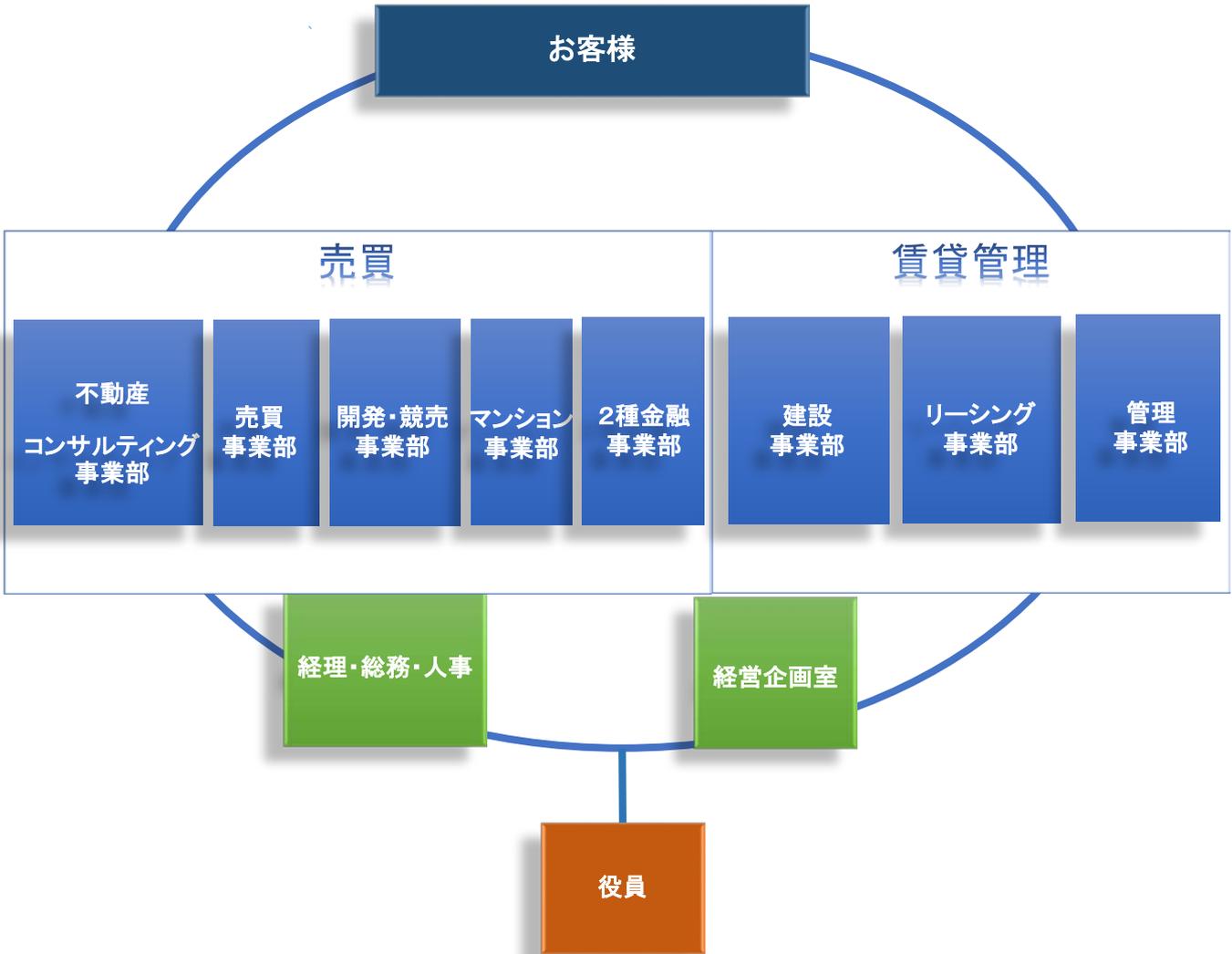


組織図



- | | | |
|--|--|---|
| <p>不動産コンサルティング事業部
 売買事業部
 開発・競売事業部
 マンション事業部</p> | <p>経営企画室</p> | <p>新規受託事業部
 管理事業部
 リーシング事業部
 建設事業部</p> |
| <p>ライフプラン・提案
 物件情報の収集・紹介
 現地ご案内
 アパートローンご相談・斡旋
 売買契約・決済
 ローンのお申込み
 セミナー運営
 無料相談会開催</p> | <p>売買物件事例
 会員登録募集
 アットホームセミナー参加募集
 無料相談募集
 不動産売却募集
 賃貸物件紹介
 賃貸管理募集</p> | <p>賃貸募集
 契約・更新・解除の手続き
 家賃の徴収・送金
 家賃滞納の督促
 入居トラブルへの対応
 退去の立会い
 リフォームの手配
 建物1棟・占有部分の調査
 建物1棟の清掃業務</p> |

会社概要

社名	株式会社リッチロード
代表取締役	徳田 里枝
資本金	1,000 万円
所在地	〒163-0240 東京都新宿区西新宿2-6-1 新宿住友ビル40階
お問合せ先	電話：03-6161-1555 フリーダイヤル：0120-27-8323 FAX：03-6161-1556 フリーファックス：0120-27-8324 メールアドレス：info@richroad.co.jp ホームページ：http://www.richroad.co.jp
設立	2000年2月4日
役員	代表取締役 徳田 里枝 専務取締役 田中 義夫
免許証番号	宅地建物取引業 東京都知事(4)78545号 第二種金融商品取引業 関東財務局長(金商)第2833号 一般不動産投資顧問業 一般-第791号 賃貸住宅管理業者登録 国土交通大臣(1)-第736号
従業員数	社員 50名 (宅地建物取引主任者 24名) パート 5名 (2015年4月27日現在)
顧問弁護士	土田 慎太郎 弁護士(法律事務所あすか) 柳沢 宏輝 弁護士(長島・大野・常松法律事務所)
顧問税理士	立野 晴郎 公認会計士(立野経営会計事務所所長)
提携司法書士	山梨 正美 司法書士(山梨司法行政事務所所長)
事業内容	投資用不動産の売買・売買仲介 投資用不動産の賃貸管理 一棟マンション・一棟アパートの建物管理 アセットマネジメント、プロパティマネジメント全般 リフォーム・リノベーション・増改築
主要取引銀行	三井住友銀行 新宿西口支店 みずほ銀行 渋谷中央支店 三菱東京 UFJ 銀行 大久保支店 ジャパンネットバンク 本店 スルガ銀行 オリックス銀行 住信不動産ローン&ファイナンス

会社概要

社名	株式会社リッチロード
代表取締役	徳田 里枝
資本金	1,000 万円
所在地	〒163-0240 東京都新宿区西新宿2-6-1 新宿住友ビル40階
お問合せ先	電話：03-6161-1555 フリーダイヤル：0120-27-8323 FAX：03-6161-1556 フリーファックス：0120-27-8324 メールアドレス：info@richroad.co.jp ホームページ：http://www.richroad.co.jp
設立	2000年2月4日
役員	代表取締役 徳田 里枝 専務取締役 田中 義夫
免許証番号	宅地建物取引業 東京都知事(3)78545号 第二種金融商品取引業 関東財務局長(金商)第2833号 一般不動産投資顧問業 一般-第791号 賃貸住宅管理業者登録 国土交通大臣(1)-第736号
従業員数	社員 50名 (宅地建物取引主任者 24名) パート 5名 (2015年4月27日現在)
顧問弁護士	土田 慎太郎 弁護士(法律事務所あすか) 柳沢 宏輝 弁護士(長島・大野・常松法律事務所)
顧問税理士	立野 晴郎 公認会計士(立野経営会計事務所所長)
提携司法書士	山梨 正美 司法書士(山梨司法行政事務所所長)
事業内容	投資用不動産の売買・売買仲介 投資用不動産の賃貸管理 一棟マンション・一棟アパートの建物管理 アセットマネジメント、プロパティマネジメント全般 リフォーム・リノベーション・増改築
主要取引銀行	三井住友銀行 新宿西口支店 みずほ銀行 渋谷中央支店 三菱東京 UFJ 銀行 大久保支店 ジャパンネットバンク 本店 スルガ銀行 オリックス銀行 住信不動産ローン&ファイナンス

代表挨拶

私がデベロッパーに勤めていた平成9年頃、2,000万円の新築マンションの粗利がおよそ500万円でした。

どうしてこのように粗利が大きいのかと申しますと、電話営業はかなり強引な営業方法ですので、歩合を高くしないと、腕の良い営業マンが集まらないからなのです。粗利の大きい商品は転売が難しく、お客様に大きな不利益を与えます。

私はリピートの効く仲介物件を、営業マンなしで販売したいと考え、インターネットを広告媒体としたリッチロードを立ち上げました。2000年2月のことでした。

当時の不動産業界では、インターネットで販売している会社はほとんどありませんでした。その中で、弊社ではいち早くWEB担当の社員を増員し、写真やコメントの充実したわかりやすいホームページを制作しました。

それ以来15年にわたり、改良に改良を重ねながら、たくさんの新鮮な不動産情報をみなさまにお届けしてまいりました。

おかげさまで、現在、会員様は7,000名を超え、1都3県の一棟アパート、一棟マンションの売買仲介・賃貸管理・建物管理にはきわめて高い評価をいただいております。お客様はほとんどリピーターの方ばかりです。

現在の管理物件数 2,002室、入居率 95.85%。セミナーも10年前から開催し、100回を超えております。

わたしたちは、日本一の投資用不動産会社を目指します。



代表取締役 徳田 里枝

経営理念

不動産投資をだれでも安心して始められる社会にする。
そして、不動産投資を始めた人がすべて幸せになれる社会にする。
リッチロードは、そのために存在する。

行動規範 12ヶ条

1. まず自分から、大きな声で明るく元気に挨拶しよう
2. お客様がいらしたら、全員起立でお迎えしよう
3. 誰よりも先に電話を取ろう
4. お客様のメールはその日のうちに返信しよう
5. ありがとうございます、をたくさん言おう
6. 社内はいつも清潔に、整理整頓、ゴミ拾い
7. 小さなことでも、ホウ(報告)・レン(連絡)・ソウ(相談)
8. 同じ失敗を二度と繰り返さない
9. 十二分の準備をして、仕事に臨む
10. できません、は言わない
11. お客様が納得のいくまでとことん説明する
12. 目標は必ず達成する

沿革

- 2000年 2月 東京都新宿区百人町 1-22-26 にて有限会社リッチロード設立
資本金 300 万円
- 2004年 5月 東京都新宿区北新宿 1-1-20 三信ビル 7 階へ移転
- 2004年 11月 資本金を 1,000 万円へ増資
- 2004年 12月 株式会社リッチロードへ組織変更
- 2005年 9月 一般不動産投資顧問業登録
- 2010年 3月 (株)グローバルトラストネットワークスと業務提携
- 2011年 1月 三信ビル 8 階増床
- 2011年 2月 賃貸住宅管理業者登録
- 2012年 4月 東京都新宿区北新宿1-1-16 JSビル2階へ移転
- 2015年 1月 東京都新宿区西新宿2-6-1 新宿住友ビル40階へ移転
- 2015年 4月 公益財団法人 日本賃貸住宅管理協会の「預かり金保証制度」に加入
- 2015年 5月 第二種金融商品取引業 登録

なぜ、リッチロードでご購入いただきたいのか？

リッチロードでは、きちんと賃貸のつくものしか、ご購入いただきません。
なぜなら、そのあつと、賃貸のお世話をさせていただくからなのです。

リッチロードの“購入に関する” 3つの大きな強み

● その1 “プロとしての厳しい目” と徹底した調査能力が自慢です

私どもがいただく仲介手数料は、あくまで調査に対する報酬と考えております。
調査をして問題があれば正直にみなさまに開示し、その問題点が解決できないようであればお話を進めることはございません。ですから、みなさまに安心してご購入いただけるのです。

● その2 信頼できる専門家とのパートナーシップでワンストップの解決策を

リッチロードは、実績のある弁護士、一級建築士、土地家屋調査士、司法書士、税理士、マンション管理士などの専門家の先生たちと強いパートナーシップを築いております。
不動産の知識だけではお答えできない、民法、建築基準法、境界、登記、相続、税金などの悩みにも、先生たちのお力を借りて、ワンストップで解決することができます。

● その3 高い入居率で、安心できる賃貸管理を

リッチロードでは、ご購入いただいたあと、オーナー様にご安心、ご満足いただける賃貸管理システムを構築しております。

安定した家賃収入を確保するための、“家賃管理” “建物管理” “入居者管理” の3本の柱に加え、平成20年9月より、“24時間緊急サービス” も導入いたしました。

エアコンや給湯器など設備の故障や上階からの漏水や盗難などの緊急トラブル、騒音やゴミ出しに対する近隣からの苦情など、どんなクレームにも24時間すばやく対応いたします。

リッチロードの管理件数は1都3県で2,002室、空室率は4.15%です。(2015年2月1日現在)

なぜ、リッチロードでご売却いただきたいのか？

リッチロードは2000年より、不動産業界ではいち早くインターネットを取り入れ、投資用不動産に特化して販売を展開してまいりました。リッチロードはネットの投資用不動産業界のパイオニアです。

リッチロードの“売却に関する”3つの大きな強み

● その1 インターネットでの販売力に自信があります。

Yahoo、Google、Bingで、“アパート経営”“売りアパート”“マンション経営”“投資マンション”“マンション投資”という言葉で検索してみてください。そうしますと、1～10位の範囲でリッチロードが登場するはずです。

これは2000年より、100%インターネットからの反響だけで販売し続けてまいりました私どもの大きな強みです。

● その2 ホームページをご覧になれる会員数は7,000名超

リッチロードのホームページは、写真やコメントが多く、とても分かりやすい！との高い評価をいただいております。

会員にご登録いただいている方は、いまや、7,144名。(2015年1月末日現在)

わたくしたちは、ご売却したい不動産の写真を撮り、周辺や駅の情報を収集し、臨場感あふれるコメントを作成し、ホームページにアップさせていただいております。

もちろん、掲載は無料です。成約時に仲介手数料を頂戴致します。

● その3 積極的にメールでご紹介をします

リッチロードは、ホームページに掲載するだけでなく、7,144名の会員様に、積極的にメールを配信しております。

各担当者が知恵を絞って送るメールは、会員様たちの楽しみのひとつになっております。リッチロードの成約件数の80%以上は、このメール配信からの反響です。高い成約率を誇っております。

なぜ、リッチロードがお客様から選ばれるのか？

リッチロードは2006年から、無料でアットホームセミナーを開催し続けてまいりました。ご参加いただいた方たちの人数は、年間約250名超にのぼります。

リッチロードの“お客様から選ばれる”3つの大きな強み

● その1 アットホームセミナー

リッチロードでは、“アットホームセミナー”を、毎月第2土曜日、午後13時30分から定期的に開催しております。

2015年7月で、第100回目を迎えることになりました。

初めて不動産投資をお始めになる方たちの入門篇から、税理士先生をお招きしての、確定申告の仕方などの実務篇まで、その内容は多岐にわたります。

弊社で管理させていただいているオーナー様のみなさまも、よく、セミナーにお遊びにいらっしやいます。

● その2 無料相談会

リッチロードでは、無料個別相談会を随時、開催しています。“不動産投資って大丈夫？”とか“どんな風に管理するの？”とか“わたしはローンが通りますか？”など、いろいろなご質問をいただいております。どんな小さなご質問でもかまいませんので、お気軽にお越しくださいませ。

社員たちも喜んで、お待ち申し上げております。

● その3 丁寧な仕事ぶり

リッチロードのオーナー様にリピーターが多いのは、ひとえに私どもの丁寧な仕事ぶりが評価されているからだと思えます。

売買仲介の社員も賃貸管理の社員も、WEB管理の社員も、お客様に幸せになっていただくためだけに、ご満足していただくためだけに、日々、心を合わせて仕事しております。

それが、私どもの喜びであり、大きな励みとなっております。

賃貸管理業務内容のご説明

マーケティング調査	現在の市場・今後の収益性を知る上でもマーケティングは必要です。当社では様々な方法で適正な情報をご報告します。
入居者募集	インターネット（各種不動産ポータルサイトへ掲載） 自社ホームページへの掲載・レインズ掲載 不動産仲介業者への営業活動・その他入居促進に関するご提案
入居審査	滞納やクレーム発生を少なくする為、各種審査を行っております。 ●入居者の書類：①住民票②身分証明書③連帯保証人の印鑑証明書④連帯保証人確約書 ●当社チェック項目：①申込者・連帯保証人への意志及び在籍確認②勤務先の調査（会社所在・ネット・電話登録・その他調査機関） ●保証人代行システムによる家賃回収リスク回避（費用借主負担）
契約や登録の代行	賃貸借契約時に於ける、審査、重要事項作成・説明、契約書作成・説明、各種登録など、ご依頼があれば煩わしいこれらの手続きを全て代行いたします。
賃料の徴収や入金管理	賃貸入金システム導入により、当社スタッフが的確に処理します。
滞納賃料の督促	期日の前に支払い期日遅延者に対して督促を行います。また、2ヶ月以上滞納者には、内容証明書発送他、状況により裁判準備を行う事もございます。 ※内容証明書発送費用は、物件・委託手数料により実費を頂く場合がございます。又、裁判になった場合、裁判費用（弁護士費用含む）は実費を頂きます。
悪質滞納者立退き交渉	安定収益を阻害する悪質な賃料滞納者が発生した場合、当社スタッフや執行官によるスピーディーな立退きを執り行います。
入居者への各種通知	入居者へのお知らせや連絡を行います。
各種トラブル対応	入居者からのクレームで最も多い設備トラブルやその他クレームをコールセンターにて24時間受付対応いたします。 ※コールセンターへの登録や毎月の利用料金は掛かりません。設備類の修理・交換等には実費がかかります。
更新・改定の手続き	当社の更新業務は契約満了の2ヶ月以上前から行います。マーケティングによる賃料の妥当性を調査。その後、賃料改定業務、更新料徴収、契約書類作成と締結を行います。 ※更新手続き費用として、新賃料の50%がかかります。（借上の場合100%）
解約立会い	賃貸業務の中でも最もトラブルの多い解約精算業務。当社では、スタッフが立会い、室内の補修箇所や内装の負担割合などを公平且つスピーディーに判断し、内装業者へ依頼致します。入居者との交渉も弊社にて行います。負担割合の決定は東京都の条例「賃貸住宅紛争防止条例」に沿って行います。 ※内装費用は実費がかかります。
コンサルティング	物件収益性の向上や維持の為の様々なご提案を致します。
建物管理	建物清掃他、予算に合わせた修繕計画などご提案致します。

※項目下の赤字表示は、当社委託手数料の他ににかかる費用です。

東京ルール並びに原状回復について

● 東京ルールについて

弊社では、平成 16 年 10 月 1 日に施行された「賃貸住宅紛争防止条例（通称：東京ルール）」に基づき賃借人との原状回復の費用負担の交渉をしております。

東京ルールでは、日常生活に於ける汚れ（日焼けや電気焼け等含）は、賃借人が負担すべきものと定められております。仮に床（カーペットや畳）に飲み物等を溢して汚した場合でも、洗浄した形跡があった場合には借主の責任ではない事になります。またヤニ汚れ等も経年劣化による減価償却（定額法）により 6 年で 1% までしか賃借人に請求出来ないと定められており、賃借人様の費用負担は増加する一方となっております。現在、東京都の物件については全て適用されておりますが、東京以外の首都圏でもこれに準じ対応しているというのが現状です。

● 原状回復に関する弊社の対応

東京ルールに準じた原状回復で一番負担となる費用が、壁紙や床材など（畳やカーペット）消耗品であり必ず清潔感を求められる部分です。一般的なワンルームの場合、クロスの張替費用が 4～5 万円、カーペットの張替費用が 4 万円前後かかります。（その他設備交換費用は別途必要）弊社では、大半の物件で採用されている交換頻度の高い白系統のクロスから下記の様な個性的なクロスを採用する事で物件の差別化を図り成約に繋げております。

※これまでの量産品による一般的な白いクロスでは、電気焼け・日焼け・手垢等により張替を余儀なくされておりましたが、前記材質のものを使用する事により長期的に利用する事が可能となりました。これによりオーナー様の費用負担も大きく軽減され喜ばれております。

【内装実施例①】



壁の一部にアクセントとして、マルチポダーの壁紙を貼り、ポップで明るい印象になりました。また、照明器具も変更するとさらに印象を変え、女性が喜びそうな品のあるかわいらしい雰囲気となり、他のお部屋との差別化が期待できます。

【内装実施例②】



壁の一部のクロスをアクセントとして、鮮やかなターコイズブルーを貼り、爽やかでお洒落なお部屋に仕上がりました。また、照明器具も変更すると共に、天井に木目調のクッションフロアを貼ることで、温かみのある印象を与え、男女問わず需要の期待できるお部屋になりました。

安心をお届けする 24 時間緊急対応サービス

入居者の方が安心して暮らせるように「24 時間緊急対応サービス」を導入しております。

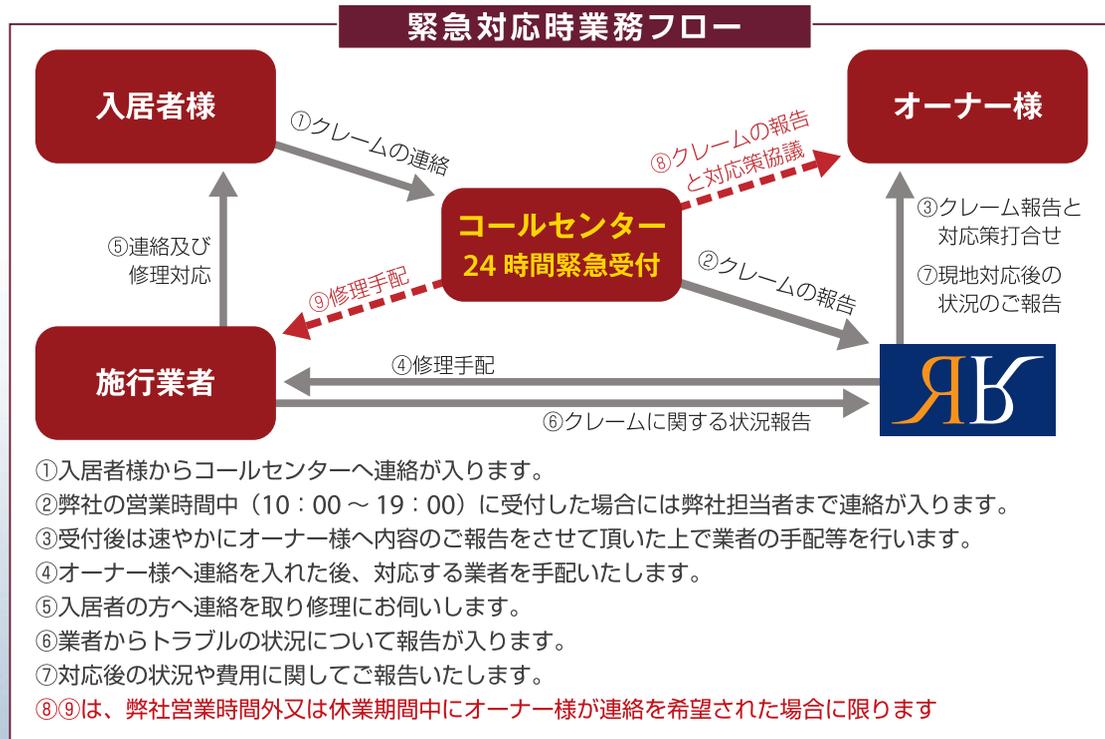
● サービスの内容

入居者の方から寄せられる様々なクレームやトラブルの電話を年中無休 24 時間対応のコールセンターで受付しトラブルの内容に応じた対応を行います。

本サービスを利用するにあたってオーナー様の毎月の利用料金のご負担はございませんが、夜間・早朝等の緊急出動の際には 1 出動について 15,000 円（税別）をご負担頂く場合がございます。

● システムについて

受託物件の所在地・名称・号室・対応設備業者を登録し直接手配出来る体制を取っております。



● 弊社休業日の対応について

緊急時の業者手配や現地訪問等は原則事後報告となる場合がございます。

アパート&マンション1棟の契約形態

ワンルーム（区分所有）の場合と契約内容は同じですが、オプションとして清掃管理をご依頼される場合には委託手数料とは別に清掃管理費が掛かります。

● 1棟の運営の流れ



● 家賃の流れ



● 手数料の内訳

業務委託手数料	設定家賃（賃料・管理費合算金額）の5.00%（税別）
更新時手数料	更新料（新賃料の1ヶ月分）の50%
敷金	弊社にて保管。（ご希望によりオーナー様保管）
清掃管理費	<p>アパート・マンションの清掃はよりよい入居者を確保し、近隣周辺へのトラブルを回避します。</p> <p>価格 10,000円～（税別）</p> <p>※現地の状況、清掃内容で価格が変動する場合がございます。</p> <p>※清掃回数や清掃内容、その他設備類の保守管理が必要な場合には別途お見積りいたします。</p> <p>費用は電球交換含む（但し、蛍光灯・白熱球・グロー球・クリプトン球以外の特殊電球は別途実費負担となります）</p>
清掃回数	月間2回（原則）
契約期間	3年間（更新可能）

ワンルーム（区分所有）の契約形態

● 業務委託契約（家賃集金）

弊社がオーナー様に代わり賃貸業務全般を対応しますので、オーナー様ご自身は煩わしい賃貸業務に携わる必要はありません。

家賃や更新契約料等は全て弊社で集金しオーナー様のご指定の口座へ毎月お振込いたします。

万一、滞納が発生した場合もスピーディーに督促する事により悪質な滞納を未然に防ぐ事が可能です。督促業務は専門スタッフが責任を持って対応いたします。

※家賃保証ではありませんので、万一滞納が発生した場合には、契約者又は保証人から入金後にオーナー様へご送金させて頂く事となります。また、空室時にはオーナー様へは家賃収入のご送金はありません。

● 業務委託契約時の運営の流れ



● 家賃の流れ



● 手数料の内訳及び契約期間

業務委託手数料	設定家賃（賃料・共益費等合算金額）の5.00%（税別）
更新時手数料	更新料（新賃料の1ヶ月分）の50%
敷金	弊社にて預り。（ご希望によりオーナー様預り）
契約期間	3年間（更新可能）

“なぜ？”には理由があります

● なぜ高い入居率なのか？（95.85%）

【大手不動産ポータルサイトに掲載しています。】

- » 各種ポータルサイトに掲載しています。
- » 明るくきれいな写真をたくさん掲載しています。
- » 情報は頻繁に更新しています。

【内装・設備・空室管理を工夫しています。】

- » IHクッキングヒーター・ディンプルキー・TVモニター付インターフォン・デザインクロス等・間取変更のご提案・ペット可物件等テーマ使用変更のご提案・空室の定期巡回／室内チェック

【協力業者・関連業者にも随時物件情報を発信・提供しています。】

- » マイソク配布・レインズ登録・不動産業者に直接訪問、FAXでの物件紹介

● なぜ高い回収率なのか？（99.7%）

【保証会社との業務委託をしています。】

- » 入居者に積極的に保証会社に参加していただく事で滞納を未然に防いでおります。
- » きめ細かい対応 → ベテランスタッフが順次対応致します。
- » 入居者・連帯保証人へ早い時期に電話で連絡・督促状の発送・現地訪問
- » 内容証明の発送等

【過去滞納があった入居者には事前に連絡しています。】

- » 前月滞納者には入金予定日前に入金を促す通知を発送し、滞納を未然に防いでおります。

● なぜ経費の削減が可能なのか？

【退去時の室内チェックを徹底しています。】

- » 入居中の細かいクレーム（パッキン交換等）を発生させないことで余分な出張費（修理代）を削減しています。

【価格の安く丁寧な施工業者に工事を依頼しています。】

- » 物件所在地のエリア毎に価格が安く丁寧な仕事をする業者を確保する事で、工事に無駄がありません。

【長期使用に耐えられる床材・壁材などを提案しています。】

- » 汚れが付きにくく個性的なクロスや、傷が付きにくく価格の安い床材（フロアタイル）等をご提案させていただくことで、入居者入れ替えの際に費用を抑えています。

不動産オーナー様へ

● 私たちは、不動産オーナー様のお役立ち企業です。

オーナー様のお役に立てるよう、全社一体となって対応いたします。

- » 長期空室を早く満室にしたい
- » 入居者を募集してほしい
- » 賃料条件交渉にどう対応すれば良いか知りたい
- » 初めて物件の管理を任せたい
- » 管理会社を変えたい
- » 家賃を代わりに回収してほしい
- » 共用部に放置された私物を撤去したい
- » 入居者のクレーム対応が大変だ
- » 家賃滞納の督促が大変だ
- » 水浸し・水漏れを防ぐ、早急に対応したい
- » 法定点検を漏れなく無駄なく行いたい
- » 相続税対策を相談したい
- » 入居者の急な契約解除要求にどう対応すれば良いか知りたい
- » 未承諾・用途外使用にどう対応すれば良いか知りたい

お問合せはフリーダイヤル

0120-27-8323

受付時間 10:00 ~ 19:00

管理状況

● リッチロードの管理エリア



● 管理物件の比率

