

起業家Close-up

京都商工会議所では、常識を覆すようなアイデアや技術で新たな価値を生み出す若手起業家や地域発ベンチャー、スタートアップ等を集中的に支援する「京都・知恵アントレプレナー支援プログラム(K-CAP)」に取り組んでいる。

今回は、中国や台湾からの留学生グループでベンチャー企業を立ち上げ、飲食店での注文や決済をスマート化するクラウドサービスを提供するファンフォ株式会社の張 舜智さんと喬 恒越さんに話を聞いた。

張 舜智さん 喬 恒越さん [ファンフォ株式会社 代表]

ITの力で飲食店の生産性向上に取り組む

「ゲームやアニメが好きで、日本を留学先に選んだ」と張さんと喬さん。元々、起業する気はなかったが、大学の講義で起業家から刺激を受け、アントレプレナーシッププログラムに参加。中国からの留学生仲間5人と興味であるスマホゲームの攻略サイトを立ち上げたところ、更新を楽しみにしてくれるファンが増え、年間300万回も閲覧されるようになった。「京都で素晴らしいメンバールと巡り会い、現在の事業に繋がるWebの技術を磨くことが

コロナ禍や人手不足に悩む飲食店を目的の当りにし日本での起業を決意する



代表の張舜智さん(左)と喬恒越さん

外国人が起業するには、これまで経営管理にかかる在留資格が必要であり、最低雇用者数や資本金など厳しい要件があった。2020年より起業家向けにこれを緩和した「スタートアップビザ制度」が始まったのを機に、ジェトロ京都などの支援で、最も早く大学院修了を迎える張さんが京都で第1号の交付を受け、会社を設立しモバイルオーダーシステム「funfo」の開発を本格化させた。



卓上にファンフォのQRコードが置かれたタイガー餃子会館 四条烏丸の店内

< DATA > ファンフォ株式会社

[代表者] 張 舜智、喬 恒越

[住所] 京都市下京区晒屋町622-1 4F

[電話] 075-748-0985 [WEB] <https://www.funfo.jp/>

[事業内容] モバイルオーダーシステム「funfo」の開発・販売

[創業年] 2020年

外国人起業家向けの支援制度やメニューを活用しサービス拡大と販路開拓を目指す

できた」と話す。2年前(2019年)に中国・西安の飲食店を訪れたとき、注文から決済までモバイル上で完結できるシステムを導入し、広い店舗を少数人数のスタッフが切り盛りしているのを目的の当りにして驚いた。「モバイルオーダーを活用すれば、日本の飲食店の現状を変えられるのでは」。人手不足で悩む日本の飲食店の窮状を間近で見てきた彼らの心に、日本での起業の志しが芽生えた瞬間だった。

仕組みで、「コロナ禍においては注文等の対面接触の機会を減らし、少数人数での効率的な店舗運営を実現する。導入初期費用・月額費用無料で中小規模や個人のお店でも導入・運営できる手軽さが最大の魅力。その他、「仕出し」、「そば」等の自社配送の出前注文を受け付ける有料オプション機能もあり、飲食店の様々な要望に応えるため日々開発に取り組んでいる。喬さんが登壇した「京商イブニングピッチ」の様子が関西のテレビ局で特集されたことをきっかけに大手飲食チェーン「際コーポレーション」の「タイガー餃子」での試験導入も始まるなど、現在では全国100店舗以上で導入されている。「中国と日本の両方を知る自分たちの強みを生かして日本の飲食店をサポートしたい」と張さんと喬さん。若い彼らの挑戦はまだ続く。

