

1

地成土産創出にも繋がる!
土産スイーツ専門店

<ビジネスモデル概要>

初期投資:1,500~3,000万円
営業利益:15~20%
投資回収:1.5~3年
必要坪数:3~10坪
必要人員:社員1名・PA4名



プリン・チーズケーキ・抹茶スイーツなど、単品に特化したスイーツ専門店。単品特化することで、**少人数・少投資・小規模でスタート**できる。また、単品によるオペレーション簡略化で**職人いらず!高収益!**更に、地域特産物を使用した**地域土産の創出**にも繋がる。

2

目的来店客を呼び込む!
省人観光カフェ

<ビジネスモデル概要>

初期投資:1,500~3,000万円
営業利益:10~15%
投資回収:2~3年
必要坪数:10~20坪
必要人員:社員1名・PA4名



スイーツ・軽飲食をメインに**“映えるメニュー”を開発し、メニュー数を絞った観光カフェ**を展開。少ない席数で展開しながら、**テイクアウトスイーツ業態を付加することで+aの売上付加**が可能。**若年層**を中心とした**目的来店客の集客**でこれまでと異なる客層の獲得に繋がる。

3

高収益で労務負荷が低い!
観光フード専門店

<ビジネスモデル概要>

初期投資:1,000~3,000万円
営業利益:15~20%
投資回収:1.5~3年
必要坪数:15~20坪
必要人員:社員1名・PA5名



肉丼・牛カツ・海鮮丼など、地域素材を活かした**単品特化観光フード業態**。単品名物戦略による**高単価&高回転モデル**として、**非属人化を実現**可能。これまでのメニューに付加価値をつけて販売するだけでも**高収益業態へ転換**できる**観光フードの新ビジネス**。

セミナー開催日程

大阪会場

株式会社船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
【地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分】

2024年3月6日(水) 13:00~16:00 (受付12:30~)

【お申込み期限】3月2日(土)

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15,000円(税込16,500円)/1名様

会員価格

税抜12,000円(税込13,200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	ドライブイン・観光物産館・道の駅業界の動向と成功事例 コロナが明けても、多くの地方観光地では観光客が戻っていません。 今後のドライブイン・観光物産館・道の駅業界の動向と、外部環境が厳しい中でも、個人客の集客に成功し過去最高売上を達成する企業の成功事例を紹介します。 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 玟洙
第2講座	名物スイーツと名物グルメ開発で個人客集客に成功! 福井県永平寺の観光物産館「お食事処・井の上」の商品開発&WEB集客戦略 個人集客に成功して、売上をUPした成功事例として、登壇いただきます。団体バス、高齢者を中心とした観光客をターゲットとした土産店・食事処を運営していましたが、年々売上は減少傾向に。個人客を呼び込むため、店舗駐車場にコンテナを使い2021年3月にオープンしたプリン専門店「永平寺だるまぷりん」は年商6,000万円の人気店に。コロナ禍にも関わらず、観光客をはじめ、福井市内の個人客を取り込むことに成功しました。食事処も「そば」を名物とした業態にすることで、目的来店客を呼び込むことができています。 いのうえ株式会社 専務取締役 井上 才蔵 氏
第3講座	ドライブイン・観光物産館・道の駅に名物スイーツを付加して業績を上げる方法 名物スイーツを開発し売上を上げる、施設への集客を高めるために必要な商品開発、ブランディング、製造オペレーションや初期投資について、全国100店舗を超えるスイーツ店の開発事例をもとにお伝えします。 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
第4講座	ドライブイン・観光物産館・道の駅に名物グルメを付加して業績を上げる方法 海鮮丼や牛ひつぱぶし、牛カツなどご当地素材を使った名物単品グルメを開発することで、施設への個人客、特に若年層を集客できます。本講座では、名物グルメ開発成功のコツと全国の成功事例をご紹介します。 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 大橋 隆人
第5講座	SNSを活用し施設の集客力を1.5倍にする方法 Instagram や YouTube を活用し、あなたの施設の集客力を上げるWEB戦略について具体的な事例と実行方法を成功事例をまじえてご紹介します。 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 廣内 南
第6講座	名物スイーツ&グルメ業態を付加し、施設の客数UPと利益率を上げるためのポイント 名物スイーツやグルメを開発し、施設の経営改善を図るためのステップや押さえておくべきポイント、費用対効果について解説します。 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 玟洙



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。

【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/108984
【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)までは電話がつながらなくなっております。
※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。

主催

サステナブルグロスカンパニーをもっと。
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

個人観光客を集客する名物スイーツ&グルメ開発セミナー お問い合わせNo.S108984
船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp
※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。

108984

2024年最新

ドライブイン観光物産店業界動向レポート

レポートの主なトピックス

☑ 2024年団体バス旅行は復活するのか?

☑ 今伸びている、ドライブイン・土産店が取り組んでいることは?

☑ インバウンドの動向は?

☑ 2024年は更なる、個人客集客への戦略転換が必要



成功事例企業

施設内にスイーツ専門店を付加し、売上**6,000万円**付加!
売上2019年対比**175%**を達成!
福井県永平寺 いのうえ株式会社



詳しくは中面をcheck

2024年3月6日(水)

大阪会場

株式会社船井総合研究所 大阪本社

主催

サステナブルグロスカンパニーをもっと。
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

個人観光客を集客する名物スイーツ&グルメ開発セミナー お問い合わせNo.S108984
船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp
※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。

108984

今、好調なドライブイン・観光物産館が取り組む スイーツ専門店&ご当地グルメ専門店開発

成功事例に学ぶ!その“店舗独自に”若年層目的来店集客を可能にする専門店

以下に当てはまる
事業主の方必見! こんなお悩みはありませんか?

- ☑ 団体バス旅行が減少し、**売上が減少している**
- ☑ コロナが明けて観光客数の回復を期待したが、**想定よりも集客・売上が戻らない**
- ☑ 施設内に遊休スペースがあるが**活用しきれていない**
- ☑ 施設や商品が**時代遅れになってきている**
- ☑ 個人客を取り込みたいが、**方法が分からない**



脱・団体バス! 個人客集客の成功事例紹介



特別ゲスト講師

福井県永平寺 いのうえ株式会社



福井県永平寺で施設内に
スイーツ専門道を付加し、
売上6,000万円付加!
企業全体売上規模も
2019年対比175%を達成!

永平寺に至る参道でドライブイン・土産店・食堂を営んでおり、コロナ禍で売上が半減。施設併設の駐車場に3坪のコンテナハウスを設置して**スイーツ専門店「永平寺だるまぶりん」**を2021年3月末にオープン。
自社のオリジナルスイーツで、若年層の集客に成功。
テレビやネットニュースなど多数取り上げられ、コロナ禍でも主に福井県や周辺県からの**個人客を獲得し、最大月商800万円を達成。**土産店とスイーツ事業の2本柱によってコロナで落ち込んだ売上をV字回復させた。

2024年
最新!

ドライブイン・観光物産店が取り組むべき4つの戦略

1 名物スイーツ&グルメの開発!

名物スイーツ&グルメ付加による目的来店客の付加が必要不可欠。

2 “SNS映え”による話題を確保する販促施策

名物メニューを軸とした、SNSのデジタルマーケティングを実施。

3 地元TV・新聞に取り上げられる!メディア向け試食会

自社よりメディアにアプローチし、地域メディア掲載で拡散力アップ。

4 既存店の商品+新商品付加による商圏外の売上付加を実施

名物スイーツ&グルメ付加による目的来店客の付加が必要不可欠。

セミナーでは、他企業の具体的な事例も紹介!

成功事例① 【滋賀県大津市】

コロナ禍2020年に**地元団体向けの飲食施設を業態転換!**
プリン・ベーカリー事業を付加し、昨対比170%成長したA社

観光団体向けの飲食、地元団体向けの飲食店を運営していたA社が個人客獲得のために業態転換で、2020年7月に新しくプリン専門店を立上げた。さらに2022年4月にベーカリー、お芋スイーツ専門道を立ち上げたA社。



成功事例② 【山口県下関市】

水産品の卸・小売を本業としながらも、団体バス受け入れのドライブインを展開。
観光客数の減少から、**スイーツ専門道を付加し、新たな集客事業を付加したB社**

水産加工品を主に販売する土産店に飲食店を併設したドライブイン事業を展開。売上がピーク時に比べて大きく減少していく中、新たな売上・収益の柱を生み出すためにスイーツ専門道を付加したB社。



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。