



代表 山本とブラジル・ボタニカ農園
パウロ氏

○本社所在地：大阪府吹田市

○事業概要：コーヒーの焙煎加工、コーヒー専門店の経営、コーヒー豆・ギフトの販売、ケーキ製造販売、コーヒー業務卸、パン製造販売

○常時使用する従業員：134名（2025年8月期）

○現在の売上高：20億円（2025年8月期）

○法人番号：5120901008100

○Web：
<https://www.hirocoffee.co.jp/>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
山本 光弘

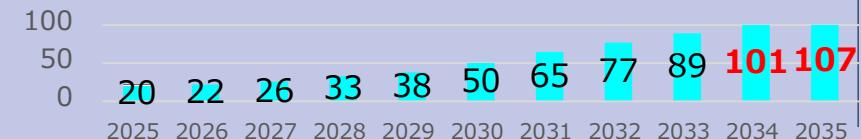
品質とホスピタリティを追求し、珈琲の未来を創造する

私たちはこれまで“本物の一杯をコーヒー生産者と共に創る”をテーマに商品を提供してまいりました。地域密着を心掛け、画一化しない価値ある店づくりを追求して、お客様に「心からくつろげる時間・空間」を届けてまいりました。お陰さまで、**北大阪と兵庫県東部に20店舗**を展開しております。それらのこだわりを基に、卸(BtoB)・EC(BtoC)などの成長分野を強化し、新たな地域への出店も加速させていきます。私たちは、地域と共に歩みながら、2030年代に売上高100億円を目指し、次世代へ誇れるコーヒー文化を創造していきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2034年の売上高100億円達成、2035年の107億円達成に向け、旗艦店舗(生産拠点)を再構築し、多店舗展開や卸・EC分野の強化により事業規模を拡大します。



課題

- 今後の多店舗展開や卸・EC分野の拡大に向けて、旗艦店舗(生産拠点)の供給能力を増強する必要がある。
- 出店戦略や、商品・サービスを再設計し、当社ブランドの顧客体験を増やしていきたい。
- 店長・管理職・製造人材の育成をより積極的に進め、会社規模の拡大を支える組織体制を強化する必要がある。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- 生産拠点でもある旗艦店舗の再構築(新規出店)を推進し、他の店舗への供給能力を強化する。その上で、当社売上高の55%を占める物販(卸・ECを含む)のシェアを伸ばす。
- 旗艦店舗を中心とした店舗網を再設計し、複数業態を組み合せたドミナント出店により、商圏・知名度を拡大する。
- コーヒー生産者と合意した当社独自基準“HIROCERT”やISO9001を通じ、高付加価値な商品を開発していく。
- 他社との連携等によるスペシャルティコーヒーの新ブランド・新事業を立ち上げ、販路や収益源の多角化を図る。

実施体制

- 新たな生産拠点(焙煎・製造の工房)を構築し、商品開発部と製造部の連携により、生産能力の強化と品質向上を図る。
- 新規事業開発室が、他社との連携について企画・交渉を担い、新ブランド・新店舗モデル等の事業化を実現していく。
- 成長戦略チームを設置し、商品開発・営業・デザイン・ECを横断する体制を構築。専門人材の採用・育成を計画的に行う。
- 管理職や製造部門、コーヒーソムリエ等の人材育成を強化し、今後の出店ペースに対応できる組織体制を整備する。