

3店舗で年商1億円

粗利率80%超え

投資回収3.5年～

初期投資2,000万円～

補助金活用可

低投資で
参入可能

スペシャルティコーヒー専門店ビジネス

船井総合研究所がおすすめするコーヒー専門店は、店内席を前提としたカフェスタイルではなく、自家焙煎した高品質なコーヒー豆の物販を中心に販売していくことで、成長している自宅でのコーヒー豆のニーズを捉え、店舗運営も効率的に行なうことを目指すビジネスモデルです。本店を軸にしながら卸や通販参入、サテライト店を展開することで事業成長が可能です。

年商1億円を実現するスペシャルティコーヒー専門店のビジネスモデル			
モデルP/L	単価:千円	比率	備考
年商	6,000		本店月商500万の場合
原価	1,680	28%	
人件費	1,200	20%	
賃料	480	8%	20坪で坪2万として試算
販促費	420	7%	Web、メディア活用など
水光熱	420	7%	
その他	600	10%	レジ、手数料、消耗品など
営業利益		20%	

OPENスケジュール(最短6ヶ月OPEN! 通常1年弱でOPEN)						
	1・2ヵ月	3・4ヵ月	5・6ヵ月	7・8ヵ月	9・10ヵ月	11・12ヵ月
出店戦略策定	→					
コンセプト設計	→	→				
店舗設計		→	→			
施工			→	→		
機材選定		→	→			
研修				→	→	
販促				→	→	→

ブランディング、設計、商品、仕入れ、機材選定、販促まで、
パートナー企業とチームを組んでトータルサポートいたします。

※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。

東京会場

2024年1月17日水

【申し込み期日】
1月13日(土)

大阪会場

2024年2月6日火

【申し込み期日】
2月2日(金)

株式会社船井総合研究所 東京本社 13:00～15:30 (受付12:30～)

株式会社船井総合研究所 大阪本社 14:00～16:30 (受付13:30～)

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。

受講料 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

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。

講座	セミナー内容
第1講座	いま注目のコーヒー事業とは? 地域密着のフードビジネスとしては数少ない成長マーケットであるコーヒーの小売市場。10年で124%市場成長しているコーヒー市場で特に伸びているのが、家庭内での高品質なコーヒー豆の消費です。本講座ではなぜコーヒー市場が伸びているのか?いま求められているニーズとは?カフェや喫茶店、昔からあるコーヒー豆屋とどのように差別化するのか?自家焙煎した豆を販売することによって作ることができる原価率20%、人件費率20%の超効率経営体制をいかに作るのか?といったポイントを解説します。 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
特別 ゲスト 講座 第2講座	新規参入でもコーヒー専門店で成功した、私のマル秘戦略 新規開業から約4年で豆販売サブスク会員約600名獲得!卸部門ではミシュラン獲得店や有名ホテルへの販路を開拓するなど、地元のみならず全国にファンを持つまでに成長し、24年にもさらなる業容拡大を続けるコーヒー専門店の、磨き込まれた手法・戦略、そして事業への情熱を語っていただきます。 札幌の郊外に夫婦で2019年11月に開業。以来、約4年で豆販売サブスク会員約600名獲得、卸部門ではミシュラン獲得店や有名ホテルへの販路を開拓するなど、地元のみならず全国にファンを持つまでに成長し、23年10月には大型焙煎機を導入。さらに24年には2号店の出店も控えているなど、業容拡大を続けるコーヒー専門店のオーナー。前職の有名ホテル時代に学んだ経営手法や心理学を武器に、コーヒー専門店ビジネスとして完成度の高い経営を追求している。 アルケミストコーヒージャパン合同会社 代表 川原 英佑 氏
第3講座	こうすれば上手くいく!コーヒーで事業成長するためのポイント ・立地、物件の選び方 ・売れる商品ラインナップの仕方 ・投資回収スピードを早める集客術 ・SNS、メディアの上手な活用 ・オペレーション効率を高める店舗設計 ・店舗展開、通販、卸など、コーヒーで成長しつづけるための中長期戦略 など、これならうちでも成功する!と確信を持ってもらえるコーヒー事業の気になるポイントを、事例とともに徹底的に解説します。 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
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 外食グループ マネージャー 石本 泰崇

お申込み方法

【QRコードからのお申込み】右記のQRコードを読み取ってお申込みください

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してください。

【PCからのお申込み】下記セミナーページからお申込みください

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/107849>

【TEL】0120-964-000(平日9:30～17:30)※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っております。

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。

【年末年始のお知らせ】

※2023年12月28日(木)正午～2024年1月8日(月)までは電話がつながらなくなってしまいます。

※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。

※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。



新規参入3年で年商1億事業化を目指す!

粗利80%・利益率20%超えの時流業態

コーヒー

スペシャルティコーヒー専門店ビジネス

☑ 単店月商500万の繁盛店水準を達成するための出店立地

☑ 店舗展開や通販・卸への拡大で事業年商1億を達成する方法

☑ 脱、価格競争!価値を売る自家焙煎豆の販売で粗利80%超え

☑ バイト中心、運営人数1.5名～、職人に頼らない運営方法

☑ 初期投資2000万～ステップ別の投資戦略

特集 店舗・卸・通販の三刀流!札幌郊外の繁盛コーヒー専門店



ゲスト講師

アルケミストコーヒージャパン合同会社
代表 川原 英佑 氏

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

地方の高収益コーヒー専門店新規立ち上げセミナー

お問い合わせNo.S107849

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

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。

当社ホームページ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。

107849

知識ゼロから**新規参入**できる! 必要な機械やオペレーションも大公開! **採用**にも困らず、**営利20%**超え! **コーヒービジネス**セミナー



おうち需要の伸び×本物志向の伸び＝自家焙煎スペシャルティコーヒーの豆販売がおすすめ◎

事例公開

札幌市郊外で知識ゼロから**新規参入!**
地元客で賑わい、OPEN直後から**話題**に!
自家焙煎コーヒー豆専門店

自家焙煎スペシャルティコーヒー専門店で大成功!



宮の森アルケミストコーヒー



特別ゲスト講師

アルケミストコーヒージャパン合同会社
代表 川原 英佑 氏

札幌の郊外に夫婦で2019年11月に開業。以来、約4年で豆販売サブスク会員約600名獲得、卸部門ではミシュラン獲得店や有名ホテルへの販路を開拓するなど、地元のみならず全国にファンを持つまでに成長し、23年10月には大型焙煎機を導入。さらに24年には2号店の出店も控えているなど、業容拡大を続けるコーヒー専門店のオーナー。前職の有名ホテル時代に学んだ経営手法や心理学を武器に、コーヒー専門店ビジネスとして完成度の高い経営を追求している。

コーヒー専門店で成功した秘密をお見せします!

POINT1 高品質なスペシャルティコーヒー豆を扱う専門店で差別化!

働き方の多様化やおうち時間の増加を背景に、スーパーで売られている価格の3～5倍もする高価な豆(スペシャルティコーヒー)のニーズが伸びています。10年で124%の、数少ない食分野における成長市場でビジネスを展開している。

POINT2 自家焙煎でさらに価値を高め、高粗利体制に!

ただ高価な豆を売るだけでなく、焙煎機を導入して自家焙煎することによってさらに付加価値を高め、安売りしない体制を確立!さらに生豆から仕入れて焙煎することによって、食の物販業態にも関わらず粗利約80%の高収益体制を実現!

POINT3 アルバイト主体でも回せる仕組みづくり

コーヒー豆の購入のハードルが高いと感じるビギナー客にも購入してもらえる、独自の「コーヒーカウンセリング」によって、コーヒー豆販売に重要な接客面を仕組み化!さらに焙煎作業なども職人技術に頼らずに、バイト中心の運営に成功!



船井総合研究所の会員企業がコーヒー事業への新規参入を決めたのはなぜ? 今こそ**コーヒー専門店ビジネス**に参入すべき理由

1 既存事業に限界を感じており、何か新しい事業を始めたくて意思決定!

外部環境の変化や地域の人口減少などによって本業での売上向上・維持が難しいと感じている事業主の方が増えています。そんな中で10年間で124%の市場成長中で、さらにコロナ禍を経てますますニーズが高まっている自宅でのコーヒー豆需要に着目したビジネスモデルが支持されています。

2 営利20%を獲得できる高収益ビジネスとして注目!

食材原価の高騰が続く中でも、生豆を仕入れて自家焙煎するモデルは、粗利率が約80%となり、収益性が高いです。また、焙煎士やバリスタなどの職人技術に頼らずに日々運営できる仕組みづくりをすることも評価が集まるポイントです。

コーヒー専門店の魅力

粗利率	約80%
営業利益	約15～20%
初期投資	2000万～
売上(単店)	3600万～6000万
3店舗展開でまずは年商1億を目指します	

3 少人数でオペレーション可能、採用力が他の業態に比べて高い!

地域に無いおしゃれでカッコいい店舗なため、地域の若い人材が働きたいと応募が多く集まりやすいのが特徴です。さらに、最近増えているコーヒーや丁寧な暮らしに興味のある若者世代の共感を得やすいことも採用力が高い理由となっています。さらに、地域に欠かせない食分野であり、目的来店性も高いことから遠くからお客様を地域に呼び込むことにも貢献が可能です。



4 ネット通販や卸売りなど、多チャネル展開で売上拡大

まずは焙煎所を伴った本店を立ち上げ、その店舗を起点にしてコーヒー豆の小売に特化したサテライト店舗の展開や、観光地・繁華街でのカフェ業態の出店、さらにはブランド認知が高まってくると通販でも売上が立つようになり、卸としても引き合いが強くなります。このように地域内で多様な展開が可能なことも強みです。



セミナーへのご参加で「個別相談会」が無料付帯!
個別の会社事情に合わせて、専門コンサルタントと一緒にプランニングを考えます。