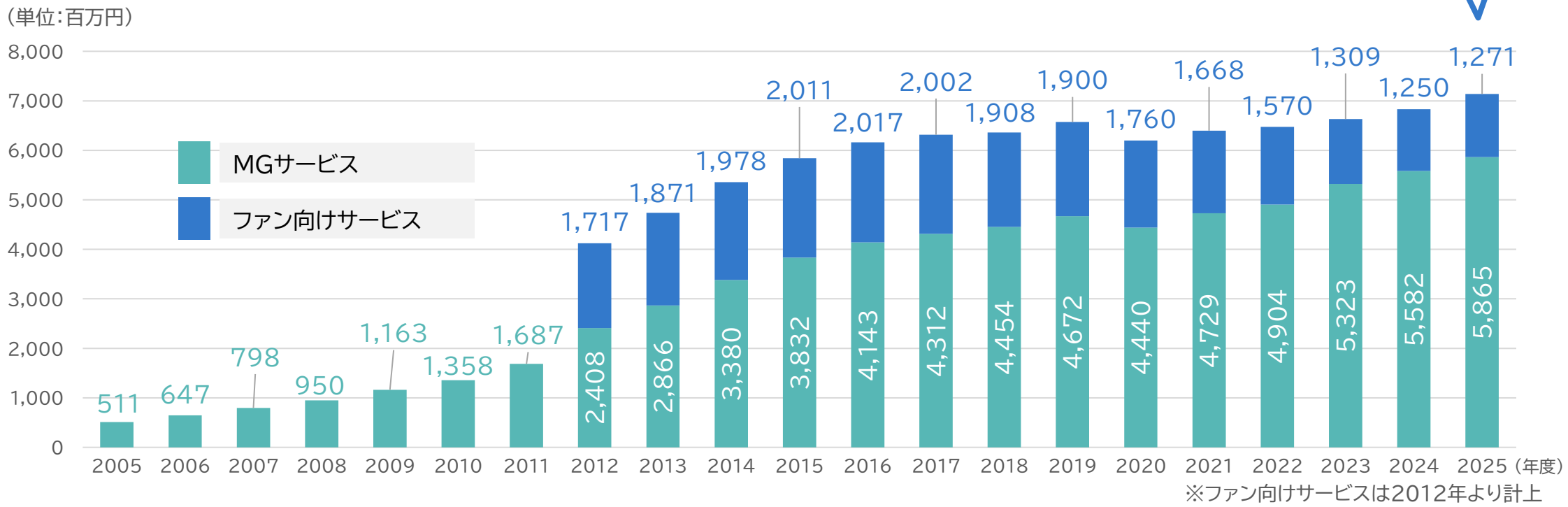
＋

パチンコファン向け

データロボ サイトセブン SITE SEVEN

パチスロ サイトセブンTV SITE SEVEN TV

サービス売上
合計71.3億円



※ファン向けサービスは2012年より計上

MIRAIGATEサービス24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

商圏分析サービス

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

market-sis 商圏分析サービス



データ掲載 4,619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

クラウドチェーン店管理システム ClarisLink



契約件数 1,359店舗

FAN+

ファン接点の創出

- ✓ AIとLINEを活用しホールへ来店・再来店のきっかけを創出
- ✓ ファン一人一人の遊技嗜好にあわせたレコメンド配信

SITE SEVEN FAN+

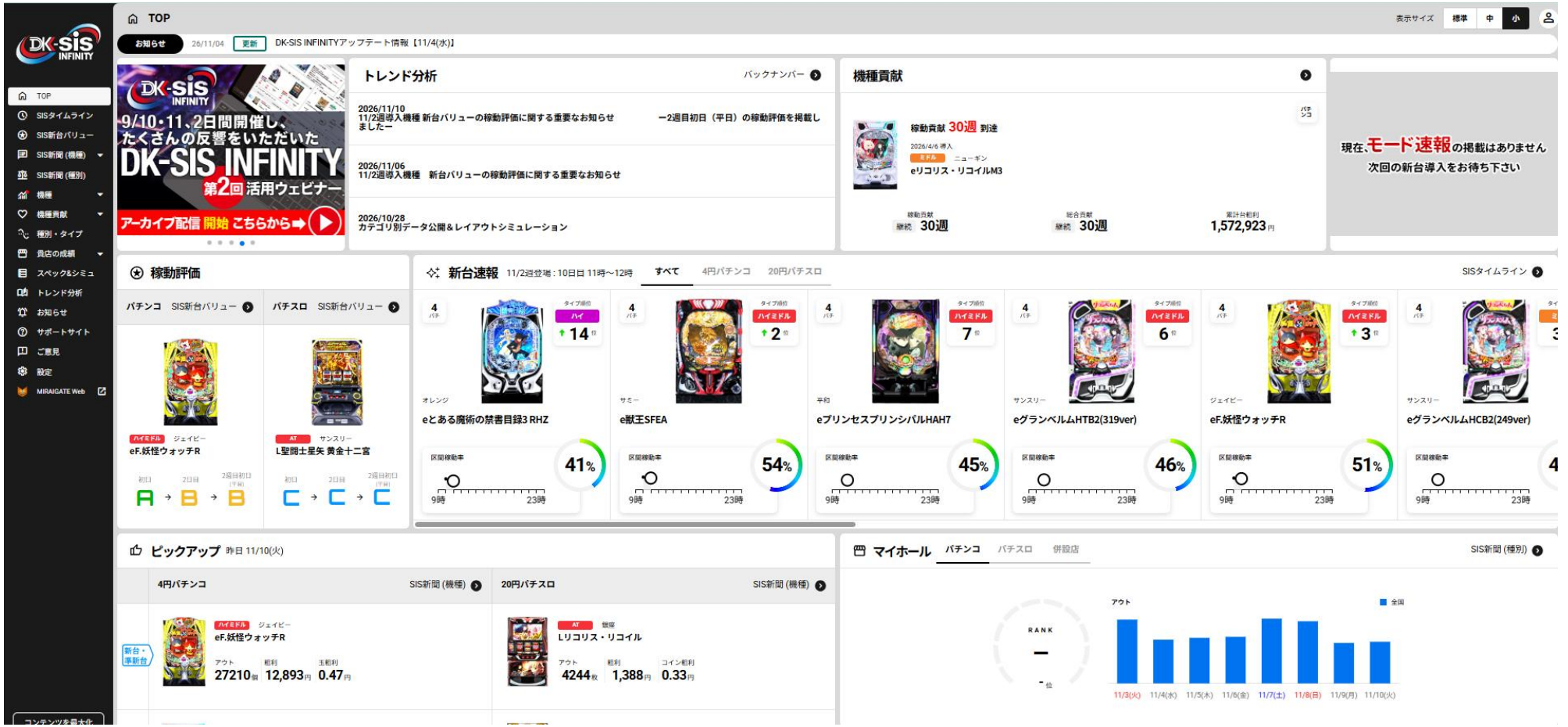


2026年4月リリース！

※2026年9月末時点

DK-SISは、全国に設置された遊技台の**43.5%**にあたる**141万台のビッグデータ**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3,247件）





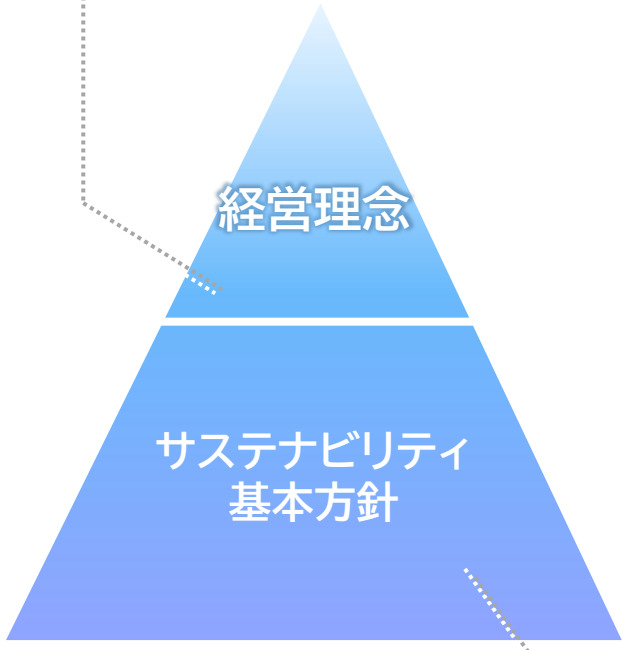


DK-SIS

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	
S	人材活躍の推進	
S	イノベーションによるソリューション提供	
S	依存症への対応	
G	ガバナンスとコンプライアンスの強化	



ダイコク電機株式会社

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

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