

日本外食新聞

THE JAPAN FOOD SERVICE NEWS



外食産業を… 動かす人々

アークス
代表取締役

米田 周平 氏

よねだ しゅうへい

25歳までに会社をつくること決めていた米田周平さんは、ベンチャー・リンクなどでの勤務を経て24歳を前に独立。不用品買取のテレアポなどをやりながら、「ブランドをつくる側、遺していく側になりたい」と考え、7年ほど前に創業したのが「100時間カレー」だ。

今年7月末で43店舗を数えるまでになった「100時間カレー」だが、カレー店の展開は米田さんにとって「本質的な目的達成のための手段の一つ」だという。

米田さんの根底にあるのは、「100時間カレー」を多くの人に食べてもらいたい、「この自信作のカレーでたくさんの人に喜んでほしい、笑顔をつくっていきたい」との考え。店舗の拡大はそのきっかけづくりや知名度の上昇につながる取り組みとして手掛けているものであり、カ

現在は東日本と西日本に各地域を担当する「100時間カレー」のエリア本部を置き、フードコートなどを中心にFC出店が加速。年内の50店舗到達が見えてきた中、100店舗に向けていま力を入れてるのがブランディングだ。米田さんがイメージするの

《100時間カレー》で笑顔生み出す 飲食・卸・通販・デリバリーで成長を

は、「なんか格好良くて、おいしい本格的なカレーがリーズナブルに食べられる店」。ホテルのカレーを連想させるルーポットを提供時に使うなど、客単価850〜900円ほどの手ごろな店でありながら、ちょっとした特別感や格好良きの演出にも力を入れていく。売りであるフォンドポベースのドロドロとした濃厚なカレーとともに他社との差別化につなげ、カレーチェーンにおける独自のポジションの確立を目指す。

今後はブランディングの一環として、東京の銀座や六本木、渋谷などを対象に通常店舗よりも少し価格を上げた「100時間カレー」の旗艦店立ち上げも検討。カレーブランドとしてより多くの笑顔を生み出すべく、さらなる成長を目指す構えだ。