

Butlers

執事から
オーナー様に捧げる
賃貸経営情報誌
[バトラーズ]

September 2013 vol.009

バトラー精神の伝道師

フォトグラファー

ミカエル

コミュニケーションが、心地の良い「距離感」を生む

The Conversation

佐藤 一彦 × 石原 博光

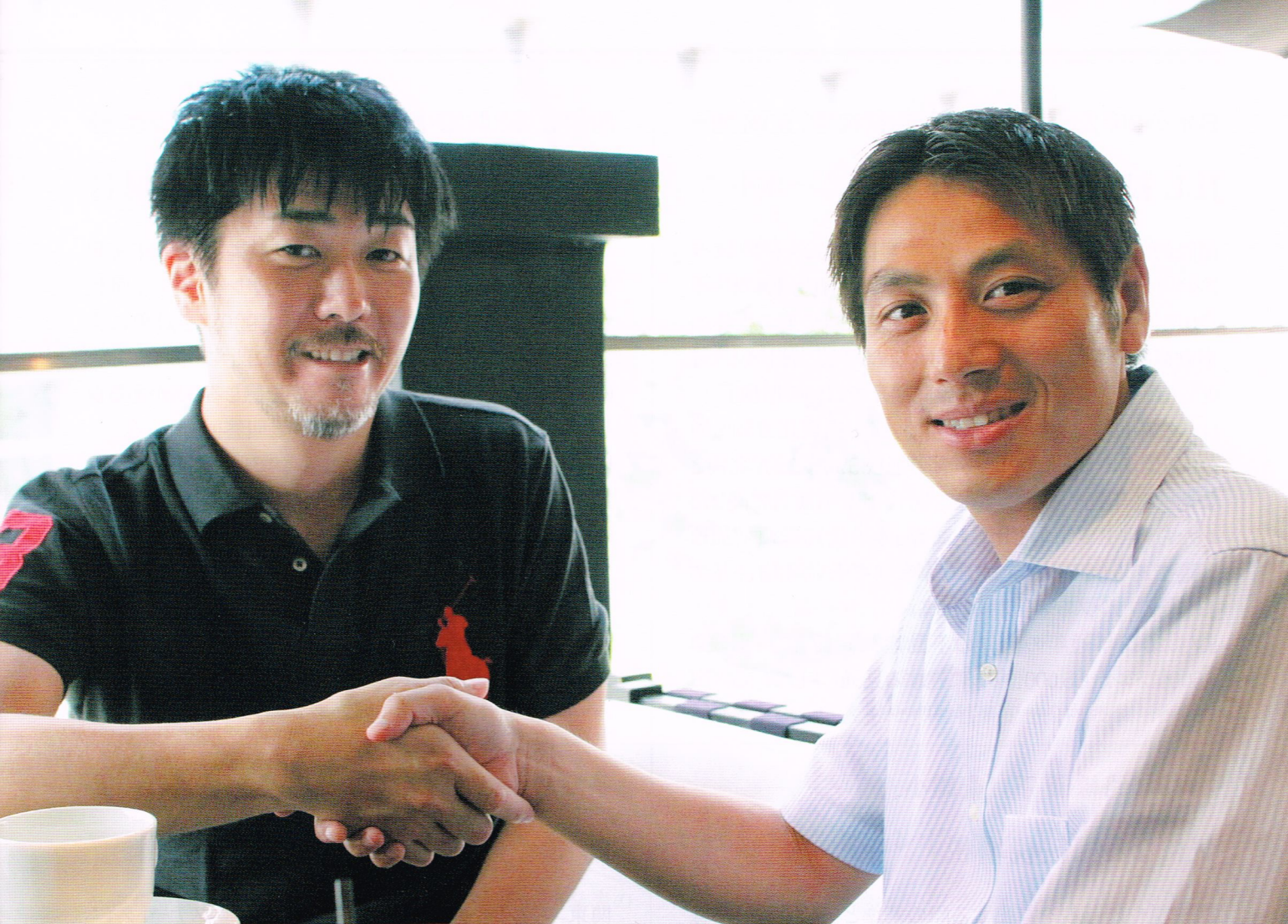
Experience [オーナー様の物件紹介]

地主オーナー様 インタビュー企画：
synapse

長島 伸一

連載企画：ワクのソト。

第4回 修繕費と資本的支出



The Conversation

vol.9

佐藤 一彦

×
石原 博光

石原氏の対談企画、第9回目のお相手は「元自衛隊オーナー」の佐藤氏。

規律が厳しい公務員生活から一変、悠々自適の專業大家に。

退職を決意させたものとは何か？

勉強開始から5年で早期リタイアを成し遂げた、その秘訣とは？

リスクを最小限に抑えた「リタイアのための投資戦略」を語る。



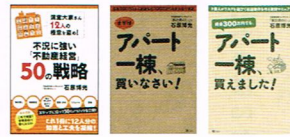
佐藤 一彦 Kazuhiko Sato

1975年生まれ。秋田大学卒業後、2ヶ月間の警視庁勤務を経て海上自衛隊に入隊。国内外でさまざまな任務を務めるも、家族との人生を優先させたいという想いから退職を決断する。在職中に新築アパートと中古アパートを購入し、現在は3棟23室を運営。著書に「年収500万円以上の人が豊かなまま早期リタイアを果たす実践マニュアル」を持つほか、不動産投資サイト「楽待」でもコラム連載中。



石原 博光 Hiromitsu Ishihara

1971年生まれ。95年に米国の大学を卒業後、98年に有限会社恵比寿トレーディングを設立。2002年から不動産投資をはじめ、現在では7棟72室の規模に拡大。満室時の年間家賃収入は約5000万円。利回りは驚異の20%超え! 「不況に強い『不動産経営』50の戦略」、「まずはアパート一棟、買いなさい!」「資金300万円でも、アパート一棟、買えました!」と3冊の本も出版し、数々のメディアに取り上げられる。



(ソフトバンククリエイティブ)

リタイアを決断させたのは
家族への想い

石原 お会いするのは出版記念パーティー以来ですから、2ヶ月ぶりですかね? 実は、昨日佐藤さんの本を再読したんですよ!

佐藤 え! 本当ですか? (笑)

石原 本当、本当(笑)。書かれてみて、どうでしたか?

佐藤 大げさではなく、この1冊に自分のすべてを注ぎ込もうと思って書きました。

石原 本を読んでも、何事も一生懸命取り組まれているということが伝わってきて感動しました。佐藤さんは、もともと海上自衛隊員でいらつしたんですね。

佐藤 はい。今年の3月に退職しました。約1年半ごとに転勤があるため、子供を置いて単身赴任生活になることが家族にとって本当に幸せなのか、真剣に考えたんです。悩み抜いた結果、仕事を辞めることにしました。息子はちょうど今日で5歳になるのですが、

これからが大事な時期なので側にいてあげたいと思っていました。

石原 息子さん、今日がお誕生日なんですね! おめでとございますます。

佐藤 ありがとうございます。ここで対談していいのかな、って感じですけど(笑)。

石原 確かに、そうですね(笑)。帰りにプレゼントを?

佐藤 買っていくと思います(笑)。可愛くて仕方がないものですよ。

石原 きつと、そういう息子さんの存在が「早期リタイアする」という決意を強いものにしたのでしようね。不動産他にも投資の経験がおりなんですよ?

佐藤 一応、約5年前に2ヶ月ほど株をしていました。仕事の勤務体系上ウィークトレードがしやすかったため実践していたのですが、5万円ほど損失を被った時点でやめました(笑)。その他にも色々な方法を調べましたが、安全性の低いものばかりで実践するには至りませんでした。で、最終的に不

動産投資に辿り着いたんです。

石原 5万円でもいい勉強をしましたね(笑)。お話を聞いていると相当慎重というか、じっくり考えてから行動に移されるタイプの方かなと思うのですが、もともとそういう性格だったのですか?

佐藤 いやあ、そんなことはないです。早期リタイアという目標ができ、それを達成させようという決意が固まるまでは慎重ではなかったですし、かといって行動力のある人間でもなかったです。

石原 でも、自衛隊と聞くと、すごく硬くてきつちりした組織という硬派なイメージがありますよね。そもそも、なぜ前職の自衛隊を目指されたんですか?

佐藤 就職浪人をして1年間公務員になるために勉強していたのですが、自衛隊に幹部自衛官として補欠合格したんです。他にもいくつか合格したところがあったのですが、その時はあまり深く考えずに自衛隊かなあ、と。格好いいイメージでしたし、将来はドライバー付きの黒塗りの車に乗れ

るといふ話を聞いたことがありません。実際はかなり偉くならないと乗れないですけどね(笑)。

石原 今の性格からは考えられない気軽さですね(笑)。株では5万の損ですぐに手を引かれていきますし、不動産投資に関してもリスクの最小限に抑えられていますよな。

佐藤 そうですね。変わろうと努力しました。でも、何かを緻密に計画を企てて実行するという姿勢は自衛隊にすることで鍛えられました。本当に感謝しています。

「必要な分だけ」が主義
リスク最小限の投資戦略とは

石原 不動産投資の勉強を始めたのは、いつ頃ですか？

佐藤 勉強を始めてから1年、実際に投資を始めたのは半年くらい前です。

石原 かなりの短期間で目標を實現されましたね。多くの方は、たとえば月に100万欲しいと思っ

「いや、もう少し欲しいな」という欲が出るものですが…。その結果、なかなかリタイアまで辿りつけなかつたりするんですけどね。

佐藤 私の場合はあくまでもリタイアに主眼がありましたから、「リタイアするためにはいくら必要なのか」が大切だったんです。仕事をしていた頃に2棟購入して退職後に3棟目を買ったのですが、仕事を辞めた頃は賃貸料収入が満室時で45万円でした。私たち家族の場合には、儉約すればこの収入でもやっていけるのです。いくら求めるのか、必要なほどの程度なのか。目標を明確にすることが大切だと思います。こうやってリスクを最小限に、家族も同意してくれる投資戦略を目指してきました。

石原 佐藤さんがすごいのは、1棟目はローンを組まれているけど、2・3棟目は全額キャッシュで買われていらつしやることですよな。

佐藤 私の場合は借入がネットワークだったんです。金利上昇のリスクもあるし、借金はかなりあるけれ

どもキャッシュを十分に生んでくれるからリタイアしても大丈夫という話は妻や両親には通用しませんでした。そこで、リスク極限を追及していく中で、妻と両親の同意が得られ、担保にもなる現金買という答えが導き出されたのです。高額の借入をして規模が増やせる方は本当に羨ましいです(笑)。

石原 やはり金利上昇のリスクというのはありますよね。固定金利の場合はまだしも、大抵の場合には変動金利になりがちですから。あとは精神的な部分。売上の家賃収入から元本と利息の返済、それに運営経費まで全部賄ってキャッシュ・フローが出るような状況で、理論的には完璧だとしても、やはり大きな借金を背負っているというのは気持ちに負担が掛かりますから。佐藤さんは、一度借りますから。佐藤さんは、一度借りますから。

佐藤 はい。今は金利1.46%ですが、条件が悪くなる退職前に借り換えをしておいて良かったです。

石原 退職のご意志があることや不動産投資のことは、早くから上司の方には伝えていたんですか？

佐藤 いいえ。じつは職場の反応がとてこわかったです。妻名義で購入したりして、事業的規模にならないように配慮しました。やはり公務員という立場上、問題がないのに、副業という観点でとらえる人もいないとも限らないので、ばれないように取り組みました。何も職場に相談できなかったのは辛かったですね。

石原 一般の企業にお勤めの方で、ゆくゆくは大家さんとしてやっていきたいという人でも、なかなか踏み切れなかつたりする訳じゃないですか。佐藤さんの場合には、さらに難しい状況の中で成し遂げた訳ですから、皆さんに希望を与えることができそうです。

佐藤 そうですね。サラリーマン大家さん以外にも公務員の方からも相談をよく受けることがあります。リタイアするためにはどういふ物件を購入したらいいのか悩んでいる方が多いですね。意外にも

公務員で、リタイアしたいと考えている方が非常に多いです。

オンラインワンで勝負！

惹きつける部屋づくり

石原 物件に関して、何か工夫をされていることはありますか？

佐藤 1棟目の新築アパートはワ
ンルームだったので、狭さを感じさせないよう工夫しました。部屋の高さを極限まで高くしたり、大きな窓を取り付けたり。

石原 極限まで高くしたというのは、どれくらいですか？

佐藤 通常よりも20センチ高くなりました。

石原 4メートルくらいにして、ロフトを作る方もいますよね。

佐藤 でも、そうすると建築費が上がってしまいます。決まった建築費の範囲内で施工してもらうために交渉した結果、20センチまでなら費用負担がないということがわかり、限度いっぱい高くなりました。

石原 なるほど！それは上手い。窓は具体的にどういうものにして

いるのですか？

佐藤 大きいサッシを用意してもらいました。窓が大きいと部屋に光がたくさん入るので、明るい印象になります。通常よりも丈の長いカーテンが必要にはなるのですが、内見の際のインパクトという点では、やはり訴求力があると思うんです。

石原 そうですね。空室対策はどういうところから着想を得ているのですか？

佐藤 やはり本ですね。しかし本で読んだことがすべてではなくて、それを基盤として自分で工夫をしています。本で得た知識を既存の知識と結び合わせ、新たなアイデアを生み出しています。そして、実際に物を見て、これをこういう風につけたら面白いだろう、と。

石原 発想力を身につけるという意味でも、本を読んでたくさん考えるに触れるというのはいいことですよ。そういう創意工夫が活かされて、答えとして返ってくる。つくづく不動産運営は、すごくクリ

エイティブで面白い事業だなんて。

佐藤 本場にそう思います。あとは、自宅ですらなくなつた家電を部屋に設置したこともありましたね。

石原 私にも経験がありますよ。失敗の（笑）。新品を買ってファミリー用の部屋に設置したのですが、ファミリーは元々洗濯機を持っていきますからね。しかもドラム式とか、性能の良いものを。だから「いけない」と言われてしまいました。

佐藤 それは単身者向けでもありました。前に冷蔵庫と洗濯機を設置したことがあるんです。きつと喜んでもらえるだろう、と。そうしたら、「洗濯機はいるけど、冷蔵庫はいらなから持つていつて」と。管理会社にも対応してもらえなかったもので、自分で取りにきました（笑）。

石原 家具家電付きは、いらないと言われたら引き取るしかないし、そのあと置き場所に困るんですよ。この辺りは注意する必要があります。でも投資も空室対策も、上手くされていますね。自

衛隊時代からの目標を実現された訳ですが、今、どうですか？

佐藤 いやあ、もう最高です。家族との時間を満喫しています。

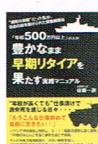
石原 子育てでもありますし、これからはますます楽しみです。

佐藤 次は現金で中古の戸建を買うのがいいかなと思つていますが、他にも面白い戦略が思い付き、色々楽しく考えています。

石原 常にナイフを磨いておいて、いざという時にはその時々に合わせて戦略で戦う。だから勉強を続けていくことが大事かと。

佐藤 その通りだと思います。
石原 私も同じです。お互い頑張らしましょう！

Present



今回の対談のお相手、佐藤一彦氏著書『年収500万円以上の方が豊かなまま早期リタイアを果たす実践マニュアル』を、本誌をご覧の方の中から抽選で5名の方にプレゼント！

ご希望の方は、件名を「Butlersプレゼント応募」とし、本文に①郵便番号 ②住所 ③氏名 ④連絡先電話番号をご記入の上、「shimizu@butlers.jp」までメールにてご応募ください。なお、当選は発送をもって代えさせていただきます。

応募締め切り:2013年9月30日(月)

石原式 地方築古 高利回り 投資法 を選んだ理由



梶田 拓也

僕はこれまで、「石原式」と呼ばれる
地方築古高利回り物件を購入してきました。
地方または築古の高利回り物件を購入する、
というこの投資法を選んだ理由について簡単に説明します。

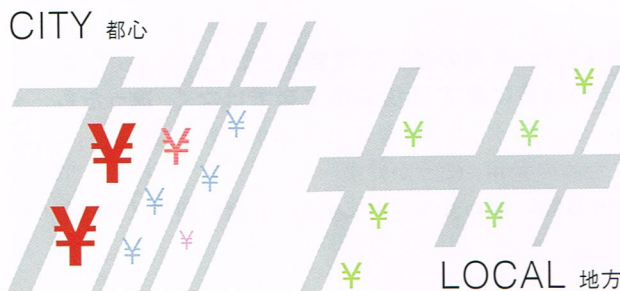
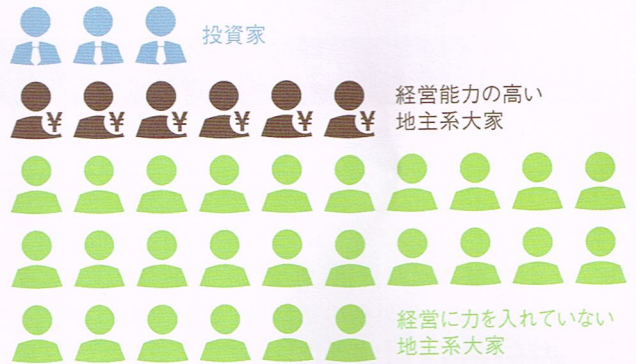


理由 01 積算評価が出やすい

“地方”の特にファミリー物件は駐車場もあり居住面積も都心に比べて広い（＝建物の容積が大きい）ため、いわゆる積算評価が出やすいという傾向にあります。これは逆に言うと投資効率が悪いということでもあり、それを嫌って都心のワンルームを購入する投資家も多いですが、積算評価が高いと資産が負債を上回り、バランスシートを健全に保つことができます。純資産は次の物件購入時には「担保余力」として金融機関から評価されることになり融資を引き出しやすくなります。

理由 02 競合が厳しくない

今後ますます進む少子高齢化の日本において、人口が少ないまたは減少していく“地方”でアパートを購入して大丈夫なのか？とよく聞かれます。“地方”ではいわゆる投資家の参入率が都心に比べまだまだ低く、競争相手は地主系大家さんが主となります。当然地主系大家さんの中にも経営能力が高い優秀な大家さんも多いのですが、彼らの多くは不動産投資というよりは主に「相続税対策」としてアパート経営をやっています。先祖代々の土地を守るために建物を建築し「貸家建付地」とすることで土地の相続税評価額を圧縮することが目的という場合もあり、賃貸経営自体には力を入れていないという大家さんも多くいます。こうした余裕のある地主系大家さんが地方には多いため、賃貸経営の競合としては都心のそれほど厳しくないとも言えます。

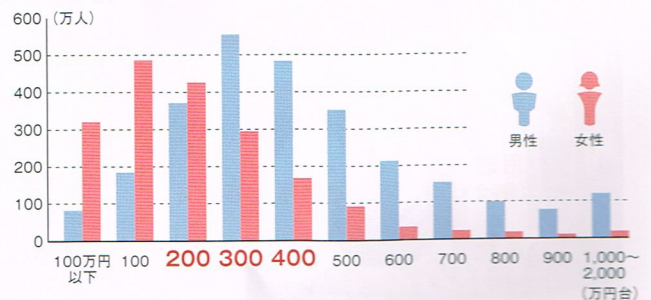


理由 03 立地選定が難しくない

銀座五丁目の鳩居堂前（銀座中央通り）は平米あたりの路線価が2,000万円以上するそうです。一方、同じ銀座五丁目でも一本入った銀座コアの裏通りでは路線価は4分の1になってしまいます。不動産は「立地が命」と言われ、通り一本違えば集客力や賃貸需要が極端に落ちるなどと言われますが、それはあくまで都心のロジックです。店舗などの集客力はいざ知らず、こと賃貸需要においては“地方”は車社会であるためアパートなどの立地選定はそこまで厳格には求められません。

理由 04 潜在需要が見込める

不動産投資をする側の投資家や大家さんは総じて所得の高い人が多いため、投資や商売のターゲットとして“地方”の低所得者層向けの賃貸住居を提供することに抵抗がある人も多いことと思います。しかし、世の中では右グラフの通り年間の所得が200～400万円程度の世帯が最も多く分布しており、こうした世帯向けアパートの需要は非常に多いと考えられます。もちろん供給量も多いのですが、“地方”では上記の理由2の通り競合が厳しくないため競り勝つことができると考えています。



新サービス

不動産オーナー様向け バトラーサービス

私たち株式会社バトラーズは、今から10年前、2003年にホテル客室のインターネットサービス事業からスタートいたしました。そして翌年、アパート・マンションの向けのインターネットサービス事業を開始し、日々、不動産オーナー様と触れ合うなかで、私たちのインターネットをご利用いただいている不動産オーナー様の“もっと、お役に立ちたい”との想いから、「不動産オーナー様の出会いと学びの場であるThe Club」の運営、「賃貸経営情報会報誌 Butlers」の発刊を開始しました。そして、2013年9月、管理会社でもなく、税理士さんでもない、純粋に不動産オーナー様のお役にたてること、ご要望を実現する新サービス【不動産オーナー様向け バトラーサービス】を開始する運びとなりました。今まで培ってきました、不動産業界、金融業界、仕業のコネクションを活用し、各業界のエキスパートの協力により、皆様のご要望の実現をさせていただきます。

まずは詳しくお話を聞かせていただき、
最善のご提案をいたしますので
以下のようなことがございましたらお気軽にご連絡ください。

- ① 現在の月間、年間がかかっているコストを削減してより一層の利回りUPをはかりたい
- ② 管理会社さんやリフォーム会社さんの見直しをしたい
- ③ 空室で困っている
- ④ 税金対策や相続対策の税務相談ができる税理士さんを探している
- ⑤ 信頼できる大家さんの友人が欲しい
- ⑥ その他

【お問い合わせ】
株式会社バトラーズ 不動産オーナーバトラー事業部
TEL : 03-6234-6215 (平日/9:00~19:00)
メール : butler@butlers.jp