



# リッチロード通信

～第173号～  
2025年11月

## ◆財務経理部の松本篤史です！◆

こんにちは！財務経理部の松本篤史です。リッチロード通信に登場するのは5年振り3度目です。よろしくお願ひいたします。

さて、今、私は経理業務をメインで担当しています。その主な業務は、日々の取引の会計データ入力、給与計算・支給、税金関係の申告・納付、社会保険・雇用保険の手続きなど、会社の「お金」にまつわる全般です。

また、不動産売買の契約書チェックや決済時の数字確認などの業務も行っております。

そして、この仕事で特に力を入れているのは、正確性と効率化です。日々の入金や支払いの件数は多いため、可能な限り手作業を減らす工夫をしています。例えば、家賃入金など件数が多いものは、システムに作業を覚えさせるRPAを導入し、自動入力するようにしています。

また、自動化を進める一方で、経理業務において「間違い」は、あってはなりません。そのため、自分自身で何重にもチェックするのはもちろん、一緒に働いている櫻井やアルバイトの方にもチェックをお願いし、複数の目で確認する体制にしています。

最も忙しくなるのは、やはり、月末月初です。月末には売買契約や決済が集中し、経理としても入出金が最も多くなります。さらに月初には管理会社の家賃送金作業も加わるため、この期間は特に気が張ります。個人的に細かい作業や数字を扱うのが苦ではないタイプなので、この大変な時期をミスなくやり遂げたときには、大きな達成感とやりがいを感じます。

プライベートでは、3歳、2歳、0歳の子どもが3人おります。休みの日も、子どもと出かけるの



が日課で、にぎやかな毎日です。出費も増えるので、「ますます仕事を頑張らなければ！」と奮起する日々です。

今後も、目の前の仕事をコツコツと、正確にこなし、会社の成長を確かな数字で支えていけるよう頑張って参ります。



## ◆今月のリッチロード◆「買取査定について」

弊社は1都3県の共同住宅を専門に買取をしています。実績としては、耐用年数を過ぎた木造アパートの買取が特に大きな割合を占めています。



査定の方法は、エリアごとの成約実績のある想定利回りと、周辺の土地相場のバランスを考慮して買取金額を出しています。

実勢価格が高い物件であれば、想定利回りが5～6%台でも実績があるため、競合他社様より金額が上がる場合もあります。

また、自社でのリフォーム・リーシング費用等を含めた買取金額を掲示するため、(→裏面へ)

(続き→) お手間をかけずに物件を売却したいお客様から感謝を頂くこともあります。

今後も一件一件の査定を丁寧に積み重ね、信頼される買取業者として誠実に対応してまいります。(開発事業部 平井 大地)

## ◆Q&A◆

Q:「リッチロードに物件の売却をお願いすることはできますか？」

A:「はい。ぜひお任せください！ 弊社では、1都3県の区分マンション・一棟アパート・一棟マンションをメインに住居用の収益物件専門で活動しております。

まず物件の売却想定価格を査定させていただき、売却期間やご希望額などの条件をすり合わせて、売却するかしばらく保有するかの打合せを行います。お電話、メール、ご来店、オンライン面談など、どのような方法でもご相談が可能ですので、遠方の方でも大歓迎です。

売却が決定すると、会員様への直接アプローチやポータルサイトへの有料オプションなど、ご希望どおりに売却できるよう活動いたします。成約に至らない場合、費用は発生しませんので、ぜひお気軽にご相談ください」(不動産流通事業部 鈴木 英之)



## ◆発行者コラム◆

こんにちは、代表の徳田です。みなさまいかがおすごでしょうか。今回も最後までお読みいただきまして、本当にありがとうございます！

今年は高校卒業50周年を祝う同窓会が開かれました。来年は70歳を祝う中学のクラス会も開かれる予定です。企画してくれた幹事のみなさん、ありがとうございます！



私たちのクラス会は、『お互い、よく、ここまで頑張って来たね～～！』という尊敬と称賛の気持ちで終始します。そして懐かしい顔に出会うたび、「あの時はゴメンネ。」と謝ったり、逆に、「あの時は本当に有難かった。お礼が言いたかったんだ。ありがとう。」と頭を下げたりします。十代の頃は不器用で、感謝や謝罪の思いを素直に言葉に出来なくて、本当に残念でした。今は生きているうちに、今までの関わってくれたすべての人たちに感謝の想いを伝えたいです！

最近しみじみ思うこと。以前は5合飲んでいた日本酒が、最近では1合で、『マンゾク、マンゾク』になりました。足るを知る、とはこういうことなのでしょうか。感謝です！ 徳田

■本通信誌をご希望されない方は、大変お手数ですがお名前を書いてそのままご返信くださいますようお願い致します■

お名前:

FAX番号:0120-27-8324

### 【発行者プロフィール】

株式会社リッチロード 代表取締役社長 徳田里枝

1956年東京生まれ。79年武蔵野女子大学(現武蔵野大学)卒業後、劇団の研究生や喫茶店経営を経験。2000年にリッチロードを設立。



### 【発行元】

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

TEL:0120-27-8323(03-6258-1021) FAX:03-6258-1022

営業時間:10時~19時 定休日:毎週水曜日

HPは、リッチロードと、検索していただけると出てきます！

徳田 里枝