

カレーチェーン業界に激震! 店舗数年内2位に躍進する 「淡路島カレー」の秘密に迫る!!

大人志向の本格カレー
淡路島咖喱
NPO法人 淡路島活性化推進委員会



2012年約800億円と言われたカレー業界。現在、大手チェーン店がその市場の86%を独占している状態です。そこで我々は業界に一石を投げようと、淡路島の食材を使った「淡路島カレー」を2011年11月より開始致しました。そして、直営店を持たないライセンス展開で、わずか1年半で56店舗と導入店を増やしてきました。年間100店舗、3年で500店舗、そして4年後には600店舗を目標に、業界2位の地位を確立し、カレー業界の革新を目指しております。

株式会社ビープライド 代表取締役社長 大山 淳

「淡路島カレー」の ココがすごい!

1 「地都協業」

モノづくりのプロである“地方”と、販売のプロである“都市”が手を結び、地域活性化を促す「地都協業」を理念に掲げる同社。現在提供しているカレーは、その理念に共感したNPO法人「淡路島活性化推進委員会」の会員である沖物産（兵庫県淡路市）の工場で製造し、全国の導入店舗へ発送している。地方食材を用い地方で生産したカレーを、都市部で販売し急速に認知度を高めたことで、「淡路島カレー」は1年半で50店舗オーバーという急成長を遂げた。



NPO法人淡路島活性化推進委員会



タマネギ生産者と工場

「淡路島カレー」の ココがすごい!

2 「3段階に変化する味」

「淡路島カレー」は、食べ始めにタマネギ、フルーツの甘味、次いで鶏ガラスープ、デミグラスソースなどのコク、最後に数十種類のスパイスの辛味と、“3段階に変化する味”であることが最大の特徴だ。また、他のタマネギと比べると非常に糖度が高いと言われる淡路島産のタマネギを、一皿に丸ごと1個使っていることも特徴の一つ。この独自のレシピで作られるカレーこそが、消費者を惹きつけ、導入希望者を増やしている要因と言える。

「淡路島カレー」の ココがすごい!

3 「導入ハードルが低く、 自由な開業スタイル」

事業モデルは食材、メニュー、販促物などを販売するライセンス契約。ライセンスフィーのみで、ロイヤリティ、解約金が一切なく、導入ハードルが低いのも急成長を遂げた理由だ。カレーは冷凍パックで発送するため、店舗でのオペレーションは解凍し温めて提供するだけと手間も少ない。また、カレーソースは味を変更しなければ、自由にトッピングをアレンジしてもよいと自由度が高い。さらに、FCのように屋号を変更するなどの縛りがないのも導入しやすいポイントだ。現在の導入店は、厨房設備の少ないバーがランチ集客に、居酒屋やカフェがレギュラーメニューに加えるほか、カレー専門店として脱サラ開業をする店も増えてきている。



本件に関するお問合せ／取材のお申し込みは、株式会社ビープライド 担当:中村(ナカムラ)までお願い致します。

携帯:080-3157-6586 TEL:03-5148-7773 FAX:03-3524-3601 MAIL:nakamura@beproud.co.jp 公式HP:http://awajishima-curry.com