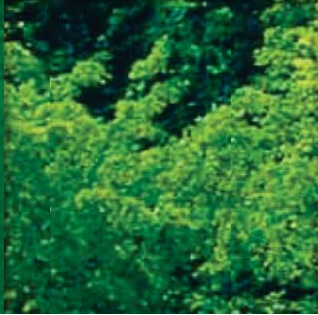
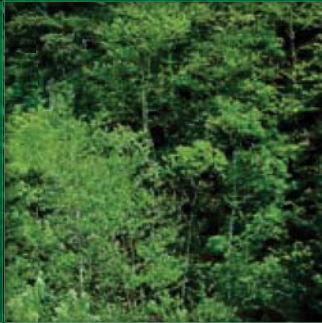


Ⅲ 森とのつながり方



あなたの会社ならではの物語に ぴったりのパートナーを見つけよう

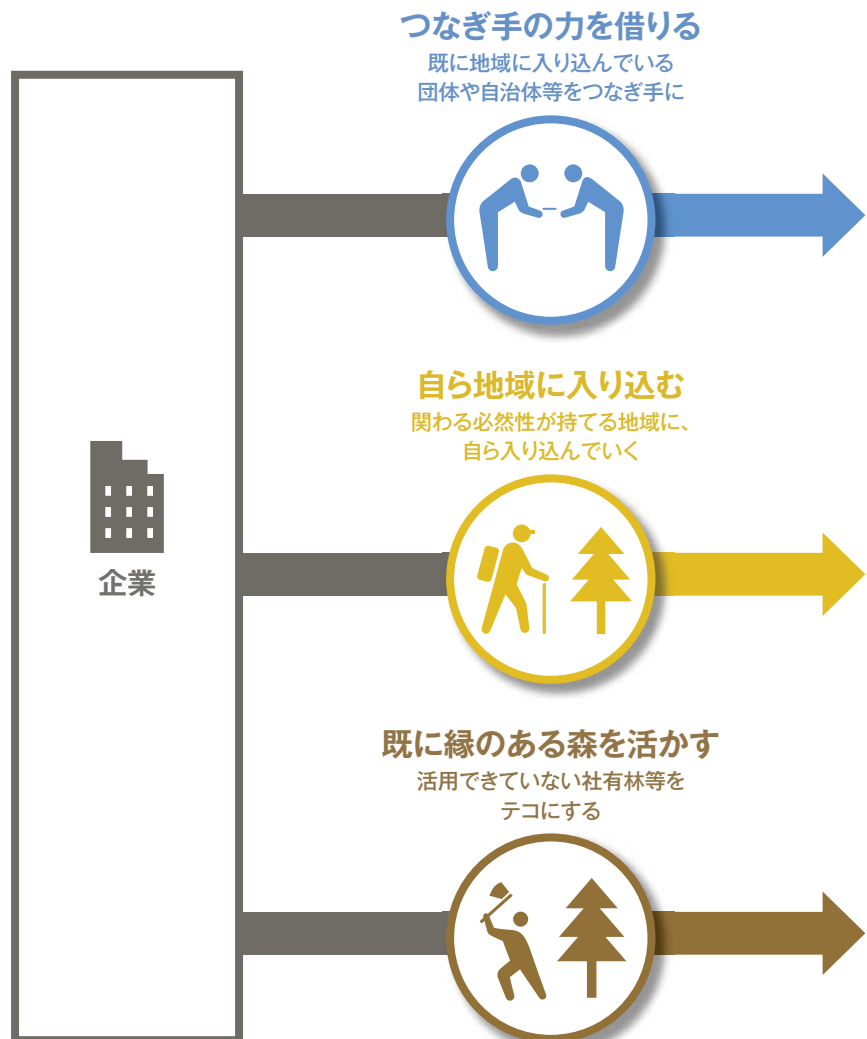


ここまで企業と森との関わり方について見てきましたが、では、実際に企業が森と関わりたいと思った時、どの地域の、どんな森を対象にすればよいのでしょうか。

そもそも、森には必ず所有者がいます。所有の主体は、個人、法人（企業、財団、学校法人等）、集落（共有林）、自治体（市町村有林、都道府県有林）、国（国有林）などですが、これら所有者とは、どこでどう出会えばよいのでしょうか。どうすれば企業は森とつながることができるのでしょうか。

【取り組みの全体像】

企業が森とつながるには、大きく分けて三つのパターンがあります。



01 つなぎ手の力を借りる

企業と森をつなぐ「つなぎ手」になるのは、地域側と企業側双方の立場・都合を理解、尊重しながら、適切なマッチングやコーディネートができる組織・団体です。企業出身者が代表を務めるNPO・NGOや市民団体、ボランティア組織などは、地域と企業の両方の言葉を理解できるので、良きつなぎ手の候補となります。最近では、地域づくりや森づくりそのものをビジネスとして実践する試みもありますが、これらソーシャルビジネスやコミュニティビジネスと呼ばれる事業を行う企業等も、つなぎ手の候補となり得ます。

■企業と地域とをつなぐNPO等の「つなぎ手」

「つなぎ手」になり得るのは、地域に入り込んで、住民と協働しながら森づくりや地域づくりを行う組織・団体です。NPO法人、社団法人、任意団体、協同組合、LLP（有限責任事業組合）、株式会社等、その形態はさまざまで、代表者も地域の人であったり、外部の人であったりそれぞれですが、共通するのは、地域の人々と深い信頼関係を築いていて、行政にもないような地域の情報、人脈、ノウハウを有していることです。また、代表者が外部の

人間である場合はもちろんですが、地域の人である場合も、その代表自身が、IターンやUターン、あるいは他所から嫁いできた等で、外の世界との付き合いに抵抗がないことも共通します。さらに、自ら会社の経営に携わっていたり、規模の大きな企業で働いた経験を有していたりで、企業の人々と同じ目線で話することができる中心メンバーがいる点も重要なポイントとなります。

このような組織・団体を「つなぎ手」とすることで、企業は、地域と

関わるすることができます。「つなぎ手」は、企業の良きパートナーとして、対話の相手となるだけでなく、企業側のニーズのありかを探りながら、現地とのすり合わせを行い、プロジェクトに仕立てあげるためのコーディネートを行います。

このようなプロセスを経る中で、企業と地域の特性を活かした、オリジナリティの高い森との物語が生み出されていきます。

■「つなぎ手」との出会い方①——都道府県・市町村に問い合わせる

パートナーになり得る有望な「つなぎ手」とは、どのように出会えばよいのでしょうか。もし、既に関わりを深めたい特定の地域の目星がついているならば、その地域の市町村役場につなぎ手になり得る組織・団体の存在を尋ねるのが近道でしょう。

ほとんどの市町村役場は、地元で活動している組織・団体の情報を持っています。仮に持っていない場合、集落の区長など、地域のキーパーソンに聞くなどして調べてくれます。現場の情報は、現場に最も近い基礎自治体に聞くのが一番ですが

ら、まずは市町村役場に聞きにいきましょう。

市町村役場以外では、都道府県の出先機関が現地の情報を持っている可能性が高く、都道府県庁に聞いてわからないことも、出先機関に問い合わせるとわかることが多いです。

■「つなぎ手」との出会い方②——「つなぎ手」に直接アプローチする

関わりたい地域が特に決まっていない場合は、つなぎ手の側にアプローチして、つながりのある地域や森を紹介してもらおうのがよいでしょう。実績があり、既に地域づくりや

森づくりの世界で有名になっている組織・団体であれば、連絡をつけるのは容易です。インターネット等で連絡先を調べてアプローチしたり、人の紹介を頼ったりするのもよ

いでしょう。代表者の講演会やセミナー、視察ツアーなどに参加して直接知り合うのも一つの方法です。

■「つなぎ手」との出会い方③——勉強会やセミナーに参加する

関わりたい地域の見当がつかない、つなぎ手候補の情報も持っていないという場合はどうすればよいでしょうか。この場合は、その世界に詳しい人に聞いて、つなぎ手を紹介してもらうのが近道です。机上で悩

むより、まずは人に会ってみるのが大切です。地域づくりや森づくりに関する勉強会や講演会、セミナーなどに出てみるのもよいでしょう。そういうところで知り合った人に相談すれば、いろいろと情報は入ってき

ます。一度その世界に入ってしまうと、後は次々に情報が入ってくるようになるので、良いつなぎ手と出会う確率も高まります。

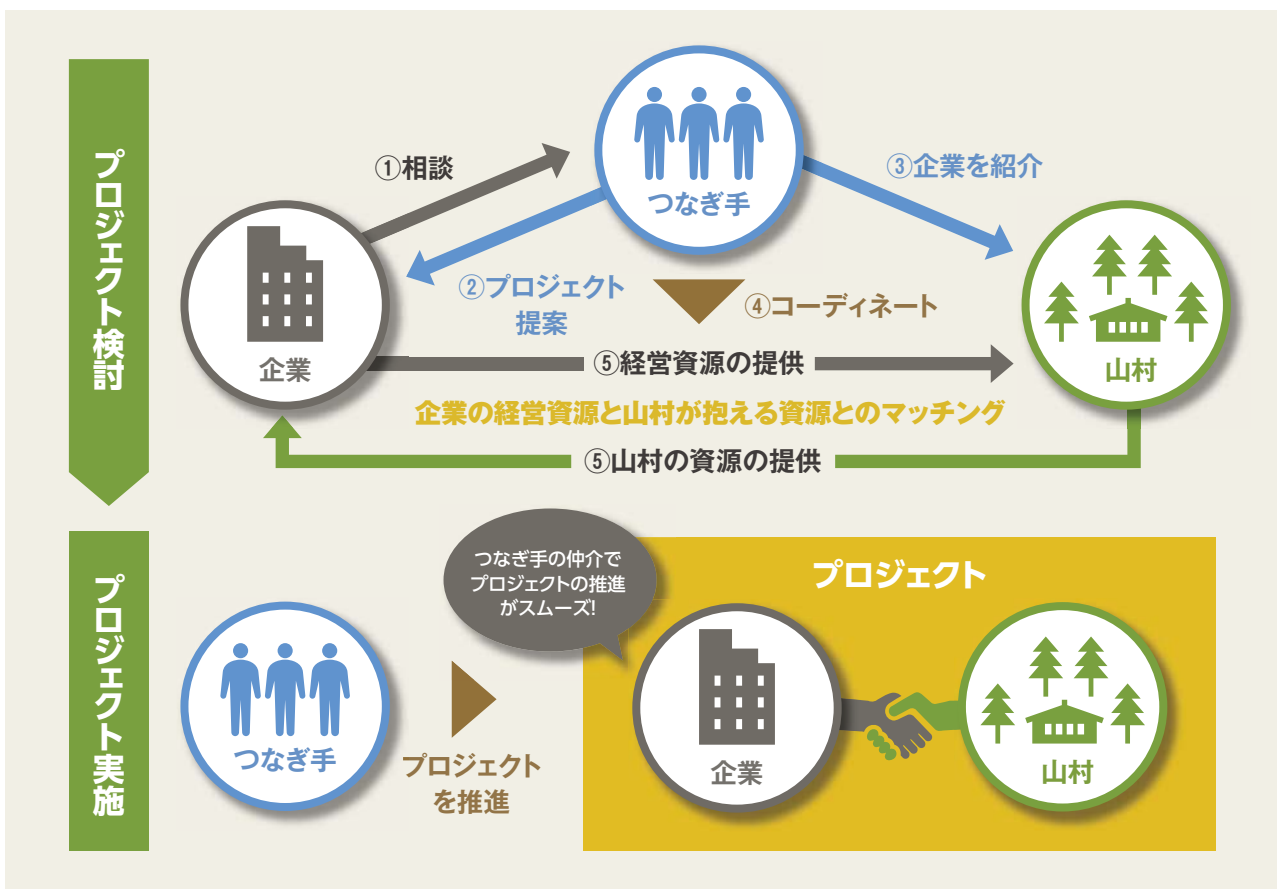
■森づくりコミッション、「企業の森」づくりのサポート制度

企業と森とのマッチングを行う組織として、従前より存在している「森づくりコミッション」に相談してみるのも一案です。「森づくりコミッション」は、各都道府県に窓口をおいて、森林ボランティア活動を中心に、活動を行いたい企業と、受

け入れを表明している森林所有者との間に立って、マッチングやコーディネートを行う役割を担っています。

また、都道府県の多くが、「企業の森」づくりをサポートする制度を整えています。都道府県によって

は、市町村と連携をとりながら、企業と森林所有者とのマッチングを行えるようになっていきましたので、まずは都道府県に相談してみるのもよいでしょう。



◆ 「つなぎ手」の例

—— 特定非営利活動法人えがおつなげて

山梨県を拠点として活動しているNPO法人えがおつなげては、山梨県や北杜市の農山村活性化に向けた取り組みに協力し、都市部の企業と地域を結んで農産物のブランド化、遊休農地の開墾、森づくりなどの活動を行っています。森づくりに関連して、都市部の企業、県、地域の林業・木材産業関係者と協定を結び、県産材を利用した建材の開発等によって木材の利用拡大を進めると共に、県産材として認証する仕組みづくりでも主導的な役割を担っています。

えがおつなげては、企業の相談窓口としても機能します。企業から相談を受けた場合、企業が求めるニーズに見合った農山村のパートナーを検討の上、紹介します。そして、企業に対し、活動に

必要となるヒト、モノ、カネ等の見積もりを提示し、両者の合意が得られれば、プロジェクトが成立します。プロジェクト開始後は、専属スタッフが企業側と地域側との間に立ってコーディネートを実施し、プロジェクトをリードします。単に企業側と地域側のマッチングを行うにとどまらず、プロジェクトの構想をつくり、現地でさまざまな人をつなぎながら、プロジェクトを具現化していく力があるのが、えがおつなげての強みです。企業側にしてみれば、単に地域を紹介されるだけでなく、プロジェクトの内容面・実施面でもサポートを受けられるので、えがおつなげては頼りになる存在です。

〈NPO法人えがおつなげてのコーディネートプロセス〉



企業からえがおつなげての窓口にお問い合わせがあり、企業とえがおつなげてとの打ち合わせが行われる。代表者の講演会を聴講した方々から相談を持ちかけられることが多い。

企業が求めるニーズや山村が有している資源を勘案し、最適なパートナー（事業者）を検討。企業には活動の実施に必要な資源（ヒト、モノ、カネ等）を提示し、両者の合意が得られれば、プロジェクト開始となる。

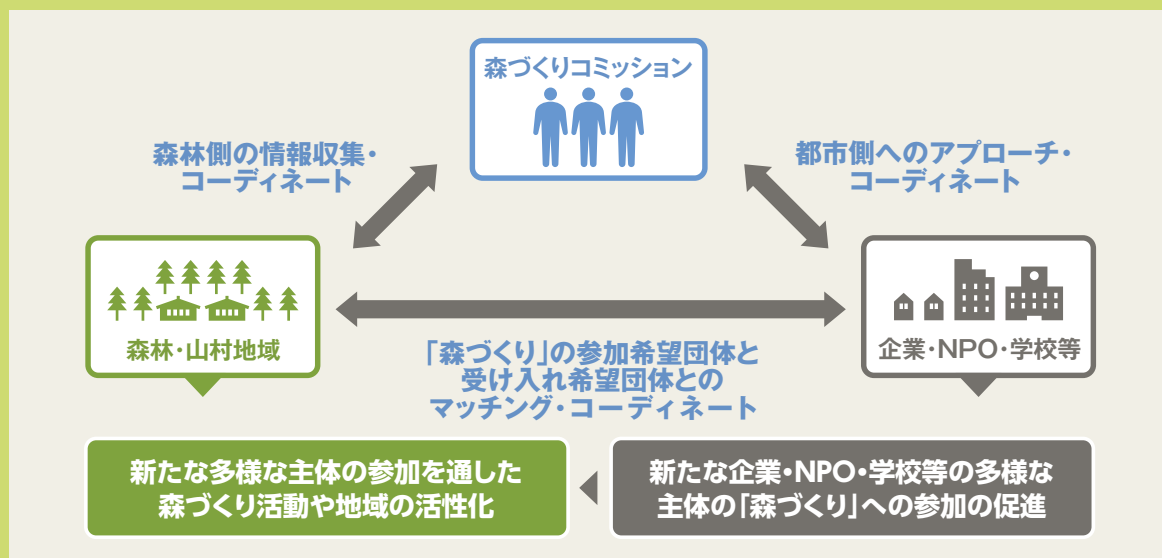
パートナーおよびプロジェクト実施が決定した後は、えがおつなげての専属スタッフが企業と山村の事業者とのコーディネートを実施。単に企業を事業者に紹介しただけではプロジェクトは進まない。スタッフが巧みに仲介し、プロジェクトをリードする。

全国規模のマッチング機能を有する「森づくり Kommission」


「森づくり Kommission」は、森林・山村地域と森づくりに関わりたい企業・NPO等・学校等とのマッチングを行う全国規模の組織として、平成19年度に創設されました。事務局を公益社団法人国土緑化推進機構が担い、各都道府県に事務所を設け、企業等の森づくり活動の受け入れに関するさまざまな情報提供や、企業等の相談の受付、森林・山村地域側とのマッチングを行っています。さらに全国規模の情報提供とマッチングを目的に、各都道府県の組織をネットワークする

「森づくり Kommission 全国協議会」が設置されています。

「森づくり Kommission」は、企業等の相談窓口として、森づくりのサポートや企画立案を行います。企業等から相談があった場合、企業等が求める活動のイメージを聞いた上で、受け入れ可能な地域を紹介します。その上で、森林所有者やNPO等とも連絡調整を行いながら、森づくりの企画立案を行い、活動の具体化に向けたサポートを行います。



森づくり Kommission	森づくりの相談窓口	<ul style="list-style-type: none"> ◆森づくりを行いたい企業・NPO等・学校等からの問い合わせ対応 ◆森づくりの活動フィールド・イベント情報の収集・提供 ◆森づくり活動の指導が可能なNPO・森林組合等の紹介 等
	森づくりのサポート	<ul style="list-style-type: none"> ◆企業、森林所有者、森林組合、NPO等との連絡調整 ◆苗木や作業道具等の貸し出し(または調達先の紹介) ◆森づくりの施業方法や作業方法の指導・助言 ◆各種許認可資料や協定書の作成への指導・助言 ◆補助金や助成金等の制度の紹介
	森づくりの企画立案	<ul style="list-style-type: none"> ◆企業・NPO等の要望を踏まえた森づくりの企画・提案(または、企画提案ができる団体等の紹介) ◆森づくり+α(地域との交流など)の企画・提案(または、企画提案ができる団体の紹介)


新たな企業・NPO等・学校等の多様な主体の「森づくり」への参加

02 自ら地域に入り込む

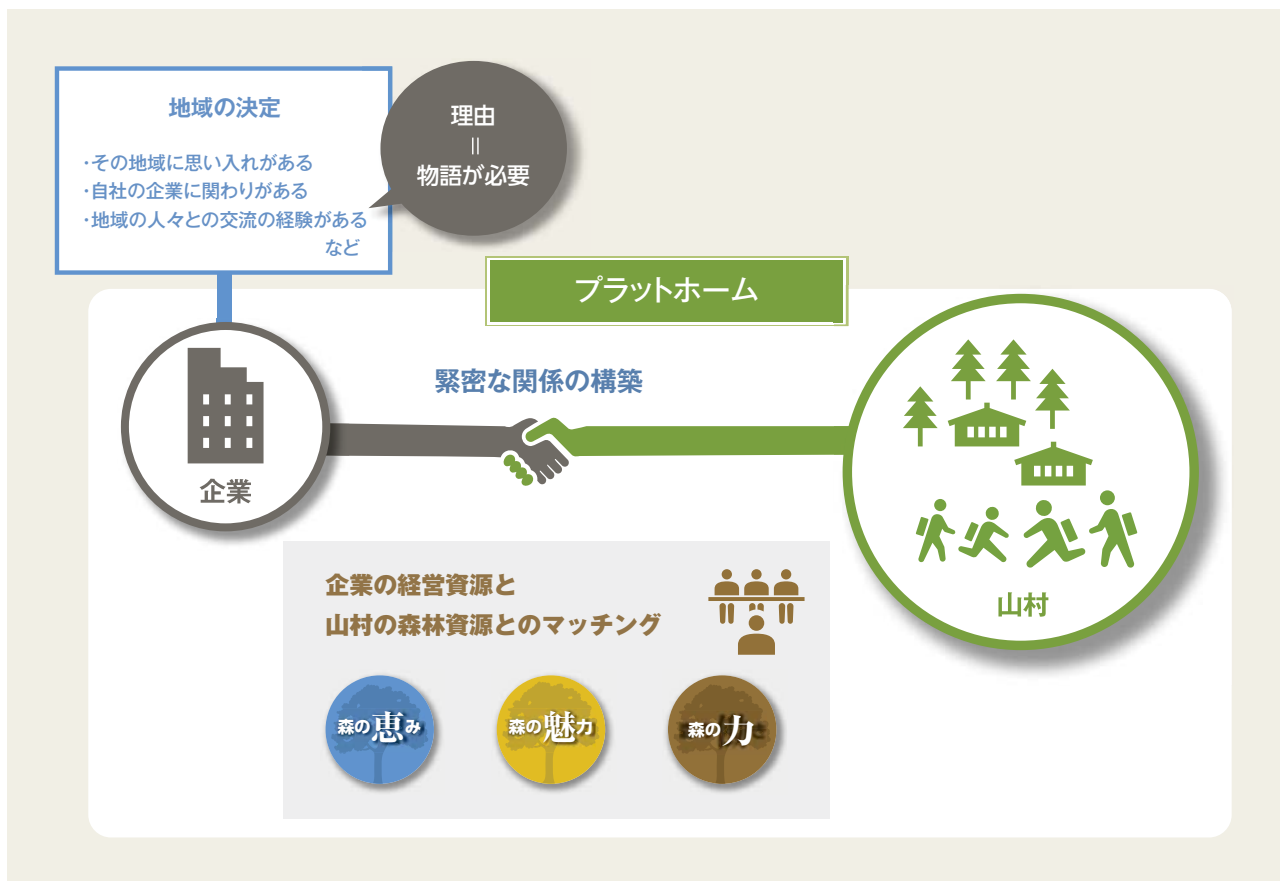
NPO等のような「つなぎ手」に頼らずとも、自ら地域に入り込んで、地域の人々と協働しながら、ゼロから森づくりに関わるプロジェクトを立ち上げることもできます。自らがゼロから立ち上げたプロジェクトには、その企業ならではの独自性や物語性を付与しやすいというメリットがあります。

自ら立ち上げるには、まずはどの地域にするかを決めなければなりません。地域を決めるには、そこに決めるに至った何らかの理由＝物語が必要です。「その地域に特別な思い入れがあった」、「自社のある地域の水源に位置する村」、「村の人と出会って意気投合した」などです。きつ

け自体はいろいろな理由があっても構いませんが、「人や風景の素晴らしさへの感動」や「失われてしまうものへの危機感」など、地域の決定に際しては何らかの物語が必要です。

ゼロから立ち上げる場合は、地域との協働が不可欠です。従って、まずは地域の人々との関係づくりから始めます。地域の人々に、地域が抱えている課題を聞きながら、その課題解決のために、企業として何ができるかを考えるのです。森の恵み、森の魅力、森の力の何をどう活かし、どうすれば自社らしい物語のプロジェクトにすることができるのかを、地域の人々と共に考えていくことが大切です。

なお、地域との協働にあたっては、地域の関係者によって構成される森づくりのためのプラットフォームをつくるのが効果的です。プラットフォームとは、森づくりについて地域の関係者たちが話し合い、知恵と資源を出し合うための場です。話し合うだけでなく、実際にイベントを開催したり、プロジェクトを立ち上げたりして協力することで、関係がより緊密になり、より良いアイデアやプロジェクトが生まれるようになります。話し合いと協力の繰り返しの中で、プラットフォームは名実共に地域のためになくなくてはならない存在となっていきます。



◆ 流域でつながるプラットフォームの事例

新潟県上越市

新潟県上越市では、水道水源林の保護のために、ゴルフ場の建設予定地だった水源林を買い取り、2002年から「市民の森」として市民に開放してきました。この市民の森の管理・運営を行う団体として、市の支援のもと、2001年に設立されたのがNPO法人かみえちご山里ファン倶楽部です。かみえちご山里ファン倶楽部は、市民の森の管理・運営を市から受託する一方で、水源林から流れ出る桑取川に沿った谷間の集落から河口までを対象に、地域づくり・地域再生のための活動を行っています。

一方、上越市には、1994年の設立以来、地元の間伐材を利用して家具製造を行っている協同組合ウッドワークがあります。かみえちご山里ファン倶楽部の代表が、ウッドワークの事務局長を務めていたこともあり（現在は顧問）、両者は緊密な関係で結ばれています。ここに地元の人々と外部の企業・大学などが加わる形で、桑取川流域の川上から川下までの関係者がつながるプラットフォームができあがっているのです。そして、ここをプラットフォームにして、いろいろなアイデアが出されることによって、廃校を活用した環境教育、エコツアー、地域産品の地産地消と都会との交流、木工のデザイン学校、NPO活動を教える里山塾など、多彩なプロジェクトが生まれています。

宮城県南三陸町

東日本大震災で甚大な被害を受けた宮城県南三陸町においても、流域でつながるプラットフォームが生まれつつあります。南三陸町は、行政区分が分水嶺と重なり、町に降った雨のほぼ全てが志津川湾に注ぎ込む「流域」の町です。被災直前に農林水産大臣賞を受賞した、地元の森林・林業関係者が立ち上がり、山・川・町・海をテーマに掲げて動きを始めています。

この町同様に、環境省が整備を目指す、海や里山で自然体験を楽しめる「フィールドミュージアム」の対象地とされることは、その地域にとって良い材料になるでしょう。

南三陸町は、国際森林認証FSCの取得を目指した取り組みをはじめ、その認証材で商品を製作する職人を育てることを通じて雇用創出を目指す「南三陸杉デザイン塾」を準備しています。また、地元企業が「一般社団法人山さございん」を立ち上げ、流域ウォークなどの自然体験や林業体験、食などによって流域圏の山の物語を伝えていくことを目指した活動を始めています。町役場も連携して活動が本格化するのこれからですが、流域をテーマに、川上から川下までの人々が連携する取り組みとして、注目が集まっています。

これらは、地域の人々による活動が主体のプラットフォームですが、地域の人々も、外部の企業と連携することで、より可能性が広がるのではないかと期待しています。企業の側にしても、このような川上から川下までの人々によって構成されるプラットフォームとつながることで、森づくり、ものづくり、物語づくりの全てに関わっていくことが可能となります。それはとても魅力的なことではないでしょうか。



南三陸町の「流域」

プラットフォームとしての流域

企業と地域とをつなぐプラットフォームを構想する場合、特定の地域だけに限定するのではなく、下流域の企業や関係者も含めて、森・川・里・海に沿って、流域全体が連携できる場をつくることができます。これは、都市（川下）と山村（川上）との交流を促すだけでなく、森・木（川上）を、製材加工して（川中）、付加価値のある形で消費者（川下）へと届けるバリューチェーンを生み出すための基盤ともなるでしょう。地域材の利用拡大、安定供給には、このようなバリューチェーンの構築が大切になります。

流域でプラットフォームをつくることのもう一つの利点は、行政界を超えての取り組みが可能に

なる点です。水も土も生物も、行政の境界ではなく、流域に沿って移動します。すなわち、災害防備、水資源の涵養、生物多様性の保全は、全て流域を単位にその対策を考えたほうが、合理的なのです。従って、森づくりをきっかけに、流域内の関係者が協働できるプラットフォームをつくれれば、大きな社会価値を創出することができます。

企業が自ら地域に入っていく場合、下流域の他の企業にも呼びかけながら、このような流域プラットフォームを立ち上げて、川上から川下までのさまざまなプレーヤーを巻き込むことができれば、森のCSV活動の可能性が広がると共に、より意義深いものとなるでしょう。

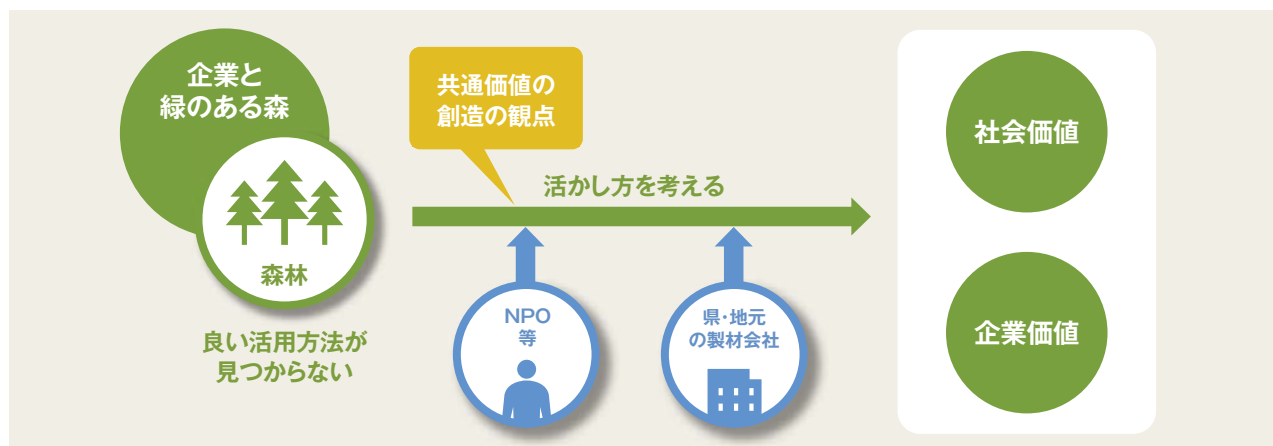
03 既に緑のある森を活かす

例えば、「創業者一族が持っていた森を企業の森としているが、使いあぐねている」、「不動産開発用に買った森があるけれど、開発計画が頓挫して塩漬けになっている」、あるいは、「取引先や社長の知り合いから使い道に困った森を引き取ってくれないかと相談を受けている」な

ど、企業には、既に緑のある森が意外とあるものです。

こういう森は、これまでも何度か活用方法が検討されてきたはずですが、共通価値の創造という観点から、今一度、その活かし方を見直してみましよう。その際、企業だけではなく、地域の人々やNPO等の

方々にも参加してもらい、共に考えていくことが重要です。社会価値を創造するには、企業の視点だけでなく、社会の視点がポイントになるからです。森のCSVにおいては、特に、このことを重視するとよいでしょう。



04 企業の取り組み事例



つなぎ手の力を借りた事例

「Ⅱ 森の活かし方」で紹介した事例の中から、「つなぎ手の力を借りる」形で森とつながり、プロジェクトを立ち上げてきたものを取り上げます。

事例
1

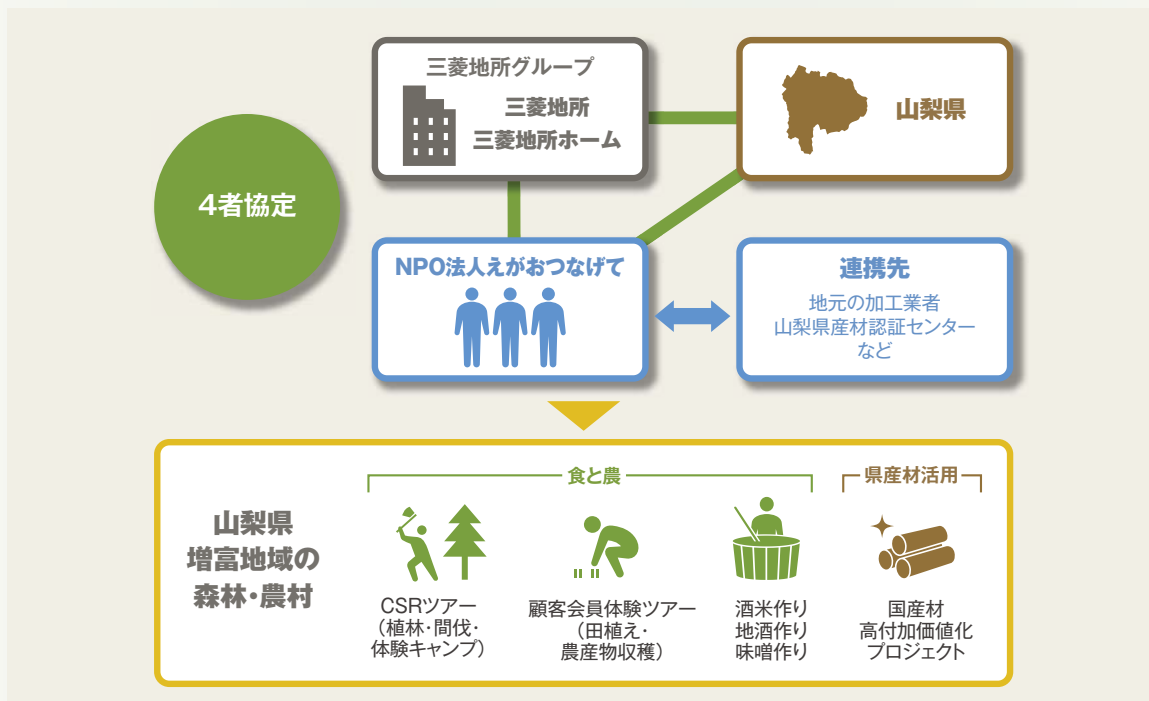
三菱地所株式会社 ——NPO法人えがおつなげてとの協働

三菱地所グループが「空と土プロジェクト」を始めたきっかけは、NPO法人えがおつなげてが実施した限界集落ツアーや畑開墾ツアーに同社のCSR推進部のメンバーが参加し、その活動に共感したことでした。そこで三菱地所は、えがおつなげてをパートナーに、都市と農山村が支え合う社会を実現することを目標として、「食と農」、「森林」、「エネルギー」、「ツーリズム」をテーマにすえた各種の取り組みを行う「空と土プロジェクト」

を立ち上げました。2009年のことです。

その後も、三菱地所とえがおつなげては緊密に連携しています。例えば、山梨県産材を利用した建材の開発と、住宅への応用を目指す「山梨県産材活用プロジェクト」は、三菱地所、三菱地所ホーム、山梨県、えがおつなげての4者協定を締結し、関係者の緊密な連携によって進められています。

三菱地所は、県、えがおつなげて、三菱地所ホームと情報交換するなど、現場での活動に必要な調整・コーディネート役を担っています。その一方で、地元密着のえがおつなげてが、現場での調整役として、重要な役割を果たしています。



日本たばこ産業株式会社 ——都道府県の「企業の森づくり」 サポート制度を活用

日本たばこ産業株式会社（以下、JT）は全国9カ所で「JTの森」に取り組み、森づくりに必要な手入れの支援を行っています。

「JTの森」の第1号が、全国に先駆けて企業の森づくりをサポートする制度を整備した和歌山県の「企業の森づくり」事業を活用した「JTの森 中辺路」です。

この事業に参画することで、企業の森づくり開始における適切な候補地の探索、日常的な森林整備の委託先の選定、関係者間の利害などの調整、ボランティアの受け入れ体制といった課題について、和歌山県がコーディネーターとなってサポー

トを提供してくれたことから、企業の森づくりの取り組みを円滑に始めることができました。

その後、全国に同様の企業の森づくり制度が整備され、JTでも、全国各地で「JTの森」に取り組む際にも活用しました。

県は、森づくり開始時だけではなく、市や町と連携して、企業の森におけるボランティアイベントを行う際のサポートも行っています。県のサポートの幅は広く、例えば、広報活動やイベント運営への人員派遣、イベント内で行われる講話の講師のコーディネート、物品の提供などの協力を得ることができます。



株式会社リコー ——全国規模のNPO・NGOとの協働

株式会社リコー（以下、リコー）は持続可能な社会づくりの一環として、生物多様性の保全に着目した森林の整備・保全活動を行っています。その基本的な形は、環境保全団体とパートナーシップを組んだ社員参加型プログラムです。活動は、まず対象となる森林を探すことから始まりますが、そこでは全国規模のNPOや国際的なNGOの日本支部などが有力な情報源になっています。例えば、日本野鳥の会、コンサベーション・インターナショナルやバードライフ・インターナショナルの日本支部などです。

そして、活動の対象が決まると、地元で活動している環境団体とパートナーシップを組み、彼らを通じて地域の住民などと連携しながら、森林の

整備や生態系保全活動を実施していきます。

地域で活動する環境団体の創設から関わる場合もあります。例えば、2001年から活動を開始した長野県黒姫山麓における「長野黒姫アファンの森」は、森の生態系を回復させるために、優先的に成長を促す樹木の選定、天然更新しやすい環境の整備など、人が適切に関わることによって再生の手助けを進めています。この森林を所有しているのは2002年設立のC. W. ニコル・アファンの森財団ですが、リコーは、その設立段階から支援を行っていました。

このように、リコーは、対象となる森を探す段階と、地元で活動を展開する段階の双方で、中間組織を活用しています。





自ら地域に入り込んだ事例

「Ⅱ 森の活かし方」で紹介した事例の中から、「自ら地域に入り込む」形で森とつながり、プロジェクトを立ち上げてきたものを取り上げます。

事例

1

株式会社ローソン

——地域との「包括連携協定」を活用

ネイバーフッドストアとして、地域の社会課題を解決することにより持続的に成長していくことを企業理念とする株式会社ローソン（以下、ローソン）は、地域での活動を自治体と共同で進めるために協定を結んでいます。その第1号は2003年に和歌山県との間で結んだ「地域活性化包括連携協定」でした。

「包括連携協定」というのは一般に、地産地消、観光振興、社会的サービスの充実など地域の活性化に向けて、行政と民間企業が連携して取り組むためのものです。全国の自治体と民間企業との間で多数の同様の協定が結ばれています。こうした動きが始まったのは2000年代からで、近年は特に企業がCSR活動や社会貢献活動を地域で行う際の仕組みとして注目が集まっています。協定締結のきっかけは、自治体が働きかける場合と、民間企業の側が働きかける場合の双方があります。

ローソンと和歌山県の「包括連携協定」についてみると、地域の木材を使用した店舗づくりや、地産の食材を利用した商品開発などで、両者の協力を目指しています。北海道との間の協定では、シカの食害の防止効果を目的として、頭数管理のために駆除されたシカの肉を使用した弁当の商品化も行っています。現在では、ローソンの協定締結先は、44都道府県、6市に拡大しています。

事例

2

全日本空輸株式会社

——空港周辺の森を活用

全日本空輸株式会社（以下、ANA）の森づくりの物語は、「自社の航空機の運航に伴って発生する二酸化炭素を少しでも縮減したい」という想いから始まります。ANAは自社の航空機から排出される二酸化炭素を削減する努力の他、排出されてしまった二酸化炭素に対しても、オフセットを通じた排出量の緩和に取り組むことにしました。その象徴となるのが、自社航空機が就航する空港周辺の森を豊かに育むための取り組みです。

ANAは活動の対象となる地方空港のある地域を50カ所順次選んでいきました。空港周辺の森の貸し手や森づくりに関連するノウハウは、その行政機関に相談しました。自治体の担当者との話し合いの中で、具体的な森やANAの森づくりを施業面からサポートする森林組合が矢継ぎ早に決まっていきました。

その後、東日本大震災が起こりました。ANAはそれまでの経験を活かして、南三陸の森林の再生を目指して、地域の森林組合などと連携しながら「ANAこころの森」を整備しています。



既に縁のある森を活かした事例

「Ⅱ 森の活かし方」で紹介した事例の中から、「既に縁のある森を活かす」形で森とつながり、プロジェクトを立ち上げてきたものを取り上げます。

事例
1

サンデンホールディングス株式会社 ——ゴルフ場開発用地を活用

サンデンホールディングス株式会社（以下、サンデン）は、群馬県の赤城山麓にサンデンフォレストを展開しています。これは、70haの自社の所有林に工場が立地する環境共存型工場（森の工場）です。この土地は、もともとはバブル経済のさなか、グループ会社のゴルフ場開発を行うために取得した山林でしたが、伊勢崎市に点在していた工場の統廃合を行う際に、森の中に工場を新設することになったのです。土地の利用については立地場所として近隣の工業団地との比較がなされ、所有林の活用についても工場（生産）の視点と環境（CSR）の視点のせめぎ合いがありました。当時の社長（現会長）の意見で、今の形になりました。

サンデンフォレストでは生態系に着目した森づくりが行われていますが、ただ森を整備・管理するだけでなく、地元を対象とした社会貢献活動の場となっているのが特徴です。小・中学生を受け入れた自然体験活動と工場見学、社会人を対象とした自然体験活動や野鳥観察会など、多彩なプログラムが行われています。そして、こうした活動には、環境活動や地域活性化などを目的とした地域のNPO等が多数参加、協力しています。活動のいくつかではサンデンが事務局機能を持つなど、地元との共存共栄の関係を築いています。

事例
2

株式会社クレディセゾン

——地域の特性にかなった森づくりの推進

株式会社クレディセゾン（以下、クレディセゾン）では、赤城山に所有する山林を整備し、「赤城自然園」として一般に開放しています。この山林は、同社の母体の旧セゾングループの中核会社が1970年代後半から順次取得してきたものです。しかし、ほぼ取得を終えた1980年代の後半、群馬県から「保安林（一部水源涵養保安林）」の指定を受けたことにより、当初考えていた開発ができなくなりました。そこで、同社は発想を転換し、「人間と自然が共生できる」森づくりをうたって新たな森林利用計画を作成したのです。

現在同園では、ガイドツアー、ナイトハイク、自然観察会、フォトコンテスト、炭焼き小屋などの活動が行われています。また、自然観察プログラムや婚活イベント等の開催地として提供するなど、さまざまな試みを行っています。

森づくりそのものは専門業者が行い、同園を本社の中核部署に置いています。特徴的なのは、運営や園内で行われるさまざまな活動を、クレディセゾンの従業員が行っていることです。また、協賛企業を募って、自然園をプラットフォームとするコラボレーションを図っています。現在30余社の協賛企業に、「赤城自然園」を企業のCSR活動の場として活用してもらうことで互いにメリットを享受し合う、独自の仕組みができあがっています。

自然観察員や整備のスタッフなどは地元で採用しています。また、地元のNPO法人に地元の名産品を販売する場を提供したり、近隣のおすすめ施設のMAPを来園者に配布したりと、地域活性化に努めています。