

こんな時代でも...

スタッフがドンドン集まり

原価率は約20%の高収益ビジネス

# スペシャルティ コーヒー&カフェ

## 専門店開業手法 公開セミナー

3年で年商1億  
ビジネスに成長!

3店舗展開で  
投資回収3.5年

地方都市で  
参入OK!

初期投資  
1500万~



ビジネスモデルの詳細は中面へ

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

コーヒー専門店新規参入セミナー

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。

お問い合わせNo. S106424

当社ホームページ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](http://www.funaisoken.co.jp)]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) →

106424



# ワクワクできて 市場も成長期真っ只中！

既存事業が好調なうちに、次の成長ビジネスに投資をかけることで、**会社を持続的に成長できる！**

「ここで働きたい！」スタッフがどんどん集まる**採用に強い、おしゃれな業態**を作れる！

**全自動焙煎機の導入で、経験者の技術に頼らず運営可**

高付加価値な豆を自家焙煎することで、**付加価値をウリに！価格競争にならない**

**企業のイメージ向上を図り、応援される会社に！**  
さらに**地域の活性化**に貢献することもできる！



まさにブルーオーシャン！競合が少ないいまがチャンス！

## 地方郊外で新しい市場が誕生！

スペシャルティコーヒー&カフェ事業への  
**業態転換・新規参入がおすすすめです！**



スペシャルティコーヒービジネスって儲かるの？

# スペシャルティコーヒー&カフェ事業

## 8つの特徴

- ① コーヒー・コーヒー豆の消費額は直近10年で約124%成長！
- ② おしゃれなイメージで採用に強い。若い人材も集まる！  
既存スタッフの新たなキャリアステップづくりとしても人気
- ③ 物販の売上が約8割！だから運営人員は1.5名/店～  
と少なく、人気の食分野なのに労務負担が軽く、高生産性◎
- ④ 自家焙煎することで、お店の中で一番売れるコーヒー豆の粗利率が80%という、高収益な体質を構築可能！  
だから初月から黒字化も目指せる収益構造！
- ⑤ 原材料費が高騰する中、高付加価値型商品の提供（販売）が可能のため、粗利確保ができる！
- ⑥ 最新の全自動焙煎機なら、職人技術に頼らずに高品質生産◎
- ⑦ リピートビジネスだから売上は安定的！息が長いビジネス◎  
行政人口5万人の町でも繁盛店事例あり！地方でも成立！
- ⑧ はじめての食関連事業でも安心◎ 食材管理がカンタン！  
生豆なら1年以上、焙煎後でも1ヵ月！長期常温保存可能◎



船井モデルの「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3,000～6,000万円/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・EC



⑤ 商圏特性や自社の強みを踏まえてさまざまな販路展開が可能のため  
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。  
自社の商圏内で**多角的に事業を展開したい**事業者の皆様におすすめです。  
また、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～通販と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。

# ゲスト講師事例紹介



京都を中心にスペシャルティコーヒーの専門店「Unir」等を7店舗展開する株式会社ヒサシヤマモトコーヒー。店舗併設のガラス張りの**自社焙煎工房**で焙煎した豆を各店舗に配送し販売する。ほとんどのコーヒー豆を直接買い付け、生産国からダイレクトに仕入れ、それを日本でも数少ない最先端の焙煎機を使用して焙煎することでよりスペシャルティコーヒーの高品質な味わいを追求している。利益率の高い小売での**豆売り**が約4割、**卸事業**で約4割と、安定感のある事業売上を獲得している。

本セミナーで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・仕入れや、焙煎・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。



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

# 焙煎所付き本店や カフェ併設モデル等における

## 業態解説



コンサルタント解説

株式会社船井総合研究所  
地方創生支援部 外食グループ  
外食チーム リーダー 玉利信

- 事業年商 —— 1.1億円（本店＋サテライト2店舗の合計3店舗展開時）
- 平均粗利率 —— 75%～（物販＋カフェドリンク等も含む店舗全体）
- 平均客単価 —— 1,500円～2,000円
- 平均来店頻度 —— 月に1回
- 人員構成 —— 焙煎所1名～、接客販売1.5名～
- 初期投資 —— 約1,500万円～（コンパクトモデル）※立地や物件による
- 物件 —— 標準20坪（焙煎工房10坪、小売部分10坪）
- 立地 —— 住宅地、生活道路沿い
- 販路 —— 直営店、テナント出店、EC、卸
- 商品 —— スペシャルティコーヒー（豆、ドリップバッグなど）

## 【船井モデルにおける投資回収計画】

初期投資		
店舗形態	焙煎所付き本店 15～20坪	小売中心の サテライト店舗 10坪前後
内外装	1000万～1200万	500～1000万
全自動焙煎機	100万～1500万	-
厨房機器	200万～500万	300～500万
その他	200万～300万	50万～100万
→初期投資	1500万～3700万	850万～1600万
研修・コンサル	約500万	-
→立ち上げ費用	2000万～4200万	850万～1600万

★船井モデルでは、本店立ち上げ後半年ごとに投資回収効率の高いサテライト店を1店舗ずつ出すことで、早期の事業年商1億円化と投資回収3.5年をご提案しています。

※出店エリアにおける商圏人口など諸条件あり

※個別状況によって変動あり

★まずは1号店のみの出店に集中するような低投資モデルも可能です。

コーヒー事業PLモデル 焙煎所付き本店×1＋サテライト2店舗				
店舗形態	焙煎所付き本店	サテライト店	コーヒー事業合計 (3店舗分)	
月商	¥5,000,000	¥3,000,000	¥11,000,000	
原価	¥1,400,000	¥930,000	¥3,260,000	29.6%
人件費	¥1,005,000	¥539,750	¥2,084,500	19.0%
地代家賃	¥400,000	¥150,000	¥700,000	6.4%
水道光熱費	¥350,000	¥150,000	¥650,000	5.9%
販促費	¥350,000	¥210,000	¥770,000	7.0%
その他	¥500,000	¥200,000	¥900,000	8.2%
→償却前営業利益	¥995,000	¥820,250	¥2,635,500	24.0%

本DMを受け取られた事業者の皆様へ

# 持続的に会社を成長 させるための考え方



株式会社船井総合研究所  
地方創生支援部 外食グループ  
マネージャー 石本泰崇

コンサルタント解説

外部環境の大きな変化や、本業の業界の成熟によって、もはや一つの事業（＝本業）だけでは会社を成長させ続けることが難しくなっているとお考えの事業者の皆様も多いかと思います。

いま、持続的に成長をしている会社は以下のことを実践しています。

- ① 本業が好調なうちに、次のビジネスに投資をしている。
- ② 「時流」に合った市場で戦っている。
- ③ 自社や地域の強みを活かして戦っている。

これらの基本戦略をもとに、新規事業として押さえるべき必須要素が

- ① 投資効率が高いビジネスモデルであること
- ② 人材が確保しやすい、また少人数で運営可能なビジネスモデル
- ③ 売上よりも利益率が高いことを重視し、多店舗化しやすいこと

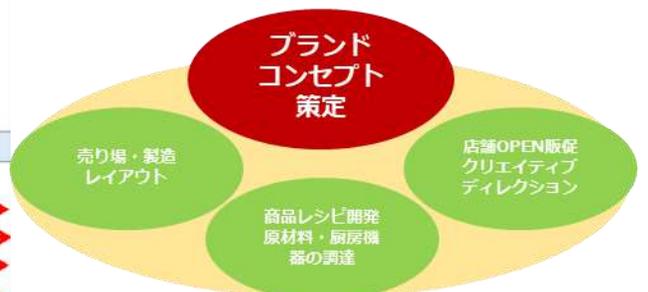
上記の3つです。私たち株式会社船井総合研究所がおすすめているコーヒー専門店ビジネスは、これらの特徴をすべて満たしたもので、まだ多くのエリアで先行優位を獲得できる可能性の高いモデルです。

## コーヒー事業に関して一気通貫でサポート！

	1ヶ月目	2ヶ月目	3～6ヶ月目	7～12ヶ月目	13か月目～
出店前・計画立案					
① 既存店訪問・現状把握	→				
② 市場調査・出店戦略立案	→	→			
③ 出店戦略ご提案		→			
④ 個別の物件精査			→		
⑤ 修正コンセプト提案、すり合わせ			→		
⑥ 小売部門&カフェ部門 商品戦略提案				→	
⑦ 売場戦略提案（物件確定後 適時）			→		
⑧ OPEN販促提案（物件確定後 適時）				→	
出店前・実際の会議運営～出店直後					
⑨ 設計・施工 会議推進（物件確定後）			→		
⑩ 商品・包材関連の開発 会議推進				→	
⑪ OPEN販促 実行サポート				→	
⑫ OPEN後年間販促計画提案					→
⑬ 接客 簡易マニュアル作成					→
⑭ OPEN直後 各種進捗確認					→

船井総合研究所 Funai Soken

ビジネスモデル・収益モデル  
全体のディレクション



はじめての新規事業でも安心のサポート体制を整備しています。

# スペシャルティコーヒー専門店について 徹底解説する、セミナー開催のお知らせ

## コーヒー専門店新規参入セミナー

講座	内容	講師
第1講座	地域・スタッフに愛される コーヒー専門店の作り方	株式会社ヒサシヤマモトコーヒー 代表取締役 <b>山本 尚 氏</b>
第2講座	人で困らないコーヒー専門店の ビジネスモデル	株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 外食グループ 外食チーム リーダー <b>玉利 信</b>
第3講座	高収益なコーヒー専門店をつくるための 商品・販促戦略	株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 外食グループ 外食チーム リーダー <b>玉利 信</b>
第4講座	コーヒー事業参入を 決断する上でのポイント	株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 外食グループ マネージャー <b>石本 泰崇</b>

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。

開催要項

お問合せNo. S106424

日時

大阪会場  
**2023年12月8日(金)13:00~16:00**  
(受付12:30~)



お申込み期限：**12月4日(月)**

会場

株式会社船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041

大阪市中央区北浜4-4-10

船井総研大阪本社ビル

アクセス

地下鉄御堂筋線淀屋橋駅⑩番出口より徒歩2分

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たしかねますので、ご了承ください。

ご参加  
料金

**一般価格** 税抜20,000円 (税込22,000円) / 1名様 **会員価格** 税抜16,000円 (税込17,600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)へご入会のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み  
方法

右の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](http://www.funaisoken.co.jp))、  
右上検索窓にお問い合わせNo. 106424を入力、検索ください。



お申込みはこちらからお願いたします。

お問い合わせ  
お申込

明日のグレートカンパニーを創る  
**Funai Soken**

TEL : 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※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](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

※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。

また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。