

ネオ和菓子・あんこスイーツ専門店新規参入セミナー

講座内容&スケジュール

2023年6月8日(木) 13:00～15:30 (12:30 受付開始) 申込み期日: 6月4日(日)

東京会場 株式会社船井総合研究所 東京本社
〒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、ご入金を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	ネオ和菓子・あんこスイーツ専門店のビジネスモデルとは 2020年以降わび餅やミニおはぎなど、ネオ和菓子といわれる通常和菓子をブラッシュアップした商品が話題になっています。日本人に長く根付く和菓子文化をアップデートした商品でZ世代の心をつかむスイーツ専門店が多数オープンしている中、製造未経験の異業種からも参入可能な船井総合研究所のビジネスモデルを大公開いたします。 大学卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社後は、地域の食品メーカー、スイーツ繁盛など地域×食というテーマを中心に携わっている。主にWEBやSNSを活用した販促・プロモーション戦略に強みを持ち、日々業績向上に努める。 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 リーダー 岡野 波瑠
第2講座	人口12万人の小商圏で成功するあんこスイーツ専門店成功の秘訣 福島県会津若松市にて、製餡メーカーを本業とし、2021年に直売店ブランド「あんことおはぎ 日々館」をオープン、会津若松市の人口12万人という小商圏にて、最大日販100万円以上獲得する繁盛店として、名物商品カラフルなミニおはぎにて、SNS・メディアでも話題に、さらに、自社製造あんこをブランディングすることで、業務用あんこ売上向上にも、新規事業として、令和版にアップデートされた和菓子スイーツ専門店を成功させるためのブランド・商品など成功のポイントをお話しいたします。 2020年以降わび餅やミニおはぎなど、ネオ和菓子といわれる通常和菓子をブラッシュアップした商品が話題になっています。日本人に長く根付く和菓子文化をアップデートした商品でZ世代の心をつかむスイーツ専門店が多数オープンしている中、製造未経験の異業種からも参入可能な船井総合研究所のビジネスモデルを大公開いたします。 株式会社岩村製餡工場 代表取締役 岩村 嘉也氏
第3講座	新規和菓子・あんこスイーツ専門店で参入する際の成功ポイント 時流適応したネオ和菓子・あんこスイーツを展開するにあたって、成功するために終わらずべきポイントを具体的にお伝えさせていただきます。ブランド展開、商品構成、販促施策など、ブームで終わらず、地域一番店として拡大していくために、必要なお芋スイーツ店の成立条件となっております。お芋スイーツ専門店を通じて、企業地域認知度のUPや企業ブランドの向上による採用活動促進にも繋がります。 新卒で株式会社船井総合研究所に入社後、一貫して地方創生分野のコンサルティングに従事。特に異業種からの単品特化型スイーツ専門店立ち上げおよび、活性化に数多く携わり、地元菓子マーケットでの新業態開発にも数多く取り組む、SNS活用化提案や、WEB活用のプロモーション戦略に強みを持ち、POPやチラシ作成などクリエイティブの領域におけるコンサルティングには定評がある。 地方創生支援部 株式会社船井総合研究所 廣内 南 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 リーダー 岡野 波瑠
第4講座	時流に沿った新規事業としてあんこスイーツ専門店が選ばれる理由 時流に適応するとともに、スイーツ事業で会社のブランド力を高めるポイント、採用力を高めるポイント、スイーツ物販事業を新規参入より成功させるために、必要な考え方・押さえておくべきポイントをお話しさせていただきます。新たな事業の柱として、数億円事業に育てていくために、まず、1店舗目に成功させるために、必要な心構えとは!? 船井総研入社後、食品メーカー・小売店のコンサルティングに従事、船井流の食品小売のノウハウを活かし、小売店の活性化はもとより、メーカー・卸の直販事業強化や6次産業化を専門にコンサルティングを行う。 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

地域に根差した
新たなBtoCビジネスを
お探しの事業主向け

次世代和菓子スイーツでディア殺到!

ネオ和菓子店

新規開発 セミナー



初期投資 2,500万円～

職人0でスタートできる!

新和菓子文化の創造!

[特別ゲスト講師] あんこスイーツ専門店「日々館」
～人口12万人の小商圏で
最大日販100万円を達成する繁盛事例店舗!～



あんことおはぎ
日々館
hibian
製餡メーカーよりあんこスイーツ
直売店を開発! 小売りノウハウ0で
メディア取材多数の繁盛店へ!

2023年6月8日(木) 東京会場 株式会社船井総合研究所 東京本社

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 ※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。

ネオ和菓子・あんこスイーツ専門店新規参入セミナー

お問い合わせNo.S099363

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

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。 099363



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/099363> 【TEL】0120-964-000 (平日9:30～17:30)



SNS戦略を前提とした商品開発で
新たな和菓子店を生み出す

昨年よりメディアで話題の次世代和菓子スイーツ店 参入方法が分かる!~ミニおはぎ・わらび餅・団子~

最新事例企業:株式会社岩村製餡工場

行政人口12万人の**小商圈**で
最新**あんこスイーツ**店を開発し、
最大日販**100万円**を達成!

その
取り組みを
大公開!

○立地:福島県会津若松市
○オープン時期:2021年4月
○ポイント:話題のネオ和スイーツといわれる、ミニタイプのカラフルおはぎを一番商品として展開し、メディア・SNSにて拡散。冷凍ストック可能な商品設計にしていることで計画生産&ロスが発生しない対策にも繋げている。カラフルおはぎ以外にも生ようかん、あんデニッシュなど様々なカテゴリに挑戦。

本セミナーで学べるポイント

- ポイント1** 職人不足・原価高騰が厳しい菓子業界での**ビジネストレンド**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和スイーツブランドとは
 - 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
- ポイント2** 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
- ポイント3** 単品特化型スイーツ店へ参入した**最新事例**が学べる
 - 製餡メーカーよりあんこスイーツ店「日々餡」をオープンしたブランド・商品開発のポイントを学べる

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。和スイーツ専門店の異業種参入成功事例を含め、事業再構築補助金を活用した参入事例など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。

ネオ和スイーツ店がおすすめの理由

1

日本人に身近な商材をアップデート!
MSが大きい**ため消費につながる**

あんこ・和菓子は、日本文化が生み出した伝統的なお菓子でありながら、直近は、洋菓子の話題店舗が多くなっています。その中でもおはぎ・羊羹・どら焼きなど日本人になじみ深い商品を現代の若年層に刺さる見た目や価格帯にアップデートさせることで、新和スイーツブランドとして話題を確保できます。



2

冷凍ストックできる商品設計で
ロスが出ない!**和菓子店へアップデート**

和菓子店の製造・人力的課題は、製造時間が長く、朝早く出勤して製造するため、職人不足であること・生系商品であるため売れ残るとロスが多く出てしまうことなどが挙げられます。最新の和菓子店では、おはぎ・大福なども最新冷凍機器を使用、瞬間冷凍し、製造後冷凍ストックできるように。それにより、計画生産でき、職人0&人手不足を解消しています。



3

WEB・SNS販促を徹底実施!
若年層にも支持される**和菓子店へ**

従来の和菓子店とは異なり、SNS・WEBを駆使した販売促進手法により、商圈エリアのお客様だけではなく、若年層を集客しています。日々餡でもオープン当初よりSNSを駆使することで、現在ではInstagramのフォロワーが5000人を超えています。新商品などもそのフォロワーへ情報を発信することで、一定数の来店数を確保することができ、情報を一気に拡散することが可能です。

