

東京都居住支援協議会セミナー 講演概要

日 時 平成27年10月15日(木) 14:00~17:30

場 所 第二本庁舎31階 特別会議室21

1 東京都居住支援協議会 会長あいさつ

東京都居住支援協議会会長(東京都都市整備局住宅政策担当部長) 加藤 永

2 基調講演、取組み等発表

第1部

・基調講演

「社会的不動産業・大家によるインナーシティ再成の可能性」

大阪市立大学都市研究プラザ教授 水内 俊雄 先生

● 講演の主眼

- ・国の一般歳出のうち、54%がセーフティネットに関する費用で占められる大変な事態となっている。これをどうするかが大きな課題である。
- ・セーフティネットに関する費用を用いて、居住支援をビジネスにする。合わせて、都市の再成を図っていけないか。

● 居住支援協議会と聞いて

- ・居住支援協議会における住宅セーフティネットの基本的な考え方において、まず家を持っていたかなければならない、それから長い居住支援が必要という流れが一番のベースにある。
- ・生活保護制度において住宅扶助があるため、まず住宅扶助をうまく使っていくことが前提である。住宅扶助を使って、ビジネスモデルを立てていく必要がある。
- ・居住支援協議会の仕組みは、ビジネスモデルで動かせる団体の存在が入り口ないと、回らないのではないか。また、適法性の度合いをうまく塩梅することが前提になっている点異なる。

● ホームレス自立支援法と住宅セーフティネット法を架橋し、都市再生に結びつける。

- ・ホームレス自立支援法における中間ハウジングと住宅セーフティネット法におけるハウジングを連携ができないか考えている。
- ・住宅セーフティネット法の所管が国交省なので、面積基準や建築関係法令を無視して進めることができないことは理解しているが、ホームレスのハウジングに関しては、サブスタンダード⇨水準以下を前提に議論する必要がある。また、ホームレスの中間ハウジングを施設という扱いにとどめると、インナーシティの再生の議論などにつながりにくくなる。
- ・縮小都市や少子高齢化のもとにおける都市再生とセーフティネットの再編という議論を結び付ける必要性は高い。

- ・疲弊する地域、インナーシティにおいて再生にお金がかかることは間違いないが、セーフティネットのお金も大量に地域に落ちており、ビジネスチャンスでもあり、雇用を生み出す。これがセーフティネットの維持にもなってくる。インナーシティの一番疲弊度が高い大阪においてとりあえず一歩を踏み出したい。

● グレーな領域の社会ビジネス化：最後のセーフティネットを持たざるを得ない世界都市の宿命

- ・貧困な場所、吹き溜まりがないと都市は持たない。どこかに逃げ込む場所、駆け込む場所を世界都市は必然的に持ってしまう宿命にある。
- ・最後のセーフティネットを都市として抱えていくということをきっちりと都市像の中に組み込んでいくことが非常に重要である。
- ・(住宅の重層的セーフティネットの概念図を見て) 上にいくほど政策化されやすい。下のほうから入っていくには、待っているのではなくアウトリーチが必要で、それを通じて第2、あるいは、最後のセーフティネットが機能する上手い流れをつくらないと需要がなかなか生まれない。
- ・しかし、下の方の領域は重層的住宅セーフティネットの闇≒ブラックボックス的な部分ともなっている。黙認、非公認、脱法、逸法の領域とも近くなり、社会ビジネスと貧困ビジネスとの線引きが大変難しい。
- ・低コストの住宅供給を実現するためには、法令等の適合についてある程度、大目に見る裁量を導入する、(困窮者の住まいの確保を保護するような) 逆インセンティブを設ける、アフターマティブアクション(積極的な差別是正措置)を導入するなど、現実的対応を考えていかなければいけない。そうしないと、疲弊しているインナーシティにおける多くの遊休資源、法令上更新できないストックを抱えたまま、動きが取れなくなる。
- ・行政は、建築法令や、防災にかかわる一方で、現状をリアルに把握していることが必要である。第一歩として、情報統括ができる体制をまず大阪市において実現したいと思っている。一か月ごとに、例えば、「住宅扶助と住宅面積の関係」、「就労支援を行った効果」を把握するプログラムの試行の実現可能性をいま議論している。現状をリアルに把握していくことで大都市の多様性=ダイバーシティを失わないように支えていきたい。
- ・貧困者を包摂できる空間がないような息詰まる都市は世界都市ではありえない。思いやりのある対処を都市政府が政策プロモーションの一つとして掲げてみてはどうか。
- ・今ある資源を使ってビジネスモデルを作る。アメリカ流の貧困者に対するソーシャルビジネスと生活保護が機能している日本型セーフティネットのシステムとの結合である。

● 大阪市の困窮インナーシティエリアにおける不動産業

- ・大阪インナーシティにおける、大家等による既存ストックを活用した、住宅扶助費により住まいと生活支援を一体的に提供する取組みが疲弊する地域の再成につながっている。
- ・大阪市の困窮インナーシティエリアにおける不動産業について、大手の不動産業者がほとんど扱わない中で、①普通の管理業者を入れた仲介の不動産業者(窓口店舗)、②普通の管理業者を入れるが施設退所後の限定された人を対象とする仲介の不動産業者(窓口店舗なし)、③地元の

不動産業が中心であるが、仲介よりも管理（時には自己所有）を主体とする不動産業、④困窮する人への直接アウトリートや支援活動現場での声掛け、相談、客付けをフレキシブルに行う仲介の不動産業的役割を果たすブローカー、⑤不動産市場に流れない旧簡易宿所を持つ大家によるものであり、帳場を置いているので管理も含まれる。ただ大家自らは不動産業をやっていると認識していない層、とかなり特殊な不動産市場を形成し、五者が混然一体となって、大都市の最後の受け皿を維持してきている。

- ・一般管理業の扱うことのまれな低家賃狭小水準以下アパートを400～500件、多いところは2,000件と大量に管理（一部サブリースしている。）している不動産業者がおり、規模感と高密度感で独特の不動産市場を生み出し、最後の受け皿の典型モデルになっている。
- ・大阪は東京に比べ、土地の評価がかなり低く、歴史的な土地差別が頑として働き、地価は低位固定してしまう傾向があり、この構造が東京と大きく異なる。加えて高密度な居住があり、低家賃でも社会ビジネスが成立する可能性を有している。
- ・この状況下で、西成ではビジネスとして実施できるノウハウを持ってきた地元不動産業者がコンサルタントとして大家にプランを提案するか、新たな大家を探し、社会性を考えつつ、数年で元が取れるなどと提案し、うまくプランが実現していくという形で、ビジネス化している。
- ・大家に対して、購入、改築の金銭的条件を満たせば、改築案を提案して、サブリースするかどうかは大家さんが決める。入居者募集、建物管理を引受け、賃貸住宅の改築提案から施工・客付け・建物管理までシームレスに行っているというのが地元不動産の業態となってきている。
- ・改築の金銭的条件において、特に木造の改築物件に銀行はローンを出さないことが問題となっている。木造でも建築から改築すれば70、80年持つような物件が多いのに、日本では、上物はすぐに本来の価値を失い土地価格だけで金融資産が動いているから、上物に価値が付かない。ここに金が回れば、インナーシティで老朽物件を抱えているところは格段に改築が進んでいく可能性がある。

● 住宅扶助の改訂と居住面積

- ・厚労省はこれまで、住宅扶助を使った居住支援ビジネスは不動産業者、大家、NPO が勝手にやっているという認識であった。一方で、こうしたアクターはケースワーカーの仕事をアウトソーシングしているようなところがあり、そういうところに生活困窮者を生保で住宅扶助の上限で打つことにより、生活困窮者の住宅SOSに対して応じてきた。
- ・これは意図的というよりも、家のない生活困窮者に対して、すぐに対処できるという意味で、使いやすい、他にないという現場判断で、こうした流れが確立してきたというのが実態である。
- ・厚労省は今年4月の住宅扶助の見直しにあたり、上限値に関する面積基準を設けて、広さによって住宅扶助を変えるという新しい原則に対して、生活支援が入っていれば住宅扶助の上限値を出すという通達が追って出された。
- ・今までは生活保護を利用した生活支援に関して何にもお墨付きがなかったが、厚労省が自ら生活支援に住宅扶助費を使った金の回し方を認めたということになる。これは画期的だった。
- ・居住の満足度をどう考えるかは、難しい問題であり、人の福利感は、居住面積で測れるものではない。
- ・住宅扶助で見守りができ、また住宅に再投資できるのであれば、生活保護を大変有効に活用で

きる。そうすることでインナーシティの再成につながっていく。

- ・東京都では、寄りそい型宿泊所事業という単費事業をやっているが、大阪市では財政的余裕がなくなかなかできない。生活保護の利用を前提にしながら、逆インセンティブで11~15㎡の住宅セーフティネットの整備をとりあえず西成区でやってみたらどうかと考えている。ローカルルールの裁量をどれだけ出すかが課題になる。

● ホームレス自立支援がターゲットにする住宅市場連続、非連続、区分して考える市場

- ・ホームレス自立支援の住宅市場の規模は、入り口のところで年に四万人（全国）新たに生まれ、生活困窮者が17,18万人（全国）の規模で支援事例が持ち込まれている。
- ・200万人規模の生活保護と比較すると、ストックとしての市場規模としては小さいが、それが集中するインナーシティにおいてはこれが一般市場に毎年入っていくので、局所的にはかなり大きなものになっていく。その代表格が西成区になる。その時に、受け皿として、都市の困窮地域を活用し、そこでうまくビジネスが回っていくようにしたい。

・ 取組み等発表

「寄りそい地域事業の可能性について」

特定非営利活動法人自立支援センターふるさとの会 常務理事 滝脇 憲 様

● NPOとしての視点、不動産業としての視点

- ・NPOふるさとの会は、低所得単身高齢者等に対して、地域の中で、居住支援や生活支援を行うことで、住み慣れた地域で最期まで暮らせるように、都内各地で、宿泊所や自立援助ホーム、生活支援などの事業を展開している。
- ・地域に空き家が増え、高齢、低所得の方が増えると、だんだんと活力が減退していく。そうした地域にもう一度、人々の賑わい、つながりをもたらす、あるいは、人がたくさん住んで、空き家、空き部屋が目立たない地域へ再生するとき、家主や不動産屋の方が、地域を再生する事業の主体になってもらうため、NPOの視点から不動産業の視点に切り替えて考えている。
- ・NPOとして、「認知症になっても、がんになっても、障害があっても、家族やお金がなくても、地域で孤立せず、最後まで暮らせるように」という目標を持って、入居支援や生活支援を行っている。この目標を達成するためには、生活支援、ケアの観点だけでは実現できず、社会的不動産事業が必要と考えている。

● 株式会社ふるさとの活動事業

- ・独居の利用者は保証会社の審査を通らないことがしばしばある。保証が通らないと、居住の確保ができない。そこで、(株)ふるさとを立ち上げ（平成20年）、賃貸借保証事業を行ってきた。
- ・(株)ふるすとは、トラブル対応を一番の売りにしている。家主さんや不動産屋さんから要望があったり、こちらから提案などを行うことで、賃貸管理・サブリース事業の事例が増えている。家主さんや不動産屋さんは、単なる建物、箱物の管理のみでなく、トラブル対応、ある

いは、NPOふるさとの会による生活支援、ハード面でなく、ソフト面での管理も期待している。

- ・住宅確保要配慮者の（入居）ニーズはたくさんあるので、満室経営が期待できる。満室経営が期待できれば、（リフォームなどの）建物への投資を考える。老朽物件のリフォームが行われ、住居環境の改善、居住水準の上昇にもつながり、広い意味でのまちづくりと言える。

● 入居者、家主、社会的不動産事業者の関係性

- ・一定の家賃以下で暮らしている低所得高齢者に対しては、大家さんはトラブルなどが心配で、管理会社や、仲介した不動産屋さんにクレームが寄せられる。また、家主からは何で空室が埋まらないのかなど、色々な要望も出てくる。入居者と家主の板ばさみとなっている不動産屋さんがたくさんいる。
- ・それに対して社会的不動産というコンセプトは、サブリースを挟んで新しい関係にしてみるということ。社会的不動産事業者がサブリースすることにより、家主は安心して設備投資ができる。高齢者や障害の方が住めるよう改修工事もしてくれる。そして、家主は借りてもらうことにより、安定した賃料収入が期待できる。
- ・社会的不動産事業者が入居者へのトラブル対応を行う。お掃除や家賃保証など既存のサービスにとどまらず、生活支援、寄りそい支援を行う。これにより、高齢や障害、低所得の方も安心して暮らすことができる。

● 寄りそい地域事業

- ・ふるさとの会では、自立援助ホームなど支援対象者が共同で暮らす場所をつくっているが、このような24時間支援が付いているところには、すぐに入居できない。そうなったときに、身近な居住資源、社会資源である、空き家を使って（居住の場所を）作れないかということで始めたのが、寄りそい地域事業である。
- ・寄りそい地域事業とは、空家などの賃貸住宅をサブリース方式で利用者に提供するとともに、（街なかに）利用者の居場所となるサロンを設置し、併せて24時間体制で巡回型の生活支援を提供する事業である。
- ・コンセプトは、戸建空家などを認知症対応シェアハウスに活用するなど、昔の人情豊かな長屋生活のような場を作っていく、併せて、地域の人たちと色々な交流ができるサロンを作っていくといったものである。サロンでは「総合相談」を行い、家族介護や発達期のリスクなどコミュニティの抱えるリスクの軽減に関わり、地域住民・家族の絆を支えることも目指している。
- ・事業として、補助金を一切受けずにやっていくには、ある程度の事業規模が必要で、全体として30名の事業規模でサブリースして、賃料の一部でNPOに委託して、生活支援を行う。これによって、空家の活用、あるいは、要配慮者の方に対する居住保証や生活支援、居住継続が可能となる。

● 寄りそい支援

- ・認知症などでトラブル起こしている人に見えている世界をみんなで一緒に見てみるのが必

要である。

- ・職員だけではなく、周りの人にも一緒に考えてもらうことが必要である。トラブル、生活上の困難があってもミーティングを通して、互助づくりをしていく。これが生活支援の本質と考える。そうしたことを繰り返していくうちに、それぞれが担う役割が生まれ、役割を持っている人たちの関係性が作られる。(支援対象者も含めた) それぞれの役割を作っていくのが生活支援ではないか。
- ・互助的な生活支援をやっていく。これが、安心して暮らせる、あるいは自分も支える側に回っていると誇りを持って暮らせるということにつながっていくと考える。
- ・大家さんが(NPOの)生活支援を活用してもらうためには、(NPOの活動に対する)社会的な信用がなければならない。NPOふるさとの会では、内部で研修や検定を行っている。トラブルがあったときに関係者のミーティングによる課題解決を導き出すための議論がきちんとできているかを特に重視している。
- ・住宅確保要配慮者には、人との関係性の中で暮らす苦しさや辛さを抱えている人がたくさんいる。関係性を変えていく支援をやっけないとうまくいかない。

● 支援付きアパート

- ・支援付きアパートは家主、不動産屋さんが主体となる。
- ・アパート経営の管理コストとして生活支援に係る費用を大家さんや不動産屋さんが負担する。考え方の視点を変え、生活支援を継続できる体制づくりを行おうとしている。

● 認知症対応シェアハウス

- ・支援付きアパートはひとり暮らしを想定している、一方、シェアハウスは認知症の人でも暮らせる。
- ・認知症の人にとって、あるいは精神的な障害を抱えている一部の人にとって孤独という問題がある。プライバシーを守るための空間が、逆に外との世界をシャットアウトする壁となる、これが、認知症、精神障害を抱えている人たちの生きづらさにつながってくる。

● 自立援助ホーム

- ・いつもそばにケアする人が必要になってきた場合には、アパートや少し大きめの家、簡易宿泊所、あるいはその地域の中で活用可能なものを借り上げて自立援助ホームというものを運営している。

● まとめ

- ・寄りそい地域事業の可能性は、社会、色々な方々のご支援、ご協力があってできる。
- ・まだ都外の施設に移住せざるを得ない人がたくさんいる。まずは、なじみの地域で最後まで暮らしていけるようにしたい。
- ・サロンから住まいを見たときに、実は人が住宅に住むよりも、まちに住んでいると思うことがたくさんある。
- ・活動をしていると、今までこもりがちだった人が、どんどんまちに出てくる。これが寄りそ

い地域事業で一番良かったと思うところである。

- ・サロンという地域の居場所を媒介にし、地域の人と色々なお付き合いが始まっていく。
- ・QOLの向上として、行政には地域で住み続けたいという思いを後押しする、地域居住を推進することに対する支援をお願いしたい。
- ・家主さん、不動産屋さんに対しては、高齢者のトラブル対応や生活支援について、研修、検定という仕組みを作っており、一般に普及できるようにしていきたい。その時に、家主さん、不動産屋さんと一緒に生活支援の担い手になってほしい。あるいはNPOとか、生活支援できる人とタイアップして、支援付きの住まいや地域を作ってくことを呼び掛けていきたい。

・ 質疑応答、意見交換

(参加者) トラブルをいかに未然に減らす、リスクを減らすことと、長いこと安定して住んでもらうことがポイントと認識している。そのために一番大事なことは住んでいる人たち同士の関係性を作って行く、関係性づくりがポイントになると感じているが、エリアによる特異性はあるか。

(滝脇) 昨年度、厚生労働省の調査研究費を活用し、全国の居住支援、生活支援を行っている団体の悉皆調査をして、その団体が抱えている課題などを調べた。人間にまつわる困りごとの本質はそれほど変わらないと思っており、寄りそい支援の本質は同じものにたどり着くと思っている。

今、支援できていると思っていても、日々、色々な相談を受けていると、新しい経験に出会う。色々な地域や団体の人たちと総合していく取組の中で、ある程度、共通の生活支援の考え方を作ることも必要と考えている。

(水内) 全国 30 万人以上、あるいは中核都市以上では、半分以上くらいが何らかの生活支援NPOがあり、地域のそれぞれのNPOネットワークを使いながら空き家、不動産業との関係を作りつつ、取り組んでいる。

大阪、東京の場合は、貧困者、困窮者の高密度、量という問題でかなり進んでおり、それがまた、高密度で効率の良いサービスが可能になっている。

50 万人都市の事例を考えると、一つは地域資源、いわゆるアウトリーチできる、客付できる、その豊富さが重要と考えている。

特に今、必要とされているのは、司法書士、弁護士の存在である。刑務所を出た方をどうフォローしていくかについて居住支援がいくつか動いて、不動産と結びつきながら地域の法曹界、法テラスとも関係が強く、団体として一つのネットワークを作っていく。不動産業とのリーガルな問題が重要なので、法的に担保できることが非常に重要である。

弁護士や司法書士がきっちりフォローアップすれば、不動産業は安心して関わっていける。そこにNPOが生活支援をつけていくことにより、大家さんを動かし、持続可能なシステムができていく。

法律的にバックアップでき、マスコミなどからも防御できることが重要である。きっちりとフォローしていくことと、密接に連携することが大変重要である。

(参加者) 大阪市内に情報統制官を設け、タイムリーにデータ、効果、政策の狙いを出して、きちんと認知すべきとあったが、(そうすることで、) 不動産事業者にとっても、より安心して事業に手を出しやすいと感じた。

(水内) 日本ではまだ、どこも採用していないが、アメリカ、ヨーロッパの一部で情報統括官というポストが行政にあり、犯罪の起こる確率の高いところに関してGISを使いながら、情報を公開し、タウンミーティングに持って行く。役所の人の担当が変わっても情報を発信して、数字に基づく議論が徹底されている。

それを住宅の問題として取り上げたい。個人情報との関わりも踏まえ、行政として情報をきっちりと公開し、地域で話し合うと感情的なところで、話が進まないことがよくあるので、そこは情報統括官を入れたらどうかと話しているがまだまだ認知されない。

(参加者) 大都市の寛容さ、ダイバシティが必要ということに共感するが、サブスタンダードをどう考えればいいのか。例えば、建築関係の法規制との折り合いの付け方など、特区構想で全て解決できるのか、大阪市での取組を踏まえて教えていただきたい。

(水内) 国交省の基準で、サ高住で、設備共同の場合は18㎡以上、専用は25㎡以上で、いわゆる住宅ハウジングという面では、一つ上の基準が単身者に設けられている。福祉の分野だと、有料老人ホームを含めて、特養、グループホームの最低居住面積等々ある。国交省からすれば、施設の領域には入り込まない。

厚労省は15㎡以下に関して、その福利感を満たすものによって、住宅扶助を上限出すという議論を始めた。この議論と国交省の議論は、接点があるのか疑問である。厚労省地域福祉課のジャンルになってしまい、施設と関係ないところがあって、また、統括する法律がない。高齢者福祉や老人福祉法や障害者自立支援法が施設の領域に入り、この領域に関して、上にかぶせる法律が何もない。それ以外に生活保護法と今回できた生活困窮者自立支援法があるが、今回できた自立支援法は福祉に強すぎて、ハウジングに関しては、ほとんど入っていない。生活困窮者自立支援法が福祉を全面に出しているのだから、厚労省的なハウジングの部分ははじかれた。

NPOは介護業者、福祉業者に偏っているのだから、福祉が全面に出てくると、地域で支える意識が低くなっていく。もう少し生活支援の仕組みがきちんとした対価として、効果を出すような仕組みづくりをしていきたいし、そのためには情報をきっちりと把握して伝えていく。情報を社会に伝えていかないと、全く前に進まないのだから、取り組んでいきたいと思っている。

(参加者) 福祉部門と住宅部門の基準の折り合いがまだついていない。

(水内) 厚労省と国交省で議論されたことがないのではないかな。ホームレス自立支援法は2年後に法律が切れる。今、我々は、議員さんにもう5年やってみないか、その先は一番底辺のハウジング法を作ってみないかと話を持ちかけている。厚労省は、生活困窮者自立支援法に

1本にまとめてしまいたいようだが、ハウジングに関しては弱い。ここを今後、1、2年で、厚労省的中間ハウジングと国交省的ハウジングの折り合いを付けて、どう標準化していくかが近々の課題となっている。それと同時に、地域の実情に応じた裁量やローカルルールを検討する必要があるのではないかと。それと同時に、地域の実情に応じた裁量やローカルルールを検討する必要があるのではないかと。

(滝脇) 住宅に家主さん、不動産屋さんが参入していただくためには、改修、そのあとのトラブルの対応も引き受けてもらわなければいけない。住宅事情の話が出てきたが、53,700円というのが東京の基準である。ただ、それは元気な人であって、高齢者、認知症の人を想定していない家賃である。高齢者が暮らせるような、諸条件を作っていこうとすると、どうしても少し高くなってしまう。

住宅は一つ一つ良くなってきた。そうすると、生活保護とか生活困窮を超えて、一般の単身の高齢の方、あるいはご家族の介護をされている方のセカンドハウスとして使うなど、寄りそい地域事業の可能性は、それらの方を含めて、普遍性を作っていけると思っている。家賃の市場価格として、そのような高齢者も住める家賃をどう考えるか。家主が参入しようと思ったら、今の家賃ではなく、少し家賃の補助を行政の方に要望していくとか、色々な取組の全体的な結果として、どういうものを生み出せるかと思う。

(水内) 生活保護の方を中心に話したが、実は生活保護をもらわずに年金で細々とした生活を送っている方が西成にもたくさんおり、二万円台のアパートに住んでいるという、かなり厳しい状況にある。これに関しては、本当に手が付かないという状況になっていて、滝脇さんがおっしゃられた一般の方でも生活保護にいかない方の老後の住宅に関して十分なことがまだできていない。そのような観点では、生活保護が福祉に回りすぎていて、そこは本日触れておらず、調査も何もしていない状況となっている。

(参加者) 滝脇さんがお話された寄りそい地域事業について、例えば、区市町村や大家の方が相談してみたいときに、どういうアプローチをすればいいのか。サロンがない他のエリアで展はできるのか。

(滝脇) スキームとしてはどこでもできる事業スキームだと思っている。株式会社が主体となっていくので、何かお話しがあれば受けてみたい。サロンは相談を受けられる場所でもあるが、空き店舗を借り上げることが絶対ではなく、工夫の余地はあり、事業として成立すると思っているので、私たちが活動している以外の諸条件の中で、ぜひ、いろいろお話を聞かせて頂きたいので、何かあればよろしくお願ひします。

3 各団体の活動紹介

(1) 特定非営利活動法人リトルワンズ 代表理事 小山 訓久 様

● 講演のポイント

・リトルワンズは、空家や空室を使ったひとり親家庭向けの住宅支援や生活支援、就労支援等を行っている。

①空き家対策の要点は、人作り、地域づくり、未来作り、人の人生に関わることに同時に、地域に関わることに、子供とお母さんに関わることに、未来づくりでもある。

②オーナー、不動産業者、地域、行政、ママ、そしてNPO、それぞれにも良いことがある。

③先行事例、実績団体がある。

● リトルワンズが行う事業の考え方

- ・住宅を通じてお母さんにもオーナーにもプラスになる事業を行っている。我々が真ん中に入って、お母さんと住宅、不動産屋さんをマッチングする。その上で、生活支援、保証人、家賃すべてについて、支援を提供している。住宅に住むだけで、ワンストップのサービスが得られる。
- ・空き家に継続的にお母さんが住むことにより、家賃が入る。継続的に家賃が入るということで、物件が回り、オーナーも安心する。
- ・オーナーには、どんな方が住むか分からないことも多いが、私たちがお母さんの紹介を行うので、オーナーとしても非常に安心する。
- ・地域づくりがこれからの住居支援には必要である。子供支援、女性の支援、あるいは子育て支援住宅をつくる上でのモデルになる。

● シングルママに密着した伴奏型サポート

- ・お母さんに寄り添いながら支援をする。我々だけが支援をするのではなく、弁護士、地域のNPO、塾、それぞれのエキスパートの力を借りて支援している。アウトソーシングすることで、我々の負担も少なくなり、コストも下がる。お母さんたちを包括的に支援していく仕組みを作っている団体である。

● 居住支援協議会と共に

- ・空き家の情報は地域にしかない。地域を実際に歩いて、空き家を探す、実際にオーナーを説得することが必要で、その時にハブになっていただくのは地域の協力団体である。
- ・空き家のオーナーに会いに行き説得したり、空き家自体が人が住むに耐えるかなどを調査する必要がある。
- ・都市型のモデルを構築したといってもよいのではないか。
- ・東京都で活動してみて、難しいのは地域ごとに空き家の特色が異なること。例えば、ワンルームなど空室が多いエリア、一軒家が多いエリア、地域団体が少ないエリアなど。それを踏まえると、都市部の空き家活用のスタンダードを全国で使うのは難しい。必ず地域の特性に合わせた方法が必要になる。

● 本事業の特徴 ワンストップ

- ・副業や、ちょっとしたお小遣い稼ぎができるような支援、ライフプランを作るために専門家の方とお話しして将来の設計を立てていただく。
- ・学習支援としてオンライン講座をお子様に伝えたり、地域のPTAを紹介したりして、家に住ま

わせるだけでなく、親子の生活を豊かにするお手伝いをしている。

- ・シングルママのリストを持っており、オーナーがこういう入居者がほしいというときに、すぐ提供できるので、入居者探しに手間がかからない。
- ・子育て期を過ごすので、将来、子供がその地域に住むことになる。このモデルがオーナーとしてもとてもうれしいようである。安定した家賃収入があるので、家をリノベーションすることも説得できる。

● 空き家、空室対策は未来志向

- ・不動産業者としては今まで当たれなかった層へのリーチができる。
- ・最近では障害者の団体、高齢者の団体からよく相談を受ける。我々の持っているノウハウを他の団体にも流用できると考える。

(2) 社会福祉法人調布市社会福祉協議会 地域福祉推進課長 大久保 撰 様

● 調布市社会福祉協議会の事業

- ・調布市社会福祉協議会は、地域住民、社会福祉の関係者などで組織され、住民の福祉活動の場づくり、社会福祉に関わる公私の団体・機関等との連携、福祉サービスの企画立案を行っている。
- ・東京都の社会福祉協議会が受託している事業として低所得者へのお金の貸付、地域福祉権利擁護事業等がある。この事業はどこの社会福祉協議会でも均一に行っている。
- ・自主事業として、ひだまりサロン・居場所づくり、あるいは世代間交流、相談事業、ボランティアの育成などがある。
- ・これらの事業を母体としながら、調布市社会福祉協議会は公共性があるので、様々な事業を市から受けることになる。市立の施設の運営、あるいは市からの補助事業、委託事業、これらを多くやっている。
- ・財源のほとんどが補助金、委託金で、市からのものが多くなっている。市と良いパートナーシップが取れており、そこに人が付くので、それをまた地域づくりに役立てることができると考える。

● 施設入所・入院から地域生活への移行！

- ・東京都の障害者計画でも、障害者は地域へ移行していくとうたわれている。
- ・昔は子供の時から、入所施設に収容された。大体郊外に施設があって、そこに入れられてしまうことが多かった。しかし、40年前に全員就学を全国に先駆けて、東京都で行われた。大人になっても地域で暮らし続けられるように、色んなところで福祉作業所、デイサービスが充実してきた。
- ・障害者が地域に出てくることをどうとらえるか。障害をわれわれ一人一人が共有しなければいけない。確実に社会的にハンデを負うので、そのハンデはみんなで克服するのが福祉だと考えている。
- ・我々が知っているところで一緒に暮らしていくというのは、福祉の基本的な考えであり、それ

を実現するのが、地域生活への移行と言える。

● 社会福祉協議会の活動を行って感じたこと

- ・我々の仕事は、障害によりトラブルを起こしている人に寄りそう必要がある。その人本人に寄りそう、その人が抱えている孤独など、その人の弱みに寄りそうことが大切である。
- ・最初はその人の孤独、何が悩みということが分からないが、その人の話を聞くところから始めないといけない。

● 地域移行を進めるために、地域生活を支える地域の仕組みが必要！

- ・例えば、集合住宅には集会所があり、そういうところを活用した仕組みづくりが大切であるとともに、やはり人が大事である。その仕組みを作っていくのが社会福祉協議会の役割である。
- ・最近では、CSW（コミュニティソーシャルワーカー※）、地域福祉コーディネーターという役割が社会福祉協議会に設置されているので、活用していただきたい。

※ コミュニティソーシャルワーカー（CSW）：“地域福祉のコーディネーター”として、地域の中で支援を必要とする人々を把握しながら、相談窓口や訪問などによる様々な相談へ対応し、生活課題を早期発見し、公的サービスやボランティアなどのインフォーマルサービスに適切につないでいく。こうした取組により、課題の早期解決、関係機関や地域活動団体間のネットワークを構築し、地域の福祉力の向上、多くの問題を抱えた複合的なケースなどについて、地域住民や関係機関と連携し、解決に向けた新たなしくみづくりや、新たなサービスを開発する。

● ある身体障がい者の生活の一コマから

- ・色々な制度が充実し、一人でも暮らせるようになってきた。
- ・色々なところでどこでも行けるようになったが、例えば、電車の場合、（下車駅に事前に連絡するため、）途中下車ができないなど不満がある。
- ・ヘルパー等の依頼をすると、その通りに生活しないといけないのが窮屈に感じる。
- ・支援の多くがみなそうになっている。
- ・自由に暮らせるような、選択できるような社会にしたい。

(3) 質疑応答、意見交換

（参加者）NPOリトルワンズについて、ウェイティングリストには、たくさんのシングルママがいらっしゃるのか。

（小山）たくさんの方がお待ちです。我々の会員や既に家に住んでらっしゃる方等です。まだ家を探している方、我々の団体を知らなくて地域で困っているお母さんはたくさんいます。そういう方は住宅を探すツテが全くないので、シングルママがワンストップでサービスと支援の情報を入手できるアプリを現在作っている。このアプリは全国展開できるので、お母さんたちはそのアプリを入れるだけで、家を探すこともでき、仕事も探すことができる。こうすれば、住宅を通して、新しい生活支援ができる。たくさんのシングルママがお待ちになっているが、マ

ッチングするのがなかなか難しいのが現状である。需要と供給がなかなかマッチしていない時も多い。我々は間に立っているので、不動産業者に説明したり、お母さんに説明したりして、うまく回しているのが現状である。

(参加者) 12月に調布市居住支援協議会が立ち上がるが、調布市社会福祉協議会として、そこに期待することやもし社会福祉協議会に参加要請があった場合にどういう取組をしていきたいか。

(大久保) 社会福祉協議会は障害者の相談支援事業をやっているなので、障害者の方と良い関係が取れている。居住支援協議会にはぜひ社会福祉協議会も参加していきたいと思っているので、市から要請があれば出ていきたい。なるべく当事者の声を反映させる参加の仕方をしていきたい。

(参加者) 国の統計資料を見ると、シングルマザーの状況は厳しく、小山さんのような取組をされている方はあまりいない中で、こうした取組を行う団体がもっと増えることが必要と考える。どのような形で事業を回しているのか。

(小山) 親子カフェの運営や、企業、行政と連携していく事業型のNPO法人として回しています。住宅に関しては、家賃そのものはオーナーにすべていく。お母さんたちからは生活支援費という形で月に1,000~3,000円程度頂いて、同時に協力している企業さんからもお金を頂くモデルとしている。このモデルは色々なところでも活用できるので、今後こういう形が進められたらよいと思っている。オーナーの確保が一番大事なので、家の相続の話、資産運用も考慮した話をしている。そういう話をするとオーナーも食いついてくれるので、新しいオーナーも確保できる。そのような形で、オーナー確保についても、戦略的に展開をしている。