

株式会社 武田 ブリーズ

- ・港区赤坂1-1-17
- ・宅地建物取引業 東京都知事(9)第47964
- ・代表取締役:伊藤信貴

1

(株)武田ブリーズ会社概要

不動産業としては昭和50年からの店舗でございます。現在の本店場所は港区で御座いますが、もともとは西新宿で営業をしておりました。

私の話でございますが、

数年前 大手不動産屋で売買の仕事をしており、その後 中野で約10年ほど 賃貸・管理を専門で学びました。その後は、現在の会社で幅広い不動産業を行っております。(福祉を含めた)

※中野で仕事をしていたころに志村氏と出会う(別紙にて説明)

2

志村氏との協働プロセスについて

- 仕事を一緒にすること。**他業種とすることは特殊で、とても効率のいい仕事ができる**と私は思います。そのようなことを感じたことをお話しさせていただきます。**「タッグ」を組むこと!!**
- それぞれの専門的な知識の利用（そのことでお互いのことを知る）。
- 当事者に対しヒヤリング（**住まいの条件など**）ができていることを知る。
（通常、不動産屋側がが聞くのだが）

※当時は不動産屋がこういった質問（**住まいの条件など**）を行っているか？ 志村氏から質問があったことを覚えてます。

3

私、伊藤から見た支援者志村氏。

- 結果的な話となるが、**最終的にビジネス**となった。（下記、そのきっかけ。）
 - しかし 最初は ビジネスになるかどうか **不安要素** だらけ。
 - ゴールが見えづらく（成約できるか？）、お金になるか不安、
 - 時間がかかる（家主の説得、行政との交渉など）。上司からの圧（プレッシャー）。
- 当時（約13年前）まだ 不動産業界は障害者についての考えが乏しかったことで、私は**チャンス**と思った。（**ニッチな商売**として考えた。）
 - 私の中でさまざまな**支援者**に**会って話など**聞きたくなった。
※支援者から学ぶことで**ヒント**があると思い、様々方に出会わせていただいた。
 - （環境の変化）また、**当事者**にも話など聞きたくなった。
※支援者間の**横のつながり**の深さを知ることができた。

4

支援者の有効性について

★まず!支援者は**必要**。

なぜ?

- 不動産屋からとして話が早い、導入しやすい。安心に繋がる。
- 私はよく人(不動産屋・大家など)に事業所や個人名での支援者を紹介することがある。その中で、やはり支援者の顔が見え、
- 接しやすく安心な事業所であることがポイントだと思っている
(支援者=営業マンと私は思っている。)

○それこそが、借りやすくなる第一歩かど。

5

支援者に望むこと

- ・当事者に質問をしているのに、支援者が答えることがある。
- ・支援者の勤め先(事業所の説明 会社概要)の説明が疎か。
※会社概要などパンフがあるなど持参。
- ・当事者について、理解が薄い。(ヒヤリング不足など)
※保証人、お金の流れ、物件条件など。(ヒヤリング内容)
- ・できれば 支援者にも賃貸物件を契約している方が良い。(希望)
※契約の流れなど自分体験として。(仕組みを知る・調べる)

6