

営業利益20%

高収益新規事業

企業ブランディング向上にもつながる◎

オンライン開催

おしゃれで人が集まる!

スペシャルティ

コーヒー事業

参入セミナー



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。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

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

おしゃれで人が集まる!スペシャルティコーヒー事業参入セミナー お問い合わせNo. S097134

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。

Web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。)→ **097134**

おしゃれで人が集まる!スペシャルティコーヒー事業参入セミナー

開催概要

お問い合わせNo.S097134

講座	セミナー内容	講師
ゲスト講師 第1講座	地域・スタッフに愛される スペシャルティコーヒー専門店の作り方 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」とその派生ブランド店舗を運営。店舗運営のみならず、通信販売や、咖啡豆の卸、コーヒー専門店の開業サポート、技術指導など、コーヒーを軸に幅広い事業展開を行っている。株式会社ヒサヤマモトコーヒー代表の山本尚氏から、コーヒー事業の魅力をたっぷり語っていただきます。また、多くのお客様にファンになってもらい、収益性も高いコーヒー事業を展開するための経営の考え方も解説いただきます。	株式会社 ヒサヤマモトコーヒー 代表取締役 山本 尚氏 
第2講座	ひとで困らないスペシャルティコーヒーの ビジネスモデル この20年ほど右肩上がりに成長しているコーヒー市場は、特に家庭内での消費が、その市場成長を牽引しており、コロナ禍を経てさらに市場が全国に広がっています。サードウェーブと呼ばれるお客様の本物志向の高まりも追い風を受けて、いまや量販店価格の5倍もするような付加価値の高い珈琲もお客様の手に取っていただける時代になりました。地方郊外でも繁盛店が生まれ始めているこの新しい時流に乗って事業を立ち上げるためのポイントや、年商1億円事業を早期に構築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 玉利 信 
第3講座	高収益なスペシャルティコーヒー専門店を つくるための商品・販促戦略 焙煎所付きスペシャルティコーヒー専門店で、全国で先行している繁盛店の情報や船井流マーケティングを基に、集客で、高粗利率の「豆売り体制」を実現し、地域のお客様に固定客化していただくための経営戦略を徹底解説いたします。出店戦略から、商品戦略や販促戦略を中心に伝えしていきます。特に、リピートビジネスであるコーヒー豆販売専門店において、早期に新規集客を行い、固定客化していくための船井流の商品・販促戦略・立地戦略によって、年商1億円事業を目指すために押さえるべきポイントも解説いたします。	株式会社 船井総合研究所 地方創生支援部 リーダー 玉利 信 
第4講座	コーヒー事業参入を決断する上でのポイント コーヒー事業を立ち上げて成功と失敗を分けるポイントやコーヒー事業に投資する上での決断の後押しになるような、フードビジネス経営の原理原則と時流について解説いたします。	株式会社 船井総合研究所 地方創生支援部 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。

オンラインにてご参加 ※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日程をお選びください。

お申込み期限:2023年3月25日(土)

2023年**3月29日(水)** 開始 14:00 ▶ 終了 17:00 (ログイン開始13:30より)

お申込み期限:2023年3月26日(日)

2023年**3月30日(木)** 開始 14:00 ▶ 終了 17:00 (ログイン開始13:30より)

お申込み期限:2023年4月 9日(日)

2023年**4月13日(木)** 開始 10:00 ▶ 終了 13:00 (ログイン開始9:30より)

本講座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

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

●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いたします。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ますのでご注意ください。●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。

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.097134を入力、検索ください。
受講票はWeb上でご確認ください。

お申込みは
こちらから
お願いいたします



明日のグレートカンパニーを創る **Funai Soken 株式会社船井総合研究所** ※お申込みに関するよくあるご質問は「船井総研 FAQ」で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:佐野 ●内容に関するお問合せ:玉利

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

採用力の高いビジネスをはじめることで
地域の若い人材を採用したい経営者の皆様

企業のイメージ向上を図り、地域に応援
される会社へと成長したい経営者の皆様



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 バリスタ不要でも参入が可能！
- ⑥ デジタル制御のロースターなら誰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。

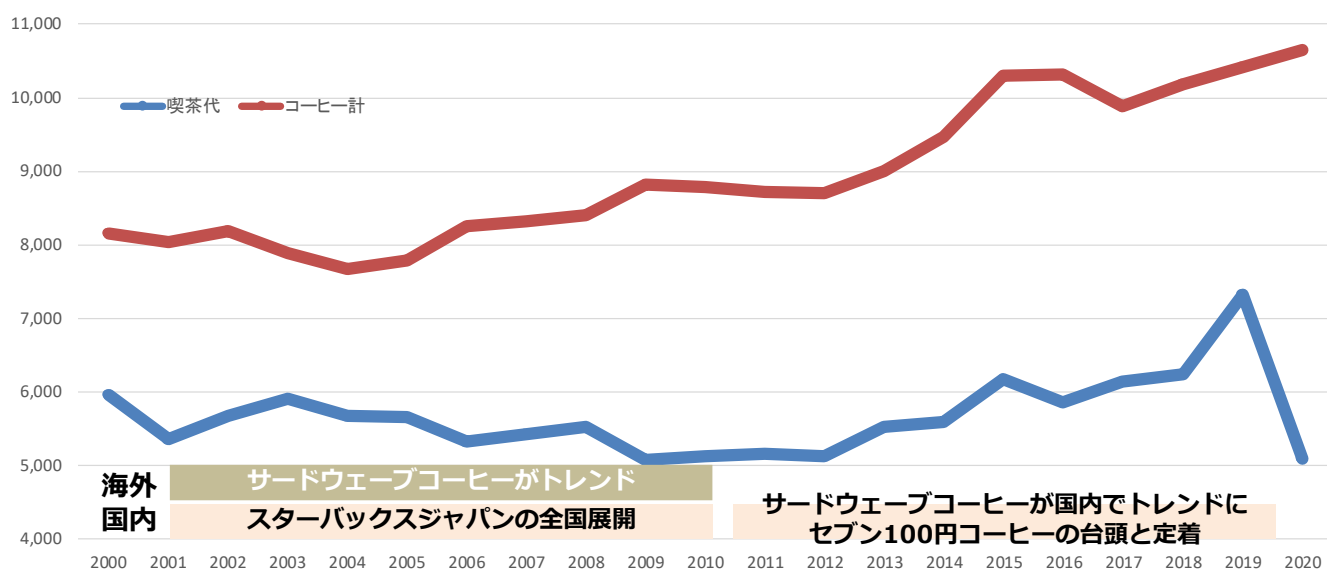


スペシャルティコーヒー専門店の魅力とは！？

「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

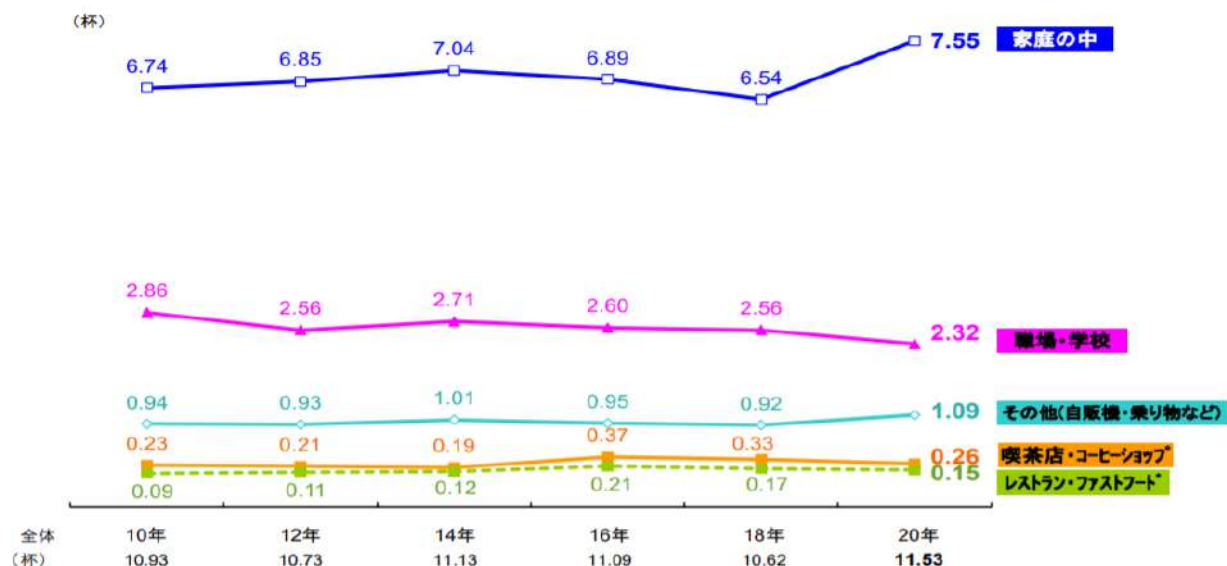
2011年
猿田彦珈琲創業
2013年
スタバ国内1000店達成
セブン100円コーヒースタート

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

事業年商	…1億円
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3,500万円**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十分可能です。



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の存在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株式会社ヒサシヤマモトコーヒー 代表取締役 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なっている。

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。