

店舗サイズ15坪～ 投資1500万円～ 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

異業種からの新規参入◎ 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。

初期投資イメージ	月商推移モデル	収益モデル
施工関連 850万円	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 190万 ● 1年後 230万 ● 2年後 300万 ● 3年後 350万 豆小売170万 ドリンク100万 卸や通販80万	月商 350万円 原価 100万円 人件費 90万円 その他 70万円 営業利益 90万円 利益率 約25% ※営業利益は償却前
機材 590万円	◎徐々に売上が上がり 約3年で投資回収！ ◎カフェのドリンク売上 だけじゃない！ 豆の小売と卸や通販で 売上の柱が複数作れる！	
販促 160万円		
その他 90万円		
1,690万円 ※概ね1,500～2,000万円ほど		

いま参入すべき！自家焙煎コーヒー専門店について分かるセミナー

第1講座	コーヒー専門店への異業種参入が増えはじめた理由 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 リーダー 玉利 信	
第2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部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、たっぷり語っていただきます。 KAMIN COFFEE ROASTERS 代表 西田 武史 氏	
第3講座	知識ゼロ、少ない開業資金・夫婦ではじめた小さなコーヒー専門店で、後発参入ながら繁盛店へと成長した4年間の具体的な戦略 新規開業から約4年で豆販売サブスク会員約600名獲得！毎月の売上の約半数を固定で売り上げる、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4講座	こうすれば上手いく！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 ・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5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 観光フードグループ リーダー 玉利 信	

開催日時 2024年 9月2日 月 13:30～16:30 (ログイン開始：開始時刻30分前～)

開催方法 オンライン開催

お申込み期日 銀行振込み：開催日6日前まで
クレジットカード：開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合もございます。

受講料 一般価格 税抜20,000円 (税込22,000円)／一名様 会員価格 税抜16,000円 (税込17,600円)／一名様
※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。

お申込み方法

 **【QRコードからのお申込み】**
右記QRコードからお申込みください。

 **【PCからのお申込み】**
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/115000>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp/>) の
右上検索窓に「115000」をご入力し検索ください。

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30～17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
※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。



こんなカフェがやりたかった！を叶える

欧米生まれの 地域で話題のお店

集客・労務・採用 カフェ経営の3つの課題も解決した 新しいビジネスモデル

やってみたけど
カフェって売れないよね…

料理やスイーツなど
やることが多くてしんどい…

人手を集められるか
心配だな…

自家焙煎コーヒーの
豆売り・ギフト・手土産・
通販・卸…
売上の柱が複数作れる！

コーヒーと空間に
強みを持つことで
最小限の品揃え！
ドリンク中心で集客◎

地域にない
おしゃれなお店だから
若い人材や主婦の
応募が多い！

なか面の読みきりコラムでもっと詳しく知る

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. S115000



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

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。 115000



人口5万人の町でも**成功事例**あり! **物販**で稼ぐ次世代型カフェモデル ドリンク売上だけじゃない! **自家焙煎コーヒー&豆販売、卸、通販**でも売上を作るカフェ あなたの街でも、最新デジタル焙煎機と高付加価値のコーヒー店をオープンしませんか？

特別ゲスト 事例①

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



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。

特別ゲスト 事例②

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。

なぜカフェの売上とは別に、小売や卸でコーヒー豆が売れるのか? **船井流** **自家焙煎コーヒー専門店のビジネスモデル**

1 中長期的に市場成長中! コーヒーの小売市場も 対象にする新しいカフェのビジネスモデルです

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。そのような中で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。

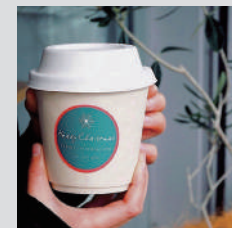
2 営利20%を獲得できる 高収益ビジネスとして注目!

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	
初期投資	1,500万～
目標年商	4,200万(3年後)
営業利益	1,080万(約25%)
投資回収	約3年

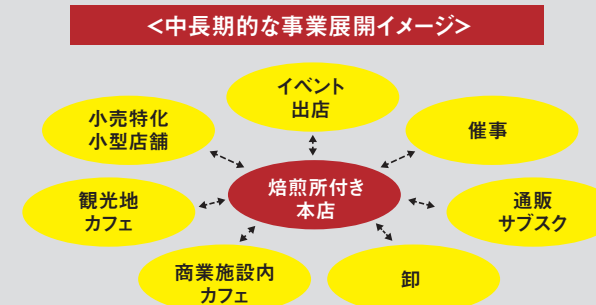
3 少人数でオペレーション可能、 採用力が他の業態に比べて高い!

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方のお客様を地域に呼び込むことにも貢献が可能です。



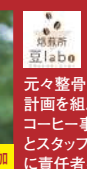
4 ネット通販や卸売りなど、 多チャネル展開で売上拡大

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のも強みです。



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・企業主選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。