

# 1 集合住宅の種類別・状況別の働きかけの内容

	1. 分譲マンション (新築) 詳細は4ページ 	2. 賃貸マンション ・アパート(新築) 詳細は5ページ 	3. 官舎・社宅 詳細は6ページ 	4. 既存の集合住宅 詳細は7ページ 
建築工事 開始前	<b>【働きかけの相手方】</b> 不動産会社 開発会社 <b>【働きかけの方法】</b> 建築計画の標識や 班長からの情報など を基に、事業者の連 絡先などを確認	<b>【働きかけの相手方】</b> 建築会社 オーナー（大家） <b>【働きかけの方法】</b> 建築計画の標識や 班長からの情報など を基に、事業者の連 絡先などを確認	<b>【働きかけの相手方】</b> 本社等の担当部署 <b>【働きかけの方法】</b> 建築計画の標識や 班長からの情報など を基に、連絡先など を確認	
建築後 入居者 募集時	<b>【働きかけの相手方】</b> 不動産・開発会社 販売会社 <b>【働きかけの方法】</b> 販売会社などに町 会・自治会への加入 について協力を依頼	<b>【働きかけの相手方】</b> 不動産仲介会社 オーナー（大家） <b>【働きかけの方法】</b> 不動産仲介業者や オーナーへ町会・自 治会への加入につい て協力を依頼		
入居 開始後	<b>【働きかけの相手方】</b> 管理組合 管理会社 <b>【働きかけの方法】</b> 入居後に設立され る管理組合や管理会 社に対して、加入を 働きかける	<b>【働きかけの相手方】</b> 管理会社 オーナー（大家） <b>【働きかけの方法】</b> 管理会社やオー ナーに対して、全戸 一括加入など、協力 を依頼	<b>【働きかけの相手方】</b> 本社等の担当部署 <b>【働きかけの方法】</b> 担当部署に対して、 全戸一括加入など、 協力を依頼	<b>【働きかけの相手方】</b> 分譲：管理組合／管理会社 賃貸：オーナー／管理会社 <b>【働きかけの方法】</b> 定期的な働きかけ イベントを活用 広報誌を活用
入居者への 働きかけ 詳細は8ページ	<b>【働きかけの相手方】</b> 入居者 <b>【働きかけの方法】</b> 直接訪問して、加入を呼びかける イベントを活用			

**POINT!**

- ・集合住宅の入居者の多くに加入してもらうためには、入居前の早い段階から働きかけを行うことが効果的です。
- ・標識が設置されるなど、開発計画や建築計画が分かった時点から、可能な範囲で、複数回働きかけを行います。

## 【集合住宅を建築する場合の一般的な流れ】



## 分譲マンション（新築）への働きかけ

### 1 加入の働きかけの相手方

①建築工事開始前（※）	②入居者募集時（販売時）	③入居開始後
不動産会社 開発会社	不動産会社 開発会社 販売会社	管理組合 管理会社

※不動産・開発会社などから委託されたコンサルティング会社が窓口になる場合もあります。

### 2 働きかけの手順

① 建築計画や  
事業者の確認



② 販売会社等へ  
協力を依頼



③ 管理組合や管理会社への  
働きかけ

工事現場に建てられる建築計画の標識や近隣に住む班長や役員からの情報などを基に、建築計画や事業者の連絡先を確認します。

- ・不動産・開発会社に町会・自治会の意義などを説明し、完成した際には町会・自治会へ加入してもらえよう働きかけます。

販売会社などに連絡を取り、町会・自治会への加入について協力を依頼します。

- ・販売会社は直接購入者（入居者）と接するため、入居者への町会・自治会の紹介や、加入案内パンフレットの配布、入居説明会への出席による案内などをさせてもらえるよう依頼します。

分譲マンションは、入居後、管理組合が設立されます。また、管理会社に管理を委託することも多いため、管理会社が窓口になることもあります。

- ・管理組合の総会や理事会などで町会・自治会の活動内容などを説明させてもらえるよう、管理会社などに依頼します。
- ・総会などで説明することが難しい場合でも、各世帯にチラシやパンフレットなどを配布させてもらえるよう依頼します。

#### 練馬区の取り組み（→14ページ参照）

- ・町会・自治会への加入促進を目的として、平成30年1月に、（公社）東京都宅地建物取引業協会練馬区支部、（公社）全日本不動産協会東京都本部練馬支部、練馬区町会連合会および練馬区の四者によって、「町会・自治会加入促進に関する協定」を締結しています。
- ・加入案内のリーフレットやチラシを作成し、希望される町会・自治会へ配布します。

# 賃貸マンション・アパート（新築）への働きかけ

## 1 加入の働きかけの相手方

①建築工事開始前（※）	②入居者募集時	③入居開始後
建築業者 オーナー（大家）	不動産仲介会社 オーナー（大家）	管理会社 オーナー（大家）

※オーナー（大家）などから委託されたコンサルティング会社が窓口になる場合もあります。

## 2 働きかけの手順

### ① 建築計画の確認



### ② 不動産仲介業者等へ協力を依頼



### ③ 管理会社・オーナー（大家）への働きかけ

工事現場に建てられる建築計画の標識や近隣に住む班長や役員からの情報などを基に、建築計画や事業者の連絡先を確認します。

- ・建築業者やオーナーに町会・自治会の意義を説明し、完成した際には町会・自治会へ加入してもらえよう働きかけます。

不動産仲介業者やオーナー（大家）に連絡を取り、町会・自治会への加入について協力を依頼します。

- ・不動産仲介業者は直接入居者と接するため、町会・自治会の紹介や、加入案内パンフレットの配布などを依頼します。
- ・賃貸物件の場合は、一定期間が過ぎると入居者が変わることがあるため、継続して協力を依頼します。

管理会社やオーナー（大家）に対しては、建物単位での一括加入等について依頼します。

- ・管理会社やオーナーに、全戸一括加入や会費の一括納入などを働きかけます。
- ・全戸一括加入が難しい場合は、入居の際に町会・自治会の紹介や、加入案内パンフレットの各戸配布をさせてもらえよう依頼します。
- ・入居者説明会などがあれば、その際に説明させてもらえようように依頼します。



- ・町会広報誌を駅の近くの不動産屋に配布し、入居者等への加入の案内をお願いしている。
- ・不動産業者に働きかけを行ったところ、集合住宅の入居者へ説明を行う際に、町会のこととも紹介してくれることになった。
- ・地域に店舗がある管理会社だと、加入の働きかけに協力してもらいやすく、加入につながることもある。

## 官舎・社宅への働きかけ

### 1 加入の働きかけの相手方

①建築工事開始前（※）	②入居開始後
本社等の担当部署	本社等の担当部署

### 2 働きかけの手順

#### ① 建築計画の確認

工事現場に建てられる建築計画の標識や近隣に住む班長や役員からの情報などを基に、連絡先を確認します。

- ・担当部署に町会・自治会の意義を説明し、完成した際には町会・自治会へ加入してもらえよう働きかけます。



#### ② 本社等の担当部署への働きかけ

官舎や社宅は、本社などの担当部署が窓口となることが多いため、担当部署へ加入を働きかけます。

- ・担当部署に対し、全戸一括加入や会費の一括納入などを働きかけます。
- ・全戸一括加入が難しい場合は、入居の際に町会・自治会の紹介や、加入案内パンフレットの各戸配布をさせてもらえよう依頼します。
- ・入居者説明会などがあれば、その際に説明させてもらえようように依頼します。



- ・官舎に町会加入を働きかけるにあたり、町会の目的とお互いの役割等を明記した申し合わせ事項を作成し、官舎に説明したところ、全世帯に加入してもらうことができた。
- ・清掃活動をきっかけに社宅の入居者と知り合いになり、その人を通じて本社の担当部署の人に加入を働きかけてもらうことができた。
- ・社宅の入居者は入れ替わりが多いので、班長は置かないことにした。回覧は回さないが、必要な情報はメールで送ったり、ポスティングしたりしている。



## 既存の集合住宅への働きかけ

### 1 加入の働きかけの相手方

分譲マンション	賃貸マンション・アパート
管理組合、管理会社	オーナー（大家）、管理会社

### 2 働きかけの手順

入居開始時までの働きかけで加入に至らなかった場合でも、継続して働きかけることで、加入につながる場合もあります。

#### ア 定期的に働きかける

- 分譲マンションの場合、管理組合の役員は1年～2年程度で交代するため、良い感触を得られなかった場合でも、1年に1回など時期を決めて働きかけた結果、加入につながったケースもあります。

#### イ イベントを活用する

- 地域の防災・防犯は集合住宅入居者にとっても関心が高い事項です。防災訓練に管理組合役員を招待することや、集合住宅と合同で訓練を実施することがきっかけで、加入につながることもあります（→24ページ参照）。
- 未加入者でも参加できるお祭りなどの場合、当日、加入申込ができるブースを設ける、受付や会長挨拶で加入を呼びかけるなどの方法で、加入につながることもあります。

#### ウ 「町会（自治会）だより」などを活用する

- 町会（自治会）だよりなど、町会・自治会活動が分かる資料を集合住宅内の掲示板に掲示（または入居者に配布）してもらえると、町会・自治会の活動に興味をもってもらえるきっかけになります。



- 消防署に協力を依頼して、はしご車を用いた防災訓練を実施した。町会員以外の参加者も増え、加入の呼びかけが効果的にできた。
- お祝い金等の直接的なメリットだけでなく、地域の安全・安心に貢献していることや震災時のために訓練をしていることなど、間接的なメリットもあることを集合住宅のオーナーに話したら、数世帯が加入してくれた。