

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2弾 食品商社と提携し「999デリリー」が2022年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2弾として、食品商社の株式会社IZUMIYA西東京（本社：東京都小平市、取締役社長：金田 治久、以下 IZUMIYA西東京）と提携し、タイ野菜を含む日配※₁可能な物流システム「999デリリー」を構築。本システムの実証実験を2022年4月より直営店舗でスタートします。



「999デリリー」とは

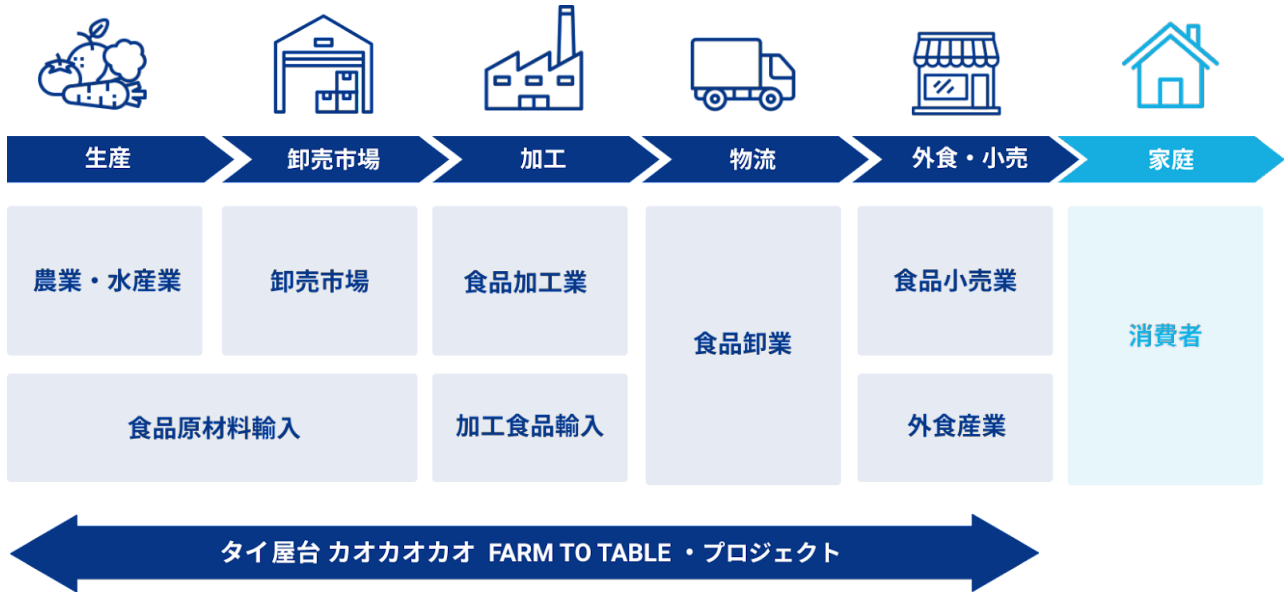
当社が運営する「999農園」※₂からタイ野菜などをIZUMIYA西東京の物流網を活用して、店舗まで流通する物流システムです。これまでタイ野菜を含めて日次で配送できるタイ食材商社はありませんでした。今回の提携により新鮮なタイ野菜を使ったタイ料理を提供できるようになり、飲食店・商社の双方の課題を解決する取り組みです。

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バ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。本プロジェクト「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。当社が生産したタイ料理食材をパートナー企業の食品商社のIZUMIYA西東京が店舗やセントラルキッチンへ配送します。また、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。

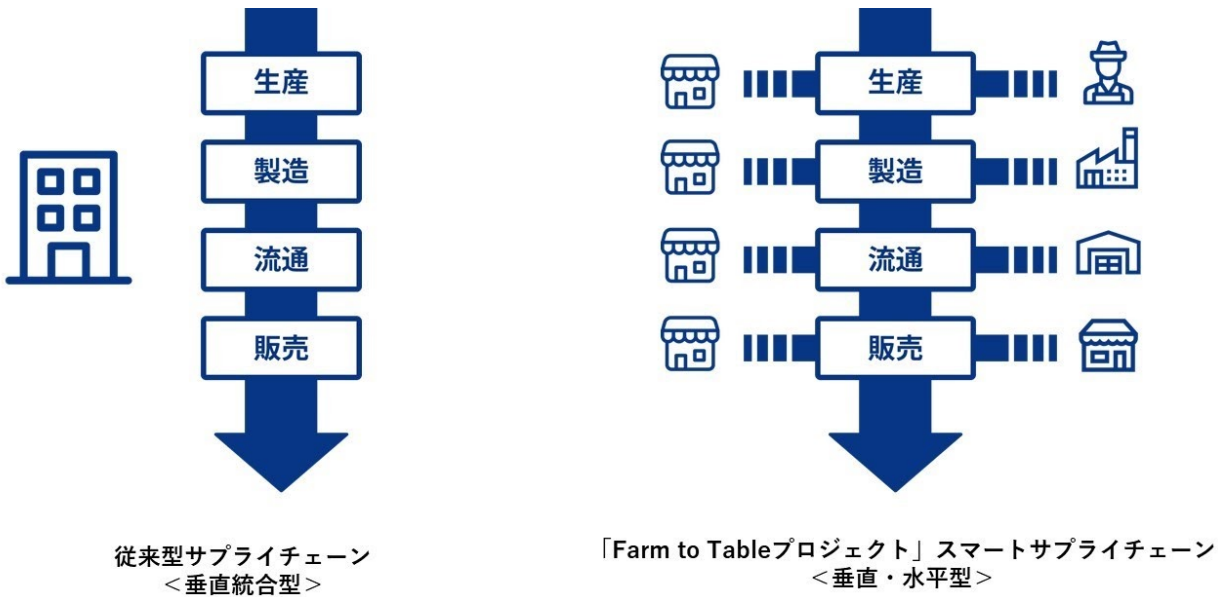


スマートサプライチェーンとは

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。

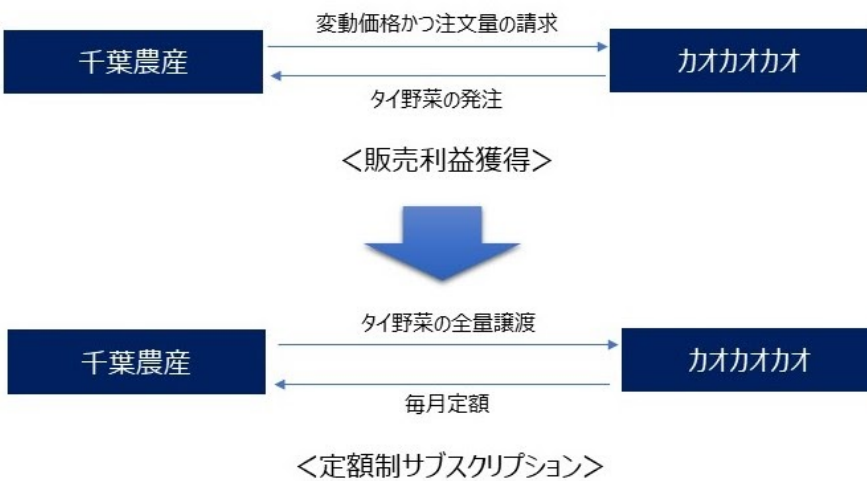


スマートサプライチェーンにおけるビジネスモデルとは

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デリー」により解決できる課題

飲食店の課題

日配※₁対応できる食材商社が少ないため、複数の発注先に、一度にまとめて数日分の食材を発注する必要があることで、多くの課題が発生していました。

- ・食材によって発注先が異なり、発注業務が煩雑になる
- ・大量発注による大きなストックスペース(在庫保管)が必要
- ・新鮮な食材を使った料理をお客様に提供ができない
- ・過剰発注による食材ロスの発生や過少発注による商品の欠品
- ・タイ料理食材は手に入りづらく、発注忘れによる影響が大きい

商社の課題

- ・タイ料理業界は、小規模店舗が中心のため物流コストが見合わず、タイ食材の※₁日配便の対応が難しかった
- ・タイ野菜の安定的な調達ルートが確保できず、飲食店側の強い需要があるにも関わらず食材供給が難しかった

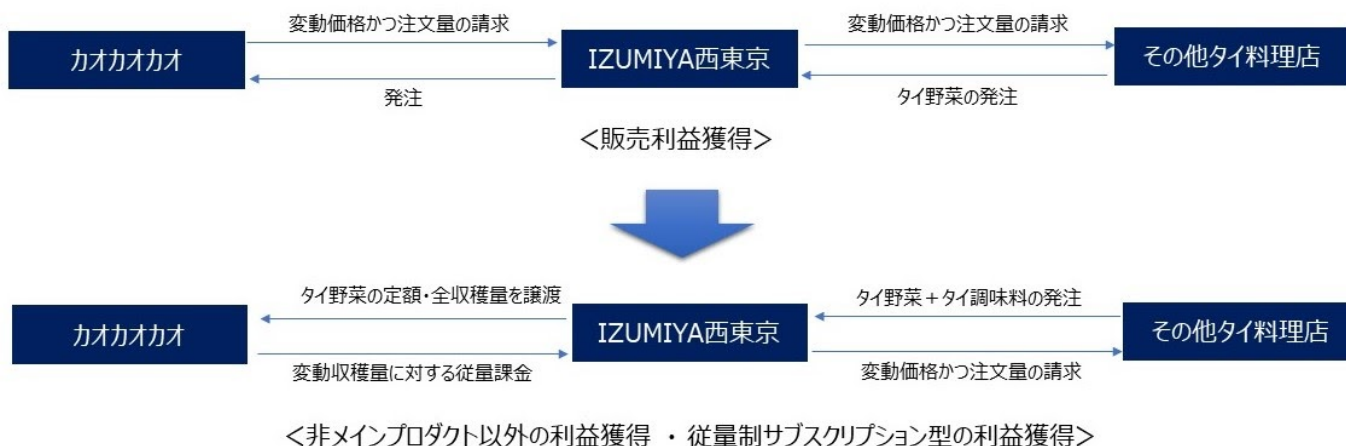
「999デリー」による課題解決

本提携により株式会社IZUMIYA西東京は、タイ野菜を安定的に調達が可能になることで、タイ野菜を含むタイ食材を日配※₁提供できるようになります。当社は、「999デリー」によるタイ食材の発注先集約と発注からの納品までの期間を短縮できることで、これまでの食材調達に関わる課題を一挙に解決できます。

「999デリー」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できるだけでなく、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

■実施概要

流通業者：株式会社IZUMIYA西東京

流通物：「999農園」※2で収穫した生鮮野菜8種

パクチー、空心菜、プリッキヌ(タイの唐辛子)、レモングラス、ガパオ、青パパイヤ、
カー(タイの生姜)、クラチャイ(タイのウコン)

流通開始：2021年4月上旬

流通先：『タイ屋台999』の全5店舗

新橋店、新宿店、二子玉ライズS.C店、日比谷グルメゾン店、梅田店

■「Farm to Tableプロジェクト」の今後の展開

生産 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農園（ファーム）」の生産販売事業を2022年4月上旬より開始予定

製造 自社製造拠点「999工場（ファクトリー）」の設立と製造販売事業開始予定

販売 更なる店舗の出店加速、中食事業・小売り事業の本格展開予定

今後は、自社製造拠点（セントラルキッチン）となる「999工場（ファクトリー）」を設立し、加工品などの製造販売事業を開始いたします。同時に、さらなる店舗展開を加速させ、中食事業・小売り事業へ本格展開を予定しております。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、本生産事業を仕組み化し、生産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IZUMIYA西東京について

業務用食材卸で50年以上の歴史をもつ株式会社IZUMIYAのグループ会社で、首都圏を中心に1万数千種類の取扱い商品と物流設備を備え、外食産業用専用食材や酒類の他、冷凍食品の卸売と配送を行っています。

関連URL：<https://www.izumiya-co.net/>

プロジェクト参画企業からのコメント

株式会社IZUMIYA西東京 取締役社長 金田 治久氏

私たちIZUMIYA西東京では創業以来、外食産業に携わり様々な飲食関係の方たちに支えられて参りました。食の流通販売業として安心、安全な商材の提供はもちろん、流行や新商品などの情報提供を含め共につなぐ、食の未来をスローガンに掲げて事業を続けてまいりました。この度は、株式会社カオカオカオ様と業務提携させていただく事で、近年ニーズの高まるタイ野菜およびタイ料理食材の取扱いを強化していくことができ、私たちにとっても大変有意義な事だと思っています。今後はさらにタイ料理およびエスニック料理業界の更なる発展に貢献して参りたいと考えております。また、今回のプロジェクトが国内の多くの生産者様の課題解決を実現する、新たな時代の成功モデルになることを期待しています。

会社概要

社 名：株式会社IZUMIYA西東京

本社所在地：東京都小平市小川町1-478

設 立：1971年

事業内容：外食産業用食品・資材卸

■『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）コパアミューズ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 業 容：タイレストランの運営

U R L：<https://www.thailand999.com>

※1 日配とは、流通業界で毎日配送する事を意味します。

※2 「999農園」とは、「Farm to Tableプロジェクト」の第1弾として、千葉県富津市で有機物循環型農業を営む千葉農産株式会社と協働し、2.5反（750坪）の専用ファームにて、パクチー、空芯菜、レモングラスなど全8種の野菜の生産をしています。11月より実証実験を開始し、2022年3月より本格始動する予定です。

カオカオカオの「Farm to Tableプロジェクト」第一弾プレスリリースはこちらからご覧頂けます。

<https://drive.google.com/drive/shared-with-me>

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