



# Biz Com

<http://www.rikkyo.ac.jp/sindaigakuin/bizsite/graduate/bizcom.html>

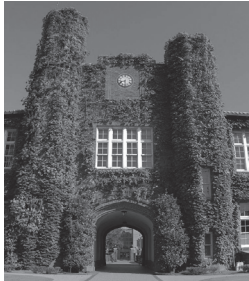
2019年冬号

— 注目のスタートアップ特集拡大号 —

2019  
VOL.60

CONTENTS

01 インタビュー 株式会社SENTOEN 山口 大介氏	09 ホスピ研究会活動報告
04 17期生に聞いた／そのゼミを選んだ理由	10 RBS御用達飲み屋MAP
06 2019年度新任教員紹介	11 ビジネスデザイン立教会
08 BD研究会活動報告	12 RBSだより 18期生インタビュー



巻頭インタビュー

## 株式会社 SENTOEN 代表取締役社長

# 山口 大介氏



**【略歴】**中央大学法学部卒業後ニューヨーク州立大学へ編入。帰国後、株式会社イグニスに入社。複数のSNSアプリの企画から運営、IoTデバイスアプリの企画・ディレクション統括に携わる。転職後 BCG Digital Ventures の立ち上げに参画し、プロダクトマネージャーとして従事。銭湯の経営を経験した後、シェアキッチンである「KitchenBase」を立ち上げ、現在運営中。



「Kitchen BASE」とは？ KitchenBASEは株式会社「SENTOEN」(代表取締役：山口大介)が2019年6月より提供するデリバリーに特化した飲食店が入居する調理設備とコミュニティスペースを兼ね備えた世界的にも注目されているシェア型のクラウドキッチンです。(現在は中目黒に1店舗)最近では「OYO LIFE(オヨライフ)」との提携や世界最大級の動画メディア「Tastemade」とのコラボレーション企画を行うなど多くの注目を集めています。

飲食店開業を目指す方にとって、まず1番のハードルとなるのは「開業初期資金」の高さではないでしょうか？ また、開業率の高さもさることながら、廃業率も高いのが飲食業界です。こういった飲食業界の抱える問題を解決するために彗星のごとく現れたサービスが、「KitchenBASE」です。創業メンバーで代表取締役の山口大介さんにKitchenBASEのサービスと、開始するまでに至ったエピソードを伺いました。

### 「元々は銭湯をやっていた」

#### — 会社の由来を教えてください —

SENTOEN～実は元々銭湯やっていました。なぜ銭湯かという、コミュニティをつくりたかったというのがあります。コミュニティを軸にした事業をやり、そのコミュニティ内に何かしらの価値を出したいというところから始めたんです。ただ、銭湯に集まる人たちにコミュニティを作るよりは、飲食店というリスクの高い産業に対してコミュニティを作る方が良いと考えました。その中の人達が切磋琢磨するフードスタートアップのほうがより価値を出せるということでカタチを変えて飲食店に特化したシェアキッチンをやっているという形になります。

#### — なぜこの事業を始めたのですか？ —

飲食店はやりたい人が多いがゆえに開業率が高くもあり廃業率が高くもあるんですね。1年で立ち上げた新規のお店が3割潰れちゃうんですよ。3年目にして廃業店舗が7割いるという中でトライする人がどんどん廃業していくっていう結構過酷な産業ということに僕らはびっくりしました。この状況をなんとか出来ないかなと。

#### — 事業内容を教えてください。 —

普通のシェアキッチンというのではなく、クラウドキッチンという

名前でテイクアウトやデリバリーに特化し客席を持たないキッチンです。現在中目黒に店舗があります。メインの注文はタッチパネル式の端末が壁にかけられてあり、そこから注文をもらっています。

先ほど申し上げたように、お店を作るまでにはまず皆さんの費用が掛かるというのと、すごい時間が掛かるというところを我々がキッチンをお貸しすることで費用を95%オフできます。そしてサービスを立ち上げるまでに掛かる時間を圧倒的に短くして、煩雑な作業を我々が担うというのが「KitchenBase」で考えているものになります。普通であればキッチンは1店舗が使うのですが、夜中と昼で2店舗に入って頂くキッチンになっているので、この体制でより安く出来るということがあります。メインは即席デリバリーと言われるUBER EATSや出前館から注文を頂いています。夜中というのは早朝に、TV局のケータリング等1回で100食作る場所を現在作ろうとしています。

まとめではないのですが、我々のサービスは飲食開業が低コストで出来、デリバリーによって煩雑な作業が要らない。デリバリーによってデータが取得できるので我々がマーケティングします。キッチンのコミュニティを作るということを含めて我々のサービスとして提供しています。

—収益は売り上げベースというよりは固定ですか？  
売上ちなみにどのくらい？

両方ですね、売上手数料は10%程頂いています。家賃がほぼほぼ僕らの家賃と同じくらい。ただ今後は家賃と売上のバランスを変えようかと思っています。家賃を上げて、売上手数料を下げる形になるかと思っています。

—店子さんに関しては準備するものはあるのですか？

書類はデリバリー登録をするのに必要なメニュー、価格は出していますが、登録に必要な書類作成はKitchenBase側がしています。

—今のところ、中目黒のKitchen Baseでは  
どれくらいのキャパシティですか？

4店舗さん入れるんですけど、今は全て入っています。

—夜も4店舗ですか？

今同時に始めちゃうと混乱が起きるので夜は止めさせてもらっています。

—Kitchen Baseは1階にあるのですか？

2階ですね、デリバリーの良さっていうのは2つあり、駅から距離が遠くて良いこと。コストを抑えられることです。これは大きいと思います。

—昼くらいで売れている店舗だと、  
どれくらい売り上げているのですか？

土日と平日の差が激しいんですけど、大体4万から5万くらい。

—月商で120万くらいで、そのうち12万円が  
御社の手数料収入という？

そうですね、僕らもこのキッチンをやる前は実際にデリバリーそのものが売れるか分からなかったのでサンドイッチ屋さんをやっていました。その時は最高で8万円くらいでした。しかも場所は浅草でこの辺りよりも需要が低い所でこの売上が出せたので、僕らは8万円位を目指したいです。

—需要を確認するのにまず浅草を選んだのはなぜですか？

需要のテストをまずしたかったのがあります。手あたり次第に知り合い周りで飲食をやっている店だけ空いてるところはないか？と問い合わせて、たまたまメンバーの知り合いから店舗が空いたよということが入れさせていただきました。そこが浅草でした。

—基本的にはマーケティングは御社が  
やられているという感じですか？

そうですね。全店舗さんのデータが集まってくるので、そのデータを使っています。要は誰がいつどこで何を食べたかがデータで分かる。常連さんだけではなくて、この常連さんは5回目の常連さん、5回中3回は照り焼きハンバーガーを食べてて残り2回はチーズハンバーガーを食べてるっていうのが取れるわけですね。そうすると、どの料理がおいしくて、どの料理がおいしくない。リピート率によって見ることができる。そういったデータを使ったマーケティング支援をしていくというのが我々のサポートになります。

—マーケティング支援、商品開発の提案というのも一緒に？

はい。なかなか自分1人で出来ないことを我々が手助け出来ればと思います。

—いま店子収入と初期費用の収入ですが、  
今後どうするのですか？

サンドイッチ屋をやっていた時に気づいたんですが、経営すると手あたり次第全部のプラットフォームに登録するんですよ。UBERもやるし、出前館も楽天もファインダインも、そうするとあちらこちらで注

文が入って訳分かんないんですよ。なので、一括に集約するモノを僕達で作っています。このシステムで店舗さんは注文が一括で分かります。このシステムは店舗さんに聞いて欲しいという意見があったので。

「伸びている市場に張らないと誰も関心を示さない」

—メンバーについて、3人っていうのは理由があるのですか？

この3人っていうのは大学の同期なんですよ。それぞれ僕はITとコンサルの会社において、1人は商社において、1人は公務員になって、やろうかとなったんですけど、公務員の子はやりたいことがあるっていうので、離れて、また新しく1人が入ったという。

—創業にこれやろう！このアイデアいいかも！って  
なったのはどういうところからなんですか？

軸は決まっています、コミュニティに関わることをしたいというのがあります。もともと僕はずっとITだったので、たぶんやったほうが良いのはアプリとかを作る会社を興した方が圧倒的に自分のノウハウを活かせるんですけど、ソフトとハードをくつつけたらいいというのがありました。ハードをつくるなら人が集まる場所を作りたかった。WeWorkのアイデアも考えたんですが、すでにありますよね。また、伸びている市場に張らないと周りの興味関心もない、というのを銭湯経営で学んだんですよ。投資家の誰も目につけないっていう。

—銭湯経営で投資家さんとお話しされたりした経験から、  
伸びている市場じゃないとダメだなんて思ったんですか？

すごい思いました。最初は日本にしかないものを海外に持って行きたかったのですが、そもそもニーズの証明が市場の伸び以外に無いということで、伸びている市場をそこから探り回りました。

—ちなみに銭湯をやられていたっていうのは  
銭湯を経営していたんですか？

横浜にある、いざさか湯っていうところをお借りして経営していました。

—お借りして!?

はい、やっていました。100件くらい電話かけて、やっと1件応えて頂いて半年間経営しました。

—行動力凄いですね…起業前にイグニス(株式会社イグニス)に  
たどり着いたのもそういう行動力からでしょうか？

はい、すごい変な話なのですが、LINEを送りすぎるなっていうアプリが欲しくて、ラインの中身を分析するアプリを作ったんです。1回失恋をした時にラインを送り過ぎていたというのが原因だったので。それからアプリ制作会社に片端からメールを送り続けたら、イグニスがインターンでアプリを作るということで、「これは通過しなければいけない!」と思い、作らせていただきました。当時僕はガラケーなんですけど。(笑)

—ニューヨークの大学卒業後に  
イグニスへ入社という経緯ですか？

ニューヨークの大学に行ってからずっとインターンでアプリを作っていたんです。そのうち「アプリ作るの楽しいな」って思い、「いいや!」って1年で辞めてイグニスに入らせていただきました。イグニスに来るときはまだ親に大学辞めたって言ってないんです。(笑)

—面白いですねえ、そこから  
ボストンコンサルティングに行ったきっかけは？

アプリきっかけなんですけど、ラインの当時の事業部長だった方に怒られたんです。偶然アップルストアで2位になった時にLINEが3位だったんですよ。LINEがスクリーンショットを撮って「これはうちのアプリじゃありません」と告知がありました。LINEからすると迷惑な

んですよね。LINEの中身が分析できてしまうので、プライバシー侵害なんじゃないかと。(めっちゃめちゃ優秀なアプリってことですよね)それでFacebookから「何かご不満でもありますか?」ってメッセージ送り、そのやりとりを偶然DeNAの人が見ていまして、声を掛けてもらったんです。当時commっていうLINEと戦っていた対抗馬的な存在の事業責任者の方で、その人がボストンコンサルティングに行ったんですよ。

ボストンコンサルティングだけど、起業のプレミたいなことやるよというお話がありまして。将来的には起業したかったので事業を学べる方がいいなということで転職しました。

#### — ちなみに銭湯にいたのはボスコンに行ったあと？

そうですね、そのとき世界1周をしていて、日本にも海外にもあるものを探していたんですよ。そしたら、テルマエという巨大な公衆浴場をみて、これって日本まだあるじゃん!これやろう!ってなったんですよ。残り2人のメンバーに、「やっぱ銭湯ってアイデアどう思う?」と聞きました。今まで色々断られてたんですけど。

#### — なんで銭湯経営を辞めたんですか？

これはちょっとイケてないなと。簡単に伸びると思ったんですけど、銭湯って広告打っちゃいけないんですよ。広告打たずにどう伸ばすの!?って。サウナも有り広くていいんですけど、ボロボロで。改修工事費をこちが出すかどうか迷っていた時にもうやめようとなりました。

#### — そもそもの開業初期費用ってのは どういうふうに集めたんですか？

まず、借金を日本政策金融公庫からと、プラス同額くらいを出資者から集めました。

#### — 最初に必要な金額って2000万くらい？

かかります。日本政策金融公庫からまず2000万円借りて、残り3000万円を出資頂いたという。

#### — 知り合いづ手に？

そうです。お誘い頂いたところもあるんですけど、知り合いの方がやりやすいというのがありました。契約書に細かいことまで書かれるのが嫌だなと思っていて。

#### — 創業準備期間は？

借りて資金が入ってくるまで2.5か月ですね。最速でやってくれて。

#### — 開業準備している間に店舗さんを見つけたのですか？

はい、逆に言うとう店舗さんを先に見つけましたね。作ってないのに、あたかも作ったように言っていました。

#### — ちなみにそれは出資の説得材料になった？

出資受けた後にやったので。ただ、50店舗位回りましたね、事前登録をしたらやってくれます?って。一応、裏では取っていました。

#### — どういう風に伺ったんですか? 直接訪問ですか？

そうですね、どうも~!って間借りしているレストランに。アボなんてわからないので不動産住所だけ突き止めて行くという感じですけどね。すごい怒られました。その時に分かったんですよ、飲食店は14時以降に行かなきゃだめだって。(笑)最初は14~16時に行って、それでもだめで。それから12時に行くんですよ、最初に食べなきゃいけないと、それで14時に行くってことをしました。利用すると向こうも借りが出来ているから話聞いてあげなきゃってなるんですよ。「また次来たいと思うんですけど、それとは別でこういう話がありまして」という具合に。そうすると彼らからすると僕達は次のお客さんなんで話を聞いてくれます。

#### — 行動しないと不安に感じることありますか？

不安というか、一番辛いのが、人を幸せに出来ると思ってやっているのに、使ってくださっているお客さんが全く幸せじゃないってことです。売れないから。利益が出る出ない関係なく、自分達のサービスが人の為になっていないのがめちゃくちゃ辛いですね。(事業なんて)やらなきゃいいじゃないですか。

#### 「起業してからは意思決定の重大さに気づきました」

#### — キャリアの中で一皮むけたな、 価値観が変わったなっていう経験ってありますか？

今まで、自分の意思決定が人に迷惑をかけなかったのが、今は僕の意思決定が他人に迷惑をかけます。この意思決定をするということの重大さに気づいた時は、今までよりも責任感を持って意思決定をするようになったので自分の中で分岐点になったかなと思います。

#### — 起業するうえでの不安は無かったですか？

ありますよ!お金に関して言うと、副業をやってたんですよ。イグニスの代表に1000万円稼げないようじゃ起業しない方が良くと言われていたの。学生の時に副業をしたほうが良いと思いますよ。あと、学生の時にビジネスコンテストに出ていました。

当時は学食の食券売り場に行列ができるんです。食券の裏にQRコード張ってそれを読み取ると近くの町のお店の情報が出てくる。要は広告ですね。5人に1人はタダになるっていう企画をやりました。

#### — 実際にやったんですか？

面白いねって言った中でメンターさんと一緒に実際にやりました。ただ、学生課に潰されましたけど。学生は利益出しちゃダメと言われてました。悔しかったですね、利益出しちゃダメってどういうことですか!って。もしやりたかったら副業する、学生はメルカリでもなんでもいいから副業をやることですかね。金額が小さいうちに。大きいと痛いじゃないですか。僕も副業で電気止まりまくったので。(苦笑)

#### — 最後にRBSはこれから就職、起業するメンバーが多いので、 その方々へ就職、起業する前にどういうことを大事にして 望んでほしいか一言お願いします。

僕はほぼ「人」ですね。イグニスに就職したのも社長の人柄です。イグニスは当時上場してなくて無名なんです。会社名とかあんまり興味ないですね。

#### — じゃあ実際に会ってみて「人」で決めるっていう？

はい、就職に関しては就活とか絶対しないほうが良いと思いました。僕はアプリを作る会社にひたすらメールして唯一こだけ作らせてもらえたっていうのがあるので。就活は日本企業が簡易化する為だけのツールじゃないですか。就職活動って、でもそうじゃない人たちっていっぱいいる、僕はそっちのほうが相手を知れて良いなと思います。

#### — 実際に中に入れてみて、すごい共感するなと 思ったらやればいいし。

そうですね、じゃないと辞めちゃうと思います。ミスマッチングがおきて。まあ僕ミスマッチングじゃないですけど1年でやめちゃうってんであんまり(笑)何かヒントがあれば。

#### — ありがとうございます。

