

2025年

知的資産経営報告書

家さえあれば。頼みの綱がここにあります。



NPO法人 **生活支援機構ALL**



目次

1.	代表挨拶	2
2.	経営哲学	3
3.	事業概要	4
4.	沿革	5
5.	業務フロー	7
6.	人的資産	8
7.	専門相談員の声	9
8.	組織資産	13
9.	風土資産	15
10.	関係資産	16
11.	現在価値創造ストーリー	17
12.	経営環境	18
13.	将来ビジョン	19
14.	実行計画	21
15.	将来価値創造ストーリー	22
16.	会社概要	23
17.	あとがき	24

■大阪に来たらええやん！

NPO法人生活支援機構 A L L 代表、株式会社ロキ代表取締役の坂本です。

我々は、住まいや仕事を失った方々、虐待やDVの被害に遭われた方々、そして病気や怪我で生活に困っている方々に寄り添い、支援しています。生活に困窮し、孤独を感じている多くの方々が、少しでも安心して暮らせるよう、必要な制度の紹介や食材の提供など、実際に手を差し伸べることで支援を続けてきました。

活動の根底にあるのは「孤独にさせない」という強い思いです。多くの相談者の方々は、誰にも話せない苦しみを抱え、絶望に打ちひしがれています。そのような方々に対して「私たちはあなたの味方です」と伝え、背中を支え続けることが、我々の使命です。

株式会社ロキは、不動産管理会社として不動産売買や仲介、賃貸物件の管理などを行っています。特に、NPO法人生活支援機構 A L L と連携し、相談者の入居付けを行う賃貸物件の管理を行っております。両者が連携することで、困っている人達へ賃貸物件を紹介する一方、賃貸物件オーナー様の大切な資産を守り、安定した収益に貢献しています。

我々が目指しているのは、この生活困窮者支援を通じて、大阪をもっと良い街にすること。支援を必要とする人たちが安心して暮らせる地域づくりを進めていきます。

■知的資産経営報告書の作成にあたって

我々は、生活に困難を抱える方々の支援を通じて、誰もが安心して暮らせるよりよい社会を創り出すと考えています。報告書を通じて、多くの皆様に、私たちの取り組みや想いを知っていただき、支援の輪をさらに広げていきたいと考えました。

また、報告書作成を機に、将来ビジョンをより一層明確化し、その実現に向けた取り組みをさらに加速させていきます。相談者の方々が自分の存在価値や生きる意味を見出せるよう支援し続け、孤独ではなく未来を共に歩んでいけるよう、努力してまいります。

N P O 法人生活支援機構 A L L 代表理事

株式会社ロキ 代表取締役

坂本 慎治



■信条

誰もが「生きる意味」が感じられる 安心して生きられる居場所をつくる

私たちは、孤独や困難を抱える人々に寄り添い、共に歩むことで、生きる価値と希望を見出せる社会を目指します。「対等」の精神を大切にし、誰もがやり直しの一步を踏み出せる支援を提供しています。

■行動指針

1. 孤独にさせない

一人ぼっちにしないことを最優先にし、「あなたには味方がいる」という安心感を届け、支える環境をつくります。

2. 対等な姿勢で向き合う

相談者、家主、協力会社など、関わるすべての人と対等な関係を築き、信頼をベースに課題解決を目指します。

3. 本気で取り組む

毎日「今日一日ここまでやり切ろう」という想いをもち、本気で仕事に向き合います。本気で頑張る人を応援し、その努力を尊重します。

事業概要

私たちは、生活困窮者のために活動しています。彼らの優しさと厳しさを兼ね備えた「お兄ちゃん」のような存在として、相談者に生きる希望を与えています。最も重要なのは、「相談者を孤独にさせないこと」です。多くの相談者は誰にも相談できず、孤独を感じています。「これからはあなたの味方です」と寄り添い、支えとなることを大切にしています。

私たちには、全国から毎日多くの相談を受ける間口の広さがあります。そのため、特定の入居者を抱え込む必要がなく、相談者をできるだけ自立に向かわせることができます。

NPO法人生活支援機構A L Lが相談者様へ提供している価値	株式会社ロキが賃貸物件オーナー様へ提供している価値
相談者の多くは、生きる価値を見失い、絶望している方々です。 A L Lの支援を通じて、相談者は自分の存在価値や生きる意味を見出していきます。	人口減少で、多くの収益物件の資産価値が低下しています。 ロキはA L Lと連携し、困っている人達へ賃貸物件を紹介することで賃貸物件オーナー様の大切な資産を守り、安定した収益に貢献しています。
NPO法人生活支援機構A L Lが相談者様からいただいている価値	株式会社ロキが賃貸物件オーナー様からいただいている価値
「A L Lが無ければ死んでいた。」と感謝されることがあります。 関わった人たちが自分の存在価値や生きる意味を見出し、ポジティブな方向に向いて行く姿に励まされ、明日も頑張ろうという気持ちになります。	賃貸物件オーナー様のご協力により、多くの相談者様へ住居を提供することができます。 当社が様々な相談を受け入れられる、間口の広さに直結しています。

NPO法人 生活支援機構A L L



NPO法人生活支援機構A L Lは、住まいや仕事を失った方々、虐待やDV被害者、ケガや病気で生活に困っている方々に、訪問や相談を通じて必要な制度をご紹介します。社会貢献事業を行っています。緊急時には食材の提供も行っています。

「あなただけではありません。頼みの綱がここにあります。早めのご相談をお勧めします。」

株式会社ロキ



株式会社ロキは、不動産管理会社として、不動産売買や仲介、賃貸物件の管理などを行っています。NPO法人生活支援機構A L Lと連携し、相談者の入居付けを行う賃貸物件の管理を行っています。

株式会社ロキはNPO法人生活支援機構A L Lと連携し、困っている人達へ賃貸物件を紹介することで賃貸物件オーナー様の大切な資産を守り、収益に貢献しています。

年代	年齢	出来事や背景	知的資産
1988年 昭和63年	0歳	坂本代表、大阪府羽曳野市向野にて生まれる	
2004年 平成16年	16歳	骨折で親方の夢を断念 中学卒業後、建設現場の親方になることを夢見てとび職を始めるが、大腿骨を骨折して夢が砕ける。	人的資産 一貫性があり不動産知識が豊富な坂本代表 理念資産 今日1日、何かを成し遂げよう 理念資産 本気でがんばっているやつをバカにするやつは許さない
		不動産屋の社長との出会い 西宮の病院に約1年入院することになり、同じ病室でその後就職することになる不動産屋の社長に会い、「お前は営業に向いている」と言われる。	
		社長に不動産営業を勧められる 運命を感じ、1年の入院を経てリハビリ病院に転院を決意。前の病院で同室だった不動産屋の社長が家族でお見舞いに来てくれる。こんないい大人がいるんだと思い、お役に立つにはどうしたらいいかと尋ねたところ、不動産の仕事をすすめられるが、社長に「お前を育てる度量はない」と言われる。	
2006年 平成18年	18歳	退院後、大手賃貸会社でNo.1セールスマンとなる。 大手賃貸仲業者に就職し、新大阪で賃貸住宅営業をスタート。入社後まもなくNo.1セールスマンとなる。夜中1時に仕事を終え、深夜に物件を5件回って3時に帰宅し、朝仕事に行くという生活を送る。頑張る姿を見て、新大阪の中小企業の社長たちに認められ、支援を受けるようになる。	理念資産 本気でがんばっているやつをバカにするやつは許さない
		収益不動産投資を手掛ける 賃貸事業では、さまざまな顧客を対象とし、特に困っている人々にも部屋を提供することを意識した。そのため、収益部門を立ち上げ、不動産投資にも取り組む。「お客様が先生」という姿勢で、分からないことは尋ね、知っていることは伝え、不動産の知識を深めていった。	
2009年 平成21年	21歳	病院で知り合った社長の紹介で不動産会社へ入社 病院で知り合った社長の会社へ入社し、統括マネージャーとして中小企業の社長など多様な顧客との関係を築く。当時は赤字経営だったが、「リード・アライブ株式会社」を立ち上げ、利益を分配する仕組みを構築し立て直した。	
2011年 平成23年	23歳	生活困窮者支援を開始 生活困窮者や障がい者を受け入れない大家への疑問から支援活動を開始。生活困窮者支援には、グレーゾーンにいる人々が多いことに気づいた。	
2013年 平成25年	25歳	NPO法人生活支援機構ALLを立ち上げ、代表理事に就任。	理念資産 人は見上げるものでも、見下げるものでもない、対等や
		タウンホームで学んだ経営 タウンホームの専務となり、不動産売買のノウハウを学ぶ。家賃収入に関する知識を学ぶ。その他、様々な面で現在の方針につながっている。	
2016年 平成28年	28歳	就労移行支援事業所「あらいぶサポート」を設立（事業所番号：2713302996） 就労移行支援事業所「あらいぶサポート」を設立。居住支援から就労移行支援まで対応が可能になるも、その後は居住支援に集中することにする。	
2017年 平成29年	29歳	相談支援事業所「おーる」を設立（事業所番号：2733300426） 困っている人たちを放っておかず、相談支援事業所「おーる」を設立	組織資産 懐の深い大阪西成という地
		大阪府指定居住支援法人に認定（登録番号：大居001）	
		大阪倶楽部の最年少会員になる 28歳のとき、応援するソプラノ歌手のディナーショーを大阪倶楽部で開催するが、加入は「若すぎる」と断られる。30歳になり、2名以上の推薦を受けて会員となる。	
2019年 令和元年	31歳	株式会社ロキを設立 資産家や社長たち、スタッフ、資産家達から背中を押され、独立。株式会社ロキを設立し、代表取締役就任。	人的資産 得意分野に合わせて仕事を任せられる事務スタッフ
		経理・事務担当の吉富入社 ロキ設立時に代表から経理・事務を依頼され入社。代表、山本、吉富の3人でスタートした。	

年代	年齢	出来事や背景	知的資産
2020年 令和2年	32歳	「大阪に来たらええやん! 西成のNPO法人代表が語る生活困窮者のリアル」 （信長出版）を出版 メディアの取材依頼が増えるが、当初は露出を控えていた。しかし、コロナ禍で生活保護の受給者が増え、地方では生活保護が疎まれる中、大阪西成では3人に1人が受給していることから、大阪で生活保護を受けて再出発することを提案。出版を機にメディアに登場し、講義を通じて全国的に知られるようになる。	理念資産 大阪に来たらええやん!
		朝日放送CASTにて取り上げられる 朝日放送CASTにて、コロナの影響で給料住居もなしホームレスを支える取組みに密着した番組が放送される。	風土資産 坂本代表への尊敬と信頼
		NHKにて取り上げられる NHKにて、コロナで仕事や家族を失った人たちの年越しの様子を紹介する番組が放送される。	風土資産 何でも言い合える一緒に怒れる環境
2021年 令和3年	33歳	NHKニュースほっと関西にて取り上げられる NHKニュースほっと関西にて、コロナ最前線からの思いを紹介する番組が放送される。	風土資産 個人ではなくチームで
		MBS毎日放送にて取り上げられる MBS毎日放送にて、3日間の密着取材を受けた番組が放送される。	組織資産 仕事に見合う評価報酬制度
		YouTube楽待チャンネルにて取り上げられる YouTube楽待チャンネルにて、再度密着取材を受けた動画が配信される。	人的資産 相談者に共感し意欲の高い専門相談員
2022年 令和4年	34歳	NHKニュースウォッチ9で取り上げられる NHKニュースウォッチ9にて、コロナ禍で増え続ける生活保護の現状と居住支援の第一人者としてインタビューを受ける。	関係資産 強い信頼関係のある賃貸物件のオーナー
		NHK関西熱視線で取り上げられる NHK関西熱視線にて、取材を受けた番組が放送される。	関係資産 何でも言い合える関係の内装工事会社
		NHKニュースきん5時で取り上げられる NHKニュースきん5時にて、取材を受けた番組が放送される。	組織資産 一般賃貸へ入居付けできる仕組み
		NHK Dearにつぼんで取り上げられる NHK Dearにつぼんで、取材を受けた番組が放送される。	関係資産 ALLの活動を認め信頼してくれる関係機関
		大阪医専にて特別講師を務める その後、居住支援の第一人者として毎年講演している。	組織資産 様々な相談を受け入れられる間口の広さ
2023年 令和5年	35歳	大阪保護観察所長から感謝状を授与 大阪保護観察所長から感謝状を授与される。これは、重度保護観察者の重要性を理解し、更生のための協力を称えるものである。	組織資産 NPO法人生活支援機構ALLの全国的な知名度
		鳥取県立八頭高等学校で講義 鳥取県立八頭高等学校の生徒に対し、「住居支援とまちづくり」について、大阪で講義を実施。	
2024年 令和6年	36歳	全国定着支援センターの研修講師を務める 全国定着支援センターの役職クラスの研修講師を務める。生活困窮者やひきこもりなど、存在価値を見出せない人たちが存在価値を見出せるように、農業を通じた支援活動を続け、全国から注目されるモデルケースを提供していく。	
		ヤングマガジンの漫画に登場 ヤングマガジンの漫画「ストロングスドウくん」のキャラクターとして登場。	
		家さえあれば～貧困と居住支援～で映画化 全国6都市で順次開催される「TBSドキュメンタリー映画祭2024」の大阪、京都会場で限定上映。	
		街録chに出演 YouTubeで人気のある番組で、運営主の三谷三四郎氏が取材対象者の人生を掘り葉掘り聞いていく「街録ch」に出演。	
		献血バスを西成に展開	
		大阪倶楽部の次世代塾で講演	

広告・宣伝活動

1



坂本代表自らが広告塔として活動

坂本代表自らが広告塔として、名前と顔を出して宣伝活動を行い、信頼と安心感を与えることで、相談しやすい環境を整えています。信念を持った坂本代表の姿勢が、相談者に希望を与え、居住支援の場では他にない存在感を発揮しています。

また、長年にわたる公的機関との関係構築により、複雑な経緯を抱えた方々の支援をスムーズに行える体制を整備しています。

人的資産

一貫性があり不動産知識が豊富な坂本代表

関係資産

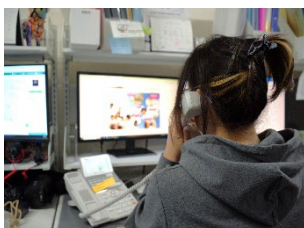
ALLの活動を認め信頼してくれる関係機関

組織資産

様々な相談を受け入れられる間口の広さ

全国から電話やメール

2



専門員による個性を活かした親身な対応

全国の生活困窮者からの電話やメールに対し、専門員が個性を活かした対応で、相談者に寄り添った支援を行っています。

犯罪被害や家庭内問題など複雑な事情に対しても、入居先を見つける仕組みを整備し、判断が難しい場合には、代表の助言を得て、その人に最適な解決策を案内しています。

人的資産

相談者に共感し意欲の高い専門相談員

関係資産

ALLの活動を認め信頼してくれる関係機関

面談

3



豊富な知識と経験で心に寄り添う面談

事務所での面談では、坂本代表を含むベテランの専門員が、共感しながら相談者の話に耳を傾けます。

経験豊富な専門員は、相談者が何を求めているのかを的確に理解し、安心して相談できる環境を整えます。「孤独で色々あったかもしれないが、今からは一人じゃない。だから安心してくれ」と伝え、多くの相談者が一人ではないと感じ、安心します。

人的資産

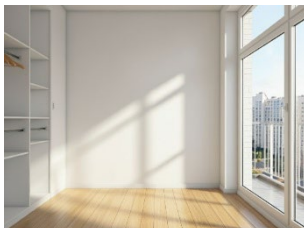
相談者に共感し意欲の高い専門相談員

人的資産

一貫性があり不動産知識が豊富な坂本代表

入居付け

4



新たな生活の第一歩を支える入居サポート

管理する物件は、坂本代表との信頼関係を築いたオーナーの物件で、生活保護を利用して入居できる高品質な賃貸です。

入居時には、新品の布団や炊飯器、生活必需品を提供し、生活保護を受けられるようになるまでの生活をサポートし、再出発を希望する方々に安心と快適な住環境を提供しています。

関係資産

強い信頼関係のある賃貸物件のオーナー

関係資産

何でも言い合える関係の内装工事会社

組織資産

一般賃貸へ入居付けできる仕組み

入居後支援

5



「お節介しない」自立サポート

入居後は、就労支援や地域コミュニティへの紹介など、入居者が孤独を感じることなく自立できるようサポートしています。生活が苦しい場合は、1か月分の無償食料支援も提供。

困ったときには気軽に声をかけられる体制を整えつつ、入居者の自立を尊重し、支援と見守りのバランスを大切にしています。

サービスの特長

おせっかいしない伴走型居住支援

・一貫性があり不動産知識が豊富な坂本代表

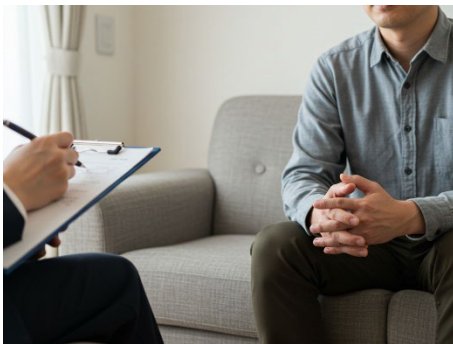


坂本代表は、生活困窮・居住支援業界で高い知名度を誇る、行動力と一貫性に溢れたリーダーです。18歳で賃貸住宅の営業としてキャリアをスタートし、不動産全般に関する豊富な知識とノウハウを身につけました。

また、広告塔として自ら名前と顔を出し、宣伝活動を通じて支援活動の重要性を広く発信しています。「人は見上げるものでも、見下げものでもない、対等や」というモットーを持ち、言葉と行動に一貫性を貫く姿勢が、多くの相談者からの信頼を集めています。

何かあったときには責任を持って対応するその姿勢が、スタッフにとって安心感を与える頼れる存在となっています。坂本代表のリーダーシップのもと、相談者の未来を切り開く支援活動が日々展開されています。

・相談者に共感し意欲の高い専門相談員



相談者に「何とかしてあげたい」と全力で向き合う専門相談員たち。それぞれが個性を活かし、人間味のある丁寧な対応を心がけています。相談内容を聞き取り、面談につなげたり、遠方の相談者には地域のNPOや役所、法テラスなど適切な支援先を案内します。

経験豊富な相談員たちは、問いかけや共感を通じて相談者の本当に伝えたいポイントを引き出し、その人に合った対応を模索します。対応方法をマニュアル化せず、リアルな状況に応じて柔軟に対応。難しいケースでは代表に相談し、解決策を共に考えます。

最終判断は代表が行うため、安心して支援に集中できる環境があり、「相談者を助けたい」という熱い思いを胸に、適切な支援を届けるために日々奮闘しています。

・得意分野に合わせて仕事を任せる事務スタッフ



経理全般を担当し、約1000戸の家賃の入出金管理やレントロール（賃貸条件一覧表）の管理を一手に引き受ける頼れる存在です。また、ホームページの更新や様々な契約事務をこなし、専門相談員たちが相談対応に集中できる環境を作り出しています。

「ともに成長していく姿が楽しい」と、坂本代表を支える「応援団」として、与えられた役割の中で全力を尽くしています。その情熱と努力が、会社の基盤を支える重要な力となっています。

専門相談員の声

専門相談員 Y さん

支え合いと感謝をつなぐ、心のサポートリーダー



1. 仕事について

男性スタッフ3人は、相談者の面談をチームで対応しています。最初は代表が担当することが多いですが、2回目以降は誰でも入れる体制です。それでも対応が難しい場合は、救護施設や他の施設につなぐようにしています。仕事をする上で大事にしているのは、相談者と対等な立場で接すること。これは入社してすぐに坂本代表から教えてもらいました。万が一、トラブルがあったとしても代表が「なんぼでも言っている」と言ってくれるので、安心して対応できます。

2. 入社のきっかけ

建売住宅の営業をしていたあと、坂本代表が西成で事務所を開くタイミングでタウンホームの面接を受けたのがきっかけです。当時、私は賃貸業務の経験があまりなく、パソコン作業も苦手で「首かな」なんて思っていました。少しずつ馴染んでいきました。坂本代表は厳しい面もあるけど、本当は優しい人で、この人についていけば自分の人生を任せられるなって直感で思ったんです。

3. やりがいを感じる時

相談者から感謝の言葉をもらったときに、この仕事をやっていてよかったと感じます。以前、「あの時は死のうと思っていたけど、ALLで助けられて今は前向きに生きています」って言ってもらえたことがありました。そのときは本当に嬉しかったです。ALLでの仕事を通じて、人を支えることができるんだと実感します。たまに相談者が感謝の気持ちを込めてお土産を持ってきてくれると、「頑張ってたよ良かったな」と思います。

4. 職場の雰囲気

職場はとてもアットホームな雰囲気です。坂本代表が世間話やちょっとした冗談で場を和ませてくれるので、気を張らずに仕事ができます。スタッフ同士も仲が良く、誰かが一人でもいなくなると困るくらい、みんなで支え合っています。本当に働きやすい環境だと思います。

5. これから取り組みたいこと

坂本代表が目指している「挫折しても戻ってこられる児童養護施設」の設立を、僕も一緒に目指していきたいです。資金を集めたり、事業を広めたりするのにまだまだやることはたくさんありますが、一つひとつ丁寧に取り組んでいきたいです。また、もっとスタッフが増えたら、支援の幅も広がるのでいいなと思っています。この環境で、これからも安定して働いていけたら、それ以上のことはありません。

専門相談員Oさん
一人ひとりに寄り添う、現場の伴走カメラマン



1. 仕事について

相談員として、相談に来られた方の面談や物件案内、トラブル対応をしています。相談に来る方は、ハンディを抱えていることが多いので、相手の病状や状況を丁寧に聞きながら、失礼のないように対応することを心がけています。目線を相手と同じ高さに合わせ、その場その場を大切にする。入居後も支援が続く「伴走型支援」だからこそ、一人ひとりにしっかり向き合っています。僕の強みは親しみやすさ。頼られる存在でありたいと思っています。

2. 入社のきっかけ

もともと写真カメラマンとして3年前からALLと関わっていました。昨年10月に代表から「うちで一緒にやろうよ」と声をかけてもらったのがきっかけです。これからの人生を考えたとき、すでに尊敬していた代表やスタッフと一緒に働きたいと思い、入社を決めました。現場で相談者の表情や声を見てきたこともあって、この仕事に巡り合うためにこれまでの人生があったのかもしれない、と感じています。

3. やりがいを感じる時

相談に来た方が自立し、頑張ろうという気持ちに変わっていく瞬間を見ると、本当にやりがいを感じます。体が悪い方や働きたくないと思っている方でも、「良くなりたい」という気持ちを持って相談してくれる。その気持ちがプラスに向かい、前向きになっていく姿を見ると嬉しくなります。もちろん、残念に思うこともあります。良い報告を聞いたときには「この仕事をやってよかった」と心から思います。

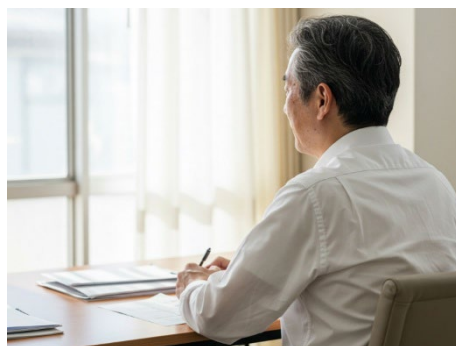
4. 職場の雰囲気

ALLの職場はとにかく人間味があって、ストレスフリー。スタッフ全員が困っている人に自然と手を差し伸べる人たちばかりです。こんなに仲が良くて尊敬できる人たちと働けるなんて、本当に恵まれていると思います。縦社会とは無縁で、みんなが個性やスタイルを大事にしながら活動しています。心にぶれない芯があるから、この活動が続けられるんだなと思います。

5. これから取り組みたいこと

ALLをもっと多くの人に知ってもらうために、YouTubeなどを使ってリアルな支援の様子や成果を発信していきたいと思っています。例えば、家に帰れない少年が更生していく姿や、疾患を抱えながらも働きたいと願う人の姿を映し出し、世の中に伝えたいです。どんな人にも手を抜かず100%で向き合い、支援のクオリティを上げていく。これからは現場の核となり、ALLを引っ張っていききたいと思っています。

専門相談員Mさん
優しさと行動で導く、相談支援のエース



1. 仕事について

最近相談に来る方は若い人が多く、特にうつ病を患って仕事に行けなくなった方や、派遣切りであって行き場を失った方が目立ちます。この仕事を始めるまでは、うつ病について具体的な知識がなく、正直なところ「なまくら」という偏見もありました。しかし、実際に関わる中で病気について調べ、言ってはいけない言葉や適切な対応方法を学びました。その人に合った言葉を選び、何か良いきっかけをつかんで前に進んでほしいと思っています。生活保護の申請や医療への橋渡し、役所への同行など、寄り添いながら支援しています。

2. 入社のきっかけ

56歳のとき、土木の仕事を休んでいたタイミングでYさんから「手伝え」と声をかけられたのがきっかけでした。正直、できるかどうか不安で「とりあえず3か月だけやってみよう」と思って始めましたが、思っていた以上に忙しく、「やるかやらんか」ではなく、目の前の相談をこなす日々でした。それでも坂本代表やYさんと同行しながら学び、この仕事にのめり込むようになりました。様々な人の人生に関わり、支援の手を差し伸べることが自然と自分の使命になりました。

3. やりがいを感じる時

相談者が社会復帰や就労に成功したときは、本当に嬉しくなります。例えば、26歳の男性が家族関係の悪化とうつ病でひきこもっていたところを支援し、生活保護の申請から就労支援まで関わりました。その後、何度か挫折もありましたが、ゆっくりと新しい道を探し始める姿にやりがいを感じました。一方で、期待通りに進まないケースも多いので、過度な期待はしませんが、それでもほんの少しでも支えになれたときには「やってよかった」と思います。

4. 職場の雰囲気

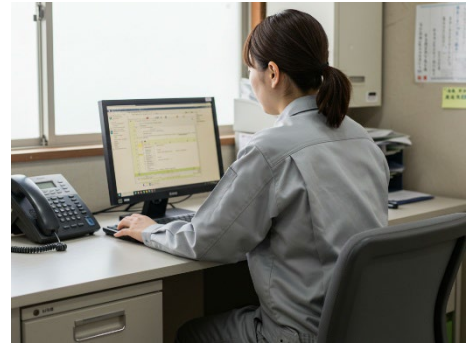
ALLの職場は小さい所帯ですが、全員がフラットな関係で働きやすい環境です。坂本代表のすごいところは、スタッフからの指摘や意見をすっと受け入れる柔軟さ。権力争いもなく、みんなが自然体で働ける雰囲気があります。たまにぶつかることがあっても、それは職場がフラットである証拠。みんなが支え合いながら働ける、この環境はとてありがたいです。

5. これから取り組みたいこと

相談者が生活を安定させ、病気と上手に付き合いながら少しずつ社会復帰していけるよう、これからも支援を続けていきたいです。大阪市の就労支援など、外部のリソースとも積極的につながり、その人に合ったペースで「働く楽しさ」を見つけてもらえたらと思っています。100%自立ではなくても、社会の中で役割を持てるきっかけを作り続けていきたいです。これからも自分自身が現場の核となって支援を引っ張っていける存在でありたいと思っています。

専門相談員の声

専門相談員Uさん
親しみやすく話を聞く、職場の頼れるお姉さん



1. 仕事について

主に電話やメールの対応、面談の予約受付を担当しています。相談者からの電話で状況を聞き取り、面談につなげることが中心の業務です。また、入居契約の際には契約書の作成や保証会社の手続き準備も行います。月に30~40件ほどの対応があり、事前に丁寧に説明をして、面談が難しい場合や交通費が出せないこと、物件の空き状況などをしっかり伝えるようにしています。以前はとにかく来てもらう方針でしたが、今では必要な説明を徹底し、無駄なトラブルを防ぐように心がけています。

2. 入社のきっかけ

コロナ禍で飲食の仕事がなくなり、昼間の仕事を探していたときに友人を通じて坂本代表と出会いました。不動産会社で事務職をしていた経験を買われ、「運命的なタイミング」でこの仕事に誘ってもらったのがきっかけです。最初は不安もありましたが、必要なことを学びながらなんとかくらくらいついていきました。

3. やりがいを感じる時

電話で相談者の話を聞いて、「聞いてもらえてよかった」と言われるときに、この仕事をしていてよかったと感じます。特に女性の相談者は周囲に話を聞いてくれる人がいないことが多く、話をじっくり聞くだけでも感謝されることがあります。直接支援に結びつかなくても、少しでも気持ちが楽になったり、前向きになれるきっかけになればそれでいいと思っています。また、うつで悩んでいる方には「まずこれだけやってみよう」と一つずつ進む道筋を示すようにしています。

4. 職場の雰囲気

職場は少人数なので、上下関係がほとんどなく、意見を言いやすい環境です。大変な電話対応があったときも、パスすれば坂本代表がしっかり受け止めてくれるので安心です。働きやすく、ストレスを感じることが少ないため、一度も辞めたいと思ったことはありません。事務仕事は社内の円滑な運営を支える重要な役割だと思っています。

5. これから取り組みたいこと

これからは、事務としてのスキルをさらに磨き、宅建資格の取得を目指しています。宅建が取れたら賃貸経営管理士や火災保険プランニング士などの資格も挑戦したいです。少人数の職場なので、一人ひとりがスキルアップすることで、全体の業務効率が上がると思っています。自分も含め、全員が成長し続けられる環境をつくっていきたいです。年齢の差がある若いスタッフにも教えたり、スキルを共有していきたいと考えています。

・様々な相談を受け入れられる間口の広さ

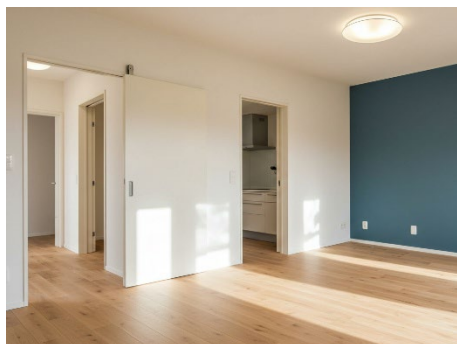


ALLは他の居住支援団体とは異なり、どんなに複雑で難しい事情を抱えた相談者でも受け入れる度量と仕組みがあります。

本やTV、YouTubeなどを通じて活動を知った全国の生活困窮者から、「助けてほしい」という電話やメールが月に200~300件寄せられ、DV被害からの避難や犯罪組織からの逃亡といった幅広い相談内容に対応しています。

それらの相談を専門相談員が連携しながら対応し、適切な支援や入居の橋渡しを行う体制が整っています。貧困ビジネスが入居者を抱え込む形に依存するのに対し、ALLは全国的な集客力を活かして母数を広げることで、相談者を自立へと導く支援を可能にし、生活の再出発を目指す相談者にとって、頼れる存在となっています。

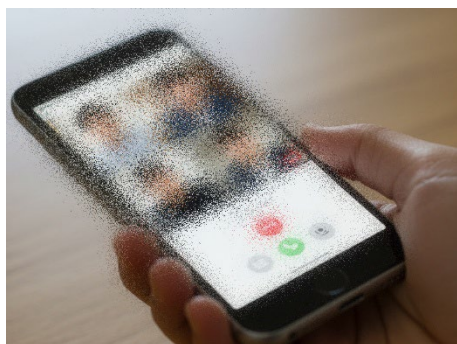
・一般賃貸へ入居付けできる仕組み



内装工事を施し、入居しやすい賃貸物件を提供。これにより、再出発を目指す方が一般賃貸に入居でき、安心して新たな生活をスタートできます。

入居時には、新品の布団、1.5合炊きの炊飯器、インスタント食品、米、鍋といった生活必需品を提供し、生活保護が受けられるまでの生活を支援。さらに無料Wi-Fiを完備し、LINEでの連絡など、入居者との通信手段を確保しています。生活の基盤を整え、安心して再出発をサポートする体制が整っています。

・普段からの情報共有の仕組み



ALLでは、相談者一人ひとりに適切な支援を提供するため、チーム内での情報共有を徹底しています。特に、LINEを活用したリアルタイムの情報共有が特徴的です。電話や面談で得た情報を迅速に共有し、対応の方向性を統一することで、スムーズな支援を実現しています。

また、対応の中で得た知識や経験は、その場で共有し、スタッフ全員が学べるようにしています。相談者に応じた柔軟な対応を重視しているため、マニュアル化は行わず、現場での判断力と経験が活かされる環境です。

難しい案件では代表が最終判断を下す体制があり、スタッフが安心して対応に集中できる仕組みも整っています。このような情報共有の仕組みにより、全スタッフが連携して支援活動を進めています。

・ NPO法人生活支援機構ALLの全国的な知名度



居住支援は一般的に闇の深いイメージがあり、相談者が一歩を踏み出すことが難しい現状があります。しかし、ALLでは坂本代表が自ら広告塔となり、名前と顔を出して積極的に宣伝活動を行うことで、日本全国の生活困窮者や居住支援を希望する人々に「相談してみよう」という安心感を与えています。

さらに、その実績と取り組みは、役所や病院、再犯防止関連機関、全国の関連団体からも信頼を得るまでに広がっています。これにより、ALLは全国的な知名度を確立し、生活困窮者の支援において信頼される存在として注目されています。

・ 懐の深い大阪西成という地



コロナ禍の飲食店給付金や生活保護に対する「悪い」というイメージは偏見にすぎません。困ったときに受けられるこれらの制度は、誰もが正当な権利として利用できるものであり、その重要性をもっと多くの人に理解してほしいと考えています。特に地方のコミュニティでは、密接な人間関係が生活保護利用へのハードルを高くしています。

一方、大阪、特に西成は、生活保護が当たり前で認識されており、再出発のための懐の深い土壌と風土があります。困難を抱えた人々が偏見を気にせず支援を受け、自立に向けて歩み出せる場所として、大阪の西成はその役割を果たしています。

・ 仕事に見合う評価報酬制度



ALLでは、スタッフが安心して働き続けられるよう、毎年昇給を実施しています。また、ボーナスも安定して支給されており、経済的な面でもスタッフの努力をしっかりと評価しています。

この安定した待遇が、専門相談員たちのモチベーションや働きやすさにつながり、質の高い支援活動を支えています。

・何でも言い合える一緒に怒れる環境



何でも言い合える風通しの良さと、一緒に怒り、問題を解決していく仲間意識が特徴です。スタッフ全員が「仕事が面白い」というスタンスで取り組み、人間味や個性を大切にしながら、自分のスタイルを発揮できる環境が整っています。

トラブルは日常茶飯事ですが、それを楽しみながら乗り越えるポジティブな雰囲気があり、安心して仕事に集中できるのも大きな魅力です。

方針として過度に縛ることはせず、必要最低限のルールとマイナス面だけを共有し、自由な働き方を尊重しています。一生懸命取り組む人をバカにするような雰囲気は一切なく、お互いに嫉妬心もありません。スタッフ全員が前向きに支え合いながら安心して働ける職場です。

・個人ではなくチームで



ALLでは、個人ではなくチーム全体で支援を行うことを大切にしています。それぞれの個性や強みを活かして助け合いながら、相談者への対応にあたります。

難しい案件やトラブルが発生した際は、チームで意見を出し合い、最終的には代表が責任を取る体制が整っているため、安心して仕事が進められます。

トラブルも「みんなで解決しよう」という姿勢が根付いており、お互いを尊重し、嫉妬心や競争心にとらわれることなく、チームとしての力で支援活動を行っています。

・坂本代表への尊敬と信頼



坂本代表は、一貫性のある言葉と行動でリーダーシップを発揮する一方、職場では何気ない会話や冗談で和やかな雰囲気を作り出します。

スタッフが安心して働けるのは、代表がどんな状況でも「最終的な責任は自分が取る」という姿勢を貫いているからです。難しい案件やトラブルが発生した際にも柔軟に対応し、背中を押してくれます。

坂本代表は、スタッフにとって尊敬できるリーダーであり、同時に親しみを感じられる身近な存在であるという点が、ALLの「何でも言い合える一緒に怒れる環境」や、「個人ではなくチームで」支援を行う職場環境を支える大きな要因となっています。

・強い信頼関係のある賃貸物件のオーナー



坂本代表とのつながりを基盤に、坂本代表の豊富な不動産知識でオーナーの資産運用をサポートし、約1000戸の賃貸物件を管理しています。

賃貸契約に必要な重要事項の説明や保証料、保険料などの手続きが整備されているため、オーナーは安心して物件を任せることができます。また、家主が家賃滞納や孤独死といったリスクを認識し、対策を共有することで、トラブルを未然に防いでいます。

オーナーとの関係は、性格や考え方を理解し、何でも言い合えるフラットな関係性を大切にしています。オーナーの大切な資産を守りながら資産性を高めることで、感謝しあえる関係を築いています。

・何でも言い合える関係の内装工事会社



内装工事会社とも何でも言い合えるフラットな関係性を築いています。この信頼関係により、部屋に内装工事を施し、クオリティを高めて提供する仕組みが実現しています。これにより、相談者が一般賃貸に入居できるようになり、再出発がしやすい環境を整えています。

内装工事会社の協力は、単なる作業にとどまらず、賃貸物件のオーナーを育て、資産価値を向上させるサポートにもつながっています。このような連携により、相談者の再出発とオーナーの資産運用を同時に支える仕組みが形成されています。

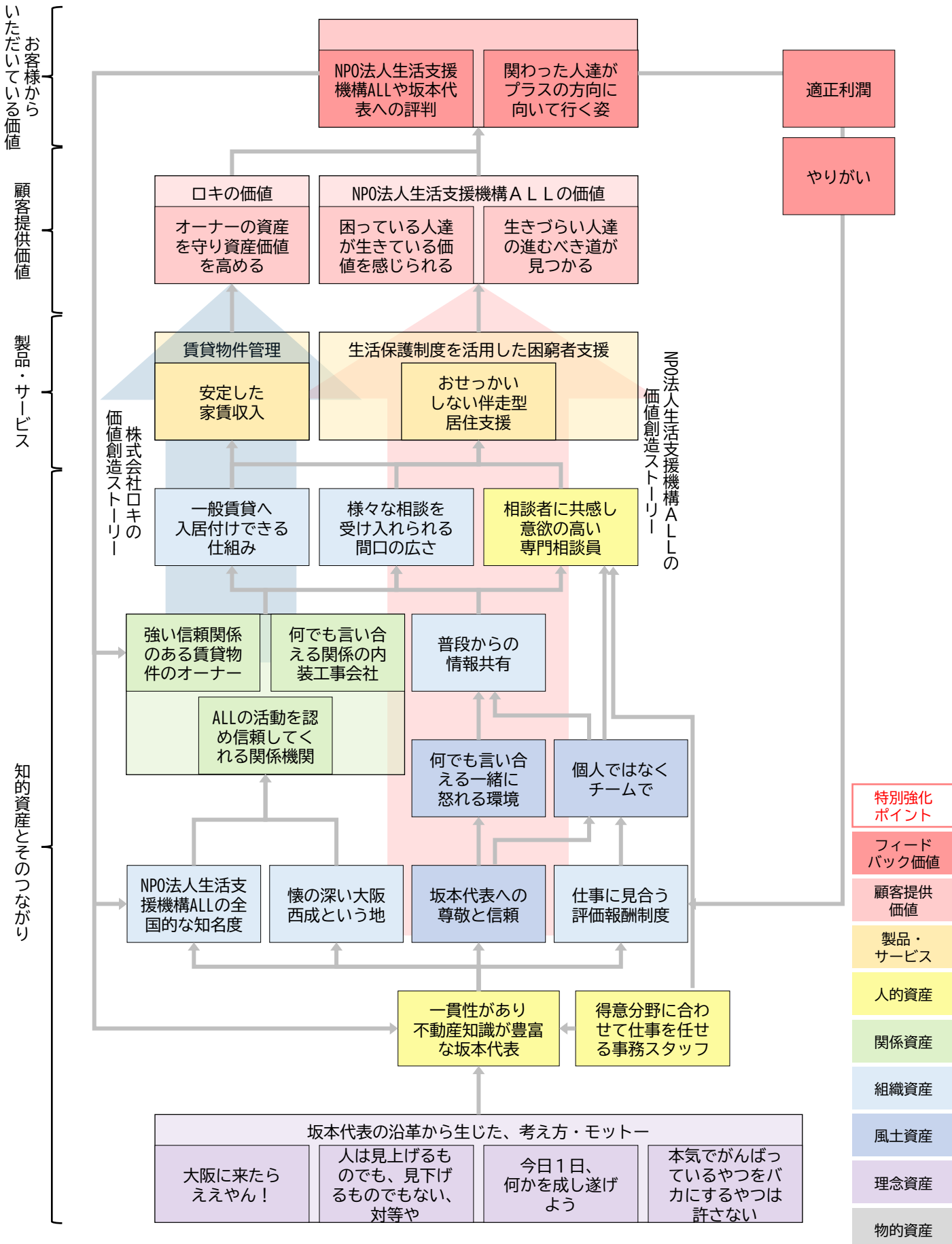
・ALLの活動を認め信頼してくれる関係機関



ALLは、その活動が役所や病院、そして再犯防止関連機関（警察、検察庁、保護観察所、再犯防止対策室）からも認められ、信頼を得ています。

これらの機関からの情報提供を受けて相談される方々は、複雑な経緯を持ち、通常の賃貸物件を借りることが難しいケースが多くあります。ALLは、そのような方々にも対応できる支援体制を整えており、生活再建のサポートを行っています。

現在価値創造ストーリー



	現在の状況と変化予測	自社にとっての影響と対応策
顧客の変化	<p>【現状】 若者から高齢者、そして外国人へと多様化する相談者 相談者には若い人、特に若い女性が増えており、被害者意識が強く、自分を守りたいと考える傾向がある。甘えやすく、いやだと思えばすぐ諦めてしまう心の弱さを抱える人も多い。一方で、相談者の高齢化も進み、全体の4割が高齢者となっている。 日本の生活保護制度を求めて外国人や難民の相談者が増えており、文化や生活習慣の違いが課題となっている。これらの変化により、相談者のニーズが一層複雑化している。</p> <p>【変化予測】 外国人の増加と対応の難しさ 今後、外国人や難民の生活困窮者がさらに増加することが予測される。文化的背景や生活習慣の違いが入居先選びやトラブル管理の大きな壁となり、リスクが高まる可能性がある。 高齢者の割合が引き続き増加し、相談内容もより多様化することが考えられる。これに伴い、従来の方法では対応しきれないケースが増え、支援の在り方を見直す必要性が高まる。</p>	<p>【対策】 相談者の得意を伸ばし、居場所をつくる支援の深化 相談者が心豊かに生きられるよう、居心地の良い居場所をつくることが重要。生活に困り、何をすればいいのかわからない人々を導き、苦手なことを克服させるよりも、得意なことを伸ばす支援を優先する。 外国人相談者への対応は、リスクを慎重に評価しつつ、必要に応じて専門機関との連携を強化する。すべての人にとって「導かれる存在」ではなく、自立を後押しする存在を目指すことで、持続可能な支援体制を整える。</p>
市場の変化	<p>【現状】 生活保護のハードルが低くなり、相談しやすい環境に 生活保護制度の利用が広く認知され、ハードルが下がっている。これにより、年代を問わず相談に来る人が増えている。甘えやすい、逃げやすい世の中になっている反面、支援を受けることへの心理的負担が減少している状況。外国人にとって日本の不動産価格が割安であることから、外国人投資家が日本市場に目を向ける機会も増えている。</p> <p>人口減少による資産価値の低下 人口減少で、多くの賃貸の稼働率が低下し、賃貸物件の資産価値が低下している。</p> <p>【変化予測】 大阪の不動産市場の高騰 IR（統合型リゾート）の大阪進出をきっかけに、不動産価格の高騰が予測されている。特に都市部では、外国人投資家の参入も相まって市場が活性化する可能性が高い。 この動きにより、賃貸市場にも影響が及び、現状の生活困窮者向け支援が変化を迫られる場面が増えることが考えられる。</p> <p>更なる人口減少による資産価値の低下 人口減少がすすみ、賃貸物件の資産価値の低下が深刻化していく。</p>	<p>【対策】 不動産収益の活用で支援基盤を強化 不動産売買による収益を活用し、生活に困る人が心豊かに生きていけるための支援基盤を強化していく。 市場動向を踏まえた将来性のある投資を行い、収益をスタッフに還元するとともに、組織化・事業化に振り向けることで、より多くの人を支援できる体制を構築する。 不動産市場の変化を長期的視野でとらえ、支援活動と市場のバランスをとった持続可能な成長を目指していく。</p> <p>A L L とロキの連携による資産価値向上の仕組みを維持する 困っている人達へ賃貸物件を紹介することで賃貸物件オーナー様の大切な資産を守り、安定した収益に貢献する仕組みを維持する。</p>

	現在の状況と変化予測	自社にとっての影響と対応策
自社の変化	<p>【現状】 相談員の高齢化とYouTube登録者数の現状 NPO法人生活支援機構ALLの相談員は、替えのきかない貴重な存在となっているが、高齢化している。現在、YouTubeチャンネルの登録者数は3.4万人に達している。</p> <p>【変化予測】 相談員のさらなる高齢化の進行 このまま何もしなければ、相談員の高齢化がさらに進み、組織の持続性や支援活動に影響を及ぼす可能性が高い。</p>	<p>【対策】 組織体制の強化とYouTube戦略の推進 坂本代表は現場から経営に注力し、行政との連携を強めている。YouTubeでの広告宣伝を強化し、チャンネル登録者数30万人を目指す。相談員を増やし、相談・貸付管理・不動産売買の3つの部署を設け、それぞれに幹部を配置して管理を任せていく。</p>
協力先の変化	<p>【現状】 役所や保護観察所からの紹介案件の増加 役所や保護観察所からの相談案件が増えており、ALLの居住支援に対する行政側の信頼が高まっている。全国からの相談に対応する中で、地域行政との連携も重要な要素となっている。</p> <p>【変化予測】 行政からの紹介案件のさらなる増加 全国規模の相談件数が増加するのに伴い、役所や保護観察所などの行政機関からの相談案件も増えると予測される。これにより、行政との連携体制がさらに重要になると考えられる。</p>	<p>【対策】 行政との連携強化とワンストップ支援の拡充 行政との連携を強化するため、行政側の委員として積極的に関わり、居住支援をよりスムーズに行える体制を整える。また、現在の実績を積み重ねることで信頼を深める。 さらに、ビルを建設し、事務所に加えて各種クリニックを開業することで、医療を含めたワンストップ支援を提供し、相談者の幅広いニーズに応える体制を目指していく。</p>
競争相手の変化	<p>【現状】 唯一無二の居住支援団体としての地位 現時点で、ALLと同じレベルの居住支援を提供できる団体は存在していない。多様な支援を包括的に提供できる強みを持ち、他の生活困窮者支援機関との差別化が図られている。</p> <p>【変化予測】 生活困窮者支援の競争激化 生活困窮者支援を行う企業や団体の参入が増えることで、業界全体の競争が激しくなることが予測される。その中で、各団体の取り組みが多様化し、特色を活かした差別化が求められる。</p>	<p>【対策】 ブランド力の確立とガバナンスの強化 生活困窮者支援業界において、ALLのブランド力を確立し、業界内でのリーダー的なポジションを築くことが重要。そのためにも、不祥事を起こさないためのガバナンスを強化し、信頼性を高める必要がある。 また、自らの経験と実績を活かし、他の生活困窮者支援団体に対して指導的な役割を担うことで、業界全体のレベルアップを図る。</p>

生きづらい人たちにとって 進むべき道が見つかる社会を目指して

NPO法人生活支援機構ALL・株式会社ロキは、孤独や困難を抱える人々が、自分の進むべき道を見つけられる社会を目指しています。私たちは、居住支援を中心に、地域再生や不動産収益を活用した新しい支援の形を構築し、誰もが安心して心豊かに暮らせる未来を実現します。

■ 5つの目標

1. 居住支援を軸にした組織体制の強化

居住支援（NPO法人）、賃貸・不動産管理、不動産売買（株式会社ロキ）の3つの部署を整備し、各部署にリーダーを配置します。組織全体でスムーズに支援が行える体制を構築します。当社の理念や行動指針に賛同し、共感できる人が必要です。

2. 家賃収入の拡大による経営基盤の安定化

家賃収入を現状の1.2億円から5億円に拡大し、不動産市場の動向に柔軟に対応。収益を活用してより多くの人々への支援を可能にします。

3. 自社ビルの建設とワンストップ支援の提供

医療や福祉を含むワンストップ支援を提供するために、自社ビルを建設します。これにより、相談者の多様なニーズに一箇所で対応できる仕組みを実現します。

4. 農地活用による新たな居住支援モデルの構築

農業法人の設立と農地活用を通じて、新たな村づくりを目指します。住まいと仕事の両方をサポートする取り組みにより、地域社会の活性化にも貢献します。

5. 業界リーダーとしての坂本代表の役割拡大

坂本代表が経営に専念し、行政や関連団体との連携を強化。居住支援業界のリーダーとして、他団体へのノウハウ提供を通じ、業界全体の成長を促します。

実行計画

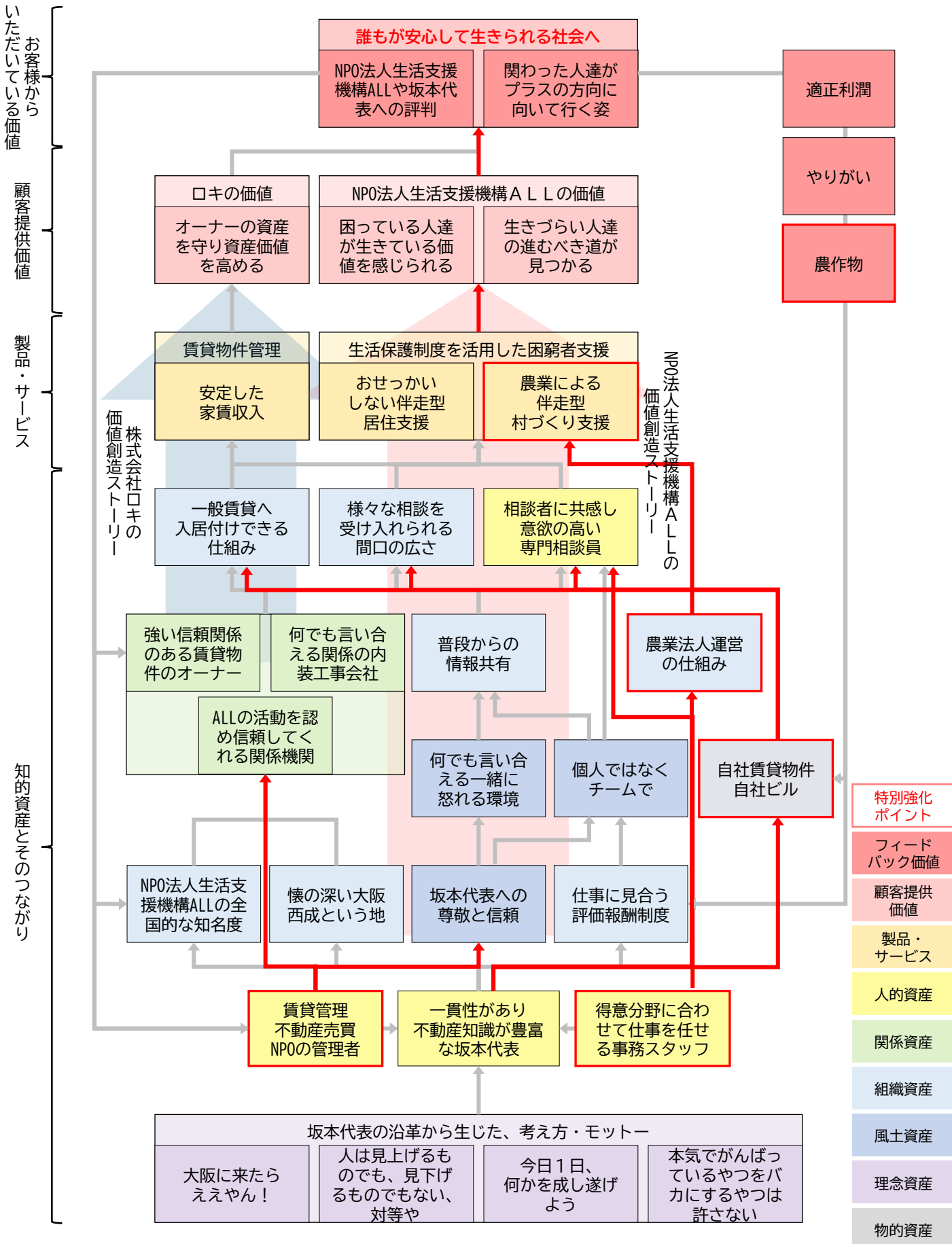
■具体的な行動と定量目標

具体的な行動	KPI	KGI（5年後）
1. 居住支援を軸にした組織体制の強化		
各部署（居住支援、賃貸・不動産管理、不動産売買）のリーダー候補を選定・採用し、育成プログラムを開始する。	2～3年以内に選定・採用計画を実行し、育成を進める	各リーダーによる運用を回していく
新しい相談員を採用し、現場の業務を分担する体制を整える。		
業務フローを可視化し、共有可能なマニュアルを作成する。	生活保護制度や不動産知識を整理して体系化する。相談者に対する個別の対応は同行やロールプレイ研修を行う。	
2. 家賃収入の拡大による経営基盤の安定化		
高収益が見込まれる物件の買収計画を策定し、優先順位を決定する。	3年後 240室→500室 家賃収入2.5億	5年後 500室→1000室 家賃収入5億
自社管理物件を段階的に増やすため、リノベーションプロジェクトを推進。		
3. 自社ビルの建設とワンストップ支援の提供		
建設予定地における建設計画を具体化する。	経営基盤の安定化を前提として、計画を実行に移す	経営基盤の安定化を前提として、建設を進めクリニックを開業する
医療機関や福祉団体と連携し、ビル内でのサービス提供内容を確定する。		
資金調達プランを確立し、建設プロジェクトを開始する。		
4. 農地活用による新たな居住支援モデルの構築		
農業法人設立のための準備として、法規制や補助金制度のリサーチを実施する。	随時対応を進める	グループ会社として、個別採算がとれる状態にする
初期の農地転用と施設建設に必要な許認可手続きを進める。		
10名の居住者を目標とし、住まいと農業体験を組み合わせた生活支援を開始する。	経営基盤の安定化を前提として、計画を実行に移す	目標が実現している
5. 業界リーダーとしての坂本代表の役割拡大		
他団体への指導や講演活動を行い、居住支援モデルの共有を開始する。	全国的にも坂本代表＝居住支援と知られる存在となる	
坂本代表が現場から経営に専念するための業務移管プランを策定し、実施する。	現場の管理は各リーダーに任せ、自ら仕事を取ってくる状態となる	

■売上等目標値

	現状 (2024年)	5年後 (2029年)	10年後 (2034年)
売上高	2億	4億	7億
家賃収入	7700万	2.5億	5億
部屋数	240室	500室	1000室
売買管理仲介	1.2億	1.5億	2億
ALL職員数	4人	6人	7人
ロキ社員数	2人	5人	5人

将来価値創造ストーリー



会社概要

法人名	N P O 法人生活支援機構 A L L
代表理事	坂本 慎治
所在地	〒557-0003 大阪府大阪市西成区天下茶屋北2-1-20
連絡先	TEL：06-6634-0874 FAX：06-6634-0875 フリーダイヤル：0120-705-119
事業内容	<ol style="list-style-type: none">1. 生活支援の為の住居情報の提供事業2. 生活保護受給者に対する不動産の賃貸および管理3. 生活困窮者に対する適正な制度へ取次4. 障害者の日常生活及び社会生活を総合的に支援するための法律に基づく障害福祉サービス事業、一般相談支援事業、特定相談支援事業及び地域生活支援事業5. 児童福祉法に基づく障害児相談支援事業及び障害児通所支援事業6. 労働者派遣事業(現在停止しております。)7. 住宅確保要配慮者に対する賃貸住宅の供給の促進に関する法律第40条第1項の規定による支援
登録	大阪府指定居住支援法人 指定年月日2017年12月7日 居住支援法人登録番号 (大居001)
Webサイト	https://www.npo-all.jp
社員数 (役員含む)	4人
営業時間	受付時間：10:00～17:00 定休日：土・日・祝日・年末年始
社名	株式会社ロキ
代表者	坂本 慎治
所在地	〒557-0003 大阪府大阪市西成区天下茶屋北2-1-20
連絡先	TEL：06-6643-0369 FAX：06-6643-0269
事業内容	不動産賃貸管理・売買
免許番号	大阪府知事 (2)第61416号
所属団体	(一社) 大阪府宅地建物取引業協会 (公社) 全国宅地建物取引業保証協会
Webサイト	https://www.loki-group.com/
社員数 (役員含む)	2人
営業時間	10:00～18:00

1. 知的資産経営とは

知的資産とは無形の資産であり、企業における競争力の源泉である、人材、技術、ノウハウ、組織力、知的財産（特許、商標など）、ブランド、顧客とのネットワーク、仕入先や協力会社とのネットワーク、組織風土、経営理念などの財務諸表には記載されていない経営資源の総称です。

知的資産経営報告書とは、自社の知的資産、および知的資産が価値を生み出す過程（ストーリー）を、取引先や仕入先、協力先、金融機関などの外部関係者、従業員や株主などの内部関係者といったステークホルダー（利害関係者）に対しわかりやすく伝え、企業の価値創造にいたる認識の共有を図るために作成する書類です。

経済産業省から2005年（平成17）10月に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書は原則としてこれに準拠して作成しております。

2. 注意事項

本知的資産経営報告書に掲載しました将来の経営戦略及び事業計画並びに附帯する事業見込みなどは、すべて現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて記載しております。そのため、将来に亘り当社を取り巻く経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によって、これらの記載内容などを変更すべき必要が生じる事もあり、その際には、本報告書の内容が将来実施又は実現する内容と異なる可能性もあります。よって、本報告書に掲載した内容や数値などを、当社が将来に亘って保証するものではない事を、ご了承願います。

3. 作成者

N P O法人生活支援機構 A L L 代表理事
株式会社ロキ 代表取締役
坂本 慎治

4. 作成支援

中小企業診断士 原一矢

5. 問合せ先

N P O法人生活支援機構 A L L
〒557-0003大阪府大阪市西成区天下茶屋北2-1-20
TEL：06-6634-0874 FAX：06-6634-0875
フリーダイヤル：0120-705-119
Webサイト：<https://www.npo-all.jp>

株式会社ロキ
〒557-0003大阪府大阪市西成区天下茶屋北2-1-20
TEL：06-6643-0369 FAX：06-6643-0269
Webサイト：<https://www.loki-group.com/>

6. 発行

2025年1月

NPO法人 **生活支援機構ALL**

