

今、地球で最も注目を集める異色のカレー屋は儲かっているのか！？

CNNにも取り上げられたうんこ味のカレー屋が注目の収支を発表！

営業直後の調査では1ヶ月以内に潰れる意見が65%と大多数！

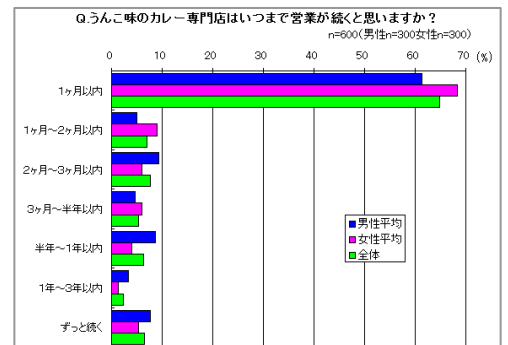
しかし、近日営業4ヶ月目に突入！今後の展望とは！？

人気セクシー男優しみけん（本名：清水健）が運営する世田谷区千歳船橋にある人類初のうんこ味のカレー専門店「カレーショップ志み津」は2015年8月16日（日）にオープンをし、オープンから1週間後の8月22日～23日に当店の営業継続期間予想調査を実施しました。また、営業開始から3ヶ月以上経った現在、営業初月と2ヶ月目の営業収支を発表し、課題と今後の展望についてもお伝えします。

■ 11月にCNNに取り上げられたうんこ味カレー専門店、2ヶ月の収支は黒字！？

◆ 1ヶ月以内に潰れると65%弱の人が答えたにも関わらず、近日、営業4ヶ月目に突入

人気セクシー男優しみけんが2015年8月16日（日）に東京都世田谷区千歳船橋で期間限定でオープンしたジョーク飲食店(※)、うんこ味のカレー専門店「カレーショップ志み津」は、オープンから1週間後の8月22日～23日にかけて20代～40代の男女600名（性別・年代均等割付）にインターネット調査で当店の営業継続予想調査を行いました。調査の結果によると、64.8%もの人が「1ヶ月以内に潰れる」と答え、こんなイロモノの店が長く続くわけがないと考えられていたようです。そんな世の中の大方の予想、いや、期待を裏切り、**11月16日に営業4ヶ月目に突入**しますが、4ヶ月以上続くと答えた人は全体で20.5%しかおらず、多くの人の予想を大きく覆す結果となりました【グラフ参照】。



オープン前の8月12日～13日に20代・30代の男女400名に、「うんこ味のカレー専門店に行ってみたくて思いますか？」という調査をとった際は、85.5%の人が「行きたくない」と答えましたが、そのようなマーケティングデータ上での逆境にも関わらず営業を継続することに成功しています。さらに、**国内では9月7日にマーケティング専門紙の日経MJへの掲載、11月4日にはアメリカ最大のケーブルテレビ局CNN** (<http://edition.cnn.com/2015/11/04/foodanddrink/japan-poo-curry-cafe/>) をはじめとする多数の海外メディアにも取り上げられ、世界数十カ国でニュースになるなど、日々世界中で話題になっています。



※ジョーク飲食店は、エンターテインメント飲食店ともまた違い、飲食を目的というよりも楽しむために行き、罰ゲームとして利用していただいたり、話のネタに利用していただく、まさに存在していること自体がジョークのような飲食店です。

◆ ニーズはあり、売上げはあるがうんこ味のカレーの原価が高すぎてビジネスになってない！？

資産があり、営業上で問題も起きなければ継続することは簡単です。重要なのはお客さんも入った上で営業が継続されているかどうかです。カレーショップ志み津が提供するの、フードはサイズに応じて価格が異なる400円・600円・1000円の「うんこ味のカレー」のみという、うんこ味カレー専門店らしい、潔いメニューになっています。また、ドリンクはソフトドリンクが500円、アルコールはビールが600円、それ以外は700円、そしてなぜか水が一番高く1,000円という価格設定になっています。チャージもとらないため、「うんこ味のカレー専門店」という酔狂なひどいコンセプトと料金設定で、果たしてビジネスとして成立した上で継続しているのかを発表したいと思います。



今回発表する収支報告では、壁紙やイスなど、設備の初期投資費用や敷金・礼金といった物件契約上の初期費用は除くことで、営業1ヶ月目と2ヶ月目とで比較しやすいカタチで報告します。

オープン1ヶ月目の8月16日～9月15日は31日中、27日間営業を行いました。売上は455,500円(飲食売上368,700円、Tシャツなどのグッズ売上86,800円)で原価は426,162円(賃料・光熱費193,716円、食材・雑費192,046円、グッズ制作費40,400円)、収益は28,838円という結果になりました。なお、当店で一番の収益(利益率99%以上)をもたらしている看板メニューの水は30杯を売りました。お客さんの1日の平均来店者数は14.8名でした。

オープン2ヶ月目の9月16日～10月15日は30日中、25日間営業を行いました。売上は359,630円(飲食売上314,790円、グッズ売上44,840円)で原価は352,725円(賃料・光熱費207,978円、食材・雑費117,499円、グッズ制作費27,248円)、収益は6,905円という、アルバイトを1日した方が儲かるような恐ろしい結果になりました。なお、水は45杯も売れ、恐ろしいことに45,000円もの売上を稼ぐことに成功しました。原価を事前に明かした上で水を高値で売るという馬鹿正直なメニューは成功することがわかりました。なお、お客さんの1日の平均来店者数は12.4名でした。

さて、上記の原価に人件費が含まれていないことを疑問に思った鋭い方もいるかと思いますが、売上と原価を見ていただければわかりますが、現状、人件費がなければお店として黒字に継続することは可能です。当店は設立メンバーである、オーナーのしみけんと、調理・運営を行う店長おぼんぼんの2名体制の運営であり、お店を開く前から赤字になることも想定した上での実験的要素を含めた営業のため、労働への対価報酬という面でのトラブルは一切発生しておりません。

臭くて美味しくない(しかし栄養は豊富!)うんこ味のカレーのみを提供しているにも関わらず、マーケティングでの事前調査とは裏腹にうんこ味のカレーへのニーズはあり、きちんと売上は立っています。しかし、くさや、せんぶり茶、ゴーヤ、カカオパウダーなど原価が高い食材を使っている上に、気軽にうんこ味を確かめて頂きたいという思いから価格設定も控えめにしているため、カレーだけではほとんど利益がありません。誰がどうみてもカレー屋としては致命的欠陥があります。さらにスナックやバーが入るテナントビルで営業しているため、家賃・光熱費がカレー屋としては異常に高く、現状、ビジネスとしては厳しいと言わざるを得ません。営業開始前から黒字になりにくいとは思っていましたが、現実の方は営業継続予想調査の結果とは違って裏切ってはくれませんでした。やはり現実には世間の目より厳しいことを実感しています。

しかし、一方で、コミュニケーション空間としてのビジネスの光明を見出してもいます。当店に来たお客さんの感想としては、「楽しかった」という意見が圧倒的に多いです。飲食店は通常、味の感想だけが印象に残って帰ることが多いのですが、当店の場合は「うんこ味のカレー」という圧倒的求心力のある話のネタがあり、また稀有な共通体験をした連帯感からか、お客さん同士でのコミュニケーションや励まし合いが生まれやすいため、「楽しかった」という感想を抱いて帰られます。このように、出会いを生むコミュニケーションが成立しやすい空間価値に可能性を見えています。また、お客さんの男女比は7:3で男性が多いですが、女性のお客さんも多く来店されますし、1人で来られる女性客もたくさんいらっしゃいます。

■ ポジショニング戦略や商品リニューアルなど、今後の展開とは！？

◆ 利益向上のためにうんこ味のカレー屋が今後実施していくこと

マーケティング界の権威フィリップ・コトラーもマーケティングの目的として「どのような価値を提供すればターゲット市場のニーズを満たせるかを探り、その価値を生み出し、顧客に届け、そこから利益を上げること」とあります。うんこ味のカレー屋「カレーショップ志み津」は、**売上は立っていても利益が低いことと、リピート客の獲得が現状の課題**となっています。原因の1つとしてはカレー屋というポジショニングでの業務形態・「うんこ味カレー専門店」というどうかしているコンセプト上、最初からわかりきっていたことではありませんが、カレーだけでの注文が多くなり、利益の高いドリンクの注文の少なさや、臭いなどの問題から滞在時間の短さがあります。また、うんこ味のカレーを一度体験したらそれで満足してしまう人も多いため、リピート客の獲得が課題としてあります。

そこでうんこ味のカレー屋では、マーケティング調査を実施し、現状の課題と可能性の浮き彫りを行い、コミュニケーション空間としての価値創造、改善するための企画やポジショニング戦略、態度変容理論などを用いた情報伝播戦略を立てていくことで通常のカレー屋というイメージから脱し、当店しか出せない価値を生み出して顧客に届け、客単価の増加、新規顧客の獲得、リピート率の向上を目指していきます。

以上を踏まえて、カレーショップ志み津の今後の展望として

- ・ 食べログ平均評価1点台の獲得
- ・ 海外メディアへのPR戦略による外国人観光客の来店獲得
- ・ うんこ味のカレーの新商品展開
- ・ 不安感を減らすための栄養面・安全面をはじめとする情報提供施策
- ・ 敷居を減らすためのイベントやキャンペーン展開
- ・ 認知獲得アップのため、屋外やWEBでの広告展開
- ・ WBS、ガイアの夜明けなどのビジネス番組への露出アプローチ
- ・ コミュニケーション空間としての明確な価値創出

を考えて企画を展開し、世界に通用するジョーク飲食店として継続をしていきたいと考えています。

【カレーショップ志み津概要】

店舗名：カレーショップ志み津

所在地：東京都世田谷区船橋 1-1-17 ジョイパーク千歳船橋 B1-A

営業時間：18：00～23：00

休業日：金曜日、日曜日、カレーがおいしくできた日

店舗面積：22.0㎡

収容客席：カウンター7席 ソファ席4名

提供メニュー：特製うんこ味のカレー 400円～ ソフトドリンク500円 アルコール600円～

電話番号：非公開

ホームページ：<http://curryshopshimizu.com>

Twitter アカウント：@unkocurryshop



お茶は検尿カップで提供し、ティッシュはトイレトペーパーを使用



ビールは尿瓶を使って提供



500円のVIP便器席

オーナープロフィール



しみけん

1979年、千葉県生まれ。男優歴17年、出演作品7500本以上、日本のAV業界におけるトップ男優。2005年東京オープンボディビル選手権大会60kg級6位。スカパー放送大賞2015抱かれないAV男優賞受賞。複数の雑誌で連載を持ち、テレビ出演も多く、地方局に冠番組「しみけんの脳みそツルツル野郎!!」を持ったこともある。著書に「AV男優しみけん～光り輝くクズでありたい」（扶桑社）がある。カレーショップ志み津ではオーナーを務める。

店長プロフィール

おばんぽん

構成作家、イベントプロデューサー。「うんこ味のカレー単独ライブ」、「無職説明会」など話題となるイベントやキャンペーンの企画を数多く手がける。著書に電子書籍「つくってあげたいコンドームごはん」がある。カレーショップ志み津では店長と料理、広報を担当する。

リリースや取材に関する問い合わせ先

カレーショップ志み津 広報部

E-mail : curryshimizu@gmail.com