## 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?

- ☑ 衰退する本業に代わる、**次の一手を探している**
- ☑ 地元商圏の人口減少に歯止めがかからず、**新たな事業展開を検討中**
- ☑ スタッフの**セカンドキャリア形成に悩んでいる**
- ☑ 人材不足に悩んでおり、ヒトに依存しない**新規事業を探している**
- ☑ 成長マーケットである**観光産業への参入に興味を持っている**
- ☑ **既存の厨房スペースを活用**したスイーツづくりを検討している
- ☑ **既存事業と親和性の高い新規事業**を探している

## 売れるお土産開発セミナー

**セミナー開催日程**

**東京会場** 株式会社船井総合研究所　五反田オフィス　〒141-8527 東京都品川区西五反田6−12−1［JR「五反田駅」西口より徒歩15分］

**2024年3月25日(月) 13:00〜15:30**（受付12:30〜）　【お申込み期限】3月21日(木)

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ことがございます。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20,000円（税込22,000円）/1名様　会員価格 税抜16,000円（税込17,600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。

### 第1講座 お土産の市場動向と、売れる土産菓子ブランドづくりのポイント

コロナ禍を経て再び観光ビジネスが伸びる中で、土産菓子マーケットも活況を呈しております。コロナ禍の前後で観光土産のニーズにどのような変化をもたらしたのか。直近のマーケット動向を整理した上で、旅行客に支持される土産菓子ブランドづくりのポイントを確認します。

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

### 特別ゲスト講座 第2講座 ブライダル事業から土産菓子ビジネスに参入し年商4.4億円の事業に成長！メロウウィッチの土産ブランド戦略

ブライダル事業から新規でスイーツ事業に参入し、「メロウウィッチ」「ナガラタタン」の２ブランド7店舗を展開し、スイーツ事業年商 4.4億円を達成している株式会社エルフラット 代表の大平様をお招きします。東京都心や観光地沖縄など、競合がひしめく市場環境の中で、観光土産の最新トレンドを押さえた商品ブランド戦略により、若年層女性を中心に支持される土産菓子ブランドを築き上げた秘訣をお話しいただきます。

株式会社エルフラット 代表取締役 大平 満 氏

### 第3講座 異業種から土産菓子事業に参入し成功するための、立地選定、ブランド、商品戦略

日本のこれからの成長産業である、観光ビジネスの参入プレイヤーは急速に増加しております。競争環境が激化する中で、土産菓子マーケットで「勝つ」ために必要な立地選定のポイントや、収益性の高い事業とするためのブランドづくりおよび事業展開戦略をお伝えします。

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 平井 響介

### 第4講座 土産菓子市場で成功するために押さえておくべきポイント

ゲスト講座の事例をもとに、観光土産市場の動向および、旅行客のニーズに対応するための土産菓子事業の戦略を整理します。

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/109588**

【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。

# 地方からの参入でも成功できる!

# 駅・空港・売店 お土産ビジネス 成功事例 セミナー

**成功事例大公開**

- ☑ 本業は**岐阜市が本社**のブライダル・レストラン
- ☑ **那覇空港・渋谷の商業施設**から出店オファー
- ☑ 若年層から多くの支持を受け**年商4.4億円付加**

## お土産事業に新規参入し年商4.4億円付加! 若年層を中心に支持されるブランド「メロウウィッチ」を開発

1999年創業のブライダルが主力事業の企業。岐阜・愛知で結婚式場を7店舗展開する中で、新たな事業の柱を作るべく、2009年からスイーツ事業にも参入。母体のブライダル事業で培った「お客様第一主義」の目線で、若年層の女性に刺さる商品開発により、スイーツ専門店を多ブランド展開。

特別ゲスト講師

**メロウウィッチを運営する**

**株式会社エルフラット**

**代表取締役 大平 満 氏**

**セミナー開催日程**

**東京会場** 2024年3月25日(月) 13:00〜15:30（受付12:30〜）

主催 サステナグロースカンパニーをもっと。 Funai Soken

売れるお土産開発セミナー　お問い合わせNo.S109588

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。

**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。　109588

## 補助金も活用できる!既存の厨房や設備の活用も可能!

# スイーツ&お土産ビジネス成功事例を大公開!

～岐阜のブライダル運営会社が土産事業に新規参入し事業拡大に成功したストーリーを初公開～

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?**

- ☑ 衰退する本業に代わる、**次の一手を探している**
- ☑ 地元商圏の人口減少に歯止めがかからず、**新たな事業展開を検討中**
- ☑ スタッフの**セカンドキャリア形成に悩んでいる**
- ☑ 人材不足に悩んでおり、ヒトに依存しない**新規事業を探している**
- ☑ 成長マーケットである**観光産業への参入に興味を持っている**
- ☑ **既存の厨房スペースを活用**したスイーツづくりを検討している
- ☑ **既存事業と親和性の高い新規事業**を探している

## 本セミナーでは、下記を学んでいただけます!

**POINT1 お土産&スイーツ事業に参入し、新たな収益の柱を作った事例**
株式会社エルフラットは、ブライダル・レストラン事業が母体の企業です。異業種からお土産&スイーツ事業に参入し、第二本業化に成功したストーリーを時系列に沿って具体的にお伝えします。

**POINT2 人口減少中の地方から全国の土産市場に参入し、事業拡大した事例**
売上拡大のためには、マーケットが大きな場所での事業展開が必須ともいえます。事業を広域で展開する方法および、競合に勝つお土産ブランドを作る方法を事例をもとに解説します。

**POINT3 既存事業の強みと人材を活かして、新規ビジネスを拡大させる方法**
メロウウィッチはブライダル事業が母体であることを活かし、ギフト商品を求めている顧客ターゲットに刺さる商品を開発しました。各社の長所を活かし、差別化するための方法を解説します。

**POINT4 異業種から成長産業のお土産マーケットに参入するための方法**
菓子メーカー以外でもお土産&スイーツ事業に参入し第二の事業の柱に育てることは可能です。異業種からお土産&スイーツ事業に参入し、売上拡大させるための方法を解説します。

**POINT5 採用難の時代にヒトに困らないビジネスモデルを構築した事例**
人口減少が著しく人材難の地方でも、採用に困らず少人数で運営できる点がスイーツ事業の強みです。採用が難しい既存事業からスイーツ事業に参入し、人材の問題をクリアした事例をご紹介します。

**大公開** 少子化でマーケット縮小が続くブライダル・レストランが異業種からお土産&スイーツ事業に新規参入し第2の収益の柱を作ったストーリーを大公開

衰退産業から急成長の **観光市場に参入** | 渋谷スクランブルスクエア 那覇空港など **有名施設に多数出店** | **年商4.4億円**

特別ゲスト講師企業

東海地方で結婚式場・レストランを展開する
**株式会社エルフラット**

岐阜県・愛知県で結婚式場を7会場展開する、ブライダル事業が主体の企業。少子化の影響とコロナ禍が追い打ちをかけ、ブライダル事業の規模は縮小。新規事業を模索している中で、スイーツ事業に着目。

異業種から参入 ブライダル・レストランが新たに立ち上げたお土産ブランド
**パウンドケーキ専門店「メロウウィッチ」**

エルフラットが着目したのは、日本の成長マーケットである観光市場。観光客の増加に伴い、お土産市場は拡大中。エルフラットでは、おしゃれなパウンドケーキ専門店「メロウウィッチ」を立ち上げて、東京や沖縄など大消費地・観光地へ事業を展開。既存事業の強みを活かし、お土産市場のニーズを正確に掴むことで、女性を中心に人気を呼ぶお土産スイーツ店に成長。渋谷スクランブルスクエアから出店オファーや、那覇空港での出店コンペを勝ち抜き、有名施設に多数出店。お土産スイーツ事業が母体のブライダル事業に次ぐ新たな事業の柱として成長中。

那覇空港店

渋谷スクランブルスクエア店

## ＼その他、成功事例と観光土産市場の最新動向も一挙に解説／

**成功事例①**

地元の菓子店が土産菓子事業に参入し、**東京駅**など**大消費地**での事業展開に成功。事業**年商20億円**を獲得した菓子店A

**成功事例②**

地元カステラを名物に、**駅ナカ出店・催事販路を拡大!**お土産年商**9億円事業**へ成長する和菓子土産ブランドB。

## これから伸びる!観光土産市場の動向を学べる!

**1 観光市場の拡大へ向けた土産菓子市場動向とは**
土産菓子市場の市場動向と今後の市場予測をお伝えいたします。国全体で観光産業が本格化する中で、市場把握は重要なポイントとなってまいります。

**2 土産菓子市場でヒット商品を生み出すための具体的対策**
既に、大手土産菓子開発会社が多数ブランド開発により、シェアを拡大している中、中小企業として土産菓子市場で勝っていくためにはヒット商品が必須となってまいります。こちらの成功ポイントをお伝えいたします。

**3 シェア拡大のための販路拡大・販促戦略**
土産市場でのシェア拡大には、店舗出店・卸拡大・チャネル展開など様々な方法があります。販路を広げるうえでのロードマップ戦略と認知拡大のための販促戦略をお伝えいたします。

**セミナー参加者限定で「無料経営相談」がセットに! 市場急拡大中のお土産ビジネス**に興味関心をお持ちのお客様の参加をお待ちしております!