

ONE OGUNI PROJECT

新潟・小国から始まる
持続可能な地域再生

森と暮らす株式会社

MoRIKURa Inc. — 2025年8月設立

空き家を、地域の宝へ。

移住者が、経営者へ。

小国の暮らしが、世界へ。

背景 ——— 小国地域が抱える課題

豪雪山村の深刻な現実と、ビジネスで挑む地域再生

年間出生数 わずか2名（令和5年度）

新潟県長岡市小国地域。三方を山に抱かれた豪雪の山村。人口減少・高齢化・空き家増加

・地域経済の縮小が連鎖している。

ただし歴史・文化・自然資源には依然として高いポテンシャルが残る。

01

人口流出・少子高齢化

若年層の流出が進み、担い手が激減。出生数は一時わずか2名まで落ち込んだ

02

空き家増加・管理不全

住み手のない家屋が増え、景観悪化や防災リスクが高まっている

03

担い手・事業者不足

地域資源を活用し経済を回すプレイヤーが根本的に不足している

04

観光消費の低迷

通過型観光が中心で、滞在時間・地域への経済効果が伸び悩む

ボランティアではなく「ビジネスとして持続可能な地域再生」が必要という結論から、森と暮らす株式会社が誕生。

おぐに未来デザイン研究所（ミラデ）

ONE OGUNI PROJECTの母体組織 / 2023年10月設立

コンセプト

「わくわくドキドキする未来をデザインする」

移住者と地元有志が集う地域シンクタンク

地域の調査と研究、実験と創造、そして地域内外へ共感を広げていく。
まさに「地域のシンクタンク」そしてプラットフォームとなることを
目指してミラデは設立された。

集結する専門家ネットワーク（インバウンド吸引力の核）

小国和紙
継承者

世界的
木工作家

銅板鋳折り
細工作家

林業・地域活
動家

地方創生
プロデューサー



森と暮らす株式会社

地域課題解決型の事業執行会社 / 2025年8月12日設立

設立	2025年8月12日
代表者	堀江謙仁・荒井能弘・佐伯和起（役員3名）
資本金	3万円
所在地	新潟県長岡市小国町桐沢2014-1
主要事業	空き家再生・民泊運営・体験型旅館「縁和」・起業家育成・移住促進
関連団体	おぐに未来デザイン研究所（ミラデ） / NPO法人KISS / 山口育英奨学会

VISION

「100年後も子どもたちの声が響く地域社会の実現」——空き家がこの町の未来をつなぐ宝となる

支援・後ろ盾：山口育英奨学会（明治期に小国の経済を立て直した山口権三郎の遺志を継ぐ公益財団法人）

代表3名のプロフィール

戦略・現場・クリエイティブを担う異色の3人

堀江 謙仁

KENT HORIE / 1961年 福岡生

事業プロデューサー

戦略・外部連携・IT・広報統括

- 20代：博報堂でキャノン全国出店PJ
- 30代：NPO法人KISS設立・吉祥寺まちづくり
- 40代：小国町との交流事業開始
- 50代：小国へ移住・キリサワベース開設
- 60代：ミラデ設立→森と暮らす株式会社設立

荒井 能弘

YASUHIRO ARAI / 1967年 新潟生

地域実装ディレクター

現場・自然・地域資源管理統括

- 大卒後：自然豊かな地域へ住み込み就労
- 小国移住後：林業・ログハウス建築に従事
- 2010年～：地元財団法人職員（地域振興）
- 2015年～：音楽イベント「音楽の森」主催
- 2025年：森と暮らす株式会社 社長就任

佐伯 和起

KAZUKI SAEKI / 1979年 埼玉生

コンセプトデザイナー

ブランド戦略・クリエイティブ統括

- 大学：大谷大学でインド哲学専攻
- 20～30代：建築板金業で金属加工技術習得
- 作家：銅板鋳折り細工（kazari-ori-zaiku）確立
- 2024年：ミラデ設立メンバーとして参画
- 2025年：森と暮らす株式会社 代表就任

会社の事業全体

5つの柱が連動するプラットフォーム構造



空き家活用

空き家を承継し、民泊・体験旅館などに活用

移住促進・支援

住まいと仕事をセットで提供。集落との橋渡し

起業家育成・支援

移住者が経営者へ。スモールオフィス提供

地域内外連携

旧長岡・近隣市・武蔵野市との連携事業展開

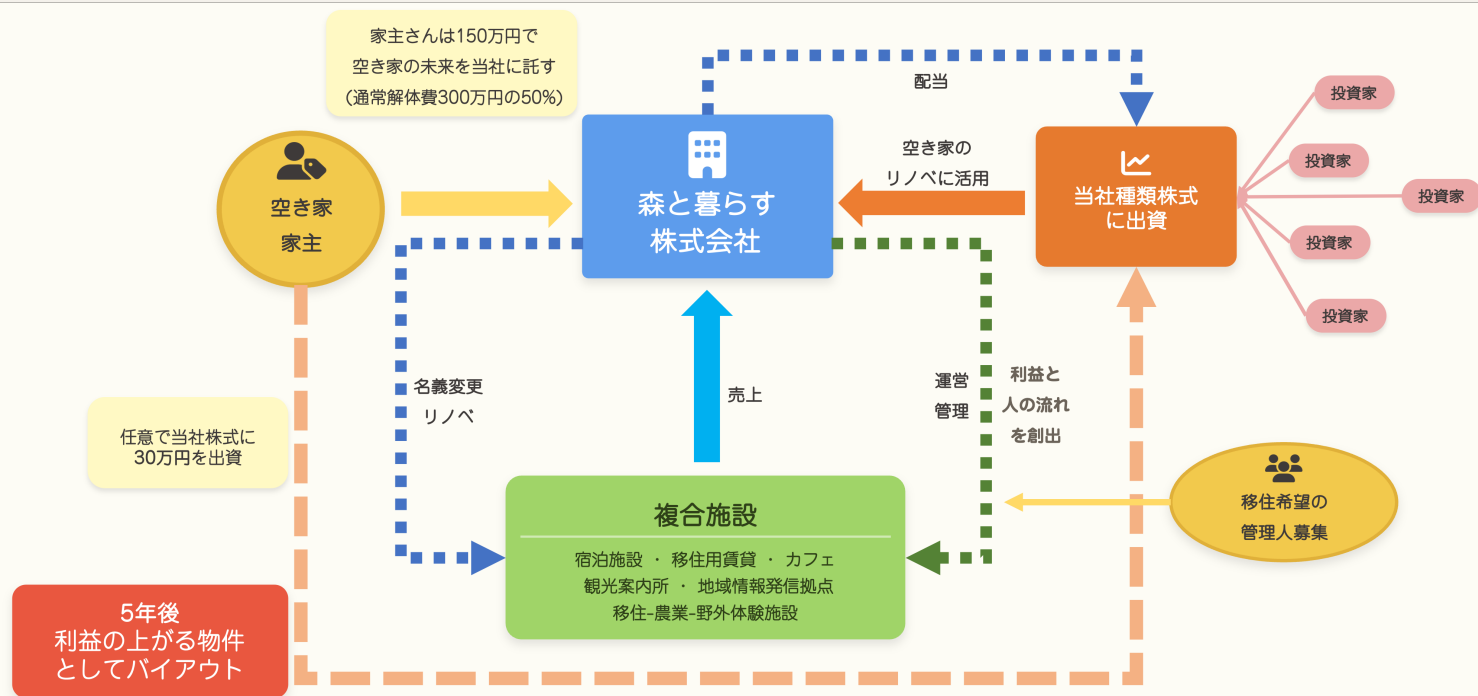
暮らしのエネルギー

地域のエネルギー循環・持続可能な暮らし

一つの柱が動けば、他の四つも連動して動き出す設計。地域還元率50%を維持し収益を地域内に循環（地域還元目標 1,500万円/年）

空き家継承事業

「壊さず、活かす」全国前例なしの引き取りスキーム



地域の空き家数（2023年）

およそ**100戸**

1棟あたり引取収益
150万円

6棟時・引取年間収益
900万円

取得・稼働目標

初年度6棟

空き家の活用用途

- 移住者向け賃貸 → まずは賃貸で住んでみる
- 地域交流拠点 → 仲間とのお茶飲み場として
- 宿泊施設 → 体験移住や民宿として運営
- 観光施設 → 農業や伝統文化の体験施設に

フェーズ1：分散型民泊村

小国を民泊村に — 空き家を客室へ、集落全体をホテルへ

空き家＝客室 | 集落の道＝廊下 | 地元食堂＝ダイニング —— 欧州のアルベルゴ・ディフーズを日本の豪雪山間地に先行実装

30万円

1棟の月商

2,831万円

1年目売上（F1のみ）

1,339万円

1年目営業利益

47.3%

1年目営業利益率

収益内訳（1年目・確定値）

民泊売上（1泊30万円）	1,140万円	40.3%
空き家引取収益	900万円	31.8%
サブスク宿泊収入	353万円	12.5%
その他収益（清掃・オプション）	273万円	9.6%
サブスク会費（月7,500円×40名）	166万円	5.9%

3輪収益モデル

① 引取フロー	② 民泊ストック	③ サブスク定期
150万円/棟 初期投資を早期回収	月30万×6棟=180万 安定した月次収益	月7,500円×40名 季節変動を平準化

2年目：売上3,770万円 / 営業利益2,198万円（利益率58.3%） サブスク40名フル稼働で安定収益基盤確立

フェーズ2：体験型旅館「縁和（ENTOWA）」

昭和36年築・旧今井邸（小栗山集落）を再生した蕎麦料亭旅館

「郷愁が、最高のごちそう。」—— 不便ささえも価値に変える。完成された美ではなく、生きている暮らしの美。民泊村のブランド牽引施設。2026年10月開業予定

昼の体験「縁 - ENISHI -」

5万円/名

月1日・最大12名（2部制×6名）

- 裏山散策・オヤマボクチ収穫・畑見学
- 石臼挽き蕎麦打ち体験（伝統製法）
- 自ら打った蕎麦と郷土料理・縁側時間
- 月間売上：60万円

夜の滞在「和 - NODOKA -」

20万円/名

月1組限定・完全プライベート貸切（基本2名）

- 誰にも邪魔されないプライベートな時間
- 四季のオヤマボクチ蕎麦コース＋地酒
- 古民家の陰影と静寂・朝の畑散策
- 月間売上：40万円

100万円

月商目標

600万円

1年目売上（6ヶ月）

1,200万円

2年目売上（通年）

30%

営業利益率
（減価償却後）

※ リノベ費用1,800万円は建物附属設備として資産計上し、耐用年数15年・定額法で減価償却（月10万円）。適正会計処理で単年度費用計上の誤解を解消。

クラウドファンディング（CAMPFIRE）

「縁和」開業資金の調達と、開業前コミュニティの形成

プロジェクト名	越後一小国発。移住者が経営者になる、超没入型田舎宿「縁和」
目標金額	600万円（All-in方式）
募集期間	2026年2月10日～4月末日
資金使途	旧今井家の改修・設備費、宿泊備品、広報費、諸経費
プラットフォーム	CAMPFIRE https://camp-fire.jp/projects/896542/view

主なリターン

- おぐにの玉手箱（小国5集落の山育お米食べ比べセット）
- 職業見学体験プラン（地方での暮らし実体験＋宿泊・飲食クーポン）
- プレオープンツアー（建築家・青柳氏解説付きの古民家ツアー）
- 代表と巡る小国ツアー（文化・歴史背景を知る特別体験ツアー）
- 宿泊付きプランなど

戦略的な意義

- 開業直後の稼働率問題を広告費ゼロで解決
- ブランドへの共感を示した実在のリスト
- 初期予約客・口コミ発信者・サブスク会員予備軍
- 実証済みの需要（玉手箱等の評価が高い）

4月からの事業スケジュール

2026年度（令和8年度）マイルストーン

4月	5月	6月	7月
● 事業開始・民泊1棟稼働スタート ● 初期融資500万円実行 ● クラウドファンディング最終月	● 追加融資1,350万円実行 ● 月返済額4.8万→17.9万に増額 ● 民泊2棟目開業	● サブスク従量課金開始（目標40名） ● 縁和リノベ第1弾300万円投入	● 民泊3棟目開業 ● 縁和リノベ第2弾300万円投入
8月	9～10月	11月～	3月末
● 民泊4棟目開業 ● 縁和リノベ第3弾250万円・工事完了	● 民泊5～6棟目開業 ● 縁和（フェーズ2）10月開業！	● 両フェーズ安定稼働 ● 月次黒字継続・CF残高積み上がり	● 1年度末CF残高1,187万円 ● サブスク40名・民泊6棟フル稼働達成

年度末目標：売上3,431万円！営業利益1,519万円（44.3%）！CF残高1,187万円！DSCR 12.99倍

財務・損益シミュレーション（確定値）

2年間の統合財務計画 / Excelシート実数値ベース

売上高（合算）	3,431万円	4,970万円	—
営業利益（合算）	1,519万円	2,558万円	—
営業利益率	44.3%	51.5%	15～25%
DSCR（返済余力）	12.99倍	12.66倍	1.25倍以上
ROI（対総投資2,850万）	53.3%	89.8%	5～8%
投資回収期間	約1.4年（2年平均）	—	5～10年
期末CF残高	1,187万円	2,837万円	—

リスクシナリオ分析：保守的（稼働率70%）→ DSCR 5.71倍 / 最悪（稼働率50%）→ DSCR 2.12倍 全シナリオで業界基準（1.25倍）を大きく上回る

減価償却計算：フェーズ1（540万円）+ フェーズ2（1,800万円）合計2,340万円を建物附属設備として資産計上。耐用年数15年・定額法。年間156万円・月13万円を計上。

SWOT分析

強み・弱み・機会・脅威の総合評価

S 強み

- ①解体費半額×民泊収益の複合設計。全国前例なし
- ②移住者×地元×財団の三者信頼基盤。資本では買えない
- ③蕎麦×和紙×豪雪の3資源一体。地球上に他なし
- ④引取×民泊×サブスク×縁和の4層収益でリスク分散
- ⑤CF支援者が開業直後の稼働率問題を解く
- ⑥国内外7ペルソナ設計で心理状態まで落とし込む
- ⑦「生きていていい」への6段階設計。既存リゾートに不在
- ⑧工芸専門家ネットワークによるインバウンド吸引力
- ⑨分散型ホテルの先行実装による参入障壁

O 機会

- ①Transformative Travel需要拡大。人生観が変わる旅
- ②国内富裕層40～69歳。高単価滞在型へのシフト加速
- ③全国空き家900万戸。引き取りニーズは構造的に拡大
- ④コロナ後の農泊・1棟貸し需要爆発。新潟は供給不足
- ⑤UHNW層のウェルネス旅行市場が世界的に拡大中
- ⑥欧米4か国富裕層の地方誘客。客単価80～150万円
- ⑦英国中心に若年富裕層30代の地方体験需要が急増
- ⑧農泊推進政策・持続化補助金の政策追い風が継続

W 弱み

- ①資本金3万円・設立直後。財務基盤は極めて脆弱
- ②役員3名のみ。人的リソースが構造的に不足
- ③開業前は認知度ゼロ。集客基盤の構築が急務
- ④収益計画が物件取得ペースに直結。遅延リスク大
- ⑤縁和開業に2,850万円。調達遅延がドミノを起こす
- ⑥豪雪地帯の冬季稼働率低下は構造的リスク
- ⑦高単価の約束と少人数運営の矛盾が同居する
- ⑧OTA依存による手数料・ルール変更リスク
- ⑨民泊・旅館業法の規制対応が継続的にコストを生む

T 脅威

- ①SNS・VR・リトリートが同じ需要を奪い合う深層競争
- ②同じ言語に収束したとき、差別化は静かに消える
- ③民泊新法・旅館業法の規制強化が事業モデルを直撃
- ④OTAの手数料改定・アルゴリズム変更が収益を直撃
- ⑤高級古民家宿・農泊施設の増加で差別化圧力が高まる
- ⑥物件取得の同意難航が収益計画全体を連鎖で崩す
- ⑦人口減少が地域コミュニティを崩壊させ事業基盤を失う
- ⑧金利上昇が融資コストを押し上げ収益計画を圧迫する
- ⑨キーマン依存。退任・体調不良で事業品質が急変する
- ⑩豪雪・地震等の自然災害が施設とアクセスを断つ

市場分析・ターゲット顧客

国内3ペルソナ+欧米4ペルソナの精緻な設計

国内ターゲット

A 上質派

45～59歳夫婦 | 客単価35～80万円

棚田・薪ストーブ・囲炉裏。深層ニーズ：人生の振り返りと自己肯定

B 文化知的派

48歳前後夫婦 | 客単価60～85万円

小国和紙・郷土料理・職人交流。深層ニーズ：文化継承への参与欲求

C ウェルネス派

56歳前後夫婦 | 客単価60～100万円

森林浴・発酵食・囲炉裏・リトリート。深層ニーズ：「整う」感覚の回復

海外ターゲット（着地消費80～150万円/旅行）



米国

Active Cultural Explorer

55歳副社長夫婦。自然×和紙×オーガニック料理



英国

Creative & Stylish Getaway

47歳広告CD夫婦。SNS映え×クラフト×30代も急増



フランス

Gastronomy & Art Lover

58歳ミシュランオーナー夫婦。発酵×和紙工房×料理人



ドイツ

Nature-Oriented Wellness

60歳取締役夫婦。森林浴×温泉×サステナブル工芸

市場の3重追い風：①全国空き家900万戸 ②コロナ後の農泊・1棟貸し需要急増（新潟は供給不足） ③国内外富裕層の滞在型シフト加速

空き家承継スキーム 賃貸活用

モリクラ運営版との比較と、賃貸活用版の全体像

■ 二つのスキームの位置づけ

比較項目	モリクラ運営版（既存）	賃貸活用（新設）
運営主体	モリクラが直接運営	移住者が居住・モリクラが管理
用 途	宿泊施設・飲食店舗	長期居住・定住支援
収益モデル	宿泊料収入（変動）	固定家賃収入（安定）月5万円
リフォームコスト	高（宿泊仕様に改修）	低（水回り最低限 100万円上限）
適合物件	広さ・立地・状態が良好な物件	最低限の水回りがある農家
地域への効果	観光客誘致・収益最大化	定住人口確保・担い手創出
スケール上限	リソース上限に依存	管理体制があれば無制限に拡張可能

■ 賃貸活用版 資金・権利フロー



「第二の出口」として機能——宿泊不適・取得過多の物件を移住者定住の力に変える

「人生に迷ったら、 小国へ行くといい。」

— ONE OGUNI PROJECT 最終ビジョン

森と暮らす株式会社
MoRIKURa Inc.

お問い合わせ

〒 新潟県長岡市小国町桐沢2014-1

TEL 080-3547-9466

Web <https://kirisawabase.site/moritokurasu>

CF <https://camp-fire.jp/projects/896542/view>

クラウドファンディング実施中（～2026年4月末）CAMPFIRE 目標600万円

「100年後も子どもたちの声が響く地域社会の実現」のために、ともに挑戦しましょう。