株式会社リッチロード

代表挨拶

2000年2月、インターネットを広告媒体とした
不動産投資の専門会社「リッチロード」
を立ち上げました。

代表取締役　徳田 里枝

当時はパソコンに電話線を接続してインター
ネットを閲覧するような時代でして、
不動産業界でも、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。

投資用不動産はとても良いものですから、
インターネットに載せておけば自然に売れる
ものだと確信していたからです。

インターネットの良さは情報の公開性と透明性にあります。
創業時よりたくさんの写真と
正直に書いたコメントを載せ続けてまいりました。
おかげさまでお客様から高い評価とご信頼をいただき、
現在リッチロード会員数は20,000名を超え、
ご購入いただくお客様のリピート率は77%に達しております。
ありがたいことです。

またセミナーも2005年から開催し、今年で第200回を迎えます。
私たちは、100年続く日本一の不動産投資の専門会社を目指します。

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	3,500 万円
所在地	〒163-0225　東京都新宿区西新宿2-6-1　新宿住友ビル25階
お問合せ先	電話：03-6258-1021　フリーダイヤル：0120-27-8323 FAX：03-6258-1022　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： https://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(6)第78545号 第二種金融商品取引業　関東財務局長(金商)第2833号 賃貸住宅管理業　国土交通大臣（02）第005627号
従業員数	社員　33 名　（宅地建物取引主任者 12名） パート　3 名 （2023年8月10日現在）
顧問弁護士	土田慎太郎　弁護士（ロイヤルナイト法律事務所） 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 PayPay銀行　本店 オリックス銀行 住信不動産ローン＆ファイナンス

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

2010年　3月　㈱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

2012年　4月　東京都新宿区北新宿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

2016年　5月　第二種金融商品取引業　登録

2016年　8月　会員登録数10,000名

2017年　4月　一般建設業許可取得

2017年　7月　プライバシーマーク（Pマーク）取得

2017年　8月　業務拡張に伴い新宿住友ビル
40階から31階に移転

2018年　4月　資本金を1,500万円へ増資

2018年　7月　㈱エスクロー・エージェント・ジャパンと
業務提携

2020年　6月　東京都新宿区西新宿2-6-1
新宿住友ビル25階に移転

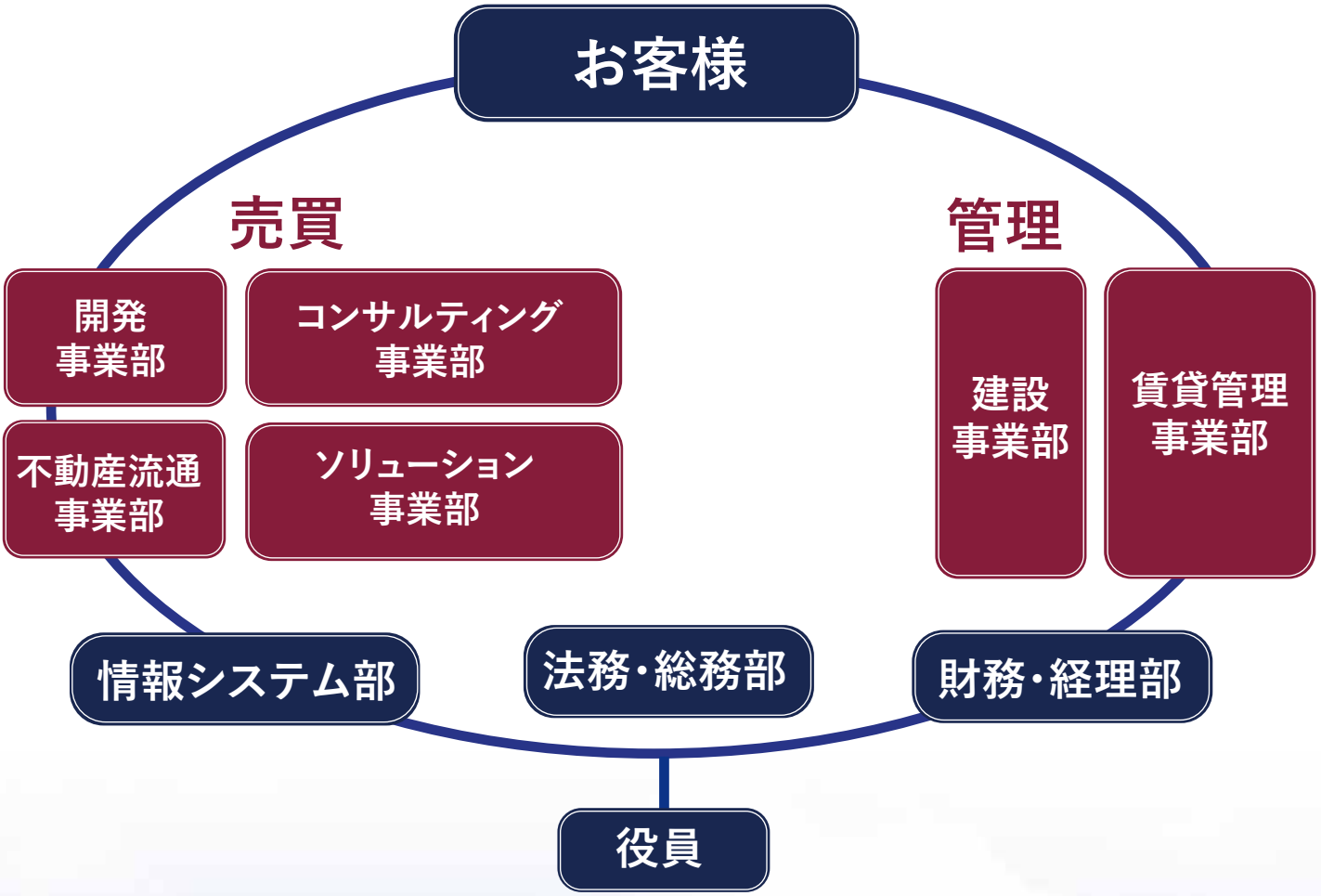
2022年　5月　賃貸住宅管理業者登録

2022年　6月　会員登録数20,000名

2022年　7月　収益物件シミュレーションサービス
「リッチAI」リリース

2024年 11月　資本金を3,500万円へ増資

組織図



開発事業部
不動産流通事業部
ソリューション事業部
コンサルティング事業部

法務・総務部
財務・経理部
情報システム部

建設事業部
賃貸管理事業部

現地ご案内
セミナー運営
売買契約・決済
無料相談会開催
ローンのお申込み
ローンご相談・斡旋
ライフプラン・提案
物件情報の収集・紹介

会員登録募集
売買物件事例
無料相談募集
不動産売却募集
セミナー参加募集

賃貸募集
退去の立ち合い
家賃滞納の催促
家賃の徴収・送金
リフォームの手配
建物1棟の清掃業務
入居トラブルへの対応
建物1棟・占有部分の調さ
契約・更新・解除の手続き

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、そのあとずっと、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、税金などのお悩みにも、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。

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　確かな売却実績があります

弊社では東京都を中心に、神奈川県、千葉県、埼玉県の首都圏専門に取引を行っております。
実績が豊富にございますので、経験とノウハウを活かして的確なアドバイスを致します。

・東京都世田谷区　木造　8,050万円
・東京都西東京市　RC造　1億2,600万円
・神奈川県横浜市　鉄骨造　3,800万円
・千葉県船橋市　3,400万円

その２　ホームページをご覧になられる会員様は20,000名様超

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、21,217名。（2022年4月18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はなく、20,000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 300 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、定期的に開催しております。
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ゃいます。

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います。
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、心を合わせて仕事をしております。
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。

“なぜ？”には理由があります

なぜ高い入居率なのか？

【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？

【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加入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。】

» 汚れがつきにくく個性的なクロスや、傷がつ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。

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。（ご要望によりオーナー様預り）
契約期間	3 年間（更新可能）

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。（ご要望によりオーナー様保管）
清掃管理費	**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。** **価格 10,000円～（税別）** **※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。** ※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。 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）
清掃回数	月間 2 回（原則）
契約期間	3 年間（更新可能）

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。

※項目の下の赤字表示は、当社委託手数料の他にかかる費用です。

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。

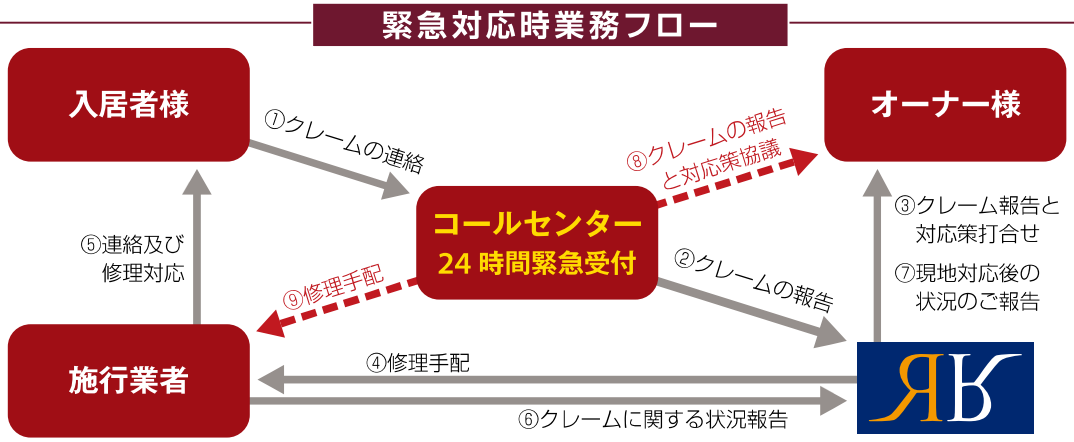
サービスの内容

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。



①入居者様からコールセンターへ連絡が入ります。
②弊社の営業時間中（10：00 ～ 19：00）に受付した場合には弊社担当者まで連絡が入ります。
③受付後は速やかにオーナー様へ内容のご報告をさせて頂いた上で業者の手配等を行います。
④オーナー様へ連絡を入れた後、対応する業者を手配いたします。
⑤入居者の方へ連絡を取り修理にお伺いします。
⑥業者からトラブルの状況について報告が入ります。
⑦対応後の状況や費用に関してご報告いたします。
⑧⑨は、弊社営業時間外又は休業期間中にオーナー様が連絡を希望された場合に限ります

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などは原則事後報告となります。

RICHROAD

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、賃貸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円**までしか賃借人に請求出来ないと定められており、賃貸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。

原状回復に関しての弊社の対応

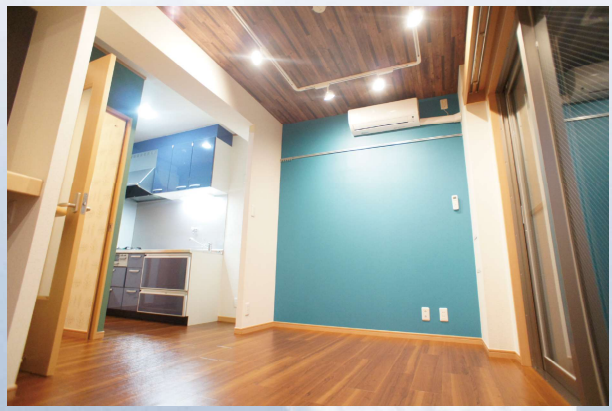
東京ルールに準じた原状回復で一番負担となる費用が、壁紙や床材など（畳や**クッションフロア**）消耗品であり必ず清潔感を求められる部分です。一般的なワンルームの場合、クロスの張替費用が 4～5 万円、**クッションフロア**の張替費用が 4 万円前後かかります。（その他設備交換費用は別途必要）弊社では、大半の物件で採用されている交換頻度の高い白系統のクロスから下記の様な**個性的なクロスを採用することで物件の差別化を図り、成約に繋げております。**

※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、マルチボーダーの壁紙を貼り、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】

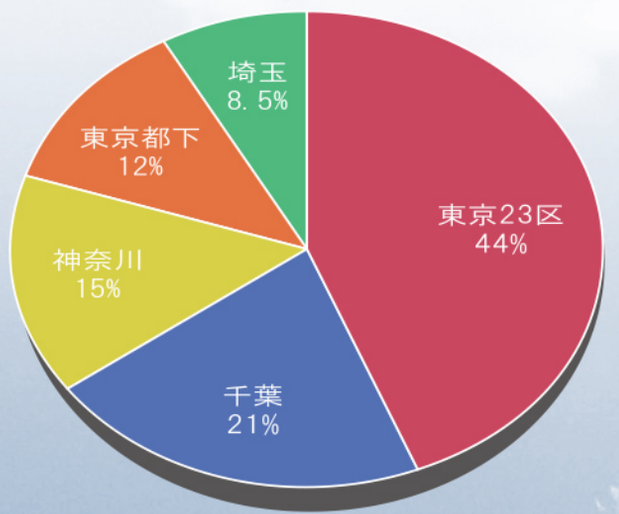


壁の一部のクロスをアクセントとして、鮮やかなターコイズブルーを貼り、爽やかでお洒落なお部屋に仕上がりました。
また、照明器具も変更すると共に、天井に木目調のクロスを貼ることで、温かみのある印象を与え、男女問わず需要の期待できるお部屋になりました。

管理状況

リッチロードの管理エリア

管理物件の比率



RICHROAD

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
» 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

株式会社リッチロード
〒163-0225 東京都新宿区西新宿2-6-1 新宿住友ビル25階
定休日 水曜日 E-mail：info@richroad.co.jp

たいせつにします プライバシー
17003068