

このような皆様にオススメ	
☑	「カフェは失敗も多い」、「集客できるか不安」といった参入への心理的抵抗を抱えている
☑	地域密着の経営戦略の中で、本業と親和性の高い事業を探しており、その一つとしてフードビジネスも手掛けたいと考えている
☑	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持っている
☑	専門の焙煎士・バリスタを雇うことなく、最新技術で高品質なコーヒーを提供し、属人化リスクを避けたい
☑	ドリンク売上だけに頼らず、豆の小売や卸などで複数の収益の柱を作り、安定経営を目指したい

本業と相乗効果を生む自家焙煎コーヒー専門店出店セミナー	
第1講座	<p>失敗事例から学ぶ!多角化経営におけるカフェ参入の落とし穴と成功法則</p> <p>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くこうとすると、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らずに収益が低いカフェも多いのが現状です。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・カフェ業界動向 ・いま採用する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。 <p>株式会社船井総合研究所 地域コングロマリット支援部 フードチーム リーダー 玉利 信</p>
特別ゲスト講座 第2講座	<p>異業種からコーヒー専門店に参入する想いとポイント</p> <p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「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だきます。 <p>株式会社フィジカル・アイ 代表取締役 足立 勲 氏</p>
第3講座	<p>【高収益の秘密】異業種が成功する「自家焙煎カフェ」モデル徹底解説</p> <p>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。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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って思っていただけです。 <p>株式会社船井総合研究所 地域コングロマリット支援部 フードチーム リーダー 玉利 信</p>
第4講座	<p>経営者として押さえるべきポイント</p> <p>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。</p> <p>株式会社船井総合研究所 地域コングロマリット支援部 フードグループ マネージャー 石本 泰崇</p>

開催日時	大阪会場
	2026年3月5日 木
	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。
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。	

</

全業種向け 本業とは別にカフェを開業したい皆様へ

- ☑ **地域内での企業ブランディングが高まる!**
- ☑ **顧客接点づくり・相互送客に役立つ!**
- ☑ **食の力で地域に貢献できる!**

地域で話題のお店 ～自家焙煎コーヒー専門店～ ビジネスモデル解説セミナー



**地域内で複数の事業を展開する企業が
続々新規参入中!地元におしゃれなお店
ができた!と話題のカフェの作り方**

主催

本業と相乗効果を生む自家焙煎コーヒー専門店出店セミナー

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 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

お問い合わせNo.**S137505**



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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。



137505



特別
ゲスト
講座

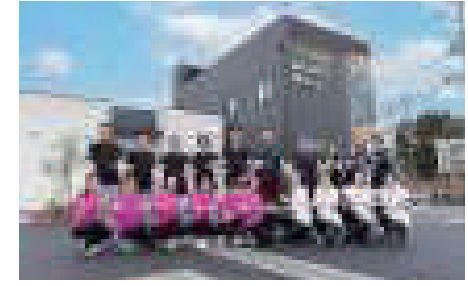
株式会社フィジカル・アイ
代表取締役 **足立 勲** 氏

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、健康の入口＝“ブランド体験の場”としてカフェ事業を活用しています。

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。

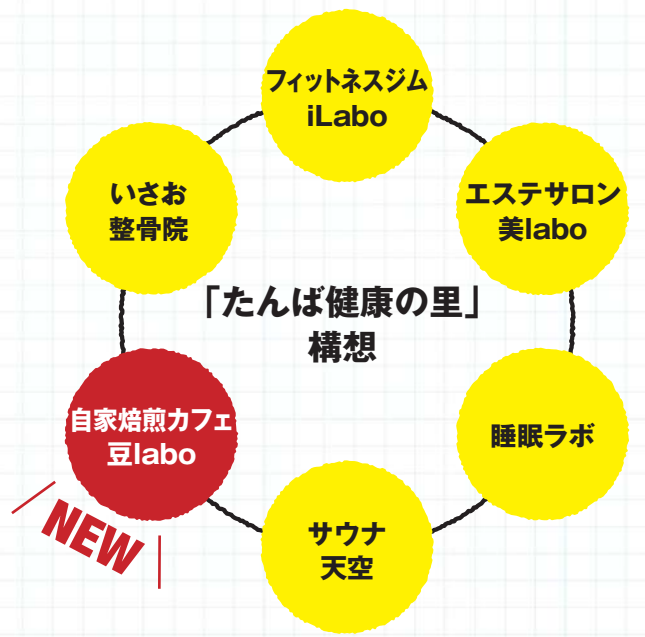


自家焙煎カフェ「豆labo」



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。

株式会社フィジカル・アイの 経営戦略図



「たんば健康の里」構想とは？

地域の健康寿命延伸に貢献するべく健康に関わる事業を組み合わせた多角化経営のこと。

目的

各ブランドを利用してもらって健康になってもらうこと



- 各ブランドを知るきっかけづくり
- 利用者、お客様のロイヤリティ向上
- 利用者⇄スタッフの交流の場として

「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

「自家焙煎コーヒー専門店」

というモデルでした。

解説 「自家焙煎コーヒー専門店」ビジネスモデルとは？



株式会社船井総合研究所
地域コンプライアット支援部
フードチーム リーダー
玉利 信

<自家焙煎コーヒー専門店とは>

- ☑ **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15~25坪 投資1500万円~ 投資回収3~5年目標 豆の小売・卸で売上安定成長 今後カフェの展開も可能

異業種からの新規参入◎ 「自家焙煎コーヒー専門店」ビジネスモデル

船井総合研究所がおすすめする自家焙煎コーヒー専門店のビジネスモデルは、本業の収益を活かして生産設備等の機械への投資比率が高いことがポイントです。それによって焙煎士やバリスタという職人がいなくても日々高品質なコーヒーを製造、提供していくことが可能になります。また、成長市場である高品質な家庭用コーヒー豆の小売市場に対して、スペシャルティコーヒーを自家焙煎することで付加価値を高めたコーヒーを提供することで、地方商圏ではニーズの受け皿のなかった市場を開拓することが可能なため、店舗への目的来店性が高く、1等地でなくても集客ができることで空き物件の活用も可能となります。さらにコーヒー豆の小売はリピート性が高く、小売のサブスク制度や卸も組み合わせることで安定的に売上を成長

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
1,690万円	
初期投資1500万~可能(最大4000万ほど)	
※物件規模や機械選定によって変動します	

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~1年 190万

1~2年後 230万

2~3年後 300万

3~5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
3~5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3~5年目の収益モデル

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	

※数値はモデル値であり、商圏人口や競合状況によって変動するため確約するものではありません。

“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、「飲食業に強く、成長フェーズにあった提案をしてくれる税理士」に変更を決意。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！**

企業の成長フェーズに合った税理士に依頼するメリットとは？

企業が成長するにつれて、直面する経営課題や税務上のリスクは刻々と変化します。そのため、今の自社の成長フェーズに最適な税理士を選ぶことは、単なる事務代行を超えた「成長の加速装置」を手に入れることに繋がります。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。

＜成長フェーズに合わせて受けるべきサービスの一例＞

- ・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

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、税理士から成長フェーズ別にどのようなサポートを受けるべきかについて、今後の経営計画や現状の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

飲食業参入、新規事業立ち上げを機に見直しを。

ほとんどの**社長**が知らない
税理士との付き合い方とは？！

企業成長に強い
税理士紹介

なんと
完全無料
ハイレベル
税理士紹介

企業成長に強い税理士なら
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

企業の成長フェーズに合わせて税理士を選ぶメリットとは？詳しくは裏面へ▶

無料相談の流れ

- 01 税理士専門のコンサルタントがお悩みや課題をヒアリング＆税理士紹介
Zoomで60分、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。

単なる税務代行はもう古い！データ経営を加速する！
新時代の税理士選び 時流予測レポート2026



中小企業と税理士選びの現状や、2026年に税理士から受けるべきサポートを解説。

経理業務が増加傾向にある
皆様 必見!!

店舗が増えて
からでは
もう遅い!!

経理設計&代行

手作業ゼロ実現 & 人件費 **400万円削減**



税理士に突然言われた「記帳代行はもうできません」

銀行にも試算表を出せない、決算対策もできない、店舗が黒字か赤字かもわからない…

経理設計&経理代行でALL解決!!

- ① クラウド化された経理体制を実現!
- ② 複数店舗に関わる従業員の人件費や、共通経費、セントラルキッチンの経費の按分方法が明確に!
- ③ 各店舗のタイムカード回収がなくなった!
クラウド勤怠管理ツールを導入して、勤怠管理が楽勝に!
- ④ 経理の仕組みが整ったことで、
試算表や部門別損益表、決算予測を出せるように!



【完全無料】経理代行紹介

企業成長に合わせて経理体制は構築し直す必要があります。その手段の1つとして船井総合研究所が、経理設計から可能な経理代行サービスを厳選してご紹介いたします。

- ① 経営者は当然、経理には携わず本業に専念
- ② 経理担当者の残業を減らし、優秀な経理担当者は財務業務ヘシフトを
- ③ 経理の追加採用? もう必要ありません!

“経理設計&経理代行”だけで、会社は劇的に変わる

税理士任せの記帳代行から卒業！新しい経理代行がもたらした
年間400万円のコスト削減&経営管理へ繋げるための仕組みづくりとは？！

とある企業（年商当時2.5億円／17店舗経営／近畿）は、税理士に記帳代行を任せていたところ「もうできない」と言われてしまい、経理代行を依頼することを決断。このような変化がありました。



- 経理業務量や店舗数が増えても対応できる、**自動化&標準化された経理体制を実現！**
- 請求書発行や経費精算アプリの導入→**取引が自動で会計データに連携される仕組みを構築！**
- 会計データを税理士だけがグリップしていた状況が解消→**会社が会計データを運用できるように！**
- 経理の仕組みが整ったことで**経営者は本業へ集中することが可能に！**

もう経理で本業の成長を止めない！

「経理を雇う」ではなく「**経理を選ぶ**」時代 に！

企業が成長するにつれて、経理業務は膨張し複雑化します。そして数字が出てこない、経営判断が遅れる…という状況に。実は成長を止める要因は、経理にあったのです。では、経理に縛られずに企業成長を続けている経営者は、何をしているのか？

彼らが実践しているのは、「経理を雇う」ではなく「**経理を選ぶ**」という発想の転換。

「経理代行」なら、専門性の高いプロ人材に業務を任せられます。かかる費用は業務量の分だけ。経理担当者を雇用するよりも安く、安定した体制に。プロによるダブルチェックの高い品質で、経理業務を継続できます。



経営者のための「**失敗しない！初めての経理代行**」完全ガイド

船井総合研究所は、5年間で全国2,000以上の企業から、経理の相談を受けてきました。

これまで誰も教えてくれなかった「経理代行の始め方」「ハイレベルな経理代行の選び方」について、無料相談では専門コンサルタントが丁寧に解説いたします。

- ・自社でやるべきか、経理代行を選ぶべきか
- ・導入後に最大限の成果を出すための進め方
- ・無駄な出費や期待外れを防ぐ、最適なパートナー選びの方法

ハイレベル経理代行だけを厳選。完全無料でご紹介。

ご相談の流れ

- ① 経理代行紹介専門のコンサルタントがお悩みや課題をヒアリング&経理代行紹介
Zoomで60分、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
- ② ご紹介する経理代行会社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、経理代行会社からご提案
- ③ お見積り ④ 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経理代行セレクションの詳しいご案内もこちらをご覧ください。

お急ぎで個別相談をご希望の方・ご質問はこちら

TEL:0120-958-270 (平日9:45~17:30対応) 担当：坂田