

このような皆様はぜひご参加ください！

- ☑ 衣食住として身近な「食」の事業も持つことで、トータルで地域を活性化・貢献したい皆様。
- ☑ ブランディングやお客さんとの接点づくり、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皆様。
- ☑ 地域の良い食材を活用したり、繋がりのある生産者さんと共同で地域の魅力を発信していきたい皆様。
- ☑ 家族や従業員さんに、カフェをやらせてあげたい皆様。
- ☑ 自分たち（社長自身や、家族）が食べたいと思う飲食店や
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皆様。

講座	セミナー内容
第1講座	カフェ業界新規参入で失敗しやすいポイント 知らないとなぜ失敗しやすいのか、失敗例について、過去の事例も参考に解説します。 失敗例その① 集客できない、売上が立たない。 失敗例その② 上記と似ていますが、商圏内のお客様がお店のことを知らない。 失敗例その③ スタッフをうまくマネジメントできない。 想いを持ってはじめた事業だけど、はじめての事業であるがゆえに、多くの会社が経験してしまう失敗事例について紹介するとともに、具体的な解決例もお伝えします。 株式会社船井総合研究所 地域コングロマリット支援部 リーダー 玉利 信
特別 ゲスト 講座 第2講座	カフェ事業で成功するポイント 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 ・社長自身が元々は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	ビジネスモデルの深掘りと勘所の整理 ・アンドライフも実践しているビジネスモデルの初期投資、売上構成、PLや投資回収などの数値モデルの整理 ・カフェ業界の大手企業動向や中小企業として向かうべき方向性 ・美容や健康に対するニーズの高まりと、ビジネスとして需要を捉える際のポイント ・船井流差別化の8要素における、差別化ポイントの整理（押さえるべき立地や物件、ブランディングの方向性、商品構成、販促戦略、など） といったビジネスモデルの解説を中心にお伝えします。 株式会社船井総合研究所 地域コングロマリット支援部 リーダー 玉利 信
第4講座	外食の新規事業への参入で失敗しないために ・本日のまとめ ・経営者としての投資のかけ方 ・新規事業として商品開発や物件獲得、人材マネジメントにおいて押さえるべきポイント など、船井流経営法の「原理原則」と「時流適応」の2つに則り、お伝えします。 カフェに新規参入したいけどいま一歩踏み出せないという事業主の皆さんや、中長期の経営計画や直近の出店計画が控えている方に向けたメッセージをお届けします。 株式会社船井総合研究所 地域コングロマリット支援部 マネージャー 石本 泰崇

開催日時

東京会場
2026年7月21日火
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。

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO
〒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
JR「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）

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。

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/142988>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索マークに「142988」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。



異業種参入向け

健康や美容が テーマの 地元におしゃれな カフェ 開業セミナー

自社が地元客・取引先・求職者から
「あっ、知っている」と言われる会社に
カフェ参入で実現するブランディング戦略

- ☑ 本業と相互にお客様を送り合える！
- ☑ 自社のブランドコンセプトをより
身近に体験してもらうことができる！
- ☑ 多角的な経営で会社の信頼が上がる！

美容院複数展開からカフェ開業！
富山市内の女性に絶大な人気店に！
35席500万の繁盛店ANDLIFE運営



アンドライフ株式会社
代表取締役 清水 宣広 氏

主催

健康や美容がテーマのおしゃれなカフェ立ち上げセミナー

お問い合わせNo.S142988



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

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。

142988



特に/ 地方でチャンス拡大中!! 健康や美容に対する食のニーズは全国で増大中! ただしニーズの受け皿となる飲食店は圧倒的に少ないんです!

カフェを立ち上げたいけど失敗もしたくない!地方でも好調なカフェのビジネスモデルを学び、導入しませんか?

事例 公開

美容室展開から新規参入!
2016年にオープン of AND LIFE cafeが
30坪35席で月商500万達成!

競争激しい都内で多ブランド展開に成功!



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!

カフェ事業で“失敗しない”ために取り組んだポイントをお伝えします。

POINT1 女性にターゲットを絞った商品開発に集中!

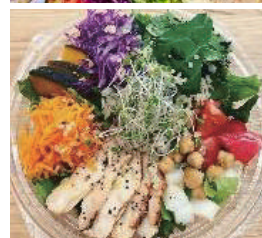
一番人気の野菜たっぷりプレートは、同社が培ってきた食材活用の知識と、船井総合研究所のマーケティング目線をミックスすることで、見た目にも鮮やかで、来店目的となる商品へとレベルアップ!

POINT2 SNSを軸にした集客で成功!

健康や美容への関心のあるコアな層や、SNSを見て来店するライトな層まで獲得でき、SNSで見ても魅力的に感じる商品を開発することで他店との差別化に成功!

POINT3 テイクアウトにも注力し、売上の柱を複数に!

体にいい料理を手軽に摂りたいニーズに応えてテイクアウトも強化!売上の2割となるまでに成長し、店舗の売上安定化に貢献。



紙面
ミニ解説
健康や美容がテーマの
おしゃれなカフェ業態ビジネスモデル解説!

株式会社船井総合研究所 地域コングロマリット支援部 リーダー 玉利 信

1 健康・美容のニーズは増大中!

栄養バランス/無添加/オーガニック/グルテンフリー/遺伝子組換え/グラスフェッド/デトックス/ヴィーガン等に配慮した食品を使った、「健康や美容へのニーズを満たせる食事」や「おしゃれに、そして罪悪感が少なく楽しめる食事やスイーツ・ドリンク」を提供するカフェのニーズが、都心だけでなく地方でも増大しております。



2 一般的なカフェとの違い

- ★カフェタイムだけじゃない!・・・食事が強いからランチタイムにも集客可能!
- ★店内売上だけじゃない!・・・テイクアウトでもう1本売上の柱を作れる◎
- ★ドリンクだけで終わらない!・・・食事やスイーツが強いから客単価が高い♪
- ★認知されるまで時間がかかる・・・SNSでお客様が口コミを発信してくれる!

3 標準的なビジネスモデルの特徴

- | | |
|----------------------|-------------------|
| ・物件規模・・・15坪24席 | ・立地形態・・・郊外ロードサイド |
| ・初期投資・・・1,500万円前後 | ・商圈人口・・・車10分5万人以上 |
| ・店舗年商・・・3,600万円前後 | ・客単価・・・1,000円超え |
| ・投資回収・・・5年前後 | ・集客方法・・・SNS、チラシなど |
| ・運営人員・・・3～6名(社員1.5名) | ・TO.比率・・・20%前後 |

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!

さらに詳しい内容は、2026年7月21日に開催するセミナー@東京にて是非ご確認ください!