

# スイーツビジネス新規参入セミナー 2024春

日時 2024年 **4月18日** 木  
13:00~17:00(受付 12:30~)

会場 株式会社船井総合研究所  
五反田オフィス

講座内容&スケジュール

2024年**4月18日**(木) 13:00~17:00 (受付開始 12:30~) 【お申込み期限】  
4月14日(日)

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]

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) / 一名様 会員価格 税抜16,000円(税込17,600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みにご利用となります。

受講料	講座内容
13:00~13:20	スイーツビジネスのトレンドと新規参入し成功するポイント 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
13:20~14:05	<b>特別ゲスト講座</b> 異業種から参入し、9億円まで拡大した スイーツブランド「PÂTISSERIE ASAKO IWAYANAGI」の成長の軌跡 株式会社creA オーナー 宿澤 巧 氏
14:15~14:55	<b>特別ゲスト講座</b> 全国で累計20ブランド以上のスイーツ店を開発した事例から見る 新規参入成功のポイント 株式会社ATELIER KYOHEI 代表取締役 三上 恭平 氏
14:55~15:25	低投資・高収益で今おススメのスイーツ業態厳選5選 株式会社船井総合研究所 正村 陸
15:30~15:50	売れる&永く地域から愛される、スイーツブランド開発のポイント 株式会社船井総合研究所 リーダー 岡野 波瑠
15:50~16:10	広域からの目的来店客を獲得する!SNS活用成功事例 株式会社船井総合研究所 廣内 南
16:10~16:30	スイーツネット通販で成功するためのポイントと立ち上げ方法 株式会社船井総合研究所 正村 陸
16:30~17:00	まとめ講座 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

## セミナーで学べるポイント!

- 1 新規参入で年商3億円を超える事業に育てる事業戦略
- 2 消費者に親しみをもって受け入れられるブランドづくり戦略
- 3 集客・販売において重要なSNS活用やEC販売の戦略
- 4 スイーツ事業未経験から参入する上で押さえるべきポイント
- 5 ゲストに学ぶ、実際の事業展開・ブランド展開の考え方と事例
- 6 先行する成功事例・失敗事例を通じたスイーツ事業成功の秘訣

## 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/110790>

【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。



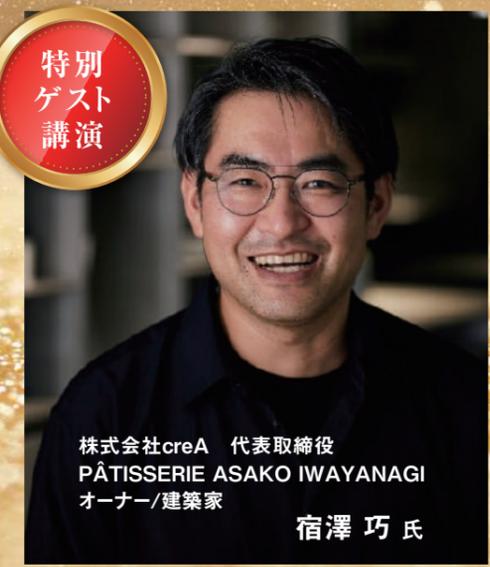
# 異業種参入

- 食品メーカー
- 飲食業
- 土産卸
- 住宅不動産業
- アミューズメント業
- 宿泊業

# 新規事業 スイーツ

## ビジネスフォーラム2024春

- 営利20% 高収益
- 投資 3年回収
- 社員1名 スタート可
- 職人不要 パート・アルバイト稼働



事業年商**6.8億円**へ成長する  
スイーツ界憧れのブランド  
「PÂTISSERIE ASAKO IWAYANAGI」



主催 Funai Soken サステナブルグロスカンパニーをもっと。 スイーツビジネス新規参入セミナー2024春 お問い合わせNo.S110790

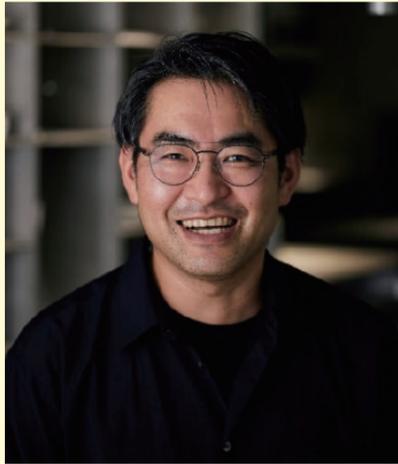
株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル 船井総研セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp

※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。 **110790**

# 8年で年商6.8億円スイーツ事業を拡大中の パティスリー ASAKO IWAYANAGI の事業展開

## 特別ゲスト講師



株式会社creA 代表取締役  
PÂTISSERIE ASAKO IWAYANAGI  
オーナー/建築家  
宿澤 巧 氏

建築/服飾業界よりスイーツの世界へ!  
1品5,000円の高単価パフェで一点突破し、  
PÂTISSERIE事業年商6.8億円へ成長する  
スイーツ界憧れのブランドへ  
「PÂTISSERIE ASAKO IWAYANAGI」  
成功の秘密

建築/服飾出身のオーナーが独学でスイーツを学び、スイーツブランドを立ち上げ。別会社にてパティスリー事業の立ち上げ経験を経て、2015年に世田谷区等々力の住宅街内にて、自身のパティスリーブランドである「PÂTISSERIE ASAKO IWAYANAGI」をオープン。同店に続き18年「ASAKO IWAYANAGI PLUS」、21年「ASAKO IWAYANAGI SALON DE THÉ」を等々力徒歩圏内にオープン。2023年6月、都外初の「ASAKO IWAYANAGI FUKUOKA」を福岡大名ガーデンシティ内にオープンし、計4店舗展開へ。旬のフルーツを使用した独創的な「パルフェビジュール」®を中心にメディア・SNSで話題となり、今でも行列が絶えない人気店に、「日常」から「特別」までを内包する懐の大きなパティスリーを目指している。

某婦人向けの人気雑誌など、多数メディア露出されている大人気パティスリーブランド「PÂTISSERIE ASAKO IWAYANAGI」は、業界驚きの1品5,000円のパフェ「パルフェビジュール」®を中心に注目を集めている。世田谷区等々力エリアを中心に3店舗のドミナント展開に加え、2023年には福岡高級ホテル内に県外店舗を出店。その他にもコロナ禍を中心に強化を図ったEC事業と外資事業を含め、8年で年商6.8億円へ成長。最大日販110万円を達成し、エリア内の地元商圏客の固定顧客化を含め、ギフト需要を拡大している。



ブランド全体の理念として掲げている「日常」から「特別」までを内包する懐の大きなパティスリーとして、商圏内外客の新規&リピーターを多く獲得している。そのための集客商品と収益商品を分けた商品戦略として構築し、名物のパルフェビジュール®は年間20種類以上のリリースを図っている。更に、出店戦略としてもブランド内では、同業態の出店は行わず、ランチ業態・焼き菓子&ジェラート業態など、店舗ごとに楽しめるコンテンツ付加を行っている。今後、更に事業拡大を行っていくための事業多角化を予定しており、事業拡大の考え方などの成功ポイントをお話しいただく。



# 異業種からスイーツ事業への新規参入を力強くサポート 全国で売れる商品開発を行うパティシエが オススメするスイーツ事業とは

## 特別ゲスト講師



株式会社ATELIER KYOHEI  
代表取締役 三上 恭平 氏

日本全国で  
話題のスイーツをプロデュース!  
レシピ開発から製造指導まで、  
菓子製造未経験者でも  
美味しいスイーツを作れるようにサポート

パティスリーの名店「トシヨロイツカ」にてスーシェフを務め、現在はスイーツを専門としたコンサルタントとして活躍。2022年11月に自身のパティスリー「Patisserie Kyohei Mikami (パティスリー キョウヘイミカミ)」を世田谷区上野毛にオープン。高品質なフルーツを使用したフランス菓子に「和」を取り入れたアーティスティックなプティ・ガトーや焼菓子が並ぶパティスリー&ブーランジェリー。

## プロデュース店舗 自身のパティスリー&カフェ 東京都 「Pâtisserie Kyohei Mikami」

自身のパティスリー&カフェPâtisserie Kyohei Mikamiをプロデュース。世田谷区の住宅街にたたずむ、隠れ家のようなカフェがSNSで話題となり、現在ではパティスリーのメディア掲載も多数。繊細で美しい、素材を活かした生菓子に加え、ギフトに使いやすい焼き菓子を多数ラインアップ。季節ごとに移り替わるラインアップで、ファンも多数獲得している。



## プロデュース店舗 お芋スイーツ専門店 埼玉県 「芋うらら」

埼玉県秩父市で旅館を経営する企業が、秩父神社の参道エリアの活性化を進めるため、2022年7月にお芋スイーツ専門店を開業。秩父のご当地さつまいもを使用することで観光土産としてのブランディングを確立。更に、エース級の集客商品に特化した販売促進の取り組みにより、中央TV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。若年層の集客が増え、地方創生にも寄与する。



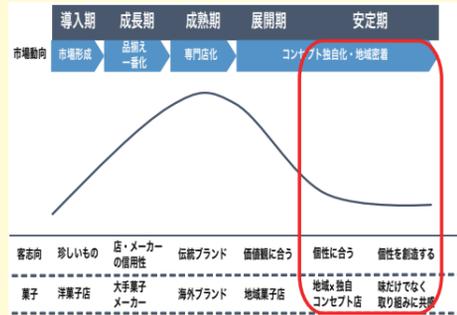
# 今、業績好調のスイーツ店が取り組む5つの戦略

## こんなお悩みありませんか？

- ☑ 客数が年々微減している/客層が高齢化し、若年層の来店がない
- ☑ オープン売上は取れたが、長くは続かなかった
- ☑ SNSで集客したいが、手法が分からない
- ☑ ECサイトの売上を伸ばしたい



近年、菓子業界ライフサイクルの加速とコロナによる生活環境の変化により、消費者の価値観も大きく変化しています。味だけではなく、そのブランド・商品に付加価値として付随している「コンセプトへの共感」とより明確な「わかりやすさ」が成功のカギとなっています。上記のようにデジタル加速による時代変化のスピードも上がっている中で、時流に沿って、菓子店経営の形も日々変化させていく必要があります。船井流では「時流適応経営」と称し、対策事項として5つのポイントをご提案いたします。



## 1 新規集客の道筋を作る「新業態開発」を!

- 既存菓子店の業績が下がっている企業には…  
「新たな業態開発」による既存イメージからの脱却
- 更に事業成長を目指す企業には…  
「多ブランド・多業態展開」による面での事業展開がおすすめ!

### 成功事例:和銅鉱泉旅館



宿泊事業を母体とし、「栗助」というロードサイドの和洋併売店を展開。新たに「観光」をターゲットとした客層の集客とSNSを中心とした口コミ拡散を見込める若年層を狙えるブランドとしてお芋スイーツ専門店「芋うらら」を付加した。

## 2 自社商品の再ブレイクのための「リブランディング」

### リブランディングのステップ

- ① 内部分析による自社の強み・弱みを再認識
- ② 「長所伸展」で強みを伸ばすためのブランド/商品戦略再設計
- ③ 新たな客層とリピーターを掴む!コンセプト付加価値型ブランドへ



合わせて、事例が増えている対策方法として挙げられるのが既存業態の「リブランディング」です。既存業態の強みを再分析し、「長所伸展」で改めて1番商品を伸ばすためのブランドの再設計を図る手法です。

## 3 これからの主要顧客となる客層に見つけてもらうための「SNS販促」

### SNS活用でよくあるご相談

- ① やるべき意識はあるが、社内に詳しい知識のある人材もおらず、取り組み方がよくわからない
- ② とりあえず始めてみたが、これでいいのか?成果に繋がっているのか?正解がわからない
- ③ ネタ探しが大変で、担当者もその他業務がある中で継続させるのが困難、更新頻度が低い



SNS運用でのポイントは、

- ① 自社が顧客に伝えるべき価値の社内共有
- ② 運用時のルール作り
- ③ 見るべき指標の理解

の3点で、これらさえ押さえることができれば、初めてSNSに触れるスタッフでも問題なくSNS販促を実施することができます。セミナーでは、小手先論ではなくその大本をご理解いただくことからご説明いたします。

## 4 販路を広げ、店舗が機能しない危機にも対応するための「EC強化」

### EC強化でよくあるご相談

- ① 自社でもECに取り組む必要があるか?
- ② ECであまり売上が上がっていないが、どうすれば売上に繋がられるか?



菓子店がECに取り組むことのメリットの1つは、ギフト・贈り物の需要を獲得し、地元の方が遠方の方に送られるシーンで使ってもらいやすくなることです。そのため、

- ① 歳時記に合わせた商品やパッケージ展開
- ② 歳時記を狙い定めた販促活動

が重要であり、これらの点を踏まえることで上手に売上を獲得することが可能です。また最近ではeギフトの市場が広がっており、若い世代を中心に「ちょっとしたプレゼント」で利用されるシーンが広がっています。

## 5 成長市場である観光事業とお菓子の相性は◎「観光地出店」

### 菓子店の観光地出店におけるポイント

- ① 既存商品の中で、ご当地性があり、高生産性の商品中心の展開を考える
- ② 身近な観光地に実演工房付の小型店舗を構える

### 成功事例:二葉堂

長野県で和洋菓子店を運営する二葉堂では、観光需要の取り込みに際し、長野駅ビルの店舗をリンゴのパウムクーヘン「りんご小径」に特化した売場とし、さらに善光寺参道にアップルパイの専門店を出店。長野県がリンゴで有名なことを活かした展開で観光客からの売上獲得に成功。



観光土産の消費額では、菓子類が最も多い  
旅行中 観光消費動向



出典:観光庁「旅行・観光消費動向調査」より船井総合研究所作成

# 新規参入で成功事例多数！ スイーツビジネスとは？

## スイーツ事業の魅力とは？

### 1 スイーツの市場規模は3.4兆円と大きい！

小売り菓子の市場規模は、3兆4361億円（2022年）となっており、21年対比で4.2%増で伸びている市場である。輸出金額としても11.6%増の過去最高金額となっている拡大市場である。

### 2 コロナなどの不景気・災害にも影響されにくい

菓子製造小売り業は、コロナなどの不景気にも強く、秘密は販売チャネル経路を多数持っているから。店舗・通販・卸などリスクヘッジとして各販路での売上拡大を目指すことができる。

### 3 インバウンド増加/観光市場が伸びているのも追い風に

菓子は国内/インバウンドの中でも旅行中消費額が最も大きな項目である。そのため、現在国全体の動きとしても成長著しい観光市場でも勝っていきやすいビジネスとなる。

### 4 近年異業種参入で成功している企業が多数誕生！

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。

## スイーツ事業に参入するなら「単品特化」が時流！

「プリン」「チョコレート」「お芋スイーツ」「抹茶」など展開する商品・商材を単品に絞った展開を行うことで、専門店化を実現するスイーツビジネスモデルとなっております。船井総合研究所では、全国10業態・100店舗以上の開発実績があります。



### ？ なぜ「単品特化」がいいのか？

単品に絞ることで“少投資・少人数・小規模”経営が可能！

菓子製造未経験者でも2週間の研修でマスターできる！

職人に頼らず、パート・アルバイトで運営可能！

専門店ブランドでメディア・SNSでバズりやすい！

収益性が高く、10年以上続いているブランドも多数！

# 新規参入で成功事例多数！ スイーツビジネスとは？

## 事業参入前のよくある質問

お菓子の作り方は教えてもらえるの？社内で誰も経験がありません

船井総合研究所では、お菓子のレシピ開発・製造研修を行っていただけのパティシエをご紹介することができます。

これまでにも新規参入された企業でも、当初はお菓子作りなどまったく初めてというスタッフが、1日に何十万円分もの商品が作れるようになっています。

物件はどんなものが適している？開業までの期間は？

船井総合研究所がご提案するスイーツ事業モデルでは、道路に面した1階部分で10坪程度の物件がおススメです。

物件決定後は準備期間4か月を経て開業されるケースが多数です。

パティシエ、和菓子職人など、専門の職人は必要？

必ずしも必要ではありません。職人の方が参画いただけることは心強い一方で、それまでの経験や業界の常識に囚われてしまう

という側面もあります。素直で事業のコンセプトをきちんと理解してくれる方であれば、業界未経験者でも問題ありません。

ブームで終わってしまわない？

このモデルでは立地が命。ブームで終わらないために、物件選びにはとことんこだわります。GPSの人流データを分析し、ど

こが人通りの多いエリアなのか、見つけた空き物件でしっかり売上が出るか、シミュレーションを行って物件を決定します。

## 船井総合研究所がご提案するスイーツ事業モデル

### 初期投資

項目	金額 (千円)
物件取得費 (保証料等)	1,800
内装・外装・看板・その他工事	9,000
設計費	1,170
売場什器	1,800
菓子製造機械	4,000
厨房機器	5,000
調理器具	500
レシピ開発・研修費	3,000
デザイン費	1,000
レジ・システム	150
WEB制作費	600
採用費	500
オープン時販促費	500
<b>合計</b>	<b>27,220</b>

### モデルPL

項目	金額 (千円)	割合
売上	100,000	100%
原価	38,000	38%
<b>売上総利益</b>	<b>62,000</b>	<b>62%</b>
人件費	20,000	20%
家賃	3,600	4%
販促費	2,400	2%
光熱費	3,000	3%
その他販管費	10,000	10%
減価償却費	3,000	3%
<b>営業利益</b>	<b>20,000</b>	<b>20%</b>
<b>投資回収</b>	<b>2～3年</b>	

※投資、PLのいずれも、これらの成果・数値を保証するものではありません。

# 成功事例 6連発

# 全国で生まれている多 成功事例を一

## オハコルテ（建設業より）

沖縄で、2009年に1号店をオープンして以来、「タルト専門店」という新たな切り口で県内だけでなく全国から注目を集める。直近ではタルトだけでなく、沖縄の墓参り・お供え物の定番であったレモンケーキに着目し、シークワサーを使用したレモンケーキを開発するなど、品揃えの多角化にも取り組まれている。

最高月商

800万円

日販

—

事業の魅力

- ①集客商品・お土産商品など様々なニーズに対応した商品ラインナップ
- ②5年で5店舗展開を可能にしたドミナント戦略
- ③安さ第一の顧客ニーズを覆したブランディング戦略



## 天山（個人事業主より）

福岡県 太宰府天満宮の参道で和スイーツ店「天山」を運営。名物の鬼瓦最中を主力商品として持ちながら、「和スイーツ×SNS映え」を意識した商品戦略により、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、年商1.8億円、最大月商3,000万円を獲得。

最高月商

3,000万円

日販

200万円

事業の魅力

- ①10年間で単店の年商が9倍の1.8億円に事業を急成長
- ②「和スイーツ×SNS映え」を意識した商品戦略
- ③粗利率70%の高い収益性



## 下呂プリン（精肉業より）

2019年に岐阜県下呂温泉にオープンした下呂プリンは、温泉地にマッチした商品展開や、そのブランドの可愛らしさから、若年層の圧倒的な支持を得て瞬く間に地域で独り勝ちの状況を作り上げた。店舗の企画開発段階の話から、好調なスタート、コロナ禍などを経てオープン後依然として好調な売上を誇る。

最高月商

1,800万円

日販

100万円超え

事業の魅力

- ①生産性抜群のプリンに絞った専門店化で、日販100万円を超える売上にも対応
- ②インフルエンサー活用で集客を強化、旅行の目的地になるほどのスポットに
- ③製造設備へ投資し、菓子製造経験がないスタッフもおいしい商品づくりが可能に



# 数のスイーツ新規開業 挙にご紹介！

今話題の  
抹茶スイーツ  
和スイーツ  
芋スイーツ  
など

## 八十八良葉舎（個人事業主より）

京都・浅草・鎌倉で抹茶スイーツを提供する「八十八良葉舎」を運営し、1号店の嵐山店は平均月商400万円、2号店の浅草店は平均月商600万円の繁盛店となる。  
3等立地でも行列が絶えず、インバウンドも集客をする店舗を開発している。

最高月商

1,050万円

日販

—

事業の魅力

- ①観光地の2等立地でも目的来店を獲得するための戦略とブランディング
- ②人気店が考える商品づくりやSNSでの情報発信のポイント
- ③たった2名、2坪の店舗で年商4,000万円の抹茶スイーツ&カフェ



## 芋うらら（宿泊業より）

秩父神社の参道である「番場通り」。大正後期から昭和初期にかけて建てられたモダンな建物が数多く残された観光名所の更なる地域活性化のため、2022年にお芋スイーツ専門店「芋うらら」を開業。地元・秩父の伝統農産物「太白芋」を活かした名物スイーツを開発し、多くの観光客を県内外から集客し注目を集めている

最高月商

540万円

日販

60万円

事業の魅力

- ①スイーツ専門店を開業し、地域に賑わいを創出した和銅鉦泉旅館の戦略
- ②一気にメディア取材が増えた、インスタグラム活用
- ③粗利率65%の超高収益モデル



## REGAL RITZ（住宅業より）

観光入込客数50万人の小規模観光地で、月商800万円を達成するモンブランスイーツ専門店。角館エリア名産の「西明寺栗」をブランディングの要とし、モンブランに関わるスイーツをラインアップ。絞りたてモンブラン、黒い武家屋敷モンブランのメディア・SNS効果で人気店へ成長。

最高月商

830万円

日販

55万円

事業の魅力

- ①競合なしエリアでトップシェア獲得
- ②メディア/SNS向け商品の開発で集客力強化へ
- ③通販展開による外部売上付加



# スイーツ事業に特化した2つの勉強会 製菓・製パンビジネス研究会 単品スイーツ研究会

## 船井総合研究所の主催する研究会とは？

### 製菓・製パンビジネス研究会

永続する **地域一番の菓子店** を目指す！



#### 収益力

従業員とお客様、そして地域に愛される会社を創立する

#### 信頼

社員と顧客そして地域が誇りをもつ会社を創造する

#### 革新力

菓子業界だけの発想にとらわれず、異業種から学び、新たな価値を創造する

### 単品スイーツ研究会

行列ができる  
成功事例が  
全国に続出！

日本全国、  
100店舗以上の成功事例！  
商品開発からブランディング、  
製造販売研修まで  
一気通貫でサポートしています



研究会とは、船井総合研究所が各業種において主催する会員制の勉強会です。

**製菓・製パンビジネス研究会は、その名の通り製菓・製パンビジネスをご本業とされている企業の経営者の方に、また単品スイーツ研究会は異業種からスイーツビジネスに参入された企業の経営者の方にご参加いただいています。**

いずれも本冊子でご紹介しているスイーツビジネスに精力的に取り組み、成果を上げ業績向上に努める視座の高い経営者の方に集まっていただいております、互いに師と友づくりの場として有効に活用いただいております。

## 会員の皆様の声

ご参加いただいた会員の皆様から、数多くの満足のお声をいただいております。

※例会アンケートより抜粋

「経営者としての覚悟、役割を改めて実感した。」

「良質な学びをありがとうございました。」

「初めて参加させていただきましたが、大変有意義な時間を過ごすことができました。」

「皆様のお話をお伺いすることができ、大変勉強になりました。」

「基本的な事をもっと考えて取り組む気付きとなりました。」

「皆様売上げが落ちるこれからの季節への不安は同じで、そんな時期だからこそ積極的に行動されている事が良く分かり、刺激になりました。」

「セミナー（講座）はもちろんすばらしかったです。参加者の方々がとても意識の高い方ばかりでとても勉強になりました。」

（オンライン視察ツアーを受けて）「実際工房が見られるのはとても参考になりました。オンラインならでは一日に4社もというのはとてもよかったです。ありがとうございました。」

# スイーツ事業に特化した2つの勉強会 製菓・製パンビジネス研究会 単品スイーツ研究会

## 研究会のコンテンツ

研究会の中では、モデルとなる取り組みをされているゲスト企業をお招きしての講演をお聞きいただいたり、船井総合研究所から最新の成功事例やその時々に合わせて業績UPのために取り組んでいただきたい内容をお伝えさせていただいたり、実際に同じビジネスに取り組んでいる会員様同士でのリアルな情報交換会を行い、成功も失敗も含め、お互いの取り組みをシェアしていただいたり、盛り沢山のコンテンツをご用意しています。

### 研究会当日のイメージ

 受講型の講座	<b>第1講座</b> <b>モデル企業によるゲスト講演</b> スイーツ業界で業績を上げているモデル企業や、周辺業界のモデル企業をお呼びして、成功の肝をご講演いただきます。
	<b>第2講座</b> <b>船井総研による成功事例共有</b> 伸びている会社が実践している最新の業績アップ事例をピックアップ 船井総研のコンサルタントが分かりやすくお伝えします。
	<b>第3講座</b> <b>情報交換会</b> コンサルタントがコーディネーターを務め、研究会ご参加の経営者の 皆様間で情報交換をします。個別の課題にもアドバイスします。
 出席者さま 参加型の講座	

### 過去のゲスト講演

講座タイトル	講師
1日4万個販売する単品スイーツ専門店の ヒットの秘密と誕生からの軌跡	株式会社 八天堂 代表取締役 森光 孝雅 氏
老舗菓子メーカーがTV・メディアに再注目される ブランディング戦略	有限会社笠原製菓 (せんべいブラザーズ) 代表取締役 笠原 健徳氏
ウェディングケーキ製造数全国1位の洋菓子店が パワムクーヘン専門店をオープンした理由	株式会社アニバーサリー 代表取締役 本橋 雅人氏
まちのスーパーの大逆転経営！ 令和時代の新規顧客開拓	株式会社ダイフスーパー 代表取締役 大山 皓生 氏
創業186年目の千疋屋総本店 果物とともに	株式会社千疋屋総本店 常務取締役 大島 有志生 氏
「できないを変える 既成概念を壊す」 ～ 老舗洋菓子メーカー再建を通じて ～	株式会社コロパン 代表取締役社長 小澤 俊文 氏
お客様との関係づくり ファンづくりの本質	株式会社長坂養蜂場 代表取締役社長 長坂 善人氏
衣食住ライフスタイル提案ショップを目指す オーナーパティシエ型洋菓子店の取り組み	株式会社べんべや 代表取締役社長 土井 大輔 氏

## 2024年研究会開催スケジュール

第1回 (終了)	2月5日(月) 13:00～16:30	会場：東京本社 (丸の内)
第2回	4月23日(火) 13:00～16:30	会場：東京本社 (八重洲)
第3回	6月25日(火) 13:00～16:30	会場：東京本社 (八重洲)
第4回	8月20日(火)・21日(水)	会場：20日 グランドプリンスホテル新高輪 21日 東京本社 (八重洲)
視察ツアー	10月中旬	場所：未定
第5回	11月19日(火) 11:00～16:30	会場：東京本社 (八重洲)

**！初回無料お試し参加受付中！**

直近の開催日は4月23日(火)です。  
それ以降の会も最初の1回は無料でお試し参加をいただけますので、  
業績を上げたい、あるいはそのような意識を持つ人が集まる環境に身を  
置き研鑽したいという経営者の方は、ぜひご参加ください。

