



事例④ SUNSHOW GROUP (サンショウ・グループ)

# 定住外国人の住宅取得支援を通じた「安心して住めるまちづくり」

[会社概要]

岐阜県岐阜市とその周辺地域で営業。貧しく苦勞の多い思春期を送った社長の西岡が、高校卒業後にラグビー部の同級生3人と一緒に長靴とヘルメットとスコップを手にゼロから立ち上げた会社であり、最初はひたすら草を刈る仕事を請け負っていました。

現在は注文住宅を提供する建設業を中心に、社会課題を様々な事業を通して様々なパートナーと連携しながら解決し、また新たな価値を創造する、持続可能なビジネスモデルを実践しています。女性も活躍しやすい職場環境の整備を通して会社のダイバーシティを確保し、誰もが活躍できる社会の実現へも寄与しています。

SUNSHOW GROUP は、国の第2回ジャパン SDGs アワードで、SDGs パートナリシップ賞 (特別賞) を受賞しています。

## 1. 社会的ニーズの明確化

SUNSHOW GROUP は2012年に、「すべての人にマイホームを！」というテーマを掲げて低価格高品質な住宅を提供しようと、「780万円からの家創り：SUNSHOW 夢ハウス」という事業を立ち上げました。「普通に働いて普通に手に入る家づくり」を目指したのです。

そのきっかけは、「一生懸命働いて貯金したけどお金が足りず一軒家は建てられなかった。」ですとか、「せっかく家を建てたのに支払いがうまくいかず、生活にゆとりがなくなってしまった。」などという話を、社長の西岡が周囲から聞いたことです。また西岡は、家は単に住むためだけのものではなく「次の夢をつかむためのきっかけ」でもあり、家を建てた後も次の挑戦ができるようなある程度の余裕が家計にあった方がいいのではないかと考えました。

調べてみると、実際に多くの人がマイホームを諦めてしまい「新築一戸建ては夢のまた夢」という声が多い現実がありました。そこで西岡は、建物を1,000万円以下で提供できないかと考え、全国の仲間を募っての資材の共同購入や、シンプルな間取りの設計などによるコストダウンを図り、「SUNSHOW 夢ハウス」が誕生しました。なおこれは西岡の個人的な仮説ですが、一軒家を持ちたかったのに持てなかった人は自己肯定感が低くなってしまい、その子どもたちも同じように自己肯定感が低くなってしまわないかとも考えました。こういった社長の考えもあり、SUNSHOW GROUP では「低価格高品質な住宅」づくりに力を入れ始めました。

プロジェクトがスタートし、2年後の2014年に美濃加茂市に支店を開設しました。



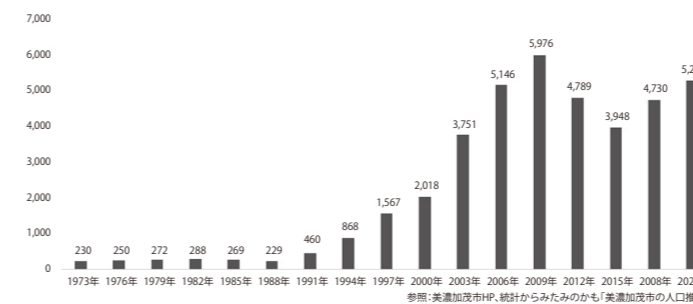
社会課題解決と新たな価値の創造を目指し、社員・顧客・関係企業・地域全ての人の幸せを求めた結果、たった3人で始まった会社はここまで成長しました。

SUNSHOW GROUP のビジネスの根底には、「困っている人がいるのなら、何か自分たちにできることはないだろうか」という考え方があります。その「困りごと」を「社会的なニーズ」と位置づけ、それらのニーズを満たしていくという切り口でビジネスをしていくため、まず市場調査・分析を行い、この地域では外国人の方々との共生が大きな社会テーマになると考えました。

この地域では工場を持つ企業が外国人労働者を雇用する一方で、言語や文化の違いや地域での受け入れ体制の遅れから、居住、医療、福祉、教育など様々な面で課題があり、定住する外国人の方々と地域住民との間で軋轢や摩擦なども生じていることがわかりました。

美濃加茂市に在住する外国人の方々から「自分たちも一軒家を持ちたい」という声を聞いていた西岡の、美濃加茂市に支店を出したいという思いからプロジェクトは始まりましたが、地域における社会的ニーズの明確化を行ったのは社員の山口でした。山口は美濃加茂市出身で、当社入社前に美濃加茂市で倒産した会社の役員をやっていた過去があり「迷惑をかけた故郷の美濃加茂に何か貢献したい」と、自ら初代の美濃加茂支店長を志願し務めました。

〈図1〉美濃加茂市の外国人人口の推移



山口は、まずは市場調査と分析を深く行うことで、支店の方針を決めようと思いました。調査・分析の結果、以下のようことがわかりました。

山口は、まずは市場調査と分析を深く行うことで、支店の方針を決めようと思いました。調査・分析の結果、以下のようことがわかりました。

問  
い  
か  
け 基本

【課題解決とビジネスの関係を理解する】

このように他人が困っていることを事業にするというビジネスは、現代で特に広がりを見せている。この企業の例の他にはどんなものがあるだろうか？調べて一つ以上挙げてみよう（例えば、「SDGs」や「社会的起業」、「ソーシャルビジネス」などの言葉が手掛かりになるかもしれない）。

問  
い  
か  
け 基本

【現代社会のキーワードを理解する】

①「共生」という言葉は近年よく聞かれる言葉だが、ここで一度しっかりとその具体的な意味を理解してみよう（辞書や本、インターネットで調べたり、他の生徒と言葉の理解について話し合ったりしてみよう）。  
②共生に関しては、以前から「D&I」という言葉が、最近は「DEI (またはDE&I)」という言葉が使われるようになってきている。それぞれどんな意味なのか調べてみよう。

問  
い  
か  
け 発展

【現代社会のキーワードの考察】

なぜ近年「共生」の考え方が強調されるのかについて、自分なりに考えたり、他の生徒と話し合ったりしてみよう。

問  
い  
か  
け 発展

【社会課題解決への思いとビジネスについて考える】

この事例の前半で説明されているように、この会社は、①会社のビジネスに対する考え方、②西岡社長の思い、③山口支店長の現状分析などから、④外国人の家づくり支援をすることにした。

あなたはこの①～④のストーリーについてどう思うか（賛成できる、賛成できない、全く違う考え方である、など）。理由も含めて他の生徒と話し合ってみよう。

問  
かけ  
基本

前ページ最終段落について

【企業活動のキーワードを理解する】

企業は新しいビジネスを開始したり、支店などの新たな拠点を開設する際に、「市場調査・分析(言い方は色々ある)」を行うのが通例である。これがどういうものなのか、何をやるものなのか、本やインターネットで調べてみよう。

問  
かけ  
基本

【社会の現状を知る】

なぜ今の日本では数多くの外国人が働いているのだろうか。それらの人々はどのような仕事をしているのだろうか。

まず自分なりに考えたり、普段の自分の生活で接する人々のことも思い出したりして、他の生徒とも話し合ってみよう。

その後、社会科の教科書や本、インターネットなどで調べてみよう。

問  
かけ  
基本

【社会課題について知る】

あなたの地域でまたはニュースなどで、日本に住む外国人と日本人との間で軋轢や摩擦が生じているような問題について見聞きしたことがないだろうか。知っていることについて他の生徒と話し合ってみよう。

美濃加茂市は、

- ・大手企業の工場が複数ある
- ・外国人労働者、特にブラジル人、フィリピン人が多い(ピーク時の外国人人口は市全体の約11%にも上り、現在も全国的に高い比率である市町村のひとつ)
- ・所得の低い方々向けの家を建てる建築会社がない

山口はこれらを踏まえ、地域で働く外国人の方々の課題を解決する事業ができないかと考えました。まずそれらの方々が通う協会や国際交流センターで関係者にヒアリングをすると、子どもが学校に通っている場合など、地域での定住を望む世帯が一定数あることがわかりました。

しかし上でも述べたように、外国人と地域住民との間では様々な軋轢や摩擦が生じていました。

例えば、

○文化、生活スタイルの違いにより、夜遅くまで屋外で飲食したり騒いだりしてトラブルになる

○日本語が十分に話せないため

- ・ごみの分別など地域のルールを理解できず、守れない
- ・銀行などや役所に提出する書類の書き方や手続きの方法がわからない
- ・回覧板が回ってきてても意味が理解できない
- ・地域住民となじみづらい
- ・コミュニケーションがとれない恐怖が日本人と外国人の双方にある
- ・外国人向けのお店にばかり行ったり、同じ国籍の仲間とばかり付き合ってしまう、日本の文化や習慣との接点がなかなか持てない

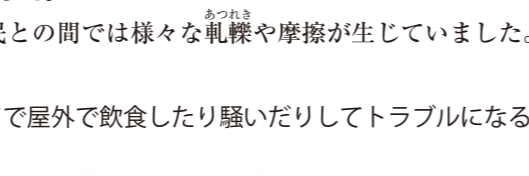
などのことが、ありました。

外国人の方々に家を建てたい希望があっても、これらのような課題を一つ一つ丁寧に解決していかなければ、その家づくりは難しいのではないかと考え、それらの課題の解決も含めた外国人の方々の家づくりを、支店として総合的に支援していくことにしました。

ちょうどこの事業を始めた頃、当社が外国人の方々の家づくりを積極的に進めていることを知ったブラジル人キックボクシング選手のダニロ・ザノリニさん(美濃加茂市の隣の可児市在住)



日本語、英語、ポルトガル語で表記されている美濃加茂市のゴミ袋



夜遅くまで騒いでしまう



地域のルールを守れない



書類の書き方や手続きの方法がわからない



回覧板の意味がわからない



ダニロ・ザノリニ選手

が「仲間を助けてくれてありがとう」と、会社にお礼に来られるとともに、地域に住むブラジル人の方々に、SNSを通じて私たちの家づくりに関する情報を発信してくださいました。また、外国人の方々が数多く住んでいる地域で私たちの事業を説明したチラシの配布をしたり、外国人の方々が集まる美濃加茂市の国際交流センターや可児市の多文化共生センターを通じて情報提供をしました。

2. 外国人の方々がマイホームを建てて住み続けたいという社会的ニーズへの対応

情報発信をしていくうちに、徐々に問い合わせが増えて家づくりが始まりました。その中でさらなる問題が明らかになり、これらも解決しなければ外国人の方々の家づくりは難しいと考えました。それは主に、①土地を売ってもらえない、②住宅ローンを組めないというような問題でした。これらは現在でも外国人の方々の家づくりを困難にする最も大きな要因です。では、どういふ条件を満たせば外国人の方々が地域に定住できるようになるのでしょうか。

①土地を売ってもらえない：自分の地域に外国人の方々に住んで欲しくない

私たちは、外国人の方々のために土地を買おうとして、はじめてこの課題を認識しました。地主の方々が土地を売らない理由は、上でも述べたような生活スタイルの違いや日本語の問題で、外国人の方々との間でトラブルなどが起こるかもしれないと心配したからでした。事実としてそういうこともありましたが、外国人の方々が皆このような行動をとるわけではなく、誤解の部分もありました。

このような地主の方々の認識は一人や二人だけのことではありませんでした。これでは家づくりがなかなか進まないため、実際のトラブルも誤解も両方なくしていかなければならないと思い、私たちは以下のようなことを試みました。

- ・外国人の方々と共生に理解のある不動産屋さんに、外国人の方々に土地を売ってもいいと考える地主さんを探してもらう
- ・いきなりお願いするのではなく、まずは丁寧に説明する(外国人世帯が地域に溶け込む気があることや、子どもが日本での将来の夢を持って努力していること、家族で日本語を一生懸命勉強していること、子どもは日本語を話せること、何か問題があれば会社が間に入ること、など)
- ・家を建てたい外国人世帯の子どもから地主の方へ手紙を書き、この地域に家を建てて住み続けたいという家族の気持ちを伝える
- ・ある程度トラブルがあるのも事実なので、それらを防ぐため、土地を買う外国人の方と地主の方との間で明確なルールを決める。例えば、大声で騒がないことや、ゴミを正しく出すことなど

問  
かけ  
基本

【地域の施設や団体を知る】

このように外国人と日本人との交流や共生を支援するセンターや協会が全国各地にある(名前はさまざま)。

あなたの住む自治体(なければ近くの自治体)にあるセンターや協会が、どのような活動をしているのか調べてみよう。

【情報発信の手段について考える】

情報を届けたい相手に届ける手段は様々あり、この事例では、

- ・情報を届けたい相手に対して発信力や影響力のある人に発信してもらう
- ・情報を届けたい相手の多くがよく訪れる場所に情報をおく

という手段が取られた。他にはどのような手段があるだろうか、自分なりに考えたり、他の生徒と話し合ってみよう。

問  
かけ  
発展

【課題を自分ごと化して考える】

あなたは社会人になって外国に住むことになったが、借りたい家(又は家を建てたい土地)を持っている人から、外国人は文化や習慣が違うからダメだと言われた。

あなたはそれについてどう思うか。またあなたなら、その家(土地)を持っている人をどう説得するか。自分なりに考えたり、他の生徒と話し合ってみよう。

## 問 かけ 発展

前ページ 2.①  
第1段落

### 【解決策を自由に考える】

①仮にこれらの外国人の人々の行動がすべて事実であり、そのために土地を売ってもらえない場合、あなたがこの会社の社員ならどのようにこれらの課題を解決しようとするだろうか。自分なりに考えたり、他の生徒と話し合ったりしてみよう。

②家を建てるために土地を買いたい外国人の家庭があり、仮に地主さんの心配が「誤解」だった場合、あなたがこの会社の社員ならどのようにして地主さんの誤解を解こうとするだろうか。自分なりに考えたり、他の生徒と話し合ったりしてみよう。

※世の中には事実に基づかない誤解もたくさんあり、それらについて解決しなければならない場合も少なくない。自分なりに考えたり、他の生徒と話し合ったりしてみよう。

## 問 かけ 基本

### 【当事者の立場に立って考える】

このように住宅ローンを組みにくい状況にある外国人世帯について、あなたがこの会社の社員だったとしたら、これらの課題を解決するためにどうするだろうか。自分なりに考えたり、他の生徒と話し合ったりしてみよう。

例えば外国人世帯の子どもから地主の方々への手紙については、子どもたちに自由に書いてもらったところ、「勉強をして立派な人になります」、「約束事を守ります」など、将来の夢や近隣の方と仲良くやっていきたい気持ちを書いた手紙が出てきました。こういうことで地主の方々の態度が和らいだという面もあります。

また、文化や習慣が違う人同士が共生していくには、ある程度のルールも必要なので、外国人の方々に、生活マナーを守っていく約束をするよう助言しました。当社で作成した「約束シート」に、これらのルール・マナーを守ることを約束する意味で、土地を買う外国人の側が署名をし地主の方々に見せます。家を建てた後ルール・マナーを守りつづける姿勢を示すためです。

このように課題をひとつずつ解決することで、地主の方々の態度も徐々に和らぎ、少しずつ土地を買えるようになってきました。

### ②住宅ローンを組めない

- お金はあるのに支払いを期限後にして、銀行などに「延滞」の記録が残ってしまう
- 仕事が安定しない
- 光熱費を使いすぎる

私たちが関わった外国人の方々には、支払いが期限の後でも別に問題ではないという感覚で、例えば携帯料金や保険料を、期限後に督促がきてから支払うことが多いのです。これによって銀行などで「延滞（支払いが遅れた）」という記録が残り、ローンが組みにくくなってしまいます。このためまずは、「延滞」とは何で、何をどうしたら延滞となるのかを理解してもらった上で、毎月ちゃんと期限までに返済し続けて返済能力を証明しローンが組めるようになるよう支援しています。4年間努力を続けてローンが組めるようになり家を建てた例もありました。

また、少しでも給料が良いところが見つかるとうすぐに転職をし、仕事が安定しない傾向があります。転職すること自体は問題ではないのですが、家を建てたいのであれば一つの職場で働き続ける方がローンを組むのに有利ですし、給与額だけで判断するのではなく労働環境や福利厚生などもみて、長く勤められる会社を選ぶように助言したりもします。

さらに、外国人世帯は光熱費が高いことが多く、毎月電気代が2万円、ガス代も2万円といった世帯もあります（※1）。それではローンを組めたとしてもその後の支払いが難しくなるため、



「SUNSHOW GROUP オリジナルの約束シート（日本語、ポルトガル語、英語）」



光熱費を使いすぎる

家を建てたい外国人の方々に、光熱費を抑えられるように節約方法をお話したりもします。その結果、「今月は4000円下がった、5000円下がった!」、「これで家が建てられるようになる?」と嬉しそうに報告しに来る外国人の方々もおられます。

※1：総務省の「家計調査報告」によれば、国内の2人以上の世帯での一ヶ月の光熱費は、水道料金も合わせて21,836円（2020年の平均）。 <https://www.stat.go.jp/data/kakei/2.html>

## 3. 地域全体で取り組むための連携

### ①自治会への加入の促進

外国人のお客様が家を建てる地域の方々に対しては、建築後も当社で継続して対応するようにしています。気になったことや直接は言いにくいことなどを当社で伺い、外国人のお客様に伝えることでトラブルを回避するなどの工夫もしています。また当社では、工事の前後に、地域の方々や自治会の役員の方に外国人のお客様と一緒に挨拶に伺います。

自治会に入りたがらない外国人のお客様が多いですが、当社としてはなるべく自治会に加入してもらったほうが良いと考えています。自治会の役員の方々にご挨拶に伺って“この町はこういうところなんだよ”というお話を聞けると、外国人のお客様は自分も受け入れてもらえそうだという安心感が得られ、自治会に入るようになります。

しかし、まったく知らない人が自分たちのコミュニティに新しく入って来ることに不安を感じる地域の方々もいます。それを解消し共助・共生していくためには、お互いが歩み寄り対話を重ねていくことが重要で、その機会は自治会の活動を通して得られるのではないかと、私たちは考えています。自治会に入らなければ当初の挨拶の後お互いに接点がなくなりがちになり、そのような不安が解消される可能性は低くなるでしょう。外国人のお客様には自治会に加入することで年に1回でも2回でも地域の方々と顔を合わせ交流することを勧めています。また、大人同士が顔見知りであることで、子どもが通う学校に関する情報が共有されやすくなるということもあり、そういったことも自治会に入るメリットではないかと考えています。

しかしせっかく自治会に加入しても、言葉の問題で一回も自治会の集まりに参加しない外国人のお客様がいらっしゃるのも事実です。子どもは学校生活や遊びの中でどんどん日本語を習得していきますが、大人は同じ国籍同士の人が職場で固まって仕事をしたり、買い物も同じ国籍の人が集まるお店へ行ったりする傾向があり、日本語を使用する機会が少ない場合もあります。日本語が話せる子どもが通訳をするので、保護者は日本語を話せなくても生活に支障がない場合もあり、そのような場合、大人が日本語を学ぶモチベーションが高まりません。

自治会に入っても言葉の問題でなかなか参加できない外国人のお客様のために、何か支援ができないかと考え、会社から、可見市が運営する日本語学校へ建築の売上の0.1%を寄付してきています。一人でも多くの方が日常会話はできれば共生が進むのではとの思いです。この寄付で日本語学校の受講料を半額にでき、受講者が倍になりました。

※1



## 問 かけ 基本

### 【基本的な用語を理解する】

自治会（町内会や町会などとも言ふ）とはどのようなもので、何のためにあるのだろうか。インターネットなどで調べてみよう。

また、自分や同級生の家は自治会に入っているだろうか。なぜ入っているのか入っていないのか、生徒同士で話し合ってみよう。

## 問 かけ 発展

### 【現代的課題を理解する】

自治会への加入は、外国人だけではなく日本人でも加入率が低い地域があり、地域の課題の一つになっている。どのような課題があるか、なぜそのような状況になっているのか、考えたり調べたりしてみよう。

## 問 かけ 発展

### 【他の解決策を自由に考える】

外国人世帯が自治会に入っても言語の問題があるという課題について、この会社では日本語学校に寄付をしたが、あなたならこの課題について何か他の解決策が考えられないだろうか？

自分なりに自由に考え、他の生徒と話し合ったりしてみよう。

②外国人と地域住民との交流の促進

その他当社では、外国人のお客様と地域の方々との交流を深めるためのイベントを開催しています。お互いが交流する機会の創出にも努めています。イベントの内容については、例えば当社が防災のための家づくりにも力を入れていることから、災害時に備えたペットボトルでつくる「水のろ過装置」や防災頭巾づくりのワークショップ、その他紙相撲や福笑い、伝統的な組紐づくりや着物の着付け体験など日本の文化に触れる体験、天ぷらやうどん、お寿司などの日本の食文化を楽しむイベントなどを実施したりしています。

そうした中で2019年に、美濃加茂市にあるまとまった土地があったため、美濃加茂市の多文化共生の一つの形として、外国人の世帯だけがまとまって住む地区があってもいいのではないかと考え、団地の造成を計画しました。しかし、担当者が団地の造成を予定した地域の方々へ説明と挨拶に伺った際、住民の方々が集まって、担当者が取り囲まれることがありました。外国人が多い市といっても、その辺りの地域では比較的少なかったこともあり、団地化計画は容易には受け入れてもらえませんでした。

この課題については、当社と地域の方々だけで解決しようとするのではなく、行政、企業、地域、支援団体の四者の連携を考え、「SDGs in MINOKAMO」というプロジェクトを立ち上げました。プロジェクトの目的は以下の通りです。

1. 外国人のお客様がマイホームを持てることによる自己効力感の向上
2. 災害などの際に、言葉が壁となり孤立して支援が得られない人を出さない、助け合える地域づくり
3. そのような新しい地域コミュニティを目指す、誰一人取り残さない地域づくり

このプロジェクトについて美濃加茂国際交流協会に相談したところ、「企業が行政などと同じ方向を向いて、



交流のためのイベントの様子



外国人世帯のために造成した住宅団地

**SDGs in MINOKAMO Project**

あらゆる人たちが融合する誰ひとり取り残さない地域づくり  
～協働して創出する新しいコミュニティ～

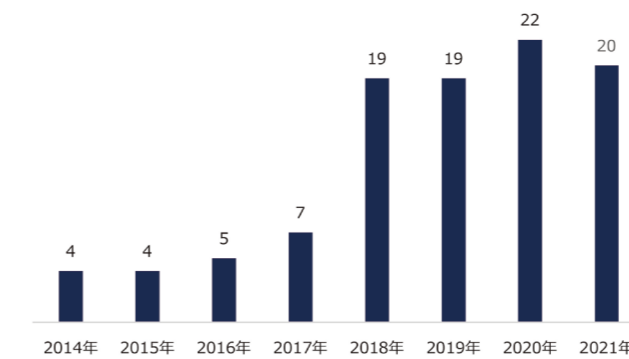
掲げる目標			
<p><b>貧困をなくそう</b></p> <p>1 貧困をなくそう</p> <p>低価格高品質な注文住宅の提供により、生活の質の向上から、貧困のスパイラルの脱却を支援する</p>	<p><b>人や国の不平等をなくそう</b></p> <p>10 人や国の不平等をなくそう</p> <p>(SUNSHOW Global Office)という、外国籍の方専門の窓口を開設し、在日外国籍の方への不平等を解決する活動を行う</p>	<p><b>住み続けられるまちづくりを</b></p> <p>11 住み続けられるまちづくりを</p> <p>行政に頼り切る防災ではなく、各世帯が防災意識を高めていく住宅・まちづくりを推進する</p>	<p><b>パートナーシップで目標を達成しよう</b></p> <p>17 パートナーシップで目標を達成しよう</p> <p>SUNSHOW夢ハウスの想いを全国展開し、民間企業、NPO法人、政府、地方自治体とパートナーシップを組み、岐阜から全国へ情報を発信する</p>

〈図2〉外国人との共生における好循環



けでなく、日本で頑張って生きていこうとする意欲や、地域で日本人と共生していこうという意識にもいい影響を与えていると考えています。また、ほかの外国人の方々のロールモデルともなります。当社としての受注数も増え続けており、会社としての持続可能な取り組みにもつながります。地域の仲間である外国人の方々の希望を叶えるお手伝いができればと考えて始めた事業でし

〈図4〉SUNSHOW GROUPにおける外国人の顧客の家の建築実績



に防災や感染症対策などの行政・地域から伝えたい情報が伝わりにくい、などの課題もあります。



また今年も外国人スタッフが入社しました！

一緒に取り組んでいこうという姿勢に共感をした！」と言われ、私たちも意を強くし、取り組みにも弾みがつきました。キックオフイベントとして団地に家が建った際に、その団地や地域の方々と関係者をご招待して交流会を開催しました。このプロジェクトは、新聞やWebメディアに記事として取り上げられました。

私たちは、外国人の方々が望んだ一軒家を持つことによって、家族の自己効力感が高まり、住環境や子どもたちの学習環境だけ

たが、ありがたいことに、この事業は大きく成長しました。

また、当社で家を建てたある外国人が、会社の姿勢に共感をし、「そちらで働きたい」と社員になりました。今ではその社員を含め5人がSUNSHOW GROUPで働いています。

未だ残る課題もあります。地域住民と定住しようとする外国

人の方々との間で、お互いの誤解や恐怖心がなくなったわけではありません。また外国人の方々に防災や感染症対策などの行政・地域から伝えたい情報が伝わりにくい、などの課題もあります。私たちは、これらの課題を地域の方々とも一緒にどのように解決していけば、豊かな社会を次世代にバトンタッチできるのかを、今も考え続けていますし、これからも新たな取り組みを行なっていきます。

皆さんもぜひ一緒に地域や社会の課題について考え、行動していきましょう！

問かけ基本

【共生の課題の克服について考える】

日本人と外国人の間の誤解や互いの恐怖心を減らしていくためには、どうすればいいだろうか。

- ① 私たち自身、
- ② 国や自治体などの行政、
- ③ 企業のそれぞれについて、何ができるか、何をすべきか考えてみよう。

問かけ発展

【防災と定住外国人の課題を考える】

自然災害の多い日本において防災という意味でも、言語や文化を超えた共生は重要な課題である。

- ① 「災害・防災情報の発信や共有」について多様な文化・言語を持つ人々が住む地域ではどのような課題があるか、自分なりに考えたり調べたりして、他の生徒と話し合ってみよう。
- ② それらの課題について、私たち自身には何ができるのか、行政や企業に何を期待するかについても考え、生徒同士で話し合ってみよう。

問かけ発展

【立場の違いを理解する】

この国際交流協会の人は会社のこの提案を大いに歓迎しているのだが、なぜだろうか？

行政やNPOなどの非営利組織と企業の役割の違いから、自分なりに考えたり、他の生徒と話し合ったりしてみよう。