

2026年2月12日

各位

会社名 円谷フィールズホールディングス株式会社  
代表者名 代表取締役社長 山本 英俊  
グループ CEO  
(コード番号: 2767 東証プライム市場)  
問合せ先 取締役グループ CFO 小澤 謙一  
(電話 03-5784-2111 (代表))

## 協業の進捗状況に関するお知らせ

円谷フィールズホールディングス株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役：山本英俊、証券コード：2767、以下「当社」）およびダイコク電機株式会社（本社：愛知県名古屋市、代表取締役：栢森 雅勝、証券コード：6430、以下「ダイコク電機」）は、2024年11月14日に公表いたしました「業務提携に関するお知らせ」に関連し、協業の進捗状況について下記のとおりお知らせいたします。

### 1. 前回開示の概要（要約）

当社とダイコク電機は、双方が長年培ってきた市場分析およびマーケティングのノウハウを相互に活用し、両社のみならず遊技業界全体の発展に資する新たな製品・サービスやビジネスモデルの創出を目的として業務提携契約を締結しております。本提携に基づき、AIを活用したホール集客システムの構築、IP相互利用による遊技機の共同開発および販売、遊技空間の共同研究、ならびに業界発展に資する商品・サービスの共同研究・開発などについて検討を進めていくことで合意しております。

### 2. 協業の主な内容

#### 新サービスの提供

#### (1) AIを活用したホール経営支援サービス

ホールの営業データを活用し、AIによる分析・最適化支援を行うサービスを新たに提供します。

#### (2) 新広告配信サービス

ユーザー属性に応じたパーソナライズ広告を配信する新たな広告ソリューションを構築します。

#### (3) インバウンド集客サービス

訪日客にパチンコの興奮と遊び方を伝え、来店を促す誘客サポートを実施します。

#### 事業の強化

#### (1) IP相互利用による遊技機の共同開発および販売

両社の保有するIPを相互活用し、新たな遊技機の共同開発および販売を実施します。

#### (2) ダイコク電機製ホール設備の販売強化

当社グループとの連携を通じて、ダイコク電機製ホール機器の販売拡大を図り、ホール支援体制を強化します。

### 3. 今後の展望

当社およびダイコク電機は、共同で推進する各サービスおよび事業強化施策について、2026年以降も順次機能拡張および市場展開を進めてまいります。今後、一定の成果や新たな開発項目が具体化した段階で、必要に応じて両社共同で公表を行います。

#### 4. 業績への影響

なお、本協業が当社の業績に与える影響は現時点では軽微と見込んでおりますが、今後、開示すべき事項が生じた場合には、速やかに公表いたします。詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以上

# 協業に関する取り組み概要 (説明資料)

2026年2月12日

両社の強みにAIテクノロジーを最大限組み合わせることで、ファン拡大を目指した新たな製品・サービスを創出



ホール経営を全面的に支援するサービス・製品を提供し、業界全体の活性化を図る

業界発展を目的とした3つの新サービスと2つの事業強化

## 新しい サービス

### 1 AIを活用したホール経営支援サービス

AIが市場を学び続け最適な戦略をナビゲートする、次世代の経営パートナー。

2028年4月  
サービス開始予定

### 2 OptimizeとFAN+の連携による「新広告配信サービス」

「好き」を逃さない。ファンの心に深く刺さる、独自のパーソナライズ広告配信。

2026年6月  
サービス開始予定

### 3 インバウンド集客サービス

体験からホールへ。訪日客にパチンコの興奮と遊び方を伝え、来店を促す誘客サポート。

2027年4月  
サービス開始予定

### 4 IP相互利用による遊技機の共同開発・販売

強力なIPの相互利用で革新的な遊技機を共同開発。開発力の融合と広範な販路により市場ヒットを創出。

2029年4月  
新機種販売予定

### 5 エース電研によるダイコク製ホール設備の拡販

エース電研がホールをトータルプロデュース。ダイコク製品のシェアを拡大し、ホール経営を強力に支援。

## 事業 の強化

AIが日々の店舗運営に寄り添い、目標達成へと導く次世代の経営パートナー。

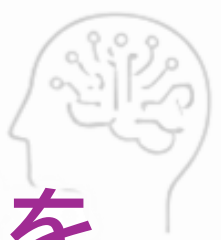
ダイコク電機  
ビッグデータ  
次世代営業支援  
エージェント

×

フィールズ  
知見  
GPSデータ  
顧客ネットワーク



業界の”判断“を  
アップデートし続ける  
AIによる経営標準



## 現状の経営管理

- カン・経験則に頼る意思決定
- 非効率なデータ収集・分析
- 経営戦略の意思決定が再現不能



## 理想とするAI経営管理

- ビッグデータに基づく正しい意思決定
- 時流に即した適切な戦略プラン提示
- 投資対効果を見据えた再現性ある経営

データに基づきファンの趣向をAIが解析し、心を掴む広告を自動配信。顧客の来店機会を創出・促進

ダイコク電機  
ファンのニーズ  
データ

×

フィールズ(Optimize)  
ターゲティング  
広告配信



商圈内ファンの  
趣向に合わせた広告配信

SITE SEVEN  
サイトセブン(ダイコク)  
会員数160万人のファンデータ



ファン1人一人の  
趣味趣向を分析

GPSデータとの連動による  
精密なターゲティング



ファンの趣味趣向に即した  
広告をAIが自動で生成・配信

ファンに対して最適な広告内容を自動生成  
最適なプラットフォームで配信

Yahoo!  
Google  
YouTube  
LINE



パチンコ文化を世界へ。日本固有のパチンコ文化に触れる体験会で遊技方法をレクチャーし、新しいエンターテインメント体験を訪日観光客へ提供

パチンコ体験ツアー(料金:3万円/人)



遊技レクチャー

会場:  
全国フィールズショールーム



実際に遊技希望される  
訪日観光客へ  
近隣ホールをご紹介

遊技体験

協力いただける  
ぱちんこホール



提携先ホールに対して多言語対応設備の導入

期別の提携先ホール数推移 ( )内は年間での増加数

2028年3月期	20軒(+20軒)
2029年3月期	60軒(+40軒)
2030年3月期	120軒(+60軒)
2031年3月期	200軒(+80軒)







2031年3月期には年間40.0億円の売上総利益を計画

