はーとふる パートナー通信

特定非営利活動法人「フラット寺町」

～盛岡市動物公園ZOOMO内に「ZOOMOCafé TekuTeku」をオープン～

盛岡市の特定非営利活動法人「フラット寺町」は、障がい者就労継続支援事業として、障がいのある方々が珈琲焙煎やお菓子・お弁当を作り、アイーナ内「杜のカフェ」、「蔵カフェ」などで販売活動等に取り組んでいます。

精神疾患を患った利用者が多く、自分に自信が持てない、友達ができない、突然病気になって普段できていたことができなくなってしまったという方、また、生まれつき障がいを持ち、成長するにつれ、他の子と違うと引け目を感じはじめ、人付き合いが苦手になってしまうような知的障がいの方などが多く入所しています。そんな障がいをもった方々にどう寄り添い、どのように共生し、そして育成しているのか。

今回は、就労支援の実務を行いながら、多数の店舗展開を成し遂げ、更なる店舗オープンへと着実に活動エリアを広めているフラット寺町の所長 利府充さんとサービス管理責任者 大吹剛さんに、ZOOMO店舗展開に至るまでの経緯などを伺いました。

「ZOOMOCafé　TekuTeku」は利用者が主役で、楽しんで働ける居場所となっています。
皆さまもぜひ、ZOOMOCafé TekuTeku でのんびりと珈琲タイムをお楽しみください!

Q 特定非営利活動法人フラット寺町は、直営カフェを5店舗、施設外就労を1店舗、計6店舗を運営されていますが、これらの店舗運営を始めたきっかけは?

A 障がいをもっている方でもできることはたくさんあるということを理解してもらうことが大事だと思っていて、いろいろな場に出て、実際にふれあうことがまず成長過程の一歩ではないかと感じていました。店舗は、お客様と販売者という関係で成り立っており、障がいがあろうがなかろうが、その関係性でふれあいが生まれ、言葉を交わし、相手の表情も伺えます。また周りからの評価が何よりも自信につながるようです。それらが外に店舗をもとうとしたきっかけです。当法人は、例えばお菓子作りでつまずいたり、人間関係でちょっと合わなくて辛い状況になったりしても他の店舗で働けるという「逃げ場」があるので、利用者にとっては利点といえます。

Q コロナ禍でのご苦労は?

A アイーナにある「杜のカフェ」は就労継続支援A型事業所(※)ですが、会議などがパッタリなくなったことで集客が止まり、お給料が払えないときがありました。現在もコロナ禍前には戻っていません。「作って売る」の形は変わらずですが、絶対に売上は落ちていくと分かっていたので、販売先を開拓して歩きました。声がかかったところは積極的に出ていき、受託作業も引き受けました。とにかく、利用者がやれることを探して歩きました。

※就労継続支援A型事業所は、一般企業等で働くことが困難なものの、雇用契約に基づいて働くことができます。一方、就労継続支援B型事業所は雇用契約を結ばずに、障がいや体調に合わせて自分のペースで働くことができます。

Q ZOOMOCafé TekuTekuについては?

特定非営利活動法人「フラット寺町」
所長　利府充さん

A 「また食べたい!」とか「誰かに教えたい!」と思っていただけるような商品を提供していかなければならないと思っています。お金を支払って買っていただくものを作っていくのは知識や技術はもちろん必要ではありますが、県社協はじめ、いろいろな外部専門家たちのバックアップがあったからこそ、今に繋がる基礎が作れたのだと思います。今回のZOOMO内オープンで、利用者に見学会を実施して、やりたいと手を挙げた人に関わってもらい、やりたいと思っていただいた仕事に就いてもらいました。B型事業所でやっていくと考えたときに躊躇はありましたが、利用者が週に1回でも2回でもZOOMO-Café TekuTekuに行きたいという人がいたからこそ行動が起こせたのかもしれません。利用者の想いに耳を傾け、できることは何かを理解し、それを形にしていきました。オープンから2か月、仕事がうまくできるようになった利用者が、新しく入った利用者に教えることで手本となる利用者が育っています。つまずいてもそこで終わりではない、居場所のひとつになってほしい。そう願っています。

Q 「ZOOMOCafé TekuTeku」オープンのきっかけやお店の特徴は?

A きっかけは、猿山の前にテントを張って、土曜日の週1回限定で、3年ほど催事販売をさせていただいたことからです。そのつながりで、店舗をやってみないかと直接話をいただき、人員調整は難しかったものの採算が取れる見込みがたったため、ZOOMO側と協議の上でフルオープンする運びとなりました。メニューは、黒い文字の看板のとおり、カフェ・スナックの店というくくりの中で展開しています。自社製品である「自家焙煎珈琲」に一番力を入れています。単一の味ではなく、飽きられないように、季節ごとにブランド豆を何種類か用意しています。珈琲以外ですと、数年前にIBCラジオで取り上げていただいた「シュークリーム」ですね。今お客様からニーズがあって売れているのが「からあげ」と「メンチカツ・コロッケセット」です。からあげは、自分たちの仕出し部が肉のカットから、下味をしっかりと付け揚げております。メンチカツはリピーターがいるほどの人気で大変ありがたいです。それから、製菓担当が考えたレインボーサイダーも目玉として販売しています。本当は軽食が求められていますが、契約的に主食は提供できないので、今後カレーセットやハンバーグプレート、ワッフルプレート、パンケーキなどを展開していきたいと考えています。

Q 商品開発での苦労は?

A 商品パッケージのデザイン業務は職員が担当していましたが、やはりお客様にもっと喜んでいただけるような洗練されたものにしていく必要があると感じたころから外部のデザイナーにもお願いするようになりました。ここは動物公園なので、場所柄独自のメニュー展開や梱包材・包装材の工夫などを考えたり、ソフトクリームは動物柄のカップで提供したりパッケージにはこだわりました。商品開発は自分よがりだと一方通行になってしまうので、お客様に何を求められているかというところを気にしてメニューを考えています。

特定非営利活動法人「フラット寺町」
サービス管理責任者
大吹剛さん

Q 利用者さんの様子や普段の指導方法などは?

A おかげさまで閉店後、利用者から「今日も楽しかった」という言葉をもらっています。難しいことばかりやっていると仕事が嫌になり、残念な結果しか残らないので、いかに楽しく取り組みやすく、自分たちの前で喜んでもらえるか、そういう循環ができるような工夫をしています。障がい種別であったり、利用者の性格だったり、得意不得意だったり、向き不向きを加味しながら「やってみたい」を可能な限り落とし込み、「できるかも」が「できた」になるよう、職員が隣りでサポートを行います。そこから達成感・充実感が得られるような工夫をしています。成功体験が自信に繋がっているようです。