

【わたしたちの目指す地域の姿】

安心安全な住まいを起点に、だれもが自分らしく生きられる社会



令和6年度 地域の社会課題解決企業支援のためのエコシステム構築実証事業（地域実証事業）

インパクトレポート

千年建設株式会社

課題を持つ受益者層に関する定性・定量分析



離婚前の シングルマザー

- 夫のDV被害を理由に避難
- 知人の1DKの部屋に滞在
- 子どもは5歳と3歳
- 銀行口座は夫名義だったので貯金がない
- 夫にばれるため、住所が書けず、働く先も住まいも探せない



外国籍の シングルマザー

- 夫からのDVを受け、知人の家に避難
- 日本で仕事をしたことがない
- 日本語は片言しか話せない
- 母国に帰りたいが、子どもは日本国籍で母国語が話せないから、日本で育てるしかない



被虐待歴のある シングルマザー

- 親からの虐待被害経験があり、親族と疎遠
- 子どもは1歳
- 「自分がひとりで育てなきゃ」と思い、仕事を見つけるも寮がなくビジネスホテル暮らし
- 貯金ができないし、仕事辞めたら明日寝る場所がない

第一顧客：新規にシングルマザーとなる世帯



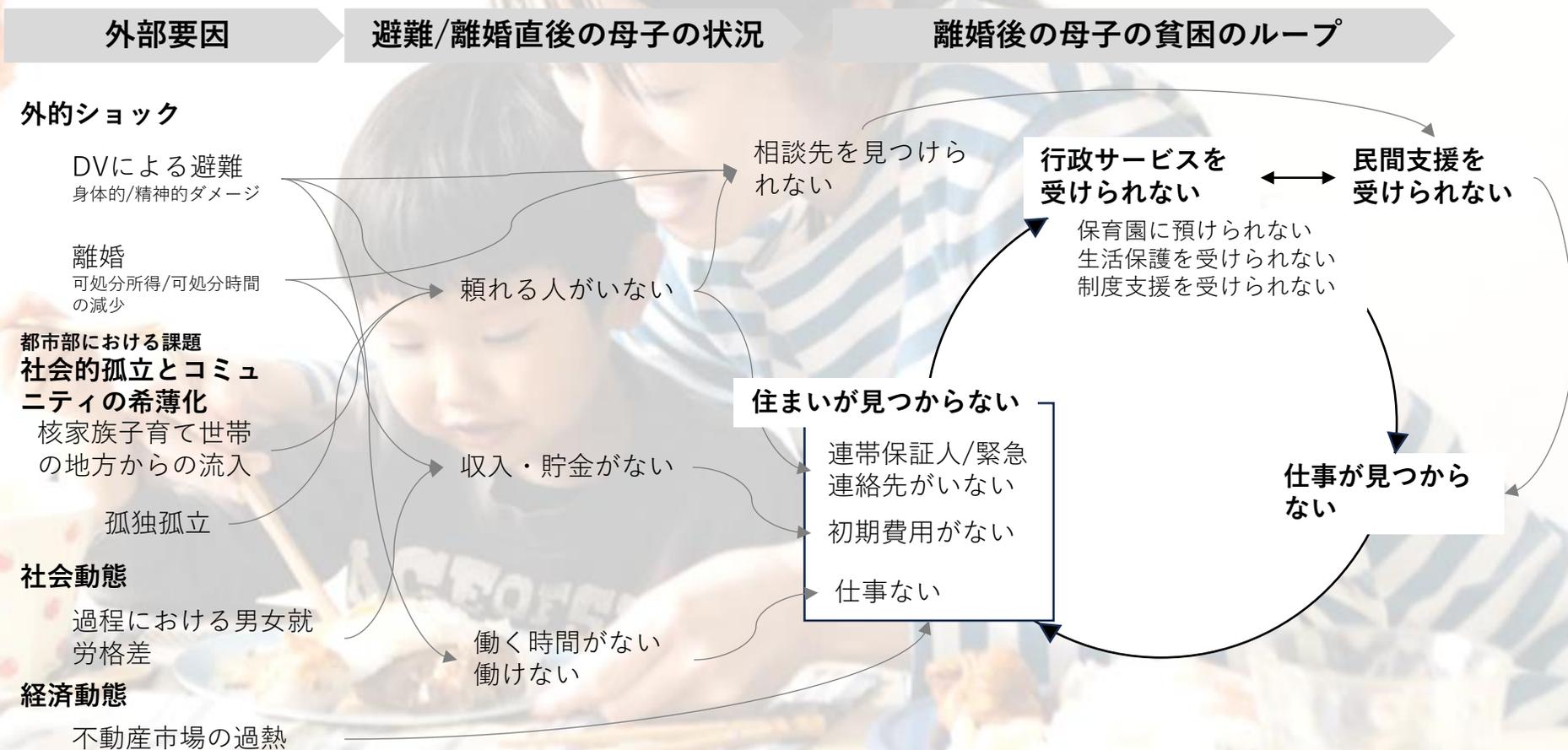
第二顧客：居住環境に不満を抱えているシングルマザー



地域課題について

エコシステムが注力する地域課題

- 都市化により孤独孤立が誘発された状況下で、DVや離婚が発生した時、その後の生活の再建には大きなハードルが多数あり、貧困の悪循環に陥りやすい
- その状況に陥る起点/レバレッジポイントとして、「住まいが見つからない」ことがある



日本版アフォーダブルハウジング(仮案)について

世界各地でアフォーダブルハウジングの重要性が唱えられ、政府や市場の力で推進されている。ただし、合意された厳格な定義はなく、国や時代に合わせて形が変わるのが特徴です。私たちは今の日本に求められる住まいを「日本版アフォーダブルハウジング」として創造し、広げていく。今後、ステークホルダーとの対話を重ね、ブラッシュアップを進めていく。



01 事業性

慈善事業ではなく、ビジネスとしてのサステナビリティを追求し、長期的なサービス提供を可能としていること。

02 経済的負担の軽減

市場目線ではなく、受益者目線で適正な家賃を設定すること

03 定住性

期限付き・条件付きではなく、長期的に定住できる住まいを提供すること

04 良質性

適切な広さや設備を確保し、良質な住環境を整えること

05 優れたアクセシビリティ

受益者に必要な社会資源へのアクセスが良好で、機会への平等に寄与していること

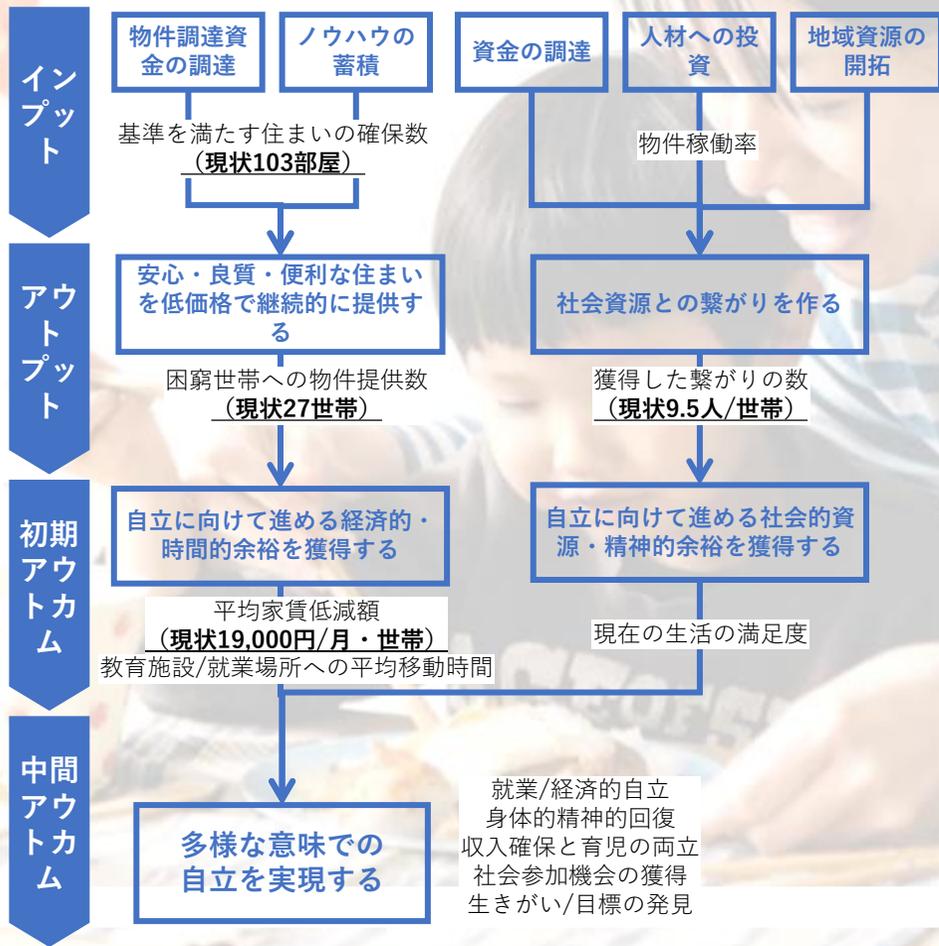
06 繋がり

人と人が繋がる仕組みを組み込み、孤立を防ぐこと

インパクト戦略とインパクトを創出していく事業の概要

<インパクト戦略>

ロジックモデルと主要KPI



<インパクトを創出していく事業の概要>

住まいの取得と提供



- インパクト Bonds を発行し、資本コストを最小化
- 良質な物件を取得し、一部の部屋を安価な家賃で母子に提供
- 緻密な財務計算で収支を制御

住まいの維持と管理



- 修繕ノウハウを活かして物件の目利き
- 修繕計画提案により修繕コストを最適化
- 賃貸管理

母子への生活支援



- 母子支援全体のコーディネーション
- 母子の生活課題を評価し、必要な地域資源を探察し、接続する

母子への専門的支援



- 多様な専門的な支援を地域資源が実施
- LivEQuality HUB を支援のハブに、多職種連携を実現

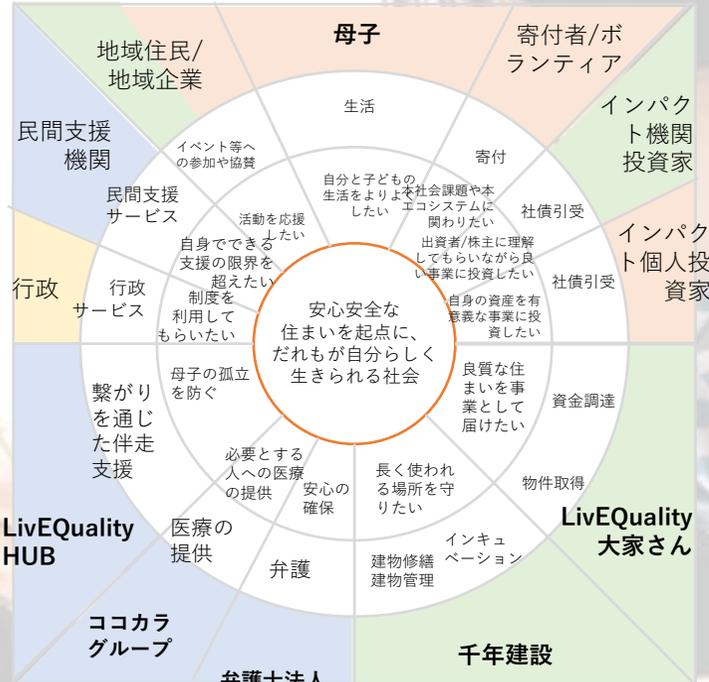
<インパクトストーリー>

30代の母親と2歳の子どもがDVによりスーツケース1つでシェルターに一次避難。精神的にも親子ともにダメージを受けており、安心して住める住まいを探していた。LivEQualityにて受け入れ、名古屋の都心部へのアクセスも良い住まいを市場家賃より3割近く低くし、また、敷金も分割払いにするなどして初期費用を下げ入居した。入居後は食糧支援などを行いながら定期的に支援メンバーが訪問し、じっくり話を聞く。そこから見えた生活課題を解決していくために支援先に繋いでいく。心もお金も時間も余裕がない中、子どもを連れて様々な場所に相談に行くことが困難だったため、同行支援を行う。そのようなことを一つ一つ積み上げることで、様々な支援先やコミュニティと繋がりがりながら、徐々に笑顔を増やし、親子それぞれが自分らしい生活を数年かけてつくっていている。

エコシステム

<エコシステム>

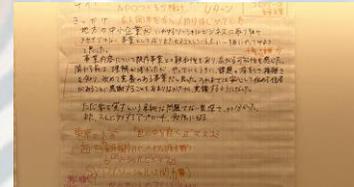
- 企業
- 行政
- 市民・個人
- 専門機関



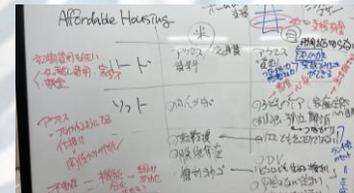
<これまでの検討の流れ>



コレクティブインパクト勉強会の複数回開催
地域の多様な人を集め、実践例を基に共通のビジョンを共有する場を設定



ビジョンミーティングの開催
リブランディングに向け、LiveQualityで生み出したい社会変化を内部でディスカッション



事業の言語化
自事業を表現する言葉（日本版アフォーダブルハウジング）について、外部の視点も交えながら議論

<事業成果と今後の展望>

1. 事業紹介資料の利活用
本事業で作成した事業紹介資料を活用し、既存および新規のインパクト投資家やステークホルダーに提示
2. 協働の促進
日本版アフォーダブルハウジングの定義を、自事業の強みや成果に基づいて具体的に言語化。他地域展開や新たな事業モデルづくりにおける指針として活用
3. 政策提言
日本版アフォーダブルハウジングの重要性を自治体や国に対して働きかけ、政策への組み込みを目指す

<地域エコシステムの概要>

LivEQualityの事業コンセプトを軸に様々なステークホルダーが関心を持ち、参加し、自身のリソースを用いて主体的に関わる循環が生まれている