

事例紹介 #01

[2024年度]



株式会社テーブルクロス 代表
城宝 薫さん

立教大学経済学部在学中の2014年に創業。2019年より訪日外国人観光客向けの「食」に特化した一気通貫型プラットフォーム「byFood.com」を運営。日本の食文化を紹介するメディア、飲食店予約サイト、ECサイトを提供。日本の食文化や歴史の魅力を世界に発信し、日本各地へ世界中のグルメを誘客することによる持続可能な観光と地方分散型観光の実現を目指しています。

「テーブルクロス」の事業を教えてください

当社は、訪日外国人観光客を対象とした食特化型&社会貢献型のプラットフォーム「byFood.com」を運営しています。英語・中国語対応で、日本の食に関するメディア、OTA（オンライン旅行代理店）、ECサイトを提供し、地域の飲食店や文化の発信・販売促進を支援しています。また、持続可能な観光や地域活性化にも貢献するため、予約や購入を通じて発展途上国の子どもたちに学校給食を提供する仕組みを取り入れています。



創業のいきさを教えてください

幼少期にインドネシアでストリートチルドレンを目の当たりにし、社会貢献の重要性を実感しました。

高校時代にフロリダで「CSV（共通価値の創造）」を学び、持続可能な形で社会課題を解決する方法をビジネスに取り入れたいと考えようになりました。さらに、大学時代に飲食店向け広告営業を経験し、資金力に関わらず集客できる仕組みの必要性を痛感。これをきっかけに、飲食予約を通じて発展途上国の子どもたちに給食を届ける仕組みや、成果報酬型の広告モデルを事業化し、大学3年生の時に創業しました。

どのような計画から始まりましたか？

飲食店予約を通じて海外の支援が必要な子どもたちに給食を届けるサービスを提供するため、まずは飲食店の検索メディアを構築する必要がありました。しかし、システム開発には膨大な費用がかかるため、創業当初は経営に必要な「人・カネ・モノ・情報」のすべてが不足していました。それでも、起業を決意してからわずか2週間で、同じ志を持つビジネスパートナーや資金面で支援してくださる方々との出会いがあり、起業に踏み切ることができました。

創業後どのような課題や悩みを持ちましたか？

経営資源である「人・カネ・モノ・情報」は、各フェーズで常に課題となっています。特に創業当初は、リソース不足により、日本各地の情報を取り扱うプラットフォームを構築するためのローカルマーケティングや全国的なネットワーク作りに苦労しました。また、ビジネスモデルの確立に向けて信頼関係を築くことや、社会貢献とビジネスのバランスを取ることに難しさにも直面しました。

本事業の融資をどのように活用しましたか？

創業当初、女性創業者かつ若手起業家として本制度を活用し、無担保・無保証人・低金利の融資を受けることができました。

本事業からどのような支援を受けましたか？

アドバイザーからの事業アドバイスを受けるとともに、成長資金の調達も実現しました。

本事業を利用してよかった点はどこですか？

創業には「人・モノ・金・情報」が不可欠ですが、本制度を活用して資金調達を行ったことで、事業に良いリズムを生み出すことができました。その結果、サービス開発はもちろん、採用の強化や販路拡大を通じた事業成長へとつなげることができました。

現在の事業の状況は？

2019年、同じビジネスを展開していた現COOのセルカンとの出会いをきっかけに、彼の進めていた事業と統合しました。「食が社会貢献につながる」というビジネスモデルはそのままに、ターゲッ

トをインバウンド市場にシフトし、「byFood.com」の運営を続けています。統合後、新型コロナウイルスの影響でインバウンド需要が激減し、事業存続のために必死でしたが、希望もありました。自社運営のYouTubeチャンネルは、訪日を希望する世界中の視聴者から高評価を受け、現在も登録者数を伸ばし続けています。現在では、日本国内のインバウンド受入数もコロナ前水準に回復し、プラットフォームの予約実績も成長を続けています。



創業をしようとしている方へメッセージをお願いします

創業には多くの課題が伴いますが、適切な制度を活用することで道は開けます。私自身も本制度を活用して資金調達や販路拡大の壁を乗り越え、事業を成長させることができました。本制度では、様々な業種で支援を受けることが可能です。挑戦する意志があれば、それを支援・サポートしてくれる環境が必ずあります。東京都の制度を最大限に活用し、ともに社会に貢献するサービスや企業を創り上げていきましょう！

企業情報

株式会社テーブルクロス

WEB: <https://tablecross.com/ja/>