

商品開発・品揃え・店舗開発・販促などドーナツ事業成功の
ノウハウを一挙公開

第1講座

今注目の新業態!低投資・高粗利スイーツ業態のドーナツ専門店とは

スイーツ業界で新業態として注目されている「ドーナツ専門店」の船井流ビジネスモデルをご紹介します。低投資・少人数・職人不要でスタートでき、地域性を掛け合わせたオリジナルブランドを開発いただけます。こちらの講座では、菓子業界におけるドーナツの市場性とビジネスモデルの概要をお話いたします。

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



第2講座

月に1万8000個を売り上げる
ドーナツ専門店「PARK STORE」から学ぶ成功の秘訣

三軒茶屋駅から徒歩15分と決して有利とは言えない立地ながら、月に1万8000個ものドーナツを売り上げ、平均で月商700万円弱を達成する「PARK STORE」。その圧倒的な集客力の背景にある「商品力の磨き込み」「SNS・メディアで拡散されるための独自戦略」など、「顧客や世間を熱狂させる戦略的商品開発とメディア露出術」をご紹介します。

株式会社SOMEWHERE 代表取締役 相良 恭平 氏



第3講座

小規模投資で繁盛店となるドーナツ専門点を構築するポイント

営利15%を誇る高収益業態・ドーナツ専門点をオリジナルで開業する上で、ポイントとすべき立地・ブランド設計・商品設計・販促計画を中心に具体的な成功ポイントをお伝えいたします。大手チェーンが展開している業態だからこそ、差別化し、勝っていくための対策を押さえていただけます。

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 光永 春華



第4講座

今注目のスイーツビジネスで成功するためのポイント

新規事業を成功に導くために、経営者が押さえ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むメリットや、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 マネージャー 石本 泰崇



開催日時

東京会場 2025年 7月11日金
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)

14:00～17:00 (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/129840>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に「129840」を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 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。



町のカフェが ドーナツ 20坪の業態をオープンして Max 月商 700万円を 付加した秘訣

営業利益
28% 達成の
秘訣公開!

＼セミナーでは、こんなことが学べます！／

1 CHILKで人気のCafe The SUN LIVES HEREが
新業態のドーナツ専門店で

月に1,800個のドーナツを販売した方法

2 三軒茶屋駅から徒歩15分の立地ながら
連日行列をつくるための販促術

3 通販や催事、ブランドコラボなど
店舗外での取り組み

特別ゲスト講師

株式会社SOMEWHERE
代表取締役 相良 恭平 氏

福岡県出身。西南学院大学卒業。就活中にNYに行き、カフェを開業することを決める。大学卒業後はヨーロッパでバックパッカーとしてカフェをめぐる。帰国後、資金調達と独自のキャリア形成のためIT企業に就職。2012年Wワークで三軒茶屋にcafe The SUN LIVES HERE をオープンした後、2020年に PARK STORE をオープン。

ドーナツ専門店ビジネスモデル公開セミナー

お問い合わせNo.S129840

主催



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

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。 129840



カフェ・飲食業界必見！マーケット付加で第二の収益を生み出す！

既存の店舗にドーナツ業態を付加して、 月商700万円を達成した成功事例

PARKSTOREとは？

2012年 cafe The SUN LIVES HEREをOPEN

2019年 ポップアップストアとして
現在のパークストアの店舗でCHILKを販売

2021年 パークストアを常設店としてオープン。
揚げたて・ヘルシーな小さめのドーナツを販売

2022年 クリーム入りのドーナツ(ボンボローニ)を付加
総フォロワー100万人を誇るインフルエンサーが
投稿したことを皮切りにSNSやメディアで話題のお店に！

2025年 催事やBEAMSとのコラボ・通販など店舗外での収益も付加

年 商	7,000万円
坪 数	20坪
営業利益	28%
原価率	20%
初期投資	1,000万円
人員数	4.5人

Before

公園が近隣にあり、平均世帯年収が高いエリアのため、**揚げたて・ミニサイズ・ヘルシー**なドーナツを開発

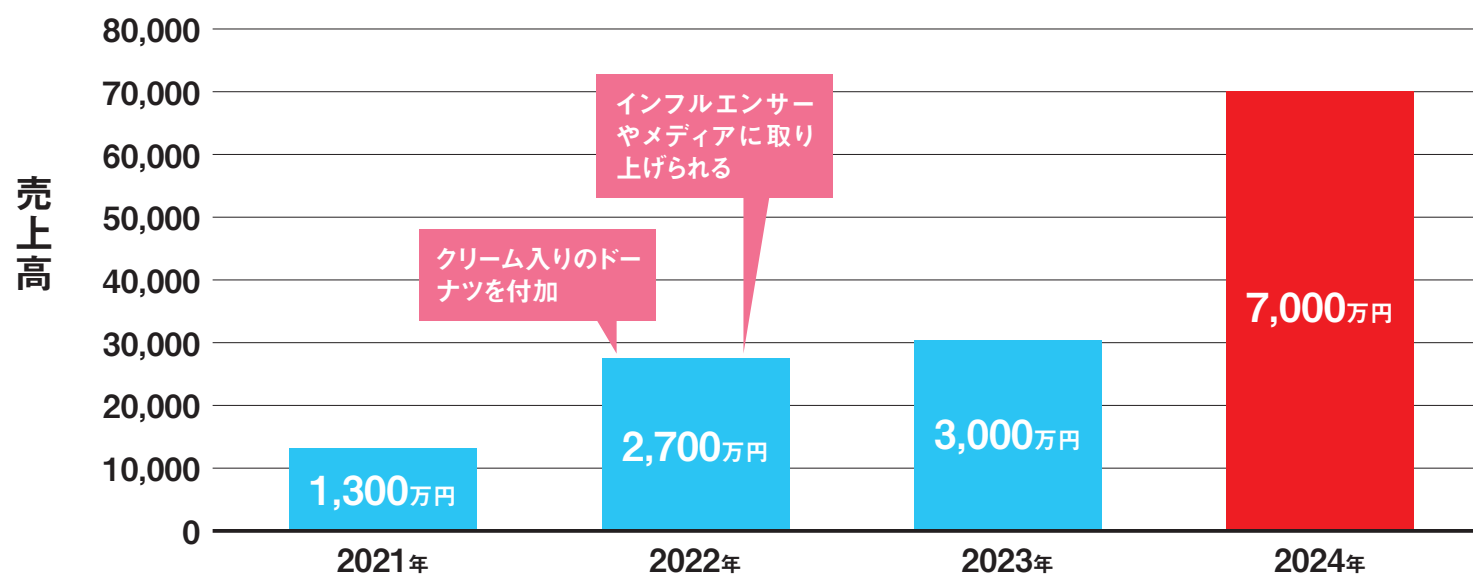


After

持ち帰りニーズが多く、**固くならないレシピ**を開発。また、ヘルシーであることより、その逆の要素を付加した方が受け入れられるのではないか、という仮説のもと、**拳ほどの大きなドーナツ**を開発



PARKSTOREの売上推移



パークストアの成功のポイント

商品開発

POINT 1 **揚げたて・ヘルシー**路線のドーナツから、拳が隠れるほど**大きなドーナツ**へと路線変更！
見た目のインパクトでSNSでも話題のドーナツ店へ

POINT 2 **持ち帰り需要**に応じて品質を徹底改良
品質向上に振り切ったレシピで月1万8,000個のドーナツを売り上げる！

POINT 3 午後の**ドーナツ売り切れ**に備えてチュロスなど他メニューも付加

POINT 4 時流商材だからこそ、**リピート・定番化**してもらうことに重きを置いた戦略を！
「クリーム入りドーナツ(ボンボローニ)」に変更単品だけでなく、**複数種類のラインアップ**へ

既存ブランド活用

POINT 1 姉妹店であるThe SUN LIVES HEREの**ファンクラブ**を活用した**熱狂マーケティング**で、
商品リニューアル後、3ヶ月でテレビ出演！

POINT 2 看板商品は、姉妹店既存ブランドの**瓶入りチーズケーキCHILK**を連想させる、
チーズクリーム入りのドーナツ(ボンボローニ)

販促

POINT 1 Instagramフォロワー**2.1万人**を達成した“世界観”の構築

POINT 2 雑誌取材件数**100件**・テレビ**40件**！
駅から**徒歩15分**の立地ながら連日行列をつくるためのメディア戦略

POINT 3 **公園**に近接している立地を生かしたブランディングで**地域に愛される温もりのある店舗**へ。
SNSで流行っているだけの店舗との差別化を

