

障害者優先調達推進法について

平成 25 年 4 月 1 日より、「国等による障害者就労支援施設等からの物品等の調達の推進等に関する法律」（障害者優先調達推進法）が施行された。この法律は、国や地方公共団体などの公的機関が、障害者就労支援施設等から物品やサービスを優先的に調達することを推進するために制定された。国や地方公共団体は、こうした調達を行うための基本方針を策定・公表し、それを実施することとなっている。また実績についてもとりまとめ、公表を行うこととされている。

一方、障害者就労施設等の物品やサービスを提供する側については、単独または共同して、購入者に対し物品やサービスの情報を提供するように努めることとされている。また、物品やサービスについての質の向上や、供給の円滑化に努めることも定められている。

これまで工賃倍増 5 年計画など、就労支援事業のサービス提供を受ける障害者の工賃アップのための方策はあったが、大きな成果は見られなかった。都道府県によっては、むしろ、取組み開始前から平均工賃が減少した場合すらあった。5 年計画では、コンサルタントの派遣などが行われたが、参加する就労支援事業所が多くなかったことや、福祉としての就労支援現場との認識のズレが解消しきれなかったことも一因としてあったと思われる。そこで、次の手として行われたが、この障害者優先調達推進法である。

コンサルタントを投入するような経営の基盤から強化していく方針から、より直接的な収入へと繋げていく方針へと方向転換を図ったように感じる。

しかし、この制度にも当然落とし穴はある。まず、物品やサービスの調達について優先的に調達を行うことは努力義務規定にすぎないということである。これは、当然といえば当然なのだが、いくら優先的に調達を行う方針だとしても、商品やサービスの質が著しく低いものについて購入者から選ばれないことは当然であるといえる。しかし、努力義務にかこつけて、努力はしたけど実際に調達するという方針の達成はできませんでした、ということがまかり通れば、この法律についても意味合いは薄れていくであろう。そういったことにならないためには、物品やサービスの提供者側である、福祉施設や企業が、自信を持って世に出せる商品やサービスを提供し、そのうえで強くアピールしていくことが必要である。

また、公的需要に頼りすぎることにより、販売市場の拡大を見逃すことにもなりかねない。販売する側の意識の持ち方が試されることになる。

法律の施行により、ある程度の規模の発注が行われると予想される。個々の事業所で対応できれば、それぞれの収入の向上となるが、それに対応できる生産能力が全ての事業所にあるとは限らない。当然それぞれの生産体制の改善や強化は必須ではあるが、それのみに頼っては限界がある。大きな規模の受注に対しては、共同受注などの地域ぐるみでの対応がもためられてくるだろう。その中で、これまで以上に地域での横の繋がりが重要となってくる。それぞれの事業所が、この地域で障害サービスを利用する方たちへ仕事や給料のクオリティを上げていくという意識を共有できるパートナーとなる必要がある。

現在、東松山では市役所のスペースを利用して、市内の障害福祉事業所がそれぞれの製品を販売している。そういった機会を、ただの販売の集まりに終わらせず、顔の見える関係、それぞれの志を共有できる場所として生かしていきたいと考える。

障害者優先調達推進法の施行によって、民間の企業との市場競争の一部において、福祉作業所等は大きなアドヴァンテージを得ることとなった。このことについて、さまざまな捉え方ができると思うが、企業との差を過大に捉えて臆することなく、またそのアドヴァンテージに甘んじて努力を怠ることもなく、この公的機関の受注を通して、より一般市場での競争力のある商品やサービスを生み出し、提供していく必要がある。

高良 智（アドヴァンス）