

2026 年 12 月期第 2 四半期(中間期)決算説明会における質問に対する 回答について

Q1. 上期は営業利益・経常利益・当期純利益が大きく改善していますが、通期業績予想に対してどの程度の進捗と評価すべきでしょうか。特に、下期にどのようなリスクを織り込んでいるのか教えてください

A.(取締役 CFO 佐藤 暢樹)

上期は遊技機事業の好調により利益面で大きく改善し、通期計画に対して高い進捗率となっております。遊技機事業の上振れ要因は 4Q の大型タイトルが投入時期、販売共に順調となる場合、下振れ要因は部材調達や販売タイミングの変動です。IR 事業は改善施策を進めておりますが、収益の回復ペースの不確実性、ならびに外部環境(為替・景気動向等)の影響を見極めるため、全体としては、現時点では通期予想を据え置いております。

Q2. 遊技機事業において、上期の総販売台数 87,915 台に対して、通期計画 136,000 台の達成確度をどのように見えていますか。

A.(取締役 柳 一之)

通期計画の達成には約 4.8 万台強の積み上げが必要ですが、現在この下期の販売計画、我々が掴んでいる他社の販売計画などを見ても、この水準は十分に達成可能なレンジと見えています。

Q3. 各訴訟の現状は。

A.(取締役 庄子 善行)

以前は大きな訴訟を抱えており、株主の皆様からもこんなに訴訟費用をかけてどうするのかと言われましたが、そのような大きな案件はすでに終了しており、訴訟関連費用は以前より激減しております。個別案件の詳細についてはコメントを差し控えますが、現時点で業績に大きな影響を与えるような訴訟はございません。

Q4. TRLEI の収益では、来場者数は前年同期比で増加している一方、収益合計は減少しています。来場者数増が収益に結び付いていない要因をどう分析していますか。

A.(取締役 CFO 佐藤 暢樹)

オカダマニラにおけるゲーミングフロアへの来場者数は前年同期比で増加しておりますが、収益面では主に次の要因が影響しています。

1. ローリングチップだけにとどまらない VIP 顧客の減少
2. ホールド率の低下(勝率の振れ)
3. フィリピン国内経済の不調を背景にしたマス市場における一人当たりの消費単価の伸び悩み

特に VIP 顧客の増減は収益インパクトが大きく、その変動が全体収益に強く影響しました。一方で、ゲーミングフロアを含む来場者増は中長期的な顧客基盤拡大の観点ではポジティブと認識しており、単価向上施策が今後の課題です。

以 上