

カフェ営業および自家製加工品（物販）導入による収益最大化に向けた事業実行計画書
（ご提案）

1. はじめに(事業内容および現状の理解)

先ほどはお時間をいただき誠にありがとうございました。まずは、 様の現在の取り組みおよび今後の事業構想について、当方が理解いたしました内容を整理させていただきます。

〇〇様は〇〇市にて季節ごとの料理教室(〇〇)をスタートされ、年間を通じた生徒様や単発での参加者様を集めながら着実に実績を重ねられている現状を伺いました。そして次のステップとして、〇〇市内のシェアキッチン(〇〇の「〇〇」等)を活用し、週1回ペースでのカフェオープンに向けた準備・問い合わせを進められている状況と把握しております。

カフェの開設にあたり、「カフェの飲食提供(イートイン)単体のみでは経営的な懸念がある為、自家製の調味料や惣菜、瓶詰めなどの物品販売(物販)を併設し、事業の持続性と収益性を高めたい」というお考えも理解いたしました。

本提案書は、伺った現状とご意向を踏まえ、当アカデミーが保有する常温保存・殺菌技術とデータを活用し、カフェ店舗での「ついで買い」を誘発する高粗利な自社加工食品を安全かつ効率的に導入するための具体的計画をまとめたものです。

2. 現状の整理と事業課題の分析

■様の現在のリソースと、加工食品の製造・販売を導入するうえでクリアすべき課題を以下の通り整理いたしました。

【現状のリソース・強み】

- 料理教室での実績：定期的に顧客を集める料理スキルと、食に対する生徒様からの信頼。
- 明確な事業構想：カフェ単体営業のリスクを予見し、物販を組み合わせた二重の収益軸（イートイン＋物販）を志向されている点。
- 立地・拠点の候補：〇〇市内で週1回出店できるシェアキッチン物件の特定とアプローチ。

【解決すべき課題・検討事項】

- 製造許可の確認:出店予定のシェアキッチンにおける取得済み営業許可(惣菜製造業、飲食店営業等の有無)の確認。

- 常温流通加工品のノウハウ獲得: その場で提供するカフェ料理とは異なり、密封容器で常温保存・流通させるための「科学的殺菌理論」と「法的根拠に基づく賞味期限設定」の獲得。
- 商品ラインナップの選定: カフェのコンセプトに合わせたドレッシング、オイル漬け、クラフトコーラの素、惣菜系加工品などの具体的商品化。

3. カフェ収益を劇的に高める「カフェ＋加工品物販」ハイブリッドモデル

個人経営のカフェにおいて、飲食提供のみで十分な利益を上げるのは客席数・回転数の限界から容易ではありません。自社加工品の物販を組み合わせることで、損益分岐点を劇的に下げることができます。

① 「ついで買い」による客単価の大幅アップ

- イートイン単体の限界: カフェのランチやドリンク提供のみの場合、客単価は1,200円～1,500円程度に固定されます。
- 物販併設による単価引き上げ: 店舗で提供したランチのドレッシングや、美しく陳列されたピクルス・調味料(1本700円～900円程度)を「ついで買い」していただくことで、客単価を2,500円～3,000円近くまで引き上げることが可能です。同じ来店客数であっても売上は1.5倍～2倍に拡大します。

② 高粗利益率による収益の安定

自家製の加工食品(瓶詰め・ドレッシング等)は、飲食店提供の料理に比べて原価率を低く抑えられ、圧倒的に高い粗利益率を確保できます。1人経営であっても、物販の売上が加わることで手元に残る利益が大きく改善します。

③ 法的な製造許可とテイクアウトの区分

- 飲食店営業許可: お皿に盛り付けてその場で提供する料理、および簡易的なテイクアウト(すぐ消費されるお弁当等)に対応。よそでの販売は不可。
- 惣菜製造業・密封包装食品製造業、等: プラスチックケースや容器を密封し、食品表示シールを貼って販売する商品に対応。この許可があれば、自社カフェ店舗内での物販はもちろん、マルシェでの販売や他店舗・産直・道の駅・EC等への卸売・流通が完全に解禁されます。

4. 効率的な製造拠点と生産体制の構築戦略

自社工房を最初から借りたり建築したりするリスクを避け、既存の設備を賢く利用した生産モデルをご提案いたします。

戦略①: シェアキッチンでの許可確認と重複申請交渉

出店予定のシェアキッチンで物販用加工品を作るための確認手順です。

- オーナーへの許可確認: 該当施設が「惣菜製造業」などの製造許可を取得しているか確認します。

- 〇〇様名義での重複取得(必要な場合):施設側が未取得、または個人ごとの申請を求めている場合、〇〇様のお名前で該当場所に営業許可を申請します。〇〇内の保健所(〇〇保健所等)の運用に基づき、「15時以降は惣菜製造業」といった時間帯区分や曜日区分を行うことで、1つの施設で製造許可を取得できる可能性があります。

戦略②:広域施設(〇〇6次産業化支援施設等)を活用した「まとめ生産」
常温で長期保存(1年～2年)ができる加工食品は、毎日作る必要がありません。

- 公的施設のスポット利用:〇〇などにある6次産業化支援施設(あらゆる製造許可を保有する公的施設)や製造許可付きレンタルキッチンを月に1日～数日だけ借り受けます。
- 1日での大量ストック生産:加工食品の工程は「切る・仕込む・充填する・加熱殺菌する」というシンプルな作業です。1日の集中製造で200本～500本規模のストックを製造できます。
- カフェ営業日での在庫販売:作り置きした常温ストックから、週1回のカフェ営業日やイベント・マルシェ出店時に必要な分だけ持ち込んで販売するため、製造に追われることなく店舗を運営できます。

5. 科学的根拠に基づく衛生管理と段階的賞味期限設定

商業流通に乗せるにあたり、最も重要な「科学的殺菌」と「賞味期限」の決定プロセスです。

戦略①:数値データ(pH・水分活性AW)に基づく加熱殺菌

- 二大指標による微生物制御:食品の保存性は、感覚やネットのレシピではなく「pH(酸度)」と「水分活性(AW/食品中の利用可能な水分量)」という2つの数値で決定します。
- 加熱条件の自己判断:当アカデミーでは、簡易測定器(約2万円のpHメーター等)で計測した数値と照合することで、食品衛生法に準拠した「中心温度〇〇℃で〇分間加熱殺菌すれば100%安全」という数値データを提供します。
- 自由な商品開発:この殺菌理論さえ身につけば、ドレッシング、オイル漬け、ピクルス、クラフトコーラの素など、作れる商品の幅が無限に広がります。

戦略②:自宅キッチンでの先行試作と検査証書の取得

加工場が決まる前の段階であっても、ご自宅のキッチンで試作品を作り、外部検査機関へ提出して検査証書を取得することを推奨します。環境条件の厳しい自宅キッチンで作った試作品が細菌検査をクリアできれば、管理された施設で作る商品は「100%確実に安全である」という絶対的な証明になります。

6. 本講座(ピクルスアカデミー)の提供価値と受講コース

当アカデミーでは、大手流通（セブン-イレブン等）への納品実績に基づく「絶対的な衛生管理・殺菌ノウハウ」を提供いたします。

【推奨コース：初級・上級プログラム】

- 受講費用：33万円（税込）のみ
- 追加費用の排除：毎月の月額費用、サブスクリプション費用、顧問料などは一切発生いたしません。
- コース内容：加工食品の常温保存理論、pH・水分活性の測定手順、法的な加熱殺菌データの提供、細菌検査の手配法、食品表示シールの作成法など、商品作りに必要なノウハウを完全マスターできます。

※ホームページ制作やデザイン・写真撮影の内製化まで学びたい方向けの「1人企業プログラム」もございますが、純粋に安全な商品作りと製造ノウハウを修得されたい場合は、33万円のコースで十分に対応可能です。

7. 今後推奨する実行ロードマップ

様がカフェ出店と物販導入をスムーズに進めるための推奨アクションプランです。

None

【STEP 1】 シェアキッチンの許可確認（即時）

- |
- └▶ 出店予定のシェアキッチンオーナーへ取得済み営業許可の確認
- └▶ 必要に応じ、保健所へ重複許可取得（時間帯区分等）の事前相談

【STEP 2】 講座受講と殺菌理論の修得（随時）

- |
- └▶ オンライン座学＋リアル講習（約3時間）での実技・理論マスター
- └▶ pH測定器等の簡易備品（約2万円）のセットアップ

【STEP 3】 自宅での先行試作と細菌検査提出（受講後すぐ）

- |
- └▶ カフェで販売したいドレッシング・ピクルス・加工品の試作と数値計測
- └▶ 外部検査機関へ試作品を提出

【STEP 4】 カフェオープンと物販の同時スタート（オープン時）

|

└▶ 検査をクリアした商品の店頭・物販開始

└▶ イートイン提供（ドレッシング等）と物販の連動による客単価アップの実践

【STEP 5】 賞味期限の順次延長と販路の拡大（カフェ稼働後）

|

└▶ 2ヶ月・3ヶ月・6ヶ月検査クリアに合わせた賞味期限表示の順次更新

マルシェ出店、他店舗・道の駅・産直市場への委託販売・卸売展開

8. おわりに

週1回のカフェ営業に自家製加工品の物販を組み合わせるアプローチは、店舗の客単価を跳ね上げ、個人経営の安定感を劇的に高める非常に優れた戦略です。

当アカデミーの科学的殺菌ノウハウと数値データをご活用いただくことで、食中毒や品質劣化のリスクを完璧に防ぎながら、■■■■様のアイデア溢れる商品を自信を持ってお客様にお届けできるようになります。

まずは出店予定のシェアキッチンにおける営業許可の状況をご確認いただき、講座の受講をご検討いただけますと幸いです。

■■■■様のカフェオープンとオリジナル商品の展開に向け、必要な技術と情報を全力で提供してまいります。今後とも何卒よろしくお願い申し上げます。