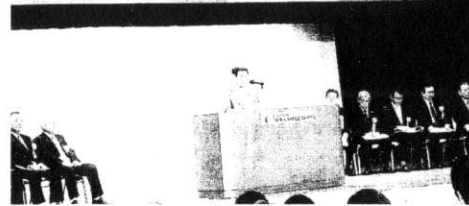


第48回 中国・四国地区知的障害関係施設職員研究協議会

知的障害関係施設職員研究協議会 広島大会
中国地区知的障害者協会 中国地区知的障害者協会 広島県知的障害者協会 広島市知的障害者協会

550人が自立支援法を研修 福山会場



障害者自立支援法の枠組の中で 支援現場からの提言と検証

福山市のニートキョースルホテルを会場に、第四八回中国・四国地区知的障害者関係施設職員研究協議会が昨年七月六日（木）から七日（金）の二日間開催され、二五〇施設から約五五〇名の参加者がありました。

主題を「支援現場からの提言と検証」―障害者自立支援法の枠組の中で―とし、必要とするサービスはなにかという現場で活躍する施設職員の提言と検証について、初日は「動き出した障害者自立支援法―その反響と課題―」という演題で厚生労働省社会・援護局障害保健福祉部障害福祉課 高原伸幸 障害福祉専門官による基調講演があり、障害者自立支援法についての解説がありました。その後分科会が五つのテーマに分れて開催されました。

ナイトセッション（交流会）では料亭久里川支配人（広島県就労振興センター（理事）森 浩昭氏を講師に「料亭支配人が考える障害者自立支援―企業との福祉の連携の試み―と題した講演が行われました。作業所の製品作りについて、企業との連携、環境と福祉の融合の発想など、誰も損をしない福祉の構造」について提案をいただきました。



ました。その後参加者同士の交流が各テーブルで熱心に行われました。一日目は主題である「支援現場からの提言と検証」をテーマに、経営者側（社福 藤沢育成会 湘南ゆうき村施設長 河原 雄一氏）と現場職員側（知的障害者通所授産施設 松永作業所 木村 博文、知的障害者通所更生施設 桑の木園 大石 寿氏）の代表者をシゴジストに、コーディネーター（広島県知的障害者福祉協会会長 繩手 建氏）と助言者（高原伸幸障害福祉専門官）によるシンポジウムが行われ、障害者自立支援法の課題が討議されました。

分科会の報告

第一分科会 テーマ「発達支援と児童福祉」

児童通園施設の今後のあり方や、児童

第二分科会 テーマ「住まいの場としての新たな展開」

入所更生施設の現状と課題を中心に、障害者自立支援法での新体系で求められる住まいの場と日中活動の取り組みについての討議が行われました。発表は、昨年四月に社会福祉事業団から民営化になった施設、島嶼部の広域連立の施設、都市部郊外で高齢者対応も積極的に進める施設とそれぞれが地域性に特徴のある内容でした。特に、高齢者棟を設けた施設に分科会参加者の関心が寄せられ、施設機能の限界や可能性についても協議がなされました。しかし、新事業移行で明らかになった収入源が見込まれること、事業所にとって困難な課題が山積み、で、「新たな展開」への厳しさを改めて感じ、分科会でした。

第三分科会 テーマ「就労支援の役割」

障害者自立支援法は「就労支援の抜本的強化」がうたわれ、「新たな就労支

援事業の創設と雇用施策との連携の強化」が改革のポイントとされ、連携の強化は「らく」や「就労」をキーワードに、障害のある人たちが、自分なりの社会参加を実現するための新しい事業体系の下に支援事業をしていくというものです。分科会ではジョブコーチの実践や雇用に向けての助成制度の説明、働くことと暮らしの支援が直結していること、総合支援センターの就労支援に向けての機能と役割について討議が行われました。

第四分科会

テーマ「多様化、多機能化する 日中活動支援のあり方」

通所授産施設の授産事業紹介（神楽シヨブ等）、新事業の多機能型（生活介護＋就労継続B型等）構想と選ばれる事業所運営の分析、「仕事」働くことへの価値観や支援方法の見直しについて討議が行われました。選ばれる事業所の要件として、特色のある授産活動、高い工賃の

第五分科会

テーマ「地域生活支援を求められるもの」

障害者自立支援法のメインテーマでも

ある「地域で暮らすを当たり前に」の実

践に向けて、知的障害のある人が施設をでて地域で生活していくためには何が求められるのか、本人の意思や思いはどのように確認していくのか等について討議が行われました。「喜びも悲しみも地域の中で」をキャッチフレーズに職員が「九二」となって実施した施設からグループホームへの移行の取り組みや、支援センターの日常的な支援の実態や職員不足への不安、療育等支援事業の支援内容等の報告がされ、地域生活の課題となる具体的な事例について質疑応答がなされました。

就労支援者にはチャレンジ精神で

ナイトセッションで講師を務めて頂いた広島市内で「僕らのアトリエ（障害者作業所支援事業）や「福祉を語る会」で活躍の料亭久里川支配人 森 浩昭氏に改めて就労支援についてご意見を頂きました。

料亭久里川支配人 森 浩昭さん

私は一九九三年に、企業の社会貢献として障害者作業所の製作品を、一般企業の店頭で販売する運動「僕らのアトリエ」を開始し、「バザー」の延長でしかない製成品販売は障害者の啓発活動として話題になっても、肝心の売上はあまり上がりません。そこで今まで我々が商売で培った、企業に対して行う製品販売ノウハウを作業所に転用した営業戦略を開始しました。最近講演に招かれる機会が多くなり、先日も広島市の自治会が主催する会で話をさせて頂きました。

講演終了後、聴講した重度の小児麻痺の男性から、話は良くわかったが、我々が企業に営業に行く上でどうも少し具体的に教えてほしいとの質問メールをいただきました。以下はその回答である。

先日は講演で大変お世話になりました。そうですね。営業は大変ですよ。

り出すかタイムシグを計ります。お客様と呼吸が合ったとき、初めて商売の話を始めるのです。これはホンの一例で、お客様は当然、みんな違いますからそれぞれのお客様にあった営業を考えなければなりません。それは、われわれ健常者でもかなりの経験を積まないと、私には不可能だと思えます。ではどうすれば良いでしょうか？私がおもう解決策は「プロの力を借りる」ということです。最近、世の中には定年まで営業を長年経験し、リタイヤした人がたくさんいます。それも元気がパワーがあります。この人たちが活躍するのです。たとえAさんが作業所のことや福祉について教えてあげるので。



福祉の現場のことがわかれば、彼らには経験やネットワークがありますから、自分でセールの方法を考えれば、作業所の営業マンとなつて活躍してくれると思います。それに、本人にとっても、今までやってきた経験が生かせるものだから苦にならないと思います。結果的にリタイヤした後の生き甲斐作りにもなるかも知れませんね。

「物を売ること」の根源は、企業が「お客様満足」なのに対し、作業所は「障害者理解」である。この方向性の違いが現在の作業所の製品販売の困窮の原因である。自立支援法が成立し、今後作業所を取り巻く環境が厳しくなることは確実である。広島県では我々の意見を反映していただき今年度から「モデル作業所事業」を施策として開始した。これは今まで行政が行ってきたお金の支援ではなく、ものづくりや販売支援を行うものである。作業所側も企業の営業戦略を学び、一方的な企業支援を求めのではなく、企業とおたがいに「関係」にならなければ、時代に取り残されてしまう。今後、ますますマスコミを媒体として、企業と福祉団体をコーディネートして結びつけるという手法を用いた「誰も損をしない福祉の構造」が必要ではないかと思う。