

観光ドライブイン・土産卸業・旅館業経営者向け

コロナ禍で**団体バス**が激減しても
マイクロツーリズム需要を獲得し

売上
昨対

170%を達成した

観光ドライブインの秘密

プリン専門店に参入したおかげで、
飲食や土産事業の**マイナスをカバー**でき、
コロナ禍でも**昨対比プラス**にできました。



スイーツ事業参入で

コロナ禍で営業日数
20日間で月商700万円

OPEN時
200人の行列

店舗
坪数 **15**坪

飲食部門
スタッフの活用



株式会社 洗心寮
代表取締役
寺島 正和氏

WEB開催 2021年 9月13日(月)・21日(火)・28日(火)・10月7日(木)・14日(木) 13:00~16:30
(ログイン時間: 12:30より)

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

マイクロツーリズムを獲得する飲食・土産業向けスイーツセミナー

お問い合わせNo. S076180



明日のグレートカンパニーを創る

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

Funai Soken

※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。

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

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。) → **076180**

既存厨房設備活用可！ 補助金活用可！素人参入可！ すぐに始められるスイーツ事業参入

最新繁盛店レポート2021

プリン専門店 「石山寺プリン本舗」
運営：株式会社 洗心寮

滋賀県大津市で老舗日本料理店を経営。自社の隣にあった、廃業した同業他社の店舗を買い取り、新たな事業を計画する中で船井総研主催のスイーツ事業参入セミナーに参加し、本格的にスイーツ事業への参入を決意。それまでの団体バスを中心とした集客から、個人客向けの展開へシフトしていこうとしていた矢先に新型コロナウイルスの流行を受けて既存事業は大打撃。緊急事態宣言中に準備を進めたプリン専門店が、オープン後いきなり8月に20営業日で700万円の売上を達成する。

滋賀県大津市、石山寺の山門前 団体バスで集客していた 観光土産飲食店「洗心寮」

当社は滋賀県大津市にある石山寺というお寺の門前で、昭和2年にお食事処として創業いたしました。団体バスの立寄り所としてお客様にお食事を提供することを中心に、地域の方々の宴会利用や、冠婚葬祭等への出前・仕出し、個人向けの飲食レストラン、土産売店の5部門を運営しています。

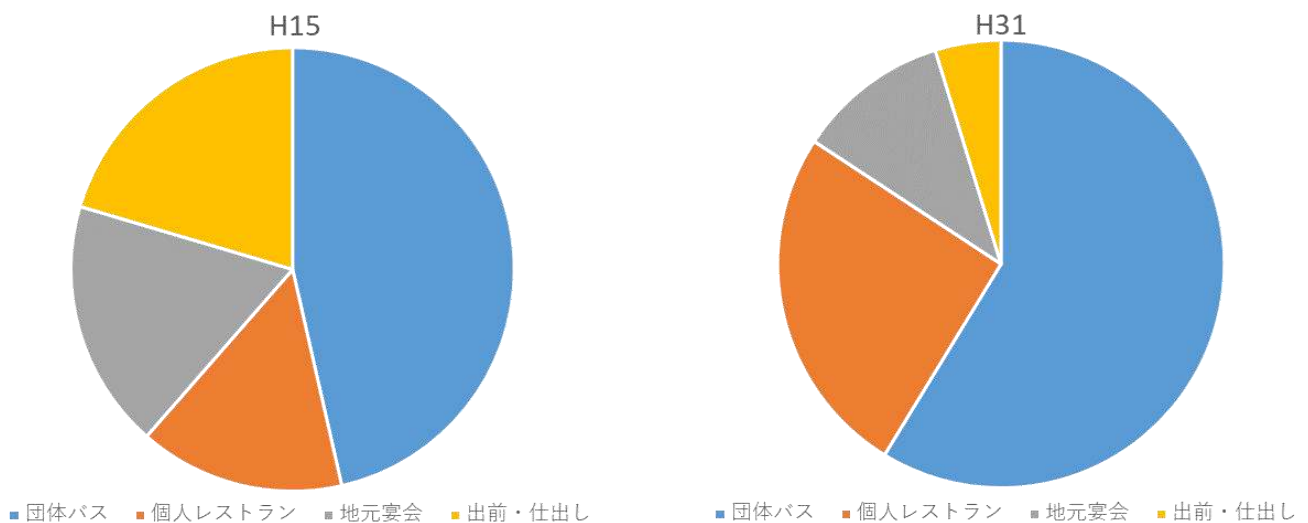


お食事処「洗心寮」



色々な形の飲食事業を行いながら、 観光団体＋個人飲食へのシフトを進めて 事業ポートフォリオを構築

その中でも地域向けの出前・仕出し部門や団体の方々による宴会利用については、年々規模が縮小されていく傾向にあり、売上が減少していたため、会社として団体バスからの集客や、石山寺へ観光に来られた個人観光客向けのレストラン事業に力を入れていく方向に舵を切って事業ポートフォリオを構築していきました。



結果、各部門の売上構成比は平成15年から31年までの16年間で

- ・ 団体バス：46%→58% ・ 個人レストラン：15%→25%
 - ・ 地元宴会：18%→11% ・ 出前・仕出し：20%→5%
- と変化しています。

廃業になった隣の物件を購入し 新規事業を検討していた矢先に 船井総研のDMを見てセミナーに参加

そんな折、洗心寮の真隣で
運営していた店舗が後継者
問題で廃業になり、同業他
社の参入を防ぐ意味でも
2019年にその物件を購入し
ました。



取得した物件（改装前）

1フロア約50坪で3フロアあ
る大きな物件で、**観光客向
けの事業をさらに強めてい
くための新規事業を検討し
ていた**ところ、船井総研か
らDMが届きました。これ
まで自社で取り組んだこと
のない観光×スイーツに関
する事業でしたので興味を
持ち、セミナーに参加いた
しました。

採用難・働き方改革の対策をお考えの
飲食店経営者様必見!

成功事例レポート
2019最新
無料
進呈 **¥0**

社員**1名**で始められる!年商**1億円**の
スイーツ専門店参入で
採用・定着・生産性
革命!

全国で成功事例が多数!

- 年商**1.5億円**のスイーツ専門店を
正社員1名で運営! (静岡県飲食店A社)
- 坪月商**250万円**超のスイーツ専門店を
駅ナカに出店!! (奈良県飲食店B社)
- スイーツ専門店の採用募集に
97名が殺到! (宮崎県飲食店C社)
- スイーツ専門店OPENで
優秀な女性社員が**辞めない会社**に! (広島県飲食店D社)

詳細は中面へ!

主 船井のグレートパートナーである
Funai Soken TEL 0120-964-000 FAX 0120-964-1111

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 右上横書きに「お問い合わせ」をクリックしてください。 [048262]

新規事業の方向性は 「若い個人客を取り込み、 洗心寮と異なる需要を獲得する」こと

セミナーでは観光地×プリン専門店が最も成功しやすい業態として紹介されていました。興味は持ちつつも、50坪×3フロアの巨大な物件でそれをやるには業態としては小さすぎるように思い、セミナー後の経営相談を通じて実際に購入した物件を船井総研の担当者に見てもらい、有効な使い方の提案を依頼しました。当初はスイーツを使ったカフェ業態や、観光客ができる何らかの体験教室などを検討していましたが、**船井総研からの提案は、**建物を2～3分割してプリン専門店を含む複数の小型の物販業態の集積とし、**これまで洗心寮で獲得しきれなかった若年層個人客を取り込むこと**でした。人の手がかかるカフェや、人に教えられるくらいのスキルを必要とする体験教室などは、人材確保が大変で人件費が負担になりやすく、観光立地で上手くいっている事例も少ないということで、今後のことを考えると飲食やカフェを洗心寮でこれまで通り行い、新たな需要の取り込みとして個人客をターゲットにした業態開発を行った方が良いということで、その方向性を採用することにしました。

いざ店舗開発、 その矢先に襲い掛かったコロナショック 既存事業は休業で大打撃を受けることに

そうして2020年1月から、具体的な店舗開発の準備に入りました。プランとしては1つ目の業態を立上げ、業績の推移を見て2つ目、3つ目の業態を作っていくことにし、その第一号として、実際に石山寺でも展開できると数値シミュレーションで確認をしたプリン専門店を5月にオープンする計画で進めていきました。設計やデザイン、商品開発等の専門家を紹介いただき、店舗オープンに向けて士気を高めていたその時、新型コロナウイルスの問題が日本でも取り沙汰され、あっという間に広がっていきました。団体バスを中心に観光客をターゲットにしていた**既存の飲食事業は、3月には売上昨対比40%台、4～5月には緊急事態宣言もあり、1ヶ月以上の休業を余儀なくされ、売上はほぼゼロ**となりました。観光客をメインターゲットとするプリン専門店も、このままではオープンしてもお客さんが来てくれないのではないかと、ということで計画通り進めるかどうか議論になり、結果としてオープンを7月に延期することにしました。

地元と近隣県に的を絞って ついに「石山寺プリン本舗」オープン 200組を超える行列に！

しかし、ただオープンを延期するのではなく、後の店舗のことも考えて、ある意味時間をかけられるようになったこの機会に、建物の外装を全面的にやり替えることにしました。また観光客の戻りに期待できないため、観光客向けの店舗ということではなく、地元大津や隣接する京都などからお客さんをお呼べるように、販促の計画を立て、チラシや新聞広告、地元メディアへの働きかけなどを実施しました。

そうしてやっとの思いで迎えた7月、ちょうど本来ならばオリンピックが始まるはずだった23日に、プリン専門店「石山寺プリン本舗」をオープンしました。



コロナ禍でのオープンということもあり、本当にお客さんが来てくれるのか、とても不安でした。しかし蓋を開けてみると、**オープン初日は200組を超えるお客さんが大行列**を作ってくれました。店舗の営業時間は11～18時までの予定でしたが、**14時頃にはすべての商品が売切れ**になってしまい、まだ並んでいたお客さんに申し訳ないながらも、翌日の商品製造もしなければならなかったため、早々に閉店としました。



船井総研の方からは「オープン時は物凄く人が来るのでプリンを1日1,000個は用意してください」と言われ、まだ慣れないスタッフが何とか準備したものの、オープンからしばらくは製造が追いつかないような状況が続きました。

コロナ禍の8月、売上昨対比170%に マイクロツーリズム需要を獲得し、 本業の売上減少をカバー

スタッフの体制については、既存事業からマネージャーと、**飲食の厨房担当から1名を回して**、2名で製造に当たってもらいました。コロナのことがあったので新規採用はなるべく少なくしようと思い、販売のPA3名だけを採用しましたが、**応募は相当集まったので、こちらの求める条件に合う方をじっくり選定することができました。**結果としてその後、製造にも1名スタッフを追加しました。

**7月はオープンから7営業日
で250万円、8月は20営業
日で700万円**を超える売上
を上げることになり、8月
は既存事業だけで見ると昨



対50%と大変な状況でしたが、**プリン専門店をオープン
したことで全体として170%以上**となり、その後もこの
スイーツ事業のおかげで、コロナで減少してしまった本
業の売上を少しでも補うことができます。本当に、
**コロナ禍で新しい事業の準備をしていなければ、今頃ど
うなっていたらろうと思います。**



事業再構築補助金を使い、 第2、第3の単品業態立上げ準備中

その後もGoToトラベルCPがあり、順調に業績は回復基調に向かってきましたが、12月に感染者再拡大によるGoTo停止、1月に再び緊急事態宣言が発令され、依然として観光や団体バスの需要獲得は難しい状況が続いています。そんな中でも、プリン専門店は地域の方々に買い支えていただいており、一定の売上確保に繋がっています。

初めのプリン事業が上手くいっているので、今は3月に発表予定の事業再構築補助金の申請に向けて準備をしているところです。目先は苦しい部分もありますが、船井総研から提案を受けている食パン専門店や、お芋スイーツ専門店など新しいことに取り組み、コロナ禍でも更なる成長を遂げ、石山寺を核とした地域づくりに貢献していけるよう、今後もコンテンツを磨いていきたいと思っています。



事例企業のご紹介

プリン専門店 「石山寺プリン本舗」 運営：株式会社 洗心寮

滋賀県・石山寺に、2020年7月にオープンしたプリン専門店「石山寺プリン本舗」。同地で観光飲食業を営む、株式会社 洗心寮が新型コロナウイルス感染症による業績低下で苦しむ中、地元客や近隣からのマイクロツーリズム需要を獲得することに成功。オープン時は1週間で250万円、8月にも20営業日で700万円を超える売上を作り、コロナ禍にも関わらず、単月での昨対比170%をたたき出した。コロナの影響を加味しない当初の売上シミュレーションでは年商3,000万円を想定していたが、実際には初年度で4,600万円以上の売上となった。

店舗所在地：滋賀県大津市石山寺3丁目1-7

営業時間：11時～17時

運営：株式会社 洗心寮 代表取締役：寺島正和 氏



既存厨房設備活用可！補助金活用可！素人参入可！
**「マイクロツーリズムを獲得する
飲食・土産業向けスイーツセミナー」**
**2021年9月13日（月）、21日（火）、28日（火）
10月7日（木）、14日（木） 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 地方創生支援部の正村 陸と申します。

昨今の観光、飲食業界は、新型コロナウイルス感染症の影響をまともに受けてしまっており、どの企業様も目の前の売上をどう作るかに必死になって取り組んでおられることと存じます。事例企業である洗心寮様と同様に、観光団体バスで集客をされておられたドライブイン等の施設の経営者様は、予約がなかなか戻らないこともそうですし、そもそも団体バス旅行という旅行形態が減少してきており、今後どうなっていくのかというのは、以前から課題に感じられていた部分ではないでしょうか。



（株）船井総合研究所
地方創生支援部
食品・観光グループ
製菓・製パンチーム
正村 陸

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、マイクロツーリズム需要に着目した単品スイーツ専門店業態への参入をお勧めしています。

コロナ禍で何とか次の打ち手を探そうとされている皆様に向けて、本レポートの事例企業である株式会社 洗心寮 代表取締役の寺島正和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。スイーツ専門店参入の経緯やこれまでの取り組み、スイーツ事業に参入してよかったことや課題、そして今後について、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。

セミナー当日に学べる具体的なポイント

(一部をご紹介)

2021年9月13日(月)、21日(火)、28日(火)
10月7日(木)、14日(木) WEB開催

- ①コロナ禍における観光、飲食、土産、旅館業の現状
- ②コロナ禍での観光マーケットの状況
- ③単品スイーツ専門店の収益モデル
- ④単品スイーツ専門店の出店に必要な初期投資
- ⑤マイクロツーリズム需要を獲得することができる立地条件
- ⑥既存事業とシナジーを生ませるスイーツ事業参入の仕方
- ⑦成功する単品選定の仕方、失敗する単品選定の考え方
- ⑧「石山寺プリン本舗」に学ぶ、単品スイーツ専門店の魅力
- ⑨地域からも愛される「石山寺プリン本舗」のコンセプト
- ⑩徹底解剖！「石山寺プリン本舗」のオペレーションの秘訣
- ⑪単品スイーツ専門店を成功させる商品価格帯・品揃えのポイント
- ⑫店舗オープン直後にメディアが殺到するメディア試食会とは
- ⑬店頭通行客を引き寄せる単品スイーツ専門店の店頭・店づくり
- ⑭各種SNSを活用した取り組み
- ⑮SNSで話題を作るインフルエンサーの活用方法
- ⑯集客好調な店が行っているWEBプレスリリース事例
- ⑰商品パッケージや資材の選び方とコストを抑えるポイント
- ⑱催事や卸への出店等、販路拡大のポイント
- ⑲通販を行うタイミングと商品作りの考え方

いかがでしょうか？少しでも関心を持たれた方は、今すぐ手帳を開き、セミナーの日程を確保いただければと思います。

船井総研でのスイーツビジネス 参入サポート実績

35/47都道府県に出店

60店舗以上を開発

船井総研では、図の水色で着色した
都道府県でお客様の出店をサポート
させていただきました。



これまでの店舗開発実績は60店舗以上。
FCではなく、その土地土地にあったコン
セプトの店舗展開をご支援しています。

Q1

スイーツ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2,000万円～。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	船井総研のビジネスモデル	
売上高	100,000	100%	立地	観光地
店舗売上	70,000	70%	初期投資	1500万円～2500万円
通販売上	10,000	10%	回収期間	13.3カ月～20カ月
卸売上	20,000	20%	規模	7坪～15坪
原価	40,000	40%	機能	テイクアウト＋イートイン＋通販
粗利	60,000	60%	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
人件費	25,000	25%		
家賃	6,000	6%		
販促費	4,000	4%		
その他販管費	5,000	5%		
販管費 計	40,000	40%		
営業利益	20,000	20%		
投資額	20,000			

Q2

事業を始めるにあたり、製菓経験者が必要でしょうか？

未経験者で開業できる

A2

製菓経験者は必要ありません。船井総研の提案するスイーツビジネスモデルは、素人でも専門店より高いクオリティーの商品が製造できます。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、製菓学校を卒業したての人材を製造担当とし、あとはパートアルバイトで運営が可能です。

Q3

レシピの開発や賞味期限の決め方など
お菓子の製造もサポートいただけますか？

安心の
サポート体制

A3

はい。レシピづくり、製造の効率化、マニュアル化などスイーツビジネスを始める際に必要となるサポートをさせていただきます。

船井総研では、これまでの開発事例においても数多くご協力を得ているパティシエの方をパートナーとして、スイーツビジネスに参入される企業の商品開発や効率化の提案をさせていただいています。

事例で紹介させていただいた石山寺プリン本舗様も弊社紹介のパティシエ監修の下、商品開発を進められました。

その他、商品開発に必要な厨房機器、原料仕入れ先、販売に必要な包装資材の仕入れ先なども含めて全てご紹介させていただくことが可能です。

Q4

出店立地や必要な店舗坪数を
教えてください。

10坪前後の
小規模物件
で開業できる

A4

船井総研がお勧めするのは観光地への出店です。(観光客数100万人以上)都市部に比べて競合性が低いことや土産需要があること、ライフサイクルの進行が緩やかであるため、息の長い業態にできるなどの理由からです。

店舗は7坪～15坪程度の用地が必要です。



スイーツ事業への参入は こんな企業におすすしめします！

スイーツ事業
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
- ☐ 売上好調なので、さらに次の一手を取りたい

スイーツ専門店参入の5つのメリット

- ☐ 粗利率が高く、生産効率も高い
プリン、商品構成が少なくてもよく、単品を拡販していくモデルです。そのためロスが少なく製造効率がよい商品です。結果、利益率が高くなります。
- ☐ 回転が速く、席数による売上上限がない
物販事業ですので、約1分で客単価1,000円～2,000円と回転が速く、席数による売上の上限もありません。
- ☐ 初期投資が低い
初期投資は厨房機器、外装、内装や備品なども含めて2000万円～。
既存事業の人員や厨房設備を活かすこともでき、
営利20%で回収も約13.3カ月という早さも魅力です。
- ☐ 製菓未経験者でも繁盛店をつくれる製造ノウハウ
スイーツ専門店は、販売商品を単品に絞り込むため、効率的であるとともに
経験のない社員でも繁盛店を超える味を再現できる製造ノウハウがあります。
- ☐ オープンまで最短4カ月で可能
事業立案からオープンまで最短約4カ月とスピード感速く開業できます。

マイクロツーリズムを獲得する飲食・土産業向けスイーツセミナー

お問い合わせNo. S076180

オンライン開催 PC・スマホがあればどこでも受講可能!

2021年
9月13日

13:00~16:30
[ログイン開始 12:30~]

お申込み期限
9月9日(木)

2021年
9月21日

13:00~16:30
[ログイン開始 12:30~]

お申込み期限
9月16日(木)

2021年
9月28日

13:00~16:30
[ログイン開始 12:30~]

お申込み期限
9月24日(金)

2021年
10月7日

13:00~16:30
[ログイン開始 12:30~]

お申込み期限
10月3日(日)

2021年
10月14日

13:00~16:30
[ログイン開始 12:30~]

お申込み期限
10月10日(日)

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。

講 座	セミナー内容	
第1講座 13:00~13:40	異業種から単品スイーツビジネスに参入するメリット、人の採用・定着、会社のブランド力向上が図れるスイーツビジネスのビジネスモデルと収益構造、コロナ禍でのスイーツ専門店の業績	株式会社 船井総合研究所 地方創生支援部 食品・観光グループ 製菓・製パンチーム 正村 陸
第2講座 13:45~14:45	コロナ禍で既存飲食・土産事業の業績が急激に悪化する中、7月に製菓未経験者のみでプリン専門店を立ち上げ、既存事業の昨対売上を毎月約30%カバーしており、現在最も売上の高い部門となっている。	株式会社 洗心寮 代表取締役 寺島 正和氏
第3講座 14:50~15:55	単品スイーツ専門店モデルの全容(選ぶべき立地、他店と差別化できるコンセプト作り、ブランド戦略、メディア活用戦略、販促手法)	株式会社 船井総合研究所 地方創生支援部 食品・観光グループ 製菓・製パンチーム 永瀬 立騎
第4講座 16:00~16:30	異業種からスイーツビジネスに参入するメリットと、成果を上げる事業に育てるために船井総研がサポートできること。	株式会社 船井総合研究所 地方創生支援部 食品・観光グループ 製菓・製パンチーム リーダー 田中 渉

申込み方法は簡単! 4ステップで簡単受講!

1.WEBお申込み	2.お支払い	3.メールが届く	4.セミナー受講
			
DMのQRコードを読み込み もしくは お問い合わせNo.の数字6桁を 船井総研ホームページで 検索	お申込み時に クレジットカード・ 銀行振込の ご選択が可能	受講料のお支払い確認後 開催2日前に受講方法をメールで案内 マイページに セミナー視聴サイトが表示	開催時間になれば お持ちのスマホ・PCより セミナー視聴サイトに 入室

受講料

一 般

税抜20,000円
(税込22,000円)/1名

会 員

税抜16,000円
(税込17,600円)/1名

※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
※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。

お申し込みはこちらからお願いいたします。

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/076180>

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

