

第1部 チャレンジの45年

NPO 法人日本アビリティーズ協会 会長
伊東弘泰

- 第1章 「保障よりもチャンスを！」
- 第2章 運動の根底にある少年期の体験
- 第3章 学生時代の貴重な体験
- 第4章 アビリティーズ運動の始まり
- 第5章 障害者による障害者のための会社
- 第6章 営業拡大に全力疾走
- 第7章 ハンセン病の人々と鈴木智子さん
- 第8章 労働大臣に面会
- 第9章 福祉機器事業の創業
- 第10章 商品開発の第一号は食器
- 第11章 海外メーカーとの提携
- 第12章 各地の拠点づくり
- 第13章 ブックセンター『スクラム』の开店
- 第14章 “旅、”で人生が変わる
- 第15章 ライフサポートプログラムの始まり
- 第16章 施設サービス事業の創業
- 第17章 障害者差別禁止法の制定をめざして
- 第18章 これからのアビリティーズ活動

第4章「アビリティーズ運動の始まり」

●アメリカ・アビリティーズ社の成功

からだに障害のある人々がふつうに働ける会社づくりを模索していた一九六五（昭和四十）年七月、NHKテレビのドキュメンタリー番組「海外特派員報告」で、アメリカ・アビリティーズ社の活動が紹介された。

その頃の私は障害者による会社づくりの構想の実現のため、日夜とびまわっていたので、その放送を見られなかったが、早速、NHKに問い合わせ、アビリティーズ社のヘンリー・ビスカルディ社長に手紙を書いた。私自身の就職試験での体験、障害者だからと試験さえ受けさせてもらえなかったこと、日本の障害者が置かれている現状、保護的工場ではなく、一般企業と競争しながら障害者が働いていける会社づくりを計画していること、等々を述べた。

そして、アメリカのアビリティーズ社がどんな経緯で生まれ、どのような活動をしているかを尋ねた。

二週間ほどして届いたビスカルディ氏からの返事は、私の夢を何十倍にもふくらませ、奮いたたせる内容のものだった。

送られてきた分厚い資料は、アメリカ・アビリティーズ社の苦勞と成功を教えてくれた。

アメリカ人にできて、日本人にできないはずはない。若い私はそう思い込んでいた。

この頃には数人の同志もでき、次第に「日本アビリティーズ」創立の心づもりが固まっていた。

そして一九六六（昭和四一）年二月、大学へのレポートをすべて提出し終えた翌日から、私は日本におけるアビリティーズ創立の準備に没頭しはじめた。

●四人あわせて満足な脚は一本、手は三本でスタート

アメリカ・アビリティーズ社は、一九五二年、ニューヨーク郊外の小さな空きガレージで始まった。

ビスカルディ氏を中心に全員が障害者。設立された当時、四人あわせて満足な脚は一本、手は三本だけだった。その設立から十三年、五百人もの障害者ばかりが働く工場へと発展していった。

ビスカルディ氏は生まれつき両脚がなく、腰から下は二つの切り株のようになっていた。子供の頃は、そこに馬の蹄鉄のようなものをつけ、



アメリカ・アビリティーズ社
(1971年当時)

地を這うようにして歩いていた。

働きながら入ったフォードハム大学も学費を払いきれず、退学を余儀なくされたのである。

しかし、努力家の彼はみずから道を切り拓き、その後、ラジオのスポーツ番組のディレクター、製鉄会社の人事部長等、次第に社会的地位を築いていった。

そして四十才の時、ついにアメリカ・アビリティーズ社を設立したのだ。

●傷痍軍人対策の障害者福祉

当時、アメリカの障害者は、国家のささやかな生活扶助を頼りとしていた。

アメリカは西部開拓時代を皮切りに、独立戦争、南北戦争、そして大量の戦死者を出した第二次世界大戦と朝鮮戦争。こうした歴史を通じ、多くの傷痍軍人を生み出してきた。

一方で徴兵制度を維持するためにも、戦争で障害者になった人々に対して、国家は生活扶助をもって、これに報いてきた。アメリカの障害者福祉もまた、他国と同様、傷痍軍人対策で始まったのであった。

負傷兵が帰国すると、人々は凱旋をひときわ称え、盛大なパレードをもって迎えた。

しかし、しばらくすれば誰からも忘れられた存在となる。あとは困難な生活に耐えるのみであった。

傷痍軍人団体はワシントンに補助増額の圧力をかけ、戦傷者は、その獲得をあてにして生きていた。

こうした状況に氏は、たとえからだに障害があっても、人間として前向きな生き方を選ぶことの大切さを、アビリティーズ社の設立を通して世の中と障害者自身に訴えようとしたのだ。

アビリティーズ社は、何度か倒産寸前にまで陥ったが、ビスカルディ氏の強烈なリーダーシップで確実に成長していった。

●日本アビリティーズ協会設立にたくさんの温かいご支援

ビスカルディ氏より届いた暖かいメッセージで、私の「障害者による障害者のための会社」設立の計画は、いっそうかりたてられた。

それからの私は、具体的な事業展開の手掛かりを得るため、いろいろな方に手紙を書き、訪問のアポイントを次々にとり、ご訪問する日々が多くなった。

ソニーの創業者で当時社長の故、井深大氏は、ご多忙にもかかわらず、学生の私の面会を何度も快く受入れ、いろいろなご経験を通して指導、助言をくださった。一度に二、三時間にわたっていろいろとお話しくくださったこともあった。

オリジン電気の後藤安太郎社長は、日本アビリティーズ協会の創立集会にもご出席くださり、激励の講演をしてくださった。

一九六六（昭和四一）年四月十七日、東京・大田区の産業会館で、日本アビリティーズ協会創立記念集会を開催、日本におけるアビリティーズ運動ののろしをあげた。

当時、日本グリーティングカードの社長をしていたジャスティン・ダート・ジュニア氏もかけつけてくれた。会場でのメッセージは我々の心を鼓舞した。

ダート氏はアメリカのタッパーウェア社のオーナーのご子息で、車いす使用者である。日本でカード事業を興し、その利益をもって、福祉活動に貢献されていた。

のちに氏は、世界最初の障害者差別禁止法である ADA 実現のリーダー、立役者となられた。ADA はその後世界の障害者の自立と社会参加を百八十度変革させた。

一九九六（平成八）年夏、アトランタ・パラリンピックでの会議で、そのダート氏に再会した。

●障害者も働けることを証明したい

ところで、日本アビリティーズ協会はアビリティーズ運動の中心体であり、哲学を守り、広げ、具体的な活動を推進していくところに目的がある。

障害者自身が積極的に生きることも必要だが、社会の、障害者に対する考え方や受入れの姿勢を変えていくことも必要である。

心身に障害があっても共に同じ街に住み、教育や雇用の機会を平等に得られるべきなのだ。誰もが対等に生活していけるシステムや環境づくり、またそうした考え方を社会全体に普及していくことが、アビリティーズの使命である。

協会創立後、早速、からだに障害があっても仕事の能力はあることを証明するアビリティーズ運動の実証企業づくりにとりかかった。とにかく仕事ができ、会社として収支がとれるなら、業種は何でもよかった。

そして、二か月後の六月、株式会社日本アビリティーズ社（現アビリティーズ・ケアネット^⑭）を設立。障害者による障害者のための会社は、いよいよ陽の目をみることになったのである。

●会社の成功で証明しなければ

日本アビリティーズ協会創立集会の開催は大きな波紋を起こした。アビリティーズの考えに共鳴する人々は日本にもたくさんいた。

協会創立後、私はすぐに、アビリティーズの綱領を実証するための会社づくりの準備を始めた。

きれいごとは誰でも言えるが、言葉だけではだめだ。障害者にも職業的な能力のあることを、我々の身をもって、そして、会社の成功をもって証明しなければならない。

いろいろな事業の可能性、そして、からだに障害のある人たちが果たしてどれだけやれるのかということを探っていたが、最終的に取り組む事業の選択は重大なことであった。

身体障害者の職業訓練に「印刷」の科目があり各地の訓練校の多くが取り組んでいた。これは何となくやれそうだった。

東京・赤坂の霊南坂教会の長老であった小関謙六さんにお会いしたのはその頃である。小関さんは、東京・渋谷区上原で日本騰写堂というオフセット・軽印刷会社を経営しておられた。

すでに実務はご子息に任せ、ご自身は東京軽印刷工業会の理事をしておられた。氏は戦後間もなくゼロから事業を興され、それを二十年にして立派な印刷会社に育てられていた。

富ヶ谷に近いご自宅を訪ねた私に、小関さんは、印刷業の何たるかをご自分の経験を通していろいろと語ってくださった。

「伊東さん、あなたがやれば必ずうまくいきますよ、あなたもキリスト信者だから。信者という字を横に並べてご覧なさい、『儲かる』と読めるでしょう。それに、あなたは障害者も必ずできると信じている、その信ずる心を燃やしてみなさい。力を貸しましょう」

たしかに私はその頃、キリスト信者だった。アビリティーズの思想もその中から生まれたといえる。

そして、小関さんは優秀なベテランタイピストとして同社で働いていた娘さんを、現場の指導者として派遣すると約束してくださった。氏の援助の申し出は、それまでにあった中で最も具体的で現実的であった。

こうして、アビリティーズ運動の最初の会社の仕事は「タイプ・オフセット印刷」ということになった。

●手づくりの会社設立

協会の創立集会を開くための費用、そして、会社創立にむけて活動をしてきた日々の経費のため、叔父の会社の経営再建等で学生時代に働いて得た私の貯蓄は残り少なくなっていた。私にはもはや資金の余裕はたいしてなかった。

そこで、会社設立の手続きは司法書士に頼まず、手引書を買ってきて定款をつくり、公証人役場に出向いて認証を受け、そして登記手続きまで一切がっさい自分でやった。

昼間は様々な人を訪ね、協力の依頼をし、夜遅く帰ってからも事業開始の準備をした。寝る間はなかった。とにかく手作りの会社創業であった。

資本金は手元に残っていた五十万円と、あとは千円の小口から、大口でも十万円、合わせて二十人程の方々に出資協力していただき、百五十万円の資本金で設立することになった。

●困難だった作業場・住宅探し

いろいろな場面で出会った障害のある人々の中に、すでに印刷の訓練を受けてきた人、タイプならできそうだという人が何人かいた。しかし、この人にはぜひやってもらいたい

と思っても、尻込みしてしまう人も多かった。

最初の従業員のめどをつけ、仕事場を確保するためあちこちの不動産屋を訪ねた。物件はあったが、いずれも障害のある従業員には不向きなところだった。

五月半ば、長屋式工場の一角、十坪程の物件が見つかった。賃料は月五万円。敷金、不動産屋の手数料を合わせると、それらの経費は思いのほか大きかったが、意を決して借りることにした。何しろ、他は障害者には不向きな場所ばかりだったのだから。

また、自宅から通勤できない人たちのために住宅の手配もしなくてはならず、この確保もまた大変だった。

今でこそバリアフリーが叫ばれているが、その当時は、からだの不自由な人たちのための住宅などなかった。

結局、大田区西糀谷の「寿々荘」という名の新築アパートの一階を五室まとめて借り、構造や設備の不便な点は健常者の従業員たちも含め、助けあって生活してもらうことにした。

賃貸条件を下げたいと交渉してみたが、他に借りるところがないとみた不動産屋とオーナーは、ビター文値下げに応じてはくれなかった。

第5章 「障害者による障害者のための会社」

●無鉄砲な出発

一九六六（昭和四一）年六月十一日、アビリティーズ運動の最初の会社として株式会社日本アビリティーズ社が設立登記された。

多分、日本で最初の、心身に障害のある人々の雇用を進めることを目的とした株式会社が活動を始めたのである。私と従業員合わせて六人の小さな会社であった。日本アビリティーズ協会を発足させてわずか二か月後のことだった。

工場は大田区蒲田に近い西糀谷であった。天井もなく、風向きによっては、夏の暑さで汲みとり式便所の臭気がたちこめた。

十か月の月賦払いで買った和文タイプライターが三台、そしてイタリア製の小さな輪転印刷機が一台という零細印刷工場の誕生だった。印刷業について誰もズブの素人。社長の私でさえ印刷の工程、見積り計算すらまだ十分にできない、無鉄砲な始まりであった。

しかし我々にとって、こんなスタートでも希望にあふれていた。とにかく、たとえ貧しくとも、我々自身の手で全てを用意し、全身全霊をもって取り組んでいける場所が欲しかった。

どこまでも可能性を追求でき、自分を没頭させられる、そんな場を求めていた、創業に参加した人は両脚マヒ、脳性マヒ、手などの障害者で、それまで職ももてず家族の世話に

なっていた人たちだった。

会社を設立し、従業員も揃い新品の機械やわずかな什器が揃った。仕事場の雰囲気は出きた。しかし仕事は全く入ってこなかった。

学生時代に会社再建にあたっていた頃にお世話になった方々にあらかじめ発注をお願いしてまわっていた。そのときはかなりの手応えを感じていた。

大手の企業の役員の方々は、

「君がやるなら応援するよ」

と言ってくれていた。しかし、会社設立後、あらためて訪ねた発注担当者の対応はいずれも厳しかった。

障害者がきちんと仕事をできるのか、といった疑問が先方の表情にありありだった。上層部がいくら言ってくれたところで、担当レベルでは、これまでの出入り業者の仕事を他に回すことのリスクを心配していた。むしろ危ない橋をあえて渡るべきでないと考えていたのだろう。

「障害者で仕事ができるの？」

と言われたこともあった。

● 苦しくても「自分たちの会社」

連日、私はあちこちと訪問を続けたが、最初の一か月の売り上げは、何とたったの一万六千円であった。私は設立準備中の多くの好意的な申し出を甘くみていたようだった。

六月、七月、八月と苦戦が続いた。仕事に関する限りいい話は全くなかった。

従業員たちの技術レベルも低く、訓練に時間をかけねばならなかった。身体障害者の職業訓練施設で、一年も二年もかけて受けてきたという印刷技術は、とてもプロとして通用するものではなかったのである。

工場準備に要したいろいろな経費を合わせて、最初の一か月で五十万円もの赤字が出ってしまった。資本金の三分の一を、たった一か月で失ったのである。申し出のあった好意や応援を甘くみていた結果だった。

当時はエアコンもなかった時代である。トタン屋根の下には天井がなかったので、室温は四十度を越えることもしばしばだった。氷柱をたて、扇風機で冷気を送るのがやっとという仕事場で、私たちは猛烈な暑さの中で苦しい最初の夏を過ごすことになった。

● 「やめなさい」に心機一転

しかし、私はもはや退くことができない状況だった。そんなある時、某大学の社会福祉学の先生と、長く障害者の福祉事業をやってきた方が一緒に訪ねてきた。

「伊東さん、早くやめなさい。あなたがやっていることは間違いです。障害者は厳しい競争には勝てません。倒産したら、障害者たちは施設には再び戻れなくなります。路頭に

迷うことになります。障害者は保護された中で生きていくのが安全なのです。そもそも障害者の福祉は社会福祉法人でやるべきで、株式会社でやるべきことではありません」

設立後二か月余りたつのに、一向に先行きを見出だせず、内心、自信喪失気味であった私には、反論するだけの元気はなかった。しかし、それが次第に私の反骨精神をよみがえらせ、心と活動を一変させた。

身体障害者の社会復帰を「社会福祉法人」ではなく「株式会社」で試みた我々の創立を、経験深い社会事業家の多くは、注目しながらも、厳しい批判をあげていた。著名な医師で九州で障害者福祉にとり組んでいた方は、人を介して私を呼び、

「アビリティーズの看板を降ろして、うちの東京事務所になれ、金は出してやるから」と、見下すように私に言った。金はのどから両手が出るほど欲しかった。それほど行き詰まっていた。しかし、私はそれを断った。潰れるかもしれない。でも、想いを貫きたかったのだ。

株式会社日本アビリティーズ社の創立は注目されていた。もしも会社が倒産することになれば、障害者は社会の中で対等に生きていけないというこれまでの考え方が正当化される。

我々は、こうした古い思想、社会の常識を打破しなければならないのだ。「人間に無能力者はいない、あるのは能力者だけだ」を実証すること、そして「慈善ではなく、保障よりも働くチャンスを得る」ことを、我々は求めているのだということを、社会に知らせる使命があった。

八月も半ば過ぎ、わずかな資本金が家賃や給料でほとんどなくなりかけた頃、私はこれまでの戦略を全面的に変えた。トップが如何に好意的でも、いくら訪ねても、注文の出ないあてにならない大企業に日参することをやめ、とにかく少しでも仕事のあるところへと方向転換することにした。

●受注急増、でも技術は拙劣

学生時代、いろいろなサークルが会報を出していたことを思い出した。当時の社屋から最も近い明治学院の武藤富男学院長（当時）を訪ねて、学内のサークルに営業活動をさせていただくお許しを得た。武藤先生にはずっと以前、私の所属していたキリスト教会で講演していただいたことがあったのである。

各部室を回るうち、次第にいろいろな注文を得ることができるようになっていった。私は、話のあった仕事は決して失わないように、学生たちの予算の中でやれる方法を一緒に考え、提案し、印刷物にしていった。

営業方針を変更した翌九月、売上は百万円に急増した。しかし、今度は従業員たちの技術やスピードが追いつかず、連日残業をしても仕事がうまくあがっていかなかった。

技術の拙劣さは、業績を悪化させるばかりだった。注文が増えても力がないため徹夜が

続く。それをカバーするため、また新たに障害者を採用する。ところが思うようにあがらない。悪循環が続いた。

工場の家主等の理解が得られず、最初の一年間に四か所を転々とした。みじめな思いが時々私の胸をよぎった。

一年後、赤字は四百万円を越えていた。紙間屋や外注先への支払いが次第に滞っていった。

武藤先生は、わが社の最初の増資の際に、株主になってくださった。また、キリスト新聞社の社長をされておられたことから、私に毎月一回コラムを書く仕事をくださった。それは一年間続いた。

明治学院で営業開拓が一段落したあと、近くの慶応義塾大学にも営業に回り、仕事を増加させていった。当時お会いした学生たちでのちにリハビリや福祉に入られた方もいる。山口県のユニークな施設で「夢のみずうみ社」を運営している藤原茂さん（作業療法士）も、慶応の学生さんだった頃に出会ったおひとりだ。

私の営業活動は、前進していった。



左がビスカルディ氏、右が通訳された武藤先生（1975年、東京でのビスカルディ氏来日記念講演にて）

第6章 「営業拡大に全力疾走」

●お客様の開拓に奔走

徐々に受注を確保できるようになってきたとはいえ、創業して半年もたっていなかったもので、安定した状況ではなく、あるとき、注文がばったり途絶えてしまった。

さて、どうしようかと思案していたところ、桜美林大学の創立者、清水安三学長（当時）のお顔が浮かんできた。清水先生には会社創立の頃、同志社大学の元事務総長の浅野恵二先生につれられて一度だけお会いしていた。

「そうだ、清水先生にお願いしてみよう」

早速、私は電報を打った。

「先生、仕事がなくなりました。ぜひ仕事をください」

単純、明快にお願いした。翌朝、秘書の岸間史江さんから電話があり、早速訪問。そして、三百頁以上もある分厚い同窓会名簿の注文をいただいたのである。

清水先生に深々とお礼を申しあげたが、逆に、「頑張りなさい！」と激励の言葉をいただき、感激した。大柄な清水先生がまるで大黒様のように見えた。岸間秘書さんはもともと

美人だが、その日はまるで天女のように見えた。

この受注には後日談があって、随分と大学にご迷惑をかけてしまった。原稿をいただいたのが十一月であったが、納期は、三月の卒業式までということになっていた。その年度の卒業生まで名簿に収録するので、最後の原稿が入るのもそれなりに遅くなる。

当社の技術力やスピードはまだプロというには程遠い状態にあったこともあり、予定の制作日程から次第に遅れていった。

いよいよ卒業式の当日。ところが、徹宵でやっけていても製本が間に合わない状況に追い込まれてしまった。

明け方になって、日本謄写堂の小関専務さんに電話をかけ、いや、電話で起こし、と言ったほうが正確なのだが、最後の製本の仕上げの協力をお願いした。仕事途中で、持ちこむことになった。

日本謄写堂さんに救われた。それでも仕事が完成したのは午後三時頃であった。当社の配達車が大学に到着したのはもう夕暮れの頃であった。卒業生の皆さんは謝恩会も終わり、それでも校庭でボール遊びをして待っていてくれて、ようやくのことでできた名簿を配布してもらった。

それなのに清水先生も岸間秘書も、一言も苦情を言わずに、受けとってくださいました。

今にして思えば赤面どころか、あわせる顔もない思いであるが、我々はその頃、相当に無理をして営業活動をしていたのである。

●一通の手紙でいただいたご縁

またある時、東京大学の先生から、朝の十時にアポイントをいただいた。朝の道路はふだん非常に混むのに、その日はかなり早く着いてしまった。

そこで構内の、三四郎池のほとりにある喫茶店「アートコーヒー」で時間調整をすることにした。

会社創立以来、皆の給料を払うのが精いっぱい、自分の給与もなく、私の蓄えも底をついていたが、何とかコーヒー一杯位飲める小銭はあったようだ。

しばらくしてコーヒーと共にテーブルの上に伝票が裏返しに置かれた。何気なく見ると、「アートのコーヒーはこのようにしてお飲みください…」と、コーヒーの味わい方がいろいろと解説されていた。しかし、それは印刷がかすれ、文字は欠け、読みにくい劣悪な仕上がりのものであった。

証券会社に勤務していた頃、たまに会社帰りに東京駅八重州口にあったアートコーヒーの店で、香り高いコーヒーを楽しんでいたものの、伝票の裏に何か書いてあることなど一向に目にとまらなかった。ところが、その頃は、何でも印刷物を見ると、

「次は当社にいたどころ」

と考えていたものだ。

そのかすれた印刷の文言を丹念に読んでいくうち、コーヒーにかける経営者の哲学を感じた。全文をようやく読解、さらに店員に無理を言って一枚もらって帰った。

その日の仕事が一段落した夜遅く、アートコーヒーの社長宛にその伝票を添えて、手紙を出した。

「貴社のコーヒー哲学をお客様に訴えるにふさわしい伝票のデザインと印刷を、ぜひ私にさせてください」

もちろん、アビリティーズの理念や創業の目的もあわせて書いた。

二、三日して、同社の購買課長さんから電話があった。期待しつつお訪ねしたところ、

「この伝票は別に考えるからよろしい。かわりに当社のPR誌の印刷をお願いします。これは社長の指示です」

これがアートコーヒー社との出会いであった。若林秀雄社長（当時）にお出しした手紙がきっかけとなり、それ以降、同社の三、四十頁ほどのPR誌をずっと当社にご発注いただくことになった。のちに当社が印刷事業からリハビリ福祉機器事業へと移行し、印刷事業を廃止するときに、私が事情を説明して他の印刷会社への発注変更のことを、お詫びしつつお願いにうかがったのだが、アートコーヒー社からは、「他に外注してでも続けるように」とのご指示であった。そのPR誌が廃刊されるまで三五年間にわたりずっとご発注をいただくことになった。若林会長は、日本アビリティーズ社の存続を可能にしてくれた恩人のおひとりである。



アートコーヒーの若林 秀雄
社長（当時）

●秋の学園祭受注作戦

創業二年目の夏、各大学で行なわれる学園祭のプログラム等の受注を狙って、編集を担当する学生達に「編集セミナー」を開いた。

キャッチフレーズは、

「あなたも名編集長になれる！二日間でわかる編集技術」

—主催『アビリティーズ・大学印刷センター』—。

都内と近郊の百校ほどの大学にダイレクトメールを出した。

これに参加した学生は五十人。講師には編集や写真のプロを頼んだ。私も講師として、いかに印刷コストを割安に抑えられるか、良い仕上がりの印刷物にできるか、といったことを懇切丁寧に教えた。

セミナー終了後、私は参加した学生達を順番に訪問し、原稿の依頼や取材の仕方など、さらに詳しい編集作業の手順を指導していった。

その結果、学園祭プログラムだけで二五校から受注するという、大ヒットとなった。

これらの受注は総額で約三千万円。今の金額でいえば一億五千万円位であろうか。しかし、これらは入稿から納入まで、ほとんど同時期に集中し、二か月半の間にすべての受注分を納品しなければならなかった。実際に仕事をどうやるか、受注段階ではまだなんの目途もなかったが、業績をあげ、倒産の恐怖から早く脱却したい一心から、とにかく夢中で受注していった。当然、社内作業では間に合うはずはなく、入稿次第すぐに外注先を開拓して製作にかかっていかねばならなかった。

しかし、その頃、運転資金はいきづまってきていた。国民金融公庫に融資を申し込んだが、赤字の会社には貸せない、と言われた。それでもなんとか貸していただいたのはわずか三十万円であった。これでは息をつくことも出さなかった。

創業からようやく一年になる頃、もはや用紙等の印刷資材の支払いがいきないうちに追い込まれていた。

資金が続かなければ終りになる。つまり倒産である。とにかく、「お先真暗」という状況だった。

こうなったら仕事を続けるために率直にどこかに協力をお願いするしかなかった。

印刷用紙が入らなくなれば仕事は続けられない。

創業以来の仕入先で、東京・世田谷にある⑭紙藤原の藤原社長を夜遅く訪ね、実情を率直に話してご協力をお願いした。

藤原社長は気風のよい人だった。ひと通り私の話を聞くと、

「よし、伊東さん、分かった。頑張りなさい。私もやってみましょう」と明るく答えてくださった。

藤原社長は、我々が受注した仕事を、関連の印刷業者に下請けの手配をしてくれて、その支払いの保証までしてくださった。私たちに賭けてくれたのだ。

藤原社長のお蔭で、たくさんの受注案件を、外注という方法で制作していく目途がたった。それでも決して順調ではなく、藤原社長の紹介先であっても、納期に間にあわないものもあった。

母校、早稲田の学園祭プログラムも、上場大手の印刷会社に競り勝って受注した。六四頁六万部の注文で、入稿から納品まで二週間という仕事だった。外注先を探したがどこにも請けてもらえず、三日もロスした。

たまたま、取引先の製本所を通して、左翼系の印刷所を紹介された。残り十一日間の勝負であったが、その外注先を督励、徹夜の連続で何とか納期に間に合わせる事ができた。

なかには間に合わず、数晩にわたり連続で学園祭実行委員会の学生さんたち二、三十人に製本のアルバイトをお願いしてやっと仕上げたところもあった。

また、ある女子大の場合は、学園祭初日に間に合わなくなり、可憐なお嬢さんたち四、五人に目の前で大泣きされたこともあった。

大学祭関係の印刷物をなんとかやりおおせて、代金が入金、紙藤原さんへの、滞った用紙代や外注先への支払いを無事払い終えることができた。藤原社長のご協力のお蔭で、難局をのりこえることができたのだった。

こうして、創業から一年半を経過した頃から目に見えて会社の経営状態が変わっていった。かみあわなかった歯車が、確実にまわりだした感じがしてきた。

●商談中に大いびき

お客様の開拓に私自身、朝早くから夜遅くまで奔走し、次第に各方面から仕事を発注していただけるようになったが、従業員たちの技術は容易に向上せず、能率はあがらなかった。残業、徹宵は日常的であり、それでも仕事は追いつかず、外注して納期に間に合わせなければならない状態が続いた。

しかし、従業員たちのやる気はすごかった。何しろ残業手当を一銭も支払えないのに、深夜作業や徹宵を何日もやり抜いたのだ。ふつうは労基法違反である。

創業時に参加した結城邦子さんは、定年後のいまも週に一、二日、勤務をしている。当時、和文タイプのオペレーターとして、入社三か月で主要な戦力になっていた。幼い時に小児マヒに患い、整肢療護園で何度か手術を受け、両松葉杖だった。国立障害者センターで和文タイプの技術を習得したものの、就職先はなく自宅でわずかな下請け仕事をしていった。日本アビリティーズ協会設立のニュースを新聞で見て、電話をしてきたひとりだった。そして、当社に勤めたいと積極的に希望してきた。会社設立にあわせ、家族から離れて社員寮での単身生活を始めた。若くてふっくらした丸顔の彼女は、連日の残業、徹宵で、たちまちスマートになってしまった。

こういう話は彼女に限ったことではない。トイレで便器に座ったまま数十分も熟睡してしまったという人もいた。私も連日仕事場に泊まり込み状態で、いすを並べて三、四時間、横になるのがやっとなという毎日だった。お客様と商談中に、いびきをかいて寝入ってしまったこともあった。とにかく、信じられぬような極限状態が続いていた。

●教会との絶縁

創業間もない頃、「協力」ということで参加した人たちは、いろいろな事情でほぼ三年のうちに手を引いていった。一時的な善意の高まりは時間とともに簡単に失われていくものである。

こちらから断わった人もいた。協力しようと参加してきた人の多くは、自分の考え通りにならないと満足できなくなるようだ。「応援」や「協力」といったことが、こんなにも頼りないものかということは何度も思い知らされた。

創立に協力してくれたキリスト教会の牧師とは、一年足らずで絶縁することになった。聖書にいう「十分の一献金」を会社に「要求」してきたのだ。「売上（利益ではなく）の十

分の一を教会に献金せよ」と、半ば命令だった。一時、会社は教会の一部を社屋とし、家賃も払っていたが、生まれたばかりの会社に無理な要求をしてきたのである。からだに障害のある人たちが必死に働いても、採算のとれぬ時に、である。

私は十七才のとき、天幕伝道会でその教会を知り、礼拝に通うようになった。たくさんの会社から就職試験拒否を受けていた頃だった。その後の七年間、私は聖書の影響を強く受けることになった。

「感謝の心を献金で表していないから儲からないのだ」

と言い放つ牧師。アビリティーズを守るため教会から離れる決心をするのは、私にとって難しい話ではなかった。

●神父様との出会い

「献金できぬなら退去せよ」

と、一九六七（昭和四二）年一月末の期限を一方的に牧師に申し渡された。期限到来のその日、行き場所も定まらぬまま、寒さ厳しい暗い夜にタイプライター等の機械を、大田区西糀谷の教会建物内にある社屋からとりあえず近くの従業員寮に移した。従業員たちは涙を流していた。

大田区西蒲田の平野木工の社長さんが倉庫の一部を無償で提供してくださった。印刷機や製本機を置かせてくださり、次の社屋が定まるまで、無償でそこを仕事場として使ってよいと言ってくださった。平野さんにはずいぶんご迷惑をかけた。

仕事は深夜に及ぶので、いつも遅くまで機械は大きな音をたてていた。人の出入りも多かったが、平野さんはひとことも苦情を言われなかった。しかし、相当に安眠を妨害していたことは確かだった。

そんな状態を根底から救ってくださったのが、東京・代々木のカトリック・レデンプトール会の神父様方だった。最初の一年の間に四回も移転、仕事場の確保に困っていた私たちに、教会付属の保育園の職員寮を空けてくださった。カナダ人の神父様方はまるでベテランの大工さんのように、床や壁を張り替え、きれいにペンキを塗り、私たちに安定した場



カトリック・レデンプトール会 協会付属の保育園の職員寮を、社屋に提供してくださった（1967年）

所を提供して下さった。神父様方は障害者の自立の願いをよく理解して下さった。強力な援軍だった。

「私たちがしなければならぬことをあなたがやっているので、そのお手伝いをするのです」

神父様方は暖かい言葉とともに、具体的な行動をもって私たちを救って下さった。

東京都渋谷区代々木五丁目十七番三号と十六番四号、山手通りの拡張工事のため、その場所は二〇〇二（平成十四）年三月に撤去されたが、アビリティーズが三五年間もの長い間、本社として仕事をするところである。

（次回に続く）