

年商1億円 粗利率60%超え 投資回収2年~ 投資回収2,000万円~ 補助金活用可

低投資で
参入可能

和スイーツ店のビジネスモデル

どら焼き・ミニおはぎ・わらび餅・最中など和菓子の中でも様々な商材を展開できる和スイーツ専門店。商材によっては、最小5~7坪程度で展開でき、投資コントロールも可能。原価率35%として、粗利も確保できるため、投資回収は3年前後での実現化可能です。

3店舗展開モデル(セントラル1店舗+サテライト2店舗)			
モデルP/L	単価:円	初年度 構成比	備考
売上高	150,000,000	100.0%	
売上原価	52,500,000	35.0%	
販管費	66,361,373	44.2%	
人件費	34,500,000	23.0%	
社員	8,750,000	5.8%	製造/販売社員3.5名
パート・アルバイト	25,750,000	17.2%	PA7~8名
厚生費	306,250	0.2%	
法定福利費	4,485,000	3.0%	
減価償却費	6,139,238	4.1%	8年償却
水道光熱費	4,500,000	3.0%	
広告宣伝費	5,250,000	3.5%	プレスリリース、WEB広告費
修繕費	920,000	0.6%	修繕費は減価償却費対15%
地代家賃	5,760,000	3.8%	3店舗分(坪2万円換算)
その他雑費	4,500,000	3.0%	
営業利益	31,138,627	20.8%	
初期投資	49,113,900		セントラル+サテライト2店舗 3店舗分記載
投資回収	2.1	年	2店舗目:事業スタート6ヵ月後オープン 3店舗目:事業スタート12ヵ月後オープン

伸びている和スイーツ市場にいち早く参入! 最短4ヵ月で店舗立ち上げ可能				
	1ヵ月	2ヵ月	3ヵ月	4ヵ月
商圏調査	⇒			OPEN
コンセプト設計	⇒			
店舗設計		⇒		
デザイン		⇒		
商品開発		⇒		
着工			⇒	
販促			⇒	

2024年2月29日(木) 14:00~16:30 (13:30 受付開始) 申込み期日:2月25日(日)

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。会場はマイページ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25,000円(税込27,500円)/1名様 会員価格 税抜20,000円(税込22,000円)/1名様

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	<p>高収益・低投資・時流の和スイーツ専門店のビジネスモデル</p> <p>日本人に昔ながらに愛されてきた日本文化である「和菓子」ですが、直近、大きな変化を見せています。これまでの昔ながらの和菓子に「現代」のエッセンスを加えた「和スイーツ」がメディアで話題となり、異業種から新規参入する企業が増加しています。営利20%、初期投資1,500万円、単店月商500~600万、職人不要、今注目の和スイーツ専門店について、和菓子の時流と共にビジネスモデルを紹介します。</p> <p>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</p>
第2講座	<p>どら焼き一品で事業年商3億円・営利30%!どら焼き専門店の成功の秘密</p> <p>はんこ屋からの新規参入で、どら焼き一品に絞った和スイーツ専門店「くろーばー結び」を展開。どら焼きに絞ったスイーツ業態へ参入し、事業年商3億円へ成長。どら焼き事業への参入により企業売上は6倍、営業利益7倍へ。異業種より単品に絞り、多店舗展開へのロードマップを実現した成功秘話をお話いただけます。</p> <p>株式会社クローバー365 代表取締役 久保 静香氏</p>
第3講座	<p>和スイーツ専門店成功のための立地選定、ブランド戦略、商品・販促戦略の具体例</p> <p>和スイーツ店の新規参入で成功するために押さえておくべきポイントとして、ブランドコンセプト、商品構成、販促施策、製造オペレーションや初期投資などについてお伝えします。船井総合研究所で100店舗以上のスイーツ専門店を開発した実績から、成功のポイントをお伝えします。</p> <p>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</p>
第4講座	<p>和スイーツ新規ビジネスで成功するために、押さえるべきポイント</p> <p>新規事業を成功に導くために、経営者が押さえるべきポイントをお伝えします。他の新規事業やFCと比較して、自社ブランドとしてスイーツ事業に取り組むメリットや、一方で失敗事例をお伝えします。</p> <p>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 玖洸</p>

お申し込み方法

[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」と検索して確認ください。

[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/108175>

[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。

[年末年始のお知らせ]

※2023年12月28日(木) 正午~2024年1月8日(月)までは電話が繋がらなくなってまいります。

※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。

※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。

ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。



フード系新規ビジネス 2024年最新トレンド発表

異業種からの スイーツ 新規ビジネス

知識ゼロ
でもOK

低投資・2年投資回収

職人0、少人数スタート

営利20%で高収益◎

事例公開セミナー

はんこ製造・卸販売企業が、新規事業で始めた

どら焼き専門店を16店舗展開 企業年商6倍・営利7倍の収益部門に!

2024年のトレンド注目業態!和スイーツ専門事例



特別
ゲスト講師 株式会社くろーばー365
代表取締役 久保 静香氏



2024年2月29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

和スイーツ専門店 新規参入セミナー

お問い合わせNo.S108175

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。 108175

2024年最新スイーツ業界のトレンドと成功ビジネスモデルを公開 はんこ製造・卸販売企業が始めた新規事業の成功事例

低投資・営利20%・投資回収期間2年のスイーツ業態で新たな事業の柱を作る!

全国**16**店舗展開!

はんこ製造・卸販売企業から異業種参入で
スイーツ年商**3億円**事業の付加へ
成功したポイントとは!?

特別ゲスト講師

株式会社くろーばー365 代表取締役 **久保 静香** 氏



運営人数**2~3名**・アルバイトのみで最高月商**800万円**

大阪の東住吉区よりどら焼き1本に絞った和スイーツ専門店「くろーばー結び」を展開。もともとは、ジュエリー・文具雑貨類を手掛ける事業が中心だったが、**コロナを含めた時流の変化に合わせて**、「昔ながらの文化を守りながら進化していける商品」をキーワードに、どら焼きに絞った**スイーツ業態へ参入**。どら焼き事業への参入により**企業全体売上規模6倍、営業利益7倍へ**。現在、FC事業を含め、全国に16店舗を展開している。



本セミナーでは、下記を学んでいただけます。

- POINT 01 異業種から参入し、どら焼き専門店ですぐ3億円、営利20%の成功事例を知りたい方**
地域特産品である「地元特産芋 太白芋」をブランディングしたお芋スイーツ専門店を展開することで、観光客ターゲットに刺さる、ブランド・商品づくり実現。TV取材など多数のメディア露出も果たすことで、秩父名物土産としてのブランドを確立した。
- POINT 02 初期投資2,000万~の和スイーツ専門店のビジネスモデルを知りたい方**
低投資、小規模物件、地方都市でも参入できる、和スイーツ専門店の事業収支や投資採算計画を学ぶことができます。
- POINT 03 Z世代の心を掴む!バズるヒットブランドの作り方**
メディアで注目されている、ふわふわどら焼きやミニおはぎなど、ネオ和菓子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研モデルのビジネスモデルを大公開。地元で長く愛される和スイーツ専門店の第二本業としてご検討いただけます。
- POINT 04 和菓子職人や製菓学校卒業生でなくても出来る!オペレーションの秘密**
職人がなくても、美味しく、見た目が可愛いスイーツを作るためのポイントや、レシピ開発の方法、レシピの依頼先なども紹介致します。
- POINT 05 多店舗展開やネット通販、催事販売など事業展開・多ブランド展開の事例と方法**
多店舗展開やネット通販の展開をすることで事業規模を拡大することができます。事業拡大のステップや方法を成功事例にもとづき、説明します。

異業種より新規参入し、**年商3億円**の
スイーツ事業を確立する成功ポイントを学べる!

1 SNS拡散を意識した「商品企画力」

SNSが発達した今、販促費をかけず、SNSによる拡散=口コミ拡散による認知拡大が重要。そのために、SNS拡散を意識した「商品企画力」が重要となる。どら焼きの中にフルーツやモンブランなどを贅沢に挟み「断面」を意識したヒット商品づくりへ。

2 属人性を無くし、人手不足の今、少人数運営できるオペレーションづくり

どの業界でも人手不足が深刻な課題となっている今、いかに属人性を無くし、少人数が運営できるオペレーションの確立が必須となる。そのために、①単品に絞った商品展開で生産性向上、②一部機械化による人の手がかからない製造方法へ、など工夫を凝らした運営を行う。

3 客単価1,700円を獲得するギフト戦略

昔ながらのお菓子で1個180円前後のどら焼きイメージを払拭しつつ、客単価1,700円を達成しているくろーばー結び。手土産需要を獲得するためにパッケージ・品揃えを意識した商品展開を行っている。

セミナーでは、他企業の具体的な事例も紹介!

成功事例 1

地元の商店街で**大行列!**
デザイン会社より和スイーツ事業に参入し、
通販サイト5分で完売の大ヒットブランド

デザイン会社より地元過疎化商店街を活性化するために、どら焼きをメインとした和スイーツ事業へ参入。通販サイトが5分で完売するほどの大ヒットブランドへ。



成功事例 2

異業種参入し、
駅ナカ抹茶大福専門店出店で
メディア取材殺到の和スイーツブランド

地元抹茶を活用した抹茶大福専門店を異業種より展開し、観光・地元客を獲得するメディア取材殺到の人気店へ。



セミナー参加者限定で「**無料経営相談**」がセットに! 具体的なエリアで和スイーツ展開を検討したいという方はぜひお申込みください。