



～一気に結果を出せた、才津流の俯瞰的見方～
1年で5棟購入、Onevestar達成！

Onevestarへの軌跡 vol.1 3

愛知県在住、45歳、会社経営をしております、えっせと申します。

不動産の経歴は、こんな感じです。

2015年	3月	会に入会		
2015年	7月	アルティメットサポート開始		
2016年	3月	1棟目購入	⇒ 9800万	家賃収入 930万円
2016年	7月	2棟目購入	⇒ 8250万	家賃収入 1280万円
2016年	11月	3棟目購入	⇒ 6500万	家賃収入 980万円
2017年	1月	4棟目購入	⇒ 48000万	家賃収入 3600万円
2017年	3月	5棟目購入	⇒ 93000万	家賃収入 6800万円
				合計家賃収入 13590万円

<不動産投資のきっかけ>

本業では代々続く（私で4代目）セラミックメーカーを経営しております。比較的安定経営をしておりますが、それでも売上の波はあり、いつも経営不安が頭の片隅にありました。そんな時に「金持ち父さん貧乏父さん」の本に出会い、不動産投資を始めました。

<入会前、いきなりの失敗>

どう始めればよいか分からなかったもので、某大家塾のセミナーと懇親会に参加して、一番成功をしてそうな人に話しかけました。話しかけた方はその会の重鎮で、50棟位保有している方でした。

この方からの物件紹介で、2200万、土地値、軽量鉄骨、築20年、利回り10%、全空の物件を買いました。

しかしその後、村田さんの会に入会して、法身さんに相談してみると、「狭小、3点ユニットで全空。かなり難易度が高い物件ですよ。売れるなら売った方がよいですよ。」とのアドバイスを頂きました。かなりショックでした。

今なら判りますが、マイナスキャッシュフローで、客付けにも相当苦労する物件です。200万の損切りでしたが、キャッシュも戻ってきて、本当にアドバイス通り売って良かったです。

<入会後の活動>

2015年3月に入会したのですが、物件紹介を待っているだけで、活動は何もしていませんでした。ただ会費を払って、時間が過ぎていくだけで、「このままで

はダメだ！」と決意を新たに、7月にアルティメットサポートに申し込みました。

ここからスイッチが入りました。真剣モードです。本業に費やす時間は必要最低限にし、最大限、不動産投資に時間を割くようにしました。なぜなら、驚愕の事実を知ってしまったからです。

それは、本業の利益率よりも、不動産投資の利益率の方が圧倒的に高いのです。圧倒的にです！

<気づいた不動産業の存続率>

私の家業は118年続く老舗ということもあり、会社の存続率を調べてみたことがありました。統計によると、会社が30年以上続く確立はなんと、0.2%、1000社に2社だけです。998社は倒産、廃業なのです。

しかし、業種別に見ますと存続率1位は、不動産業なのです。その理由は、不動産投資の粗利 = (売上高 - 売上原価) ÷ 売上高、を計算してみても判りました。

買う物件にもよりますが、何と100%！以上も可能なのです。もう一度いいます。粗利 = 100%です！！

買った物件を、買った価格で売ることが出来れば、仕入れはゼロ円。売却までに得た家賃収入の粗利 = 100%です。仮に利回り10%の物件を買い、10年保有し、物件価格が30%下落したとしても、粗利 = 70%です。

例えば製造業では、粗利20%程度が普通です。30~40%あればかなり優秀な会社です。サラリーマン時代に働いていた商社では、粗利15%程度でした。

それが、不動産業では簡単に粗利が50%以上出せてしまうのです。本当に驚きでした！どおりで不動産業の存続率が高い訳です。

こうなると、家業よりも不動産に断然、力が入ります。本業に時間を取られながらも、「不動産はいずれ必ず、花開く」と自分に言い聞かせて、本業よりも時間を割くように努力しました。

<買えない時期>

しかし、結果が出ない時期が続きました。会の基準に合う物件は時々見つかるものの、スピード勝負となり、全然買えませんでした。その後も、なかなか基準に合う物件は見つからず、やっとの思いで見つけたのに、買えない。また買え

ない。落胆の連続でした。

しかし、今なら、なぜ買えなかったか、理由がわかります。判断が遅く、買付けを入れるのが遅かったのです。また、銀行開拓が出来ていなかったため、審査に時間がかかっていたのです。

頑張っても買えない時期もありましたが、振り返ると確実に実力が付いていった時期でした。当時はアルティメットの同期がどんどん買って卒業していく中、自分だけ買えないという劣等感がありましたが、今思えば買えなかったことで、実力が付いて逆に良かったと思っています。

<1棟目>

2016年3月、ネットで会の基準に合う物件を発見し、問い合わせして1番手を確保しました。競合が何人か現れ、融資を急がされましたが、内諾も出て、無事に決済できました。

「やったぞ～！自分で魚を釣ったぞ～！」と、釣った魚をもらったのではなく、自分で釣ったことが、とても嬉しかったことを覚えています。本当に自信になりました。

入会から1年です。力がつき、行動力もついて、ようやく結果が出ました。

<2棟目>

2016年7月、ネットで会の基準に合う物件を発見し、問い合わせして、すぐに業者さんに会いに行きました。そうしたら、その場に売主さんと呼んでくれて、3人で立ち話をしばらくしました。

雑談の中で、売主さんの親友が私と同じ町内に住んでいることがわかり、「この人に売ってもいいよ」と言って頂けました。こんなラッキーもあり、無事に決済できました。業者さんに問い合わせして、すぐに現地へ行ったことが勝因だったと思います。

<3棟目>

2016年11月、この物件はプチ再生で、買うまでは順調でしたが、買ってから苦労しました。不動産屋さんが賃貸の仲介もやっているため、「この家賃で満室にします！管理も任せてください！」との担当者の言葉を信じ、30戸中20戸空室の物件を買いました。

ところが、買ってすぐに担当者が辞めてしまい、「この家賃で満室にします！」

といった約束も反故になってしまいました。店長さんと話をしましたが、「自分は知らない」と言わんばかりに、あきらめ感が漂っていました。

30戸中20戸空室では完全にマイナスキャッシュフローです。本当に血の気が引きました。仕方がないので、他の管理会社を探し、必死で相談しました。こちらの熱意が伝わり、「必死で埋めます！」と言って頂けたので、思い切って管理会社を代えました。

こちらでも家賃を思い切って下げて、無料でWi-Fiを入れました。がっちりとした協力で、2ヶ月で10/30が、27/30になりました。そして4ヶ月後には満室になりました。本気で取り組んでくれた店長さんには本当に感謝です！

大変でしたが、入居付けの自信がつかましたし、良い経験になりました。物件を買うスキルだけでなく、運営スキルも重要だと感じた一件でした。

<4棟目、5棟目>

2棟とも大都市での新築です。この地域の新築RCは、土地が高く、物件価格も高くなりますので、融資付けが大変です。特に5棟目は、諸経費も入れると10億近くになりました。なぜ融資が付いたのかというところにフォーカスして、お話したいと思います。

結論からいいますと、「属性」ということになるのですが、この「属性」を高めるために、本業の決算書を良くしていた、ということがポイントでした。

グループコンサルで、「融資を受けるためには、良い決算書を作ることが必要です。銀行から見れば、利益は1円でも多いほど良いです。法人税は購入するためのコストと割り切りましょう。」といった内容があったと思います。

決算書では思い切って、利益を〇千万円だして、法人税も〇千万円払いました。コストは掛かりましたが、大きな飛躍につながりました。

裏話をしますと、決算書でどれだけの利益を出すのが適正かということが分かっていなかったから、これだけの利益を出せたのかもしれない。良い決算書と節税は、両立しないものです。しかし、払っただけの見返りもあるという良い例だと思います。

<不動産に対する考え方、姿勢>

私の不動産の考え方のベースにあるのは、「才津さんならどうするか？」です。この考え方は、アフターCF1000万セミナーの影響です。

「村田さんならどうするか？法身さんならどうするか？」でも良いのですが、アフターCF1000万セミナーをDVDで何度も見ているので、「才津さんならどうするか？」と考えた方が、イメージが沸き易いのです。

才津さんの「現時点だけを見るのではなく、全体の法人、物件、決算書を総合的に見て、時間の経過と共に修正していく」という考え方が秀逸でした！

この頃から、単に「この1棟を買うにはどうするか？」といった目の前のことだけでなく、おおげさに言えば「100棟買うにはどうするか？」といった大きな視野で考えるようになりました。（まあ、本当に買うかどうかは別ですが。。）

また、アフターCF1000万セミナーの中で才津さんがお勧めした本、「人たらし術」という本にも影響を受けました。人に親切にし、人と人のご縁を大切にし、共存共栄を図るという考え方も素晴らしいと思いました。

そしてこの「人たらし術」を見事に体現している人にも会うことができました。会で行ったバリ島ツアー、バリのアニキ=丸尾さんです。この考え方が、3棟目の入居付けに活きたと思います。運が悪くならないように、良くなるように気を付けています。

<最後に>

振り返って見てみますと、出来すぎです。2年前、いや1年前には全く想像もできなかった結果です。しかし、これもこの会のおかげです。

自分が成長して実感していることは、この会のプログラム・方針は、本当にしっかりしており、この通りに取り組めば失敗はしない！ということです。

その意味で、この会とプログラムを作っていただいた村田さんには感謝ですし、アフターCF1000万セミナーで、具体的な考え方を教えていただいた才津さんにも感謝です。

そして、何より、一番近くで見守り、いつもの確なアドバイスでここまで導いて頂いた法身さんに感謝です。

また、妻の協力なしには、ここまで来ることはできませんでした。いつもヒアリングに同行してくれ、一緒に考えてくれた妻にも感謝です。

その他、懇親会でお話したトレーナー、会員の方のお話が、私を成長させてくれました。全ての方に感謝して、筆を置きたいと思います。

今後とも宜しくお願いいたします。そして、ありがとうございました！

ニックネーム：えっせさん
会員種別：アルティメット会員
居住地：東海地方
職業：会社経営
担当トレーナー：法身 栄治

■担当トレーナー：法身のコメント

えっせさんの場合、入会以降は物件の売却、中古物件、新築案件の購入、2度のバリ旅行参加等、会のイベントも積極的に参加しながらでしたので、正に怒涛の1年間だったと思います。

また、経営者としての視点から、不動産投資の魅力が他の方以上に痛感出来たのが一番の成功要因だと感じております。

実質1年間でのワンベスター達成、本当におめでとうございます。
既に次の物件取得に向けて活動中ですので今後が益々楽しみです。

奥様と共にこの調子で頑張ってください。

法身 栄治