

株式会社ラウンドワン

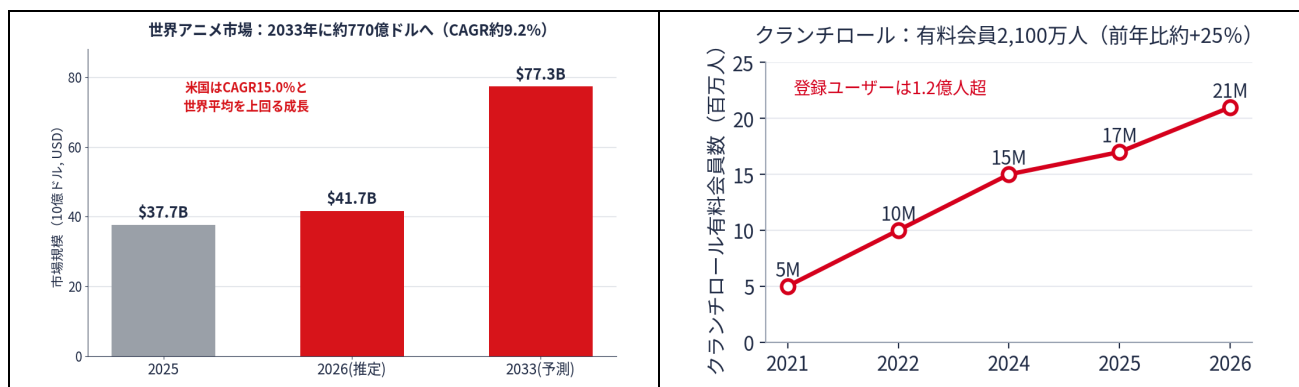
証券コード：4680

全 4 回シリーズ・第 3 回

アニメ需要と「リアル・プラットフォーマー」の実像
～Anime Expo 2026 と競合 20 店舗を歩いて確かめた、圧倒的な優位性～

【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。

シリーズ第 3 回は、このストーリーの心臓部です。米国ラウンドワン最大の成長エンジンは、**日本アニメ人気の爆発的な拡大**にほかなりません。まず数字を押さえておきましょう。調査機関（Grand View Research, Inc. の 2026 年調査）によると、世界のアニメ市場規模は 2025 年の 377 億米ドルから 2033 年には約 772 億米ドルに達すると予測され、2026 年から 2033 年までの CAGR は 9.2% で成長すると予測されており、**なかでも米国は年率 15% と世界平均を大きく上回るペースで伸びるとされています**（同社の米国アニメ市場調査）。配信最大手のクランチロール（Crunchyroll: ソニー子会社）は、有料会員が 2,100 万人（2026 年 5 月発表、前年比約 +24%）、登録ユーザーは 1.2 億人を超えました。



出所：Grand View Research, Inc. 「Anime Market Report」 (2026 年)、Crunchyroll 公表値 (2026 年 5 月 8 日リリース) より作成

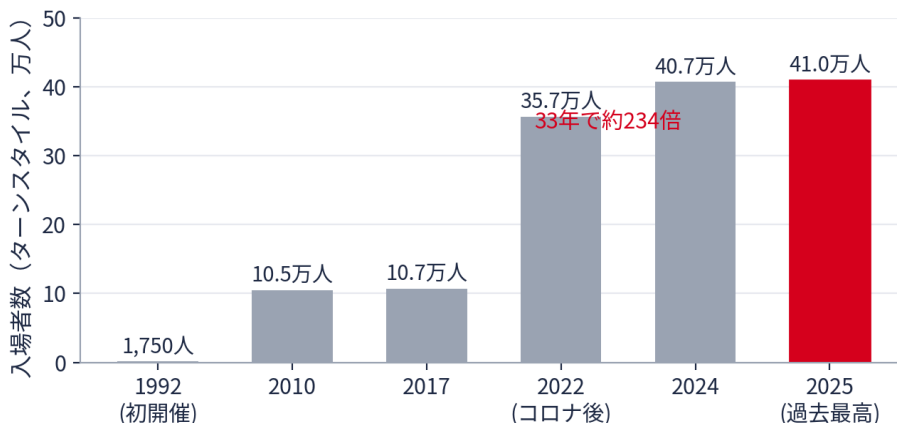
では、この巨大なアニメ需要を、ラウンドワンはどうやって「現金」に変えているのでしょうか。答えは**クレーンゲームや日本が誇るアニメなどとのコラボレーション企画**です。人気アニメとのコラボ景品を目当てに、若者たちが店に押し寄せています。ご存じの方も多いかと思いますが日本のラウンドワンではアニメなどとのコラボ企画は当たり前の光景になりつつありますが、**米国での本格的なコラボの展開は今年からです**。国内では月間およそ 30 件のコラボを続けており、米国でも月間コラボ件数は直近で 20 件（2026 年 7 月現在 HP より）、1 店舗あたりのクレーン台数はこの 5 年で約 3 倍に増えました。ネットでアニメを「観る」時代に、この規模感で**「その場で触れて、取って、持ち帰る」体験を全米規模で提供できるのはラウンドワンだけ**なのです。コラボ時には、プレイに使うプリペイドカードの券面まで限定デザインになり、カード自体がコレクターズアイテムに化けますし、フード＆ドリンクを頼むと貰える限定グッズなどが購入できるのです。「遊ぶための入金」が「推しの限定グッズ集め」に変わる——この仕掛けが、来店動機と客単価を同時に押し上げています。このようなコラボ企画ができるのは**日本で長年培ったアニメ制作会社や景品製作会社との実績と信頼**があり、同業他社には真似しにくい構造になっているといえます。

◆ AX2026 現地レポート：これが世界最大のアニメイベントです

さて、ここからが現地報告です。7 月 3 日、ロサンゼルス・コンベンションセンターで開催された「Anime Expo (AX) 2026」を歩いてきました。会期は 7 月 2 日から 5 日までの 4 日間で、**会場面積は東京ドーム約 1.3 個分。前回の入場者は延べ約 40 万人と、世界最大のアニメイベント**です。日本最大の AnimeJapan が約 16 万人ですから、その 2.5 倍の規模だと言えば、大きさが伝わるでしょうか。一般チケットは開催前に完売していました。15 時頃には、メイン会場で入場規制が行われていました。入場者数が 40 万人前後で頭打ちに見えるのは、需要が伸びていないからではなく、**会場のキャパシティが限界だからとみられます（現在、同会場は拡張工事中）**。また、会

場のエントランス近くには日本のスポーツイベントでよく見かけるダフ屋が「チケットを売ってくれないか？」と

Anime Expo (LA) : 33年で1,750人→41万人。米国アニメ需要のリアルな体温計



待ち構えています。

出所：SPJA 公表値・各種報道より作成。ターンスタイル入場者数（延べ）です

約 40 万人 入場者数（延べ・前回） AnimeJapan の約 2.5 倍	1.3 個分 会場面積（東京ドーム比） LA コンベンションセンター	完売 一般チケット（開催前） 15 時頃には入場規制も	1～2 割 コスプレ参加者の比率 作成者の体感値
--	---	--	---------------------------------------

筆者の所論：現地で見えた「メインストリーム化」の動かぬ証拠をお伝えします

- 客層は筆者の体感として白人系が 4～5 割、アジア系・ヒスパニック系・黒人系がそれぞれ 2 割前後という印象でした。一方、日本人はほぼ出展者で客としてはほとんど見かけませんでした。アニメはもはや特定コミュニティの趣味ではなく、米国社会全体の若者文化になっています。
- 驚いたのは入場者の 1～2 割がコスプレ姿で参加しており、しかも実に堂々と楽しんでいたということです。コスプレ市場は日本より大きいのではないか、という印象すら受けました。フィギュアは高額品から売り切れ、無料配布のランダムカードには参加者が何度も並び直す熱狂ぶりでした。
- 会場のアンカー（中核出展者）はクランチロール（Crunchyroll）でした。クランチロール上で最新話を放送からわずか数時間で英語やスペイン語などで翻訳配信するこの会社は、まさに米国アニメ市場の“ネットのインフラ”だと実感します。
- 興味深いのは、米国では日本と逆で「アニメが先、マンガが後」だということです。書店・紀伊國屋の売場も 8 割がフィギュア等のグッズでした。あるマンガ配信会社は今年を市場の転換点と見て、出展規模を 3 倍に拡大したそうです。つまり、マンガ自体の需要拡大はまだ序章に過ぎません。

◆ ラウンドワンはどう動いたのか：イベントから店舗への“送客導線”を目撃しました

では、この巨大イベントでラウンドワンは何をしていたのでしょうか。単独ブースの出展はありませんでしたが、代わりに**ホロライブ・SEGA・FURYU と連携したクレーンゲーム体験コーナーを展開し、大人気を博していました**。マシンには ROUND1 のロゴが入り、プレイした人には**今後の出店モデルの中心となるフードホール型店舗をプロモーションしたうちわと、「1 ゲーム無料」特典付きのキャラクター限定カード**が配られていました。そして、ここで注目すべき点があります。その夜、近隣のラウンドワン店舗を訪れてみると、**AX の入場パスを首から下げた来店客がちらほら見られました**。イベントの集客をその日のうちに店舗売上へつなげる送客導線が、実際に機能していることが確認できました。派手な単独出展よりも、効率的な費用の使い方だといえます。ちなみに、国内系競合のマシンも一部ブースで見かけましたが機器の貸与にとどまる模様で、**Dave & Buster's、Main Event、Lucky Strike などの競合の露出は筆者が見る限り皆無**でした。この場所に、ライバルはいなかったのです。

◆ 競合 20 店舗を歩いた結論：差は縮まるどころか、開いているのではないか？

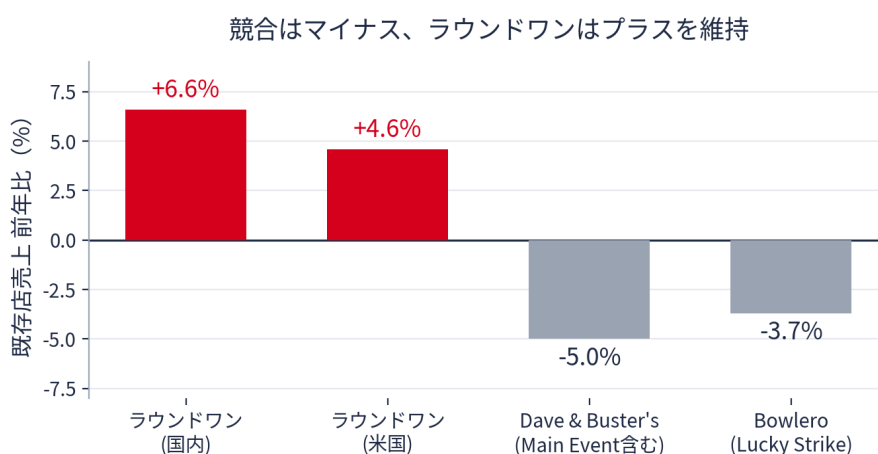
イベントだけではありません。4 都市でラウンドワン 10 店舗と競合約 20 店舗（Dave & Buster's、Main Event、Lucky Strike [旧 Bowlero]、クレーンゲーム専門店など）を見比べてきました。まず競合ですが、**キャラクタークレーンは昔と変わらず増えておらず、景品も旧来の汎用ぬいぐるみ**が中心のままでした。クレーン専門店は料金

こそ安いものの、扱うのは小型景品ばかりで立地も限られており、全国規模の脅威にはなり得ないとみられます。

一方のラウンドワンは、景品の中身そのものが進化していました。**2年前はいわゆるノンブランドの「カワイイ系」ぬいぐるみが7〜8割を占めていたのに、いまではアニメキャラクター人形・フィギュアが約6割、カワイイ系は約3〜4割、一部店舗では日用品系が約1割という構成に様変わり**していたのです（筆者の店頭観察による概算です）。伸びる IP 需要に合わせて品揃えを機動的に入れ替える——この**商品開発力と運営力こそ、日本で数十年かけて培った他社参入を妨げる「堀（モート）」**だといえます。

また、主要顧客層である大学生の経済力の高さも、今回の視察での発見の一つです。今回の視察ではロスアンゼルス在住の大学生にインタビューする機会を得ました。彼はロスアンゼルス在住の18歳の男子でカジュアル寿司チェーンでアルバイトをしています。時給は18.5ドル、1日5-6時間働き、週3日働いているとのことですが、チップ込みで1日150-180ドル、月間で約1,800ドル（1ドル160円換算だと、日本円で約29万円！）稼いでいると語っていました。彼曰く、時給やチップは他の近くのお店と比較して安い方とのこと。また、彼の周りの大学生は節約するという考え方は余りないようで、ラウンドワンの**主要顧客である若者の経済力は日本と比較してもかなり高い**ことがうかがえます。

そして結果は、すでに数字に表れています。競合の既存店売上がそろってマイナスに沈む中、ラウンドワンだけがプラスを維持しているのです。



出所：当社開示（国内：2026年3月期実績、米国：2Q時点の2026年3月期計画数値）、Dave & Buster's 2025年度実績、Lucky Strike（旧 Bowlero）2025年度実績。各社の会計期間は異なります

筆者の主要メッセージ

ラウンドワンは、世界に誇れるジャパニーズコンテンツを「リアル会場」で触れ、消費できる、最大級のリアル・プラットフォームです。

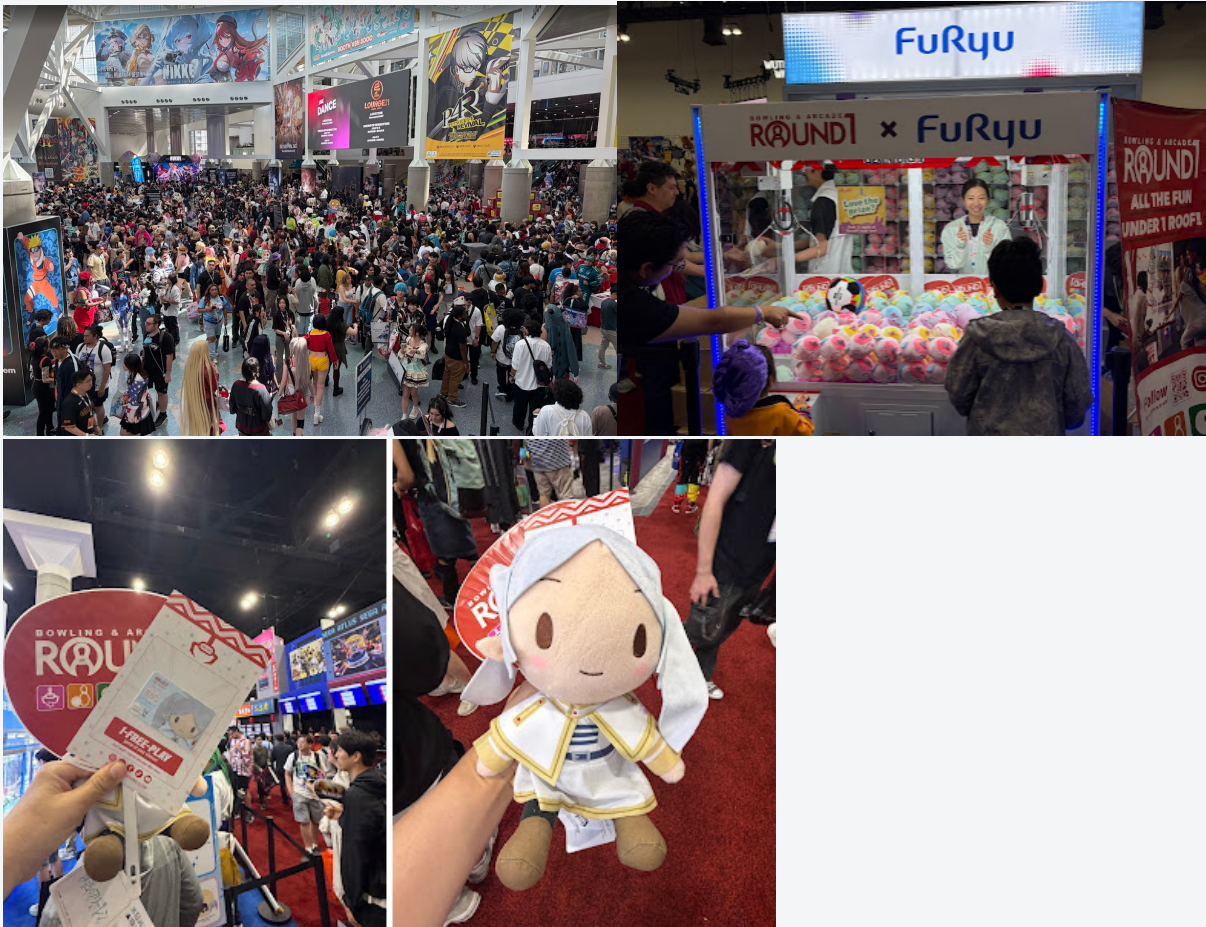
筆者の所論：競合が簡単には追いつけない、3つの堀があります

- 1つ目はIPホルダーとの関係性です。日本で数十年・月約30件規模のコラボを積み重ねてきた信頼が、米国でも独占的なコラボ景品につながっています。
- 2つ目は景品の開発力です。人気IPの限定景品を自社で企画・調達できるので、「ここでしか取れない」体験を生み出し、来店動機と単価を押し上げられます。
- 3つ目はプライズ運営力です。1店舗に100〜300台超のクレーンを最適配置し、高回転で回すオペレーションは、台数もノウハウも競合と桁違いです。

最後に、一つの将来像を示します。クランチロール（Crunchyroll）が米国アニメ市場の“ネットのインフラ”だとす

れば、ラウンドワンは“リアル消費のインフラ”になり得るのではないのでしょうか？ 全米に広大な面積を持つ店舗網は、「日本のアニメを体験する場所」の標準になるポテンシャルを秘めています。

AX2026の様子



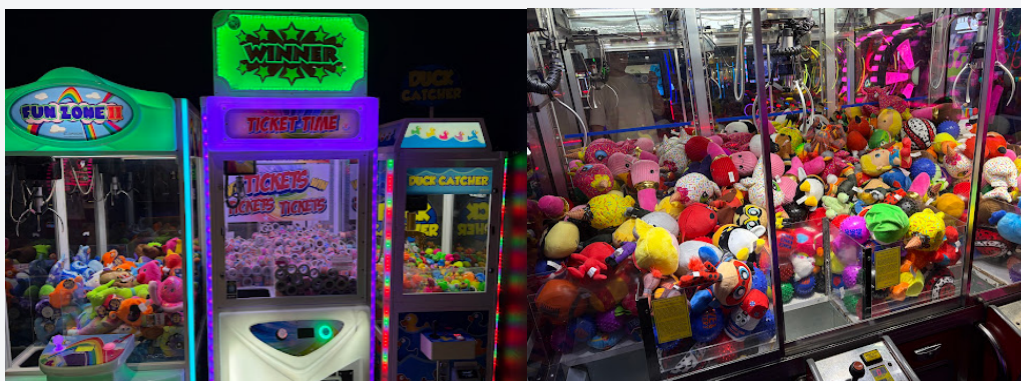
Round1 店舗内のコラボ紹介ブック



ROUND1 店舗内のカードゲーム販売カウンター&大人気の音ゲー/クレーンゲームコーナー



競合店舗にある数少ないクレーンゲーム&景品クオリティの低さ



次回予告 ▶ 最終回（第4回）は、次の成長の柱「食文化」です。全米初出店の名店を集めた YUU フードホールと、客単価 750 ドルの高級業態デリシャス、そして投資家への示唆をまとめます。

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、Grand View Research・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