

七十七ニュービジネス助成金受賞

第16回(平成25年度)

企業 インタビュー

Interview

株式会社 アップルファーム

代表取締役 **渡部 哲也 氏**



会社概要

住 所：仙台市若林区六丁目字南97-3
e-環境仙台ビル1F
設 立：平成22年(創業：平成21年)
出 資 金：8百万円
事業内容：障害福祉事業(飲食店経営)
電 話：022(390)1101
U R L：—

障害者を職人集団に育て、福祉的支援と民間的収益性のバランスを兼ね備えた新しいビジネスモデルとして障害者雇用施設(飲食店)を運営

今回は「七十七ニュービジネス助成金」受賞企業の中から、株式会社アップルファームを訪ねました。当社は、障害福祉事業として障害者雇用施設(飲食店、農園、コンサルティングなど)を運営し、事業の中心であるビュッフェレストラン『六丁目農園』では、従業員の半分以上を占める障害者を雇用しています。「障害者を納税者にする」「やり甲斐と生き甲斐の創造」という理念のもと、一般的に戦力とされていない障害者を職人集団に育て、質の高い料理・サービスを提供し、障害者の自立支援と企業としての収益性の両方を実現しつつあります。当社の渡部社長に、会社設立の経緯や事業内容などについてお伺いしました。

——七十七ニュービジネス助成金を受賞されたご感想をお願いします。

知人から、新規事業を支援する団体があるので申し込んでみてはどうかと紹介していただき、何事にも挑戦してみようと思い、七十七ニュービジネス助成金に申し込みました。まさか、当社のような設立間もない会社が受賞できるとは思っていませんでしたので、大変嬉しく、感動しています。

いただいた助成金は、今後の事業展開の資金に活用したいと考えています。

障害者を戦力に

——会社設立の経緯について教えてください。

私には、事故により重度障害を持つ義弟がいます。義弟は感情のコントロールがうまくできず、介護を行う義理の両親はとても苦勞していました。その様子を見て、義弟のため、義理の両親のために、私にできることはないかと考えていました。

それまで様々な飲食店を経営してきた経験がありましたので、飲食店というフィールドで障害者の働く場を作ろうと考えました。初めは、障害を持った方に仕事の間を提供し、社会適応のための訓練を行う「精神障害者社会適応訓練（職親制度）」を利用し、鯛焼き屋『べんてん』を始めました。そこで、仕事を通して成長していく障害者の方を見て、「やり甲斐を感じる仕事であれば、障害を持った方でも戦力として働くことができる」と感じました。

その後、いくつかの飲食店で障害者の雇用促進に取り組み、平成22年11月にビュッフェレストラン『六丁目農園』をオープンしました。



本社兼店舗

——なぜビュッフェレストランという形態を選んだのですか。

飲食店といっても、洋食、和食、ラーメン屋、それぞれお客様が求めるものが違います。障害を持った方の多くは、接客が得意ではありません。しかし、全くできないわけではなく、少しずつ着実に成長しようという気持ちはあります。また、1つのことに集中して極めようとする性格の方が多いうようにも感じます。そのような彼らの特性と飲食業を照らし合わせたとき、ビュッフェレストランという形態が1番だと思いました。

ビュッフェレストランは、お客様が好きなものを好きなだけ自分で取り分けて召し上がりますので、必要最低限の接客で対応することができます。また、料金が決まっていますので、注文を受けるときも会計のときも、それほど難しい操作が必要ありません。

例え調理を失敗してしまっても、必ずその料理を出さなければならないわけではありませぬので、慌てることなく、次の料理を作ればいいのです。

また、野菜を中心としたビュッフェレストランにすることで、お店で提供する野菜作りを福祉事業の訓練の一環として行えるということにも魅力を感じました。



店内風景

スタッフの理解

——事業を行うにあたり苦労されたことなどがあればお聞かせください。

障害を持った方と一緒に働いた経験のある人はそれほど多くおりませぬので、事業を始めた頃は、「障害を持った方でも、働く環境が整っていれば戦力となり、やり甲斐を持って働ける」ということを、一緒に働くスタッフに理解してもらおうことが難しかったです。しかし、実際に一緒に働いて、障害を持った方が成長していく様子を間近で見て、「障害者も戦力になる」ということを理解してくれました。

しかし、障害を持った方はすぐに仕事ができるようになるわけではありませぬ。研修期間を長く設け、ゆっくりと時間をかけて教えます。『六丁目農園』をオープンした当初は、一度にたくさんのお客様がいらっしやって混乱してしまったり、なかなか料理が出なかつたり、段取りがうまくいかず入店をお断りしたり、お客様には大変ご迷惑をおかけしました。それでも、1ヶ月、2ヶ月、3ヶ月と時間が経つと、仕事にも慣れ、お店をうまく回せるようになりました。

これまでに様々な困難がありましたが、本当にお客様やスタッフに支えられ、育てられて、ここまで成長してこられたのだと感じています。

——社名の由来について教えてください。

「アップル＝りんご」は国民的な果物で、多くの方が召し上がっていると思います。そのりんごが熟して赤く色づいていく様子を障害者の成長に例えています。障害者が成長することにより、真っ赤なりんごが木に実っていく。そして、たくさんの実をつけたりんごの木が何本も増えて「ファーム＝農園」になるようにという思いを込めて「アップルファーム」と名付けました。

今後も障害者の雇用を促進し、成長の手助けを行い、「アップルファーム」を広げていきたいと思えます。

——経営理念についてお聞かせください。

経営理念とは、企業の根幹だと考えています。なんのためにこの会社は存在しているのか。なんのためにこの会社で働いているのか。それを経営理念として明確にし、理解していただいた方とともに働くことにより、会社としての一体感が生まれるのだと思えます。

当社の場合は、「障害者を納税者にする」、「障害者の経済的自立をサポートする」、「やり甲斐と生き甲斐の創造」という3つの理念を掲げ、この理念を実現するために存在しています。スタッフもそのことを理解し、仕事に取り組んでいます。実際に行ってみると難しいことなのですが、当社のスタッフは困難を喜びに変え、やり甲斐に繋げていける方々ばかりで、経営者として非常に助けられています。

——事業内容について教えてください。

障害福祉事業として障害者雇用施設の運営を行っています。『六丁目農園』というビュッフェレストランや牡蠣小屋、牛たん店などの飲食店の経営、畑での野菜作り、農業生産法人からの受託事業などを行っています。

従業員は全体で約130名ですが、そのうち約60名は障害を持った方々です。障害の有無に関わらず、

全員が同じ船に乗った仲間だという意識を持ってもらうために、障害を持った方を「クルー」、障害のない方を「メイト」と呼んでいます。私はその船の「キャプテン」という立ち位置です。

質の高い料理・サービスの提供

——『六丁目農園』について詳しく教えてください。

『六丁目農園』は、障害者の方が楽しく働くことができる職場を作りたい、小さなお客様でも安心して食べることができる料理を提供したい、そんな思いからできたビュッフェレストランです。

ビュッフェレストランとして営業していますが、障害者雇用施設であるということが前提です。訓練の一環として調理を行っていますので、野菜を切る時はスライサーなどの機械を使わず、手切りします。大きさや厚さは不揃いになってしまっていますが、手間暇かけて作っているということがお客様に伝わります。来店されたお客様からは、「手間暇かけて手作りしているので、おいしくて優しい味がする」と好印象です。

メニューは約50～60種類あり、料理長やスタッフが考えています。ほとんどが家庭料理ですので、「〇〇さん家のごぼう炒め」など、ユニークなネーミングのメニューもあります。人気のあるものは継続し、あまり人気のないものは新メニューへ入れ替えを行うなど、質の高い料理を提供できるように努めています。

通常のビュッフェレストランでは料理が大きなお皿に山盛りにされていることが多いのですが、それでは料理が冷めてしまい、最後までおいしく食べて



人気メニューの「まるごと玉ねぎロースト」

もらうことができません。やはり料理は出来立てが1番おいしいので、当店では温かいものは温かいうちに、冷たいものは冷たいうちに食べていただける量で提供しています。作り置きなども極力せずに、料理がなくなったら新しい料理を作り、出来立てを提供しています。

また、お客様は女性の方、特に主婦の方が多くいらっしゃるので、見た目でも満足していただけるよう、盛り付けにも気を配っています。

豊富なメニュー数、手作りの料理、手の込んだ盛り付け、どれも手間のかかることですが、我々はあえて手間のかかることを行っています。手間暇かけて作っているからこそ、お客様に支持していただいているのだと思います。



豊富なメニュー

3つの特徴

——御社のビジネスモデルについて教えてください。

当社のビジネスモデルの特徴は、①障害者の戦力化、②規格外野菜の活用、③居抜き物件の活用、という3つです。

まず、障害者の戦力化ですが、一般的に戦力とみなされていない障害者を職人集団に育て上げ、一般のレストランと比較しても劣ることのない、おいしい料理と接客を提供しています。おいしい料理の提供が口コミによって広がることで集客に繋がり、広告を出す必要がありません。そのため、通常の会社が広告宣伝費に割り振る費用を食材原価に割り振ることができ、さらに商品力を高めるという好循環を

形成しています。

次に、規格外野菜の活用です。形が悪いというだけで商品として販売できずに捨てられてしまう野菜を使うことにより、食材原価を抑えることができます。

最後に、居抜き物件の活用です。『六丁目農園』があるのは、決して商業に向けた一等地ではありません。では、なぜこの物件にしたのかというと、なるべく多くの雇用を実現したかったので、広いスペースが必要だったからです。また、居抜き物件ということで、以前営業していた飲食店の設備を引き継ぎ、イニシャルコストを大幅に抑えることができました。

しかし、この場所に出店すると決めたとき、「こんな場所で営業しても繁盛するわけがない。絶対に無理だ。やめたほうがいい。」と周囲からは反対されました。反対を押し切って営業を開始しましたが、結果的には、このような辺鄙な場所で繁盛しているからこそ、より注目を集めることとなり、口コミでの集客に繋がったのだと思います。



本格石釜ピッツァを焼くスタッフ

福祉的支援と民間的収益性のバランス

——ほかの障害者雇用施設との違いを教えてください。

大きな違いは、福祉的支援と民間的収益性のバランスを兼ね備えていることだと思います。従来の障害者雇用施設は、「障害者は仕事ができない」という考えを前提に仕事が組まれていました。そのため、本来の能力よりも低いレベルの仕事をしている障害者の方が多く、やり甲斐を感じ難い職場がほとんど

でした。

また、障害者雇用施設は認可を得ることにより国や県などから補助金を得ることができます。そのため、事業として収益を上げようという意識が薄く、収益性を求める施設はそれほど多くありません。その場合、行政からの補助金が障害者の賃金に充てられることが多く、障害者への賃金の業界平均支給額は1~2万円と低水準でした。

しかし、それではやり甲斐や生き甲斐は生まれません。福祉に甘えることなく、労働環境を整備し、通常の労働者と同じように指導することにより、障害者を戦力に育てることが大切です。質の高い商品とサービスを提供することにより、お客様に喜んでいただくことができる。その喜びを提供しているのが自分だということ、誰かの役に立っているという実感を障害者の方に持たせることにより、働くことに対するモチベーションが上がり、精神的にも肉体的にも短期間で成長することができます。

『六丁目農園』は、障害者雇用施設として障害者を雇用し、訓練の一環として調理や接客を行っていますが、決してほかのレストランと比べて質が劣るわけではありません。料理・サービスの質がよいからこそ、多くのお客様に利用していただき、ランチのみの営業で月650~700万円の売上を計上しています。補助金に頼るだけではなく、事業としてきちんと収益を上げているからこそ、「クルー」への賃金も業界平均支給額を大きく上回る7万円以上を支給しています。



多くの「クルー」が働く厨房

福祉事業所として障害者の訓練を行うとともに、民間企業としての収益性を確保していることが、従来の障害者雇用施設にはない当社の特徴であり、これまでにない新たなビジネスモデルだと思います。

人の役に立つ喜び

——東日本大震災発生時の状況についてお聞かせください。

震災時は、当社が入居しているe環境仙台ビルの自家発電が稼働していたことから、多くの方が避難してきました。『六丁目農園』は通常営業こそできなかったものの、おにぎりや軽食を作り、被災した方々に提供しました。「クルー」の方々も余震が続き精神的にも不安定でしたが、「メイト」と一緒に被災した方々のために一生懸命働いてくれました。

また、障害者雇用のきっかけとなった鯛焼き屋『べんてん』でも、被災した方々への食料の提供を行いました。『べんてん』のある八幡町はライフラインの復旧が早く、震災の4日後から営業を再開することができました。3月の寒い時期でしたので、甘く温かい食べ物を求めて、行列ができました。障害を持った方も、被災者のために一生懸命鯛焼きを作りました。

「人の役に立つ」ということは、障害の有無に関係なく、人の喜びや自信に繋がります。震災は多くのものを失ったつらい経験ですが、同時に、「クルー」が人の役に立つ喜びを感じるとともに、誰かの役に立つことができるという自信を身に付けるきっかけになりました。

3つのコンセプト

——「ロクファームアタラタ」について教えてください。

当社は直接関係がないのですが、震災後「1次産業者の支援」、「雇用の創出」、「防災意識の啓発」という3つのコンセプトをもとに6人の経営者が集まって作った施設で、私もその1人として参加しています。

「1次産業者の支援」としては、生産（1次）、加工（2次）、販売（3次）を一体化させた6次産業化が重要だと考えています。アタラタでは、施設内の

飲食店で食材を最大限に活かしたおいしい料理を提供することにより1次産業への関心を高め、東北の基盤産業である1次産業者の地位や収入の向上を目指しています

「雇用の創出」としては、震災で職を失った被災者や障害者、高齢者など、多くの方々に雇用の場を提供し、働く生き甲斐と喜びを分かち合えるような職場を目指しています。

「防災意識の啓発」としては、「90年後の君へ」というキャッチコピーを付け、1000年に1度といわれている大震災を経験して得た防災意識を忘れず、3世代先の子孫にも伝えていこうと考えています。アタラタは震災時のシェルターの役割を担っていますが、日常ではキッチンスタジオやコミュニティスペースを活用して地域の方々の交流の場にしていただければと思います。



アタラタ

全障害者の1%の雇用を目指して

——今後の事業展開について教えてください。

今後は、私が経営者として店舗を増やすのではなく、私の想いに共感してくれる経営者の方や行政の方々にノウハウを伝えて、その方々に事業を広めてもらえればと考えています。

すべて自分で行おうとすると、企業としてのリスクが増えていきますので、マネジメントという形でアップルファームの想いや雇用方式を広めていければと思います。目標としては、全障害者の1%に当たる約7~8万人をアップルファーム方式で雇用したいと考えています。

また、「うちの子は障害が重くてアップルファーム

ムでも働けない」という声をいただくことがあります。しかし、実習を行ってみると、時間はかかりますが全くできないわけではありません。そこで、『六丁目農園』よりも軽作業で、重度の障害を持つ方も働けるような店舗も作りたくと考えています。

「大義」を事業に

——最後に起業家へのメッセージをお願いします。

これからは、人のため、地域のため、国のため、という「大義」を事業に取り入れていかなければならないと思います。分かり易く言えば、「公益性」と「収益性」を兼ね備えたビジネスモデルの構築です。当社の場合は、「障害者の雇用＝公益性」、「レストランとしての売上＝収益性」です。

人口の減少や価値観の多様化などにより、今後ますます競争が激化していくことが考えられます。その中で生き残るためには、「大義（公益性）」を事業の中核に置くことです。なぜなら、同じような商品がある場合、消費者がどちらを選ぶかということ「より誰かの役に立っている方」だからです。

また、「大義」があるからこそ、応援してくれたり助けてくれたりする人が現れます。もちろん、助けてもらうことを期待してはおりませんが、結果的に助けられるようになっているのだと思います。



渡部社長

長時間にわたりありがとうございました。御社の今後のますますの発展をお祈り申し上げます。

(26. 1. 28取材)