

【障害者の工賃アップの取り組み】

G： 私は現在、障害者通所施設作業所の所長とサービス管理責任者を務めています。知的・精神・身体の3障害のある方たち22名が日中活動の場として作業をされています。22年の月額平均工賃は、当作業所の場合1万5002円でした。月額です。

障害があっても月に5万円の給料を稼ぐことができるようになるために、事業の柱となる自主製品の開発に取り組んでいます。例えば土佐湾で養殖されたキリンサイのパウダーを使用したタコ焼き作りや、タコの代わりに土佐名物カツオを入れたタコ焼き風の食べ物などを考案しました。県食品産業研究会に加入し、成長分野育成支援研究会より、現在アドバイザー派遣事業を受けさせていただいております。

次に課題といたしまして、下請けの仕事が少なくなって困っています。作業所に働きに来ているのに、作業がないのはとても辛いことです。障害者自立支援施設等からの物品購入や観光地の役務の提供と随意契約が認められていますが、当地域では行政からの仕事の受注がほとんどなく、今後、町役場や県の出先機関の方々にもさらなるご周知とご理解、ご協力をいただきたいと願っておりますので、よろしく願いいたします。

もう一つの課題といたしまして、当地域には障害者が住むグループホームやケアホームが1ヶ所もありません。障害者福祉サービスに携わる当法人が役割として開設しようと努力を重ねていますが、県のグループホーム補助事業としては土地がないと申請ができなかったり、障害者自立基盤整備事業では、賃貸物件の増改築をするための事業がありますが、現実的にはそのような許可をしてくれるような一軒家はほとんど見つかりません。親も高齢化し、家族から自立して生活できるようなホームの必要性が高まっています。

県の地域福祉部長は、この現状をいの町の福祉課課長より聞いてくださり、共有地が見つかりました。できれば今後、いの町長とも話し合いを重ね、ホームを建築するための準備を進めていきたいと考えていますので、よろしく願いします。今後、グループホームやケアホームのニーズはますます高まると予測されますが、第2、第3のグループホームを作るための土地の調達のための助成制度もあれば、NPOの私たちのような小さな法人にとってはよりハード面での整備も容易になると考えられますので、ご検討をお願いいたします。

今後の展開としましては、いの町の中心に位置している商店街にある町有地なども有効活用させていただき、障害者の住まいの場を確保していくこと、商工会や観光協会とも連携の絆を強め、商店街の閉ざされているシャッターをまず1つ開けることから始めて、障害のある人たちが地域に支えられながらも、地域を支える一人になれるよう努力していきたいと思っております。

またキリンサイ組合にも加入し、キリンサイを使った新しい自主製品の開発にも取り組んでいます。将来的にはブランド化をはかり、県外へも販路を広げていきたいと希望を抱いていますので、応援をよろしく願いします。

知事： 私、一度中央公園で車で売っておられてたタコ焼き買ったんですよ。みんなで食べて、おいしかったです。本当にいろんな商品を開発しておられますね。

工賃のお話がまず第一にあり、それから下請のお話もありました。これは、いずれも関連している話だと思いますが、やっぱりこの今の厳しい経済情勢の中で、できるだけ公的機関からの発注を増加していく必要があるんだろうと思います。我々の取り組んでいる工賃倍増5ヵ年計画という障害者施設の皆様方の工賃を倍増しようという計画をご存知だと思います。

全国で平均工賃の月額というのは平均が1万2695円だそうです。これで高知県が1万5133円で全国6位。でも前は1位だったんですね。ところがだんだん2番になって、6番になってという形になってしまっています。けれど、そもそも1万5000円周辺のこの平均賃金でいいのか。もっともっと高くすべきであるという方向が一つですが、まずはせめて倍増を目指してということで取り組みを進めていきたいと思っています。そのためにも一つは、公的機関からの発注をもう1段増加する。そういうためにも、どういう施設の皆様方で、どういうことをやっているかということ、把握して、県内の市町村にもどんどん発信していくような、地元の公共団体だけじゃなくて、他の自治体の方にもということがあると思いますので、そういうことをまず強化をする取り組みをやりたいということが第一にあります。

それともう一つは、やっぱりだんだん工賃が高くなっていくようにするためにも、一定ビジネスとして成功していく方向でということも、是非重要だろうということで、経営コンサルタントを派遣させていただき事業などをもっと積極的に展開していきたいと思っています。加えて今年度から、先ほどブランド化とおっしゃった施設の自主製品の開発やパッケージデザインなどの指導・助言を行うアドバイザーを派遣する、かつ売り込みなど単品、単品についてのアドバイスをさせていただくような事業を設けようとしているところ。あわせてそれがさらに進んで、例えば地産外商公社で売り込みのお手伝いをさせていただいたりすることにもつなげていければなと考えています。

例えば、日高村のNPO法人の皆さんともトマトのソースの売り込みを公社と一緒に仕事をさせていただいて、「まるごと高知」で売るとか、パッケージなんかも大幅に改善したりとか、そういう形で障害者施設の皆さんをバックアップする施策から始まっていて、さらにはビジネスとしてぐんと伸びていくような、日本一の健康長寿県構想の取り組みから産業振興計画へのバトンタッチしていくみたいな感じで少しでも工賃を上げていけるように、取り組みを進めさせていただきたいと思っています。

ただきめの細かさなどという点で足りないことがいろいろでてるんじゃないかと思うので、皆様方にいろいろご教授いただくようお願いしたいと思うんです。

あともう一つ、いの町でグループホームがないという話について、我々も、(施設がない地域に作っていくということは非常に重要な点だと思っていますので、いの町とも連携を図ってその地域での住まいの場の確保に向けて、是非取り組ませていただきたいと思います。

ています。

先ほどのアドバイスとか経営アドバイザーとかブランド化の取り組みなどいろいろやっているんですが、もう一段こういうのがあるといいのに、というのがあれば是非教えてもらえませんか。

G： お陰様でこちらのほうは、アドバイザー派遣事業で、1年半にわたってコンサルタントの方に来ていただきました。5カ年計画を立てまして、レインボー作戦という7つの作戦を作りました。その中でタコ焼きの売り上げを上げていこうということでのぼりや、音楽を流そうとか、もっと目立つ何かをしようというところで終わってしまいましたが、次に育成分野の派遣事業というのを受けて新しいコンサルタントの方につないでいただきました。

とっても面白いアイデアを出してもらって、県のほうにも今申請を上げさせていただいたり、県外にも出していこうという話も出て、何かすごく見通しが明るくなるようなそういうアドバイスをいただいたりして、今はもう元気にやろうという気持ちになっております。