

第45回 ちゃんぽんミーティング (平成24年11月19日)



テーマ

「障がいのある方々の手作り商品を地域に広めよう！」

こんなお話がありました！

できるだけ福祉と社会との敷居を低くしたいと思っています。そこからが、私達の社会参加への入口だという思いで活動しています。

東日本大震災の時、田上市長の「長崎の市民の人たちが出来る事がちゃんとあります」という言葉に感銘しました。

授産施設が持つ様々な問題の本質について、もっと議論できる場があったら良いなということを強く感じました。

色々な問題もありますが、ずっとコツコツやってきて、ようやく職員が育ってきました。やっぱり、そういう所で一生懸命やる人がどれだけいるのかにかかっているんです。

うちの地域は階段がたくさんありますが、このまちの良いところで、障がい者と健常者が隔てなく暮らしています。

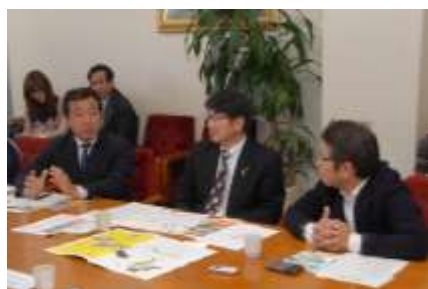
商品価値をしっかりと作り、作り、「お店を覗いてみたいなあ」という魅力を生む力のある人とコラボしてやるといいと思います。

「チャレンジド」というのは、アメリカで障がい者の方を称する呼び方で「神から与えられた試練をチャレンジして乗り越えましょう」というのでそう呼ばれています。

皆さん、どこかで何かしたいという気持ちがあるけど、何を何処に行ってもいいのかわからないというのが現状です。

自己紹介（抜粋）

チャレンジショップはあと屋



チャレンジショップは、障がい者の方が作った商品を売っている店が無いということで、浜の町観光通りにお店を出させていただいて、3年半経ちます。目的は勿論、障がい者の商品を売って、その方々の工賃・給料をアップするという事、それから「皆さんに知って頂く」。市民の皆さんに是非、足を運んで頂いて、こんな商品があるというのを知って頂くということです。

それともう一つは、企業の方々に是非見ていただいて、こういう良い商品があるので、何とか企業の方で取引出来ないか。最終的には彼らたちの就労、仕事を見つけていきたいという風に思ってい、その3つが目的で、頑張っってやらさせて頂いてます。

長崎市の障害者支援の37施設が『はあと屋』に商品を置いてます。今日は良いテーマを頂きましたので、皆さん方に是非知って頂いて、広めていきたいと思っていますので、よろしくお願いします。

コリアンダーの家

平成10年に無認可の作業所から始まり、早いものでもう14年になります。定員20人、通所者20人で「就労継続支援事業B型」です。

主にメール便の配達をしており、年間700万円位の売上で、手数料収入が大きいです。そのほか、ハーブのコリアンダーを使って、ハーブティーやハーブのお塩などを作っています。その売上が約200万円です。それから現川焼という有名な焼き物があって、その窯元が地域に2件あるので、先生に習ってやっています。地域との交流にも、とってもいいんです。



ジョブマッチネットワーク長崎

障がい者やハンディを抱える方たちの就労を応援する活動をしています。学校現場で、発達障害の子どもを持つ親ごさんから、卒業後の就労や、親の力が及ばない状況に対する不安な気持ちをお聞きするにつけ、「自分自身も何かの役に立てないかな?」と思っていた頃に東日本大震災がありました。田上市長の「長崎の市民の人たちが出来る事がちゃんとあります」という言葉に感銘し、長崎ソカイネットワークに参加したり、自分新化講座で講師の言葉に触れるにつれ、気持ちが高まって、この組織を立ち上げました。

約 5 年前から、授産施設の方が作った製品の販売会をビルの休憩室で開催してます。ビル全体で 2000 人位の従業員がいて、最近では 15～20 万円位の売上げがあります。

販売会をしている理由の 1 つは工賃を上げることで、地域貢献の一環として取り組んでいます。障害者の方を見ると可哀想だとか、変な同情を持つことがありますが、そういった同情から購入するというよりも、協力や強調ということ、社員に意識づけるというようなことを考えて、この活動をしています。



今後も活動を続けていきたいと思っており、今日は是非、皆さんからのご意見を頂いたり、今後の進め方に何かプラスになるような事が聞ければいいかなと思っています。

よろしくお願いします。

生活協同組合ララコープ



ララコープは、県南部のコープながさきと、県北部の佐世保生協が合併して、1999 年 4 月に今のララコープとして誕生しました。組合員が県下で 30 数パーセント、18～19 万世帯に加入していただいています。

事業としては、トラックで配送をする仕事「無店舗事業」と言いますが、長崎、佐世保、諫早、大村、五島にあり、事業所が 10 箇所です。店舗は県内に 8 軒あり、長崎市内では、新戸町店と滑石店と矢上店の 3 店舗です。

商売だけではなく、組合員さんの活動を広く進めていくようにしています。テーマとしては環境や平和だったり、子育てだったり、食関連であったり、そういったものを組合員さんが自主的に申請して、出来る範囲で活動してくださった時の資金について援助を行います。

これからは組織の外に向けた活動も広く取り組んでいきたいので、本日までご参加の皆さんの情報や、ご意見をいただいて、持ち帰って参考にしたいと思っています。



やまぼうし会

八景町の自治会の子ども会の OB 会で作っているやまぼうし会といいます。消費者の立場として参加しました。私たちは、はあと屋さん等にもよく行きます。

うちの地域は階段がたくさんありますが、このまちの良いところで、先程おっしゃった障がい者と健常者が経て隔てなく暮らせています。私自身、全盲の子どもをここで育てま

した。何度も引越しを考えましたが、どうしてもその地域から離れられませんでした。

全盲だと皆さんのように、「自分で何かを作る」ということができません。ただ、今はパソコンがあるので、皆さんと一緒にインターネットで交流ができます。



NPO 法人 TSUNAGU FAMILY つなぐファミリー ◆ ◆ ◆ ◆ ◆ ◆ ◆ ◆ ◆ ◆ ◆ ◆

私たちは、障がい者の作品を商品化しようと思ってます。商品化する中において色々な作業が出てきたら、それはまた施設にお願いする、という事をやっていこうとしています。

活動を始めたきっかけは、福岡に「工房 まる」というところがあって、利用者の人達に絵を描いてもらったり、クラフトをしてもらったりしているところです。その絵が素晴らしくて、何か僕はそれを見たときにすごいエネルギーを感じました。障がい者達の作品だとは全く知らないで、「このすごさを他の皆さんにも見せてあげたい」という気持ちが生れました。そして私は洋服屋として「これを如何にして商品にするか」そんなところから活動が始まりました。



しかし、やっぱりすぐにはできなくて「将来的にできればやりたい」という思いでした。が、東日本大震災をきっかけに、「何かするのであれば、今すぐした方が良くないじゃないか。そのことで凄く助かる人がいて、皆が凄いいねって思うのなら、すぐにでも始めた方が良くないじゃないか」と思い始めました。それを周りのみんなに話した時に、「協力をしたい、一緒にやりたい」という声をもらいました。

皆さん、どこかで何かしたいという気持ちがすごくあるけど、何を何処に行っていいのか解からないというのが現状です。僕が考えていることは、皆さん何か得意なことがあると思うんです。物を売ることが上手な人、作ることが上手な人、広報・宣伝が上手な人、色々なアドバイスができる人、みんなを繋ぎ合わせていったら、何か 1 つのビジネスになるのではないかと思います。

障がい者でも、スゴイ絵を描く人もたくさんいますし、単純作業だけどキッチリできる人もいます。それは、その人達の特技だと思う。そこを皆で出し合い、どこかで繋げたら、ビジネスになるのではないかとこの気持ちで始めました。



皆さんがおっしゃったように「障害者の人たちの働く場を拡げていきたい」ということと、「健常者や障害者ということを感じない世の中」を作ること。でもそれには、まず、知ることが大切です。僕自身も少し前までは、施設に行って重度の障害者を目にする、「見ちゃいけない」という気持ちがありました。でも接していくと、そんな自分が馬鹿らしく思えてきて、彼らの中にもすごく良い所があり、一緒にいるだけでも楽しくなってくるっていうことがありました。何かそんなことを拡げて行きたいと思っています。



今話を聞いて、凄く良い流れだと思いました。本当に皆さん色々な関わり方をされていて、作る人もいれば、売っている人も、作るお手伝いをする人、買う人もいて、そして、それを広めようとする人がいる。色々な関わり方が繋がると「輪」になって流れていくような、一直線になるような話だな、と聞いていてそう思いました。



参加者・市長の主な発言



今日は少しずつ違う立場で関わっている皆さんに参加していただいています。

「ああそれだったら私手伝える」「ああその話参考になるな」とかいう風なことが沢山出ると良いなと思っています。

話のとっかかりとして、どなたか「今、こういう所がちょっと悩みなんです」ということがあったら、出していただけないでしょうか。



【はあと屋・竹内さん】

まず、障害者が作った商品は、素晴らしいものがあるにもかかわらず、販路をそれぞれの施設で見つけなければいけないというのが現状で、市長から助言いただいたことがきっかけで店を始めて、3年半が経過しました。

一番の悩みは何と言っても PR 不足です。商店街の会議でも「あそこは何のお店ですか?」「自然食品の店でしょ」と言われていた。そんなときに目の前にある呉服店の方の言葉をきっかけに、「障がい者の方が作った商品です」というのを出すようになりました。



チャレンジドショップの「チャレンジド」っていうのは、アメリカで障がい者の方を称する呼び方で「神から与えられた試練をチャレンジして乗り越えましょう」というのでそう呼ばれています。

市の障害福祉課にもお願いして、「障害者が作った商品です」という看板を掲げてるんですが、なかなか PR が思うようにいなくて。今、徐々に広がっていますけど、そこをどうにかもっと広げていきたいと思っています。



福岡に『キトラス』というアンテナショップがあって、長崎市と佐世保市と雲仙市が関わっているんですが、その商談会に参加しました。もちろん一般の企業さんと一緒です。福岡銀行の取引の業者が来て、色々商品売るのですが、その時にうちの事業所でカステラを作っているんで、それを売り込もうとしたら、バイヤーから「もう、カステラはどこでも作っている。これが障害者の方の施設で作ったというのがわかるようにしたらどうか」と言われました。そこで、デザイナーさんをお願いしてロゴマークを作って、ブランド化して商品化したらどうかと思っています。PR をする為にはどういう方法があるのかお知恵を頂けれと思う。



【つなぐファミリー・木村さん】

障がい者の商品自体は、すごく質が高いもの、丁寧に作られてた、良いものが沢山あります。僕は少し違った見方をされていて、「障がい者が作った商品です」「福祉のお店です」というのを前面に出すのも一つだとは思いますが、逆に健常者が作った商品とパッケージのバリアフリー化をしていくべきだと思っています。「買ってあげよう」ではなく、「買いたい」「欲しい」という商品になっていくことが大切です。



商品の中身は良いけど、それを人の目に止める為にはどうするかという時に、自分はデザイン事務所に勤務しているので、「商品を魅力的に見せるためにはどうするか」「パッケージをどうしていくのか」を考えます。ネーミングも一つの方法です。

「あの名前すごく気になるよね」「あのパッケージデザインってカッコいいよね」といったように、誰が作ったか、それが健常なのかそれが障害者なのかっていうのは関係なくなってきました。魅力的なものになっていけば、はあと屋さんだけじゃなくて、どこかのショップのバイヤーさんが「あそこのあの商品が欲しい、扱いたい」ということになり、広い範囲に商品が届いていくと思います。



この間、アミュプラザでアートイベントを開催しました。猫をデザインしたTシャツを作りましたが、猫の絵は「アトリエブラボー」という福岡の障がい者の施設の方々が描いた絵を私達が預かり、Tシャツのデザインにして商品として販売しました。

パンも同じで、このイベントで1日100個売り上げたヒット商品でした。猫の肉球を模した形にして、肉球パンと名付けて販売しました。メインの大きい所にクリームのカスタードクリームが入ってて、残り4つの小さな丸がくっついている。そこに一個一個違う小豆、ミルククリーム、チーズ、チョコレートの5つの味にしました。すごく手間のかかる事ですが、それをキッチリやっていた。売価が200円・・・菓子パンに200円って中々出さないと思いますが、それが1日100個売れたのです。

The flyer for 'Tsunagu family' features a red dashed border and a red ribbon logo at the top left. It includes the following sections:

- 行き場のなかった善意をうけとめ、つないでいきます** (We receive and connect the goodwill that has nowhere to go).
- Tsunagu familyの活動** (Activities of Tsunagu family), featuring a circular diagram with icons for Community, Tsunagu family, and Individual People.
- Tsunagu familyの特徴** (Features of Tsunagu family), listing:
 - ◎ 経済活動として取り組めます (Can be organized as economic activity).
 - 『できること』を積極的に行ないます (We actively do 'what we can do').





イベントという盛り上がりの中で、雰囲気を買ってしまう部分もあるでしょう。僕らがお手伝いしたのは、ラベルの部分です。商品としては一つでしたが、ラベルを5つ作りしました。すると、5つまとめて買う人が出てくる。素晴らしい商品に何かプラスアルファのアイデアを付け加えることで、商品の魅力がグンと上がるんです。

障害者の作った商品って良い物だけど、安くないと中々売れないっていうような風潮があるんですけど、変な壁だと思う。そこも取っ払ってしまう意味でも、当たり前の商品として魅力的な物をいかに作って、売価を上げていくのか、価値を高めていくのかっていう所に関して、僕らの方としては、違ったアプローチをすることで、ひいては作業料のアップにも繋がるのではと。ソフトの部分から、あれこれとお手伝いできると思います。

【つなぐファミリー・山口さん】

11月3日に市立図書館で工房まるの樋口さんと呼んで、講演会を開催しました。来場者が71人でした。私は普段は地域包括支援センターに勤務してるんですが、仲間に入ることになって、全く接触する事が無かった『はあと屋』さんに初めて行って見たんです。すると、布製のルームシューズが1000円弱で、すごい可愛いのが売ってて。講演会の時にそれを履いていたら、皆から「可愛いね」って言われました。普通は3000円位するんですけど、それが1000円以下で買えて、すごいお得感でした。



江戸町に『TUNAGUショップ』というのがあり、いろんな雑貨、障害者の方の作品もあれば、健常者が作った雑貨もあるという店です。そこに並べたら倍の値段とどうか、もっと高くで絶対に売れると思う。可能性を感じます。

ココウォークでは同時にワークショップも開催しました。長崎の障がいのあるアーティストの方が来られて、一般の子どもたちと絵を描きました。非常に夢中で絵を描く姿がありました。



長崎鶴南アートワークスをやっていた長崎鶴南特別支援学校、長崎大学養護学校の美術の野坂先生という障がい者の方のアート活動を支えてきた方がいらっしゃいます。この方が最近、一人で支えきれなくなって、少しお休みをしていました。その先生がこのイベントをきっかけに、またその活動を再開することになりました。私に何ができる訳ではありませんが、あのすごいエネルギーと可能性がたくさんある所に自分が関わるということに楽しみを感じています。



すごくいいお話でした。すごいヒントが沢山お2人の話にあったと思うんですけど、やっぱり、まず買う人の方から見ていく。「買う人が、どんなものだったら買いたいの？」っていう所から見ていく事が大事なんですね。

『やまほうし会』のお2人は、買う方の立場ってさっきお話があったんですけど、小松さん何か、はあと屋さんとかに行ったりして何かこう思うこと、「もっと、こんなだったら買いたいのにな」という事があれば、お願いします

【やまほうし会・小松さん】

2~3年前、婦人部の年一回の日帰り小旅行の際に出された景品が、手作りの絞り袋やティッシュケースなどで、大変器用に作ってあったのですが、『はあと屋』のものだと後で知り、驚きました。それから、時々買い物に出た時はお店を覗いてます。『はあと屋』を知らない方も多いようですが、色んな用途で使えるものが多いんです。勿論、健常者の方と遜色ない品質なので、買う立場としても大変良いと思います。

【はあと屋・竹内さん】

価格は、施設さんが付けてきた金額をそのまま付けるようにしていますが、あまりに高い金額であれば、ちょっとお願いします。全体的に『はあと屋』に来ていただくお客様が、やはり安いイメージでいらして。特に、入口にある野菜が安いもんですから。

安い野菜を求められて店内に入って来られた方に「こういうのもあるんだ」と知ってもらえるように、パンフレットを配っています。やはり施設側では、生産数がどのくらいの価格帯にしたらいいものなのか、解からない部分があります。そこは、是非勉強させてもらいたいし、商品を置く場所によって金額も変わります。やっぱりジャスコさんや西友さんに置く金額と、例えば、浜屋さんや大丸さんに置く金額というのは、お客様や周りの商品のイメージもありまして、価格帯を決めるのが難しいと感じます。



はあと屋自体は基本、100円、200円です、お客様の単価も集計しますと、大体、客単価が300円なんです。1日平均、約100人のお客様が来られて、何らかの商品



を買って頂いておまして、ほぼリピーターのお客様です。ですからそのリピーターのお客様からどんどん宣伝をして頂くという部分をしていくとか、長崎市ホームページでも掲載させてもらおうなどしていきたい。今度、紹介者のPR週間を作って、一週間色んなイベントをさせて頂くとかですね、そういう活動に取り組みたいとは思ってるんですけど、拡がり難しい。



色々なヒントが出たんですけど、『つなぐファミリー』の皆さんとか、『はあと屋』さんのアドバイザーをお願い出来ないですかね？商品を見てもらって、「デザインやパッケージを変えるとイケるんじゃないか？」とか、一度相談させてもらうようなことって出来ないですかね？

【つなぐファミリー・城島さん】

これは、はあと屋さんで買った名刺入れです。佐織織りで、350円か250円でしたが、しっかり作れば、1000円位で売れると思う。そのためには、中の縫製などもしっかりしていかないとイケない。多分1200~1500円でも売れる商品なのにもったいないです。



要は「えっ！障がい者の人達が作ったの？」っていう所まで持って行かないとイケない。普通の競争力がある物を作っていないと僕はもったいないと思う。付加価値があるものにするためには、しっかりと商品を作っていないとイケないと思う。



僕達がやっていることは「フェアトレード」にも似ています。本当に良いものはあるけど、それをちゃんとデザインして、日本でも通用するようなものにして、価格をつけてといくと、お互いにいいところが出てくると思う。

【はあと屋・竹内さん】

是非、『つなぐファミリー』さんにアドバイスをお願いしたいと思っていました。お客様にも色々なアドバイスをいただきます。でも、人それぞれの感じ方があるので、どこをどう採用していけばいいのかわからない所もあるんですね。

【ララコープ・水町さん】

『はあと屋』さんについては今まで、お店の奥まで覗きたくなる魅力を感じませんでした。でも「こういう商品です」といわれたら覗いて見たいと思った。若い人も恐らくそうだと思います。商品価値をしっかり作って、「お店を覗いてみたいなあ」という魅力を生む力のある人とコラボしてやるといいと思います。せっかく時間をかけているし、すごい労力を使っているのに、その値段しか付かないのは、残念です。生協でもお店で、いろんな催し物をするので、そういうときにいらしていただいて、いいものを是非、企画していきたいなあと思います。



【はあと屋・高倉さん】

おっしゃるように、商品やデザイン関係がしっかりしていれば、商品が一人歩きできると思うんです。我々は通常の商品と同じように勝負していかなければいけない。ただ、今は『はあと屋』に限って言うと、個々の団体が集っている特性上、統一性が難しく、顧客目線で行こうとしても足並みが揃わないところがあります。

企業の販促なども使って、商談などを企画してもらい、つながってほしいと思う。どうしても、ただ作った物売る、ということになってしまう。私達も「工賃的にも売らないといけない」というのがあるので。そういう年間通じての安定供給というのが大切なかなと思ってます。

【遊歩・阪上さん】

今のお話、すごく耳が痛いというか。私も物作りをしますが、やっぱり、自分達が好きって思える物じゃないと、売りたいくないんですよね。結果、良い物が出来るんですけど、生産に追われてしまっていて、パッケージとか、そういう所までは中々、手を回せてない所があって、おっしゃる通りだなと思いながら話を聞いてました



レベルの高い物を作ったり、それをちゃんと伝えられるパッケージデザインにしたり、販路の拡大、そしてPR・・・色々やる事は沢山あると思うんです。お客さん目線を見た時、ここが良くなるともっと自分達も買える、今迄買ってなかった人が買える、というようなアドバイスが、今いくつか出てきました。やるべき伸び代というのは、色々あるのだらうと思います。

実際に作っている人も、こういうアドバイスを求めているんでしょうね。何か上がるきっかけが欲しいというか、「どうしたら良いんだろう」という壁の前にいるっていうか。そういう意味では、『つなぐファミリー』の存在は大きいですね。多分、デザインとか、今迄ずっと欠けてきている部分があって、その部分を繋ぐとまた新しいことが生まれてきたり。



さっき「色々な足並みが揃わない」って話があったと思うのですが、今は、以前と同じことをしていると、段々結果が落ちていく時代です。やはり新しいことをやらないといけないってのが一つ。

もう一つは、新しいことをやる時に、皆が足並み揃えてやろうと思ったら、時間が掛かってかなり大変なので、そっちに労力を費やすなら、やりたい人が「この指とまれ」で、まずやってしまうって形がいい。結果が出ると他の人達もついて来る。

このパターンでやらないと、いつまで経っても全体を動かせない、動かないってのが、結構あっちこっちで現象として起きてきている。

そういう意味でも、単体で「自分だったらやりたい」という人達が手を挙げて、繋がって、アドバイスを貰ってやって、そこから少しずつ結果を作っていくってのは、良い方法だと思います。

【つなぐファミリー・城島さん】

施設はどうしても内向きになってしまうというか、「いかに作業をきっちりやってもらおうか」に目がいってしまうのだと思います。さっきの商品も、洋服屋さんとかのアドバイスを貰ったら、内側の裏地はアレにはならないと思う。例えば、自分達にどういう技術があって、何が作れるかで、どんな物を作ったら良いのかを考えたらいい。



洋服を作るならば洋服屋さんにはアドバイスを聞くなり、ジャムを作りたかったら料理人の方にちょっと来てもらって取り組むといいと思う。自分達の知識だけで作るんじゃなくて、食に関しても、ファッションに関しても色んなトレンドがあったり、新しい技術があったりすると思うので、そういう外部のプロの方に「ちょっと協力してください」とアドバイスを貰って、自分達が考える商品のクオリティーをより上げていったり、魅力を何かしらプラスしていくといいと思います。

今、野菜や果物も長崎らしい物もある。柑橘系でいけば、『ゆうこう』なんかも出てきて、今、僕の友人もチリンチリンアイスを作って、それに『ゆうこう』な味のアイスを作るなど、いかに付加価値を高めていこうか、新しい商品を作っていこうかという努力をしています。

今、自分たちが持っている物を粛々と作り続けていくのも一つですが、世の中に求められている物に対してアンテナを張っていく。若しくは、アンテナを張っている人の協力を得ていくということで、せっかく作っていくものをよりよいものにしてほしいと思います。



「今回のミーティングのように、団体同士を繋げる仕組み・窓口が必要」という話から・・・

【はあと屋・竹内さん】

そういう役割を『はあと屋』はやらなきゃいけないと思っています。今年からちょっと考えてるのは、色んな物を作ってる施設があり、食や縫製品、陶器などそういうのをグループ分けして、例えば今回計画してるのは、食品の部門で川島学園さんの方のパティシエさんの所に行って、もう少し色んなことをやろうかと計画してます。

この間デザイナーの方と商談をして、「『はあと屋』ブランドを立ち上げようか」とか「パッケージの勉強会をしよう」ということになってます。できるだけお金をかけずに「ちょっと変わったね」と言われるような勉強会を、3月までにやっていきたい。そんな風に、プロの方のご意見とか、消費者の方のご意見とかを聞く場があれば、是非やっていきたいなと考えています。

【コリアンダーの家・馬場さん】

色々と思うんですけど、幾つか言うならば、PRのテレビ宣伝を諦めずにソーシャルアクションみたいな形で、一人百円ずつ3万人が集まれば年間レギュラー入れられるってぐらいの、何か仕組みを作るとかはどうでしょう。

それから販路の開拓なら、例えば横浜駅西口とか浅草とか。浅草には群馬のショップで『はあと屋』みたいなのがありますよ。また、バスを借りて回すこともできる。これに場所を書いて回すのもいい。先程からお話があったように、皆さんご存知無いっていうのが本音なんで、とにかく何かPRするっていうのが要るでしょう。



商品力アップの話がたくさん出ましたが、今でもそこそこ売れてます。かもめ広場で600万円売り上げています。横浜駅西口広場だとイベント収入は最低でも2000万円見込まなくてはいけないそうなんです。我々の商品でも、持って行く所に持って行けば売れると思う。2月に徳島に行って、あるスーパーで売ったところ、25万円の売上がありました。

商品もですが、若い職員に物を売る力があるかどうかです。やっぱりやる気の無い人にはお客さんは寄りません。若い人にはトレーニングが必要だと思います。



先週、長崎外国大学の先生や、東京のNPO法人の理事長と食事した時にも話題に上りましたが、35歳から40歳くらいの人たちが本当に力を発揮できるような場を作らないといけない。福祉の業界もサラリーマン社会のようになりつつあります。販路拡大のように横断的に広げる努力と、縦に掘る作業、つまり人をつくる作業が必要。一つ一つをどれがどうという訳ではないが、僕ら事業者の立場で、それをやらなければいけないと思っています。

僕は、無認証の作業所から5年やって、物販に見切りをつけました。月1万円しかもらえないのが10年続くと考えたので。ヤマト運輸のセミナーに行って、メール便の配達を始めました。1日16通からでしたが、今は1日千通以上配ってます。少しずつ伸ばして行って、長崎の階段をヤマト運輸の社員が行ってもお金にならないから、うちに貰ってずっと配るようになって、どんどん広がっていったんです。色んな問題もありますが、それをずっとコツコツやってようやく職員が育ってきました。やっぱり、そういう所で一生懸命やる人がどれだけいるのかにかかっているんです。

今回は、せっかく市長が『語れる仲間』をつくってくださった。仲間作りをもう一回やらんといかんのかなと今日思いました。



そういう、色んな突破口、あるいは色んな課題があるのを見つけるためには、今回のように、今までと違う人達と話したり、違う所に出かけていったりということがすごく大事ですね。

【ジョブマッチネットワーク長崎・峰松さん】

ちょっとずれるかなと思うんですけど、一つ思ったのは、『さるくちゃん』を商品に貼って売り出すのはどうかなと思います。熊本の『くまモン』が良い例です。木炭とか、色んな埋もれてる商品が地域にあるけど、高齢化も進んで、後継者もない。商品化しようにも人手が足りない。そんな時に『くまモン』の使用許可が出て、皆と一緒に、色んな商品を売り出すようにしたそうなんです。自然と工賃も上がりますね。それでそれを、長崎版をやれないかなと思ったのです。



もう一つは、『はあと屋』さんのパンフレットを見た時に、電話とファックスしかないんですね。ホームページをもっと活用してはどうかと思う。そこからいろんな作業所などにもつながっていければ、市民にもわかりやすくていいと思います。

『はあと屋』さんに行った時に買ったものを、誰かのプレゼントにして、可愛いパッケージとかに入れて贈りたいと思うことがあります。コリアンダーさんのお塩なんかもお洒落な感じですし、遊歩さんのおもちゃの木工も素敵だと思ってるので、ご贈答用というか、ちょっとした贈り物にも使いたい。そういう時に気軽にアクセスできたらいいと思う。

実はそういう事が出来れば、私もお手伝いしたいなって思ってるんですよ。うちのブログを一応立ち上げたばかりなんですけど、そこにアクセスした人が、皆さんの商品の所にリンク出来るようにしたいなと思ってます。そんな風に、いつもお家にいらっしゃる方でも、気軽にご注文できるような、そういう仕組みを作りたいなって思ってます。

【メットライフアリコ・緒方さん】

さっきの馬場さんの話でちょっとみえたと思うんですけど。今日は授産施設の様々な問題解決についての話が聞けそうだったので、参加させて頂いたんですが、その問題の本質について、もう少し議論できる場があったら良いなっていうことを強く感じました。

先程、「商品をどこかで見てもらって」というお話があったと思いますが、我々企業としてよくやるのが、「施設を見に行く」ということをよくやるので、もし可能であれば、どこかの施設でそういった会を開いて頂いて、我々企業も招待して頂いて、問題の本質というか、どうして拡販をしなきゃいけないのかとか、そういった話も是非聞かせて頂きたいなと思います。





有り難いですね。そんな風に積極的に関心を持って頂くような形が、一緒に違う視点でアドバイスを貰ったりすると、多分そういう一つずつ解れていくっていうか、ガチガチで壊せないって思っていた壁が少しずつ崩れていくような感じがしますね。

今日は色んな、「具体的にこうしたら」という話も、最後の緒方さんのご意見まで色々頂いたんで、どこかで少し、今のお話をまとめないといけないかなっていう気がします。



いずれにしてもヒントが沢山見つかったので、市としても「何かやれることが無いか」ということを考えてみたいと思います。『はあと屋』さんは『はあと屋』さんで、川上の所のまとめ役でもあるので、今日のご意見をしっかり整理しなおして頂いて、次に進めるヒントが何かあったら教えていただきたい。そして皆さんも・・・勿論、『つなぐファミリー』の皆さんがやって下さっているチャレンジも、長崎では新しい動きです。こういった皆さんが、お互いにちょっと応援しながら、繋がれる所はまさしく繋がって、新しいパターンが、これから一つでも二つでも生まれていくように。多分新しいパターンを作っていくと先に進まないの、それぞれの立場でそういう努力を一緒にやっていければなという風に思います。



ある意味でヒントがたくさん出すぎて、上手にまとめきれないんですけど、今日は、私にとっても、すごく良い時間でした。皆さんがそれぞれに色んなアイデアを出して下さい。是非、これをきっかけにですね、また、それぞれ独自に、繋がれる所は繋がりながら、それぞれ進むきっかけにして頂ければなと思います。

今日は本当に有難うございました。

参加者アンケート

人

は個性があるように、得意な事も人それぞれ。福祉に関わっている人もいない人も一緒に考えることから何か生まれると感じました。私の立場でできる事もありそうに思いますので行動したいです。障がいのある方々とそこを助けたいと思う人をつなぐコーディネートが重要ですね。ボランティア登録なども行政がしていただけたらいいです。

今

回のテーマは施設や障がいを持った方々が抱える課題解決の取組の中の手段の一つかと思います。もちろん、その手段の議論も大切ですが、その抱える課題の本質をもう少し今回のメンバーで議論できる場があると良いと思います。

つ

なぐ Family の役割は「つながる」ことなので、今後色々なこととつながって、可能性を実現しようと思うことができました。ありがとうございました。

福

祉のあり方を根底から変えることが長崎発信でできたらと思います。アートや音楽ということは誰でもがわかるものなので、これらをイベントで多くの人に伝えられたらと思います。福祉のことを行政や関係者だけで変えてはいけないと思います。たくさんの方が知ること。そこで自分達に何ができるのかと、どうすることがいいのかを考えて行動する。小さい一歩を多く集めていったら、長崎はやさしくカブよい街になると思います。

初

めての参加でしたが、リラックスした雰囲気ですすめていただき良かったと思います。もう少し、あと1時間位、時間設定ができたらと思いました。今回のテーマ、「障がい者の方の～」ですが、Tsunagu familyの方が「良い商品であれば、健常者でも障がい者でも価値は同じであり、付加価値を高めていけば“買って下さい”から“買いたい”の状況になるといわれた意見は新鮮に感じました。同じメンバーで再度、会議・ミーティングできればと思っています。ありがとうございました。

い

いろいろな人と交流して、成果をあげられるよう頑張りたい。

貴

重なる経験をさせていただきありがとうございました。いろいろな立場の方とつながって障がいを抱えていても自立できる、元気な長崎の街をつくりたいと決意を新たに1日でした。その後、頭に浮かんだことを書かせていただきます。ご検討くださいればありがたいです。

- ①さるくちゃん、ガンバくん（龍馬くん）のロゴと同時にさるくちゃんクッキーやガンバラパンをつくりかわいいラッピングで売り出す。
- ②地域活性化の1方法として、商店街の空き店舗を地域活動所の人たちに、はあと屋2号店、3号店として使ってもらい。提供してくださった事業所等の方に、感謝状をわたす。（賃借料のことが課題ですが…）
- ③はあと屋チェーン店に長崎の特産物や地元農家の生産物（乾物、カット野菜、冷凍食材、びわ製品、かまぼこ、干物、みかんジュースなど）を置いたり、各地域活動所のパンフレットや講演会場等のチラシを置く。
- ④観光活性化につなげるため木工作品を制作している活動所の方にお願ひし、観光スポットやアーケードなどにイスや長崎らしいオブジェを置き、休息エリアをつくる。（アミュプラザから松が枝付近まで）
- ⑤はあと屋さんのHPに市民へのアンケート、アイデア募集ができるようにし、アンケートやアイデアを送ってくれた人の中から抽選で地域活動所の商品をプレゼントする。

以上です。よろしくお願ひします。

い

ろんな関係の方のつながりで世の中が回っていることは当然ですが、私達のような小さな集まりの者でも、少しでも応援できる事、それは口コミ宣伝。買い物することでの売り上げ協力などなど、障がいのある方たちへの理解を深め、これからの若い者たちへの教育（せめて自分の孫など）自分自身ができることからはじめられればと思います。人間は支えあっていきたいのですがから大変勉強になりました。

限

られた時間の中で絞られたテーマに沿ったミーティングでは思っていたことを伝えられにくい状況であった。参加者の名簿等は、事前にいただいている為に自己紹介をとる時間は必要ないと思われます。また、テーマにあった答えが用意されていたみたいでした。



障

がい者の方々が働ける所が多くあることにびっくりしました。素晴らしい作品があるのですね。皆さんの熱い気持ちが伝わってきました。

