



2024年12月期
決算説明資料

B-R サーティワン アイスクリーム株式会社

目次

決算ハイライト

2024年度業績概要
及び2025年度業績予想

今期の取り組み

目次

決算ハイライト

2024年度業績概要
及び2025年度業績予想

今期の取り組み



2024年12月期 業績ハイライト

売上高は、3年連続過去最高記録を更新し、300億円台に到達。前期比23.9%となる大幅増収を達成。原材料費の高騰などに対するコスト抑制や販管費率の低減により、営業利益率を7.7%に押し上げた。その結果、営業利益29.2%、当期純利益28.4%といずれも3割近くとなる増益で着地。

売上高

30,688百万円
+23.9%

売上総利益

15,112百万円
+22.1%

営業利益

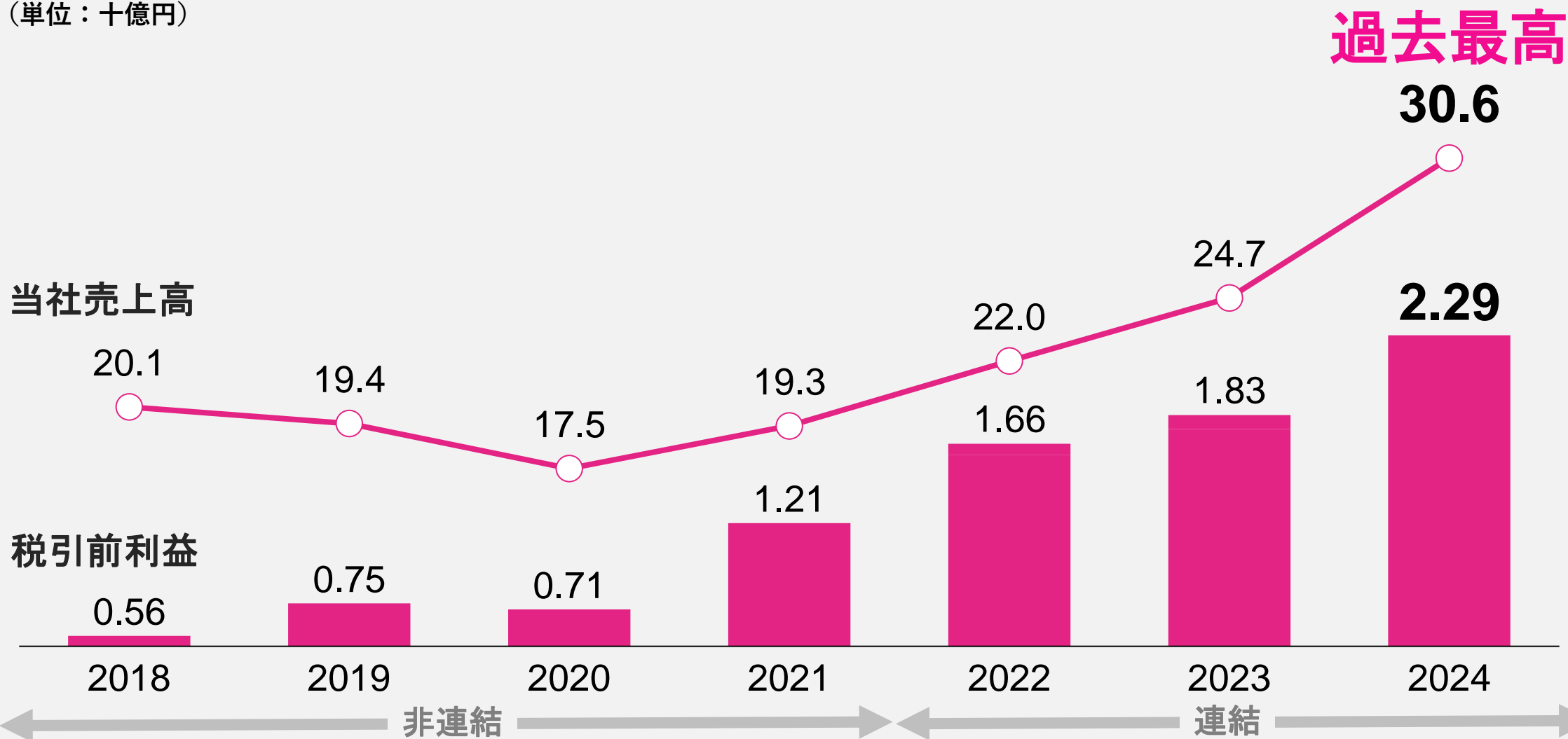
2,363百万円
+29.2%

当期純利益

1,543百万円
+28.4%

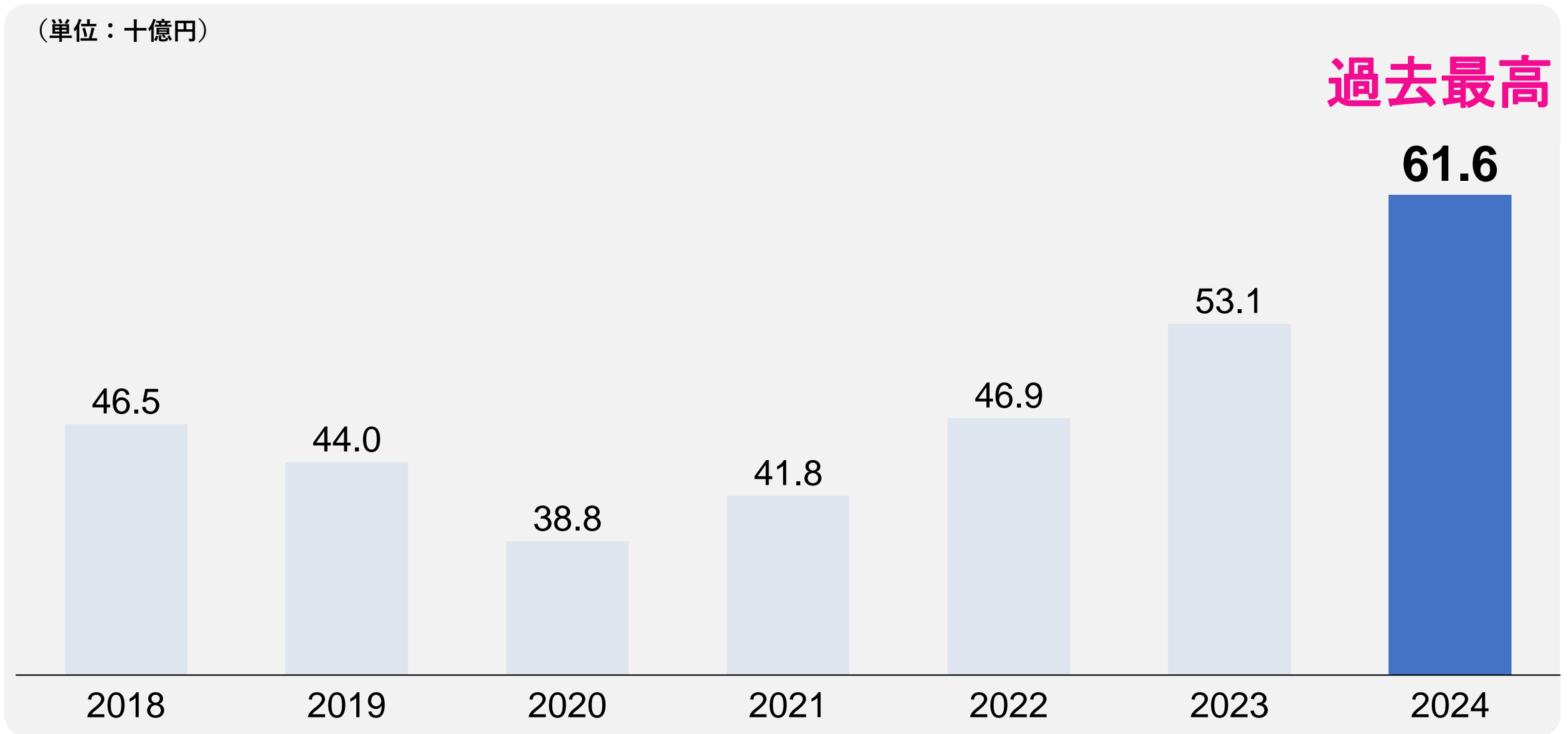
当社売上高および税引前利益推移

(単位：十億円)



総小売売上高推移(国内)：3年連続過去最高を更新し、600億円を上回る成長を達成

(単位：十億円)



2024年実績ハイライト

総小売売上高
(国内)

3年連続過去最高を記録

616億円

店舗数
(国内)

21店舗の純増を達成

1,045店舗 新店69店

* ポーションカップ拠点・台湾・ハワイを含む拠点数は1,474で過去最高

既存店売上高

40ヵ月連続増を達成
(21年9月～24年12月)

前年対比+14.4%

新デザイン
改装店舗

3年間で全店舗の75%に到達

780店舗 改装195店

* ToGo(テイクアウト専門)店舗含む

1店舗当たりの
年間売上高
(平均)

過去最高を記録

5,944万円

公式アプリ会員数

会員様の売上が全売上高の38%を
占める

903万人を突破
前年対比+159万人

31 in '31

4つの戦略の柱により2031年にPBT31億円を目指していきます

※PBTとは税引前当期純利益を指します



Brand Power ブランドパワー強化

- デマンド戦略で顧客の新規獲得と来店頻度増
- ポートフォリオの再構築



Digitize the Business デジタル化

- 顧客体験
- 店舗運営



Smart 31 スマート31

- サプライチェーン最適化
- 本部組織の最適化



Expand Access 販売拠点拡大

- 国内事業の拡大
- 海外事業の積極展開

We Make People Happy.

アイスクリームを通じて、人々に幸せをお届けします。

目次

決算ハイライト

**2024年度業績概要
及び2025年度業績予想**

今期の取り組み

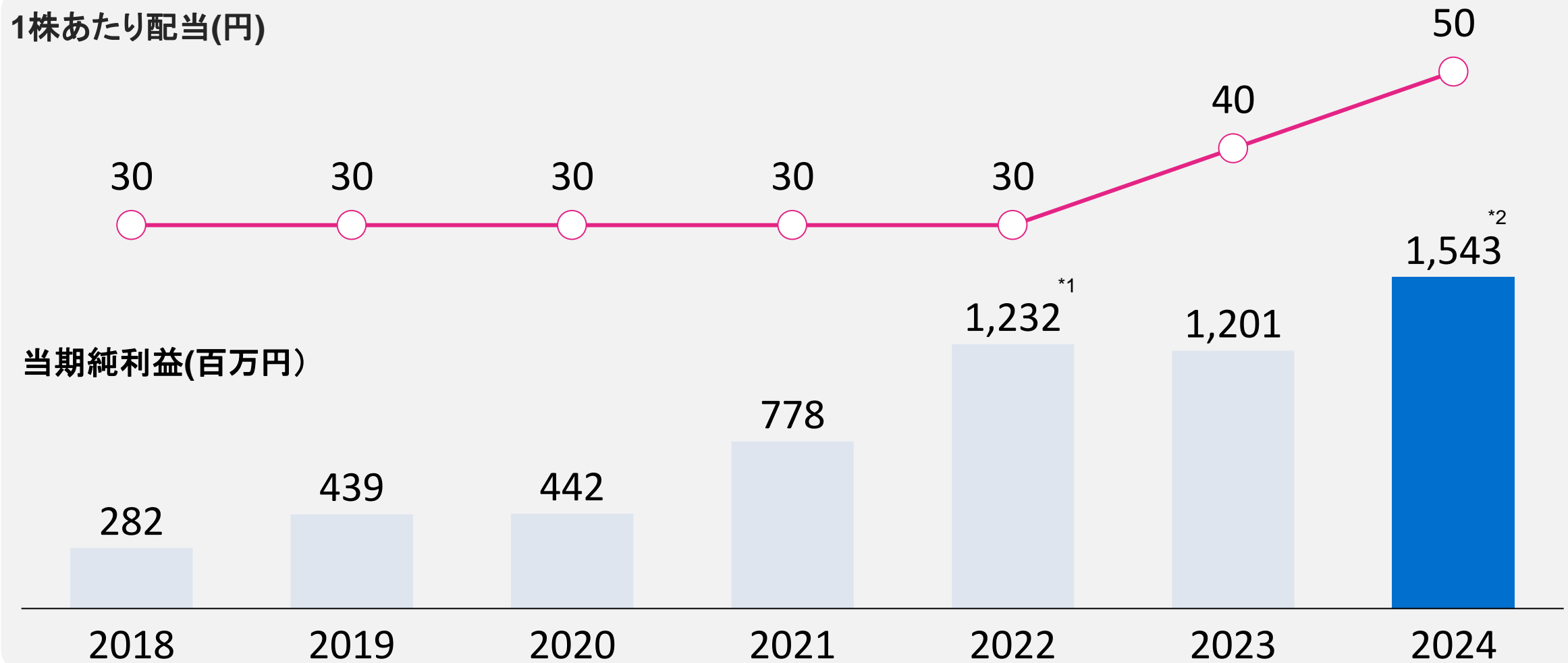
2024年通期業績

	2024年12月期 業績	2023年12月期 業績	増減	
	金額(百万円)	金額(百万円)	金額	前期比
売上高	30,688	24,760	+5,927	+23.9%
売上総利益 粗利率	15,112 49.2%	12,377 50.0%	+2,735	+22.1%
営業利益 営業利益率	2,363 7.7%	1,828 7.4%	+534	+29.2%
経常利益	2,387	1,860	+527	+28.4%
税引前利益	2,295	1,839	+455	+24.8%
当期純利益	1,543	1,201	+341	+28.4%

1株あたり配当と当期純利益推移

利益の成長と共に安定した配当を継続。当期純利益は5倍に成長。

1株あたり配当(円)



*1: 一過性の税金インパクト129百万円を含む *2: 一過性の税金インパクト52百万円を含む

2025年度通期業績予想

2025年12月期の連結業績は、過去最高を記録した売上高、国内総小売売上高の更新を前提に、持続的な成長を堅持する見通し。売上高は、前期比7.1%増。営業利益も前期比2.8%増と、増収増益を予想。純利益は、前期に適用された法人税の税額控除の反動を加味し+0.5%の微増。

	2025年12月期 予想	2024年12月期 業績	増減(対前期比)	
	金額(百万円)	金額(百万円)	金額	前期比
売上高	32,860	30,688	+2,172	+7.1%
売上総利益 粗利率	15,610 47.5%	15,112 49.2%	+498	+3.3%
営業利益 営業利益率	2,430 7.4%	2,363 7.7%	+67	+2.8%
経常利益	2,460	2,387	+73	+3.0%
税引前利益	2,410	2,295	+115	+5.0%
当期純利益	1,550	1,543	+7	+0.5%

目次

決算ハイライト

2024年度業績概要
及び2025年度業績予想

今期の取り組み



今期の取り組み

- 店舗体験価値の向上・多様なオケージョン(購入動機)へのアクセス
- イノベーションケーキと生産能力増強
- デジタル化の促進
- テイクアウト拡大の継続
- 戦略商品の投入およびキャンペーン強化

今期の取り組み： 店舗体験価値の向上・多様なオケージョン(購入動機)へのアクセス

ブランドパワー強化

デジタル化

スマート31

販売拠点拡大

新店・改装の強化および新たな立地・店舗形態の店舗を拡大。オケージョンの多様化に対応していくことでブランドを更に広げていく。

新店・改装の強化



新たな立地・店舗形態の開発

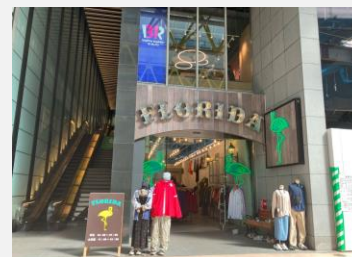
ビジネス街立地



ToGo店舗



2階立地



新フォーマット店舗



今期の取り組み：イノベーションケーキと生産能力向上

ブランドパワー強化

デジタル化

スマート31

販売拠点拡大

お客様のデマンド(潜在需要)に沿ったイノベーティブなケーキ商品を開発。神戸三木工場の拡張による生産能力向上

洋生菓子からのシェア獲得

サーティワンのアイスクリームを年1回以上
且つ直近1年以内に洋生菓子ケーキを
購入している方は

1,014万人



平均年 **8** 回の洋生菓子購入のうち
1 回をサーティワンのケーキ購入へ

31パティスリーケーキ

2024年12月28日に新発売
今後もラインナップの拡充を計る

2024年



2025年



神戸三木工場生産能力向上

2025年6月本格稼働



今期の取り組み： デジタル化の促進

ブランドパワー強化

デジタル化

スマート31

販売拠点拡大

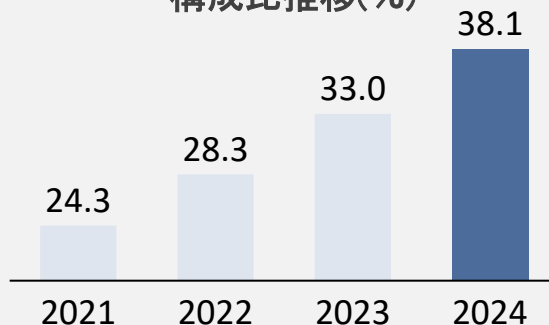
好調なスマートフォンアプリ31Club、モバイルオーダーの浸透をさらに促進し、お客様の体験価値向上と利便性を強化

サーティワンクラブ



31Club
サーティワンクラブ

会員売上
構成比推移(%)



会員数

903万人

2024年



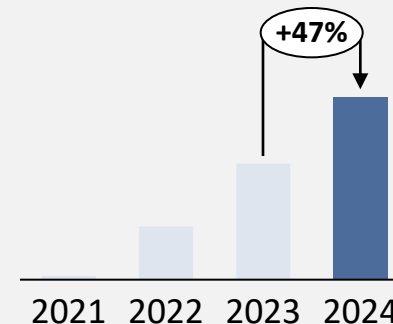
1,070万人

2025年目標

モバイルオーダー

31
モバイル
オーダー

モバイルオーダー
売上高推移



売上構成比
目標

6.2%

2024年



10%へ

(中長期)

今期の取り組み： テイクアウト拡大の継続

ブランドパワー強化

デジタル化

スマート31

販売拠点拡大

テイクアウト商品は前年比112.1%と堅調な成長を維持。また、ToGo店舗は50店舗を目指す



テイクアウト

2024
売上前年比
112.1%

売上構成比
目標

22.7%

2019年

39.7%

2024年

60%へ

(中長期)

総小売売上高
+40%

ToGo店舗

30店

2025年
目標

50店へ

(中長期)



今期の取り組み： 戦略商品の投入およびキャンペーン強化

ブランドパワー強化

デジタル化

スマート31

販売拠点拡大

お客様のデマンド(潜在需要)に合わせたコミュニケーション・コラボレーション

ダブルの訴求

お気に入りとの出会い



キッズ

2025年リニューアル予定



コラボキャンペーン

2025年もキャラクター・企業とコラボ予定



©Nintendo



TOM AND JERRY and all related characters and elements © & ™ Turner Entertainment Co. (s25)



©Nintendo・Creatures・GAME FREAK・TV Tokyo・ShoPro・JR Kikaku ©Pokémon



《IR資料利用の注意事項》

本資料は、2025年2月10日に開示いたしました「決算短信」を補足説明するものであり、弊社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

尚、本資料上に表示および提供する資料は、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。また、表示されたデータおよび提示された意見や予測等に関しては、決算発表時点のものであり、今後予告なしに変更されることがあります。

本情報および資料の利用は、利用者の判断によって行ってくださいますようお願いいたします。本資料利用の結果生じた、いかなる損害についても当社は一切責任を負いません。