

# 障害者を取り巻く環境を 変えたい —フラワーアレンジメントの 就労継続支援施設

2014（平成26）年4月、東京の南青山に就労継続支援施設がオープンした。白い壁に木のテーブル、明るい光が差し込む室内では、フラワーアレンジメント商品の制作が行われている。代表理事の光枝さんがめざすのは、福祉だからではなく、花がすてきだから買っていて、障害のある人の支援はもちろん、社会貢献にもなる仕組みづくりだ。

インタビューー：

**平田 厚**

明治大学法科大学院教授、弁護士  
『月刊福祉』編集委員



## フラワーアレンジメント という就労支援

**平田** 就労支援のこれまでのイメージとは違って、東京・南青山でフラワーアレンジメントという事業はとてもおしゃれですね。このアイデアはどこからきたのですか。

**光枝** 正直なところ、ある日突然思いついたのです。最初に「高い工賃を支払える事業所をつくらう」という目標があり、何をするかいろいろ考えていた時に、ふと「花がおもしろいのではないかとひらめいて、構想を練り、スタートしました。

**平田** 光枝さんがもともフラワーアレンジメントをされていたのですか。

**光枝** いえ、私は花とは無縁の生活でした。今、私以外に職員が6人いて、そのうち3人は花業界に長くいた人たちなので、彼女たちが

が技術指導を行ってくれています。残りの3人は福祉の専門職で、利用者の生活面や精神面のケアをする、という役割分担です。

**平田** 今、利用者は何人いらっしゃるのでしたか。

**光枝** 定員は20人で、登録は約60人ほどです。なかには週5日利用している人もいますが、週2、3日の利用が最も多く、月1回程度という人もいます。ご自身の都合や体調に合わせて来ていただいています。また、利用者の約9割が精神障害、1割が知的障害のある人です。

**平田** フラワーアレンジメントの技術指導の職員は、いろいろな障害のある人に教えるなかで戸惑うことはありませんか。

**光枝** 大いにあります。彼女たちは花の専門家、障害について専門的知識をもたないので、同じことを伝えても人によって理解度が違ったり、理解はしていても手先

## 光枝 茉莉子さん

一般社団法人アプローズ 代表理事



は動かせなかったり、どうやって伝えたらいいのかわからないのか、それが常に模索しながら行っていますね。また、週1回は全体で会議を開いて利用者の状況をシェアし、さらに、技術指導にあたる職員のみのも会議も開き、個々の利用者によってアプローチするかを、より具体的に検討しています。



**現場が変わらなければ  
工賃アップは実現しない**

**平田** 以前は東京都に勤めていたんですけどですね。起業す

るといのは大きなチャレンジだったのではないのでしょうか。

**光枝** 8年間東京都に勤めて、うち6年間は障害者施策推進部にいました。そこで初めて障害のある人の現状を目の当たりにしたんです。そのうち、障害のある人の工賃を上げるためのプロジェクトを担当することになり、日々現場に出向いて、職員がどんな苦労をされているのかをヒアリングするようになりました。そして新規事業をつくったり、職員の意欲・資質を向上する研修会を開いたりしました。よい取り組みをされているところ、残念ながらケアが行き届いていないところなど、さまざま見せていただいているうちに感じたのが、行政が外から何を言ってもあまり効果がない、ということでした。やはり職員や経営者が現場から変えていかなければ、障害のある人の工賃は上がらないと思ったのです。その頃には「自分

だったらこういう事業所をつくりたい」という理想のアイデアが生まれていたので、自分の手でやってみようと思いい飛び出しました。**平田** そして、フラワーアレンジメントというアイデアを行動に移されたのですね。

**光枝** そうです。取引先がまったくない状態で始めたので、最初の2、3か月は収入がなく、苦しかったですね。フラワーアレンジメントを選んだ理由は、利用者の精神面に与える効果に対する期待



平田 厚氏

もありましたが、何より、法人顧客との年間契約など、営業で開拓のしがいがあるだろうと考えたからです。とはいえ、どの企業もすでに取引先の花屋があるので、契約を切り替えていただくには、私たちの取り組み内容や社会貢献の視点、付加価値を提供しなければいけないと考えています。CSR（企業の社会的責任）に関心の高い企業は増えていきますので、苦勞しながらも、少しずつ実績を積み重ねているところでです。

**「福祉だから」ではなく  
「すてきだから」売れる商品を**

**平田** 障害のある人の就労支援は、リネンやパンづくりが多く、いろいろな事業内容が出てくるべきだと、私も感じていました。**光枝** 「福祉の作業所がつくったから買ってください」という姿勢を前面に出すのではなく、私は、

「花をすてきだと思って買ったなら、実はそこで働く障害のある人の支援にもなっていた」という仕組みをつくりたいと思っています。ウエルフェアとフェアトレードを組み合わせた「ウエルフェアトレード」という造語があります。フェアトレードとは、発展途国でつくられた商品を適正な価格で購入することで、自立を支援しよ

うという仕組みです。ウエルフェアトレードは、その福祉版です。私たちは、花を通してウエルフェアトレードを全国に発信したいと思っています。**平田** 素晴らしいですね。ただ、フラワーアレンジメントは利用者によって向き不向きがありませんか。**光枝** 確かにあります。そこで、新しく利用する人はまず基礎講座を受け、技術が身につけてきたところで実際の商品制作してもらうようにしています。最近ようやくギフトの注文が増え、作業工程を分けて、全員が参加してつくれるようになってきました。

**平田** 商品の注文は季節変動がありそうですね。

**光枝** 母の日、クリスマス、送別シーズンの頃が繁忙期ですね。お彼岸の仏花も時折制作しています。春のお彼岸には1000束の仏花を制作しました。限られた時間のなかでスピード感をもって制



**Profile**

みつえだ・まりこ

1984（昭和59）年、神奈川県生まれ。東京都立大学を卒業後、東京都福祉保健局で8年間勤務し、高齢者施設の監査、障害者福祉施設の運営支援、障害者施策の制度企画、「東京都障害者工賃増5か年計画」等を担当する。勤務のなかで最も関心をもったことが障害者の就労支援事業。29歳での起業を決意し、賛同する職員と取引先を開拓、在職中の2014（平成26）年1月に一般社団法人アプローズを設立、退職後に代表理事に就任。



作するのは初めての挑戦でしたが、納期にも間に合いましたし、全員参加でつくることが利用者の自信につながりました。ただ、唯一の難点が、1束請け負って50円だったんですね。時給を350円に設定しているの、20人分の給料を支払うと、1000束分の収入を優に超えてしまうのです。仕事を受ければ赤字になることはわかっていますが、当時はまだ全員参加の仕事は少なかったの、チーム力を高めるために挑戦した仕事でした。

**平田** 先ほど2階のアトリエをのぞいたら、全員で作業にあたっていらっしやいました。それだけ受注が増えていくということでしょうか。

**光枝** ある程度まとまった量のギフトの制作を確保するために、朝日新聞社の「クラウドファンディング事業」に参加させていただきました。配達のための業務用車両

を買いたいと表明し、全国から賛

同者を募って寄附を呼びかけたのですが、おかげさまで500万円の目標額に対して、約400人の方が賛同してくださり、およそ600万円集まりました。この仕組みのよいところは、単に寄附を集めるだけではなく、お返しのギフトを制作し送ることができることです。寄附を集めるだけでは仕事は生まれませんが、そこに仕事も生まれることがクラウドファンディングのよいところですね。

**平田** これからお返しのギフトが大変ですね。

**光枝** そうですね。8月からお返し用のギフト制作に入っています。まとまった数の制作ですが、思っていた以上に生産能力が高いことがわかりました。うれしい発見ですね。このペースでいったら、予想以上に早くギフト制作が終わるので、次の仕事を探さなければいけないと思っています。

### 青山で路面店を開くこと 次の目標

**平田** 利用者一人ひとりへの対応が大切ですね。

**光枝** どこに行っても続かなかった人がここでは定着する、ということが何人か続いて、保健師さんの間で話題になっていると聞きました。職員が時間をかけてケアをしているからだと思います。ほかの福祉作業所には行きたくないけれど、アプローチにはおしやれをして行けるのでうれしいと言う方もいるようです。

**平田** 本来は障害のある人をひとつの事業所だけでなく、地域全体で受け止めるという視点も必要ですが、このような都会では難しいでしょうか。

**光枝** 残念なことに、近隣住民の方との交流がまだほとんどないんです。周辺は住宅が多いのですが、ここは建物の2階ですし、い



### 「ゆっくり、ゆっくり」 力を活かしてほしい

**平田** これまでには、自動車メーカーのアウトディの催事や首相公邸のフラワーアレンジメントの仕事を受注され、仕事の幅を広げつつありますね。起業から1年半がたち、ご自身の日々はいかがですか。

**光枝** かなり忙しいです。でも、現場には信頼のおける責任者がいて、任せているので、私は営業に集中することができます。それに、自分がめざす方向に一直線にすすんでいけることが本当にうれしいですね。公務員時代にはなかなかそうはいきませんでしたから。

**平田** 一方で、営業で回ると、さまざまなことを言われるような場面はありませんか。

**光枝** 厳しい言葉もありますが、「障害のある人がつくっていること以外に、何が強みか」と問われた時に、うまく答えられない自分に対して悔しい思いをすることはあります。でも、専任のフラワーデザイナーが商品のデザインを監修しているの、自信はあるんです。それに、設立当初から「BISTARAI BISTARAI」という花屋の看板を立てて、ブランドカラーを大切にしています。月に1回、外部からブランドインクの講師を招いて、利用者も含めてみんなで意見を交換しながら、ビスタレーらしさを考え、大切にしています。

**平田** 「ビスタレー」とはどういう意味なのですか。

**光枝** ネパール語で「ゆっくり」という意味です。障害のある人は急かされるのが苦手なのです。も

つも開放しているわけではないので、近所の方が気軽に入って来られる環境ではありません。せっかく活動していても、なかなか見えていただく機会がないので、近くに実店舗をつくることを次の目標にしています。

**平田** 南青山のお花屋さんのイメージ通りですね。

**光枝** ブランドを打ち出していくには、その地域の魅力も絶対に大切ですね。花屋さんの激戦区ですし、お客様の目も肥えています。「福祉のイメージを払拭する事業所をつくりたい」「どうせなら花屋の聖地でチャレンジしたい」と思うので、いずれはこの近くに路面店を出したいですね。

**平田** 最後に、福祉現場で働いている人たちにメッセージをいただけますか。

**光枝** 私自身は、前職で現場を見ながら「おかしいな」と思ったことを変えるために行動に出たつも

りです。福祉の現場で働いている人は、皆さんそれぞれに疑問やジレンマを抱えていらっしやと思います。「組織だから仕方ない」「自分にはできない」と諦めるのではなく、小さいことでもいいから行動を起こしていただきたいです。ひとりではできなければ、声を出してみたら、協力してくれる人がきつと現れます。私がアプローチを立ち上げたのは、ひとつのモデルとしてフラワーアレンジメントで成功する事業所をつくれたら、「自分たちもこういうことができるのでは」と、新しいかたちが生まれるのではないかと考えたからです。それが全国に波及していったらうれしいですね。

**平田** しばらくは全力疾走が続くと思いますが、ぜひ、どんどんチャレンジしてください。本日はありがとうございました。





# 月刊福祉

12  
DECEMBER

Monthly  
Welfare  
2015

特集

ボランティアの変遷と今

