

第七章

授産を活性化させよう

— 彼らを何とか生かさねば —

(平成元年)

52 53 54 ~ 58 59 60 61 62 63 64 ~ 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 ~

•春日園開園	•たんぼぼ作業所管理開始 •天皇陛下より御下賜金拝受	•第2春日園開園	•生活ホーム「KASUGA」設立 •生活支援サービスのぞみ設立	•生活ホーム「とびた」設立 •生活ホーム「1・2号館」設立 •つくし/たけのこ作業所運営 •障害者自立支援法へ移行 •のぞみ移転統合
--------	-------------------------------	----------	------------------------------------	--

この提言を当時園長に就任したばかりの茂木金作氏は「私もこの考え方向性は良いと思う。このように進めて行こう。」と言って下さり、職員会議・理事会等に今後の方向性として説明協力を依頼し以後職員の懸命の努力が続くことになる。

①授産事業の新たな取組

平成6年には前出の提言に基づき新たな取り組みが随所で行われた。とくに授産事業に於いては利用者の収入（豊かな生活になる）を増やしていく必要がある。反面重度の方に対する配慮もしていく必要があるところから、作業時間の多様化を図り8名の時短を行ったりもした。

作業班では30名ほどの班異動を行い適材に努めるとともに、タイムレコーダーの導入により働く意識を切り替えることにした。

②クッキーからパンへ

この年にはいくつかの新作業を開拓導入したが、何と云っても食品加工班を立ち上げたことが最も大きい。まったくのズブの素人が調理実習室を使いクッキー作りから始めたのだ。事の起こりは大坂のある施設がクッキーを作っているというTVのニュースから・・・。「春日園でパンを作ろう。その前にクッキーで練習し上手いと思ったらパ



ンを作っていこう」ちょっと弱気な発言ではあったがこれに答えたのが担当となった田沼久子職員。厳しい中にも利用者を目指す気持ちが強く、気が付いたらすでに利用者4名程とパンを作っていた。何しろコンベックオーブンしかない設備で自然発酵の様子を見ながらの作業、研修は町のパン教室しか知らずにロールパンや菓子パンなどを作るようになった。

初年度は220万円を売り上げた。企業などの昼休みを利用しての販売で、週2〜3回職員は交代で販売に歩いた結果だった。この様な販売を続けるうち花園の道の駅アルエツト支配人の目に留まり春日園のパンを置いてほしいと要請があり、安定的な販路第一号となった。ただし、毎日商品を置くということは大変なことでもあった。商品の質の問題、納品する職員の問題、土日の商品対応、委託価格など、新たな問題が生じ一つずつ解決していくこととなる。

③近くの工業団地に職場派遣事業をやろう

春日園の裏に工業団地が完成したのは平成2年〜3年頃だったろうか？会社から仕事がもらえないなら、こちらから会社に行つたほうが仕事を提供してくれるのではないか。その程度の間感だったと思う。平成5年12月幸いにもローヤル電機さんがそれに応じて下さり、2階の一部を春日園の利用者用の場所として確保して下さい、5名程度の利用者が出勤できるようになった。そしてその年度299万円の作業収入を獲得した。平均1万円の工賃の時にいきなり53千円平均の工賃である。やっぱり企業は凄い。

この派遣事業は彼らに会社で働いているという自覚と誇りをもたらししてくれ、また生活ホームに入居されてからは資金的に

裕福な生活が営めたのではないかと思う。しかし各企業が中国進出する中、同社も製造部門の移転等があり、平成17年度末をもって打ち切られてしまったことは誠に残念であった。

④ 工賃算出方法の変更と最初の工賃補償額を設定

それまでは工賃は職員の評価と作業収入により決めてきた。しかしそれは職員の主観がだいぶ入ってしまう。とくに礼儀正しいとか挨拶ができるとか・・・評価項目に問題がある。担当職員が変わってしまうとまるで違うこともある。それよりは客観的に数字（出来高で）で計算することがより現実に近い工賃が支給できることから、個々の単価に基づき時給を半年ごとに計算することとし、そしてこれが仕事に対する評価と考えた。

然しながら、その計算でとても低い数字しか出ない方も残念ながらいる。そのような方はたとえ施設といえども生活費に窮してしまう。その為の救済的な処置として、また利益を配分するという考えから最低補償を設けた。当時は2000円とし、次の年には3000円となり、やがて5000円、7000円となり、現在は1万円と授産の活性と共に引き上げてきた。

この考えはやがて業者との取引にも取り入れられ、職員が1時間作業を行ったら最低500円戴こう。低額のものはいくらやってもよい工賃は得られない。土俵は健常者と同じにしたい。ということから企業には加工賃の見積書を出すようになった。気持ちには下請けではなく企業のパートナーになること、現在は6000円以上と言っている。

⑤ 威張って消費税を納税しよう

これらのことがあつて授産の売り上げは、平成6年度は16、344千円だったものが平成7年度は26、915千円、平成8年度は遂に40、200千円となってしまった。当時3000万円を超える消費税対象ということで内税にするのかわ外税にするのか、便乗値上げは嫌なので外税にしたところ3円4円の端数が出て困ったりもした。

利用者には施設が消費税を払う身になったことを喜ぼうと話したりしたが、熊谷税務署は初めてのケースで申告相談ではなかなか要領を得なかった記憶がある。

⑥ ウエスの作成

平成8年リースダイバーズ協会から埼玉県協に話があったらしいことを記憶している。ウエスとは一口で言う汚れ拭きということだろうか？リース業を営む企業は当然自社でタオルや寝具などの洗濯を行っている。そこで出た不良品を福祉施設に卸し、施設でウエスに加工し販売するという仕組みを作ろうと県内施設に声掛けし7つ程の施設が参加表明したようである。

当園では利益率も良く販売先の獲得に積極的に取り組んだ結果、たちまちに月額50万円程の売り上げを計上することができたように思う。但し、材料の供



給が製品の売り上げと直結するため、安易に販路を広げると材料不足で製品が作れないという側面がある。現在も生活介護を中心になくてはならない事業になっている。

⑦ 木工班の遍歴

木工としてパズルの製作は職員の趣味で仕事にはならない。利用者に仕事をしてもらおうと始めた練芯。フラッシュドアの芯材である。住宅メーカーから端材を戴き30センチの長さの木端に切断し、のりで集積して180センチの棒材にプレスしていく、面白い仕事ではあった。しかし芯材は次第に中国産の合板へと変わり13年ころには需要が無くなりつつあった。新たな仕事をと模索しているうちに、11年4月現在のフィンガープレスの紹介を受け取りかかった。柱材を裂きフィンガージョイントしフレイム材とするもので、新潟まで搬出入する必要がある。やがて取引企業は変わったもののその技術を使い現在行っている住宅の間柱の製作へと推移してきた。フレイム材は90センチ程度の長さだが、間柱は長いもので4メートル。扱いは大変だが皆は一生懸命良い商品を作っている。

⑧ 大切な遊び

この時期、バブル崩壊後春日園は世間とは逆に右肩上がりの成長を続けた。その勢いは、一度は皆で外国に行こうとハワイ旅行を企画し、3年で授産利益500万円積立を計画し利用者個人へも旅行費を自ら蓄えたお金で行こうと呼びかけた。20周年のことは後段で述べる。