

デリバリー導入企業も必見
既存厨房を活用し
スイーツブランドを付加!

来店されるお客様の満足度UP! 地域の憩いの場活用としてクレープ店のニーズあり

スイーツ宅配 セミナー

売上1億円 営業利益20% 成功法則大公開!

デリバリー

テイクアウト

EC も可能

敷地内に小坪のスペースがあればすぐに始められます!

おしゃれで
人が集まる

低投資

早期回収

高利益率
20%

小坪出店
可能

- ✓ 低投資早期回収!
- ✓ Z世代を呼び込む“映え”商品開発!
- ✓ アレンジ次第で商品数は無限大に!
- ✓ デリバリー可能エリアであれば高客単価実現!
- ✓ 素人でも調理可能!
- ✓ EC展開で商圏は無限大!



主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

【飲食店向け】クレープデリバリー参入セミナー

お問い合わせNo.S099451

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からお申し込みいただけます。(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。)

099451

デリバリー導入飲食企業の 皆様に読んでいただきたい内容です！

- ☑ なにか新しい事業を考えている
- ☑ 小さな坪数でできるビジネス
- ☑ 高利益で早く回収できるビジネスモデルを探している
- ☑ 素人でも参入できるビジネスを探している
- ☑ 今後も安定的に成長していけるビジネスモデルを探している
- ☑ 多くの世代をターゲットにビジネスを行いたい
- ☑ 商圏を広げていきたい
- ☑ EC事業にもチャレンジしたい

その課題、実は！

スイーツ宅配で解決！



マスクの着用ルールも緩和され、日本に春が訪れようとしています。皆様の会社はいかがですか？ 大手海外銀行の破綻や物価高、まだまだ戻らない経済状況... 先行きが見えないこの状況下だからこそ早期投資回収、高利益率のビジネスモデルをお探しではないでしょうか。そんな今だからこそスイーツ宅配ビジネスをご提案いたします。

スイーツ宅配ビジネスのメリットをご紹介します

👉スイーツ宅配をはじめる 8つの魅力

- ①おしゃれで店舗にも人が集まる！
- ②職人いらずでバックサポートも充実！
- ③短い営業時間でも売上がつく！
- ④小坪でスタートできる！
- ⑤Z世代からシニアまで幅広く愛される！
- ⑥アイテム数を容易に増やせる！
- ⑦デリバリーポータル出店可能エリアは更に集客可能！
- ⑧EC販売可能なビジネスモデルの為商圏は無限大！



ゲスト登壇店舗のモデルケース



プレミアムチェリッシュ
オーナー 中西富美氏

【プレミアムチェリッシュ】

創業15年の歴史を持つ
クレープ専門店。
デリバリー比率70%
客単価2,000円の
クレープ人気店は
地域に愛される存在。

★おしゃれで店舗にも人が集まる！

→わざわざ写真を撮るためにお店に来店されるお客様も多数。いつも店頭は若者を中心ににぎわいがあり、地域の人気店に！

★職人いらずでバックサポートも充実！

→今ではアルバイトの方でもクレープを焼成しているほど。

コツを掴めば誰でもクレープを作ることができます！

★小坪でスタートできる！

→同店は5坪以下の厨房からスタート！クレープでは小坪スタートが可能です。

★Z世代からシニアまで幅広く愛される！

→和スイーツシリーズのあずきや抹茶はシニア世代にも大人気！

★アイテム数を容易に増やせる！

→同店はなんとアイテム数250種以上！次々に新商品が出せるのもクレープ店の魅力です。

★デリバリーポータル出店可能エリアは更に集客可能！

→デリバリーポータルだけで1店舗月初350万円！テイクアウト・自社配送にプラスオンでデリバリー売上を付加しています。



なぜスイーツ宅配がいの？ 事例をもとに解説！

おしゃれで店舗にも人が集まる！



店構えをおしゃれにすることで
通行人の来店率を最大化しています。
また、おしゃれなイメージで採用にも強くなり
若い人材も集まりやすくなります。

また、来店客がSNSで自発的に情報を
発信して頂けるため無料の広告にもなります。

 お客様に
発信していただくSNSがポイント

販促の中で特に大事なのが、
自社を知っていただくきっかけ
となるSNSの活用法です。
特に写真や画像が中心の
Instagramにおいては、商
品やイベントの宣伝ばかりでな
く、おしゃれな見栄えや、ク
レープを食べているシーンの発
信による第三者からの投稿に
よるファン獲得が大事です。

職人いらずで 安心のバックサポート有！

 脱職人がポイント

職人による属人化をしてしまうと

- ①その職人が退職になった場合事業が回らなくなる
- ②他の従業員が育たない
- ③他の従業員とのモチベーションに差が出る

といったデメリットがあります。
今回のモデルでは安心のバックサポートで
アルバイトでも簡単にクレープを焼成
できるようサポートいたします。



クレープ生地の焼成はクレープを作る
うえで一番大切なポイント。
コツをつかめば誰でも
簡単にクレープを焼くことができます。

モデル店プレミアムチェリッシュでは
アルバイトさんでもクレープを焼くことに
成功しており属人化を防いでいます。
※一部冷凍化についてもご紹介

なぜスイーツ宅配がいいの？ 事例をもとに解説！

短い営業時間でもOK！

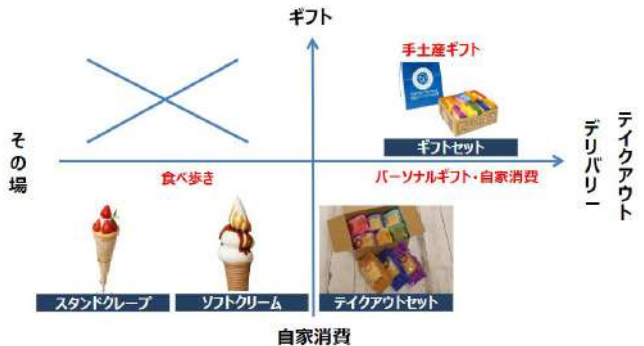


基本的にクレープを食べたいお客様はお昼～夕方が多く、お店の開店は朝はゆっくりの店舗が多いです。

需要がある時間帯にどれだけ売上を上げられるかがポイントです。モデル店ではランチタイム、おやつタイム、ディナータイムも注文が入ります。特に21時台の注文も殺到するポイントについてもお話いただきます。

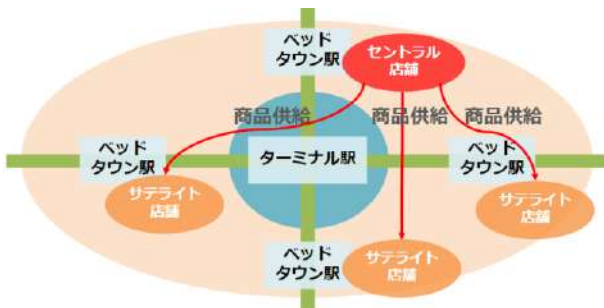


ニーズのある時間にどれだけ売上を上げられるかがポイント



クレープは販売方法を増やした場合食べ歩き、テイクアウトデリバリー、手土産まで幅広い利用方法があります。そのため人間が活動するお昼～夕方での営業でも売上を十分確保することができます。

小坪×サテライト出店で売上を確保する



小坪ではじめられるビジネスだからこそサテライト店舗を複数出店し、売上の最大化を図ることができます。

また、サテライト店舗の場合

平日は1名

土日祝は2名

の人員体制で運営が可能で人時生産性も3,000円～4,000円を実現できる点も魅力です。

小坪でスタートできる！



クレープ屋は焼き台と冷蔵・冷凍のスペースがあればどこでもスタートすることが可能！

既存飲食店にクレープ機を導入するだけでクレープ事業をスタートするお店も存在します。

モデル店の厨房は約5坪で高い売上をあげられています。

なぜスイーツ宅配がいの？ 事例をもとに解説！

Z世代からシニアまで幅広く支持される！

👉 Z世代需要から高齢化問題を強みに



十勝あずき白玉生クリーム



十勝あずき白玉生クリーム



フルーツ系クレープから
和風のクレープまでを兼ねそろえる
プレミアムチェリッシュ様。

老若男女幅広い世代から愛される
アイテム開発が必須です。

トッピングであずき等を選択できるように
することで客単価UPも狙えます。

昨今の高齢化を強みにできるのも
スイーツ宅配事業の魅力の一つです。
モデル店ではシニアに支持されている和を中心とした
クレープでシニアを囲い込むことはもちろん、
おしゃれ好きなZ世代に向けて
商品開発をすることで
家族全員をお客様にできる可能性を秘めています。
また年齢を重ねるごとに違う味のクレープを楽しんでい
ただけるためLTVの最大化を図ることができます。

👉 クレープ店の商品数は売上と比例する

アイテム数を容易に増やせる！

カテゴリ	A社	B社	C社
デザートクレープ	90	17	33
ミールクレープ	5	9	8
サイドメニュー	0	0	0
ドリンク	7	0	4

クレープ店調査の結果、繁盛店のポイントとして
商品数が他店に比べ多いという結果がでています。
クレープはフルーツ系・おかず系・トッピングアレンジに
より限りなく商品数を増やすことができます。
またクリーム・ソース・フルーツの変更も
人気店の秘訣です。

食材は一部冷凍を活用するなど工夫が必要ですが
お客様の層が増えるためアイテム開発は
常に必要になります。



クレープではアイデア次第で無限大に
アイテムを増やして頂けます。

モデル店の商品点数はなんと250種類以上！
今でも新たな商品づくりに楽しく取り組まれています。

アイテム数が増えればターゲットになるお客様も
幅が広がります！

上段でもご紹介させていただいたとおり
Z世代からシニアまで幅広く商品MDを考える必要
があります。

なぜスイーツ宅配がいいの？ 事例をもとに解説！

デリバリー・ポータル出店可能エリアは
更に集客可能！



クレープ×宅配は相性が良く、
すぐに売上を付加することができます。

モデル店の宅配比率は70%！
ほとんどが宅配注文からの売上です。

デリバリー・ポータルサイトは利用可能範囲が
限られていますが、範囲内であれば必ず
サイトへ登録するべきです。

👉 デリバリー・ポータルサイトからの注文で
売上の第二の柱に



出前館(IR情報より)
2,201億円



Uber Eats(出前館と同様と仮定)
約2,201億円

今では日常化されたデリバリーサービス。
2022年にデリバリーサイトから注文された金額は
2つのサイトで全国4,000億円以上になっています。

モデル店プレミアムチェリッシュ様も上記
ポータルサイトからの売上が大半を占める為
サービス可能エリアでの出店の場合
サイトへ登録し、第二の売上を確保すれば
安定的な経営を持続させることができます。

👉 冷凍技術活用で販路を増やす

EC販売も可能なビジネスモデルで
商圏は無敵大！

カテゴリ	イメージ	商品数	価格	用途	通販対応
テイクアウト クレープ		7 定番5 季節限定2	200~300円	自家消費・土産	○
スタンドクレープ		7 定番5 季節限定2	600~800円	その場/食べ歩き	×
ロールクレープ		1	1,000~1,500円	自家消費・土産・ 記念日	○



冷凍技術を活用し、お客様へおいしさをそのままに
全国にクレープを販売することも可能です。

またECに向き・不向きもありますので
ギフトパックやロールクレープ等の商品の工夫が必要です。
テイクアウト・デリバリー・ECと3つの販売経路を持つことで
経営も安定し、更なるチャレンジが可能になります。
セントラル化が実現すればサテライト店での作業はいっさいなし
で省人化しながら売上の最大化を実現できます。

冷凍化技術を活用すれば
クレープのEC販売も可能！

商圏を全国に広げることができるので
売上は無敵大に広がっていきます。

地域にも愛され、全国にも愛される
店舗づくりができるのはクレープ店の魅力です！

【飲食店向け】クレープデリバリー参入セミナー

開催概要

講座	内容	講師
第1講座	【事例紹介】スイーツ宅配市場と今後の可能性	株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 外食グループ 金林 健登 
第2講座 【ゲスト講座】	【ゲスト講座】クレープ専門家が教える デリバリー成功の秘訣とビジネスモデルについて	株式会社PMチェリッシュ オーナー 中西 富美氏 
第3講座	5坪~/投資1,000万~/でも 繁盛するクレープ店の作り方	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 三村 香貴 
第4講座	デリバリープラットフォームで業績を 上げるために今、すべきこと	株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 外食グループ マネージャー 石本 泰崇 

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。

開催要項

お問合せNo.099451

日時



日程①) 2023年6月27日(火)13:00~16:00

ログイン開始時間 (12:30~)

※お申込期限：6月23日(金)

日程②) 2023年7月 5日(水)13:00~16:00

ログイン開始時間 (12:30~)

※お申込期限：7月1日(土)

日程③) 2023年7月13日(木)13:00~16:00

ログイン開始時間 (12:30~)

※お申込期限：7月9日(日)

場所

- ・本講座はオンライン受講となっております。
- ・諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
- ・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
- ※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。

ご参加 料金

一般価格 税抜10,000円 (税込**11,000円**) / 1名様 **会員価格** 税抜8,000円 (税込**8,800円**) / 1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。

お申込み 方法



右の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上でご確認いただけます。



または、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、検索ください。

【セミナー情報をWebからもご確認いただけます】 <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/099451>

お申込みはこちらからお願いいたします。

お問合せ お申込



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

TEL : 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※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。

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

内容に関するお問合せ / 金林 お申込みに関するお問合せ / 佐野