

ここでなくても、 生きていけるか。

たったひとつの会社に入ること。社会人は、そこからはじまる。

だからといって、同じ場所で終わらなくたっていい。建前ではなく、わたしたちの本音です。

今のあなたはまだ、会社に選ばれる側かもしれない。

けれど数年後、それを逆転してほしい。選べる側にいてほしい。

会社どころか、社会がほしがる人材であってほしい。だから、大きな声で言います。

貢献するな。利用しろ。

リオを、ファーストキャリアととらえてほしい。

どこにいっても通用するスキルを、高速でモノにするための場所だと思ってほしい。

そのあとは、とどまることも、出ていくこともあなた次第。

成長のための環境には自信があります。

複数分野の専門知識を要する、高難度の資産運用コンサルティング。

壁が高いかわりに、のぼりつめた時、見える景色がちがう。知名度でもなく。規模でもなく。

そこに入ることで自分は何をつかみとれるか。

つまり、働き方より、生き方。

そんなふうに腹をくくって走るあなたに、わたしたちは会いたい。

ここでなくても、生きていけるか。



株式会社 リオ・ホールディングス

東京都千代田区永田町2-12-4 赤坂山王センタービル

TEL: 03-5156-8787(採用直通) FAX: 03-5156-8874

MAIL: saiyou@rio-corp.co.jp

www.rio-corp.co.jp



あなたの資産を、 あなたに任せることができますか？

私は会社員をしていた頃に、たくさんのこと学びました。

不動産にまつわる様々な知識だけではなく、

社員の成長を重視し、その独立を応援するといったマインドの面まで。

「ここでなくても、生きていけるか。」という当社の理念にも繋がっており、本当に感謝しています。

しかし、どうしても納得できないことがひとつだけ——

それは、売上目標第一の営業。

例えば、「コンサルティング」の名を借りた営業行為。

そして目標達成の格好のターゲットとなったのが、知識を持たない地主。

つまり、資産家でした。

知識のない資産家は、弱者と同じです。

彼らの資産を狙う様々な会社から、資産家を守りたい。

一方的に報酬を得るのではなく、彼らと利益をシェアしていける。

そのようなサービスを提供したい。

「そんなきれいごとで金も受けはできないよ」周りにはそう言われました。

私も簡単にはいかないことはわかっていました。

だから、このビジネスを成り立たせるには、「高くて仕方ないな」と思われる

つまり、価格競争の波にさらされないように付加価値があり、

かつ顧客満足度の高いサービスを提供しなければならない。

ふと、自分の家で相続問題が起きた時のことを思い出しました。

様々な専門家に相談しても、一つひとつの助言を総合して、

最終判断しなければならぬのは自分たちでした。

もし、問題発生からこの最終判断までを一手に引き受けられるサービスがあったら、
資産家に喜ばれるのではないか。

そこで、不動産に加え、法務、税務、登記までカバーする
ワンストップサービスを思いつきました。

それがリオグループのはじまりでした。

現在、創立時目指していた

ワンストップサービスの形態は確立されています。

しかし、時代は変化し続けています。

判断を求められることも増えています。

どんな時代でも資産家のニーズに応えるサービスを。

常に次の一步を追求し続けたいと考えています。

株式会社リオ・ホールディングス

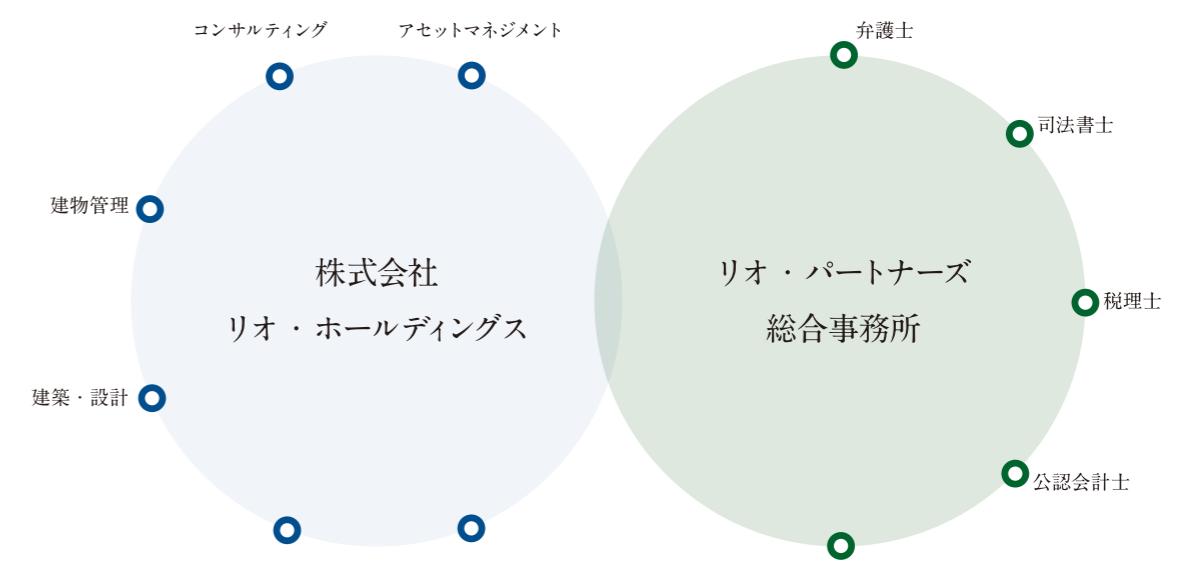
代表取締役 中川 智博

「不動産×税務×法務」を駆使した 高難度のコンサルティング

弁護士、司法書士、税理士、社会保険労務士、不動産鑑定士、一級建築士等、様々な分野のプロフェッショナルが手を組み、

一体となって問題を多角的に分析し、判断し、より良いソリューションへと導く。

「資産のOne stop コンサルティング」を実現するために、構成された専門家集団です。



※株式会社リオ・ホールディングスとリオ・パートナーズ総合事務所傘下の各法人に、資本関係はありません。

主な業務内容

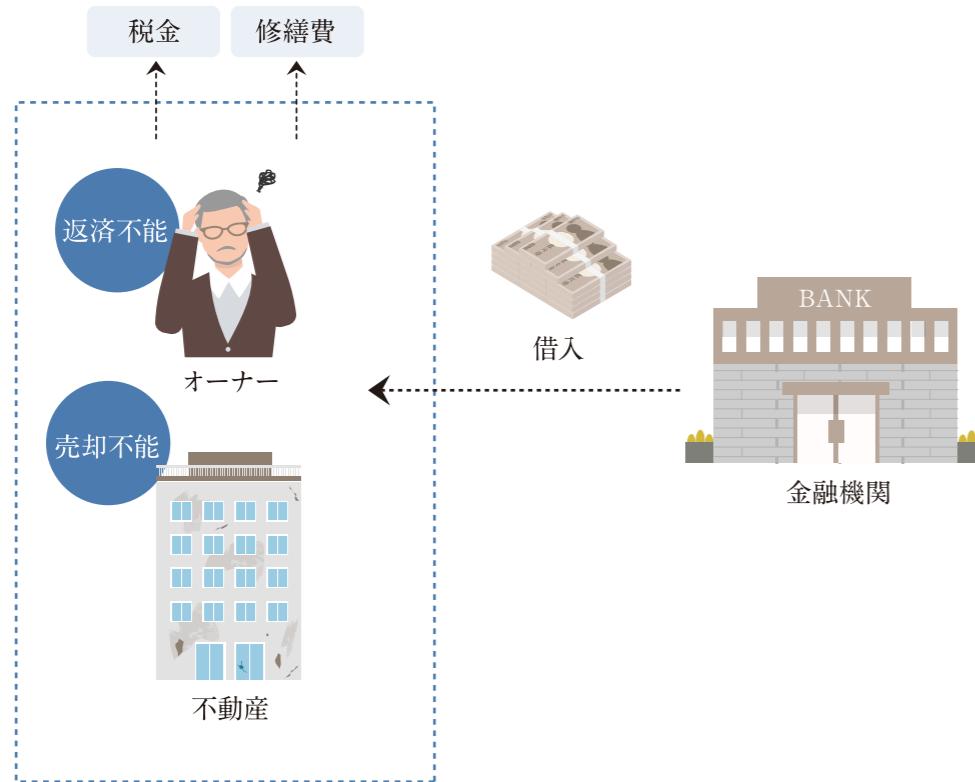
資産管理業務	クライアントの所有不動産の有効活用を考えた賃貸管理、建物管理、設備管理などを通じ、収益を向上させます。 例えば、テナント賃料の適正化、物件の稼働率向上、テナントトラブル等の調整を行い、必要に応じて弁護士や建築士などの専門家とともに問題解決を図ります。
資産運用業務	法務、税務、建築、不動産鑑定等の専門家らと一緒に資産コンサルティングを行い、クライアントの資産状況を把握し、将来の為に適切な運用戦略を考え、実行まで担います。 一例として、不動産の有効活用や相続税対策などの提案を通じ、事業の収益性を高め、キャッシュフローを改善するためのコンサルティングがあります。
不動産仲介業務	クライアントが所有する物件に適したテナント誘致(事務所、店舗、住居のリーシング)や資産売却・購入時のコンサルティング、アドバイス、売買仲介等を担当します。 例えば、テナント誘致にあたっては、不動産のオーナーとテナントの間に入り、仲介役として調整を行います。
アカウンティング業務	主に管理・運用している物件の収支計算をし、クライアントへの送金手続きを取ります。また、不動産ファンドなどの法人クライアントの場合、物件ごとに毎月キャッシュフロー計算書を作成、修繕履歴等も記録します。 クライアントが所有している不動産の収支管理ができるように、現場で発生した事象を数字に落とし込む業務が中心です。
建築業務	不動産・建築物自体という「ハード部分」に変化を与え、収益力向上を図ります。 例えば、バリューアップ工事のプランニング等を行います。

資産家が抱える悩みとは?

日本の資産家の多くが不動産の形で資産を持っています。

そこで発生する問題の例として、賃料などの収益減少があります。

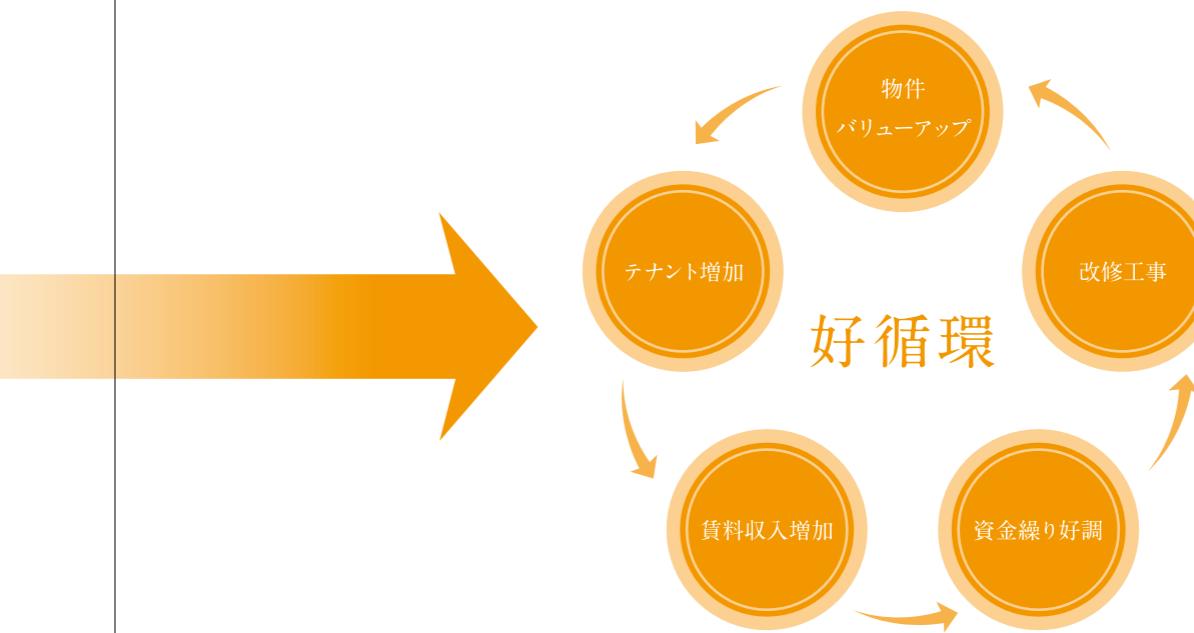
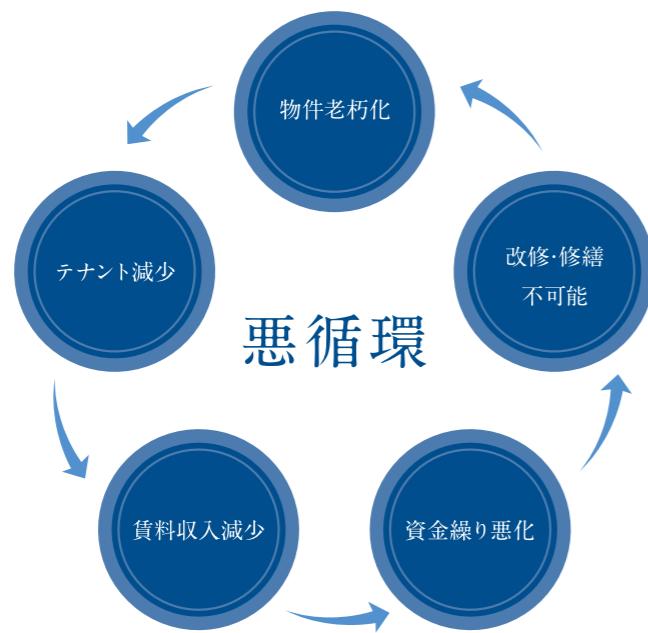
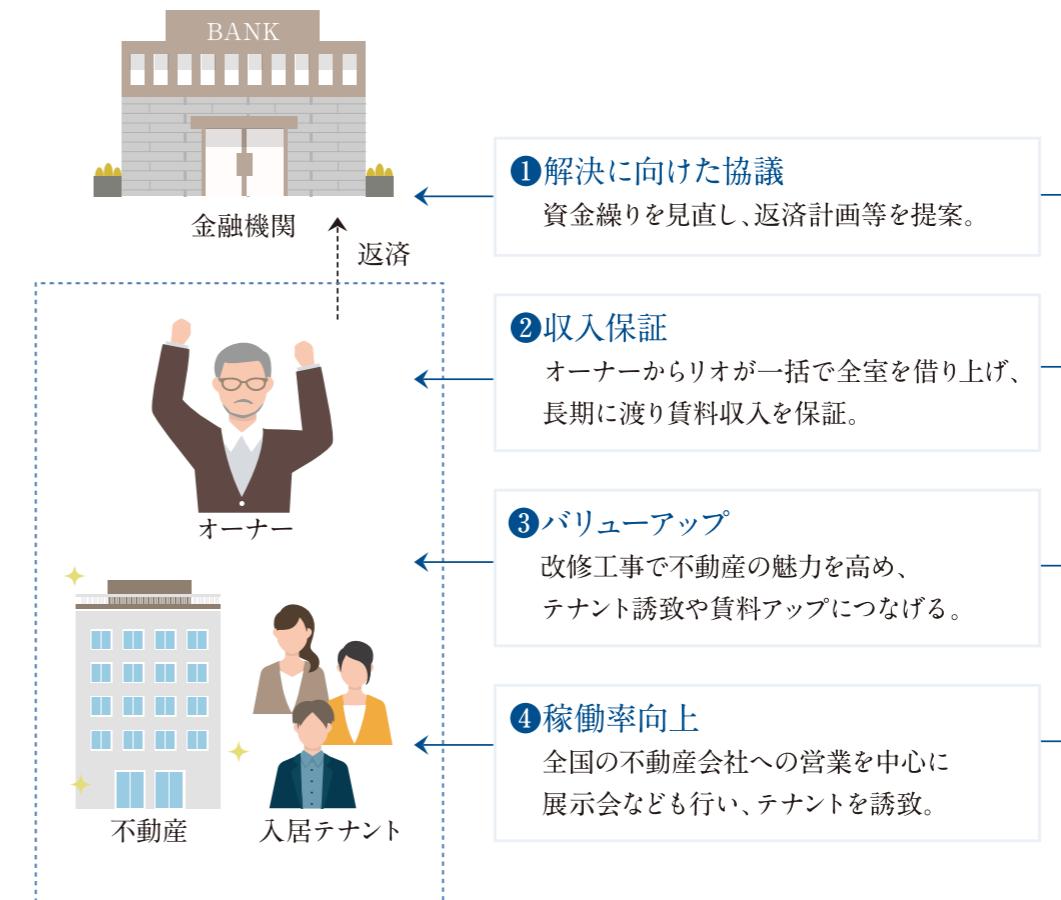
不動産は何も対策を講じなければ経年劣化し、テナントが出ていってしまったりするのです。



マイナスからゼロへ

一例としてリオが資金を投入し、改修工事等で不動産の価値を大幅に向上させ、収益力を増加させます。

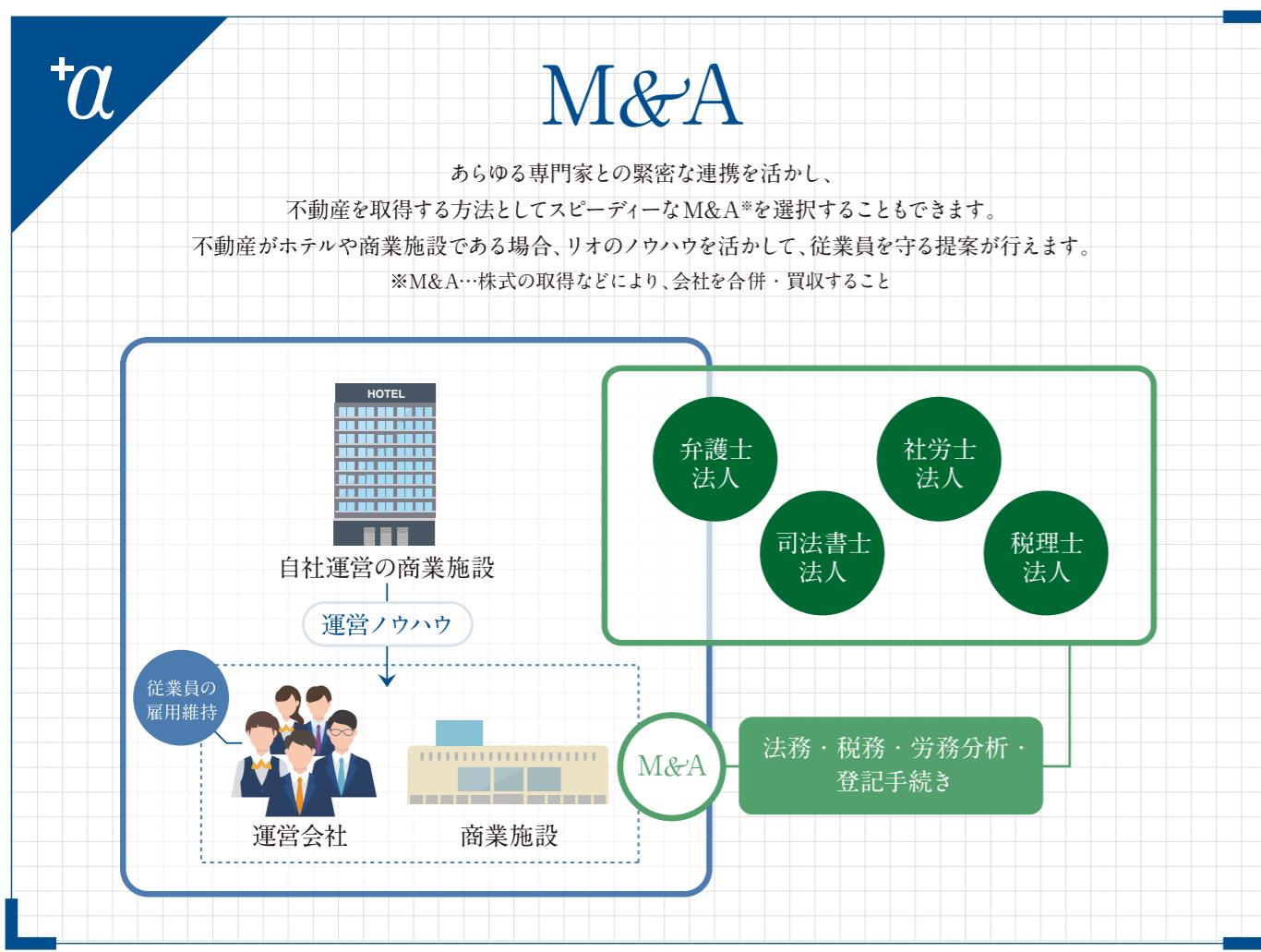
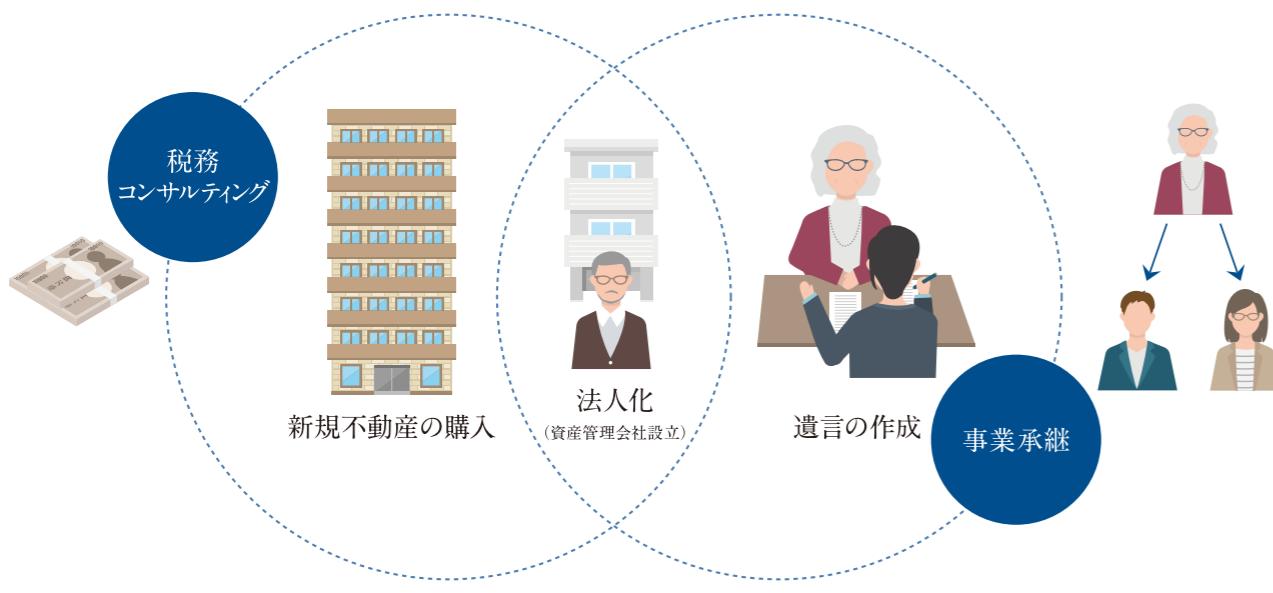
オーナーと二人三脚で不動産を運営し、銀行との交渉をお手伝いして、財務状況を改善していきます。



マイナスの状況をリオはどう改善するのでしょうか?

ゼロからプラスへ

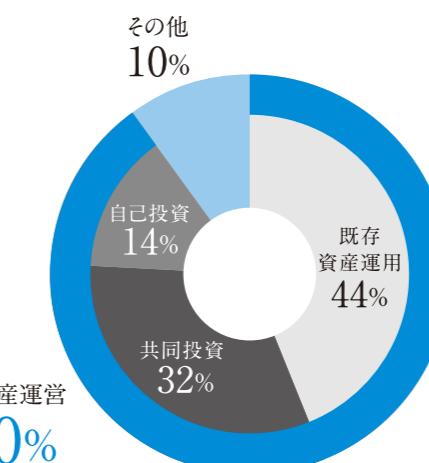
新規不動産の購入、税務コンサルティングなどを行い、資産を増やし、次世代につなげていくため、
リオグループに在籍する弁護士、司法書士、税理士、社会保険労務士等と連携することで、
ワンストップのソリューションを提供します。



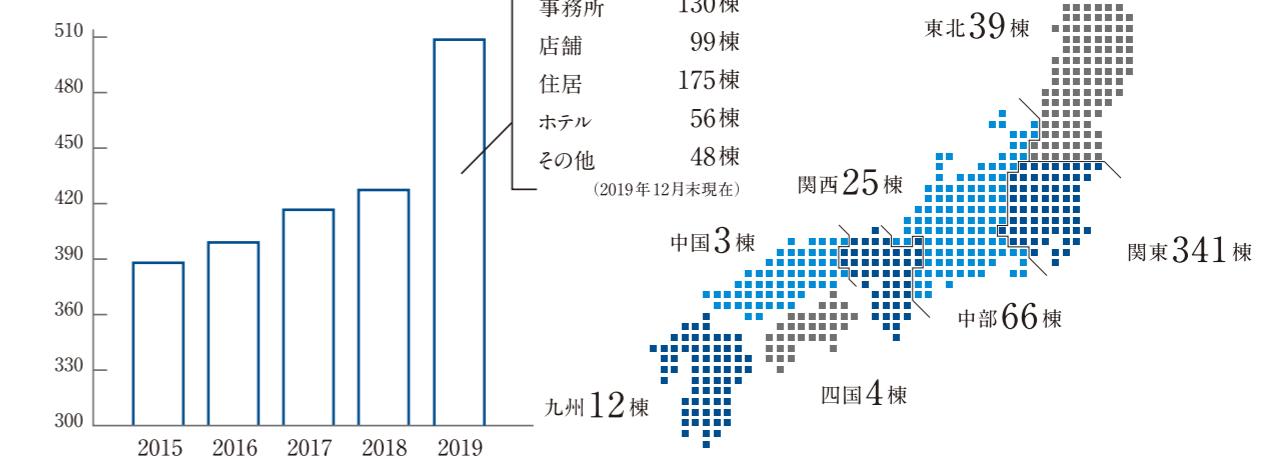
リオの収益

クライアントが保有する不動産、リオとクライアントが共同で投資する不動産、これらの運営による利益が主な収益源です。

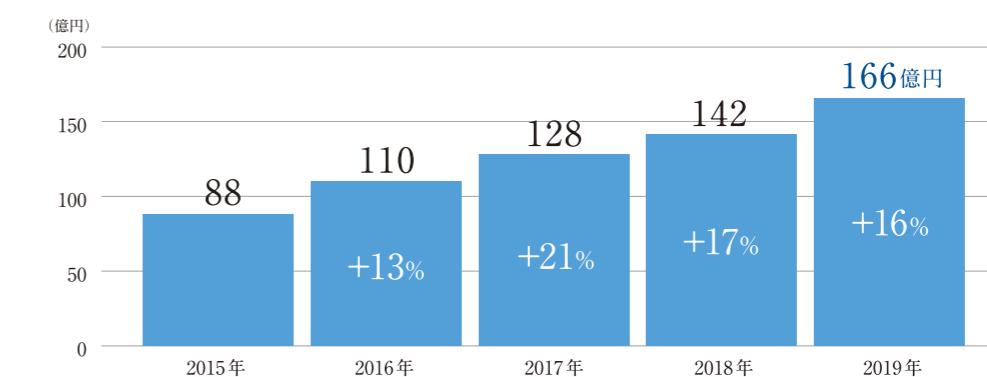
リオの収益



運営棟数



売上高の推移



CONTENTS

RIO Person 1 総合職

身に付けたいのは“説得力”を高めるスキル 不動産のオールラウンダーを目指す

資産運用事業部 主任／中谷 泰介(2016年入社)

RIO Person 2 総合職

蓄積された知見を駆使し、より良いサービスを提供していく

営業推進室 課長／辻本 正樹(2013年入社)

RIO Person 3 総合職

不動産鑑定士の資格を現場で最大限生かし、唯一無二の存在として働く

資産運用事業部 部長／日向 健太(2009年入社)

RIO Person 4 総合職

「不動産×税務×法務」のワンストップコンサルティングを世界に展開していく

取締役 資産運用事業部 部長／新谷 哲子(2007年入社)

RIO Person 5 総合職

海外出身だからこそ、インバウンド集客には私のアイデンティティが息づいている

経営企画部 事業支援課 リオ&パコホテルズ 札幌本社(兼務)／頼 奕安(2018年入社)

RIO Person 6 一般職

将来の選択肢を広げたい

経理部 一般職／須藤 陽子(2017年入社)

RIO Person 7 一般職

育ててくれた人に恩返しできる自分で

保険部 一般職／細田 侑花(2019年入社)

RIO Person 8 総合職

RIO Person 9 一般職

子育て×仕事 座談会 妊娠出産は通過点 新しいライフステージの働き方

財務部／光本 佳奈(2017年入社) × 経理部 一般職／清水 成花(2012年入社)

RIO Person 10・11・12 OB

OB 座談会 世の中になくてはならない、5年後にはそんなサービスへと新事業を育て上げたい

株式会社SIRE／代表取締役 木津 雄二 × 取締役 塩谷 健太郎 × 取締役 宮武 聰

RIO Person 13 OB

目立つこと、そしてシナリオメイク

Bambooboy株式会社／代表取締役 高田 圭佑

RIO Person 14 OB

クライアントファーストで顧客の信頼を得る

株式会社lives／代表取締役 三澤 浩三

RIO Person 1 総合職

身に付けたいのは
“説得力”を高めるスキル
不動産のオールラウンダーを目指す



中谷 泰介／2016年入社

資産運用事業部 主任

名古屋大学 工学部 卒

地道な下積みが実を結んだ、初めてのスキーム実行

建築士になるため工学部の建築学コースへ進学しましたが、大学3年の時に海外の著名な建築物を見て回った結果、建築物はそれ自体だけで美しいのではなく、用途や立地といった構成要素も含めて美しく感じるのだと考えるようになりました。不動産に関する全てを知り尽くしたいと思い、リオに就職しました。

入社してすぐはクライアントが所有する建物管理業務が仕事の中心でした。賃料を滞納しているテナントがいれば状況を確認したり、漏水などトラブルが発生すれば現地に足を運んで修繕の手配をしたりと地味で負荷の大きい仕事です。しかしこうした経験から物件の細かい収支の動き、契約や権利関係など、不動産がどのように運営されているのかを学ぶことができ、次第にクライアントの経済状況

を改善するためのスキームの提案など、資産運用業務にも関わるようになってきました。

中でも印象的だったのは、入社2年目に不動産購入からスキーム実行まで私が主体的に進められた案件です。まずは当社で不動産を仕入れて、税理士法人リオ・パートナーズと協議しながらクライアントの税務コンサルティングを行いスキームを構築。それを自らクライアントに提案し、物件をご案内して収益性やリスク、将来の予想キャッシュフローについて丁寧に説明したところ、最終的には金融機関との融資の調整まで一通り任せてもらうことができました。初めてのことばかりで苦勞はしましたが、それまで携わってきた業務の集大成として非常に手ごたえを感じました。

クライアントの人生の分岐点に関わり続けるために

最近担当しているクライアントに、不動産賃貸業とは別の本業の経営が上手いくかず、赤字が続いている方がいます。その方は不動産を所有しているということで金融機関からリオに紹介されたのですが、多少手を打ったところで赤字を脱せず、本業を置きざるを得ないかもしれない状況でした。資金繰りを改善するには複数の施策を同時に実行が必要があり、本業と不動産の両方を守るためにスキーム構築は難航しました。しかし、クライアントの本当の望みは何かと原点に立ち返り、ヒアリングを重ねた結果、事業を置くことは覚悟されているものの、あと一押しが足りない状態だと気付きました。クライアントにとって譲れないものを見極め、より良い決断に寄与することこそがコンサルタント



の役割です。そこからは事業を置む方向で協議を進めましたが、まだ解決すべき問題が数多くあったため、事業を置んだ後のキャッシュフローを40通り近く試算しました。第三者から見て適切なスキームを構築したとしても、クライアントに納得してもらわなければ実行できません。私の言葉に説得力を持たせるのは丁寧に積み上げた根拠だと感じていたので、完璧なプランを立てるために、ことん考え抜きました。結果としてクライアントに納得していただき、本業については営業を終了し、不動産賃貸業に特化した安定経営に移行することになりました。

この案件で、人の意思決定に関わるというコンサルティングの醍醐味を味わえたと感じています。しかし、私にもっと能力があれば、より迅速に、よりご要望に沿ったスキームを構築できたのではないかと振り返っています。今後はさらに経験を積み、自分の能力を高めて多くの方の悩みを解決できるような人材を目指していきます。

RIO Person 2 / 総合職

蓄積された知見を駆使し、
より良いサービスを提供していく

辻本 正樹 / 2013年入社
営業推進室 課長
京都大学 法学部 卒



データベース化で「クライアントファースト」を追求する

資産運用業務、税理士法人への出向、再び資産運用業務を経て、現在は2019年4月に新設された営業推進室の課長職を任せられています。業務をひと言で表すなら、「営業に関わるセクションの底上げをし、レベル向上を目指す」こと。そもそも営業推進室が生まれたのは、情報を集約・分析し、各部署に配信する機能が必要になってきたからでした。会社の規模が大きくなり、地方展開もしていく中でも一定の品質を保ったサービスを提供し続けるためには、守りの面の強化も不可欠です。

複雑な税制や法律が入り組んでいる資産運用の世界で専門家の知恵を結集し、一気通貫でサービスを提供できる会社は、そうありません。その強みを活かしながら隠れたニーズを引き出し、リオならではの提案に反映させていく過程はとても手ごたえがあります。しかし、「クライアントファースト」を掲

げて信頼関係を重視する分、ナレッジや業務が各コンサルタントに属人化しやすくなっていました。各々が税務や法務の専門家と緊密に連携し、クライアントの個性に合わせてカスタマイズしたスキームを提供できる点が強みである反面、多様性に富んでいるがゆえに過去にどのようなニーズがあり、どうスキームを構築したのかが調べにくい状態でした。実際に、税理士法人から資産運用業務に戻った時期にはあちらこちらで社内情報を調べることが多く、営業の現場にいながらその非効率性を実感していました。

現在は過去の実績を個人の中に蓄積するのではなく、ノウハウを検索可能なデータベースへ落とし込むことで、同じニーズを持ったクライアントへ提案するスキームの比較・構築を容易にし、より適したスキームの提供を図っています。

歴代のコンサルタントが築いた信頼を、次世代へ繋ぐ

具体的な業務として真っ先に取り掛かったのは、クライアントや金融機関とのこれまでのやりとり、履歴を記録するフォーマットの整備でした。現場に負担をかけない形で共有し、引継ぎを容易にする仕組みがあることでジョブローテーションも行いやすく、組織としてフットワークの軽さを失わずにいられるのと、何よりクライアントとの信頼関係を維持していくために急務だと感じていたからです。

クライアントの資産を次世代から更にその次へ、という長いスパンで守り、かつ増やしていくためには、担当者の変更を前提として信頼関係を維持し続けられる仕組みを構築する必要がありました。私が担当していたクライアントに新しくビルをご購入いただいた際、資産価値を高めるために改修工事を行うことになりました。こうした場合リオで工事費を負担することが多いのですが、その方はリオとならより良いビルにできると一部の費用を負担し



てくださいり、約5億円かけて立派なビルが完成しました。ビルは今でもその地方都市のシンボルになっており、地域活性化に一役買っていると言っていい出来だと思っています。こうして共同投資していただけたのも、10年来の長いお付き合いの中で実績を重ね、「リオなら大丈夫」という信頼を得ていたからです。

今後は情報の蓄積と検索性を高めるだけでなく、各コンサルタントが情報の価値を理解し活用できるよう、全体的な知識レベルを更に高めていくことが営業推進室の責務と考えています。

RIO Person 3 / 総合職

不動産鑑定士の資格を
現場で最大限生かし、
唯一無二の存在として働く

日向 健太 / 2009年入社
資産運用事業部 部長
関西大学 法学部 卒



鑑定のプロとしての説得力が現場を動かす

元々不動産業界に魅力を感じており、「自分よりも学歴が高い人たちに対抗するためには何か特別な資格をとらなければ」と考え、不動産鑑定士の資格取得を目指しました。就職活動中は、まだ資格を取得できていなかったのですが、リオの社長から「内定は出しておくから、君は思う存分、試験勉強に専念してくれ」と言ってもらえたことが強烈に印象に残っています。自分が一番つらい時期に応援してくれたリオに恩を感じています。

僕は、入社3年目にどのような働き方をするかが今後の仕事人生を左右すると思っています。僕にとってのそれは、不動産鑑定評価書をつくるパックオフィス系の「不動産鑑定事業部」から、物件のプロパティマネジメントを行う部署に異動したころで、慣れない現場対応がとても大変で、無我夢中

で働いていたのを覚えています。しかしながら感謝されたことをきっかけに、現場対応の重要性を身に染みて感じ、この仕事が大好きになりました。

現場では、不動産鑑定士の資格を生かしながら自分にしかできない働き方ができていると思います。例えば、老朽化したマンションのコンサルティングを担当した際には、「売却」か「耐性補強」かという二者択一の判断材料として、マーケットの動向を読みながら鑑定士の目線でいくつか具体的な価格提案をしました。売却して建て替える意見が大多数の中、やはり反対する人もいましたが、最終的には「日向さんがそこまで言うなら賛成するよ」と言っていただけ、全員一致で売却して建て替えて決まりました。

会社の成長のため、部下の育成に力を入れていきたい

この仕事には、ある意味特殊なセンスが必要です。例えば、お客様を説得するときにパワーをかけるべき瞬間があるのですが、以前の僕は、なかなかそのタイミングが分からず、先輩からはよく「勝負所を見極めろ」と言われていました。勝負所は、経験と勘。一つ一つの工程を丁寧に遂行することで分かってきます。どんな案件にも勝負所が必ずあるので、さまざまな状況を想定し、準備して臨むことが大切です。僕は先輩からの教えを実践して成果が出ているので、これからはそれを部下に引き継いでいきたいですね。

物件の担当は、今は基本的に部下に任せていますが、権利関係が複雑な案件などは自ら現場に行き、オーナーや工事会社と打ち合わせています。部長として、部下たちが楽しそうに仕事をしているのを見るとうれしく感じる所以、密にコミュニケーションを取り、普段から和やかな雰囲気で仕事が

できるように自ら盛り上げ役を買って出ています。

今後は、資産が100億円を超える超富裕層をクライアントにする会社に成長させることが目標です。実現のためには社員のレベルを上げていくことが必要不可欠です。僕は現場が好きなので、これからも現場主義で働きたいと思いますが、今は部下の能力を伸ばしていくことに対する喜びを感じているところなので、そこに注力していくつもりです。



RIO Person 4 総合職

「不動産×税務×法務」の
ワンストップコンサルティングを
世界に展開していく

新谷 哲子／2007年入社
取締役 資産運用事業部 部長
東京大学 工学部 卒



各国のニーズや文化の違いを読み解き、新たなルートを開拓したい

個人の保有資産の多くが不動産である日本において、私たちの仕事は不動産のプロとしてのスキルを総動員し、クライアントの資産運用や保全の課題に応じたベストなサービスを提供することです。しかし、その課題はクライアントと精神的につながることでしか見えてきません。以前、担当させていただいたケースでは、私たちが提案しているスキームが進まない要因の一つに家族間の問題がありました。それに気付いてからは、数年かけて家族関係に入り込むことで信頼を得て、家族それぞれの異なる想いに対して経済的なメリットを示すことで課題解決に進めることができました。このように、潜在ニーズや課題を掘り起こすことが最も難しく、同時にやりがいを感じるところなので、その努力を惜しまない姿勢が大切だと思います。

今まで日本人の資産家を相手に、不動産コンサルティングやファイナンスアレンジメントのお手伝いをしてきましたが、今後は海外にも展開

していきたいと考えています。文化や投資スタンスの違いを考慮しつつ、当社のワンストップサービスを海外版に変換し、より多くの人々に提供していくのが最終的な目標です。

取締役という一経営者として、会社の利益を考え、海外事業を安定させていくことは重要なミッションの一つだと感じています。各国のニーズに対する理解を深めたり、海外の人脈をアグレッシブに獲得したり、改めて一步ずつ前進していこうと思います。

また、部下の育成についても日々試行錯誤しています。「ここでなくても、生きていける」社員にはなってほしいですが、やはり社員は会社の財産。リオを魅力的な職場だと思ってもらうことも大切です。そのためにも部下には仕事を面白いと感じてほしいのですが、この業界ではスキルアップのために厳しい課題にも果敢に挑戦しなければなりません。その辺りのバランスも考えつつ、部署全体のレベルアップに努めています。

資産運用のプロとして、どのように社会貢献をしていくか

私たちの事業は一言でいうと「資産家を助ける仕事」なので、社会貢献へのつながりは見いだしにくいかもしれません。しかし中には、バブル時代に高値で不動産を購入したり建てたりして、周りからは資産を持っているように見えるものの、運営がうまくいかずキャッシュフロー的には赤字で貧しい生活をしている人もいます。そういうクライアントを健全な状況に導くという意味では、「人助け」という社会的意義を見いだすことができます。

そして次なるフェーズは、正常な状態に導いた資産を社会に還元していくことではないかと考えています。資産家たちが散財する方向ではなく、私たちがコンサルティングしていく中で、社会のためになるお金の使い方の概念を共有したり、そこから社会貢献をしたいと思う方が増えていけば、私たちは土業の先生方と一緒に、財団の



立ち上げサポートを提案することもできます。富裕層に関わる企業として、そうしたサイクルを生み出せるようになるのが理想ですね。個人的な展望としては、何らかの事情で勉強する機会を与えられない人たちへの支援に関心を持っています。才能ある人が、家庭環境などの事情で学ぶチャンスを得られないというロスを少しでも改善できればうれしく思います。

RIO Person 5 総合職

海外出身だからこそ、
インバウンド集客には
私のアイデンティティが息づいている

賴 奕安／2018年入社
経営企画部 事業支援課
リオ&パコホテルズ 札幌本社(兼務)
台湾国立交通大学 客家文化学部 卒



ホテルというくつろぎの場所から、お客様の来日を彩る

大学2年の時に、男女混合チアリーディングの台湾代表として大会に出場するため、初めて東京を訪れました。その時のインパクトがとても大きく、日本で働きたいと思うようになった私は日本語を学び、卒業と同時に来日しました。当時リオのホテル事業部は、インバウンドの集客に注力し始めており、大学で専攻していたマーケティングに加え、得意な中国語・英語・日本語を活かせると思い入社を決めました。

リオ&パコホテルズは、全国に15棟の宿泊施設を展開しています。入社直後はリオ・ホールディングス東京本社で勤務し、4カ月後からはより現場に近いリオ&パコホテルズ札幌本社で海外のOTA(オンライン旅行会社)と連携しながら、インバウンド集客のため

の企画立案を担当していました。具体的にはOTA各社の担当と業績を見ながら新たなプロモーションを企画するのですが、各ホテルに最適なプランを提案するには、数字には表れない現場の温度感の把握が不可欠です。お客様の反応や電話予約のタイミング、フレームがいつ、どのように発生するのかなど、現場でしか得られない情報が沢山あります。なるべく現場に足を運び、各プランが本当に効果的かこまめなヒアリングで温度感を確認しながら、注力すべきプランの検証をすすめて投資したところ、インバウンドの増加に繋がりました。私が感じた日本のインパクトを、より多くの人に体験してもらうお手伝いができたのではないかと思うと感動もひとしおですね。

ワンストップサービスのリオだから増やせる、自分の武器

現在はリオ・ホールディングス東京本社で、札幌のホテルのレベルコントロール(客室価格調整)を担っています。ホテルは販売できる客室の総数が決まっているので、限度がある中で需要の予測に基づいて価格を変動させ、いかに収益の最大化を図るかが腕の見せ所です。旅行シーズンやイベントがある時には価格を上げ、閑散期や早期の予約に対しては下げるといった形で変動させます。例えば中国では「春節(旧正月)」や「光棍節(独身の日)」の時期が旅行シーズンです。こうした国によって異なる訪日旅行のタイミングや状況を把握していれば、より精度の高い提案ができます。



予測が的中して昨年度を上回る結果が出ると大きな達成感を味わうことができますが、価格を上げすぎてしまうと予約数が減ってしまいますし、下げすぎれば利益を失う上、早期に予約してくださったお客様を裏切ることになります。バランスの見極めは難しいですが、アイデンティティを活かしながら次の一手を考えて行く業務に、やりがいを感じています。また、ホテル運営というソフト面だけでなく、不動産管理というハード面について学べるのも魅力です。現在は配管修繕などの日常的な建物保守業務に加えて、建築部門と連携して釧路のホテルのリニューアル工事の計画をしています。コンセプトやデザインなど、自分のアイデアを形にしていく、ワンストップを提唱するリオならではのチャンスです。この機会を活かし、ホテルの一から十までプロデュースできる人材として自分の武器を増やしていきたいです。



RIO Person 6 一般職

将来の選択肢を広げたい

須藤 陽子

2017年入社
経理部 一般職

津田塾大学 学芸学部 卒



配属先で得意を見つける

学生時代は公務員を目指していましたが、将来像を描いたときに「もっと自分の選択肢の幅を広げたい」と感じてリオに入社。現在は経理部で物件収支の資料作成やテナントの債権管理を担当しています。元々数字に苦手意識だったので、想像していなかった配属先に当初は不安でしたが、数字から原因分析を重ねる経理の仕事は、考えるのが好きな私の性格に合っていて、今では得意分野だと胸を張って言えます。

手を挙げれば、チャンスが広がる

手を挙げれば職種に関係なく挑戦できるのが、リオの魅力です。2年目に「難易度が高いことをしてみたい」と上司に相談したところ、通常は総合職が担当する固定資産計上を一部任せてもらえることになりました。会計基準を参照しながら建物の価値や耐用年数を判断していく上で、現場で起こったことをどう帳簿に記録するのか迷うこともありますが、経験豊富な先輩と相談し、悩みながら答えを出していくことにやりがいを感じています。

RIO Person 7 一般職

育てくれた人に恩返しきれる自分へ

細田 侑花

2019年入社
保険部 一般職

白百合女子大学 文学部 卒



“即実践”が成長に繋がる

火災保険の代理店業務を主に担当しています。具体的にはテナントへの保険加入や更新の案内、保険料の支払い督促などです。入社2ヶ月で基本資格を4種取得し、すぐ実践に入りました。事故の際にテナントとオーナー、どちらの保険を適用するのかなど、現場では判断に迷う場面に次々と直面します。その分成長スピードは速いのではないでしょうか。今後は生命保険の資格にも挑戦し、できることを増やしていきたいです。

頼れる先輩の力になりたい

新卒で保険部に配属されたのは私だけですが、皆さんとても優しくて、どんな質問にも納得いくまで答えてくれます。試験前に課長がつきっきりで勉強を見てくれたこともあります。「頼れる先輩をもっと助けたい」と感じますし、それが仕事をするモチベーションになっています。また、皆さんのフォローのおかげでプライベートな時間も確保できていて、休日には友達との小旅行でリフレッシュしています。

RIO Person 8 総合職

RIO Person 9 一般職



妊娠出産は通過点

新しいライフステージの働き方

MEMBER PROFILE

光本 佳奈

2017年入社
(2018年に産育休取得)
財務部

青山学院大学 総合文化政策学部 卒



清水 成花

2012年入社
(2015年、2017年に産育休取得)
経理部 一般職

学習院女子大学 日本文化学部 卒



産育休取得への不安

光本：リオでは出産を機に退職する人がほとんどないですよね。

清水：会社に先輩ママが沢山いるから、私も特に迷うことなく「復帰するんだろうな」と思っていました。産休前の説明で近隣の保育園事情も教えてもらいましたし、復職できるかという不安は全くなかったです。

光本：私は妊娠発覚後、不安から退職も視野に入れて上司に相談したのですが、あまりにウェルカムな雰囲気で拍子抜けてしまいました。育休中の復帰面談でも「財務の皆が光本さんを待ってるよ！」と言つてもらえて嬉しかったことをよく覚えています。

清水：リオはママに優しい会社ですよね。制度面以外でも皆優しくて、残業にならないよう周りが声を掛けてくれたり、重い荷物を持ってくれたり。

光本：妊娠中はあまり話したことがない人でも、エレベーターに乗り合わせると子供の話をしてくれました(笑)

復帰後の働き方

清水：復帰後は仕事の進め方が変わりましたね。時間の制約がある分、優先順位を今まで以上に意識するようになりました。保育園にいつ呼ばれるかわからないので、人に頼みやすいように整理して声掛けをしておくなど、仕事のコントロールが上手になりましたね。

光本：「時短勤務だしどうが減るかな……」と心配でしたが、いざ復帰すると人員が増えてサポート体制が手厚くなっています。仕事内容も産休前からやっていた資金管理だけでなく、利益計画や投資効率

検討資料の作成など、一步先の業務まで求められて驚きました。元々バリバリ働いて財務としての専門性を伸ばしていくかったので、出産してからもスキルアップしていけるのは嬉しいです。

清水：確かに「出産=キャリアダウン」というイメージはありません。

光本：産休から復帰して、また出産して復帰する方も多いですし、安心感があるんでしょうね。

子育てと仕事の相互作用

清水：2回産育休を取得しましたが、その間にも変化がありました。時短勤務の退社時刻は30分刻みで選択しますが、一人目の時は一番早い時刻が16時半でした。現在では16時まで選べて、年々制度が充実していると感じます。

光本：どうしても子供を預けられない日が出てきてしまうことを総務に相談していました。在宅勤務が試験導入されることになりました。社員の声を聞いてすぐ改革に移していく柔軟さがあるのもリオの良さでしょうね。

清水：良さといえば、赤坂にはランチの美味しい店が沢山あり、気分転換ができるのも相当な魅力だと思います(笑)

光本：とても大事なことだと思います！仕事の時間が良いリフレッシュになっているから、育児も頑張れますね。

清水：それで仕事でのストレスは子供に癒してもらって。両立は大変ですが、良い循環で頑張っていきたいですね。

ここでなくても、生きている人たち

世の中になくてはならない、

5年後にはそんなサービスへと

新事業を育て上げたい。



リオ時代を振り返って

木津：リオは不動産に関することはほぼ全部に携われる環境だったよね。自分の部署だけではなく、周りで何が進行しているかも見えていたから、売買、賃貸、管理、相続に至るまで短期間で幅広い知識が身に付いたように思う。

塩谷：弁護士や税理士、司法書士の先生方とタッグを組んで仕事ができたのも、リオならではでしたね。単なる事業会社じゃ士業の実務まではなかなか学べませんから。

宮武：私は売買に興味があったので管理事業部から異動させてもらったんですけど、望んだ業務を掘り下げて学べたのが大いにプラスになりました。

木津：でも何といってもリオは独立を応援してくれる会社だというところが、私たちにとって嬉しかったよね。今では上司と部下ではなく、仕事相手として対等な関係で接してくれているのも、経営者としては有り難いな。

新会社設立の動機とは

塩谷：私が不動産鑑定士の資格取得に集中するためリオを退職するとき、木津さんが声をかけてくれたんですね。一緒に会社を興さないか、って。

木津：これからは「不動産+IT」だと思い、温めていた企画を実現できそうな会社へ転職したのですが、中々難しく、独立しようと思っていた頃、塩谷君の送別会に誘われて、不動産の実務を知っているリオの社員は私のアイデアへの理解も速く、一緒に働く仲間として最適だと思い、宮武にも声をかけました。

宮武：私自身は小さなベンチャー企業で自分の力を試してリオを退職した直後だったので、オーナーにとってより正確な情報が入手しやすいウェブサイトを運営したいという木津さんの話を聞いて、確かに価値のあることだと感じて一緒に働くことにしました。

塩谷：木津さんの話を聞いたとき、これは面白そうだと思いました。具体的な売上計画まで整っていましたし。

木津：まずはこの新事業を軌道に乗せ、5年以内には世の中になくてはならないサービスへと育て上げる。それを当面の目標としたいね。

3人が目指す、新会社の未来

木津：不動産+ITの会社は多々あるけど、アイデアがあっても実務をわかっていないところが多いんじゃないかな。でも私たちはリオで実務全般をたたき込まれているから、現場感を持ったシステムの設計ができる。この差は大きいよね。

宮武：確かに。今は足場を固めるために物件の管理・賃貸業務を受託したり、個人のお客様向けの仲介業務を行う路面店舗を開設したりしています。賃貸業務は3人とも初めての経験でしたけど、リオでの様々な実務経験のおかげで、驚くほどスムーズに対応できています。

塩谷：ユーザーの苦労を実感しているというのは大きなアドバンテージだと思いますが、2020年の春にプロトタイプが完成する予定なので、そこからが本当の勝負になるでしょうね。

木津：まずはこの新事業を軌道に乗せ、5年以内には世の中になくてはならないサービスへと育て上げる。それを当面の目標としたいね。

MEMBER PROFILE

木津 雄二

2011年リオ入社

株式会社SIRE 代表取締役

慶應義塾大学 商学部 卒



塩谷 健太郎

2012年リオ入社

株式会社SIRE 取締役

東京大学 工学部 卒



宮武 聰

2012年リオ入社

株式会社SIRE 取締役

中央大学 商学部 卒



OB 座談会

2010年リオ入社
2012年独立



OB 高田 圭佑
Bambooboy株式会社
代表取締役

目立つ事、そしてシナリオメイク。

当社は、クラウド型賃貸管理ソフトのReDocSというサービスを提供しているIT会社です。現在では、クライアント数にして約900まで成長してきました。

リオには新卒で入社し、2年半で創業しました。独立はリオの入社の時から決めていましたが、具体的な事業のイメージはありませんでした。でも何かやらなければと思いつつ、朝誰よりも早く来るとか、みんなに覚えてもらう為に、質問ある人って言われた時にまず手を挙げるとか。起業するには、とにかく目立つことが重要だと思っていたので、出来ることは何でもやりました。

リオには独立する人を応援する文化があるので、やりたいと望んだ仕事はどんどん任せてもらいました。任されるということは、言われたことだけをこなすだけではなく、自分なりのゴールまでのシナリオが必要で、とはいえシナリオができる実践もまた難しく最初は苦労しました。当時やったことは、現場で具体的な数字をできる限り入手し、情報の精度を上げることでした。こうすることで関係者が信頼してくれます。また、提案した内容はかならず実現することに拘りました。もちろん100%ではありませんが、そういうことを続けて、僕の周囲は僕個人をパートナーとして選んでくれるようになり仕事を思うように進められるようになりました。

2年半はあつという間でしたが、濃密な時間でした。当時の経験は、独立した今もすごく役立っています。

2009年リオ入社
2014年独立



OB 三澤 浩三
株式会社lives
代表取締役

クライアントファーストで
顧客の信頼を得る。

リオには中途で入社し、約4年間勤務した後、不動産の管理会社を起業しました。毎年管理物件数を増やし、現在では一都三県で管理棟数80棟、戸数にして1700戸を管理しています。

私も当初から独立希望でしたので、クライアントの悩みを自分事として考えることは心がけていましたが、加えて、顧客の利益を優先して提案すること、そうすれば自らの利益もついて来る、という考え方をリオでは徹底して教えてもらいました。なので当社もまた、クライアントにより高い利益を得てもらうことをモットーとして、現場に入ってリアルな声をとることで、クライアントの収益を上げる為の様々な提案をしています。決してネットの力だけには頼りません。

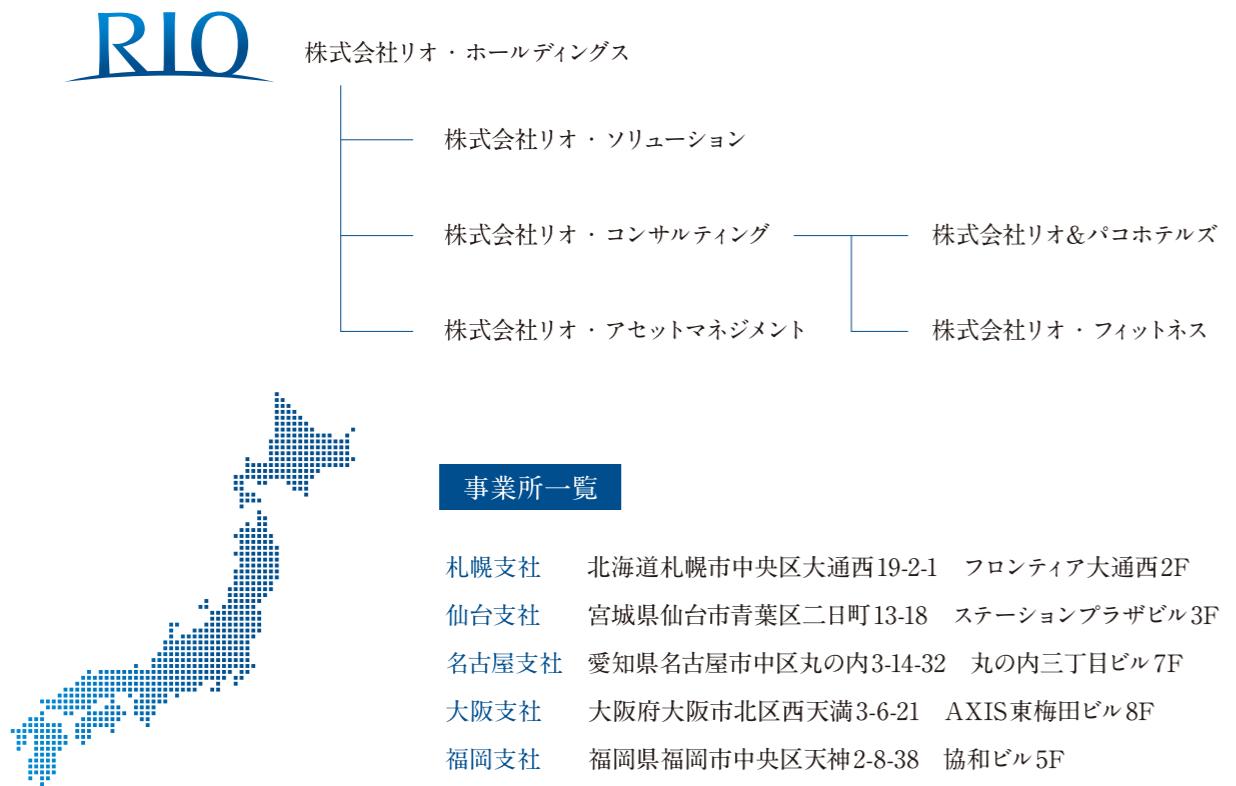
独立すると会社の看板なんてないので、「三澤は、常にクライアントのことを考えてくれる」と思ってもらえることで、仕事のスタートになっているケースが多いです。リオでは早い段階から実践と裁量権を得られる分、かなりの業務量をこなします。

創業すると、ひたすらマンパワーで乗り切らなければならない時期があり、今思うと当時かいた汗が、自分の地力を養ったと思います。

会社概要

商 号： 株式会社リオ・ホールディングス
代 表 者： 代表取締役 中川智博
本社所在地： 東京都千代田区永田町二丁目12番4号 赤坂山王センタービル
資 本 金： 4億9,900万円
従 業 員 数： 連結765名(2019年12月末時点)

関連会社



代表者、社外取締役の紹介



株式会社リオ・ホールディングス
代表取締役

中川 智博

東海高等学校卒
早稲田大学社会科学部卒



株式会社リオ・ホールディングス
社外取締役監査等委員

丹羽 宇一郎

愛知県立惟信高等学校卒
名古屋大学法學部卒
元伊藤忠商事(株)取締役会長
元中華人民共和国駐箚特命全権大使

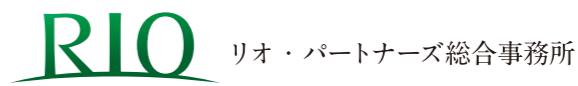


株式会社リオ・ホールディングス
社外取締役監査等委員

川口 有一郎

東京大学工学博士学位取得
早稲田大学大学院 経営管理研究科
元日本不動産金融工学学会会長

リオ・パートナーズ総合事務所



リオ・パートナーズ総合事務所

弁護士法人リオ・パートナーズ
司法書士法人リオ・パートナーズ
税理士法人リオ・パートナーズ
社会保険労務士法人リオ・パートナーズ

リオグループの沿革

1991年	現株式会社リオ・コンサルティング設立
1997年	現株式会社リオ・ホールディングス代表取締役中川智博が、サラリーマン生活に終止符を打ち、妻と二人で本格的に営業開始
2000年	リクルート創業者江副浩正氏から、プライベートカンパニーである株式会社スペースデザインの物件管理コンサルティング契約を受託
2007年	司法書士法人リオ・パートナーズ設立(現代表 林秀樹) 税理士法人リオ・パートナーズ設立(現代表 南裕史) 株式会社リオ・ホールディングス設立 現株式会社リオ・アセットマネジメント設立
2008年	弁護士法人リオ・パートナーズ設立(現代表 南裕史)
2009年	株式会社リオ・ソリューション設立
2010年	現株式会社リオ&パコホテルズ設立
2013年	社外監査役(現 社外取締役監査等委員)に丹羽宇一郎 就任
2015年	社外取締役(現 社外取締役監査等委員)に川口有一郎 就任
2016年	社会保険労務士法人リオ・パートナーズ設立(現代表 南裕史)
2018年	株式会社リオ・フィットネスにて「パーソナルトレーニングジム HONEST」を開業

グループ内の主な有資格者

不動産鑑定士	3名	税理士	8名
一級建築士	6名	公認会計士	5名
弁護士	8名	社会保険労務士	2名
司法書士	4名		(2020年1月1日時点)