

RE
REGENT EMILION
PRIVATE CLIENTS

REGENT EMILION PRIVATE CLIENTS

Dubai · Monaco · Côte d'Azur · Japan

=====
Dubai-Monaco Business Scheme



投資仮説の中核

「物件在庫」ではなく、「顧客関係」を企業資産として保有する。

顧客関係を中心に据え、規制対象の実行業務は適切なライセンス保有者が担う。

双方向の収益機会

- Dubaiで直接実行
- Monacoは紹介で拡張
- Japanは信頼と案件起点

軽資産モデル

- 在庫リスクなし
- 固定費を抑制
- 提携により柔軟に拡張

ハイタッチサービス

- 日本語での伴走
- KYC・意思決定支援
- 移住・生活面の連携

3つの補完的なUHNW市場

Dubai ・ Monaco ・ Japanは、Private Client Corridorの中で異なる役割を担う。

DUBAI

AED 252bn

- Q1 2026 取引総額
- 高級不動産投資額 AED 87.71bn
- 主たる実行・収益市場

MONACO

493件

- 2025年 市場取引件数
- 年間売買総額 €5.9bn
- 希少性に支えられたプレステージ市場

JAPAN

信頼ゲートウェイ

- 日本語での顧客起点
- 関係構築・意思決定支援
- 海外不動産への入口

初期ターゲット顧客セグメント

初年度はマス獲得ではなく、紹介・信頼ベースの選別顧客に集中する。

UAE / GCC UHNW顧客

- 分散投資・資産保全・国際アクセスを求めるDubai圏の富裕層

Monaco / 欧州UHNW顧客

- Dubai案件や選別紹介を求める欧州資産家

日本の富裕層 / UHNW顧客

- 海外不動産・第二拠点・移住を日本語で検討する顧客

Family Office / 信頼紹介者

- 顧問・紹介者・共同対応者として信頼を広げる存在

3拠点クロスボーダー運営モデル

1つの顧客ゲートウェイ、3つの目的地ルート、明確な実行分担。

Dubai ⇄ Monaco

- DubaiはRegent Emilionが実行
- Monacoは現地ライセンス保有者が対応
- 大型案件の主要コリドー

REGENT EMILION PRIVATE CLIENTS

顧客関係・案件管理・日本語対応・事前KYC・
意思決定支援

Dubai ⇄ Japan / Japan ⇄ Monaco

- Japanは信頼と案件起点
- Monacoは紹介・提携ルート
- 専門家は別委任で起用

1つの顧客関係・複数ルート・管理されたコンプライアンス履歴

役割・境界・責任分担

明確な役割分離により、リスクを抑え、顧客導線を管理しやすくする。

Regent Emilion

- 顧客関係を保有
- Dubaiはライセンス範囲内で実行
- CRM・同意・報告を統括

現地ライセンス保有者

- Monaco / Côte d'Azurで実行
- 現地市場アクセスと物件情報を提供
- 内見・交渉・契約実務を支援

専門家ネットワーク

- 弁護士・公証人・税務・銀行・移住支援
- 必要時のみ起用
- 明確に分離した委任で対応

法務・税務・投資・資産運用の助言は、仲介業務と分け、必要に応じて専門家と連携します。

Private Client Journey

初回接点からアフターケアまで、追跡・管理しやすい導線に設計する。



紹介 / 選別型アウトバウンド

目的・予算・ルート確認

適合案件のみ前進

成約後の報告・関係維持

紹介者・対応範囲を記録

同意・本人確認・資金背景準備

ライセンス保有者による実行

初期エリア・価格帯

市場平均ではなく、立ち上げ時の内部ターゲット帯。

Dubai

- AED 8m–30m
- 都心プライム住宅
- ウォーターフロント / ブランドレジデンス
- 家族移住ニーズ

Monaco

- €5m–25m
- プレステージ住宅
- 希少性の高い二次流通市場
- 資産保全・分散ニーズ

Japan

- ゲートウェイ機能
- 実行在庫の中心ではない
- 主に案件起点と信頼形成
- 国内連携は選別的に対応

選別型・非独占パートナーネットワーク

1社依存ではなく、案件品質と相性を優先して選定する。

Magrey & Sons
Monaco / South of France / ultra-prime

PIRAS
Monaco relationship depth / local ecosystem

Miells
Monaco luxury / established UHNW base

Savills Monaco
Global brand familiarity / institutional trust

初年度の提携先選定基準

- ブランド信頼性とUHNW適合性
- シニア層の迅速対応
- 紹介スキームへの理解
- 現地実行力と守秘性

パートナーへの相互価値提案

物件掲載依頼ではなく、顧客と実行を軸にした双方向の提携モデル。

Regent Emilionが提供するもの

- 日本語対応のPrivate Client接点
- Dubai起点 / 日本起点の適格案件
- 顧客対応・同意・報告の管理
- 長期的な関係維持

現地パートナーが提供するもの

- Monaco / Côte d'Azurでのライセンス実行
- 物件・市場知見・現地交渉力
- 内見・評価・契約実務
- 公証人・弁護士・銀行等のネットワーク

紹介配分・リード帰属・迂回防止・AML/KYC・広告同意・データ保護・報告頻度

収益モデル

Dubai成約がベースケース。Monaco・Japanコリドーは紹介と関係性による上乗せ余地。

ベースモデル

- Dubai成約 6件
- 平均案件額 AED 15m
- 粗手数料 2.0%
- 紹介シェア 25%

Japanコリドーの上乗せ余地

- 日本語での顧客起点
- 説明会・関係構築
- 家族内紹介・リピート

Monaco / Europeの上乗せ余地

- 法的整理後の紹介収益
- 希少市場へのアクセス
- ブランド価値の向上

ベースケース例：粗手数料 AED 1.80m → 紹介シェア AED 0.45m控除 → 受取手数料 AED 1.35m

保守的な初年度シナリオ

6件のDubai成約と再現可能な紹介パイプラインを軸にしたローンチケース。

40 見込みリード

18 初回面談

10 内見

6 Dubai成約

Dubai手数料ベースケース

6 deals × AED 15m × 2.0%

粗手数料	AED 1.80m
紹介シェア控除 (25%)	– AED 0.45m
受取手数料	AED 1.35m

ローンチ前に整える6つのガードレール

スピードよりも、適法性・顧客保護・監査可能性を優先する。

各国ライセンス範囲

- 許可業務を確認
- 実行主体を地域ごとに明確化

紹介契約書

- 手数料・帰属・支払条件
- 終了後の取扱い

AML / KYC / 制裁確認

- 本人確認・資金背景確認
- 引継前の制裁スクリーニング

リード保護

- 迂回防止・接触ルール
- CRM監査履歴

広告・データ同意

- 素材・ロゴ・顧客情報の同意整理

助言業務の分離

- 法務・税務・資産助言を分離

LAUNCH GATE: Monaco法的確認 + Dubaiコンプライアンス確認 + Partner DD + 紹介契約締結

最初の90日：提携形成から初回案件まで

法務・営業・運用の順番を、追跡可能な形で整える。

0-30日

- 提携先選定
- 法的範囲確認
- ブランド資料
- CRM設定

31-60日

- 紹介契約締結
- 営業開始
- 初期面談
- KYCフロー整備

61-90日

- 案件稼働
- パートナー引継ぎ
- Dubai内見 / 成約
- パイプライン点検

3年間の拡張ロードマップ

拡張は実行実績の後に判断し、先に複雑化しない。

Year 1

- モデル検証
- Dubai成約 6件
- 受取手数料 AED 1.35m
- 提携モデル実証

Year 2

- 再現性の構築
- AED 3m 受取手数料ゲート
- 15件成約ゲート
- リピート / 紹介 30%

Year 3

- Europe展開判断
- Europe Desk評価
- 高単価顧客基盤
- 選別的な現地展開

メッセージ：再現性・契約整備・コンプライアンス確認後にのみ拡張する。

日本を顧客ゲートウェイ / Trust Layerとする

日本は実行市場というより、信頼形成と顧客起点の層として機能する。

顧客安心感

- 日本語での説明責任
- 高関与コミュニケーション
- 意思決定メモ支援

市場ブリッジ

- Dubaiの流れと時間軸を説明
- リスクと期待値を明確化
- 物件要件を現実的に整理

継続関係

- 家族・第二拠点の文脈
- 成約後フォロー / 紹介
- 長期Private Client Desk

日本 → Dubai → 日本 / Monaco の順で整理し、日本は摩擦を減らす役割を担う。

3コリドーによる事業構造

1つの顧客ゲートウェイがDubai・Monaco・Japanを明確なルートでつなぐ。

Dubai ⇄ Monaco

- 大型案件の主要コリドー
- DubaiはRegent Emilionが実行
- Monacoはライセンス保有者が実行

Dubai ⇄ Japan

- Japanは信頼と顧客起点
- Dubai実行へ接続
- 日本語で伴走

Japan ⇄ Monaco

- 紹介・関係管理ルート
- Monacoは現地パートナーが実行
- Japan側で継続フォロー

1つの顧客関係・3つの目的地ルート | 起点 → 適格性確認 → KYC / 同意 → ルート選択 → ライセンス実行 → アフターケア

原則：顧客関係を中心に据え、規制対象業務は適切なライセンス保有者が担う。

Dubai-Japan コリドー

日本は信頼と説明の層、Dubaiは実行市場。

日本顧客のニーズ

- 資産分散・第二拠点
- 日本語での市場説明
- 家族・学校・移住の相談

Regent Emilionの役割

- 物件選定・内見・交渉支援
- 日本語 / 英語の窓口
- CRM・KYC・意思決定支援

初年度KPI

- 日本由来の有望客 20件
- 面談 8件
- Dubai成約 3件

ベースケース収益はDubai成約のみを計上し、上乗せ収益は法的整理後にのみ認識する。

Japan-Monaco コリドー

無免許Monaco仲介ではなく、紹介と関係管理のモデル。

想定ユースケース

- 第二拠点・レガシー資産
- 資産保全と希少市場アクセス
- Family Governance / 国際移動の文脈

実行境界

- Monaco実行は現地ライセンス保有者
- Regentは受付・同意・継続管理
- 法務・税務・資産助言は分離

初年度アップサイドKPI

- 適格問い合わせ 12件
- 個別相談 5件
- 正式紹介 2件

Monaco法的確認・紹介契約・AML/KYC完了前に顧客引継ぎは行わない。

今決めるべき6つの重要事項

Phase 1は、新会社設立ではなく提携主導モデルとして開始する。

1

ブランド

“REGENT EMILION PRIVATE CLIENTS”
Dubai・Monaco・Japan を採用

2

運営モデル

Dubai本部 + 現地ライセンス保有者
非独占構造

3

Dubai-Japan コリドー

Japan顧客ゲートウェイ + Dubai実行ルート

4

Japan-Monaco コリドー

Monaco向けライセンス保有者紹介ルート

5

法務・契約

Monaco法的確認 + 紹介契約書

6

初年度KPI

ベースケース：Dubai成約6件 / 受取手数料 AED 1.35m

提携主導で開始 – 3つのコリドー、1つの顧客ゲートウェイ

出典・前提・重要注記

公的参照、内部Planning Assumption、利用上の注意を明確に分ける。

公的参照

- Dubai Land Department
市場取引・仲介手数料関連
- IMSEE Monaco
Real Estate Observatory 2025
- Journal de Monaco / MonEntreprise.mc
規制・許可業務

内部前提

- Gross commission 2.0%
- Referral share 25%
- Dubai-Japan / Japan-Monaco KPI
- 価格帯・Europe Deskゲート
経営計画上のパラメーター

利用上の注意

- 提携候補名は参考候補
- 独占契約・確定提携ではない
- 表紙画像は提供素材ベース
- 法務・税務・規制事項は
有資格専門家による確認が必要

本資料は機密協議用。法務・税務・投資・規制助言ではなく、取引条件は個別に確認される必要があります。