



2025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



2025年12月期 業績ハイライト

売上高は342億円に到達、4年連続で過去最高記録を更新し、前期比11.7%増を達成。外部環境によるコスト増を上回る原価の低減やオペレーションの効率化により、営業利益率は8.1%へ伸長。結果、営業利益・当期純利益ともに前期を大きく上回る大幅増益を記録。

売上高

34,285百万円
+11.7%

売上総利益

17,018百万円
+12.6%

営業利益

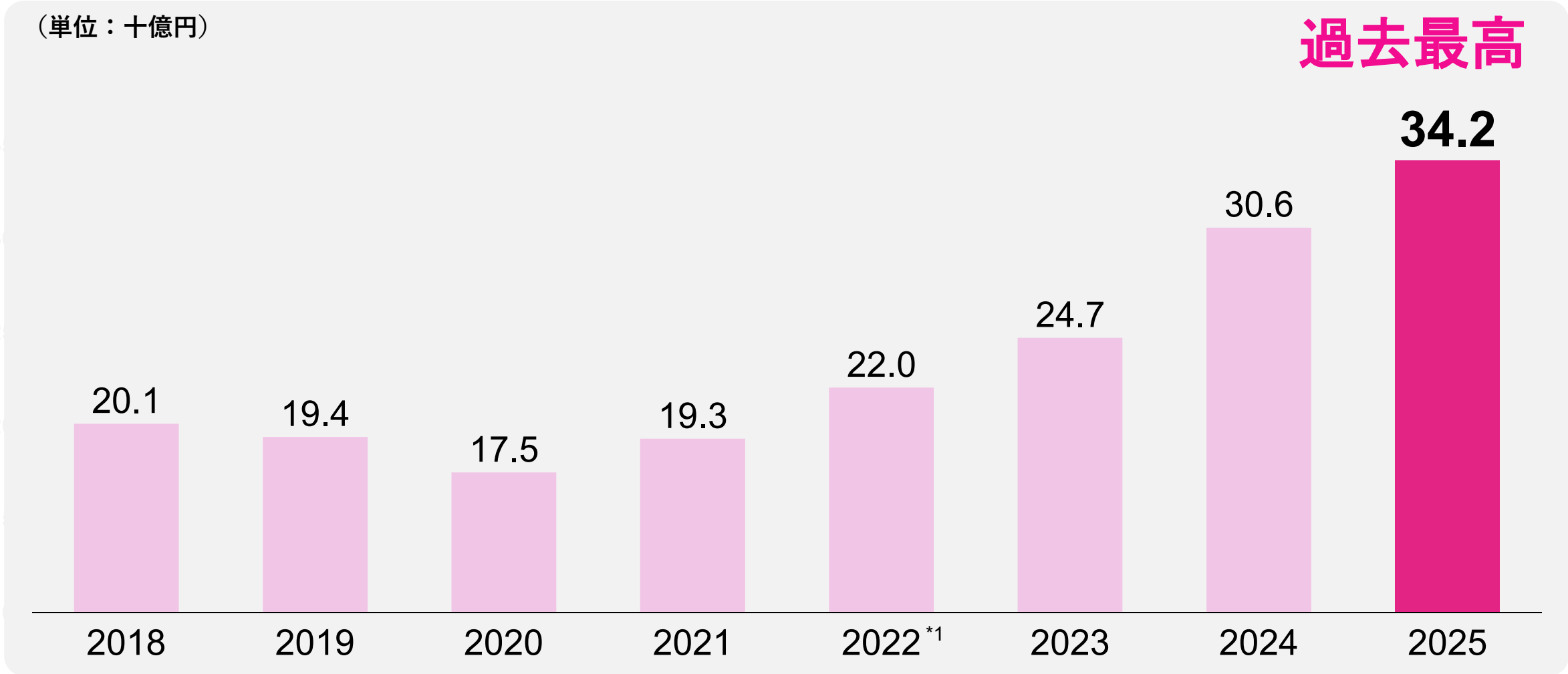
2,768百万円
+17.1%

当期純利益

1,770百万円
+14.7%

当社売上高

4年連続過去最高を達成し、342億円を達成



*1:2022年度より「31 Aikalima LLC」を連結子会社化。

総小売売上高(国内)

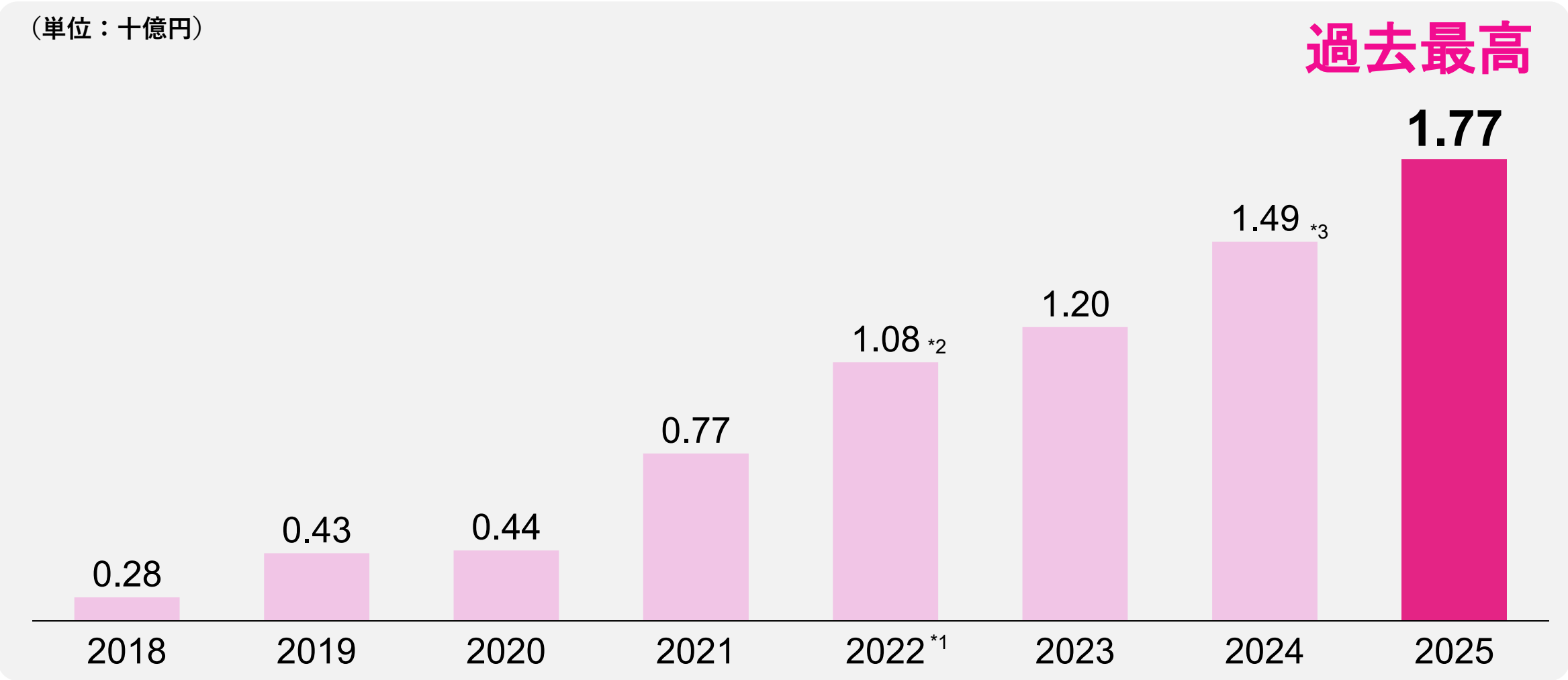
4年連続過去最高を更新し、679億円を達成

(単位：十億円)



当期純利益

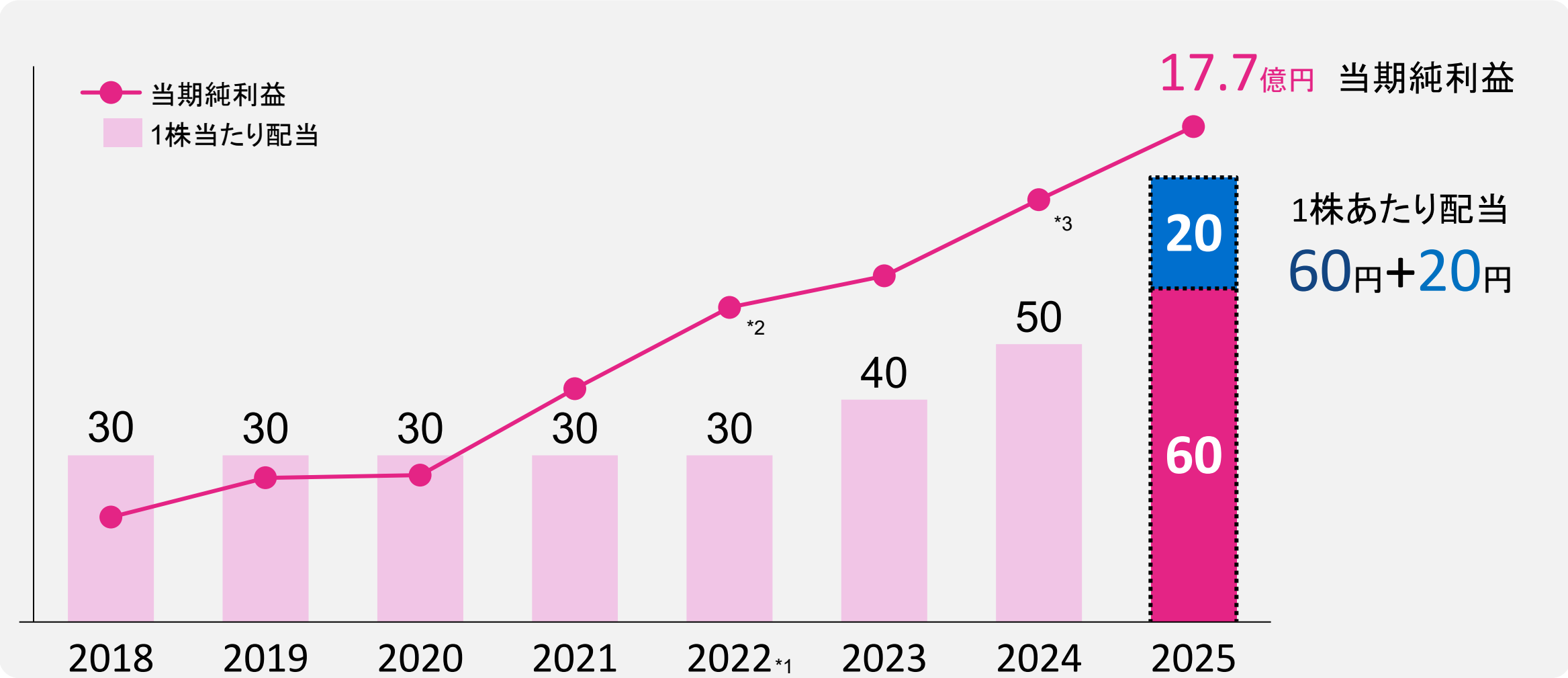
創立以来52年間で最高の純利益を達成



*1: 2022年度より「31 Aikalima LLC」を連結子会社化。*2: 一過性の税金インパクト129百万円を除いた数値 *3: 一過性の税金インパクト52百万円を除いた数値

1株あたり配当と当期純利益推移

過去最高純利益の更新を受け、1株当たり年間80円に増配(特別配当20円含む)



*1: 2022年度より「31 Aikalima LLC」を連結子会社化。*2: 一過性の税金インパクト129百万円を除いた数値 *3: 一過性の税金インパクト52百万円を除いた数値

2025年実績ハイライト

総小売売上高
(国内)

4年連続過去最高を記録

679億円

店舗数
(国内)

21店舗の純増を達成

1,066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1,556で過去最高

既存店売上高

3年連続二桁成長に続き
更なる売上増を達成

前年対比+6.8%

新デザイン
改装店舗

全店舗の89%に到達

952店舗

* 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

6,449万円

31Clubアプリ
会員数

会員様の売上が全売上高の43%を
占める

1,090万人を突破
前年対比+186万人

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。

2025年通期業績

	2025年12月 期 業績	2024年12月 期 業績	増減	
	金額(百万円)	金額(百万円)	金額(百万円)	前期比
売上高	34,285	30,688	+3,597	+11.7%
売上総利益 粗利率	17,018 49.6%	15,112 49.2%	+1,905	+12.6%
営業利益 営業利益率	2,768 8.1%	2,363 7.7%	+404	+17.1%
経常利益	2,861	2,387	+474	+19.9%
税引前利益	2,759	2,295	+463	+20.2%
当期純利益	1,770	1,543	+227	+14.7%

2026年度通期業績予想

2026年12月期の連結業績は、これまでの成長トレンドを継続し、売上高および国内総小売売上高ともにさらなる高みを目指す。売上高は前期比4.5%増、営業利益は2.2%増を見込む。当期純利益についても、前期比1.6%増の1,800百万円を計画し、全指標において堅実な増収増益を予定。

	2026年12月期 予想	2025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	35,830	34,285	+1,544	+4.5%
売上総利益 粗利率	17,200 48.0%	17,018 49.6%	+182	+1.1%
営業利益 営業利益率	2,830 7.9%	2,768 8.1%	+62	+2.2%
経常利益	2,880	2,861	+18	+0.6%
税引前利益	2,810	2,759	+51	+1.8%
当期純利益	1,800	1,770	+29	+1.6%



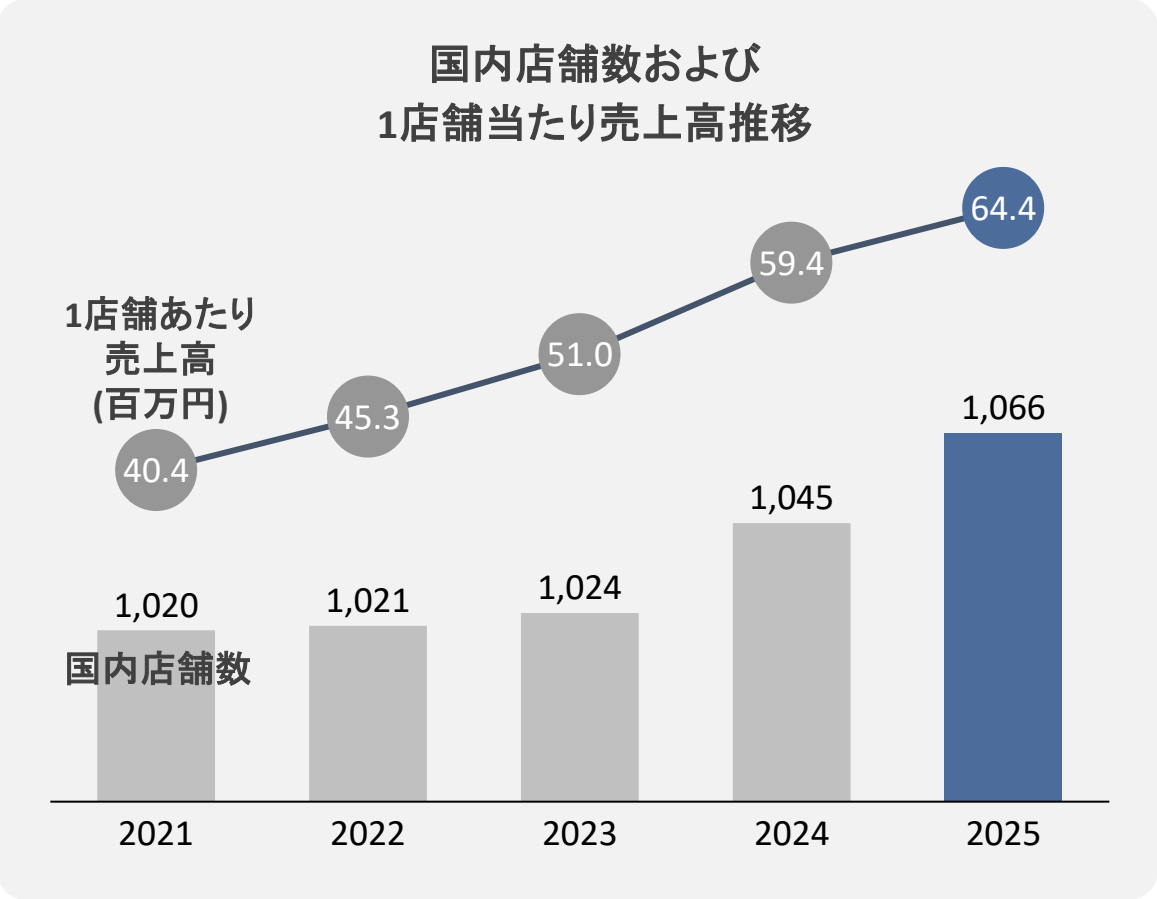
今期の取り組み

- 国内店舗数の拡大
- オペレーションの向上
- デジタル化の促進
- 戦略商品の投入・新キャンペーン
- 国際事業の拡大

今期の取り組み： 国内店舗数の拡大

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
-----------	-------	--------	--------

新たな立地・店舗形態の店舗を拡大および新店・改装の強化。オケーシ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



今期の取り組み：オペレーションの向上

ブランドパワー強化

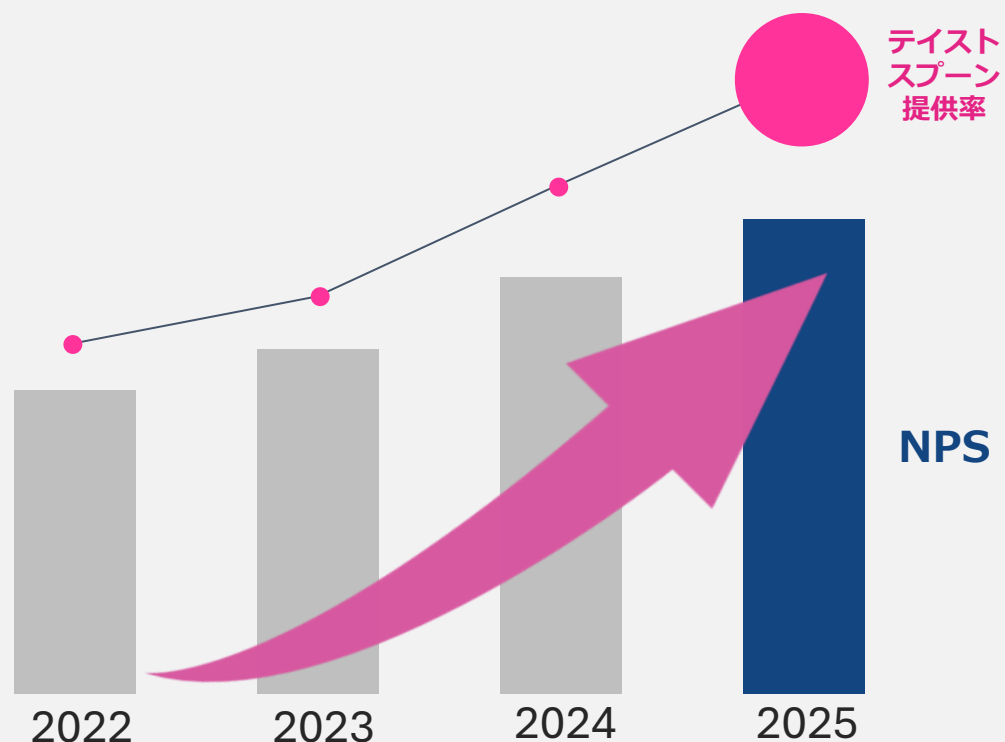
デジタル化

スマート31

販売拠点拡大

顧客とのエンゲージメントを高める継続的な取り組みとしてNPS（顧客推奨度）向上とテイストスプーンの推進

NPS推移とテイストスプーン提供率 推移



*NPS(ネット・プロモーター・スコア):顧客が企業やブランドに対して抱く愛着や信頼の高さを測る指標の一つ

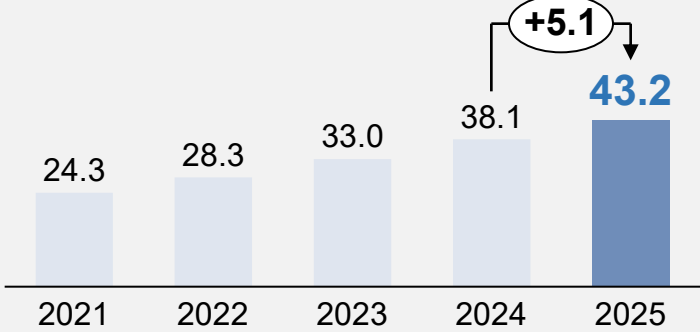
今期の取り組み： デジタル化の促進

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。店舗運営の最適化を加速させるデジタル化の推進

サーティワンクラブ

会員売上構成比推移(%)

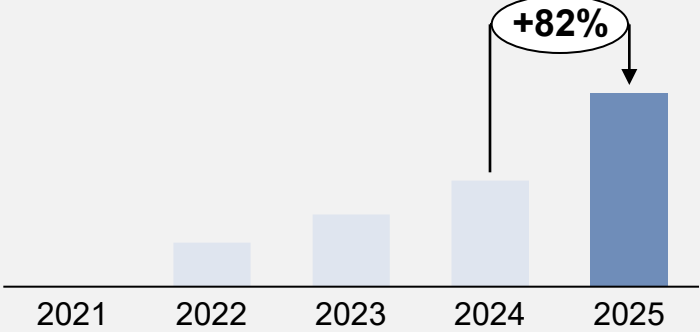


アプリ会員数

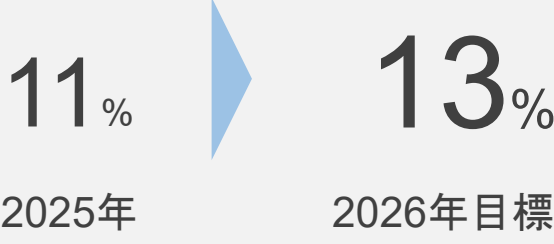


モバイルオーダー

モバイルオーダー 売上高推移



売上構成比



AI活用による店舗運営

発注予測システム

シフト作成システム



今期の取り組み：商品の投入・新キャンペーン

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



子どもの関心向上

お子様＋そのご家庭に笑顔を



31パティスリーケーキ

2025年



2026年

?

コラボキャンペーン

2026年も
キャラクター・企業とコラボ予定



©Nintendo



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

?

今期の取り組み： 国際事業の拡大

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

台湾、ハワイへの展開継続。インドネシア・マレーシアへの輸出事業を開始。更なる売上拡大へ



＜＜IR資料利用の注意事項＞＞

本資料は、2026年2月9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、当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。