



株式会社ラウンドワン

2025 年 3 月期決算説明会

2025 年 5 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 月期決算説明会		
[決算期]	2025 年度 第 4 四半期		
[日程]	2025 年 5 月 12 日		
[ページ数]	38		
[時間]	15:30 – 16:30 (合計：60 分、登壇：37 分、質疑応答：23 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 愼二	(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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



登壇

司会：皆様、こんにちは。それでは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IR ミーティングを開催いたします。今回の決算説明会は、会場に加えライブ配信と併せたハイブリッド形式で開催いたします。

まず初めに、会社からお迎えしているお三方をご紹介します。代表取締役社長、杉野公彦様。

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。

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。

岡本：よろしくお願いします。

司会：本日は、杉野社長様からお話をいただき、ご説明が終わりましたら、まず会場からのご質問をお受けいたします。こちらが一巡いたしましたら、今回オンラインで参加されている方からもご質問を受ける予定です。

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
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 2025年3月期実績【前年対比】(日本基準)



(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 (2023.4~2024.3)	2025年3月期 実績 (2024.4~2025.3)	増減率 (%)
店舗	期末店舗数 ①	店舗数	153	160	+4.6
	期中店舗稼働月数 ①	月数	1,824	1,874	+2.7

損益	ボウリング	272.9	294.0	+7.7
	アミューズメント	947.5	1,061.4	+12.0
	カラオケ・飲食	159.5	186.0	+16.6
	スポッチャ	177.5	193.1	+8.8
	その他	34.1	35.7	+4.8
	総売上	1,591.8	1,770.5	+11.2
	売上原価	1,296.2	1,436.2	+10.8
	売上総利益	295.5	334.3	+13.1
	販売費及び一般管理費	53.5	64.2	+20.0
	営業利益	241.9	270.0	+11.6
	営業外損益	1.2	2.2	+83.2
	経常利益②	243.1	272.2	+12.0
	売上高経常利益率	15.3%	15.4%	-
	特別損益③	△12.0	△24.0	-
	税金等調整前当期純利益	231.1	248.2	+7.4
法人税等	74.4	87.8	+18.0	
当期純利益	156.6	160.3	+2.3	

①【増減】
期末店舗数：国内 出店1、米国 出店8 退店1 中国 退店1
期中稼働月数：国内 +3ヶ月、米国 +47ヶ月

②【経常利益の差異要因】※

2024年3月期実績	経常利益	243.1億円
◆国内 経常損益		+8.8億円
【内訳】		
売上の増加		+44.9億円
人件費の増加		△15.3億円
設備修繕費の増加		△4.7億円
販促宣伝費の増加		△4.3億円
アミューズ景品費の増加		△3.8億円
アミューズリース減価償却費の増加		△2.5億円
その他費用等の増加		△5.5億円
◆米国 経常損益		+24.2億円
【内訳】		
既存店利益の増加		+0.4億円
稼働月数増加に伴う利益の増加		+21.3億円
初期投資費用の増加		△4.7億円
為替変動の影響等		+7.2億円
◆中国 他		△3.9億円
2025年3月期実績	経常利益	272.2億円

※ 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36.5億円です。

③【特別損益の内訳】
2024年3月期実績 特別損益 △12.0億円
減損損失 △17.3億円、固定資産売却損等 △3.6億円、
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月期実績 特別損益 △24.0億円
減損損失 △22.1億円(国内 △12.0億円、中国 △10.0億円)
固定資産売却損等 △1.9億円

-1-

杉野： それでは、株式会社ラウンドワン、2025年3月期の決算の概要と、足元を含めた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説明をさせていただきます。

1 ページ目からお願いします。当該期、2024年3月期、前期と比較ですけれども、稼働月数が約50カ月程度ですので、約4店舗程度実質的にお店の数が増えた。売上が1,591億円に対して1,770億円、プラス約11%、営業利益が241億9,000万円に対して270億円、こちらも約11%ほど増益になった。経常利益は243億円に対して272億円、こちらもプラス12%、最終が156億円に対して160億円、プラス2.3%と、このような結果になりました。

終わった期ではございますけれども、総じて堅調な形で終えたのかなと思っております。先日、4月の月次ももう発表させていただきますけれども、足元もすこぶる堅調に推移しております。

日米ともに2月末から3月の頭に、3~4%程度値上げをさせていただいて、国内についてはアーケード、ゲームは値上げできませんので、約半分のボウリング、スポッチャなどで3~4%、その辺りでの値上げを実施したこともあります。足元も含めて堅調に推移しております。

サポート

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



気になるアメリカも、今の現時点で何かお客様の数に変化があるとか、そういったこともありません。後ほど、一番大きく出てくるトランプ関税のこと、今期の業績予想のこと、この辺りが今日の中心になってくると思いますけれども、今から説明をさせていただこうと思います。

連結決算の分析 2025年3月期実績【計画対比】(日本基準)



(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 (2024.4~2025.3)	2025年3月期 実績 (2024.4~2025.3)	増減率 (%)
店舗				
期末店舗数 ①	店舗数	165	160	△3.0
期中店舗稼働月数 ①	月数	1,894	1,874	△1.1

①【増減】
期末店舗数：国内△3店舗、中国△2店舗
期中稼働月数：国内△14ヶ月、米国△4ヶ月、中国△2ヶ月
②【経常利益の差異要因】※1

損益	ボウリング	286.1	294.0	+2.8
	アミューズメント	1,030.5	1,061.4	+3.0
	カラオケ・飲食	177.7	186.0	+4.7
	スポッチャ	184.4	193.1	+4.7
	その他	34.3	35.7	+4.1
	総売上	1,713.1	1,770.5	+3.3
	売上原価	1,393.2	1,436.2	+3.1
	売上総利益	319.9	334.3	+4.5
	販売費及び一般管理費	62.8	64.2	+2.3
	営業利益	257.0	270.0	+5.0
	営業外損益	△6.4	2.2	-
	経常利益②	250.6	272.2	+8.6
	売上高経常利益率	14.6%	15.4%	-
	特別損益③	△2.8	△24.0	-
	税金等調整前当期純利益	247.8	248.2	+0.1
	法人税等	77.8	87.8	+12.9
	当期純利益	170.0	160.3	△5.7

2025年3月期計画	経常利益	250.6億円
◆国内経常損益		+20.4億円
【内訳】		
売上の増加		+31.7億円
アミューズ消耗品費の減少		+3.6億円
アミューズリース減価償却費の減少		+3.5億円
人件費の増加		△8.3億円
設備修繕費の増加		△8.1億円
アミューズ景品費の増加		△5.7億円
その他費用等の減少		+3.7億円
◆米国経常損益		△1.7億円
【内訳】		
売上の減少		△2.7億円
賃料の減少		+5.5億円
アミューズ景品費の減少		+2.2億円
人件費の増加		△6.5億円
その他費用等の増加 ※2		△0.2億円
◆中国 他		+2.9億円
2025年3月期実績	経常利益	272.2億円

※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36.5億円です。
※2 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月期計画 特別損益 △2.8億円
固定資産除却損等 △2.8億円
2025年3月期実績 特別損益 △24.0億円
減損損失 △22.1億円(国内 △12.0億円、中国 △10.0億円)
固定資産除却損等 △1.9億円

-2-

次のページをお願いします。計画のところですので、あまりここで特筆的にお話しするようなこともありません。

サポート

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



国内・米国売上及び既存店前年対比(実績)



2025年3月期実績 国内売上及び既存店前年対比

※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	
			総売上	前年比	総売上	前年比	総売上	前年比	総売上	前年比	総売上	前年比	総売上	前年比	総売上	前年比
ボウリング	億円	%	52.9	+10.3	57.7	+8.9	110.7	+9.6	49.6	+4.8	66.4	+4.9	116.1	+4.9	226.8	+7.1
アミューズメント	億円	%	112.9	+0.1	138.9	+3.6	251.8	+2.0	118.0	+0.8	136.7	+4.0	254.7	+2.5	506.6	+2.2
カラオケ	億円	%	19.4	+10.1	21.9	+7.5	41.4	+8.7	18.8	+6.8	22.3	+5.3	41.1	+5.9	82.6	+7.3
スポッチャ	億円	%	37.9	+8.9	47.3	+19.0	85.3	+14.3	33.2	+2.2	54.4	+5.2	87.7	+4.1	173.0	+8.9
その他	億円	%	8.5	+8.2	9.1	+10.0	17.7	+9.1	8.3	+7.7	9.6	+2.4	17.9	+4.8	35.7	+6.9
総売上	億円	%	231.8	+4.8	275.2	+7.6	507.1	+6.3	228.1	+2.5	289.6	+4.5	517.7	+3.6	1,024.8	+4.9
土日祝回数前年対比	日数		±0		±0		±0		△2		±0		△2		△2	
各期末 国内全店舗数/既存店舗数			100/98		100/99		100/99		100/99		100/99		100/99		100/99	

2025年3月期実績 米国売上及び既存店前年対比

※0.1億円未満切捨、%は四捨五入表示
※実績1ドル=152.62円で算出しております。

	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	
			総売上	前年比	総売上	前年比	総売上	前年比	総売上	前年比	総売上	前年比	総売上	前年比	総売上	前年比
ボウリング	億円	%	15.5	△0.4	15.7	△2.8	31.3	△1.6	15.9	+2.7	18.9	+1.1	34.9	+1.8	66.3	+0.1
アミューズメント	億円	%	124.2	+1.3	133.1	△1.5	257.3	△0.1	128.9	+6.2	158.2	+0.8	287.1	+3.2	544.5	+1.5
飲食・パーティー等	億円	%	23.4	+13.2	23.3	+8.5	46.8	+10.8	26.5	+10.0	29.4	+1.4	56.0	+5.3	102.8	+7.8
スポッチャ	億円	%	4.5	△0.3	4.3	+3.8	8.9	+1.8	3.6	+3.0	4.7	△8.3	8.4	△4.0	17.3	△1.3
総売上	億円	%	167.8	+2.6	176.5	△0.2	344.4	+1.2	175.1	+6.3	211.4	+0.7	386.5	+3.2	731.0	+2.2
各期末 米国全店舗数/既存店舗数			51/47		52/47		52/47		54/47		57/48		57/48		57/48	

-3-

次のページに行ってください。終わった期です。国内が1年通して4.9%のプラス、北米はプラス2.2%と、このような形となりました。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



2026年3月期 連結計画 出退店数と損益 (IFRS)



米国予算は、現時点での関税影響を織り込んでおりますが、計画から大きく乖離が発生した場合は修正計画を開示いたします。

※0.1億円未満切捨、%は四捨五入表示

			単位	2026年3月期計画（IFRS）				
				連結	国内 ※1	米国 ※4	中国 ※4	デリシャス ※4
店舗	新規出店数		店舗数	16	2	10	1	3
	退店数		店舗数	1	1	-	-	
	総店舗数(期末)		店舗数	175	101	67	4	3
	総店舗稼働月数		月数	1,951	1,191	705	47	8
損益		ボウリング	億円	304.4	233.0	70.8	0.5	-
		アミューズメント	億円	1,149.7	526.6	610.9	12.2	-
		カラオケ・飲食	億円	214.1	85.9	127.7	0.4	-
		スポッチャ	億円	204.5	181.0	21.9	1.4	-
		その他	億円	58.6	37.0	-	0.0	21.5
	総売上		億円	1,931.6	1,063.7	831.5	14.7	21.5
	営業利益 ※2		億円	312.2	181.8	146.8	0.1	△16.5
	売上高営業利益率		%	16.2%	17.1%	17.7%	1.1%	-
	金融損益		億円	△39.9	△6.7	△30.2	△0.1	△2.8
	税金等調整前当期純利益		億円	272.3	175.1	116.5	0.0	△19.3
	法人税等 ※3		億円	87.8	68.7	19.0	-	-
	当期純利益		億円	184.5	106.3	97.5	0.0	△19.3

(注) 2026年3月期計画より国際財務報告基準(IFRS)を適用しております。

※1 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営業利益を記載しております。

ロイヤリティを含めた場合、国内営業利益 223.4億円、米国営業利益 105.2億円となります。

※3 法人税の計算は、ロイヤリティを含めた利益を基に算出しております。

※4 【換算レート】1ドル=140.00円、1元=20.00円

-4-

次のページをお願いします。計画です。新たな新規の出店数ですけれども、国内が2店舗程度を予定しています。北米は10店舗程度、中国は1でもうオープンしました。デリシャス、3と書いてある店舗数ですが、これはあくまでもユニット数で、1ユニットで7店舗程度をつくりましますので、約20店舗とっていただければいいと思います。

売上の見込みが1,930億円、売上の前提条件は後ほど詳しく説明をさせていただきます。国内で1,063億円、北米で830億円、中国で14億円ちょっと、デリシャスで20億円ちょっとを計画しております。

トータル、連結ベースで今期からいわゆるIFRSですね、国際会計基準の採用をしております。営業利益としては312億円、これも日本基準として置き換えた場合というのは、前期よりも少しいレベルで予想をしております。IFRSになりましたので312億円という形で、最終損益が184億円を予想しております。このような形で今のところは計画していると。ドル円は140円を予定しております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2026年3月期 計画 策定根拠①(IFRS)



※0.1億円未満切捨
※2026年計画よりIFRSになっております。

【連結】 通期 営業利益 前年比 +42.2億円 【前期実績(日本基準) 270.0億円 ⇒ 当期計画(IFRS) 312.2億円】

【米国】 売上高 831.5億円 営業利益 (IFRS) 146.8億円 (前年実績 売上高 731.0億円 営業利益(日本基準) 136.7億円)

2025年3月期実績 営業利益	136.7億円
既存店 売上増加(既存店前年対比: +5.4%)	+35.6億円
稼働月数増加に伴う利益の増加 ※1	+17.2億円
オープン店舗にかかる経費の増加	△8.8億円
関税の影響によるアミューズ景品費の増加 ※2	△35.2億円
人件費の増加	△11.3億円
その他費用等の増加	△4.4億円
為替影響による利益の減少 ※3	△12.6億円
2026年3月期計画 営業利益(日本基準)	117.2億円
2026年3月期 IFRS適用による調整 ※4	+29.6億円
2026年3月期計画 営業利益(IFRS)	146.8億円

(前提条件) ・既存店売上高は、前年対比5.4%増にて計画を策定しております。
・7月以降は景品費全体に対して約40%の関税影響を受けると想定し、計画を策定しております。(6月末まではおもに現在庫を使用)

※第2四半期より関税等の影響を鑑みて4～5%程度の値上げを検討しておりますが、今後の景況感を考慮しながら、値上げ実施について意思決定を行います。
なお、第2四半期の値上げに関しては計画に繰り込んでおりません。

(注) ※1 米国総稼働月数 前期実績 627ヶ月、当期計画 705ヶ月 (78ヶ月増加)
※2 7月以降は景品費全体に対して約40%の関税影響を受けると想定した場合の増加額です。
なお、約80%の関税を受けると想定した場合は、さらに35.2億円の景品費が増加いたします。
また、景品は8割が中国、残り2割はおもにベトナムにて製造されております。
※3 (為替レート 前年実績 152.62円、当期計画 140.00円)
※4 IFRS16号の適用による売上原価の減少、金融費用の増加によるものです。

なお、IFRS16号適用による影響の詳細につきましては、P.32をご参照ください。

-5-

次のページをお願いします。まずは米国、どんなふうに考えていますかということですけど、前期が営業利益で136億円ほどありました。既存店を今プラス5.4%で見えております。足元を含めて、今これ5.4%というのは強過ぎるのではないですかと思われる方もいらっしゃると思うんですけれども。

今、現況は今年の利益の予想を確保していくために、どうしてもこのアミューズメントの景品費、これがトランプ関税による一番大きな影響を受ける部分ですけども。これと既存店の所以のことというのは何に出てくるかと言いますと、一応第2クォーター、7月の頭辺りに値上げの計画があります。今も北米については、特に人件費でありますけれども、含めてさまざまなものがまだ値上がり基調にある。

インフレ基調にあるのは事実だし、もっと言いますと、最終的に関税自体は、今、米中での140%台というのではなく、われわれは7月以降を含めて40%のマイナスの影響として出るだろうと、その分というのが約35億円になります。よって、ここにも書いていますように、80%になった場合は、さらに35億円の減益になりますよということもここに記載させていただいております。もっと言うと、120%でとなった場合は、さらに35億円。よっておよそわれわれが予想よりも70億円ぐらい減益になる可能性がありますよというところです。

サポート

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



どこに想定値を置きますかと、ドル円を 140 円に置くということと同じなので、考え方はわれわれは恐らく 40%ぐらいで行けるだろう、さらにそのアジャスターができる状態って何かというと、さまざまなものが値段が上がるだけではなくて、利益をきちっと確保するために必要な値上げというものはさせていただく可能性は十分にありますよ。それもひっくるめて、既存店でプラス 5.4%という形で置かせていただいております。

これが今回の一番大きく動くであろう北米のことです。よって今回、最初に北米の説明文をこちらに持ってきました。

もう皆さんご承知のように、LA の港はもう閑散としている状況であるということです。中国の積荷が全く入ってこないという、このような状況で、今、アメリカがもう成り立つはずもないわけです。必ずもう動かざるを得ないという状況、それがいくらになるかって誰も予想できないんです。

また、品目によっては税率が当然変わる可能性もありますし、それは誰もが予想できないですけども、ずっと今まで相場以来予想を立ててきたわけですし、今回それを途切れさせることもどうかと思いましたので、あくまでも前提条件をきちっと書かせていただいたということです。

少しの幅があるとすれば、その値上げのところで 7 月 1 日にアメリカで、どの程度の値上げをすればどうなるかというのはその時点では決めたいと思い、もう過去にも 3~4 回値上げをしておりますので、ある程度のノウハウ的なことも分かっています。ただ、一番心強いのは何かというと、北米において雇用がまだまだ強いということです。ここが一番大きなポイントです。

もう一つは、給料、いわゆるパートの時給ですよ、パートタイムの時給自体も強いということ。ここが大きなポイントです。日本もそうなんです。結局、特に 20 代、30 代前半のところが一番給料のアップ率が高いわけですし、逆に年収で 2,000 万円とか 1,000 万円のところはほとんど上がっていないわけです。これは日本もアメリカも共通です。

要は何を言いたいかと言いますと、ラウンドワンにとって、特に人件費も結構余分に見えているわけですが、人件費が上がるというのは非常に僕らにとってはありがたいことで、若者の可処分所得がより一層増えてくる。確かにアメリカでクレジットの、いわゆるデフォルト率が非常に高くなっていると。個人の非常に大変な状況はいろんな形で報道されていますけれども、それでも間違いなく言えるのは雇用が強い、時給がアップしているというような紛れもない事実でありまして。

ここがいわゆる底力となって、今は支えているんだろうし、われわれの値上げも多分に今回 7 月に仮に少し上げさせていただいたとしても、さほど大きな客数とマイナスとして出てくることは今の

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



ところは考えづらいなと思っています。それを前提とした予算であるという認識をしていただければいいかと思います。

2026年3月期 計画 策定根拠②(IFRS)

ROUND1

※0.1億円未満切捨
※2026年計画よりIFRS16にしております。

【国内】 売上高 1,063.7億円 営業利益 (IFRS) 181.8億円 (前年実績 売上高 1,024.8億円 営業利益 (日本基準) 148.6億円)

2025年3月期実績 営業利益 (日本基準)	148.6億円
売上の増加 (既存店前年対比: +4.2%)	+38.9億円
アミューズリース減価償却費の減少 ※1	+8.8億円
人件費の増加	△9.7億円
アミューズ景品費の増加	△0.0億円
その他費用等の増加	△8.0億円
2026年3月期計画 営業利益 (日本基準)	178.6億円
2026年3月期 IFRS適用による調整 ※2	+3.2億円
2026年3月期計画 営業利益 (IFRS)	181.8億円

【国内】 (前提条件)
・2025年3月より全体で約4%の値上げを行っており、その効果を2025年4月から2026年2月までの売上計画に織り込んでおります。
※第2四半期よりアミューズメントを除き3%程度の値上げを検討しておりますが今後の業績に応じて意思決定を行います。
なお、第2四半期の値上げに関しては計画に織り込んでおりません。

(注) ※1 ギガクレーンゲームスタジアム化に伴うクレーンゲーム機の増台から3年が経過したことによるものです。
※2 ファイナンスリースの一部償却処理の変更による影響、減損損失および除却損の表示組替等 によるものです。
なお、表示組替につきましては、P.7をご参照ください。

【中国】 (前提条件)
・直近の業績を基に作成しております。
(為替レート 前年実績 21.11円、当期計画 20.00円)

【中国】 売上高 14.7億円 営業利益 (IFRS) 0.1億円 (前年実績 売上高 14.6億円 営業利益 (日本基準) △6.3億円)

【デリシャス】 売上高 21.5億円 営業利益 (IFRS) △16.5億円 (前年実績 売上高 0.0億円 営業利益 (日本基準) △9.1億円)

新店 (当期オープン予定3ユニット) 稼働月数8ヶ月増加に伴う利益増加	+3.0億円
オープンまでの工事期間にかかる賃料を含む初期コスト	△10.0億円
職人人件費及び本社費等	△9.5億円

・出店計画は詳細はP.19をご参照ください。
(為替レート 前年実績 152.62円、当期計画 140.00円)
・IFRSの会計基準では、工事期間から先行して会計上の費用が発生いたします。その費用は業績計画上では初期コストに含んでおります。
なお、IFRS16号適用による影響の詳細につきましては、P.32をご参照ください。

-6-

次のページをお願いします。国内です。国内は、同じような考え方として既存店の前提条件はプラス4.2%で見えております。これも強いのか弱いのかといったときに、これも達成がちょっと難しいような状況が出てくるようであれば、同じく第2四半期からの値上げをと思っています。

ただし、値上げをすることを入れた込み込みでやっているわけじゃありません。全く今のところ値上げをしないことでの前提で、このプラス4.2%の達成をと思っておりますが、それ以外にもいろんなものの値上がりということも出てくる可能性もありますので、インフレですね。そういったことも含めて値上げの幅を決めていければなと考えております。

日中は、別にトランプ関税は関係ありませんので、こういったところのアミューズの景品等の増加というのは基本的にはありません。

あと、中国については新店、ゲームセンター専門店の小さい店ですけれども、深圳にオープンさせていただきました。オープンということと、香港に近いということもあって、景品の専門に近い店ですが、非常に足元は好調ですが、これもじっくり様子を見て、多分これがよっぽど利益率の良

サポート

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

い形で叩けば同じような店をつくっていきますけども、原則は中国については新たな投資は行わないと決めています。

少しでも営業キャッシュフローでもマイナスになってくるような店舗が出てくれば、容赦なくそれはきちっと見切りをつけて閉店という形にしていると思っています。要はもう基本的には、投資に対してはもう 9 割方が北米、1 割が国内、こんな感じになるのかなと思っています。

デリシャスについては、オープンが今の予定では一番早くなりそうなのが第 3 クォーターのラスベガス、そして第 4 になるか、第 3 になるかはあれですけど、ロサンゼルス。ニューヨークが第 4 クォーターで、またがっての来期になりますけども、さらにニューヨーク、この約 30 店舗程度を第 1 期分のデリシャスの店舗として。これは高級店舗のお店です。

全くラウンドワンとは親和性もないものですがけれども、日本の超一等級のブランドを向こうに持って行って商売をさせていただくと。こちらですけれども、無論今のほとんどの経費というのは、採用職人さんの養成、そういったようなコストが前がかりで出てくるわけですがけれども。今回、IFRS の採用によって、オープンまでのいわゆる工事の賃料、こういったものが前倒しでかかってくると。こういったところが少しイレギュラーな形で IFRS のことに対しては出てきているのかなと思います。

これも間もなくこの年末年始から、オープンしていきますので、どの程度の営業利益になるのか、いや、はたまた失敗に終わって損失が終わるのか、きちっと見極めた上で第 2 期の準備に取りかかっていくと、こういう形で考えております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2026年3月期 計画 日本基準とIFRSの差異について



▶P.4記載の2026年3月期計画値はIFRS適用後の数値のため、日本基準に基づき計画を作成した場合との差額および主な差異要因を記載しております。
IFRS適用により、段階利益が変更となることによる表示の組替や、会計処理の変更が発生します。

(単位:億円) ※1億円未満切捨

日本基準		IFRS		差異	主な差異要因
総売上	1,931	総売上	1,931	—	
売上原価	1,591	売上原価	1,549	△42	[IFRS調整]IFRS16号適用による影響 ※
売上総利益	340	売上総利益	382	+42	
販売費及び一般管理費	63	販売費及び一般管理費	65	+2	
—	—	その他の営業損益	△4	△4	[表示組替]除却損・減損の計上
営業利益	276	営業利益	312	+36	
営業外損益	△4	—	—	+4	[表示組替]借入・リース支払利息の減少
経常利益	272	—	—	△272	
特別損益	△4	—	—	+4	[表示組替]除却損・減損の減少
—	—	金融損益	△39	△39	[表示組替]借入・リース支払利息の計上 [IFRS調整]IFRS16号適用による影響 ※ 等
税金等調整前当期純利益	268	税金等調整前当期純利益	272	+4	
法人税等	92	法人税等	87	△5	
当期純利益	175	当期純利益	184	+9	

※ IFRS16号適用による影響とは、オペレーティングリースのオンバランス処理により、これまで日本基準にて発生していた賃借料がIFRSでは減価償却費とリース支払利息としてPL計上され、そのうちリース支払利息は金融損益へ計上されることによるものです。
詳細については参考資料 (P.32) をご参照ください。

-7-

次のページをお願いします。IFRS になったことによって営業利益は 312 億円となっていますけれども、これ自体はもともとの日本基準でいくと 276 億円、前期、終わった期からすると数億円増益というレベルのところで予想をしておるということです。一番は、IFRS によって変わってくるところというのが、いわゆる家賃のところ、いわゆる減価償却と支払利息等に分かれてくる、この辺が少し変わる程度であります。

日本基準もかなり今後、この国際会計基準に近づいてくると思われますので、大きな変化にはならないのかなとは思いますが、われわれはこれを採用していくというところです。

サポート

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



国内・米国売上及び既存店前年(2026年3月期)対比(計画)



2026年3月期計画 国内売上及び既存店前年(2025年3月期)対比

※店舗数はP.4をご参照ください。
※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	
			売上		売上		売上		売上		売上		売上		売上	
			前年比		前年比		前年比		前年比		前年比		前年比		前年比	
ボウリング	億円	%	53.9	+2.9	59.5	+4.5	113.5	+3.7	51.2	+4.7	68.2	+3.5	119.4	+4.0	233.0	+3.9
アミューズメント	億円	%	117.6	+4.5	144.2	+4.5	261.9	+4.5	122.8	+4.9	141.7	+3.4	264.6	+4.1	526.6	+4.3
カラオケ	億円	%	20.3	+4.3	22.9	+4.5	43.2	+4.4	19.6	+4.6	23.1	+3.4	42.7	+4.0	85.9	+4.2
スポッチャ	億円	%	40.3	+6.4	48.9	+3.5	89.3	+4.8	35.1	+5.8	56.6	+3.3	91.7	+4.3	181.0	+4.5
その他	億円	%	8.7	+3.0	9.5	+5.5	18.3	+4.3	8.7	+6.5	10.0	+4.3	18.7	+5.3	37.0	+4.8
総売上	億円	%	241.0	+4.4	285.2	+4.4	526.2	+4.4	237.6	+5.0	299.8	+3.5	537.4	+4.1	1,063.7	+4.2
土日祝日数前年対比	日数		±0		±0		±0		+1		±0		+1		+1	
各期末 国内全店舗数/既存店舗数			99/99		99/99		99/99		100/99		101/99		101/99		101/99	

2026年3月期計画 米国売上及び既存店前年(2025年3月期)対比

※店舗数はP.4をご参照ください。
※0.1億円未満切捨、%は四捨五入表示
※計画1ドル=140.00円で算出しております。

	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	
			売上		売上		売上		売上		売上		売上		売上	
			前年比		前年比		前年比		前年比		前年比		前年比		前年比	
ボウリング	億円	%	16.0	+1.0	16.7	+5.2	32.8	+3.1	16.6	+4.6	21.3	+4.4	38.0	+4.5	70.8	+3.9
アミューズメント	億円	%	136.5	+1.5	143.3	+4.2	279.8	+2.9	143.9	+10.3	187.1	+7.2	331.1	+8.6	610.9	+5.9
飲食・パーティー等	億円	%	24.5	+2.0	25.7	+9.7	50.2	+5.9	26.2	△2.6	51.1	+3.0	77.4	+0.3	127.7	+2.9
スポッチャ	億円	%	4.2	+4.0	4.3	+5.3	8.5	+4.6	5.4	+24.3	7.9	+6.7	13.4	+14.4	21.9	+9.4
総売上	億円	%	181.3	+1.6	190.1	+5.0	371.4	+3.4	192.3	+8.1	267.6	+6.4	460.0	+7.2	831.5	+5.4
各期末 米国全店舗数/既存店舗数			57/50		57/52		57/52		61/54		67/57		67/57		67/57	

-8-

次のページです。先ほどの計画です。国内は4.2%で見えていますよ、プラス、アメリカは5.4%で見えていますよということです。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

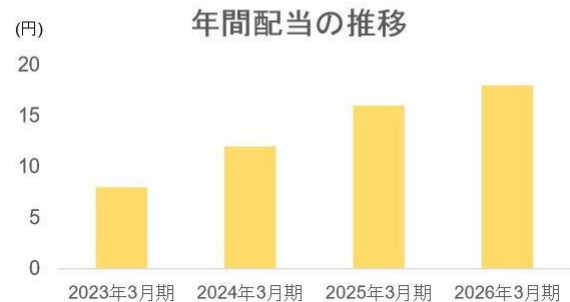


配当について



2023年3月期から2026年3月期の配当実績および配当予想は以下のとおりです。

(単位:円)					
3月期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	期末	合計
2023年 ※	-	4.00	-	4.00	8.00
2024年	2.50	2.50	3.50	3.50	12.00
2025年	4.00	4.00	4.00	4.00	16.00
2026年(予想)	4.50	4.50	4.50	4.50	18.00



※ 当社は、2022年10月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っております。株式分割を考慮する前の2023年3月期の第2四半期配当金は、12.00 円です。

当社は、2024年3月期より、四半期ごとの状況に応じた機動的な利益還元ができるよう四半期配当制度を導入しております。企業価値の長期的な向上を図りつつ安定的な配当を継続して実施することを基本に、配当性向の目安を概ね25%前後として配当を行う方針としております。かかる方針に基づき、当期純利益の継続的な成長ならびに経営環境等を総合的に勘案しながら、上表のとおり増配を行ってまいりました。

なお、2026年3月期においても、各四半期配当金は1株あたり0.5円増の4.5円、年間配当金は18.0円を予定しております。

-9-

次のページ願います。配当です。配当性向のコミットはしていませんが、概ね 25%程度を一つの目安とし、その前後、結果 27%になるかもしれませんが、23%になるかもしれませんが、一応 25%を目安としという形で、今回、前期に比較すると、私どもは四半期ごとの配当を実施しておりますので、4 円を 4.5 円、トータル 16 円を 18 円に増配をさせていただく予定でございます。

サポート

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



2026年3月期 連結計画 キャピタルアロケーション



当社は、収益の基盤となる新規店舗への成長投資、既存店舗への更新設備投資を行うことによる企業価値向上に努めており、以下のとおりの資金配分を計画しております。

(単位: 億円)

1,000

IN

OUT

900

800

700

600

500

400

300

200

100

営業CF
(652億円)

手元資金
+
借入金

既存店 設備投資
(96億円)

新店 設備投資
(339億円)

有利子負債返済
利息支払
(466億円)

株主還元 (45億円)

●営業CF 内訳

- ・営業利益 312億円
- ・減価償却費 127億円
- ・リース減価償却費 94億円
- ・使用権資産減価償却費(IFRS適用による) 202億円
- ・非支出費用 4億円
- ・法人税等 △87億円

●既存店設備投資 内訳

- ・国内 25億円
- ・米国 71億円 (おもにアミューズメントゲーム機)

●新店設備投資 内訳

- ・国内 21億円
- ・米国 279億円
- ・デリシヤス 37億円
- ・中国 1億円

●有利子負債返済、利息支払 内訳

- ・借入金 124億円
- ・ファイナンスリース 95億円
(おもに日本のアミューズメントゲーム機)
- ・不動産賃借料(IFRS適用によるリース債務) 246億円

●株主還元 内訳

- ・1株あたり4.5円の四半期配当を行います。
(2025年3月期末配当は4.0円になります。)
- ・期初計画の当期利益のおおむね25%前後の配当性向を
目安としております。

-10-

次のページになります。上がってきたお金を何に使いますかというところで、このような形で今のところ予定をしておるといことであります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

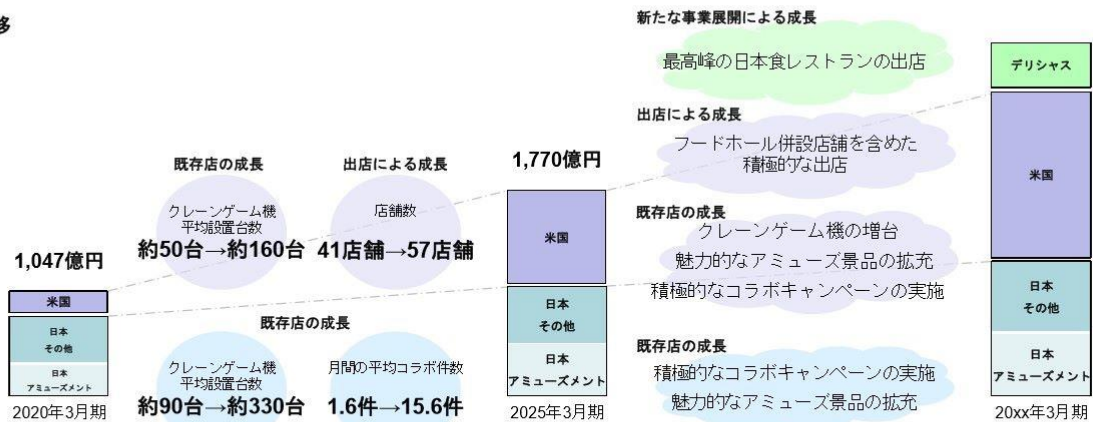
メールアドレス support@scriptsasia.com



中期ビジョンについて



売上高推移



【国内】2022年3月期よりギガクレーンゲームスタジアム店舗(※)へ改装し、現在76店舗の改装が完了しております。
また、2020年3月期から2025年3月期にかけて、月間のコラボキャンペーンの件数は約10倍へと増加しております。
今後も継続的にコラボキャンペーンの件数を増やし売上の増加を目指します。
(※ ギガクレーンゲームスタジアム店舗とは、クレーンゲーム機を約300台以上設置している店舗の名称です。)

【米国】2020年3月期から2025年3月期にかけて、新規店舗の出店やクレーンゲーム機の増台により売上を伸ばしてまいりました。
今後はフードホール併設店舗の新規出店に加え、積極的なコラボキャンペーンの実施やクレーンゲーム機の増台を行いさらなる成長を目指します。フードホールの詳細につきましては、P.16をご参照ください。

【デリシャス】国内で最高評価を得た日本食レストランをそのままのクオリティーで海外へ展開する事業を新たに開始いたします。
まずは2026年3月期に米国へ出店を予定しております。
デリシャスの詳細につきましては、P.17をご参照ください。

-11-

次のページをお願いします。私どもは中期の計画は出しておりません。あくまでも考え方としてのところです。仮に25年3月期から、これはペケペケ年ってなっていますが、仮にこれが30年と置き換えたときで、約5年間でどんなふうに今これからのことを考えているかと言いますと、国内は大きく伸ばしていくということは多分に難しいと思うんです。

また、超長期で見たときには、当たり前ですけど若年層、今の大学生が110万人前後の人口が、これが80万人切ってくるわけですね、もう間もなくです。もうあと16年、17年とそういう状況になるわけですから、そういったことを踏まえて考えると、無論お店のほうを全く出さないわけじゃありません。スクラップも進みますし、ビルドもしますけれども、維持を前提としてやっていければなど。

ただ、実は前期、営業利益ベースで見ると史上最高益をたたいています。ラウンドワン始まって以来の営業利益をたたき出しているということです。よって、既存店をもっともっとテコ入れしてやってやれば、まださらに伸びてくる可能性があるのか、新しい店をつくらずともどんどん伸ばしていくことが今現実できていますので、そうやっていけばいいと。

サポート

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



一番大きなポイントは何かと言いますと、北米の今までやってきたラウンドワンのエンタメ、日本とよく似た感じですね。最近ではスポッチャを入れたりしたら店舗がありますけれども、基本はそのお店の10年後に、すごいARだVRだ、もうとんでもなくメタの世界で、おうちで本当にリアルと変わらないようなことができるようなものが、僕は出てくる可能性はあると思うんです。10年で技術的な部分でいくと、まだまだかもしれませんが、20年はもう明らかに出てくると思うんですね。

そういう中で、ラウンドワンのようなボウリングだとか、カラオケとか、スポッチャとか、ゲームセンターの、特にゲームのところで見たときに、比べたら、もう家でいいじゃないのってならないように、そういったリスクは当然あるわけですし。でも、やっぱり実際に友達同士がオンラインでつながるのではなくて、リアルに面と向かって手をつないで、家族同士が手をつないで一緒になって、でもゲームセンターもたくさんある、カラオケやいろいろある、ラウンドワンに行ったら、え、家のスペックのほうがはるかに上じゃんって、単なるハードだけで言ったらその可能性も当然出てくるわけですし。

それでもリアルなほうのラウンドワンがいいよねって思ってもらって、そういった業態をつくるのに、今は参加して、ゲームをして、ボウリングして、カラオケして、ビリヤードして、スポッチャしてって、プレーを中心とした形の店づくりをラインナップとして、それを売りにしてきた強みでもありますし、今、めちゃくちゃ強いんです。ラウンドワンってお店は強いと思います。日本でも、アメリカでも。

でも、それに何が必要なのかっていったときに、端的に言うと食だと僕は思っています。食事とエンタメがセットに。これが今アメリカでやっているやつですね。アメリカの今のアメリカンフード、ピザだとか、フライドチキンだとか、フライドポテトだとか、コーラだとか、ビールだとか、それを飲み食いしながら、アメリカではグループで楽しめる、家族で楽しめる。

日本はそうじゃないんですね。日本はもう食事なんてほとんどないわけです。でも、日本もアメリカも同じように、その最高の技術を持ったVRだ、ARだ、メタの世界だってなったときには、そこに対峙していかないといけない、勝てないといけない。そのための必要な要素としては、今のアメリカンフーズのやつを日本に持ってきたところで、これは駄目だと思っています。

それを今回、フードホールという形で、日本のB級、C級を。いわゆるインバウンド、アメリカ人が日本に来て、実はデリシャスのお店には絶対行けないんです。1年前から予約しないと、もう予約も取れないんです。そんな店じゃないんです。要は、来られているアメリカ人の9割9部が大阪

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



でたこ焼き食って、うどん食って、お好み焼き食べて、とんかつ食って、焼き鳥食って、串揚げ食ってということをやっているわけですね。

でも、その中でも本当に行きたい店は皆さんご存じで、大体1時間から2時間待たれているんです。そのお店と契約をさせていただきました。28店舗です。全部、ほとんどがレストランガイドの店です。

これをアメリカで14店舗を一つのフードホールで400~500席の座席、その代わりアメリカの今のやっている飲食のあれは、今の既存店は置いておきますけど、これからの新店、これからつくっていくラウンドワン全て、全てじゃないな、地方の店は別として、ほとんどの4大都市圏のところについては、日本のB級、C級グルメを入れたフードホールを併設すると。

そうすることによって何が起るかと言いますと、僕たちが狙っているのは、グループで来てもらう。でも、ラウンドワンの特徴って何かというと、カラオケ行きたいってなっても、カラオケしかなかったら私やめとくわ、僕やめとくわ、ボウリング行こうぜって、ボウリングだけしかなかったら、じゃあ私やらない、爪伸ばしているしとか。でも、ラウンドワン行けば、なんだかんだあるんで、取りあえず行きましょうということで、今ウケているんですね、ラウンドワンというのは全部あるんで。

そこに、フードも何が起るかというと、そのグループで来ます、肉しかないとか、寿司しかないとか、焼き鳥しかないとか、そうじゃないんですよ。要は10種類14店舗があって、それぞれが10人いたら10人がバラバラになって買いに行ってテーブルに持ち寄って食べるという。それも超一等級のお店ですね。日本に来たら、1時間並ばないと食べれないぐらいのレベルのお店が持ち寄って食えるという、こういう形のものを自分たちが今やろうとしています。

恐らく日本でやったら、とてつもなく流行ると思いますが、日本ではやらないということを前提の契約をさせていただいています。日本ではやりませんよと、日本のブランドは日本でちゃんと守っていただかないと駄目なんで、僕たちは日本でやりません。でもアメリカではやらせていただきますよと、こういうやり方なんですね。

そうすることによって、食べることが一つのいわゆるエンタメになるわけです。今までアメリカにはそういった施設がないんですね、ありません。フードコートはあるんですよ。あるんですけど、皆さん行かれた方は分かると思いますけど決まっているんですよ、一般的などこでもあるファストフードを中に小さくして入れている。しかも6店舗あったのにコロナで今3店舗しかない。もう悲惨な状況ですね。あれはエンタメと言わないですね、楽しいって言えませんか。ただ、かっ食らうだけですよね。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

しかもそれをフードコートって大体もう昼間しか駄目ですよ。もう 11 時から 3 時ぐらいまでしか駄目なんですね。ランチだけです。僕は夜も、深夜帯も。当然ビール出せますからね、今うちのお店のアメリカンフード売れてるのは深夜帯です。夜 9 時から夜中 2 時までの時間帯に売れるわけですね。いわゆる三毛作というか、そういうことを想定しています。

そういうような形で、一つのラウンドワンの新しい食を含めた形の文化を育てることによって何が起こるかという、10 年後、すごいのが家でもできるけれども、なんでラウンドワンに行く理由があるのっていったときに、楽しさがあると。食うことは、1,000 年後は分かりませんが、20 年やそこらでこれを駆逐するような新しい技術が出てくるか、まあ、絶対出ないわけですよ。ですから、そういったところをラウンドの存在ということを考えれば、新しい業態をそういう形で構築していくということと。

もう一つは、フードホール自体は、実は全米に約 1,000 のモールがあって、1,000 のモールが、やっぱり言っても今までのこの過去 10 年間にわたってずっと下がってきた。その状態がさらにこれから加速をつけてくる可能性は十分に考えられるというのは、10 人中 9 人までが多分言われると思うんです。僕もそう思います。

でも、大事なことは、その地域地域にモールがあるということ自体が、映画館があること自体が、古いけれどもボウリング場があること自体が、実はアメリカなんですよ。大事なんですよ、そのモールがあること自体が。でも、そこで必要なことは何ですかといたら、やっぱり食べることです。モールの中に食べ物が、決まった飲食しかなかったら、もうどうしようもないわけです。楽しさがそこに出れば、もしわれわれの施設を、情報で流行っているぞ、すごいぞってなれば、これを他のところにも移植していくと。

われわれはそのフードビジネスだけでもうけるのではなくて、そこに対して、カニバリを起こさないレベル感で、100 台レベルの、例えばクレーンゲームやリデンプションゲームだけを置くだとか、そういう形で。それも超一等立地ですよ、フードコートの横ですから。そういうことでの展開も多分出てくるのではないかなと思っています。そういったものを成長ドライバーとして、その食を合わせたエンタメ事業というのは、十分に僕たちの将来、成長ドライバーにそれが直結する、つながってくるものだろうと思っています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



資産等の推移(連結)



※1億円未満切捨、%は四捨五入表示

3月期	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年 計画 ※1
総資産	1,068億円	1,173億円	1,358億円	1,505億円	1,576億円	1,706億円	1,854億円	2,136億円	
純資産	567億円	626億円	651億円	408億円	546億円	611億円	705億円	723億円	
自己資本比率	53.0%	53.3%	47.8%	27.0%	34.4%	35.7%	37.9%	33.7%	
現預金残高	234億円	225億円	345億円	448億円	463億円	291億円	364億円	511億円	
有利子負債残高	137億円	135億円	274億円	672億円	495億円	235億円	222億円	406億円	
実質有利子負債残高 ※2	△97億円	△90億円	△71億円	223億円	31億円	△55億円	△142億円	△104億円	
リース債務残高(賃貸借債務除く)	155億円	190億円	182億円	149億円	169億円	199億円	182億円	163億円	
リース債務含実質有利子負債残高 ※3	58億円	100億円	111億円	373億円	201億円	144億円	40億円	59億円	
当該年度新規リース契約額	80億円	130億円	94億円	59億円	125億円	124億円	102億円	86億円	96億円

※1 IFRSでの数値を算定中です。確定次第、開示いたします。

※2 『実質有利子負債残高』＝『有利子負債残高』－『現預金残高』

※3 『リース債務含実質有利子負債残高』＝『実質有利子負債残高』＋『リース債務残高(賃貸借債務除く)』

※ 上記のリースとはIFRS16及びASC Topic842の資料に関するリース債務を除く、
アミューズメント機器やカラオケ設備等のファイナンス・リースです。

-12-

次のページ願います。あまりこの辺は大きな変化はないですね。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



損益等の推移



損益等の推移（連結）

(単位:億円) ※1億円未満切捨、%は四捨五入表示
※2026年計画よりIFRSにて算出致します。なお、黒塗り箇所は確定次第、開示いたします。

3月期	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年計画
期末店舗数	122	129	137	144	145	149	152	154	160	175
総売上	877	959	1,013	1,047	609	964	1,420	1,591	1,770	1,931
営業利益	66	105	114	88	△192	△17	169	241	270	312
営業利益率	7.6%	11.0%	11.3%	8.5%	—	—	11.9%	15.2%	15.3%	16.2%
当期純利益	27	84	71	47	△179	39	97	156	160	184
調整後EBITDA ①	186	223	239	231	△38	142	363	449	501	※ 741
ROI(投下資本利益率) ②	6.8%	12.0%	12.4%	8.5%	—	4.7%	18.6%	24.2%	24.5%	
ROE(自己資本利益率) ③	5.4%	15.6%	12.0%	7.5%	—	8.3%	16.9%	23.9%	22.5%	
ROA(総資産利益率) ④	2.7%	8.1%	6.4%	3.8%	—	2.6%	5.9%	8.8%	8.0%	
DOE(株主資本配当率) ⑤	3.8%	3.6%	3.2%	3.0%	3.4%	4.2%	4.3%	5.5%	5.2%	

①調整後EBITDA 計算式：営業利益 + 減価償却費(使用権資産の減価償却費を除く)

※ 2026年計画は、IFRSの数値にて作成しております。調整後EBITDA 計算式：営業利益 + 減価償却費 + 非支出費用

②ROI 計算式：経常利益 ÷ [(期首純資産 + 期末純資産) ÷ 2] + [(期首リース債務含有利子負債 + 期末リース債務含有利子負債) ÷ 2]

③ROE 計算式：当期純利益 ÷ [(期首自己資本 + 期末自己資本) ÷ 2]

④ROA 計算式：当期純利益 ÷ [(期首総資産 + 期末総資産) ÷ 2]

⑤DOE 計算式：配当総額 ÷ [(期首株主資本 + 期末株主資本) ÷ 2]

損益の推移（国内）

3月期	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年計画
期末店舗数	107	108	105	103	100	99	99	100	100	101
総売上	805	843	849	842	533	637	898	979	1,024	1,063
営業利益	61	94	97	87	△113	△52	65	137	148	181
営業利益率	7.7%	11.2	11.5%	10.4%	-	-	7.3%	14.0%	14.5%	17.1%
当期純利益	27	74	63	53	△98	13	27	85	72	147

損益の推移（米国）

3月期	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年計画
期末店舗数	15	21	32	41	44	46	49	50	57	67
総売上	72	115	163	205	76	321	513	595	731	831
営業利益	5	10	16	1	△75	45	115	111	136	146
営業利益率	6.8%	9.1%	10.0%	-	-	14.3%	22.5%	18.7%	18.6%	17.7%
当期純利益	△0	9	8	△4	△74	30	88	88	109	97

-13-

次をお願いします。別にどれを KPI にするかとか、そういうのは全くもう意識もしていません。

大事なことは何か、われわれが一番重要視するのは既存店。既存店の 1 店舗当たりの利益です。もちろんトップラインも大事ですけども、とにかく利益です。一番いいのは客数を伸ばしていくことですけど、なかなかそれはいかないんですよ。

ですから、客数をというよりも、客数は維持しながら、いわゆる単価ですよ。客単価をどこまで上げていくことができながら、客数が変わらない、こういったところを一つ非常に大事なポイントに置きながら、商品構成、ラインナップ、設備投資、そういったものをやっていくと考えております。無論アメリカの場合においてはカニバリということも少し意識は当然していきますけれども、そのリカバリーショットは、先ほど申し上げたフードホールにあるということなんです。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



既存店売上前年比の推移



(単位: %)

国内

3月期	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年 計画
ボウリング	△1.6	+0.2	△42.2	+14.5	+37.5	+10.9	+7.1	+3.9
アミューズメント	+3.1	+0.4	△27.2	+21.2	+37.1	+4.2	+2.2	+4.3
カラオケ	△0.7	△1.3	△52.0	+6.1	+82.7	+17.1	+7.3	+4.2
スポッチャ	△0.4	△3.8	△49.6	+41.3	+44.0	+14.2	+8.9	+4.5
その他	+1.9	+10.6	△22.5	+0.3	+29.5	+9.4	+6.9	+4.8
総売上	+0.9	△0.1	△36.6	+20.2	+40.2	+8.3	+4.9	+4.2
既存店舗数	104	103	100	98	98	98	99	99

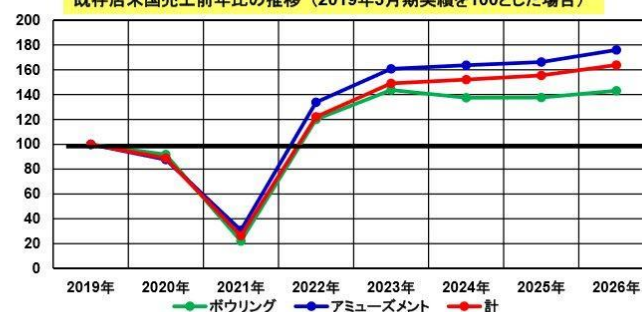
既存店国内売上前年比の推移 (2019年3月期実績を100とした場合)



米国

3月期	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年 計画
ボウリング	△8.2	△8.3	△76.0	+445.6	+19.7	△4.3	+0.1	+3.9
アミューズメント	△3.1	△12.3	△64.9	+334.7	+20.2	+1.8	+1.5	+5.9
飲食・その他	+13.7	△9.1	△85.9	+458.4	+41.7	+8.2	+7.8	+2.9
スポッチャ	-	-	-	-	+7.7	+1.7	△1.3	+9.4
総売上	△0.8	△11.1	△70.4	+363.8	+22.2	+2.0	+2.2	+5.4
既存店舗数	20	29	38	39	45	47	48	57

既存店米国売上前年比の推移 (2019年3月期実績を100とした場合)



-14-

次のページ願います。あとはあまり大きなものがないので、次に行ってください。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



既存店舗売上対策

ROUND1

国内既存店舗売上対策

◆ROUND1 LIVEを使ったり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・スロットにて、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。

◆ミニクレーンゲーム機の増台◆

- ・2024年6月から2025年3月末までにミニクレーンゲーム機を約6,000台導入済み。

◆アミューズメント新機種 導入◆

- ・『アイドルマスター TOURS』カードゲーム機（パナダイナムコエクスペリエンス）2025年3月26日より稼働。

◆カラオケ新機種導入◆

- ・DAM最新機種『LIVE DAM WAO!』（第一興商）を4月22日より、カラオケ設置店舗全店へ順次導入中。

◆価格改定の検討◆

- ・第2四半期より、3%程度の値上げを検討中。（アミューズメント除く）

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2025年3月末までにミニクレーンゲーム機を約2,000台導入済み。なお、2025年8月末までに追加で2,000台の増台を順次実施中。

◆コラボキャンペーンの開催◆

- ・夏ごろより積極的にコラボキャンペーンを開催予定。

◆価格改定の検討◆

- ・第2四半期より、4～5%程度の値上げを検討中。



『アイドルマスター TOURS』
©窪岡俊之 THE IDOLM@STER™ & ©Bandai Namco Entertainment Inc. ©Bandai Namco Experience Inc.



『LIVE DAM WAO!』
© DAIICHIKOSHO CO.,LTD. All Rights Reserved.

-15-

ここでも多少はまだミニクレーンの増台が国内外ともにあります。特にまだ北米のほうが4,000台のうちまだ2,000台しか入っていないので、この夏に向けて2,000台程度入っていくと。ただ、トランプ関税の件がありますので、6月末ぐらいまでは今の在庫分として行けるけど、7月ぐらいから徐々にその在庫分が消えて、新関税のほうに、高いものになってくると。

われわれが全てかぶるわけではないんですけど、ディストリビューターさんが少し料金を、少し利益を削りながら、われわれも当然上がる部分だけで、それがそれぞれステークホルダーの皆さんが痛みを少しずつ分かち合うような形を取りながら、何とかこのトランプさんの心変わりを待つしかないわけでしてそういう感じで考えております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

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、レストランガイド掲載店舗だけが集結した“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、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10~20店舗の出店を目標とします。

従来の収益モデル

(売上)	
ボウリング 他	2.0億円
アミューズメント	10.1億円
飲食	1.3億円
総売上	13.4億円

フードホール併設後収益モデル

(売上)	
ボウリング 他	2.0億円
アミューズメント	10.1億円
フードホール	16.0億円
総売上	28.1億円

営業利益3億円

営業利益6億円を
目指します。

▼フードホールエリアイメージ



-16-

次のページをお願いします。もうこれはいいですね。フードホールの、あくまでも想定のことでありまして、とにかく営業利益、1店舗の利益を倍増させていきましょう、もうここに尽きると。1店舗の利益を倍増させる、今、アメリカが1店舗3億円の営業利益ですね、それを6億円にするように持っていきますよということで、それはもうこれです。フードホールです。超有名店のお店で、どの程度アメリカ人がびっくりするか、こうやって持ち寄れば楽しく食えるんだということですね。そういうものを目指そうということです。

サポート

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



Round One Delicious プロジェクト①

ROUND1

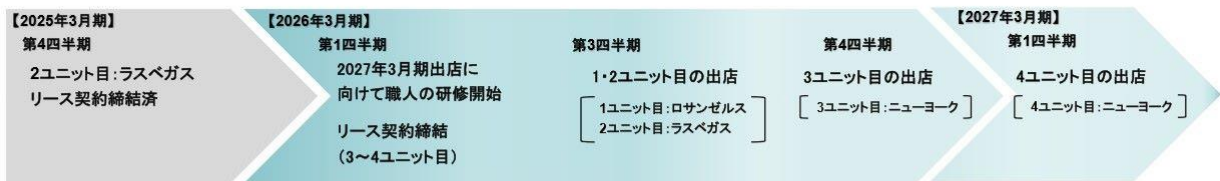
当プロジェクトが目指すのは、国内で最高評価を得た日本食そのままのクオリティを海外へ、
真の日本食の美味しさを世界の方に味わっていただくことです。

”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(ストアマネージャー・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)



-17-

次です。デリシャスのことです。これももういいと思います。

サポート

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

Round One Delicious プロジェクト②

ROUND1

◆協力加盟店について◆

2025年5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。



鮪 | 鮪 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



鮪 | 照寿司
福岡 北九州
「食ベログアワード 2025」 Bronze受賞
THE BEST CHEF AWARD 2024 GALA DUBAI



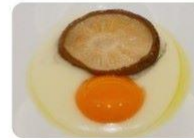
鮪 | 菊鮪
福岡 春日
「食ベログアワード 2025」 Silver受賞
レストランガイド2019 1つ星獲得



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



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



イノベーター | 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2025 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

-18-

次のページです。デリシャスのお店群です。プラス1が追加になって、実は今多分18店舗の契約です。ユニークなところは、このCENTIFOLIAというバー。これは東京にあるんですけども、お客様の99%が外国人、もう絶対に入れない。予約ですっと詰まっている。

ここのオーナーバーテンダー、彼はこの間アメリカに行きまして、某電気自動車最大手メーカーの超有名な社長と、あとショッピングセンターを駆逐している、一番ショッピングセンターのライバル会社、あの2人にカクテルをつくってきたということです。非常にそういうブレンも持っている彼ですけども、そういうところと。

ここはずっとウェイティングバーを含めて前提に入りますけれども。あとはそれぞれ、7店舗ぐらい入中の寿司、和食、天ぷら、イノベーター、そういう形で入れていくという形なんですね。

ご覧いただいたように、協力加盟店様はレストランガイドにて全部三つ取れてもいい店ばかりなんです。けど、ほとんどいただいてもすぐに返してしまうという。少し予約の幅を持たせておかないといけないようなルールがあって、それはもう面倒くさいのでということで、結構なところはもう返しています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

出店計画と今後の方針



2025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
米国					
ウィローブルック店 / テキサス州	10,242㎡	●			2025年度3Q予定
コロラド店 / コロラド州	1,997㎡		●		2025年度3Q予定
メンローパーク店 / ニュージャージー州	5,391㎡				2025年度3Q予定
ノースカウンティ店 / カリフォルニア州	8,857㎡	●		●	2025年度3Q予定
パシフィックビュー店 / カリフォルニア州	4,983㎡			●	2025年度4Q予定
アンテロープ店 / カリフォルニア州	7,092㎡			●	2025年度4Q予定
トウェルブオーク店 / ミシガン州	5,420㎡				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
フロリダ店 / フロリダ州	7,159㎡			●	2026年度予定
スカイビュー店 / ニューヨーク州	7,451㎡				2026年度予定
中国					
深圳福田N城市広場店	1,152㎡		●		2025年4月

店舗名 / 出店予定地域	営業面積	オープン時期
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	1,064㎡	2025年度3Q予定
3ユニット目 / ニューヨーク州	1,445㎡	2025年度4Q予定
4ユニット目 / ニューヨーク州	1,340㎡	2026年度1Q予定

今後の出店方針について

- 【国内】立地に合わせた様々な形態（小型店舗からスタジアム店舗）にて継続的に出店してまいります。
- 【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.17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、フードホール併設にて出店を予定しております。
 ※ 米国は上記の他に23店舗が現在リース契約締結交渉中です。（2025年度：5店舗 / 時期未定：18店舗）

-19-

次のページです。新しいお店、フードホールは、今見えている世界でいくと、今4店舗が予定されているというところですね。中国は一つもうオープンしました。先ほど申しましたようにということです。

サポート

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



米国店舗の出店方針と収支状況



※参考: 1マイル = 約1.6Km、1ドル = 140円で計算

【出店方針】	通常店舗	スポッチャ併設店舗	アミューズ小型店舗	フードホール併設店舗
主な施設	ボウリング・アミューズメント・カラオケ・飲食	ボウリング・アミューズメント・カラオケ・飲食・スポッチャ	アミューズメント・飲食	左記3つのモデル店舗に日本食を中心としたフードホール併設
出店候補地	全米の既存大型ショッピングモール内への直営による居抜き出店(出店対象となるモールは全米で約900施設)			カリフォルニア、テキサス、フロリダ、ニューヨーク・ニュージャージーの4エリア
営業面積	1,500坪程度	2,500坪程度	650坪程度	左記3つのモデルに+560坪程度
出店可能エリア	商圏人口:半径5マイル(約8km)・・・15万人以上、半径10マイル(約16km)・・・40万人以上		通常店舗、スポッチャ併設店舗のあるエリアにも出店可能	4エリアのみを対象
対象顧客	ショッピングモールへの来店客(夜間は大学生を中心とした若年層) ※男女比は50%:50%を想定			
売上構成	ボウリング 約10%、アミューズメント 約76%、飲食・パーティー・他 約14%	ボウリング 約7%、アミューズメント 約61%、スポッチャ 約19%、飲食・パーティー・他 約13%	アミューズメント 約90%、飲食 10%	フードホール 約40%、アミューズメント・ボウリング・パーティー・他 約60%
投資額	約1,330万ドル(約18億円) 内訳:内装関連・・・約750万ドル、什器備品等・・・約170万ドル、アミューズメント機器・・・約260万ドル、ボウリング機器・・・約80万ドル、開業費等・・・約70万ドル	約1,740万ドル(約24億円) 内訳:内装関連・・・約900万ドル、什器備品等・・・約230万ドル、アミューズメント機器・・・約260万ドル、ボウリング機器・・・約80万ドル、スポッチャ設備・・・約190万ドル、開業費等・・・約80万ドル	約1,110万ドル(約15億円) 内訳:内装関連・・・約650万ドル、什器備品等・・・約150万ドル、アミューズメント機器・・・約260万ドル、開業費等・・・約50万ドル	左記3つのモデルに追加 約500万ドル(約7億円) 内訳:内装関連・・・約320万ドル、什器備品等・・・約130万ドル、開業費等・・・約50万ドル
償却期間	内装:10年、ボウリング設備:7年、アミューズ機器:7年、什器備品:5～7年、スポッチャ設備:5年			
出店方針	米国での150～200店舗体制を目標に、上記のモデルを合わせて年間10～20店舗の出店を目指す			

【収支状況】	区分	好調店舗	平均店舗	赤字店舗
年間収支	総売上	1,500万ドル (約21.0億円)	960万ドル (約13.4億円)	540万ドル (約7.6億円)
	IFRS営業利益【初年度】	350万ドル (約4.9億円)	90万ドル (約1.3億円)	△120万ドル (約△1.7億円)
	IFRS営業利益【2年目以降】	490万ドル (約6.9億円)	220万ドル (約3.1億円)	10万ドル (約0.1億円)
	IFRS営業利益率【2年目以降】	32.7%	22.9%	1.9%
	IFRS税前当期純利益【2年目以降】	460万ドル (約6.4億円)	190万ドル (約2.7億円)	△20万ドル (約△0.3億円)
	IFRS税前当期純利益率【2年目以降】	30.7%	19.8%	—

※ 初年度の営業利益は開業費、会計上の工事期間賃料を含みます。

※ 平均店舗は全店舗での平均値となっております。

※ 収支状況と色分けは年1回期末に更新いたします。

-20-

次のページへ行ってください。アメリカの今の平均的な利益、3億円ぐらいが平均的な営業利益になっていますよというところです。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



米国店舗の現況



【2025年4月末現在オープン済の57店舗】

オープン時期	店舗名 / 地域	営業面積	SP AM◆
2010年8月	ブエンテヒルズ店 / カリフォルニア州	9,717㎡	●
2012年9月	モレノバレー店 / カリフォルニア州	4,060㎡	
2013年8月	レイクウッド店 / カリフォルニア州	3,976㎡	
2014年12月	アーリントン・パークス店 / テキサス州	5,933㎡	
2015年5月	メインブレイス店 / カリフォルニア州	3,716㎡	
2015年7月	サウスセンター店 / ワシントン州	3,973㎡	
2015年9月	イーストリッジ店 / カリフォルニア州	4,759㎡	
2016年5月	グレイブバインミルズ店 / テキサス州	7,493㎡	
2016年8月	サンバレー店 / カリフォルニア州	4,891㎡	
2016年12月	エクストン店 / ペンシルベニア州	5,423㎡	
2017年1月	サウスウエスト店 / コロラド州	5,811㎡	
2017年3月	フォックスバレー店 / イリノイ州	4,724㎡	
2017年7月	ブロードウェイ店 / ニューヨーク州	5,092㎡	
2017年9月	クリスタルラン店 / ニューヨーク州	4,212㎡	
2017年10月	グレイトレイクスクロッシング店 / ミシガン州	5,488㎡	
2018年1月	フォーシーズンズ店 / ノースカロライナ州	5,649㎡	
2018年3月	グレイトレイクス店 / オハイオ州	4,659㎡	
2018年6月	メイン店 / メイン州	4,025㎡	
2018年6月	コナドセンター店 / ニューメキシコ州	4,891㎡	
2018年8月	サウスタウンセンター店 / ユタ州	4,645㎡	
2018年9月	ミルクリーク店 / ペンシルベニア州	4,649㎡	
2018年12月	ゲートウェイ店 / ネブラスカ州	4,462㎡	
2018年12月	ノースリバーサイドパーク店 / イリノイ州	4,189㎡	
2019年2月	サウスリッジ店 / ウィスコンシン州	4,191㎡	
2019年3月	ノースリッジ店 / カリフォルニア州	4,789㎡	
2019年3月	ホールヨーク店 / マサチューセッツ州	4,793㎡	
2019年3月	テメキュラブルムナード店 / カリフォルニア州	5,056㎡	
2019年7月	サウスランド店 / カリフォルニア州	4,540㎡	
2019年8月	メドーウッド店 / ネバダ州	3,836㎡	

※『好調店舗(黄色)』と『平均店舗(緑色)』と『赤字店舗(ピンク色)』に色分けしております。

オープン時期	店舗名 / 地域	営業面積	SP AM◆
2019年10月	パークブレイス店 / アリゾナ州	4,696㎡	
2019年11月	メドーズ店 / ネバダ州	3,948㎡	
2019年11月	フェアフィールド commons 店 / オハイオ州	4,805㎡	
2019年12月	タウソントウンセンター店 / メリーランド州	4,907㎡	
2019年12月	ファッションディストリクト店 / ペンシルベニア州	5,396㎡	
2020年2月	バレーリバーセンター店 / オレゴン州	5,653㎡	
2020年3月	バーバングタウンセンター店 / カリフォルニア州	3,981㎡	
2020年7月	タウニーストスクエア店 / カンザス州	3,781㎡	
2020年9月	ボトマックミルズ店 / バージニア州	4,583㎡	
2020年10月	デプトフォード店 / ニュージャージー州	4,568㎡	
2021年2月	カンバーランド店 / ジョージア州	7,767㎡	●
2021年3月	パークシティセンター店 / ペンシルベニア州	4,645㎡	●
2021年4月	バンクーバー店 / ワシントン州	4,493㎡	
2021年6月	クエイルスプリングス店 / オクラホマ州	4,020㎡	
2022年6月	ペンブロークレイクス店 / フロリダ州	9,442㎡	●
2022年8月	ローズビル店 / カリフォルニア州	4,164㎡	
2022年8月	サウスヒル店 / ワシントン州	4,834㎡	
2023年3月	ノーススター店 / テキサス州	5,193㎡	
2023年12月	アローヘッド店 / アリゾナ州	7,722㎡	●
2024年3月	ダンベリーフェアー店 / コネチカット州	5,703㎡	
2024年4月	ラスベガスサウスアウトレット店 / ネバダ州	2,428㎡	◆
2024年6月	ブラザボニータ店 / カリフォルニア州	5,443㎡	
2024年7月	ガーニーミルズ店 / イリノイ州	6,551㎡	
2024年11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㎡	
2025年2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3月	ジャージガーデنز店 / ニュージャージー州	3,830㎡	

-21-

次のページへ行ってください。これももう書く意味がなくなってきたので割愛するかもしれませんが、今、調子の悪い店もまだ四つあります。全店を合わせると約3億円掛ける店舗数の利益が上がっていると、こういうところです。

こんなところですかね。今回のことは一番大きなポイントは、トランプさんがどの辺で折れてくれるのかな、いつ下げてくれるのかな。それを下げられない、間に合わない、自分たちの想定が甘かったというときには当然下方修正します。40%じゃない状況でやばいなと思ったら下方修正しないといけないわけですけど、その前にやれることは値上げということで頑張ってみようと思います。

もし逆にわれわれの想定よりも、トランプさんが僕らの中国からのぬいぐるみが20%となったら、当然上方修正します。また値上げもしないかもしれませんが、いや、より一層行けるなと思えばするかもしれません。また、インフレ状況が、アメリカは間違いなくインフレになるはずなので、当然やらないといけないときには当然実行していくというところであります。

簡単ですが以上でございます。

司会：杉野様、ありがとうございました。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



質疑応答

司会 [M]：それでは、ご案内のように、まず会場にお集まりの皆様からのご質問をお受けいたします。なお、この IR ミーティングは、質疑応答部分も含め全文を書き起こして公開する予定です。ご質問の際に所属、氏名を名乗られますとそのまま掲載されますので、この点ご了解ください。

質問者 [Q]：どうもいつもご丁寧なご説明ありがとうございます。社長のお話は、もう 10 年ぐらい聞いていると思うんですけども、毎回非常に興味深い、知見にあふれたご見解だなと思ってお聞きしているんですが。

質問は 1 点で、今回のこのトランプさんの影響に関してすごく分かりやすく説明いただいたかと思うんですが。別の観点から、社長のご経験からすると、今回のような事象というのは、過去のどういうものに似ているととらえた上で対応をご検討されたのか。なかなか珍しいケースで、非連続的な変化が大きいのかなと思ってしまいうんですが。

社長のご経験で言うと、人災、天災、いろいろ乗り越えてこられたかと思うんですが、今回のトランプさんの関税による変化というものはどういうものなんだととらえていらっしゃるのか。見方のベースみたいなものをお聞きできればと思います。よろしくお願いします。

杉野 [A]：保護主義ですね。まずは自分のところをよくしていこうという。大きな流れとしては、恐らくトランプさん自体は、いわゆるアメリカが世界を食わせてきたんだと。今、アメリカが麻薬の問題だとか、貧困の問題とか、格差の問題とか、いろんなことを抱えている中で、よくしたい、よくするのには、世界がもうちょっとアメリカに対して尊敬の念を持って、取っている利益を少しよこせよと、戻せよということ。ざっくり言うと、100 戻せよって言うておいて、最後どこか妥結しないと無理だというのは、分かっているんですよ。もう全滅するというように、アメリカだけが残るというのではなくて、全滅する可能性のほうが高いというのはもう分かっているわけですね。

どこからそのほころびが出るかというと、民主党の支持者のところを中心として、共和党にもそれが出てくるときのタイミングでしょう。それはいつですかといったら、もう LA には中国の船がないということからすると、もう間もなく物がなくなってくるわけですよ。ということは、高くなるだとか、買えなくなるだとかいうことが出てきたときに、もう動かざるを得ないわけですね。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



でも、ベースは保護主義を絶対に保っていかないと、今まで 100 の利益を世界に渡したのを、せめて 80 ぐらいにしとけよというところの妥結を図るというところにおいては、間違いなくトランプさんは折れるしかないというか、それで成功なわけですね。要は。そういうふうにもうならざるを得ないというか、なると思います。

そうしないことには、もう恐らく今度それがいつまでですかと言われたら、最長で見ても、1 年半でしょう。中間選挙までだと思います。最長ですね。そこまで行かれると非常にまずいわけですけど。でも、恐らくかなり早い段階でそっちの方向に。でも、特に対中国というのはありますから、中国に対しては一番きついのかかもしれません。それは時間的なこともそうでしょうけれども。

それでもお互いがギリギリ成立する要件としては、多分どこかで折れますよというのがトランプ流の今回のやり方が、たまたま間違っただけだと思えますけれども、ただアメリカにとって中期的に見れば、ひょっとしたらやってよかったのかなと思える人も結構僕は出てくる可能性が。アメリカ人ですよ、他の国々の人はそう思わないと思いますけど、そういうふうに思います。

質問者 [Q]：これは何ですかね、杉野社長の感覚からすると、あり得ると思っていた、起こり得ると思って見ていた事項の話なのか、それとも。

杉野 [A]：違います。少しの想定はありますけど、ここまで。これはひょっとしたら中国も前もって、なんでこう行く必要が、別に 80%で止めても、60%で止めてもよかったはずなんですね。どうして 140%まで行くのよと。想定外です、当然。

質問者 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：それでは、こちらの方。

織田 [Q]：ご説明ありがとうございます。SMBC 日興証券の織田です。質問二つございますので、一問一答でお願いできればと思っています。

一つ目がトランプ関税のお話ですけども。前提として 40%をとということで今回ご開示いただいていますけれども。お話を伺っている限りだと、仮にこの関税が 40%より高くなったときにも、価格は上げられるだけ上げると。当然そこにお客さんが付いてくるか、付いてこないかというのはあると思うので。40%を超えた場合にも、多分ここで出されているよりも価格を上げる可能性があるんだろうという理解でいいのかというお話と。

あと、デリシャスへの影響ですよ。デリシャスも基本的に多分日本から食材を持っていくというお話であったかと思うんですけども。この関税影響をどう考えておけばいいのか、これが 1 点目でございます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

杉野 [A]：まず、デリについては大きなものではないですし、恐らく最終 20%ぐらいじゃないですかね、かかる可能性があったとしてもですね。その分というのは、例えば今仮に 3 万円を想定すると、3 万 6,000 円という形の 6,000 円ですよ。それをじゃあどうしますかといったら、結局 10 万円の客単価を 10 万 6,000 円にするしかないわけですし、そういう対処の仕方を取ろうと思っております。

値上げの件は、今のご質問の内容ではなくて、どちらかという、要は利益を確保するために、その利益は確保できないのであれば、一つの法としては値上げで。その利益の確保はできないことってどういうことが考えられますかという、トップライン、いわゆる前提条件のプラス四点何パーセントが行かないときには値上げだし、もう一つは景品費がもっと 60%、70%で上がったときも、当然利益の確保ができないので値上げします、どちらもあります。

値上げをしないケースは何ですかといったら、利益の確保がずっときちっとできています。それは思った以上に雇用がもっと強くなって、もっと時給が高くなってということが可能性としてはゼロじゃないわけですよ。トランプさんは何を狙っているかといったら、要は最終的には 1 人当たりの GDP イコールいわゆる平均の所得自体を上げましょうということを目指しているわけですから、当然それは何につながるかってギャラアップですよ。ですから、それが結果的にわれわれのお客様の客単価になるのか、客数になるのか、どちらかで上がってくればそれはいいわけですから。

ですから、あくまでも値上げをするというよりも、必要性は何なのかという、われわれが想定したのが変わってくるときには当然値上げで対処しますよということです。以上です。

織田 [Q]：分かりました。そういう意味で、何%上げるとかというそういう話は、ご説明を伺っていると、どちらかという利益確保重視で、そこに対して普通に行くんだっとならないし、そう行かないとか、コストが上がるんだっとならまだ価格も上げていくし、それをできるところまでやっていきたいと思いますという、そういう理解でよろしいですか。

杉野 [A]：そうです。もっといいシナリオになれば、要は関税が下がってくるし、向こうの業績は底堅い動きで、底堅いというか、いわゆる雇用がめちゃくちゃ底堅い動きで、トランプさん、まんまとしてやったりとなったら値上げしますよ。もっと利益取りたいと思いますから。

織田 [Q]：二つ目が、デリシャスの今後の展開の話ですけれども。1 期目を見て 2 期目をどうするかというお話をいただいたんですけれども。来期に出るニューヨークかな、これでほぼ一応一巡というか、これで 1 期目という形で、今のところ 2 期目の予定というか、その辺りはどうなっているのかというところと。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

このひと塊ですかね、1期目がどういうふうな形で行けばうまくいったとか、そうじゃないとか、この辺りの判断基準として、どれぐらいの期間だとか、あるいはどういう損益的な判断基準を持たれているのかとか、もしこの辺りで考えがあればお伺いできればというのが二つ目です。

杉野 [A]：準備としては、当然一番しんどい準備が職人さんの養成なんですね。ここが一番しんどいわけですし、コストもかかりますし、いきなりすぐに何か物を買ってくるようにできないわけですし。ですから、もうずっと今、毎週採用面接を行って、順次加盟店さんにお預けいただく形でいきます。

ただ、6名のところ7名取ってくださいというのは難しいので、常に6名。ですから、今後1期目が上がってきたら枠が空いてきますから、そこにまた職人さんを入れて。これも2期目の準備であったり、もしくは向こうでやっぱり帰国するわと、辞めるわという人も出てくるでしょうし、そういった補充のためのこともあります。

ただし人の準備だけはやっておきます。お店は7カ月から8カ月あればつくり上げますから、それは物理的なことなので、そういう形で行ければなと思っています。

利益率で一応われわれが想定している部分というのは約20%、今のアメリカのエンタメ事業レベルの売上高、営業利益率が大体2割程度取れるように。ということは、ざっくりですけど5億円ぐらいを1店舗で売上を上げて、1億円ぐらいの営業利益が100点満点です。

それが10%、5,000万円になったら失敗ですかというと、まあ、失敗じゃないでしょうね。それも成功でしょうね。失敗は、やはり利益率がほんの数パーセントもないぐらい、ちょっと風吹けばそれが飛んでしまうよなというレベルは、これは失敗に近いのかもしれませんが、デリシャスの事業がなければ、実はフードホールがもし大成功したら、これは何があるかというと、フードホールの加盟店の28店舗は、ほとんどもういいですよってすぐに返事をいただきました。なぜか。デリシャスをやっているからです。

ですので、デリシャス自体はもちろんきちっと利益を上げられるように、徐々に徐々に、今ブルーオーシャンですけど、でもこれがどんどんレッドオーシャンに変わってくるはずなんですね、この10年がかりで。いいところ、おいしいところ、コスパのきちっと合うところに対してアメリカ人はその店に来てくれることになると思いますので、僕らはゾーンとしては一番上のクラスを狙っているわけですね。

でも、アメリカではその辺のクラスよりちょっと下のレベルのところが今うごめいてきていて、お寿司なんかはそうですね。ですから、その辺でもう撤退をされるようなお寿司屋さんも一部

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



に出てきています。ですから、そういったことを見極めながらですが、僕らの勝負ゾーンはこの一番の上のところですよ。

日本の母点であるお店に恥をかかせないように、しっかりとしたオペレーションをしながら、そののれんをきちっと守っていくという形を取っていきたいと思いますし、まずは1ユニット、2ユニット、3ユニット、四つまでやって、それが徐々に徐々に分かってきたときには、新しいお店を次のエリアにどのように出していくかというのももちろん決めているわけですよ。そのシナリオどおりいくことを祈るばかりです。

織田 [M]：分かりました。ありがとうございます。

司会 [M]：それでは、他にご質問のある方、いかがでしょうか。

サワダ [Q]：東海東京インテリジェンス・ラボのサワダと申します。ご説明ありがとうございます。3点ほどお伺いしたくて、一問一答でお願いいたします。

まず、既存店の前提のところについてですけれども、客数に関しては横ばいという認識でいいのか。それに値上げ分が現状乗っかって、4%、5%というような数字になっているかというところの確認をお願いいたします。

杉野 [A]：今のは、あくまでも客数で増える、もしくは客単で増える。値上げというのはまた別問題です。値上げ分は想定していません。あくまでも客数、もしくは客単です。買い上げ点数を上げていくと。

サワダ [Q]：分かりました。そこの支えとなっている、プラスに働く部分ですね、背景としてどのようなものがあるのか教えていただけますでしょうか。

杉野 [A]：足元が今もちろん強いというのは、一つの事実としてあるわけです。ただ、やはりそう言ってもクレーンゲームですよ、日米ともにクレーンゲーム、台数がまだ少しずつ増やしている状況であります。

また、トランプ関税の件があるので一概にはあれですけれども、ラインナップとしてもどんどんメーカーさん側として新しいもの、よりたくさんの品種をとということになっておりますので、まだまだそのクレーンに対しては飽きるというような感じには見えないんですね。ただ、1店舗当たりの、1台当たりのというのは当然これから薄まっていきます。台数が増える分だけ薄まるのは事実ですが、まだまだこの市場自体はきちっとオペレーションさえやっていければ、やはりより立地のいいところ、よりたくさんのお客が集まる場所、よりたくさんの品種があるところに優位性がありますので。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

日米ともにわれわれがそのトップランナーを走っているのは事実でありますから、そういった意味では、そのクレーンの部分のところは割と大きいと思います。

サワダ [Q]：ありがとうございます。続いて、私も関税のところでした。先ほど値上げのお話は出たんですけれども、関税が仮に上振れたとして、値上げに至る前の段階で、いかに利益を確保していくかというところで、こういったアプローチがあるのかご紹介いただけますでしょうか。

杉野 [A]：先ほど申しましたように、ぶれる要素というのは、まずは例えばアメリカでいけば、クレーンの中身、景品費が関税率 40%ではなくて、80%になるのか。悪いほうだけ言いますね、80%になるのか、なったときには、当然そのまま想定している利益は下がっていきますよね。下がっていきます。よって、下がる分を補うのには当然関税が上がるというのは、要はわれわれからすると物の値段が上がっているわけですから、それを回避するためインフレになっているわけですから、それはあくまでもわれわれも値上げをしないと対処できないわけですから、それで値上げをするということですね。

サワダ [Q]：分かりました。ありがとうございます。まだ仮定の話になるんですけれども、例えばお店づくりの中で、クレーンの比率を変えたりとか、そうしたことってあり得るということでしょうか。それとも先ほど最長でも 1 年半というお話があったので、それは現段階ではそんなに考慮するようなものではないということでしょうか。

杉野 [A]：僕たちが想定できないような結果になる可能性も当然あるわけですし、悪いときには悪いことが重なると、またパンデミックとかがまた来る可能性もゼロじゃないわけでした。そのときにはさまざまなことをさまざま合わせながら、その対処をしていかざるを得ないわけです。よってクレーンがいいといっても、ひょっとして来年というか、今年からもう全然駄目になっていく可能性もゼロじゃありません。

ですから、常に重要なことは、それに対して最適解を求めていけるようなフットワークの軽さというか、試行錯誤ですけれども、これをやってみて改善できなかったらまた違うことをやってみて、それでも駄目だったら違うことをやってみてということではかないわけですし。

パンデミックのことが出てきたときには、今は難しいんですけれども、でも将来的には必ずそういったパンデミックも再来する可能性があるんだということを想定すれば、明日来られたら困りますけど、10 年後だったら対処できるようにはしたいなとは思っています。

どんなことかという、われわれの力では無理ですけど、われわれの力って何かというと、社内のソースを使うだけでは絶対無理ですけど、要はラウンドワンってすごいいいよねと、スポッ

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

チャあるし、カラオケあるし、ボウリングあるし、アーケードもいっぱいあるし、これはリアルな店舗としてはもう世界最高峰だよねって思ってる方は結構僕はいると思います。

その中には非常に大手のアメリカのゲームメーカーさんとか、もしくはそういった技術をお持ちのところ、それはどういったことかということ、VRの技術だったり、ARの技術だったり、もしくはメタの技術だったり、そういったことを融合したものが、じゃあラウンドワンさんと、うちにリアルじゃないほうのラウンドワンをつくらせてくれよと、シェア半分でもいい、利益折半ねと、そういったことはやはり準備としてはやらないといけない。

その準備って何ですかっと思ったら、今のブランド力、アメリカでのブランド力をもっと上げることだと僕は思っています。アメリカでスポッチャが今の日本と同じぐらい店舗数があったら、いろんなお話が多分来ると思うんです。

架空の、いわゆる想定されるその世界のところをラウンドワンとして切り売るかもしれません。リアルは切り売りませんよ、売らないですよ。だけど、そっちの分野にはラウンドワンを売ろうと思っています。ただし売り切りじゃなくて、コンビニのラーメンを売るみたいな、あんなのではない。あくまでもずっとシェア取り、何割対何割で。

極端な話ではおうちでスポッチャみたいなものですよね、要は。そういったものがラウンドワンのブランド力をかけて、ラウンドワンをそういった形で買っていただける技術を、彼らがそれを駆使して作ってもらえるような形を取れば、多少パンデミックが来たときでも生きながらえる術としてあるのかなと思っています。以上です。

サワダ [Q]：ありがとうございます。御社のコンテンツ力のさらなる進化をすごい楽しみにしております。あと、すいません、最後にもう1点、デリシャスに関してですけれども。紹介いただいた1業態当たりの出店はどれぐらい可能なのか。先ほど職人さんの育成が大変ということをお聞きしたんですけれども、こういうすごい格の高いお店を何店舗も出してしまうと、そちらもイメージ的にどうかというところが気になりますので。

杉野 [A]：基本は、1都市に対して、例えばお寿司屋さんで、鮎あらいさんを二つ出すわけにいかんわけですね。ロサンゼルスに二つの鮎あらいがあったらいいかんわけでした。都市の数はいくつありますかって、基本は誰もが知っているアメリカの都市、誰もが知っているヨーロッパの都市で、もしくは一部のアジアの都市であれば十分にやっていけると思います。

あとは、加盟店の数の問題です。20であればマックス出せる店舗数というのにも限るわけです。加盟店の数と出せる都市の数を掛け算すればいいわけですから。でも、もっと行ける、そのブランド

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



力は日本のそのブランドがすごい、その再生の能力がラウンドワンはすごいとなれば、別に加盟店の数をもっと増やしてもいいわけです。その時点において。

それはもっともっと先の話ですし、あくまでも今回の 18 のお店がきちっと利益が出せ、でこぼこは当然あると思いますが、トータルのには 1 ユニットでの利益の金額がここまで上がるんだとなれば、あとはもっともっと利益をそれだけで上げていこうとするならば、加盟店の数を増やすということしかできないと思いますね。そういう形だと思います。

サワダ [M]：分かりました。どうもありがとうございました。

司会 [M]：それでは、申し訳ございません、まだご質問もあろうかと思います。オンラインからのご質問もいただいておりますが、予定をしておりました時間がまいりましたので、以上をもちまして、株式会社ラウンドワン様の IR ミーティングを終了いたします。

杉野様、佐々江様、岡本様、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]：また、皆様にはご参加いただき、誠に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
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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com