2027年3月期　第2四半期決算

現況と今後の展望（決算説明会資料）



ラウンドワン　パシフィックビュー店
カリフォルニア州ベンチュラ
2026年10月10日オープン！

株式会社ラウンドワン

代表取締役社長　杉野　公彦

東京証券取引所　プライム

Code Number：4680

2026年11月11日

国際財務報告基準（IFRS）の任意適用について

当社グループは、財務情報の比較可能性を高め経営の効率化を図ることを目的とし、2025年3月期の有価証券報告書における連結財務諸表より、従来の日本基準に替え、国際財務報告基準（IFRS）（本書内では、以降「IFRS」と記載。）の任意適用を開始いたしました。
これに伴い、本書における会計基準の取り扱いについては、IFRSといたします。
なお、P10・P11における2024年3月期までの実績数値は日本基準の数値といたします。

IFRS の任意適用に伴う変更点については、2025年6月27日開示の『国際財務報告基準（IFRS）適用に関する補足説明資料』をご参照ください。

連結決算の分析　第2四半期実績【前年対比】

		単位	2026年3月期 実績 (2025.4~2025.9)	2027年3月期 実績 (2026.4~2026.9)	増減率 (%)
店舗	期末店舗数	店舗数	158	163	+3.2
	期中店舗稼働月数	月数	957	971	+1.5

損益	ボウリング	147.8	165.1	+11.7
	アミューズメント	561.1	702.9	+25.3
	カラオケ・飲食	94.8	120.7	+27.3
	スポッチャ	97.7	110.9	+13.5
	その他	18.3	20.1	+10.0
	売上収益	919.8	1,119.9	+21.8
	売上原価	723.7	865.3	+19.6
	売上総利益	196.1	254.5	+29.8
	販売費及び一般管理費	40.0	65.4	+63.4
	その他の営業損益 ②	△ 6.5	△ 2.2	ー
	営業利益 ①	149.4	186.8	+25.0
	売上高営業利益率	16.3%	16.7%	ー
	金融損益	△ 18.0	△ 30.6	ー
	持分法による投資損益	2.0	2.3	+15.8
	税引前利益	133.4	158.5	+18.8
	法人所得税費用	44.9	57.7	+28.4
	当期利益	88.5	100.8	+13.9

（単位：億円） ※0.1億円未満切捨、%は四捨五入表示

①【営業利益の増減】

2026年3月期 第2四半期実績　営業利益 149.4億円
2027年3月期 第2四半期実績　営業利益 186.8億円
増減　+37.3億円

稼働月数の増加および既存店が好調であったこと等により、売上は200.0億円増加いたしました。
また、費用の増減については、主にアミューズメント景品費および人件費、支払手数料、使用権資産減価償却費等の増加や、アミューズリース減価償却費等の減少がございました。

②【その他の営業損益の内訳】

2026年3月期 第2四半期実績　その他の営業損益 △6.5億円
・固定資産除売却損 △3.5億円、減損損失 △1.5億円、その他△1.5億円

2027年3月期 第2四半期実績　その他の営業損益 △2.2億円
・固定資産除売却損 △1.4億円、その他△0.8億円

連結決算の分析　第2四半期実績【計画対比】

		単位	2027年3月期 当初計画 (2026.4~2026.9)	2027年3月期 実績 (2026.4~2026.9)	増減率 (%)
店舗	期末店舗数	店舗数	165	163	△1.2
	期中店舗稼働月数	月数	976	971	△0.5

損益	ボウリング	155.9	165.1	+5.9
	アミューズメント	640.7	702.9	+9.7
	カラオケ・飲食	105.0	120.7	+14.9
	スポッチャ	108.2	110.9	+2.4
	その他	27.2	20.1	△26.0
	売上収益	1,037.3	1,119.9	+8.0
	売上原価	829.0	865.3	+4.4
	売上総利益	208.2	254.5	+22.2
	販売費及び一般管理費	56.2	65.4	+16.4
	その他の営業損益 ②	△ 1.9	△ 2.2	―
	営業利益 ①	150.1	186.8	+24.5
	売上高営業利益率	14.5%	16.7%	―
	金融損益	△ 27.9	△ 30.6	―
	持分法による投資損益	―	2.3	―
	税引前利益	122.2	158.5	+29.8
	法人所得税費用	43.1	57.7	+33.8
	当期利益	79.0	100.8	+27.5

当初計画とは、2026年5月13日開示の計画数値です。

（単位：億円）　※0.1億円未満切捨、%は四捨五入表示

①【営業利益の差異要因】

2027年3月期 第2四半期当初計画　営業利益 150.1億円
2027年3月期 第2四半期実績　営業利益 186.8億円
増減　+36.7億円

国内既存店が好調であったこと等により、
売上は82.6億円増加いたしました。
また、費用の増減については、主にアミューズメント
景品費の増加がございました。
販売費及び一般管理費の業績計画と実績の主な差異は
高級飲食事業の売上原価との入り繰りによるものです。

②【その他の営業損益の内訳】

2027年3月期 第2四半期当初計画　その他の営業損益 △1.9億円
・固定資産除却損等 △1.9億円

2027年3月期 第2四半期実績　その他の営業損益 △2.2億円
・固定資産除売却損 △1.4億円、その他△0.8億円

2027年3月期　連結修正計画　店舗数と損益および策定根拠

※0.1億円未満切捨、%は四捨五入表示

当初計画とは、2026年5月13日開示の計画数値です。

2027年3月期			単位	当初計画	修正計画
				連結	連結
店舗	総店舗数(期末)		店舗数	172	172
	総店舗稼働月数		月数	1,990	1,985
損益		ボウリング	億円	330.0	339.2
		アミューズメント	億円	1,331.4	1,393.7
		カラオケ・飲食	億円	215.6	231.3
		スポッチャ	億円	219.9	222.6
		その他	億円	93.7	86.6
	売上収益		億円	2,190.9	2,273.5
	営業利益		億円	330.5	367.3
	売上高営業利益率		%	15.1%	16.2%
	金融損益		億円	△ 56.0	△ 58.7
	持分法による投資損益		億円	―	2.3
	税引前利益		億円	274.5	310.9
	法人所得税費用		億円	91.8	106.4
	当期利益		億円	182.6	204.4

【連結】通期 営業利益 +36.7億円
[当初計画 330.5億円 ⇒ 修正計画 367.3億円]

通期営業利益 +36.7億円の主な要因

当初計画	営業利益(通期)	330.5億円
	営業利益(上期)の過達	+34.0億円
	為替変動の影響	+2.6億円
修正計画	営業利益(通期)	367.3億円

【策定根拠】
上期実績を反映した計画となっております。
下期は当初計画から修正しておりません。

(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。

【換算レート】当初計画　1ドル＝ 約150円、1元＝21.00円
修正計画　上期実績:1ドル＝ 約160円、1元＝23.54円　下期計画:当初計画据え置き

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

当初計画とは、2026年5月13日開示の計画数値です。

※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	当初計画	実績	増減率(%)	当初計画	実績	増減率(%)	修正計画 ※	修正計画 ※	修正計画 ※	修正計画
ボウリング	億円	59.4	63.9	67.7	＋6.0	121.4	127.1	＋4.6	57.5	73.4	131.0	258.1
アミューズメント	億円	149.0	174.9	207.8	＋18.8	312.4	356.8	＋14.2	149.5	161.8	311.3	668.2
カラオケ	億円	22.2	25.3	33.1	＋30.6	47.6	55.3	＋16.1	21.7	23.9	45.7	101.0
スポッチャ	億円	45.3	51.4	55.9	＋8.7	96.2	101.3	＋5.3	39.2	58.6	97.9	199.2
その他	億円	9.4	9.9	10.6	＋7.2	19.1	20.1	＋5.3	9.1	10.5	19.7	39.9
売上収益	億円	285.4	325.6	375.2	＋15.2	597.0	660.7	＋10.7	277.3	328.5	605.8	1,266.6
各期末 国内全店舗数		100	100	100	―	100	100	―	100	100	100	100

※下期計画数値は当初計画から修正しておりません。

国内既存店前年対比

※%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	当初計画	実績	増減	当初計画	実績	増減	修正計画 ※	修正計画 ※	修正計画 ※	修正計画
ボウリング	%	＋11.6	＋4.5	＋10.8	＋6.3	＋6.2	＋11.2	＋5.0	＋4.5	＋2.4	＋3.3	＋7.1
アミューズメント	%	＋20.1	＋15.3	＋36.8	＋21.5	＋13.5	＋29.3	＋15.8	＋15.9	＋15.0	＋15.4	＋22.4
カラオケ	%	＋14.0	＋2.4	＋34.1	＋31.7	＋7.6	＋25.2	＋17.6	＋2.9	＋0.2	＋1.5	＋13.2
スポッチャ	%	＋12.5	＋5.7	＋14.0	＋8.3	＋8.5	＋13.3	＋4.8	＋4.6	＋1.6	＋2.8	＋7.8
その他	%	＋8.9	＋3.8	＋10.7	＋6.9	＋4.5	＋9.8	＋5.3	＋2.9	＋4.2	＋3.6	＋6.6
売上収益	%	＋16.1	＋10.0	＋26.5	＋16.5	＋10.3	＋21.8	＋11.5	＋10.1	＋8.0	＋8.9	＋15.3
土日祝回数前年対比	日数	+1	+1	+1	―	+2	+2	―	±0	±0	±0	+2
各期末 国内既存店舗数		98	98	98	―	98	98	―	98	99	99	99

※下期計画数値は当初計画から修正しておりません。

とれすぎ～のアイランドについて

◆「とれすぎ～のアイランド」の展開◆

“獲れやすさ”を重視した新エリア「とれすぎ～のアイランド」を、
クレーンゲームの既存エリア内に展開。
2026年2月より順次導入を開始し、10月末時点で86店舗導入済み。





とれすぎ～のアイランド

食品、日用品を中心とし
「獲れやすさ」を重視したエリア
・顧客層の拡大
・「お得感」が訴求ポイント
・景品獲得頻度が高く、既存エリアと比較して原価率は高水準
・既存のクレーンゲーム機を流用



既存クレーンゲームエリア

フィギュア、ぬいぐるみ等の豊富なIP景品を中心としたエリア
・コアファン層の支持
・「景品の魅力」が訴求ポイント
・オリジナル景品やコラボキャンペーンによる差別化

◆売上および費用への影響◆

計画の前提

店舗数：74店舗
導入台数：1店舗平均40台
売上影響：導入店舗のクレーンゲーム全体の売上は前年対比約+30%
原価率：とれすぎ～のアイランドエリア内は既存エリアの約2倍の原価率

上期実績

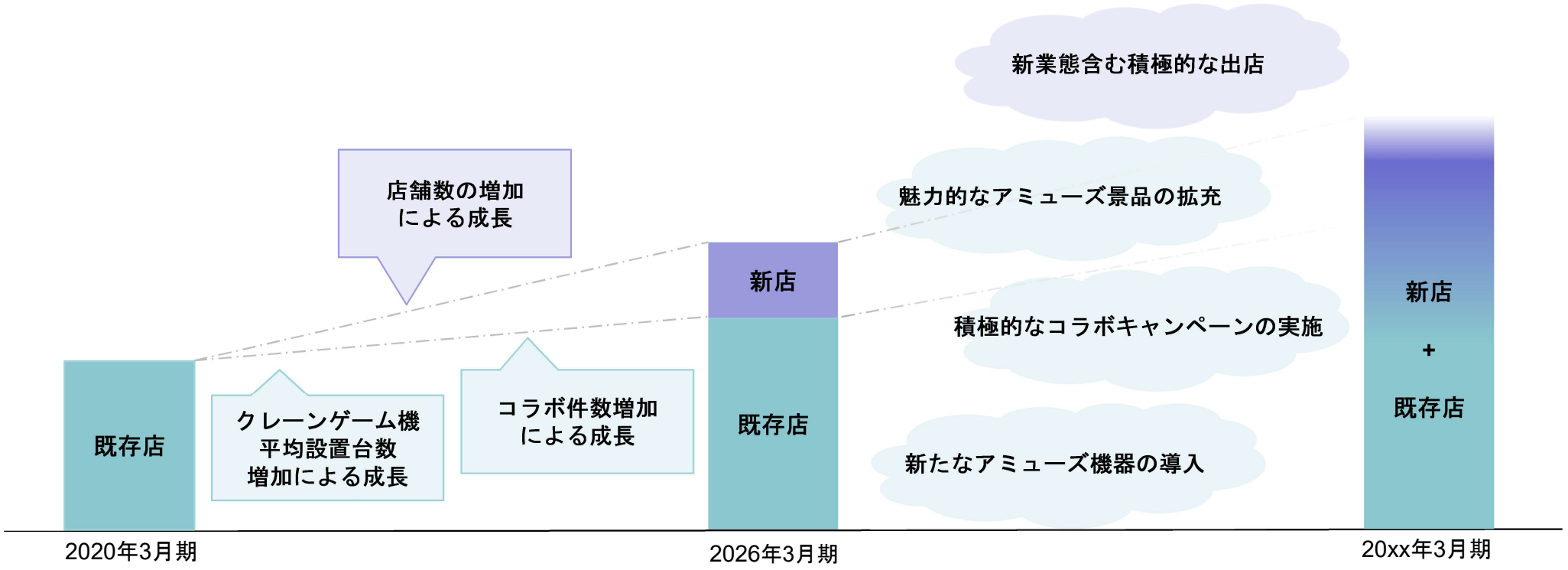
店舗数：86店舗
設置台数：1店舗平均60台（9月末時点）
売上影響：導入店舗のクレーンゲーム全体の売上は前年対比約+50%
原価率：概ね計画通り

店舗数	導入	累計
前期末	14	14
4月	59	73
5月	1	74
6月	2	76
7月	10	86
8月	0	86

※8月以降導入店舗数に増減なし

グループの中期ビジョンおよび出店方針について

2026年5月13日開示資料から変更しておりません。



【中期ビジョンについて】
2026年3月期まではクレーンゲーム機の増台及びコラボキャンペーン等の実施や新規出店により、業績の向上に努めてまいりました。
2027年3月期以降においても、引き続きゲーム機等の積極的な新機種導入やコラボキャンペーン等の企画実施、魅力的なアミューズメント景品の展開により、既存店の業績向上を目指すとともに、新業態を含む積極的な出店による成長を目指します。

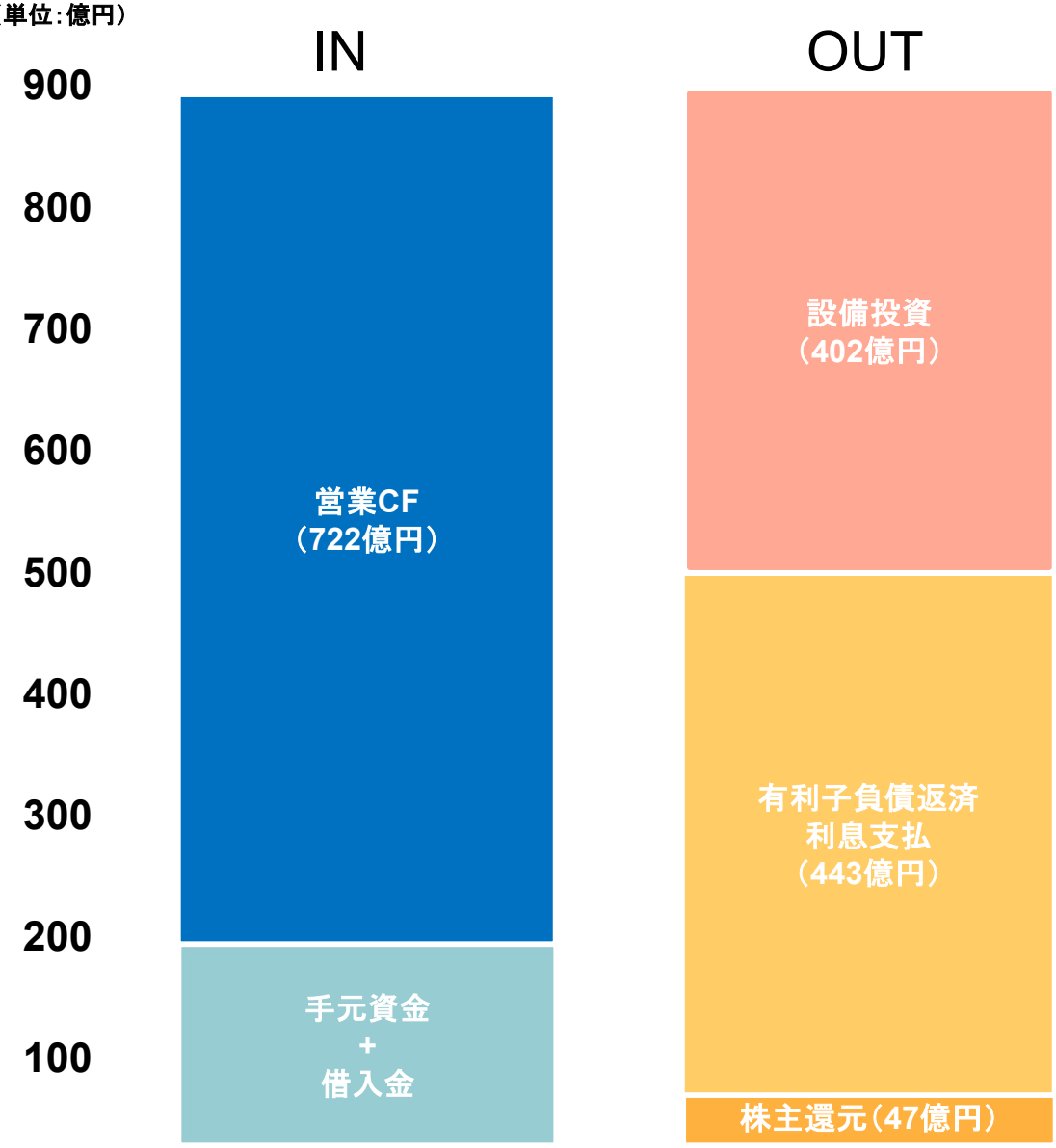
【出店方針について】
2025年11月7日開示資料より、出店方針や出店予定地域に変更はございません。
今後も国内で年間数店舗、米国で積極的な出店ができるよう進めてまいります。

2027年3月期　連結計画　キャピタルアロケーション

※連結計画修正に伴い一部数値を変更しております。

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）



●営業CF　内訳

- 営業利益　367億円
- 減価償却費　150億円
- リース減価償却費　80億円
- 使用権資産減価償却費（IFRS適用による）　225億円
- 非支出費用　3億円
- 法人税等　△104億円

●有利子負債返済、利息支払　内訳

- 借入金　128億円
- ファイナンスリース　90億円
  （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）　224億円

●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。
  （2026年3月期末配当は4.5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。

資産等の推移（連結）

（単位：億円）
※1億円未満切捨、%は四捨五入表示

日本基準	IFRS	日本基準					IFRS ※1		
	3月期	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年 修正計画
総資産	総資産	1,358	1,505	1,576	1,706	1,854	2,599	3,098	3,358
純資産	資本	651	408	546	611	705	668	826	976
自己資本比率	親会社所有者帰属持分比率	47.8%	27.0%	34.4%	35.7%	37.9%	25.8%	26.8%	29.3%
現預金残高	現預金残高	345	448	463	291	364	511	549	571
有利子負債残高	有利子負債残高	274	672	495	235	222	406	491	577
実質有利子負債残高 ※2	実質有利子負債残高 ※2	△71	223	31	△55	△142	△104	△58	6
リース債務残高(賃貸借債務除く)	リース負債残高(賃貸借債務除く)	182	149	169	199	182	157	140	149
リース債務含実質有利子負債残高 ※3	リース負債含実質有利子負債残高 ※3	111	373	201	144	40	52	82	155
当該年度新規リース契約額	当該年度新規リース契約額	94	59	125	124	102	86	90	97

※1 2025年実績以降はIFRS数値にて算出しております。
※2『実質有利子負債残高』＝『有利子負債残高』－『現預金残高』
※3『リース負債含実質有利子負債残高』＝『実質有利子負債残高』＋『リース負債残高(賃貸借債務除く)』

※ 上記のリースとはIFRS16号及びASC Topic842の賃料に関するリース負債を除く、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。

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

3月期		日本基準					IFRS		
日本基準	IFRS	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年 修正計画
期末店舗数	期末店舗数	144	145	149	152	153	160	161	172
総売上	売上収益	1,047	609	964	1,420	1,591	1,770	1,895	2,273
営業利益	営業利益	88	△192	△17	169	241	262	287	367
営業利益率	営業利益率	8.5%	—	—	11.9%	15.2%	14.8%	15.2%	16.2%
当期純利益	当期利益	47	△179	39	97	156	154	166	204
調整後EBITDA ①	調整後EBITDA ①	231	△38	142	363	449	708	734	827
ROIC（投下資本利益率）②	ROIC（投下資本利益率）②	8.5%	—	4.7%	18.6%	24.2%	12.4%	11.7%	13.4%
ROE（自己資本当期純利益率）③	ROE（親会社所有者帰属持分当期利益率）③	7.5%	—	8.3%	16.9%	23.9%	23.3%	22.2%	22.9%
ROA（総資産利益率）④	ROA（総資産利益率）④	3.8%	—	2.6%	5.9%	8.8%	6.2%	5.8%	6.3%
DOE(株主資本配当率)⑤	DOE(株主資本配当率)⑤	3.0%	3.4%	4.2%	4.3%	5.5%	6.6%	6.6%	5.7%

①調整後EBITDA 計算式　2024年以前：営業利益＋減価償却費（使用権資産の減価償却費を除く）
2025年以降：営業利益＋減価償却費＋非支出費用
②ROIC 計算式　2024年以前：　経常利益 ÷（期首・期末平均株主資本＋期首・期末平均リース債務含有利子負債）
2025年以降：　営業利益 ÷（期首・期末平均株主資本＋期首・期末平均リース負債含有利子負債）
③ROE計算式　2024年以前：　当期利益　÷　期首・期末平均自己資本
2025年以降：　当期利益　÷　期首・期末平均親会社の所有者に帰属する持分
④ROA計算式：当期利益 ÷ 期首・期末平均総資産
⑤DOE計算式：配当総額 ÷ 期首・期末平均株主資本

日本セグメントにおける取り組み ①

店舗売上施策

◆ROUND1 LIVEを使ったリモートイベントの開催◆

・『スペチャレ』『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。

◆積極的なコラボキャンペーンの開催◆

・アニメ、アーティスト、アイドル、VTuber、YouTuber、映画、キャラクター、ゲームなど、幅広いジャンルのIPとのコラボを月間平均35件以上実施。
2026年9月末までの累計実施数は約300件。
コラボ限定景品を投入したクレーンゲームをはじめ、ボウリング、カラオケ、スポッチャにおけるコラボパックやコラボドリンクなど、各サービスと連動した企画を展開。ラウンドワン限定のオリジナルグッズに加え、オリジナル映像や音声演出など、エンターテインメント施設ならではの体験価値を提供し、全国規模でファンとIPをつなぐ「推し活」の場を提供。

◆アミューズメント新機種　導入◆

・『アニマロッタ アニマと幸せのおくりもの』メダルゲーム機（コナミアーケードゲームス）
2026年稼働開始予定。

◆とれすぎ～のアイランド◆

・“獲れやすさ”を重視した新エリア「とれすぎ～のアイランド」を、クレーンゲームの既存エリア内に展開。
2026年2月より順次導入を開始し、10月末時点で86店舗導入済み。
（詳細は7ページを参照）

▼ コラボキャンペーン





▼ アミューズメント新機種





『アニマロッタ アニマと幸せのおくりもの』
©Konami Arcade Games



日本セグメントにおける取り組み ②

2026年5月13日開示資料から変更しておりません。

全社的なDX推進による業務削減とオペレーション最適化実績

フロント・接客領域のデジタル化



受付精算機によるセルフ化の実現

セルフ受付精算機の開発・導入により、各部門での有人受付対応をセルフ化。スムーズに操作できるようUI・UXの見直しや、受付場所の集約等により省人化を達成。



アシスタント業務のデジタル化と配置見直し

従来はスタッフが有人で行っていた案内業務をデジタルに置き換え、フロアスタッフの最適配置と業務プロセスの見直しにより工数削減を実現。

バックエンド・管理業務のスマート化



スタッフ端末およびシフト自動作成の導入

全店へのスタッフ端末導入で働き方改革を推進。
社内伝達システム「R1NK」やシフト自動作成「アールシフト」の導入により、シフト作成時間を削減。



在庫計数システムによる棚卸効率化

スマートフォンでのバーコード読み取りによるAM景品の棚卸を実装。景品特定・データ統合の手入力作業を自動化し、作業時間とヒューマンエラーを削減。

2026年度以降の施策展開



シームレスな顧客体験

- アプリ事前決裁機能の実装：
  専用アプリからの事前予約と決済プロセスを統合。店舗での受付・精算の待ち時間をゼロにし、来店直後からスムーズに遊べる環境を構築。



広範なグローバル対応

- 受付精算機の多言語化：
  インバウンド需要の増加や、積極的なグローバル展開を見据え、受付端末の複数言語対応を標準化。あらゆる顧客にストレスフリーなチェックインを提供。



その他の取り組み

今後、AIを含むデジタルテクノロジーを活用し、業務のシステム化を推進することで、人の手の介入を削減しつつ、サービスのクオリティ向上を目指す取り組みを検討。

顧客接点からバックエンドの管理業務まで、AIテクノロジーの徹底活用により省人化を実現。
創出されたリソースにより「価値の高い顧客サービス」や「新業態開発」へ再投資する基盤の確立を目指します。

米国セグメントにおける取り組み

Round One Entertainment Inc.におけるジャパニーズフードホールの展開







2026年10月 Pacific View店 Open！

カリフォルニア州ベンチュラにジャパニーズフードホールを併設した店舗を初出店いたしました。

※上図はジャパニーズフードホールエリアのイメージ図です。実際の店舗とは異なります。

従来の複合型エンターテインメント施設に、日本で親しまれているラーメン、うどん、たこやきなど、多様な「食」を提供する”ジャパニーズフードホール”を併設した新店舗の展開を開始いたしました。

協力加盟店は各ジャンルにおいて、日本国内の主要なグルメ評価サイトやレストランガイドで高い評価を得ている銘店のみです。





その他セグメントにおける取り組み ①

Round One Deliciousプロジェクト

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。
”ここにくれば、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、鮨、日本料理、中華、創作（イノベーティブ）、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、2026年冬より北米に出店を開始いたします。

◆出店計画について◆

出店は2027年3月期より開始し、まずはラスベガスおよびロサンゼルスでの開業を予定しております。その後は、ニューヨークをはじめとする米国主要都市へと展開を拡大し、将来的にはグローバルな事業展開も視野に入れております。

【2027年3月期】

第2四半期	第3四半期	【2028年3月期】 第2～3四半期
1・2ユニット目工事完了	1・2ユニット目の出店	3・4ユニット目の出店
ラスベガス・ロサンゼルス	ラスベガス・ロサンゼルス	ニューヨーク×2

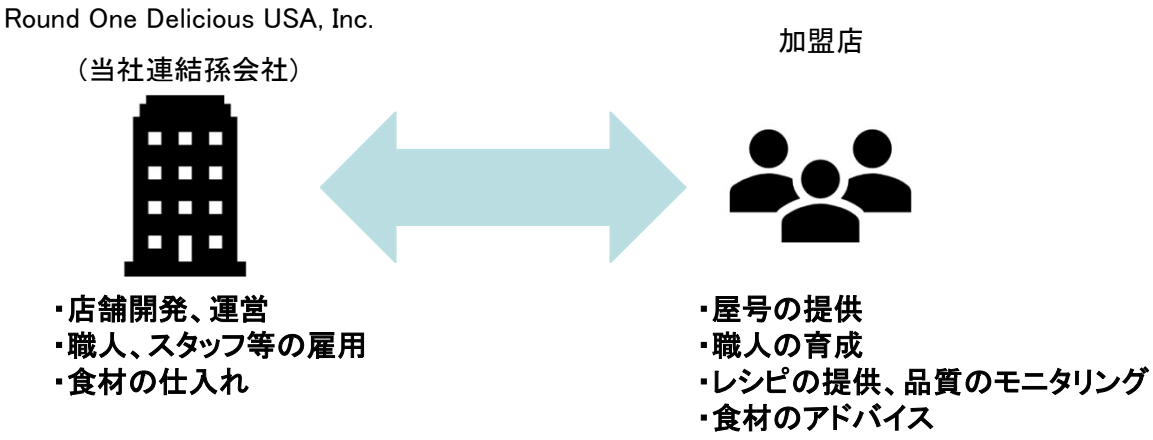
◆事業計画について（1店舗あたり）◆

- 投資額：140万ドル前後
- 座席数：14席前後
- 360日営業
- 客単価：平均単価750ドル（予定）
- 年間集客目標：4,000人
- 年間売上：300万ドル
- 人員数(ストアマネージャー・職人・アルバイト)：約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。

◆ビジネスモデルについて◆

海外へ出店を行ってきたノウハウを生かして、店舗開発から運営までの全てを
Round One Delicious USA, Inc. が行います。
食については当社で採用した職人の育成やレシピの提供、また品質の管理を協力加盟店にしていただきます。
協力加盟店には売上ロイヤリティーと職人育成の報酬を支払います。



その他セグメントにおける取り組み ②

Round One Deliciousプロジェクト



TENSHOU Collection Las Vegas

2026年11月20日オープン予定

［6店舗 ＋ BAR］

- 24時間集客・世界的観光拠点(LV・ストリップ中心)
- グローバルな富裕層・エンターテインメント顧客へのリーチ
- 圧倒的なスケール感と演出力で和食文化を表現

出店予定加盟店

「照寿司」|「鮨駒」|「鈴田式」
「ぬま田」|「銀座上瀧」
「鳥えん」|「BAR CENTIFOLIA」



TENSHOU Collection West Hollywood

2026年12月14日オープン予定

［8店舗 ＋ BAR］

- 富裕層・カルチャーの中心地 (Sunset Blvdエリア)
- 多様な高付加価値顧客と旅行者の集客
- 日本の静謐さとアメリカの開放感を融合した二層構造

出店予定加盟店

「照寿司」|「菊鮨」|「鮨駒」|「片折」
「たきや」|「蒼」|「銀座上瀧」
「薪鳥新神戸」|「BAR CENTIFOLIA」

店舗の状況

出退店・期末店舗数の推移

日本	～2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
出店数	126	―	1	1	1	1	1
退店数	23	3	2	1	1	―	2
期末店舗数	103	100	99	99	99	100	99

米国	～2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
出店数	41	5	2	4	2	8	2
退店数	―	2	―	1	1	1	―
期末店舗数	41	44	46	49	50	57	59

中国	～2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
出店数	―	1	2	1	―	―	1
退店数	―	―	―	―	―	1	1
期末店舗数	―	1	3	4	4	3	3

デリシャス	～2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
出店数	―	―	―	―	―	―	―
退店数	―	―	―	―	―	―	―
期末店舗数	―	―	―	―	―	―	―

連結	～2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
期末総店舗数	144	145	149	152	153	160	161

日本国内100店舗内訳（2026年10月末現在）

形態別					店舗数
スタンダードタイプ		スタジアムタイプ		クレーンゲームパーク	
繁華街店舗	ロードサイド店舗	繁華街店舗	ロードサイド店舗		
10	34	1	53	2	100

※所有店舗には、土地建物所有の8店舗と借地権付建物所有の13店舗を含んでおります。

区分別		店舗数
賃借店舗	所有店舗	
79	21	100

国内外エリア別165店舗内訳（2026年10月末現在）

出店エリア	日本								米国	中国	合計
	北海道・東北	北陸・甲信越	関東	中部・東海	関西	中国・四国	九州・沖縄	小計			
店舗数	12	3	32	13	22	7	11	100	62	3	165
シェア	7.3%	1.8%	19.4%	7.9%	13.3%	4.2%	6.7%	60.6%	37.6%	1.8%	100%

米国店舗の現況

【 2026年10月末現在オープン済の62店舗 】

No	店舗名 / 地域
1	プエンテヒルズ店 / カリフォルニア州
2	モレノバレー店 / カリフォルニア州
3	レイクウッド店 / カリフォルニア州
4	アーリントン･パークス店 / テキサス州
5	メインプレイス店 / カリフォルニア州
6	サウスセンター店 / ワシントン州
7	イーストリッジ店 / カリフォルニア州
8	グレイプバインミルズ店 / テキサス州
9	サンバレー店 / カリフォルニア州
10	エクストン店 / ペンシルベニア州
11	サウスウエスト店 / コロラド州
12	フォックスバレー店 / イリノイ州
13	ブロードウェイ店 / ニューヨーク州
14	クリスタルラン店 / ニューヨーク州
15	グレイトレイクスクロッシング店 / ミシガン州
16	フォーシーズンズ店 / ノースカロライナ州
17	グレイトレイクス店 / オハイオ州
18	メイン店 / メイン州
19	コロナドセンター店 / ニューメキシコ州
20	サウスタウンセンター店 / ユタ州
21	ミルクリーク店 / ペンシルベニア州
22	ゲートウェイ店 / ネブラスカ州
23	ノースリバーサイドパーク店 / イリノイ州
24	サウスリッジ店 / ウィスコンシン州
25	ノースリッジ店 / カリフォルニア州
26	ホールヨーク店 / マサチューセッツ州
27	テメキュラプロムナード店 / カリフォルニア州
28	サウスランド店 / カリフォルニア州
29	メドーウッド店 / ネバダ州
30	パークプレイス店 / アリゾナ州
31	メドーズ店 / ネバダ州

No	店舗名 / 地域
32	フェアフィールドコモンズ店 / オハイオ州
33	タウソンタウンセンター店 / メリーランド州
34	ファッションディストリクト店 / ペンシルベニア州
35	バレーリバーセンター店 / オレゴン州
36	バーバンクタウンセンター店 / カリフォルニア州
37	タウンイーストスクエア店 / カンザス州
38	ポトマックミルズ店 / バージニア州
39	デプトフォード店 / ニュージャージー州
40	カンバーランド店 / ジョージア州
41	パークシティセンター店 / ペンシルベニア州
42	バンクーバー店 / ワシントン州
43	クエイルスプリングス店 / オクラホマ州
44	ペンブロークレイクス店 / フロリダ州
45	ローズビル店 / カリフォルニア州
46	サウスヒル店 / ワシントン州
47	ノーススター店 / テキサス州
48	アローヘッド店 / アリゾナ州
49	ダンベリーフェアー店 / コネチカット州
50	ラスベガスサウスアウトレット店 / ネバダ州
51	プラザボニータ店 / カリフォルニア州
52	ガーニーミルズ店 / イリノイ州
53	ミッションビエホ店 / カリフォルニア州
54	ストーンズタウン店 / カリフォルニア州
55	チャンドラー店 / アリゾナ州
56	ディアブルック店 / テキサス州
57	ジャージーガーデンズ店 / ニュージャージー州
58	ウィローブルック店 / テキサス州
59	メンローパーク店/ニュージャージー州
60	スカイビュー店 / ニューヨーク州
61	パシフィックビュー店 / カリフォルニア州
62	コロラドミルズ店 / コロラド州

サステナビリティおよびSDGｓへの取り組み ①

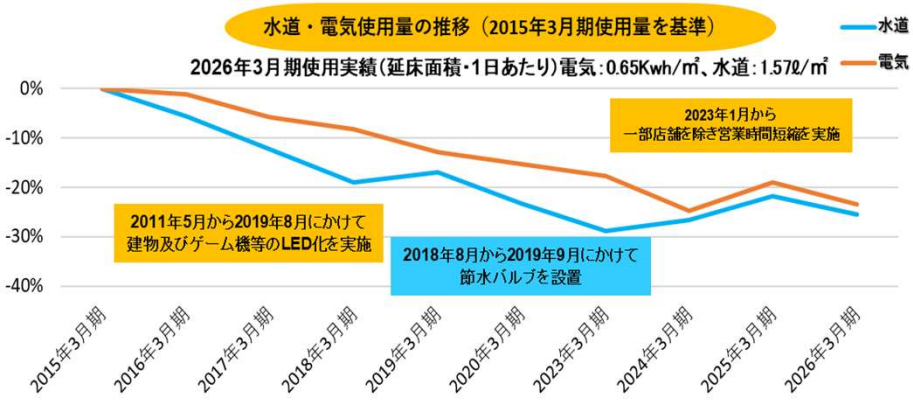
ラウンドワンでは、経営から独立したサステナビリティ諮問委員会を設置するとともに、
各部門の人員で構成される横断的な組織であるサステナビリティ推進チームが各SDGs目標達成に向け、積極的な取り組みを検討しております。

●エネルギー／資源問題への取り組み

・LED照明への切替
店内照明・ボウリング設備・アミューズメントのクレーンゲーム機等、
施設全体でのLED化を推進しております。

・節水バルブの設置
カラオケキッチン・フードカウンターに節水バルブを導入しております。





※2021年3月期と2022年3月期については、新型コロナウイルス感染症の影響による
休業や時短営業等があったため使用量の推移から除いております。

・マテリアルリサイクル（アルバイトユニフォームの再活用）
2022年度より、経年劣化したアルバイトユニフォームをマテリアルリサイクルを通して資源の再活用を行っております。
2025年度までに全店で累計1,530kgのユニフォームが回収され、車のクッション材に変換されました。
次年度もSDGsの観点から同様の活動を継続して参ります。





●働きやすく働きがいのある職場環境づくりへの取り組み

・Make A Chance プロジェクト
2022年7月に発足したプロジェクトチームで、性別に関係なく人材が育つ環境の構築や、全社員が様々なライフイベントに直面しても、
キャリアを諦めずに活躍できる企業にするための各種制度の充実や取り組みを推進しております。



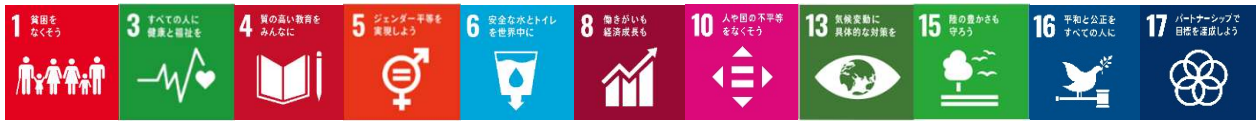
サステナビリティおよびSDGｓへの取り組み ②

●その他の取り組み

・SDGsリース『みらい2030®』への参加

三井住友ファイナンス＆リース株式会社とのリース契約を通して、
リース料の一部をSDGs達成に資する公益財団法人またはNPO法人などへ寄付できる取り組みです。
2020年3月契約リース及び2021年3月契約リースにて『認定NPO法人キッズドア ※1』へ、
2022年8月契約リースにて『認定NPO法人ウォーターエイドジャパン ※2』へ、
2024年9月契約リースにて『認定NPO法人難病のこども支援全国ネットワーク ※3』へ、
2026年2月契約リースにて『一般社団法人more trees ※4』への寄付を実施しました。

※1 認定NPO法人キッズドアは、「すべての子どもが夢や希望をもてる社会」を目指し、貧困の連鎖を断ち切る為、小学生から高校生・高校中退した若者まで幅広い層への無料学習会の運営を中心に活動しています。
※2 認定NPO法人ウォーターエイドジャパンは、「すべての人がすべての場所で、清潔な水と衛生設備を利用し、衛生習慣を実践できる世界」をビジョンに掲げ、アジア、アフリカ、南米など計22か国で、持続可能で安定的な水の供給及び衛生問題の解決のための仕組みづくりを支援しています。
※3 認定NPO法人難病のこども支援全国ネットワークは、難病や慢性疾病、障害のある子どもとその家族を支えるために、医療者や福祉、教育などさまざまな専門家と親による幅広いネットワークを活かした相談・交流・啓発・地域活動を行っています。
※4 一般社団法人more treesは、気候変動や生物多様性の危機など、森林の減少や劣化がその一因といえるさまざまな問題を乗り越え、「森と人がずっとともに生きる社会」の実現を目指して活動しています。



・プロ野球球団とのバッティング教室の開催

阪神タイガースおよび同球団が運営する子ども向けスポーツスクール
「タイガースアカデミー」との協業により、地域コミュニティとの交流促進や
野球振興を目的として、2026年6月および10月にバッティング教室を開催しました。
ラウンドワンの施設を活用した体験型プログラムを通じて、
子どもたちが野球に触れ、スポーツに親しむ機会を提供しました。







その他サステナビリティおよびSDGsへの取り組みに関しましては、下記ホームページをご参照ください。
https://www.round1-group.co.jp/sustainability/

〈補足資料〉

2027年3月期実績

2027年3月期　連結実績（2026年4月～2027年3月）

（単位：億円）
※0.1億円未満切捨、%は四捨五入表示

		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
損益	ボウリング	78.4	86.7	165.1				
	アミューズメント	320.5	382.3	702.9				
	カラオケ・飲食	54.9	65.8	120.7				
	スポッチャ	50.1	60.8	110.9				
	その他	9.6	10.4	20.1				
	売上収益	513.7	606.1	1,119.9				
	売上原価	413.7	451.6	865.3				
	売上総利益	100.0	154.5	254.5				
	販売費及び一般管理費	36.1	29.3	65.4				
	その他の営業損益※	△ 0.5	△ 1.7	△ 2.2				
	営業利益	63.3	123.4	186.8				
	売上高営業利益率	12.3%	20.4%	16.7%				
	金融損益	△ 11.8	△ 18.8	△ 30.6				
	持分法による投資損益	1.1	1.2	2.3				
	税引前利益	52.6	105.9	158.5				
	法人所得税費用	18.9	38.7	57.7				
	当期利益	33.6	67.1	100.8				
減価償却費(内リース減価償却費)		111.5(76.3)	110.7(75.2)	222.2(151.5)				

※その他の営業損益：△2.2億円（固定資産除売却損 △1.4億円、その他 △0.8億円）

〈補足資料〉

2027年3月期計画

2027年3月期　連結修正計画　（2026年4月～2027年3月）

（単位：億円）
※0.1億円未満切捨、%は四捨五入表示

		第1四半期実績	第2四半期実績	上期実績	第3四半期計画	第4四半期計画	下期計画	通期計画
損益	ボウリング	78.4	86.7	165.1	77.2	96.7	174.0	339.2
	アミューズメント	320.5	382.3	702.9	320.3	370.4	690.7	1,393.7
	カラオケ・飲食	54.9	65.8	120.7	51.0	59.5	110.5	231.3
	スポッチャ	50.1	60.8	110.9	45.4	66.1	111.6	222.6
	その他	9.6	10.4	20.1	28.7	37.7	66.5	86.6
	売上収益	513.7	606.1	1,119.9	522.9	630.6	1,153.6	2,273.5
	売上原価	413.7	451.6	865.3	431.2	465.6	896.8	1,762.2
	売上総利益	100.0	154.5	254.5	91.6	165.0	256.7	511.3
	販売費及び一般管理費	36.1	29.3	65.4	27.7	46.7	74.5	139.9
	その他の営業損益	△ 0.5	△ 1.7	△ 2.2	△ 0.8	△ 0.8	△ 1.7	△ 4.0
	営業利益	63.3	123.4	186.8	63.0	117.3	180.4	367.3
	売上高営業利益率	12.3%	20.4%	16.7%	12.1%	18.6%	15.6%	16.2%
	金融損益	△ 11.8	△ 18.8	△ 30.6	△ 14.1	△ 13.9	△ 28.0	△ 58.7
	持分法による投資利益	1.1	1.2	2.3	—	—	—	2.3
	税引前利益	52.6	105.9	158.5	48.8	103.4	152.3	310.9
	法人所得税費用	18.9	38.7	57.7	16.8	31.8	48.7	106.4
	当期利益	33.6	67.1	100.8	31.9	71.6	103.5	204.4
減価償却費(内リース減価償却費)		111.5(76.3)	110.7(75.2)	222.2(151.5)	114.4(76.8)	120.0(77.8)	234.5(154.6)	456.8(306.2)

各種お知らせとIRに関するお問い合わせ先

本資料取扱上のご注意

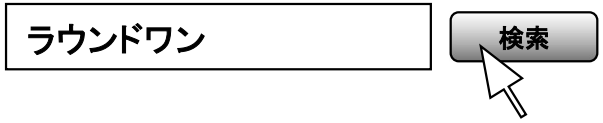
本資料は投資の勧誘を目的としたものではありません。また、本資料により被った全ての損害について、当社及び当社の情報提供者は一切の責任を負いません。なお、本資料は作成日現在の情報をベースにしており、その作成には細心の注意を払っておりますが、その内容についてその実現を保証するものではなく、万が一内容に誤りがあった場合においても、当社及び当社の情報提供者は一切の責任は負いません（万が一、数値等に誤りを発見した場合には、ホームページ上にて訂正させて頂きます）。本資料のいかなる部分も一切の権利は株式会社ラウンドワンに帰属しており、いかなる目的であれ無断で複製又は転送等を行わないようにお願いいたします。

IR方針（サイレンス期間）について

当社では、投資家の皆様への公平を期するため、原則として決算発表（四半期決算を含む）の約4週間前よりIRに関する取材をご遠慮頂いております。ただし、事業に関する基本的な内容、過去に発表済の内容、及び現在進行中のイベントや企画に関するお問い合わせや取材等はお受けいたします。以上、皆様のご協力とご理解をよろしくお願い申し上げます。

ホームページへのアクセス先

https://www.round1-group.co.jp/ もしくは



IRお問い合せ先：株式会社ラウンドワン　管理本部　TEL 06(6647)6600 ／ 平日 10:00～19:00