

島の不便の解消に向け事業を多角化 — PC専門店、台湾旅行者向け宿、シェアオフィス運営ほか

Mitake合同会社代表 橋本賢太

島初、個人向けPC専門店を起業

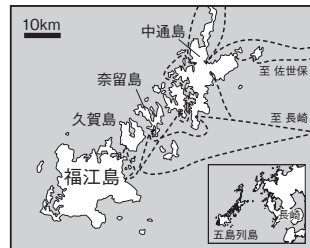
私は五島列島の福江島で生まれ育ち、高校卒業後は福岡で大学・社会人生活を送りました。二年ほど企業で働いたあと、二四歳の時に、自分の知らない世界を見たいと考え、一年をかけてオーストラリアを一人で旅しました。

福岡では、職場とアパートを往復する毎日で休日は疲れた体を休めるだけ。仕事が生活のほとんどを占めていました。一方、この旅では生活を楽しむことが最優先。人生を豊かにするために仕事があると、働くことに対する私自身の考え方を大きく変えるきっかけとなりました。また、行動することで自分の人生は変えることができる、と実感した旅でもありました。

現地でも出会った地元の方々や旅人たちは、日本製の車や

カメラを使っていました。小さな島国にも関わらず、世界に対してこんな大きな影響を与えている日本、私はここで生まれ育ったことに誇りを持つようになりました。旅では、私の故郷・福江島について聞かれることがたびたびありました。しかし、五島列島を知る人はおらず、いつも寂しい思いをしていました。この経験から私は、五島列島を世界中の人に知ってもらいたい、と考えるようになりました。

福岡での会社員時代に情報機器関連の専門知識を身につけていたこともあり、帰国後に島へUターンしてからは、親戚や友人などからPC操作や購入の相談、不具合の対応依頼などを受けていました。当時、島では個人向けにPCの相談ができる場所がなく、住民が困っていることに気がきました。五島で生活する上でこのような不便を自分が



福江島：五島列島最大の島で、大部分が西海国立公園に指定されている。面積326.31km²、周囲320.3km、人口33,552人(令和3年2月末日現在)。五島市は有人国境離島法に基づく雇用機会拡充事業での雇用創出などにより、2年連続で転入超過を達成している。



編集長を務めるフリーペーパー「fullyGOTO」。

解決しようと、二〇一三年に個人向けの「GOTOパソコン専門店」を開業しました。二六歳の時です。

フリーペーパーへの広告掲載

オーストラリアの旅で学んだ「まず行動することが大切」という点を意識しながら、地元の商店や飲食店、自動車の販売店などに店のチラシを貼ってもらうことから始めました。起業当初、事務所を実家の片隅に置いていましたが、お客様が相談に来られても、両親が生活するすぐそばの和室で接客するという状態でした。お客様にとって、入りやすい（相談に来やすい）環境にしようと、別の場所に事務所を構えることを検討していた矢先、チラシを見たという、

数カ所でPC教室を経営されている方から連絡をいただきました。教室で使うPCをまとめて入れ替えたいという問い合わせでしたが、この時、私も事務所を開く場所を探していると相談したところ、複数の物件を所有している方につないでいただきました。その後、空き店舗を借り、新装開店にこぎつけることができました。

しかし、店の知名度がなく、初年度はお客様がゼロの日もあるなど、事務所を維持するのがやっとの状況でした。まずは、島の方々に店を認知してもらわなければならないのに、島内には事業を宣伝する媒体が少ないなど、島の企業経営の難しさを感じました。

ある日、行きつけの美容室で「今度五島でフリーペーパー（「fullyFUKUE」のちの「fullyGOTO」）を創刊する人がいるから、広告を出したらどうか」との提案をいただきました。早速、広告を掲載したところ、その効果で店の知名度も高まり、少しずつ固定客ができていきました。新装オープンから三年目には、売上も安定してきました。

編集長として市民ライター組織を結成

二〇一八年一月、「fullyGOTO」に廃刊の危機が訪れました。当時、同誌は島内唯一の季刊フリーペーパーとして一万部ほどの発行部数を誇り、多くの住民が楽しみに読んでいました。私の店も、創刊号から広告を掲載させ

ていただき、その効果を十分に感じていました。また、私自身の経験から、この雑誌がなくなると、誰かが島で新規事業を始めたとしても知名度を高めるのに時間がかかってしまう。五島のためにも無くしてはならないと思い、後継の編集長となることを決意しました。雑誌の編集はまったくの素人、三〇歳を迎えるタイミングで複業生活がスタートしました。



Mitake 合同会社のスタッフらと。筆者（左から2人目）の左隣が台湾出身の妻。

「Mitake 合同会社」を立ち上げ、PC 事業はそこで担うこと



フリーペーパーの取材の様子。

にしました。企業理念には、五島の方々が不便に思っていることを解消していくことを第一に、まだ誰も行なっていないことに取り組み、地域の方々を巻き込みながら島の魅力を世界中にアピールすることを掲げました。

雑誌の制作に携わるようになって、五島の情報発信について考える機会が増えました。島の紹介は、行政文章のような形式的なものではなく、ブログのように個人の言葉で表現した方が読みやすく、興味を持ってもらえるのではないかと思います。市民目線での情報発信に向け、五島市在住の主婦やUIターナーに声をかけ、フリーライターグループ「fumo_{to}」を結成しました。島の情報発信の土台になること〇〇を目標に、現在は市報やウェブサイトを、SNS に掲載する記事など、市の依頼による取材・執筆業務を中心に、全体では年間約

二〇〇本のペースで記事を作成しています。メンバーは管理と校正が四名、ライター一三名の計一七名です。二十〜五十歳代の幅広い年代の男女で、会社勤めや個人事業主、主婦など経歴はさまざま。皆さんには空いた時間



台湾の家族を五島に迎えて。鬼岳で休憩しているときの一コマ。

を利用して活動をしていただいています。

起業者支援、台湾との交流施設を開業

私と妻は、オーストラリアで出会いました。彼女は台湾の出身ですが、五年ほど前、結婚を機に五島に移住してしまいました。私は、彼女との交際や結婚をきっかけに、これまで何度も台湾を訪れました。逆に、台湾から妻の両親や親戚、友人

たちを五島に迎えることもありえます。妻からは「五島に縁のない台湾の人たちが、自力で宿泊先などを手配して、島内を観光して回るとは、とてもハードルが高い。島を訪れたいと思っても、二の足を踏んでしまう人がいる」と、聞かされてきました。

とくにレンタカーの手配や運転、飲食店のメニュー表について苦労することが多いようです。五島は素晴らしい観光資源を抱えているにも関わらず、受け入れ側の態勢が整っていない。私は、この不便を改善し、機会損失を減らしたいと考えました。

また、台湾から島を訪れる観光客の中には、PCを持参してインターネットに接続し、リモートワークを行なっている現役世代がいます。そこで、島の事業者と彼らをマッチングできるような空間を整備し、台湾への販路拡大や仕入先確保などで連携できれば、島内事業者の売上増や事業の拡大に貢献できるのではないかと想像しました。

私は、個人事業でPCショップを始めました。経営は素人だったため、自分なりに試行錯誤を繰り返して、法人化や事業規模の拡大を図ってきましたが、そのノウハウをぜひ後続の方々に提供したいと考えています。初期費用をできるだけ抑え、トラブル時のサポート体制や相談できる人とのつながりの構築が、その後の事業の定着に直結するなど、私の経験を生かせることも多いと思います。

そこで、Uイーター起業者に対して、ハードとソフトの両面で包括的にサポートできる事業として、シェアオフィスの開設に取り組みました。島内の起業者支援にとどまらず、台湾などからの旅行者も利用できるようにすることで、五島の方々の懸け橋になればとの思いもありました。

二〇二〇年三月、台湾からの旅行者向けゲストハウス



ゲストハウス五島時光(じこう)のファミリー和室。

「五島時光」と、Uターン起業家向けのシェアオフィス・コワーキングスペース「Mitake」をオープンしました。多くの方が台湾から五島列島を訪れ、地元事業者との交流が生まれることを期待しています。

これら施設の開業直後に、新型コロナウイルスの感染拡大によって台湾からの旅行者の受け入れができなくなりました。しかし、昨秋には長崎県の公的機関と協力し、「台湾国際旅行博(ITF2020)」にて五島列島と台湾を中

継で結び、五島のPRを行ないました。

また、台湾最大規模の日本観光情報サイト「樂吃購!日本」に五島特集記事を掲載していただくなど、台湾での知名度向上に向けた宣伝活動を実施しています。海外との往来が少ない今だからこそ、往来再開後を見据えた準備を進め、これまで取り組んでこなかった分野にも目を向け



2020年3月にオープンしたコワーキングスペース。多目的に活用可能。

て挑戦していくことが重要です。

今後は、台湾との関わりをさらに深め、現地のイラストレーターを採用し、台湾向けのパッケージデザインや翻訳、台湾語字幕付の商品PR動画などを制作、情報発信を行なっていくと考えています。私たちと取引実績のある福岡の貿易会社と協力して、五島列島の特産品を輸出する計画も進める

など、人と物の流れをそれぞれ広げていこうと思います。なお現在、シェアオフィスは、準備した四部屋すべてが新規事業を立ち上げたUターン者で埋まっています。入居事業者の業績も順調に伸び、新たに二名の移住者も獲得定住に結びついています。コワーキングスペースは、誰でも来店後すぐに利用でき、自分のスタイルに合わせて仕事、勉強、打ち合わせなどのほか、旅の拠点としても活用され

ています。PC操作に慣れていない方がリモートワークやオンライン会議を行なう場合には、私たちがサポートすることもあります。

事業の多角展開で生き残れる会社に

私自身は初めから複業を考えていたわけではありませんでした。しかし、五島の方々の利便性を追求していくことで、現在のような事業形態となってきました。私が多角展開していく過程で気をつけてきたのは、各事業のターゲット（顧客）を重ならないようにすることです。具体例をあげると、PCショップ事業は島内の個人向け、ゲストハウスは島外向け、シェアオフィスは事業主向けのサービスとして位置づけています。また、五島列島全体の課題といえる島内外への情報発信サービスとして、フリーペーパー発行事業を市民ライターグループを組織して行なっています。このように事業内容を分散することで、いずれかが失敗・衰退しても、他の事業で会社を支えることができます。

現在、私は大きく五つの事業に携わっていますが、一人でこなせる仕事量については、早い段階で限界を超えていました。そこで、業務のマニュアル化や事務の効率化などを進めつつ、私に万が一の事態が発生した場合でも事業が維持できるよう、三人の社員と情報共有を密にするなど、事業継続のための態勢づくりを常に心がけています。

島での起業を考えている方には、事前に島で働き、その

地域の特徴や生活の中で感じたこと、不便なことなどを探して、自分のやりたい事業と結び付けていくことをおすすめします。すでに誰にも負けないスキルを持っている方は、移住後すぐに起業できるのかもしれませんが、島の需要とマッチしていなければ最終的には事業を続けていくことは難しいと思います。

一言で移住といっても最近ではさまざまなスタイルがあります。実際に半年は島で暮らし、残りは都会で暮らすといった二拠点生活をしている方もみかけます。固定観念にとらわれず、まず一度島に来て、個々に合った生活スタイルを模索してみるのが近道かもしれません。



橋本賢太 (はしもと けんた)

1987年福江島生まれ。大学進学を機に島を離れる。1年間の海外生活を経てUターン、2013年にGOTOパソコン専門店を開業。18年にMitake合同会社として法人化。ゲストハウスとシェアハウス、コワーキングスペースを運営。フリーペーパー「fullyGOTO」(詳細はQRコード参照)の2代目編集長も兼任。

