100億宣言

株式会社PAPABUBBLE JAPAN（製造業）

ラグジュラリーにも認められる商品

〇本社所在地：東京都中野区新井1丁目15-13
〇事業概要：菓子製造・販売（PAPABUBBLE、Villon、SLier、バッハマンブランド展開）
〇常時使用する従業員：102名（2025年5月現在）
〇現在の売上高：16.3億円（2024年8月期）
〇法人番号：4370402001613
〇Web：https://papabubble.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ

代表取締役CEO
越智大志

ワクワクしなくちゃ、お菓子じゃない

PAPABUBBLEは、飴職人のリアルなパフォーマンスと手作りのキャンディを通じて「ワクワクする体験」を提供するプレミアムブランドです。単なる菓子販売にとどまらず、店舗を「街にあるエレクトリカルパレード」「お菓子のシルクドソレイユ」として演出し、国内外の顧客に感動体験を届けます。2035年には売上高100億円を達成し、職人の待遇を倍増、グローバルHQとして日本から世界へ発信する唯一無二のブランドとなります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年60億円、2035年に売上100億円達成を目指す（年平均成長率：約30%）
都市部への高収益型旗艦店（キッチン併設）展開を柱とし、EC・外商チャネルとの相乗効果による事業拡大を図る。年間3～5店舗の戦略的出店と既存店舗の収益性向上によって、持続的成長を見込む。（※次ページ参照）

課題

- キッチン旗艦店の立地確保と高効率運営
- 職人パフォーマーの人材確保と育成
- EC・外商比率の引上げ（EC:現行2億円 → 2030年8～9億円、外商:6～7億円）
- 海外市場開拓とブランド商標の取得・運営体制構築

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

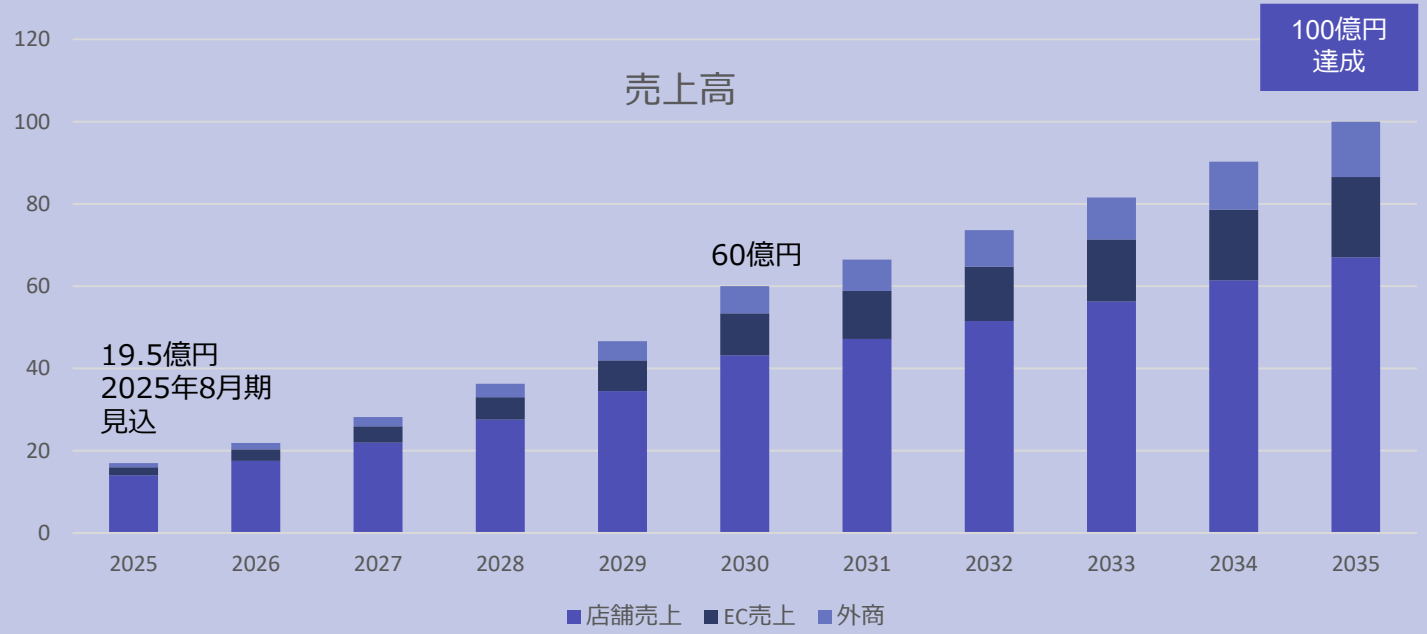
- 銀座・新宿・渋谷・池袋・梅田にキッチン型旗艦店を5店舗出店（各店年商1.7億円、利益7000万円）
- EC売上比率12%→30%引上げ（OMO強化・広告投資拡大
- 外商比率を現在の15%から6～7億円へ拡大（高付加価値ギフト市場の深耕）
- 2030年にグローバルHQ化（商標権取得）、上場による成長資金調達
- パフォーマー（飴職人）の待遇改善（5年で給与総額2倍）、人材定着によるブランド力強化

実施体制

- 各本部（PAPABUBBLE事業本部、店舗運営、マーケ・EC、BtoB営業）による分業体制
- 本部間連携によるマーケティング・CRM・物流最適化
- 海外展開に向けたグローバル商標取得および現地パートナーシップ形成

※本宣言は企業自身がその責任において売上高１００億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

株式会社PAPABUBBLE JAPAN（製造業）

売上高100億円実現の目標と課題

- PAPABUBBLEは高粗利（約88%）かつ賞味期限4ヶ月の安定商材を扱う、参入障壁の高い職人ブランド
- キッチンパフォーマンスによる店頭売上の増加効果（+50%）
- 客単価・EC ROASの改善余地が大きく、店舗送客との相乗効果で売上拡大が可能
- リブランドやデジタル戦略（LINE/OMO/CRM）によりLTVを向上
- パフォーマーのモチベーションが売上に20%前後の影響を与える実績あり、人的資本経営が成長のカギ