



合同会社MISAKI STAYLE (ミサキスタイル) (三浦市)

移住者と地域をつなげるトライアル

■移住者と地域のつながりを創出

ミサキスタイルは、人口減少、地域産業の衰退など三浦市が抱える課題に対し、草の根レベルで自由に取組もうと集まったメンバーによる私設の移住相談所が前身です。当初は自治体との連携を模索していたが、できることからすぐに取りかかりたいという思いから2018年夏に法人化し、移住支援や空き家活用に取組んでいます。

移住者の悩みで多いのが、移

住先の地域コミュニティとの関係です。そこでミサキスタイルでは、移住前の相談から、トライアルステイ、さらに移住後に地域コミュニティに溶け込んでいくためのきっかけづくりまで行います。

■ひとがつながる拠点「あるべ」

そのための拠点として、2019年8月に築55年の空き家を改修して、移住希望者がお試し居住や飲食店を営業できる拠点「ALBE (あるべ)」をオープン

しました。ここでは、移住や起業相談、空き家・空き店舗相談のほか、移住者同士、移住者と地域の方とのつながりをつくるための催しが開催されています。その店舗の中は、自然と人のつながりが生まれるようデザインされています。例えば、同じテーブルを囲む人の距離。接点がない人たちでも自然と会話が生まれるよう机のサイズや椅子の配置などを計算して設置しています。



ベース

■取組み継続のためのビジネスモデルの構築

ミサキスタイル社長の菊地 未来さんは、活動のコツを、「地元を大切にすること」、「自分たちが楽しみ、できる範囲のことをすること」に加え、ビジネスとしても持続可能な形をつくっていくことが重要と話します。そこで、ミサキスタイルでは、短期的な2年間の目標を立てています。2019年度を「拠点づくりの年度」と位置づけ、収益モ

一言アドバイス
 地元の人とのつながりが
 自然と生まれる
 仕掛けを考える。

合同会社
 MISAKI STAYLE
 (ミサキスタイル)
 社長 菊地 未来さん

成功のコツ

- ・机や椅子のサイズ、配置まで、ひとのつながりが自然と生まれるよう拠点をデザイン
- ・ビジネスモデルを構築するための2年程の短期的な目標を定め、計画的に活動する

デルを整えるため市内の他の2地域に新たな拠点を設けました。

使用頻度の少なかった区民会館の調理室をレンタルキッチンとして活用する取組みを2019年11月からスタートしました。早朝から働く周辺農家の方がお昼ご飯で悩んでいる中、月に1回弁当店を営業し、地域から需要にマッチしたと好評を得ています。さらに、移住者の方に地元の魚をもっと楽しんで欲しいと、魚のさばき方教室を開催したところ、移住者同士だけでなく、先生役を買って出た地元のお店とのつながりも生まれてい

ます。

また別の地域では、空いているゲストハウスを使用して、一戸建てにお試し居住できるトライアルハウスもオープンしました。

2020年度はこの3拠点を軸にPR活動を強化し、ビジネスとしてしっかりと回していきたいそうです。

「ALBE」を中心に、ビジネスモデルを構築して取組みの継続を目指すミサキスタイル。移住者と地域をつなげていくミサキスタイルの活動はこれからも続きます。



平塚土屋農場（平塚市）

農業×福祉=連携モデル農園

■農業×福祉で人が集まる拠点に

平塚土屋農場は、平塚市土屋周辺の約1万8千㎡の休耕地を活用して運営されている農場です。ここでは、「農福連携モデル農園」を目指しており、近隣福祉施設の知的障がい者の方が働いています。農業×福祉から、多種多様な人がつながる拠点を目指しているのが、農場の親会社顧問を務める比企野 雄二さんです。

■中古車流通業界からの転身

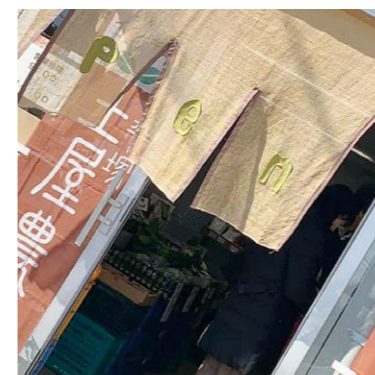
上場企業の役員を務めるなど、中古車流通業界で長年活躍されてきた比企野さん。身近に知的障がいのある方がいたことから、早期に引退して障がい者支援を行いたいという思いを持ち、52歳で福祉の世界に転身しました。

その後、縁あって、経営に困っていた障がい者雇用に取り組むパン屋の経営を引き継ぎました。企業経営に第一線で携わってき

た比企野さんの手腕で売り上げは倍近くまで伸びましたが、それでも経営モデルの限界を感じたそうです。「どのようにすれば、障がい者の方により多くの賃金をお支払いできるのか」と思い悩む中、平塚土屋農場の相談を受けた比企野さんは、農業をキーにできないかと考え、同農場の顧問に就任しました。

■経営の重要性

平塚土屋農場では、こうした想いを実現するために、持続可



能なビジネスモデルの構築に取り組んでいます。具体的には、この農場を、単なる雇用の場としてだけでなく、多種多様な人が集まり、人と人がつながる拠点したいというもので、比企野さんは「取組みを継続させるために、利益を上げることが必要です。助成金で収支を合わせても長続きできません。そのためにも、まず取組みを知ってもらい、たくさんの方に来てもらえることが最優先の課題です」と話します。取組みの成果が芽を出し始めたのが2019年から始めて大人気になったイチゴ裁

一言アドバイス
多くの方に来ていただくためには企画・広報を充実させること。

平塚土屋農場
顧問 比企野 雄二さん

成功のコツ

- ・持続可能なビジネスモデルを構築すること
- ・多種多様な人が集まり、人と人がつながる拠点にすること

培。農場のイチゴを使ったオリジナルパンを販売するなど様々な企画を立てることで多くの方が来園しており、力を入れている広報にも熱が入ります。

■農業×福祉が生む新たなつながり

2019年末には、農場感謝祭を開催しました。複数の福祉団体が来店し、多くの方が訪れた中で、団体同士の連携が生まれました。さらに、今後は参加者同士のつながりにもつなげていきたいそうです。また、保育園や小学校とも連携した農業体験も行っており、ファミリー層とのつ

ながりも生まれています。こうした取組みをきっかけに将来的には、障がい者の方とファミリー層、さらには周辺の農家や離農した方々とも交流が広がる拠点を目指したいとのこと。

「農業×福祉から、多種多様な人々がつながる拠点」に向けて、平塚土屋農場が生むつながりは広がっていきます。

