

株式会社ラウンドワン

証券コード：4680

全 4 回シリーズ・第 2 回

反則級の出店モデルと、200 店超の伸びしろ

～居抜き×車社会×長時間営業。大きく稼ぐ店を安く作れる仕組み～

【注意事項】当資料は、本ホームページを閲覧される方へ、下記対象企業への投資を推奨するものではありません。投資判断は閲覧者各位の自己判断で行って頂きますようお願いいたします。対象企業は弊社による投資助言の対象となっている企業場合があります。

前回、米国がラウンドワンの成長エンジンだとお伝えしました。でも、こう思いませんか。「**米国で日本のエンタメ企業が、そんなに簡単に勝てるものだろうか？**」——実は、勝てるだけの構造的な理由があります。今回はその土台となる「**ズルい**」ほど**有利な 3 つの仕組み**と、これからあと何店出せるのかという「伸びしろ」の話をしたいと思います。

◆① 居抜き出店：巨大な店を「安く・速く」作れます

米国では EC 化の波で、郊外モールの百貨店など大型テナントが次々と撤退しています。ラウンドワンは、その**巨大な空き区画に「居抜き」でそのまま入ります**。ゼロから建物を建てる新規投資なら、土地の取得や建設に莫大なお金と時間がかかりますよね。ところが居抜きなら建物はすでにあるので、**初期投資は大幅に低く抑えられ、工期も短くて済みます**。しかも面白いのは力関係です。空き区画に困っているモール側にとって、集客力のあるラウンドワンはむしろ「来てほしい救世主」なのです。だから賃料などの条件交渉も、ラウンドワンに有利に運びます。借りたい側が強いのではなく、**貸したい側が頭を下げるような構造にあると推測されます**。——これが米国ラウンドワンの出発点です。

◆② 駐車場直結：日本では考えられない“ダイレクト入店”です

ここが、日本のラウンドワンと根本的に違うところです。米国は徹底した車社会です。ラウンドワンの米国店は、モール外周に広がる**オープンな無料駐車場から、店舗専用の入口へ直接入れる**設計になっています。イメージしてみてください。日本のように「モールの中を延々と歩いて店にたどり着く」のではなく、**車を停めたら数歩でラウンドワン**なのです。つまり、買い物のついでに立ち寄り客に頼るのではなく、最初からラウンドワンを目当てに車を乗り付けられるお客様を、モールの混雑や営業状況とはまったく関係なく取り込めます。広大な無料駐車場そのものが、ファミリーや若者グループが深夜でも気軽に集まれる「入口」になっているのです。

◆③ 長時間営業：モールが閉まっても、ラウンドワンは開いています

そして、この駐車場直結が最大の効果を発揮するのが営業時間です。米国の多くのモール本体は、おおむね 10 時から 20～21 時、つまり 1 日 10～11 時間程度で閉まってしまいます。ところがラウンドワンは外から直接入れるため、**モールの営業時間に合わせる必要がありません**。実際、米国店はほぼ全店が**朝 10 時から翌 2 時まで、1 日 16 時間・年中無休**で営業しています。多くの店舗が看板やサイトで「open late/past midnight（深夜まで営業）」を堂々とうたっているほどです。モールが閉まった後の深夜帯——若者たちが集まるナイトタイムエコノミーを、ほぼ独占的に取り込めるわけです。

これは収益構造の面でも、じわじわ効いてきます。考えてみてください。家賃や設備リースといった**固定費は、営業時間が長くても短くても同じ金額が発生します**。それなら、営業時間を延ばせば延ばすほど、同じ固定費をより多くの売上で「薄める」ことができますよね。モール標準の約 10～11 時間に対して、ラウンドワンは 16 時間です。**単純計算で 1 日あたり 5～6 時間、率にして 5 割以上も長く稼働**できるので、1 時間あたり・1 坪あたりの固定費負担は大幅に軽くなります。巨大な居抜き区画を、長い時間フル回転させる——これが米国ラウンドワンの「稼ぐ力」の土台なのです。

16 時間 1日の営業時間（10:00～翌 2:00） 年中無休・ほぼ全店	約 1.5 倍超 モール標準比の稼働時間 深夜需要を独占的に取込	直結 駐車場からダイレクト入店 モールに縛られない	低コスト 居抜きによる初期投資 回収が早く ROI が高い
--	---	--	--

出所：営業時間は Round1 USA 公式サイト（各店ページ）より。モール標準は一般的な目安です

筆者の所論：「新規投資」と「居抜き投資」では、ここまで違います

- 初期投資は、建物を建てない分だけゼロからの新規出店より大幅に低く抑えられます。だから1店あたりの投資回収（ペイバック）が早くなります。
- 出店スピードも違います。工事は内装が中心で済むため、用地取得から開業までが速く、出店ペースを上げやすいのです。
- 立地交渉では、空き区画を埋めたいモール側と利害が一致します。集客の核として歓迎されるので、賃料条件も有利になりやすいといえます。
- 店舗サイズも見逃せません。元・百貨店クラスの巨大区画に入れるので、1店舗が大きく、長く、たくさん稼いでくれます。

現地レポート：モールで見た光景をお伝えします

シアトルとヒューストン近郊の店舗に訪れたときのことです。下記の写真でみるとまるで独立店舗のような入口でしょう？違うのです、実はショッピングモールの一角であり、目の前に広大な駐車場があることが一目瞭然だと思えます。店舗内は車で乗り付けた若者グループやファミリーで賑わっていました。この「モールの中の店」ではなく「駐車場に面した独立した大型店」という姿は、今回回った10店舗すべてに共通する光景でした。正直、日本の店舗とはまるで別物です。この目で見て初めて、長時間営業と駐車場直結の意味が腹落ちしました。

ROUND1 店舗に直結する駐車場の巨大ファサード



◆コロナ禍以降 6 年で 41→59 店。出店の「型」はすでに完成しています

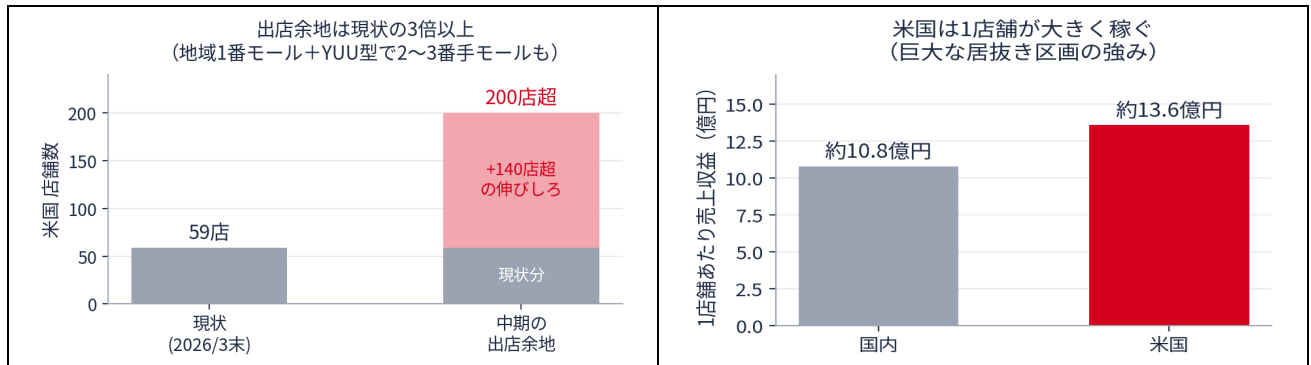
この出店モデルは、机上の空論ではありません。米国1号店は2010年のカリフォルニア州プエンテヒルズ店で、そこから試行錯誤を重ね、コロナ禍の2021年3月期以降だけでも**18店と着実に店舗を積み上げてきました**。いまや店舗網はカリフォルニア・テキサスからニューヨーク、ニュージャージー、フロリダまで20州以上に広がっています。直近の2026年2月にはニュージャージー州のメンローパーク店がオープンしました。用地の目利き、居抜き改装のノウハウ、開店後のオペレーション——**「出店の型」はすでに完成しており、あとはこれを横展開していくフェーズ**に入っています。

◆では、あと何店出せるのでしょうか——会社は「200 店超」と話しています

ここまで読んで、「仕組みが有利なのは分かった。でも、もう出られるところには出尽くしたのでは？」と思われるかもしれません。ご安心ください。**むしろ、これからが本番です**。米国には、地域の中核となる大型モールが**約1,200**あるとされています（ICSC分類：Super-Regional Mall、Regional Mallの合計）。それに対して、ラウンドワンの米国店舗はまだ59店に過ぎません。

しかも、攻め方は1種類ではないのです。**地域で一番集客力のある「1番モール」には従来型のラウンドワンを、そこまでの規模ではない「2～3番手モール」には、フードホール併設型（YUU）という別のエッジを効かせて出**

店していけます。エンタメ単独では成立しにくい立地でも、「日本の食」という武器を足せば勝負できる——この2つのモデルを組み合わせることで、攻められるモールの数が一気に広がります。両者を合わせると、**中期的に合計 200 店超、つまり現状の 3 倍以上の出店余地**が視野に入ってくると考えられます。



(左) 出店余地は筆者の試算です (ICSC のモール分類と会社の出店方針に基づく考え方)。(右) 1店舗あたり売上は直近開示計画ベースの概算です

そして肝心の「儲かり方」です。1店舗あたりの売上は**米国が約 13.6 億円と、国内の約 10.8 億円 (2026 年 3 月期売上高から筆者試算) を上回っています**。巨大な居抜き区画に入る米国店は、1店が大きく稼いでくれるのです。一方で初期投資は居抜きで低く抑えられている——つまり、**大きく稼ぐ店を、安く作れる。だから日本よりも ROI が高く、投資回収が早い**と想定できます。会社が米国への重点投資を続けると明言しているのは、この経済性に裏打ちされているからです。米国は人口が増え続け、1人あたり GDP も高く、市場そのものが伸びている点も心強い追い風といえます。

◆ 同じ 1 プレイが、米国では 2~4 倍の値段で売られています

ここで、現地で確かめてきた「値段」の話をさせてください。米国のラウンドワンでは、クレーンゲームの料金は **1 ゲームあたり約 0.9~2.5 ドル、日本円で約 150~400 円 (1 円=160 円換算)** に設定されていました。大型機は約 2.5 ドル、ミニクレーンでも約 2 ドルが中心です。日本のラウンドワンの相場は 1 プレイ 100 円ですから、**同じ機械が 1.5~4 倍の値段で稼いでいる計算**になります。そして何より驚いたのは、お客さんの様子です。米国は日本と違い専用カードにチャージするプリペイド方式です。そして、誰も値段を気にする素振りを見せず、**躊躇なくカードをゲーム機にスワイプして遊び続けている**のです。米国ではサービスの値段が日本の 2~4 倍というのが日常ですから、この価格でも「高い」とは感じられていないのでしょう。1店舗あたり売上が国内を上回る背景には、稼働時間の長さに加えて、この「サービスの値差」があるのだと現地で腹落ちしました。

現地レポート：DAISO の行列が教えてくれたことをお伝えします

現地の DAISO (100 円ショップ) を覗くと、日本で 100 円の商品が 2.5 ドル、つまり約 400 円で売られていました。それでも日本と同じようにレジには行列ができています。一方で、私の肌感覚では平均的なグローバルアパレル、スーパーの食品といったモノの値段は日本の 1.5~2 倍程度と、差は比較的小さいのです。つまり米国の物価の実態は、「モノの値差は小さく、人手やきめ細かさを伴うサービスの値差は大きい」ということです。ジャパंकオリティで感動体験を提供できるモノやサービスを米国へ持っていきだけで、同じものが 2~4 倍の値段で売れる——米国で稼ぐ日本企業業は、改めて面白いと感じた瞬間でした。

◆ 投資家として、どこに注目すればよいのでしょうか

この出店モデルを株式投資の目線に引き直すと、注目点は 3 つあります。1 つ目は**出店ペースの持続性**です。会社は今後、米国で年間 10~20 店規模の拠点拡大を目指しています。現状はこの目標達成に向けて取組中であり、私達も四半期ごとの新店発表がこのペースに乗っているかどうかをウォッチしていきたいと思います。2 つ目は**新店の立ち上がり**です。居抜きで初期投資が軽い分、新店が早期に黒字化しているかが、モデルの健全性を映す鏡になります。3 つ目は**YUU 併設型の初動**です。2~3 番手モールへの展開が成功すれば、200 店超という出店余地の説得力が一気に増します。逆に言えば、これらが崩れたときが、シナリオを見直すサインだと考えています。

現地レポート：現地で気づいた、もう一つの発見をお伝えします

店舗を回っていて印象的だったのは、平日の昼間でも駐車場に車が絶えないことでした。米国では誕生日会やチームの打ち上げなど「集まる口実」が多く、ボウリングとパーティールームがその受け皿になっています。日本のように夜と週末に偏らず、昼の時間帯も稼働している——16 時間営業の長さが、そのまま売上機会の多さにつながっていると実感しました。

ROUND1 店舗内にあるパーティ予約を知らせるボード



次回予告 ▶ 第3回はいよいよ本丸の「アニメ」です。世界最大のアニメイベント Anime Expo 2026 と競合 20 店舗の現地検証から、“唯一無二のリアル・プラットフォーム”の実像に迫ります。

出所・ご留意事項

本資料は株式会社ラウンドワンの開示資料（「2026 年 3 月期 決算説明会資料」2026 年 5 月 13 日ほか）、公式サイト、ICSC・SPJA 等の第三者データ、および作成者による 2026 年 6 月末～7 月上旬の米国現地視察（シアトル・ヒューストン・ロサンゼルス・サンフランシスコのラウンドワン 10 店舗、競合約 20 店舗、Anime Expo 2026）に基づく情報提供資料です。特定の有価証券の売買を勧誘するものではありません。現地観察に基づく数値・構成比は作成者の概算・体感値を含みます。出店余地は作成者の試算であり、会社の公表計画ではありません。将来予測には不確実性が伴います。投資判断はご自身の責任でお願いいたします。

重要事項説明

■ 投資顧問契約の概要

投資顧問契約は、有価証券及び金融商品の価値分析に基づく投資判断をお客様に助言する契約です。

当社の助言に基づいて、お客様が投資を行った結果は、すべてお客様に帰属します。当社の助言は、お客様の投資判断を拘束するものではなく、また有価証券の売買を強制するものではありません。なお、有価証券投資の結果、お客様に損害が発生することがあっても、当社はこれを賠償する責任は負いません。

■ 投資顧問契約に係るお客様のリスク

お客様は、当社と投資顧問契約を締結し、当社はお客様へ助言を行うことで報酬を得ます。

当社は、助言した有価証券の将来の運用成果を保証するものではありません。

■ 投資顧問契約の主なリスク

お客様への助言対象は、主に国内の株式を投資対象としますので、有価証券等の価格の下落や、有価証券等の発行会社の倒産や財務状況の悪化、為替の変動等の影響により、助言をおこなった有価証券の価値が下落し、損失を被ることがあります。

助言を行う有価証券の種類や投資制限、投資市場、投資対象国などが異なることから、リスクの内容や性質が異なりますので、投資顧問契約の締結にあたっては契約締結前交付書面等をよくご覧ください。

■ 投資顧問契約に係る報酬等の費用

投資顧問契約による報酬（投資顧問料）は、基本報酬と成功報酬との2種類から成り、事前にお客様との個別の交渉により決定します。原則として、契約資産の額に基づき報酬料率を適用します。

■ その他ご留意して頂きたい事項

当資料は当社が信頼できると判断した情報に基づいて作成しておりますが、情報の正確性、完全性を保証するものではありません。当資料中に記載した内容、数値、図表等は、当資料作成時点のものであり、今後、予告なしに変更することがあります。当資料で使用している各指数に関する著作権、知的所有権その他一切の権利はそれぞれの指数の開発元もしくは公表元に帰属します。なお、当資料のいかなる内容も将来の投資成果を示唆ないし保証するものではありません。本資料の一部または全部を当社の書面による許可なくして第三者に再配布または閲覧させることを禁じます。

■ 以下の項目については契約締結前交付書面をご確認ください

- ① クーリング・オフの適用
- ② クーリング・オフ経過後の契約の解除
- ③ 投資顧問契約の終了の事由

■ 金融商品取引業者

社名：あすかコーポレートアドバイザー株式会社
所在地：〒105-7307 東京都港区東新橋 1-9-1 東京汐留ビルディング 7 階
TEL: 03-6263-9690
業務概要：投資助言・代理業
登録番号：関東財務局長（金商）第 2162 号（2009 年 3 月 30 日）
加入協会：一般社団法人 資産運用業協会