

奨励賞

株式会社 シャトル

## 継続雇用を基本とした重度中途障害者の 働きやすい職場環境づくり



経験を生かしてユーザーの声に応じた製品作り

### 企業プロフィール

#### 株式会社 シャトル

■代表者：代表取締役社長 竹内 紀昭  
〒915-0801

福井県越前市家久町87-21-1

TEL 0778-23-1188

FAX 0778-22-7091

<http://www.shuttle-corp.co.jp>

#### 業種および主な事業内容

学校教材、シャトル・織機部品、ゲートボールやニュースポーツ用品の製造、販売。精密金属部品加工。手打ちそば道具の製造、販売。ガーデニング用品、強化木、各種木工製品の製造販売。

#### 従業員数

40名（平成19年2月12日現在）  
うち障害者数 1名  
<内訳>  
内部障害者 1名

### 事業所の概要と障害者雇用の経過

織機の部品であるシャトル（木製）の総合メーカーとして、昭和22年9月に設立。その後、木材を素材とする製造技術を生かして、ボウリングピン、ゲートボール用具、そば道具など、さまざまなジャンルの製品を製造、販売している。また、天然木材の再利用事業として、中学校技術科（木工）用の教材を製造、販売。多種のキットが用意されたカタログから、生徒が選びたい教材をつくることのできる教材として、30年以上日本

全国の中学校に教材会社を通じて商品を納入している。機械部品加工における高い水準の技術力を基に、素材を木材のみにとどまることなく、精密金属部品加工も行っている。平成16年1月、血液検査の結果、1人の社員に重度の「腎臓機能障害」が発覚。継続雇用を基本とした上で、主に就業時間を考慮して職場での作業環境を改善した。

## 改善の注目点 Main Point

人工透析のため、これまでの営業業務が困難になった

→営業業務から製造業務に転属、営業時代はゲートボール用品担当のため、以前に培った商品知識、顧客ニーズなどを製造業務に生かすことができた

内部障害者の内訳：腎臓機能障害者1名

### 内部障害者 雇用の背景

## 本人のモチベーションを上げる配慮を第一に 営業部時代のキャリアを生かせる職場に異動

### ■障害前の業務ノウハウを生かせると 判断し関連部署へ異動

木材を素材とする製造技術を生かした総合メーカーであるシャトルの営業部門で、20数年間勤務してきた社員が重度の腎臓機能障害となったことから会社としての内部障害者継続雇用の取組みが始まった。

中途障害者を継続雇用するためには、職場環境の改善、就労業務の見直し、就業時間の調整、さらには人的なサポートが欠かせない。そこで、管理部長を中心に、本人からヒアリングをするなど、今後の就労条件についての詳細な話し合いを行った。

営業部の管理職として仕事を続けることは困難であることから、業務内容の変更、ならびに関連部署への異動を行った。部署は変わったものの、担当商品が同じため、営業部時代に本人が蓄積したさまざまなノウハウ……商品知識、業界関係者や顧客とのつながり、足で集めたマーケティングなどを、今後は企画や製造という現場で生かすことができると判断した。

### ■1日おきに透析治療が必要なため 人的支援体制を整え、終業1時間前の退社を実現

人工透析を行う、週の3日については、終業1時間前に退社をさせ、その分の仕事を内勤の社員がサポートすることとなった。担当社員については、管理部長より詳細な説明とサポート業務における指導などをして、社員間のコミュニケーションが綿密になるよう十分に配慮した。

社内では、毎月1日に職場会議を開くこととなっ

ており、この人的支援体制について、何か不具合が生じた場合は、会議の中でそれぞれの社員が発言をすることができる。日々の現場の仕事で解決できない問題は、上司や管理部に問題提起をするように指導している。今までのところ、本案件で会議に提起された問題はない。

### ■安心して仕事ができる労働環境の整備と 他社員との一体感を得られる コミュニケーションに配慮

腎臓機能に障害が生じた場合、寒冷などの気温条件は大きなダメージとなる。そこで、温暖な労働環境を維持できるように配慮した。また、食事療法も必要なため、社員食堂ではなく自宅で昼食をとることができるようにした。また、製造物の移動など、重量のある物の運搬などは他社員がサポートするよう指導している。

障害を視覚的に認知することができない分、人工透析による早退や、人的サポートなどに対して本人が負担を感じないよう、精神的なケアは日常的に行っているが、あくまでも自然と一緒に仕事をするという一体感が大切なため、本人から申し出以外は、過剰な対応はしないように心がけている。

発病前とつながりのある職場に異動させることによって、本人の仕事に対するモチベーションを維持し、働く喜びも感じられるよう、会社側では配慮している。



腎臓機能障害の竹内さん

# 1 ANGLE

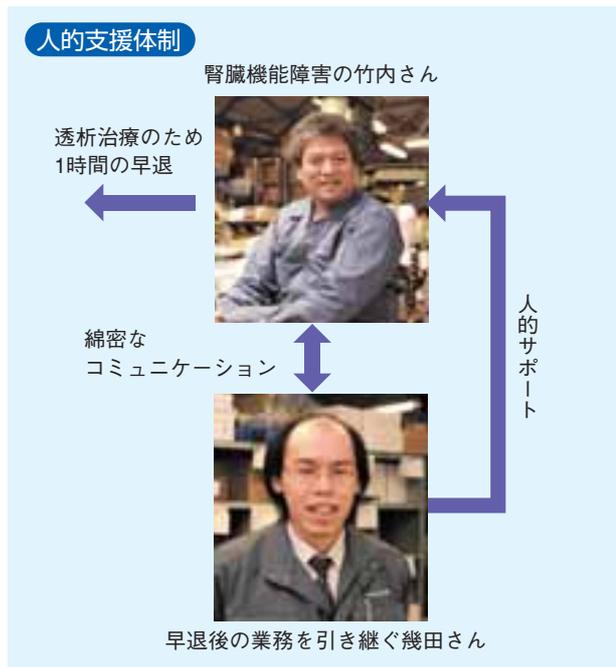
改善のポイントと効果

## 人工透析のために週3日は1時間早退 人的支援体制を整えて自然に支援

週に3日、人工透析により終業1時間前に早退しなくてはならないため、職場では人的サポート体制を整えた。本人も始業30分前には仕事を開始し、前日の分の伝票をチェックしてPCに入力するなど、早めに仕事を進める努力をしている。内勤の男性社員1名が早退後の業務を引き継ぎ、出荷や受注などを受け持つようにしている。

特に春から秋にかけてのシーズン中は、注文も多く多忙な時期となる。本人は仕事がたまった状態のまま早退することが苦痛のようだが、周囲の支えによって、自然な形で仕事の分担や支援を行うよう心がけている。

もともと家族的な社風なので、支援が特別なことのように感じられない。むしろ、不都合な点はその場でオープンに発言し、話し合いによって解決できるような人間関係を構築している。



# 2 ANGLE

改善のポイントと効果

## 適正な室温を維持できるように冷暖房機を完備 広く清潔な職場環境を整え感染症のリスクも低減



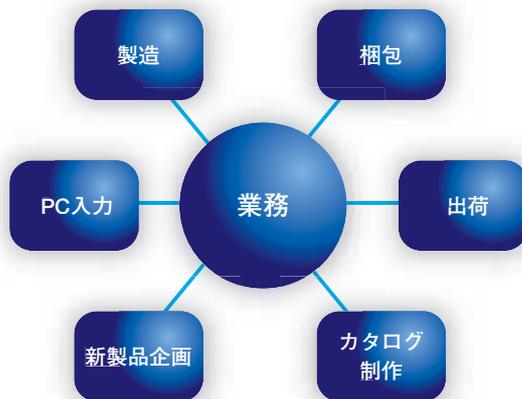
腎臓機能に障害を持っている場合、健常者と比較すると、温度や湿度など特に、身体を寒冷にさらされないよう配慮することも必要である。そこで、職場には大型エアコンと赤外線ヒーターを導入し、本人の体感に合わせて、室内の温度・湿度が調節できるように環境を整備した。

具体的な業務はルーティンワークで、PC入力業務とゲートボール用品の製造や梱包、出荷、さらに、新製品企画やカタログ制作を行っている。職場自体は広いが、ほとんどが同一室内で、一人で業務をしているので、温度・湿度管理が容易に出来ることと、さらに、ホコリなども発生せず、クリーンな環境で仕事ができるように配慮している。



## 入社以来20数年間に渡って蓄積した営業ノウハウを 企画や製造という業務に生かし業務拡大につなげる

### キャリアを生かした職務内容



本人は、入社以来20数年間、営業職として精力的に日本全国を飛び回っていたというキャリアを持つ。しかし、腎臓機能に障害が生じたため、以前と同じような就労スタイルを続けることは不可能となった。そこで、部署を異動したものの、担当する商品は継続。役職、給与面はそのまま、営業時代に培った商品知識、経験を基に、視点を変えた顧客対応、顧客管理を行っている。直接顧客と顔を合わせ、生の声を聞いてきた経験に基づくマーケティングデータを生かして、ゲートボール用品はもちろん、それ以外にも高齢者や障害者を対象とするニュースポーツ用品の企画立案、製品化など、会社にとって新たなシーズとなる製品を生み出している。



## 始業前のラジオ体操 年に2回の健康診断など 日常的な健康管理を促し大病を未然に防ぐ

竹内さんの場合、血液検査から腎臓機能に障害があるという事実が発覚した。他の社員も高齢化しているため、管理部では日常的に健康についての自己管理を呼びかけるようになった。以前より習慣化しているラジオ体操は、始業前に仕事場にて全員参加で行う。また、年2回は、健康診断、生活習慣病チェックなどで各自の健康、体調について検査をしている。その中で再検査の必要がある社員については、管理部よりその旨を伝え、再検査を促している。

社員の高齢化に伴い、社員が就業中に病気に罹患することは今後も予想される。会社側としては、個々人にあわせた業務や職場環境を整えることに十分配慮し、同時に社員一人ひとりに健康に対する自己管理を指導していく。



健康に対する自己管理の指導

## 地球環境を考えたものづくりを通じて 高齢者、障害者、子どもたちと共生する社会に貢献したい

代表取締役社長 竹内 紀昭さん



「60年前の創業時より、弊社のものづくりに対する精神に一縷の揺らぎもありません。技術的、経済的にさまざまな時代の変遷がありましたが、高い品質の製品をつくり、お客様にお届けするという基本姿勢に全く変わりはないと思っています。弊社では、木材を通じて、森林保護や天然資源のリユースなどに積極的に取り組んできました。また、障害者や子どもたち、高齢者など、すべての人間が支えあっていきいきと生きていくことができる社会を実現するために、高品質の製品を世の中に送り続けたいと考えています。」と語る竹内社長。普段からの障害者への理解から、中途内部障害者の継続雇用が普通のことのように行われたと感じられた。

## REPORT ● 私の業務 ●



### PC入力

前日に受注した伝票を、PCで入力する。



### ゲートボール用品製造

受注伝票にしたがって製品をつくる。外注した部品を組み合わせ、部品の細部を旋盤で削り、組み立てたものに革のテーピングを施す。



### 商品梱包→出荷

製造した商品を、梱包する。伝票にしたがって、出荷を準備をする。



### 新製品企画

ルーティンワークの合間に、高齢者や障害者向けのニュースポーツ用品の企画を考える。



### カタログ、チラシの制作

ゲートボールやマレットゴルフのカタログ、ニュースポーツのチラシは、異動前の営業時代に培った知識・経験を生かして自ら制作する。



### ショールームでの販売

職場の隣りに、ショールームが併設されている。接客、販売にも、営業職時代のノウハウが生きる。

管理担当者に聞く

## Close Up



管理部長 高橋 登さん

## ●社内のみならず地域とのつながりも考慮

もともとが社員同士の和を大切に、家族的な社風なので、突然腎臓の病気を患ったからといって、退職してもらうなどという考えはありませんでした。むしろ、本人の意思を確認した上で、病気治療をしながらも続けることができる就労スタイルについてよく話し合っ、サポート体制を整えることに配慮しました。

60年以上、この土地で製造業を続けてきた当社は、地域コミュニティとの関係も非常に密接であり、地域住民の方々と支えあう、良好な関係を維持してきました。社員の中にアクシデントがあっても、継続して仕事をする環境を提供できるということは、会社としての信頼性にもつながると思います。

健康問題は非常にデリケートな部分も含んでいるので、本人の気持ちを確認しながら、最良と思われる就労条件、時間などを決めていきます。

## ●過剰に陥らず適度な配慮をするように心がける

組織内の和を保つという意味では、ある程度の

取り決めをしたら、後は自然な形でサポートするという方向にもっていくべきだと考えました。本人と他社員との関係性を良好に保つためにも必要だと思ったためです。透析治療のための早退などは、本人が一番気を遣っているのはよくわかっていますから、過剰に気を遣わせることがないように、こちらからもあまり病気について過剰な支援はしないようにしています。

## ●キャリアを生かしてモチベーションを上げる

病気によって、本人の仕事に対するモチベーションが下がらないように十分な配慮をしています。営業職時代は、車でアクティブに日本全国を移動していただけない、製造現場への異動は、当初は抵抗があったかもしれませんが、しかし、本人は営業時代の知識や経験を、顧客への対応や新製品開発へと徐々に生かし、仕事にやりがいを感じているように見受けられます。自らのキャリアを生かして仕事続けることは、仕事に対するモチベーションやプライドを維持することにつながるのではないのでしょうか。

最近では人工透析日以外に行われる社内行事にも積極的に参加し、他社員とのコミュニケーションを深めているようです。新企画として考案したニュースポーツ用品なども導入して、実際に社員に試用してもらうことによって、製品化のアイデアにつなげるなど、仕事に対する積極性も感じられます。

## 従業員の声

営業部サブチーフ  
竹内 圭三さん

20数年間、営業職として仕事をしてきたのですが、2年前の血液検査で腎臓機能障害であることがわかった時は本当に驚きました。その兆候を全く感じなかったものですから、どうやって仕事をしていくことができるのか、正直不安を感じていました。管理部長と話し合った結果、1日おきの人工透析を続けながらも業務ができる部署に

異動が決定。内勤の男性社員が早退した後のサポートをしてもらえることになり、かなり安心して仕事ができるようになりましたね。

私の罹患した病気は、体調管理や食事の調節などをきちんとすることが必要なので、他の社員の皆さんや家族の協力を得て、日常生活や仕事を自己管理しています。

営業時代に担当していたゲートボール用品をはじめ、ニュースポーツ用品の製造・販売が主な業務なので、当初不安を感じていた異動による違和感はありません。自分のキャリアを具体的な製品のプランに生かしていけるように、今後も頑張っていきたいと思います。