



# INOWA

## 命の輪

### ひとくちの深呼吸

日本の出汁と発酵文化で、  
心身を「整える」ウェルネススタンド

Business Plan / Brand Manifesto

# 現代社会に不足しているのは「栄養」ではなく「整う時間」

課題：過栄養とストレス  
(Over-nutrition & Stress)



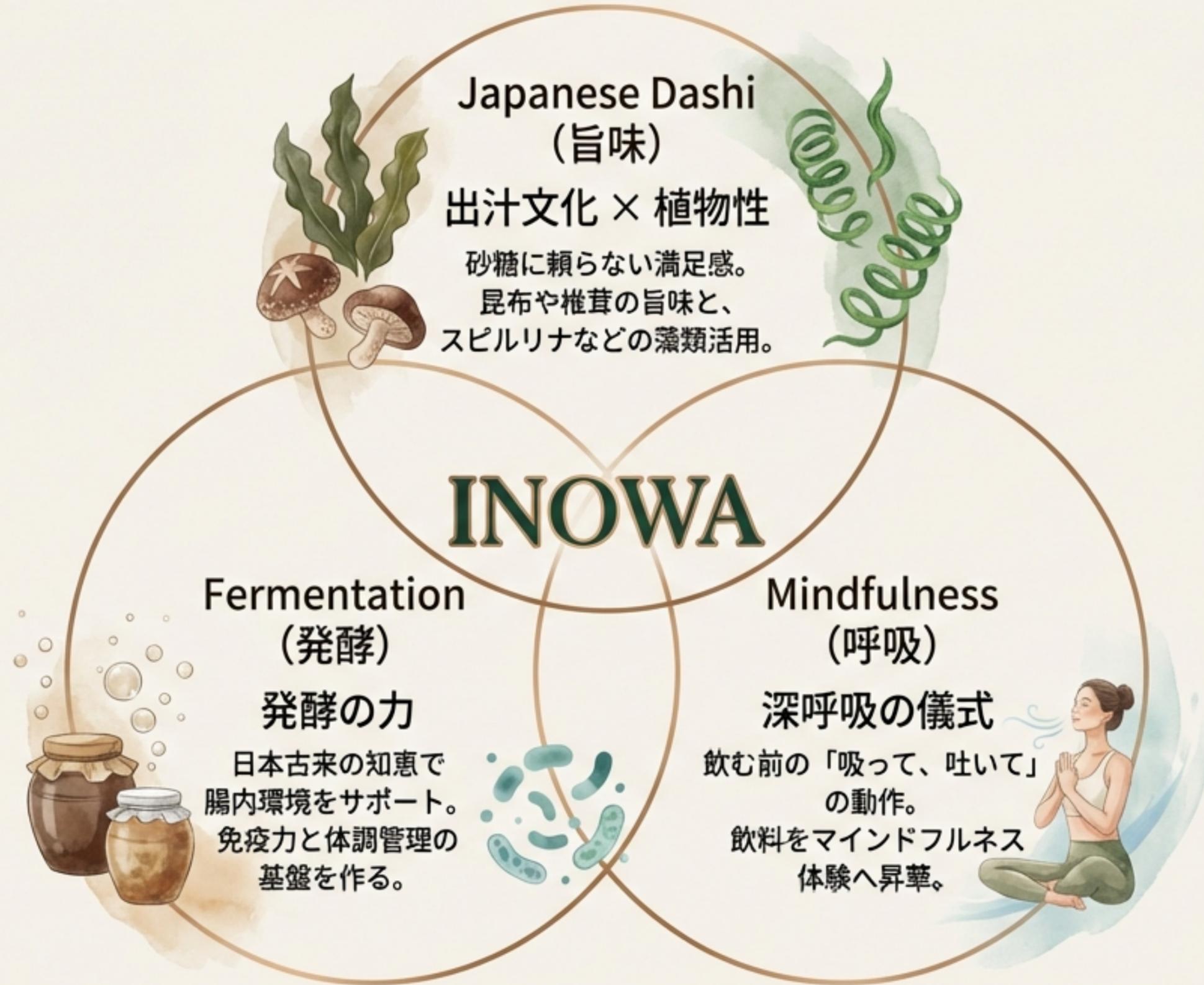
現代人はカロリー過多でありながら、精神的な「余白」が欠如している。  
従来のジューススタンドは「栄養補給」のみを提供。

機会：ウェルネスへの渴望  
(Craving for Wellness)



ヴィーガン・腸活・マインドフルネス市場の拡大。  
求めているのは、物理的な健康と精神的な安らぎの融合。  
INOWAは「整える (Conditioning)」を提供する。

# INOWAの提供価値：3つの柱



# 身体と心に染み渡る、クリーンなメニュー設計



## 玉ねぎスムージー ¥800

加熱した玉ねぎの甘みとホワイトバルサミコ酢。



## 抹茶ソイラテ ¥700

濃厚な抹茶とヘルシーな豆乳の調和。



## 洋梨のラッシー風 (Price pending)

60種類の栄養素と乳酸菌。スピルリナ配合。



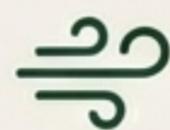
## 野菜スープ ¥900

黒糖と抹茶の隠し味。お米パン付き。

# 体験価値：ひとくちの前に、深呼吸を。



## Ritual



### Step 01

息を吸って3秒

(Inhale for 3 seconds)



### Step 02

息を吐いて3秒

(Exhale for 3 seconds)



### Step 03

ひとくちジュースを味わう

(Taste the sip)

ただの水分補給を「立ち止まるきっかけ」に変える。

日常の中に「整う」瞬間を創出。

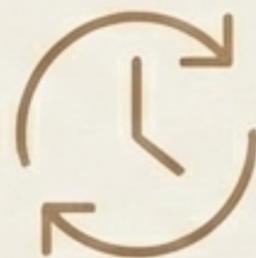
# 「ショートステイ」型による高効率ビジネスモデル



## 省スペース

家賃比率を抑制する  
小型スタンド形態。

低投資での出店が可能。



## 高回転

テイクアウト主体の  
Grab & Goスタイル。

オフィス街や商業施設で  
の需要に対応。



## 高粗利

粗利率 約70%  
(原価率30%)

輸入肉や乳製品を使わず、  
野菜・海藻・発酵素材で  
コストをコントロール。

# ユニットエコノミクス (標準店舗モデル)

**月商：約369万円**

(日商 12.3万円 / 客単価 820円 / 150人)

**Minus 原価 (30%) : ▲110万円**

**Minus 人件費・家賃・経費 : ▲200万円前後**

**営業利益：約45～65万円 / 月**

(営業利益率 10～15%)

**年間営業利益：440万円～660万円**

# 投資効率と回収期間

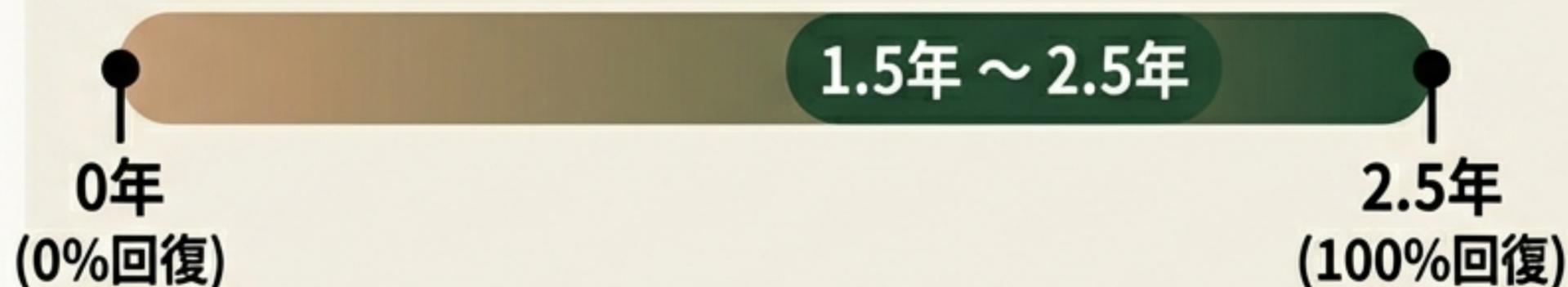
## 初期投資内訳

¥500万 - ¥1,000万

- 内装工事：¥300-600万
- 厨房機器：¥150-300万
- 開業準備：¥50-100万

## 回収期間目安

1.5年 ~ 2.5年



小型店舗モデルにより初期リスクを最小化。  
飲食業界において極めて早い回収スピードを実現。

# 競争優位性：なぜINOWAが選ばれるか

独自性  
(Uniqueness)



「出汁 × スムージー」の味覚

フルーツジュースとは異なる、  
模倣困難な独自のフレーバープロ  
ファイル。旨味と発酵の融合。

コスト制御  
(Cost Control)



安定した原価構造

価格変動の激しい動物性食材を  
使わず、国内野菜や藻類を使用  
することで利益率を安定化。

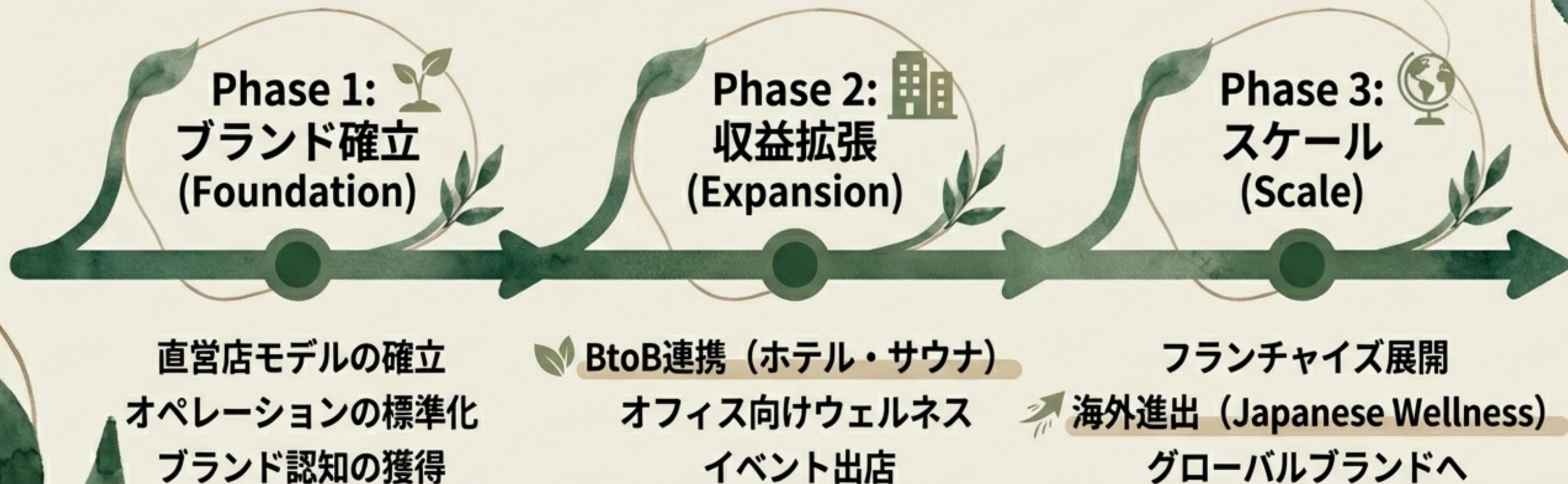
汎用性  
(Versatility)



全方位的な展開力

朝食、間食、リカバリードリンク。  
さらにBtoB（濃縮液）への展開も  
容易。

# 成長ロードマップ



# 拡張戦略 A：ホテル・サウナ向けアメニティ

## HOTEL - 旅の疲れを癒やす



- ウェルカムドリンクや朝食に。
- 客室ミニバーへの「濃縮ベース」導入。
- インバウンド客への「日本体験」提供。

## SAUNA - 究極の「ととのう」



- 発汗後のミネラル・酵素補給。
- 休憩スペースでの「深呼吸リチュアル」導入。
- サウナ体験の価値を最大化するパートナー。

# 拡張戦略 B：オフィス・健康経営サポート

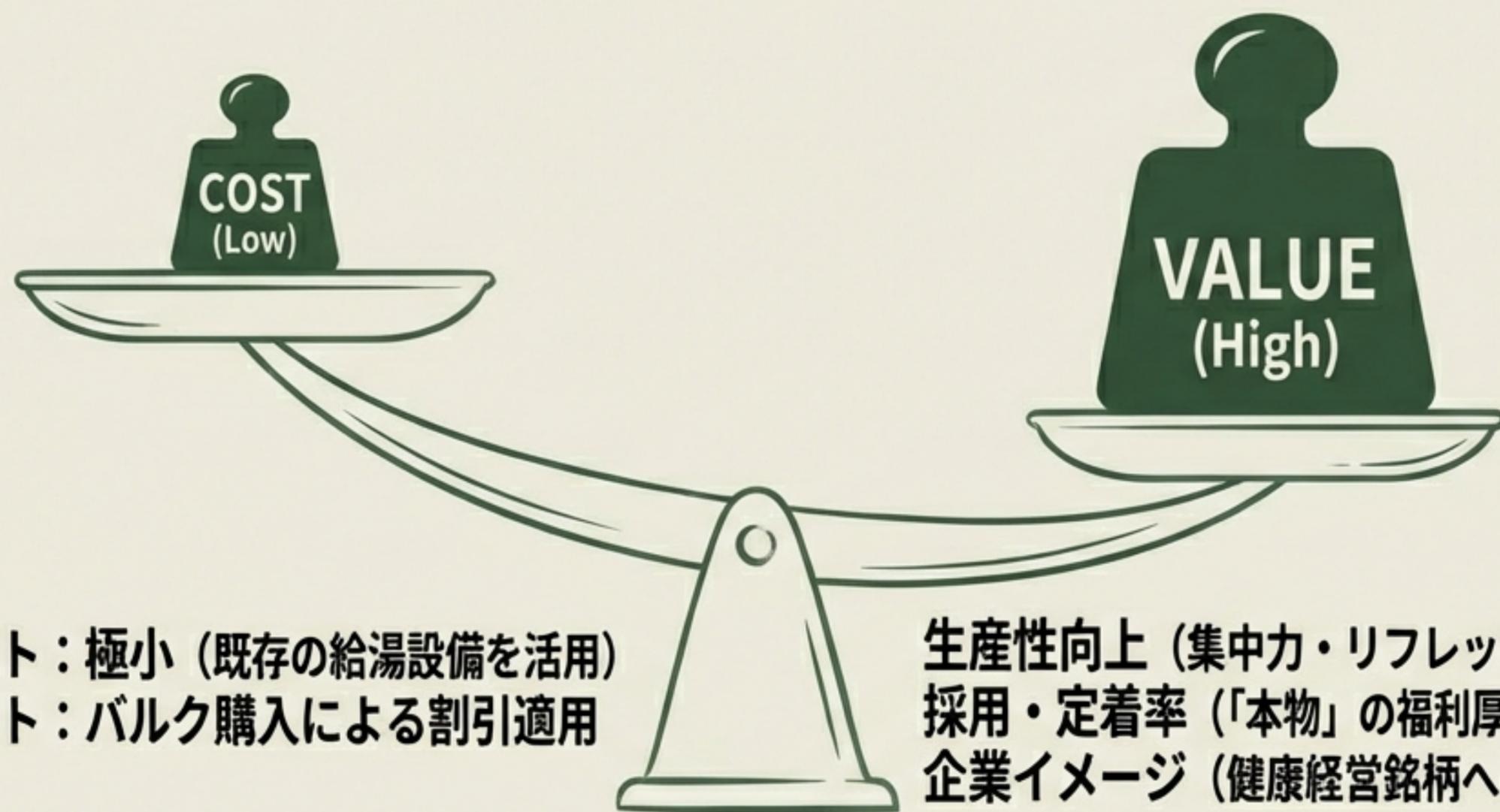
濃縮ドリンクベースを活用した「置くだけウェルネス」



## 健康経営 (Kenko Keiei)

- 企業のブランディングと従業員のプレゼンティズム向上を同時に実現。
- 天候に左右されない安定したストック収益源。

# 企業導入のROI：活力への投資



**「コスト」ではなく、組織を強くする「投資」としての導入。**

# リスク管理と事業の強靱性

## 立地依存のリスク

BtoB（オフィス・ホテル）収益による  
バッファ確保。  
天候や人流に左右されない収益の柱を持つ。

## トレンドの陳腐化

「出汁・発酵」は一過性のブームではなく、  
日本の食文化の根幹。  
季節ごとのメニュー開発で鮮度を維持。

## 固定費の負担

小型店舗設計による家賃・光熱費の最小化。  
損益分岐点を低く設定した強固なモデル。



# Global Vision

## The Starbucks of Japanese Wellness

Umami • Fermentation • Zen

「深呼吸」という休息を、世界へ。  
高収益と社会的意義を両立するウェルネス・ベンチャー。

[www.subarashiisaito.co.jp](http://www.subarashiisaito.co.jp)

01-2345-6789