2023 年 11 月 21 日

2024 年 3 月期第 2 四半期　決算説明会　質疑応答要旨

株式会社　平和
経営企画グループ

2023 年 11 月 15 日に開催いたしました「2024 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会」における質疑応答の要旨は以下のとおりです。

【遊技機事業】

Q1．市場販売台数予想についてパチスロが好調とのことだが来期以降、販売台数の推移はどう考えているのか。

A1.　パチスロに関してスマスロの設置台数は現状 30%～40%程度だが来期には約 70%以上がスマスロに入れ替わる見込み。現在の予測では、来期もスマスロの販売が主流となり、パチンコ・パチスロの販売台数は半々ぐらいになると予測している。これにより、スマスロの普及が進むと見込んでいる。

Q2．ノーマルタイプについては今後スマスロ化が進むのか。また、来年パチンコは甘デジ～ライトミドルの確率帯で新内規対応機が発売されると思うが、主流であるミドルスペックの機械についてはどのような扱いになるのか。

A2.　ノーマルタイプについては、順調な稼働が続いており、スマスロに入れ替える優先度は低いと考えている。スマスロの設置台数が伸びている中で、ノーマルタイプについては、ノーマルタイプ以外の機種が入れ替わった後、段階的にスマスロ化が進んでいくと認識している。

パチンコについては、内規変更により「ラッキートリガー」機能が甘デジ～ライトミドルの確率帯を中心に搭載可能となる。ミドルスペックについては、スマパチで高稼働を維持している機械が登場し始めているが、スマスロの人気には及ばない状況。今後、市場動向を確認しながら段階的に内規変更を進めていく予定と聞き及んでいる。

Q3．1 円パチンコを含めた低貸玉の島について、スマパチ化は進むのか。

A3.　足元は進まないと考えている。スマート遊技機の入れ替えがひと通り落ち着いたタイミングで中古の機種が低貸玉の島に回る想定。

Q4．来年夏に予定されている改刷について、ユニット機器メーカーは改刷特需があると考えているが、機械メーカーにも特需はあるのか。

A4.　当社を含む機械メーカーには大きな特需はないと認識している。

Q5．通期計画達成に向け、下期の販売タイトルとしてスマパチ「ルパン三世　銭形からの招待状」は発売を公表しているが、計画達成にはもう１つくらい大型版権機の投入が必要と考えるが、その用意はあると認識してよいか。

A5.　パチンコについては、市場動向を踏まえて計画台数に届かない可能性がある。一方、パチスロはスマスロ「主役は銭形 4」・「戦国乙女 4　戦乱に閃く炯眼の軍師」の稼働が好調に推移しており追加販売を進めている。下期にはスマスロ「ガールズ&パンツァー　最終章」に加えて、もう１つ主力タイトルを投入予定であり、好調なスマスロで販売台数を補っていきたい。

また、ゴルフ事業も順調に推移しており、最終的には計画を達成する方向にもっていきたいと考えている。

Q6. パチンコは約 220 万台の設置台数に対して、スマパチの普及は進んでいないと認識しているが、今後どのようなペースで普及が進むのか。

A6. 現状は現行機（P 機）の方に需要があること、スマスロにパチンコホールは予算を割いていることなどが要因で普及ペースは遅い。普及台数のペースはヒット機種にも左右されるので何とも言えないところがあるが段階的に普及していくと考えている。

Q7. 「戦国乙女 4 戦乱に閃く炯眼の軍師」等、スマスロではヒット機種を販売できているが、どのようにしてヒット機種を生み出しているのか。またスマスロの成功実績をどのようにしてパチンコに活かしていくのか。

A7. 市場のニーズをいち早くキャッチすることがヒット機種創出のポイントであり、当社でいうと「バキ強くなりたくば喰らえ!!!」・「主役は銭形 4」・「戦国乙女 4 戦乱に閃く炯眼の軍師」は評価されたと考えている。

元々ゲーム性の違うパチスロの成功実績をパチンコに全て置き換えて考えることは難しいが、活かせる部分は活かしていく、パチンコは来期以降、段階的な内規変更を想定しているのでそこからが勝負だと考えている。そこに向け準備を進めている。来期以降、当社パチンコ機の評価・ブランド力も徐々に向上してくると考えている。

【ゴルフ事業】

Q8. 若い世代や女性プレーヤーが増加してゴルフ業界が活性化しているとも言われているが、具体的な顧客の属性変化について教えてほしい。

A8. 若い世代や女性プレーヤーが増加しており、特に夏場には新規利用者が増えた。ゴルフ事業の売上や来場者数増に貢献していると認識している。

Q9. 平日のゴルフ場の稼働について、土日との差を縮めるための取組みなどについて教えてほしい。

A9. 平日の稼働向上は 1 つのテーマ。夏場には送風機付ゴルフカート「Cool Cart」の導入や「withGolf」などの付加価値サービスを提供するなどプレーヤーのニーズに合わせた各種施策を進めており組数増加などの効果も表れてきている。平日のゴルフ場利用を増やすために様々なアプローチを行っている。

Q10. 接待ゴルフや法人需要が回復傾向にあるとされているが、現状の認識と今後の伸びしろについて教えてほしい。

A10. コンペ需要（法人需要）は徐々に増加しており、特に小規模 3～5 組程度のコンペが増加傾向にある。コンペ増加に伴い顧客単価の上昇が期待できる。

Q11. ゴルフ場の M&A について、対象となるコースはどの程度あるのか。

A11. 具体的な数字の公表は控えるが、都心部で着実に利益を出せるゴルフ場を積極的に買収したいと考えている。ここ数年間だと平均で年間 2 コース程度の M&A を実施している。今後も積極的に推進する。

【その他】

Q12. 同業他社が大規模な株主還元を発表している中で、株主還元について安定配当を基本方針という説明があったが、例えば今後、業界環境が上向いてくる流れの中で、配当を業績連動型に変更する、指標を変更して DOE で配当を見るなど社内で議論はあるのか教えてほしい。また、配当と自社株買いではどちらに重きを置いているのかスタンスなどあれば教えてほしい。

A12. 利益還元の方法は、配当、自社株買い及び株主優待を考えているが、当面は配当と株主優待を中心に実施していく予定。今後業績が上向いたときには増配と自社株買いを検討していきたい。社内では様々な議論を行っている。

以上