

現地からお届けするオンラインフォーラム

2022年度

障がい者の働く場 パワーアップフォーラム

「人は自立して生活することで幸せを感じられる」

高工賃への
あくなき挑戦



宮城会場 社会福祉法人はらから福祉会 11月25日(金) 13:00~16:00

障がいの重い人にも高い工賃を実現する支援方法を学ぼう！

オンラインフォーラムYouTubeご視聴

パソコンでご視聴の場合は
こちらをクリックしてください

<https://youtu.be/aH0eDFUn2ME>

スマホでご視聴の
場合はこちらから



主催

公益財団法人ヤマト福祉財団

〒104-8125 東京都中央区銀座2-16-10

障がい者の働く場パワーアップフォーラム 「人は自立して生活することで幸せを感じられる」 高工賃へのあくなき挑戦

目次

社会福祉法人はらから福祉会	3
宮城会場プログラム	5
講師・ゲストプロフィール	6
NPO法人日本障害者協議会代表 藤井克徳	
社会福祉法人はらから福祉会 理事長 武田 元	
社会福祉法人オリーブの樹 理事長 加藤裕二	
社会福祉法人かしのみ 理事長 小俣弘美	
ホスト講演	
より障害が重い人を働き手に — チーム化、機械化、意識化を通して —	8
講師：社会福祉法人はらから福祉会 理事長 武田 元	
講演	
障害のある人の働く意味 ディーセント・ワークの視点を踏まえて 私たちに問われること	16
NPO法人日本障害者協議会代表 藤井 克徳	
ゲスト報告1	
高工賃支給の秘訣	19
社会福祉法人オリーブの樹 理事長 加藤裕二	
ゲスト報告2	
私たちが歩んできた高工賃への取り組み	25
社会福祉法人かしのみ福祉会 理事長 小俣弘美	

社会福祉法人はらから福祉会

はらから福祉会は、宮城県内にB型事業所を8ヵ所運営し、地域の重い障がいのある方をはじめ、さまざまな障がいのある方が働き、自立して暮らしが送れるよう支援しています。

法人が取り組む食品加工のなかでも人気の牛タンは昨年度約5億5,000万円の売り上げがあるなど、どの事業所も、必要とされる商品を高品質に製造することで、安定した販売を実現し、法人全体で10億円の売上、平均工賃月額50,000円以上の実績を持っています。

障がいの重い人がどのように仕事をしているのか、はらから福祉会の事業所で撮影したビデオを交え、その支援方法を「チーム化」「機械化」「意識化」という3つのポイントで紹介します。

宮城会場では、障がいの重い人も一緒に働き、高工賃をどのように実現していくのかを考えます。



えいむ亘理 就労継続支援B型



仙台湾の鳥の海公園から少し山側へ走ると、牛タン加工の事業に取り組むえいむ亘理があります。中に入るとそこはまさしく食品加工工場。作業場は仕事の流れに沿って配置され、牛タンの皮をむくところから、味付け加工、機械でスライスされた牛タンを並べ、包装、真空パック、検品、梱包・発送作業まで、ほとんどの工程に利用者さんが関わっています。

約5億5,000万円の年間売上、平均工賃約83,000円の実績をあげるためには、高い品質と量産が必要です。高い品質を保持するために専門の技術者を要し、量産のためには、機械化を図ります。しかし、単に機械化をするだけでなく、働く人の動線や利用者さんの得意な部分を活かす作業の配置や、難しい作業を分解して単純化させるなど、さまざまな工夫と支援を続けているからこその実績です。高い品質が認められ、ふるさと納税でも昨年度約4億円（約12億円の寄付）の売上をあげています。

くりえいと柴田 就労継続支援B型



はらから福祉本部のある柴田町に工場を構えるくりえいと柴田。主な事業はOEM製造のレトルト加工とパン製造を行い、年間売上約1億800万円、平均工賃は約60,000円です。

レトルト加工は季節によっても変化しますが主におでんやカレー、鍋スープなどです。利用者さんの仕事は具材の準備や充填、真空パック、計量、大きなレトルト殺菌窯に入れるために袋を並べるなど、作業を分解して提供しています。例えば、レトルト殺菌窯は製品により、2時間の稼働時間を要するものもあり、その間の仕事の効率が落ちるため2台目を増設。殺菌窯から出てきた製品の水滴を飛ばす機械を導入することで、一つの作業を重度の利用者さんが5～6人のチームで取り組んでいます。これにより流れがよくなり、増産に繋がりました。

パン製造は学校給食へ週1回、刑務所へ月6回納品。学校給食に納品する米粉パンとおからパンは、もちりして美味しいと口コミで評判を呼び、地元のスーパーや生協などでも販路が広がってきました。

みずきの里丸森 就労継続支援B型



丸森町にある廃校になった中学校の1階を作業室・食堂・事務室に改修。事業所として、「はたまき・手づくりの里」が移転・改名して「みずきの里丸森」となりました。

福島県との県境の山中にあった「はたまき・手づくりの里」の前身は、1990年にはらから福祉が2番目に作った無認可の「はたまき共同作業所」です。障がい者が働くこと自体が社会に知られていない時代。桑の木が生い茂った荒地を開墾し、施設を自分たちで作上げてきました。最初の仕事は畑仕事と陶器づくり、その後、試行錯誤を重ねておからかりんとうの製造販売を始めます。かりんとうの製造工程は「生地を作る」「生地を揚げる」「包装する」の3工程。当時から、障がいの重い利用者さんが仕事に従事できるよう、工程をさらに分解して単純な作業に分けていく仕組みづくりに取り組んできました。

現在、みずきの里丸森は、おからクッキーやかりんとう、ケーキ、プロテインバー、牛タン加工の製造を手がけ、年間売上約4,300万円、平均工賃約45,000円の実績をあげています。なにより、障がいの重い利用者さんが自分で考えて行動し、仕事に集中できるようにさまざまな支援を行っています。

宮城会場プログラム 11月25日(金)

障がいの重い人にも高い工賃を実現する支援方法を学ぼう!

13:00	主催者挨拶	
13:05		本日のプログラムのご案内
13:10	ホスト講演 ビデオ紹介	<p>より障害が重い人を働き手に ーチーム化、機械化、意識化を通してー</p> <p>社会福祉法人はらから福祉会 理事長 武田 元</p> <p>障がいの重い人への高工賃実現のポイント「チーム化」「機械化」「意識化」を、事業所で撮影したビデオを交え具体的に紹介します。</p>
13:50	講演	<p>障害のある人の働く意味 ディーセント・ワークの視点を踏まえて 私たちに問われること</p> <p>NPO法人日本障害者協議会 代表 藤井克徳</p>
14:20	ゲスト報告1	社会福祉法人オリーブの樹 理事長 加藤裕二
14:40	ゲスト報告2	社会福祉法人かしのみ福祉会 理事長 小俣弘美
15:00	休憩(10分)	
15:10	シンポジウム	<p>テーマ:さらなる高工賃を目指し、障がいの重い人への支援などこれからの取り組みについて</p> <p>ゲストから、はらから福祉会事業所の見学レポート</p> <p>シンポジスト 武田 元 加藤裕二 小俣弘美</p> <p>コーディネーター 藤井克徳</p>
16:00		終了

講師・ゲストプロフィール

藤井 克徳

NPO法人日本障害者協議会 代表／日本障害フォーラム 副代表／
きょうされん 専務理事



1949年福井県生まれ。1981年：きょうされん事務局長（支援学校教諭兼務）。1982年：現在の東京都立小平特別支援学校教諭退職。1982年：あさやけ第二作業所（精神障害者共同作業所）施設長。1994年：第2リサイクル洗びんセンター（精神障害者通所授産施設）施設長。2005年：第2リサイクル洗びんセンター退職、きょうされん専務理事に専念。2014年：きょうされん専務理事、現在に至る

<主な役職>

内閣府・障がい者制度改革推進会議議長代理（2010～2012年）、内閣府・障害者政策委員会委員長代理（2012～2014年）

明石市インクルーシブ条例検討委員会委員長（2018～）、公益財団法人ヤマト福祉財団評議員

<その他>

ESCAP（国連アジア太平洋経済社会委員会）チャンピオン賞受賞（2012年）、NHK放送文化賞受賞（2022年）、陸前高田市ノーマライゼーション大使

武田 元

社会福祉法人はらから福祉会 理事長



1942年宮城県生まれ。1966年から学校教員として31年間勤務。1979年から地域で障がい者に関わる活動に参加し「はらから会」を立ち上げます。以来、障がい者施設の建設・運営に力を注ぎ、現在法人では宮城県内に障がい者が働く場やグループホームなど20カ所を運営しています。

大豆加工をはじめ牛タンなど食品加工が主な事業で、年商は10億円、2021年度は約250名の利用者に平均工賃月額50,000円以上を支給。豆腐や油揚げはテレビで紹介され、牛タンは法人のある宮城県柴田郡柴田町のふるさと納税の返礼品として人気です。

2002年12月：第3回ヤマト福祉財団賞受賞、ヤマト福祉財団主催「障がい者の暮らし変革塾」塾長（2010年～2013年）、「夢へのかけ橋実践塾武田塾」塾長（2013年～2015年）、「同5万円必達塾」塾長（2015年～2017年）。

加藤裕二

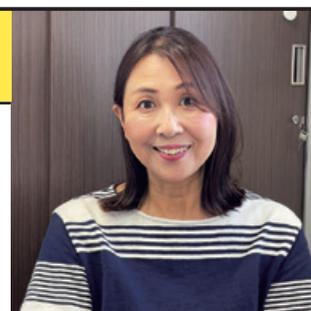
社会福祉法人オリーブの樹 理事長



1954年千葉県生まれ。1984年に数名のボランティアと福祉作業所オリーブハウスを開所。2000年8月にオリーブの樹を設立。現在、千葉市内に就労系事業所・グループホーム等を10ヵ所運営しています。地域にある牧場の新鮮な牛乳を使い、開設当時からクッキーや高品質なアイスクリームなどの製造を行っていきました。長年出店販売に取り組み、コロナ禍では直接宅配など工夫を重ね、販路を拡大しています。

小俣弘美

社会福祉法人かしのみ福祉会 理事長



1963年生まれ。高校卒業後、金融機関に勤務。結婚、出産を経て専業主婦を17年。その後、知人に誘われ小規模作業所「榎の実」に勤務。通所者の月額工賃が健常者の日給にもならないことに驚き、通所者の支援を続けるなかで、工賃を上げる方法を日々、考えていました。そこにヤマト福祉財団主催の工賃アップを目指す2泊3日の研修「パワーアップセミナー」の通知があり、即座に申し込みを行い参加します。

2007年「NPO法人かしのみ」を設立。2011年就労継続支援B型に移行。2013年ドライフルーツ製造「就労支援事業所かしのみラボ」開所。2014年飲むゼリー製造。「就労支援事業所かしのみNeo」開所。2019年社会福祉法人へ移行。

2013年ヤマト福祉財団主催「夢へのかけ橋実践塾武田塾」入塾。

2015年ヤマト福祉財団主催「夢へのかけ橋実践塾5万円必達塾（武田塾長）」入塾。

現在に至る。

より障害が重い人を働き手に — チーム化、機械化、意識化を通して —

社会福祉法人はらから福祉会 理事長 武田 元

1. はじめに

1) はらから福祉会 B型事業所 令和3年度利用者平均月額工賃

事務所	A	B	C	D	E	F	G	計・平均
月額工賃	47,038	45,920	56,994	83,340	45,450	60,081	60,203	56,367
定員	40	40	30	40	40	40	20	250

2) 月額工賃7万円ははらから創立以来の悲願

2. 人は何故働くのか

- 1) 生活のため
- 2) 社会的役割を果たすため
- 3) 自己実現のため

3. 生活のため必要な金額は？

- 1) 年金と併せて月額15万円
- 2) 目指すは月額工賃7万円
 - ①15万円 - 年金
 - ②グループホームの1か月の生活費

4. 障害が重い人の作業

1) 適しているのは単純作業 ⇒ 付加価値が低い仕事

2) 量産が難しい



低工賃

5. 障害が重い人の低工賃を高工賃化するための課題

1) 適しているのは単純作業 ⇒ 付加価値が低い仕事



付加価値が高い仕事

2) 単純作業で高付加価値の商品をつくり、量産するために

① チーム化

- ・作業工程を細分化
- ・障害が重い人は難易度が低い作業工程を
- ・障害が軽い人は難易度が高い作業工程を
- ・全体として高品質の商品を
- ・全ての工程は必要不可欠

<チーム化A>

障害程度	担当仕事の難易度	完成品の質	重度者の位置づけ	備考
軽度	低	低	?	低工賃化
中度	低			
重度	低			

<チーム化B>

障害程度	担当仕事の難易度	完成品の質	重度者の位置づけ	備考
軽度	高	中～高	必要不可欠	高工賃化
中度	中			
重度	低			

②機械化

- ・機械は難易度が高い仕事を人の単純作業で可能にする
- ・機械は量産が得意技

障害程度	導入前担当 仕事の難易度	導入後担当 仕事の難易度	完成品 の質	重度者の 位置づけ	備考
軽度	高	高	高	必要不可欠	高工賃化
中度	中	高			
重度	低	中～高			

6. こだわりが強い人の仕事上の課題

1) 仕事が安定しない

2) 短い仕事時間



低工賃

7. こだわり行為の原因は何か

1) 意識レベルの低下

自分の世界に閉じこもる

2) 自傷、他害、器物損壊等の問題行動は刺激に対する反射

① 刺激は自分の世界への侵入者

② 侵入者へは間髪を入れずに反撃する

③ 同じ刺激でも自分の世界に閉じこもっていなければ問題行動は起こらない

8. 自分の世界に閉じこもらせないために

1) 意識化

意識レベルを下げない

① マイペースをユアペースへ

・集団行動

(室内でのリズム運動)

(屋外での歩行訓練)

(作業前のトイレ、手洗い、着替え 他)

② 一日の生活を良いパターンへ

働くことと

リズム運動、歩行訓練(朝、作業前30分間。昼食後、15分間。夕方、1時間。)

を核とした1日の流れ

2) 仕事は難しければ難しいほどいい

① 多様な作業工程

② 多様な目標の設定

3) 十分な作業量

9. おわりに

1) ひととはどんな働き方をしたいのか

- ① 自立した生活ができる仕事がしたい
- ② 誰かの役に立つ仕事がしたい
- ③ やりがいのある仕事がしたい

2) 障害が重い人の高工賃化を図るための仕事選定の基準

① 収益性が高い仕事

工賃は利益の分配。役割を果たしたことに対して分配をする

② 質が高い仕事（難しい仕事）

難しい仕事は、収益性が高い。あえて難しい仕事を選ぶ

③ 日常的に需要がある仕事

毎日継続的に仕事があるといい

3) より障害が重い人を働き手に、その土台になるものは

暮らせる工賃を支給できる

- ① 仕事の量
- ② 仕事の質

冬 からはらから ギフト

消費税込!
送料込!

- ・ 仔牛たん厳選セット 400g 無添加タレ2種付
(スライス200g、サガリ200g 焼肉のたれ、ネギ塩レモンだれ 各150ml)

¥3,400

- ・ 牛たん スライス塩味 500g
(成牛250g、仔牛250g)

¥4,300

ご注文用紙にご記入の上、お申し込みください。

※ヤマト運輸、または佐川急便での配送となります。ご指定はいただけませんのでご了承ください。
※熨斗のご用命も承っております。ご注文用紙にご記入ください。

社会福祉法人はらから福祉会 えいむ亘理

牛たん注文書

牛タン製造工場より直送！「はらからの逸品 牛タン」をお届けします。

WEBでご注文の方はこちらから



一二三まーと からご注文できます

左のQRコードをご利用ください！
下のクーポンコードを決済時に記載してすすんでください。
これを記載することで特別価格でご購入いただけます！

一二三まーと
HIFUMI MART



<https://123mart.jp/>

または

一二三まーと

で検索！

クーポンコード
veal400harakara2022

FAXでご注文の方はこちらから

FAX 番号：**0223-33-1912**

商品名	価格（税込）	数量	合計
仔牛たん厳選ハーフセット 400g タレ2種類付き	¥3,400		円
牛たん スライス 塩味 500g	¥4,300		円
合計金額			円

ご注文者様	お届け先 ※別途送料不要です
ご住所 〒	※ご注文者様と同じご住所の場合記入不要です。 ご住所 〒
ふりがな お名前	ふりがな お名前
お電話番号	お電話番号

★お問い合わせはこちらへ

社会福祉法人はらから福祉会 えいむ亘理
〒989-2331 亘理町吉田字宮前 13-1
TEL.0223-33-1911

お届け希望日（ヤマト宅配便）		
月	日	曜日
希望する時間帯に○をつけてください		
		8:00 ~ 12:00
		14:00 ~ 16:00
		16:00 ~ 18:00
		18:00 ~ 20:00
		19:00 ~ 21:00
		希望時間無し

- ・ FAX でご注文の場合、宅急便コレクト（代引き）でお送りいたします。
- ・ 必要事項を記入いただき上記の宛先に FAX、また WEB でのご注文をお願いします。
- ・ 送り先が複数の場合、送り先ごとに注文書を記入してください。
- ・ お届け希望日は注文受付日から **5日以上先**をご指定ください。
- ・ 直接受取の場合、状況によりご希望の日時に添えない場合もあります。ご了承ください。

はらから福祉会商品は、

一二三まーと

H I F U M I M A R T

でお求めください！



家族みんなが“すまいる”になる！
日本全国津々浦々から「安心」「安全」「美味しい」
お取り寄せ食品をお届けする通販サイト

<https://123mart.jp/>



本店



Amazon 店



JRE MALL 店

障害のある人の働く意味 ディーセント・ワークの視点を踏まえて 私たちに問われること

NPO法人日本障害者協議会代表 藤井 克徳

はじめに（自己紹介 講義のポイント）

I 障害のある人の就労実態（公表されている厚労省の最新データより）

1. 障害のある人の就労者数

- ・障害のある人の労働人口年齢（15歳～64歳） 378万7,000人
- ・実際に働いている障害のある人（一般就労及び福祉的就労の合計） 133万3,977人
- ・障害者の就労率 34,4%（国民全体78,7%）

2. 福祉的就労【2020年社会福祉施設等調査より】

- ・就労継続支援事業A型 89,351人 3,939カ所
- ・就労継続支援事業B型 359,732人 13,355カ所
- ※生活介護事業 251,072人 8,637カ所

3. 障害者雇用促進法に基づく企業等での雇用（民間企業のみ 2021年障害者雇用状況の集計結果より）

- ・法定雇用率 2.3%
- ・最新の実雇用率と実数 2.20% 59万7,786人

※上記の法定雇用率適用事業所以外に、小規模・零細事業所においても相当数の障害者が雇用されている。

II 障害のある人にとっての働く意味

1. お金を稼ぐ（生活の糧を得る）
2. 生きがいややりがいの発揮（自己実現）
3. 仲間とのつながり（社会連帯）
4. 生活リズムの確立や全身活動（健康の維持）

III 労働の三要素

1. 労働素材（労働原材）
2. 労働能力（人間の機能全体）
3. 労働手段（道具や装置）

※古来からの労働である農業を例にすると、

労働素材：土や水、種苗など

労働能力：全身の筋力、知力や視力など

労働手段：初期段階では木片や石器、後に牛馬を使ったり、さらには耕運機や脱穀機、現在ではトラクターやコンバイン

IV 障害のある人の労働についての考え方や政策の変遷

1. 本格的な政策の対象となったのは第二次世界大戦後

- ・授産施設制度の始まり（1950年）
- ・身体障害者雇用促進法（1960年）

2. 小規模作業所（無認可作業所、共同作業所）の爆発的な伸び

- ・1970年代後半から散見、1980年代から90年代にかけて急増 最高時6000カ所余
- ・背景に何が
- ・すべての都道府県で独自の補助金制度（1990年代半ばまでに）

3. 国際潮流の変化

- ・ILO（国際労働機関）と障害のある人の労働
 - 第99号勧告（1955年 身体障害者の職業更生に関する勧告）
 - 第159号条約（1983年 障害者の職業リハビリテーション及び雇用に関する条約）
 - 第168号勧告（1983年 障害者の職業リハビリテーション及び雇用に関する勧告）
- ・ディーセント・ワークの提唱
 - ディーセント・ワークとは
 - ILOによる世界の労働者一般に向けての提唱（1999年）
 - 国連による障害のある人に向けての再提唱（2003年）

V 障害者権利条約（以下、権利条約）と障害のある人の労働

1. 権利条約の全体像

2. 権利条約が示すキーワード（キーセンテンス）

- ・「私たち抜きに私たちのことを決めないで」
- ・固有の尊厳
- ・「他の者との平等を基礎として」
- ・新たな障害者観（医学モデル中心から社会モデルへの重心移行）
- ・合理的配慮

3. 国連・総括所見にみる「労働及び雇用」に関する記述（2022年10月7日公表）

VI むすびにかえて － 私たちに問われること

高工賃支給の秘訣

社会福祉法人オリーブの樹 理事長 加藤裕二

1. オリーブの樹の事業所

○オリーブハウス

- ・就労移行（10名） ・就労継続B型（10名） ・生活介護（12名）
- ・日中一時（3名） ・福祉ショップ「そよ風」

○お掃除プロ

- ・就労移行（10名） ・日中一時（3名）

○花まんま

- ・就労継続B型（18名）

○オリーブ轟

- ・就労継続A型（20名） ・就労継続B型（10名）
- ・生活介護（20名） ・日中一時（3名） ・喫茶「秋桜」

○オリーブ亥鼻福祉作業所

- ・就労継続B型（17名） ・生活介護（15名） ・日中一時（3名）

○オリーブ鎌取福祉作業所

- ・就労継続B型（35名） ・日中一時（3名）

○地域活動支援センターI型

- ・オリーブ亥鼻（20名） ・おリーぶねっくすと

○その他

- ・グループホーム（41名） ・ヘルパー事務所



※（ ）内は定員数

2. オリーブの樹 (オリーブハウス) の歩み

(1) 小規模作業所 (ワークホーム) 時代1984年～2000年

- ・1984年 加藤夫妻が自宅を開放し小規模作業所オリーブハウスを設立 (利用者5名)
縫製品の製造販売開始
- ・1985年 イベント、スーパー等での販売活動開始
- ・1986年 作業所移転 クッキーの製造 (製菓事業) 開始 街頭での販売活動開始
小中学校等での販売活動開始
福祉ショップ開店
- ・1989年 移動販売車運行開始
- ・1991年 クッキー製造の新作業所新築、移転
- ・1994年 生協とのクッキー取引開始
- ・1995年 イベント、小中学校等の販売拡大 (秋の繁忙期)



作業所時代、雨の日も風の日も街頭に出て販売



秋は6時から24時まで2交代で焼いても品不足だった

小規模作業所の設立に当たって受注作業は行わず利益率の高い自主製品の製造販売を行うこととした。このため開所当初より製品販売の場所を常に求めることとなった。

1986年にボランティアの提案により開始したクッキー、ケーキの製造は大きな反響を呼び、多くの団体や学校等からの出店のオファーが生じた。またクッキーという製品の性格上、作ったものは売り切るということから街頭での販売活動を積極的に行った。

イベント等での年間の販売場所は300カ所を超え、街頭販売にも毎日のように出た。この結果、月に200万円～300万円の売上を上げることができ、利用者に月額平均60,000円の工賃を支払うことができた。余暇活動も充実し海外旅行にも数回出かけた。

一方バブル崩壊の不景気の中で多くの障害者が職場を追われたため、オリーブハウスはその受け皿となった。しかし利用者や職員の数が増えたものの売上はそれに比して伸びて行かず、経営は不安定になった。そこで安定した経営を行うために社会福祉法人の取得と授産施設の建設に乗り出すこととなった。

(2) 社会福祉法人設立、授産施設時代 2000年～2006年

- ・2000年 ダイエー内に常設店舗開店（2012年閉店）
- ・2001年 授産施設開所（オリーブハウス）
 - アイスクリーム製造販売開始
 - クラフト製品製造販売
 - クッキー作業所事業継続（ファーストオリーブに改名）
- ・2005年 新授産施設設立（はつらつ道場）
 - お弁当の製造販売開始
 - （NPO）千葉県障害者就労事業振興センター設立に寄与（加藤理事長が就任）

社会福祉法人の設立によりオリーブハウスは認可施設となったため、公的資金を投じての新たな事業の展開や新事業所の開設が容易にできるようになった。そこで新設されたオリーブハウスでは、全国でも稀有なアイスクリームの製造販売を新たな作業として取り入れた。しかしながらアイス製造は難易度の高い作業であり、また販売においても天候や気温に左右されやすいということがあり、なかなか期待どおりの成果をあげることができなかった。

利用者の工賃もクッキー作業では高工賃を維持できたが、それ以外の部門では利用者の重度化、人数の大幅増により一人当たりの工賃は 20,000 円程度に落ち込んだ。

これを打開するために新たに設立した、はつらつ道場では弁当の製造販売を行うことにした。この弁当製造は午前中が勝負であるため、大口注文が入った時は職員、利用者は夜中から仕事を始めなくてはならなかった。

販売個所はイベント販売や学校、企業等での販売がさらに増え年間 500 ヶ所出店した。特に秋の時期はイベントや学校のバザー等が集中し、一日 30 ヶ所を超える出店をすることもあり、法人全体の総力でこれに対応をした。

(3) 障害者自立支援法以降 2007年～現在

- ・2007年 障害者自立支援法に基づく新事業体に移行
クッキー、アイス、弁当事業をA型事業に移行
- ・2009年 新事業所設立 レストラン運営開始 (B型 花まんま)
クラフト品製造事業を就労継続B型に移行
千葉市民会館内喫茶店営業受託
- ・2017年 千葉市より2施設の譲渡を受託 (オリーブ亥鼻、オリーブ鎌取)
藍染め、型染製品の製造販売引継ぎ
和紙製品、機織り製品の製造販売引継ぎ
- ・2019年 新施設建築 (オリーブ轟)
弁当事業 (はつらつ道場)、クッキー事業 (ファーストオリーブ) をオリーブ轟に移転し
A型事業を再編
- ・2020年 コロナ禍発生によりイベント販売、会社訪問販売等の外販売全て消滅
お届け販売開始
オンラインショップ開設
- ・2021年 コミュニティーCafé開店 (おりーぶねっくすと)
アイスクリームをB型事業に転換



新しい作業場



新しい作業場での作業風景



地域向け販売会も定期的を実施



2019年に建設された新施設「オリーブ轟」内にクッキー作業を移転

障害者自立支援法による新たな事業体への移行により、オリーブの樹の授産事業は再編を余儀なくされた。その中でクッキー事業、お弁当事業、アイス事業は高収入が見込めるということから、また利用者へ高工賃を払うというオリーブの樹が追い求めてきたことに合致している、利用者を労働者として位置づけられるということなどから 2007 年に 3 事業については就労継続 A 型への移行を決めた。

実際生産能力の低い利用者が多かったため、当初は福社会計、就労会計ともに大幅な赤字で、最賃除外を出さざるを得なかったが、精神障害者の利用を積極的に進める中で、生産性の向上が図られ現在はほぼ全員が最賃（千葉県では時給 984 円）で働いている。収入も年 6,500 ～ 7,000 万円（弁当 4,300 万円～ クッキー 2,000 万円）と安定し、就労会計は黒字になった。

しかしながらこれを根本から揺るがす出来事として、コロナ禍が発生しイベントや会社販売などの全ての施設外販売が中止となり、これにほとんどの収入を占めていたクッキー事業は収入が 9 割以上落ち込む見込みとなった。クッキー事業はオリーブの樹をここまで大きくした基幹事業であり、オリーブの樹を支援してくださる多くの方々の思いが詰まった事業である。これを潰すわけには絶対になかった。

そこで新たな販売先としてクッキー等の宅配事業とオンラインショップの開設、法人向け大口販売の獲得に力を注ぐこととした。幸いこれらの取り組みは功を奏し、売上の減少は最小限にとどめることができた。

一方アイス事業は季節や天候に左右され売上が安定せずに A 型移行後も低迷を極めた。年 1,000 万円の売上目標が突破できず、A 型の使命である最賃を支払うことが困難であった。これにコロナ禍が追い打ちを掛け、クッキー同様に外販売での収入が皆無となった。このため 2021 年にアイス事業は A 型から B 型へと移行せざるを得なくなった。現在は A 型への復帰を目指し農（牛乳生産者）福（オリーブハウス）商（自然食販売企業）の連携による新作アイスの開発を行い売り込みを図っている。

3. 小倉昌男氏の教えから

オリーブの樹（オリーブハウス）では休日、盆暮れ、早朝、夜間、県外等日や時間、場所に関わらず販売に出向いた。それは38年間脈々と続き、コロナ禍前は年間600ヵ所以上に出店しており、私たちにとって誇りにもなっている

何故オリーブの樹がそれほど出店で販売にこだわってきたかという理由は、法人化以前の作業所には僅かな補助金しか出ず、稼がなければ作業所の運営費が捻出できないばかりか、私の生活も成り立たず、ましてや利用者に満足な工賃などは払えなかったからである。30年以上前の当時では福祉で障害者を使って金を稼ぐということは「福祉ではない、悪いことだ」という意識が根強くあった。そんな中でオリーブハウスが街頭でクッキー販売させていることには批判が集まり、私もかなりのバッシングを受けた。私のやっていることは正しいことなのかと迷うことも多々あった。

そんな時にヤマト福祉財団の創始者であり宅急便の生みの親として著名な小倉昌男氏がパワーアップセミナーを開催した。企業家が主催する作業所のセミナーがどんなものかと興味を抱き参加してみた。小倉氏の講演は福祉関係者からすれば既存の考え方をすべて覆す内容であった。「利益を上げることが社会を豊かにする」。このためには「良いサービスを提供する」、「良いサービスを提供すれば、利益は後からついて来る」、講演の中では福祉業界では絶対に使わないであろう「利益」という言葉が何度も出てきた。極め付きは「福祉の常識は社会の非常識」、「福祉施設の職員は月額1万円で障がい者を働かせていて何も感じていない」という参加者に対する痛烈な批判だった。

そして最後に言った言葉は今でも耳から離れない。「工賃が上がらないとみなさんは悩んでいるけどそれは簡単なこと。払いたい工賃を払ってしまえば良い。簡単なことでしょ。」正直頭を殴られるような強烈な言葉だった。

そしてオリーブハウスが高工賃を払うために日々販売に力を入れていることは決して間違いでは無かったとの思いになった。その思いは今の就労継続A型事業、特にオリーブハウスの発展の原動力であったクッキー製造販売にしっかり受け継がれている。コロナ禍でどんなに販売場所が無くなるかが「A型であるからには賃金は払う」との切実な思いから新たな販路の拡大に法人を上げて全力で取り組んだ。

高工賃を上げる秘訣、それは小倉氏が述べた「払いたい給与を払ってしまうこと」に帰結すると思う。さらにA型では最低賃金を払わなくてはならないという縛りがある。全国のB型事業所がA型をやっているのと同じく、何があっても支払うと決めた工賃は支払うという後には引けないとの強い思いで利用者に工賃を払っていけば、工賃向上は達成されると考える。

私たちが歩んできた高工賃への取り組み

社会福祉法人かしのみ福祉会理事長 小俣弘美

1. 社会福祉法人かしのみ福祉会 事業所、事業内容の紹介

- ・「就労支援事業所かしのみ」
- ・「就労支援事業所かしのみラボ」
- ・「就労支援事業所かしのみNeo」
- ・施設外就労、施設外支援



2. これまでの歩み

- ・昭和62年精神障がい者の家族会により設立
- ・平成19年「NPO法人かしのみ」設立
- ・平成23年就労継続支援B型に移行
- ・平成25年「かしのみラボ」開所
- ・平成26年「かしのみNeo」開所
- ・平成30年「かしのみ」リネンたたみ作業開始



3. 低工賃への疑問、工賃アップへ

- ・入社当時利用者工賃3,000円
- ・ヤマト福祉財団主催2泊3日の研修「パワーアップセミナー」に参加
- ・外部の仕事に着目
- ・自主事業実施（ドライフルーツ加工）

4. ヤマト福祉財団主催「夢へのかけ橋実践塾武田塾」入塾 ドライフルーツ製造で工賃5万円を

- ・安定した商品作り
- ・販路拡大
- ・かしのみ独自のパッケージの開発
- ・ネット販売
- ・商工会加入、イベント参加

5. 新たな事業所「かしのみNeo」開所

- ・製造の仕事を多くの利用者に提供したい
- ・ドライフルーツと同じ果物で
- ・販路はドライフルーツを置いている所に

6. 下請の事業所「かしのみ」は単価のよい作業に

- ・リネンのたたみ作業を新たに導入
- ・工賃が以前の5倍くらいに

7. 武田塾で得たもの

- ・毎月の実績管理により、現状把握、課題の抽出、目標の設定、目標達成に向けての行動
- ・売り切る力、やり遂げる意志の醸成
- ・自主事業の展開（事業所の増設）
- ・工賃が着実に上がった
- ・工賃5万円以上出すと覚悟を決めた

8. 私がここまで来られた理由

- ・武田塾長の言葉
- ・どうしたら売り上げが上がるか・毎日必死で考えた
- ・これからも利用者に5万円以上出せる事業、仕事の質と量が保障できる事業であれば挑戦し続けたい