

2026年新規参入向け

カフェ 業界動向 & 最新モデル2選 解説セミナー

オンライン
配信

- 【注目モデル①】美容・健康意識向上に対応した最新カフェ
→ランチ売上とテイクアウトで稼ぐ！野菜たっぷりのプレートや
罪悪感ゼロスイーツで客単価1500円超えの高収益カフェモデル
- 【注目モデル②】会員制 自家焙煎コーヒー専門店
→豆やギフトなどの小売や卸で売上の50%以上を稼ぐ！
幅広い販売チャンネルによって安定売上が魅力のカフェモデル

本DMなか面にて最新のカフェビジネスモデルについて知る

主催

【カフェ新規参入】最新モデル2選&業界動向解説セミナー

お問い合わせNo. : S132432

サステナブルな成長を。
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



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<https://www.funaisoken.co.jp>（右上検索窓に「お問い合わせNo.」をご入力下さい）

132432



変化の大きい
こんな時代でも勝てる！
ビジネスモデル

2026年以降の力 「売上の柱を3つ以

【注目モデル①】美容・健康意識向上に対応した最新カフェ

特別ゲスト
事例①

美容室展開から新規参入！
美容・健康がテーマの食事型カフェで
30坪35席で月商500万達成！

ランチ・カフェ・テイクアウトの3本柱で繁盛店化！



アンドライフ株式会社 会社紹介



特別ゲスト講師

アンドライフ株式会社
代表取締役 清水 宣広 氏

富山市に2016年に開業。元々美容院を複数展開しており、ヘアカラー剤などはオーガニックや肌にも良いものを活用する方針であったことから、ヴィーガン食品や地域の有機野菜なども使った、健康と美容がテーマのカフェを開業。

「女子の心弾む」をテーマにした商品開発によって、SNSを中心に口コミが広がり、週末には県外からの目的来店客も獲得している。いまではフロア30坪35席で月商500万円を売り上げる繁盛店に成長している。カフェの売上構造としては珍しく、野菜や具材がたっぷりのサンドイッチなどを中心にテイクアウト売上が2割超売れており、同店の収益性を高めている。次の展開としてテイクアウト専門店の開発などを計画中！

解説 最新のカフェ業界動向 と いま必要なビジネスモデルの考え方



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

コロナ禍以降、再び市場成長期間に入ったカフェ市場。郊外型リゾートカフェや和パスタカフェ、お茶カフェなど、大手チェーンの業態開発も盛んな一方で、当社のご支援先も含めて、異業種参入によるカフェへの挑戦も増えています。

その中の成功法則は、、、

- ☑競争環境が激しい中でも強い来店動機を獲得する「専門性」を高めていること。
- ☑市場やニーズが伸びている商材で「専門店化」していること。
- ☑扱うテーマや商材を絞ることで、料理人や職人に頼らない仕組みを作っている。
- ☑専門性の中で売上を作る柱を複数持つ構造を作ることによって売上を安定化している。
- ☑本業の顧客も利用し、地元客との新たな接点も作れている

の5つがあります。

だから

★時流のジャンルやニーズで専門性の高い業態をつくる！
★その専門性の中で、ドリンクやスイーツ需要だけでなく、単価の高いランチ需要やテイクアウト、業務用卸や通販など、複数の売上の柱をつくる！
のがポイントです。

フェ業界の時流適応ポイントは「上持つ」です！

★だから売上が安定する！
★だから小商圏でも成立する！

【注目モデル②】カフェ売上だけじゃない！小売で稼ぐモデル

整骨院・エステ等経営から新規参入！
顧客のファン化や新規客との接点に◎

【会員制】自家焙煎コーヒー専門店

特別ゲスト
事例②

コーヒー豆小売・ギフト・卸・店内カフェの多毛作業態



自家焙煎カフェ 豆Labo 紹介



特別ゲスト講師

株式会社フィジカル・アイ
代表取締役 足立 勲 氏

兵庫県丹波市という人口6万人の商圏ながら、整骨院を主軸に美容サロン、ジム、睡眠ラボを展開。地域の健康寿命延伸に貢献するというビジョンの元、積極的に事業展開、講演活動に注力している。2024年に立ち上げた自家焙煎カフェ豆Laboは、立ち上げ直後から地元で人気の店舗となり、本業の利用者さんやスタッフも頻繁に利用する拠点としても活躍している。直近では地元飲食店や事務所、道の駅などの卸も開始し、着実に販路を広げながら会社のブランド力向上にも貢献している。

2つのビジネスモデル概要（標準モデル）

<健康や美容がテーマのおしゃれなカフェ>

□数値モデル

- ・物件規模 15坪24席
- ・初期投資 1,500万円前後
- ・店舗年商 3,600万円前後
- ・投資回収 5年前後
- ・運営人員 3～6名（社員1.5名）

□業態の強み

- ★食事が強いからランチタイムにも集客可能！
- ★テイクアウト売上20%！
もう1本売上の柱を作る◎
- ★食事やスイーツが強いから客単価が高い！
- ★SNSでお客様が口コミを発信してくれる！
といったように健康や美容がテーマで、おしゃれさと高い商品力で集客力と単価が高い業態です。

<【会員制】自家焙煎コーヒー専門店>

□数値モデル

- ・物件規模 15坪～25坪
- ・初期投資 1,500万円～4,000万円
- ・店舗年商 4,200万円（3～5年後達成目標）
- ・投資回収 3～5年前後
- ・運営人員 1.5～3名（社員1名）

□業態の強み

- ★試飲と対面接客を通して価値を伝えるから
スーパーの3～5倍の価格帯の豆が売れる体制に！
- ★毎月自動決済の会員制の導入で、高リピート率◎
- ★ギフトが売れるので、高い利用頻度を実現！
- ★卸や通販、イベント出店によってさらに売上を
上げていける！
といったモデルです。

このような方におすすめ

- ☑ 衣食住として身近な「食」の事業も持ち、トータルで地域を活性化・貢献したい方
- ☑ ブランディングやお客様との接点づくり、顧客満足度アップなど本業に繋がる形でカフェを立ち上げたい方
- ☑ 自分たち(社長自身や、家族)が食べたいと思う飲食店や高品質で安心安全・美容や健康に配慮した食を扱っているお店が地域に少ないため、自分で立ち上げてみたい方
- ☑ 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
- ☑ 一時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

本セミナーで学べるポイント

- ☞ カフェビジネスへの新規参入で失敗しやすい考え方
- ☞ カフェ業界や大手の動向
- ☞ 「健康や美容がテーマのおしゃれなカフェ」のビジネスモデル
- ☞ 「【会員制】自家焙煎コーヒー専門店」のビジネスモデル
- ☞ うちのエリアでもできるの？ 出店・商品・販促戦略

講座

セミナー内容

第1講座

カフェ業界動向解説

- ・異業種からフード業界に参入した先行企業の失敗事例
 - ・カフェの業界動向
 - ・時流に合ったビジネスモデル2選
(美容健康カフェと【会員制】自家焙煎コーヒー専門店)
- など、これからカフェ業界に参入する方も、すでにカフェ経営をはじめている方にも、これだ！と理解いただける、事例たっぷりの講座です。

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

美容健康コンセプトのカフェ成功事例解説

- 美容院経営から新規参入！いまや富山を代表する、美容と健康がテーマのおしゃれなカフェへと成長！
- ・美容院業界から、なぜカフェ業界に新規参入したか？
 - ・開業当時に意識した点や、実際にお客様に受け入れられていると感じる点
 - ・『女子の心弾む』をテーマにした商品開発によって、SNSを中心に口コミが広がった開発秘話
 - ・地方でも成長し続け、地域を代表するブランドに育てていくための考え方
 - ・社長自身がもともとプロフェッショナルではない業界で、事業を成功させるために経営者として押さえるべきこと ほか

アンドライフ株式会社 代表取締役 清水 宣広 氏



第3講座

【会員制】自家焙煎コーヒー専門店の成功事例解説

- 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【会員制】自家焙煎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勞
 - ・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4講座

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



開催日時

2025年10月2日(木)

2025年10月14日(火)

オンライン開催

13:00～16:00 (ログイン開始: 開始時刻30分前～)

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。

申込方法

右記QRコードまたは、<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/132432> からどうぞ

申込期日

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がございます

お問合せ

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。



飲食業に強い 税理士紹介

ほとんどの
社長が知らない
税理士との付き合い方とは?!

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▶

“税理士を変える” それだけで**企業成長**が加速するー

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で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

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
はこちらから

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。