

5年後・10年後の新しい収益の柱を検討されている企業様へ

アフターコロナ時代の
新スイーツ業態
徹底調査レポート

レポート無料進呈

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

アフターコロナ時代に対応する。
3年で年商5億円の事業が可能!

低投資

職人不要

単店年商1億

地方でも出店可

新規参入で成功!
拡大し続ける市場!

単店年商

1億円

チョコレート

単品特化

ネット通販

高単価カフェ

専門店開発

全貌徹底調査レポート

事業1年で年商1億円・3年で年商5億円を達成するビジネスモデル



特別インタビュー

ASSEMBLAGES KAKIMOTO

代表 垣本 晃宏氏

この時代に勝ち残り売上を
拡大し続けられるスイーツ事業とは!?

単店で1億円を超えるチョコレート専門店をつくるためのノウハウを大公開!

おしゃれなイメージで、女性スタッフや若い社員の採用・定着もしやすい事業!

地域の農産物を活用し、名物お土産づくりも可能!

アルバイトパートだけでも製造販売が可能な
シンプルだけど高品質な商品提供ができる!



主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

アフターコロナ時代対応 事業年商3億円チョコレート専門店開発

お問い合わせNo.S062636

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111

24時間
対応

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル お申し込みに関するお問い合わせ:中田 内容に関するお問い合わせ:小林(コバヤシ)

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 062636

特別ゲスト講師 世界第4位 チョコレート界の巨匠

ASSEMBLAGES KAKIMOTO

kakimoto akihiro



代表

垣本晃宏 氏



ASSEMBLAGES KAKIMOTO

代表 垣本晃宏 氏



1970年生まれ。「京都ロイヤルホテル」にて料理シェフとして勤めた後パティシエに転身。「神戸菓子Sパトリー」スーシェフ、「アトリエアルシオン」シェフ パティシエを経て、「サロンドロワイヤル京都」のシェフショコラティエを勤める。数々の受賞歴を持ち、2013年には「ワールドチョコレートマスタース2013」の日本代表として出場し、世界第4位に輝く。2017年に自店「アッサンブラージュ カキモト」を京都にオープンした。

特別ゲスト講師
チョコレート界の巨匠
垣本シェフ

垣本氏は、ワールドチョコレートマスタースにて日本代表として2度ご出場され、共に世界第4位を獲得されております。2017年には自店「アッサンブラージュカキモト」を2019年には2店舗目「アッサンブラージュハナレ」をオープンされました。現在は、大手菓子メーカーや有名飲食店のアドバイザーを務めておられます。

そんなチョコレート界の巨匠 垣本氏に、この度のセミナーでは、特別ゲスト講師として、ご登壇いただき、未経験者の方でも始められるチョコレート専門店のポイントを製造・人員など様々な観点からお話をいただきます。



自店アッサンブラージュ カキモト 単店年商3億円

垣本氏が2017年に京都寺町にオープンした自店「アッサンブラージュカキモト」は、単店で年商3億円を誇るチョコレート専門店です。この売上の中には、バレンタイン催事の売上は含まれておらず、垣本氏のチョコレートブランドは、驚くべきことに毎年どのバレンタイン催事にも出店をしておられません。加えて、ほとんど販促費はかけておらず、店舗のみでこれだけの売上を作られている秘密は、垣本氏が作られる本格チョコレートスイーツの味はもちろんですが、全体のコンセプトに沿った店舗の作りこみや魅力的なカフェメニューにあるようです。

アッサンブラージュカキモトは、京都が持つ、和とチョコレートの高級感を掛け合わせたチョコレート専門店であり、そのブランドづくりを店舗内外装にも反映するために、京都の町家を改装した店舗づくりとなっています。このブランド・店舗でしか味わうことのできない味と満足感を求めて多数のファンが県外からも訪れ



るそうです。更に、コンセプトに沿った独特の和の空気感をゆったりと感じられるのが、店舗奥に併設されているカフェ空間です。アッサンブラージュカキモトの店舗奥には、わずか10席のカウンター式カフェが併設されており、この10席のカウンター式カフェでは、休日には客単価3千円のメニューを10回転転されています。なぜ、このような客単価&客数を実現しているのか。

客単価3千円を 実現するカフェの 秘密とは？

アッサンブラージュカキモトの店舗では、カフェのみで客単価3千円を誇ります。その秘密は、①カウンター式による提供②実演性付加型のメニューにあります。カウンター式にすることで、目の前から商品を提供できるため、お席まで商品運ぶオペレーションの簡略化&目の前でメニューを仕上げる様子をお客様自身が見て感じることが出来る効果があります。それにより、目の前で演出をするという+アルファの価値がメニューに付加され、1メニュー1800〜2200円のスイーツメニューを展開が可能になっています。通常のカフェメニューに目の前で仕上げる演出とその演出の中で溶ける・流れ出るなどの写真や動画に収めたくなるような要素を含むことで、単価アップ以外にも更に、SNSなどで話題になり、口コミによる拡散という効果もあります。

実際に、アッサンブラージュカキモトでは、販促費は一切かけておらず、全てお客様自身の投稿・発信により、県内外関わらず、カフェを自店にお客様が殺到するそうです。

垣本氏のご講演では船井総研との対談形式にて多数、こちらのカフェのポイントを含めて、チョコレート専門店を運営する上で重要なポイントをお話いただきます。こうご期待くださいませ！



船井総研の単品特化型 スイーツ専門店 狙うべき市場はチョコレート

この度、ご提案させていただきました単品特化型スイーツ専門店では、特にチョコレート市場への参入を強くお勧めさせていただきます。なぜ、プリンやチーズケーキではなく、チョコレートなのか。下記図をご覧くださいと、1世帯当たりのチョコレートに支出している金額が8年連続で伸びていることがお分かりいただけると思います。また、2011年から2018年まででは約1.55倍も数値が伸び、毎年安定的に市場拡大を続けています。

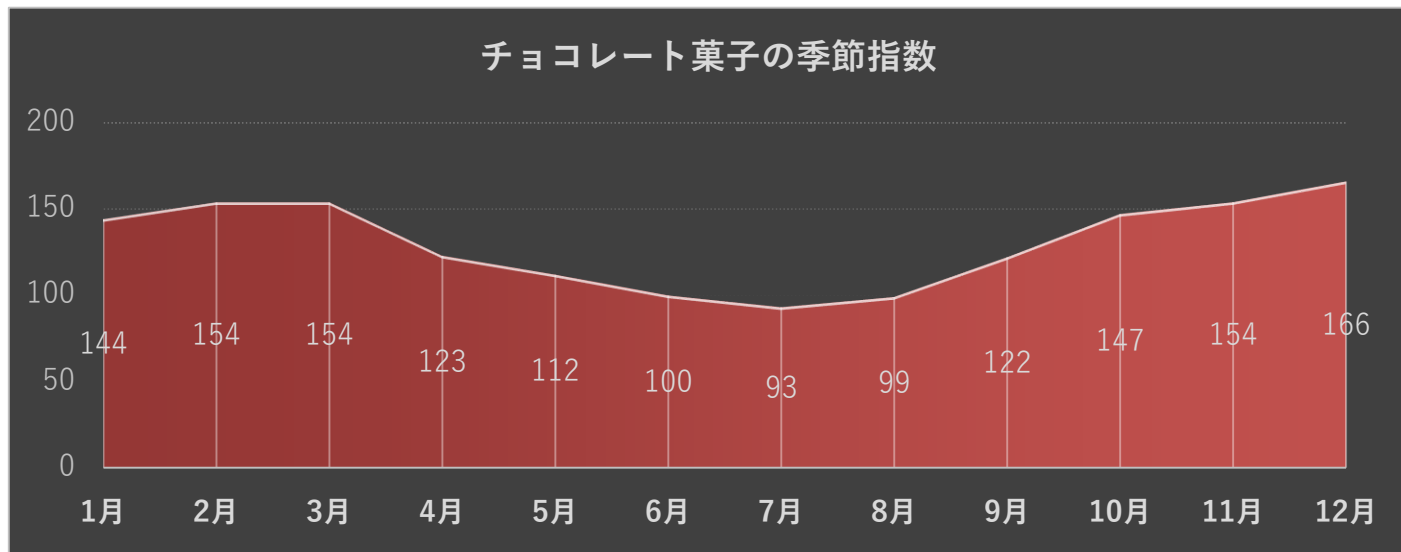
このように、チョコレートは市場規模自体が大きいだけでなく、年々注目度が高まっている商材でもあります。これまで、スイーツカテゴリーの中で存在感を放っていました。直近では、チョコレートに使用されているカカオやココアには豊富なポリフェノールが含まれているためへ血圧低下やコレステロール値上昇などの効果がみられ、健康食品カテゴリーの中でも注目を集めています。

そのため、連日チョコレートを扱う店舗のオープンも増加しており、2019年には全国で60店舗以上のチョコレート専門店がオープンしました。(※船井

ただ、皆様もご存知のように、チョコレートは季節変動が高い商材ともいえます。冬場12月2月間がバレンタイン時期へ向けて売り上げのピークとなり、この時期に年商の40〜60%を作っているという店舗がほとんどです。ただ、今回の船井総研モデルでは、夏の売上を高単価カフェの付加によりカバーするところもポイントです。ピーク時の店舗売上に加えて、通信販売、催事出店による店舗外売上の上乘せとチョコレート消費が落ちる時期のカフェ付加による売上補正にて年商1億円の旗艦店開発から、その後のチョコレート事業拡大へ向けてターゲットサポートさせていただきます。

また、チョコレートはEC市場規模としても他菓子類より圧倒的に存在感を放っていると言えます。もともと、EC化率がその他菓子に比べて高いことに加え、新型コロナウイルスにより更にEC業界全体に需要増加の拍車がかかりました。その理由は、季節によっては常温発送可能であるということと冷凍保存が可能なため、ロスが出にくいという点にあります。

このように、チョコレートは、様々な点から注目を集めている商材であるとともに、市場規模も大きく、尚且つ通信販売などの複数販路にも対応できる万能商材といえるのです。セミナーでは、チョコレートの商材としての強みや製造側にとつての魅力などを更に詳しくお伝えさせていただきます。



資料：2017年家計調査年報より作成



画像はイメージです

総研調査)中でも、直近オープンしているチョコレート専門店には国内外大手チョコレートブランドではなく、異業種や若手起業家からの新規参入が多く、全国的にも新規事業として注目されていることが伺えます。

更に、市場全体で盛り上がりを見せていることからメディアとしても注目を集めているため、特集を組まれやすい商材でもあります。

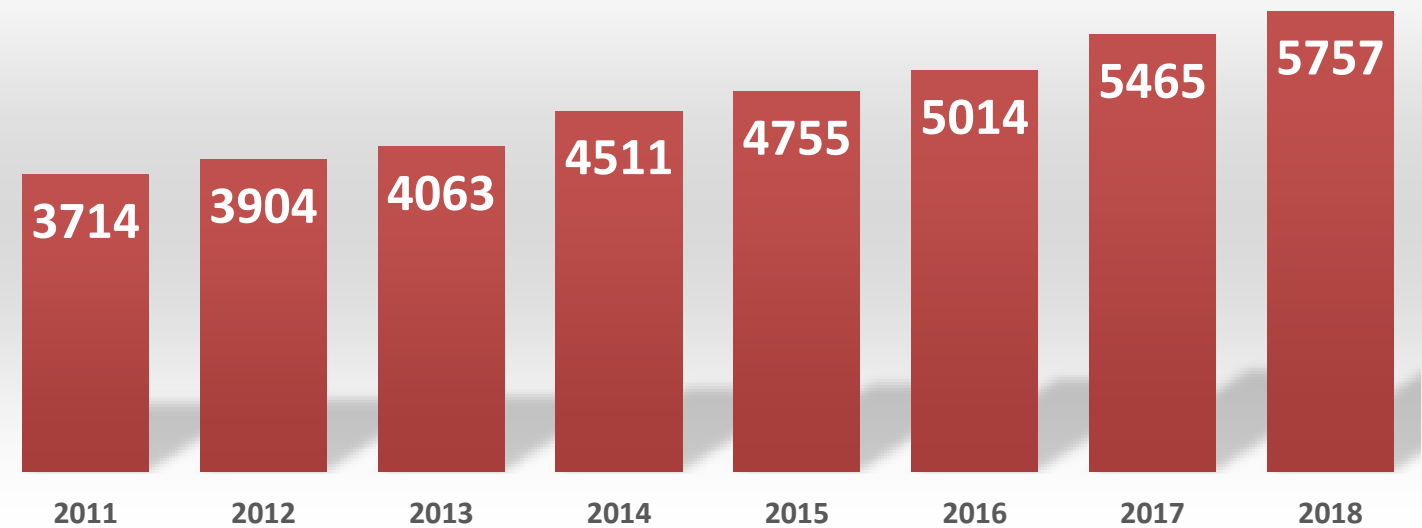
5年連続市場規模の拡大とEC化率の

品目	2014	2015	2016	2017	2018	5カ年増減率	市場規模(千円)	EC化率	EC市場規模(千円)
菓子類	68,253	69,775	69,823	69,634	70,313	105.9%	3,754,714,200	0.9%	33,792,428
ようかん	670	698	751	584	575	86.1%	30,705,000	0.8%	245,640
まんじゅう	1,181	1,256	1,161	999	928	63.3%	49,555,200	0.8%	396,442
他の和生菓子	8,145	8,139	8,142	7,933	7,496	91.9%	400,286,400	0.8%	3,202,291
カステラ	816	823	806	738	696	88.2%	37,166,400	0.8%	297,331
ケーキ	5,482	5,569	5,384	5,360	5,244	91.9%	280,029,600	0.8%	2,240,237
ゼリー	1,692	1,707	1,664	1,681	1,749	108.8%	93,396,600	0.8%	747,173
プリン	1,221	1,229	1,223	1,184	1,237	94.4%	66,055,800	0.8%	528,446
他の洋生菓子	6,087	6,436	6,331	6,155	6,355	112.9%	339,357,000	0.8%	2,714,856
せんべい	4,831	4,938	4,892	4,942	4,932	110.6%	263,368,800	0.9%	2,370,319
ビスケット	3,032	3,089	3,117	3,192	3,280	116.8%	175,152,000	0.6%	1,050,912
スナック菓子	3,662	3,710	3,563	3,658	3,765	112.4%	201,051,000	0.9%	1,809,459
キャンデー	1,834	1,869	1,824	1,760	1,806	92.1%	96,440,400	0.8%	771,523
チョコレート	4,511	4,755	5,014	5,465	5,757	155.6%	307,423,800	1.1%	3,381,662
チョコレート菓子	1,116	1,182	1,197	1,144	1,233	130.6%	65,842,200	1.1%	724,264
チョコレート合計	5,627	5,937	6,211	6,609	6,990	150.5%	373,266,000	1.1%	4,105,926
アイスクリーム・シャーベット	6,479	7,012	7,263	7,374	7,771	122.7%	414,971,400	0.8%	3,319,771
他の菓子	17,495	17,364	17,492	17,467	17,489	99.8%	933,912,600	0.8%	7,471,301
エンゲル係数	24.0	25.0	25.7	25.5	25.5	108.1%	-	-	-
所得	514	515	512	510	513	98.7%	-	-	-

資料：2017年家計調査年報より作成

8年連続年間消費額の増大

1世帯当たり年間のチョコレート支出金額 (総世帯・円)



チョコレートとは:原則として、チョコレート生地重量が60%以上のもの。
資料：家計調査年報より作成。

アフターコロナ後、新たな収益の柱として注目 異業種からスイーツ事業参入への成功ポイントは 今伸びている 「**単品特化×高単価カフェ** **×EC通販**」

を掛け合わせた新モデル！

なぜ、単品特化型スイーツ専門店が
注目されているのか？

1. 営業利益20%以上の**高・収益**
2. 初期投資3,000万円からの**低・投資**
3. 未経験者でも製造販売が可能な**脱・職人**
4. 女性PA活用と少人数運営可能な**脱・ヒト不足**

「**単品特化×
高単価カフェ×EC通販**
の新モデル」とは

ポイント1
単品に絞って高収益化&
生産向上

現在、このような専門店業態で求められているのは、多数の商品ラインナップがあるお店は品揃え一番ではなく、その専門店で購入できない特別な商品が一品あるかどうかです。まずは、その店舗でしか買えない、名物といわれるような商品を一品注力して作りこむことが商品構成・ブランディングの観点から重要になります。

その注力単品を作りこみ、単品に特化した商品構成・製造体制を作ることができ、生産性の高い高品質な商品を展開することができます。また、品数が少ないことで、ロスが少なく、結果的に利益率が高くなります。

ポイント2
高単価カフェを付加した
目的来店型店舗

今回のビジネスモデルでは、客単価2000〜3000円を獲得する高単価カフェを付加したご提案をさせていただいております。なぜ、このような単価が実現可能なのか。ご注文をいただいているから、お客様の目の前で仕上げる実演性を付加したカフェメニューを提供することが

成功事例✓
小規模でチョコレート事業
参入後、20年で
年商10億円超え

今では、業界では知らない人がいないチョコレートブランドに成長したチョコレートブランドV。当初スタート時は、小規模な工房のみで初期投資も1000万円以下と通信販売を加えて事業をスタートしました。その中で、一つの注力単品をとにかく作りこみ、名物商品へのブランド化。
今では、ブランド直営店として、4店舗を運営し、チョコレート事業全体で年商10億円以上を確保している。

成功事例✓
商材を絞って一点突破！
1アイテムのみで
年商2億円超え

チョコレートブームの火付け役である行列のできるチョコレート専門店Y。もともとは、飲食店でしたが、今ではガトーショコラ専門店へ。路地裏3等立地でチョコレート1品で年商2億超えを達成しています。
自慢のガトーショコラは1本3000円という高単価、ネット販売をしないにも関わらず爆発的ヒットを更新中。「ここでしか買えない」という限定感に魅了され次々と人が集まる名店です。
自家用だけではなく、手土産需要をうまく獲得したのが成功のポイントです。

画像はイメージです

ポイント3
EC通販を掛け合わせ
複数販路を確保



ASSEMBRAGES
KAKIMOTO様の
カフェ提供商品

大きなポイントです。一つプラスの手間と演出を加えてあげることによってカフェメニューに付加価値をプラスし、空間&演出&美味しさ全てを含めた価格分の提供を実現します。
このようなカフェメニューの付加により、従来のカフェとは違い、SNS拡散を含めた販促を絡め、カフェメニューを求めて来店する目的来店客の誘致を狙います。
その結果、地域内の一等立地ではなく、二等立地でオープンすることが可能ですので、立地の選びやすさもこのモデルの魅力の一つです。

今回、新型コロナの影響を受ける中で、しっかりと売上を確保されていた企業に共通するのは、通販事業やスーパー卸など複数販路を確保できていたかどうかの一つのポイントとなりました。そんな中で、今後、新規で展開していくスイーツ事業の中でも通信販売のラインを一つもって置くことが緊急時の対応及び、店舗外売上を獲得するためには重要な柱となって参ります。
そこで、通信販売を見据えた商品づくり・販売方法などスイーツ事業を展開する際より通販事業を計画の中に組み込み、成功させるためのポイントをお伝えさせていただきます。



画像はイメージです



画像はイメージです



大阪会場 2020年7月27日(月)

2020年7月27日(月)

淀屋橋セミナープレイス 〒541-0041大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館 7階 地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」10番出口から徒歩3分

東京会場 2020年7月30日(木)

2020年7月30日(木)

株式会社船井総合研究所 東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階 丸の内線「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

開催時間 13:00 16:30 受付12:30より

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合中止させて頂く場合がございます。尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。

開催要項

受講料

一般価格 税抜30,000円(税込33,000円)/一名様

会員価格 税抜24,000円(税込26,400円)/一名様

※ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いします。

●受講料のお振込は、お申し込み後速やかにお願いいたします。●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。●それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入金中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法

【WEBからのお申込み】下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。【FAXからのお申込み】入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込みいただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込み下さい。

お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通通No.5785325 口座名義:力)フナイソウゴウケンキウユシヨ セミナーグチ お振込み口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問い合わせ

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 株式会社 船井総合研究所 TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●お申し込みに関するお問合せ:中田(ナカタ) ●内容に関するお問合せ:小林(コバヤシ)

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が終息するまでの期間は、録画等によるウェブ開催にお香させていただきます。何卒ご理解いただけますようお願い申し上げます。上記に伴いお申し込みの際、ご参加者様のアドレスの記載をお願い致します。

※ご入金確認後、受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

アフターコロナ時代対応 事業年商3億円チョコレート専門店開発

お問い合わせNo. S062636 担当:中田(ナカタ)

Registration form table with columns for venue, name, company, address, contact info, and participant details.

今、このお申込み用紙を手に入れている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。そんな勉強熱心なあなたは今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？

【現状の課題を出来るだけ具体的に整理して下さい】



■上記の課題解決に向け、無料経営相談会にご参加ください。※どちらかに☑をお付け下さい

- ☐ セミナー当日、無料経営相談会に参加する。
☐ セミナー後日、無料経営相談会に参加する。(希望日 月 日頃)

弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください)
☐ 社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus) ☐ その他各種研究会(研究会)

お申込みはこちらから

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、当社(以下「当会社」といいます)の経営戦略グループ(以下「当社」といいます)の業務遂行に必要と認められる限り、社内および社外に提供することがあります。
2.当社は、お客様の個人情報を適切に管理し、漏洩防止に努めます。
3.お客様の個人情報を管理する場合は、必ず経営戦略グループ(以下「当社」といいます)の承認を得る必要があります。
4.本セミナーの開催内容については、当社(以下「当社」といいます)の経営戦略グループ(以下「当社」といいます)の承認を得る必要があります。
5.本セミナーの開催内容については、当社(以下「当社」といいます)の経営戦略グループ(以下「当社」といいます)の承認を得る必要があります。
6.本セミナーの開催内容については、当社(以下「当社」といいます)の経営戦略グループ(以下「当社」といいます)の承認を得る必要があります。



ダイレクトメールの発送を希望しません
※ご登録いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されない場合は、ご入力後当社宛にご連絡ください。

