

社会的起業への期待と課題



長寿・子育て・障害者基金事業で助成を受けておられる法人や団体の多くが、「地域の現状を改善したい」「人のために何かしたい」という高い理念のもと、事業に取り組んでおられます。

今号の特集は、読者のみなさんが、日々取り組んでおられることが、社会をよくするための事業である「社会的起業」とどのように結びつくのか、考えてみようというものです。

関西学院大学の生田正幸教授に考え方や課題について整理していただいたうえで、長寿・子育て・障害者基金の助成を受けつつ経済産業省の「ソーシャルビジネス55選」にも選定された事例を紹介します。

1 なぜ、今、社会的起業なのか

貧困や差別、失業問題、自然災害や環境問題、麻薬、テロや紛争、感染症、教育問題、保健・医療、少子化・高齢化、児童・障害者・高齢者の問題…。メディアで報じられるたびに、身近に見聞きするたびに、「なんとかならないのだろうか」と思う事件や出来事の数々。私たちの社会は、その矛盾や歪みを反映した課題を数多く抱えている。

国や地方自治体は、社会保障や福祉・介護サービス、環境対策、国際援助など、様々な施策によって、こうした課題に対する支援や対策を展開してきた。それらが、大きな成果をあげてきたことは言うまでもない。しかし、緊縮財政のために縮小されたり、無駄や非効率さが指摘されたり、実情に合わなかったり、新しい課題への対応が遅れるなど、問題点も多い。民間団体や個人も、ボランティア活動や慈善活動、社会貢献活動など、より柔軟で先駆的な取り組みによって大きな役割を果たしてきた。だが、活動の基盤となる財源を、寄付や募金、他の事業による収入、補助金などに依存している場合が多く、自立的な活動を持続させ拡張していくことは容易ではない。

社会的起業が注目されているのは、社会的な課題の多様化・深刻化が加速する中で、新しい市民主導の取り組みを活性化し発展させることで、これまでの対応のあり方を改革し、大きく前進させる可能性を秘めているからである。

2 社会的起業とは？

一言で言うと、社会を変える事業を興すこと、

ということになる。社会的課題に取り組むために、社会をよりよい方向に変えていくため、ビジネスの手法を用い財政的にも経営的にも自立した事業を立ち上げ（＝起業）運営していくこと、それが社会的起業である。

2006年にノーベル平和賞を受賞したバンダラシユのグラミン銀行が、よく引き合いに出される。大学教授であったムハマド・ユヌス氏が1983年に創設したグラミン銀行は、一般的な商業銀行から事業資金の融資を受けることができない農村部の貧困層を主な対象に、独自の仕組みにより、マイクロ・クレジットと呼ばれる少額融資を無担保で行い、絶対的な貧困からの脱出や生活習慣の改善、生活の質の向上、自立を促し、大きな成果をあげてきた。

社会的起業は、事業の維持存続と拡大のために事業利益を必要とするが、単なる営利目的や利益至上主義のビジネスではない。グラミン銀行のように、「社会をよくしよう」「社会を変えよう」という目的を明確に持ち、実現していこうとするビジネスなのである。社会的起業に取り組む人々が、時に「チェンジ・メーカー」とも呼ばれるのは、こうした理由による。

社会的起業は、必ずしも企業の形態をとるわけではない。「社会や地域のために何かできないか」「世のため、人のために、役に立ちたい」「この社会をもっとよくすることができないか」という志^{ishiki}が出発点であり、そうした思いが、NPO（特定非営利活動法人）や任意団体として実現される場合もあれば、企業や行政機関、社会福祉法人など既存の組織に勤める個人の業務上あるいは業務

外の新しい取り組みとして芽吹く場合もある。社会のためにできることから取り組む、自分にできることをする。変えたいと思う。何とかしたいと思う。それが、社会的起業の原点なのである。

3 日本における社会的起業

経済産業省が、2008年4月に発表した「ソーシャルビジネス研究会報告書」は、社会性・事業性・革新性を要件に「社会的課題をビジネスとして事業性を確保しながら自ら解決しようとする活動」をソーシャルビジネス（＝SB）と捉え、「新たな働き方を提供する主体として、また近い将来には行政の協働パートナーとして、地域及び社会・経済全体の活性化を担う主体としてその役割が大きく期待される。しかしながら、英国等海外と比較して、わが国においてはSBの社会的認知度が低く、SBを積極的に社会的課題解決の事業主体として捉えて支援していく体制が整備されていない」と述べている。

研究会が行ったアンケート調査によると、SBの主な対象事業分野は、地域活性化、まちづくり、保健・医療・福祉、教育、人材育成、環境など、地域の生活・社会に密着した分野が中心であり（図1参照）、組織形態としては、NPO法人が約半数、営利法人（株式会社・有限会社）は約2割に留まっている。年間収入については、1000万～5000万円未満である団体が26.4%を占めて最も多く、一団体当たりの従業員数は常勤ベースで4人以下が過半数を占める。経営面について、損益は概ね収支がバランスしているが、収入・資金調達先は、特に小規模な団体について公的機関

に依存している傾向にあるという。

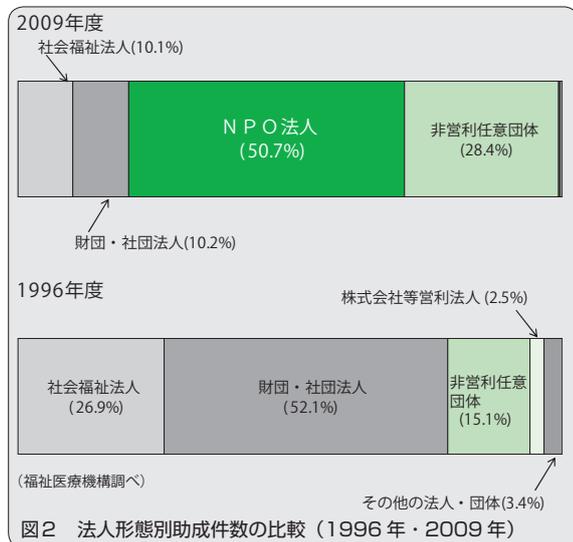
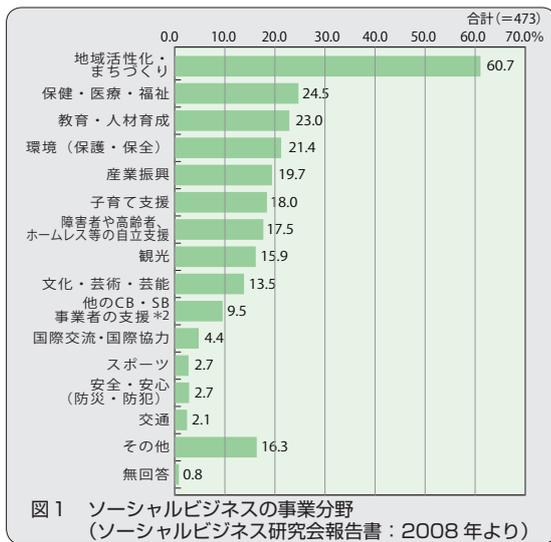
4 社会的起業の展望と今後の支援のあり方

こうしたソーシャルビジネスは、ここで言う社会的起業に相当する。アンケートの結果から、日本における社会的起業は、比較的規模の小さな地域密着型の取り組みが中心で社会的認知度も低く、まだ十分成長していないことがわかる。確かに、先進地域と言われるイギリスやアメリカに比べると、規模も内容も十分ではない。

少子・高齢化の急激な進行、国や地方の財政状況、各種の政策動向などを踏まえると、今後、日本においても社会的起業が発展していくことは確実だろう。それは、従来の行政主導・行政依存から市民主導・市民主体へ生まれ変わっていくということでもあり、自助と自立の新たなあり方を模

索する動きとも言える。そうした動きを、より着実に確かなものとするためには、先の研究会も指摘しているように、①社会的認知度の向上、②資金調達の円滑化、③人材の育成、④事業展開の支援、⑤事業基盤強化などの支援策を充実していく必要がある。

図2にみられるように、福祉医療機構の基金事業においても、かつては財団法人や社団法人、社会福祉法人が助成先の7割近くを占めていた。しかし近年では、NPO法人と非営利任意団体が8割を占め、助成のあり方が様変わりしつつある。かつて社会福祉事業の草創期に先駆者たちが事業の立ち上げに奔走していたような時期が、社会的起業についても本格化しようとしているようである。こうした変化を踏まえ、財政的な支援をベースに、事業内容や事業運営、人材育成、広報活動



*1 ソーシャルビジネス研究会報告書（概要）より

*2 CBとはコミュニティビジネスのこと

などへの支援や、事業活動評価、社会的起業としての認証制度の導入など、総合的な支援を展開することで、社会的起業の成長と発展をより積極的に推進していくことが求められている。

(関西学院大学人間福祉学部社会起業学科
教授 生田正幸)

健康づくり運動教室を年1000回以上開催「コーチズ」

特定非営利活動法人「コーチズ」(広島市)は、全国的にも珍しいスポーツをテーマとするNPOです。その活動が認められ、経済産業省の「ソーシャルビジネス55選」にも選ばれました。

ここでは、「社会的起業」のあり方や今後の展望などについて、NPOと中間支援団体との今後の関係性や行政のかかわりのあり方にもふれながら、「コーチズ」の代表理事である児玉宏さんと、中間支援組織である「ひろしまNPOセンター」の常務理事の中村隆行さんのお二人にお話を伺いました。

■「コーチズ」の取り組み

「コーチズ」は、健康づくり運動教室の開催、その指導者の養成などのスポーツを通じた健康づくりを目指しています。設立は2000年10月。そのきっかけについて、児玉さんは、実は「特別、思い入れや使命感をもってNPOを立ち上げたわけではなかった」といいます。ただ、何か業を起こしたいという強い想いがあり、その選択肢の一つとしてNPOがあったそうです。

生田 正幸
(いくた・まさゆき)

1953年 滋賀県生まれ。

龍谷大学文学部社会学科社会福祉学専攻卒業、仏教大学大学院社会学研究科博士課程、大阪府立老人総合センター調査研究室勤務、龍谷大学、立命館大学教授をへて、現在、関西学院大学人間福祉学部教授。

専門分野は、福祉情報論、社会福祉政策論。

著書としては、『新・社会福祉士養成講座 第8巻 相談援助の理論と方法II』(中央法規出版 2009年)、『人間らしく生きる福祉学』(ミネルヴァ書房 2005年)、『現代社会福祉の争点』(中央法規出版 2003年)、『地域福祉論』(川島書店 2000年)、『社会福祉情報論へのアプローチ』(ミネルヴァ書房 1999年)、『福祉情報入門』(有斐閣 1997年)など。

大阪府堺市社会福祉審議会委員、日本福祉介護情報学会副代表理事。

その頃はちょうど、社会でNPOに対する追い風がどんどん吹きはじめたころでした。当初は、県内の高校教員を中心にスポーツ指導者の養成と、学校、地域への派遣を主な活動としていました。が、仕事として本気で取り組みたいと活動するうちに、高齢者の介護予防や健康づくりというもののニーズが非常に高いことに気づきます。子どもたちに対するスポーツ支援を1とすると、高齢者の健康づくりに対する要望は30程度あると感じました。そこで、現在の活動基盤となる健康づくり運動教室をはじめたのです。「世の中は一体何を求めているのか、マーケティングの、感覚というのが、自分としてはよかつたかなと思います」と児玉さんはいいます。



児玉宏さん (NPO「コーチズ」代表理事)

転機を迎えたのは3年目の2002年。県が雇用創出のためにNPO法人のアイデアを活かそうと実施したNPO協働推進事業の1つとして、「青少年ケア」

サポート事業」を提案、第一号の委託となったことです。

これは、暴走族の少年、少女たちをインストラクターのアシスタントとして6か月、健康づくり運動教室へ派遣するというものです。事業開始当初は、受け入れ側の施設から「いや、そんな子に来てもらっちゃ困る」と言われたそうですが、県の協力もあり、県の関連施設などから彼らの出番が増えていきました。次第に、この取組みがマスコミでも取り上げられるようになり、「じゃあ、うちにも来てよ」と、初年度が221回、2年度が327回、3年目が608回と、どんどん受け入れ先が広がっていきました。

「青少年ケア・サポート事業」は3年間で終了しましたが、その間雇用された38人は、その後も引き続き「コーチズ」で働いたり、会社を興して「コーチズ」を巣立っていったりしたそうです。

現在では、健康づくり運動教室、介護予防運動指導者養成講座などを、年間1000回以上もこなすまでになっています。

■「ひろしまNPOセンター」の取り組み

「ひろしまNPOセンター」の設立は1997年9月。特定非営利活動法人としての登記は1999年11月ですが、実際の活動は1992年からになります。せんだい・みやぎNPOセンター（現）の加藤哲夫さんや日本NPOセンター（現）の山岡義典さんなどとともに、勉強会や、法制度をつくるための活動にかかわってきました。

具体的には、①情報提供、②人材育成、③共同事務所、助成金、備品といったものを団体に配分していく資源循環システム、④相談・コンサルティング機能、⑤アドボカシー・政策提言、⑥ネットワーク、この6つを柱にさまざまな事業を展開しています。また、一昨年から、「コミュニティ・ジョブセンター」を立ち上げ、学生から中高年までの幅広い市民を対象に、県内で活動するNPO・NGOで実習・研修に参加し、その体験から地域の課題やNPOの役割などを学んでもらうことを目指しています。

さらに、中国地域CB/SBサポートセンターを設置して、CB/SBの推進を図っています。

中村さんは、中間支援団体をプラットフォームにたえています。NPOをはじめとした団体が自動車とすれば、ハイブリットカーや軽自動車、トラックとさまざまです。中間支援団体はまず道路や信号などのインフラ



中村隆行さん（「ひろしまNPOセンター」常務理事）

を整備し、ときには案内板やガソリン（資金）を提供するスタン্ডになり、さらには運転技術を教える場合も必要かもしれません。しかも、それらのあり方は多様な自動車（団体）一つひとつに合わせなければならぬのです。

■「ミッションの追求と利益の追求」

さて、注目を集めている「社会的起業」ですが、一方でNPOが収益を求めることについて批判を受ける場合もあります（「社会的起業」に取り組んでいるのはNPOばかりではありませんが）。「社会的起業」のあり方や今後の方向性、その課題、中間支援団体や行政とのかかわりをどのように考えていけばよいのでしょうか。

そもそも、ミッションの追求と利益の追求を対立するものとして考えることは適当なのでしょうか。ミッションの追求の反対はミッションを追求しないということです。同じように、利益の追求の反対は利益を追求しないということです。つまり、ミッションの追求と利益の追求は対立するものではないのです。両立させる可能性があつて、両立させているのがいわゆる「社会的起業」として位置づけられます。兒玉さんに、経産省の「ソーシャルビジネス55選」に選ばれたことについて、ご自身として、どのようにお考えになつているか伺ったとき、「我々専門家は専門性を追求していますから、効果測定をするなどして、精度をどんどん上げられます。本当に効果を上げて介護予防につながって、介護保険料が上がらない、医療保険が上がらないということになることが大切だと思います。それには専門性の高いものをプログラムとしてつくっていくかなければいけない、指導者

を生み出さなければいけないという役目もあるのです。そこはお金をちゃんと稼いで、給料を払わないと、彼らはそうはなつてくれないわけです。その差は大きいと思います。」と答えてくださいました。

質の高いサービスを提供するには、「専門性」が必要になります。それには、専門家としてスタッフを雇用し、そのための経費を確保しなければなりません。ミッションと利益の追求という、2つの視点でマネジメントを考えたのが「コーチズ」ということになります。加えて、ミッションと利益の追求を両立させるためにさまざまなアイデアが生まれてきます。そこに革新性が生まれてくるのです。

また、「社会的起業を評価する場合にも単なる財政規模の大小とは異なる尺度をもつべきだろう」と中村さんはいいます。ミッションとそのミッションに持続的に取り組むことのできる「こだわりの事業」をそれぞれの団体がもつていると、そこに支援者や資金が集まってきます。

一方で、利益の追求がそぐわない場合もあります。たとえば、広島は被爆という痛ましい経験をもつことから、平和活動をしているNPOがたくさんあります。ここに、事業性を求めようとしても実際には不可能です。

つまり、「社会的起業」を含めたNPOのありようは、いづれかが正しい、正しくないというのではなく、非常に多様性があるということなのでしょう。

■「行政とのかかわり」

行政とのかかわりでは「協働」がキーワード

のひとつといわれています。異なる価値観をもつ団体と、あるいはニーズを吸い上げられる、現場により近いポジションにいる団体と一緒に事業を行うことで行政の意識改革を促し、より高い効果が得られます。「協働」とは行政からの丸投げ、あるいは下請けではありません。

異なる価値観をもっている団体と一緒に汗を流して、衝突したり、苦勞したりすることで、行政自身も変わることができる。例えば、「こんなのをやったら高齢者が元気になって介護費が安くなるでしょう。できないんだったら、どうですか」という提案をどんどん出して、施策の段階からNPPOをかかわらせていく。そういうのが、今後行政とのかかわりのなかでは重要ではないかな」と中村さんはいいます。そして、「抑制・牽制と、

連携という関係をもつのが、(企業も加えた)行政との身の置き方ではないか」と。

行政とのパートナーシップを築くためにも、収益性を考えることは大切だと兒玉さんはいいます。そうでないと「ミニ行政」になってしまいます。すると、そこにはアイデアや革新性は生まれてきません。

■「社会的起業」を考えることの意味

お話を伺いながら感じたのは、いわゆる「社会的起業」に取り組んでいるか否か、その事業主体がNPPO法人か株式会社かにこだわる必要があるのだろうかということです。どのような形態をとつていようと、総じて「組織」は社会的なミッションを抱えているものではないでしょうか。たとえ株式会社などの営利組織であつ

てもその事業を通じて自身のミッションの達成を目指しています。その軸足をどこにおいているかで、その表現がわずかに異なっているだけのように思います。兒玉さん、中村さんお二人からは、この紙面では紹介できないほどたくさんのお話を伺うことができました。お二人とも今の立場を「楽しんで」「いらっしやる様子がとてもよく伝わってきます。「好きなことをやっているんです」という言葉はまさにそのとおりなのでしょう。

これは「社会的起業」で、これはそうではないと区別することに大きな意味はないのかもしれない。事業主体がどうであれ、自身の信じる「ミッション」を通じて、自己実現が達成できればこれに勝つことはありません。

この意義について代表理事の曾根原久司さんに伺っています。

■人口減少・少子化が進む北杜市

北杜市は山梨県北西部に位置し、県内最大の面積を占めている。平成16年11月に、峡北地域の明野村、須玉町、高根町、長坂町、大泉村、白州町、武川村の7町村が合併して誕生し、平成18年3月に小淵沢町が加わった。八ヶ岳、南アルプスなど日本を代表する山岳景観に囲まれた「杜のまち」であり、ミネラルウォーターの生産量、日照時間が日本一という自然に恵まれた地域である。

市は、このような自然環境を活かして「人と自然と文化が躍動する環境創造都市」を目指し

ており、「長期滞在型リトリートの杜(癒しの空間)」宣言も行っている。

人口は、豊かな自然環境を活用した取組みの効果もあつてか団塊の世代などで移住する者は多いが、それを上回る自然減があるため、合併当初は5万人を超えていたが、その後減少傾向にある。平成19年度からは5万人を割り込み、現在では、4万9千人強となっている。

出生数は、平成20年度は272人となり、平成17年度と比べると約1割減少しており、1人の女性が生涯に生む平均の子どもの数を示す合計特殊出生率^{*3}も平成19年度においては1.11となっており、全国の平均を大きく下回っている。

地域活性化に貢献する

「えがおつなげて」

ー相互にリンクするNPPOと北杜市の取組みー

特定非営利活動法人「えがおつなげて」(北杜市)は、農業を通しての農村地域と首都圏のネットワークづくりが評価され、経済産業省の「ソーシャルビジネス55選」にも選ばれました。

ここでは、北杜市の人口減少、出生数の減少に危機感をおぼえ、行政の立場から対策に乗り出している北杜市の児童家庭課の吉田昌司さんと皆川賢也さんに話を伺い、その後、えがおつなげての事業が行政の方向性とリンクしている

*3 1人の女性が生涯に生む平均の子どもの数。

■子育て世代に魅力あるまちづくりの推進

市は、人口の減少、少子高齢化の急速な進展を「ふるさと存続の危機」と捉え、子育て世代に魅力的な子育てしやすいまちを目指して、少子化対策に力を注いでいる。

具体的には、今までも結婚祝金の支給（2万円）や出産祝金の支給（第1子1万円、第2子5万円、第3子30万円、第4子以降50万円）、不妊治療（このとり）支援事業の実施など市独自の取組みを実施してきたが、平成21年度からは、さらに全国的にも珍しい保育所の保育料の第2子以降の無料化や、小学校3年生までの医療費の無料化を実施しており、子育ての経済的な負担の軽減を図り、子どもを安心して生み育てられる環境の整備に努めている。

さらに、これら子育て支援に加え、若者や子育て世代の移住・定住の促進を実現することを目的に、子育て世代に魅力あるまちづくりのための



須玉町増富地区のみすがき山自然公園から臨む瑞牆（みすがき）山。紅葉時は白い岩壁とのコントラストが美しい

施策も推進中である。例えば、市長のトップセールスにより将来発展が見込まれる企業を誘致して雇用の場を確保するとともに、「雇用促進住宅を買い取って市営住宅化する取組みや、定住促進就職祝金の支給なども行い、生活の基本となる職と住が地域で得られるようにし、自然豊かな地域で完結して、豊かな日常生活を送ることができるよう環境整備に努めている」と北杜市児童家庭課長の吉田さんは話す。

このほか、市民に密着した取組みとしては、市内の公共施設の駐車場などに「あかちゃん妊婦さん優先」コーンを設置し、小さな子どもを連れた方や妊婦の方が優先的に駐車できるスペースを確保するとともに、子育て中の保護者の意見を取り入れつつ、市内の遊び場や公園などの情報を集めた「ほくとで子育て応援マップ」を作成するなどといったことを実施している。

このように「保育サービスの充実や子育ての経済的負担の軽減などの子育て支援に関する取組みと雇用や住宅の確保などといった子育て世代に魅力あるまちづくりのための取組みを両面から実施する」（北杜市児童家庭課皆川さん）ことにより、子育て世代に対する市の魅力を高め、少しでも人口減少に歯止めをかけることを目指している。

■えがおつなげての北杜市における活動

さて、「えがおつなげて」は、「農」をはじめとした地域共生型のネットワーク社会を創ることを目的に2001（平成13）年2月に設立された。

代表理事の曾根原久司さんは設立より前の1995（平成7）年に合併前の白州町に移住した。それまでは首都圏を拠点に金融関係や経営コ

ンサルタントの仕事をしてきたとのこと。バブルの崩壊を目の当たりにし、「特に銀行中、心のビジネスモデルに限界を感じた」（曾根原さん）のが移住のきっかけとなった。

長野県出身で農作業には慣れていた曾根原さんは移住後、主に農林業に携わりながら、農地を増やすための遊休農地を開墾しようと考えた。その際、ボランティアを募集すると予想をはるかに上回る応募があり、「受け入れる時にキャパを超えてしまった」とのこと。曾根原さんの自宅だけでなく開墾地でテントを張って寝てもらったこともあったそうだ。しかし、これが意外と好評で、ビジネスにもつながるのではないかと思った時、「NPO法人にしようか農業生産法人にしようか迷った」が、将来の事業展開を考えてNPOとしたという経緯がある。



親子そろっての開墾は、首都圏在住の方にとっては新鮮なもの

その後、行政の手も借りながら、特区の認定第一号を受けて、北杜市須玉町の増富地区において高齢化等により増大する遊休農地を活用した都市農村交流プログラムを展開するとともに、長寿・子育て・障害者基金の助成で「農村体験学習」と「都市農村交流型食育」の事業を行い、「関東ツurisム大学事業」等の多岐にわたる独自事業も順調に展開して現在に至るが、曾根原さんは「社会的起業といわれてもあまりピンとこないし、そのようなカラーは出していない」と言う。ただ、「自分の好きなことをやって、それが結果的に評価されたことは有意義」とも言う。これこそ、まさに原点かもしれない。

■「施策」と「事業」が結びつくもの

「えがおつなげて」の事業に、「北杜市企業のはたけ倶楽部」がある。この事業は、企業との連携による遊休農地を活用する仕組みを構築し、市内の遊休農地の活用を目指すものである。

先述のように「リトリートの杜」宣言をした市でも子育て世代の移住・定住の促進を施策として推進している中、企業・団体等と遊休農地のマッチングツアー等の企画、遊休農地活用具体的プログラムの提供などの「えがおつなげて」の事業は市の施策とも連携し、企業職員に長期滞在してもらう観光的メリットの実現も図っている。

このように事業が活発化することが市の施策とリンクする。

例えば、農村体験でえがおつなげてに入ることで拠点である北杜市に移住する。そこで結婚・出産して所帯を持つと「人口増」となる。「これは実例であり、今後もそのようなケースは増えて

いくようにしたい。このようなケースが増えていくためには、子育て支援の充実など行政の協力が不可欠だ」と曾根原さんは話す。子どもを持った後もNPOの活動を精力的に行おうとすれば、子どもの一時期預かりなど多様な子育て支援サービスの充実が欠かせない。さらに、地域に移住してきて、子育てを行う人々は、地域に知り合いも少なく、なかなか自分の力だけで、地域の状況を完全に把握することは困難であるため、例えば、保育サービスの状況や公園の位置などの情報について、市が効果的に提供することも重要となってくる。

■地域活性化に向けて行政とNPOが協働していくことの意義

曾根原さんは別の例として、活動のために北杜市に移住した野澤智博さんを紹介し、「独身の若者が活動をするために定住しようと思えば住宅が必要。今まで市営住宅は単身者が入居できないなどの制限があった。今後はより行政の支援に期待したい」と行政に対する要望も述べた。野澤さんは最近まで都内に在住していたが、「こちらのほうが自分には合うのかな（笑）」（野澤さん）とこのことで、今後もこの地域に住み続けていく様子である。

吉田さんは厚生労働省からの出向中、皆川さんは市内出身という2人の行政マン。ともに子育て支援に取り組み、「子育て世代が移住・定住する魅力的なまちづくり」をめざしている。その中で、地域活性化のためにはNPOとの連携は不可欠と考えている。

また、曾根原さんは「これから今まで以上に

行政とつながりを密にし、事業の広報だけでなくさまざまな連携を模索したい」と言う。事業を継続することが結果的に人口増、地域活性化につながることは他の地域でも大変参考になることであるろう。

このような話の中で、前述の「ほくとで子育て応援マップ」を曾根原さんが是非見てみたいという話になり、後日、皆川さんから「ほくとで子育て応援マップ」が手渡されるなど、早速さらなる連携の芽が始めている。

企業誘致とあわせ、このような魅力のある地域へ若年層を根づかせるため、行政とNPOとが手をとりあって「共存」していくことは重要である。写真にもあるように、北杜への「愛」にあふれた方々の今後の取り組みに注視したい。



開拓館 えがおつなげての古民家にて（左から曾根原さん、吉田さん、皆川さん）