

Rich Dad

Robert Kiyosaki

Poor Dad

Letter 5月号
Part 1



コロナで経済危機の今こそ、 不動産投資が絶好のチャンスである理由

- ・なぜ、不動産投資がチャンスなのか？
- ・今、どんな不動産を狙えば良いのか？
- ・不動産投資で失敗しないためのコツ

～編集部よりお知らせ～

今月はロバートの記事が遅れているため、2回に分けてお届けします。今月中にロバートからの最新号を追ってお届けする予定ですので、楽しみにお待ちいただければ幸いです。

また今月から、「ロバート・キヨサキの不動産投資を日本で実践する方法」のコンテンツをお届けすることになりました。キャッシュフロー・クワドラントにもあるように、経済的自由を得るためには、B,Iのクワドラントからの収入を増やしていかなければいけません。なかでもロバート・キヨサキが勧めるのは不動産投資。「いい借金」をして他人のお金を元手資金にレバレッジをかけることで「お金に働かせてお金を得る」ことができるからです。

ただ、それを実践しようとしても、ロバート・キヨサキの事例はアメリカの事例のため、文化・法律・税金など日本と違うところが多く、活用しにくい部分があります。そこで、ロバート・キヨサキから大きな影響を受け、ロバートの教えの本質を理解し、実際に不動産投資で成功してきた菅野譲（かんのゆずる）さんにご協力いただき、ロバート・キヨサキ+日本での不動産投資、のコンテンツをニュースレターに追加することになりました。

菅野さんは現在 36 歳にして不動産業界の経験は 20 年以上。16 歳、高校 1 年生の時から不動産屋でアルバイトを始めました。不動産投資を始めたのは 24 歳のときで、120 万円の貯金が元手でした。それを頭金に

して競売物件を買い、売却して700万円の種銭を作り、それに「レバレッジ」をかけて不動産投資を繰り返し、30歳のときには純資産1億円を達成しています。

現在は不動産会社をはじめ数社を経営されていますが、本人が出社することはほとんどなく、1ヶ月で1度も出社せずにリモートワークで済ましてしまうこともあります。従業員も週休3日で基本的に週4回の勤務。しかも一部の社員は、10時に出社して12時には退社しています。その2時間で、物件を「買い付けるかどうか」の判断をしているようで、それを毎日繰り返すことで、資産を増やし続けています。普通では考えられないほどの効率で不労所得を積み上げていっています。

そして、そこで働く従業員もまた、サラリーマンでありながら複数の不動産のオーナーでもあり、菅野さんと同年代でありながら、自宅は不動産投資で稼いだキャッシュ一括で購入。さらに保有している複数の不動産から不労所得を得ています。

菅野さんは『ロバート・キヨサキは、「不動産は買ったときに利益がわかる」と言っているがまさにその通り。「購入価格」「利回り」「出口（売却価格）」この3つだけ抑えていれば、不動産投資で大きな失敗することはない。』と言っていて、物件を買う買わないの判断も即決。

ロバートの言う「自分で返す必要のない、良い借金」でレバレッジをかけ、物件を増やし、資産と不労所得を増やし続けています。しかも圧倒的な効率の良さで…

そんな菅野さんが、「一度知識と経験を身につければ非常にシンプルで、労働生産性の高い一生モノ」の実践的な不動産投資ノウハウと事例について、ロバート・キヨサキの原理原則を交えながら、教えてください。

さらに「不動産投資入門」動画も現在制作中で、5月中にはお届けできる予定ですので、楽しみにお待ち下さい。



菅野 譲 (かんのゆずる)

1984年3月27日生まれ

2008年、株式会社伊達丸コーポレーション設立後、商業系ビル、月極駐車場、事務所店舗テナント、区分所有マンション、貸家を所有し、賃料収入を得ながら、不動産（住宅、ビル、マンション、土地）の買い取り販業を行っている。

～その他～

- ・ペットサロン4店舗のオーナー
- ・学校法人、幼稚園、保育園、認定こども園の評議員
- ・NPO法人 放課後児童クラブの監事
- ・公益社団法人 日本青年会議所 東北地区 福島ブロック協議会 会長

なぜ、経営危機で不動産価格が下落するのか？

まずは、こちらを見て欲しいと思います。

共同通信によれば、新型コロナウイルスによる「感染拡大がいつまでに終息すれば経済的に乗り切れるか」について、3月末に中小企業に聞いたところ、6月末までに実に約6割の企業が経営危機に陥る可能性があります。

不動産を所有するのは、個人、法人と様々ですが、もし全国の企業が経営危機に陥れば、どのようなことが起こるのでしょうか？

まず、法人は、従業員の給料が払えなくなり、遅かれ早かれ大規模なリストラをしなければならなくなるでしょう。失業率が上昇し、街は失業者で溢れかえる可能性も考えられます。

解雇されて失業した個人は、住宅ローンや自動車などその他のローンをその場しのぎの給付金で繋ぎ、一時的にはどうにか支払いを続けるかもしれませんが、しかし、いずれ資金が尽きて支払いができなくなれば、住宅は銀行から差し押さえられ、競売にかけられることになります。

そして、リストラを断行した法人も売上が上げることができなければ、銀行へローンを返済することができなくなります。そうなれば、法人はやむを得ずに別の金融機関へ資金を調達していくことになるでしょう。つまり、ローン返済のために新たなローンを組むということになってしまうわけです。

もちろん、売って現金化できるあらゆるものを、キャッシュへと変えていくでしょうから、不動産の売却は必然的に増加することになるが予想されます。泣く泣く不動産を手放して得た現金も尽きて、どうにもならなくなれば、最終的に銀行や債権者から本社や営業所など全ての不動産を差し押さえられることになります。

個人も法人も、銀行から差し押さえられた場合、まず任意売却という債権者と合意を得たうえで、不動産を市場に売り出すことが多いです。こうした事態になって起こることは、市場へ不動産が大量に売りに出て、供給過剰になるということです。

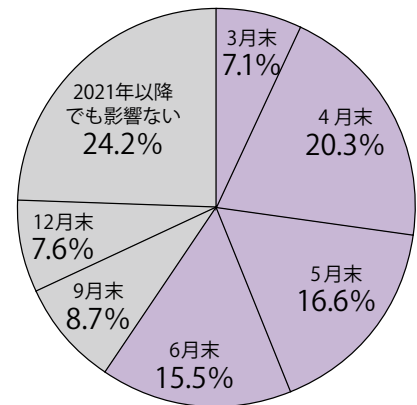
そうすると、どうなるのでしょうか？そう、不動産価格の下落です。

例えば、今まで1000万円だったものが950万円で売りに出され、それでも売れなければ、900万円、850万円…と、どんどん価格が下落していきます。

なぜ、不動産投資がチャンスなのか？

不動産投資とは、インカムゲイン（運用利回り）とキャピタルゲイン（売却益）のバランスで資産を増やす投資法です。

感染拡大がいつまでに終息すれば経済的に乗り切れるか



※エヌエヌ生命保険の中小企業経営者調査による。3月下旬に実施

引用： <https://this.kiji.is/627061376846972001>

当然ながら、最初の投資（購入金額）が低ければ、不動産投資の利回りは良くなります。

「でも、今不動産を購入しても、家賃を滞納する人がいるのでは？」という不安の声が聞こえてきそうなので、それについてお話しします。

例えば、今売上が伸びている「スーパー」や「自転車屋」などの店舗ビジネスのオーナーが家賃を滞納するのでしょうか？

あるいは、「(業績に影響がない会社の) 社員寮」の住人や「生活保護を受けている人」が家賃を滞納するのでしょうか？

ここで留意すべきことは、売りに出した売主と入居者はまったく別ものである、ということです。

そして、不動産投資する物件の全てが、最初から「空室」なわけではありません。むしろ、入居されている状態のまま、不動産の所有権を移転することが多いのです。

こうした観点から条件を満たした物件を見極めさえすれば、今、不動産投資をするリスクは抑えられるのではないのでしょうか？

さらには、4月27日、日銀が「追加の金融緩和 上限なく 国債購入 政府の経済対策に連動する」と発表しました。

金融緩和とは、景気を良くするため、世の中にたくさんのお金を出回らせる日銀の政策。具体的には、銀行が企業に貸し出す金利の水準を下げたり、日銀が銀行の持っている国債を買い、代わりに融資へ回すお金を用意する方法です。

これによって銀行から不動産投資向けの融資金利も低い水準で借入することができ、さらには融資の条件が緩和される可能性も出てきます。会社員が不動産投資を始めるのにも追い風になるでしょう。

ロバート・キヨサキの言葉に、「敗者はチャンスよりも保障を望む、というものがあります。

いつまでたってももらえないわずか10万円の給付金や、雇用調整助成金でいくら休業補償が出るのかを不安な気持ちで政府に委ねるよりも、今、目の前にあるチャンスを自ら掴む方が賢い選択ではないでしょうか。

またこのような言葉もあります。

「金持ちが持っている最大の資産は、人と違った考え方をすることだ。
ほかの人と同じことをしていたら、ほかの人と同じものしか持てない。」

実際に不動産投資をする人にとって、最初の一步がもっとも難しいのは確かです。でも、不動産投資金額が下がれば、不動産投資に一步踏み出す敷居も下がります。

今は先の不安のことばかり考えているよりも、頭を働かせ、明るい未来へ何ができるのかを考えるべき時なのです。

今、どんな不動産を狙えば良いのか？

直近で市場に出回ってくる物件は、商業テナントや空き家など、すぐに収益が上がらないものが多いことが予測されます。

しかし、あと数ヶ月もすると、とにかく今すぐ現金化したいという切羽詰まった法人や個人から様々な不動産が売りに出されることでしょう。

不動産投資というとワンルームマンションというイメージがあるかもしれませんが。立地が良ければ空室になりやすく、購入金額も抑えられるというセールストークをよく耳にします。あなたもどこからともなくそんな不動産営業の電話がかかってきたことがあるのではないのでしょうか。

ですが、私は今ワンルームマンションへの投資はおすすめしません。

今ワンルームマンションに住む人はどんな人でしょうか？

入居者から解約されたら、その空室物件は、空室だらけで競争が激しい賃貸募集市場へ放り込まれることになるのです。少なくともこれから不動産投資を始めようとする人にとってはリスクが高すぎるので、やめておいた方が良いでしょう。

今、私がおすすめするのであれば、先ほども説明したコロナの影響を受けていない入居者のいる社宅やテナントです。理由を簡単に言うと、通常と同じかそれよりも好条件で、通常の相場より安くお得な価格で物件を手に入れることができる可能性があるからです。

中には、たとえ「空室」の物件でも、とてもお手頃な金額で売りに出ていることもあります。

例えば、先月私が実際に購入した物件は県庁所在地にあり、市役所、裁判所まで徒歩1分の好立地にある、賃料8万円は取れるテナントです。それがたった、280万円でインターネットに売りに出ているのを発見しました。

買うと決断するまでにかかった時間は、「5秒」でした。
それくらい好条件のオイシイ物件だったということです。

その物件を売却したかった売主は、企業を運営していた社長で、資金不足のために売却したいとのことでした。とにかく即金が必要だったのです。

通常、不動産を売りに出し、買い手を見つけて売却し、現金を得るまでにはそれなりの時間がかかります。逆に言えば、とにかくすぐに現金化したければ、売却価格を思い切って下げれば素早く売ることもできますと言えます。

私が即決して買った物件は、それに当てはまるとてもお値打ちな価格設定だったのです。

では、なぜ、私が一般の方が誰でも購入できるインターネットに載っていたその好条件の不動産を購入できたのでしょうか？

ロバートキヨサキの言葉でこのような言葉があります。

「もし金持ちになりたかったら、たくさんのお金を投資する前に、たくさん時間を投資しよう」

私の毎朝の習慣は、不動産情報を閲覧することです。ただしサイトによっては自動的に通知が届くので、その物件を見るだけです。私は毎日、不動産投資の物件を見ることに「時間を投資」しています。そしてチャンスと見ればすぐに購入できるように、また、今いくらの物件までの物件をすぐに購入できるかを常に把握するために時間を割いています。

例えば、右記の物件は他にも購入したい人がいたことでしょう。

私は日頃から不動産投資のために時間を投資して準備を怠らなかつたので、その時間の差と準備の差で、この物件から不動産投資の収益を得る権利を誰よりも早く得ることができたと思っています。

もし金融機関から借り入れした場合のシミュレーションは右記の通りで、

このような、年間収入を得ることができます。

今は、ほとんどのサイトで自分の希望する条件をいれて、「新着通知」の設定ができるので、あなたにも早速今から新着通知を設定して、毎日欠かさず情報をチェックして欲しいと思います。この今やる準備の差が、そのままあなたの将来の不動産投資利回りに直結すると思えば、この情報チェックが楽しみな習慣になることでしょう。

不動産投資で失敗しないためのコツ

まず、不動産投資で利益を得るには、大きくインカムゲインとキャピタルゲインの2つの方法があります。

インカムゲインとは…家賃収入のことを言います。

例えば、3000万円の不動産を購入して、年間300万円の家賃収入がある。



物件入力情報

物件価格	320 万円
年間想定収入	96 万円
空室率	0 %
諸経費率	5 %
自己資金	70 万円
借入金額	250 万円
借入期間	10 年
借入金利	年利 2 %

ご試算結果

①返済額 (月額)	23,004 円	毎月の返済額
②返済額 (年額)	27.6 万円	①返済額(月額) × 12ヶ月
③返済比率	28.76 %	②返済額(年額) ÷ 年間想定収入
④返済総額	2,760,480 円	②返済額(年額) × 借入期間
⑤家賃収入(年額)	96 万円	

これが、インカムゲインです。

※所得税、減価償却費、固定資産税等の税金がかかりますが、ここでは説明省略。

キャピタルゲインとは…資産価値の上昇によって得られる利益のことです。

3000万円で購入した不動産を10年後に3600万円で売却
売却益 600万円
これがキャピタルゲインです。

東京オリンピックで不動産価格が上がったというのがこのパターンです。

しかし、逆に売却価格の方が購入価格より安くなってしまい、損失を出してしまった場合には、キャピタルロスと言います。

3000万円で購入した不動産を10年後に2000万円で売却
売却損 1000万円
これが、キャピタルロスです。

そして、インカムとキャピタルのバランスが重要

先ほどの、

①売却益が出たパターン

②売却損が出たパターン

をそれぞれインカムゲインと含めて、比べてみましょう。

どちらも年間300万円の賃料収入を得たとすると、10年間で3000万円の家賃収入

①売却益 600万円

②売却損 1000万円

10年間の不動産投資の収入

①10年間家賃収入 3000万円 + 売却益 600万円 = 3600万円

②10年間家賃収入 3000万円 - 売却損 1000万円 = 2000万円

これは一つの例ですが、ロバートキヨサキで、このような言葉があります。

⑥控除・諸経費(年額)	4.8万円
⑤家賃収入(年額) × (空室率 + 諸経費率)	
⑦年間支出	32.4万円
②返済額(年額) + ⑥控除・諸経費(年額)	
⑧年間手取り	63.6万円
⑤家賃収入(年額) - ⑦年間支出	
⑨月間手取り	5.3万円
⑧年間手取り ÷ 12ヶ月	
⑩表面利回り	30%
⑤家賃収入(年額) ÷ 物件価格	
⑪実質利回り	28.5%
(⑤家賃収入(年額) - ⑥控除・諸経費(年額)) ÷ 物件価格	
⑫返済後利回り	19.87%
⑧年間手取り ÷ 物件価格	
⑬投資利回り	90.85%
⑧年間手取り ÷ 自己資金	

The screenshot shows a mobile application interface for real estate. At the top, there is a red header with a back arrow, the text '新着物件' (New Listings), and a notification bell icon with the number '1'. Below the header, a grey bar indicates '最大10件まで登録できます' (Up to 10 items can be registered). The main content area lists three property listings, each with a title, location, and update/registration dates. The first listing is '売事務所' (Office for sale) in Fukushima Prefecture, Fukushima City, Iizumi City, updated on 2020/04/24 and registered on 2017/08/27. The second listing is '売店舗' (Store for sale) in the same location, also updated on 2020/04/24 and registered on 2017/08/27. The third listing is '売その他 (ビル・一括マンションなど)' (Other properties for sale, including buildings and bulk apartments) in the same location, updated on 2020/04/28 and registered on 2016/07/13. Each listing has a right-pointing arrow and a trash icon for deletion.

「パイロットの訓練生がまずとらなければいけない授業の一つは空を飛ぶことではなく、パラシュートで降下することを学ぶ授業だ。最悪の結果を想定し助かる方法を知っておかなければならない。」

パイロットの訓練生はまず、もしもの時の脱出方法をしっかりと知っておくことということです。飛行機を操縦できるようになっても、緊急時の脱出方法を身につけていなければアウトだからです。

これを不動産に例えると、先ほどの例のように出口戦略（例えば、10年後の売却）がしっかりしたものであれば、しっかりと資産を形成できます。

しかし逆に、最初の出口戦略を間違えると、不動産投資が失敗する可能性が出てきます。

不動産投資は、出口戦略を間違えなければ、大きな失敗になることはありません。
この点を肝に銘じて欲しいと思います。

とは言え、
「不動産のことはよくわからないし、不安」
「いくら今がチャンスでも、やっぱり怖い…」
と思う人もいます。

それは私も最初は全く同じように思っていたし、今でも失敗するかもしれないという不安や恐怖がなくなったわけではありません。取引が大きくなればなるほど、不安や恐怖も大きくなります。だからこそ、失敗しないで済むように日頃から勉強して情報収集し、準備を続けているのです。

少し想像してみてください。
あなたの家や近所の住宅の10年後の不動産の価格はどうなっているでしょうか。

例えば、現在の不動産価格が2000万円で、10年後の売却予想価格が1500万円だとします。
それを今、賃貸で貸した場合、毎月10万円、年間120万円もの家賃収入が不労所得として入ってくるようになります。

あなたは、いくら利益を出せそうですか？ いくら資産が増えそうですか？

ロバート・キヨサキはこんなことを勧めています。
「まずは、小さな投資から始めてみる。」

私もそれに賛成だし、実際に小さな不動産投資から始めました。
まずは、あなたの家や近所などの身近な不動産価格を調べてみて、小さな不動産に投資することから始めてみてはいかがでしょうか？

菅野 譲

< 免責事項 >

- ・当社の商品、およびコンテンツは、お客様の投資判断や運用戦略のご検討にあたり参考となる情報の提供を目的として作成されたものであり、実際の投資等に関わる最終的なご決定はお客様ご自身のご判断で行って頂きますようお願い致します。
- ・当社の商品、およびコンテンツは、お客様の投資におけるいかなる利益も保証するものではなく、また、投資の結果によってお客様が思わぬ損害を被る可能性もあるため、投資を行われる際にはお客様ご自身で投資のリスクを慎重に検討されますよう併せてお願い致します。
- ・当社の商品、およびコンテンツに掲載されている情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手した情報等によっておりますが、当社がこれらの情報の正確性等について、全て、独自に検証しているわけではありません。当社はこれらの情報の正確性、適時性、網羅性、完全性、商品性、及び特定目的への適合性その他一切の事項について、明示・黙示を問わず、何らの表明又は保証をするものではありません。当社は、当社の商品、およびコンテンツの内容及び提供、並びにお客様による第三者への開示等について、お客様その他当社の商品、およびコンテンツの閲覧者に生じた一切の損害、損失又は費用について、損害の性質如何を問わず、直接損害、間接損害、通常損害、特別損害結果損害、付随損害、逸失利益、非金銭的損害その他一切の損害を含め、これらについて債務不履行、不法行為又は不当利得その他請求原因の如何を問わず、何ら責任あるいは義務を負わないものとします。
- ・当社の商品、およびコンテンツ中における、シミュレーションやバックテストについては参考データ等のご提供を目的として作成したものであり、将来の利回りを保証するものではありません。

Rich Dad Poor Dad Letter 5月号 - Part1

発行日 2020年5月
著者 ロバート・キヨサキ
発行者 寺本隆裕
発行所 APJ Media 合同会社
大阪府大阪市中央区南船場2丁目5番12号
クリスタファイブ 10F

©2020 APJ Media, LLC All rights reserved.

※この電子書籍の全部または一部を無断で複製、転載、改竄、公衆送信すること、および有償無償にかかわらず、本データを第三者に譲渡することを禁じます。