

「グリーンビジネス」を新展開 第三セクターの成功企業へ

—東京グリーンシステムズ株式会社—

職場
ルポ

EMPLOYMENT
REPORT



(文) 清原れい子 (写真) 小山博孝



東京グリーンシステムズ株式会社

〒206-0024 東京都多摩市諏訪 2-5-1 CSK情報教育センター内

TEL 042-372-7007 FAX 042-372-7017

URL <http://www.tgs.co.jp/>

株式会社CSK・東京都・多摩市が出資した、第三セクター方式による重度障害者雇用モデル企業「東京グリーンシステムズ株式会社」では、昨年からは新たなグリーンビジネスを展開し始めた。

会社設立から十一年、設立時から働き続ける障害者も多い。第三セクター企業の苦戦が聞かれる中で、新事業にかける意気込みをうかがった。

法人向けの フラワーギフトサービスを開始

東京都の西、京王線聖蹟桜ヶ丘駅から歩いて一〇分たらずのところに、東京グリーンシステムズ(株)が新たに展開を始めたグリーンビジネスの拠点「クイーンズガーデン」がある。温室では、カサブランカ(ゆり)のつぼみがふくらんで、出荷を待っている。桜の大枝や季節の花が運び込まれ、スタンド花の盛り込みの準備が進んでいる。季節の鉢花が並び、きれいにラッピングされたコチョウランが、お客様のもとへ運ばれるばかりになっている。

グリーンビジネスの



自社温室で通年栽培されているカサブランカ



長谷川伸治取締役業務開発部長

責任者、営業部長の三好公男さんは、昨年五月にCSKから出向してきた。

「法人企業を対象に、自社温室で完全無農薬で栽培したカサブランカと、無農薬・減農薬で栽培する生産者と直接提携して、カサブランカやバラ、カーネーション、コチョウランなどの生花を販売することをメインにしています。そのため全国の栽培業者の中から、無農薬・減

農薬で花栽培に取り組み一二の業者と提携しました。障害者が作業の途中でたとえ目をこすったとしても安全です。流通の無駄なコストや時間を省き、高品質で、鮮度のいい花を安くご提供しています」
生産者↓出荷団体↓卸売市場↓仲卸↓生花店↓消費者とい



三好公男営業部長

う、通常四〜五日かかる一般的な生花の流通ルートを短縮、生産者から提携物流企业を通して一日か二日で消費者の手元に届くシステムをつくった。

「昨年七月にオープンしたクイーンズガーデンはパイロットショップという位置づけです。一年間は基礎固めの時期として、栽培と製作(アレンジメント)のプロを入れて体制を整えました。生花の栽培・製作・販売を通して、障害者の社会参加、やりがい、喜びが拡大できればと思います」

法人をターゲットにマーケットの開拓に力を注ぎ、これまでに契約を結んだのは三六社。CSKのネットワークを生かして、日本生命、野村證券、大和証券、住友信託銀行、みずほ銀行、損保ジャパン、トヨタファイナンスなど、一流企業が並んでいる。生命保険会社や証券会社などには、販促用グッズに花の種やミニ観葉植物の採用を働きかけてもいる。

CSK内の仕事だけでは限界が

東京グリーンシステムズ(株)は一九九二年、多摩市永山のCSK情報教育センター内に設立され、九三年四月から操業を開始した。社長の福山義人さんと取締役業務開発部長の長谷川伸治さんのお二人は、当初から今日までコンビを組んでいる。第三セクター企業や特例子会社で、設立から十年以上、経営陣が変わらないというケースは珍しい。設立のいきさつなど、当時の様子は本誌一九九三年九月号でご紹介しているが、その後の経験をぜひ聞きたいという思いがあった。

当初は二五名の障害者が、本社のメー



実習中の杉山康平さんの仕事を見守る橋本瞳さん

ル集配サービスと喫茶・売店で働いていた。その後、名刺作成、グリーンビジネス、ホームページ作成、データ入力などの仕事が増えた。売店・喫茶とメールの集配などの業務は、CSKの早稲田、麹町、池袋のオフィスへ広がり、その後の統合で、いまは新宿と青山のオフィスで行っている。

社員は初年度の二九名から七〇名に。障害者の社員も五一名に増えた。身体障害者が一八名、知的障害者が一六名、聴覚障害者が八名、内部障害者が四名、視覚障害者が三名、精神障害者が二名で、本社オフィスに一七名、クイーンズガーデンに一四名、新宿オフィスに一二名、青山オフィスに八名という布陣だ。

「二年目からずつと売り上げを伸ばしてきたのですが、昨年は初めて前年を下回りました。これまでの事業だけではいずれ大きな壁につき当たるとかという思いがありました」

ホームページを作成したり、名刺を作ったり、観葉植物のレンタルをしたりと、十年間さまざまなことを手がけてきた。クイーンズガーデンの前身、観葉植物のレンタルは九五年にスタートした。

「例えば、観葉植物のレンタル事業は、メンテナンスに人手がかかり、事業を大きく広げても労働集約的になるので、大きな利益は上げられません。またCSKの中だけの仕事では限界に近づいてい



温室で育成された出荷直前のカサブランカ

る。このままでは、障害者の雇用はこの先伸びないだろうということもありました」

そこで数年前から、何か新しい事業はできないかと検討を続けていた。

「CSKの外で売り上げを伸ばしていないと会社は自立できない。何か新しいことに取り組まなければと考えていたときに、三好からグリーンビジネスの事業の話がありました。銀行や証券会社では必ずお花を使うということと、CSKの関係で企業にアプローチができるという利点もありました。

社名は、グリーン事業を柱に知的障害者の雇用を確保しようと考えられたのですが、本来の事業を充実させて、知的障害者の雇用を増やすという点でもびったりで、これまでの事業の延長線上で拡大



栽培管理をする斉藤貴行さん

できます。外に向けてお客さんを広げていこうということもマッチしました」

十年の重み。 次のステップへと成長

障害者のうちの三四名が、設立当初から勤続している。

「一昨年の十周年のときに数えたら、初年度に採用した二五名中一四名が残っていて、びっくりしました。その人たちはいまでも働き続けています」

本誌九三年九月号「職場ルポ」の一面に登場した上原理乃さんも喫茶と売店で働き続けていて、私たちに飲み物を運んでくれた。

「こういう仕事ができそうだという人は、次の仕事をさせています。彼女も最初は喫茶だけでしたが、いまは人のやり



設立と同時に開設された喫茶室SEサロンで活躍してきた上原理乃さんは、日頃の経験を生かし、東京都で行われた障害者技能競技大会の「喫茶サービス」で銅賞に輝いた

くりをスムーズにするために喫茶と売店を一つのグループにしていますから、売店の早番遅番も兼務しています。そういうステップアップはしています」

メールサービスの仕事から始めた一人は、早稲田オフィスから新宿オフィスに移り、売店とメールサービスを兼務して、元気に働いている。

「メール集配は特定部門の特定の人とのやりとりですが、だんだんいい味を出してきたので、次のステップとして接客に向けたかと思われました。売店に入れて、接客もレジも十分できると判断して、本人が「通勤も含めていろいろなことを覚えてください」と言いましたので、決断しました。歩いて一〇分の通勤から満員電車に乗っての通勤は大丈夫かと思ったのですが、いまでも元気に新宿まで通ってい

ます」

やる気十分。 生き生きと働く

三好さんの指揮の下、クイーンズガーデンでは昨年七月から新潟県の生産者、藤木正樹さんの協力を得て、カサブランカの栽培が始まった。

「私どもの会社にご賛同いただき、ご自分の畑の土と球根を持ってきて、障害者の人たちに栽培方法を教えてくださいました。つぼみがふくらんだところで出荷しますと、お客様のものとへ届いたとき、二輪ぐらい咲き始めます。藤木さんのカサブランカは、最後のつぼみまで花が開くんです」

栽培のプロとして、農学部出身の井上厚子さんが昨年四月に入社。チーフとなって、障害者たちと栽培チームを組む。メンバー五名ほどは全員、ほかの作業も



大学で学んだ知識を生かし、指導にあたる井上厚子さん



入社して11年になる萩原真智子さんは、昨年5月に本社売店からグリーン事業に異動してきた。「いま、楽しくて、しかたない」と言う



栽培・販売・製作のリーダーとして活躍する橋本さん(左)

兼務する。

「力作業が多いので、助かりますね。土をこねての土づくりや球根の植え込み、丈の測定、水やりなどの仕事をしています。途中で撒く液体肥料は、手で作業をしますので時間がかかります。何月何日に球根を植え、何日に芽が出て、何日に丈が何センチに伸び、何日に水やりをした……などを報告して、生産者の方から指導を受けていますが、順調にいつています」

聴覚障害がある萩原真智子さんは、九三年に入社して、本社の売店などで仕事をしてきて、昨年五月に異動した。誰もが認める掃除のプロだ。

「ここが気に入っています。花がたくさんあって、明るくて、気持ちがいい。

花が大好きです」

フラワーアレンジメント等の製作のリーダー、経験豊かな橋本さんの指導で、みんなが楽しそうに花の下処理をしている。「面倒見がいいですね」と三好さん。

「社員のモチベーションが上がっています。知的障害者もひらがなを拾って本を読んで勉強しています。リーダーに『これはどういうことですか』と毎日手紙を書く人もいます。私は、障害者の人たちから教えられることがたくさんあります。事業が動き出していますから、みんな忙しく仕事をしていますよ」

花の出張販売も増えてきた。「出資者の多摩市役所も支援してくださっています。あちこちから依頼がきています。出張販売は土日が多いのです



入荷した花の下葉取りをする日下部若菜さん

大切なのは社会性。 過剰なバックアップは必要ない

が、一時間販売すると三万、四万と現金が入ってくるので、自分たちが貢献しているという喜びを感じられます。知的障害者も、日本生命や野村證券などの会社名は知っていますから、その仕事をしているという喜び、モチベーションは大きいですね」

新事業は走り出した。軌道に乗ったら、もう少し山奥の土地の安いところで、農園も開きたいという。

「やらなければならないことはたくさんありますが、課題はマーケット開拓です。会社の自立、障害者の自立をめざして、第三セクターの成功企業となれるよう、がんばりたいですね」

自ら手をあげて、東京グリーンシステ

ムズの設立にかかわった長谷川さんに障害者雇用には何が大切かを聞いた。

「それぞれの会社、事業の内容によって求める要素は違うと思います。生産ラインでコツコツ仕事ができればいいという企業もあると思いますし、うちのようにサービス業・接客業の会社では、本人の社会性が大切だと思います。働くということをあまり理解していなかったり、社会の仕組みがわからず、銀行から給料をもらっていると思っている知的障害の人があります。横のつながりは強くても、縦の組織の理解が乏しい聴覚障害の人もいます。そういうことを含めて、社会性が大切だと思います。学校や家庭での教育が大事ですね」

年末のボーナス支給時には、社長講話の後、一人ひとりボーナスの明細を渡し、喫茶ルームに全社員が集まり、忘年



井上明さんは入社して8年、昨年まで、本社の名刺作成を担当していた。クリーンズガーデンでは事務、レジとさまざまな仕事をしている



包装用リボンフラワーづくりの名人、宮川千鶴子さん

会を行うのが恒例行事になっている。長谷川さんから、障害者雇用を検討中の事業主へのメッセージ。

「私はどっぷりつかっていますから、社内では障害ということをあまり意識していません。個性の一つというくらい方をしています。障害があることでできないことはありますが、それも含めて、あえて健常者、障害者という分け方はしていません。ここまではフォローが必要だけれど、ここから先は自力で大丈夫と考えて、過剰なバックアップは必要ないと思っています」

東京グリーンシステムズは、CSKの障害者雇用率達成の役目も担っている。

「一・八%が大きな目標でしたが、十年かかって一・八%を恒常的にクリアで



コチョウランなど高級生花も産直で取り扱っている

きるようになりました。これからは、グループ会社の雇用率向上にも少しずつ貢献していかなければと思っています」

クリーンズガーデンで販売しているコチョウランは、日本苗を使った純国産培養の無農薬・減農薬で、三本立てが二万円ほど。いずれの花も市価の三分の二から半額と安く、しかも安全で高品質。思わず買い求めたランの一種エピソードは、いまでも室内できれいな花を咲かせている。

東京グリーンシステムズは、社名とおり、グリーンビジネスで新たな一歩を踏み出した。「第三セクターでの成功企業になります」との力強い言葉。これからの発展が楽しみだ。