

高収益

×

低投資

×

異業種参入可

秋田のジャムメーカーが
パン職人がいない中、はじめた新規事業!

営業利益率

20%~

生はちみつ

食パン専門店

商圈人口**7万人**で最高月商約**600万円**達成!!

成功の**秘密**を公開!これを聞けば、あなたも**食パン専門店**ができる!



生はちみつ食パン専門店
ローズメイを運営!!

特別ゲスト

株式会社 ローズメイ

代表取締役 原田 青氏

特別WEBセミナー
スマホで簡単セミナー参加!

セミナー詳細はこちらから



- ✓ 初期投資**2,500万円**、
投資回収**1年半~!!**
- ✓ 製パン**経験者0人**での参入!
- ✓ オープン5ヶ月後も、**行列**が!

WEB開催

2021年 9月7日(火)・13日(月)・27日(金) 2021年 10月8日(金) 13:00~16:30
[ログイン開始 12:30~]

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

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

地方の食品メーカー向け 食パン専門店成功事例公開セミナー お問い合わせNo. S075802

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

TEL.0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ:中田 ●内容に関するお問合せ:堀

WEBからお申込みいただけます。(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。)→ 075802

秋田県のジャムメーカーが パン職人がいない中、始めた新規事業 ジャムの構成比25% 5ヶ月経っても行列の人気店！



[TOP](#) [OUR THE BREAD](#) [LINE UP](#) [SHOP](#)

最新繁盛店レポート2021

生はちみつ食パン専門店 ローズメイ（秋田県秋田市）
運営：株式会社 ローズメイ

秋田県内に工場を持つ、ジャム・はちみつメーカーから2021年3月に食パン専門店事業に参入。自社で取り扱っているはちみつを使った「生はちみつ食パン」やジャムを販売することで、後発参入ながらも商品の差別化に成功。地元メディアにも取り上げられ、オープンから5ヶ月経っても行列が続く。食パン専門店での、自社商品のジャムの売上構成比は約25%。

ジャムメーカーとして、 ジャムやはちみつ、関連商品を販売 株式会社ローズメイ

当社は本社を東京都、工場を秋田県内にもつ、ジャムメーカーです。ジャム以外にも、はちみつや関連の美容商品なども販売しており、メインの販売チャネルは、通信販売とベーカリーやカフェなどへの卸売です。

コロナ禍においても、**安定した新たな販売チャネル**を確保するために新規事業を模索する中、テイクアウトの対面販売の形であれば、ジャムも販売できるのではないかと考えておりました。



本業とのシナジー＋成長マーケット 食パン専門店事業への参入を決め、 3ヶ月でオープン！！

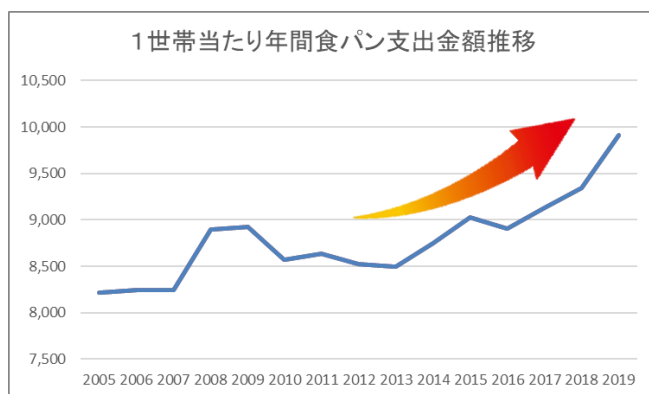
そんな中で、船井総研の食パン専門店のセミナーに参加。食パン専門店なので、当然ジャムも販売でき、シナジーも生まれると考え、船井総研の担当者に聞くと、売上構成比の15%がジャムの食パン専門店もあると聞きました。さらに、**自社商品のはちみつを使った食パンの展開**も可能だと聞きました。

また、**食パンのマーケット**が、専門店ができる前から大きく、さらに成長していることを聞いて、**継続的に続いていくビジネスモデル**だとも確信が持てました。

自社の既存商品の売上にも繋がり、成長マーケットに参入できることは、大きなチャンスであると捉えました。そして船井総研やレシピ開発の方の協力もあり、**計画からわずか3ヶ月で出店**することができました。



商品試作会議の様子



「家計調査年報」（総務省）より作成

競合性・自社の知名度から秋田で出店 コロナ禍もあり優秀な外食人材を採用し、 オープン前から地元TVに取り上げられる！！

出店立地の選定にあたっては、本社のある東京への出店も検討しましたが、競合の多い東京を避け、**自社商品の知名度も高い秋田**でのオープンを決定いたしました。

物件も秋田市の中心ながらも、家賃を抑えられ、駐車場も約10台できる物件を確保できました。

出店にあたり、新規で人材募集をかけたところ、**外食出身の優秀な人材**を採用することができました。**製パンの経験はないながらも厨房で働いた経験がある**など、パン屋の労働環境も苦ともしない人材が採用できたことは大きかったと思います。

また、オープン前から販促としてマスコミへのアプローチも行い、オープン前日に**夕方のニュース番組**にも取り上げられました。



ジャムと食パン



オープン前の取材の様子

オープン日は100人以上の行列！！ その後も**3か月間毎日完売**が続く！！ ジャムの売り上げ構成比も25%に！！

オープン前は、実際にお客様が来てくれるのか不安もありましたが、船井総研の方から「**オープン日は食パンを500斤**用意してください」と言われ、スタッフの手が慣れない中、食パンを作りました。

オープン日は、**100人以上の行列**ができ、購入個数制限をかけながらも、一部のお客様にはご購入いただけなくなるなど、想像以上の反響がありました。

オープンから**3か月間は毎日完売の日**が続き、オープンから5か月たった今も、午前中は行列ができています。

また、ジャム・はちみつのサブ商品の売上構成比が、**約25%**と、開店前の予測以上に売れており、改めて**自社の商品の強みを活かしたブランド**を作れたからこそ、この展開ができていると考えています。



店内の様子



オープン前の行列

食品業界とはシナジー大！！ 食品メーカー・卸からの参入で、 全国に成功事例多数！！

ここまで、ローズメイ様の成功事例をお読みいただきありがとうございました。ローズメイ様の成功事例はほんの一例で、**食品メーカー・卸からの参入で成功**事例は多数あります。その一部をご紹介します。

成功事例①

2019年に**味噌メーカー**から参入。

商圏人口5万人の立地で年商7000万円の事業に成長。味噌とパンに共通する「発酵」をテーマとしたブランディングを行い、老舗の取組として全国メディアにも多数取り上げられる。



成功事例②

2020年に**牛乳宅配・乳製品卸**から参入。乳製品を安く仕入れられる強みを活かし、牛乳をふんだんに使用した食パンを販売。**3店舗の直営店を運営し、年商規模1億5000万円**の事業に成長。催事、メディアでも話題が続く食パン専門店で。



地方でも出店可！補助金活用可！素人参入可！

地方の食品メーカー向け！！

食パン専門店成功事例公開セミナー

2021年9月7日（火）、9月13日（月）

9月27日（月）、10月8日（金）

各日13:00~16:30 WEB開催

本レポートを最後までお読みいただき、ありがとうございました。株式会社船井総合研究所地方創生支援部の堀 雄斗と申します。

食品業界は、ビジネスのライフサイクルでは安定期に入っており、従来と同じ取組を続けているだけでは、成長が難しい業界ではないでしょうか。また、国内の特に地方部で顕著な人口減少や、消費者のライフスタイルの変化から、変革が求められている業界ではないかと考えております。



(株)船井総合研究所
地方創生支援部
食品・観光グループ
食品・農業チーム

堀 雄斗

そんな中で、利益率の高い直販事業の強化や伸びているマーケット・商材への参入など、売上の維持向上のためにさまざまな取組を模索されているかと思います。

そういった中で、同様の課題を抱える経営者様の課題解決の1つの策として、本レポートでご紹介しました、地方都市でも繁盛店事例が多数存在する食パン専門店への参入をお勧めしています。

本レポートの事例企業である 株式会社ローズメイ 代表取締役の原田青氏にセミナーでご講演いただく機会を設けさせていただきました。食パン専門店参入の経緯やこれまでの取組、食パン事業に参入してよかったことや課題についてなど、より詳細なお話をいただきます。

ぜひ上部の日程でご参加くださいませ。

Q1

食パン専門店ビジネスの初期投資や収益性を教えてください

収益性の高さが魅力

A1

船井総研の提案するモデルの初期投資は2,500万円～。モデルPLは下記の通りです。

船井モデルP/L	単位：千円	比率
売上高	100,000	100%
原価	35,000	35%
粗利	65,000	65%
人件費	25,000	25%
家賃	3,000	3%
販促費	1,000	1%
その他販管費	5,000	5%
販管費 計	34,000	34%
営業利益	31,000	31%
投資額	30,000	

	船井総研のビジネスモデル
立地	ロードサイド・住宅街
初期投資	2500万円～3500万円
回収期間	16カ月～24カ月
規模	15～20坪
機能	テイクアウト+イートイン+通販
その後の展開	店舗展開+通販+卸（トリプルチャネル）によって展開

Q2

事業を始めるにあたり、製パン経験者が必要でしょうか？

未経験者で開業できる

A2

製パン経験者は必要ありません。船井総研の提案する食パン専門店ビジネスモデルは、最新機器の導入により、素人でも高いクオリティーの商品が製造できます。また、経験者を採用することで、自分の経験を元に進めることもあり、思ったように事業が進まないことも少なくありません。既存事業の課長～部長クラスを管理者、素直でやる気のある方を製造担当とし、あとはパート・アルバイトで運営が可能です。

Q3

食パン専門店は ブームではないのでしょうか？

A3

いいえ。ブーム的に店舗が増えていますが、パンの消費量は安定的に伸びており、10年以上続く食パン専門店もあります！

日本国内における1人あたりのパンの消費量は、直近10年でも増加を続けており、2010年前後にパンの消費金額がコメの消費金額を上回りました。

コメに代わる主食としてパンは定着しており、特に食パンは主食としても使われやすい商材であります。

毎日でも食べられる食パン、特にブームに大きく左右されない高齢者層を顧客として抱えている業態だからこそ、1、2年で終わるブームではなく、今後10年は続く業態であると考えております。

一方で立地によっては他店との競合により、撤退する店舗が出ているケースもございます。

食パンは
安定した
成長マーケット

Q4

出店立地や必要な店舗坪数を 教えてください。

A4

競合環境等にもよりますが、商圏人口5万人から出店が可能です。

また、デイリー需要を獲得するため、日常的に使われるスーパーやコンビニエンスストアの近くの店舗は集客がしやすい傾向がございます。生活道路沿いのロードサイドもおすすめの立地でございます。

また、最低での店舗坪数は15坪程度です。厨房を最低限の広さとすることで、厨房工事をミニマムに抑え、作業導線を短くすることもできるため、作業の効率化にもつながります。



商圏人口5万人
15坪の物件
で開業できる

食パン専門店事業への参入は こんな企業におすすめします！

食パン事業
の魅力

- ☐ コロナ禍の出口に向けて次の打ち手を探している
- ☐ 既存事業とシナジーがあり、投資も抑えることができる業態を探している
- ☐ 収益性の高いビジネスを探している
- ☐ 既存事業に次ぐ、新たな収益の柱をつくりたい
- ☐ 地域の特産を生かした名物をつくり地域を盛り上げたい
- ☐ 成長マーケットへの新規参入を考えている

セミナー当日に学べる主なポイント

- ① 食パンマーケットの現状と今後の展望
- ② 食パン専門店の収益モデル
- ③ 既存事業とシナジーを生ませる食パン専門店事業への参入方法
- ④ 食パン専門店の出店に必要な初期投資
- ⑤ 「生はちみつ食パン専門店ローズメイ」に学ぶ食パン事業の魅力
- ⑥ 未経験者のみでの食パン専門店の運営方法
- ⑦ 食パン専門店の商品ラインナップと値付けの考え方
- ⑧ 食パン専門店の出店立地と物件選定のポイント
- ⑨ 成功する店舗・ブランドづくりのポイント
- ⑩ 即メディア掲載！効果的なメディアアプローチ方法！
- ⑪ SNS販促の最新事例とWEB集客

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

地方の食品メーカー向け 食パン専門店成功事例公開セミナー

お問い合わせNo. S075802

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2021年 9月7日(火)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 お申込締切日 9月3日(金)
(ログイン開始12:30より)

2021年 9月13日(月)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 お申込締切日 9月9日(木)
(ログイン開始12:30より)

2021年 9月27日(月)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 お申込締切日 9月23日(木)
(ログイン開始12:30より)

2021年 10月8日(金)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 お申込締切日 10月4日(月)
(ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン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。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

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

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、事前にご連絡ください。なお、ご入金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場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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(ID: FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

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上でご確認いただけます。
または、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. 075802 を入力、検索ください。

お問合せ



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

船井総研セミナー事務局<Email: seminar271@funaisoken.co.jp>

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ: 中田 ●内容に関するお問合せ: 堀

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

9月7日(火)オンライン受講

⇒ 申込締切日 9月3日(金)

9月13日(月)オンライン受講

⇒ 申込締切日 9月9日(木)

9月27日(月)オンライン受講

⇒ 申込締切日 9月23日(木)

10月8日(金)オンライン受講

⇒ 申込締切日 10月4日(月)

