

料亭久里川・有限会社 粟川商店 支配人 森浩昭氏

現在、市内には障がい者作業所が点在していますが、不況の煽りをうけ、いずれも受託していた作業などが減少傾向にあります。そのため、これまでも行ってきた自主製品販売など作業所が持つマンパワーを利用・強化し、収益を上げることが求められています。しかしながら、こういった状況下においても、これまでの体質から抜け切れず、売り上げをあげるための手法や新たな製品製作に取り組みにくいのが現状です。

そんななか、広島において、企業と障がい者作業所の連携をコーディネートしている料亭久里川 支配人 森浩昭氏にその取り組み内容をヒアリングさせていただきました。

### ○福祉に関わった経緯

料亭久里川の創業者である祖父の、「地域に貢献をしなさい。きっとそれが自分にとってもいい結果になる。」という教えから、作業所支援をするにつれて、「障がい者が作った」ということを武器にモノを売ろうとする方法に疑問を感じたそうです。そして、“企業の視点”から作業所に対して、モノづくりへの心構えやクオリティーの高い製品への強い探究心など意識改革するようになったそうです。

森さんいわく、「私は結局おせっかいなんです。」

### ○作業所と企業には“ものづくり”に違いがある

- ・作業所の仕事はリハビリではない
- ・自分たちの作業所で購入に来ていただくのを待つ、年に何回かのバザーで売るだけの“受動的”ではなく、売りに出る“能動的”な姿勢が大切
- ・“障がい者作業所商品”販売＝障がい者理解は繋がらない
- ・客は、商品の素朴さよりも、クオリティーの高い商品を求めている
  - 商品開発・販売のプロから今の生産方法を見ていただき、改善点やノウハウを聞く
- ・作業所商品にも関わらず、職員が作るのでは意味がない
  - その子の持つ力を決めてしまわない
- ・廃棄物など、会社が不要としている物のなかには福祉の現場で生かせるものかもしれない
  - 利用すればエコになり、作業所としては原価をかけずに商品を作ることができる
  - ※待っていても企業は作業所が何を求めているのか、何が役立つのかわからない
  - 企業からは声をかけにくいので、自らいろんな会社へアタックすることが大切
- ・いくつもある作業所がよく似たものを作っても売れない
- ・他の作業所との協力・競争が切磋琢磨につながる
- ・こちらが“先生”となり、お客様自身が「自分で自分が欲しいものを作る」という発想
- ・「たくさん生産ができない」のであれば、「限定商品にする」という発想

### ○おたがいさまの精神を大切に

第三者から見たときに、福祉の現場には支援を受ける側が支援をしてくださる方々に「やってもらって当たり前」という感覚が見え隠れする場合があります。これがもし、企業などからの支援があった場合、支援を受けた側がマスコミにその関わりを伝えて広報していただくなどの配慮があると、支援者と支援される側だけではない関係を築くことができ、継続して関わりをもてるかもしれません。

おたがいが当たり前ではなく、支援する側もされる側も“おたがいさまの精神”で感謝の気持ちをもって支えあうことが大切だと改めて学びました。