

和菓子店・和洋併売型菓子店経営者向けセミナー

新たな客層を獲得する！時流に沿った最新スイーツビジネスを学べる！



1 名物商品で一点突破！ ナンバー1,オンリー1,ファースト1の商品づくり
メディアやSNSに取り上げられ、店舗認知の加速スピードを上げるためのフロントエンド商品の作りこみが重要。一番商品を拡散させることで、まずはブランドを知ってもらい、最終的に店舗が自信のある商品としてバックエンド商品の購買へ結びつける。

2 時流・ターゲットに沿った“コト”発信店舗コンセプト
菓子業界のライフサイクルの変化により、“美味しいは当たり前”となった世界で、話題となる&新規客層を獲得できる新星ブランドは、“共感者=ファン”を獲得するためのブランドストーリーを戦略的に作りこんでいる。この“コト体験”をいかに伝えきり、購入へ導けるかが重要。



セミナー
開催日程

2023年 **4月19日(水)**・**4月27日(木)**

申込み期限:4月15日(土)

申込み期限:4月23日(日)

開催時間

13:00~15:30

ログイン開始 12:30より

受講料 **一般価格** 30,000円(税込33,000円)/1名様 **会員価格** 24,000円(税込26,400円)/1名様

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。
※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

第1講座

船井総合研究所が厳選！全国からお客様を引き寄せる、ご当地スイーツ専門店の最新成功10事例紹介

地域活性化の手段として、ご当地スイーツ専門店の開発による地方創生が注目を集めています。幅広い年代の利用動機を掴みやすく、地域の特産品や農産物を活用もしやすく、小規模の投資から展開できるスイーツによる高収益かつ地方創生に寄与する全国の「ご当地スイーツ」成功事例について紹介いたします。

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 玖珠



第2講座

埼玉県秩父番場通りの活性化へ！スイーツ専門店を開業し、地域に賑わいを創出した和銅鉱泉旅館の戦略

秩父神社の参道である「番場通り」。大正後期から昭和初期にかけて建てられたモダンな建物が数多く残された観光名所のさらなる活性化のため、2022年にお芋スイーツ専門店「芋うらら」を開業。地元・秩父の伝統農産物「太白芋」を活かした名物スイーツを開発し、多くの観光客を県内外から集客し注目を集めています。本講座では、芋うららを展開する和銅鉱泉旅館のオーナー、町田社長より収益性と地域の活性化を実現させるためのポイントをお話しいただきます。

株式会社和銅鉱泉旅館 代表取締役 町田 啓介氏



第3講座

全国からお客様を引き寄せる、ご当地繁盛スイーツ専門店のつくり方とオペレーションの秘密

ご当地スイーツ専門店事業の立ち上げ方と成功のポイントを具体的な成功事例をまじえてお話いたします。ブランディング、ネーミング、商品構成、Web販促施策など、ブームで終わらず、永続して愛される地域のご名物として確立するために必要なスイーツ店の成立条件とは何か。店舗開発から、集客、採用までこれまでのコンサルティング事例を余すことなくお伝えします。

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 チーフコンサルタント 岡野 波留

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 廣内 南



第4講座

地方創生にも寄与する、ご当地繁盛スイーツ専門店ビジネス成功の秘訣

成功確率を上げ、無駄なく「ご当地スイーツ専門店」事業を開発するためのステップとポイントを公開します。

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 玖珠



お申込み方法 —Webからのお申込み—

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/097915> 【TEL】0120-964-000(平日9:30~17:30)



和洋併売型菓子店 和菓子店向け

菓子店 新業態開発



秩父菓子処 栗助

1995年開業
和洋併売品揃え型店

秩父芋菓子専門店 芋うらら

2022年開業
新業態「小規模・単一商品特化」



菓子店経営戦略セミナー2023春

特集
事例

「埼玉県秩父市 栗菓子処 栗助」

**原価・人件費高騰に対応した
菓子店の新モデルを紹介**

下記に1つでも当てはまる方は中面をご覧ください！

- ▶ 原材料や資材の値上げで困っている
- ▶ 不採算店舗を何とかしたい
- ▶ 集客数が年々微減傾向
- ▶ 何か新しい取り組みをはじめたい

セミナー開催日程

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

2023年 **4月19日(水)** 13:00~15:30 2023年 **4月27日(木)** 13:00~15:30

主催

ご当地スイーツで高収益&地方創生スイーツ専門店開発セミナー

お問い合わせNo. S097915

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

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。

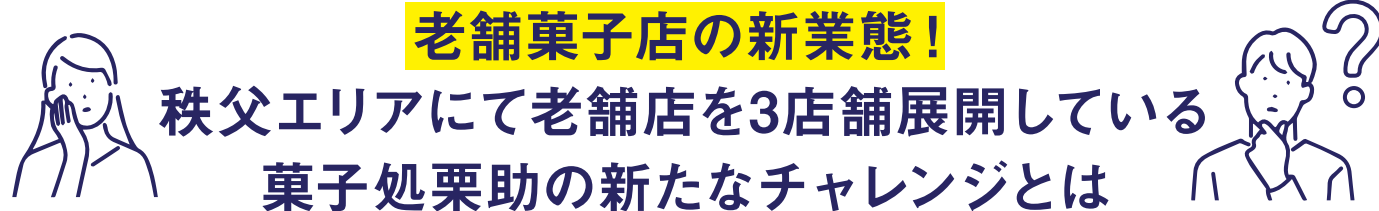
株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル



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。)→ **097915**

和洋併売・地域一番の品揃え型 菓子店が 今、知るべき事例満載の菓子店経営戦略セミナー2023春

老舗菓子店の新業態！



秩父エリアにて老舗店を3店舗展開している
菓子処栗助の新たなチャレンジとは

職人不足・原価高騰・新規集客が困難に…

「これまでのやり方では生き残れない」

郊外ロードサイド大型店から新業態へ 転換！



小規模店舗・単品特化型和スイーツ業態を開業

地域特産品である「太白芋」をメインとしたお芋スイーツ専門店を開業。お芋を軸に、モンブランやプリンなど売れ筋の商品を中心に商品付加する業態。これまでのように大型投資や維持費も必要なく、人手もかからず営業できるのが利点！

結果

お芋スイーツ専門店を通じて、これまで獲得できなかったSNSを利用する若年層の獲得と低投資で低コストオペレーションが実現しています。

「今の業態のままでなんとか…」と思わなくてよかった！

業態転換のメリット

1 単品に絞った商品展開で職人いらず！生産性UP！

品揃え型菓子店ならではの職人技術に頼った経営からの脱却で、新規お芋スイーツ店は職人0名で開業。

2 圧倒的な名物商品の開発でメディア取材多数獲得！

芋モンブランという名物商品の創出により、SNSで拡散を呼び、芋づる式にメディア取材も多数獲得したことでオープン直後より行列のできる店舗へ

3 単品に絞った戦略により、高収益でびっくり！

人件費の削減や原材料の管理数の減少など、単品状態ならではのメリットで高収益を獲得。



栗助創業者
株式会社和銅鉦泉旅館
代表取締役
町田啓介氏



このような経営者・トップの
ご参加をお待ちしています



- ✓ 菓子店を営んでいるが、少しずつ客層が高齢化している
- ✓ 郊外ロードサイドにて菓子店を展開しているが、集客に困っている
- ✓ 新たな客層にアプローチし、更に多くのお客様に商品を自社届けたい
- ✓ 承継した店舗を今後長く続けるための糸口が欲しい
- ✓ 原価高騰・人手不足で現状菓子店の運営方法を改善したい

本セミナーで学べるポイント



POINT1 職人不足・原価高騰が厳しい菓子業界でのビジネス拡大のポイントがわかる！

- ▶ 自社技術をブランディングした単品特化型の新ブランド展開方法とは
- ▶ “職人だけの”技術承継が難しい今、独自性を活かした商品展開の方法とは
- ▶ 事業戦略の変更で“菓子業界に変革を”時流に沿った考え方へシフトするポイント



POINT2 最新のメディア活用 Web販促手法・SNS活用が学べる

- ▶ 人口減少社会にも対応。若い新規客層の開拓のために、SNSで行うべき手法がわかる！
- ▶ メディアにも取り上げられやすい、商品開発やプレスリリースのコツ



POINT3 菓子業界から単品特化型スイーツ店へ参入した最新事例が学べる

- ▶ 洋菓子店3店舗展開しているA社が自社技術を活かし、チョコレート専門店へ
- ▶ 洋菓子店展開しているB社が自社技術を活かし、チーズケーキ専門店へ

ご参加者
特典

～あなたの本気を徹底サポート～ 無料経営相談

「うちにもできるだろうか…」にお応えします。営業DX.Zoho導入の手助けになるIT導入補助金についてもご案内いたします、お気軽にお申込みください。