

ソーシャル・ファームによる地域での 協働の可能性とその課題について

—認定特定非営利活動法人こむの事業所と宝塚市社会福祉協議会による協働の事例を通して—

平 尾 昌 也*

I. 研究の背景と目的

近年日本は高齢社会の進行、人口減少に伴う過疎化が進むなど、生活領域における支え合いの基盤が弱まり、様々な課題が顕在化している状況は周知の事実である。この事態に対して、国は地域共生社会の実現を改革の柱に掲げ、「ニッポン一億総活躍プラン」（2016年6月2日閣議決定）や「我が事・丸ごと」地域共生社会実現本部を設置するなどして対応策を推進している。その中で、「地域共生社会」は社会構造の変化や人々の暮らしの変化を踏まえ、地域住民や地域の多様な主体が参画し、住民一人一人の暮らしと生きがい、地域社会をともに創っていく社会を目指すものとされている。このようにさまざまな課題解決の担い手として地域社会が注目され、地域福祉の重要性がより高まっていると言える。その一方で、少子高齢化や家族形態の変化だけでなく、IT化が進んだことによる産業構造の大きな変化によって地域社会での人々の結びつきも大きく変容している。

このような社会状況において、障害者を取り巻く環境も大きく変化している。福祉政策の側面からは、2003年の支援費制度の創設により、これまで措置の対象であった障害者が、社会的なサービスを利用する契約の主体となった。これを契機として2006年4月には障害者自立支援法で個別法であった知的障害者と身体障害者に関する法律が統合されるだけでなく、新たに精神障害者に関

するサービスについても一元化される形で整備された。また2013年4月1日には、障害者の日常生活及び社会生活を総合的に支援するための法律（以下、障害者総合支援法）が施行され、共生社会の実現に向けて社会参加の機会の確保などが推進されることとなった。

障害者が働くということに焦点を当ててみると、障害者自立支援法において、障害者が一般企業へ移行するための支援プログラムとして就労移行支援事業が創設された。また、一般企業等での就労が困難な人に、働く場を提供するとともに、知識及び能力の向上のために必要な訓練の場として、障害者就労継続支援A型（雇用型）とB型（非雇用型）なども整備された。

2016年からは障害者総合支援法及び児童福祉法の一部を改正する法律（平成28年法律第65号）の施行に伴い、障害者が自立した日常生活及び社会生活ができることを目的とした就労の機会、知識や能力向上に必要な訓練等の提供を目的とした従来の事業に加えて就労定着支援事業が創設されている。これらは、障害者は働く主体であるということを社会へ明示したという点において大きな意味があった。

労働政策の側面では、「共生社会」の実現へ向けて2018年4月より障害者の法定雇用率が引き上げられ、対象となる事業主の範囲も広げられた。これに伴い、障害者の雇用を促進すべく厚生労働省や都道府県労働局やハローワークによる講座などの開催も活発化している。その他にも、障害者優先調達推進法（2013年）や障害者差別解

消法（2016年）の制定など、近年障害者を取り巻く環境はめまぐるしく変化している。障害者はこれまでよりも急加率的に社会との関わりを求められ、働くことへの参加がより強く求められることになるのは自明である。しかし、一般的な労働環境において、障害者が働く環境は未整備であり、その環境をハード面とソフト面の両面において整備することが求められている。

このような状況の中で、障害者をはじめとした一般労働市場で雇用されることに不利な立場にある人々の「働く」をビジネス手法を用いて解決することを目的とした社会的企業が注目されている。社会的企業の一種であるソーシャル・ファームは障害者の経済的統合と社会的統合を目的としており、社会的企業の中でも社会的統合を掲げている点に特徴がありソーシャルインクルージョンの概念に通じる性格を持っているものである。

一方で、社会的な支援を必要とする個人や、個人を取り巻く地域社会における課題も複雑化している。地域社会の中で多面的に課題解決に取り組む仕組みづくりが求められていると言える。複雑かつ多様な課題へ対応するために、単一の機関や一人の専門職だけでなく、必要に応じて様々な地域社会にある資源が、起きている課題に応じてつながり、課題解決に向けて協働して取り組むことの重要性が指摘されている。

これまで、個人支援の際に、専門職を中心とした他職種連携や多職種連携が議論の中心であったが、本稿で取り扱う連携は少し違っている。地域の中で潜在化してしまっているニーズや課題を発掘する（見える化する）ことに力点を置いたものである。前者を課題解決型とするならば、課題発掘型ということができよう。

本稿では、まず日本でまだ馴染みのないソーシャル・ファームについて歴史的背景や定義等の説明を行うことで、認定特定非営利活動法人こむの事業所の事業体としての特性等に関する基本的な内容を押さえる。その上で、ソーシャル・ファームが行う事業と社会福祉協議会が行う事業とのある協働事例を取り上げることとする。この事例をもとにして、社会的統合を使命とするソーシャル・ファームが地域社会の中で地域の課題発見に寄与することでソーシャルインクルージョンにつ

ながっていく可能性について検討することを目的とする。

Ⅱ. ソーシャル・ファームについて

社会的企業であるソーシャル・ファームについて、簡単に述べることとする。詳細な説明に関しては、平尾（2015）や寺島（2008、2014）を参照されたい。以下にソーシャル・ファームが発展しているヨーロッパにおける簡単な歴史的な背景と、代表的な定義について紹介する。それに加えて、現在の日本における定義について説明を行う。

ソーシャル・ファームの起源は1970年代の北イタリアのトリエステで精神病院を解体し、入院治療の必要がなくなった人々を地域生活へと移行させたのが始まりと言われている。多くの方が仕事に就くことが難しい状況下で、病院職員と当事者とが一緒になって当事者たちが仕事をするための企業を作ったことが発祥であり、現在は社会的協同組合として発展している。その後、ドイツやイギリスといったヨーロッパにおいてソーシャル・ファームは広がりをみせている。

1) Social Firm Europe (SEFEC) による定義

ヨーロッパのソーシャル・ファームを運営している団体により構成されている非政府の連合体である Social Firm Europe (SEFEC) はソーシャル・ファームを「ソーシャル・ファームは社会的企業の一種で、その目的は障害者あるいは労働市場において、大変不利な人々のために、有給の雇用を創出するビジネスである。これらは市場志向型の製品・サービスの提供を通じて、社会的使命を果たすビジネスである」として定義している。また、組織としての条件を以下のように定義する。（図表1）

2) Social Firm England による定義

イギリスのソーシャル・ファーム全国組織である Social Firm UK は2015年3月末に現在の Social Firm England にその全てを継承しており、その中で以下のように定義している（以下、筆者がHPから翻訳）。

図表1 ソーシャルファームの定義

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">① 障害のある人々や労働市場において不利がある人々を雇用するためのビジネスである。② マーケット指向の商品・サービスを用いて社会的使命を追求するためのビジネスである（収入の50%以上は商品取引によるものでなければならない）。③ 従業員の多く（30%以上）は、障がいのある人々または労働市場において不利のある人々で構成される。④ あらゆる労働者は、潜在的な生産能力にかかわらず、働きに見合った市場相場の給与・賃金を支払われる。⑤ 仕事の機会は、不利のある従業員と不利のない従業員の間で等しくなければならない、そして、すべての従業員が、同等の雇用上の権利と義務を持つ。 |
|--|

(Social Firm Europe より筆者作成)

1. 企業（事業）について

ソーシャル・ファームは、市場志向と社会的使命を組み合わせる雇用を創出したり、雇用されることに困難を抱える人々の雇用される可能性を高めるための独立した企業である。また、ソーシャル・ファームの行う経済活動は、イベント管理や運営から環境サービスや仮想世界の構築に至るまで、幅広いものとしている。

- ① 会社の収益の少なくとも50%は商品やサービスの販売によって得られていること。
- ② 法的地位を確立していること。
- ③ 労働者協同組合を除いて個人資産によって運営されていないこと。
- ④ 外部の出資者が不合理な利益を受けていないこと。

2. 雇用について

- ① 従業員の25%以上は労働市場において雇用されることに困難を抱える人々であること。
- ② 従業員は皆同等に扱われ、最低賃金以上の雇用契約を結ばれていること。
- ③ 従業員のニーズは適切に調整される。
- ④ 雇用されることに不利のある人のために、質の高い職業訓練や就労場所や職業指導を提供することに焦点が置かれていること
- ⑤ (少なくとも従業員の60%が雇用されることに困難を抱える人々であることが望ましいが) サポートを受けている個人にとって、ポジティブでプラスの効果をもたらす確固たるシステムがあること。

3. エンパワメントについて

ソーシャル・ファームは雇用を通じて、雇用されることに不利のある人々を社会的に、経済的に統合することを使命としていること。この目的を達成するために鍵となる手段は、全ての従業員に対して国の最低賃金以上の賃金を支払うことで経済的にエンパワメントすることである。また、従業員などにとって合理的な調整が行われているかを確認していること。また、従業員等の個々の能力や潜在能力が彼らのキャリアのニーズと企業のニーズとが最大化されることに重点が置かれていることが必要であるとしている。

これらのことから分かるように、ソーシャル・ファームは働くことを通じて社会的使命である経済的・社会的統合を目指すものであるといえる。

3) 日本における定義

日本においては、2011年の「新しい障害者の就業のあり方としてのソーシャルファームについての研究調査」(NPO 人材開発機構、2011)の中で、上述したヨーロッパでの定義をふまえて『障がい者や労働市場で不利な立場にある人に働く場を提供することを目的とした社会的企業』としている。また、以下の3点をソーシャル・ファームの特徴としてまとめている。

- ① 障がい者や労働市場において不利な立場にある人々に働く場を提供するという社会的な目的を達成するために、一般的な市場における商品・サービスの提供、つまり企業的なビジネス手法を用いること。

②原則として正規に雇用され、市場に見合った給与・賃金を得る。待遇もそれに付随する義務も、就労弱者とそれ以外の従業員は平等に扱われる。

③仕事を通して経済面だけでなく、社会的な統合も目指すものであり、ソーシャルインクルージョンの概念に通じる性格を持っているもの。

これらは明確に日本におけるソーシャル・ファームの定義を示すものとは言えないが、日本でのソーシャル・ファームの一つの指針として考えることができる。

Ⅲ. 認定特定非営利活動法人こむの事業所の取り組みについて

認定特定非営利活動法人こむの事業所（以下、こむの事業所）は、ソーシャルインクルージョンを法人のミッションに掲げ、ソーシャル・ファームの理念に基づいて2010年1月22日に設立された。2011年5月からは、障害者自立支援法（現、障害者総合支援法）に基づく障害者就労継続支援A型事業所の指定を受けて事業を実施している。設立の経緯や背景については紙面の都合上割愛するが、これについては平尾（2016）を参照されたい。

こむの事業所では、障害者の雇用はもちろんであるが、その他にも社会的に仕事を得にくい人々も積極的に雇用している。例えば、引きこもりやニートの状態であった人や障害者手帳を取得するには至らないが、働きづらさを抱える人々などがこれに当たる。このような人々が、働くことを通じて社会へ参加するきっかけとなり、社会の一員として認められることで地域社会から排除されることのない地域社会づくりを目指して取り組みを進めている。

こむの事業所が提供している仕事は多岐にわたる。これは、働く場面における多様性を確保し、さまざまなことにチャレンジすることができる職場環境づくりを目指しているからである。基本となる事業体系としては、大きく3つある。

①ビル管理事業

清掃事業と駐車場管理事業とがあり、清掃事業では公共施設等の日常清掃や定期清掃を行ってい

る。清掃業務ではチーム制を導入することで働きやすい環境づくりを行なっている。駐車場管理事業では、敷地内にある約100台の駐車場の精算受付業務や管理業務を行っている。

②食事サービス事業

レストラン“こむず”（64席）の運営を行なっている。就労の場面としては、厨房内の調理補助業務とレストラン内のホール業務がある。次に、市内の福祉事業所への給食の提供を業務委託等の形式をとり実施している。また、この事業では、地域での子ども食堂等で食事提供を行っている場へ米飯の提供を協力したり、弁当の配達なども行っている。

③こむの市場事業

宝塚市内の農村地域で栽培された朝採り野菜を仕入れから販売まで行っている。現在では大阪北中央卸売市場からも仕入れを行い、お菓子等の仕入れも行うことによって、品揃えも充実している。

この他にも、事務的な仕事や会計の仕事なども設けながら寛容な職場づくりを行なっている。その理由はどこかの仕事でうまくいかなかったとしても、別の仕事の場でチャレンジすることができる可能性があるという安心感につながると考えているからである。一つの仕事で失敗したら終わりではなく、次の場所で失敗を活かしたり、新たなチャレンジができる環境があることで、積極的に働く姿勢を身につけることができるのではと考え、設立当初から働く場における多様性を意識した取り組みを実施している。

本稿で取り扱うのは、③こむの市場事業で行なっている外売りに関する部分である。外売りとはい、仕入れてきたものを事業所内の売り場で販売するだけでなく、販売車両を使って市内の販売場所へ売りに出ることを意味している。外売りに関しては、市内の福祉事業所を中心に様々な場所で行なっており、この外売りにおいて地域での連携を試みることとなった。本稿では、こむの事業所が実施している③こむの市場事業の外売り部門と宝塚市社会福祉協議会との地域での協働の事例を取り上げることとする。

IV. 社会福祉法人宝塚市社会福祉協議会の取り組みについて

ここでは簡単に宝塚市社会福祉協議会における取り組みについて紹介する。多くの取り組みを実施しているが、今回は本稿で事例として取り上げる1995年の阪神・淡路大震災で被災した住民の復興住宅支援に関して述べることにする。

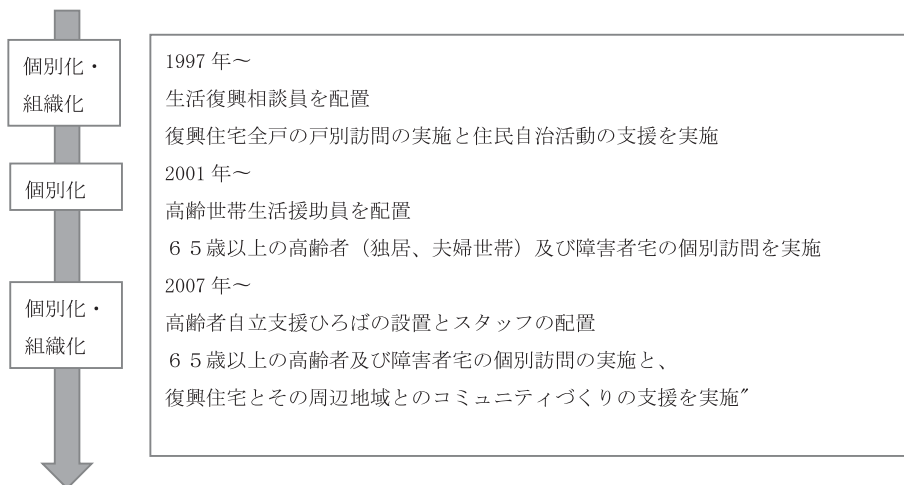
震災直後から、被災した住民への支援は開始されていたことは述べるまでもないが、住宅支援として整備をされた「災害復興公営住宅」（以下、復興住宅）の入居者の生活課題が深刻化しているとされている（藤森、2015）。宝塚市では、兵庫県の復興施策に基づき復興住宅への支援を行っており、時間の経過とともに形は変化しながらも継続して支援が行われてきた。（図表2）

時間の経過がもたらしたものは制度の変遷だけではなかった。藤森（2015）によれば、復興住宅が一般の公営住宅に位置付けが代わることで、被災者以外の人々の入居など、住んでいる人が入れ替わることにより、「被災」や「復興」というキーワードでつながることが難しくなり、住民同士の関係性の希薄化が進んだ。また、入居者の高齢化も進み、新しく入居してきた人々も支援が必要な場合もあるなど、個人の生活課題も深刻化してきていることから個別支援に重きが置かれるように

なっていった。その一方で、復興住宅が地域で孤立する状況が発生していた。このような状況で、宝塚市社会福祉協議会（以下、宝塚市社協）は2006年から2011年まで継続して復興住宅の住民に対してアンケート調査やインタビュー調査を行っている。調査を通してキャッチした住民ニーズを支援の形に反映してきたのである。

今回取り上げる事例の背景となる取り組みを紹介する。2006年に実施されたアンケート調査の調査結果に基づく話し合いの場で「（省略）既存の相談窓口が住宅から遠いため、集会所に専門職が来て相談できるようにしてもらえるとありがたい」という住民から意見がきっかけとなって、宝塚市社協は2007年から復興住宅の集会所を活用した生活総合相談窓口を開設している。つまり出張相談窓口を定期的に開催しているのである。この生活総合相談窓口では、復興住宅の住民の交流を目的にサロンを立ち上げ、周辺住民にも声かけを行い、住民同士が自然と交流できる場をつくらしたり、地域で活動するグループに声かけをし、集会所で一緒に活動を行ったりすることで、自分たち（復興住宅の住民）の存在を地域に知ってもらう機会や、交流する機会につなげていっている。

図表2



出典：復興住宅における住民ニーズの変容と支援の課題（藤森、2015）

V. 協働に至ったプロセスと広がり

1) 協働に至るプロセス

こむの事業所と宝塚社協との今回の協働は、どのようなプロセスの中で起こってきたのかを整理しながら、地域での協働を可能とする要素について検討したい。当時こむの市場事業の責任者であった筆者は、こむの事業所で事業をする以前から、社会福祉士の実習や修士論文の研究フィールドとして宝塚社協には大変お世話になっていたという経緯がある。そのようなこともあり、宝塚社協の担当ワーカーやその他の地域活動に携わる職員との面識があり、気軽に話ができる関係性があった。また、こむの事業所で市場事業を開始した際にも販売先として協力を得ていたということもあり、より関係性を継続することができていた。

市場事業においては、販路拡大が大きな目標の一つであった。どこに商品を届ければいいのか、どこにニーズがあるのかを模索していた時期といえる。まず開始したのが、協力が得られそうな福祉事業所への打診であった。市内の福祉事業所の中でも関係性が深い（事業所同士のつながりだけでなく、ワーカー個人が持つネットワークも含む）事業所へ打診した。この取り組みは、関係性を十分に考慮しながら同心円状に広がりを持つようになるが、その中心部に宝塚社協が存在していたのである。

宝塚社協の復興住宅支援は先にも述べたように、震災後の時間の経過とともに形を変えながらも継続されてきた。震災直後は被災者である個人の生活課題に重点を置いた個別支援が行われ、その後、自治活動への支援（組織化）、個別支援と復興住宅内や周辺地域とのコミュニティづくりの支援と変わってきている。状況や環境は変化していて、復興住宅と地域とがどのような関わりを持つことができるのか、ということにシフトしていた時期でもあった。つまり、復興住宅に居住している人に対する支援だけでなく、被災者ではない居住者や近隣住民を含む地域に対する支援に向けて舵を切っていた時期であるといえる。

このような状況下で、今回の地域連携のきっかけは、商品の販売に出向いていた時の何気ない会

話の中にあった。いつもと変わらない訪問販売中に、ある宝塚社協のワーカーから「（復興住宅で開設している）相談窓口に来てくれている人が固定化してきている。それはそれで意味があるのだけれど、本当にニーズがある人が来ていないかもしれない。私たちだけでは打開策が見当たらずなくて。こむの（こむの事業所の）野菜とか使えないだろうか。売りに来てくれても売れるかどうかは分からないんだけど。」このような内容の会話であったと記憶している。この時、「（商品が）売れるか売れないかはどこに行っても同じ。でも、地域の役に立てる可能性があるならやってみたいと思います。」と即答した。しかし、続けて「あまりに売れなければ撤退するかもしれませんが。ただ、やってみないことには分からないので。販売スタッフと相談させてください。」と付け加えた。この話を販売担当者の障害者スタッフに投げかけてみたところ「売れる場所が増えるならやってみたいし、いつもお世話になってるから協力したい」という趣旨の答えが返ってきた。ここから具体的に緩やかな協働が始まるのである。

2) 協働を開始した A 復興住宅での販売とその後の広がり

協働を開始するにあたり、曜日や時間の調整や販売スペースをどのようにするかなどさまざまな調整を終えて A 復興住宅での販売実施の日を迎えた。A 復興住宅で毎週開催される相談窓口の時間内にお邪魔することで承諾を得ることができた。販売する上での決まりは、販売時間はおおよそ30分程度として、相談窓口の邪魔にならないようにした。また、車の駐車場所や荷物の積み下ろしなどは A 復興住宅の駐車場の一部スペースをお借りすることで、近隣へ迷惑のかからないように社協ワーカーに調整をいただいた。販売開始の日が近くなると、社協ワーカーが作成したチラシを A 復興住宅へ配布していただくなど多大なる協力を得た。チラシ配布に関して、社協ワーカーより「いきなり、“こむの事業所が野菜売りに来る”と宣伝しても、住民さんは怪しんでこない可能性があるから私が作って配るようにする」と申し出てくれた。復興住宅の住民への心配りからもわかるように、丁寧な関わりを継続して、信頼

関係を築いてきたのだと気付かされた。このような信頼関係の中に、いわば部外者がお邪魔することになるので、開始当初は、業務責任者でもあった筆者も市場事業を担当している障害者スタッフに同行して販売を行いながら現場を観察し、販売スタッフと社協ワーカーと話し合いをしながら進めていった。

販売開始当初から半年間は、相談窓口を運営している住民やいつも相談窓口へ参加している方々が買い物をしてくれるお客さんで主に女性の方が多かった。しかし、一年を経過する頃には、これまでできたことがなかった入居者や近隣の地域住民が足を運んでくれるようになっていった。

復興住宅での販売を通じた協働の広がりや A 復興住宅だけではなく、最終的には復興住宅及び高齢化率の高い公営住宅への支援の一環として行われていた、高齢者自立支援ひろば事業において支援を行っていた公営住宅 4 ヶ所で実施するほどの広がりを見せた。販売場所の増加は、社協ワーカー（高齢者自立支援ひろばの相談員）との話し合いから検討を進めたが、住民側から「あそこ（他の復興住宅）でもやってるから来てよ。」と直接声をかけられることもあった。こむの事業所としては、販売先を増やすということは一つの目的であった。ただ、単純に販売場所を増やすのではなく、地域の中で自分たちの活動について知ってもらう機会を得ることや、支え・支えられる関係づくりを意識していた観点から、地域からの声には応えるよう活動してきた。その結果、販売場所は 4 ヶ所まで増加し、地域の協力を得ることができた。

いずれの販売場所でも、開始当初はサロンを運営するボランティアやサロンに参加している方々がメインであったが、社協ワーカーの協力を得てチラシを配布したり、住民さん同士の口コミや宣伝、販売時に通りがかった人への声かけなどを通じて新たなお客さんを獲得していった。

VI. 地域での協働において必要だと考えられる要素

これまでの地域での協働のプロセスから、ソーシャル・ファームが地域の他事業所と協働する際

に必要なと考えられる要素について考察を行う。

1) 日頃から顔の見える関係性を作り出すこと

事業所間での連携に限ったことではないが、最も重要な要素であると考えられる。信頼関係が構築されているということだけでなく、普段から関わりを持ち、自分たちが何者であるかを知り合っていることが不可欠であると考えられる。「日頃から関わり」は、お互いに何らかの必要性がなければ生まれにくい。今回の事例の場合、こむの事業所が市場事業での販売先の拡大という課題から宝塚社協へアプローチすることで、結果的に「日頃からの関係性」を生み出したといえる。

2) 何気ない会話から生まれる協働の種類

今回の協働では、ケース会議などといった会議の場ではなく、ワーカー同士の現場で起こっている何気ない会話の中から連携の種が生まれ、実現可能性が検討され、そして協働がスタートしている。何気ない会話ではあるが、お互いがそれぞれに感じている課題点やもどかしさなどについて開示でき、相談し合える関係性の上に成り立っている。

3) 取り組みへと移行するスピード感のある意思決定

最初に実施した A 復興住宅の場合、社協ワーカーとの会話の中で打診があった時点で「やってみよう」という決定がされていた。実際に実施するまでには現場レベルで細かな調整が必要とされることも多い。しかし、「チャレンジする」という意思決定がなされなければ始まらない。所属する組織が違うワーカー同士が、課題を共通のものと捉えて共有し、その必要性から行動へ移すという意思決定のプロセスが最短で行なわれていた。A 復興住宅以外の場合でも、意思決定は即座にされ、開始するために必要な調整を行い、環境が整い次第実施するというスピード感のあるものであった。取り組むにあたってのリスクが高く、持ち帰って考える必要があるものと、即座に取り組むことが必要とされるものとの判断が求められるということもできる。もちろん、ワーカー同士ですべてが決定されることではない。相談窓口に来

られている住民との間でも合意は不可欠である。合意を得る際にはワーカーと住民と話し合うこともある。この部分に関しては丁寧に行く。ここで意思決定のスピードとは、三者が同じ方向を向いた時に、すぐ実施できるという意味である。

4) 地域につながるフロントマンの存在

こむの事業所は設立してまだ歴史が浅い。設立に際してのプロセスの中で様々な立場の人々が議論に加わり設立に至っている点では、他の福祉事業所などに全く認知されていないということはない。また、法人設立初年度にはソーシャル・ファームに関するシリーズセッションを企画し、自分たちがこれから実践しようとしているものがどのようなものであるのかを地域に伝える活動も行なっている。しかし、地域の中でより生活場面に近い場所へ入っていくにはフロントマンとなる存在が不可欠であった。今回の事例では、こむの事業所が、復興住宅という生活場面へつながるためのフロントマンは社協ワーカーであり、その社協ワーカーとこむの事業所とをつなぐフロントマンが筆者であった。つまり、必ずしもソーシャル・ファームが直接地域とつながらなくとも、そこにつながっているフロントマンと関係性を築くことによりアクセスを可能としたのであった。

以上のような4点がソーシャル・ファームが地域で他の事業所と協働する際に必要とされる要素として整理することができた。しかし、上記のことは特別なことではなく、事業をする上では当然のことかもしれない。ここで重要なことは、野菜販売を通して協働しているのはソーシャル・ファームであり、ソーシャル・ファームはビジネスを行う（社会的）企業であるということ。そのビジネスは、社会的に仕事を得にくい人たちの雇用を生み出すために行われているという前提があるからこそ、地域で共感を生み、他の事業所と協働する可能性が高まると考えられる。しかし、社会的課題に取り組む事業所であることを強調しすぎると、買い手である地域住民を「買ってあげなければならない」という気持ちにさせてしまい、無理に買わせてしまっているのではないかと感じた経験がある。これでは「買いたいもの、必要なものを買う」という買い手の自然な気持ちが損なわ

れ、ビジネスとしては歪になる。このような両者の微妙なバランスを保ちながら①～④の要素を意識して活動すること、地域の中で関係づくりを行うことで地域での協働の機会を得ることができ

VII. 地域での協働によって得られた成果

ソーシャル・ファームであるこむの事業所にとっての最大の成果は、地域のニーズに応えることができたという点である。最初は、社協ワーカーとの関係性の中から始まった取り組みではあるが、継続していくうちに、「私は〇〇地区で地域活動をしているのだが、そこにも野菜を売りにきてくれないか？」など地域からニーズを直接受ける場面も出てきている。すべてのリクエストに応えることは難しいが、事業の新たな試みとして展開していくための示唆を得る場面も多くあった（具体的には、復興住宅での販売から、地域で行われているふれあいサロンで定期的に販売へ行くことになった事例が数件ある）。

また、協働した相手である宝塚社協にとっても一定程度、意味のある取り組みとなった点も大きな成果であるといえよう。販売活動を継続することで、少数ではあるが、これまでサロン活動を実施している集会所に来たことが無かった住民が野菜を買いにやってくる場面があった。野菜を見にくるだけで買わずに帰っていた人が、商品を手取るようになり、販売スタッフが商品をお勧めしたり、社協ワーカーや常連の地域住民の方が商品を紹介することで野菜を買うようになった。その中で次第に少しの会話が生まれ、買い物ついでにサロンでお茶を飲んでおしゃべりをして帰るようになった人もいた。このような場面や会話の中から参加者の変化や潜在化していたニーズの発見や、生活状況等を把握しやすくなったことで課題の早期発見につながったケースもあったと聞いている。いかにも「介入」といった方法をとらずに本協働のターゲット層である住民の参加が得られ、また新たなニーズ発見や課題の早期発見につながったということは一つの成果と言える。また、ソーシャル・ファームが地域の一員としての役割を担うことができた点においても成果であっ

たいえる。

次に、販売スタッフが地域へ出る機会が増加しただけでなく、販売という仕事を通じて、自然な形で地域の方々とコミュニケーションの場を創出することができたことも大きな成果である。市場事業で働くスタッフは、障害当事者や手帳は持っていないが働きづらを持った人が多い。これまで、事業所内の販売場所で限られたお客さんへの接客にとどまっていたところから、自らが地域へ外向き販売することでコミュニケーションの場面を作り出すことができた。一定期間継続していると、いく先々で馴染みの顔になっていき、販売しながら一緒にお茶を飲んだり談話をしたり、サロンで実施している企画に参加したりする場面も見られた。つまり、その場に馴染み受け入れていただくことにより、買い手と売り手以上の関係性を作ることができたということであると考えられる。このことは、販売スタッフの自信へとつながり、働くことへのモチベーションを高める結果をもたらしたのである。

先にも述べたが、ソーシャル・ファームは社会的に仕事を得にくい人たちを雇用し、経済的にエンパワメントするだけでなく、ビジネスを通じてソーシャル・インクルージョンを目指す事業体である。今回の事例の中で、地域住民から買い物ニーズや、活動に新たなオプションとして野菜販売一つの地域の資源として活用してもらうことで、ソーシャル・ファームが地域の中で必要とされる存在として根付くことにつながる。つまり、そこで働く障害者をはじめとした社会的に仕事を得にくい人たちの仕事が、地域の中で認知され、必要とされるものになることで、ソーシャル・インクルージョンへとつながる活動になり、ソーシャル・ファームが地域の中で協働することの成果となっていく。

VIII. 研究の限界と今後の課題

本稿で取り上げたのは、ソーシャル・ファームたるこむの事業所と宝塚社協とが協働した一事例である。地域には様々な事業所や活動が存在しており、こむの事業所も宝塚社協以外の事業所や団体と今回の事例とはまた違った形で協働している

場合もある。つまり、本事例のみでは地域での協働に関する全体性を示すことはできない。また、本稿で取り上げたケースは、ソーシャル・ファームとして事業を実施する以前からのワーカー同士の関係性が大きく関連しており、この取り組みを一般化することは難しい。加えて、本事例の実践者であった筆者自身がプロセスを整理し、考察していることから客観性に欠ける要素がある。以上3点が大きな限界である。

また、協働に至るプロセスや考察に関して、本稿ではソーシャル・ファームの立場で論じている。この事例には宝塚社協や復興住宅の住民や近隣住民などの地域住民が関連していることから、それぞれの立場においてどのような成果（効果）があったのかを含めて明らかにする必要がある。三者間での共通点や相違点などを明確にすることが今後の課題であると考えられる。次に、ソーシャル・インクルージョンを目指すソーシャル・ファームが、ビジネスという手法を用いながらどのような形で地域と関わることができる可能性があるのか。地域の中で誰とどの様な形での協働が可能であるのかを検討することも今後の課題である。

〈参考・引用文献〉

- 厚生労働省 H.P <http://www.mhlw.go.jp> (2018年11月22日取得)
- 障害者保健福祉研究情報システム (DINF) http://www.dinf.ne.jp/doc/japanese/glossary/Social_Firm.html (2018年11月22日取得).
- Social Firms England: <http://www.socialfirmsengland.co.uk/enterprise-employment-empowerment/> (2018年11月29日取得).
- 特定非営利活動法人こむの事業所 H.P <http://npo-comsi.org> (2018年11月26日取得).
- 厚生労働省・平成22年度障害者総合福祉推進事業 (2011)『新しい障害者の就業のあり方としてのソーシャル・ファームについての研究調査』特定非営利活動法人 NPO 人材開発機構.
- 平尾昌也 (2016)「ソーシャル・ファームを模索するソーシャルワーカーの取り組み」『ソーシャルワーク研究』Vol.41, NO.4, pp 79-85.
- 平尾昌也 (2015)「障害者就労におけるソーシャル・ファームの可能性—仮認定 NPO 法人こむの事業所における実践から—」『Human Welfare』Vol.7 NO.1,

pp 115-123.

- 藤森成美 (2015) 「復興住宅における住民ニーズの変容と支援の課題」日本地域福祉学会東日本大震災復興支援・研究委員会『東日本大震災と地域福祉－次代への継承を探る－』中央法規出版, pp 188-200.
- 藤森成美 (2015) 「震災がつなぎ、育んだ市民活動 (2 章 4 節)」藤井博志監修『市民がつくる地域福祉のすすめ方』全国コミュニティライフサポートセンター, pp 56-64.
- 上野容子 (2012) 『精神障がい者の地域生活支援活動からソーシャルファームをめざすまで』中央法規, pp.5-13.
- 寺島彰 (2008) 『わが国におけるソーシャル・ファーム発展の可能性に関する考察』浦和大学・浦和大学短期大学部浦和論議第 38 号, pp.105-119.
- 寺島彰 (2014) 『わが国のソーシャル・ファームを発展させるための考察』浦和大学・浦和短期大学部浦和論議第 50 号, pp.63-83.
- 福祉文化研究会 (2009) 『福祉文化研究会報告書』
- 深川沙絵子 (2012) 『日本における社会的企業の現状と課題－障害者就労を事例として－』岩手大学大学院人文社会科学部研究科紀要第 21 号, pp.79-98.
- 山本隆 (2013) 『ソーシャルワーク・社会福祉と社会的企業』ソーシャルワーク研究 NO.39-1, pp.4-18.
- 加藤みち代 (2012) 『障害者雇用の現状と雇用携帯の多様化－ソーシャルファーム (社会的企業) の可能性を考える－』佐久大学信州短期大学部紀要第 24 巻, pp 1-10.
- 米澤旦 (2011) 『労働統合型社会的企業の可能性－障害者就労の社会的包摂へのアプローチ』ミネルヴァ書房.
- 米澤旦 (2017) 『社会的企業への新しい見方－社会政策の中のサードセクター－』ミネルヴァ書房.
- 南友二郎 (2017) 「組織間協働のシステム形成に資するソーシャルワーク機能－滋賀の縁 (えにし) 創造実践センターを手がかりに－」『評論・社会科学』120 号, pp 55-68.

On the Possibility of Regional Collaboration by Social Firms and their Problems : A Case Study of COMSi and Takarazuka Social Welfare Council

Masaya Hirao*

ABSTRACT

The purpose of this research is to clarify the possibility and challenges for social firm to cooperate with other business establishments in the region.

First of all, recent social situations and trends of the country will be explained and then discussed with the transitions required by law and institutions concerning people with disabilities. Currently, people with disabilities need to work in society where both aspects of welfare policy and labor policy should be considered so that environments can be created for people with disabilities in response to the increase in awareness. Social firms are described as a type of social enterprise which attracts attention as a place where people with disabilities can work. Social firms have a mission to feature social inclusion.

The historical background of social firms will be introduced which is the center of this research ; defined by representative groups of Europe and the definition in Japan.

Next, the effort of each of the social firms COMSi and Takarazuka social welfare council will be introduced and cases concerning these firms will be examined. What kinds of contacts each initiative has started will be clarified and their collaboration as well as what kind of processes which include concrete exchanges will also be discussed. Collaboration between COMSi and Takarazuka social welfare council began at A reconstruction housing (pseudonym) and then expanded to four places in the city. In addition, cooperation has spread not only to reconstruction houses but also to the salon activities being done in the area.

The elements required for collaboration in the region are ; (1) making relationships with a visible face, (2) starting with casual conversations, (3) speed decision making, and (4) the presence of a front man to connect with the area.

Finally, the results in this research, the limits of research and future issues will be discussed. The results brought about by collaboration in the area were (1) being able to respond to the needs of the area, (2) bringing a certain level of value to the Takarazuka social Welfare Council, and (3) a place where people with disabilities communicate with the local residents.

Key words : Social Firm, social welfare council, regional collaboration

* Assistant Professor, School of Human Welfare Studies, Kwansei Gakuin University