

日時

2023年

5月31日水

(10:30~17:00)

会場

株式会社船井総合研究所  
東京本社セミナールーム

# 異業種参入

食品  
メーカー

飲食業

お土産

住宅  
不動産業

アミューズ  
メント業

宿泊業

新規  
事業

# スイーツ&カフェ

## ビジネスフォーラム2023

高収益

3年投資回収

地方創生  
ブランディング

厳選8選

あの“ピーカプリン”で  
おなじみ!

特別ゲスト講演



有限会社マーロウ 代表取締役副社長 白銀 剛氏

単店年商1.4億円  
単品10億円

プリン専門店

粗利80%の  
リピートビジネス

スペシャルティ  
コーヒー専門店

職人不要!

チョコレート  
専門店

インスタ映え人気

ネオ和スイーツ  
あんこ専門店

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

スイーツ&カフェ ビジネスフォーラム2023

お問い合わせNo.S099364

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。)

099364

お待たせいたしました！直近3ヵ年で異業種参入で  
最も多くの成果が出ている新規事業をご紹介します

高収益・成長市場・企業ブランディング

多角化経営を推進する

## スイーツ & カフェビジネス 厳選8選



株式会社船井総合研究所  
執行役員 杉浦 昇

本業の成熟化、地方の衰退・経済危機、様々なリスクに対応するためには、単一事業だけではなく、複数の主力業態を抱えリスク分散しながら相乗効果を生む多角化経営がポイントです。中でも、地域の雇用創出・経済効果を生む、地方創生型のスイーツビジネスが、働き手からも支持が高く、儲かり「地元も従業員も幸せにする」次世代の成長モデルとして注目を集めています。本ビジネスフォーラムでは、異業種から参入し成果を収めたモデル企業の講演と、船井総研が厳選した8つのビジネスモデルを一堂にご紹介するビジネスフォーラムを企画致しました。ぜひ、皆様のご参加をお待ちしております。

### 多角化経営でスイーツ & カフェビジネスが選ばれる理由

- 低投資でスタートでき、粗利60%以上・営利20%確保可能
- スイーツ事業で年商10億円の事業化を実現した事例多数
- 単品に特化した専門店なのでオペレーションが簡単 & 職人不要
- おしゃれなイメージで採用に強く、企業ブランディングにつながる
- 全国の地方都市、マイクロ観光地で成功事例多数！
- 地元の農産物を活用した商品開発が可能で、  
地域の活性化、地方創生に寄与できる
- 補助金の活用がしやすい
- スイーツは不景気や非常時にも左右されにくい成長ビジネス



# スイーツ&カフェビジネスフォーラム 2023

2023年5月31日(水) 10:30~17:00 (10:00受付開始)

## 講座内容& スケジュール

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、中止させていただきます。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10,000円 (税込11,000円) / 一名様 会員価格 税抜8,000円 (税込8,800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、ご入金が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。

## タイムスケジュール

|             | レーン1                                                                                     | レーン2              |
|-------------|------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|
| 10:30~11:00 | 船井講座「スイーツ&カフェ事業に新規参入して成功する方法」<br>株式会社船井総合研究所 マネージング・ディレクター 横山 玫洙                         |                   |
| 11:00~11:40 | ゲスト講座1「プリン単品で10億越えのプリンカフェ「マーロウ」の歩み」<br>有限会社マーロウ 代表取締役副社長 白銀 剛氏                           |                   |
| 11:40~12:20 | ゲスト講座2「異業種から観光地スイーツ事業に参入し、売上2億円・粗利1.2億円の付加に成功した<br>村田蒲鉾店の取り組み」<br>株式会社村田蒲鉾店 常務取締役 中原 充彦氏 |                   |
| 12:20~13:20 | 昼食                                                                                       |                   |
| 13:20~14:00 | 分科会「プリン専門店」                                                                              | 分科会「わらび餅専門店」      |
| 14:10~14:50 | 分科会「チョコレート専門店」                                                                           | 分科会「あんこスイーツ専門店」   |
| 15:00~15:40 | 分科会「お芋スイーツ専門店」                                                                           | 分科会「バターサンド専門店」    |
| 15:50~16:30 | 分科会「スペシャルティコーヒー専門店」                                                                      | 分科会「モンブランスイーツ専門店」 |
| 16:35~17:00 | まとめ講座「スイーツ&カフェビジネスを事業の柱として成長させるためのポイント」<br>株式会社船井総合研究所 執行役員 杉浦 昇                         |                   |

## 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/099364> 【TEL】0120-964-000 (平日9:30~17:30)



# スイーツビジネス新規立ち上げを 検討する経営者が知るべき

## 特別ゲスト講師



有限会社マーロウ  
代表取締役副社長 白銀 剛氏

プリン単品で年間**10億円**!飲食業からの参入で  
**39年**続くヒット業態ご当地プリン専門店  
「**マーロウ**」の成功の秘密

1984年、横須賀・秋谷で「カフェ&レストラン マーロウ」として創業。2000年頃よりビーカープリンがにわかに脚光を浴び、プリンを主力商品として事業展開を推進。2023年3月現在、**神奈川県・東京に11店舗**を展開する。白銀剛氏は会長である白銀正幸氏の次男にあたり、2019年、代表取締役副社長に就任。創業40年を目前に、家業から企業へと変貌を遂げるための取り組みを推進中。

会長である白銀正幸氏が地元の新鮮な野菜や魚を使った料理を出す飲食店で、そのデザートとして始めたのがプリンだった。一般家庭で作られるプリンと差別化するためにビーカーに入れたことが始まりで、**お客様の要望から持ち帰り用にも販売を始めた**。2000年の横浜そごうの催事に初出店した際、長蛇の列ができ話題に。以降、ビーカープリンの販売を強化し、**39年間愛されるロングラン商品**に成長。**プリンで年間10億円**を超える売上規模を誇る。



始まりは横須賀から、2000年にそごう横浜へ出店、そして葉山、逗子、神奈川県内に出店を進め、2017年のGINZA SIX出店を皮切りに東京都内にも3店舗を出店。2020年には喫茶専門店という新業態にも取り組み、2022年には工房やEC事業部を集約したMARLOWE YOKOSUKA FACTORYを新設。**地域に根差して11店舗の展開**を行いながら、催事、ECにも注力するなど、「**神奈川県＝マーロウ**」を目指し着実に事業を拡大している。



# 異業種からの新規参入モデル 企業2社による特別講演開催

## 特別ゲスト講師



株式会社村田蒲鉾店  
常務取締役 中原 充彦氏

たった**2年**で月商**1,000万円**を超えるスイーツ店を  
**2業態開発!**成熟する本業からの**新規事業構築**  
老舗蒲鉾店「村田蒲鉾店」の成長戦略

1961年、村田四郎商店として山口県萩市に創業。2018年より村田大輔氏が3代目社長に就任。萩近海の地魚を使い、「焼き抜き製法」による伝統的な蒲鉾製造・販売を中心に行う。成熟産業で市場が縮小する中、コロナ禍もあってさらに土産利用による売上が減少し、**新規事業としてプリン専門店やわらび餅専門道を地域の観光地である萩城下町に出店。たった2年間で、月商1,000万円を超える業態を複数開発。**

2021年2月にオープンしたプリン専門店「萩ふりん亭」。人口5万人、年間観光客数200万人(コロナ前)の萩市で、**最高月商1,300万円超え、年商1.2億円**を超える繁盛店となる。萩の名産品である夏みかんのプリンを販売したり、「猫町伝説」にちなんだ猫を店舗のモチーフにしたりと、萩の地域性を取り入れたブランド作りで観光客の利用を促進している。**道の駅「萩しーまーと」にも2号店を出店中。**



プリン専門店の繁盛を受け、2022年9月にわらび餅専門店「萩ノ早蕨(はぎのさわらび)」を同じく萩城下町にオープン。

わらび餅専門店のFCが拡大し、メディアでも大きく取り上げられる中、自社独自ブランドとして製法や原料にこだわったブランドを展開。**オープンから2ヶ月目の10月には月商1,000万円を超え、2023年になって観光が復活するのに合わせて売上が好調に推移している。**



# すし屋からスイーツ専門店へ業態転換 プリン専門店で単店年商1.4億円 スイーツ事業3店舗3ブランド3億円を達成！



## 参入企業紹介（飲食業）

静岡県熱海、伊東、沼津にて寿司店を3店舗経営する中、2018年7月、沼津の寿司店をプリン専門店「沼津深海プリン工房」に業態転換。半年後、熱海の飲食店の店頭の一角をシュークリーム専門店に改装。スイーツ事業でも売上を伸ばし、年商3億円ほどの事業に育てている。

## 参入業態：プリン専門店

- 立地：沼津港（静岡県沼津市）
- オープン時期：2018年7月
- 売上規模：単店年商1億4千万円、最高月商2,000万円
- ポイント：海産物を中心とした飲食店ばかりが立ち並ぶ沼津港にプリン専門店を出店し、競合が全くない中で毎日行列のできる圧倒的な繁盛店に。青いプリンがメディアで話題を集め、SNSでも広く拡散されている。2号店はシュークリーム専門店、3号店はプリン&ジェラートの専門店を出店。

初期投資

2,500万円前後

単店年商

5,000万～1.5億円

営業利益

15%～

投資回収

3年

事業の魅力

1. 地域の名物を生み出せる
2. これから再成長が期待できる観光地との相性◎

# スペシャルティコーヒーのカフェや小売で事業成長！

## 売上の安定しやすいリピートビジネス◎

人口5万人エリアでも繁盛！物販なら粗利80%の高収益経営



### 参入企業紹介

和菓子・豆腐の原料卸として祖父が豆屋を開業したのをきっかけに、現代表就任後にコーヒー豆の家庭用小売事業を開始。地域密着のブランディング・店舗運営で、コーヒーのビギナー層からコア層まで幅広いファン顧客を持つ。物販（豆売り）が約5割、卸事業で約2割の売上を獲得し、安定的、かつ高収益な運営体制を確立するとともにさらなる店舗展開も計画している。

### 参入業態：スペシャルティコーヒー専門店

- 立地：郊外ロードサイド 光市・萩市・下松市（行政人口約5万人）ほか
- オープン時期：2000年5月1号店OPEN以来、順調に店舗拡大中。
- 売上規模：人口5万人エリアでも繁盛店となる月商300万円達成店舗もあり。
- ポイント：店内席を中心としたカフェスタイルではなく、自家焙煎したコーヒー豆の小売販売に特化した店舗運営によって、店舗運営の人員1.5名～の効率運営をしている。またコロナ以前・以降も市場が成長している家庭内のコーヒー需要を捉え、利益率の高い豆がよく売れる好循環を作っている。

#### 初期投資

焙煎所付き本店3,800万円  
サテライト店 700万円

#### 単店年商

3店舗で  
事業年商 **1億円**

#### 営業利益

3店舗体制で  
償却前営業利益 約20%

#### 投資回収

約3年

#### 事業の魅力

- ①職人不要で参入可能！ ②地元客のリピートビジネス◎
- ③5～7割の売上を占める豆の粗利率が80%だから高収益！



# 製餡メーカーより直売スイーツ専門店開業

## 次世代和菓子スイーツ専門店到来！

最大日販100万円を達成する繁盛和スイーツ店



### 参入企業紹介（製餡メーカー）

福島県会津若松市・行政人口12万人の小商圈にて、創業100年の製餡メーカーが直売店あんこスイーツブランドを2021年4月に開業。最高日商100万円を達成するほどに人気店で、一番商品の「七福おはぎ」はオープン後30分で売り切れるほどの人気ぶり。地元メディアにも多数出演し、マルシェにも引っ張りだこのあんこスイーツブランドへ成長。

### 参入業態：和菓子スイーツ専門店

○立地：福島県会津若松市

○オープン時期：2021年4月

○売上規模：最高最高日販100万円

○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。

初期投資

3,000万円～

単店年商

5,000万円

営業利益

20%

投資回収

3年～

事業の魅力

1. 新和菓子スイーツで若年層も獲得できる！
2. 冷凍技術を活かし、ロスが出ない和菓子店へ



# 蒲鉾メーカーよりわらび餅専門店新規参入！

## 注目の和スイーツで月商1,100万円達成

低原価率で高粗利！原料高・インフレに強い！



### 参入企業紹介（蒲鉾メーカー）

既存事業が成熟および、観光の様式の変化（団体バスツアー中心→個人旅行）という社会情勢の変化により、個人旅行客をターゲットとしたスイーツ専門店の展開を決意。2021年に开店したプリン専門店の成功を受けて、話題のネオ和スイーツ「わらび餅」専門店に参入。オープン2ヶ月目で月商1,100万円を叩き出し、短期間で萩の名物スイーツとしての地域を築く。

### 参入業態：わらび餅専門店

○立地：萩城下町（山口県萩市）

○オープン時期：2022年9月

○売上規模：最高月商1,100万円

○ポイント：流行りの和スイーツ×高粗利率の商材であるわらび餅にフォーカス。和スイーツは観光地との相性も◎で、その場需要の取り込みが可能。他のスイーツに比べて必要な厨房機器が少ない点、原価率を大幅に抑えることが可能な点がメリットであり、短期間の投資回収も目指すことができる。

初期投資

1,000万円～

単店年商

6,000万円

営業利益

25%

投資回収

1年～

事業の魅力

1. 低原価率で高粗利！原料高・インフレに強い！
2. 食べ歩き・お土産・ギフトと、幅広い用途を獲得可能

“新”スイーツマーケットで先行者メリットを掴む！

# 今が旬！話題のバタースイーツ専門店

観光地出店にて成功事例あり！名物土産の創出



## 注目の新業態：バターサンド専門店とは

今大注目の新スイーツ商材である「バターサンド」を中心に展開する専門店ビジネスモデル。まだ新規参入事例が少ないため、先行者メリットが多分にある注目業態。その場で食べる生バターサンドと常温お持ち帰り商品の販売により、土産マーケットでも売上確保を狙う、地元の新たな名物観光土産創出を実現できる。

## 事業の魅力：4つのオススメポイント

1. 地域名物観光土産（常温）の開発が可能で、卸にも強い  
～観光土産マーケットで戦える商品MDで観光地出店に最適なビジネスモデル
2. 新規性のある商材として集客力が高い  
～まだ参入者が少ないからこそ、先行者メリットを獲得！
3. 職人不要！菓子製造経験者0にて参入できる専門店業態  
～複雑な工程がなく、機械を利用することで安全に未経験者でも製造可能
4. 冷凍ストック可能な商材として、計画生産可能＆ロス0  
～冷蔵・常温商品どちらも冷凍ストック可能なレシピ設計で人件費コントロール＆ロス0へ

初期投資

3,000万円～

単店年商

7,000万円

営業利益

20%

投資回収

3年～

事業の魅力

1. 地域名物観光土産（常温）の開発が可能で卸にも強い
2. 新規性のある商材として集客力が高い



# 宿泊業よりお芋スイーツ店新規参入！

## メディア拡散！マイクロ観光地に大行列

中央テレビメディアに多数取り上げられる人気店へ



### 参入企業紹介（宿泊業）

埼玉県秩父にて旅館を経営する中、2022年、秩父神社の参道である番場通りエリアの活性化を進めるため、芋菓子専門店「芋うらら」を開業。秩父のご当地素材「太白芋」を使用することで、多くのメディア取材や、SNS上での話題を呼び、単店最高月商540万円を達成する話題の観光地お芋スイーツ専門店へ。

### 参入業態：お芋スイーツ専門店

○立地：秩父番場通り（埼玉県秩父市）

○オープン時期：2022年7月

○売上規模：単店最高月商540万円・最高日販60万円

○ポイント：地域素材である「太白芋」をメインに使用することで観光土産としてのブランディングを強化。更に、エース級の集客商品「芋モンブラン」に特化して販売促進を実施することで、中央TVメディア取材を多数獲得。芋うららを起点に秩父番場通りにて、若年層集客を活発化し、地方創生への取り組みにもつながっている。

初期投資

2,000万円～

単店年商

6,000万円

営業利益

20%

投資回収

2年～

事業の魅力

1. 地域特産名物商品として観光土産スイーツ店へ成長！
2. 素材特化型ブランドとして多商品展開可能

# 住宅業よりモンブランスイーツ店新規参入！

## 完売続出！わずか1年で観光地の名物土産に

集客商品×土産品で話題性と収益性を両立



### 参入企業紹介（ハウスメーカー）

秋田市内が拠点のハウスメーカーの、プリン専門店に次ぐ、観光地へのスイーツ専門店出店プロジェクト第2弾。秋田の新たな名物土産となることを見据え、プリン専門店とは異なる切り口で、地域のストーリー性の付加および、常温焼き菓子の販売を強化。メディア等で多数取材を受け、オープン直後から生産が追いつかない状況が続きながらも、初年度年商6,000万円を達成。

### 参入業態：モンブランスイーツ専門店

○立地：角館武家屋敷（秋田県仙北市）

○オープン時期：2022年3月

○売上規模：最高月商900万円

○ポイント：近隣で栗の栽培が盛んである点をストーリーに盛り込むことで、角館ならではの土産としてメディアに対して訴求することが可能。集客商品の「絞りたてモンブラン」と、常温土産商品の「焼きモンブラン」をクロスセル提案することにより、話題性の確保と、収益性の確保の両立を可能にした。

初期投資

2,500万円～

単店年商

6,000万円

営業利益

20%

投資回収

2年～

事業の魅力

1. 地域素材をストーリー付加することによるコンセプトの強さ
2. 焼き菓子を主力商品として持つことによる販路拡大の容易さ



# 製菓業未経験者で運営するチョコレート専門店

## 職人いらずの高生産性で第2本業に

地域の手土産・贅沢需要を獲得！



### 参入企業紹介（冠婚葬祭・飲食業）

秋田県で冠婚葬祭の宴会請負事業や、フランチャイズの飲食店を展開する企業が参入。コロナ禍で大打撃を受けたため、新たに立ち上げたスイーツ事業によって、本体の売上減少をカバー。事業再構築補助金を活用することで、初期投資を抑えることにも成功した。

### 参入業態：チョコレート専門店

○立地：秋田市内ロードサイド

○オープン時期：2021年6月

○売上規模：単店年商6千万円、最高月商800万円

○ポイント：人口30万人、地方中核市である秋田市のロードサイドでチョコレート専門店を展開。周辺調査から競合がない商材を選択し、広い店内を活かして物販に加えてカフェスペースも8席設置。菓子製造未経験者でも運営できるよう、生産性の高い生チョコを主力商品とし、物販を中心に行うことで効率よく売上を立てていくことができるようにしている。

初期投資

3,500~4,000万円

単店年商

5,000万~1億円

営業利益

15%~

投資回収

3~5年

事業の魅力

1. 高級スイーツブランドの構築⇒企業ブランド価値UPへ
2. 計画生産・冷凍保管でロスしづらい
3. 粗利率70%の高収益

# スイーツ&カフェビジネスフォーラム 2023

2023年5月31日(水) 10:30~17:00 (10:00受付開始)

## 講座内容& スケジュール

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、中止させていただきます。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10,000円 (税込11,000円) / 一名様 会員価格 税抜8,000円 (税込8,800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、ご入金が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。

## タイムスケジュール

|             | レーン1                                                                                     | レーン2              |
|-------------|------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|
| 10:30~11:00 | 船井講座「スイーツ&カフェ事業に新規参入して成功する方法」<br>株式会社船井総合研究所 マネージング・ディレクター 横山 玫洙                         |                   |
| 11:00~11:40 | ゲスト講座1「プリン単品で10億越えのプリンカフェ「マーロウ」の歩み」<br>有限会社マーロウ 代表取締役副社長 白銀 剛氏                           |                   |
| 11:40~12:20 | ゲスト講座2「異業種から観光地スイーツ事業に参入し、売上2億円・粗利1.2億円の付加に成功した<br>村田蒲鉾店の取り組み」<br>株式会社村田蒲鉾店 常務取締役 中原 充彦氏 |                   |
| 12:20~13:20 | 昼食                                                                                       |                   |
| 13:20~14:00 | 分科会「プリン専門店」                                                                              | 分科会「わらび餅専門店」      |
| 14:10~14:50 | 分科会「チョコレート専門店」                                                                           | 分科会「あんこスイーツ専門店」   |
| 15:00~15:40 | 分科会「お芋スイーツ専門店」                                                                           | 分科会「バターサンド専門店」    |
| 15:50~16:30 | 分科会「スペシャルティコーヒー専門店」                                                                      | 分科会「モンブランスイーツ専門店」 |
| 16:35~17:00 | まとめ講座「スイーツ&カフェビジネスを事業の柱として成長させるためのポイント」<br>株式会社船井総合研究所 執行役員 杉浦 昇                         |                   |

## 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/099364> [TEL] 0120-964-000 (平日9:30~17:30)





ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

## スイーツ&カフェ ビジネスフォーラム2023

お問合せNo. S099364

### 開催要項

お申込期限：5月27日(土)

日時・会場

2023年 **5月31日(水)** 開始 10:30 ▶ 終了 17:00  
(開場 10:00より)

(株) 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かねますので、ご了承ください。

受講料

**一般価格** 税抜 10,000円 (税込 **11,000円**) / 一名様

**会員価格** 税抜 8,000円 (税込 **8,800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、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●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に適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWeb上でご確認ください。

または、船井総研ホームページ ([www.funaisoken.co.jp](http://www.funaisoken.co.jp))、  
右上検索窓にお問い合わせNo.099364を入力、検索ください。

お問合せ



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

船井総研セミナー事務局 **E-mail : [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)**

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30) ●申込に関するお問い合わせ:佐野 ●内容に関するお問い合わせ:菊池

※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。

### お申込みはこちらからお願いいたします

2023年 **5月31日(水)**

お申込み締切日：5月27日(土)

