

観光地 繁盛店視察セミナー in日光

2024年3月22日金 13:00～17:00 受付開始:12:30～

視察セミナー概要

13:00
(受付開始12:30～)

東武日光駅に集合

諸事情により、やむを得ず会場を変更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ませんので、ご了承ください。

船井総研
講座

13:00～13:30

第1講座 2024年以降の観光ビジネスにおける勝ち組は？ 観光土産ビジネス成功の秘訣

急増するインバウンドと国内観光客。エリアによってはオーバーツーリズムの懸念の声も上がるほどに。最新の観光ビジネスの時流、そしてその中でどのような事業形態が今後も勝ち組となるのか？最新事例を交えてお話しいたします。

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 日光での人気お土産「日光ぷりん亭」が生まれた秘密

「日光ぷりん亭」を含め日光の繁盛店視察を行います。また日光を中心にスイーツ専門ブランドを3ブランド6店舗運営する株式会社ダイエーの川口氏をゲストにお招きし、店舗のご案内とご講演を行っていただきます。土産卸業が独自の直売店舗を持つことで成長している背景や、観光地での事業展開のポイント、ブランド開発や若年層観光客の集客に成功している秘密についてお話しいただきます。

株式会社ダイエー 代表取締役 川口 俊成 氏

第3講座 観光地で売れるお土産・話題のブランドをつくるための 5つのポイント

日光ぷりん亭をはじめ、観光地で成功している店舗や商品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 観光お土産事業に新規参入&リブランディングするためのステップ

本日の繁盛店視察ツアーを振り返りながら、皆様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 玟洙

17:00

東武日光駅にて解散

※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/111097>

【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。



観光地 繁盛店視察 セミナー in 日光

店舗・
工房視察
&
講演付き

土産卸業が本業の株式会社ダイエー
スイーツ直売事業に参入し
3ブランド6店舗展開 日光ぷりん亭



日程・会場

2024年3月22日金

【お申込み期限】
3月18日(月)

東武日光駅 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

税込 38,000円

税込 41,800円

会員価格

税込 30,400円

税込 33,440円

主催

サステナブルな成長を促す
Funai Soken

観光地 繁盛店視察セミナーin日光

お問い合わせNo.S111097

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 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。 111097

土産卸業からスイーツ小売店 オリジナルブランドを立上げ、 売上2億円付加「日光ぷりん亭」

日光
視察セミナー

視察
企業

株式会社ダイエーのご紹介



株式会社ダイエー 代表取締役 **川口 俊成 氏**

株式会社ダイエー 代表取締役。栃木県内を中心に、菓子や食品などお土産品の卸売業を営む。2017年7月に日光に核となるお土産を作りたいという想いから、プリン専門店「日光ぷりん亭」をオープン。行列のできるプリン専門店としてメディアやSNSで話題を集める。土産卸業から自社独自のスイーツ直売ブランドを展開した事例としても注目を集めており、コロナ禍においても攻めの投資で店舗展開を行っている。

株式会社ダイエーがスイーツ小売事業に参入した背景

日光に核となるお土産を作りたい

食品表示法の改正により、日光土産でも日光で作られていないものが多数あることが観光客にも明らかに。スイーツ小売店のオリジナルブランドを立上げ、地域のお土産として観光客に訴求。

既存土産卸事業の伸びしろの小ささ

観光のスタイルが以前の団体・ツアー旅行から個人客化が進み、観光地の客層や売れる土産菓子に変化が生じた。結果、必ずしも日持ちするものでなくとも売れるチャンスが生まれ、よりご当地性や写真映えが求められるように。



土産卸業、ダイエーのスイーツ小売店ブランド展開戦略

2017年の日光ぷりん亭1号店出店から、2023年12月現在でプリン専門店4店舗、タルト専門店1店舗、パンケーキ専門店1店舗の計3ブランド6店舗を展開、事業年商は2億円以上に上る。

日光ぷりん亭本店は、当初は年商4,000万円程度からのスタートであったが、毎年売上を伸ばし続け、遂には単店で年商1億円を上げる繁盛店に成長。日光で行列のできるプリン専門店というブランドを確立し、栃木県内の主要エリアである宇都宮や鬼怒川温泉などを面で押さえている。



多くの土産店・土産ブランドが集まる日光の 繁盛店を視察&経営者講演セミナー

今後の観光土産ビジネスで勝ち残るために 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 日光参道に若者人気の高い新業態が続々登場

- point1** 日光ぷりん亭を運営するダイエーは、他にもタルト専門店、パンケーキ専門店など**合計3つの観光客向け業態を運営**
- point2** 日光の参道にはプリン専門店の他、ラスク専門店、チョコレート専門店など、**単品の新業態が複数軒を連ねる**
- point3** 日光を訪れる観光客の**マイカー率は80%**
個人旅行客の需要に合わせてさまざまなスイーツ専門店が誕生

見どころ 2 繁盛店の特徴は、**単品特化&写真映え**

- point1** 観光客が支持するのはわかりやすさ。何を売る店かが**パッとわかり、お客様を迷わせないことが重要**
- point2** 旅行前にはSNSでの予習が当たり前の時代。写真映えする商品開発でSNSでの露出を高め、**旅行前から認知を獲得**
- point3** 日光ぷりん亭では、瓶の倍ほどの高さにまで積み上げたプリンとソフトクリームの合体商品が写真映えし、**SNSに多く投稿されている**

見どころ 3 月商1,000万円を超える繁盛店、日光ぷりん亭の店内&裏側

- point1** 効率化された日光ぷりん亭の厨房&バックヤードを**見学できる機会はこの視察セミナーだけ!**
- point2** 観光地でブレイクするために必要な販促の仕掛け、日々の取組みなど、**現場で培われたノウハウを大公開**
- point3** なぜ製菓業未経験者でも店舗運営できるのか?
パート・アルバイト中心に組まれた**シンプルなオペレーションに注目**

見どころ 4 観光地での**事業展開・拡大戦略**

- point1** 日光で店舗ブランドを確立し、その後宇都宮や鬼怒川温泉など、**県内の主要観光地を埋めていくダイエーの戦略**
- point2** 食べ歩き・イトイン、自分用、お土産の3つの需要を**掴む商品展開の組み立て**
- point3** その場で製造、その場で販売。ここでしか食べられない、を訴求。
一方、顧客の固定化・ファン化のためにECやイベント出店も

観光地で行列している店舗の共通項とは!?

観光×フードビジネスの最新時流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見られる
- 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 若者ウケする観光地のお土産スイーツ業態</p> 	<p>ポイント 2 年商1億円を誇る高生産性の厨房&バックヤード</p> 	<p>ポイント 3 SNSでバズる商品開発</p> 	<p>ポイント 4 観光地で話題を作るための季節商品展開</p> 
<p>ポイント 5 お土産スイーツとして販売するための商品戦略</p> 	<p>ポイント 6 メディアでも取り上げられる販促施策</p> 	<p>ポイント 7 地域の観光地を面で押さえる出店戦略</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。専門の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



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。

変化の中にあることは、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 粗利率60%超え 投資回収1年~ 初期投資1,500万円~ 補助金活用可

低投資で
参入可能

観光地スイーツ店のビジネスモデル

観光地では単品商材に絞った商品展開とすることで、店舗面積が少ない場合であっても繁盛店を作ることが可能です。コンパクトな店作りを前提としたビジネスモデルであれば、OEM品などを上手に活用することによって、最小限の初期投資でスイーツ専門店が出店可能です。商品の見せ方を工夫し、粗利を確保することができれば、短期間での投資回収も目指せます。

年商1億円を実現する 観光地スイーツ店のビジネスモデル

モデルP/L	単価:千円	比率	備考
売上高	100,000	100%	
店舗売上	90,000	90%	
通販売上	10,000	10%	
原価	37,000	37%	原材料原価、包材費を含む
粗利	63,000	63%	
人件費	25,000	25%	販売員・製造の人件費
家賃	6,000	6%	10坪~15坪WO想定
販促費	5,000	5%	WEB販促費、動画広告費
その他管理費	9,000	9%	
管理費 計	45,000	45%	
営業利益	18,000	18%	

急増する観光需要を今すぐ掴む! 最短4ヶ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			→	

観光地スイーツ専門店の魅力

01. 地域の名物土産、ブランドを自社で持てる
02. 全国のメディアや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◎

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?

- ☑ コロナが明けても以前のように売上が戻らない
- ☑ 観光客に支持されるご当地土産がなく、パツとしない
- ☑ 既存の土産事業の伸び悩みを感じる
- ☑ 今の消費者に選ばれるお土産がどういうものか分からない
- ☑ 観光ビジネスを行っているが、新たな打ち手に困っている

各地での観光地スイーツ店成功事例

CASE 1

川越芋を使った食べ歩き商品開発で人気獲得
さらに群馬の温泉地でも単品スイーツ業態を展開



プリン専門店
川越プリン
【所在地】埼玉県川越市
【出身業種】土産卸業

CASE 2

観光バス立寄所として団体飲食や土産を扱う企業の新たな個人客向け小売り店業態
お寺の参拝客の需要も獲得



プリン専門店
石山寺プリン本舗
【所在地】滋賀県大津市
【出身業種】土産業・飲食業

CASE 3

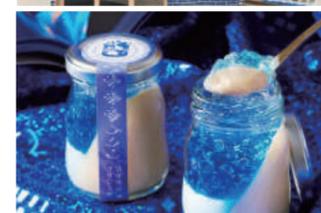
地元の農産物を使ったスイーツ専門店の成功事例!
地域への入込観光客数の増加と賑わいの創出にも寄与



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

CASE 4

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