SIIF 御中

休眠預金活用事業

『空き家等の築古物件を活用した住宅困難者への住宅供給事業』

事後評価報告書

2023年3月28日

Rennovater株式会社

目次

1. 基本情報 ・・・・・ P. 3
2. 事業概要 ・・・・・ P. 4
3. 事後評価実施概要 ・・・・・ P. 6
4. 事業の実績 ・・・・・ P. 8
5. アウトカムの分析 ・・・・・ P. 11
6. 成功要因・課題 ・・・・・ P. 13
7. その他深堀り検証項目 ・・・・・ P. 14
8. 結論 ・・・・・ P. 15
9. 提言 ・・・・・ P. 16
10. 知見・教訓 ・・・・・ P. 17
11. 資料 ・・・・・ P. 18

1．基本情報

I.	実行団体名	株式会社Rennovater
II.	実行団体事業名	空き家等の築古物件を活用した住宅困難者への住宅供給事業
III.	資金分配団体名	一般財団法人社会変革推進財団
IV.	資金分配団体事業名	地域活性化ソーシャルビジネス成長支援事業～インパクトが持続的に創出されるエコシステム形成～
V.	事業の種類	ソーシャルビジネス形成支援事業
VI.	実施期間	2020年10月～ 2023年2月
VII.	事業対象地域	京阪地域

2．事業概要①

Ⅰ．事業によって解決を目指す社会課題と想定される直接対象グループ

◆　住宅確保困難者

Ⅱ．事業の概要（中長期アウトカム・短期アウトカム・アウトプット・活動）

【中長期アウトカム】

◆ Rennovaterの取組みをロールモデルとして日本における低所得者向け賃貸住宅市場が確立、全国で住宅確保困難者が減少し、行政の代替として深刻な住宅確保困難者問題を解決すること。

【短期アウトカム】

① 入居者が住環境に満足している
② 入居者の生活環境が改善している
③ 入居者が地域に溶け込めるようになる
④ ビジネスモデルの持続可能性・拡張性が検証できている

【アウトプット】

① 良質で安価な住宅供給
② 見守り・相談等の入居中支援対応
③ 近隣コミュニケーション施策

【活動】次ページ参照

2．事業概要②

【活動】

【アウトプット①に対する活動】 **「良質で安価な住宅供給」** ・資金調達スキームの開拓（共感しやすい社会貢献の提示により、多方面より低金利・長期間の資金を獲得） ・安価かつ良質な物件の取得（適切な業者との連携、空き家オーナーへの働きかけ、メディアを通じた社会貢献のアピールなど） ・コストを抑え必要最小限かつ入居者ニーズに合ったリフォーム ・入居者募集（メディアを活用した広報戦略や、行政等との連携等による幅広な施策） ・入居者のニーズにあった管理運営スキームの提示と実施（不安を軽減しつつ、退去を抑える）
【アウトプット②に対する活動】 **「見守り・相談等の入居中支援対応」** －それぞれの入居者に合った形できめ細かく見守り、相談対応するなど寄り添う。必要に応じ、生活関連支援サービスにも接続する －上記について、必要に応じ他事業者（含む行政）との連携体制を構築する
【アウトプット③に対する活動】 **「近隣コミュニケーション施策」** －入居者が、近隣と円滑にコミュニケーションを取り地域に溶け込めるよう支援する －上記について、必要に応じ他事業者（含む行政）との連携体制を構築する

③出口戦略

行政との連携が進み、クラスター地域確立により、他地域への横展開が進展する。

３．事後評価実施概要①

（１）実施概要

①どんな変化をこの事業の重要なポイントとして設定し評価を実施したのか？

当事業は、これから益々増加が見込まれる住宅確保困難者に低賃料で住宅を提供し、入居者のWell-Beingを高める事業である。事前評価時に設計したロジックモデル通りにアウトカムが連鎖し、インパクトが創出できているのかを重要なポイントして、評価を実施した。

②どんな調査で測定したのか？

・入居者アンケート調査（※１）
住宅提供を行っている入居者に対して、アンケート調査を実施。満足度や改善点などを情報収集する。

・定量調査
KPIに設定しているモデル地域での物件数やメディア掲載数、自治体等との連携など情報整理する。

③調査結果をどのように深掘りし価値判断をしたのか？

・上記②の調査等を踏まえて、資金分配団体のPOや社外取締役ともディスカッションの場を持ち、当事者の肌感覚や第三者目線も取り入れながら、総合的に分析を行った。

（２）実施体制（内部/外部、評価担当役割、氏名、団体・役職）

内部／外部	評価担当分野	氏名	団体・役職
内部	全般	松本 知之	Rennovater株式会社代表取締役
外部	アンケート調査	瀬戸 帆乃夏	京都工芸繊維大学　工芸科学研究科　建築学専攻

３．事後評価実施概要②

※１　入居者満足度調査

◎短期アウトカム「①入居者が住環境に満足している」「②入居者の生活環境が改善している」「③入居者が地域に溶け込めるようになる」

１）調査方法

・アンケート調査（郵送にて、送付・返信）

２）実施時期

・2020年7月、2021年8月、2022年8月

３）調査対象者

・当社が住宅提供している入居者（全員に送付）

４）分析方法

・集計結果について、外部評価者や資金分配団体POを交えて議論した。

４．事業の実績①

４－１　インプット（主要なものを記載）※最新事業計画書のインプット欄から転記してください。

１）人材（主に活動していたメンバー）
⇒【内部】責任者、現場担当者

２）資機材（主要なもの）
⇒

３）経費実績　助成金の合計（円）
① 契約当初の計画金額：30,000,000円
② 実際に投入した金額：30,000,000円

４）自己資金（円）
① 契約当初の自己資金の計画金額： 128,500,000円
② 実際に投入した自己資金の金額と種類： 251,530,000円
③ 資金調達で工夫した点：特になし

４．事業の実績②

４－２　活動とアウトプットの実績

１）主な活動

活動	時期
【アウトプット①に対する活動】 **「良質で安価な住宅供給」** ・資金調達スキームの開拓（共感しやすい社会貢献の提示により、多方面より低金利・長期間の資金を獲得） ・安価かつ良質な物件の取得（適切な業者との連携、空き家オーナーへの働きかけ、メディアを通じた社会貢献のアピールなど） ・コストを抑え必要最小限かつ入居者ニーズに合ったリフォーム ・入居者募集（メディアを活用した広報戦略や、行政等との連携等による幅広な施策） ・入居者のニーズにあった管理運営スキームの提示と実施（不安を軽減しつつ、退去を抑える）	2023年2月末時点で80世帯に物件提供ができている状態
【アウトプット②に対する活動】 **「見守り・相談等の入居中支援対応」** -それぞれの入居者に合った形できめ細かく見守り、相談対応するなど寄り添う。必要に応じ、生活関連支援サービスにも接続する -上記について、必要に応じ他事業者（含む行政）との連携体制を構築する	2023年2月末時点で80世帯に対し、必要に応じて適切な入居中支援ができている状態
【アウトプット③に対する活動】 **「近隣コミュニケーション施策」** -入居者が、近隣と円滑にコミュニケーションを取り地域に溶け込めるよう支援する -上記について、必要に応じ他事業者（含む行政）との連携体制を構築する	2023年2月末時点で80世帯に対し、必要に応じて適切な入居中支援ができている状態

４．事業の実績③

４－２　活動とアウトプットの実績
２）アウトプットの実績

①アウトプット	②指標	③初期値/初期状態	④目標値／目標状態	⑤目標達成時期	⑥実績値
①良質で安価な住宅供給	住宅供給数	京阪エリア　20件	京阪エリア80世帯 （既存物件合わせて）	2023年2月まで	京阪エリア94世帯
②見守り・相談等の入居中支援対応	入居中支援数	全40件の世帯に対し、それぞれに合った支援を行っている	80世帯について、それぞれに必要な支援が行われている状態	2023年2月まで	32世帯／94世帯
③近隣コミュニケーション施策	近隣コミュニケーション施策実施数	1月末日時点で、全40件の世帯に対し、それぞれに合った施策を行っている	80世帯について、それぞれに必要な施策が行われている状態	2023年2月まで	8件／94世帯

４－３　外部との連携の実績
1年目：1件 ⇒ 3年目：15件
└ 基礎自治体　1件 ⇒ 7件
└ 社会福祉協議会　0件 ⇒ 4件
└ NPO/その他支援団体　0 件 ⇒ 4件

5．アウトカムの分析①

5－1．アウトカムの達成度

（1）短期アウトカムの計画と実績

①短期アウトカム	②指標	③初期値/初期状態	④目標値／目標状態	⑤目標達成時期	⑥アウトカム実績	⑦事前評価時の短期アウトカム
入居者が住環境に満足している	「住環境の満足度」アンケート結果	NA	（目標状態） 「住環境のも満足度」が高い状態 （目標値） 5点満点で、3.5以上	2023年2月まで	1年目 3.58% ↓ 3年目 3.67%	入居者（住宅確保困難者）が、状況が変わらない限り住み続けたいと思っている
入居者の生活環境が改善している	「生活環境の満足度」アンケート結果	NA	（目標状態） 「生活環境の満足度」が高い状態 （目標値） 5点満点で、3.5以上	2023年2月まで	1年目 3.32% ↓ 3年目 3.80%	入居者（住宅確保困難者）が、前向きに生きられるようになる
「地域との関係性」アンケート結果	「地域との関係性」アンケート結果	NA	（目標状態） 「地域との関係性」が良好な状態 （目標値） 5点満点で、3.5以上	2023年2月まで	1年目 3.58% ↓ 3年目 3.77%	地域・行政連携による入居者支援モデルができる
ビジネスモデルの持続可能性・拡張性が検証できている	モデル地域での住居提供数	20世帯	（目標状態） モデル地域が確立している状態 （目標値） 80世帯	2023年2月まで	住居提供 94世帯	行政の代替として、社会課題を解決する先進的な企業として、注目されている

5．アウトカムの分析②

（２）アウトカム達成度についての評価

【入居者の状態】

・アウトカムに設定した入居者に関する3つの指標は、すべて目標値を超えており、一定のサービス水準をクリアできたと捉えている。

【ビジネスモデルの拡張性】

・モデル地域において、94世帯と目標値の80世帯への住居提供を大幅に上回っている。また、行政等との連携も自治体や社会福祉協議会など含めて、ビジネスモデルの拡張性は想定した以上の水準でクリアできたと捉えている。

5－2．波及効果（想定外、波及的・副次的効果）

・メディア掲載されることで、資金提供や物件提供やの申し出が増加した。私募債の調達やモデル地域外での物件提供につながり、他地域への展開の足掛かりなりつつある。

・休眠預金の採択に採択されたことは当社の信頼につながった。地域密着型金融機関からの資金調達や行政等との連携が容易になった。

5－3．事業の効率性

・モデル地域を設定したことで、エリアを限定して物件開拓や入居者とのコミュニケーション、自治体との連携などを進められた。移動時間等の短縮にもなり、最低限の人員で効率よく事業展開が実施できた。

・３年間の事業期間では、モデル地域内で74世帯に住宅を提供できた。インプットである助成金の3,000万円で割ると１軒当たり40.5万円のコストで住宅提供できたことになり、効率性は高いと感じている。

・事業開始の初期段階で、ある程度の借入ができたのは、休眠預金の採択があったからも影響している。物件購入などスピードアップにつながり、早い段階で収益性が確立できた。

6．成功要因・課題

事業で達成した成果のうち、特に社会課題解決に貢献したアウトカムと、達成が困難であったアウトカムについてその要因や課題を記載してください。

【貢献したアウトカム】

- 大手メディアに掲載・放送されることはスタートアップ時のソーシャルビジネスにおいて、非常に重要である。メディアに登場することで知名度・信頼性が向上する。行政等との連携も進めやすくなる。また、掲載や放送を見た方から資金・物件提供の申し出があった。私募債の発行や拠点拡大の足がかりにつながるなど、課題解決につながりつつある。
- モデル地域（クラスター）を設定して、集中的に取り組んだことが、物件開拓や入居者との面談などの移動時間などの短縮により、効率的に事業運営ができた。

【自社だけでは困難度の高いアウトカム】

- 行政等との連携が増えることにより、日常生活に困難を抱える度合いの高い入居者が増加し、生活面でのフォロー等でより丁寧な対応が必要となる。その対応の稼働が増加し、事業展開のスピードは下がる。
- 当初、住居の満足度が生活の満足度につながると考えたが、 アンケート結果などを分析すると、住居満足度よりも経済状況が重要であるように感じられる。長引くコロナ不況や物価上昇に伴う家計の状況については、当社で支援できる範疇を超えており、行政や他の関係機関との連携が必要である。
- 公的支援として行政がやるべきことは、民間だけではカバーできない部分がある。また、発達障害等のグレーゾーンと呼ばれるような公的支援から漏れる層が生活困窮者となり、自立や日常生活に困難を抱える場合が多くある。そのような場合に行政の横のつながりや官民連携がより求められることになり、適切な役割分担が必要となる。その部分を民間に委ねると過度なリスクになることが多く、公的支援にも柔軟さが発揮できない場合、困難を抱える当事者の状態を改善することが難しい。

7．その他深堀り検証項目

団体が重要・有益だと思うことを、より深掘りして検証を行った事項があれば、その内容を記載してください。

- 休眠預金に採択されたことで、信頼感の醸成により、直接的だけでなく、間接的な波及効果について深堀りする。

① 理念や事業に理解が深く、応援してくれる株主や資金提供者を獲得できた。応援してくれるので、様々なリソースを提供してくれた。

② 上記①の口も手足も出す株主や資金提供者から広がったモノやコト。
→新たな資金提供者数（金額）
提供者数は、22件 ⇒ 53件、提供金額は、2.1億円 ⇒ 6.3億円
→メディア掲載数は、2件 ⇒ 14件
→自治体との連携数は、1件 ⇒ 15件
→住宅物件数は、40軒 ⇒ 128軒

8．結論

8－1 事業実施のプロセスおよび事業成果の達成度の自己評価

	多くの改善の余地がある	想定した水準までに少し改善点がある	想定した水準にあるが一部改善点がある	想定した水準にある	想定した水準以上にある
（1）事業実施プロセス					○
（2）事業成果の達成度					○

- 活動やアウトプットも予定通り実施でき、短期アウトカムをすべて達成していることから、事業実施プロセスに問題はなく、想定した水準以上にあると評価している。
- 短期アウトカムと活動やアウトプットが連動しており、課題やニーズに対する事業設計の整合性も取れいて、事業成果の達成度は、想定した水準以上にあると評価している。
- 特筆すべき点としては、積極的なメディア露出によって、会社そのものの信頼性向上やさまざまなステークホルダーとの良質な関係性構築につながったと考えている。資金調達や行政との連携、物件提供者が見つかる等の好影響があり、事業立ち上げ期のメディアリレーションは非常に重要であると認識している。

8－2 事業実施の妥当性

- モデル地域を設定し、その地域に集中的に資源を投下して、74世帯に住宅提供を実現してきた。１世帯当たり40.5万円のコストで住宅提供できたことは、コストパフォーマンスも高く事業実施ができ社会課題の解決に当たることができた。
- 上記のことから事業実施の妥当性は高いと評価している。

９．提言

ここでは、評価結果に基づき事業を継続していく上で、役立つ提案・助言を記載してください。本事業をどのように持続・発展させるか、休眠預金に依存せずに自走化させる戦略とその実施状況等を記載してください。

【提言】助成金や補助金は、イニシャルコストか、ランニングコストの変動費に充てるべき。

- 当社は、当初から自走できる仕組みで当事業に取り組んできた。具体的には、休眠預金の助成金を人件費等の固定費には当てておらず、モデル地域での物件調達等（イニシャルコスト）に集中して、資金を活用してきた。結果、モデル地域の開発は期間内に計画通り無事に終えることができている。

- 今後は、保有物件数が増えたことにより、売上が増加し、収益面が安定していることから、新たな投資に踏み切ることができる状態となっている。

- 休眠預金の助成金を人件費等の固定費に充当すると、事業期間終了後にその固定費を賄うだけの資金余力がなければ、提供サービス等を維持することはできず、縮小・中止することになる。そのことから、助成金や補助金は、サービス提供の根幹である固定費ではなく、変動費に充てるべきであると考えている。

- 助成金や補助金は、事業の延長線上にある場合にのみ活用する。そうでないと事業が加速しない。助成金や補助金に合わせて事業を考えるとどうしても無理が生じてしまう。助成金や補助金のお金が欲しいために事業を実施しないのは大原則。

１０．知見・教訓

ここでは事業の経験や学びから類似課題への取組みに参考とできる具体的な教訓を記載してください。

- メディアへの露出によって、社会課題であることの認知が向上し、解決しようとする事業者（当社）の知名度が向上する。資金・物件提供などの協力の申し出が増え、行政等への信頼感の確保にもつながっている。ソーシャルビジネスではメディアへの露出は重要なマイルストーンであると感じている。

- 事業の思いに共感する資金提供者（投資家）の重要性を感じている。当社は、投資家からも会議でも積極的に新たな提案などの発言があり、また調査資料の提供や新たな投資家や連携先の紹介なども行ってくれるため、事業の進展に大きな貢献がある。資金だけでなく、口も手足も出す投資家は、ソーシャルビジネスには重要なステークホルダーである。

- 行政との連携は事例や実績が重要視されるが新興事業者にとっては実績がないと一つのハードルになる。その場合は、マスコミ等に掲載されると信頼性が担保される。ある程度の規模の自治体ではボトムアップは難しく、マスコミ掲載や実績を持ってトップや管理職へアプローチすることで、横展開しやすい。

- 経済学には、「政府の役割の一つは市場の失敗に対して介入（フォロー）すること」と学ばれているが、現代社会においては、政府や民主主義の失敗が多くあり、それを企業（市場）がフォローする場合も起きていると感じている。当社は、生活困窮者等の住宅確保困難者のためにあるはずの公営住宅が機能せず、当事業によって少しでもフォロー（カバー）するものであると認識している。休眠預金の活用は、政府や民主主義の失敗によって起こっている社会課題を解決する事業にこそ、活用してもらいたい。

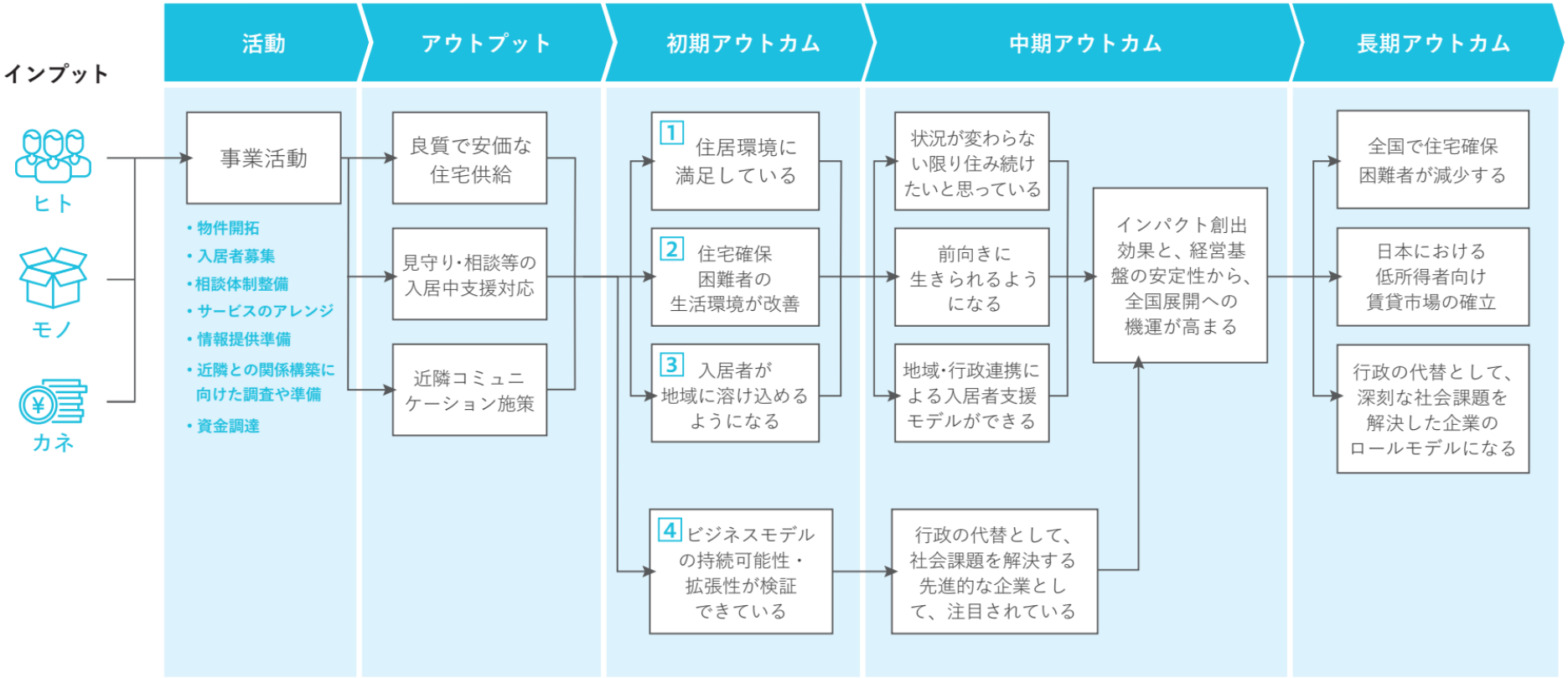
１１．資料

- 事前評価報告後に見直したロジックモデル
- 事業の様子がわかる写真資料
- 広報活動の成果品、報道された記事

【参考】ロジックモデル

➢ 事前評価報告時に見直したロジックモデル

ロジックモデル



【参考】活動の写真

リフォーム前の部屋の様子。このようにゴミであふれている部屋も多い。部屋の清掃に時間が掛ることもあるが、その分、コストが安く仕入れができることも多い。

リフォーム後の部屋。基本的に床材や壁紙は同じものを使用して、リフォーム価格を抑えるとともに、リフォーム品質を一定に担保するようにしている。

同じ部屋の
リフォーム前と
リフォーム後

【参考】新聞掲載の記事

第3種郵便物認可

安住の場づくり 困った人に

考 2022年の先へ 2

格差と自助・公助

いまは珍しい屋内の土壁が、築年数の古さを感じさせる。

大阪府大東市の住宅街。長屋のようなつくりで、隣家と壁でつながる木造2階建て3DKで暮らす女性(81)は、家賃を必ず手渡しすることにしている。「もう年やし、歩くのはしんどい。受け取りに来てくれるのは、助かる」

2カ月分の家賃7万円を受けとった大家の松本知之さん(42)は「こっちも元気な顔をみると安心するわ」と、領収証のつづりにハンコを押した。

頼りになる存在

魚屋だった夫に10年前に先立たれて一人暮らし。この家に越して3年になる。築50年以上の家は雨漏りしたり、トイレの水があふれたり。それでも、この家賃なら年金暮らしでもやりくりできる。

気に入っているのは家賃や住み心地だけではない。「とっても、ええ人やな」。家に不具合が出るたびに相談にのってくれる松本さんを、頼りにしているようだ。

大家の松本さんは、戸建てやマンションを安く貸すベンチャー企業「リノベーター」(京都府京田辺市)の社長でもある。主な利用者は、高齢の単身者や所得のあまり多くない人たちだ。保証人がいない、孤独死するかも、家賃を滞納するかもしれない――そんな不安から入居を拒まれることが多い。

松本さんの考えは違う。「若くて経済力のある人に貸しても、やがては転勤や住み替えなどで出ていく。だったら、困っている人に安心して長く住んでもらえれば、事業として成り立つはずだ」

信用金庫やファンドなどから資金を集め、古い空き家を買っている。大阪や京都、東京などに約80戸を持つが、ほぼ満室だ。家賃は平均4・8万円と相場より安めに設定。敷金・礼金、連帯保証人も原則不要だ。自社物件を貸すため、仲介手数料もかからない。

そのぶん家賃を取りはぐれる心配はあるが、みずから各地の物件を定期的に回るなど入居者との接点を密に保つことで、トラブルを防ごうとしている。

収益を上げながら、持続可能な形で社会の課題を解決することをめざすソーシャルビジネス。まだ雇う従業員は1人だけの小さなベンチャーに、自治体や個人からの相談が相次いでいる。

松本知之さんに家賃を手渡しする女性。娘の住まいにも近いため、この家への入居を決めたという=大阪府大東市、いずれも小杉豊和撮影

「クリスマスイブまでに家を追い出されそうだ」

昨年12月初め、大阪の寝屋川市社会福祉協議会の相談支援員、忠本修二さん(49)のところに、自宅から退去を迫られた一人暮らしの50代男性から相談があった。

数年前に会社を辞めた男性は、新型コロナ禍で職探しが難航。住宅ローンの返済が滞った。忠本さんは、離職などで家を失うおそれがある人に家賃を補助する国の「住居確保給付金」の申請を考えたが、退去期限まで時間がない。

そこで頼ったのが、松本さんのリノベーターだった。ほどなく、家賃4万5千円の戸建てに入れることが決まった。「仕事も保証人もお金も時間もない、『ないない尽くし』の人も受け入れてくれた」

コロナ禍は、日本の住宅政策のもろさを浮き彫りにした。

国の住居確保給付金の支給が決まった人は2020年度、約13万5千件と前年の34倍に達した。足もとでも高水準が続く。ただ、この給付金は期限つきだ。原則3カ月、いまは最長12カ月まで。低所得者の住宅支援は、まだまだ課題が多い。

低家賃・親身に相談 寄り添うビジネス

公営は整備遅れ

本来なら安全網を担うはずの公営住宅は、自治体の財政悪化で整備が進んでいない。生活保護を受けるには所得や資産を調べられるため、ためらう人も多い。高齢の単身者や低所得者が自力で家を探そうとしても、民間住宅では「入居お断り」の商慣行が根強い。

日本福祉大の藤森克彦教授(社会政策)は「借家で暮らす非正規雇用の人や単身世帯が増える一方、正社員として社宅に入り、いずれ家を購入するという人生設計を描く人は以前より少なくなった。『持ち家支援』中心の住宅政策は見直して、借家に住む人の支援に力を入れるべきだ」と話す。

「ないない尽くし」の人からの相談が相次ぐリノベーターの松本さんの存在は、「公助」には頼れず、「自助」に頼る社会に欠けたものを映し出しているように見える。それは「共助」の仕組みというより、「助けてもらえる」と思える安心感なのだろう。「より寛容な社会」への切実な願いを、受け止めることなのかもしれない。

「ここは同じ日本なのか」。大阪や東京で目立つタワーマンションを見上げるたび、目の当たりにする格差の現実に、松本さんは考え込んでしまう。

景気浮揚を重視したアベノミクスを機に、富裕層は増えてきた。一方で、預貯金も持たない「貯蓄ゼロ」の世帯も各世代に存在する。これまでに松本さんの物件で、生活保護や年金で暮らし、ひとりで亡くなった入居者は4人。それでも、すぐに借り手がつき、困っている人の多さを実感する。

松本さんは子どものころ、父親の経営する工場が倒産した。生活に困っている人に役立つ仕事をしようと思ったのは、同じように苦労した両親の姿が記憶にあるからだ。自分にできる「住まいの提供」という方法を通じ、多くの人に心休まる居場所を提供するために、3年前に大手生命保険会社を辞めて起業した。

「どこまで、人に寄り添うことができるのか」

松本さんの問いは、私たちにも投げかけられている。

低家賃の住まいを提供するソーシャルビジネスを手がける松本さん

堀篭俊材（ほりごめ・としき） 編集委員。1966年、千葉県生まれ。1989年に入社し、函館・甲府での勤務を経て、東京・名古屋・大阪の経済部で金融や電機業界、財界などを取材。異動のたびに計8回引っ越したが、今回の取材で住まい選びに無頓着だったこと、住めるありがたさに気づかされた。

昨年読んだ本で考えさせられたのは、マイケル・サンデル米ハーバード大教授の「実力も運のうち 能力主義は正義か？」。人々の生活が分断され、交わることがなくなり、大きな問題に向き合う政治や社会の力を失わせているのではないかと感じる。朝日新聞デジタルでの最近の連載に「多様性と企業」（http://t.asahi.com/wld5）など。

大ヒッ 新春 2月24日 始まった との女 アーティ のスク 女優 新年
ヒルマイルド® 乾燥 肌の 加齢 血行 角質 ヘパ ヒル なっ 太も 乾

ライン公開シンポジウム「知りたい！ツシマヤマネコ保全の最前線」が、5日

は、野生での生息数…0匹と推定されるツシマヤマネコの野外調査などに取

京都大や岐阜大、京都市動物園の研究者らが報告す

…ntact@googlegroups.com）へ。

余った食材 ファミマ回収

コンビニエンスストア大手のファミリーマートは、家庭で余った食品を店舗で預か…

…組み …ス減

長岡京の3市4店舗で開始。このうち、長岡京市の「ファミリーマート今里二丁目店」…

ふるさと納税件数 京丹後市前年の倍

昨年4～12月

京丹後市は、昨年4～12月に寄せられたふるさと納…

…億円に向けて努力している。

市はふるさと納税のポータルサイトを5サイトから7サイトに増やし、人気のカニ以外にも地元の県…

関西 Bizパーソン

困窮者に安い家賃で部屋

Rennovater（リノベーター）社長 松本 知之さん 42 京都府京田辺市

生活困窮者や単身の高齢者、外国人ら住宅を借りることが困難な人に、安い家賃で部屋を貸す事業を手がける。社会課題解決に向け、不動産業界と福祉の隙間を埋める存在を目指している。

生命保険会社に勤務していた時、先輩から東京のマンションの一室を購入。賃貸していた住人が約1年半後に退去したため、不動産仲介会社に次の入居者を相談すると、「生活保護を受けている人や外国人に貸せますか」と聞かれた。

紹介された70歳代の男性からは「人生、最初で最後の引っ越しになります」と言われ、数日、考えたが、「困っている人に貸そう」と思い、家賃をそれまでの6万9000円から約1万円下げて貸した。家賃の滞納はなく、約2年後に亡くなった。

その後、預金を取り崩したり、借り入れしたりして、年に2、3戸ずつ中古物件を購入。20戸を超えたことを機に、2018年に創業した。東京の物件が中心だったが、出身地である関西での事業展開も考え、19年5月に大阪府枚方市で関西初の物件を購入。今では、京都市や大阪府寝屋川市などを含め、提供住宅は約100件に上る。

戸建てが約7割を占め、「ある程度の広さがあり、安い家賃で入居の条件を付けていないので、生活に困っている人たちが借りてくれる」という。

生活困難者を支援するケースワーカーから相談が寄せられたこともある。「自治体や民間の福祉団体と連携し、地域に根ざしたビジネスモデルが出来れば、全国展開も考えたい」と意気込む。

京都市況 31日

◇野菜㊮（単位はキロ、円）

ダイコン	長崎	10	360	1296
西洋ニンジン	長崎	10	432	1188
レンコン	徳島	5	1080	4860
白菜	兵庫	15	324	972
ホウレン草	京都	0.3	79	162
青ネギ	京都	0.8	140	896
白ネギ	滋賀	0.4	86	194
ニラ	高知	0.1	76	124
ブロッコリー	徳島	5	1404	3780
キュウリ	宮崎	5	1512	2739

◇鮮魚㊮（キロ、円）

サバ	各地	216	1620
スルメイカ	各地	324	1170
サンマ	各地	918	986
ヨコワ	各地	378	2430
養殖ブリ	各地	1080	1512
養殖カンパチ	各地	1188	1728
養殖マダイ	各地	432	1224
養殖ヒラメ	各地	864	2484
活タコ	各地	1404	3024
マダイ	各地	216	2916
サワラ	各地	756	1512
キハダマグロ	各地	1188	1944

◇鶏卵（キロ、円、税抜き）

舞鶴市況

＝31日＝

単位はキロ数（舞鶴市場、円）

◇野菜㊮

ホウレン草	舞鶴	0.2	108
小松菜	舞鶴	0.2	81
青ネギ	舞鶴	1	32
キャベツ	舞鶴	1	
ブロッコリー	舞鶴	4	
長大根	舞鶴	10	
丸大根	舞鶴	10	