

## トレーナーのアドバイスと当会の環境に感謝 迷いなく全力で取り組むことができ、初購入成功！

---

私は30歳で実家に戻り、家業であるコンビニの店長を10年以上してきました。

自分名義でコンビニ運営会社の法人を一から設立し、銀行から運転資金の借り入れを受け、住宅地を中心に多店舗運営をしてみましたが、店長歴も5年を過ぎた頃より

- ・近隣エリアでも競合店舗がどんどん出店したことにより、売上が急減し始めたこと
- ・アルバイト人件費の高騰により、店舗収益自体も落ち込み始めたこと

から、急激な外部環境の変化と戦い続ける日々となりました。

コンビニ業界自体も過当競争で疲弊し始め、このまま続けても無理ゲーと、事業維持と更なる成長のために新規事業を模索してまいりました。

当初はまず独自に、業者を開拓し地方名物の酒・食品を店頭に並べて、販売トライし始めましたが、その後FC本部自体が某商社に買収されたことにより、自店取引システムが出来なくなり断念。

次に有望な新FCビジネスをいくつか検討するものの、高騰する人件費や不動産賃料の仕組みは変わらず、そして新規出店に1億円ほどの資金が必要になるものもあり、既存事業も不安定なままで、さらに大きな店舗を抱える勝負は出来ないと断念。

その後は元手がかからない、時代にあった事業を模索する目線で、コンビニ事業の課題を解決するアプリを開発しようと決意し、ベンチャーキャピタル主催のエンジニア起業家養成プログラムに参加しました。

事業アイデアをもとに同期メンバーを集め、半年後に自前のアプリを完成し、投資家ピッチで発表し、なんと優勝まですることができました。

しかし、いざベンチャービジネスに出資を受けるとなると、出資の条件は自分自身の100%コミットであり、コンビニ事業から卒業を求められたこと、そして事業を外部出資で成長させるアプリ開発は、結局のところ経営に関与する外部者

を増やし、自身の給与も自由に決められない状況に陥ることになる事を理解しました。

もし自分が、大学時代にこの話を受けていたら、それでもやっていたかもしれません。笑

ですが、自分の会社も放り投げるわけにはいかず（しかも家業なので）、さんざん悩んだ末に、開発メンバー及び某事業会社にこのプロトタイプコードを譲渡し、自分はこの事業から手を引くことしました。

次になにをすべきか模索していたところ、アプリを開発しているチームメンバーが、都内区分マンションを複数購入した話を聞いたことがきっかけで、人を雇う必要もなく確実な需要のあるインフラビジネスで、銀行融資もつく不動産賃貸業への興味を持ちました。

不動産賃貸業を検討し始めた当初は、業者主催の無料セミナーなどに参加して物件購入をプッシュしてくる業者と話したり、楽待の実践大家コラムを読んだり、様々な大家が集まる情報交換会に出席したりしました。

そして自分なりに考え、まず個人名義で、利回りがよく居住地に比較的近い一都三県エリアで、耐用年数超えの鉄骨アパートの購入をしてしまいました。

しかしこの物件を購入したことにより、某四国系銀行からは個人名義で2棟目購入は難しいとの説明を受け、物件から家賃収益があっても、次の融資がつかない理由がわからずにおりました。

ちょうど悩んでいた時にとある大家会で、この会のメンバーと出会い、なぜ次の融資を引けないのか、不動産における積算価格とは何かを教えてくれ、大きな衝撃を受け、当会を知るきっかけとなりました。

## **新規事業を不動産賃貸業に託して**

HPや書籍で、村田さんの教えが心底腹落ちした後は、すぐに入会を決め、さらにはそのままの流れでアルティメット会員になり、ほぼ入会直後の2021年10月より法身トレーナーの教えを受けることとなりました。

法身トレーナーの教え及びマニュアルどおり、毎日物件検索を始め、希望条件に近い物件を紹介する業者へのコンタクトをしながら、休日の度に条件に近い物

件を現地確認し、可能な限りの仲介店舗をまわり続けました。

面談では法身トレーナー、畠野トレーナーにもアドバイス頂き、休日に訪問した物件のフィードバックを貰いましたが、それでもなかなか会の基準に合う物件には巡り合うことが出来ずにおりました。

ただ、今まで自分は我流で色々な事業を考えてきましたが、今回は実際に現役大家であるトレーナーからアドバイスを貰えるという状況は有り難く、迷いなく全力で取り組むことが出来ました。

また、融資ファイル作成時に、法身トレーナーから「運営している事業会社、さらには親族の属性はアピール出来る」とアドバイス頂き、そのおかげで今回の一棟目は事業会社でも融資を受けている某都銀から融資可能との回答をいただきました。

今回購入できた物件は、栃木県内の2.9億円の物件です。物件規模が2億以上の物件であることと、対応出来る金融機関に限られるエリアであることから、入札者の融資が付かず2.7億円の2千万円の値引となり、CF260万の水準まで上がった為、すぐに都銀担当者と連絡をとり、札入れを致しました。

最後の最後まで内部稟議と融資回答に時間がかかり、次の入札者からの突き上げもある中で振り回されましたが、結果1割以下の頭金と、金利0.73%融資で購入することが出来ました。

今回は物件規模が大きかったため、なんと一棟目でCF1000を達成することが出来たので、今後は必死に運営をして、この物件をテコに地元金融機関を攻略していきたいと考えております。

これから一棟目を購入される方には、この会には現役大家のトレーナーの方々が数多くおります。まず素直に教えを乞い、全力でやってみることをオススメします。

失敗しても何かは残るはずで、不動産賃貸業にかかわらず、成功している方はみんな驚くほどバイタリティのある方ばかりだったからです。

改めて、村田代表並びに、アルティメットで御教示頂いた法身トレーナー、畠野トレーナー、会の関係者の皆様、本当にありがとうございました。

関東地方 会社役員 だいだいさん

## ■担当トレーナー：法身のコメント

---

当会への入会后1棟目の物件購入、そしてCF1000万達成、本当におめでとうございます！昨今の都銀の融資情勢において、今回の融資条件はほぼパーフェクトなものでした。

当方がアルティメットサポートにおいて一番意識しているのは、その会員さんの強みを最大限に活かすことであり、だいだいさんは今回見事に結果を出す事が出来ました。

賃貸業はスケールメリットが有効に働きますので、新規事業としてこの調子で頑張ってください！

法身 栄治

## ■畠野のコメント

---

だいだいさん、1棟目の物件購入おめでとうございます！

1棟目のチャレンジで2.7億円は、とてつもないプレッシャーがあったと思いますが、最後まで粘り強く交渉し、勇敢に決断されたこと、本当に素晴らしいと思います。

CF1000万円を見事に達成し、今後は選択肢がさらに広がると思います。ぜひ賃貸業を楽しみながら、強みを生かして今後の規模拡大に取り組まれてください。応援しています！

畠野 翔