

外食経営2.0でwithコロナ時代のニュースタンダードに取り組む 『タイ屋台999（カオカオカオ）』運営のカオカオカオの挑戦 スマートサプライチェーンを実現する「Farm to Tableプロジェクト」 第3弾 CKとOEMで「999ファクトリー」を4月より始動

東京を中心に『タイ屋台999（カオカオカオ）』を展開する株式会社カオカオカオ（本社：東京都中野区、代表取締役：新井 勇佑、以下 当社）は、CSV経営の発想から日本におけるタイ料理業界の課題や社会的課題を解決し、タイ料理カルチャーを広めるため、生産から流通、販売まで一気通貫したスマートサプライチェーンを構築する「Farm to Tableプロジェクト」を立ち上げ、昨年11月より取り組んでいます。

この度、本プロジェクト第3弾として、株式会社スマイルリンクル（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：須藤 剛、以下 スマイルリンクル）と提携し、同社が運営するセントラルキッチンを活用し、「タイ屋台999」商品を製造委託する委託型セントラルキッチンを設立します。また、株式会社シコメルフードテック（本社：東京都渋谷区、代表：西原 直良、以下 シコメルフードテック）が運営する飲食店への仕込み代行サービス「シコメル」を使って、一部メニューの仕込みを製造委託します。これら「999ファクトリー」の稼働は2022年4月より開始します。



「999ファクトリー」とは

当社が提携するスマイルリンクルのセントラルキッチンの稼働していない時間帯に、「タイ屋台999」の商品の内、仕込みに技術を要するメニューを中心に調理業務を委託します。また、シコメルフードテック運営の飲食店への仕込み代行サービス「シコメル」を活用し、一部メニューの仕込みを製造委託します。これらを製造拠点として「999ファクトリー」と称し、FC店を中心に、店舗での調理オペレーションの簡略化と、タイ料理レストランでの調理経験がなくても対応できる店舗運営を実現します。

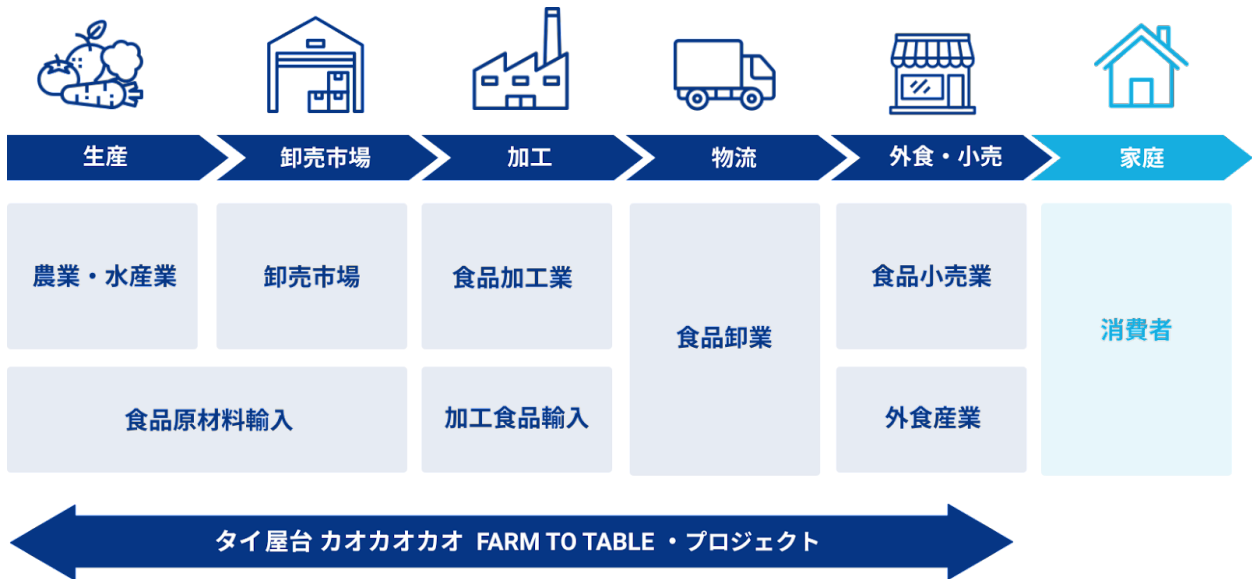
タイ100%なワクワクを日本に広めるカオカオカオ

当社は、2014年『タイ屋台999』東京・中野に1号店をオープンし、現在、新橋、新宿、日比谷、二子玉川、大阪・梅田の5店舗（2022年3月30日下北沢店オープン予定）を展開しています。タイ100%再現を目指した「THE タイ屋台」で、まるでタイに旅行に行ったかのような内装、BGM、タイ語が飛び交う空間で本場の味を忠実に再現した屋台料理とパケツドリンクやタイビールなどが楽しめます。これまでオープンインノベーション経営やデータ分析に基づく様々な独自の理論を加えた経営方針を採用し、お客様からの支持だけでなくその経営方法についても注目を集めています。

「Farm to Tableプロジェクト」について

当社では、以前より外食企業としての持続可能な経営方法を模索してきました。「Farm to Tableプロジェクト」は、外食産業が抱える社会課題の解決と、より持続可能なCSV経営スタイルを両立させる新たなスマートサプライチェーンモデルです。当社が株式会社千葉農産と協業して「999農園」で生産したタイ料理

食材を、株式会社IZUMIYA西東京が「999デリリー」として店舗やセントラルキッチンへ配送します。さらに、今回の取り組みである「999ファクトリー」で調理された食品も「999デリリー」で店舗へ流通します。今後は『タイ屋台999』のリアル店舗の展開だけでなく、中食・内食市場へも積極的に参入して参ります。

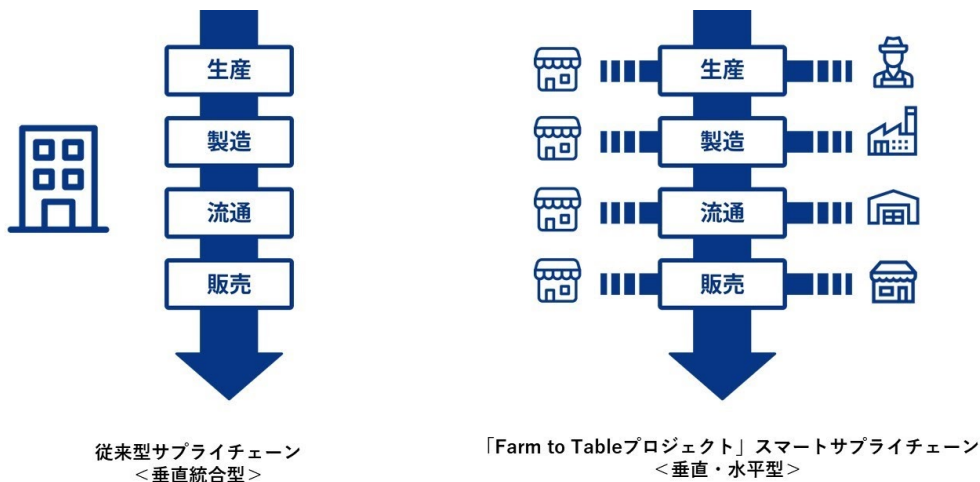


スマートサプライチェーンとは

従来の大手外食企業のサプライチェーンは、大量生産・大量消費を目的とした親会社が、主なレストラン事業のための生産や流通の役割を担う関連企業をグループ内に配置する、自社内製型の生産効率性を重視した「**垂直統合型**」のサプライチェーンでした。そのため、大手外食企業がもつ資本力や企業力が必要とされ、これまで外食中小企業はサプライチェーン構築へ着手することが困難でした。

今回、当社が目指すスマートサプライチェーンは、生産・流通・製造・販売の各セクションにおいて他業界のパートナー企業と協業することで、お互いの課題を解決できる新たな**ビジネスモデル**を構築した「**垂直・水平型**」のサプライチェーンモデルであることが大きな特徴です。「垂直・水平型」であれば、中小の外食企業でも他社と協業することで各パートナーの強みを活かしたスマートサプライチェーンの構築が可能となります。さらに、デジタルの仕組みを活用（DX化）することで、より効果的かつ効率的なサプライチェーンを実現できます。

このように、生産農家・製造工場・外食企業、各社の強みを活かすことで、小資本かつスピーディーに新規事業を展開し、更なる販路の拡大が見込めます。そうすることで、従来の飲食経営から**ミールソリューション経営**（食事の課題解決する企業）へ生まれ変わり、外食市場約26兆円の展開のみならず、フード産業全体の約117兆円市場での事業展開が可能となります。



「999ファクトリー」により解決できる課題

カオカオカオの課題

- ・タイ料理は専門的な調理技術が必要なため、技術力のある人員の確保・育成が必要で、採用費用や育成業務にコストと時間を取られていた。
- ・店舗での調理オペレーションが複雑で、仕込み作業に平均3時間×最低3人/日かかり労働過多。
- ・味の一貫性
- ・上記を理由とした出店スピードの減速やFC展開

スマイルリンクルの課題

- ・セントラルキッチンの稼働していない時間帯があり、活かしきれていなかった。
- ・店舗スタッフの高齢化が進み、彼らのセカンドキャリアを模索していた。
- ・結婚、出産を機に優秀な女性スタッフが離職してしまう。

シコメルフードテックの課題

- ・事業拡大中で、幅広い料理ジャンルの調理ノウハウを蓄積したい。

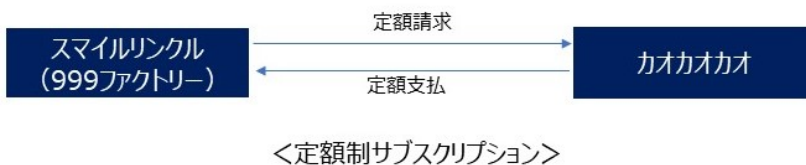
「999ファクトリー」による課題解決

「999ファクトリー」によって、店舗では仕込み業務の削減とオペレーション効率化、及び、時間当たりの必要スタッフ人数が縮小ができ、人件費削減と人時売上高アップに繋がります。

スマイルリンクルのセントラルキッチンでは、稼働率が上がり新たな収益を見込めるだけでなく、居酒屋業態の店舗勤務が難しくなったスタッフのセカンドキャリアを確立できます。離職を減らし、幅広い層の新規採用が可能になります。また、結婚・出産を機に優秀な女性スタッフの離職を防ぐ事が期待できます。

シコメルフードテックは、タイ料理という新たな専門領域のノウハウ蓄積ができ、さらなる受注と事業拡大を見込めます。

「999ファクトリー」におけるビジネスモデル



スマイルリンクルとカオカオカオのビジネスモデル

従来の飲食店は、各店舗で食材を調達して一から調理することが当たり前でした。しかしその手間は、より細やかな接客やお客様を楽しませるサービスとの両立を難しくしていました。「999ファクトリー」は、この手間による鮮度や美味しさという魅力を損なうことなく、タイ100%の999の商品や一部メニューの仕込みを実現します。

複数店舗の調理を同時に行うことは、食材はもちろん調理過程の無駄も省き、商品の時間管理や温度管理も設定しやすく、品質の安定と安全性、そしてコストダウンにつながります。

また、「シコメル」とのOEMは店舗の調理オペレーションを飛躍的に簡略化するため、タイ料理レストランでの調理経験がない方でも簡単に店舗運営をすることができます。スマイルリンクルのセントラルキッチンの活用とシコメルフードテックのサービスの利用は、双方にとって確実な利益獲得の方法と言えます。

■実施概要

『999ファクトリー』

セントラルキッチン

製造委託先：株式会社スマイルリンクル

製造工場所在地：東京都千代田区鍛冶町1丁目3-7 SWビル3F

製造商品 : 『タイ屋台999』フードメニュー27品（一部商品を除く）
 製造開始日 : 2022年4月上旬
 販売場所 : 『タイ屋台999』

シコメル

製造委託先 : 株式会社シコメルフードテック
 製造工場所在地 : 大阪府大阪市平野区長吉川辺2-8-25
 製造商品 : カオマンガイ、ガイトード（唐揚げ）など
 製造開始日 : 2022年4月上旬
 販売場所 : 『タイ屋台999』

■「Farm to Tableプロジェクト」の今後の展開

生産 「999農園」で2021年11月からの実証実験後、作付けを2022年4月予定
 流通 「999デリー」にて「999農園」で生産したタイ野菜と、
 「999ファクトリー」で調理済み商品を2022年4月上旬より流通開始予定
 製造 「999ファクトリー」で2022年4月より製造開始し、FC店舗中心に店舗へ展開予定
 販売 更なる店舗の出店加速、中食事業・小売り事業の本格参入予定

今後は、FC展開含めたさらなる店舗展開を加速させ、中食事業・小売り事業への参入を計画しています。スマートサプライチェーン構築後は、当社だけのものにするのではなく、生産から販売までの事業をそれぞれ仕組み化し、事業に参入したい飲食店や小売店、ホテルなどを運営する企業が利用できるプラットフォームとして解放する予定です。

■株式会社スマイルリンクルについて

「広島お好み焼きBig-Pig」「Tchin-TchinGORO」「ラム肉酒場 ラムゴロー」などの飲食店の運営を中心に、食料品の卸し及び小売業、衣料雑貨品の販売など幅広い事業を多数手掛けています。

プロジェクト参画企業からのコメント

株式会社スマイルリンクル 代表取締役社長 須藤 剛 氏

今回、新井さんのクリエイティブな考え方とこれからの外食産業の先駆けになる取り組みに魅力を感じ、カオカオカオさんと業務提携しプロジェクトに参画することに致しました。今後新たな外食経営の選択肢の一つになることを期待しています。

会社概要

社 名 : 株式会社スマイルリンクル
 本社所在地 : 東京都千代田区鍛冶町1-3-7 SWビル4階
 設 立 : 1994年
 事 業 内 容 : 飲食店の直営店・FC店経営などの飲食事業、食料品の卸し及び小売業などのその他事業
 U R L : <https://www.smilewinkle.com/>

■株式会社シコメルフードテックについて

飲食店がお店で提供されているメニューの仕込み済み商品を発注できる無料のアプリケーション「シコメル」を運営。お店は依頼したいメニューのレシピを提出し、アプリに登録された商品を発注するだけで、約2日後に商品がお店に到着します。2月下旬より、有名レストランやシェフのレシピを元に再現した仕込み済み商品が発注できるシコメルストア（マーケットプレイス）と仕入先を一元管理できる受発注機能（ベータ版）を新たにリリース。

プロジェクト参画企業からのコメント

株式会社シコメルフードテック 代表 西原 直良 氏

日本におけるタイ料理業界の課題や社会的課題を解決し、タイ料理カルチャーを広めるという、株式会社カオカオ様のミッションに魅力を感じ、この度業務提携しプロジェクトに参画することに致しました。今後もさらなる活躍に期待しています。

会社概要

社 名：株式会社シコメルフードテック

本社所在地：東京都渋谷区渋谷2-14-13岡崎ビル409

設 立：2019年12月

事業内容：飲食店の経営効率サービスの提供

U R L：<https://shikomel.com>

■『タイ屋台999』について

『タイ屋台999』は、タイ100%再現を目指した「THE タイ屋台」です。内装はバンコクの屋台をイメージし、カラフルな家具や食器、雑貨など全てタイから持ち込み本物にこだわりました。店内にはタイのお祭りを思わせる賑やかな音楽が鳴り響き、「サワディーカー」「コップンカップ」などが飛び交い、まるでタイに旅行に行っているかのような空間で、ローカルの味を再現したタイの屋台料理とバケツドリンクやタイビールなどが楽しめます。<https://www.thailand999.com/>



株式会社カオカオカオ
代表取締役 新井 勇佑

1984年生まれ。東京出身。得意科目は数学。大学では心理学を専攻し、卒業後も数学的思考をベースに心理学の研究に没頭するが、業界での自分の存在意義に限界を感じ、外食業界へ転身。(有)コパアミュージメントでタイ料理の修行を経て、1年間飲食店を回るニート生活をする。その際、タイ屋台というマーケットに可能性を感じ、(株)カオカオカオを設立。外食産業へこれまでのチェーンストア理論にオープンイノベーション経営や様々な独自の理論を加えた経営方針を採用し業界内外から注目を集める。近年は、外食産業が求められるSDGsの取組みに参画する企業を創出する「外食第5世代 未来型会員制サークル 外食5G」に所属し、CSV経営について探求している。

■会社概要

社 名：株式会社カオカオカオ

本社所在地：東京都中野区南台2-9-1-1405

設 立：2015年9月9日 事業内容：タイレストランの運営

U R L：<https://www.thailand999.com>

次項にスマートサプライチェーンのビジネスモデルに関する参考資料がございます。
カオカオカオの「Farm to Tableプロジェクト」に関する過去のプレスリリースはこちらからご覧頂けます。

[第1弾 プレスリリース](#) [第2弾 プレスリリース](#)

本件に関するお問合せ先
株式会社カオカオカオ 広報担当 大城
TEL 03-6849-2812 / 070-4566-3270 mail info@pr-office.jp

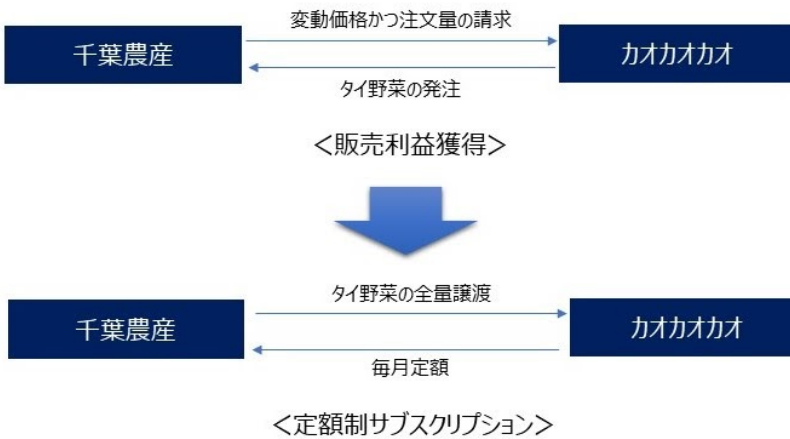
【参考資料】

スマートサプライチェーンにおけるビジネスモデルとは

ビジネスモデルとは「どんな商品を、どのように提供し、どのように利益を得るか」の3つの要素から成ります。今回、物流事業の着手に当たり様々なパートナー企業からヒアリングする中で、商品やサービスには自信はあるが、マネタイズに苦労しているという状況であることがわかりました。そこで、当社とパートナー企業の双方に利益が生まれるようシステムを再設計したのが本プロジェクトであるスマートサプライチェーンモデルの最大の特徴です。パートナー企業と協業することで、従来の外食利用だけでなく、あらゆる食事の提供機会に対して事業展開するミールソリューション事業を展開し、更なる売上拡大・利益獲得を目指して参ります。

「Farm to Tableプロジェクト」で生み出したビジネスモデル例

■生産セクション 「999農園」の取組み



千葉農産とカオカオカオのビジネスモデル

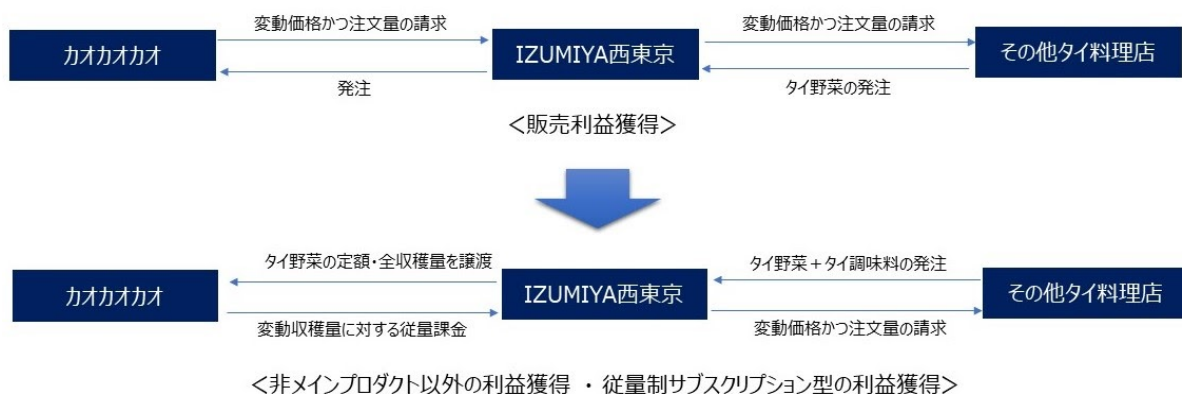
通常、農家（生産者）は野菜を生産し、納品することで対価（利益）を得ます。しかし、従来の生産方法では出荷量や販売価格によって利益が変動するため、通年で収入が不安定であるという課題がありました。

そこで、当社がパートナー企業である株式会社千葉農産（以下 千葉農産）に毎月決まった金額を報酬として支払った上で、さらに生産された野菜を当社が全量購入するサブスクリプション型のビジネスモデルを新たに構築しました。こうすることで、生産者は安定的な収入を確保し、当社は新鮮かつトレーサビリティの高いタイ野菜を安定的に仕入れ、調達することが可能になります。

■「999デリ」の取組みにおけるビジネスモデル

当社が千葉農産から全量買取したタイ野菜をIZUMIYA西東京に卸売りし、当社以外のタイ料理店にタイ野菜を販売することで両社が販売利益を獲得するのが通常のビジネスモデルです。しかし、この利益獲得の方法では当社とIZUMIYA西東京の両社が販売数量や販売価格によって利益変動し収入が不安定です。そこで、当社はIZUMIYA西東京へ事前に定められた販売価格で、当月収穫された全量のタイ野菜を購入する形式にしました。いわゆる収穫の変動量により従量課金を頂く従量制サブスクリプション型の利益獲得の方法です。

これにより、IZUMIYA西東京は、他商社が安定調達できないタイ野菜を手に入れ、新たなタイ料理関連の取引先獲得だけでなく、タイ野菜以外のタイ調味料の販売も期待でき、メイン事業以外で利益獲得が見込めるようになります。



IZUMIYA西東京とカオカオカオのビジネスモデル