

土産卸・土産店
事業主向けのご案内

地方のお土産卸が インスタ映えで話題の 自社ブランド スイーツを開発し 年商1.5億円 付加した秘密



新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、
および関係者の皆様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Web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。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

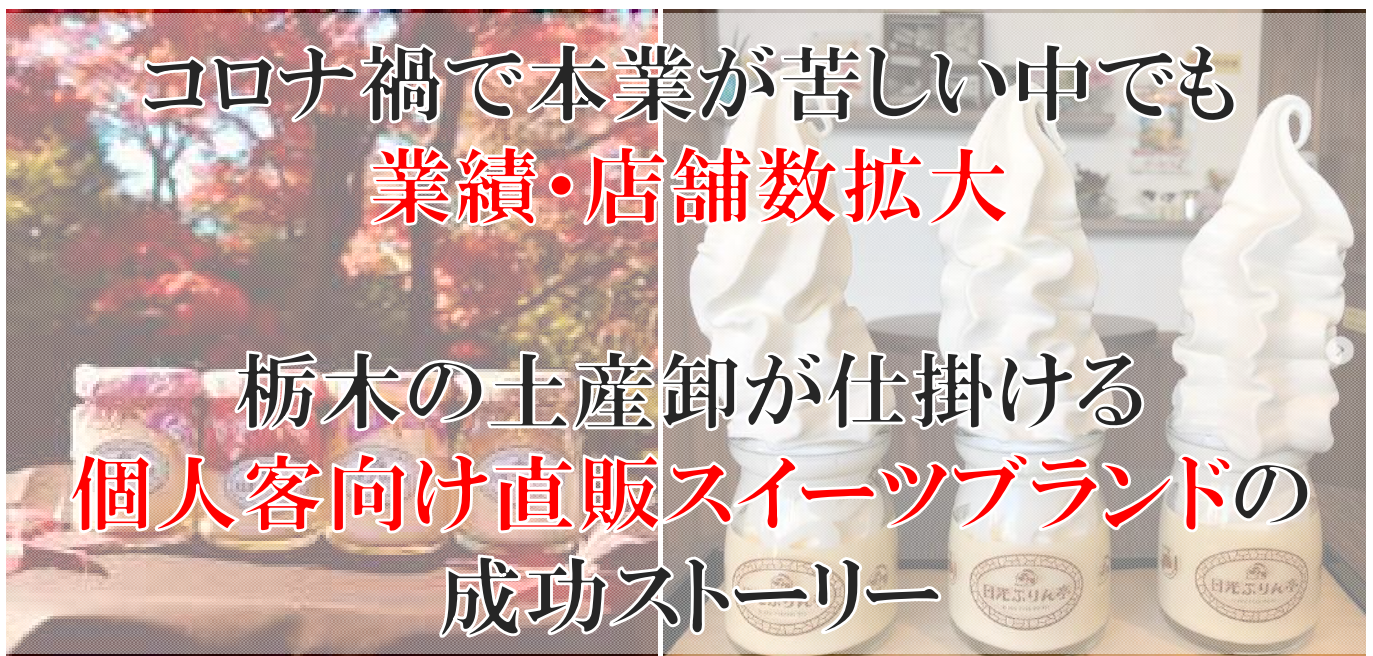
お土産卸向け 土産スイーツ新ブランド開発セミナー お問い合わせNo. S093375

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

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。

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。) → 093375 🔍

全国旅行支援の影響は？ 土産菓子は良くて現状維持？ コロナ禍を経て 土産市場に起きている変化とは？



株式会社ダイエー
代表取締役
川口俊成 氏

繁盛店レポート2022最新

プリン専門店 「日光ぷりん亭」 運営：株式会社ダイエー

栃木県内を中心に菓子や食品などお土産品の卸業を営む。2009年に代表就任以来業績を伸ばしてきたが、2020年からのコロナ禍で土産卸業が大打撃を受ける。そのような中でも、2017年にオープンした日光のプリン専門店「日光ぷりん亭」を始めとした、観光客への直売でスイーツを製造販売するモデルはコロナ前以上に業績を上げており、2022年にも2ブランド2店舗を出店。

観光地も勝ち組・負け組に二極化し 自社の営業活動にも影響が… どこにでもある、 箱菓子が売れなくなっていく…

当社は栃木県内を中心にお土産菓子や食品の卸業を営んでいます。新型コロナの影響により土産卸業は大打撃を受けていますが、それ以前から団体ツアーのバス旅行の減少により、栃木県内の観光地も、勝ち組と負け組がはっきりとし、毎年売上が減っていく観光地も出てきていました。

お土産の購入も、近所や親せきに配ることが少なくなり、自家用ニーズやちょっとした手土産ニーズが高まっていることも実感していました。商品開発や営業活動の工夫により業績は堅調に伸ばしていたものの、このままの商売を続けていくことに危機感を感じていました。



製造所固有記号改正をきっかけに 参加したセミナーを契機に、スイーツ製造 直売事業への参入を検討

そのような中、2016年4月に製造所固有記号の改正が決まり、その対策を検討する一貫で、船井総合研究所が開催した「観光土産業界向け」セミナーに参加しました。



栃木県日光市には赤福や萩の月など、全国的にも有名なお土産菓子もなかったので、核となるお菓子をつくりたいという思いと、製造所固有記号への対策を図るためにも自社で単品スイーツの製造直売店を日光にオープンすることを決めました。

実は、以前に本業の土産卸の他に、観光地で飲食・カフェ事業をやっていたこともあったのですが、その時は**上手いかず失敗**。
2回目なので今回、うまくいくか不安もありました。
また、**卸先とも競合しないように気を遣いました**。

プリン専門店「日光ぷりん亭」 を日光東照宮近くにオープン

1号店となる日光ぷりん亭本店は、日光東照宮までの参道の古民家をお借りして7坪のお店をオープンしました。

インスタ映えする商品開発に、**プレスリリース**や**メディア活用**など、さまざまな販促を実施することですぐに行列のできるプリン専門店としての認知が広がり、

初年度は約4,500万円の着地となりました。そこから栃木県内を中心に催事やイベント出店のお声もかかるようになり、一度JR宇都宮駅に出た際の結果が良かったということで、2号店を宇都宮駅に2018年11月にオープンしました。

しばらくはその2店舗で1億円ほどの売上規模でスイーツ事業をおこなっていたのですが、2020年3月、コロナ禍が世界を襲いました。



コロナ禍で本業(卸)は売上半減、 それでもプリン(直売)は過去最高月商

コロナ禍の初年度である**2020年は、本業の土産卸事業の売上が2019年の半分**になりました。このような状況は2009年の社長就任以来、初めてのことでした。一方で日光ぷりん亭は、年間通してみると2019年比で8割ほどの売上となりましたが、5月の売上がほぼ0であったことや、GoToトラベルキャンペーンの影響もあり、**単月で1,000万円を超える過去最高売上を達成**したことを鑑みると、コロナ禍でもしっかり戦っていける業態であることに実感を持ってました。

そこから、2021年にはプリン専門店の本店を日光駅前に移転し、その場所をタルト専門店「日光たると舎」として新ブランドオープン、さらに大谷に新しくできた観光施設ベルテラシェ大谷の中に日光ぷりん亭の3号店をオープン、2022年には本店横に新ブランドとなるパンケーキ専門店「ぱんけーき倶楽部」と、鬼怒川温泉に日光ぷりん亭の4号店を立て続けに出店し、**現在はオリジナルで3ブランド6店舗を運営**しています。





事例企業のご紹介

プリン専門店 「日光ぷりん亭」 運営：株式会社ダイエー



栃木県で土産卸業を営む、株式会社ダイエーが製造所固有記号の改定をきっかけにスイーツ製造直売事業に参入。土産卸業の市場の伸びしろがあまり期待できないという思いから、日光に2017年7月にプリン専門店「日光ぷりん亭」をオープン。コロナ禍においてもコロナ前以上に売上を伸ばしており、月商1,000万円を超える。2021年にはプリン専門店本店の駅前への移転と3号店の出店、タルト専門店の新規立上げを、2022年にはプリン専門店の4店舗目とパンケーキ専門店の新規立上げを実施するなど、コロナ禍でも攻めの投資をおこなっている。

店舗所在地：栃木県日光市上鉢石町1017番地

営業時間：10時～16時 店舗 7 坪

運営：株式会社ダイエー 代表取締役：川口俊成



観光土産市場の変化を知り、名物土産を生み出すための

「お土産卸向け

土産スイーツ新ブランド開発セミナー」

2023年1月16日（月）@東京

2023年2月20日（月）@東京

当日学べるセミナーのポイント

- ① コロナ禍における観光、土産業と観光マーケットの現状
- ② 売れている土産菓子の変遷
- 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 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
- ⑥ 成功する単品選定の仕方、失敗する単品選定の考え方
- ⑦ 株式会社ダイエー、日光ぷりん亭に学ぶ、スイーツ専門店の魅力
- ⑧ 地域からも愛される「日光ぷりん亭」のコンセプト
- ⑨ 徹底解剖！「日光ぷりん亭」の事業展開の秘訣
- ⑩ 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
- ⑪ 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
- ⑫ 各種SNSを活用した取り組み
- ⑬ SNSで話題を作るインフルエンサーの活用方法
- ⑭ 集客好調な店が行っているWebプレスリリース事例
- ⑮ 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
- ⑯ 催事や卸への出店等、販路拡大のポイント

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。

船井総合研究所での 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

100店舗以上を開発

船井総合研究所では、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いてきました。



これまでの店舗開発実績は100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

船井総合研究所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	90,000	90%	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	10,000	10%	規模	7坪～15坪
原価	40,000	40%	機能	テイクアウト+イトイン+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？

未経験者でも
開業できる

A2

製菓経験者は必要ありません。船井総合研究所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、自分の経験を基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。

船井総合研究所では、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きます。

事例で紹介させていただいた日光ぷりん亭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きます。

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

船井総合研究所がお勧めするのは観光地への出店です。都市部に比べて競争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
プリンは、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カ月で開業できます。

以下に当てはまる

事業主の方**必見!**

お土産卸向け

土産スイーツ新ブランド開発セミナー

- ✓ 卸先の事情に左右されず、**独自ブランドを展開**して売上回復したい土産卸業の方
- ✓ **コロナ禍でも売れている**観光土産菓子、土産店の共通項を知りたい方
- ✓ **インスタ映えやメディアに取り上げられる**スイーツの開発方法が知りたい方
- ✓ **コロナ禍の終息を見据え、新たな取り組み**を計画したい方

お土産卸向け 土産スイーツ新ブランド開発セミナー

※全日程、同内容での開催です。
都合の良い日程をお選びください。

東京会場
講座内容&
スケジュール

2023年
1月16日

申込期限
1月12日(木)

2023年
2月20日

申込期限
2月16日(木)

会場：株式会社船井総合研究所 東京本社 13:00～15:30 (受付12:30より)

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 [JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]

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、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしませんので、ご了承ください。新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb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。

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

●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)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

●(お申込み期限につきまして)開催日4日前までとなります。銀行振込ご希望の場合は開催日6日前までとなり、それ以降はクレジット決済のみとなります。銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。尚、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。万が一、セミナー開催4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。●(キャンセルについて)開催日3日前までにマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は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。キャンセル期日以降の有料セミナーのお取り消しの場合はご参加料金の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。

講座	セミナー内容	
第1講座	全国の観光土産と土産卸業界の繁盛事例、これから土産卸業界が取り組むべきこと コロナの影響を受けて多くの観光土産が売上を大きく落としましたが、コロナに関係なく業績を上げている既存店や、コロナ禍に新規開業し観光地で年間1億円を超えるヒット商品の事例をご紹介します、今後の土産卸業界に求められることをお伝えします。 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 正村 陸	
第2講座 ゲスト講師	地方のお土産卸業が自社ブランドスイーツを開発し、年商1億円付加した秘密 土産卸業でありながら、直接観光客にスイーツ販売を行う独自ブランド「日光ぶりん亭」を運営する株式会社ダイエーをゲストにお招きします。実際に製造所固有記号制度の変化への対応からスタートした新ブランドですが、土産卸業が直売ブランドを持つことにおけるメリットや注意点、またコロナ禍でも出店を続けるという攻めの投資を行うことのできたポイントをお話しいたします。 株式会社ダイエー 代表取締役 川口 俊成 氏	
第3講座	自社独自のスイーツブランドを構築し成功するためのポイント 全国の観光地で個人客・マイクロツーリズム需要を掴み、コロナ禍でも繁盛している土産菓子の商品開発、集客施策の具体的な成功事例をご紹介します。業態の構築方法、ブランドの作り方、集客の仕方なども併せて解説いたします。 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 正村 陸	
第4講座	土産業界の今後の見通しと、withコロナ環境で成長するためのポイント なかなか今後の見通しの立てにくいwithコロナの中、今後の土産業界の動きや、ここからV字回復して再成長軌道に乗るためのポイントについてお話しいたします。 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 マネージング・ディレクター 横山 玟洙	

Webから
お申込み
いただけます!

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。
※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。

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/093375> 【TEL】0120-964-000(平日9:30～17:30)



【年末年始休業のお知らせ】2022年12月28日(水)正午～2023年1月5日(木)まで ※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。※なお、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。