

新規ビジネスモデル! 障がい者がイキイキと働き、収益性と社会貢献を実現する  
はじめての「スイーツ」事業のはじめ方セミナーのご案内

単店月商 **650万円** 営利 **20%** + 保険収入 **250万円/月**

高収益性と社会貢献を実現する

# スイーツ専門店 × 障がい者雇用 ビジネスモデル



障がい者  
雇用可能

地方都市で  
出店可

初期投資  
2000万~

職人不要

単品特化  
高生産性

## 成功事例レポート 鹿児島県「天文館果実堂」

成功事例  
特別講演

オンライン開催

2020年

**7月22日(水)**

13:00~16:30

[ログイン開始 12:30~]

- ✓ 人口の減少する鹿児島で行列のできるスイーツ店として話題! インスタでも拡散されるおしゃれなスイーツ専門店
- ✓ 単店月商650万円、営業利益率20%越え、更に保険収入が毎月250万円以上という高収益事業へ成長!
- ✓ 実は人手不足がきっかけではじめた障がい者雇用 働き甲斐を持てる職場づくりを目指し取り組んだスイーツ店



天文館果実堂  
株式会社 サクラバイオ  
代表取締役  
宮之原 綾子氏

主催

明日のグレートカンパニーを創る  
**Funai Soken**

「スイーツ専門店×障がい者雇用」ビジネス参入セミナー

お問い合わせNo.S057265

TEL 0120-964-000 平日 9:30~17:30

お申込みに関するお問合せ: 中田 萌絵  
内容に関するお問合せ: 金尻 夏実

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

WEBからもお申し込みいただけます。(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。) → **057265**



地方のスイーツ専門店に大行列！

月商650万円営業利益20%越え

## 「天文館果実堂」

鹿児島市天文館エリアにて店舗を構えるフルーツパーラー「天文館果実堂」

女性や若い層のニーズを獲得し、週末では行列必至の人気を博しているが、

実は3分の2以上が障がい者スタッフ。高収益事業を展開し、さらに福祉事業に

力を入れ社会貢献を目指す、一般社団法人グッジョブかごしまの事業モデルを解説！

### 私たちの 福祉事業に対する考え方

「多様な仕事を障がい者のためにつくりたい、健常者と障がい者がまじった社会があっても良いのではないか」そう感じたのがグループ会社である、食品会社で人手不足の解消のための就労継続支援A型を開設し、障がいがある人と働いた時です。これまでの障がい者雇用というところ、障がい者でもできる”工場での単純作業や清掃といった仕事に絞られがちでしたが、実際私たちが障がい者を雇用してみると、確かにそれぞれ得意不得意の有無や業務の切り出しの必要性はありますが、問題なく業務をこなしてくれるどころか、殺伐としていた会社環境はコミュニケーションが増え、穏やかになりました。

障がいの有無を問わず、個人の違いを受け入れるということが会社をあげてきたのだと思います。その時から多様性のある雇用を行い、会社を存続させながら、鹿児島で地域貢献をしていきたい！と決心いたしました。

福祉事業の利用者(障がい者)の方々には保護されるべき対象と強く思われていますが、私たち企業がほんとうにやるべきことは多額の寄付でも、同情でもなく、障がい者が生き生きと働け、働いた分きっちり工賃や給与がもらえる職場を創ることです。仕事を通して人の役に立ち、認められ感謝される仕事を彼らのために創ること、地域で生きていける機会を提供すること、それが地元企業がやるべきことなのです。

そんなこんなで、地域活性のインパクトと障がい者の工賃アップのために立ち上げたのが一般社団法人グッジョブかごしまが運営するフルーツパーラー「天文館果実堂」です。ありがたいことにメディアやSNSでも取り上げていただく機会が増えましたが、障がい者を雇用していることは一切謳っていません。なぜなら、「障がい者が作ったから買ってあげよう」という考えはなく、お客様に美味しいパフェを提供することを使命としているからです。

私たちは一つでも多くの企業が福祉事業の参入を検討され、一箇所でも多くの魅力ある、障がい者が生き生きと働く職場ができることを望んでいます。



# 障がい者が生き生きと働く、 機会と場所を提供することが企業の使命



## 商材を絞り、生産性アップ 高収益を実現

「天文館果実堂は旬や地場のフルーツを使用したパフェに特化した店舗です。商材を絞り込むことで、障がい者スタッフへの研修がしやすくなり、スタッフも製造などの業務を早く習得ができるようになりました。また、生産性がアップし、専門店として高品質な商品をお客様に提供することが可能になりました。営業利益は単月で20%を超えています。

カットや盛り付けなど、パフェの製造工程をできるだけ細かく分け、それぞれを一般スタッフが業務分担してくれています。

1日あたり、障がい者スタッフは15名勤務しており、店舗の3分の2が障がい者スタッフです。スタッフの欠勤をできるだけ少なくするため、一定日以上勤務するとパフェ無料券を配布するとやる気がぐっと増して欠勤が少なくなりました。また、接客を指導するための研修を月に1回開催しており、きめ細かいフォローを心掛けています。



季節性のあるパフェ

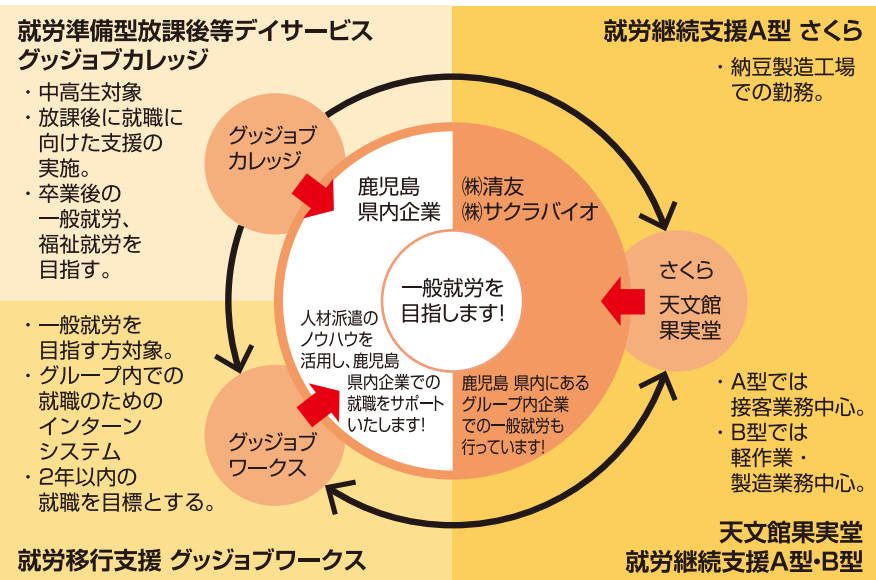


## 展開の仕方は 様々の福祉事業

今後の展開ですが、やはり利用者の方々がいかに持っているだけでいいのが嬉しく、フルーツパーラーではないスイーツ専門店の出店も考えていますが、福祉事業はほんとうに展開の幅が広く、放課後デイ等の拡充も検討しています

やはり、自分たちの会社が障がいを持つ未就学児の学習機会の提供から、彼らの自立までのサポートを行い地域の課題を解決できるのがやりがいを感じます。

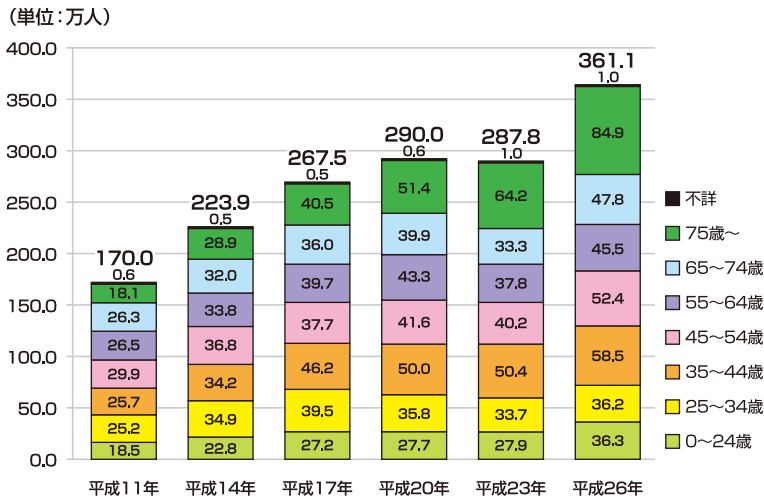
### <事業展開の可能性>



# 障がい者数・予算共に増加 今後市場拡大する福祉業界

2018年の障がい者総数は9336.5万人でした。一番多いのは身体障がい者で436万人、次いで精神障がい者が約392万人、知的障がい者が約108万人という結果になりました。単純に計算すると日本の人口の約7.5%が障がい者ということになります。左記のグラフから分かるように今後も障がい者数は増加していくと考えられます。

＜障がい者数の推移＞



障がい者数の増加に伴う就業事業所のニーズの高まり、それをサポートする国家予算の増加など、今後も障がい福祉業界は市場が拡大していくでしょう。

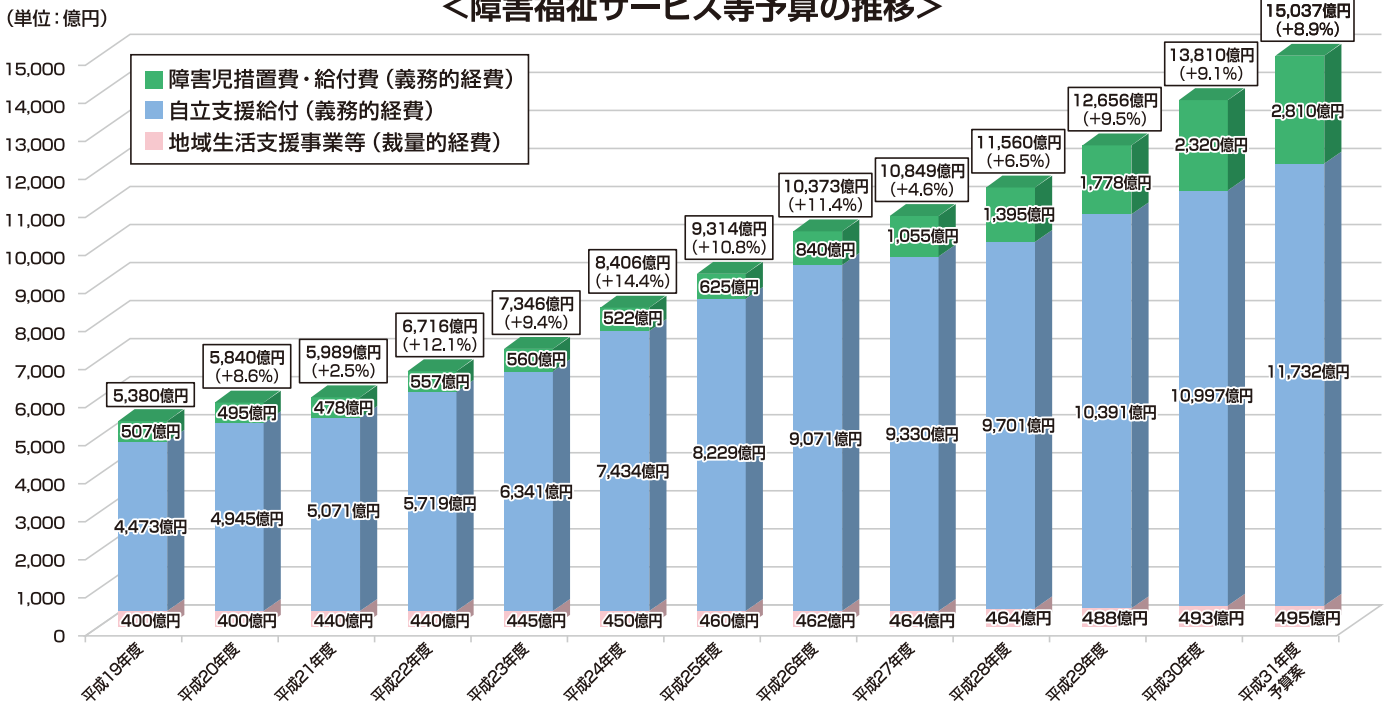
障がい福祉サービスに関連する予算額は年々増え続けており、利用者も増加傾向にあることからまだまだ成長が見込める業界です。また、生産年齢人口は減り続け、採用難時代の今、どのように労働者を確保するかは喫緊の課題です。国は生産年齢人口を確保するために障がい者や外国人労働者、女性などの分野でそれぞれ目標数値を設定して労働力の維持に積極的に取り組んでいます。

2018年には障がい者の法定雇用率が2.2%となりましたが、2021年までに障がい者の実雇用率を2.3%までに引き上げる計画が進んでいます。

事業主区分	法定雇用率	
	これまで	現行
民間企業	2.0% ⇒	<b>2.2%</b>
国・地方公共団体等	2.3% ⇒	<b>2.5%</b>
教育委員会	2.2% ⇒	<b>2.4%</b>

## 今後も市場拡大する障がい福祉業界 予算額は10年間で約2倍に!

＜障害福祉サービス等予算の推移＞



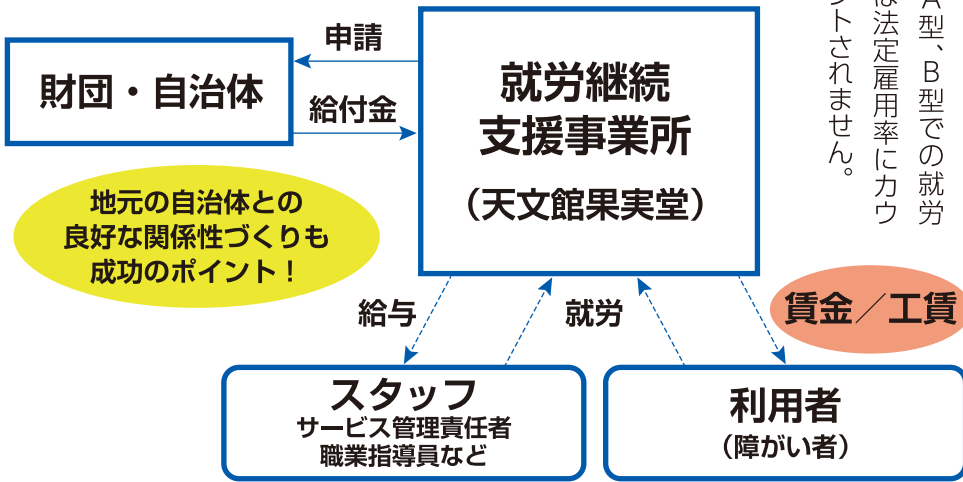
出典：厚生労働省 障害保健福祉部 平成30年度障害保健福祉関係予算案の概要

# 障がい者数・予算共に増加 今後市場拡大する福祉業界

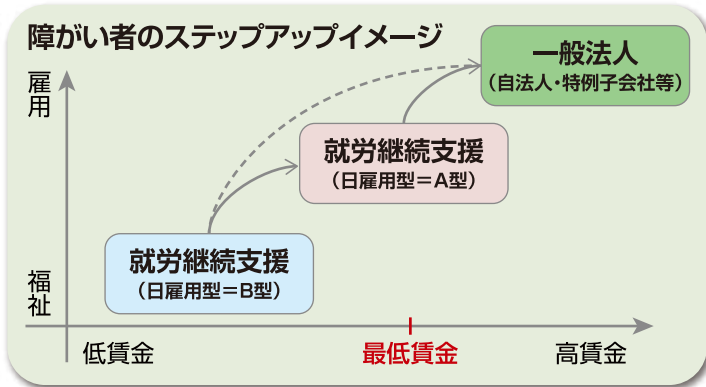
障がい者就労の仕方は主に3つあり、障がい者を直接雇用する「一般就労」、就労支援の制度を利用して雇用する「A型」、「B型」があります。

※A型、B型での就労は法定雇用率にカウントされません。

## <就労継続支援事業所の概要>

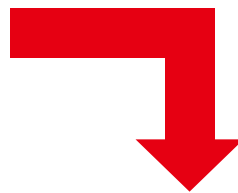
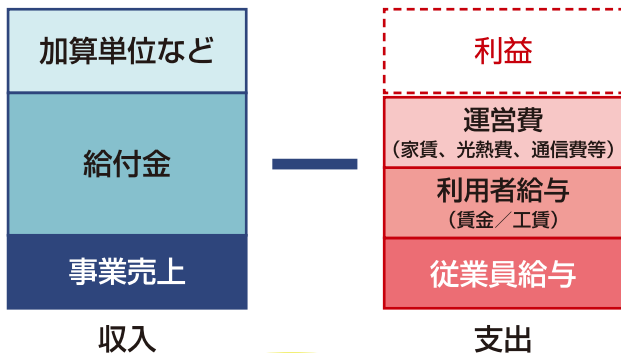


法定雇用率が引き上げられていることからも分かるように、国は障がい者の労働力化を推し進めています。したがって利用者のスキルアップができ「一般就労へと送り出すA型、B型事業所」は大都市や地方問わず、今後ますます求められる、その家族が「ここを利用したい、ここに通わせたい」と思ってもらえる魅力ある職場環境づくりが大切です。そういった部分では、今回紹介するスィーツ事業はまさにぴったりだと言えるでしょう。カフェやスィーツに携わる仕事は障がい者にとっても、憧れの職場である印象が強く、利用者の獲得に困らないのも特徴です。

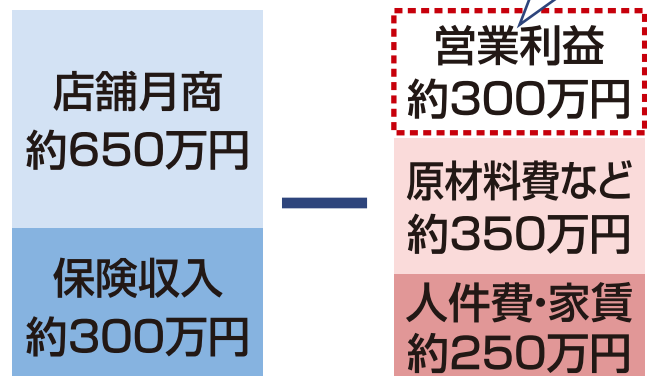


## 高収益を実現する収益構造の仕組み

### <一般的な収益構造>



「天文館果実堂」のケースで考えると。。



※2019年8月の場合

収益構造や各事業所の開設については、セミナー当日に福祉専門のコンサルタントより詳しく解説いたします!

株式会社 船井総合研究所  
地域包括ケア支援部 福祉チーム リーダー **中谷 文哉**



# 障がい者雇用の成功ポイントは 今伸びている

## 「単品スイーツ専門店」

1. 経験者&職人不要 ✓
2. 商材を絞り高収益化&生産性アップ ✓
3. 坪数が少ないので低投資 ✓

### なぜ成功企業が スイーツ専門店を選ぶのか

人口減少と市場の成熟化により売上規模の拡大が難しくなった国内市場では、利益率をより重視した経営手法が進んでいきます。また消費者の購買行動も消費は「本当に自分が欲しいもの・価値のあるものを選ぶ」傾向に変化してきました。

購入を通じて得られる満足感や感動といった感覚的な価値を企業が提供することが求められているのです。単品専門店はそういった消費者を魅力する「自社が一番になれる」新しいカテゴリを見いだすことが可能です。

#### ポイント1

**菓子職人不要！  
パートだけでも製造が可能**

単品スイーツ専門店は、商材(チョコレート、大福、チーズケーキ、タルト等)を二つに絞るこむことで素人でも何十種類ものスイーツを展開する洋菓子店よりも高品質な商品が製造できます。経験者を採用することで、自分の経験を基に進めることもあり、逆に思ったように事業が進まなくなったり、味の均一化が難しくなることも少なくありません。

船井総研の提案するスイーツビジネスモデルは有名パティシエとパートナーを組みレシピづくり、製造の効率化、マニュアル化などスイーツ専門店を始める際に必要となるサポートをさせていただいております。既存事業の課長・部長クラスを管理者においていただき、あとはパートアルバイトで製造が可能です。

#### ポイント2

**単品に絞って  
高収益化&生産向上**

単品スイーツは商品構成が少なくても良いため、ロスが少なく製造効率が高く、結果的に利益率が高くなります。また、工程の複雑さが少なく、障がい者のための業務の切り出しが容易に行えます。セミナー当日は立地条件、品揃え、単価設定、必要機器などを詳しく解説いたします。

#### ポイント3

**初期投資1500万円〜  
少ない坪数で始められる**

工房は約3坪、売場が約7坪、販売スペースが約3坪などミニмум15坪程度で始められることから、小投資での出店が可能です。まずは何人の利用者に利用してもらいたいのか、目標数値を決めて坪数を検討していければと思います。本店は小さく始めて、2号店目で広めの店舗を出店するケースもございます。



実演付き工房が人気の秘密..



株式会社 船井総合研究所  
地方創生支援部 **金尻 夏実**

成功事例✓

## 7坪の小型店舗で 単店年商1.2億円越え

観光地に7坪の小規模店舗でのプリン専門店をオープンしたX社。インスタ映えする商品や世界感を表現し、単店で1.2億円を売り上げる超人気店へ成長。初期投資の2,500万円を約1年半で回収。味もおいしく、ここに来たら食べたいスイーツとしてメディアにも継続的に取り上げられています。現在2号店目もオープンし、そちらも順調です。



画像はイメージです



成功事例✓

## 商材を絞って二点突破 1アイテムのみで年商2億円越え

チョコレートブームの火付け役である行列のできるチョコレート専門店Y。もともとは、飲食店でしたが、今ではガトーショコラ専門店へ。路地裏3等立地でチョコレート1品で年商2億円越えを達成しています。

自慢のガトーショコラは1本3,000円という高単価、ネット販売をしないにも関わらず爆発的ヒットを更新中。「ここでしか買えない」という限定感に魅了され次々と人が集まる名店です。

自家用だけではなく、土産需要をうまく獲得したのが成功のポイントです。



画像はイメージです

成功事例✓

## 郊外立地でも成り立つフルーツ 大福専門店で年商1億円越え

郊外の住宅街でフルーツ大福専門店を運営するZ社。使用しているフルーツは日本全国からその時に旬のものを取り寄せており、イチゴやブドウなど新鮮なフルーツが季節ごとに味わえる。

本店単店で1億円以上を売り上げており、有名百貨店への出店や催事にも頻繁に声がかかるようになりました。



画像はイメージです





## 障がい者のやりがいと 地域への貢献

単品スイーツ専門店「前ページでもお伝えした通り、高収益・低投資・職人不要で新規参入ができる今伸びているビジネスモデルです。また、お菓子屋さんには「大人にならなりたい職業ランキング」の上位であることは昔から変わらず、障がい者にとってもあこがれを持たれる職業と言われています。単に給料をもらうよりも「自分が社会の一員としてお客様に「ありがとう」と言ってもらえる仕事をしてお給料をもらいたい」と考える障がい者は少なくありません。お菓子はお客様に感動と喜びを届けることができる分かりやすい商品です。

今回のセミナーでは、「天文館果実堂」を事例にお菓子というお客様に喜んでいただける商品と、職場環境で障がい者にとっても働き甲斐をもつていただける環境をつくり、地域社会へと貢献していくとともに、単品スイーツ事業としての収益性と、障がい者就業保険収入もあわせ高収益な事業をご提案させていただきます。



地元の名店となり、地元客はもちろん、観光客にも大人気の「天文館果実堂」、休日では30分以上待ちの行列ができる。

# スイーツ専門店 × 障がい者雇用 を始める3つのメリット

「障がい者雇用」と「単品スイーツ専門店」を始めるメリットとしてまず挙げられるのは、障がい者が活躍できる機会を創出し、高賃金・高工賃により彼らの経済的自立を企業として支援できる点です。国としても地域としても障がい者の戦力化は喫緊の問題であり、就労継続支援事業を付加させることで、あなたの会社が地域にとってなくてはならない企業になることは間違いないでしょう。就労支援で育成した障がい者は将来的には自企業の一般就労者として貴重な戦力として雇用することができ、人材不足をも解決してくれます。

二つ目に、この事業が本業を支える柱になる点です。「単品スイーツ専門店」だけを取っても高収益化ができる業態であり、そこに保険収入を掛け合わせることですらに売上を拡大できます。生産活動収入（障がい者によってなされた業務のこと、ここではスイーツ店の売上）から十分賃金・工賃を支払うことができ、保険収入は利用者やスタッフがさらに働きやすい環境をつくるための資金として運用できます。

三つ目は、障がい福祉事業を通して既存の社員が更に成長できる点です。障がい福祉事業は業務を通して利用者の成長を感じることができ、「教育事業」として捉えることもできます。多様な人材を受け入れ、共に業務を全うすることで、社員のリーダーシップを育成することができます。

- ✓ 障がい者の経済的自立をサポート、地域とつなぐ企業へ
- ✓ 社会貢献を行いながら、会社の業績を伸ばす
- ✓ 社員の教育の場として





# 求められる「社会性」 企業の対応方法



皆様も体感している通り、企業経営は社会や環境への押領の高まり、デジタル化や海外進出など内外の激しい変化の中で、企業の大小問わず、柔軟な対応が求められています。消費者のレベルの上昇により、世界的に環境・社会への配慮を企業に対して求める動きが強まっています。

大企業のみならず、中堅・中小企業も持続可能性を理解し、経営に入り込まなければいけない「持続可能性新時代」に突入しました。

企業の社会対応力がシビアにジャッジされる現在、障がい福祉事業は比較的新規参入がしやすく、高収益が見込めるスイーツと掛け合わせることで本業への負担なく始めることのできるおすすめのビジネスモデルです。特に昨今の障がい者総数の増加やそれに伴う国家予算の上昇など、人口動態・国の方向性とも合致していることから、今後も市場拡大することは間違いありません。しかしながら、実際、就労支援事業では、障がい者の給料（工賃）を支払う事業がまだまだ未熟であ

り、収益化できていない企業が少なくのが現状です。そんな市場において、私たちは収益が見込める事業に障がい者雇用を付随させることで収益化できる事業の構築による工賃アップと仕事への定着を実現させます。

## 福祉業界へ飛び込むべき経営者

なぜ社会が存続していくのか、存続させるために企業はどうあるべきなのか。そういった売上や利益を超えた「社会性」にも意義を見出されたい経営者の皆様はぜひセミナーにご参加ください。

今回は「障がい者にとつての幸せとは」といったテーマでもディスカッションが進みます。障がい者雇用において大切なことは「人はそれぞれ役割を持って生まれてきた」と信じ切ること。

会社を支える強い信念や理念をお持ちで、地域貢献をお考えの方はぜひご参加ください。  
セミナーでは障がい福祉事業のキホン

から失敗しない秘密&気をつけるべきポイントから、チョコレート、プリン、大福といった具体的なスイーツの商材を用いて収支や立地条件、販促方法、コンセプト設定の仕方等詳しく解説いたします。

このセミナーを利用して利用者や家族が喜び、地域社会からも求められる「社会性の高いビジネスモデル」に社員と一緒にチャレンジし成果を出すのか、それとも目の前のことに手一杯でこの機会を逃してしまうのか、それは経営者のあなた次第です！

チョコレートの季節性は…!?

セミナー当日一部資料