2027年度（来期）事業計画

18店舗から24店舗へ。利益率5%を8%に引き上げる。

駅前6店の新規出店、モバイルオーダー、自家焙煎の物販。3つの柱で売上15億円・営業利益1億2,000万円を目指します。

提出日	対象期間	投資総額
2026年11月16日	2027年度 通期（Q1〜Q4）	2億4,000万円

本日の構成

実績 → 目標 → 3つの柱 → 投資 → リスク、の順にご説明します。

01 **今期の着地**
18店舗・売上12億円・利益率5%

02 **来期の目標**
24店舗・売上15億円・利益率8%

03 **3つの柱**
待ち時間・物販比率・原価率

04 **四半期の売上計画**
Q1 3.4 → Q4 4.2 億円

05 **投資計画**
総額2億4,000万円の配分

06 **リスクと対策**
人手不足・豆の価格高騰

今期は18店舗・売上12億円で着地。ただし利益率は5%にとどまりました。

店舗数
18店

売上
12億円

営業利益
6,000万円

客単価
780円

売上12億円に対する営業利益率

5%

売上規模は伸びている一方、原価率34%と店舗オペレーションの負荷が利益を圧迫しています。来期はここを構造的に変えます。

来期は売上を1.25倍に、営業利益を2倍にします。

今期（実績）	
店舗数	18店
売上	12億円
営業利益	6,000万円
営業利益率	5%

来期（目標）	
店舗数	24店
売上	15億円
営業利益	1億2,000万円
営業利益率	8%

＋6店　新規出店はすべて駅前

＋3億円　売上の増加額

＋3pt　営業利益率の改善幅

利益率3ptの改善は、3つの打ち手の積み上げで実現します。

柱 01



モバイルオーダーの導入

店頭での注文・決済をアプリに移し、ピーク時の行列を解消します。

平均待ち時間

6分 → 2分

柱 02



自家焙煎豆の物販強化

自社焙煎設備で豆を商品化し、来店客の持ち帰り需要を売上に変えます。

物販比率

8% → 15%

柱 03



仕入れの一括化

全店の発注を本部に集約し、数量をまとめて仕入条件を改善します。

原価率

34% → 31%

注文と受け渡しを分けることで、待ち時間を6分から2分へ短縮します。

現在の店内フロー

来店 → **行列・注文** → 抽出 → 受取

店内滞留 **平均6分**

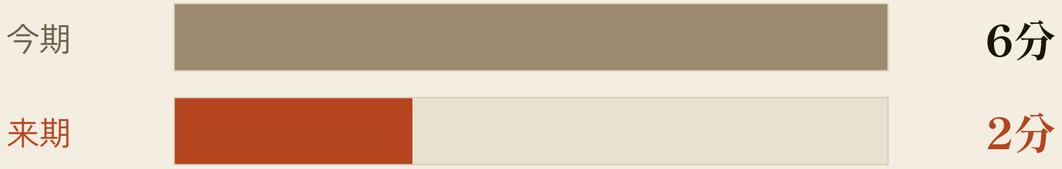
来期の店内フロー

アプリで注文・決済 → 抽出 → 来店 → 受取

店内滞留 **平均2分**

削減される待ち時間

−4分

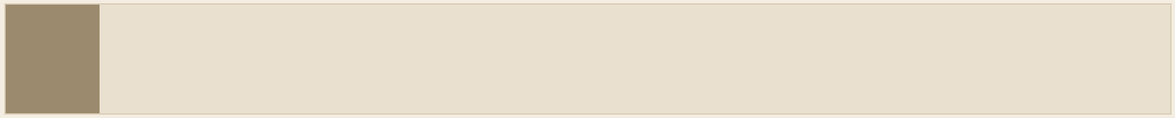


ピーク時に取りこぼしていた需要を回収し、レジ対応に割いていた人員を抽出と接客に振り向けます。投資額は**2,400万円**です。

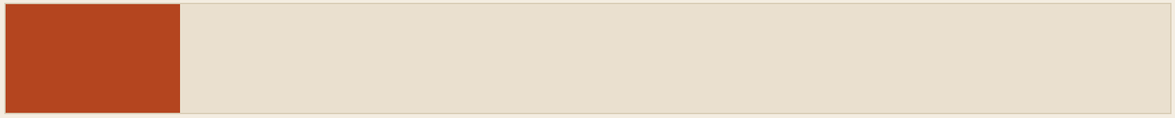
自家焙煎の豆を売り、売上構成の物販比率を8%から15%へ引き上げます。

売上構成の変化

今期　物販 8% ／ 店内飲食 92%



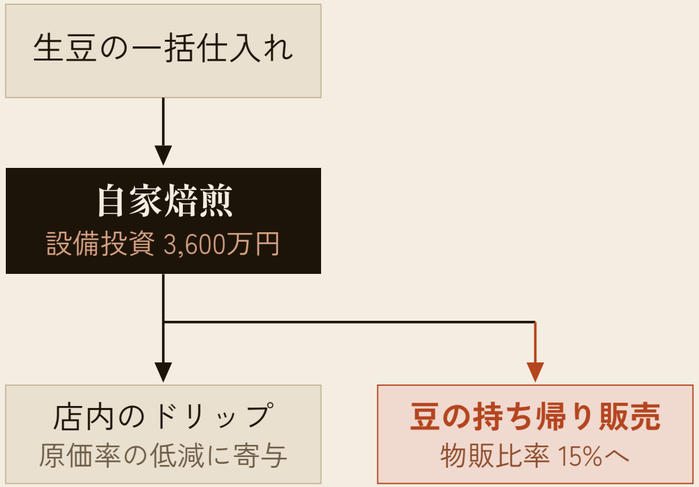
来期　物販 15% ／ 店内飲食 85%



■ 物販（豆・器具）　□ 店内飲食

焙煎を自社に取り込むことで、豆は飲料の原料と物販商品の両方になります。設備投資は**3,600万円**です。

自家焙煎が生む2つの出口



1つの仕入れが、原価改善と物販売上の両方に効きます。

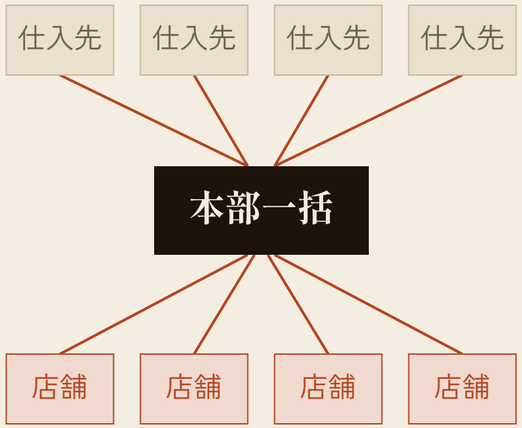
店舗ごとの発注を本部に集約し、原価率を34%から31%へ下げます。

今期：店舗ごとに発注



数量が分散し、単価が下がらない

来期：本部で一括発注



数量をまとめ、仕入条件を改善

原価率

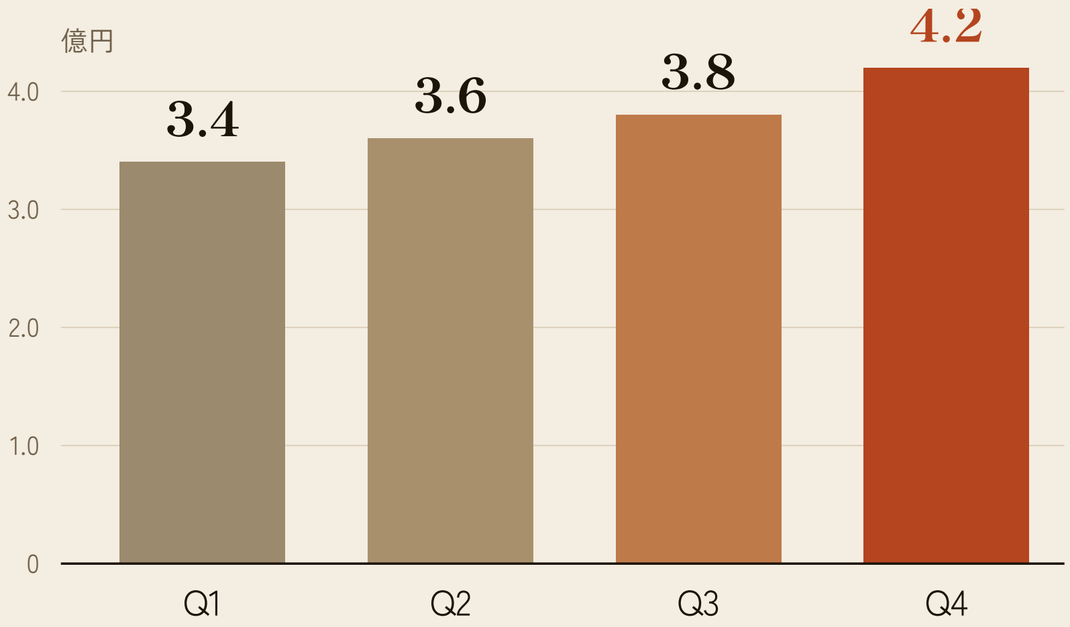
34% → 31%

▲3pt の改善

一括化の進め方

1. 全店の発注品目を本部で棚卸し・標準化
2. 主要品目を集約し、数量をまとめて交渉
3. 豆は年間契約で価格を固定（リスク対策と連動）

売上はQ1の3.4億円からQ4の4.2億円へ、新店の立ち上がりに沿って積み上がります。



四半期	売上目標（億円）	累計
Q1	3.4	3.4
Q2	3.6	7.0
Q3	3.8	10.8
Q4	4.2	15.0

通期合計 **15億円**

四半期を追うごとに目標が上がるのは、新規6店が順次立ち上がり、通期後半に全店が稼働する前提だからです。

投資総額2億4,000万円のうち、4分の3は駅前6店の新規出店に充てます。



新規出店（駅前6店）	物件取得・内装・初期人員の採用教育	**1億8,000**万円 構成比 75%
焙煎設備	物販比率15%を支える自家焙煎の生産能力	**3,600**万円 構成比 15%
モバイルオーダー	アプリ開発・全店の端末と決済の整備	**2,400**万円 構成比 10%
合計		**2億4,000**万円

計画を揺るがす要因は2つ。いずれも対策を計画に織り込んでいます。

リスク 01

人手不足

新規6店の立ち上げに必要な人員が集まらなければ、出店スケジュールも売上計画もずれます。

対策

A 時給改定で採用競争力を確保する

B シフトアプリで店舗間の応援を回し、少人数でも回る体制にする

リスク 02

豆の価格高騰

生豆の仕入価格が上がれば、原価率31%という前提が崩れ、利益率8%に直接響きます。

対策

A 年間契約で仕入価格を固定する

B 一括化でまとめた数量を契約交渉の材料にする

まとめ

来期計画は、6店の出店と3つの構造改革を、2億4,000万円で同時に進める計画です。

論点	今期	来期	手段
店舗数	18店	**24店**	駅前に新規6店
売上	12億円	**15億円**	Q1 3.4 → Q4 4.2 の積み上げ
営業利益	6,000万円	**1億2,000万円**	利益率 5% → 8%
平均待ち時間	6分	**2分**	モバイルオーダー 2,400万円
物販比率	8%	**15%**	焙煎設備 3,600万円
原価率	34%	**31%**	仕入れの本部一括化

投資総額
2億4,000万円

客単価（今期実績）
780円

主要リスク
人手不足・豆の価格

ご審議のお願い

投資2億4,000万円のご承認をお願いいたします。

駅前6店の出店、モバイルオーダー、自家焙煎の物販。この3点への投資により、来期は売上15億円・営業利益1億2,000万円を目指します。

決議事項
来期投資 2億4,000万円

提出日
2026年11月16日

提出先
取締役会