

2008年4月22日

第4回精神障害者自立支援活動賞 —ひとりひとりの輝くあしたへ—

精神障害者部門受賞 森浩昭さんの活動紹介

主催：精神障害へのアンチスティグマ研究会
後援：障害者施策推進本部、厚生労働省、社団法人日本精神保健福祉連盟、
社団法人日本精神神経学会、社団法人日本精神科病院協会、健康日本21推進フォーラム
協賛：日本イーライリリー株式会社

精神障害へのアンチスティグマ研究会（代表世話人：佐藤光源・東北福祉大学大学院精神医学講座教授）は、「第4回精神障害者自立支援活動賞（リリー賞）—ひとりひとりの輝くあしたへ—」（2007年12月5日授賞式開催）に受賞された受賞者の活動を紹介していきます。

今回は、「医療・福祉活動部門」を受賞された森浩昭さん（広島県広島市）の活動を紹介します。

● 「中小企業のできる社会貢献」を模索

森浩昭さんは、広島市にある料亭「久里川」の支配人。大学を卒業後、東京の機械メーカーに5年間勤務した後、1989年に広島に戻り、実家の料亭に入社しました。

森さんと福祉の出会いは93年のこと。先代の社長である祖父の「人のためになる事をすれば、商売はついてくる」との助言を受け、地域で商いを営むことへの恩返しから「企業としての社会貢献」を思い立ちました。

当時、大企業では福祉分野への寄付や人材派遣といった社会貢献活動が活発化し始めていました。「でも私たちのような中小企業には、そのような経済的余裕はありません。何ができるのか」と悩む森さんの目に

「障害者製品のカタログ『僕らのアトリエ』を発行」といった新聞記事が飛び込んできました。「物を売ることならば私にもできる」と思い社会福祉協議会へ。しかし、福祉の実態を知らなかった森さんに



「第4回精神障害者自立支援活動賞」授賞式で受賞の喜びを語る森さん

「まずは福祉の現場を見られては」との職員のアドバイスを受け、障害者共同作業所を訪問することに。そこで「さをり織」の製作現場を見た森さんは「納得のいく物が作れないと何度でもやり直す、物づくりに対するこれだけのこだわりがあれば、必ずその思いはお客様に伝わるはず」との確信を得て、作業所で作られている製品を自身の料亭で販売協力することになりました。早速、料亭のロビーに専用コーナーを設け、作業所で作られた木工作品や絵画などの展示・販売を開始。その後、広島市内のお得意様や知り合いの経営者にも声を掛け、作業所製作品の販売協力の輪を広げていきました。

●共同作業所の抱える構造的問題に気づく

この販売協力運動「僕らのアトリエ」（障害者製品カタログ名と同じ）は、中小企業の障害者支援としてマスコミでも話題を呼びました。「ただし肝心の売上はほとんど上がりませんでした。うちの場合料亭という、物品販売にあまり適さない場所だったこともありますが、他の企業でも売れゆきは似たようなものでした」。

話題にはなっても販売拡大にはつながらない。これでは本当の意味での障害者支援にはならないと考えた森さんは、仕事の合間に広島市内のすべての福祉作業所を回って各所でヒアリングを行い、その実態を調べました。その結果、分かってきたのは共同作業所での製作が構造的に抱えている問題でした。

第一の問題点は販路・資金の不足です。「販売ルートが確立していないため、いくら作っても売る術がない。売れないので利益も上がらず、多くの作業所が材料費の捻出さえ困難という状況でした」。

第二にアイデア・技術の不足。「ほとんどの作業所の製作品は、購買者のニーズを考慮しておらず、“お客様不在”の生産をしていました。また企業からの下請け仕事は、作業者の特性上、納期の早い製品には応じきれません」。

そして第三に情報・ネットワークの不足。「何を作ればいいのか、作業所側に情報がない。発注する企業側も、作業所にどんな仕事ができるのかが分からない状況でした」。

こうした数々の問題のうち、まず取り組むべきは「情報・ネットワーク不足」の問題だと森さんは考えました。そしてこれを解決するには「企業・作業所の両方の事情に精通し、商売のテクニックを持つ人が必要」という結論に達したのです。この頃から、企業と作業所に加えて行政を仲介する役割を担う「コーディネーター」の重要性を認識し始めました。

●商いの視点で企業と作業所を媒介

「コーディネーターを介して、企業と共同作業所が互いのニーズや置かれた状況を理解し合っていく中から新しい製作物販売のあり方が見えてくるはず」と考えた森さんは、これまで自身がビジネスで培ってきた商品開発やマーケティングのノウハウをベースに、企業と作業所の双方に働きかけていく活動

を開始しました。

森さんがまず行うべきだと感じたのは作業所の意識改革でした。「これまで作業所と企業の関係は、一方的に支援を求める関係、すなわち“してもら側”と“してあげる側”の関係でした。しかし作業所と企業が“おたがいさま=give and take”の関係にならなければ、時代に取り残されてしまう。企業のビジネスにおける基本姿勢は『顧客志向』『お客様満足』。これに対して作業所の販売活動には『障害者理解』が基本姿勢にあります。この方向性の違いが、製品が売れない根本的な理由です」と森さんは指摘します。「自主製作＝リハビリの一環」から、「買い手のニーズに即したものづくり」という発想へと転換を図ることで、販路や商品開発のアイデアも見えてきます。

また「資金不足」の問題については、企業の側の意識を変えることも必要です。「たとえば寄付のような金銭的な支援は難しくても、多くの企業が不要品や廃棄物を材料として提供したり、製作技術を指導するといったことは行えるはず。廃棄物を提供することは、企業にとってリサイクルという環境活動にもなり、一石二鳥と言えます」。

● 「give and take」から生まれた新しい製作物

企業と作業所の「give and take」の実例は、森さん自身の活動展開に見ることができます。森さんの経営する料亭「久里川」では、毎月およそ 700 枚もの「かまぼこ板」が廃棄物として捨てられていましたが、95 年頃からこれを市内の共同作業所「パンダハウス」に木工作品の材料として供給することを開始。その後、パンダハウスでは商品開発やマーケティング面での森さんからのアドバイスを受け、かまぼこ板を使った木製メモスタンド「折り鶴の少女」（「原爆の子の像」のモデルである佐々木禎子さんをモチーフ）を開発しました。



「折り鶴の少女」(木製メモスタンド)



かまぼこ板を使った製作工程－ペインティング
(共同作業所パンダハウス)

この商品は、森さんの営業活動によって、03 年に市内の大手ホテルに納入され、ほかでは手に入らないホテルオリジナルのお土産品として人気の商品になりました。今では市内数店舗でお土産物用として販売されています。

これをきっかけに、ホテルの担当者が作業所の製作現場を訪れ、自分が考えるアイデアを相談。その結果生まれたのが、披露宴会場のテーブルに置く新郎・新婦をイメージした「名札立て」です。一般の企業では対応してもらえない小ロット



壁紙の見本帳を利用した「割箸」

で、しかも一つ一つが手作りの温かい仕上がり。「ホテルにとっても『売ってあげる』のではなく、ニーズの高いユニークな商品によって他のホテルとの差別化を図るとい、経営に役立つ活動となっています。それが作業所と企業がお互いさまの関係になるということです」。

このほかにも森さんの働きかけによって、ペットボトル、コピー用梱包紙、不要になったふすま紙や障子紙、壁紙の見本帳など、市内の企業が製作物の材料にできる廃棄物を作業所に提供していく動きが広がり、企業やユーザーのニーズに

合った数々の新しい製作物が生まれています。

今では、福祉情報の発信、障害者などとの交流、授産製品の販売拠点として広島市の中心地の地下街に開設された「ふれ愛プラザ」(社団法人広島県就労振興センター運営、広島県、広島市ほか協力)で、企業の材料提供やマーケティング面でのアドバイスに基づいて市内各所の障害者福祉施設で作られた様々なセルフ製品が販売されるようになってきました。



「ふれあいプラザ」正面(写左)
店内風景(写真右)



●県のモデル事業にも取り入れられる

こうしたコーディネーターとしての森さんの地道な活動によって、「自立」をめざす新たな考え方が少しずつ作業所に浸透していきました。同時に企業の側も「福祉」が単に一方的な支援ではなく、企業イメージの向上をはじめ経営にもメリットを生むことに気づいていきました。

そしてさまざまな形で企業と作業所との連携が生まれていくなかで、森さんの取り組みは福祉の専門家や行政からも注目を集めるようになります。

03年、森さんの「僕らのアトリエ」活動が、広島大学の「地域貢献研究課題」に採択され、学者・有識者を交えての共同研究が始まりました。さらに06年には、広島県が障害者の収入確保をめざした「障害者経済的自立支援モデル事業」を導入。経営改善に意欲的な授産施設や小規模作業所からモデル施設を選定し、新たな商品開発・販路拡大など経営基盤の充実強化に向けた取り組みを支援するというこの政策には、森さんたちが実践してきた新しい障害者福祉の考えが反映されています。

● 「だれも損をしない福祉」をめざして

障害者自立支援法の成立以来、障害者と作業所を取り巻く環境はますます厳しくなっており、障害者の経済的自立促進と収入の確保が全国で大きな課題となっています。こうした状況に対応していくために重要なのは、これまで行政が行っていた金銭的補助や企業の金銭的な支援ではなく、「おたがいさまの精神で、損をしない福祉の構造」を確立していくことだと森さんは力説します。

企業と福祉施設との関係を適切にコーディネートすることによって、障害者施設の自立経営をめざしていく森さんの活動は、企業と作業所が構築する新しい「協業型ビジネスモデル」につながるものであり、これからの障害者福祉の進むべき方向性に大きな手がかりを与えるものとして、福祉行政の専門家からも高い評価を受けています。「これからもコーディネーターの輪を各地に広げ、『だれも損をしない福祉の構造』を生みだしていくことで、障害者の経済的自立をお手伝いしていきたい」と語る森さんは、まさに次世代の福祉のあり方を示したパイオニアと言えるでしょう。

※ご参考：森浩昭さんのホームページアドレス

<http://www.kurikawa.com/bokuranoatorie.html>

<本件に関するお問い合わせ先>

精神障害へのアンチスティグマ研究会

事務局 今井、伊藤

〒650-0034 神戸市中央区京町 69 三宮第一生命ビル 2 階

TEL. 078-392-9160 FAX. 078-325-2016

E-mail: anti-stigma@dentsu.co.jp