

# 月刊満室経営新聞

MANSHITSU-KEIEI FREE EXPRESS



## 退路を絶って成功した 秒速リタイア投資法



2016.12.15  
Vol.69

不動産投資エンカレッジ <http://www.fudousantoushi.en.com>

### ■俺のリフォーム道

### ■大家列伝・桜庭匠氏

### ■ニューストピック

### ■立ち読みプレミアム

### ■新築倶楽部進行中!



洗練された投資家 ふりーパパ  
ふりーパパのつれづれなる投資生活



不動産投資家 石渡浩  
石渡浩の融資一問一答



行政書士グリーンエ法務事務所 吉田幸弘  
満室経営のための相続相談



空室対策コンサルタント 尾嶋健信  
入居を決める! 満室革命ノウハウ



不動産投資家 蘭木緑  
堅実手法で失敗しない不動産投資術



(株)水戸大家さん/(株)MTK 峯島忠昭  
サラリーマン大家さん 1棟目の教科書


発行: 一般社団法人 日本賃貸経営業協会 運営: HeartBrain 合資会社 (不動産投資エンカレッジ)

発行人: 倉茂徹 編集長: 寺尾恵介 編集スタッフ: エミソウ・ゆきち・はなの・原田園子・佐藤真紀

※当誌の個人情報保護方針に関してはこちらのサイトをご覧ください。

みなさんの声をきかせてください

これからのよりよい誌面作りのために、ご意見やご感想、こんなネタがあります...という声を聞かせてください。こちらのフォームから簡単に投稿できます。



# 成功したければ

## 関越寛氏 インタビュー

# 「退路を断て」!

2010年に不動産投資を開始して、わずか2ヶ月でサラリーマンをリタイヤ。限られた自己資金の中で物件を26棟買い進めた関西のメガ大家さんが、その成功の秘訣を語ります。

### プロフィール

つごしひろし

関越寛氏



株式会社ブエナビスタ  
代表取締役。200万円を元手に脱サラ。資産組み換えを繰り返し、たった6年で28棟購入、14棟売却。現在の所有物件は、13棟327室。長期借入金21億円・年間満室想定家賃売上2.7億円。

### ■ すべての基本は「学び」にある

——関越さんの投資の基本となる考え方はどのようなものですか。

私の場合はいわゆるサラリーマン大家さんであり、今はリタイヤをして専業でおこなっています。投資のベースをいえば、ひとつは今田信宏さん(※1)の『光速投資法』(※2)で、もうひとつは浦田健さん(※3)の『守破離』(※4)という考え方です。

これはビジネスでも教育でも仕事のOJTでも何でもそうだ

と思いますが、ベースを学んでマスターしてそれを発展させ自分なりの工夫や独自性を加えていく、これが基本的なことだと思います。独自性を発展させていくためには守ると破るがないとダメですよ。

いろいろやってきた中で、やはりこの守破離という考え方はとても基本的なものだと考えておりますし、今でもそう思っています。不動産投資を始める人は、基礎を飛ばさずにしっかり学んでほしいと思います。

#### ※1 今田信宏さん

光速不動産投資法を実践する会代表・NEXTステージコンサルタント  
72棟計2564室を運営。投資総額201億円、満室時家賃収入25億2400万円/年。

#### ※2 『光速投資法』

光の速さで収益不動産の規模を拡大しサラリーマンをリタイヤする、一世を風靡した不動産投資法。

#### ※3 浦田健さん

不動産コンサルタント・株式会社FPコミュニケーションズ代表取締役・一般財団法人日本不動産コミュニティ代表理事・ファイナンシャルプランナー・宅地建物取引主任者・一級建築施工管理技士

#### ※4 『守破離』

浦田健さんの「金持ち大家さん」の金言集!より  
「守」・・・まずは師匠の型を真似て自分のものにする  
「破」・・・マスターした型に工夫を加えて試してみる  
「離」・・・自分自身の独自性を発展させていく

——投資のベースとなるやり方を学び、守り破るというのが岡越さん流なのですね。

そうですね。私は正真正銘のゼロからスタートです。最初の資金は夫婦合わせて正直 500 万円だけ。親の七光りもなし、勤務先の会社もそれほど大きなものではありませんでした。ですので、いわゆるアパートローンは1つも使っておらず、最初からプロパー融資（事業性融資）でした。潤沢な資金があったわけでもないのだからゆる方法を考えたり試したりしました。ぶっちゃけて言うなら、自分で考え出したオリジナルなサラ金を活用したスキームなんかもあります（笑）

個人ではなく法人で購入しており、ほかの大家さんで法人を複数つくり物件ごとに法人を分けている方もいらっしゃいますが、私は今のところ法人1社でやっています。

——物件の資料を見ると積算評価額よりも大幅増で購入されています。

この積算評価額は、路線価や構造ごとの建築単価など簡易な計算方法で、金融機関からの積算評価ではありません。また、積算は第二地銀、信金、信組が重視しているだけで、第一地銀と都銀は収益還元評価です。

逆にいえば、都心物件を考える時、積算評価の低い物件は「第二地銀、信金、信組では評価が出にくい」「都銀や第一地銀の収益還元評価をすることであれば評価が出やすい」ということを予めわかっておくことがポイントです。

積算評価額というのは一長一短があり、取引銀行の幅ということ併せて考えるべきだと思います。都銀ばかりとお付き合いできる高属性の方なら、地方の物件で積算が大きくて利回りが高くても、それ以上にキャップレート（還元利回り）（※）の数値が都銀や第一地銀は厳しいのでマイナス評価となり、債務超過になってしまう場合もあります。その点、注意が必要です。

私も初めころは積算を気にしていましたが、今は立地など他の条件と合わせて、あくまで判断材料の1つとして考えている程度で、そこだけを重視してはいないのです。

※キャップレート（還元利回り）

キャップレート（Capitalization Rate）とは、不動産資産から得られる年間総収入から管理費や修繕費などを控除した「純営業収益（NOI）」を、「総投資額（物件価格＋取得費用）」で割って求められる率。還元利回りともいわれる。



■ 新築マンションを土地から仕入れてプランニング

——売却はされていますか？

4期目までは積極的に中古物件を購入していました。それと同時に3期目ぐらいから少しずつ売却も始めました。売却は、取引銀行の融資の残高、決算状況や納税の為など、自己資本比率を上げるために利益を出す、その辺りのことを考えています。ただ単に高く売れば良いというだけではなく、法人税等の税金の納税（租税負担）もあるのでその辺りを考えてタイミングをみて売却しております。

——最近、どのような物件に投資されていますか？

ここ1年半ぐらい、2000万円位の小さなものは買いましたが、それ以外、例えば1億円超の中古物件は購入できておりません。中古も毎日探してはおりますが、今の相場は自分の目線には合わないので買えておりません。

では、何に投資しているのかと聞かれば、土地です。3年前に大阪の難波駅隣の大国町駅というところで新築マンション建設用地を購入して昨年末に竣工しました。これが新築企画の1棟目です。建築会社のパッケージではなく土地から自分で選別し、ゼネコンも自分で選別しました。まあ自社企



画ですね。中古は実際買えていないですし、買うような物件も実際ほとんど見当たりません（笑）。



新築外観



新築モデルルーム

また、取引銀行等の状況から、創業当初から投資エリアは近畿2府4県に絞っております。今年に入ってから新たに新築マンション建設用地を神戸市内と大阪市内で4件買いました。その中で神戸市東灘区に今年2月に買った土地は今夏着工しました。昨年竣工したものは4億円弱ですが、この東灘区の案件も同じ位です。

続いて今年の4月に天満橋で土地を買いまして、今月着工しました。それも予算が土地・建物込みで4億円位です。さらにそこからすぐのところでご縁があってまた土地を紹介してもらい、それはだいたい小ぶりでしたので土地と建物合わせて約1億円です。

——新築はどのような基準でプランされているのでしょうか。

土地からの新築であれば築0年なので、多少予算の上振れがあったとしても取り組もうと考えています。例えば大阪市内で築20年のRCマンションは相場で利回り8%ぐらいです。それが、土地から企画した新築で、理想の利回りは8%ですが、それを切って7.5%または7.0%であっても、築20年の8%の中古を買うくらいなら、自社企画の7%の新築の方が事業としては将来性やアドバンテージがあると考えています。ただ、相場が変わり価格が下がってくれば、中古をまた積極的に取得していきたいですね。

——自己資金に余裕があることからCCR（キャッシュオン・キャッシュリターン）（※1）も一桁程度になってしまおうと思います。その辺はあまり気にされてはいませんか。

気にしてないですね。猪俣淳さん（※2）が仰るような、様々な不動産指標がありますよね。本来は管理会計として1物件ごとに分析して部門別会計にすべきですが、私は物件ごとに法人を分けておらず1社のため、悪く言えばどんぶり勘定、良い面では物件ごとの利益を調整できます。

3、4年前は流動資産に余裕がなく、新築企画は取り組めない案件・規模でしたが、今はその辺も柔軟にできます。投資した自己資金は売却しないと戻って来ませんが、売却すれば戻って来るという前提（かつ相場が変わらないという仮定）で、自己資金も1割か2割であればそこまで気にすることは無いと思っております。

※1 CCR（キャッシュオン・キャッシュリターン）

CCR（Cash on Cash Return）は、投下した自己資本に対するリターンを表す不動産投資の指標。

※2 猪俣淳さん

不動産コンサルタント・一級建築士・CPMなど各分野における26の資格を持ち、自らも収益物件の購入・売却・運営・資本改善をおこなう実践不動産投資家。

——新築にどのように関わっていますか？

新築の場合、間取りや仕様などを打ち合わせして決めていくのですが、もともと設計士さんに丸投げしてお任せしてしまうのは嫌なタイプです。かなり突っ込んで部材の選定からおこないますので、そういった意味でも建築ノウハウは積んでいきたいと考えております。不動産投資をおこなう上で、建築の知識が増えて行くことも戦力になると思えますし、箱売りで他人が設計した新築より、自分で企画した方が面白いと思っております。むしろ土地から購入した新築の方が、利回りが高くなるのが現状です。ただ、土地から買って10階建延床1000㎡くらいのRCマンションを建てると竣工するまで1年半くらいかかります。そこで考えたのですが、新築RCマンションで入居者もついた状態で買うのと比べると、自社企画の場合は1年半家賃が入って来ないので、1年半割り戻して考えると、1年半分の家賃が仮に上乘せされている入居済新築物件でも結局同じ価値なのかな、とも思います。とはいえ、自分でこだわって細かく企画した案件ではないので、当然間取りや水回りも変えられないですし、投資として安い高いはあるでしょうけれど、事業として考えた場合、何の工夫もされておられないので、あまり魅力を感じません（笑）

——図越さんは中古物件であっても、手を加えていらっしゃる事が多いですね。これまで購入された中古物件は、買ってそのまま貸せる物件はなかったのでしょうか。

もちろん、中古でも美人物件で安かったらいいですよ。しかし、ほとんどの中古物件は大規模修繕工事が未施工ですので、基本的に、修繕費損金も考慮して当社にて大規模修繕を施工するようにしております。そのまま貸せないことはないでしょうが、賃料下落を避けて、賃料維持、または賃料値上げも考慮して手を加えるようにしております。

——いま取組中の新築案件もいくつもあると思いますが、これからはどのような投資をされて行く予定ですか？

マイペースに進めたいというのは昔からありまして、どちらかというと「相場に身を任せて…」といったところでしょうか。購入＆売却については明らかに相場や銀行融資の状況に左右されますので、私のハンドリングで出来るところではないですから。

事業の多角化は今のところ考えておりません。従業員も雇っていないですし、すべて外注プラス自分が出来る範囲内でおこなっております。焦って増やさなくとも今の所有物件だけでも元々長期で融資を組んでおりますので、余裕のある運営はできているかと思えます。

とはいえ、土地に関してはかなり検討しております。案件が出たら、私自身は設計に関しては素人ですので、設計士に依頼して設計プランのボリュームチェックをしていただきます。設計用のCADに落とし込んでもらい、前面道路の幅員、間口、建築規制、日影、道路斜線や採光、天空率を入れてもらって正確なボリュームを出していただき、そこから賃料を弾いて、買い付けの価格を決める…。そういった作業はここ半年でもう何十件もやっております。

——どんな土地であれば新築が可能なのか、その辺の感覚はご自身でも掴めてきましたか？

多少は身に付いてきたとは思っております。自分自身でも用途地域を調べ、ストリートビューを見るなど最低限のリサーチをしてから設計士さんに依頼しておりますよ。設計士さんに時間が空いていれば1時間位で返事が返って来ることもありますし、忙しければ「無理！1週間ぐらい待って」と言われることもありますけどね（笑）

## ■ 1棟目購入して2ヶ月後にリタイヤ！

——図越さんが不動産投資を始められた頃の状態をお聞かせください。

本気でスタートしようと思ったのは6年半前です。不動産投資を知ったのは、さらに遡ること4年前で、金森重樹さん（※）の本を読んでおりました。当時は投資マンション販売会社の会社員をしておりまして、4年間電話営業をしていたのですが、このままのサラリーマン生活は厳しいなという思いはありました。営業成績も落ちて来て、たとえ転職しても同じことになるのではという不安はありました。

ちょうどその1年くらい前に結婚して第一子を授かったということもあり、独り身であればアルバイトしようが転職しようが自由に出来ますが、妻子を最低限食わせて行かなければならないという責任があり、どうしようかと……。そこで過去に購入した金森さんの本を引っ張り出しました。買った時は何も感じなかったのですが、改めて読むと「自分にもチャレンジできる余地はあるのでは」と考えるようになりました。

ただ属性などの諸条件もありますので、正直ひるむことはありました。しかし、「石の上にも3年」ということわざがあるように、「すぐに諦めてはダメだ」と。言い訳を自分で作ってしまったら、道を自分自身で塞いでしまうこととなります。言い訳を作らなくても、他人が「あなたには億を超える不動産投資は出来ない」と言われることもありました。そんな中で負けずに自分でどうやって道を切り開いて行けたかという、それは会社を辞めたいという「負のパワー」が20000%あったからです（笑）。

当時は29歳で頑張って、800万円の年収があったのですが、営業成績が落ち翌年には3割ダウン、さらに将来も年収は下がっていくという予測が出来ました。会社を辞めたいという負のパワーと、家族との時間をもっと持ちたいという気持ちが後押ししましたね。

### ※金森重樹さん

ビジネスプロデューサー。不動産投資顧問業、株式会社金森実業代表取締役。不動産投資ノウハウ、収益物件情報の提供から融資付け、賃貸募集の支援までおこなう「通販大家さん」を運営。ふるさと納税の達人としても有名。

——当時の目標は何でしたか？

その時に考えたのは、戸建てや区分マンションで年月をかけて利益を上げていくのではなく、最速最短で仕事を辞め生活出来るレベルになることです。食べていくためには「手残り最低500万円」。これが当時決めた目標です。そして、光速投資法にチャレンジすることを考えました。

——いよいよ投資活動が始まるわけですか。

はい、6年半前の5月に『光速投資法』の教材を購入し、実際に1棟目が買ったのはその年の12月でした。和歌山県の地方都市にて築25年のRCマンションを6000万円で購入しました。満室想定家賃が年間1500万円、でも半分は空室+大規模修繕未施工という状態でした。

——最初からハードルの高い物件ですね。

そうですね。そこで、まずは融資を持ち込むわけですが、勤務先で取引のあったオリックス銀行に行きました。前職で顧客に何度も融資付けをしているので、融通を効かせてくれるのではないかと期待しておりました。

ところが実際に話を持ち込むと、不動産業者社員は断っているとのこと。業種がNGだということです。今は変わっているかもしれませんがね。これは私にとってはショッキングな事実でした。でも、そんなことくらいではあきらめません！ オリックス銀行の担当者と直でガンガン話して、結論として「5000万円までなら融資出来ます」と言ってもらえました。

——5000万円ですか。

たしか、当時オリックス銀行は年収に対して10倍、スルガ銀行が20倍までが上限だったと思います。その頃、私の年収が約800万円、妻が約300万円ですから、1億円少しの枠はあるはずですが、どうしても上限は5000万円ということでした。

私のイメージでは光速不動産投資を用いて一棟物件を買い進めたかったので「5000万円では使えないな」と思いました。ならば、高金利だがスルガ銀行はどうかとトライしましたが、結果は同じ理由でNG。SMBCのアパートローン窓口にも同じように言われました。

当時は大家さん仲間もおりませんでしたので、教材と本で

しか学ぶことが出来ませんでした。勤務先も土日は出勤でしたし、平日も夜10時くらいまで仕事でしたので、出勤時間帯に開催が多いセミナーには参加出来ませんし、不動産投資について相談できる友人もいない、当時はSNSもやっていない、ガラパゴス状態です。

しかし、良い方に考えれば、教材と本だけでの学びでしたので、余計な情報や噂、役に立たない知識が入って来ない。ですから結果的には、ブレずに余計な寄り道をせず、やってこられたのだと思います。

——金融機関は紹介もなしで開拓されたのですか？

そうです。日本政策金融公庫から商工中金、信用組合、信用金庫、第一・第二地銀、都銀、とりあえず回れるだけまわろうと。勤務していた不動産会社の就業時間が昼1時から夜10時くらいでしたので、平日の午前中は空いているんですよ。

そのように平日午前中に銀行回りをする中で、「不動産業者社員NG」について尋ねてみると、信用金庫の担当者は「不動産業者社員だと融資NGだなんて意味が分からないですね。むしろその業界にお勤めになっているの方が知識もあって有利なのでは？」と全く逆のことを言われ、「やっぱりそうだよな」と納得しました。

また、不動産投資にはアパートローンとプロパーローンという二種類の融資があるということも学習しました。自分の属性ではアパートローンではなくプロパーローンでいこうと思うようになりました。

——それで1棟目の融資は無事に？

はい。一度も外壁塗装も大規模修繕もされておらず、廃墟のような状態で、入居率も半分ですが信用金庫で融資を受けることが出来ました。修繕費までは出なかったので日本政策金融公庫の無担保枠で借りまして（けーちゃんの公庫教材を買って勉強しましたよ）、その資金で大規模修繕をして、綺麗になれば入居者が付くんじゃないかと素人ながら考えたわけです。机上の空論ですよ（笑）

当時、満室想定で利回り25%、半分が空室ですから現況13%くらい。信用金庫のプロパー融資で融資期間は15年です。それでも収支が合いましたし、半分空いているこの物件の残り半分を埋めたら、収益が500万円アップするわけです。この500万円というのは、最初に定めた目標金額です。いまのサラリーマンで苦しみながら働いて500万円稼ぐのと、いまの空室を満室にして500万円



手にするのと、どちらの方に価値があるのか…。それを考えて後者を選びました。

それで12月1日にこの物件を購入し、同時に進めていた案件も翌月地銀で決済して、その日のうちに上司に電話して「会社を辞めます」と伝えました。よく大家仲間で「1棟目を買ってから、何年くらいしたらアーリーリタイヤするのか」という話題が出るとは思いますが、そういう意味では1棟目を買って翌月辞めたので、私のリタイヤ準備期間は2ヶ月です。

——会社を辞めない方が物件の買い進めには有利なように思うのですが…。

長年勤めている方などは会社に対して色々な思いがあるでしょうが、私の場合勤続4年くらいでしたので、そこまで会社に強い思い入れがなかったですね。また営業職としての成績が下がって来ていましたし、その会社で年収を上げていく自信が全くありませんでした。

まさに自信喪失状態でした。ですから、年収が毎年下がっていくであろうと思われるその時点の属性を頼りに融資を考えるよりも、賃貸業としての業績や経験を上げていく方にシフトするべきだろうと判断したのです。

「サラリーマンを辞めたら3年は借りられない」という都市伝説がありますが（プロパー融資には決算書3期分が必要なため…?）、もし、その通りでも同時期に買った2棟の入居率を上げて業績を上げて行けばいい。当時のサラリーマン生活を続ける方がむしろリスクだと考えました。実際、1期分すら決算書がなくても試算表だけで1期目に追加で2物件を購入出来たので、都市伝説は打ち砕いたなと思いました。

——1棟目の空室はどのくらいの期間で埋まりましたか？

12月に買って1月に公庫でリフォームの融資を受けて、それから3月上旬位まで大規模修繕をして、5月には満室になっていました。そこでかなり色々勉強出来ました。大規模修繕は塗装、照明、内装などすべて分離発注にしました。インターネットで業者さんを探して相見積もりを取ってフィーリングも踏まえて選定しました。

募集活動もがんばりましたよ。浦田健さんの本を読みウェルカムバスケットなども用意しておりました。もう売却してしまいましたが、1棟目は短期間で満室にしたこともあ

り、苦勞を乗り越えたこと、学習したことなど、とても思い入れがあります。



修繕前



修繕後

——空室を埋めてからサラリーマンを辞めようとは考えなかったのですか？

「自ら退路を断て！」と。退路を断って背水の陣で賭けてみたいと思ったのです。ギャンブル、投機は良くないと思いますが、投資や事業をするにも関わらず「ダメだったらサラリーマンでやっていけばいいや」という逃げ道を作らなかつたのです。しかしながら、当然家族の理解は必要なわけですが、妻も最初は連帯保証人のハンコをつくのを嫌がっていましたが、最後はわかってくれました。

## ■ 多少のハタハリは必要!? 限られた自己資金で買い続けるコツ

——この後は物件の購入についてお話を伺って行きたい  
と思います。物件の買付を入れるタイミングは？

今まで購入は28物件、売却はその半分の14物件ですが、購入するときは毎回紆余曲折がありますね。融資特約あり・なしや手付金の額、手付解除までの日数、決済までの日数と様々な契約条件がありますが、そこは駆け引きをしながらおこなっています。

多少のハタハリというか風呂敷を広げないと買えるものも買えないので、融資についても確証がなくても「行けませ」と。で、もしダメだったらゴメンナサイと（笑）

ただ、その時に「では、融資特約なしでいいですか」と攻め込まれることもあります。宅建業者ではないので、必ず融資特約ありで買えるかというところではないのがこの世界です。同じ条件で購入申し込みがあれば、当然「融資特約なし」の申込に取られてしまいます。だからどうやって絵を描いていくのが考えどころです。しかし、融資特約無の売買契約で、契約前までに融資の確約が取れてなかったことは今までなかったと思います（一部、中古や土地の取得、競売取得等の場合はその限りではありません）。

買付の際も全くほんの少しも見込みが無いということではなく、狙っている銀行は無理でも、多少金利の高い銀行ならいけるというような考えはありました。

——融資特約なしで購入されたことも？

今まで競売物件を取得したこともあります。競売の場合当然融資特約などありません。期日までに代金納付出来なければ入札保証金（手付金相当）は没収です。ただ競売は入札から代金納付まで1ヶ月半くらいありますので、安く入札を入れていれば、掛け目を入れても銀行融資は付くのではないのでしょうか。

——限られた自己資金の中で立て続けに購入できたのは何故でしょうか。

初めて売却したのが平成25年1月、投資を始めて丸2年です。元々資金がない中で、継続して購入を進めると、諸費用やリフォーム資金が不足します。ましてや、購入時の頭金や定期預金協力などもあります。不動産投資は「売

却して、一旦現金化して、次のステップにつなげていく」と。キャッシュフローのインカムと売却のキャピタル。この合わせ技（ハイブリッド）が王道だと考えております。

でも、事業を始めた当初はそんなことを考える余裕はありませんでした。空室が出るなど、運営経費等々で資金不足状態が、事業を開始して3年ほどは続いておりました。その証拠として、事業開始2年目、法人でいうと2期目までは役員報酬はゼロでただ働きをしておりました。役員報酬を出すと決算書が赤字になるというギリギリの状態でしたので。

私の中では「決算を赤字には絶対にしない。黒字を厳守する」という考え方でした。役員報酬を出すと赤字になるので、役員報酬なしで数字上は無報酬で法人経営に努めていたという状態です。

そういった状況の中で物件を買い進めて行くとき、手付金が負担です。手付金を多めに積んで下さいと言われた場合、たとえ融資で戻って来ると仮定しても通常1ヶ月前に手付金を打たなくてははいけません。しかし、ラッキーなことに1棟目は融資特約ありの手付金ゼロでした。しかも2棟目は融資特約ありの9500万円の物件ですが、手付金がなんと50万円だったのです！

——運が良かったんですね。

1棟目は半分空室だったということもありますが、2棟目は購入時に満室でした。でも元付業者さんが両手（※）を狙っていたんですね。ですから手付金もその額で通り、本当にラッキーでした。3棟目も1億3000万円の物件で手付金100万円。普通でしたら1億円の物件ならば手付金額は500万円くらいでしょう。次の物件も手付金100万円程度でした。

実際、手持ちがないわけですから仲介業者をお願いしてみ。断られるかもしれないけれど、聞いてみて「いいですよ」と言われたらラッキー以外の何物でもないです。私が売り主の立場でしたら断りますけどね（笑）

ところが事件は5棟目に起こりました。1億2000万円の物件に手付金5%（600万円）と言われたのです。正直600万円はなかったのですが、フルローン融資の内諾は出ました。しかし元付業者が頑なに手付金は600万円だと譲りません。「払えなかったら話が流れますよ」という所まできました。

※両手

売買取引業者が買主、売主どちらからも仲介手数料を得ること。



——どうなりましたか？

夜11時くらいに不動産投資家の友人に電話しました。その頃には投資家仲間も出ていたんです。「話があるのでこれから会いに行きたい」と言って。無担保、十一（といち）の利息で金銭消費貸借（契約書）を自分で作りました。で、結局借りたのは1週間です。契約して手付金払って決済して、すぐにお返ししました。

——自己資本比率でいえばかなり低い状態で、よく金融機関は融資しましたね。

第1地銀や都銀では厳しいですが、第2地銀、信金、信組では可能だと思います。一般事業法人でいえば、その辺も厳しく見られますが、不動産管理法人への融資ということであれば、決算書の自己資本比率にフォーカスするよりも、物件そのものの評価に重きを置いているのではないのでしょうか。

そのため、自己資本比率がどうこうという話はほとんど言われたことはないです。今年の5月にりそな銀行には言われましたけどね（笑）。財務内容は良くしていこうとは思いますが、そこまで気にしてはいないです。

——物件の管理はどのように？

管理委託して、管理会社を家主側からチェックしておけば、従業員を雇わなくてもいいかなと思っています。ただ管理会社にも複数頼んでいるので、自分ですべての物件一覧のようなものは作っていますよ。退去予定などを記載し、退去理由を聞いてデータを残しています。

——管理会社とはどのようにコミュニケーションを取っていますか？

飲みに行ったり、自宅に来てもらって打ち合わせをしたりということは、ほとんどありません。基本はメール、時々電話です。ほうれんそう（報告・連絡・相談）は口酸っぱく何度も言います。残念ながら期待通りにやってくれない担当者はいますが、そこで管理会社を変えるということまではしません。何度もあきらめずに言いますね。

入居率が急に下がると、まず初めに募集の力（賃貸仲介店への営業等）が弱いということを考えます。しかし、それだけではなく2番目に募集条件の見直し、3番目に競合物件を再調査。これは競合物件が新しく出来たり、今まで競合ではなかったのに家賃を下げて来たので競合になったりという場合もあります。

■ 成功しても初心は忘れない

——手付金が払えないと悩んでおられた頃から今はだいぶ生活も変わったと思いますが。

飲み食いを含めて当然お金の使い方は変わって来ましたね。しかし金銭感覚はさほど変わっていないですね。創業当時の思いは今も残っていますし、お金の使い方も変えようとは思っていません。

子供が3人いますが、将来的なこととして事業承継も選択肢のひとつとして考えておりますので、自社の相続対象の株価対策を考えますと無理な増収増益、事業拡大は目指しておらず、少数精鋭で堅実な経営を目指していきたいと考えております。

元々物欲がないです。いまは仕事自体が趣味になっておりますので、モチベーションも創業から6年間変わっておりません。

——オフィスに不動産投資に関する本が並んでいますが、岡越さんおすすめの本を教えてください。

次の3冊をおすすめします。



『アパ・マン137室入居率97.4%の満室経営バイブル』  
今田 信宏著（かんき出版）

『1年で10億つくる！不動産投資の破壊的成功法』  
金森 重樹著（ダイヤモンド社）

『不動産で100億円の借金ができた私が、再びお金持ちになったワケ』  
左藤 太一著（ばる出版）

——管理会社とはどのようにコミュニケーションを取っていますか？

私が伝えたいのは次の3つですね。

- ①退路を断つ。逃げ道を断って突き進むしかない。言い訳をしない。
- ②可能性を追求する。あきらめるな。
- ③石の上にも3年。3年間は歯を食いしばってやりましょう。

3年試行錯誤しながら頑張っ結果が出なければ方向転換はありかもしれませんが、その前に負けていたら何事もできないと思います。

——貴重なお話ありがとうございました！

## 編集長けいすけの取材後記

前回は引き続き、今回も大阪へ取材に行ってきました。お話を聞かせていただいた図越さんは、以前、別の特集記事で取材対象の一人として、匿名でご登場いただいたことがあります。

しかしその後、急成長されて、詳しく聞かせていただいた1棟目からの歩みの速度や、その手腕というのは目を見張るものがありました。

今回のインタビュー記事は読者さんにとって、良いインスピレーションが得られ、励みになる内容になるのではないのでしょうか。

満室経営新聞の読者さんは一般的なサラリーマンの方と比べ、高属性の方が多いと思います。しかし、僕がこれまで多くの方の相談にのっていて思うことは、高属性だから不動産投資に成功しやすいかといえば、必ずしもそうではないということです。年収・貯蓄ともに数千万円レベルの方であれば別ですが、一般的に高属性といわれる年収1000万円ぐらいの方の場合、実はなかなか成功しづらいこともあります。

図越さんは年収も属性もそれほど芳しくない状況の中、「とにかく自分に融資が付く物件を買う」と決めてスタートしています。融資をお願いする銀行も最初から決めていたわけではなく、1つ1つの金融機関を地道に回って融資を受ける。これが結果として不動産投資において、成功しやすかったポイントではないかと思えます。

一方で年収1000万円前後の方は、自分が高属性だという自負をお持ちなのか、細かいこだわりを持っていらっしゃる 경우가多くあります。例えば「自分は最初からメガバンクで融資を受ける」とか「〇〇銀行は使いたくないとか」…。投資として、もちろんキャッシュフローや銀行評価は大事なのですが、購入する物件に対しても、エリアや築年数など細かい条件にこだわられる傾向にあります。

「自分は高属性である」という気持ちを多少なりとも持っているからかもしれませんが、そもそも不動産投資をされている方というのは、一般的な高属性のサラリーマンよりもはるかに多くの収入と自己資金を持っています。ですから、サラリーマンの中で見ると高属性であっても、不動産投資業界や金融機関から見れば、それほど選ばれた方ではなかったりするのが現実です。僕もサラリーマン時代は金融機関に勤めており、年齢の割にはお給料を貰っていたので気持ちはよく分かります。

しかし、世の中は収入だけで決まっているわけではありません。金融機関の目線で見ると、一般的なサラリーマンは年収に比べて資産が少ないのです。

これは国の調査で分かっていることなのですが、年収1000万円を稼ぐサラリーマンの割合は、全給与所得者の中で約5%ほどです。さらにそこで3000万円の金融資産を保有していたからといっても、資産1億円以上のいわゆる「富裕層」といわれる中の上位20%にも入らないのです。

このように高属性を自負する方が、自己評価の高さと実態が一致していないことを把握しないまま、物件購入を見送り続けているうちに、別の方が次々と物件を買って、数年後には大きな差がついているということがよくあります。

ちなみに先月号で特集した今田信宏さんも、サラリーマン時代は年収1000万円を超えたことはないとおっしゃっていました。僕はサラリーマン時代の年収は今田さんよりも高かったのですが、今の年収では50倍ぐらいの差がついてしまいました(笑)。

また、不動産投資を始めたいのに物件が買えないという方は、ご自身が達成したい成果(投資規模・家賃収入・目標資産など)と、ご自身のキャパシティが釣り合っているかどうかをしっかりと考えてみましょう。

5～10年前に不動産投資を始めている方は、最初の購入物件が今の投資家さんよりも小規模だった場合が多く、メガ大家さんといわれる方でも最初は100～200万円ぐらいの区分マンションを購入していたりします。

しかし今は融資が付きやすいため、身の丈に合っていない大型物件への投資ができる時代です。ですから、ご自身のキャパシティを超えた物件の購入を考えてしまいがゆえに、大きなリスクや不安を抱えてしまっている状態だと思います。

そうなると、たとえ業者さんに良い物件を紹介されても、細かい質問ばかりを繰り返してしまい、買付けや契約などの具体的アクションに辿り着けない方も多く見受けられます。「外壁のクラック(ひび)は大丈夫か?」「レントロールはどうか?」など、不安に駆られる気持ちは分かりますが、細かい質問で時間をかけていると、結局良い物件を買い逃してしまうことになります。

では、図越さんの手法を真似すれば誰でも成功するかといえば、それはちょっと危険だと思います(笑)。

図越さんが「最初から退路を断って事業者としてスタートし、空室の多い物件を購入する」という危ない橋を渡っても成功されたのは、膨大な勉強量で得た知識があったからです。図越さんは軽く数百冊の本を持っておられ、その大半が不動産投資に関するもので、非常に多く情報収集されています。

僕個人の意見としては、図越さん並みに100冊以上の本を読破できるならば、やはり本は読んだ方がいいと思います。本紙連載中のNSX松田さんともよく話すのですが、僕達が不動産投資を始めた10年ほど前は、不動産投資に関する本が本当に少なく、新刊が出るとすぐに買ってみんなが読んでいました。沢孝史さんや山田里志さんの本などを共通の話題にして、投資はスタンスによってメリットとデメリットがあり、様々な方法でそれぞれが成功していることをみんなが認識していました。

しかし今は、中途半端に10冊程度読んだことがあるというレベルであれば、むしろ本は読まずに、あるメンターに教材やコンサルティングをお願いして勉強するなど、固定のメンターに教えてもらいながら投資を進めた方が良いのではないかと考えています。

特に最近出た不動産投資の本には偏りがあり、初心者が飛びつきたくなるような成功ストーリーばかりが書かれた“武勇伝本”が増えています。実際に読むと分かるのですが、そのまま真似できない汎用性がないものや、その投資スタンスについてのデメリットがちゃんと書かれていない、当時の相場だからこそできたことで今では再現できないことなど…。読み手からすると、一番大事な部分が隠されている場合が非常に多いのです。

しかし、教科書的な基礎が学べる本もいくつかあります。例えば猪俣淳さんや藤澤雅義さんも出版されていますが、不動産コンサルタントの方がきっちりと投資について解説されている本を読むことをオススメします。いわゆる“武勇伝本”と違って難解かもしれませんが、とても役に立つ一冊になると思います。

図越さんのように多くの本を読んで学ぶことも、もちろん大切ですが、ご自身の中で情報をしっかりと取捨選択しながら質の良い知識を身に付けていきましょう。

