

本セミナーではこのようなことが学べます！

- ✓ 企業の**ブランド価値**を高め、**社員のエンゲージメント**や**採用力**を高めたい方
- ✓ 人手不足の時代にも**持続的に成長**できる**新規事業**を探している方
- ✓ 異業種参入でも失敗しない**新規事業のビジネスモデル**を知りたい方
- ✓ ブームで終わらない、**ロングセラーブランド**を作っていきたい方
- ✓ 10年以上にわたって**3兆円規模の安定したスイーツビジネス**で、**安定成長**を続けていきたい方

日時

2024年**9月9日**月  
14:30～17:30  
(受付開始:開始時刻30分前～)

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

空き店舗

駐車場

空き倉庫

山林や田畑

地方の2等立地でも集客できる！  
遊休地も活用可能な

# スイーツ ビジネス 新規開業セミナー

特別ゲスト  
講演①

株式会社北海物産  
代表取締役 岡田 道男 氏

静岡・沼津港で運営していた**寿司屋**を業態転換した**プリン専門店「沼津深海プリン」**が  
年商**1億円**達成、スイーツ事業を拡大して**2.5億円**に



自店舗の向かいに出た**6坪の空き物件の活用**から生まれた  
アップルパイ専門店「グラニースミス」**12店舗**で年商**10億円**



特別ゲスト  
講演②

合同会社ミックスアンドブレンド  
代表 関 俊一郎 氏

主催

スイーツビジネス新規参入セミナー2024秋



サステナグロー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

お問い合わせNo. S117240



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。 117240

講座

セミナー内容

第1講座

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

10年以上にわたり、3兆円強で安定した推移を辿るスイーツ市場。その中でも繁盛している店舗とそうでない店舗に二極化が進んでいます。スイーツビジネスのトレンドと、異業種から新規参入し成功するためのポイントを解説いたします。

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 リーダー 正村 陸

特別  
ゲスト  
講座

第2講座

アップルパイ専門店「グラニースミス」に学ぶ、単品特化でもファンづくり、  
ロングセラーブランド化に成功した秘訣

2012年のブランド立ち上げから、直営店のみで東京・神奈川・兵庫・京都に計12店舗を展開するアップルパイ専門店「グラニースミス」の創業から発展の経緯とともに、単品に特化した店舗・ブランドでも長く愛され続ける秘訣や、ファンづくりのポイントをお話しいたします。

合同会社ミックスアンドブレンド 代表 関 俊一郎 氏

特別  
ゲスト  
講座

第3講座

飲食事業からスイーツ事業に参入したきっかけと、「沼津深海プリン工房」の3億円事業展開

寿司を中心とした飲食事業を本業としつつ、2018年にスイーツ事業に参入し、瞬く間に話題を集めたプリン専門店「沼津深海プリン工房」。思い切った業態転換の決断の裏側や、初めてスイーツ事業を立ち上げた際のエピソード、そこからスイーツ事業を3店舗3億円規模にまで拡大するに至った経営者の偽らざるリアルをお話しいたします。

株式会社北海物産 代表取締役 岡田 道男 氏

第4講座

今お助めの単品スイーツ専門店業態のビジネスモデル

船井総合研究所がお助めるスイーツビジネスのモデル「単品スイーツ専門店」について解説します。ブランドづくりから投資、収益、人員、商品、販促など、事業立ち上げのノウハウを余すことなくお話しいたします。

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 堀 雄斗

第5講座

本日のまとめ

新規事業を成功に導くために、経営者が押さえてるべきポイントをお伝えします。他の新規事業やFCと比較して、自社ブランドとしてスイーツ事業に取り組みメリットや、一方で失敗事例をお伝えします。

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 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**9月9日**月

14:30～17:30 (受付開始:開始時刻30分前～)

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しあかぬますので、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もございます。

受講料

一般価格

税抜30,000円 (税込33,000円) / 一名様

会員価格

税抜24,000円 (税込26,400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/117240>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に「117240」をご入力し検索ください。

船井総研セミナー事務局 E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto: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」を検索してください。

※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。



# ご当地名物「沼津深海プリン工房」の誕生秘話に迫る

未経験社員**1**名で 最高月商**1,900**万円  
営業利益率**35%**を実現

## 特別ゲスト講師



株式会社北海物産  
代表取締役

岡田 道男 氏

飲食事業からスイーツ事業へ参入

スイーツ事業で**3店舗2.5億円**まで拡大！  
思い切った業態転換により、

瞬く間に**話題を集めるプリン専門店**へ

# 「沼津深海プリン工房」

成功の秘密

**寿司店**を**プリン専門店**「沼津深海プリン工房」に

2018年に**業態転換**。瞬く間に話題を集め、スイーツ事業

を**3店舗で2.5億円の事業規模へ成長**。**1店舗1億円クラス**の店舗展

開に至った、経営者の偽らざるリアルや立ち上げ時のエピソード  
に迫る。

もともと、沼津漁港にて、観光客向けの寿司店を運営している中、**主力女性スタッフが「辞めたい、、、」という話を**。その話を受け、スタッフにとっても魅力的な事業への転換が必要だ！と決心され、**沼津エリアにはスイーツ業態が一つもなかったタイミングでプリン専門店へ参入**。スタッフが生き生きと働き、競合なしで**一人勝ちできるスイーツ店へと成長**。



沼津の深海を模した青いプリンを筆頭に、メディアで話題を集め、**最高月商2,000万円**を達成する毎日行列のできる圧倒的な繁盛店に。SNSでも広く拡散され、沼津港の新たな名物スイーツとして大人気。今では沼津港の定番スイーツへと成長し、2号店やシュークリーム専門店も出店。スイーツ事業で**2ブランド3店舗**まで拡大し、**3店舗で2.5億円**を実現する。

全国12店舗展開の「アップルパイ」専門店成功の秘訣

# 既存事業側空き物件を活用したスイーツビジネス わずか6坪で年商1億円を売上げる1号店

特別ゲスト講師

飲食事業からスイーツ事業へ参入



合同会社ミックスアンドブレンド  
代表

関 俊一郎 氏

既存飲食店前の**空き物件**を活用し、  
**6坪で小規模スタートできる**  
**スイーツビジネス**を考案！

**アップルパイ専門店**  
**「グラニースミス」**成功の秘密

ハンバーガー専門店、イタリアンダイニングレストランを経営  
する中「グラニースミス」というアップルパイ専門店をわずか  
6坪の物件よりスタートし、わずか6坪で年商1億円の事業規模  
へと成長。事業スタートのきっかけは、既存飲食店の目の前の

物件が空いた際に、競合他社が事業参入する  
ことを防ぐため、**わずか6坪の物件**でできる  
「物販」のスイーツビジネスを検討した。  
その際に、既に飲食店で販売していたデザート  
のアップルパイを核とした物販ビジネス“ス  
イーツ専門店”としてブランディングし、新た  
な店舗ブランドとして開業した。



その際に、アメリカンスタイルのアップルパイ  
を主役に三軒茶屋に1号店を出店。**1号店はわず  
か6坪にも関わらず、年商1億円を達成する繁盛  
店**へ。「グラニースミス」の世界観を演出でき  
る立地に出店を絞り、「路面店」「商業施設テ  
ナント」を中心に展開。お客様の生活動線内に  
店舗を構えることで、**日常に定着できるブラン  
ドづくり**を目指している。

# 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 お持ちの空き物件・遊休地を活用できる

宴会場・既存店舗、宿泊施設や事務所の一角など、利用方法を探している空き物件・遊休地の立地・敷地面積にぴったりの商材での展開が可。資本を収益に変え、さらなる企業成長へ。

### 2 地方2等立地でも集客できる

観光地のメイン通りや地方駅前からは離れた地方2等立地でも、スイーツ業態はSNSやメディアで取り上げられやすい。集客に成功し、行列ができる繁盛店に成長する店舗も多数。

### 3 5～6坪のコンパクト物件でもOK

集客に特化した主力商品を1種類に絞り、製造。多用途に対応するため、日持ちする土産菓子も用意するが、OEM活用により、製造の効率化UP・小規模での展開も実現可能。

### 4 近年異業種参入で成功企業が多数誕生！

宿泊業より参入し本業人材を活用、団体バス中心の土産店が駐車場での事業展開で個人客を獲得する等成功事例多数。企業のブランド価値を高め、社内エンゲージメントや採用力UPにも寄与。

## 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で大反響を呼ぶ！

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・製造研修をおこなっていただけるパティシエをご紹介しますこと

ができます。これまでに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。

物件はどのよう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ヵ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    |
| 合計             | 27,220 |

### モデルPL

| 項目     | 金額（千円）  | 割合   |
|--------|---------|------|
| 売上     | 100,000 | 100% |
| 原価     | 38,000  | 38%  |
| 売上総利益  | 62,000  | 62%  |
| 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%   |
| 営業利益   | 20,000  | 20%  |
| 投資回収   | 2～3年    |      |

※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・お土産商品などさまざま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一人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