

このような方にオススメ	
☑ 自社・地域にあったカフェを立ち上げたい。リニューアルしたい。	
☑ 運営人員が少なく、アルバイトだけでも回していけるビジネスにしていきたい。	
☑ 経営が属人的にならず、職人技術に頼らずに運営できる事業を始めたい。	
☑ 地域密着型のフードビジネスをやりたいが、原価率が高くないビジネスモデルを模索している。	
☑ 自社のビジネスを通して地域に貢献していきたいという想いを抱えている。	
店舗リニューアルではじめる「自家焙煎コーヒー」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？ ・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？ ・うまくいっていないコーヒー豆店がやりがちな失敗事例 ・自家焙煎した豆をギフト・ドリンク・通販・卸等に展開することで、既存事業の売上も伸ばす方法 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	ベーカリーカフェから自家焙煎コーヒーの付加でリニューアル!COFFEE&BAKE 美海-mimiの取組み 新潟県上越市にて、親子2代で続くレストラン大宝のオーナー。同じ物件内で、2022年5月にベーカリーカフェをオープン。さらなる強みを出すべく、補助金を活用した自家焙煎コーヒーと豆・ギフト・ドリンクの販売の付加にチャレンジする店舗リニューアルを行ない、新たな売上の柱を作りつつある山岸代表に、自家焙煎コーヒーを始める決断をした背景や、実際にリニューアルを経ての感想、ポイントなどを語っていただきます。 レストラン大宝 代表 山岸 元幸 氏 
第3講座	創業24年の洋菓子店が、自家焙煎コーヒーを付加してリニューアル!今後10年を見越した経営戦略 創業24年を迎える、地元で人気の洋菓子店フリアンディーズのオーナー兼パティシエ。自身の年齢も考慮し、今後10年間の売上の作り方を見直した際に、属人的でなく、生産性の高い焙煎コーヒーの豆売り・ギフト・卸へを導入することを決意。24年末に店舗リニューアルを終え、新生フリアンディーズとして新たな営業形態へとシフトしている谷村代表に、自家焙煎コーヒーを始める決断をした背景や、実際にリニューアルを経ての感想、ポイントなどを語っていただきます。 フリアンディーズ 代表 谷村 祐一 氏 
第4講座	こうすれば上手くいく!高収益コーヒー事業のつくり方と繁盛化のポイント ・物件の使い方 ・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 リーダー 玉利 信 
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 マネージャー 石本泰崇 

開催日時

2025年

5月14日水

2025年

5月19日月

13:00～16:00 (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/127663>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の右上検索窓に「127663」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。

菓子店・パン屋・カフェが

自家焙煎

コーヒーの導入で

販路拡大

家庭用コーヒー豆
ギフト・手土産
サブスク・ドリンク
業務用販売・EC
オリジナル商品受注

生産性UP

原価高騰対策
豆小売なら原価率20%台!
ドリンクなら原価率10%台!

労務の改善
脱長時間労働
脱職人頼りの運営

両方を同時に実現する！

これからの経営戦略とは？

DMなか面にて事例解説掲載中！

主催

店舗リニューアルではじめる「自家焙煎コーヒー」セミナー



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

お問い合わせNo.S127663



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。

127663

菓子店・パン屋・カフェのリニューアル事例が続々誕生中！ 業界特有の**労務問題**を**解決**し、**新たな売上**の**柱**を作れます！

人口5万人の街でも成功事例あり！最新デジタル焙煎機で高付加価値のコーヒー物販&ドリンク販売を始めませんか？

特別ゲスト 事例①

パンの商品数を圧縮し、生産性の高い
自家焙煎コーヒーによる豆販売と
プリンなどのスイーツを強化！

売上は約1.4倍に成長中！

(リニューアル後の約3ヵ月平均とリニューアル前の比較)

特別ゲスト 事例②

ケーキなど生菓子を大幅に圧縮し、
生産性の高い自家焙煎コーヒーによる豆や
焼菓子と組み合わせたギフト販売も強化！

さらに**カフェスペースOPEN**で
様々なニーズに対応できるお店に変身！

ベーカリーカフェが自家焙煎コーヒーを開始！



COFFEE BAKE mimi 美海



特別
ゲスト
講師 レストラン大宝
代表 山岸 元幸 氏

新潟県上越市にて、親子2代で続くレストラン大宝のオーナー。同じ物件内で、2022年5月にベーカリーカフェをオープン。近隣に新しいカフェも増える中で差別化し、パン製造の労務負担も軽減する目的で、補助金を活用した自家焙煎コーヒーと豆・ギフト・ドリンクの販売の付加する店舗リニューアルを行い、新たな売上柱を作りつつある。

洋菓子店が自家焙煎コーヒー事業に参入！



Friandise (フリアンディーズ)



特別
ゲスト
講師 フリアンディーズ
代表 谷村 祐一 氏

創業24年を迎える、地元で人気の洋菓子店フリアンディーズのオーナー兼パティシエ。自身の年齢も考慮し、今後10年間の売上の作り方を見直した際に、属人的でなく、生産性の高い焙煎コーヒーの豆売り・ギフト・卸へを導入することを決意。24年末に店舗リニューアルを終え、新生フリアンディーズとして新たな営業形態へとシフトしている。

20年以上市場成長中！「家庭用コーヒー豆+ギフト・手土産+卸+通販」の自家焙煎コーヒーを第2の柱に！

1 中長期的に市場成長中！コーヒーの小売市場を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 コーヒー豆小売で原価20%台、ドリンクなら10%台で提供可能！粗利率が高いのが大きな特徴です。

天候不順と円安により、歴史的なコーヒー価格の高騰となっておりますが、それでもなお、コーヒーは他の食材と比べると原価が低く、賞味期限も長いことから、扱いやすい食材としてのポジションは健在です。

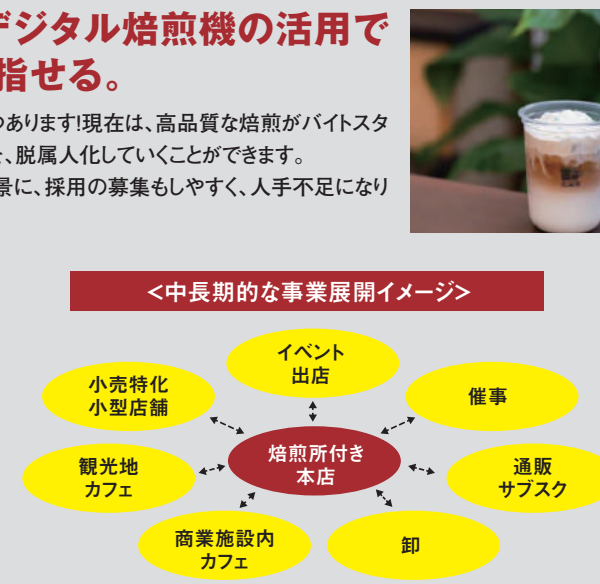
自家焙煎コーヒーの付加	
初期投資	500万～
目標月商	100～200万
粗利目標	70～130万
投資回収	約3年

3 “脱”職人頼りの運営へ！最新のデジタル焙煎機の活用で属人的にならない運営体制を目指す。

昔ながらの、「焙煎士」でないと毎日の焙煎ができない時代は変わりつつあります！現在は、高品質な焙煎がバイトスタッフでも可能な、デジタル焙煎機の活用をすることで、日々の生産体制を、脱属人化していくことができます。また、おしゃれなイメージや、コーヒーに興味のある若い世代の増加を背景に、採用の募集もしやすく、人手不足になりづらいのも大きな特徴です。

4 ネット通販や卸売りなど、多チャネル展開で売上拡大

まずは現在運営されている店舗の一部を改装するなどして、焙煎と販売の拠点を立ち上げます。その後は、家庭用コーヒー豆のサブスクや、地域内のカフェ・レストラン・ホテルなどへの卸、オリジナルドリッパーバッグなどのOEM、地域性を活かした商品の通販での展開、ギフトや手土産商品の開発など、地域性や自社の強みに合わせて様々な販路を開拓できます。



🔑 経営者インタビュー

私が自家焙煎コーヒー専門店で選んだ理由



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。

“税理士を変える” それだけで**企業成長**が加速する—

税理士を変えて、店舗別損益を分析&利益を守れるようになった 事例

とある飲食業（年商2.8億、従業員数100名/パート・アルバイト含む）は、5年後にはFCも合わせて100店舗にすることを目指し出店を加速していましたが、正確な店舗別損益を出せていませんでした。そこで、「飲食業に強い税理士」に変更を決意。新しい税理士になり、このような変化がありました。

- ☑ 会計ソフトとPOSレジの連携等、経理改善をしてもらい、**経理担当者2名でやっていた業務を1人でできるように！**
- ☑ セントラルキッチン の原価按分や部門別管理を税理士に提案してもらい、**正確な店舗別損益を出せるように！ 予実管理をしながら利益を守れる体質を実現！**

飲食店に強い税理士 に依頼するメリットとは？

- ・決算着地&納税の予測、節税対策
- ・正確な店舗別原価や損益の見える化
- ・経理&労務のクラウド化・効率化、アウトソーシング
- ・銀行融資を受けやすい決算書づくり
- ・資金繰りやキャッシュフローの改善提案

企業成長に伴い左記の提案が必要となります。しかし、これらのサービスはハイレベルな税理士事務所しか提供できていないのが現実です。

企業成長に合わせて税理士事務所を選ぶことをおすすめいたします。

誰も教えてくれなかった

税理士事務所の選び方

税理士事務所の実態は、業界人以外はわかりにくいのが現状です。

まずは右図チェックリストをご覧ください、当てはまる場合は税理士変更も視野に入れてご相談ください。

船井総合研究所では、貴社が税理士からどのようなサポートを受けるべきかについても、**無料相談にて経営計画や経営課題をヒアリングの上、アドバイスさせていただきます。**

税理士の下限品質項目 1つでも違和感がある場合は、税理士変更の検討をされた方が良いでしょう

- ① 態度が威圧的ではなく、親身に経営パートナーとして寄り添ってくれている
- ② 試算表提出を30日以内にしてくれる
- ③ 決算前検討会&決算報告会を実施してくれる
- ④ クラウド会計の導入・運用をサポートしてくれる
- ⑤ 適切な節税提案をしてくれる
- ⑥ チャット活用やチームでのサポート体制で、レスポンスを1日以内にしてくれる
- ⑦ 複数名体制の事務所である（一人事務所ではない）
- ⑧ 社長と同年代または若い税理士がいる
- ⑨ 毎月面談を実施してくれる ※必要なタイミングで打ち合わせができることが重要です

飲食業に強いハイレベル税理士だけを厳選。完全無料でご紹介します。

ご紹介実績1,500件以上 船井総合研究所・税理士専門のコンサルタントが厳選 提案型税理士だけをご紹介します

- ご相談の流れ
- 01 税理士専門のコンサルタントが貴社の状況をヒアリング&税理士紹介
Zoomで60分、貴社の事業計画や経営課題、経理体制をもとに受けるべきサービスを整理
 - 02 厳選してご紹介する税理士事務所と船井総合研究所と三社面談
初回のご相談内容をもとに、税理士事務所から貴社へご提案
 - 03 お見積り
 - 04 ご成約 ※船井総合研究所にお支払いいただく費用はございません。



無料相談のご予約
はこちら

無料レポート

QRコードから無料でダウンロード可能です。税理士セレクションの詳しいご案内もこちらをご覧ください。

税理士変更で「利益を守れる飲食店」に変わる！



成長を志す飲食企業が受けるべき税理士のサポートについて、具体事例を交えてご紹介。

税理士の選び方新常識



世の中に出回っている、誤った「税理士選びの常識」。今の時代にあった正しい税理士の選び方について、解説。

なんと
完全無料
ハイレベル
税理士紹介

飲食業に強い税理士なら
これを提案&実施してくれる！！

人件費・原価率へのアドバイス

節税対策

銀行融資対策

社長の手取り最大化

賃上げ・決算賞与の決め方

店舗別損益分析

役員報酬・賞与の決め方

補助金

経理改善・経理クラウド化

経理アウトソーシング

事業承継・M&A

助成金

飲食業に強い税理士を選ぶメリットとは？詳しくは裏面へ▶