

渋谷の超人気店「東京基地」 コロナで売上が前年対比 50%減！窮地に立たされた人気リゾート店が仕掛ける起死回生の一手とは



新型コロナウイルスの影響で不審にあえぐ飲食業界。帝国データバンクの調査によると、2020年に倒産した飲食店の件数は過去最多にのぼる780件。仮にコロナが収束しても以前の状態に戻らないことを想定し、業態を変えるなどして生き残りをかける企業も珍しくなく、コロナを乗り切るには経営者の手腕が問われることとなる。

東京・渋谷に店舗を構えるリゾート専門店「東京基地」もまた、コロナによって大きな打撃を受けた飲食店のひとつ。2020年の売上はコロナの影響で前年対比50%もダウン。このままでは倒産待ったなし——そんなときに導入したのが、渡辺ホールディングス（WHD）が手掛ける「AIラクラクシリーズ」。集客はもちろん、PRや営業などを一任できるサービスだ。

「ずっと現場にばかり入ってきて、経営のことなんか勉強してこなかったんです。なので、コロナで売上が落ちても、次なる策が打てなくて悶々としているだけでした。そんなタイミングで『AIラクラクシリーズ』を導入しました。

最初はITも苦手だし任せる人間もないし、ITやシステム導入などは一切考えてもいませんでした。また経済産業省が「2025年の崖」などと言っていますが、デジタルトランスフォーメーション（DX）マーケティングオートメーション（MA）など言われてもさっぱり？あと大手のシステムで以前簡単だという理由でやってみましたが、正直初期投資や毎月のランニングなどの割には使いこなせませんでした。システムやIT化を誰もが出来るわけではありません。良いのはわかるが、正直使いこなせない。そんな中……

**起死回生の「AIラクラクシリーズ」で最悪の状況がっぺん！**

そんな増子社長のひと筋の光となったのが、先述した「AI ラクラクシリーズ」だ。ツールを導入するといっても、システムのインストールなどは一切なし。しかも、文字通り営業や集客、PR を“まるっと一任”できるため、せっかく導入してもツールを使いこなせずに宝の持ち腐れになることもない。

「これまで大手の集客媒体の HP や TR や GN などの広告媒体に出稿していましたが、コロナの影響でほぼ効果はない状態。しかも HP に関しては一番ランクの高いプランで出稿していたので、毎月何十万円もかかっていました。コロナ中はランクを落として出稿していましたが、状況が変わることはなかったので最終的には落としました」



多くの飲食店は、新規の集客を求めて店のオープンとともに広告出稿をスタートする。オープン時は認知度がなく、広告出稿が大きな効果となって店に送客する。一方、出稿を停止すればたちまち客足は減り、閑古鳥が鳴く状態にいつぺんするケースは決して珍しいことではない。

ゆえに、増子社長のように常に高い広告料を払い、出稿し続ける必要がある。しかし、コロナにかかれば広告を出稿してももはや効果はなし……。多くの飲食店がこの状況に陥り、次なる一手が見つからずに悶々としているはずだ。

そこで増子社長は打開策として「AI ラクラクシリーズ」を導入した。すると、奈落の底に落ちていた彼にひと筋の光が差し込む。

「とくに地方から『東京基地』の出店をのぞむ声が多くて。ずっとフランチャイズ展開を検討していたのですが、ノウハウも知恵もないのでなかなか実現できなかったんです。なので、まずはパッケージづくりはもちろん、資料請求を呼び込む動線などをいちからお願いしました」

渡辺ホールディングスの渡辺大河社長といたら、「浜焼太郎」や「火鍋の小尾羊」や「北海道うまいもの館」など数々のフランチャイズ展開を成功させた人物。いまはどちらも M&A で売却しているが、「浜焼太郎」は全国に 100 店舗以上、「北海道うまいもの館」はフランチャイズ展開からわずか 2 年で 10 店舗を展開するまで成長させている。そのノウハウも総動員し、フランチャイズのパッケージづくりがスタートした。

肝となったのは、フランチャイズの基本である再現性だ。通常の料理よりもレシピが複雑なリゾットだが、たび重なる研究を経て、レンチンするだけで東京基地で提供するリゾットとほぼ同じ味を再現できるレシピが完成した。

「本部で調理したリゾットをフランチャイズ店舗に卸します。あとはレンチンして皿に盛り付けるだけなので、飲食経験がなくても誰でも『東京基地』のリゾットをご提供できるんです。2 月 1 日からフランチャイズ展開をスタートし、1 週間で 3 件の契約が決まりました。しかも、僕はレンチンでできるおいしいリゾットのレシピを作ったくらいで、あとは『AI ラクラクシリーズ』にお任せしただけ。待っているだけで成果が届くので文字どおり“ラクラク”ですね」



レンチンレシピなので新規のオープンだけではなく、既存の業態にリゾットを追加したい場合やテイクアウト用などといった形で応用が可能なのだ。それだけではない。これまでやりたくてもできなかったリゾットの物販もできるようになった。

「たとえば、コンビニの冷凍コーナーに置いてもらって、誰もが好きなときにおいしいリゾットを買える。昔は明治で冷凍のおいしいリゾットの商品があったんですが、いまはもうなくなってしまって。気軽に自宅でおいしいリゾットを食べれないんですよね。でも新たに開発したレンチンレシピのリゾットなら、レンチンするだけなのでコンビニなどにも置ける。これまではお店に食べにきたかたにしかご提供できませんでしたが、ご自宅でも『東京基地』のリゾットをお楽しみいただけます。この辺のマーケティングは僕にはできないので、すべて AI ラクラクシリーズにお任せして僕は成果を待っているだけ。しかも月額 18 万円から導入できる。社員ひとり採用するよりもコストを抑えられるので、損益分岐点を圧倒的に下げた経営ができるんです。いまはどこも人材不足で悩んでいますし、これからの時代はリスクを背負わずに経営する人も多いと思うので、『AI ラクラクシリーズ』はいまの時代に合ったサービスだと思いますね」

なぜ、成果を待っているだけでいいのか——それは、渡辺ホールディングスが擁する 19 のプラットフォームを使って営業や集客、PR を宣伝口コミ取材などで認知を上げ、吸い上げた情報をでマーケティングオートメーション（MA）し、AI による自動処理で成果に繋がれるから。煩わしい手間は一切なく、導入したらあとは成果を待っているだけでいいのだ。

上記では難しく話してますが簡単に言うと、IT の部分は全てラクラク代行シリーズが行いますので、システム導入も全く何も行わずに資料請求や予約電話を待っているだけ。契約後最初は取材やら情報共有など打ち合わせの時間はありましたが、その後は成果を待っているだけ！IT が苦手な僕にはもってこいの内容でした。

「僕みたいに経営のことがよく分からずに苦戦している経営者におすすめですね。だって、ついこのあいだまではあれだけ先が見えない状態だったのに、今はこれだけ夢に満ち溢れてますからね。将来的にはセントラル工場を作って、その地域の雇用にも貢献したいと考えています」



多くの飲食店は、新規の集客を求めて店のオープンとともに広告出稿をスタートする。オープン時は認知度がなく、広告出稿が大きな効果となって店に送客する。一方、出稿を停止すればたちまち客足は減り、閑古鳥が鳴く状態にいつぱんするケースは決して珍しいことではない。

ゆえに、増子社長のように常に高い広告料を払い、出稿し続ける必要がある。しかし、コロナにかかれば広告を出稿してももはや効果はなし……。多くの飲食店がこの状況に陥り、次なる一手が見つからずに悶々としているはずだ。

そこで増子社長は打開策として「AI ラクラクシリーズ」を導入した。すると、奈落の底に落ちていた彼にひと筋の光が差し込む。

「とくに地方から『東京基地』の出店をのぞむ声が多くて。ずっとフランチャイズ展開を検討していたのですが、ノウハウも知恵もないのでなかなか実現できなかったんです。なので、まずはパッケージづくりはもちろん、資料請求を呼び込む動線などをいちからお願いしました」

渡辺ホールディングスの渡辺社長といたら、「浜焼太郎」や「北海道うまいもの館」をフランチャイズ展開して成功させた人物。いまはどちらも M&A で売却しているが、「浜焼太郎」は全国に 100 店舗以上、「北海道うまいもの館」はフランチャイズ展開からわずか 2 年で 10 店舗を展開するまで成長させている。そのノウハウも総動員し、フランチャイズのパッケージづくりがスタートした。

肝となったのは、フランチャイズの基本である再現性だ。通常の料理よりもレシピが複雑なリゾットだが、たび重なる研究を経て、レンチンするだけで東京基地で提供するリゾットとほぼ同じ味を再現できるレシピが完成した。

「本部で調理したリゾットをフランチャイズ店舗に卸します。あとはレンチンして皿に盛り付けるだけなので、飲食経験がなくても誰でも『東京基地』のリゾットをご提供できるんです。2 月 1 日からフランチャイズ展開をスタートし、渡辺ホールディングスが運営するフランチャイズのポータルサイト『フランチャイズ.jp』に掲載したところ、資料請求の件数は全体で 1 位、1 週間で 3 件の契約が決まりました。しかも、僕はレンチンでできるおいしいリゾットのレシピを作ったくらいで、あとは『AI ラクラクシリーズ』にお任せしただけ。待っているだけで成果が届くので文字どおり“ラクラク”ですね」



レンチンレシピなので新規のオープンだけではなく、既存の業態にリゾットを追加したい場合やテイクアウト用などといった形で応用が可能なのだ。それだけではない。これまでやりたくてもできなかったリゾットの物販（通販）もできるようになった。

「たとえば、コンビニの冷凍コーナーに置いてもらって、誰もが好きなときにおいしいリゾットを買える。昔は明治で冷凍のおいしいリゾットの商品があったんですが、いまはもうなくなってしまって。気軽に自宅おいしいリゾットを食べれないんですよね。でも新たに開発したレンチンレシピのリゾットなら、レンチンするだけなのでコンビニなどにも置ける。これまではお店に食べにきたかたにしかご提供できませんでしたが、ご自宅でも『東京基地』のリゾットをお楽しみいただけます。この辺のマーケティングは僕にはできないので、すべて AI ラクラクシリーズにお任せして僕は成果を待っているだけ。しかも月額 18 万円から導入できる。社員ひとり採用するよりもコストを抑えられるので、損益分岐点を圧倒的に下げた経営ができるんです。いまはどこも人材不足で悩んでいますし、これからの時代はリスクを背負わずに経営する人も多いと思うので、『AI ラクラクシリーズ』はいまの時代に合ったサービスだと思いますね」

なぜ、成果を待っているだけでいいのか——それは、渡辺ホールディングスが擁する 19 のプラットフォームを使って営業や集客、PR をオートメーション化し、AI による自動処理で成果に繋げられるから。煩わしい手間は一切なく、導入したらあとは成果を待っているだけでいいのだ。

「僕みたいに経営のことがよく分からずに苦戦している経営者におすすめですね。だって、ついこのあいだまではあれだけ先が見えない状態だったのに、今はこれだけ夢に満ち溢れてますからね。将来的にはセントラル工場を作って、その地域の雇用にも貢献したいと考えています」

システムをインストールするなど手間が一切なく成果を待っているだけ。いまはいろいろな目標もでき、未来は明るいですね」