

地方の“食”の市場に新マーケット誕生！

勘の鋭い地元企業が
ひそかに 始めた

スペシャルティ コーヒー

専門店

新規参入セミナー

抵投資
3,800万～

営業利益
20%

少人数
3人

投資回収
3年

粗利率
80%

物販が売れる！

カフェ併設◎

お持ち帰りドリンクも！

これからのコーヒー事業のポイント ☕

- 最新のデジタル制御焙煎機で**職人不要**で参入可能！
- 小売で市場成長中の**コーヒー豆の自宅需要**を捉える！
- 付加価値の高い**スペシャルティコーヒー**が中心の品揃え
- **固定客**比率の高いコーヒー豆の売上構成比を上げる！
- おしゃれなイメージで**採用に強い！**企業イメージ向上！
- 通販や卸など、さらに**幅広いチャネル展開**が可能！

異業種からの新規参入に最適なコーヒービジネスの詳細は次のページへ！

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

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.S098560

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

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。) → 098560

低投資で利益率の高いビジネスモデルで
新たな会社成長の柱を作りたい。

流行に左右されず、中長期で伸びている市場
で新たな事業を構築したい！

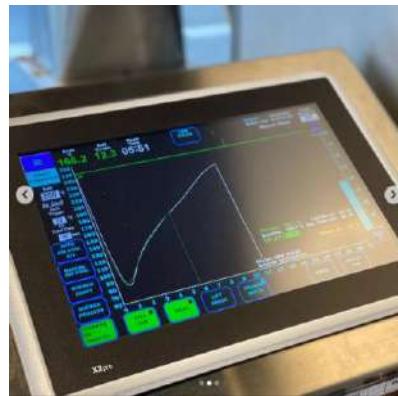
新たな働き口を創出し、運営人数が少なく
スタッフが自慢できるコーヒー店をやりたい。

フード分野で新たな事業を立ち上げて、
地域に貢献していきたい！



6000億円の成長市場！

最新のデジタル自動焙煎機付き
スペシャルティコーヒー専門店事業への
業態転換・新規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！？

株式会社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…！？

👉 「物販主体のコーヒー専門店」

☆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直近10年で約124%成長！
(中でも自宅でのコーヒー豆消費や高付加価値の豆が好調！)
- ② おしゃれなイメージで採用に強い。若い人材も集まる！
- ③ 物販の売上比率80%の業態！運営スタッフも少なくて済み、業務負担が軽い！
- ④ 自家焙煎することで粗利率が80%の高収益体質が構築可能！
初月から黒字化も目指せる収益構造！
- ⑤ 最新のデジタル焙煎機なら、職人でなくても高品質生産◎
- ⑥ リピートビジネスだから、売上が安定化しやすい！
- ⑦ 行政人口5万人の町でも繁盛店事例あり！出店範囲が広い！



スペシャルティコーヒー専門店事業とは！？

本店で焙煎したコーヒー豆を販売する 小売中心のコーヒー専門店が多店舗化！

事業年商

平均粗利率

平均客単価

平均来店頻度

人員構成

初期投資

店舗フォーマット

立地

販路

商品

…本店6,000万、サテライト3,600万

…70%(物販+カフェドリンク等も含む)

…1,500円～2,000円

…月に1回

…焙煎1名～、販売1.5名～

…3,000万円～

…焙煎工房10坪、小売部分10坪

…住宅地、生活道路沿い

…直営店、テナント出店、EC、卸

…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
コロニアスプレモ
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の魅力とは！？

事業成長に合わせた展開が可能！

①売上規模を狙う！焙煎所付き本店(旗艦店)



立地: 居住人口の多いエリアや観光客集客が見込める場所など 店内カフェ機能付き
売上: 年商6,000万～1億円/カフェ売上: 物販売上=5～7:5～3

②経営効率の高い！小売特化専門店(サテライト店)



立地: 住宅街、郊外ロードサイド ★10坪ほどの物件で出店可能！運営1.5名◎
売上: 年商3,000～4,000万円/カフェ売上: 物販売上=2:8

③観光地出店

④百貨店や催事

⑤通販や卸への展開



👉 商圈特性や自社の強みを踏まえて、様々な販路への展開が可能のため、中長期的にそして段階を追って、事業を成長させていくことができます。

自社の商圈内で**多角的に事業を展開したい**事業者の皆さまにおすすめです。

また、スペシャルティコーヒーというひとつの商材に**専門特化**してブランドとして強みを発揮しながらも、販路はBtoC～BtoC、リアル店舗～通販まで幅広く展開することで、外部環境の急激な変化にも耐えやすい、**安定感のある事業運営**を目指せます。

スペシャルティコーヒー専門店事業とは！？

その疑問、ズバリお答えします！よくあるご質問集

Q.1

事業を始めるにあたり、職人がいないのですが素人でも大丈夫でしょうか？

A.1

バリスタや焙煎士が社内になくても大丈夫です！
当社の提案するビジネスモデルは未経験者でもプロ級のクオリティーのコーヒーが提供できます。
その秘密は**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

うちのような地方でも
成り立つモデルなのでしょうか？

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様の形態で経営をされている**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。また、近年は、地方ローカルエリアでも専門店が成立しはじめており、**ブルーオーシャン**でもあります。

Q.3

初期投資はどれくらいですか？

A.3

設備投資や店舗開発費、デザイン費、コンサルティング費なども合わせて、焙煎所付きの本店は**3,000～4,000万円**ほどです。**※物件状況によって個別にプランニング可能。**
事業全体もしくは焙煎機のみでも、補助金が活用可能なため、リスクを抑えた新規事業へのチャレンジも可能です。

Q.4

コーヒー豆って本当に売れるんですか？

A.4

繁盛店では、**単品多用途**の考えでギフト需要も上手に獲得しています。また、**メディア活用やSNS活用**も重要です。



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

よく“両利きの経営”と言われますが、これからの経営は

①本業の効率化・生産性向上による事業の「深化」と②成長市場に目を向け、新規事業として新たな柱をつくる「探索」を両軸で進めていく必要があります。

その中で、コーヒー市場はこれからも市場成長が見込まれている数少ないフード分野における市場のひとつです。本業を持つ事業者の皆さまにとって、**本業との相乗効果を作りやすく、かつ食材管理のしやすさなど、異業種から始めても失敗しにくいのがコーヒー事業**です。

本セミナーではコーヒービジネスの潮流、異業種からコーヒー専門店ビジネスへ参入する際のポイント、コーヒー専門店ビジネスでハズしたくないポイントなどを解説し、セミナーが終わる頃には「**これがやりたかった!**」と思っていただける内容を目指しております。



本業の次の事業を、地域の中で展開したい。
補助金を活用して新分野への展開をしたい。
ひとに困らない、ひとに頼らない業態をつくりたい。
成長分野で商売をしていきたい。
後継者、従業員に新しいビジネスをしてもらいたい。
という事業者の皆さまはぜひご参加くださいませ。

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ウニール」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、カップパー、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。



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.S098560

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、珈琲豆の卸、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と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けます。	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	人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、集客でき、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お伝えしていきます。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。

**すべて
web**

2023年6月5日(月)
お申込期限：6月1日(木)

2023年6月6日(火)
お申込期限：6月2日(金)

2023年6月14日(水)
お申込期限：6月10日(土)

※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。

日時・会場

ログイン開始：13:30～

14:00
▼
17:00

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

受講料	一般 価格	税抜10,000円（税込11,000円）/1名様	会員 価格	税抜8,000円（税込8,800円）/1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、ご入金確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●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も適用となります。				

お申込み方法

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.S098560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。

お申込みは
こちらから
お願いいたします



お問い合わせ



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**

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

※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。