

岩永 清邦 氏 KIYOKUNI IWANAGA

合同会社葉隠 代表社員



企業情報

企業名：合同会社葉隠
所在地：840-0804 佐賀県佐賀市神野東2-4-12
業種：宿泊業
資本金：700万円
従業員数：1名
活動エリア：佐賀市

解決を目指す社会課題

空き家対策、雇用、交流の拠点

取材日(令和6年1月31日)現在

空き家リノベで
地域に交流のハブをつくる

「外国人」「日本人」という言葉がなくなっている世界になってほしい。日本全体として人口減少が続く中、世界中をターゲットとして地域の魅力を発信することで、その地域に興味のある人が訪れ、定住し、ともに地域を作っていく。地域として懐が広がっていくことで、様々な背景を持つ人たちが生きやすい地域になっていくのではないかな。

事業の概要

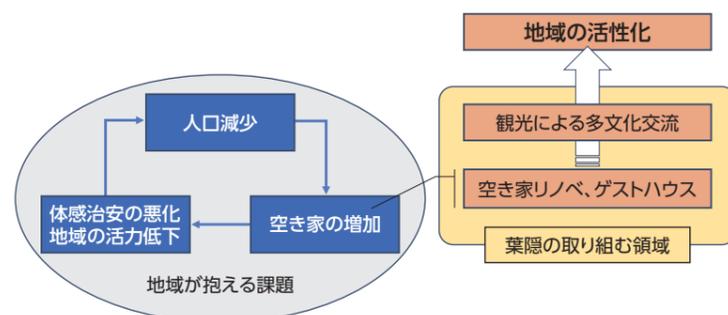
地域に根付き、ウチとソトの架け橋となるゲストハウスの運営

合同会社葉隠は、空き家の活用による地域の活性化をミッションとする事業者である。佐賀市内で空き家をリノベーションしたゲストハウスを2施設経営している。代表の岩永氏は、大学卒業後、JICAの海外協力隊として中国内陸部で子供たちに野球を指導する事業に携わった後、地元である佐賀に戻り、同地を拠点として活動する認定NPO法人地球市民の会に入職した。NPOとして行政からの委託や助成を受けながら社会課題解決に携わる中で、委託や助成は継続性がなく、課題解決へのアプローチが弱い場合もあると実感した。収益を確保しつつ社会課題に取り組む重要性を感じていた時に、地域に空き家が増え、体感治安が悪化していることに気がつき、これをビジネスで解決することにした。前述の海外活動の経験から、日本人と外国人の交流が人の成長や地域の活性化に寄与すると感じていたこともあり、空き家を活用したゲストハウスの運営を構想し、2017年に合同会社葉隠を設立。クラウドファンディングによる資金調達を経て、佐賀駅そばの空き家をリノベーションしたゲストハウス「HAGAKURE」の営業を開始するに至る。

「HAGAKURE」は2階がドミトリータイプの宿泊施設、1階が佐賀の地酒などを提供するバーであり、宿泊者と地域住民が酒を酌みかわしながら交流する場として機能している。コロナ禍以前は宿泊客の8割がアジア圏を中心とする外国人であり、日本人と外国人の交流の場を作るという岩永氏の構想が実現したと言える。なお、同社のHPは、日本語・韓国語・中国語・英語だけでなく、ヨーロッパからの集客を意識しフランス語にも対応している。フランス語対応にあたっては、地元商工会の講師派遣制度を活用して、フランス人の語学講師をインターンとして受け入れた。実際、この効果でヨーロッパからの顧客も一定数いるという。事業の初期段階においては人的リソースが不足しがちであり、社会起業家に専門家を派遣することは、行政や企業ができる支援であることがわかる。2023年、佐賀市内に2つ目のゲストハウスをオープンさせており、そちらは感染症下のゲストハウスの形を追求し、非接触型の滞在を可能にしている。

¹ 古い建物を新たな使用に耐えうるよう修繕、改造すること。(建築学用語辞典)

＜図表：ビジネスモデルと社会課題＞



1階はバー営業も行い、宿泊客と地域住民の交流の場として機能する

社会課題への対応

地域の空き家対策と、
地域住民と観光客の交流による地域活性化

前述のとおり、同社は地域の空き家対策と、地域住民と観光客の交流による地域活性化に取り組んでいる。ゲストハウス2施設の運営により、それらの地域課題へのアプローチは形を整えつつある。

その上で同社が地域課題の解決にあたり重視しているのが、地域とのつながりである。「0から1をつくる」ところでいかに地域の人を巻き込めるか」に心を砕いているという。「HAGAKURE」立ち上げの資金をクラウドファンディングで調達したときは、地元の企業や住民、前述のNPOの関係者などの下に、一件一件足を運び、丁寧な説明をすることで900万円超の支援を得た。岩永氏は「地域課題の解決において、課題意識への共感はもちろん重要だが、それ以上に、誰がその事業を

実施するのかという、事業者個人への信頼感が肝要である」と述べている。地域の活性化など、地域住民との密なコミュニケーションが必要とされる社会課題解決においては、課題を解決する主体が地域にどれだけ根付いているか、信用されているかが事業立ち上げを成功させる要因となることを示唆している。

HAGAKUREの外観。
空き家をリノベーションした

今後の展望

佐賀市で得たノウハウを基に他地域への展開

同社は佐賀市で得たノウハウを基に、より空き家問題が深刻な中山間地域でも同様の取組を展開することを検討している。その中で、岩永氏が行政など広域の機関に期待していることのひとつが、「広報と情報共有の充実」である。「HAGAKURE」の立ち上げにおいて、事務的な手続きが煩雑かつ窓口がばらばらであることが困難の一つであった。事業の立ち上げにあたって何をすべきか、どこに行くべきかの情報共有が、起業家の数を増やすために必要であると考えている。

また、岩永氏は社会課題・地域課題の解決に取り組むにあたって、持続可能性の観点から「NPOと社会起業家の水平分業」を提案している。課題の抽出やソリューションの開発など、マネタイズできない活動は非営利団体のNPOが担い、マネタイズできる活動は切り分けて社会起業家が担うという考え方だ。実際、岩永氏は地球市民の会の事務局長と葉隠の代表を兼任し、支援者の獲得などで両者のシナジーを効かせている。