

## 「誰も損をしない福祉の構造」

料亭久里川支配人 森 浩昭 (もり ひろあき)

私は、1993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」を開始した。販売開始当時、大企業は寄付や人材派遣など活発に動き始めた時代だったが、私共の店のような中小企業にはそのような余裕はない。私は中小企業でもできる社会貢献を模索していた。

ある日、新聞に広島市内の作業所の製作品のカタログが作られたとの記事が載っていた。これを見たとき「物を売るのは大企業も中小企業も関係ない、我々が日々行っている商売を福祉に生かせるのではないかと直感した。それから約1年を掛けて仕事の合間に広島市内すべての福祉作業所を回り、現場の職員および所生さんに販売についての意見を聞いた。その間、多くのマスコミで取り上げられ、そのおかげで販売店舗を増やし、現在17店舗にまで広がった。

しかし、「バザーの延長」でしかない製品販売は障害者の啓蒙活動として話題になっても、肝心の売上はあまり上がらない。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た。

以前、広島市は、企業に対し社会貢献に関

するアンケートを実施したことがある。その結果、大半の企業（特に中小企業）が「協力はしたいが、この不景気にそれどころではない」という回答であった。私も企業の人間なので、この回答は企業の本音の部分として十分理解できる。しかし、なぜ福祉が企業側からこんなに敬遠されてしまったのだろうか。これまでの福祉団体の企業に対する接し方に問題があるのではないかと。

先日、広島の手ホテルの方にお会いし、障害者作業所に対する販売協力をお願いした。私は、ホテルの方に『今日は、おたくのホテルにとってプラスになる話を持ってまいりました』と切り出した。

現在の広島のホテルは乱立により結婚式の争奪戦の状態になっている。そこで、『おたくのホテルは、他のホテルに対し特別な付加価値を伴う戦略を考えなければならないのではないかと。見せかけの物理的な華々しさの競争は終焉し、これからは心の時代だ。二人の門出に、世の中に少しでも役立つことをして社会に旅立てば一生の記念になる。列席してくださった皆様にもその幸せを分けて上げることができるのではないかと。そのお手伝いを作業所にさせていただきたい』と説明した。

その結果、当店の廃物である「かまぼこ板」を材料にして新郎新婦の絵が描かれた

『名札立て』の納入が決定し、一般業者と同じように（マージンは低くしていただいたが）契約を交わすことができた。同時に、この話題を企業社会貢献としてマスコミに提供することにより、ホテルへの報道取材（結果的に広告）も行った。他の業種でも、この手法で作業所製品の納入に数多く成功している。

「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ろう。

障害者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めるのではなく、企業と「おたがいさま」の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ターで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。



〔略歴〕昭和37年広島生まれ。

地元大学卒業後、約5年間、東京の機械メーカー勤務を経て、実家の料亭に就職。

平成5年 広島市内の障害者作業所で作られる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。

平成14年 広島大学「地域貢献研究課題」に採択され医学部、教育学部、総合科学部と共同研究論文発表。

平成16年 福祉関係者の異業種交流会「福祉を語る会」発足。

平成17年 県立広島大学「地域課題解決研究」に採択され経営情報学部と共同研究。近年、行政や企業と障害者作業所との連携を数多くコーディネート。

●「僕らのアトリエ」ホームページ

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