



静岡県インバウンド向け食体験商品
磨き上げ・販売支援事業
事業者説明会

株式会社テーブルクロス

2025.07.04

Agenda アジェンダ

1. ごあいさつ／自己紹介
2. 事業背景（インバウンドの現状・課題）
3. 本事業について（目的・参加要件・スケジュールなど）
4. インバウンド向けプラットフォーム「byFood」について
5. 本事業におけるサポート内容
6. 応募方法
7. 質疑応答

ごあいさつ

Company Information

株式会社テーブルクロス
代表取締役CEO

城宝 薫 -Kaoru Joho-

2014年、立教大学経済学部3年次に起業。「レストラン予約を通じて発展途上国に学校給食を届ける」社会貢献型ビジネスモデルを構築。2019年には共同経営者・COOのトソ・セルカンとともに、訪日外国人向けグルメプラットフォーム「byFood.com」の運営を開始。外国人スタッフ9割の体制で、世界中のフーディーに日本の食文化を届け、ガストロノミーツーリズムによる地方創生を推進している。農林水産省など官公庁のプロジェクトメンバーや大学講師も務め、2024年には観光庁主催「インバウンドスタートアップピッチ2024」で優勝、日経クロストrend「未来の市場をつくる100社【2025年版】」選出、「東京女性創業者大賞」も受賞。



Company Information

食を通じて幸せを！
Spreading happiness through food!



会社概要

- 会社名 : 株式会社テーブルクロス (Tablecross Inc.)
- 設立 : 2014年6月25日
- 資本金 : ¥364,140,150(資本準備金含む)
- 所在地 : 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-27-5 リンクスクエア新宿Wework16階
- 代表者 : CEO城宝薫 Kaoru Joho / COO トソ・セルカン Serkan Toso
- 従業員数 : 21名 (2025年6月現在)
- 主要銀行 : 三井住友銀行、みずほ銀行、三菱東京UFJ銀行

Mission

お客様は食を楽しむだけで、途上国の子どもたちに栄養価の高い食事を届けることができ、彼らが健康で幸せな成長を遂げ、世界を変えていくための支援をすることができます。

Vision

すべての子どもたちが食料、教育、そして幸せを手に入れることができる、世界の食のプラットフォームとなる。

Initiative overview



英語圏と中国語圏の訪日外国人旅行客をターゲットとした
日本の食特化・社会貢献型グルメプラットフォーム

ガストロノミーツーリズムを推進すべく、
日本の食体験商品の購入、レストランの予約、EC 商品購入を
1つのプラットフォームで完結できる「[byFood.com](https://byfood.com)」を運営。
訪日願望のある外国人や、インバウンド旅行客に向け、
日本の資源である「食」に関するあらゆる体験を提案しています。

旅マエ：来日前

自社メディアを活用した情報発信

登録者数20万人超のYouTubeチャンネル「Japan by Food」やSEO対策のできるブログ記事など、自社メディアで世界に向けて日本食のトレンドを発信。日本の食のトレンドや文化についての知ることで、訪日願望と日本の食への興味を高めます。

旅ナカ：訪日中

各地域の食資源と観光客を繋げる

日本滞在中に楽しむことができる、料理教室やフードツアーなどの**食体験やレストランの予約が可能**。言語の壁を感じることなく予約できるため、ストレスなく日本での豊かな食文化体験をすることができます。

旅アト：帰国後

地域のビジネスをサポートする

日本から帰国後、旅行者は日本の食に関する商品を**越境EC**を通じて自宅から注文することができます。商品を購入することで、自国からお気に入りの飲食店の経済支援も可能です。

当社の取り組むSDGs事業

What is byFood.com



Happiness begins with food!

1 Booking = 10 食分の給食支援

890k

meals donated so far

ゲストの食体験が社会貢献につながります

Business background

事業背景



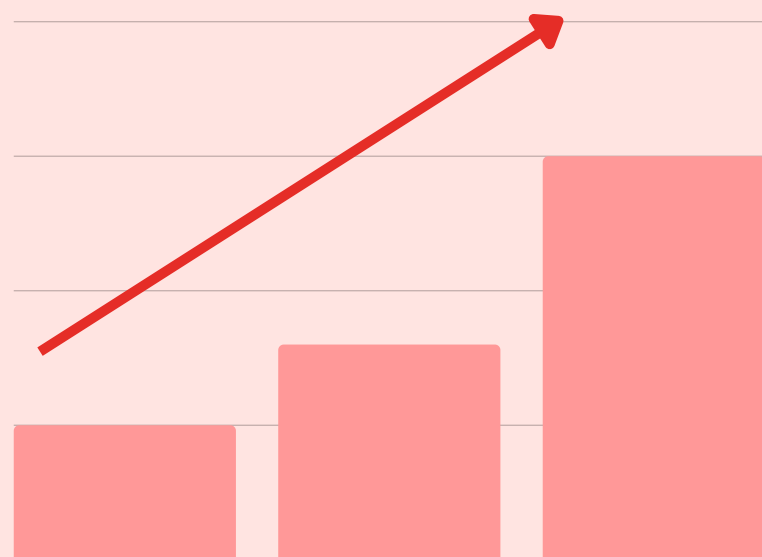
インバウンドの状況

Inbound current situation

訪日外国人旅行客の消費動向も、モノ消費からコト・トキ消費へ

2024年
訪日外国人旅行消費額

8兆1,257億円



2023年同期比 +53.1%

訪日外国人1人当たりの
平均旅行支出額

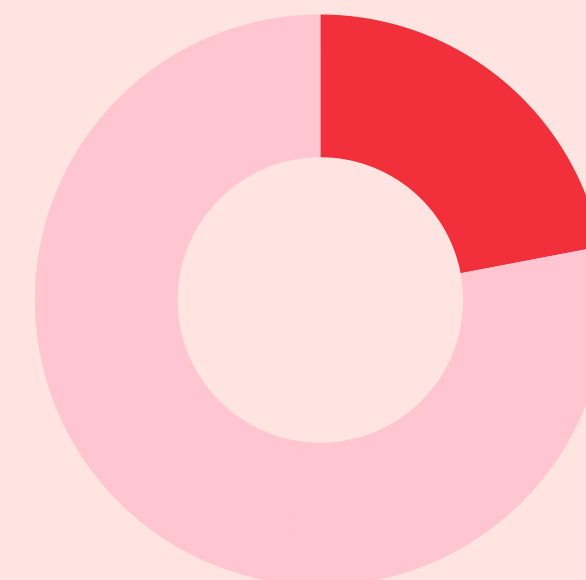
22.7万円



上位はイギリス、オーストラリア、
スペインで 38万円前後

訪日外国人旅行消費額
飲食費の割合

21.5%



宿泊費33.6%/買物29.5%に次ぐ3位

82.2%

of travelers
come to Japan
to eat Japanese food

訪日前に日本での食事を
期待している割合
観光庁「訪日外国人の消費動向2024」より



Current situation in Local urban areas

観光立国実現のための3つのキーワード

持続可能な観光の確立

構造的課題への対策が急務
低い生産性・人材不足など構造的課題に直面。人材確保の他にも、地域社会・経済に好循環を生み出す**収益力・生産性の高い観光産業の構築やDXの導入**が必要となっている。

消費額拡大

着地型旅行商品の開発を実施
着地型観光商品など観光客ニーズに沿った観光コンテンツを開発。**認知度向上やサービスの高付加価値化**など、旅行商品としての定着を目指す必要がある。

地方誘客促進

インバウンド観光客は増加傾向
四季折々の美しい自然景観や伝統的な祭事、温泉、歴史的な建造物など多様な観光資源を有しており、地域・エリアを問わずインバウンドニーズは高い。

現状と課題

目指す方向性

観光DXの促進と観光地域作り
旅行者の利便性向上、観光産業の生産性向上のため、DXを推進。**地域一体となった、観光地域づくり**が必須。

高付加価値商品の造成と受け入れ体制の整備

「食」を基点とした地域の魅力を最大限に活かしたツアーやコンテンツを整備。地域の観光における新たな価値を創造し、誘客促進につなげる。プロモーションで送客につなげるための基盤を作る。また、産品を越境ECを通じて帰国後に購入できるしくみを活用し地域のビジネスをサポートする。

エリア全体での受け入れ体制整備により旅行客の滞在日数の延長・外貨獲得につなげ、地元企業の売上UP&地方創生を目指す

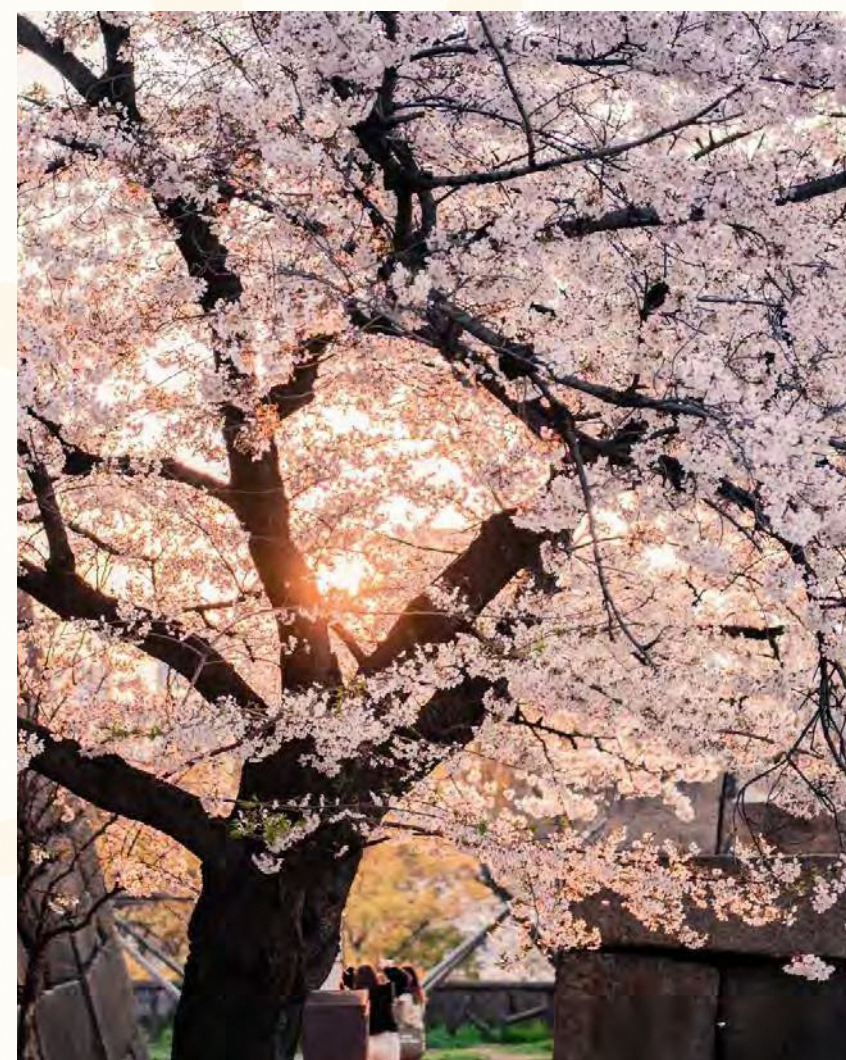
インバウンドの課題

Inbound tour industry challenges

コンテンツづくりのための情報収集をしっかりと！



地域・スタッフとの
共存と協力



季節性・話題性
を重視



競争の激化
ニーズの分析



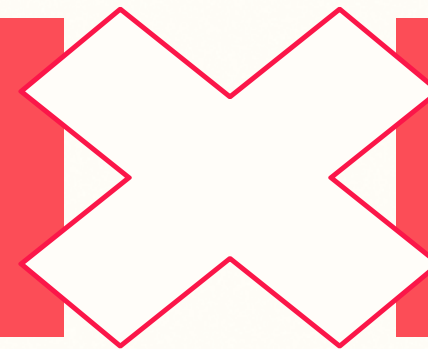
ターゲットに
沿った情報発信

インバウンド業界のチャンス

Opportunities for the inbound

急成長中の市場のためチャンスは無限大！

日本でしか味わえない
プレミアムな体験



インバウンド客に
見つけてもらうための施策

日本を感じられる食・グルメ

情報を整理して予約導線をスムーズに

その土地に根付く文化・歴史・物語

MEO・SEOを意識した情報発信

自らが体験・体感できる

SNSやブログなどによるプロモーション

Overview of the Project

本事業について



本事業の目的

Key Aims of the project

静岡の食を
世界へ

静岡の食文化や地域性を活かし、
インバウンド向け商品として磨き上げ

海外への
販路拡大

byFoodやOTA連携を通じて、
訪日外国人向けの販売チャネルを整備

地域の力を
底上げ

商品改善・プロモーション支援により、
持続可能な観光ビジネスを育成

静岡の“食の魅力”を世界の旅人の心に届ける第一歩

参加要件

Participation Requirements

対象事業者

以下のすべてに該当する事業者を対象とします。

● 静岡県内に事業拠点を持つ法人または個人事業主

● 食関連の該当する事業者

└ 飲食店

（寿司・日本料理・郷土料理など）

└ 食体験提供者

（料理教室、製造体験、農泊・農業体験など）

└ 地場加工品等の製造・販売事業者

（海外向け販売が可能なもの）

対象事業者

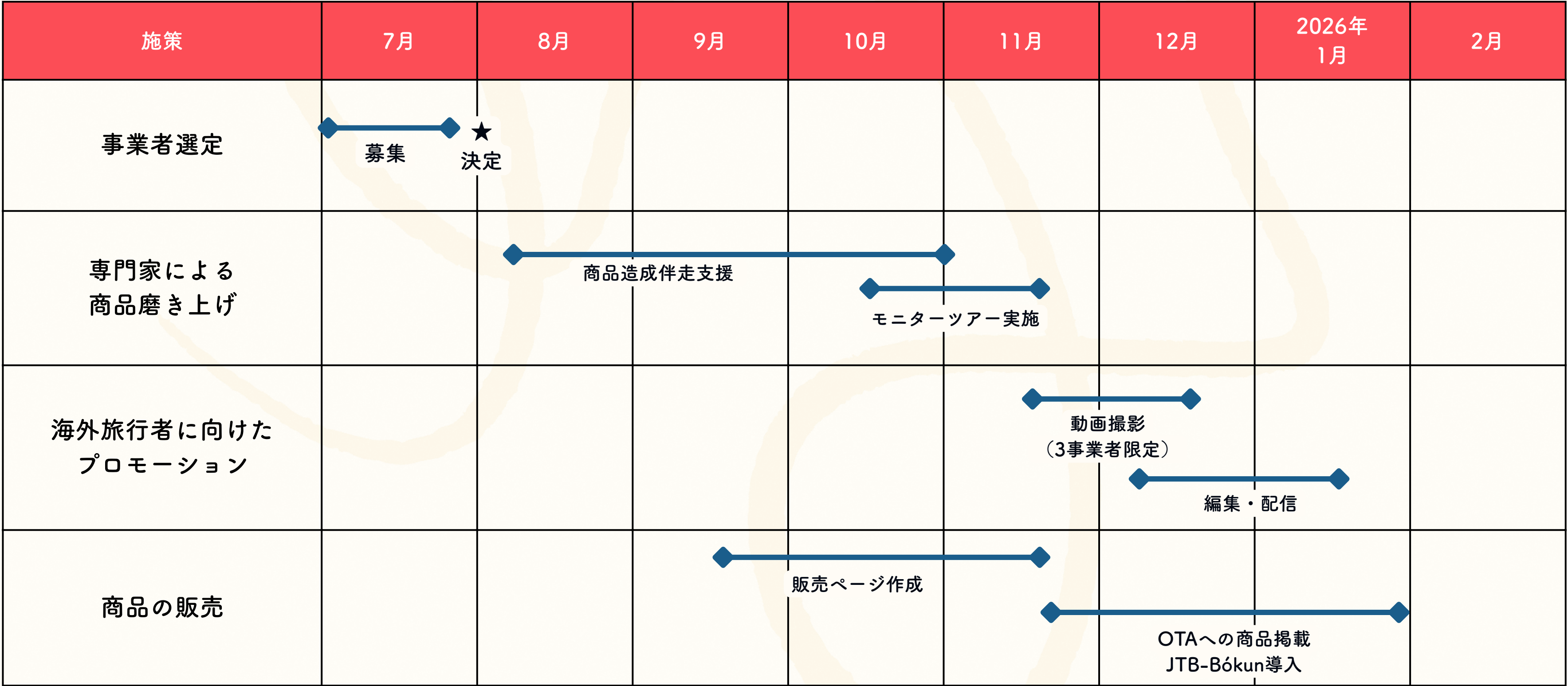
- 商品・サービスに「静岡らしさ」や、地域の食文化の魅力があること
- 地域や他事業者と連携した磨き上げが可能なこと
- 訪日外国人観光客の受け入れに意欲があること
- SNSや口コミ等を活用した継続的な集客・販売努力を継続的にできること

選定の上での評価するポイント

- 商品の魅力
ストーリー性、独自性、地域らしさ、食文化との関係
- 販売の見込み
価格帯・収益性・インバウンド適合度
- 受入体制
言語対応・予約／決済手段・ホスピタリティ・衛生等
- 成長ポテンシャル
今後の改善意欲・対応スピード・事業者の積極性

事業の全体像と流れ

Project Overview and Workflow



What is byFood?

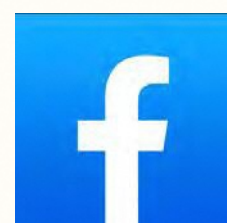
byFoodについて



サービスの特徴

What is byFood.com

SNS総
フォロワー数
42.5万人



日本全国
500以上の
食体験

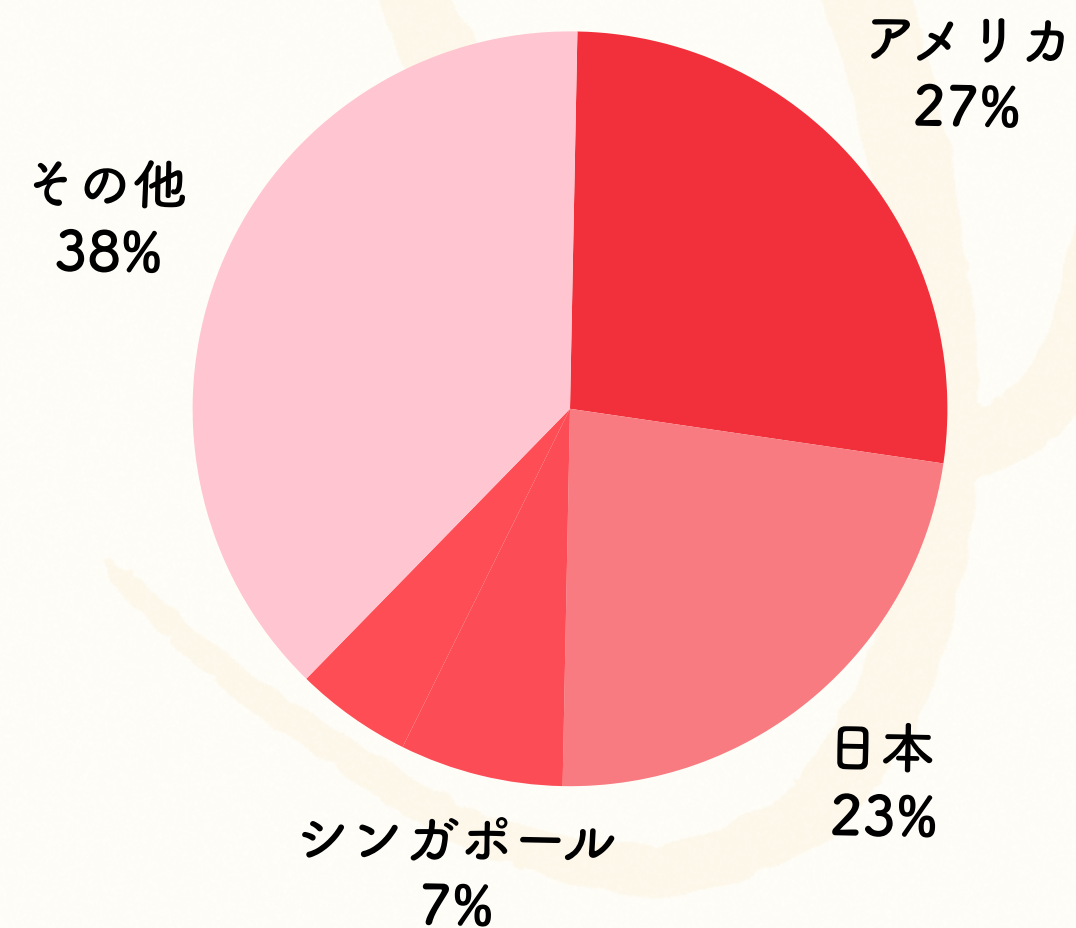
2500軒以上の
レストラン

外国人目線で
制作した
オリジナル
コンテンツ

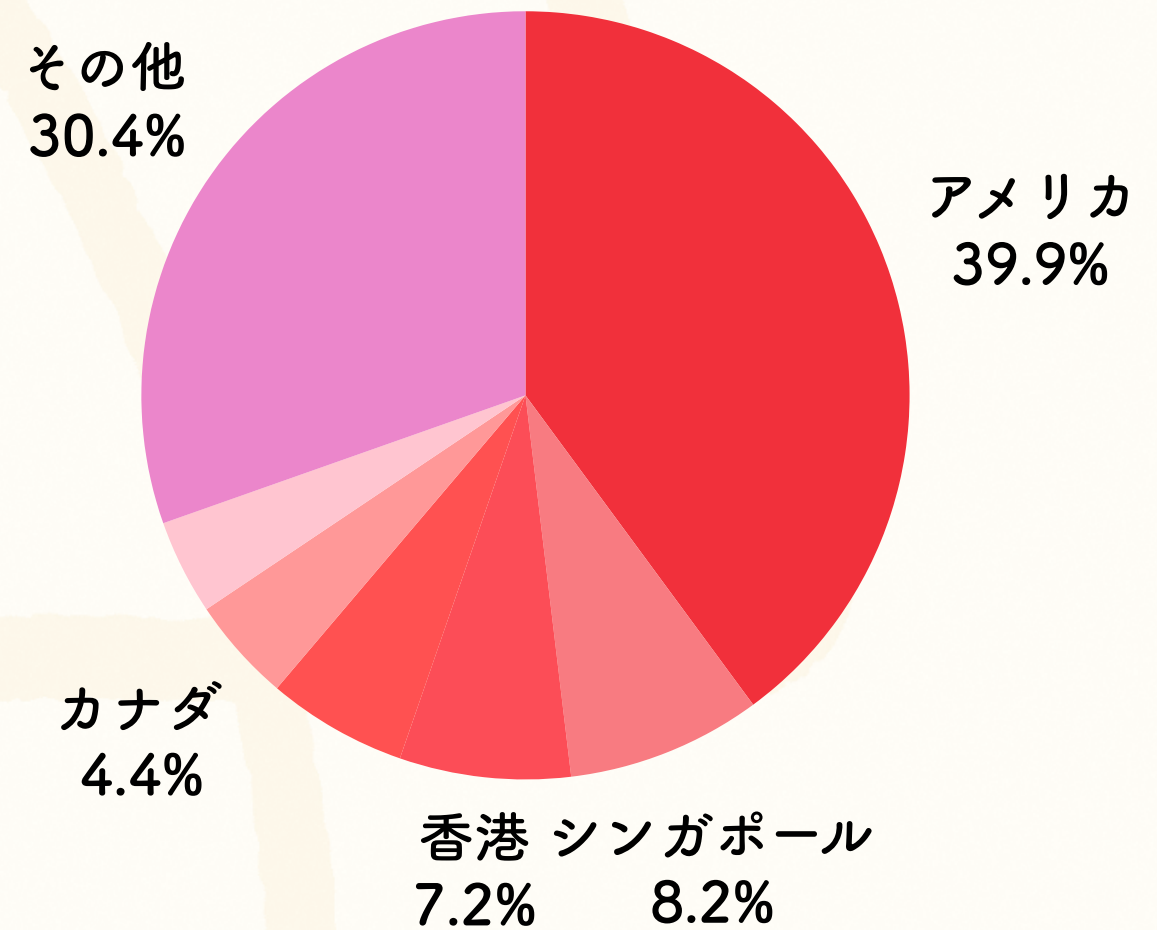
統計データ

Data

byFood：国別訪問ユーザー比率



byFood：国別予約ユーザー比率



✓ 予約1件あたりの平均単価

¥53,000

✓ ゲストの平均年齢

38歳

✓ 人気ジャンルTOP3

- ① 焼肉
- ② 寿司
- ③ 懐石

✓ 平均グループサイズ

3名

ターゲット層

Target Customers



美食家

55-75歳

- 安全な決断やよく知られている食を好む
- お金に余裕があり、分からない食より、多少お金出していいレストランに行く
- Facebookアカウントを持っている
- 目的: やりたい事リストを行っていく
- 好まない: 観光に行きづらいもしくは難しい場所



家族旅行者

35-55歳

- レビューの高い信頼できるウェブから予約を行う
- 家族や友達と写真や体験話をするのを好む
- 目的: 楽しんで良い思い出を作る
- 好まない: 高額な場所や見えない費用がかかる事



食の専門家

35-60歳

- 忘れられない体験を探している
- 食の団体やブログなどを好む
- 目的: 自身の食知識を広げる事
- 好まない: サービスが悪かったり、スタッフ対応がよくない事

サービスの特徴

What is byFood.com

 **byFood を通じて**
国内外の主要OTAへ自動掲載！



食体験をbyFoodを通じて世界のOTAへ登録



世界中のOTAを通じてお客様がレストランをリサーチ



訪日外国人が、各種サードパーティーチャネルや
byFoodを通じて、来店予約



お客様がご来店

byFoodに掲載することで、シームレスに
国内外の主要なOTAに情報を掲載することができます。

その多様なチャネルを通じ、インバウンド客がお客様のお店を
知るきっかけを創出することが可能です。



レストラン
体験施設

← 来店 →



訪日
旅行者

販売支援 掲載

情報収集
予約

 **byFood**



連携

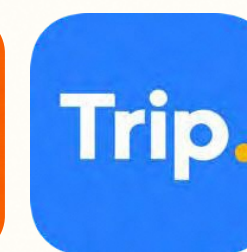
世界の主要なOTAサイト



kkday



klook



Trip.com



viator



Musement



WAUG

エクスペリエンスサービスの特徴

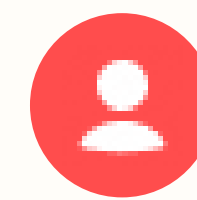
What is byFood.com



キャンセルポリシーに則り、
キャンセル料を補償



プラットフォーム
オリジナルの
英語コンテンツを制作



カスタマーサポート制で
飲食店・顧客対応も
問い合わせがスムーズ



トラベルエージェントや
他社OTAとの連携



手数料20%の完全成果報酬制
初期費用・月額使用料不要



キャンセルポリシーは
1日～30日

YouTube動画制作&プロモーション

YouTube Promotion

各国の視聴者にリーチが可能
長期的なマーケティング効果にも期待大！



登録者数
20.9万人

バーホッピングや
居酒屋に関する動画は
人気です！



地域の魅力を効果的に伝え、視聴者の興味・関心に訴える

当社の運営するYouTubeチャンネル「[Japan by Food](#)」は、登録者数20.9万人(2025年7月現在)。
日本の食文化に興味がある、または訪日願望のある外国人に向けた動画を配信。動画と予約プラットフォームを連携させ、視聴から予約までスムーズな誘導も可能です。

食文化・ストーリーにスポットを充てた動画

1本10～20分程度の動画を撮影・編集し、登録者数20.4万人のYouTubeチャンネルで配信します。

- 日本の食文化を体験できるリアルな映像
- 平均再生回数：1本6万回再生

内 容

- YouTube動画制作
- 広告運用（認知目的）

Our Primary Areas of Support

当社が行う主なサポート内容



当社が行う主なサポート内容

Our Primary Areas of Support

商品磨き上げ支援

- ・商品磨き上げ支援

専門家によるアドバイス（価格、内容、場所、プロモーションの視点など）

- ・モニターツアーの実施

訪日外国人を招いた体験提供 → フィードバック収集 → 改善支援

- ・成果報酬型の安心運用

初期費用・制作費無料、予約成立時のみ手数料（20%）が発生

販売・プロモーション支援

- ・プロモーション用撮影・編集

プロによる写真撮影、動画編集、YouTube（Japan by Food）での配信（※選定商品より3件）

- ・販売ページ作成&OTA掲載

外国語ページ制作、予約・決済機能を備えた販売ページを作成（byFood／Bokun連携）

- ・集客・プロモーション支援

SNS活用、口コミ獲得支援、レビュー掲載促進、外国語対応サポート



当社が行う主なサポート内容

Our Primary Areas of Support

商品磨き上げ支援担当

観光まちづくりコンサルタント
アレクサンダー・スタンコフ
(Alexander Stankov)

ブルガリア出身、東京大学大学院修了。日本在住歴は15年以上。通訳案内士・インバウンド実務主任者の資格保有。観光庁や数多くの自治体のアドバイザーとして観光振興に従事し、全国47都道府県を訪問。体験予約サイト「Voyagin（現楽天トラベルエクスペリエンス）」でのコンテンツ制作経験を活かし、地域の魅力を世界に発信している。



販売・プロモーション支援担当

株式会社テーブルクロス
代表取締役CEO
城宝 薫

2019年、トルコ出身のセルカン氏とタッグを組み、インバウンド事業に参入。外国人スタッフ9割のチーム体制を活かし、日本各地の食と文化を“世界目線”で発信する「byFood.com」を展開。訪日旅行者に響く体験づくりとプロモーションで、ガストロノミーツーリズムによる地方創生を力強く推進している。



Application Process

応募方法について



How to Apply

STEP:01

応募フォームにアクセス

- 申込用URL：<https://forms.office.com/r/H4W5hHvwVg>
- 申込期日：7月18日（金）



STEP:02

基本情報・商品内容を入力

- 事業者名、所在地、体験・商品概要などをご記入ください
- 不明点があればお気軽にご相談ください

STEP:03

送信して応募完了！

- 受付完了メールをお送りします
- 選定結果は7月下旬にご連絡予定です

ご不明点がある場合は、お気軽に事務局（JTB静岡支店☎054-251-2518）までお問い合わせください。

Q&A Session

質疑応答



・単発イベントでも応募できますか？

原則「定期開催できる商品」が対象です。
継続的な予約対応が可能な内容を前提にご応募ください。

・英語が話せないのですが大丈夫ですか？

販売ページは当社が英訳・作成し、予約対応についてはコンシェルジュサービスが対応いたします。
現地対応は、事業者様で行っていただく必要がありますが、通訳やガイドなどに依頼される事業者様もいらっしゃいます。

・既に英語対応しているが、応募しても良いですか？

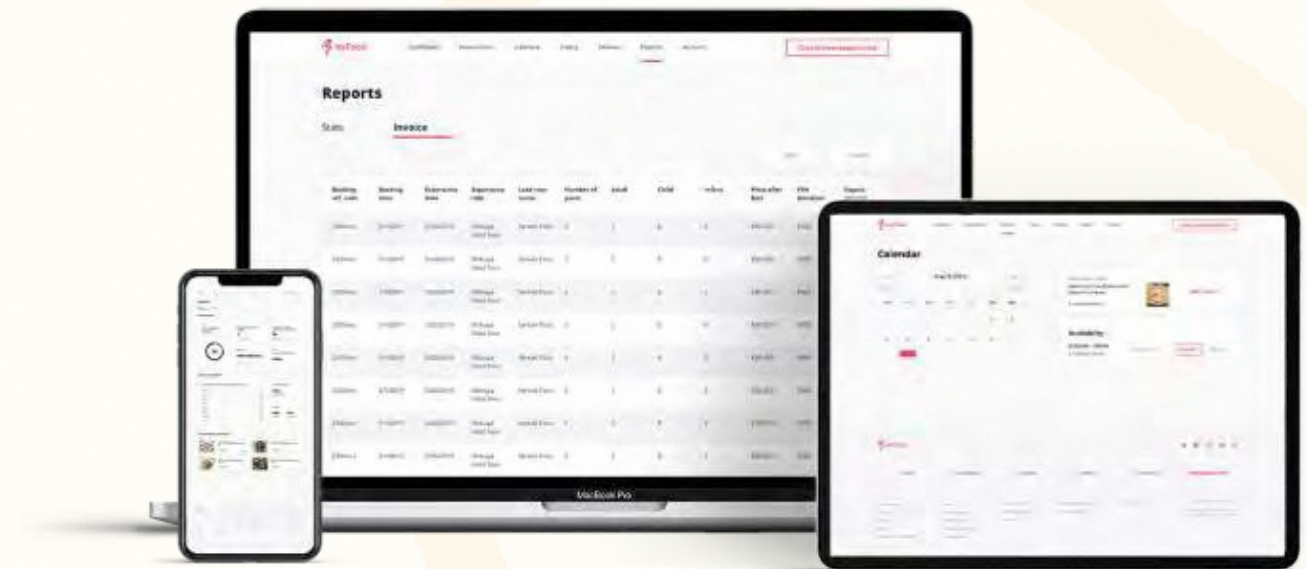
もちろん可能です。さらに磨き上げて販売力を高めたい方も大歓迎です。

・撮影や動画制作に費用はかかりますか？

かかりません。選定された商品3件については、本事業内で当撮影・編集・配信を行います。
3事業者の選定については、選定事業者決定のうえ、事務局で協議し、決定いたします。

・キャンセルや決済のトラブル対応は？

予約・決済はbyFoodのシステムで一括管理され、byFoodで問い合わせ対応も行いますのでご安心ください。



本事業に参加する5つのメリット

Five Benefits of Participation



商品力アップ

専門家による改善アドバイスで、
インバウンド向けに魅力を強化



販路拡大！

byFood掲載&海外OTAと連携し、
訪日外国人旅行者に直接リーチ



プロによる撮影・動画PR！

YouTube配信で世界中へ発信（3商品限定）



初期費用ゼロで安心スタート

初期費用・ページ制作費はすべて事業内で
サポート（成果報酬型の安心設計）



丁寧な伴走型サポート

英語や予約対応が不安でも大丈夫。
運営・カスタマー対応もサポート

“今ある魅力”を、世界に届けるチャンスです。まずは気軽にご応募ください。





静岡の魅力を 世界へ届ける第一歩を、 今ここから踏み出してみませんか？

私たちが丁寧に伴走し、
皆さまの想いと商品を国内外へ
広げるお手伝いをいたします。



**Thank
You.**

