

令和3年度中野区障害者居住支援セミナー

令和3年11月19日(金)  
@中野区産業振興センター

# 支援者と不動産会社の 協働

NPO法人リトルポケット  
志村 敬親

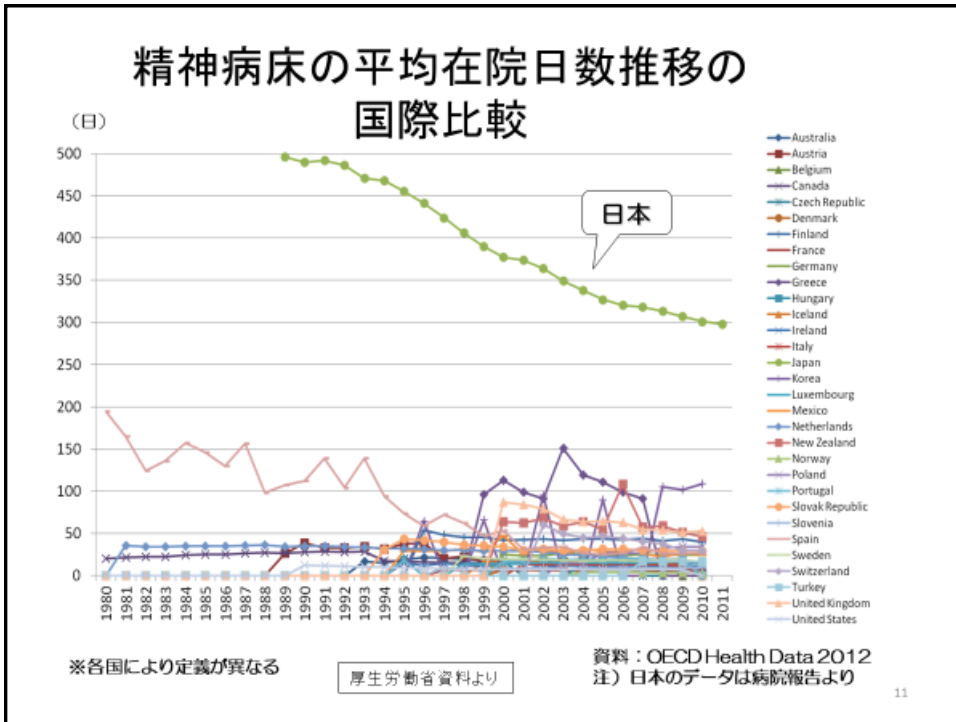
1

## 精神障害者の住まいの確保に 関する課題

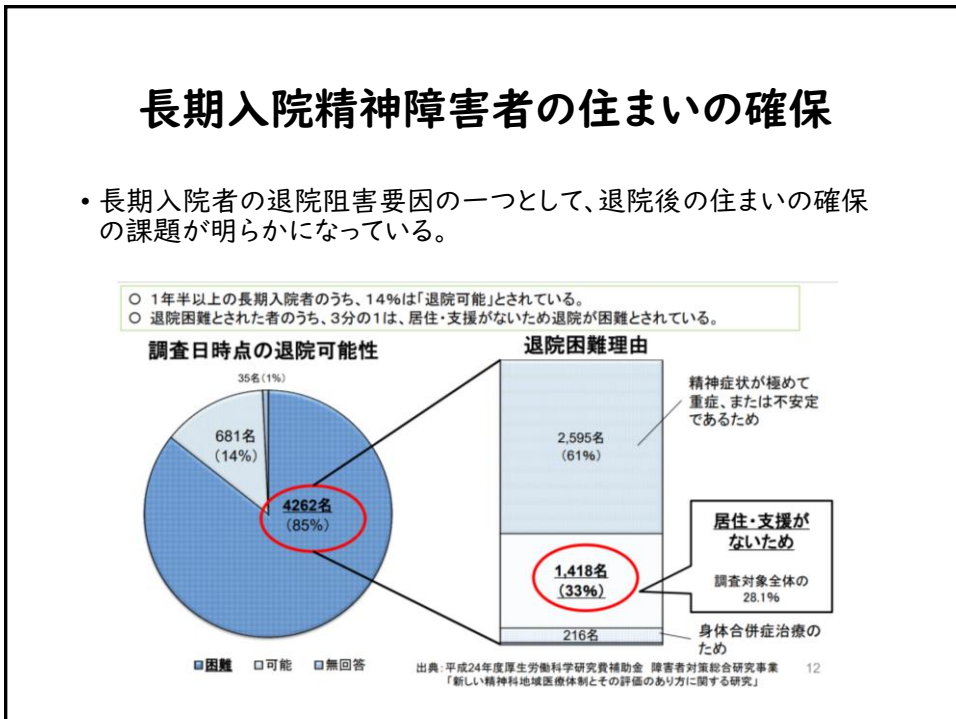
1. 長期入院精神障害者の住まいの確保
  - 屋根はあるが家はない状態であり、退院に際して住まいは必須!
  - 長期入院精神障害者は、入院の長期化による高齢化で、益々部屋が借りづらくなる
2. ホームレス状態にある精神障害者の存在
  - 未治療状態の継続は長期入院化の要因に
3. 独り立ち、転居に伴う部屋の借りづらさ
  - 貸し手の拒否的感情による部屋の借りづらさ

2

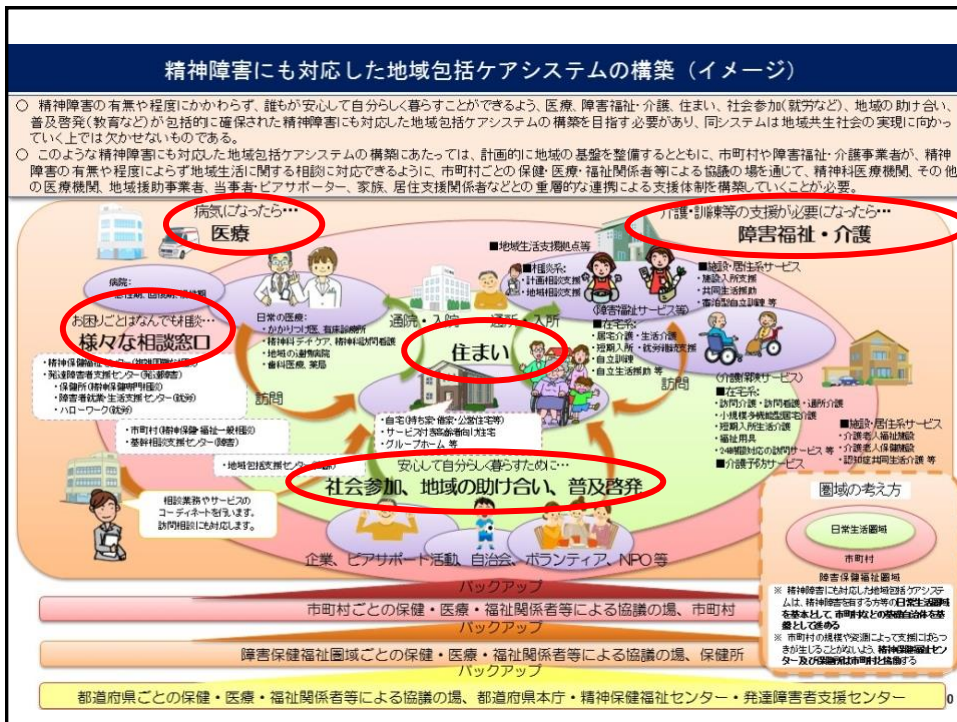
2



3



4



5

## 居住サポート事業について

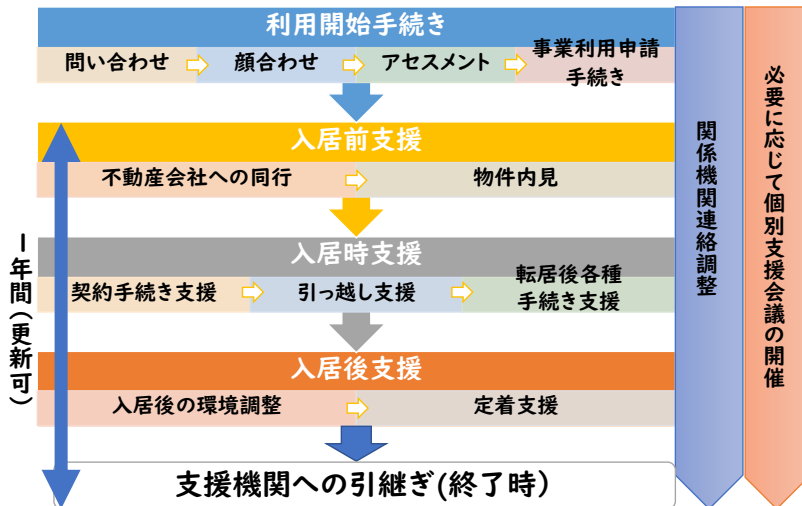
概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 賃貸契約による一般住宅への入居が困難な精神障害者に対する当該入居に必要な調整等に関する支援並びに精神障害者の地域生活の支援に係る関係機関との連絡及び調整</li> </ul>
利用対象者	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 賃貸契約による一般住宅(公営住宅及び民間の賃貸住宅をいう。以下同じ。)への入居を希望しているが、保証人がいない等の理由により当該入居が困難な精神障害者で、その精神疾患に係る治療及び服薬の管理が適切に行われていると認められるもの</li> <li>・ 前号に掲げるもののほか、区長が特に必要と認める者</li> </ul>
利用承認期間	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 1年間(更新可)</li> </ul>
支援体制	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 常勤専従1名</li> </ul>

中野区精神障害者地域生活支援センター事業運営要綱より抜粋

6

6

## 居住サポート事業における支援の流れ

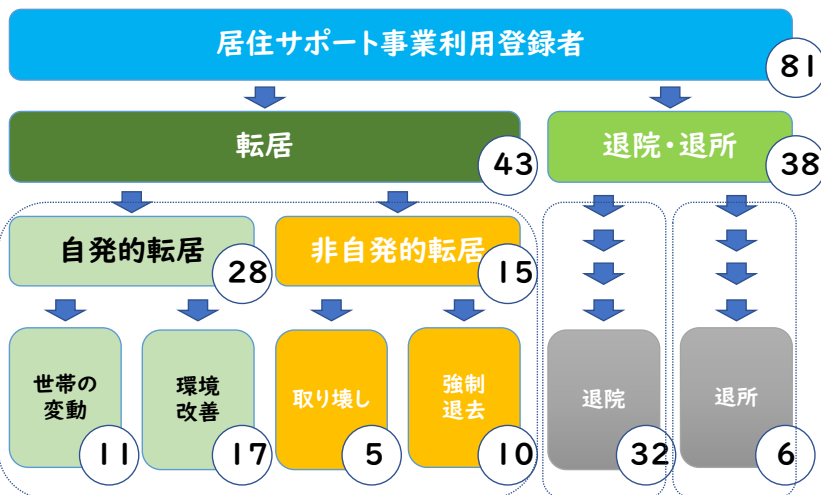


7

7

## 居住サポート事業利用理由

平成20年度～平成30年度における居住サポート事業の利用登録者81名における比較



8

8

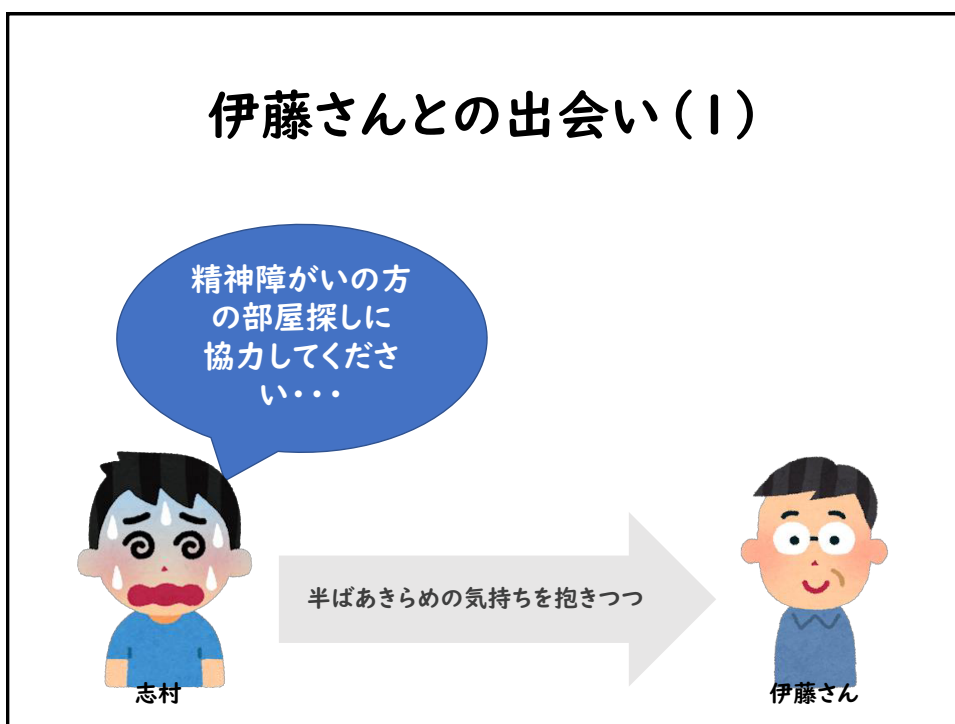


9



10

## 伊藤さんとの出会い(1)



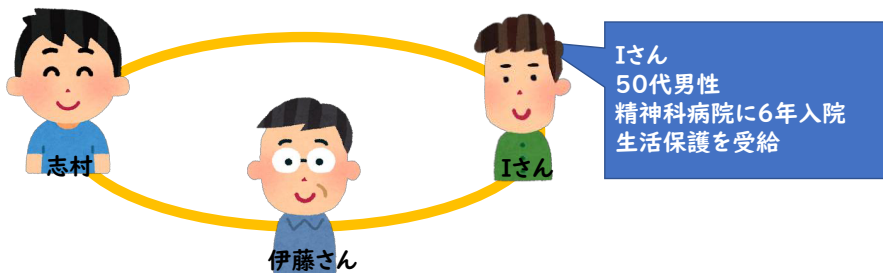
11

## 伊藤さんとの出会い(2)



12

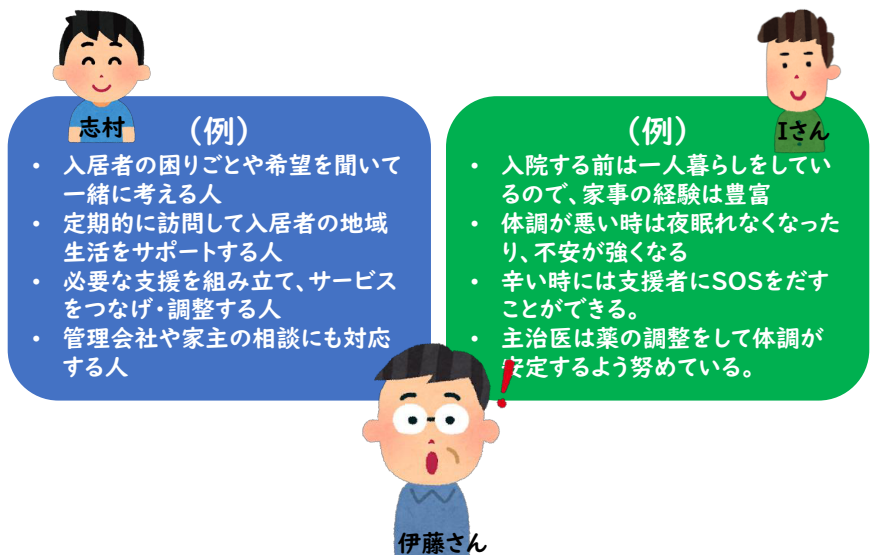
## 長期入院されている方の部屋探し に取り組んだ(1)



1. Kさんと一緒に伊藤さんのお店を訪問した
2. Kさんは部屋の希望条件を伊藤さんに伝えた
3. 志村は、Kさんが伊藤さんに希望を伝えられるようにサポートした
4. 伊藤さんが管理会社や家主に対して、Iさんのこと、志村のことについて、どのように伝えるか、3人で打ち合わせをおこなった。

13

## 長期入院されている方の部屋探し に取り組んだ(2)



14

## 長期入院されている方の部屋探し に取り組んだ(3)

### ①地ならし

- ・Iさんの希望条件の確認、優先順位など
- ・保証人の確認
- ・生活保護課と条件のすり合わせ

### ④転居→新生活の始まり

- ・転居後の支援体制をIさんと一緒に検討
- ・引っ越しのお手伝い
- ・生活インフラの手続き等
- ・支援機関の引継ぎ、会議の開催

### ②内見→申し込み

- ・Iさんに同行
- ・希望条件と近いか一緒に確認
- ・伊藤さんの店に戻り、Iさんの気に入った物件に申し込み
- ・家賃保証会社の利用

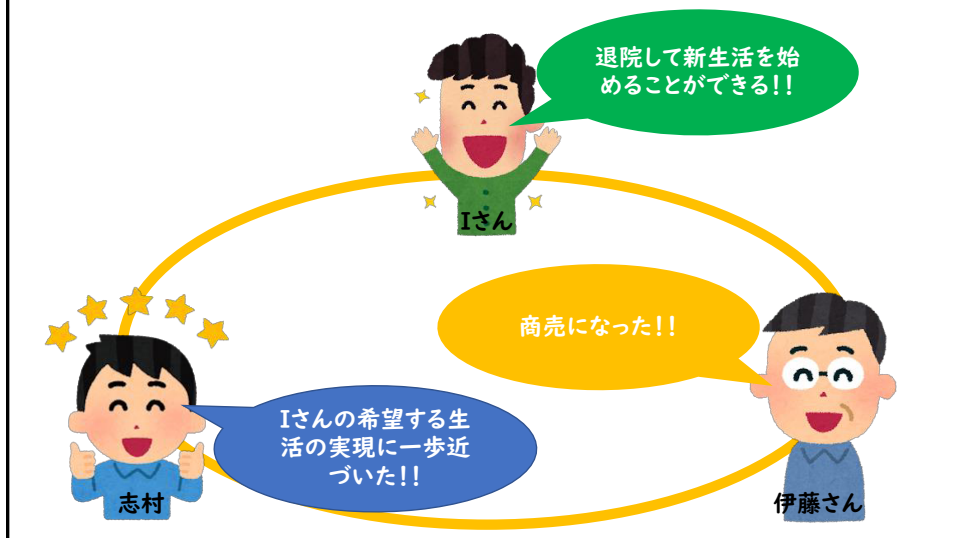
### ③契約

- ・契約手続きに同席
- ・管理会社と顔合わせ
- ・各関係機関との連絡調整

Iさんとも、伊藤さんとも密にコミュニケーションを取ることを心掛けた  
特に申し込み、契約時は親族や行政機関（生活保護課・障害福祉課・すこやか福祉センター）や支援機関と連絡調整する機会が増える

15

## 部屋が見つかった!

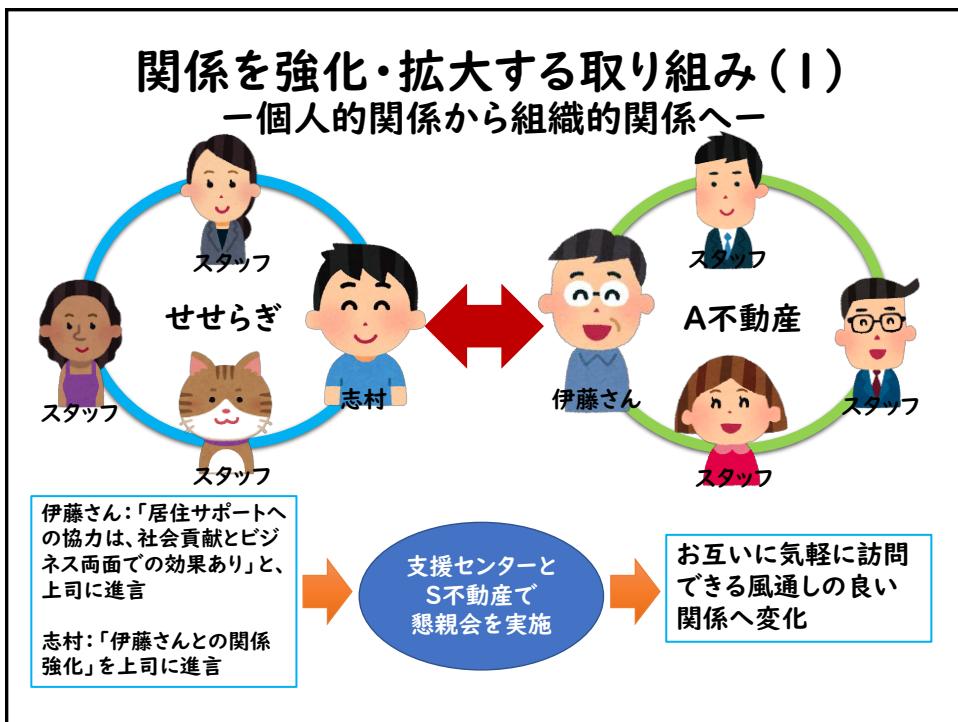


16



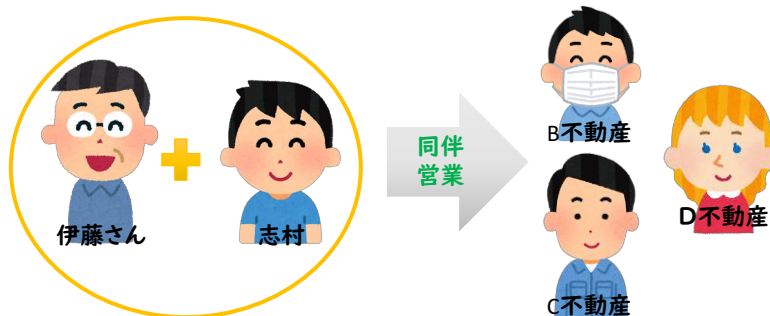


17



18

## 関係を強化・拡大する取り組み(2) —他の不動産会社との関係の拡大—



### 「不動産巡りツアー」の開催

- 伊藤さんに連れて行ってもらおう
- 志村の存在が「怪しい福祉の男」から「伊藤さんの友人」へ
- 双方のニーズに即した効果的な営業

### 不動産会社の懇親会に参加

- 伊藤さんに連れて行ってもらおう
- ざくばらんな関係作り
- 不動産業界を学べる貴重な機会
- 新たな不動産屋さんとの出会い

19

## 関係を強化・拡大する取り組み(3) —障害者と不動産会社の相互理解—



### 打ち合わせを支援センターせせらぎで

- 時には個別支援会議にも参加してもらおう
- 「あの人だれ？」→「部屋を貸してくれる人だよ」

### 居住サポート講座の企画

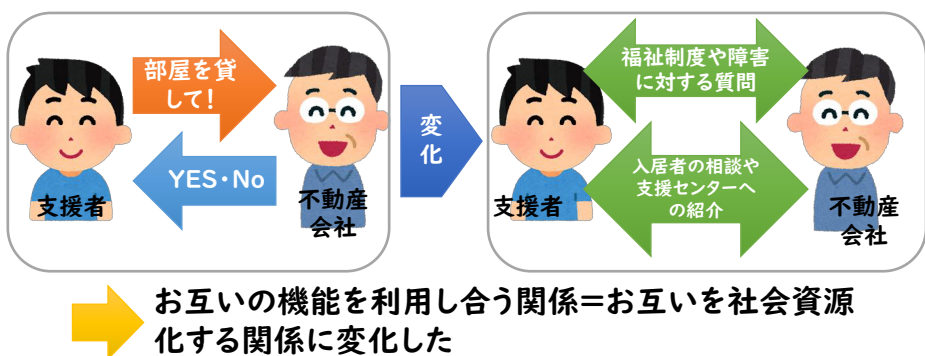
- 「部屋探しの●秘テクニク」「素敵なネットライフを楽しもう!」「リフォームの仕組み」

相互理解の促進

20

## 取り組みによる効果

- 関係の広がり
  - (多少ですが) 協力してくれる不動産会社が増えた
- 関係の変化
  - **一方的な関係から、双方向の関係**に変化が生じた



21

## 最後に ~伊藤さんから教えてもらったこと

- 不動産屋さんも、大家さんも、困っている
  - 不動産会社の障害のある方の入居に対する反応は、過去の体験や知識不足、メディアを通じた風評などが影響を与えている
  - 支援者の一方的なお願いは単なる“押しつけ”
  - 不動産屋さんや大家さんに対して支援者ができることは何だろう
  - **不動産会社にとって支援者は、超貴重な社会資源!**

22