

けいざい+
ご意見は keizai@asahi.com へ

障害者と胡蝶蘭ビジネス 上

工賃・就労の壁 父が動いた



障害のある作業員たちと一緒にコチョウラン栽培をするNPO法人「AionAion」理事長の那部智史さん(右)＝1月、千葉県富津市

房総半島の南部、千葉県富津市。JR内房線の君津駅から車を走らせる。約2千坪の敷地にビニールハウス5棟が並び、一角が見えてくる。ハウス内では、白やピンクの大輪の花を咲かせた出荷前の胡蝶蘭(コチョウラン)1万本がズラリと並ぶ。

この「AionAion」(以下、アロンアロン)の代表、アロンアロンオーキッドガーデンは福祉施設でもある。知的障害者や精神障害者らに、胡蝶蘭栽培のスキルを学べる場を提供する。なぜ「畑違い」の福祉施設運営に乗り出そうと

し、就職支援する「就労継続支援B型事業所(就B)」に指定されている。運営するNPO法人アロンアロンの理事長、那部智史さん(56)がガーデンを開園したのは8年前。

もともとは通信会社の社員だった。2000年に社内独立して東京都内でITベンチャーを起業。投資などで黒字化した後に会社を売却し、13年にアロンアロンを設立した。

自ら施設運営「サポーター」制で高い対価

思ったのか。那部さんの息子(27)には重い知的障害があり、その将来を憂える親の1人だからだ。

「かつては息子の存在を周囲に隠していた」。せめてお金を残そうと必死で稼いだ。ある時、気づいた。「私や妻が死んだら、息子はどうやって生きていくのか」

知的・精神障害者たちの就労環境は厳しい。「就B」に通う障害者には作業の対価として工賃が支払われるが、厚生労働省の統計によると、その額は月平均で約1万7千円。障害者年金の約9万円を加えても生活するのに十分な額とはいえない。さらに「就B」から企業などへの就労率は10%前後にとどまる。「低工賃」「低就職率」の壁が立ちほだかっていた。

「社会の仕組みを変えたい」。那部さんは自ら「就B」の運営に乗り出した。

目を付けたのが胡蝶蘭。選挙の当選、店舗開

業、就任などの祝い事があるたびに届けられる日本特有の商慣行に支えられた手堅い法人需要がある。16年前に障害者を雇ったアロンアロンの特用したパナソニックの特別子会社で胡蝶蘭などの事業をした実績もある。

まずは障害者たちがスムーズに作業できるよう、60工程に及ぶ複雑な栽培を見直し、簡略化する仕組み「スマートアグリシステム」を導入した。

だが、当初は生花店から「障害者の作った胡蝶蘭鉢は取り扱えない」と取引を断られた。

企業などへの直販に活路を見いだした。その品質が口コミで広がり、顧客企業は4千社に(24年末時点)。2月から、創業127年を迎える三井グループの業界大手「第一園芸」(東京)との取引も始めた。

利益を出しながら働く障害者の工賃を上げるにはどうしたらいいのか。編み出したのが「パタフライサポーター」というモデルだ。

たとえば、「1万円の胡蝶蘭をほしい」という人に、花屋で買う代わり「寄付」という形でアロンアロンから買った苗10株(1万円相当)を育てるサポーターになってもらう。育った10株のうち1株分はサポーターに渡し、残り9株は企業に販売して育てた障害者の工賃にする、というものだ。

これがヒットし、サポーターは約3千人に達した。顧客企業も年間200社のペースで増えた。「就B」を運営すると、事業の売り上げだけでなく、国などの福祉報酬も得られる。アロンアロンは25年3月期の決算で、グループ連結の売上高を3億1千万円、純利益は5千万円と見込む。障害者たちの工賃は高い人で月に10万円を超え、平均でも1人あたり6万円を払えるようになった。

那部さんは、胡蝶蘭を購入しようとする企業の一部に対し、「もう買わないでください」という「営業」を始めた。もう一つの狙いを込めたビジネスモデルが動き始めた。(編集委員・森下香枝)