

観光地単品スイーツ専門店繁盛店視察ツアー in福岡2023

2023年11月7日火 13:00～17:00

視察ツアー概要

13:00
(受付開始12:30～)

西鉄太宰府駅改札前に集合

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、会場はマイページ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いたしかねますので、ご了承ください。

視察

13:00～14:00

第1講座 繁盛店視察@天山店舗・太宰府参道

福岡を代表する日本有数の観光地、太宰府天満宮の参道を散策し、観光地のイマを直接体験していただきます。各店同様な商品を扱う店舗が多い参道で、集客している店舗・そうでない店舗の違いは何か、そしてゲストである天山の店舗の店づくり、商品、現場オペレーションなど、数々の見どころを解説いたします。

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 正村 陸

第2講座 観光ビジネス参入で年商9倍、単店年商1.8億円に成長させた、観光地和スイーツ店「天山」の戦略

福岡県の観光地・太宰府天満宮にて、10年間で単店の年商が9倍の1.8億円に急成長した「天山」。代表の江口氏をゲスト講師としてお招きし、異業種から観光ビジネスに新規参入し、事業を急成長させた「和スイーツ×SNS映え」を意識した商品戦略、インバウンド対策を含めたポイントをお話しいたします。

有限会社 ビクトレージ 代表取締役社長 江口 義浩 氏



第3講座 観光地で成功する単品スイーツ専門店ビジネスモデル

天山をはじめとし、観光地で成功している店舗は従来の店舗と何が異なるのか、全国100店舗以上の店舗開発事例に基づき、船井総合研究所がおすすめる「単品スイーツ専門店」のビジネスモデルについて解説いたします。

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 正村 陸

第4講座 本日のまとめ

本日の繁盛店視察ツアーを振り返りながら、参加企業が今後の観光地ビジネスで成功するために必要な取り組みをお伝えいたします。

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 玫洙

17:00 西鉄太宰府駅にて解散

※当日参加者数によってタイムスケジュールが変更となる場合があります。予めご了承ください。

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/104999>

【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。



年商1.8億円、日販200万円の繁盛お土産スイーツ店の現場を見たい方必見!

成長市場の
新規事業を探している方

観光土産事業を
もっと伸ばしたい方

最高日販200万 最高月商3,000万
単店年商1.8億円 粗利率70%

繁盛お土産スイーツ 専門店視察セミナー in福岡



たった半日で急成長中の観光ビジネス
成功の秘訣がわかる大人気セミナー

- ① 経営者のリアルな実体験から、目に見えない成功の秘密を知る
- ② 普段は絶対見られない内部体制を見ることができる
- ③ 太宰府付近の繁盛店を、コンサルタントの解説付きで複数見られる

日程・会場

2023年11月7日火

【お申込み期限】
11月3日(金)

西鉄太宰府駅 13時集合 (受付開始12時30分、17時解散予定)

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。

一般価格

税抜39,800円

税込
1名様 43,780円

会員価格

税抜31,840円

税込
1名様 35,024円

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

観光地単品スイーツ専門店 繁盛店視察ツアーin福岡2023

お問い合わせNo.S104999

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。

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。 104999

単店年商 **1.8億円** 最高月商 **3,000万円** 福岡県大宰府視察セミナー

の繁盛スイーツ店「天山」

視察企業 **天山** (有限会社ビクトレージ) のご紹介

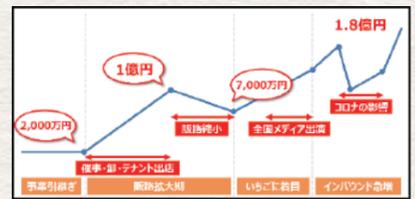


有限会社ビクトレージ 代表取締役社長 **江口 義浩 氏**

福岡県 太宰府天満宮の参道で和スイーツ店「天山」を運営。もともとは大学卒業後に水産関係の会社に就職。その後百貨店の食品部門に転職し10年以上務めた後に退職。当時知り合った方に天山を紹介され、店舗運営を手伝っている中、前オーナーの経営が立ち行かなくなり、2002年より引き継いで運営することに。当初年商2,000万円程度から出発し、外部への卸展開や百貨店にテナント出店していた時期もあった。しかしいずれも収益が生まれづらく、最終的には今の店舗に集中する体制となった。さまざまな商品開発を試行錯誤し、出来上がったのが現在主力になっている「いちご大福最中」である。若年層の目的来店による拡散効果と、インバウンドの取り込みを図ることで、単店年商1.8億円、最大月商3,000万円を獲得するに至っている。

天山のここがすごい①

コロナ明けの2022年度、**過去最高の単店年商1.8億円を達成!**
売上は年々拡大中!



ヒット商品開発とSNSでの口コミ、メディア露出で年々知名度を上げ、大宰府店の売上は拡大中。

西鉄太宰府駅から太宰府天満宮に向かう途中に、天山の店舗がある!



天山のここがすごい②

インバウンド売上比率60%
外国人観光客にも人気の和スイーツ



コロナ禍が終わり、これまでの行動制限が撤廃され、国内旅行者が増えることに加え、インバウンドは22年比220%の状況(1~5月での比較)。

天山のここがすごい③

SNSで大人気!
映える名物ご当地スイーツの地位を確立



来店する若年層がこぞってSNSにUPしたくなる商品開発で、あの「マツコの知らない世界」でも取り上げられた。

天山のここがすごい④

職人に頼らず、**パート・アルバイトでこなせるオペレーションを構築**



和菓子は職人でなければ作れない、そんな思い込みは異業種出身の江口社長にはなかった。それが誰でもできる体制を生み出すことに。



九州随一の観光地・太宰府天満宮の**繁盛店を視察&経営者講演セミナー**

観光ビジネスの時流が丸わかり!
充実の内容を半日に凝縮した現地視察セミナー

見どころ1 お土産スイーツ店として**国内でも指折りの実績**を徹底解剖!

- point1** 15坪で単店年商**1.8億円**、月商**3,000万円**は国内でも単品のお土産スイーツ店としては数えるほどしかない実績
- point2** 観光地ならではの価格戦略で、良い原料を使っても利益が残る**適正価格を見極め**
- point3** 観光地特有の繁閑差を考慮した、**年間の商品・販促スケジュール設定**

見どころ2 一度手を広げたからこそ見えた、**絞りこみ、特化することの大切さ**

- point1** 主力商品の**大福最中は売上構成比50%**、集中こそ高生産性の秘訣
- point2** お客様が結局買わない理由1位は、「何を買いえばいいかわからない」から。**専門特化することで、迷わせない**
- point3** 下手に店舗展開・販路拡大をするのではなく、売れる店舗に徹底して特化。結果**粗利60%割れは起こらない**

見どころ3 **最高月商3,000万円、最大日販200万円**を実現する仕組み

- point1** 今日入った**アルバイトでもできる**、極めてシンプルなオペレーション
- point2** 製販分離により、職人の稼働を極力減らし、誰でもできる簡単な工程を**PAの販売員が店舗で実演しながら提供**
- point3** 閑散期は2~3名、最繁忙期は7名体制。**5名で日販100万円**を対応可能

見どころ4 **若者も、インバウンドも集客**できる話題性のある名物商品

- point1** あえて食べにくいほどに大きく設計した最中でインパクトは◎
若者がSNSにこぞって写真をUPする
- point2** 福岡産いちご・あまおう、抹茶、あんこ、大福など、**インバウンドからも人気のある食材を活用**
- point3** 観光地は串に刺せば売れる!?
ワンハンドスイーツをラインナップし、売上付加

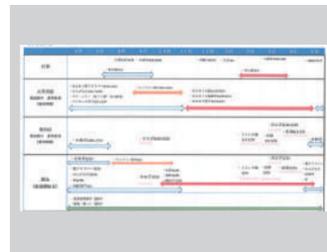
観光地ビジネスのこれからとは!? 繁盛土産

スイーツ店のすべてがたった半日で分かる!

繁盛店視察ツアーの4つの特徴

- Point 1** 経営者や幹部によるリアルな実体験から
目に見えない成功の秘密を知る
- Point 2** 接客・販売の流れや厨房の様子など
現場オペレーションや店内の様子がみられる
- Point 3** 売場や厨房の裏側など
普段は絶対見られない内部体制を知ることができる
- Point 4** 専門のコンサルタントによるポイント解説で
明日から使える具合的ノウハウがわかる

視察ツアーで見られる内容の一部をご紹介します!

<p>ポイント 1 観光地で伸びている店舗の勝ち方</p> 	<p>ポイント 2 15坪で年商1.8億円を誇る生産性</p> 	<p>ポイント 3 SNSでバズる商品開発</p> 	<p>ポイント 4 お客様が足を止める実演販売</p> 
<p>ポイント 5 集客に繁閑差がある観光地ならではの商品政策</p> 	<p>ポイント 6 日販200万円を実現する販売オペレーション</p> 	<p>ポイント 7 進化を続ける商品の磨きこみ</p> 	<p>ポイント 8 今後の観光ビジネスの時流</p> 

などなど、成功の秘密を余すことなく大公開!「良い話を聞いた」だけで終わらせません。専門コンサルタントによる解説付きで、皆様の会社での「実現可能性」を最大限にUPさせます!

繁盛店視察ツアーの様子



繁盛店はどのように接客オペレーションを行なっているのか? 現場を体感することができます。

「天山」躍進のきっかけ
「いちご大福最中」を軸とした運営

集客力UP
メディア出演
SNS拡散

生産性UP
製販分離
実演販売

ゲスト社長への質疑応答も可能!
普段は聞けないお話しまで伺うことができます。

年商 1.8億円 | 最高月商 3,000万円 | 最高日販 200万円

船井総合研究所のコンサルタントによる解説講座あり。成功の秘訣をより深く掘り下げます。

過去に視察ツアーに参加された方のお声

- 現場で直接経営者の方のお話が聞ける貴重な機会となりました。
- 講座が素晴らしかったことはもちろん、他の参加者の方々がとても意識の高い方ばかりで非常に勉強になりました。
- ゲストの社長と直にお話できて良かった。繁盛店の方のお話はとても参考になり、真似したいと思いました。
- 実際に他店の工房・厨房裏が見られるのはまたとない機会です、とても参考になりました。
- 時間内みっちり教えていただけるので、短い時間でも満足感があります。
- 変化する中にあることは、企業規模によらず同じ。変化への対応の仕方、方向性を見つけることが大切なのだ学び、自社にできることは何かを考えるきっかけになりました。
- 上手くいっている、成功している会社の話なので、いろいろ勉強になりました。

通常では見られないリアルな現場が見れると大好評をいただいております!

このような方におすすめです!



- ☑ **観光土産事業をもっと伸ばしたい方**
- ☑ **繁盛土産スイーツ店の現場を見て自店の運営に活かしたい方**
- ☑ **成長市場で新規事業を探している方**
- ☑ **小投資、高収益の新規事業を探している方**
- ☑ **今後も持続的に成長していくため、観光マーケットでの勝ち方を知りたい方**

年商**1億円**・粗利**70%**・営利**20%**・投資回収

2.5年の観光地**単品スイーツ専門店**

単品スイーツ専門店とは？

「単品特化」のご当地名物商品の開発・ブランディングを行うビジネスモデル。
全国**10業態**、**100店舗以上**の開発を行なっています。



プリン専門店



チョコレート専門店



お芋スイーツ専門店



チーズケーキ専門店



クレープ専門店



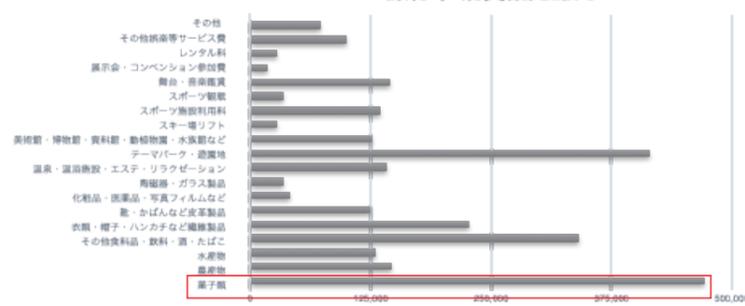
クロワッサン専門店



シュークリーム専門店

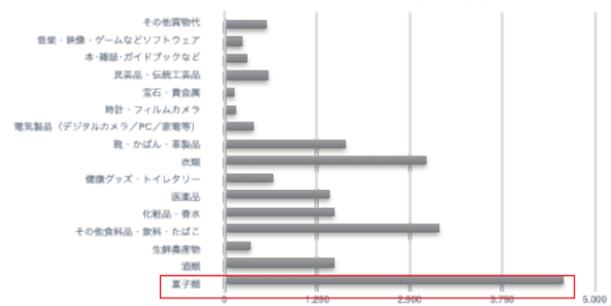
国内・インバウンドともに、旅行土産消費額では菓子類が最も多い！

旅行中 消費観光動向 単位:百万円



出典:観光庁「旅行・観光消費動向調査」より船井総研作成

訪日外国人 観光消費動向 単位:円



出典:観光庁「訪日外国人消費動向調査」より船井総研作成

単品専門店の魅力

スイーツビジネスモデル数値

粗利率	70%
営業利益	20%
初期投資	2,000万円～
売上(単店舗別)	1億円

**多店舗展開・
通販・催事で
5億～10億円に拡大**

01. 地域の名物土産、ブランドを自社で持てる
02. 全国メディアやSNSなどで取り上げられやすい
03. 自社のブランディングへ寄与
04. 若いスタッフ、これまでと違う属性の社員雇用が可能
05. 地域の農産物などを使い、地方創生にも寄与

選ばれるポイント！

01. 単品に絞っていることで少投資・少人数・小規模経営が可能！
02. 菓子製造未経験者でも2週間で製造マスターできる！
03. 職人に頼らず、パート・アルバイトで運営が可能！
04. 企業ブランド・採用力アップにつながる！
05. 収益性が高く10年以上続いているブランドも多数で持続性◎

観光スイーツ事業への

異業種参入が続々、増加中！

CASE 1

地域ブランディングの成功事例
沼津港の新たな
名物スイーツとして大人気
単店年商1.4億円のプリン専門店



プリン専門店
沼津深海プリン工房
[所在地]静岡県沼津市 [出身業種]飲食業

CASE 2

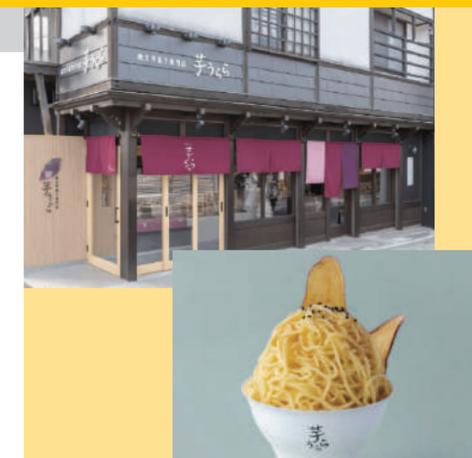
土産卸店が自社ブランド
スイーツ開発で年商2億円付加
エリア多ブランド展開で
事業規模拡大



プリン専門店・タルト専門店等でエリア内多ブランド展開
日光ぷりん亭
[所在地]栃木県日光市 [出身業種]土産品卸売業

CASE 3

地元の農産物を使った
スイーツ専門店の成功事例！
地域への入込観光客数の増加と
賑わいの創出にも寄与



お芋スイーツ専門店
芋うらら
[所在地]埼玉県秩父市 [出身業種]宿泊業