

化により、子どもたちだけで夕飯を作って食べる家が近年、私の職場でもふえてきている。また、1度帰宅した後、別の職場へと働きに出たりする、“ダブル・ワーキング”も目についてきた。こうした厳しい状況の中、子どもへのおいめだけでなく、少

しでもプラスとして生かしてほしいと思う家庭での、子どもに対する問いかけや接し方等を保護者から聞くにつけ、あらためて、“はたらくこと”を視野に入れていく必要性を、今回考えさせられた。

特集 働く

働く

高校生のアルバイト

和光高校 森 下一 期

私は高校二年生の選択科目「現代社会と技術」という授業を担当しています。この授業では、「働く」「職業」をテーマにし、アルバイトやボランティアを積極的に勧めています。昨年度、ガソリンスタンドでのアルバイトで、数多くのことを経験し、その仕事を自分のこれからの展望と重ね合わせている生徒が、見事な体験記を仕上げました。今回は、そのレポートを紹介することでこのテーマに応えたいと思います。

「バイトと私」 朝日朝日君  
僕はアルバイトを始めて、そろそろ一年たちます。ガソリンスタンドで働いていて、辞めようと思ったことは一度もありません。スタンドで働くことはとてもつらいです。なぜなら、夏場は炎天下の中、動きまわり、冬場は洗車などの水仕事をして、手の感覚がなくなってきたりします。特に、夏休みでは、10時から18時の8時間労働で、そんなに長く働いたことのなかった僕は、泣きたくなることもありました。8時間労働といっても、8時間まるまる立ちっぱなしというわけではなく、2時間に1回、10分の休憩と、昼時には飯休憩もあります。が、店が混んでくると2時間に1回が、3時間

に1回になったりします。そうなる、水分補給するチャンスがなくなり、喉が乾くというより、口がカラカラになってきます。わずかにしみ出してくるツバをコクンと飲み込んだり、スキを見て水道水の水を飲んだりして、汗もダラダラ垂れてきながら、洗車の拭き上げをしていました。夏場はよく働いたと自分でそう思います。自分は汗っかきなのかな?と思うほど暑かったのを覚えています。でもはじめてのことだらけだったので、いやになったりはしませんでした。もともとスタンドで働くことに憧れていたもので、少しは覚悟はしていたんだけど、あのつらさは想像以上です。

想像と違ったことはまだあります。前々からスタンドはガソリンだけ売ってれば、潰れることはないと思っていました。だってガソリンを必要とする自動車は、腐るほど街を走っているんだから……。しかし、この考えは大間違い。だって、1リッター100円そこそこのハイオクガソリンを40リッター入れたとします。そうすると消費税込みで、だいたい4千2百円くらいです。その4千2百円のうち、店に入ってくる利益は、ガソリンの原価を引いても、3千円くらいだと思っていました。が、その考えがすでに間違っていたのです。40リッターのガソリンが出たとして、ガソリンの原価を引いたとしても3千円ほど。その3千円からさらに様々な税がかかりにかり、結局店に入ってくる利益は、500円ほどです。40リッター売って5百円ですよ?1時間に10台来ても、5千円も利益は上がってこないのです。確かに混んでくれれば1時間に30台くらいは来店します。それでも総合的にみて1時間に10台くらいが相場でしょう。そのわずかな利益から僕たちアルバイトの人員費がひかれると、まったく残りません。さらにうちの店は24時間営業なので、夜勤の人たちの人員費を考えると完全に赤字です。深夜にお客なんてほとんどが来ないし、夜勤の人たちには、夜勤手当がつくので、僕たちの時給より割高です。お客としては深夜にスタンドがやっているのは嬉しいだろうけど、夜勤で利益など皆無なので、月に40万近い赤字が出るそうです。そのため、この3月いっぱい24時間営業を打ち切るそうです。まあ、最近では24時間営業のセルフスタンドが多く開店しているので、赤字

が減ることを考えれば、24時間を止めるのは賛成です。夜勤の人達には悲しいそうだけど……。

ではなぜそんな少ない利益で店が経営できるのか疑問に思うでしょう?そのわけはメンテナンスと呼ばれるガソリンとは違うところからあがってくる利益があるからです。そもそもメンテナンスとは、洗車やエンジンフードにあるもの(エンジンオイルやバッテリー等)を売ったときの利益のことです。このメンテナンスにはガソリン税がかからないので、ガソリンを売るよりより多くの利益が上がってきます。その為僕たちバイトの給料はメンテナンスから払われていると言っても違いはありません。スタンドはガソリンを売っているだけではだめなのです。

経営部の方からも「メンテを売れ!」とFAXを毎日送ってきます。メンテをあげる為に経営部は競争させる方法をとっています。毎日10時、14時、18時に経営部から電話があり、メンテの販売状況を東京の各支店(全部で35支店くらい)に聞き、集計して全支店にFAXします。その時販売の調子の良い支店はほめ、悪い支店はけなします。販売状況の悪いMG(店長)はレベルの低いMG、販売能力の無いMGとして扱われ、プライドを傷つけられ、他のMGに頭があらなくなります。さらに東京支店の中でワースト3くらいでウロウロしてる支店のMGは他店にとばされ、一社員として働かされるそうです。一度MGまで上り詰めたのに店のメンテ販売状況が悪く、MGを降格させられることは、ジョモ社員として最大の屈辱だ、とジョモ社員のE氏はその経

験があるそうです。僕は経営のシステムを垣間見た気がしました。年功序列で昇級しても結局最後は実力がなければ勝てない弱肉強食の世界なんだなと思いました。経営部に食われないように、MGは毎日死にもぐるいで働いているんだな、と思いました。もしジョモでバイトしていなかったら、僕は将来負け組に入っていた気がします。働いて金をもらうことを甘く見ていた自分に気がつきました。

バイトといっても社員と同じ金をもらっていたいので、一人前になりたいと思いました。なぜならお客から見れば、ジョモのツナギさえ着ていればもうプロなのです。新人だろうとやり手の社員だろうと関係なく、もういっばしのスタンドマンなのです。それに気付いた僕は急に恥ずかしくなりました。なぜなら今までの僕はプロと呼ぶにはあまりにもひどすぎたからです。サンリオピューロランドどこですか?と聞かれてもパツと返答できず、ガソリンタンクのキャップが堅く締まっていて、自分の力ではあけられず先輩に頼ったり、些細なことも一人でこなせない甘ったれたガキだったので。

バイトを始める前は、一人前にできなくてあたり前だからじょじょに慣れていけば良い、と思っていた考えが甘かったのです。スタンドでいう一人前というのはメンテをあげて経営にたずさわってこそ、やっと使えるようになってきた、ぐらいなのです。ガソリンさえ売っていれば良いと思っていたあの時の考えが未熟で自分が悲しくなりました。

その時からプロの自覚を持って働くこと

にしました。自分で好きで選んだバイトなのに、一人前にこなせないのは悔しかったし、何より自分は「車」に対してあまりにも無知でした。うちのスタンドは、給油ノズルが設置式ではなく、天井つり上げ式なのでレギュラーとハイオクの場所が分かれています。BMWやベンツ等ならすぐハイオクだとわかるんだけど、国産車はなかなか微妙です。そして給油口が右か左、どちらについているかも考えなければなりません。先輩は、レギュラーかハイオクか一発で見分け、後から入ってくるお客のことも考えて誘導します。さらに、オレの無知ぶりはある事件を起こしました。洗車の拭き上げが終わり、会計に行こうとして、車のリアビューを見ました。そこにはARISTOとロゴがあり、トヨタのアリストでした。それをオレはアストロと読み違えてしまい、そのまま、「アストロのお客様洗車の方、仕上がりしました。」と言ってしまい、アストロのお客さんが、自分の車が仕上がったと思って精算してしまい、ちょっとしたトラブルを起こしてしまい、怒られました。

その日から車の雑誌によく目を通すようになりました。実際買うこともあり、家には20冊ぐらいまでたまりました。最初はバイトに役立つようにと思って始めたことが、じょじょに段々、好きになってきました。テレビのCMでも、黙殺していた車のCMもじっくり見るようになったし、街でバスを乗っている時でも、普通に走っている車を目で追ったりしました。スタンドで働くことに憧れていたはずが、働き出すと、今度は車本体に興味がわいてきました。実際、11月に行われた東京モーターショーも

学校をさぼって見に行っただけです。街を走っている高い車やめずらしい車を見つけたときはなにかうれしくなったりします。今ではだいたいの車の車種、メーカーが分かるようになりました。

別にやりたいことがあって和光に入ったわけではなく、なにか好きなことが見つければよいなあ、とっていたら、見事に見つけました。バイトOKの和光に入って良かったと思いました。車関係の仕事に就きたいとうっすらと思いましたが。でも趣味が車いじりのサラリーマンでもいいかな、と思っています。とにかく早く18歳になって、普通免許を取ることが今の目標というか、夢です。いつの間にか自分の中の一番大事なものが車になっていました。

ある程度の車に対する知識を得た自分は、スタンドで次のステップに進もうとしていました。スタンドの仕事に慣れてきて、ミスもほとんどなくなった僕にエンジンルーム点検を社員の人が教えてくれました。これはすなわち、オイルやバッテリーを売っておまえもメンテをあげろ、という意味が込められています。メンテは前にも書いたとおり、スタンドの一番大きな収入源です。だから、エンジンルーム点検を教わることは、自分が経営にたずさわる、使えるスタンドマンになる第一歩なのです。オレはうれしかったです。オレの後から入ってきた大学生がオレより先にエンジンルーム点検を教えてもらってメンテをあげているのも、何かイヤだったし、それよりも実際に点検してメンテをあげてみたかったからです。だって格好良いんだもの！一コ上の先輩なんて、さっそうとボンネットを開け、点検

し、お客と話しいつの間にか、作業をしていて、メンテ隊長というアダ名がつくくらいメンテをあげています。それができてこそ、本物のプロ、という気がしていたので、エンジンルーム点検は必死に教わりました。だいたいの知識をつめ込み、いざ点検というわけにはいきません。

まずは来店したお客のボンネットを開けなければなりません。「無料点検を行ってしますので点検しておきましょうか？」とお客に聞くんだけど、なかなか開きません。開いたとしても、おすすめトークでかんだり、うまく答えられず、なかなか売れません。よく考えればあたり前です。お客からオイル交換をたのんでくることはほとんどなく、自分たちのトークでお客の考えを変えさせるのです。それにだいたいエンジンオイルやバッテリー交換などは、高く、一万円を超えてしまうことがほとんどです。それほど高額になると、お客も身構えてしまい、絶対安心していいものか疑問に思うはずです。そこを俺たちがトークで納得させるのです。一般市民がスタンドで金を使い、スタンドで働いているオレに給料が入り、そしてまたオレが金を使う……そうして社会は動いているので、社会のシステムが自分の目の前で行われていると、実感できました。一般市民も働いてもらった金なので、必要ない物は買いません。自分のような働くことの辛さ、有り難さも知らないようなガキのトークでなんかで、商品を買ってくれる人はいません。

なぜ自分がメンテをあげられないか気付いたのは、エンジンルーム点検を始めて教えてもらってから二ヶ月後でした。商品を

売ることの難しさを知ったその日、初めてエンジンオイルとバッテリーを売ることができました。そんなオレもメンテをあげ、店のメンテ販売状況も段々順位が上がってきました。

普段は20台と30台をさまよっていた多摩センター店がベスト10に食い込んできました。メンテ販売状況がベスト10に入るとはすごいことです。東京にたくさんある支店の中でベスト10ですよ？店によって敷地面積や通りの交通量のハンデなどあるけど、多摩センター店がベスト10入りはまったくの予想外のことでした。そんな急上昇の大きな理由としてはMGが変わったことです。バイトの時からやってきたキャリアの長いMGに替わってやって来た。新マネージャーはディーラー上りの車に詳しい人です。名前はIといい、前のMGに比べてとてもいい人です。Iさんは、来てすぐに工具をそろえ、洗車のメニューを変え、洗濯機を大型のに変えました。そしてバイトのレベルアップをはかる為、勉強会を二、三回行い、それに成功しました。二コ上のS君やO君なんかバリバリメンテをあげるやり手のスタンドマンになってしまいました。

オレも最近、オイルをちょくちょく売っているけど、初めて売れたときほど感動はしない。その理由はただ単に慣れてきたからではない。お客が満足しているとは思えないからだ。実際の例を挙げてみよう。お客はVWゴルフ。新車らしく、洗車を注文してきた。さらにオイルもチェックしてくれと言ってきた。これはチャンスと押しに押ししてオイル交換をとった。「何分くらいかかるの？」と聞かれ、「ハイ、30分は

どです。」と答え、了解してくれた。しかしその日は入っている人数が少なく、結局1時間近くかかってしまった。メンテがあがるのは良いことだが、お客が満足してくれなければ意味がない。エンジンオイルなどは効果が実際目で見えるわけではないので、お客は無駄な買い物をしてしまったのではないかと疑問に思うまいだろう。それに交換しているときに待たせてしまったら、もう二度とスタンドではオイル交換等をしようとは思わないだろう。スタンドは接客業・サービス業の部類に入る。メンテをあげることもとても大切だが、お客の要望にこたえ、満足してもらって、また来店してくれるよう心がけることの方が大切だ、と思った。

お客を待たせるといえば、年末はヤバかった。年明けに向け、車もキレイにしようというお客がたくさん来て、本当にてんでこま이었다。冬なのにツナギ一枚で過ごせるほど、動き回って暑かった。どれほど忙しかったかということ、一時間平均10台は洗車の客が来、待ち時間は一時間ほどだ。洗車の客は車をおいて、どこかに買い物に行ってしまったりする。そんな年末もピークを越え、じょじょに年を明けようとしていた。そんな時、一台の車の洗車の受注を受けた。その車は白のMPVで泡ムートン洗車(千八百円)をたのんできた。しかし前後のバンパーにはびっしりと水アカがついていた。この汚れは泡ムートンでは落ちない。オレは水アカとり洗車をすすめた。そっちの方が高いので店の利益があがるからだ。お客は俺のおすすめをあっさりと了承した。メンテをあげる為におすすめしたの

が、何かむしようにMPVをキレイにしたいなってきた。何台も何台も洗車をしてきたオレは、だいぶテキトーになっていたのだ。おれはMPVをピカピカになるまで、洗おうと心に決めた。このとき、オレは責任を持って洗車していた。今までは、洗車なんて洗って拭くだけで責任感などみじんも感じていなかった。だけどプロのスタンドマンとして、お客に満足してもらうために全力

を尽くそうと思った。MPVは下地が白だったので水アカが落ちればとてもキレイだった。本当にキレイで新車同然だった。ちょっとは時間がかかったが、これならお客も満足してくれただろう。一つのことを責任を持ってやり遂げることがとても素晴らしいことだと知った。このMPVは自分が今までしてきた洗車の中で、一番のできに仕上がった。

## 特集 働く

# 知的障害を持つ人が働くということは

東京障害児サークル 喜田正美

### ・はじめに

東京の知的障害の養護学校高等部では通常中学校の卒業生が入学してくる数が増えている。それは高機能の自閉症、ADHD症候群、精神障害の疑いのあるもの、保護者や本人の希望で義務教育は通常学校で過ごした人たちが含まれる。高等部卒業の時、愛の手帳を持たないので、厚生労働省管轄や社会法人の福祉作業所に入れない。そのため進路先は企業もしくはフリーターとなる。当然転職も多くなる。

こうした生徒が入学してくるということは、高等部担当の教員は軽度の知的障害を伴う人よりもさらに教科的には高い能力を持つのだが、指導し難い生徒を教育しなくてはならない実態が生まれている。

その上に、教員の半分以上が障害児教育の経験のない人たちが新規採用や通常教育

から転任してくる。知的障害の軽度、中度、更に全く文字や数がわからない重度、という能力差のある生徒たちに働くとはどういうことかを教えなければならない。

従ってそれぞれの養護学校高等部では独特の教育課程と指導計画(個別指導計画を含む)を工夫している。

### ・作業学習「農園芸」班の公開授業に参加して

最近、自主的な公開研究会は少なくなっていく傾向の中で全国レベルに案内を出し、小、中、高等部のある中で、高等部だけで公開研究会を開いた珍しい学校があった。

この学校では高等部3学年をタテ割りにして農園芸班、木工班、陶芸班、食品加工班の4版に分けて作業学習を展開しているのが特徴である