リッチロード（東京）

どこまでも正直な不動産投資専門会社
お客様のために100年続く企業目指す

徳田 里枝 社長

新卒採用の内定者のご両親には、たとえ遠方でも専務と二人で出向き、採用のご挨拶をさせて頂いています。新卒社員を社会人として育てるのは100㌫こちらの責任。大事な息子さん、娘さんをお預かりするのですから、将来、『この会社に決めて良かった』と親御さんにも思って頂けるよう、教育体制は万全に整えています」

と、新卒社員への思いを語るのは、2000年2月4日の設立、今年18周年を迎える不動産投資専門会社、株式会社リッチロードの徳田里枝社長だ。

売り手市場といわれた18年4月入社の採用活動にあって、社員数57名の中小企業ながら大学・大学院の新卒生10名の内定者を確保。全員が今年4月に入社してくるという同社の魅力は、不動産業界には珍しい女性経営者である徳田社長の優しくかつ厳しい人となりに依るところが大きい。

1956年4月東京生まれの徳田社長は、武蔵野大学卒業後マーケティングの仕事を皮切りに、喫茶店経営、専業主婦、保険の営業と自身の道を模索し続けてきたが、そんな中、大病を患う。手術と退院を繰り返し、ようやく完治し生還を果たした40歳の時、「仕事で自分の人生に足跡を残したい」と一念発起、投資用不動産の電話営業の世界に飛び込んだ。

20代の男性社員に交じって仕事に打ち込むうち、入社6カ月でトップセールスを記録。以後、女性ならではの丁寧な営業で好成績を続ける中、「2000万円の新築マンション1戸の粗利が500万円」という投資用マンション販売の仕組みに疑問を抱くようになる。

そして00年2月、「不動産投資を誰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。」を経営理念に、インターネットを介して営業マン無しで販売する投資用不動産会社として43歳の時、周囲の反対を押し切って専務と共に設立したのが同社。

「電話・FAX・パソコン各1台で創業した当時、インターネットによる不動産販売は例が無く、当初は苦労しましたが、情報開示をポリシーに写真やコメントを充実させ、物件から周辺の情報まで、プラス面もマイナス面も正直に紹介する姿勢を貫くことで徐々に信頼を獲得し、ファンを増やしてきました。当時は、当社が発信する情報を基に、お客様がご自分で物件を見に行かれ、ご購入を決めて頂くケースも多く、インターネット販売の将来性に手応えを感じたものです」

と、徳田社長は創業当時を振り返る。

雑居ビルの1室からスタートした同社も、成長とともに移転を重ね、15年1月に入居した新宿住友ビルの中でも、昨年8月にはより広い31階に拡張移転。広々としたオフィスで活発に業務が推進されている。

オフィスのある新宿住友ビル

幅広いサービス提供が好評 会員数1万1000名突破

「当社の提案活動は、100㌫Webやセミナーなどで関心を持って頂いたお客様へのアプローチ。テレアポや飛び込みは一切行っておりません。投資用不動産はお客様とご家族の将来の安心を担保する資産ですから、確かな知識はもちろん、お客様に絶対嘘はつかず、どこまでも正直であるという『人間力』を大切にしています」

と、自社の営業姿勢を語る徳田社長。その誠実な取り組みが支持されて、現在同社のWeb会員数は1万1000名を超える。無料の会員登録で、非公開物件情報が見られるほか、セミナー開催など最新の情報を随時メールマガジンで受け取れる仕組みだ。

その会員を対象に、1都3県の優良な一棟アパート・マンションを中心とする販売・売買仲介・賃貸管理・建物管理・リノベーション施工など、幅広いサービスを提供する同社。顧客の約7割がリピーターで、「リッチロードに任せておけば大丈夫」という定評を獲得するに至っている。

こうした幅広い業務を遂行する同社スタッフには、宅地建物取引士23名、賃貸不動産経営管理士12名を始め、多様な資格を保有する有資格者が多数在籍。多様な人材が互いに認め合いながら、『専門力』と『人間力』を磨き続ける組織風土が醸成されてきているという。

2017年度新卒入社の社員達

広々とした社内風景

同社の扱う中古物件（白金高輪）

オンオフはっきり。社内バーベキュー2017

海外投資家、海外不動産も視野に グローバル展開も模索

冒頭に述べたように、新卒採用に力を入れている同社。徳田社長は新卒入社の社員達には常々こう話す。

「働くことは生きること。生まれて来て良かったと思えるような仕事にこの会社で出会って欲しい。30代になったら自分達が会社を背負い、将来は社長になってやろうというような意気込みで仕事に取り組もう」

昨年は、入社1年半で先輩の力を借りながら2億円の物件を販売した強者が出現したり、中国人留学生2名が新卒で入社し頭角を現すなど、同社はまさに「人ありき」の姿勢で積極採用を推進、多士済々の人材が集まってきている。

16年末、同社は東京オリンピック・パラリンピックが開催される2020年に向けて、こうありたいというビジョンを策定した。

その中の1項目に海外展開がある。投資対象としての海外不動産の開拓や、海外投資家に向けての投資用不動産販売の拠点を、近い将来設立する計画を立案中だ。その暁には、近年入社した新卒社員達が「我こそは」と手を挙げてくれることだろう。

そのための社内体制の充実を急ピッチに進める同社は、昨年にはプライバシーマークを取得する一方、建設業許可も取得。不動産鑑定士の採用で、相続問題などに対応するソリューション事業部も開設した。さらに業務の幅を広げることで若手社員が挑戦できる活躍の場を着々と用意している。

「上司学セミナー」や「PDCAサイクルを回すセミナー」など、定期的な社員研修セミナーを実施することで、社員のスキルの底上げを図る同社は、「お客様の大切な財産をそのお子様やお孫様に引き継いでいく公器」としての責任を果たすため、「100年続く企業」を目指す。（木）

【会社データ】
本社＝東京都新宿区西新宿2―6―1 新宿住友ビル31F
☎＝03―6161―1555
設立＝2000年2月4日
資本金＝1000万円
社員数＝57名
売上高＝20億円
事業内容＝投資用不動産の売買・売買仲介・賃貸管理・建物管理・リフォーム・リノベーション・増改築・アセットマネジメント等
コーポレートサイト＝http://www.richroad.jp
公式サイト＝http://www.richroad.co.jp