MAPLE LANE COFFEE · 이사회 회의

카페 18개가 사업이 되었습니다. 24개가 되면 *수익이 납니다.*

내년 계획: 신규 역세권 매장 6곳, 운영 우선순위 3가지, 그리고 5%에서 8%로 두 배가 되는 마진.

작성 대상
이사회

날짜
2026년 11월 16일

올해 → 내년

카페
18 → 24

매출
$8.0M → $10.0M

영업이익
$400K → $800K

영업이익률
5% → 8%

필요 투자금: 카페, 모바일 주문, 로스팅에 걸쳐 총 $1.6M.

순서

오늘 밤 이사회가 답을 들어야 할 네 가지 질문입니다.

01

현재 위치

올해 카페 18개, 매출 $8.0M, 그리고 얇은 5% 마진.

02

목표

카페 24개, 매출 $10.0M, 이익 $800K — 그리고 분기별 달성 경로.

03

세 가지 우선순위

모바일 주문, 자체 로스팅 원두, 중앙 구매.

04

자금과 리스크

투자금 $1.6M, 그리고 인력이나 원두 수급이 빠듯해질 경우의 대응.

요청하는 결정: $1.6M 투자 프로그램과 8% 마진 목표의 승인.

현재 위치

올해 우리는 규모를 키웠지만, 1달러당 5센트만 남겼습니다.

운영 중인 카페	매출	영업이익	평균 객단가
18	$8.0M	$400K	$5.20

올해, 매출 1달러당



18개 매장과 $8.0M의 거래는 실제 사업입니다. 하지만 5% 영업이익률에서는 임대료 재협상 한 번, 원두 가격 급등 한 번과 같은 단 한 번의 나쁜 분기가 연간 이익 전체를 지워버립니다.

구조적 문제

성장만으로는 5% 마진을 해결할 수 없습니다.

같은 비용 구조에서 카페를 늘리면 매출은 늘어도 얇은 이익은 그대로입니다. 그래서 내년 계획은 매장 확대와 동시에 비용과 매출 구성도 함께 공략합니다.

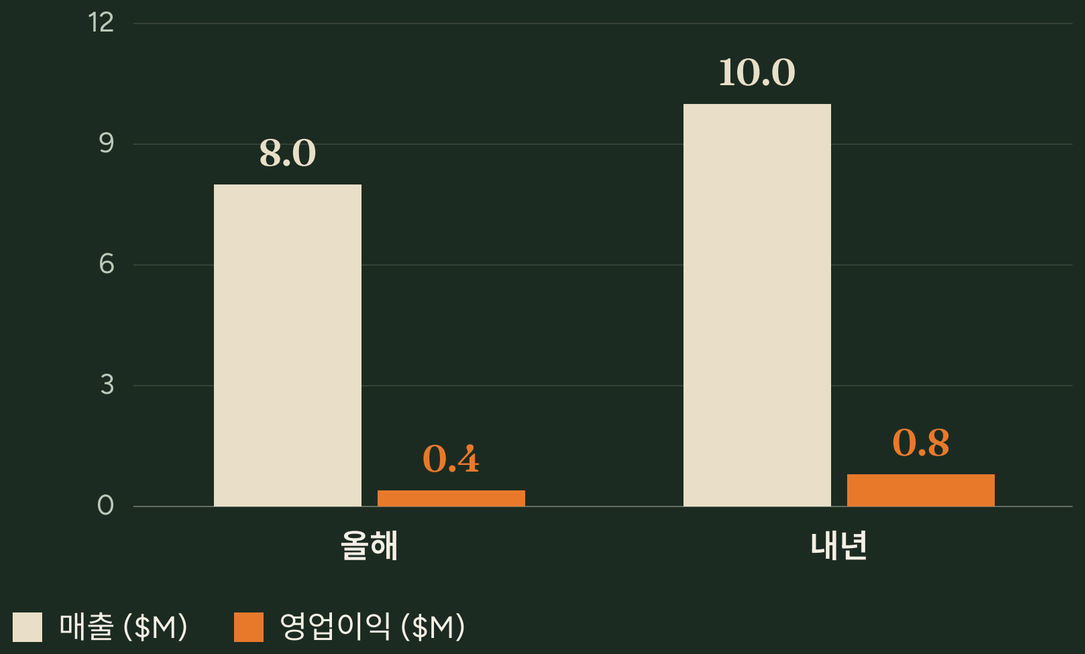
목표

매출은 25% 성장합니다. 이익은 두 배가 됩니다. 그 격차가 바로 이 계획의 핵심입니다.

지표	올해	내년	변화
카페	18	24	+6
매출	$8.0M	$10.0M	+25%
영업이익	$400K	$800K	×2
영업이익률	5%	8%	+3%p
매출원가	34%	31%	−3%p

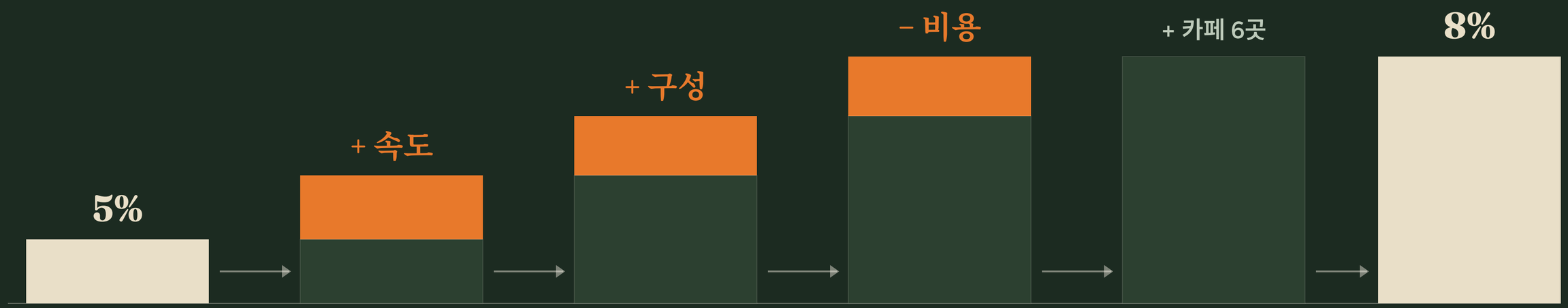
올해 평균 객단가: $5.20. 신규 카페 6곳 모두 기차역 인근에 계획되어 있습니다.

매출과 이익 비교



마진은 어떻게 움직이는가

세 가지 지렛대가 5%에서 8%로 이끕니다 — 매장 확대만으로는 불가능합니다.



왼쪽에서 오른쪽으로 읽어 주십시오: 주황색 블록 각각이 마진을 더하는 세 가지 우선순위이며, 마지막 단계는 개선된 비용 구조 위에 신규 카페 6곳을 더합니다. 세 지렛대 없이 카페만 열면 매출은 $10.0M이 되어도 마진은 여전히 5%에 머물러 이익은 절반에 그칩니다.

우선순위 01 · 속도

모바일 주문으로 평균 대기 시간이 6분에서 2분으로 줄어듭니다.

평균 대기 시간: 카운터 주문 VS. 모바일 주문

현재 · 카운터 주문



6분

대기와 주문은 도착 전 휴대폰에서 처리

내년 · 모바일 주문



2분

막대는 축척대로 표시: 구간마다 고객 시간 2분

고객당 절약된 시간(분)

4

방문마다 줄 서는 시간이 4분 줄어듭니다 — 사람들이 매일 이용하는 역세권 카페와 그냥 지나치는 카페의 차이입니다.

역세권에서 중요한 이유

신규 카페 6곳 모두 기차역 옆에 있으며, 고객에게는 다음 열차 전까지 정해진 여유 없는 시간뿐입니다. 6분의 대기는 그 고객을 잃게 하고, 2분의 픽업은 그 고객을 얻게 합니다.

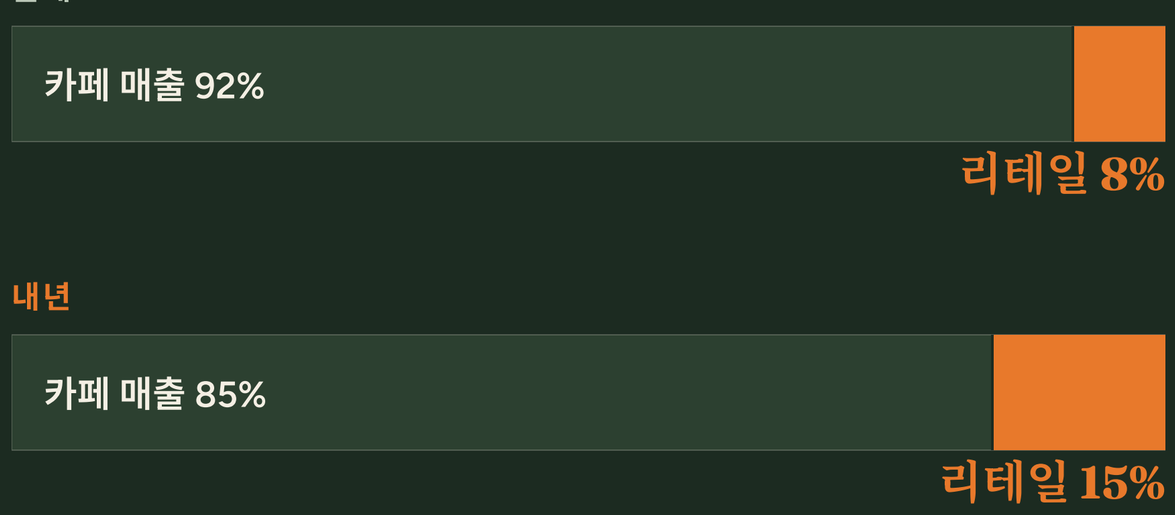
투자금

$160K

우선순위 02 · 구성

자체 로스팅 원두로 리테일 매출 비중이 8%에서 15%로 늘어납니다.

매출 비중: 음료·푸드 vs. 리테일 원두



자체 로스팅이 바꾸는 것

1 직접 로스팅
로스팅 장비로 완제품 구매 대신 원두를 자체 생산합니다.

2 내려서 팔고, 담아서 팝니다
같은 원두가 컵에도 담기고 봉지에 담겨 매대에도 오릅니다.

3 리테일 비중이 거의 두 배로
바리스타 시간이 필요 없는 제품으로 매출 비중이 8%에서 15%로.

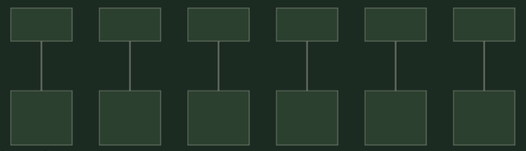
투자 · 로스팅 장비
$240K

우선순위 03 · 비용

중앙 구매로 매출원가가 매출의 34%에서 31%로 낮아집니다.

24건의 구매 결정을 하나로

현재 · 카페별 개별 구매



소규모 주문 다수,
협상된 가격 없음

원가율 34%

내년 · 중앙 데스크가 24곳 일괄 구매



원가율 31%

단일 물량, 단일 가격, 24개 카페 공급

매출원가(매출 대비 %)	올해	내년
매출원가	34%	31%
구매 지점	카페별	단일 데스크
공급 카페 수	18	24

3%포인트가 중요한 이유

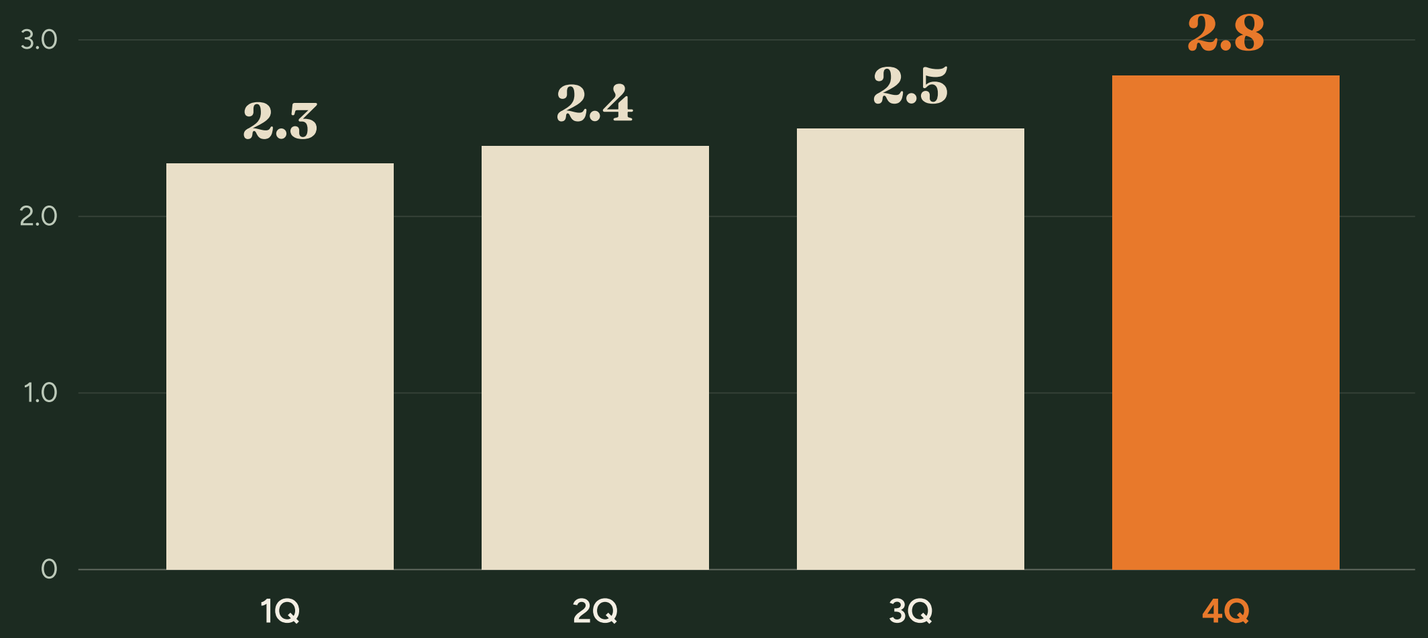
매출원가 3%포인트는 마진을 5%에서 8%로 끌어올리는 데 가장 큰 단일 기여 요소이며, 신규 카페와 달리 자본이 필요하지 않습니다. 24개 카페가 함께 구매하면 18개가 개별로 구매할 때는 결코 얻을 수 없었던 가격을 얻습니다.

필요 투자금

없음 — 조직 변화만 필요

분기별 경로

$10.0M은 후반부에 집중되어 있습니다: 4분기만으로 $2.8M입니다.



매출 목표, $M — 4개 분기 합계 $10.0M

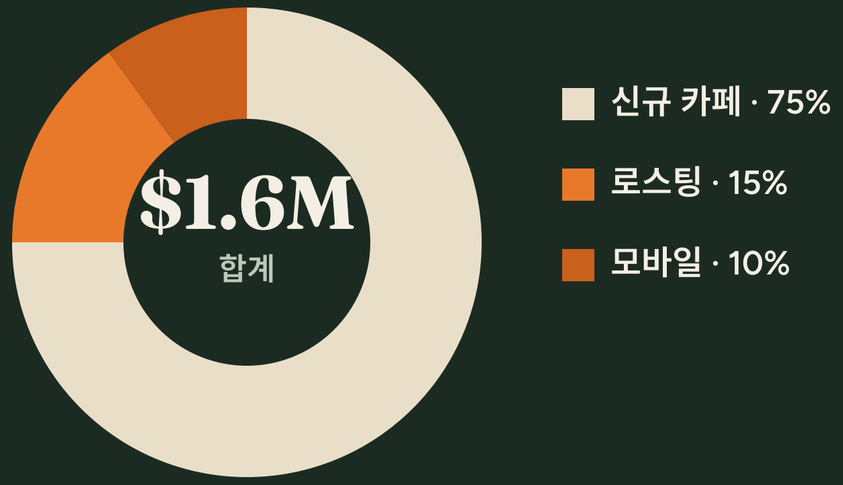
분기	목표 ($M)
1Q	2.3
2Q	2.4
3Q	2.5
4Q	2.8
연간 합계	**10.0**

신규 카페 6곳이 가동되고 모바일 주문이 더 많은 매장에 도입되면서 곡선이 상승합니다. 이 계획은 1분기와 2분기 수치로 판단해 주십시오. $2.3M과 $2.4M에 도달하지 못하면 4분기의 도약은 저절로 일어나지 않습니다.

요청 사항

투자금 $1.6M, 그중 4분의 3이 신규 카페 6곳에 투입됩니다.

$1.6M의 사용 내역



$1.6M 총 투자금의 비중.

투자금	금액	투자 내용
신규 카페	$1.2M	6개 매장, 전부 기차역 인근
로스팅 장비	$240K	리테일 매출 8%→15%
모바일 주문	$160K	평균 대기 6분→2분
합계	**$1.6M**	오늘 밤 요청하는 승인

내년 추가되는 이익

+$400K

영업이익 $400K에서 $800K로.

신규 카페당 투자금

$200K

역세권 매장 6곳에 총 $1.2M.

리스크

이 계획을 무너뜨릴 수 있는 두 가지가 있으며, 둘 다 대응책이 준비되어 있습니다.

리스크 01

카페 6곳을 동시에 열면서 발생하는 인력 부족.

신규 매장 6곳은 바리스타와 교대 리더가 필요하며, 동시에 기존 18개 매장도 모바일 주문으로 더 빨라진 아침 피크 시간대를 운영해야 합니다.

→ 대응 방안

새로운 급여 체계

명확하게 공개된 승급 체계로 시장 경쟁력 있는 채용과 유지를 가능하게 합니다.

교대 관리 앱

24개 카페 전체의 근무표와 대체 인력을 매장별이 아닌 통합으로 관리합니다.

리스크 02

31% 매출원가 목표를 위협하는 원두 가격 상승.

34%에서 31%로의 비용 절감은 원자재 가격을 유지할 수 있다는 전제에 기반합니다. 생두 가격 급등은 컵 커피와 판매 예정인 원두 봉지 모두에 타격을 줄 것입니다.

→ 대응 방안

고정가 연간 계약

연간 원두 가격을 고정하여 31% 목표가 시장 변동에 노출되지 않고 보호되도록 합니다. 이 정도 규모의 계약을 가능하게 하는 것이 바로 중앙 구매입니다.

요약하면

네 가지 약속, 하나의 승인.

01 카페 24개, 매출 $10.0M로 성장합니다.

신규 매장 6곳, 전부 기차역 인근, 분기별 경로 2.3·2.4·2.5·2.8.

02 영업이익을 $800K로 두 배 늘립니다.

마진은 5%에서 8%로 상승합니다 — 이 계획이 실제로 다루는 숫자입니다.

03 세 가지 우선순위가 마진을 만들어냅니다.

대기 6분→2분 · 리테일 매출 8%→15% · 매출원가 34%→31%.

04 리스크는 식별되었고 대응책도 마련되어 있습니다.

인력: 새로운 급여 체계와 교대 관리 앱 / 원두: 고정가 연간 계약.

요청하는 승인: 투자금 $1.6M과 8% 영업이익률 목표.

총 투자금

$1.6M

MAPLE LANE COFFEE · 내년

매출 4분의 1 증가. 이익 두 배. 커피 한 잔은 그대로.

역세권 카페 6곳, 모바일 주문, 자체 로스팅, 그리고 단일 구매 데스크 — 마진을 5%에서 8%로 끌어올리는 $1.6M.

이사회 대상 작성 · 2026년 11월 16일 · 이후 질의 및 논의.

내년 한눈에 보기

24
운영 카페 수

$10.0M
매출

$800K
영업이익, 마진 8%

$5.20
현재 평균 객단가