



対人援助のジレンマのありか (2) 農業と福祉、その始まりの風景

八木 慎一

前回のおさらい

私は、就労支援事業所で、農業を通して障害のある人の働くことを支援しています。現場における私の役割には、障害のある人が「よりよく働ける」ように支援をするという福祉の側面と、農業そのものを作っていく農家の側面とが混在しています。特に後者の農業の面においては、「工賃を上げる」ことが様々な事情から必要になっており、それが前者との間でジレンマを起こす構造にあることに触れました。

少し別の言い方をすると、私は障害者の工賃を上げるために農業にのめりこめばのめりこむほど、目の前にいる障害者の福祉から離れていってしまう気がすることを書きました。この現場におけるジレンマを分析していくことが、この連載の執筆の動機です。第2回では、このジレンマがどこから始まったのかを考えるために、事業所の立ち上げ当時まで戻ってみたいと思います。

就労支援B型事業のスタートアップに参加

就労支援事業をしている会社は、元々アパレル事業をしている会社でした。T シャツやパーカーを販売する民間の会社が障害者福祉に参入した形です。「民間」「参入」と書くと、今のご時世ですと、すごく悪いイメージを持たれるかもしれませんが、この会社は単に洋服の企画・製造をしてい

るのではなく、売上の一部を全国のNPO・NGOにチャリティーするというソーシャルビジネスを展開している会社でした。私は、この会社のブランドコンセプトやデザインが好きでした。時々、自分の関心のある社会問題をテーマにしたものや（元々医療的ケア児の研究をしていたので、その人たちの支援に関すること等）、気に入ったデザインのものがあれば、ネットで購入していました。ある時、その会社の服を買った際に一枚のチラシが同封されていました。

「就労B型の事業所を始めたい！一緒に取り組んでくれる仲間を探しています！」

こんな触れ込みのチラシでした。2018年の9月頃です。会社の住所をみると、自分が住んでいる家のすぐ近くでした。自分の好きなブランドが、実は車で5分の距離にあって、しかも自分が専門にしてきた福祉の事業所作りを始めている…。当時、勤務先まで電車で片道1時間半かけて通勤していたこともあり、「地域で働く」ということに強く魅力を感じました。

「仲間を探す」というチラシの案内には、障害者が働ける場所を作りたいこと。その場所を、自分たちだけで考えず、地域住民や当事者と一緒に考えて作っていきたいこと。そのために、意見交換会をすることが書かれていました。早速その会に参加すると、そこには、農家、市議会議員、学生、社協職員、近所のおばちゃん、当事者…様々

な属性の人が集まっていました。「どんな事業所を作っていきたいか」それを、地域の人と話し合うことから始めていました。障害者福祉分野において、「地域」は、他の福祉分野と比べても一層重要な意味合いがありますが、どうしても日本の福祉現場における「地域」は、福祉関係者だけが集まる形になりがちです。それを見てきた分、ソーシャルビジネスをやってきた会社であるがゆえの、交友関係の広さ、軽やかさから生まれる、多様な人を巻き込む風土、そこに新しさを感じました。

その後、起業する経営者との面談がありました。その中で、なぜアパレルメーカーが福祉事業所を作るのかを聞きました。取引先の社長の娘さんがダウン症で、18歳になって支援学校を卒業するが、「一般就労は難しい」とみられていたこと。では、卒業後どこにいけるかといえば、いわゆる「作業所」で、そこでの工賃は最低賃金の1/10にも満たなかったこと。この工賃の低さを改善することが起業の動機となり、会社のミッションということでした。

ただ、経営者は、福祉や支援に関して、経験も知見もなかったことから、もう一人福祉の専門家を誘って、一緒に起業の準備を進めているところでした。私自身は当時、大阪にある自立生活センターで働いていましたが、地域で働けること、新しく事業所を一から作ることに魅力を感じ、一緒に作っていくことになりました。それが2018年の12月でした。

工賃を上げるために、農業を選ぶ

起業のミッションは、障害者の工賃の向上です。では、どのような仕事で障害者の工賃を上げるのか。それが、農業でした。理由は複数あります。事業所のある自治体は、人口7万人規模の地方都市で、まだ田畑が残っているエリアだったこと。都市近郊にもあり、消費者に近い環境で農産物を生産できること。経営者の知り合いに農家がいた

こと。農業は産業としてなくなならないこと。そして、「百姓」という言葉が表すように、農家の仕事は多様にあり、得意不得意のある障害者に適切な仕事を見つけやすいことなど。障害のある人が取り組む仕事として、農業がピッタリな理由はたくさん考えられました。

オープン直前2019年3月には、オープニングイベントもしました。野菜が入場料の音楽イベントで、自然食レストランのシェフが料理をしている横で、DJがダンスミュージックを大音量で流す。その周りに、様々な関係者（福祉関係者だけではない）が集まって踊り、食べ、語りあう場所でした。50坪ほどの小さな事業所に、入れ替わり立ち代わり数百人の地域の人が集まりました。地域の幼稚園のお母さんが「期待しているよ!」と声をかけてくれました。この事業は、ここで働く人だけのためにあるのではなく、この地域を面白くして、住民の人たちに何かを還元する役割もあるのだと感じました。

利用者1名からのスタート

そして迎えた4月1日のオープン初日。職員は実働で私ともう一人のサビ管の合計2名。先日のイベントが嘘のように静かな初日でした。まず、Amazonで買ってあったテーブルと机を組み立てるところから始めました。

この時点で決まっている利用者は、近所に住む方1名でした。この地域に生まれ、地域の幼稚園や小中学校に通った人です。朝、近所を散歩し、時に大声を出したりもする人でした。知的と精神障害のある方で重度訪問介護を使い、地域で自立生活をしていました。私たちの事業所ができるまでは、日中は別の事業所に電車通っていました。家から歩いてすぐのところに、事業所がオープンするということで、利用者登録をして、働くことになりました。

その方も、週に2回程度の利用であったことから、「利用者がいない＝事業収入がほとんどない」ような状態でした。「最初やから仕方ない」という雰囲気はありましたが、事業所経営をしていく上でこれからやることは明確でした。「利用者獲得の営業」と「障害者の仕事作り」、つまり農業でした。

「仕事を作る」ために、農業を覚える

「障害者の働く」を支援するといっても、そもそも仕事がなければ、支援もしようがないわけです。その仕事は、様々な理由から「農業がええやん」となっていたわけですが、職員は全員やったことがなかったです。私自身は、横浜市で生まれ、福岡、東京、大阪、京都の都心部で暮らしてきました。農業体験といえば、一度だけ「WWOOF JAPAN」という団体を使って、泊まり込みで有機農業の体験をしたことがあります。当時は今ほど暑くはなかったですが、それでも「真夏×日中×トマト収穫」はこたえました。こんな環境で農家さんは、野菜を作り続けているのかと衝撃を受けました。それくらいの体験しかなかったのも、土のこと、肥料のこと、道具のこと、何から何までわからない、というか知らないという状況でした。

事業所が開設して2日目。農家さんに挨拶に行くことになりました。4月頭の京都。川沿いに桜が満開でした。春の穏やかな気候と太陽の光。風がよく通り、田んぼや畑が広がっていました。通勤で駅周辺しか利用していなかった私にとって、この風景は当たり前なことのようにいて、当たり前でない、新鮮なものでした。この風景が私にはとにかく眩しく、新しいことが始まる、始めるんだと車の窓から思ったのを今でも覚えています。

農家さんのところに行って、いきなり農業をするのかなと思っていたのですが、実際は経営者と農家さんが煙をくゆらせながら、雑談をするところに1時間同席するだけでした。農家さんは30代後半で、ノリのいい兄ちゃんでした。翌日は、

農家さんが畑を案内してくれました。ビニールハウスが合計で7つありました。4月頭からなので、「これから農業をイチから学べる時期やで」と話をされました。万願寺とうがらしという京野菜に加えて、生鮮ハーブを取り扱っており、スペアミント、スイートバジル、イタリアンパセリなども栽培するという話でした。



（写真1：農家さんのハウスでの作業風景。畝を立て、灌水チューブを敷いてから、マルチを貼る）

農家さんとの話し合いの中で、平日の午前中は職員も利用者も毎日農家さんのところに修行をしに行く。そこで、自分たちが農業を覚える。午後は、自分たちが持っている畑で、学んだことを実践してみるという話になりました。その日の午後には、「自分たちの畑」にも初めて足を踏み入れました。そこは5年以上何も栽培されていなかった耕作放棄地でした。駅前のショッピングセンターのすぐ裏にあるという謎の立地の良さはありませんでしたが、水がひけるわけでもなく、多種多様な「雑草」が元気に咲き誇っていました。「まず草刈りからやなあ」と農家さんが話していました。

1週間が終わるころには、作業内容も業務内容も、人間関係も本当にこれから一から作り始めるのだとわかってきました。それまで自分が雇用された職場は、何十年という歴史がある法人や事業所で、先輩や偉い人もたくさんいて、仕事内容が基本的に決まっており、それを覚えるのが仕事で

した。それが、スタートアップという状況で、全員農業やったことない人間が三人集まっただけでしたから、そうなります。そこでは、障害者の支援をするとかそういうことよりも、まず「仕事を作る」が先で、その上で、その仕事に、利用者がどういうふうに関われるかを後から考える状況になりました。

利用者を探す、地域とつながる

一方、利用者は先述の一名のみという期間が1か月以上続きました。その間は、午前中は農家さんのところで修行をさせてもらい、午後は自分たちの畑を耕作したり、利用者営業に行っていました。これもゼロからの営業でした。近隣地域の就労支援事業所、就労移行事業所、相談支援、支援学校、放課後等デイサービス、病院のデイケア、当事者が集まって調理をするサークル、…色々なところを回っていきました。「農業をして障害者の工賃を上げる事業所を作っているんです！農業に向いてそうな方がいたら是非紹介してください！」と頭を下げて、回っていました。地域にある救護施設の方とも仲良くなろうとして、施設の職員の飲み会に参加したりと、挨拶にいくだけでなく、実際に話し合える関係になるように、繰り返しやっていました。

地道な営業活動に加えて、事業所でのイベントも数多くこなしていました。地域の住民が集まってアクセサリやスイーツを販売したり、フリーマーケットをしたりするマルシェを企画・開催したり、朝に事業所を開放してヨガができるようにしたり、障害福祉分野に限らず、地域の人たちにまず認知してもらうことも大事にしていました。そのため、初期の頃は、就労支援事業と並行して、地域住民とセッションをすることが非常に多くなっていました。

その中で少しずつ、相談支援事業所が利用者を紹介してくれたり、別の就労B型の事業所が、「〇

〇さんはパソコン作業より農作業の方が合ってるんじゃないか」というような話で、紹介してくれたりも増えてきました。とにかく来るもの拒まず、基本的に全ての利用者を受け入れる方針でした。発達障害のある10代の方、重度の行動障害のある方、親亡き後に居場所を失った知的障害のある方、様々な社会的事情により障害福祉サービスを受けることになった方、救護施設の中で「この人は地域に移行できる」と期待される方など、1年目の後半には7名ほどの利用者が働きに来てくれるようになりました。

ただ、みなさんが毎日通所されるわけではないので、「日平均の利用者数」は、4名/1日程度でした。この人数は、事業所経営として採算が取れないレベルです。採算ぎりぎりのラインが日平均8名だったので、せっかくながつながった利用者が、安定して通所日数を増やしてくれることも課題としてあがってきました。

農業 < 支援

では、オープン当初の利用者が農作業という仕事に最初から適応しやすかったか、もっとそもそも論でいえば、「就労」できる状態だったかという、そういう人もいれば、そうでない人もいたと思います。

例えば、農業における就労支援の現場として以下のような状況があります。半日で、300坪の土地に1500kgの堆肥をまく、といったケースです。1袋約15kgの堆肥を、どうやって利用者と一緒に効果的にまくかが問われます。作業工程の中には、「あの白い袋をとって下さい」という指示に対する理解。重たい袋をもつ身体能力。どこに、どうやって降ろすかまでの指示理解。そして、袋を開ける時のハサミの使い方。広い畑の中でできるだけ均等にまく作業性や「均等」という感覚。まいた後に偏っているエリアをレーキで均す能力。このように作業工程を分解して、利用者に作業を用

意しつつ、どうしても足りないところには健常者のスタッフが入る、という流れです。それでも、重たい物を持つという粗大作業は比較的得意な方が多かったですが、細かい作業ができる人は少なく、そこにスタッフが入ることになり、そうすると全体が見えなくなるという課題にもつながりやすいです。全体をみないと、作業の流れに淀みが生じているところを修正できなかつたり、一人ひとりの利用者に対して、「もっとこうした方がやりやすいよ」といった就労支援も難しくなります。

「300 坪の畑に 1500kg、100 袋の堆肥をまく」というクリアな目標であっても、そこに様々な特性をもった人が「溶け込む」ことは、当時は容易いことではなかったです。ある重度知的障害のある利用者と畑で働いていると、近所のショッピングセンターに行ってしまう、2 メートルほどのイボ支柱を、ごみ収集車に突っ込もうとしていました。管理人の人がやってきて、「ちゃんと見てくださいよ！」と怒鳴られることもありました。他にも、知的障害がある人と発達障害のある人が、畑の中でケンカをし始めたり、その仲裁に支援員が入っていくような形で、農作業が進まなかつたりもしました。



（写真2：「就農」当時は、機械がなくみんなで鍬を使って広い面積を耕すこともありました。）

人に合わせて、仕事を作る

家庭菜園ではなく、きちんと稼げる農業を形にしていかなくはいけないという私自身の思いとは裏腹に、現場では、農業以前の生活習慣や行動障害に対する支援がまず必要になりました。ここで、「農業を形にして、障害のある人の経済的自立という意味での福祉に向かっていきたい」という私の思いと、目の前にいる人のニーズとの間にずれが生まれ、そこにジレンマを感じることもありました。ただ、これは当然、当時の利用者が「合っていなかった」という話ではありません。一人ひとりに合わせて作業や環境を組み立てることが、支援する側の仕事です。ただ、そうは言っても、現場の工夫だけで、一人ひとりの障害者にぴったりの農作業を用意できるわけでもありません。また先述のように、農業を形にすること以上に、利用者の安定通所が経営課題になっていた背景もあり、「農業以外の仕事作りをできないか」という道の模索も並行して進めていきました。農作業中にトラブルを起こしてしまうような人がいたとしても、「この人のニーズやストレングスを活かした仕事はなんだろう」という問いをもち、なければ作ろうという気概がありました。

例えば、写真を撮ることが得意な利用者には、写真展を開くといった取り組み。ゲーム依存状態になっている利用者がいたら、ゲーム依存に関して当事者が語る講演会につなぐ。カフェの店員になることが目標の女性利用者が来てくれた際には、事業所で飲食店の許可を取り、カフェをオープンするという形にもしていきました。それらの取り組みで売上を出し、「仕事」という形にしていきました。こうした、その人に合わせた仕事を作り出し、当事者と地域、社会をつなげていくソーシャルワークができたのは、私たち自身の価値や技術だけではなく、利用者人数が少なく、一人ひとりを見やすかったことや、畑の面積も 500 坪程度（現在は 4000 坪）と狭かったことも関係していたと思います。この頃の、作業の余白と、支援の自由度には、それはそれで良かった面もありました。

一方で売上の的には散々な結果となりました。時給 100 円をお支払いして、年間の工賃支払い額はおよそ 10 万円でした。一方農業を中心にした「生産活動」の売上は 11 万円ほどです。あくまで売上なので、ここから様々な経費（材料仕入れ・旅費・交通費等）を引けば、当然大赤字になるわけです。つまり、農業を中心にした売上だけでは、その時給 100 円の工賃すら賄えていませんでした。つまり、ビジネスとしての農業は全く成り立っていませんでした。その一方で、今振り返ると、利用者への個別支援やソーシャルワークはありました。このような状態が、スタートアップをして間もない時期の現場でした。

次回予告

事業所を開設し、就農してから 3 年後には、私たちは農家さんのもとでの「修行」から離れ、大型のビニールハウスを建て、農地を広げ、農業機械も導入していきます。農業としては、少しずつ結果が出始めます。それでは、農業がうまくいくようになることで、障害者への支援もまた、うまくいくようになったのかどうか。今回は、農業者として成長していく事業所と、その中で対人援助職として私が感じるようになったジレンマについて考えてみたいと思います。