

社会的不動産事業者からみた居住支援の実態： 西成区の不動産事業者を対象として

メタデータ	言語: Japanese 出版者: 大阪市立大学大学院工学研究科都市系専攻 公開日: 2023-04-26 キーワード (Ja): キーワード (En): 作成者: 佐藤, ひな子 メールアドレス: 所属: 大阪市立大学
URL	https://ocu-omu.repo.nii.ac.jp/records/2011594

社会的不動産事業者からみた居住支援の実態

-西成区の不動産事業者を対象として-

REALITY OF HOUSING SUPPORT FOCUSING ON SOCIALY CONSCIOUS REAL ESTATE AGENTS -CASE OF REAL ESTATE COMPANIES IN NISHINARI WARD-

建築計画・構法分野

佐藤 ひな子

Architectural Planning & Building System Hinako SATO

不安定な居住で生活などが脆弱である層の増大に対して住宅確保要配慮者が住宅セーフティネット法で制定され、今後民間賃貸住宅を活用した住まいの提供が求められている。本研究では、大阪市中で生活保護受給者数が最も多い西成区で居住支援している社会的不動産事業者に着目し、居住支援方法、提供している物件の実態を調査した。それぞれの特性、改修を通じて居住の質を上げる工夫が見られ、今後居住支援における社会的不動産事業者との連携のあり方を明らかにした。

In response to the increase in the number of people who are vulnerable to unstable housing, the housing safety net law has been enacted for those who need special consideration in securing housing, and there is a demand for the provision of housing using private rental housing in the future. In this study, we focused on social real estate companies that provide housing support in Nishinari Ward, which has the largest number of welfare recipients in Osaka City, and investigated the housing support methods and the actual conditions of properties provided. Ingenuity to improve the quality of residence through each characteristic and renovation was seen, and the way of cooperation with social real estate companies in future residence support was clarified.

1. はじめに

1-1. 背景・目的

不安定な居住で生活などが脆弱である層の増大に対して住宅確保要配慮者(以下、要配慮者)が住宅セーフティネット法で制定された。また 2017 年から民間の空き家・空室を活用する制度が開始され、要配慮者に対して、「住まいの確保」と「生活の支援」を総合的に捉えた「居住支援」を運用していくためには、大家(不動産事業者)、住民、支援団体、行政といった多角的な連携が必要である。また要配慮者が民間賃貸住宅へ入居しその後の支援を受けるまで4段階に分けられ¹(図1)、入居中の支援を居住支援団体に委託あるいは関わらないというケースも少なくないため、図1におけるステージ1から4への総合的な支援が難しい²。

大阪市西成区は、26,442人の生活保護受給者を抱えており、大阪市の中でも最も多く³(2020年1月時点)、空き家率は22.5%と最も高い⁴。そのような状況下で西成区では社会保障で回るカネをビジネスで回す「社会ビジネス」が動いており¹、空き家・空室を活用し要配慮者の入居を支援している社会的不動産事業者(以下、社会的事業者)が存在する。

以上より、本研究では空き家率・生活保護受給者が大阪市中で最も多い西成区で要配慮者を積極的に受け入れている複数の社会的事業者に着目し、①社会的事業者による居住支援の特徴を整理②提供している物件の実態を明らかにすることを目的とし、居住支援における社会的事業者との連携のあり方について考察する。

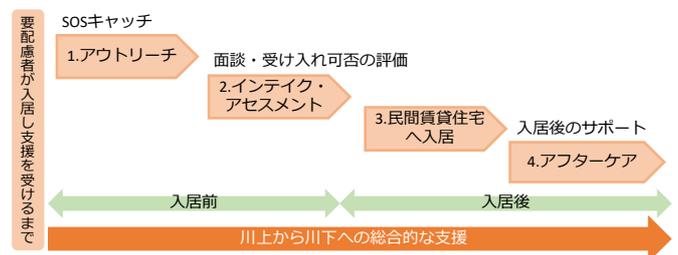


図1 要配慮者が地域生活送るまでのステージ別支援¹

1-2. 用語の定義

本研究では社会的事業者の定義として報告書²をもとに①要配慮者が住まいへ入居にアクセスするためのアシストを行なっている事業者とする。また加えて②入居後のサポートを行なっている。③他機関とのネットワークが構築している、いずれかに満たしている社会的事業者を西成区役所へのヒアリングを元に調

査対象事例とした。概要を表1に示す。

1-3. 本研究の位置付け

不動産事業者から見た居住支援に関する研究では、障害者が入居する際の課題・制度の評価⁴や不動産仲介業者の要配慮者の受け入れ状況・受け入れる際の課題、制度への評価⁵を明らかにしたものが既往研究に見られる。また水内による報告書²では社会的事業者を社会へ周知することが今後重要とされている。

本研究は社会的事業者の居住支援活動そのものに着目し、社会的事業者の居住支援における役割を見出すことに意義がある。

1-4. 研究方法

(1) 4社の事業者へのヒアリング調査: 主な質問項目を①居住支援内容・方法②提供している物件の特徴・改修内容とし、社会的事業者それぞれの居住支援方法の整理・要配慮者へ提供している物件実態を評価

(2) 一部の家主へヒアリング: 【T社】が連携している家主に対し、主に①入居者の把握②物件の管理・運営についての質問を記載したヒアリング用紙を【T社】を通して家主へ回答してもらい、家主の要配慮者・物件に対する意識を明らかにした。

2. 4社の居住支援方法と事業性

要配慮者が長く住み続けることは事業面において重要で、入居前のインテイク^{注1}とアセスメント^{注2}は生活課題や必要な支援を把握するために重要な過程である。ここでは、社会的事業者が要配慮者に対する居住支援方法とその事業の仕組みについて明らかにする。

2-1 アウトリーチ^{注3}

要配慮者のSOSをキャッチする方法として、大きく発信型、ネットワーク型、紹介型の三つに分けることができる。発信型に特化しているA社はYoutubeなどで自身の活動を発信することで、全国の生活困窮者へ支援を届けることが可能となっている[1]。【H社】はネットワーク型の中でも他社と比較して多くの支援団体と連携しており、さらにチラシを発行し発信型を兼ねていることから入口部分を広く持っている。

2-2 インテイクとアセスメント

a) インテイク 全事例が共通して生活困窮に陥った経緯について聞いている。中でもT社は相談者の生い立ちや家庭環境なども聞くことで、経緯だけでなく生活困窮になった原因を把握している[2]。

b) アセスメント 受け入れ可否の判断材料として全事例が主に面談時の様子や内容から判断している[3][4][5]。また【A社】は生活保護受給の可否を加えている。【T社】は看護師やケアマネージャーが面談に同席し、専門家と話し合いながら入居者のライフプランの計画をするなど、より入居後の生活に意識を向けている[6]。

表1 調査対象事例概要

対象事例	【T社】	【N社】	【H社】	【A社】	
定義	①②③	①	①②③	①②	
所在地	大阪府西成区	大阪府西成区	大阪府西成区	大阪府西成区	
設立	約20年前	-	2013年10月	2010年4月	
属性	管理不動産事業者	管理不動産事業者	居住支援法人&仲介不動産事業者	居住支援法人&管理不動産事業者	
スタッフ	4名	3名	4名	9名	
主な入居者	刑余者/精神障害者/高齢者	高齢者/母子家庭	独身高齢者(男性)/生活保護受給者	要配慮者全般	
連携機関	看護師/介護士/相談員	ヘルパー/金融機関	複数の支援団体/管理不動産事業者	社協/行政/居住支援協議会	
物件	物件数	310室	1000室以上	178室	800室
	所有物件の有無	無	有	無	有
	物件の立地	西成区	関西	西成区	大阪府
	物件の構造	主に木造	主に鉄骨造	主に鉄骨造	主に鉄骨造
	改修有無	◎	○	-	○
物件の特徴	長屋・文化住宅をアパートへ改修	マンション	簡易宿泊所をマンション化へ改修	マンション	

表2 アウトリーチ

	【T社】	【N社】	【H社】	【A社】	
発信型	路上生活者へ呼びかけ	×	×	×	×
	ネット(HP/YouTubeなど)	×	-	○	◎
	チラシ・看板	×	-	◎	○
ネットワーク型	連携している機関からの紹介	○	◎	◎	×
紹介型	行政	○	×	○	○
	知人・友人などによる口コミ	○	×	-	○
	連携していない支援団体など	◎	×	-	○

◎: 主な入口 ○: 入口 ×: なし

表3 居住支援方法に関するヒアリング内容

[1] 福島県で、もう死のうと思って、線路に横になって、このまま死のうと思った時に一応、死に方みたい。いろいろ検索してたんですけど、そしたら、うちのYoutubeが出てきて、それを見てあ、死なんでもいいかなと。大阪行ったらどうかなるんじゃないかなとあるので、自殺を辞めて今電話しましたとあって電話があったし【A社】
[2] 生まれた時から聞くようにしてる。でないと判断できへん【T社】
[3] 基本的にはその人となりを見てどうするか考えるね。【N社】
[4] 工事現場で怪我してその後遺症とか腰痛、腕が痛いという人がよくいる。そこからちよつと聞いて大丈夫かなというところを見極めてから物件紹介に入る【H社】
[5] 基本的に受け入れます、僕は。「部屋貸せや！」って感じで言ってきたら僕は無理です。(中略)生活保護受ける人だったら受け入れてます。【A社】
[6] 65以上やったらケアマネで済むやんか。反対にそれまでの人っていうのはどんな病気が入ってるか分からへんから。看護師の人に一緒に診てもらおう。会ってもらって。僕じゃ判断できない。この病状の場合はこの病院がいいんちゃうかって先に決めていけるからヘルパーじゃなくて看護師さん。その時に相談員も付けた方が次の相談に乗れる今までは、生活保護の受給までしかなかった。今はこっから先のこと考えてる。【T社】
[7] 生活保護者、受けてる方なんかやったら、もうお金の出入りがわかるわけじゃないですか。それやったら、それに見合ったもの(物件)を当然入れる(紹介する)。【N社】
[8] 聞き取り調査によって身体の具合が良くないと言うと、やっぱりその医療サービスが付くような物件を狙ってご紹介する。【H社】
[9] 奇声を発するとか、ある程度防音的な物件、RC造とか。鉄骨、木造やったら周りに迷惑かかるから、一軒家とか。ヘルパーさんがすぐ対処できる位置にあるとかで考える。【N社】
[10] (近隣住民との相性についても)もちろんめっちゃ意識してます【A社】
[11] 僕全部は見せない。時間もかかるし、それと合わないところ連れて行っても、絶対合わないなって思ってるところに本人に気に入られたら困るから連れて行かない。【T社】

2-3 物件と相談者のマッチング

相談者に物件を紹介する際、物件の選定基準として①相談者希望の家賃金額以下②立地③近隣住民との相性が挙げられる。①は主に生活保護からでる住宅扶助の範囲内で、金額と物件の状態が整合している物件を紹介している[7]。②は入居後、介護士などが支援しやすいよう近くの場所を選定している[8][9]。③は奇声

を発する・生活音に敏感な相談者の場合、両隣入居者がいない部屋を紹介している[9][10]。以上より、事業者が入居後の生活を意識して意図的に空室物件を限定し紹介することでマッチング率を上げている[11]。

2-4. 入居後のサポート(表4)

・生活保護申請・受給同行 【H社】は最初の申請・受給へ同行し家賃の支払い方法を教えることと、支払い確認を兼ねている[12]。

・伴走型支援^{注4} 【T社】【N社】は家賃手渡しにすることで入居者と接する機会を作っており、【H社】は入居者へチラシ配布行なうなど繋がり維持に積極性が見られた。【A社】はフリーダイヤルを配布し困った時に相談できる環境を作っている。[13][14][15]

・事業者自らの見守り 【T社】【H社】は家賃の手渡しに困難な者や面談時に夜逃げする疑いがあると判断した入居者は定期的に訪問し見守りを行っている。その他の入居者について【H社】は管理事業者と入居者に関する情報交換を行なっている。[16][17]

・医療、福祉サポート 【T社】は医療・福祉機関と連携し、入居者1人の環境にならないようにしている[18]。【N社】【A社】は他2社と比較して管理物件数が多いことから、入居者の必要に応じて対応している。

2-5 事業の仕組み(図2)

・収支 共通して複数の事業をしており収益の一部を居住支援に充てている。【T社】は収益事業を仲介業とし、要配慮者の管理業(居住支援事業)を主に行なっ

表4 入居後のサポート

	【T社】	【N社】	【H社】	【A社】
生活保護申請/受給の同行	×	×	○	○
食料品の提供	○	×	○	○
生活必需品の提供	○	×	×	○
医療機関による医療サポート	○	×	△	×
福祉機関による介護サポート	○	×	△	×
事業者自らの見守り	○	×	○	○
伴走型支援	○	○	○	○
転居支援	○	△	△	△

○:自主的に支援 △:受動的に支援 ×:支援していない

表5 入居後のサポートに関するヒアリング内容

- [12]最初の最初の支払いの時については行くことが多いです。どういう手順で要するに支払うかをレクチャーするために。あとはその人がきちっと家賃を払うかどうか、払えるかどうかということを確認したい。/【H社】
- [13]基本的にうちね家賃をここに持ってこさすのよ。/【T社】
- [14]便りを出して皆様元気でございませうかというのは全員に出す。年賀状とかも配る/【H社】
- [15]フリーダイヤルあって困ったらいつでも電話してきてね。なんか言ってるね。/【A社】
- [16]持ってこれへん人のところをぐるぐる回ってる。常に2,30人超えないようにしてる。自分は。それが限界。/【T社】
- [17]管理人が居るところはもう管理人から聞いてます。この人、どうだっているのは。【H社】
- [18]週に1、2回ぐらい。それやと日が開きすぎてのね。だからその間にヘルパーさんが一回でもいくと二日おきに誰かが行ってるっていう形になるから/【T社】

ていることから収益事業の割合が低い。【N社】は金融機関と信頼関係ができていいるため、不動産売買において権利関係が複雑な物件など通常では融資が下りない物件を購入し利益を出していることから事業の自立度が高い。【A社】【H社】は居住支援事業の補助金利用

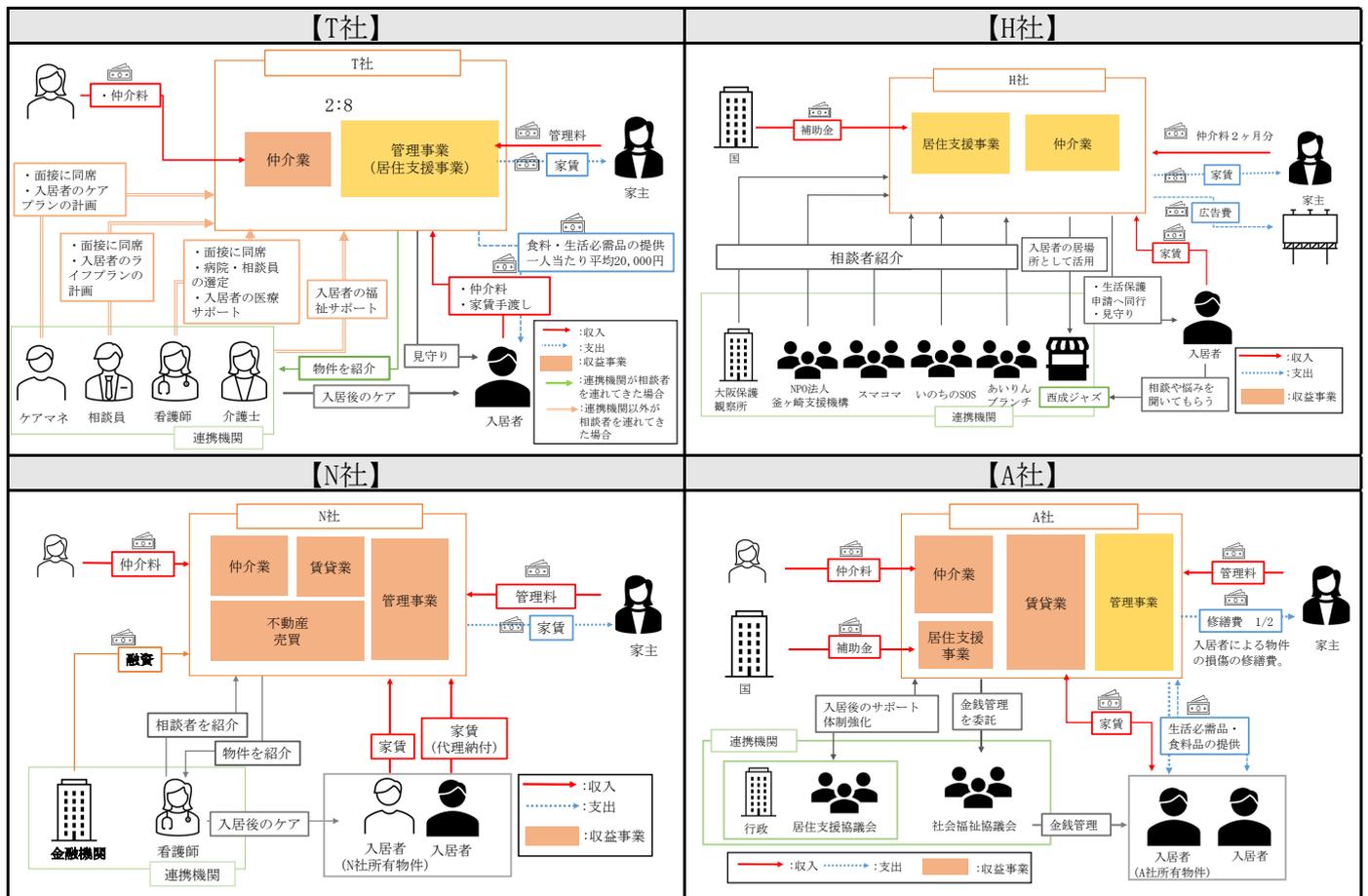


図2 事業の仕組み

しているが、【A社】は補足的なものである。一方で【H社】は家主からの仲介手数料と補助金で事業が成立している状況で、事業面での課題が見られた。[19][20]

・**連携機関** 【T社】は自ら選定した医療・福祉機関と連携しており【N社】は事業継続性の強みとなっている金融機関との連携に特徴がある。【H社】は支援団体とのネットワークが構築されており入り口部分が多い。【A社】は社会福祉協議会(以下、社協)などと連携し、社協は主に入居者の金銭管理を依頼している。

・**家賃設定** 【T社】【H社】【A社】は一律的に生活保護住宅扶助金額で設定している[21][22][23]。一方で【N社】は学生など今後生活困窮に陥る可能性がある予備軍が入居できる物件を積極的に購入し、それ相応の家賃設定をしており、物件の多様性がある[24]。

表6 事業の仕組みに関するヒアリング内容

<p>[19]人件費だけ入れるみたいな感じで、ほんの400万から貰ったとしても足しにはなるけど、そんな別に関係ない。/【A社】</p> <p>[20]仲介手数料取る取れるところで、やっていこうと。そうじゃないと事業継続しないんで、それで、今基本的にはあの黒にならないんで、国交省からの居住支援法人活動支援事業を取って、オンして成り立っているというのが、今の現状です。/【H社】</p> <p>[21]みんな4万円やね。ちゃんと生活できる必要最低限の設備を整えるようにしてる。/【T社】</p> <p>[22]生活保護を受けることが多いんですね。ですから、それに適合した物件になります。/【H社】</p> <p>[23]家賃あんな3畳1間の共同トイレ、共同風呂、共同キッチンで5万近く取ってたりするんで。だから、僕らもそんなは絶対しないし、もうホワイトとしてやってるんで、生活保護の範囲内にしている/【A社】</p> <p>[24]今は僕は目線で見てるのは、そういう学生さんとかがさらにどんどん貧しくなっていくと思うので、そういう人たち対応の家賃設定できるマンションとか物件は買ってる。それをこう変に高く出したりもしないね。/【N社】</p>
--

2-5. 小結

以上より当社会的事業者を軸別に整理する。

・**アウトリーチ** 発信型に特化しているもの【A社】や複数の支援団体と連携する【H社】といった居住支援の入口部分を広く持つことで、支援を必要としている要配慮者に支援を届けることが可能である。

・**生活支援充実度** 入居後の生活支援方法は医療福祉連携型【T社】と伴走型【H社】【A社】と委託型【N社】に分類できる。医療福祉連携型は専門的な機関が介入することで生活支援の質を上げている。伴走型は入居後も入居者と繋がりが続くことで相談できる環境を整備している。中でも【H社】は定期的に便りを送るなど繋がりの維持への積極性がある。委託型【N社】は紹介者のヘルパーに生活支援を完全委託している。

・**事業継続性** 【N社】は、不動産売買の工夫によって生活保護受給者だけでなく予備軍も入居可能な物件を提供していることから幅広い要配慮者への居住支援と事業を両立している。一方で【T社】は収益事業より居住支援事業の方が上回っており、【H社】は補助金で事業が成り立っているなど事業面で課題がある。

3. 物件の仕入れ方法

3-1. 家主の限定

共通して①要配慮者に理解がある②仲介料の支払い有③所有物件の特徴、を基準に連携する家主を限定している。①は入居者による物件の損傷・家賃滞納が原

因で家主から補填を要求されるなどトラブルに繋がるため理解ある家主のみ限定している。②は事業継続のため③は柱の入れ替えが必要など改修コストが大幅にかかる物件を拒否しており、アパートへ改修しやすい木造物件を受け入れている。[25][26]

3-2. T社家主の要配慮者に対する意識

【T社】が連携している家主について、【T社】を通してヒアリング内容をもとに整理した。

a) **入居者への関与** 入居者の把握をしていない・交流がない家主がほとんどであり、事業者に入居後のサポートを任せている。[27]

b) **物件の管理・運営** 物件の管理については退去後のクリーニングは事業者に委託を任せている家主がほとんどで、物件への関与度が薄い。[28]

c) **T社家主の特徴** 入居者・物件への関心が薄いことから空室解消を目的に要配慮者へ物件を提供している。

3-3 交渉術

家主に対して①事業者自らの管理②支援団体などと連携を図りながら入居後の生活をサポート③空室の解消、以上の三つを交渉材料とし、要配慮者に入居の許可をもらっている。また【T社】では定期的に家主と会い、要配慮者へ意識をむけ理解深めるよう工夫している。[29][30][31][32]

3-4 小結

以上より、事業者は要配慮者を受け入れるにあたって基準を持っており、連携する家主を限定することでトラブル軽減につながっている。そして、家主の入居許可するために交渉材料を持っており、空室解消という利益目的を逆手に取ることで社会的事業者が社会性を取り入れている。

表7 家主に関するヒアリング内容

<p>[25]しっかり面談して10年以上付き合ってもちゃんとガチガチ今までやってきた実績のある人しか僕を変えてないんですよ。これを増やして行ったら増やしていくだけ。トラブル増えるんで。/【A社】</p> <p>[26]柱の入れ替えが一番高くつくので。だからどうしようもないでしょ。そういう物件は諦める。アパートに向かないから、そういうのを持って来られると、「すいません。うちじゃ無理や」って言う。/【T社】</p> <p>[27]ほとんどが利益目的の人ばっかやね。/【T社】</p> <p>[28]自分で物件の掃除してる人は少ない。家具とかは僕がいたら置いてくれる家主もいる。/【T社】</p> <p>[29]生活保護を受けるという前提で入居をオーナーが許可する。うちが世話して生活保護を受けるように段取りしてるから入居できませんかっていう交渉に行って、許可もらって入居可能になっている/【H社】</p> <p>[30]居住支援協議会がバックアップして僕のNPOでも日常生活バックアップするから、って言うのをやってる/【A社】</p> <p>[31]医療福祉機関と連携してやってるって言うてる。/【T社】</p> <p>[32]家主さん、一回会わなかったらそうなるよね。だから定期的に顔見て会うようにしてるって。/【T社】</p>

4. 物件改修の実態

ここでは、要配慮者へ物件を提供するにあたって、改修前の物件の特徴と比較し事業者それぞれが居住の質を向上するための改修が行われているかその実態について明らかにする。

4-1 事業者の改修への介入

【T社】は積極的に家主へ改修の提案をしており間取り変更など自ら設計している。【A社】は必ず全ての

物件に内装材(壁紙・床)の張り替え・エアコン・ユニットバスの設置をしているため、介入度が強いといえる。【N社】はあらかじめ必要最低限改修されている物件を購入し、家主からの相談があった際に改修の相談に乗っている。【H社】は改修の提案することは少ないことから介入度が低いといえる。[33][34][35][36]

4-2 改修箇所(表8, 図4, 図5, 図6)

【N社】【A社】は主にマンションを管理・所有しているため、一律的に内装材の張り替え、エアコン・ユニットバスの設置をしている。【T社】は主に木造の長屋や戸建など小規模な住宅を賃貸へ用途変更をしているため、他社と比較して大規模に改修している(図4-a, 図5-d, e)。【H社】は改修に関わっていないが、簡易宿泊所をマンションへ用途変更するための増築した物件を扱っており、【T社】【H社】改修箇所の詳細を次に示す。改修事例の概要は表8のとおりである。

a) 間取り 階段の位置変更をしており、【T社】は一度スケルトン化し一から間取りを設計している。図5-gのように中庭、開口部を設けることで、全ての部屋に日光が入るように改修されている。また居室に介護用のベッドなどを置いて広く使用できるようにしており、そのため物は廊下に置き廊下幅広くとるなど、今後介護が必要となる入居者への配慮が見られた(図5-h)。

b) 内壁 界壁、住戸と共用部・階段の間仕切り壁に構造用合板を貼り、隣人の生活音や足音の防音対策をしている(図4-b)。グラスウールを充填し断熱するなど居住の質を向上するための工夫が見られた(図5-f)。

c) バリアフリー 1階部分に車椅子使用者が入居するケースが多いが、段差が2段程あれば入居不可能となる。そこで図5-aのようにスロープを設置し、段差のないフラットな空間に改修している。また通路幅を広くとり、1階の住戸は引き戸にすることで、車椅子使用者が生活しやすい細かな配慮が見られた。図6では、入居者の希望によりスロープを設置している。

d) 設備 【T社】は基本的にキッチン・ユニットバスを全て新しく入れ替えている。またほとんどの物件にオール電化を導入しており、火災が発生するリスクの軽減につながり入居者の安全面への配慮が見られた。

【H社】は家主からの相談がある際、各居室あるいは共用部に電子レンジの設置を提案している。[36]

e) 増築 h-1はマンションへ変更するためにユニットバスの設置が条件となっており増築している。

4-3. 居住の質を向上するための工夫

【T社】は施工段階から介入することで改修知識を吸収している。また、身についた知識を活用し業者や家主に釘の種類やその打ち方など詳細な指示し、自ら現場管理になることで質の良い物件を施工している。

4-4. 小結

表8 改修物件事例の概要

改修物件事例	T社		H社
	t-1	t-2	h-1
改修前用途	長屋	倉庫付き長屋	簡易宿泊所
築年数	約50年	約50年	—
リフォーム	20年前	20年前	—
改修時の社会的 不動産事業者の介入	○	○	×
改修箇所	オール電化	○	×
	ガス給湯器	×	○
	スロープ設置	○	×
	断熱対策	×	—
	騒音対策	○	×
	その他	—	—
改修コスト	約1200万	約1800万	—
特徴	バリアフリー	・断熱対策 ・日当たりが良い	簡易宿泊所をマンション化

表9 改修に関するヒアリング内容

[33] 建築するリフォーム、工務店が全然その頭がないよね、それはこっちからいらいち言わんと分らない人が多い。普通の家のさ、建売一軒建てて、隣の音丸聞こえよな。それを鼻から入ってないじゃない。それを当たり前にして作ってるじゃない。新築の家もそうや。でも、隣の部屋に違う人同士が入るんやったら、それは僕らでもせなっていう考え。教えていかないとしてくれないよね。/【T社】
 [34] 改修の時はもうほとんどもうリフォームとかはもう結局、設備としてユニットバスの設置とか、後は内装をちょっときれいにする層を、エアコンとかも付けるようにそれはもうほとんどの物件をそうしてる、全部は絶対/【A社】
 [35] 雨漏りとか水回りの問題が出てくる。ある程度改修したものを買う。だから、屋上防水をやってるかどうか、そういうのもちゃんと見て、それから買う。相談にきたら、僕がすることもあつたし、それでも中にはあまりお金出さたくないっていう家主さんもあります。まあそれは好きにしたらあつて/【N社】
 [36] その改修とかいうのもあんまりこうアドバイスするっていうのはあんまりない。家主から相談があれば電子レンジを置くよう提案してる/【H社】

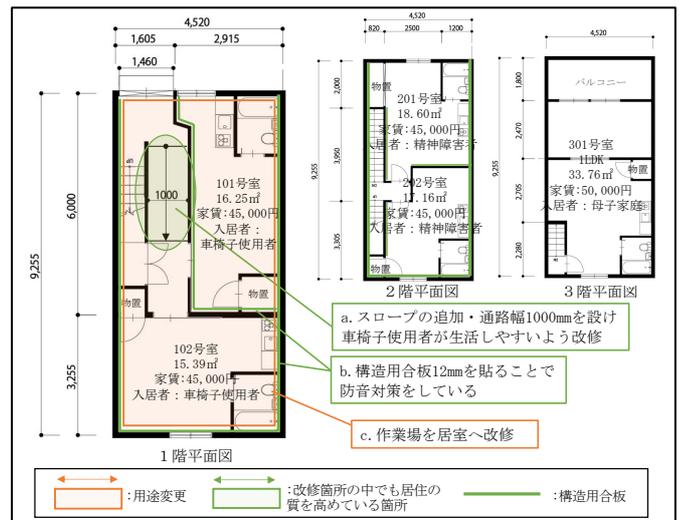


図4 t-1改修箇所

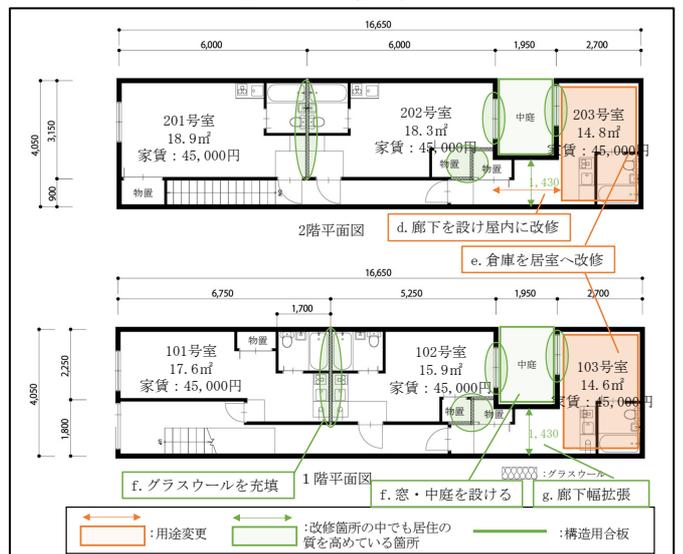


図5 t-2改修箇所

木造の空き家・空室を積極的に改修している【T社】は日当たり、居室の使い方、バリアフリーを意識した改修が見られ、良質なストック形成に寄与している。【N社】【A社】は入居者が生活していく中で必要な箇所を改修しており、【H社】は仲介事業者であるため、改修は家主に一任していることから物件への関与が薄い。

5. 社会的事業者の特性

社会的事業者の特性とそれぞれの課題を表10に示す。【T社】【H社】を支援充実型、【N社】【A社】を支援量型に分類した。【T社】は医療福祉連携型の生活支援を行なうことで、障害者や刑余者を受け入れることが可能になっている。またバリアフリーや騒音対策を重点的に改修している。入居者の関与度が高く、改修知識もあることから、その技術を他の事業者・居住支援団体に向けての情報発信が求められる。【H社】は主に高齢者を受け入れていることから、孤独死防止につながる伴走型支援を行なっている。入居後の生活支援を通して要配慮者の暮らしのニーズを把握しているが、居住環境へ反映するために今後家主へのより積極的な助言が求められる。【N社】は物件に多様性があることから生活保護受給者だけでなく、低所得者、母子家庭を受け入れることが可能になっている。今後、全国の要配慮者に向けて情報発信するアウトリーチ力が求められる。【A社】は情報発信に特化しており、より多くの要配慮者のSOSをキャッチしている。福祉的サポートの手厚さに課題があり、福祉的な諸機関との連携強化が期待される。

6. 結論

本研究では、4社の社会的事業者の居住支援体型を、アウトリーチにおいて発信型・ネットワーク型・紹介型、生活支援充実度において医療福祉連携型、伴走型、委託型に整理した。物件においてはユニットバスやエアコンといった生活に必要な設備を整備した物件を提供している。また社会的事業者は連携機関や自らの支援を交渉材料として、空室を抱えた家主と要配慮者を繋ぐ役割を果たしている。それぞれ課題も見られるが、全体で見ると総合的な支援をしており、社会的事業者同士の強みを活かした連携をすることで西成はより包括的な居住支援のある街へ発展することが可能である。

注

注1) インテイクとは、援助を求めて相談期間を訪れたものに、ソーシャルワーカーなど行う面接。

注2) アセスメントとは入居後に本人が安定的に自立した生活をしていくことが可能かを判断する過程。

注3) アウトリーチとは、自ら援助にアクセスできない個人や家族に対し、支援につながるよう積極的に働きかける取り組み

注4) 伴走型支援は、深刻化する「社会的孤立」に対応するため「つながり続けること」を目的とする支援である。

参考文献

- 1) 水内俊雄, 脱ホームレス支援が生み出す居住支援のかたちとユニークな地域再生の実践, 地域ケアリング 20-3, 56-59, 2018年
- 2) ホームレス支援全国ネットワーク, ホームレス自立支援センター等による一体型総合支援の効果と多機能化体制構築に向けた調査、及び一時生活支援事業・居住支援人材育成に関する研究事業 2018

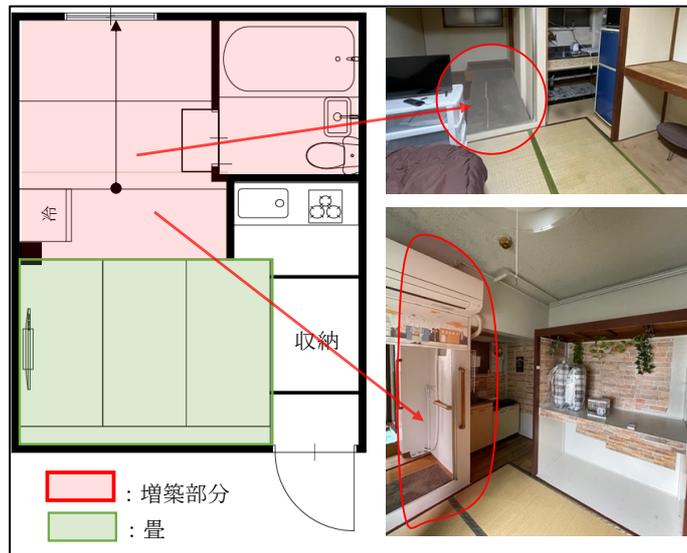


図6 h-1 改修箇所

表10 社会的事業者の強みと課題

	支援充実型		支援量型		
	【T社】	【H社】	【N社】	【A社】	
入居者	高齢者	◎	◎	○	○
	障害者	◎	○	△	○
	母子家庭	○	△	◎	○
	刑余者	◎	△	△	○
	低所得者	△	△	◎	○
	生活保護受給者	○	◎	○	○
アウトリーチ	紹介型 連携機関が限定的であるため入口が狭い	ネットワーク型 情報発信型 複数の支援団体とネットワークの構築、チラシなどで発信ということから入口が広い	ネットワーク型 連携機関がH社と比較して限定的であるため入口が狭い	情報発信型 Youtubeやネットなどを通して全国に向けて発信していることから入口が広い	
生活支援充実度	医療福祉連携型 ・自らの見守り、医療福祉サポート ・食料・生活必需品の提供	伴走型 ・自らの見守り ・定期的に便りの郵送など繋がり維持の積極性あり	委託型 入居後はヘルパーに完全委託	伴走型 ・食料、生活必需品の提供 ・福祉的なサポートにおいては受動的	
事業継続性	居住支援事業が主で、収益事業の割合が低い。	補助金と仲介業で成立しており、自立度が低い	不動産売買に工夫あり。事業と要配慮者への物件提供の両立	収益事業が複数あり、収益の割合が高い。	
物件数	約300室	約200室	1000室以上	約800室	
改修の介入	積極的に改修し居住の質を向上	介入していない	一律的に改修	一律的に改修	
交渉材料	自らの管理 連携機関	自らの管理 空室解消	空室解消	自らの管理 連携機関	
強み	・医療福祉機関と連携した入居後サポート ・遊休不動産を良質なストックへ改修する知識 ・家主に対する交渉力	・入居者の生活サポート ・支援団体とのネットワーク力	・家賃設定が生活保護受給者向けに特化しておらず、物件の多様性がある ・事業の自立 ・物件数多	・情報発信力 ・物件数多	
課題	・要配慮者の把握力、家主に対する交渉力、改修知識を不動産事業者、居住支援団体への情報発信	・物件の運営・設備などに関する家主への積極的な助言が求められる。	・多様な物件を抱えている強みを全国の要配慮者に向けて情報発信	・入居者への関与度が薄い。福祉的な機関と連携を図ることが必要。	

◎: 積極的に受け入れている ○: 受け入れている △: 入居者の中でも比較的少ない

年 (水内俊雄調査委員長)

3) 大阪市HP:

<https://www.city.osaka.lg.jp/fukushi/page/0000086901.html>

4) 総務省, 平成30年度住宅土地・統計調査

5) 古山周太郎, 障害者の居住支援制度の現状と課題に関する研究, 日本建築学会計画系論文集 第74巻 第645号 2465-2471 2009年11月)

6) 金指有里佳, 定行泰浦, 小池孝子, 民間の賃貸空き家を活用した住宅確保要配慮者への居住支援の実態と今後の課題-東京都豊島区の不動産仲介業者を対象としたアンケート調査から-, 日本建築学会技術報告集, 第28巻, 第69号, 992-997, 2022年6月