



株式会社ラウンドワン

2025年3月期 第3四半期決算説明会

2025年2月12日

イベント概要

[企業名]	株式会社ラウンドワン
[企業 ID]	4680
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2025 年 3 月期 第 3 四半期決算説明会
[決算期]	2025 年度 第 3 四半期
[日程]	2025 年 2 月 12 日
[ページ数]	27
[時間]	15:30 – 16:26 (合計：56 分、登壇：32 分、質疑応答：24 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	3 名 代表取締役 社長 杉野 公彦 (以下、杉野) 取締役 副社長 佐々江 慎二 (以下、佐々江) 取締役 管理本部長 岡本 純 (以下、岡本)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



[アナリスト名]* SMBC 日興証券 織田 浩史

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com



登壇

司会：定刻となりましたので、ただ今から、株式会社ラウンドワン様の決算説明会を開催いたします。今回の説明会は、会場での開催に加え、ライブ配信形式のオンラインと併せたハイブリッド形式で開催させていただきます。

最初に、会社からお迎えしております3名の方をご紹介します。代表取締役、社長、杉野公彦様です。

杉野：よろしくお願いします。

司会：取締役、副社長、佐々江慎二様です。

佐々江：よろしくお願いします。

司会：取締役、管理本部長、岡本純様です。

岡本：よろしくお願いします。

司会：本日は、社長の杉野様からご説明をいただくことになっております。ご説明後、会場から質疑応答の時間といたします。続きまして、今回、オンラインでご参加されている方からもご質問をお受けする予定です。

それでは杉野様、よろしくお願いいたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



連結決算の分析 第3四半期実績【前年対比】



(単位:億円) ※0.1億円未満切捨、%は四捨五入表示

		単位	2024年3月期実績 (2023.4~2023.12)	2025年3月期実績 (2024.4~2024.12)	増減率 (%)
店舗	期末店舗数 ①	店舗数	153	158	+3.3
	期中店舗稼働月数 ①	月数	1,365	1,397	+2.3
損益	ボウリング		192.1	208.4	+8.5
	アミューズメント		683.8	764.2	+11.7
	カラオケ・飲食		113.2	134.1	+18.4
	スポッチャ		120.0	133.5	+11.2
	その他		24.5	26.1	+6.2
	総売上		1,133.9	1,266.3	+11.7
	売上原価		960.9	1,058.5	+10.2
	売上総利益		172.9	207.7	+20.1
	販売費及び一般管理費		39.4	46.8	+18.8
	営業利益		133.5	160.8	+20.5
	営業外損益		△1.2	3.1	-
	経常利益 ②		132.3	164.0	+23.9
	売上高経常利益率		11.7%	13.0%	-
	特別損益 ③		5.0	△1.4	-
税金等調整前当期純利益		137.3	162.5	+18.3	
法人税等		41.9	50.4	+20.2	
当期純利益		95.4	112.1	+17.5	

①【増減】
期中店舗数：国内 出店1 退店1、米国 出店6 退店1
期中稼働月数：国内 +3ヶ月、米国 +29ヶ月

②【経常利益の差異要因】※

2024年3月期 第3四半期実績	経常利益	132.3億円
◆国内 経常損益		+12.6億円
■【内訳】 売上の増加		+33.6億円
人件費の増加		△11.1億円
設備修繕費の増加		△4.2億円
アミューズ機器リース料の増加		△3.1億円
販促宣伝費の増加		△2.9億円
アミューズ景品費の増加		△1.4億円
その他費用等の減少		+1.7億円
◆米国 経常損益		+20.9億円
■【内訳】 既存店利益の増加		+4.1億円
稼働月数増加に伴う利益の増加		+14.8億円
初期投資費用の増加		△3.3億円
為替変動の影響等		+5.3億円
◆中国 他		△1.8億円
2025年3月期 第3四半期実績	経常利益	164.0億円

※ ロイヤリティを含めない経常利益で比較を行っております。
米国のロイヤリティの額は25.9億円です。

③【特別損益の内訳】

2024年3月期第3四半期実績 特別損益 5.0億円
減損損失 △0.6億円、固定資産除却損等 △3.1億円、
関係会社株式売却益 1.5億円、受取補償金 7.2億円
2025年3月期第3四半期実績 特別損益 △1.4億円
固定資産除却損等 △1.4億円

-1-

杉野： それでは 2025年3月期第3四半期の決算の概要と、今後の展望ということでお話をさせていただきます。いつもどおり、こちらの資料を使いながら行きたいと思います。

青い枠の中が当該期の結果でございます。

お店の数は少し増えまして、あまり大きくは変わっていませんけれども、実質的には2~3店舗分が増えた格好でございます。

売上が前期 1,133 億円に対して 1,266 億円、営業利益が 133 億円に対して 160 億円、経常利益 132 億円に対して 164 億円、最終の当期純利益が 95 億円に対して 112 億円、こういう結果となりました。

一番には業績的には日米ともに売上の伸びてきた。去年もかなり伸ばしていますので、ハードル的には日米ともに高い状態であったのですけれども、アーケードはクレーンを中心として売上を伸ばしてきました。

その分、それに伴う費用ですが、アミューズメントのクレーンの景品費とかは伸びてきておりますし、またクレーン自体が割と手間のかかるというか、商品の補充とかもありますので、人件費等々の増加もございました。足元もそのような状況が続いておるところです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



連結決算の分析 第3四半期実績【計画対比】



(単位:億円) ※0.1億円未満切捨、%は四捨五入表示

		単位	2025年3月期 計画 (2024.4~2024.12)	2025年3月期 実績 (2024.4~2024.12)	増減率 (%)
店舗	期末店舗数 ①	店舗数	160	158	△1.3
	期中店舗稼働月数 ①	月数	1,406	1,397	△0.6

①【増減】

期中店舗数：国内△2店舗
期中稼働月数：国内△7ヶ月、米国△2ヶ月

②【経常利益の差異要因】※1

損益	ボウリング	202.2	208.4	+3.0
	アミューズメント	738.9	764.2	+3.4
	カラオケ・飲食	126.7	134.1	+5.8
	スポッチャ	126.6	133.5	+5.4
	その他	24.6	26.1	+5.8
	総売上	1,219.3	1,266.3	+3.9
	売上原価	1,023.5	1,058.5	+3.4
	売上総利益	195.7	207.7	+6.1
	販売費及び一般管理費	46.0	46.8	+1.9
	営業利益	149.7	160.8	+7.4
	営業外損益	△4.4	3.1	—
	経常利益 ②	145.3	164.0	+12.9
	売上高経常利益率	11.9%	13.0%	—
	特別損益 ③	△2.0	△1.4	—
	税金等調整前当期純利益	143.2	162.5	+13.5
法人税等	45.5	50.4	+10.8	
当期純利益	97.6	112.1	+14.8	

2025年3月期 第3四半期計画	経常利益	145.3億円
◆国内経常損益		+19.6億円
【内訳】 売上の増加		+23.7億円
減価償却費の減少		+4.1億円
設備修繕費の増加		△6.4億円
人件費の増加		△4.2億円
アミューズ景品費の増加		△3.0億円
アミューズ機器リース料の減少		+2.9億円
その他費用等の減少		+2.5億円
◆米国経常損益	※2	△3.3億円
【内訳】 売上の増加		+2.4億円
人件費の増加		△7.4億円
アミューズ景品費の減少		+0.6億円
その他費用等の減少 ※3		+1.1億円
◆中国 他		+2.4億円
2025年3月期 第3四半期実績	経常利益	164.0億円

※1 ロイヤリティを含めない経常利益で比較を行っております。
米国のロイヤリティの額は25.9億円です。

※2 詳細はP.3をご参照ください。

※3 為替変動による利益増加分を含んでおります。

③【特別損益の内訳】

2025年3月期第3四半期計画 特別損益 △1.3億円
固定資産除却損等 △1.3億円
2025年3月期第3四半期実績 特別損益 △1.4億円
固定資産除却損等 △1.4億円

-2-

次のページは計画比でございませう。

計画比については、もともとちょうど約1年前に計画を打ち立てたものでして、営業利益で149億円を見込んだのですが、今のところ160億円ペースでなっております。10億円あまり今、上振れ基調で来ているところでございませう。

第4四半期、1月が一年中で一番売上・利益ともに高い、日米ともに。その1月を過ぎまして、もう2月も半ばに来ております。3月は春休みとして、1月の次に売上が大きいのが、日米ともに8月、そして3月という順になりますので、3月は残されておりますけれども、大きな変化がなければ、この増益基調は変わらない形で行けるのかなと思ひます。今はそういった状況であります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



米国の分析 第3四半期実績【計画対比】



第3四半期累計 経常利益 計画対比 △3.3億円 【当期計画 90.6億円 ⇒ 当期実績 87.3億円】

◆第1四半期から第3四半期の計画対比について◆

各期末ごとに実績数値を計画レート145円にて換算した結果が下記の通りとなります。詳細につきましては要因欄をご参照ください。なお、実績の経常利益額につきましては、各期末の期中平均レートにて算出しております。

(単位:億円) ※0.1億円未満切捨

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	累計
2025年3月期計画 経常利益	30.8億円	34.1億円	25.7億円	90.6億円
売上の増減	△2.7億円	△0.2億円	+5.4億円	+2.4億円
人件費の増減	△1.7億円	△1.5億円	△4.2億円	△7.4億円
景品費の増減	+0.6億円	+1.0億円	△1.2億円	+0.6億円
その他費用・為替変動の影響等※1	+1.0億円	+0.7億円	△0.6億円	+1.1億円
2025年3月期実績 経常利益	28.0億円	34.1億円	25.1億円	87.3億円
差額	△2.8億円	+0.0億円	△0.6億円	△3.3億円

※1 為替変動による利益増加分を含んでおります。

※ 費用の△符号は、費用の増加を表しています。

◆要因◆

【売上】

第1四半期では主にアミューズメント売上が計画を下回りましたが、第2四半期以降は新店オープンの遅れがあったものの、オープン以降は新店の売上が好調であったこと等により、累計と比較いたしますと2.4億円増となりました。

【人件費】

賃金上昇の影響等により、計画を上回るものです。

【景品費】

第1四半期にてアミューズメントの売上が計画を下回っていたため、それに伴って景品費も減少いたしました。第3四半期ではミニクレーンゲーム機増台の影響等により、売上が好調であったため景品費が増加いたしました。

◆第4四半期について◆

1月月次の売上につきましては、為替の影響を加味しますと計画と同水準となりました。なお今後、約4%の値上げを検討しており、値上げの効果を考慮いたしますと、第4四半期の利益は計画に対して順調に推移していくと推察しております。

-3-

3 ページ目には、少し計画の中で特に北米のところで、特に直近、人件費です。

われわれがちょうど約1年前に見込んでいた分よりも、少し余計に出てしまっている。いろんな経済指標、失業率もそうですし、前年および前月での時給の増減のこと、そういった数字が堅調なわけです。アメリカが強いわけです。同じような形として、当初の見込みよりも、第3四半期の人件費が余計に出てしまっているところが少しあります。

一方で、売上もそこそこ伸びてきたのもありまして、最終的には恐らく、北米についても計画どおりの推移で終わるのではなかろうかと見ています。こればかりは終わってみないと分かりませんが、そういうことだと思います。

どうしてもコストのところがどんどん、どちらかというともだまだ上がっていく傾向にはありますので、われわれも第4四半期、来月辺り、今月末か来月頭ぐらいに、日米ともに4%程度ずつ。

日本の場合はアーケード、ゲームの値上げはできないわけです。ただ、メダルのほうが既に年末に上げておりますので、それ以外、ボウリング、スポッチャ、カラオケ等々については、3月辺りから4%前後ぐらいの値上げをさせていただこうと。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



北米についても同様でございます。北米は全ジャンルです。フード、ドリンクもそうですし、アーケードゲームもそうですし、ボウリングやその他の部門もそうです。一律として4%から4%少し上げさせていただき予定しております。

まだ、最終確定はしておりませんが、お客様にも2週間前告知が必要となってきますので、来週辺りにはそういった発表をさせていただき可能性があるということで、記載をさせていただきました。

2025年3月期 連結計画 出退店数と損益



2024年5月8日開示資料から変更していません。

※0.1億円未満切捨、%は四捨五入表示

		単位	2025年3月期計画				
			連結	国内 ※1	米国	中国	デリシャス
店舗	新規出店数	店舗数	13	4	8	1	—
	退店数	店舗数	1	—	1	—	—
	総店舗数(期末)	店舗数	165	103	57	5	—
	総店舗稼働月数	月数	1,894	1,213	631	50	—
損益	ボウリング	億円	286.1	221.1	63.4	1.5	—
	アミューズメント	億円	1,030.5	495.2	519.4	15.8	—
	カラオケ・飲食	億円	177.7	80.3	96.5	0.8	—
	スポッチャ	億円	184.4	162.0	17.8	4.5	—
	その他	億円	34.3	34.3	—	0.0	—
	総売上	億円	1,713.1	993.0	697.3	22.7	—
	営業利益	億円	257.0	129.0	141.2	△3.2	△10.0
	経常利益 ※2	億円	250.6	126.5	138.3	△4.2	△10.0
	売上高経常利益率	%	14.6%	12.7%	19.8%	—	—
	特別損益 ※3	億円	△2.8	△1.6	△1.2	—	—
	税金等調整前当期純利益	億円	247.8	124.9	137.1	△4.2	△10.0
法人税等	億円	77.8	50.9	26.8	—	—	
当期純利益	億円	170.0	74.0	110.3	△4.2	△10.0	

(注) ※1 本年度から持株会社体制へ移行いたしましたが、HDを含んだ数字となります。

※2 国内と米国は、ロイヤリティを含めない経常利益を記載しております。

ロイヤリティを含めた場合、国内経常利益 161.4億円、米国経常利益 103.5億円 となります。

※3 特別損益：固定資産除却損等 △2.8億円

【換算レート】1ドル=145.00円、1元=20.00円

-4-

4 ページ目は、今のところ変化をさせておりません。大きな誤差等々にはならないと思います。現状、そういう方向になろうかなと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



国内売上及び国内既存店前年対比（実績と計画）



国内売上 実績と計画

※0.1億円未満切捨、%は四捨五入表示

	単位	前期			第3四半期			第4四半期		下期	通期
		第1四半期	第2四半期	上期	計画	実績	増減率(%)	計画	計画	計画	
		実績	実績	実績							
ボウリング	億円	52.9	57.7	110.7	48.7	49.6	+1.9	65.4	114.2	221.1	
アミューズメント	億円	112.9	138.9	251.8	115.9	118.0	+1.8	133.3	249.2	495.2	
カラオケ	億円	19.4	21.9	41.4	18.1	18.8	+3.6	21.3	39.4	80.3	
スポッチャ	億円	37.9	47.3	85.3	31.4	33.2	+6.0	51.7	83.1	162.0	
その他	億円	8.5	9.1	17.7	7.8	8.3	+5.6	9.6	17.5	34.3	
総売上	億円	231.8	275.2	507.1	222.0	228.1	+2.7	281.5	503.6	993.0	
各期末 国内全店舗数		100	100	100	102	100	-	103	103	103	

国内既存店前年対比

※%は四捨五入表示

	単位	前期			第3四半期			第4四半期		下期	通期
		第1四半期	第2四半期	上期	計画	実績	増減	計画	計画	計画	
		実績	実績	実績							
ボウリング	%	+10.3	+8.9	+9.6	+2.8	+4.8	+2.0	+3.4	+3.1	+4.4	
アミューズメント	%	+0.1	+3.6	+2.0	△3.4	+0.8	+4.2	△1.9	△2.6	△2.0	
カラオケ	%	+10.1	+7.5	+8.7	+3.1	+6.8	+3.7	+0.4	+1.6	+4.4	
スポッチャ	%	+8.9	+19.0	+14.3	△3.7	+2.2	+5.9	+0.0	△1.4	+1.9	
その他	%	+8.2	+10.0	+9.1	+2.0	+7.7	+5.7	+2.7	+2.4	+2.7	
総売上	%	+4.8	+7.6	+6.3	△1.4	+2.5	+3.9	+0.0	△0.6	+0.7	
土日祝回数前年対比	日数	±0	±0	±0	△2	△2	-	±0	△2	△2	
各期末 国内既存店舗数		98	99	99	99	99	-	99	99	99	

-5-

5 ページ目が国内の実績です。あと、計画も記載をさせていただいております。

コロナ禍以降、業績をずっと伸ばしてきて、よほどいい企画を打ち出さない限りは、来期以降、業績をどんどん伸ばしていく状況をつくり上げるのは、非常に難しい状況に来ているのかなと思います。

コストをどうやって取り込んでいくかは、これは今回の値上げのこともそうですし、それが受け入れられるかどうか、これからお客様の状況を見ながら、そういう対処の仕方をやらざるを得ないのかなと思っています。このコストを削減していくための合理化策等々は、今までも同じように引き続きやっていかざるを得ないと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



米国売上及び米国既存店前年対比（実績と計画）



米国売上 実績と計画

※0.1億円未満切捨、%は四捨五入表示

	単位	第1四半期	第2四半期	上期	第3四半期			第4四半期	下期	通期
		実績	実績	実績	計画	実績	増減率(%)	計画	計画	計画
ボウリング	億円	15.5	15.7	31.3	14.8	15.9	+7.9	18.0	32.8	63.4
アミューズメント	億円	124.2	133.1	257.3	118.4	128.9	+8.9	153.7	272.1	519.4
飲食・パーティー等	億円	23.4	23.3	46.8	24.0	26.5	+10.4	29.4	53.4	96.5
スポッチャ	億円	4.5	4.3	8.9	3.9	3.6	△7.4	4.9	8.8	17.8
総売上	億円	167.8	176.5	344.4	161.2	175.1	+8.6	206.1	367.3	697.3
各期末 米国全店舗数		51	52	52	54	54	-	57	57	57

※ 計画1ドル=145.00円 実績1ドル=152.64円で算出しております。

米国既存店前年対比

※ドル比較にて算出、%は四捨五入表示

	単位	第1四半期	第2四半期	上期	第3四半期			第4四半期	下期	通期
		実績	実績	実績	計画	実績	増減	計画	計画	計画
ボウリング	%	△0.4	△2.8	△1.6	+2.6	+2.7	+0.1	+2.0	+2.3	+2.8
アミューズメント	%	+1.3	△1.5	△0.1	+3.4	+6.2	+2.8	+3.1	+3.2	+3.1
飲食・パーティー等	%	+13.2	+8.5	+10.8	+6.9	+10.0	+3.1	+6.4	+6.6	+7.2
スポッチャ	%	△0.3	+3.8	+1.8	+4.2	+3.0	△1.2	△0.0	+1.6	+3.0
総売上	%	+2.6	△0.2	+1.2	+3.8	+6.3	+2.5	+3.4	+3.6	+3.6
各期末 米国既存店舗数		47	47	47	47	47	-	48	48	48

-6-

北米です。6 ページ目です。

こちらも業績的には今、クレーンゲーム、ミニクレーンを導入しております。約 4,000 台の計画のうち、年末までに約 1,000 台が入っています。残り 3,000 をこの第 4 四半期以降、来期の第 2 四半期まで約 8 カ月間の間に、全て導入を終えようと思っております。

あとは中身です。日本のキャラクターの景品、こういったものがもっともっとアメリカに各メーカーさんが投入していただけるような環境になれば、もう少し業績が伸びていく可能性は十分にあるなと思っております。

ただ、そうは言っても、去年、一昨年と比べて、では来期に伸びる要素がもしあるとすれば、クレーンゲームの北米については中身次第かなと。いわゆるヒット作が必要ありませんが、バリエーション、日本のキャラクターの、向こうで購入できるバリエーションが増えてくれば、おのずと業績は上がってくるなとは見ております。そういった状況です。

ですので、来期にかけて日米ともにその業績となったときには、日本は長い目で見るとお店をどんどんつくっていくのは、これはあまり得策じゃないなと見ております。今は北米が非常に好調なわけですから、北米に投資を集中させていく考え方を持っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



日本は全くつくらないわけではありませんけれども、オープンしても、どんどんオープンさせると、1年、2年はいいかもかもしれないのですけれども、中長期的に見るとあまりよくはないだろうなと思っていますので、われわれとすると日本および中国については、原則はあまり出店をしない。アメリカには出店を集中させて、できればアクセルをもっともっと踏んでいきたいと、こういうような形で今進んでおります。

出店計画と今後の方針



2024年4月以降のオープン予定店舗

店舗名 / 出店予定地域	営業面積	SP	AM	FH	オープン時期
日本					
町田ジョルナ店 / 東京都町田市	1,488㎡		●		2024年4月
米国					
ラスベガスサウスアウトレット店 / ネバダ州	2,428㎡		●		2024年4月
ブラザボニータ店 / カリフォルニア州	5,443㎡				2024年6月
ガーニーミルズ店 / イリノイ州	6,551㎡				2024年7月
ミッションビエホ店 / カリフォルニア州	1,901㎡		●		2024年11月
ストーンズタウン店 / カリフォルニア州	4,837㎡				2024年11月
チャンドラー店 / アリゾナ州	6,081㎡				2025年2月
ディアブルック店 / テキサス州	2,195㎡		●		2025年2月予定
ザミルズ・アット・ジャージーガーデンズ店 / ニュージャージー州	3,830㎡				2025年3月予定
ウィローブルック店 / テキサス州	9,689㎡	●			2025年度3Q予定
パシフィックビュー店 / カリフォルニア州	5,668㎡			●	2025年度4Q予定
メンローパーク店 / ニュージャージー州	5,072㎡				2025年度3Q予定
ノースカウティン店 / カリフォルニア州	8,856㎡	●		●	2025年度3Q予定
トウェルブオーク店 / ミシガン州	5,453㎡				2026年度予定
フロリダ店 / フロリダ州	7,159㎡			●	2026年度予定
ヘイウッド店 / サウス・カロライナ州	7,900㎡	●			2026年度予定
スカイビュー店 / ニューヨーク州	7,450㎡				2026年度予定

店舗名 / 出店予定地域	営業面積	SP	AM	FH	オープン時期
中国					
5号店	—		●		2025年度1Q予定
デリシャス					
1ユニット目 / カリフォルニア州	1,367㎡	—	—	—	2025年度3Q予定
2ユニット目 / ネバダ州	—	—	—	—	2025年度3Q予定
3ユニット目 / ニューヨーク州	—	—	—	—	2025年度4Q予定
4ユニット目 / ニューヨーク州	—	—	—	—	2025年度4Q予定

今後の出店方針について

- 【国内】アミューズメントを中心とした小型店（営業面積約500～1,200坪）の積極的な出店を目指しております。
- 【米国】従来の形態の店舗に加えて、アミューズメントを中心とした小型店およびフードホール併設店舗の出店を進めてまいります。詳細につきましては、P.16をご参照ください。
- 【中国】来場の見込める既存のショッピングモールへアミューズメントを中心とした小型店を出店し、その後の出店方針を検討してまいります。
- 【デリシャス】詳細につきましては、P.13をご参照ください。

- ※ オープン予定店舗の店舗名は、仮称で記載しております。
- ※ “AM” 欄に“●”のある店舗は、アミューズメントを中心とした小型店舗の出店を予定しております。
- ※ “SP” 欄に“●”のある店舗は、スポッチャタイプにて出店を予定しております。
- ※ “FH” 欄に“●”のある店舗は、フードホールを併設にて出店を予定しております。
- ※ 米国は上記の他に25店舗が現在リース契約締結交渉中です。（2025年度：7店舗 / 2026年度：2店舗 / 時期未定：16店舗）
- ※ 中国5号店についてはリース契約締結交渉中です。

-15-

出店のところに対してだけ先にお話をさせていただきますと、15 ページを開けてください。

今期、この網掛けのところが進んでおりまして、あと2店舗というか、もう間もなくこの1店舗がオープンしているはずなので、残りあと1店舗です。ですから、8店舗がいわゆる当該期の北米の出店。

来期はここから下、今決まっているのが8店舗です。今確定しているのが、契約がもう終わっているのが8店舗ですけれども、この下から2行目に書かせていただいているとおり、来期さらにプラス7店舗オープンできるように、今リース契約の交渉中であるということです。全て7店舗がオープンできるとわれわれも思っていませんので、これの半分ぐらい。よって11とか、その辺りに結

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



果的にオープン状況になるのかなと思っております。その部分だけが成長としてのドライバーの部分になってくると思っております。

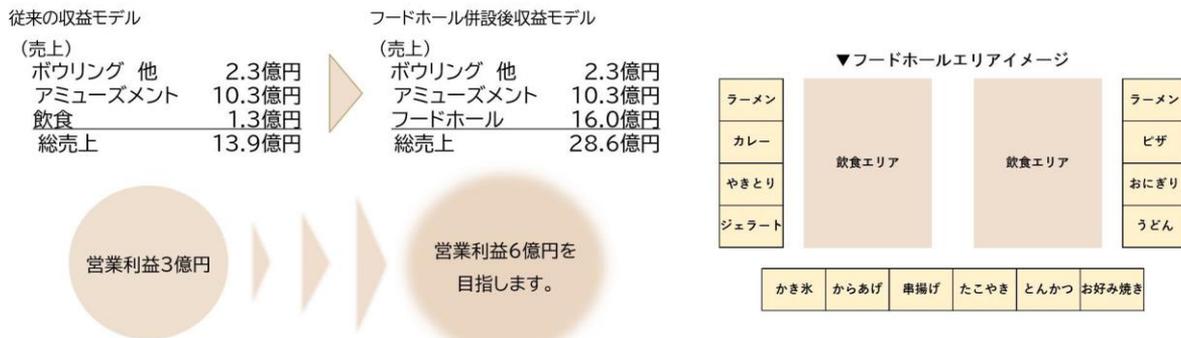
ジャパニーズフードホール店舗の展開



日本で親しまれているラーメンやうどん、たこやきなど様々な「食」のジャンルにおいて、最高レベルのグルメだけが集結した“ジャパニーズフードホール”併設店舗を、2025年度より米国にて出店いたします。
各エリアごとにセントラルキッチンを設置することで、国内最高評価を獲得する銘店の味をそのままのクオリティで提供することが可能です。また、従来の店舗モデルにフードホールを併設することにより、集客力の増大ならびに米国における出店形態の多様化が可能となり、出店の加速を目指します。

◆出店計画について◆

アメリカの4エリア(カリフォルニア、テキサス、フロリダ、ニューヨーク・ニュージャージー)を対象とし、3年後には年間約10~15店舗のフードホール併設店舗の出店を目指します。まずは2025年度冬に出店予定です。
これにより、米国においてはフードホールを併設しない店舗も合わせて年間最大20店舗の出店を目標とします。



-12-

プラス、今回もう少し詳しく書かせていただいたのはフードホールです。12ページをご覧くださいければと思います。

私どもが今北米で進めているラウンドワンの北米のお店というのが、モデル的には一部はスポッチャが入っていますけれども、ベーシックなものはアーケードゲームとボウリング、それとビリヤード、ダーツとか、そういったものとフード&ドリンクです。特にビールを中心として、フレンチフライとか、フライドチキンとか、ピザとか、ホットドッグとか、そういったものを販売しながら経営を行うというのが今、五十数店舗でやっているわけです。

1店舗平均が大体今は約3億円、日本円で、150円とすると、1店舗3億円ぐらいの利益が営業利益ベースで上がっているわけですが、それを今後も。

ライバル社などが、Dave & Buster's社という1社があります。われわれが今五十数店舗、先方が今220店舗あまりお持ちなわけです。彼らとの違いも打ち出しているのは、ずっと十数年前か

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ら、オープンしてから以降、われわれはとにかくマシンのフルラインナップ、ラインナップをとにかく前面に打ち出していこうと。

ライバル社である Dave さんは、レストラン事業をメインとして、どちらかというとも 30 代、40 代の割とヤングアダルトというか、そういった層を中心として、飲んだり食ったりしながら、たまにゲームをすとかというスタイルで売ってきたわけです。

全く僕たちは、同じ路線は歩みませんよということでやってきて、結果として今、われわれとしては収益が非常に良い形で今来ているのが現状です。

ただ、これを今のモデルも、実は自分たちのベースからすると、日本で 30 年もあまり前につくったビジネスモデルをそのままアメリカでやっているわけです。これが 10 年後、15 年後、20 年後も同じような形で続いてくれたらそれでいいのですけれども、もっと違う形の魅力をつけていきたいなと思っています。

それはリアルに家族同士とか、友達同士とか、恋人同士とか、いろんな組み合わせによってちゃんとお店に足を運んでいただける。そこで楽しんでいただいて、規定の料金をお支払いいただく。こういうスタイルのための魅力づけの中で、僕は、フードは非常に重要だろうと思っています。

われわれは今回やろうとしているものは、ちょうど 1 年前に発表させていただいたデリシャスの超高級な日本食ではありません。ラウンドワンのお店との親和性は全く関係のない形で今、同時並行で進めております。今年の秋から年末にかけて順次オープンさせていきます。

それとは全く違って、今、アメリカでアメリカンフード、ピザとか、ホットドッグとか、ビールとか、フライドチキンとか、そういったものを販売させていただいて、Dave さんほどではないですけども、それを食べたり飲んだりしながら、ボウリングやカラオケやアーケードゲームに興じる。こういうスタイルを取っているわけです。

実はアメリカのわれわれが出店しているモール、こういったクラスの大きなモールは全米で約 1,000 あるのですが、その中にあるフード&ドリンクが、実はフードコート、小さいフードコートしかないお店が結構多いです。せいぜい 5 店舗、6 店舗、7 店舗ぐらいの小さいお店があって、その真ん中に 200 席ぐらいの座席、テーブルを置いている。それもコロナの影響があって少し業績が悪くて、6 店舗あったところが 4 店舗に減ったりして、どちらかというとも魅力が全くないフードコートになってしまっているのが現状です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ただ一方で、中には非常に元気な、モール自体もきれいにリニューアルされて、フードコートもきちっとテナントを入れられて、7店舗、8店舗フードコートをしっかり経営されているところは魅力があるということで、モール自体にも活気がまだある。

われわれがやろうとしているのが、日本のここに書いてあるラーメンとか、カレーとか、ピザとか、焼き鳥とか、うどんとか、たこ焼きとか、こういったものの中でも日本の国内において2時間、3時間待たないと食べられないB級、C級グルメ。よく料理店の評価サイトで、百名店とかそういうような表記があったり、海外のそういったグルメサイトで、こちらで三ツ星とか二ツ星とかある、そういったサイトの中で星じゃない形でこういうB級、C級の場合は表記をされている。

こういうような、日本でもトップ級のそれぞれのジャンルにおいて、そちらと二つのチーム、AとBのチームに分けて、同じようにカレーが1店舗、ラーメンが3店舗とか、そういう形で14店舗、合計28店舗のうち今25店舗が契約終わりました、今年の年末からオープンしていくフードホールを付けたラウンドワンの店舗、ボウリングとかゲームセンターとかがある、その横に今までのアメリカンフードじゃない形のこれを、展開していこうと思っております。

われわれはそういったノウハウをもちろん持っていませんので、そういった加盟店さんと契約させていただいて、セントラルキッチン方式です。特にニューヨーク・ニュージャージー、それとカリフォルニア、テキサス、あとまだまだわれわれとしては弱いフロリダ、この四つのエリアに対してセントラルキッチンを1店舗設けて、そこからもう99%料理として仕上げた状態で、各お店にその食材を送って、最後1%部分の調理を行ってお客様に提供する。しかも料金的には、一般的なフードコートの価格に若干高いかなというレベル感の、20ドル程度のお客単価を想定しながら。

普通のフードコートはランチが主体です。大体お昼の11時ぐらいから3時ぐらいまで、しかも週末型が一般的なモールのフードコートの経営のあり方ですけど、われわれは三毛作というか、お昼のランチタイムももちろん、晩御飯、いわゆる夕食、6時ぐらいから8時ぐらいまでの夕食という時間帯。それともう一つは、われわれが今既存でやっているフードコートの、9時過ぎから夜中1時、2時までの、この間の、どちらかという飲んだり食ったりという今のメインの時間帯です。

この三つの時間帯でご利用いただけるような内装、もしくは当然ビールとかも出しますけれども、そういったような使われ方ができるようなジャパニーズフード、B級、C級のフードコートを展開していく。

何を目的とするかという、もちろんこれ自体の収益は当然のことながら、今の四つの大きな4大都市圏、われわれも既存のお店も当然あるわけです。既存のお店に対して影響のない形で、お店を

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



今後も同じようにラウンドワンの店をつくっていかうとしたときに、極力新しくつくるお店独自で集客が取れる、図れる、こういったようなものにしていきたいなと思っています。

そうすることによって、あとは既存の店に対して極力影響のない形のいわゆるサイズ感。影響がなければフルサイズで行きますし、影響がもしありそうであれば、極力小さめにして、例えばクレアンとかリデンプションのゲームを中心としたお店づくりをすることによって、これによってお店の数を大きく増やせるようにしていきたいなと思っています。

今、あくまでもその収益モデルとして、これぐらいを目標にしたいなと思っていますのが、今までの既存店とすると、営業利益で今3億円ぐらいの1店舗当たりの実績ですけど、それを倍増させていきたい。

今はアーケードゲーム、そういったものをボウリング等々の売上は変えておりませんが、あくまでもフードホールの事業としてプラス3億円ぐらいできればと思っておりますが、現実的にはさらに集客力が高まりますから、ボウリング、アーケードの売上はもうちょっと高まってくることを期待しながら。

いずれにせよ、この年末から年始にかけて3店舗、来期に計画をしておりますので、オープンしてみてもどの程度の売上が上がり、どの程度の収益が上がってくるのかは、1年後ぐらいには、実績として出てくると思いますので、その実績に応じてさらにアクセルを踏むとかいう形を取れば良いなと思います。

また既存店においても、われわれのお店の隣のスペースが、例えば200坪空いたとか300坪空いたようなことがケースとして出てくれば、業績が良ければ当然今のアメリカンフーズじゃなく、これに切り替えていくこともしていければ。ただ、あくまでもそれをやる州というのが、ニューヨーク・ニュージャージーの一つと、テキサス、フロリダ、そしてカリフォルニア。この四つの州に、今のところは限定していく。

食べること自体の楽しみは、かなり僕は高いと思う、将来も。そういったものを組み合わせることによって、一つの新しい業態というか、ラウンドワンらしさを、アメリカで打ち出せばなと思っております。今のところ、あくまでもアーケードをはやらせる目的として、もう一つはフードだけでも十分にある程度の収益が取れる前提です。

全米には1,000というモールがあって、その大部分が食べることとか、そういったところに対するテナント誘致がかなり悩まれているわけです。そういったところに対してうまくこれがはまってくれば、もちろん1,000分の1,000できるとは毛頭思っておりませんが、そのうちの2割で

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



も3割でも、これを導入してみたい先が出てくれば、僕らにとっては非常にありがたい。そういうことを目指しながらやっていければなと思っています。

株式会社ラウンドワンデリシャス①



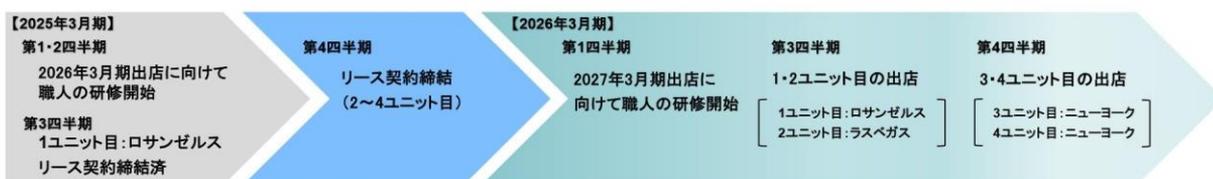
ラウンドワンデリシャスが目指すのは、国内で最高評価を得た日本食そのままのクオリティを海外へ、真の日本食の美味しさを世界の方に味わっていただくことです。

”ここにすれば、さまざまなジャンルの「本物の日本食」を味わうことができる” そんな楽しさをお客様にご提供するために、
 鮎、日本料理、中華、創作(イノベティブ)、焼鳥、天ぷらのいずれかの組み合わせで1つのユニットを形成し、
 2025年度秋より北米に出店を開始いたします。

◆出店計画について◆

米国を中心に向こう5年間で10都市に150店舗(30ユニット)を出店目標といたします。

全世界への進出の足がかりとして、まずはアメリカ主要都市(ニューヨーク、ロサンゼルス、サンフランシスコ、ホノルル、ラスベガス、シカゴ、ダラス、ワシントンDC)への出店を目指します。将来的には、ヨーロッパをはじめ全世界へとフィールドを拡大していく予定です。

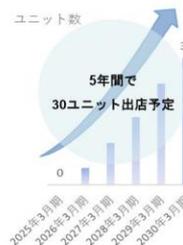


◆事業計画について(1店舗あたり)◆

- ・投資額:70万ドル前後
- ・座席数:14席前後
- ・360日営業
- ・客単価:平均単価700ドル(400~1,000ドル)
- ・年間集客目標:5,040人
- ・年間売上:350万ドル
- ・人員数(スタアマネージャー・職人・アルバイト):10名

※なお、出店に向けて職人の研修費用をはじめ、その他準備費用が出店の前年に発生致します。

店舗イメージ:1つの空間に4~8店舗が出店(=1ユニット)



-13-

あと13ページのデリシャスです。

これは全くラウンドワンの本業とは関わりがありません。今、職人さんを各加盟店さんにお預けして、今トレーニングをさせていただいている最中でございます。今、予定ではロス、ラスベガスが来期の第3クォーター、ニューヨーク、ニューヨークの2ユニットが第4クォーター辺りになりそうだと考えております。

1店舗当たりの、国内もそうですけど、建築費が、この1年余りでかなり上がってきておりまして、そういったものを修正加えながら。一方で、お客様単価についても、皆さんもご存じのように国内でもあり得ないお客様単価というか、今、銀座辺りで寿司を食うと、5万円は普通、当たり前になってきて、下手すると10万円の店も今出てきていることになっております。日本でもですね。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



これが北米になってくると、異常な単価を取られるお店が今、出てきています。お酒も含めて20万円とか30万円とか、ちょっと考えられない。でも現実的には、それをお支払なされるお客様も結構いらっしゃるわけでございまして、大きな世界の流れはそういう形になってきている。

われわれも、もちろん想定値は、14席ある中で、あくまでも1回転、日本のように一斉スタートではなく随時スタートとし、1回転で、1店舗営業利益で1億円程度上がれるような、いわゆるお客様単価を設定した上でスタートをさせていただければと、このような形で進めております。

株式会社ラウンドワンデリシャス②



◆協力加盟店について◆

2025年2月1日時点で、加盟店17店舗との契約を締結しております。



鮎 | 鮎 あらい
東京 銀座
「食ベログアワード 2025」 Gold受賞
レストランガイド2020 1つ星獲得



鮎 | 照寿司
福岡 北九州
「食ベログアワード 2025」 Bronze受賞
レストランガイド2014 掲載



鮎 | 菊鮎
福岡 春日
「食ベログアワード 2025」 Silver受賞
レストランガイド2019 1つ星獲得



鮎 | 鮎 駒
秋田 由利本荘
「食ベログアワード 2025」 Silver受賞



イノベータィブ | 蒼
東京 西麻布
「食ベログアワード 2025」 Gold受賞



イノベータィブ | CHIUnE
東京 紀尾井
「食ベログアワード 2025」 Silver受賞
「食ベログアワード 2023」 Gold受賞



日本料理 | 銀座 しのはら
東京 銀座
「食ベログアワード 2025」 Gold受賞
レストランガイド2025 2つ星獲得



日本料理 | 片折
石川 金沢
「食ベログアワード 2025」 Gold受賞
レストランガイド2021 2つ星獲得



日本料理 | 鈴田式
東京 西麻布
「食ベログアワード 2025」 Bronze受賞



天ぷら | 成生
静岡 葵
「食ベログアワード 2025」 Gold受賞



天ぷら | たきや
東京 麻布十番
「食ベログアワード 2025」 Silver受賞
「食ベログアワード 2024」 Gold受賞



天ぷら | ぬま田
大阪 北新地
「食ベログアワード 2025」 Silver受賞
レストランガイド2024 2つ星獲得



中華 | 銀座 上瀬
東京 銀座
「食ベログアワード 2025」 Bronze受賞
レストランガイド2014 1つ星獲得



焼鳥 | 新島新神戸
東京 赤坂
「食ベログアワード 2025」 Silver受賞
「食ベログアワード 2023」 Gold受賞



焼鳥 | 鳥えん
ニューヨーク
レストランガイド2024 1つ星獲得



焼鳥 | 吾一
大阪 肥後橋
「食ベログアワード 2025」 Bronze受賞
レストランガイド2018 掲載



BAR | BAR CENTIFOLIA
東京 麻布十番
サントリー ザ・カクテルアワード カクテルアワード
2014受賞

-14-

14 ページは、ご加盟いただいている、お手伝いしていただいている加盟店です。ほとんどがいろんなガイドブック等々を受賞されているお店でございまして。

新たに入ったのがバーです。CENTIFOLIA という、どちらかというと外国の方に非常に人気がありまして、予約をしないといけないバーっておかしな話ですけど、現実的には予約をしても予約が取れないバーがありまして、非常に有名なバーテンダーが経営されています。

そのバーを、ウェイティングバーを前提として、必ずユニットには、アメリカのお店の中にはそのバーも入れるスタイル、そういった形でやっていこうということでもあります。そのような形で今、お店のほうを進めていくということでもあります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



あくまでも今われわれがこの先、成長をとったときには、中心となるのは北米です。国内は今、大学生が1世代110万人ぐらい。それが20年後には、70万人前後になるのは確定しているわけです。あまり日本でどんどん伸ばせる環境というのは難しい。

ただ、一方で北米は、明らかにこれはそこしかないなというぐらいに、これからもまだまだ魅力ある市場として伸びていく可能性は十分にあるなと思っております。持っているポテンシャルは日本の人口比でいったら3倍弱じゃなくて、恐らく10倍も15倍も持っているポテンシャルは北米のほうにあるのかなと思っております。

特に本業を中心として、その本業自体も極力10年後、15年後にも足を運んでいただける店というのはどんな店だろうということをわれわれは想像しながら、それをきちっとお店に反映をさせていくスタイルは崩さないでいこうということです。いずれにしても、15年後でも家族同士とか、友達同士とか、恋人同士と一緒に足を運んでいただける店づくりというものを、つくり上げていこうと思っております。

アーケードが中心になっているのか、いや、そのときはフードももっともっと伸びているのか、どんなふうになっているかは、想像はまだ現時点では分かりませんが、今、足元がまだまだ順調な状況の中で、その間に、新しいラウンドワンらしさというか、そういったスタイルの新しい店づくりをつくり上げた上で、全米の雄とされている Dave & Buster's 社に並び、追い越し、全米を席巻できるような形を取ればなと考えております。

その中での一つの試金石になるのは、この年末にオープンしてくるフードホールのお店だろうと思います。そこに対してはしっかりと準備をした上で、お店づくりをしていきたいと思っておりますし、また、今度はOKとなれば、今度は数を今度追いかけていきます、そのときは。そのための開発要員を少し手厚く配置もしていかないといけないなと考えております。

国内については大きく伸ばしていくことは、これはなかなかお店の数を増やしていかないことには難しいなと思っておりますので、さほど大きな成長はもう見込めないと僕は思っています。

ただ、今、国内も非常に好調です。100店舗あまりで1店舗平均、アメリカには及びませんが、1億5,000万ぐらい、営業利益で1店舗当たり上げていますから、決して悪い状況じゃなく、過去で見ると一番いい状況が続いているわけです。今、そういった状況を、きちっといろんな企画を織り交ぜながらやっていけばなと。複合の強みというか、大きなお店の強みを、日米ともに打ち出しながら集客を誇っていきたい。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ラウンドワン自体がボウリングに行くとか、ゲームセンター行くとか、カラオケに行くとか、そういうものではなくて、ラウンドワンに行くという一つの、唯一無二の存在でこれからもあり続けるために、果敢にそのモデルを少しずつ変えていく。新しいモデルをつくり上げていく、創造していきたいなと考えております。

簡単でございますが、以上でございます。

司会：ご説明ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

司会 [M]：それでは、ご案内のとおり、最初は会場にお集まりの皆様からの質疑応答に入りたいと思います。ご質問のある方は挙手していただければ係の者がマイクを持ってまいります。

織田 [Q]：SMBC 日興証券の織田と申します。ご質問、三つお願いできればと思います。一問一答でお願いできればと思います。

まず一つ目が、3カ月前も同じ質問をさせていただいたのですが、北米での日本のキャラの展開をもっと増やせればなというお話をいただきました。これは恐らく版元とか、IP元とかがあるので、御社だけではないことは重々承知してはいるながらも、アメリカも50店舗まで広がって、売れる状況もつくれてきたかなとは思っていたりもします。

この辺りの今の課題感とか、ボトルネックとか、もしうまくいくとすると、どういう状況になったらこの日本のキャラものももっとアメリカで展開できるようになるのかとか、この辺りの考え方について教えてください。

杉野 [A]：何もしない状態でも、アメリカの消費者の皆さんは、日本の現状のキャラクターが欲しい一定数は必ずずっと存在しているわけです。その数は減ることなく、どんどん増えていっております。それを各版元さん、メーカーさんも分かっていると思いますので、スピード感はどうであれ、必ずつくったものをアメリカに送り込んでいくことは、これからかなりの勢いで僕は増えてくると思っております。

なおかつ、では独自にわれわれが、ラウンドワンだけでやっていくことができるかという、できないことはありませんが、それが数多くできるかという、そうはならないと思っております。

よって、いろんなアメリカの物販のお店とか、量販店とか、もしくはいろんなゲーム会社さんもありますから、ボウリング場に展開をされているゲームセンターさんとか、そういったところに景品を卸していくような先様も、これからどんどん減ることなく増えていきますから、そういったところと同じような形で。ただ買う量が、圧倒的にラウンドワンが多いわけです。

そういったアプローチは当然していきますが、販路として、うちだけでたくさん物をつくってくれるかとは、なかなかならないと思います。他の量販店さんにも売れるから、だから、よし、1回トライしてみようというメーカーさんがこれから間違いなく増えてくると思いますので、それはその時間を待たないことには仕方がないのかなと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

われわれがVTuberとのコラボで、ホロライブ、やりました。非常に面白い展開の仕方としてコラボを取れたのは、単純にクレーンゲームの中に景品を入れるやり方ではなくて、向こうは、ラウンドワンの場合はアメリカではゲームカードに、100円とか1ドルずつ入れるとか、そういうコインじゃなくて、前チャージをしていただきます。

チャージしていただくのに50ドルとか、100ドルとかチャージをしていただくのですが、例えば100ドルをチャージしていただければ、そのキャラクターの商品をノベルティで差し上げたり、もっと違うグッズを限定として買えるような特典を与えたりとかで、このゲームカードのいわゆる売上が飛躍的に伸びたのが、ちょうど去年の11月、3~4カ月前の出来事でありました。こういったことも、既に成功事例として持っています。

中には今後、試験的にラウンドワンのお店で、日本のこのAというキャラクターを1回やってみてくれというようなお話が、成功事例として今回はありますから、出てくる可能性もゼロではありませんけれども、そうはいつでも数としてはまだラウンドワンだけでは少のうございます。恐らくそういった他の量販店さんとともに、売れる可能性があればメーカーさんがチャレンジしてくるだろうと思います。それを少し待たないといけないのかなと思います。減ることはないと思います。

既存店舗売上対策

国内既存店舗売上対策

- ◆**ROUND1 LIVEを使ったリモートイベントの開催**◆
 - ・『スペシャル』『ラウチャレ』…人気プロボウラーが参加するボウリング大会をオンラインで開催。
 - ・『リモ練』…毎週月曜～金曜にプロボウラーがテーマに沿ったレッスンを配信。
 - ・『ファンイベント』…アイドルやインフルエンサーが主催するボウリングやカラオケのオンラインイベントを開催。
- ◆**お子様・小中学生向けキャンペーンの開催**◆
 - ・『小中学生無料キャンペーン』…ボウリング、カラオケ、アミューズメント(メダル)にて中学生以下を対象に実施中。
 - ・『KIDSリモ練』…小中学生を対象として無料でボウリングのリモートレッスンを実施。
- ◆**コラボキャンペーンの開催**◆
 - ・ボウリング・カラオケ・スポーツチャにて、コラボドリンクのご注文やコラボパックのご利用で、オリジナルグッズをプレゼントする期間限定コラボキャンペーンを、様々なアーティストやアニメ等と実施中。カラオケでは3面プロジェクターを使用したコラボルームを順次展開中。
- ◆**アミューズメント ゲームチャージカード端末のテスト導入**◆
 - ・2024年3月以降、各種ゲーム機のプレイ代金の支払いを、現金によるカードへのチャージ(前払い)方式とするテストをロードサイド2店舗にて継続中。(メダル貸機は対象外)
 - また、2月より前払いチャージにおける新たな決済方法として、クレジットカード決済やQRコード決済を追加。
- ◆**ミニクレーンゲーム機の増台**◆
 - ・2024年6月から12月末までにミニクレーンゲーム機を約4,000台導入済み。
 - なお、2025年3月末までに追加で2,000台の増台を順次実施中。
- ◆**アミューズメント新機種 導入**◆
 - ・『GITADORA -ARENA MODEL-』音楽ゲーム (コナミアミューズメント)
 - 2025年3月より導入予定。
- ◆**価格改定の検討**◆
 - ・約4%の値上げを検討中。(アミューズメント施設を除く)

米国既存店舗売上対策

- ◆**ミニクレーンゲーム機の増台**◆
 - ・2024年7月から12月末までにミニクレーンゲーム機を約1,000台導入済み。
 - なお、2025年7月末までに追加で3,000台の増台を順次実施中。
- ◆**価格改定の検討**◆
 - ・約4%の値上げを検討中。

ROUND1



©Konami Amusement

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

織田 [Q]：二つ目でございます。資料の 11 ページ目、まだまだこれからとは重々理解しているのですけれども、いわゆる日本のコスト対策とか値上げの話の中で、四つ目。ゲームカードチャージは引き続きトライアルされていくところに対して、新しく 2 月からクレジットとか QR も、少しトライをしていきたいと思いますという記載が今回出てきたかと思います。

トライアルの規模感とか、まだ始まったばかりなので手応えみたいのはないのかもしれないのですけれども、もしご解説、ご説明いただけるのであれば教えてください。

杉野 [A]：前チャージのテストをずっとやってきて、今の現時点で言えることは、一見のお客様が多いお店、例えば繁華街のお店とか、もしくはショッピングセンターのついでのお客様が多いお店、そういったところではこの前チャージ、いわゆる日本以外の国でやっている前チャージ方式です。ゲームカードにチャージをして、ゲームをプレイしていく、100 円を両替してとか、そうではないやり方です。

これをやることによって、例えば消費税が今度 15%上がるとか、そういうときとか、今のようコストがどんどん上がってくるときに、少しの値上げをさせていただく。アメリカは 0.何パーセント単位でも値上げができるわけですけど、日本の場合はできないです。100 円、次は下手するとワンプレー 200 円、こういうことしかできないので、それを果敢にやったのですけれども、現状は芳しくないです。結果として。

もし可能性があるとしたら、地方店舗のロードサイドで、目的を持って来られるお客様の多いお店は比較的ましです。しばらくはそういったお店を中心として、どういうやり方を取ればマイナスにならずに、少なくとも導入前と比べてチャラぐらいで終わるかなというようなやり方を、今模索している最中でありませう。

その一つとして、この QR とか、電子マネーとか、こういったものの決済を交えた形になれば、どうできるだろうということは今、模索している段階であります。

当初はこれをやらなかった理由は、2%とかという手数料がどうしても、北米でも同じで要る、クレカの決済が北米の場合は 7 割を超えていますから、それはベースとして経費が要ると分かっているのですけど。そもそも日本で、10%を上げるがための値上げをするためにこれを導入しようとして、最初から 2%は痛いよなって話で、全く使わなかった。

現状では、そのテストの結果芳しくないことがありますので、やれることは一回やってみよう、今回やり始めたところです。今、まだ結果として少し上がったとか下がったとかはまだ出ていませうので、5 月のガイダンスのとき辺りに、またお話ができるかと思ひます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



織田 [Q]：日米で4%の値上げを検討されているお話で、北米とかは人件費が上がっている、そこに対しての対策だろうと思っています。日本もそういう状況も幾分かはあるのだろうと思います。

少し重複する部分もあるかもしれないのですが、この辺りの値上げの背景みたいところ、もしポイントみたいところあれば、最後にお伺いできればと思います。

杉野 [A]：一番は、ズバリ、コストのところですよ。他の手だてでどんどんとトップラインが上がってくるようなやり方が一番理想ですけど、なかなか企画とか、新しいマシンを導入して業績が良くなるとかが見えない中でいくと、どうしても値上げに手を付けざるを得ないのが現状です。

上げなくても、今の足元だけで見れば、決して業績的には悪いわけじゃないです。でも、向こう半年で見たときには、今の例えば北米の人件費の上がり方とかを見ると、4%前後は上げておかないと苦しくなる可能性が高いなという判断であります。国内も実はそれに近いものがあります。特に人件費を中心としてというところが大きいわけですけども、今のところ日米ともに同じような形としてコストが上がってきている。

利益のある程度の一定の確保を前提とするならば、その程度上げさせていただかないと、今の業績を維持していくのは、ひょっとしたら難しくなる可能性があるよねという過程で、今回、値上げの予定をしておるところでございます。

質問者 [Q]：三つあります。

1点目はクレーンゲーム、ギガクレーンゲーム構想からもう3~4年ぐらいたったと思うのですが、この機械の償却、もしくはリースがかなりはけて、コストが下がってくるのが27年3月期ぐらいいから見ていいのか、確認です。できれば大体の金額で結構なので、どれくらい下がっていくのか教えてください。

2点目に、ラウンドワンデリシャスの開業費です。フードホールの方の開業費は1店舗当たり5,000万円と書いていたのですが、こちらは大体どれくらい見ていったほうがいいのか。

3点目が、フードホール、いわゆる追加投資7億円で、売上が14億円増えて利益3億円増えるのは、大体5年弱の回収って分かっているのですが、セントラルキッチンの投資は大体どれくらいかかると見ていったほうがいいのか。

杉野 [A]：まず、クレーンのわれわれ国内はファイナンスリース料の支払でなっているわけですけども。ちょうど今から3年ほど前から、このギガクレーンとして、どんどんクレーンゲームを投入していったわけです。そのリースアップというか、償却負担がなくなってくるのが、27年3

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



月期であります。その間に投資を全くしなかった前提でいけば、今のところ恐らく 30 億円レベルでは浮いてくる可能性は、27 年 3 月期としてはある。コストダウンであります。

一方で、まだプラスアルファとして、今度はミニクレーンの投入も引き続き併せてやっていますので、マックス 30 億円を前提として、それより少し下回るレベルではありますけれども、それでもコストダウンに必然的につながってくる。

結局、ニューマシンとしてメーカーさんがつくられるクレーンゲーム以外の音楽とか、メダルとか、他のビデオゲーム、当然買わせていただくのですが、以前のように買い替えの対象にするマシンの数が極端に減ってきます。よって、その分だけ償却負担が減りますので、その分だけ利益増につながってくる可能性が、27 年 3 月期から上限を 30 億円として、年間でそのレベルまで出てくるなと思っております。

次に、フードホールの今どのレベル感で仕上げ、内装を仕上げ、どのレベル感で投資をしてというのは、今精査をしている最中でありまして、あくまでももう既にフードホールは、今のアメリカンフードのやり方でもう既にやっております。

バーカウンターがあって、キッチンがあって、お客様の飲食スペース、そういったものがあってという、これがスペースとしては現状の 200 坪レベルを 450 坪とかに増やすだけで、単純計算として、仮に坪当たりで 30 万円余計にかけますよとなったときに、その分だけ、面積が増える分だけ増えると思っていただければいいと思います。

仮に 300 坪増えますよ、坪当たりで仮に 30 万円であれば約 1 億円です、プラスアルファかかるのが。あとは、より一層内装にもうちょっと手を加えたら、さらに 5,000 万円かけようとか、そういうレベル感であります。

今はまだ設計の最中ではありますが、どのレベルで収めるかは今後のことになりますが、さほどそんなに面積に按分が増える程度ですので、大きく投資額が今までのラウンドワンの既存店よりもはるかに大きなものは想定しておりません。置き換わるイメージをしていただければいいと思います。

あともう 1 点、セントラルキッチンに対する投資も、1 加盟店当たりで使う面積が、ちょうどこの部屋の半分弱ぐらいです。各お店で、例えばラーメン店、日本のラーメン店さんがどこで物をつくられているかという、大半がそのお店の、厨房の中で、寸胴のでかいのを置いて、スープをたき上げてということをしてされているわけです。

それを集中的に 5 店舗分とか 7 店舗分まで作れるようなセントラルキッチンを合計でいくつつくるかと言いますと、ニューヨーク・ニュージャージー、テキサス、フロリダ、カリフォルニアの 4 つ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



の地区に1つずつ設置します。内訳といたしましては1ユニット14加盟店がAとBチームの2つがありますので、合計で約28加盟店。1加盟店がこの面積の半分ですので、実は大きな金額にはなりません。各加盟店を仮にセントラルキッチンで2,000万円かけたとして、28加盟店で約5億円、これは各都市に必要ですけれども、マックスで四つの地区ですので、5億円×4地区、20億円分がセントラルキッチンとして必要になるマックスの数字だと思っていただければいいかなと思います。

セキグチ [Q]：UBSのセキグチと申します。

一般的なご質問というか、トランプ政権になりまして、御社が、社長がどのようにお考えで、御社にどのような影響が想定されそうなのか。その辺りのご見識みたいなものを教えていただけるとありがたいです。

杉野 [A]：読めないというのが正直なところでございます。どういう政策を、どういう形で取られるのか。大きな政策自体は公約最優先でそれを今進められていますので、結果として、例えば中国の追加関税10%に対して、われわれもアミューズメントの景品に対しては10%分余計にかかる可能性があります。これも事実として出てくる問題であります。そういったような影響は多分に分かっている範囲ではあると思います。

また、移民政策、不法と呼ばれている移民の方たちを、どの程度のレベルで追い返そうとされているのかとか。そういったことも具体的な事例はまだ、言い方はいけませんが、見せしめ的にこの間数百名を強制送還されたとかという話は聞いていますけれども、どういう形で今後そういった政策が進められるか、全く僕たちにとっては見えないところです。

ましてや、経済対策を第一義に置かれる政権であるのは間違いないわけですが、その第一義はどういったところなのか。景気の浮揚策自体は間違いなくされてくるでしょうけど、そのやり方自体がどこを優先していくのか。大企業を中心としていくのか、いや、中産階級をするのか、それとも下の皆さんを中心とするのかは分からないわけです。ばらまき政策を再度するのかとか、もうインフレを容認してしまうのかとか、いろんなことが相まって、どんなふうにアメリカが行くのか分かりませんが。

ただ一つだけ言えるのは、少なくともアメリカの行く末に対して否定的に思う国は、わずか数カ国しかなくて、圧倒的多数の国々の皆さんは、日本も含めて、アメリカがそんなにドーンと行かなくていいので、いわゆるじわじわと良くなってくれることをみんな祈っている。それは間違いないことでもあります。ということは、逆に言い換えれば、その方向にランディングしていくように、今の政権も、必ずそういうふう軌道修正していくはずだと僕は思っています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

よって、エキセントリックに違うことをやっていくトランプさんではないだろうと、期待も含めてですけれども、そんなふうに思います。ただ、一時的に、特に最初の半年間ぐらいは、ドラスティックなやり方を取られる可能性があります。それに少しは振り回される可能性もあるなどは思っています。

それがどういう結果として出てくるか、僕たちが一番気にするのは、失業率。ここだけは一番に、これが上がってくるのは、僕たちにとって一番つらいところでもあります。もう一つは、移民政策もそうです。そこに対して極度にやられてしまうと、僕たちのサービス業に対する影響は大きなものが出てくる可能性があるなど見えています。それは、お客様としてもそうだし、雇用でもそうです。両建てとして、それをどこまでトランプさんが進めていくかも少し気にするところでもあります。

ただ、僕たちがそれに対して何ができるのかといったときに、実は何の手だてもできないわけでした。それを受け入れながら、何とか乗り切るしか方法がないと思っています。それはずっと注視しながら、自分たちの営業とかオペレーション、採用もそうですし、料金体系もそうですし、企画もそうですし、そういったことを含めて、順次対応していくしか方法がないなと思っています。どうなるかは、見通しとしては全くもって分かりません。

司会 [M]：それでは、オンラインでご質問が入っておりますので、司会からご質問を代読させていただきます。

質問者 [Q]：日米同時コラボの今後のポテンシャルに関して、コメントをいただきたいです。

杉野 [A]：ホロライブという、10月中旬から行ったVTuberを活用したコラボで、その企画自体は非常に良かったです。特に日本以上にアメリカが、先ほども少しお話し申し上げたように、新しいビジネスモデルというか。

日本の場合は、特に例えばカラオケとかボウリングとかをしていただいたら、こういうクリアファイルを差し上げますよとか、特別なメニューで、ドリンクとかフードとかでコラボをやったり、そういう形が主体的です。もしくはアーケードゲームの景品、クレーンゲームの中の景品とか、そういうことでのコラボが多いです。

アメリカの場合は、ゲームチャージ。チャージカードに、通常は20ドルとか30ドルしかしないところ、100ドルしていただいたらこういう特典を与えますという、新たな収益モデルというか、やり方が今回の企画で発見をいたしました。見つけることができました。

今後、そういったやり方のことが、あくまでもアメリカが中心ですけれども、今後そういうコラボのあり方はできるなと思っています。積極的にそういったことをできるようなパートナーという

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



か、それは見いだしていきたいなと考えております。当たるか当たらないかは、やってみないとそれは分かりませんので。

司会 [M]：それではご質問も出尽くしたようでございますので、これもちまして決算説明会を終了させていただければと思います。杉野様、ご説明ありがとうございました。

杉野 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：ご参加の皆様、ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com