

本セミナーではこのようなことが学べます！

- ☑ ご当地フルーツを活かしたスイーツ店・カフェのビジネスモデル全容
- ☑ 青果卸から異業種参入で5店舗展開・今年度年商5.7億円を見込む！
倉敷美観地区のスイーツパフェ店「くらしき桃子」成功の秘訣
- ☑ 高収益を実現するスイーツ店・カフェ業態の収益モデル
- ☑ 観光地ビジネスにおける、立地選定、商品戦略、集客方法
- ☑ 異業種・飲食未経験でもスイーツ店・カフェ業態に参入し
成功するためのポイント

第1講座

ご当地フルーツを活かしたスイーツ店&カフェで成功するポイント

フルーツを使ったスイーツ店&カフェ業態は、目的来店性が高く高収益のビジネスモデルとして注目されています。また、急増し続ける訪日外国人客の中でも、国産のフルーツの評価は高く、旅行中のメインコンテンツとして話題のお店も増えつつあります。注目を集めつつあるご当地フルーツを活かしたスイーツ店&カフェを構築するにあたり、必ず押さえておくべき、最新の時流、モデル事例、収益構造モデル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 リーダー 岡野 波瑠

特別 ゲスト 講座 第2講座

ご当地フルーツで岡山県No.1の繁盛観光地スイーツ店「くらしき桃子」の経営戦略

岡山県を代表する観光地、倉敷美観地区にてスイーツ店「くらしき桃子」を5店舗展開する、株式会社フルーツ・ジャパンの代表取締役 大西氏をゲストにお招きいたします。「くらしき桃子」は、岡山県のご当地フルーツを活かしたパフェが主力商品です。魅力ある商品とブランド構築により、県外や海外の観光客から注目の店舗として話題を集め、常に行列の繁盛店となっております。「くらしき桃子」を倉敷美観地区でNo.1のスイーツ&カフェ店に育てられるまでの軌跡や、ブランド商品づくりにおけるポイントをお話しいたします。

株式会社フルーツ・ジャパン 代表取締役 大西 直規 氏

第3講座

スイーツ店&カフェ事業で成功するための 立地選定、ブランド、商品、販促戦略事例

「くらしき桃子」をはじめ、成功しているスイーツ店&カフェは、従来の店舗や商品と何が異なるのか。全国100店舗以上の店舗開発事例に基づきルール化された、スイーツ店&カフェ事業の高収益ビジネスモデルを解説いたします。具体的な立地選定、ブランド、商品、販促戦略など、テーマごとに切り分けて整理をしながら、事業として成功するためのポイント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 平井 響介

第4講座

自社の取り組みに落とし込むためのポイント

自社での新業態開発、リブランディング、新規参入と事業を具体的に展開していくためのポイントを説明いたします。

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 玖洸

開催日時

東京会場 2024年 6月26日(水) 10:00~12:30 (受付開始:開始時刻30分前~)

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。

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。

お申込み期日 銀行振込み:開催日6日前まで クレジットカード:開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合がございます。

受講料 一般価格 税抜24,000円(税込26,400円)/一名様 会員価格 税抜19,200円(税込21,120円)/一名様

※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。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/114611>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の
右上検索窓に「114259」をご入力し検索ください。

E-mail E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000(平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索して確認ください。
※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。



未経験・少人数で
異業種参入可

ご当地フルーツを活かした スイーツ店・カフェ 新規 立ち上げ手法 開セミナー

岡山県を代表する観光地 倉敷美観地区の繁盛スイーツ店
「くらしき桃子」がヒットに至った事例を初公開

特別ゲスト講師

くらしき桃子を運営する
株式会社フルーツ・ジャパン
代表取締役 大西 直規 氏



観光地・倉敷美観地区に
フルーツパフェ店「くらしき桃子」5店舗展開

今年度 年商5.7億円を見込む

- ☑ 異業種からスイーツ・カフェ事業に新規参入
- ☑ ご当地フルーツを活用した高付加価値事業モデル
- ☑ 休日には2時間半待ちの行列人気店



2024年6月26日(水)

東京
会場

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO

主催

サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

ご当地フルーツを活かしたスイーツ店&カフェの作り方

お問い合わせNo.S114611

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

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。

114611

2024年注目!ご当地フルーツを活かしたスイーツ店・カフェ事業の 低投資・営利20%の高収益ビジネスモデルを大公開

ゲスト講座 倉敷美観地区でフルーツパフェ店「くらしき桃子」を展開

特別ゲスト講師

くらしき桃子を運営する
株式会社フルーツ・ジャパン
代表取締役

大西 直規 氏



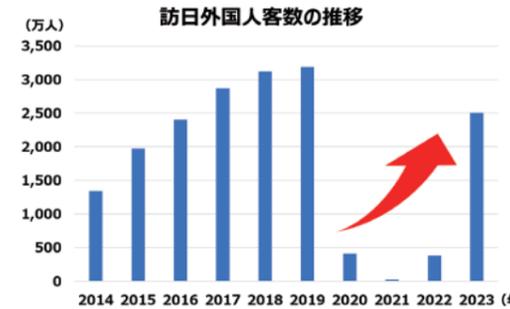
青果卸、青果物の加工商品の製造販売などを手掛ける岡山県の企業が母体。2013年に、岡山を代表する観光地である、倉敷美観地区にフルーツパフェ店「くらしき桃子」を直営でオープン。ご当地のフルーツを使った、お客様を惹きつける商品、ブランド戦略で話題を呼び、2023年度までに倉敷美観地区エリア内に4店舗展開し、年商は約4.4億円を達成。旗艦店の総本店は、単店舗で年商3億円を誇る。2024年3月には更に1店舗をオープンするなど、倉敷美観地区内で話題のお店として事業拡大を続けている。

以下に当てはまる
事業主の方必見! こんなお悩みをお持ちの方へ **おすすめのセミナーです**

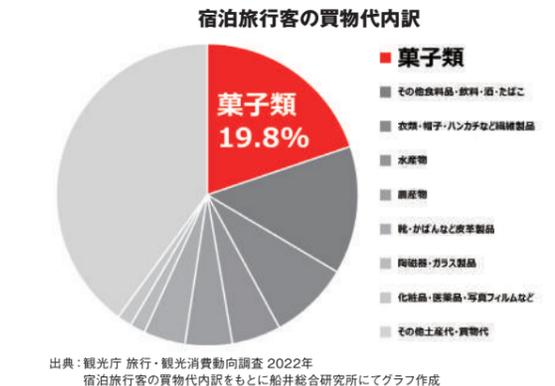
- ☑ 衰退する本業に代わる、次の一手を探している
- ☑ 卸から直販へと、高粗利のビジネスモデルに変革したい
- ☑ 成長マーケットにある観光産業への参入に興味を持っている
- ☑ 既存事業と親和性の高い新規事業を探している
- ☑ 観光地でのスイーツビジネスへの新規参入を検討されている
- ☑ スイーツ店やカフェの集客力をアップさせたい方

市場規模 大急増 観光客 今大注目の観光スイーツビジネス

インバウンド客は
前年対比約**650%増**(2023年)
円安を追い風に**観光客が急増中!**

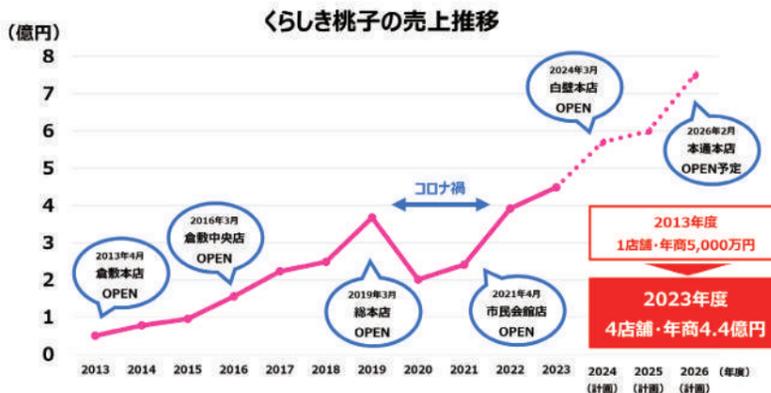


宿泊旅行客の買物代において
スイーツ・菓子類が占める割合がNo.1



講演のポイント

- ☑ 青果卸から観光ビジネスへ**異業種参入**
- ☑ **5店舗展開**で
今年度**年商5.7億円**を見込む
- ☑ 休日は**2時間半待ちの大繁盛店**
- ☑ **地元のフルーツを活用**した
フルーツパフェ+お土産スイーツで
高付加価値・高粗利の事業モデル
- ☑ **同一観光地で複数店舗出店**により
地域内での圧倒的ブランド力を構築



異業種から新規参入で事業年商5億円 観光地スイーツカフェ事業の成功ポイントを学べる!

POINT 01 目的来店需要を創出し 行列を作る集客手法

くらしき桃子では、ご当地フルーツの魅力を引き出した商品づくりにより、休日には2時間半待ちになるほどの行列を呼ぶ話題店となっております。観光地で話題のお店となるためには、旅行前の段階からお客様に知っていただくための情報発信やSNSで情報拡散したくなる仕掛けづくりも必要です。

POINT 02 観光地で客単価1,600円を 実現する高付加価値戦略

くらしき桃子の客単価は1,600円と、一般的な観光地におけるスイーツ業態の約2倍の数値となっております。ポイントは、奮発してでも食べたいと思う、高いカフェメニューの商品力と、お土産需要を獲得できる物販商品の充実化にあります。

POINT 03 異業種からでも参入可能な ビジネスモデル

商材選定、オペレーションの工夫、外部パートナーの活用などにより、異業種からでも最短4ヵ月でスイーツ店・カフェ事業に参入する事が可能です。セミナー内では、異業種から新規参入して成功した具体的な事例や、異業種から参入するための事業計画づくりのポイントをお伝えいたします。

全国でスイーツ店・カフェの成功事例続々! セミナーにて他企業の事例も一挙ご紹介いたします

地方の果樹園がフルーツを使った
プリンを販売し、郊外立地でも
単店年商**6,000万円**を達成

九州地方で観光農園事業を母体とする企業が、直販事業の強化とブランド発信力強化のためにプリン専門店を立ち上げ、県内外からの観光客の目的来店により、郊外立地ながら初年度年商6,000万円を達成。母体の観光農園事業との相乗効果を創出。



いちご農園が団体ツアー客向けの
飲食スペースをチョコレート専門店&
カフェへ改装し、メディアに引張りだこ

関東地方にて観光いちご農園を展開する中、自社農園内にあった団体向けのパーベキュー店舗を業態転換し、チョコレート専門店(カフェ付き)へ。メディアに引張りだこの人気店に成長。



セミナー参加者限定で「無料経営相談」がセットに! スイーツ店・カフェ事業に参入を検討したいという方はぜひお申し込みください