

編集委員が
行く

製品が語る、限りない愛情 積み重ねられた20年の信頼

アメックス熊本株式会社



本誌編集委員 ホンダ太陽株式会社取締役管理本部長 樋口克己

大寒波の中、熊本へ

「九州は暖かい」というイメージがある。多くの方も、そう思っているのではないだろうか。ところが取材当日は、この冬一番の大寒波の襲来で高速道路は雪で通行止め、一般道はチェーン規制、気温は氷点下という状況の中、なんとか九州山地を越えて熊本へやってきた。振り返って阿蘇山方面に目をやると暗雲たちこめる空模様。さすがの「火の国」も身を縮めている。

今回、訪問したのはアメックス熊本株式会社。「平成一六年度全国表彰式」で、障害者雇用優良事業所として厚生労働大臣表彰された事業所である。今年、設立二〇周年の節目を迎えるこの会社の「強さ」の真髄に迫ってみた。

授産はよくて 株式がなぜ悪い！

アメックス熊本の創設者であり、現在、熊本託麻台病院の院長も努める整形外科医の堀尾慎彌社長に設立に至る経緯と思いをうかがった。

「一九六七年に赴任した熊本労災病院で、脊髄損傷者を中心にリハビリをスタートしました。彼らの社会復帰を目指して、いろんなことをやるうとしたんです



堀尾 慎彌社長（熊本託麻台病院長）

が、家族の方から『障害者を可愛想に！』の抵抗にあいました」

「病院は生活の場ではない。治療の場である」と言い張る堀尾先生の心の中には、治療しても社会復帰が難しい、なんとか彼らに新しい自由な世界を得てもらいたいという思いがあり、支援を求めて県内を歩き回った。しかし、大手の企業からは色よい返答がもらえず、大きく発想を転換する。

「自らが会社を興し全員が株主として出資する、真の自立と言うならば自分たちの会社を作ろう！」

こう決断した堀尾先生は、当時、熊本で倒産した車いす工場を買収し、社会復帰を目指す脊髄損傷の人たちと共に資本

金一〇〇〇万円で起業した。

「授産事業にして補助金をもらうやり方が安定していましたが、あえて止めたんですよ」と語る。車いす販売と義手・義足製作の二本柱でスタートした会社は、障害のある人が自分たちの発想で新しい商品開発を進めていくことになる。

堀尾先生に関する面白いエピソードが残っている。熊本労災病院時代に、脊髄損傷者を広島県にある作業訓練所に送り出そうとした。八代駅から当時の国鉄に乗り広島へ。車いすの電車への乗り降り、おまけに多くの荷物。堀尾先生は、国鉄総裁へ直訴した。

「電車の停車時間を二分間延ばしてくれ！」と。

「国鉄を止めた男」は、今も発展的に仕事の機能を拓げている。人のやらない福祉機器や、小児から老人までの人の一生という流れの中で、サポート支援体制の活動を続け、きめ細かいサービスの提供を、更にはテクノセンターを目標に突き進む。やはり「火の国」の男の心は熱く燃えていた。



アメックス熊本株式会社

営業は面白い、か・な？

入社七年目で営業課長の吉田安志さんを紹介しよう。

吉田さんは、警察官として市民の暮らしを守る職務に就いていたが、交通事故

で脊髄を損傷し、車いす生活となった。その後、事務の仕事をしていたが、囑託の身分で給与も良くない。そんな時に現在、統括部長をしている橋本さんから誘われて入社した。

「最初は断りました。三五、六歳で仕事を変えるのも大変だし、営業も不向きだし」

その人が、今では営業のプロ。「お客との駆け引き、情報の探り合いが面白い。いろんな人とのふれあいも楽しんでますよ。頑張れば数字がついてくるのが営業ですから」と語る。

電話を受けて、車いすの修理に行くと空気が入ってなかったただけだったこともある。失敗があるから、喜びもあるのだ。

その吉田さん、車いすバスケットチームの選手、女子チームではコーチでもある。今後は指導者としても頑張りたいと話す。取材を終わろうとすると、吉田さんは、最後にこれだけは言いたいと言う。「実際に使えない見せかけのバリアフリーが多いんです。駅やホテルなど……」。



営業課長の吉田安志さん（写真左）と前廣伸也さん（営業担当）

「なんとかありませんかねえ」と話す顔は真に迫っていた。

吉田さんとの話の途中、車いすのパンク修理に出かけていた営業の前廣伸也さんが雪で道路が通れずに帰ってきた。一七歳の時に交通事故で脊髄損傷を負い二〇歳で入社して、今年で九年目になる。介護保険導入に伴って異業種の参入が増え、ライバル社も多くなり、同社は現



車いすの修理19年となる松本隆さん。アテネパラリンピック射撃の日本代表として活躍した

在、売り上げが低迷している。営業エリアは県内一円。

「障害者同士だとコミュニケーションが取りやすいです。自分の経験を通してアドバイスもできますし」と語る前廣さんは、車いすは自分が乗ってみたいとお客様に説明できないと言い切る。

「車いすもレンタルが増えました。」頑張れ！ 二九歳！

日の丸を背負って

昨年行われたアテナパラリンピック、射撃の日本代表選手でもある松本隆さんにも会った。入社二十九年度の職人気質という言葉がピッタリの五四歳である。

初めてのパラリンピックに感激し、メダルは逃したものの、常にチャレンジ精神に満ちている。

「パルテノン神殿にも上りました。一五〇メートルの崖に臨時のリフトを設け



橋本敏文統括部長

るなんて、ビックリしました」

実家が鍛冶屋さんで、幼いころから父親の見よう見まねでモノ造りをやっていた。「修理は好きな道」と現在は車いすの修理を担当している。

「自分の発想でアイデアが活かされるので楽しいですよ！ マネをするのは上手ですよ」と語る。

射撃の魅力については、「全てが自分の責任だから」「仕事をしていながらアテナにも行けた。会社感謝しています」とも言う。スポーツに対する、企業の理解と応援があればこそだ。可能性は無限大！

「貫きます 本当に役立つ福祉用具」

「社員一一名で、うち七名が障害者では株式会社として成り立つわけがないですよ」

開口一番、こう言い切った統括部長の橋本敏文さんも、右太腿切断で義足を使用している。橋本さんに、車いすの営業マンと健常の営業マンとの違いを聞いた。

「ノウハウです。これだけは負けません」更には「生き残り策として他ではやってないことをやる」その一環として、自動車の手動運転装置のメーカーと提携、九州一円をカバーしている。

また同社では、営業マンが一人ひとり

総合的な運営を行い、住宅メーカーと手を結ぶなどさまざまなことをやってきた。会社が苦しい時期にはどうするか本当に困った。逃げ場はない。しかし、橋本さんは「人」に期待した。「人の心を動かすのは人ですよ」と話す。

介護保険制度がスタートしてから受け身の営業になってしまったのも事実である。「自らが出て行く営業」をやっていない。御用聞き営業が多くなったのも事実だった。

橋本さんにとっての営業とは、「営業は、最後は数字。売っていくらの世界」だ。会社の基本方針である「貫きます」を実践している。

縁の下の力持ちは 「ここにもいた」

堀尾先生と共に会社を立ち上げた、現専務取締役の中川義明さんに裏話を聞かせていただいた。

「一言で言えばキレイごとでは片づけられないことの連続でした」と当時を振り返る。

障害のある人たちの雇用がいかに難しいものであったのか。

「仕入れ先の支払いや社員の給料、とにかく飯を食わなきゃいけない。クビにはできない。どうやって経営していくか、



中川義明専務取締役

毎日がこの状態でした。自らの給料未払いを決めたこともありました」

そんな状況の中でも「障害者の人たちは頑張つて欲しい！一人でも多くの障害者を雇用したい！」の思いがあふれていた。市内に自宅も造った。「会社の福利厚生施設だ！」と社員たちに自宅を開放した。「車いすの社員たちが市内に酒を飲みに行つても、遅くなると帰れませんから」と橋本さんは言う。

会社経営には、当然のことながら資金が伴う。金策に走り回り新しい事業を引き込む。この連続だったそうだ。

今後の仕掛けについても伺った。「介護保険以外の領域を導入して、食えるようになる。他の部門を充実させて

いきます」と話す。

「車いすでの営業は健常者に比べて弱いかも लेकिन、弱みは強みになる！わが社は、基本的には営業の会社です。モノを販売する会社です。一軒一軒真剣になつてまわることが全てのベースです」

従業員一〇〇〇人の会社の中での障害者一〇名とは違う。現実は大変厳しい。それでも中川さんは言う「全員が定年を迎えて欲しい」と。筆者の目には家族を支える「お父さん」に見えた。

心をこめた「ライフケア」

アメックス熊本の本業は「販売会社」である。他と大きく違うのは、障害者が自らの体験を通して作り上げた製品を販売している点である。そこに熱意と思いが伝わってくる。

福祉機器は身体の一部である。その機器が、機能を最大限に発揮できるか否かは「その人の身にぴったりとフィットングしている」かどうかである。また、ニーズに対応したお届けのタイミングである。さまざまな福祉機器を必要としている人々に、高品質な製品を、タイミングよく、適正な価格で、安心のアフターサービスを伴った販売をしなければならぬ。

営業の最大の武器は「信頼」である。



義装具の製作を担当する佐々木忍さん。アピリンピックにも出場してみたいと考えている



編集委員の素顔 樋口克己

本田技研工業の特例子会社であるホンダ太陽。大分県日出町にある日出工場の建設立ち上げ時から経営に携わっている。10年目を迎える本年、新たに成型加工工場の竣工を手掛ける。

時代の流れと共に、日本の製造業も大きく様変わりしています。しかし、いくら時代が変わろうとも、彼らに雇用の機会を与え続ける事が企業に求められる社会的責任ではないでしょうか。今回の訪問で感じた事の一つは、悪戦苦闘しながらも決して諦めない姿勢であった様に思われます。



松本さんとアテネパラリンピックの思い出話に盛り上がる筆者（写真右）

この二〇年間に一つひとつ積み重ねて得た信頼こそが、貴重な財産となっている。また、商品開発も新しい発想の基にヒット作を世の中へ送り出している。重度障害やお年寄りを対象とした「レインボ―食器」、お皿の縁が丸みを帯びていて、こぼれにくい・すくいやすい。小さな子供にも便利な食器である。また、身体の片側がマヒした人の外出用吊りベストな

ど、ファッション性に富んだ製品も販売している。一つひとつの製品には、彼らの熱い思いと愛情が込められている。

取材を終えて

このアメックス熊本には「障害者」という人はいなかった。身体に障害はあるが、みんなプロ意識を持った「人」であった。特に営業という職種は、いろいろな人が言っているように、「甘え」があれば務まらない。人のせいにして逃げる事ができない。言い換えれば、頑張ればそのぶんだけ自らの豊かな暮らしに結びつく。今回出逢った人たちは、そのことを十分に理解している。個人が各々の役割と責任を認識し、みことなまでの連携プレーで目標を達成しようとしている。

現在の年商は約三億円とのことだが、中川専務の夢は「もっと利益を出して、体育館やグラウンドを造りたい。それを多くの人たちに開放して共に楽しみたい」そうだ。

企業のCSR（社会的責任）が今日大きくクローズアップされ、社会に対する貢献や環境問題が重要になっている。そのためには経営にかかわる一人ひとりが主体性を持ち、仕事の質を高めていくことが大切である。

「経営の質」が問われる時代であるが、



(右) 車いすのクリーニング



(上) 身障者用自動車運転装置の取り付け

原点を忘れてはならない。障害者雇用の原点の一つは堀尾先生の言った「社会復帰を目指して、なんとかならないか？ 障害者のモチベーションを高め、発展的な仕事へとつながらないか？」ではないだろうか？

資料・アメックス熊本株式会社
従業員一〇名内、重度障害者五名(車いす使用者)
軽度障害者二名