

### 今号のコンテンツ

## 「未来セッションプロジェクト」潜入大特集号

### 👉 セミナーレポート

心に火を付ける！  
不動産事業から広がる未来と  
新たなステージを描くセッション「未来セッションプロジェクト」レポート

### 👉 レジェンドセミナーレポート

圧倒的な継続力と規模感を誇る、佐藤 元春さん  
その先を見据えて安定資産を作り上げる、沢 孝史さん

### 👉 突撃インタビュー

著名投資家に聞いた！  
懇親会突撃 mini インタビュー



2025年最初の配信は、先月行われた大阪でのイベントレポートとなりました。

ご存じない方も多いと思いますが、満室経営新聞でも2008年から4年間「アパート経営フェスタ」という大規模イベントをやっておりまして、4年間で延べ5千人近くの参加を頂いてました。完全なチャリティイベントで、皆さまからお預かりした寄付金でカンボジアに学校を建築したんですよ☆

大きなイベントは会場の手配から始まって、数多くの参加者さんとの交渉、スケジュール管理、来場者誘導や問い合わせ対応など膨大な業務が発生します。主催者さんや関係者の方々には本当にお疲れさまでしたとお伝えしたいです。

熱い1日の様子を、ぜひ本編記事でお楽しみください。

編集長けいすけ

不動産投資で **Happy & Rich** な人生を手に入れる

**プレミア投資部** ご案内はこちら

<https://premiere-toushi.com/premiere/>



**アンケート**

ご協力をお願いします！  
〆切：翌月10日



<https://ssl.form-mailer.jp/fms/bdb5da2e763080>

# 心に火を付ける！ 不動産事業から広がる未来と 新たなステージを描くセッション



## 「未来セッションプロジェクト」 レポート

2024年12月14日(土) @大阪梅田スカイビル

2024年12月14日に大阪梅田にて開催された、不動産事業から広がる未来と、新たなステージを描くセッション、通称「未来セッションプロジェクト」。京都のバーニング大家さんによる全国の大家が集う情報共有イベントです。編集長のけいすけも前日から大阪入りして、午前・午後のセッションから懇親会まで（懇親会は編集スタッフに任せて中座しましたが……）、丸一日イベントを満喫しました。

### 午前セッション

イベントの募集当初は予定されていなかったようですが、午後からの本編（？）に先駆けて20分程度のトークセッションが何本が行われましたので、そのダイジェスト版と受講した感想をお伝えしたいと思います。



全てのトークセッションに、主催者である京都のバーニング大家こと、谷さんと湘南再生大家こと、天野真吾さんも参加されており、ゲストからより深いお話を引き出されていました。

～タイムテーブルの詳細はこちら

09:00	午前トークセッション受付開始
09:30	トークセッションへオープニングトーク
09:40	セッション01 バーニング大家×天野真吾 氏
10:00	セッション02 遊楽りニーノ 氏×ふんどし王子 氏×バーニング大家×天野真吾 氏
10:20	セッション03 ぼんこつ場子 氏×ナース大家 氏×天野真吾 氏
10:50	セッション04 佐藤元春 氏×沢幸史 氏×バーニング大家×天野真吾 氏
11:20	セッション05 MD 氏×バーニング大家×天野真吾 氏
11:40	セッション06 ちびひろ 氏×天野真吾 氏
12:10	午後セミナー受付開始
13:00	開場（バーニング大家の関会宣言）
13:10	スポンサー様①告知
13:15	天野真吾 氏 登壇（30分）
13:45	スポンサー様②告知
13:50	佐藤元春 氏 登壇（60分）
14:50	休憩
15:05	スポンサー様③告知
15:10	沢幸史 氏 登壇（60分）
16:10	天野真吾 氏 登壇（30分）
16:40	講師陣パネルディスカッション（60分）
17:40	セミナー終了（忘年会転換30分）
18:10	スポンサー様④告知
18:15	同会場にて忘年会開始（165分）豪華景品！クイズ大会など抽賞企画中！
21:00	スポンサー様⑤告知
21:05	同会場にて二次会開始（85分）
22:30	完全撤収

※タイムスケジュールの内容については予告なく変更する場合がございます。

## ① バーニング大家さん

トップバッターは主催者でもある谷さんが、「地方高利回り&高金利投資」についてお話しされました。地方高利回りはよくあるテーマですが、そこに「高金利」が加わることでぐっと興味が沸きます。

もちろん好き好んで高金利を選択している訳ではなく、そういう金融機関でしか融資を受けられなかった訳ですが、高めの金利を受け容れることで、利回りや融資額など「妥協したくない」条件を追求できたことが分かります。天野さんも「3%~の金利も、とにかくスタートを切るための登竜門のようなもの」と賛成されていました。

このような場でご自身の持ち物件を公開するような時は、スペックの良い物件を中心とした成功事例について採り上げることが多いですが、谷さんは購入額で 3 億を超えているものの利回りは 10%強とそこまで高くもなく、しかもテナントがなかなか埋まらないまま保有している「微妙な持ち物件（金利はしっかり高く 4%弱）」もしっかり公開されており、大変好感が持てました。「乏しい自己資金は極力温存する」「キャッシュフローをしっかりと出す」など、投資の初期段階で徹底すべき条件のために、そのほかの条件を「妥協」することの大切さが分かり、特に初心者の方には励みになったのではないかと思います。

## ② 波乗りニーノさん×ふんどし王子さん



セッション 2 本目は、SNS 上の露出が極めて高いお二人による「地方新築アパート」をテーマにした対談でした。

ぼくも 5 年間住んでいた富山県における不動産投資での優位性についての解説から始まりました。自分も富山県が不動産に有利なのは当初から理解していましたが、それは単純な利回りの高さであったり、家賃相場を壊すような会社（レオパレスなど）が深く入って来ていないなどの理由でした。

しかし、おふたりが真っ先に挙げる優位性とは「土地の価格と家賃のバランス」でした。要するに土地の値段が極めて安いのに、そこそこの家賃が取れるということです。これは新築をやらないと気づきにくい点なので、居住当時の自分には分からなかったことです。



具体的には、坪 10 万円もしない（最安の事例では坪 2 万円というのがありました笑）土地を購入してアパートを建築し、1LDK で 6.8 万円の賃料を確保するというような事例が紹介されていました。建築と入居が完了した瞬間に、インカムとキャピタルの両方が確定してしまうという素晴らしいスペックです。

東京のそこそこの場所になると、坪 400 万円以上で売られている土地はザラにありますが、家賃はせいぜい 2~3 倍。しかし土地値は 40 倍。利回りが作られる仕組みを理解できる対談でした。天野さんはお二人の事例をよくご存じのようで、特に退職を考えていたニーノさんに「辞める前に買えるだけ買っておく」ことを強く奨めたことを、壇上でニーノさんが感謝するコメントをされていました。

普段はおちゃらけているイメージの強いおふたり（特にふんどしさん）ですが、「地道に継続していくことで着実に豊かになっていく」ことを最後のメッセージとして強調されるなど、まじめな一面も垣間見える対談でした。

### ③ ぽんこつ鳩子さん×ナース大家さん



女性おふたりによる対談。ぽんこつ鳩子さんは商社に勤務するOL、ナース大家さんはハンドルネームの通り現役の看護師さんですが、どちらも民泊やレンタルスペースの運営を手がけているという共通点があります(もちろん、通常の賃貸も保有する大家さんです)。

ただし、事業に取り組むスタンスはお二人でかなり異なっていて、ぽんこつ鳩子さんは宿泊業にチャンスを見いだと全力コミットでガンガン規模を拡大され、コロナ前は30物件くらいを運営されていたそうです。現在は清掃や問い合わせ対応も内製化されており、兼業でありながら完全な事業者となられています。時期により波はあるはずですが、1ヶ月で100万円を超えるネット収益を叩き出した事例も紹介されており、参加者さんみんなが羨望のまなざしを向けていました。

ナース大家さんは、レンスペの家具や備品を自分で手運びしたり、パーベキューコンロが設置されていて利用の度に清掃が必要な施設をご自身でメンテされていたりと堅実スタイル。そもそも看護師になったことでさえ「属性を上げて融資を受けられるようになるため」だそうで、確固たる目標のために長期間の努力を継続できる素晴らしい方だなと感じました。

ただ、この後登壇された「ちびひろ」さんにも言えますが、一般賃貸ではなしえないような高収益を確保するためには、独自性とセンスを備えた部屋作りが必須であります。

デザイン的な知識やセンスに自信がない場合は外注することになりますが、そうした場合にどのくらい収支を圧迫するのかや、そも

そも外注先から提示された案の善し悪しを見極めることが普通の人にはできるのかを含めて、純粋な不動産投資とはかなり違う部分もあることは、取り組む前にしっかり理解されるべきかと思えます。

### ④ 佐藤元春さん×沢孝史さん



セッション4は、レジェンドのお二人が登場。スーパーカー大家さんこと、佐藤元春さんは札幌で活動されており、不動産賃貸や売買の他、ホテル事業・esports 事業・レーシングチームの運営・介護事業・輸入車販売など、もはや不動産投資家の枠を超えた事業家です。

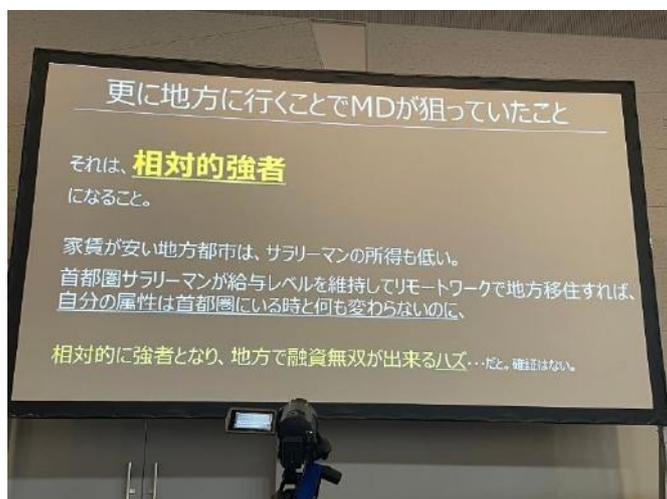
沢孝史さんは元祖サラリーマン大家さんで、会社員からコンビニ失敗を経て1998年に数百万円の元手から不動産投資を始め、中古アパート一棟物投資から新築一棟物投資へと移行されています。



佐藤さんと沢さんは、ぼくにとってはすごい大御所で、ぼくが不動産投資を始める前からやっている方なのですが、最近始めた方にとっては、そこまで知名度がなく、初めてお話を聞かれる方も多いうことで、このセッションが急遽設けられたそうです。

午前のセッションでは、午後の本編の前に、おふたりの人となりとか、キャラクターを知ってもらいたいような意図が見えました。佐藤さんはドラクエ、沢さんはラジコンと趣味の話がされて、場を和ませていました。

## ⑤ MD さん



セッション 5 は静岡を中心に投資を進める MD さん。MD とは本業のマーケティングディレクターが由来とのこと。同じマーケティングの仕事がされていた天野さん曰く、「ディレクターはすごい！」そうです。

初心者の頃の MD さんは、売価よりも担保評価額が高く、フルローンが狙えて利回りの基準を満たす理想の物件を首都圏で探してもなかなか見つからないという現実と直面、1都3県では買えないと判断した MD さんは、「意図的に都落ち」して地方物件を買う方向に戦略を変更。静岡県東部に目を付けて実際に移住までしてしまっているというから驚きです。

なんでも会社員をしながらも家族を首都圏に残して、単身で家賃 3 万 5000 円の三点ユニットの部屋に 3 年間住んでいたのだとか。どの地域に住めば、どれだけの金融機関が使えるか、このセッションでは、具体的な金融機関名までを公開されていました。その研究熱心さはお見事というしかありません。

MD さんの主戦場は、富士宮市や富士市。入居付けに関しては厳しいエリアではありますが、長年外資系でマーケティングをしてきたという MD さんは、所有している 14 棟は入居率 100%。その秘訣は「当たり前のことを、手を抜かずにやるだけ」。不動産投資は「凡を極めて非凡に至る」ことができるビジネスだと解説されていました。



その他、MD さんならではのやり方として、1800 ページにもおよぶ金融機関向けの資料についてお話されました。各支店に取っ手がついている分厚いファイルを持参し、質問があれば、そのファイルに答えが書いてあり、質問のやりとりで時間のロスをさせないというところに徹底して着目しています。読み切れないほどの資料は、賛否が分かれるところですが、結果として融資はすべて成功されているとのことでした。

また地方で狙うのは、相対的強者になること。徹底的に地域一番の部屋につくる。安易な地域最安値ではない、絶対に決まる家賃価格ロジック。「三点ユニットであれば、近隣のセパレート物件に対して 85%で設定する」など、ライバルに合わせて調整をする手法は、とても参考になりました。

ぼくは MD さんという人のことは、黒い仮面をかぶっていて、融資の資料をたくさん作る人だというイメージでした。セッションでは資料にどんな内容を入れるかまでのお話はなかったのですが、それくらいの熱意を持って万全の準備をして金融機関の攻略にあたるのは、すごく大事なことだなと思いました。事実、MD さんは一度も融資に落ちたことがないそうです。ぼくは日頃から会社員の経験はどんなお仕事であれ、賃貸業に役立つと思っていますが、それを実証されている方でありました。

## ⑥ ちびひろさん



午前最後のセッションに登場されたのは、大阪在住のデザイナーちびひろさんです。これまでの実例を写真と共に紹介いただきました。特徴はデザインの手で家賃を上げること。これまで、分譲ステージングや賃貸物件や民泊物件の内装デザインやステージングを手掛けられています。

そんな、ちびひろさんに転機が訪れたのは、数年間に重病を患ったこと。なんとか病気を克服できたものの、そこからは、人生をかけてやりたいことを後悔しないスタンスで仕事に取り組まれています。「原点はいつ死ぬかわからない、今日死んでもいいという気持ちを持つようになりました」と言います。

最後に、ちびひろさんが書かれた本の紹介がありましたが、遺書のつもりで、匿名で書かれたそうです。明日死ぬかもしれないから全力で取り組む姿勢のちびひろさん。目先ではなく、「長期的に自分の人生で何を大切にするか」という言葉が非常に印象的でした。

セッションでは民泊のリノベーション事例紹介が多かったのですが、大家さん向けの再生のヒントとして、ユニットバス、トイレ、キッチン入れ替えが必要なところ、あえてテナント向けにして、住宅設備や床材もカットして土間のまま店舗が入れるレイアウトにした事例をご紹介いただきました。



大阪市内の築 80 年再建築不可の連棟長屋をセミスケルトンして、家賃 10 万円で貸し出して、利回り 19.3% を達成。今ではおしゃれなカフェになっている

こういうたくさんの写真を使って解説するリノベデザイン系のセミナーは、とにかく受けが良いです。デザインテクニックの話は勉強になるのも事実ですが、自分でこのセンスを身につけようとするのは大間違いです。

こんなことできないし、やらなければいけないのであれば、ぼくは賃貸業をやりません。実は自分の物件でも、ちびひろさんにデザイン決めをお願いしたことがあるのですが、できれば、ちびひろさんのような優秀で実績ある専門家の助けを借りるのが一番だと思っています。

ここまでで、午前のセッションは終了！

全体的に時間が押し気味ではありましたが、すべてのお話を聞くことができました。お弁当が配られ休憩をはさんで午後のセッションに続きます。

# 「未来セッションプロジェクト」レジェンドセミナーレポート

圧倒的な継続力と  
規模感を誇る  
佐藤 元春さん

その先を見据えて  
安定資産を作り上げる  
沢 孝史さん

## 午後セッション

「不動産事業から広がる未来と、新たなステージを描くセッション」のメインイベントです。昼休憩の後、天野真吾さん、佐藤元春さん、沢孝史さんの大御所お三方が講師として登壇されます。それぞれ 20 分程度だった午前のトークセッションとは変わり、40～60 分程度と長めの時間設定になっています。午後のセッションには天野慎吾さんのセミナーや、登壇者の皆さんのパネルディスカッションもありましたが、ここでは佐藤元春さん、沢孝史さんのおふたりのセミナーを中心にレポートします。



## 佐藤 元春さん



現在 49 歳の佐藤 元春さんの前職は、地主でも何でもなくごく普通の塾講師。憧れのスーパーカーに乗ることを目標に、26 歳から不動産投資を始められました。競売で区分マンション 1 戸を落札するところからスタートして、これまでの投資総額は 100 億円を超えています。

札幌で不動産賃貸や売買の他、ホテル事業、esports 事業、レーシングチームの運営、介護事業、輸入車販売と複数の事業を行う佐藤さんは、子どもの頃から大好きだったスーパーカーに乗りたいという目標を叶え、現在はスーパーカーとレーシングカーを合わせて 40 台以上も所有されています。現在は事業家ですが、元サラリーマン大家さんとしては頂点に立つような存在です。

いわゆる大家会で行うセミナーで、仕事を持っているサラリーマン大家さんが、1棟ずつその歩みを解説するようなものは形式としてよくあります。今回の佐藤さんのセミナーも同じような1棟ずつを解説する流れでした。しかし、佐藤さんの場合は新築を中心に中古物件も含めて130棟くらいありますから、これを1時間そこで聞くのは本当に圧巻でした。その一部を本誌で紹介しますので、お楽しみください。

## 区分投資、中古アパートからの規模拡大

1棟目が札幌のJR琴似駅から徒歩からすぐそばにある区分所有のマンションを競売で落札、落札金額が100万円。もちろん、現金購入で「融資を受ける」という概念はなかったと佐藤さんは言います。

そもそも住宅ローン以外で融資を受けられること自体を知らず、1棟目を落札できたものの、リフォームする技術も皆無。畳を担いでゴミ焼却場に持っていったり、夜中に壁紙を剥がして、「うるさい！」とご近所に怒られるような地味なスタートだったそうです。

その後は区分をいくつか現金購入して、4棟目の新築建売木造アパートで、ようやくサラリーマンの属性も活用した融資を受けられました。そこから1棟の中古物件にシフト。キャッシュフロー重視の利回り星人となり、地元の信金を中心に融資を受けて買い進めていきます。

そして、2004年から楽天ブログを始めたことで、ぼくや当時のブロガーさんたちと交流を持つようになったそうです。極東船長（元漁師のカリスマ投資家）との出会いもその頃で、ぼくもあの当時はブログを通じてさまざまな投資家さんと出会っています。

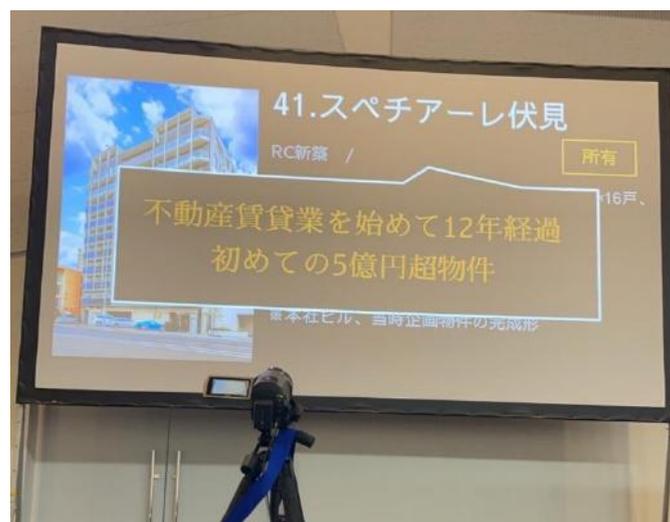
そのまま中古物件を買い進めていた佐藤さんに変化が訪れたのは、書店に不動産投資の棚を発見したこと。わざわざ専門の棚があることから賃貸物件の需要を察知して、物件を売り出して資金をつくり、リーマン・ショック後に購入へ切り替えます。今は手元に現金がなくても売却すれば資金が戻せる、そんな状況を作ったタイミングで2008年にリーマン・ショックが来ました。

この頃から札幌市内で北海道の信金が札幌支店を開設するラッシュが始まり、佐藤さんはそのすべてをまわって面談を重ね、ようやく13番目の物件で1億円の融資を勝ち取ることができました。

なんでも融資の業者紹介は一切なく、すべて自分で融資開拓をされています。「決算書も読めないような時代から、自分自身で金融機関を開拓していたので苦労しました」と言いますが、札幌支店の開設はチャンスにつながったので、諦めずに一つ一つ金融機関を回って良かったそうです。

これは佐藤さんが不動産投資を始めて、おおよそ8年目のことです。佐藤さんはその圧倒的規模感から、とにかく「すごい、すごい」と言われる存在ですが、実は緩やかに成長しています。この10年以内に始められた方は、ほとんどが佐藤さんの初期の頃より早く成長してるのではないかと伝えていました。

佐藤さんは「1億円の壁がめっちゃめっちゃ高かったのです」とおっしゃっていましたが、これは首都圏も同様で、昔はサラリーマンが1億円の融資を受けるのは簡単ではありませんでした。さて、佐藤さんはそこからは、木造、鉄骨、RCなどいろんな構造や築年数の中古物件をバランス良く買っていったそうです。



そして佐藤さんが不動産投資を始めて10年が経ったころから、地銀が3億円強の大型案件に融資をしてくれるようになり、さらに12年後には5億円の融資が受けられるように。こうして、ようやく自社企画の新築RCに取り組めるようになったそうです。ここからデザインに力を注いだり、雇用を増やしたりというステージに進みます。

ぼくはちょうどその頃に札幌取材に出かけて、佐藤さんの新築マンションを見学させていただき、会社でインタビューをさせてもらっています。当時から事業性の高い投資スタイルに驚きを覚えたのですが、今振り返ると、ちょうど自社企画を進め始めた時期だったのですね。

## 不動産投資家でなく経営者として勝負

また、佐藤さんはその頃から、不動産投資家や不動産賃貸業ではなく、「経営者として勝負しよう！」と決意されています。

その理由は「つまらなかったから。やはりドラクエが好きで冒険が好きなので、もっと強いやつが見たかった。とてつもないガチで経営してる人たちと渡り合ってみたかったという想いが芽生えたのです」と佐藤さん。この辺りはゲーム好きな佐藤さん独特の考え方ではないかと思えます。

社員を増やせば問題の数もそれに比例して増えていき、疲弊しながらもブランディングを強化していたのが2014～2019年。高層のハイグレードマンションの企画もされていました。

毎回、必ず一つ新しいことをやってみよう、試行錯誤してみようという姿勢でここまでチャレンジを続けられています。それでも「未だに100点満点の物件は作れていない」とのことで、まだまだチャレンジが続いています。それが吉と出るか凶と出るかはわかりませんが、常に進化を意識して不動産開発した結果、とうとうメガバンクとも取引がスタートしています。これが不動産投資を始めて13年目のこと。

昨年が佐藤さんの会社の20周年記念だったそうですが、いろんな金融機関の支店長や役員の方に来てもらったなか、「1000億円貸してほしい」と言ったそうです。これは読者の皆さんにもお伝えしたいですが、大きいことを言い続けるのは本当に大事です。

例えば1億円の融資を受けたいとき、5億円の融資を受けたいときは、自分の考えが1億円や5億円だから通らないのです。それが10億円や100億円をイメージして話すと、思いのほか話が相手に伝わったりします。常に大きく話すことで洗脳ではないですが、自分の本気度や自信につながると佐藤さんは言います。だから話すときはゼロを一つ多くし、大きな不動産をイメージして、それをベースにして常に金融機関と話せば良いそうです。

## 売却が投資を加速させる

お話を伺うなかで、もう一つ気づいたことがあります。思った以上に売却をしている割合が高かったことです。きちんと数を数えたわけではないけれど、おおそ半分以上のものを売却しているようでした。

これは売却によって自己資金を増やして、それを再投資して規模を伸ばしていく、正統派の投資の進め方です。最初は書店に不動産投資の棚ができたタイミング。そこで売却して資金を得て、リーマン・ショック後の安い時期に物件を買うことができたのでしよう。

とにかく地道に継続して物件を買っていくのが一番ではありますが、その裏には毎日ネット検索をして物件情報を欠かさず集めている。また、常にアンテナを張ってちょっとした動き（例えば、書店の本棚など）を見逃さないことだと思います。



## 目標をにかけて、とにかく継続すること！

佐藤さんが1棟目から購入した物件、新築物件を1棟目からずっと並べていって100棟を超えてくる頃には、佐藤さんを知らない人であっても感服するしかないような状態でした。圧倒的な経済力のお話をされていましたが、とにかくその投資規模で聴衆を驚かせていました。

しかし、お話を聞いていると、何年かごとに目標をクリアしていて、実は歩みが特別に速いわけではないということがわかってきました。佐藤さん自身も本人の言葉で「意外と遅いのです」ということを言っていました。一足飛びで規模が爆発的に増えたわけではなく、1棟1棟ずつの積み上げです。

佐藤さんとは頻繁にはお会いしませんが、折があればセミナーに参加させていただいたり取材させていただいたり、何度もお話を伺っています。そんな風に佐藤さんを長年見て思うのは、これは、継続する力と自信が大事だということ。中盤で一気に加速しているのは本当にすごいのですが、それは地道に継続した結果なのです。

前述したように 10 年前の佐藤さんも自信満々のように思えたけれど、10 年前の佐藤さんは、まだ 5 億円を越えるような物件を手がけたばかりで、今と比べると全然小規模なのですが、同じようにすごく堂々と見えました。

だから、今の時点の自分がどうであれ、大きな目標を掲げて、それに向かって継続していくのは必ず実を結び、爆発的なパワーを発揮するんだということがわかります。

また佐藤さんは離婚を経験されていますが、改めて再婚されて守りたい人が増えたことにより、よりビジネスに注力するパワーが生まれたそうです。世の男性ももうちょっと我欲みたいなもので突き進んでいくのも悪いことではないと思いました。

セミナーでは、話していなかったですが、実は佐藤さんはお酒を全く飲めないらしいのです。だから深夜までいつも仕事をしていたり、ドラクエをしていたり、とにかく活動量が多いのでしょう。聞くとところによると、睡眠はちゃんと取っていらっしゃるようです。

ぼくはお酒を好み生活の中でも大切にしていますが、それを排除することで生まれる時間は、とてつもないものだろうなと思ったわけです。

とにかく、久しぶりに佐藤さんのパワーに触れることができ、本当に良い機会でした。それにしても佐藤さんくらいになると、普通に講演へ呼ぶのは難しいのだと思います。

沢さんもそうだと思いますが、おふたりの価値に見合ったギャラを出すのは不可能で、そんな方々を 2 年連続で、しかも遠方から呼ばれているのは、主催者の相当な熱意だったり、人間性の賜物なのだろうなと感じました。使われている資料も明らかに、この日のために用意したものであり、そういう準備を考えると、尚更このイベントに参加させていただけて良かったです。



## 沢 孝史さん



サラリーマン大家の草分けともいえる沢さんは、静岡在住の投資家さんです。ぼくがお付き合いする不動産投資家の中で最も長い人のおひとりで、もう 20 年近く前、ぼくが初めてのセミナーをしたときに、何かのご縁でゲストとして受講されていたことから、お付き合いが始まりました。

ぼくも沢さんがどういうふう投資をされていたのかは、だいぶ把握しているつもりです。当時に会った沢さんよりも、今の自分のほうが規模的には上になっているのですが、沢さんは規模追求だけではなく新築をやってみたり、売却戦略を活用してみたり、いつの時代も不動産投資をしっかりと研究されていて、常に勉強させていただいています。



現在 65 歳の沢さんは、法政大学経済学部を卒業後、損保会社に入社しました。リース会社・国税調査官・損害保険会社の内定が出た中で、一番、給料が良かった会社を選んだそうです。10 年勤務したところで一念発起してコンビニオーナーになったけれど、半年も持たず廃業。なんでも良い場所にコンビニを出店できたものの、両側にライバル店が出店して潰されてしまったそうです。

コンビニ経営の失敗でサラリーマン時代に貯めた 1000 万円を失ってしまい、生活のため父親が経営する町工場へ転職。一生懸命、働いていたけれど、後継ぎは長男。沢さんは三男坊だけに給与は高くもなく、このままでいいのかな……と迷っていたところで不動産投資と出会います。そこで勤めながら不動産投資を開始されました。

## 投資戦略と期待するリターンの変化

2004 年に発売された沢さんの 1 冊目の著作『「お宝不動産」で金持ちになる！サラリーマンでもできる不動産投資入門』（筑摩書房）では、独自の視点として、「金利 + 8%」の中古物件を購入するという考え方をされていました。

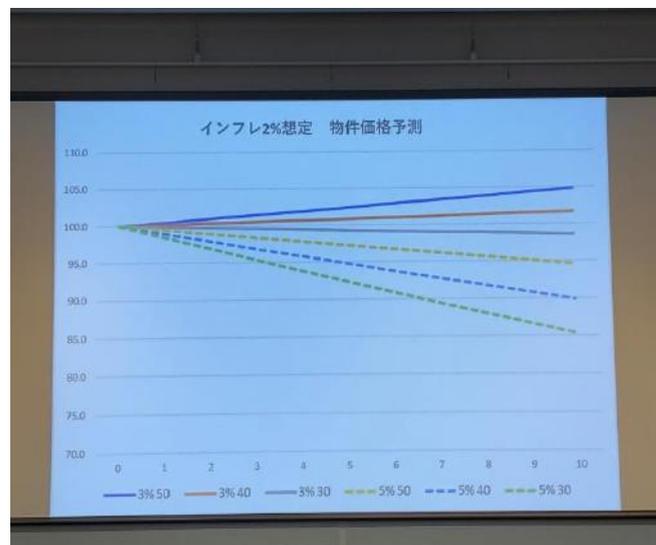
セミナーでは、この 1 冊目の書籍を出されたときの制作秘話もお聞きしました。著作はロバート・キヨサキと同じ出版社から出されていますが、じつは、ほくも「お宝セミナーブック」として、『満室チームで大成功！全国どこでもアパート経営』を同じ出版社から出させていただいています。

65 歳になった今、沢さんの不動産投資は次の世代に渡せるものに切り替えています。沢さんは不動産が好きですが、お子さんにスムーズに承継するためには、なるべく手間がかからない物件、ランドセット（土地と新築賃貸物件をセットにした不動産投資手法）に移行されました。

また、1 冊目が発売されたタイミングでは、物件価格が下がったとしても、それでも損をしない買い方を提案されていました。しかし、今はインフレ時代に突入してゲームチェンジしています。

インフレ時代の不動産投資として、2022 年の個人の確定申告を見せていただきました。沢さんのやり方は、どこかのタイミングで、物件を売って純資産を増やしていきます。過去は中古が主流でしたが、今は新築。買い続ければ、自己資金が足りなくなるので、そのためにも売却します。その利益の確定（売却）と新築投資も相性がいいのです。

見方を変えると突破口が見えてきます。ベースにあるのは追いかけて、インフレ率 2% なら、モノの価値が 2 割増しになるので、お金だけもっていたら 2 割減ります。つまり、資産価値と土地と建物の比率が大事ということです。



たとえ経年変化で実質価値が下がったとしても、インフレであれば物件価格は下がりにません。土地と建物のバランスが必要で、例えば1億の物件で、土地・建物各5千万円で土地比率が高ければ、10年後に価格は上がるかもしれません。くわえて土地値が高ければ、土地の価格より残債が下に行けば大丈夫です。

また、投資の収支を表す指標として、NOI（実質営業収入）やROI（実質利回り）などがありますが、指数にするとわかりにくいので、実際に5年持つといくら回収できるかなど、生の数字から表に落とし込んでいくのが沢さん流です。

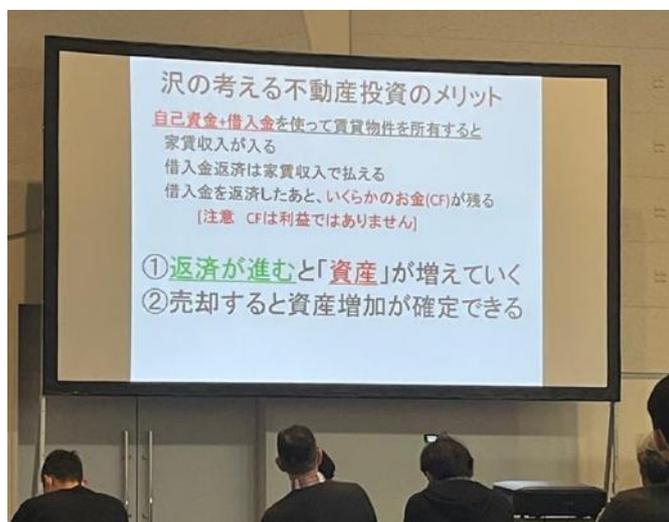
いつの時代も数値だけを見て判断するのはリスクです。計算の過程でパラメーターの数値はどうにでもなるものです。例えば、入居率を高め想定したり、いろんな操作ができるので計算過程を自分でわかっていないといけません。そこには強く同感です。

## 安定とリスクの最小化を目指す

沢さんはかつて地場の建築会社で新築されていましたが、大手メーカーの施工に変えたのは、地場の建築会社の建築費が値上がったから。かつては大手メーカーが3割高かったのが、今は逆転しています。同じ間取りで同じ戸数なら、大手メーカーはすべてパッケージ化されています。

同じ値段なら大手のほうが安心で、探せば安いところもあるかもしれないけれど、安くつくるところから利益が出なくて潰れていく。こんな風に今は状況が変わってしまったので、安さにこだわることはしなくなったそうです。たしかに東京でRC造のマンションを建てる会社がいくつか倒産していますので、収益性よりは安全性を求めるのは、当然の流れといえます。

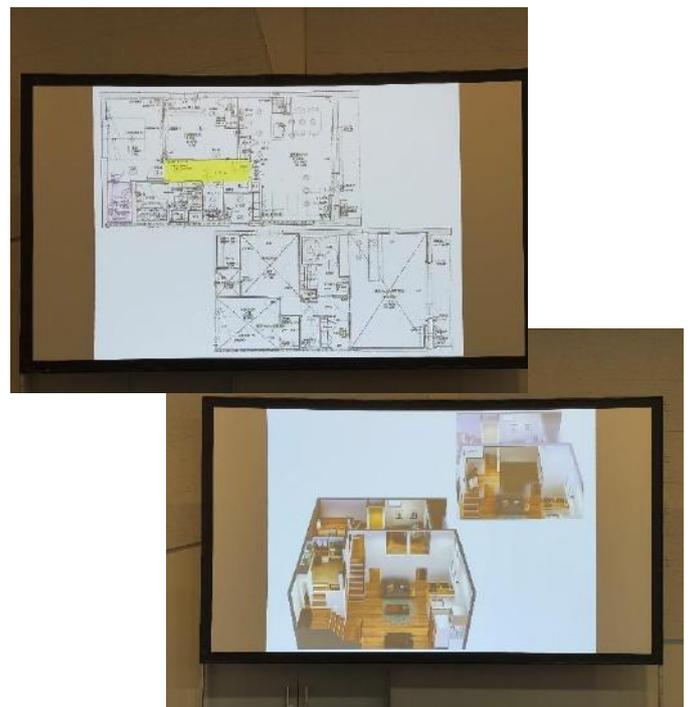
また沢さんは建物にこだわりがあって、普通の間取りは作りません。ランドセットとはいいながら、設計段階から取り組んでいるのが特徴です。新築を作る際には、図面や表とにらめっこしている時間が長いといいます。大手ハウスメーカーとはいえ、設計者を指名しているそうで、相手も慣れたもので、沢さんが要求することをわかっています。



とにかくプランニングや間取りを徹底的に検証します。駐車場をとるための工夫、ベッドがおけるスペースの工夫。廊下を短くしてウォークインクローゼットをつくるのができれば、同じ施工費でも競争力があがりますし、ウォークインクローゼットはワークスペースにも使えます。そうやって10回くらい書き直していく。その工夫の積み重ねが小さい市場の中で勝ち残れるのです。

例えば、2階の壁に50cmのせり出しができれば、たった50cmであってもそれで間取りの魅力がガラッと変わるので、そこに妥協はしません。50cmのせり出しが1部屋3㎡であれば、施工するための値段もそんなに変わりません。

沢さんはセミナーではたくさんの図面や写真を使いながら、魅力のある競争力のある新築を建てていく際の工夫についてお話くださいました。この魅力ある建物や部屋を作るのと、利回りをしっかり取ることは絶対に比例しません。



これは佐藤さんも言っていますが、限られた土地にできるだけたくさんの部屋を詰め込んで、レントラブル比を上げるのは、おふたりの目指す理想から逆行することになりうるのです。

事実、沢さんの最近に建築された物件も、天井高をたくさん取ったり、部屋はある程度広く、収納スペースを広く取ったりして、部屋数の限界を攻めて収益性を高める一般的な投資とは、まったく逆です。

当然、その分だけ利回りは下がりますし、自己資金が多めにかかります。ということで、いわゆる不動産投資の最終形に近く、地主さんがやるような考え方になってきていると感じました。

考えてみると、地主さんは最初から、借金なしで土地を持っているので、含み資産があり財務の健全さに関しては、すごく強いのですが、その土地に縛られている弱点があります。土地ありきとなり、場所を選ぶことはできませんから。

一方、沢さんは、土地を現金で買っているかどうかは別にして、その現金は常にあり、かつ土地を自由に選べるということで、地主さんと投資家のいいとこ取りをしている。これがおそらく安定とリスクの最小化を目指す、ほとんどの不動産投資家さんの目指す理想の形なのではないかと思いました。



### 生活の質を上げる、快適さを求めた出費を

沢さんは 100 億円など、突拍子もない規模を目指すというよりは、実物大のプラモデルのような考えで不動産投資をやっている節もあります。

どんどん買い進めるのを止めるといいながらも、止まることなく買い続けている沢さんですが今後どういう方向性に進むかという、やはりここで一旦区切って、投資よりも浪費に目を向けたいという話をされていました。

とはいえ、無駄遣いをするのではなくて、快適さを求めた出費。例えば、今、50 坪の土地に 3LDK の「秘密基地」にするための戸建をつくっているそう。駐車場 4 台付で何も「秘密」ではない状態ですが、趣味のラジコンやフィギュアのコレクションをおくそうです。

当初、ガレージハウスにしようか検討したようですが、売却しにくくなるということで、普通の戸建にしたのはさすが投資家です。このように楽しみながら暮らすスタイルを重視されています。

セミナーの最後に改めて参加者に向けて、メッセージを贈ってくださいました。

「これから時代は大きく変わっていきます。その時代に合わせて最適化、考え方をそこに合わせて変えていく必要があります。今はがじまったばかりの時期であり、最適化する余地がある一番いいタイミングかもしれません」

と沢さん。不動産投資で成功すれば、「自由に生きることができるし、モチベーションが高い人が集まる」と言います。現在、ベンツを 2 台持ち、仲間と旅行にいたり、滝行を試みたり。毎年一度はヨーロッパ旅行にも出かけます。

投資だけでなく、ライフスタイルの意味でも、ぼくたちが目指したい方ではないかと思います。単独講演の最後を締めるにふさわしい、素晴らしい内容でした。

久しぶりに聞いた佐藤さんと沢さんのお話でしたが、手法や規模感は違えど、常に足を止めることなく前へ前へと進んでいます。そして、その結果もとびぬけて突き抜けているということが、再認識できました。

また、天野さんは講師という立場を超えて運営に深く関わり、ステージでの司会進行ぶりが素晴らしかったです。バーニング大家さんも本当にお疲れさまでした。天野さん、バーニング大家さんのおふたりには改めて、イベントの裏側などのお話を聞かせていただきたいと思います。

# 著名投資家に聞いた!

## 懇親会突撃

## miniインタビュー



mini INTERVIEW

このイベントは登壇者も豪華ですが参加者も豪華。本来ならセミナーで話す側に立つような錚々たるメンバーが、大勢参加されていたのが印象的でした。その中から、何人かにお声がけてイベントの感想や近況などお話を伺いました。ご歓談中に取材協力をいただきまして、ありがとうございました!



民泊を中心としたコミュニティ MPA を主宰する新山彰二さん（左）と元 IBM のメガ大家、白井知宏（右）さん



2024 年 11 月配信で登場いただいたサバイバル投資家こと、生稲 崇さん（左）とカーター校長（右）



不動産投資家が集まれば話はつきない

## 図越 寛さん



株式会社プエナスタ代表取締役。1980年、兵庫県西宮市生まれ。兵庫県立西宮高校国際経済科卒業、関西学院大学商学部卒業。2004年、情報通信企業のビジョンに入社し営業職に就く。2007年、投資用区分マンション販売会社の新成トラストに入社し営業職に就く。2010年、不動産賃貸業での独立・起業を決意し、プエナスタを設立。同年、収益不動産1棟目を取得。2011年、収益不動産2棟目の取得を機に、新成トラストを退職し独立。



編集長が図越さんからいただいた豪華な物件紹介パンフレット

### 数十年単位のスパンで考える不動産投資

—— イベントへの参加は初めてですか？

**図越** 谷くんが宣伝してたので、去年開催の第1回目も行きました。今日300人を超える入場者の中で、おそらく私の自宅が会場からもっとも近いと思います。徒歩5分だから。午前のチケットも買ったのに、参加したのは午後からなので、有効活用できていないですね。

—— 「この人の話を聞きたい」という、お目当てはありましたか？

**図越** 全員やね。

—— そもそも、こういったイベントに参加するほうですか？

**図越** 大家さんは、いくら事業規模が大きくなったとしても傲慢になってはいけません。だから勉強会も行きますよ。ただ、確かに10年前より、参加する頻度は減っています。よくある初心者大家さんのセミナーもあるじゃないですか。それは流石に眠くなるだけだから。ただ、何か面白い事業をやっている人の話は気に入ります。

天野さんはホテル事業をされており、私も福岡へ見に行ったことがありますけれど、コロナの損害は、もう目を当てられない状況でして、お聞きしているだけでも泣けてきそうでした。当社は大阪ですが、やはり宿泊事業もありまして、それは既に一定程度の利益を確保して、去年一昨年に処分済みで、1年半前に清算しています。

—— 損切りですか？

**図越** いえ、損切りはしたことありません。ただ、レジで売るよりも損はしていますね。佐藤さんの講演では、110棟くらいの購入履歴をお聞きしたけれど、「いい加減にせい！ by 沢さん」ですね（笑）。

—— 沢さんがそうおっしゃっていましたね。

**図越** 事業規模が大きくてスタッフさんも大勢いて、もう事業内容からして、ちょっと大家さんのカテゴリーには当てはまらないです。とはいえ10年以上前から物件の取得方法や融資、最新トピックスでシンジケートローンというのをされており、その事業の方向性をベンチマークしております。私は1人ぼっちでやってますけど！

—— 沢さんはいかがですか？

**図越** 最後に沢さん。これまた違う角度で面白い！ 御年65歳ですから、20代30代の初心者大家さんのように、お金がなくてDIYなり何でもかんでも全力投球で120%の力を振り切ってやりまくってるステージは当然もう終わって、終活じゃないけれど、子どもたちの事業承継も見据えて、年齢相応に安定した資産経営にシフトされているところは非常に参考になります。

最近積水ハウスの新築 S 造のサブリースを投資されていて、確かに低利回りだけれど、実際に空室もなく、沢さんのお言葉で言う「債券投資に近い」と。これはイメージとしてしっくりきます。非常に安定した資産です。しかし、ハウスメーカーに全く丸投げでやる地主さんのようなやり方でもなく、間取りの工夫もしっかりして、テコ入れしている。そこは絶対に必要やね。

不動産投資家として 20 年、30 年スパンでの投資ステージというのは、ご本人の年齢とも関わってきます。若い頃の全力投球を 60、70、80 歳でできません。事業承継、子どもの存在にも関わってきます。永遠に走り続けることはできないので、体力、気力、健康に気を付けて、いかにソフトランディングしていくかが重要です。

—— 貴重なご意見、ありがとうございます。

著名な方が多く、ためになるお話が聞けると期待してきました。中でも、ちびひろさんをご病氣も乗り越えて活動されているお話にとっても感動しました。それと佐藤さんがブレイクしていきかけのお話興味深く聞かせていただきました。ハードルを超えた後から感じるものに共感し、自分も「もっと精進しなければ」と勇気をもらいました。

—— ちなみに今は地元には？

**土肥** はい。福井県に拠点を移し、東京と行ったり来たりしています。変わらず新築がメインで、毎年、数棟ずつ建てています。あとは中古物件の購入と民泊もしていますね。

—— 新築でいうと、沢さんのお話はどうでしたか？

**土肥** 大いに勉強になりました。間取りを自分なりに検討して、オリジナリティを出していくのが参考になります。私も沢さんほどではないですが、自分の色を出したいと常に思っています。

## 脱公務員大家こと、土肥 孝行さん



教育家・不動産投資家。1985年生まれ。福井県越前市出身。大学進学時に上京し、その後東京都で地方公務員として社会人生活をスタート。2019年にセミリタイヤしてからは、一般社団法人新築不動産投資協会、土地からはじめる新築不動産投資スクールを主催し、セミナー等でこれまでに1000名以上に新築不動産投資について講義を行う。著書に『失敗のしようがない「新築」投資の教科書』（ぱる出版）、『公務員はいまスグ投資をしなさい!!!』（プラチナ出版）がある。

### 新築におけるオリジナリティの大切さ

—— 今日はどういったご縁で参加を？ 興味深いテーマがありましたか？

**土肥** バーニング大家さんは元消防士で、僕も元公務員だから、公務員つながりで面識がありお誘いいただきました。

## カーター校長こと、河田 康則さん



外資系保険会社の元支社長で、FPの資格を持つ投資家。岡山県出身。教え好きで姓の「かわた」から「カーター校長」の愛称で慕われている。サラリーマン時代は営業畑一筋で1993年より不動産投資を開始。最近は①元本業の保険、②投資してきた不動産、③人脈の深い銀行の3分野に精通した貴重な相続コンサルとして活躍している。著作に『金利1%台で融資4億円を引き出す不動産投資』『「不動産投資」知識ゼロから儲ける1年生の教科書』（ぱる出版）がある。

## 差別化することの大事さを再確認

### —— このイベントはどういったご縁で？

**カーター校長** 主催者の谷さんからご紹介いただき午後から参加しました。久しぶりに沢さんのお話が聞きたくて……沢さんは地域のことを考えたり、論理的にこれからのインフレ対策を話しておられました。

今まではインカム重視の大家さんが多かったと思うのですが、これからは（あまり銀行に言うとか嫌われるので言ってはいけませんが）キャピタルを考えて、私は場所の設定が非常に大事になると思っています。沢さんも同じことをおっしゃっていたので共感を持ってました。

### —— 沢さんの場合は、間取りの研究やメーカーに任せながらも地主さんのように丸投げではなく、自分が介入します。その姿勢はどう思われますか？

**カーター校長** それは本当に参考になりました。新築でも何をやるにしても、競走には勝たなければいけません。上位 20%に入らなければ生き残れない。それを沢さんは間取りでやっていました。

私は場所もすごく大事だと思っています。私は札幌と板橋と品川に物件を持っていて、その値上がり率が 10%ずつ違いますから、都心のような土地の高いところが圧倒的に有利です。それは今後もインフレの時代には大切なことですが、間取りに関しても沢さんのように差別化することが大事なのを再確認できて良かったです。

## 小原 正徳さん



1981 年 4 月 6 日生まれ。宅地建物取引士、不動産鑑定士、不動産証券化協会認定マスター。東京大学卒業後、EY グループ不動産部門、ゴールドマン・サックスグループ不動産ファンド部門を経て 2016 年に東京都新宿区株式会社不動産科学研究所で独立。2022 年には総資産 20 億円を形成。同年、新たなチャレンジとして不動産投資スクールを開校し、自身の培ったノウハウの提供を開始。著書に『物件購入のための不動産投資「収支計算」バイブル』（とりい書房）がある。

## 天野さんの貯金法に衝撃

### —— このイベントはどういったご縁で？

**小原** 生稲崇さんの出版記念イベントで谷さんにお声がけいただき、午後から参加しました。今日、お聞きした 3 人は、僕からすればレジェンドです。とはいえ、失礼ながら登壇者のお名前を見たとき「昔の人でしょ」と、それほど期待をしていなかったんです。でも、過去の実績を改めて聞けたのが良かったし、お三方ともバリバリに現役でやっていらっしゃる事が聞いて参考になりました。

### —— 特に印象深いエピソードは？

**小原** 天野さんが最初に 2 億円を貯めたところから始めたときの、その貯め方が意外と本気を出せば誰でもできる方法で衝撃を受けました。

### —— 小原さんの近況はいかがですか？

**小原** 今は新築 RC 業界が建築会社のトラブルがあり大変なことになっています。その火消しというか、何とか着地させるのに一生懸命がんばっているのと、2024 年は地方の中古物件がたくさん買った年になりました。このように事業者としての側面と大家さんとしての側面で活動をしています。

### —— ご自身の事業や投資で、学びやリンクするところがありましたか？

**小原** 佐藤さんも沢さんも物件が高騰する中でも新築されています。沢さんが「確定」という言葉を使っていましたが、やはり売却のことを考えて売りやすい物件を作らなければいけないですね。今、僕は金太郎飴みたいな物件を作っているので、ちょっと工夫しなければと反省しました。

## 新山 彰二さん



1981年北海道札幌生まれ。2014年、物販事業で独立後にAirbnbを知り、いち早く民泊事業に取り組む。2016年からはメルマガやブログ、LINE@などで情報発信を始め、セミナーや個別コンサルも並行して行うようになり、2017年6月には全国各地でセミナーやツアーを通して民泊を学べる『民泊プレイヤーズアカデミー(MPA)』を立ち上げる。著書に『特区民泊で成功する! 民泊のはじめ方』(秀和システム)『インバウンド需要をチャンスに変える! 民泊×不動産投資』(プラチナ出版)がある。

### 他では聞けないマーケットの話が印象的

—— 今回はどういう流れで参加されたのですか？

**新山** 本日はバーニング大家さんと大家つながりで来ました。関西で去年もされたイベントで、参加させてもらってとても良かったので。個人的には谷さんの応援もそうですし、関西の大家メンバーの同窓会みたいなイメージがあって、ぜひ参加したいと思いました。

—— 今日、登壇された方だと？

**新山** そうですね。午前中の対談のちびひろさんには数多くのコーディネートをお願いしており、ご主人にもお世話になっています。普段、仕事をお願いしているけれど、こうしたお話を聞く機会もないので……。「大変な状況で仕事を受けてもらっていたんだな！」と、ありがたみを感じました。

—— 午後で印象に残っているのは？

**新山** やはり佐藤元春さんです。文面ではなかなか起こせない

ような話も聞くことができました。また、どういうマインドでやっていたのか勉強になりました。

—— 最近の新山さんは、不動産業と民泊でどちらの比重が高いですか？

**新山** うちは7割が不動産です。賃貸営業と売上の割合が多く、全体の売り上げでいうと民泊は2割くらいです。

—— そうすると、佐藤さんのような事業をされている方の話は興味深いですか？

**新山** はい。元春さんは段違いです。僕は元春さんのセミナーをそれこそ何度も聞いているので、今日はその答え合わせという形です。

本日、なによりも勉強になったのは沢さんです。沢さんのセミナーはあまり聞いたことがなかったので。ブログやFacebookの投稿は知っていましたが、直接お話を聞いて、今後どうなるかというマーケットの話は、他では聞けない内容でした。個人的には沢さんのセミナーがすごく良かったです。

## 白井 知宏さん



1961年生まれ神奈川県出身。学習院大学経済学部を卒業後、日本IBMに入社。不動産投資活動は2007年にワンルームマンションからスタートし、2012年の退職時には家賃年収5000万円以上を確立。その後、順調に規模拡大している。また、知人と共にコミュニティを運営し、幅広い年齢層の仲間たちを不動産投資により「人生の夢」実現に向かって前進させている。著書に『元外資系サラリーマンの家賃年収「1億円」構築術』『元外資系サラリーマンがおこなう! 40代から始めて100歳までHappyに生きる不動産投資術』(ごま書房新社)がある。

## 「突き抜けてやっているんだ」と勇気をもらった

—— このイベントはどういうご縁で？

**白井** 生ちゃん（生稲さん）の出版記念パーティへ行ったときに、谷さんに挨拶させてもらった際に、お誘いを受けました。

—— どの人の話を一番楽しみに？

**白井** 僕は独立して 12 年になりますが、独立するタイミングで佐藤さんのスピーチを聞いて、「がんばって不動産をやろう！」と背中を押してもらったので、久しぶりに佐藤さんのお話を聞きたいなと思って来ました。

—— お話は良かったですか？

**白井** 最高でした。6 年ぶりに佐藤さんのお話を聞いたのですが、「こんなに突き抜けてやっているんだ！」と勇気をもらいました。

沢さんについては、僕が佐藤さんの話を聞く少し前から、沢さんのことを追いかけていまして……安定の投資を繰り返していらっしゃると思いました。天野さんは個人的に接点がなかったのですが、この度の機会で、どういう投資をされている方なのか理解できて良かったです。

## 田中 宏貴さん



1973 年生まれ、埼玉県出身。田中式エターナル投資塾代表。大学卒業後、大手鉄道会社に入社し宣伝広告・インバウンド事業にて経験を積む。約 20 年間社員として勤務。2005 年より不動産投資を開始し、現在東京・千葉・埼玉・名古屋・札幌・広島に 200 室以上、資産規模 15 億円超の物件を所有。全物件をほぼ満室で 10 年以上運営を続けている。

著書に『満室経営で“資産 10 億円”を目指す田中式“エターナル投資術”』（ごま書房新社）がある。

## チャンスを感じた旅館業の熱い盛り上がり

**田中** 谷さんとは、大阪の投資家グループで一緒にして……。今日は、朝から来ています。なんだかんだ言っても、これだけ大勢の人が集まる大家の会はありません。全国からいろんな人が来ているので、皆さんの話を聞くのを楽しみにしていました。とくに佐藤元春さんはなかなか話を聞けない方なので、すごく楽しみにしていました。

—— 午前と午後、それぞれ印象深かった話は？

**田中** 午前は旅館業の女性の方々の話です。自分も旅館業をやろうとしているので、やはり収益も含めて盛り上がりおりチャンスがあるなと感じました。午後はやはり元春さんの話です。購入歴をすべてお話いただきました。あそこまで全て物件を紹介されているのは、今まではなかったと思うんですね。初心者の方なら、あれを聞いて圧倒されたのではないのでしょうか。

—— たしかにその通りですね。その他に感想はありますか？

**田中** 沢さんは今の情勢を数値化して、とても分かりやすく話してくれました。「今のインフレがこうで、物価の変動率がこうだから、結果として出口のときには利回りがどうにか落ち着くんだよ」と。そういう話って数字で見ないと安心できないので、その辺を細かくお話だけたのが良かったです。

天野さんは何度か話を聞いたことあり、いろんなことに興味がある方だと思いますが、常にトライアンドエラーされているパワーは見事だな、と。自分がやりたい事業をやっていく印象を受けたので、そこは事業家というか、不動産投資家とはまた違った動き方だと思いました。

私自身は、これからも不動産投資家として、継続してコツコツと年に何棟かは必ず買っていくつもりなのですが、大規模物件をどんどん買うマインドではなかったのが、今日のお話を聞くと、また違う展開もあるのではないかと考えさせられました。