



株式会社ホツとスペース東京

～居住支援業務概要～

当社は住宅確保要配慮者向けの住宅提供および情報提供を行っております

2024年11月以降版
株式会社ホツとスペース東京

■事業の背景

身寄りのない出所者、派遣切りに合って住居を一時的に失った方、経済的に立ち行かない方、生活保護を受給中の方、両親等親類と疎遠の状態の方、身寄りのない高齢の方、いわゆるネットカフェ難民状態の方、軽度の障害の為就労が困難な方など社会的なハンディキャップがある方が住宅を確保する（借りる）のは非常に困難な現状があります。

一方で、住居確保が社会復帰、就労、行政制度等の利用を受ける第一歩であり、卵が先かニワトリが先かの状態にあるのが社会課題としてあります。

また、それらの隙間を埋めるように、住居としてのネットカフェに見られるような、安定した住居とは言えない空間が存在し、一定のニーズはありますが、望ましい住まいの姿とはいえないのではないのでしょうか。

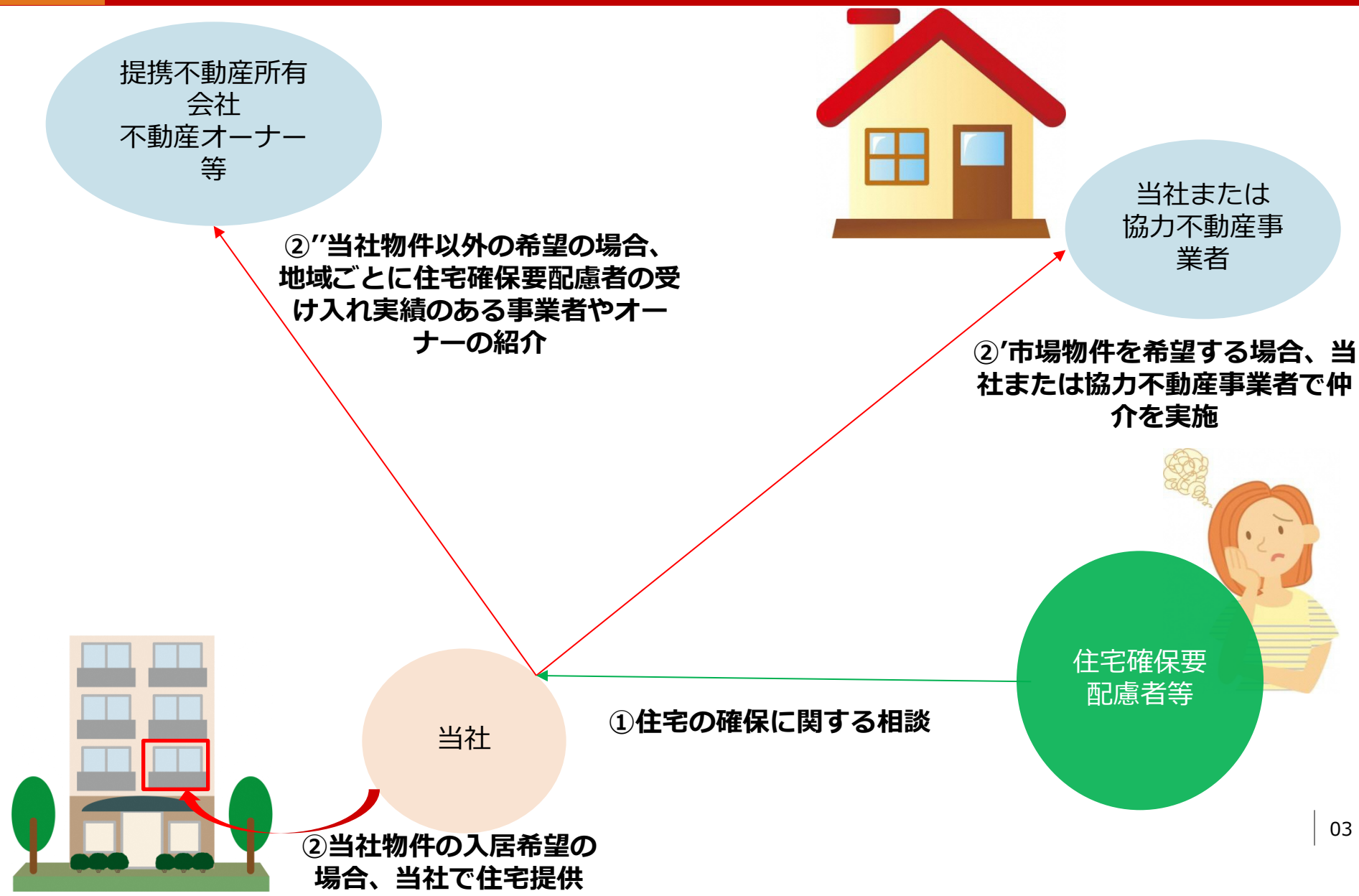
■事業の使命・理念・目的

そんな方々へ「すべての人に良質な住宅に住居を」をミッションに、社会的ハンディキャップを埋める手助けをし、再度社会への橋渡しをする、住宅提供を通じてかかわってくれる方の人生が少しでも活力あるものになることが当社存在意義です。



- 自社における新規問い合わせ件数 -年間約1700件程度-
電話、メール、チャットでの新規の相談件数
- 自社における面談対応件数 -年間約600件程度-
新規相談依頼のうち具体的な相談に移行する方
- 自治体業務受託における面談対応件数 -年間約200件程度-
当社が受託する自治体の居住支援住替支援窓口における新規の相談件数
- 入居後の入居中支援回数 -年間1,000回以上-
訪問、電話、メール、チャットでの個別相談対応・安否確認件数









代表取締役

貝賀裕考(カイガヒロタカ) 1994年6月24日生

経歴

栃木県立真岡高等学校卒業後、2013年4月より株式会社愛心へ入社。墓石の販売や仏事関連商品の企画を行う。2018年の4月に個人事業主として独立。ネットカフェ生活や日払いや派遣の仕事をする人たちを対象にキャリア支援を行う。キャリア支援の傍ら、キャリア形成の前提としての住居の必要性を強く認識し、株式会社ホッとスペース東京へ2019年4月より参画、キャリア支援業務の経験を活かし物件数・入居者数の拡大等に貢献し、2020年3月より代表取締役に就任。

■ 会社概要

名称	株式会社ホッとスペース東京
事業内容	住宅弱者・社会的なハンディキャップがある方への住宅の提供
住所	東京都渋谷区千駄ヶ谷5丁目28番-10号 ドルミ第2御苑701号室
連絡先	03-4405-9863 / info2@hotSPACE-tokyo.com
設立	2016年12月
資本金	7,000,000円



株式会社ホッとスペース東京



事例紹介

60代男性生活保護受給者（執行猶予中）の転宅事例



相談者の属性と経緯



60代男性

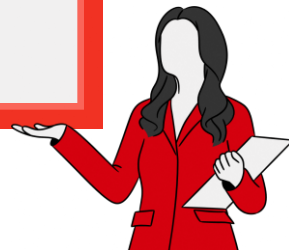
〇〇区在住
生活保護受給者（無職）
執行猶予中

2022年3月16日に面談

- ・生活保護受給して16年・23区内(都心エリア) 在住
- ・不安障害で精神科に長く通っている
- ・老朽化により現在のアパートの立ち退き指令
- ・2021年12月が期限だったが、決まらず
- ・不動産会社に何度も足を運ぶが相手にされず頓挫
- ・本人は不動産会社の態度などに辟易していて、諦めている様子
- ・口調が強く、要望も多い印象だが、自分の性格をよく理解している印象

<希望>

- ・通院している病院が近いエリア（都心）を希望（〇〇三丁目はNG、コンビニが遠いから）



弊社で借り上げや、初期費用完全0円物件等への選択肢も考えたが



一般流通の賃貸物件から探していく方針で進行

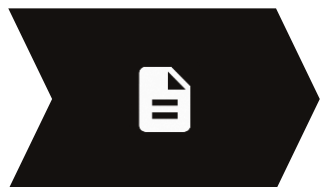
協力事業者（宅建事業者）へ当日3/16に紹介

相談者と事業者の担当で電話とメールで物件のやりとり

3/20に事業者と相談者で候補物件を内覧⇒審査へ

3/25審査通過、4/10物件への転居完了

転居までの流れ



3/16 面談

詳細なヒアリングの上、
段取りを決める



3/16 事業者紹介

今回は転宅で進めるため
、協力宅建業者に紹介



3/20内覧

紹介事業者と相談者で内
覧。そのまま申し込みへ



3/24 審査通過

家主と役所の許可を得た
ので入居の段取りへ



4/10 入居

無事、入居。その後も問
題なく居住中

ポイント



詳細なヒアリングと相談者との合意 をとって進めた

今回のケースを転宅で進める場合、ご紹介できる物件数も少ないことが予想される。その想定を正直に本人と話し、合意を得ながら進めた。相談者はその過程で物件のクオリティに納得し、現状の物件よりも良いところだったのが決め手で、スムーズに進んだ事案



協力宅建事業者

ヒアリングした情報をもとに家主（ 管理会社）を交渉

立ち退きの住居で安定して賃料を支払い続けていたことや、現在の住居の状況などを伝え、滞納リスクの少なさや近隣トラブルの可能性の低さを説明。さらに契約から入居までも立ち入ってサポートすることで交渉をした。その上で許可を得た物件をメールと電話にて説明。相談者と家主合意の上で進めたのでスムーズに決まった。