

おしゃれでヒトが集まる
6000億円市場
コーヒー豆専門店ビジネス

バリスタ不要で参入可!

物販比率**80%** スタッフへの負担も少ない

スペシャルティ

ロースター付き

コーヒー専門店

繁盛店事例&参入ノウハウ公開セミナー



新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。
新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

コーヒー専門店開発・活性化セミナー

お問い合わせNo. S089174

船井総研セミナー事務局 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。

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。) → **089174**

働くスタッフにより良い環境で
働いてもらいたいとお考えの経営者の皆様

伸びている市場で物販・ネット販売中心の
事業を展開したいとお考えの経営者の皆様

コーヒーが好きだ！コーヒー専門店をつくり
地域活性化に寄与したいとお考えの経営者の皆様



6000億円の成長市場

焙煎付き（ロースター）
スペシャルティコーヒー専門店事業への
業態転換・参入がおすすめです！



スペシャルティコーヒー専門店の魅力とは！？

船井総合研究所がおすすめする

スペシャルティコーヒー専門店とは…！？

👉 「物販中心のコーヒー専門店」

☆スペシャルティ

コーヒー専門店7つの魅力

- ① コーヒー・コーヒー豆の消費額は毎年120%と市場拡大
(家庭内でのコーヒー豆市場は増加。カフェ・自販機は減少)
- ② おしゃれなイメージで採用に強い。
- ③ 物販比率80%の業態なので、人員も少なくて済み、
スタッフへの業務負担も飲食より少ない。
- ④ 粗利率は80%と利益率が高く、リピート率が高い。
- ⑤ バリスタ不要で参入が可能！
- ⑥ デジタル制御のロースターで素人でもプロ級の商品ができる
- ⑦ ネット通販との相性が良く、ギフト売上比率が高い。

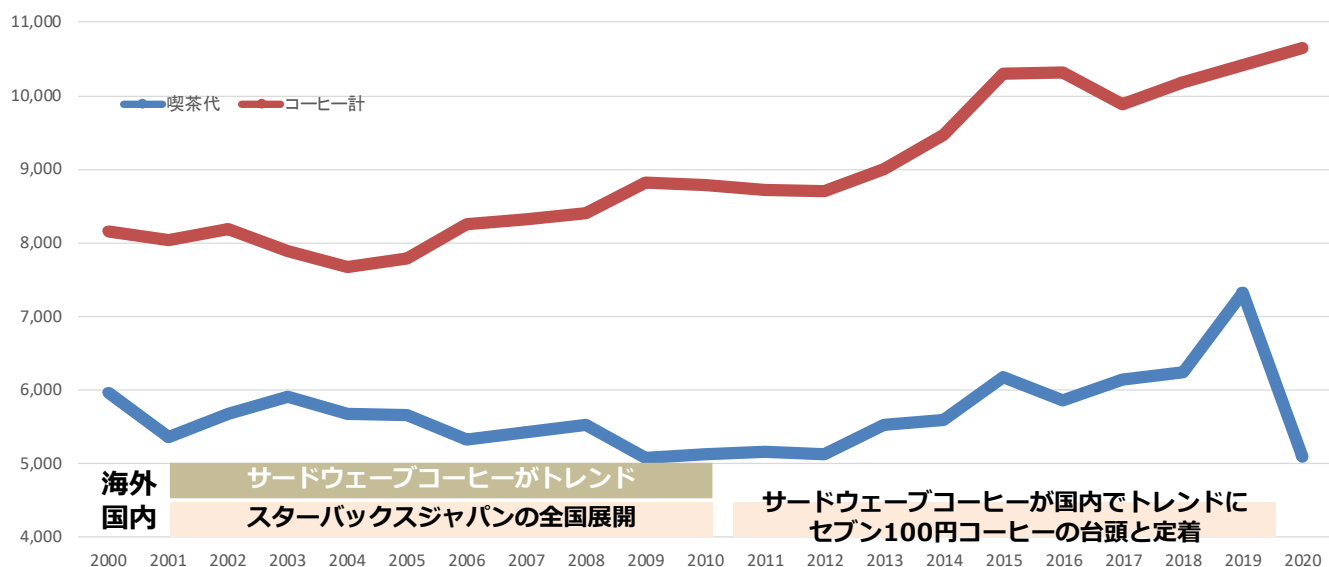


スペシャルティコーヒー専門店の魅力とは！？

「伸びるコーヒー豆・飲料市場」

- ◇家庭におけるコーヒーの消費額は直近20年で1.3倍に拡大
- ◇喫茶代は伸長傾向にあったがコロナで急減

コーヒー（豆・飲料）と喫茶代の1世帯（総世帯）当たり年間消費額（円）推移



1996年スターバックス
日本1号店OPEN
1999年スタバ
日本100店舗達成

2008年マクドナルド
100円コーヒースタート
2009年
ネスカフェバリスタ
販売開始

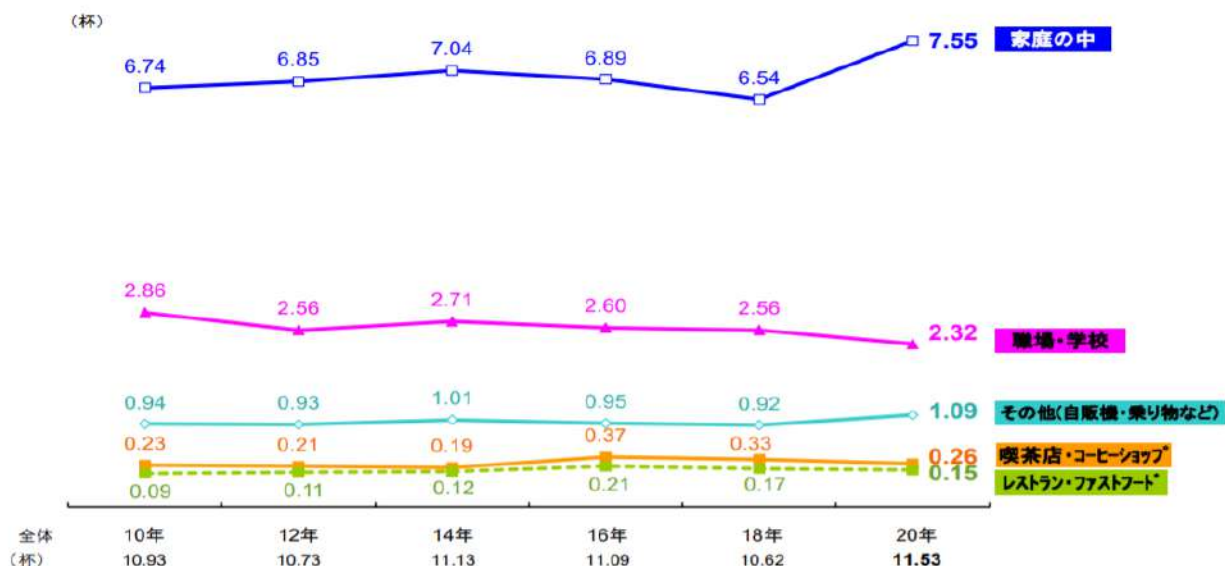
2011年
猿田彦珈琲創業
2013年
スタバ国内1000店達成
セブン100円コーヒースタート

2014年ブルーボトル
日本1号店OPEN
2014年猿田彦珈琲
監修ジョージアヨーロピアンシリーズ発売

2019年スターバックス
中目黒ロースタリー開業

資料：家計調査年報より船井総合研究所作成

<1週間当たりの平均飲用杯数>



注) 場所不明が含まれているため、合計欄の平均値は各々の平均値の合計と必ずしも合致しない。

資料：全日本コーヒー協会より引用

スペシャルティコーヒー専門店事業とは！？

店舗で焙煎したコーヒー豆を販売する 豆売り中心のコーヒー専門店業態

1店舗当たり平均売上高	…月商300万円～
平均粗利率	…70%
平均客単価	…1,500円
平均来店頻度	…月に1回
人員構成	…焙煎1～1.5名、販売2名
初期投資	…3,000万円
店舗フォーマット	…工房部分15坪、販売店5坪
立地	…住宅地、生活道路沿い、駅前
販路	…直営店、EC、テナント出店、卸
商品	…スペシャルティコーヒー(豆、ドリップバッグ等)



カップオブエクセレンスなど
コンテスト受賞豆

ハイクオリティー
スペシャルティコーヒー

スペシャルティコーヒー

プレミアム
コーヒー

ブルーマウンテン
キリマンジャロ、ハワイコナなど

一般流通品
コマーシャルコーヒー

コロンビアスプレモ
サントスNo2など

その他ディスカウント



スペシャルティコーヒー専門店事業とは！？

よくあるご質問

Q.1

事業を始めるにあたり、
バリスタや焙煎士が必要でしょうか？

A.1

バリスタや焙煎士は必要ありません。船井総合研究所の提案するビジネスモデルは、未経験者でも専門店より高いクオリティーのコーヒーが提供できます。秘密は**デジタル制御された焙煎機**の導入と、コーヒーマシンの導入です。当社のコンサルティングプログラムの中にある、**焙煎研修とコーヒー提供研修**を受けていただければ経験者は必要ありません。

Q.2

地方でも成り立つモデルなのでしょうか？
出店可能立地はどうでしょうか？

A.2

地方でも成り立つビジネスモデルです。国内では、当社が推奨するビジネスモデルと同じ形態で経営をされる、**山口県で8店舗**展開するスペシャルティコーヒー専門店もございます。
商圏人口は5万人以上の立地から出店が可能です。

Q.3

初期投資はどれくらいですか？

A.3

年商**1億円**の事業を見越した場合、設備投資や店舗開発費、その他雑費、デザイン費、コンサルティング費なども合わせて**約3000万円**ほどの初期投資となります。プランによってはもう少し初期投資を抑えた参入も可能です。



市場が拡大！ コーヒー専門店 ビジネス 新規参入セミナー開催のお知らせ

今や、日常生活から外食シーンでも当たり前になっているコーヒーですが、お客様の嗜好の高まりを受け、近年は一般のコーヒー豆の5倍以上の価格でも売れる「スペシャルティコーヒー」と呼ばれる高付加価値の商品が売れています。なぜ付加価値の高い商品がいま売れるのか？なぜ地方でも店舗展開している専門店があるのか、ビジネスでの成功の秘訣と全国の繁盛店事例、参入モデルとコンサルティングサポートについて解説するセミナーを開催いたします。

尚、本セミナーはゲスト講師として当社のスペシャルティコーヒー専門店開発プログラムの特別パートナーとして焙煎機器や豆の選定、コーヒーの抽出の指導をお願いしている、京都でスペシャルティコーヒー専門店Unir（ユニール）を運営し、カップオブエクセレンス国際審査員やジャパンバリスタチャンピオンシップ(JBC) 認定審査員も務めてきた山本尚氏にご講演いただきます。

コーヒービジネスの潮流、近年増えている外食企業や美容関連・雑貨・お茶業界からコーヒー専門店ビジネスへ参入した企業の動向や
コーヒー専門店ビジネスで成功するポイントなどをお話しいたします。



特別
ゲスト

株式会社 ヒサシヤマモトコーヒー
代表取締役 山本 尚 氏

京都を中心に、7店舗ものスペシャルティコーヒー専門店「Unirユニール」と、その関連ブランド店舗を運営。オーナーでありながら、ローストマスター、カップバー、コーヒートレーナーでもあり数々の受賞歴や品評会の国際審査員なども務める。店舗運営のみならず、通信販売や珈琲豆の卸、コーヒー専門店の開業サポート、企業などの飲料コンサルタント、海外含め焙煎セミナーやコーヒートレーニング、そして最近では、「Springer(世界的な科学誌)のスペシャルティコーヒー焙煎の著者」、「グッドデザイン賞受賞」、「コーヒー機器の特許取得」などコーヒーを軸に幅広い事業展開やスペシャルティコーヒー発展のための活動も行っている。

自身で生産地にも赴き、コーヒー豆の輸入から焙煎、提供までを一気通貫で行うことで、ただコーヒー豆を売るだけではなく、スペシャルティコーヒーの基本理念である「From seed to cup -種からカップまで-」を体現している、日本のスペシャルティコーヒー業界のパイオニア。

コーヒー専門店開発・活性化セミナー

※全日程とも内容は同じです。
ご都合のよい日程をお選びください。

開催日程

お問合せNo.S089174

**東京
会場**

2022年
8月25日(木)
13:00~15:30 [開場 12:30~]

**Web
会場**

2022年
9月1日(木)・2日(金)
13:00~15:30 [ログイン開始 12:30~]

講座	セミナー内容	講師
第1講座	コーヒー市場の概要と、いま求められているフードビジネスの経営ポイント 10年で2倍成長のコーヒー市場は、嗜好の高まりを受けて、付加価値の高いスペシャルティコーヒーも売れる時代になりました。地方都市でも展開する企業が登場しており、いま注目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 玉利 信 
ゲスト講師 第2講座	繁盛スペシャルティコーヒー店が教える コーヒー事業の魅力 京都を中心に、スペシャルティコーヒー専門店「Unir」とその派生ブランド店舗を運営。繁盛店を運営されている、株式会社ヒサヤマモトコーヒー代表の山本氏から、コーヒー事業の魅力をお話しいたします。	株式会社 ヒサヤマモトコーヒー 代表取締役 山本 尚氏 
第3講座	新規事業としてロースター付き スペシャルティコーヒー専門店で事業成長する方法 全国のロースター付きスペシャルティコーヒー専門店の繁盛店の情報を基に、出店戦略から、商品戦略、店舗販売戦略、高収益店舗に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 堀 雄斗 
第4講座	コーヒー事業に参入する上でのポイントまとめ アフターコロナを見据えて、今後のフードビジネスにおける経営戦略のポイントや、コーヒーで新規事業を立ち上げる際に大切な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 マネージング・ディレクター 横山 玟洙 

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

開催概要

日時・会場	東京会場	Web会場
	8月25日(木) お申込期限:8月21日(日)	9月1日(木)・2日(金) お申込期限:8月28日(日)
	開始/13:00 ▶ 終了/15:30 (開場12:30より)	開始/13:00 ▶ 終了/15:30 (ログイン開始12:30より)
	東京会場:船井総合研究所 東京本社 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階(JR東京駅丸の内北口より徒歩1分) Web会場はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。 オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索	

受講料	一般価格	会員価格
	税抜30,000円 (税込 33,000円) / 一名様	税抜24,000円 (税込 26,400円) / 一名様
	●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けさせていただきます。 ●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に適用となります。	

お申し込み
方法

右記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
 または、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.089174を入力、検索ください。
 受講票はWeb上でご確認いただけます。

お申し込みは
こちらから
お願いいたします。



お問い合せ
お申し込み



明日のグレートカンパニーを創る **株式会社船井総合研究所** ※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。
 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) ●申込に関するお問合せ:日田 ●内容に関するお問合せ:堀