

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。収益が出るようにリニューアルしたい方
☒	地域密着の経営戦略の中で、本業の業界以外に、親和性の高い事業を探しており、その中で1つはフードビジネスも手掛けていきたいと考えている方
☒	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持っている方
☒	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方
☒	いつときのブームに左右されたりせず、着実に成長している市場を捉えたフードビジネスを立ち上げたいと考えている方
【本業と親和性が高い】コーヒー専門店の作り方セミナー	

第1講座	カフェ参入で気をつけるポイント 地域コングロマリット化(本業が伸びたあと、地域内で業種をまたいだブランドを展開すること)を進めることで地域内のブランド力を高めていこうとするとときに、カフェを組み込んでいくケースが増えています。ただその一方で、食ビジネス特有のオペレーションや食材管理の難しさ、そして何より不慣れな商品開発や、販促などの集客活動で思うようにいかずに収益が低いカフェも多いのが現状です。 ・カフェ業界動向 ・いま採用すべきカフェビジネスモデルの特徴 ・失敗しやすい点や成功のルール化を中心に解説。 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	
	異業種からコーヒー専門店で参入する想いとポイント コーヒー豆を生豆から仕入れ、自家焙煎をすることで付加価値を付け、家庭用の豆や粉、ギフト、卸、通販と展開するコーヒー専門店を開業した足立社長から ・「たんば健康の里」という経営構想とカフェ開業の想い ・なぜコーヒーの自家焙煎というやり方を選んだか？ ・新分野への展開に踏み切れた理由 ・食を扱うビジネスの魅力と苦労 ・今後の展開を中心にお話しいたします。 株式会社フィジカル・アイ 代表取締役 足立 勲 氏	
第3講座	異業種からの参入におすすめのコーヒー専門店ビジネスモデル解説 異業種参入でカフェ経営にチャレンジしやすい、全国で成功事例が出ているおすすめのカフェビジネスモデルである「自家焙煎コーヒー専門店」について解説します。 ・立地、物件の条件 ・売れる商品ラインナップの仕方 ・投資回収3年を目指すための集客術 ・SNS、メディアの上手な活用法 ・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、これならうちでもできるときとっていただけます。 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	
	経営者として押さえるべきポイント 最後は本日のまとめとして、異業種からの新規参入の皆様が、新規事業としてカフェ・コーヒー専門店ビジネスを立ち上げる際に意識していただきたい点と、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 マネージャー 石本 泰崇	
第4講座		

開催日時	東京会場
	2025年 6月25日水
	14:00～17:00（受付開始：開始時刻30分前～）
	諸事情により、やむを得ず会場を変更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。
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30,000円（税込33,000円）／一名様 会員価格 税抜24,000円（税込26,400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。	

<

「会社のブランド力を上げたい!」
を叶える、地方企業のための新分野展開プラン

事例
解説

整骨院 エステ ジム サウナ など展開企業が

異業種からの新規参入で
自家焙煎
カフェ
をオープン！

特別ゲスト講座

株式会社フィジカル・アイ

代表取締役 足立 勲 氏



地域内で多角化経営を進める一環で
なぜ、カフェ経営にも参入するのか？

なか面で詳しく事例やビジネスモデルをご覧ください

主催

【本業と親和性が高い】コーヒー専門店の作り方セミナー

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. S128284



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[\[www.funaisoken.co.jp\]](http://www.funaisoken.co.jp)右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。

128284



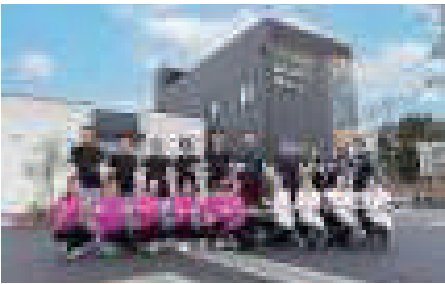
株式会社フィジカル・アイ
代表取締役 **足立 勲** 氏

地域の健康寿命延伸に貢献する「たんば健康の里」経営ビジョンのもと、カフェ部門は“健康の入口”＝ブランド体験の場として活用しています。

人口6万人の丹波市で多角化経営を進める当社にとって、カフェ（＝食の事業）は必須の取り組みでした。

株式会社フィジカル・アイ
会社紹介

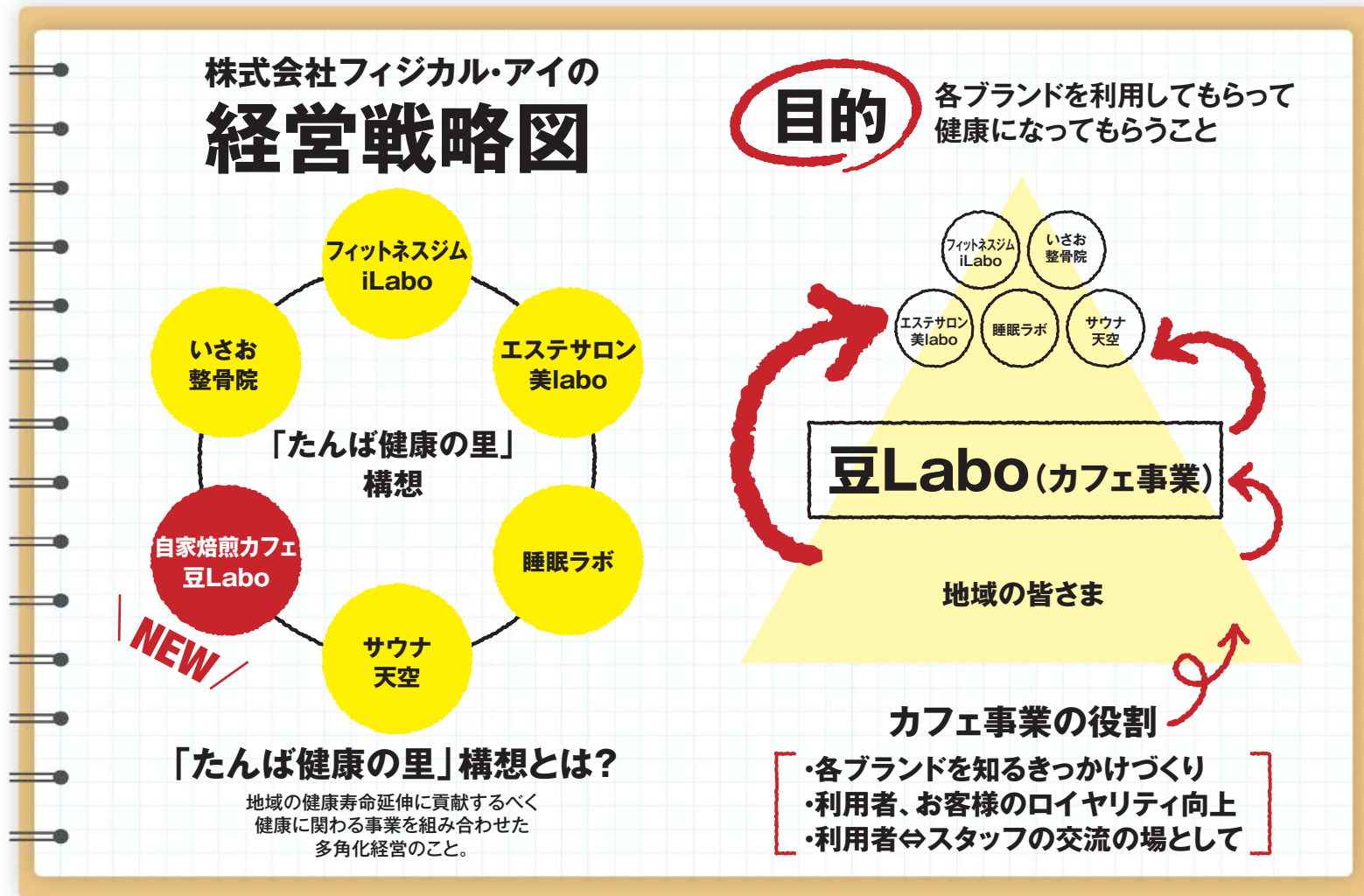
兵庫県丹波市という人口6万人の地域で「たんば健康の里」を作っている企業です。整骨院の開業に始まり、フィットネスジム・エステ・サウナそして新しくカフェをオープンするなど地域の皆様の健康寿命延伸に貢献できる会社を目指しています。



自家焙煎カフェ「豆labo」



2024年2月、自社敷地内に25坪の店舗を立ち上げて、異業種参入として開業。ドリンクやフード以外に、コーヒー豆やギフト、卸でも売上を作っている。



「カフェ事業はやりたい！けれども不安もあった、。」

ブランド体験の入口となり、既存事業も活性化することのできるカフェ事業は経営戦略上、必ずやりたい事業だった。

ただ、「カフェは失敗も多いと聞き、集客できるか不安…」

そ・こ・で、..! 2022年11月。
船井総合研究所のセミナーに参加して知ったのが

「自家焙煎カフェ」

というモデルでした。

解説 「自家焙煎カフェ」ビジネスモデルとは？

<自家焙煎カフェとは>

- ☑ **ドリンク売上だけではなく、コーヒー豆の物販やギフト、卸や通販といったように複数の収益源を作ることが可能!**
- ☑ **最新のデジタル焙煎機を使うことで、職人がいなくても高品質な焙煎が、生産性高く行なうことができる。**

といった特徴を持つ、カフェの新しいビジネスモデルです!

事例① **ドリンク100万/月+コーヒー豆170万/月+卸80万/月**の関西A店。

事例② **開業3.5年でコーヒー豆240万/月+卸130万/月**の北海道B店。

事例③ **カフェ300~500万/月+コーヒー豆小売300万/月**の関西C店。



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◎ **「自家焙煎カフェ」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	
施工関連	850万円
機材	590万円
販促	160万円
その他	90万円
合計	1,690万円

※概ね1,500～2,000万円ほど

月商推移モデル

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

☑ 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つくれる!

収益モデル

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