

不動産、法務、税務のプロフェッショナルでチームを組み、 不動産を中心とした資産運用に関するソリューションを提供する

リオ・ホールディングスは弁護士や税理士等のいわゆる“士業”と連携して、主に富裕層に向けて不動産を中心とした資産運用の提案から実践までをワンストップで行っている。これまで全国各地のオフィスビルやホテル（埼玉グランドホテル本庄や埼玉グランドホテル深谷等）などをリニューアルし、顧客の不動産収益の向上や地方創生にも貢献してきた。そうした同社の実績に、民間のみならず地方自治体からも熱い視線が注がれている。



代表取締役 中川 智博氏

- 代 表 者 代表取締役 中川 智博
- 創 業 平成3年2月
- 設 立 平成19年9月
- 資 本 金 8,530万
- 従業員数 309名(連結子会社合算:2,074名)
- 事業内容 資産運用コンサルティング事業
- 所 在 地 〒100-0014
東京都千代田区永田町2-12-4
赤坂山王センタービル
TEL 03-5156-8885 FAX 03-5156-8874

●URL
<https://www.rio-corp.co.jp>
 (リオ・ホールディングス)
 <https://team-rio.jp/>
 (チーム・リオ)



日本の資産家が持つ資産のうち、多くを占めるのが土地である。実物資産である不動産は、株式や債券などの金融資産と比べて、経済環境の変化に強いという特徴がある。しかしその一方で、世界でもトップクラスに挙げられるほど相続税が高い日本では、「手を打たなければ、3代の相続で資産がなくなる」といわれるほど富の継承が難しい現実がある。

株式会社リオ・ホールディングスは、主に富裕層向けに不動産を中心とした資産運用に関するソリューションを提供する会社である。同社は東京、埼玉、千葉、神奈川の1都3県の顧客を中心に、不動産の売買仲介、リノベーション、耐震補強、建物の維持管理および運営等、不動産の価値向上に関する諸問題を一手に引き受け、顧客の不動産収益向上に取り組んでいる。特長は、従来縦割りで運営されていた不動産、法務、税務に関するサービスを士業専門家との連携によりワンストップで行うことだ。

「これまでお客さまは、相続税や土地を買い替える際の所得税、遺言など悩みに応じて専門家を探してアドバイスを集め、ご自身で決断されていました。当社は一つの窓口で不動産、法務、税務のプロが対応します

ので、お客さまの負担が軽減されます。当社もお客さまの資産状況や全体的な課題を見てチームで検討できるため、最適なソリューションが提案できます。これが当社の強みです」(中川智博社長)

同社はグループ会社に、不動産賃貸仲介を行う株式会社リオ・ソリューション、資産運用コンサルティングを行う株式会社リオ・コンサルティング、アセットマネジメントを行う株式会社リオ・アセットマネジメント、ホテル運営を行う株式会社リオ・ホテルズ等を傘下に持つ。そして法務・税務分野を担うリオ・パートナーズ総合事務所に所属する弁護士、税理士、司法書士等と連携しながら、顧客の不動産資産を次世代へと受け継ぐことに全力を尽くしている。

→ 世の中になくサービスを生み出す

中川社長は大学卒業後、不動産会社の株式会社リクルートコスモス（現・株式会社コスモスイニシア）に入社。そして平成3（1991）年、在職中に株式会社リオ・コンサルティングを設立する。その後、リクルートコスモスを退社し、平成9年から本格的に富裕層向けの

事業を開始した。

「私の祖父の相続に際して手続きを担うこととなった時、法律は弁護士、税関係は税理士と全部が縦割りの仕組みを不便に思いました。その後、リクルート創業者・江副浩正氏に起業の相談を持ち掛けた際に江副氏から『世の中にないサービスを作りなさい』と教わりました。祖父の相続の際、さまざまなサービスを一つの窓口で受けられたり相談できたら便利だろうと感じた経験から、不動産を中心とした資産運用に関するワンストップサービスを考えたのです」

ところが、実際にサービスを作り上げるのは非常に難易度の高いことだった。弁護士、税理士、司法書士などのいわゆる“士業”と呼ばれる職業と一般の企業では事業の性質が異なり、さらに士業同士でもそれぞれに文化が大きく異なる。そうした状況で手を携え顧客の課題にチームで取り組むためには、新たな仕組みやルールをしっかりと構築する必要があった。

「例えば、一つのフィールドで野球、サッカー、ラグビーの選手が一緒にプレーするような状況です。手を使ってはだめ、ボールを前に投げてはだめなど、さまざまなルールがある中で、共にプレーできる環境を整備していきました」

中川社長は顧客の最大の利益に向けて尽力できる人材に声をかけ、人を集めながら職種や業種を越え、全員で話し合って仕組みやルールを作っていた。そして、のちに弁護士・司法書士・税理士・社会保険労務士の集合体となるリオ・パートナーズ総合事務所を構成することとなる士業専門家を招聘し、連携してワンストップで不動産に関するコンサルティングサービスを提供する体制を作り上げた。

そうして「チーム・リオ」と呼ばれるチーム体制を作り、顧客の最大利益の実現に向けて取り組んでいる。

➔ チーム力で最適なソリューションを提案

同社を訪れる顧客の課題はさまざまだが、中でも多くを占めるのは不動産の相続税についてだという。

チーム・リオではそうした課題に対し、培ってきたノウハウと知見をフル活用してワンストップで最適なソリューションを提案していく。

例えば、駐車場や更地を含む複数の不動産を相続することになる顧客のケースを挙げると、収益性が低いわりに相続税がかさむ駐車場と土地を売却して、高い収益性が見込まれるオフィスビルに買い替えることで投資効率を上げることに注力。そして、購入したビルを同社が一括借り上げして運営（サブリース）すること



本社屋外観(左)、ラウンジ(右)



クロススクエア熊本九品寺(左)、プライム函館WEST-EAST(右)

を提案した。その後、同社がビルのリノベーションによるデザインの刷新や必要に応じた耐震補強を行い、テナントを誘致してオフィスビルの運営を開始。それによって顧客は長期にわたり、安定した収益が得られるようになったのだ。

同社が提案するこうしたプランに多くの顧客は満足し、中途解約するケースはほとんどないという。

「現在、当社が運用する不動産棟数は600以上。お客さまはいろいろな銀行さまからご紹介されるケースが多く、180ファミリーを超えています」

不動産に特化してノウハウと知見を蓄積してきた同社に、多くの顧客が全幅の信頼を寄せている。

➔ 顧客の利益を守りながら地方を創生する

現在、同社が力を入れているのが“地方創生”だ。地方都市にある築年数の古いオフィスビルや商業施設、ホテルなどを耐震補強やリノベーションして人を呼び込み、雇用促進や街の賑わいを取り戻そうという取り組みである。

「そのきっかけとなったのは、東日本大震災です。それまでは、主に首都圏の不動産物件を扱っていたの



ですが、震災後、リスクヘッジのために首都圏外に分散投資しようと考えたことがスタートでした」

地方の顧客のみならず首都圏の顧客にとっても、首都圏以外の地で不動産を購入することは税効果の観点からも有効であると考え、取り組みを進めていった。そして、全国に広がるネットワークを活用して独自の目利きによる不動産の仕入れを行い、建物を洗練された新鮮なデザインにリノベーションして生まれ変わらせた。現在、地方でも90%前後の物件稼働率を誇る。

平成22年にスタートしたホテル事業は次第に拡大し、令和2(2020)年には株式会社リオ・ホテルズを設立、全国のホテル事業を統括し運営する組織体制と

した。

“地域愛を表現する舞台”をコンセプトに、竣工当時の良さを残しながら現代風にリニューアルした埼玉グランドホテル本庄や埼玉グランドホテル深谷、福井県勝山市にある恐竜博物館近くの勝山ニューホテル等、これまで地域の特性を生かして数多くのホテルを再生させてきた。今では同社の手腕を頼って、地方自治体からも依頼があるという。

リオ・ホテルズは現在、全国29ホテルを運営し、いずれも高い客室稼働率を維持。地方創生に大きく貢献している。

➔ ゼネラリストを育て顧客の資産を守り続ける

事業は順調に推移しており、「今後も不動産に特化してよりいっそうコンサルティングと資産運用サービスに力を入れていく」と中川社長は語る。

「現在多くのお客さまにご満足いただき、皆さまと長いお付き合いをさせていただいております。当社が運営を行うサブリース物件も年々増えている状況です」

同社を支える社員の平均年齢は32歳と若く、優秀な学生を順調に採用できているという。特徴的なのは、キャリアを積んで独立する社員を会社が後押しする姿勢だ。その土壌があるからこそ、多くの社員が顧客と真摯に向き合いながら経験や実績を積み、“独立”という目標に向けて自らを成長させている。

「社員の育成では、不動産だけに詳しいスペシャリストを目指すのではなく、ビルを魅力的に変えるプロデュース力、テナントを誘致するプロモーション力、さらに税や法律についての知識を併せ持つゼネラリストに育つよう養成を行っています」

今後も同社は、若い柔軟な発想とエネルギー溢れるパワーで顧客に代わって汗をかき、顧客の最大の利益に向けてソリューションを提案していく。そして不動産資産を3代、さらにその先まで継承すると同時に、地方創生という社会貢献にも参加してもらえるサービスを顧客に提供し続けるべく力を注いでいく。