

住宅確保要配慮者に賃貸住宅をあっせん [(株)タカハシ]

広島県尾道市で賃貸管理・仲介などを展開する(株)タカハシ(広島県尾道市、代表取締役：高橋大蔵氏)は、精神障がい者や高齢者などいわゆる「住宅確保要配慮者」の入居あっせん活動に積極的に取り組んでいる企業だ。2011年には読売新聞社が主催する「読売福祉文化賞」を受賞するなど、社会的にも評価を受けている。

代表取締役の高橋氏は、1986年に同社を設立。翌1987年には宅地建物取引業の免許を取得し、不動産業を本格的にスタートした。現在では、尾道市、福山市、三原市で7店舗を展開。管理戸数は約2,000戸、入居率も96%と高水準を維持している。

あんしん賃貸支援事業に参入

この事業に取り組むようになったのは、高橋氏が懇意にする不動産会社の社長から、国土交通省と厚生労働省が2006年にスタートさせた「あんしん賃貸支援事業^{*}」の広島県での取り組みを要請されたことがきっかけだった。

そこで2009年に特定非営利活動法人介護賃貸住宅備後NPOセンター(現・特定非営利活動法人住宅支援びんごNPOセンター、以下、NPO)を立ち上げ、この事業に積極的に関与していった。

「NPOを立ち上げた時、県からの強い要望もあり、NPOの住所地で

ある尾道市と協定を結んだのです。当時はまだ自治体にも同制度がどのようなものなのか、情報が行き渡っていなかった。しかし、県の協力も仰いで、市の担当者に内容を伝えると“ぜひ”ということになったのです。その後、福山市とも協定を結びました」。

この支援事業は、賃貸住宅のオーナーからNPOが部屋を借り上げて、高齢者や精神障がい者、外国人などに転貸する仕組み。オーナーにとっては貸す相手がNPOとなるため、家賃滞納やトラブル発生時の対応などの不安を取り除けるというメリットがある。

現在、この仕組みを使って約40室を賃貸している。ちなみに入居者は30～40歳代の比較的若い精神障がい者が多い。「施設に入所している方が、社会復帰に向けて、施設職員と一緒に来店されることが多いです。来店された後に私が面談し、賃借人としての能力があるかどうかを判断します。それでOKとなれば、入居申込書に記入してもらいます。その後、当社の社員が、NPOのスタッフとして物件を案内する、という流れです」。

十分な時間をかけて面談を実施

入居希望者が物件を気に入れば、入居後に自立して生活できるか、トラブルを起こさないか、といった審査を高橋氏自身が行なう。「不動産



(株)タカハシ
代表取締役：高橋大蔵氏

^{*}あんしん賃貸支援事業：入居を拒まない民間の賃貸住宅の増加を目的とした国の事業。高齢者や障がい者、外国人、子育て世帯が民間の賃貸住宅に円滑に入居できるように制度化した。2010年度いっぱい廃止されたが、独自に事業を続けている自治体は少なくない

(株)タカハシ

広島県尾道市
代表取締役社長 高橋大蔵氏
1979年、高橋氏が開業したスポーツ店がルーツ。87年に宅建業免許を取得。2009年に特定非営利活動法人介護賃貸住宅備後NPOセンター(現住宅支援びんごNPOセンター)を立ち上げた。



社員も社会貢献に積極的に関わっている
(㈱タカハシ社内) (写真提供:㈱タカハシ)

会社として、30年近くにわたって営業してきました。昔は保証会社もなく、すべて不動産会社が判断しなくてはならなかった。人を見る目は長い経験で養われました」。面接時に作成する調査票も、このスキーム専用のものを使う。

調査票の内容は、連帯保証人の有無や借金・家賃滞納の有無といった経済状況に加え、親族との連絡が取れるかどうか、住民票の有無、障がい程度区分、反社会勢力との関係といった人間関係や個人情報、健康状態などなど、細かく設定している。「調査票の項目は、社会福祉協議会のアドバイスを得て作成しました」。さらには主治医等と同NPOが連絡を取り合うことについても同意書をとる。「個人情報や詳細な事情についてはこちらが聞きとらねばなりません。だから“根掘り葉掘り”、本人が言いにくいことも話してもらいます」。

とはいえ、こうした詳細な聞き取りを実施しても、トラブルは起こる。「以前、反社会勢力との付き合いがあったものの、尾道に来て落ち着いていた入居者がいたのですが、やがてこちらでも“悪い付き合い”が生まれてしまった。オーナーから当社に通報があり、その時には私が入居者に会い、説得し、足を洗わせた上で別の物件に住み替えさせました。その入居者は、今では落ち着いて生活しています」と、まるで父親のような存在になって生活の指導をする

こともある。

「ただ、入居者が賃貸住宅での生活にそぐわないと判断した場合には、親族や施設職員などに連絡して退去していただいていますし、時には警察立ち会いのもと、一緒に鍵を開けることもあります」。

社会貢献惜しまぬ社員

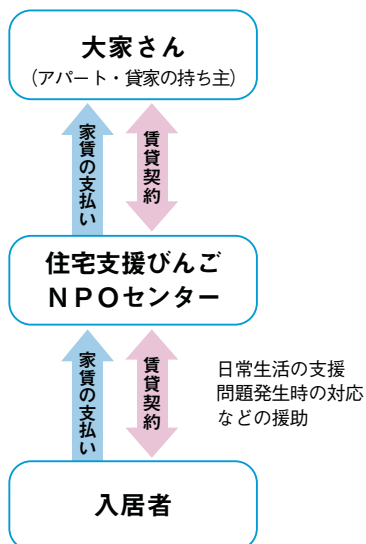
入居後のフォローアップについては、NPOが地域包括支援センターなどと連携しながら、基本的には同社の管理部門で対応している。「毎日の清掃業務を委託しているスタッフにも、様子を見てもらうようお願いしています」。

安否確認の意味もあり、入居者には、同社に月に1度、電話を入れてもらう、もしくは定期的に来店してもらうことにしている。

対応はスタッフが行なうが、中には1度の電話・来店が数時間に及ぶこともあるという。「長時間でも話にじっくりと耳を傾けることで、入居者の安心につながっています。NPOという形ではありませんが、実質は不動産会社である当社と一体。社員にも、『社会貢献だと思って、動いてくれ』と伝えてあります」。同社の社是にも地域への貢献がうたわれており、その内容を体現する事業姿勢である。

スタッフのモチベーションをアップするのは、入居者からの感謝の言葉や、入居者自身の自立だ。「高齢

NPOによる借り上げのスキーム



(㈱タカハシ提供資料をもとに作成)

の祖母の成年後見人だった若い入居希望者がいたのですが、その方も躁うつ病を患っていました。一度社会に出て介護施設で働いたが、『大学に入学し直して、介護福祉士の資格を取りたい』とあって、部屋を探したものの、不動産会社を訪れても断られてばかり。ソーシャルワーカーの方から当社に紹介があって、私が希望エリアの不動産会社に同行しましたが、協定を結んでない市で家を探していたので、入居できる部屋がなかった。最終的には当社のスタッフとして雇うことで、ある部屋を借りることができました。入居期間中は定期連絡してもらっていましたが、やはり1度の電話が1～2時間になることもありましたね。その方から『無事卒業した』と連絡をもらった時は、本当にこの仕事をしていてよかったと思いました。今では大阪の介護施設で元気に働いています。退去の時に大変感謝されまして、そのことを社員には真っ先に伝えました」。

オーナーに対しても“社会貢献”を訴え、同社が実施するセミナー等を通じて、物件提供協力を呼びかけている。「3万円という賃料で部屋を貸してもらえると、オーナーに求めます。NPO（実質はタカハシ）で責任を持つので、貸してほしいと伝えるのです。オーナーからは『あなたがそう言うなら』と相場賃料よりも低家賃で部屋を提供してくれる場合もあります。当社の取り組みが

新聞に取り上げられ、記事を読んだオーナーが『アパートを使ってほしい』と申し出てくれるケースも出てくるなど、協力していただけるオーナーも徐々に増えてきました」。

NPOで借り上げている物件は、同社の管理物件がほとんど。「同じ物件に入居するお客さまも、当社が仲介した方が多いので、何かトラブルがあった時に対応しやすいというメリットもあります」。提供できる物件が不足することのないよう、三原市と福山市に合計3棟の自社物件も取得した。ここには健常者も入居している。

学生対象のコンテスト

2012年には、学生がワンルームのデザインを考える「ドリームルームコンテスト」も実施した。「精神障がい者の方は、往々にして気持ちが沈んでいるものです。そうした入居者に、元気を出してもらえ、働く意欲が湧いてくる部屋をデザインしてもらおうというのがコンテスト開催の目的でした」。

審査の結果、名古屋の大学生がグランプリを受賞、実際にその部屋を実現させた。「想定以上にコストはかかってしまったのですが、期待以上の仕上がりでした」。コンテストの表彰式の様子を地元テレビ局などが取り上げたこともあり、不動産オーナーなどにも強くアピールできたという。



2012年に実施した学生向けコンペ「ドリームルームコンテスト」の表彰式。〈写真提供：(株)タカハシ〉

課題は採算性と車いす問題

こうして取り組みは継続しているが、事業の採算性については課題が残る。社員のボランティア精神があるからこそ成立している事業であり、住宅確保要配慮者への賃貸住宅あっせん・管理という事業を単体で見ると採算が厳しいのだという。

「NPOでは入居者から3万5,000円を家賃としていただき、オーナーに借り上げ賃料として3万円を支払います。差額の5,000円を運営費にしていますが、そこに課税されるし、さらにオーナー説明会などを実施するので事業として赤字になります。では寄付を募って運営すればいいのではないかとあります。しかし、寄付による運営はいずれ立ち行かなくなるので、やりたくない。事業として回していけるようにしたいのです」。

もう一つの課題として、車いす利用者の賃貸住宅入居を挙げる。「車いす利用者が入居できる物件がほとんどないのです。私も30年近く業界にいますが、一度も客付けできたことがありません」。車いす利用者が住む場合は廊下が広く、段差もない住宅が求められるが、一般的なアパートにそうした物件はほとんどないのである。住宅確保要配慮者の入居を拒まないアパートオーナーでも、住戸や建物のリフォームが必要になるため、どうしても対応ができ

ず、結局入居を断るしかないのが実情だ。

「オーナーがリフォームしやすいファイナンス環境が必要。資金調達しやすくなければ、緊急時の避難対策も含めて、ハード面での障がい者対応は難しい」と痛感する。

住宅確保は社会復帰への第一歩

「もともと、スポーツ店を営んでいましたが、1986年に不動産業をスタートしました。不動産会社を始めると周囲に話すと、『そんなダーティな商売はやめておけ』とみんなに言われました。一般の不動産業に対するイメージは決していいとは言えない。だからこそ、いい業界にしたいと思っています」。同社は社是で『社会に必要とされる会社になる！なくてはならない会社になる！』とうたっている。「スポーツ店時代も含め、地元で35年という長い年月営業させていただいているので、地域に対して恩返しをしたいという思いを持っています」。

本当は、こうした仕事が必要とされない社会が理想だと高橋氏はやわらかい笑みを浮かべるが、「社会復帰の第一歩が住まいの確保なのです。住まいがなければ仕事も探せません。行政との協力を強めながら、事業として上手く回るように体制整備を行なっていきたい」と住宅確保要配慮者への支援継続に意欲を増す。



<http://www.fudousan-takahashi.co.jp>