

菓子を製造する 観光商売である

菓子屋

土産店

菓子メーカー

土産卸業

の事業主が知っておくべき

コロナが5類に変更され、再成長する観光マーケットで
勝ち抜けるための新たな戦略を考える

土産業界 革命

変革期の“1兆円マーケット”攻略セミナー

起こる変化を正しく捉え、時流に合った戦略をとる

市場の変化に対応した
ビジネスモデル大公開

スイーツのテイクアウト専門店で
売上・集客・収益UP!



特別講演決定!

株式会社 ダイエー
代表取締役 川口 俊哉氏

製造所固有記号制度の改正が
きっかけで2017年に独自のスイ
ーツ店を立上げ。職人がいなくても
製造販売ができるプリン専門店モ
デルに参入し、コロナ禍でも出店
を続け、日光エリアで3ブランド6
店舗、2億円の売上付加に成功。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

お土産業界向け 観光菓子マーケット攻略セミナー2023

お問い合わせNo.S098394

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。)→ 098394

地方のお土産卸が お土産スイーツブランドを 0から立上げ2億円の事業に 変化する観光土産需要に 適応した成長戦略を大公開

個人旅行者
の獲得

有店舗の
直販ブランド

外部環境の
変化に強い



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**上手いはず失敗**。
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。



1号店
2017年7月オープン@日光



3号店
2021年9月オープン@大谷

2号店
2018年11月オープン@宇都宮駅



イベント・催事出店@県内
→日光発「行列のできるプリン専門店」



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

「お土産業界向け

観光菓子マーケット攻略セミナー2023」

2023年5月12日（金）@東京・五反田オフィス

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（トリプルチャンネル）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。

お土産業界向け 観光菓子マーケット攻略セミナー2023

右記に当てはまる
事業主の方
必見!

- ・観光・土産業界に携わっており、2023年下期以降の打ち手を検討している
- ・外部環境に左右されず、独自ブランドを展開して売上回復したい
- ・団体旅行が減少して戻り切らない
- ・全国の観光地での繁盛店の事例や観光の動向を知りたい
- ・今売れている観光土産菓子、土産店の共通項を知りたい
- ・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を知りたい

講座内容&
スケジュール

2023年5月12日(金) 13:00~16:00 (12:30受付開始) 申込期日:5/8(月)

東京会場 **株式会社船井総合研究所 五反田オフィス**
〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 (JR五反田駅より徒歩15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、会場はメールにてご確認ください。また最小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いたしかねますので、ご了承ください。

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。尚、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。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前までは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(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。

講座	セミナー内容
第1講座	<p>2023年最新! 観光土産業界の現在とこれからの動向、今後取り組むべきこと</p> <p>観光地の動きは、コロナ禍を脱してもそれ以前にそのまま戻った訳ではありません。旅行形態の変化に伴って売れる土産・繁盛する店舗は変化してきています。その中でも好調な土産店・土産卸にはどのような共通項があるか、業界動向と合わせて今後の土産業界に求められることをお伝えいたします</p> <p>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</p>
ゲスト講座 第2講座	<p>土産卸業界の成功事例、有店舗での直販ブランド展開で成長を続ける株式会社ダイエーの経営戦略</p> <p>土産卸業を本業としながらも、日光を中心に店舗を構えて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いたします。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、土産卸業が独自の直売店舗を持つことで成長している背景や、土産卸業からの直販ブランド開発におけるメリットをお話しさせていただきます。</p> <p>株式会社ダイエー 代表取締役 川口 俊成氏</p>
第3講座	<p>消費者に直接届ける、個人旅行客を取り込むための直販ブランド展開の方法</p> <p>全国の観光地で個人客・マイクロツーリズム需要を掴み、繁盛する土産店舗を構築するための方法として、繁盛している土産菓子の商品開発、業態の構築方法、ブランドのつくり方、集客施策をご紹介します。</p> <p>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</p>
第4講座	<p>本日のまとめ・地域の魅力と自社のブランド価値を高められる観光土産を目指すために</p> <p>各講座の振り返りを行いながら、今後の土産業界の動きや、今後も地域に必要なとされる店舗になるためのポイント、あるいは自社のブランド価値をさらに高めていくためのポイントについてお話しいたします。</p> <p>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 玟珠</p>

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/098394> [TEL]0120-964-000(平日9:30~17:30)

