

製菓・製パンビジネス研究会説明会

2021年5月13日 受付終了 11:00

2021年5月17日 受付終了 11:00

2021年5月28日 受付終了 11:00

2021年6月21日 (月) 10:00~17:00

ログイン開始 9:30~

オンライン
説明会

参加無料

2021最新菓子店事例

Withコロナ

業績を上げ続けている
店舗が実践していること
とは？

2020年Withコロナでの
スイーツ時流解説

2021年下半期の
取り組みポイントとは？

好調菓子店
最新取り組み事例

Afterコロナ

成果が出やすい
WEB・SNS販促
とは？

SNSで話題の
スイーツ商品開発

チラシより安い！簡単！効果大！
SNS販促のコツ

オンライン菓子教室
成功の秘訣とは？

製菓・製パンビジネス研究会 6月例会

6月21日(月) 11:00 ~ 17:00 @Zoom

アップルパイとコーヒーの専門店「GRANNY SMITH」を関東・関西9店舗展開

ゲスト講座：株式会社ファンゴー 代表取締役 関 俊一郎 氏

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。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken TEL: 03-6212-2931 平日9:30~17:30 FAX:03-6212-2203 24時間対応

お問い合わせNo.S073812/K100367

製菓・製パンビジネス研究会説明会

株式会社船井総合研究所 〒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
申し込みに関するお問合せ：佐藤聖樹(サトウ ミキ) 内容に関するお問合せ：永尾俊晴(ナガオ トシハル)

菓子店のWithコロナ
スイーツ時流解説

2020年 新型コロナウイルスの影響①

プラス	マイナス
<ul style="list-style-type: none">● ケーキ全般 ↑↑● バースデーケーキ ↑● おやつ菓子 ↑● EC通販 ↑↑● ギフト発送 ↑	<ul style="list-style-type: none">● 進物（ギフト） ↓● 手土産 ↓● 観光土産 ↓↓● 企業需要の手土産 ↓↓● 特注 ↓

2020年 新型コロナウイルスの影響②

- 9月 ※4連休前にGO TO トラベルに東京の追加が決定
・4連休を機に観光、ギフト需要が回復傾向に
- 10月 ※10月1日より東京がGO TO トラベルに追加
・観光需要が回復傾向が大きく
・地域密着型店舗は和菓子、併売店も好調に
- 11月
・観光店舗の売上回復は続く（中旬まで）
・地域密着型店舗の売上は落ち着く

外部環境でこれから数年起こること

2021年：東京オリンピック

コロナによる不景気？

2023年：団塊ジュニア世代が50代に
突入し人件費がピークに

2024年：国民の3人に1人が65歳以上に

アフターコロナの菓子店で求められること

1. 店づくり ⇒ 衛生環境への配慮・NO行列・NO3密
2. 接客 ⇒ 低接触・短滞在時間・事前接客・事後接客
3. 商品 ⇒ 集客商品&収益商品の使い分け
4. 新規客集客 ⇒ 脱ピーク集客・長期間集客
5. 上得意客づくり ⇒ LTV（顧客生涯価値）の向上
6. 製造 ⇒ 労働時間短縮に向けて生産効率UP
7. 店舗運営 ⇒ 利益管理・複数販路でリスク分散

菓子店 2021年(下半期)のポイントは・・・

- ・ Withコロナに対応できる**利益率**アップ
- ・ Withコロナに対応できる**売上**アップ
- ・ Withコロナに対応できる**体質転換**

2021年の商品のポイントは

- **プチ贅沢自家消費**の商品展開（売上・利益）
- **集客商品**の再強化（売上）
- **新客層を付加する**新商品開発（売上）
- **商品価格の適正化**（利益）

2021年の販促のポイントは

- **デジタル販促**の活用（売上）
- **会員制度の充実化**（売上）
- **コロナ経済対策**への対応（売上・利益）

2021年の売場・接客のポイントは

- **非接触対応販売**の推進（体質）
- 販売の**デジタルシフト化**（体質）
- **1番ギフト単品**の演出（売上・利益）

2021年の組織のポイントは

- **デジタルシフト**での組織効率化（体質）
- 製造効率化への**機械投資**（利益）
- **コロナリスク**の低減対策（体質）
- **既存事業・店舗の見直し**（体質）
- **新規事業・ビジネスモデル**の立ち上げ（体質）
- Withコロナに対応できる**事業買収**（体質）

2021年6月21日(月)の製菓・製パンビジネス研究会では
2021年夏～冬の歳時記に向けた具体的な取り組みについて
解説&情報交換！

会員様が実践する 最新取り組み事例

Case 01

店舗A（和菓子店）

「オンラインお菓子作りワークショップ」開催 ファン顧客作りに成功

かしわ餅や上生菓子をライブで一緒に作る“オンラインお菓子作りワークショップ”を開催！全国からファミリー層が25組が参加し、顧客ロイヤリティアップに繋がった。

※1回2,200円（税込） 1開催あたり60分ほど



POINT① 一方的な配信とならず、参加者と職人同士で相互のコミュニケーションが行われるような企画を実施

- ・当日はスマートフォンで撮影しながら、Zoomを使用してLIVE配信
- ・職人の手元を映しながら、画面越しに一緒に製造
- ・参加者のお菓子の中から特別賞（数種類）を選定
- ・イベントの最後には菓子職人への質問タイムや、参加者の完成品を画面共有し写真撮影
- ・LINEでオープンチャットも開設し、お互いの完成品の写真を共有

POINT② 手作り「菓子キット」をWEB販売&送付

- ・事前にキットを各ご家庭に送付することで、どの家庭でも同じように参加しやすく、進行もスムーズに進めることができた
- ・特定の日時に参加できないお客様のためにも、製造動画をYouTubeにアップし、キットを購入すればいつでも自宅で作ることができるようにページでご案内

POINT③ 集客はSNSやWEBプレスリリースを活用

- ・イベントの告知はHP以外にも、SNS内の自社アカウントにて発信
- ・参加したお客様からも出来上がった写真と一緒に「楽しかった」「離れていても一緒にイベントに参加できる」など満足の口コミが投稿された
- ・WEBメディアへのプレスリリースを配信しイベントの開催が地方メディアに取り上げられた

Case 02

店舗B（洋菓子店）

製造機械の導入で生産効率1.4倍

製造機械を導入することで、人時生産性2,000円アップ
生産効率が1.4倍になり、人件費削減で収益アップ、労働環境大幅改善に！

POINT① ケーキカッターの導入

最初は慣れずに苦戦の日々が続くも、慣れるにつれて生産効率大幅改善

POINT② プティガトーをケーキカッターを活用できる商品に大幅切り替え

ケーキカットが職人不要になり、パート・アルバイトの有効活用へ

Case 03

店舗C（観光土産店）

SNS映え商品の導入でメディア出演急増

SNS映え商品の導入で、地方局TV、キー局TVへのメディア出演へ
SNSでの情報拡散で生産が追い付かない状況に

POINT① 工房併設型の店舗特性を生かし、 賞味期限30秒できたて菓子を販売

これまで試食として提供していた商品を1個100円で販売し、コスト削減と
売上付加を同時に実現。売上TOP3に入る人気商品に

POINT② 名物土産にも使用している地域素材を活用した動 画映え商品を新開発

インフルエンサーに拡散され、地名ハッシュタグでも
常時上位表示掲載で若い女性の顧客数が大幅UP

その他にも...

Case 04

月間300台のバースデーケーキWEB予約を獲得

Case 05

店舗リニューアルで焼き菓子ヒット商品誕生

Case 06

WEB会議の導入でコロナ対策

2021年6月21日(月)の説明会ではより詳しく解説！
2021年6月21日(月)の製菓・製パンビジネス研究会では、
実際に会員様との情報交換会を実施！

会員様が実践する

SNS販促の最新ノウハウ

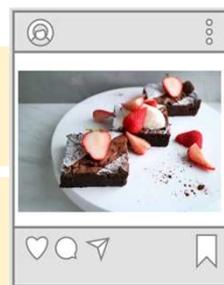
人口約2万人・地方の町中の洋菓子店で

Facebook・Instagram広告 集客に成功！

ポイント1 週にわずか**2,000円～3,000円**のSNS広告で客数が**118%up**

ポイント2 巣籠り中のプチ贅沢需要とマッチした**生菓子・高級パン**の写真でクリック率UP

ポイント3 詳細な**エリアターゲット設定**（店舗から●km圏内など）で認知拡大だけでなく実際の店舗集客に繋げる



車で都市部から30分以上…観光立地カフェの

インフルエンサー集客でいいね500以上の投稿多数

ポイント1 **インフルエンサー限定の試食会**を開催10名以上のインフルエンサーをご招待

ポイント2 一時的な**トレンド表示に留まらない！**
#地域名+キーワードでSNS検索にも対応

ポイント3 **口コミ投稿180件以上！**
季節に合わせた商品や風景発信により来客数UP

洋菓子店併設イトインで**絞りたてモンブラン**がヒット！

ポイント1 SNSで目に留まりやすい“**動画映え**”商品で**若年層の新規集客に成功！**

ポイント2 **注文単価1,800円でも大人気！**
目の前で出来上がる出来立て感が話題に。

ポイント3 **専門店と差別化した商品開発**
地元産の栗を使用し、仕上げにスライスをつッピング

菓子店のコロナ禍の時流・ オンライン活用事例を徹底解説

全国各地の成功事例続出、

今こそ
若年層を意識した
店舗設計が必要！



株式会社 船井総合研究所
地方創生支援部
製菓・製パンチーム リーダー

田中 渉

新型コロナウイルスが猛威を振るった2020年、菓子業界にとっても大きな転機となりました。2021年は東京オリンピックなども控え、**速いスピードでマーケットは変化**してきています。今までの菓子業界の**「あたりまえ」は通じません**。

課題を解決するためには、

- ①**新しい商品展開**
- ②**新しい販促展開**
- ③**新しい客層開拓**
- ④**新しい販路開拓**
- ⑤**新しい組織設計**

を実現しないと、マーケットの変化に対応できません！

2021年6月21日(月)の製菓・製パンビジネス研究会では、今回のご案内および説明会でご紹介する会員様との情報交換会の実施のほか、ゲストとして、サンドウィッチ専門店をはじめ、ハンバーガー専門店や、アップルパイとコーヒーの専門店「GRANNY SMITH」などを手掛ける「株式会社ファンゴー」代表取締役の関 俊一郎様をお招きしています。

ぜひこの機会に、アフターコロナ時代の自店のあり方を考える機会といただけますと幸いです。

会員様限定サービス!!

1. 全国の経営者と情報交換!

ポイント

菓子店経営者様同士での**情報交換会**の場を設け、生の事例を共有することができます!



2. 業績アップ勉強会の内容を復習!

ポイント

各例会での情報をレポートにまとめて、会員様専用のサイトにアップしています! 復習に是非ご活用ください!

各社の取り組み事例紹介

本社・・・実店舗数200～300台を擁、オンラインサービスしている中で事例以上はポスター
・本使用車の販売台数は210万台と1月の両月とも増加
・販売は1月の販売台数の約1.5倍、前年比の増減
・ネットは増加しているが、店舗の稼働が停滞
・販売は5000以上増加している
・インターネットは増加しているが、稼働は停滞している点とアライメントの比較をすることで期待している

他社・・・九州地域で販売している
・販売は、増加している
・ネットは増加している
・店舗での稼働、ユーザーサービスの改善がほとんど
・店の稼働と販売台数が増加したが、どうも伸びていないのが現状
・大企業へのネット販売が伸びているが、2月には伸びていない
・店舗の稼働は停滞している
・販売平均値は増加しているが、ネットは伸びていない

3. 繁盛店視察ツアーに限定価格で参加!

ポイント

各地域の注目企業を見て回り、実際の店舗見学や、アポイントが困難な社長のインタビュー等を行うツアーです!



4. NewsPicksと連携した「社長online」が活用できる!

ポイント

社長onlineでは、約130以上の業種特化の業績アップコンサルティングを手掛ける船井総研のセミナーダイジェスト記事、時流のビジネスモデル、採用、財務、事業承継など経営者必見の記事が満載です。



5. 経営戦略セミナーに会費充当でご参加可能!

ポイント

年1回しかない、船井総研の最高峰セミナーへご参加可能。各界で活躍されている方々のお話を聞く事ができます。



製菓・製パンビジネス研究会 のご案内

「製菓・製パンビジネス研究会」のご紹介

本研究会は、**地域密着型の和菓子・洋菓子の製造・販売業を中心に、観光地で土産店、土産卸売業など、菓子に関わる企業が集う菓子業界専門の研究会**です。企業経営を安定させ持続する企業づくりを行うとともに、その地域をより魅力的で人の集まる地域とすることで、国内外から地方への人の流れを作る地域活性化の一翼を担うことを理念とします。

参加要件

- ・菓子店経営者
- ・代表者および代表者に準ずる方
- ・全日（10：00～17：00）参加
- ・過去に研究会お試し参加の経験がない方

製菓・製パン
ビジネス研究会の
詳しい情報をス
マホで!!



まずは
お試し
参加！

6月21日(月)Zoom例会は 無料でお試し参加ができます！

※例会のテーマは事情により変更になる場合があります、ご了承下さい

【当日スケジュール】

- 10：00～11：00 製菓・製パンビジネス研究会説明会
- 11：10～11：25 船井講座
- 11：25～12：40 ゲスト講師（株式会社 ファンゴー様）
- 12：40～13：30 昼食
- 13：30～16：30 分科会に分かれて、情報交換会
- 16：30～17：00 事後ガイダンス

当日は、**無料経営相談も開催しておりますのご活用下さい**

※既存会員様、または先にお試し参加をお申し込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

製菓・製パンビジネス研究会 ゲスト講師のご案内

■6月開催研究会ゲスト講師のご案内

株式会社ファンゴー 代表取締役 関 俊一郎 氏

サンドウィッチ専門店をはじめ、ハンバーガー専門店や、アップルパイとコーヒーの専門店「GRANNY SMITH」などを手掛ける。

カリフォルニア大学に進学し、6年間海外生活を送る。その時に毎日食べていたサンドウィッチの食文化に感化され、帰国後2年間の経営コンサルティング会社勤務を経て、1995年に起業。

普遍的なものを追求していこうという想いのもと、食文化と向き合っている。多数の専門店業態を開発し、お客様に長く愛され続ける理由とは。

■2020年ゲスト講師実績

2020年実績	
2月20日（木）	ゲスト講師 株式会社柚餅子総本家中浦屋 代表取締役社長 中浦 政克 氏
4月14日（火）	ゲスト講師 株式会社大和 代表取締役 大山 皓生 氏
6月17日（水）	ゲスト講師 株式会社長坂養鶏場 三代目代表取締役社長 長坂 善人 氏
8月28日（金）	ゲスト講師 株式会社千疋屋総本家 常務取締役 大島 有志生 氏
10月26日（月）	ゲスト講師 株式会社菓子道 代表取締役 所 浩史 氏
11月27日（金）	ゲスト講師 株式会社コロンバン 代表取締役 小澤 俊文 氏

製菓・製パンビジネス研究会説明会 製菓・製パンビジネス研究会 お申し込み用紙

日時・会場のご案内

製菓・製パンビジネス研究会 説明会 @オンライン

2021年 **受付終了** 11:00

2021年 **受付終了** 11:00

2021年 **受付終了** 11:00

2021年6月21日(月) 10:00~11:00

ログイン開始 9:30~

お申込み期限:2021年6月17日(木)

製菓・製パンビジネス研究会 6月例会 @オンライン

2021年6月21日(月) : 11:00~17:00

お申し込みはこちらから

お申し込みページ



参加要件

- ・菓子店経営者 ・全日(10:00~17:00)参加
- ・代表者および代表者に準ずる方・過去に研究会お試し参加の経験がない方

※本講座はオンラインでの受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

菓子繁盛店メールマガジン

検索

※バックナンバーも全てこちらからお読みいただけます

↓↓ 船井総研がおすすめするメールマガジンはコチラ! ↓↓

▶ 菓子繁盛店メールマガジン

<https://www.funaisoken.co.jp/mailmagazine/MM-060>

メルマガ登録

QRコードを読み取り、
直接WEBページからも
ご登録いただけます→



製菓・製パン業界向け業績アップメルマガ

※1社1名1回限り無料でご招待いたします。

※経営者・事業責任者向けの研究会ですので、経営者・事業責任者様のみのご参加とさせていただきます。

※既存会員様、または先にお試し参加をお申し込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

【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、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
2. お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
3. 本申込み書にいただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発

送データとして預託することがございます。

4. 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きできない場合がございます。

5. お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

ダイレクトメールの発送を希望しません

※ご提供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ときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。

電話番号:03-6212-2931(平日9:30~17:30)

申し込みに関するお問合せ:佐藤聖樹(サトウ ミキ)
内容に関するお問合せ:永尾俊晴(ナガオ トシハル)