

佐別当 隆志 様のインタビュー

佐別当 隆志 様

(株式会社アドレス)

全国各地に居場所が!
多拠点生活を叶える住まいの
サブスク

資金調達額

99,300,000円 (目標額:30,000,000円)



- プロジェクトの概要
- クラウドファンディングを利用した目的
- 支援を行った取扱CF事業者に対する感想
- クラウドファンディングを利用して、良かった点・苦労した点
- 今後、クラウドファンディングを利用する方へのアドバイス

プロジェクトの概要

— 好きな場所がある!自分らしいワークスタイルを

現在日本では地方を中心に人口減少・高齢化が深刻化しています。

その一方で都市部では働き方改革を推進する企業が増えると同時に、新型コロナウイルスの感染拡大により、リモートワークの導入が加速しました。

自分らしくリラックスして過ごす「サードプレイス」を持ちたいと考える人も増えており、余暇を楽しみながら滞在先で働く「ワーケーション」や、地方を転々としながら働く「多拠点生活」という新しいライフスタイルも聞かれるようになりました。

私たちが提供している「ADDress」というサービスは全国300か所以上(2024年2月末時点)の「家」に滞在できる多拠点生活プラットフォームを利用した「住まい」のサブスクリプションサービスです。

私自身も理想のワークスタイルをかなえたく、都心から少し離れた自然豊かな場所で住んでみたいと思うようになりました。ただ、地方への引っ越しは労力もかかり、仕事の関係で難しい部分も…。

そこで思いついたのが全国の空き家を気軽に利用することができる住まいのサブスクリプションサービスでした。遊休物件の一軒家などを「ADDress」の住まいとして会員に提供する仕組みです。それぞれの住まい(部屋)にはWi-Fiや家具家電など生活・仕事に必要なものが完備されており、会員は利用日数に応じて月9,800円(2泊分)から利用できます。

また、最大の特徴は地域の方との交流です。ADDressの家では、管理人である「家守(やもり)」さんが滞在にきた会員の方へ地域の魅力を紹介したり会員同士の交流を深めようと工夫をしてくださったりします。ワーケーションをしながら地域の方や会員の方との交流が生まれるのも会員の方からご好評いただいています。

— 働き方改革を背景に、さらに展開していきます

ADDressは、会員数に応じて継続的な売上が発生する積み上げ型のビジネスモデルです。会員が支払う会費のうち、物件オーナーへの報酬、家守への業務委託費を除いた額がADDress側の収益となります。最終的なADDressの粗利率は3割程度となっています。



会員の実滞在日数に応じて報酬や業務委託費を支払うビジネスモデルのため、ADDressではリスクを抑えながら多数の物件開発ができるようにしています。

サービスを利用して地方での生活を経験した後にその地域へ移住する方や、第二の生活拠点を展開する方、何度も訪問する方もいます。また地域にとっては、遊休不動産の有効活用、地元商店の活性化が見込まれます。私たちのサービスは若者と地方をつなげる役割を担っていると考えます。

今後はテレワークなど働き方改革により多様なライフスタイルが選択しやすくなったことを背景に、多拠点生活は注目されることが予想されています。

政府や自治体も「地方創生テレワーク」というキーワードで、「今の仕事を続けながら、地方に住むメリット」を訴えながら、拠点の設置・整備を進めています。

私たちは多拠点生活サービスの利用に関心がある層の取り込みを図り、物件数は1,000か所を目指し物件開拓を進めています。また、よりライトに始めることができるプランを新設し、初めての方でもためらいなくサービスを利用していただけよう、更なる会員の獲得を目指します。

クラウドファンディングを利用した目的



— 広がる地域との関係性

一番の理由として、株式投資型クラウドファンディングは事業に賛同していただける株主を集めることができると考えたからです。

私たちはただ家を貸し出すのではなく、地域の方との関係性や会員のコミュニティが特徴です。会員数が増えれば増えるほどユーザーのコミュニティが広がり、人との交流が増えるという部分に重きを置いてきました。

そこで現在、私たちを応援してくださっている地域の方や空き家を提供してくださっている家守さんからの応援を「株主」という形で資金調達ができないかということを考えました。

そうすることで、今後も一緒に成長をして行ける良い関係性が続けられると思い、利用することを決めました。

支援を行った取扱CF事業者に対する感想

— 手厚いサポートが印象的でした



ECF事業者は、クラウドファンディングを行うことができる企業をしっかりと選別して、それぞれの企業に手厚いサポートをしている印象を受けました。

実際に、私たちのサービスに会員として登録してサービスを体験していただいた上で、ユーザー目線でのアドバイスやサービスの感想などもいただくことができました。

また、どのように投資家の方へアピールをすれば事業に共感していただけるかの確かなアドバイスをいただき、プロジェクトページに反映することもできました。

クラウドファンディングを申込みしてから着金まで、約1~2ヶ月と非常にスピーディーな対応もありがたかったです。

クラウドファンディングを利用して、良かった点・苦労した点

— 良かった点

- 多くの人に支えられている実感が湧き、責任感が生まれたこと
- 事業に共感していただける株主が増えたこと
- 規模が大きい金額を短期間で集められたこと

— 苦労した点

- 募集できる金額に上限があったため、泣く泣くお断りするケースがあったこと
- 多くの方にご賛同いただいたため、プレッシャーを感じたこと

今後、クラウドファンディングを利用する方へのアドバイス

— 日ごろからの努力を实らせる

今回クラウドファンディングを行ってみて、投資していただく株主、普段サービスを利用してくださる会員様、物件を提供してくださる方はただのお金の関係ではないなと感じました。

一緒にサービスを作り上げる仲間として、普段から親密な関係づくりを行っている企業には相性がよい資金調達方法だと感じました。

また、私たちのサービス内容をまだ理解されていない人向けに、ブログやnoteの発信、リアルイベントを開催するなどして、新たなファンを獲得することも大切だと思いました。

これまでに作り上げたファンと今回新たに共感いただいたファンの方々のおかげで達成できたプロジェクトだと感じています。

日ごろから努力してお客様のことを考え、理解し、共感を得ることでお客様は信頼してくれるのだと思います。

