

カフェ・喫茶向け◎

投資1,000万前後

投資回収3年目標

豆の小売・卸で収益アップ

1拠点売上最大化

既存店
業態転換

自家焙煎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のビジネスモデルは、焙煎士やバリスタといったコーヒーの専門職が社内になくても最新の全自動デジタル焙煎機や抽出マシンを使って、高品質なコーヒー提供と運営ができる自家焙煎コーヒー専門店です。旧来型のカフェ売上だけの業態ではなく、コーヒー豆の小売や卸も売れるように設計されたビジネスモデルです。

プチリニューアル投資想定額		月商推移モデル		収益モデル	
焙煎機	500万円	コーヒー豆小売は リピートビジネスだから 売上が積み上がっていく！ 半年後 70万 1年後 100万 2年後 130万 3年後 200万 豆小売150万 卸50万 合計200万目標 ☑徐々に売上が上がり、 約3年で投資回収！ ☑豆の小売と卸の両方で 売上をつくる	追加で獲得する月商200万 ※小売150万+卸50万	月商	200万円
その他機材	100万円		原価	70万円	
店頭店内施工	200万円		人件費	35万円	
販促・システム	200万円		その他	17万円	
1,000万円			追加利益	78万円	

セミナー内容

東京会場

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO

〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
[JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました。ご来場の際はご注意ください。

2024年6月11日(火) 14:30～17:00 (受付14:00～)

【お申込み期限】6月7日(金)

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	人口5万人の地方でも参入可能 投資回収3年、小さなコーヒー専門店の参入モデル 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1,500万～、年商3,000～4,000万、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・・・と広げていくことで年商1億超えをするための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	
第2講座 特別ゲスト講座	人口5万人の町でも物販中心の店売りと通販と卸で繁盛店に 自家焙煎珈琲専門店 KAMIN COFFEE ROASTERS成功の秘訣 地元の有名カフェ店で立ち上げメンバー・店長を10年経験する中で、同じコーヒーでも、おうち需要としてのコーヒー豆や車社会の地方郊外での需要としてのドリンクの市場の良さに気づき、自家焙煎コーヒー専門店KAMIN COFFEE ROASTERSを2020年10月にOPEN。人口わずか5万人の和歌山県岩出市でも、コーヒー豆、ドリンク、卸、通販と幅広い展開を行うことで繁盛店売上を獲得。週2定休・2人体制の店舗運営でも地域に愛されるお店づくりを行なう方法について、たっぷりと語っていただきます。 KAMIN COFFEE ROASTERS 代表 西田 武史 氏	
第3講座	こうすれば上手にいく！ 小さな高収益コーヒー豆専門店のつくり方と繁盛化のポイント • 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。

【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/114418>

[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。



月商100万のカフェが
自家焙煎&コーヒー豆販売で

月商250万を
達成する方法

いまの客数はそのままに

月間100万以上の粗利を実現！



特別ゲスト講師

KAMIN COFFEE ROASTERS

代表 西田 武史 氏

KAMIN COFFEE ROASTERSのここがすごい！

- ☑ 和歌山県岩出市という人口5万人の地方エリアで2020年10月創業。
- ☑ 地元の有名カフェ企業にて店舗立ち上げと店長を10年経験した経験から、席あたり売上に頼るカフェの売上方式を進化させたビジネスモデルを開発！
- ☑ 店内外にはちょっとした木製ベンチのみ、テイクアウトドリンク売上のみで月商100万を売り上げる。さらに、店内に設置された焙煎機で自家焙煎したコーヒー豆やギフトの売上で月商150万円以上の売上を獲得している。
- ☑ コーヒー豆の卸や通販にも取り組むことで、人口5万人の地方都市でも9坪の販売スペースで月商350万を達成したモデル事例！
- ☑ 近隣有名パティスリーとのコラボなどで、いまでは市外からも人気
- ☑ コーヒーを軸にした新商品開発によって、フトや季節商品も売れる仕組みも構築中！

主催



サステナ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

大手にはできない、地方の高収益・小型コーヒー専門店セミナー

お問い合わせNo.S114418

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。



114418

人口5万人の町でも**成功事例**あり!いまのカフェ売上を上げる最新手法を公開! 追加で月商150万・粗利100万以上獲得する**自家焙煎コーヒー豆販売**

あなたのカフェでも最新の全自動焙煎機を導入し、「コーヒー専門店」にプチリニューアルしませんか?

事例公開

ドリンクで**月商100万を確保**
さらに自家焙煎コーヒー豆の
小売で**+180万を売り上げる!**

コーヒー豆の自家焙煎と小売で圧倒的売上を獲得!



KAMIN COFFEE ROASTERS



KAMIN COFFEE ROASTERS
EST. 2020

特別ゲスト講師

KAMIN COFFEE ROASTERS
代表 西田 武史 氏

地元の有名カフェ店で立ち上げメンバー・店長を10年経験する中で、同じコーヒーでもおうち需要としてのコーヒー豆の市場の良さに気づき自家焙煎コーヒー専門店KAMIN COFFEE ROASTERSを2020年10月にOPEN。人口わずか5万人の和歌山県岩出市でもコーヒー豆、ドリンク、卸、通販と幅広い展開を行うことで、1店舗で月商350万(コーヒー豆180万、ドリンク100万、卸50万、通販20万)の繁盛店売上を獲得。週2定休・2人体制の店舗運営でも地域に愛されるお店づくりを行なう。

コーヒー豆販売のために取り組んだポイントをお伝えします

POINT1 スペシャルティコーヒーを自家焙煎する!

長期的に成長市場であるコーヒーの小売市場を捉え、かつスーパー等で売っている商品と差別化するため、高品質な豆である“スペシャルティコーヒー”を扱い、それを店内の焙煎機で自家焙煎することで、付加価値を高めました。



POINT2 ギフトの品揃えも徐々に増やしていきました!

ただ豆を販売するだけでは地方の小さな商圈では売れ続けないので、徐々に商品ラインナップを広げていきました。その中でもギフトは手頃な価格帯〜中元歳暮まで、幅広い利用動機が獲得でき、売上をさらに引き上げるポイントとなりました。



POINT3 HPの整備、SNSの活用も大事でした!

船井総合研究所のコンサルタントから、販促の重要性やHP整備の大切さを聞き、店舗のオープン当初からしっかりと販促費として投下したことは良かったと思います。地方だからこそ、周りがやっていない分、大きな差をつけることができました。

なぜカフェの業績向上策として自家焙煎&コーヒー豆販売がいいのか? コーヒー豆販売で月商150万を獲得できる理由

1 コーヒー豆は嗜好性が強く「目的来店性」と「リピート性」が高いから

カフェはよほど強い名物商品や尖ったコンセプトを作らない限り、待ち合わせやおしゃべりなどの「時間消費」による来店理由が多く、なかなか差別化が難しいです。その一方で、コーヒー豆は家庭内での消費ルーティンがありなくなる頃に買いに行くという強い目的来店性があるため、リピートサイクルに入れば安定的に集客しやすい商材です。

2 “高付加価値化”の時流が全国的に伸びているから

船井総合研究所がご提案している自家焙煎コーヒー専門店では、全国的な本物志向・高付加価値化の時流に沿って、スペシャルティコーヒーという高品質な豆を扱うことで、地元のコーヒー豆店やスーパーと差別化することを提唱しています。スーパーの豆の3〜5倍の値段がする質の高い豆を扱うことで、ギフトも売りやすいです。



3 席数によって売上の上限が決まらない“小売”だから

コーヒー豆の焙煎は最小で2坪のスペースがあれば可能です。それに加えて在庫ストックと物販のコーナーを、目標売上高や売れ行きによって段階的に拡張していくことができるため、既存店の遊休スペースや、一部店舗改装によって売上を獲得していくことができます。また、コーヒー関連ドリンクのテイクアウトも同時に強化していくことで、席数に依存しない売上構造を作り上げることが可能なのも魅力です。



4 アルバイト主体で回せる仕組みづくりができるから

最近登場しはじめた全自動焙煎機能があるデジタル焙煎機を活用することで、ひと昔前までは職人でないと難しいと言われていた自家焙煎も、職人が社内になくとも日々の焙煎作業を運営していく体制を構築することができるようになりました。また、接客販売もアルバイトスタッフ主体で運営できる仕組みを構築できるため、いまの人員体制からでもコーヒー豆販売の売上を創出できるようになっています。



経営者インタビュー

私が自家焙煎コーヒー専門店を選んだ理由



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。



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。