

異業種参入◎

初期投資1,500万～

年商3,000万～5000万

投資回収3年目標

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。

船井流コーヒー専門店のビジネスモデル15坪コンパクト店舗			
モデルP/L	単価:万円	比率	備考
年商	3,600		
原価	108	30%	その他物販等含む
人件費	72	20%	
賃料	360	10%	15坪で坪2万として試算
販促費	252	7%	Web、メディア活用など
水光熱	120	3%	
その他	360	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。

オンライン

セミナー開催日程

2024年5月29日水

【申込み期日】5月25日(土) 13:00～15:30 (ログイン開始 12:30～)

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。
セミナー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	自家焙煎コーヒー豆小売が売れる! 小さな高収益コーヒー専門店のビジネスモデル 船井総合研究所がおすすめするコーヒー専門店ビジネスモデルである、15坪の小さな店舗からスタートできて、初期投資1500万～、年商3000～4000万、利益率20～30%、投資回収2～3年のスモールスタートができる高収益コーヒー専門店のビジネスモデルをつくることから、卸・店舗展開・サブスク・通販、といった中長期的な事業戦略まで解説いたします。	 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
特別ゲスト講座 第2講座	札幌市郊外で開業! 後発参入でも繁盛店へと成長した4年間の具体的戦略 新規開業から約4年で豆販売サブスク会員約600名獲得!毎月の売上約8割をサブスク会員売上と卸売上という固定で売り上げる、来月の売上が読める、安定的な経営を実現!また、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し続けるコーヒー専門店の、磨き込まれた手法・戦略、そしてコーヒー事業への情熱・展望を語っていただきます。	 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	こうすれば上手いく!コーヒー豆専門店のつくり方と繁盛化のポイント ・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2～3年のスピード回収をするための早期集客術 ・SNS、メディアの上手な活用法 ・オペレーション効率を高める店舗設計 ・店舗運営方法<1日の作業> ・他社と差別化するためのブランディング、コンセプトの作り方 ・店舗展開、通販、卸など、コーヒーで成長に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、事例とともに解説します。	 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 光永 春華
第4講座	コーヒー事業参入において経営者として押さえるべきポイント 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、経営の原理原則と時流適応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 リーダー 玉利 信

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。

【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/113300
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。



1拠点多チャンネル展開(小売/通販/卸)で
商圈人口5万人～15坪～
年商3,000万超え・回収3年

コーヒー

自家焙煎コーヒー豆も売れるコーヒー専門店ビジネス

☑ 出店立地が重要!売れる立地・物件が押さえている共通条件

☑ 営業は週4日・4時間のみ!時短営業でもお客様に愛される秘密

☑ 脅威のリピート率70%!体験者の9割が豆購入するコーヒーカウンセリングとは!?

☑ “脱”価格競争!価値を売る自家焙煎豆の販売で粗利80%

☑ まずは1店舗低予算・小規模で事業スタートする方法

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

 サステナブルグロースカンパニーをもっと。
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。

小規模からはじめる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.S113300
船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp
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。 113300

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、業容を拡大し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ます。

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	80～70%
営業利益	約20%
初期投資	1,500万～
年商	3,000万(～5,000万)

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。



経営者インタビュー

私がコーヒー専門店参入を決めた理由



2022年11月セミナーご参加

兵庫県 焙煎所豆labo
代表 足立 勲 氏

元々整骨院以外にも“健康”を軸にエステ等**多角化**を目指して経営計画を組んでいました。コーヒー事業は発酵食品という切り口で捉え店舗は既存会員さんとスタッフの交流の場としても活用します。うちの女性スタッフさんに責任者を任せ、大活躍いただいています。



2022年9月セミナーご参加

福井県 AOI TSUKI
代表 松井 雪路 氏

介護事業・企業主導型保育事業を運営しており、新しく**就労支援**を始めるにあたりコーヒー事業の立ち上げを決めました。身近な存在であり癒しの空間を演出できる、かつ収益性の高いコーヒー事業に未来の可能性を感じました。クロワッサンと掛け合わせ、若年層を魅了する事業として幅広い人材確保も可能だと考えています。