

スイーツ&カフェビジネスフォーラム 2023秋

講座内容& スケジュール

2023年9月6日(水) 10:30~16:00 (10:00受付開始)

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	第1講座 「異業種よりスイーツ&カフェ事業に新規参入して成功する方法」 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 玖珠	
11:05~12:05	ゲスト講座 「異業種から観光地スイーツ事業に参入し、3ブランド6店舗を展開。 売上2億円付加に成功したダイエーの取組み」 株式会社ダイエー 代表取締役 川口 俊成氏	
12:05~12:25	第2講座 「スイーツ&カフェビジネスで注目のビジネスモデル、単品スイーツ専門店とは」 株式会社船井総合研究所 正村 陸	
12:25~13:15	昼食	
13:15~13:40	分科会 「プリン専門店」	分科会 「お芋スイーツ専門店」
13:50~14:15	分科会 「和スイーツ専門店」	分科会 「チーズケーキ専門店」
14:25~14:50	分科会 「モンブラン専門店」	分科会 「抹茶スイーツ専門店」
15:00~15:25	分科会 「スペシャルティコーヒー専門店」	分科会 「チョコレート専門店」
15:35~16:00	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」 株式会社船井総合研究所 執行役員 杉浦 昇	

日時 2023年 **9月6日(水)**
(10:30~16:00)

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

住宅
不動産業

アミューズ
メント業

宿泊業

食品メーカー・
外食

製造業

医療・福祉

新規
事業

スイーツ&カフェ

ビジネスフォーラム2023秋

高収益

3年投資回収

地方創生
ブランディング

厳選8選

特別ゲスト講演



株式会社ダイエー 代表取締役 川口 俊成氏

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

インバウンド需要対応

抹茶スイーツ
専門店

インスタ映え人気

ネオ和スイーツ
あんこ専門店

お申込み方法

【QRコードからのお申込み】右記のQRコードを読み取ってお申込みください。

※お申込みに関するよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

【PCからのお申込み】下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/103027>

【TEL】0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNoとセミナータイトル」をお伝えください。



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。

スイーツ&カフェ ビジネスフォーラム2023秋

お問い合わせNo.S103027

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

当社ホームページ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。 103027

異業種からの新規参入成功事例 特別講演！未経験からの参入で 売上高2億・粗利1.4億円の付加！

特別ゲスト講師



株式会社ダイエー
代表取締役 川口 俊成 氏

SNSで話題！行列のできるスイーツ専門店

2017年に立ち上げた「日光ぷりん亭」は、栃木県の観光地・日光東照宮近くにオープンしたプリン専門店。大正ロマン溢れる店舗や商品づくりで着実に観光客の支持を集め、メディア露出も増加、**月商1,000万円を超える**こともある**大繁盛店**に。2021年に日光駅前に本店を移転し、2022年には**単店の年商が1億円を突破**。「日光ぷりん亭」のオープン以降、他にも多くのスイーツ店が東照宮までの参道にできるなど、日光の観光地活性化にも繋がっている。



本業がコロナで縮小する中、
新規事業で年間2億円以上の売上付加に成功
競争が激化する本業からの**新規事業構築**
スイーツ店3ブランド6店舗を展開

本業の伸び悩みを憂慮する中、2017年に新規事業としてスイーツ専門店「日光ぷりん亭」の立ち上げを皮切りに、オリジナルのスイーツ業態を3ブランド6店舗展開。コロナ禍で本業が大きなダメージを受ける中、売上2億円を新たに付加し、着実に売上・利益を伸ばし続けている。



コロナ禍でも出店攻勢、 プリンで4店舗、さらに新ブランドも立上げ

本業はコロナ禍のダメージで売上が半減。その中でも出店を続け、日光ぷりん亭は日光、宇都宮、鬼怒川温泉と栃木県内の主要観光地に計4店舗の拡大、さらに日光ではタルト専門店、パンケーキ専門店も展開し、現在**3ブランド6店舗を運営**しており、スイーツ部門の売上規模は2022年に**2億円を突破**。本業の土産卸業は競争も激化しており売上拡大が困難な中、**成長する観光需要を取り込み**、新たな企業成長のエンジンとして大きな役割を果たしている。

ご好評につき第2回開催！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、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、船井総合研究所が厳選した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す。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**

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）

静岡県の熱海、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	3,000万円前後	単店年商	1.5億円
------	-----------	------	-------

営業利益	20%～	投資回収	1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◎
-------	--

抹茶カテゴリに特化し、インバウンド訴求可能なスイーツ業態 インバウンド売上も獲得しやすい観光地スイーツ◎

国籍を問わず、日本土産の定番の抹茶スイーツ



参入企業紹介（外食業）

観光地の2等立地に出店し、オープンから3年たった今でも20名を超える行列ができ続け、インスタグラムのフォロワーも2万人を超える。抹茶ラテをメイン商品として集客をし、焼き菓子や冷凍可能なスイーツも販売し収益性を確保。催事や通販でも人気となり、多店舗展開も実施している今注目の店舗。

参入業態：抹茶スイーツ専門店

- 市場背景：京都での外国人観光客への土産菓子の調査では、最も人気の菓子が抹茶を利用した洋菓子であるとの結果となり、過去5年間で日本からの緑茶の輸出量は約30%増加するなど、コロナ禍からの回復期にインバウンドの菓子需要を取るための手法として抹茶へ特化したスイーツを販売する成功事例が全国で増えてきています。
- ポイント：「集客商品」の名物単品の「ラテ」「クレープ」「モンブラン」「収益商品」の抹茶を利用した「チョコレート」「ラングドシャ」を掛け合わせ、「抹茶」のカテゴリ特化と商材の組み合わせで、集客力と収益性を最大化。

初期投資	2,000万円～	単店年商	1億円
------	----------	------	-----

営業利益	20%～	投資回収	2年～
------	------	------	-----

事業の魅力	1. インバウンド向け高単価スイーツ 2. 職人不要で参入可能！ 3. カテゴリ特化で他店と差別化が可能！
-------	--

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）

母体がハウスメーカーの企業による、プリン専門店に次ぐ、観光地スイーツ専門店出店プロジェクト第2弾。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

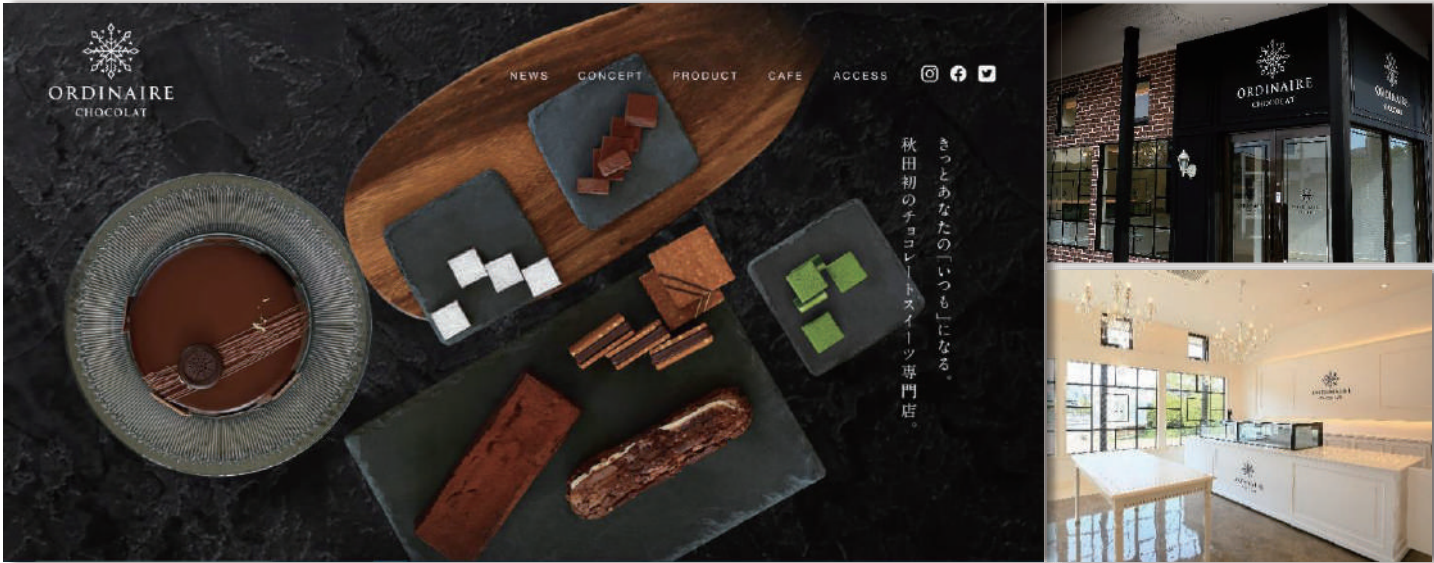
- 立地：観光地
- オープン時期：2022年3月
- 売上規模：最高月商900万円
- ポイント：近隣で栗の栽培が盛んである点をストーリーに盛り込み、その土地ならではのお土産としてメディアに対して訴求することが可能。集客商品の「絞りたてモンブラン」と、常温土産商品の「焼きモンブラン」をクロスセル提案することにより、話題性の確保と、収益性の確保の両立を可能にした。

初期投資	3,000万円～	単店年商	1億円
営業利益	20%～	投資回収	1.5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	8,000万円～
営業利益	20%～	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		

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	3,000万円～	単店年商	1億円
営業利益	20%	投資回収	1.5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た多商品展開可能		

冷凍可能な商品設計で人がかからない和菓子店 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	7,000万円
営業利益	15%～	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		

冷凍ストックOK！計画生産・低ロス率が可能！

オープン直後から完売続出のチーズケーキ専門店

マーケットが大きく馴染みあるチーズケーキは要注目！



参入企業紹介（食品）

生産性の高さ、高収益さからチーズケーキに着目し、食品業界から、補助金を活用して2022年11月にロードサイドの地元型店舗のチーズケーキ専門店をオープン。写真映えのする「チーズケーキ」の投入で、オープン半年でInstagramフォロワー5,000人に迫り、地元で話題のお店に。オープン直後から完売続出のチーズケーキ専門店として注目を集めている。

参入業態：チーズケーキ専門店

○立地：三重県津市
○オープン時期：2022年11月
○売上規模：最高月商400万円
○ポイント：ほぼ全ての商品が冷凍ストックに対応しているため、計画生産が可能かつ、ロス率を抑えられる高効率＆高収益モデルの単品スイーツ専門店。チーズケーキは、マーケットサイズが大きく馴染みある商材であるため、観光地でも観光客に受け入れられやすい。

初期投資

3,000万円～

単店年商

1億円

営業利益

20%～

投資回収

2.5年～

事業の魅力

1. 計画生産・冷凍保管が可能で製造における生産性が高い
2. 馴染みある＆市場が大きい商材であり、集客力が高い

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（ハウスメーカー）

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

5,000万円～

単店年商

1億円

営業利益

20%～

投資回収

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◎
3. 5～7割の売上を占める豆の粗利率が80%だから高収益！

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秋

お問合せNo. S103027

開催要項

お申込み期限：9月2日（土）

日時・会場

2023年9月6日（水）

開始 10:30 ▶ 終了 16:00
(開場 10:00より)

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ませんので、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、ご入金を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。

お申込み方法

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)、
右上検索窓にお問い合わせNo.103027を入力、検索ください。

お問い合わせ



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

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。

お申込みはこちらからお願いいたします

2023年9月6日（水）

お申込み締切日：9月2日（土）

